

她将家庭小院变为“巾帼共富工坊” 舟山新农人余叶带领“千羽大军”闯出新天地

□记者 姚舜好



余叶在自家的草莓地里

走进展茅田公岙，你能在乡舍一隅看到一处小院，院墙上的牌子写着“栳一回村”。院子的主人余叶赋予了“栳一”一心一意的意思，此外，它也与“有益”“友谊”谐音。今年是余叶创业的第13年，去年她与朋友精心挑选了这样一个名字，给家庭农场的鸽汤等新产品注册了一个商标，而这个名字的重重含义也正是她创业路的写照。

从四对鸽子出发，余叶开启了她的创业人生，故事的起点是母爱，而如今，余叶带着她的“千羽大军”走向了更为广阔的创业天地。开电商、尝试直播带货、打造互联网人设，凡是觉得有亮点，她都愿意试一试。而她家的小院如今也被装点一新，成了“巾帼共富工坊”，闲暇时总有二三好友上门找她喝茶聊天，他们说这里是个有治愈能量的神奇空间。



余叶（左一）和亲友们



余叶家的小院现在是“巾帼共富工坊”

为了女儿的健康 她养了四对鸽子

余叶创业的起点是四对鸽子，初衷也并非为了创业，而是为了调理女儿的身体。在回舟山前，余叶和丈夫张伟在上海工作，她坦言，那时的工作也并非正式的工作，而是为了让女儿就医方便一些。“女儿小时候体弱，特别容易生病，而且一生病就是很长一段时间。那时候有个医生告诉我们，一直给孩子用西药其实治标不治本，得靠食疗来提升孩子自身的免疫力。”

偶然从朋友口中听说，吃鸽蛋能让孩子强健体魄，余叶和丈夫打算试一试。为了给孩子一个健康成长的环境，余叶和丈夫决定回到舟山老家，种植无农残的蔬果，并养了四对鸽子。

回乡的这个决定，余叶做得并不容易，在父母眼里，子女已经在上海这样的大城市有了工作，不应该回到农村里过日子，“他们并不认可我们的决定，觉得这样会让人觉得孩子‘没出息’。但我们为了孩子的健康，还是决心回来。”

回到田公岙，余叶夫妻俩面对的是几间废弃了三十年的老屋和半人高的茅草，就这样，他们在这里“开荒”、重建，一手打造出一方温馨的小院和一间寄托着健康希望的鸽舍。鸽子下了蛋，余叶就拿去给孩子吃，慢慢地，她发现孩子发烧的频率降低了，每次发烧的温度也不如过去那样高，持续的时间也短了，“我讲给朋友听，他们总说我是不是有心理作用，但我自己知道，鸽子蛋真的给孩子的体质带来了一些变化。”

听说余叶家养了鸽子，吃的是五谷杂粮，不打激素药，朋友们也想尝尝鲜。希望能把纯天然的好食材分享给更多人，也期望能找到一条谋生路，余叶和丈夫做了一个大胆的决定：扩大鸽子养殖的规模。

2013年，余叶夫妻俩创办了伟叶家庭农场，四对鸽子也扩大到“千羽大军”，余叶牢牢抓住了这个商机，踏出了回乡创业的第一步。

疫病、台风 无数次被推倒后的重建

养四对鸽子和养上千只鸽子是完全不同的概念，余叶的创业之路也因初期经验不足和外在大因素遭受了无数次打击。

就在夫妻俩正式创办家庭农场开始养殖鸽子的当年，H7N9禽流感在国内流行，几乎一夜之间，余叶家的鸽子无人问津。“鸽子、鸽蛋本来就是小众产品，就算我家的鸽子没有感染病毒，但大家为了保险起见仍旧会选择不

吃。那一次对我们的打击是挺大的。”

没人买鸽蛋，那就自己吃，余叶一家又回归到了养鸽的初衷——给自己提供营养食材。在这个过程中，余叶发现，原本身形消瘦的丈夫因为餐餐吃鸽蛋，体重居然迅速上涨，胃口也比以前好多了，“我发现吃鸽蛋在补充营养上是有一定效果的，至少在我女儿和丈夫身上得到了验证。我就觉得，养鸽这件事是值得我用一生追求的事业。”

不过，尽管树立了坚持的信心，但意外总是会猝不及防地给人一击。在村里养鸽有了点名气，偶尔也会有想取经的同乡上门。

“有一次有个农户进到鸽舍参观，他家里可能也养了禽类，没想到就带来了病毒。”那一次鸽群感染的是新城疫，具有很高的发病率和病死率。起初只是一两只鸽子犯病，用不了几天，鸽子就成批成批地死，这时再介入就为时已晚。看着自己一手养起来的鸽子死去，余叶心如刀绞。

上千只鸽子最终只幸存了几十只，余叶和丈夫的信心遭到了极大的打击。“那一次以后，我们就特别注重防疫，严格限制人与鸽子的接触。现在家里喂鸡和喂鸽子也由专人负责，他们彼此不能去到对方的区域。”

除了疫病，台风也是养鸽的一大难关。余叶已经记不清自家的鸽舍被台风摧残了多少次。“以前的鸽舍都是木质的，哪怕第一年经历台风它没倒，内部的结构其实已经松动了，第二年碰到台风就一定会倒。”

一次又一次的打击将这个家庭农场无数次地推倒，但好在，夫妻俩始终没有丧失重建的勇气。

乡村小院开起直播间 “她力量”有无限可能

一面脚踏实地追求产品质量，另一面，余叶也没有停下尝试新事物的脚步。“我是个闲不下来的人，凡是我觉得可以试的新事物，不论最终收益如何，甚至纯亏本，只要试过，我就不会后悔。”

农场建立之初，余叶尝试过很多销售渠道，如找批发商、线下门店代理出售，但因为鸽蛋是小众产品，家庭农场的产量不高，并且往往为了品质会不计成本，最终的销量和收益都不理想。

那时互联网电商开始兴盛，余叶便动起了做电商的心思。“我们的产品产量低，做淘宝在价格和物流上都没有优势。所以我觉得仍旧应该立足舟山，抓牢本地的客户群。”

余叶打算开发一个自己的平台。有一天，一位做IT的客户上门与余叶聊起来，说自己被她的故事打动，很喜欢他们农场里的生活，了解到余叶有做电商的想法，就主动提出为她搭建一个微信公众号商城。

搭乘互联网的快车，余叶的鸽业做得越来越红火，也吸引了有关部门的目光。2016年底，余叶家庭农场在有关部门的牵头下，在展茅路下徐成立了一家网创服务驿站，和各个家庭农场合作社进行线上抱团网销，带动了周边农产品的销售。

参与进来的很多创业者原先是农村家庭妇女，在余叶的帮助下，她们也变成了有收入的种养殖能手。深感女性创业的不易，不论是在网创空间，还是参加线下的市集，余叶总会尽自己所能给予支持，“我在市集上总会买一些其他女性摊主的产品，不一定是多需要，主要想表达一下对她们这份勇气的认可。”

2019年，余叶又紧跟潮流，尝试抖音直播，给自己立了个“快乐的小农妇”的互联网人设，如今她还在视频号上更新内容，用镜头记录乡村生活，分享健康理念，“贩卖”美好的乡村生活样本。

她家的小院如今成了“巾帼共富工坊”，闲暇时总有二三好友上门找她喝茶聊天。家住东港的贺女士被余叶家的生活态度打动，也在附近找了个院子安顿下来，但她仍旧爱过来找余叶，“这里是个有治愈能量的神奇空间。”

照片由受访者提供