

扎根农业大棚的年轻人

■记者 王嘉宁 通讯员 李 佳 摄影报道



廖万甜正在查看植物苗。她每天会花大量时间逐棵查看植物苗，精选出优秀的继续培育。在她的大棚里，一株植物从投粉到长成至可出售规格，需要一两年时间，不够优秀的株会被淘汰处理，淘汰率高达9成。

近日，嘉兴的最低气温已跌至0℃附近，在桐乡环宇路路边的温室大棚内，空调系统不间断工作，将室温维持在20℃多。95后广西姑娘廖万甜身着薄款针织衫，在大棚内照着她的植物。

在桐乡市崇福农创园，一座座现代化温室大棚里孕育着蓬勃生机，不少年轻的“新农人”在此扎根创业。廖万甜便是其中的佼佼者，她创办的“瓜牛雨林”基地内，上万株热带植物郁郁葱葱，看着它们破土生长、绽放光彩，是她创业路上最珍视的享受，承载着她的田园梦想。

廖万甜是浙江农林大学园艺专业2018届毕业生。从小与植物结缘的她，内心始终怀揣着拥有一座园艺基地的梦想。毕业后，她曾入职杭州一家企业成为都市白领，但朝九晚五的写字楼生活，终究难以安放她对田园的深切向往。2020年，经朋友介绍，她邂逅了崇福农创园，租金优惠、免费住宿等园区扶持政策，让她决心裸辞扎根，怀揣1万元积蓄，她和她男友李方旭一起，在崇福开启了创业征程。

经过市场调研，廖万甜锁定了花烛这一热带观赏叶植物赛道，全身心投入培育工作。除

了运用大学园艺专业所学到的专业知识，廖万甜和她男友还联动浙江农林大学与科研院所，开展产学研合作，为品种创新打下基础。他们培育的“瓜瓜克莱恩”“绝绝紫”等花烛品种接连成为市场爆款，还斩获来自美国、印尼等国家的海外订单。

廖万甜的工作除了种植，还玩转电商直播，她在直播间里讲解植物养护技巧，搭建起植物玩家之间的桥梁，吸引了一大批年轻粉丝。如今，她的网店直播单月销售额已稳定在30万元以上，销路越走越宽。在去年“双十二”期间，她成功登顶平台鲜花绿植榜第一名，人气与销量双丰收。

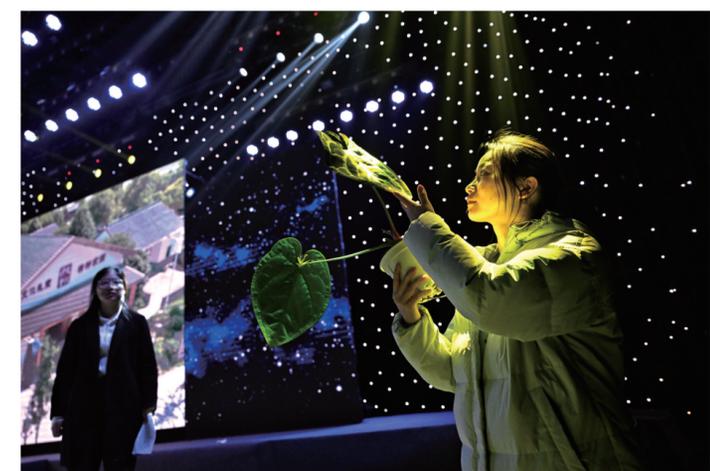
从最初100平方米的小棚，到如今1万平方米的规模化基地；从1万元起步，到年销售额超300万元，廖万甜的创业之路越走越稳。截至2025年12月底，已有7名大学生加入了廖万甜的创业团队，这里已逐步成为年轻“新农人”抱团发展的新阵地。目前，在崇福农创园“政府搭台、创客唱戏”的模式助力下，像廖万甜这样扎根创业的年轻“新农人”已有270余人，培育农创项目93个，形成了蓬勃的创业热潮。



廖万甜正在按品种、大小摆放植物，以便管理和挑选。



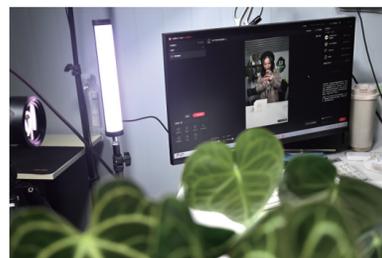
廖万甜正在向顾客介绍产品。随着“瓜牛雨林”的名声在圈内越来越响，时常有花烛爱好者慕名而来购买产品，讨教种植经验。



廖万甜受邀参加一档直播节目讲述自己的创业经历，她正拿着她的花烛产品参加节目的彩排。



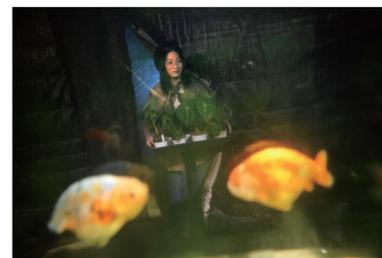
廖万甜挑选将会在稍后直播时出售的花烛，她用手电筒灯光照射花烛叶，查看叶面纹理。



廖万甜准备开播。她把直播时间定在晚上9点至第二天凌晨，她说：“年轻人都睡的晚，这个时间段人气反而旺。”



直播中，廖万甜向观众介绍产品。



透过直播间外的鱼缸看去，廖万甜端着刚挑选出的花烛准备进入直播间。这个鱼缸是廖万甜和她男友李方旭特地在大棚内布置的，有时候照顾完植物，他们会看一会儿浴缸里游动的鱼，感受各种生命的活力。



夜晚，廖万甜和她男友李方旭还在大棚内忙碌。平时，廖万甜更多负责基地管理，李方旭偏向批发单对接。



工人将售出的花烛包装起来准备快递。廖万甜为快递的产品制定了尽可能周全的包装方案，降低运输途中的损耗率。

