

金友定：带着全村人一起养贻贝致富

□记者 黄燕玲

爱思考喜观察 他走上贻贝养殖之路

金友定的故事，一直和大海有着紧密的联系。

金友定13岁开始跟着父母下海捕鱼，那时他凌晨两点起床，摇着橹去捕鱼是常有的事。少年看见了大海的风浪，听到了身边相熟的人因为海难而离开，便对大海有了敬畏之心。他觉得，捕鱼终究不是长久之计。更何况，当时在村庄里“捕鱼”也不赚钱。干斜村地处偏僻，交通不便，村民买卖都得挑着扁担翻山越岭。村民靠借债打船、买渔具，赚的钱只够还利息。

金友定不愿意重复父辈的生活，于是开了一家小卖部，而后又租了码头一间小屋，做起了水产生意。

他是有生意头脑的。开小卖部是因为看到了海岛缺少米油。做水产生意，是他认为随着交通的发展，和外地生意往来的加强，米油已不再是岛上市场稀缺货，这时候收购水产往外卖反而是条生意之道。

他也是会动脑筋的。在做一个决定之前，他都有充分准备，开小卖部卖米油之前，他对村庄里的人数、每天可能要用的油和米进行了调查，又去其他小卖部了解市场价，去米店对比进价。爱做调查、爱观察的习惯，在他做水产品生意的时候，为他打开了一条致富的“康庄大道”。

在岛上到处收购水产时，金友定就注意到岛上刚兴起不久的贻贝养殖生意，只是当时贻贝养殖还是风险生意，养的人不多，其中很多还因找不到窍门，以失败告终。“自己要不要抓住这个风口，也尝试一下？”金友定选择了尝试，“我们渔民，终究是要靠海吃海的，海域这么大，我不信没有我的立足之地。”金友定说。

1989年，他的贻贝养殖之路正式开启，但几年的养殖并没有收获预期的回报，这其中既有苗种的原因，也有市场的因素。

当时枸杞养殖的品种均为山东紫贻贝，这种贻贝产量大、生长周期短，需当年养当年卖。但失败原因也在于此，量大，导致市场整体供过于求，且紫贻贝生长周期只有一年，当年卖不掉就会自动脱落，无法继续留到第二年。

数日累月的出海，让金友定看到了来自嵊泗的本地品种厚壳贻贝。厚壳贻贝寿命

长、产量高、肥度好、抗风性能强，一年卖不完还可以留到第二年继续养殖。之前没人养，是因为这个品种没有规模化养殖经历，数量有限，多在本地消化，在宁波、杭州等外地城市，鲜少有人知晓。“如果我去做了，是不是就能打开一片天地？”带着这样的信念，金友定开始了他的厚壳贻贝养殖之路。

不服输下苦功 积极拓展外地市场

金友定想带嵊泗的厚壳贻贝打开全国市场，但老天爷并没有给他开“主角光环”，他刚开始养厚壳贻贝就遭遇了种种技术困难：苗种容易脱落，产量也上不去。

为什么苗种会脱落？爱钻研的金友定开始每日乘坐小船出海，研究风浪、洋流、潮水对贻贝生长的影响，终于找到了解决的办法。他认为，更换有重量的浮球，这样就能在风浪来时，让贻贝安全地“钻入”水面之下，有效减少风浪对其生长的影响。

产量是拓展了，却又遇到了苗种缺少困境。之前的苗种都是他发动村民从海边礁石中寻找而来，但自然界的苗种毕竟有限。“人工育苗才是方向。”金友定找方向后，得知一位专家已经成功繁育出厚壳贻贝的人工苗种，这消息对他而言，无疑是一场“及时雨”。

人工育苗的厚壳贻贝在那一年获得了大丰收，初步尝试便卖了40万元。金友定进一步扩大产值，并发动全村人一起养殖。待到2009年，村里的厚壳贻贝产值已经达到了2000万人民币左右，但偏巧这一年，遇到了金融风暴，原先合作的企业都不来收购了。如果这些贻贝卖不掉，对整个村的养殖行业将是毁灭性的打击，这可怎么办？

金友定心一横：“你们不来收购，我自己跑出去开拓市场。”他前往宁波、温州，甚至福建做市场调研，发现大家对厚壳贻贝并不了解，几毛钱一斤都没人要。想要卖出去，就先要打开厚壳贻贝的知名度和品牌影响力。于是他跑到苍南，盯着工厂设计包装袋，又跑到专门批发贝类的大市场谈合作，人家摊主不愿意，他就主动送贻贝。每摊每天送两百斤，送六七家摊位，连着送了15天。敲敲计算器，算

上成本、运输费、人工费，这15天，他亏了40万元。但是他坚信，只要产品好，消费者总会看得见。

果然没过多久，送出去的厚壳贻贝有了反馈：肉肥鲜度好，引来了不少回头客。订单蜂拥而至，200公斤、400公斤、1000公斤……2000万元左右市值产品，两个月就全部卖空了。

正如金友定所预料的那样，厚壳贻贝的市场完全被打开了。

思长远谋发展 带动全村人一起致富

养殖这条路上，金友定一直相信抱团取暖才能获得更大的受益。“大海能养活的不只我一人，还能是全村很多人。”金友定说。于是在2007年，他成立了贻贝养殖合作社，将自己多年来的养殖经验倾囊相授。

一开始有人对他成立合作社的行为表示不理解，说他是为了自己的利益。金友定也不恼，挨家挨户做工作。“到时候大家养的人养，卖的人卖，苗种可以统一管理，浮球绳子等器材可以统一购买，一年可以省下很多钱。”金友定不讲虚的，实打实给大家算经济账。

经过他的不懈努力，目前有100多户养殖户加入了他的合作社，很多养殖户从竞争对手变成了伙伴。合作紧密的养殖户，年收入约有五六十万元。



图片由受访者提供

盛建军：人生是一场不断向上的“盛大”历程

□驻岱山记者 陈瑶

累积“小目标” 积跬步至千里

对于盛建军这样的“创一代”来说，要做的，不仅是攀上山顶，更要攀登更高的山峰，创造属于自己的未来。

“我应该是我们大学里第一个有个人网站的。”这句话缩影了盛建军“触网”的开始。

1996年，年仅16岁的盛建军来到杭州求学，专业是外贸营销和英语。他的专业与计算机差了十万八千里，但这并没有阻挡他“触网”的脚步，“我现在在办公室还有一台当时用的‘大肚子’电脑……”对互联网的热爱，在他大学时代就埋下了伏笔。

毕业后，盛建军干起了销售，得益于出色的工作能力，他受聘到原腾讯大浙房产，后因业绩突出，在2016年又被调任成为腾讯大浙房产站副总经理。

岱山是盛建军的家乡。“2014年，现在的‘微岱山’公众号其实已经被我注册了，当时出于对家乡发展的关注，热衷用刚流行的公众号制作并推送家乡人文、风光、发展动态相关的信息。”他说，选择跳出腾讯回乡创业不是一时兴起，而是早有“预谋”，且对自己的规划定下过一个个“小目标”。

目标打造岱山首个互联网“小厂”。2017年时，岱山县内并没有互联网相关产业的公司，“听说县里在布局官山大桥、秀山大桥、舟岱大桥等大交通网络，按照规划，这里将是舟山到上海的必经之路，东海明珠会变成东海枢纽……”对家乡发展前景的敏感，让来舟山任职近一年的盛建军感受到家乡的“召唤”。

从腾讯辞职后，他在岱山创办了舟山市微岱网络科技有限公司。一张以“微岱山”品牌布局的互联网产业大网开始在他的手中编织。依靠在腾讯互联网大厂的工作经历，来岱山创业、深耕互联网经济的

他仿佛“降维”入岛，他将更多的精力花在专业技术提升和企业品牌的打造上。

另一个“小目标”，就是让“微岱山”成为岱山群众身边的好平台。微岱山官网聚集全县吃喝玩乐游住行信息，微岱山招聘平台“渗入”每个要在岱山找工作的人的手机号码；房产小程序定期更新县内售房信息还有“中介”功能。除此之外，“微岱山”还开发各类生活服务功能，承接活动直播、公众号代运营等业务。盛建军在此期间，孜孜不倦开垦、深耕岱山本土市场，坚持做优服务、做强口碑。

今年8月份，除了现有的“微岱山”的品牌外，盛建军新创了“岛印”系列的品牌，“岱山岛印”小程序就是其中一个平台。“我还计划把‘岱山岛印’打造成岱山人的‘京东’，县内企业可以入驻，我们自己也可以做自营的文创品牌，甚至辐射到市内其他海岛。”盛建军说着自己的下个“小目标”。



咬定今天的“小目标”，才有明天的“高大上”。就在完成这样一个个“小目标”的过程中，他和如今的“岛印”已经走出很远的路。

拓展“新市场” 从为企到为民

守业有责，盛建军为岱山县内的民生服务、旅游发展、数字经济发展带来“智慧”新气息。企业在站稳脚跟后，又从“云上”来到“云下”，去年开始，他又进军实体产业。

随着浙江省数字化改革东风，2021年，岱山县打造了一整栋的数字创新大厦，作为县内数字化改革的主阵地。盛建军换了个“形态”来到了这里，开了他自有品牌“慕咖啡”的第一家线下实体店。到现在，“慕咖啡”在岱山已经开了3家。

谋划新商业版图的拓展，盛建军是忙

碌的，这份“忙”不仅是要思考企业未来的发展方向，他还要在这段时间里做更多在外人看来与企业发展关系“不大”的事情。

2019年9月30日，他正式在岱山县民政局注册成立岱山县民安公益救援队。注册成功后的第二天，他带着队员前往秀山乡执行抗击台风“米娜”的任务。当年10月2日，台风导致了山体滑坡，大量泥土涌入秀山一处山脚的村民家里，民安救援的队员第一时间赶到并帮助清理。

说起成立的初心，盛建军说这跟填补当初互联网产业空白一样，他想填补岱山另一处空白。“舟山两区两县，就我们岱山还没有民间社会救援力量。”他说。目前，民安救援的队伍已经有30多名成员，队员来自各行各业，有民宿主、休闲渔船老大，也有个体户、媒体从业者等。

盛建军认为，新生代企业家，除了个人事业上的专注和努力，也应该有社会责任感，积极为家乡的建设发展助力。从一位企业家转变成为一名公益人，对他来说是一次成长和提升，他从中学到了很多新的知识和技能。

如今，盛建军的民安救援团队时常出现在县内抢险救灾、寻找老人等突发事件第一线。队员们陆续考取了红十字救护员证书、皮划艇ACA证书、AHA急救培训证书等专业救护证书，学习了绳索救援、水域救援等专业救援知识，并给县内企事业单位、学校、社区等进行过各类救护、防溺水等安全培训。团队部分队员还获得了红十字会师资证书。

走上公益之路并不轻松，在公益的探索与实行中，盛建军依旧和创业时一样常遇到很多挑战和困难，但是这一座座“山峰”反而让他更加坚定地寻找各个突破口。

在他身边的人也相信，这位默默付出，有家国情怀的“80后”企业家，会带领着企业向社会传递更多美好和温暖。

这就是盛建军，一个热爱生活、有梦想的青年朋友，一位有担当的新时代追梦人。

图片由受访者提供



枸杞乡素有“中国贻贝之乡”的美称，每年都有上万吨贻贝从这里运往世界各地。而在枸杞乡干斜村，嵊泗县枸杞乡金盟海水养殖专业合作社社长、干斜村党支部书记金友定的名字便不得不提。“大海可以养活很多人”“一个人富不是真的富，要富大家一起富”，金友定从2007年起，带领村民实施贻贝标准化养殖、产业化经营，逐渐走向致富之路。



在岱山网友口中，他是岱山百事通“盛大”；在岱山农村老年人眼中，他是有困难可以叫得应的盛队长；在创业孵化园里，他是踌躇前行的创业“弄潮儿”……

不仅是这些，岱山县十七届人大代表、岱山县民安公益救援队队长、岱山县新社会阶层人士联谊会秘书长、岱山乡贤……多面的角色，造就了岱山“80后”青年企业家中“独一份”的盛建军。

加上盛建军微信时，微信名“盛大”让记者暗自揣摩了多种含义。见面选在他运营的城市书房和创建的“慕咖啡”品牌店铺楼上，那里也是他2017年回到岱山后创建的大本营“微岱山”自媒体平台的工作室。记者到时，盛建军正仔细看着电脑中的工作信息，微微白的头发掩不住他一身的精气神。