

# 卖山货 开直播 助增收 仙居有群“神通广大”的 共富生活委员

通讯员张婷婷报道 2022年,仙居县为帮助山区农户拓宽农产品销售渠道,让山沟里的土特产走出深山,探索设置乡村“共富生活委员”。2024年,327名共富生活委员走村访户,对接本地产销平台,开展网络直播带货,不断延伸服务内涵,成为推动乡村振兴的重要力量。

这组数据可以体现他们的成绩:覆盖全县306个行政村的共富生活委员们,累计帮助农户销售农产品1亿多元,解决剩余劳动力和低收入农户就业1万多人。

## “村姑”直播火了

埠头镇有个“村姑”叫徐伟亚。收货、直播、打包……从凌晨到深夜,她忙碌的生活背后,承载着村民们沉甸甸的期盼——把山货卖出去,“我自己也没想到,当共富生活委员之后,我的生活会发生这么大的变化。”

徐伟亚原是一名普通梅农,每年杨梅季都要为卖杨梅烦恼。

2020年的杨梅季,她开始直播卖杨梅,并为自己取了

一个接地气的名字“村姑”。一开始直播间停留的只有两三人,但是看过的有三三百人。“我就想着,再坚持坚持!”人再少,她的话从不落下。那年,她通过直播,实现了杨梅销量大幅增长。

对着手机说说话,就能卖杨梅?周边村民得知这事,不少人找到了徐伟亚,请她帮忙卖杨梅。杨梅季过去了,村民家里玉米成熟了、芋头成熟了,都来找徐伟亚,村姑直播间卖的东西也多了起来,“村姑”的名号也越来越响亮。

2022年,徐伟亚成为仙居县首批共富生活委员,她肩上的担子更重了。

两年过去,她的帮扶对象早已从周边村民拓展到全县农户,谁家农产品销售有困难,都会给她打电话。

“现在每场直播销售额基本上都接近两万元,还有些村民会带着家里的山货送到我这儿来。”产品一多,徐伟亚的直播时间就长了,原先五六个小时的直播,要延长到八九个小时才能把乡亲们的货卖完。

如今,徐伟亚拍起了短视频

频,“我想让更多人知道这里有哪个渠道可以把农产品卖出去,尤其是高山上的偏僻人家,希望能帮助他们解决问题。”

## 帮乡亲们卖山货

溪港乡百花村坐落于高山上,也是90后共富生活委员陈玉琴的老家。

陈玉琴曾和老公创业做电商,积攒了20万粉丝量。

“去年,外婆突然离世,我找遍手机相册,竟然没有一张外婆的照片。”这让陈玉琴萌发了返乡的念头——拍摄家乡,记录村民的生活。

今年,陈玉琴回到百花村,举着手机“扫村”,拍摄村里老人的生活。“拍着拍着,我发现山上有这么多这么好的山货,这些对城市里的人来说是高山绿色产品,但是对山里老人来说是吃不完的、要浪费的东西。”

今年3月,陈玉琴注册了“浙里有山货”抖音账号,展示山上的农产品,为村民提供销售平台。乡里知道她有电商基础,就请她担任共富生活委员。

如今,徐伟亚拍起了短视频

4月,村里一位大妈给了陈玉琴三株莴笋让她尝尝。当天晚上,陈玉琴就把这三株莴笋放到直播间卖掉了。“大妈!昨天你给我的三株莴笋都卖掉了!你再去地里摘些,我都给你卖掉!”听陈玉琴说完,大妈赶紧拿来黄豆、莴笋、芥菜,让陈玉琴帮忙卖。第二天,村里就传开了,阿公阿婆把家里的梅干菜、笋干都拿过来卖。

“村里卖得差不多了,周边的村干部跟共富生活委员就联系上了我,希望我给周边的村子带带货。”陈玉琴觉得,不单单要把村里的产品卖掉,还要把产业做起来,以助农为切入点,把好山好水的故事讲好,从卖农产品,到“卖”文化、“卖”风景。

## 把农产品带出大山

每天,朱溪镇官屋村共富生活委员王丹都要在朱溪镇与县城之间往返,三十多公里的路,她一趟趟带着农产品进城。

王丹曾在上海做过7年酒店管理,2014年回到仙居开烧烤店。这些经历让王丹

的朋友圈变得格外庞大。“光是烧烤店的客户群,我就有三个,每个群五百人。”

去年,王丹与镇里其他几位共富生活委员共同组成了“乐享朱溪”六人团队,一方面将杨丰山大米等农产品卖出去,另一方面拍摄朱溪镇的美景,制作短视频,宣传朱溪镇。

团队六人数量庞大的微信好友,为他们带货农产品提供了巨大助力。“线下带货的量非常大,应季果蔬上市的时候,每天都是几千斤的销售量。”

在王丹的朋友圈里,时不时出现朱溪本地板栗、本地老姜、甜玉米等农产品。“朋友圈打打广告,订单可不少,每天往返城乡之间,有时候订单多了,车子装不下货,得来来回回地跑,最多一次跑了六趟。”王丹说。

现在,王丹不仅要对外推荐朱溪农副产品,还要点对点向农户推出种养殖建议清单。她说,“接下来,我们会扩充‘乐享朱溪’团队成员,用更多精力做好‘线上+线下’助农工作,一起把农产品带出大山,打响朱溪品牌。”

## 工友圈

在做饭和外卖之间,他们选择菜市场“代炒”

### 话题

最近,菜市场“代炒”火了!在外卖、餐厅及商超预定菜之间,“代炒菜”服务悄然兴起。只要在“代炒菜”档口付几元到十几元不等的加工费,就可以把刚买到的新鲜食材,变成一份热乎饭菜。据媒体报道,在杭州市西湖区的网红市场文二菜市里,有几家提供“代洗”“代炒”一条龙服务的小馆子,代炒菜一份10元。在上海浦东永泰路一菜市场,一家三个多月前开起来的“代炒菜”小档口,代炒一个素菜收费6元,复杂一些的荤菜小炒十几元,如果只买了鸡、鸭、鱼,该档口还提供包括蔬菜在内的配菜服务。不少上班族表示,下班之后不想做饭,又不想点外卖,这样的服务正好。

艳艳:适合我!不想吃预制菜,又不想自己做饭,下班了逛逛菜市场就能解决吃饭问题。

拜啦:食材自己买、口味可定制、炒菜看得见,实乃商业奇才。

May:每道菜都要单独收费,算下来费用不便宜啊,和下馆子打包有啥区别?

晓:不仅有菜市场代炒,网上还有挺多人提供上门炒菜服务,费用更贵一些,还可以帮忙跑腿买菜。有需求就有市场。

粉色海洋:炒一份素菜就6元,有点贵,在外面快餐店打一碗素菜也没多少钱。

伟:上班族的福音。几年前我就想过这个模式,没想到真有人干了。

兔子:非常适合我这种“手残党”,可以吃到新鲜的食材。

郑小宅:以前在泰国和韩国见过这种代炒店,一般都在海鲜市场里面,吃完海鲜直接去店里加工。

三月芳菲:喜欢做菜,爱展示厨艺的我看到了商机。

生鱼片:有烟火气,感觉不久以后就会有专门的代炒连锁品牌出来。

主持人:吴晓静



## 贴心护航

中国电信舟山分公司劳模工匠在岱山渔港为返港的渔船维修海洋卫星通信设备,确保渔民和海员兄弟通达四海,永不失联!中国电信海洋卫星自2017年落地舟山开通运营以来,已经为全国5000条渔船和500条商船(包括300条远洋船只)提供天地一体的优质宽带和语音服务。

通讯员陈富华 摄

## 工报时评

# 让“有得托、 托得起、托得好” 更快照进现实

### ■韩韫超

据报道,近日,国家发改委、卫健委印发了《关于进一步完善价格形成机制、支持普惠托育服务体系建设的通知》。作为国家层面第一个托育服务价格政策文件,通知旨在通过完善价格形成机制,推动扩大普惠托育服务供给,有效减轻托育整体负担。根据这一通知,公办托育服务机构的基本服务费实行政府指导价管理,普惠托育服务机构将建立基本服务费和其他服务费目录清单,目录清单之外不得收取其他费用。

日前,一则“浙江一公办幼儿园开出乳儿班”的新闻登上热搜——潮新闻报道显示,今年秋季学期,浙江温州第二十幼儿园推出乳儿班,尝试为6个月以上3岁以下婴幼儿提供托育服务,收费标准为1950元/月,比同期私立机构低三分之二。不少网友为此点赞,希望自己所在的城市也能尽快“抄作业”。

两则新闻,都指向当下我国托育服务的现实难题,即价格可承受、质量有保障的3岁以下婴幼儿照护服务相对稀缺,“送托难”“托不起”的问题让不少双职工家庭头疼。如今,好消息传来,无论是国家层面对普惠托育服务进行“限价”,还是“别人家的公立幼儿园”拓展服务内容,都传递出相关方面努力提升托育服务质量和平的决心,也有望进一步缓解双职工育儿家庭的托育焦虑,让“有得托、托得起、托得好”更快照进现实。

在“完善生育支持政策体系和激励机制,推动建设生育友好型社会”的背景下,托育早已不是

传统理念中“摆几个凳、做几顿饭、看看孩子”这么简单。推动托育服务尽快实现从无到有、从有到优,是一项需要合力推进的系统工程。

这项工程需要顶层设计层面的不断完善与优化。除了上述致力于纾解托育压力的举措,近年来,国家在托育服务领域可谓动作频频,比如实施重大专项支持一批托育综合服务中心,公办托育机构和普惠托位建设等。相信随着相关政策法规体系、标准规范体系和服务供给体系的逐步健全和完善,人们的托育需求会得到更大力度的支持和满足。

这项工程需要在模式上不断探索与创新。近年来,一些地方探索了社区办托、单位办托、家庭托育点等多元托育服务模式,努力打造5分钟、10分钟托育服务圈。事实证明,动员更广泛的力量、调动更充分的资源,是托育服务供给和品质再上一个台阶的有效渠道,这呼唤更多人的积极参与,也需要集思广益。

这项工程还离不开硬核的质量保障和安全兜底。是否安全、放心,是诸多婴幼儿父母选择托育服务时考虑的首要问题,这直指托育服务的规范性和专业性。目前,托育师、保育师已被纳入我国职业分类大典,相关从业准则和规范也在逐步健全,中央和一些地方近年来还举办了不同规格的托育职业技能竞赛,这些对推动从业者职业素质和服务水平的整体提升大有助益。未来,如何因地制宜、分级分类制定托育服务质量评价标准,让托育服务由“托得起”升级为“放心托”,是影响托育服务体系的关键。

## 优秀博士卢志朋毕业回母校教书,和曾经的老师做同事

# “长大后,我就成了你”

通讯员廖嘉琪报道 “长大后,我就成了你,没想到我会和自己曾经的老师们成为同事!”浙江工商大学今年新入职的青年教师卢志朋激动地说。他曾在浙商大公共管理学院完成本科和硕士学业,而后考入浙江大学攻读博士,毕业后毅然选择回归母校教书育人。谈起自己与学校的不解之缘,卢志朋仿佛打开了话匣子,“我与浙江工商大学、与我的老师们有许多奇妙的缘分……”

### 亦师亦友,彼此鼓励

邵彬彬是卢志朋硕士阶段的辅导员,二人本就相熟,而后因为同时备考博士而交流得更加频繁,变成“战友”和“同学”。“我们‘博友团’还有两位同学,三人经常和邵老师就相关文献进行交流,并在申请和复试阶段互相鼓劲打气。”当时受疫情影响,卢志朋

与邵彬彬时常用钉钉软件进行模拟面试,充当评委,互相提问。“她会根据研究计划,提醒我复习时可能会被问到的研究方法、研究内容等专业问题。当然,她备考的时候,我也会直接告诉她需要提升或者注意的地方。”

回忆起那段艰苦而漫长的备考岁月,卢志朋心怀感动,“对我来说,她不仅仅是我的老师,更像是一个知心大姐,在气馁时鼓励我,在迷茫时引导我,给我整个大学生活增添光亮。”

最终,在两人的共同努力下,卢志朋与邵彬彬同时被浙江工商大学录取为博士研究生,从师生变成了同学。在此后的同窗时光里,他们依然像在浙商大那般亦师亦友、相互鼓励。

### 同窗变同事

2024年初夏,卢志朋凭

借优异的成绩从浙大博士毕业,一些高校、企业向他抛出了橄榄枝。在众多诱人的offer中,他坚定地选择回归母校,回到他熟悉的地方。

“我对浙江工商大学有很深的感情。这里承载了我快乐、充实的青春。除了知识,我结识了很多朋友,拥有很多难忘的体验,更重要的是遇到了一些对我帮助很大的老师。”卢志朋感慨地说,除了母校情结,他的选择离不开浙商大老师的指导与支持。

临近毕业,邵彬彬特地给卢志朋打电话,询问他回母校发展的意愿。“她告诉我,学校各项工作蒸蒸日上,正全力建设高水平卓越大学,欢迎我加入成为一分子,回归母校也是一种传承。”除了邵彬彬,卢志朋还提到曾经的班主任、导师、任课老师都希望他回归母校,并在面试准备中给予悉心指导。

陈新回复他,“志朋,回到

母校工作,和去其他地方工作不一样,其意义在于你个人发展和母校发展是一种共同体的关系,能够更有干劲、更有空间,这也是一种传承。”

卢志朋看后内心久久不能平复,他深感自己与学校紧密相连,使命感油然而生。

从学生到老师,对卢志朋而言,这不仅仅是身份的转变,而是从他的老师手中接过了教育工作的接力棒。他总念念,学生时代的自己享受着老师的庇护和关爱,是高等教育的受益者,如今他也承担起教育育人的使命,做传道授业解惑的“服务员”。

《孟子》有言,“君子有三乐”,其中一乐是“得天下英才而教育之”。卢志朋说,这也是他从事教育工作的“乐”,他会像无数曾经启发他、鼓励他的老师们一样,将这份关怀传递给学生们,守护好他们的成长之路。