龙头企业,家庭农场,农民会作社

型农业经营

[地方案例]

河南省供销社 220余万吨农资服务春耕

春耕大忙在即,河南省供销社系统积极筹措资金,组织货源,搞好农资供应,全力服务春耕农业生产。截至目前,全省供销社系统已筹措资金80多亿元,组织采购储备各类化肥220万吨、农地膜0.8万吨,以满足农民春耕需求。

河南省供销社相关负责人介绍,全省供销社系统通过开展连锁绍,全省供销社系统通过开展连锁经营、物流配送和直供业务,减少流通环节,降低运营成本,让利给农民。同时,为农民朋友介绍农资商品的使用知识,指导农民科学施肥,解决生产技术问题。

为保证农资质量,坚决杜绝坑农害农现象,全省供销社系统坚持从正规厂家进货,杜绝假冒伪劣商品流人供销社农资经营网络。同时,要求全系统认真执行行业规范,加强行业自律,把诚信经营、规范管理纳入系统年度目标考核管理,建立统一领导、分级负责的责任体系。

党文民

湖北精准扶贫 村里有了农业合作社

"谢谢你们,村里终于有了农业合作社,解决了我们村农业发展的老大难问题,以后我们也不用外出打工了。"日前,湖北省天门市小板镇车灯村外出务工返乡青年孙亮向团省委精准扶贫暨"三万"活动驻村工作队的3名队员再三致谢。

车灯村是团省委精准扶贫和第六轮"三万"活动驻点村。扶贫工作队驻村后,印发《致村民朋友的一封信》500份,走访慰问老党员、老干部、贫困户和留守儿童,并筹资启动村容村貌清洁治理。

在走访慰问中,村民反映,"总听说别的村有合作社,带动村民致富,我们村想成立,但不知从何做起"。扶贫工作队队长、团省委青年就业创业中心副主任李潺对创建农业合作社有一定经验,在了解村民需求后,他和队员带领村干部赴天门市华丰现代农业专业合作社考察,借鉴其模式,通过土地、农机、资金人股方式,成立车灯现代农业合作社。

彭小萍

浙江乐清出台十大措施发展壮大村级集体经济

近日浙江省乐清市出台《关于 进一步发展壮大村级集体经济的若 干意见》,提出围绕"建强中心村、发 展中等村、扶持薄弱村"的总体目 标,力争通过三年时间,使乐清市 70%以上村集体年收入达20万元以上,314个集体经济薄弱村如期实 现转化,其中人口1500人以上村集 体年经营性收入达10万元以上,其 他村年经营性收入达5万元以上。

为实现这一目标,乐清市在《意 见》中提出了"十大措施",引导因地 制宜、分类指导,根据各村实际探索 发展途径,实行一村一策发展壮大 村级集体经济。该《意见》在加强组 织领导、加强要素保障和强化责任 落实等方面都提出了具体要求。乐 清市财政每年将安排专项资金 1000万元,重点用于扶持年收入5 万元以下集体经济薄弱村建设发展 增收项目。市里每年将切块安排用 地指标 50 亩,主要用于建设村级物 业项目、混合功能项目、异地联合购 建物业项目 农村市场改造提升项 目, 乡村旅游经济发展项目等, 并将 发展壮大村级集体经济工作纳入各 乡镇、街道和部门单位年度考绩内 互联网与农业跨界融合的新路径

互联网农业小镇的"海南韵味"

信息在线上,产品在线下。"互联网+"正在进入千家万户的生活,也渗透进了农业生产、农村生活的各个角落。"互联网+农业"是简单的信息上网,还是产业的深度融合,是点点鼠标卖产品的便利,还是整个产业要素的重组和提升?海南的互联网农业小镇建设旨在建立以镇为中心、以镇带村、村镇融合的"互联网+现代农业"运行体系,为研究以信息化引领现代农业转型升级提供了一个实践范例。

初春的绵绵细雨里,施茶村村委会主任洪 义乾领着村民把一株株金钗石斛固定在爬满苔 藓的火山石上。"过一年,这100多亩石斛就能 采摘了,亩产值在10万元左右。"

施茶村隶属于海南省海口市秀英区石山镇,下辖的8个自然村都位于火山丘陵地区,地少土薄,传统上农民只能种植黑豆、芝麻等作物。去年,这里接近石斛野生环境、天然富硒的火山荒地吸引了海南石斛健康产业股份有限公司、海口市统筹城乡发展集团有限公司等在此投资建设金钗石斛基地,"荒地生金"给了村民奔小康新的希望。

"没有互联网农业小镇,我们哪里能认识这么多企业?"洪义乾说,去年石山镇被纳入互联网农业小镇建设后,他们不但与石斛企业对接上了,受电商企业、旅游企业的启发,还把火山溶洞和山道开发出来,搞旅游,融进了石山镇火山特色旅游的"大盘子"。

2015年5月以来,海南启动了海口石山、文昌会文、澄迈福山等10个互联网农业小镇的建设,这些小镇因地制宜,初步探索了各具特色的发展模式,正在酝酿着椰林碧海之外的"海南韵味"

植根产业 "互联网+"才有生命力

海南将"互联网+"作为支撑科学发展、绿色崛起的重要机遇,出台了加快发展互联网产业的若干意见,提出建设一批互联网农业小镇。这一想法基于海南以信息化引领农业现代化的实践。

据海南省农业厅副厅长王晓桥介绍,2012 年以来,海南省围绕农业电商、农业大数据服务 管理平台、农业物联网等方面抓了一系列重点 工作,使信息技术不断向农业的生产、经营、管 理,服务全过程渗透。2015年,全省农产品电子 商务销售额85亿元,同比增长25%,占农业增 加值的比重达9.5%。建设互联网农业小镇被认 为是推进农业信息化,把信息技术贯穿于农业 调结构、转方式全过程的重要载体。

"互联网农业小镇不是'面子'工程,成功与 否关键看能否促进农业增效、农民增收。"王晓 桥表示,海南明确提出要依托产业、带动就业、 促农增收、惠及百姓的建设思路。

海南农业产业镇域特色明显,海口石山镇的火山系列农产品、文昌会文镇的佛珠加工业、澄迈福山镇的咖啡产业等初具规模,基本形成一镇一品,但这些产业发展水平又有待提升。

在中国佛珠之乡的文昌市会文镇,具备一定生产规模的加工厂有51家,家庭作坊有700多家。"有很多人知道'会文佛珠',但产品质量参差不齐,对于品相的判断都是约定俗成的,很难满足线上交易的要求。"文昌全邦佛珠工艺厂销售总监曾小红说。

依托互联网,把消费需求与特色产品对接 起来,深度挖掘并积极培育特色主导产业,小镇



就成了海南推进"互联网+现代农业"的落脚点。

深度融合 特色小镇添"新绿"

在顶层设计上,互联网农业小镇建设围绕五大工程展开,即建一个镇级综合管理平台、发展十个现代农业产业园、创立百个特色农业品牌、扶持千个农业大户、培育万名创客;实现四个全覆盖,即光纤进村入户全覆盖、生产经营管理全覆盖、以农村土地流转确权为基础的农村金融服务全覆盖、新农民创业创新行动全覆盖。

为解决村镇网络基础差、人才严重不足等问题,海南采取政府统筹推动的做法:以政府购买服务、奖励和补贴等方式,推进光纤进村人户;对返乡大学生创业给予政策扶持,免费提供技术共享、创业指导等服务。在互联网平台搭建、运营上,引入市场化团队。在文昌会文镇产业互联网服务中心,400多平米的两层大厅被划分出佛珠加工企业展台、旅游咨询区、"农村电商一站式服务"、电商培训等功能区域,去年12月18日开放以来,已有28家企业入驻。

尽管互联网农业小镇建设时间不长,但深 度融合的苗头已经显现。

农产品产销方式开始向品牌营销、"期货"交易迈进。石山的黑豆以前装在麻袋里卖,一斤只能买七八块钱;现经电商团队策划推介,打统一品牌,能卖到50块钱一斤。洪义乾更看重"以销定产",在去年11月份的海南农民创业创新大会上,他们的火山石斛期货一分钟就订出15万斤,"我们不用担心种出来卖不掉。"

特色产业的发展方式走向规范、分享。"会文佛珠正在制定品级标准,我们的标准化工厂已经建起来了。"曾小红说,规范后的产业发展潜力会更好。石山镇成立了互联网农业产业联盟,辖区内的龙头企业、协会、合作社等利用互联网平台整合农产品及仓储物流资源,分享资讯和资源。

创业创新的群体效应凸显。石山镇美社村村级服务中心的信息员王礼劝是返乡大学生,发挥专业特长为村民提供代买代卖、缴费等服务,月收入3500元以上;石山镇三卿村"返乡创客"王杰做微商,带着村民发展休闲农业,月营业额达15万元。据统计,仅石山镇参与互联网小镇的企业就有30多家,返乡创业的大学生超过百人。

综合施策,枝繁叶茂方成"风景"

开建不到一年,海南互联网农业小镇已初 具规模。10个互联网农业小镇已建成10个镇级 运营中心和55个村级服务中心,初步形成了以 电商、信息和金融服务等为主业,以镇为中心, 以镇带村、村镇融合的运行体系。这种以镇为中心, 集聚物流、客流、信息流的设计被业界认为 是符合海南实际、有意义的探索。

尽管发展态势向好,但由于处于起步阶段, 互联网农业小镇仍然面临基础设施薄弱、人才 严重匮乏、功能尚需完善等难题。业内人士建 议,要综合施策,完善运行机制,提升建设水平。 中国农业大学教授李道亮建议,要进一步明晰 互联网农业小镇的发展路径,加强基础设施建 设,在产业融合、技术应用等方面要突出重点、 分清主次。国家农业信息化工程技术研究中心 主任赵春江建议,平台建设要加强资源整合,将 农业生产经营服务中已有的职能、队伍接进来。 国家邮政局市场监管司快递管理处李世昌认 为,要建立清晰的商业模式,实现可持续发展。

为此,海南省也明确了互联网农业小镇建设下一步的发力点:继续加强基础设施建设,逐步实现互联网小镇光纤等基础设施的全覆盖;将农民培训的重点放在信息技术应用功能上;实施农业品牌化、园区化战略,打造 100 家省级现代农业示范基地;推动互联网技术前移,在生产中率先应用物联网技术等。

[做法]

培育市场品牌 吉林省打造"健康米"名片

近年来,吉林省调动各类要素,建立销售终端,扶持产业发展,力图走出一条优质高效的米业发展之路。在大米供需基本平衡的情况下,实现销售增长、种植户收入增长、价格稳中有增。

2013 年以来,吉林省适应市场经济新格局,以品牌化、精品化、全产业链的生产理念,结合生态优势,实施"健康米"工程。省政府下发了《关于推进吉林大米品牌建设的指导意见》明确吉林大米品牌定位,组建大米产业联盟,搭建电商平台线上线下联动销售,打造"健康米"名片。

为推动大米销量,吉林省注册了"吉林大米"商标和相关 LOGO 地理产品标志产品,为大米起好名。在统一品牌下,突出抓"西部弱碱大米、中部黑土有机大米、东部火山岩大米"三大优质系列产品,精选松粮、东福、梅河口等7户优势企业构建吉林大米产业联盟,授权使用商标,资源共享,抱团出击,合力打造品牌。

条件较好的松粮集团与周边企业组建"查

干湖大米"产业联盟,基地面积增长3倍达5.4万亩,稻谷年加工能力由12万吨增长到30万吨,并以产业园、产业联盟和生态群众保护区、三农小贷有限公司等为支撑打造产业链。近年来获得各类奖项40多个,去年跻身"中国百佳粮油企业"。统一品种、标准、品牌后,各企业生产的大米,质量稳定提高,销售明显上扬。

连续多年名列产粮第一大县的榆树市,与 闻名遐迩的五常大米出产地黑龙江五常隔拉林 河相望,但同样品种和品质的大米市场价格相 差近一倍。经过设直营店,组织网上销售、加大 品牌打造和宣传力度,"榆树大米"越来越多地 出现在一线城市的大型超市货架上。江浙、两广 等地客商纷纷前来订货,蓝河坝米业、吉丰米 业、金裕米业的订单已满。

在确保品质的基础上, 吉林省加大"好大米"形象宣传。去年,先后在海口、西安、北京等城市举办推介会 20 余场,每一次推介会,好吃、筋道、糯香的各类大米都被抢购一空。

此外,吉林依托长春国家粮食交易中心,建

立了"吉林大米网",开展吉林大米相关信息发布、产销对接和第三方仲裁等服务,以政府形象作信誉保证,既搭建了销售平台,也确保了质量和秩序。吉林还引导地方和企业将销售触角延伸到消费者家门口,60家大米企业以"吉林大米"为统一标识,在京津冀、长三角、珠三角等地设立品牌直营店和商超专柜近2000个,并进人大型连锁超市销售网络。各企业在淘宝、京东、1号店等开设网店276个,去年网上销售大米27万单。

逐渐叫响的品牌带动了吉林大米价格稳中有增。去年,吉林中高端大米最高销价每斤49.9元,最低5元,平均销售价格同比提高17%。普通大米价格每斤上涨0.30元,新增产值31.7亿元

目前,吉林正在对水稻育种育苗、基地建设、农机具补贴、流通设施、品牌宣传、资金供给以及金融担保等7个方面,梳理14条扶持大米加工企业做大做强的政策,努力引导"品牌做响、品质做优、企业做强、效益做大"。 郭翔