

试点运营菜农之家合作社 建立产业标准化体系 全面提升蔬菜品质

寿光蔬菜产业用上“大数据”

□ 本报记者 戴玉亮 单辰
本报通讯员 王朋

12月7日,寿光市古城街道北孙云子村村民吴本华正在耐心听取联社技术员的指导。
“之前,联社技术员就建议我增加丝瓜的株间距,我一直没听,现在知道错了。”吴本华说,上一茬,听取了建议的隔壁家丝瓜大棚,亩均比他家大棚多产500斤。
吴本华所说的联社技术员,来自一个叫“菜农之家合作社”的组织。
今年5月,寿光试点运营菜农之家合作社,旨在从蔬菜生产、销售和农资采购等各环节全方位入手,建立产业标准化体系,全面提升寿光蔬菜品质。

解决“三分散”箭在弦上

寿光因菜而名,因菜而兴,蔬菜产业一度成为寿光最具竞争力的优势产业。
然而,“三分散”一直是寿光蔬菜产业发展的“痼疾”。菜农之家合作社理事长朱在军告诉记者,“三分散”即农户分散生产,农资分散采购和蔬菜分散销售。
“全市80万亩蔬菜大棚种植面积,超过95%为单户分散种植。”朱在军说,长此以往,蔬菜生产无统一标准,品质,安全难以保证。
“另外,4000余家零散分布的农资商良莠不齐,并为多级代理,层层加码,菜农无法以低价购买农资。”朱在军说,“因利润驱动,农资商多代理利润空间最大的少数产品,多数优质农资因进价高,利润低而被忽略。”
“第三,90%以上的本地蔬菜通过村头市场外销,缺乏检测、监管。”朱在军说,就这样,产业发展多年以来,寿光一直引以为傲的蔬菜品质因“三分散”问题,一路从优良跌至普通。
朱在军说,亡羊补牢,为时未晚。因此,根除“三分散”是解决目前产业困境的重中之重。箭在弦上,不得不发。

激活蔬菜合作社

“要根治顽疾,首先要对蔬菜专业合作社进行重新定义。”寿光光讯农业发展有限公司总经理、菜农之家合作社理事长张君杰说,目前寿光有1000多家蔬菜专业合作社,其中不乏规模庞大者,但仍无法严控蔬菜生产的每一个环节。
“另外,有些村即便有合作社,也多为‘空壳’,没有配备相关工作人员和技术员,无法对农户凭种植经验进行的蔬菜生产给出技术性指导意见或建议。”张君杰说。

今年5月,菜农之家合作社首先于古城街道北孙云子村和垒村试点,截至目前,共帮助古城街道、孙家集街道、文家街道、营里镇、田柳镇等5个镇街的12个村,成立11个蔬菜专业合作社,吸纳社员300余户。“合作社-合作社-社员”的产业组织体系模板初步建立。
“合作社工作人员日日下乡,保证合作社专业人才培养。”张君杰说,合作社协同合作联社技术员一并进棚入户,推广良种良法,改变菜农种植过程中的不良习惯。从测土入手,根据每个大棚的土壤实际情况,为菜农配方施肥施药。
“我家大棚土壤原来已经严重板结,技术员来开了‘方子’后,夏天闷棚我用了碎麦秸,头一茬又换上了生物菌肥和优质化肥,现在土壤松软多了。”垒村村民王秀荣说。
针对蔬菜所需重点农资,合作社优选了国内外实验效果好、品牌信誉高的厂家,全部进厂实地考察,实现了优质农资低价直供。
“10个厂家的14种高品质肥料和8个厂家的

48种优质药剂等,全部对社员实行封闭供应,杜绝劣质农资流通。”张君杰说,因其微量元素等营养成分含量高,化肥总用量会减少30%以上。
产业“大数据库”时代到来

在张君杰的手机上,记者看到了菜农之家合作社的管理员APP。APP上显示,垒村村民郑坤明种有大棚数量2个共3亩,套种彩椒和西红柿。
“6月2日取土检测,郑坤明的大棚土壤盐离子浓度偏高,建议拔园后大水漫灌2次。”张君杰指着APP上的管理记录说,6月12日,合作社的工作人员就将底肥套餐直接送到了郑坤明的棚内。
记者看到,此后,技术员进入郑坤明大棚内进行指导和跟踪管理的时间分别为6月15日、6月19日、6月24日……最近的一次为12月2日。“正常气候情况下,包户的技术员重返同一个大棚的相隔时间不能超过一周,极端天气下不能超过3天。”张君杰说。



□ 单辰 报道

11月7日,古城街道杨庄村的菜农踊跃报名参加加入菜农之家合作社。当日,菜农之家合作社杨庄分社在该村挂牌成立,成为自5月份以来联合社定点服务的第11个分社。

寿光进出口:数据亮丽有隐忧

1-10月,完成进出口总额同比增长12.1%;化工产品等出口贸易额同比有所降低

料及设备进口3868万美元,占总额的3.1%;建材原料进口3813万美元,占总额的3.1%。
关于部分行业出口贸易额下降的原因,寿光商务局外贸科科长孙会杰分析,橡胶轮胎、纸制品、石油机械是寿光主要出口产品。近年来,纸制品、橡胶轮胎等产品都先后遭遇国外“双反”调查等贸易壁垒,严重制约了寿光产品出口。另外,寿光企业出口产品普遍存在结构单一、技

术含量低、附加值低、竞争力弱、产品层次低等问题,缺乏品牌价值高和影响力大的出口产品。
“以轮胎行业为例,出口的拳头产品以套牌产品为主。这些产品利润微薄,在国际市场上主要依靠低廉的价格作为竞争优势,在金融危机中抵御风险的能力差。”孙会杰说。
据了解,针对目前出口出现的问题,下一步寿光将鼓励企业参加广交会、巴西-中国商品

展览会等境内外重点展会,加大参展支持力度。
“鼓励企业在稳定扩大日韩欧美等传统市场份额的同时,积极拓展拉美、非洲、中东欧、中东、南亚等新兴市场。充分利用东盟自由贸易区有关政策,贸易、投资、工程承包、资源开发并举,深度挖掘东盟市场潜力。”孙会杰说,鼓励企业在目标市场设立仓储、分拨和售后服务中心,逐步建立境外自主营销渠道。

□ 单辰 戴玉亮 孙波 报道
本报寿光讯 记者从寿光市商务局了解到,今年1-10月,寿光市完成进出口总额301186万美元,同比增长12.1%,其中出口17586万美元,同比增长3.7%,进口123600万美元,同比增长26.9%,各项数据均位列潍坊市各县市区首位。
据悉,按出口产品分类,橡胶及制品出口贸易额为54805万美元,占总额的30.9%,同比增长11.5%;木制品出口31565万美元,占总额的17.8%,同比增长6.6%。除此以外,化工产品,纸制品,纺织品,机电机械,轻工制品等出口贸易额均同比有所降低。
进口方面,化工原料及设备共进口67731万美元,占总额的54.8%;纸制品原料及设备进口22978万美元,占总额的18.6%;橡胶原料及设备进口14738万美元,占总额的11.9%;塑料原料及设备进口8828万美元,占总额的7.1%;木制品原

百姓创业故事

寇鑫:

一心培育

国产羊新品种

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 马焕发

12月3日,寿光市营里镇晋家疃村,泓德畜牧有限公司总经理寇鑫正在调试新建的母羊产房温度。“这个产房冬天可以供暖,夏天可以降温,将大大提高羊羔的成活率。”寇鑫说。
寇鑫想培育出一个肉质好,好圈养的羊品种,羊肉品质能与澳大利亚羊肉媲美。
“如今,鸡、鸭、猪全都是国外的品种。羊如果没有国产品种,国内就没有自己的养殖品种了。”寇鑫说,自己正在做的是,把小尾寒羊和东北细毛羊进行杂交,经过耐心培育,筛选出好品种。
2004年,从青岛农业大学畜牧专业毕业后,寇鑫又到四川农业大学攻读动物遗传学硕士。
经过在奶羊场短暂打工后,2010年寇鑫回到寿光,做起肉羊繁育。从东北地区买回20多公斤重的羊,养到50多公斤再卖掉,规模达到五六百只。
东北至寿光2000多公里,需要2天2夜的行程,有时遇到高速路上堵车,夏天一晚上热死好多羊,会赔不少钱。寇鑫开始想自繁自养。

2011年6月,在家人的帮助下,寇鑫成立泓德畜牧有限公司。为寻找合适的母本、父本,寇鑫多次前往黑龙江,走到养殖户家中,一只只挑选。“交通也不方便,有时只能步行。因为只挑一只两只的羊,养殖户不乐意,价格就要贵一点。”寇鑫说。
渐渐地,泓德畜牧有了繁殖羊核心群,从核心群中,寇鑫再去培育优良品种。

羊肉的健康取决于活羊的健康,活羊的健康取决于养殖技术的提高。利用同期发情技术,超声波早期诊断技术,泓德畜牧母羊繁殖效率得到大幅度提高。而规模化育肥技术,让育肥羊出栏期从8个月缩短到180天。而澳大利亚的肉羊4到5个月即可出栏。“还有不小的差距,还得慢慢提高技术。”寇鑫告诉记者。
2014年,泓德畜牧承担起省良种工程,还成为青岛农业大学教学实践基地。“借助科研力量,我们能走得更快更扎实。”寇鑫说。

自2014年小反刍兽疫爆发以来,活羊价格异常低迷,好多养殖场倒闭了。寇鑫认为,羊产业的健康发展需要走养殖、屠宰一体化的发展模式。
目前,泓德畜牧有100亩的玉米基地,所产秸秆做成青贮饲料,加工后喂羊。除了青贮饲料,寇鑫还尝试用柠檬酸渣、棕榈粕代替玉米,不仅价格便宜,羊还喜欢吃。
为推广自繁自养、产销结合模式,寇鑫在寿光开设生鲜羊肉直营店。目前活羊价格每公斤16元,寿光羔羊肉每公斤50元左右,直营店以56元的价格对外销售。进入10月以后,直营店每天的营业额维持在1500元左右。同时,寇鑫开设微店进行网上销售。

“我先在本地做起品牌,让大家吃上好羊肉,再逐渐做大。”寇鑫说。
今年5月,泓德畜牧的羊经过检测,获得农业部无公害农产品认证。寇鑫认为,泓德畜牧目前的生产规模、效率、疾病控制到了一个比较标准的阶段。
泓德畜牧的储种池存着几百吨青贮饲料。光建储种池,寇鑫就花了30多万元。他打算贷款扩大规模。

退休教师

种出有机苹果

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮

12月2日,在寿光市台头镇三座楼村老家农场,从厂饶起来的王学强买了50公斤苹果。“这果子好,水多,脆甜,是我小时候吃的味儿。”王学强说。
为了这个“小时候吃的味儿”,老家农场的主人张成东已经忙活了7年。

从寿光台头中学退休后,张成东回到老家三座楼村,过起了田园生活。“原先的果树不用化肥,结的果子也很好吃。”张成东说。
恰好村西边有块闲置的原来种大棚的地,张成东租了过来。地里都是钢筋水泥柱子,种啥好呢?张成东打算种苹果。在布置果园时,寿光市农业局果树站的专业人员建议:做有机生态果园。

当了一辈子教师,张成东对果树知之甚少,有机生态果园什么样,更是毫无概念。于是,张成东前往莱阳学习。当时,农业部在莱阳小桃沟有苹果新品种推广基地。张成东找到专家,了解无公害、生态、有机苹果种植技术。

渐渐地,张成东脑中有了有机生态果园的概念。一亩地苹果树林里,养着30只鸡,树下的苜蓿草和害虫,足够这些鸡吃饱。有了鸡吃虫,就不用杀虫剂了。苜蓿草每个月收割2次,堆放在树底下,时间长了形成有机质,增加土壤的肥力。
果园还有专门的肥料,如大豆粕、鸡粪、羊粪、牛粪等。“化肥只是往苜蓿草上使用,苹果树上一点化肥都不用。”张成东说。

如今,26亩苹果园内养着700多只鸡。现在是冬天,鸡吃着萝卜、白菜及树叶。张成东说:“公鸡每公斤卖40元,鸡蛋每公斤卖24元,鸡蛋现在供不应求。”
在1300棵苹果树中间,还夹杂着20棵玛瑙果树。“苹果树的花粉不够,玛瑙果树授粉效果更好。”张成东说。

今年,有600多棵苹果树第一次结果,张成东收获3.5万公斤苹果。
这个果园,张成东累计投资40多万元。“头3年,果园中间可以种植小麦、棉花。扣除土地承包费用,树苗费用,人工管理费用,还有肥料的费用,基本能保本。”张成东说,后3年时,果树长起来,没法种植庄稼了,一年得投入8万元。

“明年,结果的树多了,一年收获10万公斤没问题,以后收入就上来了。”张成东告诉记者。
村民发现,果子很好吃,但果型不太好看,表面也不大光滑。这也是张成东的疑惑。莱阳果树专家告诉张成东,苹果树第一年结果,果树太年轻,养分还坐不到果子里去,所以果子不光滑。
偌大的果园,平时只有张成东和老伴儿打理,实在忙不过来,才请人帮忙。“累点没关系,只要果子好吃,我的心情就很舒畅。”张成东说。

寿光建起信用信息管理平台,部分银行推出纯信用贷款

诚信者贷款,不用抵押也不用担保

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 王朋

没用任何抵押,寿光市田柳镇的刘克涛从寿光农商银行贷了5万元。“诚信是金,讲信用真的能带来真金白银。”刘克涛说。
刘克涛经营二手车多年,今年想上汽车美容项目,但资金不够。“做这个项目,大概需要投入40万元,但我只凑出了30多万元。借钱不好借,但又不想错过这个好机会。”刘克涛说。

寿光农商银行北洛支行客户经理走访时,刘克涛获悉在寿光农商银行贷款3年以上,按期偿还本息5次以上就可以申请无抵押信用贷款。看到刘克涛一直在这个地方做生意,注重个人信用,按时归还本息,银行客户经理认为他很有希望申请到贷款。
刘克涛按照要求向寿光农商银行北洛支行提交了申请贷款的资料。第二天,刘克涛就获得5万元信用贷。“没想到这么快。”刘克涛说。

刘克涛申请的信用贷款是寿光农商银行推出的“信用贷”,该行规定,只要借款人年龄在18到60周岁,且户籍所在地或固定住所(固定经营场所)在寿光本地,贷款用途合法、真实、明确,借款人及家庭成员无不良信用记录即可到所在地农商银行营业网点申请办理,无需任何担保抵押。
寿光农商银行推出纯信用贷款,有赖于寿光诚信体系建设。寿光市金融办主任隋永福认为,信用是金融的基石。加快建设社会信用体系,构筑诚实守信的经济社会环境,是现代金融更好服务实体经济的重要保障。

寿光结合全国文明城市创建,不断加强“诚信寿光”建设,重点打造了“3+2”诚信体系。“3”是指在农村、乡镇、企业实施的“三大工程”。“2”是指信用信息管理平台和信用信息公示平台。

在农村,寿光实施农村信用工程,建设信用村、信用镇,信用镇相配套的农村金融信用体系。在乡镇,实施信用社区创建工作。在企业,实施信用评定工程,组建中小企业信用联盟14个,发展成员300多家。

同时,寿光深入推进“文明信用联动联评”活动,在全市22万信用用户中评选出了5万户“文明信用用户”,1000户“文明个体工商户”,200户“文明信用小微企业”。

今年3月,寿光市金岭蔬菜保鲜厂扩建仓库,总经理梁金岭从寿光农商银行贷款100万元。因为被评为寿光“文明个体工商户”,梁金岭这100万元贷款每月比普通企业贷款节省4350元利息。

据了解,在寿光,文明信用用户不仅可以随时获得信贷资金支持,利率也更加优惠,形成了“讲文明得利,讲诚信受益”的良好氛围。

得益于7万元的纯信用贷款,洛城街道的刘民天建起了高标准温室大棚,现在辣椒收获,每天能卖1000多元。

刘民天从企业辞职回村建设大棚,但100多米长的新式大棚造价近15万元,刘民天的钱不够。刘民天去寿光农商银行洛城支行贷款。银行工作人员查询征信记录时,发现刘民天以前办过房贷和信用卡,都按时还本付息,个人信用良好。随后,银行工作人员在村中调查得知,刘民天的父亲在村里人品好,种植两个100米长的大棚,每年的纯收入在10万元左右。而且,刘民天的父亲在农商行贷款多年,没有不良记录。于是,刘民天得到7万元贷款。

同样因为信用好,潍坊市绿龙食品有限公司没用担保和抵押,就获得潍坊银行寿光支行150万元的一年期贷款。

2008年绿龙公司创办之初,30万元的创始



□ 石如宽 报道

寿光农商银行工作人员深入客户经营场所了解经营情况。

资金就来自潍坊银行寿光支行的贷款。“这么多年来,还款时我从来没有拖欠过一天,都是提前一两天办理还贷。”绿龙公司总经理朱晓东说。
良好的信誉让朱晓东享受到信用贷款的便利。绿龙公司主要从事胡萝卜加工、销售,在寿光本地以及河北、内蒙古等多地有生产基地。胡萝卜从耕种,到管理、收获、销售,一个周期下来约8个月,需要大量的资金支撑。朱晓东认为,如果没有银行的支持,发展胡萝卜加工太难了。

据了解,潍坊银行寿光支行信用贷款发放主要看企业的营业执照、经营情况、信誉度,以及同行的评价。“对企业和老板个人都要了解。还要了解职工的工资发放,企业资金流动情况。”潍坊银行寿光支行小微企业客户经理房超

说,截至目前,寿光共有18家中小企业获得潍坊银行寿光支行信用贷款。
“寿光鼓励银行机构对风控模式进行创新,对发展稳定、信用良好的优质中小企业给予无需抵押和担保的纯信用贷款,从根本上解决企业的融资难题。”隋永福说。

对银行而言,纯信用贷款带来的风险如何控制?隋永福说:“我们组建了‘寿光信用信息网’和‘寿光金融’微信平台,设立了‘老赖’曝光台。给银行树立失信惩戒,形成了政府各部门参与的守信激励、失信惩戒的联动机制。”

今年5月26日,寿光市金融风险防控领导小组办公室先后对22家失信企业和63名失信个人进行了公开曝光。