

海外名校求学十一载，他回鲅鱼圈卖葡萄

本报记者 白复海 文并摄

“想尝鲜的朋友，点开下方购物车，里面有尝鲜装，直接下单就行。库存够用，大家都能买到。”

葡萄大棚里绿意正浓。陈鑫穿着印有“鲅鱼圈葡萄”大字以及“辽宁这么美 周末来东北”等辽宁文旅宣传语的亮黄色马甲，坐在镜头前，盯着网友留言，不时互动回应。

眼前这个在大棚里讲解葡萄的年轻人，有着一段特殊经历：留美11年，是毕业于世界名校的硕士研究生。

他为何放弃无数人向往的精英赛道，回到家乡的田间地头种葡萄？这个年轻人到底怎么想的？

答案，就藏在这片郁郁葱葱的葡萄藤里。

世界名校毕业，却总想“回家务农”

生于1998年的陈鑫13岁赴美求学，一待就是11年。

“我清晰记得初三那年，距离我14岁生日还有不到两个月，父亲把我送上了飞往洛杉矶的飞机，说让我出去‘见见世面’。”陈鑫回忆。

在美国，陈鑫本科考入加州大学洛杉矶分校(UCLA)，主修经济学，该校位列全美公立大学第一名；研究生就读于专业全球排名第五的南加州大学马歇尔商学院全球供应链管理专业。按照家人的设想，他毕业后会留在美国，成为一名职场金领。

可早在赴美之初，陈鑫就有回国发展的念头。大学接触经济学后，他更是坚定了回乡接手家族葡萄园的想法。

“从经济学视角看，农业是中国未来极具潜力、不可替代的核心赛道。国家高度重视粮食安全，国民消费升级，让高端品牌农业迎来更大机遇。”在陈鑫看来，当前国内高端水果市场，大量份额被进口产品占据，国内品牌尚未站稳脚跟。实际上，国内并不缺少优质水果产区，缺的是标准化种植、品牌化运营、市场化思维，而他在国外学到的，正是这些。

陈鑫“回家务农”的想法，也得到了妻子的支持。两人在美国留学期

内容提要

陈鑫留美11年，毕业于专业全球排名第五的南加州大学马歇尔商学院全球供应链管理专业。2025年初，他放弃海外读博机会，回到家乡营口鲅鱼圈，从父亲手中接过500亩葡萄园，化身新农人，种起售价128元一串(约1.8斤)的高端“妮娜皇后”葡萄，以自媒体破局传统销售瓶颈，打造地域葡萄品牌。这位28岁的95后海归，正用国际化视野，为家乡农产品探索全新发展路径。

间相识，彼此志同道合，由此萌生回家乡创业的想法。陈鑫决定回东北老家，她也义无反顾跟着回来了。

“我老开我爱人的玩笑，留美女硕士、深圳‘拆二代’，咋了？不也在这种葡萄呢吗？”陈鑫坦言，有时候他会觉得，自己或许打乱了爱人原本的人生轨迹，“以她的学历，本应该在写字楼里吹空调，却被我拉到地头吹热风。我时常跟她说，一定会越来越好，可说实话，我自己都不知道是什么时候。”

面对他的愧疚，爱人的回答令他动容：“我跟你回来，是因为你想做的事情，我也想。”

大学期间，陈鑫每个假期都会飞回营口，扎在葡萄园里，对接科研院所、搭建线上渠道、研究品种布局，逐渐参与葡萄园的经营。

看到陈鑫的决心，一直不太赞成陈鑫回来的父亲也答应把葡萄园交给他管理，只是依旧不看好：“你应该继续在美国读博。”

2024年初，陈鑫回国去了深圳。“我去深圳目的很明确，就是学习先进农业技术，看看能不能落地到家乡的葡萄园。”陈鑫说，回乡种葡萄的念头，他自始至终没有动摇。

陈鑫入职深圳一家智慧农业企业，系统学习智慧农业设备、物联网技术、线上平台运营。近一年的学习，他摸清了智慧农业的运作模式，也明白了一个道理：技术发展要因地制宜，要基于家乡土壤探索适配的发展模式。

2025年初，陈鑫果断离职，正式返乡接管父亲的葡萄园。

主播“陈三金”

回来后，陈鑫做的第一件事，就是注册抖音账号“陈三金”，化身新农

人主播，靠自媒体打开新销路，扩展知名度。

抖音里的“陈三金”和现实中的陈鑫，是截然不同的两个人。

“陈三金”性格张扬、表达夸张，以“海归富二代回乡种地”的人设吸引流量；陈鑫低调内敛、理性务实，整日扎在田间，钻研亩产管控、成本核算、渠道布局、品牌溢价。

“我在短视频平台打造人设，是为了让更多人关注到我们鲅鱼圈葡萄。”陈鑫说，他还专门定制印有“鲅鱼圈葡萄”广告语的黄色马甲，直播、参展全程穿着，全力推广家乡地域农产品品牌。

这种全新的营销方式，遭到父亲极力反对，认为他有失体面。

父亲曾问他：“咱们本地，有没有像你这样卖葡萄的网红？”陈鑫说没有。父亲又问：“那你凭什么叫自己能做成？”陈鑫反问：“那咱们本地，有留学十多年回来种葡萄的吗？也没有。所以别人做不成，不代表我做不成。”

早在2019年，陈鑫还在美国读书时，就预判了葡萄市场的发展走势。彼时“阳光玫瑰”风靡市场、价格走高，但他判断，随着种植面积不断扩大，这个品种未来势必价格跳水。于是，他提前布局稀缺高端品种“妮娜皇后”。

“‘阳光玫瑰’地域限制性不强，全国各地都能种植，后期市场大量供应，价格越来越低。‘妮娜皇后’全国仅有云贵川、辽南等少数区域能种出标准红果。我们辽南依托独有的纬度优势、临海湿度和优质土壤，是适配‘妮娜皇后’生长的黄金产区。”陈鑫介绍。

陈鑫葡萄园里种植的品质上乘的“妮娜皇后”分两个价位，88元一串



谈起葡萄园，陈鑫总有说不完的话。

葡萄藤蔓、玉米秸秆粉碎制作菌棒基质，既消纳农业废弃物、改良土壤，又实现葡萄和赤松茸一地双收。

他用“妮娜皇后”葡萄原汁酿酒，不掺水、无勾兑，是国内为数不多的“妮娜皇后”葡萄酒，直播间单瓶售价298元。

“100多块钱一串的葡萄拿来酿酒？”员工大多不理解。可陈鑫有自己的考量：“‘妮娜皇后’糖度能达到23度至25度，蜂蜜的糖度也才30度左右。所以‘妮娜皇后’酿成葡萄酒，口感特别清甜，果香浓郁，连不会喝酒的人都觉得好喝。”陈鑫相信，这份稀缺性能够打开市场。

创业路上有了更多底气

“妮娜皇后”葡萄酒刚推向市场，

广州归来，他在辽东山村种出一片药香

本报记者 白复海 文并摄

金秋十月，辽东群山层林尽染。抚顺新宾满族自治县大四平镇东升村的百亩药田顺着山坡铺展开来，威灵仙藤蔓泛黄，龙胆草籽粒饱满，空气里弥漫着淡淡药香。

田垄间，村民正弯腰采收苍术，把药株一筐筐搬到地头。村民任中芹一边操作采收设备，一边算起账：“今年苍术亩产大概4000斤，按每斤2.5元的收购价算，一亩地能卖到1万元。以前种玉米，一亩地只能卖1500元左右，现在种苍术，一亩地能增收8000多块钱。”

从过去的连片荒地到如今的百亩药香，为这片土地带来变化的人是吴金锋。

“雁归巢”引游子回乡

在外摸爬滚打14年，生于1985年的吴金锋换过好几份行当，一直在寻找长久稳定的事业方向。

2004年高中毕业后，19岁的吴金锋远赴青岛，投奔舅舅干外墙粉刷、高空吊绳作业，专挑危险但收入更高的活儿补贴家里。之后辗转新疆，和朋友合伙做门窗生意，在异乡摸爬滚打。

2016年，他看准商机南下广州，注册净水设备品牌，布局全国批发与线上线下销售。赶上行业风口，短短两年多，挣了100多万元。

可行业很快变天。大量从业者涌入市场，低价内卷、售后乱象频发，行业口碑越做越差。常年跑市场的吴金锋知道，这条路，走不长久了。

就在他思考如何转型时，老家传来消息。

2018年，新宾满族自治县推出“雁归巢”返乡创业政策，鼓励在外能人回乡兴业。东升村老党支部书记王振宝专门给他打电话，劝他回乡看看、回乡发展。

在外多年，见过世面的吴金锋没有一时冲动，而是很实际地算了笔账：“县里种植中药材有专项补贴，每亩地补贴300元。当时农村土地流转租金特别便宜，最低一亩地只要50元。政府补贴刚好能覆盖土地租金。

从青岛高空“蜘蛛人”，到两年收入百万元的广州净水设备商，吴金锋在外闯荡14年。2018年，他响应家乡抚顺新宾满族自治县“雁归巢”返乡创业政策，回到大四平镇东升村，从零起步，流转500多亩土地发展中药材种植。当选村党支部书记后，他带



秋收时节，吴金锋在药田间忙碌。

基本等于零成本种地。”

当时，吴金锋的叔叔在清原满族自治县专门种中药材，为了种地，要跑到50公里甚至100多公里外租地。吴金锋心想：人家跑大老远种地都能挣钱，自己守着家乡的土地，补贴、租金、人工三头都占优势，一定也能干成。

牵绊他的，还有割舍不下的家人。妻子留守家乡，孩子出生后他极少陪伴，年迈的父母也需人照料。广州房价高、物价贵，普通打工难以扎根。

“在外挣再多钱，也是漂泊，不如回家踏踏实实做一份实业。”几番思量，吴金锋下定决心：回乡，种药。

试种“最难药材”

返乡后，吴金锋的创业想法是，

领村民发展集体经济，清偿村里30余年历史欠款。如今，41岁的吴金锋作为“五方面人员”(乡镇事业编制人员、优秀村党组织书记、到村任职过的选调生、第一书记、驻村工作队员)被选拔进入乡镇党委班子，站上乡村振兴的新舞台。

大田，除一遍草要七八天甚至十几天。前期地块草除干净了，后面地块还没管护完，杂草又疯长出来，抢水抢肥、遮挡光照，直接影响药材长势。

第一年，先后除草的地块看不出明显差别；第二年，长势优劣便一目了然。吴金锋不断调整，慢慢摸索管护节奏，积攒种植经验，种植品类也从龙胆草，逐步拓展到威灵仙、苍术、升麻、桔梗等9类中药材。

3年后，他的基地整体收益20多万元，远比同村大多数农户种玉米收益更高，也让更多人看到：家乡的土地利用好，收益还是可观的。

“理旧账”赢得全村信任

几年的种植收益，村民看在眼里。2020年，吴金锋高票当选东升村党支部书记。

刚上任，两道难题就摆在他面前：村里三组、四组多年土路泥泞难行，春耕秋收运输不便；更棘手的是，村里积压着30多年的陈年旧账，村集体无力清偿，村民怨气深、信任弱。

不少村民直言：“几任书记都解决不了，我凭啥信你能解决？”

吴金锋坦诚承诺：“大家信我一次，给我几年时间，我发展集体经济，一定把欠款还清。”

他从民生实事入手，抢抓高标准农田建设机遇，争取项目落地，彻底硬化村组土路。2021年，他又争取到壮大村集体经济专项资金，集中流转120亩连片土地，推广成熟的粮药套种模式。

可村民依旧顾虑重重，不愿把土地交给集体。村“两委”全员上阵，老党员、老干部带头示范。吴金锋主动拿出自家和父亲的土地参与置换调配，保证每户村民有地可种、有收益可拿。

产业落地后，他毫无保留，把自己多年摸索的全套种植技术、管护经验、销售渠道，全部传授给村民。

有人问他，不怕村民们学会了抢生意？他看得很通透：“咱们本地药材市场大、销路广，根本不存在竞争。大家一起种、一起富，村子才能真正变好。”

2024年6月，村集体药材丰收，全部通过辽宁省农村产权交易平台公开销售，总销售额114.6万元，除去各项成本，净利润494258.4元。

“494258.4”这个数字，吴金锋脱口而出记得很准。记者好奇：“怎么记得这么清楚？”

“这是我对村民的承诺，怎么可能忘？”他表示。

吴金锋极其看重承诺，也身体力行地兑现了。2025年1月，东升村一次性清偿37万元历史旧账，惠及全村272户村民。所有账目全程公开、依规公示，清清楚楚、一目了然。

村里拿出红利回馈乡亲，每户发放米面，支持土地流转、参与务工的村民额外发放食用油。

现场，一袋袋米面摆成垛，村民拿着泛黄、搁置多年的欠条排队签字领钱。有村民攥着刚结清的欠条，看了又看，感慨道：“30多年的老账，真让他给还上了！”

自此，村民的态度彻底逆转。

2026年村集体扩种，部分土地需要重新流转。不同的是，这次不再需要村干部轮番上门劝说，而是村民主动签约，土地租金也从每亩500元涨到700元。如今，本村、邻村共有30多户跟着种药材，每户年均增收两三万元。

2026年，作为“五方面人员”，吴金锋当选大四平镇党委委员。

“新岗位、新平台，能服务全镇、带动各村、帮扶更多返乡青年、盘活更多乡村资源。”站上新平台，他的视野也更开阔。

从广州经商、回乡种药，到守村兴业、履职乡镇，吴金锋的每一步，都跟着家乡的政策与变化走。“以前，我只想把一个村的种地好、把一群村民带富；现在，我想依托全镇资源，让更多年轻人愿意回来、留得下来、干得出来。”他说。