

“老味道”打开市场新天地

——辽宁省盖州市商家台村玉米产业闯出发展新路

□□ 牛梦
农民日报·中国农网记者 于险峰 张仁军

新年伊始,辽宁省盖州市青石岭镇商家台村党支部书记孟杰的微信朋友圈更新活跃。其中,深夜11点30分发布的一条“农佳嫂玉米今日销售1800单,坚持七年的品牌终于看到了曙光”的内容得到很多亲友的点赞、祝贺。

孟杰忍不住在深夜发朋友圈,是因为实在太高兴,她带着乡亲们一起生产出的产品终于在互联网上有了可观的销量。

2017年成立营口农佳嫂种植畜牧专业合作社以来,孟杰坚守“粮”心,带领村民种植传统玉米,生产出优质玉米产品,以品质和信誉得到市场的认可。孟杰说,农业要成为既能“吸金”又能“铸金”的产业,必须要有自己的特色,因地制宜培植壮大生态融合的乡村新兴产业体系,锻造具有强大竞争优势的品牌。

选择老品种 源头把控质量

孟杰是商家台村土生土长的姑娘,家里主要靠种地维持生计。初中毕业后,她和父亲一起赶着马车,走遍周边的村屯卖粮、换米。在这期间,她看到农民种植玉米赚得太多,市场销售也看不到很好的前景。究其原因,还是产业发展模式太传统,产品没有特色,卖不出高价。

不管种啥,小农户单打独斗肯定不行,孟杰做了市场考察后,回到村里成立了农佳嫂种植畜牧专业合作社,有70户乡亲用土地入股的方式加入合作社,通过“公司+合作社+农户”的方式,发展玉米产业。种啥、咋种、咋卖,都要自己说了算。

先说种啥。村里多年都是种植玉米,玉米种植产业的惠农政策越来越多,产业链条长,深加工产品也比较丰富,加上乡亲们也熟悉玉米种植的轮作规律,于是选择继续种植玉米,做玉米加工品。

但是,选择什么品种的玉米是她首要确定的事。必须兼顾产量和质量,必须让乡亲们收入增加。于是,她把市场调研的范围又扩大到一二线城市,到北京、青岛等地的大型商超、农贸市场边走边问;又在线上多个购物平台刷同款、看评价,买各种各样的玉米产品,召集社员一起品尝。

在品评的过程中,就玉米产品的味道,乡亲们给出不同的建议。大家都说,没有小时候吃的玉米香气浓郁,这也唤起孟杰童年时候的美好回忆。她想,如



农佳嫂种植畜牧专业合作社给社员分红。

资料图

果也能让消费者找回舌尖上的记忆,岂不也是一个卖点?

想要找回老味道的玉米,得先找到老品种的种子。这些年,农资市场上高产、高抗的玉米种子占据“C位”,曾经的老品种也踪迹难寻。孟杰多次走访,她去农业科研院所找专家,去周边乡村请教种地的行家……终于,她从锦州市农业科学院找到了乡亲们口中说的儿时记忆中的玉米。就这样,他们把产品定位为“绿色健康老品种”,还申请了商标“农佳嫂”。很多人都对这个商标印象深刻,觉得很土,可这恰是孟杰想要的。就这样,他们一直坚持“土”到现在。

使用老方法 回归生态种植

“春天量地发种子,夏天排涝又抗旱,秋天收粮又晒粮,再难的事社员一起扛。”冬去春来,回首创办合作社的经历,村民们从当初的不解到现在的大力支持,孟杰心头有颇多感慨。

品种选好了,怎么种好?社员们的意识需要转变,不能再是传统的思维。在合作社成立第一年的春耕前,孟杰把社员代表都叫到家里来,坐在炕头上,用拉家常的方式和大家沟通她的想法。确定了种植模式、管理标准等,又聘请农业专家来给大家讲课。

要改变现状回归原生态,要高品质不强求高产。已经习惯了施化肥的要改成施农家肥,习惯了打药除草的改成人工除草,回归传统种植方法能行吗?全村的乡亲们也对这一季的丰收充满期

待,因为他们想看看,加入了合作社能有什么不一样?

玉米秋收入仓,孟杰抓紧组织生产,将玉米加工成玉米糁、玉米粉、玉米飞面等产品,做了不同款式的包装。跑超市,进社区,用尽一切方法让产品给更多人品尝、了解。不到一个月的时间,“农佳嫂”系列产品已经铺满营口地区的各大商超、农贸市场。

孟杰还找来面点师,教会村里的妇女学习花样玉米馒头的制作方法,并走进各个超市现场做试吃品尝,乡亲们自己做起了推销员。淳朴的形象、真诚的介绍、浓郁的花样馒头,生动地诠释了“农佳嫂”的品牌形象,销量也随之向好,品牌知名度也越来越高。

2019年的元旦刚过,合作社举行了第一次分红大会。孟杰专门准备了红包,把属于大家的钱装进红包,现场发放。社员们在现场算起账来,和以前相比,这样的合作模式每亩地多收入200元。村民徐庆玉家里有8.4亩地,加入合作社后,他不需要自己再下地干活,都交由合作社统一安排,收入比上年一年多1680元。

分红大会结束,还有三户社员没有来领钱。这三户人家是当年村里因病致贫的建档立卡户,孟杰要把他们那份分红送到家里。除此之外,她把自己给这三户人家的慰问金也装进红包,每户1000元,这件事她已经坚持五年了。

如今,合作社不但施用农家肥与菌肥,还对田地进行深翻让秸秆还田,给土地增加营养。合作社的技术员赵汝庆告

诉记者:“秸秆还田真正实现了节肥增效,现在土壤里都有蚯蚓了。”

卖出老味道 网络直播爆单

2022年夏天,由于阴雨连绵造成内涝,农佳嫂合作社的粮食减产,亏了60多万元,但是没有亏了社员。“我如果自己种就没有收入了,农佳嫂解决了我们老年人的种地难题,为我们遮风挡雨,带领大家共同富裕。”合作社社员高荣巨说出了他的心里话。

孟杰也被越来越多的乡亲们认可、信任,合作社的社员增加到310人,种植面积也扩大到3000亩。“2021年,孟杰被乡亲们推选为商家台村党支部书记,她通过各种方式回馈乡邻,扶贫济困、爱心助学,创业致富不忘贫困乡邻,选她当支书大伙都服。”村里的老支书李正刚告诉记者。

这些年,农佳嫂合作社也创造了很多荣誉,被全国供销合作总社评选为“全国优秀合作示范社”,获得“辽宁好粮油”称号,孟杰也被全国妇联评选为“全国巾帼建功标兵”荣誉称号。

网络电商的兴起,给了孟杰新的期盼。她带着产品到处对接资源,送样品、作讲解、尝试自己开店做直播,争取网上销售渠道。今年元旦,孟杰辗转找到了一位叫“东北雨姐”的网络主播,同在农村生活的她们一见如故。孟杰坦诚地说出自己的想法,希望能让“农佳嫂”产品通过直播间让更多人吃到,自己有信心会让产品回购不断,更想让全村的乡亲们对产业发展充满信心。淳朴的初心打动了主播,她们决定一起为乡亲们做点事儿。

“这是乡亲们自己种的玉米打出来的玉米糁,你们看看这颜色,金黄金黄的。玉米种植过程中全是人工除草……”1月20日,“东北雨姐”直播的时候很卖力气地介绍着“农佳嫂”的产品,这次直播半小时的产品总销量达到1800单。“东北雨姐”销售5斤一包的玉米糁1万包,农佳嫂种植畜牧专业合作社正加紧生产1万包新订单。

人勤春来早。又一年的春耕大幕即将拉开,孟杰和村“两委”在春节假期结束后上班的第一次会议就是研究今年的生产工作。如何保证种地的时间,用多少菌肥、人力物力如何调度……种好粮,是今年生产的第一要务。忙完了春耕,她还要张罗着申办村集体经济项目,让村里的产业再扩大一些,争取把周边乡镇的土地都流转过来,让现代农业生产服务更多人,带领更多的农户共走富裕路。

□□ 农民日报·中国农网见习记者 文字阳

3月16日,河北省农合生态产业发展促进会第三届会员代表大会暨第一届“科技兴农·产业振兴”研讨会在河北省石家庄市正定新区召开。来自农业农村部和河北省农业农村厅等有关部门领导、高等院校专家学者和涉农实业界代表200余人参加。

会议认为,当前我国农业正处于新质生产力逐步形成的关键时期。农业科技不断进步步伐加快,2023年我国农业科技贡献率超过63%,科技成为农业发展的巨大力量。高标准农田建设不断推进,全国已建设高标准农田10.5亿亩,全国一半以上的农田基本实现旱能灌、涝能排。农作物良种覆盖率在96%以上,良种对粮食增产贡献率达45%,我国农业生产已进入单产提高、品质优良的新阶段。农业机械化水平逐步提高,全国农作物耕种收综合机械化率已超过73%。农产品精深加工业不断深化,农产品加工业产值与农业总产值比达到2.52:1。农业信息化建设加快推进,农村电商加快发展,现代农产品流通体系正在逐步形成。农村基础设施建设不断加强,乡村交通、通信设施、文化旅游、娱乐体育、快递物流等基础设施条件明显改善。

会议指出,要深刻认识我国农业发展质量和竞争力还需要进一步提高,农业农村发展仍然存在很多短板需要补齐。要以党的二十大精神为指导,以推进乡村全面振兴为抓手,以改革创新为动力,以加快形成农业新质生产力为引领,大力推进农业现代化建设。要坚持以新发展理念推进中国特色农业现代化,以科技创新引领农业现代化,发展农业新质生产力。要坚持问题导向,因地制宜,从本地本领域需求出发,提高农业科技创新和发展农业新质生产力的针对性和适用性。要加快培养科技特别是农业科技创新型人才,构建发展农业新质生产力的科技队伍。要调动科技人员开展创新的积极性和创造性,破解发展农业新质生产力的难点和堵点。

会议表示,要充分发挥河北省农合生态产业发展促进会的协会交流平作用,广泛凝聚政府有关部门、高等院校、实体企业、金融机构、新型农业经营主体等各界资源,坚持党建引领,扎实做好政策与产业对接、人才与企业对接、资金与项目对接、技术与生产对接、产品与市场对接等五大对接工作。要支持会员企业谋划、打造全产业链服务,推进农业生产工厂化、科技化、绿色化,创新探索产业融合发展新模式。要加强促进会自身建设,健全机构、完善制度、规范服务、健康发展,强化守法诚信和社会责任,引导会员依法经营,推动构建新型政企关系,不断壮大会员队伍,注重会员进步性、代表性、广泛性相结合,促进共建共享共赢。

会议圆满完成了换届选举工作,朱军海当选第三届理事会会长,会议还举行了相关签约仪式。

山东东阿县 产业筑基点亮“莓”好生活

□□ 张瑞军

“去年九月份开始种植,到十一月中旬,草莓就下来了。错峰不成问题,周边超市全都卖光的草莓,前来采摘的也挺多,现在一个棚一年纯收入能达到8万元。”在山东省聊城市东阿县牛角店镇黄起元村,村民尹承峰站在自家的四个草莓大棚前,看着成熟的草莓,脸上满是笑意。

近年来,当地把草莓产业作为推动乡村振兴的重点产业来抓,持续壮大特色产业,先后投入乡村振兴衔接

资金4000余万元,建成了占地2000余亩的草莓采摘基地,草莓大棚数量达到326个。产业园内种植有章姬、佐贺、桃熏等草莓品种,年产量可达1500吨以上,收益达到2400万元,每个大棚可为群众带来7-8万元的纯收入,直接带动新增就业800余人,先后吸引300余名外出务工人员返乡创业。

“我们每年还上交100余万元的扶贫资金收益,这些收益能覆盖牛角店镇所有困难群众。”黄起元村党支部书记尹承荣的言语里透露着自豪。

返乡“新农人”创业天地广

——“农村创业带头人典型经验推广进校园”活动扫描

□□ 农民日报·中国农网记者 王壹

“返乡创业如何持续保持热情和动力?”“大学生返乡创业,应积累哪些经验?”

3月14日,由农业农村部乡村产业发展司(农产品加工指导司)主办,农业农村部管理干部学院和华中农业大学承办的“农村创业带头人典型经验推广进校园”活动在华中农业大学举办。

这场活动邀请到浙江庆渔堂农业科技有限公司创始人沈杰、江苏楚汉雄风电子商务有限公司总经理杨绍金、安徽铜陵新梦想农牧科技有限公司总经理黄义灯、福建晋江市景俊种植农民专业合作社理事长黄景煌四位优秀返乡大学生创业带头人和广东农业农村创业学院院长曾准、与华中农业大学200余位有创业训练项目、参与创业竞赛或有意愿创业的学生代表展开一堂别开生面的返乡创业分享、创业加油课活动。

乡村振兴关键要有人才要素作为支撑。如何吸引高素质、高视野的人才返乡创业?返乡创业要做好哪些准备?几位带头人和农村创业辅导员与“00后”大学生们进行了一场卓有成效的交流互动。

充分预估困难 返乡创业要有应对困难的信心

“我返乡的初衷就是想通过科技赋能养好鱼。”出生于1980年的沈杰在谈起返乡创业的初心时说。

16岁离开村里到城里读高中,高考考取了浙江大学信息工程专业,然后再到中国科学院硕博连读。这个从小在鱼塘边长大的孩子完成了人生的“逆袭”,从小渔村走进了城市乃至全球互联网的广阔天地里。

2016年,沈杰怀着科技赋能、回报家乡的初衷,辞去了在大城市的优越工作,返回家乡浙江创办了庆渔堂。针对渔业发展面

临的关键核心问题,如水下养殖风险管控和环境结构限制、供需匹配效率低等问题,他在鱼塘边开始了科技攻关。不过,由于缺乏资源、前期农户科技意识薄弱和推广成本高等因素,他很快就发现现实狠狠“上了一课”。公司也曾面临资金链断裂等风险。几经努力,在最后关头,公司遇到了大客户叮咚买菜战略投资,这次机遇让公司“起死回生”。

“目前的水产养殖主要依靠农户传统经验,不仅风险高,收益也难保障。”沈杰表示。通过不懈努力,沈杰和他的团队终于开创出“仓养一体”渔业数字化运营服务体系,让技术下沉到乡村,说服了渔民,提升了渔民的收入,也为水产品品质升级提供了保障。

“创业不易,必须要‘看十年,定三年,干一年’。科技赋能,必须不断深入农村一线,与农户积极沟通,得到他们的理解和支持。”沈杰在回顾创业所经历的困难时说。

1982年出生的杨绍金也曾经历了创业的“滑铁卢”。杨绍金来自江苏徐州沛县,于2016返乡创业,成立楚汉雄风电子商务有限公司。公司成立初期,恰逢隔壁的丰县遭遇苹果滞销的难题。杨绍金带着一腔热忱投入到丰县苹果爱心销售过程中。由于经验不足,对果品品质把控不善,将公司逼入绝境,差点倒闭。

此后,杨绍金总结经验,调整思路,公司逐步走上正轨。疫情期间,其公司为援鄂医护人员家庭配送“新农青爱暖心包”,每天分拣、包装、配送蔬菜,工作时间都在十小时以上。同时,杨绍金也积极帮助年轻学子完成返乡梦想,帮助他们少走弯路,辅导了近20位大学生参与到乡村振兴创新创业中来。

为农业农村注入新鲜血液

“奋斗的路上不孤单,前进的路上不怯

懦。”这是35岁的黄义灯和学子们分享的演讲主题。

2008年,从安徽体育学院毕业的黄义灯开始了返乡创业的艰辛道路。15年间,黄义灯白手起家,一手创办了安徽铜陵新梦想农牧科技有限公司。去年10月,他担任安徽省新农人协会秘书长。黄义灯把自己返乡创业的历程分为四个阶段:“2009年,返乡第1年,不知天高地厚;2013年,返乡第4年,思考未来出路;2016年,返乡第7年,顺势而为、开拓进取;2024年,返乡第15年,稳中求进,更高更强。”

“办公室大了,团队人多了,自己的时间少了,感觉不够用了。”随着公司步入正轨,黄义灯常有这种感受。目前,公司以“公司+基地+农户+冷链+食品检测+中心市场”的模式,在皖南山林中拥有包括家禽、家畜、果蔬等自营种植基地2万余亩,在此基础上还发展合作养殖农场100余户。

四位带头人中年龄最小的黄景煌来自福建晋江,是一位出生于1990年的“90后”。“我返乡创业很重要的一个因素是晋江的创业环境和政策支持,另外就是晋江人血液里‘爱拼才会赢’的基因。”黄景煌在分享中反复提及这句话。2016年,黄景煌放弃国企的高薪工作毅然返乡创业,回乡承包200余亩农田开启自主创业之路。

2016年,晋江市农业农村局组织农户到泉州市德化县开展新型职业农民培训,黄景煌欣然报名参加。培训结束后,借着晋江当时大力推广冬种马铃薯种植的“东风”,黄景煌也走上了马铃薯种植之路。

但由于缺乏产品销售经验,黄景煌面临产品销售难题。万般无奈,黄景煌只能把马铃薯拿到街头巷尾去卖。

“五一袋,每袋五斤。”多少个困顿的日子让黄景煌备受打击。有一天,一个退

休的阿姨在街头看到正在卖马铃薯的黄景煌,听了他的遭遇后,把自己手中买的切好的水果送给黄景煌,并鼓励他:“失败不可怕,重要的是年轻人要有失败后重新站起的勇气。”黄景煌从这句话中感受到了陌生人的善意,同时也从这句话中汲取力量,重新振作起来,积极主动学习更多农业种植技术。用他的话说,“命运的齿轮从2018年开始转动。”

2018年6月,黄景煌当选晋江市农学会新一届秘书长。之后,黄景煌起草制定了《晋江胡萝卜生产技术规程》团体标准,成功将“晋江胡萝卜”申报为国家级区域地理标志,并入选福建省十大农产品区域公用品牌、第一批全国种植业“三品一标”基地、全国名特优新农农产品等,黄景煌还被认定为晋江市(高级)新型职业农民。

寄语有志返乡创业的大学生

在曾准看来,在思考返乡创业的时候,要在着眼“我是谁,我有什么能力”等内部问题,更要去看外部思维评估,即多思考政策、技术、社会、文化等宏观环境因素以及竞争对手、行业结构等因素,而不能仅仅凭借自己的一腔热血。既要认识到创业是冒险者的游戏,也要有认知风险、战胜风险等理性的防范。

黄景煌认为,作为一名“新农人”,有情怀、有担当,是走向农村最需要的品质;有实干、有魄力,是走向农村最需要的能力;有想法、敢实践,是走向农村的现实需要。

“创业前一定要完成心理建设和详细调研,尽量找到自己真正感兴趣、热爱的方向,并愿意为之迎难而上。在创业初期,尽量以先加入团队的方式历练,这样可以较快提升综合能力和创业所需的跨界知识。”沈杰也给在场有志返乡创业的学子们提出了自己的建议。

黑龙江肇东市 推动基层信访工作法治化

黑龙江省绥化市肇东市严格落实《信访工作条例》,按照“五个法治化”具体要求,狠抓基层信访业务规范化建设,将着力点放在基层涉法涉诉信访事项上,在基层推行信访分离,推动基层信访工作法治化。

严格把好“入口”关,理顺好“出口”关。对接收的信访事项进行甄别,把涉及民事、行政、刑事等诉讼权利的信访事项从普通信访案件中分离出来,推动由政法机关依法处理。对已经穷尽法律程序的信访案件,并入选福建省十大农产品区域公用品牌、第一批全国种植业“三品一标”基地、全国名特优新农农产品等,黄景煌还被认定为晋江市(高级)新型职业农民。

积极引导涉法涉诉信访事项有序进入法治轨道。对已经发生的涉法涉诉信访案件,推动政法机关畅通渠道,确保符合条件的信访申诉案件都能够进入法定的诉讼渠道;对已经进入法定诉讼渠道解决的涉法涉诉信访事项,推动其依法依规程序在法定时限内公正办结;对因执法、遭受犯罪侵害或民事侵权等形成涉法涉诉信访问题给当事人造成伤害或损失的,且符合救助规定的,及时给予司法救助。

积极推动形成涉法涉诉信访事项工作合力。强力发挥市信访工作联席会议统筹协调作用,通过参加依法处理涉法涉诉信访问题调研、例会、协调会等方式,及时研究解决涉法涉诉信访事项处理中遇到的困难和问题,推行信访分离,全面推动基层信访进入法治化轨道。

王志强

农行泸州分行 “千人计划”绘制乡村振兴美好画卷

2023年是农行“千人计划”实施的第二年,作为一名退伍军人,农行泸州分行员工罗庆飞在四川省古蔺县农业农村局交流期间,充分发挥共产党员先锋模范作用,用心、用情把“千人计划”抓实、抓细、抓出成效,荣获古蔺县政府2023年度乡村振兴先进个人。

2023年7月,古蔺县遭受近百年来最大强降雨,导致全县多处道路、电路、设施坍塌,洪水淹没核心水库泵站,阻断了全县23万人民生活的生命水源,水库泵站抢修工作迫在眉睫。罗庆飞作为金融助力乡村振兴“千人计划”的一员,坚信灾情就是命令,虽退伍但永不褪军人本色。灾情发生当日,罗庆飞积极响应号召,投入到水库泵站抢修第一线战斗中,通过一天一夜的不懈奋战,成功恢复供水,为救灾行动贡献了农行“党员力量”。

罗庆飞投身抢险一线,只是该行“千人计划”助力乡村全面振兴的一个缩影。一年时间里,6名交流人员始终牢记全心全意为人民服务的宗旨,充分发挥沟通“桥梁”作用,为当地260余名农户发放农户贷款6100万元。今年,农行泸州分行将继续选派6名金融干部投身当地乡村振兴相关部门,持续为乡村振兴改革贡献“农行动力”,绘制美丽乡村蓝图。 李小明 沈玉婷