

老边区新农人产业协会携村民实现抱团发展、合作共赢

新农人闯出新名堂

本报记者 崔薇薇 文/摄

鹅鸣阵阵。

7月31日早6点,记者在老边区新农人产业协会东北白鹅养殖基地里看到一派热闹景象——近万只东北白鹅伸长脖子“嘎嘎”叫着,扑棱着翅膀在农场里散步,饮水槽里溅起的水花在朝阳光下闪着金光。协会会长孙福鑫和工人们一起往食槽里添饲料,汗珠顺着脸颊往下淌。彼时,协会里的伙伴们也奔波于田间地头,忙活着各自的“行当”。

协会里的“互助网”：
抱团发展闯市场

“以前咱散户养鸡鸭鹅,买饲料贵、卖货难,自从有了新农人协会,啥都方便了!”柳树镇东岗子村村民周大哥刚从协会仓库拉了5袋饲料,他为记者算起了账,“协会统一采购的饲料,每公斤比市场价便宜10%左右,我家好几百只鹅,一年能省好几



孙福鑫(右)与赵连涛分拣鹅蛋。



陈丽娜直播带货。



赵连涛诊治病猪。

千块钱!”

2023年1月18日,老边区新农人产业协会正式成立。协会汇聚了老边区全域优秀农村创业者,包括传统养殖带头人、农资销售行家、流量主播、电商从业者和观光旅游从业者等。协会整合技术、资金、销路等资源,加强新农人之间的信息互通、资源共享,实现抱团发展、合作共赢。

据悉,协会不仅统一采购饲料、疫苗,可降低养殖成本,还定期聘请农业专家培训,帮大家解决技术难题。更重要的是,协会建起了农产品产销对接平台,把村民的家禽、家畜、蔬菜等集中起来,通过线上线下渠道统一销售。同时,在柳树镇大集上设立了多个助农摊位,本地村民和困难户都可以免费到此摆摊经营。

协会成立两年多来所取得的一大亮眼成绩,便是这座东北白鹅养殖基地。这是该协会与北大科技股份有限公司合力打造的“中国鹅乡”项目。

孙福鑫告诉记者,他在查阅《老边区志》时了解到,柳树镇养鹅历史悠久,最早可追溯至明末清初。柳树镇的养殖户数量众多,养殖规模在2000只以上的养殖户就有40余户,体量在营口地区首屈一指。由于鹅蛋及鹅肉富含氨基酸、蛋白质和各种维生素等营养物质,近年来,市场需求量逐年增加,农民对养殖大鹅的热情逐渐高涨。但由于养殖技术和市场开发没有实现系统科学管理,没有形成品质统一的“品牌市场”。为此,他早就开始谋划养鹅项目产业升级。去年,东北白鹅养殖基地正式落成。

“东北白鹅产蛋量高、肉质好,前景非常可观。”记者跟随孙福鑫参观了基地的鹅舍。4栋鹅舍每栋占地800平方米左右,从24小时实时监控画面中,能够清楚看到鹅舍、饲料区、场院区的具体情况。

“鹅场的规模还要继续扩大。我们要努力将‘东北柳树大鹅’打造成具有影响力的‘家乡礼物’,让更多消费者品尝到真正的东北味儿。”孙福鑫信心满满地说。

产业链上的“新算盘”：
从卖活鹅到“做品牌”

“以前农闲时没事干,整天蹲墙根晒太阳,现在我跟着孙书记到基地来,负责喂养鹅群、场地清理、分拣鹅蛋……日子充实了,还能多挣一份工钱!”正在鹅舍拣鹅蛋的低保户李树茂笑得合不拢嘴。养鹅基地办起来后,他就在这儿干起了小时工,“跟我一起打工的,多数家里条件都不太好。孙书记有啥好事都惦记着我们,让我们多挣点钱贴补家用。”拎着刚捡满的鹅蛋筐,李树茂脸上的皱纹里透着笑意。

李树茂口中的“孙书记”就是孙福鑫,他的另一重身份是老边区柳树镇东岗子村党支部书记兼村委会主任。正因如此,他才更了解村民的基本情况,能够适时开展帮扶。

在养殖基地里,不仅有像李树茂这样的小时工,还有长期务工村民。他们大多年龄偏大,找不到合适工作,如今在家门口就能实现就业。“鹅场未来扩建,还要继续招工,届时能进一步解决农村剩余劳动力的问题。”孙福鑫说。

当天傍晚,孙福鑫又带领协会成员为失去劳动能力的村低保户李树胜送去了十几只小鹅,“鹅苗不要钱,养大了产的蛋我来收,保证比别人给的价高。”看着院子里

欢腾的白鹅,李树胜和爱人眼里泛起泪花,“孙书记不光送鹅苗,更送技术、送销路,咱只管安心养,啥都不用愁。”

孙福鑫满脸认真地对记者说,不能让困难户在致富路上掉队。接下来,协会还要再进一步扩大大鹅苗赠送范围,让更多乡亲通过养鹅增收致富。

“光卖活鹅不行,利润薄,还得把产业链做长。”孙福鑫心里有本“生意经”。这两年,他带着协会会员去外地考察,看到人家把鹅加工成烧鹅、熏鹅,价格翻了好几倍,还能通过电商卖到全国各地,顿时有了主意。

目前,村里的鹅产品加工厂已经破土动工。孙福鑫拿着一摞厚厚的材料和证照对记者说,“接下来我们要生产熏鹅、烤鸭、烤鹅蛋等一系列产品,目前已经向国家知识产权局申报了注册商标。以后,咱的鹅产品不仅要有‘身份证’,还要有‘金字招牌’。不久以后,你就能在镇上看到我们的线下体验店了!”

据孙福鑫介绍,目前他们申报获批的鹅产品品牌有两个,分别为辨识度极高的“东北柳树大鹅”和听上去去趣盎然的“柳树清波郎”。“清波郎的创意取材于唐诗《咏鹅》的‘白毛浮绿水,红掌拨清波’。”

微信群里的“带货女主任”：
田间架起“新农具”

清晨,柳树镇前岗子村妇女主任陈丽娜刚把做好的早饭端上桌,手机微信提示音开始“叮咚”作响。“丽娜妹子,我家的鸡蛋又攒了不少,你看能不能帮着挂到网上卖一卖?”是隔壁香炉庄村王大娘发来的语音。擦了把手,陈丽娜拿起手机,指尖在屏幕上飞快跳动:“大娘您放心,我就给您对接,前两天还有客户问啥时候有鸡蛋呢!”说话间,她已点开微信群,熟练地填写商品信息。

“王大娘属于小养殖户,没有形成规模,所以销路窄。我们就帮助对接商上门收蛋,或是收上来后帮她销售,中间不赚村民一分钱差价。”陈丽娜是老边区新农人产业协会副秘书长。这两年,多重身份的她一直奔波于田间地头,不仅负责协会的村房短住项目,接待省内外来游客,还帮助村民销售农产品。

“家人们,欢迎来到直播间,今天给大家带来的是我们自己种的紫茄子、沙瓤西红柿、嫩辣椒……都是现摘的。”打开手机支架,陈丽娜在镜头前熟练地展示地里现摘的蔬菜。她告诉记者,“去年,我帮前岗子村苏大爷录视频,宣传他家种的芹菜,销路一下子打开了,菜都没‘掉地’就预订一空了。”

此前,陈丽娜发现,村民们辛苦种出的水果、蔬菜,大多被中间商低价收走。她心里犯嘀咕:“都是好东西,咱咋就卖不上价?”去镇里参加电商培训后,抱着试试看的心态,她把邻居家滞销的产品拍了照片挂到网上做宣传,结果卖得还不错,这让她来了劲头。

如今,协会建立了“产销对接群”,村民们谁家好货,直接在群里报品种、数量、价格,商户看中了就直接上门收购。“以前村民自己卖菜,商贩上门压价狠,转手就翻倍。现在通过协会直接对接客户,省去了中间商,两头都划算!”陈丽娜眉眼含笑。她还让记者看了销售台账:去年,协会通过近产近销平台,成功助农销售碱地柿子

3000多斤,月销售鹅蛋5000多枚、蔬菜1万多斤。

陈丽娜还毫无保留传授“短视频运营+直播带货”技巧,带领村里妇女深入田间地头,在茄子、辣椒、西红柿等菜地旁架起手机,宣传家乡的丰饶物产,既解决了农产品滞销难题,又开辟了增收新路。

“丽娜没有一点儿干部架子,是咱自家人的。”村里老人们常这样说。“只要能让乡亲们腰包鼓起来,我手机就不能停。”陈丽娜的话里带着泥土的质朴,指尖划过屏幕的动作像在编织一张通往幸福日子的网。微信群里的消息不断跳动,像一串串饱满的果实,缀满乡村振兴的枝头。

从对口工作到“乡村白大褂”：
养殖场里的“仁心仁术”

8月5日,阴雨连绵,一阵急促的电话铃声突然响起,“连涛!我家的猪精神头不好,还咳嗽,快点儿来帮我看看呗!”赵连涛披上雨衣,抓起药箱,骑着电动车,冒雨向东岗子村孙荣珍家奔去。

这样的场景,对赵连涛来说已是家常便饭。这名存栏1000多头生猪,同时放养30万只白羽肉鸡的养殖大户还有份“兼职”——义务帮村民家的家禽牲畜看病。十里八村,谁家的鸡瘟了、猪病了,村民们第一个想到的准是他。

“大娘,这就是一般感冒,没事儿,过两天就能好。”给猪打完针,赵连涛的额头上还挂着汗珠,就蹲在猪圈旁与记者聊了起来。毕业于辽宁医学院(今锦州医科大学)畜牧兽医专业的他,毕业后从事过一段时间相关工作,后来返乡创业。本以为与兽医这一行再无缘分,没想到从此走上“义诊”之路。

从“会”到“惠”

崔薇薇

“自己‘会’了不算啥,带着大伙‘惠’了才叫行!”这话朴实,却道出乡村振兴中最动人的风景:一批懂技术、会经营、善抱团的新农人,正把个人的“会”变成普惠的“惠”,让共富之花在田间地头越开越艳。

协会里织就的“互助网”,是抱团取暖的智慧结晶。如今,新农人牵头把大家拧成一股绳,信息共享、技术互通、销路共用。小农户攥紧“团体票”,闯市场的底气足了,风险小了,原本零散的力量聚成了合力。“会”的智慧,让实惠流进家家户户的口袋。

产业链上的“新算盘”,拨响了乡村振兴新旋律。村民们不仅能挣工资,还能学手艺当骨干。一只鹅的身价翻了几番,变成产业链上的“金疙瘩”。“会”经营的本事,让乡亲们的收入滚雪球一样往上涨。

微信群里架起的“致富桥”,藏

“刚开始就是帮邻居看看,后来外村的也找上门了。”赵连涛笑着说,他的药箱总放在养殖场办公室最显眼的地方,里面的注射器、退烧药、驱虫药……分门别类摆得整整齐齐,“都是常用药,谁家有急事随时拿。”

今年37岁的赵连涛是老边区新农人产业协会骨干力量。这些年,为本村村民家禽家畜看病,他分文不取还免费送药。去远一点儿的村,只收取药品基础费用,从没收过诊疗费。“乡里乡亲的,谁还没个难处?我这技术搁着也是搁着,能帮大家少受点儿损失,比啥都强。”

有人问他,买卖做得挺大,为啥放着家里的小汽车不开,整天骑个“小电驴”?“电动车实用啊!特别是村路,直接能骑到村民家门口,上门送药啥的也方便。”上门帮忙时,总有村民硬给他塞些土特产作为酬谢,但都被他按住了,“这点药不值钱,病好了比啥都强。”

后来,赵连涛琢磨:“光会治病不行,得让大家学会防病。”这几年,他从消毒防疫到饲料配比,从品种选择到市场行情,对村民们进行系统“科普”。谁有任何疑问方面的问题,他再忙也会抽空回复,有时候还拍个小视频演示操作。

“以前,我养的鸡总闹病,听了连涛的科普课,我学会了定期给鸡舍消毒,成活率提高不少,光这一项,每年多赚好几千块!”村民刘大爷高兴地说。

今年,赵连涛又引进庄河大骨鸡,“这种鸡肉质细嫩,市场价可观,但抗病力不太好。最近,我正在研究大骨鸡与本地鸡杂交,既保证肉质细嫩,又提高抗病能力。”有专业保驾护航,赵连涛充满信心,“既然给咱定义了新农人,咱就要有一番新作为,搞出点儿新名堂,和乡亲们一起奔富路!”

着土货出山巧办法。拿起手机当“新农具”,把直播间架在鹅棚边、果树下。不用华丽辞藻,就用庄稼人听得懂的大白话,用短视频秀乡村,让快遞车直接开到田埂上。“会”用新平台的巧劲儿,让乡亲们的汗水变成实实在在的真金白银。

养殖场里走来的“白大褂”,暖了民心稳了产业根基。新农人带着养殖技术、防疫知识,手把手教村民科学管护,养殖场里的“仁心仁术”让村民少了损失、多了安心。“会”服务的担当,让乡村发展有了幸福的温度。

从“会”到“惠”,一字之差,藏着新农人的初心,也映照着乡村振兴的路径。老边区新农人用“会”的本事,结出“惠”的果实,让“一个人富”的盆景长成“一群人富”的风景。这股精气神,正是乡村最动人的活力,好日子越来越有奔头的底气。