

我在村里当农民

给长街蛭子插上“数字翅膀”

记者 孙吉晶
通讯员 胡丹丹
宁海县委报道组 吴帅

“欢迎来到我的直播间。大家都知道，长街被誉为‘中国蛭子之乡’，长街蛭子很有名，这里出产的蛭子个个体大壳薄，肉质肥嫩鲜美有嚼劲。想要品尝正宗长街蛭子的朋友，下单后我们马上发货。”“五一”期间，在宁海县长街镇新五星村，“新农人”罗玫瑰对着手机镜头，在直播间和粉丝互动，推介鲜美的长街蛭子。她的直播间里，每天有数百名粉丝围观。

结束直播后，罗玫瑰就和店员忙里忙外，分拣、装筐、打包……随后，一个个包裹“整装待发”。

罗玫瑰笑着告诉记者，“五一”期间我们供不应求，公司通过微信、抖音、门店等线上线下渠道，单日销售额有20万余元。今年以来，蛭子销



罗玫瑰在直播。

(胡丹丹 吴帅 摄)

售额已突破1000万元。

机会总是留给有准备的人。罗玫瑰出生于2000年，大学学的是跨境电商专业。大学期间她就积累了电商实战经验，毕业后，怀揣着电商梦的她选择返乡创业，当起了“新农人”，希望通过电商为乡村振兴注入活力。

“长街蛭子是特色产品，

也是全国地理标志农产品，但由于销售渠道单一且有地域局限性，蛭子销路一度受阻。”针对蛭子产业“成长的烦恼”，罗玫瑰成立了宁波涌源水产有限公司，主营长街蛭子等海产品。公司打破传统的线下销售方式，通过短视频运营、直播带货等模式，实现线上线下“两条腿”走路。

在此基础上，罗玫瑰还创立

了电商直播共富工坊，带领乡亲们搭乘长街蛭子的“致富快车”。“在工坊里干活的大多是当地的农村妇女，主要从事蛭子分拣和包装。”罗玫瑰说，目前已带动四五十名村民在“家门口”就业，他们的平均工资每月4500元。

新的销售模式，让长街蛭子“走”得更远，销售范围从宁波拓展到全国各地，长街蛭子的品牌越来越响。在罗玫瑰等“新农人”的努力下，今年长街蛭子价格每公斤比去年高出10元，长街蛭子全产业链总产值3.3亿元。

“乡村大有可为，乡村振兴需要我们年轻人。”罗玫瑰表示，要运用新理念、新模式，让传统农业插上“数字翅膀”，把当地农产品推向广阔市场，同时为村民提供更多就业机会，让大家在“家门口”创收。

如今，在宁海长街镇，越来越多像罗玫瑰一样的年轻人，成为推动乡村发展的生力军。

建设

项目施工拉满“进度条”

记者 沈孙晖 徐能
通讯员 徐超 虞昌胜

既争分夺秒，又井然有序。这个“五一”假期，我市掀起项目施工新高潮，为节日添彩，为发展赋能。

这几天，位于宁波石化经济技术开发区的宁波图锐新材料科技有限公司生产项目建设现场，吊机正加紧作业，200多名施工人员分工有序，紧张地忙碌着。据悉，该项目于去年12月开工建设，计划今年7月完成桩基工程。“项目建成后，将生产磷酸铁锂电池的相关材料。站在‘双碳’战略和全球能源产业转型升级的风口，产品投产后市场价值将愈发凸显。”项目负责人严兆波告诉记者，为加快施工进度，“五一”假期，200多名员工坚守一线，公司调整了施工安排，“目前，我们先施工项目生产区，后建设项目附属区域。如此，项目可在保证施工安全和质量的情况下，实现明年6月建成投产的目标”。

假期抢抓项目施工的同时，更要保证安全生产。在浙能镇海天然气发电公司燃机搬迁改造项目

目现场，每当有重大的吊装和机组施工，项目工程处负责人谢斌都会到场“督战”，确保规范操作。

“近期是施工高峰，现场作业面多。为赶进度，500多名工人在一线值守，确保项目不停工。”谢斌告诉记者，公司始终把安全生产放在首位，确保每个重要施工节点都有管理人员、技术人员到场指挥。同时，定期进行安全检查，对工人进行安全培训。

据悉，该项目两套燃气一蒸汽联合循环机组，分别计划于今年8月和明年4月改造完成并投产。

总投资7.39亿元的前湾新区通航机场一期项目也正加紧建设。项目将建设长800米、宽30米跑道，4万平方米站坪等设施。当前，航站区工程进度完成过半，飞行区工程进度完成七成，机场一期项目力争2025年取证运营。另外，二期项目已进入审批流程，等级规划为4C，跑道扩建至长1800米、宽45米，基本满足国内主流公务机起降。机场远期规划跑道3200米，能够满足大型货机起降。

“90后”劳模的“农忙假期”

记者 沈天舟 通讯员 周燕

前天上午，在海曙洞桥镇甬金高速公路两侧，成片的早稻田里，“90后”“新农人”樊丹阳正操作着无人机进行追肥和封草。

“劳动节就是要劳动才更应景。”樊丹阳说，前几天她被评为宁波市2019~2023年度劳动模范，2019年至2023年的五年里，是她投身广袤田野的五年。

作为农二代，樊丹阳真正入行农业，是从学习农用无人机开始的。2019年，农用植保无人机开始广泛应用，在父亲的劝说下，生物专业毕业的樊丹阳开始学习无人机飞行技术，并在自家的农场上岗。

五年间，樊丹阳接过了父亲的接力棒，成为“职业农民”，目前，她运营的禾茂家庭农场拥有880多亩农田，主



樊丹阳在操作无人机。

(沈天舟 摄)

要种植冬小麦和早稻。

“趁着假期前几日的晴好天气，我要给小麦追肥、为早稻封草。”樊丹阳说，这几天她早晨6点就起床来到田间，操作无人机进行田间管理，一下就是一整天。“无人机的使

用大大提升了农忙的效率，两个人一天能将近200亩农田打封草剂。”

暖风拂过麦田，激起青色的麦浪。晴空下，樊丹阳早已满头大汗。“以前认为从事农业可以抱着玩的心态，当成一种爱好。

现在成了劳模，就要对自己有更高的要求，起到榜样的作用。”她笑着用衣袖擦了擦脸上的汗，继续向麦田深处走去。

除了躬耕于田间，樊丹阳还常和同行一起做农业项目，参加专项比赛。去年，她的一个项目获得了“创青春”中国青年创新创业大赛创新组金奖。目前，她正在打磨“禾沐春风”项目，计划在延长产业链、提高农产品附加值的同时，带动更多人致富。

今年，浙江省“新春第一会”提出要全面加强“三支队伍”建设，实施现代“新农人”培育行动，这给樊丹阳莫大的动力。“近年来，相关部门对‘新农人’的支持力度很大，打通了我们向上发展的渠道。随着更多‘黑科技’在农业中应用，农活也逐渐从体力活变成技术活，干这行很有奔头。”樊丹阳说，“期待更多的年轻人投身于广袤乡村田野，助力农业发展。”



图锐新材料生产项目建设现场。

(沈孙晖 顾寅松 摄)



前湾新区通航机场一期项目现场。(徐能 虞昌胜 摄)



浙能镇海燃机搬迁改造项目现场。(沈孙晖 顾寅松 摄)

慢时光

昨日下午，不少市民在游览慈城古县城，感受白墙黛瓦、小桥流水间的慢时光。“五一”假期，慈城古县城以“古城花开”为主题，舞龙、情景剧、歌舞、杂技等好戏连台，给游客带来不一样的假日体验。

(严龙 杨芝 摄)

夜晚“显眼包”
中体城萤火市集“烟火气”升腾记者 张凯凯
通讯员 方舟 安雨晨

夜幕降临，宁波中体城的广场上，支起了大大小小的摊位。早就整理好货物或食材的摊主点亮了灯带，小吃区域“烟火气”持续升腾。

这里是中体城萤火市集。自今年4月9日推出以来，市集的摊位从87个增加到101个，在一大批年轻人的涌入下，业态越来越丰富、越来越亮眼。

夜市上，小吃摊是一大主角。中体城萤火市集搜罗了70余家来自天南地北的各色小吃，有“过嘴瘾”的手工卤味和捞汁小海鲜，也有夜排档里的生蚝烤串，还有冰饮烧仙草、水果茶，满足“吃货”的味蕾需求。

“进驻我们市集的小吃摊，所有经营者需要提供有效期内的健康证，并张贴在摊位显眼处。”市集主办方相关负责人张晶晶告诉记者，安全是让游客尽

兴而归的最重要保障，市集还在每个餐饮摊配备了灭火器，以应对突发情况。

“我在小红书上看到关于这个市集的推荐文章，特别心动，本来还担心会不会是‘照骗’，没想到现场真的特别热闹。比如现场的歌手演唱，让氛围感提升了一个档次。”游客李女士和朋友从奉化专程赶来，就为了感受一下“夜间烟火”。现场歌手驻唱是中体城萤火市集的亮点之一，歌手每晚6点开唱、9点结

束，中场休息时还会发出演唱邀约，邀请喜欢唱歌的游客上台一展歌喉。现场，手帐、饰品、毛线手作、美甲、套圈、打枪……摊主们忙得热火朝天，游客们则忙着拍照、体验，现场时不时传出收款成功的提示音。

据悉，为了给游客更好的逛吃体验感，中体城萤火市集实行4小时内免费泊车。“除了逛市集，家长还能带小朋友去运动乐园亲近小动物和感受大自然。”张晶晶说。

生产

松科磁材：
投入上亿元打造智能工厂记者 陈章升
通讯员 毛超峰 景士杰

数千平方米的厂区内，机声隆隆，只有几名工人驾驶着叉车收取磁材半成品；气流磨、成型、烧结等生产工艺实现“无人化”操作……

近日，在宁波松科磁材有限公司（简称松科磁材）智能工厂，一派热火朝天的生产场景映入眼帘。

“这里是公司的前道车间，这些磁材半成品将被运往后道车间加工。”车间主管王利洪介绍，2018年以来，松科磁材建设新工厂，投入1亿多元用于引进及自主研发自动化生产线，打造智能工厂。

宁波松科磁材有限公司是国家级专精特新“小巨人”企业，年产值超6亿元。“我们公司的主打产品是铁氧磁钢，应用于新能源汽车、节能家电制造、风力发电等领域。”公司副总经理朱青说，近年来，松科磁材向“新”而行，深耕新能源领域，围绕自主品牌打造、关键技术攻关等，不断提高产品的市场占有率和行业影响力。

成立于1994年的松科磁材在今年迎来“而立之年”。作为一家高新技术企业，公司早在

6年前便谋划布局，以科技创新塑造发展新优势。

“在后道车间，‘机器换人’正在有序推进。”王利洪说，“你看，这台双工位自动粘料机的工作效率是人工的3倍，还能大幅降低磁材缺陷角率。”

创新是引领发展的第一动力。自2020年起，松科磁材瞄准节能电梯、新能源汽车等行业，加快抢占产业制高点。其间，松科磁材与国内科研机构合作研发晶界扩散技术，涵盖丝网印刷和涂覆两大核心工艺。其中，丝网印刷的配备使原料扩散更精准，实现产品制造的降本增效。

近年来，松科磁材还配备专业实验室，对产品进行抽样检测，确保成品性能稳定；组建一支由几十名研发人员组成的研发团队，为企业创新发展、产业提质增效注入强劲动能。截至目前，公司已拥有75项专利。

“企业发展犹如逆水行舟，不进则退。”朱青说，松科磁材将加快从制造向“智造”转型，打好双循环“组合拳”，在产品结构、产品性能、销售渠道等方面进行战略升级，培育和发展新质生产力。今年一季度，松科磁材销售形势稳中向好，销售额同比增长约35%。