

与时俱进学习戴庄 优势越大辐射越广

句容西冯村用活“合作社模式”

通讯员 朱春明 许霖 记者 竺捷 摄影 竺捷

镇江南山有一个5.3公里绿道,而句容后白镇西冯村也有绿道,长度更长,环村86公里。和南山绿道一样,走在这里就像徜徉在山水间。这里正上演从高效农业向乡村旅游的转变,这条村级最长绿道背后有精彩的内容。

西冯村以草坪生产和销售起家,面对后来崛起的戴庄,西冯村择其关键点学习。

戴庄模式的重要支撑点是合作社的运作,西冯村的合作社发展至今,其优势越做越大,辐射越来越广,成为我市农村的一棵常青树。

戴庄发展有机农业,找到了一条丘陵山区农业综合开发的路子;西冯村学习戴庄,找到丘陵山区农业综合开发的另一条路子。现在看来,这两条路是殊途同归,都是发展现代农业、建设新农村的尝试。



领路的都是农业专家

戴庄的起步是2002年农业专家赵亚夫的到来,西冯村起步同样受惠于农业专家。

西冯村占地12.8平方公里,是典型丘陵地区,全村5000多亩耕地,共有农户563户。与最早的句容戴庄一样,上世纪九十年代初,西冯村是茅山脚下的贫困村。

贫困的原因很简单,村里80%耕地分布在丘陵岗坡。岗坡地最大缺陷是缺水,以前种水稻等传统农作物,从茅山水库引水灌溉要通过4-5级翻水才能到田里。水稻每周要上两次水,而亩产只有500元左右。

西冯村是如何与草坪沾边的呢?这里面有故事。1998年,村民罗业贵还只是一名花木爱好者,凭着自己种花草挣“外快”。而当时的村集体负债48万元。当时,李治顺从北京部队复员当上了村党支部书记,他开始为给村里脱贫寻找一个突破口。

1999年底,村里请来省农林职业技术学院的专家。先看土地,专家表示这里的岗坡地土壤板结,种草坪每个月只要浇一次水,一年能产3-5季,亩产收入可达万元以上。对这话,村民将信将疑。

罗业贵因为擅长种花草,于是成为全村第一个吃螃蟹的人,他试种了九分田草坪,当年获利2000元。这样,西冯村开始把草坪作为全村重点开发项目。

合作社是新的起跑线

有了罗业贵的样板,草坪种植在西冯村推广,2000年达到500亩,有百余位村民参与。不过,瓶颈出现了——草坪要运出去,路不可少,而当时家家户户门口还是土路。镇、村一商议,投资几十万元将土路换成砂石路。

因为仍有村民不愿种草坪,于是村里出台了优惠政策,如通过贴息贷款、财政担保基金贷款等形式提供创业基金,3年免交农业税。更重要的是,针对村民

害怕销不出去的担忧,村干部主动上门,与种植户签订了包销一季草坪的协议。

2003年,村里草坪面积达到800亩,种植户约150户。当年,西冯村成立了句容市首家农民专业合作社,并于2006年升格为省级专业合作社。而戴庄的全省首家有机农业合作社也是2006年成立的。其时,两村的规模效应初步显现,戴庄有机种植面积超千亩,西冯村草坪面积也超过了千亩。

这一年,两村对合作社机制的探索站到了同一条起跑线上,对市场供求信息的跟踪,对新品种、新技术的运用,双方都在逐步摸索,也逐步规范起来……

从连片到“整村推进”

如何借鉴戴庄的合作社模式,打造西冯村自己的特色?

对此,村委会搭建了“合作社+基地+农户”的合作平台,按照“因地制宜、产业主导、试点先行、机制创新”的原则,西冯村探索出兼具特色、成效明显的富民强村举措,以此促进全村集体经济与现代农业统筹并进,实现村集体经济和农民收入“双增长”目标。

在策略上,西冯村对一些花木种植大户、相对集中的种植园,进行资源整合,联结现有村域内的各类农民专业合作社和种植场,逐步实现统一标准质量、统一价格、统一销售、统一劳务结算、统一运输,建立良好的营销氛围。

不仅如此,西冯村通过“走出去、请进来”的做法,带领经纪人到句容农校学习、到夏溪苗木市场实地考察探索,把句容农校农业专家请来给农民培训,引进彩色苗木,高档草坪,免费发放给农户种植,引导西冯村村民种植以草坪、苗木为主体的高效特色农业,形成“一村一品”产业,推动了农民脱贫增收致富。

到2009年,西冯村走完了从“连片种植”到“整村推进”之路,全村花木和草坪达到5000多亩,基本实现“全覆盖”,其草坪卖到了南京十运会、北京奥运会,上海世博会也大量预定,还上了央视农经节目。

靠规模打造产业链

戴庄发展有机农业,找到了一条丘陵山区农业综合开发的路子,其“整村推进”的方式,无形中拉长了农业产业链。而西冯村学习戴庄,也是靠规模打造一条龙产业链。

卖草坪出现了“稻草经济”。捆草坪、扎苗木都需要大量草绳,从2002年开始,村里就陆续有人买草绳机,且编草绳多由中老年妇女在家作业。目前,全村拥有草绳机200多台,割草机300多台,还拥有38支专业铲草坪队伍。

卖草坪,专业运输队同样不可少,其辐射面已不限于本村,后白镇、茅山老区乃至后白镇的运输队都被带动起来。目前,仅仅常年为西冯村提供服务的大小车辆就达到百余辆,这一数字还不包括外地配载车辆。

草坪经济还带动了绿化队伍。以前,西冯村的草坪经纪人为人家工程配套,只有讨价还价的权利,最终定价人家说了算。后来,经纪人直接与业主谈工程承包,直接承揽小区绿化、道路绿化、园林绿化等工程,除提供草坪外,他们还负责今后的管理和维护。

这样,西冯村不仅掌握了草坪最合理的价格,而且实现了产业链效益的最大化。目前,西冯村可以提供50-60个苗木品种,草坪种类也有10来种,能满足各类绿化工程需要。

现在,西冯村有农民经纪人90多人,他们的一个华丽转身,打破了市场销售瓶颈。

辐射带动效应明显

对市场规律的探索,是戴庄和西冯村面临的永久课题。面对阴晴不定的市场,西冯村学习戴庄闯市场的经验,从不自觉走向自觉,再从自觉走向主导。

发展至今,西冯村95%以上的耕地用于特色产业,村民房前屋后都种植了经济苗木。花草木种植销售收入成为西冯村村民的主要经济来源。这两年,西冯村更是迎来了草坪大发展的契机。

西冯村没地了,他们就到邻村种,西冯

村花草木专业合作社自发展至今,带动了周边王庄、古村、天乐、后河、曹村、长里岗、夏王、淮源等8个镇村共同发展草坪苗木种植达2万多亩,加上本村的,总量接近3万亩。

2013年,西冯村花草木销售产值达1.3亿元,西冯村人均收入达到23800元,高于本镇农民平均收入50%。西冯村也能从合作社收取服务费壮大集体经济,西冯村也从昔日的“北大荒”变成了远近闻名的“绿银行”,成为句容著名的“农业特色村”。

时至今日,其带动效应依旧强劲。现在,村民冯士强将草坪种到了广西,承包了当地的200亩地,直接在当地销售;还有村民将草坪种到了苏北,同样好销。

学戴庄要与时俱进

戴庄发展农民专业合作,坚持家庭经营的基础地位,实行“生产在户、服务在社”,提升了农业劳动生产率、土地产出率,兼顾了效率和公平。

西冯村学习之,采取村“两委”领导岗位和合作社职务“一肩挑”的形式,利用村党总支书记的号召力,实现村社资源共享,“村社共荣”,具体包括:村“两委”以花草木合作社申报项目,增加村集体经济收入;西冯村集体土地、资源、资产优先用于支持花草木合作社建设与发展;合作社收益、公积金用来支持村基础设施建设。

戴庄在发展有机农业的同时,构建了循环农业耕作制度,找到了一条加强农村生态环境建设的路子;西冯村同样在向他看齐,正从高效农业向乡村旅游积极转型。这两年,西冯村先后获江苏省“最具魅力休闲乡村”、“最美乡村”、“社会主义新农村建设示范村”称号。

为了实现与总面积达76平方公里的茅山乡村旅游大观园的无缝对接,西冯村建成了环村86公里长的绿道,建成了游客接待中心和驿站,配备了电动车和自行车,发展生态健身绿道游。同时,西冯村正着力发展旅游业,以建设茅山大观园为核心,建起了集餐饮、垂钓、休闲、住宿、采摘等为一体的西冯村农业生态园,为游客提供休闲娱乐场所。

