



巾帼创业路 闪耀半边天

编者按

“如女能顶半边天”,这从来不是一句空话。在浙江,创业浪潮中闪耀着一群不凡的女性。她们之中,有不少人毅然踏上返乡创业之路。她们带着对故土的深厚眷恋,凭借在外积累的经验、见识与资源,在家乡这

片土地上开启全新征程。有的瞄准乡村特色,借助传统工艺打造热门商品;有的借助电商,让“小特产”走向“大市场”;有的坚持科技创新,打造特色品牌,让产品走出国门走向世界……她们以无畏的勇气和细腻的经

营智慧,不仅实现了自身价值,更带动了家乡经济发展,为乡村振兴注入强劲动力。以下这些创业女性,就在各自的领域闪闪发光。让我们走近她们,感受她们巾帼不让须眉的创业风采,一同唱响节日赞歌。

中国工会第十八次全国代表大会代表、全国三八红旗手罗云妍： 回归小乡村 逐梦“绿富美”



她打造的一个样板,虽然体量很小,只有7个房间,但她对持续经营很有信心。

此外,她还遵循“自然、生态、乡村、民味”的理念,帮助乡亲设计、扮美自家的院子,教他们如何展示旧物件,如何利用自然条件创造美态。罗云妍认为,如今的乡村不仅属于乡村人,也属于都市人。民宿对于都市人而言,承载了他们对田园生活的向往,上升为一种精神文化的刚需。民宿经营的重点就在于如何恰到好处地满足这种刚需,尽量让客人在好山好水的乡野风光中,享受质朴健康的传统生活。

去年12月,联合国教科文组织国际农村教育研究与培训中心30周年系列庆祝活动在杭州举行。罗云妍受邀参加此次活动,她带着对家乡的深情和对传统女红文化的热爱,在国际会议的讲台上以《梦想不一定在远方,也可以在故乡》为题,做了一场关于文化赋能乡村可持续发展的主题演讲,引起了国内外致力于乡村教育与文化振兴的专家学者和践行者的广泛关注。

钻研女红技艺
传播共富理念

罗云妍从小喜欢针线活,为了装点自家民宿,她制作了

布艺兔子等女红手工作品作为摆件,深受客人喜爱追捧。有客人想买她的“小兔子”,她一开始拒绝了,觉得自己花费了太多心血。但客人的话让她“豁然开朗”,因为这不仅能创收,还能上升到保护民间技艺的高度。罗云妍由此想到,要借女红手艺盘活农村闲置劳动力。

在罗云妍的张罗下,“女红队伍”创建了,村民们通过来料加工的形式,在家里就能做着谋生赚钱的事。之后,临安区各镇街都来邀请她去教授女红技艺,组织女红队伍,一来一往,“女红队伍”逐渐发展壮大。

“这个创业项目很特殊,我不是一个人创业,而是参与者的共创。现在,除了乡村闲余劳动力,还有宝妈、大学生、自由职业者等加入进来。我们这个模式的创新性是基于大家都是灵活用工,一方面通过来料加工做成文创产品售卖;另一方面,我们主要还是通过授课和研学的方式,让社会大众沉浸式体验传统技艺。”为此,罗云妍走进校园,走进社区,走进文化礼堂,开设各类公益传统手工艺实践课堂,还成立了临安民宿手工艺小集群,通过流动现场的教学方式,更高效地传承女红技艺和非遗文化。

借助工匠馆
弘扬传统文化

在临安,有个“天目匠心馆”,这是全省首个集工运历史、匠人培训、直播带货、特色产品展示等多功能于一体的综合性基地。临安区总工会以“天目寻匠”为载体,不断挖掘民间匠人资源,培育工匠直播带货,将传统技艺与互联网相结合,激发新的生命力。项目通过打造“数智+匠心”“抖音主号+分号”“天目匠心馆+工作坊”三位一体,形成“天目寻匠”共富联盟矩阵。在这里,罗云妍创办了女红工作室,传播技艺的同时继续传播共富理念。

在罗云妍的助力下,“天目匠心馆”还常态化举办劳模讲坛、工匠学堂、传统手工艺课堂等各类公益培训,通过搞活动、邀讲座、收学费、传技艺,弘扬传统文化,传承非遗技艺。

从一位青年大学生到回乡创业的民宿主人、临安区民宿行业协会副会长、临安民宿手工艺小集群群主、浙江省乡村工匠师、杭州市优秀工会工作者、中国工会第十八次全国代表大会代表、全国三八红旗手……罗云妍成为返乡创业者的典型,不是偶然的,因为她身上有着女性的坚韧和刚强,并把热爱做成了事业,为乡村共富添砖加瓦。

“雪菜三代”蒋瑜佳： 变身“带货王” “霸榜”直播间



通讯员吴晓慧、倪丹雅报道 “我们的雪菜是传统手工、古法腌制而成的……”中午11点半,位于嘉善县天凝镇的蒋瑜佳农产品直播间准时开播。去年底,她在嘉兴市首届“我们的村礼”直播大赛的舞台上,凭借出色发挥获评最佳“村礼”推荐官。

重品质——雪菜质量有保障

2021年8月11日,蒋瑜佳随手发布的雪菜视频爆火,收获272.1万点击量,这成为她投身雪菜事业的契机。彼时,传统雪菜销售遇冷,家乡天凝镇麟溪村大量雪菜滞销,父亲的愁容、儿时对雪菜的情谊涌上心头。作为“雪菜三代”,蒋瑜佳毅然辞去上海的工作,决心用互联网思维为家乡的雪菜寻找出路。

流量是基础,而要想产品卖得好,品质是根本。在原料方面,蒋瑜佳坚持选用当地种植的鸡冠菜。鸡冠菜口感鲜嫩,但是产量低,成本高。为了保证雪菜的美味,即便面对诸多“性价比更高”的品种推荐,她也从未动过以次充好的念头。腌制工艺上,她坚持古法腌制,仅用雪菜和盐,让鲜味在自然发酵中沉淀。

好品质也源于对每一道工序的把关。蒋瑜佳表示,任何生产环节都存在风险,从销售角度看,出现品质不良产品的概率或许不足百分之百,但对于消费者而言,那便是百分之百。凭借这份对品质的执着坚守,3年间,蒋瑜佳在短视频平台累计收获超20万粉丝,用品质为家乡雪菜开拓出一片崭新天地。

讲诚信——诚意销售赢市场

学规则、写策划、学直播……在坚持拍摄短视频的同时,蒋瑜佳又一头扎进了直播行列。为了赢得消费者的信任,仅仅展示成品是远远不够的。为了还原真实场景,蒋瑜佳将直播间搬到田间地头,让消费者亲眼目睹雪菜的生长环境、种植过程以及采摘情形……

直播渐火,订单纷至沓来,却也带来新挑战——短期内大量订单涌入,雪菜供不应求。但蒋瑜佳深知,绝不能只重销售而忽视产品品质,手工腌制产品难免存在质量不稳定的情况。一方面,她坚持上门收购雪菜,对于收来的雪菜,她逐坛仔细查验,观色泽、嗅气味,严格把控质量。另一方面,直播开播时若发现问题雪菜,她会立即向消费者说明,并果断废弃处理。

不仅在直播中坚守诚信,下播后的蒋瑜佳同样负责。创业初期,身兼数职的她在销售旺季常常直播到凌晨两三点,然后又投入到客服工作中,处理售后问题,直到天亮才下班。“只有及时解决消费者的问题,让他们满意,雪菜才能在市场上走得更远。”她表示。

正是这份坚持,让她在抖音泡菜带货榜上稳居前三,3年来累计带货收入超1000万元,并且在2024年长三角巾帼创新创业大赛村播组比赛中获得银奖,还入选了2024年全国农村直播电商优秀案例。

守初心——从个体到群体的奔赴

从“一人创业”到“一起致富”,是蒋瑜佳返乡创业的初心。摸清电商销路后,她开始和周边农户签订订单合作协议,并设置收购保底价,若是雪菜收购市场价低于保底价,则按照保底价收购,保障农户利益。如今,天凝镇近80%的农户都将雪菜运往蒋瑜佳的直播间,提升农户农产品收入约20%。

除了种植大户的雪菜,蒋瑜佳还全力收购乡亲个人种植的雪菜。现在,她直播间的产品逐渐丰富,乡亲们的梅干菜、大头菜也都成了热销品。

通过直播“小窗口”,蒋瑜佳拓展了天凝镇农产品销售的“大市场”。2023年,雪菜全产业链共富工坊成功入选全省首批百家电商直播式“共富工坊”典型案例。未来,她还计划将直播这项“新农活”传授给更多村民、大学生,持续为乡村经济发展贡献“巾帼力量”。

旺林公司董事长汪芳：

植物“黑黄金” 走向全世界

通讯员毛朝阳报道 她有江南水乡女子特有的温柔细致,又有北方女汉子般的坚毅刚强;她曾有着一个令人羡慕的稳定职业,是一名幼儿教师,但她却辞职创办企业。如今,她与丈夫将企业办得风生水起,填补了国内食用炭的空白,产品远销全球50多个国家和地区。

她叫汪芳,浙江旺林生物科技有限公司董事长、江山市中药材协会会长,曾获评第三届“浙江创新女杰”。

汪芳的丈夫程鸿财原是开化县一家国营企业的一名科长,后来这家国营企业破产重组,有一技之长的程鸿财决定从公司出来,办厂单干。

“我当幼儿园老师,虽然也不错,但你一个人创办工厂会很累的,不如我也辞职出来和你一起创业。我负责生产,你负责贸易。”2004年3月23日,一个单纯得像个孩子的“孩子王”,突然辞职,和丈夫一起白手起家,注册成立江山市绿意竹炭厂。

“数字可以从零开始,厂长可以从工人当起。一些奇迹,可以从无到有。”办企业这几年,汪

芳懂得了这样的人生哲理。对财务一窍不通,她就铆足一股劲,业余上电大,啃起了财务会计专业知识;对管理一无所知,除了从书籍中找方向,引进质量、环境、安全等管理体系,还到处拜师求教。渐渐地,厂里的生产经营走上了轨道,一时间产销两旺。

十年苦旅,汪芳与程鸿财奋力打造行业翘楚的形象,让绿意的水烟炭,在美国拉斯维加斯气势恢宏的展览馆里惊艳亮相。然而,当他们走出国门,才发现炭家族的金字塔里,他们一度奉为至宝的水烟炭,因技术门槛低而处于塔底的位置,而居于塔尖的是神奇食用炭。于是,夫妻俩将目光瞄准了食用炭。程鸿财全身心沉浸在技术研发之中,而汪芳则忙着跑资金、跑土地、跑基建……随着浙江旺林生物科技有限公司的诞生,一座占地2300平方米的三层半新厂房拔地而起。

汪芳介绍说,食用炭相当于植物界的“黑黄金”,在《本草纲目》里面本就是一味药。目前最为人所知的功效之一就是其强

大的吸附能力和天然黑色素。在现代生活中,食用炭的应用非常广泛。在美容领域,食用炭也有着出色的表现,许多美容产品中都添加了食用炭成分。然而,国内没有现成的设备,也没有可借鉴的生产工艺,一切需要从零开始。

在360多个日夜里,程鸿财与汪芳带领团队,前后进行了数十次试验。先是“磨”出了超微竹炭粉,然后又进行更为复杂的技术探索,历经N次试验一再改进一再试验一再改进的循环往复,最终诞生了基本合乎国内外技术标准的食用炭。

功夫不负有心人。2016年3月,在上海“中国国际食品添加剂和配料展览会”上,一位来自印度尼西亚的客商与旺林公司的食用炭邂逅,然后他带走了样品回国“试单”。一个月后,旺林公司出品的450千克食用炭漂洋过海,正式出口至印尼。从此,旺林公司的食用炭,从小山窝走向全世界。

近年来,汪芳与程鸿财带领团队,持续不断地优化产品。公司建立“功能性微纳米粉体研发



汪芳(左二)向外国客商推荐炭产品。

中心”,可以为食品、药品、化妆品、涂料、日化、纤维、消防、造纸、新材料等行业客户提供功能性微纳米粉体免费试样服务。

目前,旺林公司已与清华大学、浙江大学、厦门大学等十多所高校建立了产学研合作关系,并产生了10项发明专利和19项实用新型专利。竹炭的超微

粉碎破壁技术,业已成了旺林公司的“招牌生产工艺”。公司产品批量出口美国、日本、韩国、印度、巴西等56个国家和地区。

前不久,江山市召开新春“工业大会”,旺林公司荣获市政府颁发的“创新成长奖”,这是对旺林公司创新发展成果的肯定。对于未来,汪芳信心满满。

“梅”好春光 电力“护花”

近期,浙江电力(德清)红船共产党员服务队深入莫干山天际森谷景区,开展“护航梅花节”专项保电行动。

梅花节期间,景区用电负荷明显增加。针对当地地形复杂、线路分布广的特点,国网德清县供电公司采用无人机,对梅园周边10千伏供电线路开展立体化巡检,通过红外测温、图像识别等技术精准排查隐患。同时,红船共产党员服务队对景区配电房、充电桩、餐饮区等关键点位进行地毯式检查,更换老化设备,加固电缆接头,并在游客服务中心设立宣传点,向商户和游客发放安全用电手册200余份。

曹群芳、张若棋、范力行 文/摄

“双F塔”设计破解 城市输电难题

最近,国网台州市路桥区供电公司首次采用“双F塔”设计,破解了城市输电难题。

由于220千伏长潭—升谷输电线路途经路桥大道。该路段为路桥区东西向主干道,双向6车道。传统的电力塔设计在这种交通繁忙、绿化带较窄的路面难以实施。而“双F塔”是将两个F型塔背靠背组成一个形似“非”字的铁塔,窄小的塔基上,2根圆柱形钢管垂直于地面,支起平行于地面的3段导线横担、1段地线横担,单塔占地面积减少约60%。

王天群

义乌天彩企业有限公司(统一社会信用代码注册号:91330782077597108E)遗失营业执照(副本),声明作废。
杭州布缙贸易有限公司遗失杭州市富阳区市场监督管理局2025年2月21日核发的营业执照正本/副本,统一社会信用代码:91330183MAC9Q1UA46,声明作废。
嘉兴市秀洲区新城街道维漫摄影工作室遗失公章(编号:33041110046209)一枚,现声明作废。
诸暨润龙置业有限公司遗失法人章(蔡廷鑫)一枚,声明作废。
宁波市森达投资合伙企业(有限合伙)遗失公章一枚,编号3302060159729,声明作废。
余姚尚鑫五金有限公司 遗失财务章 33028110108346,声明作废。

广告