

农村经济 专刊

「导读」

花海农庄溢满花香农趣

(六版)

新型经营主体合力提升种植效益

(七版)

发挥好农垦“国家队”作用

(八版)

国家农民专业合作社示范社

把出口订单蔬菜做成“家常菜”

——秦皇岛小江蔬菜专业合作社发展探秘

□□ 本报记者 王紫文/图

近日,在河北省秦皇岛小江蔬菜专业合作社(以下简称小江菜社)的库房内,工人们正在把一箱箱胡萝卜装上货车,这些胡萝卜将通过满州里口岸送至俄罗斯的伊尔库斯克、乌兰乌德、赤塔等城市,大约需要3天时间就能转运到当地市场进行销售。除俄罗斯外,合作社的胡萝卜还发往韩国、越南等国家和地区。今年,合作社有1000多吨胡萝卜的出口订单。

小江菜社理事长邬大为是一个标准的“山里娃”。当年,他曾为6万元的外债焦虑不已,而如今,他已成为合作社的“领头羊”。合作社种植面积从初期的200亩扩大到530多亩,不仅实现增产增收,还实现了由追求产量向靠质量增收的转变。邬大为是怎样打了这场漂亮的翻身仗呢?

形成完整的产业链条

1996年,邬大为开始跟着姑姑为酒店配送蔬菜。而后,他又跟着姐姐到早市卖菜。那段日子,他推销过雪糕、送过羊肉片,还卖过洗衣粉。用他的话说,不但没挣到钱,还欠了一身债。

“24岁结婚的时候,我身上背了6万元外债。最难的时候,我曾想过去卖血。”邬大为对记者说。偶然的机会,邬大为了解到河北省永清县的胡萝卜种植产业具有耐储运、价格稳等优点,深思熟虑后他决定放手一搏。

2006年,邬大为靠着秋天胡萝卜价格便宜的时候进行收购,过完春节再卖出去,赚了人生第一桶金,大概80万元。

邬大为这个“小作坊”每年的利润相当可观,然而,对他来说发展已面临瓶颈。他决定抛弃这个“小作坊”,拿出所有积蓄成立了秦皇岛小江菜社。

“合作社就是带着农民干。如果带头人没有战略目标,没有战术,没有理念,没有规划,那么这个队伍就是乌合之众。”邬大为说。

发展过程中,小江菜社通过不断优化品种结构提升产品质量、增强综合效益和市场竞争力,最终发展成“合作社+公司+基地+农户”的产业模式。

合作社具体负责农产品的收购、储存、加工和销售。接下来,再由合作社独资成立的科技公司负责技术研发和推广。基地负责新技术、新品种、新器械等展示。

“基地围绕品种引进、种植模式创新做文章,推广化肥减量、生物菌肥以及进行土壤改良。总之,要让最先进的绿色生产方式推广出去,提高蔬菜品质。”邬大为说。如今,合作社的蔬菜走出了国门,就是对蔬菜品质有保障的认可。

现在,小江菜社共有成员115名,由合作



图为合作社加工车间正在清洗胡萝卜。

社统一流转土地,农户自主经营。每年,小江菜社根据市场供求情况,指导合作农户进行种植结构调整,在种植园区实行“五统一”,即:统一提供种子、统一进行技术指导、统一供应化肥农药、统一包装、统一回收产品,同时,给周边农民提供技术、农资等支持。

在合作社的引领下,当地农户摆脱了传统粗放种植模式,走上了现代农业生产经营道路。

传统农产品转型升级

秦皇岛市抚宁区有近40多年的生姜种植历史。因气候温和,春季少雨干燥,夏季温热无酷暑,秋季凉爽多晴天,适合生姜种植。

2015年,区里找到邬大为,希望他可以用小江菜社的理念和经验搭建抚宁生姜产业链交流合作平台,成立抚宁区生姜产业协会,以促进生姜产业健康发展。

邬大为把生姜产业链分为生产端、销售端、储存端和服务端。哪里出现问题就要去弥补哪里。让整个产业链条不断完善,弥补短板的同时,推动整个生姜产业不断升级。邬大为说:“只要生姜产业能够升级,农民增收就不成问题。”

“我们抚宁的姜农残不超标,70%的姜全部出口日本等东南亚国家和地区。”邬大为说,“我们帮政府注册抚宁生姜的地理标志,

承担了河北省质量技术监督局的标准化,让老百姓按照标准共同推销抚宁生姜。”

此外,还有一个问题需要解决,就是种植结构,任何一种作物都有重茬的问题。“通过实践,我们以生姜加洋葱或大葱,再加上胡萝卜,形成轮作结构。”邬大为说。

“未来,我们还要跟山东的姜竞争,没有竞争就没有发展。在竞争当中,才能找出来短板。在竞争当中,才能促进我们转型升级。”邬大为认为,自己的创业生涯就是在竞争中发展出来的,必须在竞争当中去学习和提升。

“合作社主业是经营胡萝卜。在经营过程中,我们也在不断增加其他的附带品种,这也能分担种植风险。”在小江菜社的库房里,邬大为说。

带动五千多小农户增收

“我认为,只要有理想,有信心、有追求,肯俯下身来,扎扎实实干事情,就什么都能干好。”邬大为说。

在小江菜社的带领下,不少农民摆脱了“有土地却不知道种什么”的难题。

抚宁区都寨村村民郭民,流转土地150余亩,刚开始种的农作物比较杂乱,种植管理技术有限,前期投入大,回收效益慢且不稳定。“自2017年以来,通过与小江菜社开展定向供应,进

行标准化种植,2019年春茬胡萝卜喜获丰收,亩产达1万余斤,提升了作物品质与质量。”郭民表示,如今销售渠道有了保障,收入增加了不少,这事儿要是放在以前想都不敢想。

抚宁镇下庄村村民慧芳凭着对土地的爱,一心想通过种地致富。小江菜社将自有种植园的部分土地反租倒包给她,并提供种子、化肥、农药等农资和农技服务,帮助她提升种植管理技术。

“2018年,我种植生姜和胡萝卜20亩,亩产1.2万斤,总收入达18万元,比外出打工强得多。”正在胡萝卜地里忙着采收的慧芳介绍道。

在邬大为的带领下,小江菜社闯出了一条以合作社为主体,以联营订单等多种方式与农户合作的道路,实现利益共享,建立了覆盖福建、山东等11个省市的约6500亩四季新鲜蔬菜供应基地,实现了跨省市合作、跨区域服务,带动全国5000余户农民增收。

业内专家表示,我国要建立品质农业的国际话语权,就必须要有科技兴农理念,把农作物产品质量提升到国际标准。

小江菜社用科学规范的管理和对农产品质量的高标准要求,赢得了国内外市场的青睐。2016年,小江菜社销售蔬菜总量6000万吨,产品销往俄罗斯、韩国、迪拜及越南等国。

凤凰村引来特色种养“金凤凰”

□□ 李春荣 本报见习记者 孙莹

翻过一座山,就到了广西桂林市兴安县高尚镇凤凰村。这是一个比较偏远的山区,贫困人口相对集中,全村601户农户,贫困户建档立卡132户;这里的自然条件比较恶劣,下雨天容易形成山洪,连续晴天又容易形成旱灾。

正所谓越原始越生态,凤凰村的平均海拔600多米,昼夜温差较大,植被茂盛,氧气充足,水质好。这里种出的蔬菜富含微量元素,品质佳,口感好,是高端蔬菜的理想种植基地。但是进村道路极为陡峭,交通不便,这里的农副产品很难走出大山。2016年,在政府的支持下,实现了村屯道路硬化,完成了进村道路“最后一公里”建设。

村里牵头 发展特色农产品

驻村第一书记李凝是农学专业毕业并且在农业系统工作多年。到了凤凰村,实地考察、职业敏感和市场调研让他下决心发展当地的特色产业。于是,辣椒、日本甜柿、紫玉山药、甜玉米等纷纷登上舞台。

凤凰村采取“农民专业合作社+农户+贫困户”的模式发展特色种养,打造现代农业。引导农户以土地、资金、劳动力等形式入股合作社,由合作社统一对接市场,系统筹规划,减少风险,使

贫困户实现脱贫并且有长期稳定的产业收入。

达达种养合作社一直以猕猴桃、李子、桃子的种植和鱼、猪的养殖为主。近年来,开始探索引进种养新品种。2019年3月,结合自身土壤优势,合作社从桂平市引进优良紫玉山药,并且在凤凰北村和桃园两个自然村种植,种植面积达65亩。合作社统一为社员提供种子、农药、化肥,种植关键期给予技术指导,收获的山药包销售,并没有保护价。仅紫玉山药一项,合作社就带动了6户贫困户参与种植工作,预计平均每人每年的纯收入能达到7万元。

对接专业公司 引进优良品种

当地的沙土比较适宜辣椒的种植,高海拔种出的辣椒果实好,亮度高。且辣椒管护成本低,收获期长,2月种下,5月就能收获,收获期一直持续到11月。同时针对合作社在外销平台上的短板与局限,2019年,凤凰村委引进专做辣椒生意的桂林程千众农业发展有限公司。合作社与专业公司对接,不仅在种植上更具规模,而且对于销路拓展、当地人才培养有着很好的指导作用。

桂林程千众农业发展有限公司的负责人秦福顺就是兴安本地人,在外做了20多年辣椒生意,他积累了众多的人脉和资源。仅鲜椒专卖店就有10个,分布在长沙、广州和重庆,365天每天都要保证有充足的鲜椒供应。

2018年9月,秦福顺回到故乡,种出高质量辣椒的理想和带动乡亲致富的信念促使他一刻不停地奔走。终于在2018年12月和合作社达成协议意向,投资100多万元用于当地辣椒的种植。秦福顺先后为67户贫困户垫资,根据种植规模,金额从几千元到十几万元不等。等到辣椒收获了,社员们赚到钱了,孩子的上学费用、生活费用都有保障后,大家再慢慢归还。这不仅大大减轻了农民的经济压力,而且更有人情味,从而更有凝聚力。

公司积极和农科院蔬菜研究所合作,引进优良的辣椒品种,更是一次性买断红霸米椒。目前,凤凰村共种植630亩辣椒,有中椒6号、长辣7号和红霸米椒三个品种。公司为合作社提供种子、农药、化肥、技术等,为社员设定最低保护价1.2元/斤,今年的行情比较好,保护价也根据市场相应提高,达到每斤1.8-2.4元。“我们的辣椒不愁销,单红霸米椒一个品种,每天都可以卖60万斤,供不应求。”秦福顺自信满满地说。

种植销售一条龙 农民增收看得见

一亩地辣椒产量7000-8000斤,每斤按1.8元计算,一亩地最少能有1.2万元的收入,扣除4000元左右的成本,每亩纯收入最少有8000元。这种“订单农业”让社员不再为销售发愁,从而能够更专注于辣椒的种植,有利于辣椒的品质

的提升,产量的保障。目前,凤凰村的辣椒每天产量有1万多斤,10月可以达到收获巅峰,每天能有五六万斤。这些辣椒从田间地头采摘完毕立即通过物流直供超市、饭店,远销长沙、重庆、昆明、贵州、杭州等地。

公司还聘请合作社社员对收购的辣椒进行分拣、装箱,每天工作8个小时,包接送,包三餐,工资日结,每天90元。“农民最怕亏本的生意,我们要首先考虑农民的利益,才能把生意做大做强。”这是秦福顺的理念。“要让农民亲眼看到收益,然后才能扩大种植面积,明年我们计划要扩大到3000亩。”贫困户胡玉良从去年开始种植了近3亩辣椒,大大增加了他的收入,并在年底实现了脱贫。得益于政策上的优惠和技术上的指导,今年的辣椒已经卖出1万多元。

72岁的蒋周玉之前也零散种植辣椒,自己挑到市场上卖,每斤只能卖到五六毛。如今,在合作社和公司的帮助下,他一个人就种植了5亩辣椒。“自己种辣椒没有规划,还经常卖不出去,现在是只要认真种,根本不愁卖。”这是所有社员的心声。

“统一供种、统一种植、统一供肥、统一收购”,合作社和企业的携手,不仅使辣椒种植实现了集约化、专业化、规模化、标准化,而且让当地村民真正实现增收,帮助贫困户真脱贫、不返贫、能致富。

动态信息

浙江余姚市 “舜水”蜜梨种植户达1000多户

眼下正是蜜梨销售旺季,在浙江省余姚市低塘街道舜水果蔬专业合作社,理事长郑利炎显得特别忙碌,他一边安排社员采摘、分拣、装箱、送货,一边接待着一拨又一拨上门前来采购的客商。今年59岁的郑利炎是低塘街道西郑巷村人。2002年7月,郑利炎联合附近的100多户蜜梨种植户,成立了余姚市舜水蜜梨专业合作社。2009年6月,合作社又变更为余姚市舜水果蔬专业合作社。

10多年来,郑利炎按照“创一个品牌,兴一项产业,富一方百姓”的发展思路和“合作社+产业+农户”的发展模式,积极开展各种技术服务,努力改善果品质量;采用内外结合方式,不断拓宽销售渠道;发挥合作社统领功能,实施产供销一体化经营;采取保护价收购和二次分配政策,切实保护梨农利益,实现了农业增效、农民增收。

为做大做强蜜梨品牌,郑利炎在合作社里统一注册使用“舜水”商标,还规范印制多种规格的包装箱,统一经重量式选果机分拣后分档包装,再统一组织上市。与此同时,积极组织社员参加各种展示展销会,千方百计提高蜜梨的品牌和知名度。

由于品牌效应,目前合作社社员达到152户,蜜梨核心基地面积1000余亩,示范带动姚北蜜梨种植户1000多户,辐射面积达到1万余亩。近年来,合作社每年有2500多吨蜜梨销往福建、上海、江苏、广东、杭州、绍兴等省内外市场。特别是与杭州杭果果品配送有限公司建立农超对接关系后,合作社的统一销售率达到了80%以上。去年,合作社社员人均收入3.27万元。预计今年合作社的蜜梨亩收入可达到1万元以上,比上年增加1500元左右。

王文苗

河南商水县 杨秀丽返乡创业成了“蘑菇王”



杨秀丽在采摘蘑菇。

“我们合作社生产的蘑菇根本满足不了当地市场需求,我们现在有较好的发展优势,不愁技术、不愁菌种、不愁销售,所以我想帮助更多的群众发展蘑菇生产,带领大伙儿一起致富。”说起美好心愿,被誉为“蘑菇王”的河南省商水县黄集镇杨营村荣达菌业农民种植专业合作社理事长杨秀丽说。

今年42岁的杨秀丽,初中毕业后到深圳打工,由于没有技术,辛辛苦苦打工一年也挣不了多少钱。于是,杨秀丽到河南省农科院食用菌菌培培训学习后,赴广东省广州花都镇做了10年的食用菌技术员。2013年,赚到钱的杨秀丽跟丈夫李金明返乡创业,带领乡亲们发展食用菌致富。

种蘑菇必须有好菌种。杨秀丽花了20万元购买了制菌设备,制出菌种供应村民。由于部分村民没钱买菌种,杨秀丽就除菌种给村民,等卖完蘑菇再还菌种钱。就这样,在杨秀丽的动员和帮助下,村里有20多户村民开始种蘑菇。

因为种蘑菇技术要求高,温度、湿度、通风、杀菌、灭虫有一项管理不好就会导致蘑菇死亡。为了让村民学习技术,杨秀丽经常举办蘑菇生产培训班,给村民讲解蘑菇种植技术。还经常带着村民到自己的制菌厂、蘑菇大棚现场学习和实践,从选料、拌料、发酵、灭菌、制种、接种到出菇、中后期管理,全程让村民亲自操作,直到学会为止。

蘑菇种植户多、规模大,储藏、保鲜、销售成为一大难题。为解决这一难题,杨秀丽成立了荣达菌业农民种植专业合作社,先后投资127万元建冷库、制菌厂和9个蘑菇大棚,菇民生产的蘑菇每天都统一送到合作社进入冷库,然后由客商统一买走。4年多来,加入杨秀丽合作社的10户蘑菇种植大户和50户家庭种植户种植的蘑菇从来不愁销售,他们当天采摘,统一销售。杨秀丽的事业越做越大,蘑菇大棚越建越多,现在她的蘑菇大棚发展到14个,每年种蘑菇纯收入达60多万元。

乔连军 文/图



山东省聊城市茌平区冯官屯镇官屯村保华菌菜种植专业合作社包装车间内,20多名工人们忙得不可开交,分拣蔬菜,打包装箱,装车外运。2016年,为了帮助家乡父老乡亲脱贫致富,在贩运蔬菜行业里摸爬滚打了30年的王登华返乡创办了登华菌菜种植专业合作社,发展蔬菜种植。短短几年时间,47岁的王登华带动周边村建起了50多座蔬菜大棚,带领300多名周边村民走上了致富的道路。

赵玉国 张子洋 摄