

江苏溧阳农机合作社助推农业现代化建设

[典型推介]

农民合作社有了“网络通行证”

“我相信加贴‘网络工商’标志后，客户对合作社的担心会大大减少，以后会有更多的人来买我们的东西。”长兴康利蝇蛆养殖专业合作社负责人朱炳法开心地说。原来，朱炳法在浙江省长兴县工商局的指导下，在合作社网站上加贴了工商营业执照网上标志，成为长兴县首家拥有网络身份证的农民专业合作社。

去年年末，一名客户根据长兴康利蝇蛆养殖专业合作社网站公布的联系电话找到朱炳法，希望订购一批合作社生产的土鸡蛋和土鸡作为单位的年货，但又对合作社网站的真实性心存疑虑。由于订购时间紧，朱炳法无法在短时间内向对方提供有效的证明材料，结果对方迟疑了许久还是没敢下订单。

在长兴县工商局进村入企大走访活动小组上门调研时，朱炳法便向工作人员叹苦经：“自从我找人制作网站后，生意好了不少，但现在网上到处都充斥着虚假信息，导致很多外地的客户不敢下订单。”听完他的讲述，工商局工作人员向他建议：“现在工商部门要求从事网络经营的市场主体通过加贴工商营业执照网上标志的方式进行网上亮照，就是企业在其网站或网页上加贴一枚向工商部门申领的‘网络工商’标志。这样一来，你所遇到的问题就可以解决了。”

根据工商部门相关规定，加贴“网络工商”标志是以企业数字证书为基础对企业进行网络身份识别的一种有效手段。该标志由工商部门统一为申请企业张贴，杜绝了申请人随意修改、增减企业注册信息的情况，具有唯一性、不易仿冒性和不可否认性，能够极大地提高合法网站的信用程度。像朱炳法这样的农民专业合作社可以通过这种方式在网上拥有合法的“身份证”，如果下次再遇到客户质疑网站真实性的情况，就可以“理直气壮”了。

成立特色合作社 做合作社的领路人

“以前我们个体户养鱼，每年只能赚点辛苦钱，现在好了，我们兴农村‘后河生态鱼养殖股份制专业合作社’终于成立了，今后在管理、技术、销路上都有了保障。”不久前，重庆市江津区柏林镇兴农村村民焦应勇来到“后河生态鱼养殖股份制专业合作社”的发起人陈国华家中，要求加入合作社。

“我们这里的农副产品，由于交通不便，基本不用饲料、肥料，产品基本都是无公害的，这是我们的一大优势，把优势转化为经济效益的有效途径就是发展专业合作社。”兴农村党委书记曹小燕介绍。

近年来，柏林镇通过加强农产品与超市对接，邀请农业、畜牧业专家亲自到柏林进行技术指导等方式，大力扶持发展农村专业合作社，使其降低经营成本、提升市场竞争力，引导合作社向品牌化、专业化、规模化发展。同时，重点打造生态、富硒两面旗帜，使传统农业逐渐向特色农业转变。

据悉，自从2007年《农民专业合作社法》颁布实施以来，柏林镇先后发展起了富硒大米专业合作社、冒林山金银花专业合作社、山羊养殖专业合作社、后河生态鱼养殖股份制专业合作社，合作社成员达到了800余户，年产值达1000万元，合作社成员人均增收2000元以上。

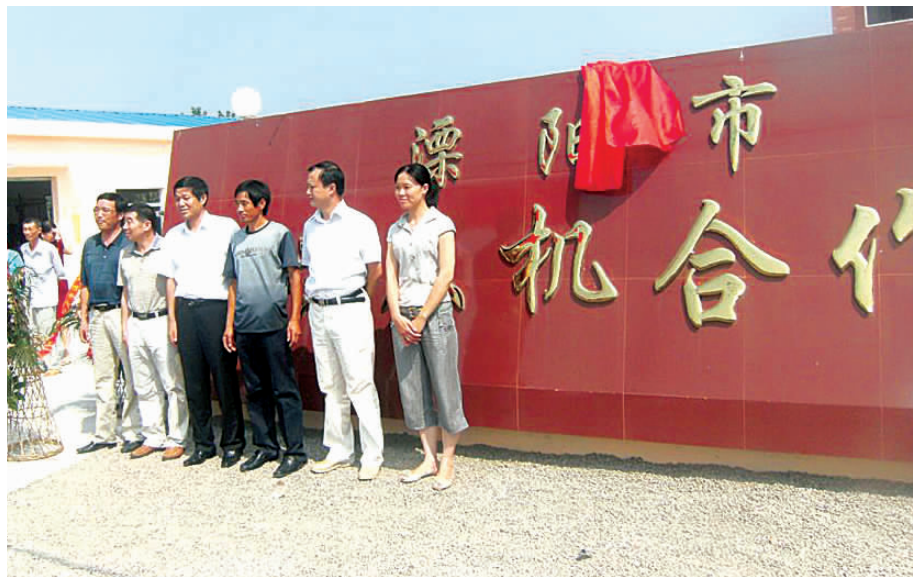
农业机械的广泛运用是现代农业建设的有力推手。江苏省溧阳市在发展农业机械合作社、助推农业现代化建设方面做出了积极探索，其经验值得推广和借鉴。据统计，截至2011年底，溧阳市经工商部门注册登记的农机专业合作社共70家，其中，农机合作联社3家，工商注册资本达1.12亿元，成员15056人。合作社拥有各类农业机械5296台套，其中，插秧机1862台，大中型拖拉机486台，高效植保机械2160台，联合收割机286台，点全社会保有量的70%。

近年来，随着“工业强市”、“建筑强市”和“安装强市”战略的实施，大批农村劳动力走出田间，进入车间。如何在优质劳动力流出的背景下实现农业现代化是摆在各级政府面前的重要课题。针对该问题，溧阳市鼓励农机合作社参与土地流转，扩大合作规模，探索出了几种土地流转合作模式。一是土地入股。农民将责任田估价入社，合作社保证每年每亩土地不低于530元的分红，入股土地由合作社统一规划进行种植。2011年全市有8261户农民共34680亩加入土地入股合作社。二是土地托管。该模式不改变土地承包经营权，合作社受农户的委托为其开展统耕、种、收等农机作业，年终合作社按照约定的收费标准收取作业费用。2011年全市17211户离土农民向合作社托管土地51682亩。三是土地流转。合作社根据土地质量状况，直接与农民签订土地流转合同，约定每年流转费用和流转年限，每亩土地每年流转费一般为380-550元。2011年全市有52家农机合作社流转土地22.6万亩，为农机合作社实现连片规模农业机械作业奠定了坚实的基础。

据统计，截至2011年底，溧阳市经工商部门注册登记的农机专业合作社共70家，其中，农机合作联社3家，工商注册资本达1.12亿元，成员15056人。合作社拥有各类农业机械5296台套，其中，插秧机1862台，大中型拖拉机486台，高效植保机械2160台，联合收割机286台，占全社会保有量的70%。此外，农机合作社的服务内容和范围也迅速扩展，累计为全市农业生产服务面积达166万亩次，农业机械从事农业作业如机耕地、机播种、机插秧、机植保、机收割等服务面积占全市耕地面积的92%，为加快推进全市农业现代化作出了积极贡献。

农机合作社提高了农业科技化水平

农机合作社的发展为加快农业新机具的推广应用提供了有效的平台。全市90%新增的大中型拖拉机、95%新增的插秧机和65%新增的植保机都由合作社购买，并且其服务质量和作业水平比全市平均水平高出10个百分点。如海斌农机合作社目前拥有插秧机36台(其中乘坐式21台)，大中型拖拉机7台，联合收割机11台，高效植保机12台。2011年实现机插秧服务面积1.45万亩，单机作业量乘坐式插秧机达528亩，手扶式插秧机达227亩(全市平均分别为425亩和212亩)；机耕面积1.2万亩，其中，中拖作业面积8100亩，单机作业面积达1157亩(全市平均820亩)；机收服务面积2.5万亩，单机作业量达2272亩(全市平均1800亩)；机植保服务面积4600亩，单机作业量达383亩。



促进了农机作业服务模式的转变

农机合作社把分散的农机大户联合起来，特别是组织各种类型的农机拥有者为农户提供从种到收的一体化服务，为广大农村劳动力转移创造了条件。如海清农机专业合作社2011年与溧阳市埭头镇政府签订了合同，镇政府负责组织与协调，全镇1.4万亩水稻田从土地耕翻到育秧、插秧的“一条龙”服务全部由合作社承包，涉及5866户农户。据统计，全市农机合作社为农户提供“一条龙”作业服务的面积达36.2万亩，占全市水稻面积的59.7%。

各农机合作社都制定了完善的规章制度，组织所有操作人员参加了技术培训，机务管理水平明显高于普通农户。合作社与市农机监理所签订了农机安全责任状，为农业机械安全生产打下了坚实的基础。自2010年溧阳市开展“平安农机合作社”创建工作以来，已有65个农机合作社达标，有效促进了农机安全生产。多年来，溧阳市农机合作社没有发生一次农机重特大事故。同时，合作社的农机具存放地点相对集中，台账资料比较齐全，有利于市主管部门对农具的管理和监督。

农机合作社提高了农民技能和农业竞争力

随着农机合作社作业面积不断扩大、服务项目不断增多，合作社招录了大量长期工和临时工。目前，全市农机合作社有长期工1162人，农忙招用临时工526人，加上合作社成员15056人，参与农机作业的总人数达16744人。这些农

机人员都经过县级以上农机操作技能培训或县社联训，部分成员还被派送到插秧机、收割机厂进行培训学习。2008年以来，溧阳市结合农机科技入户示范工程，将所有合作社成员列入示范户，通过示范、培训，有效地提高了广大农民素质，让许多农民有了一技之长，熟练操作多种农业机械，提高了就业能力。

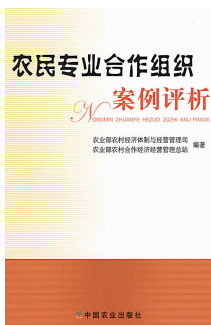
促进了农业增效、农民增收

首先增加了粮食产量。2011年溧阳市机插秧面积达51.2万亩，根据典型调查显示每亩可比人工栽插增产50公斤以上，节工3个工日，社会效益达15360万元。其次增加了农机作业收入。2011年合作社共实现机耕面积46万亩，机插秧面积46.2万亩，机收面积34.5万亩，机植保面积8.2万亩，开沟等其他31.1万亩，实现农机作业总收入达12249万元，纯收入3621万元，增加了农民收入。

今年3月15日下午，溧阳市海斌、海清、木清、旭东、前马塘、银联、绿洲、何家桥等9家服务规模较大、有鲜明特色的农机合作社和井关、苏欣、东风、洋马、三喜、上海纽荷兰、江阴庞达、华辉、筑水、东洋等10家知名农机企业举行了农机“企社共建”签约仪式，选择了有特点的合作社分别和知名大企业结对共建，让合作社不光是得到一个品牌机具，还争取让他们在理念、管理、服务等软件方面进行能力的提升，让企社共建、合作双赢。

夏火林

[连载·案例]



选自《农民专业合作社组织案例评析》
农业部农村经济体制与经营管理司
农业部农村合作经济经营管理总站 编著

广东省廉江市良垌日升荔枝合作社(下)

这个合作社已经开始具有一般农民专业合作社还难以具备的核心竞争力了，难能可贵。

合作社的生存和发展，一般有两难，一是内部管理比较难。不同于企业的集中决策和令行禁止，合作社或多或少带有共同体属性，从而或多或少搞得像个“乡村俱乐部”，常常有效决策难、社员惩戒难，特别是涉及盈余

分配、项目扩展等重大问题，往往众说纷纭，议而难决。二是市场开拓比较难。由于合作社成员相对缺乏市场营销经验，加之缺乏资金、渠道等，农产品往往难以加入市场，进入了也难有好价格，有好价格也难以持续占据市场，持续占据市场也难以均衡供应。而这两大难题又相互影响，内部管理不太好往往直接影响市场开拓，市场开拓不太好往往反过来影响内部管理；不过，一般说来，市场开拓更加能够影响内部管理些，因为合作社的市场绩效出色往往会带来凝聚力，而良好的内部管理未必带来有效的市场开拓。因此，对于合作社(特别是营销类合作社)而言，市场开拓是最最重要的。这就涉及核心竞争力的问题。

有一点要明确指出：无疑，农民专业合作社是弱者的联合，需要得到政府的合理扶持和社会的真诚帮助，但是更加无疑的是，市场并不相信合作社的眼泪，市场不会因为你是合作社就对你格外开恩，换句话说，合作社在市场中，必须与其他企业(哪怕他们通常比合作社要强大)一起竞争，优胜劣汰。因此，合作社必须使自己强壮起来，必须努力构建自己的核心竞争力。

所谓核心竞争力，就是指一个市场主体在市场中所拥有的别人难以模仿的竞争优势或能力，譬如有的合作社有着别人无法具备的农作资源(如土壤、气候、水源等)，有的合作

社有着别人难以学习的加工技艺，有的合作社有着别人难以掌握的销售渠道，有的合作社有着别人难以追赶的种养规模，有的合作社有着别人难以拥有的市场声誉，等等。其实，关键在于拥有什么竞争优势或能力，而在于这种竞争优势或能力是别人不可模仿的。有些核心竞争力是天生就有的，但大多数核心竞争力是后天经营可得的。

在这方面，这个合作社看来做得相当不错，值得学习：他们的“广良”牌荔枝通过了中国绿色食品发展中心的A级认证；他们成为广东省首家具有出口权的农民专业合作社；他们的荔枝出口美国、加拿大、西欧、中东等多个国家和地区，约占合作社销售量的1/3~1/4之多；他们现在已经拥有比较完善的市场销售网络和保鲜、加工、包装、冷藏等设施。当然，其结果是合作社已有较强市场风险能力，做到了“荔枝大年也卖得好价钱”，荔枝龙眼销售价格社员比非社员平均每斤高1元，2007年社员平均每户增收2.1万元。

当然，一个拥有(或初步拥有)核心竞争力的农民专业合作社，要注意两个问题：①要坚持不懈地巩固和发展核心竞争力。稍不留神，核心竞争力就会削弱或丧失；②要坚定不移地抓好合作社内部管理，特别是民主管理和收益分配两方面。一个拥有核心竞争力的合作社并不必然是合意的合作社。