

乡村振兴·产业发展

吸引大学生返乡创业调整种植结构,辽宁朝阳十家子村发展产业新业态

把土特产做成大产业

中国妇女报全媒体记者 贾莹莹

暮春时节,十家子村处处孕育着生机,极目远望,新芽在田间若隐若现,几十个葡萄大棚整齐划一地排列在平整的土地上,在太阳的照射下熠熠生辉。

十家子村位于辽宁省朝阳市朝阳县木头城镇。过去,由于土地贫瘠、干旱少雨,村民常年“面朝黄土背朝天”,收入很低,青壮年劳动力大多外出务工。近年来,该村吸引大学生返乡创业,以电子商务为突破点,通过“互联网+种植基地+深加工基地+合作社+实体店”的模式,推动产业发展,走上了强村富民的小康路。今年3月,他们的经验被农业农村部列入全国乡村产业高质量发展“十大典型”。

近日,中国妇女报全媒体记者走进十家子村,一探究竟。

规模种植经济作物,贫瘠土地生金

今年1月,返乡创业女大学生王颖有了一个新职务:辽宁省朝阳市朝阳县木头城镇十家子村村党支部书记。手捧带领全村村民致富的接力棒,这名“90后”深感身上的责任更大,肩上的担子更重了。

2010年,从考上大学、走出家乡的那一刻起,王颖就给自己立下一个十年约定:帮助家乡父老种出好产品,创出好品牌,卖出好价钱。在校期间,王颖学习了农业创新知识,寒暑假在家乡考察产业资源,结合在城市里的感受,为回乡创业做准备。

“很多城里人都希望买到纯天然绿色的农产品,但难以找到放心渠道。顾客的需求不正是我们的商机吗?”王颖回忆说。

2015年,王颖大学毕业回到十家子村,在村干部的建议下,采取土地流转+农民入股的方式,流转了1000亩土地,种植小米、小麦、葵花、葡萄、苹果等绿色农产品,并建设了农产品加工基地,按高标准统一管理,坚持绿色生产。

当时,规模种植在村里还是一个新鲜事物,王颖开了一个好头。随后几年,在她的影响和村党支部支持帮助下,先后有20多名大学生积极返乡,领办合作社,并创办了新发



十家子村的电子商务有限公司员工在处理订单。



王颖在栽种葡萄。

永业电子商务有限公司等经济实体。十家子村积极调整种植结构,以农民合作社为核心,流转土地近万亩,发展经济作物种植,通过种苗供给、田间管理和成熟采收一体化跟踪服务,打造出高标准农产品生产基地,村里的产业发展由此走上了快车道。

王颖告诉记者,现在全村有近一半的土地都种上了经济作物,重点发展葡萄特色种植,建设了40个精品冷棚葡萄园,还种植了油桃、小柿子等水果,引来众多游客前来采摘。村民不但得到了分红,还有务工收入。

网络销售接地气,产品销往全国各地

每天晚上6点钟,十家子村“村姑进

城”商学院都会邀请村民前来直播,当地的豆腐皮、有机小米、杂粮、葵花籽油通过网络源源不断地销往全国各地。这几年,网络销售改变了十家子村农产品的传统销售模式,也让越来越多的村民因此受益。

“咱们农民代言自己的产品更接地气。”王颖告诉记者,过几天,她们还要把直播间搬到葡萄大棚去,让全国各地的网友直观地看到他们的种植基地,看看有机葡萄是怎么种出来的。

“咱村的水果4月份开始成熟,在3月份基本上就预订一空了。”王颖自豪地说,以前种出来愁卖不出去,现在水果没落地就收到了钱,老百姓种植的积极性更高了。

把电商销售引入农村并非易事,提到起初做电商,要把村里的农产品往外卖的时候,一些村民还不太相信。有一次,王颖接到一个1000只笨鸡的订单,要求把鸡杀好,清理干净,真空包装,一些养殖户感到为难,打了退堂鼓。不过,当天晚上还是有30多名村民主动来帮忙,和她一起包装。大家说:“娃娃要干的事,咱们一定支持。”

村民们的支持和信任,让王颖坚定了把村里的农产品销往全国的信心。在参加了省、市妇联举办的巾帼电商培训课后,王颖

采取“线上开网店+线下实体店”的模式,注册了“村姑进城”商标,先后在辽宁朝阳、上海等地开设线下实体店,与淘宝等大型平台对接,搭建农产品网上销售渠道,形成了“线下体验、网上下单、云仓发货”的电商平台运营机制,建立了农产品从生产源头到终端销售的全产业链模式,为乡村产业发展插上了互联网的翅膀。

提升农产品深加工水平,地域品牌助力乡村振兴

打造特色品牌,是农业增效的重要途径。近年来,十家子村将传统农产品不断提档升级,创出品牌,带动农民增收致富。

在王颖和村干部们建议和推动下,村民在种植小麦的同时种上了向日葵,通过炸葵花籽油,每亩地能增收3000元~5000元。朝阳的小米远近闻名,但以前也就能卖到5元~6元一斤。王颖和她的团队设计出小包装,推出“宝宝米”和“滋补金米”,让传统小米的价值翻倍。村里远近闻名的豆腐皮口感好,但不易运输和储存,他们研究出半熟状态抽真空包装,让村里生产的豆腐皮成为抢手货。

近年,村里建立清洗、包装、分等分级标准,规范农产品初加工,与沈阳农业大学等大专院校和科研院所合作,不断拓展农产品深加工等方式,培育创立了“村姑进城”“蜜姐”“晶脂”等品牌。村里的农产品不但更好卖,还卖出好价钱,带动27户贫困户脱贫,500余户农民致富。

作为村书记的王颖,对十家子村的产业发展又有了新的规划。“京沈高铁开通了之后,我们的区位优势更明显了。”王颖告诉记者,高铁开通了十家子站,从北京到村里也就1个多小时的时间,这是村里发展乡村旅游的好契机。王颖计划将村里的部分农户家打造成民宿,把东北传统民俗和采摘等乡村旅游特色与朝阳的红山文化、佛教文化有机结合起来,吸引更多游客来十家子村,实现一二三产业融合发展。

村里已经策划设计了“朝阳格格”旅游产品品牌,这一品牌不仅有着浓郁的地域特色,还蕴含新农人蓬勃的朝气。“我们将以‘朝阳格格’为载体,打响朝阳的农产品品牌,把朝阳的特色产品销往全国,以优异的成绩献礼建党百年。”



新疆温宿:小麦优选优种

4月27日,新疆温宿县恰格拉克乡喀拉都维村妇女在给滴灌小麦喷洒叶面肥。

位于天山南麓托木尔峰脚下的温宿县是自治区优质小麦主产区。今年该县扩大优质小麦种植面积,选用品质优、产量高、抗病性强的新冬22号小麦为主栽品种,并推广高产节水滴灌小麦种植技术。目前,全县种植的34.92万亩小麦(其中滴灌小麦为1.1万亩)长势喜人。

颜寿林/摄

2021回乡记⑤

村里开了一家养老院

维珊

我的家乡位于川东北部的巴山山麓,5年前开始实施新农村规划建设,村里环境大变样,大多数村民都住上了两层的小楼,周边基础设施大大完善,村里还开了一家养老院。偏远小村竟还能开起养老院,我顿生好奇,便去实地探访了一番。

养老院叫祺润康养中心,由本村常年在外包工的企业家与另外两名有着养老服务工作经验的人员合伙开办,2019年正式营业。

这家养老中心现接收了74位老人。入院前要对老人的身体健康状况进行评估,并按照评估等级收费,分为自理、半自理、完全不能自理(失能/失智)三个等级,自理等级为2400元/月,半自理等级为2800元~3200元/月,完全不能自理等级为3200元~4000元/月。其中自理老人较少,不到总人数的1/3,半自理和不能自理的老人加起来超过2/3,平均年龄达

80岁。也就是说,大多数入院老人是失去劳动能力甚至自理能力才进来的。其中,农村和城市老人各占半数,有退休金的基本占40%,60%都是由子女支付照护费用。

机构一共20个工作人员,有护理员、清洁员、餐厨人员、种菜工和门卫,还有一名兼职医生。其中,护理员共10人,主要负责老人的基础护理。

养老机构的活动空间很大,适合老人活动散心。护理员每天会带领老人做健身操,每周开展一次文化娱乐活动,比如唱歌跳舞、学模特步、拍照、写毛笔字、玩棋牌等,半自理和不能自理的老人都会参与其中;最后,根据老人的饮食习惯、性格特点,灵活调整沟通和照护方式,比如有的老人早餐喜欢吃面,而有的老人早餐喜欢喝粥,经过协调和偏好统计,粥和面各准备一些,同时避免过硬过辣的饮食。

在控制安全风险方面,首先养老机构是全封闭式管理,大门口和公共活动场所

安上了监控,只有白天天气好的时候部分老人可以结伴出行,到村里转悠。机构配备有呼吸机等设备,并且每天对老人进行基本的身体检查,如遇老人突发疾病或受伤,第一时间采取急救措施并与定点合作的医院联系,救护车接往医院治疗。部分老人去世之前,第一时间联系子女,由子女处理后续事务。目前,这家养老机构还是以养护为主,今年也有计划与民营医院合作,在机构旁边建一个小型的康复中心,承担老人的基础疾病治疗和康复工作。

养老院目前还没有盈利,据介绍,照护老人数量达到100个以上才能平衡成本和效益。其次,护理员紧缺仍是一个问题。一些村里的中年妇女经过培训成为护理员。但随着入院老人不断增加,护理员必须相应地增加,招人来不是问题,但要固定下来成为正式护理员很难,很多人不愿意做繁重的护理工作。

据养老中心负责人介绍,入院的老人

中90%都是自己提出要进养老机构。过去,城市和农村都保持着家庭养老的传统观念,但城市是陌生人社会,对于机构养老的接受度更早、更快。农村是熟人社会,把老人送进养老院会落得老人可怜、子女不孝的坏名声,因此大部分农村老人“宁愿委屈求全跟儿子死,不愿儿子背骂名而活”,不会有去养老院的考虑。现在,这种观念开始转变。我们村的村民都说,“去养老机构是去享福的,是子女孝顺”。

据了解,过去,本地由财政全额支持的幸福院共有7家,但主要集中在供养特困人员,提供的服务无法满足普通群众更高质量的养老需求。最近几年,民营养老机构增多,已有近10家。目前,对于相当一部分农民家庭而言,养老机构的看护费用仍然让他们力不从心。如何让那些有需求也有意愿依托机构养老的农村老人走进养老院,是个值得关注的重要议题。

(作者为武汉大学社会学院硕士研究生)

经过十几年的发展,“二闺女”打工团人数从最初的二三十人增加到1200多人。2020年,打工团收入300多万元——

中国妇女报全媒体记者 王永钦

一位55岁的农村妇女,一呼百应,带领众多姐妹和村民外出务工。她因此成为种植公司的“及时雨”和当地妇女勤劳致富的“领头雁”。

她叫吕金梅,小名“二闺女”,是内蒙古巴彦淖尔市杭锦后旗蜜会镇红旗村村民。红旗村人均耕地少,过去,很多留守妇女和村民在家没什么活儿可干,靠打麻将、闲聊打发日子,而很多种植业公司在农忙时节却常常缺劳动力。2006年,吕金梅萌生了带村里姐妹们出去打工的想法。

“刚开始是有亲戚朋友种的地多,忙不过来,我就叫上几个妇女去帮着干活儿。后来知道的人越来越多,我的队伍也大了,于是我们就成立了‘二闺女’打工团,组团出去打工。”近日,吕金梅向中国妇女报全媒体记者介绍说。

“二闺女‘9+1’团”

大多数时候,她们就在周边地区务工,有时也去几百公里外的地区干活儿,离家时间最长的达两个半月。在近处干活,她们每天早上6点出发,晚上八九点才能回到家里。中午,大家吃自己从家里带的饭。

因为活儿干得好,要价合理,打工团接的单越来越多,名声也大了起来,周边的村民慕名而来,一些贫困户、残疾人也想加入这个队伍。为了不落下一个人,吕金梅想了一个以多带少的办法,由9个健康打工者带1个贫困户或残疾人组成打工小组。她们的团队也因此取名“二闺女‘9+1’打工团”。

“那些身有残疾的妇女,要是单独出去,老板一般不要。如果跟团队一起去,快的带着慢的,老板才愿意接收,她们也就有了收入。”吕金梅说,“每次组团出去,都要跟着,这样心里踏实,雇我们干活儿的老板也踏实。”

村民高玉霞家,老伴儿失明丧失了劳动力,2016年被确立为建档立卡贫困户。她说:“我忙完自家地里的活儿,就跟着‘二闺女’出去干活儿,一年能挣个六七千块钱,日子越过越好。”

跟着“二闺女”打工团,不但有活儿干,有钱赚,还不怕要不上工钱。打工团的一名成员说:“吕大姐肯吃苦、人能干,为了大家跑前跑后。这么大一团队啥事也得操心。要工钱的事我们不操心,都是她给我们结账。”

“大家信任我,挣的都是辛苦钱,要不上工钱,我夹在中间也很不好受,所以我会想办法。再难,也不会拖欠大家的工钱。我联系业务,挣的是老板的钱,不从大家身上取一分钱。老板一天给每人300元,我都直接给到每个人手中。十几年了,我没拖欠过一个人的工钱。”吕金梅说,她们的活儿得到了雇主的一致认可,2020年,打工团收入达到了300多万元。

幸福人生打拼来

“这几年,我们的打工收入越来越高。今年种葵花,一亩60元,有的妇女一天能种10亩,就是600元。看到大家的收入多了,日子过好了,是我最开心的事。妇女们挣了钱,提高了家人的生活水平,她们在家里的地位也提高了。”吕金梅说。

经过十几年的发展,打工团人数从最初的二三十人增加到了现在的1200多人。团队成员中最小的30来岁,最大的65岁,妇女占70%。农忙时节,她们常常穿着统一的衣服,围着一样的头巾,坐着大客车、中巴车,有说有笑奔赴田间地头,阵势浩大,成为当地的一道靓丽风景线。

近年来,巴彦淖尔市和杭锦后旗两级妇联一直关注打工团的成长,妇联干部多次到村里慰问,鼓励打工团的姐妹们打拚幸福人生,在打工的同时学习种植技术和经验,提升自身素质和能力。去年,在杭锦后旗妇联举办的“二闺女”打工团总结表彰会上,20名打工团成员获得“金牌劳动能手”称号,吕金梅获得“勤劳致富杰出带头人”称号。



打工团的姐妹们乘坐大巴车外出打工。