

六、农民合作社开展多种 形式联合合作

合作共赢塑品牌 融合发展添活力

北京市老栗树聚源德种植专业合作社

北京市老栗树聚源德种植专业合作社的发展呈现四大特点：一是促联合，与5家农民专业合作社共同组建联合社，提升怀柔板栗产业的组织化程度。二是定标准，为农户提供“五统一”服务，提高怀柔板栗种植的标准化、规范化水平。三是延链条，建成4条专业化生产线，推动精深加工。四是兴文化，投资建设老栗树明清栗园，提升“怀柔板栗”区域公共品牌价值，推动农村一二三产业融合发展。

北京老栗树聚源德种植专业合作社成立于2008年11月，位于北京市怀柔区渤海镇渤海所村，共有在册成员100户、签约农户850户，工作人员36人。合作社从初级农产品加工、原料供应，发展为标准化种植管理、精深加工、互联网营销、休闲观光和文化创意产业相融合的板栗全产业链经营模式，被评为国家农民专业合作社示范社，带动区域农民增收，促进当地农业产业发展。

一、注重社际联合和区域合作，带动板栗行业发展

合作社自2011年开始，与农户签订《板栗保护价购销合同》，在确保质量的前提下，以高于市场价20%的价格作为最低收购价。如遇市场价上浮，在收购价基础上每千克增加1元；在市场形势差的时候，给予成员的收购价最高可比市场价高出40%以上。合作社已与近千个农户签订了保护价收购合同，其中低收入户占到10%，覆盖了渤海镇的低收入村。合作社定期组织

开展农户技术培训，聘请专家、农技人员，提供种植、植保、采果等技术指导，为农户提供统一施肥、统一除草除虫、统一浇灌修剪、统一采摘的种植服务，推动板栗种植向标准化、规范化方向发展。2017年，合作社获得国际公平贸易认证，为国际公平贸易组织制定了板栗种植合作社的认证标准，树立了合作社的公益形象和社会价值。

作为怀柔区规模最大的板栗合作社，合作社在服务周边农户的同时，推动区域内小规模合作社开展行业间、区域间和产业间联合，联合周边5家农民专业合作社，于2015年牵头成立了北京三三老栗树农业发展专业合作社联合社，组织收购、销售联合社成员年产生鲜板栗500余吨，在种植管理、保价收购、产品研发等方面，积极推进联合社成员的一体化建设和高质量运行，促进怀柔特色板栗产业发展，增强板栗产业的竞争力，带动当地农民增收致富。

二、注重质量管控和产品创新，深耕板栗加工产业

合作社坚持技术引领，重点从做大做强板栗深加工入手，推进板栗生产标准化、产品特色化。2010年以来，合作社积极运用新技术新装备提升产品品质，投资近5000余万元，引进了先进的全封闭油栗生产设备和整套全自动流水线，建成了配有德国比泽尔封闭冷冻机组的配套保鲜库和冷藏库，实现了板栗加工产品的标准化生产。合作社取得了坚果炒货、速冻食品、糕点等加工许可资质，建成坚果炒货、速冻栗仁、板栗馅料及预包装4条专业化生产线，产品线从最初的初级食品加工发展到开袋即食栗仁、速冻栗仁、速冻栗蓉包、板栗馅料、板栗罐头等各类板栗产品的精深加工，形成了系列工业化的板栗产品，年产值达2300余万元。

合作社以板栗深加工业务为基础和核心，全面提升产品质量安全水平，通过中国有机认证、ISO22000食品安全管理体系认证和出口食品生产企业认证，增强了市场竞争力。合作社已成为稻香村、味多美、顺鑫农业、御食园、21cake等企业的战略合作方，与这些企业建立起了长期稳定的供应关系。

三、注重品牌打造和产业融合，塑造板栗产业文化

合作社广泛应用现代信息技术和渠道，加强“老栗树”品牌打造，发展观光农业、乡村旅游等产业，推广怀柔区的板栗文化，促进了传统农业产业、加工业、服务业和文化创意产业的有效融合。合作社与阿里巴巴、淘宝、京东、苏宁自营、有赞等多流量电商平台合作，在抖音等平台借助短视频、直播互动，塑造“栗子队长”的宣传形象，进行周边设计及社群打造，提升了用户的消费体验感。合作社通过三三老栗树电商平台，建立了线上营销和宣传渠道，积极拓展上海超市 city' super、苏宁小店等线下渠道，打开新加坡、以色列、英国等国际销售渠道，使怀柔板栗和“老栗树”品牌得以迅速传播，增强了消费者对“老栗树”品牌的认可度和高黏性消费。合作社获得了北京农业好品牌、全国优秀农产品目录名特优新“怀柔板栗”、果品气候认证等多项荣誉。

合作社依托怀柔区板栗种植历史悠久、树龄500年以上的古栗树保存完好等优势，在长城脚下投资建设了栗树达万余棵的老栗树明清栗园，并将明清栗园游与工厂参观游相结合，让游客参加以板栗为主题的文化娱乐活动，形成了独具特色的板栗产业文化，保护并提升了“怀柔板栗”这一区域公用品牌的价值，推动合作社所在的渤海镇被评为国家级“一村一品”示范乡镇。

整合产业资源 深化农业服务

天津市京冀质朴农民专业合作社联合社

天津市京冀质朴农民专业合作社联合社发挥成员社多样性优势，引进质量检测服务，提供农业技能培训，开展互联网平台销售，打造产品品牌，帮助成员社解决发展共性难题，新冠肺炎疫情期间勇担稳产保供重任，实现了经济效益、社会效益双丰收。

天津市京冀质朴农民专业合作社联合社成立于2020年，由天津京冀质朴农业科技专业合作社牵头，联合畜牧养殖、农机服务等4家合作社共同组建。联合社掌握区内农机服务、种猪养殖、蔬果种植企业、农民合作社和家庭农场的生产经营、资质、知识产权等情况，提供专业服务，对成员服务不收费，截至2021年6月底，收入总额达到300余万元，带动农民户均增收3万元。

一、立足服务，引领一产发展

一是解决农民合作社销售难题。北辰区岔房子村是葡萄种植的集聚地，种植葡萄成为农民的重要经济来源。针对村民种植巨峰葡萄不耐储存的问题，联合社积极与信誉楼百货对接，将统一种植标准、质量合格的葡萄通过超市渠道销售，保障了农产品价格和供货速度。联合社还利用周围企业多的优势，以工会中秋节福利的方式把葡萄礼盒销往企业。北辰区双口镇前丁庄村绿优优农业合作社种植“烟薯25”，销售渠道单一，采取田间地头大批量收购的方式，缺少专业人员管理电商平台，线上销售渠道不健全。为解决合

作社的销售难题，联合社为绿优优合作社的烟薯开展丰收节现场展销活动，采取“宣传+品鉴+微信订购”的推销方式，合作社的烟薯销售一空。

二是疫情期间稳产保供。新冠肺炎疫情防控期间，联合社按照全市农产品保供稳价要求，积极行动，组织成员社农户开展农业生产，及时种植小白菜、生菜、菠菜、小油菜、油麦菜等速生菜，保障市场供应。天津市缘顺源商贸有限公司是专业从事配餐的餐饮服务供应商，因疫情防控初期外地菜品运不进来，公司陷入原料断供的困境。联合社协调王秦庄果美丰合作社的种植户，由种植户定向种植相关蔬菜品种，及时用速生叶菜等补齐了供应商运不进来的菜品，保障了市场供应。

三是利用网络拓展销售渠道。联合社在保持传统销售模式的基础上，探索开展互联网平台销售新模式。联合社开通了微信店铺，聘请有电商经营经验的年轻人，手把手教农户取景、借光，把产品拍得“美美哒”，上传店铺“小二”等。通过“一对一”现场教学，农户们学会了及时对生产的应季蔬菜、水果等大量图片进行更新，吸引了一大批粉丝，使联合社的应季农产品供不应求。利用消费者自驾到联合社生产基地购买产品的商机，联合社在生产基地增加了休闲采摘、游园会等活动，增加了联合社的产品销量。

二、打造品牌，增加产品价值

一是提升知识产权在农业生产经营中的地位。农户缺乏商标意识，应季农产品到了收获季节，只能被动地在地头、村里等商贩来收购，好品质卖不了好价格。联合社在2019年注册了“质朴”商标，免费提供给农户共同使用。对已经注册商标的成员合作社，联合社帮助其重塑产品包装，规范商标使用，完善商标注册图表文字，提升优质农产品的品牌效应，使其进驻超市、网络店铺，成员社的出货速度大大提升。岔房子村巨峰葡萄种植户徐大娘2019年以前在地头卖葡萄的价格为每千克3~5元，自从使用联合社的统一包装和商标进行礼盒销售后，2.5千克的应季葡萄礼盒可以卖到19.9元，葡萄收益增加一倍。

二是引进质量检测服务。联合社与北辰区的农产品第三方检测机构建立战略合作关系，成员社及接受服务的农户享受样品检测快速通道、上门取样、检测费8折等优惠服务。联合社利用计算机收集和分析检测样品中的生物毒素、农兽药残留等数据，建立了数据库，预判农产品质量安全事件。

三是探索高附加值农产品推广新模式。北辰区双口镇有丰富的林下资源，适宜发展中药材产业，但是药材种植初期生产资金投入大，加之缺乏种植经验，农户对药材种植有抵触心理，中药材发展规划也难以落地。联合社积极与镇政府及农业农村部门对接，建立中药材种植技术服务体系，免费为农户提供市场信息和上门科技培训指导，获取农户信任。在联合社不懈的努力下，双口镇引入了药食同源的中药材试验种植，农户种植中药材获得盈利，探索出农民生产高附加值农产品的新途径。

三、联合资源，培养新型职业农民

2020年，联合社与天津市果美丰农作物种植专业合作社联合社签订了服务协议，组织各合作社开展远程农业技术培训及专家网络咨询服务，培育年轻人组建家庭农场、农民合作社，引导具备条件的家庭农场开展采摘和乡村旅游，教会经营者通过微信、电商平台预约等方式精准确定每天生产和采摘的棚室分区和比例。年轻的农业人通过联合社一起探讨品种选择、种植技术、经营模式、销售渠道，不断提高专业水平。

合力助推蔬菜育苗产业提质增效

河北省曲周县致远蔬菜育苗专业合作社联合社

河北省曲周县致远蔬菜育苗专业合作社联合社是华北地区最大的蔬菜育苗主体。联合社参与制定集约化生产蔬菜种苗系列标准，实行“七统一”服务，建立育苗公共信息平台，成立技术培训和嫁接作业服务队，解决了单体合作社无法解决或解决不好的难题，促进全县蔬菜育苗产业提质增效，打响了“曲周育苗”品牌。

河北省曲周县是蔬菜种植大县，蔬菜育苗产业起步早，规模大。为进一步提高育苗产业发展水平，提高市场竞争能力，2020年6月，众鑫育苗专业合作社、金满园蔬菜育苗专业合作社等5家合作社注册成立了曲周县致远蔬菜育苗专业合作社联合社。联合社成员出资总额600万元，带动农民400人，拥有设施蔬菜大棚14万平方米，固定资产6700万元，年育苗4.21亿株，占全县育苗产量近一半，销售收入1.8亿元，成为华北地区最大的蔬菜育苗主体。

一、完善治理结构，强化行业自律

联合社建立了成员大会、理事会、监事会，制定各项议事决策制度，每季度召开会议，研究市场供求信息 and 产业发展形势，共同解决技术难题，共享科技成果。联合社既联合发展，又尊重成员社独立经营，各成员合作社地位平等，民主决策，一事一议。

联合社成立后，针对当地育苗企业互相压价、恶性竞争，及时发出倡

议，引导育苗企业共同维护全县育苗产业良好声誉，加强交流沟通，建立信息共享平台机制。针对种苗品质良莠不齐、生产技术不规范等问题，与中国农业科学院蔬菜花卉研究所、河北省农林科学院经济作物研究所、河北省农业大学、北京农林科学院国家蔬菜研究中心等单位密切合作，参与制定河北省农作物引育种中心《集约化生产蔬菜种苗质量系列标准》，并在全县应用推广，进一步提高了全县育苗产业发展水平。

二、坚持“七统一”，提升产业效益

联合社实行技术标准、技术培训、销售价格、品牌销售、产量订单发布、物资采购、优质客户信息共享“七统一”服务，促使联合社成员共赢发展。在与科研院所技术合作上，过去是成员社单独合作、单独培训，成员间互不往来；现在是请一位专家来，联合社资源共享，成员都受益，还节省了资金。在统一采购物资上，联合向市场招标，每年减少成本150万元。在品牌建设上，注册了“曲实不凡”“三棵树”等蔬菜商标，建立了可追溯体系，保证了产品质量，并正在建立曲周育苗区域公用品牌，带动提升全县育苗产业的品牌化、标准化生产水平。在销售价格上，原来育苗企业生产规程不统一、品牌不统一，个别企业压低价格，一颗嫁接茄子种苗市场价格从0.5元降至0.4元，极端情况下甚至会降到0.35元，导致整个行业利润降低甚至亏损，按照2000万株苗计算，仅一个品种就减少收入200万元；联合社成立后，建立统一价格机制，防止价格战，保证了全县育苗行业的整体收益。金满园合作社加入联合社后，通过价格统一约束机制避免压价，销售收入同比增长20%以上，增收30%。

三、创新服务，解决单体合作社共性困难

联合社细分育苗合作社的需求特点，创新服务措施。

一是建立育苗公共信息平台，实现资源共享、订单生产，促进育苗市场价格稳定，有序发展。2021年初受新冠肺炎疫情影响，多数蔬菜育苗企业产

品一度滞销。联合社通过信息平台，确保所生产种苗顺利销售，还带动了其他企业销售，使全县育苗企业正常生产经营。

二是免费培训嫁接工，成立嫁接队。针对育苗合作社对人工嫁接需求多的实际，联合社免费培训农村留守妇女，将妇女心细手勤的特点转化为发展育苗生产的优势，帮助她们不出家门就能挣到钱。曲周县培训的嫁接工已经走出县域，远赴外省市做嫁接工作。

三是发挥示范带动作用。联合社同中国农业大学、中国农业科学院、河北省农业科学院等科研院校合作举办了2021年度中国园艺学会茄子分会曲周新品种展示会，将圆茄子育苗分会落户曲周。先后邀请院士专家团队现场技术指导3次，统一技术培训1000余人次，解决生产中的技术难题20余个。中国农业科学院蔬菜花卉研究所首席专家尚庆茂博士与联合社建立常年技术指导和信息沟通对接机制，2020年西瓜苗出现病害后，他及时到现场调研分析病情，提出解决方案，帮助联合社挽回损失300余万元。

单体合作社在联合发展中闯出了新路，整体效益同比增长20%以上，增收500余万元。联合社促进了全县育苗产业提质增效，2020年底全县蔬菜育苗达到9.2亿株，较上年增长11.5%，销售收入3.5亿元，增长11.6%；销售收入百万元以上的育苗企业达到30家，蔬菜育苗的集群效应进一步凸显，打响了“曲周育苗”品牌。联合社带动了县域经济发展，全县运输、包装、基质、穴盘生产、餐饮等相关产业解决就业500余人，增加收入1000余万元。联合社积极投身脱贫攻坚，利用扶贫资金230万元为194个贫困户分红47万元，为承德丰宁县东山神庙村无偿援助40万株蔬菜种苗，价值30万元。

■ 铸牢合作纽带 开辟增收新路

■ 山西省芮城县惠丰果品专业合作社

山西省芮城县惠丰果品专业合作社采用“合作社+公司+基地+农户”经营模式，一手牵果农，推广标准生产技术，提供收购、冷藏、加工、物流等产业链服务；一手联市场，打造多个知名商标品牌，搭建网络交易平台，拓展线上线下销售渠道，将产品推向国内外市场，促进了成员增收，与农户结成了紧密型利益联合体。

芮城县惠丰果品专业合作社成立于2008年4月，成员218户，辐射带动全县7个乡镇48个自然村163户贫困户顺利脱贫，5800余户农户增收致富。合作社坚持“依果而兴、为农而行”的理念，依照“举龙头、搭桥梁、建基地、牵果农、促增收”的发展思路，建立了“合作社+公司+基地+农户”的经营模式，开展出口创汇，一手牵果农，一手联市场，与农户结成了紧密型利益联合体，实现了合作社与农户双赢。合作社被评为运城市百强示范合作社、山西省服务“三农”先进单位、巾帼现代化农业科技示范基地、国家农民专业合作社示范社。合作社走出了一条果农合作增收的新路子，成员比非成员的生产成本降低10%以上，产值高出15%以上，带动农户增收20%以上，户均增收达2600元。

一、缔结利益共同体

一是建机制。认真贯彻《农民专业合作社法》等法律法规，严格落实合作社章程，主动对标现代企业管理要求，健全了以成员大会、理事会和

监事会为主的制度体系，将合作社纳入制度化、规范化的发展轨道。实行果品生产“八统一”要求，即统一产品标准、统一生产技术、统一土壤监测、统一管理措施、统一供药供肥、统一商标品牌、统一加工场所、统一销售渠道。

二是强基地。合作社在芮城县7个乡镇中条山阳坡最适合苹果种植的丘陵地带，建成有机苹果生产基地6万亩，其中ECOERT认证有机苹果5250亩、GAP认证3750亩、绿色认证10000亩、无公害认证39000亩。成员分户作业、统一管理，推进标准化、规模化、产业化生产，生产的有机苹果质优味美，个儿大色鲜。

三是扩链条。合作社围绕上游自建联建生产基地、中游开展加工存储、下游进行贸易营销的目标，鼓励成员流转土地，高标准建园，高效益经营。合作社总投资5830万元，新建占地38亩的农产品进出口贸易综合体、5000平方米的苹果分选加工车间，具备种植、收购、冷藏、加工、物流、销售、进出口贸易七大功能，年储藏、加工苹果2万吨，实现销售收入4.9亿元，增加果农收入1.6亿元。

二、提升发展软实力

一是加大科技培训力度。合作社与山西农业大学、郑州果树研究所等科研院所建立长期稳定的产学研合作关系，深入开展技术培训，积极为果农提供产前、产中、产后系列化服务，培训果农达8000余人次。

二是推广标准生产技术。严格执行标准化生产技术规程，集成推广间伐改形、测土配方施肥等10项实用技术，带动一级果率达到40%，每千克增值0.3元，亩增收1000余元。

三是集中打造优势品牌。合作社注册了“慧凤”“洞宾仙果”“金顺源”“绿绅源”商标，“慧凤”有机苹果商标获得中国绿色食品博览会金奖、“中国果品百强品牌”称号等荣誉，“洞宾仙果”被评为山西省百姓最喜爱的农产品品牌。

三、打造营销增长极

合作社秉承“诚信经营、品质优先、信誉为重、服务至上”的理念，用好国内国际两个市场，线上线下齐发力，不断拓展果品销售渠道。

一是积极参加果品展销推介活动。多次组团参加上海、南京等水果展销会，通过合作签约、门店营销、电商平台等方式，抢占全国20多个一、二线城市市场，年销售果品5万吨，年销售果品金额达到1.8亿元。

二是联合发展出口贸易。依托省级龙头企业，积极拓展出口贸易，将果品销售到23个国家和地区，年出口量达1.3万吨以上，年创汇580万美元，出口量连续4年居全省前列。

三是搭建网络交易平台。合作社在天猫、京东、拼多多等大型电商平台开设水果旗舰店，不断拓展线上销售渠道。

四、抗击疫情有担当

2020年初新冠肺炎疫情防控期间，合作社积极响应政府号召，仅用2天时间挑选、包装了共计300吨31656箱、价值280万元的芮城苹果，驰援武汉、咸宁两地，为湖北省抗击疫情助力加油。支援湖北医疗队的医生给合作社寄诗：“山川云雨同根源，黄河长江血脉连。同气连枝心手牵，不教疫情误楚天。”

多方协同 共筑沙丘绿色梦

内蒙古自治区扎鲁特旗沃沙部落种植专业合作社联合社

内蒙古自治区扎鲁特旗沃沙部落种植专业合作社联合社发挥各成员社优势，实现分工协作，加强生态环境保护，建立产品质量可追溯体系，推行线上线下销售，打造“蒙赫赛恩”品牌，密切成员利益联结，规范盈余分配，带领农牧民走出了一条“以种为养、种养结合”的绿色生态发展道路。

扎鲁特旗沃沙部落种植专业合作社联合社位于科尔沁草原上的格日朝鲁苏木芒哈吐嘎查，成立于2018年，由扎鲁特旗丰达农机合作社、芒哈吐肉羊养殖合作社、丰实粮食种植合作社、森森林草种植合作社、百草居药材种植合作社5家专业合作社组建而成，成员出资总额2188万元，5家成员社共有成员103户230人。联合社坚持“生态优先、绿色发展”的经营理念，采取“联合社+生态农场+分社+农牧户+农技培训+电子商务”的产业运营模式，以种扶养、种养结合，改变了传统种养业发展方式，在沙丘上播撒希望，走出了以产业带动就业、就业促进产业发展的新路子。

一、联合社成员分工合作，打造品牌

畜牧业是芒哈吐嘎查的传统优势产业，但农牧民养殖分散，品种参差不齐，种植方式落后，耕地投入与产出效益不成正比，根除贫困成为全嘎查农牧民亟须破解的难题。联合社抢抓承包土地“三权分置”机遇，与农户自愿

签约，流转土地，实行全程机械化作业，统一经营、统一管理，发展现代生态农牧业。

联合社5个成员社互相配合，协作推进“以种为养、种养结合”。丰实粮食种植专业合作社流转村民的土地，丰达农机合作社统一耕种，种植优质青饲料，提供给芒哈吐肉羊养殖合作社；养殖合作社为农牧户提供资金、优质肉羊、饲草饲料、科学养殖技术、防疫、保险、电子档案管理、回收“八统一”服务；联合社负责肉羊集中育肥，委托代加工后制成羊排、羊腿、颈肉、肉卷（片）等系列产品，打造“蒙赫赛恩”知名品牌，通过线上线下销售，做到绿色、全程可追溯，夯实农牧业安全发展基础，2021年疫病强制免疫率达90%，畜产品质量安全抽检合格率达到98%以上。

二、丰富出资方式，紧密利益联结

联合社成员社采取“保底分配+盈余分红”的方式，农牧民以耕地作价出资，年末盈余按农牧民出资分红。2020年，农户以3600亩耕地作价（青贮2000亩、有机玉米800亩、药材400亩、杂粮400亩），水浇田每亩每人固定分红400元，旱田以质论价固定分红100～300元，耕地作价出资合计26.76万元，农牧民以现金出资34.18万元。

一是经济效益。联合社加快良种选育进程，将地方优良品种多胎性状与引进品种的产肉性结合起来，以杂交后代为基础，成功培育出蒙赫赛恩羊新品种，羊肉粗蛋白质、氨基酸、钙含量高，肌肉组织结构、剪切力值显著高于地方优良品种，具有生长速度快、繁殖率高、耐粗饲、抗病及适合农村牧区舍饲圈养等特点，每只羊5月龄体重达60千克出售、纯利润1300元（表1）。

二是社会效益。联合社带动全嘎查412户2340口人增产增收，其中建档立卡贫困户47户，解决就业100人，人均年收入达3万多元，解决当地富余劳动力150人就业，人均增收1800元。嘎查农牧民过上了“挣工资、收租金、入股分红”的生活。

表 1 两种养殖模式比较

养殖方式	传统养殖 普通羊	科学养殖 蒙赫赛恩羊
养殖成本	1500 元 / 只	购进架子羊 1400 元 / 只，养殖费用 900 元 / 只 [饲料 0.75 千克 / 天 × 3.6 元 / 千克 × 180 天 = 486 元，草 2 千克 / 天 × 1 元 / 千克 × 180 天 = 360 元，水电人工 0.3 元 / (只 · 天) × 180 天 = 54 元] ，总计成本 2300 元 / 只
生态环境价值	破坏性强	破坏性低
销售价格	1800 元 / 只	3600 元 / 只
纯利润	500 元 / 只	1300 元 / 只

三是生态效益。联合社结合当地资源优势，将山水林田草等自然生态系统与畜牧养殖废弃物资源化利用技术有机结合，实施“畜—肥—粮（林）”生态循环发展模式，推行舍饲禁牧，提高农作物秸秆转化率，通过发展青贮玉米饲料种植，配制全价饲料，为品种肉羊养殖提供充足的优质饲草料，秸秆及粪便作为优质肥料及时返田，有效保护生态环境。2021年，饲草基地种植面积达到4000亩。

■ 组建产业化联合体 实现可持续大发展

■ 浙江省玉环市白云果蔬专业合作社

浙江省玉环市白云果蔬专业合作社牵头组建产业化联合体，面向成员开展多类型服务，统一生产技术标准，共享资源信息，建立内部利益分配机制、监督约束机制。合作社注册“高柚牌”商标，加强品牌推广推介，拓宽线上线下营销渠道，积极开发文旦加工产品，协同联合体成员共建创意产业园，促进一二三产业融合发展。

玉环市白云果蔬专业合作社，位于浙江省玉环市清港镇，成立于2011年6月，注册资金60万元，主要开展玉环文旦柚等果蔬种植、销售以及农业休闲观光旅游开发活动。基地位于玉环市漩门湾现代农业示范区，气候温和，四季分明，光照适应，并具有相对充足的海涂土地资源和完善的交通、电力、通信等配套设施。合作社现有成员112人，玉环文旦生产基地400亩，其中标准化生产核心基地180亩，辐射带动周边2000余亩，为玉环文旦产业发展起到了示范带动作用。合作社2015年被评为省级示范性合作社，2018年被评为省级科技示范基地。为做大做强合作社主营产业，促进玉环文旦产业绿色可持续发展，玉环市白云果蔬专业合作社在政府部门的扶持鼓励下，自成立之时便重视与县域范围内相关农业龙头企业和农民合作社开展合作，共同推动农民合作社联合合作不断地由浅入深，逐步形成联结有力、分工明确、利益共享的联合发展机制。

一、组建产业化联合体，实现抱团发展

白云果蔬专业合作社作为牵头单位，联合当地10家农民专业合作社、

6家家庭农场和12个种植大户，组建了玉环文旦产业化联合体，面向成员开展技术培训、企划咨询、农产品加工、贮运包装、品牌营销、电子商务、展示展销等服务。联合体内部建立合作经营利益分配机制，统一生产技术标准，共享资产、信息、市场、品牌等，成员间签订协议，建立监督约束机制。以合作社为龙头的玉环文旦产业化联合体现有职工180人，其中农民技术员6人，技师3人，高级农艺师1人，绿色食品内审员1人。2020年，联合体覆盖文旦种植面积3500余亩，产量达4000吨，产值4000余万元，销售额达3320万元，创利814万元。

二、严格执行生产标准，坚持品质优先

合作社在玉环文旦生产过程中，严格执行《无公害玉环柚生产技术规范》，推行玉环文旦生产技术操作规程，实现种植栽培管理标准化、统一化和规范化。根据自身种植管理经验，进一步完善玉环文旦喷药、施肥、采收、采后商品化处理等生产技术标准，有效提升了玉环文旦的品相品质。通过基地示范教学培训，促进先进适用生产技术的推广和应用，近年来合作社累计指导培训周边合作社及农户1000余人次。统一采用绿色果品栽培技术，根据农产品质量安全管理要求配备农残检测仪器设备等，建立了严格的准出制度和溯源制度，根据产品的外观形状、糖度测量等指标规范统一上市时间，使果品质量稳定可靠，给产品贴上条形码方便消费者有据可查。2012年，合作社生产的玉环文旦通过了国家绿色食品首次认证并延续至今。

三、加强品牌推介，拓宽营销渠道

合作社注册了“高柚牌”商标，通过农博会、森博会等平台，不断提升“高柚牌”文旦的市场知名度和美誉度，产品热销至上海、南京、杭州等长三角地区各个大中城市。近年来，“高柚牌”玉环文旦在国内北方及中西部地区的接受度也逐步上升，相继获得全国食品博览会金奖、中国绿色农博

会产品金奖等荣誉。合作社保持与大型市场、超市的良好合作关系，逐步形成稳定的销售网络，并积极开展电商销售，在浙江省农业农村厅推出的“网上农博”等多个电商平台开展玉环文旦形象宣传和产品促销。2020年，玉环市白云果蔬专业合作社总资产达1182万元，经营性收入355万元，带动周边120多户农户走发展效益农业之路，农户年增收170多万元。

四、延长产业链条，促进融合发展

目前，合作社联合玉环文旦产业化联合体其他成员单位，与玉环市清港镇人民政府合作，共同投资建设“文旦花开”创意产业园服务平台，促进一二三产业融合，打造具有地方特色的农文旅创业园区，推进玉环文旦全产业链建设。目前，已有13家从事视频制作、广告服务等文创公司和农产品加工企业入驻“文旦花开”创意园。合作社在开展文旦主题休闲活动和文创服务的同时，积极开发以文旦为原材料的农旅产品，相继推出文旦酥、文旦酒、文旦饮料、文旦精油、文旦提取液洗护用品等一系列文旦加工产品，带动当地乡村产业兴旺发展，有力助推了当地乡村振兴战略各项措施落地落实。

■ 专注产业发展 专业为民服务

■ 山东省莒县汇丰花生专业合作社

山东省莒县汇丰花生专业合作社采取现金出资和花生作价出资相结合的方式，吸引花生种植户入社，为成员提供“六统一”服务，对交售花生的成员提供“保本增值储存”结算服务，实现节本增效降风险。

莒县汇丰花生专业合作社位于山东省日照市莒县夏庄镇驻地，2008年登记注册，主要为成员和周边农户提供花生种植生资供应、技术指导、信息咨询等服务，并从事花生销售、储存、加工等经营业务，涉及周边60多个村1.5万农户3万亩花生，年加工销售花生米1.2万吨，销售额过亿元。合作社安置150余名农村劳动力就业，年助农增收120万元以上。截至2020年底，合作社有流动资金1000万元，固定资产500万元，入社成员702户，花生米加工厂2个，深加工车间2处。合作社先后被评为市级、省级、国家农民专业合作社示范社。

一、专注花生产业，打造全链条

一是统一生产资料供应。合作社筛选品牌信誉良好的生产资料供应商20多家，把质量过硬和效果较好的商品推荐给成员和农户。根据需求总量，合作社负责统一洽谈采购，有效地控制“物料源头”的风险，节约了投入成本。

二是推行花生标准化生产。合作社流转土地200亩建设花生种植示范基

地，重点开展花生标准化种植，引导成员及周边农户转变常规种植方式，减少农药、化肥、种子的用量，提高水肥利用效率，亩产达到450千克以上，亩产增加约50千克，增加了种植效益。

三是开展花生产品深加工。2009年合作社投资80万元，建成800平方米花生乳白粒加工车间和200平方米榨油厂各1处，年可加工乳白粒花生3000吨，生产一级花生油25吨，加工增值10%以上。

四是拓宽花生产品销售渠道。加强与鲁花、龙大、银鹭等大型企业的合作，保持花生米原料稳定的销售渠道。积极拓展花生外贸出口业务，保持年出口乳白粒花生5000吨以上（含自产3000吨）。打造线下线上销售平台，进一步拓宽销售渠道，提升合作社自产花生油、花生零食等产品的销售能力，增加合作社收入和效益。

二、专业为民服务，贯穿全过程

一是实行多元出资折股入社。合作社采取现金和花生作价入股相结合的人股方式。农户按照每股5000元现金入股，最多5股，也可以用同等金额的花生作价入股。通过多元出资方式，合作社吸引了周边702户花生种植户入社，壮大了合作社规模。

二是开展“一条龙”社会化服务。合作社整合资源，横向联合相关生产经营服务组织，开展“六统一”社会化服务，即统一采购种子、化肥、农药、农膜等农业生产资料，统一耕地播种，统一肥水管理，统一病虫害防控，统一技术指导，统一收购销售。通过“六统一”服务，提高了花生的产量和质量，提高了农户的市场话语权，每亩可节约生产成本60多元，增加收入300元左右。

三是推行个性化结算服务。合作社对交售花生的农户推出花生“保本增值储存”结算服务。如果农户在交易时选择非现金结算，合作社就按当天的市场价打好收条，农户可根据自己的需要，在次年6月30日前随时来提取现金。具体结算时，在结算当日市场价和收条销售价二者中取其高者进行结

算，保证农户享受市场价格上涨带来的收益，也减少了农户因储存环节带来的成本和风险。

三、专心谋求发展，规划高起点

一是走绿色生态发展之路。开展品种试验示范，积极争取政府和科研机构支持，试验筛选适合当地种植的优质品种，引进鲁花高亚油酸系列新品种，推广单粒精播、精准施肥、绿色防控等重点生产技术。积极申报绿色食品认证，积极探索花生秧、花生壳、花生皮等生产附属品的开发利用，提高花生种植的综合效益。

二是走品牌化建设之路。合作社注册了“汇禾”牌商标，培育出“老油坊”花生油品牌，在乳白粒花生产品基础上，推出五香、麻辣、椒盐等符合个性化需求的花生米产品，并于2020年成功申报莒县花生国家地理标志农产品。以诚信经营为理念，打造汇丰花生专业合作社服务品牌，树立花生种植专业化社会化服务口碑。

三是走合作共赢之路。在生产资料供应和生产环节，与史丹利等多家大型生产资料生产厂家合作，依托本县供销社农资配送网点和为农服务中心，为成员提供农资农药直供、测土配肥、技术培训等服务。在加工环节，加强示范带动，推进行业自律，与本地40多家加工厂合作，合理布局初加工、深加工、精加工流程。在产品销售环节，合作社与鲁花、银鹭等更多的大型企业签订合同，建立稳定的合作关系，并积极拓展外贸出口业务，加强自产商品的市场对接和合作。为进一步走好合作共赢之路，汇丰花生专业合作社牵头，联合部分养猪、养兔、茶叶等专业合作社，成立了莒县汇众花生专业合作社联合社和夏庄镇专业合作社联合社，实现了更大范围内的横向联合，谋求多方共赢。

联合谋发展 合作促共赢

湖南省浏阳市新时期绿种植专业合作社联合社

湖南省浏阳市新时期绿种植专业合作社联合社发挥资源和平台优势，为成员社和农户提供蔬菜产加销全程服务，兼顾交易量（额）和成员社出资健全盈余分配机制，成立党支部、工会和扶贫专班，充分发挥联合社组织农民、服务农民、带动农民的功能作用。

浏阳市新时期绿种植专业合作社联合社位于湖南省浏阳市普迹镇普泰村，由6家农民专业合作社于2010年8月组建。现有成员社10家，服务带动农户2764户，辐射种植面积1万余亩，主要从事蔬菜种植、加工、贮藏、销售、信息一体化综合性服务。2014年被评为国家农民合作社示范社，2016年被评为湖南省现代农业特色（蔬菜）示范园。

一、加强建设，夯实发展基础

近年来，联合社累计投入1100多万元进行基地建设，现有6000亩蔬菜种植基地，其中核心基地1500亩，温控育苗工厂5600平方米，连栋蔬菜设施棚2450平方米，钢架单体大棚850栋。投资近300万元建成占地面积3.9亩的蔬菜初加工厂，建有生产加工车间1700多平方米，锅炉房、冷库、脱水机、烘干机、锅炉、精洗机、真空包装机及消防设备等辅助设施设备一应俱全。投资320多万元修建综合服务中心，完成办公楼、储藏冷库、种子供应站、分拣包装中心、农残检测中心等相关硬件配套设施的建设。合作社的核心基地基本实现设施农业化，基地生产、加工、销售能力得到极大增强，服

务农户范围不断扩展。

二、创新服务，带动产业提升

普迹镇是一个蔬菜生产大镇，蔬菜种植面积近2万亩，农户有生产积极性，但产品缺乏质量品牌、加工设施和销售渠道。联合社创新实施全程化服务，促进了当地蔬菜产业的快速发展，带动周边农户共完成无公害产地认证3850亩、绿色认证品种18个、无公害产品认证24个。

一是推进生产环节全程服务。联合社购置6台起垄机、4台耕田机、2台盘式拖拉机，为农户提供整地、播种、施肥、浇灌、植保、收获等蔬菜生产全程机械化服务，年托管作业面积超过3000亩，服务农户300多户。统一肥料、农药、机具等农业生产资料供应，2020年实现统一供种和育苗面积达1000余亩，既节省育苗成本又提高亩产，实现节本增效。

二是推进加工环节全程服务。加强冷链贮藏能力建设，建有蔬菜冷藏保鲜库1430立方米，年冷藏保鲜蔬菜3000吨。通过冷藏保鲜，错开蔬菜上市时间，在生产旺季时部分上市，淡季时大量上市。以毛豆为例，在5—8月大量上市的季节每千克售价只有2元左右，而经冷藏保鲜后在冬季上市，售价能提高5倍以上。

三是推进销售环节全程服务。联合社建立了线上信息化服务平台，进驻西区蔬菜集散交易中心，打造自有品牌“新期绿”，通过互联网商务平台加强品牌推广，省去中间商环节，为成员社及广大农户拓宽销售路径。

三、规范核算，加强利益联结

联合社高度重视财务管理，严格按照合作社财务会计制度和合作社章程执行。联合社本部账务委托社会中介机构的会计师代管，实行报账制；联合社设立财务部，统一管理成员社账务，确保会计核算精准无误。近年来，联合社经济效益良好，经营收入和盈余连年稳步增加，联合社资产总额1861.1万元，其中固定资产净值1656.9万元、流动资产204.2万元。联合社严

格依章依规进行盈余分配：每年从盈余中提取10%作为公积金、提取5%作为公益金；可分配盈余部分，第一次将其60%按成员与联合社的产品交易额比例进行返还，第二次将其40%按成员社在联合社的出资比例进行分配。健全成员账户，联合社及所属成员社提取的公积金均按成员平均享有，登记入账；合作社享受的国家财政扶持资金形成的资产及接受捐赠的机械设施，平均量化到每个成员。在成员发生变动时及时进行股权计算，区别不同时段加入合作社成员应享受的公积金、国家财政扶持资金形成的资产及接受捐赠的机械设施股权，让每个成员得到公正待遇。

四、加强党建，凝聚发展合力

一是坚持党的领导。联合社于2010年成立党支部，现有正式党员12名、发展对象1名，培养入党积极分子2名。2015年联合社党支部成为浏阳市财政局的联系单位，2018年与浏阳市科技局党支部开展“双联共建”活动。

二是坚持群众主体。联合社成立了工会委员会，现有成员332人。工会围绕全社重点工作，开展职工维权、困难救助、职业培训、农技比赛等活动，组织成员相互交流经验、探讨和解决技术问题。组织“爱心帮困”活动，为困难成员家庭捐款1万余元，向残疾人捐款4500元，帮助2名困难成员家庭子女争取“金秋助学”资金。

三是坚持扶贫济困。联合社成立了精准扶贫机构，安排专人负责扶贫工作。联合社分析贫困户的具体情况，上门听取贫困户诉求，充分了解贫困户所面临的问题，根据其技术、资金及销售上的短板，制订分户帮扶对策，实施支委班子分区负责、支部党员分工联户制度，共帮扶185户贫困户如期实现脱贫，使贫困户生产有保障、技术有支持、销售有平台，生产积极性高涨，收益显著增加。

■ 创新服务机制 助力农业现代化

■ 广东省智慧三农（阳春市）农业专业合作社联合社

广东省智慧三农（阳春市）农业专业合作社联合社充分整合成员社多种资源，着力打造“联合社总部+镇村分部+基层服务站”组织模式，打通生产、加工、销售全产业链服务。同时，合作社加强自身建设，培育专职服务队伍，开发智慧系统，成为农业经营主体的孵化基地和盘活乡村资产资源的有效平台。

智慧三农（阳春市）农业专业合作社联合社位于广东省阳江市阳春市，于2020年承接了阳春市合作社服务中心。联合社配备专职工作人员6人，聘请法律顾问1人、财务顾问1人、高级农艺师2人，拥有各类中大型农机88台。成立以来，联合社以农民合作社等新型农业经营主体为依托，建立了5个镇村分部和10个服务站，组建培育了16人的合作社辅导员队伍，按服务功能分片区开展服务，构建运营平台“生态圈”，并加强科技创新，着力打造智慧农业。

一、整合资源、健全机制，打造多样化服务

（一）激活资源要素，形成合作社持续健康发展的重要保障

一方面，联合社由阳春市8个乡镇、街道，11家从事农业种植、养殖及服务业活动的专业合作社（其中2家省级示范社、2家市级示范社）联合组成。按照“专业化分工、精细化协作、紧密型联结、标准化生产、品牌化经营”的模式搭建合作平台，充分发挥各成员社的优势，在人力、物资、技

术、市场和组织等方面实现资源有效整合。另一方面，联合社牵头主导，村基层组织协调推动，将区内具有一定实力的农机专业合作社、植保专业合作社、经销商、冷链物流企业、家庭农场等经营主体联合起来，组建社会化服务联合体，构建县、乡、村三位一体社会化服务模式。

（二）健全服务机制，着力打造全业态农业生产服务

一是发挥资源优势，发展基础服务。联合社围绕全市农民合作社发展需求，丰富服务内容、规范服务标准、提升服务质量，重点为合作社提供制度建设服务、运营代办服务、市场拓展服务、农业生产服务、交流培训服务等业务，降低合作社办理和运营成本，提高合作社运营质量。

二是引进人才资源，发展托管服务。联合社积极承接农业生产托管服务，大力培育托管员，引导农机手、土专家、村干部、新型经营主体负责人等人才走职业化、专业化路线，结合生产托管服务引入订单农业、品牌农业、金融保险等服务，形成全方位、全业态的农业生产服务。

二、三级建点、三业延伸，构建服务“生态圈”

（一）实施三级建点，不断完善组织体系

为了让合作社足不出村就能享受到综合服务，联合社着力构建县、乡、村三级服务体系，打造“联合社总部+镇村分部+基层服务站”三位一体合作社服务模式。总部制计划、建标准、定流程、下任务、做辅导，做好顶层管理设计工作；镇村分部分别做好水稻类、蔬菜类、水果类、畜牧养殖类、物流流通等各类服务的产业定位，负责服务执行与督导；基层服务站作为分部的“神经末梢”，直接与服务对象进行对接，负责服务落地。联合社实行服务统一标准、价格统一管理、业务统一流程、财务统一核算，完善服务机制，增强市场信任度。目前，已建成陂面镇水稻托管、春湾镇果蔬流通等5个村分部、10个基层服务站，构建起三级运营平台“生态圈”。

（二）推动三业延伸，积极拓展服务领域

联合社打通合作社从生产、加工到销售的三个业态全产业链服务，实现

合作社良性发展。

一是在生产环节提供水稻托管全过程服务。联合社生产服务设备齐全，现有插秧机、收割机、植保无人机、烘干机等各类农机88台，组建农机、农技、植保等专业服务队，建立了机耕、机插、统防统治、机收、烘干等托管环节的标准化作业规程，为合作社提供粮食生产全程机械化服务，年机械作业面积3万亩、烘干谷物3000吨，服务辐射延伸周边多个乡镇的3000多户农户，推动农户节约种植成本200元/亩。

二是在加工环节提供农产品收储加工的增值化服务。联合社积极为农户搭建购销服务平台，联合相关农产品加工企业签订收购协议，以保底价收购农户的农产品，提供农产品原料收购检测、入库加工服务，延长产业链，推动产业升级。联合社为阳春市马水镇马兰村提供南药广藿香的收购加工服务，为村民们创收逾480万元。

三是在销售环节提供订单销售个性定制服务。联合上下游产业合作单位，通过“生产托管+订单销售”为核心的服务模式，与大型农产品流通市场对接，为蔬菜、水果种植合作社提供销售渠道，果蔬流通分部每天统筹销售蔬菜、应季水果达40吨。此外，联合社还引导合作社建立品牌意识，创建自有品牌，提高产品市场竞争力，协助15家合作社66款产品成功进入广东省扶贫产品名录。

（三）培育专职服务队伍，不断提高服务能力

一是开展内部培训。联合社建有多功能培训室和农民田间培训室，引入高水平的科研院校专家，开展田间课堂、专业技能、经营管理、合作社事务代办、财务管理、生产托管服务等培训，及时传达政府政策信息，有效提升了联合社团队的服务能力和综合素质。

二是对接外部力量。联合社聘请广东海洋大学、广东省农业技术推广中心的专家建立专家指导组，制定生产规范，进行育秧、机耕、机插、机收、飞防、技术指导，并为农业生产服务提供技术保障。

三是培育新中坚力量。联合社为167名阳春市新农人带班，鼓励参加高

素质农民培训，并圆满完成学习任务；同时，还为100名阳春基层乡土农技人员提供服务，引导并协助他们申报“广东省农村乡土专家”，努力打造阳春农业技术推广的新中坚力量。

（四）开发智慧系统，升级农业服务模式

联社依托市政府“智慧城市”项目搭建智慧农业数字化平台，将物联网应用于农业托管服务中，建立追溯机制，强化服务能力，推动服务体系、服务内容、服务方式和管理模式的升级，打造全产业链农业生产服务体系，满足合作社服务全方位的需要，引导农民合作社从传统农业向现代农业转变，实现小农户与现代农业更快更好地有机衔接。

三、服务成效显著，激活现代农业发展新动力

联社立足为农民合作社和农户提供综合社会化服务，通过拓展服务内容、调整服务方式、创新服务模式，为当地农民合作社提供专业化的运营指导服务，充分发挥农业经营主体发展孵化器、乡村产业转型升级助推器、乡村内生发展动力新引擎的作用。

（一）成为孵化农业经营主体的重要力量

联社成立以来，对全市范围内所有农民合作社的经营情况进行走访调研和摸底排查，积极培育发展有意愿组建合作社的家庭农场、种养大户等经营主体，2020年共组织培育农民合作社132家。为当地农民合作社提供制度建设、运营指导、事务办理、技术推广等服务，通过服务协助合作社建立健全管理制度，降低农户抱团发展成本，提高农业产业化经营水平，探索建立农民合作社之间的有效联结模式。2020年共为56家合作社提供财税代理服务，为30家农民合作社、家庭农场提供技术指导服务，协助完成一村一品、省级示范社、农机购置补贴等项目申报和验收共20个。

（二）成为现代农业经营体系的重要组成部分

联社代表农民合作社与政府有关部门沟通，反映合理意见和要求，维护合作社的合法权益，成为当地农业农村部门相对专业、稳定的合作伙伴。

联合社成立以来，协助县级农业农村局走访行政村50个，走访合作社、家庭农场80家，充分发挥市场和社会力量，成为现代农业经营体系的重要组成部分，是坚持有效市场与有为政府相结合的生动实践。

（三）成为组织盘活乡村资产资源的重要平台

联合社积极引导农户组建农机、劳务等农民合作社，整合本地生产资源和服务资源，组织实施农业社会化服务，在不同区域建立示范试验田，组织召开飞播、直播、插秧、植保飞防、测产等现场会活动，让农户亲眼见证托管地块的播种方式、出苗率、田间管理、产量指标等，用事实证明联合社的全程托管服务是实实在在的“省心高产”，引导农民合作社积极参与生产托管服务体系，将品种、技术、设备等先进要素导入传统农业，有效盘活乡村的资产资源。

坚持守正创新 打造产业致富新模式

海南省乐东民利种养殖专业合作社

海南省乐东民利种养殖专业合作社牵头组建产业化联合体，加强质量认证和品牌建设，促进产业链上相关各方资源共享、优势互补、深度合作，成立联合党支部，面向农户提供技术指导、免费培训和困难帮扶，带动周边农户共同发展。

乐东民利种养殖专业合作社成立于2011年，由乐东县千家镇的6位种植能人发起成立，共有成员107人，集培训、生产、冷藏、加工、检测、物流等业务于一体，辐射带动周边1957户果蔬种植户。合作社获得“国家农民合作社示范社”“海南省级示范社”“全国百强农产品经纪人单位”等称号。

一、规范运营管理促发展

一是健全规章制度。为保证健康发展，合作社在健全内部运行机制上狠下功夫，制定了《合作社章程》和《岗位责任制度》，做到制度健全、机制严密、运行规范。理事会聘请1名总经理，下设业务部、技术部、财务部、办公室，具体负责合作社的管理，有工作人员6名。

二是加强产业链联合。2020年11月，以国家级农业产业化重点龙头企业乐东双齐实业有限公司为核心，乐东民利种养殖专业合作社、乐东乐福热带果业专业合作社，以及2个种植大户共同协商，成立了海南双齐农产品出口基地产业融合联合体。联合体成员与龙头企业签订《生产经营战略合作合同》，在技术服务平台、科研成果转化、商标品牌宣传、实体交易市场、农产品销

售等领域实现资源共享、优势互补、深度合作，在种植基地建设、产品服务推广、信贷担保等环节建立了紧密的利益联结纽带，推动全产业链共同发展。

三是强化利益联结。2013年，合作社出资承包了位于乐东县抱由镇坡拉村的种植基地563亩，种植19705株芒果树。合作社以打造示范种植基地为目标，明确了合作各方的分工与效益分配方案，由成员中的种植大户提供专业种植技术，镇供销社提供稳定可靠的农资产品，农户出工负责栽植、施肥、打药等日常管理。种植基地在前3年套种期按收成分红50%给农户，待芒果进入挂果期每年每株固定给农户分红50元，提供就业岗位170个。在合作社技术人员带领下，农户通过林间作业学习相关种植技术，具备了独立开展农业高效种植的能力。

二、强化品牌建设促发展

为改变以往地头交易、路边交易的散乱状态，充分整合县域资源，合作社申请注册了“福报千家”果蔬品牌，并先后获得GAP认证、海南名牌农产品认证、绿色食品认证等。通过规范成员生产，集中收购、包装、运输、打造品牌，合作社生产的特色系列水果深受消费者的喜爱，2020年仅芒果销售额就达612万元，合作社成员和周边农户收益颇丰。

三、党支部引领带动促发展

为了更好地发挥党员先锋模范带头作用，2016年，合作社与乐东双齐实业有限公司成立了中共双齐实业有限公司党支部，现有党员4人、预备党员2人。党支部在协调群众关系上积极发挥作用，特别是有的芒果种植承包商和土地承包农户经常因为土地流转价格发生合同纠纷，为维护双方合作关系，支部党员及时进行协调处理，安抚民众情绪，有效避免了社会矛盾。同时，在党支部的带领下，合作社积极开展困难帮扶，为基地周边困难户免费进行培训，帮助他们学习农产品加工包装、病虫害预防、水肥一体化等技术，对每年在合作社务工满100天的，年底发放不低于4000元的额外奖励。

做强助农产业 带动农户致富

甘肃省静宁县红六福农民专业合作社联合社

甘肃省静宁县红六福农民专业合作社联合社发挥组织优势，与省级龙头企业建立稳定合作关系，通过“六统一”管理模式，推动成员社开展投入品源头管控和农产品标准化生产，强化联合社、成员社、农户之间的产业联结、生产要素联结和利益联结，通过企业带联合社、合作社带农户的方式，促进产业发展和农户增收。

红六福农民专业合作社联合社位于甘肃省平凉市静宁县余湾乡，成立于2018年，拥有成员社10家。联合社开发了静宁富硒有机苹果产品，认证有机苹果3000亩，打造绿色苹果生产基地1万亩，建成万吨果品恒温库及果品分选加工扶贫车间，以“地理标志品牌（静宁苹果）+自有品牌（红六福）+产品品牌（富硒苹果）”的运营思路，通过线上线下、内销外贸相结合的销售方式，2020年实现经营收入3865万元，通过成员社向贫困户、村集体分红109万元，带动周边5000多户果农户户均增收8000多元，成员社成员最高年收入达2.6万元。

一、联合合作闯市场

联合社与省级龙头企业签订销售协议，建立“国有平台公司+龙头企业+联合社+农户”利益联结机制。龙头企业负责制定生产标准、提供农资和产品销售、向成员社提供资金和金融担保；联合社出资入股龙头企业，负责电商运营、品牌打造、农资分配、技术服务，监督成员社进行绿色生产；

成员社负责统计本社成员和带动农户农资农机农技服务需求，提供各类专业化、社会化、标准化服务；农户负责进行果园管护和日常生产。截至2020年底，联合社通过龙头企业销售苹果1.8万吨，实现销售收入1.65亿元，向成员社分红327万元，通过成员社向农户成员分红221万元。通过扶贫832平台、京东静宁助农专营店、天猫、苏宁易购静宁扶贫馆等20多个电商平台销售苹果93万件，线上销售收入达4306万元。

二、提高技术强品牌

联合社严格执行章程和富硒有机苹果操作技术规程，落实国家绿色、有机果品生产标准，施用有机肥和生物菌肥，采用物理、生物等病虫害综合防控技术进行生产。对成员社实行“六统一”（统一生产标准、统一技术指导、统一农资供应、统一信息服务、统一包装销售、统一收益分配）管理，推行投入品源头管控和农产品标准化生产。联合社产品先后通过了ISO9001质量管理体系、ISOHACCP和ISO22000食品安全管理体系认证，拥有了自营出口权。联合社积极培育发展静宁苹果地理标志商标和红六福有机苹果品牌，产品荣获甘肃农业博览会金奖、第17届中国绿色食品博览会金奖，“红六福”被评为甘肃省著名商标、平凉市政府质量奖。通过品牌打造和品质管理，联合社实现增收1863万元，成员社社均增收180万元，进一步提升了市场竞争力，扩大了品牌影响力，提高了果农生产积极性和种植收益。

三、利益联结促增收

联合社建立了“三联结、三带动、三分红”产业扶贫模式，有效促进了产业发展和农户增收。

一是加强“三联结”。通过农资供应、品牌共享、果品销售将龙头企业、联合社、成员社和农户有机嵌入产业链中，实现了企业带联合社、联合社帮成员社、成员社带动农户发展产业的“产业联结”。通过鼓励成员社吸纳村集体和农户以土地、果园、人力资源、技术等入股合作社，扩大出资范围，

贫困户以产业配股资金、精准扶贫贷款和闲余资金入股，扩大成员社资金规模，成员社通过联合社出资入股龙头企业，龙头企业提供金融担保、良种供给、技术服务、网站建设等，实现“生产要素联结”。通过订单销售、出资分红、盈余返还等方式，构建了联合社和成员社、成员社和农户之间的利益联结机制，联合社的理事会、监事会按照章程规定各司其职，确保各成员社的权利与义务统一，充分保障了各成员社应有权益，实现“利益联结”。

二是构建“三带动”。通过整合脱贫地区优势资源，探索出了具有县域特色的产业帮扶体系，依靠经营主体将小农户带入大市场。联合社依托县国有平台公司，整合销售渠道和生产技术，带动红六福果业公司发展苹果产业，实现平台带龙头。龙头企业进行资源整合、产业规划、市场运营、技术服务，突破联合社和成员社生产经营瓶颈，向联合社提供务工就业岗位，通过保底收购、金融担保等手段，实现企业带联合社。成员社通过统一管理、统一农资、统一培训、统一技术、统一品牌、统一销售、分户经营的方式组织农户生产，确保产品品质，实现合作社带农户。

三是完善“三分红”。通过成员社吸纳贫困群众入股配股资金，进行“保底分红+收益分红”，吸纳普通农户入股资金，采取“收益分红+二次分红”的方式，将企业收益、联合社收益、成员社收益充分传导至农户，实现资金收益分红。联合社统筹花咀、苗峴、张沟3个村的126户果农315亩果园，建成矮化密植有机苹果生产基地，并作价入股龙头企业。龙头企业按照前5年每年每亩600元固定分红、6~8年每年每亩600元固定分红+果园纯收入30%的收益分红、8年以后每年每亩1000元固定分红+果园纯收入30%的收益分红方式，实现资产收益分红。通过鼓励成员社吸纳本村20万元村级集体经济发展资金入股，由联合社统筹运营，每年按10%的比例进行保底收益分红，其中收益的60%由村集体所有，主要用于公用事业、应急助农资金和发展留存资金，剩余40%按照脱贫户60%、一般户40%的比例进行二次分红，实现村集体经济分红。