

陆慧慧：主动求变，为乡村注入青春创造力



□记者 欧阳蕾昵

作为一种新型销售模式，“直播带货”一度成为热词。在浩浩荡荡的直播“带货大军”中，有一个群体格外引人注目：他们爱农业、有知识、懂技术，他们把手机当作“新农具”、直播看作“新农活”，通过网络平台积极推广家乡的特色农产品，他们中有很大一部分是返乡创业的新农人。

在线上，崇明绿华镇桔香园“掌门人”陆慧慧有个接地气的名字——“梨子姐姐”。作为一名回乡创业的“80后”新农人，陆慧慧紧跟时代步伐，做主播、拍短视频，积极拓展农产品营销新渠道；她不“靠天吃饭”、不等客上门，而是主动出击寻找商机，不遗余力地推广家乡的农产品。去年首届上海青年农场主直播带货大赛上，陆慧慧所在的“崇明三宝队”大放异彩，“梨子姐姐”代言的翠冠梨等特色产品的订单源源不断飞来，销售额创出新高，陆慧慧由

【返乡档案】 陆慧慧，1980年生人，2010年创办桔香园农庄和桔苑农家乐合作社，现任上海市桔苑农家乐专业合作社理事长。曾获上海市巾帼建功标兵、崇明区“新型职业农民标兵”、第三届上海市农村创业创新大赛一等奖、2020年最美崇明人等荣誉。基地先后荣获全国金牌农家乐、全国巾帼示范农家乐、上海市扶残涉农经济组织、崇明区级示范合作社、崇明十佳农家乐等荣誉称号。

此获得“直播达人”称号。“过去，我们以农业生产技术和管理技能见长，如今，必须用新技能为自己加持。”转变思路是为了更好的销售战绩，陆慧慧深谙此道。

陆慧慧出生于崇明绿华镇绿港村。2010年，已在崇明亚通公司担任兴信号客运主任的她并不甘心于朝九晚五的稳定工作，以申请买断的方式，走上了一条返乡创业之路。陆慧慧回到绿港村，先后创办桔香园农庄和桔苑农家乐专业合作社，一方面将崇明绿色农产品送出岛，实现从田间直供餐桌；另一方面，用不同渠道将客户请进岛，享受休闲农业乐趣的同时，再把农产品带走。十一年来，桔香园从提供简单的农家餐，升级为可住宿、可采摘、可进行乡野拓展活动的乡村旅游休闲度假地。随着配套设施和服务不断升级，桔香园这座乡村乐园带动了一批热爱农业的年轻人回乡创业。

“原来，农庄的住宿餐饮是我们

的主营业务，约占总收入七八成。去年春节前夕，由于疫情的缘故，大量住宿订单被迫取消，农庄生意直线下滑。”面对突如其来的变化，陆慧慧没有坐以待毙，她主动给老客户发消息，得到答复是：“新鲜地产农产品在市区很有市场。”陆慧慧决定采取点对点配送的方式，直接把农产品送到市民餐桌。朋友圈里，“桔香园直送农产品”的消息传开，部分定点直销企事业单位通过微信群接龙，汇总员工采购需求，由农庄安排快递直接送上门。“我们卖的不是提前设计好的套餐，而是让消费者选择喜欢的品类自由搭配。新鲜屠宰的白山羊、芳香馥郁的崇明水仙、膏肥肉鲜的崇明清水蟹、醇厚浓香的老白酒，客户需要什么，我们就提供什么。”去年疫情严重的时候，陆慧慧还主动向合作多年的医院客户伸出援手——为出征武汉的上百名医务人员家属每周免费送菜。此后，陆续有医院职工以个人名义来加她微信，



【创业感悟】 “这里是我亲爱的家乡，乡村需要我们，村民需要我们来点燃新的希望。时代瞬息万变，唯有主动迎接变化，我们不能等。”

口碑建立起来了，订单越来越多，陆慧慧的手机里一下子增加了上千位个人客户。

“去年至今，业务量不但没有减少反而有一定程度的增加。”而且，除了中心城区的4家崇明农产品直营店外，“网上配送到个体客户”成了陆慧慧新的业务增长点。对于疫情常态化的大背景，陆慧慧坦言，“最难的日子我们撑下来了，没辞退一个工人，没拖欠一分钱工资，今后一定会越来越好。”

从线下老客户到线上新客户，客户的维护工作从来都是陆慧慧眼

中的头等大事。“大家对崇明绿色农产品有很高的认可度，这是我们继续努力的原动力。”多年来，陆慧慧不忘回报社会，热心公益的她是崇明区妇联兼职副主席、崇明区农村女带头人联谊会秘书长，每年带动许多周边农户实现就业。去年，合作社积极履行残疾人就业基地义务，新招收的三名工作人员被安排在蔬菜包装线上工作，实现了个人价值。陆慧慧告诉记者，她希望能带动更多青年人一起直播带货、一起创业。“有了年轻人的加盟，乡村就有了希望。”

王印：小品类、规模化，用心种好“一棵菜”



□记者 尹宸

“80后”的王印，毕业于解放军炮兵学院，他先后尝试了多个职业身份，自担任上海太来果蔬专业合作社理事长的这些年，让老百姓真正吃上放心菜成为他锲而不舍的追求。

2017年，王印从销售后方转移到种植前端，成为合作社理事长。转型不是易事，2017年来到合作社时，由于460余亩土地都是分包给各个外来蔬菜种植户，且品类众多，王印坦言，脏乱差的场景至今回想起来还是触目惊心。就从那一刻起，王印对合作社开始了一场彻底的洗牌，收回所有外包的土地，调研市场消费群体，舍弃多品类种植，培养一批种植能手……“边学习，边实践，边总结，这些年，我们聚焦小品类、规模化种植，让合作社尝到了科学种植的甜头。”

记者在合作社基地看到，700余亩土地主要种植了广东菜心和蓬蒿，零星种植了一些米苋和鸡毛菜。“小品类、规模化种植带来了许多好处，一是，种植户由最初的150人精简到现在的30人，留下的都是一些种植能手；二是进一步解决了

【返乡档案】 王印，2010年返乡，现任上海太来果蔬专业合作社理事长。合作社先后通过了ISO9001质量管理体系认证、上海市级标准园认定、菜心和米苋通过绿色认证，荣获了2020年上海绿色生产优质地产叶菜品鉴会最佳品质奖（米苋）。

市场流通环节中不能标准化常年供货的销售难题。”王印说。

据悉，正是由于单品种植成功模式，2019年，合作社和盒马鲜生签订了独家经营蓬蒿菜的协议，合作社不但有定价权，还参与了盒马鲜生在蓬蒿菜这个单品上的标准制定。

围绕一棵菜，构建一二三产完整产业链，一直是王印所追求的目标。

从创立合作社的第一天起，王印就决定构建从一产到三产的经营链。“从蔬菜种植到净菜加工再到仓储配送，这些年，我们始终围绕‘一棵菜’，致力于将一二三产业相融合，并逐渐做大做强。”王印说。

虽然王印有着十余年农产品市场管理的经历，掌握了一批市场销售渠道，可王印并不满足于传统合作社的这种产销模式，努力在提高农产品附加值上走好科技兴农道路。

合作社现拥有300平方米的净菜包装车间、500平方米常温仓库、300平方米冷藏冷冻库及各类型配送车辆30多台，满足了大型超市、政府机关、企业的农副产品配送需求，年配送量达12000余吨，致力于

打造出从种子到筷子，从田头到餐桌的绿色、安心、健康的农副产品产业链，实现从田头直达餐桌的目标。据悉，2021年年底，合作社将新建3000平方米车间，从而进一步扩大净菜加工规模。

加工和配送为合作社带来了一定的利润回报，王印则把利润的大部分又反哺到了种植环节，2018年基地成功通过市级标准园认定，2019年菜心、米苋两个主打产品通过绿色认证。高品质的绿色产品赢得了海底捞、胖哥俩、盒马机器人餐厅、叮咚买菜、盒马鲜生等商家和电商平台的青睐。

围绕“抱团”致富，壮大村民的“钱袋子”是王印始终坚持的一个理念。

“每天工作8小时，合作社免费提供午饭、晚饭，算上加班，每月可领取工资5000多元，春节前的一个月，我还拿到了6000多元，想想真是开心啊。”村民刘阿姨在净菜车间一边清洗一边乐呵呵地说。今年65岁的刘阿姨，就居住在合作社所在的青浦区太来村，这些年，刘阿姨每天到净菜车间工作，主要负责择菜和清洗，“相比年轻时在田地里干农活，现在车间工作真是省了不少，



【创业感悟】 “从一个人，到带动一批人，只有引领广大农民加入合作社‘抱团’致富，才能最终实现企业的社会价值。”

关键是，每月收入都有保障。”据悉，合作社共吸引了50余名像刘阿姨这样的附近村民到基地打工，分别从事蔬菜采摘、清洗、切割、分拣、包装、配送、运输等工作。

这些年，合作社采用“合作社+基地+农户”的产业化经营模式，改变农民“单兵作战”，让大批传统农民向新型“产业”农民华丽转身，不但壮大了农户的“钱袋子”，还解决了本村村民就近就业问题，走出了

一条适合乡村发展的产业振兴之路。

走在宽阔的蔬菜基地，一座座大棚错落有致，一畦畦蔬菜长势喜人，采摘工人穿梭其间。对于未来，王印已经有了初步设想与规划，比如在净菜加工方面，从现有初级农产品加工向深加工延伸，进一步将农业与教育、乡村旅游相结合，通过建设田间学校、采摘体验等项目，让更多市民体验农耕的乐趣。