

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。

“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。”



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)

本版编辑 郎冰 美编 高妍

截至目前,常山县

从事家政服务行业的妇女共有



其中长期在外就业



近3年累计带动家政从业人员增收



截至目前

常山县技能人才总数约6万人

占从业人员总数的

35%

随着农民素质培训的全面推进,大量人口因就业涌入城区,带来城镇化率快速上升

常山常住人口城镇化率

28.2%

2003年

52.17%

2019年



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。”张舍雨成说,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虾混养项目正在施工。400多亩荒地被改造成荷花塘,混养小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“农村党支部书记培训班”上,优秀村党支部书记学院“农村党支部书记培训班”上,优秀村党支部书记

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、土地流转等难点工作,都由村民们参与讨论解决,形成了“有事好商量,众人事情由众人商量”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,因人施培,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”。

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”,导致学得不深、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

甘肃乡村电商跑出“加速度”

微调查

“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“新农民”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。回国后,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%。

“加速跑”背后的原因是什么?其中一个原因是基数低,但是能跑赢中东部,还有4个非常重要的原因。”阿里研究院高级专家、阿里新乡村研究中心秘书长左臣明表示,首先,道路交通基础设施及大数据互联网通信技术的不断建设完善,为当地有效打通了农产品出村进城最初一公里。其次,大批优秀电商人才汇聚,助力当地电商高质量发展。再次,在当地大力支持下,一批优秀电商平台脱颖而出,有效促进城乡深度融合发展。“新冠肺炎疫情也催生出更多农产品需求,促进了电商加速度发展。”左臣明表示。

电商如何才能实现可持续发展?“首先要完善网络、物流、仓储等基础设施,其次要把好‘品质关’,加大乡村电商人才培养。”左臣明说,农产品品质的稳定可持续提升,是电商实现可持续发展的核心立足点。这需要当地政府标准化监管,保证农产品质量;积极探索建立农村电商人才培养基地,稳步提升乡村电商行业利润率。

“解决好发展与生态保护之间的矛盾,也是当地电子商务可持续发展的必答题。”兰州大学管理学院副教授徐晓峰表示,甘肃要从保护当地基本生态环境出发,从挖掘当地特色传统文化、特色旅游资源和乡村建设角度入手,加强基本服务意识培养、旅游文化宣传和基础旅游环境建设,发展符合当地实际的、可持续的文旅电商产业。