

近年来,农业农村发展的外部环境和内在动力发生深刻变化,市农办组织实施新型农业经营主体轮训工程。我市一批有想法、善经营的职业农民在转型升级浪潮中抢占先机,勇立潮头,走出一条农业新型发展道路。层出不穷的新主体催生了农业新业态、新技术、新模式,本期我们遴选了五位在创业创新上有代表性的职业农民。他们中,有以匠人之心九破“农业吉尼斯”纪录的稻作高手,有从研究机构里出来投身商海的畜禽专家,有学成归国打造国内最大海鲜B2B交易平台的青年才俊,有从企业高管到扎根家乡田野的农场CEO,有接手家族产业后创新发展的“慈溪鹅娘”。把他们的创业故事和成功心得分享给大家,希望我市能涌现出更多的新型职业农民,在乡村振兴的大潮中一显身手。

新型职业农民, 引领产业创新 带动乡亲致富

本报记者 何峰 通讯员 丁世恩

叶 宁

打造全国最大海鲜 B2B 交易平台

上周六,叶宁代表“海上鲜”捧回“2017 创业黑马百强”的奖杯,这是我市唯一获此殊荣的项目。“装了‘海上鲜’手机客户端,鱼刚捕捞上来,就能发布出售信息,可以卖个好价钱。”船老大陈军海说出了“海上鲜”获奖的“秘密”。

叶宁 2007 年赴德留学,用 4 年时间修完了 6 年的学业。回国后,叶宁的塑料生意虽然顺风顺水,但那几年风起云涌的互联网大潮,“挠”得他“心痒痒”。

出生在宁波的叶宁发现,渔民每次出海需要一个月左右时间,茫茫大海上没有网络,海事卫星提供的服务又极其昂贵。叶宁瞄准海上互联网这一空白,历时一年开发出“海上 WiFi”通信终端和 APP,利用北斗卫星导航系统,使渔民在没有手机信号的情况下依然可以和岸上的家人、朋友通信,而且可以免费使用。在

2014 年的宁波鼓楼人才峰会中,该项目被奉化创投基金看中。2015 年 2 月,叶宁在奉化成立了宁波海上鲜信息技术有限公司。

“解决出海捕鱼‘失联’后,我发现传统鱼货交易存在信息不对称、价格不透明、中间环节多等弊端,非常适合用互联网的方式加以改造提升。”经过一段时间的运营,“海上鲜”进军海鲜互联网撮合交易,成为国内首家“北斗+互联网+渔业”的电商平台。

“用互联网连接捕捞销售全过程,降低买卖双方的贸易成本和时间成本。”叶宁从交易环节入手,利用互联网模式开展撮合交易、自营(代销代购)、仓储质押、供应链金融及大数据服务。

回忆创业初期,叶宁说那时候既当 CEO,又当技术员、销售员,平均每天工作 16 个小时以上。功夫不负有心



图为位于鄞江的迦德庄园。广大乡村已成为创业创新的“热土”。(何峰 摄)



人,经过两年多的努力,我市 60% 多的渔船已经安装了“海上鲜”系统。同时,“海上鲜”在全国成立了 12 个办事处,今年平台交易额将突破 20 亿元,有望成为全国最大的海鲜 B2B 交易平台。

崭新的模式和美好的前景,引来风投的青睐。短短两年时间,“海上鲜”已经完成 3 轮累计近亿元的融资,股东包括国内多家基金公司和 3 家上市公司。叶宁表示,下一步将在周边省市继续布点,同时不断升级系统功能,打通仓储、物流、供应链金融等服务,构建海鲜交易的生态系统和交易闭环。



何峰 摄

许 跃 进

连破“农业吉尼斯”纪录的种粮大户

“打破纪录没那么难,只要用心、专注,不断学习摸索,高产是水到渠成的事情。”在海曙区洞桥镇,笔者见到种粮大户许跃进时,他正在检修设备。他在 7 年时间里创造了 9 项浙江农业吉尼斯纪录,被当地农民称为“农业吉尼斯狂人”。

许跃进早年经营农资商店,当时一些农民种粮亏本,经常到他店里赊账买农资。“我就不信种粮没赚钱!”1998 年,许跃进承包了 360 亩农田。从此,他一头扎进稻田里,每天早出晚归“伺候”水稻。那一年,许跃进种植的单季晚稻平均亩产 600 多公斤,比周边农户高出 100 公斤左右。

“谁的产量高,谁就是我赶超的目标。”农技站组织的种粮大户现场交流会,许跃进雷打不动地参加;市区两级举办的粮食高产培训活动,他一次不落。听说镇海、宁海等地一些

种粮大户产量很高,他就跑去“取经”。

经过多年的摸索和试验,2008 年,许跃进终于刷新单季晚稻单产和百亩示范方亩产两项浙江农业吉尼斯纪录。2012 年 9 月下旬,“杂交水稻之父”袁隆平百亩试验田亩产首次突破 900 公斤。不久,这个纪录被许跃进打破,在国家农业部组织的验收中,他种植的“甬优 12”百亩示范方平均亩产达 963.65 公斤。

“高产没有止境,和别人较劲,也是和自己较劲。”许跃进指着 9 本浙江农业吉尼斯证书对笔者说。在粮食种植上连续取得骄人成绩,他获得“全国优秀种粮大户”“全国种粮售粮大户”等荣誉称号。“农业吉尼斯狂人”的故事不脛而走,众多高校和科研院所许跃进的承包田里设立了基地,扬州大学每年派 3 名研究生常驻这里学艺、试验。

新闻背景

我市实施新型农业经营主体轮训工程

近年来,我市以支持农业供给侧结构性改革为主线,围绕现代农业产业升级、美丽乡村建设、农民增收,精准推进农村实用人才的系统化培育,分类分批实施新型农业经营主体轮训工程,在增强人才驱动、激发农业农村发展动能方面成效明显。截至 11 月 20

日,今年全市已完成各类农民培训 6.8 万人次,其中农村实用人才培训 1.5 万人,新增农村实用人才 6530 人,培育了一批农业农村发展急需的复合型人才。

市农办相关负责人表示,下一步,将着眼于提高培训的针对性和实效性,大力推进专

业化、精细化培训,提升新型农业经营主体的经营、管理、创新等方面的能力。同时,结合全面实施乡村振兴战略,加大农旅融合、青创农场、农村电商、绿色农业等专业化培训项目,开展中高级新型职业农民、现代农业领军人才等中高层次的培训项目。

本版照片除署名外,由受访者提供

黄 开 明

从企业高管到扎根田野的农场 CEO

“我一直都是田野的孩子。”黄开明这样说他与农业的不解之缘。2010 年,大学毕业 6 年的他在江苏一家企业担任厂长兼总工,当时不满 30 岁的他年薪 40 多万元,是同龄人羡慕的对象。虽然事业蒸蒸日上,但“儿时泥土的芬芳”却让他坚定地回乡创业。2014 年 5 月,黄开明放弃了报酬丰厚的工作,回乡创建象山开明家庭农场,种植水稻和柑橘。

“科学技术是第一生产力”,黄开明始终坚信必须用科学的理念、先进的设备来“改造”传统农业。他主动与市农科院对接,先后引进甬优系列、甬仙、雪珍等水稻良种和一系列先进的农业机械装备。2014 年 8 月,针对粮食生产植保与施肥作业环节劳动

力短缺的问题,黄开明大胆引进无人植保飞机,并联合县内 5 家规模较大的合作社,成立了浙江省首家无人植保飞机作业服务公司——象山春翔农机作业服务有限公司。

“学无止境,走出去能开阔眼界,结交新朋友,发现新商机。”黄开明频繁外出学习考察,成为他事业蒸蒸日上的阶梯。2016 年 10 月,他被推荐参加宁波市现代农业领军人才培训;2017 年 6 月,参加了由市农办组织的宁波市农旅融合发展赴台培训班。

2015 年 10 月,经象山县农林局推荐,黄开明赴日本研修 3 个月的农业技术。回国后,黄开明在 2016 年 9 月组织成立了象山县柑橘产业联盟并当选为第一届理

事长,通过品牌策划和参加展示展销等,打造象山“红美人”柑橘等品牌,取得了显著的经济效益。

“我们的父辈终会老去,以后谁来种地?”黄开明经常这样问自己。在他看来,提高农业的科技含量,推进农业机械化、智能化、生态化是必由之路。如今,他的理想正在农场的不断进步中慢慢变为现实,而他也在“科技农民”这条路上越走越顺。



鲁 华 芳

独辟蹊径的电商“鹅娘”

鲁华芳毕业于浙江科技大学国际贸易专业,2009 年和丈夫回到慈溪,“接班”婆婆创办的旺圣鹅产品有限公司。

当时公司的主打品种是大白鹅,养殖这个品种的农户非常多,竞争激烈,一旦遇上疫情,甚至可能血本无归。鲁华芳一心投入鹅场养殖工作,但收效甚微。“只有独辟蹊径,才能摆脱尴尬局面,找到蓝海市场。”鲁华芳在四处调研后,把目标转向了法式鹅肝,准备将这种高贵美食搬上老百姓的餐桌。2005 年,全家人商量决定,把所有的大白鹅替换成法国的朗德鹅苗,专做法式鹅肥肝。

起初,鲁华芳只是在线下推销法式鹅肝,虽然产品的口碑不错,但受地域局限,销量增长缓慢。2011 年年初的一个展销会上,一位客户看到他们的产品表

达了购买意愿,并问他们是否有网店。这句话点醒了鲁华芳,当年 3 月份他们就在淘宝上开了一家鹅肝专卖店。

初涉电商,鲁华芳事事亲为,常常忙到凌晨一两点钟。为满足客户的不同需求,他们将养殖场的小鹅、中鹅和大鹅分开养,养到 4 至 5 个月后取肝。他们还根据顾客的不同口味,对鹅肝进行差别化烹饪,甚至连酱汁都分了好几种,做到私人化定制服务。

天道酬勤!一路攀升的成交纪录坚定了她网上销售的信心。鲁华芳自豪地说:“现在我们的店铺用什么宣传语,其他店铺就跟风,很多顾客问我怎么保证熟食的质量,我就回他们一句话,我做的鹅肝能让自己的两个孩子放心吃。”现在,鲁华芳的淘宝店客户“回头率”在 30% 以上。



目前,公司发展态势良好,今年的销售额有望比去年翻一番,其中电商占了三分之一。公司生意红火火火,鲁华芳被人称为“慈溪鹅娘”。

谈到农产品电商,鲁华芳有自己的心得,“电商一定要有实体做支撑,尤其是做生鲜熟食,要打造自己的品牌,长期积累的口碑很重要。”99% 的产品好评率,让她越来越坚定,最好的传播介质其实正是产品本身。下一步,她计划继续开发新产品,同时拓展网销渠道,让法式鹅肝进入千家万户。

于 波

用科技改变传统的养鸭人

笔者见到身着蓝色工作服的于波时,他正在仔细观察鸭子进食,今年是这位畜禽专家在宁波创业的第 10 个年头。

于波从扬州大学研究生毕业后,加入了浙江省农科院首席专家卢立志课题组,进行“鸭的早熟与高产基因研究”。一次偶然的机会,于波听说原镇海江南家禽育种有限公司王应龙经理寻找企业接班人,便有了跳入“农门”的想法。此举遭到家人的强烈反对,但此时的于波“一根筋搭在了农村”。他认定“农村大有可为”,自己的专业技能一定能在养殖场有用武之地。

“只有创新养殖方法,才能提高养殖利润,加快现代畜牧业发展。”这是于波一直以来的理

念,也是他努力的目标。2008 年开始承包镇海江南家禽育种有限公司后,于波一心扑在公司上,几乎放弃了所有的假期。

接手公司后,于波进行了大刀阔斧的改造。看到鸭舍陈旧,于波打造全封闭式现代化鸭舍,改善种鸭的生长环境,从而降低发病率,增加产蛋量;2010 年,于波研制出自动化刮粪装置,在鸭舍地面建起了粪槽;2014 年,于波开发出绿色生态养殖模式,完成了养殖污水处理工程,实现蛋鸭养殖零排放;2015 年全市水禽早养技术现场会在江南家禽育种有限公司举行,于波探索出的绿色生态养殖模式得到推广。

“养鸡场里的废弃物,是种植业的‘宝贝’。”于波在镇海区

骆驼街道流转土地 530 余亩,探索新型种养结合生态农业模式,年产优质稻谷 300 吨。于波还以此为基础,继续深入研究新型农牧共作的生态循环种养模式。

“一人富不是富”。于波主动带动周边种养殖户进行农作转型,积极宣传开展生态循环农业的必要性,输出生态养殖技术,推动周边农业的科学化、现代化、实用化,促进种植户、养殖户增产增收。

