



上海思甜家禽养殖专业合作社

市区直销店地址:黄浦区西凌家宅路160号 传真:021-58233496 销售热线:

合作社地址:浦东新区大团镇团新村二团1518号 58233820 13671750473

思甜农产品,安全卫生天然绿色。中国著名品牌,通过ISO9001、ISO14001和无公害农产品认证。

300亩立体种养示范基地,采用生态循环方法生产无公害绿色农产品。

产品介绍:“联手”牌系列桃园散养鸡、草鸡蛋、水蜜桃、翠冠梨、葡萄和时令蔬菜。

荷兰农业合作社对我国新农村建设的启示

[异域传真]

非洲开发银行6000万美元确保粮食安全

非洲开发银行出资51亿肯尼亚先令(约合5931万美元,1美元约合86先令)用来确保干旱地区的粮食安全。巴林戈、伊西奥洛、马萨比特、桑布鲁、图尔卡纳以及西波克特地区将从该项目中获益。

据肯尼亚媒体报道,世界银行开展的抗旱和生态可持续发展项目主要针对那些常年受干旱之苦的非洲国家,干旱严重影响非洲国家的经济活动并给畜牧业带来重创。世行该项目总共拨款2650亿先令(30.4亿美元),主要用于供水、恢复灌溉计划以及改善家畜管理。该项目的第一阶段于今年年初启动,主要针对肯尼亚、埃塞俄比亚、吉布提。其余受惠国家包括厄立特里亚、索马里、南苏丹、苏丹和乌干达。

越南“中部高地”干旱致咖啡产量下降

据越南媒体报道,由于越南“中部高地”地区遭遇10年来最严重干旱,最近一季咖啡收成受到严重影响,产量比前一季下降超过25%。

国营的越南咖啡公司介绍说,由于遭遇严重的干旱天气,2012年越南“中部高地”咖啡种植区全年的降雨量只有往年平均水平的一半,阻碍了咖啡的正常生长,越南咖啡公司最近一季的收成比前一季下降了22%。目前,“中部高地”的咖啡种植园已经开始面临第二轮灌溉,然而江河、湖泊以及池塘里的水资源却非常紧张,地下水水位也比2006年下降了4到5米,约有一半的咖啡种植园将面临用水短缺。

越南目前是世界第二大咖啡出口国。据越南国家统计局统计,今年2月,越南出口咖啡近20万吨,比前一月下降54.3%,但由于国际市场咖啡价格不断走高,越南前两月的咖啡出口额还是比去年同期增长了38.1%。

农业合作社已遍及世界各个角落,在农业经济的发展中扮演了重要角色,我国的农业合作社自成立发展到今天,对我国的新农村建设起到了重要的推动作用。但如何规范农业合作社的运行机制,使其健康有效发展已成为人们关注的问题。本文通过对荷兰农业合作社的发展现状的阐述,提出了我国农业合作社发展的基本思路。

在荷兰农业发展的过程中,农民的合作社发挥了极其重要的作用。受到欧洲合作社传统的影响,特别是在圩田模式的熏陶下,荷兰农民有一种共识:单个农民的经营规模再大,在市场特别是国际市场面前总是渺小的,难以实现规模效益。依靠合作社,分散的家庭农场能够变小为大,他们有一个可贵的特点,就是讲团结、讲信誉,互相信任,有合作的意识。这种良好的互信关系大大降低了交易费用,提高了整个经济系统的效率。

荷兰农业合作社的类型

一是各种各样为农场服务的合作社,其目的是加强生产者的市场力量。荷兰农民合作社的类型主要有:购买投入物的合作社、销售产品的合作社、加工合作社、信贷即荷兰合作银行以及其他服务性合作社,如仓储、救济、质量控制、农业管理辅导等。

二是法定产业组织即各种协会,这又分为行业协会和商品协会,这些协会把农民联合起来,目的是加强农场主的政治地位和社会地位,有利于从根本上保护自己的利益。

行业协会是横向组织,包括某一部门所有的农场;商品协会是纵向组织,包括在一个生产链中的所有农场和公司,即从原材料供应商到最终产品的零售商。农场主和劳工在国家政府一级有代表自己利益的协会;在共同利益发生危机时,这些组织通常能够互相协商来解决矛盾。除此之外,农场主组织还建立各种技术性组织,在沟通信息、教育、研究和推广方面发挥自己的作用。

荷兰农民合作社的特点

一是利益的一致性。合作社与农民有休戚与共的利益关系。各类合作社十分清楚自己的职责,热心地为农民服务。荷兰农民大都参加三至五个合作社,以缴纳会费的形式确定与合作社的关系,并从中获得各种帮助和服务。荷兰农民与合作社之间通常有很好的互相信任的关系。以销售合作社为例,农民与合作社有出售或收购一定比例产品的责任和义务。在内部,合作社不以营利为目的;但是在市场上,合作社追求利润最大化,为合作社成员获得尽可能大的利益,这与一般的私营企业没有任何区别。

二是专业化。除了专门提供金融服务的合作社外,还有不同农产品的加工合作社,购买种子、饲料、肥料、农药、机械等的供应合作社,销售园艺产品的拍卖行本身也是合作社。合作社与私人公司不同之处是经营的方式和所有制,这也决定了决策的方式。所以,就经济

性质来看,荷兰的农民合作社是为其成员谋求利润的专业化企业。

三是运行费用低。这是与其他欧洲国家相比较而言的。这主要有两个原因:一是荷兰的合作社成员比较集中,成员们在文化上有很大的同一性,成员与管理人员互相都很熟悉,有利于社员对合作社事务的监督,改进合作社的运行和管理。二是合作社的专业化,决定着它的经营活动有明确的目标,如花卉拍卖、饲料供应、甜菜加工;在其他欧洲国家,合作社的业务通常很广,既供应投入品,又加工和销售各种农产品,容易引起成员的利益冲突,降低了效率。

荷兰农业合作社对我国新农村建设的启示

纵观荷兰农业合作社的发展史,对照我国目前农业合作社的发展现状,我国在发展农业合作社时应坚持以下思路:

(一)加快农民合作社发展,提高组织化程度,切实发挥建设现代农业的组织载体作用。荷兰农业和畜牧业是以家庭农场的经营模式为主,很少有大型的工业化企业集团。由于小规模的生产结构,个体农场主的经济市场力量比较小,缺乏竞争能力。但各种各样的农业合作社组织使他们形成了一个巨大的专业群体,农场主借助这个群体的力量,获取信息,获得贷款,推销产品。

近年来,我国的农业合作社发展也取得了历史性的突破,但总体上来说,各地发展与运行质量很不平衡,合作社入社的农户数和生产经营规模所占的比重还很低,带动农户的能力不强,组织化程度不高,与建设现代农业的要求有很大差距。

(二)坚持自愿原则,明确权利与义务,保证合作社健康发展。荷兰农业合作社发展已有100多年的历史,尽管合作社数量、规模和运行方式都发生了很大的变化,但合作社仍然保持旺盛的生命力,而市场占有率却不断地提高,其主要原因是合作社办社的宗旨和目标始终没有改变。荷兰农业合作社始终坚持以满足全体社员的供需为目标,以维护全体社员的利益为最高利益。一是入社自愿,二是权利与义



务明确,三是按交售量进行分配。

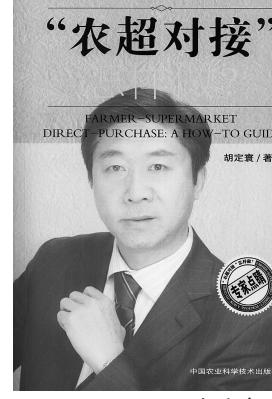
而我国不少合作社在发展过程中没有很好地坚持合作社的基本原则,偏离了办社方向,缺乏生命力。如:一股独大,少数人控制合作社;社员与合作社关系松散,当社员的产品自己能卖出好价钱时,就直接卖给批发商或零售商,不交给合作社经营,社员与合作社无法形成真正意义上的利益共同体等等。

(三)拓宽发展思路,营造良好环境,促进各种类型合作社发展。荷兰合作社包括为农场服务的合作社和各种协会。各类合作社在农业产前、产中、产后环节对农场主进行全程化服务,并在同类市场的占有率超过50%以上。荷兰一个农场主至少要加入3-5个不同类型的合作社才能满足服务。

目前,我国的农业合作社主要以销售农产品为主要功能,而以农业的产前、产中和产后加工等服务领域组建的合作社不仅数量少,而且如何运作、发挥作用都没有引起重视。

(四)政府给予更多优惠支持,促进合作社的发展。荷兰农业合作社的发展,政府给予了强有力的指导、扶持、监督和服务。政府加强了合作社立法工作,制定了专门的法律;通过减税、低税、免税政策或补贴政策支持农业合作社的发展;开展教育培训,培养专业化的管理人才,在各类学校和一般教育课程中纳入合作社的内容。政府还设立了专门机构,负责农民合作社的发展事务,提供监管服务;制定合作社管理规划,搞好管理登记,搞好合作社审计。这些都为合作社的发展提供了有利的条件。

杨真



【农超对接的挑战(三)】

2009年年底,我再次访问那家马铃薯农民专业合作社,向王社长问起两年来做农超对接赚了多少钱。王社长摇摇头说基本上没有赚钱。“为什么?”我感到很惊奇,“超市不是高于市场15%的价格收你的马铃薯,为什么不赚钱?”

王社长说:“胡教授,虽然超市高于市场价格收购我的马铃薯,可是,我们合作社马铃薯的合格率只有60%,其余的40%只能很低价格到批发市场出售,或者卖给马铃薯加工厂。”我问他是否还有挑选下来的马铃薯。王社长把我带到

“农超对接”怎样做?(选登九十二)

农超对接减少了很多农产品生产者与零售业者之间的中间环节,但并没有缩短农产品从产地到消费地的距离,很多中间环节原来承担的物流功能被转移到农民专业合作社身上,怎样做好物流就成了合作社面临的重要的挑战。

存放马铃薯的地方,旁边堆放着不合格的马铃薯。我发现其中绝大部分是收获时候的铲伤。王社长告诉我,当地农民耕地多,平均一家有100亩。马铃薯收获的时候,家庭劳动力不够,只好雇用临时工。临时工只赶数量,不讲究质量,大量的马铃薯被损伤。

我问是否有马铃薯收获机械?王社长听说有一种荷兰的马铃薯收获机械合格率可以达到99%,但每台的价格200万元。王社长苦笑地说,如果我家有200万人民币,还种什么地,早就在家休息了。马铃薯卖给批发商和批发市场,人家不会计较马铃薯的损失比例,最多降一点价格收货。超市不一样,按照质量标准收货。因此,做好农超对接,我们就必须提升农业生产的质量、设施和设备。

传统的设施设备与长途运输的挑战

在我国已经形成了农产品全国的大流通格局,可是同公路建设相比,农产品流通设施和设备,特别是冷链技术还没跟上,造成了生鲜农产品在流通过程中的巨大损耗。对

于条件更加差,经验和意识更加不足的农民专业合作社来说,面临的挑战就更加严峻。

2009年10月下旬,我陪同家乐福全国生鲜采购总裁赛伯先生考察湖南的一家蜜橘农民专业合作社。正逢收获季节,社员农民把采摘下来的蜜橘用手推车送到合作社的加工车间,蜜橘被打蜡和分级之后,装进塑料筐内等待装车。蜜橘的品质相当不错,色泽鲜艳、皮薄、肉甜无渣。

这时,赛伯把自己的手伸进一个装满橘子的塑料筐内,然后对我说:“胡教授,这些橘子有问题。”我甚感惊讶,明明是不错的蜜橘。“为什么?”我问道。赛伯说:“您把手伸进筐内感觉一下。”我照他做了。感觉到筐子下面的橘子有点烫手。赛伯说:“橘子需要呼吸,呼吸活动提升了温度。筐子里面的温度已经升到30℃。这批橘子从湖南运输到上海,需要3天到5天时间。橘子在这样的高温下,腐烂是难以避免的。”赛伯先生原来在家乐福西班牙的全球采购中心负责橘类水果的采购,是这方面的行家,所以能够看出问题来。