宁海一市：海塘产业链串起致富路

构建『党建+工坊』工作机制

养殖户在鱼塘捕捞水产品。（孙吉晶 蒋攀 摄）

“在家门口晒海苔、排虾干就能挣钱，对我这个年纪的人来说很满足了！”叶嫦娥是宁海一市镇前岙村村民，今年56岁，平时在家除了帮子女照看小孩，还能通过加工海产品赚钱补贴家用。

在前岙村，像叶大姐这样的村民不在少数，她们在“共富工坊”的产业链中发挥着自己的作用，每年海鲜捕捞上市季节，平均每天有200元左右的收入。

“我们不仅为养殖户提供技能培训，也为村里有劳动能力和致富意愿的低保户、低收入群体提供就业岗位，比如海鲜清洗、分拣、装罐、打包等，让他们实现在家门口创收致富。”前岙村党支部书记陈刚满说。

记 者 **孙吉晶**
通讯员 **吕玫瑶**
宁海县委报道组 **蒋攀**

组织聚合

近日，在前岙村珍鲜海味共富工坊车间，一群青年人在直播镜头前吆喝，海鲜干货、海鲜卤味、海味零食……平台上不断接到客户的订单。

珍鲜海味“共富工坊”以党建联建为纽带，依托当地海山丰水产专业合作社的平台，由村民、企业等多方参与，因地制宜、因产制宜打造而成。

近年来，一市镇通过创新整合党建优势资源，按产业、分片区组建起珍鲜海味渔业党建联建、鲜甜山珍农业党建联建和旗门港湾共富党建联建平台。

按照“地域相邻、资源互补、产业集聚”原则，珍鲜海味渔业党建联建以前岙村为牵头单位，联合白岐村、锦绣村两个村党支部和1个工业联合党支部，与4家高等院校、12家指导单位、7类产业链组织合作共建，形成全覆盖、广吸纳的党建联建组织运行体系。“‘党建联建’帮我们统筹人力、资金和资源，实现成员间‘抱团发展、资源共享、发展共促’。”党建联建成员、海山丰水产专业合作社技术人员叶可赞说。

今年，叶可赞养殖的东岙蚌、青蟹等水产品长势良好，却碰上销售渠道受阻，出货量少。党建联建组织联系引进市场上有实力的经销商直接到塘里收购本地的小海鲜，光青蟹就推销了1000公斤，销售难题得以破解。

依托山海资源优势和特色产业基础，一市镇还积极探索标准化养殖和能人帮带共富模式，今年提前实现年经营性收入30万元以下建制村“消薄清零”，全镇50万元以上建制村数量占比达到55.6%。

技培助业

珍鲜海味共富工坊的建设，改变了传统“低小散”养殖格局，提升了产品附加值和品牌影响力。

据介绍，工坊占地面积8000平方米，内设共富车间、电商直播基地、工厂化蟹公寓、青蟹产研示范塘等功能区，以青蟹、活虾、贝类等海产品为主打产品，延伸吸纳产业链上下游组织和平台，集来料加工、就业保障、品牌带动、电商直播、农旅等功能特点于一体，构建起一条海塘产业链。

陈刚满表示，珍鲜海味共富工坊的共富车间，主要提供技术培训、设备使用和就业保障三大服务，其中的共富学堂是日常开展技术培训的场地。

共富工坊推行导师带徒、组团结亲机制，并定期邀请宁波大学海洋学院、浙江万里学院、县农业农村局等合作院校和指导单位的专家、教授为当地的养殖户提供养殖业知识技能等培训，采用“集中培训+田间课堂”“线上+线下”模式，把产业带头人、技术土专家、市场大咖、优秀乡贤等骨干力量送入“塘间塘头”，提高群众致富本领。

今年以来，共富车间累计开展各项技能培训11次，参加人员524人次。此外，产品展陈区摆放着的海鲜干货、海鲜卤味、海味零食等产品，都是以本地养殖户养殖、捕捞上来的海鲜为原材料，在共富车间加工以后，以“蟹大人”品牌统一包装、销售和推广。

截至目前，珍鲜海味共富工坊已累计为养殖户创收超过4600万元，带动就业100余人、人均年增收15000元左右、前岙村集体年均增收20余万元。珍鲜海味渔业党建联建今年获评首批市级党建联建典型案例。

双线融合

在工坊的初加工区，可以看到几台烤虾干的烘干机，平均一天可加工1万公斤活虾。养殖户叶德波说，通过品牌化运营和电商直播销售，这些烘烤成的虾干进一步促进了养殖户增收。

共富工坊则利用互联网渠道，搭建起珍鲜海味电商直播基地，打造“基地+线下门店+电商平台”的供销体系，实现由市场批发、水产代售向新零售商、电商直播、社区团购等新型销售模式转变，同时提供电商直播培训、直播带货、生鲜品牌推广、线下门店打造等服务。

据悉，珍鲜海味电商直播基地于2015年打造完成，实行“客户下单—基地出单—工坊做单—联建单位送单”的运营模式，提供了强大的供应链支撑体系。自运行以来，基地已累计挖掘培育本地优秀农创客32人，积极对接“盒马鲜生”“百果园”等各大电商社群平台，每年助力农户销售白枇杷、青蟹、小海鲜等时令生鲜农产品超过3000吨，为种植养殖户创收超过500万元，新增近百个就业岗位。

产业耦合

近年来，一市镇共富工坊积极促进农业与文化、民宿、餐饮、休闲观光等业态融合发展，形成“农业+”多业态发展格局，带动农业增效和农民增收，增强村集体“造血”功能和发展后劲。

目前，格桑花海、文化广场、渔家艺苑等一批农文旅融合项目已完成建设，未来海塘、望海渔廊等规划项目正在推进建设中。

在全域自建房综合整治大行动中，前岙村坚持传承“拆老建新”一户一宅模式，共拆除、回收四批次53户村民的宅基地，同时充分挖掘海塘景观、民俗文化、农特产品等优势资源，推动“农业+”多业态发展。

一市镇相关负责人表示，共富工坊还将结合民俗“吃馏”、“宁海白”枇杷节、青蟹节等重大节庆，植入体验式养殖、观光式游览、一站式食宿等三产产业，实现共同富裕。

村民在晒海苔。（孙吉晶 吕玫瑶 摄）

基层治理创新

农创客

杨玉儿：“半路出家”育强“多肉经济”

记 者 **陈朝霞**
通讯员 **崔 宁 夏 晶**

万余平方米的种植园，大棚内温暖如春，上万盆形态、颜色各异的景天科多肉植物长势喜人，构成一幅充满童趣的梦幻画面。

初冬时节，走进位于海曙区石碶街道西杨村的七月花卉种植园，主人杨玉儿正笑容满面地对着手机镜头做直播，她热情地与粉丝互动，展示自己培植的各类多肉产品，细心地介绍其生长特性。

39岁的杨玉儿原本从事外贸行业，8年前投身多肉植物培植。她说，这既源于自己的爱好，同时也是瞄准了这个行业的发展前景。

多肉植物因其品种丰富、造型奇趣、较易养活等特性，近年来备受种花爱好者们的青睐，成为不少市民点缀家居的选择，由此也带动了这一产业的蓬勃发展。

“20年前，我就喜欢多肉植物，积累了不少种植经验。加上8年前孩子刚上小学，而先生也是从事外贸行业，工作繁忙，于是我索性辞职创业，将自己的爱好变成事业。”杨玉儿回忆。

多年的“摸爬滚打”，杨玉儿对多肉植物的种植要点如数家珍：“梅雨季节空气湿度高，浇水不能太频繁；入夏前要做好虫害和病菌预防工作，并适当断水；入秋时第一次浇水也很关键，要适量浇水先‘润润’，之后循序渐进增加浇水量，可避免多肉植物因‘喝’太饱而溃烂。”而这段时间，为让多肉植物的生长状态更好，杨玉儿忙着给多肉植物清理枯叶以及开展翻盆等工作。

虽是“半路出家”，杨玉儿的多肉植物培植事业做得有声有色。随着近年来越来越多种植户涌入这一市场，竞争愈加激烈，对此，杨玉儿有了新的思考和行动：“就如制造企业不断推出新技术、新产品一样，多肉植物培植行业也应不断在培植和销售模式上推陈出新，这样才能在市场上站稳脚跟。”

为此，杨玉儿悉心培育了不少新品种。“瓦苇属（十二卷属）品类是自己培植的新品种之一，寿系列则是杂交而来，虽然外形与母本没有太大区别，但仔细观察能发现细节的不同，比如条纹不一样，肉瓣更加晶莹剔透，品相更佳，这也提升了其市场价值。”杨玉儿介绍。

另一方面，杨玉儿还积极借助直播带货扩充“粉丝”数量，助力拓宽种植园的多肉销售渠道。目前，她的种植园年产10万余盆多肉植物，亩均经济效益10万余元。

创业的途中，杨玉儿也积极为周边农户“搭把手”。有几户周边农户看见杨玉儿在多肉植物培植方面颇为成功，主动上门请教，热心的杨玉儿二话不说，详细传授培植要点，还为部分留守妇女提供灵活就业岗位，助力农户增收。

杨玉儿在直播中。（陈朝霞 崔宁 摄）

王小方：于“手缝万针”中弘扬红帮文化

记者 **余建文**

11月中旬，奉化国家级非遗代表性项目“红帮裁缝技艺”亮相2022“三品”全国行高峰会和2022宁波时尚节。奉化红帮裁缝技艺代表性传承人王小方展示了手工制作的“光壳”西服、旗袍和红帮文创产品等，现场表演了涵盖“四功”“十六字诀”的红帮裁缝核心制衣技艺，赢得了嘉宾的交口称赞。

日前，记者来到位于溪口的王兴昌呢绒洋服店，见到了王小方。古色古香的铺子里，王小方正在设计新国潮元素童装，“这是我们制作的虎头帽、虎头鞋、小孩肚兜等产品，将手工刺绣与传统服装工艺相结合，非常精美，可作为很好的文创礼品”。

今年40岁的王小方是奉化最年轻的红帮裁缝传承人。因为家境贫寒，他16岁初中毕业后便进了服装厂当学徒。在工厂干了几年，掌握了流水线式制衣工艺后，王小方萌生了当裁缝大师的念头。他远赴上海，想拜当时名盛一时的红帮裁缝第五代传承人吴经熊为师。经过前后三次拜师，他的执著精神和对西服制作技艺的热爱，打动了吴经熊，被收为“关门弟子”。

王小方天生是当裁缝的料，悟性高，在吴老的指导下，短短3个月便能独立制作西装。“红帮裁缝技艺之所以能传承100多年，关键在于精研，每一件西服都要用心去做。”王小方说，纯手工缝制一套西服，有130多道工序、上万针，手上的每个动作要不差毫厘，前后要花一个月左右时间，犹如雕琢一件艺术品。

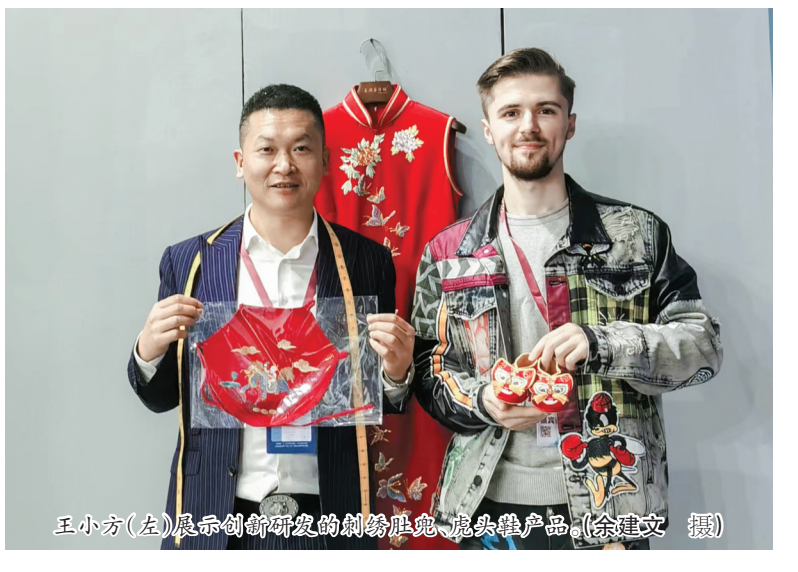
自从走上裁缝这条路，王小方从未中断过练习。在一针一线的细细缝制中，他练得手指变形，技艺飞速提升，练就了“目测裁衣”的本事，从打版、缝制到最后成衣，所有工序“一手落”。28岁时，王小方成为奉化一家服装企业的技术总监，一年内设计了800个服装版式，令同行啧啧称奇。出人意料的是，在事业风生水起之时，30岁的王小方辞去了高薪职位，创办了王兴昌呢绒洋服店，转向了服装定制。

“服装的潮流变化很快，加上人的体型也在改变，原来的西装品牌标准体系已经不适用了。”在王小方看来，西服定制是未来发展趋势，为顾客量体制衣，既是传承红帮裁缝的传统，更是与时俱进，在守正中创新。

王小方召集了七八名手艺精湛的老师傅，守护传统的缝制技艺，同时和上海、杭州、温州等地的设计师团队开展长期合作，在服饰的风格、面料、细节表现等方面推陈出新，使西服、旗袍样式新颖多变。有些定制西服的高级面料需从英国订购，采购量少、成本高，为了做出一件完美的西服，王小方不惜工本，精益求精。

王小方洋服店的客人很多来自杭州、上海等地，受疫情影响，这几年订单少了，今年店里的定制西服总数不到200套。对此，王小方并不气馁，他一方面坚守阵地，一方面与奉化区文旅集团合作，注入新国潮元素，开发出多款具有溪口特色的文创产品，想方设法拓展红帮服装的产业链，王兴昌呢绒洋服店还被评为奉化区十大旅游购物场所。

王小方说，他收了好几个徒弟，红帮裁缝技艺不愁后继无人。他还给自己定了个“小目标”，想联合一些专家学者，对奉化红帮发展、演进史进行系统梳理和研究，形成专著，进一步扩大红帮文化的影响力，“我虽然文化不高，但这是我作为红帮技艺传承人应该做的分内事”。


王小方（左）展示创新研发的刺绣肚兜、虎头鞋产品。（余建文 摄）

寻找匠人