

村集体收入“破亿”的秘诀

——2020年我市以改革带活村集体经济综述

本报记者 黄武平

日前,湘潭代表湖南省接受了农业农村部对2020年农村集体产权制度改革工作的检查验收,得到充分肯定和高度评价。其中,采取“上市企业+村级惠农服务公司”方式新办村级集体农场,以及村级电商、金融、供销、快递服务站“四站融合”建设等,作为创新集体经济发展模式的优秀案例将在全国推介。

2020年,我市将农村集体产权制度改革作为实施乡村振兴战略“管根本、管长远、管全局”的工作来抓,认真开展清产核资、准确界定集体组织成员身份,充分赋予农民权益,培育壮大集体经济,呈现出改革与发展相互促进、城镇与乡村逐步融合的良好态势。全市791个涉改单位,共核实农村集体资产为56.07亿元、核增11.56亿元;集体土地总面积712.34万亩,确认成员身份560580户、2106771人;成立股份经济合作社474个,其中村级2个,村级集体经济总收入1亿余元。

抓统筹,促力量整合

火车跑得快,全靠车头带。2020年,市委市政府高度重视农村集体产权制度改革工作,将它确定为“一把手工程”,并因地制宜作出决策部署。

根据全市农村改革联席会议制度安排,市委按职责分工出台了部门实施方案,各成员单位齐心协力、统筹推进。

财政部门明确将农村集体产权制度改革专项经费和工作经费纳入同级财政预算,发改、自然资源、农业、教育、水利、林业、卫计等市直部门认真履职,合力推进改革落地。湘潭县、雨湖区等县、区还从成员单位抽调业务骨干,实行集中联合办公,形成了党委政府统抓、业务部门主抓、相关部门齐抓的局面。

全市各级农经干部发挥职能优势,积极做好改革计划安排、业务指导、工作推进和督促检查等工作,给每个涉改村(社区)配备“三员”,即:一个带队指挥员、一个业务指导员、一个质量督导员,不断夯实改革基础。

同时,充分借助农村广播、微信、报纸、电视等载体,引导基层干部和农民群众主动参与改革、支持改革、监督改革,自觉维护集体经济组织及其成员权利,做到改革过程群众知情、改革决议民主讨论、改革成果成员共享。

抓试点,促示范推广

韶山市作为全国农村集体产权制度

改革第三批试点县,勇于创新,大胆试验,成功探索出“分片包干、交叉推进,分析问题、形成案例,厘清权属、共同发展”3条改革工作经验,成效得到国、省级肯定。

为抓好省级试点工作,我市坚持因村施策,分类指导,将全市9个省级试点村分成以资源性资产、以经营性资产为主的两种类型,所在县(市)区党委政府主要领导分别联系一个省级试点村,具体指导改革实施。

其中,湘潭县中路铺镇柳桥村完成股改后,由村集体经济组织牵头引进农业龙头企业发展订单生产,解决了贫困户和返乡农民就业岗位1500多个,全村人均收入突破2.5万元,村集体增收30万元。

在县、乡试点过程中,县级分管领导、乡镇(街道)主要领导分别选择一个县级或镇级试点村进行改革,做到边试点边推进,边实施边总结,边交流边推广。

同时,市、县两级严格执行月调度、季通报、年度考核制度,定期对改革完成情况考核排名,在全市范围内通报结果,严格实行奖惩制度。

抓实效,促成果运用

确定资产权属,做好资源经济;壮大“村级+”产业,做实产业经济;试点股份合作,做活土地经济;拓展服务功能,做强服务经济。围绕这“四个经济”,全市上下开展了大量卓有成效的工作。

其中,湘乡市龙洞镇和睦村清理出村级林地资源2714亩、石灰石矿区55.2亩、水域444亩,组级水田70多亩、水域130多亩,通过重新招租等手段,每年增加村集体收入10万元。

湘潭县引入上市企业立华牧业和正邦集团,创新推出“上市企业+村集体组织+养殖大户”集体农场模式,助农增收。目前,全县有8个乡镇10个村建设集体农场29个,带动贫困户200多人就业。其中,分水乡槐北村集体农场给村级增收40多万元。

通过农村产权流转交易,全市共有260个村、组建了土地股份合作社,实现了人居环境改善、农民收入增加、集体经济增收的目标。此外,全市有50多个村集体经济组织整合资源,推出电商、金融、供销、快递“四站融合”模式,打通服务群众“最后一公里”,部分村级服务站每月创收近万元。

致富经

回乡助农,“90后”成电商弄潮儿

本报记者 王希台 通讯员 肖飞飞 张俊

红薯干、小鱼干、辣椒酱、柚子等农产品摆满直播间,“90后”女大学生曹义青调试好直播设备,与兄弟企业绿山美家庭农场共同开展扶贫助农直播。作为湖南水府庙青儿食品有限公司的老板,曹义青依托电子商务、直播带货,为湘乡市棋梓镇乡村振兴注入“云”动力,带出新活力,成为棋梓镇电商行业的弄潮儿。



曹义青(左)帮贫困户直播销售土特产。

返乡创业

「土货」变「网红」

2017年,为更好地照顾年迈的养父母,曹义青不顾北京亲朋的反对,毅然放弃国家电网的高薪工作,踏上了返乡创业之路。她相信广阔农村天地大有可为,因为她的中心早已构建好了创业的蓝图。

回到家乡后,曹义青充分利用在北京学到的电商知识,瞄准了棋梓镇的土特产火焙

鱼,创办了湖南水府庙青儿食品有限公司,自主进行食品研发、加工、销售,年销售额达300余万元。同时,她还打造了一支专业的电商直播团队,在抖音、芒果扶贫云超市、快手等网络直播平台上销售,不断开发线上售卖当地土特产的新渠道,让优质农产品乘着“网红经济”效应的东风,进入千万家庭。

做优企业

贡献脱贫攻坚「她」力量

在不断做优、做强公司的同时,曹义青积极响应政府精准扶贫号召,利用电商帮扶周边建档立卡贫困户共同增收,她经常自带直播设备,顶着寒风、耐着酷暑去贫困户家中直播销售农产品,直播卖不完的,她就高价回收放到自己店里慢慢卖。后来,她专门在线上做了扶贫产品销售小程序,在线下直营店里开设了扶贫产品专柜,用于销售从贫困户家“淘”来的各种农产品,卖多卖少都由她自己承担。

在别人眼中,曹义青做的是“赔本买

卖”,但她义无反顾,因为她知道那个小小的直播窗口,一方窄窄的销售货架,都承载着父老乡亲致富的希望。

据曹义青统计,2020年扶贫农产品线上直播和线下门店累计代销50万余元,通过60余次扶贫直播带货,将贫困户家的红薯干、干鱼、菌子等农产品销售到了全国各地,平均每户增加收入1万余元。同时她聘请了十余位贫困户在生产车间务工,贫困户人均年收入达3万余元。

人数达17000余人,村上所有的黄桃销售一空。本地“棋梓帮”不仅创造了销售佳绩,扩大了帮扶成效,还为巩固脱贫攻坚成果探索了新路径。

“从精准脱贫到乡村振兴,电商下沉基层带来新机遇,我们的手机变成了新农具,直播变成了新农活,数据也变成了新农资。我将继续扎根乡村,深耕电商行业,为家乡代言,为家乡带货,为棋梓镇经济发展作出自己的贡献。”曹义青谈起未来信心满怀。

记者手记:

乡村振兴新的浪潮已经掀起,以县乡经济为引领的下沉市场正在释放出巨大的消费潜力,像曹义青这样受过高等教育,又选择回到乡村的“新型职业农民”越来越多。涓滴入溪,江河入海,我们相信无数勇立乡村振兴潮头,争当农村电商弄潮儿的青年才俊必定能为乡村注入一股新活力,擘画出一幅新蓝图。

贫困户竞选当上村干部

本报讯(驻湘潭县记者 张振宇 通讯员 刘瑶芝)“今年我们永红村打算继续与立华牧业合作,扩建6个鸡棚来增加村集体收入,赵主任,你对这项工作非常熟悉又有心得,就由你来负责……”2月2日,湘潭县分水乡永红村新当选的村“两委”第一次会议上,大家就村集体经济的发展畅所欲言。

前几年,该村通过与立华牧业合作建起了养鸡大棚,不仅很多贫困户从中受益,村集体经济也得到了发展。尝到甜头的永红村人决定,进一步扩大养鸡规模,并明确这项工作由通过养鸡脱贫并被推选当上村委会副主任的赵德军具体来抓。

“之所以将这项工作交给赵德军抓有两个原因:一是作为永红大棚养鸡第一人,赵德军积累了丰富的经验、掌握了相关技术,二是赵德军人品好、踏实肯干,深得群众拥护。”村党总支书记陈新向介绍。

赵德军是前不久才当选为永红村村民自治委员会副主任的,他还有一个身份:2018年才摘帽脱贫的建档立卡贫困户。

45岁的赵德军,全家共有5口人,上有80多岁、双目失明且瘫痪在床的老母亲,下有两个儿子,大的19岁,小的才4岁。因为家里离不开人,两口子无法外出打工,生活拮据,曾是建档立卡贫困户。

生性要强的赵德军没有躺在国家扶贫政策里“睡大觉”,他敢想敢干,肯吃苦不怕累。2018年通过乡联点干部牵线搭桥,赵德军自筹30万元,与立华牧业合作建立2000多平方米的养鸡棚。由于养鸡棚的钱都是借来的,容不得半点闪失,从建鸡棚开始,赵德军凡事亲力亲为。鸡苗进场后,两口子吃住都在鸡场,守着小鸡长大。

功夫不负有心人。2018年下半年,第一批两万多羽商品鸡顺利达标出售(立华回购),赵德军获得了5万多元收入。

鸡场步入正轨后,每年可出商品鸡3批7万多羽,加上水稻、油茶种植,一年下来纯收入超过10万元。通过养鸡,赵德军不仅摘掉了贫困帽,还带动和安置7名贫困劳动力就业。

谈到这次竞选上村干部,赵德军很感慨:“自己作为贫困户从来就没想到还能当上村干部,乡亲们相信我、推荐我、给我投票,这是大家对我的信任、更是一份责任,现在又把如此重要的工作(发展肉鸡养殖业)交给我,我只有一句话,那就是把工作干好,让班子放心、让群众满意。”

蜂农组团赴浏阳“取经”

本报讯(记者 王希台)2月1日,在市供销社和市蜂业协会的组织的下,10多名湘潭县、湘乡等地的蜂农赶赴浏阳市,到湖南锦寿堂蜂业有限公司考察学习养蜂产业。

市蜂业协会会员单位及蜂农先后深入锦寿堂蜂业产品生产加工车间、蜂产品展示中心等场所实地考察,详细了解公司生产经营和产业发展情况,就如何进一步实现资源共享、共同壮大养蜂产业进行了交流。

锦寿堂蜂业落户大山深处,紧邻蜜源丰富的大围山国家森林公园。占地面积并不大的锦寿堂蜂业在厂区内设置了观景台、蜂蜜知识走廊、蜜蜂文化科普博物馆、产品展示中心等区域。2020年疫情过后,锦寿堂蜂业与浏阳的旅行社合作推出旅游体验项目,吸引前往大围山旅游的游客进工厂体验养蜂、摇蜜等传统工艺,大山深处的“甜蜜事业”越来越红火。

湖南省养蜂协会副会长、锦寿堂蜂业负责人赖洪生介绍,从2017年起,锦寿堂蜂业为当地100多户建档立卡贫困户提供蜜蜂、技术和销售渠道。公司负责回收贫困户的蜂蜜、开展质量检验,在标准化车间统一加工包装,统一销售。在公司带领下,100多户贫困户顺利脱贫,平均年收入也由原来的不到3万元增长到近6万元。

市供销社相关负责人表示,市蜂业协会要总结学习经验,紧扣乡村振兴战略主线,科学制定“十四五”蜂业发展规划,为促进农民增收致富,有效防止致贫返贫作出更大贡献,同时要整合资源、打造品牌、拓宽渠道、创新发展,合力推进蜂业转型和提质增效,共同开创湘潭蜂业事业的美好明天。

蚯蚓“引”出致富路

本报记者 黄武平

2020年的冬天有点“暖”,我市各地晴朗天气居多,给休闲垂钓者提供了便利条件,而垂钓少不了蚯蚓做诱饵。2月1日,韶山市清溪镇狮山村蚯蚓养殖专业户向献明介绍,由于蚯蚓销量大,附近11户与其合作养蚯蚓的建档立卡贫困户都没有“冬闲”的感觉,客户催货的电话不时响起。

“养蚯蚓是一条投资少、见效快、收入稳定的门路。”向献明边说边打开养殖大棚的门。这时,一股恶臭迎面扑来,令人作呕。但他稍稍侧身停留了几秒钟,就径直走了进去。

棚内架了两排约1米高的蚯蚓繁殖床,靠近门边的角落还有一张小“地铺”,铺着约20厘米厚的腐土。向献明用手扒开腐土,娴熟地将一条条褐色的蚯蚓挑出来,放进饭碗大的塑料盒中。他说,蚯蚓繁殖力较强,大约3个月就能新生一批。出售时每盒50条左右,以盒议价。

目前,他的蚯蚓主要销往湘乡、韶山两地的渔具店,每天都有货发。同时,也有当地垂钓者上门取货,以及周边其他县、市的客户从网上下单。

向献明已近不惑之年,父母都务农,家庭经济较困难。中学毕业后,向献明在附近一家蚯蚓养殖场做过事,又外地打过工,但没有一技之长,收入也不高。结婚后,他养过羊,养殖规模不大,又缺少帮手,没打开销路。2015年,向献明家被列入建档立卡贫困户。

2017年,乡村旅游逐渐兴起,垂钓诱饵蚯蚓需求量逐渐增大。向献明决定抓住这一商机,发展蚯蚓养殖业。在镇、村干部的鼓励和扶持下,向献明投入1万余元,搭建了8个遮阳塑料棚,总面积约100平方米,开始规模化养殖蚯蚓。

万事开头难,向献明的创业比一般人更难。当时,向献明已离异,母亲逝世,父亲年近古稀、身患重症,儿子年仅9岁需看护。从搭建棚子到养殖蚯蚓、寻找销路、送货,所有的事情全靠他一人完成。好在有快递,帮了他不少忙。

付出终得回报。创业第一年,向献明就获得了2万多元的销售收入,赢得开门红,更赢得了市场和客户。近几年,他又扩建了两个蚯蚓养殖大棚,逐渐走上脱贫致富的行列。同时,通过代养、代销的合作模式,陆续带领附近11户建档立卡贫困户养殖蚯蚓,每户每年增收数千元至万余元不等,为他们提供了一条稳定的增收脱贫渠道,他也跻身2020年度湘潭市产业扶贫“十大脱贫致富明星”。