

# 新型农民如何“养”成

## ——浙江常山县农民素质培训调查

本报记者 黄平 通讯员 郑徐丽

“

早在2003年,浙江常山县作为第一批全国劳务输出工作示范县,就发起一种由政府买单、农民自主选择培训内容的劳务“培训券”制度。时至今日,当地劳务培训和输出有何新的进展?经济日报记者深入采访发现,常山县的农民培训并未停下脚步,形式、内容愈加丰富,让常山10万新农民有一技傍身,走上致富路。

“政府埋单,我们接受培训,很实用。”早在2003年,浙江常山县为鼓励农民参加职业技能培训,推出了劳务“培训券”。这种做法得到了高度认可,2004年,“培训券”制度模式在浙江全省推广。2006年,常山县被原劳动和社会保障部确认为第一批全国劳务输出工作示范县。

如今,先行示范进展如何?经济日报记者调查发现,常山农民培训正从早期的“培训券”1.0版、农民学校2.0版,升级到如今的系统化培训3.0版——常山阿姨学院、乡村振兴学院、工匠学院等六大专业院校相继成立,全员化、精准化、分众化、特色化、数字化培育让常山10万新农民走上幸福之路。

### “常山阿姨”为啥俏

上岗培训提供质量担保

曾经,常山所在的衢州市是浙江省的经济欠发达地区,地区生产总值常年在全省排名倒数。为了致富,常山有10万余人外出打工,成了典型的山区劳务输出县。不同于多地“男方外出打工,女方留守在家”模式,常山有相当一部分妇女选择到大城市从事家政服务工作,她们有一个响亮的名号——“常山阿姨”。

“有技术在手,不愁赚不到钱。”48岁的何春萍是一名金牌“常山阿姨”,她说自己初中毕业,刚找工作时屡屡碰壁。如今,她手持早教、美食、护理、育婴等多项专业资格证,有时还能挑一挑客户。“我们都是提前预订的,一般要提前两个月以上,老牌阿姨要提前半年以上,市场很俏。”何春萍告诉记者,“常山阿姨”的这份底气,来自政府的“质量担保”。

2017年以来,常山创新实施“常山阿姨”品牌建设工程,县里专门成立领导小组,由县委书记挂帅;增设全国首个专为保姆成立的事业单位,全面负责品牌打造、市场对接、培训组织、标准制定等工作;成立常山阿姨学院,设立“常山阿姨”发展专项基金,每年投入500万元用于保障事业发展。

而要成为“常山阿姨”可不容易,需经过层层把关。县里出台《常山阿姨品牌管理规范》,为每位阿姨建立家庭、品行、技能、健康和从业五类档案。对申报“常山阿姨”的个人,必须通过个人申报、资格初审、部门联查、综合会考、专项体检五项流程,才能获得《常山阿姨资格证书》。

在日常工作中,“常山阿姨”实行AB岗机制,即3户家庭共用4个保姆,如果A岗出现不能服务的情况,B岗马上可以接替,确保365天服务不间断。

“通过培训,学生就业率从之前的10%提升到40%,经过认证的‘常山阿姨’就业率达100%。未来3年,常山县还将完成‘常山阿姨’培训1万人次以上,实现增收达13亿元以上。”常山县妇联副主席郑霞告诉记者。

“常山阿姨”上岗证可谓是一块“金字招牌”。大桥头乡新村村民张根莲是一名月嫂,目前每月工资近1.5万元。可她刚入行时,每天只能拿90元工资。经过培训,张根莲成为经过认证的“常山阿姨”。“现在不仅还清了前几年为医治丈夫欠下的18万元债务,还为家人带来生活依靠。”张根莲说。

“目前,大约有120多位村民在外地做‘阿姨’,一年至少可以为村里带回收入500万元。”

常山县象湖村妇联主席郑菊说,“现在,‘阿姨’们比自家男人赚钱还多。”

“放心保姆哪里找?常山阿姨就是好!”经过3年实践,“常山阿姨”深受市场认可,供不应求,成为行业新标杆。2019年,常山成为全国家政服务业提质扩容“领跑者”行动唯一试点县。

### “订单班”精准对接

职业学校创新培养方式

“又接了好几笔订单,今年销售额有望突破千万元。”从曾经的打工仔变成如今的胡柚种植大户,记者从青石镇砚瓦山村村民汪明土身上,看到了农民培训与农村产业精准对接带来的喜人成果。

2000年以前,汪明土驾驶运输车收购胡柚,每天仅拿着五六十元工资。2006年,汪明土尝试着种了几十亩胡柚,却因不懂种植技术,血本无归。后来,他去常山县职业中专报名参加胡柚种植培训,随班到外地考察,掌握了技能,开阔了眼界,还担任了常山县胡柚产销行业协会会长。

“针对市场需求,学校还与企业合作开设‘订单班’,先后推出了‘先导班’‘锦禾班’‘环宇班’。”常山县职业中专副校长周宏亮告诉记者,2019年,学校专门成立了“工匠学院”,针对轴承、新材料、大健康等重点培育产业,开设机械、机电、民间技艺等6个技能大师工作室,定向培养高级技工,有效破解“技工荒”。

“近年来,我们通过培训已为轴承领域输送了100多名专业技工,不少成为骨干。”常山县经信局相关负责人说,轴承人才的集聚也成为轴承企业落户常山的推动力,目前当地已有轴承企业130余家,年税收达3231万元。

当新型职业农民逐渐挑起重担,“培训计划”也进一步吸纳青春力量。辉埠镇彭川村“80后”村民王玉林毕业于常山职业中专,如今成了一家制冷企业负责人。在他的带领下,彭川村有60%的人从事制冷行业,推动常山商用冷柜产业全产业链发展。“90后”海归官文景创建了常山县第一家大学生创业园,目前已有42家企业入驻,全年销售额超2.1亿元,带动102人创业就业。

### 激活人才“一池春水”

打开农民发展新视野

“你有故事,我有酒,不妨一起相约村上酒舍。”这是一座新昌乡泰安村的古建民宿,由一座百年老宅改造而成。民宿的主人是“80后”乡贤余家富,几年前,他辞掉杭州的电商工作,带着女友回到老家,扛起了锄头,当起了农民。

“家乡有优美的自然生态环境和丰厚的文化底蕴,还有完善的配套政策、系统的培训体系,回来发展乡村旅游大有可为,我觉得很幸福。”余家富说,自己身上多了一个身份——新型农民。

激活人才“一池春水”,方能释放乡村发展的内生动力。通过新型职业农民培训,一大批乡村能人成为群众致富带头人、乡村振兴“领头雁”。

“秒杀来一波,常山胡柚包您满意……”走进青石镇大塘后村的胡柚仓库,只见“80后”“乡土直播员”张舍雨成正在直播带货。他平均每天卖出1万多斤胡柚,月增收1万余元。“我初中毕业,



学员们在“常山阿姨”学院接受技能培训。

(资料图片)

文化程度不高。没想到通过‘村播学院’的培训,我掌握了新技能,找到了增收新路子。”张舍雨说,自己还收了很多徒弟,把村播技能推广开来。

今年1月,位于常山县同弓乡同心村的荷花混养项目正在施工。400多亩荒地被改造成荷花塘,混养龙虾后将大大提升土地产出。“这个项目让村民有土地流转收入,村集体入股每年增收约30万元。”同心村党支部书记邹清华告诉记者,村企合作让“土地变资源,农民变股民”,而这一探索源于一次培训。

邹清华回忆,在不久前的常山县党支部书记学院“农村支部书记培训班”上,优秀村党支部书记

受邀分享了治村经验。听到村企合作模式,他很受启发,赶紧学习借鉴,对接洽谈,才让原本荒地多、集体经济上不去的同心村有了如今的变化。“多出去培训、考察,发展的思路才能打开。”邹清华说。

村干部干事有思路,村民有收益,村庄才能有发展。为此,同心村推行了协商民主议事会制度,小到邻里纠纷,大到征地拆迁、土地流转等难点问题,都由村民们参与讨论解决,形成了“有事好商量,众人的事情由众人商量”的和谐村风民风。

常山县党支部书记学院第一副院长郭永平告诉记者,该学院自2018年3月成立至今,已举

## 农民培训要有针对性

黄平

在我国全面实施乡村振兴战略的大背景下,想要从“土里刨食的庄稼汉”变成“在土里掘金的新农民”,仅靠过去积累的老经验是远远不够的。新技能从哪儿来?农民培训是重要手段。但在不少地方,专家名头大、培训内容多,农民却觉得“不对路”“不解渴”——原因在于供需之间的矛盾。

从需求端看,因人而异,方能实用实效。农民的文化程度、接受心理、语言风格、实际需求都不一样,不能广撒“胡椒面”、下“毛毛雨”,要因人而异、注重实效。比如常山阿姨学院,根据年龄段、知识素养和服务方向的差异,通

过技能鉴定,将学员在入学前分为初级“简单劳务型”、中级“知识技能型”和高级“综合管家型”,有侧重地培养学员。同时构建“常山阿姨”服务站,对没有就业意向的妇女,实行3至7天基础培训;对有就业意向但无经验的,经过21天职业化培训后,提供实地实习机会。再如常山党支部书记学院,针对党支部书记这一特殊群体,制定3天、5天等不同培训周期课程表,量身定制个性化课程,通过理论授课、现场教学、实践锻炼,有针对性地解决基层问题。

从供给端看,因产施培,方能“对症下药”。

### 微调查

## 甘肃乡村电商跑出“加速度”

“2020年,9个西部省份新‘入淘’创业者人数增幅首次超越其他地区。其中,甘肃新‘入淘’创业者增幅位居全国前五,年销售额超百万的商家数量5年来增长83%……”近年来,随着交通、互联网等基础设施不断完善,农村回流“新农人”增多,城市人群对原产地优质农产品需求增多以及当地政府积极推动,电商一跃成为西部地区助农增收新平台,带动当地数字经济跑出“加速度”。

这个西部地区农产品销售新渠道、创新创业聚集地该如何实现可持续发展?经济日报记者近日在甘肃省采访了多位相关人士。

“天下百合第一村”纯天然的土坑坑,富含甘肃沙露露的微量元素……”2月2日,甘肃兰州市七里河区袁家湾村举办了一场“时髦”的年货发布会。60岁的袁家湾村原党支部书记高作旺在天猫推出自制农货盲盒,在社交媒体上引发关注。

“希望这种农货盲盒的形式能让年轻人喜欢上百合。百合卖得好,我们农民的日子才过得好。”高作旺说,农货盲盒效仿时下的潮玩盲盒,将真空包装的百合、土豆、南瓜等埋进土里,再用纸盒包装好,随机发货。消费者在收到盲盒的同时,还将收到一把铲子,以便于从土里挖出“宝贝”。

8年前一次偶然的的机会,高作旺在陇南市一个淘宝村学会了如何通过电商售卖核桃。回村后,他把在西北师范大学上学的小女儿高艳

玲拽回家,张罗着开网店。2014年,百玉旗舰店在天猫开业;2018年,兰州百合官方旗舰店上线天猫——袁家湾村的百合成为兰州的招牌产品。“如今,我们的电商销售额已占据全村销售总额的一半。”高艳玲告诉记者,他们的天猫旗舰店年销售额已达五六百万元。

在高作旺带动下,袁家湾村村民不是做电商,就是在为电商供货。全村1500人都过上了小康生活,70%家庭年收入10万元以上。

借助电商实现腾飞的,还有陇南市文县。当地立足实际、因地制宜,以国家电子商务进农村综合示范项目为抓手,将极具特色的旅游资源、农特产品、民俗文化进行整合,打造出以农带旅、以旅促农、文旅结合的电商融合发展模式,推出了“天境文县”县域公共品牌,推动电商有序发展。

“2020年,甘肃省农产品网上销售194亿元,带动全省农民人均增收400元。”甘肃省商务厅电商处副处长孔军告诉记者,目前甘肃已实现县级电商公共服务中心全覆盖,所有村均实现了电商功能全覆盖;全省有活跃实物网店9万多家,其中涉农网店4万多家,成为农产品网上销售的主要力量。

淘宝最新数据显示,2016年至今,甘肃淘宝店铺皇冠及以上数量增长144%,年销售额超过100万元的商家数量增长83%。



办了以党支部书记为主要对象的专题培训班31期,培训人员2827人次。为避免学习“走过场”,他们引入班主任评价、学员档案等考评机制,结果不但影响个人,还与所在党组织考核挂钩。

借助深入细致的农民素质培训,农民生活越发展富足。数据显示,常山农村居民人均可支配收入从2002年的3307元增长到2020年的22149元;低收入农户人均可支配收入突破万元;180个行政村集体经济经营性收入全部达到10万元以上。

有的地方“第一天养牛养猪,第二天养虾养兔,第三天种药种菜”,课程繁杂,往往“雨过地皮湿”,导致学得不得、学得不专,学了用不上、不好用;更有甚者,农民培训办成任务工程、政绩工程,应付了事。常山在课程设置上注重让农民“点菜”,按需制定培训内容,按需选好培训专家。作为“中国胡柚之乡”“中国油茶之乡”和“中国食用菌之乡”,常山结合产业发展实际,紧跟时事热点,直播带货实践教学、农业智能化提升改造等一批热门课程教学成为常态。在新冠肺炎疫情期间,当地农副产品不仅没有出现滞销,反而成了热销品。

实践证明,农民培训来不得半点马虎、半点应付。分析常山的劳动力培训模式,不管是农业技术、产业形势培训,还是学习意识、创新创业精神培育,都很有针对性,符合产业发展需求、符合农民自身需求、符合新型城镇化需求,值得借鉴推广。

### 调查手记

□ 本报记者 赵梅



在常山县的胡柚合作社仓库,色泽金黄、果实饱满的胡柚堆成一座座山。(资料图片)