

灵璧县黑姑娘合作社种植业带动村民致富

本报记者 许永军 □ 王庆明 邓朋

李为侠，是安徽省灵璧县杨疃镇杨集村黑姑娘合作社法人。近年来，她不断在良种、技术、产品销售等方面下功夫，解决了“品种老、技术老”的难题，注册了“黑姑娘”和“杨集甲天下”品牌，如今，蜜薯、大棚西瓜、果蔬、甲鱼和食用菌已成为杨集村的支柱产业。

看着摁手印、签字、领红包，喜悦的场景胜似过年的场景。当地村干部说：“这一分红场面，在我们村黑姑娘种植专业合作社已经连续出现6年了。”

“年初拿到了保底金5000元，午季分红4000元，估计秋季还能分到3000元。”杨集村村民孙芬香高兴地说。她家2017年将10亩承包地入股合作社，这已是第六个年头拿到分红了。

“我家2021年初将政府支持的小额信贷5万元入股合作社，去年全年



分红3600元。这次又分红2000元。”

杨集村脱贫户张芹说。

“这次是年中分红，共为62户村

民发放300元至9264元不等的分红金，本次累计发放资金40.06万元。”该合作社负责人李为侠说。

看到股民每年都能拿到小数目的分红金的其他村民，在分红的当天，又有16户村民与合作社签订了入股合同，把自家的承包地全部入了股。

黑姑娘种植专业合作社不仅带着大家一起致富，还促进了村集体经济的发展。自2017年，合作社每年为村集体经济增加8.5万元至10万元，领跑全镇16个行政村的经济发展，使该镇集体经济年收入增加到50万元以上，成为当地乡村振兴路上一匹黑马。

“我是村支部委员，又是妇联主席、市人大代表，有群众的信任和政府的支持，一定要好好干，把合作社经营好，让它成为乡亲们致富的‘火车头’。”李为侠决心抓住乡村振兴重点示范村这个机遇，充分发挥土地和金融在乡村振兴中的支撑作用，构建“党建引领+合作社+农户参与”的模式，运用好乡村振兴各项政策，搭建农产品的产、供、销产业链条，激活乡村产业振兴“一池春水”，让当地群众和村集体的“腰包”更鼓。



本报记者 许永军 □ 蒋超远 姜亚楠

安徽省第三测绘院专职检查员马友苗在组织的安排下来到砀山县曹庄镇科技新村担任驻村第一书记，本着“没有调查权、就没有发言权”的工作态度，初到村中，马友苗书记就组织召开村“两委”和驻村工作队座谈会并走访周边群众，发现该村村级集体资源少，村基础设施薄弱，2021年集体经济收入仅7.35万元且结构极为单一，该村也因此被县委组部评定为集体经济“后进村”。

为破解以上难题，马友苗书记常与镇党委主要负责同志、工作队及村“两委”在一起学习相关政策，探讨和交流，最后决定以“产业发展”为切入点，撬动全村全面振兴”。思路明晰后他立即召开干部群众座谈会，了解大家的想法，讨论发展什么样的产业比较符合科技新村的实际，但事情却并没那么顺利。

有些群众说：“马书记，我们都种了大半辈子地了，那些承包土地搞乱七八糟创新的没见几个能赚到钱的，风险忒大”、“对，还是种小麦、玉米好，牢靠又省心”，部分群众说，有时候连村干部心里都犯嘀咕“发展产业能行吗，万一不成功怎么办？”，甚至有村干部“好心”说：“马书记，别折腾了，安安稳稳干三年回省城不好吗？咱们不干事就不会出事”。

面对种种质疑，马友苗书记没有退缩——“不干出点成绩就对不起党委和群众的重托和期盼，更对不起选派驻村干部这个称号”，之后他带领工作队、村主要负责人多次南下北上调研，最后决定“不盲从不跟风”，切实结合该村实际，借助山东寿光高科技农业公司先进的技术，打造一个科技新村自己的高科技特色种植产业：数字化无公害绿色有机蔬菜基地。

马友苗书记通过认真调阅各类相关文件，回厅里请教相关部门专家，邀请厅相关专家来砀就项目作政策解答、同群众做工作流转土地、拿着材料到省市“跑资金”等，最后流转到96亩项目用地，争取到市级乡村振兴衔接资金720万，协调合营公司投资资金326万，申请省厅意向资金104万，共计1150万元。目前，项目已进入施工阶段。

该项目运营模式为该村党总支领办合作社和中标公司两家合营，利润分成为7:3，该村预计集体经济年收入将达到210万元左右。为了规避风险，合同中约定，乙方在运营期间每年要缴纳100万元风险保证金，以预防因各种原因而达不到预期收益时，将按甲方总投资10%的比例（即82.4万）从100万风险金中划拨给甲方作为补偿，这一约定将从根本上化解了该村产业风险，如按预期，该村将从一个经济弱村一跃成为经济强村！

与此同时，马友苗书记带领科技新村利用砀山县和浙江省杭州市西湖区结对帮扶的便利，与西湖区政府达成协议，授权科技新村蔬菜基地挂“杭州市西湖区菜篮子生产基地”品牌，并支持该基地的优质农产品直接销往西湖区。这将完全解决该村产业后顾之忧，为该村产业持续性健康发展奠定了坚实基础。

通过该项目还可以有效带动周边60多户流转土地的群众就业，同时也能吸纳80多户群众就业，预计能增加群众务工收入10多万元。

奔波在项目施工现场，有村民玩笑道“马书记，你可比刚来的时候黑多啦，恁这么没日没夜地忙碌，到底是为啥子啊？”“为了让村民日子好起来，让群众的笑容多起来，为了对得起自己第一书记的职责，对得起自己的良心”马友苗书记朴实无华的话语，背后深藏了他多少个不眠的夜晚，又深藏了多少的辛酸和泪水，在他的身上折射出了一个选派驻村干部的使命和担当，更折射出千千万万和马书记一样选派驻村干部的无悔和坚强。

徐州农好公司以三农产业链服务现代农业发展

本报讯（记者 邵磊）徐州农好农业发展有限公司（徐州农好）是徐州市供销合作社联合社招商引资企业，由徐州新供销现代农业发展有限公司、安徽微小电子商务有限公司和徐州惠丰供应链管理有限公司联合创办。该公司依据《新供销为农综合服务体系“1711工程”实施意见》和《关于深化改革发展助力乡村振兴加快新供销为农综合服务提档升级（2020—2022）行动方案》精神，在徐州市全域开展生产、供销、信用“三位一体”综合合作服务体系建设。

徐州农好依托新供销为农综合服务平台，整合农民专业合作社、家庭农场、种田大户、农副产品加工企业、农村经济合作组织等，围绕农业全产业链运行，为各类农业主体提供农业生产资料集采集销、土地托管、农业技术推广、新农人培训、农副产品购销等业务为主的农业社会化服务。

徐州农好以“消费助农”为使命，开展农副产品产销对接，打造农产品直播带货线上线下融合发展的电商平台，开发了农副产品“供多多”APP，建

设线下农副产品购销中心。初步建成了“连接紧、功能全、覆盖广”的服务网络。计划用3到5年时间，打造一个农副产品多、特色产品多、平价产品多、平台故事多、私域流量多、直播带货多、线下门店多、客户资源多、增值服务多的为农综合服务平台。在市场和农民之间搭建桥梁，旨在“一手社区、一手乡村”，以米、面、粮、油、乳、鸡、鸭、牛、羊肉等食用农产品为主，为消费者提供“原生态、小产区、小产品”的优质农特产品。推动乡村农产品上

行，实现本地消费留本地，本地产品卖外地。

徐州农好通过三产供应链，建立庞大的消费群体，带动一产种植、养殖业发展和农副产品加工业发展，从而实现三产有机融合，让小农户与现代农业有机衔接，推动农业供给侧结构性改革，促进“农业增效、农民增收、农村富强”，以实际行动服务农业生产、农民生活、农村生态，努力成为有良心的农业大健康企业，奋力谱写供销合作社助力乡村振兴的新篇章。

黄山无极雪“皖”美亮相长三角名优农博会

本报讯（记者 邵磊）安徽农产品，皖美好味道，供销千万家，闪耀长三角。11月18日，2022长三角供销合作社名优农产品展会在南京新庄国展中心举办。在本次展会上，安徽众多好物“皖”美亮相，近500种安徽“名、特、新、优”农产品大放异彩，来自黄山市无极雪食品有限公司的天然活性矿泉水展台前

市民、客商络绎不绝。活动现场，黄山市无极雪食品有限公司区域总代理吴尚恩告诉记者：“黄山无极雪来自于安徽黄山徽州区，是一家致力于让老百姓会喝水、喝对水、喝好水的企业，我们的水特点是具有丰富的天然矿物质，同时我们的水都是绿色食品。”

好山出好水，好水方养生。黄山无极雪的水源取自黄山东南麓生态保护区灵金山、丰山、凤形山一带，近24平方公里的水源地规划区域为茂林修竹的连绵山区，风景如画，自古为灵秀之地，自涌井泉多处可见，水体清透甘冽无瑕。黄山无极雪食品有限公司开采的天然、深岩、活性矿泉水已连续5

年荣获国家农业农村部中国绿色食品发展中心的“绿色食品”A级认证并颁发绿色食品证书。

公司秉承“以源于天然、求实诚信为宗旨”，坚守黄山优质矿泉水资源优势，“以不忘初始的纯净之心，秉承好水养生”的经营理念，始终关注消费者的饮水健康。



331.7万亩、产量400.4万吨，产量和面积均占陕西的三分之一、全国的九分之一。

这串数字，是革命圣地延安苹果种植的概况，也蕴含着老区人民脱贫致富、乡村振兴的密码。

深秋时节，行走在延安的沟峁梁梁，漫山遍野的苹果树惹人喜爱，红彤彤的果实挂满枝头，果农的脸庞洋溢着丰收之乐。

作为全国集中连片规模最大、气候条件最好的苹果优势产区之一，近十年来，延安持续实施品种、管理、营销“三大创新”，不断推动苹果产业迈向高质量发展。

从“求数量”到“拼质量”
科技赋能加速苹果产业“强身健体”

云卷云舒，秋意正浓。延安市安塞区高桥镇南沟村，一眼望不尽的苹果园里，丰收在树梢，喜悦在眉梢。

握住果实，轻轻一转，66岁的村民赵永东摘下一颗苹果。“家里20亩果园，去年赚了12万元。今年苹果品相更佳、行情更好，收入不会差。”说起种苹果，平时言语不多的他头头是道：“除了下苦功，还得会管理、懂技术。”

经过近十年推广，林间疏朗、便于机械化操作，高产量、高优果率的矮化密植果园，已呈燎原之势。目前延安全市矮

小苹果，让老乡们生活越来越红火

——延安苹果产业发展观察

化密植苹果种植面积达72.9万亩，成为苹果种植“升级版”的标志。

接地气的实用技术让果树“更坚强”。以往暮春时节，倒春寒一来，果农就要通宵达旦守在地里，“挖坑熏烟”防止果树受冻。如今，一款“摩托式烟雾发生器”解决了难题。“果沼气”循环模式加快推广，苹果走上绿色高品质发展之路。

2012年至2021年，延安苹果种植面积从315.4万亩增至331.7万亩，产量从

260万吨提高到400万吨，产量增速明显快于种植面积增速，全产业链产值超过387亿元。

万千果农梦圆小康 新业态新农人不断涌现

从延安市区驱车半小时，便至宝塔区桥沟街道烟洞沟村。

接完客户来电，果农乔桂梅走进果园，识别出客户认养的果树，动作利落地采摘、装箱，将苹果发往千里之外的北京。

“客户用手机小程序认养果树，我定期为他们直播长势。采收后，再用快递发货，这叫作‘延安有我一棵苹果树’。”她说，“以往苹果熟了才能卖钱，如今果树一开花就有认养人认养。”

果树认养悄然时兴，延安市今年共有5.8万棵苹果树被认养出去。

同是卖苹果，方法已是天壤之别。洛川县“王掌柜农业”公司，一颗颗刚刚采收的苹果顺着进入智能分选线。如同照CT一般，选果线为每个苹果拍出24张照片，依据外观、糖度、硬度等指标进行精准分拣。客户个性化下单，企业精准化销售。这样的选果线在延安已有105条，每小时可选果355吨。

得益于冷链冷贮设备广泛应用，延安苹果渐渐从“论堆卖”变为“论个卖”，身价倍增，消费者也可四季尝鲜。

“过去苹果在采摘季集中上市，经常卖不上好价钱。现在如果行情不好，苹果可以存在冷库保鲜保质，一直卖到来年秋天。”洛川县旧县镇洛阳村果农张永亮说。

得益于冷链冷贮设备广泛应用，延安苹果渐渐从“论堆卖”变为“论个卖”，身价倍增，消费者也可四季尝鲜。

得益于冷链冷贮设备广泛应用，延安苹果渐渐从“论堆卖”变为“论个卖”，身价倍增，消费者也可四季尝鲜。