

□□ 农民日报·中国农网记者 郑惊鸿

在欧诗漫珍珠博物院一整面荣誉墙上，150多个专利清晰地记录了欧诗漫控股集团创始人、董事局主席沈志荣，从19岁开始，为了一颗珍珠至善至美，摸爬滚打不懈追求半个多世纪的心血和荣光。

传承先人技法潜心研究——  
**三个愣头青矢志不移  
在雷甸“种”出了珍珠**

说起中国以及世界珍珠发展史，沈志荣如数家珍，言语中透露着自豪和自信。他告诉记者，54年前国营雷甸养鱼场决定由他牵头成立三人小组学习珍珠养殖的时候，他仅仅是高小学历、当了3年学徒刚刚转正的养鱼工。生产队派老鱼工王子成去嘉兴学习，因为时局动荡仅上两次课就中断了，带回来三张油印纸（一张文字，两张蚌壳示意图）和一把镊子、两根铜丝、一把医用剪刀，王子成原封不动地把这几样东西给了沈志荣，让他们自己琢磨。“世界上最难的是要硬着头皮去做心里没底的事。”执着的沈志荣，决定动手试试。1967年7月-8月盛夏时节，三个年纪不到20的小伙子，开始扑腾于雷甸公社周边的大小湖荡捞蚌，一个月后千余只各色河蚌养在了三人自家水池里，而一个小步骤就难住了：怎么不开嘴呢？盯了一整天的沈志荣最终发现，露出水面一点点的一个蚌尖突然张开了嘴。敏锐的沈志荣捕捉到了这个发现，第二天拿着一个盆进行实验，获得了成功。但马上又犯难了，一晃动，蚌壳又合上了。从小心思灵巧的沈志荣，马上做了个卡口竹塞。但大了，蚌很快就合不回来死了，小了又很难操作。经过反复试验，发现蚌口最大不能超过1厘米。

如今看起来非常简单的育珠环节，但在54年前那个特殊年代，周边环境嘈杂，没人指导，更没有今天便捷的互联网进行学习和交流，一切都只能靠自己一点点摸索。包括大小工具，比如手术刀，由于弧度的原因，剖蚌切片很不容易，沈志荣就改用工具刀钢片，并配上了卡口竹塞。但这样的育珠实验，能否成功，沈志荣当时心里一点都没有底。经过10多天煎熬，满怀希望养上来的数百个河蚌却给了他们不小的打击：好不容易插片成功的河蚌，一大半都死了，只有

20来只存活。不服输的沈志荣，小心翼翼地把硕果仅存的育珠蚌放回河里，再用细竹排围成隔离圈，每天悉心照料。沈志荣坦言，“其实，河蚌适宜播种时间是春秋两季，最忌高温。我们一开始剖蚌就是8月的高温时节，注定了难以成活。而且也不是所有的河蚌都适宜养珍珠，只有10多种。”这是后话。

到了11月底晚稻收获时节，养了3个月的河蚌，能不能有珠？三个小伙子提着篓子，屏心静气地拿出河蚌剖开，一道亮光映入眼帘，三张脸凑在一起瞅瞅：一点点黄黄的，但确实亮晶晶的小小的透明珠，静卧在母蚌体内，一块石头终于落了下来。而这道亮光，从此一直照着，引着沈志荣矢志不移，并携手周边的父老乡亲一起共荣共富。

三个愣头青搞出来了？技术人员们清楚地

## 沈志荣，淡水珍珠养殖之继承与发展者——探访中国重要农业文化遗产“浙江德清淡水珍珠传统养殖与利用系统”（中）

知道，人工养殖珍珠可不是一件简单的事，全国那么多有水域的地方都在实验，如今各方专家、技术人员极尽努力下都还没有多少进展，难道就雷甸渔场的几个年轻人能行？

看着县里来人，心疼着已不到20只的珠蚌，沈志荣用开蚌竹塞子撑着，打上电筒，那整齐排列的珍珠囊壳亮晶晶，“真的是珍珠！”在场的县调查组所有成员惊喜地确信：珍珠真的培养出来了。经“鉴定”后立马给县革委会报喜，并告知沈志荣：好生伺候，等着三年后才可以剖蚌取珠，小心中途病发。

其实从宋朝到清初，我国都曾有人对培育圆形珍珠进行过研究，并且得出了较为科学的养殖理论，但由于近代连绵不绝的战事，而珍珠养殖周期长且耗时费力，就没有很好地延续下来。新中国成立后，1958年周恩来总理指示：“要把千百年落后的自然捕捞改成人工养殖。”1964年熊大仁在广西合浦成功养殖有核海水珍珠，之后也开始了人工淡水珍珠无核养殖试验，但始终还没有完整的数据。让人兴奋的是，以沈志荣为首的三个年轻人成功了！

要致富，去雷甸学养珍珠——  
**敞开大门办培训  
养珠致富十八省**

在德清雷甸镇水产村鱼文化馆听着水产

社区副主任姚建伟介绍村史，盯着粉白墙上大事记，记者惊奇地发现这样一组亮眼数据：水产大队从1981年开始，人均年收入达到1241元，排名全国第八。到1984年人均收入达到2000元。“也就是说你们大队从1981年开始，全体社员收入超过当时城里高级知识分子人均收入两倍，1984年开始超过当时城里高级知识人均收入三倍，也就是说你们大队的一个渔民收入顶三个大学毕业的干部收入。”

听言记者惊诧话语，负责雷甸大海漾2000多亩珍珠养殖的张国勇列正记者的说法，“这是全大队500多人的平均数，我们养殖珍珠的社员收入更高，1971年开始，一天12工分，一个工分男的7元，女的5元，我们女工一天收入就超过了知识分子一个月的收入。因此我们每一天的工作，都无比自豪。我们全

## 沈志荣，淡水珍珠养殖之继承与发展者——探访中国重要农业文化遗产“浙江德清淡水珍珠传统养殖与利用系统”（中）

体社员都非常感恩沈志荣这个领头人，让我们的生活发生了翻天覆地的改变。从1983年起，连续三届15年都选沈志荣当我们的书记。每次都是全票当选。”也是这一年开始，沈志荣带领着乡亲们开始了日新月异的新生活。1985年，德清县繁缜小蚌873万只，播种26.42万只，产珠2862斤。

走在德清城乡间，说起当年淡水珍珠养殖大王沈志荣，无人不知、无人不晓。人们竖起大拇指：是沈志荣无偿为他们培训养殖技术，让他们盖上了小楼、娶到了媳妇、过上了滋润的日子。说起20世纪70—80年代跟着沈志荣养珍珠的日子，如今已是雷甸镇项目办负责人的高宝根，回忆起1975年大队当年珍珠养殖收获了400多斤，沈志荣带着大队几个年轻人分别挑着担子来到上海国贸公司，珍珠科工作人员震惊地说：“其他珍珠产地来交货，2—3斤了不得了，没想到雷甸珍珠是挑着担来卖的。”那时候1斤珍珠价格在2000—3000元左右，按最低价算，这一年雷甸水产大队，仅仅珍珠这一项收益，当年就是天文数字了。“挑担卖珍珠”，也让上海国贸公司记住了德清雷甸。

为了让珍珠养殖技术造福更多地方、更多人，1968年，德清县委决定在雷甸开办培训班，让全县12个水产大队选拔已经停课的年轻人分批分期去学习养殖珍珠。沈志荣敞开大门，

毫无保留地手把手教。到了1970年，德清全县播种河蚌已达1.5万只，而这一年德清县雷甸生产队继春天里收获的34颗实验养殖珍珠后，秋天收获了真正意义上的规模化养殖的第一批淡水珍珠，成功获珠4斤多，全部卖给了上海工艺品进出口公司。虽然品相不达标，但也卖了2000来元上交大队部，一下子振奋了全队部。1971年，河蚌育珠队伍进一步壮大，雷甸水产大队育珠面积达1000余亩，播种人员183人，管理人员366人。自此以后，全国各地来雷甸学习淡水珍珠养殖者纷至沓来，超过18个省。

“要致富，去雷甸学养珍珠”，成为20世纪80年代许多乡间的标语口号。到了80年代后期，我国已经形成一批经济实力较强、技术水平较高的经济实体和珍珠生产专业大户，那个

## 沈志荣，淡水珍珠养殖之继承与发展者——探访中国重要农业文化遗产“浙江德清淡水珍珠传统养殖与利用系统”（中）

时候，养珠、卖珠的一年收入8万到10万元已是稀松平常之事。90年代后期，我国珍珠年产量达到800至1000吨。21世纪初中国淡水珍珠的年产量已达到1200吨左右，高峰期超过2000吨，占全球珍珠产量的95%以上，居世界首位。

在这一发展过程中，德清自然也成了淡水珍珠养殖的“中心”。1995年，德清县名优特养殖面积6234亩，河蚌珍珠产量18250公斤，产值达到5060万元，成为全国最大的珍珠产业化基地。2005年，全县特种水产养殖面积11.80万亩，全县河蚌珍珠产量90476公斤，全县已有养殖公司9家，养殖场22家，专业合作社5家，总产值6.24亿元。

学无止境，研无止境——  
**攻克珍珠养殖和利用  
一个又一个技术难关**

1967年，对于沈志荣，对于德清县，对于中国淡水珍珠养殖行业，绝对都是个值得记住的年份。由雷甸起步，我国开始了大规模人工育珠养殖和生产。而在这背后，是沈志荣和他的团队的艰辛探索。他们继承改良了传统河蚌育珠生产技艺，提出了三角帆蚌是最适宜淡水珍珠养殖的母蚌，之后在“珍珠质量提高”“三角帆蚌人工繁殖技术”和“三角帆蚌病毒性蚌

瘟病防治技术”等领域取得了一项又一项的重大突破，开启了我我国现代淡水珍珠规模化科学养殖之门。

1971年，沈志荣团队的人工繁殖三角帆蚌获得成功，这为日后崛起的我国珍珠养殖跨越式发展奠定了坚实基础。1974年，在大海漾、黄菱漾等水域开展的立体网箱繁育三角帆蚌获得成功。1975年，沈志荣完成“三角帆蚌人工繁殖技术”研究，并随后进行大面积外荡网箱养殖，随之广泛应用于珍珠养殖的三角帆蚌以及创新的立体网箱，让养殖出来的珍珠，其光度、亮度、白度都大幅度提升。随着三角帆蚌人工繁殖技术的发展和推广，我国人工淡水珍珠养殖得到迅速发展。1982年，“三角帆蚌人工育苗和河蚌育珠”科研成果获国家农委、国家科委科技推广大奖。1990年彻底攻克终



欧诗漫控股集团创始人、董事局主席沈志荣。

“618”，面膜类全网排名第一。

而创造众多新纪录背后，是欧诗漫多年来累积的强大科研实力支撑。走过了半个多世纪，目前欧诗漫已累计拥有各项专利156项，与浙江大学、南京理工大学、中国药科大学、比利

时皇家医学科学院、澳洲国立大学等一批国内外知名院所实现深度合作。近十年来，欧诗漫拥有三大前沿核心技术——亚微米粉体技术、珍珠多肽提纯技术、珍珠与护肤品复配技术。即使在最淡季的新冠肺炎疫情影响年份，销售收入也超过了50亿元大关。

今年5月7日媒体的一则报道又一次展现出沈志荣团队的胸怀：欧诗漫向同类企业开放独家研发并拥有专利的四大核心原料，轰动全行业。欧诗漫此举为的是迅速做大珍珠护肤品市场，形成规模效应，从而进一步优化现有产业链。“当大家都使用珍珠原料时，反馈到市场终端，就有更多消费者了解并认可珍珠原料，需求也会随之变大。欧诗漫将以链主企业的担当，带动整条珍珠产业链做大做强。目前，包括某国际护肤品龙头供应商在内的100多家企业正与我们协商洽谈。”

在欧诗漫珍珠研究院，新添置的7台设备已经运营，研究人员正对珍珠活性多肽分子的精准分离等工艺展开攻关。不久的将来，欧诗漫自主研发的其余十多种珍珠类原料也将陆续向市场开放。面对新消费时代，欧诗漫将再次敞开大门，开启全民美白新浪潮。

一个个不眠之夜，沈志荣收获的是多年执着钻研辛劳的欣慰。看着企业在不断发展壮大，沈志荣越发感到那昏黄煤油灯下不眠的日日夜夜是多么值得。

## 95后返乡创业者：振兴乡村是一件浪漫的事

□□ 农民日报·中国农网记者 邓俐

乡村振兴，首要在于产业振兴，而产业振兴最离不开人才支撑。如今，一批有为青年也开始回到乡村，驰骋在希望的田野上，将现代管理与乡味风情融合，形成了创业带就业的倍增效应，他们带领农民增收，为农村发展带来了新希望，注入了新活力。

1995年出生的陈勇就是这样一位返乡创业青年。他把城市里网红集装箱装修风格与乡村森林风貌风味相结合，给游客带来了一段舌尖上的奇妙之旅。他说，振兴乡村是一件浪漫的事情。

今年26岁的陈勇，是一个高挑的白净小伙。初中毕业的他做过木工、当过KTV服务

生……5年前，妻子怀孕了，这让陈勇高兴不已，可在城市里的生活压力着实不小，听乡亲说，“美心红酒小镇”已经让家乡所在的重庆区涪陵区藿市街道变成了远近闻名的旅游景区，陈勇的出生地泡桐村正在旅游景区里，这让陈勇下决心回乡就业，给妻儿更好的生活。

回到家乡，勤奋好学的陈勇在一家餐厅一路从服务员做到了管理者。随着景区人气越来越旺，让回到家乡的陈勇，萌生了在餐饮行业发展的念头。几年后，家里二胎出生，陈勇再次感觉肩上的担子重了！恰好景区索道连接的乡村振兴项目就在他家的乡泡桐村，陈勇盘下了泡桐村的柴火鸡店面，与景区公司合伙联营，并请来周边的乡亲们当服务员，从此开启了自己的创业生涯。

陈勇告诉记者，从城市回到家乡，以前在城市里每天熬夜的习惯不知不觉有了改变，以前迷途的网购、刷短视频、在商圈租店里逛吃等消遣玩耍的方式被在森林露营、到葡萄园里喂鸡鸭，有一空就带孩子去捞鱼等所取代。

现在，陈勇越来越喜欢在山林间寻找灵感，把一些“杂事”通过稍微打扮就化身成了店里装饰品。他说，柴火鸡是乡愁情感的连接点，他想通过柴火鸡把家乡的一草一木分享给大家，想给来游玩的游客留下一些美好的印象。

“现代都市的人们长时间远离自然与森林，大家都是用天然气做饭，更是忘了那遥远的生火做饭的年代。”陈勇回忆，自己经常想念老家土锅土灶烧出来的菜，有一股迷人的烟火气，在外打工的时候，十分想念这个味道！正

好公司正在发展乡村振兴产业，在葡萄园里养殖了漫山遍野的溜达鸡。于是就萌生了想做这种充满人情味和乡情味农家美食的念头。

陈勇戏称，这是一种游走于米其林之外的另类味觉体系，让红酒小镇的柴火鸡沾满了烟火之气。他想把这家店开成网红店，自己就是代言人。

陈勇告诉记者，回乡创业的好处就是能够照顾到一家老小，就算很累的时候，看着女儿和儿子在身边嬉闹，也会突然间精神百倍。以前在景区6号餐厅按时上下班，只有节假日人多的时候会加班，但现在自己做老板后才发现创业的不容易，几乎从早忙到晚，不过很充实。

“每天看着自己的店一点一点装修完善，看着自己的柴火鸡越做越好，客人越来越多，看着孩子们在田间玩耍，很有成就感！这种成就感是外面漂泊所没有的，我的心在这里，我的家在这里，我的事业也在这里，振兴乡村是一件很浪漫的事。”陈勇说。

## 安徽：瞄准产业和需求培训农民

进入到城市居民的餐桌上，不仅拓展农户增收空间，也让城市居民吃上“放心”的农产品。2018年，必胜客凭借“百胜中国”供应链管理方面的独有优势和强大的产品研发能力，结合“产业扶持”和“食材开发”，推出“必胜客扶业计划”，挖掘偏远地区的优质食材，制成佳肴，同时为当地农户开展相应的技能培训。3年多来，扶业计划的覆盖范围不断扩大，从云南到贵州再到陕西，该项目始终在针对当地的实际情况，完善自身的助农方式。项目推出以来，已先后将云南松露、贵州火龙果等优质产品研发成美食搬上餐桌。

2020年“必胜客扶业计划”延伸至陕西省铜川市耀州区，铜川苹果纳入百胜中国供应链体系，登上了必胜客的餐桌。2021年底，“必胜客扶业计划”拨付专款用于提升耀州区苹果农户的产业技能培训。

项目在耀州区小丘镇、关庄镇、石柱镇等多个苹果主产区开展，已针对“建园、土肥管理、整形修剪、花果管理、病虫害防治、苹果低质低效园改造提升技术要点”完成12场专家培训课程，参与人数达到800余人。本次培训致力于提升农民生产标准化生产技能水平，培养一大批有文化、懂技术的“新农民”，有力促进当地产业发展、农业增效、农民增收，为乡村振兴提供强有力的人才和技术支撑。

必胜客以“授人以渔”的公益理念拉动贫困地区产品销售，更因创新模式促进当地产业经济可持续发展，为公益助农注入更多可能的同时，让消费者享受到“舌尖上的美味”。

## 到2025年长江上游水土保持率提高到78%以上

本报讯（农民日报·中国农网记者 张艳玲）12月17日，长江上游水土保持委员会第十八次会议在四川成都召开。记者从会上获悉，“十四五”期间长江流域将新增水土流失治理面积7万平方公里，水土保持率提高到78%以上，水土流失面积和强度持续下降。

据了解，经过30多年水土流失治理，长江流域已实现水土流失面积由增至减历史性转变，长江上游抵御自然灾害能力明显增强，生态环境保护发生转折性变化。然而，长江上游水土保持工作依然面临严峻形势，一方面，防治水土流失任务艰巨，仍有22万平方公里水土流失面积亟待治理，仅金沙江下游、嘉陵江上游水土流失面积就达4万平方公里；另一

方面，作为长江经济带生态优先绿色发展的主阵地，随着经济社会发展，长江上游水土保持工作满足高质量发展的需求十分紧迫。

针对当前工作形势，“十四五”期间，长江流域将全面贯彻新发展理念，科学防治水土流失。通过推动协同治理、综合治理、系统治理、源头治理，构建完整的水土流失防治体系，出台江河源头、重要水源地、水土流失重点防治区等水流生态保护补偿措施，加大长江经济带耕地综合治理力度。

据统计，长江上游“十三五”期间累计完成水土流失治理面积7.8万平方公里，森林覆盖率达47.8%，兴修梯田960万亩，种植经果林1976万亩，超过600万群众受益。

## “必胜客扶业计划”助力铜川乡村振兴

□□ 徐道红

近期，“必胜客扶业计划”走进陕西省铜川市耀州区，邀请当地果业专家，以“理论+实践”的形式对农户展开产业技能培训，有效提升当地产业标准化，推进农产品提质增收，助力乡村振兴。该项目在由中共陕西省委网信办举办的“2021陕西省网络公益工程”评选中获得优秀精品项目奖。

### 种植有甜头，日子有奔头

“之前我家也种了七八亩苹果，但是出于没有专业的种植技术和销售渠道，自己也不会管理，果子质量参差不齐，收入也不稳定，赚一年，赔一年。这次‘必胜客扶业计划’进入我们村，组织资深专家给我们培训种植技术，还给我们提供了新农具和农用物资，学了技术不

说，还不用担心果子的销售！”在铜川市柏树堰村，脱贫后的村民宋会营把持续增收的希望寄托在了种植自家苹果上，不断提升的种植水平和收益，让他脸上洋溢着幸福的微笑。

宋会营说：“这次‘必胜客扶业计划’带来的专家课程让我受益匪浅，以前我们种苹果都是‘土办法’，对于果树修剪、果树养护、农药运用、施肥方法都没有形成科学的种植体系，很盲目。专家老师通过‘课堂+实地教学’的形式进行了由浅入深、全面详细的讲解，让我们更直观地学习科学种植技术，希望这种培训今后能越来越多！”

就业有渠道，增收有路子。

从种植到销售：从每斤3.4元到8元多，越摘越高价；从早期的“嘎啦”到大规模的“富士”，明年还预计发展500亩的“秦脆”“瑞雪”；从品种单一、丰产不丰收到品种丰富、渠道多

样；柏树堰村与苹果打交道已有30多年。

生花、定果、套袋、施肥、生果、早熟、晚熟……这是柏树堰村农户年复一年的生活。“我一直在从事铜川当地苹果产业相关工作，此次和‘必胜客扶业计划’的合作，让我充分了解到必胜客对产品质量的把控非常严格，对苹果的外观、颜色、口感和风味等都有严格要求。长远来看，这种体系对我们当地果农和果业的发展、果业技术提升、果子品质提升都有很大的助力，不仅让农户收获更快，还为农产品找到更好的销路。”

据悉，必胜客母公司“百胜中国”的果蔬管理体系对种植基地的要求也非常严格，从种植基地的选择到土壤水源安全、农药管理、肥料使用等方面都有全面的管理标准。“今后，我们会和必胜客品牌紧密联系，多方学习，加强培训管理，在提质增效上下功夫，通过打通农户和品牌渠道，真正把当地苹果产业品牌叫响叫亮，带动村民增收致富，随着‘必胜客扶业计划’的加持，让农户的好果子登上了必胜客的餐桌。”陕西高塬农业有限公司相关负责人任雪燕告诉笔者。

### 帮扶多举措，公益新思路

在“惠农”的同时，拓宽农产品销售领域，依托“品牌推广+服务”，让健康生态的农产品能够

