

乡村振兴路 “花”开绽芬芳

女猪倌、女农机手、女主播、女检测员……记者探访活跃在田间地头的巾帼力量

时下的青岛，一幅乡村振兴的壮美画卷正在广袤大地上徐徐铺开，其中活跃着无数女性的身影。她们中有返乡创业、一路蝶变的专业猪倌，有逐梦沃野的农机手和“田管家”，有培训了8000名村主播的85后“农二代”，有夜以继日用实验数据为青岛农产品竖起金字招牌的农产品检测员……近日，本报记者走近她们，感受巾帼力量。



王世萍



吴燕



郭甜甜



张玲玲

胶州养猪专业户 王世萍 女猪倌闯出致富路

在胶州市洋河镇，“王世萍”这个名字可以说是家喻户晓。“谁说女子不如男，俺们村的王世萍是出了名的养猪致富人，跟着她学养猪，大伙心里都踏实。”山子村的村民告诉记者。

王世萍今年50岁，2012年与丈夫一起返乡创业，接手了胶州茂华里岔黑猪良种场。对养猪一无所知的夫妻俩艰苦创业，硬是将一个负债200多万元的养猪场，变成了远近闻名的山东省里岔黑猪保种场、全国标准化示范场，为胶州市里岔黑猪保种选育和产业化开发作出了突出贡献。如今王世萍夫妻的黑猪养殖场总存栏2000多头，年出栏达3000余头，年产值达2000余万元。

一讲起养猪的经验，王世萍就打开了话匣子。“养猪崽和养孩子一样，都需要精心呵护。”王世萍介绍，小猪崽一出生先进保温箱，七八天后才能转进暖气房。养殖栏舍还配备了专门消毒室、饲料仓库间、兽药房等。

生猪养殖是一项技术活，为了学习里岔黑猪养殖技术，王世萍积极参加市农业农村部门举办的生猪饲养技术培训班及高素质农民培训班。同时，她与青岛农业大学、青岛畜牧工作站等高校院所建立服务机制，以保障养殖场里岔黑猪的种源纯度。

要实现养殖效益，不仅要养得好，还要卖得好。王世萍线上线下双管齐下，不仅与盒马鲜生等电商平台加强合作，还在青岛开设了5家专卖店，有力提升了养殖效益。

王世萍自己富了，也没有忘记帮助乡亲们。每当有人来学习里岔黑猪养殖技术或购买种猪时，她都有求必应。2019年4月，她积极响应青岛市扶贫工作，优选里岔黑猪种猪，亲自开车运送至甘肃省陇南市，为当地黑猪养殖业快速发展和群众脱贫致富贡献了力量。

莱西农机手 张玲玲 开着拖拉机逐梦沃野

在夏格庄镇莱西金丰公社农业服务有限公司院内，张玲玲正带领农机手检修农具。“大家要打起十二分精神来，不仅要提高作业速度，更要保障作业质量……”张玲玲一边检修自己的拖拉机“座驾”，一边细心地叮嘱即将下田作业的农机手们。

70后的张玲玲出身农家，难以割舍的乡土情怀激发了她改变农村现状的决心。为了引进适用莱西当地的农具，张玲玲参与了各类农民教育培训活动，学习了大量农业机械驾驶知识。2010年，张玲玲注册成立了青岛昌盛兴农机服务公司，重点销售国家补贴农具和全国知名品牌农具。优质的产品加上“硬核式”售后服务，公司成立当年的销售总额就突破了5000万元。2017年，张玲玲成立了莱西金丰公社，化身“田管家”，对刘家疃村的1200亩耕地进行全程托管。公社根据农民差异化的需求，推出了全程托管、土地入股+保底分红、多环节托管等多种模式。

“土地投入成本均由金丰公社垫资，村集体统一调地，收益按照四六分成，纯收益的60%用于农户分红，10%用于壮大村集体经济，30%用于公社运营。农户每亩地能分得近千元。”张玲玲介绍，土地托管服务有效破解了种地“老龄化”困局。截至目前，公社累计托管服务面积达到了100余万亩，带动村集体节本增收1000余万元。张玲玲先后被授予“全国20佳农机合作社理事长”“优秀女企业家”“双学双比女能手”“三八红旗手”等荣誉称号，并当选青岛市和山东省人大代表。

张玲玲作为莱西市乡村振兴红色合伙人，还开发了“慧种田”农业数据平台，打造万亩无人农场，实现生产过程全程数字化管理。

市农产品质量安全中心 吴燕 为农产品竖起金字招牌

“如何让更多青岛农产品脱颖而出，登上全国名特优新产品名录，这是需要我持续突破的课题。”青岛市农产品质量安全中心认证服务科的负责人吴燕告诉记者。吴燕已在农产品质量安全保障及农产品优质服务一线工作了近20年。抽样、试验、筛查、调研、检测、对比……这些看上去有些刻板枯燥的工作，吴燕多年如一日地坚持着。昨日，记者在实验室里见到身穿白大褂、正同各种农产品数据“对话”的吴燕。

吴燕告诉记者，“全国名特优新产品”是农业农村部为持续推进农产品质量提升，促进区域优势农业产业发展，促进农产品产销对接而设立的一类产品认证。登录成功后，农产品相当于拥有了一块代表安全、优质、营养和健康的“金字招牌”，是市农安中心深入开展“质量兴农”行动的具体实践。近年来，她利用下乡抽检、调研等各种途径，收集筛选农产品生产数据一万余条，建立了青岛市优质农产品资源库。“想要登录全国名特优新产品，光‘口感好’是不行的，还需要‘营养好’。我们需要找出产品3到5个特征营养指标，用试验数据说话，以此证明它比其他产品更具优势。”为此，吴燕深入100多个生产基地开展环境和技术调研，为200多个产品进行量化分析。

在吴燕的努力下，青岛31个农产品入选全国名特优新产品名录，登录总量居山东省首位；隆铭牛成为全国第一个肉类特优农产品，崂山龙须登录为全国首个茶叶类特优农产品。吴燕在技能竞赛中屡创佳绩，夺得了第二届山东省畜产品检测技能竞赛第一名、第三届全国农产品检测技能竞赛山东赛区第二名。她还获得了“山东省技术能手”、青岛市五一劳动奖章获得者等荣誉。

“城阳小闺女”郭甜甜 培训农民主播8000人

凌晨的城阳批发市场一派繁忙景象，不少摊主架起手机，开始实时直播，让海鲜、农产品等通过直播销往全国各地。而指导他们直播带货的老师，是网名叫“城阳小闺女”的郭甜甜。

郭甜甜1987年出生在城阳区惜福镇街道霞沟社区，父母都是农民。大学毕业的郭甜甜在基层工作了6年后，选择自主创业。扎根乡村的她了解农民所需，牵头组建了“城阳在线”，成为城阳区乡村线上平台最早“吃螃蟹”的人。2017年，她带领团队初涉网络直播行业。2020年，在一场城阳区农副产品直播活动中，郭甜甜和团队一举创下了400万元的销售额。这让郭甜甜真正意识到手机成了“新农具”，数据成了“新农资”，直播成了“新农活”，农民也能当“网红”。“从那时起，我意识到在网络直播时代，广阔的乡村大有可为！”郭甜甜由此萌生了助农培训的想法。她带领团队与城阳蔬菜水产品批发市场合资打造了占地5000多平方米的青岛农产品（直播）电商产业基地，构建了青岛首个以头部主播为核心，集平台、电商主播孵化、供应链经营、培训机构等为一体的直播电商产业基地。

郭甜甜召集起一群“80后”“90后”，开始培训农民做主播。初做培训时，他们将直播基地选在了城阳批发市场，手把手地教批发业户如何直播卖货。通过两个月“妈妈式”教学，众多批发业户在镜头前变身侃侃而谈的专业主播，销售额直线上升。

截至目前，郭甜甜带领团队培育了100个影响力的短视频直播账号，培训了100名带货达人，培训农民主播8000余人，其中4人月销售额达千万元，11人月销售额超过百万元，103人月销10万元以上。

观海新闻/青岛早报记者 孙晶 通讯员 周敏 杨敏 受访者供图