

老吴冬夜卖粮记

新华社哈尔滨11月12日电(记者孙英威、王建、黄腾)立冬时节,晚上6点多,位于黑龙江省绥化市北林区的绥化象屿金谷农产有限责任公司院内灯火通明,种粮大户吴立昌雇的装满玉米的两辆大车驶入,拌样、过磅、卸粮、结算……一些农民赶到卖粮点天色已黑,为了方便农民卖粮,这里24小时不停歇,敞开收粮。

11月初的黑龙江,17时夜幕已降临,北林区的最低气温降至零摄氏度以下。在这个东北秋粮收购季的冬夜里,前来卖粮的农民与工作人员交谈着,嘴里冒着“白气”。

吴立昌是与北林区相邻的绥化县泥河乡跃进村种粮大户。夜色中,吴立昌来到门卫处,他拿出身份证和银行卡,登记后领到一张类似银行卡的卡片。

这张卡片叫“卖粮一卡通”,集纳了车辆、粮主、卖粮环节的各项数据和信息。“以前卖粮,检斤、化验数据等都得开纸质票据,现在只需这张卡片,别的啥都不用了,非常省事。”吴立昌说,前些年卖粮,有时要排队三四天甚至更久,现在基本不用排队,从进院到卸完粮,不到1小时就完事,2个小时粮款就会到账。

灯光下,吴立昌的运粮车停在自动拌样设备下,工作人员操作按钮,设备开始工作。通过一个长长的管子,取回拌样的玉米,然后开始化验,不一会儿水分、杂质等数据就出来了。

今年吴立昌和别人合作,种了160多公顷玉米,目前基本收获完。虽然遭遇了历史罕见的台风“三连击”,部分玉米出现倒伏,但吴立昌还是获得丰收。“台风来临时,玉米产量基本形成,倒伏对产量影响不大,只是增加了收获成本。”让吴立昌高兴的是,今年玉米价格比去年涨了不止。

“刚才化验的玉米水分是25%,每斤能卖到1元,比去年涨了2毛多。”吴立昌算了一笔账:一公顷玉米产量达到2.2万斤,能卖2.2万元,土地流转费用7500元,种子、化肥、机械等种地成本6500元左右,每公顷纯收益达8000元。

“今年玉米行情较好,每斤比去年涨了0.2元左右。”绥化象屿金谷农产有限责任公司常务副总经理谭志鑫说,为了促进农民粮食顺销销售,稳定增收,农民不仅可以24小时随时卖粮,还能获得免费餐食、热水,让农民卖粮无忧。截至11月8日,该公司已收购新玉米20多万吨。

20时许,在收粮服务大厅里,一块屏幕上滚动着玉米等级、水分、容重、杂质等信息,工作人员在服务窗口忙碌着。沙袋上坐着一些前来卖粮的人,吴立昌拿着一张“原粮采购清算单”,来到结算窗口,财务人员将20多万元粮款打到银行卡。

“今年先是新冠肺炎疫情影响,后期又遭遇3场台风,丰收来之不易,拿到卖粮款,再累也值得。”吴立昌满脸笑容。

护鸟就是护住“金饭碗”

云南石梯村的生态脱贫经

新华社昆明电(记者安晓萌、姚兵)山风徐徐,鸟鸣阵阵。早上7点半,石梯村村民徐小龙照例带上玉米面粉和昆虫,来到鸟类监测点喂鸟。虽然最近来观鸟的人不多,他仍然坚持每天来喂三次。

“80后”徐小龙是带游客去野外寻鸟和观鸟的“鸟导”。说起村里的鸟,只有初中学历的他如数家珍。双角犀鸟、灰孔雀雉、红腿小隼……这些为专业人士津津乐道的珍稀鸟种,徐小龙不仅熟悉它们的习性,甚至听鸟鸣声就能分辨出是什么鸟。

石梯村位于云南省德宏傣族景颇族自治州盈江县,是中缅边境深山里的一座村寨。过去,村民们靠山吃山、刀耕火种,村寨周围甚至出现“光头山”。

2016年,盈江县观鸟协会和县里的工作人员来动员村民们开展观鸟旅游时,许多村民不相信。观鸟还能赚钱?抱着“搞不成还能再游到哪儿去”的心态,村里几个年轻人跟着观鸟协会的人学习鸟类知识,当起了“鸟导”,没想到很快便收获了“第一桶金”。

盈江县自然资源丰富,有记录的鸟类品种数量大约占全国一半,可谓鸟类“天堂”。自打石梯村有了“鸟导”,国内外的摄影爱好者和观鸟爱好者争相前来,见到了许多罕见的鸟儿。口口相传之下,石梯村在观鸟界“火了”。

村民们意识到,原来护鸟就是护住“金饭碗”。如今,村民们不但不捕鸟,还成立护鸟护林队定期巡逻,及时制止捕鸟和伐木的行为。

在石梯村生态保护和修复的努力下,多种消失多年的珍稀鸟类在这里重现身影,筑巢安家。随着大量游客慕名进村,“票子”也紧跟送上门。靠着“鸟导”,搞农家乐带来的增收,村民们不仅脱贫,不少人还走上致富之路。一些在外务工的村民也重返家乡,吃上“观鸟饭”。

和许多村民一样,徐小龙全家齐上阵,自己当“鸟导”,家人经营客栈,年收入增加四五万元。石梯村村民从狩猎人到护鸟人,从砍树人变护林人,为石梯村筑牢生态防线。“只有保护好绿水青山,才能过上好日子。”同为石梯村“鸟导”的蔡伍笑着说。

摘帽之后“向前冲” 捉鸡、挖姜……脱贫村的一场特殊运动会

新华社长沙电(记者白田)一声发令枪响,村民陈海见和其他“选手”从村部出发,沿着2公里的盘山公路奔跑,凭着搞产业的一股子冲劲,他第一个到达终点,获得45岁以下组别的登高项目冠军。

7日,位于湖南南部大山里的郴州市汝城县文明瑶族乡三合村,举行了别开生面的第一届农民运动会。比赛项目有登高、拔河、捉鸡和挖姜。这个曾经的深度贫困村,村民们在脱贫之后继续“向前冲”。

陈海见个子不高、身材偏瘦,却是体能充沛的“铁人”。他平常挑着200斤农产品,可以走一里地的山路,不用停下来歇息。最近,为了抢在霜冻前开凿20米深的洞窖,他有时打钻到凌晨2点才回家。

“先有苦再有甜,因为有希望,所以有干劲。”刚刚拿到登高冠军的陈海见,擦了擦满头的汗珠,很淡定地对记者说。

过去的三合村,确实很“苦”。这是一个“挂”在陡峭山地的村庄,当地流传着“七里深坑八里坳,七天八晚走不到”的说法。全村333户1085人中有建档立卡贫困户153户518人,贫困发生率曾经高达40%以上。

2018年,国家税务总局湖南省税务局帮扶工作队进驻三合村,开始帮村民找出路。第一件事是修路,组组通水泥路,让原料运得进、产品出得去;与农业专家合作,规划产业、引进技术;与社会各界对接,开拓市场、打造品牌。

如今的三合村已经脱贫摘帽,产业发展的“赛道”建好,就看各家各户怎么“奔跑”了。

今年,看到家乡的变化,一直在广东、浙江打工的建档立卡贫困户陈金伟决定返乡,和妻子一起开垦山地,种下6亩小姜黄。

两口子是出了名的勤劳。挖姜的时节,他俩每天一大早下地劳作,中午只有半个小时煮饭炒菜,然后简单吃几口便又去地里。下午干完农活后,陈金伟还要开着小货车去拉货。

“人不能懒,只要勤快,就有奔头。”陈金伟说今年小姜黄市场行情好,预计纯收入能有五六万元。明年,他准备进一步扩大种植规模。

小姜黄是三合村的主打产业,“挖姜”也成了运动会的特色项目。夫妻俩组成一队,丈夫负责用锄头挖姜,妻子负责去除枝叶和泥土。经过10分钟的激烈比拼,陈金伟和妻子以“47.9公斤小姜黄”的成绩斩获冠军。

39岁村民黄余良是三合村“特色种养户”,他种植了百香果、红薯和板栗,还养了鸡。虽然在“捉鸡”比赛中只拿到了纪念奖,但在产业发展的“竞技场”上,他是一位“全能选手”。

去年,黄余良取得驾驶证、电工证,今年又考了挖掘机操作证。每拿到一个技能证书,帮扶工作队奖励1000元。不久前,他购买了一台微型挖掘机,准备用“新技能”把家庭农场修整一新。

农民运动会的小高潮是拔河比赛,比拼的是齐心协力。经过多轮角逐,“产业兴旺队”在决赛中战胜了“脱贫攻坚队”,获得这个集体项目的冠军。

湖南省税务局驻三合村帮扶工作队队长李海波说,扶贫激发了内生动力,大家形成了“你追我赶”的发展势头。今后,农民运动会将接着办下去,村民们在乡村振兴的赛场上也会“更快、更高、更强”。



练好手上“功夫” 实现“指尖脱贫”

①:11月13日,在贵州省从江县岷县苗寨刺绣培训基地,刺绣技能指导老师贾前梅(左三)在指导苗族妇女学习刺绣。

②③:11月13日,苗族妇女在贵州省从江县岷县苗寨刺绣培训基地学习刺绣。

近年来,贵州省贵阳市云岩区积极帮扶从江县,在从江县多个乡村建立刺绣和蜡染人才培养基地,组建500余人的绣娘、染娘队伍,对1700余名农村少数民族妇女进行刺绣和蜡染培训,直接帮扶500户贫困家庭妇女在“家门口”实现“指尖脱贫”。新华社记者杨文斌摄

送“岗”上门,搬迁户“很安心”

广西兴业多方开拓就业门路稳脱贫

新华社南宁电(记者何程)3条长约10厘米的彩色布,经过杨奕梅双手灵巧地缠绕,不一会儿就变成了一个发夹上美丽的蝴蝶结。在广西兴业县“老家乡园”就业扶贫车间里,杨奕梅和10多位村民正细心地做着手工活。

杨奕梅是兴业县山心镇博爱村人,她家人多地少,经济来源有限,是村里的建档立卡贫困户。“原来的房子只有约80平方米,很破旧,全家7口人住。”杨奕梅说。

2017年底,兴业县易地扶贫搬迁项目“老家乡园”建成,杨奕梅缴纳了1.75万元购房款,配置家具后就住进了118平方米的新房子。离开长期耕种的土地来到县城生活,杨奕梅当时最大的担心是收入。“虽然土地不多,但也能养活一家人,在这里不方便种地,买菜买菜的钱从哪里来?”

杨奕梅的疑虑是不少搬迁群众内心的写照。从兴业全县13个镇搬迁到“老家乡园”的有5600多人,他们都是贫困户,大多数人长期和土地打交道,他们能适应其他工作吗?

乡亲们的疑虑很快被打消了。县里在“老家乡园”设立劳务服务培训中心,对他们进行职业技能培训。此外,小区还配套建设了4家就业扶贫车间,将450多个就业岗位送到了搬迁户身边。

杨奕梅很快在其中一家就业扶贫车间找到了工作,每个月收入1000多元。由于工作时间灵活,她平时还能去学校接送小孩。“有工作就安心一点,看着孩子们在那么漂亮的学校上学,心里很高兴。”

“老家乡园”旁边建有幼儿园、小学和中学,杨奕梅的3个小孩就在这里上学。兴业县水库和扶贫易地安置中心主任钟文生说,3所学校共投资1.93亿元,可用学位5000多个,现有3000多名在校师生。

钟文生说,为了满足搬迁群众外出就业需求,当地还在小区设立了就业服务中心。群众在这里不仅可以了解就业技能培训补贴、就业扶贫优惠等政策,还能随时查询玉林市各县区近期的招聘信息。

在就业服务中心工作的黄新香是兴业县沙塘镇平塘村人,她家原是无房户,一家6口借住在哥哥家。2017年底,黄新香一家搬进“老家乡园”,去年6月她应聘到就业服务中心工作,每个月有1400多元工资。

每天上班,黄新香梳理各类招聘和产品需求信息,再对照搬迁群众的就业需求现场“速配”,有时还会上门给群众介绍工作信息。在多方面的有力帮扶下,不少搬迁群众找到了心仪的工作,有的还自主创业,从需要找工作变成能提供工作岗位的人。

在“老家乡园”小区外一个休闲服装厂车间里,工人们忙碌地缝制休闲裤。车间负责人韦兰介绍,这个车间制作的休闲裤主要来自网络订单,近期生产满负荷。车间里的工人绝大多数都是小区的搬迁群众,每人每月平均收入约2000元。

韦兰也是搬迁户,前两年她看到小区劳动动力充足,决定和他人合伙开办服装制作车间。车间建好后,“老家乡园”的商铺免收了半年租金,这里的电商培训基地也积极为她寻找订单。现在韦兰服装厂的订单源源不断,生产计划已排到年底。前段时间她和合伙人在旁边又租了一间门面,准备增加50台缝纫机,扩大生产规模。“争取今年年底前增加到100个工人,全力满足订单需求。”韦兰说。

“群众实现安居,也要实现乐业,这样可以更好地巩固脱贫成果。”兴业县委书记陆金荣说,兴业县大力引导各类经营主体因地制宜建设就业扶贫车间,吸纳贫困人口就近就地就业,提升人社部门就业服务水平,为群众外出务工提供条件,让搬迁群众能有稳定的收入,努力实现“搬得出、稳得住、可发展、能致富”的目标。

“大家好,我是‘当归哥’!”离“双十一”结束还有一个小时,军强调整坐姿,将手机镜头对准自己,热情地向网友打招呼。身后,包装精美的当归、党参和黄芪切片堆放在货架上,将被发往全国各地。

军强姓於,是岷县军强电子商务有限公司的创办者,是甘肃省科技厅评选的省级电子商务导师。他的公司被甘肃省商务厅评选为省级示范企业、甘肃省优秀扶贫带贫企业和甘肃省优秀网店。

但所有荣誉头衔,在军强心里都比不过他给自己定义的身份——互联网时代的新农民。

“军强家在甘肃省定西市岷县秦许乡中堡村。岷县被称为‘当归之乡’,但山大沟深,环境严酷,适宜种植的作物很少。种麦子、割麦子,倒茬种当归、挖当归……日月光转,一家人在往复不息的‘固定动作’中过了一年又一年。”

几乎没上过学的军强赶上了“打工潮”。背着一麻袋当归,军强来到西安,在建筑工地找了份活。白天打工,晚上摆摊卖当归。带着泥土的当归虽然引起了路人的兴趣,但大多只看不买。奔波一天,收入寥寥。军强一度感觉生活犹如一张无形的网,越是挣扎,裹得越紧。

一天晚上,军强照常在居民区门口摆摊,旁边来了个卖儿童玩具的大学生。不出三小时,玩具悉数卖光。临收摊,看了眼军强原封不动的摊位,大学生劝道:“你的药材这么好,怎么不去淘宝试试?”

“淘宝是哪条街?”军强一把拉住大学生,塞过一根烟。

自此,军强的生活轨迹变成了工地和网吧的两点一线。在逼仄的网吧,他如痴如醉地逛淘宝、学打字,开始接触电商。

接下来的几年,军强结婚了,妻子是邻村的女孩,叫彭翠花。翠花看家,军强在外当销售、干建筑、做服务员……而电商的种子始终埋在他心里。军强知道,有条“路”,能越过山梁,通向外面的世界。

2009年,军强接到乡里打来的电话,统计愿意回乡创业的年轻人。军强辞去工作,用仅有的积蓄买了台电脑。他在淘宝上注册了一家网店,取名“岷县当归哥”,开始了创业路。

“电商是啥?”这是刚回村里的军强被翠花反复问的问题。当时的中堡村,不通网、不通快递。听说军强要“用电脑卖药材”,当地电信部门专门为他栽了一溜电线杆,才拉上网线。

万事开头难。刚开始的三个月,军强的淘宝店门可罗雀。一天,他坐在电脑前,淘宝旺旺闪了闪,打开对话框,上面写着:“当归是怎么种的?”

“我甚至不敢确定,电脑另一端跟我对话的是机器还是人。”回忆起第一次客服经历,军强笑着说。尽管心里没底,他还是认真地敲起键盘,一字一句地解答当归的种法。二十多分钟后,对话框又跳出一行字:“冒险在你这里买一斤试试吧!”

就这样,军强的第一笔生意成了。生意有了起色,家里的当归很快不够卖了,而乡亲们还靠着传统的销售方式,每天凌晨4点就去中药材市场摆摊、卖药材。“怎么能让大家的大脑转过弯来?”军强想。

机会终于来了。2014年,国务院扶贫办将电商扶贫列为“脱贫攻坚十大工程”之一。2015年,国家拨款20亿元专项资金用于发展农村电商,并确定了第二批200个电子商务进村示范县,岷县就是其中之一。

有了专项资金,岷县建了一座县级电子商务服务中心,18个乡镇服务站和306个村级服务点。县上也开始重视基础设施建设,村村通了硬化路,高速公路在县城穿桥而过。更令军强惊喜的是,2017年,兰渝铁路开通了,火车站就离村子不远。

“铁路开通后,我感觉和世界没有距离了,大大减少了时间成本。”军强说。这一年,军强注册了公司,进驻县级电子商务服务中心,在中堡镇建了工厂并开了一家合作社,和村民签订供货协议,以高于市场价的价格保底收购药材。合作社的社员由最初的几户增加到现在的170多户,年轻人纷纷上门“取经”。

一个小时的直播很快结束。零点的钟声敲响,在无比热闹的购物氛围中,“当归哥”的网店收获了4000多个订单。

“双十一”结束了,但军强和翠花的故事还在继续。(记者文静)新华社兰州11月13日电

军强和翠花的「山乡巨变」