[地方案例]

山东“福农卡”业务解决合作社贷款难题

日前，从山东省农业厅与中国银行山东分行战略合作协议签署现场了解到，该行与省农业厅经管部门对接，引入山东泛亚达担保有限公司，针对农民合作社社员，推出了“福农卡”业务，以合作社发起人及核心社员为对象，采用“商业银行+专业担保”的方式为农民增信，向合作社提供无抵押贷款。这一业务深受合作社欢迎，已有6000万元贷款申请进入审核阶段。

近年来，山东种养大户、家庭农场、农民专业合作社、农业社会化服务组织、农业产业龙头企业等新型农业经营主体不断涌现，对金融业务需求十分迫切。但由于多方面原因，多数仍面临融资难、融资贵的问题，制约了其进一步发展。以合作社为例，山东已拥有各类合作社13万多家，但由于缺乏有效抵(质)押资产等原因，很难获得商业贷款。

据山东省农业厅副巡视员褚瑞云介绍，“福农卡”业务开通后，合作社可向当地经管部门主动申请此业务，经管部门负责对申请合作社的审查，首批重点遴选以国家级示范社和省级示范社为主的1000家示范社，进入“福农卡”服务范围。在“中国银行山东分行+泛亚达担保公司”的基础上，合作社为社员追加担保，合作社社员一般可授信10万元到50万元，有特殊需求经审核的，最高可达200万元。 **吕兵兵**

安徽枞阳老洲镇扶持合作社开辟农民致富路

2014年9月，安徽省安庆市枞阳县老洲镇凤翔土鸡养殖专业合作社经全国农民合作社发展部际联席会议审定为国家农民合作社示范社。近年来，老洲镇采取“政府引导、政策扶持、规范运作、典型引路”等有效措施，不断加大对农民专业合作社培育扶持力度，开辟农民增收的新途径。

该镇大力宣传农民专业合作社有关政策、办理程序及注意事项，鼓励能人大户牵头创办专业合作组织，营造发展农民专业合作社的浓厚氛围。加大对入社农户的科技知识培训力度，定期开展培训班，今年开展各类种养业知识培训班5期，累计培训人员350人次。建立营销、技术服务、项目规划、资金管理等人才队伍。利用合作社集中串联优势，进行产业化运作，统一品种、统一种养殖方式、统一销售，构建产、供、销一体化的生产经营格局；通过“公司+农户”、“专业协会+农户”等组织形式，企业与农民利益共享、风险均担，帮助农户屏蔽自然风险和市场风险，促进农产品走向专业化和商品化经营。充分利用政策扶持，重点培育老洲、下圩村土鸡养殖业，姚岗、鸭河村媒鸭养殖业，同乐、联合村的三元杂交猪养殖业；成立水稻种植业合作社，发展家庭农场，进行规模化、集约化、商品化农作物产品的生产经营，形成合作社—家庭农场—专业大户—一般社员几个层级网络，将产业做大做强，形成“多、强、优”格局，提高市场竞争力和风险抵抗能力。

到目前为止，该镇相继成立农民专业合作社32家，家庭农场2家。经营范围涵盖种植、养殖、加工等行业，包括土鸡、三元杂交猪、媒鸭养殖，水稻、棉花、油菜、山药等农产品的生产或加工，入社农民690余人，辐射带动周边近3000多农户增收致富。其中水稻种植大户左宗琪生洁家庭农场获得市级示范家庭农场荣誉称号。 **钱忠良**

“年轻”的合作社干出了大“动静”

在我国，大量农村青年人口流向城市是普遍现实。缺少了青年的农村会不会越来越“苍老”？这让很多关心农村发展的有识之士倍感严峻。近期，一项调研结果显示，在黑龙江省农村务农的农民年龄普遍在50~60岁，青年一代更多选择到城市务工。但在黑龙江省肇东市肇东镇，一个小小的合作社促成了一批农村青年人口从“出走”到回流，这其中的引力是什么？

特色合作社 年轻人当家

肇东市肇东镇地处城乡接合部，年轻人要想外出务工很好找工作，所以有超过70%以上的青年农民选择到城市里务工来增加收入，仅有不到30%的青年人选择留在农村继续务农。面对此种情况，镇里的青年干部决心充分利用这留守的中坚力量，让这部分青年人在农村生产生活中发挥生力军作用。

肇东镇团委书记任玉峰过去曾经帮扶过一个食用菌合作社，积累了一些运作合作组织的实践经验。任玉峰在和肇东团市委多次调研沟通后，决心因地制宜，结合肇东镇的实际情况，也成立个合作组织，吸引更多的青年参与。肇东镇团委针对镇里青年农民的实际情况，以及肇东市绿色食品产业园区的需求决定成立肇东镇特色青年合作社，主要选择种植市场需求量大、种植比较容易、经济效益好的红小豆。成立合作社的消息一经传出就吸引了15户青年入社。2014年1月，肇东镇特色青年合作社正式成立了。为了帮扶合作社的发展，肇东团市委和镇团委的干部还同农业技术推广中心联系，得到了农业专家的技术支持。同时还联系市里的农化企业为入社农户提供优质种子、肥料、农药。

经过认真的市场调研，合作社里的年轻人迅速“动”了起来。他们在周边村屯以每亩340~360元的价格承包了950亩土地进行红小豆种植。特色项目确定了，“生钱”的土地流转过来了，市场销路就成为合作社着力攻关的课题。在肇东团市委的帮助下，合作社与肇东市绿色食品产业大园区企业签属订单农业，解决了合作社农产品的销路问题。

说起刚刚成立一年的特色青年合作社，任玉峰显得尤为高兴。“2014年是合作社成立的第一年，我们只流转土地950亩，入社农户15户。本来是探索性地试试看，没想到效果这么好，第一年就获得了大丰收，入社的15户青年人均增加收入2000多元。”提到合作社发展密码，任玉峰高兴地说，“由于在种植之初就同肇东市绿色食品产业园区签订了订单，为社员们的产品找到了销路，产业园区给了最基本的保护价，这等于给社员们吃了一颗定心丸。有了上年的经验我们今年要继续扩大种植面积，争取把合作社进一步做大做强。”

返乡年轻人 种出新希望

今年36岁的许程林是合作社里的大户，承包了480亩地种植红小豆。提起去年的收成，他乐得合不拢嘴。“每公斤红小豆卖到7.3元，我净赚了14万。今年春节为家里添了一辆汽车。”没参加合作社之前，许程林一直在外面包地，见多识广，经验丰富，现在成了合作社的核心力量。“我们几个社员已经商量好了，明年不光与绿色产业园区合作，还要与超市，饮料厂，冰棍厂联系，增加红小豆的销路，此外还打算开一个淘宝店，在网上销售我们的农产品。”说起合作社的明天，许程林信心满满。

王大奎是青年合作社的一位年轻社员，过去主要是在省外打工，家里的土地都依靠父母种植，为了照顾父母和孩子，王大奎几次想要回到村里来搞农业种植，但是过去依靠家里那十几亩地想增加收入真是太难了，远不如在外打工挣的多。当听说镇里成立了合作社，王大奎毫不犹豫地选择加入进来。

加入合作社，王大奎不仅是想在家方便照顾老人孩子，他是算明白了一笔账才义无反顾地加入进来。“合作最让我托底的是订单种植，而且种植过程中还有农业技术人员指导，不但省心，收入也有了保障。红小豆的生长期在七八月份，十月份收割之后自己还可以到临近的哈尔滨打短工，收入加起来和以前在省外常年打工是一样的。这样的生活，谁不抢着回来呢？”

据介绍，肇东镇青年特色种植合作社的15户入社农民普遍年龄在40岁以下，均具有高中文化。虽然这些青年农民过去很少摸锄扛镐，但是头脑灵活，有知识有文化，长期在城市里打工眼界也开阔。任玉峰说，农业技术薄弱是这些青年人的短板，针对这样的情况，肇东团市委请来了市农业技术推广中心的专家们为农户进行技术指导，这些入社青年领会的也很快，短期内就掌握了红小豆的种植技巧，每亩地增产100~150公斤。

“年轻”新农村 政策要助力

黑龙江省社会科学院社会学所副研究员、理论研究室主任王欣剑认为，在整个社会城市化进程的影响下，青年一代选择离开村庄到城市里工作生活是一个大趋势，农村的老龄化现象十分严重，在一些地方甚至出现了由于人口流失而导致土地撂荒的现象。但是随着现代农业的发展，农业种植方式也有了很大的变化。重新唤回年轻人的村庄必定是有特色的村庄，是适合现代农民发展需要的现代农村。这些特色村庄通过土地流转出现了与过去小规模经营有所不同的农业生产和经营模式，农村也开始转变种植方式和经营方式，这也让农村青年人口改变了对故土传统耕种模式的印象，很多人也开始愿意离开城市回流到农村发展。这是年轻农民的一个自发选择，他们的回归也为农村增添了活力。

王欣剑同时指出，很多青年农民都曾经在城市里长期打工，他们眼界开阔，思维方式也同父辈有着很大的区别，这样的年轻农民应该成为支撑农村发展的新力量。但是如果农村没有了吸引年轻人继续发展的持续吸引力，很容易导致年轻一代再度流失，因此政府应该出台一些政策帮扶愿意留在农村从事农业种植的青年人。例如要进一步开放土地流转制度，建立更为灵活的土地流转制度，尽快打破城乡户籍二元制，使这些青年人的事业发展在农村，致富发展在农村，而家庭发展可以在城市进行，这样也有利于农民在农村和城市之间迁移。

东北农业大学经济管理学院农林经济管理系副主任余志刚则认为，肇东镇特色青年合作社是农民自我探索的一个方式，不失为留住青年的好办法，但也有一定风险。种植红小豆类的小作物，收入高，但风险也大，并不在国家的农业保险范围之内。此外，很多外出打工的农村青年多半是为了孩子接受更好的教育，所以，农村要想留住青年，光满足他们的收入还不够，乡村的环境，设施，教育资源都是吸引他们的重要条件。 **李杨**

[做法]

把“葫芦峪”打造成精品品牌

依山而上，远望似梯田层层，河北省平山县葫芦峪现代农业产业园区就建在这面山坡上。葫芦峪生态农业专业合作社理事长、葫芦峪农业科技开发公司副总经理赵美合，伫立山尖，指着近3万亩种满了各种经济林木的园区，自豪地说，几年前这里还是野草荒坡，现在却已是硕果累累了。“2015年，我们合作社依托公司要做三件事。”赵美合把话题转到了合作社的未来发展上。

“首先，我们准备把周边几个乡镇贫困村的荒山、荒地、荒坡整合到一起，水电地统一规划整理，建个合作社的示范基地。现在，我们已经在东白面红村建了一个300亩的苹果示范种植基地，两年后就可以见到效益了。希望通过这个基地的示范带动，把‘葫芦峪’打造成全国知名的精品品牌。”赵美合描绘着自己心中的“葫芦峪”发展蓝图。

“农林种植、柴鸡和生猪养殖是我们合作社的主要业务，”赵美合如数家珍，“今年我们要做的第二件事就是和更多的养殖大户合作，为养殖大户提供场地、苜蓿饲料、产品销售服务，养殖大户负责带动更多的社员养殖和管理。”刘美中是“葫芦峪”合作社中一个养了15年鸡的专业大户，“参加合作社的最大收益就是合作社给我们提供了品牌和平台。现在我有3万只鸡，2014年我自己就挣了30万元。”话语中，刘美中透着满足，“今年我打算发展更多的社员参与进来。”养猪大户康国良也是深有体会。他是村里的养猪大户，2014年听说了合作社能为养殖大户提供“一条龙”服务，于是找到赵美合要加入合作社。康国良记得，那天是八月十五，他的50头黑猪出栏，赵美合带着龙泉农场的董事长来尝鲜。没想到的是，龙泉农场董事长当即决定以18元/斤的价格收购他的黑猪。康国良一惊，以前他的猪只能卖到一斤七块钱，康国良兴奋得不得了。今年，他打算尝试养殖黑猪和野猪的杂交品种，这种猪既保留了黑猪的好口感，又继承了野猪的低脂肪，市场前景非常好。“合作社+养殖大户+社员”这道加法算式，赵美合这几年练的是驾轻就熟。

“我今年要做的第三件事就是拉长产业链，进行农副产品加工。”赵美合说。以前合作社主要卖初级产品，比如核桃，卖原材料销售期短，有时候还丰产不丰收。如果进行简单的去皮粗加工，然后小包装，打上“葫芦峪”品牌，就能卖到25元/斤左右，而单纯卖核桃每斤只能卖到9元，而增加的这16元就是延长产业链产生的价值。如果再进行精细加工，做成核桃饮料等等，那产生的效益就更高了。再比如黑鬃猪，整头猪是15元/斤，如果经过分割、包装，再贴上自己的牌子，一斤就可以卖到30多元。“我们要吃干榨尽产业链上的每个赢利点，就必须在加工上做足文章。”赵美合掰着手指头，把2015年的账本越算越厚实，抬头望向产业园，眼中充满了希望。

彭丹梅