

【地方案例】

安徽东至1420户
新型农业经营主体
获“融资身份证”

安徽省东至县探索开展新型农业经营主体建档立卡工作,让1420户新型农业经营主体获得“融资身份证”。

“劝耕贷”创新试点落户东至县后,县内银行业金融机构与省农信担公司开展业务合作,县域金融支农方式从“要求银行支农”向“银行主动要求支农”转变,为该县农业新型经营主体培育和发展壮大提供了资金保障。该县推行劝耕贷“融资身份证”,对“有信用、有规模、有经营、有效益、有主业、有需求”的新型农业经营主体逐一建档立卡,纳入信贷对象数据库“备选”。同时,出台《东至县“劝耕贷”贷(保)后管理服务办法》等,建立“劝耕贷”主体贷后管理机制。为603户新型农业经营主体提供担保贷款2.34亿元。

目前,东至县返乡创业农民1000余人,带动当地农民就业4000余人,实现1300余家贫困户增收脱贫。全县通过“劝耕贷”发展特色产业村79个,培育各类新型农业经营主体1429家。 大皖

江苏如东新型农机
助力秋收秋种
千亩家庭农场省工省本

最近,位于江苏省如东高新区如华村的顺宁家庭农场流转地里,一台集开沟、播种、施肥功能于一体的“三合一”农机正在不间断作业。

当日一早,该农场负责人蔡冬就操作起他新购进的农机,没多久,一亩地便已经播种了大半。“这台机器比原来的老方式耕作一亩地大概能节约20到30元,我们共流转了2000多亩地,一季就可以节约5到6万元呢。”说起这台新机器,蔡冬赞不绝口。往年农场参与夏收和秋播的劳力近60人,不但用工基数大,不少工序还重复劳动。今年秋季,他抱着试试看的想法,花了20多万元购进了两台“三合一”农机,眼见劳动力成本降低了,效率也提高了,蔡冬开心不已。

新型农机的投入提高了全程机械化作业效率,也让蔡冬大面积种植更有信心。今年以来,他已经陆续开始接触订单农业,以高品质的稻麦争取和喜丰农业等县内知名品牌合作。此外,为了防范风险,他从去年开始就加入了政策性保险行列,降低农业种植的风险。 万璐璐

甘肃镇原专业合作社
带动3.3万农户脱贫

今年以来,甘肃镇原县结合县域实际情况,依托当地资源,以“331+”产业扶贫模式为牵引,不断壮大农民专业合作社,从而推动产业化扶贫工程建设。目前,该县举办了以镇原县自华养殖、镇原县乐生种植、镇原县鹏涛茂源农产品加工等为代表的专业合作社644个,带动3.3万家贫困户脱贫致富。

在此基础上,该县按照“标准化生产、专业化经营、规范化管理、市场化运作”的要求,引进新品种,培训新技术,完善相关政策,继续加大对农民专业合作社的监管扶持力度。突出抓好农民专业合作社规范化建设,延伸合作社综合服务领域,充分发挥农民专业合作社的龙头带动作用。 贾永靖

合作社让农民回归“田园”

乡村旅游具有市场优势突出、产业活力强劲、造血功能强大、带动作用显著等特点,切实通过发展乡村旅游有效解决“三农”问题,推进社会主义新农村建设进程,在发展的道路上绝不能让农业“落后”、农村“落魄”、农民“落伍”。吉林省前郭县查干湖开发区妙音寺果菜合作社通过发展乡村旅游,为农民提供了就业岗位,将精准扶贫与旅游产业发展相结合,为农民问题的解决提供了新范本。

让农民体面生活

2005年—2007年,伴随着前郭县旅游产业开发的脚步,查干湖景区也迎来了高速发展建设的新时代。随着景区栽植各种树木及基础设施建设用地不断增加,征地,成为政府必然的选择。妙音寺村于是规划景区的核心位置,政府通过货币现金补偿的方式对该村的部分土地进行征收。在此期间,妙音寺村有25户农民受到影响。

“土”能生“金”,有限的现金却不能像土地那样,长长久久地为农民提供生活的保障。

查干湖开发区妙音寺果菜合作社经理李泰山是土生土长的妙音寺村人,在外打拼多年后返回家乡,开始参与家乡的乡村旅游事业。据李泰山介绍,由于征地补偿款有限,十几年之后,当年的征地补偿早已花完,失地农民年岁渐长,逐渐失去劳动能力,如何让这些人体面的生活、体面的老去,成为摆在村集体面前的大问题。

据介绍,为了解决失地农民的后顾之忧,村两委多次座谈,经过三会通过,报上级党委批准后,由村集体出资建成了查干湖妙音寺咏春休闲农业观光采摘园。并把25户失地农民组织到一起,成立了合作社。

市场做主项目靠谱

建立农业合作社,吸纳失地农民,一方面“盘活”了农民既有的农业技能,同时也在促成失地农民从“农民”到“农业产业工人”身份的转化。这一过程看似困难重重,实则隐含着主事者和投资方对市场深刻的洞悉。

合作社理事长任传水告诉我们,由合作社投资兴建的查干湖妙音寺咏春休闲农业观光采摘园坐落在松原市区的西北部,距离城区45公里。从松原市出发,取道珥乌高速,只需半个小时即可抵达园区;同时,园区位于查干湖镇的东北部,距查干湖镇仅有14公里,属于查干湖景区的核心区,能够承接查干湖景区的人流,地理位置得天独厚。

若要让失地农民“有枝可依”,合作社这棵大树需得枝繁叶茂。身处查干湖景区这座旅游产业的富矿,合作社综合分析了市场形势,选择了上马采摘园项目,目的在于与查干湖的渔业为主的旅游项目形成互补,填补查干湖景区没有现代农业观光园的空白,“农”与“渔”,配合呼应,共同勾勒查干湖畔乡村旅游版图。

据任传水介绍,2015年5月20日,园区开工建设,当年10月5日就竣工并投入使用。由村集体投资1100万,争取省国土厅新菜田项目207万元,争取市县价调资金100万元,建成了省内



高标准日光温室27栋,平均每栋的占地面积为530平方米,总占地面积120亩。采用轮作的方式,一年四季不间断地生产各种果菜。

“服务游客,就要给大家吃点儿城里吃不到的。”采摘园餐饮与住宿经理王洪君说。据了解,园区完全采用有机果菜的种植模式和管理模式生产经营,借助政府提供的平台,与山东寿光党校下设的农民学校建立了技术合作,引进了包括火龙果、羊角蜜西瓜、水果柿子等一大批新鲜品种。

通过学习山东寿光的先进种植技术,采摘园作物的种植过程采用了有机栽培,不施化肥农药,绿色天然,品质极好,不仅成为游客的心头好,更受到了当地消费者的热捧。提前上市的香瓜每斤60元,正月十五前后上市的“美早”樱桃每斤售价高达150元,仍然供不应求。

现代模式助力精准脱贫

现代化的经营管理模式的建立,是采摘园良性运转的根本保障。

李泰山说,伴随着市场的打开,2016年,合作社新征耕地60亩,新建了3栋更高级别的现代自动化控制温室。平均每栋的占地面积达到了950平方米。同年,合作社还以购买的方式,从村集体手中把原有的70亩耕地及27栋温室的产权放到了合作社名下,目前该园区的所有

项目的产权均归合作社所有。目前该园区共有温室30栋,春秋大棚3栋,拥有固定资产4000多万元,良性运转、高端高效的农村旅游企业已经成型。

目前该园区的所有农产品市场反馈极好,除满足广大游客采摘外,香瓜、柿子还远销到广州、深圳、成都、北京、沈阳、长春、哈尔滨、大庆、内蒙等地,深受广大游客及用户的认可和信赖。由于一年四季不间断生产,每栋温室年纯收入超过8万元。

合作社顾问朱玉祥告诉我们,目前合作社实行五统一管理,即统一种植、统一销售、统一品牌、统一分红、统一管理。社员在园区工作,园区包吃包住,男性每年工资3万元,女性每年工资2万元,工作内容就是简单的农活,劳动强度不大,年纪稍大的社员也能轻易完成。除了工资收入,年底还能有分红收入,“几年下来,最早加入合作社的村民,几乎每家都有二三十万的存款,算是彻底拔了穷根啦。”

经过近4年的发展,目前合作社已发展到30户,总人口121人。为了迎接下一个市场机遇,合作社最近又在附近的青山乡流转了20公顷土地,建设蔬菜种植基地,到今年年底,园区所有项目竣工后,预计可直接安排超过300名剩余劳动力在园区直接就业。 李雨楠

【做法】

引进企业建合作社 向闲置资源要效益

从重庆市铜梁区人民政府网获悉,永嘉镇是铜梁区竹海之乡,境内种植有楠竹、麻竹、撑绿竹等2万余亩,是铜梁区赏竹、品笋的好去处。如何开发利用好这些闲置资源,让群众增收致富?该镇引进企业组建合作社,发展竹笋收购、深加工,开发竹笋系列产品,助推当地竹产业发展,带动群众增收致富,助推乡村振兴工作。

引进企业带动产业发展

“永嘉镇因竹而闻名,但笋竹产业发展却相对滞后,产品附加值不高。”日前,在接受记者采访时,永嘉镇党委书记杨晋说,在发展新型农村集体经济中,永嘉镇因地制宜,坚持“结构调整与群众增收、生产发展与生态保护、组织引领与群众参与”相结合,盘活现有笋竹产业,结合大力实施乡村振兴战略行动计划,引进了有实力的笋竹加工企业,组建重庆市铜梁区宝竹蔬菜种植股份合作社,依托企业强大的加工、销售网络,做大做强笋竹产业。

记者在永嘉镇万年村看到,宝竹合作社的笋竹冻库、烘干房都已建成投用,周边种植的麻竹、雷竹长得郁郁葱葱。合作社负责人郭辉良正忙着指挥工人在地里采摘麻竹叶子。

“我们专门从事竹笋深加工,产品销路很

好,产品供不应求。”郭辉良告诉记者,他是永嘉镇竹海村人,初中毕业后就从事竹笋收购生意,从重庆周边地区收购鲜竹笋,送往重庆主城的农贸市场及大型酒店,并且还在渝北区建立了竹笋加工企业。

“永嘉有这么好的竹资源,但却没有形成产业规模。”郭辉良说,在镇里的帮助下,公司成立了宝竹合作社,在万年村流转土地500亩,种植各类竹子,建立竹笋食品加工厂,带动周边群众发家致富。

小产业大市场

“竹子全身都是宝,竹叶可以包粽子,竹身可以做造纸原料,竹笋是传统佳肴。”郭辉良说,一般村民对竹笋的价值了解不够,大多任竹笋生长成林后卖给纸厂,每亩纯利润仅50至100元。“如果竹笋管理得当,每亩竹林可产鲜笋6000斤以上。如果进行竹笋深加工,制作成各类食品,其价值更大。”

前来合作社收购麻竹子叶子的经销商姚兴莲说,收购的竹叶主要销往东北、江浙及出口日本、韩国等周边国家和地区。由于宝竹合作社产出的麻竹叶厚实、规格均匀,深受市场欢迎,产品供不应求。

“合作社准备就地进行的竹笋深加工,提高竹

笋的附加值。”郭辉良说,公司已经开发出了竹笋系列产品,涵盖了散装、清水包装、休闲食品等多个品种,产品在国内外市场占有较高的份额。

群众增收得实惠

“以前,没有人来收购,笋子不大好卖。”永嘉镇竹海村8社村民蒋厚学说,他家有5亩多楠竹。宝竹合作社与竹海村达成合作协议后,一到笋子成熟期,郭辉良就派人上门收购,现金结账。他家现在每年靠卖竹笋就可增收1万多元。

除了流转万年村500亩土地种植各类竹子外,宝竹合作社还将永嘉镇竹海、圣水两村的成片竹林纳入了专业合作社,提高鲜笋产量。“笋农收入逐年增加,积极性大大提高。”永嘉镇农服中心主任赵红告诉记者,合作社仅去年就收购了村民400余万元的鲜笋,今年估计将达600多万元。

“流转了土地的农民可以在我们企业打工挣钱,也方便照顾家庭。”郭辉良说,企业正式投产后,常年需要200余名工人,以每人每天50元工钱计算,一年收入就在1.6万左右。再加上土地承包金,一户家庭一年就可增收2万多元。

“目前,我们正在筹划‘土地入股,产出分红’的合作模式,调动群众管护竹林的积极性,进一步提高群众的收入。”郭辉良说。 华龙