

转型季

聚焦农业新业态

“党建带社建”集体与群众双双增收

山东烟台格瑞特果品专业合作社成立于2013年3月,由山东省栖霞市东院头村党支部领办,180户村民以承包土地经营权入股成立。合作社改变了过去一家一户的单一生产经营模式,将200多亩土地成方连片,建成了标准化、集约化、现代化的有机矮化苹果园,为村庄发展注入了源头活水,带领村民走出了一条“党建带社建,村社共建”,“社富带民富,村民共富”,强村与富民“双赢”、集体与群众双双增收的新路子。



□高瑞霞

金秋时节瓜果飘香,走进果园,能闻到一阵淡淡的清香,一个个成熟了的苹果红彤彤的,沉甸甸地挂在枝头,有的把树枝都压弯了腰。山东烟台格瑞特果品专业合作社的农户们紧张有序地采摘,“自从成立了合作社,党支部带领着我们走合作种植的路子,这里的果农一年比一年富有,栖霞苹果的名气也越来越大。”

“小农户”变身“大股东”

东院头村共有319户852人,常住人口不到600人,其中有44名党员,土地面积近4000亩,村民历来靠种苹果为生。2011年以前,村里党员队伍“一盘散沙”,曾连续8年没有村支书,集体没有一分钱,村集体欠下60多万元的债务,仅有的几间办公室也被私人占用。村里没有一条水泥路,住户的东西乱堆乱放,老百姓怨声载道,恨班子不争气、怨党员没骨气。

2011年9月,村里组建了新的村党支部。面对村里“人老、树老”的现实,村“两委”决心改变本村落后面貌、重塑支部形象,带领村民彻底摆脱贫穷。村党支部认为,村里最大的问题不是基础差,不是没有钱,而是群众的心不齐。如何让老百姓抱抱团来,尽快把散了的心聚起来,走集体群众发展致富的道路,成为摆在村党支部面前最迫切的问题。通过学习国家政策和外出调研,村“两委”认为成立合作社、流转土地、发展产业项目,是农村实现现代化发展的大趋势。

党的十八大以后,中央鼓励支持农村发展多种形式的合作社,村干部去枣庄、蓬莱等地参观学习合作社组建、土地流转的经验做法,其他地区的先进做法给了他们很大的启发。为打消村民对成立合作社的疑虑,村党支部1个月内组织召开12次村民大会,还专门邀请青岛农业大学合作社学院专家,为村民面对面讲解办合作社的好处、怎么建合作社等。讲座那天特别冷,而且就在村大街上进行,但是3个多小时没有一个村民离开,大家听得很认真、很用心。经过认真思考,村“两委”一致认为,由党支部领办成立合作社、实现土地流转、发展产业项目,将是农村今后发展的大趋势,老百姓也比较容易

接受。当天晚上,支部成员就走家串户动员,发放调查问卷,问村民同不同意加入合作社。第二天上午一统计,村民入社同意率达到75%。村党支部引导老百姓算大账、算长远账,最终确定采用入股、置换、租赁相结合的方式实现村土地股份合作。入股,就是村民以承包土地经营权入股,每亩地折价8000元,1亩为1股,并以此标准接受现金入股;置换,就是村民之间进行土地互换,将规划区内的土地集中起来;租赁,就是结合当地每亩地纯收入在每年4000元左右的实际情况,按每亩地每年4000元的价格,以个人名义租赁村民的土地。

有了新思路新方法,村委会趁热打铁,号召“干部带头入、党员先入”,党支部书记、村委会主任、其他“两委”成员、普通党员,除了土地入股,还分别率先现金入股20万元、10万元、5万元、3万元。在组织运行上,村“两委”与合作社实行“双向进入、交叉任职”,村党支部书记兼任合作社党支部书记、理事长,村委会主任兼任监事长,其他村“两委”成员及党员任理事、监事,实现合作社发展与村级事务共同研究、一体推进。最终,共发动180户村民、筹集2200万股,成立了烟台市第一个党支部领办的合作社,迈出了抱团发展、富民强村的关键一步。

“小土地”长出“大产业”

以往,果农单兵作战,苹果的品质不稳定,生产管理模式也比较落后。合作社成立之后,把果业作为主攻方向,逐渐做大做强果品产业,社员们向心力、凝聚力、战斗力得到了极大提升,集中力量办大事的优势得以充分体现。

一是实施集约栽培。合作社投资建立了1处占地200多亩的高标准苹果示范园,种植的苹果苗采用青岛农业大学的矮化自根砧高纺锤形苗木,按照株距1.5米、行距4米的国际先进模式栽培,3年挂果、4年进入盛果期,盛果期亩产4000公斤左右,每亩收入约3万元左右,净利润1万多元,完全颠覆了果农的传统种植模式。

二是实施标准化管理。按照有机产品标准进行管理,整片果园只需要6个人,全部是自动化机械作业,浇水、施肥、喷药等全由机器代替,滴灌设施齐全,还安装了监控,实现了集约化、标准化、机械化、水肥一体化和信息化,从而大

大降低了生产成本,增加了苹果的附加值。

三是拉长产业链条。合作社抓住了栖霞市推进果品产业更新换代机遇,2013年投资新建了100亩苗木基地,成立生物菌肥厂、生物制剂厂、生物菌种厂,扩大了合作社生产产业链。

四是放大规模效应。2015年以来,针对本村成方连片果园供应不足问题,合作社采取“走出去”战略,通过租赁方式,先后在周边村新建4处苹果示范园,面积达到3000亩,吸引496户果农入社,年增加群众土地租赁收入500万元,实现合作社种植规模与成员规模“二连跳”。

“小资本”发挥“大潜能”

党支部领办合作社的成立,激活了土地、资金、果农等生产要素和村集体发展潜力,推动了强村与富民的有机统一。

2018年,合作社根据章程以民主科学的方式通过了年度分红方案,方案兼顾土地入股、现金入股、集体股股东利益,以现金分红和生物菌剂优惠分红为主,充分照顾到了各类股东的利益。在土地入股方面,每亩折合股份8000股,每股现金分红0.5元,每亩分得生物菌剂一吨;在现金入股方面,1元为1股,每股分红0.5元,每8000股分得生物菌剂1吨;集体股共计分红118659.28元,并且从每年的纯利润中,先提出5%的公积金用作合作社发展和弥补亏损,盈余部分用于二次分红;再提出3%的公益金用于成员培训、困难救助、公益事业等,剩余92%全部分配给成员和村集体。

成员将果园交给合作社统一管理,每年除了获得稳定分红,公积金盈余再分红,还可优先到合作社所属的3个企业和示范园打工赚钱,实现“交地不离地、收入有保障”。合作社每年给村民发放务工工资共计200多万元。同时,入社果农还可享受合作社统一提供的低价农资,每年减少成本支出100多万元。

合作社为村庄发展注入了源头活水,带领村民走出了一条“党建带社建,村社共建”,“社富带民富,村民共富”,强村与富民“双赢”、集体与群众双双增收的新路子。合作社先后荣获“山东省示范社”“山东省党建带社建村社共建示范点”等称号。

【案例】

“土豆女侠”返乡创业 带动民宿、牧家游发展

□李婧 李昊

内蒙古自治区乌兰察布市是土豆的黄金产区,被誉为薯都;薯都北部的察右后旗盛传着“土豆女侠”郭晨慧创业故事。如今,郭晨慧依托家乡临近乌兰哈达火山的自然禀赋,不仅卖土豆,而且一面研发火山文创产品,一面开拓创业新领域——经营民宿并带动周边村镇数十家民宿、牧家游的发展。

郭晨慧出生于1984年,曾经在北京生活十余年,辞职前是互联网公司的高管。2015年,返乡创业第一个月,她以每斤一元钱的价格从农民手里购进当地优质土豆,这一价格高于当地0.6元的地头价。她从中挑选品相上乘的,进行精美包装,打出“后旗红”精品土豆的品牌,卖出了10元钱一斤的高端价位,一举震惊了乡亲们。“土豆卖出了肉价”的赞誉不胫而走,“土豆女侠”的采访报道络绎不绝。郭晨慧成为察右后旗乃至乌兰察布市的电商第一人。2020年,郭晨慧通过各种渠道卖出当地土豆680多吨。

随着产品销售逐渐步入正轨,郭晨慧的经营范围逐渐拓展到旅游领域。她的家乡——乌兰察布市察右后旗七顷地村坐落在乌兰哈达火山地质公园旁,她的老房子正好面对3号火山,有着独特的草原火山的美景。

“我从小就觉得自己的家乡景色独好——辽阔的草原牛羊成群,亿万年前曾经喷薄的火山如今静谧端庄。这样的美景应该让更多人看到。”郭晨慧表示,得益于政府对乡村基础设施建设,家乡近几年交通逐渐便利,解锁了发展旅游业的最初关卡。2019年,她在政府的支持下,盘下了农民的一个院,与自家的两处院落整合在一起经营民宿。她与设计师一起讨论每一个房间的设计,这些房间或现代简约、或田园休闲,每个都不尽相同。民宿一开业就订单火爆。“就在前几天,有个知名演员就在我们店里住,临走还买走了20箱土豆。”郭晨慧面露得意地介绍。

创业之初,她的网店发展迅速,第一年销售额就达到200万,而今民宿成为她推介土豆等特产的重要场所,网店逐渐势弱。同时,直播带货销售方式已成为她倾力打造的下一个经营突破口。在郭晨慧经营的实体店,刚刚成立的主播团队正卖力地进行视频直播。店里的商品也扩大到文创产品——用玻璃罩子装饰的火山石,是她带着职工一颗颗捡回来的;火山石茶具,是她亲自设计联系厂家生产的;货架上陈列着的以火山风景为主题的明信片,上面的精美图案是她请来的摄影师拍摄的。每一样商品都诠释着特色,凝聚着心血。

郭晨慧表示,下一步她的团队将研发与土豆相关的特色餐饮,推荐给民宿的客户,让文化旅游与当地绿色农特产品生产销售协同发展。