

# 看 青春为黄土地喝彩

□晚报记者 杜欣

1

麦收过后,随意走进一个村庄,我们不难发现,因为少了年轻人的身影,越来越多的村庄没了生机。农村青年从未像今天这样远离土地,外出务工,而土地也从未像今天这样更需要年轻人的加入与重新布局。

如何让农村重新成为本土青年期待的一片热土?让我们把目光投向淮阳这个农业大县,聚焦几位在农村创业的青年,看他们是怎样用心血和汗水在周口这片黄土地上耕耘的。

2

6月18日,在淮阳县新生农业种植专业合作社有机蔬菜基地,马伟国正忙着查看蔬菜的生长情况。马伟国2006年大学毕业后,供职过文化传媒公司,也成立过自己的公司,经营情况拿小伙子的话说“还行”。但2009年他却抛开令人羡慕的光环,搞起了有机蔬菜种植。如今,这位年仅30岁的返乡创业大学生已是一个远近闻名的蔬菜种植大户,曾一度引起媒体和社会广泛关注,并被网友誉为“蔬菜哥”。

“掏心窝子!作为一个从农村走出的孩子,我一直思考着要改变家乡,一定要带领乡亲们找到致富的门路!”聊到当初为啥选择返乡创业时,马伟国语气很坚定。

也正是2009年的一次山东寿光之行,让他终于找到了“实现人生理想的最佳通道”。随后他说服极力反对的父母,关掉小有所成的公司,回到家乡淮阳,成立了新生农业种植合作社,种起了反季节蔬菜,立志让全村父老乡亲都过上富裕生活。

目前,马伟国的合作社从当初的一家人“单打独斗”已壮大到入社社员268人,温室大棚也已从创业时的13座发展到现在的130座,初步实现了让社员利益最大化,带领群众共同致富的愿望。

3

而在淮阳县曹河乡,因为有个乐万家地保姆专业合作社,农民种地也省心多了。牵头成立合作社的同样是位年轻人,叫王庆伟。王庆伟从部队复员返乡后,就立志在脚下这片黄土地上做文章,一步一个脚印地走出了一条土地流转之路。

王庆伟说:“‘地保姆合作社’坚持以降低农民的土地投入、增加效益为基础,走规模经营的路子,提高质量,打造高效率的服务品牌,为村民土地耕作、管理、收获提供一条龙服务。”如今,合作社已由当初的农田单独管理到现在的规模农业,实现了政府政策与农村发展实际需求的协调统一。

曹河乡石营村村民石德礼说,他在天津承包了150亩地种棉花,今年棉花长势较好,预计纯收入突破12万元,而他家里的7亩耕地全部交给了“地保姆合作社”经营,家里土地的收入也一分不少。

“我在外干的是钢筋工,每天工资60多元,包工部分150元,月收入三五千,加上老婆一块儿干,每个月收入都在七八千元。以前因家里种有几亩地,夏秋两季都要耽误近两个月,不算地里投资,光少挣的钱就有两万多元。自从把土地交给‘地保姆’,我不仅不用来回跑了,而且合作社每年还给我6000元,真是太划算了!”村民殷有生感慨地说。

“‘地保姆合作社’要在总结以往经验和搞好土地托管服务的基础上,进一步连片成方进行土地流转,搞适度的规模经营,发挥现代科技与大型农机的优越性,发展高产高效作物,提升合作社效益,增加社员收入。”展望未来,王庆伟对他的“地保姆合作社”发展前景充满信心。

4

土地流转,规模经营,流动的是效益,转出的是活力。无独有偶,在淮阳县豆门乡,30岁的王鹏飞同样是位扎根土地的新农村创业青年。

“以前,我家只有5亩多地,种地效益也不高。现在,把我们村140多亩闲置田块流转到手里,开始了连片种植和规模经营。地多了,规模大了,效益也相当不错!”王鹏飞高兴地说。

王鹏飞2003年中专毕业后,干过医药、水产和汽车配件销售。在外几年的辛苦打拼使他对人生有了新的认识,再三考虑之后,于2010年底回乡创业,当年就流转了20多亩地。

“中央1号文件明确指出,鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民专业合作社流转,其中家庭农场的概念首次在中央1号文件中出现,我相信,开办‘家庭农场’会成为当前农业发展的一个方向。”谈起自己最初创办家庭农场的想法时,王鹏飞言语中透着坚定。

王鹏飞说,他的家庭农场现在只有150多亩,都是从村民手里流转过来的。在他看来,自己的土地规模小、经营范围窄、种植品种单一,还算不上理想的家庭农场。今年,他把农场分成若干区域,已经种了70多亩春红薯、30多亩玉米、10多亩春花生、5亩多棉花……这样下来,精打细算,除去肥料、农药、种子等成本,一年可以赚20多万元。

“力争在3年时间里打造一个以生态种植为基础,集观光、体验等于一体的现代化农场。”作为新型农场主,王鹏飞这样描述他的家庭农场梦。

5

淮阳县农业局有关负责人介绍,目前,全县流转土地近25万亩,占总耕地面积的16.7%,像王鹏飞这样通过大规模流转土地,发展高效农业创办的家庭农场和农业合作社,全县已达879个。

“今后种地人的学历会越来越高,在土地的变化、改革中,年轻人将起到主要作用。”在这位负责人看来,年轻人的创新和活力无疑会为农业注入新鲜血液,年轻人仍将是土地的未来。

农行周口分行一直坚持“面向‘三农’服务城乡”市场定位,发挥“城乡联动”独特优势,加大信贷资金投放力度,全力支持地方经济发展。截至今年5月底,该行各项贷款余额39.69亿元,累计投放30.2亿元,有力助推了周口经济发展。

该行从国家农业与粮食安全战略大局出发,把支持地方经济发展作为政治上的安身立命之本,业务上的发展壮大之基,实施“一把手”工程、“班子工程”,以“扩户提质”为重点,提高营销意识、完善营销机制、改进营销方式、丰富营销手段和营销内容,深入挖掘内部动力,加大客户服务营销力度,加大支持地方经济发展力度。

## 周口农行投放信贷资金全力支持地方经济发展

为加大对法人客户的支持力度,该行以全市193个重点建设项目、56个中心城区“四个一批”项目为重点,实施客户名单制营销。对成功营销的项目,该行全程掌握审批进度,尽快投放到位;对正在营销的项目,明确客户经理,加快资料收集,抓紧申报审批。围绕产业链上的小微企业和“高精特专”小微企业,开展“简式贷”营销活动。

该行主动对接周口市高标准粮田“百千万”工程、粮食生产核心区建设,加大对农业产业化龙头企业支持力度;发挥好11个产业集聚区

金融服务站的作用,主动对接农业产业化集群培育工程。对以上“两大工程”,辖属各支行至少锁定3个以上目标客户,组建营销团队,制订营销时间计划,明确评级、分类、授信、调查的具体时间节点,有序做好支持服务。

该行把支持新型农业经营主体作为支持农户贷款发展重点,认真学习上级行相关服务管理办法,优选客户经理,组织业务培训,及时掌握并贯彻最新政策制度,促进农户贷款业务稳健发展、稳中有升。积极瞄准家庭农场、专业大

户、农业产业链农户等现代农业和规模农业经营户,加大农户贷款投放力度,保持农户贷款稳定增长,加大对农村个人生产经营的信贷支持力度。

该行从完善内部机制入手,加强对辖属支行班子责任目标考核,出台对支行班子、主管对公业务副行长、“三农”业务副行长的经营管理目标责任制考核方案,把对公资产业务、“三农”资产业务纳入经营管理目标责任制考核内容,与各行资源分配挂钩,各支行目标完成情况与分管副职责任目标完成情况挂钩,推动全行资产业务快速稳健发展。

(李联伟 彭涛)