

五、农民合作社内强素质外强能力

■ 专注优化服务 实现富民兴社

■ 河北省昌黎县新金铺贵强果菜种植专业合作社

河北省昌黎县新金铺贵强果菜种植专业合作社采用集中服务和分户管理有机结合的方式，面向成员提供全程社会化托管服务，降低单户生产经营和管理成本；与多家科研技术单位合作，开展新品种选育试种，提升成员蔬菜品质和市场价值；建设保鲜冷库，收储成员蔬菜，实现错峰上市，提高合作社市场供应能力；统一购买农业保险，增强农户抵御种植风险的能力。

昌黎县新金铺贵强果菜种植专业合作社位于河北省昌黎县泥井镇新金铺二村，成立于2008年10月，成员出资总额300万元，有成员162人，优质蔬菜示范基地1000余亩。合作社将集中服务和分户管理有机结合，从事紫心红萝卜、马铃薯、甘蓝、菜花等蔬菜的选育、种植、初加工、销售，2020年实现销售收入583.47万元，可分配盈余总额73.88万元，返还盈余51.71万元，剩余盈余分配8.87万元；成员人均年收入从2009年的5000元增加到1.8万元，比全县农民人均年收入高出30%。2019年合作社被评为国家农民合作社示范社。

一、创新经营方式

一是品种优质化。合作社积极联系北京市农林科学院花卉研究所，培育农作物新品种并开展生产观察试验，筛选出适宜当地种植的“满堂红A级”“紫美人”等萝卜新品种，产出的萝卜外形浑圆饱满，口感爽脆清甜，

储存时间长，深受消费者的青睐。合作社还引进了希参6号、V7等抗病性强、产量高的马铃薯新品种110吨，为成员增收打下坚实基础。

二是生产无害化。合作社从中国农业科学院农业信息研究所引进微生物菌肥，加强高效、低毒、低残留农药和生物农药的筛选，严格把控用药用肥的间隔期，保证土壤活性。合作社还聘请技术人员为农民成员进行病虫害防治、农药肥料使用等方面的培训，帮助农民成员做到科学使用农药和肥料。

三是作业智能化。合作社购进萝卜种子缠绳机进行缠种，使播种更加均匀，节省种子成本50%。采用无人机进行植保，采用新型萝卜精准播种进行播种，采用联合收获机进行收割，降低了播种总量，提升了萝卜品质。新型播种机将除草、施肥、打药与播种同步进行，同时铺设滴灌带，滴灌比传统漫灌节约水70%。通过推广机械化作业，减轻了农民的劳动强度，节省了用工人力和时间，合作社亩节约成本约400元，提高了成员和农户的种植积极性。

二、拓展服务内容

一是“五统一”服务助增收。合作社的服务使成员实现了“三减两增一提升”，即减少农资成本、人工成本、投入品用量，增加产量、增加收入，提升品质。统一提供农资：合作社零利润统一向成员提供农药、肥料、农膜等高质量的农资，防止成员买到假冒伪劣产品，每亩地生产成本降低10%。统一生产计划：合作社根据市场需求和本社产品实际，统一制订年度生产计划，与成员签订生产合同。统一技术服务：合作社邀请专家和农业技术人员到现场服务指导，通过举办“马铃薯试验田擂台赛”寻找最佳种植能手、最佳种植地块，打造最精品种苗，普及农业科技知识。统一产品加工包装：合作社2020年购置3台大型萝卜清洗机，对成品萝卜进行清洗，再统一运输到北京新发地农产品交易市场，统一分捡、包装，直接增加效益4万余元。统一产品销售：合作社组织车辆进入田间装车，为成员节约运输成本7万元。

合作社注册了“秦碣石”萝卜品牌，实行保护价收购，年均销售额350万元，增收50余万元。

二是托管助力小农户。合作社自2016年起实施农业生产全程社会化服务1.2万亩，提供产前、产中、产后生产全托管，托管后每亩地约节省成本30%，解决了农户不便于经营的问题。农作物采收季节，合作社每天可提供200多个就业岗位，农户还能够实现外出打工增收。

三是保鲜冷藏延长产业链条。合作社投入120万元建成容积3200立方米的保鲜冷库4座，一次可储存1000吨蔬菜，通过让蔬菜错峰上市，起到调节市场的作用。冷库的运营持续增强了合作社蔬菜供应能力，农户年增收120万元。

四是保险护航解民忧。合作社为162户马铃薯种植户提供投保服务4万元，有效避免了因灾损失。2021年马铃薯价格较低，收获季节雨水较多，大部分马铃薯泡在田里，通过合作社的保险，为农户挽回损失35万元。

创新发展合作社 倾心服务养鸭人

江苏省高邮市兴旺禽业产销专业合作社

江苏省高邮市兴旺禽业产销专业合作社扎实推进规范办社，实施“三优”举措（优先借款、优价收购、优质服务），吸引养殖户加入。合作社实施统一鸭苗、统一饲料、统一防疫、统一技术指导、统一收购产品，实行成员分户养殖、独立核算，以保护价收购成员产品，按章程规定分配盈余。同时，合作社注重创新，通过发明专利、建立标准、创新销路，提升产品品质、厚植品牌口碑，取得了良好的社会效益和经济效益。

高邮市兴旺禽业产销专业合作社（原高邮市兴旺鸭业产销专业合作社）位于江苏省唯一的少数民族乡——菱塘回族乡。这里三面环湖、土地肥沃，生态资源优越，水陆交通便捷。合作社成立于2006年12月，经营业务包括高邮鸭、扬州鹅养殖，蛋禽肉产品及水产品收购、加工、销售、技术咨询服务等。合作社自有养殖基地面积100亩，年销售收入达3500多万元，成员养鸭及鹅达15万只，带动周边村镇养殖户380多户，被评为国家农民专业合作社示范社。

一、规范办社，提升发展实力

高邮市兴旺禽业产销专业合作社由下岗返乡就业人员王鹏牵头发起，成员中既有养殖大户，还有养殖业经纪人、养殖业技术人员、兽医防疫人员及养殖业炕孵企业。合作社成立以来，按照《农民专业合作社法》规定，进行注册登记，制定《合作社章程》，健全“三会”组织机构，建立财务管理、社务公开、盈余分配、档案管理等多项制度，坚持民办、民管、民收益的基

本原则。合作社以服务成员、谋求成员共同利益为宗旨，实行自主经营、民主管理、盈余返还，采取统一供应鸭苗、统一供应饲料、统一饲养防疫、统一技术指导、统一收购蛋品及淘汰鸭、分户养殖独立核算的“五统一分”运营模式。通过十多年的发展，合作社队伍不断壮大，实力不断增强，已成为高邮市农民专业合作社的排头兵。

一是建章立制，维护成员利益。为保护养殖户利益，合作社与成员签订订单合同，对成员生产的鸭蛋及鹅实行价格保护。当市场价低于保护价时，按保护价收购；当市场价高于保护价时，按市场价收购。合作社为每个成员设立个人账户，记载成员出资和交易量数量，并将公积金和政府形成的财政资产量化计入成员账户，对合作社年终剩余盈余进行二次分配，其中70%按交易量返还，30%按出资比例返还。

二是“三优”措施，吸引成员加入。优先借款：合作社成员中的养殖户资金有困难的，合作社可以预借部分资金，在售蛋时予以扣还。合作社每年借出的流动资金达100万元以上。优价收购：鸭农蛋鸭年龄超过1年需要淘汰时，合作社主动帮助联系销路，确保优价收购，让养殖户得实惠，2019—2020年，养殖户通过合作社收购淘汰蛋鸭增收达30万元。优化服务：合作社利用规模优势，采取招标方式遴选苗禽和饲料供应商，帮助成员实现节本增效，如成员遭遇侵权事件，合作社将作为代表与相关各方沟通协调，维护成员合法权益。

三是党建引领，提升社会效益。合作社于2010年10月成立党支部，支部成员每年主动结对困难户，帮助他们发展生产，走养殖致富路。近几年来，合作社已帮助10多户贫困户摘掉了贫困帽子，每年扶持资金达万元以上。合作社还坚持每年端午节去敬老院送福利慰问孤寡老人，向受灾地区捐献爱心，不仅增强了合作社对社区发展的助推力，而且提升了成员及周边农户的凝聚力和向心力。

二、注重创新，增强发展活力

在激烈的市场竞争中，只有科技创新，不断推进产业转型升级，才能站

稳脚跟，促进合作社发展。

一是科技创新，提升产品质量。合作社与江苏家禽研究所、天津科技大学和扬州大学动物学院开展产学研联合，开展养殖和加工技术攻坚，先后申报了6项专利，其中发明专利1项，全面提升了蛋品加工质量。“红菱牌”系列产品2015—2018年连续荣获江苏省农民专业合作社产品展销会畅销奖，2019年获中国国际农产品交易会金奖。

二是标准创新，培优厚植品牌。坚持标准化生产，是培植品牌的基础。合作社积极参与高邮鸭蛋国家标准制订工作，严格按照标准化要求组织生产。合作社生产的产品先后获ISO 9001体系认证书和ISO 22000体系认证书，合作社2018年被评为江苏省放心消费创建示范单位。

三是营销创新，拓展流通渠道。除了商超直供、集团采购等营销渠道，合作社还连续多年参加省内外各类农产品展销会，广泛推介“红菱牌”系列产品。2017年，合作社试水电子商务，投入40多万元购置相关设备，在淘宝网上开设了红心旺农产品直销店，新招聘了4名年轻人专门负责网络营销。现在，合作社的线上销售店铺已遍布“1号店”高邮特色馆、京东、当当网、V5直播等多个平台，仅端午节前后一个月内就销售咸鸭蛋150多万只。

三、着眼未来，做好长远规划

一是促进周边电商迅速发展。合作社投资350万元建设了1600平方米的电商培训中心大楼，组织成员和周边农民开展电商培训，吸引带动新型农业经营主体和农民群众利用现代信息手段开展批发、零售和产销对接，促进农村多种产业主体的融合发展。

二是推动乡村农旅结合。受高邮鸭博物馆启发，合作社目前在筹划打造扬州菱塘鹅文化展示馆，通过图像、影片等形式集中展示扬州菱塘鹅的生物习性、品种特点、养殖过程、加工方法等文化知识，挖掘土特产品深层次的文化内涵，展示合作社文化精神，提升旅游体验，提高产品销量。

■ 创新服务多元化 推动产业现代化

■ 福建省寿宁县臻锌园葡萄专业合作社

福建省寿宁县臻锌园葡萄专业合作社积极引导成员走葡萄产业化种植之路，通过集中整理土地、统一申报补贴、购买团体保险、合理分配收益等方式，让成员有保障、得实惠。合作社制定了生产管理标准，建立了产品质量可追溯体系和监督问责机制，通过新品种试种，推广经作套种新模式，开展社会化服务，拓展客商源和流通渠道，带动农户实现共建共享共富。

寿宁县臻锌园葡萄专业合作社位于福建省宁德市寿宁县凤阳镇大石村，成立于2014年8月，成员出资总额2000万元，有成员137户，被评为国家农民专业合作社示范社、全国就业扶贫基地。合作社2020年销售额1380万元，成员人均年收入2.21万元，带领17户贫困户成功脱贫，带动周边村庄发展高山设施温室大棚葡萄（鲜食）4000多亩。

一、抱团取暖引导农户种，推进产业种植规模化

合作社集中生产要素，创造优势条件，引导农民发展适度规模经营，有力推进了葡萄产业化发展。

一是让成员有地种。合作社流转村里土地2000多亩进行整合后，再提供给有意愿入社的农户种植葡萄，解决了成员葡萄园地不集中连片的问题。

二是让成员有钱种。合作社与政府部门、银行等保持积极联动，帮助成员统一申报农业设施补贴项目，对接申办无抵押、弱担保、农户联保等低

息、贴息贷款，减轻成员产业发展的资金投入压力，吸引更多农户入社，有效扩大种植规模。

三是让成员有保障。合作社为防范市场风险，在葡萄上市前安排专人前往同期上市的浙江、江苏、广西等地，了解葡萄市场行情，及时组织召开成员代表大会，研究上市营销策略，对成员种植的葡萄实行保价收购；为防范自然风险，积极协调有关保险机构，为成员购买葡萄受灾和病虫害保险，减少灾害损失，使入社农户的收益多一重保障。

四是让成员有实惠。建立成员明细登记卡，详细记录成员出资、权利义务、年度交易额、购买农资数量、在社务工等情况，将葡萄销售利润按盈余分配制度进行分配。

二、制定标准督促农户管，促进产业生产标准化

合作社通过建立标准化生产、规范化管理的长效机制，走产业化、品牌化发展之路。

一是明确生产管理标准。合作社制定了《葡萄标准化栽培管理技术规程》《鲜食葡萄绿色食品级质量管理措施》等。通过标准化“控产”技术，严格控制葡萄亩均产量，使种出的葡萄果穗平均35粒、均重400克，株产果6千克左右，亩产约1200千克，转色均匀，大小一致，卖相好，售价高。

二是构建监督问责机制。葡萄园区实现了快速检测全覆盖，发现问题及时查找原因，层层把关出库产品，防止以次充好。成员入社前必须签订产品质量安全承诺书，并配合做好产品送检、抽检工作，一旦发现成员乱用农药、滥用肥料的情况，合作社立即进行通报，并不再收购该种植户的农产品。

三是开展产品质量追溯。合作社积极构建葡萄产品质量可追溯体系，推行“一品一码”管理，产品统一附码销售，实现了产供销全程质量监控。合作社注册了“老耕农”商标，获得绿色食品标志认证，成为福建省2021年农产品质量安全的代言人。

四是提供全程技术服务。合作社定期邀请省、市、县农业科研院所的技术专家进行授课指导和远程诊断，对接科技特派员、技术服务队、乡村振兴专家服务团、种植能手等，对成员进行“一对一”的挂钩帮扶，满足农户技术提升需求。合作社还通过培训宣传、现场指导等服务，带动周边种植户树立规范生产意识，做到产品有标准、生产有规程、上市有监测。

三、对接市场帮助农户卖，推进产业运营企业化

合作社多措并举擦亮葡萄品牌，不断拓宽销售流通渠道。

一是多媒介增加曝光度。积极承办当地“葡萄文化节”“葡萄丰收节”等活动，出资拍摄寿宁葡萄宣传片，丰富对外宣传手段。邀请中央电视台《每日农经》、福建电视台《八闽新风采》等栏目组专题采访报道，展示合作社经营理念、产品信息，提高知名度和美誉度。

二是多渠道拓展客商源。组织参加展销推介活动，引进客商到基地收购葡萄，与永辉超市、鲜丰水果等连锁超市建立了稳定的供销关系。合作社已在长沙、深圳、广州、上海、南京、成都等水果市场设立葡萄销售网点，产品还销到港澳地区。

三是多手段打通流通路。合作社注册开通了微店、淘宝、抖音等线上销售店铺，由专人负责网销葡萄和特色农产品。主动对接顺丰冷链物流在合作社设点，保障产品多渠道供销全国。2020年，合作社线上销售额达275万元。

四、共建共享促进农民富，推进产业发展高质化

一是积极引进试种新品种。合作社建设有试验基地20多亩，陆续引进试种夏黑、红宝石、红巴拉多、东方指和阳光玫瑰等葡萄品种，以及黄桃、水蜜桃、脐橙、芙蓉李、草莓等果品，试种成功后再进行大面积推广，已发展黄桃种植面积300亩。

二是探索土壤治理新技术。为防止葡萄园土壤酸化、板结、退化，合作社在宁德市农业科学研究所的指导下，陆续开展了葡萄园化肥减量配施生物

有机肥技术、土壤酸化治理技术和套种绿肥技术的推广工作，有效减少了农药的使用数量和频次，土壤有机质含量逐步提升，葡萄抗病害能力增强，合作社的葡萄产量提高了160吨，收入增加200万元，病虫害防治成本降低了30万元。

三是推广经作套种新模式。结合葡萄生产的季节特点，合作社指导技术成熟的种植户在温室大棚内套种错季经济作物。套种试验成功后，合作社通过配送有机肥、补助种苗、畅通销路等方式，鼓励种植户扩大套种面积。2020年，合作社成员共套种草莓35亩、促进增收35万元，套种蔬菜120亩、增收50万元。

四是开发葡萄种植新产值。合作社入股葡萄深加工企业，收购成员控产时的疏果和分装时的吊粒果，加工成葡萄醋、葡萄酸、葡萄干、葡萄糖果等产品，变废为宝，实现链条延伸。

五是开展社会化服务促增收。合作社聘请成员中的种植能手组建了社会化服务团，与县域内合作社、家庭农场签订合作协议，积极开展葡萄生产环节社会化服务，推广葡萄规范种植技术，促进寿宁葡萄产业发展。在合作社的带动下，4个服务对象2020年的亩产增加了100千克，品质提高后售价同比增加1.2元/千克，亩产值提高2800元。

把小蘑菇做成振兴乡村大产业

山东省邹城市益菇源农业种植专业合作社

山东省邹城市益菇源农业种植专业合作社推出农户零投入、零成本、零风险的蘑菇种植模式，建设生产智能管控、产品质量追溯、冷链物流监测三大物联网管控系统，实现食用菌产销全程在线监测，促进生产标准化、管理智能化、产品绿色化，实现成员致富、合作增效。

邹城市益菇源农业种植专业合作社成立于2013年8月，位于山东省邹城市太平镇采煤塌陷区的前韩村，注册资金1000万元，现有成员117户，食用菌生产基地85亩，4000吨冷藏库1座，注册有“鲁益源”牌商标，年产珍稀食用菌1.2万吨，销售额5600多万元。多年来，合作社坚持“科技兴农，质量为本”的经营理念，建立了多种渠道的利益分配机制，使合作社成员、农户参与到利益分配，让小蘑菇发展成为乡村振兴的大产业，被评为国家农民专业合作社示范社。

一、让利菇农，确保“少投入、多产出”

合作社采取零投入、零成本、零风险的“三无”方式，让农户消除后顾之忧。

一是产前零投入。2020年合作社通过流转土地，承包村集体土地70亩，投资300余万元，高标准建设了60座食用菌种植大棚，配备了智能控温、控湿系统，免费向农户提供种植食用菌。仅此一项，每户可节省前期投资近6万元。

二是产中零成本。在农户种植过程中，合作社联合当地龙头企业山东常生源生物科技股份有限公司，借助其科技及市场优势，依托物联网平台进行大数据分析，筛选出价格高、销路好、适合大棚种植的食用菌品种，采取先赊后付方式，统一向种植户提供菌棒，组织种植。同时，组织技术人员，免费向农户开展技术指导，生产过程中水电全免。

三是产后零风险。鲜菇收获后，农户可依靠自身资源，采取线上线下相结合的方式销售，农户自身无法销售的，合作社兜底，按照一级市场价格统一收购，确保农户利益不受损失，种得安心放心。

二、降本增效，确保“抱成团、互助干”

合作社创新管理模式，采取内部挖潜、互助合作的方式，每6个大棚编为一组，既降低了生产成本，又提高了工作效率，实现一名“专家”领头干、一家的活大家干、一个机制督促干，有效激发了农户干事创业的热情。

一是有人领着干。1名合作社成员发挥“领头雁”作用，组织开展生产经营、提供技术指导，把本组内农户拧成一股绳，实现抱团发展。

二是有活一起干。对每组内6个大棚实行错时种植、错时出菇，做到1户大棚出菇、6户集中收菇，每户每年可节约用工成本7.2万元，既提高了采菇效率，又减少了用工成本。

三是有机制督促干。为杜绝“吃大锅饭”、出工不出力现象，合作社与农户每年签订一次合同，对大棚出菇量实时统计、每日公布，激励农户比学赶超。同时建立了“末位淘汰制”，每年产量排名后5位的农户，将收回其大棚使用权，交给种植成效好的农户进行经营。

三、着眼长远，确保“强支撑、多方赢”

为确保利益联结机制稳定持久，合作社坚持着眼长远，算清农户致富账、算好合作社增效账、算透社会效益账，把小蘑菇种出“大钱途”，产业

发展得到进一步稳固。

一是算清农户致富账。通过互助合作、机制倒逼，引导农户自力更生、抱团发展，不仅带动农户增收，更激发了致富内生动力。2020年推广种植的黑皮鸡枞菌，扣除菌棒及其他费用，每千克鲜菇纯利润12元，每个大棚1年种两季，1季出菇5吨，1个大棚1年纯利润就有12万元。近3年，合作社累计分红470余万元，2020年成员户均增收3.4万元，通过股份、合作、合同及其他方式带动周边农户3700余户发家致富，户均年增收1.5万元。

二是算好合作社增效账。合作社立足实际，在巩固金针菇、杏鲍菇、蟹味菇三大主导产品的同时，积极寻找新的收入增长点，通过发展大棚种植，扩大黑皮鸡枞菌、羊肚菌等高端菌种产量，扩大产品种类，抵御市场风险。

三是算透社会效益账。除在邹城市太平镇生产经营外，合作社大力发展外围基地，在微山县、沂源县、齐河县等地均建立了种植基地，帮扶农户增收；与当地多个村委建立合作联系，对村委推荐的家庭困难农户，合作社帮助其建立生产小组，由合作社骨干手把手帮扶，确保家庭困难人员能够增收致富。

四、智能管控，确保“标准化、全追溯”

推进食用菌智能化生产、物联网及安全追溯平台建设，推动合作社绿色、高质量发展。

一是严把生产管理关。通过建设智能管控、农产品质量安全追溯、冷链物流在线监测三大主体功能的物联网管控系统，实现了食用菌产销全链条的智能监测、精准控制，让蘑菇“会说话”，一旦环境各种参数超出阈值，将自动启动报警功能，及时进行调整。

二是严把质量追溯关。消费者可以通过二维码扫描对食用菌种植的地址、生产规模、种植者单位信息、菌种来源、接种时间、收获时间、菌株特征、温湿度环境参数、光照参数、气体环境参数、病虫害预防情况、仓储环境、物流信息等内容进行全程追溯。

三是严把规范标准关。合作社所种植的珍稀食用菌蟹味菇、白玉菇、黑皮鸡枞菌、杏鲍菇等均获得国家绿色食品认证，多次获评国内各大展会畅销产品。注册“鲁益源”商标，建立了以理事长为组长、副理事长为副组长、各生产基地负责人为联络员的商标联络员体系，形成了上下一体的商标管理网络。

五、联合攻坚，确保“补链条、可持续”

合作社长期注重科技创新，开展产业技术攻关，推动食用菌种植升级换代。

一是以新技术提升标准化水平。聘请省内外知名专家16人作为合作社的技术顾问，与山东省农业科学院、四川省农业科学院、黑龙江大学、山东农业大学、青岛农业大学等科研单位、院校开展深入合作，联合攻关食用菌工厂化、智能化生产技术，不断提升合作社食用菌标准化种植水平。

二是以新品种拓展产品影响力。合作社成功引入了蟹味菇、白玉菇、黑皮鸡枞菌、羊肚菌等珍稀食用菌品种，为“邹城蘑菇”区域公用品牌不断添加新成员，其中蟹味菇、白玉菇、杏鲍菇、黑皮鸡枞菌先后获得国家绿色食品认证，合作社产品连续多年荣获中国食用菌商务网上榜品牌。

三是以新工艺实现绿色化生产。与当地龙头企业合作，先后开展金针菇工厂化精准高效栽培、秸秆栽培食用菌及循环高效利用等技术研究，取得了国家发明专利《ZL201210330526.7一种袋栽金针菇工厂化生产方法》，开发了袋栽白色金针菇工厂化生产优质高产出菇管理技术、一根秸秆5次循环利用技术，实现了食用菌培育绿色化生产。

品牌强农 合作共赢

河南省濮阳县盛鑫达种植农民专业合作社

河南省濮阳县盛鑫达种植农民专业合作社采用“合作社+基地+农户”模式推进黄梨标准化生产，为成员提供树苗引进、农资供应、田间管理、果品收购“四统一”服务；通过注册商标、申请绿色食品认证、积极培育自主品牌，提升市场竞争力；通过建立农超对接、农企对接、电商推广、果树认养等立体式营销体系，拓展销售渠道；通过服务带动、技术带动、就业带动等形式，与农民建立稳定利益联结。

濮阳县盛鑫达种植农民专业合作社成立于2013年11月，通过“合作社+基地+农户”产业发展模式，有效解决了农民群众缺资金、缺技术、缺市场、缺带动等现实问题。经过多年发展，从最初10多名成员发展到100多名成员，基地面积由最初50多亩发展到5000多亩，水果销售由最初的贱卖、滞销发展到供不应求，产值由最初的100多万元发展到1000多万元，实现了果品梨从“无”到“有”、从“有”到“新”、从“新”到“精”的质变，成为濮阳优势特色产业发展的典范、助力乡村振兴的产业龙头。合作社先后获得河南省知名农业品牌、河南省返乡农民工创业示范项目、国家农民合作社示范社等荣誉，2020年荣获第二十一届绿色博览会金奖。

一、推广良种良法，提升产业科技含量

一方面借鉴日韩高端水果生产经验，另一方面加强与河南省农业科学院、濮阳市农业科学院沟通，建立全面技术协作关系。先后引进日本秋月

梨、玉露香梨等国内外优良品种8个，对新发展的果园全部采用优良品种。在做好良种引进推广的同时，合作社充分利用400亩核心示范基地开展实验示范、推广、技术培训，仅2020年就举办现场技术培训10期，培训成员200余人次，发放技术明白纸2000余份，现场解答技术难题100多个，先后推广生物杀虫灯、配方施肥、套袋、节水灌溉、人工授粉等先进技术20多项。

二、推进生产标准化，提升产业组织化程度

为推进果园标准化生产，合作社按照国家绿色食品生产标准，制定了《绿色食品——黄梨标准化生产技术操作规程》。在生产过程中，所有成员进行标准化生产，实行“四统一”，即统一提供树苗、统一供应农资、统一田间管理、统一收购。其中，以低于市场价10%的价格为成员提供生物农药和绿色肥料，亩均节省300元，仅此一项就可降低生产成本150万元。在生产管理上，建立生产记录，详细记录生产时间、农药肥料的投入品种和数量，做到产品可追溯；对成员的产品实行抽样检测，基地产品合格率达到100%。据统计，合作社通过统一果品分级销售，比种植户自己销售价格高出1元/千克，成员每亩多增收2000元。

三、培育产品品牌，提升产业市场竞争力

要想把合作社做大做强，形成特色产业，就必须树立品牌意识，依靠培植品牌、塑造品牌，才能不断提升合作社的市场竞争力，带动更多农民走上致富道路。在运营中，合作社始终牢牢把握这样的目标定位，一直致力于产品品牌的培育。针对果农销售没有品牌、缺乏包装、缺乏市场识别度的问题，合作社于2017年9月注册了“三禾众”果品商标。在生产经营过程中，强化品牌作用，将品牌质量贯穿于果品选种、培育、修剪、土肥水管理、病虫害防治、采收、包装、贮存、销售等生产销售的各个环节，并逐步引导合作社成员树立品牌意识，精心管理每一棵果树。同时积极推进绿色食品、有机食品的发展，合作社2019年通过了农业农村部A级绿色食品认证，目前绿

色果品认证面积400亩，达到绿色果品标准的基地面积达1500亩。

四、构建全方位市场体系，畅通产业销售渠道

合作社从一开始就着力改变传统地头经济的营销模式，根据市场变化趋势来改善和调整经营策略，建立农超对接、农企对接、电商平台、果树认养等全方位、多业态营销服务体系，拓展销售渠道，提升市场竞争力和占有率。在农超对接方面，合作社已与长沙步步高、郑州丹尼斯等大型连锁超市建立了长期购销关系，年销售果品300吨；在农企对接方面，合作社与上海每日生鲜、杭州天欣果品贸易等公司建立合作关系，年销售果品1500吨；在电商销售方面，合作社在拼多多平台建立直销店，同时还开发了针对农社直销的App平台，推进果品线上销售。合作社打造了线上、线下两条销售渠道，二者相互补充、相互融合，2018年以来，合作社已销售农产品4000吨，实现销售额6000万元。

合作社在发展过程中，通过农民入社、技术帮扶、安排就业三种形式与农民建立稳定的利益联结机制。在农民入社方面，按照“入社自愿、退社自由”原则，畅通农民及贫困户入社渠道。一方面，凡是从事果品生产的农户在履行相应手续后即可加入合作社，并通过统购节本增效、统销提高价格、年终交易量返还二次分红等措施建立稳固的利益共同体。目前，此类合作社成员78户，涉及110人，与当地非成员相比人均年收入高出20%，2020年合作社为成员分红90万元。另一方面，响应产业扶贫要求，积极吸纳贫困户到户增收资金入股合作社保底分红，年收益率达7%。在技术帮扶方面，合作社对没有入社的果农，采取技术帮扶形式带动其发展，在举办大型培训班、良种良法观摩、果品营销等重大活动时邀请他们参加，提升其生产与营销能力；同时要求每个管理区的技术人员，也要对管理区内非成员农户及时开展技术指导和服务。目前，合作社已带动非成员农户65户、合作社6家，涉及果园面积2000余亩。在安排就业方面，合作社根据生产季节需求，每年可安排农民就业200多人，年人均工资均在2万元以上。

多措并举聚合力 创新机制促发展

湖北省红日子富硒蔬菜种植专业合作社

湖北省红日子富硒蔬菜种植专业合作社探索出了订单合作型、土地流转型、校企对接型、产业基金奖励型等合作机制，通过开展集中育苗、技术培训、保底收购、统一销售等服务，带动周边农户增收，促进当地蔬菜产业发展。

湖北省红日子富硒蔬菜种植专业合作社自2014年10月成立以来，本着“互惠互利，共同发展”的原则，坚持创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，积极探索合作社经营的新路径。近年来，合作社立足农村、服务农业、心系农民，创新利益联结机制，多措并举聚合力，形成了农民收入增加、社会效益提升、生态环境改善的“三赢”良好发展态势，走出了一条产出高效、产品安全、产业发展的现代农业之路，被评为国家农民合作社示范社。2020年合作社成员发展到120名，蔬菜订单种植基地面积达到4.5万亩，年订单农户4860户，比2014年分别增加4万亩和4450户，带动了江汉平原地区蔬菜产业的高速发展。

一、创新经营模式，构建“三产融合”产业发展链条

天门市天西地区属油沙型土壤，非常适合种植蔬菜，当地农民也有种植蔬菜的传统，但受市场影响，农民的收入得不到保证。合作社大胆创新，创建“农业企业+合作社+农户+基地+市场”的产业化经营模式，加速单一种植业向产业一体化发展转变，依托湖北红日子农业科技有限公司做“靠山”，

实行产、加、销结合，促进一二三产业融合发展。合作社在天门市多宝镇、拖市镇等地流转土地3000亩，开展新品种、新技术、新设施的试验示范，做给农民看、带领农民干、帮着农民赚。同时，以市场为导向，采取签订保底价合同收购的方式，引导农户种植经济价值较高的萝卜、豆角、黄瓜、大白菜等蔬菜，推广“黄瓜+2季白萝卜”“2季豆角+1季雪菜”等高产种植模式，2020年订单种植蔬菜每亩收入8000~10000元，是传统种植方式的3~4倍，大大提高了土地复种指数和产出效益。

二、探索合作机制，拧紧“三方共建”利益联结纽带

近几年，合作社大力探索推广订单合作型、土地流转型、校企合作型、产业基金奖励型农业经营合作方式，调动市场主体和农民的积极性，努力争取政府政策倾斜、院校技术支持、金融机构投资等多方有利条件，实现合作社、农民、政府及社会等“三方共建”的可喜局面。2017—2020年，合作社投入、整合各类资金4000余万元建设种植基地。合作社从利润中分配资金500万元用于支持贫困社员入社分红，市财政部门统筹60万元资金支持合作社种植基地开展富硒试验研究。合作社与农户之间实行“风险共同承担、利益共同分享”机制，推进小农户与大市场的有效对接，降低了传统小农户“小作坊式”单独闯市场等风险，促进了特色蔬菜产业发展。

三、依靠科技驱动，打造“三品农业”价值优势

一是聚焦科技化，加大研发增品种。合作社不断加强技术创新，设立技术研发中心，配备20名专业技术人员组成研发团队，针对不同原料、不同工艺流程、不同包装形式，从化学防腐剂、生物防腐剂和餐饮配餐包、休闲娱乐零食等方面进行创新研究，在产品开发上融合现代发酵工艺与古法腌制，围绕打造绿色、环保、健康、美味、安全的泡菜系列，先后开发了萝卜、豆角、黄瓜等100多种蔬菜加工食品，深受消费者青睐。

二是严守生命线，依托管理提品质。为提高质量安全管理效能，合作社

积极推行新“三品一标”跃升行动，从蔬菜种植、原材料采购贮存、产品运销和市场准入等方面建立了全过程管理的QM（Quality Management）模块*和“物联网+信息化”营销平台，组建质量管理团队，将质保人员由成立初期的3人增加到26人，实现了质量安全可视化、可追溯生产。目前，已取得ISO9001质量管理体系认证，确保“农田到餐桌”全产业链条质量安全。

三是提升竞争力，紧跟市场创品牌。合作社积极实施品牌发展战略，先后打造了“北极源”“天门佬”等知名品牌。主打品牌“北极源”牌酱菜2013年荣获第十届中国武汉农业博览会金奖农产品。配合线上天猫、京东等旗舰店进行多渠道推广，目前产品销售遍布全国各地，部分产品已远销海外市场，深受消费者喜爱。

四、做好服务引导，充分发挥“三统服务”带领作用

合作社充分发挥“统”的功能，立足于解决农民“想做不会做、想干不能干”的困难和问题。

一是统一集中育苗供苗服务。2019年以来，投资600多万元，建设2万平方米的连栋温室大棚育苗工厂，实行集中育苗、统一供苗。2020年8月至今已育苗9批次，共育苗6000万株，有效解决了农民育苗保苗困难的问题，推进“一村一品”的规模经营。

二是统一技术培训指导服务。合作社利用“流转土地”举办“三新技术”示范样板和培训，提高农民科学种田水平。在蔬菜生产过程中，实行“六统一”指导服务，即统一作物布局、统一种植模式、统一供应生产资料、统一技术指导、统一质量标准、统一保底价收购。

三是统一组织销售服务。合作社组建10多人的销售专班，在全国建立销售网点20余个。当市场价高于合同价时，合作社将农产品直接销往市场；

* QM模块，是SAP系统中的质量管理模块，可提供质量计划、质量检测、质量控制、质量文档等功能。

当市场价低于合同价时，合作社实行保底价收购，将蔬菜深加工后再销售，既保证了农民增产增收，又保证了合作社的利益不受损害。2020年帮助小农户销售产品15万多吨。

五、立足为农惠农，“三大举措”彰显带动效应

一是带动农民增收脱贫。近年来，合作社积极做好蔬菜产业精准脱贫，使土地从种植基地中增值，使农民从种植基地中增收，使产业从种植基地中增效。2017—2020年，合作社通过土地流转、订单种植等方式累计扶持200多户贫困户脱贫致富。2020年，订单种植农户年均收入达到4.5万元，户均增加收入1.5万元；流转土地3000亩，农民获得土地流转费收入240万元；吸纳农民工300多人，增加收入700万元；以高出市场价收购农产品，为农民增加收入550多万元。

二是提高农民组织化程度。合作社把分散的农民组织起来，通过订单农业、以销定产等形式，解决了分散农产品供给与市场集中需求的矛盾，消除了农民“会种不会卖”的市场风险。合作社在多宝建立了三个收购加工点，建设蔬菜储藏窖100多口，仅2020年就为合作社成员代购代销鲜菜达10万多吨、初加工腌制品近5万吨，不仅使合作社成员避免了市场风险，也为红日子加工厂提供了优质原料。

三是提升社会生态效益。合作社积极开展示范社创建活动，促进社会效益、生态效益等同步提升。从社会效益看，带动多宝镇蔬菜种植面积由5年前的5万亩增加到2020年的10万亩，为农民增收5亿元以上。新冠肺炎疫情期间，合作社组织采收运输队，帮助菜农抢收蔬菜320亩，挽回经济损失145万元。从生态效益看，合作社在种植基地实施标准化种植，推广应用简化栽培、洁净生产、绿色减药减肥技术，减少了农业面源污染，在保护环境的同时提高了农产品品质，有效保护了农村生态环境。

以质取胜 把小特产卖向全世界

广东省廉江市良垌日升荔枝专业合作社

广东省廉江市良垌日升荔枝专业合作社依托粤港澳大湾区区位优势，以品牌为载体，拓展商超、电商、外贸等多元化销售渠道，构建“十统一”质量管控体系，不断提升产品质量和市场竞争能力，将广东荔枝成功推向全世界，带动果农增收、产业提质。

廉江市良垌日升荔枝专业合作社位于中国著名的荔枝之乡广东省湛江市廉江市良垌镇，成立于2003年，是广东省首家依法登记注册的农民专业合作社。合作社现有成员420户，荔枝种植面积9.56万亩，年产量10万多吨，建立优质荔枝出口产业示范基地13个。自成立以来，合作社始终坚持品质导向，努力开拓国内和国际市场，引领合作社成员增收致富，先后被评为荔枝省级农业标准化示范区、国家农民专业合作社示范社等。

一、建章立制，强化合作社规范运营

合作社高度重视制度建设，不断健全组织，建章立制，创新成员管理服务模式，推动合作社管理机制向规范化、专业化方向发展，增强成员合作意愿。

（一）健全组织，规范章程

合作社成立成员（代表）大会、理事会和监事会，修订完善合作社章程，建立会议制度、财务管理制度、安全生产管理制度、监事会监管制度、成员代表大会制度等，通过选举产生成员代表、理事会成员、监事会成员，

设立财务部、市场营销部和安全生产管理服务部等部门。各项制度和管理方式的完善为合作社科学、高效的运营提供了体制机制保障。

（二）统一经营，提质增效

一是统一采购农资。为使成员用上放心农资，减轻农药、化肥的支出成本，合作社成立了生产资料服务部，统一从正规大型农资经销商处采购农资，每亩荔枝可节约生产资料成本200元，每亩收购价格可提高900元，户均年增收3万元以上。

二是明确保底收购价格。合作社提前公开荔枝收购价格和标准，定价后不再因市场行情随意跌价，只要荔枝符合质量要求，全部按照约定价格收购，真正做到诚信收购。这对与合作社落实收购任务量的成员来说，无疑是吃下了“定心丸”，不用担心会出现“过山车”式的收购价格。

二、以质取胜，实现荔枝全程管控

合作社以发展现代农业为目的，通过积极引进优良品种，构建严格规范的“十统一”质量管控体系，以标准化促生产，以高品质赢市场，实现产业良性发展。

（一）坚持技术创新，提升产品品质

合作社与广东省农业科学院、华南农业大学等高校、科研机构建立长期良好合作关系，从种苗选育、土壤改良、栽培管理着手，探索解决荔枝生产技术问题。

一是改良品种。采取高接换种的方法，对不适宜当地气候土质环境、经济效益差的荔枝品种全部进行改良，重点发展“妃子笑”品种，成为粤西地区最大的“妃子笑”生产基地。

二是全面推广荔枝短化复壮和梳化技术。合作社成为广东省荔枝熟期最早的大型优质荔枝生产基地，每亩可节省成本400元、产量提高200千克。

三是注重技术交流与培训。采用“土专结合、优势互补”模式，组织科研院校和乡土专家为合作社开展荔枝种植经验和技术交流活活动。定期举办

技术培训班，提高成员荔枝种植管理技术水平。2009年合作社被评为荔枝省级农业标准化示范区，2010年被认定为农业部第一批热作标准化生产示范园。

（二）制定生产标准，严把产品质量关

为保证产品质量，合作社建立荔枝生产管理、产品质量安全检验检测、食品安全管理、农用化学品使用管理等一系列生产质量管理体系，制定产前、产中、产后“十统一”的标准化质量管控体系。在产前，统一品种、统一采购、统一农业生产资料、统一技术培训；在产中，统一病害防治、统一生产技术管理；在产后，统一时间采收、统一包装、统一销售、统一荔枝出口生产技术标准。通过标准生产和精准管控，牢牢把控荔枝产品质量。

（三）打造产品可追溯平台，强化质量全程监管

合作社制定《荔枝追溯管理制度》，建立产品追溯平台，健全“生产有记录、信息可查询、流向可跟踪、责任可追究、产品可召回”的追溯管理机制。建立以成员、品种和生产日期为基础的产品溯源编码和识别制度，上市销售的荔枝，按规定进行包装标识，统一标明荔枝的品种、生产基地、成员编号、生产日期、产品税源编码等内容，以便出现质量问题时可迅速收回相关产品，追究成因。

（四）大力发展托管服务，激发荔枝产业新活力

一是打造“日升托管”模式，有序推进整村托管。合作社根据良垌镇荔枝的生产实际，在不改变家庭承包经营的基础上，全力打造“合作社+托管服务生产组长+村集体经济组织+农户+生产托管服务队+专家组”的“日升托管”服务模式。通过托管服务，生产组长与村集体对接，统筹协调，有序推进整村生产托管服务。

二是组建托管服务团队，专业保障精准托管。合作社组建成立了一支超过200人的专业技术服务团队，开展规范化、标准化的生产托管服务工作，既满足了农户的服务需求，又为当地农民提供了就近就业岗位。

三、蓄势发“荔”，建立多元化销售网络

合作社立足广东荔枝这一优势特色产业，依托粤港澳大湾区建设和广东“12221市场体系”，以“广良”品牌为载体，不断拓展农超对接、农商对接、电子商务、外贸出口等销售渠道，将广东荔枝成功推向了全世界。

（一）注重品牌效应，提升市场知名度

合作社于2005年注册“广良”牌商标，2006年通过中国绿色食品A级认证，2009年荣获“广东省名牌产品”（农业类）称号。在湛江市农业农村局、廉江市人民政府的支持指导下，合作社每年5月都会组织举办廉江市良垌镇农村一二三产业融合发展产业兴村强县示范项目暨良垌荔枝品牌推介会，进一步打响良垌荔枝的品牌，取得了很好的社会效益和经济效益。

（二）对接连锁超市，布局线下销售网络

合作社抽调精干人员组建专业销售队伍，联系各大城市大型农产品批发市场的批发商、经销商，吸引客商前来合作社收购产品。同时，不断探索农超产销对接新思路，积极参加各地农产品展览会和农交会，将线下销售渠道拓展到家乐福、步步高等连锁超市，将合作社的产品直接销售到国内各大城市。

（三）搭上电商快车，拓展线上销售渠道

在各大知名网站建立网络销售平台，对合作社产品进行推介，吸引国内、国际买家。在广东荔枝“互联网+12221”营销行动的指引下，面向国内外、渠道商以一系列创新对接形式介绍合作社的优良荔枝基地，实现品牌产品销售从线下走入线上，双线并存、合力共进、辐射全国。

四、成效显著，“小荔枝”惠及千家万户

在合作社荔枝产业的带动下，良垌镇9.56万亩荔枝产销两旺，果农与周边农户互惠双收。

一是合作社规模不断扩大。合作社成员由2003年的28户发展到现在的

420户，成员跨区域遍布广东、广西及海南等地区，荔枝种植面积由2003年的1000多亩发展到现在已超过10000多亩，辐射带动周边多个村镇和农场的5000多户果农增收。

二是合作社成员收入不断增加。在合作社产品品牌的带动下，合作社成员的荔枝销售价格明显提高，以“妃子笑”为例，平均收购价格达到13元/千克，比非成员高1~1.5元/千克，带领合作社成员增收致富，共享发展成果。

三是社会效益显著。通过合作社科学规范的管理和标准化的生产托管服务，2020年合作社在廉江市完成荔枝生产托管技术服务面积5000多亩，惠及11个自然村396户，同时辐射带动周边遂溪、坡头、化州等县（市、区），有效促进荔枝增产提质、果农节本增收。

发展特色产业 合作促农增收

重庆市奉节县铁佛脐橙种植股份合作社

重庆市奉节县铁佛脐橙种植股份合作社加强规范化建设，探索决策权与经营权分离，由成员大会通过一人一票民主选举理事会成员、确定盈余分配方案、商定产业发展重大事项；由理事会负责具体的专业化运营，优先面向合作社成员招聘专职管理人员，按交易量（额）向成员返还可分配盈余，建立合作社与成员利益共享、风险共担的联结机制。

奉节县铁佛脐橙种植股份合作社位于中国“脐橙之乡”重庆市奉节县康乐镇铁佛村，成立于2009年1月，成员出资总额1200万元，合作社成员756户2245人。合作社主要种植当地特色水果晚熟脐橙，实行标准化生产、品牌化营销、规范化管理，经过多年稳步发展，种植面积由400亩发展到3000多亩，2020年总产值3800万元，带动1500余户农民发展奉节脐橙产业，成为当地农民增收致富的重要平台。合作社2014年被评为国家农民专业合作社示范社。

一、健全组织架构，探索决策权与经营权分离

一是健全三会制度。合作社设立成员大会、理事会和监事会，理事会内设办公室、财务部、营销部、技术部、项目部。合作社理事会面向社会公开招聘文秘、财务、技术、营销等方面的专职管理人员12名，在同等条件下优先聘用合作社成员。

二是实行内部决策权与经营权分离。合作社严格按照“民办、民管、民受益”和“服务系列化、经营实体化、形式多样化”的原则，实行理事会统一领导、监事会民主监督、重大事项民主决策的运行机制。权益决策方面，以成员大会为核心，以一人一票为原则，决定理事会选举、综合效益分配、产业发展等事项。经营决策方面，由理事会负责专职化管理与运作，理事会成员以“工资+绩效”的形式获得报酬。

三是严格财务公开。合作社聘有专业财会人员持证上岗，实行独立的会计核算，严格按照财务会计制度核定成本与费用，实行每月最后一日财务定期公开制度。成员与合作社的所有业务交易，实名记载于该成员的个人账户中，非成员与合作社的所有业务交易，实行单独记账，分别核算。会计年度终了时，合作社编制年度业务报告、盈余分配方案、亏损处理方案以及财务会计报告，经监事会审核后，于成员大会召开15日前置备于办公地点，供成员查阅并接受成员的质询。

二、推动科学种植，增强市场竞争力

一是引进优良品种，优化产品结构。合作社积极培育优势脐橙品种，按照主业多品、一主多副的结构调整思路，在主种95-1晚熟脐橙、奉园72-1中熟脐橙的基础上，结合当地土壤、气候条件，引进鲍威尔等优质品种。经过多年培育改良，形成了具有代表性的奉节脐橙晚熟品种，将采摘期延长至次年4月，把铁佛村打造成了全县特色鲜明的晚熟脐橙种植基地。

二是推广绿色生产方式，提升脐橙品质。改革传统的施肥方式，推广“肥水灌溉”新技术，既节约了生产成本，又提高了肥料利用率，大幅提升了脐橙品质，脐橙产量较常规管理方法增加15%。2020年，合作社推广面积达5000余亩，实现了基地种植户全覆盖。

三是引入循环农业技术，促进农业可持续发展。利用畜牧养殖与果树共生性强的特点，兴建一座年出栏3000头生猪的养殖场，建设生猪粪便无害化处理和利用工程，形成“猪—沼—果”的循环农业模式，为示范基地一半的

种植园提供有机肥灌溉，减少了化肥及农药用量，促进了农业可持续发展。

三、夯实产业基础，拓宽农产品营销渠道

一是兴建储流平台，延长上市周期。在市、县多部门的支持下，合作社2012年建成一个占地7000平方米、单次冷储能力达3000吨的冷链物流中心，确保脐橙鲜果每年8个月的上市周期，实现脐橙生产、加工包装、冷藏、销售运输一条龙服务。

二是注册产品商标，实行标准化生产。合作社制定了投入品监管制度、生产档案制度、基地准出制度、质量追溯制度等，形成产供销全程质量监管体系，实施技术规程一本书、生产档案一套账、园区通畅一条路、肥水保果一口池、果实增甜一包肥、预冷预贮一间房、理化诱杀一张板、无疫栽植一个罐、以螨治螨一袋虫、绿色防控一盏灯的“十个一”工程，注册“铁福春”产品商标，通过了晚熟脐橙绿色食品认证。

三是拓宽销售渠道，强化市场营销。合作社在重庆、成都、西安、广州设立了奉节脐橙直销点，实现与家乐福、沃尔玛等商业连锁企业的“农超对接”；利用淘宝、京东开辟网络销售平台，形成“礼品果+超市果+网络果+散果”的营销体系，构建了横贯东西、纵连南北的销售网络。

四、密切利益联结，提升服务能力

合作社丰富成员出资方式，提升服务成员能力，建立与农户成员利益共享、风险共担的联结机制。

一是丰富出资方式。实行资金、土地、果树、技术等多种出资方式，以“合作社+基地+农户”的模式，进行统一管理、统一收购、统一加工、统一销售。

二是保底收购成员产品。合作社收购成员产品，在3元/千克保底价的基础上，根据市场行情由成员代表大会研究决定最终收购价；合作社盈余的40%量化到成员账户作为合作社发展基金，剩余的60%按成员与合作社的交

易量返还。

三是推广订单销售。率先在奉节县内实行订单销售，统一销售指导价，形成良性营销机制，避免无序竞争，保护果农和客商利益。2020年，销售脐橙4800吨，销售收入2880万元，盈余208万元，合作社成员分红60余万元。

五、强化技术培训，参与脱贫攻坚

一是强化技术培训，提高科技水平。合作社以重庆市农业技术推广总站和奉节县脐橙研究所作为技术依托单位，常年聘请专家和技术人员，主推树开窗、园生草、有机肥、生物药、杀虫灯、黏虫板、捕食螨、喷大生、冬防冻9项综合配套实用技术。开展30多次实用技术培训，共培训成员达6500人次。合作社种苗统繁统育、农资统采统供、病虫害统防统治均达100%，有效降低了生产成本。

二是“四优先一保证”，帮扶贫困户成员。对贫困户成员优先提供技术服务，优先供应农用生产资料，优先安排技能培训，优先安排合作社内部就业岗位，保证销售贫困户成员的全部产品，年均安排3~5个月内部就业岗位69个，累计销售贫困户成员产品425吨，年户均销售额达1.77万元。到2019年底，合作社60个贫困户成员全部实现脱贫。

三是成立劳动服务队，解决农村闲置人员就业。合作社积极吸纳帮扶周边农户入社，组织周边闲置劳动力成立劳动服务队，定期无偿组织技术培训。采取合作社牵线、成员及村民提前预约、服务队上门有偿服务的模式，组织服务队进行镇内流动服务。服务队已吸纳并培养50多名成员，仅2020年10—12月就创收50余万元。

因地制宜精准服务 实现山区机械化种菜

四川省广元市朝天区英明农机专业合作社

四川省广元市朝天区英明农机专业合作社致力于山地蔬菜种植社会化服务，购置先进适用农机装备，因地制宜推广机械化作业，建设农资仓储仓库，按需提供“六统一”综合农事服务，培养专业化服务团队，成为助推山区农业发展的综合性服务组织。

广元市朝天区英明农机专业合作社位于四川省广元市朝天区临溪乡场镇，成立于2014年5月，成员123户（其中有30户脱贫户），标准化农机库棚800余平方米，大中型农机操作手8名，各类农机具167台（套），价值320余万元。合作社自创办以来，严格规范运行，建立健全各项规章制度，坚持服务创新、技术创新，大力开展农机作业服务，推进农作物规模化种植，取得显著成效，已成为提供马铃薯等蔬菜产前、产中、产后全程机械化服务的农机服务组织。

一、敢为人先，决心找到高山农业现代化出路

“曾家山”高山露地绿色蔬菜是当地有名的产业品牌，但传统的种植方式导致蔬菜种植效益低，有些农民说“种地不如打工”。合作社积极引入社会资金200余万元，购买了适合山区的各类农业机械27台（套），打造全程、综合服务平台，为农户提供集中育苗和各类农业生产全程机械化等“一站式”服务，成为山区产业发展的助推器、农民增收的好帮手。

二、敢闯敢试，探索山区机械化“一条龙”作业

为改变蔬菜种植以机耕机防、人种人收为主要的实际情况，合作社大胆探索，定制改装农机具，购买马铃薯播种机、中耕培土机、无人植保飞机、收获机、高床辅助收获平台、杀秧机等，解决了马铃薯种植、植保、杀秧、收获、转运的机械化问题，实现全程机械化生产服务，进一步稳固了服务对象。仅两年时间，合作社服务面积从200亩发展到4200亩，为农户每亩增收近300元，合作社实现收益近5万元。通过购买蔬菜精量育苗流水线、移栽机、起垄施肥覆膜机、灭茬机等，进一步实现了辣椒、甘蓝等蔬菜育苗、栽植的机械化，每年育苗5000余亩，机械作业面积2500亩，为农户每亩节约成本150余元，合作社实现收益近25万元。

三、因地制宜，多样化推广山区农业机械化作业

合作社因地制宜推广农机作业服务。在高标准农田、现代农业园区等宜机化程度较高的区域，大力推行从种到收的全程机械化，服务作业面积最高达到22000亩，大幅提高了生产效益。在其他区域，实行机械与人工有机结合，最大限度提高机械化水平。在组织方式上，合作社坚持示范先行、大小结合，订单和托管同步。合作社流转土地800亩，试品种、试技术、试农机，比效益、作示范、作总结，先后与2家公司、6个蔬菜专业合作社和4个村民小组的300余户农户签订农机作业协议，年机械作业服务面积达到32000亩。在利益联结上，合作社可分配盈余的70%按作业量比例返还，入社成员还享有出资分红、优先安排农机作业、优先享受代管托管服务、优先安排在合作社务工等待遇。

四、顺应需求，实现综合农事“六统一”服务

为切实提升服务和产品质量，合作社建设了农资仓储库500平方米，与农户签订了28000亩的订单协议，实行统一提供种苗、统一技术服务、统一

农资采供、统一病虫害防治、统一储藏加工、统一包装销售的“六统一”服务，平均每户农民每年增产近500千克，增收约500元。合作社通过农机维护和提供统购统销综合服务，实现服务收入5万余元。

五、创新管理，致力精准服务实现多元化经营

合作社注重品牌打造，开展产品加工包装、绿色食品和有机食品认证，首次实现了“曾家山”蔬菜的农超对接，吸引了20多家农村电商的关注和加入，直供超市蔬菜的附加值提高2.6倍。合作社依托360互联网“农机帮”及时掌握市场信息，建立微信服务平台，实时交流供需信息。通过安装农机智能终端系统，对每个机手每次作业进行跟踪掌握，征询服务对象的意见，对服务质量进行抽查。坚持作业服务至上，统一为成员提供“一站式”服务，将重点人群发展为VIP农户，稳定服务对象，推行“订单作业”，开展“六代”（代耕、代种、代管、代收、代购、代销）服务。

六、重视人才，打造一流的专业化服务团队

合作社注重人才培养，支持成员通过自学、自考等方式获取专业知识。近年来，合作社成员通过自考等方式取得大学本科学历1人、专科学历3人；合作社出资送2名无人机操作手、5名农机维修人员、6名农机驾驶员到相关培训机构进行系统学习，考取资格证书；帮助各村培训合格农机操作手200余名、农机修理人员60余名，解决农村就业人员80余名，与3名生活困难机手签订长期工作协议。合作社成立了农作物种植部、农机作业管理部、农资销售部、中药材种植部、机械维修部、蔬菜销售部、网络营销部，打造了一支适用于山区的农业机械化服务队伍。

人兴产业旺 带农促增收

陕西省铜川市耀州区有明种养殖专业合作社

陕西省铜川市耀州区有明种养殖专业合作社实行责任分包、统筹管理的经营模式，在有意愿、有能力的成员中指定生产组长、技术能人和管理员，明确责任田，细化任务书，面向成员提供代种代管、保底收购、加工销售等统一服务，提高产品质量，降低管理成本，推动当地马铃薯产业上规模、出成效。

有明种养殖专业合作社位于陕西省铜川市耀州区，成立于2008年，带动全镇12个村1230户农户种植马铃薯，种植面积3083亩，其中脱贫户265户种植面积1100亩，带领农户增收264万元以上。合作社建成的马铃薯深加工流水线、粉条和面粉加工车间，通过电商、代理商外销，经济效益达600万元。

一、培养人才，激发内生动力

合作社成立时便制定了长远发展规划，通过建立自有技术平台，不断提高管理水平。

一是建强合作社技术服务体系。合作社从成员中挑选出马铃薯种植能手，组成技术指导服务小组，聘请产业技术专家加入服务小组。专家负责攻克技术领域难点，定期对组内服务人员进行专业技能培训，其他小组成员负责定期开展病虫害防治及种植技术巡回指导，形成了以点带面的技术服务体系。

二是建立经验分享平台。培训能够解决广大种植户的共性技术问题，但

个性难题只有在生产过程中才会被发现和总结。因此，合作社专门搭建了经验分享交流平台，在不同季节或不同生产环节，组织成员开展经验交流，通过做法分享、难点答疑、结对帮扶等形式，发挥技术能手的作用，积极为成员排解技术难题。

三是敢于“请进来、走出去”。合作社聘请省、市、县级专家开展马铃薯技术培训，累计培训成员300余人次。合作社举办讲座60多次，培训4600余人次，使农户在种植技能上有进步，在管理方式和废弃物利用上有提升。合作社每年组织带领技术骨干到外地参观学习，通过与先进作比较、找差距，激发成员内生动力，开阔成员眼界。

二、深化合作，实现服务共赢

合作社以“责任分包、统筹管理”的方式，为成员和广大种植户提供服务。

一是细化责任。合作社按照成员劳动能力大小，为其划定固定生产责任，签订责任书。按每10亩指定一名生产组长、每50亩指定一名技术能人、每100亩指定一名管理员的模式，让每一位种植户和成员参与到生产管理环节，保证了产品质量，降低了管理成本。

二是深化合作。合作社提出“一户一策、治标治本”的思路，解决成员资金不足、劳动力缺乏等生产问题。对于缺乏劳动力的情况，采取“支部+合作社+农户”的产业带动模式，把缺少劳动能力的脱贫户和成员的土地集中到合作社，由合作社代种代管，所有农资统一由合作社调配，合作社免费种植、保底价收购、统一加工销售。对于农户生产资金不足的问题，合作社在充分了解情况、尊重农户意愿的前提下，积极为困难农户联系各类低息贷款，累计为52户农户协调贷款金额42万元。

三、提升品质，创新营销服务

合作社把诚实守信、品牌塑造作为立业之本，做实做好产品销售服务。

一是多思路开展产品研发。合作社投资60余万元，建立了产品研发室，对工艺、流程、消费者喜好、市场饱和度、产品包装、营养元素含量等逐一进行研究，产品品种不断丰富，由之前单一的马铃薯淀粉和粉丝生产，衍生出休闲小食品、旅行方便食品等多种类产品，销售额大大提升。

二是多渠道搭建展示平台。合作社2015年注册了“陕耀”商标，每年参加“农高会”“糖酒会”“扶贫产品交易会”等省内展销会，让广大消费者认识并认可“陕耀”牌系列产品。同时，合作社通过电商、代理商，在各大网购平台推广销售方便粉丝、水晶粉丝等产品。2016年，合作社与陕西高速集团开展长期合作，将产品推向省内各高速公路服务区销售，扩大了产品市场影响力，提升了产品知名度。

四、发展产业，提高硬件水平

合作社先后投资2300万元，建成1100吨果豆储存库1座，购买马铃薯种植收获机械11台（套）；建成马铃薯深加工流水线粉条加工车间，年产量1000吨，直接经济效益360多万元；建成面粉加工车间，年产量6000吨，直接经济效益240多万元。两个加工车间长期聘用53人实现就业，其中贫困户30人。

合作社的发展离不开社会的支持，合作社发展好了，也不忘回报社会。合作社2018年向王益村捐款2000元用于扶贫扶智公益事业，2019年投资1万元给村五保户修房，2020年捐款5万余元为西古村二次加压抽水站购买电柜电缆。合作社始终把社会责任与经济效益放在同等重要的位置，在创造产业价值的同时，积极参加各种慈善公益活动，做到取之于社会、回馈于社会。

合作社带头走好现代农业发展之路

甘肃省定西瑞源农产品农民专业合作社

甘肃省定西瑞源农产品农民专业合作社创新内部管理机制，引入职业经理人提升合作社市场化运营水平，实行规范化管理，加强财务、议事、公开、归档等制度建设，牵头组建联合社，带动当地马铃薯产业实现规模化、标准化、专业化发展。

瑞源农产品农民专业合作社位于甘肃省定西市安定区石泉乡山庄村，成立于2015年，现有成员111人，出资总额500万元，占地面积3000平方米。近年来，合作社通过流转土地、规模种植、入股分红、服务引领等形式，带动周边3个乡镇1320户农户（其中建档立卡贫困户964户）发展特色农产品。2020年，合作社营业额达1300万元，纯收入120万元，获得“国家农民合作社示范社”“省级示范社”称号，被甘肃省妇联评为“脱贫攻坚先进集体”。合作社理事长获得2018年度“全国百名杰出新型职业农民”、定西市“巾帼创业明星”等荣誉称号。

一、集合资源要素，大力发展现代农业

合作社采取“大社带小社，强社带弱社”的方式，把当地8家农机合作社联合起来抱团发展，组建成立了农民合作社联合社，整合人才、技术、农机等资源，将农资代购、技术培训、贮藏销售等纳入业务范围，为农民提供一站式服务。合作社共流转土地3000亩，建成马铃薯标准化示范基地2200亩，扁豆、荞麦等特色小杂粮800亩，促进了当地特色产业的集约化、

专业化、标准化和规模化发展。

二、引入职业经理人，实现规模效益最大化

合作社组建起财务、生产、技术、销售等部门，招录多名大中专毕业生负责部门运作、电子机械化设备操作、马铃薯品质检测等工作。为解决丰产不丰收的问题，合作社聘请高级农艺师为职业经理人，将合作社的规模化优势 and 市场化趋势相结合，延伸产业链，提升价值链。

一是改扩建厂房，形成占地10多亩、微型薯年生产能力达800万粒的种薯生产基地，建设马铃薯网棚40座、设施设备220台（件）。商品薯种植基地从最初3个村扩展到7个村，服务土地面积范围超过1万亩，覆盖了石泉乡一半的种植面积。合作社目前拥有大中型农业机械12台、配套作业机械36套，马铃薯贮藏库20座、贮藏能力近2000吨。

二是科学生产销售，采取“龙头企业+合作社+基地+大户”的生产模式，统一技术和标准，统一投入肥料和农药，保障马铃薯的质量；通过商超直销，平均每千克售价达8元以上；及时调整种植结构，种植马铃薯新大坪品种500亩；通过错峰销售、绿色有机生产，实现亩均纯收入1500元，带动种植成员增收25万元。

三是建立实训基地，常年组织合作社成员免费培训，2020年，配合农广校等培训学员达1820人次，其中1100多名农民取得新型职业农民培训合格证书。

三、打造绿色品牌，拓展市场销路

合作社始终把打造绿色食品、做好宣传推介作为市场主攻方向。

一是创品牌。按照国家绿色食品认证标准，对马铃薯种植实行精细化作业，严格控制化肥使用量。合作社产品通过了无公害农产品产地环境质量现状评价、绿色食品认证，被纳入甘肃省“甘味”农产品，认证有机产品种植面积达614.7亩。

二是促销售。合作社采取“线上+线下”的销售模式，通过电商平台销售马铃薯2万箱。在定西城区开设“高原好食材体验馆”，将合作社生产马铃薯、小杂粮和定西市的其他特色农产品摆上柜台。

四、激发内生动力，增加农户收入

一是完善利益联结。为确保销售渠道畅通，合作社与农户签订订单，与农夫薯园、爱兰薯业、蓝天公司、百泉公司等企业建立合作关系，把小农户与大企业联结起来。合作社与安定区石泉、凤翔两个乡镇的19个村964户贫困户签订了贫困户马铃薯种植项目销售合同，投放马铃薯原种482吨。合作社以均价每千克1.1元的价格回购商品马铃薯1600吨，带动贫困户户均增收5500元。合作社和贫困户签订了70亩种植订单，拿出3万元为贫困户每粒种子补贴0.1元，并按每千克1.6元的价格进行回收，带动贫困户每亩增加收入600元。

二是强化规范运营。合作社实行“有良种供给、有种养基地、有农业机械、有订单销售、有储藏加工”的“五有”标准，成立了成员（代表）大会、理事会、监事会等组织机构，规范了财务管理、议事决策、社务公开、档案管理等制度，完善了会计代理记账、财务核算、定期公开等规定，严格执行合作社分配制度，加强与成员间的利益联结，实现了风险共担、利益共享。

三是注重帮扶带动。合作社采取土地、现金、农机入股等多种出资方式：吸纳66户1300亩土地入股，每亩土地给予50元保底分红+收益分红；吸纳27户17.5万元现金入股，每万元给予800元保底分红；吸纳农机手5人带农机具入股合作社，在平时务工收入的基础上，每人年均分红8500元。合作社对建档立卡贫困户实行“四优先”帮扶带动，贫困户优先加入合作社，优先签订用工合同，优先流转土地，优先提供农机服务，以每亩低于市场价10元的价格，为建档立卡贫困户提供深松旋耕、播种、收割采挖等服务。合作社吸纳19名贫困户在合作社扶贫车间务工，户均年工资性收入1.9万元，还为石泉乡贫困户免费投放化肥588袋。

万亩飘香“富民瓜”

宁波市宁海富甬哈密瓜专业合作社

宁波市宁海富甬哈密瓜专业合作社立足当地土质优势，创新大棚种植技术，成功引种新疆哈密瓜优质品种，按照绿色、高质、适销的原则，制定生产技术规范和质量控制标准，加强基地设施和仓储保鲜冷库建设，采取线上线下分级营销模式，带动成员种出好瓜、卖上好价，成功抱团站稳市场。

宁海富甬哈密瓜专业合作社位于宁波市宁海县，成立于2010年，成员111名，出资总额286.8万元，固定资产近600万元，主营哈密瓜、薄皮甜瓜。合作社依托2800亩无公害大棚甜瓜基地，春秋两季亩产精品瓜2.25~2.5吨，亩均产值1.4万元、净收益1万元，成员年均收入约24万元，被评为国家农民合作社示范社。

一、找准增收致富新渠道

合作社赴新疆考察哈密瓜产业，学习种植技术。鉴于哈密瓜不喜高湿等特性，因地制宜发挥海塘围垦地（田）土层深厚、养分丰富、含钾量高等优势，摸索适宜本地区的大棚种植技术，有效克服烂根烂叶等问题，成功试种西域良种“黄皮9818”，使合作社哈密瓜生产跻身宁海县主导特色产业。依托媒体宣传和免费品尝试吃，合作社产品迅速打开局面，种植规模从最初的50亩扩大到2800亩，辐射带动周边农户800余户、土地1.2万亩。

二、把准绿色食品高要求

合作社建立了《绿色食品哈密瓜生产技术规范》《绿色水果生产质量控制规范》，全面涵盖园地规划、栽植管理、土肥水管理、病虫害防治、果实采收等环节，基地标准化栽培管理达到100%。建立质检责任体系：基地负责人、技术负责人、内检员三方共同把控产品质量，落实全程绿色食品质量监控责任，规范原料采购、基地建设、投入品使用、产品检验、标志使用、广告宣传等具体程序。严格投入品管理：按照综合防治为主、药剂防治为辅的思路，从农田生态系统出发，综合采取农业防治、生物防治和化学防治等治理措施。统一采购所需农资：在基地生产技术人员的指导下严格使用，各类农事操作记录保存3年以上，确保基地用药、用肥安全可追溯。定期技术培训：引进推广先进新技术，每年依托高素质农民培训等培训成员2次以上。

三、对准基地建设全要素

合作社集中资金打造800亩核心示范基地，着力构建哈密瓜“三新”（新品种、新设施、新技术）示范推广基地、优质水果供应基地、农民科技实训基地。适度土地流转：合作社长期稳定流转新五星、青珠、山头等5个村的千余亩土地，流转费从2007年的400元/亩提高到2020年的1400元/亩。设施大棚种植：投资4000元/亩建设标准化设施大棚，配套水肥一体化的灌溉施肥设备，进行精准灌溉施肥，提高哈密瓜产量和品质。仓储保鲜贮存：投资90万元建设了1380立方米冷库设备，常年控制温度在8~10℃，有效延长了保存期限。

四、瞄准市场开拓最热点

一是实行分级销售。采用“统一收购、统一包装、统一品牌、统一渠道”模式，由合作社以高于市场收购价的方式回购成员的哈密瓜，按照纹

路、色泽、重量、糖度、口感建立分级标准，对应差异化的市场需求，实现精准供货。

二是开展订单生产。合作社稳定拓宽销路，与广东百果园、杭州德成果业等公司签订了订货合同，年销售额逐步增加。

三是探索电商带动。合作社积极探索“电商+文化+旅游+农业”立体推广新模式，依托主播团队开展原产地直播带货销售，1.5小时直播点击量高达4000余次，无锡、金华、上海等全国各地的订单纷至沓来，实现年收购和销售哈密瓜6300余吨，总产值达3000万元以上。

抱团发展产业 合作勇闯市场

新疆生产建设兵团阿拉尔市方圆林果业农民专业合作社

新疆生产建设兵团阿拉尔市方圆林果业农民专业合作社综合利用期货平台信息和多年生产经验，探索建立灰枣定价模型，有效核定生产损耗，科学预判市场行情，对接保险公司和期货市场开展红枣“期货+保险”试点，提高了种植户议价能力和风险保障水平。

方圆林果业农民专业合作社位于新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市，成立于2011年，成员510人。合作社辐射带动种植面积超1万亩，建成了农产品初级加工车间及配套设施，逐步提升发展质量。合作社被评定为国家农民专业合作社示范社。

一、推行优质优价，让成员腰包鼓起来

合作社成员多是种植职工，由于市场信息闭塞、运营管理经验不足，生产的香梨、红枣、核桃连续几年滞销。为了打开销路，合作社专程到广州干鲜果交易市场了解一手价格、调研市场信息，明确了打造优质、实现优价的发展思路。

一是提升产品品质。合作社通过科学用肥、灌溉、修剪，加强田间管理，新建农产品初加工车间，提高产品溢价，打破地头交易限制。

二是掌握定价主动。合作社结合生产经验和红枣期货交割库平台信息，探索建立了灰枣定价模型，为全师148个红枣加工企业提供生产损耗核定、共享产品定价信息等服务，解决了销售价格把控不准难题，让种植职工议价

更有底气。

三是保障成员收益。合作社对接平安财险、郑商所、格林大华期货、第一师农业农村局，鼓励成员开展红枣“期货+保险”试点，2020年1月联合为21位投保成员申请理赔共计15.8万元。

二、实行民主管理，加强利益联结

一是提升成员参与生产管理积极性。合作社不定期组织成员共商经营事务。春季，召开春灌水、修枝技术指导会议，制订淡季营销计划；夏季，开展用肥、用药培训，制订干果入冷库计划和鲜果订购计划；秋季，组织成员前往市场了解信息并预估农产品销售价格，制订销售计划；冬季，鼓励成员利用农闲到合作社务工增收。合作社还鼓励成员对合作社财务情况，以及加工、销售等环节进行全程监督。

二是增强成员入社获得感。合作社通过集中采购生产资料、设备帮成员省钱省心；鼓励农户以多种方式出资入社，建立“销售企业+合作社加工车间+种植基地”利益联结机制。

三、依靠品牌强社，增强合作社服务能力

一是申请绿色认证。合作社带动成员使用低毒农资产品、生物有机肥和农家肥，采用高标准加工技术对原料进行初加工，2020年获批绿色基地认证。

二是打造个性品牌。合作社注册“西域百果”商标，并打造定制化系列产品以匹配不同地区市场，开发出广州“三塔红”、成都“西域枣道”、西安“塔里木河西域百果”等系列，得到当地市场高度认可。

三是拓宽销售渠道。合作社完成条形码库注册，获得5个主品牌条形码，据此与重庆超市建立了稳定供货关系。2020年，合作社与本地电商、社区团购团队合作，提高了鲜食水果就地销售占比。