

# “万企兴万村”,引入什么、改变什么、留下什么—— 共富共赢的乡村实践

本报记者 方臻子



安吉荣耀天空之城水上乐园

## 3 让产业真正生根发芽,如何做? 从项目帮扶到理念植入

民营企业热情奔赴乡村。那么,乡村最看重的是什么?不是资金,也不是项目,而是理念。在采访中,记者听到“下乡”的企业家不约而同地说过一句话:要把企业的经营理念带到乡村。

上虞众联环保科技有限公司董事长阮金木在结对的省级革命老区绍兴上虞岭南乡许岙村调研时,惊讶地发现,十几间有历史开发价值的老屋一直废弃闲置。他建议正在开发红色旅游的许岙村村干部,将这些闲置房屋统一流转,动手改造成红色旅游节点和民宿,预计每年能为村集体增收100万元。

看到许岙村的优质农副产品找不到销路,阮金木拿出30万元设立电商平台。游客来了扫码就能买东西,未来还能直接复购,农副产品和红色文化纪念品的销售渠道旋即打通。

“相较企业家,我们不善经营。”上虞岭南乡党委书记王凯直言不讳,村里不缺资源,缺的是这样的眼光、思路 and 理念。“阮董事长跟我们结对后,去年村集体经营性收入超过了30万元,翻了两番。”

为了将先进的经营理念带到村里,有的企业家“披挂上阵”。湖州南浔区双林镇后坝村书记王香林,此前是浙江林昌木业有限公司的董事长。他将经营多年的企业交给了子女,自己回到村里当起了村支书,把村子像企业一样来经营。

通过土地全域综合整治,王香林挖掘出建设用地资源,然后引入专业运营公司,建设了青少年研学基地、生态果园……一套组合拳下来,后坝村迅速摘掉了集体经济相对薄弱村的帽子。王香林说:“发展关键是思路,思路决定出路。”

“这次,我又把安徽的一个厂卖了,3.8亿元。”诸暨“米果果小镇”的董事长陈照果最近“甩卖”了一家建材工厂,因为他要

干一件大事:投资两亿元,扩建浙江米果果乡村振兴研修院,培养更多爱农业、懂技术、善经营的高素质农民。“准备建一幢新大楼,里面要有专家工作室、乡土专家交流室、专家指导实训室等,总面积4万平方米。争取4月就能开工,年底建成。”

当过老师的陈照果,要在研修院里教什么?他嘴里蹦出两个字:“理念!”

“培养技术是其次,关键是科学提高农业经济效益的理念。”陈照果指着小镇里的“天鹅湖”举例道:湖上养灰天鹅、湖底养珍珠蚌、水里养鱼虾,用的是立体农业最大化土地利用效益的理念。“年轻人都去大城市打工了,因为大城市一年能挣更多钱,我要把他们吸引回来,教技术、教理念,培养三农人才。什么时候年轻人干农业收入也和城市里差不多,农村才能真正走向共同富裕。”

杨轶清认为,市场化定位、品牌、发展的意识和理念等,是民营企业最大的强项。结对企业家仅通过一次座谈会、一次考察的智力支持,乡村不一定能“解渴”。民营企业还要在人才和观念上,给结对村提供更深度的投入。他建议,可以把大公司的培训部门和培训师派到村里上课,或者请村干部到公司挂职。

“万企兴万村”,就是要搭建桥梁纽带,打通把企业家的理念和想法落实到农村来的通道。”省工商联相关负责人告诉记者,下一步,全省工商联还将充分发挥组织网络优势和民营企业资源优势,组织动员广大民营企业勇担社会责任,积极参与“万企兴万村”行动,扎实推进结对帮扶工作。

### 专家点评

## 将乡村振兴“外力”变“内力”

吕森

“民营企业投身乡村振兴,能够把市场经济意识、先进管理理念带到乡村,把先进技术模式、现代生产要素引入乡村,把更多的就业岗位留给农民”是“万企兴万村”行动的基本要求,也为民营企业积极融入农村发展提供了平台和环境,只有多主体协同参与农村帮扶,才能真正意义上实现乡村振兴目标。

首先,乡村振兴需要企业家要具备“三农视野”——站在农民视角,脚踏农村土地、身处农村环境来谋划发展和落地项目。像安吉、上虞的乡贤企业家,他们本身就来自乡村,具备深挖农村文化元素、熟悉乡村风土人情、擅找农村经济新增长点等特点,一定程度上能做到企业的业务类型和乡村的发展需求相匹配,企业的组织形式和乡村新型经营主体相结合。

其次,乡村振兴不再局限于某个产业或生产环节的提升,而是要实现三产的深度融合、共同发展。民营企业最大的优势就是懂市场、

有技术、有资本,帮助贫困地区挖掘资源优势,通过发展乡村旅游、农村电商、医药精加工等新业态,延长基础农业的产业链、价值链、利益链,真正实现乡村资源向产品进而向资本的转化,将乡村经济融入现代市场经济体系。

最后,要为农村留下持续生血的内在动力。过去,随着城镇化、工业化的持续推进,大量高素质青壮劳动力离开乡村,但如今部分乡村青年开始回流,这就要求农村具有大量的工作机会。通过民企下乡、商会牵线,创造更多就业岗位,并对返乡人口进行技能培训,真正实现增加农村就业和农民收入,将乡村振兴的“外力”变为留得住的“内力”。

(作者系浙江清华长三角研究院新经济发展研究中心副主任)

## 2 为乡村找最适合的方向,往哪走? 从企业输血到村企共赢

到农村去,既是民营企业助力浙江高质量发展建设共同富裕示范区的重要方向,也是企业发展的重要机会。

“‘万企兴万村’的主体是企业,不是政府。”浙江工商大学浙商研究院执行副院长杨轶清认为,新一轮的村企结对,关键是要形成长期的、可形成闭环的机制和制度,发展契合每一个村独特需求的产业。在这过程中,民营企业的力量真正实现了市场化驱动,同时也为他们下乡投资、挖掘项目创造了契机。

如果说村企结对的1.0版是企业为乡村“输血”,2.0版是企业给乡村“造血”,那到了3.0版就是要实现村企的共赢。

在这方面,浙江极具优势。大批浙江民营企业发端于乡镇,大批浙江民营企业从农村走出来,他们有实力、有眼光、也有情怀再回到农村去——现在的乡村,为民企提供了再次创业的广阔舞台。

2019年,安吉县天子湖镇20个村成立“强村公司”,投资2000万元打造了一个“消薄项目”——玻璃水滑道,这条当时全国最长的玻璃水滑道漂流,极具“网红”潜质。这一年,望着在建的玻璃滑道如一条飞龙在青山间腾起,乡贤吴青云的心里涌起了返乡创业的念头。

“这里的环境优势得天独厚,但如果只是打造这条滑道,业态单一、配套脱节,没有专业的运营团队,就很难长久。”吴青云想做的和乡村缺的不谋而合。在他的积极推动下,荣耀天空之城项目落户受荣村,预计总投资5.6亿

元。2021年夏天,水上乐园正式开业,高山玻璃栈道漂流、阳光沙滩摩天轮,通过抖音、小红书等社交平台运营推广,这里变成了“安吉小三亚”,多的时候每天五六千游客前来游玩打卡,“强村公司”的投资收益也有了保障。

“我的家乡,正变得越来越好。”吴青云对未来信心十足,目前二期的旅游综合体、星云生态度假酒店已经开工,预计2023年建成,2025年项目全部建成。

荣耀天空之城并非个案,更多民营企业正加大在乡村的投资。在绍兴市柯桥区平水镇,生产出口竹签和户外竹木地板的绍兴华瀛竹木制品有限公司厂房二期,目前已完成主体施工。“按照新厂的产能,我们每天需要200吨原材料。”带记者参观的总经理金吉生,指着窗外绿油油的毛竹山,“这些就是我们的原材料”。

金吉生说,此前由于企业没有建设毛竹的预处理设施,原材料都从外地购买。“去年原材料供应特别紧张,我们的生产受到波及。在民营企业投身乡村振兴的号召下,我们决定加大投资新建厂房,上马预处理设施,实现原材料就近取材。”去年10月,他们跟周边8个村级合作社签订协议,3个月内收购3000多吨毛竹,村民增收160万元。金吉生估计,今年能收购4万吨毛竹,竹农预计能增收2000多万元。

绍兴工商联副主席叶红军说,对于企业家结对,他们没有硬性指标,鼓励他们“一村一策”,以多种形式反哺乡村。

## 1 力量薄弱、资源不足,怎么破? 从单打独斗到“组团进村”

早上8时,临海市永丰镇凤凰桥村里,机杼声阵阵。

打破清晨宁静的机杼声,从设在村办公楼架空层的加工点里传来:几十台缝纫机开足马力,一面面深灰色的遮阳伞布,在农妇们的劳作中逐渐成型。机杼声后,是有着430多名会员的临海市总商会为凤凰桥村量身定制的“输血+造血”方案。

当地人告诉记者,其实早在2016年“万企帮万村”行动开始时,台州就开展了村企结对工作,鼓励一批民营企业帮扶薄弱村,行动广受好评。但问题也随之而来,由一家企业结对一个村的习惯做法,往往面临单家企业力量薄弱、资源不足、精力有限等难题。不仅如此,一旦企业自身遭遇经营困难,帮扶项目就往往面临“烂尾”。

以凤凰桥村为例,这个位于台州西部山区的纯农业村,村里底子薄、资源禀赋差。临海市工商联(总商会)秘书长屈俊伟告诉记者,通过多次走访调研和头脑风暴,针对凤凰桥村缺乏启动资金、生产设备、专业管理人员的难点,大家决定三措并举:一送资源,商会向村里捐赠了35台价值16.5万元的缝纫机,再将村里空闲场地利用起来作为缝纫加工点;二送渠道,商会执委企业协成工艺品公司与加工点开展长期合作,把缝纫业务送到村里;三送技术,请来能人承包加工点,每年向村集体上缴承包款。

“商会这方面的资源多,我们不缺活干,大家每天都有钱赚。”从去年夏天正式结对到现在,承包人胡彩英一直处在“愉快的忙碌”中。按照与村里的约定,她每年上交村集体10万元场地租金。

项目给村集体带来租金,更为村民增加了务工收入。“我刚刚学了两个月,现在一天能挣上百元。”40岁出头的马桂芳满脸笑容,手上的缝纫机一刻不停,“我要在家照顾小孩,不能出去打工。以前没事做,现在家门口就能赚钱。”在加工点工作的24名员工,都是像马桂芳这样的“留守妇女”。

“在新一轮‘万企兴万村’行动

中,我们引导106家商会结对111个集体经济相对薄弱村。”台州市工商联副主席鞠江介绍,去年7月1日,台州市工商联实施“百家商会兴百村”专项行动,以商会为基本单元助力结对帮扶。

商会资源多、能力强,对集体经济相对薄弱村的帮扶更给力。黄岩区工商联组织17家劳动密集型会员企业,参与该区宁溪镇“暖心工坊”项目,以入股分红和产销合作等模式,将生产线搬进了村庄,为农民提供就业岗位,与村集体共享收益;北京市台州商会、椒江区前所街道商会会员企业,为结对村的500多户60岁以上低收入群体提供眼镜包装等劳务合作,范围延伸到周边6个村,平均每人每天有100元以上劳务收入……

台州共有280多家商会,“百家”就意味着超过三分之一的商会都要参与。鞠江坦言,行动推出前,大家心里没有底,没想到各家商会都非常积极,“百家”目标迅速达成。截至目前,台州市已经有60个村落实了帮扶项目,项目总资金6.37亿元。近期,台州市工商联对商会结对村进行了一次满意度调查,“较满意”以上占98.2%。

从“万企帮万村”到“万企兴万村”,虽然只有一字之差,但内涵已大不相同。“原来是脱贫攻坚为主,现在以共同富裕为主;原本是个体帮个体,现在是集体兴集体。”省工商联社会服务部相关负责人表示。



临海市永丰镇凤凰桥村加工点 (本版图片均由受访者提供)

诸暨米果果乡村振兴研修院