

# 振兴故事

ZHEN XING GU SHI  
在这里感受辽宁奋进脉搏



## 走近农村创业优秀带头人(上)

### 编者的话

BIANZHEDEHUA

人才是第一资源,创新是第一动力。在创业环境不断改善的广袤乡村,涌现了一批饱含乡土情怀、具有超前眼光、充满创业激情、富有奉献精神的农村创业带头人。他们,正在成为引领乡村产业发展的重要力量。

日前,农业农村部发布通知,在全国范围内推介156人为第六批全国农村创业优秀带头人。其中,我省有6人上榜。他们,迎挑战、创机遇,将自己的所思所想、发展理

念注入现代农业中,让奇思妙想变为现实,让新产业、新模式、新业态开花结果。今天,我们选取部分农村创业优秀带头人的故事,感受他们的创业激情、创新成果。



汤文静说:“用心”是新农人在农村广阔天地大有作为的前提。

# 七小樱生态创意农场总经理汤文静 让更多人品尝北纬39°的甜

本报记者 吕丽 文并摄

### 人物简介 JIANJIE

汤文静,男,1983年出生,现为大连金普新区七小樱生态创意农场总经理。2012年,汤文静从房地产行业转入农业领域,在大连金普新区从事大樱桃种植。2013年,汤文静开始以“环保、创意、研学、科技”为核心理念,打造樱桃“产、学、研、游、创、教、展”七位一体产业链。通过樱桃科技种植示范与推广带动产品提质增效,建立精准营销体系,提升品牌形象,增加产品衍生附加效应,推动农业种植与培训、文化创意、乡村旅游等产业融合发展。12年时间里,汤文静凭着“吃得苦、想得出、耐得住寂寞”,完成一次又一次的身份“迭代”——从城里人到新农人,由农业“门外汉”变成田间“土专家”,从普通种植户到生态农场主,从创业致富典型到带动当地种植户增收、引领产业融合发展的乡村振兴优秀带头人。

## 与“樱”结缘入乡创业

冰天雪地,寒风呼啸,凛冬中的大连七小樱生态创意农场空旷寂寥。然而园中一座座温湿度适宜的暖棚内,一株株大樱桃长势良好,正酝酿着尽早上市,不负“春果第一枝”的美誉。看到自己亲手栽种的樱桃树苗从篮子粗到了碗口粗,即将进入盛果期,汤文静开玩笑说:“看到它们,我就知道12年时间去哪儿了!”

汤文静在转做农业之前从事房地产行业。妻子是大连金普新区七顶山人,七顶山是著名的大樱桃之乡。两人恋爱时,七顶山大樱桃的味道就牢牢抓住了汤文静的味蕾,每年到了樱桃成熟季,汤文静都会特别期待这份甜蜜。

与爱人结束爱情长跑后,2012年,汤文静在七顶山海陆村通过流转土地,创办了七小樱生态创意农场,开始种植大樱桃。“当时想法简单,以为雇人侍弄侍弄,就等着开花结果了。”汤文静说,真的干起来才明白,为啥有句俗语叫“樱桃好吃树难栽,不下苦功夫不开”了。从经营房地产到种植大樱桃,转型期的汤文静每天都忙得焦头烂额。以浇水为例,15公顷的园区,单单浇水一项就需要4个人去完成,而且往往没等到最后一棵,第一棵树又早了。“和经营房地产一样,农业种植也要学会管理。”意识到这一点后,汤文静开始广泛学习。他向当地农民学,学习果树的栽培、滴灌、剪枝、施肥技术。向专家学,把辽宁省农科院果树研究所的专家请来,现场指导果树的土壤、嫁接、养护、病虫害防治等日常管理。走出去向同行学,多次到北京、上海、广东等地农业企业实地考察,学习企业管理、生产经营、市场营销等方面的先进经验。还自学果树种植技术,经过反复试验探索,将“限根”技术用于大樱桃种植,大大提高了樱桃果树的成活率。

取得成效后,汤文静反哺式地办起了田间学校,积极向其他种植户免费传授。其中,“限根”技术为当地果农增收增收提供技术保障,全息自然农法管理方式以草治草,以虫治虫,实现最大限度地尊重作物自然生长规律,最大限度地借助自然力功效以获得人力相对更小的付出,有效降低成本。说起坚持办田间学校,汤文静非常动情:“我刚入行时是纯纯的‘小白’,非常感激那时候得到了很多种植前辈在田垄地头的指点和帮助。返乡创业的年轻人特别需要一个好帮手,帮助他们尽快进入角色。另外,投身农业光有热情是不够的,要生产出优质农产品,新技术、新设施得到快速应用非常关键,田间学校是最好的途径。”

随着自己不断地学习又不断地向外输出,汤文静的田间学校办得有声有色,每年开展线上线下培训上百场,总结出一套完整的教学培训资料,培养了一批科技种植示范户。七小樱生态创意农场因此获评大连市新型职业农民培训基地、大连市高素质农民培育示范基地。在汤文静科学种植及示范作用的带动下,近年来七顶山大樱桃品质持续提升,获得大连大樱桃农产品地理标志认证。

### 寻找密钥创新突破

1月14日,周日,汤文静顶着刺骨的北风来到农场,还请来辽宁省农业广播电视学校大连金州区分校副校长刘庆帮,为自己新一年的规划和落实在金州区两会上的提案做参谋。“小汤虽然参加大连市现代青年农场主和金普新区高素质农民培育计划比较晚,但他现在已经是大连市青年农场主中的领头羊了!”刘庆帮说,他在培训期间就发现,汤文静非常有想法,敢创新,更难得的是能俯下身子踏实干。2013年,汤文静开始以“环保、创意、研学、科技”为核心理念,率先打造樱桃“产、学、研、游、创、教、展”

七位一体产业链。“我们农场的樱桃产量每年约10万斤,基本不出园区便销售一空。如果仅满足于,是不能实现可持续发展的。我想把七小樱生态创意农场打造成为具有国际视野的以樱桃为主题的农文旅公园项目,创‘樱桃文旅’一流品牌。”汤文静说,创业之后的创新才是“七小樱”的立足和发展之基。近几年,汤文静不断加大樱桃衍生产品开发力度,以“七小樱”为品牌开发果茶系列、樱桃酵素、樱桃休闲食品以及樱桃主题美食餐饮——“樱之宴”。以农为本,开展樱桃科普教育、生态观光、休闲娱乐、沉浸式体验、文化创意等多元融合活动;制作、出版品牌卡通文化衍生品系统(包括绘本、卡通人物、自然认知书籍);樱桃主题高科技互动影视(AI/VR 产品开发、动漫影视剧)等,并筹建“樱知学院”,作为全国性农业旅游地产业论坛举办地,更好推广大樱桃这张大连现代农业名片。直播经济异军突起,汤文静吸纳了一批电商直播和新媒体制作人才,创办半点流量传媒有限公司。一方面通过直播形式宣传推介金普大樱桃,让更多人品尝到北纬39°的甜;一方面开展品牌孵化推广,成为跨省跨市联农带农的先行者,获评全国农村创业优秀带头人。目前,汤文静已在黑龙江省孵化出果浆品牌“七小勃”,帮助鞍山果农推出水果品牌“梨小好”,帮助金普本地农户开发出乡村游品牌“秋小妹”。“现在都讲流量,农业要发展,流量首先在人才。”汤文静说,“七小樱”的半点流量团队里,自己是唯一的80后,近70人中,00后是绝大多数。这些有技术、懂管理的年轻人运用他们的新思维、新活法使“七小樱”的创新、融合之路越走越自信。聆听、记录、交流,在农场会客厅的炉火旁,汤文静与刘庆帮讨论着2024年的新规划、新构想。炉火的映衬下,汤文静的脸上泛起红光,笔下新一年的发展图景已经越来越清晰……

# 万仓浩粮储公司总经理李巍 做精玉米糝 她有高标准

本报记者 李越

### 人物简介 JIANJIE

李巍,女,出生于1983年,硕士研究生,现任抚顺县万仓浩粮食储备中心有限公司总经理。2005年毕业于沈阳音乐学院舞蹈系并留校任教,又继续攻读了沈阳师范大学教育经济与管理专业获得硕士学位。2015年,她回乡加入抚顺县万仓浩粮食储备中心有限公司,敏锐捕捉到粮食精深加工的广阔前景,开始引品种、管质量、购设备、提品质,重点发展东北玉米糝、东北玉米面、东北杂粮等绿色粮食品种。她带领万仓浩成为我省首家制定玉米糝、玉米面企业标准的企业,实现了企业质量效益管理的标准化、规范化。通过“公司+农户”等方式,带动3000余户农户一起发展。通过将独到的艺术思维方式融入粮食产品中的发展思路,成功让家乡的20余款产品打入上海市场。她“时尚”的农业创业方式,吸引到诸多80后、90后小伙伴们加入万仓浩,成为新农人。

寒冬腊月,常人眼中的“农闲”时节。然而在抚顺县万仓浩粮食储备中心有限公司,总经理李巍却异常忙碌。用她自己的话说,“现在是一年工作中节奏最快的时候!”盘点公司库存,拜访新老客户,到厂区和工人一起给产品打包,给公司的小伙伴们讲授自家产品的特点,通过线上平台进行产品推广……总之,“脚不沾地”。“看着万仓浩产品的知名度越来越高,身边共同奋斗的伙伴越来越多,我心中充满了干劲儿。虽身体疲惫,但心中充实。”李巍说,自己用了8年时间,从一个对粮农“一窍不通”的外人,变身成为远近闻名的专家,实现了从艺术殿堂到粮农天地的成功转型。未来,她仍要用创新的方式,走好“粮心”路。

### 从门外汉到新农人

为何走上粮农之路,李巍表示,“是必然”。父母大半辈子都与粮食打交道,自己从小看在眼里,对粮食行业格外亲。即使是学舞蹈的这些年,在内心深处也从未将粮食情缘割舍。但从事艺术工作10年后,回乡接父母的班,真正迈入这个行业,李巍才发现自己是“门外汉”。“公司的部分员工,是看着我长大的,打心眼里就觉得,我还是那个跳舞的小女孩。”李巍说,尤其是那些工作了多年的叔叔阿姨,口头禅就是“丫头,你不懂,我们这么多年都是这么干的!”而刚回乡的自己,确实也不懂种地。李巍直言,没有完整经历过春种秋收,没见过一粒种子变成果实累累的过程,跟种地多年的“老把式”们说话,也缺少底气。于是,她开始恶补。看书学理论,到田间研究作物生长,走出去了解粮农的情况,将不懂农业的短板变为强项。“因为不懂农业,我学得更认真、更仔细。对于企业生产各个环节的要求更高,我们企业产出的商

品,更让人放心。”李巍说。风里来,雨里去。曾经,闪耀在舞台上的背影逐渐远去,变成田野里一个个深深的脚印。李巍的扮相也彻底改变:高跟鞋变成了农田鞋,手指上精致的美甲不见了,老茧悄悄长出来了……

在实践中,李巍学会了玉米、水稻等作物的种植技巧和管理模式,她还看到了“农头工尾”的发展潜力。我们的种植基地在大伙房水库周边,这里的生态环境和水质为产出质优粮食品提供了天然基础。同时我在调研走访中发现,各地从事玉米深加工的企业很少见,而我们企业,恰好具有优质玉米生产、加工的能力。”李巍说。于是,她将企业的主攻方向,定位为玉米糝、玉米面、杂粮等绿色粮食品种,带领万仓浩从初级种植模式,转向专而精、优而特的高效精品粮企方向。这个发展思路,诞生之初曾遭到父亲的反对。因为“苞米渣子,拉嗓子”的观点,在老一辈人心中根深蒂固。李巍也深知这一点,于是创新思路,将玉米糝做得不一样。“一斤玉米只出三两糝。”李巍说,在加工过程中,将玉米皮等口感不好的地方都舍弃,只留最有营养最精华的部分,虽然损耗大,却让玉米这一多年来“廉价”的农货,成了精品。万仓浩也成为全省首家制定玉米糝、玉米面企业标准的单位。做精玉米糝,成为标准“领跑者”。2020年8月起,“万仓浩”玉米糝历经大连、宁波、青岛三家检测机构200多项样品检测后,又通过粮食行业协会复审,荣获2020年“辽宁好粮油”产品称号。

### 从会种田到“慧”种田

好产品,还要精包装,广宣传,才能实现优质优价。因为有着多年从事艺术工作的底子和思维,李巍对万仓浩的产品“颜值”要求很高。在通过深入的市场调研和听取各方专业团队意见后,对万仓浩产品的包装和营销推

广模式进行设计。“以精品小包装为主,符合高端市场的定位和要求。先期主攻上海市场,辐射江浙沪地区。”李巍说,她按照自己对产品的理解和目标市场的主流审美方向出设计思路,并专门邀请上海的设计团队将思路变成现实。

2018年开始,万仓浩通过参加展会、各渠道的推广及营销,成功打入江浙沪市场。如今,其合作渠道还扩大到企业团膳、高端圈层、线上平台、专业店、品牌餐饮企业等,让辽宁的好粮油香飘各地。自身不断发展壮大的同时,李巍还带领万仓浩将“盘子”做大,吸引更多有志于农事发展的伙伴们加入。首先,带动生产基地“做大做强”。万仓浩种植基地的周边,有3000余户种植户,在李巍的带领下,全部种植有机玉米,粮食附加值不断提升。同时,企业还在粮食收储、流通、精深加工等方面带动农户560户以上,通过加工生产基地的提升改造、设备的更新、产销量的扩大,安置社会人员及农民就业人员120余人。通过“公司+农户”“公司+合作社+农户”及土地流转、合作、农作物种植等多种形式的合作,将原有的一户分散经营改变为规模化和市场化经营,抵御风险能力大幅度提高,有效带动农户增收。其次,还吸引到80后、90后小伙伴们的关注。出生于1987年的郭冰洋,曾在北京工作10年,在抖音上发现了李巍的创业事迹,对其十分关注。恰好要回家乡抚顺发展的她,与李巍“双向奔赴”,一起投身现代农业。1992年出生的张馨予,同样因李巍的“个人魅力”加盟万仓浩,成为从城市转战乡村的新农人。而李巍则对小伙伴们倾囊相授,将自己的想法、理念,第一时间分享给大家,让团队成员们不断成长。“魏姐所做的农业不一样,很时尚,符合现在年轻人的消费习惯和口味。”郭冰洋和张馨予这样评价,“这样的带头人,我们愿意跟她干!”

李巍的最美跨界,吸引了更多80后、90后扎根农村。

本报记者 查金辉 摄

