[地方案例]

河北进一步做好新型农业经营主体培育工作

为进一步推进农业供给侧结构性改革，引领农业适度规模经营发展，带动农民就业增收，近日，河北省财政厅、省农业农村厅联合出台《关于做好新型农业经营主体培育工作的实施意见》，提出突出财政支持重点，明确关键环节，建立财政支持新型农业经营主体政策体系。

大力培育新型农业经营主体是关系农业现代化的重大战略。各级财政、农业农村部门要切实加大对新型农业经营主体的支持力度，加快培育一批管理规范、运营良好、联农带农能力强的农民合作社、家庭农场，发展一批专业水平高、服务能力强、服务行为规范、覆盖农业产业链条的生产性服务组织，打造一批以龙头企业为引领、以农民合作社为纽带、以家庭农场和农户为基础的农业产业化联合体。

贡宪云

海南省“以奖代补”重点培育26家家庭农场

10月8日，海南省农业农村厅、省财政厅联合印发《2019年家庭农场发展项目实施方案》《2019年农民专业合作社发展项目实施方案》《2019年农业生产社会化服务发展项目实施方案》等多份文件，旨在进一步促进该省家庭农场的发展壮大和规范发展，提升该省农民专业合作社质量和效益，促进该省小农户与现代农业发展有机衔接。

根据相关工作要求，2019年，该省将重点培育26家规模适度、生产集约、管理先进、效益明显的家庭农场，支持30个制度健全、管理规范、带动力强的县级以上(包含县级)农民专业合作社示范社及联合社高质量发展，支持农业生产社会化服务面积5万亩以上。

陈雪怡

江苏省盐城市东台农产品“好味连台”

30万亩西瓜年产值超30亿元，一只西瓜在香港售价达150港币；15万亩桑园年销售超30亿元，建成全球最大的高档生丝生产基地；10大蔬菜生产基地年产值超40亿元；方东村仅一个村苗木销售就超10亿元……江苏东台以“一只瓜、一篮菜、一根丝、一棵树”为代表的“四个一”特色产业，年产值超120亿元。10日，东台市“好味连台”农产品区域公共品牌新闻发布仪式在南京举行。

东台连续18年进入全国县域经济百强，去年，东台实现农业总产值220亿元、增加值108亿元，创成国家农产品质量安全市、全国特色农产品优势区。

东台将打造农业品牌作为推进乡村振兴战略的重要抓手，推出整市域、全品类的农产品区域公共品牌“好味连台”，形成特色鲜明的现代农业发展新格局。目前，东台农产品加工产值达480亿元，年销售超500万元规模农产品加工企业有310家。东台农产品正从有机、绿色、无公害“老三品”转向区域公共品牌、企业品牌、产品品牌“新三品”。

葛勇

破“茧”为金壮产业 循环经济促环保

平利县宏俊富硒种养殖专业合作社位于陕西省安康市平利县洛河镇线河村，成立于2014年，共有成员68户。“鎏金铜蚕”鉴证了安康历来是蚕桑之乡的美誉，在安康市平利县洛河镇宏俊富硒种养殖专业合作社的带领下，线河村、狮子坝村、莲花台村等周边村庄，通过栽桑养蚕，种养结合循环再利用，既富了老百姓的腰包，也护住了乡亲们的“绿水青山”。

以“绿”为妆客自来

2014年后，随着桑蚕业持续发展和市场价格的稳定，加上线河村漫山遍野的桑树为养蚕提供了便利条件，从事蚕茧收购工作的廖涛回村，带领村上几位养蚕大户以土地入股的形式组织成立合作社，由合作社统一管理、扩大基地规模，逐步以栽桑养蚕循环开发重新起航了当地的桑蚕产业。合作社转变了村里产业发展的结构和方式，改善了生产环境，提升了生态环境，带领村民走出了一条循环清洁农业之路，让当地桑蚕养殖为村容村貌增了色、造了势、添了景。合作社的桑园里，成片的桑树染绿田间山头，昔日里不出名的小村庄，变成一片绿色的海洋，游客徜徉绿海，扑蝶赏花，拍摄留影，为原本寂静的小村庄平添许多人气。成熟的桑葚色紫黑、多汁味甜，大量游客慕名前来采摘。

如今，合作社已拥有标准化立体蚕厂560平方米，全年养蚕300多张，桑树种植面积达1000多亩，有食用菌厂房1100平方米，冷库一座，年加工食用菌50万袋，套种魔芋600多亩，蚕、菌、芋三大主导产品发展相得益彰；年销售额达1150万元，总盈余达260万元，为成员兑现二次分红28万元，实现了生态建设和经济发展互促共赢。

合作社还带动周边农户300余户发展清洁桑蚕养殖，辐射种桑养蚕面积4000余亩，户均增收万元以上。线河村十组的邹成学通过加入合作社，种植了桑园30亩，养蚕50张，现在春夏秋三季养蚕，每期40多天，一年下来挣了10多万，比在外面打工挣得还多，更可贵的是实现了在家门口就业。

以“粪”为媒满村芳

在合作社的带动下，洛河镇成为种桑养蚕大镇，2015年时种桑面积已突破2000亩，桑蚕户发展到300余户，收购鲜茧7吨。但随之而来的严重问题是镇内每年要产生2吨蚕沙等污染垃圾，有些散养农户自建的蚕房条件简陋，消毒不过关，温度控制不到位，桑蚕时不时出现大面积死亡。

合作社致力于集中处理农户养蚕产生的污染物垃圾，同时改善蚕房卫生条件。合作社派技术员全面指导农户定期铲除蚕室四周杂草、清理阴沟、扫除垃圾、全面消毒，为产出高质量蚕茧提供良好的卫生环境；鼓励蚕农通过农户土地入股、桑园返租倒包、集中蚕房养殖、合作社代管代养、个人出工出力等多种灵活模式，到合作社修建的蚕房养蚕，提升养殖品质；经过筛选的五龄以上的蚕沙，由合作社与江苏蚕沙枕厂商签订购销合同统一卖出；蚕农和其他畜禽养殖户的畜禽类污染物，由合作社统一收集，挖坑撒上石灰，用土封闭发酵，处理后的蚕沙变为上好的有机肥施入桑田。通过变废为宝，显著改善了养殖环境的同时，村里实现了山青园肥水绿。

2018年，合作社共处理畜禽类污染源20吨，产生价值4万元，其中生成有机肥35吨、节省肥料成本9.3万元，销售蚕沙枕原料收入10万元。

点“枝”成金菌飘香

桑园每年每亩能修剪下1吨以上的桑枝，合作社和周边农户的桑园每年都会产生2000多吨桑枝，传统蚕桑养殖的桑枝处理是个难题。桑农要么就随意堆放在房前屋后、田间地头，要么就直接露天焚烧。

经过分析检验，桑枝枝条含有5%的粗蛋白、19%的木质素、50%的纤维素，同时含有多酚类、黄酮类、生物碱等特殊成分，具有药用功能，是栽培食用菌的优质原料。合作社研究设计出了一套新的食用菌培养基配比方案，顺利完成了桑枝菌棒的加工和出菇试验。桑枝条栽培食用菌后的废料还可作为有机肥料循环使用。用桑枝栽培的食用菌口感香脆，桑枝菌受到了市场的青睐，价格也高出普通食用菌。

2014年合作社投资500万元建成了食用菌厂，购置了粉碎、烘干、装袋等菌棒加工设备，利用线河村的废弃桑枝，优先为合作社成员免费提供养殖场地、技术指导并负责回收。收购的桑枝进行加工后制成原料培养香菇，既能实现废弃桑枝的综合利用，还降低了农户生产成本，桑枝菌的培育开辟了蚕农新的收入来源，增加了蚕业的附加值，拉长了蚕业产业链，实现蚕菌双赢。

合作社带领越来越多的农户加入到桑枝资源化利用的模式中，为构建农业废弃物循环利用，创建“绿色家园”打下了坚实基础。2018年，合作社综合处理桑枝160吨，加工食用菌50万袋，实现产值250万元，盈余60万元，桑枝利用使农户每亩桑园增收100元，农户每培植1000袋菌棒可增收5000元。

桑芋间套富路宽

为进一步提高蚕农的产出效率，合作社反复探索，通过实验发现，魔芋耐阴喜湿，植株不高，叶片稀少，不会对桑树生长造成影响，其种植海拔、土质土壤、适宜温度等生长环境和桑树的生长环境大致相同，在桑园套种魔芋，既可以为魔芋创造适宜生长的最佳环境，又能提高土地利用率，增加了蚕农的亩产收入。2017-2018年，合作社在桑园行间套种魔芋的栽培试验取得成功。合作社采购芋种30吨，推广种植600余亩，增收效果明显。2019年合作社将再投入170万元购买魔芋烘干、切片等初加工设备，兴建投资魔芋加工厂。合作社为成员算了一笔账，按7.5吨鲜芋加工1吨芋干片计算，每加工1吨芋干片的原料成本为3.75万元，燃料、劳力、运输、包装材料等费用7000元，总成本4.45万元。每吨芋干按最低售价6万元计，加工1吨芋干片可获净利1.55万元。若在洛河镇及周边现有的4000亩桑园都套种魔芋，每年可加工芋干100余吨，净增收155万元。

中农

北京密云：农企发力让鲜食玉米“种销两不愁”

今年，北京市密云区西田各庄镇的军兴广达种植合作社将蔬菜大棚80亩的闲置土地，种上了多个品种的鲜食玉米。9月份玉米迎来收获，亩产1500斤，由北京泰民同丰农业科技有限公司负责回收。同样，该区不老屯镇的北香峪村，今年在30亩的村集体土地上种了糯玉米“农科玉368”，泰民同丰全程提供技术指导，并适时采收，给该村20来户低收入户带来5万多元的增收。

近年来，密云区鲜食玉米产业呈全面增长趋势，种植面积从几百亩发展到3000多亩。作为该区鲜食玉米种植和销售龙头企业，泰民同丰已带动全区11个村、187户村民，改变过去种植普通玉米的历史，转向种植鲜食玉米，取得良好成效。

据密云区农业服务中心粮经科崔小英科长介绍，近年来，该区选取泰民同丰为代表的龙头企业或合作社，依托项目实施，与市区两级农业技术推广部门合力进行鲜食玉米种植推广，包括新品种展示、示范推广生物防治技术、举办鲜食玉米节等，不但增加了全区鲜食玉米种植规模，也提升了产品品质和效益。

据了解，泰民同丰目前已形成“自有种植+合作社+农户”的种植模式，今年种植规模达到520亩，分布密云多个乡镇。该模式不但实现了合理错期种植，保证持续生产供应，而且还避开高温和虫害发生时期，同时降低利用农户和合作社闲散土地，降低了租金和人工费用。

为提高鲜食玉米产品质量，企业不仅注重种植优新品种，也创新种植技术。目前，企业种植的品种均为北京市农业技术推广站重点推广的优质高端新品种，目前有甜玉米品种“BMB380”“京白甜456”等，糯玉米品种“农科玉368”“密花田糯3号”“蜜甜糯1号”等。2019年新引种黑色甜玉米品种2个；在技术模式上，有抢早播的深“V”覆膜技术，可以使鲜穗持续140天以上供应，实现鲜食玉米一年两茬种植。还有赤眼蜂防治加生物农药的防治技术，减少了虫害发生，降低农药用量。

在销售模式上，泰民同丰积极创新，采用线上线下相结合的方式，形成了多渠道的销售。首先利用互联网优势，在电商平台销售鲜食玉米，其中甜玉米的销量一度达到淘宝全网的前三名。另外，发展微商销售和社区新零售，组织社区团购和市民采摘。同时这两年积极举办鲜食玉米节，参展农产品进社区，不断积累客户带动了销售，获得了很好的经济效益。

芦晓春