

[地方案例]

河南:2021年全国
农机展将在驻马店举办

2021年全国农业机械及零部件展览会(以下简称“全国农机展”)将于4月7日至9日在驻马店市国际会展中心举办。全国农机展由中国农业机械工业协会、中国农业机械化协会和中国农业机械流通协会共同主办,农业农村部农业机械化推广司、工业和信息化部装备工业司重点支持的全国性展会。经过多年发展,该展会已成为我国春季规模最大、最具影响力的农业机械宣传推介、展示交易平台。据悉,此次参展企业将达400余家,参观专业观众2万多人次,展会期间还将举办系列专题会议和相关配套活动。此次展会上,除综合特装展区、零部件展区、农机具展区外,还将设立驻马店专门展区,分设西平畜牧机械展区、正阳花生全程机械化展区、遂平农有王公司的农业机械展区。

安徽:高素质农民
发展指数全国第一

日前,农业农村部科技教育司发布《2020年全国高素质农民发展报告》,安徽省该项考核指数为0.6259,位居全国第一。截至目前全省已培训新型农民23.55万人,形成了一支有文化、懂技术、善经营、会管理的高素质农民队伍,为乡村振兴提供了有力的人才支撑。

北京:顺义农旅产品体
验馆助力巴巴林左旗

为拓宽巴林左旗农产品在首都地区的销售渠道,巴林左旗挂职干部团队在顺义区三高科技农业示范区内建立农旅产品体验馆,助力巴林左旗拓宽农产品进京销售渠道。据悉,该馆自运营后创新构建了“5Z+1”商业模式,“5Z”即农产品物流中转站+高端特色农产品体验站+农产品在京电商销售站+线下实体推广站+辽文化旅游资源宣传站;“1”即组织北京地区人员赴巴林左旗旅游服务中心。由受援地巴林左旗供销社、扶贫办负责组织当地具有带贫机制的农产品加工企业提供产品,聘请顺义区第三方商业团队帮助在首都地区推广销售。市民来到三高农业科技试验示范园区在观赏美景的同时,还能品尝到来自内蒙古草原的独特美食。

云南元谋:平乡葡萄打
造生态农业采摘观光
旅游长廊

每当元谋葡萄成熟上市的季节,走进平田乡班恺村元谋绿果园葡萄专业合作社基地,茉莉香葡萄大棚硕果累累,甜甜的果香夹杂着淡淡的茉莉花香扑鼻而来,一串串晶莹剔透、浑圆饱满的葡萄挂满枝头。近年来,平田乡以“龙头企业+合作社+基地+农户”发展模式逐步打造生态农业采摘观光旅游长廊,规模化种植葡萄、橙子、哈密瓜、青枣等特色水果9000余亩,不仅盘活了闲置大棚、土地,还通过配套产业发展,引导村民到产业园区就业和发展农业产业,从土地流转、就业收入、订单农业等方面,多形式多渠道增加群众收入,为乡村振兴注入强劲动力。



“订单农业”让岷县茶埠镇大竜村益农中药材种植购销农民专业合作社带动周边2个乡镇9个行政村2003农户参与中药材种植,使中药材种植逐步成为当地百姓致富奔小康的“良方”。

近年来,四川省岷县通过借助合作社打造无公害绿色种植基地、无公害绿色品牌,将优质的中药材销往东部市场,实现原产地种植、加工,全国终端市场销售,实现了销售终端和社员们有机结合,通过资金入股、订单农业、吸纳就业、产品入股、代购代销等多种方式,助推中药材产业发展,为乡村振兴打下牢固的产业根基。

大竜村的“药材经”

3月上旬,随着气温回升,岷县茶埠镇大竜村益农中药材种植购销农民专业合作社的微信群热闹了起来,社员们咨询药材种植、肥料种子、技术培训的话题不断地刷屏。

看到大家微信群里开始陆续登记药材种植亩数,3月5日一大早,大竜村社员邱想来赶到益农合作社登记今年种植药材的基本情况。

“今年打算多种几亩,把邻居家闲置的5亩地也租来种黄芪、当归、党参。”邱想来说,在合作社做好登记后,下地种植时肥料和种子都是免费发放的。

在邱想来之前,已有50多人登记入册。大竜村村委会主任,兼任岷县益农中药材种植购销农民专

业合作社理事长的邱富文介绍:“邱想来做出扩大规模种植的主要原因是不管种多少亩药材,都不愁卖不出去。”

“大竜村一直都有种植药材的传统,但都是以家用为主。这两年通过订单农业渠道,我们种植的药材价格高于市场价5%到10%,社员每亩地直接增加收益800至1200元。”邱富文说,现在越来越多的社员看到中药材种植前景,开始探索规模种植。

2019年3月,岷县益农中药材种植购销农民专业合作社与隆兴中药材合作社、树扎诚信合作社等成立了“岷县茶埠益农农业专业合作社联合社”,邱富文担任党支部书记。联合社的成立,实现了合作社之间信息、技术、资源共享,提高了抵御市场风险的能力。2020年,联合社分红53万多元,2个乡镇9个行政村2003户社员受益。

“合作社成立后,种植药材更方便了,一年地里收入加打工收入有8万元。”大竜村村民邱彦中说。

进入东部沿海市场

怎么才能让药材卖上好价钱?2018年8月,福州市鼓楼区到岷县开展东西部扶贫协作,让邱富文看到了新的机遇。通过县上的

对接,益农中药材种植购销农民专业合作社的中药材走进了福州、浙江、广州等市场。这是合作社的中药材首次进入东部沿海市场。目前,岷县益农中药材种植购销农民专业合作社已和永辉超市、新华都、心蓝天等福州企业建立长期业务合作关系。

“药材主要通过永辉超市的全国100多家连锁店,销往福建、浙江、广州、上海、北京,都是通过订单农业直供的。”邱富文说。

近年来,大竜村将中药材种植作为丰产增收的主打产业,摸索出一条种植中草药致富的新路子。2016年6月,村里成立了中药材种植专业合作社,为社员们统一提供中药材种子、化肥,统一收购、销售中药材,并采取订单农业的形式,分片区、统一规划种植药材的种类。采用分产到户的生产种植模式,聘请专业技术人员指导科学种植、病虫害防治、修剪等,打造绿色无公害中药材产品。

“发展订单农业,为社员提供产前、产中、产后服务,保证了农民们的基本收益,发展了连片种植,实现了规模化。”邱富文说。

今年,在益农中药材种植购销农民专业合作社的带动下,茶埠镇及周边乡镇扩大药材种植规模,种

植党参1000亩、黄芪1000亩,当归1000亩。

“订单农业”让益农合作社树立起了自己的品牌,实现了原产地种植、加工,全国终端市场销售,将销售终端和贫困户社员们有机结合起来,采用资金入股、订单农业、吸纳就业、产品入股、代购代销等多种方式带动社员脱贫致富。近几年,合作社累计分红32.1万元,销售额达到400多万元。

社员致富“有梦可期”

按照邱富文的打算,随着合作社的发展壮大,将打破区域限制,带动周边乡镇农户发展绿色农业。通过合作社引领,形成“合作社+农户+销售终端”的产销一、二、三产业链发展模式,促进社员增产增收。力争三年内,年销售收入突破2000万,解决100人的就业问题,让中药材种植、加工、销售成为大竜村的特色产业。

围绕“凝科技引领脱贫致富,聚众志共筑绿色联盟”的发展理念,合作社依托国家乡村振兴战略和农村“三变”改革政策,形成了“统一采购、统一培训、统一种植、统一加工、统一包装、统一品牌、统一销售”的七统一经营模式和“党支部+合作社+电商+贫困户”、“制药企业+合作社+基地+农户”的产业发展模式。

中药材是茶埠镇的核心产业。茶埠镇农业农村综合服务中心主任张宁介绍,乡村振兴中提出的产业兴旺是解决就业和收入的关键所在。依托合作社建设,茶埠镇已将创新管理理念引入合作社农业生产,发展培育益农、如康、隆兴等品牌合作社,促进农业增效和农民增收,助力乡村振兴。目前,茶埠镇有6家省级示范农民专业合作社(5家中药材、1家为中蜂养殖),还有一些发展良好规范的合作社。

一个人富了不算富,大家富了才是富。邱富文坦言,只要解决好利益连接机制,把中药材发展成一大大支柱产业,办一个中药材深加工基地,让农民能够从产业发展中分享到增值收益,就会有更多的村民通过种植中药材致富过上好日子。

蒋文艳 胡旺弟

小山村“大路货”变樱桃精品

“难道樱桃上真的不能‘刻字’吗?我偏不信这个邪,我一定要闯一闯。”刚刚走马上任时,曹艳鹏暗自较劲。

2018年,大连市旅顺口区人民法院法官曹艳鹏被委派至旅顺口区曹家地村担任第一书记。曹家地村是一个“樱桃村”,樱桃种植面积占全村耕地90%以上。独特的土壤、适宜的气候、优良的品种孕育出了味道甘甜、果实饱满的大樱桃。

几十年来,曹家地樱桃在商贩圈子里积攒了良好口碑。每到收获季,商贩纷纷上门收购,常常是直接包下农户的果园,有多少收多少。

“怎么以前没有听说过曹家地樱桃呢?”刚到曹家地村工作时,曹

艳鹏心中不免有这样的疑惑。在一次次走访调研中,她逐渐了解到,尽管在商贩中知名度高,但由于缺乏品牌意识,曹家地樱桃长期不为消费者所熟知。

这样一来,樱桃收购的定价权就一直掌握在商贩手中。村民们种出来的“精品”樱桃只能按照“大路货”的价钱卖给商贩,而商贩换个包装、贴个品牌就能加价出售。

看着眼前这一颗颗鲜红欲滴的大樱桃只能“为他人作嫁衣裳”,曹艳鹏很不甘心,她下定决心要给樱桃“刻”上“曹家地”三个字。

说干就干,2019年初,曹艳鹏就张罗起农产品区域公共品牌建设。“为了节约经费,我们开始了‘低成本营销’,只要能自己学会的绝不花钱。设计花钱,我们就自己

做;布展花钱,我们就自己搭;没有市场资源,我们就一家一家跑。”

“大连市购物节”“第一书记农产品展”……一年的时间内,曹艳鹏跑了四五十场展会。“只要是不收钱的展会,我们就去。”

在曹艳鹏的带动下,村里的“新农人”纷纷加入。与父辈只会埋头苦干种樱桃不同,这些“新农人”把自家的樱桃搬上了直播间,优质的“曹家地爆汁大樱桃”逐步从田间地头走进消费者的视野,成了抖音上的网红水果。

曹家地品牌越叫越响,IP越大。从日本留学归国的吴维真三年多前回到家乡,投资了50亩樱桃园,开始酿制樱桃酒。“樱桃酒提高了农产品的附加值,也进一步扩大了曹家地樱桃的知名度,带动了

村民增收致富。”吴维真说。

品牌建设为村民带来了真正的实惠,一斤直径32毫米的“美早”樱桃通过电商渠道可以卖到40元,而樱桃商贩开出的收购价仅为28元。12元的价格差让村民们看到了IP的价值。

“‘曹家地’这三个字的价值远远不止这12元。”在曹艳鹏看来,围绕樱桃产业,打造乡村IP,才是曹家地村未来的发展方向。

爆汁大樱桃、樱桃酒、樱桃汁、气泡水、小香猪等特色农产品搭载着“曹家地”这一IP,成为乡村振兴的产业动能。眼下,曹艳鹏正在跟一家研学机构谈合作,想要用“曹家地”IP赋能乡村旅游,让这个“樱桃村”既好吃又好玩。

张博群 郭翔