



拿什么奉献给农民兄弟

——河北供销社改革创新调研

本报记者 杜芳

与江浙一带的供销社置身于活跃的市场氛围、强劲有力的城市中不同,河北省的供销社改革从一开始便致力于携手“三农”,完善组织体系,在服务“三农”中寻找市场和自我生存发展的空间。

全国供销合作总社相关负责人表示,供销社综合改革虽然千头万绪,但是关键在于密切与农民的联系,与农民结成利益共同体,让供销社真正成为党和政府联系农民的桥梁和纽带。对此,河北省的供销社改革作出生动的诠释。

引领合作社升级成联社

走进河北省灵寿县冀乐食用菌专业合作社的生产车间,一排排4米多高的钢铁架子上,整齐地摆满了杏鲍菇栽培包,每个菇包上伸出了大约20多厘米长白嫩肥厚的“蘑菇手”,将这一排排铁架子变成了一道道蘑菇墙。

灵寿县是北方最大的食用菌种植和集散地之一,这里每个蘑菇种植专业合作社各有侧重、各有特点。从蘑菇标准化、规模化种植到销售市场谋篇布局乃至产业提档加速,菇农的步点整齐有序,奏出一首优美的协奏曲。

灵寿县供销社正是这首协奏曲的总指挥。在供销社的帮助下,灵寿县冀乐食用菌专业合作社联合“信诚”、“丰汇”等7个食用菌专业合作社,成立了灵寿县食用菌专业合作社联社。8个乡镇60多个村的6000余户种植户“携手”发展,化零为整。

“如果没有供销社把这些合作社联合起来,灵寿的蘑菇产业根本发展不起来。”冀乐食用菌专业合作社理事长李俊九向记者描绘着多年前的灵寿蘑菇产业:蘑菇每斤高达40元至50元的市场价格引爆了灵寿的蘑菇种植,种植户盲目跟风;蘑菇经销商为了抢夺市场恶性竞争,打得不可开交;10多个合作社各自为战,竞相压价,效益低下。

这样的问题不仅仅存在于蘑菇种植产业上。“2007年合作社法颁布之后,灵寿县270多个村迅速冒出800多家各类合作社,几户农民往往就是一家合作社,一个村就有4到5家,常常会发生盈余如何分配等矛盾。”灵寿县青同镇供销社主任郑大睿说。

如何帮助农民合作社解决这一系列问题?河北省供销社以自身领办的农民



河北省供销合作总社主动进驻农产品电商领域,成立了全资企业河北省农产品电子商务有限公司。图为12月9日,公司的操作人员正在后台监督交易行情。本报记者 杜芳摄

专业合作社为依托,组建全县农民合作社联社,各级供销社通过产权介入、项目支持、业务带动等方式,实现与农民合作社联社的融合。

自从联合起来以后,灵寿的蘑菇专业合作社由一个个点编织成一张网。每年1月,联社都要召开理事会,作为联社理事会成员的各合作社理事长共同商讨品种布局和发展规划。在规范的组织引领下,这些日益成熟的经营者带着他们的产品走进太原、沈阳等20多个大中城市,年助农增收6000余万元。

与此同时,在供销社的主导下,联社构建起科学的内部循环产业链。不同合作社之间也产生了合作。蘑菇种植业废弃的菌棒,作为有机饲料添加成分供应给养殖合作社,养殖业中产生的粪肥用来种蔬菜水果,种植业中修剪下来的树枝和秸秆又能加工成菌棒。农业产业循环后,不但实现了蔬菜、肉类的绿色、有机,还大大降低了养殖种植的成本。

目前,河北省供销社系统在39个县建立了县级农民合作社联社,在900多个乡(镇)建立了农民合作社联社。

提供灵活的社会化服务

如今,传统的供销业务中,供销社不再一家独大,但是在为农服务领域,供销社所发挥的作用仍然不可替代。河北省供销合作总社综合业务处调研员王立波说,如今,农业生产方式变了,组织方式变了,供销社需要在更广阔的领域发挥优势,这是为农服务的需要,也是供销社自身发展的需要。

在河北省曲周县河南镇,几乎每家每户都在搞自行车配件生产加工。种地的微薄收入很难吸引农民,青壮年劳动力纷纷务工。如何解决无人种地的问题?曲周县供销社主任李新亮在思考。

农业生产需要打破一家一户耕作模式,采取灵活多样的服务形式,实行集中经营。因此,曲周县供销社通过逐年进行土地流转、服务托管、农资统供、连片耕作等,大力开展农业社会化服务。曲周县石韩村一位农民告诉记者:“我和供销社签订协议‘托管’后,土地由合作社统一经营,收入比以前高了。特别是灾年,供销社承担损失,没有风险。”

像曲周县供销社一样,河北许多基层供销社开展了“土地托管”业务,在他们的帮助下,农民增产增收,村里纠纷减少,实现了农民、村集体和供销社“三赢”。

在广大农村,供销社在为农服务上展现出巨大的优势。“通过密布的网点渠道降低服务成本,自身又有一定抵御风险的能力,而且比农民更容易争取到农业项目和技术支持。”李新亮说。

当然,供销社农业社会化服务的实践并非一帆风顺。2011年刚开始搞土地流转时,曲周县供销社由于缺少经验,流转400亩地,赔了30万元。随着土地流转费用年年上涨,供销社直到今年才开始盈利。“我们不断摸索改善经营,去年购置了一批农机具开展农机服务,现在正在上自己的测土配方网络终端系统,下一步要建自己的复混肥厂,压缩种地成本。”曲周县供销社主任李庆功说。今年,曲周县供销社土地流转面积增加到1400亩。

拓展新领域作为发展支点

河北省新合作投资担保有限公司是河北省供销合作总社下属的全资企业。成立以来,为不少农民和农企解决了贷款难题。

河北省滦县杨柳庄镇王庄子村农民吴建合是公司的老顾客。“幸好有供销社

河北省灵寿县供销社领办的冀乐食用菌专业合作社的生产车间整齐地摆满了杏鲍菇栽培包。图为灵寿县供销社员工正在查看蘑菇长势。本报记者 杜芳摄



担保,否则4年前的一场资金危机差点就毁了我的合作社。”吴建合说。

吴建合2008年注册合作社,主要搞订单农业,收购农民的苹果。2009年他拿出全部资金800万元建了2000吨储藏吨位的冷库,导致2010年9月收购苹果时出现资金短缺问题。

“跑了3家银行,都没贷出款,眼看着投入要打水漂,很着急。”吴建合说。后来,他找到新合作投资担保公司,经过审核后,获得银行贷款600万元。吴建合靠着这600万元渡过难关。

在新合作公司连续3年的支持下,吴建合的合作社越做越大,成立了检测中心,发展了4000亩种植基地,带动了3000多户农户发展,注册的燕深牌苹果获评河北省著名商标。

与农业贷款服务相比,农业电商领域吸引了更多的投资者涌入。河北省供销合作总社下属的另一家全资企业河北省农产品电子商务有限公司,在全国开设会员服务中心2026个,录入交易商12535个,遍及全国31个省、市、自治区,交易额达138亿元。“公司发展得快是因为我们在依托全省供销系统的网络实体做电子商务。”这个公司的总经理刘玉楼说。

“供销社再也不是上世纪80、90年代里头的鸵鸟,心存侥幸地期待市场放慢步伐。如今,供销社主动适应市场需求,改造自我,职能再造,建立了全新的网络体系和组织体系,找到了新的发展路径。”河北省供销合作总社合作指导处处长李汉杰说。

对于供销社的发展,全国供销合作总社理事会主任王侠表示:“深化供销社改革,不能缩手缩脚,要适应农民需求,主动涉猎农民需要的新领域。特别是在合作金融、农业保险等领域,寻找供销社发展的新支点。”可喜的是,河北省供销社正朝着这个方向稳步迈进。

辽宁昌图: 大旱之年喜获丰收

今年辽宁遭遇63年最严重的大旱,农业部门预测全省粮食因灾减产100亿斤左右,然而在辽宁昌图县,粮食产量未降反增,总产量创历史新高,达56.5亿斤,比去年增收0.4亿斤。

昌图县委书记王跃说,昌图县在受灾之年能实现粮食增产并非偶然,这是多年来政府一直把粮食问题当做政府的工作重点来抓,加大技术支持、资金投入和社会化服务等必然结果。

近年来,昌图县多渠道整合了各种涉农专项资金,重点支持农田水利配套建设,中低产田改造和农机专业合作社发展等。过去6年间全县投入水利建设资金5.8亿元以上,新增节水灌溉面积19万多亩,完成病险水库除险加固25座,使全县农业综合生产能力得到显著增强。

机械化是粮食增产的助推器。目前,全县已建立起163个农机专业合作社,现有的2.7万台拖拉机总动力达到98.3万千瓦,使全县耕、种、收综合机械化水平达78%,实现农业节本增效4.5亿元,农业生产效率大大提高。

东北有农谚“春种晚一天,秋收晚十天”。昌图县农业部门经过多年观察,早播的玉米,籽粒饱满、成熟度高。而受灾减产较为严重的,都是播种较晚的地块。昌图县总结多年的经验在全县推广“适时早播”。早播不仅使玉米成功躲过虫灾,而且使植株根系发达,抗旱、耐涝和抗倒伏能力增强。今年风灾受损轻的地块,也都是早播地块。昌图县还在全县推行统防统治,推广玉米螟绿色防控技术,田外利用白僵菌封垛,田内投放白僵菌颗粒剂和释放赤眼蜂。这两项技术的推广,对粮食增产贡献率达10%左右。

文/本报记者 张允强 中国县域经济报记者 王官波 李超

江西崇仁: 探索扶贫新机制

“今年村干部带着信用社、畜牧局的人帮助我搞立体养殖,信用社给我贷款,还有专门的技术员指导我,今年挣了十几万元呢!”谈起自己脱贫致富的经历,江西省崇仁县六家桥乡石桥村村民刘大华乐得合不拢嘴。

刘大华是崇仁县开展金融农科联合扶贫工程的受益者之一。今年,崇仁县金融农科联合扶贫工程启动,县农村信用社和农业局、畜牧水产局、扶贫办、乡镇政府及涉农龙头企业等密切合作,探索扶贫工作新模式。

崇仁县在致富项目上确立了大棚蔬菜、麻鸡养殖、黄花菜、树莓种植等重点项目。县农村信用社制订了《信贷扶持贫困户致富实施方案》,最大限度保障贫困户致富项目信贷需求。今年,崇仁县农信联社已发放相关扶贫贷款9000多万元,扶持贫困户和专业合作社发展种养业。(崔伟群)

金沙河面业: 面粉加工全程自动化

日产45吨的挂面生产线实现了小麦收购、仓储、制粉、制面、储运一体化和全程自动化,这是记者在国家农业龙头企业河北金沙河面业集团看到的景象。中国农科院农产品加工研究所与金沙河面业、山东江流面条机械研究所等单位联合设计和制造出了连续真空和面机、挂面干燥双排柔性上架设备、挂面自动送料和分料包装设备,这在国际上属于首次。

中国农科院农产品加工所教授魏益民说,这得益于农业部国家小麦产业技术体系,通过技术创新、设备创新和工艺创新,设计了原粮质量自动检测、分级储存工序,建成了原粮自动检测分级系统,筛选出了挂面专用小麦、专用粉质量控制指标,实现了原粮质量、面粉质量、挂面质量在线或准在线监测。该项技术如果能在行业内三分之一的企业推广,可节约面粉4667吨,足以供3万人1年的主食消费。

文/本报记者 乔金亮

农户尝到了水权交易的甜头

本报记者 黄俊毅 通讯员 年自力

“节下的水可以卖钱,卖的钱抵完水费还有剩余,水权改革就是好啊。”在新疆玛纳斯县水权交易中心兑现全年水权交易费用现场,领到交易费的农户马贵杰发自内心地感慨。

马贵杰是玛纳斯县包家店镇塔西河六村村民,全家有耕地10.32亩,核定水权水量4180立方米,全年实际用水量3179立方米,节约并出售水量1001立方米。按照水管单位核定的水价每立方米0.077元计算,应交水费244.78元,水权交易净收益300.60元,水权净收益折抵水费后,还结余55.82元。

今年年初,新疆在昌吉州等地开展水权水价综合改革试点。昌吉州全面推进农业初始水权分配,每个县市确定1个乡镇或者村、灌区作为试点项目区,其中,玛纳斯县确定在塔西河灌区包家店镇塔西河六村、冬麦地村,乐土驿镇上庄子村,三个庄子村、乐源合作社共计5个项目区同时试点,试点面积共计6496.4亩。5个项目区以二轮土地承包面积为基准,已完成初始水权确权登记并向农户发放了水权

证书,农户可通过水权交易中心,交易节约水量。

为了确保水权交易的规范性和可持续性,玛纳斯县专门成立了水权改革领导小组,采取多种办法保障农户切身利益。

确定初始水权。玛纳斯县出台了《初始水权划分管理办法》,县水权改革领导小组统一将全县水资源总量控制指标分解到乡镇、村,组织县国土、农业、水利等相关部门对二轮承包土地进行核查登记,并经农户签字确认,确定基准数据。玛纳斯县将二轮承包土地、牧民定居兴牧饲草料地、移民安置土地、村集体不超过10%的预留机动地作为初始水权确权对象,以县人民政府发布的农业综合灌溉定额为依据,由流域管理单位将水权划分到农民用水户协会,由协会细化水权到农户,并由水行政主管部门发放水权证书。

建立水市场。玛纳斯县完善了水权交易制度,搭建了水权交易平台,成立了塔西河流域水权交易中心,由塔西河流域管理处通过石门子水库建立“水银行”,设立水权交易信息化管理平台。同时,规范

水权交易流程。依托基层组织、能人带动,以农民为主体提出书面申请,协会出面与交易中心协商,交易中心回购转换水量,通过“水银行”及输配水系统向企业供水。

建立水权流转激励机制。一是以条田、首部、用水小组等为节水单位,以水权交易中心为载体,协会为主体,完成水权转换预约、审查、交易、收益分配,农业灌溉定额内节水量交易所得归水量出让方所有。二是建立公开、公平、透明、高效的水市场运行机制,坚持市场化运作,探索建立水银行调蓄,水权有偿流转机制,规定水权交易价格为正常水价的6倍,调动广大农民节水积极性。作为项目区水权转换主要对象的塔西河工业园区,供水主要依托石门子水库,供水水价每立方米1.5元。由于园区现有取水许可的水量不能满足企业正常的用水需求,不足用水量必须通过农业节水转换来解决。在利益的驱动下,逐步形成了农户节水,协会牵头,交易中心回购,企业买水,“水银行”调蓄,适时配水的市场化水权交易链条。

建立收益分配制度。水权交易中心制定节水回购价为现行水管单位水价的6倍,即每立方米0.462元,扣除水管单位水价后剩余每立方米0.385元,扣除2%的水权交易中心交易费用,20%的农民用水者协会提留,农户最终净收益每立方米0.3003元。

目前,玛纳斯县通过水权交易改革,探索形成了归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的水权流转机制,使农户由单一的用水户变成了水权出让方,成为水市场交易的主体和受益者,水权交易激发了农户自主节水的积极性,变“要我节水”为“我要节水”,使节水成为一种自觉的经济行为,为可持续节水建立了一种长效机制。同时,水权交易还打通了水资源由农业向工业流转的通道,实现了水资源配置由低效转向高效,提高用水效率和效益。



本报记者 李树贵摄



山东滨州市沾化区利国镇挂地绵羊繁育基地,饲养员正在为绵羊添加天然饲料。近年来,该乡将挂地绵羊零散养殖户“合村并居”,集中到规模化养殖小区进行生态养殖,现肉羊年出栏量已突破100万只,畜牧业人均纯收入8000元。