洋马镇:万亩菊海盛开“致富花”

本报通讯员 崔晓蕾 冯小雨

“逸兴犹浓夕阳斜,采风洋马欲忘家。”洋马镇有十里菊香、万亩菊海,一朵朵小小的菊花,成为农民增收致富的“黄金花”,真是朵朵小菊是黄金。

日前,在洋马镇药材村的一处菊田里,烈日下,早花一号、北京菊、红心菊、无菌菊等菊花品种成列栽植,绿葱葱的长势喜人。这是老吉菊花专业合作社的品种示范区,生产的菊花将供应给广州王老吉大健康有限公司。

今年是“王老吉”首次在洋马设立菊花生产基地。老吉菊花专业合作社“掌门人”吉根林61岁,是一位老菊农,种菊30多年,今年是他和“王老吉”合作的第5个年头。“示范区有200多亩,我们通过标准化种植,可以有效控制农药残留、重金属含量,提高菊花的品质。菊花基地的共建,也有利于菊花原料的可追溯。”

洋马菊花,名播天下。洋马镇是1996年国家相关部门命名的“中国药材之乡”,该镇药农种菊有60多年历史,菊花种植面积达到6万亩,是全国最大的药用菊花生产基地、华东地区最大的中药材生产基地,药用白菊花产销量占到市场的60%以上。在洋马镇,家家户户都种菊,每年到金秋十月,万亩菊花竞相放,菊香四溢,菊农采摘着丰收的花朵,笑容绽放。

56岁的倪绍东是药材村4组村民,17岁开始种菊,是养菊的好手,栽植了36亩菊花。“一亩菊田平均收益在4000元到5000元,比种粮收益高多了,市场好的时候,菊花收益翻番都有的。”倪绍东说,剔除人工工资,去年他家卖菊花的收入有十五六万元。

倪绍东种的菊花,采摘下来直接送到当地的加工厂烘干。他和当地的很多菊农一样,与相关企业早早签订了合同。“企业或合作社对我们菊农都采用订购保护价,每公斤朵花3元左右。”倪绍东说,“‘旱涝保收’嘛,降低了我们种菊花的市场风险,我们只管种菊花。”

吉根林是射阳亚大菊花制品有限公司董事长,除了和“王老吉”共建的菊花基地,他今年还向菊农订购了1850亩菊花。吉根林说,等到收获的季节,菊农将鲜花送到工厂的加工车间,经过杀青、脱水、烘干、精选等工序加工成干菊花,供应给王老吉、加多宝等国内大型饮料生产企业,“不愁销路”。

洋马镇党委书记王国庆介绍,2016年,全镇销售菊花超过6000吨,菊农亩平均效益达到4500元左右。针对市场不断扩大、放心药材供应相对紧缺的现状,他们加大中成药企业敲门力度,主动承接适宜种植的中药材基地建设,利用药企的资金优势和质量控制优势,先后发展起广药菊花基地、加多宝夏枯草基地、苏中制药黄蜀葵基地等,既做大了规模,也带动了产业升级,巩固了产业富民的根基。

“能药能茶能膳天下谁人不爱菊,入诗入画入文世间雅士皆护花。”菊花产业在洋马得天独厚,赏菊休闲旅游方兴未艾。每年十月,洋马6万亩菊花簇拥绽放,遍地黄花披金甲,满目白菊竞素裹,成为乡村旅游的一道亮丽风景,四面八方的游客闻讯而至。

去年洋马镇建成了中国盐城菊花博览园,更是带来了“菊花香海”。博览园位于鹤乡菊海现代农业产业园内,占地500亩,其中露天菊海面积350亩,种植有钟山、金陵系列地被菊250多种,药用、茶用、食用菊120多种,切花菊50多种,当年接待游客40万人,带动周边群众旅游服务业增收200万元。目前,该镇全力打造精美菊花风情小镇,鹤乡菊海现代农业产业园区成为药材产业与乡村旅游业融合发展的较佳载体。

菊花休闲产业的发展,不仅带旺了当地旅游、餐饮、零售、农副产品等行业,更是拉动了当地农民的就业需求。鹤乡菊海现代农业产业园内,菊田里的菊花正值换盆期。挖出菊苗,将牛粪、秸秆碎等混合肥放入盆中,再将菊苗放入盆中,填土,一下午移植数百株菊花,倪绍东忙得满头大汗。“我和妻子农闲就来这里打工,两人每月收入有6000元,这一年下来我们的打工收入就有好几万元,比在外面打工实惠。”倪绍东黝黑的脸上满是笑容。

观九天鹤舞,赏十里菊香。洋马菊花产业的发展,不光让游客感受到了大自然的魅力,更让洋马人品尝到了生态经济的甜头。富民路上,正如洋马菊花一样,看上去的是菊花的美丽,喝下去的是菊花的甘甜。

梨园里飘出『丰收曲』

本报记者 杨向东

8月8日上午,虽然天空飘着零星小雨。可是在合德镇晋塘村三组的果园里,果农们满怀喜悦心情穿行于梨树下,高兴地采摘、挑梨、转运,园里园外忙得不亦乐乎;水泥路上装运梨子的车辆来来往往,载满果农们丰收的希望……

记者走近经纪人耿立华在该村临时搭建的收购棚子,热闹的声音远远传来。在棚子外边,几辆装满酥梨的三轮车正在等着过秤,黄白色的梨子上还挂着露水;棚子里边,果农们有的在装箱,有的在分拣,有的在包装……

“今年又获丰收了吧?”见到记者询问,正在排队的果农吴春香打开了话匣。“那是当然。”她怕记者不清楚,还细心地算起了账:她家今年种了8亩果树,一亩地大概有60棵果树,每棵树可以收获200斤梨,一亩地可以收获1.2万斤。而每斤的收购价在1.5元左右,这样一亩地的毛收入就有17000多元,除去成本,纯收益也在7000元左右。“如果有空,我们还可以挎着篓子提篮小卖,开着农用三轮到市场上练摊,这样每斤就可以卖到2元左右,收入就更高啦。”说到这,吴春香笑开了。交谈中,朴实的果农们毫不保留地向记者“炫耀”着“底子”:57岁的果农李玉红种了10多亩果树,收入少说也在六七万元;张玉龙种植了4亩果梨,纯收入也有两三万元……

看着自家的大梨不出村就能卖出好价钱,果农们自然是乐在脸上,甜在心头。看着农民们乐得开怀,经纪人耿立华向记者介绍,今年他和朋友合伙在上海建立了购销站,帮助果农们推销果品,同时还可以及时捕捉到市场信息,开辟新的销售市场。“估计今年销售1万多吨不在话下。”耿立华告诉记者,现在他们不仅在该村建立了收购点,还逐步将收购点扩大到周边镇区,从而帮助更多的果农卖梨,带动更多的果农致富。

连日来,位于长荡镇胜利桥工业园区的江苏博泰环保有限公司内抓管理,外拓市场,奋力大干三季度,确保圆满完成年度目标任务。图为该公司工人工作时情景。 陆海英 张建忠 摄

四明镇多措并举夺取秋粮丰收

本报讯(通讯员 **张永成**)入秋以来,四明镇组织机关干部和农技人员分赴包村的田间地头,指导农户对水稻、黄豆、玉米的纹枯病、叶枯病、稻飞虱等病虫害进行药物防治和施肥管理。一着不让抓好秋熟作物田间管理,确保秋熟超产、农民增收。

为确保今年秋熟作物丰产丰收,该镇广大干群牢固树立抗灾夺丰收的思想,一方面依靠新品种、新技术,保证抗御自然灾害良种覆盖率达百分之百;一方面切实抓好以水稻为主的秋熟生产各项管理技术措施的落实,坚持主动出击,全面组织发动,坚决打胜以水稻为主的秋熟作物病虫害防治战役。同时,组织科技人员深入田间地头现场辅导,根据不同田块的苗情长势,落实田间管理措施,并适时印发管理技术资料,使每个农户牢牢把握秋熟作物超产主动权。由于措施实、行动及时、管理到位,目前,该镇12万亩秋熟作物长势良好。

就业创业(五)

1、实际经营不足一年的个体经营的纳税人,减免税额怎么计算?

答:纳税人的实际经营期不足一年的,应当以实际月份换算其减免税限额。换算公式为:减免税限额=年度减免税限额÷12×实际经营月数。

2、享受创业就业税收优惠政策的人员包括哪些?

答:在本市行政区域内从事个体经营的下列人员,可享受自主创业税收减免。1、在人力资源社会保障部门公共就业服务机构登记失业半年以上的人员;2、零就业家庭或享受城市居民最低生活保障家庭劳动年龄内登记失业人员;3、毕业年度内高校毕业生。

3、在个体自主创业中,限定的行业是哪些?还是说所有行业都可以享受?

答:不是所有行业都可以享受。从事建筑业、娱乐业以及销售不动产、转让土地使用权、除不动产租赁以外的租赁业、广告业、房屋中介、桑拿、按摩、网吧、氧吧的个人是不能享受自主创业税收优惠的。

4、对于自主创业的人员享受税收优惠,对所持有的《就业创业证》有什么特殊的要求或者规定?

答:自主创业的人员,需持有《就业创业证》到县级以上人力资源社会保障部门进行认定并打印“自主创业税收政策”字样才可以享受税收优惠。

许力升:乐为他人遮“风雨”

本报记者 **张学法** 实习记者 **夏瑀**

许力升给记者的第一印象就是年轻,有朝气。

许力升出生于1990年,2008年进入镇江武警部队服役,2013年退伍返乡。刚退伍的他没有等待组织安排工作,而是选择自己创业。

许力升的父母是雨具经销商,他回乡后发现父母亲在经营雨衣雨鞋中,发现一些产品质量不过关,使用寿命短,为营销信誉度打了折扣。针对这个情况,许力升产生了一个自己办雨具加工厂的想法。

许力升的父亲有一个朋友在福建开雨具加工厂,许力升在那里学习考察了一段时间,和家人商量后,于2015年想方设法筹措资金300万元,创办了雨具加工厂。加工厂采取自我设计、基地加工、自行销售的生产经营模式,新上20台高频机,招录工人26人。

刚开始的时候,许力升遇到的最大困难就是没有销售渠道。他的父亲告诉他,“打开地图,找那些有水、有岛、有港的地方,那里一定需要你的产品。”许力升根据父亲的建议,开着车来到周边县市的地图上有水、有岛、有港的地方,挨家挨户的推销自己的雨具。

“碰了很多壁,毕竟我是新品牌,人家老品牌做得好好的,拒绝我也很正常。”许力升一点也不气馁,一点也不在意别人的拒绝,涎着脸皮反复推销。就这样,慢慢的,开始有经销商愿意试着推销许力升的产品,而一旦接受了一次,就一发而不可收。

许力升告诉记者,“经销商愿意销售我们厂里的产品,关键是质量过关。别的厂家的雨具一千件可能有几十件质量不合格,但是我们厂里的雨具一千件仅一两件不合格。”高质量使力升雨具的口碑越来越好,即使比其他经销商贵一些,大家也愿意选择力升雨具。

问到保证雨具质量的秘诀时,许力升说,首先实行责任制。加工厂里的员工每个人做工时都会在每件雨具上留下自己的工号,根据工号,许力升可以知道这一件雨具是出自哪个员工之手。如果有雨具因为质量不过关而被退回来,许力升可以找到具体员工让其负责。其次实行奖励制,奖励那些雨具没有出现问题的员工。比如第一季度所有雨具合格的员工可以获得五百元的奖励。这两个举措有奖有罚,有力地保障了雨具的质量。不仅如此,许力升还将员工当做自己的家人,他吃什么,员工就吃什么,与员工融为一体,他还拿出一部分资金,帮助有困难的员工。他觉得把员工的情绪照顾好,生产效率跟产品合格率都会提高一截。

三年来,许力升创办的雨具加工厂从小打小敲起步逐步发展到年生产雨鞋雨衣20多万件(双),在上海崇明岛、启东吕泗港、阳澄湖、洪泽湖等地设立了100多个销售商店,年销售额近千万元。

许力升无论在部队服役还是返乡创业,始终保持一个共产党员、当代军人不怕困难,无私奉献的本色。2011年6月,他在部队回乡探亲时,遇见汽车修理门市失火,奋不顾身冲进火海,救出被困人员2人。走上创业致富路以后,他仍然尽自己的微薄之力回报社会,在“6.23”龙卷风袭击事件中,他自己驾车运送200套雨衣雨鞋及100箱矿泉水捐赠给阜宁灾区。

新闻眼

团县委
实施青年返乡创业“归航行动”

本报讯(记者 **施露**)为进一步加强团组织对返乡青年的凝聚力,充分利用好在外青年和学生群体集中返乡的有利时机,重点做好联络、服务和引导等各项工作,推动青年返乡创业,团县委实施2017射阳青年返乡创业“归航行动”。

此次行动重点联络和服务在外创业青年、企业青年白领、高层次青年人才和大学生等四类群体,以“业缘、乡缘、情缘”为纽带,引导在外青年返乡创业、支持家乡发展、成就精彩人生,鼓励返乡青年聚焦创新创业。

团县委多方发力,造浓青年返乡归航氛围,让青年随时随地感受到家乡号召。及时掌握在外工作的本地青年信息;加强与各地高校团组织联络,了解本地在外读书的大学生信息;联合各村(居)委会,掌握返乡参与选举的青年信息;对联络到的青年通过建立微信群加强沟通,利用“青年之声”互动平台解决困难,提供返乡路程推荐、天气预报、车票订购等温馨服务;在电视、网站、微信、等媒介上广泛播放“归航行动”宣传片。

新洋农场
打好富民强场“组合拳”

本报讯(通讯员 **邱玲娜**)近年来,新洋农场充分发挥基层党组织的核心作用,调动一切社会力量,坚持统筹发展,多措并举推进扶贫工作,汇富民之力,活富民之源,拓富民之路,打好富民强场“组合拳”。

强化组建“一支队伍”。在实施精准帮扶上,党员干部是主力军,承担着“一对一”帮扶计划的全过程。该场充分发挥党组织引领和党员示范作用,着力结对帮扶工程,通过送政策、送信息、送技术、送项目“四送”行动,开展“送科技、送温暖”活动,制定促进就业计划,发放相关书籍,帮扶创业就业,寻找致富项目,有力地影响和带动更多地群众投身创业、增收致富。着力扶贫“一个不少”。该场大力实施富民项目立场战略,把项目建设、产业发展作为富民之本,升级传统产业,培植新兴产业,夯实经济发展基础。全力开展招商引资,盘活闲置厂房资源,通过产业扶贫扶持低收入户实现脱贫,引导农场富余劳动力开发各类资源,增加收入,改善生活;通过在职在册人员挂钩服务,实施具有针对性、操作性的“一户一策”脱贫路子,实现精准发力扶贫全覆盖,确保2020年实现全面脱贫,建立更高水平小康社会。突出培训“一技之长”。该场重视职工职业技能培训,每年都要开展月嫂、微商、电焊工、缝纫、种植业、养殖业、植保等培训课程,开展电焊工、医护人员岗位技能大比拼活动,让受训人员获得一技之长,使有创业愿望的职工得到一次创业培训,全面增强致富技能。

让农村电商发挥更大作用

易木

当下,农村电子商务作为一种新兴业态,已经渗透到我县农业产业链全过程,逐渐改变全县广大农村经济发展方式和农民生产生活方式。特别是在当前经济下行压力较大、城镇消费增长乏力的背景下,发展农村电商,无疑成为了增加农民收入、释放农村消费潜力、引导农产品标准化生产、推进农业现代化的新“引擎”。

农村电子商务是大众创业、万众创新的一个重要平台,也是加快建设现代农业的必然要求。农村电商以互联网和商业文明为平台,把农产品的生产、管理、销售过程通过互联网,实现信息全开放。并利用互联网便捷的宣传、快速地推介和强大的外延,使农产品销售实现更快更多。更为重要的是,通过互联网,还能将“空心化”、“孤岛式”的农村地区与先进、开放、现代的城市文明联通起来,从而实现信息、技术、人才等资源共享,为城乡统筹发展提供了重要支撑。

“一支独放不是春,百花齐放春满园”。期待越来越多的农村电商在推进全县农村经济发展中,久久为功、遍地开花。

眼下正值火龙果成熟上市的黄金期,兴桥镇红星村村民们在镇农技中心技术人员指导下科学种植,迎来火龙果大丰收。图为村民喜摘火龙果。 记者 施露 摄

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn