

聚焦兩會・關注中國

2012 全國兩會專輯

「十二五」新起點 新發展

早春的開遠，漫山遍野花爛漫：紅的桃花、白的梨花，色彩斑斕。猶如千樹萬樹梨花盛開，開遠優勢特色產業遍佈城鄉；而催開千樹萬樹梨花的，正是開遠統籌城鄉發展「全域發展，全民共享」目標下，一系列變革的春風！

撥冗接受採訪的開遠市委書記李存貴告訴記者，培育高原特色農業產業，關鍵在於變革農村生產關係，進一步釋放生產力，聚集產業發展要素。

■香港文匯報記者 丁樹勇 雲南開遠報道

優勢特色產業遍佈開遠城鄉

■開遠市委書記李存貴（左）欣然接受本報採訪。
香港文匯報記者吳燕飛攝



基礎設施鋪就產業發展之路

談起農業產業發展，無論是官員、村官還是百姓，莫不異口同聲：在統籌城鄉發展的進程中建起的基礎設施，為農村產業發展打下了基礎。

驅車踏訪開遠的村村寨寨，雖然時而山路彎彎、時而上山下坡，但平坦的水泥路、瀝青路、彈石路卻路面平坦，通往村村寨寨、家家戶戶。作為雲南唯一的全國農村改革試驗區和雲南唯一的省級統籌城鄉發展試點，開遠投入巨資上馬一大批交通、水利等基礎設施，改善農業、農村基礎條件。如今在開遠農村，公路村村通、路燈村村亮、水窖家家有、村村實現人畜飲水安全，昔日偏僻的農村連通了外面精彩的世界、昔日偏處一隅的農副產品連接起廣大的市場。

碑格鄉是開遠一個彝族聚居的高寒山區鄉，素來以缺水而聞名當地。前幾年，在統籌城鄉發展的進程中，通過建設魯姑姆水庫，尋找新水源、鋪設引水管道，修建戶均兩個的小水窖等措施，解決了缺水難題。在今年4年連旱的形勢下，仍成為開遠最不缺水的一個鄉鎮。

基礎設施的改善，讓農村和農民發展產業有了條件。位於開遠西山的靈泉街道辦事處老鄧耳村，去年引進萬壽菊產業，800多農戶種植萬壽菊8000餘畝，實現了當年引進、當年投產、當年見效。「種植萬壽菊，最大的變化是，小孩秋季開學時，不用再到處借生活費。」村委會主任熊正義說。「以往小春以種玉米為主的老鄧耳村，小孩秋季開學正是青黃不接，只好借債送孩子上學。如今種萬壽菊，手中有錢，小孩的那一點點生活費已不是煩心事。」小小萬壽菊成了當地農民效益最好的特色產業。

專業合作挑起產業發展大樑

記者在開遠採訪的明顯感受之一是，農村專業合作組織在開遠特色農業產業發展中挑起了大樑，成為開遠統籌城鄉發展和農村改革試點的一



■村民熊紹疆首次種植萬壽菊15畝，增收6萬餘元，建起了新房。「如果不是種萬壽菊，建新房還要等幾年。」他告訴記者。圖為萬壽菊採收。
羅宏偉攝



■開遠城郊、壩區、山區布局優勢特色產業。圖為重點發展鄉村旅遊產業的通聯村一角。

香港文匯報記者丁樹勇 攝

大亮點。最新的數據是，開遠目前已發展各類農民專業合作社116家、培育重點農業龍頭企業12家，帶動農戶5萬餘戶。

羊街鄉是一個壩區鄉鎮，以優質稻、優質蔬菜為主要產業。目前該鄉建立起專業合作組織22家、行業協會3個，輻射帶動農戶2000多戶。值得一提的是，一個合作社就是一個特色產業，合作社從品種引進、工程化育苗、農資配送、技術指導直至產品銷售等環節，全方位提供為農服務，整合了分散的生產要素，優化了農業生產的資源配置，轉變了傳統農業生產方式，實現了一家一戶的小生產與大市場的對接。專業合作社組織生產的優質稻、蕃茄、甜椒等特色農產品遠銷省內外市場，合作組織創造的經濟收入達數千萬元。

相關人士介紹，合作社就像一顆顆珍珠，用特色產業這根金線串起來，其結果是加快了現代農業發展步伐，實現了土地規模效益顯現、產業升級農業增效、助力農民增收的成效。金土地糧食專業合作社「集零為整」650畝土地，統一規劃、統一建設農田基礎設施，建造三連棚式鋼混大棚700座，推動了設施農業；新發蔬菜專業合作社引進並帶動農戶大規模種植聖寶蕃茄，獲得了良好的經濟效益；通靈鄉村旅遊服務專業合作社建設起可容納千人的婚宴、聚會伙食團及活動中心、稻作文化陳列室、攝影展覽室，並組建文藝組、樂鼓隊、合唱團，發展農家樂8家。去年接待鄉村旅遊就餐遊客超過10萬人次，純收入超過170萬元。

「一村一品」聚集產業發展要素

「目前開遠在特色產業上的『一村一品』已上升了一個層次，這樣的升級甚至顛覆了傳統農業的生產模式。」李存貴說。

李存貴所說的「顛覆」，其實是通過引導人才、資金、技術、管理等生產要素向農村流動，拉長產業鏈，形成種植、加工、銷售一條龍的產業體系。目前，開遠正「運動式」推進「一村一品」產業培育。

在引導生產要素向農業農村流動上，開遠的「七送」政策和「五位一體融資」模式最具代表性。開遠出台《扶持合作社發展意見》，把送人才、送土地、送資金、送項目、送房子、送服務、送榮譽寫進文件，通過政策激勵、服務跟進、環境營造等措施，提高了農民的專業化組織程度，促進了農業產業結構調整和產業化發展，提高了農產品的市場競爭力，促進了農業科技成果的推廣和應用，促進了特色品牌農業的發展。去年，開遠評選出5家農民專業合作社示範社、5名優秀理事長及12家參與土地流轉的農民專業合作社進行表彰。

在農業特色產業發展融資上，開遠通過整合該市新農村建設投資有限

公司、市供銷社和農村信用合作社資源，在雲南成立首家「農興投資擔保有限公司」，允許農村民房、宅基地、土地承包經營權、林地等進行質押，豐富金融服務產品，創新政府貼息、銀行提供貸款、擔保公司擔保、合作社貸款、農戶土地入股質押的「政府+銀行+擔保公司+合作社+農戶」五位一體的融資模式，為農民專業合作社、農業龍頭企業貸款提供支持。

引導生產要素向農村流動，開遠收穫了豐碩果實：目前農村土地流轉6.51萬畝，去年規範流轉林地林木7464.3畝，辦理農村居民房屋產權流轉11戶，引進苗木花卉、葡萄、楊梅等特色農業項目15個，總投資達4.6億元。



■開遠發展特色產業，引來眾多媒體關注。圖為《鄉約》欄目走進開遠躍進社區，會鄉賢、訪能人。
香港文匯報記者 樹勇 攝



■統籌城鄉發展中建設的農村農業基礎設施，鋪就開遠特色農業產業發展之路。圖為遍佈田間的五小水利工程。
陳亞攝

開遠的「四個集中」

培育優勢特色產業，開遠的經驗之一是「四個集中」：農業產業向優勢特色區域集中，農村土地向合作社和種植大戶集中，人口向城鎮和中心村集中，工業向園區集中。

「四個集中」是建立在實踐和理性思考基礎之上的，在開遠主政者眼中，「四個集中」有利於推進城鄉要素合理配置。農業產業向優勢特色區域集中，能加速形成現代農業新體系；土地向合作社和種植大戶集中，可促進農業適度規

模經營；人口向城鎮和中心村集中，可構建新型城鄉空間格局；而工業向園區集中，則可帶動農村人口轉移。「四個集中」體現了開遠統籌城鄉發展中「收入反哺」向「要素反哺」的轉變。

基於上述理性思考，開遠正在着力推進「四個集中」。目前建成種植業基地12個，面積達40萬畝，建成畜禽標準化規模養殖場15個，養殖專業示範村93個，養殖示範戶2468戶，優質稻、蔬菜、水果、甘蔗、苗木花卉、家禽養殖等特色

產業產值佔到農業總產值的72.3%。

在「四個集中」的基礎上，開遠按照「連點成線、擴線成片成帶」的產業發展思路，佈局城郊休閒農業園區、壩區現代農業示範園區和山區特色農業園區，在鞏固優質稻、蔬菜、苗木花卉、水果、烤煙、甘蔗、家禽7個傳統特色產業的同時，培育蠶桑、萬壽菊、工業用大麻、苗木花卉等4個新興特色產業，建設中國現代甘蔗種植中心、雲南家禽種植中心和開遠白花大粒蠶豆種植中心。

碑格的「趕羊行動」

碑格鄉正在實施的羊群圈養，被稱為「趕羊行動」。

「趕羊行動」其實是左美果村發展的美果養殖專業合作社正在實施的統一圈養羊群、統一銷售，系統養殖山羊的做法。其組織模式是當地農民以不低於3000畝土地入股，與引進的資金組建合作社，農民在土地上種草養羊，每月領

一份工資的同時，年底還可按股分紅。

在培育高原特色農業上，碑格規劃了「六個萬」產業：把碑格傳統的優質蠶頭發展到萬畝以上、把適宜冷涼山區種植的速生豐產樹種開遠真場發展到萬畝以上、把當地頗有口碑的「碑豬」、「碑牛」、「碑羊」等活畜發展到萬頭以上、

抓住國家西部大開發的「東桑西移」戰

略和雲南「浙桑入滇」戰略機遇，將蠶桑產業發展到萬畝以上、將土豆等碑格特色蔬菜發展到萬畝以上、並新開發建設萬畝工業用大麻基地。

值得注意的是，碑格的「六個萬」產業中，真場、蠶桑產業涉及荒山造林，不僅產生經濟效益，更可產生生態效益。

宋武的「品牌之夢」

宋武是開遠的「小米辣大王」，在自己種植小米辣的基礎上，領辦起了東山小米辣專業合作社，帶動6000農戶種植小米辣2萬畝，其產品通過網上發佈信息，已遠銷廣東、四川、重慶、湖南等省市。2009年，宋武與合作社投資700萬元建起了加工廠，每年可加工1萬噸小米辣和1300多噸蠶頭。

形成了種植、加工、銷售一條龍產業體系的宋武還有煩心事：自己的商標還未註

冊下來，只能用合作夥伴的商標，這被人調侃成「自己生的孩子跟了別人的姓。」對此有着切膚之痛的宋武，決心走一條自己的品牌之路：註冊有效商標並創造自己的知名品牌。「種植基地擴大了，市場拓寬了，更需要有自己的品牌。」宋武表示，合作社將通過無公害生產和綠色、有機農產品認證，並在生產過程中嚴格執行標準，提升產品品質，爭創紅河知名、雲南著名、中國馳名商標品牌。

「市裡對農產品品牌建設也有扶持政策。」宋武說。開遠在高原特色農業產業的品牌建設上，對依法取得註冊商標專用的，一次性給予5000元獎勵，獲得省級著名商標、國家級馳名商標的分別給予1萬元和3萬元獎勵。

開遠按照生態農業模式組織生產，創無公害、綠色、有機品牌，目前已有17.88萬畝無公害農產品、綠色食品產地產品一體化認證，並新申報500畝有機食品 and 500畝雲灰「290」優質稻綠色食品認證。13個農畜產品通過「三品一標」認證，取得有效註冊商標56件，產生了5個雲南著名商標和一批知名品牌。



■宋武（左）的夢想是，憑借自己的名牌闖市場。
香港文匯報記者丁樹勇 攝