

# 咱农民也有了职称,更有干头了

## 东营84名职业农民“土饭碗”捧得更结实

文/片 本报记者 张园园 崔立慧

### 农民也能评职称 以前想都不敢想

“通过市里的职业农民中级职称评定,现在我也是有证的人了。”庞增华言语中透着骄傲,并从身后的书橱里找出两本证书,“咱们农民也能评职称,这在以前是想都不敢想的事儿。”

在包括庞增华在内的84名职业农民看来,一本小小的证书,更多的是一种肯定,“我们这些种植户聚在一起的时候,还会开玩笑说有了这个证书,咱再不是‘土专家’了,也是持证的技术人员了。”孙波笑着说。

庞增华经营的东营区金丰家庭农场,成立于2013年3月,目前流转了六千多亩土地,主要种植小麦、玉米、大豆等。“2011年,我们村和周边几个村子一起建了社区,农民住上了楼,集中居住以后土地连片,建家庭农场也便利。”庞增华说,在这之前,他还经营过一家蔬菜种植合作社。

“70后”的孙波也是“半路出家”。1992年到1998年,在油田一三产企业上班时,他就是做农业技术服务及农资提供,“后来单位合并工作要调整,综合考虑后,决定出来单干。”辞职后,孙波成立了一家农药厂,但效益并不是特别好。也是在这一过程中,他转行做起了农资经营,获得了不错的收益。

### 放弃“铁饭碗”捧回“土饭碗” 家人从不理解到大力支持

春节临近,地里几乎没有农活了,但刚刚获评东营职业农民中级职称的孙波还是会隔三差五到地里转转,“咱这行得到了肯定,来年干劲儿更足了。”同样获评职业农民中级职称的庞增华,除盘算农场规划外,也盼着来年风调雨顺。2018年,东营84名职业农民分别获评中级和初级职称,他们即将迎来领证后的首个春节。



已在城市里工作、买房的庞增华(左)和孙波(右),放弃优渥生活回村“当农民”,并在2018年获评了职业农民中级职称。

无论是庞增华还是孙波,家人对已经在城市里工作、买房的他们回去“当农民”,最初并不太支持,“农业战线长、效益低,受粮食价格、气候等多个因素影响,规模化投资也大。”对于孙波放弃“铁饭碗”捧回“土饭碗”,家人有诸多的不解,“慢慢做成之后就好点儿了,尤其是去年获评中级职称,家人的看法更不一样了,更加肯定我的选择了。”

孙波最初流转的600亩地在两年后到期,但通过这一尝试,他看到了“农业可为,且必须规模化种植”。孙波陆续流

转了五千余亩地,并在2014年注册成立了利津县陈庄恒业绿洲家庭农场。

他们并未将目光只盯在土地上。农场每季都要产生大量粮食秸秆,庞增华盯上了这些“废弃物”,“两个收获季完成后,被收购走制沼气的秸秆,每亩地又产生了二百元的收益。”而生产出的沼气,则供给社区居民生活使用。

除了在农场开展稻田蟹养殖,纵深发展增加每亩地的附加值之外,孙波还计划开展农业托管服务,“前几天办完了最后的手续,农业托管服务公

司注册了下来,提供从种到收的全程服务。”农业托管服务让这些机械发挥更大作用。

此外,孙波还通过工业化的思路来发展农业,“见了32亩地的育秧大棚,继续工厂化育秧。”孙波说,原本农场附近只有他一家种植水稻,通过带动,加上工厂化育秧服务,周边种植水稻的农户越来越多。

### 来年风调雨顺 是最大愿望

对于本就是从小农村走出的庞增华,转了一圈再走回农村,也并不是自己最初的规划。1993年,庞增华初中毕业后做了建筑工,每天带着干粮骑自行车到当时的西范乡等活,干一天能得到八块五毛钱的收入,这是他最初尝到的生活滋味。后来,庞增华读了中专,又读了大专。最近则通过职业农民中级职称的评定,成为了一名农民农艺师。

对于自己的一步步成长,庞增华说挺感谢农业主管部门,“最近几年参加了好多次培训,各个地方的同行聚集在一起,种植技术的交流是一方面,对我帮助最大的还是经营管理上的提高。过去就是闷头干活,现在知道人家是咋干的,农场管理也更加规范,所有经手的资金都有票据,公司化运作非常顺畅。”

“种植规模大,必须依靠机械,麦收时遇到变天,就得和老天抢时间。”作为一名农民,说起新年愿望,庞增华笑眯着眼说,“别的心愿没有,就希望2019年风调雨顺。”

## 中国农业银行淄博高新技术产业开发区支行营业部:

# “齐智以恒”,树一流服务品牌



为全面提升服务质量,打造一流服务水平,树立一流服务品牌形象,农行



指导单位: 山东省银行业协会

本报记者 张顺

### 齐之以礼,道之以德

该行营业部通过千佳网点创建,打造了一个灯光舒适、绿植清新、设施便民、标识清晰、安全整洁的温馨环境,对员工进行了哑语、外语、化妆、礼仪等多种培训,为客户带来轻松、舒适体验。

该行通过优化功能分区,使得整体布局流程化,按照由外向内依次为咨询引导区、自助服务区、智能服务区、客户等候区、现金和非现金区、公众教育区、贵宾服务区的顺序布局,并根据地处高新技术产业园区,年轻客户、个人对公贵宾客户占比较大的特

点,着重打造智能服务区与贵宾服务区,实现功能分区个性化。所有机具设置、物品摆放、动线设计及流程改造均从客户的体验感入手,更加关注影响客户体验的服务细节,精心设计功能分区标示的位置、方向和悬挂方式使客户站在网点门口就能看得见、看得清,全网点覆盖WIFI信号,扫码即可登录等。网点根据客户特色设置了便民服务区、低碳读书区、环卫工人休息区、贵宾客户品茶区、母婴服务区等多种特色区域,为从牙牙学语的幼儿到雪鬓霜髯的老人,从提取工资的工人到几百亿资产的上市企业提供无微不至的特色服务,万千细节只为打造“客户体验度好”的网点环境。

### 智思至惠,行之以矩

为给客户的安全方便快捷的服务,该行营业部布设了多种智能设备,严格按照规章制度进行合规操作。该网点超级柜台通过大堂经理协助与客户自助办理相结合的模式,客户无需排队,省去预填单和排队等待的繁琐,让金融服务变得更加简单、快捷和生动。超级柜台分流率达到80%以上,缩短了客户等待时间,提升客户服务体验。

通过掌上银行、网上银行各种应用场景的打造为客户提供渠道预约、业务预处理和线上自助开户等智能化服务。网点在大厅和贵宾区都设置了掌银、网银的体验区,客户可随时使用WIFI进行网上咨询浏览,提供客户经理在线服务,通过掌银客户端可实时与客户经理对话,并可提供产品链接、远程互动、智能服务。该行还采用数字多媒体技术打造的可触摸、交互式金融产品点播机,通过体验实现产品推广。在客户等候区,配有智能茶几、手机“加油站”、智能“水吧”、“温馨书吧”等设施,提升客户智能体验。

### 以人为本,诚以至之

该行营业部切实履行普惠金融社会责任,立志为客户提供方便、快捷、高质量的服务。加大金融知识普及宣传,加强消费者权益保护、反假币、反洗钱、防诈骗、防非法集资等公众教育。在公众教育区定期开展金融知识“微讲堂”并深入开展“六走进”进行金融知识宣传;组织开展“特殊群体客户关爱服务”活动,对于特殊群体,实现办理业务“专属通道、专人接待、专人解答”的专属服务,全程提供无障碍金融服务;紧紧围绕支持地方经济发展这一主题,加大信贷支持力度,积极支持绿色信贷、小微企业等贷款项目,为“三农”提供全方位金融服务,满足客户的金融服务需求。

该行不断改善网点工作环境,切实解决网点取暖、降温、饮水、午餐、临时休息等问题,搭建员工食堂、健身房、休息室等,确保员工有良好的工作环境。关爱每一位员工,让他们体会到集体的温暖;倾听每一位员工的诉求,为他们排忧解难;为每一位员工提供多元化成长渠道,调动他们的积极性,最大限度发挥员工的潜力。

### 恒新恒业,齐风致远

通过本次千佳网点创建,该营业部全体员工紧紧围绕“齐智以恒”网点文化,让它落地生根、开花结果,有效的激发了全员的工作热情和创造力。在合规经营、合规管理的前提下,营业部凝聚所有员工的聪明才智,积极探索、突破创新,拓宽业务新领域,创造服务新模式。

该支行营业部以“诚”立本,以“信”建业,秉承“客户至上,始终如一”的服务理念,在各级领导的鼓舞和鞭策下,保持了奋发有为的精神面貌,创造了优异的成绩,赢得了百姓的口碑。将以更蓬勃的热情、更精湛的服务回报客户、回报社会,再创辉煌。

