

## 一次回乡祭祖,造就一段奇妙缘分 斯燕琼:返乡做创客

## 科技助增收

这几天,位于诸暨市东白湖镇的东白缘生态农业科技有限公司(以下简称“东白缘”)的厂区内,散发着阵阵菜油香,刚烘制好的油菜籽在榨油生产线上华丽变身,检测室内,斯燕琼正带领团队,对新鲜压榨出来的菜油进行抽检,确保菜油品质。这样的工序,斯燕琼亲力亲为干了5年。用她的话说,食品安全关乎千家万户的安全,容不得半点马虎。凭借着这股认真劲,斯燕琼带领团队获得了一系列国家级、省级奖项,不久前,她成功入选绍兴市优秀农创客。

### 结缘家乡

说起回乡创办“东白缘”,斯燕琼将它总结为家乡情结使然。

从初中起,由于母亲工作的原因,斯燕琼一直在外求学。大学毕业后,她进入自家创办的宏兴塑料有限公司,协助母亲经营公司。“当时,我一直工作生活在嘉兴,说实话根本没考虑过回东白湖。”斯燕琼笑着说。

不过,2013年一次回乡,成为她人生的一次转折点。

那一年,斯燕琼和母亲斯丽霞一起回家乡祭祖,恰好碰上东白湖镇举办油菜花节。看着连片金黄色的油菜花,斯燕琼沉醉其中。饭桌上亲戚提及镇里没有一个是像样的榨油厂,小作坊榨出的油品相差,出油率又低,种植油菜一年到头也赚不到几个钱。虽然是个小插曲,斯丽霞却将它记在心上。

回到嘉兴后,斯丽霞将自己打算回乡办油厂的计划告诉了斯燕琼。“我母亲一直有落叶归根的想法,回乡开办油厂刚好符合她的意愿。”斯燕琼说。就这样,计划变成了实践。2013年,斯丽霞开始着手注册公司、看厂房、购机器,短短两个月,投资700多万元的榨油厂就办起来了。一次回乡祭祖,造就一段奇妙缘分,斯燕琼和斯丽霞将公司正式命名为“东白缘”。

“油厂投产时,刚好是油菜籽收获的时节,第一年就有几十户农户来榨油。看着从标准生产线上压榨出来纯净透亮的油,农户们很高兴,第一年就有了良好口碑。”斯燕琼笑着说,油厂开办还为当地农户提供了就业机会。

如今,“东白缘”拥有10台亚麻籽榨油机、2台油菜籽榨油机、1台香榧榨油

机以及一条罐装线,年加工原料1000吨,产油200多吨。

### 科技惠农

那时,斯燕琼一边要管理嘉兴的企业,一边又要协助母亲运营“东白缘”,常常是三天在这头,两天在那头。2018年年初,斯燕琼和母亲商量后,关闭了位于嘉兴的宏兴塑料有限公司,回到东白湖,一心一意经营油厂。

那一年,加工新一轮的油菜籽时,斯燕琼发现农户带来加工的油菜籽无论是出油率还是品相,和其他地方的比有不小的差距。“我们那时已与浙大合作,从甘肃引进亚麻籽生产亚麻籽油。借着这个途径,也开始探索油菜籽的革新。”斯燕琼说。

当年,斯燕琼成功邀请到了浙江大学的周伟军教授团队,实地考察油菜选籽、种植情况,并引入该团队研发的“浙大630”油菜籽进行试种。2019年,在斯燕琼的推广下,东白湖80%的油菜田都更换了油菜种子。第二年,“浙大630”菜籽油出来以后,农户们十分高兴,高达40%左右的出油率,这是以前想都不敢想的。”斯燕琼说。

科技助力农业的成功实践,不仅让农户欣喜不已,更坚定了斯燕琼不断提高公司科技含量的决心。斯燕琼说,“浙大630”油菜籽种植成功后,她加强与周伟军教授的合作,在东白湖专门承包了田地,作为周伟军团队的试验点,从种植、管护、采收、加工、生产等进行一条龙指导,并制定相关标准,确保成品油的质量。这样一来,东白湖的油菜种植户也得到了第一手优质种子。



2021年,改进版的“浙大630”油菜籽又成功落户东白湖,含油量达到49.21%。据了解,改进版的“浙大630”油菜籽,除了含油量高以外,还具有长势好、不易倒伏、产量高、抵抗菌核病等病害能力强等优点,且芥酸含量和硫甙含量分别为0.35%和21.79 $\mu\text{mol/g}$ (微摩尔每克),低于标准的1%和30 $\mu\text{mol/g}$ ,符合“双低”标准。斯燕琼又一次将科技惠及了东白湖的农户们。

去年3月,“东白缘”与陈蔡社区党总支合作成立了“万亩油菜共富工坊”。如今,该共富工坊在当地的定点种植面积已达1.2万余亩,带动周边400多户农户年均增收2000余元。此外,“万亩油菜共富工坊”顺势推出了“春赏油菜花、夏购菜籽油”的旅游线路,通过“线上+线下”宣传推广,每年可带动农特产品销售40余万元,进一步促进了农民增收、企业增效。

### 仁义创业

张元信是“东白缘”的老员工,在油厂整整工作了8个年头,从最初的榨油工升任为厂长,分管公司的生产。像张元信这样的员工还有好几位。“丽霞仁

义,燕琼谦虚,一家人都很和气,就像在自己家干活一样,做得动就会一直干下去。”张元信笑嘻嘻地说。

这可不是一句吹捧的话。“东白缘”有个不成文的规定:每年的三四以及九十两月公司全线停工放假。这并不是因为生意不景气,而是斯燕琼考虑到员工实际作出的特别规定。斯燕琼说:“这两个时间段,不少农户要采茶、摘香榧,料理家里的农作物,缠着他们上班多有不便。”就这样,这个规矩一直延续到现在。

除了善待公司的员工,斯燕琼还一直致力于东白湖的公益事业。在东白湖开办公司起,每年重阳节,斯燕琼都会准备礼物去看望陈蔡社区的老人们;爱心食堂开业,也能看到她特意送去的菜籽油;不久前,东白湖举行的爱心食堂厨艺大比拼,她又一次无偿提供菜籽油……

今年火热的“村BA”赛中,各镇街的奖品五花八门,而东白湖的奖品被“东白缘”包了。用斯燕琼的话说,回馈家乡是每一位乡贤的责任,只要有能力,这样的公益会一直延续下去。

何巍 斯熠利

## 让老中青个个有事干 “90后”巫逢洲:“连片共富”串起山村未来

“我们现在在做的,我叫它‘连片共富机制’。把产业分工,每个年龄段的人都能参与,都能增加收入。”出生于泰顺县的“90后”小伙巫逢洲,现有两家公司,一家是农归巴国际集团有限公司(下简称农归巴集团),一家是浙江宇农食品有限公司(下简称宇农食品)。用他自己的话来说,“我想做一点可以传承的事情,那些百年老字号基本上是吃的东西多,所以就想着要做农业,做食品。”

### 平台思维: 不做生产加工,只做渠道品牌

“农归巴集团已步入正轨,我基本上不用操心了。从去年开始,我大多数精力都花在宇农食品上,组织团队,着手预制菜。”2021年底,巫逢洲转变思路,决定换个思维做农业,恰逢预制菜当红,便关注了预制菜赛道。

巫逢洲眼中的预制菜,和其他人想象中的预制菜还是有区别的。“你们可能觉得酸菜鱼、咸菜鸡这些‘半成品+

料包’,放锅里煮一下或者热一下就可以吃的,才是预制菜。可我觉得,预制菜可以是各种各样的。”在宇农食品形象展示店的货架上,摆放着琳琅满目的预制菜,从酸菜鱼、咸菜鸡,到温州瘦肉丸,再到凉皮,远远超出了一般人对预制菜的认知。

以宇农食品的“温州瘦肉丸”为例,小小一盒瘦肉丸,吃法就像方便面,打开盒子,放进料包,开水冲进去,盖上盖子闷一会儿,就能吃了,如果想要入味一点,也可以放进锅里煮一下,口感会更好。

“这么多品种的预制菜,你们公司能生产得过来?”当被问及这个问题时,巫逢洲笑了:“宇农食品自己不生产,只做产品品牌,以及销售渠道的拓展。”据介绍,宇农食品是走平台思维这条路子的农业企业,“品牌+渠道+产业园”,宇农食品在中间把一产、加工和消费者串联起来,制定生产标准,组织订单式生产,再自己包装,打出品牌,通过销售渠道,把农产品卖给消费

者。如“温州瘦肉丸”,上架一个多月,就卖到了全网第一,销售额突破2000万元。

### 产业分工: 连片共富机制,让大家都能参与

为了更好地让原材料、加工都按照自己制定的规范来执行,巫逢洲提出了“连片共富”这个理念。

什么叫连片共富?就是让“50后”“60后”从事自己熟悉的农业生产;让“70后”“80后”从事加工行业;而“90后”“00后”做销售,把产品通过线上渠道卖出去。

目前,巫逢洲的产业园定在了泰顺县三魁镇,第一批200亩的试验田已开始试种辣椒。“我们的瘦肉丸料包里需要的辣椒,准备用泰顺人自己种的辣椒,计划种植1000亩,现在已开始试种。”巫逢洲介绍,产业园是他们的“三万创意共富工程”,所谓“三万”,就是“一万亩基地,亩收入超万元,带动万人共富”。

“未来3到5年,食品的竞争,不是产品的竞争,而是生产的竞争,我能做这么多卖这么多,别人做不了这么多,卖不了这么多。所以,我才想要做产业园,把供应链整合起来。”

按照1公斤辣椒7元来算,辣椒亩产1500—2500公斤,那么亩收入至少有1万元左右。而且辣椒采摘期长,从每年的五六月开始采摘,可一直收到12月。除了农户,宇农食品还扶持当地的加工企业,目前已与一家辣椒加工厂达成合作意向,入驻产业园。农户只要按照宇农食品的标准种辣椒,产品全部由宇农食品收购;加工厂只要按照宇农食品的标准生产加工,不用操心销售,宇农食品全部通吃,这就形成了一个良性循环。

“这是非常好的项目。”泰顺县三魁镇副镇长包新泰说,目前,以加工厂为主的产业园已经落地,今年就能投产。“我们一直在积极促进和推动,相信做起来之后会带动更多的农民增收。”

蔡挺