

互联互通成就互惠互利

——商丘市圆梦种植农民专业合作社经营发展情况调查

本报记者 侯国胜

1月中旬，商丘市圆梦种植农民专业合作社社长慧可祥刚从北京考察种植项目回来就给记者打电话：“老弟，俺这个合作社2014年做了不少事，今年要全面推广高科技种植项目，会员数估计要翻一番，郑红、圣坤、宋琨、合军、德稳都想让俺给你打个电话，看能不能给俺宣传宣传，让更多的合作社加入联合会。”

60岁出头的慧可祥心宽体胖，说话高腔大嗓，目前儿女成家，其处于“一个人吃饱全家人不饿”的状态。由于其家里没有牵绊，爱操心，威信高，就在虞城惠楼山药种植合作社社长的位置上被推举为联合会社长。

梁园区郑红专业种植合作社在广州、深圳、北京都有生意，其负责人郑红到过全国很多地方考察。她说，从全国目前的状况来看，有相当比例的单一的专业种植合作社都处于保本或亏本经营状态，要想生存或发展，就必须实现互联互通，组成联合会抱团取暖，只有通过优势互补，互惠互利，才能实现爬坡发展。

有18家会员合作社的联合会成立后，慧可祥为了把大伙托付的事办好，不断外出学习培训、考察。在家时，他一有空就和老伙计们开着三轮从夏邑到民权不停跑，推动了大家的合作共赢。2014年年初合作社成立至今，所有会员均在种子、化肥、农药、农机、农技、仓储、销售等多方面实现了互联互通、优势互补，比大家单干时至少减少重复投资1200万元，同时实现同业拆借900多万元。

联合会成立恰逢其时

任何一件事情，要想获得大发展，必须应时、应运而生，顺势而为。

作为一群搞农业种植的“泥腿子”，他们虽然没有高深的理论，但凭着丰富的实践经验，抱团发展，实现了互联互通。

目前，从我国对外经济合作的格局看，正在实行区域性的全方位互联互通。其设想蓝图是，通过建设区域性高质量交通网络、降低交易成本、提升竞争力和凝聚力等方式，加快和包容的增长，连接地区增长极。

从亚太经合组织面向2020年的粮食安全路线图来看，在2020年前要加强供应链的连接，提高效率，减少粮食收获后的损耗和浪费，优化食品体系结构，确保各经济体持久的粮食安全。

以上大的互联互通的蓝图及路线，恰恰在指导这个小小的种植专业联合社的发展方向。慧可祥读书看报，经常钻研国家的大政方针，对于种植合作社的互联互通，他是十分热衷于在里面扮演牵线搭桥的角色。慧可祥说，夏邑、虞城、睢阳、梁园、民权等县(区)种植合作社要互联互通，把国家的政策和方针学活学透，才能把自己一亩三分地的经济搞活。

慧可祥比葫芦画瓢，总结出了圆梦种植农民专业合作社的宗旨和发展方向。其宗旨是：互通有无，加强合作；降低生产经营成本，提升产业竞争力；加快和鼓励各合作社联合开发、经营，各县(区)种植业协调同步发展。其发展方向

是：加强合作社之间生产链、供应链、资金链的连接，农药、种子、化肥等按需供应，农业机械、仓储等按需配比，科学使用，提高效率；优化种植业体系结构，减少粮食、水果、蔬菜等农作物收获后的损耗和浪费，确保各合作社携手并进，实现共同发展。

对于农业合作社这样一种形态，市农业局副局长刘建培肯定和支持态度。他说，与农民专业合作社、协会相比，农民专业合作社联合会具有组织包容性、服务与经营兼容性、成员利益的一致性、社员控制性等诸方面优势，更有利于实现社员利益最大化，是农民专业合作社走向联合应当选择的有效组织形式。

对于会员来说，大家目标方向一致，在发展道路上，多种利益交织在一起，结成了命运共同体，携手并进，抱团取暖，无论抗风险能力，还是发展潜力，都会得到有效提升。

在联合中深度融合

郑红是联合会的女强人，她的专业种植合作社位于水池铺乡，主要发展辣椒种植。目前，辣椒种植面积3万余亩，年产辣椒20万吨，带动周边乡镇发展辣椒面积达10余万亩，产品畅销河南、山东、广东、浙江等地，远销日本、韩国、东南亚各国。

郑红的冷库规模大，储存量十分可观。联合会里所有搞辣椒种植的会员只要有卖不完的辣椒绝大多数都放在她的冷库里储存或者直接卖给她。民权县手拉手合作社种植有辣椒，由于销路不广，到了最后，一筹莫展的手拉手合作社负责人宋琨就找到慧可祥，让其帮助想办法，慧可祥就告诉了郑红，郑红最后把宋琨的辣椒全部包销了。宋琨说：“郑红不但包销了我的辣椒，后来还给我提供资金帮助，并赊给我化肥，我在她的帮助下发展劲头更大了。”郑红对夏邑喜耕种植合作社的帮扶也是如此。喜耕合作社负责人李乐义感慨地说：“不是联合会，我就认识不了郑红，不是郑红，我的难关就过不去。联合会就是好！”

惠楼是闻名的山药生产基地，但是至今没有建成冷库，由于无法存放，山药一刨出来就要卖，让种植户减少了很多收入。种植大户贺家存说：“秋季刚刨出来的山药售价是10元/斤，存放到春节一般要20元/斤，甚至更高，前几年，由于涝灾，产量少的时候，30元/斤还买不到。放一个季节，每斤涨10元钱是个什么概念？！”

慧可祥也曾经想过跟其他冷库合作，但人家要价高，储存不划算。联合会成立后，郑红就免费为惠楼提供冷库。由于山药储存时已过辣椒储存高峰，腾出来的库容正好可以放下惠楼山药，并且还不增加投入。所以，郑红就大方地答应为慧可祥免费提供冷库。山药放好了在冷库里，贺家存等种植户十分高兴，他们期待着年前的好价格。

虞城县兴龙种植专业合作社投入200多万元购置了播种机、收割机、旋耕机、脱粒机等多种大型农用机械。这些机

械离不了，但利用率低。农忙时，这些机械也就是忙几天，如果其他合作社再重复购置，无疑就是巨大浪费。为此，联合社对有需要的会员进行了统计，并在农忙时排出了农机利用时间表。兴龙种植专业合作社负责人卢合军说：“我这一套机械六七个合作社用，其他合作社省得买了，我也增加了一点收入，大家互利共赢。”虞城圣坤种植专业合作社就租用了卢合军的机械，该种植专业合作社负责人方圣坤非常认可这种合作方式，他说：“使用合军的机械，使我避免了重复投资，再者说，他的收费比外面低得多，最重要的是，他都按照时间表为我收割、播种，节约了很多人力和时间。”

梁园区德稳种植专业合作社有冷库、夏邑农家乐种植专业合作社有农机和运输车、睢阳区燕辉种植专业合作社有优质花生种等等，大家资源共享，优势互补，通过互联互通达到了互惠互利的目的。

让通过“联合”破解“合作难题”成为新常态

自2007年《农民专业合作社法》颁布实施以来，我国农民专业合作社进入快速发展阶段，极大推动了我国现代农业的发展。但是，与其他市场主体相比，农民专业合作社作为弱势群体的联合，竞争力依旧有限。特别是随着外部市场竞争的日益加剧和新的经济形式的不断涌现，农民专业合作社规模小、实力弱、竞争力差的问题日益突出，成为制约其进一步发展的关键所在。

虽然目前合作社仍有存在和发展的空间，但是存在和发展中的一些问题已逐渐凸显，有的问题甚至成为死结，破解这些难题靠什么？把这些合作社通过优化组合组成联合会，无疑是目前最成功的探索模式之一。

合作社发展遇到瓶颈是一个全国性难题。中国农业大学农村法制研究中心主任、中国农业经济法研究会副会长任大鹏说，目前我国农民专业合作社发展存在多方面问题有待解决。譬如，“休眠合作社”大量存在，不少合作社规模过小，这些合作社有牌子，没作用，时间一长，就是死水一滩。还有一个重要问题是，部分合作社在服务范围上比较狭窄，往往只能做到在某个环节上提供较为有效的服务，无法提供全流程上的有效服务，而联合社对此缺点就能有效弥补。

资金难题是合作社的主要难题之一，而联合社恰能通过资金上的有效对接，让个别会员渡过难关。再一个，一个运作成功的联合社在申请贷款上也较单个合作社容易，因为，联保户越多，贷款风险越小，申请越容易。

在此背景下，加强合作社生产、经营、服务能力，实现规模经济、范围经济，提高合作社市场竞争力，组建农民专业合作社联合会就应运而生。

通过“联合”破解“合作难题”，目前已经成为很多合作社的共识。随着新的合作社不断地在建立，老的合作社不断地遇到困难，通过“联合”破解“合作难题”无疑将会成为新常态。

消费观察

微信朋友圈 购买年货新途径

本报记者 司鹤欣 实习生 秦雯

春节将至，又到了人们准备年货的时候了。往年，大家最多的就是到市集、超市购买年货，但是随着人们生活越来越好，大家对年货的要求也越来越高，市集和超市好像已经满足不了人们对年货的需求。而最近十分盛行的一种购买途径可以帮助大家解决这个问题，那就是——“万能的微信朋友圈”。

临近春节，朋友圈里突然被各种特产刷屏了：新疆的大枣、江西的脐橙、四川的麻辣香肠、上海的蟹黄等等。平常不需要的时候感觉特别烦，总是被刷屏。可是过年准备年货时就不一样了，它可以让你在家里过年也能吃到全国各地的美味，而且绝对是“原产地直采”，价格和质量都有保证。在我市一家企业工作的郭女士告诉记者：“我以前常在淘宝上购买水果，后来发现很多商家的果品质量不稳定。开始玩微信后，通过同事的微信团购了一次赣南脐橙，是朋友嫁到当地的亲戚直接批发来的。个头大、味道甜，跟以前吃到的都不一样，确实比超市卖得品质好太多，这两天又抓紧订购了几箱准备过年用。”除了品质有保证，你也不用担心遭遇缺货短斤、过度包装等问题。一位通过微信朋友圈出售铁棍山药的朋友告诉记者：“朋友圈里都是熟人，我发货之前除了注意检查山药质量，还特别注意斤两，只会多发，绝对不会少发。”物流业的发展也缩短了这些特产运输上的距离，记者在调查中发现，像一些比较“高大上”的年货，如生鲜等，商家多选择发顺丰快递或全程冷链配送，送达的速度非常快，一般发货以后一两天就能收到。“过年嘛，就图个好吃新鲜，运费贵点就贵点。”不少消费者都持这种心态。

继“万能的淘宝”之后，似乎又出现了“万能的朋友圈”。在深圳工作多年的李婷老家在民权。今年不回家过年，她想买点喜欢的鱼和螃蟹，于是在朋友圈发状态说：“万能的朋友圈呀！过年想买鱼和蟹，不知道什么样的好，求大家推荐。”不一会儿，她的堂姐就回复说：“俺对象家是咱县林七的，承包了个鱼塘，鱼跟螃蟹都很好。现在天冷，没有螃蟹，给你挑几条鱼寄过去吧！”几天后，来自老家的几条大鱼空运到了深圳。

买年货是为了春节期间犒劳一下辛苦了一年的自己和家人，为新的一年积蓄力量。如果你已经开始准备今年过年所需的年货，不妨感受一下朋友圈的万能力量。



创业故事

“砖混模式”的创业观

——朱艳超和他的洗车行

文/图 本报记者 祁博

随着我市汽车保有量的日渐增多，洗车行业逐渐产业化和规模化。在占据市场主流的“一块空地两个人，一条毛巾用到底”的传统洗车行模式之外，一种以精细化服务为核心竞争力的洗车行在我市兴起。本期创业故事讲述的是从小就喜欢汽车的朱艳超，在29岁那年以“砖混结构”的创业理念开办洗车行的经历。

不仅是洗干净这么简单

说起洗车体验，大多数人都会有这样的经历：若是在夏天，我们会在路边找一块阴凉地，看着自己的爱车被冲刷、擦洗，此时车上每个细微处的污垢你都不会放过，生怕洗车的人擦洗不到位。十几分钟过去了，你满头大汗地交钱走人。而若是在冬季，我们只能在寒风中跺着脚搓着手，催促着洗车工加快速度。

不过，在朱艳超的洗车行，上面的洗车体验你是绝对不会有的。

朱艳超的洗车行是室内的，四个洗车区一字排开，汽车开进去，洗车员会首先检查你的爱车有无外部损坏，并询问你车内存有无贵重物品。当确认可以洗车后，洗车员就会抽下头顶的各种喷枪对你的爱车进行全方位清洗。

在洗车的过程中，你不用站在一旁盯着。在洗车作业区后面有一面硕大的玻璃墙，墙内是车主休息区。在休息区，车主不仅可以通过玻璃墙实时观看洗车的全过程，还能在这里看电视、喝茶、上网。车主完全不用担心自己的车清洗不彻底，因为一到两个小时清洗时间，你的爱车从里到外，每一个细小的污垢都会被清洗干净。

可以看到，朱艳超的洗车行不仅仅是将车洗干净这么简单。无论是车主还是汽车，在这里享受到的都是一种全方位的服务。

首要目的是开拓市场

朱艳超非常喜欢汽车，在4年前他就想涉足与汽车相关的行业。经过多方考察，朱艳超发现洗车行是个不错的创业项目。去年6月，经过多方考察，朱艳



经过专业培训的洗车员正在仔细清洗汽车。

超开始着手创办洗车行。

“我最初只是想做一家中低端的洗车行，但经过一段时间考察，我发觉中低端洗车行在以后的发展中缺少潜力。”朱艳超在分析创业观念的转变时说：“路边洗车行几乎随处可见，但这样的洗车行几乎没有发展潜力，而提供高端服务的洗车行有着明显的竞争优势和利润回报。”

为了办好洗车行，朱艳超首先需要找一个好的地段。去年底，朱艳超在新修好的中州路上找到了一个不错的门店。为了不耽误洗车行进度，在找门店的这段时间，朱艳超就开始着手招聘和培训洗车员。

将洗车行定位在中高端，朱艳超面临着一定的风险，因为按照他的说法，目前这个市场还没有形成，“毕竟花五十元到一百元洗一次车，在目前大多数人看来，还是非常奢侈的。在这方面，市民的消费观念需要我们不断引导。所以，我也做好了开拓高端洗车市场的准备，这不仅需要我进行后续宣传，还需要我忍受一段‘萧条时期’。”朱艳超说，这段“萧条时期”他预计需要至少4个月的时间。

“砖混”和“框架”的比喻

虽然在很多人看来，洗车只是一件非常简单的事情，但是在朱艳超看来，如何让洗车行业适应市场的不断变化，让这个“简单”的事情能够“不简单”地发展，是需要好好思考的。

“当我选择做中高端洗车行，以全方位的服务改变人们在洗车消费这方面的观念时，我就决定了不以‘试试看’的态度对待我的这次创业。”朱艳超对记者说，“我此前没有做过洗车行，所以也有朋友劝我先做一个低端的试试，这样即使不成功也好抽身。但是我想，做一件事，就要奔着成功去做，不能用‘试试看’的态度给自己留后路。生意很难做，我们就该想如何去做好它。”

不过，朱艳超的“决绝”态度也不是盲目的。“一开始，我想一次做四五家洗车行，通过规模效应快速占领市场，将洗车行的功能全面化，后来这些想法都被我否定了。”说起否定这些“看上去很美”的创业思路时，朱艳超给记者做了一个比喻：“这就跟盖房子一样，我又想盖好房子又没有经验，那我只能用老式的‘砖混模式’一层层地盖房子，盖那种不太高的房子。而等我有经验有了实力后，我会选择‘框架模式’盖更高的大楼。”

市场物价

本报讯(记者高会鹏)“大白菜才三毛钱一斤，这菜价终于降了，估计一下雪又该涨价啦！”1月27日，在归德路农贸市场购买蔬菜的市民赵梅说，上周白菜还五六毛一斤，这周预报的雪没下来，菜价却降了。

记者调查发现，目前，我市蔬菜价格整体稳定，较往年相比处于相对低位的状态。市商务局工作人员关康分析，目前我市消费量较大的白菜、菠菜、土豆、萝卜等叶菜类和根茎类蔬菜的价格都保持低位运行，大葱、生姜的价格也一直保持在较低水平。

由于冬季西红柿、黄瓜、辣椒等反季节蔬菜前期价格出现大幅上涨，目前已基本稳定，因为反季节蔬菜需要进行大棚生产或从外地长途运输，因此生产成本增加促使价格偏高。今年，由于市场供应充足，蔬菜价格与往年相比处于较低水平。预计短期内我市蔬菜价格将保持低位运行的态势，春节前会有所上涨。

1月26日，据市商务局生活必需品市场监测系统数据显示，本周我市蔬菜价格整体将保持低位运行态势，西红柿、黄瓜等反季节蔬菜和消费量较大的白菜、白萝卜等蔬菜价格均有所下降。另外，根茎类价格波动大，白萝卜平均零售价格为1.25元/公斤，与上周环比下降10.71%；土豆平均零售价格为2.65元/公斤，与上周环比下降5.36%。瓜菜类价格趋于稳定，黄瓜平均零售价格为5.5元/公斤，与上周环比下降0.9%；冬瓜平均零售价格为1.1元/公斤，与上周环比下降4.35%。茄果类价格小幅上涨，茄子平均零售价格为4.95元/公斤，与上周环比上涨1.02%；辣椒平均零售价格为4.65元/公斤，与上周环比上涨10.71%。葱蒜类价格下降，蒜头平均零售价格为4.85元/公斤，与上周环比下降4.9%；大葱平均零售价格为1.35元/公斤，与上周环比下降22.86%。