

【地方案例】

云南广南县
“合作社+品牌”
茶产业效益增

走进云南广南县底圩乡，到处是郁郁葱葱的茶树，让人心旷神怡。在这里，村村都有标准规范的茶叶加工合作社。据了解，广南县底圩乡者戛村正雄茶叶农民专业合作社成立于2015年5月，然而因运作模式单一、管理不规范等问题，陷入了运转难的困境。今年2月，正雄合作社引入当地实力强大的合作社入股，投资600万元对原鲜茶加工技术进行改进，强化茶园基地建设和内部管理，让合作社的发展动力得到了增强。

近年来，广南县以“底圩茶”这一国家地理标志品牌，探索“土地入股、保底分红、规模发展、合作共赢”的“合作社+品牌”发展道路。截至2016年末，全乡茶叶实现经营收入1.67亿元。

徐妮

广东合作社
公用品牌宣传月启动

近日,广东农民专业合作社成果暨粤合公用品牌宣传月活动广东省农业技术推广总站举办。

据介绍,此次活动由广东省农民专业合作社推广中心主办,广东省农民专业合作社联合会承办,将组织全省30家具有代表性的合作社等新型农业经营主体参加,在种博会期间展示农产品深加工、旅游休闲、电子商务、土地流转、植保、农机服务、合作社再联合等业态品类和创新农产品成果。

为破解农产品难买难卖难题,广东省农民专业合作社联合会将分别与广百全渠道运营中心、云图电商、茂名电商协会、守护大地等十数家知名渠道商、平台商签署战略合作协议,为合作社构筑产品销售渠道,搭建产品全渠道营销平台。

据悉,自2007年7月1日农民专业合作社法实施至今,广东全省农民专业合作社数量已超过4.15万户,较往年增长11.92%,出资总额超过573亿元。

郑展能

农民专业合作社已成
青海海东新型市场主体

近年来,海东市市场监督管理局把商事制度改革作为支持大众创业的“先手棋”,在支持和发展非公有制经济中,立足实际,大力发展以种植业和养殖业为主的新型市场主体。

今年以来,海东市场监督管理局突出海东是全省最大农业区的特点和特色,将农民专业合作社作为带动农村和农民创业致富的重要载体,立足地方特色优势产业,按照“一镇多业,一村多品”发展格局,指导农民专业合作社良性发展,实现种植、养殖产业化、规模化经营。截至目前,全市已登记注册农民专业合作社6060户,与去年同期相比增长15.1%,拥有社员31526人,同比增长19.3%。农民专业合作社统一组织农产品年销售收入达19.6亿元,统一销售农产品达80%以上的合作社1371个,统一购买生产资料比例达80%以上的合作社有611个。拥有注册商标的合作社36个。同时,获得无公害农产品认证51个,绿色食品3个、农产品地理标志18个,认定无公害农产品基地26个。

青农

合作社“小循环”盘活全县“大循环”

短短两年时间,黑龙江佳木斯市汤原县就营造了一个可以实现造血、互补、反哺的农业循环经济圈,其中的奥秘究竟是什么呢?“科学规划、

合理布局、适度规模、种养结合”,县长徐凤军如此总结汤原循环经济取得成功的经验。“正是每个合作社的‘小循环’以点带面,才得以辐射盘活

了全县的‘大循环’。”

为进一步了解各个合作社的不同之处,近日,笔者对分散在汤原镇、胜利乡、永发乡、振兴乡、鹤立镇、吉祥乡、香兰镇、竹帘镇8个乡镇内的8个农牧养殖点进行了实地采访,并一探究竟。

政府“下重本”鼎力支持

“政府这回可下大力气了,这些牛舍都是扶贫办建的,要不我建不起。”汤原镇红民村长青炜航畜牧养殖合作社养牛户苏国军指着一栋栋钢结构牛舍说。

“以前合作社都是土法养殖,没有啥现代元素,自从买了法国生产的TMR全混合日粮搅拌机以后,一下子就能实现制饲料、搅拌、撒料一体化,既方便,又节约人力成本。如果没有县里对购置现代化养殖设备给予一半补贴的扶持政策,我根本就买不起。”苏国军说。

“现在合作社有140头牛,过两天再下些牛犊,就能达到150多头了。等明年开春我再进150头牛,到时候你再来,我这里就牛满圈了。”苏国军笑着说。

刚起步的竹帘镇茨梅村原竹合作社同样也是县里的扶贫项目。33岁的养牛户滕云飞指着两栋牛舍说:“这是今年县扶贫办新建的牛场,现在天太冷,要等明年开春才能进牛。益生菌已经定了10吨,政府给补贴了一半的钱,机械设备也准备好了,是县里统一订的,自己拿了50万元,政府给补贴了50万元。”

万事俱备,滕云飞“摩拳擦掌”,只待明年。“政府给了我们合作社这么大的支持,有什么理由干不好呢”,他说。

汤原县农业循环经济办副主任王向前说,为扶持农牧业循环经济发展,县政府可是“下了重本”的。现阶段已经实施的有土建补贴、农机设备补贴、益生菌补贴、肉牛保险补贴等。今年,为了让更多的贫困户尝到循环经济的“甜头”,县扶贫办投资建场,采用返租形式租给农户经营,通过发展农牧结合、绿色有机水稻种植等合作组织,以带地入社、到社打工、扶贫资金入股分红、金融贷款入股分红形式,可带动1013人增收脱贫。

“明年县里还将出台一系列扶持政策,比如对有机认证进行补贴,地市级开设循环农业产品专卖店的予以补贴等,目前都在逐步规划中。”王向前说。

科技“显身手”坚实助力

没有科技软实力的支撑,整个农业循环经济圈便无法成型。

而这其中的“功臣”自然是益生菌莫属。省农科院冯艳忠博士说:“2016年8月,汤原县政府与黑龙江省农科院签订了三年院县共建合作协议。农科院作为汤原县种养结合农牧循环整合推进技术支撑单位,在农业部种养结合重点实验室主任刘娣书记亲自带领下,组建了专家团队,从肉牛的饲喂、粪肥发酵、有机水稻的种植、

生猪的饲养等不同方面都配备了相应的权威专家。两年来,专家入场指导1000余人次,并召开多次专项培训,帮助汤原县制定了11项技术标准和规范。”省农科院专家冯艳忠博士还亲自到汤原县,帮助建设了益生菌扩繁场,从厂房选择、厂房设计、设备设计、定制、安装调试、菌种驯化、原材料采购、生产和化验人员培训等多方面进行现场指导。该基地主要生产青黄贮发酵有机肥、发酵动物粪便生产生物有机肥益生菌,年生产能力达到600吨。既可以满足6.5万—7.5万吨青黄贮饲料的需求,又可以满足约2万头肉牛全年的粗饲料要求,同时还可以满足把2万头肉牛粪便全部发酵成生物有机肥所需菌种和生产10万吨生物有机肥的菌剂。

有如此生产能力的益生菌基地,其真实情况又是什么样的?

为此,笔者来到了全县唯一一家益生菌生产基地——鹤立华能益生菌厂。

“全县的益生菌都是在我这里买的,今年春天,光是粪便发酵菌就销售了100多吨。因为农户去年尝到了甜头,种出来的水稻口感好、价格高。”基地负责人应杨说。应杨说:“基地现有3个益生菌菌种。第一个是发酵菌,就是用来发酵秸秆饲料的。秸秆打包作业时间是每年9月末开始,落雪后停止。每包秸秆喷洒3升益生菌,当温度达到20度以上,发酵15天左右后即可饲喂肉牛,打包发酵的秸秆缠膜三层以上可储存两年。经过益生菌发酵后的饲料喂养,既能减少病菌,增强牛的消化系统,又能加快肉牛的生长,平均提早出栏一到两个月,奶牛则能提高产奶量,平均每头牛一天能多产一公斤。”笔者走到制作好的益生菌前闻了一下,简直和野生蓝莓汁一个味,原来这就是让牛“撒欢儿”的秘方。

“第二种就是粪便发酵菌,就是用牛或猪的粪便进行发酵。所有的养殖单元都设有一个阳光发酵房,把粪便按比例添加秸秆或废菌袋、益生菌在阳光房里,发酵后撒在田里,虽然不能在短期之内就改良成有机土壤,但起码可以变为绿色土壤。第三种就是绿色水稻益生菌,种水稻时从泡籽开始就加入益生菌,既能抑制长虫又能提高成活率。目前还没有开始生产,之后省农科院的冯艳忠博士会来进行技术指导,明年准备大量生产推广。”应杨说。

合作社“找长短”互利互补

部分合作社有能力养牛,部分合作社有实力建厂,还有一部分只有能力种地,对于这种从事单一结构、无法实现自我内部循环的合作社,合作社之间选择了一种互补互利的外部调剂模式。

永发乡的靠山肉牛养殖合作社与五谷丰粮



食种植合作社的一场“联姻”就为汤原县农业循环、农牧结合开了先河。去年,双方签订合同,利用稻草发酵喂牛、用牛粪施肥的农牧结合方式进行合作。

香兰镇庆丰村水稻专业种植合作社和连合养殖场亦采用了同样的合作模式。65岁的初志国老人既是庆丰村村支书又兼任合作社负责人,村里人都说:“别看老支书年岁大,思想很先进的。”

初志国表示:“我很早就有种植有机水稻的想法,就是苦于不知该如何着手。去年县里鼓励发展循环经济,我意识到机会来了。”

近几年,庆丰村合作社生产的水稻都销售给了连合养殖场成立的银丰贸易有限公司。“我几次去养殖场送水稻的时候,发现养殖场内的猪粪味道特别大,并且无法处理。我就提出了联合发展循环经济的建议,没想到一拍即合,养殖场当即表示以后免费为我们提供猪粪。”初志国说。

虽说循环经济模式已在全县内遍地开花,但单打独斗远不如抱团发展的冲击力大。明年,汤原县将逐渐整合全县资源,依靠产业联盟市场竞争优势,形成合力,共同打造汤原“大招牌”,让绿色有机高效安全的农产品销遍全国,走出国门。

“有牛场不一定有实力开店,开店的又不一定有足够的牛用来屠宰,产业联盟就是要将这些企业集结起来。”王向前说。

金渠公司是振兴乡境内的一家综合性农业产业化龙头企业,为适应发展循环经济的需要,领办了谷渠粮食种植合作社和金渠育肥牛养殖合作社。负责人卓忠宝介绍说:“谷渠肉牛在养殖方式上借鉴韩国稻秸与肉牛联营的新模式,完全符合国家绿色有机的饲养标准。谷渠冷链牛肉旗舰店长安店和利达店已经在佳木斯市开业,目前伊春分店正在装修中。旗舰店自开业以来,销售情况一直不错,得到了佳木斯消费者的认可。”

牛壮稻香,一个完整的农牧循环经济“黄金圈”正在汤原县内熠熠生辉,为整个县域经济发展带来了无限生机。

孙丹秋

【做法】

农民增收闯新路 合作社里喜分红

培训了两名村干部熟练操作“农家书屋+电商”平台的各个程序,通过电商平台增加产品附加值,让农户足不出户就把产品销往全国各地,既切实提高农户特别是贫困群众的经济收入,又解决了村级集体经济发展难题。

“今年我领到了3200多元的分红,心里特别高兴。新年临近了,我可以准备充足的年货了。”分红现场,下村组村民徐忠伟兴奋地说。今年74岁的徐忠伟是村里的贫困户,主要以种植贡芋和柑橘为生。往年,徐忠伟都要把贡芋挑到吉埠圩镇上零售,或者等待外面的批发商来村里收购,不仅费时费力价格低,而且还可能因为滞销烂在地里。今年,他跟往年一样种了1.3亩贡芋,总产量预计有2500公斤,现在已经通过合作社等形式卖出了1500多公斤,剩下的也早已预订出去,只是因为最近忙于采摘柑橘没有时间去挖采。一旁的村民徐昌楷也表示,合作社不仅有效解决了贡芋的销路问题,销售

价格也比自己挑去卖更高,明年他打算扩大种植规模,跟社员们一起把合作社办大办好。

据介绍,今年10月以来,该村通过电商平台累计销售贡芋突破0.8万公斤,营业额近10万元,直接为贫困群众增收5.6万元,为村集体增收4万元。同时,将村集体收入作为贡芋产业发展奖补基金,引导农户提高种植面积和产品质量,逐渐形成群众愿意种、产品卖得好的良性循环。如今的大溪村“农家书屋+电商”服务站店里,一侧摆满了农家书屋的各类书籍,另一侧摆满了琳琅满目、各式各样、包装精美的地方特产。

“今天对合作社的社员来说是个重要的日子,也是个高兴的日子,我们驻村干部也为今年的大丰收高兴。党的十九大胜利召开后,农村的生产生活肯定会有更喜人的变化,我们也希望通过这次分红大会,为村民鼓鼓干劲,争取明年再来个大丰收。”省新闻出版广电局驻大溪村扶贫工作队长、第一书记余涛说。

曾波