

做精柑橘品质,拓展网络销售,发展观光农业…… 夏益龙：让深山柑橘甜“出圈”

站在临海市邵家渡街道岭上自然村的山大王柑橘种植基地里，橘农夏益龙的脸上溢满着笑容，他说：“今年的橘子品质特别好，果型好看，果肉细嫩，甜度也高，卖出了好价钱。”

科学种植 做精品质

今年 35 岁的夏益龙，父亲是临海市涌泉镇的一名老橘农。

2010 年，夏益龙从一家汽车销售公司辞职后，回到家乡跟着父亲系统地学习柑橘种植技术，开启自己的甜蜜事业。

“这 500 亩高山橘园采光充足、水质

优良、空气清新，是适合柑橘生长的好地方。”很快，他便相中了邵家渡街道海拔 170 米山上的岭上自然村柑橘种植基地。

但那时，山头上只有 1000 多棵橘树，由于产量低，品质也不太好，再加上交通不便，橘子卖不了几个钱，农户们

也不把橘子当回事。

夏益龙却一头扎进这座大山，在橘园边搭起了两间小房子，开始与这片橘园为伴。

“要想提高橘子的效益，关键还是要提高柑橘品质。”2014 年开始，他和妻子到全国各地的农业基地，学习最前沿的柑橘种植技术，并与华中农业大学、省农科院、省柑橘研究所等单位联合，研发先进育橘技术。街道也定期开展“柑橘技术红色流动大课堂”，组织农技专家“问诊把脉”，帮助做精橘子品质。

引进“大分 1 号”“红美人”、葡萄柚等品种，把橘子的销售周期从 3 个月拉长到近 8 个月；在省柑橘研究所指导下建立的“柑橘化肥农药减施增效”示范基地，通过物联网水、肥、药一体化控制系统，优质果率从原先的 60% 提升到 85% 以上；引入先进的柑橘分拣包装技术，挑拣包装效率提升 200%……

“年轻人的种植方式更加科学高效，现在基本上满山都是精品果，销路根本不用愁。”父亲夏积辉放心地将橘园的经营管理全部交给了儿子，自己则退居幕后。



夏益龙在果园。

致富金果 助农增收

“李总，1 万公斤柑橘已经准备发车，采摘的过程也一并发到您微信上了……”夏益龙的销售方式也与众不同。

作为年轻的果农，夏益龙不断尝试用新的方式去拓展销路，对品牌、包装进行升级，尝试让“山大王”蜜橘走进社

区、商超，还在自媒体平台上当起“网红”进行吆喝。

2014 年，夏益龙依托“公司+合作社+农户”的经营模式，积极探索“党建+电商”发展模式，建立了稳定的电商销售渠道，年销售柑橘超 75 万公斤，使来自小

山村的蜜橘顺利销往全国 28 个省（区、市）、240 座城市，直接带动周边村约 2000 亩柑橘生产销售。

如今，当地的柑橘价格从每公斤几毛钱涨到了每公斤八九元，帮助农户增收约 800 万元。

文旅融合 跨界发展

岭上自然村群山环抱，风景优美。如今，夏益龙着手开发观光农业，要让这座寂静的山村焕发新的生机。

“我自己的 500 亩柑橘种植基地，加上农户 2000 亩山地，我想依托临海 5A 级景区丰厚文化底蕴和旺盛客流量，打造一个集柑橘文旅生态体验于一体的品橘村。”这是夏益龙关于“共享农庄”的创业理念。

2019 年，夏益龙有过一次成功“试水”：在临海市文联、临海市农业农村局和临海市诗词楹联学会的支持下，举办

了临海蜜橘“山大王”杯全国征诗大赛，来自海内外的诗词爱好者共投来 2 万余首诗词，成为临海蜜橘宝贵的文化财富。

说话间，夏益龙给笔者递来一瓶刚开发出来的橘子味汽水，一打开，满满的橘子香味，喝一口，满嘴清香，甜而不腻。

当前，夏益龙注册了“品橘村”系列商标，以“游千山万水，观万千风光，品高山农特”为主题，开始进行橘子汽水、橘花蜜、橘子酒等延伸产品研发销售，在村

党组织的带领下，发展观光采摘游产业、红色研学等活动，充分实现产业由点到链，资源由散到聚，形成产业壮大、集体增收和群众致富的有机统一，让传统柑橘产业再次跑出致富“加速度”。

“我想通过植入柑橘产业文化，开发柑橘深加工产品，推动整个村落一二三产业融合发展，破解当前柑橘产业发展瓶颈，形成产业发展的新格局、新态势、新优势。”夏益龙说。

属于夏益龙的甜蜜故事，还刚刚开始。

朱玲巧

“50 后”主播 “云端”销特产

日前，在浦江县檀溪镇潘周家村，67 岁的村民陈玉仙在面架旁，直播销售自家制作的手工面。潘周家村“一根面”是金华市级非物质文化遗产，制作历史可上溯到 600 年前。陈玉仙自 2020 年 4 月开始在网上卖起手工面，已拥有 3800 多名粉丝，成为当地小有名气的主播。

时宽兵 摄



迈入新年，金华市婺城区岩头村的创意染坊依旧热闹非凡：几位阿姨正在赶制一批扎染文创礼盒，“90 后”乡村运营师刘梦妃正在为染坊里新出的文创礼盒拍摄新一期宣传照片。去年底，“诗画岩头共富工坊”被列入全省首批共富工坊，这一荣誉给了刘梦妃和她的禾居团队莫大的鼓励。

1993 年出生的刘梦妃从小在农村长大，在她记忆中，农村广袤的田野、宁静的生活共同构成了她的童年和乡愁。“能为乡村振兴尽一份力，对我来说是莫大的荣光。”刘梦妃说。

带着对土地的深厚感情和对未来的憧憬，刘梦妃踏上了乡村振兴的征程。一次次深入调研，让她发现乡村有无限可能，但也面临现实挑战：产品独具特色，却鲜有专业团队来运营。于是，她在 2019 年选择加入岩头村的禾居乡村运营团队，成为一名乡村运营师。

行走在田间地头，期望每一寸土地能带来新变化。像刘梦妃这样的运营师也被称为“造梦师”，不仅为自己的梦想插上翅膀，也助力当地农民增收致富。

去年，刘梦妃与她的团队借助未来乡村发展的契机，创立了融合“文化、文旅、文创”的“三文”乡村运营模式，不断探索乡村振兴新路径。“我们和横店集团合作，在横店梦外滩景区打造了一条玲珑街非遗街区。”刘梦妃说。岩头的婺州染坊，李祖的梨膏糖……金华乡村的魅力，在这条街上被全国各地的游客“盖章认证”。

“我始终认为，乡村产业除了要吸引人流，也要努力把产品卖出去，只有让乡村产业形成可持续发展模式，才能带动更多人、更多业态进驻乡村。”刘梦妃说。

新的一年，刘梦妃干劲十足：“今年我们团队的目标是丰富岩头业态，吸引更多如婺州染坊、希桐琴宵馆这样既有商业价值又有文化传承的业态进驻，把‘三文’乡村运营模式助推共富这条路走到底。”

刘梦妃的梦想，是把岩头村打造成为农创客的乐园，让更多的创新思维和新兴产业在这片古老而又充满活力的土地上生根发芽。“新的一年，我希望能通过自己的努力，吸引更多的年轻农创客和年轻业态入驻岩头，为金华乡村的发展贡献年轻一代的力量。”

张丹楠

刘梦妃：乡村『造梦师』