

乡村振兴看寿光②

村集体做后盾,菜农抱团发展

东斟灌村:彩椒大村是这样炼成的



中国妇女报全媒体记者 史玉根

5月17日下午,跟随“全国农民报总编辑看寿光乡村振兴”采访团,中国妇女报全媒体记者走进洛城街道东斟灌村。

时近黄昏,阳光正美。村中心广场旗台上,5个巨大的彩椒造型散发着异彩,台基正面书写的“斟灌彩椒 中国‘椒’傲”8个金色大字,熠熠生辉;广袤田野里,一排排高大的蔬菜大棚沐浴着夕阳,静静矗立。

“我们村有640个蔬菜大棚,其中80%种的是五彩椒。村里的彩椒产量超过寿光彩椒‘半壁江山’。”东斟灌村党支部书记李新生介绍,经过20多年的发展,如今,东斟灌村村民人均纯收入达到了3.6万元,村集体年收入160万元。

彩椒专业大村是如何炼成的?随着采访,东斟灌村的产业发展历程,在记者面前清晰再现。

党员干部带头,调整种植结构

位于寿光东部的东斟灌村曾是一个经济落后的村庄。1993年,村民开始种植大棚蔬菜,收入有了一定增长,但由于所种的品种经济价值不高,种植规模小,连续种植5年后,村民收入水平停滞不前。

1998年,新一届村“两委”成立后,村党支部书记李新生和班子其他成员多次外出考察学习,寻求提高村民种植收益的新途径。在一次考察中,李新生接触到了五彩椒,顿觉眼前一亮。五彩椒是从国外引进的特色蔬菜品种,国内外特别是国外市场需求量很大,其经济价值远高于普通椒。

回村后,李新生和班子成员商议,决定引导村民改种五彩椒。但由于缺乏种植经验,加之种苗成本高,大部分村民都不敢尝试。于是,李新生和另外4名党员率先“吃螃蟹”。经过一年的摸索实践,他们不仅积累了五彩椒种植技术,收益也比以前种植其他蔬菜增长了20%以上。

其他村民跃跃欲试。5个党员户趁热打铁,因势利导。第二年,50多户村民加入彩椒种植队伍。第三年又有50多户跟进,学着种植这种更赚钱的新品种。到2008年,全村80%的大棚种植户都种上了五彩椒,产品远销俄罗斯、新加坡等国外市场。东斟灌村也成了当地有名的彩椒种植村。

“关键时候,党员干部要带头。当时,我们都想好了,成功了,给大伙儿蹚出一条新路子。失败了,无非损失苗钱,剩下的肥

看彩椒生长情况。李新生(右一)和菜农在查



料、棚膜都能用,再种其他蔬菜。”回顾20多年前那次种植结构的调整,李新生感慨地说。

成立合作社,种植户抱团发展

随着村里和周边彩椒种植户的增多,彩椒产量大增。彩椒销售渐渐由原来的卖方市场变成了买方市场,菜农的话语权越来越弱。客商随意压价、拖欠货款,甚至携款跑路的情况时有发生。

为了应对因市场变化出现的新问题,李新生和班子成员研究,决定成立果菜专业合作社,吸纳村里的菜农加入。合作社由村支部领办,在村里建立了一个蔬菜交易市场,客商与菜农不再像以前那样直接交易,而是由合作社代表社员与客商谈判,统一销售价格;销售款也由合作社收取和发放。“这样一来,我们的话语权就增强了,菜农们也没有了后顾之忧。”李新生介绍说。

除了规范市场交易,合作社还负责为社员提供技术、农资等方面的服务,比如,统一购买农资,开展农业信息技术远程视频服务,定期邀请农技专家到村里讲课和指导,不但为菜农节省了种植成本,还帮他们提高了种植技术,及时解决了许多种植方面的技术难题。

品牌化是产业发展的关键。2011年,果菜合作社申请注册了“斟都”商标。2013年,斟灌彩椒申请并通过了国家绿色食品认证。他们面向全国开展了宣传语征集活动,最后选定“斟灌彩椒 中国

‘椒’傲”为斟灌彩椒的宣传语。匠心营销,“斟都果菜”“斟灌彩椒”的名声渐渐叫响,村里出产的彩椒畅销国内外,价格一路向好。

土地股份化,菜农扩种不缺地

种彩椒赚钱,东斟灌村的彩椒种植户们都想扩大种植规模,而一些因种种原因不想或不能种地的农户抬高土地流转费,价格让种植户难以接受。村民之间的“私下”谈判屡屡出现僵局。

如何打破僵局,激活土地资源?李新生和班子成员先统一了思想:实行土地股份化。2012年上半年,他们经过反复研究并征求了村民意见,由村支部领办,成立了土地股份合作社,并制定了土地股份化和土地流转



东斟灌村举办的文化娱乐活动吸引了村民广泛参与。

实施方案。

李新生介绍,按照实施方案,村集体对村里4486亩土地全部进行统一规划,全村2073名村民以人均1亩、1亩1股入股合作社,每股每年保底分红600元,剩余的2000余亩土地作为村集体入股,收益按村集体60%、社员40%的比例分红。“我们实行动态管理,根据人口变化,村民土地股份一年一调。我们动的是土地经营权,家庭承包权不变,符合农村土地三权分置的政策。”

农户土地经营权“收回”后,合作社再统一向有意愿扩种的菜农“发包”。村民之间以前久谈不下的土地“租金”也定了下来:按位置和地茬的优劣分为500元、600元、700元三个档次,菜农和其他村民都表示满意。“这一年,我们就土地股份化、土地‘租金’、分红方案,开了14次党员、村民代表会和4次村民大会,最后达成一致。”李新生说。

2012年12月9日,方案通过后两天,村民就全部签订了流转协议。僵局被打破,种植户们以合理的“租金”流转了更多土地,以扩大自己的种植规模。

资金互助,菜农扩产不缺钱

实行土地集中流转后,新问题又来了。建设大棚、购买农资等需要大笔资金,一些菜农特别是返乡创业青年存款不够,想扩大生产心有余而力不足。针对这一问题,2013年10月,村党支部领办了资金互助合作社(2015年调整为果蔬合作社信用互助业务部)。

“合作社以高于银行的利息,吸纳村民的闲置资金,再以低于银行的贷款利率借给急需需钱的菜农。”李新生介绍,合作社采取“单一用途、以贷定存、封闭运行”的运营方式,菜农要借款,只需找两个社员担保,写一张借款合同,当天就能拿到钱。“截至目前,果蔬合作社已有367户社员参与了资金互助业务,存入资金300万元,借出资金300万,没有一笔坏账。”

彩椒种植收益高,资金有保证,销售不用愁,菜农们的胆子更大了,蔬菜大棚越建越大。一名彩椒种植户介绍,2014年,他建了一个160米的大棚,实种面积3亩多;2017年,扩建了一个265米的大棚,当年赚了20多万元。“现在,村里很多彩椒大棚超过了300米,有的到了400多米,实种面积达七八亩,智能化程度也比以前更高了,种得多也不太费劲。有的菜农一年能赚五六十万元。”

村集体组织做后盾,菜农抱团发展,东斟灌村的彩椒产业进入了快车道,村民和村集体收入双增长,许多村民家里不但买了小轿车,在村里建了房,还在城里也置了业;村集体有了更大财力为村民办实事和好事,村民生活幸福指数节节攀升。

一个电商助力乡村振兴的范本

“家家开工厂,户户办企业,村村都是淘宝村”。曹县的实践表明,电子商务完全可以成为新常态下促进农村产业发展进而助推乡村振兴的有效途径。

中国妇女报全媒体评论员 佟吉清

最近,山东曹县突然火了,各种段子在网络广泛流传。

“宁要曹县一张床,不要上海一套房”“超一线城市北上广曹”“家乡和曹县同处一省,我经常半夜笑醒”“上有天堂,下有曹县”。如此溢于言表的傲娇,让这个鲜为人知的鲁西南小县,热烈而奔放地出圈。

“一夜爆红”的背后,大写着曹县的硬核实力。腰包鼓起来的村民盖起了新房,很多家庭购买了小汽车,小县城出现了拥堵的晚高峰,村民们身着自己设计的服装走上T台,广场舞出现在了农户的家门口……产业兴旺、邻里和谐、乡风文明,时时处处展现出农民朋友致富后的精神风貌。

爆红的曹县,绝非浪得虚名,在很大程度上得益于发达的电商,是那些世代务农的老乡们,主动拥抱互联网的结果。据统计,曹县原创汉服销售额占全国同类市场的1/3,形成了中国最大的演出服产业集群,实现了淘宝镇全域全覆盖,可谓“家家开工厂,户户办企业,村村都是淘宝村”。在那里,几乎是只要能用针线的人都参与到汉服制作中来,妇女可以绣花缝扣子,老人通过帮着分装打包成为工作链条中的一环,而淘宝旺旺响应的“亲,您好”的背后,很有可能是“一指禅”鼓动键盘的曹县大妈。除此之外,饭店以“淘宝”命名,镇政府专设电商办,年轻人找对象,最关心的是“会不会用电脑”,就连办喜事也是“淘宝”婚礼。2015年国庆举办的一场婚庆仪式,男方送的嫁妆是两家淘宝店,女方迎接新娘的交通工具有是十来辆快递三轮车。那天,迎亲车队行驶在乡村小路上,勾勒出别具一格的风景区。

如果说,互联网成就了曹县,那么“宇宙中心曹县”这个梗的缘起,和大集镇丁楼村一名叫贾秀丽的女性有着密切的关系。2009年,这位“军嫂”在去部队探亲的时候接触了电商,回来后开了村里第一家网店,销售影楼服饰,还有当地特产。当时快递点尚不完善,她得蹬着三轮车穿过村子,把货品拉到镇里甚至县里去邮寄,一路激发了其他村民的好奇,也一路撒下了电商的种子,带动更多村民开起淘宝店。一家又一家汇集而成如今的淘宝村,大集镇也成了电商镇,更多的人凭借这根网线发家致富。

当然,今天的曹县变得名声在外,除了有村民们的眼界和努力,也离不开当地政府因势利导的扶持和引导。为了给网店的发展提供良好条件,乡村主干道拓宽了,快递点设到了村里,畅通电商创业注册企业一站式服务渠道。此外,大集镇政府还改造当地废弃厂房、庭院,为网店准备场地,建成淘宝产业园。就连曹县县委副书记、县长梁惠民,都曾身穿汉服推介过曹县的电商产品。2021农历新年之际,她身着红色汉服给网友拜年,这种耳目一新的带货方式,引起众多网友点赞。

近年来,汉服潮风起云涌,曹县电商的发展,恰逢汉服产业的兴起。樱花盛开的季节,古色古香的胡同巷弄,繁华涌动的步行街,总能看到穿着汉服的漂亮小姐姐,颇具“坐时衣带萦纤草,行即裙裾扫落梅”的神韵,间或还有再现古风汉服的美男子,如若鲜衣怒马的长安少年郎,和这个霓虹映衬高楼,车流疾驰涌动,生活节奏风驰电掣的时代融合得天衣无缝。敏锐的村民及时捕捉商机,曹县的汉服产销稳稳地站在这个风口上。更令人惊叹的是,全国各大晚会、演唱会、戏剧所需要的服装,25%都来自曹县。

近年来,伴随我国农村移动网络覆盖和基础设施建设的广泛普及,农村电商发展迅速,交易规模不断创新高,用户规模快速增长,其中淘宝村的发展功不可没。电商平台涌入农村市场,不仅改变了乡村购物方式,更成为助推精准扶贫的重要途径,农村电商为乡村振兴插上“金翅膀”,朝着产业兴旺的目标振翅翱翔。

曹县有一句家喻户晓的语录:在外东奔西跑,不如在家淘宝。由一根网线连接的丁楼村、大集镇、曹县,不仅形成了一个从原材料辅料供应、产品设计创新到生产、销售的表现服饰产业格局,电商的崛起还让传统的乡土社会呈现出更加和谐的社会秩序。在外打工多年的青壮年劳动力纷纷返回家乡,他们在家门口创业致富,还能上赡父母、下育子女、夫妻互助,触发了乡村秩序的新格局。村庄的发展蒸蒸日上,农民的日子越来越幸福红火。

曹县的实践表明,电子商务完全可以成为新常态下促进农村产业发展进而助推乡村振兴的有效途径。

中国兴农

山村建起了“甜蜜谷”

曾昭松 潘妹 潘江平

初夏,位于贵州省黄平县上塘镇永爱村的苗疆蜂蜜“甜蜜谷”,弥漫着蜂蜜的浓郁芳香;一排排蜂箱,疏密有致地摆放在村寨周边的公路两侧以及田间地头。成群结队的蜜蜂围着蜂箱进进出出,忙着从深山中采集蜜源。

一大早,苗族女孩侯茜然扎起头发,麻利地换上防蜇服,走进养蜂场,娴熟地更换老旧蜂巢片。

在苗寨老旧吊脚楼里长大的侯茜然是一名“90后”党员,2014年考上大学,毕业后曾在贵阳当过舞蹈老师,2019年辞去了工作回到家乡,加入由她姑妈牵头成立的中蜂养殖农民专业合作社,开启了自己的“甜蜜事业”。

当年下半年,合作社准备向当地农户租用土地种植蜜源,但很多村民

不愿意流转土地,怎么说也无济于事。

“蜜源是养蜂生产的最基本条件,在固定蜂场的2.5千米范围内,全年至少要有以上的主要蜜源植物。”侯茜然说,为了保证蜂群的繁殖和多种蜜蜂产品的生产,还需要有多种花期交错、连续不断的辅助蜜源植物。

不能扩种蜜源,“甜蜜事业”就可能夭折。就在侯茜然一筹莫展的时候,永爱村党支部书记张文得知了这一情况,率先把自家的土地流转给了合作社,并组织村“两委”党员干部一家一户上门做工作。经过一次次恳谈,越来越多的村民改变了想法,开始流转土地,参与养蜂。

“当时,所有物资全是人挑马驮,翻山越岭,下雨天,泥巴粘,泥坑里积水多,十分辛苦。”侯茜然回忆说,“甜蜜谷”产业路没修之前,卖蜂种的时候

需要夜晚搬运蜂箱送到客户手中,又趁着天亮之前把蜜蜂放到山上。无数个夜晚就这样度过。

为了解决道路的问题,上塘镇党委、政府和永爱村党支部多次组织人员实地考察、协商讨论,还邀请业务部门实地勘察设计,最终确定项目,新修了一条长3公里的环山产业路。“我们把这条道路取名‘甜蜜路’。”张文说,现在路修好了,养蜂人告别了人挑马驮苦日子,节省一大半的时间,安全性也提高了不少。

“我们的合作社以5名党员为核心,带动周边脱贫户、困难户稳定就业15人,灵活就业5000余人,利益链接覆盖2800余人,累计分红59.8万元。”侯茜然说,如今,合作社已流转1000多亩荒山和林地,用来养蜜蜂,生产蜂蜜,“我们还要把养蜂产业做得更大,让村民们过上更幸福的生活。”



侯茜然在更换蜂巢片。梁文/摄