

用专业化理念经营农业

——上海太来果蔬专业合作社成长观察

□□ 本报记者 胡立刚

“农民专业合作社除了在农产品品质和销售上下功夫,还要善于发现痛点,在解决痛点中变得更加专业,这样才能拥有话语权,在市场竞争中胜出。”上海太来果蔬专业合作社理事长王印谈到与盒马鲜生的合作,微笑着洋溢着自信。

王印是个“80后”,2000年—2010年期间在上海农产品批发市场做管理工作。因为长时间接触农产品市场,他对农业形成了自己的认识,并得出了用专业化经营的理念去经营农业的结论。

构建从一产到三产的完整产业链

2010年,王印流转土地成立了上海美晨果蔬专业合作社,把种植绿色蔬菜的想法变成了实实在在的行动。在他的内心深处,除了希望为自己的亲人朋友提供优质安全的蔬菜外,还希望在发掘农业价值的过程中实现个人人生价值。

果蔬专业合作社以蔬菜种植、销售为前后端,通过完善种植、包装和配送环节满足消费者对绿色新鲜果蔬类农产品的需求。王印从成立合作社第一天起就决定构建从一产到三产的经营链。

然而,因为农业投入产出周期长、回报率低,农民专业合作社构建经营链绝非一朝一夕之事,而应该从现有优势资源着手,发挥资源优势立足市场,同时补

上短板,这样的思路,方能体现经营者的专业品质。

王印有着十年农产品市场管理的经历,他的优势是手中有一些消费者资源,还有就是对市场需求的敏感。按理说,合作社完全可以通过收购其他合作社农产品的形式,尽力发挥包装、配送的优势,从而稳定原有的客户,扩大市场份额。

“不少规模大、客户多的果蔬专业合作社采用了上述模式,我也没放弃这种模式,只是我始终坚持用加工、配送获得的利润反哺种植环节,去年成立太来果蔬专业合作社,我的想法基本落地。”王印说。

去年,王印整合上海润晨农业发展有限公司及美晨果蔬专业合作社的资源,成立上海太来果蔬专业合作社。记者在太来果蔬专业合作社看到,十年之间,合作社形成了完善的加工包装链,拥有300平方米的净菜包装车间、自动化程度高的检测设施等,肉类加工、水产加工和蔬菜加工一应俱全,同时培养了一支高素质的车间工人。

合作社的配送服务链和加工包装链相得益彰,拥有500平方米常温仓库、300平方米冷藏冷冻库及各类型配送车辆30多台,满足了大型超市、政府机关、企业的农副产品配送需求。

加工和配送为合作社带来了一定的利润回报,王印则把利润的大部分投入种植环节。合作社在青浦区夏阳街道的400多亩基地全部为标准化大棚,近年

来,他又加大对智能温室大棚、气象监测器等农业设施的投入。

因为用心经营和坚持二三产反哺一产,合作社青浦基地通过了上海市级标准园认定,两个品种获得绿色认证,2019年被青浦区农委评为优秀基地,合作社稳健发展的趋势有目共睹。

2018年,王印参加青年农场主培训后,加快了合作社专业化的步伐,通过引进上海高校、科研院所的科技资源,建立产学研合作机制;聘请复旦大学教授、博士生导师为合作社科技顾问,另外邀请4名农技研究生加盟组建科研团队,研发新技术、引入新品种。

聚焦单品,解决产销环节痛点

专业化只有起点没有终点,王印对此深有感触。

“最近几年合作社聚焦单品,解决了蓬蒿菜产销环节的痛点,合作社因此赢得了话语权,我再一次受到启发,对专业化有了更深刻的理解。”王印说。

太来果蔬专业合作社主要种植菜心、米苋、蓬蒿菜、鸡毛菜等绿叶蔬菜,月销售额超过800万元,而净菜车间的月销售额稳定在150万元左右。仔细分析净菜车间销售额的结构,蓬蒿菜单品销售额达到70万元左右,米苋销售额15万元左右。一个品类占了净菜车间将近一半的销售额并不能全部反映出专业化的内涵。2019年,太来果蔬专业合作社和盒马

鲜生签订了独家经营蓬蒿菜的协议。合作社不但有定价权,还参与了盒马鲜生在蓬蒿菜这个单品上的标准制定。

这才是王印理解的专业化的核心。与其说王印先看中了蓬蒿菜这个单品市场,不如说他看到了蓬蒿菜产销环节中的两大痛点并率先解决:一是蓬蒿菜没有形成规模化种植,二是没有解决地产蓬蒿菜常年供应问题。

王印通过无偿提供大棚基地的方式邀请上海地区小规模蓬蒿菜种植户参与种植,妥善解决了第一个痛点。合作社为小规模种植户提供设施完备生产环境优越的种植基地,无须土地租金,种植户多劳多得,这样的联合方式得到种植户的真挚支持。为了解决第二个痛点,合作社先是引进全国范围内不同蓬蒿菜品种,然后通过专业技术人员繁育形成可支持全年供应的蓬蒿菜系列。

太来果蔬专业合作社的蓬蒿菜解决了生鲜连锁销售模式中不能标准化常年供货的头疼问题,这就是盒马鲜生成为太来果蔬专业合作社蓬蒿菜独家经营商的原因。

专业化经营为太来果蔬专业合作社打下了良好的基础,下一步合作社将如何继续做好专业化的文章?“接下来我们将丰富产品品种,让合作社真正成为‘中央厨房’。”王印信心满满地说。

一个种植规模不到1000亩的果蔬专业合作社,正不断续写它的专业化故事。

重庆评选第二届“三峡杯”优质脆李

本报讯(记者 邓俐)日前,重庆市第二届“三峡杯”优质脆李评选揭晓,璧山区都市果业研发中心选送的蜂糖李一举夺得“果王奖”,巫溪县善作生态农业有限公司的青脆李、巴南区赏心谷合作社的蜂糖李、巫山县王家庄屋合作社的巫山脆李获得金奖,奉节县绿特农业等5家农业企业、合作社及脆李协会选送的果品分获银奖。

“青色脆李果皮绿中略透黄,表示成熟度更好些;果粉丰满,表明新鲜;可溶性固形物含量比较高的就比较甜。”专家评选组成员、西南大学园艺园林学院教授曾明一边评鉴打分,一边给记者介绍评价标准,肉质比较脆嫩、果核与肉分离、果汁饱满、风味浓郁的脆李,品质更好。

“脆李是重庆市第二大水果产业,种植历史悠久。近年来,重庆市农技推广总站副站长熊伟介绍,近两年来,重庆培育了8个脆李新品种,从6月份开始成熟,采摘期一直持续到

9月底,同时通过品种、地域、海拔差异的调整,这些脆李品种扛得住倒春寒的危害,躲得过连阴雨等对果实成熟期的影响。

重庆市委农业农村工委委员袁德胜表示,为聚力打好“三峡”牌,重庆市充分发挥行业协会的作用,委托多个行业协会,集中开展“三峡杯”优质晚熟柑橘、“三峡杯”名优茶叶、“三峡杯”好吃大米等“三峡杯”系列优质特色农产品评选活动,唱响“三峡”品牌,成效明显。本届“三峡杯”优质脆李评选活动,就是打造三峡系列优质农产品系列活动之一,旨在宣传三峡优质农产品、宣传重庆优质脆李品牌,进一步提升重庆脆李产业的影响力和竞争力。

目前,重庆正在巫山、巫溪、奉节、云阳、万州、开县6县区集中建设“巫山脆李”地理标志农产品种植区,打造区域公用品牌。截至今年6月底,全市脆李种植面积已达130万亩,产量64.3万吨,惠及农户40多万。

黑龙江绥棱县：76支党员服务队啃扶贫“硬骨头”

□□ 李磊 本报记者 刘伟林

“老赵,雨季快到了,你的牛群现在还有啥要解决的问题没有?”

“这两天我正寻思贮存点饲料呢,到时候可少不了找廉书记帮忙。”

近日,黑龙江省绥棱县上集镇宝田村党总支书记廉志林与正在牧牛的贫困户赵利华聊起了家常。自年初廉志林开始“十帮十助”赵利华以来,每个月4次回访是雷打不动的固定动作。

今年以来,绥棱县提出以精品党建引领精准扶贫,全县各村“两委”干部、乡镇包村干部、驻村工作人员、帮扶责任人、村屯小组长中的党员以及农民党员志愿者组建了76支党员扶贫服务队。结合村情户情实际,县委号召党员扶贫工作以“十帮十助”为载体,扶真贫、真扶贫,切实帮助困难群众解决实际困难。“十帮十助”即帮产业助致富、帮农忙助生产、帮务工助就业、帮结对助学业、帮就医助康复、帮维修助建房、帮销售助增收、帮思想助文明、帮整治助环境、帮办事助服务。

“脱贫进入攻坚期,剩下的都是难啃的‘硬骨头’,这个时候更需要发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员干部的使命担当。”绥棱县委组织部干部万纯博介绍,“十帮十助”不仅明确了党员干部脱贫职责,更推动了基层党建与脱贫攻坚深度融合。

克音河乡部落村党员扶贫服务队成立后,队长王金全带领4名队员结合村情、考察市场把脱贫定在发展产业项目上。4月,借助部落村闲置的小学校址发展木耳种植,种植黑木耳4万袋,吸纳了全村24户建档立卡贫困户利用扶贫贷款入股种植。

贫困户房殿和说起基地的好处:“入股后我们一年能分1700多块钱,基地忙的时候,我们还能过来打零工,一年能干30多天,一天80块钱,还能挣3000多块钱。”

“十帮十助”活动开展以来,绥棱县500余名党员纷纷奔赴扶贫一线,走访慰问困难群众840多户,现场解答医疗、低保、教育、住房等政策420多次,帮助联系购买种子、化肥、农药等生产资料110多吨,内转外输劳动力960多人,贫困户家庭户均增加收入近2000元。

脱贫攻坚一县一业 屏边荔枝

□□ 姚媛

云南省屏边县按照“产业发展生态化、生态建设产业化”的要求,依托自然资源禀赋,因地制宜,提出“百千万”种植业产业化工程,大力发展荔枝产业,助推脱贫攻坚取得较好成效。

2013年,屏边县规划发展荔枝10万亩。近年来,屏边县整合农业、林业、扶贫资源,以苗木培育为基础,技术培训为支撑,县乡村联动,每年推进1万—2万亩,全县荔枝种植面积快速发展。目前,全县构建了以南溪河谷经济带为主,涉及二乡(塘湾乡、白云乡)三镇(白河镇、玉屏镇、新现镇)四河(南溪河、那么果河、新现河、绿水河)的荔枝产业布局。截至2018年底,屏边县荔枝种植面积达到6.6万亩,荔枝面积、产量、产值均居云南省内各县市第一位,产品销往北京、重庆、天津、上海、成都、福建等地。

屏边县根据规模化、规范化、标准化和品牌化产业发展思路,鼓励引导荔枝产业品牌建设。目前,全县注册荔枝商标16个,申请知识产权专利4项,专利授权4项。屏边县“妃子笑”荔枝已获得“绿色食品认证”“地理标志认证”,红河州知名商标;屏边荔枝产品还获得了中国优质荔枝擂台赛金奖。

截至2018年底,屏边县共带动2907户农户发展荔枝种植,投产面积1.2万亩,荔枝鲜果产量0.36万吨,实现农业收入5040万元。其中,带动1485户贫困户发展荔枝种植1.188万亩,实现农业收入2494万元,户均增收1.67万元,带动建档立卡贫困户实现稳定脱贫。

全县共培育荔枝产业新型经营主体10家,建成50亩以上连片种植示范园22个,其中有10个百亩以上连片种植示范园,流转土地0.75万亩,每年农民可获土地流转收益450万元,并可就地转移本地劳动力2.7万人次,获取劳务收入2182万元。

青海西宁市举办河湟文旅艺术节

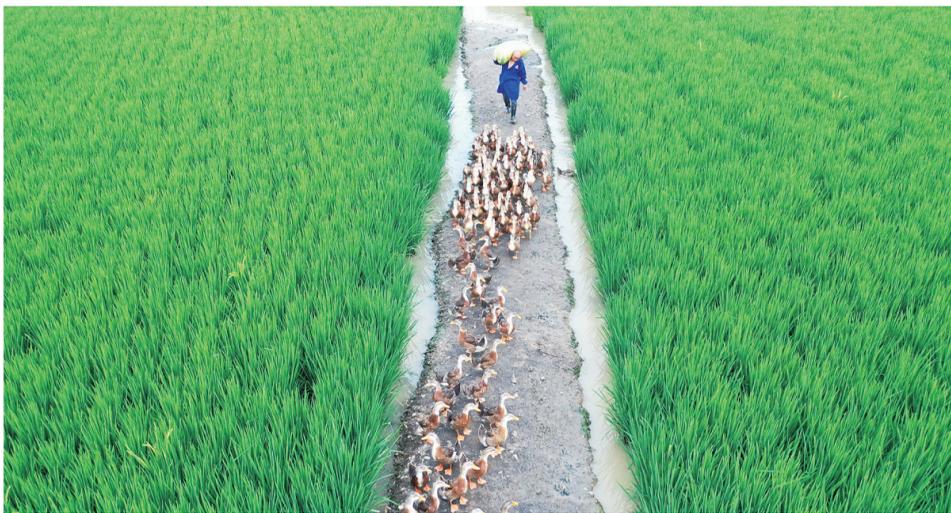
本报讯(记者 郜晋亮)日前,记者从青海省西宁市文化旅游广电局获悉,为积极应对新冠肺炎疫情带来的冲击和影响,有效激发文旅消费活力,促进经济社会发展,7月17日—10月8日期间,西宁市举办河湟文化旅游艺术节,为群众送上一道精神文化大餐。

据了解,此次文化艺术节共设置美食节、中国西部自驾游产业发展论坛暨第五届西部自驾游车旅联盟年会、精品文化艺术展、水幕光影季、环湖赛嘉年华等8个板块51项子活动,进一步提升“绿水青山·幸福西宁”城市品牌知名度和美誉度,助力打造绿色发展样板城市和新时代幸福西宁。

广西北海市银海区擦亮精准扶贫“信息眼”

本报讯 广西壮族自治区北海市银海区从队伍建设、业务精炼、待遇保障三方面入手,擦亮精准扶贫“信息眼”,着力提高扶贫数据质量。

银海区财政每年投入120万元,聘任专职扶贫信息(档案)员,区、镇和达10户以上建档立卡贫困户的村,均配备专职扶贫信息(档案)员。紧盯数据真实性可靠性,严格执行数据核实标准化工作流程,每月开展一次基础数据更新工作。健全待遇保障,本科学历信息(档案)员每月基本工资2200元,大专学历信息(档案)员每月基本工资2100元。实行工作量化激励机制,对负责9户(含)以下贫困户的村级兼职扶贫信息(档案)员,每个月发放补贴100元;对负责10户至25户、26户至49户、50户(含)以上的,每月分别补贴200元、300元、400元。实行工作质量奖罚机制,在年度考核和各级核验收访中,未发现数据信息错误的,每次奖励村扶贫信息员500元,发现有错漏且造成不良影响的,当月不予发放补贴。吴莲



近年来,四川省眉山市东坡区好味道水稻专业合作社推行“一水两用、一田双收”的“稻鸭共栖”生态种养模式,让社员同时收获能卖上好价钱的绿色稻米和生态土鸭,每亩至少可增加收入600元以上,为增收致富开辟了一条新路。今年,东坡区太和镇金光村村民罗建敏就利用自己流转的300亩水稻田饲养鸭子1万多只。图为罗建敏在给“稻鸭共栖”的鸭子投放玉米。

姚永亮 本报记者 张艳玲 摄

山东乐陵市:村民代表面对面“直评”村干部

本报讯(贾鹏 于春芝 王晖 记者 刘振远)近期,山东省乐陵市寨头堡乡创新实施村民“直评”村干部活动,通过村民当面质询、村干部现场答疑、村民当场评议等方式,推动农村“两委”干部履职尽责,提升乡村治理水平。

日前,在寨头堡乡东姜村,30多名村民代表与东姜村“两委”干部面对面举行了一场“直评”会。当村民代表姜德芹提出“村里路窄,有没有修路计划”的问题时,东姜村党支部书记姜伟立即作出回

应:“下半年将对进村的路补修一遍,再利用3—5年时间重铺主干道。”

对于这一回应,姜德芹表示满意,并希望村干部能践行好自己的承诺。短短两三个小时,东姜村“两委”干部们就村民代表提出的集体经济发展、财务支出、医保政策落实等问题一一作答,村民代表当场作出评议。“这让村‘两委’今后工作的重点更加明确了,干部们的积极性也提高了。”姜伟说。

将村民关心的事摆在台面上,当面

质询、现场答疑、当场评议,村民“直评”村干部活动有效破解了过去一些村庄由于村务不够公开透明导致的干群关系不和谐、民生痛点难解决等问题。寨头堡乡党委书记李付刚说:“目前全乡已有15个村开展了‘直评’活动,现场解决55个民生事项。”直评”活动提高了村民参与村级事务管理和村务监督的积极性,提升了农村“两委”班子建设水平,融洽了干群关系,推动了农村工作落地落实。”

山西农信:金融扶贫有担当

山西省农信社是山西省委、省政府直接领导的地方金融机构,也是目前山西省业务规模最大、服务战线最长、支持实体经济最强、上缴地方税收最多的金融机构。全省农村信用社(农商银行)有网点3000多个,总数占全省金融机构的近一半,从业人员4万多人,占到全省银行从业人员的1/3以上,“金融综合服务站”14167个,服务范围基本覆盖全省各市(区)、县、乡(镇)、村,以占全省22%的存款市场份额,投放了全省40%以上的涉农贷款,50%以上的小微企业贷款、民营企业贷款、扶贫小额贷款,60%以上的农户贷款,在助力全省乡村振兴、民企发展、精准扶贫、转型综改、能源革命等方面,充分发挥了地方金融主力军作用。

全省119个县(市、区)中,102个县(区)有贫困人口;有贫困县(区)58个,贫困人口7993个;贫困人口232万人,占全省农村总人口的9.6%,高出全国平均水平3.9个百分点。面对艰巨的任务,山西农信社充分发挥立足农村、直面农民的特点及优势,把做好扶贫小额贷款作为助力脱贫攻坚的重要支撑抓紧、抓实、抓好、抓牢。

明方向、定计划,勇担脱贫攻坚重任

坚守战略定位。全系统牢记服务宗旨,坚守服务定位,把精准扶贫作为一项重要的政治任务提升到农信机构服务宗旨和定位的高度,从加强组织领导、健全完善机制、加强统筹协调、强化专项治理、精准对接帮扶等方面着力,专题专项推进,强化责任担当,积极主动作为。科学制定规划。印发出台《山西省农村信用社“十三五”金融

扶贫规划》《山西省农村信用社扶贫金融服务考核办法》《山西省农村信用社扶贫小额信贷尽职免责办法》等指导性文件28个,明确金融精准扶贫工作的目标任务、支持重点、责任落实、工作举措、考核标准、激励奖惩等,确保各级脱贫攻坚方针政策在全省农信系统精准落实。

实施精准对接。2017年1月,全系统启动“万名客户经理进村入户行动计划”,开展“大摸排、大调研、大起底”主题集中行动,实现了对93.3万户贫困户资料收集、评级、授信“三个全覆盖”,摸清扶贫底数,精准对接服务,且长年开展持续回访,动态掌握贫困户的资金需求。2020年上半年,又下发《关于进一步推进全省农村信用社(农商银行)建档立卡贫困户全覆盖工作的通知》,要求全系统在全覆盖的基础上,对建档立卡贫困户再次进行回访摸排,8月底前完成所有贫困户全覆盖的回访摸排工作。

建机制、抓重点,提升脱贫攻坚质效

建立“七专”体系。为推动金融助力脱贫攻坚工作取得实效,山西农信社结合自身实际,探索建立了扶贫工作“七专”体系,即制定专项规划,打造专业队伍,单列专项规模,开发专门产品,提供专优利率,建立专门档案,实施专项考核,推动金融扶贫工作纵深推进。

构建四项机制。一是构建责任落实机制,2017、2018、2019、2020连续四年确立年度扶贫工作目标,与11个市级机构签订金融扶贫工作目标责任书,将扶贫工作任务分解到市、县。二是构建考

核机制,出台扶贫工作考核方案,加大考核力度,对市县两级机构按季考核,将考核结果与评优评先等挂钩。三是构建督导机制,对扶贫工作开展多次实地督导、专项检查。四是构建激励机制,把脱贫攻坚工作列入年度目标考核,签订目标责任书,建立激励约束、尽职免责机制,与业务工作同安排部署,同考核奖惩;出台《山西省农村信用社扶贫小额信贷尽职免责办法》,为客户经理积极发放扶贫信贷解后顾之忧,调动客户经理放贷积极性。

突出精准投放。全省农信社以58个贫困县为主阵地,以10个深度贫困县为主战区,以102个有贫困户的县为责任区,靶向发力,精准投放,对信用良好、有贷款意愿、有就业创业潜质、技能素质有一定还款能力的建档立卡贫困户,加大扶贫小额信贷投放力度,严格把握5万元以下、3年期以内、免担保免抵押、基准利率放贷的要求,确保了扶贫小额信贷规范有序投放,今年以来累放18.58亿元,较去年同期多投放5.8亿元。10个深度贫困县农信机构扶贫小额信贷已累计投放5.3亿元,余额达11.48亿元,占全部扶贫小额信贷的28.66%,结余户数31237户。

重创新、优服务,提升脱贫攻坚服务能力

创新扶贫信贷产品。专门研发推出“脱贫贷”卡,按照“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的方式,为贫困户人口授予了一定的信用额度,实现便捷授信。同时,引导全省农信社结合实际,因地制宜,创新特色扶贫信贷产品,推出西红柿贷、贷贷贷、圆梦贷、

旺农贷、光伏贷等多种扶贫金融信贷产品。壶关农商银行累计发放“金壶·西红柿贷”1300余万元,帮助300余户贫困户投入红色产业,脱贫致富;平陆农商银行针对无劳动能力、无致富项目的贫困户,推出帮助其长期致富的“光伏绿能贷”,现已投放101户、495.2万元,每月给贫困户增加500元长达25年的稳定收入。

创新金融扶贫模式。积极探索“农信机构+政府+实施主体+贫困户”“农信机构+政府+保险公司+实施主体+贫困户”等金融扶贫模式,以服务各类新型农业经营主体为切入点,面向能带动贫困户脱贫的能人大户、合作社、企业等经营主体,积极投放产业扶贫贷款。各县联社运用“3+1金融扶贫”模式,通过涉农企业与建档立卡贫困户签订苹果购销协议、物资(农药、化肥、果袋等)供应协议或劳务用工协议实施帮扶,累计支持脱贫带动企业34户,使用扶贫再贷款17639万元,带动贫困人口2497人次。

完善基础金融服务。全系统累计发行各类福农卡惠农(涉农、便民)补贴一卡通687.08万张,建设自助银行网点2351个,布放现金快柜、智慧柜员机等自助设备1229台,设立了11家“智慧银行”旗舰店、68家“智慧银行”星级店和677家标准店,建成14167个农村“金融综合服务站”,购置32台流动服务车,开通网上银行55.89万户,手机银行273.69万户、微信银行547.66万户,“晋享系列”产品不断丰富,有效打通了农村金融服务“最后一公里”,实现了绝大多数贫困地区老百姓足不出村,就可以办理存、取款、结算等金融业务,普惠金融之花盛开在三晋大地。

晋农