

转型季
聚焦沪郊新型农民

为高校教师“私人定制”菜篮子

柯嘉华：“90后”同济工科生的农业梦

□记者 欧阳蕾 在同济大学嘉定校区的西南隅，围着一片数十亩的田地。走进门，左手边是一片池塘，右手边的果林树下，一群黑毛红冠的鸡正在太阳底下奔走嬉戏。再往里走，紧挨着蔬菜大棚边上搭了几间简易房，管理这个农园的正是同济大学交通运输工程学院的毕业生柯嘉华。凭借在校时管理“筑梦农庄”的经验，毕业后小柯和几个同学一起申请创业基金，转行办起农业公司。几年来，面对父母的不理解、合伙人解散、经营“入不敷出”的尴尬境地，柯嘉华始终固守着这份事业，渐渐找到了一套适应自身发展的生存模式。



杂草田“变身”高校版“开心农场”

2010年，同济交通运输工程学院搬入嘉定校区，来自福建漳州农村的柯嘉华发现校园里有很多闲置土地，将网络版“开心农场”搬到现实中来的想法随之在他内心萌动。恰巧，当时落户于嘉定校区的同济生态园正好建成。做调研，投申请……在嘉定校区管委会的牵线搭桥下，柯嘉华的想法得到了现代农业科学与工程研究院副教授朱洪光的大力支持，小柯的理念和朱教授想在非农业大学开展农业人才培养新途径的初衷不谋

而合。作为尝试，学校最终将生态园内靠近河流的一块1亩左右的闲置用地拨给了柯嘉华。

从开垦荒地开始，种植、浇水、除草亲力亲为，柯嘉华和同学们用手中的锄头和铁锹打造了高校版“开心农场”。在学校的支持下，“筑梦农庄”学生社团应运而生，柯嘉华带领社员以“生产队”的形式照料农田，农田面积发展为5亩，社团人数也发展到100多人。

申请创业基金，转行投身农业

2012年底，在即将迎来毕业择业的关键时刻，柯嘉华等4名工科生毅然向上海市大学生科技创业基金同济大学分基金提交了创业计划书，决心“转型”做农业。“父母不理解，外界有质疑，当时我们承受了不小的压力。”柯嘉华告诉记者，首当其冲的压力就来自父母，“我有三个姐姐，是家里唯一的男孩子。爸妈都是以种香蕉为生的。他们很难理解，当年我以全县第二名的成绩考上

了名牌大学，为什么毕业了却还要选择务农？”

好不容易说服了父母，柯嘉华的创业计划也得到了认可，团队获得了15万元股权模式资助。2013年2月，以柯嘉华为首的创业团队正式注册成立上海济园农业科技有限公司，取“济农兴邦、同创家园”之意，柯嘉华任公司总经理，负责嘉定校区60余亩农田的生产与销售。

“入不敷出”，合伙人解散

“安全种植是第一要务。”创业之初，柯嘉华便给公司定下经营准则：田间地头所有的蔬果不使用任何化肥。在朱洪光教授的指导下，同济农学院还为济园公司无偿提供沼气工程项目中的猪粪、沼液沼渣等有机肥。按照绿色生产的“同济模式”，柯嘉华和同学们风风火火地干了起来。

然而，创业的热情也抵挡不住现实的残酷。生产技术有了，关键是销售。“学校的老师们会来这个基地直接买菜，我们也会到各个校区去摆摊设点，但是品种并不固定。”创业一年多，由于客户分散，种植品种分散，

公司始终没有找到盈利点，15万元创业基金眼看着全部用完，柯嘉华只能向父母外借了5万元，更让他意外的是，其他三个“合伙人”相继离开。

问题出在哪里？经过分析，柯嘉华锁定了目标客户群：高校教师。“这一群体文化层次相对较高，对于售价略高但安全无害的绿色食品，他们的接受度相对更高。”柯嘉华告诉记者，他意识到生产必须与市场需求相结合。一人单干也不行，柯嘉华又找来了当兵退伍的初中同学和童年的邻居伙伴，重新组团出发。

【起步】

【未来】

**崇明岛开拓
新基地**

“一只可循环利用的菜篮子，装上芦笋、莴笋、生菜、冬瓜四种4斤左右的蔬菜，每周1—2次专门送到同济大学四平路校区100多教师手中。”找到了正确的经营模式，济园公司试着为客户配好时令菜，经过需求调研后提早制订生产计划。这项面向高校教师的菜篮子“私人定制服务”，令公司生产和销售的方向性十分明朗。“我们种的蔬菜在老师口中口碑很好，25元一筐菜的价格也能接受。”除了蔬菜以外，柯嘉华散养的草鸡、种植的水果和米也受到了欢迎。2014年最后一季度，济园公司月均营业额就达到了5万元左右，创业以来第一次基本实现了收支平衡。

柯嘉华告诉记者，许多同济的老师都想要订购他们的产品，目前他的团队正在与崇明港沿镇洽谈寻求合作机会，今年计划再开拓50亩蔬菜基地。未来还将客户辐射至各个高校的教师群，并考虑以校为点带动周边社区。柯嘉华坦言，目前公司在人力上很不足，很多事情都是一人顶几个人的活儿。采访中，这个皮肤黝黑、长相俊朗的90后大男孩，呈现出与同龄人不同的成熟，“组织老师来基地参加亲子活动，让他们亲眼看到菜是如何种的，有了信任就有继续下去的动力。”

**设立融资风险补偿金
河南有效破解融资难**

围绕融资贷款难、成本高这一难题，河南省充分发挥财政资金引导作用，积极加强与金融社会资本合作，帮助打通信贷通道，拓宽融资渠道，降低用款成本，探索了有效破解农民专业合作社融资难题的典型模式。

为打消金融社会资本对农民合作社还款能力的顾虑，河南省财政厅与省农开担保公司合作，搭建了省级统一担保融资平台。省级财政、试点县财政按照3:2的比例，分别设立省级财政融资风险补偿金、县级财政融资风险补偿金，存入省农开担保公司指定的合作银行，合作银行根据省农开担保公司担保，为农民合作社等新型经营主体提供贷款，年度融资规模至少放大到财政资金的6倍。其中：试点县财政部门负责从辖区内筛选、推荐有融资需求且管理规范、项目质量高、金融担保机构根据各自职责，分别开展贷前审核、贷款发放、贷后监管等工作；农民合作社等新型经营主体，只需按照贷款金额10%的标准缴存风险保证金即可获得贷款。当贷款出现逾期时，首先从风险保证金扣缴，余下部分由省农开担保公司、省级财政、试点县财政在约定代偿上限内，分别按照45%、27%、18%的比例负担。

为弥补省农开担保公司承担的业务风险，河南省财政厅根据其风险控制水平考核结果，从融资风险补偿金省级财政出资部分安排一定奖励。截至2015年2月，已有142个农民合作社等新型经营主体获得贷款3.6亿元，另有54个农民合作社等新型经营主体的8000万元贷款申请通过审批。借助省级统一担保融资平台，项目在担保费和利率上都享受了最大限度优惠，融资平均成本大幅度降低。

王静

申鸿新春惠供

散养油鸡、三年老鸭、贵妃鸡、七彩山鸡、绿头鸭、草鸡蛋、乌鸡蛋、野鸡蛋、野鸭蛋、野鸭蛋

上海红艳山鸡孵化专业合作社
上海宇昊珍禽产销专业合作社

一个电话送到家

联系电话：
4008203458
18917345960

联系人：
周慧

QQ: 1228797271 759940110
邮箱: hongyanzq@126.com
网址: www.caiyuanzi.com.cn
www.hongyanzq.com

地址: 上海市奉贤区奉城镇卫季村12组1246号