



春源子民种养殖农民专业合作社的农户正在分拣哈密瓜。

乡村振兴 巾帼力量

沿海榆西线驱车至乐东黎族自治县佛罗镇，一路上见到许多载满哈密瓜的卡车，而道路两旁，白色瓜棚延绵至远处的龙沐湾畔。二十多年来，哈密瓜逐渐发展成为乐东特色农业产业，许多村民也建起一栋栋“哈密瓜楼”。哈密瓜产业也造就了当地许多创业者，林学春便是其中出色的女性代表。

身着牛仔褲、体恤衫，衣服上印有“春姑娘”的鲜明字眼，打扮得精神干练，说起话来也是快人快语，笑起来给人温和之感。2月28日下午，海南日报记者一行见到了林学春，听这位将乐东哈密瓜卖到全国各地的“春姑娘”，讲述她创业路上的故事。

甜瓜背后的艰辛故事

“其实也没有什么特殊经历，只是一路这样走过来。”初谈起创业的历程，林学春笑语盈盈，仿若市场的云滴波诡与农业靠天吃饭的风险全然不在，只剩云淡风轻。但细问之下，会发现这位“春姑娘”走到今天，充满着艰辛与不易。

“我很早就出来跟着父亲跑市场了。”林学春回忆，1996年，她还是16岁的小姑娘，便和父亲一起运瓜到广东新会水果批发市场销售。在广东，她一闯便是好多年。

“当时父亲和我去到新会后，他自己返回乐东收瓜，我一个人在那看档口。晚上一个人住的时候，我把屋里能挪动的东西都搬过来抵住门，生怕有坏人闯进来。我就这样一个人在广东待了两三个月，卖完瓜后自己背着十几万现金，坐大巴回到海南。”说起这段经历，林学春自己都笑了起来，“不知道自己当时胆子怎么就这么大。”

1996年至2005年，最风华正茂的青春年华，林学春独自在广东的瓜果销售市场上闯荡，渐渐的，林学春认识的人越来越多，手里的市场渠道也越来越广，但风云变幻的市场也给了她许多打击。

“刚二十出头的年纪，在广东和另一位年轻朋友合伙做生意，没想到遇到了很多问题。曾经广受市场欢迎的品种一下子没人买了，然后收上来的瓜品质得不到保证，第一次亏那么多钱，当时冷汗一下子往外冒。”林学春说，这次经历也让她学到了许多东西，她开始反思自己的创业方式。

“回到海南去，回到基层去，回到瓜地去。”林学春开始意识到瓜的品质是整个产业链的核心，2005年，她下定决心返回家乡乐东佛罗镇，开始自己种瓜。

虽然卖了9年瓜，但真要开始钻研怎么种出好品质的瓜，却不是一件轻松的事。开始的时候，林学春每天早上起来便钻进瓜棚里，经常一两点才出来吃午饭。“农业有很高的风险，品质与市场二者缺一不可，前几年我在积累市场，后来我回来主要是想把瓜的品质提上来。”

成长起来的“春姑娘”

“走，我们到瓜地里去看看。”跟着林学春的脚步，我们来到佛罗镇龙沐湾附近的一处哈密瓜基地。两侧是连绵不断的白色瓜棚，脚下是银白色的沙地。不远处，只见数十位工人正在忙碌地工作，将棚里摘出来的瓜分拣、包装，然后装上旁边的两辆大卡车。

林学春走近，一面仔细看着工人们的包装过程，一面和卡车司机商量着运瓜的事情。此时的林学春仿佛换了一个人，与刚才在办公室内谈笑风生的样子不一样，她检查工作时严肃认真，显得老成干练、一丝不苟。

“这两车瓜每车30吨，今晚就启程运往深圳。”林学春介绍，目前是哈密瓜市场的一个小淡季，但马上又会开始迎来

『春姑娘』林学春：种出甜瓜销四方

文海南日报记者 梁君穷 图海南日报记者 武威



人物小档案

林学春，女，现年39岁，任乐东黎族自治县佛罗镇春源子民种养殖农民专业合作社理事长，从卖瓜到种瓜，再到收瓜卖瓜，她创立了“春姑娘”“春春”等本土哈密瓜品牌。在多年的工作中，林学春敢闯敢试，扎扎实实做好本职工作，并响应党和政府号召，积极参与扶贫工作，为社会奉献自己的一份力量。

林学春在瓜棚中。

一个销售高峰。平均下来，她的合作社一天可以往外运5车瓜。

要有稳定的市场，品牌的作用十分突出，从2005年开始，林学春便意识到了这一点。于是她先后创立了“春春”“创始春春”“乐东密瓜”“春姑娘”等品牌。利用不同的品牌，林学春开始了差异化的销售，“春姑娘”主打甜度高、口感好，而“春春”则在包装和瓜的品相上更胜一筹。

除了种瓜、收瓜、卖瓜，林学春还将事业延伸到整个哈密瓜产业链上，开设了纸箱包装厂、哈密瓜分拣中心等。“附近包装哈密瓜用的都是我们公司生产的纸箱。”林学春踌躇满志地说道，下一步她还打算开设一个瓜菜现代物流产业园，把当地一直薄弱的物流运输业搞起来，把产业链完善，增强瓜农防御市场风险的能力。

林学春骨子里争强好胜，但也正是如此，形成了她敢闯敢试、勇于开拓的行事风格。“有一次我本来已经和瓜农谈好了3.5元一斤收购，突然来了个外地收购商，要以3.7元的价格横插一杠，我不服这个，我也加价，最后以4块多的价格收了，尽管这个价格几乎没有利润。”林学春说。

因为这样敢作敢为的性格，林学春慢慢在全国的哈密瓜市场圈子里有了名气，市场也开拓得越来越广，如今“春姑娘”早已不仅局限于广东，而是远销上海、浙江等地。

采得“春风”惠乡邻

走入一个瓜棚，林学春抱起一个瓜笑道：“今天瓜的收购价格达到每斤4.1元，这是个不错的价格了，平均一斤瓜的成本是2元左右。”

其实林学春自己种的瓜并不多，只有300多亩，她更多地是利用自己手中的销售渠道，替村民卖瓜，让村民的瓜能卖出一个好价格。“我最伤心的时候就是瓜卖不出去的时候。”林学春说道。

林学春在佛罗镇丹村、求雨村设立了合作社分装点，在白井村、尖峰镇境内设立350亩的哈密瓜种植基地，提供就业岗位80余个，方便了周围村民，特别是在家的妇女到合作社务工。“我们过来务工，每日可以有150元至200元的收入。”一位在现场包装哈密瓜的村民告诉记者。

2018年以来，为响应政府的扶贫号召，林学春在合作社内设立了23个贫困户就业岗位，并同贫困户签订务工合同，保障他们的就业。

邢增娇是合作社中的一员。邢增娇父母身体不好，不能从事繁杂的生产活动，她又苦于找不到工作，没有办法帮助家里维持生计。林学春了解到这个情况后，便到邢增娇家探望，了解帮扶需求，当场答应为邢增娇在合作社提供一份工作。

“我不仅在合作社里有一份稳定的工作收入，还学到了很多哈密瓜种植、包装等技术，以后再也不用发愁就业问题了。”邢增娇说，其他在合作社务工的贫困户情况大多如此，他们在合作社务工后不仅提高了经济收入，更重要的是提高了能力。

此外，林学春还与佛罗镇政府签订了贫困户的帮扶协议，每年会从合作社利润中抽取25%用于贫困户分红，帮助贫困户发展产业。

“在收购销售哈密瓜的圈子里女性很少，多是一帮大老爷们在干这个事。”当记者问到作为一名女性，在创业过程中有什么困难时，林学春笑着说：“其实作为女性出来干事创业并没有额外的困难，他们一大帮男的反而很多时候会让我一点。只是大家都得敢于拼搏去干事创业，这个无关性别。”