

共富专题

编者按 绿水青山既是自然财富、生态财富,又是社会财富、经济财富,并随着经济社会的发展凸显价值、不断增值。其中,依托特色优势资源催生的林下经济,不仅美了“生态”,还富了“口袋”。

一亩山万元钱

建德500亩失管竹林重生金

■胡月华、尚飞

春暖花开,万物复苏。近日,杭州建德市李家镇三溪村原有的500亩毛竹林已全部砍伐,“改头换面”等待“重生”。一垄垄水平梯带已经挖好,一株株油茶树苗和黄精苗已整齐放置,等待落地种植。

“我们一直想好好做大‘林下经济’文章,拓宽百姓增收渠道,得知镇里开始推行‘林下经济’标准地建设后,我们毫不犹豫大刀阔斧干起来,第一期先试种500亩‘油茶+黄精’苗。”三溪村党支部书记、村委会主任童集介绍,三溪村有毛竹林8300余亩,近年来,在竹材销售价格持续下滑和采伐人工成本不断上升的双重压力下,

村民经营毛竹林基本“无利可图”,竹林失管严重。

童集介绍说,这500亩“林下经济”标准地是统一规划建设,全部改种油茶、套种中药材,同时配备自动化传输、监测和喷滴灌等设备,采取“林场+村集体”模式运营管理。

“‘林场+村集体’的模式是由村集体流转毛竹林,并实施林下经济标准地建设,国有林场以资金入股并承担抚育经营成本,村集体和林场合作,利润按比例分成,农民也能拿租金、挣薪金。”童集说,在建德市林业局、农业农村局、第二区县(市)协作联络组等部门的支持下,目前三溪村已经开始以“土地流转、标准建设、资源入股、合作运营、强村富民”的闭环运

行机制,投入到毛竹林的改造中。

为了尽快将这500亩“油茶+黄精”苗种下去,建德市林业局、李家镇机关以及寿昌林场等部门单位200余名志愿者齐聚于此,开始齐种一片“共富林”。

看着现场热火朝天的种苗场景,童集憧憬着:“以这500亩‘油茶+黄精’标准地为例,通过3到5年的抚育管理,黄精就可以收获了,油茶籽也有产出,黄精亩产预计可达4000斤,产值达1500余万元。这500亩地还可为农户增加租金收益约100万元,同时吸纳200余名低收入农户参与种植和其他劳务工作。”

下一步,李家镇还将积极争取“一亩山万元钱”“千村万元”林下经济增收帮扶等项目,鼓励各



村民们正在种植油茶树。

类社会资本进山入林,力争到2025年,全镇建成林下经济标准

地2000亩,“林下经济”经营面积达到1.2万亩,产值实现翻番。

翠绿苔藓打开山门

景宁林下经济蓬勃发展

■钟何萍

三月青苔露绿头,四月青苔绿满江。顺着弯弯曲曲的乡间小道走进景宁族自治县毛垟乡毛垟村的一座后山,只见郁郁葱葱的松树林下,成片的苔藓连绵起伏,渐成气象。一旁的村民正在忙碌地给运输盘内的苔藓清理杂物进行养护,好一幅“人勤春来早,功到秋华实”的美丽图景。这

个春天,他们将在这里种下200余亩苔藓。

毛垟乡地处景宁畲族自治县西南部,2019年以来,毛垟利用乡内丰富的高山湿地资源,大力发展苔藓种植特色产业,翠绿的苔藓就像一把“金钥匙”,为这里的百姓徐徐打开“山门”,带来了幸福、红火的好日子。

因地处亚热带季风气候带,毛垟乡温暖湿润、雨量充沛、四季

分明,山林资源丰富,土地总用地面积85728亩,其中林业用地面积69769亩,森林覆盖率81.57%,森林绿化率86.79%,发展林下经济的资源丰富,空间大、潜力大。

今年以来,毛垟乡依托丰富的生态自然资源,创新推出以苔藓种植为主的林下栽培循环经济,通过林下栽培不仅提升了苔藓培育品质,也提高了林地综合利用效益,实现生态效益与农民增收的双

提升,成为绿色富民的新亮点。

“别小看这不起眼的小苔藓,他能成就大产业。每年可为村集体增收20余万元,带动当地村民户均增收5000余元。小苔藓正成为当地百姓的‘绿衣元宝’了。”毛垟乡毛垟村党总支书记毛军武高兴地说。

为更好地做好林下经济种植文章,毛垟乡还“借脑借智”,成立由各村书记组建的“招商先锋队”,

多次前往上海、深圳、杭州等地,集中力量开展“双招双引”工作。目前已与传化集团、万事利集团两家500强企业及深圳市仙湖植物园签订党建共建、产业发展合作协议,进一步助力林下经济发展。

如今,林下经济已成为毛垟乡带动农户增收的又一途径。截至目前,毛垟乡已经带动180户农户种植苔藓,为农户人均增收5000余元,苔藓产值突破3000万元。



衢州“唱响”
演唱会经济

上周末,为期两天的薛之谦“天外来物”巡回演唱会在衢州顺利收官。有关部门借机为歌迷和游客们举办文艺赋美演出、非遗美食体验等活动。从衢州市商务局、市文旅局等相关

部门获悉,演唱会共吸引市外游客10.72万人次来衢,两天累计实现旅游收入1.24亿元,带动相关行业消费达6.9亿元。图为薛之谦的歌迷们在“鲜辣衢州”美食嘉年华上,饱尝衢州特色小吃。

通讯员胡江丰 摄

生意经

从纯消费到“以车养车”——

温州老板玩房车玩出生意经

■李建国

当下,房车扮演了成年人“大玩具”的角色。买房车、玩房车是一种消费行为。而满脑子生意经的温州人或许不这样想。就有一些温州房车玩家,玩出了一门生意:有的因为冲动购车而导致车辆闲置,灵机一动,做起了房车租赁生意;有的觉得配套设施不足而自己建起了房车营地;还有的觉得光是房车旅游不过瘾,干脆开了个房车厂……

有人说,房车玩家从纯消费到“以车养车”,再到从房车衍生生意,是温州人骨子里的“商经”在发挥作用。或许,对温州人来说,只要是法律没禁止的、家人不反对的,都可以考虑做成一门生意。

一次房车旅行催生一个公司

2017年8月,旅游界人士沈众杰带着4位朋友去新疆来了一趟自驾游。戈壁滩的美景虽然醉人,却

也让朋友们感到了野外露营的不便。聊着聊着,5位好朋友达成了一致:买房车去!

新疆回来后,大家就开始看车,并最终决定统一购买上汽大通原厂房车。2018年9月房车到手,大家开着5辆新房车乐呵呵地去坝上草原来了一次无需搭帐篷露营的房车之旅。

15天后,大家尽兴而归。此后,由于各自忙于工作,5辆新房车都被闲置。2个月,大家都觉得这样闲置挺浪费的,就开始讨论利用率的问题。最后,成立房车租赁公司的决定就这样出来了。

从传统旅游到房车租赁,沈众杰和他的伙伴们从事的其实还是旅游的工作。为了让房车“小白”更好地走好房车之旅,沈众杰还会帮助租客规划路线,传授“路书”,在必要时,还会带队开车和租客一起走。

在沈众杰的房车租赁公司,C型车是主流,同时也配备了部分B

型车。据沈众杰介绍,按照车型的不同,日租房车的市价目前大约是800~1000元/天。当然,租的时间越长,平摊到每日的租金就越便宜。而房车爱好者的房车之旅通常是7~15天,个别还能一租就是半年。这样价格就很优惠了。以C型房车为例,半年租赁的日租金大约是400多元/天,B型车半年租金在淡季最便宜的时候曾经出现过265元/天的超低价。

对普通市民来说,虽然近年来房车越来越便宜,但是,由于房车普遍外形巨大,并不适合日常通勤。而且,由于动辄三四吨的重量,也导致房车油耗要远高于轿车和城市SUV。1元每公里的油耗对轿车来说就是“油老虎”,而对于房车来说,已经算是“表现优秀”了。个别重卡房车更是开不起,油耗通常是普通轿车的五六倍。

所以,沈众杰认为,如果没有常年房车旅游的打算,房车迷们最好先租赁一辆房车体验一下。一

来防止房车长期闲置造成的浪费,二来也是通过亲身感受,确定自己是否真的喜欢房车旅游,是否真的有必要自己购置一辆房车。

路在远方,也在身边

一路行来一路景。诗和远方是房车的目的地,说走就走是房车的个性特征。富起来的温州人有很多玩法,房车旅游仅仅是众多“潮玩”项目之一。别人玩嗨了会忘了回家,温州人玩嗨了会把自己玩成“业内人士”。

温州有着庞大的人口基础,却是一个山多地少的“山区市”,外出经商似乎成了温州人不得不选的“出路”。改革开放以来,200多万在外打拼的温州人不但解决了温饱问题,过上了小康生活,还打响了“温商”品牌,带领900多万温州人向共同富裕的道路前进。这不仅仅仅是缘于“白天当老板,晚上睡地板”的艰苦奋斗,更是因为勇敢的创新和敏锐的商业嗅觉。

温商外出打拼成绩斐然,但不影响他们随时发现身边商机的敏锐。身边的人和事,自己的小爱好,都可以成为一门生意的由头,一个事业的起点。就比如玩房车,温州车迷们结合自己使用房车的切身经历和感悟,不但把普遍闲置时间很长的房车的利用率大幅度提高,还分别在房车租赁、房车旅游、房车营地、房车制造等各方面都做起了生意,几乎涵盖了房车消费的全产业链。这些生意,有的是资源再利用,用得好的就是举手之劳。有的是重资产生意,没有很大的决心下不去手。

但是,这些温州人都选择了“行动起来”。因为,基于爱好的生意是他们身边最熟悉的生意,他们作为资深消费者,知道消费者的需求是什么、痛点是什么。“换位”成为制造者、销售者、服务者后,他们就更有信心不犯错、少踩坑。路在远方,也在身边,玩房车他们很上头,做生意他们很上心。

支持实体经济仍需加力

近日公布的金融统计数据显示,今年2月末,广义货币(M2)余额275.52万亿元,同比增长12.9%,增速分别比上月末和上年同期高0.3个和3.7个百分点。去年末,我国M2同比增长11.8%,今年延续较快增长态势,继1月之后,M2增速再次创下2016年年以来最高水平。M2保持较高增速,主要原因在于宏观调控逆周期调节力度加大,金融体系加强对实体经济的支持。

2022年以来,受国内外超预期因素影响,我国经济下行压力较大,为了稳住宏观经济大盘,逆周期调控政策加大了实施力度,信贷保持较快增长,派生的货币相应增加。2月份M2增速再创新高,正是由于贷款规模再创新高、银行货币创造能力增强,以及人民币存款特别是住户存款同比大幅多增等。这表明,当前市场流动性处于合理充裕状态,宏观政策对实体经济提供了有力支持。

当前,支持经济增长的政策效果进一步显现,企业生产经营扩张步伐有所加快,我国经济景气水平持续回升,推动前两个月主要经济指标呈现回升向好态势,新增信贷强劲增长。M2增速延续上行走势也有居民预防性储蓄动机仍然较强的原因。人民银行《2022年第四季度城镇储户问卷调查报告》显示,居民储蓄意愿仍然较强,倾向于“更多储蓄”的居民占61.8%,这一比例为有统计以来的最高值。而随着M2的较快增长,市场也出现了一些对我国M2体量远超其他主要国家的讨论。

应看到,我国是以间接融资为主的融资结构,间接融资主要是信贷,直接融资是股票

和债券。我国的存款类金融机构资产占金融部门六成以上,远远高于欧美发达国家。间接融资会导致存款派生较多,推高货币总量。去年以来,M2主要受间接融资体系资产扩张产生,同时,由于金融市场有所波动,理财等资管产品资金回到了表内,也导致了银行资产负债扩张,M2增速较高。如果我们把表内和表外进行合并,综合来看社会的广义流动性,增速约为9.4%。

实际上,我国和主要国家货币供应数据结构不同,口径也有一定的差异。我国M2口径相对比较大,对存款的期限和金额没有进行限制。其他国家则有限制,比如在美国M2里,定期存款只包括面额小于10万美元的部分,定期存款里面额大于10万美元不计入M2;欧央行M2中定期存款期限不超过2年。这些口径的差异也使得中国M2总规模显得比较大。

总的来看,在逆周期调节稳住经济大盘的同时,货币政策力度是稳健的,既在量上保持了对实体经济的支持力度,也在价格上保持了合适的利率水平。接下来,稳健的货币政策要更加精准有力,要搞好跨周期调节,既着力支持扩大内需,为实体经济提供更有力的支持,又兼顾短期和长期、经济增长和物价稳定、内部均衡和外部均衡,坚持不搞“大水漫灌”,稳固对实体经济的可持续支持力度。结构性货币政策工具要聚焦重点、合理适度、有进有退,引导金融机构加强对普惠金融、科技创新、绿色发展等领域的金融服务,推动消费有力复苏,增强经济增长潜能。

据《经济日报》

最高可贷3000万

宁波政银携手推出“甬岗贷”

本报讯 记者羊荣江报道

3月22日,宁波市人力资源和社会保障局与中国银行宁波市分行联合举行“金融助企稳岗扩岗”启动仪式。通过政银携手,宁波推出“甬岗贷”信贷产品,提供3年不少于50亿元的信贷额度,全力保障宁波市小微企业稳岗扩岗。

宁波市人社局与中国银行宁波市分行凝聚合力,通过“三专”机制不断提高服务实体经济质效。一是专属产品,针对稳岗扩岗优质企业、就业弹性大、民生关联度高的养老、托育、家政、餐饮、外卖配送等行业企业,推出了“甬岗贷”专属信贷产品,为企业

提供最高3000万元的授信支持。二是专属额度,为“甬岗贷”产品提供3年不少于50亿元的信贷额度,全力保障宁波市小微企业稳岗扩岗。三是专属服务,开通“甬岗贷”专属绿色通道,专享优惠贷款利率,在各市(区、县)营业网点安排服务专员,主动对接和服务客户,为宁波市小微企业提供高效便捷的金融服务。

据悉,申请“甬岗贷”的小微企业(含个体工商户)原则上应符合工商注册地在宁波大市范围内;员工按规定参加社会保险,参保人数不少于10人;申

请之日参保人数不低于上年末,或不低于前12个月平均参保人数;信用资质符合银行相关审核要求。

在贷款额度方面,单户贷款额度一般不超过1000万元,对于符合一定条件及规模的企业,可提高至3000万元。

贷款利率将按照企业实际经营情况进行定价,定价原则上不高于4.0%,人力资源部门推荐的稳岗扩岗优质企业进一步加大利率优惠力度,不向企业另行收取保证金、中间业务费等其他相关费用。

现场,宁波蓝野医疗器械有限公司、宁波顺铃汽车维修有限公司等4家企业与中国银行宁波市分行达成了“甬岗贷”意向授信,总金额达3900万元。“我们公司目前有500多名员工,这笔钱将用于员工的薪资发放,可以为企业经营发展减轻一些负担。”宁波蓝野医疗器械有限公司行政总监张敏说。

“在2023年全国城镇就业的新成长劳动力和全国高校毕业生规模将再创新高的背景下,用足政策‘礼包’鼓励各方主体积极稳定和创造岗位,显得格外重要。”宁波市人力资源和社会保障局副局长陈勇如是说。

小保单为粮农上双保险

■钟伟、章祥

日前,平湖市农业农村局联合太平洋安信农业保险公司,为上万亩稻田投保了优质水稻收入保险,大大提振了农户种粮的信心。

对种粮农户来说,手中的粮食能否卖出并卖个好价钱,直接影响到种粮积极性。在现有的水稻种植保险基础上,叠加商业订单式水稻收入保险,这个提前锁定粮食收购渠道和收购价格的“利好”产品,让种粮农户吃下“定心丸”,对“端牢中国饭碗”有着重要意义。

从表面上看,粮食价格上涨,粮农是最大受益者。但粮食生产具有周期性,特别是在短期粮食价格上涨情况下,会引发“一窝蜂”地下乡包地,农民盲目扩大种植面积,可能出现供过于求情况,导致粮食增产与农民增收不能同步实现,不利于保障国家粮食安全和促进农民增收。

提前锁定粮食收购价格,无论市场价格是否波动,投保

面积的水稻均将统一收购,并可按保单价格获得稳定收益,优质水稻收入保险从单纯的价格保险转向收入保险,既保障粮农收入,又保障粮食品质,为助力乡村振兴、促进共同富裕保驾护航。

一直以来,我国粮食收购以市场化收购为主导,政策性收购为补充。但很多农民往往只会闷头种地,卖粮渠道很狭窄,不注重市场销售,手中的粮食很难卖出去。农户一旦投了优质水稻收入保险,即可在保险公司的担保下,开展订单式生产,此举改变了传统的农业保险模式,创新了从稻米品质到粮食收购的全产业链服务管理,既降低生产风险,更规避了后续销售风险,让种粮农户“高枕无忧”。

一张小保单,带来的却是收益和销售的双重保险。未来,可继续扩大参保规模和品种,推动所有农产品保险由“保成本”向“保收入”转变,进一步把农田的好收成转化为农民的好收入,全方位夯实共同富裕根基。