

【地方案例】

# 山西邮农合作社：双向惠农路路通

山西省邮政公司围绕“精准扶贫致富，拓展农村市场”的思路，以县为单位于2017年3月开始组建邮农合作社。省邮政公司通过这个平台将农技指导、农资和消费品、普惠金融服务等送下乡的同时，帮助农民实现了农产品返城销售。这种双向惠农的服务模式，吸引了17万多会员的加入，成为省邮政公司践行党的十九大报告提出“培育新型农业经营主体，健全农业社会化服务体系”的有益探索。

## 河南郑州首个 无人机植保合作社成立

近日，强国羽翼无人机植保专业合作社在新密市郑冲村正式成立，这是河南省成立的第一家无人机植保农民专业合作社。

据悉，该合作社主要经营范围是组织社员进行无人机植保，无人机禁烧监测与防火灭火，无人机航拍监测，无人机灾害救援，无人机整机及配件和技术的开发、服务、销售、租赁，以及无人机相关技术的推广服务，等等。

该合作社相关负责人介绍，合作社将在郑州市乃至全河南省范围内推广并直接参与无人机植保合作社的建设和运营工作，致力于河南省农业、林业、环保、电力、消防等领域相关作业的无人机应用推广。该合作社的成立运营，将为农民培训、农业合作、科技创新、建设健全现代农业服务体系等起到示范带动作用。

中农

“如何向科学种植要效益要收入？是农民们最关心的问题。邮农合作社为会员们讲解红枣修剪、施肥、病虫害预防等知识，这是为咱老百姓实现增产。同时，还为俺们提供了电商平台销售红枣，这是为咱老百姓实现增收。邮政的这些利农、惠农的举措，实实在在是为农户们着想呀。”永和县段家村党支部书记黄文慧说。

### 农技下乡，大学教授为农解忧

“如果没有张教授的指导，俺家种的葡萄损失可大啦。”清徐县水屯营村果农王全成提到的张教授，是山西农业大学的果树专家张鹏飞副教授。

“俺家的一大片葡萄树叶子死了，问了好多人都不知该如何处置。正赶上邮政办培训，我试着问了一下。没想到张教授讲完课，就跑到了俺家大棚里。”王全成说。张鹏飞告诉他，这个大棚的部分葡萄树染上了病毒，目前没有根治办法。要减少损失，就必须刨掉。因为这种病毒可通过昆虫、土壤、水甚至剪刀传播……

“邮政举办这样的活动，也让我们有更多的机会走下讲台，走近农民，直接触碰到农作物。”张鹏飞说，“相当于我们学校有了众多的实践田。”

省邮政公司市场营销部副总经理窦小勤说，其实在组建邮农合作社之初，省邮政公司也为办好这个平台而绞尽脑汁。为了把邮农合作社办好，吸引农民加入，省邮政公司主动与山西农业大学联系，签署了“邮农惠民”战略合作协议，从完善农业技术服务体系、构建农业专家智库服务体系、增强邮政服务“三农”功能等方面进行了深度合作，使得各分公司在推进邮农合作社工作中有了实实在在的抓手。

据统计，这样的“送农技下乡”活动，省邮政公司在2017年就组织了100多场，涵盖了全省所有县(市)。

同时，省邮政公司还开通了“晋邮乡情”微信公众平台，实现线上线下同步服务。该平台的子菜单“邮农合作社”有农技互动功能，山西农业大学的专家可以进行在线指导。同时，这里还每周提供一次农产品市场信息，供农户及时掌握价格信息。

### 农产品返城，帮农助农促增收

去年，正当阳高县古镇上神峪村成片的大京杏果树上挂满果子的时候，村民刘老汉却乐不起来。隔壁马成老汉家一家五口在果园里忙着摘果子的热闹景象让他羡慕不已。

马成是阳高县邮农种植专业合作社的会员，大京杏丰收的时候，邮政收寄果子的邮车也开到了他家的果树边。马成老人一家种着一块30亩地的果园，其中7亩的大京杏在2016年收入为3万元。2017年成为会员后，邮乐网等邮政



电商平台帮他卖了个好价钱。老人说，收入近5万元。

尝到甜头的不只是马老汉。长治县分公司将大峪村的“铁厨陈醋”、北呈村的“老么食铺”等地方品牌农产品引入邮乐网，规范性提供农产品返城助销服务，日均发货量达100件以上。武乡县将阳公岭村会员们种植的梅杏挂上了邮乐网，不到一个月的时间，帮助会员们销售梅杏6000多斤，使会员们的纯收入增加5000多元。

省邮政公司还通过邮乐购电商平台，把娄烦的“羊粪土豆”、黄河滩枣、平遥核桃等山西省众多的农产品推向全国。

邮农合作社的会员们不仅在农技下乡、农产品返城销售上得到了实实在在的好处，还在“晋邮乡情”微信平台上的网上商城里，享受到购买农资和生活用品的优惠。“2017年，仅化肥一项，就给会员们优惠让利运作了1万多吨。”窦小勤说。

省邮政公司各县(市)分公司也积极整合社会资源，让会员们享受更多的实惠。繁峙县分公司高茂怀说，“我们借助第三方平台资源，让会员们享受实惠。”该县福康醋业拿出10000桶醋，以超市的销售价格给予邮农合作社会员买一送一的活动。

### 邮农深情，拓宽邮政业务新渠道

“组建邮农合作社的初衷是想探索农资分销业务的新路子。在实践中，我们不断将多项邮政服务叠加进来，从而形成了多板块业务联动，共同扶贫致富的新平台。”窦小勤说，“更重要的是这一平台还成为邮政代理金融业务获客的新方式。”9个月的时间，全省累计成立邮农合作社104个，发展会员17万人。

仅靠“晋邮乡情”平台与会员互动是不够的，

如何能拉近与会员之间的距离？各分公司都可谓是百花齐放，形式多样。

襄汾县分公司针对当地2000多个邮农合作社会员星罗棋布分散在13个乡镇100多个行政村的情况，以邮政营业网点为中心对会员进行维护，所属的8个乡镇营业网点都建了微信群。襄汾县分公司总经理崔焯说：“以前，农民有什么需求，我们不清楚；我们有什么样的服务，农民也不知道。有了微信群，大家随时都可以在群里提问、交流，这是一种非常好的互动方式。”

高平市分公司陈区支局集资购买了农耕用具免费提供给村民们使用，并深入了解会员个人信息、家庭状况和农业资产信息，建立会员信息档案，并邀约300多名会员参加送农技下乡活动。通过宣传存款积分兑好礼、预约高收益年金险享好礼、手机银行注册送好礼等惠民活动，当天新增储蓄余额120余万元、保险20余万元、理财60余万元，新增手机银行20余户。

省邮政公司党组书记、总经理张宗梁说，作为国企应该承担起社会责任，尤其是在扶贫致富上更应有所作为，按县组建邮农合作社的目的是为农民提供综合性便民服务，也是中国邮政集团公司党组的要求。

始于农资分销业务由分散农户向集约型合作社组织的转变，拓宽到农产品返城销售推动寄递业务的发展，再升级到创新邮储代理金融业务获客的新方式，邮农合作社在积极探索精准扶贫致富的过程中，也让省邮政公司在拓展农村市场上路子越走越宽。

截至目前，山西省邮农合作社会员累计金融总资产达40多亿元，新增金融总资产5.32亿元，带动发展保险3773万元。邮农合作社会员成为山西邮政代理金融业务获客的新渠道。

张剑雯

## 河北今年将培养 5000名新型职业农民

从河北省教育厅获悉，今年河北省将培养5000名新型职业农民，培养工作继续向贫困地区倾斜，20所试点学校中有17所全部面向贫困地区招生。

新型职业农民培养工作主要面向年龄在18至55周岁的农村务农人员，包括有适度生产经营规模基础的种养大户、家庭农场经营者、农民合作社骨干、返乡创业大学生、中高职毕业生、返乡农民工和退伍军人等。

省教育厅相关负责人介绍，河北省自2016年开始进行新型职业农民培养试点，确定了河北商贸学校等20所中职学校承担试点工作，试点学校今年每校招生不低于250人。

在招生模式上，新型职业农民培养实行“村校合作、乡校合作、校企合作、校社合作”招生新模式，学校不直接面向学员个人招生，乡、村、企、社负责组织学员报名参加学习，学校负责组织教学。

马利

## 四川省举办脱贫攻坚 造林专业合作社培训

3月13日，四川省脱贫攻坚造林专业合作社培训班在成都举办。21个市(州)林业主管部门分管负责同志、88个贫困县林业主管部门主要负责同志、部分重点森工企业负责同志参加培训。

省林业厅党组成员、省森林防火指挥部专职指挥长毛德忠指出当前正值春季造林时节，各地要以此为契机，积极推进造林专业合作社培育和发展。一要静心学习。要静下心来，当好学员，带着问题，认真学习，认真思考如何推进扶持发展脱贫攻坚造林专业合作社建设。二要认真研究。培育发展造林专业合作社是一项全新的事务，要认真研究省政府办公厅《关于扶持发展脱贫攻坚造林专业合作社的意见》，在吃透政策、弄通关键环节基础上，结合本地实际做实脱贫攻坚与生态建设的结合。

何峰

【做法】

# 江西贵溪：农业园变身游乐场

这里采摘只要2元。价格倒是其次，关键是养眼啊，这么多美美的花草草，一番抚弄之后，再差的心情也都会被治愈了。”

光是乐了游客还不够，质量还得跟上来。在基地游客服务中心，刚刚采摘上来的新鲜果蔬正被称重分装，检验后贴上专属的二维码标签。这是正在贵溪多家农企推广运用的农产品质量安全追溯体系。游客用手机一扫，就可以了解该产品播种、种植、采收、环境监测数据及质量安全等一系列信息。扫码知详情，一秒钟，游乐场变身自然课堂。

看场面，甚是好看；察里子，“经济账”究竟如何？金土地女掌门徐洪洪给出了一串“大数据”：500万元——这是旅游观光给企业带来的年收入，占总收入的三成多；500多棵——这是樱花、桂花、紫薇等观赏树的总量；300多万元——这是建设游客服务中心的费用，在中心，游客可以尝鲜果、享小吃、做游戏；100亩——这是游客体验基地面积，种植的特色花卉果蔬依据游客喜好与时令变化而更换品种，争取每次来每次新；5公里——这是田间观光小道的路长，

移步换景，处处皆景。

亮眼的数字背后，是发展思路的转变。传统农产品转变为旅游产品，老土农业园升级为观光园，正所谓功夫在诗外，金土地在做的“这首诗”，是贵溪市写好以采摘休闲和民俗体验为主的乡村生态观光游文章的一个生动注脚。

生态旅游大热，不仅带火了农企，也惠泽到农户。走进杨祖荫家草莓大棚，游客将一篮篮草莓递到他面前，等待称重付款。杨祖荫满脸挂着笑，微信或支付宝付款，省时又方便。交谈后得知，他原是村里的建档立卡贫困户，去年通过“合作社+基地+农户”的模式，加入了当地农民合作社，在企业技术人员的指导下种植了5亩草莓。现在一年下来光是游客采摘就能带来4万多元的收入。

如今，除了像杨祖荫一样加入合作社参与种植，有的农户到企业基地务工，按日付酬，每月也有一笔可观的稳定收入，还有的开办农家乐，为游客提供绿色菜、家养肉禽。贫困户吃上“旅游饭”，打开方式虽然多种多样，却扎扎实实地鼓起了村民的钱袋子。

齐志明