

农村经济

「导读」

- 绿色新兴产业释放发展红利
- 智能家庭农场破解“无人种地”难题
- 乡村经营的临安实验
- (六版)
- (七版)
- (八版)

合作社典型案例

编者按

当前,我国农民专业合作社正处于由数量增长向质量提升转型关键期。日前,中央农办、农业农村部等11部门联合印发的《关于开展农民合作社规范提升行动的若干意见》中指出,要充分发挥典型引领作用,树立一批制度健全、运行规范的农民合作社典型。为此,农业农村部在全国各地推荐的基础上,遴选出24个典型案例,它们在党建引领、产业振兴、品牌创建、服务小农户等方面有很好的示范作用。本期开始,我们开设“合作社典型案例”专栏,聚焦典型进行深度采访报道,以飨读者。

合作养蜂力量大 甜蜜事业有奔头

——探访北京奥金达蜂产品专业合作社

□□ 本报见习记者 孙莹 文/图

北京市密云区一直有养蜂的传统,这些空中精灵不仅不占用耕地,而且能够帮助植物授粉,维持生态平衡,因此有“绿色精灵”的美誉。

好山好水出好蜜,好蜜还需好经营。日前,记者来到坐落在密云水库边上,群山环绕的北京奥金达蜂产品专业合作社,探访合作经营如何引领当地养蜂产业,发展现代农业助推地方经济。

抱团克服“散弱”,规范提升品质

整洁的院落,成片的厂房,精致的墙面宣传……52岁的李定顺是合作社负责人,虽年过半百,却依然显得年轻俊朗。“我之前在供销社工作,对这方面的情况比较了解。之前蜂农的蜂蜜都是小贩收购,不仅压秤、压价,而且不给现钱,一瓶蜂蜜卖不到一瓶矿泉水的价格。甚至有蜂农蜂蜜卖不出去,拿来喂猪。”提到2000年初遇到的情况,李定顺依然痛心疾首。

好蜂蜜卖不出去,让大家意识到抱团的重要性。于是,2004年,在李定顺的带领下成立了合作社,37户蜂农加入。“我1996年开始养蜂,2004年加入合作社。我们必须走合作经营之路,不能单打独斗,又养蜂又开拓市场,没有这个能力。”54岁的赵金海是第一批加入合作社的成员,从最初的三十几群蜂到现在的400群蜂,这无疑是在合作社成长壮大的真实写照。

“2004—2007年,我们花了三年的时间来探索。”边规范边发展是合作社的准则,只有先定好规则,才能保持发展的有序长久。规范重点是明晰产权,考虑到养蜂的特殊性,合作社仅支持资金入股,每股100元,最高入股2万元。年终根据交易量和股金进行分红,其中交易量占60%,股金占40%。“加入我们合作社,没有大的门槛,首先要真心热爱养蜂,其次是需要养50箱以上的蜜蜂,要把养蜂当一项事业来做。”李定顺说。

除了制度的规范,服务更要规范。为此,合作社提出“七统一”,即统一蜂种,统一生产资料配送,统一技术培训,统一质量标准,统一产品收购,统一检测指标,统一品牌销售。

通过调研,合作社选定了意大利蜜蜂作为养殖蜂种。与本土的中华蜜蜂相比,意蜂个体大,群势强,不易分蜂,产蜜量高。合作社到专门的研究机构购买蜂种,免费分发给蜂农,并在繁育、饲养方面加以指导。

2004年,快递业还不发达,蜜蜂生病需要蜂药,蜂农只能通过邮局打款、厂家邮寄。时间一长,最好的治疗时期就给耽误了。如果提前购买,又会出现失效浪费的情况。于是,合作社和厂家直接联系,统一采购药品,不仅降低了成本,而且让蜂农随时需要随时购买。

不仅是蜂种、蜂药,合作社还统一购进蜂具。

蜂箱、蜂蜜桶、摇蜜桶……以前,蜂农都是自己制作或购买蜂箱,摇出来的蜂蜜直接储存在自家的缸里。有了统一的规范,蜂蜜的品质自然有了保障。

为了更好地方便蜂农,合作社购进了4台货车。两辆敞篷货车给社员运送包装桶等生产资料以及回收蜂蜜,一辆封闭货车用于大宗订单的运送,一辆面包车平时机动备用。

2007年,合作社有了自己的品牌——花彤,品牌logo整体设计是一只绽放着的野芙蓉花,预示着合作社的未来蒸蒸日上。同时,合作社建成了3500平方米的GMP标准车间,引进了国际先进的现代化全自动蜂蜜生产线。不仅在密云城区开设了两家实体专卖店,还在

糖、蔗糖等成分都有严格地把控。对农药残留等复杂的检测项目,则做到一户一检测。按照合作社的要求收获的蜂蜜,检测通过率达到90%以上。

通过检测的蜂蜜,合作社收购价格均高于市场价,其中社员比非社员高20%,低收入户又在此基础上提高20%。“成熟蜜一斤的收购价是10元,自己卖的话最多只能卖6元。”赵金海算了一笔账,“我有400箱蜜蜂,平均一年纯收入能到14万元左右。”

“我们严格按照培训要求养蜂,什么时间用药,什么时间不允许用药,什么时间治疗蜂病最好。”47岁的王海山已有10年的养蜂经验,但对专家授课不仅认真听,还经常到工作

生产饲养成本。

“我们给每箱蜂都入了保险,今年降雨量不够110毫升,每箱理赔7元钱。”赵金海有些许激动。

三产融合辟新路,以大带小促共赢

“农副产品投资大,战线长,效益低,我们下一步要大力发展第三产业。”李定顺信心满满,立志要将小蜜蜂做成大产业。

2018年,合作社全面启动农旅品牌“高岭蜜蜂小镇”建设,以发展特色养蜂业和休闲观光采摘业为抓手,计划将蜂业与当地农业有机结合,着力打造集蜜蜂产业、休闲旅游、文化创意、景观创意、区域品牌建设等主题于一体的综合型农旅产业园区。

“到时候,不仅有高岭蜜蜂小镇、蜜蜂田园、蜜蜂学院、蜜蜂科普馆、蜜蜂主题公园,还有蜜蜂丰收节、蜜蜂音乐节、蜜蜂啤酒节等各具特色的蜜蜂主题活动。”李定顺踌躇满志,“来一趟就可以全面了解一滴蜜的整个生产过程,我们还可以进行蜜蜂认养,让城里人喝上属于自己的蜂蜜。”

在建的蜜蜂科普馆是“高岭蜜蜂小镇”的有机组成部分,建设基础是1958年供销社建的老房子。由于老房子的用料均有200多年的历史,在全面测量评估后,合作社决定对其予以保留,在外围重新搭建,将老房子进行整体打包。等到明年建成开馆后,大家不仅可以在高科技的帮助下了解蜜蜂采蜜、酿蜜的整个过程,而且可以多一份老建筑的新体验。

一二三产业全面融合的基础是品质的保障,产量的稳定。合作社不仅追求自身的发展,还积极加强与周边及其他地区的合作。密云的蜂农有稳定的蜜源,因而不需要转场,但是其他地区没有这么好的条件,因而需要经常来密云转场放蜂。一来二去,大家就熟识起来。

为了带领大家一起致富,同时也为了扩大原料生产基地,北京奥金达蜂产品专业合作社鼓励养蜂能人在当地成立自己的合作社,将管理经验、养蜂技术与之分享,做到大合作社带动小合作社,实现合作共赢。

如今,蜂产业的京冀一体化正在稳步推进,涉及北京市的三个区,并辐射带动了河北承德市的丰宁、滦平和承德等地县。目前,合作社拥有标准化养殖基地140余个、生态原产地保护示范蜂场83个、绿色蜂产品基地16个、授粉蜂繁育示范蜂场2个,年产蜂蜜2000余吨,产值近5000万元。合作社“十三只蜜蜂与一千蜂农”的目标也即将实现。

“我们目前缺的是人才,销售管理、网站维护、媒体宣传等都需要专业的人才。”说到面临的困境,李定顺展现出一副愁容,“我们的家底还比较薄,还需要继续努力。”早8点到晚8点的工作时长,全年无休的工作状态,这位合作社的当家人肩上的担子很重,合作社未来的路还很长。

对依法被吊销营业执照或被人民法院宣告破产的合作社,根据法院的判决结果,依法注销。

(浙江省农业农村厅合作经济指导处供稿)

动态信息



近年来,湖南省隆回县采取“公司+合作社+基地+贫困户”的经营模式,种植“翠玉”“红阳”等系列优质猕猴桃2万多亩,带动了乡村生态旅游。今年9月,该县猕猴桃迎来丰收采摘季,果品通过电商平台和市场销售,让山货出山,畅销全国各地,成为山区农民脱贫致富的“金元宝”。图为9月1日游客在该县东红猕猴桃专业合作社果园体验采果乐趣。

贺上升 摄

四川广安市 发挥合作社帮扶优势助农增收

初秋已至,四川省广安市广安区兴平镇龙孔村大棚蔬菜基地里依然是一片繁忙的景象,茄子、黄瓜、豇豆等各类时令蔬菜挂满枝藤,村民们正与合作社的工作人员一起忙着采摘、分拣、装筐。

“从2016年开始,我们合作社对龙孔村进行产业扶贫,发展蔬菜种植,如今蔬菜基地面积已达到150亩。”广安惠民农机农艺专业合作社生产部经理李小东介绍说。去年该村蔬菜基地实现产值90万余元,今年上半年新修了机耕道、供水管道,完善了大棚等基础设施,种植规模也随之扩大,预计年末产值将达到120万元。

“培育绿色无公害的健康蔬菜,是基地的市场优势。我们选用抗病能力较强的优势品种,全程使用有机肥,并做好预防,保证蔬菜的品质。”李小东介绍,合作社已与重庆、云南、贵州、浙江等地的经销商签订了合同,实行订单式销售模式,并在大超市设有专柜,农产品销路不用愁。

据了解,广安惠民农机农艺专业合作社于2009年成立,是一家从事绿色农业产业化开发的专业合作社,采用“合作社+示范基地+农户”的运作模式,通过统一提供种子、种苗,统一技术服务和销售,示范带动了广安市多个村发展粮油、蔬果等产业,村民不仅可以过年底分红获得收益,还可以就近在基地务工。

目前,该合作社在广安区、前锋区等地的20余个乡镇种植粮油、辣椒、川菜共1.8万余亩,累计助农增收4000万余元。同时,大力开展农机与农艺相融合的推广服务,共培训农民农机农艺技术6000余人次,积极探索水稻全程机械化生产模式,有效促进当地农业增效、农民增收。

廖小兵 尹恒 黄国武



河南省固始县王脑村因其三面环河、沙质土壤,种植的萝卜汁多味美,产品多年来远销北京、郑州等大中城市,深受城乡居民青睐。图为王脑村果蔬专业合作社社员在技术员(右)指导下察看萝卜幼苗长势情况。

丁昌铭 摄

辽宁开原市 壮大集体经济 助力产业扶贫

辽宁省开原市八棵树下窝棚村采取“村党委+合作社+贫困户”的发展模式,壮大村集体经济,助力产业扶贫。

下窝棚村位于开原市八棵山镇中部,全村户籍居民517户2175人,耕地面积3771亩,是全镇人均耕地面积最少村,也是典型集体经济“空壳村”,全村建档立卡贫困户79户178人。面对现状,村“两委”班子苦思冥想,多方考察,2016年利用全村79户建档立卡贫困户的扶贫资金和扶贫贷款投资冷棚产业项目,参与冷棚产业项目的农户年人均增收2万元以上,本村贫困户通过享受入股分红年人均增收400元以上,79户建档立卡贫困户脱贫。

“我们村最开始想发展中草药产业,但见效慢村民积极性不高,所以又转型发展大棚种植,第一年建了38个大棚,效益当年就很好。”村主任庞学芝说。大棚蔬菜种植成功后,来自石家庄、连云港、吉林等地的买家都到下窝棚村签订单,因为买家多,庞学芝和村“两委”班子又决定在村内建瓜果市场,既便利本村的果蔬销售,又能带动镇里其他农户销售蔬菜。通过村集体出土地、有出资意愿的村民出资金的方式,合作修建果蔬市场,靠买卖果蔬的提成每年可以为村集体增收1万余元。2017年,下窝棚村已成为辽北地区远近闻名的农产品集散地。

2018年秋,下窝棚村决定建立村社一体的暖棚瓜菜合作社,村民以承包地、贫困户以产业扶持资金共同参股,建立了八棵树下为民瓜果蔬菜种植专业合作社。合作社计划在全村建60座占地240亩的温室大棚,每个棚子占地1.7亩,造价12.5万元。目前,已经建成6座,其余54座将在今年全部完工。同时建设冷藏库,包括100平方米速冻间和500平方米保鲜库,现已完成基础建设,明年6月底前建成投入使用。

庞学芝介绍,今年下窝棚村的甜瓜和西红柿在中国科学院沈阳应用生态研究所农产品安全与环境质量检测中心通过绿色认证,即将取得绿色标牌。村里也将持续发展暖棚产业,并争取在全镇推广,带动全镇253户598名建档立卡贫困户真正脱贫。

董飞

浙江省泰顺县:

十项措施目标标准 “空壳社”注销不再难

浙江省泰顺县是全国农民专业合作社质量提升整县推进试点单位。为贯彻落实“空壳社”清理专项工作,针对“空壳社”注销难问题,泰顺县制定了“空壳社”十项简易注销措施,共摸底排查“空壳社”838家,目前已注销180家,注销率21.5%,有效推动了全县农民专业合作社从数量增长向质量提升转变。

创新服务方式方法,由各乡镇指定代办专员,免费提供注销代办服务。对自愿注销的合作社,提供注销相关材料后,可委托代办员代其办理注销服务。申请人可通过国家企业信用信息公示系统免费发布债权人公告,在公示系统发布债权人公告的,免于登报公告,由市场监管部门

做好指导服务。

对未按照规定期限报送年度报告并公示的,年度报告公示信息隐瞒真实情况、弄虚作假的,或通过登记的住所无法取得联系的,将列入经营异常名录并予以公示,同时抄送抄告至同级人民政府及相关部门,依法采取限制或禁入措施。

市场监管部门和税务部门已共享合作社清税信息的,合作社无须提交纸质清税说明文书。合作社提供其他注销相关材料委托乡镇代办员办理,由代办员通过线上或线下向市场监管局申请注销。

对于未办理过涉税事宜或办理过涉税事宜但未领用发票、无欠税费(滞纳金)及罚款的,以

及无经营未申报并无偷税行为的注销申请纳税人,免于到税务机关办理清税证明,并给予简易注销办法注销。

对无实质性生产经营活动的合作社,自愿注销的,可提供相关资料委托乡镇代办员办理,由代办员通过线上或线下向市场监管局申请注销。县农业农村局对乡镇代办员组织开展代办服务培训,县市场监管局提供合作社注销讲解师资。

合作社连续两年未从事经营活动的,吊销其营业执照。吊销满三年仍未申请注销的,依照相关规定强制予以注销。

对涉嫌以合作社名义骗取套取国家财政资