

她们，在广袤的田野上播撒希望

——2022优秀巾帼新农人盘点

在全面实施乡村振兴战略的背景下，越来越多的巾帼新农人回到家乡，回归田野，走上乡村振兴的舞台中心，她们侍弄庄稼、经营产业，忙碌在农家院，活跃在直播间，成为建设家乡的主力军、主心骨、领头羊，在成就出彩人生的同时，为端牢中国饭碗做贡献，成为乡村振兴的“巾帼引擎”。

“大国工匠”薛丽娜：为粮食产业化、现代种业发展贡献力量

“春天播下的种子，在秋天收获果实。过去一年，我们自主经营的1300亩玉米和小麦再次获得丰收。回顾2022年，坚持着，奋斗着，有过笑，有过苦，一直在前行，一直在努力，只为自己热爱的这片土地。过去父辈种粮，是为了‘吃饱’，如今我们种粮，还为了‘吃好’，为了保证中国的饭碗装的是中国的粮食。我们以实际行动为国家的粮食安全贡献了一份微薄之力。”

山东省泰安市岱岳区马庄镇岳洋农作物专业合作社理事长薛丽娜从小生在地里、长在地里，骨子里流淌着“农民的基因”。父亲是位“老农技”，让她早早对种粮的重要性有了认识。“让农业有所改变，让农民换个活法”，成为在大学读书时，薛丽娜经常思考的问题。

2008年从中国农业大学毕业后，薛丽娜毅然回到家乡，成为一名新型职业农民。扎根农村14年来，她已成为种粮大户，合作社已从起步时的几人，逐步壮大到目前的300余户社员，经营土地1300余亩，辐射带动本镇5万余亩。从2013年起，薛丽娜与丈夫投入新品种的培育工作中，建立农技推广试验示范基地600亩，与全国农技推广中心、中国农业科学院、山东农业大学等科研院所合作，开展新品种、新技术的引进、试验、示范和推广，累计引进示范小麦、玉米新品种400余个，开展粮食新技术示范15项，集成推广小麦、玉米高质高效技术模式；建立小麦新品种培育基地200亩，已培育拥有自主知识产权的小麦新品系200多个。



李新玲操作无人机，喷洒药水。

女飞手李新玲：小飞机飞出致富路

“2022年，辛勤付出换来了满满收获。这一年，我用无人机为3000多亩地撒肥，为近3万亩地打药，加上其他农机服务，收入共计20多万元。从接触无人机开始，我从只会带娃的农村媳妇成长为用科技种田的高素质农民，这一年，我的故事两次被央视报道，微博有上千万网友为我点赞。作为一名女飞手和新农人，我通过新兴技术提升作业效率，也依靠自己的双手改善生活水平。临近岁末，我订购了载重量更大、使用起来更便利的第4台无人机。新的一年，我将继续为农户们提供高效优质服务，把农户的田当作自己的田来管理好。”

李新玲来自江苏省徐州市睢宁县魏集镇马王村，是村里第一个“女飞手”，还是最早尝试用抖音分享飞防日常的“新潮人”。2018年底，村里的种植大户从外面雇来无人机给几百亩地打药，李新玲在自家种的50多亩地上顺势体验了一把“高科技”。看到这个比玩具大不了多少的“家伙”干起活儿来如此高效，而且喷洒药水非常均匀，她动了“也买一台”的心思。

2019年，李新玲顺利通过考试，拿到植保无人机操作许可证，她在药剂配比、障碍点设置、飞行高度设置等方面反复练习，积累经验。从周边的种植大户开始，她凭借真诚待人、细心服务打开了无人机作业市场。

“以前是客户挑我们，如今农户们对无人机作业的需求越来越大，我们已经开始选客户了。”李新玲告诉记者，如今村里的种植基本实现了机械化，连只有十几亩地的小户都更愿意选择用无人机打药施肥。农忙时节，客户们的需求还是无法被全部满足。

2022年中国农民丰收节期间，来自全国各地的种植能手同台竞技，展示粮食稳产高产、肥料科学使用、新型农机操作等生产知识和技能。经过激烈角逐，薛丽娜脱颖而出，荣获“大国工匠”全国农民技能大赛（种植能手）一等奖。

“端好粮食碗，走上致富路。”薛丽娜说，对她而言，农业农村是更好的舞台，实现了象牙塔梦想与振兴乡村的理想连接。

在搞好自身生产经营的同时，她更期待在推进农业“三化”上作好示范，当好龙头，追求更大的社会效益。合作社为周边农户提供了很多社会化服务，先后投资400多万元购进拖拉机、播种机、收割机、无人飞行植保机等先进机械设备，示范带动周边推进农业机械化。同时，以低于市场20%的价格，为本地农民提供从种到收全程机械化服务，降低劳动强度，让大家都能切身体会到农业现代化的优越性。

提起新年规划，薛丽娜干劲十足。她表示，新的一年，要继续端牢粮食碗，为粮食产业化、现代种业发展贡献自己的力量。她告诉记者，夫妇俩规划建设中的汶阳田农耕文化研学基地，除了展示农耕文化，同时建成粮食产业发展中心、现代种业发展中心，为村民开展田间观摩和培训，推广粮食生产的新品种、新技术，建立智慧农业展厅，建立作物生长监测等，真正实现农业现代化发展，保障粮食安全生产，推进种业提升。薛丽娜说，希望通过自己的努力，让大家知道“种地”不再等于没技术、土里土气，在乡村振兴大潮中，现代农业大有可为。



2022年中国农民丰收节，薛丽娜获得“大国工匠”全国农民技能大赛（种植能手）一等奖。



罗其花的最大愿望是把科技论文写在大地上，把科技成果装进农民的口袋里。



田小宇一家三口。

▼朱海莲的民宿提供游客体验插秧等活动。



蜜蜂博士罗其花：将特色产业发展壮大

“2022年，我们继续开拓养蜂产业，将科技成果装进农民的口袋。这一年，我们新增了蜜蜂授粉服务，为蜂农开辟了新的增收渠道，从卖蜜到授粉，蜂农能获得双份收入。同时，种植户们用更低的成本获得授粉服务，收获高质量的绿色有机果实。此外，经过几年的研发，2022年我们成功培育出具有自主知识产权的本土化熊蜂，打开了熊蜂授粉的市场，使这项技术不再受制于人。”

罗其花是北京密云养蜂事业带头人、密云区园林绿化局蜂业管理站站长。出生在贵州大山深处的她，先后考上福建农林大学、中国农业科学院特种经济动物饲养专业硕博连读。2011年，罗其花凭借亮眼的科研成果博士毕业后，放弃国外科研机构的邀请和国内科研院所的工作机会，转身来到了京郊密云的大山里扎根。这位两脚沾满泥土的博士最大的愿望，就是把科技论文写在大地上，把科技成果装进农民的口袋里。

养蜂最终的目的是让老百姓得实惠，获得经济收入。十几年来，罗其花和她的团队一直秉承和践行这一宗旨。数年来，罗其花团队累计推广成熟高产蜜王、浆王、胶王2万余只，王台8万余个，幼虫若干，密云区良种覆盖率达90%，全区蜂蜜产量提高20%以上，实现年增收近400万元，每年直接为蜂农节约农资200余万元。罗其花也被蜂农们亲切地称为“花博士”。

在刚刚过去的2022年，罗其花最大的收获是新增了授粉服务，为蜂农开辟了增收的新渠道，“蜜蜂产完蜂蜜后，到了九十月份，还可以将这些蜜蜂卖出去为种植户提供授粉服务，每箱蜜蜂能增收400多元。”罗其花告诉记者，在密云区，有5家合作社加入授粉服务队，他们不仅将蜜蜂卖给种植户，还提供配套的授粉服务，打消种植户们不会操作的后顾之忧。2022年，授粉服务刚刚推向市场，6000箱蜜蜂就被抢购一空，当地蜂农增收240多万元。对于种植户来说，采用蜜蜂授粉不仅降低了成本，还能得到更加自然有机的农产品。

在关注授粉的过程中，罗其花发现，不同的作物花瓣形态各异，需要的授粉蜂也不一样，西红柿、辣椒、茄子等菜类植物的花瓣较深，需要熊蜂来授粉。罗其花团队用国内的种群繁殖，经过不断驯化，2022年，终于培养出自主知识产权的本土化熊蜂，将2000多群熊蜂首次推向授粉市场。在北京市园林绿化局的大力支持下，2022年，有463户农户通过在线平台下单采购密云的蜜蜂进行授粉。

“新的一年我们要继续大力发展特色农业，把养蜂产业继续做大做强。”提及新一年的目标，罗其花信心满满。她告诉记者，熊蜂授粉是密云养蜂产业链上新兴的业务，相信通过时间的检验，会有更多农户购买蜜蜂授粉服务，让更多蜂农实现致富增收。如今，密云的蜂产业规模已达到12.35万群，占全市45.2%，居全市之首。

农产品电商主播田小宇：孵化素人主播 带动农产品销售

“2022年是我的事业飞速发展的一年，辛苦地付出，同时取得了一些成绩。这一年，我在直播间的销售额突破3亿元，仅发货业务就直接带动200多名留守妇女在家门口就业。此外，我们在福建屏南、古田、霞浦、政和等产业带累计培训6000多人，孵化200多名主播，签约60多名。直播电商的发展推动当地直播业的发展，我们通过培训提升从业人员的直播技能，让农户把手机当成了新农具，实现农产品自产自播自销。”

田小宇出生于贵州山区，从小的梦想就是考上大学，走出大山。后来她如愿进入贵州财经大学读书，认识了家在3000多里外的丈夫。大学毕业后，夫妻俩决定一起返回丈夫家乡福建省宁德市屏南县罗沙洋村创业，先后养过竹鼠和鸡，由于疫情影响，陷入困境，负债累累。

偶然的机，田小宇开始拍摄短视频，记录自己的乡村创业生活，抖音涨粉几万粉丝。恰逢疫情期间家里茶树菇的销售成为难题，田小宇尝试通过直播销售茶树菇，由此开启直播之路。那一年，家里的茶树菇外加邻居家茶树菇都被田小宇卖完了，同时也卖光了7个乡镇的锥栗，帮路下多政府扶贫基地销售水果玉米9万多元。

2020年，在屏南县政府的支持下，田小宇成立了归村播孵化园，同时成为抖音产业带服务商，通过孵化待业青年、宝妈、农户、退伍军人等素人主播，在抖音直播渠道开展当地农特产品的线上售卖。

过去一年，村播基地在福建屏南、古田、霞浦、政和等地繁荣发展，截至目前，共培训6000多人，孵化200多名主播，签约60多名，电商直播成为当地农民脱贫致富的新途径。“直播拓宽了农产品的上行渠道，实现了电子商务领域新的突破。村播孵化园的建立，为当地农户增加了就业机会，提高了收入。”田小宇告诉记者，截至目前，有331名做直播的农户月收入超过5000元，还有些农户可以拿到上万元。

通过直播带货引领乡村振兴的“屏南模式”初见成效，田小宇因此被评为“屏南县助农大使”。回首过去的一年，她告诉记者：“产品是我的骄傲，培训的农民朋友们更是我的骄傲。在福建5年，我早已把这里当成了第二故乡。看着更多年轻人在乡村有活儿可干，老人老有所依，孩子有人陪伴，我觉得自己放弃在大城市打拼、回乡创业，这一路的坚持都是有意义的。”

展望2023，田小宇希望自己的直播间能继续稳扎稳打，实现新突破。新的一年，孵化园计划将“屏南模式”复制到福建其他地区，通过本地化团队，实现不低于3亿的线上产品销售，为不低于2000人提升收入、创造就业机会，完成自己的“小目标”。

乡村民宿主理人朱海莲：重整旗鼓再出发

“对于民宿人来说，2022年既困难又惊险，受疫情影响，三亚的旅游业数次停摆，而我也静下心来，默默沉淀。去年7月，我有幸参加海南省妇联主办的2022海南自贸港女性创新创业大赛凤凰商学院创业培训活动，学习如何规划、打造自己的品牌。此次培训使我受益颇多，迸发出许多联合妇女姐妹一起发展的新想法。新的一年已经到来，大环境一片向好，我计划扩展自己的民宿，增加房间，同时发掘更多家乡特色小吃、手工艺品等，形成产业，带动乡村妇女一起在家门口实现就业。”

朱海莲是小猪民宿上的一名房东，“70后”的她，生于海南三亚榆林，做过老师、当过幼儿园园长、开过花店，一次凤凰古城之旅后，她决定回到故乡——万宁市和乐镇联丰高龙村开一间民宿，并取名海角之花。

在凤凰古城旅游时，朱海莲看到沿河而建的古镇，两岸民居井然有序。她想起儿时的家乡和父亲说过的话，“咱们这个小渔村地处偏僻，回乡还要翻山越岭，走出去不容易，回来更不容易。要想改变乡村的面貌，只有让一代又一代年轻人出去见识外面的世界，有了知识和文化，才能回来改变家乡。”归属感与责任心一起涌上来，2021年，她回到高龙村，开起了海角之花民宿。

回乡两年来，朱海莲眼前是家乡实实在在的变化，大花角的道路变宽，路两侧种满了紫荆花树，康庄大道修到村户门口，年久的长途客运换成了舒适崭新的巴士，游客接踵而至，现在俨然变成了一个周边游的度假胜地。

接踵而至的游客引发了村里的回乡潮，朱海莲告诉记者，刚开民宿时，村里人大多不看好，但慢慢地，游客越来越多，村里的电瓶车有人租了，鱼虾有人买了，还有客人去体验打鱼插秧抓螃蟹。看到村里的发展后，很多在外务工的人都先后回乡，开民宿、做餐饮、开发旅游项目，连村里的菜市场、超市和快递站点都扩大经营了。

2022年，朱海莲的民宿虽然效益一般，但经过一年多的打磨，她收获了满满的经验和创新的想法，现在的她不仅对家乡的风土人情了解透彻，对周边的环境和旅游资源及产品也了如指掌，如今还招募了更多人参与民宿的管理，以周边村民为主，“我隐隐地感觉到自己身上的责任——带动村里剩余劳动力一起做有意义有趣的事情，既能够充实自己的生活，又能从中获得收入。”

提起2023年，朱海莲信心满满，她计划扩建民宿，以满足团建队伍、亲子游、长租者等不同游客的需求。在经营上，她不满于乡村特色体验，还计划和旅行社合作，通过一日游贯穿最美旅游公路，租空地作为露营地来丰富游客的体验。更重要的是，游客为乡村带来了活力，她希望挖掘更多游客需求，带动村里的妇女姐妹一起创业就业，为家乡的发展贡献力量。