

走近福州“新农人”系列报道之四

薛祎昉:南宵村的项目推手

本报记者 钱嘉宜



薛祎昉(左一)向调研团队介绍南宵村情况。(受访者供图)

今年8月,福清市江镜镇南宵村现代农业产业园将要迎来两位新“住户”——一家台湾水果种植园和一家瞄准乡村采摘游的家庭农场。届时,占地约2000亩的产业园将有6家农业企业,实现凤梨、水稻、蚕豆等几十种农作物轮作,并带动发展采摘、农家乐等产业。

农业企业争相进驻,离不开南宵村对现代农业产业园的精心打造。其中的牵头人就有村党委委员、“95后”新农人薛祎昉。

2017年,薛祎昉大学毕业后在福清的一家箱包企业从事海外业务,“我一直想,自己还年轻,能不能有机会得到更全面的锻炼。”薛祎昉说,2020年,他和家人商量后决定回乡,在乡村振兴工作中摸爬滚打。数年来,薛祎昉成功推进实施项目超20个,改善了村庄环境,优化了村庄产业,为乡村经济发展注入新活力。

回乡后第一年,薛祎昉就赶上

知道怎么讲政策、聚人心。经过一年多的努力,南宵村平整了490亩土地发给家庭农场种植水稻,村民每亩可得租金1100元,还获得了在农场务工的机会。

“当时,就是小薛来我家做的工作,让我们对土地利用重视起来,现在我们每年能增收两三万元,也要感谢他。”利用家庭农地土地闲置时节种植西瓜增收的村民高银锐说。

随着经验不断累积,薛祎昉逐渐成长为乡村振兴“多面手”。2023年,他推进2项乡村振兴项目完成。其中,南宵村后薛农耕文化研学基地项目,活化土地300余亩,改善农田灌排系统达3000米,提高了土地的产出效益。2024年,他推进实施3项乡村振兴项目。其中,南宵村(福州)中小学研学教育实践基地配套项目,为南宵村对接福州中小学生研学教育实践基地奠定了基础。

2024年起,总投资400万元的产业园品质提升项目启动,从招投标到敲定图纸再到现场施工,薛祎昉边干边学。多年来,薛祎昉在南宵村的努力有目共睹,也为不少青年提供了人生发展的新方向。薛梦晴就是其中之一。她毕业后回村工作,成为南宵村融禾食品有限公司的管理员,从一名学生成长为农产品加工的参与者,掌握了制作果蔬干、凤梨酥等产品的核心技术。

“薛祎昉的经历让我认识到,回乡也能有大发展,家里就是历练的大舞台。”薛梦晴说,随着青年返乡,村里更有朝气与活力了,大家的干劲也更足了。

如今,南宵村已初步形成“一区两园三中心五个馆”的产业布局。薛祎昉说,后续将努力让温泉产业落地,推动本地产业不断升级,进一步提高村集体和村民收入,让南宵村的明天更加美好。

网购手机有磕碰痕迹
消费者索赔三倍未果

法院:商品有瑕疵不等于欺诈

本报讯(记者 阮冠达)在线购买电子产品、家居用品固然方便,但质量瑕疵问题常常引发消费纠纷。划痕、色差、功能异常等问题算瑕疵,还是故意欺诈?近日,闽清县法院审结了这样一起案件。

原来,黎某在某网店购买二手手机时,商品标注为“九九新”。黎某下单后,商家向其发送了质检报告,标明该手机基本功能正常、外壳无磕碰掉漆等。

然而,黎某收到手机后,发现手机边框有几处轻微磕碰痕迹,便向商家反映。商家表示可以免费寄回换修,黎某认为商家对手机的描述与货物不符,存在欺诈行为,便将商家诉至法院,请求退还购物款3998元并赔偿三倍购物款。

闽清县法院经审理认为,本案争议焦点在于被告公司是否存在经营欺诈行为。案涉手机交付到黎某手中时确实存在轻微外观瑕疵,但现有证据不能证明被告公司存在以假充真、以次充好等欺诈行为,仅是存在质量瑕疵。

此外,黎某在收到案涉手机之时,即因手机的瑕疵问题要求退货,被告公司也同意其退货,黎某并未因购买案涉手机产生实质性的损失。最终,闽清县法院于2025年5月判决黎某退还涉案手机,被告公司全额退还货款,退货所产生的运费由被告公司承担,驳回黎某的其他诉讼请求。

法官提示,经营者的欺诈行为指在销售产品中掺杂掺假,以次充好。仅是产品质量存在瑕疵,并不属于恶意欺诈行为。

新格语丝

产得多更要卖得好

决心

连江东岱葡萄熟了、马尾琅岐西瓜上市、仓山帝封江茉莉花开采……盛夏时节,各色农产品陆续上市。望着丰收的果实,农民的脸上满是欢喜,但这份欢喜能否转化为实实在在的收入增长,关键在于农产品能否卖得好。

从丰收到增收,销售是关键。近年来,我市各地因地制宜发展特色农业,农产品供给量大幅提升。然而,经济规律告诉我们,农产品在销售环节卖出好价钱,是决定农民增收的重要因素。必须重视农产品销售,将其视为农业产业链中不可或缺的一环。

农业产业链条很长,从良种选育、农技应用、农资供给到作物成熟后的采摘、存储、加工、上市,每一个环节都至关重要。大部分农产品有集中上市、易腐烂等特点,这就要求在采收人员召集、冷藏基地建设、加工设备布局、物流渠道搭建上提前布局,确保农产品以最佳状态送到消费者手上。

农产品营销并非易事,需要借助高效的产销对接渠道。社会各界应共同努力,搭建立线上线下相结合的平台,让农产品走出来,把采购商引进来。通过推介、展销等活动,提升农产品的知名度和影响力,拓宽销售渠道。

互联网时代为农产品营销带来新机遇。“闽侯橄榄伯”“永泰李干姐”等本土电商主播的成功经验,告诉我们直播带货、社交媒体营销等模式,为农产品“破圈”提供了更多可能。我们应充分利用这些新渠道,把农产品的故事讲好,吸引更多消费者购买。同时,也要加强品牌建设,确保流量能够转化为购买力。

健全利益分配机制,才能让农民获得营销成果。农产品卖出了好价钱,并不代表这笔收入最终会落入种植户的口袋。因此,必须进一步健全利益分配机制,鼓励农户通过加入合作社等方式提升产品议价能力。同时,各界也应加大对农业的支持,通过政策扶持、团购助农等,为农产品销售多提供一份保障。

协和医院全省首创一站式卒中救治模式

本报讯(记者 颜澜萍 通讯员 欧阳璋)记者从福建医科大学附属协和医院(以下简称“协和医院”)获悉,该院整合全院资源,聚焦脑卒中患者需求,打通“检查-诊断-治疗-术后管理”流程,在省内率先打造一站式卒中救治“零停顿”模式,最大限度地缩短患者从发病到接受治疗的时间。

家住鼓楼区的王大爷是该模式运行后的幸运儿。前不久,76岁

的王大爷起床后出现左侧肢体活动不灵活的症状。5个多小时后,王大爷症状不断加重,开始言语不清、无法站立行走等。家人将其紧急送至协和医院急救中心。

“经验老到”的急诊科分诊台护士,第一时间判断王大爷八成中风了,但距离症状出现已过去5个多小时,早已错过静脉溶栓的最佳治疗时间。分诊台护士“一键”启动卒中救治“零停顿”模式。一场

与时间的赛跑也开始了。

急诊科是卒中救治绿色通道的“前哨”,首诊的效率直接影响后期疗效。与其他医院相比,协和医院卒中救治绿色通道创新采用“脑血管病专科医生+介入专家团队+术后重症监护病房”机制。分诊台护士预判王大爷大概率中风后,直接联系脑血管病科专科医生首诊,而非普通急诊科医生。仅耗时半小时,王大爷便完成术前评估,被

推入手术室。

经过检查,医生判定王大爷脑血栓的长度与位置。王大爷有介入治疗手术指征后,便被医护人员从急诊科抢救室直接推送至急诊科内的导管室,两者的直线距离不足10米。

将介入导管室融入急诊科,探索“急诊救治室-急诊手术室”一体化机制,也是协和医院的一项创新举措。“介入导管室与急诊科一体化布局,不仅缩短

了院内救治时间,同时减少术前急症患者的搬送与转运,降低并发症发生风险,为患者恢复健康赢得更多时间。”协和医院院长陈椿说。

经过半小时的奋战,脑血管病科介入团队便成功完成了颅内机械取栓手术。数小时后,王大爷便能四肢活动自如。3天后,王大爷语言功能恢复如常,又像往常那样侃侃而谈。

讲文明树新风公益广告

坚持生态保护第一 守好蓝天碧水净土

中共福州市委文明办 宣

福州西湖|陈暖 摄