

山西永济农民打造大型农民专业合作社样本

3865户社员773个小组探索有机农业发展模式

□本报实习记者 任明杰

2013年中央一号文件提出，鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转。自2004年至今颁布的十个一号文件中，“农民合作社”被提及九次。而此次提及去掉“专业合作社”的“专业”二字，国家引导合作社向综合化方向发展的意图明显。

在农业污染日益严重、食品安全事故频发的背景下，农民合作社被人们寄予厚望。据统计，目前在工商登记的专业合作社已超过67万家。然而，农民合作社良莠不齐等现象也十分突出。同时，一批规范运作、良性发展的合作社也逐渐脱颖而出。其中，山西永济市蒲韩社区有机农业联合社因其坚持有机作物的推广种植和综合农协的发展模式，历经数年发展成为全国合作社的典范。有着3865户社员、773个小组的这家大型联合社，由组长监督生产，通过统一土壤检测用肥、统一预防用药、统一选种子、统一技术培训、统一达标销售，以求最大程度化解质量隐患。近日，中国证券报记者走访了蒲韩社区及有关部门，对农民合作社的经营和发展问题进行了深入调研。



本报资料图片

发展有机农业

“棉花、苹果、柿子、梨……”郑冰掰着指头，如数家珍，向中国证券报记者一一介绍她“篮子”里的专业合作社。都说女人能顶半边天，46岁的农妇郑冰一肩挑起22家专业合作社的重担。

15年前的1998年，郑冰夫妇在黄河滩创办了以农资销售为服务内容的“寨子科技中心”，2001年又组织发起了妇女协会，随后成立全国第一家民政注册的农民协会，2007年又注册成立了28家专业合作社，并逐渐推广种植有机农作物。至今，在郑冰的带领下，蒲韩社区已经发展成为以社会服务和经济合作为主线，以有机农业联合社为核心，囊括14个板块，覆盖两个乡镇、43个自然村、3865户社员的大型综合社区。

其中，由22家专业合作社联合组建的有机农业联合社自2010年开始尝试种植有机农作物，并逐步推广开来。按照蒲韩社区2008年制定的十年规划，到2017年，社员拥有的8万亩土地将有3万亩进行有机农作物的种植。而据郑冰介绍，截至去年底，联合社有机农作物的种植面积已达9000亩。

在有机农业的推广上，联合社采取了逐步推进的办法。有机农作物种植在联合社正式推广前，蒲韩社区专门负责农作物试验和推广的青年有机农场已经进行了三年的试验和论证，正式推广也是从农户的半亩或一亩土地入手，一点一点扩大推广。“我们的试验和推广是大胆试验，小心求证。”郑冰说。

在具体做法上，联合社从改良土壤开始，摒弃了化肥和农药的使用，转而使用有机堆肥，并用辣椒水、沼叶、醋等土办法驱虫。

有机农作物在联合社的推广种植并未像普遍认为的那样会以牺牲产量为代价。从联合社这两年的情况来看，小麦、玉米和棉花的有机种植和非有机种植基本达到了产量等同，“甚至去年有机玉米要比非有机玉米一亩地多产300-400斤。”郑冰说。

价格方面，有机农作物产品市场价格通常要比非有机农作物高出很多。而联合社采取统购统销的运作模式，据郑冰介绍，联合社销售的小麦和玉米仅比非有机农作物市场价每斤多8分到1毛钱，产品竞争力大大提高，有机农作物销售取得了很好的收益。“比如去年人家的非有

机玉米卖1元/斤，我们的产品卖1.08元/斤。”

与此相呼应，此次全国政协“001号”提案锁定九三学社提交的《关于加强绿色农业发展的建议》。九三学社在该提案中指出，我国农业发展模式粗放，生产能源利用低，污染日趋严重。

而有机农业作为绿色农业，早已得到了社会各方的广泛肯定，但在实际推广种植方面却一直进展不大。对于蒲韩社区发展有机农业，在永济市农业局副局长李占业看来，这与蒲韩社区有机农业联合社的组织架构有关。他向中国证券报记者解释说：“现在都流行‘公司+基地+农户’的经营模式，但仅仅这样还不够，比如蒲韩社区的有机棉花种植，他们也是一块

生产基地，但不同之处在于他们的基地之上还有联合社这个组织架构，从而实现了对农户的有效监督和统一推广，使有机棉花种植成为可能。”

郑冰向记者介绍：我们联合社有3865户社员，分成了773个小组，每个小组有5户社员，由组长进行监督生产，这样也就最大程度上化解了质量隐患。”而在具体的种植环节，联合社促使每个专业合作社完成五个统一，即统一土壤检测用肥、统一预防用药、统一选种子、统一技术培训、统一达标销售，在这五个统一下实现了有机标准的严格执行。更重要的是，联合社通过多年来对社员的有机农业培训，使有机种植深入人心，发展有机农业成为一种观念上的自觉。

■ 记者手记

宜统则统 宜分则分

□本报实习记者 任明杰

负责有机农业联合社的干事李金绒对联合社的介绍是从一次失败谈起。

在发展合作社的过程中我们也经常出去考察，去过河南的南街村，也去过成都郊区的农村。南街村是基地的模式，成都是一家一户的模式。考察这两个样板后，我们回来就开始尝试。2006年我们采用南街村的模式，建立了‘千亩生态园’，把全村175户的870亩土地集中到一块，进行统一生产。但经过一年的实践发现效果不好，最后还是回到了一家一户种植的模式上去。”

对于失败的原因，李金荣解释说：“一是资金投入太大，占用资金太多。二是管理成本也高，很多社员既有自己家的果树，也要经营千亩生态园的果树，这样就顾不过来了。而且集中生产也很容易造成吃大锅饭的现象，不利于提高大家的生产积极性。”

不过，虽然生产上回到一家一户的模式，但在农资购买和农产品销售上，联合社还是坚持统购统销的模式。张景龙介绍说：比如化肥，我们实行统一购买，绕过了市、县两级代理，每吨价格要比市场价便宜200-400元。”而在农产品销售方面，统一收购、统一销售的方式不但保证了农产品的畅销，也提高了销售价格。

可见，合作社的产前、产中、产后三个环节实在应该‘宜统则统，宜分则分，统分结合。’而这正是合作社发展的本意，也就是把分散的小农联合起来与大市场对接，生产环节则还是坚持每家每户的模式，激发农民生产的积极性。

而不同农作物的种植更应该‘宜统则统，宜分则分’。对于风头正劲的‘家庭农场’，郑冰说：这种规模化的种植方式在小麦、玉米、稻谷等主粮的种植上比较有效，但在很多经济作物的种植上则不适合推广。比如说果树，果树的种植要花费大量的人力成本，几十上百亩的土地不是一家一户能顾得过来。蔬菜种植也是如此。”而有有机农业联合社大量种植的正是果树，这也是联合社最终回归一家一户种植模式的原因所在。

分散生产有分散的好处。迈斯公司业务代表鲁峰说，有机农业联合社能把有机农业发展起来，根本原因在于这里保持了很好的生态平衡，而之所以能保持很好的生态平衡则是因为这里的作物种类多达28种，生物多样性十分丰富。而这正是分散生产、独立决策无形中带来的好处。

李金绒也回忆道，多年以前，这里曾大规模种植过芦笋，但由于种植模式太过单一，招致了大规模的病虫害，整个芦笋产业几乎毁灭。后来，大伙便吸取了教训，不再追求“一村一品”的种植模式，每家每户分散种植，生物多样性丰富了，生态环境也好转了起来。

自2013年中央一号文件首提“家庭农场”以来，规模化种植正成为人们谈论的焦点话题。但从蒲韩社区有机农业合作社的发展情况来看，一个地方到底适不适合发展规模化种植，什么适合规模化什么又适合分散化，应该具体情况具体分析。

对有机农业的误解

□本报实习记者 任明杰

目前市场对有机农业容易产业一些误解。主要是指：
误解一：有机农业投入很大。

有机农业对人力投入确实很高，而且近些年来人力成本急剧攀升也一定程度上增加了这种误解。据香港迈斯公司业务代表鲁峰介绍，去年当地一个工的价格也就70-110元，而今年涨到了100-150元。“但这并不意味着发展有机农业较常规农业会增加投入、加大成本。”鲁峰说，因为现在化肥、农药的价格也涨得很快，用农家肥和土办法加以代替很大程度上抵消了这一块成本。总体上来看，有机农业的投入并不一定就比常规农业的投入大。”

误解二：有机农业单产很低。
有机农业生产体系的建立期间通常会减产。但从长远来看，一旦有机农业生产体系建立起来，产量不一定低于常规农业，甚至要高于常规农业。而且，有机农业产品的质量高于常规农业，整个有机农业体系的生产力高于常规体系。蒲韩社区负责人郑冰介绍说，在他们发展有机农业的第一年，也就是2010年，产量确实出现了一定幅度的下降，但第二年就实现了反弹，现在的产量不但不比以前的产量低，而且一定程度上还高于以前。

误解三：有机农产品应该卖高价。
有了第一个和第二个误解，自然就会有第三个误解：有机农业投入大，产量低，那么价格自然很高。目前市场上有机农产品的价格比常规农产品高出不少，甚至成为了高档礼品。中国证券报记者就曾见过某家合作社生产的有机农产品礼盒，简单的四件套，十来斤的东西，竟然要价200多元。而蒲韩社区有机农业联合社的有机农产品的价格却与常规农产品的市场价几乎等同。

误解四：有机农业能够大面积推广。
“我首先问你，如果都发展有机农业，有机肥从哪里来？”永济市农业局副局长李占业这样反问中国证券报记者。而在蒲韩社区，有机农业能够发展起来的一个重要条件就是联合社的很多社员同时饲养牲畜，从而保证了有机肥的充分供应。而且，有机农业不光是农业自己的事，永济市果桑站站长张学成向记者介绍说：“有机农业在技术上没有什么问题，关键是大环境，比如空气、土地、水，这些条件是很难控制。所以一个地方要从宏观到微观上都达到有机农业的生产标准真的很难。”

当前，国内有机农产品市场混乱，认证体系不健全，以至于市场上有机农产品泛滥，导致市场得不到认可。有机农业健康持续发展还有很多事情要做。

综合农协成发展方向

“我们最大的经验就是综合发展。”蒲韩社区负责统购统销的城乡互动负责人张景龙在接受中国证券报记者采访时这样总结。

前些年，张景龙去了江西、河南等全国很多省份的专业合作社进行考察。在他看来，很多专业合作社出现“一年合作，两年红火，三年散伙”现象，原因在于“单个专业合作社发展模式太单一，规模也太小。”

而蒲韩社区则是一个综合型大型社区，不仅包括有机农业联合社这个核心板块，围绕联合社还有青年有机农场、城乡互动等多个经济

类板块。与经济类板块并列的则是由老年康乐服务部、妇女文化活动中心、健康协会与儿童教育、社区农民学校、生态家园五个板块组成的公共服务类板块。

对于15年来坚持综合发展的原因，郑冰说：“坚持经济和文化两条腿走路，一方面经济活动创造盈利，为组织文化活动提供资金支持，另一方面，组织文化活动有利于增强社员之间的凝聚力，为经济发展注入活力。”

中国社会科学院社会学研究所研究员杨团曾多次前往蒲韩社区调

研。她在接受中国证券报记者采访时介绍说，蒲韩社区这种综合农协的发展模式在国际上早有实践。“在日本、韩国和中国台湾，农民合作组织多年来一直坚持走综合发展之路。我们组织了一个代表团考察韩国农协，他们在组织介绍中明明白白写的是韩国农协秉承一元化的综合农协经营管理体制。而在日本，几十年来，他们一直将自己的基层组织称为综合农协。还有中国台湾的农会，也认为自己就是综合农协。”

在杨团看来，综合农协和专业合作社相比优势明显，“首先，专业合作社种植的作物比较单一，而综合农协往往同时种植多种农作物。其次，专业合作社只有单一的经济功能，而综合农协同时具有金融功能、供销功能、加工功能、社会功能、服务功能等经济、社会、文化多种功能。”

值得一提的是，2013年中央一号文件在提到专业合作社的时候去掉了“专业”二字，扶持专业合作社向综合化方向发展的意图明显。长期关注和支持综合农协发展的北京农禾之家咨询中心总干事石远成向

多层次市场对接

最近一年多来，农产品滞销事件在各地上演，引起社会广泛关注。小农户如何与大市场对接成为人们议论的焦点，而合作社则由于其组织上的优势被人们寄予厚望。

在蒲韩社区，有机农业联合社生产的农产品由城乡互动对外销售，而城乡互动与市场对接的方式除了眼下热议的“公司+合作社”的模式之外，还有传统的经销商收购的模式，以及新型的与城市社区居民直接对接的方式。

在与城市社区居民直接对接方面，城乡互动从去年开始尝试，主要是把联合社生产的有机农产品直接向运城市 and 永济市的社区

看来，很多经销商之所以乐意前来的原因在于将农产品统一收购上来直接与经销商对接的模式，这样减少了他们的采购成本，也能统一满足他们的规格标准。”在销售价格上，联合社统一销售的效果也很明显。联合社通过城乡互动谈下来的价格要比社员直接与经销商打交道谈下来的价格高出不少。

再就是眼下正热议的“公司+合作社”的模式。从2011年开始，联合社与香港迈斯国际有限公司展开实质性合作，由迈斯公司统一收购联合社生产的有机棉，过去两年已累计收购17-18万吨。

增强自身造血功能

自2007年农民专业合作社法出台以来，各地合作社发展犹如井喷。然而，真正能够把农民组织起来合作共赢的少之又少，“假合作社”现象十分严重。不少“假合作社”成立的直接动机便是以合作社的名义骗取国家的优惠政策和扶持资金。

谈到合作社发展不规范问题时，郑冰直言：我们办合作社不是向政府要钱，而是把社员联合起来，主要是把联合社生产的有机农产品直接向运城市 and 永济市的社区

社员自己的，大家出了钱，监督劲儿就出来了，制度也就出来了。制度一出来，大家就会共同去遵守章程，合作社才会健康发展。”

不过，对此内部也有分歧。2007年注册成立的28家合作社到2009年底有6家主动退出联合社。“他们是想跟政府要钱，不要白不要嘛。”郑冰说。

可即使要到了钱，这6家合作社也没能发展下去。到目前为止，这6家合作社已经有1家倒闭，2家瘫痪，硕果仅存的3家也是勉强维持。“过度依赖别人给的钱，一

旦钱断了，周转就不灵了。”张景龙说。

当然，合作社也并不是不缺钱。但张景龙认为，合作社最重要的是要形成“内部的资金循环”，加强自身的造血功能。他介绍说，蒲韩社区是先从农资店发展起来的，随后又发展了红娘手工艺合作社等经济组织，到2007年组建联合社的时候已经形成了一定的资本积累。此外，社员要加入合作社也要缴纳一定股金。这些足以维持联合社的正常运营。此外，联合社通过城乡互助进行统购统销，所得利

润的60%会以实物的形式返还给社员，20%用于公共服务，剩余的20%则计入公积金，满足社区发展的需要。

值得一提的是，去年9月份，原先加入富平小额信贷有限公司以帮助发展社区小额信贷的12名社员在3年合同到期后主动退出，转而在联合社之下成立了资金服务部，进行社区内部的小额信贷发放。资金服务部负责人王变娥在接受中国证券报记者采访时说：“富平作为公司只以扩大信贷额为目标，而我们作为联合社的社员还是想促进社