

人物故事·聚焦乡村创业

核心阅读

甘肃皋兰县的“90后”陈柏年,大学毕业后返乡创业,抓住当地小麦品种的优势,进行规模种植,并借此加工、销售面粉、面条等特色产品。他走过弯路,积极求变,不断拓展市场,最终和周边农户一道,蹚出了一条农产品深加工的致富路。

芒种过后,陈柏年心里有了底:麦子长势好,如果天公作美,雨水盛些,准能大丰收。自己的合作社加工面粉和面条,麦子是根本,也是103名社员和数百户农民的指望。

陈柏年是个“90后”,家住甘肃省皋兰县石洞镇东湾村。返乡创业7年,他从种植当地特色小麦,到加工、销售面粉及面条等系列产品,年销售额600万元左右,带动周边150户群众年均收入达5万元。

试水 “我没赚啥钱,但村民收成不错”

大学毕业前,陈柏年就打定主意,返乡创业。“你个学生娃,会种庄稼?”父亲说完,再没开腔。

“你爸说得对,回来能干些啥?”母亲也不赞成。

“依托现有合作社,做大做强面粉和面条产业。”陈柏年说,想提高农业附加值,就要升级农产品,走品牌化路线。

“想法倒是好。”母亲瞅了一眼父亲。“书生意气,3年之后见分晓。”父亲起身出了屋,陈柏年悬着的心落下。

3年后,陈柏年却感觉,自己没脸见父亲。“是这么回事儿。”陈柏年说,接手合作社后,他想流转土地,大规模种植当地一种特色小麦,“返乡创业,我就是瞅准了它的前景。”陈柏年说,这种小麦在种植过程中不用化肥和农药,纯天然无公害,“而且,麦粒内含有多种营养成分。”

在皋兰县,这种特色小麦种植历史悠久。“它耐旱性、抗病性强,很适宜在当地种植。缺点是产量不高,即使是大丰收,亩产也过不了200斤。产量低收益不高,农户渐渐没了种植意愿。”陈柏年说。

“麦子的品质决定面粉和面条的品质。”陈柏年说,他们收购麦子,得走街串巷四处找,量难保证,质又参差。所以他决定,流转土地,自己种植。“要流转我的土地,当然乐意。”东湾村村民王春莉说,流转费用每亩450元,还能在自家地里“上班”挣工资,“农忙去干活,每天挣150元,不用操心。”

雄心勃勃的陈柏年,流转了800亩土地,全部种上了特色小麦。“群众收入有保障,我的麦子也有了质和量。”陈柏年信心满满。一番努力下来,“我没赚啥钱,但村民收成不错。”

后来,面对高额贷款,陈柏年慌了神,“吃不下饭,睡不好觉。每天一睁眼,脑海中就一件事,贷款利息该咋还。”陈柏年说,返乡创业的困难,远远超出了自己当初的预期,“想打退堂鼓,但无路可退,摊子铺得这么大,只能硬着头皮继续干。”

转变 “原来不被看好的特色小麦,如今又成香饽饽”

“开始想不通。”陈柏年说,头两年天旱,产量自然低。这第三年风调雨顺,结果收成还是不理想。他一个人来到麦地,顺着田埂沿沟梁转悠。看着800多亩土地,被田埂地界切割得七零八落,陈柏年想清楚了症结所在。

“成本太高,管控没跟上。”陈柏年说,当时乡亲们不同意推平连成片,怕合同到期找不到地界,这就导致没法规模化机械作业。

浙江余姚:村庄抱团发展,探索共同富裕之路

游客多了,讲解员都忙不过来

吴瀚洋 孙志鹏

位于四明山腹地的浙江余姚梁弄镇横坎头村是浙东(四明山)抗日根据地所在地。经过多年发展,曾经的贫困村早已蝶变,成为全国文明村,更是远近闻名的网红村。如何让村庄持续发力,长远发展?

除了横坎头村,在青山环绕的四明山腹地,靠自身优势发展旅游观光的村子也有不少,如离横坎头村不远的千年古村汪巷村,有着悠久历史文化,被誉为“状元故里”“学士之乡”;甘宣村发展小水果产业,樱桃园采摘游红红火火……但每个村子的发展能力都有限,一个景点一个村只能留住游

客数小时,能否将周边村子“连起来”,把游客留下来?

说干就干,今年4月,一条将梁弄镇汪巷村、甘宣村、白水冲村、贺溪村等这些散落在四明山腹地的“珍珠”串联起来的精品旅游线路被推出,让村庄抱团融合发展成为一种探索共同富裕的新尝试。

“游玩的地方多了,留下来的游客也多了。”横坎头村相关负责人介绍,精品线路一推出就受到追捧,目前线路预约爆满,“游客多了,讲解员都忙不过来”。

目前,以横坎头村为中心的数个行政村

这样一来,势必增加用工人数,人数越多成本就越高。“再一个,管理比较粗放。”陈柏年说,有的人精耕细作不惜力,也有些人不太愿出力。“第三个原因,产品太单一。”所以,看似扩大了规模,实际上也增加了支出。

“下定决心,改变种植模式。”流转合同到期后,陈柏年没再续签。“说让我们种植当地特色小麦,他收购。”王春莉说,起初很多人不愿意,“因为挣流转费和工钱,不操心嘛!”陈柏年给大家算了笔账,种好这种小麦,他高于市场价收购。口说无凭,签协议兜底,总算让大家动了心。“我既想调动大家的种植积极性,也要培养他们的种植意愿。”陈柏年说。来年秋收,小麦有了保障,他的生产成本也大幅下降,“合作社这才慢慢走上正轨。”

好事多磨,特色小麦的致富路并不好走。刚解决了原料问题,加工的难题又摆在了眼前。“设备落后,车间简陋,还是家庭作坊。”陈柏年说,可这麦子娇气,三伏天太热,面粉过过头;三九天太冷,面又饧不好。“冷热都不成。”瞅着跟不上时代的生产车间,陈柏年咬咬牙,“贷款几百万元,建现代化车间。”

如今,隔着落地玻璃,工人在新车间里埋头加工以这种小麦面粉为原料的面条,生产效率和产品质量大幅提高。

“原来不被看好的特色小麦,如今又成香饽饽。”王春莉说,每亩地至少增收500元。“合作社走上正轨,吸纳群众就业,社员每年还能分红。”陈柏年说,县里也在推广种植,并在推进灌溉工程建设,要让特色小麦产业走得更远。

做共同致富的有心人

本报记者 王锦涛



陈柏年,1992年出生,甘肃省兰州市皋兰县石洞镇东湾村返乡创业大学生。返乡创业7年来,主要加工、销售当地特色小麦面粉和面条等系列产品。

经过多年努力,陈柏年经营的兰州乡韵农民专业合作社,已被认证为国家农民专业合作社示范社。截至目前,合作社有社员103人,带动原建档立卡贫困户25户,每年分红1500元,并带动周边150户农户年均收入达5万元。

创业心得

首先,创业切勿盲目冲动,不要以为返乡创业门槛很低,要综合考虑资金、物流和市场等因素,提前做好商业计划;其次,农业生产周期长,不可急于获取短期收益,也别贪大求快,贸然扩大规模,要在研究市场规律的基础

上,盯准市场前景好的优质农产品,做精做细品牌;第三,创业风险较大,上游风险难把控,在与客户打交道时,切忌口头约定,多用书面协议。

——陈柏年

开拓

“每年销售10多万箱,供不应求”

创业这些年,兰州的大街小巷,陈柏年几乎跑遍了。“最多的时候,一天跑3趟兰州。”陈柏年说,起初送货、卸货、码货都是自己一个人干,“既是司机又是装卸工,还是推销员。2015年一年,车就开了10万公里。”

“跑市场很辛苦,但兜兜转转,始终都在熟人圈和老客户打交道。”陈柏年说,当地市场本来就小,特色小麦价格又偏高,产量多了往哪里卖?外销成了必然的选择。

几年前,陈柏年到深圳购买生产设备。去的时候,他带了自家生产的特色小麦面条。“很简易的纸袋包装,里头两块面饼。”陈柏年说,“按照当时的想法,只要面够好,包装无所谓。结果经销商婉拒了,再三劝人家品尝下,才送出去几包。”陈柏年说,没想到,这几包面条,让他峰回路转。回到兰州,陈柏年接到了商家电话,“你这边看着普通,但口感挺好。”

陈柏年赶去深圳,“人家带我去参观,真是大开眼界。”陈柏年说,从设计到定位,从怎么打动消费者,到如何提高附加值,都刷新了

点睛

尊重规律 融合发展

杨彦帆

年轻人返乡创业,如何带动乡亲增收致富?陈柏年的思路是,在做好农业生产的基础上延长产业链,提升附加值,做大产业蛋糕。

这样的思路并不鲜见,实践起来却没那么容易。创业之初,面临的是重重考验。农户种植意愿不强怎么办?合作社运营成本太高,如何持续发展?本地市场空间狭小,怎么拓宽销路?

正如陈柏年所说,返乡创业门槛并不高。他在尊重市场规律的基础上,大胆尝试,

自己的认知。回来后,他也开始琢磨,找专家请教,去外面取经。经过一番改良,陈柏年注册了商标,通过了绿色食品认证,制作的多款新包装面条,不仅颜值吸睛,而且各具特色。“就是针对不同消费者,分众化销售。近几年,每年销售10多万箱,供不应求。”

销路打开,市场认可,陈柏年的合作社有了底气和实力帮助更多人。“有些老乡有粮却卖不上价,还有些人务工门路少。”陈柏年说,合作社和有意愿种植的农户签订合同,兜底收购,并吸纳一部分人到车间务工。

蔡河村村民杨香花丈夫常年患病,一家生计全靠她。到合作社上班后,她做起了打扫卫生等后勤工作,每月工资2600元,“如今在家门口上班拿工资,还能照顾家人。”

“想要真致富,先得可持续。”陈柏年说,合作社的目标是,既要推动特色小麦种植,盘活撂荒地,又要让一些劳动力从土地中解放出来,转移到二、三产业中,做大蛋糕,实现良性循环。“为此,合作社签订种植基地3500亩,并建成6000平方米集面粉、面条、麦片、胡麻油于一体的生产园区。”他告诉记者,为更好地拓展市场,已在不少城市建立了销售网点。“打通上下游,延长产业链,提升产品附加值。我要和乡亲们一起,做共同致富的有心人。”

全力付出,优化利用农村各方面资源,不断延长产业链,实现了带动周边农户一同走上致富路的心愿。

从农作物种植到农产品加工,再到与第三产业深度融合发展,都是在产业链上做“加法”。各产业发展有自身规律,尝试产业融合发展,更需要做好规划、积极探索。未来,如何带动农村居民从产业融合发展中获益更多,如何让乡村振兴之路越走越宽,将继续考验每一个返乡创业者的智慧和能力。

规模化、经济作物产业化和集体经济效益化,逐步实现民生改善、民富村强,目前,该村年经营性收入达300余万元。

据了解,余姚高质量实施乡村产业振兴行动,依托各个乡村的自身优势,搭建乡村数字化服务平台,多措并举促进农产品销售,助力乡村振兴。目前,余姚已被列为第一批部省共建乡村振兴示范省先行创建单位,“互联网+”农产品出村进城工程被列入国家部委试点。

截至2020年底,余姚农村居民人均可支配收入达39339元,增长6.9%,城乡居民收入比值下降到1.66,城乡差距进一步缩小;低收入农户人均可支配收入17879元,增长13.3%,9000元以下低收入农户数量实现“清零”;四明山区域农村居民人均可支配收入达到27610元,同比增长10%。“下一步,余姚将乘势而上持续奋斗,为浙江、宁波高质量推进共同富裕贡献更大力量。”余姚市主要负责人说。

在江苏交通控股有限公司的高速公路行业云平台上,红绿分布的热力图实时显示出高速路区域的车辆通行情况。记者点击一处车流量较大的红色区域,选择一个龙门架采集点,勾选危化品车,随即看到该龙门架过去5分钟内共有5辆危化品车通过,当天累计已有546辆危化品车通过,点击列表出现的车牌号,即可看到该车在江苏区域内的行动轨迹,方便进行车辆管理。

智慧交通管理的实现,得益于江苏交控聚焦改革发展中的痛点、难点、堵点精准发力,补短板,建制度,抓落实。按照目标项目化、项目清单化、清单责任化原则,将公司改革三年行动实施方案分解为八大类32项156条具体任务,建立倒排工期、动态跟踪的工作机制,逐条分解责任,全部纳入考核。

子公司江苏金融租赁股份有限公司于2014年完成股份制改造。2018年,江苏租赁成功上市。为进一步增强公司核心竞争力和风险控制能力,江苏租赁通过深化职业经理人改革、限制性股票股权激励等方式,持续激发员工干事创业的精神。改革成效正逐步体现,截至2020年,江苏租赁资产规模增至812.9亿元,总资产收益率行业排名第一,净资产收益率排名第二位。

曾以电子不停车收费系统(ETC)为主营业务的子公司——江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司于2019年完成股份制改造,先后引入5家战略投资者。公司实现了ETC+停车、ETC+加油、ETC+旅游等多场景下的应用,逐步构建起“ETC+”的智慧生态圈。同时聚焦科技创新改革,打造以我为主、自主可控的技术研发和管理体系,设立江苏交控数字交通研究院,为集团乃至行业探索数字化转型路径,并在去年发布阶段性成果“六朵云”——党建云、调度云、内控云、收费云、服务云、资管云。

江苏交控党委书记、董事长蔡任杰介绍,“六朵云”并不是一个个孤立的条块,而是建立在高速公路行业云平台上不断丰富子系统的多场景应用,比如“调度云”可以在管理端实现路障、交警、救援的协同办公;“收费云”通过车牌云识别既可以实现精准收费管理,又能建立模型对交易流水、车辆信息进行大数据分析,为稽查和执法提供数字化取证;“资管云”对资产的动态管理模式可以应用到其他的企业和行业。

目前,江苏交控的云台应用已拓展至18个省份,服务于全国路网100多家单位的4.4万行业管理用户。今年,集团又推出了边缘设备操作系统“EdgeWize”和交通行业首个云端应用市场,解决了高速公路信息化建设中应用设备不统一、难以数字化等问题。

今年一季度,江苏交控实现营业收入141.48亿元,较2019年同期增长8.36%;实现利润总额较2019年同期增长15.85%。

国企改革三年行动

宁夏中宁 枸杞红了



第四届宁夏枸杞产业博览会枸杞鲜果直销节17日在宁夏中宁县玺筑枸杞庄园标准化种植基地举办。中宁县是宁夏枸杞的核心区。近年来,中宁县以叫响“枸杞之乡”为目标,重点实施“基地稳杞、龙头强杞、科技兴杞、质量保杞、品牌立杞、文化活杞”六大工程,不断提升“中宁枸杞”的品牌效应。

图为两名主播正在枸杞庄园种植基地现场直播带货。本报记者 刘峰摄

沈阳专项整治违规涉企收费

本报沈阳6月20日电(记者胡婧怡)“物业按照国家要求把电价降下来以后,我们企业全年的用电费用预计可节省140余万元,实实在在降低了经营成本。”沈阳金拱门食品有限公司负责人激动地说,沈阳市市场监管局今年对其旗下连锁餐厅的转供电电价开展排查后,督促作为转供电主体的物业方按照国家降费要求降低用电单价,使国家惠企政策真正落到终端企业。

近年来,为切实减轻企业和群众负担,提高获得感、满意度,沈阳坚决整治涉企违规收费,全面推动各项降费政策落到实处。2020年以来,通过行业协会、交通物流、公用事业等重点领域专项整治,退还违规收费544.2万元;退还电费降价金额1701.47万元,惠及终端用户1.66万户。