

荒山上种出“金银”致富链

□□ 农民日报·中国农网记者 李丽 文/图



图为湖北省宜昌市五峰县金银花基地。

黎明将金银花引进到村里后,通过金银花套种红薯或其他的中药材,让村民收入翻了两倍。“金银花还是一种耐旱作物,这种套种模式提高了红薯和金银花产量,特别适合山区。村里现在种植了300多亩金银花。”陈吉兵说。湾潭镇茶园村村民周永彪和老伴平日在镇里帮人修理摩托车,闲时在家种了5亩金银花,套种红薯、土豆,“关键是不费工,采摘只需要半个月时间。”周永彪说。

因为帮大伙找对了增收的路子,当黎明回到湾潭镇时,乡亲们看到他都高兴地说:“‘山大王’来了!”他回村的第一件事,就是去村民的地里看看,叮嘱村民做好秋冬田间管理。

稳扩基地,合作托底,多方共赢结硕果

技术服务和后端销售是关系到金银花产业能否持续扎根山区并发展壮大关键。起初,黎明和村里人能一起合伙挨个到农户地里去手把手地教,并负责金银花收购和销售,但

效果并不理想。

黎明反思发现,卖不出好价的原因是缺乏约束机制,技术和品种难以统一。他将部分基地流转过来雇佣农户种,但新的问题又出现了,有的农户觉得不是自家地,管理打了折扣。后期管理跟不上,苗木成活率低,最终的收益就难以得到保证。

结合宜昌市和五峰县两个地方基地建设实际,他联合基地所在村党支部,选派能人分别组建合作社,联系农户管理基地,自己成立了湖北明腾生物科技有限公司负责采购和销售,以“公司+合作社+基地+农户”来联农带农,按“五统一分”模式来经营,基地分别由农户自己管理,合作社负责对接公司,并统一提供金银花的苗木品种、统一技术管理和售后服务,统一提供农资、统一收购加工、统一品牌销售,农户不愁卖。

由于基地大都建在山区,昼夜温差大,金银花采摘时间比平原地区明显要长,可维持一个月左右的时间。农户可利用这一优势,灵活安排劳作时间,花农只要确保把当天采摘的鲜

花交到合作社的加工厂即可。这样下来,农户提高了种植效益,省去了销售难的问题。

从论斤收到按克卖,一朵花长出一条致富链

“一株树产了7斤鲜花,每斤鲜花卖10元,我一亩地种了120株金银花树,共卖了7000元。”今年是鹿耳庄村村民徐长辉种植金银花的第三年,因为平时都在村委会上班,很少照看地里,令她没想到的是,今年种植金银花的收入还能这么高。“得益于合作社托底收购,收购价高于市场价。”

目前,湖北明腾生物科技有限公司成立的合作社共有社员400多户,尽管这两年金银花鲜花收购价格持续下跌,但因为和合作社签订了托底收购协议,农户们吃下了“定心丸”,一年比一年种得有底气。之所以能以高于市场价收购农户的鲜花是因为黎明请教了国内多家科研院所专家后,找到了一条延长金银花产业链、提高附加价值的路径。“金银花属于传统中药材,主要功能是清热解毒、消炎杀菌,此外金银花还含有丰富的氨基酸和可溶性糖,是多种保健食品的重要原料。从金银花花蕾和鲜花中提取的精油和纯露,还可用作高级香料,是生产饮料、牙膏和化妆品的重要原料。”黎明说。

今年,在湖北省相关部门和当地政府的支持下,公司新租用了1000平方米科技研发中心,研发设备2台套,加工设备5台套,即将组建一个以金银花深加工为核心的产品研发团队,目前已经研制出了金银花花蕾茶、金银花红茶、金银花精油、金银花抑菌液以及金银花动物饲料营养添加剂等产品,并注册了“都陵本草”和“横冲”等商标。据黎明介绍,将金银花提炼出精油,10毫升售价近百元。余下液体经过多次提纯浓缩后加工成喷剂,抑菌效果非常好,50毫升的产品可卖到59元,这两款产品上市后来卖了500多万元。剩余的碎渣还可作为饲料添加剂,对家禽家畜有较好的预防疾病的作用。

经过多年潜心研发,如今,一条金银花产业链在宜昌正逐渐成长壮大,将金银花从青枝叶到花蕾,再到盛开的药花全部“吃干榨尽”,为山区百姓拓宽了致富路。

纺织产业旺 民富干劲足

“自从到纺织品车间工作以来,我制作泳衣的技术越来越熟练,现在每天的工资有上百元。”近日,河南省漯河市临颍县三家店镇潘庄村纺织品车间女工邵花笑着说。

近年来,国网漯河供电公司派驻工作队帮扶潘庄村,决定将农村电网基础设施建设作为助力乡村振兴的重点工程。公司先后投资190余万元进行农村电网改造升级,充足的电力保障了农业生产和产业发展。潘庄村还争取到了国网阳光扶贫捐赠资金,成立了临颍县旭阳纺织品有限公司,让30多名女性在家门口实现就业。

如今,有了电力保障,乡村产业得到发展,村集体和村民实现双增收,潘庄村发展势头越来越好。随着村纺织品加工产业逐步壮大,驻村工作队和村里共同筹集资金60万元新建了500余平方米标准化厂房,继续拓展延伸产业链。 辛明洋 黄权辉

“旅易贷”“贷”来及时雨

在安徽黄山,徽州民宿达3200余家,全省占比超70%,年经营收入超过20亿元。近年来,黄山市将民宿产业发展作为乡村振兴的突破口,深挖徽州古建筑历史、文化、经济、美学等多重价值,成功跻身全国首批“民宿产业发展示范区”。

在黟县宏村经营民宿的陈先生正在为装修资金发愁,眼看马上就要到暑假研学季了,如果错过,今年的收入就要大打折扣了。农行黄山分行了解情况后,第一时间组织客户经理上门调查,仅用时三个工作日就为其发放100万元“旅易贷”贷款,三年期自助可循环额度,足不出门就能在手机上进行贷款资金的取用和归还。“农行不仅放款快,利率还低,真是解了我的大难题。”陈先生对农行的服务赞不绝口。

“旅易贷”是农行黄山分行结合黄山地区的客观实际,新推出的专属产品,具有额度高、利率低、年限长等特点。解决了徽州民宿经营户因装修改造贷长用期限错配、因历史原因产权无法办证抵押、因经营投入大贷款额度低成本高等问题。“旅易贷”一经推出,就成为该行的“网红产品”。截至今年6月末,农行黄山分行共投放“旅易贷”等惠农贷款18.51亿元,较年初增长2.38亿元。在农业银行黄山分行的金融支持下,徽州民宿正呈现出高端化、专业化、品牌化的发展趋势,实现蓬勃发展。 江威

普及农户贷款 为乡村振兴注入新活力

今年以来,农行芜湖分行紧紧围绕当地农村特色产业,大力推广普及农户贷款系列产品,为乡村振兴注入新活力。截至今年6月末,农行芜湖分行农户贷款余额26.77亿元,增量11.78亿元。

高度重视,加大宣传力度。该行高度重视并带头学习,多次组织对农户贷款政策及实施流程进行专题学习和培训;通过发放折页、发送短信、张贴宣传海报等形式加大对农户贷款的宣传。通过学习和宣传,整体提高了该行人员的业务素质,为三农业务的发展奠定了坚实的基础,同时为农户贷款的营销和发放营造了良好的市场氛围。

用心服务,强化责任担当。抢抓春耕备耕和夏收秋收等时机,主动了解农户生产经营资金需求,优先保障信贷规模,着力提升线上金融服务能力,加大农户贷款投放力度,持续加强对家庭农场、产供销农户、设施农业经营户等各种类型农户的支持,全力服务乡村振兴。

银政合作,推动业务发展。持续深化与镇、村合作力度,积极走访,详细了解其乡村振兴建设的具体需求,运用召开银政座谈会、联系协会组织等多种形式,加强与镇、村委员会的沟通联系,精准对接金融产品和服务,多措并举稳定农户贷款优质客群,不断挖掘潜在良性客群,确保农户贷款支持重点与区域产业链协同发展。 沈薇

金融活水惠三农 乡村振兴绘新景

农行因农而生、因农而长、因农而强。作为服务三农的国家和主力军,农行阜南县支行把服务乡村振兴作为首要政治任务,聚焦服务农业农村高质量发展,积极践行普惠金融,持续优化服务,让金融活水涌流三农。截至今年7月底,该行涉农贷款余额47.21亿元,比年初净增7.67亿元,增速19.40%。

乡村振兴,金融先行。高标准农田建设是保障粮食安全的核心。农行阜南县支行大力支持阜南县高标准农田建设,今年投放7个乡镇用于土地平整、改良等贷款9000万元,是阜阳分行首笔“集中流转+建设+商业化运营”模式高标准农田项目贷款,为农行支持粮食安全生产闯出了新路子。深入贯彻“藏粮于地、藏粮于技”战略,农行阜南县支行深耕阜南县这个粮食种植大县沃土,加大对种粮大户、家庭农场、农民专业合作社信贷支持,农户贷款持续保持高速增长态势。截至目前,阜南支行农户贷款余额6.32亿元,较年初净增2.78亿元。

踏上新征程,服务乡村振兴使命光荣,责任重大。农行阜南县支行将坚守服务三农初心,以更高站位、更大力度、更实举措,着力健全三农金融服务体系,强化三农金融供给,奋力谱写金融服务乡村振兴、促进共同富裕的新篇章。 冯梦寒

千里送“贷” 用心用情服务乡村振兴

近期,农行安徽铜陵陈湖支行服务乡村振兴流动党员先锋队人员在深入乡镇了解到,陈瑶湖镇有大量农户在外包田种粮,其中,仅在浙江湖州地区就有五六百户,但近年来受到粮价波动、土地租金大幅上涨等因素影响,普遍存在资金短缺问题。在了解到这一情况后,陈湖支行党员先锋队创新“走出去”的服务模式,携带贷款材料及业务办理机具,提供上门服务,为远在湖州的50多户陈瑶湖老乡千里送“贷”,帮助老乡走出生产经营中面临的困境。

60岁的汪小雄常年在外包田,今年粮食价格较好,他想要扩大经营规模,但土地租金大幅上涨,加上种子、化肥、农药的价格也一直在涨,他手头的资金不够。恰巧农行陈湖支行党员先锋队人员在湖州开展送服务上门服务,抱着试一试的心态,汪小雄提出贷款申请,支行工作人员立即上门收集资料、开展调查评估,第二天就收到通知可以去农行签约放款了。

“原来办理贷款这么简单,现在好了,不仅节省了时间,还减少了路费花销,贷款利息也十分优惠,实在太方便了。”汪小雄对农行的便民惠农服务表示由衷地感谢。

农行陈湖支行千里送“贷”的作为只是千千万万农行人助农惠农的一个缩影。截至目前,该行惠农贷款余额近1亿元,服务农户达500余户,为金融服务乡村振兴贡献了巨大力量。 李盼盼 鲍秀娟

广告

青海化隆县

村民变股东 统种促共富

□□ 李永兰 李玉峰 农民日报·中国农网记者 孙海玲

“镇长,什么是‘统种共富’?它和传统的土地承包经营模式有什么区别?”

“按字面意思,就是统一种植,共同富裕,但区别就在于种植和经营方式不同,老百姓的收入比以前更多了。”面对记者的疑问,青海省海东市化隆回族自治县巴燕镇镇长马建国回答。

今年,化隆县积极探索农村产业发展新路径,率先在巴燕镇创新推行“党建引领、统种共富”土地合作经营模式,通过前期调研、宣传引导等方式,促使农村“小田并大田”,以产业振兴助推乡村全面振兴,推动实现共同富裕。

沿着巴吉段公路,不到15分钟的时间便到了金家庄村,牛羊在草地上撒着欢,孩童们追逐嬉闹,老年人围坐聊天……一幅悠闲自得的生活画卷跃然眼前。

金家庄村是巴燕镇的一个纯回族村,现有耕地面积1800余亩。村民冶金录家有6亩耕地,常年种植马铃薯、油菜籽,今年秋收后,冶金录就要把自家的土地全权交给村里。“听村党支部书记说,到时候我啥也不用管,就等着在家收钱。”冶金录一边在地里弯着腰除草,一边喃喃自语。

从刚开始的“单打独斗”到土地流转,再到种植大户创收,在前三个发展阶段中,尽管土地面积有所扩展,种植效益逐年增长,但在土地流转后,有的农户在土地上的收入仍旧比较低。时下的“统种共富”,则可以有效地解决这一问题。

“统种共富”土地合作经营模式是指由村党支部牵头,成立农业发展有限公司,并与农户达成协议,将土地归于集体经营,统一耕种,统一管理,统一收获,统一销售,全体村民以土地入股方式成为合作社社员,经营方式由基层党组织掌握,土地经营所获收益大部分由全体村民按比例分红。同时,合作社预留部分收益用于发展村集体经济,进一步推动农业生产方式转型升级,让更多农民从中受益。

“我入股了7亩土地,协议书上写得很清楚,一亩地保底金60元,每年土地收益的70%给我。”村民韩俊德说。

“当然,为了确保耕地不‘变味’,协议中明确土地性质,要求管好用人入股土地,保护好地力,不得掠夺性经营,并负责保护好承包土地上的田间道路等国家和集体财产。”马建国表示。目前,巴燕镇下卧力杂村、金家庄村党支部已相继成立农业发展有限公司,两村近4000多亩土地入股到集体农业发展有限公司进行集体化经营,在解决农户家门口就业的同时,实现了农民收益最大化。预计2024年,两村农民土地承包收益金有望同比例翻一番,人均纯收入也能显著提高。

“现在我们用田地入股公司后,家里的地有人管、有人种,再也不用担心会荒废了,这对我们来说是一件大好事。”下卧力杂村村民马宏奎的喜悦之情溢于言表。

宁夏银川市大新镇

“跨村联建”助力村级集体经济增长

□□ 吉哲

走进宁夏回族自治区银川市兴庆区大新镇三兴益肉牛养殖合作社的牛场,一排标准化养殖场映入眼帘,一头头膘肥体壮的西门达尔牛悠闲地啃食饲料,工作人员正在忙着打扫牛棚,添加饲料。大新镇的村民崔蓉高兴地告诉记者:“这次党组织发展飞地养殖,早早为我们算好了经济账,入社每股1万元,每年至少可分红1000元。我觉得这是好事,与家人商量后立即入股了20万元。”

近年来,大新镇为打破村级集体经济发展质量不高、收入来源单一、村内中青年多外出务工、留守村民倾向于“单打独斗”这一发展困局,围绕做强特色产业和延链强链补链,积极探索发展壮大村级集体经济有效形

浙江台州市黄岩区

“小橘灯”点亮家门口就业梦

□□ 章鸣宇 农民日报·中国农网记者 朱海洋

或花甲之年,或年逾古稀,一边唠着家常,一边还能有活干、有钱赚,又能同时照顾家里和地里,总觉得自己还有“价值感”,这是浙江省台州市黄岩区宁溪镇岭根村“小橘灯”共富工坊内50多位老人的共同感受。他们欣喜地告诉记者,包括他们在内,全镇共有22家工坊,带动周边1000余名村民就业,人均年增收超2万元。

在黄岩区,类似的工坊遍地开花。2021年以来,该区在浙江率先开展党建引领共富工坊建设,通过党建引领牵线搭桥,协作共建“小橘灯”共富工坊,把项目送到村,把岗位送到户,把技能送到人,引导企业将生产加工环节布局到农村,有效激活农村闲置劳动力的同时,也降低了企业生产用工用地成本,推动了农村产业提升、农民增收提速,成效十分显著。

“子女都成家了,我一个人在家,空闲时就到这里做手工活,这让我很有成就感!”岭根村70岁的老人黄影芹深有感触,谈起这份新工作,她的喜悦之情溢于言表,“倒也不光是为了钱,关键活轻巧,还能排解寂寞。”每天,她从家里走路几分钟就能到达村里的共

富工坊。

“共富工坊对于老人们来说不仅是一个可以提供工作、增加收入的地方,还是一个温暖的家,大家谈天说地,互帮互助,精神生活也实现了共同富裕。”黄岩区上郑乡“小橘灯”共富工坊管理人员王天红有着同样的感触。

沿袭“小橘灯”共富工坊的创新实践,今年,黄岩区将工作重心放在提质增效上。“关注新经济、新业态”,这是宁溪镇共富工坊服务中心负责人周桂强的朋友圈签名,“受经济大环境影响,今年,低端的来料加工式业务普遍呈现阶段性订单缺乏、产能过剩等问题。”作为全镇共富工坊的“大管家”,周桂强开始创新思变。

这几天,周桂强对共富工坊数字应用上发布的企业情况进行了二次梳理,制定了一套自己的招商“秘籍”。“我们结合台州市正在开展的‘红企助坊’送订单活动,择优甄选上半年产值稳定的塑料日用品、新能源、文创工艺品等企业,并让来料加工与品牌经营、技术升级融合发展。”眼下,周桂强等100多名“红管家”正积极打出一套组合拳,形成多产业、多渠道的相互扶持与依靠体系。

在“风物系川”共富工坊,负责人以工坊

员张霆说。

据了解,合作社一期项目预计投入资金1600万元,其中,村集体资产作价300万元,村办企业出资300万元,村集体入股300万元,村组干部、党员入股465万元,村民入股235万元,一期建项目完成后预计年经营收入可达160万元,人社群众每股每年至少可分红1000元,村集体经济可增收50余万元。目前,一期项目已建成并养殖肉牛400余头,二期项目计划投入资金800余万元,将建设标准化、规模化的肉牛养殖场,并配套饲草种植基地。同时,为解决村党组织、村干部不懂经营、不善经营等问题,理事会聘请第三方专业团队负责日常经营管理,在保证最低经营收益的同时提取部分收益作为管理激励。

此外,黄岩区还搭建了区、镇、村三级服务平台,充分发挥民营企业、合作社等优势资源,打造多领域、多种类、多层次的工坊。同时,积极发挥快递物流行业党委作用,在产业特色村、来料加工村、重点农业村打造物流驿站,有效破解产品流通“最初一百米”的难题。

数据显示,截至目前,黄岩区已累计建成共富工坊225家,帮助4822位农民实现就近就业,其中包括低收入农户317人。目前共发放工资总额7316万元,带动村集体增收645万元。