

敢于尝试新业态 懂市场打造品牌农业

江西“橙子姐姐”走出致富路

□李颖 侯艺松

“50箱柠檬香橙准备发快递”“260箱一品红已被预订”……从去年11月至今，江西省赣州市会昌县“四季橙园”负责人王琼芳的微信销售群里，每日订单不断。

2003年，王琼芳扎根会昌县小密乡开始创业。从种植脐橙、养殖蛋鸡，到学习电商、拍短视频，再到引进脐橙新品种、种植水稻、打造富硒品牌……作为“新农人”，王琼芳敢于尝试不同模式、不同渠道，摸索适合本土乡情的全新业态，努力破解传统农业链中的难点，从而走出一条创新致富路。

敢尝鲜 探索农业发展路径

隆冬时节，在小密乡的水稻数字农场里，成片油菜绿意盎然，与周围的村庄、公路相映成趣，为寒冷的冬季增添了一抹生机。

“一年前这里还是一片撂荒地，去年11月份我们收割了30万斤晚稻，随后又种植了一轮油菜，荒地终于变成了宝地。”农场负责人王琼芳笑着说，“这是我首次接触水稻种

植，一切都要不断摸索。”

不断摸索，是王琼芳创业多年来一直在做的事情。

2003年，王琼芳与丈夫从湖北秭归来到会昌县小密乡，在荒山上开垦出千亩橙园，凭借过硬的技术和吃苦耐劳的性格，夫妻俩逐渐成为当地有名的种植专业户。

2019年，有个养鸡的老乡来这边游玩。闲聊中，一个设想在王琼芳脑海中涌现：除草一直是果园发展的难题，如果在脐橙园里养鸡吃草，还可以卖鸡蛋、土鸡，土地产出不就效益倍增了吗？于是，夫妻俩在当地首创“有机脐橙+绿壳鸡蛋”的复合种养模式，并成立了会昌县金蛋担生态农业有限公司。

养鸡对于王琼芳来说是个新鲜事。“刚开始我每天都在鸡舍里待着，冲洗、清洁、喂鸡……一点点摸索出养鸡的方法。”王琼芳说，“别人家的鸡吃谷物，我家的鸡以南瓜和大蒜为主，这两种食物可预防鸡群感冒、肠胃问题。加上每日在橙林里运动，养出来的鸡十分健康、肉质紧实，鸡蛋的营养价值也很高。”

凭借出众的品质，土鸡蛋成了公司的招牌，再加上不断

扩大脐橙种植规模、引进新品种，王琼芳夫妻成了当地致富带头人，公司也被评为赣州市农业龙头企业。

然而王琼芳并不满足于现状。“脐橙每年只能卖三四个月，再加上近年黄龙病肆虐，公司需要开拓一个可以长期经营的新产品。”

巧的是，2023年，小密乡新建成的1000亩数字农场正等待流转。“小密乡地处富硒带，是全国2023年评定的江西省3个天然富硒地块之一，利用这一天然优势我们决定种植富硒水稻。”

说干就干，播种、育秧、浇水、防虫……王琼芳再次作为新手一步步摸索。令人欣喜的是，2023年8月，基地的稻谷获得了天然富硒认证。“乡里正在兴建加工厂，我们计划着到时将其租下来做水稻的深加工，富硒大米指日可待。”她信心满满地说。

善学习 赋能新型职业农民

抖音上搜索“金蛋担生鲜”，360余条短视频记录着王琼芳的生活和工作日常。

视频里，或是身着客家服饰的王琼芳从一棵棵茂盛的脐橙树下款款走来；或是成群结队的土鸡从山上飞奔而下……近年来，上万名粉丝被她充满诗意的田园生活吸引，而当地的脐橙、土鸡、鸡蛋、红薯等农产品，也跟着她的视频搭上了电商的快车，走出了大山。

“最初接触短视频是为了给鸡蛋开拓销路。”王琼芳笑着说，“多亏了当地政府，让我学会使用‘新农具’。”

“我第一次遇见王琼芳，是在2019年县里举办的京东产地仓启动仪式上，当时她带着脐橙和鸡蛋在现场摆摊推销。”会

昌县贸易促进会副会长温东明回忆道，“我在现场敲开一枚鸡蛋，蛋黄大而紧实，蛋清层次分明，吃起来没有腥味，口感十分细腻。我心想，这么好吃的东西一定要打开市场。”于是，温东明动员王琼芳入驻电商产业园，为她提供开网店、运营、直播培训。

由于不熟悉，王琼芳刚开始直播时紧张得说不出话。后来她发现展示原汁原味的养鸡生活更能吸引观众。于是，她买了一身客家服饰，在基地给网友直播养鸡环境、土鸡放养的场景，粉丝量半年增加好几十倍。

“王琼芳的求知欲非常强，而且善于学习。”温东明称赞道，“她从什么都不懂到学会如何设置灯光、设置背景、与观众互动，现在她的短视频拍得越来越好了，不少当地企业都想邀请她去做直播。”

身在新时代，农民也要与时俱进。在王琼芳看来，想要新成果，就要掌握新知识。

懂市场 农产品也要创品牌

长期以来，“萝卜白菜，装筐就卖”的农产品销售方式导致了农民品牌观念的淡薄，好东西还愁卖，让不少农民既困惑又无奈。

“起初脐橙丰收的那几年，我们只能一车一车地销往农贸市场。”王琼芳说，2011年冬天，为了开拓销路，她跟着货车去北京新发地农产品批发市场。“每天凌晨三点就要去市场摆摊，我还记得零下十几度的户外，刚想倒杯热水，结果顾客来了，等卖完橙子，杯子里的水已经结冰了。”

这样的故事在王琼芳的身上还有许多，困难再多，她都乐观面对。由于王琼芳见了谁都

笑容满面，再加上她的橙子品质好，经营诚信，越来越多的客户亲切地称她“橙子姐姐”。

电商的蓬勃发展，为广阔乡村架设了农产品流通新平台。王琼芳说：“2019年底鸡蛋还处于滞销状态，打开电商渠道后供不应求。现在每天产蛋5000枚，不愁没销路。”

小密乡党委书记曾令珍表示，传统农民往往注重耕种，忽略销售。王琼芳则具有市场化意识，不仅懂种养，更懂市场，这种具有打造品牌农业的思维让农产品卖得好、品牌叫得响。

“2023年底，我在深圳参加赣州市‘赣品入深’农产品产销对接会，深感农业发展不易。”王琼芳坦言，“注重品质和生态就是我们的突破口。公司的鸡蛋、土鸡、水稻均通过天然富硒产品认证，脐橙也达到了富硒认证标准，目前我们正着力打造绿色富硒农业品牌。”

有了品牌并非一劳永逸，如何维护品牌，持续获得消费者认可，还需要更多努力和探索。

细节决定品牌质量，从鸡蛋的包装上就可见一斑。“我们设置了珍珠棉、快递纸箱、气泡柱三层保护装置，确保鸡蛋在运输中的质量。”王琼芳拿着一箱包装好的鸡蛋展示道，“4年里，通过快递运输的几百万枚鸡蛋因为有完美包装，零破损、零售后。”

品牌意识与品牌塑造已成为新时期农民必备的新素质。搭上了时代发展高速列车的王琼芳获得成功的同时，又带动影响更多身边人，让祖祖辈辈依赖土地生存的农户们看到了新的增收致富的可能。“我们希望有更多像王琼芳一样具有创业激情的人，乡村因为他们的参与而更加充满生机活力。”曾令珍说。

(来源：江西日报)



广西德保：“新农人”自学成才带乡亲致富

□黎榕 黄国问

测量稻田水温、记录苗高高度、观察稻穗生长情况……近日，初冬清晨，在广西百色德保县足荣镇足荣村大山深处的明阳合作社水稻种植基地，黄闯功熟练地挽起裤脚，一头扎进田埂，开启了一天的工作日常。

“每天观察、记录水稻生长的一线数据是培育优良水稻品种的必经之路，一个水稻品种的选育成功，除了要经过严谨的选育过程，也要有足够的好运气。”黄闯功说。

今年56岁的黄闯功中专毕业后回到家乡自主创业，现是明阳合作社的负责人。黄闯功坚

信，“科技是第一生产力”，他把种粮当成爱好，并把种粮作为一门手艺，不断钻研种植技术，扎根田间20多年的他时常笑着说自己是一名“科研新农人”。

2016年，黄闯功在一篇文章上看到关于优质水稻品种的报道，其因口感独特、营养丰富得以售价高。黄闯功希望能够在当地种植这样的水稻，不仅可以当地民众品尝，也能提高大家收入。经过多方调查与比对，黄闯功决定引入“中浙优8号”水稻为母本进行品种改良优化。

培育一个优质的水稻品种，过程是相当曲折的。他想方设法自筹资金，通过书本、网络、专家咨询等方式自学技术，从春

播、夏管到秋收、冬藏，每一个环节都必须认真对待。“当初培育的那段日子，为掌握第一手的水稻生长情况，不管雨多大、阳光多烈，都要到地里守着。很多培育的知识点看得一头雾水，得向专家反复咨询好几遍。”黄闯功感慨道。常年俯身“沉”在地头，他满身都是“泥土味”。

脚下有泥，心中有光，前行有力量。经过5年的培育，黄闯功的付出终于迎来回报，明阳合作社于2021年培育出生物钛微大米，产品一经上市就赢得广大食客的好评。

2021年，黄闯功带着这款产品，报名参加第二届国际米食品鉴大会中国赛区，在预

选赛中获得75分，分数排名位列全国第16名。虽取得一定成绩，但黄闯功却认为还有很大的进步空间。

此后两年，黄闯功带领合作社其他成员与国内外多家高科技研究机构深入合作，进一步改良稻种。2023年12月，由明阳合作社多番改良后的“中浙优8号”不负众望，摘得第四届国际米食品鉴大会中国区总决赛水稻组金奖。

一人富不算富，要带领乡邻一起富。成功后的黄闯功一直鼓励、引导周边村民参与到水稻种植中来，并毫无保留地向大家传授田间管理经验。

近几年，随着短视频平台的

发展，黄闯功创建了自己的抖音账号，通过在互联网平台上宣传家乡的农产品，帮助乡邻们销售农产品，由于产品质量好，来自网上的订单络绎不绝。

“广阔的田野大有可为，现在国家政策好，农民要保持有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的精神，日子一定会越来越好。”黄闯功坚定地说。

(来源：中新网)

新 型农业经营
主体
龙头企业·家庭农场·合作社·新农人