

重庆石柱青年姚洪返乡创业,带动乡亲高质量就业—— “石柱阿姨”闯北京

□□ 农民日报·中国农网记者 崔丽

1月15日深夜,21岁的大学生小兰到达北京,风尘未卸又鼓足干劲打扫房间,在有的同龄人还在父母怀里撒娇时,她却凭着坚韧通过了雇主的“特殊考验”;农历除夕夜,李阿姨使出所有绝招,为大家庭端上了满满一桌既有京味儿又有土家味儿的年夜饭,大家其乐融融吃得亦乐乎;大年初一,付阿姨、陈阿姨、田阿姨三人如约在热闹喜庆的天安门广场相聚,开心逛街的同时留下了笑容洋溢的合影,“真是太高兴了!”

她们,都是来自重庆市石柱县的“石柱阿姨”,第一次来到北京,在远离家乡的另一个“家”度过了一个不一样的虎年春节,也开启了自己人生旅程的一幕。这一切,缘于一个走出大山又回到大山的年轻人——姚洪。

“这是老乡们增收最容易落地、最好实现的方式”

石柱县地处长江上游、重庆东部、三峡库区腹地,集民族地区、三峡库区、革命老区为一体,特产是黄连、辣椒和莼菜,2019年脱贫摘帽。

姚洪,1980年出生于石柱县三星乡五斗村。因为学习刻苦,他成为村里第一个大学生,毕业后,他到北京一打拼就是20年。身在北京,姚洪的心始终惦记着家乡。

2021年,事业发展面临转型,姚洪下定决心:返乡创业、造福乡亲!

在北京打拼多年,姚洪深知北京中高端家庭家政服务需求旺盛,而家乡人在北京从事家政行业口碑也不错。他查找国家有关政策和行业发展情况,同时把山东的“山东大嫂”、浙江的“常山阿姨”、山西的“天镇保姆”都研究了一个遍。

他心里有了底,“国家政策有导向,市场未来有潜力,我为什么不能创建一个‘石柱阿姨’品牌呢?这是我能想到的帮助老乡们增收最容易落地、最好实现的方式。”姚洪决定涉足家政行业!

万事开头难,首先是缺钱。姚洪把石柱县城里的房子卖了30万元,加上手里的一些积蓄,凑了70多万元,开干!

2021年下半年,他在县城繁华路段租下了门面,成立公司、装修、招人、对外宣传。那段日子,他每天熬到半夜,眼睛都熬红了。

千里之行,始于足下,一切从成立员工制企业开始。

员工制家政服务企业有什么不一样的呢?目前,家政服务业有“找不着、找不起、找不好”的痛点和堵点,主要是因为当前家政服务的主流仍是中介制,经营管理模式相对松散。而员工制家政服务企业是指企业直接与消费者签订服务合同,与家政服务人员签订劳



“石柱阿姨”第一批月嫂培训学员合影留念。 姚洪 摄

动合同或服务协议,统一安排服务人员为消费者提供服务,直接支付或代发劳动报酬,并进行持续培训管理。推行员工制,不仅会极大提升家政服务人员的职业身份认同感和归属感,也可以规范家政服务业的经营管理。

员工制好是好,但这种运营方式市场占比比较低,因为成本高、责任大。要给员工缴纳社保,让员工工作有保障;还要让雇主满意,有投诉要担得住。

姚洪实行“六统一”的现代化管理模式,即统一招生、统一培训、统一考核、统一持证、统一安排工作、统一后期管理,充分解决雇主和家政服务人员后顾之忧。

“我们就像是一家人”

走进重庆京石家政服务有限公司,“石柱阿姨欢迎您”几个大字和一条条醒目的大红标语映入眼帘,显示着姚洪的雄心壮志。

想要带一万名阿姨去北京,这可不是个小工程。

“这是做啥子的?稳妥不稳妥?”“北京那么远没去过,你们是不是传销?”“就是保姆哟,不干。”“还免费培训,天下哪有这么好的事?”

面对乡亲们的不理解,姚洪没有退缩,他耐心地向阿姨们解释,“总会有人相信的吧?”

事实证明,吃螃蟹的人总是有的。一个、两个、慢慢地,报名的人越来越多。

对报名的人,姚洪和同事们一一走访记录,身高体重、兴趣爱好、住在哪里、家里几口人、之前做啥、什么样的性格等详细了解。同

样,对有需求的雇主也了解基本情况,知根知底,双方都放心。

去年11月,培训班终于开班了,将近70人参加了培训。

一轮培训21天,日程安排得满满当当。姚洪请了有丰富从业经验的老师们给大家讲课,就拿餐食课程来说,不仅包括家常菜、土家菜,还有北方常见饮食如包子、饺子、面条、饼等面点的做法。

大家认真听着,一遍又一遍练习着,实践课上经常充满欢声笑语,“原来饺子是这么包的哟。”“一双袜子还有这么多种叠法,啧啧!”

培训合格后,阿姨们就可以拿到专项职业能力证书。当雇主有需求时,可以通过公众号查看阿姨信息自己挑选,店里也可以推荐。之后进行远程视频面试,双方聊天相互了解,就像相亲一样。如果都觉得可以,就按照工作地比如北京的要求去体检,体检合格就可以入户。

坚持不懈的努力终于有了成果。

去年11月28日,“石柱阿姨”与山东淄博千喜现代家政管理有限公司签订了鲁渝家政服务劳务协同发展协议,标志着淄博、石柱进入了联合打造东西部劳务协作品牌的新发展阶段。

去年底年初,姚洪前后陪11位“石柱阿姨”飞到了北京。工作至今,她们的口碑都很不错。

扎着高马尾、戴着眼镜的瘦高姑娘小兰是她们当中最年轻的,学历也是最高的。

有对老师夫妇女儿定居国外,希望有年轻的住家阿姨来提高家庭生活服务品质。一个

阿姨看到了信息就给自己的侄女小兰介绍。

去还是不去,小兰着实纠结。一边为自己没有一技之长发愁,一边从网上看到有些大学生从事高端家政也闯出了一番天地,小兰最终下定了决心:冲着能学到东西、开阔眼界,试试看!

很快,她在餐食、保洁、照护等8大专业技能方面都得到了很大提升。随后是面试,夫妻俩对年轻活泼的小兰很是满意,当即决定就是她了。

1月15日深夜12点多,小兰到达北京。春节期间忙忙碌碌招待亲友,中午吃完饭休息的那段时间里,她还抓紧时间看书学习充实自己。

“叔叔阿姨待人挺和善,希望自己能尽快适应,学到更多东西。”小兰努力适应着在北京的生活。

“办法总比困难多”

今年2月,在石柱县“春风行动”招聘会上,“石柱阿姨”展位前咨询场面火爆。

“石柱是传统的农业大县,农村人口就业以转移就业为主,县里支持农村人口外出稳定就业和就地就近就业。”石柱县人力资源与社会保障局局长冉瑞红介绍,“石柱阿姨”是县里第一家员工制家政公司,目前已纳入重庆市第一批市级劳务品牌目录,是重点关注、帮扶和支持的家政企业。

“有组织的劳务输出一直是我们的工作目标。家政服务业是政府重点扶持的行业,前景肯定看好。”冉瑞红表示,“石柱阿姨”后续壮大发展还需要攻克招工关、培训关、就业关三道难关,人社局将继续整合各项政策,支持“石柱阿姨”品牌做大做强,政府层面也会陆续出台支持家政业发展的利好政策。

“这么快就有11位阿姨去了北京,这个开头也算不错了。”姚洪对他的“万人计划”仍旧很有信心。口口相传,现在报名培训的阿姨和有意向的雇主也越来越多。

不过,场地费、培训费、体检费、交通费等近60万元的投入暂且不说,目前让姚洪最焦心的是给员工上社保的事。“当时信心满满做员工制,现在碰到很大问题。重庆市社保最低标准是每月1390元,一年就是1.6万多元,国家规定员工制家政企业有社保补贴,但还不够,企业可以承担一部分,但多了也运行不下去,还需要个人缴大部分。但很多阿姨都不愿意,她们来了就是想赚钱,认为把钱拿到手是最实在的,对社保的认识和接受度不高,还需要多方协商看怎么推进。”

“企业生存发展肯定会有困难,但是我一直坚信办法总比困难多,什么都靠政府也不行,只能一点点迎难而上。虽说目前暂时没收入,但慢慢打开市场就会有。”姚洪还是很坚定。

■ 联农带农典型模式与案例

□□ 农民日报·中国农网记者 王壹 于涵阳

湖南临武舜华鸭业发展有限责任公司是国家农业产业化重点龙头企业和全国农产品加工业示范企业。自1999年10月创建以来,公司坚守“致富农民,报效社会”的经营宗旨,集种养、加工、商贸三大板块于一体,打造了纵向一体的全产业链条。

推行标准技术 提升麻鸭品质

临武鸭产业化开发后,公司不断摸索既能满足产业发展需求又能保障产品绿色安全的新型养殖模式,将原来“公司+农户”“公司+基地+农户”的散养模式创新为“公司+合作社+农场”的集中规模养殖模式。公司严格挑选养殖场地,始终在生态环境保持较好,无污染、隔离好、易管理的水库和池塘养殖。

为不断提高临武鸭的品质,公司组建了临武鸭养殖研究所和临武鸭加工研发中心,与华南农业大学、广东仲恺农业工程学院等机构合作,开展了临武鸭遗传资源研究、安全养殖程序等一系列研究,还组织农民成立了临武鸭养殖合作社,负责技术推广。在养殖过程中,公司从“种苗、饲料、防疫、技术、收购”五方面实行严格的“五统一”管理:统一提供纯种临武鸭鸭苗;统一提供饲料;统一提供防疫服务;统一提供技术支持;统一进行收购。从鸭苗至成鸭,全程进行跟踪管理,从养殖源头上确保临武鸭的绿色品质,达到“三无”安全要求(无疫病、无违禁添加剂和无规定药物残留)。通过“五统一”服务,提高了孵化率和成活率。目前,临武鸭标准化养殖技术和高效孵化技术通过科技成果鉴定,达到国内领先水平,种蛋孵化率在90.17%以上,养殖成活率在94.8%以上,带动临武鸭养殖农户5600多户。

近年来,公司大力推广牧草配套养殖技术,不仅进一步提高了临武鸭的品质,还大大降低了农户的养殖成本,每只鸭子至少节约1斤饲料的成本;同时,舜华鸭业实行牧草鸭奖励机制,对每只牧草鸭予以额外奖励。配套技术的推广既让农户得到了现实的利益,又让舜华鸭业获得了绿色安全、品质纯正的原料来源,满足了加工需求。

依托资源优势 创新联结机制

公司依托临武的资源优势,积极探索利益联结机制,成功创建了四种联合体模式:“公司+合作社+家庭农场”“种养+加工+自营专卖店”“种养+中央厨房+餐饮连锁”“湘品堂专卖店+代加工厂”。

以“公司+合作社+家庭农场”模式为例,公司帮助养殖户严格挑选养殖场地,资助兴建家庭养殖农场,由农户自愿组成临武鸭养殖合作社为农场提供小额信贷、销售定价等服务。公司、合作社、家庭农场联合成立了应对自然灾害、疫情疫病的临武鸭养殖风险基金,三方协商采用养殖成本加养殖利润倒算法确定临武鸭收购价格。帮助鸭农解决技术措施难配套、标准化管理难到位、质量标准难统一、优质农产品难销售等问题。

“一贷两加”帮扶 风险保障托底

所谓“一贷”,即通过“公司+小额信贷+贫困户”模式,将120万元财政扶持资金、300万元小额信贷资金以及180万元自筹资金共计600万元资金委托给公司,实行资金封闭运行,由县农村商业银行、乡镇扶贫工作站、脱贫户三方进行监管,信贷资金由公司使用、管理,统一偿还;“两加”则是固定收益分配加风险保障。因前期投资项目市场风险比较大,投资利润可能出现亏损,公司为了确保农民的利益,承诺前5年每年按1000元/人进行分配。同时,公司统一购买特色农业保险,并对单羽利润进行保底,确保每人保底收益不低于1000元/年,在项目经营出现亏损时由公司承担。

2021年,湖南临武舜华鸭业发展有限责任公司除加工厂及直营门店直接解决2300多人就业外,围绕临武鸭产业的从业人员达到1.2万人,带动临武鸭养殖户6000多户,带动辣椒、油茶种植2.5万户。



河北省丰宁县长阎村食用菌园区是河北云雾山乡村振兴示范片区建设项目之一。去年以来,该县通过着力打造云雾山乡村振兴示范片区建设直接带动周边4个村6068人增收,每年人均可支配收入增长3600元以上,解决了1000名周边群众就业问题。图为近日,工人正在长菌村食用菌园区发菌棚内察看菌袋发菌情况。

张志强 农民日报·中国农网记者 李杰 摄

新疆沙雅县英买力村 青葱产业助推村民增收

□□ 徐秀芳 农民日报·中国农网记者 李道忠

2月25日,走进新疆沙雅县英买力村的温室大棚,一排排整齐的铁杆大葱鲜嫩青翠、长势喜人。

2020年,阿克苏地区农业农村局种植业专家调研时发现,英买力村土壤肥沃、土质疏松,非常适合种植高产抗寒的铁杆大葱。

在专家建议下,英买力镇党委、英买力村“两委”和阿阿克苏地区农业农村局驻村工作队从山东寿光市引进葱种,动员村民种植铁杆大葱。村“两委”与工作队决定由村委会领办的股份经济合作社带头种植铁杆大葱,并动员6名党员加入合作社,在159亩村集体土地上试种。

2021年,合作社种植的第一批大葱亩产5

吨,销售额突破100万元。良好的收益让村民看到了发展前景,也增强了村“两委”规模化种植大葱的底气。

为进一步优化种植结构,村“两委”和工作队积极引导村民将200多亩土地流转给合作社种植铁杆大葱,并积极与收购商对接,签订购销协议,畅通销售渠道。2021年,全村359亩土地按照统一品种、统一技术、统一销售的方式,实现规模化种植铁杆大葱,形成“村两委领办、合作社支撑、党员带动、村民参与”的发展模式,带动村民抱团发展大葱种植业。

2021年,英买力村股份经济合作社40户社员均分红1万多元,村集体增收20万元。

“我们将持续发展壮大铁杆大葱产业,让村民的‘钱袋子’越来越鼓。”谈及今后的发展,村党支部书记李成龙充满信心。

看湖北孝昌周巷镇

□□ 农民日报·中国农网记者 乐明凯

春节前后是苗木销售旺季,走进湖北省孝昌县周巷镇“十里苗木长廊”,村村有苗圃园艺,湾湾有庭院景观。

周巷镇位于大别山南麓,山场资源丰富。2019年,周巷镇入选农业农村部、财政部发布的“全国农业产业强镇示范建设名单”,获1000万元产业强镇政策资金,用于支持建设苗木产业市场主体规模化、标准化、专业化绿色生产基地。

“历经40年摸着石头过河,从零星发展到形成产业格局,绿色苗木产业已成为周巷镇崛起的耀眼底色。”周巷镇党委副书记田顺生对记者介绍,“十四五”期间,周巷镇将加快绿色产业提档升级,支持市场主体抱团闯市场,着力打造华中地区景观苗木产业基地核心区。

家乡山场遍地是宝

53岁的湖北省人大代表、孝昌县林虎苗木种植专业合作社负责人李雄文曾在乡镇广播文化站工作多年,熟悉周巷镇的山山水水。他思维活跃,善于动脑筋,与记者交谈时兴致勃勃:“我的根在周巷,这里不仅有亲情、友情,还有老祖宗留下的山场,石头、林木可做成盆景,遍地都是宝。”

苗木产业有“十年成材”的说法,产业基础十分重要。李雄文介绍,周巷苗木产业20世纪80年代起步,从当年华中农业大学毕业的副镇长带动农民种果树苗开始,后转型到绿化苗木,历经几次市场波折。为避免不连片、不利于机械化耕种的土地抛荒,不少农民“无心栽柳”种上香樟等树苗后,外出打工数年,没想到却成就了支撑当地苗木产业的基础保有量。

21世纪前后,城市绿化建设需求激增,资本入山,大树进城,树贩子到处挖

苗木产业如何提档升级

树买树。那时候是卖方市场,周巷镇满是运装苗木的大货车,但很快,大家就发现消耗自然资源不是长久之计,市场上的苗木产品有同质化、低端化、低廉化趋势,恶性竞争严重。

李雄文回忆,产业发展遇到问题后,他到南方沿海省份的花木市场考察,大开眼界,发现盆景艺术前景很好,家乡最普通的“乡土树”刺冬青、罗汉松经过专家的修剪造型,价格翻了好多倍。“没想到家门口一棵树值几万元。”于是,他决定回来用盆景手法做景观苗木。

产业培育重基层

2012年前后,李雄文创办了苗木公司,邀请中国盆景协会的知名专家前来授课,培养自己的儿子进入行业,从画画学起,练盆景艺术基本功。

“发展绿色产业,口头上说起来容易,实际搞起来还是有个过程。”李雄文认为,家乡有绿色资源和产业基础,差的是文化和人才,文化艺术氛围要从基层培育,发动群众广泛参与。

通过“公司+合作社+农户”的经营方式,李雄文组建起主要由农村妇女参加的嫁接技能培训班,采取“集中+上门”的培训模式,培养了一批园艺人才。同时,尽量利用本地现有苗木资源,开发本土树种盆景,教农民学习如何把一棵树打造成艺术品。

为了带领更多农民开眼界,一起进步,近年来,李雄文先后承办了孝感市苗木产业发展现场会、孝昌县首届“园艺技能”大赛。在当地政府的支持下,孝昌县连续几年在周巷镇举办园艺技能大赛,竞赛项目除了嫁接技能操作,还有起挖包装技能操作、修剪造型技能操作、美丽乡村农家小庭院园艺景观展示、盆景造型展示、美丽乡村湾展示等。通过这些活动,推动了当地苗木产业特色化、高端

化、精品化转型发展,既壮大了绿色产业,又扮靓了美丽乡村。

金融支持促规模发展

“千说万说,没有米吃,干不了事,产业规模化发展需要资金支持。”李雄文说,随着企业经营规模扩大,对资金需求越来越大,很多“绿色金矿”等着开采,但靠双手太慢,“金融”才是机械工具。如今的金融政策是越来越好,贷款利率越来越低,比如邮储银行的“助农贷”,对企业支持力度很大。

邮储银行孝感市孝昌县支行副行长刘向东介绍,“助农贷”是邮储银行与孝昌县政府办、县金融办、县农业农村局合力打造的金融服务拳头产品,由政府部门把关,创新担保方式,2021年以周巷镇

苗木产业为主,投放3252万元,支持了75个涉农经营主体的绿色产业基地。同时,给周巷镇绿林村等村整村授信,可为发展苗木等产业的农户提供“无抵押、速度快、利率低”的贷款服务。

“开展银企对接,是联合社从卖苗木、单一加工向卖景观、精深加工发展的重要一环。”周巷镇“90后”回乡创业青年沈腾,毕业于华中农业大学,曾获“全国青年致富带头人”称号,现任孝昌县梦里花园苗木联合社秘书长。他向记者介绍,联合社现入驻成员单位113家,与邮储等5家银行保持密切合作,正在积极探索新型农村合作金融,提高为农担保能力。下一步,在政府部门和金融单位的支持下,将继续完善建设标准化园林基地,发展农文旅融合,加快周巷镇绿色苗木产业转型升级。



山东省广饶县广饶街道南现代农业科技示范园通过引入物联网、大数据技术,实现生产数据自动统计、生产资料自动分配、生产操作自动完成,打造“现代农业+人工智能”样板,为乡村振兴提供可推广、可复制的模式和经验。图为近日,技术员正在示范园设施大棚内察看生菜长势。

孙孟建 摄

让麻鸭在全产业链上『飞』起来