

总结推广新机制 加快农民增收新步伐



今年5月份，罗保铭省长在市县调研时指出，要总结推广联结农民增收新机制，加快农民增收新步伐。

8月7日，省农业厅在多次深入调研后，召开全省农民增收新机制座谈会，总结全省农民增收联结新机制。现推出部分典型农民增收新机制，以资各地借鉴。



农民在海南永青公司基地学习田间管理标准化。

公司+土地入股+农户：农民亩均收入超万元

陈运成是五指山市南圣镇报南村农民。去年9月，他开始与海南皓然生态农业公司合作种植高档菊花。他出一亩土地入股，公司每年给固定分红780元。这一亩地年种植菊花3万株，公司以每株3分钱给予经营分红，每年可分红900元。同时，因为

土地入股他还在公司打工，每月工资1000余元。去年9月份以来，他与皓然公司合作增加收入1万多元。

在五指山市南圣镇，有两个村庄的农民像陈运成一样与皓然生态农业公司合作。

皓然生态农业公司以技术、资金和市场优势，农民以土地和劳力优势，通过政府扶贫资金建设的大棚，双方合作种植菊花，农民既得土地分红、经营分红，又有打工收入，一年下来每亩地可获1万多元收入。

专业合作社+五项保险+农户：农民也有五项保险

魏仕龙是个农民，但他现在像城里人一样，也有养老、医疗、工伤、失业、计生等五项保险。

原因是他加入专业合作社与海南永基文昌鸡公司合作养鸡。

海南永基文昌鸡公司拥有由享国家特殊津贴专家陈达捷领导的文昌鸡管理团队，在省内主要市县和广东珠三角地区建有文昌鸡市场销售

网络。

为迅速扩大文昌鸡养殖规模，2007年9月份，永基公司与海口市大致坡镇山佳谷村委会168名村民，创办山佳文昌鸡养殖专业合作社。

为把传统耕作农民向知识化、专业化的现代新型农民转变，稳定员工队伍，合作社规定：在合作社入股并务工的农民，只要干满一年还继续

干，除每个月能有1000余元工资，公司还每个月拿431元给买养老、医疗、工伤、失业和计生等5项保险。

这种合作新机制，使永基公司迅速扩大养殖规模，也让农民收入更有保障。去年专业合作社养殖文昌鸡200多万只，入股农民户均增收2.4万元。

公司+贷款担保+农户：农民贷款不用愁

何运冰是澄迈县瑞溪镇三多村农民。每年瓜菜播种时他都发愁：9亩多瓜菜，化肥、农药、种子等成本两万多元。短时间内，到哪儿筹这么多现金？银行从不愿给他贷款，因为他不能提供担保抵押。

何运冰只能向经销商赊账，代价是：价格比现金购买高15%。因此他每年要多花3000多元。

从今年开始，何运冰不用再高价买化肥、农药。因为他加入澄迈绿岛瓜菜专业合作社，惠民农产品出口配送公司为他担保，他从海南农行贷款近2万元。

惠民公司专做瓜菜出口港澳市场业务。为提升农民瓜菜种植质量，统一产品标准、做大港澳市场，公司通过专业合作社联结农民：合作社指

导农民按港澳标准种植瓜菜；惠民公司按照合同约定统一收购。

为解决农民贷款难问题，惠民公司为农民贷款提供担保：农行按每亩2000元的标准发放授信“惠农卡”；惠民公司通过产品统一收购协助农行回收贷款。目前，澄迈已有2000农民因此办理授信“惠农卡”。

公司+保价收购+农户：农民养猪总赚钱

猪价低迷，生猪出栏价每斤5元左右，养殖户现在盈亏平衡点徘徊。然而，儋州市那大镇农民潘玉美日前出栏208头猪，出栏价格每斤6.2元，因此，他赚了近2万元。

潘玉美猪出栏价为什么能有6元多？原因是他与儋州温氏公司合作养猪。

潘玉美在自家橡胶林下投资建猪舍，温氏公

司给他提供猪苗、饲料、药物和疫苗，他按公司要求负责把猪健康养大。然后，温氏公司按合同约定价收购。他从公司领猪苗、饲料等不付钱只记账，等猪出栏时再抵扣。

温氏公司承诺：保证农民每养一头猪能赚40至100元。行情好时，收购价是每斤6元左右；猪价不好时，收购价也是每斤6元左

右。

这种合作，温氏公司承担市场分险，农民承担养殖风险。农民不用付直接成本，没有暴利也没有亏损，但能够靠规模养殖赚钱。目前，与温氏合作养猪农民400多个，一户一年养殖400头，病死率控制在2%以内，就能够稳赚2至4万元。

专业合作社+深加工+农户：槟榔每亩多收1500元

槟榔果虽然还没到大量上市季节，但定安县翰林镇槟榔种植户王云经已赚2万多元。他卖的不是槟榔，是那些不会结果的槟榔花。

农民种植槟榔，千百年来只靠卖槟榔果赚钱。现在，因为一个专业合作社深加工，人们种植槟榔又多了一项收入：卖槟榔花。

2007年5月，定安县19位槟榔种植户发起成立绿果槟榔专业合作社。多年观察，他们发现，槟榔头朵花和未朵花基本不结果，千百年来都是随风飘落。为充分利用资源，在海南大学与中国热科院专家支持下，他们投入40多万元，经过200多次试验，研制出槟榔花茶和槟榔花酒等产

品，获得省质监部门的食品安全(QS)认证，合作社建成750平方米生产车间，通过深加工，把飘落的槟榔花变废为宝。

目前，合作社按照每朵2元的价格收购社员无效槟榔花，每亩槟榔约为农民增加1500元收入。

专业协会+标准化+农户：推进农业“三化一品牌”

在家庭联产承包责任制基础上，农民千家万户分散生产，如何使传统农业走向产业化、标准化、集约化并最终打响品牌农业？琼中绿橙协会联结千家万户产销绿橙闯出新路。

琼中绿橙种植面积4.3万亩，挂果面积2.2万亩，产量2.5万吨，年产值8000多万元，成为全国知名的品牌农产品。

琼中绿橙品牌成长过程中，琼中绿橙协会起到关键作用。

绿橙刚刚引进岛内种植，协会就参与制定《琼中绿橙生产技术规程》、《绿橙种苗》、《鲜绿橙》和《地理标志产品：琼中绿橙》等四个标准，为绿橙的产前、产中、产后规范化管理提供科学依据。

为解决绿橙加工滞后问题，协会兴建绿橙清

洗、保鲜、烘干、打蜡、抛光、分级、包装的加工厂，树立自己的加工包装品牌，达到统一品牌，统一包装、统一销售目的，大大提高绿橙附加值。

在协会主导下，琼中绿橙获国家绿色食品认证，商标被国家商标局批准注册，成为海南省第一个地理标志证明的商标，被国家批准实施地理标志产品保护，成为海南著名商标。

公司+养殖小区+农户：农民搭上畜牧产业化快车

以前，农民家家养猪养鸡，但规模小：几头猪、十几只鸡……现在，养殖产业化水平越来越高，农民如何分享畜牧业产业化成果？与公司共建养殖小区走规模养殖。

罗牛山公司利用自身优势，以海口为中心，辐射全岛10余个市县，选择合适村庄和农户，通过共建标准化养殖小区，带动农民走上规模化养

殖道路。

共建生猪养殖小区：农户提供养猪场地，按公司要求修建圈舍，缴纳一定的保证金并提供相应的资产担保。公司向农户提供猪苗、饲料、兽药等，同时提供技术服务。生猪出栏时，公司参照市场价格，实施回购，农户每头猪能赚30—50元。每个农户以年平均出栏1000头计算，

年收入约在4万元。

农民与罗牛山共建文昌鸡养殖小区，每年饲养文昌鸡2.5批次，每批饲养6000只，每只鸡赚1元，一年收入有1.5万元。

养殖小区通过“统一管理、统一供苗、统一供料、统一防疫、统一回购”方式，帮助农民低成本实现规模养殖。

公司+冷库加工+农户：连结十万瓜菜种植户

近几年来，文昌、屯昌、万宁等地瓜菜价格波动比较大，农民种植积极性比较高，关键是永青公司“冷库+基地”让农民敢于放手种瓜菜。

海南永青公司是国家农业产业化龙头企业，主要经营海南瓜果菜的生产、收购、包装、冷藏、运输和销售。公司在文昌、万宁、屯昌投资建有3个大型农产品冷藏加工物流中心。

农产品采摘后进入冷库预冷处理，不仅保证产品质量，降低运输损耗，更为重要的是，使产品的保鲜期从原来的7天延长到30天，增强了应对市场的变化能力，能够起到调节价格的作用。

有冷库作后盾，永青公司在播种前给农民定下瓜菜收购保护价，并通过服务站管理引导农民种瓜菜。每个服务站管理种植面积3000亩，每

100亩配备1名技术员，连接30多农户。技术员免费为农户进行产前、产中、产后的技术指导，严格按照标准规程生产。产品采摘后，达到标准的，公司以保护价收购，并冷藏加工销售，确保农民每亩瓜菜收入4000元。

目前，永青公司在全省建立90多个农业服务站，连接10万农民种植瓜菜。