

【地方案例】

江苏首家
农民文化专业合作社揭牌

近日，江苏省首家农民文化专业合作社睢宁乡韵农民文化专业合作社在徐州市睢宁县揭牌。该合作社共有成员单位 37 个，农户及民间艺人等个人成员 260 个，覆盖全县各乡镇，出资总额 500 万元。据该合作社理事长窦刚介绍，合作社由 13 个分社组成，经营范围涉及民间收藏、舞蹈、地方特色产品开发及地方餐饮文化等。

50 岁的琴书艺人胡康松是第一个报名参加合作社的农民，他说：“我 17 岁拜师学艺，也曾有过辉煌的艺术生涯，但是近年来，琴书缺少观众，没有演出场地，传统艺术日渐衰落。成立农民文化专业合作社，让琴书有了演唱的舞台，让我看到了希望。”

徐州工商局负责人表示，徐州农民专业合作社发展一直走在全省前列，目前全市有 1 万余家，但农民文化专业合作社还是第一家，成立这类合作社是对农村文化建设和农业经济融合发展的创新和尝试。

苗青

广州首家
资金互助合作社开业

日前，广东省广州市增城福享资金互助合作社在增城市中新镇正式开业。此为广州市首家资金互助合作社，也是全国首家依托农业龙头企业发起、由银行作为第三方提供资金管理服务、社员开展资金互助的资金互助合作社。接下来广州将做到 12 个区县至少覆盖一家资金互助合作社。

福享资金互助合作社的业务范围包括：吸收社员互助金、对社员发放互助金、受托管理政府“三农”扶持资金和重点产业扶持资金、社员间结算业务、其他合法资金互助业务。

福享资金互助合作社理事长关福如说，为切实防控金融风险，资金互助社所有业务只对内部社员开放，社员不仅可根据入社股金的比例进行分红，还可在互助社办理借款，最高可申请相当于入社股金 20 倍(不超过 100 万元)的借款。

福享资金互助合作社的成立，标志着广州农民专业合作社由单一的生产经营向投融资服务迈出了重要的一步，对于破解农业资金投入瓶颈、提高农村金融服务能力、带动农民增收、促进高效、专业、安全的现代都市型农业发展起到积极的作用。

张西陆

甘肃建立农民专业合作
社发展联席会议制度

近日，甘肃省农民专业合作社发展联席会议制度正式建立。据介绍，该联席会议由该省农牧厅牵头组成，将每年召开一至两次全体会议，组织开展专题调研，研究提出支持农民专业合作社发展的政策建议、完善立法建议，加强指导和服务，协调落实国家对合作社发展的扶持政策，制定甘肃省农民专业合作社示范社评定检测管理办法，研究合作社发展中需要解决的重要问题，增强其引领带动和市场竞争的能力。

据介绍，近年来，甘肃省农民专业合作社蓬勃发展，数量快速增长，实力明显增强，呈现出加快联合发展、跨区域行业发展、服务合作发展的态势。截至 2013 年末，全省农民专业合作社社员数量达到 29357 个，较上年同期增加 14144 个。成员总数达到 84 万多人，带动非成员农户 210 万多户。

吴晓燕

黑龙江哈尔滨市呼兰区金山农机合作社

合作社就是一座“金山”

在黑龙江哈尔滨呼兰区金山农机合作社入社的社员每年每亩耕地保底价 400 元，每 400 元为一股，年末分红；土地经营收益及农机作业收益，在提取 20%公积金、10%固定资产折旧后，按股份份额分配给社员。合作社通过拉动村里有影响的几位种植大户带地入社，来带动激发群众入社积极性，采取利益驱动的方式，促进农民带土地入社经营，极大的促进了土地规模经营和大型农机具作用的发挥。

“2700 多万元？真的！想不到，也不敢想啊！”今年春节前，呼兰区金山现代农机专业合作社召开分红大会，795 户成员几乎个个惊喜得睁大了双眼。大家心里美滋滋的，这个收入，高出自种时一倍多。

金山合作社理事长刘福全说，通过规模经营、全程现代化种植，合作社变成了一座“金山”。

起步时 产出不如存款利息

“国家投入巨资支持咱搞现代农业，咱不能错过好机会。”

2010 年，呼兰区康金街道办事处杨木村农民刘福全等 5 名农民，“磨叽”好几天后，决心自筹资金，带上承包地，建立农机专业合作社，取名“金山”。

国家投入农机装备 600 万元，成员投入资金和固定资产 750 万元，耕作入社耕地 1200 亩，刘福全感觉有劲儿使不出：“这么先进的设备就耕这点地儿，屁大的工夫就完活了。”

刘福全和成员们开起了“诸葛亮会”，不中，咱得代耕。

代耕，土地起码要连成片，还要征得相邻农户的同意。即使代耕的土地不少，但农机使用率“零零散散”，年底一算账，扣除生产成本、贷款本息、机具设备折旧，总盈余不足 40 万元，投资回报率只有 3%，还不如定期存款利息高。如此下去，“金山”还不得变成秃山？

“不行咱就租地，有了自主经营权，收入应该能大大提高。”刘福全提议。可两年的惨淡经营，巨额的土地流转金和高昂的生产费用从哪出？扛着沉重的贷款压力，几乎掏空了的家底，5 户成员一筹莫展，难道“租地经营”、现代规模种植是一个难圆的“梦”吗？

学习“仁发”经验 做大做强合作社

土地经营规模小，没有自主经营权，资金投入压力大，金山合作社发展中遇到的困惑，当时在全市乃至全省都很普遍。

2011 年底，省里总结推广了克山县仁发合作社组织农民带地入社、扩大土地规模经营的经验，哈市也多次组织宣传学习“仁发”经验。

把“仁发”挪到咱这儿中不中？刘福全组织了 80 多人的考察队伍直奔“仁发”，所闻所见引

起共鸣。

回到村里，刘福全把全村人请来：“村民带地入社全凭自愿，土地入社保底金每亩 400 元，秋后结算再分红。”

400 元，比自种玉米一亩纯收入还要高，年底还能分红。这样的好事，让参加考察的农民纷纷入社，没考察的也动了心。

2012 年春播，金山成员发展到了 437 户，土地入社面积达到了 1.38 万亩，其中有一半种上了高产优质的大垄双行玉米。当年，尽管让“布拉万”拉倒不少，但秋收后一撖账，土地规模经营和代耕总收入达到了 2123 万元。

在受灾的情况下，成员分到了 400 元保底金，每亩还分红 205 元，比自家种增收 25%。“虽然咱几个投资者赚得少了点，但和前两年比可强多了，再说这可是灾年啊，如果没灾的话，那会怎么样？”在刘福全几人盘算着来年的收益时，村民们也眼红了、心动了，“明年咱也得入社，地不用自己种了，还可以外出打工，加起来就是一年顶两年。”

2700 万元红利 金山真成“金山”

2013 年春天，要求入社的农民几乎踢破了刘福全家的门槛。

入社经营成果摆在那儿，兑现诺言和诚信看在眼里，农民们说谁不入社准是“脑袋被驴踢了”。

当年，金山合作社入社成员达到 795 户，入社土地达到 3.16 万亩。适度规模经营，金山迈出了第一步。

这么多成员，再靠当初简单的分配办法已不合时宜。语言和诚意可“拢人一时”，但农民更看重“白纸黑字，真金白银”。于是，刘福全按照《合作社法》的规定，将新章程“昭示天下”。

【做法】

平价蔬菜进超市 “农超对接”获多赢

销时，产品只能零散着出售，价格不确定，受天气影响大，不但赚钱不多，还存在很大的风险，而现在只要按照超市要求来种植，产品就不愁销售，而且收入也增加了。

据了解，农户和超市的直接对接，蔬菜从菜地到菜篮仅几个小时，既减少了流通成本，实现了农户、超市、消费者的多赢，又保证了蔬菜的新鲜和食用安全。

“农超对接就是农户和商家签订意向性协议书，由农户向超市等直供农产品的新型流通方式，为优质农产品进入超市搭建平台。”在农超对接这方面做得较好的北海市海城区绿鑫农民专业合作社负责人潘少波说，早在一年前，他先后联合多家农民专业合作社，成立了“绿鑫农产品配送中心”，在市区内率先推出了“农超对接”流通模式，并先后与南宁、广州等地大型超市建立了直供关系，让农民足不出户还能多赚钱。潘少波说，从种植到销售统一管理，更规范化，产品质量更硬，也更受市民的青睞和欢迎。

从土地到餐桌 合作社“联姻”农家乐

“足不出户产品就销售了出去，价格也有保障，合作社与农家乐‘联姻’就是好。”日前，四川雅安雨城区北郊镇张碗村 3 组的绿土地养殖专业合作社负责人何英拿到与当地农家乐签订的购销协议，喜悦之情溢于言表。

“产品销售一直是种植养殖户们的后顾之忧。”何英介绍，经过近半年的筹备，2 月 11 日，来自雅安市近 10 家种植养殖专业合作社负责人与土砂锅、聚福园、钓鱼台、川藏风情等多家

大型农家乐负责人聚在一起，商讨“联姻”之事。“大家达成共识，采用订单式销售，解决种植养殖户产品销路问题，确保在市场价格出现波动时农户的收益得到保障。”

与农家乐“联姻”订单式销售后，合作社的生态产品价格基本得到保障。何英介绍，生态养殖成本高，以前一直想扩大生态养殖规模但又怕出现产品滞销情况，现在与农家乐“联姻”，鸡肉和猪肉每公斤 36 元，比目前市场价高出 6



《章程》明确了成员入社自愿、退社自由的基本权利，制定了理事长与成员一人一票的重大事项议事规则，确定了自主经营、自负盈亏的经营原则，明晰了成员入社土地、资金和国家投入全部参与分配的原则和办法，从而使成员真正成为合作社的主人。

刘福全说，新章程把几位建社者的“发财梦”，与成员们的致富梦统一起来，明明白白地将自己的入社资金、资产、土地与全体成员一样公布出来，记到账上、落到名下。全体成员都有自己的账户，都知道自己有多大的“股份”，有多少国家资产的收益份额。

“朱大海，红利 10 万元。”

“孙彦臣，40 万元。”

“周老五，40 万元。”

今年春节前，合作社收入总账“亮丽登场”，全年收入可分配红利 2700 多万元，成员们个个笑逐颜开。

成员朱大海今年得了三笔钱：土地入社保底钱每亩 400 元，土地入社折股红利每亩 156 元，国补资产收益 5879 元，保底钱比自己种只高不低，红利是“偏得”，国家资产收益以前都没听说过，更别说想了。朱大海说：“这个成员，我要一直当下去。”

徐建东

北海新中盛集团董事长陈旺明说，农超对接有利于解决农民三大难题：一是卖难，农民不出门即可销售；二是收入更稳定，相比以前经经纪人卖了蔬菜之后再给农户开价，农超对接的企业可以高于市场行情，保障农户收入；三是避免跟风，企业(超市)会根据市场需求要求农户生产，避免了盲目种植而导致产品滞销的情况出现。

“尽管如此，目前我市农超对接规模仍很小，发展上有局限。”陈董事长介绍说，目前许多农民专业合作社还处于发展阶段，实力太弱，没法与超市地位对等，更不用谈直接合作，而且不少合作社还处于小农意识中，在种植和管理上盲目跟风，生产的产品达不到标准要求等。“只有合作社与合作社合作，组成联社，从规模上扩大，管理上统一，既节省了劳动成本又提高了产品质量，也更有资本与超市合作实现对接，甚至合作社发展到一定程度，可以转化为企业，实现公司化运营。”陈董事长说。

罗伟

元，这让她和合作社成员心里有了继续扩大发展的底气。当天，绿土地养殖专业合作社就将 38 只鸡装车，径直驶进土砂锅农家乐，看到活蹦乱跳的生态鸡，农家乐负责人陈和平很满意。

合作社和农家乐“联姻”后，种植养殖专业合作社的相关资料也摆放到了农家乐，消费者可以通过宣传展板清晰地了解到食材来自何方。聚福园负责人张帆介绍，合作社和农家乐“联姻”后，他还可以组织客人到养殖场参观，“客人不仅可以了解菜品原材料的来源，还可以到养殖场认养，开展‘开心农场’活动。”

游飞