

【各抒己见】

## 乡村建设要找到以农民为主体的撬动点

在乡村振兴战略中,乡村建设是核心工作之一。地方政府集中投入大量的项目资金到某个乡村,希望通过资源整合式的思路来实现乡村的系统发展。但是这样的期望并没有实现,究其原因是一些散落的项目落地到特定的乡村中,由于项目本身之间没有形成内在的联系,大多变成了“项目积木”,无法真正产生乡村的内在驱动力。

从云南省勐腊县河边深度贫困综合治理实验以及昆明都市驱动型乡村振兴创新实验区的工作效果来看,在这两个实验中,都探索了如何基于建设的撬动点,来形成乡村的内在驱动力。

各级政府基于脱贫攻坚的要求,曾在云南省勐腊县河边村先后投入了近2000万元的资金。河边村的脱贫过程,中国农业大学的学术团队和小云助贫中心的公益志愿团队深度参与。在河边村建设的撬动点就是在改造农民房屋的同时嵌入商业性客房。这样的撬动点当然有资源上的考虑,因为国家提出要在脱贫攻坚阶段解决贫困人口的房屋安全问题。但是更为关键的是,房屋改造的同时加入了资产的要素,通过公益资源的建设为农民增加了收入性的资产。在这样的撬动点推动下,河边村全体村民的房屋都实现了重建,同时基于统一的建筑要求,河边村的房屋外观形成了整体性的美丽景观。由此,新业态产业扶贫的驱动力从外部主导逐步过渡到了外部与内部协力的过程,目前正在向内部主导进行转换。

昆明都市驱动型乡村振兴实验区的麦地冲的实验中,农大团队提出通过建设一个休闲产业的接待设施来盘活闲置的生产性房屋片区。麦地冲从2019年开始形成了以彩色水稻为主的创意农业。大量的游客来到了麦地冲观赏这一“网红”景观,但是游客群体的人流并没有给麦地冲带来多少利益上的回报。因此,需要建设包括客房、餐厅、水吧、会议室等接待设施来把人流转化为收益流。

从这两个实验案例中可以看出,有寻找乡村建设撬动点的工作意识是非常重要的。在这样的意识下,找到一个具有系统连带性的撬动点,会把乡村建设从点到面系统地连接在一起。“连在一起”最重要的价值是把外部主导的发展驱动力转变为内部主导的发展驱动力,转变的关键就是要设计出以农民为主体的循序渐进的参与路径。这样的参与路径必然需要循序渐进,这是与农民意识转变发生的规律有关的。以农民为主体的参与最终要让农民真正成为乡村发展中最重要的建设者和最大受益者。

董强

# “泥饭碗”如何炼成“金饭碗”

数以万计的新型职业农民正在成为广袤土地上的生力军,他们在各自的一方天地里“化茧成蝶”。实际上,每一名新型职业农民的成长之路都有独特之处,他们都在用自己的智慧和努力克服着困难。

成功虽然可以复制,但历程各不相同。有“85后”新农民加入农场联盟共谋发展,有一家三口上阵各管一摊……自己到底能不能种好地,能不能卖好?“泥饭碗”如何才能炼成“金饭碗”?对于新农民来说,“练级通关”之路,他们要做、要学的还有很多,因为干农业一定要脚踏实地,不求一时之快,需要长久之功。

### 住房抵押贷款种出精致多肉

新农民能种好地吗?与传统农民相同的是,他们一年四季也在地里忙活,以从事农业生产和农业经营为职业。对于自己行不行,被称为“慢妈”的张莹有深刻的认识。

张莹,丈夫赵辉,两人都大学毕业后在青岛工作,收入高且稳定,三年多前,夫妻俩放弃公职和白领工作辞职,在北宅街道开办了园艺农场“慢悠花房”,专门培育多肉植物,经过几年的打拼,这家以两个女儿名字慢慢和悠悠命名的“慢悠花房”已经享誉多肉圈,拥有3个生产基地60多名员工。

在北宅生产基地展示大棚,一排排多肉植物多姿多态,争相斗妍。张莹说,她和赵辉没辞职前就特喜欢多肉,在家里养着玩,“我做人事工作,他做蓝藻生物燃料研究,与多肉行业跨度比较大。”因为喜欢加上看好这个看似小众的市场前景,两人先后辞职了。

看似平淡,实则不易,当创业后,两人发现种植多肉远没有那么简单,项目选址、选种,到多肉种植都走了不少弯路。一开始积蓄加筹措的400万元很快就投了进去,并没有获得多少收益,缺钱怎么办,撤还是上?两人就商量着把住房抵押贷款,缓解了资金压力渡过了难关,加上两人都是半路出家,只好不停学习。

张莹介绍,经过三年多发展,他们的农场生产面积从600平方米已拓展到3万平方米,在北宅、鳌山卫、龙山都有了生产基地。为了做强、做大,夫妻俩又吸引了合伙人合作,目前慢悠花房共有5个合伙人,农场也从一个作坊做成了一个现代化企业,而且员工非常年轻化,有创意有干劲,60多个员工有43个年轻人。

现在谁能说我们种不好地呢?张莹说,当初周围的质疑已经烟消云散,对于如何种好地,她认为,必须咬定青山不放松,遇到挫折不倒下,首先选好入门的品种,采用先进的技术管理,利用好电商平台等等,目前公司已经标准化生产,多肉植物成品年产量达400万株,常年生产的多肉品种有50~60个,全



年总销售额在全国同行业中名列前茅。

### 一家三口上阵致富亮出绝招

哪些人能成为新农民,并且取得成功呢?随着时代的发展,新农民应该是有情怀、懂生产、懂经营、善管理的人。大学生村官、大中专毕业生、农村创业者、返乡农民工等已经成为新农民的主力。而在田地里成长起来的梁彩香,练就一身种茶本领,已经通过学习实践成为生产经营管理的一把好手。

今年53岁的梁彩香是青岛三山春茶业有限公司的负责人,公司位于王哥庄街道固山社区,大门虽然看上去并不显眼,提起三山春这一名字,在崂山茶这一领域里却是小有名气。虽然这家茶叶公司自己“仅有”6亩地,受益的茶叶却是成百上千亩茶园。

与梁彩香签订协议的社员有100多户,实际上就是100多家农户,家家都种着茶叶。他们会根据协议内容,细致到如何施肥、用药,生产出协议约定质量的茶叶。梁彩香会安排人对茶叶进行检测后收购起来,这个价格肯定会高于市场价,一亩地能够提高收入两三千。

从无数次相关培训上,梁彩香认识到,单打独斗的力量太弱小。她也是幸运的,在公司发展过程中,她有了得力干将,那就是她的家人。平时,她是公司总负责人,丈夫是“总生产”,生产方面的活儿都是他的。儿子是“总技术”,他本来在一家大型通讯企业工作过数年,受家庭影响,七八年前辞职回到家,“他负责收购茶叶,把关生产质量。年轻人脑子好用,还自己创新,设计出‘崂山松针茶’,很受欢迎。”梁彩香坚信,她一家三口都

成了新农民,会一直坚守在这片沃土上,做高效高质现代农业。

### 和多家农场组联盟

#### 80后小伙圆乡土梦

如今,农业不仅从“种得好”向“卖得好”转变,靠“卖得好”倒逼带动“种得更好”,这样才能实现真正的增收。如何才能卖得好呢?80后小伙儿兰斌一直思考着这个问题,国家这么大的力度支持新型职业农民的发展,自然,新职业农民也必须要紧跟时代的步伐,增强自己的本领,反哺到现代化农业发展与经营中,不断增强自身的经营能力、学习能力、互联网知识、新技术运用能力,新型职业农民不仅仅是会种地,更应该是一个多面手,以土地为媒,打通一二三产业之间的融合与默契。

兰斌从小对苗木有浓厚兴趣,大学里选择了环境艺术专业,2008年毕业后去了邮政局工作,两年后升至李沧区邮政局副局长。这份工作说得过去,兰斌却另有打算。他还是想顺从自己的内心,追寻乡土梦。兰斌瞅准时机承包了200亩土地,并联合周边五家农户,注册登记了“兰斌林木专业合作社”。开荒整地、打井架线,仅用大半年时间,兰斌的农场便初具规模。在农场里,兰斌带人主要培育园林绿化苗木,现在已经种植了2万多株速生杨、金叶榆、水杉等品种,还有大樱桃、核桃等经济林木。同时,他还在农场里搞养殖,在广阔的土地上不断将想法变成行动。

相比一些上了年纪的农民,兰斌脑子活泛。趁“农闲”之际,他去杭州待了9个月,重点去淘宝万堂学院学习了电子商务、线上经营。作为个体不够“强壮”,兰斌也明白

抱团发展的重要。

想要大展身手还需高手相助

在投身农业的过程中,一般会遇到什么烦恼和困惑呢?农业风险大、资金、工人工本成本增加等“瓶颈”都让人犯难,但对于企业规模化生产经营的林先勇来说,更希望得到“高手”相助,来自生产技术方面的帮助和扶持。

林先勇在岛城一家大型企业工作了20年,在生产线上是数得着的大拿级人物。2013年,他成为青岛碧海蓝田生态农业有限公司的负责人,带着大伙儿种茶叶、搞生态旅游。

林先勇种出来的茶叶,在2017年获得了不少成绩,生态农业园也积攒了不少人气。这背后,林先勇背负着别人没看到的压力。2013年,生态农业园光在流转土地费用上就花了1300万元,4年里投入3000万元。

那段只花钱不挣钱的时间里,林先勇心里既焦急又忐忑。在“养地”的过程中,林先勇也在培养自己。他和团队里的另外几名同事先后多次参加相关的农业培训,把自己从一名工厂技术人员,转变为新型职业农民,同时,找到机会就去向同行学习,短短数年,林先勇和同事们感觉收获很多。

在生态农业园里,除了茶园,还有多个大棚,种着各种各样的蔬菜;在茶园,整齐地种着樱桃树、桃树;有些茶园里,林先勇学到了一个巧招,在空地里种白菜,白菜味道很好受欢迎……在茶园地头,竖立着相应的信息牌,上面写着茶叶品种、负责人等信息;整个园区东西多却不乱,林先勇正在把工厂里的严谨带到农业生产上。

【选载·建设管理】

发展农民专业合作社,是市场经济条件下推进农业产业化经营的重要举措,是创新农村经营体制、提高农民组织化程度的有效方法,更是实现农业增效、农民增收,促进农村经济发展的重要途径。



本书对于指导农民专业合作社健康发展、规范经营具有重要参考价值。

农民专业合作社基础知识(一百七十五)

鼓励进一步探索扩大农民专业合作社申请贷款可用于担保的财产范围,创新符合法律规定和实际需要的农(副)产品订单、保单、仓单等权利以及农用生产设备、机械、林权、水域滩涂使用权等财产抵(质)押贷款品种。鼓励发展自助可循环流动资金贷款品种,做到一次申请、统一授信、周转使用。

三、改进金融服务方式  
特别要围绕提高审贷效率和解决担保难题,创新服务方式。对于符合条件的农民专业合作社,可根据其生产经营规模、成员户数以及

及整体偿债能力等,对农民专业合作社及其成员进行综合授信,实现“集中授信、随用随贷、柜台办理、余额控制”。对于农民专业合作社以独立法人名义申请贷款的,可由其成员提供担保。对农民专业合作社成员个人申请贷款的,可采取合作社内封闭担保或由合作社提供信用担保方式。对于获得县级以上“农民专业合作社示范社”称号或受到地方政府奖励的农民专业合作社,推行金融超市“一站式”服务和农贷信贷员包社服务,在授信方式、支持额度、服务价格、办理时限等方面给予优惠。(未完待续)