

## 七、农民合作社参与全面推进乡村振兴



## ■ 作特色养殖文章 走合作共赢之路

### ■ 天津市东山鹊山鸡养殖专业合作社

天津市东山鹊山鸡养殖专业合作社深耕生态养殖，创新服务模式，制定鹊山鸡生态养殖标准20余项，为成员提供“六统一”服务；建立产品质量安全追溯体系，获得国家绿色食品认证和生态原产地保护产品认证；开拓电子商务市场，发展休闲观光畜牧业，形成了独特的经营模式和联农带农机制。

天津东山鹊山鸡养殖专业合作社位于天津市蓟州区下营镇东山村，成立于2011年5月，成员出资总额2000万元，成员164户，养殖规模15万余只，年产值1300余万元。合作社利用山地果园采用林下生态放养的方式养殖鹊山鸡，拥有生态放养基地面积3000余亩，存栏5万余只，建有鸡舍5000余平方米，育雏车间、饲料加工车间、屠宰加工车间、保鲜库、冷藏库等生产附属设施3000余平方米，固定资产2600余万元。合作社被评为国家农民专业合作社示范社、全国互联网+现代农业创新创优百佳企业、天津市农产品电子商务示范企业，理事长被评为全国首批农民创业创新优秀带头人。

#### 一、选好发展方向，做林下经济文章

合作社所在的蓟州区是全国生态示范区、首家绿色食品示范区，山区面积占全区面积一半以上，大多数山区农民的收入主要依靠传统的林果业，收入相对较低，亟须开拓新的致富门路。合作社成立之初，认真分析区情，总

结先进经验，认为当地林木资源丰富，可以利用山地果园套养土鸡，实现“鸡上树吃虫—果树不打药—粪便排树下—果树不施化肥”的生态循环绿色养殖模式，提高果品质量，增加养鸡收入，符合可持续发展要求，是山区农民群众致富的一条新路。于是，合作社利用蓟州好山好水、林木资源丰富的优势，以山地果园作为养殖基地，精心选择能飞善跑、抗病力强的鹊山鸡作为养殖鸡种，采用果林套养、林下生态放养的模式，在山区示范生态养殖土鸡。

合作社创新管理方式，提供鸡苗、生产资料、生产标准、技术指导、商标包装、产品销售“六统一”服务，合作社和成员利益共享、风险共担。合作社针对养殖户生产无标准、产品质量参差不齐的问题，聘请土鸡育种养殖专家担任顾问，组织自有技术力量，系统总结养殖经验，制定了鹊山鸡生态养殖标准20余项，用标准指导养殖户科学养殖。合作社制定的《鹊山鸡育雏技术规范》《鹊山鸡散养技术》《鹊山鸡散养疫病防控技术规范》等被认定为天津市地方标准。

## 二、打造生态品牌，用好“电商网”

品牌是合作社发展的核心竞争力。合作社注重品牌打造，坚持用品牌引领发展，注册了“花入羽”商标，取得国家绿色食品认证和生态原产地保护产品认证。积极开展产品宣传推介，多次参加生态文明论坛、达沃斯论坛，中国绿色食品博览会、中国国际农产品交易会等，荣获中国绿色食品博览会金奖、中国国际农产品交易会金奖、天津市2016年度优质农产品金农奖等。“花入羽”品牌被评为天津市农产品国内知名品牌、中国百佳农产品好品牌、中国生态原产地知名品牌。2020年，“花入羽”鹊山鸡、鹊山鸡鸡蛋入选全国第三批名特优新农产品名录。

随着电子商务迅速发展，合作社调整营销战略，在搞好实体店销售的同时，积极开拓电子商务市场，聘请精通电商业务的职业经理人，组建了电商销售部，配备专业技术人员和客服人员，建立起合作社的网站、网上商城、

微店、微信小程序，开通了直播卖货，在淘宝、阿里巴巴上开设专营店，在京东生鲜自营上销售产品。合作社的鹊山鸡蛋富硒、低胆固醇，鸡肉高钙低脂，一枚鸡蛋卖到3.5元，一只鸡卖到190元。2020年，合作社电子商务交易额达到500余万元，占总销售额的40%。

合作社建立完善了产品质量安全追溯体系，所有产品包装上都有国家质监总局监制的生态原产地保护产品专用防伪标签，消费者可以通过手机扫码查询产品溯源信息。生态养殖基地安装了20余个摄像头，开发了由互联网、视频监控组成的养殖基地全景实时可视系统，消费者通过手机可以随时观看基地生态环境和生产情况，增加了消费者购买产品的信心。

### 三、唱好旅游戏，实现三产融合

合作社依托旅游资源和畜牧养殖优势，发展休闲观光畜牧业，合作社在生态养殖基地相继建成了观光采摘、亲子活动、休闲垂钓3个功能区，完善了配套设施。如今，合作社养殖基地内一座座鸡舍星罗棋布，镶嵌在绿色海洋之中，绿水青山、蓝天白云、曲径红亭、多彩鸡群绘成了一幅美丽的画卷。游人在养殖基地品尝鹊山鸡美味，采购基地生产的特色产品，体验亲子活动、动手采摘的乐趣，陶醉在“春赏花、夏观景、秋采果、冬玩雪，一年四季闻鸡鸣”的优美景色之中。每年来基地游览观光的人络绎不绝。

## 为耕者谋利 为食者造福

### 山西省闻喜县口福蔬菜种植专业合作社

山西省闻喜县口福蔬菜种植专业合作社成员覆盖面广、带动能力强，通过建设标准化基地、推广新品种新技术、注册自有商标、成立蔬菜协会、开设扶贫车间，带领农户共同发展设施蔬菜产业，实现了基地四季常青、产品均衡供应、农户增产增收。

闻喜县口福蔬菜种植专业合作社成立于2010年12月，建成大棚蔬菜种植核心区1500余亩，年产绿叶蔬菜7500余吨，产值1700余万元。合作社蔬菜种植覆盖桐城镇6个行政村，吸纳130户种植户入社，户均年增收10万元，辐射带动周边10多个行政村500余户农户发展设施蔬菜、露地蔬菜6000余亩，户均年增收2万余元，蔬菜种植成为当地农民增收致富的主导产业。合作社被评为国家农民专业合作社示范社、农业部蔬菜标准园创建单位、山西省“十佳优秀园区”。理事长王作新获得闻喜县“五一”劳动奖章、运城市“五一”劳动奖章、运城市“劳动模范”、运城市蔬菜生产服务团专家、农村实用人才模范、山西省蔬菜产业营销大户等荣誉。

#### 一、实干苦干坚持干，打造下邱新样板

下邱村是闻喜县传统蔬菜种植区域，自然条件优越，温度、土壤、水质都非常适合绿叶菜类种植，菠菜、茼蒿、香菜一年可多茬栽培。随着全村蔬菜种植面积逐年扩大，矛盾也日益显现：产前没有信息，盲目种植，经常出现滞销；产中没有专业技术指导，滥用化肥农药，蔬菜农药残留超标；产后

没有规范的销售制度，经常出现互相压价及欺客现象，伤害了种植户和客商积极性。

合作社成立后，确立了“以规模求效益、以质量求生存、以品牌求发展”的理念，推行“生产在家，服务在社”的经营模式，努力改变下邱村落后的蔬菜种植现状。2011年，理事长王作新五赴陕西杨凌现代农业高科技园区考察学习，对每种蔬菜品种在大棚的适应性都做了实验记录，验证了钢架双层镀锌钢管大棚可以在闻喜农村大力推广，于是投资7万余元建成两亩钢架双层镀锌钢管示范大棚。2013—2017年，钢架双层镀锌钢管大棚在全县推广面积达1万余亩，为菜农增收1亿元。2013年，合作社筹资30余万元建成防病虫害区域监测站，采用10项病虫害防控新技术，减少农药使用量50%以上，加快了蔬菜标准化生产推广速度，走出了一条产品安全、绿色、生态之路。

## 二、增产提质兴品牌，增收致富奔小康

一是统一建设标准化基地，研究推广新品种、新技术。合作社坚持以市场需求为导向，不断引进推广新品种，发展市场需求量大的菠菜、香菜、茼蒿、生菜等十几个绿叶蔬菜品种，积极推广使用双膜镀锌钢架大棚，改进落后的生产设施，改善菜农生产环境。通过设施大棚多层覆盖，实现蔬菜种植秋季延后一个月、春季提早一个月，延长了产品市场供应时间。

二是统一技术培训，提升菜农素质。合作社每年都聘请山西省农业科学院、市级农业专家对菜农进行技术培训，不定期组织菜农赴山东、陕西等地考察学习，累计开展栽培技术、农药化肥使用技术培训200余次，培训人员2000余人次，帮助成员掌握蔬菜种植和管理技术，保障蔬菜产量和质量。

三是统一农资供应，节约种植成本。合作社建立生产资料专卖店，统一采购生产资料，开展化肥使用“零增长”行动。投资20余万元建设集约化育苗大棚，基本解决了菜苗靠外调的问题；投资15万元引进有机液肥施肥机器，降低了生产成本，减轻了劳动强度，提高了效益水平。

**四是统一安全管理，提高产品质量。**合作社开展病虫害监测，利用无线传感器等智能设备检测区域内蔬菜大棚田间湿度、温度、pH，获得蔬菜种植最优条件，同时通过气象信息报警仪、虫情测报灯等设备为蔬菜大棚田间管理和病虫害防治提供科学依据。凡是产于园区的蔬菜，都经过严格的检验和检测，达到了国家制定的蔬菜生产标准。

**五是统一组织销售，解决菜农卖难问题。**合作社投资60余万元建设了田头市场，建成蔬菜冷藏库、分拣车间、制冰车间、交易市场等，解决蔬菜夏季保鲜、分拣、包装、分级等问题。建立网络信息平台，让菜农在田间地头就可以实时知晓市场菜价信息。合作社在阿里巴巴开通网上销售平台，通过互联网发布各类绿叶蔬菜信息，使蔬菜销往北京、天津、上海等市场。

### **三、凝心聚力促发展，砥砺奋进谋新篇**

经过多年发展，下邱村标准化蔬菜示范园区取得了丰硕的成果，设施蔬菜面积和产量逐年增加，实现了四季常青、均衡供应、安全绿色、高产高效。

**一是成立蔬菜协会，服务全县菜农。**2017年，合作社牵头成立了闻喜县蔬菜产业协会，了解行业发展和广大菜农的服务需求，加强信息收集整理，引导会员单位开展交流合作。全县蔬菜种植面积达到12万亩，其中设施蔬菜3万余亩。

**二是开设扶贫车间，助力产业帮扶。**2019年10月，合作社成立扶贫车间，发布招工信息，吸纳易地扶贫搬迁贫困户务工就业。扶贫车间就业的贫困户劳动力13名，非贫困劳动从业人员300余人，年人均季节性务工收入6000元以上。

**三是打造优势品牌，提升发展实力。**合作社注册了“闻口福”商标，2020年4月，“闻喜涇川茼蒿”被认证为国家地理标志产品，认证面积达5000余亩。

**四是创新发展模式，促进三产融合。**合作社充分发挥下邱村地处城郊的优势，推行“农业+休闲观光+旅游”等多产业融合发展模式，吸引市民开展认领、采摘、观光休闲等活动，多渠道促进农民持续增收。

# 推动水果产业绿色发展

## 服务的脚步永不停歇

### 贵州省开阳县南江乡醉美水果种植农民专业合作社

贵州省开阳县南江乡醉美水果种植农民专业合作社积极搭建专家服务平台，聚焦农户需求开展全产业链服务；开展多类型水果品种种植，严控产品品质，注重商标保护，强化产品可溯源，提升品牌附加值；通过农旅结合创新经营模式，通过线上线下融合建立分批有序供应模式，实现合作社经营增值增效。

#### 一、蝶变千亩果园，发展乡村旅游

龙广村地处贵州省贵阳市开阳县南江乡，平均海拔850米。有文字记载，明代洪武年间这里曾被赐名“枇杷哨”。彼时，这里漫山都是金灿灿的枇杷果，让途经此处、疲惫不堪的官兵们一饱口福，随后战事大获全胜。数百年后，返乡村民陶秋运，遇到了这些香甜多汁的“黄金果”，不仅改变了自己的人生，更为龙广村“造”出了一条通往小康生活的“致富之路”。

2014年，陶秋运回到老家牵头成立了开阳县南江乡醉美水果种植农民专业合作社，当时本地种植枇杷户户均收入只有8000元左右。短短几年，龙广村从最初的几十亩果园蝶变为拥有玛瑙红樱桃、大五星枇杷、黑琥珀李等多个品种的上万亩果园。注册商标“画廊Q果·云上南江”更成为富硒有机、无公害、可溯源的高品质水果标签，并通过互联网电商，带着贵州的风貌走向全国各地。“河湾小镇十里画，旧林故渊凤凰寨”，龙广村水果产业的

蓬勃发展还引爆了十里画廊乡村旅游，四面八方的游客慕名前往，观青山绵绵，听绿水潺潺，采时令水果，品原味农家菜。2021年龙广村户均收入增至21000元。

## 二、搭建服务平台，聚焦全产业链服务

服务带动是合作社的初心。合作社成立于2014年11月28日，由龙广村枇杷哨组11户农户自发组织成立，2016年发展社员43户（其中贫困户13户），2017年发展社员113户（100%覆盖贫困户）。2021年在贵阳市委组织部的指导下，合作社成立“开阳南江醉美水果枇杷产业专家工作站”。合作社将紧紧围绕枇杷产业，与产业、农户、专家紧密联系，服务成员，带动开阳枇杷产业、甚至贵州枇杷产业良性发展，践行合作社服务产业、研发深加工、拓展市场的使命。

合作社“入社自愿、退社自由”，入社成员不交钱、不交地，也不拿工资。合作社专注信息技术服务平台搭建，为农户提供产前、产中、产后的全产业链服务，只赚取信息及服务费。合作社定期组织成员召开会议，商讨发展思路，拟定发展计划，针对在生产、销售过程中出现的问题进行研判处理。经过几年探索，合作社走出了一条“统一管理、统一技术、统一采购、统一用药、统一病虫害防控、统一价格、统一收购、统一品牌宣传、统一电商平台销售”的标准化作业路径，努力打造实现农旅一体化、可持续发展的新型农业，为做大做强南江富硒枇杷产业夯实基础。

## 三、重视产品品质，提升品牌附加值

合作社严控产品品质，在生产过程中，严格按照农产品安全监管要求，科学合理施肥及使用农药，定期采样送农业监管部门检测，要求合作社成员签订安全承诺书，做好内部监督，实现合作社产品可追溯，责任到人。同时，与科研院校签订技术推广、食品保鲜、防寒防冻等方面的合作协议，在食品安全、产量提质增效上积极寻求专业支持。此外，合作社注重区域品牌

塑造，积极推进开阳富硒产品宣传；对拳头单品进行精细化包装，打造精品品牌；注重商标保护，强化产品可溯源。目前，龙广村枇杷产业种植已实现前端和市场的对接，下一步，合作社还将把产业链延伸至深加工，进一步提高南江水果的产品品质和附加值。

#### 四、种植类型增多，打通多元化销售渠道

合作社成立7年来，枇杷种植规模由最初各家标准不一的散种，到如今已扩展到覆盖3个村庄的近万亩。此外，当地樱桃种植示范基地的玛瑙红樱桃、黑珍珠樱桃，李子种植示范基地的脆红李、黑琥珀李等也逐渐形成规模。为了破解“增产不增收”的农业产业发展瓶颈，合作社采取线上线下融合销售、分批有序供应的模式。2021年对接北京、深圳、上海、昆明等城市水果批发市场及商超水果配送商，完成交易100多吨。此外，合作社还依托“十里画廊”丰富的旅游资源，组织开展现场采摘等活动。为促进自身健康发展，合作社在销售盈利中提取2%的利润作为滚动基金，用于产品包装开发、成员技术培训、营销开发等。

下一步，合作社将与贵州其他枇杷种植产区充分交流种植经验，不断整合资源，进一步增加产量、提升品质、延长供货期，让贵州枇杷在中国枇杷三足鼎立的局面中争得一席之地。

## 多措并举 提升产业 回馈社会

### 陕西省西安市长安区果优特种植专业合作社

陕西省西安市长安区果优特种植专业合作社深耕葡萄产业，通过引进优质品种、开展设施栽培、执行绿色标准、严把质量关口，着力打造合作社自主葡萄品牌，拓展采摘零售、农超对接、订单供应、直播带货等多元化营销方式，加工生产葡萄酒和果醋延伸产业链条，不断提高产品附加值和农业生产效益。

果优特种植专业合作社位于陕西省西安市长安区魏寨街办老垌庄村，成立于2010年，合作社坚持“讲科学、重质量、抓品质”的宗旨，种植葡萄200亩，走优质优价之路，被评为区级、市级、省级示范社。合作社理事长王卫花获得西安市“优秀宣讲员”“农村拔尖人才”“双学双比女能手”“优秀农民”“最美女性”等荣誉称号。

#### 一、加强基础建设，开创合作社事业

2010年，合作社理事长王卫花返乡创业，通过调研、分析当地气候土壤和周边农业发展，最终选择成立合作社种植葡萄。合作社流转了200亩土地，陆续引进20多个优质葡萄品种，开展设施栽培，建设新品种试验大棚2000平方米、避雨设施大棚2万平方米、新品种展示长廊1800平方米、钢架大棚7000平方米，实现年经营收入170多万元，带动当地8个村的贫困户脱贫增收。

## 二、坚持绿色发展，打造自主品牌

合作社聘请葡萄生产技术专家指导种植技术、选育优良品种，坚持按照国家绿色生产标准，全程严格监管。

一是确保品质，采用杀虫灯、黄板、性诱剂等物理方法防治病虫害，把葡萄亩产量控制在1吨以内。

二是科学用肥，基肥以优质有机肥为主，依托户改厕项目，收集各村各户粪污和养殖户的牛粪、鸡粪等，与合作社果树枝条进行堆沤发酵后用于生产，提高了果品品质，降低了农药化肥使用量，提升了土壤有机质含量，也帮助周边养殖场实现了粪污无害化处理及资源化利用。

三是严把质量，建设农产品安全检测室，在销售前对每一批葡萄进行抽检，检测合格后，在每一箱产品上贴上追溯码，通过扫描可以了解葡萄生长全程情况。

四是发展品牌，注册了“果优特”商标，每年举行不同主题的开园推介、七夕情人节主题活动宣传产品品牌。

## 三、丰富营销方式，扩大市场份额

合作社积极拓展销售渠道。

一是发展休闲农业，利用紧邻终南大道的交通优势吸引游客，采用“观光+零售”的方式，让游客边享受田园乐趣边品尝葡萄。

二是发展农超对接，与6家高端果品超市实体店开展对接合作。

三是进行社区直供，在紫薇花园、西北工业大学社区、曲江龙湖等社区接单直供，组织收购其他合作社和农户的优质农产品，实行垂直销售配送。

四是发展订单农业，与企业联合发展，按企业需求提供优质农产品。

五是加强网上营销，与北京新媒体公司、网红、微商等合作，通过快手、淘宝、微信等渠道直播带货。

#### 四、延伸产业链条，提高增值效益

合作社对葡萄进行分类处理，用“摩尔多瓦”品种酿制葡萄酒，“户太八号”品种酿制果醋，促进产业链条延伸，实现生产效益最大化。为确保产品品质和市场效益，合作社在前期尝试少量酿制，免费配赠给消费者，根据消费者的反馈意见，不断改良产品口感。分类处理不仅降低了果品浪费率，还提高了产品附加值。

## 科技先行 产业支撑 服务“三农”

### 宁夏回族自治区海原县农腾种养殖专业合作社

宁夏回族自治区海原县农腾种养殖专业合作社组建公益技术服务团队，分产业、分区域面向农民开展技术培训和指导服务，打造枸杞新品种示范基地，带动农户用科学种养技术提高生产水平和产品质量，以线上线下立体式的营销模式把宁夏特产卖向全国。

海原县农腾种养殖专业合作社位于宁夏海原县七营镇，成立于2008年，目前成员已从成立之初的15人发展到3500余人。合作社坚持以党支部为引领、以服务带动农民为目标，不断更新经营理念、创新经营模式，为成员及周边农户提供贴心服务，实现了经济效益和社会效益双赢，被评为国家农民合作社示范社。

#### 一、强化科技推广，助力脱贫增收

合作社聘请退休畜牧、林业和农业专家7人，组建公益技术服务专家小组，开通服务热线，随时为农户提供咨询和田间疾病预防指导等服务。专家小组针对农户需求，每年定期开展分产业、分区域、分层次的技术培训，累计举办各类培训285期，培训3.6万人次。为解决枸杞种植品种老化问题，合作社以七营镇为中心，辐射同心县、固原市原州区、海原县等75个行政村，打造新品种枸杞示范基地19个，通过示范推广，每年每亩枸杞种植可节省成本160元。为引导养殖户走科学化养殖道路，合作社租赁1万平方米的大型肉牛养殖场，免费提供给养殖户做示范推广，示范基地进行统一管理、统一喂养，

经过科学饲养，每头牛至少节省1000元饲料费用，牛肉品质也得到极大提升。

## 二、搭建信用平台，助农创业造血

为解决小农户创业贷款难题，合作社与农业银行、信用联社等金融机构合作建立了担保基金，结合“三户联保”贷款机制，为农民提供担保服务，为3000余农户争取贷款1.76亿元。结合农村妇女创业小额担保贷款政策，争取海原县妇联妇女创业贴息小额担保贷款4600万元，帮扶300余名妇女自主创业，成立家庭农场4家，其中3家被评为四星级示范家庭农场、1家被评为三星级示范家庭农场，1名妇女被评为全市妇女致富带头人，合作社被中华全国妇女联合会评为全国巾帼建功先进集体。

## 三、打造电商联盟，创新营销模式

随着合作社成员的不断增多，生产规模不断扩大，农产品产量不断增加，产品外销渠道不畅成为制约合作社发展的瓶颈。合作社聘请专业策划运营团队，制定详细的推广和销售方案，上线运营“农腾农产品销售平台”。合作社及成员的农产品可进驻平台，通过互联网将产品销往全国。合作社以宁夏优质农副产品为基础，建立了“国家示范社+电子商务+成员+基地+农户”的立体营销模式，打造了网上商城，销售范围遍及全国23个省（自治区、直辖市），2019年销售总额达到2.3亿元。

## 四、延伸产业链条，助力扶残帮困

合作社投资建成了汽车美容坊，为10名残障人士提供就业岗位，成为宁夏残疾人辅助就业基地；成立了残疾人文化创意就业扶贫基地，基地占地2700平方米，拥有员工38人，其中残疾人35人，主要从事手工艺编制、网站订单处理、网站客服、产品包装等工作。合作社还开通了网络“爱心商城”，为残疾人建设了一个展示自我的平台，主销布艺手工挂件，带动50余位残疾人就业。

## ■ 强化统一服务 做强做大食用菌产业

### ■ 新疆维吾尔自治区巴州和硕县迎宾大棚种植农民专业合作社

新疆维吾尔自治区巴州和硕县迎宾大棚种植农民专业合作社秉持人才兴社、科技强社的发展理念，与科研院所和农技推广站合作，提高科学种植水平，提升生产服务质量，采取“生产托管+订单销售”的方式，帮助成员种得放心、管得轻省、卖得畅销，促进了当地农业经济的发展。

巴州和硕县迎宾大棚种植农民专业合作社位于新疆维吾尔自治区巴音郭楞蒙古自治州和硕县曲惠镇，成立于2014年，成员152人，出资总额1000万元，主要为食用菌种植提供社会化服务，兼营蔬菜、水果种植和特色禽类养殖。合作社建设了菌种厂，向农户提供蘑菇菌种、管理技术、回收等统一服务，2020年服务食用菌种植面积达1200余亩，带动小农户亩均增收8000元。2017年，合作社被评为自治区级示范社。

#### 一、人才支撑，科技强社

一是建立人才队伍。合作社与上海市农业科学院菌菇研究所及本地农技站合作，吸纳培养合作社成员、种植能手、返乡农民工、大学生等成立技术服务队，培训技术骨干130人次，提升食用菌种、管、收、售环节服务能力，解决农户遇到的技术问题。

二是探索新技术。合作社建立了试验拱棚，研究制定各类食用菌种植方案并试种，获取最新的土壤、环境、病虫害等数据，成功后进行推广。建

立了示范托管拱棚，通过与农民自种拱棚形成对比，吸引更多农民接受托管服务。

**三是提升服务效果。**合作社统一向农民提供菌棒、生物肥等农资，提供各环节管理服务，小农户生产成本明显下降，销售价格明显上升。以托管一亩拱棚测算，农户可降低生产成本5000余元，每千克食用菌售价高出市场价0.2~0.5元，合作社通过托管食用菌拱棚亩均盈利8000元。通过托管服务还改变了农民打工、务农“两头忙”的困局，农民外出务工更加稳定，兼业农户也增加了工资性收入，有效促进了农民增收。

## 二、全程托管，订单销售

合作社为食用菌种植户提供搭建拱棚菌架、种植管理、农资供应、采摘等全程服务，通过科学管理、新技术应用，解决农户“种难”“管难”问题。合作社采取“生产托管+订单销售”的方式，与农产品批发市场合作，与农户签订收购协议，约定保底收购价，对接市场分级销售，解决农户“卖难”问题。合作社指导贫困户利用林带、闲置的牛羊圈舍和庭院发展食用菌种植，有效带动本地庭院经济和林下经济的发展。2020年，合作社经营收入达1200万元，盈利240万元。

# ■ 聚焦三产融合 服务“三农”发展

## ■ 青州市丰诺植保专业合作社

青州市丰诺植保专业合作社建设综合农事服务中心，推广标准化、规模化、机械化生产，开展定制化农业生产服务，引领农户发展特色农业；搭建智慧农业数据平台，引入农产品质量追溯体系，面向成员提供展会营销、冷链物流、技术培训等服务，带动农户实现产品增值、品牌增效。

青州市丰诺植保专业合作社位于青岛莱西市，成立于2012年，成员132人。合作社积极开展社企对接，打造产供销互联网科技服务平台，直接服务产地农户，提供上门植保、产品采收、储存运输等服务，走出服务全产业链、联结小农户的发展之路。

### 一、多渠道服务一产，放大直接收益

#### （一）打造农事服务“桥头堡”

合作社利用资源优势，建设了6个高标准综合农事服务中心，针对各镇（街）区域内的不同作物，开展定向专业托管服务，并引导农户发展特色农业和规模化种植。通过标准化、规模化、机械化作业，促进农作物生产提质增效，实现农民经营降本增收，2020年大田作物托管面积达1.2万亩，飞防面积达16万亩次。

#### （二）创建农事服务“示范村”

合作社在每个镇设立5个示范村，针对不同作物进行托管服务。如针对

小农户的葡萄、苹果等作物种植，以化肥零增长为目标，采用无公害种植、水肥一体、农业机械化等“一控两减三基本”技术进行托管，实现了植保专业化、生产机械化，提升了作物品质。

### （三）推进农事服务“四统一”

合作社实行“四统一”运作，即统一采购、统一标准、统一标识、统一收费，积极探索公共植保、绿色植保、效益植保，以提高防效、降低成本、减少用药、保障生产为目标，开展农作物病虫害专业化防治服务，重点推行“全程承包”和“带药带机”两种服务模式，在防治前与村、户或者基地签订防治协议，明确服务内容、价格和责任。

## 二、技术服务二产，促进产品增值

### （一）夯实产业发展基础

合作社搭建了智慧农业数据平台，引入可追溯体系、大数据平台等业务系统；建设胶东瓜果预处理中心，新建一条价值500万元的高级分选生产线；新建2个可移动气调库，购置多台冷链运输物流车。合作社科技服务能力不断增强。近年来，北方冬桃交易市场萧条，成交价格普遍偏低，基本在每千克6元左右徘徊；相比之下，南方市场冬桃价格相对稳定，较好的能达到每千克10~12元。针对此种情况，合作社以每千克8~10元的价格收购农户冬桃，优先保障农户每千克2元的利润；随后通过冷链物流车运送至广东、深圳等地销售，获得了较为可观的收益，打响了莱西桃的知名度，吸引了大批客户主动上门采购。2020年，合作社收购冬桃1200余吨，帮助农户减少损失1200万元。

### （二）打造供应链新模式

合作社与顺丰公司等联合成立顺联达公司，依托其胶东瓜果预处理中心，实现“智鲜+预处理+场景化包装”供应链新模式。合作社通过标准化种植管理和数据可追溯体系，保证农产品的品质和安全。一是升级改造莱西小甜瓜交易市场，面向京津冀、长三角及珠三角等高端市场，围绕保鲜、包

装、农产品采后自动化处理等技术领域，完善电子商务、包装、储藏、冷链物流，实现农产品销售、金融服务、商业配套及质量检测等全面升级。二是搭建在线销售平台，落地一键代发系统、农产品种植溯源系统以及大数据展示平台，密切联合批发商、微商、电商等多种渠道，打造水果生鲜行业知名品牌。

### 三、运营服务三产，提升品牌价值

#### （一）升级销售服务

合作社连续两年举办“莱西市秋月梨展销会”，吸引顺丰速运等11家合作商和深圳百果园等40家采购商参与活动，累计与140余家本地农户与外来客商签订初步合作协议，拉动农产品年销售额超过800万元，实现纯利200万元以上。2020年秋月梨上市，合作社先后派出3支队伍对接服务农户，用不到2个月的时间遍访周边300家农户，代储秋月梨500吨，运输秋月梨700吨，收购秋月梨1800吨，解决了农户运输、储藏难题。与农户自卖秋月梨价格每千克不足10元相比，秋月梨在合作社储存至10月底以后，每千克价格上涨2元，加之统一包装，由合作社统一销售，售价会再涨4元，相比原来农户每吨纯收入增加2500元。

#### （二）优化物流服务

合作社提供一站式运、储、销全方位服务，包括果品仓储、预冷、果品分级、包装、订单处理、包装、冷库租赁以及进出口业务，逐渐形成了“农业+快递+科技”的运营模式。合作社年处理各类果品已达7500吨。

#### （三）培训职业农民

合作社积极开展技能培训，每年都安排机械作业人员参加莱西市各项机械作业技术培训班，先后16次派技术负责人到外地和大专院校参观学习。举办农机维修、小麦精播技术、小麦病虫害防治技术培训班400余次，举办玉米收割技术、玉米秸秆还田培训班300余次，累计培训2万余人次，为更好地开展社会化服务提供了技术和人才保障。