

创立田园综合体带动当地村民增收近3000万元 林福荣：化“金点子”为村民增收“金钥匙”

他，原本有一份令人羡慕的高薪工作，却主动放弃，选择做一名农创客，创建了温州首个田园综合体创意园——九城印象田园综合体创意园。他，就是温州九城印象农业发展有限公司董事长、温州市农创客发展联合会会长林福荣。在乡村振兴的大舞台上，林福荣找到了自己的人生新坐标，为更多农村创业青年搭建平台，让周边农户在家门口实现增收致富。

返乡创业深耕田园

“好好的办公室不坐，为啥要回到乡下务农？”这是林福荣辞职以来被问过最多的问题。看着大棚内的累累硕果和日渐完善的配套设施，更加坚定了林福荣在乡村大干一番的信心和决心。

来自平阳的“80后”林福荣，曾是深圳一家企业高管，出入高档写字楼，拿着高薪。

2016年12月，在外发展的林福荣毅然放弃高薪，回归农业。对此，林福荣说自己有着浓郁的乡村情结，他的人生梦想就是面朝田野，春暖花开，喝着咖啡，看着自己的一个个点子成为当地村民增收致富的好项目。

如今，梦想正一步步照进现实。回到家鄉的林福荣，在城乡接合区域——平陽城東新區建設田園綜合體，一個讓市民假日放鬆的好去處。

田園綜合體能做什么？如何讓老百姓流連忘返，避免同質化競爭？在深圳文化創意與培訓行業打拚多年的林福榮，經過多方考察後，決定不走尋常路，設置了新的運營方式。他將九城印象的運營實行投資權與經營權分開，在基礎的農業板塊，開展果疏、苗木的種植配送，開辦青少年體驗式田園教育、親子互動活動等，並引入契合的投資創意項目，形成利益共同體，實現產業合作聯盟。

休閒旅遊和農業生產有機結合是該園區的一大特色。通過打造集綠色農產品種植、有機食品加工銷售、水果採摘等

服務於一體的高端果疏種植基地，九城印象田園綜合體創意園幫助當地提高了旅遊服務，增加了農民收入。目前，該園區已形成150畝的水果基地，有桑葚、紅心柚、“紅美人”等水果，一年四季都有水果採摘。

此外，通過孵化創業型項目的功能，該園區還有占地50畝的賽鴿馴化基地，年可孵化3000羽高品質賽鴿；占地50畝的蚯蚓養殖基地，可年產8000噸精品蚯蚓、1.5萬噸蚯蚓肥；占地200畝的花卉苗圃基地，有1000余个品種……這些項目依托基地已形成完整的生態循環系統。

園區還將重點打造科技農業項目，聯合平陽縣40余个蔬菜大戶基地，以“訂單農業”的方式帶動無公害蔬菜生產基地發展，實行育農“1314”模式，建設集農產品分揀、淨菜生產流水線、全自動氣調包裝、檢測中心、冷鏈儲運於一體的農產品初加工中心。

獨樹一幟的經營理念，彰顯著林福榮多年打拚沉澱下來的眼界和市場意識。

延伸链条同奔共富

感受田園自然風光、體驗親手採摘樂趣、品嘗新鮮時令果疏，如今的九城印象正成為附近市民休閒觀光的好去處。

作為平陽當地農創客隊伍里的“領頭雁”，林福榮坦言創業無止境，希望通過項目運營，把農村土地的价值提升起來，讓更多農民富起來。

九城印象不失時機辦起了平陽縣紅橋匯果疏種植專業合作社，這是一家集綠色農產品種植、有機食品加工銷售、水果採摘等服務於一體的高端果疏種植基



地。項目負責人繆茂程說，基地並不是坐等客戶上門，而是通過活動策劃、直播和客戶引流，讓主推的水果採摘和農家樂十分火爆，大大提升了九城印象的影響力。

“採摘遊”不僅為遊客提供出遊好去處，其產生的效益更讓農戶歡欣鼓舞。該創意園實現年產值3000萬元，累計助農增收30%以上。推動當地農戶就業80余人，臨時用工800余人，帶動農戶創收2700萬元。

“做農業不可能一勞永逸，必須時刻盯牢市場需求，及時調整經營策略方能越辦越好。”在做大做強現有農業產業鏈的同時，林福榮還熱心於創業青年的共同進步與成長。近年來，越來越多有知識、有才能的青年人返鄉創業，用新的營銷手法、生產模式讓傳統的農業生產生活方式悄然發生變化。他在擔任溫州大學瓊江學院創業導師時，除了言傳身教外，還為大學生返鄉創業排忧解难。他還以校企合作項目的方式，打造大學生返鄉創業孵化基地，形成農村創業青年聚集地。

林福榮稱自己是幸運的，他通過建設田園綜合體創意園，不僅找到了人生新坐標，還幫助當地農民實現了增收，助力更多農村青年實現創業夢想。他希望未來能為家鄉發展創造更多可能性。

李中 綽子

开直播 做电商

杨军昌：用短视频打开农村发展一扇窗

先用鉛筆在牆上畫出面部輪廓，再用藍色、綠色的顏料畫出藍天和禾苗，用滾筒快速抹開……近日，在抖音視頻平台，一條以“國土無雙”為主題的鄉村牆繪視頻收到近百萬點贊。

創作者楊軍昌是新昌縣回山鎮農民，學過美術，做過木工、電工、泥工，如今則是網紅達人，擁有483.5萬粉絲，其中有不少粉絲想拜他為師，學牆繪、拍視頻。

一個普通農民如何成就網紅？身份的轉變，給他帶來了什麼？近日，筆者來到新昌縣澄潭街道宋家村楊軍昌家，近距離了解這位農創客。

才艺有了用武之地

“等一下，這個角度好像不太對，再來一遍。”中午11時，在新昌縣澄潭街道宋家村的華興桑葉合作社，楊軍昌和妻子宋蘭英以及2個小伙子正在拍視頻。

楊軍昌，170厘米的個頭，一手插

進褲兜里，側身站立，一邊說着台詞，一邊琢磨着動作是否到位。一句話的台詞，反復拍攝了好幾遍。

“我自編自導自演。”楊軍昌自信地說，只要肯鉅研，沒有弄不明白的。

5年前，楊軍昌開始學拍視頻，並試着在网上賣水果，但視頻沒有吸引住粉絲，根本沒銷量。楊軍昌反復琢磨，覺得唯一的辦法是提高視頻質量。他就地取材作畫、做木工，並把這個過程拍下來，編輯後再配上《稻香》《他會魔法吧》等網絡熱門歌曲。視頻上傳平台後，果然收獲了好評，人氣漸漸旺起來。後來，楊軍昌的視頻作品越來越受歡迎，尤其是他拍的鄉村視頻，淳樸自然又十分詼諧幽默，深受年輕人喜愛。

“他這個人，就是愛鉅研。”在宋蘭英眼中，丈夫就是個能人，無論什麼，一學就會。

“這些年，我慢慢琢磨出來了。在农村，拍越真實的、接地氣的鄉村生活，人家越愛看。那些假的、瞎編的視頻則長

久不了。”楊軍昌說。

“我就是來這兒學技術的。”旁邊一個小伙子說，他叫宗吉瑞，在抖音平台上認識楊軍昌後，便從雲南昭通過來拜師學藝。

致富路上不忘乡邻

因為拍攝的農村生活短视频足够真实、不做作，画的牆繪又出彩、有新意，楊軍昌成了網紅達人，一些廣告商也找上門來。

“以前和現在可没法比。”楊軍昌說，因為名氣大了，不少村都找他去畫牆繪。他還經常開展公益直播，幫忙推銷當地的茶葉、年糕等特色農產品。

澄潭街道一家茶廠負責人張黎是楊軍昌多年的合作夥伴。“他人氣越來越旺，也帶動了茶農增收。”張黎說，前几年，一場直播帶動的銷售額約2萬元，現在攀升到20萬元，是以前的10倍。

眼下，楊軍昌註冊的抖音賬號“櫺

窗”里，有新昌年糕、塔牌紹興酒、大佛龙井茶等多種當地特產，銷量都不錯。“新昌本地還有很多農產品因為運費高，銷不出去。”楊軍昌期望有關部門能幫忙降低特色農產品的運費，讓當地農產品賣得更火。

直播帶貨，不僅造就了楊軍昌，也給當地鄉村旅遊帶來了人氣。“以前來宋家村的人很少，很多人都不知道這個地方。現在不得了了，媒體一撥一撥來採訪，讓我們這個小山村也‘火’了起來。”宋家村黨總支副書記張超平說，楊軍昌在村里的藍莓基地畫了幾幅畫後，許多粉絲慕名而來看畫、買藍莓。“下一步，我們村里也要好好策劃，如何借助他的人氣來帶動村集體經濟增長。”張超平說。

說起未來的打算，楊軍昌直言想辦個拍視頻的培訓班，“因為這是我想幹的事，我想把它做好，讓更多人像我一樣‘火’起來。”

侯嫣