

# 浙江为乡村振兴培养专业人才 乡村CEO,如何运营乡村

本报记者 陆乐

模式。

2019年,淳安县下姜村向全国发出“英雄帖”,招聘职业经理人;同年,杭州市余杭区由政府出面,统一面向全国招揽乡村CEO。

很快,这一新兴职业火遍全国。目前,全国范围内已有超过120个县(市、区)进行乡村CEO培训、聘用。

为吸引更多人加入,不少地方在招聘信息中明言“高薪、五险一金”。据悉,在杭州、温州等地,一些乡村CEO能拿到超过18万元的年薪。

例如在余杭区,乡村CEO能获得每年18万元的底薪,还能拿到绩效考核的奖金。具体来说,这18万元中,由区农业农村局出资15万元,按年度拨到村庄;乡镇出资3万元,含五险一金、福利费、工会费等。绩效考核的奖金,则根据乡村经营的实际效益,由各村自己制定发放标准。

## 二

这两年,浙江对乡村CEO的支持和鼓励力度再上新台阶。

2023年,省委、省政府在高水平推进乡村全面振兴的实施意见中专门提出,鼓励有条件的地区聘请乡村职业经理人,引入懂农村、善经营、会管理的专业人才或团队参与乡村运营。

省农业农村厅等10部门制定施行的关于促进强村公司健康发展的指导意见也指出,鼓励有条件的强村公司实行职业经理人聘用制。

在这样的背景下,2023年9月,浙江首次推出“千名乡村CEO培养计划”,迅速受到大众关注。首期100名学员名额,吸引上千人报名。

脱颖而出的100名学员中,四成为女性,本科以上学历占六成,他们的职业背景各不相同,有的是村干部,有的是驻村创客,还有的来自乡村运营机构。首批学员系统学习村庄发展规划、农业产业布局、农业品牌建设、农村数字化管理、财务运作、产品营销策划等方面的课程。课程结束后,他们又通过基地实训、驻村实训、远程教学、互访学习等方式,接受进一步培养。

省农业农村厅副厅长徐燕峰在接受媒体采访时表示,经过培训的100名学员中,有三分之二服务于村两委、强村公司、广大村民,通过挖掘乡村价值,开发乡村新业态,将乡村资源优势、生态优势转化为经济优势、发展优势。

在去年基础上,今年浙江省委一号文件再次要求,推动乡村经营增效。具体举措中,就包括实施浙江千名乡村CEO培养计划。

根据招生简章,此次培养计划将帮助学员树立发展乡村产业、壮大村集体经济、提高农民收入的职业奋斗目标,提升其在乡村经营、乡村资源开发、农业农村数字化等领域的专业知识和能力,培养具备实战能力和创新精神的乡村经营性人才。

## 三

乡村CEO都做些什么?

从第一批学员进村情况看,他们大多负责把乡村资源按照市场需求盘活,并且通过多样化方式把客流引进来,把产品卖出去。

像余杭区良渚街道新港村的乡村CEO常英娇,进村后发现村里的足球场非常有特色,于是借杭州亚运会的东风,把体育作为新港村的“招牌”,通过办比

赛、搞培训,带着村子走上了一条研学、民宿、赛事培训等业态融合发展的赛道,去年为村集体创收近50万元,带动村民增收20余万元。

德清县洛舍镇东衡村的乡村CEO王航倩,瞄准的则是钢琴。东衡村有上百家钢琴企业,还有一个钢琴音乐酒店,内有100间客房。借助这些资源,2023年,王航倩带领团队在村里举办了两场大型活动——五一期间的“潮玩节”和冬日的“暖冬节”,分别取得3天吸引6万人次、7天吸引近20万人次的成绩。

作为“CEO”,组织团队也是理所当然。运用市场化思维,聚拢更多年轻人,来盘活、撬动更大的资源,也是乡村CEO的一项重点工作。

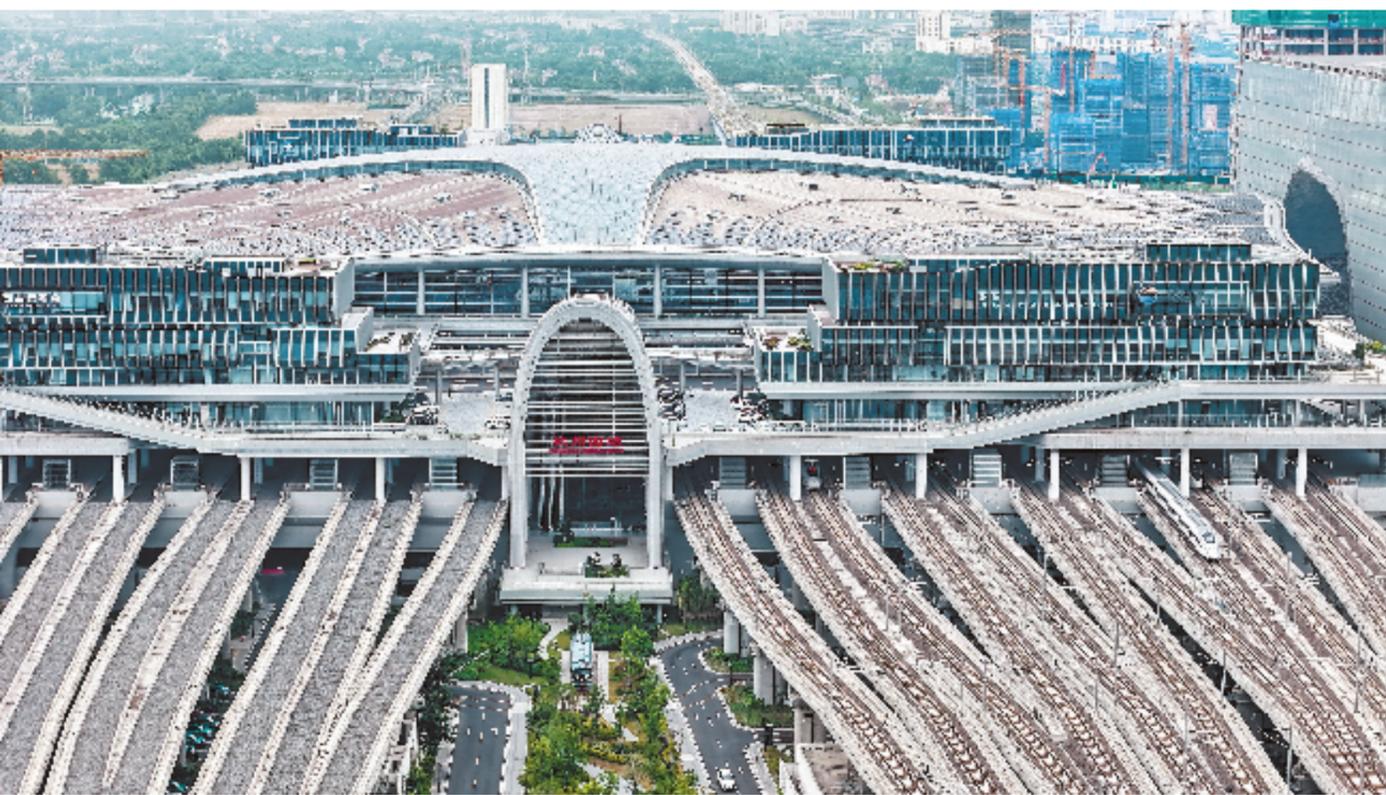
余杭区永安村的乡村CEO刘松,是浙江千名乡村CEO培养计划的导师。他能当导师,不只是因为他是余杭区最早的乡村CEO之一,更是因为他让这个曾经村集体经营性收入和村民人均收入常年在全街道垫底的村,集体经济经营性收入连年翻番,一跃成为远近闻名的“稻香小镇”核心区。

身为职业经理人,刘松成功的一大秘诀,是组建了一支超过50人的团队,覆盖销售、运营、产品供应链、项目申报、项目管理、项目验收和活动策划等环节。在专业团队的运作下,永安村不仅发展事半功倍,还吸引年轻人源源不断地带着资金、项目等要素资源返乡就业创业。

与老百姓打交道,与村干部打交道,对接市场,接受社会评判……对乡村CEO来说,经营好乡村,要做的很多,也不容易。

正是在看似琐碎的事务中,乡村CEO把人才、资本、技术、项目等不断带到乡村,赋予乡村新的活力。

位于杭州城西科创大走廊腹地的杭州西站自2022年9月启用以来,已成为长三角重要的铁路枢纽之一。目前,杭州西站已辐射24个省份151个城市的324个站点。随着杭温高铁8月底具备通行条件、沪苏湖高铁计划年底运营,杭州西站还将直达上海、苏州、温州等长三角主要城市。图为6月4日,一列高铁列车驶出杭州西站。



## 四通八达

# 来料加工车间从义乌搬到四川巴中 家门口上班,离幸福更近

本报记者 潘璐 于诗奇 赵路

在四川省巴中市巴州区化成镇赵家湾异地搬迁集中安置点内,为当地老百姓提供了就近就业的机会。义乌的企业将原料、产品要求等发到巴州加工车间生产,也解决了义乌当地企业用工不足等问题。

工作间隙,徐恒芬用手指指向车间对面一栋栋整洁的居民楼说,那就是她住的小区。走出车间百来米,就可以在百姓食堂就餐。她有充足的时间照顾家里80岁的老人和3个孩子,有时候还可以把7岁的小儿子带到车间里照看。“现在一个月的收入,2000多元到5000多元都有,如果孩子乖,不来打扰,工资还要高一点。”她笑着告诉记者,缝纫车间的工资已经够一家人的开支,丈夫在外务工的钱就可以存起来,他们生活越来越有盼头。

“通过东西部协作,巴州的剩余劳

动力得到了利用,老百姓有了更多的收入。公司有稳定的订单,款项来得比较快,产品的附加值也得到了提升。”乌琳娜内衣有限公司负责人陈冬介绍,在义乌的支持下,工厂由来料加工变为来单加工,实现了整个内衣加工过程的落地,工人们的技术有了显著提升,也吸引了不少商家直接到车间里拿货。借助义乌捐赠的无缝内衣设备,他还想尝

## 援川手记

来到巴州后,我们思考的是怎样让安置点的老百姓有稳定的收入,一方面他们从山上搬下来后远离耕地,另一方面巴州是劳务输出大区,留在本地的居民要照顾老人小孩,无法出远门。

结合新一轮东西部协作,我们充分挖掘义乌来料加工的优势。我们的最终目的就是让搬迁户转化为企业工人,增加收入,

试拓宽加工品类,试着做更高端的产品。

目前,东西部协作来料加工带动了当地1600多人就业,每个劳动者每年增收达2.5万元至3万元。巴州区人社局局长李明志认为,乡村转型就是人才转型,来料加工产业正焕发出新的生机,实现了产业落户到乡村,让群众能够充分就业、增加收入。

把小老板培养成企业主,把安置点的加工车间转型为生产企业。原本,我们需要在义乌寻求订单来料,现在,越来越多的商家主动来订购巴州生产的中国结、内衣等商品。我们希望能让安置点成为产业园区的集群,让乡村真正振兴起来。

【巴州区委办、区政府办副主任(挂职) 龚林浩】

# 在项目和课题中历练成长 金华年轻干部一线赛考

本报讯(记者 徐贤飞 傅颖杰 共享联盟·金华 陈浩洋)日前,在义乌市营商环境市场法治中心,义乌国际商贸城经营户李某与福建客商握手言和,一场持续20年的合同纠纷得到化解。这是由义乌市委政法委、义乌市法院等11个部门的年轻干部“揭榜”、推进设立的义乌市营商环境市场法治中心化解的一起商贸纠纷。

这是金华以一线赛考实现工作推动与年轻干部培养“齐步走”的生动案例。当地针对政法、国企、高校领域干部专业性强、成长路径相对单一等特点,把“同堂竞训·一线赛考”行动作为锤炼年轻干部的重要抓手,让年轻干部在一线赛考、同台比拼中历练成长。

“政法、国企、高校是‘三支队伍’建设的重要组成部分,既有勇争一流、善抓发展的高素质干部,又有敢为人先、开放包容的创新型人才,还有踏实肯干、默默耕耘的高素质劳动者,我们通过同堂竞训、一线赛考的形式加强培养锻炼,很有意义。”金华市委组织部相关负责人

表示。金华将项目一线作为大考场,在具体难题破解中锤炼攻坚能力,通过聚力中心大局、单位发展、难题破解等,今年特意安排了62个攻坚项目、41个调研课题,供年轻干部选择。目前,所有项目、课题都已“揭榜”。

年轻干部“揭榜”后,干得怎么样?组织部门通过实地走、现场看、随机问、综合比,以“政治素质、担当精神、专业能力、团队合作、培养潜力、岗位历练”六个维度,逐人建立赛考争先档案,对表现优秀的,市县两级组织部门及时纳入日常储备库,动态跟踪、递进培养。

同时,金华不断建立健全人才激励机制,将赛考结果作为干部选任、职称评聘、评先评优等重要参考。2022年以来,该市政法单位和市属国企共有12名年轻干部先后获评担当作为好干部、好支书等市级以上综合性荣誉,已提拔或进一步使用赛考中涌现的优秀年轻干部268名,有效激发了干部干事创业热情。

# 桐乡提升跨单位公务就餐便利度 一张饭卡全市通刷

本报讯(记者 戴睿云)“我们镇离市政府有40分钟车程。现在去市政府办事,再也不用急着赶回镇里吃午饭。”近日,刚办好事的桐乡市大麻镇工作人员陆邓打开“浙政钉”扫码,顺利地在桐乡市政府食堂就餐。作为全省公务餐改革的试点之一,桐乡已实现所有机关、国有企事业单位50多个食堂“扫码”“刷卡”通用,覆盖1.5万名公务人员。

“公务餐改革,倡导节约,更要管用。跨单位公务就餐大部分在市域内,我们的改革就要根据需求提供最大便利。”桐乡市机关事务管理中心主任徐建兴说。据悉,桐乡采用不统一更换硬件设备、不改变各单位食堂账所在银行的方式,依托原有“智慧用餐问题。公务就餐更节俭、更便利。随着跨单位刷卡用餐人数的增加,针对市域内单位间结算烦、结算慢的难点,该市通过国资公司搭建清分清算平台,实现了跨单位智能化自动结算。

# 庆元培育高素质劳动者队伍 “菇乡师傅”,增技增收

本报讯(记者 李灿 朱亮羽)“在培训班上学到的产品图片处理和商品上架技能对我帮助很大,我们之后也考虑依托短视频和直播电商来拓宽销售渠道。”日前,庆元县组织的一个高素质劳动者能力提升班,让“菇乡师傅”张大鹏受益匪浅。

“菇乡师傅”是庆元在2012年创立的特色劳务品牌。经过培训考试认证的“菇乡师傅”,可以在食用菌产业等方面提供实践指导和示范带动作用。截至目前,庆元共培育了700多名“菇乡师傅”,他们走南闯北,培育带动全国20个省、400多个县的1万多名农民种香菇。

随着“菇乡师傅”这一知识技术型劳动者队伍的壮大,为进一步对

其扩容提质带动农民增收,庆元于近日出台了一连串新举措,包括将“菇乡师傅”培养列入每年的农民培训和农村实用人才工作计划,举办“菇乡工匠”技能擂台赛以赛促训,采用“政府买单”“订单培训”方式开设“菇乡师傅”食用菌技术培训班,依托丽水职业技术学院庆元食用菌学院做好“菇乡师傅”后备人才培养工作等。

“目前,我们正在推进‘菇乡师傅’异地认证机制,以便在外地的庆元籍‘菇乡师傅’也能享受当地的技能人才福利政策。”庆元县委组织部相关负责人介绍,他们还将发展“菇乡师傅”子品牌,从原有单一的食用菌产业向甜橘柚、荒野茶、黄糲加工等特色产业拓展延伸。

# 五年攻关,一支笔多赚一美分

(上接第一版)  
历经40000多个小时,耗费超过500万元的研发费用,秒干笔横空出世,从去年10月在广交会正式亮相到现在,一跃成为贝发1500余款产品中最大的“摇钱树”。2023年,贝发纯利润比上年增长超过90%,其中秒干笔的贡献最大。“我们现在订单已经排到了8月,产能满足不了客户的要求,整个品牌的铺货也来不及。”贝发集团业务总监顾一多介绍。

如邱智铭所希望的,秒干笔也给贝发品牌出海带来助力。“贝发自主品牌在国际上的影响力一直不温不火,秒干笔诞生后很多客户产生了与我们进一步合作的想法。”顾一多说。

在2023年的秋季广交会上,一位缅甸客户在得知这样一支秒干笔价格竟与普通中性笔相差无几之后,当场下了30万美元的订单。

今年3月,这位客户再次拜访贝发。“你们有这么多的好产品,不如把

你们的产品集合在一个立式展架中,放在我们的店里展示,强强联合!”双方一拍即合,签意向订单已经将近100万美元。

当然,爆品也容易引发同行模仿。对于这点,贝发也有信心。“目前我们对外至少形成了3到5年的技术壁垒,在这段时间里,我们会一直不断地自我创新。”孙英红表示,贝发在智能化装配上也有不可比拟的优势。同样一支笔,贝发的生产效率更高,成本更低,产品的价格竞争力更强。

走出贝发的产品展示厅时已是落日时分,看着晚霞,记者不禁想到,在很多人看来,传统制造业、传统市场或许正如这夕阳西下,风光不再,但贝发每支笔多赚的这一美分,却诠释了传统的活力。

正如邱智铭在告别时说起的:“不能因为自己从事传统制造业,就对未来缺乏信心。市场再传统、再内卷,企业也能挖掘新增增长点,创造优势重塑市场格局。”