

首创养殖用海“三权分置”后，大渔湾又有新跨越

甘凌峰 陈忠巢

秋冬是紫菜收获的季节。在温州市苍南县大渔湾海域，成千上万根玻璃钢插杆整齐矗立海面，代替原有的毛竹养殖紫菜。

大渔湾，以养殖紫菜闻名全国，富饶的7万多亩海域是周边群众赖以生存的“海上耕地”。眼前的大渔湾，微波粼粼、金光闪耀，海上劳作的渔民一派祥和景象。可在2016年以前，当地却曾因养殖海域权属不清，纠纷不断。

近年来，苍南县首创养殖用海“三权分置”管理体制，采取养殖用海所有权、经营权、承包权三权分置并行管理。养殖用海管理体制的改革，有效解决了海域所有权问题、海域承包权纠纷以及海域经营权争夺等“顽疾”，为全国提供了养殖用海规范化管理的“苍南样本”。

权属不明导致纠纷不断

“大海谁先占有就是谁的，大家会出现抢地盘的情况。”苍南县赤溪镇流岐岙村村民兰准平记忆犹新。

大渔湾沿岸分布着20余个村落，紫菜养殖业是当地的主导产业。长期以来，养殖户“门前海”“祖宗海”的传统思想根深蒂固，加之养殖用海管理工作缺少前期排查和规划，大渔湾养殖用海基础数据一度模糊不清，在利益驱动下养殖用海无序发展。

镇与镇、村与村、户与户之间界限不清、权属不明，养殖海域长期无法确权。养殖海域谁先占有，谁拥有使用权，大渔湾养殖海域出现不同乡镇、不同村居之间养殖海域犬牙交错，互相交叉，埋下养殖

用海矛盾隐患。

自2010年以来，紫菜销售供不应求，养殖户的收益不断增加。与此同时，渔业捕捞经济效益下滑，部分渔民逐步从海洋捕捞转向紫菜养殖，强烈要求政府重新进行养殖用海资源配置。作为大渔湾紫菜养殖重点镇，赤溪镇的干部为了协调矛盾，甚至把办公场挪到了船上。

2015年，因大渔湾海域紫菜养殖的无序扩大和矛盾纠纷，致使出现大面积烂菜现象。同时，多发的矛盾使得政府的扶持项目无法推进，严重影响沿岸渔民建设和渔民增收。

“三权分置”破解用海困境

苍南要带动渔民养殖户走好共同富裕路，破除养殖用海困境是关键。



用玻璃钢更换毛竹的大渔湾紫菜养殖场



“三权分置”管理体制让大渔湾成为富饶的“海上耕地”

2016年，苍南县先后召开100多次会议，反复征求渔民、渔村干部意见建议，借鉴土地“三权分置”的经验做法，确立“三权分置、二级发包、一证到底”的改革思路，在大渔湾海域开展养殖用海管理体制试点。

“三权分置”即“政府行使所有权，赋予村集体用海经营权，保障渔民享有承包权”，推进海域资源确权登记。以制度的形式明确“三权”承载主体、权利边界、责任范围，为解决海域无偿使用、定界模糊这一根源性问题提供制度保障。

“二级发包”即国有海安渔港建设发展有限公司作为一级发包主体行使所有权，将养殖用海按面积发包到村集体；村集体成为二级发包主体行使经营权，通过村民代表大会审议的方式再发包给本村养殖户享有承包权。其中，租金的50%归属村集体作为经营性收入，30%由政府统筹，20%由国有公司统筹。政府和国有公司统筹的租金收入全部投入产业发展、养殖保险等方面，以反哺沿线渔村。

苍南县还创新“养民证”制度，在养民签署协议并缴纳租金后，发放“养民证”确认承包资格、面积、缴费记录等信息，对养民今后的承包、缴费、养殖船年审管理、生产成本补贴申报实行“一证到底”。同时，通过航拍和GPS技术建立养殖用海电子

“户口册”，为养殖用海依法有序地分配、流转提供基础数据支撑。

同时，“养民证”也是金融机构的信贷凭证。苍南县农商银行推出“蓝色信贷”等金融服务，以养民证为依据，发放低息贷款，为渔民的生产经营、产业发展提供金融活水支持。

通过系列措施，苍南县完成了涵盖大渔湾1502户养殖户的改革工作，化解了多年来各方因争夺养殖用海引发矛盾纠纷的历史性顽疾。自“三权分置”改革以来，大渔湾养殖用海矛盾纠纷连年下降，2017年至今未发生大纠纷事件。

生活富裕环境变得更美

“现在海上抢地盘的情况几乎没有，紫菜养殖的收益也提高了。”兰准平说，流岐岙村共405户，现在80%以上的村民从事紫菜行业。他养了30多亩紫菜，好的年份能赚七八十万元，差的年份也有十几万元。

如今，大渔湾每年的紫菜产量约占全国的六分之一，年产值超10亿元，养殖户年平均收入可达15万元左右，有效带动沿线19个经济薄弱村致富。

村集体有了经济收入来源，资金用于修缮码头、道路项目等公共用途，大渔湾

的生态环境和公共设施明显改善，渔村越来越美了。

大渔湾紫菜养殖每年需要重新更换竹竿33万根左右。以前部分养殖户为了减少成本，将废弃的竹竿留在养殖海域，给海洋生态环境带来了极大的破坏，不仅改变了海流的自然状态，对海上渔船航行造成严重的安全隐患。“三权分置”改革后，养殖海域废弃毛竹的处置责任也明确了。

对于这几年的变化，赤溪镇相关负责人用新跨越总结。“从失管走向有序，从脏乱变为洁净，从散乱走向集约。”规范化发展的紫菜产业，已经获得质的飞跃。这两年试点玻璃钢插杆技术，可循环使用8到10年，进一步破解了传统毛竹养殖造成的海域环境污染难题。紫菜育苗基地、精加工产业园区也已落地。

沿海渔村还利用海洋资源，发展旅游。“养殖用海”三权分置改革后，赤溪镇中墩社区每年租金收入在50万元以上，让村委对公共服务设施的投入更有底气。2019年开始，中墩社区投资上千万元，打造“多彩中墩 古韵渔村”的渔家风情文化村。韭菜园房车基地、棕榈湾休闲区……新东村等一些原本默默无闻的小渔村也迅速成为网红打卡点。

(图片由李士明摄)

“凯虹”扮靓了舟山 农行壮大了“凯虹”

“凯虹”掌门人解码“纽扣与纽襻”的关系

张华静 秦正长

在舟山，说起凯虹集团，如同杭州人说起银泰。它给舟山这座海边城市，带来了前沿的时尚商业。

从最初嫌弃农行“土气”不想合作，到历经六次“合作”成为至交，近日，凯虹掌门人金虹芸如数家珍，讲述亲手创办的凯虹如何在农行的一路护航下，从一家小企业发展成为年营收逾数十亿元的大型民营企业集团。

说起凯虹集团与舟山农行的关系，金虹芸脱口而出：“就像纽扣和纽襻的关系，你中有我，我中有你，互相依存，共生共荣。”

她把成功的一半功劳给了农行

从一名百货公司售货员，到凯虹集团掌门人，金虹芸一步一个脚印走过二十五载风起云涌的创业路。但她谦虚地把自己成功的一半功劳归给农行：“军功章上有我的一半，也有农行的一半。”

1980年，凯虹集团的前身普陀信托贸易公司注册成立，后更名为普陀华侨友谊公司。1997年年底，该公司实行企业改制，金虹芸和三位同事接手了这家公司。

随后，金虹芸大刀阔斧改革，并购了普陀商业大厦，并筹建普陀华侨饭店，以此拓展公司单一经营百货业的格局。

但并购和筹建饭店都需要大笔资金：“建造1000万元，装修1500万元，我当时也想过通过发债筹钱，但是当时的公司还不够格。”回忆创业之初的艰难，金虹芸唏嘘不已。也正是那个时候，农行舟山分行主动提出向华侨友谊公司提供1000万元的授信。

然而，从引领时尚前沿的百货公司走出来的金虹芸，对农业银行有种自然的排斥感。在她眼里，农业银行还是一家乡土气息浓厚的银行。

现在说起这事，金虹芸不禁笑了：“好在我们财务坚持，说农行的服务好，一定要试一试。这一试就开启了二十多年携手前行的合作之旅。”

第一笔1000万元贷款顺利放下来后，舟山就多了一个时髦高端的华侨饭店。

随着中国进一步对外开放，经济进入高速增长，凯虹抓住了时代给予的发展机会，农行舟山分行作为护航者，也加入了凯虹的长期陪跑者之列。

金虹芸的胆识与农行给的底气

一路走来，只要有合适的机会，金虹芸就会毫不犹豫地出手。

2001年，普陀百货公司破产，金虹芸看准时机果断“抄底”。

这背后自然离不开护航者的资金支持，农行鼓励她放心大胆去干，他们帮助解决资金，农行舟山分行再一次给



2016年12月30日，凯虹集团进军定海，旗下第二大购物中心开业。

予金虹芸1000万元授信。

有了这笔资金，倒闭的普陀百货公司转身成为普陀百货商店。“农行的这两个1000万元贷款，打牢了凯虹发展的地基。”这时，对于农行的印象，金虹芸早已改观。

百货公司要做大，自然要抢占当地最繁华的地标。当时舟山市中心在定海，金虹芸就想在定海竖起凯虹的“金字招牌”。

2004年，金虹芸以高价承租定海文化广场地下商城，单店面积5500平方米，为当时舟山最大商场，这个商场挂上了“华之友超市定海店”的牌子。

为了投资这个“舟山之最”，金虹芸

投入了600多万元。

“当时有人问，在市区的金陵路租金也就这么多，你花同样的钱在地下室怎么做得下去？我的理念是，企业要做大，一定要进驻最繁华的市中心定海。虽然压力大，但我们会尽最大努力。”金虹芸有这份胆识，也是因为背后有农行在支持，她说，“资金的问题始终是农行在帮忙。”

在商海乘风破浪的金虹芸很快遇到了下一个机会。2007年，当时舟山最大的百货零售企业——舟山第一百货商店倒闭，她又看到了商机。“我们一直是做小商品贸易的，要进军大的百货商店，就要向购物中心看齐，我一定要买下‘一百’。”她说。

此时已经有了多年合作，农行对金虹芸和她的企业十分了解。公司有地产做抵押，金虹芸有信用做担保，双重保障加持，农行的资金支持更加有力。

2007年金虹芸花了1.5亿元收购舟山第一百货商店。“农行给我补足资金缺口，我才敢去市场上参与竞拍。”金虹芸底气十足地说。

新的“一百”再一次刷新了舟山人记忆。“当时舟山购物中心还没有现

凯虹广场。然而，这次却遭遇坎坷。

2015年，浙江凯虹集团开建定海凯虹广场时，购物中心这类商业地产在全国各地走红，银行都乐意提供资金支持。然而，随着工期推进，全国各地的购物中心扎堆开业，供过于求，银行出于风险防控的考虑，开始持观望态度。

“我那时候投了4亿多元自有资金，房子封顶了，跟供应商也约好了开业日期，但银行贷款却供应不上，没钱装修，工程停了。”她再次走进农行舟山分行。

“看到这个情况，我们行领导马上去省分行积极沟通，最终我们作为牵头行，组建了银团，一共给凯虹批复了3亿元贷款。”农行舟山分行副行长应万军说。

3亿元银团贷款解了金虹芸的燃眉之急，工程重启。2017年1月，定海凯虹广场终于开业。

“老板最清楚自己口袋的钱，能还得出，我才会借。”金虹芸说，凯虹与农行舟山分行相伴成长，从未出现坏账，一直都是农行优质的合作伙伴。

如果从上世纪80年代的前身开始算起，凯虹与舟山已经相伴40年。这40年，金虹芸曾顺风顺水，也曾遭遇风浪。

“信心很重要，但企业发展也不能盲目，现在我们要求稳，有机会我们还是会出手，一味守很难，有机会还是要攻。”这是金虹芸的生意经。

金虹芸一手打造了舟山的商业“门面”，让这座城市变得洋气，这是她的骄傲。

谈及农行，坚强的女企业家也柔软起来：“我很感恩的，我们企业走到今天，离不开农行一步步的帮扶，我们和农行就像纽扣和纽襻的关系，谁也离不开谁。农行服务了我们，也收获了自身的发展，是双赢格局。”

凯虹扮靓了舟山，农行壮大了凯虹。你中有我，我中有你，这是凯虹集团与农行用20多年时间实践得出的银企关系。未来，这纽扣与纽襻的关系将一直持续下去。

(图片由农行舟山分行提供)



2022年11月农行普陀支行与凯虹集团签订现金管理服务协议



2021年，舟山农行工作人员在凯虹广场指导工作人员升级pos机具。