

新时代 新格局 新篇章 10

党的十八大以来,中国特色社会主义进入新时代,习近平总书记非常重视返乡青年创业就业。

2014年5月28日,习近平总书记在第二次中央新疆工作座谈会上发表重要讲话指出,要坚持就业第一,增强就业能力,引导各族群众有序进城就业、就地就近就业、返乡自主创业。

2018年2月12日,习近平总书记在打好精准扶贫攻坚战座谈会上的讲话中指出,要吸引各类人才参与脱贫攻坚和农村发展,鼓励大学生、退伍军人、在外务工经商等本土人才返乡担任村干部和创新创业。

2018年6月12日至14日,习近平总书记在山东考察时指出,乡村振兴,人才是关键。要积极培养本土人才,鼓励外出能人返乡创业。

2024年5月27日,习近平总书记在中共中央政治局第十四次集体学习时强调,结合推进新型城镇化和乡村全面振兴,坚持外出就业和就地就近就业并重,多措并举促进农民工就业,引导外出人才返乡、城市人才下乡创业。

随着农村电商、整体脱贫、乡村振兴以及城市就业压力增大、生活成本增高等多种因素叠加,返乡创业成为越来越多的年轻人的选择。

今天,我们一起结识几位在乡村振兴中换了新身份、有了新作为的西部青年。

维吾尔族“托尼老师”

今年27岁的牙生·艾买提在新疆生产建设兵团第三师图木舒克市经营着一家理发店。每当有客人走进店里,牙生·艾买提总是微笑着点头致意,对于这种独具特色的问候方式,老主顾们通常也报以微笑回应。凭借着阳光的笑容和高超的技艺,理发店受到了周围群众的一致认可,回头客也越来越多。

走进牙生·艾买提的理发店,44平方米的店里收拾得干干净净,毛巾、剪刀、吹风机等各种用具摆放得整齐有序。牙生·艾买提一边给顾客理发,一边给新徒弟讲解理发技巧,另一旁几名学徒正在给顾客剪发、染发。

牙生·艾买提初中毕业后没有继续上学,便四处奔波打工。由于学历比较低,没有一技之长,他很难找到一份稳定的工作,于是萌生了学门手艺的念头。在家人的支持下,他决定去学理发,然后回家开个理发店。

牙生·艾买提从基础的学徒做起,洗头、扫地、倒水……他说:“虽然有些枯燥,但是我也做好了吃苦的准备。”学理发不仅讲究手、眼、站姿的配合,更讲究技术。为了练好技术,牙生·艾买提把挥剪刀、拿梳子、举吹风机等动作练到手臂发麻,回到家后,便让父母、邻居给他当模特。靠自己勤学苦练加上对美发行业的热爱,他很快就掌握了理发、染发、发型设计等一整套技术。

“那时候我心里天天只琢磨一件事,就是怎么剪好头发,人家几遍就能学会的,我得十几遍、几十遍地练,家人和邻居们也愿意让我练手,说实话我挺感谢他们的。”牙生·艾买提说。

经过几年的学习,牙生·艾买提终于出师了。在家人的帮助下,实现了自己开一家理发店的愿望。开店初期,也遇到了不少问题,但牙生·艾买提凭借精湛的技术、实惠的价格,店里的生意越来越红火,回头客也越来越多,生意蒸蒸日上。

事业有了起色的牙生·艾买提,看到身边的朋友、邻居因学历低无法找到满意的工作时,他主动收他们为学徒,把自己的技艺免费倾囊相授,希望他们也能“剪”出一片天。

学徒阿地江·阿巴汗说:“我已经跟着师傅学习了一年多,他就像亲哥哥一样手把手地教我。我打算再学一年后,也在图木舒克市开一家理发店。”

每年春节前夕,许多老年人仍保持着年前理发的传统习俗,寓意着以全新的面貌迎接新春、迎接新的一年。为回馈社会,牙生·艾买提主动联系社区,成立爱心志愿者,为老年人提供免费理发服务。

牙生·艾买提告诉笔者:“为了让老年人们感受到温暖和关怀,每个月都为他们免费剪发。我们的义务理发活动,每月进行一次。”

谈及对未来的规划,牙生·艾买提说:“现在我创业开店已经五年,带了10个徒弟,其中5个徒弟已经成功开店。我计划到其他省份学习,不断提高技术水平、扩大店面,带动身边更多朋友自力更生。”

心中有光,脚下有路。牙生·艾买提用一把剪刀和一双勤劳的手,“理”出了一条创业路,“剪”出了属于自己的幸福生活。



何爽

“资深羊信”

四川省巴中市南江县仁和镇五凤村“90”后南江黄羊养殖户陈美全一大早就“扎”进了自家的羊圈,配料、喂羊、清扫。看着“饱餐”后的羊儿在羊圈里或卧或悠闲踱步,陈美全心里既踏实又充满干劲。

陈美全打理起羊圈来手脚麻利、动作娴熟。不少人以为他是养殖经验丰富的“资深羊信”,其实这个26岁的返乡创业大学生只有一年半“工龄”。

2021年,在成都打拼一年多的陈美全做出了一个决定——返乡创业。“之所以选择回乡创业,一方面是想干一番事业,另一方面是想承担起随着父母年龄逐渐增长带来的家庭责任。”陈美全发自肺腑地说道。尽管2019年大学毕业之后,有一份固定工作,在亲戚朋友眼里也算是个有出息、有闯劲的事业青年,但其中的苦楚只有自己知道,开销大、收入不稳定都不说,关键是一年到头攒不下几个钱,要改变,就得另寻出路。

“农村孩子走出去容易,走回来难。”回想起创业之初的经历,陈美全苦笑着说,家里亲戚朋友几乎没有一个赞成,都说农村没有发展前途,再加上接触的人很少,以后找女朋友,结婚生子还是一大难题。

没有一份让自己为之奋斗终生的事业,何谈家庭责任,何谈娶妻生子。怀着创业的决心,陈美全一边做父母的思想工作,一边考察创业项目。

“从读大学开始便离开家乡,对家乡发展知之甚少,但通过镇村干部的介绍和走访附近产业发展户,得知养殖南江黄羊是一条很不错的发展道路。”陈美全介绍,南江黄羊是南江县的特色优质产业,很多老百姓通过养殖黄羊致富奔康。特别是近年来,南江县大力实施黄羊倍增计划,各种利好政策更加增加了养殖信心和决心。

主意已定,说干就干。在家人的帮助下,当年7月陈美全便投资40余万修建200多平方米的标准化羊圈,10月就购买了100余只南江黄羊,其中能繁母羊达到80余只,正式开启了创业之路。

然而,由于养殖经验不足,2022年1月份,能繁母羊下了一百多只小羊,因为温度太冷、挤压等原因导致二三十只小羊死掉了,这无疑创业的当头棒喝。“当时一家人看到这些都心疼坏了,父母都直掉眼泪。”陈美全说,“还多亏了政府的帮助,专门让镇农业服务中心工作人员对我进行技术指导,让情况得到好转。同时,还多次推荐我去巴中村政学院培训黄羊养殖技术。”

在学中干、在干中学,陈美全逐渐掌握了南江黄羊的生长规律,学会了科学养殖技术。在他的精心饲养下,羊儿膘肥体壮,在2022年底总共出栏170只,收入50余万元。

“羊圈现存栏120只,最多时存栏180只,预计今年能出栏100余只,收入32万。”陈美全高兴得合不拢嘴,养殖南江黄羊这条路选对了,也打算扩建家庭农场给羊儿建个“运动场”,让羊儿多跑跑,肉质也能更好。

“洋货郎”

55岁的豆新财工作的地方,在甘肃省庆阳市宁县良平镇良平村,当地海拔约1200米,这是陇东黄土高原上的一个普通村庄。他在一家人生产匹克球拍的企业工作,产品大部分出口国外。

匹克球等新兴运动近年来在海外风靡,“洋气”的产品能在黄土高原上的小村庄生产,离不开当地鼓励人才返乡创业相



洛古有格(右一)



陈美全

关政策的带动。近年来,通过搭建平台、优化营商环境等举措,宁县鼓励当地外出创业人员,围绕资源开发、产业开发等返乡投资兴业。

这家匹克球球拍生产企业的负责人杨凯就是宁县当地人。过去,在外打拼多年的杨凯在上海等地经营工厂,生产碳纤维匹克球球拍和板式网球拍等产品。2021年前后,得知家乡有鼓励人才返乡创业的好政策,杨凯返乡开启了二次创业。

“当地有关部门帮我硬化了厂区道路,人社局、科技局、妇联和残联等部门也来衔接了具体的支持政策。”杨凯说,尤其是当地三个村子的村集体还入股企业近90万元,让他对在家乡办好工厂充满了信心。

“2023年,企业产值超过1000万元,碳纤维球拍产品主要出口到欧洲、北美和南美洲市场。”杨凯说,如今企业已吸纳周边群众120多人就业。“我现在月收入3000多元,工作不仅离家近收入还稳定。”豆新财说。

“我会继续把自身发展与家乡发展紧密联系在一起,努力做大做强企业,带动更多乡亲发展致富。”杨凯说。

“熏肉西施”

“用柏木边角废料、柏丫熏腊肉,腊肉具有一股芳香气味。熏烤时一定要把控制好火候,火大了撒锯末(锯木面)压火……”在四川省广安市广安区龙安乡革新村,25岁返乡大学生、被当地村民称为“熏肉西施”“腊肉妹妹”的于化伦,穿梭于多口熏灶面前,观察挂在熏灶上方的肉类产品色泽,并不时提醒各位“熏肉师”。几天后,这批熏制的四川腊肉,将被端上千家万户的餐桌。于化伦预计,在农历2023年冬月、腊月 and 2024年正月这三个月中,有100余吨腊肉从这里“飞”往全国各地,捎去浓浓的年味,也给本地乡亲们带来丰厚的实惠。

于化伦是土生土长的广安妹子。2021年7月,于化伦大学毕业后,经过深思熟虑,决定创业。她在选择创业项目时剑走偏锋——熏腊肉。

创业本不易,熏腊肉这个行当能够赚钱?一个小妹儿怎么想与腊肉打交道?在于化伦的朋友和闺蜜中,有的大惑不解,有的甚至扼腕叹息。

创业项目选择熏腊肉,这同于化伦的父母有一定关系。

与大多数四川乡下人一样,于化伦的父母也会熏腊肉。从2004年开始,于化伦父母熏的腊肉,除留一部分自己食用外,还背一些进城换钱。鲜肉熏成腊肉,腊肉换成现金,现金再购买鲜肉……一来二往,有些盈余。此后,于家年年熏腊肉卖钱,维持一家人开支。

耳濡目染,于化伦小小年纪,就跟着父母学习熏制腊肉。在父母言传身教中,学会了一些熏腊肉的基本知识。

“腊肉是四川特产,当今会熏腊肉的年轻人少之又少,熏腊肉肯定是大学生创业的冷门,我想选择熏腊肉这个项目创业。”于化伦同爸爸、妈妈商量。于化伦父母全力支持女儿的决定。

怀揣创业的梦想,大学毕业后的于化伦,更加努力地在线上、线下学习“熏艺”。

在当地农业农村局、商务局等单位帮助下,2022年10月,于化伦把熏腊肉项目选址在龙安乡革新村。“当时我的想法是,革新村离城区较远,符合环保规定,村里有闲置厂房,改建、新建投资不大,且革新村是广安区电商做得最好的网红村,今后利于腊肉产品线上销售。”于化伦说。

于化伦东拼西凑,从其父母、亲友处筹集启动资金,把革新村以前的闲置厂房改造成炉金、分割等车间,另新建熏烤车间,设置14口熏肉炉灶。

建设厂房同时,于化伦以每人每天百元的工资,在当地招聘了二三十位村民,向

他们传授“熏艺”。2022年11月,1700平方米的厂房建设完成后,熏肉炉灶正式点火。

“一块鲜肉变成腊肉,要经过8道工序。”于化伦说,购进鲜肉后,要经过焯肉、分割、腌制、清洗、晾挂、发酵、熏烤、封装8道工序,历时15天—20天,才能变成金灿灿、香喷喷的腊肉。“并且每道工序都是技术活儿,焯肉火力、腌制饵料及配方、晾挂时长、熏烤材料及火候把握等等,一着不慎,就影响腊肉成色和味道。”在于化伦指导和实战中,务工村民很快成为技术娴熟的“熏肉师”。

于化伦购进最好的鲜肉、每道工序精雕细琢。农历2022年冬月,她组织熏制的腊肉上市,市场反响极佳。农历2022年冬月到2023年正月,于化伦熏制并销售了50吨腊肉。

与此同时,“熏肉西施”“腊肉妹妹”的雅称不胫而走。

每年冬月,是熏肉制品的第二个旺销季。于化伦的熏肉炉灶火力全开,产销两旺。这个旺销季的品种也越来越多,除腊肉外,她还熏制了腊香肠、腊猪脚、腊排骨、腊猪头、腊猪尾巴等。

同老一代“熏肉师”相比,于化伦熏腊肉既守正又创新。“熏制腊肉是传统产业,一定要坚守传统工艺。”8道传统熏制工序,于化伦道道顺手拈来。

“绿色生产、创新销售,四川腊肉才能走得更远。”于化伦介绍,“我们坚持绿色生产,安装了8台烟雾净化器,熏烤车间和周围都没有烟雾污染,环保局多次检查均达标排放。”

于化伦销售腊肉,线上、线下两条腿走路。她在广安城内开了3个实体店,方便广安市民现场采购。于化伦很注重线上销售,直播、抖音、微信、微博,全面开花。最近,于化伦通过脱贫地区农副产品网络销售平台(832平台)接到一个5吨腊肉的大单。如今,这笔业务生产完毕,正等待封装发运。

农历2023年冬月至今,已有80多吨腊肉走出革新村。于化伦说,在农历2024年正月,总计有20余吨腊肉离开革新村,被端上全国特别是川渝家庭过年过节、婚庆庆典等宴席餐桌。

当地老百姓和相关产业从于化伦的“腊肉产业”中受益。于化伦购进大量鲜猪肉,购买木材厂柏木边角料、锯末,定制纸盒包装,消化农民冬管修剪的柏丫,聘用村民务工……“熏肉西施”熏出了年味,也给乡亲们熏来了实惠。

藏族“放猪娃”

位于大凉山腹地的四川省昭觉县三岔河乡三河村,曾是一个深度贫困村。世代居住在这片山区的彝族同胞,不乏渴望山外世界的人。“只有读书才能改变命运!”洛古有格早已将这个信念刻在心底。2006年,洛古有格考入了四川化工职业技术学院。3年后,他进入重庆一家国企工作。

虽身在城市,但家乡的贫困让这位彝族青年内心久久不能平静。2013年,洛古有格做了一生中最重要的决定:返乡创业!“想在助力家乡发展中实现人生价值!”他如此解释道。洛古有格将致富目光放在了当地特有的乌金猪(黑猪)生态养殖上,与村民一起成立专业合作社。大凉山群峰起伏、层峦耸翠,却具有生态放养的天然优势,出产的猪肉深受消费者喜爱。“大家都相信他,愿意跟他一起干。”洛古尼初等12户村民用行动表达了支持。

“最开始确实非常艰难!”洛古有格回忆。起步难,最开始仅有6间房子的简易猪圈;技术难,饲养管理、疾病预防等一窍不通;销售难,养出的生猪往哪卖?一系列挑战,让洛古有格颇为沮丧。了解到情况后,凉山州、昭觉县、三岔河镇相关方都行动起来,为他排忧解难。共青团凉山州

还让洛古有格安排了“一对一”创业导师,提供了低息贷款,缓解了资金短缺。

从50头到2000余头、从12户到168户……2017年,洛古有格的乌金猪养殖渐入正轨。三岔河镇党委书记何之洲告诉笔者,2017年前后,参与养猪的村民年户均增收达3000多元!

2017年,洛古有格被选为三河村党支部副书记。“如何带领村民实现一起致富,成为我最大的责任和压力。”他坦言。2018年2月11日,三河村吉木子洛老阿妈家迎来了一位特殊的客人。这一天,习近平总书记来到了三河村,与当地干部群众共商精准脱贫之策。洛古有格参加了座谈,汇报了发展经历,得到了总书记的赞许。“没想到自己做了一点点事,还能得到总书记的肯定和鼓励!”回想起那次座谈,洛古有格依旧难掩激动之情。

2020年,昭觉县顺利脱贫“摘帽”。如今的三河村,水泥路到家门口、自来水接入农家、土坯房变成了小洋楼,村民日子美起来了。但如何让村民腰包鼓起来?发展致富增收产业是必然路径。2021年,洛古有格将目光放在了肉质鲜美、市场广阔的西门塔尔牛养殖上。“我前期进行了市场调研,需求很大!”他说。初期,洛古有格给三河村47户村民担保贷款163万元用于发展养殖西门塔尔牛,同时带动100多户农户参与养殖。经多年发展,全村西门塔尔牛存栏量已超1000头、年销售额超1000万,带动450余户村民年均增收一万元以上!

“石榴妹”

美丽大方、笑容温暖……这是“95后”女孩何爽给笔者的第一印象。

2016年,何爽被中国东方航空集团有限公司云南分公司录用为空姐。但2017年的一次回乡,让她走上了电商直播卖石榴的赛道。一方面,会理是全国八大石榴产区,出台了一系列电商政策支持石榴销售;另一方面,何爽周围也有许多朋友向她咨询购买会理石榴。这让何爽看到了商机。“好品质应该与大家一起分享,也可以帮助果农拓宽销售渠道!”她如此回忆当初的选择。辞职后,何爽便一头扎进电商直播,这位“新农人”开启了一场冒险之旅。

起初,何爽遭遇了不良直播培训机构和电商平台的欺骗,销路也迟迟没有打开。在家人的鼓励下,她不断总结经验,用优质产品和暖心服务积累口碑。创业初期,每天6点到10点、21点到24点,是她直播的固定时间段;其余时间,她就和工人们一起选果打包、贴单发快递、管理仓库等。慢慢地,粉丝回来了,销路打开了。“忙的时候,一天睡不到5小时。”何爽回忆道。

一分耕耘,一分收获。2017年恰逢石榴销售旺季,何爽的直播间日销量超过5吨,当地果农都主动为她供货。看中发展前景,第二年她就成立会理创鲜农业开发有限公司,致力于会理及周边农产品的销售。近年来,何爽还将业务扩展到攀枝花、海南等地,产品涵盖石榴、芒果、青枣、草莓、苹果等十余种产品。2021年,公司还建成2500平方米的冷链仓储物流一体化中心,提升了分级分拣、加工包装、仓储保鲜、物流集散等综合服务能力。

石榴知名度提高了,销售渠道拓宽了,无数果农在何爽公司的发展中得到了实惠。一路走来,何爽收获了“全国优秀农民工”“四川省第二批农村致富带头人”“凉山州菁英计划凉山创业领军人才”等诸多荣誉,被乡亲们亲切地称为“石榴妹”。她最感恩的一群人,就是一直信任、支持她的乡亲们。

何爽的公司成立7年来,员工基本是本地人,并且优先雇佣家庭困难人员。除固定岗位外,公司还长期提供打包岗位100余个、装卸工岗位20余个、选果岗位20余个,为附近村民提供了在家门口就业的机会。何爽还带动周边几十户农户一起做电商,鼓励他们石榴品种进行改良,并对进行石榴改良的贫困户提供资金补助。在收购乡亲们石榴时,该公司的价格也会高于市场收购价格。

从2018年开始,何爽的公司每销售一单石榴,就会拿出五角钱捐赠给贫困山区的孩子们,她还联合其他爱心人士捐赠相应物资。目前,公司已累计为会理困难地区群众捐资20多万元。

谈及未来发展,何爽信心满满。“希望更多年轻人回到农村、投身农业,为新农村建设注入新活力,为乡村振兴添砖加瓦!”

图片提供:受访者本人