[地方案例]

山西陵川县多举措 助力农民合作社发展

近年来，陵川县通过加大政策倾斜、项目支持、指导服务力度，促进农民合作社健康发展。加大政策扶持。该县坚持以培育100个示范社为重点，在抓好去年已扶持的29个示范社规范建设的基础上，今年县财政又列支专项资金142万元，对重点合作社进行扶持，通过典型带动，示范引导全县农民专业合作社规范化发展。加大项目支持。围绕全县五大农业特色产业，整合“一村一品”、“一县一业”、片区产业扶贫、规模健康养殖、林产品开发等农业产业项目资源，优先安排符合条件的农民合作社承担实施，今年共为70余家农民合作社争取项目资金约1000万元。加强指导服务。按照有招牌、有账簿、有管理制度、有办公和生产场地的“四有”基本标准，引导合作社健全规章制度，加强民主管理，完善运行机制。

目前，该县初步建成国家级示范社2个、省级示范社19个、市级示范社91个、县级示范社100个，初步形成了国实、省、市、县四级农民合作社示范引导体系，农民合作社正成为带动产业发展、促进农民增收的重要力量。 **秦晓丽**

湖北十堰张湾区 有序推进合作社发展

近年来，湖北省十堰市张湾区结合当地实际，不断创新完善管理运营机制，通过张贴标语、印发宣传册、进村设咨询点等各种宣传途径以及示范带动与表彰奖励并重等激励措施，引导分散经营的农户加入合作社，实施集体经营，逐步将农户引入生产正轨，目前全区合作社标准化发展日趋常态化和普遍化。如今张湾区已形成“建一个组织，兴一项产业，富一方农民”的发展格局。全区蔬菜、水果、茶叶、家禽、水产等特色农产品生产基地初具规模。

通过定期技术培训、商情介绍和产销对接机制，农民增收效益日益突显。据了解，在十堰兴农蔬菜专业合作社带领下，农民参与订单生产，每亩地年均利润由原先的2000多元增长到5000多元，翻了一番。该区下辖的西沟乡在合作社带动下，蔬菜产业已形成专业化生产模式，村民收入大幅提高，2014年该乡农民人均纯收入达6500元，比个体经营增加了一倍多。 **袁嫦静**

江苏沛县 农产品电商合作社领证

近日，江苏省沛县大农合农产品电子商务专业合作社在沛县市场监管局注册登记窗口领取了营业执照，这是江苏省第一家采取电子商务经营模式的农民专业合作社。该合作社主要采取“农户+品牌+公司”的运作模式，致力于农产品初加工、贮存和销售，农产品的网上贸易代理及网上商务咨询等业务，实现当地农产品品牌化，整体对外推广，为合作社成员提供从生产到销售的物流、加工、包装与线上推广等指导和解决方案，提高农产品竞争力，扩大合作社成员自身产品的销售渠道和产品附加值。合作社成立后，有效带动了周边100余户农民参于本社产品购销活动，与农户签订的销售合同主要以干牛蒡、干木耳等成袋包装的干杂货为主，销售采取网上贸易的方式进行。近日，该社申请注册了“润大农合”商标，已被国家商标局受理。 **刘竹**

黑龙江绥化市北林区：瞄准增收调结构 追逐特色求发展

寒地黑土勃兴绿色菜园

黑龙江绥化市北林区位于世界三大黑土地之一的松嫩平原腹地，地处寒地黑土核心区、北大荒生态区，是优质蔬菜生长的天赐宝地。依托资源禀赋优势，北林区蔬菜产业蓬勃发展，在区域化布局、标准化生产、产业化经营和全方位营销上不断出新出彩，成为我国绿色蔬菜生产基地“北菜南运”的核心区。作为绥化市唯一的市辖区和经济中心，北林借菜而兴、凭菜而富。

规模调大 品种调优
打造寒地“菜园子”

“产量300斤/亩、价格1.8元/斤，刨去化肥70元、农药20元……一亩地只剩下不到300元。”对于曾经种过大豆的农民来说，这是一份并不陌生的账单。高峰时，北林区曾有80万亩大豆。近年来，北林区适时调整种植业结构，全区大豆种植面积调减为约20万亩，玉米、水稻面积则稳步增加；而效益更高的蔬菜产业，更是蓬勃发展。

“今年，我们的露地蔬菜种植达1.2万亩，并成为对俄出口蔬菜基地。”在北林区永安满族镇厢黄三村的村口，鑫诺瓜菜种植农民专业合作社理事长潘仁国指着成方连片的甘蓝、豆角等蔬菜说，今年合作社预计可产蔬菜3万吨，产值有望达到4500万元，全社226户社员又将获得不错的收入。

鑫诺瓜菜合作社只是北林合作社发展的缩影。近年来，北林区以发展农民专业合作社和专业村屯为主导，打造新型农业经营主体，推进蔬菜规模化生产。目前，全区有各类专业合作社103家，蔬菜规模种植面积达20万亩；加上专业村屯和农场式的蔬菜种植大户，全区蔬菜面积已达50万亩。

在稳步扩大蔬菜面积的同时，北林区还不断调优蔬菜品种结构。目前，黄瓜、西红柿、辣椒等8大类30多个品种已实现规模化种植，并大面积引进推广荷兰乳瓜、布力塔茄子、韩国春福白菜和嘎啦果西红柿等新特品种，让种植业优中更优。

“今年，全区蔬菜产业实现了历史性突破。”北林区农业局局长董思君说，近年来，北林大力实施“5115”战略，即用5年时间，发展棚室瓜菜1万栋、新增棚室面积1万亩、新增收入5亿元，使北林逐步实现由绥化市的“菜篮子”向全国大中城市的“菜园子”跨越。可以说，北林已经实现了这一既定目标，预计全年瓜菜总产可达150万吨，实现总收入18亿元，全区农民人均蔬菜纯收入将达到创纪录的3000元。

以销扩产 以产强销
让蔬菜“种得好”还要“卖得好”

蔬菜本地产、本地销，农民收入肯定上不去。怎么办？北林上上下下在行动。

“蔬菜产业能不能做大做强，关键要看有没有市场。”北林区区长董树春说。

为给蔬菜找市场，今年8月底，董树春带着区蔬菜办、农技推广中心、永安满族镇、东富镇等部门和乡镇负责人一行，直奔以农业产业化发展领先著称的山东省莱阳市，考察市场，寻求合作。

现代化的车间、先进的生产工艺、琳琅满目的产品展示厅……在山东省农业产业化重点龙头企业鲁海农业集团，董树春一行看到了一棵棵蔬菜在产业化链条上加工、升值的华丽转身。

北林是蔬菜大产地，而莱阳是蔬菜大销地，双方手拉手，双赢自可期。董树春当即责成相关人员联系绥化的对口企业，着手跟鲁海农业集团开展南瓜速冻保鲜项目合作。双方很快达成意向协议：2016年鲁海农业集团在北林发展南瓜基地1000亩。

接着，走进另一家龙头企业东信集团，董树春又就辣椒合作与对方展开探讨。

来回三天，不虚此行。董树春不仅带队与莱阳多家企业达成了南瓜、辣椒等多项蔬菜合作协议，还碰撞出了新思路、新理念。“北林必须改变产菜大区、销菜弱区的局面，要以此行为突破口，借船出海，让北林的蔬菜搭冷链物流、乘出口东风，变成农民增收致富的法宝。”董树春说。

连续两年，绥化市举办了“寒地黑土·绿色绥化”优质蔬菜产销对接会，推动以北林为主产区的蔬菜产业由“种得好”向“卖得好”转变。在今年7月底举办的第二届对接会上，签订蔬菜产业经贸合同57份，销售蔬菜及制品69万吨，销售额12.66亿元；签订蔬菜产业项目招商协议20个，签约额19.5亿元。北林作为主力军，是当之无愧的大赢家。

借着“互联网+”的风口，北林网络营销也风生水起。鑫诺瓜菜合作社已经建立了“世界各地蔬菜价格群”“抱团取暖共同发展群”等4个微信群。潘仁国说，很多客户通过微信，了解到合作社的蔬菜价格及供求信息，成了合作社的合作伙伴。

“我们鼓励和引导企业、合作社运用‘互联网+蔬菜’模式，充分利用阿里巴巴、京东等电商平台，让天南地北的人们坐在家中就能吃到北林安全、放心的绿色蔬菜。”北林区农业局副局长、蔬菜办主任于庄说，北林正积极推进网络营销，助力绥化完成到2020年建成各种蔬菜产品经销网店500个、年交易额超35亿元的规划。

提升质量 延伸链条
推动蔬菜产业迈向高端高效

规模上去了，如何进一步提质增效？在北林，这一课题正在破解。

永安满族镇永兴村是黑龙江的明星村，村里成立了蔬菜、水稻等多家合作社，其中，“大成福”蔬菜种植专业合作社拥有越冬温室75栋。在一个西红柿大棚内，村党支部书记贾洪涛指着一人多高、挂满果实的植株说：“我们种西红柿，不使用人工授粉，到了开花时节，直接让蜂农在这儿放蜂，既环保又省心，还提高了坐果率。我们的西红柿为高产品种嘎啦和百利，每栋1800平方米的大棚能产西红柿7.2万斤，按每斤1元计算，去掉成本3万元，净产值4.2万元。我们还建有冷库，在上市旺季，把西红柿放在里面存几个月再出售，打出‘大成福’品牌，价格能高出好几倍。”

效益是实实在在的。“经测算，实行规模化种植，由于产量、质量都有保证，蔬菜亩效益普遍提高15%以上。今年一栋660平方米的温室可实现收入5万元，一亩露地瓜菜可实现收入4000元，两者的效益分别是一亩旱田的50倍和5倍。”董思君说。

质量好、牌子硬，北林蔬菜正被越来越多的客商认可。来自山东省泰安市岱岳区良庄镇北马寨村的农产品经纪人杨立全是潘仁国的老朋友，双方合作已有十年之久。每年秋季，他都入驻鑫诺瓜菜合作社一月多，给全国各地的客商发送蔬菜。眼下，他又如期而至。“黑土地上种出的蔬菜不一般。”老杨说，“比如尖椒，足有30厘米长，光鲜油亮，不仅品相好，而且品质过硬。他们都是手工除草、使用有机肥、喷施生物农药，各种蔬菜都达到了绿色食品标准。从这儿发车到外地，除去路费，还是比当地的蔬菜便宜。”

发展永远在路上，北林又有新目标。“未来几年，北林将继续挖掘增长潜力，力争通过5年的努力，确保蔬菜面积发展到75万亩，实现蔬菜人均纯收入5000元，推动蔬菜产业进一步向高端、高效化方向迈进。”董树春说。

刘伟林

[做法]

以前“水浇地”现在“水浇苗”

内蒙古阴山北麓，是我国马铃薯重要产地。近日，位于阴山北麓中部的固阳县起收马铃薯。

在固阳诚谊农牧业生态公司的马铃薯田周围，聚集着土肥站、农机站的技术人员，还有附近的农户。“今年作物生长关键时期，雨是一场也没有下，不知道这里的洋芋蛋蛋能长成什么样。”附近合作社的农户刘春艳说，担心收成低，所以今年就没敢种马铃薯。

因为轰鸣声响起，机器开过的地方，马铃薯都“争先恐后”地破土而出。大家马上围过去，拎起来查看每株土豆的大小和个数。

“我对收获有信心。”公司负责人尹慧丽笑着说。“上午对地头的马铃薯测产结果是每亩4900公斤，地块中间的肯定还要高。而且这么多农技人员在这忙乎，我相信科技的力量。”

“针对这里易旱的特点，我们很早就开始推广滴灌设备和水肥一体化技术。”固阳县土肥站站长苏鹏东说，滴管带就铺在两行马铃薯中间，将肥料随水施进去，既节水又节肥。过去浇200亩地的水，现在能浇400亩地。“以前我们是水浇地，现在我们是水浇苗。”

“农户平常种植旱地马铃薯每亩最多产1000公斤，现在通过节水抗旱，模式攻关，普遍能达到3000公斤左右，精细化管理还会有更高的产量。”自治区土肥站的高娃说。

用滴灌水肥一体化技术，农户看不到施肥的过程，心中总是不放心。“现在我看到产量了，挺服气，要种马铃薯肯定要向他们学习。”刘春艳说。节水抗旱的模式在农户中起到了示范作用。

“增产关键还在多种技术配套，产生综合作用。”固阳县农机站站长郝俊茂介绍，诚谊公司在农技人员指导下，还同时使用了黑白膜和马铃薯高垄双行侧播技术。垄顶是黑膜，吸收热量、提高地温、抑制杂草生长；垄侧是白膜覆苗保墒，不影响光照，促进作物生长。

而高垄双行侧播技术，同等株距条件下比传统模式每亩约增加700多株，且垄侧播种使作物根系发达，给马铃薯生长提供更大空间，经试验，结薯时间也明显提前。“我们还首创了马铃薯侧播机，正在申请专利。”郝俊茂说。

同样基于滴灌技术，通过农机农艺配套实施的抗旱增产试点在燕山丘陵区，也正开展着。

兴隆庄村玉米膜下滴灌水肥一体化示范区位于喀喇沁旗乃林镇，面积400亩，共2个自动化首部控制系统，具有综合监控、智能浇灌的功能。示范区通过安装在农田的20套自动监测设备实时监测农田水分、温度等指标，总控制器根据监测结果控制井房和田间安装的28个无线控制器来开启水泵和田间开关进行灌溉，农户可足不出户完成浇灌。

“都说三天学个买卖人，一辈子学不成庄稼人，影响农作物产量的因素很多，因此我们也需要不断地学习。”高娃感慨地说。为了配合农民的作息习惯，农技人员常常要从早上6点忙到晚上8点，刚刚结婚的她，因为秋收测产，已经12天没回家了。尽管如此，丰收，对她来说仍是最大的满足。 **刘婉婷**