

乡村振兴不能单从乡村着眼

【核心提示】讨论乡村振兴的潜力不能单单从乡村着眼,而应该从整个国民经济着眼。首先看国民经济对乡村、对农业、对农民还有哪些潜在的需求没有得到满足,这个需求是发展乡村、振兴乡村最重要的一个机会。抓住这个满足需求的过程,就能把“三农”的问题解决得更好。

□周其仁

经过多年的努力,我国的农民、农业、农村的情况都有了很大改善和提高。但是对照全面现代化的要求,“三农”还是一个比较薄弱的短板。农业的现代化程度还比较低,务农劳动力的收入比同期其他行业的收入还要低,有不少地方的乡村才刚刚进入小康的门槛。所以乡村振兴还是一个非常重要的任务。今天我想着重谈一下乡村振兴到底有多大的潜力,这些潜力是怎么分布的。

讨论乡村振兴的潜力很重要,因为我们不仅要看到乡村振兴的重要性和必要性,还要来问一问它到底有没有潜力,潜力在什么地方,从而针对潜力的发挥,去除体制、机制、观念上的障碍,把潜力发挥出来。

以前,一谈到国民经济就是高速工业化、城市化,大量的要素都从乡村抽到了城市,这是过去几十

年国民经济发展的一个显著的特征。尤其是农村年轻的、生机勃勃的、受教育程度较高的劳动力大量离开农村,这当然也给乡村振兴带来了一些挑战和问题。但是通过最近几年的观察,我们看到高速城市化和工业化也对乡村、对“三农”提出了一些新的、没有得到满足的要求。

我认为第一个大要求,应当引起足够的重视。随着国民收入的提高,整个国民经济对农产品,特别是对较高质量的农产品,需求非常旺盛。中国人的消费开支,GDP大概一半左右是消费,消费当中一个最大比重的开支就是食品。食品的供应在目前的技术条件下,无论如何一定涉农,一定跟农民土地连在一起,不管这个“农”是不是划到了城市的行政范围,它还是农,应该由农业、农民来满足这个需求。

我们都说房地产很厉害,一年房地产销售额有十几万亿,可是一年中国食品的消费也是十几万

亿。房子盖完可以有几十年的生命周期,一年十几万亿的食品,吃完第二年又有十几万亿的需求。

目前从进出口看,很多国内的食品需求是高度依赖远程和国际贸易的。国际贸易在未来还会是我们农业满足食品需要的一个重要来源。但从近期变化看,市场对高品质农产品和对新鲜要求越来越高,而新鲜跟距离有一定的关系。尤其是去年新冠疫情带来很大的挑战,病毒很多是在冰冻产品、冰冻食品上发现的。过去几十年形成的超长远程冷冻储存食品的供应模式,有可能要发生变化,要转到更靠近生产和消费,更容易保鲜的地方,这样做的碳排放的压力也更低,所以这个需求是非常重要的。现在中国已经有600多个城市,这600多个城市都是600个巨大的食品消费市场,所以靠近城市的这些农业、农村、农民有很大的潜力需要发挥。

现在问题是农业在城市经济

中占比大小,不足以引起注意。虽然它非常靠近消费中心,有很好的商业设施和物流基础,也有大量的科研力量。但是在城市经济的决策过程中,农业的占比太轻,没能引起足够的重视。这是一个潜在的需求,我认为今后这方面会发展得比较好。

第二,城市居民在假期喜欢到乡村去休闲度假。现在很多景点人气很旺,但有些靠近乡村的地方,基础设施和服务设施不够完善,影响整体的观感和出行体验。

第三,新技术也可以在农业、农村建设当中找到应用场景。不要认为农业是个传统行业,高科技在农业实际上也有用武之地。去年以来,我陆续访问了一些高科技的农业公司,受到很大启发。我认为科技在农业里的应用,可以为农民增加收入。

此外,就乡村振兴的内生动力而言,不能仅仅就乡村来看乡村,而是要从乡村和城市的相互关系

中来看。内生动力的含义是能通过给别的部门、别的板块提供优质产品和优质服务来获得富裕,获得自己建设的资本。而乡村振兴内生动力的关键,在于如何界定内生的“内”。

如果仅从村庄看内外,当然可以认为村庄里头还有很多动力,但是我们的眼界应该放得更宽一点,这样才会觉得动力更足。其实国民经济都是互相联系的,每个部分、每个分支是要通过满足别人的要求来武装自己、富裕自己。城市和乡村都是一致的,城市是要给别人服务,农村也是要别人服务。过去农村之所以发展不充分,主要是在为别人提供服务过程中,农村占比较低,提供的产品数量不够多,质量不够高。从这个角度来看,要加强乡村振兴的内生动力,仅靠从高收入的地方转移资源过去,也是不够的。

(来源:人文学会、经济学原理微信公号)

乡村振兴背景下如何发展乡村产业

□孙团委

乡村振兴是包括产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴的全面振兴,这一战略的总要求是产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕。乡村振兴,产业兴旺是重点。产业发展是激发乡村活力的基础所在,是解决农村一切问题的前提。在乡村振兴中,发展什么样的产业,怎样发展产业,如何将产业发展与国家政策有机的结合起来,是乡村产业发展需要关注的核心和焦点问题。

乡村产业是姓农、立农、兴农的产业,是根植于县域,以农业农村资源为依托,以农民为主体,以农村一二三产业融合发展为路径,具有地域特色鲜明、创业创新活跃、业态类

型丰富、利益联结紧密等特征,提升农业、繁荣农村、富裕农民的产业。

主要包括现代种养业、乡土特色产业、农产品加工流通业、休闲旅游业、乡村服务业等,具有产业链延长、价值链提升、供应链健全以及农业功能充分发掘、乡村价值深度开发、乡村就业结构优化、农民增收渠道拓宽等一系列特征。

乡村产业振兴,需要有清晰明确的发展路径。

第一,要以科学布局优化乡村产业发展空间结构。强化县域统筹,推进镇域产业集聚,构建县乡联动、以镇带村、镇村一体的格局。

第二,要以产业融合增强乡村产业发展聚合力。发掘新功能新价值,发展连接城乡、打通工农、联农带农的多类型多业态产业,让小农

户分享产业链增值收益。

第三,要以质量兴农、绿色兴农增强乡村产业持续增长力。发展乡村绿色产业,健全绿色标准体系,培育提升品牌,强化资源保护利用。

第四,要以创新创业增强乡村产业发展新动能。改变过去乡村产业主要依靠人力、地力等传统要素发展的局面,更多依靠科技创新支撑,培育创新创业主体,拓宽创新创业领域。

乡村产业振兴,需要打好“钱、地、人”的“组合拳”。

在“钱”的方面,既要健全财政投入机制,提高土地出让收入用于农村的比例,鼓励有条件的地方根据实际需要,按照市场化方式设立乡村产业发展基金;又要创新乡村金融服务,引导县域金融机构将吸

收的存款主要用于当地,重点支持乡村产业。

在“地”的方面,要完善用地保障政策,土地利用年度计划加大对乡村产业发展用地的倾斜支持力度。开展县域乡村土地综合整治,盘活建设用地,重点用于乡村新产业新业态和返乡创新创业。探索针对乡村产业的省市县联动“点供”用地,支持休闲农业和乡村旅游及融合发展。

在“人”的方面,健全人才保障机制,引导各类人才到乡村兴办产业,加大农民的技能培训力度,支持职业院校扩大农村定向招生。深化农业系列职称制度改革,支持科技人员以科技成果入股农业企业,实现股权分红等激励措施。

(摘编自《乡村思想家》)

“党建+”解锁乡村文明“密码”

□赵秋丽 冯帆

“大侄子,快来签个责任书。今年春节期间,我们要婚事缓办、丧事简办、宴会不办。”日前,山东省枣庄市峰城区阴平镇吴家坡村红白理事会会长张玉德走门串户,一边签订《红白喜事疫情防控责任承诺书》,一边进行移风易俗政策宣传,切实维护群众生命安全和身体健康,倡树勤俭节约的乡村文明新风。

近年来,峰城区阴平镇以党建为引领,以“抓好基层党建,引领乡风文明”为总思路,推行“支部引领,党员带头,群众联动”的模式,充分发挥党支部的核心作用,为文明村创建提供了持久的内生动力,成立红白理事会、村民议事会、新时代文明实践志愿队伍等群众自治组织,不断探索乡村文明新路子,切实打通了联系服务群众群众的最后一公里,在全镇形成以党风促民风的局面。

该镇充分发挥“1+1”双层组织作用,以各村“党组织”为引领,引导各村成立“红白理事会”,由群众公开推选村里德高望重、办事公正的热心人为理事会成员,制定本村红白理事会章程,村级婚丧嫁娶事宜统一向村级党组织提交申请,由党组织交由村级红白理事会办理。

各村党组织把乡风文明与主题党日活动结合起来,围绕移风易俗开展了一系列主题党日活动,让党员干部成为传播乡风文明的主力军。党员干部根据移风易俗清单,自觉自愿签订移风易俗承诺书,公开承诺做到婚事新办、丧事简办、小事不办、恶俗禁办,党员干部部争做移风易俗的引领者,让移风易俗的观念和行动在群众中遍地开花,这样的做法很值得提倡。

(摘编自《光明日报》)

让徐闻菠萝上热搜成为产业升级的“推手”

□张子煜

“中国菠萝看广东,广东菠萝看徐闻”。3月2日“每3个中国菠萝就有1个来自徐闻”话题冲上微博热搜榜第二,仅两个小时话题阅读量就接近4000万。3月3日,微博话题搜索数飙涨至近2亿,引起广泛关注。

辛丑牛年伊始,徐闻菠萝显示出了农产品的“网红体质”。其不仅与当下热点相契合,更与一场全面推进的菠萝品牌营销战息息相关。从遭受行业低谷和疫情冲击,到如今收获“拨开云雾见月明”的从容,徐闻菠萝凭借三年持续推动农产品“12221”市场体系建设,为菠萝销售开好局、起好步打下坚实基础。

农产品品牌打造的背后,有赖于乡村产业升级,任重而道远。获得一批光鲜亮丽的平台曝光量,可

以起到在短期内拉动市场,提升品牌形象,起到引导消费的作用。更为提振产业信心,为产业转型升级打下基础、吹响号角。

产业兴旺是解决农村一切问题的前提,产业兴则乡村兴。徐闻全县菠萝种植面积35万亩,年产量达70万吨左右,鲜果产值约15亿元。与大多数特色产业相似,“大而不强”仍然是制约徐闻菠萝发展的短板。品种结构调整、深加工转化等是发展中必须面对的问题。求木之长者,必固其根本。因此,必须坚持以农业供给侧结构性改革为主线,牢牢抓住产业兴旺的“牛鼻子”,焕发产业发展内生动力,改变农民长期劳动付出大、价值转换低的局面,让农民卖货有尊严、更有底气。

要坚持市场导向推进产业升级。目前,徐闻菠萝田头价从2018

年0.25元/斤,提升到今年均价1.8~2.5元/斤,菠萝销售迎来“开门红”。这些成绩的获得与坚持市场导向是分不开的。徐闻抓住菠萝“12221”市场体系建设,以菠萝市场大数据指导生产区引领销售,打通了线上与线下、产区与销区、农户与市场等一系列痛点堵点,助推供需平衡,让广大农民有更多获得感。

产业升级需要基础设施保障。农产品冷链物流体系建设仍然是制约农产品“最后一公里”问题的关隘所在,由于缺乏完善的基础设施保驾护航,农产品随着运输距离的远近不同,品质得不到有效保证,价格波动愈发明显,品牌建设就无从谈起,这一点同样适用于徐闻菠萝。从农田到餐桌、从生产到市场,如何实现长距离“不冻原鲜、口感如初”这一目标,还需要各方力量共同努

力。一方面,政府需要通过政策、资金、规划等形成措施的“组合拳”强化资源保障,加快发展具有公益性质的农产品冷链物流设施。另一方面,引导社会主体提升自身的加工、冷链物流建设水平,以一个个冷链“接力点”形成整个冷链物流的“覆盖面”,共同推动农产品行稳致远。

当下徐闻菠萝的市场“热度”有力地推进了本季销售,连续两三年的“赢面”为产业升级提供了“窗口期”。广大产区民众要保持清醒,产品越是“走红”越要守住质量的“红线”,保持在风口上树立好口碑的定力,不跟风惜售,不坐地起价,共同维护良好的市场秩序。长远看,徐闻菠萝的产业发展还需继续打好产业牌、市场牌、科技牌、文化牌“四张牌”,构筑全国菠萝产业高质量发展的典范。

(摘编自《南方农村报》)