

巾帼新农人



贺小贞手捧花明楼红椒，通过直播带货的方式将产品介绍给更多消费者。受访者供图

■ 中国妇女报全媒体见习记者 李熙爽
■ 中国妇女报全媒体记者 周玉林

9月的湖南宁乡，骄阳似火，大棚里的气温更是高达40℃。37岁的贺小贞带着几十位村民，在闷热的大棚里移栽辣椒苗，帽檐下的脸上挂满了汗珠。“这些辣椒是我们家的招牌产品——花明楼红椒，每年9月初完成栽种，11月份上市，可以一直卖到第二年的3月份。”说起自家的辣椒，贺小贞笑容满面。

贺小贞是湖南长沙宁乡人，一个地地道道的“辣妹子”。2012年，她回到家乡投身蔬菜种植，成为巾帼创业新农人。12年转瞬即逝，如今，她和丈夫创立的宁乡辣美椒甜农业科技有限公司（以下简称辣美椒甜）不仅攻克了长沙地区冬季辣椒生产技术难题，填补了本地辣椒在冬季的供应缺口，还为大批农村留守妇女提供就业岗位，年发放劳务工资超100万元。

脑筋活

2012年，贺小贞25岁那一年，她的生活出



如今，贺小贞与丈夫共同经营的种植基地，已经从最初的20亩扩大到210亩。

现了一道选择题：自己在广东，收入颇高，生活顺利；男友在家乡，发展蔬菜种植产业，前途未卜。“我很快就做出了决定，回家乡去，支持男友的事业。”贺小贞告诉中国妇女报全媒体记者，“看着男友从农业‘小白’一路成长为农业‘行家’，给我带来很大触动。再说，我也是在乡村长大的，能跟土地相伴，能为家乡做点事儿，我觉得值。”

2013年，贺小贞与男友步入婚姻的殿堂，同年创办辣美椒甜。湖南人无辣不欢，辣椒是湖南蔬菜市场上的“明星”，也是他们公司的主营产品。然而，细心的贺小贞发现，湖南辣椒春种夏收，主要在5至9月上市，集中上市导致辣椒价格低廉、销售困难，每年春节前后，是辣椒最抢手的时节，但这段时间，又是湖南本地辣椒的“空白期”。

能否让辣椒延迟生长，弥补本地辣椒的冬季供应缺口？怀揣这一念头，贺小贞夫妇四处求师。最终，他们在安徽学到了辣椒秋冬季栽培技术。“技术虽好，但安徽和湖南气候不同，怎样将这项技术‘本地化’，成为我们需要潜心研究的问题。”贺小贞说。

为了攻克这项技术难题，一干就是5年。那几年的付出，贺小贞记忆犹新。“没有现成的办法可以学习，我们只能划分出一块块‘试验田’，一点点探索，摸着石头过河。5年间，我每天睁开眼睛就往大棚跑，平均每天工作10个小时，并且全年无休。”

2018年，贺小贞的付出收获了“硕果”。11月，大棚内辣椒满挂枝头，充满生机。随着时间的推移，棚内的辣椒由青转红，口感更是别有一番风味。贺小贞告诉记者：“那年，我们的辣椒一投入市场，就成了抢手货，特别是春节前后，更是卖出了每斤13.5元的好价格。”

坚持科技引领农业的发展思路，近年来，辣美椒甜不断引进新品种，钻研新技术，目前已获得新型实用专利8项，2021年被认定为湖南省高新技术企业，2024年获评全国农产品质量安全良好追溯点。

性格韧

种植业有两怕，一怕天灾，二怕病虫害。2018年，一场灰霉病让大棚内70%的辣椒苗夭

折，损失惨重；2019年，一场冰冻又让50多亩辣椒苗“全军覆没”。

看到被冻到“透明”的辣椒，贺小贞告诉记者：“一下损失了几十万元，真是想死的心都有了。”但只是心痛了几分钟，她就重新振作起来，告诉自己：“农业生产是‘看天吃饭’，天灾与虫害都是无法避免的，遇到问题咱们就用心解决。”

此后，她积极参加宁乡市农业农村局组织的专题培训，与山东相关专家进行深入研讨，邀请院士团队进行技术指导，多管齐下解决灰霉病等病虫害问题。贺小贞说：“我们的防虫办法不仅有效，而且绿色。每年7、8月份，我们利用高温天气杀菌，同时配合使用石灰氮进行全面消毒，减少土壤中的病原、虫卵，改良土壤，增加肥力。绿色的防控方式不仅稳定了挂果数量，提升了辣椒品质，还大幅降低了种植成本。”

在预防天灾方面，贺小贞与丈夫每天观察记录气温与辣椒的生长情况，并进行深入的对比分析。“气温降到0℃左右，就要做好防寒准备；气温降到-2℃，就要通过烧炭等方式为辣

椒保暖……”贺小贞给记者展示她记录的每一个数据，“了解了不同温度对作物产生的影响，我们就能采取相对精准的预防手段。如今，我们不仅仅是‘看天吃饭’了，也可以‘知天而作’了。”她告诉记者：“只要当一个‘有心人’，就不怕踩坑、不怕犯错。每一个踩过的坑都可以变为基石，让我们在未来走得更稳更远。”

思路新

如今，贺小贞与丈夫的种植基地，已经从最初的20亩扩大到210亩。为了让辣椒卖得更好，贺小贞创新销售方式，将辣椒进行精细化分类。她告诉记者：“别人家卖辣椒，分红辣椒、青辣椒，我家的辣椒则以辣度和口感作区分。从辣度上看，我们的辣椒分为高辣、中辣、微辣、不辣四个品类，从口感上讲，我们又分为脆香、软香、软糯等品类，方便不同口味的消费者进行选择。”

在销售渠道上，她抱着“不能将鸡蛋放在一个篮子里”的想法，坚持线上线下相结合的销售模式。“微信朋友圈、抖音平台等媒介，都是我们的宣传平台。我们不仅线上开店，打通农产品从‘田间到餐桌’的直通渠道，还制作短视频多平台投放，为农产品引流，同时依托餐饮企业配送、农旅结合、高端社区团购等渠道，让产品卖得广也卖得巧。”贺小贞告诉记者，“就以抖音直播为例，我们每年的销售额都能达到上百万元，卖得好的时候，单日销售额就有8万到9万元。”

产品卖得好，农民的积极性也随之增加。辣美椒甜有固定员工22人，农忙时招聘的散工则高达两三千人次，其中很多都是农村留守妇女。贺小贞说：“由于照顾家庭等原因，很多姐妹留守农村，在生产旺季，我们会大量招聘留守女性，年发放劳务工资超100万元，为妇女就业增收扩展新渠道。”

“我现在最大的心愿，就是将辣美椒甜打造成知名的辣椒品牌，跟更多家乡企业一起，将我们的湖南辣椒做大做强，让宁乡的辣椒走出湖南，让湖南辣椒走向全国。”回首12年的创业路，贺小贞感慨道。此刻，夕阳的余晖洒照在她的脸庞上，新栽种的辣椒苗生机勃勃，巾帼新农人的青春明亮火热。

本期关注

科技助农

巾帼村播之星火 助燃“妈妈的味道”共富宴

——2024年浙江省“妈妈的味道”巾帼村播大赛正式启动

■ 中国妇女报全媒体记者 姚改改

有一种幸福，叫“妈妈的味道”，既是爱的表达，也是家的象征。如今，“妈妈的味道”不仅寄托了乡愁的难忘记忆，更是巾帼致富的甜蜜滋味。

10月9日，2024年浙江省“妈妈的味道”巾帼村播大赛启动仪式在诞生了中国农村电商第一村的临安市昌化镇举行。本届大赛由浙江省妇联主办，杭州市妇联承办，临安区妇联、临安区供销社协办。

代表发言、聘任推广大使、开展公益支持计划……启动仪式上的众多创新之举，不仅为全省各地提供了互学互鉴的机会，也为“妈妈的味道”公益品牌再添动力。

做大做强“乡愁型”产业链

今年以来，浙江省妇联以赋能服务为重点，深化“妈妈的味道”百店千坊万品行动。要让“妈妈的味道”百店千坊万品处处可见，形成“一县一品”“一村一味”新格局，力争打造10亿元以上乡愁味特色产业链。

“我们和宁波市妇联签约，成为2023—2025年‘妈妈的味道’品牌战略合作伙伴，共同打造统一的视觉体系、准入标准、产品管控、品牌宣传等。”三关六码头企业管理有限公司总经理王磊说道。她从“凝聚共识，点亮美好生活新风尚”“携手共创，领跑产业发展新方向”“奔赴共富，激活创业就业新动能”三方面出发，讲述了宁波“妈妈的味道”品牌集合店的故事，分享了“妈妈的味道”的共富经营模式。

2024年年初，郑秀珍在建德市委“乡村梦想家”政策的指引下，来到了妇女能顶“半边天”思想的重要发源地千鹤村。在这里，她成了千鹤村妇联副主席、建德市千鹤秀空间主理人。建德豆腐包、梅城晒面……这些出现在民兵广场上的巧女美食，价值早已超越了其本味。在她心中，“妈妈的味道”是让村民富起来、让庭院火起来、让品牌亮起来的强力支撑。“当我们借助‘妈妈的味道’、巾帼共富工坊给姐妹们带来了实实在在收益的时候，我更加真切地感受到了千鹤妇女精神的独特魅力，也感受到了女性在乡村振兴中独特的优势。”

杭州市临安区予晗手作坊负责人罗云妍是位返乡创业女青年。在母亲的熏陶下，她自幼对传统女红技艺产生了浓厚的兴趣，亲手制作手工艺品，牵头组建了乡村绣娘队伍，创办了绣娘工坊，带着姐妹们一起学习传统手工艺增收致富。“目前我们的绣娘队伍已发展到了60多人，每人平均年增收2万元以上，有的绣娘还当起了手作老师，这极大地激发了乡



村女性的内在价值。”

眼下，当“妈妈的味道”和巾帼村播相结合，浙江将进一步形成一批“直播+”产业，把美丽味道、美丽手作、美丽庭院、美丽农文旅、美丽农创等串点成线，推动“村播+文旅”“村播+庭院”“村播+产业”等产业模式，推动乡村特色美食和人文风景等乡愁型产品搭上数字经济的快车，让更多各具特色的“妈妈的味道”叫得更响、卖得更远、带富效果更好。

打造消费IP 增设推广大使

在“妈妈的味道”品牌建设的过程中，不仅有越来越多百店千坊万品的联袂加入，也不乏优秀女性的倾情代言。在活动中，浙江秋梅食品有限公司董事长潘秋梅，巴黎残奥会场地自行车冠军李樟煜的妈妈郑丽玉，无忧传媒知识博主向上例子姐，温州永嘉县妇联执委、源头村党总支书记陈小静受聘为“妈妈的味道”品牌推广大使。

“樟煜是吃天目山宝长大的，‘妈妈的味道’是他刻在心底的味道。”

“‘妈妈的味道’就是妈妈的爱，这是自媒体最大的爆款密码，希望利用我在新媒体上学到的方法和途径，助力农村女性在家门口创富，一起把‘妈妈的味道’更好地推广出去。”

“家的温暖，爱的纯粹，尽在‘妈妈的味道’。我会推广好‘妈妈的味道’，让‘妈妈的味道’既出村又出圈！”

大使们的推广宣言饱含热情与决心，更代



表着所有人心中立“妈妈的味道”飘香全国、温暖每一个家庭的美好希冀。

除了大使们的倾情推介，浙江各级妇联组织也在不断加大“妈妈的味道”宣传力度，上下齐心打造“走遍千山万水、最忆妈妈味”消费IP，进一步放大“妈妈的味道”承载乡愁、传承记忆、帮助就业、促进增收的品牌功能。

浙江省妇联党组成员、副主席沈素芹表示：“希望越来越多的农村妇女参与到村播中来，让更多妇女为家乡农特产品宣传代言，让更多农创客、女青年在乡村创业创新，让更多的人爱上美丽乡村、爱上‘妈妈的味道’，真正

实现共同富裕路上‘一个也不少’。”

“巾帼新农人”再发力

活动现场，临安区副区长罗爱芬发布“妈妈的味道”临安十坊；“团圆人”山核桃坊、新杭派坚果坊、乐妈美食坊、昌西匠心美食坊、三联索面坊作为十坊代表与杭州市临安区妇联进行意向签约，临安区妇联党组书记、主席楼红参与签约。

中国妇女报全媒体记者了解到，今年以来，临安全区各类直播间农产品总成交额超过82亿元，农民人均可支配收入达23313元，增长5.0%。截至目前，临安已培育省级电商镇9个、省级电商专业村52个，省级电子商务示范村23个，培养农创客996名、农村实用人才和高素质农民21.7万人次，其中女性占2/3以上。

乡村要振兴，人才必振兴。聚焦乡村振兴巾帼行动，中国妇女发展基金会与浙江蚂蚁公益基金会于今年共同发起“巾帼新农人”支持计划，该计划在浙江首发落地。活动现场举行

■ 中国妇女报全媒体
见习记者 王瑞欣

支持女科技特派员深入基层一线

贵州安顺：科技『她力量』为助农服务添砖加瓦

近日，一场农业科技专家基层行活动让安顺市平坝区万佳农产品开发有限公司总经理陈艳信心倍增。“创业这几年来，我们企业在产品技术创新上不断探索，其间也遇到了无法突破的瓶颈。现在有了省妇联以及省农科院农业专家的指导培训，对我们基地员工的技术提升带来了很大的帮助。”陈艳高兴地说。

据了解，为进一步激发女性科技人才的创新活力，推动科技创新巾帼行动落地见效，深入基层加快成果转化，近日，“贵州省科技创新巾帼行动”农业科技专家基层行活动走进安顺市平坝区万佳农产品开发有限公司，为基地妇女进行农业技术的指导培训，并开展实地调研。

培训会上，贵州省油料研究所党委书记、省农科院妇委会主任、油料研究所助理研究员姜利娇为基地妇女员工进行技术授课。

“关于豆腐坯生产工艺的要点，首先，大豆浸泡用水量一般要控制在一定的比例上……”姜利娇认真解答疑问，听讲人员积极交流，现场氛围非常热烈。

“经过专家的指导，我们在工作上遇到的很多问题都找到了解决方案，感觉收获了很多知识，非常感谢有这样的交流学习机会。”安顺市平坝区万佳农产品开发有限公司车间主任郑荣琴听完授课后表示。

近年来，支持女科技特派员深入基层一线，积极参加科技人员服务企业、服务乡村振兴专项行动是贵州省妇联深入贯彻落实《贵州省“科技创新巾帼行动”实施方案》的有力举措之一。女科技工作者们深入企业、专业合作社、巾帼创新创业示范基地、巾帼致富示范基地等开展需求对接、科技咨询、科普培训、联合攻关等，通过企业提需求、女科技人才送服务、协会搭平台、地方汇资源的方式，不断加快科技成果转化，在全面建设社会主义现代化国家新征程中贡献巾帼力量。

巾帼村播大赛现场举办妈妈的味道共富市集，吸引消费者驻足品尝。杭州市临安区妇联供图