

“老农民”来上班 “农创客”忙订单 优质品牌卖上“天”

——浙江春耕现场小农户“角色之变”的背后

□ 方向禹

春风又绿江南岸，浙江的田间地头又现忙碌的身影。在浙江，小农经济长期是农业主要形态，然而，时代巨变中，小农户的角色发生了变化。

现代农企里的“上班农民”

春日里，江南大地一片生机。这个时节，湖州吴兴区农民项明阳新一季的劳作开始了，疏通农田水利、撒施有机肥料、调试农机具、催芽播种……

“同样要下田，往年是农民，今年在上班。”项明阳打趣说，他“泥腿子”大半辈子，如今成了“上班族”。

去年，项明阳把家里田地交给村里打包，统一流转，自己被聘请到一家现代农业企业上班。尽管还在原来的田地上深耕细作，但报酬方式有了变化。像他这样的“种田好手”每月工资超过4000元，比种自家田实

惠多了。

小农户放下锄头、就近就业，在浙江已经较为普遍。国家统计局浙江调查总队数据显示，2017年，浙江农民人均工资性收入达15,457元，占可支配收入的比重超过六成。

如今，在浙江，土地流转直接带动了农地适度规模经营和现代农业发展，小农户开始分流，其中部分成为“上班农民”。

新华社记者从德清县农业局获悉，该县农村劳动人口超过20万，随着土地全面流转，100亩~300亩适度规模耕作、企业化经营成为主流，提供了大量农民就业岗位，目前仍从事传统农耕的农民仅约2万人。

产业链条上的“订单农民”

临近中午，新昌县镜岭镇建国村村委会主任周德新家门口热闹起来，采茶回来的村民陆续来这里投售青叶。

周德新家里有8台炒青机、

2台辉锅机，他将收来的青叶加工成大佛龙井茶，再销售给茶商茶企。

建国村有近800亩茶园，和周德新一样从事茶叶“收青制干”的专业户有5家，其他小农户只需管好茶园、采下青叶，每年亩均收入就超过8000元。目前，这种专业分工合作模式在新昌县较为普遍。

以行业龙头企业、农业专业合作社、经营大户、家庭农场等为代表的“新型农业经营主体”，正在驱动浙江现代农业快速发展，产业链条不断延伸、专业分工程度进一步提升。在此过程中，一些小农户在细分领域承担角色，尤其是在生产环节发挥优势、变身“订单农民”，市场销路 and 经济效益都有保障。

在浙江安吉县，茶农在清明节前最为忙碌，要在20天里完成上百亩茶园的摘茶、炒茶工作，再卖个好价钱。而今，他们只需把精力放在茶树上、把好质

量关，就能有稳定的收益。

浙江省农业厅有关负责人介绍，到2017年底，浙江省级农业龙头企业达到494家，省级示范性农民专业合作社达751家，省级示范性家庭农场993家，新型职业农民10.9万名，包括大学毕业生“农创客”1600余名。

直面市场的“转型农民”

“纯天然的有机蔬菜，价格能卖到‘天’上去，我去年种了水稻，今年要种蔬菜。”杭州市临安区天目山镇农民说，这几天春耕他并不着急，等天气再暖和些，种应季蔬菜。

除了“上班农民”“订单农民”，浙江一些小农户选择直面市场、分享“优农红利”，在种植内容、农产品形态、销售方式上进行调整。

在丽水市景宁畲族自治县东坑镇，今年春耕并未走向规模化，乡间梯田反倒被分成小块，分类种植各种蔬菜。

2015年，东坑镇白鹤村村民徐海惠开起全村第一家咸菜馆，凭借祖传手艺，野生蕨菜、笋干、四季豆等腌制的咸菜，当年给她带来5万多元收入。在她带领下，目前全村有80多种咸菜包装成“畲乡伴手礼”，线下游客青睐、线上畅销全国。

据了解，近年来浙江一些地方在营造环境、打造品牌、技能培训等方面伸出“有力之手”，引导小农户“转型升级”，从第一产业延伸到农业三产融合，重点发展生态农业、休闲农业、定制农业等。

从2014年起，丽水市基于独特的生态优势和资源禀赋，全力打造覆盖全品类、全区域、全产业链的农业区域公用品牌——“丽水山耕”，农户享用品牌红利、政府坚守品质底线。

到2017年底，“丽水山耕”母子品牌运作商标达537个，注册会员总数达590家。“丽水山耕”产品去年以来累计销售额达60多亿元。

3600元驴驹补贴和8500元分红，零工收入达到8600元。

“我们探索出的‘政企农结合养驴扶贫模式’是一种产业化的、可持续发展的良性模式。”秦玉峰介绍，该模式主要由“标准化、规模化、基地化”“政府+金融+龙头企业+合作社+养殖户”“金融杠杆+新型经营主体”三大主要模式类型构成。东阿阿胶依照这一扶贫模式在全国建立了20个毛驴药材标准养殖示范基地，以及蒙东、辽西和聊城两个百万头毛驴养殖基地。

在上游，东阿阿胶与地、县、乡政府及村庄配合，帮助进行养殖场舍规划设计和建设；在中游，提供毛驴良种、养殖技术、疫病防治等各类服务；在下游，搞好活驴销售服务，维护市场公平交易，解除养殖户的购销难题。

近年来，东阿阿胶在毛驴产业扶贫中还创新推出“金融租赁”和“活体质押”“养殖保险”“送驴留驹”等新模式。

创业故事

“以犁为笔，以种子为墨”

□ 杨 静

初升的太阳穿过薄雾，照在起伏的梯田上。李老玲牵着马，拉着土豆种薯，走进田间。

这里是云南昆明东川红土地。连日来，东川的农家人在这片土地上，播种、浇水、施肥，就像是在画板上，进行新一轮的“创作”。

李老玲已经在这片红土地上生活了57年。她所在的红土地镇花沟村，乡亲们保持着马拉犁、人播种的传统耕作方式。

李老玲说，去年家里种地收入超过3万元。今年家里虽然就她一个劳动力，但邻里乡亲来帮忙，已在10亩多地里种了土豆。

“驾！”随着一声吆喝，马儿迈开蹄子前行，犁划破了红土地。李老玲与两位邻居起身走向犁沟边，放土豆种薯、撒农家肥。

一些游客来到土地旁，观看农民耕种。

“秋天时候我来过，那时的红土地就像打翻了的调色板，大块大块的红、绿、黄和白点交织。”来自广东的谢女士说，“我一直很好奇，这么美的图画怎么来的？”

她说，原来，没有刻意“涂抹”，一切都是自然的。

东川区的红土是在高温多雨下发育而成的，这种土壤含铁、铝成分较多，有机质少，酸性强，是云南最集中、最典型、最具特色的红色土壤。

这几年，当地在保留传统农耕文化的同时，挖掘红

创业动态

吉林长春：“春雁行动”将带动7000人返乡创业

本报讯 今年吉林省长春将实施“春雁行动”，通过“项目+资金”等方式和创业指导、综合培训、岗位对接等服务，持续加大创业扶持力度，带动7000人返乡创业。

据长春市就业局介绍，全市今年还将发放创业担保贷款3.09亿元，对初创创业者、创业孵化基地、扶持网点、双创主题活动等给予资金支持，并扩大与银行和担保公司等机构的合作范围，对符合条件、不需要担保机

土资源。红土地已成为这里的热门旅游景点。2017年，红土地镇旅游总收入2898.45万元，农民人均纯收入达5932元。

红土依然是当年的红土，但村子不再是当年只求温饱的村子。不少村民建起了客栈，开起了农家乐，一些村民在务农的同时兼职做起了导游。

“打马坎最适合看日出，锦绣园适合下午去看。”村民张朝荣说。这几天，他接待了不少来自全国各地的游客，吃住都在家里，他还负责全程陪同，讲解红土地的色彩和农耕文化。

早上打马坎的光影柔和，晨光穿透轻薄雾气，红土地呈现梦幻色彩。而到下午，锦绣园的光线明媚，清晰可见的线条和大色块，或明或暗，或红或绿的立体图案，让红土地更加灵动。

“在这片土地上，我们世代都是这么耕种的，也不会因为游客多了改变耕作方式。”张朝荣说，传统的农耕文化，让红土地在每个季节都能呈现出不一样的景观。

“春天的红土地，红绿是主色调，充满生机和希望；秋天的红土地，红黄相间，代表着丰收。”红土地镇返乡创业青年张穆说，他2015年从外地回到镇里注册了影视宣传公司，拍摄的微电影中大多涉及红土地。“红土地上的色块、线条为创作提供了很多灵感。”

太阳西斜，红土地上铺满金色的霞光。张穆说：“村民的日子越来越红火。”

构提供担保的中小微企业进行贷款贴息。

今年长春还计划建设创业孵化基地20个，征集创业项目1000个，培养选拔扶持200名“草根创业带头人”，引导扶持1万名创业者创业，带动3.6万人就业。长春市还将在一半乡镇建设农民工市民化综合服务中心，为返乡创业和进城就业的农民工提供方便快捷的基本公共服务，打造城乡互补、功能齐备、服务完善的扶持体系和对接平台。（薛钦峰）

安徽：今年实现贫困村电商服务网点全覆盖

本报讯 精准推进农村电商网点覆盖、精准开展农村电商公共服务、精准指导贫困地区产品网销……安徽省商务厅相关负责人表示，这些是2018年实施电商扶贫的重点工作，其中提出实现全省3000个贫困村电商服务网点全覆盖。

据安徽省商务厅相关负责人介绍，自农村电商纳入扶贫开发工作以来，该厅大力实施电商扶贫，积极促进贫困地区农村产品网络销售，帮助贫困群众围绕电商产业链实现就业增收。尤其是2017年，安徽省实施农村电商公共服务中心、物流配送中心、乡村服务网点（两中心、一站点）“三个全覆盖”建

设，实现31个贫困县“两中心、一站点”覆盖率100%，网络销售额140亿元，同比增长40%以上。安徽省累计培训建档立卡贫困人口6.4万人次，带动2.9万贫困人口电商领域就业创业。

据了解，2018年，安徽省商务厅将结合民生工程建设，实现全省3000个贫困村和行蓄洪区841个行政村电商服务网点全覆盖。与此同时，推动电商服务网点与就业扶贫驿站、农村快递公共服务点、信息进村入户益农信息社等共建共享，加强生活缴费、网络代购代销、快递代收代发等生活服务，助力贫困地区民生服务改善。（姜 刚）



都市农业让农民成为“上班族”

近年来，为了在保护历史文化遗产的同时推进宜居环境建设，陕西秦汉新城大力发展都市农业，目前已落地张裕瑞那酒庄、秦汉鲜花港等20余个都市农业项目。图为一名女工在秦汉鲜花港的大棚内查看花草长势。

新华社记者 邵 瑞 摄

一头小毛驴 拉起大产业

——东阿阿胶产业扶贫惠及6万多贫困人口

□ 张 伟

在今年全国两会上，东阿阿胶股份有限公司党委书记、总裁秦玉峰带来了一份推广养驴扶贫模式助推乡村振兴战略的议案。

“养驴扶贫不仅带动了中国驴产业的发展壮大，在产业链上游，让当地群众致富脱贫，助力乡村振兴战略实施，在产业链下游，更为阿胶产业提供原料保障，发扬光大了国家非物质文化遗产。”秦玉峰告诉《人民日报》记者。

东阿阿胶探索的“政企农结合养驴扶贫模式”，覆盖养殖生产、饲草饲料、交易销售、精深加工、旅游餐饮“三产融合”产业链，真正做到了驴产业在农村一二三产业融合发展，带动当地群众脱贫。

把毛驴当药材养

在通往山东东阿县的道路两旁，林立的红砖墙上，有

一条标语尤其醒目：把毛驴当药材养。

“驴的疫病少、抗病力强、成活率高，驴的全身都是宝：驴肉蛋白质含量高，脂肪和胆固醇含量低，健康美味；驴皮是名贵中药阿胶的主要原料；驴奶营养成分比例接近人乳的99%，是奶中珍品；驴胎盘等皆可入药……”谈起毛驴，东阿县屯里人养驴合作社负责人王兴科抑制不住内心的喜悦，合作社里446头毛驴如果能顺利出栏，预示着他的投资将在明年全部回收。

这家合作社，正是东阿阿胶扶持的上百家扶贫养驴专业合作社之一。

“驴皮是阿胶的核心原料，通过建设养驴基地解决了驴皮资源问题后我们发现，驴皮只是产业链上的一个环节，要想解决驴皮供应难题，就必须拉长产业链，打造‘毛驴新六产’。”秦玉峰说。所谓“新六产”，是指将一产的一份收入，经过二产加工增值为两份收入，再通过三产的营销

服务形成三倍收益，综合起来是六份收入，产生乘数效益。一头毛驴延伸出的链条被东阿阿胶越拉越长：驴皮、驴肉、驴奶、驴驹、种驴成为上游产业基础，与毛驴相关的饲料、饲养、深加工、冷藏、包装、运输等环节，成为二产增值保证，而与毛驴相关的阿胶世界、东阿阿胶城、毛驴主题乐园等多个工业旅游景区，则将游客变为顾客，让驴肉汉堡和驴奶变成消费者眼中的“中国汉堡”和“长寿奶”。

建立养殖户利益联结机制

先把蛋糕做大，再把蛋糕切好，利益联结机制是打造“毛驴新六产”的关键。以屯里人养驴专业合作社为例，养殖场的建设共需投资65万元，除政府补助25万元外，东阿阿胶拿出40万元，与养殖户建立“养驴产业共同体”，让养殖户能在各个链条环节上获益。

东阿黑毛驴牧业科技有限公司总经理胡元岭仔细算了一

笔毛驴账：一头毛驴从出生到出栏按两年计算，大约需要3亩地来供养，仅一产便可带动农民饲草料收益4000元、有机肥150元/吨；二产中驴奶收益8000元、驴胎盘收益800元、驴皮收益3000元、驴肉加工收益7000元~10,000元；若加工成三产餐饮用的驴肉包子或者火锅肉，驴肉收益还可增加至少三倍。

一头驴变成了一个“闭环”，形成了一个庞大的产业。养殖户从产业链的多个环节上获益，数据显示，近五年毛驴价格增长5倍，带动全国养驴农民增收180亿元。

延长产业链助力扶贫

张金英如今是聊城市东阿县向阳红黑毛驴养殖场的一名工人。几年前，由于丈夫患病，家里欠下十几万元的外债。秦玉峰知道后，不仅为她家送来了驴驹，还安排她到养驴场打工。去年6月，张金英夫妇领到了