

# 四川三台青龙生猪养殖合作社成功运行有门道

【地方案例】

青龙生猪养殖合作社位于四川省三台县刘营镇青龙村，成立于2008年4月，初始成员23户，2009年发展到213户，近两年成

员数量稳定在328户。青龙生猪养殖合作社坚持规范化建设，运行严谨而不失高效，建设至今，在国内疫情反复不定的情况下，一直保持重大疫情“零”发生。

## 河南镇平县鼓励合作社创农业特色品牌

近年来，河南省镇平县为扶持特色产业发展，鼓励种植合作社创建农业品牌，推动农产品基地认证和产品认证，并对发展势头好、带动能力强的经营主体进行奖励。该县还探索建立“县农技中心、植保站+乡镇区域站+经营主体+农户”的服务体系，推广优良品种、秸秆还田、氮肥后移等实用技术，提高农业效益。

今年以来，全县共完成乡镇农技区域站建设11个，对口服务经营主体农业专家20余名，推广实用新技术30余项。整合县农综、国土、水利、发改等部门涉农项目资金，集中向经营主体倾斜，降低发展运营成本；积极开展新型职业农民培育，先后培训职业农民320人。目前，全县拥有家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体共2464家，年吸纳劳动用工3.5万人，带动农户4.9万户。

杨晓申

## 四川德阳市首家水产品专业合作社成立

近日，由中江县棋盘沟水产品专业合作社发起，并联合中江县富渔水产品、弘鼎水产品等5家水产养殖专业合作社，组建了德阳市首家水产品专业合作社联合社——中江县众旺水产品专业合作社联合社，并在工商部门登记注册。该水产联合社位于中江县富兴镇棋盘村四社，注册资金3760万元。联合社采取“联合社+公司+合作社基地+养殖户”的经营组织模式，拥有水产养殖户587户，养殖户辐射富兴、合兴、凯江、东北等9个乡镇，养殖水域面积9000余亩。

联合社成立后，近期目标将实现十大统一，抓好四项推广利用和建立起富民基金。十大统一即在联合社名称、商标、鱼苗提供、物资供应、技术培训、技术指导、防疫免疫、产品营销、电子商务平台建立和物资配送上实现统一。

渔政

## 广西田林农民专业合作社超200家

今年以来，广西田林县以国家大力扶持发展农民专业合作社、家庭农场等为契机，扎实抓好农民专业合作社发展。通过出台加快农民专业合作社的实施意见，着力培育积极性高、有较强服务带动能力的农民专业合作社。同时，还把农村从事种植、养殖的大户组织起来，引导发展以品牌为纽带、产品为依托的农民专业合作社。此外，还组织职能部门及时到乡镇、村屯指导合作社完善管理制度，规范运作等，充分调动广大农民的积极性创造性，使全县农民专业合作社的数量和质量都跃上了新台阶。

据悉，截至目前，田林县累计注册登记的农民专业合作社达220家，注册资金31609.7万元，从业人员达2821人。为提高农民生产经营组织化程度、引导农民发展特色产业、增加农民收入打下了坚实的基础。

冉俊彪

### 合作意识：从求规模到要适度

2007年上半年，生猪行情低迷，青龙村的养殖大户普遍亏损。恰逢我国《农民专业合作社法》正式施行，于是，养殖大户们商议组建合作社共度难关。他们抱团求索、合作做大、共谋利益的合作意识也为后来的发展奠定了基础。

然而青龙村的合作意识受到了其地理、环境和社区文化等影响。该村地处相对封闭的山区(出山硬化路面近年才修通)，村民往往需要通过社区内部关系获得信息和帮助，因而村民内部交往频率较高。由于生活艰辛，人们需要相互帮助，经过长期反复博弈，逐渐克服了投机冒险的机会主义倾向，最后形成了敦厚朴实、注重声誉的民风。这明显增强了村民之间的团结和信任度，自然有利于增强合作意识。

该合作社理事长提到，“合作做大”后，合作社就有了市场谈判的基础和资格。在此基础上，众多的饲料商和生猪批发商主动找上门来，合作社成员从中优选合作伙伴，并取得价格优势。而那些商家也会主动提高自己的服务水平。例如，饲料商先期提供“试养”饲料，并接受“试养”结果；主动提供免费的生猪防疫服务。因为饲料商认识到：只有养殖规模不减，饲料销售才会有保障和收益。

随着发展，合作社对“合作规模”也有了新体会。没有规模就没有谈判地位，但规模过大，超出了自己的管理能力，也必然带来效率和经济上的损失。2012年以来，不少养殖户要求入社，但合作社却坚持适度规模，明确暂时不再扩大成员数量。显然，保持与管理能力相适应的“合作规模”是非常明智的选择。

### 管理团队：是奉献使然也是“智猪博弈”的结果

建社以来，合作社管理人员从没有在合作社领取过报酬。对于笔者“能否持久”的疑问，理事长解释说，他们的管理团队都是养殖大户，其合作收益最大(仅饲料进价差每年就有约6万元，这比普通工作岗位的薪水要多)，管理成员主要看重管理职务的那份责任和左邻右舍的情谊。所以，他们尽心尽力、尽职尽责地带领成员合作经营，从不倦怠。这种奉献精神得到了成员和本村村民的认可，合作社成立第3年(2011年)，合作社理事长当选为该村村支书。

从理论上说，所谓“乐于奉献”是大户与小户之间“智猪博弈”的结果。所谓“智猪博弈”，是经济学中一个著名的纳什均衡的例子。猪圈的一头有猪食槽，另一头是控制猪食供应的按钮。在两头猪都有智慧的前提下，小猪选择等待“搭便车”，大猪选择按控制按钮。这是因为，双方博弈的结果显示：大猪选择行动、小猪选择等待时，双方的净收益都最大。在合作社中，对于大户而言，他们与合作社的交易量比例大，因而能够从合作社获得更多的服务，分享到更多的合作剩余，获得更大的回报，因此他们更有动机、也更愿意付出额外成本(时间、精力和资金



等)去组织农户之间的合作、领头创办合作社。对于小户来说，组织农户合作、创办合作社的潜在收益较少，不足以弥补所付出的成本，因此他们没有组织合作社的动机，而选择被动等待，即等待大户创办合作社以后再加入其中，是他们的理性选择。

### 规范建设：把“二次返利”做细

合作社创立之初，恰逢国务院连续出台一系列扶持生猪生产、稳定市场供应的政策(在养殖环节的扶持政策主要包括生猪生产基地建设、品种改良、母猪群保护、疫病防治、保险体系建设、贷款担保等)，所以，合作社一开始就得到了政府的资金、贷款、保险、防疫等一系列扶持政策的支持，如在猪舍建设方面，得到160万元的补贴(补贴主要针对成员发放)。这对于合作社初创启动、正常运行至关重要。

合作社坚持依法办社，坚持以农户家庭经营为主体，盈利最终为全体成员分享。合作社意识到，规章制度不能只说不做，而做就要做到实处，坚持一步到位。

合作社按照会计原则计算，约有70%的可分配利润按成员与合作社的交易量“二次返利”。合作社把“二次返利”做到简单易行，努力让成员看得懂、弄得通。一是合作社将购进仔猪和饲料的价格差(成员从合作社购买的价格比市场价约低10%)直接留给成员，对于养殖大户(200—300头生猪)来说，仅一年饲料价格差就形成4万—6万元的“返利”收入；二是合作社将生猪销售价格差(合作社用“青合牌”品牌销售生猪比普通市场价约高5%)直接留给成员。销售价格差所形成的“返利”收入，在生猪行情好的时期直接提升了成员的收入水平，而在生猪

行情差的季节则起到了减少亏损、稳定生产的作用。生猪行业的显著特点是季节和年度行情波动较大，只有在市场低迷时“扛”得住亏损，才可能在行情好的时期取得较好的盈利。

两年后，他们依法规范办社、大比例“二次返利”的做法得到政府有关部门的肯定，并因此获得了一笔50万元的资金支持。他们用这笔资金，为全体成员的猪舍安装上规范标准的门窗，为实行标准化生产、科学化养殖奠定了基础。而合作社成立至今，从来没有发生过重大疫情。

### 管理制度：简单而高效

合作社采用“七统一分”的管理模式，“七统一”体现的是“服务在社”，其具体内容是，在良种、饲料、防疫、安全监管认证、销售品牌、销售、金融担保等七个方面统一管理并提供服务；“一分”体现的是农户家庭经营，即“生产在家”。在此基础上，该管理团队尽职尽责，经常研究市场动向，努力做好采购、搞好产销对接，并积极争取有关部门支持。

合作社的管理制度设计巧妙且简单易行。例如，“统一销售”的具体做法是，由合作社事先与批发商达成协议，按品牌、按协议价格销售。在具体操作时，由批发商到成员猪舍直接购买生猪，成员收到生猪销售款后(实际上也就得到了销售环节的“二次返利”)，主动向合作社交纳50元/头的“管理费”。该“管理费”实际上包含两类费用：一是合作社对成员的有偿服务费(例如防疫)，二是合作社的公共积累(截至2013年底，合作社公共积累达70多万元)。这样简洁的制度安排，是合作社通过几年的摸索试验，几经变更后形成的。在上述机制条件下，合作社为成员争取到了较多的经济利益，合作成效显著。

李尚勇

【做法】

## 郟城：一家合作社带动60个贫困户奔小康

“真想不到，恒丰合作社真心实意与俺结对子、真扶贫，并且上门给俺签订帮扶协议，每年提供帮扶金1500元，2年内让俺脱掉‘贫困帽’。”省郟城县杨集镇高庙村贫困户李淑英拿着恒丰农机合作社与自己签订的帮扶脱贫协议书满怀感激。当日，恒丰合作社负责人与镇扶贫办工作人员进村入户，先后与60户贫困户签订帮扶脱贫协议书，让贫困户们吃下了脱贫“定心丸”。

杨集镇恒丰农机合作社是该镇最大的农民专业合作社，2012年3月成立以来，经过不懈努力，已发展成为拥有水稻育插秧、优质稻米、有机蔬菜3个生产基地，社员309人，大中型农机具240多台套，年机械作业面积10万亩的“国家级示范社”。

合作社发展壮大后，却始终没有忘记回报社会。在该镇开展的脱贫攻坚战中，恒丰农机合作社义不容辞地打起了头阵。由镇扶贫办牵线搭桥，合作社发挥职能优势，因户施策，对购

买大型拖拉机、联合收割机等农业机械的贫困户，合作社为其购机提供贷款担保，争取县汉源银行的信贷资金扶持，并免费赠送配套机具；对有承包地的贫困户，对其承包地进行全程托管，实行免费服务；对文化水平低、不懂技术的贫困户，免费给予农机农艺方面的技术培训，提高其农业生产技能；对有劳动能力的贫困户，与其签订劳务合同，让其在合作社长期打工，实现就业脱贫；对失去劳动能力的贫困户，在给予扶贫资金和免费作业服务的同时，给予每户一定的合作社股份。目前，合作社通过与镇扶贫办沟通、对接，将60户贫困户纳入2016年度结对帮扶范围，逐户签订了帮扶协议。

说起帮扶的好处，很多村民喜笑颜开。“合作社与俺家结对帮扶，俺们创收有门路了，脱贫有希望了，生活有奔头了。”9月26日，杨集镇高庙村丧失劳动能力的贫困户刘英侠扬手手中盖有恒丰合作社“大印”的帮扶协议感激地说，“感

谢党的好政策，感谢合作社伸援手，要不然俺还得趴在贫困窝里。”杨二村70多岁的王耀花年轻时丧偶，孤身抚养孩子至其成家立业，本该享受天伦之乐了，不料家中两个孙子都是脑瘫患儿，常年的医药开支使家庭入不敷出，生产生活陷入困境。恒丰合作社从扶贫办掌握其信息后，主动结对帮扶。经双方协商，合作社免费提供播、耕、耙、管、收等田间管理服务，每季给王耀花家留1000斤口粮，剩余粮食按市场价返还现金，极大地解除了贫困户的生产生活之忧。

“今年我们还申请办理了300万元的富民贷，合作社发展壮大有了充裕的资金。发展不忘党的恩，创收不忘老百姓。扶贫济困是我们义不容辞的责任，我们合作社就是要通过送岗位、送服务、送机械、送技术、送股份等多种方式，结对帮扶、精准扶贫，让更多的贫困户摆脱困境，以此回报社会。”恒丰合作社负责人高永如是说。

周宝云