

我是衢州人，
每一个人都是主角！

杨璟

一本“民生温度”台账

杨璟职高毕业后，当过手机维修学徒，开过手机卖场，承包过宾馆，经营过茶山。2017年，他进入农产品配送行业。2022年，他把小小的门店做成3000多平方米的仓储配送中心，闯出了属于自己的一番事业。

日子越过越好，杨璟心里那份“回馈社会”的念头也越来越笃定。每年春节前，他都会走访四五户生活困难的家庭，送去生活物资和慰问金。这个习惯，一坚持就是十几年。“在我最难的时候承蒙他人相助，如今我有了能力，理应把这份善意传递下去。”杨璟说，自己今天的幸福生活离不开自己的奋斗，也离不开曾经帮助过他的好心人。“我知道，慰问品和慰问金无法彻底改变他们的处境，但我想尽一点绵薄之力，让他们感受到社会的关爱与温暖，更有勇气去做生活路上的‘追梦人’。”

2016年，杨璟加入衢州市衢江爱心

联盟协会，除了出钱，还出力。好几次，为了安心做公益，他干脆关掉门店就出发。“我只能一心一意做一件事情。人生的意义不只有赚钱，还应该有不求回报的付出。”他说。

为了帮助更多有困难的人，杨璟牺牲大量休息时间，走街串巷、入户走访，为老兵清洗空调，给高温下的劳动者送清凉，替困难家庭免费更换用电线路……他随身携带的一本台账，记录着一位位困难群众真实需求。

一张“爱心接送”值班表

一个人做公益，力量终究有限。从单一捐钱，到加入公益组织躬身参与服务，再到组建自己的团队，杨璟的公益之路越走越宽。

2022年，杨璟牵头成立柯城区曙光爱心公益服务中心，开启“聚众人之力、行专业公益”的新篇章。他和公益团队关注行动不便的老年人、残障人士等群体，为他们提供陪同就医配药、代买生活物资、助餐送餐、上门保洁等服务。

暖心服务清单越拉越长，也涌现出更多温暖的人和事。在市区华都米兰春天小区，居民毛女士的儿子周周（化名）身患肢体、智力双重障碍，无法言语也无法独立行走，需每周三次前往医院接受康复治疗。随着孩子日渐长大，毛女士愈发力不从心，每逢刮风下雨，一手撑伞、一手推轮椅的就医路，成了她最大的难题。

去年上半年，毛女士向相关部门求助。杨璟得知后，马上承接帮扶工作。他组建“曙光爱心党员助残先锋队”，集结8名党员志愿者，轮流接送周周往返

“常山好人”杨璟：
微光成炬暖乡邻

记者 林敏

“80后”党员杨璟，常山县白石镇白石村人。他是创业者，是村党支部副书记，也是柯城区曙光爱心公益服务中心的创始人。从捐钱行善，到出钱出力，再到聚众聚力，杨璟深耕公益事业14年，个人累计捐赠55万元，带动团队帮扶万名群众，先后获评全国优秀志愿者、常山好人。

医院。除了接送，志愿者们还时常上门探望，送去牛奶、水果等慰问物资，用点滴温情慰藉了这个陷入困境的家庭。

类似的温暖故事还有很多。2024年，柯城区石梁镇麻蓬村一名学子刚收到大学录取通知书就被确诊白血病，高昂的治疗费让整个家庭陷入绝境。杨璟得知后带头捐出5000元，又联动多方力量发起专项募捐，为女孩筹得近10万元善款。如今女孩身体状况逐渐好转，重新燃起生活的希望。

最近，杨璟正致力于落实推进“柯城区困难家庭安全用电”项目。“通过专业志愿者入户改造老旧线路、排查安全隐患，切实守护困难家庭的居住安全。”杨璟说，“今年计划完成100户老旧线路改造，目前已经完工20多户，每一户都要摸排到位、施工规范，才能真正让群众安心。”

一条“温暖民心”履职路

2025年，杨璟当选常山县白石镇白石村党支部副书记。他把多年积累的公益帮扶经验带进乡村治理，让乡邻受益。

杨璟上任不久，就遇上一件令人揪心的事。村里一位年近八旬的老人谢金凤，因居家用火不慎引发房屋火灾，在事故中不幸重度烧伤。巨额治疗费让本就不富裕的谢金凤一家陷入困境。杨璟得知后上门探望，当即捐款，又联动爱心人士、公益伙伴发起募捐，帮这户人家解了燃眉之急。

此后，杨璟持续跟进老人的康复情况，陪同医疗专家上门回访，全程关注老人的伤情恢复进展。“没有你们，

我真的不知道怎么办，多谢你们救了我的命！”伤情逐渐好转的谢金凤说，这份雪中送炭的温情，让她真切感受到了温暖。

扎根乡村履职之后，杨璟实打实当起了为村集体和村外各界牵线搭桥的“连心人”。在入户走访中，他发现村里留守老人、慢性病患者数量较多，优质医疗资源难以直达基层。为此，他多方奔走，推动白石村党支部与浙医衢州医院相关党支部结对，携手打造“红色健康共同体”党建联建平台。依托这一平台，优质医疗资源持续下沉到白石

村，专家义诊、健康体检、慢病随访、日常护理等服务定期进村入户，让村民们享受到专业、便捷的医疗照护。

此外，杨璟主动对接外界各商会资源，精准帮扶村内生活困难老党员，逐户发放慰问金，把实打实的关怀送到老党员心坎上。他多次组织各商会企业家走进白石镇，沉浸式体验当地集市文化，带动土特产销售，助力村民增收致富。

杨璟还将做公益练出的耐心与同理心用于村里的矛盾纠纷调解，以温情化解邻里隔阂，让公益成为基层治理的柔性力量。

杨璟参加公益活动。
图片由受访者提供

开化青年陆世文：

一石藏山水 一业兴乡村

记者 章卫平 邓亮

从舟山高校校园里白手起家的电商创业者，到深耕乡土产业的返乡助农者，再到布局乡村共富生态的产业规划者，1993年出生的开化青年陆世文，用十余年时间走出一条“校园创业—返乡深耕—产业拓新”的完整成长路径。

陆世文以市场营销专业学识为根基，以物流电商为起点，深挖家乡龙潭青石与茶文化价值，串联起民宿、园林、文创、农业、科普、文旅等多元业态，在乡村振兴的沃土上，书写青年实干者的成长答卷。



陆世文

校园创业
电商物流初展锋芒

9月7日，在开化县芹阳街道密赛村“源茶清舍”，浓荫如盖的大树静立院旁，庭院里米黄色碎石铺满地面，一条小径蜿蜒穿梭其间，勾勒出悠然的庭院轮廓。

这是陆世文所打造的庭院，但他原本并不从事文旅行业。2011年，18岁的陆世文考入浙江海洋学院，彼时国内电商刚刚萌芽，陆世文瞄准学生返乡携带舟山海鲜特产的需求，依托平价货源与上门配送服务，赚到人生第一桶金7万元。之后，他敏锐捕捉到快递行业爆发式增长机遇，拿下浙江海洋学院校内快递独家经营权。

三年快递运营，让陆世文看透“物流与电商不可分割”的底层逻辑。2015年1月，他成立舟山讯微飞驰电子商务有限公司，同步布局淘宝线上店铺，自营5家主营坚果、服饰等品类的网店；同年2月，他返乡布局家乡市场，出资50万元收购开化百世汇通区域经营权，成

立开化万通物流，打通舟山电商与衢州本地物流链路。

“创业路上并非一帆风顺。”陆世文说，初入行业时因轻信他人，一笔转让费让他蒙受损失。“做事不必过度犹豫，但事前要把控风险，在可控范围内就大胆尝试。”陆世文将过往的经验教训转化为成长的必要积累。

到2015年，陆世文的公司全年营收达600万元，拥有全职员工39人、兼职大学生23人。大量在校学生在他的平台获得实践就业机会。创业让陆世文完成从校园小商贩到综合性电商物流企业创始人的蜕变，也为他积累了资金、管理经验，开拓了产业视野。

2017年硕士毕业后，陆世文怀揣乡愁选择回到开化，把多年积累的创业经验带回故土。他运营县域快递物流业务，同时抓住密赛村打造未来乡村的时代机遇，完成从电商物流商人到乡土文化运营者的转型。

扎根开化
石茶共生绘就共富图景

2022年，得知家乡推进未来乡村建设，陆世文投入150多万元改造自家老宅。他主动学习园林美学，与行业能人交流，在实操中快速吃透植物养护、空间借景、生态搭配等专业知识，打造出了民宿院落“源茶清舍”。

庭院里，各类景观树木错落排布，有的孤植一隅，自成一方景致；有的三五成簇，枝叶相互交叠。光影穿过树冠，洒向绿意盎然的青苔，落在碎石与木道之上。陆世文在设计庭院时，摒弃了杂乱无章的原生野趣，通过修剪、造景、色彩搭配打造“懒人花园”，庭院无

需高频打理也能四季景致和谐。

“这个庭院打造是交了学费的，之前用的碎石颜色不适合，种的苗木因为不了解习性，也都养死了。”陆世文笑着说，转型文旅业并没有那么容易，需要持续学习。

走进“源茶清舍”屋内，可见随处摆放着密赛村独有的龙潭青石，有的石头剖面看上去如同一幅天然水墨画，有的石头在原有特征之上略加雕琢，好似一条浑然天成的鱼。

“龙潭青石在开化有悠久的历史，每一块石头切开来，里面的花纹都不一样。你永远不知道一刀下去，会看到什么。”陆世文说，他受父亲影响，喜欢上龙潭青石，深入了解后发现龙潭青石可打磨茶台、作为景观摆件、用于庭院造景，兼具实用与美学价值，是独属于开化的乡土资源。

陆世文开始将龙潭青石转化为市场化文创产品，他请来石雕工艺大师，依照龙潭青石石材天然山水纹路创作，最大化呈现自然意趣；他不间断丰富摆件、茶器、庭院造景石材等产品体系，比如创新推出的青石茶台，省去了传统茶台排水结构，让古老的乡土石材适配现代生活美学。

依托民宿流量，陆世文推出的龙潭青石文创产品销路不错。他以民宿为文旅窗口，让往来游客沉浸式感受龙潭青石的独特韵味，让藏在山野间的龙潭青石走出乡村、走进大众视野，为家乡乡村振兴注入了鲜活的本土力量。

布局未来
打造青石文旅全链条

如今的陆世文并未停下探索脚步，他开始尝试更多乡村振兴的做法。“最

近刚落地了几十亩特色农业大棚，种植茶叶、时令果蔬，一方面为民宿提供茶点、特色农产品，另一方面依托自身电商流量向外销售。”陆世文说。

与此同时，2000平方米青石园林样板基地已快完工，未来将用于集中展示青石造景、茶空间定制成品，成为龙潭青石科普阵地，面向游客、青少年普及龙潭青石文化，填补县域特色石材科普空白。

“长期规划分为两方面，一方面搭建乡村云仓储平台，整合县域农产品、青石文创、民宿文旅产品，打通线上线下一体化产销渠道。”陆世文说，“另一方面规划龙潭青石文化博物馆，依托自有原料储备，大幅降低场馆建设成本，集中展示多年收藏原石、文创成

品、园林造景案例，打造专属开化密赛村的乡土文化地标，持续激活乡村文旅流量。”

在经营思维上，陆世文更看重产业联动与长期价值：物流为民宿、农业提供流通支撑，民宿为青石文创引流，园林样板、科普馆、博物馆形成文旅体验闭环，农业种植完善配套消费。“我希望通过产业布局留住乡土文化，带动村民增收，让独属于开化的东西被更多人看到。”

采访结束时，陆世文走到院子里，指着一块还没打磨的原石说：“这块石头，我放了两年了，还没想好做什么。”龙潭青石在河滩上躺了上千年。从校园创业到扎根乡村，陆世文要做的事情，也在等待时间的验证。



陆世文打理民宿院落。图片由受访者提供