

农村经济专刊



扣准经济脉搏,体悟乡土中国

更多精彩内容,请关注农民日报农村经济微信公众号:15号圆桌。

合作社典型案例

将服务进行到底——走进北京市密云区农民专业合作社服务中心

冯雷 本报见习记者 孙莹

远山含黛,近水含烟,这是初入密云的 first 感受。世外桃源般的密云远离都市,三面环山,林木覆盖率高达 72.5%。这里有着“华北明珠”之称的密云水库,是北京市最大的饮用水源供应地。为保护这片净水,保证首都人民安全用水,整个密云区没有重工业,并且设定保护圈,打造植被,治理环境。人均仅有 7 分耕地的密云,如何在保护环境的基础上发展生产,带动农民致富? 2008—2019 年,11 年的探索,11 年的积累,北京市密云区农民专业合作社服务中心始终牢记“服务”的初心,想农民所想,解农民之忧,为农民专业合作社的发展加满油,把稳舵,鼓足劲。

九大平台靶向发力

“截至今年,我们全区累计注册登记农民专业合作社 1489 家,登记入社 61692 户,带动非入社 18589 户,入社率高达 83.6%。”密云区农民专业合作社服务中心负责人介绍。作为全国少有的专门服务合作社的机构,服务中心用专业和规范切实为合作社服务,真正带动农民增收。

“我们服务中心有九大平台,分别是制度指导服务平台、注册登记服务平台、市场营销服务平台、民俗旅游建设平台、信息服务平台、融资服务平台、政策性农业保险服务平台、财务服务平台和人才培训服务平台。”据介绍,每个平台都充分运作,创新发展。

特别值得一提的是注册登记服务平台,为了让合作社的注册登记更加便捷,服务中心积极与工商行政部门协调,2009 年 5 月全面开通了网上业务申请受理,在密云 17 个乡镇的经管站建立了注册登记二级服务平台。这样一来,农民办证不需要来回跑,只要在服务中心的指导下准备好相关材料,就可以通过平台实现对接,由服务中心代跑代办。“我们这个平台解决了老百姓办证的很多困难,是真正的‘绿色通道’。”服务中心工作人员掩饰不住的自豪。

密云有众多种植、养殖类合作社,生产能保证,但销路不畅通。于是,市场营销服务平台组织开展了一系列的活动。和市区的社区联系,把居民请到密云来,进园区实地体验。由服务中心派出大巴免费接送居民,并提供保险。在这里,市民可以呼吸到大山里的洁净空气,游览原生态的农业园区,采摘带着露水的新鲜蔬菜。服务中心每年要办五六次这样的活动,进蔬菜的园区,进果品的园区,进文旅结合的园区。

古北水镇、密云水库、明长城等都是密云



市民进园区体验采摘乐趣。 李东方 摄

区著名的旅游景点,为了更好地规范、推动当地民俗旅游业的发展,民俗旅游建设平台应运而生。服务中心按照乡村酒店的发展理念指导民俗旅游合作社。针对农村旅游停车、上厕所两大难题,他们向政府申请专项资金帮助建设停车场、公共卫生间。为了更好地提供服务,还增设了游客服务中心和农产品销售中心。

为了解决资金问题,服务中心还设立了融资服务平台。2008 年 12 月,成立了北京密云农业担保有限公司,注册资本 5000 万元。公司成立至今,平均每年为基层农民专业合作社服务协调融资近亿元,有效解决了合作社在发展过程中的资金瓶颈问题,推动合作社农业产业化发展不断做大做强。

除此以外,服务中心还提供组织建设、信息服务、人才培训等各项服务,为合作社的全方位发展保驾护航。

一个品牌统筹全区

由农民专业合作社服务中心授权管理的“密云农业”品牌,代表着密云对高品质农产品的认定,绿色、天然、营养、健康是其不变的追求。由密云首字母“M 和 Y”变化而来的绿色圆形商标,寓意着密云农业像一棵幼苗,在中国现代都市农业大花园里茁壮成长。

品牌,是合作社的灵魂,优秀的品牌不仅具有知名度、诚信度、美誉度等诸多元素,还意味着稳定的市场地位和丰厚的利润回报。经过多年的精心培育,“密云农业”早已饱含着“绿水青山的精华、美丽乡村的奉献”的底蕴,成为密云农产品最有含金量的—

名片。

为了让“密云农业”的品牌更加响亮,服务中心还严格把控着品牌授权这一关,想要冠上“密云农业”的统一品牌,标准非常严格。首先,合作社必须成立一年以上,其次,必须有自己的商标,销售额要达到一定的标准,第三,还需要有“三品”认证。统一包装、统一标志,企业化的经营模式,让农产品更有竞争力。

依靠品牌引领,合作社逐步实现集约化、规范化管理,农产品得以大步走向市场。“密云农业”旗下有各大子品牌,如历史悠久的“密云甘栗”,供不应求的“云城雾灵山”苹果、醇正香甜的“花彤”牌蜂蜜……因着品牌的力量,全区 98 家合作社、4.5 万户农户从事板栗的生产销售,种植面积从 14 万亩增加到近 30 万亩。“我们密云拥有注册商标的合作社 71 家,共有 77 个子品牌。”服务中心信息服务部负责人介绍,“我们有农产品质量认证 161 个,其中无公害产品认证 77 个,绿色食品认证 25 个,有机食品认证 34 个,原产地地理标志认证 8 个,食品质量安全生产许可证 11 个。”

北京喜逢春雨蔬菜种植专业合作社成立于 2009 年 10 月,在服务中心的帮助下,2019 年开始尝试净菜加工。品质优良的净菜必须从蔬菜种植源头抓起,合作社联合 16 家蔬菜种植专业合作社成立了蔬菜种植产销联盟,提倡绿色种植、科学种植。在“密云农业”的统一品牌下,从采摘、运输到加工、储存、配送坚持全程冷链。“我们现在的销售渠道主要是盒马鲜生,近期正在与首航超市进

行洽商,争取进一步拓宽销售渠道。”负责人张印平踌躇满志。

百家电商新鲜直达

“北京 12 万户家庭吃过我们的菜!”1986 年出生的孔博骄傲地说。2012 年,带着对家乡的眷恋,孔博放弃了年薪二三十万的工作回到密云发展电商,开始了“密农人家”的艰辛创业之路。2015 年,公司遇到了瓶颈期,在服务中心的帮助下成立了合作社,和 70 家生产型合作社实现对接。“一路走来,我们的成长离不开中心的扶持。”孔博感激满满。

全区实现“互联网+农业”发展的合作社大约有 100 家。为了抱团取暖,2016 年 9 月,由密农人家发起,联合 30 余家本地企业,在服务中心的帮助下成立了北京市首家农产品电子商务协会——密云区农产品电子商务协会。电商协会针对平台终端 120 万消费者的喜好数据进行分析,由“种什么卖什么”向“要什么种什么”转变,主打精细化的订单农业。

为了保持新鲜的口感,电商协会承诺当天菜当天送。这句话意味着每天早晨 6 点采摘新鲜蔬菜,10 点前完成加工、包装和发货,下午 5 点到达北京市民家。10 个小时之内,将新鲜蔬菜从密云的田间输送到市区的饭桌。

2018 年密云区实施“十百千万”工程,打造了 12 家年销售额千万以上的合作社。服务中心为了更好地帮助合作社发展,更多地让利给农户,统一制作了印有“密云农业”商标和各自子商标的宣传包装箱,给予电商包装补贴。“我们这种包装物用量特别大,12% 的成本都在包装物上,中心帮我们省了很大一笔费用。”孔博说。

为耕者谋利,为食者造福。密农人家聚焦北京城区中高端市场,同时辐射津冀、江浙沪等省份,在天猫、京东、淘宝、微信等渠道全年稳定供应蔬菜、水果、禽蛋、杂粮等 200 余种优质农产品,覆盖密云 17 个乡镇,直接带动 460 余户农民增收。

“我们密云区各类农民专业合作社共有成员 6 万多户,带动合作社以外的农户 1 万多户,大家都指望着合作社呢。”服务中心负责人说,“接下来,我们要进一步鼓励引导合作社纵向合作、横向联合,优势互补、合作共赢,使小合作变成大联合,大联合促进大发展。”

当清洁的空气,无污染的土壤、水源,优美的自然环境成为农业增效、农民增收的必要前提,合作社比任何时候都更加重视密云区生态涵养区的维护。作为领头雁的密云区农民专业合作社服务中心,则将秉持着敬业和奉献精神,将服务进行到底。

□□

本报记者 崔丽

前不久宁夏回族自治区贺兰县,水稻已经收割入库,稻田里堆放着一捆捆金黄的稻秸。宁夏荣辉农民专业合作社理事长荣辉在给中化农业 MAP (Modern Agriculture Platform 现代农业技术服务平台)贺兰技术服务中心交粮时心里欢喜。今年 1100 亩宁梗 57 号优质稻谷因为整精米率和出米率分别比其他农户高出 2 个百分点,每斤收购价格 1.45 元,比其他种植户高了 1 毛钱。

这是为啥? 因为合作社的地都交给 MAP 贺兰技术服务中心了,供种、测土配方施肥、植保……从种到收的每个环节都有科学专业的操作和指导。“以前种地凭经验,现在得凭科技,省力省心成本节约不说,效益还提高了,现在水稻比原来自己种能多卖 10 多万元。”他点开手机上的智农 app 系统,“我最关心的就是天气,这里的气象预测比天气预报还准,啥情况、该干啥事都有提醒。”

10 月 30 日上午,荣辉赶到了位于贺兰县常信乡四十里店村的 MAP 贺兰技术服务中心,晚上这里有演出,他还要登台领奖呢。

他说的演出原来是“丰收新时代——中化农业 MAP 走进贺兰”文艺演出。这是中化农业的第二场“丰收新时代”演出,以“推动乡村振兴,共建乡风文明”为主题,以文艺下乡的形式,和当地农民一道,欢庆贺兰地区农业生产喜获丰收和农业现代化发展再上新台阶。

捧回了“MAP 最佳服务站站长奖”,宁夏广银米业有限公司负责人赵建文显得比较淡定。赵建文有着培养农业接班人、重振宁夏优质水稻产业的大梦想。他在当地推广旱育稀植水稻种植技术,创建了“稻渔空间”,成功实现了产业升级和一二三产融合发展,不仅成为银川一道独特的旅游风景,而且探索出宁夏平原农业发展和乡村振兴的新途径。

2015 年,他怀着梦想在当地成立了产业发展联合体,搞起了金融服务、农技推广、土地入股等六大创新,有的成功了,有的却并不顺利。

“以我个人的力量来推动太单薄了”,赵建文说,中化农业的到来给他带来了欣喜,“MAP 战略的主要内容和我的探索的六大创新内容基本吻合,这下我的梦想可以早日实现了。”

2018 年,他与中化农业携手,建成 MAP 贺兰技术服务中心,共同为贺兰广大种植户提供产前、产中、产后全程解决方案及一体化服务。产前,他介绍种植大户、家庭农场主至贺兰技术服务中心参观、召开农民培训会议,贺兰技术服务中心农艺师为种植户进行土壤检测、技术方案制定、金融贷款办理等;产中,他带头使用公司推广的“吉宏 6 号”水稻品种、配方肥等差异化产品且介绍给其他种植户使用,并在稻渔空间观光园为技术服务中心提供 50 亩耕地建成 MAP 示范农场;产后,他提供水稻收储、烘干场地提供技术服务中心收储原粮,并且优先购买 MAP 水稻原粮加工生产。

宁夏农业农村厅副厅长赖伟利表示,中化农业 MAP 战略为宁夏农业社会化服务拓宽了思路、提供了借鉴。

宁夏农业农村厅种植业管理处处长康波介绍,宁夏农业规模比较小,但是特色鲜明,如瓜果、枸杞、葡萄酒等。但品牌知名度还不高,农产品品质还有待提升。区里从 2015 年开始,就通过推动农业社会化综合服务站建设来破解农业产业的发展痛点。

中化农业与宁夏回族自治区农业农村厅签订了战略合作协议。依托宁夏现有 160 家农业社会化综合服务站,在宁夏区内全面落实地建设 MAP 技术服务中心,为新型经营主体提供优质品种筛选、植物营养套餐、植物保护方案等“托管式”“菜单式”系列化服务等。

目前,中化农业已在宁夏回族自治区及周边建成 MAP 技术服务中心 8 座,在建 6 座,切实为当地农户赋能,带去丰收丰产的实惠。

山东广饶县猕猴桃带来了富裕新希望

眼下正值猕猴桃采摘上市的季节,近日,笔者走进山东省广饶县泽成种植专业合作社,只见基地内郁郁葱葱,连片的棚架下猕猴桃挂满枝头,令人垂涎。

“我们这里土质好、水源好、环境好,种出来的猕猴桃皮薄汁多、果肉细嫩、纯甜无酸。”合作社理事长成秋良一边招呼客人,一边介绍着自家猕猴桃,脸上乐开了花,“之所以选择种植猕猴桃,我看中的是它的市场前景,再就是管理起来用工少,几乎不用打药。”

种植猕猴桃之前,成秋良就职的企业遭遇破产,下岗后一直在家待业。一次偶然的机会,他跟随村“两委”到淄博考察时看到了很多农民靠种植猕猴桃发家致富。随后,他又到陕西等地进行考察学习,在分析自家土壤、气候、环境等条件都合适后,当即决定种植猕猴桃这个当地人眼中的“稀罕物”。他先后投资近 30 万元,流转 15 亩土地,引进了徐香、碧玉、黄金果、金艳等优质品种,在家门口建起了猕猴桃种植基地。

“想着容易做着难啊!猕猴桃娇贵得很,怕旱怕涝又怕风。”成秋良说,种植猕猴桃前期投资大,而且三年之内不挂果,也就意味着没有经济收入。但成秋良在种植之前做足了“功课”,并慢慢摸索出一套“种植经”:搭架子的时候选择平架,这样锄草、翻地等都能用机械操作,省时省力;种植过程中不打农药,不用化肥,都是用鸭粪作为肥料,种出的猕猴桃是真正的纯天然无公害产品。

如今,成秋良的猕猴桃种植基地迎来了第四年产果期,亩产达到了 3000 斤,预计产值 20 多万元。重要的是成秋良的猕猴桃不愁卖,“除了通过微信、网店等网上销售外,大部分销售到了县内超市,还有很多市民认准了咱家猕猴桃,来基地采摘。明年进入盛果期,盛果期至少能持续 15 年。”成秋良边招呼着客人边介绍。

在成秋良的带动下,广饶街道颜徐三村周边越来越多的农户加入到了猕猴桃种植队伍。怎么管理,怎么发展,成为摆在他们面前首要考虑的问题。最终,他们一致商定成立合作社,走合作共赢、抱团闯市场的合作之路。

目前,合作社已有社员 12 户,发展猕猴桃种植基地 140 余亩。“合作社下一步准备打造广饶‘颜三’品牌,做好‘三个一’,即注册一个商标,申请一个地理标志产品认证,并把认证一个猕猴桃产品为绿色食品也提到日程上,通过发展名优特新水果种植,促进种植户增收致富。”说起下一步的打算,成秋良信心十足。 孙梦建 张建堂

富裕村壮大 一般村积累 空壳村“破零”——青海省海东市平安区平安镇发展村集体经济见闻

本报记者 邵晋亮



日前,甘肃省庆城县丰泰果业专业合作社员工正在将丰收的苹果分拣装箱,准备外运。近几年来,该合作社发展果园 5000 亩,先后吸纳当地 610 户群众,其中贫困户 108 户。在合作社的帮助下,户均年增收 7500 元。 李世栋 王和平 摄

“这几年,村里人有的外出务工,有的搬进了城里,种地的人越来越少了。”每每看到这些撂荒的土地,沈文彪心里都很不是滋味。沈文彪是青海省海东市平安区平安镇沈家村村委会主任。自从山里来了一家种植杏子的公司,他就开始琢磨,怎么把自己村里那些撂荒的土地也利用起来。

“对每个村民来说,荒一亩地每年也就损失几百块,打两天工就挣回来了。可要是算是一笔大账,几千亩地的损失可不是一个小数目。就按一亩地 200 元的流转费计算,1000 亩地的收入就是 20 万元。十年八年下来,地要是一直荒着那可惜呀。”沈文彪说,“村‘两委’的打算是与公司合作,发展集体经济,让大家都增加收入。”

山里来的那家种植杏子的公司名叫青海宏博农林科技开发有限公司,是前几年海东市招商引资引进来的企业。目前,该公司基地种植的杏树已经超过 1 万株,并且都进入了挂果期。公司总经理罗彬告诉记者,基地的种植规模需要再扩大,流转沈家村的土地是首选,现在双方已经开始了前期工作。

为了发展集体经济,帮助村民们增收,沈文彪和村“两委”班子也没有闲着。与公司合作前,所有的基础工作必须要完成,其

中最重要的一件事就是成立一个股份经营合作社,村民们的耕地将全部折合成股份加入合作社,实现资源变资产,农民变股民。再由合作社与公司签订合作协议,收入按股分红。

沈文彪告诉记者,今后,村里人既可以在基地里务工,又能享受股份分红,一块撂荒地创造出了双份的价值。不仅如此,要是村集体经济发展好了,还能给村民们带来不少的好处,医保、养老等说不定都可以由村集体来承担。

这几年,平安区平安镇党委把发展壮大村集体经济摆上议事日程,纳入重点工作,持续强力推进,并研究制定了《平安镇发展壮大村集体经济实施方案(2018—2020 年)》和年度计划,借助优势资源,盘活集体资源,逐步实现富裕村壮大、一般村积累、空壳村“破零”的村集体经济发展目标。

与沈家村不同,西营村集体经济发展已经有了相当的积累。村委会主任李守云告诉记者,村里最大的优势就是离城近,十多年前村里集资 200 多万元利用闲置的土地建起了一处建材市场,后来规模不断扩大。村集体的主要收入来源就是建材市场的租金,平均每年有 7 万多元。

不过,在去年的旧城改造中,西营村的建材市场被纳入了拆迁范围。拆迁后,原来市场将被置换成新城区 64 间总共 12330

平方米的商铺,按照当地市场价折算,总价值达到 7000 多万元。“光看钱数,大家都很吃惊。”李守云说,“可是要把这 64 间商铺管理好、利用好,却不是一件简单的事情。新城区发展刚起步,怎么吸引人来承租,才是最大的难题。”

在经过村“两委”班子反复讨论、商量,并征求全体村民同意之后,村里做出了两个重要的决定,一是成立建材产业一条街管理公司,聘请专业人员对商铺进行管理;二是对原先建材市场的老商户免租金出租 3 年,第 4 年每平方米租金 15 元,第 5 年每平方米 20 元,以此吸引人气。

“现在看效果还挺不错,已经租出去了 50 多间,一般都签了 10—20 年的合同。再过段时间,剩余的商铺也能全部租完了。”李守云说,“村集体富了,村民生活自然就不会差。现在村里每年给村民缴纳的医保、养老资金就有 60 多万元,这是老百姓能感受到集体经济发展带来的最直接的好处。”

平安区平安镇党委书记杨欢表示,发展村集体经济对党在农村基层政权的稳固和农民群众生活品质的提升都有重要的意义。村集体经济发展好了,村干部就有了话语权,党组织的威信就能大大提高,党组织的凝聚力、号召力就能大大提升,群众切身利益也能够得到及时、有效保障。