

联手

上海思甜家禽养殖专业合作社

市区直销店地址：黄浦区西凌家宅路160号 传真：021-58233496 销售热线：
合作社地址：浦东新区大团镇团新村二团1518号 58233820 13671750473

思甜农产品，安全卫生天然绿色。中国著名品牌，通过ISO9001、ISO14001和无公害农产品认证。
300亩立体种养示范基地，采用生态循环方法生产无公害绿色农产品。
产品介绍：“联手”牌系列桃园散养鸡、草鸡蛋、水蜜桃、翠冠梨、葡萄和时令蔬菜。

瑞士消费合作社城乡“通吃”

世界第二大咖啡公司进驻越南

世界第二大咖啡公司蒙德雷兹国际食品公司日前在越南开设了第一家农民培训中心，以帮助越南咖啡种植者改善种植方法、提高产量。据越南媒体报道，这家名为“咖啡制造快乐”的中心首期计划为越南 1500 名咖啡种植者提供免费的培训课程，帮助他们提高咖啡作物产量以及咖啡豆产品的质量。蒙德雷兹国际食品公司承诺，在 2020 年之前，将在这个“咖啡制造快乐”的可持续发展项目中投资至少 2 亿美元，以帮助越南的 100 万咖啡种植者及咖啡企业。蒙德雷兹国际食品公司主席休伯特·韦伯说，该计划将专注于帮助越南的农民成为更成功的企业家，通过与伙伴的合作，提高咖啡生产和业务技能。

由卡夫食品公司分拆后成立的蒙德雷兹国际食品公司目前是越南咖啡的全球最大买家。在越南的新中心成立后，越南咖啡将可以 100%地满足蒙德雷兹公司 2015 年以前至西欧地区的销售需求。

秘鲁咖啡出口今年将下降 13.1%

据秘鲁全国咖啡委员会预测，2013 年该国咖啡出口将达 500 万担（每担 46 公斤），比 2012 年下降 13.1%。据秘鲁海关的统计，今年前 5 个月，秘鲁咖啡出口量达 65.4 万担，出口收入仅 8718 万美元，而去年同期的出口量达 104.2 万担，收入 2.01 亿美元。该委员会说，2012 年，秘鲁共出口咖啡 575.7 万担。今年下半年，秘鲁咖啡出口的局面将会得到改善，全年咖啡出口收入可望达到 7.5 亿美元，但同 2012 年的 10.3 亿美元相比，收入将减少 27.2%。该委员会认为，秘鲁今年咖啡出口下降主要是受到国际环境中几个不利因素的影响，其中包括全球咖啡产量增加使得供过于求，从而造成价格下跌；以及秘鲁咖啡的重要消费市场欧洲持续的经济和金融动荡使得需求急剧下降。

合作社·人物



选定长远发展产业

经过多年的努力，金星村村民的日子日渐富裕起来，但始终没有找到适合该村长远发展的产业。在外出考察学习的过程中，郑初一发现，很多地方农民靠种植茶叶致富，而金星村的气候环境就比较适合茶叶生长，为了检验自己判断是否正确，2005 年，郑初一自己家承包了村集体的一块荒山，并种下 40 亩茶叶，精心培育后，效果

瑞士消费合作社较发达，不仅为城乡“两栖”提供价廉物美的商品，还根据市场需求指导社员发展农业生产，实现了“服务城乡”。目前，合作社性质的米格罗、可普两大零售集团，已成为可与国际零售业列强抗衡的欧洲零售巨头。

城乡居民都可入社

上世纪初,瑞士农村也是以传统的小农经济为主体,农户生产力水平不高,靠天吃饭;分散经营,面对流通商无讨价还价之力,因此辛劳一年,收入却不理想。

二战前后,发端于英国的合作经济在瑞士蓬勃发展,最初成立的主要是消费合作社。消费合作社用社员股金和贷款以批发价购入生活必需品,出售给入社会员时价格较市场零售价低。随着合作社为人们带来的便利得到肯定,也有不少城里人加入合作社。

社员在合作社买同样的必需品,支出比在普通商店低 15%至 20%。而合作社内,有 1/3 的商品属合作社自产自销。目前,瑞士全国有 17 个州一级的合作社,140 万户家庭入社,约占全国家庭总户数的一半。

严格的监督制度

入社只需填份表格、交 15 瑞士法郎的股金即可。在合作社经营方面,入股社员一人一票,有平等的经营参与权、盈利分配权和监督权。合作社定期公开发布包括社会活动在内的详细的业

务和财务报告,接受社员和社会的监督。

合作社透明度很高,社员对合作社充分信任,而合作社各级工作人员为社员服务的热情也较高。

与时俱进的发展理念

现在,瑞士的消费合作社不仅实现了从零售向批发、生产、物流环节延伸,而且从分散化、小型化向集约化、大型化、集团化经营发展。米格罗、可普两大零售集团,其销售额分别居该国零售业的前两位。

合作社的运输、销售网络遍布全国城乡,降低了物流成本,提供大量就业岗位,保证了产品质量,提升了合作社竞争力。毗邻的法国零售巨头家乐福曾两度进军瑞士,两度铩羽而归。

合作社在销售的同时,根据市场需求及时调整合作社员的生产。以米格罗为例,1970 年起经营“米格罗-健康”商品——减少使用农药、化肥的农产品。合作社为社员配备农业专家,对合同农户进行生产上的指导和管理,按照米格罗的规格和标准生产,最初由水果和蔬菜开始,后逐渐发展到小麦、牛奶和肉类。此外,还开发出了最大



限度减少使用农药、化肥和添加剂的“米格罗-生物技术”产品。

与此同时,根据社员的需求,合作社也投资乡村基础设施建设和其它领域。合作社在能源、交通、运输、科教等方面,都有相应的服务项目。

随着网络技术的普及,社员还可通过合作社接受在线教育,上网学习农、林、牧、木工、机械修理等知识,通过网络进行电子采购和库存管理。

罗芸

瑞士的另类福利房

得到了上上下下的支持。

之所以如此,是因为瑞士的普遍共识是:住房权和住房安全权是人的基本权利之一,所以尽管土地资源有限,保障低收入人群的住房权仍是政府义不容辞的责任。而土地和房屋作为人生存的基本物资,应尽量对炒作和投机的空间予以限制。这就为建房合作社的存在和发展提供了充分的保障。而且,因为没有商业投机,“合作社”的月租金比一般房屋便宜 20%左右。

“合作社房”

一般来说,“合作社房”归合作社成员所有。成员在加入合作社时会缴纳一笔资金,也就是入社费。之后,成员每月还要缴纳用于行政管理的费用、建房费用以及房屋维修、物业等实际费用。建房时,就具体的建设方案、建筑材料以及建筑公司的选择等问题上,由合作社成员集体讨论决定。在大多数情况下,这类房屋建成后只租给合作社成员。但如果成员欲搬离,或已不属于较低收入群体,其他人也可能租到这类合作社房。

并不是几个朋友组成一个合作社就可以自己集资建“合作社房”。大多数“合作社房”由“建

筑合作社”(房屋建筑互助协会:Baugenossenschaft)负责修建,但这也并不排除租户自组“合作社”购买自住住宅的可能。

“合作社房”现状

但 2011 年 8 月苏黎世市城市发展部门和苏黎世住宅合作社协会共同公布的一项研究显示,一对居住在“合作社房”内的夫妇,其可报税年收入为 61000 瑞郎;而一般家庭的同类收入为 90000 瑞郎。大部分“合作社房”都分租给了中低收入人群,只有 1/10 的租户,其夫妻年收入超过 87000 瑞郎。

在苏黎世,“合作社房”的月租金要比同类普通住宅便宜 500 瑞郎,但这类房的居住面积较小,平均每人 36 平方米,低于当地人均标准 42 平方米。该研究还显示,与一般住宅的普通租户相比,租赁“合作社房”的人拥有子女的多、老年人多,瑞士本国人多。不过外籍租房客的比例在近 30 年里由 5%增加到了 15%。其中来自南欧的人在增多,而来自北欧的并不多。苏黎世住宅合作社协会主席 Peter Schmid 解释说,高学历人才可以在自由的房产市场上选择合适的房屋。

如今,苏黎世市政府决定再投资 3000 万瑞郎,为修建“合作社房”提供无息贷款,并且在批准建筑用地上给予便利,以解决苏黎世尤其是中低收入人群住房紧张的问题。

用行动打造基础 用产业带民致富 (下)

——记浙江省开化县华埠镇金星村名茶专业合作社理事长郑初一

非常好，茶叶长势喜人。

这坚定了郑初一发展茶产业的决心。他开始与其他村干部讨论如何让更多的村民种茶，经讨论后决定，如果村民种植茶叶，每亩补助苗款 200 元，2006 年这个政策正式出台。对于种植茶叶，很多村民都有顾虑，用世代代传统的方式种植粮食村民更有把握，也熟悉种植规律，虽挣不了几个钱，但也不至于赔钱。但种茶就不一样了，不仅投入较大，而且如何种茶也摸不着门，赔了钱怎么办？郑初一答应村民，教他们种植技术，并请专家到村子里讲课培训，在郑初一的鼓励下，第一年金星村有 3 户农户种植了茶叶。

在茶产业发展初期，眼光长远的郑初一就想到了不能卖初级产品，而要提高产品的附加值。于是在 2007 年，郑初一就带头办起了一个小型茶叶加工厂。由于缺少资金，加工厂看起来十分简陋，加工能力也非常有限，但村子里的茶产业也还没有发展起来，这个加工厂足以解决当时生产出的茶叶

加工问题。

建合作社带民致富

在办加工厂的这一年，郑初一知道了合作社这个概念，当他了解到这种合作方式非常适发展一个产业的时候，非常激动。他认为，这正好与自己发展产业的理念相吻合，只是，以前没有想到用这种方式发展本村。

当他把这个想法告诉村委会其他成员的时候，大家都非常支持，并认为，这回才算真正找到了发展的新途径。而当村民们得知村里要成立合作社时，更多的村民表示支持，虽然他们对成立后的合作社到底会发展得怎么样还不是很清楚，但郑初一三年来带领农民种茶，农民们在种植中获得了实实在在的收益，已经让农民尝到了甜头，他们相信，如果专门成立一个组织来发展茶产业，会更好。

想好了就做。次年，金星村名茶专业合作社成立了，当年加入合作社的成员就达到了几十户。在成员少的时候，教农民种茶，

郑初一自己就能解决问题，但随着成员的增多，他已经没有那么多的精力指导众多的成员，而举办各种讲座和培训班则成为最好的选择，其中最受欢迎的就是名茶栽培与加工等专业性较强的技术技能培训班。

此前成立的小加工厂为合作社实现统一加工提供了方便，问题只是随着种茶的农户越来越多需要扩大加工能力。但现在合作社面临的最大问题是统一销售的问题，如何才能保证合作社生产出来的茶叶有较稳定的客户，而且卖到较高的价格？为此，郑初一拿出不少精力放在了销售上，在他和其他几位成员的努力下，终于建立了比较稳定的销售渠道。合作社实现了统一种植、统一加工、统一销售，使村子里的茶产业得到了健康发展。

目前，合作社的成员已经发展到 200 多户，茶园也扩大到 1000 亩左右，茶产业成为当地村民发家致富的支柱产业，仅此一项就让全村每年增收 300 多万元，不少村民靠种茶走上了致富路。