

他们，把梦想种在了慈溪

青年人才是经济增长的引擎，为高质量发展提供了核心要素。

以“来慈”为起点、“留慈”为基石、“兴慈”为目标，近年来慈溪不断优化全周期人才服务矩阵。

今年以来，913个实践岗位虚位以待，1869人次在青年人才驿站安放行囊与期待，8398名新来慈大学生落地生根、拔节生长……一组鲜活的数据，见证了城市与青年的双向奔赴，更见证了慈溪聚天下英才而用之的诚意与实效。

记者 何晴 通讯员 陈夕馨 杨奇星

图片除署名外由慈溪市委宣传部供图



① 郭凯波在农场。（受访者供图）

② 傅涛与他开发的手账本。

③ 沈泽在企业展厅。

④ 何新在西餐厅内。（何晴 摄）

结语

引才渠道在拓宽，留才根基在夯实，兴才动能在积蓄——“家燕归巢”让游子归来，“上海慈溪青年荟”让长三角才智交汇，“青年人才驿站”让初来者心有安处，“OPC社区”让创业者手有扶持……

慈溪正以最大诚意、最优生态，让每一位青年在这里“被看见、被赋能、被成就”。

从创业潮头的接力传承到科创前沿的攻坚突破，从文旅沃土的精耕细作到田间地头的智慧变革，一群群怀揣梦想、富有创造力的青年人才正在三北大地集结，用奋斗书写着共同富裕的时代答卷。



慈溪城市森林音乐节。

创业潮头 有人执旗接力，有人举旗开路

共同富裕离不开充满活力的经营主体和持续壮大的产业基础。产业的生机与活力，归根结底在于一代又一代创业者的接续奋斗。

在慈溪，既有接过父辈旗帜的“厂二代”，以新思维、新理念推动传统制造业转型升级；也有白手起家的“创一代”，在新兴领域开疆拓土、从“零”到“一”。

走进宁波卡帝亚电器有限公司的测试中心，八大类检测设备正在全负荷运转。

这是“90后”企业接班人沈泽下的重要一步棋——投资超2000万元建设行业领先实验室，为产品向中高端转型提供技术支撑。

“消费体验升级是大势所趋，企业必须

主动拥抱变化。”沈泽告诉记者，从2017年接班至今，他推动企业研发投入保持在5%以上，建立了浙江省工业设计中心，组建了企业自己的工业设计团队。

“目前，高端产品占比已超过30%，产品的多项性能标准设置远高于国标和行业标准。”眼下，沈泽的战略很清晰：稳住国内基本盘，同时积极拥抱海外市场，将产能和品牌拓展至欧美、日韩、东南亚、中东、非洲等市场。

如果说沈泽的使命是传承，那么傅涛的故事则是开拓。

“95后”的傅涛大学毕业后先在上海从事设计工作，回慈溪后，他选择“杀”入小

众的手账产品赛道，创业初期产品销量不佳，但他坚持了下来。而更严峻的考验接踵而至——日本巴川制纸所宣布停产，新厂商的产品达不到应有标准。

面对是妥协还是另辟蹊径的抉择，傅涛选择：“自己造！”三个月里，他几乎住在工厂，一遍遍调整纸张克重、测试墨水渗透性。

终于，一款接近理想状态的纸张诞生——不透墨、不晕染，笔尖划过时有微微阻尼感。

产品上市时恰逢市场对国产替代需求高涨，市场被打开了。目前傅涛开发的纸类产品回头客比例跃居行业第一，还获得了淘宝“活页笔记配件店铺榜”的榜首。

科创前沿 有人向纵深处钻，有人向开阔处行

科技创新是高质量发展的核心驱动力，而科创人才就是驱动创新的“最强大脑”。

海归博士何天然的故事，始于一次产业调研。他发现国内高端机器人关节模组用无框力矩电机大量依赖进口，高功率密度电机领域依赖度高达90%。“我们明明有能力生产，为什么要受制于人？”2024年，他带着团队回到家乡慈溪，注册成立立聚动力科技有限公司。

创业之初，困难远超想象。没有现成的生产线，他们在租来的厂房里亲手组装设备；缺乏量产经验，他们带着仿真模型在车间和工人师傅一起调试参数。那段时间，何天然白天在同济大学授课，晚上开车赶回慈溪，带着团队拆解测试分析上百

台电机，最终通过调整精度等级和装配工艺顺利交付了第一批机器人关节模组样机。

目前，立聚动力已为多家国内头部机器人企业供应超10万台机器人关节无框力矩电机，同时，依靠技术的降维打击，帮助慈溪多家传统家电企业完成产业升级，提供超100万台高端无刷直流电机，实现“创新链”与“产业链”的深度融合。

在氢能产业领域，宁波中科科技创新能源科技有限公司同样在书写开拓创新的故事。

十年前，以中国科学院上海高等研究院杨辉研究员为核心的博士团队跨越千里，在慈溪开启了从实验室到生产线的征途。眼下，这支30余人的企业团队中，研发人员占了近一半。

在公司展厅，研发主管陈禹彬向记者展

示了一款催化剂薄膜产品。“我们主攻的铂、铑等贵金属催化剂，主要用在氢能产业链上，用来解决绿电制氢的‘卡脖子’难题。”陈禹彬说，团队主攻的铂、铑等贵金属纳米电催化剂，曾长期依赖进口。

如今，他们不仅实现了核心材料的国产化替代，更在降本增效上取得了突破性进展。目前企业已具备公斤级批量交付能力，产品广泛应用于绿电制氢、燃料电池及高精度电化学传感器等领域，产品远销韩国、日本及欧洲市场。

该负责人表示，下一步，团队将依托慈溪雄厚的家电产业基础，把这项“保鲜黑科技”从海外合作推向本土应用，借助政府牵线对接本地大厂，让“慈溪造”的高端保鲜冰箱走向千家万户。

文旅破局 有人在空白处落子，有人在窑火中拓新

“既要物质富足，也要精神富有，是中国式现代化的崇高追求。”加强基层文化建设，缩小城乡文化差距，是实现精神生活共同富裕的关键所在。

在慈溪，有人以创新思维填补文旅业态空白，将新消费、新体验引入乡村；有人在千年青瓷的古窑火中守正拓新，让传统文化在当代焕发新生。

宗汉街道马家路老街，原拆原建的保护性改造保留了老城区的烟火气。就在这条老街上，来自陕西的烘焙师何新开了一家法式甜品餐厅。

“选择慈溪，是因为我看到了市场空白，这里没有人做正宗的法餐。”何新是陕西人，有14年的烘焙专业经验，曾长期在国外工作学习。一年前，她计划来长三角地区创业，仅来了慈溪三次，就决定把店开在慈溪。

“慈溪居民消费水平较高，敢于为品质买单，更重要的是，马家路老街交通便利、消费氛围浓厚。”何新说，餐厅坚持回归餐饮本质，以手艺和品质为核心。开业初期曾面临客群不理解、等待时间长等挑战，但随着口碑传播，客群逐渐稳定，外教、外贸客商、回头客及慕名而来的游客络绎不绝。

在烟火气与潮流感并存的老街上，一家法式餐厅的落地，本身就是一场文化对话。它把世界的滋味悄然安放于市井巷陌，让熟悉的风景生出陌生的惊喜，也让文旅由此有了更耐人寻味的打开方式。

与何新的“引进来”不同，陈彬彬和妻子叶之诗选择了另一条路——让千年越窑青瓷“走出去”。

在宗汉街道新华村的一处院子里，陈彬彬举起一只宁波方言主题的文创杯，杯身上“惬意

意足类”四个字俏皮又亲切。“用青瓷杯子喝咖啡，情绪价值满满，年轻人特别喜欢。”他说。

这对夫妻分工明确——陈彬彬主攻市场与运营，妻子叶之诗身为高级工艺美术师，负责艺术把控。他们在小红书上开设账号，不定期晒出为歌迷、影迷量身定制的青瓷周边，从冰箱贴到一人份餐具，造型灵动、定价亲民。

近期，他们还主动对接当地多家咖啡馆，借助数智设计和激光雕刻技术，推出联名款咖啡杯，希望让更多年轻人在日常场景中亲手触摸、领略越窑青瓷的魅力。

更深的“走出去”，是让非遗扎根生活。他们与合伙人运营起一座占地近35亩的研学活动中心，集研学、亲子体验、非遗课程、团建活动于一体。研学热潮还带动周边农场农产品走俏，有效带动了共富。

沃野之上 有人向技术要产量，有人向世界拓市场

促进共同富裕，最艰巨最繁重的任务仍然在农村。在慈溪广袤田野上，一批批“新农人”正用科技和市场重新定义农业。

走进周巷镇建鸿果蔬农场，蜜梨林一望无垠，树上果实硕大，地上却是杂草丛生。“这些野草是很好的绿肥，我们定期人工割草，一年七八次，野草就地腐烂成为蜜梨的肥料。”农场负责人桑益挺解释道。

桑益挺出生于1992年，从父辈手中接过农场后，从品种和管理模式入手彻底改造了农场——重新栽种180亩翠玉、40亩新玉、48亩翠冠。他还把智能机械引入梨园，让坐骑式割草机、履带运输机等机械穿梭作业，大幅降低人工成本。在病虫害防治上，他采

用生物防治技术，同时布控30多盏太阳能风吸式捕虫灯，用物理手段杀虫。

“农业产业需要走精品化发展之路，关键还是在品质。”目前，桑益挺的农场总面积达358亩，年产量700余吨，产值700余万元，全年可提供50个就业岗位，带动周边20余家电商和30余家包装产业链企业增收。

在坎墩农场果蔬农场，“90后”农场主郭凯波走的是另一条路——打开农产品销售的市场。

面对国内葡萄市场供过于求、价格竞争激烈的困境，他早在几年前就意识到：高品质阳光玫瑰除了开拓国内市场，更要漂洋出海。

从2017年底接替父亲承包20亩地开始，他通过四处学习、反复钻研，将原本亩产2500斤至3500斤的巨峰葡萄提升为亩产4000斤至5000斤的阳光玫瑰，全年经营收入达200万元。更重要的是，他带领周边10多名农户换种阳光玫瑰，雇佣20多名工人，每人每年增收六七万元。

2024年7月，11.5吨阳光玫瑰葡萄从慈溪装柜运往马来西亚，成为当年浙江省葡萄出口首单。随后，郭凯波又将葡萄出口至澳大利亚，并与新加坡、马来西亚客商签订合作协议。

站在葡萄藤下，他说：“做农业就像葡萄藤，根要扎得深，枝要伸得远。”