

一盆多肉开启别样人生

无意间的一次接触，让失业在家的温岭市箬横镇的江洋看到了多肉植物顽强的生命力。短短几年间，她凭借一股劲，把老房子打造成多肉“王国”，全家总动员办起“花田里”多肉园，并以“巾帼工坊+直播带货”的方式，让多肉这一“生命之花”成为乡村和美居室改造的新时尚。

一盆多肉，让她重塑生活信心

1988年出生的江洋，与许多女孩子一样，从小喜欢花花草草，即便是后来参加工作，也是一有空闲就到花卉市场走一走。在她家的阳台，层层叠叠的架子上，都是花卉盆栽。

2011年，江洋与有同样爱好的陈璐鹏结了婚。两人把彼此的花卉盆栽交融在一起，这种宛若爱情“伴手礼”的花卉盆栽，一度羡煞无数亲朋好友。

“但幸福的生活总归要有物质依托。”江洋说，原本他们夫妻都从事保险工作，2018年双双失业。没有收入的家庭，矛盾就多了，阳台上的花卉盆栽也无心打理。

看着这对曾经的恩爱夫妻这个样子，朋友小金非常焦急。在一次串门中，小金带来了一盆多肉。“我随手把多肉放在茶几处，没想到它竟然在一堆乱糟糟的花卉盆栽中开起花来，生命力之旺盛令我深受触动。”江洋说，打那以后，她和丈夫就决定创业——种植多肉。

“是多肉给了我们夫妻生活的信心。”



陈璐鹏说，他和妻子分工协作，他把老房子腾出来，并在后院建起了十来平方米的钢架大棚，妻子则潜心学习多肉植物种养知识，不断通过网络了解多肉市场，并三天两头跑云南等地采购多肉品种。

2018年，“花田里”多肉园正式落成。在江洋的主导下，生活在同一屋檐下的公公也参与进来。就这样，“生命之花”开始在江洋家里绚烂绽放，成为别致的“巾帼工坊”。

直播带货，催生寄养新业态

多肉，品种很多，常规可见的就有上百种。而这些品种，在江洋家的“花田里”基本都能找到。

江敏于也是一名多肉爱好者。她说，她在当地走了很多多肉种植场，一般都是几十平方米的规模，而江洋家足有3000多平方米，而且品种齐全，但凡能想到的，她那里都能找到。

“花田里”多肉园现有“橙梦露”“香水”“冰玉”等多肉品种约120种，总盆栽量3万盆左右。但多肉市场毕竟是小众

的，怎么拓宽销售渠道，实现盈利？“我们用了年时间养货备货，到了2019年才开始走实体店路线——就是到花卉实体店推销，慢慢地，逐步打响了名气。”江洋说，疫情防控期间，她的生意一开始是直线下降的，好在当时直播火了，她就潜心研究直播带货，没想到，一下子就把市场给打开了。

从2021年开始直播到现在，江洋的粉丝遍布全国各地，常客就有300多人。现在除八九月份外，其余月均销售

额都在5万元以上，且呈现逐步外扩态势。

而这种外扩最明显的当属寄养了。所谓寄养，就是客商下单后，可以把暂时消化不了的多肉寄存在基地内，由江洋夫妻代为打理。散户也可以寄养，每年象征性收取1200元的寄存费。

江洋算了一笔账，今年的销售额预计可以突破60万元，而随着直播带货及寄养辐射面的扩大，销售额将以每年5%的速度递增，前景看好。

公益服务，助推和美乡村建设

这几年做直播，让江洋慢慢成为箬横镇及周边乡镇的网红，她也结交了许多爱好多肉的朋友。

“现在大家的生活水平提高了，盼望有一个住着安心、看着养眼的起居环境。”箬横镇严家桥村党总支书记、村委会主任叶学利说，年前村里成为美丽乡村精品村，如今正在打造更高级别的景观村庄。而“花田里”的多肉植物，可以

成为居室环境改造的一种选择。

在镇村两级和社会各界的推动下，江洋最近非常忙碌。“之前，我在寄养业务上有上门帮助村民打理多肉植物这一块内容，现在这块业务越来越大。”她说，自己每天除了直播外，都会挤出时间做好上门养护的公益服务。有时候忙不过来，公公和丈夫也一起去。

有了这样的辐射效应，现在“花田

里”多肉园所在地严家桥村也多了一抹亮丽的色彩。叶学利说，村干部中就有好几位在种植多肉，看着生命力极强的多肉烂漫绽放，心情也会愉悦很多。江洋说，她打算再建一个多肉科普馆，拓展校外劳动实践基地。此外，她会加大公益帮扶力度，为和美乡村建设添砖加瓦。

温玲宝

水蜜桃种出好“钱”景

走进嵊州市石璜镇庞字果业桃园，红彤彤的水蜜桃挂满枝头，阵阵果香扑鼻而来，吸引不少客商上门采购。桃园负责人庞庆尧说，今年由于气候适宜，水蜜桃个头大，每株产量可达上百斤，甜度也高，价格就上去了。图为现场分拣桃子一角。

沈荣方 摄



『90后』姑娘田野追梦

走进温室大棚，俯下身子，用手轻轻拨弄草莓苗，查看它们的长势；遇到有病虫害的，及时摘除，并刨去周边基质土……一大早，当许多人还沉浸在梦乡时，位于宁波市奉化区岳林街道斯张村的爽爽家庭农场负责人斯双双，已经在农场开始一天的“巡逻”工作。其间，她拿出手机，点击相关App，开启草莓大棚的自动浇水模式。

“近段时间，室外温度高，加上雨水多，草莓苗容易‘生病’。打理草莓大棚时，我们要更细心。”斯双双指着周边的草莓苗说，农场现有55亩草莓，包括“建德红”“白丽”“奉蜜”等15个品种。

斯双双是名“90后”姑娘，也是宁波市“新农匠”。2017年，她大学毕业后返乡创业，开始在绿色田野上“书写”青春梦想。“双双不爱红妆爱‘绿装’。7年来，她不仅在农场建起现代化温室大棚，还向周边农户提供草莓苗，带领大家‘田中掘金’。”斯张村村干部单雪萍点赞道。

扎根乡村沃土，建设富美家乡，是斯双双的梦想。目前，在她经营的农场里，不仅有数百亩蔬菜瓜果，还有140余亩水稻。“水稻这块，有村民负责种植，我们负责销售。另外，农场还有水果番茄、水蜜桃、火龙果等，年产值超过300万元。”斯双双说。

经营管理农场说起来容易，要做好可不轻松。目前，“入驻”爽爽家庭农场的水蜜桃有“赤月”“玉露”“湖景蜜露”等5个品种，总面积超40亩。斯双双说：“水蜜桃在上市前，打电话来订购的外地‘粉丝’已有不少。”

让斯双双尝到甜头的，还有现代农业技术。近年来，她大力引进新设备、新系统，为农场发展插上“科技翅膀”。经过7年发展，爽爽家庭农场已拥有130亩钢架大棚，其中数字化大棚种植面积占近一半。借助数字化设备和管理系统，斯双双及其农场员工“足不出户”，就能了解农作物生长环境和状态，进行科学种植及管理分析。

爽爽家庭农场的“新气象”，还体现在“触网升级”上。作为一名农业领域的“新秀”，斯双双近年来不仅通过网络学习农业新技术，还开展形式多样的直播带货活动，携手知名电商平台拓宽农场蔬菜瓜果销售渠道。

“我们向市农科院和省农科院的草莓专家请教种植及管理技术，找到适用于无土栽培的金属架和产自斯里兰卡的椰糠，探索出一条用椰糠代替泥土、以高架基质栽培大棚草莓的新路径，不仅省时省力，还能提高草莓的产量和品质。”斯双双说，她种植的草莓亩产量可超1700公斤，每公斤售价在30-35元，亩均收益达五六万元。

最近，斯双双还将奉化的农创经济和冷饮文化相融合，创新推出了一款荷花冷饮，为游客提供一站式体验奉化美食美景的“服务站”。仅仅一个多月，荷花冷饮便在斯双双的悉心经营下成了奉化冷饮圈的新晋“网红”，每天慕名而来的游客络绎不绝。

从曾经的农业“小白”，到如今的“新农匠”，斯双双让自己的青春之花绽放在田间地头。她说，希望自己的农场与周边农场“串珠成链”，通过科技赋能、农旅融合，带动更多农户增收致富。

陈章升 刘佳文 景士杰