

精心谋划产业项目 持续推动乡村振兴

——伊通满族自治县大孤山镇孟家村带领村民致富记事

全媒体记者 孙莹 本报通讯员 张卫国

近年来,在各级党委的领导下,伊通满族自治县大孤山镇孟家村按照上级指示要求,结合乡村振兴“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”二十字方针,在保证不破坏农村原貌的前提下因地制宜,携手小孤山镇东大有村、路家村和春旭家庭农场,引进“万寿菊”项目,打造花带长廊,提供种植、养殖、采摘收购全程服务,带领村民增收致富。

产业之路势在必行。2019年,孟家村发展庭院经济,种植“致富叶”苏子叶,为困难家庭增收;2020年,村两委参与引领,种植“黄金豆”土豆,增加困难群众收入;2021年,结合村实际,种植“经济菊”,村组织引领,全村百姓参与,以本村为基点,带领两个乡镇4个村进行种植万寿菊300余亩,百姓增收60余万;2022年,在以往经验基础上,新建育苗基地,增加育苗株数,以家庭农场+合作社+企业+农户的4+模式,引领4个乡镇18个村集体1家企业,种植万寿菊400余亩,为百

姓务工增收5万余元。产业之路一多得多。2021年3月,孟家村第一书记陈春光召集村两委、工作队和村民代表召开孟家村项目会。会后,陈春光组织开始项目调研、考察,结合本村实际制定了孟家村“万寿菊”运行方案,逐步开始实施。经过两个半月调研,结合国内“万寿菊”养殖的趋势、市场行情、种植技术等,制定出一套孟家村种植体系。对于种植万寿菊的优势,陈春光介绍,通过种植万寿菊解决了村集体支出方面困难;道路两侧、废弃地和垃圾堆放处种植万寿菊,可以做到乡村

美化,为下一步实现美丽乡村打下坚实基础;可以解决村内劳动力务工问题,让普通农户在家门口就可以打工;贫困户房前屋后种植万寿菊可以助力庭院经济,增加贫困户收入,巩固脱贫攻坚成果;项目收益结余资金可以用于贫困户分红或帮助困难群众修缮房屋。产业之路得到认可。孟家村种植的万寿菊从打花骨朵开始,陈春光就经常接到村里百姓打来的电话。楚岗子屯许大娘打电话问:“小陈书记,花打骨朵了,是不是又该干活了。”“是的,大娘,7月中旬开始摘第一批花,一直

摘到你们收地前,不耽误自己家干活,到时候你到村上报名。”西孟屯祝大娘打来电话:“小陈书记,村种植的花要开了,到时候过来给大娘照相啊。”“大娘,到时候我一定去。”楚大娘来电:“小陈书记,大娘身体不咋好,种花的时候干不了活,这摘花我能干,我也想挣点钱。”“大娘,只要您有能力干,我一定提供平台,到时候按斤收,多干多得。”陈春光对每一个打来电话的村民都耐心回答,他常说:“要用真心进行帮扶,要用真情给予温暖,我的工作就是服务群众。”

供销社从未离开
助农兴农成绩斐然

洪乐风

振兴论坛

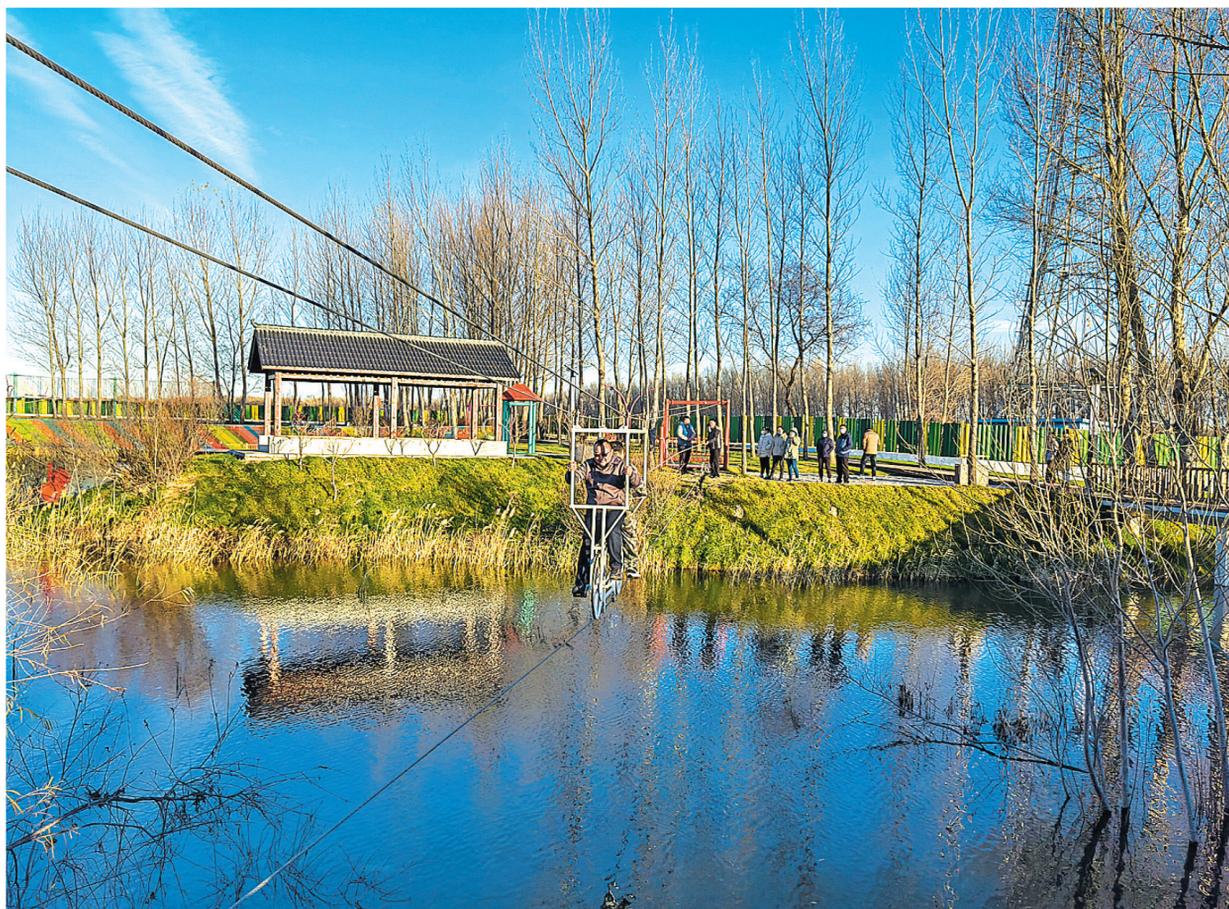
这几天,“供销社”意外走红,成了网络热词。其实,这大抵是一些人不了解“供销社”这个务实却低调的基层商业流通组织。事实上,“供销社”一直都在我们身边,它从未离开,更谈不上回归,只是被舆论场再次关注而已。今时今日,随着不断深化的综合改革,供销社的网点建设始终处于发展进程中,不仅在助农兴农、抗击疫情中取得了斐然成绩,未来还将在乡村振兴、深化农村改革中发挥更大的作用。了解供销社、支持供销社、发展供销社,是构建高水平社会主义市场经济体制的题中应有之义。

历史地看,合作社在我国已走过百年。新中国成立后到1957年,供销合作社迅速发展,形成了一个上下连接、纵横交错的全国性流通网络。在相当长的时期,供销社对农村商品流通、农民生产生活以及现代农业建设都作出了重要贡献。历经改革开放以来的几次机构改革和业务重组,于2000年实现全系统扭亏为盈。党的十八大以来,我们更加重视供销社的改革与发展,促进其发挥应有的作用。当前,中华全国供销合作总社属于全国供销社的联合组织,设立理事会、监事会,正日益发挥出独特的优势和重要的作用。2021年,全系统农产品、日用品销售额同比增长24.3%和17.1%,销售总额创下历史新高。作用大、效益好,是供销社“走红”的根源之一。

现实地看,供销社正在改革创新中持续焕发新活力。2015年,《中共中央 国务院关于深化供销合作社综合改革的决定》提出,为实现“农民得实惠、基层社发展的双赢”要“逐步办成规范的、以农民社员为主体的合作社”。2021年中央一号文件进一步提出开展生产、供销、信用“三位一体”综合合作试点,要健全服务农民生产生活综合平台。在这样的政策背景下,近年来供销社在多地基层覆盖率明显提升。我们更要看到,今天的供销社与计划经济时代的供销社有着根本的区别,没有重复原来的发展模式,而是要在农服务的方向上“浴火重生”。比如基层社已从传统、单一的日用品、农资经营向构建综合性、规模化、现代化、可持续的为农服务体系转变。这种转变,是在市场经济条件下的依法改革、合规竞争,是为了更好释放集体经济的潜能。

群众有需要,供销社发展就有未来;市场有压力,供销社改革才会有动力。从历史和现实来看,供销社的发展都紧紧扣住农村群众的现实需求,从油、盐、火柴、花布、手电筒等日常生活品,到今天的土地托管、统防统治、收购加工、配方施肥、电子商务、农村合作金融等,供销社不断在向更高层次的供需动态平衡方向迈进。更多用改革的办法解决发展中的问题,是近年来供销社综合改革的特点,从经营创新、组织创新到服务创新,符合合作制理念 and 市场经济取向的新体制、新机制,都在助力供销社在自我革命中“再度走红”。

党的二十大报告强调,“坚持社会主义市场经济改革方向”。将市场经济的种子根植在社会主义的土壤里,体现在供销社改革中就是各级出资企业成为市场主体,采取市场化、现代化的企业运作方式,公平自主地参与市场竞争。既不走封闭僵化的老路,也不走改旗易帜的邪路,牢牢坚持“为农服务”根本宗旨,扎实推进综合改革,稳妥理顺体制机制,供销社就一定能够按照党中央指引的方向,绘就的蓝图乘势而上、发展壮大,更好服务乡村振兴,更好推动高质量发展。



发展乡村旅游,带领农民增收致富。近年来,双辽市双山镇百禄村多措并举,大力开发乡村旅游项目,建成百禄乐活小镇,吸引周边城区居民前来旅游观光。图为游客正在体验小镇内娱乐项目。

全媒体记者 王冬雪 摄

树立先进典型
营造创先争优良好氛围

我市千村示范创建“擂台赛”圆满收官

本报讯(全媒体记者 孙莹 通讯员 张卫国)近日,由市委乡村振兴局组织开展的千村示范创建“擂台赛”圆满收官。

按照《吉林省“千村比武”示范创建擂台赛活动实施方案》要求,我市高度重视,制定了《千村示范创建“擂台赛”活动方案》,先由各县(市)区组织域内2021年示范村打擂台比拼,分别推荐1-2个示范村参加市级“擂台赛”。再由市乡村振兴局通过线上投票+线下图片视频展示+演讲汇报的评比形式开展市级“擂台赛”,确定市级“擂主村”。

比赛现场,进入市级“擂台赛”的创建村同台竞技,围绕党的建设、村集体经济、人居环境整治、乡风文明等方面,用一组组数据、一张张照片、一个个案例全面亮出了示范村创建的精彩“答卷”,体现了各自工作的亮点和成效,明确了乡村振兴发展思路和规划,形成了对标找差距、看齐促提升、争当示范的良好气氛。

经过精彩角逐,最终5个彰显四平乡村魅力的示范村脱颖而出:梨树

县八里庙村,作为全市先行试点推进道德银行建设,开展多轮评比兑换,坚持以德治建设乡风文明美丽乡村;伊通满族自治县建国村,以特色产业为轴,整合本村资源,打造建国品牌,现已逐步形成“六业并举”的产业格局,实现了年村集体经济收入100万元的目标;双辽市百禄村,建设百禄乐活小镇项目,将休闲农业与乡村旅游融合,带动群众增收致富,助力乡村振兴;铁东区塔子沟村,开展示范创建+红色教育,创办了村级党史馆,以红色党建引领美丽乡村建设;铁西区东八大村,依托“从泉湖”打造了从泉湖经济圈,带动了旅游、垂钓等产业发展,成为了名副其实的宜居宜业示范村。

据了解,本次活动深入贯彻落实全省乡村建设行动“千村示范”创建工作总体方案要求,进一步巩固全市2021年度“千村示范”创建成果,扎实推进2022年度创建进程,同时,选树一批先进典型、总结一批经验做法,加快各项重点任务有效落实,推动“千村示范”创建工作干在实处、走在前列。

黑龙江省宾县肉牛产业发展观察

新华社记者 陈聪 杨轩

“这几头牛都是西门塔尔牛,现在有500多斤重,刚放在我们寄养舍里不久,大概得再养5个月,长到一千五六百斤就能交易了。”黑龙江省哈尔滨市宾县九安市场管理服务有限公司总经理于雪松带领记者来到了九安牲畜交易中心,寄养舍里的几头牛犊看到有人来了,把头伸出栏外,“哞”的叫声此起彼伏。

九安牲畜交易中心是黑龙江省规模较大的肉牛交易集散中心。虽然不是开集日,但仍有肉牛交易正在进行。一辆辆外地牌照的卡车正准备将牛运往山东、四川、安徽等地。于雪松说,我们这里的肉牛交易在线上线下同步进行。很多客户在来交易前,就在短视频平台上发布信息,提前预约需求数量,让交易更加高效便捷。

肉牛养殖在宾县历史悠久,“骑着黄牛奔小康”的说法曾在当地广为流传。然而在十多年间,全县几乎没有规模化养殖场,养殖户多以粗放式饲养为主,养殖方式相对落后。近年来,通过积极引进技术与投资,推进“种、养、加、销、饲”一体化进程。

在宾县常安镇,九安市场管理服务有限公司旗下的肉牛养殖基地与别处大不相同。这里不仅养牛,还有1万亩玉米种植基地和有机肥沤制区。每当玉米成熟收割后,田里的秸秆可制成优

质牛饲料,牛粪又能通过沤制生产有机肥还田地肥力,解决了秸秆回收和牲畜粪便污染两大难题。“肉牛饲养+玉米种植+有机肥生产”串起了一条循环产业链,正在有效带动生态效益与经济效益双提升。

肉牛养殖、加工与销售贯通,离不开上游良种繁育的支持。在位于宾县永和乡的肉牛育种基地,采精工人们一大早已开始忙碌。他们熟练地为种牛戴上眼罩,轻声安抚,准备将今天的第一支“良种密码”送入育种基地实验室内。

今年8月开始运营的育种基地占地面积58000平方米,共有种公牛56头。哈尔滨希曼畜牧生物育种有限公司技术总监杨忠华拿着几剂冻精细管向记者介绍说:“我们主要供给优质冻精产品,从配饲料、采精、精液处理到降温保存、包装运输,任何一个环节都不能疏忽大意。”

优良基因是肉牛产业的核心密码。杨忠华告诉记者,全国肉牛养殖业普遍采用种牛冻精进行繁育,市场对良种冻精的需求越来越旺盛。“以0.25毫升规格的细管计算,全国每年冻精需求量在6000至7000万剂。全面投产以后,我们每年能产出冻精约400万剂,每剂最高可卖到50元,既可供给本地养殖户,也可销售给全国各地配种员与下游企业。”杨忠华说。

肉牛产业不仅在宾县龙头企业生根,也在养殖户的牛舍里不断延伸。正晌午,家住宾县西镇瑞丰村的张旭灼刚刚走出牛舍。在他身后,几

头健壮的公牛正在悠闲踱步,懒洋洋地晒着“日光浴”。

“咱家的牛吃的都是没有激素的饲料,活动空间广阔、日照充足,肉质特别好,最好的牛排一斤能卖到360元呢!”张旭灼告诉记者。

张旭灼想做“生态安全的牛肉”的想法在2020年付诸实施。在前期通过国家肉牛产业领域专家引进技术的基础上,张旭灼在这一年投入120多万元建立肉牛加工分割车间和冷库,并牵头成立宾县西草甸子黄牛饲养合作社,通过“公司+合作社+养殖户”的合作经营模式推广规范化生态养殖。养殖户只需交饲料费“带牛入社”,饲料配方、饲养方法、粪污处理等技术服务由合作社统一提供,肉牛出栏后再由合作社统一收购、统一销售。“合作社今年平均一头牛收购价格比市价高出近1500元,保证社员每头牛利润增加约50%。”张旭灼说。

如今,张旭灼所在的瑞丰村已有103户加入他牵头成立的合作社,养殖户年收入达3万余元。“未来合作社计划通过社群营销打响当地牛肉品牌,让生态养殖成果惠及更多消费者与养殖户。”张旭灼说。

肉牛产业串起了宾县企业与农户,打造出一条乡村振兴的金色链条。记者从宾县农业农村局了解到,2022年前三季度,全县肉牛存栏16.2万头,出栏10.6万头,肉牛规模化养殖场15家,散养户在1.3万户以上。