

4 年培育近万名学员，带动营收达 31.28 亿元—— 一家村播基地孵化万千青年共富梦

在衢州市柯城区城乡接合部，有一处全年无休的园区，这里是柯村村播基地。今年“6·18”活动启动以来，已有 1.4 亿元的订单在这里成交。

“这栋楼曾是万田乡闲置的菜市场，被改建成基地用于培育村播的学院后，成了村民常来常住的新地标。”面积达 2200 平方米的村播学院紧挨马路，是村播基地里最亮眼的一栋，负责管理村播基地的柯城区村播产业专班主任姜洪梅说，这也是梦开始的地方。

2019 年 7 月，柯城区参加由浙江省商务厅联合阿里巴巴举办的脱贫攻坚公益直播，“2 秒卖出 2 万单”的战绩让柯城首尝“村播”甜头。2020 年 4 月，柯城带头“吃蟹”，与阿里巴巴合作建立了全国首个村播基地。

上午 10 时，基地内 11 个共享直播间全部满员开工，而更多的主播则在一个货架或展台前，摆个补光灯和手机支架就能直播带货。在这里，记者体验到了直播间里的快乐和忙碌，上一幕还是助农主播捧着鸡蛋吆喝，到隔壁直播间便被猫咪“助播们”抢食的画面“萌化”，移步猫抓板仓库又被“3、2、1，上链接”的呼声刺激到想来上一单。

“镜头前的主播有老有少，但在背后推动运营的都是年轻人。”4 年来，村播基地培育了近万名学员，姜洪梅见证了 2400 多名村民留乡从事村播，其中 137 名成为镜头前的主播，更多人选择从事新媒体运营、人设 IP 运维、流量管理、文案策划等幕后工作。

幕后运营把控的是大方向，需要敏锐的网络“嗅觉”，“玩网嘛，谁都比不过年轻人。”姜洪梅说。

事实证明，玩网确实得靠年轻人。这些年村播基地学员跑遍柯城大小乡镇，对接 112 名农户。他们的镜头来到田间地头，田里择菜、树上摘果、工厂看加工……溯源的视角让农产品更值得信赖。“我们面坊以前只能做家门口的生意，现在通过直播最远卖到了西藏。”德门龙手工面坊负责人陈家胜喜滋滋地说，如今品牌与村播基地达成长期合作，自家面条供不应求。

这场没有教科书的探险并非一帆风顺，村播基地能一路“打怪升级”，靠的就是不让年轻人的话掉地上。“咱不能光卖农产品，思路打开是不是可以为乡村文旅助力。”我发现养宠物的人变多了，我们是不是可以开辟

新赛道，聚焦宠物消费。”

姜洪梅说，这些看似平常的点子一下打通了村播基地转型升级的“任督二脉”。捡起年轻人的话思考，成了她这个 80 后“大姐”的常态。实在想不明白的，专班每日碰头会上，她还得请教团队 90 后小妹。

从青年中来也要回到青年中去。2021 年助农直播日益饱和，村播基地另辟蹊径瞄准宠物经济这片新蓝海，在万田乡连片打造近 4 万平方米的产业创业街、品牌馆、厂播基地和云仓基地，引进 1000 余款热销产品，吸纳浙江恩派宠物用品有限公司等全国头部宠物用品生产企业和“胖虎养猫”等萌宠主播，形成了“孵化培训—直播销售—加工生产”于一体的服务体系。此外，基地还联合市工商联等 12 个职能部门制定“村播政策 13 条”，为从业者提供一站式无忧创业服务。

“有能力的，我们提供场地让你拎包创业；刚起步的，我们提供就业岗位让你锻炼成长。”姜洪梅说，截至目前，基地已孵化出 68 家电商直播企业，带动 5000 余名新农人创业就业。

基地内还有一间特殊的玻璃房，主人是十余只猫。“这是我们打造一家猫咪咖啡馆，助推基地拓宽本地市场，给线上产品引流。”姜洪梅介绍。

“姜姐！直播间都在问背景里那只猫抓板，您能不能帮我们调货？”00 后蒋思敏跑出猫咖求助。她是“哆啦阿梦的猫”抖音账号的助播，和主播朱梦诗都是新手上路。“猫咖直播流量真不错，小猫是最好的代言人，碰了啥都有人来问链接。”蒋思敏忍不住与记者分享。

3 分钟后，500 单猫抓板的新链接挂上直播间，不少猫家长“激情”下单，朱梦诗隔着玻璃举起小猫爪对姜洪梅表示感谢。接收到讯号的姜洪梅微扬嘴角，她打开手机更新自己的“青年启示”：工作日猫咖可开放直播，并适量增添品类做好备货。“玩网嘛，可不能总用老办法应对新变化。”姜洪梅说。

在柯村村播基地的带动下，柯城区复制落地了 100 个共享直播间，为村集体增收 782 万元，实现营收 31.28 亿元。如今，村播模式已在全国遍地生花，架起了田间地头直通共富的桥梁。青年圆梦，不再遥远。



果蔬飘香 保供忙

6 月 5 日，花园村现代农业生态园内，塑料连栋大棚里吊着长的小西瓜和小南瓜等长势喜人，工作人员正在忙着做上市前的最后查验。据介绍，该园区的果蔬端午节刚好上市，再加上已经盛产的小黄瓜、小番茄、水果玉米等，进一步丰富了百姓的节日餐桌需求。

（王江红摄）

浙江为乡村振兴培养专业人才 乡村 CEO 如何运营乡村

推动乡村全面振兴，浙江又出招了。

前不久，浙江省农业农村厅发出通知，启动 2024 年度“浙江千名乡村 CEO 培养计划”工作，并公布《2024 年度“浙江千名乡村 CEO 培养计划”招生简章》。招生简章中承诺的学员学费、培训费、资料费、食宿费全免，应当会对有志于此的年轻人产生不小的吸引力。

乡村振兴，关键在人。乡村 CEO 是一支什么样的队伍？他们如何在浙江乡村振兴中发挥作用？

——

乡村 CEO 不是一个新概念。

近年来，“大学生当上乡村 CEO”“又土又潮的乡村 CEO”“乡村 CEO 计划”等字眼，频繁出现在各类媒体。

乡村 CEO 是指“爱农业、懂技术、善经营”的专门人才，通俗而言，就是来帮村里“做生意”的。

2019 年，人社部等部门联合发布 13 个新职业，其中就有农业经理人。在农业领域，农民专业合作社等农业经济合作组织发展迅猛，从事农业生产组织、设备作业、技术支持、产品加工与销售等管理服务的人员需求旺盛，农业经理人应运而生。

这意味着，越来越多的乡村意识到，立足新时代乡村振兴，急需经营类人才。就拿村里与经营相关的合作社来说，由于村务的村干部来主理，时间和精力难以保证；如果交给村民经营，他们又不具备相应的能力，容易造成亏损。

新农村建设走在前列的浙江，较早遇到这类问题，也率先探索乡村 CEO 的模式。

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 个学员名额，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 16 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。

广东省南海区人大领导考察花园 肯定花园全面发展

6 月 5 日，广东省佛山市南海区人大常委会副主任梁惠颜一行莅临花园，就花园乡村治理成效、深化“千万工程”以及共同富裕等情况进行考察。花园集团常务副总裁陈立毅陪同。

梁惠颜一行先后走进花园党群服务中心、中国农村博物馆、浙江省“千万工程”展示馆等地考察。在花园党群服务中心，梁惠颜一行通过丰富的文字、图片和视频等资料，切身感受花园的过去、现在和未来，还深入了解了“智慧花园”项目的运行情况，对花园在党建、经济、教育、卫生、生态、文化等方面取得的优异成绩赞不绝口。在中国农村博物馆，梁惠颜一行饶有兴趣地领略了各种各样以实物、图文、影像展示的珍贵藏品，并对花园以建设博物馆的形式来收藏、研究、宣传中国“三农”记忆表示钦佩。在浙江省“千万工程”展示馆，梁惠颜一行边细看边聆听，深刻感悟习近平总书记亲自擘画的“千万工程”所蕴含的实践伟力，并纷纷表示“千万工程”不仅是乡村人居环境整治与改善的乡村建设工程，而且也是惠民工程、民心工程和共富工程，是乡村振兴发展和城乡融合发展的基础性、枢纽性工程。

其间，梁惠颜一行还走访了花园农发公司和花园天香湾等地，切身体会了现代化农业以及乡村旅游所带来的魅力。大家纷纷表示，花园村就是一个大花园，繁花似锦，百花齐放，“美丽花海”带来“美丽经济”，绿了环境、火了旅游、富了村民。

（李社乐）

微短剧不能“短”了 健康价值观

近日，网络微短剧《大佬，你女儿被婆婆家欺负惨了》因存在剧情低俗、刻意制造、放大和渲染婆媳、男女矛盾，传播违反公序良俗言论，渲染血腥暴力等多重违规情况，被各平台下线、禁止投流并查删相关视频素材。

微短剧因不健康的价值观而遭到下架，这不是头一回。去年 12 月，咪蒙上线爆款短剧《黑莲花上位手册》，但因“渲染极端复仇、以暴制暴的不良价值观，混淆是非观念”等原因，被平台下架。今年以来，又有《老师不要跑》《最后的底线》《千金小姐反击》《怀孕的女人》等多部微短剧，因存在剧情低俗，涉及严重软色情，宣扬不健康和非主流的家庭观、婚恋观等违规情况被下架处理，多个播放小程序也被查封。

名媛、霸总、渣男，暴富、重生、幻灭……实际上，不单是被下架的这批微短剧，浮夸的人设，狗血的剧情，刻意放大矛盾、制造对立冲突，一直是许多微短剧屡试不爽的“流量密码”。但从最近一段时间的趋势来看，这类粗制滥造、毫无底线地追求“爽点”的做法，亟须根本改变。

对于微短剧的监管治理正在持续加码。6 月 1 日，微短剧管理新规实施生效。新规要求对微短剧实行“分类分层审核”，未经审核且备案的微短剧不得上网传播。这意味着对微短剧行业的监管进入精细化新阶段。对内容导向的监管依然是重点。在广电总局持续开展的网络微短剧治理工作中，多次将色情低俗、血腥暴力、格调低下、审美恶俗等作为治理重点。近来多部违规微短剧的下架，也表明了监管部门的严正态度，让微短剧市场保持“风清气正”。

微短剧行业要健康发展，必须注重品质提升和摒弃极端价值观。令人欣慰的是，当一些微短剧还靠着低俗的剧情和炸裂的矛盾在争夺受众眼球时，不少传统影视行业公司、平台、知名导演、演员开始入局微短剧。

6 月 2 日，周星驰出品的首部短剧《金猪玉叶》正式上线短视频平台，首集上线 1 小时播放量便突破百万，截至 6 月 3 日下午 3 时，播放量超过 1535 万。不少观众称赞，该剧呈现出电影质感。目前剧集“才露尖尖角”，最终能否征服市场还有待检验。但可以预见，随着更多专业团队入局，凭借内容和渠道优势，越来越多制作精良的微短剧将有机会登上全民观剧的“舞台”。微短剧野蛮生长的格局正在悄然改变，优胜劣汰的淘汰赛正在开启。

大浪淘沙，无论媒介生态和受众如何变化，精品依然是不变的追求。在微短剧之前的不少文艺形式，比如网文、网剧，也都是在经过草莽无序发展后，通过品质提升走向了主流。一味追逐流量注定走不长远。对于微短剧从业者来说，须对监管加码有所警醒，看清行业发展趋势，读懂主流社会期待，以更主动的姿态，为大众奉上“微”而不弱、“短”而不浅、“剧”有品质的精品力作。

科学家研制出首款具仿生三维架构的电子皮肤 触觉感知接近真实皮肤

清华大学航天航空学院、柔性电子技术实验室张一慧教授课题组在国际上首次研制出具有仿生三维架构的新型电子皮肤系统，可在物理层面实现对压力、摩擦力和应变三种力学信号的同步解码和感知，对压力位置的感知分辨率约为 0.1 毫米，接近于真实皮肤。该成果日前在国际学术期刊《科学》杂志上发表。

张一慧介绍，皮肤之所以能敏锐感知力学信号，是因为其内部有很多高密度排列且具有三维空间分布的触觉感受细胞，能准确感知外界刺激。在电子皮肤研制中，要能同时识别和解码压力、摩擦力和应变信号，实现准确的触觉感知，极具挑战。

团队首次提出具有三维架构的电子皮肤设计概念。研制出的仿生三维电子皮肤由“表皮”“真皮”和“皮下组织”构成，各部分质地均与人体皮肤中的对应层相近。传感器及电路在皮肤内深浅分布，其中部分传感器更靠近皮肤表面，对外部作用力高度敏感，分布于深处的传感器则对皮肤变形更为敏感。

“比如我们一块食指指尖大小的电子皮肤内就拥有 240 个金属传感器，这些传感器每个仅有两三百微米，其空间分布上与人体皮肤中触觉感受细胞的分布相近。”张一慧说，当电子皮肤触摸外界物体时，其内部众多传感器会协同工作。传感器收集到的信号会经过系列传输和处理，再结合深度学习算法，使电子皮肤能精确感知物体的软硬和形状。

“电子皮肤实际上是模仿人类皮肤感知功能的一种新型传感器，未来可装于医疗机器人指尖进行早期诊疗，还可像创可贴一样贴在人的皮肤上实时监测血氧、心率等健康数据。”张一慧认为，这款仿生三维电子皮肤为电子皮肤的研发和应用提供了新路径，在工业机器人、生物检测、生物医疗、人机交互等多方面具有广阔应用前景。