

“巴渝新农具计划”开展千场数字培训,让8.2万群众受益

手机成了“新农具”,让藏在深山里的“土味”销往全国

本报记者 黄仕强

“家人们,这都是我从村里收来的散养土鸡下的蛋,虽然个头不大,但是既好吃又能吃得放心!”每到傍晚,重庆市石柱土家族自治县三河镇的一间农家小院内,马向栋就会用质朴的乡音开启手机直播,熟练地介绍从乡亲那儿收来的土鸡蛋、腊肉、蜂蜜等农特产品。

曾经藏在深山里的“土味”,如今通过手机屏幕销往全国各地。“我以前在外地务工,两年前决定返乡创业,正好赶上‘巴渝新农具计划’,让我真真切切尝到了数字时代的甜头。”马向栋说。

手机成了“新农具”,直播成了“新农活”——这样的景象正在巴渝大地的各个乡村上演,背后皆源于一个主题为“巴渝新农具计划”公益项目的开展。

陪跑式服务助力从零起步

“刚开始直播时,观看人数寥寥,辛苦忙活几个小时也卖不出几单。”回忆直播卖货之初的困境时,重庆市巫溪县文峰镇长兴村重庆何航鞋业负责人何财明记忆犹新。就在他苦苦寻求突破时,“巴渝新农具计划”给他带去了希望。

据了解,“巴渝新农具计划”公益项目由重庆市慈善联合总会、重庆市乡村振兴基金会、腾讯西南总部于2023年联合发起。项目以乡村人才数字化培训为切口,立足市级乡村振兴重点帮扶乡镇,推广数字办公应用、数字协作、短视频、电商等数字化工具,提高农户的产品营销能力,培养具备现代经营能力的“新农人”,建设产业

杭州“小店之夜”让小店店主“站C位”

本报讯（记者邹偶然）11月15日,在杭州大剧院下沉式露天剧场,以小店为主题的公益活动“小店之夜”温暖上演,用艺术向城市里平凡却不可或缺的小店店主们致敬。

从清晨的热面到深夜的灯火,从多年坚实的烧饼摊到地铁口的爱心爆米花摊,这些平日默默无闻的店主,既是活动的故事主角、参与者与表演者,更是人间烟火的诠释者。

当天14时,演出在《梦想天堂》的优美旋律中拉开帷幕,杭州歌剧舞剧演员与小店店主代表跃上舞台,青春的身姿、欢快的舞步点燃全场。杭州建德杨村桥镇平均年龄50岁的“掌勺少女”村横队与远在云南的咚咕部落架子鼓团大姐们联动奏响《桃花朵朵开》,铿锵的鼓点与优雅的台步相配合,以别具一格的表演寓意对美好生活的愿景。浙江省政协委员葛继宏与三位小店店主演绎脱口秀《小美满》,用幽默、接地气的方式分享了小店经营中的点滴趣事,带给观众欢乐和感动。

“我在杭州做了20多年烧饼、油条,把老底子的味道分享给每一位进店顾客,是我最大的动力。”河波小吃店店主李牡丹说道。她和许多小店店主一样,照顾到了顾客和家人,却总是忘记照顾自己。当她说出想去大草原的心愿时,来自乌兰察布的文旅工作者身着特色服饰惊喜现身,为她送上乌兰察布的礼物和圆梦邀约。“太激动了!很难忘,感谢这场秀,让我们小店店主也能拥有闪光时刻。”摄影小店店主方婷婷说。

葛继宏告诉记者,“小店之夜”活动让一群可爱的小店店主们亮相舞台,也让更多人认识到他们。希望有越来越多的人关注小店,让小店的日子有滋有味、越来越好。

本报记者 刘旭

“君子兰的种植讲究‘横看一面扇,侧看一条线’的形态之美,这样才能株形挺拔、叶片规整、花色纯正。”说起君子兰,辽宁省盘锦市馨毓农业种植养殖专业合作社理事长孙素云的眼神中,又多了几分认真和坚定。

在辽河三角洲的广袤湿地旁,在碱蓬草染就的红海滩边,孙素云用20年的执着与奋斗,将一粒小小的花种,培育成带动村民就业增收的“金色产业”。她的人生也如同精心培育的君子兰,历经风雨,终迎绽放。

从4000元起步的致富梦想

时间回溯到二十年前,彼时的孙素云还是盘锦市盘山县甜水镇九间村一位心怀憧憬的普通村民。一次偶然的机会,她了解到君子兰花卉市场的潜力,毅然拿出4000元积蓄,怀揣着梦想与勇气求学取经,足迹遍布鞍山君子兰苗圃基地、长春北大君子兰基地等地。

为学习君子兰种植技术,孙素云细心观察,反复实践。寒来暑往,她不仅熟练掌握

阅读提示

通过“定制化培训+一对一陪跑指导”的带教机制,重庆“巴渝新农具计划”帮助乡村“新农人”从零起步快速掌握电商运营能力。在培养具备现代经营能力创业者的同时,助推流量转化为销量,打造出规模超千万元的增收新矩阵。

兴旺的“新农村”。

“我们采用‘定制化培训+一对一陪跑指导’的带教机制,该模式能帮助‘新农人’从零起步快速掌握电商运营能力。”重庆市乡村振兴基金会理事长王义北介绍,培训分为三个阶段:首阶段为线下集中授课,第二阶段遴选优秀学员参加50天线上陪跑训练,第三阶段则聚焦有潜力的学员,深入学习视频号运营与直播带货等技能。

通过系统的运营培训,何财明的事业迎来转机——账号发布的两条短视频火了:一条介绍丝瓜络布鞋的短视频获得3.5万点赞,另一条记录丝瓜络鞋垫诞生过程的视频获得了2.1万点赞。同时,视频号的粉丝量也快速增长。

“项目让一大批乡村数字化‘小白’成为掌握数字化工具的‘新农人’,探索出了一条不同于传统培训模式的新方法。”重庆市农业农村委相关负责人表示,此举实现了“启发农民主动学与培训老师督导学”“技能培训与农民就业”“培训一人与带动一方”的有效结合。

掌握改变生活的数字技能

流量迅速转化为销量。何财明透露,目前每场直播都能卖出数万元,每双鞋的利润可以达到25%。生意红火后,他进一步打通“从田间到车间再到直播间”的全产业链:流

转300亩土地种植丝瓜,使农户亩均收入翻倍;车间聘用100多名工人,其中三分之一为脱贫户、低保户;直播间团队成员中,有人年收入突破10万元。

“巴渝新农具计划”不仅为乡村创业梦想提供沃土,更让众多普通村民掌握了改变生活的数字技能。

在重庆酉阳,“唐老腊”腊肉已小有名气,每场直播销售都能稳定在3000元左右。品牌负责人唐陈坦言,从最初试水直播带货的生疏,到如今生意越来越红火,离不开“巴渝新农具计划”的一路护航。

唐陈曾是一名货车司机,2019年返乡创业卖腊肉。面对陌生的直播带货领域,他一度茫然。2023年加入了“巴渝新农具计划”后,项目团队带着他系统学习短视频、直播带货等数字化技术,培养场控话术、排品逻辑、节奏把握等技巧,帮助他一步步从“门外汉”成长为对带货销售和运营游刃有余的“直播达人”。

近日,“新农人·正发光”巴渝新农具星光大典在重庆举行。活动现场,几位参与项目获益的代表走上舞台,分享自己的成长与蜕变:他们有的成为年销售额达到200多万元的“带货达人”,有的成为拥有几十万粉丝的“知名网红”,有的则通过直播带动身边的村民共同致富。

“当我们通过短视频和直播把村里的产品卖出去,乡亲们就不用再外出打工,留守儿



张建(右)、张华(左)、张忠是三胞胎兄弟,1966年出生在贵州省毕节市七星关区拱拢坪国有林场,他们的父亲是林场的建场工人。1981年,三兄弟接过父亲护林工作的接力棒,一千就是44年。他们与其他护林员分成小组,常在林区进行森林防火、防盗伐、防毁林开荒、防病虫害等工作,日均巡山30多公里。

进入冬季,林场迎来防火关键期。图为11月13日,三兄弟在巡山护林。

打造逾千万元增收新矩阵

懂技术、善经营、会管理,在重庆乡村的广袤大地,“新农人”正在成为一支充满活力的生力军。

在重庆市城口县店坝镇石兴村,剪视频、做直播已成为钱建霞的日常,她每天琢磨着怎样把更多的农产品卖出去。曾是一名普通家庭主妇的她,在加入“巴渝新农具计划”并接受直播带货培训和50天陪跑式服务后,俨然已经是一位成熟的带货主播。

像钱建霞这样的获益者,重庆乡村比比皆是:在酉阳,石正伟带领团队认证了视频号服务商资质,为300余村民提供家门口的就业岗位,培训3000余人掌握视频号自媒体运营能力;在石柱,俞宏盛专注本地农副产品的销售和推广,为当地提供30余个就业岗位,从“一盏灯”成长为照亮乡增收路的“一束光”;在万州,赵妍熙成了“万州玫瑰香橙”的代言人,账号宣传视频播放量超百万,带动300余位村民就业增收……

据统计,“巴渝新农具计划”公益项目实施两年多来,已在重庆市16个区县深入开展数字赋能专业培训超千场次,受益群众达到8.2万人次,成功打造出规模超千万元的增收新矩阵。

一方小院就是直播间、一张四方桌就是柜台、一部手机就是连接山内山外的窗口……如今,村民们围坐着学习新的数字技能,一箱箱农产品整装待发。从“培训一人”到“带动一方”,“巴渝新农具计划”探索出了一条可复制、可持续的乡村振兴路径。



花卉园里的幸福工匠

作为云南省五大农业创新示范园之一,丽江现代花卉产业园占地1123亩,智能温室达35万平方米。该产业园通过农田流转、招聘当地村民打理花卉等方式,实现了成本节约和助农增收的双赢。

图为丽江市古城区七河镇村民和新梅正在温室里打理花卉,这份工作让她每月增收4000多元。

本报记者 甘哲 摄

首届全国“十佳环卫人”名单揭晓

本报讯（记者时姗姗）近日,住房城乡建设部举行新闻发布会,首届全国“十佳环卫人”名单正式发布,来自北京、天津、辽宁、上海、浙江、安徽、福建、山东、湖北、甘肃等地的李彬、徐文华、庄艳等10名一线环卫工人入选。

据介绍,目前,全国约有342万环卫工人奋战在城市环境卫生管理及作业一线,每天完成约150亿平方米道路清扫保洁、90多万吨生活垃圾收运处理、26万余座公共厕所保洁等任务,为保障城市平稳运行、提升城市公共服务水平、改善城市人居环境作出了重要贡献。

住房城乡建设部城市建设司有关负责人表示,开展全国“十佳环卫人”宣传选树活动,既有助于树立行业榜样,激励一线队伍,增强环卫工人的职业荣誉感与行业归属感,在行业内形成爱岗敬业、比学赶超的良好氛围;也能够生动展示新时代环卫工人甘于奉献的敬业精神和勇于创新的时代风采,展现行业形象,强化社会认同,引导社会各界更加支持环卫工作,关心关爱环卫工人。

记者从发布会上了解到,今年选树的“十佳环卫人”,有的在面对重大灾情、险情等突发状况时,不顾个人安危,挺身而出勇挑重担,出色完成抢险保障任务,挽回重大损失;有的在工作中注重创新作业方法技术,攻坚克难、开拓钻研,作出突出贡献,显著提升作业质量和效率;有的几十年如一日扎根基层,吃苦耐劳、爱岗敬业,始终保持高标准、高质量服务群众,受到广泛好评。这些事迹,生动体现了新时代环卫工作者的责任与担当。

西宁多措并举做强特色劳务品牌

本报讯（记者邢生祥）今年以来,青海省西宁市推进劳务品牌“汇聚创优”行动,聚焦就业容量大的领域,培育“日月山下巧绣娘”“青海湖畔手艺人”“大美青海文旅人”“魅力夏都家政人”等特色劳务品牌做优做强。截至目前,西宁市累计培育劳务品牌18个,其中“宁字号”市级劳务品牌13个,已形成“一县多品牌、一区一特色”格局。劳务品牌带动就业5.1万人次,人均年收入近4万元。

按照“壮大现有、发掘潜力、广泛培育”目标,西宁市开展劳务品牌资源摸底,建立“西宁市劳务品牌评审专家库”和“西宁市劳务品牌创建重点项目资源库”,完善认定管理办法,实现品牌动态管理。推荐“夏都月嫂”“湟源藏乡蒜农”等4个品牌参加全国第三届劳务品牌形象代言人征集,推选“大通护工”申报第二批全国家政劳务品牌典型案例,选派“大通护工”“马莲花青绣绣娘”亮相第二届全国劳务品牌发展大会。

今年,西宁市举办首届劳务品牌推介交流活动,邀请南京、西安、银川等6省市参加,采用“线上+线下”模式,同步签订劳务协作协议、搭建推介平台、展示品牌成果,24个省内外品牌及4个创业项目参展,凝聚跨区域协同发展合力。此外,西安市人社局还赴西宁市大通回族土族自治县、湟源县开展专题调研,并签订《西安与西宁家政类劳务品牌协作协议书》,推动家政服务领域合作。

通过实施“技能照亮前程”行动,西宁统筹开展大规模职业技能培训。精准对接劳务品牌企业用工需求,定向开展绣娘、中式烹饪、酒店服务等领域培训,联合相关单位开展“巾幗家政”“高素质农民教育培训”等专项培训,全方位提升从业人员技能水平。

“棉城小哥吗”助新就业群体融入基层治理

本报讯（记者吴泽思 通讯员肖君）“以前送外卖只顾赶时间,现在在路上发现啥问题可以扫码上报,还能拿积分换奖励。”11月17日,来自新疆阿克苏地区阿瓦提县的外卖骑手热西代·亚生告诉记者,他在9月份反映的一处非机动车道路路破损问题当月就得到解决,还用奖励的积分兑换了床单。

针对如何充分发挥新就业群体的职业优势,引导他们融入城区治理,阿瓦提县创新举措,开通“棉言慧聚”微信小程序数字化意见征集平台,设置“骑手小哥直通车”“随手拍”两个模块,鼓励快递员、外卖配送员在日常工作中化身“城市探头”。通过扫描“棉城小哥吗”进入“骑手小哥直通车”模块,他们可以及时反馈路面破损、垃圾堆放、消防隐患等问题,还可以享受积分奖励。

今年以来,“棉城小哥吗”累计收到各类建议120余条,办结率达98%。阿瓦提县委社会工作部副部长艾可拜·艾合买提说:“‘棉城小哥吗’的推广应用,让快递员、外卖配送员等群体从城市的‘观察者’变身基层治理的‘参与者’。他们不仅帮助破解了‘看得见的管不了、管得了的看不见’的基层治理难题,更让新就业群体找到了归属感和价值感。”

此外,当地还积极开展“最美快递员”“优秀配送员”等评选活动,表彰先进典型并给予一定物质奖励,提升新就业群体的社会认同感和职业荣誉感,激发他们参与城市建设的积极性和主动性。

今年5月,阿瓦提县整合各方资源为新就业群体打造暖心点位或爱心驿站服务阵地,目前已在9个社区建成标准化驿站16个,实现重点区域全覆盖。阿瓦提县委社会工作部还联合市场监督管理局推出“爱心网点”,目前已签约42家,形成“15分钟服务圈”。

全国劳模孙素云研发新品闯市场,带动村民就业增收

敢闯敢拼,她让君子兰变身“致富花”

种植技术、管理经验和销售渠道分享给社员,还统一引进优质种苗,提供技术指导,甚至以成本价或赊销的方式为困难户提供花苗。

孙素云的有力组织带动了大家的积极性,合作社从最初的十几户发展到吸收社员近百人,并与锦州、鞍山、葫芦岛、长春等9个城市结成跨市联合社,形成了强大的产业合力,发展为集花卉种、繁、养、销一体化的专业合作社。

为了提升产品的市场竞争力和经济效益,孙素云组织技术力量进行老品种杂交改良与新品种研发,成功攻克了花期控制技术。技术改进让君子兰的花期从原来的20天左右延长到40天以上,实现了在春节、国庆等重要节庆期间定时开花的突破。

产业的繁荣实实在在地惠及了乡邻。合作社的花窖面积扩展到1.8万平方米,社员的人均年收入从合作社成立前的约1万元,大幅增长至8万元,有效解决了周边500多名村民的就业问题。

用实际行动回馈社会

作为一名从田间地头成长起来的新型