

“金牛”闪耀新时代 共富路上领头人

编者按

2023年是“八八战略”实施20周年,也是深入开展“千万工程”20周年。2023年9月,习近平总书记在浙江考察期间指出,乡村振兴为年轻人提供了展现才华的用武之地,希望更多的年轻人为乡村振兴发挥积极作用。事实上,仅2020年,我省就有40余万年轻人回到乡村,10多万乡贤反哺桑梓,7200多名高学历、年轻化农创客回乡,成为乡村振兴的主力。

日前,由浙江省委组织部、浙江省委宣传部指导,浙江广播电视集团主办,浙江之声和浙江电视台新闻频道承办的2023年度浙江乡村振兴共富带头人“金牛奖”揭晓仪式在浙江国际影视中心1200平方米演播厅隆重举行。2023年“金牛奖”评选活动已经是第十八届,十位获奖者中既有奔走在“千万工程”第一线的基层组织带头人,也有17年接力传承,用奉献、使命、担当书写青春的九任农村工作指导员,更有那些在共富路上不断探索、初心不变的新型职业农民。他们朝气蓬勃、敢拼敢闯,筑梦田野、圆梦乡间,他们把新理念、新技术、新方法带入农村,成为乡村振兴的弄潮儿与生力军。让我们跟随3位年轻“金牛奖”获得者的步伐,看看他们创新创业、助力乡村振兴的精彩故事。

义乌市李祖村职业经理人、 浙江子云乡遇农业开发有限公司总经理金靖： 从“茶园青春少女” 成长为“创客领军人物”



金靖(中)在“金牛奖”颁奖现场。

记者羊荣江报道 近日,义乌市后宅街道李祖村职业经理人、浙江子云乡遇农业开发有限公司总经理金靖,又连续收获了两项沉甸甸的荣誉:第四届“最美浙江人·最美政协人”、2023年度浙江乡村振兴共富带头人“金牛奖”。此前,她曾荣获金华市三八红旗手、金华市协作共富优秀女企业家、金华市“返乡入乡合作创业带头人”、浙江“青年创业导师”、浙江“新农匠”、长三角乡村旅游创客领军人物等荣誉称号。

不走寻常路的“农二代”

“青青道人峰,淡淡岭上风,云雾绕茶园,碧浪接天穹。”在义乌北部最高峰的道人山脚下,有一片青翠欲滴的茶叶种植基地,巍巍群峰满眼绿,遍地茗茶溢馨香。在义乌,熟悉金靖的人都知道,她是一名标准的“农二代”,从小就是在

这样的环境中成长。大学毕业后,金靖选择回乡接手父亲用毕生心血经营的道人峰有机茶园,但她不走寻常路,而是创新做农艺乐,开茶庄,引入茶叶采摘、茶艺表演等活动,将茶叶与休闲旅游融为一体。

“要打破传统农业多、小、散、弱的格局,必须打造品牌联盟、抱团发展,让大陈好产品产得出,更走得远。”后来,一直怀着抱团发展信念的金靖,带着道人峰有机茶,与猕猴桃、麻糍和东塘高粱烧等特色农产品一同亮相森博会,策划运营了大陈镇的农产品区域品牌“大陈小集”,带动大陈镇200余户农户增收致富,累计吸引乡村旅游110万人次,为大陈农业增收超1800万元。

以职业经理人身份入驻李祖村

李祖村坐落于义乌市西北部

边界,曾因交通不便、经济落后,被当地人称作“水牛角村”。几年前,李祖村趁着“美丽乡村”的东风进行改造,使老村焕然一新。李祖村的环境变美了,又该发展怎样的产业呢?2020年7月,金靖被当地政府举荐,以职业经理人身份进驻运营李祖村,面对当时“招商难”“创客流失”“村庄没活力”等难题,她带着一腔对乡村的赤诚情怀,迎难而上。

“村子要想得到更多人关注,首先得做好。”这是金靖运营李祖创客村率先有的想法。金靖及其团队刚来李祖村时,这里主要做的是美食和非遗产业,相较其他地方,并没有太大的特色。

金靖认为,不论做什么产业,李祖村的顶层设计都应该是“年轻化”,这样才能增添村庄需要的活力与创造力。在她看来,对于入驻李祖村的年轻创客主要看两件事:一是看他们对乡村是否足够热爱,二是看他们对事情是否足够专业,“一句话,宁缺毋滥”。

让创客和村子实现双赢

在如何振兴乡村、实现共同富裕的道路上,金靖打出了一套“组合拳”:首先,金靖积极开展乡建工作,进一步提升村居环境,通过创意涂鸦、创意设计,让李祖村的内在气质和外在颜值得到双提升;其次,金靖打造了一个集就业指导、创业孵化、电商培训、金融法律于一体的众创空间,探索“村集体+运营公司+创客”的共富合伙人模式,构建“共建 共创 共享”的乡村生活创富体;最后,她坚持提升乡村品牌价值,创造乡村品牌经济。在李祖村,深入挖掘其“礼”文化基

因,打造“有礼的祖儿”文创品牌IP,以梨为形,以礼为魂,李祖村从此走上了品牌化发展道路。

经过金靖团队的努力,李祖村创新创业的氛围改变了,入驻创客项目由原来的10家增长到62家,创业青年由原来30余人增长到200余人,内容涵盖美食、非遗、手工艺、文创、研学、户外拓展、农产品加工等多个方面。

“目前,村子所有能用的房子都已经被创客租满。”金靖表示,村里将许多危房旧房修缮交给村集体,租出去以后村民能按比例分红,很多村民还自发做起民居租赁项目,一月间租金1000多元,入住率百分之百。

2023年,李祖村实现年游客量达50万人,推动村年集体收入突破356万元。在这里,越来越多的创客找到了认同感和归属感,形成真正意义上充满年轻活力的“向往的乡村”,共享共创共融的“中国众创乡村”。

2023年9月20日,金靖迎来了人生中的“高光时刻”——习近平总书记考察李祖村,作为李祖村职业经理人,她向总书记详细介绍了村庄产业发展情况。“这是我最幸福最骄傲的一天!直到今天,回想当时的画面,我仍旧热泪盈眶。”金靖说。

金靖始终笃信,路在脚下,富在思想。在李祖整村运营道路上,她带领团队探索出以研学项目为支点、以乡村文创为助力、以共享理念为核心,同时搭建乡村众创平台机制,链接国内外创客开启“新村民计划”的发展模式,取得了一定成效。金靖说,等李祖模式完善后,或可复制、赋能更多乡村。

康鸿生物科技有限公司 董事长曾秋：

栀子花开呀开 带领乡亲富起来



曾秋(右二)指导如何辨别栀子花优劣。

记者沈佳慧报道 霜降过后,从温州进入泰顺经过的第一个乡镇彭溪镇,可以看到黄栀子树挂满了金黄色的果实,一路开进,空气里还能嗅到淡雅怡人的清香。这一簇簇的金黄正是全国巾帼建功标兵、浙江省百名最美巾帼新农人、泰顺县最美创业女性曾秋创业的基底,利用黄栀子天然的药用价值,她开创天然护肤产品和原料,打造全国首家栀子花深加工观光工厂,繁荣地方农村经济。

一朵栀子花撬动乡村共富路

时间倒转回2011年,曾秋从英国留学归来,在银行有一份很稳定的工作。“稳定的工作固然好,但是我想,我的人生不止于此,我想做一些更有意义的事。”于是,曾秋毅然放弃稳定高薪的工作,结合家乡丰富的栀子花资源,开启了她的创业梦,帮助山野栀子蜕变为乡村致富花。

“泰顺有400多年的黄栀子种植历史,产量虽大,却一直面临着收购价格不稳定、难销、滞销等问题。我调研了很多地方,河南、湖南、云南等地,发现栀子花相关产品的市场还一片空白,当地都没有深加工产业。”2016年,曾秋决定和科研机构合作,进行栀子花和黄栀子系列产品的深度研发。

“我们的生物科技产品,就是立足泰顺本地黄栀子和栀子花,利用其果实和花的提取液,生产各种规格和功能的冷凝皂、面膜、护肤水等护肤产品以及食品和化妆品原料。”曾秋介绍说。为此,她成立了康鸿生物科技有限公司,并创建了品栀护肤品品牌。品栀旗下的当家产品——冷凝皂备受用户欢迎,它从精华萃取、均制搅拌、5次冷凝发酵,到精修抛光、入库冷凝……规整的企业车间里,一朵朵栀子花经过19道工序,制作周期从69天到159天不等。曾秋说:“每一块冷凝皂都含有600朵栀子花的精华,经过至少1600多个小时的冷凝才能养熟。”

创业最大的收获是不断的成长

黄栀子以前都是人工烘干,不仅人工成本高,而且产能很低。为了解决这个问题,2016年曾秋根据黄栀子的特性和研究院合作,设计了首台全自动化日均产能50吨的大型黄栀子烘干设备。起初,设备运行不稳定,采购来的新鲜栀子无法完全烘干,烘出来的果实是黑色的。为了搞清楚原因,曾秋经常下乡去资深黄栀子加工作坊观察人工烘干的每一个流程和细节,夜间回来整理相关资料,然后又到厂房调试烘干设备参数和流程。经过两个多月的不断调试优化,她终于破解了黄栀子全自动化烘干的难题。大大提高了产能,降低

了成本。人工成本从原来的600元/吨,降到了200多元/吨,产能翻了4~5倍。

随着首发当家产品“冷凝皂”的上市推广,公司创建的“品栀”品牌开始步入大众视野。但随之而来的是又一道难题,如何让这朵养在深闺的“品栀”从泰顺走向全国?对此,曾秋及时转变思路,2019年底搭建直播创新团队,线上推广冷凝皂、栀子花保湿水等“品栀”系列产品,复购率达80%,当年销售额超千万元,依托直播电商有效打通“品栀”市场的瓶颈制约。目前快手、抖音直播平台粉丝量达到150多万。

“这几年创业最大的收获就是不断的成长和内心力量的强大,遇到任何问题,都会把心态放在怎么解决问题上。”曾秋说,“创业的路很长,每个阶段完成后都很有成就感,我选择这条路,从来没有后悔过。”

希望中国的栀子花可以走向世界

这些年,曾秋从未停止过追逐梦想的脚步。她以“农户种植+企业加工+直播电商+文旅研学”创新模式,带动2000多农户在家门口就业,累计接待游客10万人次,推动区域旅游增收5000余万元。

另外,曾秋还利用自身成熟的直播经验和公司优质的直播条件,与泰顺县妇联达成“巾帼主播达人养成计划”合作,每年培育百名“女主播”,建设打造一个供全县创业女性学习交流、互助合作的“巾帼创客空间”。

曾秋说,在她的栀子花梦想园里,还有一家集旅游观光、农业、工业联动发展为一体的特色创新农旅工厂,包括栀子花深加工观光工厂、栀子花产品DIY体验馆、栀子花基地花海景观、栀子花银行等,目前项目均已落地。

曾秋还想把栀子花的“版图”拓展到海外。当问到2024年有什么新年愿望时,曾秋笑说:“希望继续修炼内功和拓展市场,打造一支有创新能力的团队。”



品栀旗下当家产品——冷凝皂。

宁波海上鲜信息技术股份有限公司董事长叶宁： 青春是用来奋斗的

记者寿慧桢报道 海上通讯信号覆盖受限,传统渔业生产信息化程度不高。如何打破这一行业瓶颈?宁波85后海归创业青年人才代表叶宁以“数字海洋”建设为切入点,以科技赋能为引领,以产业倍增为目标,创办了宁波海上鲜信息技术股份有限公司(以下简称“海上鲜”),致力打造国内领先的智慧渔业样板工程,助力海洋渔业高质量发展。

在叶宁的办公室外,“青春是用来奋斗的”这句标语格外显眼,他告诉记者:“我的创业之路是0到1的升级,过程中的每一次突破都能印证这句话。”

下海“触”渔,积极探索创办海上鲜

余姚人叶宁高考结束后选择了中德合作的浙江科技大学,从余姚到杭州,再到2007年夏天怀揣梦想到德国攻读研究生。在德期间进入德国大陆集团实习,主攻信息处理与传输技术。彼时,北斗卫星亚太区域组网完成,即将向民用开放。“我还是喜欢挑战自我,国内的创业空间也更为渴求。”2012年底,叶宁带着积攒的创业资金毅然回国投身创业。

“回国后的我偶然间发现,渔民们每次出海捕鱼都要半个月以上,茫茫大海上没有网络信号,海事卫星电话又很贵,如果



叶宁(左二)。

海上有互联网就好了。”想到这里,叶宁说干就干,历时一年终于开发出“海上WiFi”通信终端和APP。“利用北斗卫星导航系统,渔民在没有手机信号的情况下,仍然可以和岸上的家人、朋友联系,而且资费相对便宜。”叶宁说。

在2014年的宁波鼓楼人才峰会上,叶宁的这个项目被奉化创投基金看中,次年就获得500万元的投资。2015年2月,叶宁在奉化正式创立了海上鲜。同年4月,“海上WiFi”开始在宁波的一些渔船上批量安装,岸上版和渔船版APP正式上线。

科技兴“渔”,激活渔业发展新动能

在解决渔民出海捕鱼的通讯难题后,叶宁发现传统鱼货交易存在信息不对称、价格不透明、中间环节多等诸多弊端。“如果鱼货交易能实现‘互联网+’,会发生什么?”叶宁的团队经过调研发现,2015年全国约有104万艘渔船从事海上作业,全年海鲜交易额在3000亿左右,这里面大有文章可做。

当年11月,海上鲜海鲜B2B交易平台正式上线。“用互联网链接海产品捕捞、销售全过程,降低买卖双方交易的时间成本。”叶宁说,以交易环节为例,我们利用互联网开

展海鲜交易服务、供应链管理服务等及大数据服务等。创业的艰辛不言而喻,“白天谈业务,处理各种事情,晚上要总结、复盘。经过日复一日的磨炼,一项项PPT上的设想落地成为了现实。”那时的叶宁身兼公司负责人、司机、销售、技术员等多重身份,平均每天工作16个小时以上。

数智引“渔”,赋能渔业高质量发展

“回首来时路,正是这股韧劲儿,让我坚持到现在。”近年来,海上鲜以宁波为“母港”,始终紧紧聚焦智慧海洋和渔业,将“航行”版图从省内的宁波扩大到吉林珲春、山东威海、福建福州、广西北海等地的海洋经济数字化产业园区。

海上鲜做强做优产业经济的同时,还积极响应助力共同富裕示范区的建设号召,努力推动渔业“数字化改革”,为渔政部门提供海上安全管理技术支持,与宁波市奉化区政府合力打造“浙里雨惠渔”多跨场景应用数字化平台,通过卫星天线实现外海渔船可视化定位联网,提供安全、行政和商务等服务,为渔民保驾护航。如今已是中国渔业协会副会长兼智慧渔业分会会长的叶宁说。

现在,海上鲜团队从当初的3人拓展到170余人,业务辐射沿海8个省份的40多个渔港站点、4万多艘渔船,吸引了多家上市公司、一线知名基金、国有资本投资入股。