

# 亲历

## 记者在温州洞头感受青年入乡创业新生态—— 进村上岛,原来舞台这么大

职场新体验

■ 本报记者 宋哲源 汪子芳

提起青年在乡村创业,仿佛开家咖啡馆或文创小店成了一种标配。不过随着青年乡创的“拓荒期”过去,项目同质化、长期经营难等问题也开始显现。有人说,原因是乡村发展空间有限。也有人说,如今的乡创,需要把散落的创客、资本、技术与运营力量综合在一起,远比想象中要困难。

在温州洞头,青年乡创正呈现出新图景。作为陆域面积153平方公里、常住人口仅16.2万的海岛区,自2024年10月实施“青年上岛计划”以来,洞头已累计吸引约5000余名青年上岛,其中青创市场主体823个,新增核心青创项目共计60余个,还形成了独具特色的服务阵地“海创空间”。

青年乡创火热背后,有哪些因素支撑?近期,我们前往洞头一探究竟。

### 创业可以是咖啡味的,也可以是海腥味的

清晨8时许,位于洞头区北岙街道的工作室内,“302计划”画室负责人王思恩开始一天的工作。我们到访这天,他正准备给即将到来的渔民画暑期班上的30多位孩子设计一批新教材。

新教材的形式是“拼布”。这是一种把零碎布料拼缝在一起的手工艺,颇受孩子喜欢。王思恩已经拟定了几个方案,我们协助他进行测试。

由于对象主要是孩子,王思恩特意对流程作了简化:我们只需挑选几块色彩对比强烈的布料,对照草稿简单修剪后,就在帆布袋上拼叠出了船只的轮廓。难的是缝合过程。由于我们此前没做过缝纫工作,图案被缝得有些歪歪扭扭。但在王思恩的一番调整设计后,整个画面竟出人意料得和谐。“渔民画本身就是一种大胆的艺术。这种生活化的感觉,和拼布相得益彰。”王思恩鼓励我们,要记下各个方案的费时和难易度。我们还在“埋头苦干”缝合的同时,他已早早地把大海鱼、浪花等元素精美地还原了出来。

“乡村是个足够‘静’的空间。这样的环境,是利于发掘自己、深耕技能的。”王思恩告诉我们,入乡前,他是一名只做



温州技师学院学生集体参观洞头青创项目及成果,对接创业街区资源。洞头区人社局供图

外观方案的产品设计师。入乡后,洞头独特的渔民文化给了他开拓研学项目的灵感。创作之余,这位“95后”主理人包揽了从设计到销售的全流程。在他身旁的工作架上,摆放着融合了渔民画的棋盘、螺钿等作品。其中许多成熟的研学产品,已经被杭州等地的机构采购。拼布以及缝纫手艺,也是他在这个过程中一点一滴摸索练习而来的。

“关键在于把思维打开、脚步迈开,真正读懂乡村中的资源和优势。”说这话的,是在鹿西岛“跨界养鱼”的孙铭德。2024年,他携手两位好友来岛上创业,投资开办了金丰海洋牧场。

我们跟着孙铭德爬上近10米高的养殖围栏进行日常巡检。孙铭德指着下方的海水说,海洋牧场无需额外导流,鱼可以自由游动,每立方米水体只养0.2尾鱼,即5吨水养1条鱼,养殖条件非常优秀。去年,这里出产的大黄鱼在全省首届大黄鱼品质评比中斩获了特等奖。

对于孙铭德来说,上岛的原因其实很简单:洞头是浙江第二大渔场,300多种鱼虾贝类都是机遇。“创业可以是咖啡味的,也可以是海腥味的。”孙铭德笑道,“洞头有山也有海,有村也有岛,场景很

丰富。如果你感到无从着手,或许只是离得还不够近。”

### 大门敞开,先体验后创业

“很多时候,青年说不出想法,是因为他们对乡村还不够熟悉。”孙铭德所提的问题,洞头区人社局党组书记、局长郑元永也注意到了。

面向广大青年,洞头已持续多年推行“先体验、后创业”的做法。“如果有18岁至40周岁的外地青年有意来洞头看看,考察创业的可能性,可以联系我们。我们会安排7天的行程,并解决食宿费用。”郑元永说。

接待参观青年,具体由对应乡镇街道的“海创空间”负责,这里是洞头区人社局打造的为创业青年提供生活所需、就业帮扶、创业支持、交流活动的公共空间。截至目前,当地已形成以数字游民为特色的“青村108大队”、以文创影视为特色的“东沙不夜港”等6大阵地。

“临近暑期,已经有多个团队与我们联系。”东屏街道“LIHO东屏”海创空间的经理徐志鹏邀请我们一起制定



记者汪子芳(左)体验金丰海洋牧场新开发的垂钓项目。通讯员 郑乐舟 摄

行程方案。一般来说,“先体验、后创业”的行程既要兼顾人文体验,让来访人感受洞头风貌,也要符合来访人的个性化需求。我们负责对接的这组申请人是几位即将从杭州高校毕业的大学生,她们表示想重点了解发展新媒体事业的机会。

徐志鹏迅速把行程划分为参观、座谈和培训等阶段:“我们可以排摸本地合适的传媒公司,联系一些文旅项目,看是否可以安排见面,商讨合作意向……”在我们的安排下,行程很快确定下来。在一家摄影工作室,我们陪同她

们一起体验了实操技能课。站在海边,女生们并没有忙着“打卡”,而是角色一转,纷纷拿起器材和摄影工作室工作人员一起服务起了游客。“海边拍摄有哪些注意事项?如何拍出时下流行的摄影风格?”工作室负责人在边上讲解如何拍出精彩的“打卡照”,结束后还抛出了合作的邀约。

“关键是为这些创业青年提前梳理好资源。”徐志鹏说,“让他们看到的不只是美景,还有背后的创业生态。”

来自四川的小蔡是去年体验后决定“上岛”创业的。“亲身来看了才发现,这里不仅文旅产业空间大,市场环境也很包容。”他正打算在即将到来的暑期邀请老家的朋友也来看看。

尽管远离温州市区近60公里,但通过“先体验、后创业”这一形式,今年以来,洞头累计吸引并接待了超过2000人,还专门新增洞籍大学生职业体验营,把服务对象扩展到本地青年群体。徐志鹏告诉我们,有些原本对创业毫无头绪的大学生,实地走访后不仅有了金点子,后来还多次回访,最后真的选择在洞头开办了公司。“有的开起了冰饮店,有的办起了漫画。”徐志鹏欣慰地表示,洞头努力把大门敞开,而青年们也实实在在地回应了这份诚意。

### 青年“唱戏”,社群“撑腰”

“进乡入岛,青年需要的舞台不只在创业,还有生活的方方面面。”洞头区委组织部副部长吴励光说。洞头推行的“青年上岛计划”不只关注创业,还在构建上岛有岗、有创、有技、有居、有乐的“五有”服务保障体系。

傍晚时分的“东沙不夜港”海创空间,一场分享会刚刚散场,几个刚上岛的年轻人开始讨论起周末环岛徒步的路线。“初来乍到,融入这里比我预想得容易。”一位从广西来洞头开民宿的青年感慨,没承想,瞄准旅游旺季的生意还没正式开张,自己反而开始先享受起了这里的生活。

“这样的场景,正是洞头想看到的。”吴励光说,基于帮助青年融进去,留下来的理念,他们一直在努力培育属于青年的社群。

在海创空间内部,我们注意到一个细节:每月的活动排期表上,既有创业路演,也有观星、赶海这类生活化内容。自“青年上岛计划”推行以来,仅由政府组织的青年娱乐活动就超过了230场,全岛筹集人才房425套,开展各类培训已超4200人次。

我们提出以青年视角感受一趟服务流程,首先拿到的是一份“登岛地图”。这份地图上写着:如果青年对发展方向感到困惑,不妨照着7条“航道”——文旅产业、红色文化、非遗传播、市集体验等探索自己的事业。此外,我们还第一时间收到了“青年工作小组”的联系方式。他们负责倾听需求,为青年解决包括就业、人脉、补贴在内的各种问题。

“00后”主理人包凌轩在洞头开办的宠物酒店,是聚焦当地民宿普遍不支持宠物入住这一痛点、面向那些想要“萌宠赶海”的游客所设的一个项目。在洞头的社群化服务下,该项目不仅获得了房租、土地优惠,还借助海创空间运营团队以及其他上岛青年的支持,合作扩充了不少淡季业务,如日常寄养、宠物美容、证件办理等,开业不到半年就成功实现了盈利。

不仅如此,7月,洞头还将落地“无龄社区”,通过发挥养老度假旅游优势,吸引一批来自上海、杭州等地的退休企业家、高校教师。社区的一个重要作用,就是帮助岛上青年拓展社群边界,借助这些银龄群体的经验和资源,让他们的事业生活更进一步。

青年“唱戏”,社群“撑腰”。从村咖的单一业态,到研学、渔业、宠物经济等多元赛道,越来越多的青年走进洞头的乡村、登上洞头的海岛。他们带去项目,带去资金,也带着对另一种生活的想象。就像孙铭德所说,这片海,就是青年创业的大舞台,只要我们努力拼搏,或许真的什么都有。



宋哲源



汪子芳

## 记者跟着美食品鉴团突击摸底杭城兰溪小吃店—— 11个维度,让乡味更地道

■ 本报记者 陆欣 徐贤飞

很多人认识兰溪,往往是从一杯游埠豆浆、一碗兰溪牛肉面开始的。在杭州,如今带有兰溪美食标识的门店已达350余家,大街小巷飘起的葱香、肉香,成了兰溪美食对外展示的城市名片。红火的背后也暗藏隐忧:有一些门店借“兰溪”招牌经营,出餐口味、食材用料参差不齐,这对于兰溪美食积攒多年的口碑无疑会造成伤害。

为守住地道乡味,近期,兰溪美食品鉴委员会组织品鉴团赴杭州开展品鉴摸底活动。他们兵分3路突击走访,我们作为“编外人员”加入其中,沉浸式试吃、座谈,亲历这场专为杭城兰溪小吃举办的“大考”。

### 纠错兰溪牛肉面宣传图

出发前,我们暗自窃喜,这次走访可以说是难得的“福利”,可以一边探店一边品尝各种美食,太开心了。

可刚一上车,我们组领队——兰溪市江南职业技术学校烹饪老师戴丽君很快就打消了我们的美梦:“全程突击,不提前联系店家,正常排队点餐,全额付款。我们要吃到门店最真实的出餐水平,并严格按照规则进行执行。”话音刚落,一沓装订整齐的品鉴规则发到每个人手中。

我们随手翻了几页,不由得暗自惊叹,这也太细了:鸡子饼、带饼这类兰溪特色小吃,整整拆分了11个维度。从外观色泽、饼皮厚薄、葱花新鲜度到咀嚼口感、余味留香等。而人气最高的兰溪牛肉面则重点紧盯汤底、浇头和传统手工制作三大核心要点……

和我们同组参与的,还有兰溪当地美食博主陈志良和兰创鲜配供应链负责人江民秀。

大家粗略计算了一下工作量:此次摸底覆盖杭州350余家兰溪小吃门店,每组每日至少走访25家,从早高峰的早点铺,到午市面馆、晚市家常菜馆,一整天马不停蹄,光是填写品鉴情况表就要耗费大量精力。陈志良拿着评分细则反复翻看,忍不住打趣道:“这里是美食



品鉴组成员在一家兰溪小吃店里品鉴。

品鉴,分明是给杭州的兰溪小吃办了一场“大考”。

9时许,品鉴小队抵达位于杭州滨江区的一家游埠豆浆门店,恰逢客流高峰,店内座无虚席。戴丽君负责排队点单,鸡子饼、油条、咸豆浆、带饼一众特色小吃陆续上桌。我们一边品尝,目光无意间扫过店内墙面挂满的美食宣传海报,一张牛肉面配图映入眼帘。“这碗面条看起来和兰溪牛肉面不太一样啊。”我们小声提出疑惑。

陈志良抬眼看了看:“确实错了。兰溪牛肉面标配的雪菜、干张等配料全都没有,视觉差距一目了然,外地食客很容易被误导。”于是,他立即找到老板,友好地指出海报图文不符的问题。

“这是我网上随手搜的,一直没发现图片用错了。”老板吴先生不好意思地挠了挠头。

“这些素材,我们正好有。”陈志良接过话头,顺势说明了我们的来意,并表示除了美食品鉴,给有需要的门店做些文化赋能也是此次活动的重要目的之一。“一回兰溪,我们就把兰溪美食的规范介绍、文字资料和高清图片打包发来。”陈

志良说。

“这我求之不得呀。”吴先生回应。

### “这碗面缺了点兰溪味道”

每轮品鉴结束,趁着门店客流清闲,品鉴组成员都会和店主、店员、厨师闲聊一番。我们发现,杭城绝大多数兰溪小吃店,要么老板是兰溪人,要么掌勺师傅是兰溪人。一听是老家来了专业人士,他们纷纷说起经营的难处。

上城区四季青街道的“早点吃”小铺,因为店名没有一点兰溪元素,原本不在本次初选名单中。

“我从微信朋友圈看到你们最近在杭州搞品鉴活动,就急忙找人牵线,想让老师们来指点指点。”来自兰溪的店主吴燕说,快步钻进后厨,端出一碗刚出锅的兰溪牛肉面。热气氤氲、香气扑鼻,看着就让人食欲大开。我们立刻落座,迫不及待拿起筷子尝了起来。

“味道不错,鲜香适口。”作为普通食客,我们率先发表了自己的感受。但品鉴团的几位专业成员却有不同看法:“这碗面缺了点兰溪味道。”陈志良的说法,

得到了其他人的认可。“一碗正宗的兰溪牛肉面,从来不是简单的牛肉加面条,每一味配料都是风味拼图。”陈志良说,紧实鲜美的牛肉、软烂出沙的西红柿、提香解腻的蒜叶,提鲜的兰溪白辣椒和带点酸味的本地雪里蕻,缺一不可。而吴燕这碗面最大的遗憾,就是少了雪里蕻和兰溪白辣椒。

听完点评,吴燕长长叹了口气:“雪里蕻过季了。这里的农贸市场买不到兰溪白辣椒。”吴燕说,她只能用自己腌制的球菜替代雪里蕻,普通青椒顶替白辣椒。然后,反复调整汤底咸淡、酸辣比例。“没想到还是差点意思啊。”吴燕感叹。

“不用着急,我们这次来的其中一个目的,就是了解你们这些小吃店主对兰溪食材的使用情况。”看着吴燕满脸无奈,江民秀笑着宽慰。他告诉我们,为了让兰溪美食突破地域限制,扎根全国市场,兰溪早已开启标准化布局,针对兰溪牛肉面的牛肉、鸡子饼专用小葱、雪里蕻等核心食材,推行“统一一种源、订单种植”模式。从源头培育,统一加工、全程溯源,彻底解决了外地小店食材杂乱、品质

不稳、风味跑偏的通病。

“只要是在外开兰溪小吃店,有核心食材需求,我们都能精准对接、稳定供应。”江民秀的话,瞬间解开了吴燕的愁容。她马上和品鉴团成员敲定了后续食材对接。

### “放肉馅要慢,封口要轻柔”

走访品鉴中我们注意到,烹饪技艺参差不齐,也是制约兰溪美食风味稳定的一大困扰。

在上城区一家主打江南非遗小吃的门店,大家点了几样招牌小吃。最先上来的鸡子饼皮薄脆酥软,咸淡适中得到了所有人的一致好评。可接下来的肉沉子一端上桌,大家都觉得不大对头。我们凑近细看,肉沉子蛋皮略有开裂,造型不够匀称饱满,连品鉴细则中“蛋皮完整圆润、形态规整”的基础要求都没有达到。

大家分别尝了尝,七嘴八舌地讨论了起来:“咸淡还行,食材挺新鲜。”“肉沉子开裂后蛋香和肉香就无法交织……”交谈时,大家脱口而出的兰溪话,引



兰溪牛肉面。通讯员 干喜 摄

起了店主滕先生的注意。他告诉我们,店里早就和兰创鲜配达成了配送合作,兰溪小葱、土鸡蛋、专用牛肉、腌制的配菜全从兰溪统一配送,“在食材采购上我从没吝啬过。”滕先生说。

“食材这么好,那肉沉子品相也要注意呀。”我们顺势跟他聊了起来。

“这两天,兰溪老师傅临时请假,顶班的是一位外地小年轻。”滕先生解释完,把后厨的小伙子叫到了桌边。看到这么多陌生面孔,他一开始还显得有点局促。后来一听是专程从兰溪赶来的品鉴团,立马打开了话匣子:“我特别喜欢兰溪小吃,一直想找师傅学习整套手艺,但不不知道到哪学,只能自己摸索。”

听罢,戴丽君现场拆解起了制作关键:“肉沉子开裂,大多是一个细节没做好。放肉馅要慢,封口要轻柔。”她还用筷子简单示范了封口的的手法。我们都听得很认真,小伙子更是对照示范手势跟着动手模仿起来。

“如果想系统学学也好办。”戴丽君接着说,考虑到杭州带有兰溪美食标识的门店众多,厨师来回兰溪、杭州两地折腾,以后会有江南职校的老师来杭开班。一周一期,不光手把手教牛肉面、鸡子饼、肉沉子等小吃制作手艺,门店运营、品牌维护的实用知识也会一并讲解。

“学费怎么收,贵不贵?”我们连忙替小伙子问出最关心的问题。“学会了,就不要钱。”戴丽君笑着回应。

从文化赋能、食材兜底再到免费手艺“送上门”。在我们看来,这场品鉴活动更像一场专属兰溪美食的暖心护航。我们也希望,兰溪美食能够在外扎根,持续飘香。



陆欣



徐贤飞

