

脚步丈量乡村 深度服务三农

区县动态

11月23日，酉阳龙潭镇柏香村油茶苗圃基地，村民正在移栽油茶苗。油茶是酉阳的主导产业之一，种植面积达到32.3万亩。
特约摄影 冉川/视觉重庆

农村创新创业带头人 他们身上有什么特质

核心提示

□本报记者 赵伟平

近日，农业农村部发布第五批全国农村创新创业优秀带头人典型案例推荐名单，我市有5人上榜。

人才兴则乡村兴，人才强则乡村强。农村创新创业优秀带头人饱含乡土情怀，具有超前眼光，充满创业激情，富有奉献精神，是引领乡村产业发展的重要力量，能带动更多农民就地就业创业，是全面实施乡村振兴战略急需的“生力军”。

那么，这些获得表彰的农村创新创业优秀带头人身上有哪些特质？其成功背后又能为当前开展的农村致富带头人培养提供哪些借鉴？记者采访部分典型，试图解剖“麻雀”，寻求乡村创业的成功之道。

返乡创业者 邓纪会：

一支蜡梅能有多大效益？经过她的“雕琢”后不仅卖上百元，更是供不应求，这位点花成金的创业者就是重庆丽庭花卉种植专业合作社负责人邓纪会。

邓纪会是土生土长的北碚静观镇人。大学毕业后，她做过花商，创办过园艺培训学校。2017年，她在广州进行蜡梅花主题花艺表演时，现场不少人觉得蜡梅漂亮，但大家却叫不出花名。“表演结束后，有观众询问蜡梅的购买方式，当即我就觉得蜡梅有市场，便萌生了将家乡的蜡梅切花推向全国的念头。”

静观素有中国蜡梅之乡的美誉，蜡梅种植已有500多年的历史，但返乡后的邓纪会发现，因蜡梅卖不起价，不少村民将种植的蜡梅砍掉当柴烧。

为保住一片片蜡梅园，邓纪会挨家挨户找花农商洽，主动提高收购价。这样一来产业是保住了，但收购来的蜡梅质量参

大学生创业者 李华：

从“农门”跳出来是不少农村青年的梦想，但不安分的李华却选择了回乡种菜。

33岁的李华是璧山区健龙镇人，父母都是普通农民。李华大学毕业后，和几个朋友一起在璧山区大路街道高拱村流转了100多亩土地，成立了新芽种植股份合作社。

这是一次失败的创业经历，几年下来，李华亏得血本无归。总结经验教训后，他发现，土地由于常年“超负荷工作”，加上农民常年施肥打农药，土壤酸化板结已十分严重。这样的土地，怎么能长出精品庄稼？

李华多次向农业专家咨询、学习后，决定对土地进行轮作、休耕，让“超负荷工作”的土地喘口气，休养生息，从根本上改善土壤肥力。他还探索了“杂草秸秆还田培肥土壤方法”“尾菜直接还田培肥土壤替代化肥方法”等好几项技术。

城镇下乡创业者 罗雅琴：

再过几天，重庆盈益农业有限责任公司（以下简称“盈益农业”）负责人罗雅琴就要迎来50岁生日，回忆起返乡创业的经历，她感慨万千。

时间回到2015年，卖了12年农资的罗雅琴面临事业的拐点，农生意每况愈下，要么继续坚守，要么转行。

“农村种地的劳动力越来越少，我们可以提供代耕代种服务！”深思熟虑后，当年10月，罗雅琴和合伙人在綦江成立了盈益农业公司，购置了拖拉机、无人植保机、四行插秧机、收割机等农机装备，搞起农业社会化服务。

简单来说，农业社会化服务即是农民付少部分服务费，把土地交给罗雅琴的农服工作队，工作队全权负责田间的耕种收，最后田里收获的粮食全部归农民所有。

2016年，罗雅琴承接了4000多亩水稻的生产全程社会化服务和4.7万亩农

当好代耕代种“田保姆”

作物统防统治植保业务，直接从事农作物耕种收的农机操作手就超过200人。

队伍壮大了，但罗雅琴却发现，由于受地理海拔影响，綦江范围内农作物耕种收的时间相对集中，大量机械设备利用的时间短，闲置的时间多。

“得想法让机器转起来，让工人有活儿干！”罗雅琴把业务从綦江拓展到区外市场，她通过加入一些农业服务组织的微信群、QQ群，很快与一些同行结成了联盟，达成了互相救急抢农时，也互相找活几干的信任。目前，她的业务范围辐射了贵州、湖南、江西、广东等20多个省。

如今，头脑灵活的罗雅琴还在扩大业务范围，做起了农机销售维修、农产品代售、农技培训等服务。盈益农业公司被评为綦江区农业产业化龙头企业，去年，罗雅琴还荣获“綦江区十佳种植大户”称号。

专家点评：

重庆社会科学院改革杂志社副总编辑、研究员丁忠兵认为，罗雅琴创业成功关键在于两点：一是找准了制约山地农业发展的堵点。重庆农业地块小、坡度大，传统家庭经营模式难以承担农业机械化的农机购置成本，只有通过社会化、规模化的农业农机服务，才能破解山地农业面临的瓶颈制约。二是找准了农民发展山地农业的难点。盈益农业公司通过为农民提供代耕代种服务，较好解决了传统家庭农业难以解决的难题。乡村创业者要想取得成功，必须培育随机应变的能力，学会根据农业生产模式的变化及农业资源条件、技术条件的变化，及时调整农服务的方式和内容，增强应变力。同时，还要学习多种经营方式，学会积极拓展市场，提高资源利用率，增强竞争力。

赋能花艺让蜡梅香飘全国

参差不齐。

邓纪会想到创办合作社，采取“市场+公司+合作社+村集体+农户+科普+赋闲”新模式，对切花的数量、粗细、长短，邓纪会定期召开坝坝会对花农进行指导。她还为农户提供蜡梅及其他花材的优质品种、低价购买农资，对产品进行兜底收购。

为提升蜡梅附加值，她又先后开发了切花礼盒、花茶、蜡梅盆景、蜡梅品种、蜡梅文创等特色产品。通过花艺加工，以前卖几元一把的蜡梅花卖到了20—50元。甚至，她开发的蜡梅礼品盒卖到了200元一盒。

合作社除了卖蜡梅切花，还打造了一些衍生产品，比如永生花、手机壳、胸针等增加蜡梅的附加值。同时，她还通过开发花艺培训、蜡梅茶，承办“静观杯”传统插花大赛等，让蜡梅走出静观香飘全国。

专家点评：

海口经济学院讲师、“三农”问题研究员王茜说，邓纪会的成功，一是把握住了一二三产融合发展的方向，使得产业每上升一个层次，就带动传统农业要素实现一次重新定价，从而通过对乡村资源要素的整合实现新型业态布局。二是紧密与需求侧结合，瞄准当下中国井喷式的绿色消费服务需求，深度挖掘农业产业服务的多重价值，抓住城市中高净值的目标客户群体，将一产的农业产业直接上升为具有文化、美学、教育等功能的服务产业，实现价值链延伸。三是将产业回嵌乡村，赋能乡村的技术、劳动力等本土要素，通过强化组织建设带动产品和服务的标准化，发挥低成本构建产业链的优势。

让土地“喘气”种出绿色菜

比如尾菜还田，以前农民只收包包的菜心，菜心外的大堆菜叶只能扔掉或切碎喂猪。李华通过添加微生物菌等方式，将尾菜粉碎翻埋到土里，不仅降低了处置尾菜的成本，还肥沃了土地，化肥农药使用量降低了80%以上。

经过几年休养后的土壤越来越越好，专业机构检测数据显示，土壤中的有机质含量也高多了。

与此同时，合作社改换品种、打造品牌，将过去种植应季“大路菜”改为只种植、销售特色品种，销售渠道由过去的批发市场改为直供企事业单位、线上销售等，基本做到了以销定产。价格也由过去的市场批发价，转变为优质优价。

李华的基地仍然延续着休耕的传统，一年只种一季。但由于品质提升，价格稳定，每亩平均收入可以达到1万元。

专家点评：

农业农村部全国共享创业导师汪红泉认为，李华返乡创业成功，除了具有吃苦耐劳的品质外，最根本在于拥有产业发展的系统思维。这种思维涵盖了从品种选择、种植技术、管理营销等全过程。农村创业的门槛其实并不低，创业者要认清自身，找准定位。先将自身实力与农业创业的要求对比，确定能否迈过“门槛”，切勿盲目冲动。即便下定决心，工商资本、返乡农民工、青年学生、传统农民等不同创业主体的情况不同，应从自身的资金、技术等实力出发，寻找相对较为合适的创业项目，切忌盲目跟风一味地贪大求快。

(本版图片均由受访者提供)



罗雅琴在田间查看果树生长情况。



邓纪会正在制作蜡梅插花。



李华正在采摘蔬菜。

垫江：“飞鸢集”认定为全国甲级旅游民宿

日前，文化和旅游部发布公告，经全国旅游标准化技术委员会最终认定，重庆市垫江县“飞鸢集——巴谷·宿集”达到甲级标准，是全市唯一的全国甲级旅游民宿。

为落实乡村振兴战略，促进旅游民宿健康发展，今年7月，全国旅游标准化技术委员会启动全国首批甲级、乙级旅游民宿推荐工作，制定“经营用房不超过4层、建筑面积不超过800平方米”等评定标准，评出甲级旅游民宿31家、乙级旅游民宿27家。

“飞鸢集”位于垫江县桂阳街道十路村六组雷家湾，现投入运营的5栋民宿共有25间客房，有书吧、无边泳池、稻田餐厅、豆花餐厅、观景塔等公共配套设施，开业以来吸引了大量游客入住。当地大力发展乡村民宿旅游，对垫江县加快融入成渝地区双城经济圈建设、着力打造明月山绿色发展示范带核心区和农文旅融合的国家康养文化旅游集聚区，有积极的推动作用。

垫江融媒体中心 代莉

南川：玄参上市“钱”景好

“我们这里玄参挖得早，今年也长得好，一窝有五六斤。”近日，南川区德隆镇中药材产业基地，村民李昌全正在地里收获玄参。李昌全种植了4亩玄参，预计亩产干玄参300公斤，按去年每公斤13元计算，今年的收入在15000元左右。

南川区是全国玄参的主产地，内在药用成分含量高，加之上市时间又比其他地方早半个月左右，在品质和价格上都有优势。李昌全和村民种植的玄参是市药物种植研究所与南川区金渡公司共同研发的新品种，抗病能力强，产量比一般玄参高15—20%，含药成分一般玄参高1%。

近年来，南川区通过专业合作社的引导，种植的玄参均采用统一一种苗，并通过了中药材GAP种植管理规范认证，已经形成“南川玄参”品牌。今年该区共种植玄参2.6万亩，鲜货总产量预计在5万吨左右。

南川融媒体中心 黎明

大足智凤街道：富葛标准化种植增产明显

“沟要掏深、掏平，每厢挖50厘米深。”21日，在大足区智凤街道高笋村富葛种植合作社，村民正在开沟起垄。当地采取“沟垄轮作”田间管理技术，亩产由原来的1000多斤提升至3000多斤。

富葛种植合作社坚持使用长效有机肥，不使用农药及除草剂，创新“垄沟轮作”的耕种方法以及有机发酵工艺，使过去板结的土壤变得肥沃疏松，确保产品质量。“以前，种植户随便栽种，没有管理，每亩产量只有1000多斤，而且个头也不大。现在通过标准化种植后，浇灌点猪粪这样的农家肥料，每亩收获可达到3000斤左右，可以卖到6000元以上。”富葛种植合作社负责人秦卫东介绍。

据介绍，智凤街道正加紧建设核心示范基地，包含不同地形的示范种植区、加工区和展示区，并积极推广富葛标准化种植技术，以实现今年在成渝双城经济圈推广规模种植达3000亩，其中在大足推广种植1000亩。

大足融媒体中心 谭显全

直播带货

巴南中坪村：地产藏红花上市

近日，巴南区二圣镇中坪村藏红花基地里一片繁忙，村民们正忙着采摘藏红花。藏红花又名番红花、西红花，产于波斯，后经印度传入西藏再转至内地，故被称为“藏红花”。

中坪村藏红花基地负责人介绍，经过长期试验，他们发现梨树下非常适合种植藏红花，成活率在95%左右，目前亩产干花丝可达一公斤以上，市场价为45元一克。

联系人：王柏成；电话：13883866885

巴南融媒体中心 张碑

合川双槐镇：“尤力克”柠檬可四季销售

近日，合川区双槐镇一柠檬基地的“尤力克”柠檬已经成熟可摘。

据基地业主唐川介绍，“尤力克”柠檬一年四季都要开花结果，一年四季都可采摘销售，春季开花结果在9月初采摘销售，夏季开花结果在10月初采摘销售，秋冬季开花结果在次年3月初采摘销售，“尤力克”柠檬个头均匀，色泽好，品质优，每斤售价在3元左右。

联系人：唐川；电话：13908357456

合川融媒体中心 周云

记者手记》

近年来，随着政策扶持力度不断加大，返乡创业成为城市资本、退役军人、大学生、农民工等群体的新选择。截至目前，我市累计回引到村挂职、创业的本土人才超过8900人，农民工返乡创办经济实体超过35万户。

目前，我市荣获全国农村创新创业的有18位典型，记者梳理发现，直接从事种植业、养殖业的占八成以上，他们的最大特点是实现了产业的融合发展，要么通过一二产业联动，要么是一二三产业融合。另外少部分创

农村创业应多些新技能

业者当中也有追求新业态的，比如有开展农业社会化服务的，有负责农业科技，有针对农民开展培训的。不管从事新业态还是传统的种植、养殖业，他们身上都有一些共同的特质——看待市场眼光比较独到，发展产业思维较为缜密，解决问题手段多样、贯彻执行力强等。他们成功创业，能为后者带来哪些启示？

一是要加强“三农”政策方面的学习，特别要关注政策导向，这往往是决定农村创业成败的关键，创业者必须吃透政策，找准返乡创业的项目，这样才能让自己投身的领域赢在起跑线。同时，还要善于用好政策，把政策优势转变成项目的发展优势。

二是要有差异化的选品。从当前返乡创业的领域来看，大多数集中于传统的种植养殖

业，其产品盲目跟风，毫无特色而言，久而久之造成产业恶性发展，无论是从事种植养殖还是第三产业，都要有核心竞争力的产品，做到“人无我有，人有我新”，才能在竞争中处于不败之地，紧紧抓住市场抓住消费者。

三是要打造个性化的IP。随着经济社会的发展，农副产品以及旅游商品层出不穷，且丰富多彩，但在快节奏的当下，人们选择面的增多，很少有产品被记住，这就需要创业者通过文化等多种元素的植入，打造有个性、叫得上、记得住的个性化IP。