

企业家风采

扎根西部创业有成

记兰州鑫源现代农业科技开发有限公司董事长尹建敏

海,实地考察后发现,贫瘠的图景背后,是一片待开发的热土。她又一次改变人生航向:扎根西部,创业西部。

曾诗阳

当时的兰州以工业建设为重心,能源结构亟待优化。尹建敏决定抓住西气东输机遇,进军天然气领域。她选择工业企业较多的兰州市红古区作为注册地,于2001年创立兰州市红古区鑫源天然气有限公司,计划将天然气管线从青海引到红古,让工业企业和居民用上清洁高效的能源。

对尹建敏而言,天然气是陌生的,一切都要从零开始。推广阻力巨大,尹建敏带领着仅有的5名员工,挨家企业走访,推介天然气。“当时从工业企业到普通市民对天然气均不了解。”尹建敏回忆,在发展第一个用户时,她主动提出先免费试用,满意再签约,“当时投了近4000万元,风险非常大”。

艰难破冰的同时,公司还遭遇资金链断裂危机。幸运的是,当地政府施以援手,尹建敏以在建项目作抵押,成功获得1000多万元的贷款。“企业不是孤军奋战。”她说,“这笔资金帮我们渡过难关,也为公司深耕甘肃打下良好基础。”

2002年7月,红古区天然气输配工程立项;2003年12月,项目开工建设;2004年9月,正式通气运营。随着天然气项目成功服务千家万户,公司逐渐步入正轨。回顾创业之路,尹建敏总结,创业者既要有面对失败的勇气与韧性,也要学会把握时代脉搏和政策导向,找到市场需求,用过硬产品和服务站稳脚跟。

跨界经营

如今,鑫源天然气公司已建成年输气能力5.47亿标准立方的天然气输配管79公里,为兰州10家大型工业企业提供能源支撑。

对于民营企业而言,在能源领域取得突破并不容易。20年前,民营企业获得气源、架设管道都要通过各类资质认证,手续繁杂,“玻璃门”将企业和市场远远隔开。

近年来,我国打破准入壁垒,民企加速布局能源领域。国家能源局印发《关于促进能源领域民营经济发展若干举措的通知》,推动民营企业公平参与市场。尹建敏感慨,“从‘允许进入’到‘保障平等’,在获取气源等方面,民企享受的待遇更加平等,政策赋予我们前所未有的机遇、更加广阔的前景”。

尹建敏表示,随着天然气管网从城市铺到乡村,当地生态环境、居民生活水平不断改善。当前的发展重点是深化低碳能源服务,探索“天然气+新能源”综合解决方案。

在天然气业务推进过程中,尹建敏有机会深入农村,也曾为当地产业薄弱、农民增收缓慢的现实感到惋惜。“我们在好时代靠好政策挣到了钱,反哺社会,带动更多人过上好日子是应该的。”2014年,她将创业积累的3.8亿元资金全部投入农业领域,创建兰州鑫源现代农业科技开发有限公司。

“过去我主要做公益捐助,后来发现还是应从‘输血’变‘造血’,做好产业。”尹建敏的想法很明确,通过现代农业激活土地、劳

动力和生态资源。跳出舒适区,跨界经营困难重重。首先是技术和专业知识的差别,燃气行业、农业是两个完全不同的领域。为此,尹建敏一方面高薪聘请农业专家,组建技术团队;另一方面与科研院所开展产学研合作。

其次是资金压力,农业项目前期投入大且回报周期长,尽管转型初期已将全部身家投入,但在推进过程中仍遭遇资金短缺问题。尹建敏的打算是,对外拓展融资渠道,争取政府扶持资金和农业产业发展项目;对内优化资金分配,确保钱都用在刀刃上。

再次是市场开拓难,燃气销售渠道相对固定,农产品则要面对更加复杂多变且竞争激烈的市场。“我们积极拓展销售渠道,对接电商平台、大型商超,参加农产品展销会及各类评选活动,提升产品知名度和市场竞争力,终于慢慢打开局面。”尹建敏说。

对于天然气与农业两大产业板块的平衡,尹建敏表示,“跨界经营的企业一定要明确好各板块在不同发展阶段的重点任务与目标,既独立发展又相互支撑”。

尹建敏进一步介绍,在资源上,建立预算分配机制,根据天然气和农业项目的投资回报率、发展阶段、市场前景等因素,合理安排资金;在运营上,实施“差异化适配、双轨并行”管理,天然气业务守好安全与供应底线,农业板块按作物周期灵活施策。“此外,通过协同机制与跨岗交流实现高效运转。”尹建敏说。

扶贫扶智

如今,鑫源农业公司已构建起“生产+服务+体验”的复合生态,尹建敏的策略是,一产筑牢根基,在生产端通过种肉羊繁育养殖、有机果蔬种植等提高产品品质;二产积极延伸,推进畜产品精深加工、品牌餐饮建设,提升附加值;三产激活价值,发展休闲观光、科普教育等业态,拉动消费、打响品牌。

“一产、二产、三产相互贯通,形成种养有根基、加工促增值、服务拓市场的闭环,从而增强产业抗风险能力,让农业的经济价值、社会价值、生态价值更充分释放,农民收入也能更加稳定。”尹建敏说。

尹建敏不忘投身农业的初心,她在临夏东乡县成立东乡县伊东羊业科技开发有限公司,在定西市漳县成立漳县鑫源农业科技开发有限公司,培养当地群众技能,带动他们就业。

在东乡县发展羊产业时,尹建敏带领团队走访了东乡县9个乡镇、40多个村,白天与有关部门和农户研究对接,晚上与外地专

东乡县伊东羊业科技开发有限公司园区全景。
高端博摄(中经视觉)



尹建敏在农产品直营店检查上架产品。
高端博摄(中经视觉)

家视频开会做方案。

漳县的食用菌产业则采用“龙头企业+基地+合作社+农户”模式,由公司提供菌种、技术指导和销售渠道,由合作社组织农户种植,负责日常管理。

“扶贫先扶智”是尹建敏始终坚持的理念,她希望农民既富口袋,也富脑袋,不仅成立田间学校,聘请专家下乡培训,还派出技术员到签约农户集中的片区、村社,长期开展蹲点技术服务。

“产业发展的根基在于人,‘扶智’不是简单地教技术,而是帮农民打开视野、提升能力。”在尹建敏看来,只有农民掌握真技术、学会新方法,才能从“跟着干”变成“主动闯”,最终脱离帮扶,依靠自身能力发展。

“有位叫马苹果的妇女,没有念过书,刚来食用菌公司时什么都不懂,现在能独立管大棚。”尹建敏说,“她还带领村里更多妇女走出家门,一年挣上几万元,生活好过了很多。”

如此大规模投身乡村,公司内部起初有不同声音,外界也质疑。部分人担心会分散公司资源与精力,影响核心业务发展,对帮扶项目的长期效益心存疑虑。面对这些担忧,尹建敏一方面分享市场调研数据,让大家看到特色农产品的巨大潜力;另一方面明确资源分配与协同发展机制,确保乡村全面振兴项目与核心业务相互促进。

“我始终坚信,行动是最好的回应。”尹建敏介绍,如今鑫源农业公司已经打造3个标准肉羊养殖基地、4个有机果蔬种植及食用菌全产业链生产基地,东乡县的羊产业吸引了一批年轻劳动力返乡就业,缓解了农村“空心”问题,漳县的食用菌产业让瘠薄的土地变成聚宝盆,激活了土地价值,“产业兴则乡村兴,培育有竞争力的特色产业,才能让乡村有绿水青山、金山银山、人气朝气”。

从“顺手买个纪念品”到“专程寻一件心仪的文创产品”,如今购买文创产品已成为很多人文化消费的必选项。昔日只在展柜中陈列的文物,如今化身可触、可用、可分享的生活物品,带着故事与温度走进千家万户。在这一转变背后,一个兼具文化眼光与市场敏感的新职业——文创产品策划运营师,正发挥着越来越重要的作用。

文创产品策划运营师是让文化“活”起来的重要推手。他们既是文化故事的挖掘者,又是创意设计的掌舵人。博物馆里的青铜大立人、铜奔马被他们赋予新的姿态与神情,变成亲切可掬的毛绒玩偶;古老的陶瓷技艺在他们的创意下化身可旋转的玲珑瓷杯,带有游戏元素的潮玩手办……2024年,文化制造业和文化批发零售业分别实现营业收入49609亿元和32679亿元,同比分别增长7.1%和6.2%。文创产品策划运营师让传统与现代在创意中交汇,为文化的传承和传播开辟出更广阔空间,也在推动文化制造业和文化批发零售业发展中实现了经济效益与社会效益双赢。

这也证明,这一职业的核心竞争力并非单一的创意灵光,而是“文化+创意+商业”的系统化融合。优秀的文创产品策划运营师往往兼具多领域能力:需要扎实的文化积累和审美判断力,能在浩瀚的历史文化资源中发现可转化的元素;需要了解产品设计与生产流程,确保创意顺利落地;需要懂得市场运作与消费者心理,能够把握从选品、上新到营销推广的每个环节。

作为新职业,文创产品策划运营师也面临成长的烦恼。一方面,市场竞争激烈,如何避免文创产品同质化、低水平重复,成为行业亟需破解的难题;另一方面,复合型人才储备不足,尤其是既懂文化创意又精通运营的专业人才缺口明显。加之产业发展节奏快,从灵感迸发到产品上市,这对从业者的创意转化效率和团队协作能力提出更高要求。

文创产品策划运营师应在守正创新中不断精进,在创作中保持敏感和好奇,在市场中认真分析,敢于尝试新技术、新材料、新场景,不断迭代产品和叙事方式。文创产品策划运营师要做的,不仅是“把文化印在杯子上”,而是通过主题挖掘、用户画像、体验设计等环节,找到文化与消费需求的契合点,让每一次创意转化都兼具文化厚度与市场温度,让文创产品既出彩又出圈。国博风冠冰箱贴的爆火、“麻辣烫”系列文创的走红,都证明了精准用户需求、塑造情感共鸣的重要性。

让文创产品策划运营师这一新职业发挥更大作用,就要为他们营造能够深耕创意、实现落地的土壤。博物馆、非遗工坊以及文旅企业等都应在创作端给予更多资源和文化支撑,在市场端提供更灵活的试错和推广空间。同时,在产业链各环节形成合力,从创意研发到生产制造,再到品牌塑造,为文创产品策划运营师提供跨界协作的平台和稳定的反馈机制,让创意不仅停留在纸面。

文创产品策划运营师要通过一个个文创产品为中华优秀传统文化注入时代精华,让它以更鲜活、更具亲和力的方式在现代人的生活中延续。这是一种职业的发展前景,更是文化传承与创新交汇的生动注脚。

本版编辑 王琳 张苇杭 美编 高妍

新职业

「活」起来

把握机遇

20世纪80年代末,尹建敏作出了人生第一个冒险决定,大学毕业后就职于电力公司的她毅然辞职,在改革开放的春风中南下广东创业。

“摆过地摊,打过工,开过饭店,做过贸易生意。”回忆创业初期,尹建敏感叹,收获的不仅是第一桶金,更重要的是摸清市场经济生存规则,以及在挑战中锻炼出的洞察力,这成为她日后发展最重要的“底子”。

1999年,西部大开发战略正式提出,尹建敏敏锐地嗅到时代机遇,次年5月,她就来到兰州。“那时我还从没去过西北,心里想着西部大开发战略一实施,无论是基础设施建设、生态环境建设还是产业结构调整,都有巨大商机。”然而,飞机落地后,眼前的场景给了尹建敏一个下马威,“满眼荒凉,心里发慌”。

尹建敏花了两个多月时间走遍甘肃、青

筑起“看不见的城墙”

本报记者 曹松

记者在南方电网云南电网公司见到肖鹏时,他正和同事进行风险评估。“针对电网公司各部门作业,我们及时评估可能涉及的风险,把安全隐患遏制在还没有发生之前。”肖鹏说。

肖鹏是云南电网公司信息中心运行调度控制中心副经理、三级领军专业技术专家。他深耕信息安全领域10余年,专注攻防技术与新兴安全技术研究,立足关键信息基础设施和新型电力系统数字化转型需求,为云南数字电网转型和智慧能源发展提供坚实安全保障,先后获得全国劳动模范、全国五一劳动奖章等荣誉。

电网是国家关键基础设施,肖鹏所在部门负责的是电网网络安全。他打了个比方,“别人修电线是爬杆架线,我修的是‘看不见的城墙’——实时监测电网运行状况,通过及时分析发现问题,迅速响应处置”。

电网工人作业会携带各种专业工具,肖鹏的工具则是一台专业高性能电脑和备用电源。这套装备加起来重达10公斤,由于工作性质需要24小时待命,他需要随身携带。“有时候开车外出旅游,或

者在回老家的高速公路上,临时接到电话要紧急处置,我就会赶紧找最近的服务区停下来。”肖鹏说。

“肖鹏一直带着股‘钻劲’,发现漏洞不解决就不罢休。”时任云南电网公司信息中心安全管理部副主任黄祖源说。

2015年夏天,云南电网某营业厅自助缴费机出现“沙盒程序绕过漏洞”异常情况,若不及时处理,出现用户信息泄露、电网系统安全受威胁等情况,后果将不堪设想。设备厂家与本地各大安全厂家接连排查,却始终找不到问题根源。听闻消息后,肖鹏即刻赶赴现场,经过仔细分析和反复操作,找到了问题。他带领团队耗时几个昼夜编写详细测试方法,最终形成手册并紧急分发。他们的方案成效显著,相较厂家提出的方案,不仅节省60余万元,在实际操作中也更加高效便捷。

“网络安全就是矛与盾的较量,黑客攻击手段日新月异”,肖鹏说,“防患于未然才是关键。”为不断提升部门防御水平,他带领团队及时发现、防范潜在威胁,自主研发的攻防演练平台在云南省推广应用。

工作10余年间,肖鹏带头培养了多名高层次、多梯队网络安全人才,累计处置各类高危攻击逾1万次,始终保持“零失误”纪录。他率队连续6年参加国家级网络安全攻防演习,助力南方电网夺得“金鼎奖”。

作为公司信息安全技术专家,肖鹏用十几年来如一日的坚守,在虚拟世界中筑起一道道防线,守护着万家灯火,但他给家庭的陪伴却不够多。因备战网络安全大赛和其他重要赛事,肖鹏原定的婚礼一再推迟。因为工作性质原因,肖鹏也经常不能按时回家吃饭。说起这些事,肖鹏有些愧疚,“大部分时间都投入在工作上了,特别感谢家人的理解和支持”。

随着数字化转型不断推进,电网网络安全面临新的挑战。肖鹏说,自己和同事仍需不断突破,筑牢代码长城,“当前电网网络安全已经从被动防御演变为主动防御阶段,未来要依靠AI技术以及全域防御技术,不断增强自主可控能力,持续提升应急响应速度,通过创新实现主动防御智能化,应急响应更迅速”。



肖鹏在机房进行检查。

(资料图片)