

三、农民合作社（联合社）办公司

■ 打造种养循环体系 实现产业融合发展

■ 浙江省湖州浔澳生态种养专业合作社

浙江省湖州浔澳生态种养专业合作社出资办公司，发展小龙虾和稻米的精深加工，推动南浔区优质稻米及稻虾共生模式的开发应用。合作社打造粮油生产一站式解决方案，向成员提供全链条服务，积极推行机械化生产，实施数字化管理，开展品牌化营销，提高合作社及其成员的生产效率和经营效益，助推稻米品质提升、种粮面积增长。

湖州浔澳生态种养专业合作社于2019年3月成立，位于浙江省湖州市南浔区大虹桥省级粮食生产功能区，主要开展南浔区优质稻米及稻虾共生等高效种养模式开发与应用，采用“公司+基地+合作社+农户”的运作模式，建成浔稻万亩稻渔综合种养示范区，核心区域稻虾种养面积2866亩，辐射带动周边种养面积15000亩。

合作社坚持加入自愿、退出自由、民主管理、盈余返还的原则，实行理事会、监事会管理机制，设理事5人、监事3人，成员目前已发展到125户，年销售额3000余万元，成员亩均产值1万元。合作社管理规范，财务制度健全，按成员与合作社的业务量比例返还，每年返还总额不低于可分配盈余的60%，2020年度返还可分配盈余300万元。合作社注重技术创新，与浙江大学湖州市现代农业产学研联盟、浙江省农业科学院、浙江省淡水水产研究所、市区农技农机部门建立合作关系，促进科技成果转化。在合作社的示范带动下，南浔区已累计推广稻虾种养6万亩，建成双林、石淙2个万亩特色小镇、9个千亩专业村、51家百亩示范主体。

一、搭建服务平台，提升服务能力

合作社向成员和种植大户提供耕、种、管、收、储、碾、销全链条服务，建立了粮油生产一站式全程闭环解决方案，统一供应饲料、虾苗、水稻种子、生物农药、生物肥料，统一组织成品虾销售，以减少中间环节，降低生产成本。

一是开展机械化生产，提高生产效率。合作社成立专业社会化服务队伍，购置了植保无人机、土壤旋耕机、插秧机、开沟机、收割机等先进实用农业机械60多台（套），为周边种养大户提供机耕机收、机插、飞防、烘干等全程机械化服务。近年来共为广大种植户提供机插1.5万亩、稻谷烘干服务2万吨，机耕机收服务4.5万亩次，施肥服务面积0.17万亩，病虫飞防7.8万亩次。

二是实施数字化管理，提升管理水平。建立精准施肥、科学施药、节水灌溉等空天地一体化智能管理系统，利用智能化设备和数字化管理系统分析水稻病虫害及需肥情况，进行精准、高效的施肥、施药。建设了多个监控点和病虫情报站，监控土壤温度、pH和营养成分，指导农户科学施肥、精准施药。推广应用绿色防控技术，每年减少农药化肥使用量40%以上，实现了耕地地力提升、作物品质提升、农田生态环境提升。

三是实行品牌化营销，提质经济效益。通过采取龙虾交易市场直销与网上销售相结合方式，利用农创、智创资源，拓展线上销售渠道，构建线上线下联动的现代营销网络，增加农户收入。依托“南浔知味”农产品区域公用品牌平台，注册“宇泉”龙虾，“紫金灿”“浔稻香”稻米品牌，不断加大品牌建设力度，做好绿色稻米、清水龙虾产地、产品认证，提高品牌站位，促进产品附加值提升。

二、推广创新模式，助力稳粮增收

稻虾综合种养新模式的推广，促进了生态循环农业发展，实现了“一水

两用”“一田双收”。

一是提高了亩均收益。创新“稻虾轮作”模式，以小龙虾养殖和水稻种植共用稻田，利用冬闲的稻田，辅以人工措施加深水环境养殖小龙虾，采取绿色防控，保证种植一季粮食作物，粮食亩产达500千克，实现“稻田养虾、虾养稻”的良性循环。稻虾种养在不影响水稻生产的前提下，土地的价值得以充分发挥，极大地提高了粮食产量，增加了单位水田面积鱼类产品的产出，亩均可增收4500元。

二是增加了种粮面积。稻虾种养综合效益显著增强了农户种粮积极性，并通过土地全域整治等机会，充分利用了以往的边角地、零星抛荒地等实施稻虾种养，种粮面积不降反增。2020年通过稻虾轮作模式，南浔区新增晚稻播种面积1万余亩。

三是减少了肥药用量。稻虾种养田块以绿色防控为主，通过在田埂四周夏秋季种植百日菊、向日葵、波斯菊等蜜源性植物，冬春季种植油菜，田间安装性诱剂、赤眼蜂，冬季灌水灭蛹等措施，绿色防控应用率达100%。同时，稻虾种养田块以有机肥为主：秸秆作为龙虾饵料可分解为肥料提升地力，促进了秸秆综合利用，并有效防止秸秆焚烧现象发生；虾粪也可肥田，减少了化肥使用量，化肥用量每亩减少50%以上，保护了农业资源环境。总体上，稻虾种养模式从源头上减少了农药化肥用量，每亩可节省生产成本60元以上。

三、培育链条动能，推动三产融合

在稳粮保供的基础上，合作社着力推进农业供给侧结构性改革，从一产独大到三产融合，绘就了新时代农业产业发展的新画卷。

一是强根基，做大一产。以浔稻万亩稻虾综合种养示范园区为基地，成立南浔区稻虾产业联盟，制定科学合理的产业规划和发展方案，进一步加强种养技术攻关，注重农户技术培训，全面推广优良种苗应用。

二是扬优势，做强二产。注册成立南浔浔稻生态农业有限公司，开展小

龙虾和稻米的精深加工生产，不断延长稻虾种养产业链。启动建设200立方米的冷库和一条日加工能力20吨的稻米流水线以及小龙虾加工生产线，推动浔稻稻米加工由小变大、加工程度由初变深、加工产品由粗变精。目前，公司有专业技术人员5人、管理人员10人，建设有服务大厅100平方米，配套各类农业机械50多台（套），2020年公司销售额近1500万元。

三是拓发展，做优三产。合作社与浙江大学联合创设小龙虾彩色稻创意图案，将闲置农房改建为小龙虾品尝馆，积极举办“龙虾节”和“农民丰收节”等农事节庆活动，以旅游带动稻虾产业与美食餐饮、特色民宿、休闲观光等融合互促。2020年，龙虾节吸引游客突破150万人次，销售龙虾超25吨，实现旅游收入超150万元。

科技支撑产业兴 与时俱进再出发

安徽省当涂县均庆河蟹生态养殖专业合作社

安徽省当涂县均庆河蟹生态养殖专业合作社投资成立农业公司，开展水产养殖技术合作、产品宣传和市场销售，借助自有电商品牌带动线下销售，形成稳定产销关系。合作社还与村集体经济组织、县供销公司、养殖大户等共同投资成立了供销公司，开展农资销售、农产品集中收购，承担村级小型工程，带动村集体增收。

当涂县均庆河蟹生态养殖专业合作社位于安徽省马鞍山市当涂县湖阳镇均庆村，成立于2008年，主要从事河蟹、青虾等水产品养殖，现有成员107户，养殖面积近6000亩，技术辐射面积6万亩，带动就业3000多人。2020年，合作社水产品产量达700多吨，销售额超过4000万元。合作社先后荣获“国家农民合作社示范社”“国家级水产健康养殖示范场”“长三角绿色农产品生产加工供应示范基地”等称号。

一、抱团发展，成立农民合作社

2002年，时任均庆村党支部书记的徐小马发现，因为越来越多的村民外出打工，土地开始荒废。听说江苏等发达地区养螃蟹收益高，为了把闲散的土地利用起来，徐小马打算推动产业转型，引导村民从事螃蟹养殖。可螃蟹到底怎么养呢？当时全村人谁也不知道。徐小马经过2年多系统的理论学习和实践探索，不仅掌握了科学养殖螃蟹的方法，还成为当地远近闻名的养殖致富能手，越来越多的乡亲也跟着他养起螃蟹来。刚开始，只有均庆村养螃

蟹，后来整个湖阳镇都搞起了螃蟹养殖，接着当涂县其他乡镇也纷纷开始效仿，全县的螃蟹养殖规模不断扩大。如今，当涂县已经是全国闻名的河蟹养殖强县，以河蟹为主导品种的渔业已成为该县农业的支柱产业。随着螃蟹养殖量不断上规模，徐小马认识到螃蟹养殖投入高、风险大，单靠一家一户的“小舢板”，扛不过市场经济的大风浪。2006年，他着手筹备组建合作社，并于2008年元月成功创办均庆河蟹生态养殖专业合作社，出任第一任理事长，着重做好两件事情。

一是定好办社规章。合作社先后制定了理事会、监事会工作制度，学习培训制度，财务管理制度，盈余分配制度，养殖技术规程等规章制度，对产生的盈余主要按照三部分进行分配：提取盈余公积金，按不低于10%的比例计提，用于发展生产、可转增资本和弥补亏损；提取风险基金，按照章程或成员代表大会规定的比例提取，用于以丰补歉；剩余部分按照交易量（额）向成员返还，返还的比例不低于60%。

二是建好示范基地。一方面，合作社对基地实行统一规划、统一技术指导、统一操作规章，长期聘请7位水产养殖专家对基地养殖户实行技术包保入户；另一方面，合作社加快基地的基础设施建设，改善基地生产环境，先后投入400多万元，对基地的道路、供电、沟渠等进行维修改建，使基地达到沟沟相通、路路相连，旱能灌、涝能排的建设目标。

通过十多年如一日地坚守与发展，合作社成员从刚开始的10多人迅速发展发展到100多户，基地规模从几百亩发展到近6000亩。徐小马被评为全国农村致富带头人，获得中华农业科教基金会神内基金农技推广奖。

二、打造品牌，推进产销一体化

随着螃蟹养殖规模逐渐增加，销售又成为合作社面临的难题。为解决销售问题，合作社占股49%投资成立了马鞍山市徽农农业科技发展有限公司，一手抓产品质量、统一规范养殖技术，一手抓市场开拓、统一螃蟹收购销售。通过打造品牌、开设专营门店，最终形成了“合作社+公司+基地+农

户”产供销一体化的发展模式。在这种模式中，合作社是主体，企业是“龙头”，农户是核心。合作社负责土地流转、劳务用工、产品收购及相关协调服务，通过统一收购批发、提供生产服务等获得收益；公司负责水产品的技术合作、宣传和销售，通过品牌营销取得利润；农户将土地入股给合作社，同时负责养殖生产，通过合作社与公司形成了稳定的产销关系，通过基地建设获得了长期的技术指导服务，还能够分享到产业链延伸带来的盈余返还收入，形成了紧密的利益联结关系。

三、技术升级，注重“产学研”合作

为实现产品品质升级，合作社先后与安徽省水产技术推广总站、马鞍山市水产技术服务中心、上海海洋大学水产与生命学院签订了合作协议，长期开展产学研合作；聘请了上海海洋大学3位专家教授作为基地技术顾问，联合市、县水产部门11位专业技术人员，共同攻关养殖难题。在专家指导下，合作社螃蟹养殖密度从原来的每亩1200~1500只降低为每亩800~1000只，同时采取底部增氧、种草、混养、微生态制剂调水等方式，实现了螃蟹平均大小从原来的2.5两*/只提升为3.4两/只左右，实现了减量不减产的目标，逐渐将原来的“大养蟹”模式转换为“养大蟹”模式。截至目前，合作社取得授权发明专利2项，制定企业标准9项，参与的养殖技术项目2020年获得“中国范蠡科学技术奖技术推广二等奖”。

四、销售转型，电商发展显威力

历经几年市场行情波动后，合作社意识到，除了靠技术进步转型，还需要进一步拓宽市场销路。2016年，理事长徐小马参加了上级农业主管部门举办的互联网技能培训，认识到必须借助电商实现销售模式的转型，从而实现全国发货、产地直销，打响自己的品牌。徐小马的儿子徐文杰，毕业

* 两为非法定计量单位，1两=50克。——编者注

于武汉理工大学工商管理专业，在与父亲多次沟通之后，他于2017年回乡帮助合作社拓展电商渠道。合作社花20万元购买了“一对活宝”品牌，在天猫、京东、苏宁易购、拼多多等电商平台开设旗舰店，采取新媒体营销、点赞试吃、好评返券提升复购率等运营策略和营销活动，促进产地直供线上营销。当年，线上销售额就突破了1000万元大关，累计年订单量超过7万单，直接带动基地养殖户100多户，人均增收5000多元。通过线上渠道，很多外地公司也进一步了解了当涂螃蟹，从而与合作社建立起比较稳定的采购合作关系，进一步巩固了线下销售渠道。作为合作社线上品牌，“一对活宝”品牌获得“安徽省线上重点支持品牌”等荣誉。在合作社的示范带动下，当地越来越多的年轻人从事电商销售，合作社所在的均庆村于2019年成为安徽省首批农村电商示范村，所在镇湖阳镇2020年被评为安徽省农村电商示范镇。

五、组织转型，与时俱进再出发

2020年，为全面参与乡村振兴建设，帮助壮大农村集体经济，当涂县均庆河蟹生态养殖专业合作社积极主动改革创新，通过持股16.5%，联合村级集体经济组织（第一大股东，持股30%）、县供销商业总公司、“一对活宝”电子商务公司和其他养殖大户、营销大户、创业青年等共同投资成立当涂县均庆供销合作社有限公司，主营农资销售、农产品集中收购与批发，同时承担部分村级小型工程。当涂县均庆供销合作社有限公司实行“两保障一坚持”的发展原则：一是保障村集体经济组织原始投资额不少；二是保障对村集体经济组织承诺的年收益不少（按每年不低于投资款10%的净利润分红）；三是坚持多元化发展，聚合各方面资源，积极争取并参与美丽乡村配套工程建设，包括小型基础设施建设、电子商务、物流配送、社会养老等。2020年，公司实现盈利22万元，其中村集体经济组织分红6万元。

做强全产业链条 推动中药材出口

湖北省宜昌众赢药材种植专业合作社

湖北省宜昌众赢药材种植专业合作社探索出组建一个技术团队、打造一个中药材出口基地、出资一个加工企业、创建一套营销方法、健全一套规范化管理制度的“五个一”经营之道，带动农民走上致富之路。

湖北省宜昌众赢药材合作社成立于2007年11月，是一家集中药材种植、加工、销售于一体的合作社，现有成员328人，种植中药材3万亩，年经营收入达到4528万元，直接出口创汇与委托出口560万美元。经十多年发展，合作社带动当地农民种植中药材面积增长100倍，经营收入增长180倍，不仅填补了宜昌市夷陵区中药材产品出口直销的空白，还通过发展成员种植中药材，为400多个贫困户找到了脱贫致富路，解决了部分产业空心村农民增收难题。

一、市场化经营，独具特色的外销之道

在市场化经营过程中，众赢药材合作社探索总结出“五个一”的经营之道：

（一）组建一个团队

2006年，《中华人民共和国农民专业合作社法》颁布实施，众赢药材合作社应运而生。该社组织当地农民调整结构种药材，扛起周边小农户共同致富的重担。依托华中农业大学、三峡大学、宜昌市农业科学院等科研院所，

组建5名专家团队，开展三峡地区道地中药材种植技术的研究运用，大力提升药材生产质量。成立对外营销团队，着力开发海外市场。2008年，获得全球最大中草药（汉方）制药企业日本津村株式会社的订单，当年实现出口创汇100多万美元的业绩。

（二）打造一个基地

2012年，合作社取得自营中药材进出口权证，成为宜昌市首家原药出口单位。随着药材产量的增加，出口贸易呈快速发展趋势，业务已涵盖日本、马来西亚、泰国、新加坡等多个国家和地区，但由于药材加工出口能力低，亟须建一个中药材加工出口基地。在当地政府及相关部门的大力支持下，合作社成功立项得到划转土地4万多平方米，用于项目建设。合作社牵头成立湖北众赢药业有限责任公司，共同打造中药材出口基地。目前第一、二期工程基本结束，已具备年加工出口药材5000吨的生产能力。

（三）出资一个企业

为了把加工生产的中药材产品快速销往国内外市场，合作社采取招商引资合股的方式，于2019年6月与平安津村有限公司合作成立平村众赢（湖北）药业有限公司。新公司聚焦“大金融资产”“大医疗健康”“大市场循环”业务，致力提升中药种植与加工技术，构筑并完善中药从种植到最终产品的全产业链质量管理标准体系。合资后带来的稳定订单，为“定制药园”模式提供了发展动力。2019年10月，公司与夷陵区政府签约，拟建中医药大健康项目，着力研发药食同源大健康系列产品，开发品质可追溯的精品饮片，着力抢占国内外生物医药市场，促进三峡地区生物医药产业提档升级，成为当地中医药发展和生物医药产业新的增长点。

（四）创建一套方法

即“线上+线下”营销方法。合作社始终坚持“诚告天下广交友，互助合作促众赢”的发展思路，把握经验交流、博览会、学习培训会、庆典会等多种机会，结交国内外客商，逐步形成营销网络，至2020年底，常有业务往来的客商近百家。在巩固线下市场的同时，着力发展线上营销，创建康才人

旗舰店（京东）等线上平台。

（五）健全一套制度

合作社召开成员（代表）大会，讨论决定投资兴建基地、盈余分配预决算方案、理事会、监事会人员调整等重大事项；建立民主理社专栏，对服务流程、成员出资、章程修订及涉及成员个人利益等事项及时进行公开；完善14项管理制度，建立党支部、工会等工作阵地，组织帮助合作社规范化管理。

二、产业化对接，精准扶贫增收之法

“吃水不忘挖井人，富了没忘众乡邻”，这是当地老百姓对众赢药材合作社的评价。合作社采取“四对接”措施，助推农民走上致富之路。

（一）思路对接

面对农民最苦恼的“卖难买难”问题，合作社确立了走专业化、标准化、规模化种植的路子。针对性提出“1个户，3亩药，勤劳致富把贫脱；1个户，5亩药，快步致富奔小康；1个户，10亩药，能开汽车住楼房”的口号，增强产业致富的信心与决心。为了齐聚人心、实现“众赢”，合作社以比市场均价高一成的价格与农民签订协议，充分激发农民种药积极性。

（二）产业对接

近年来，合作社以夷陵区龙泉镇雷家畈村为中心，辐射周边5村，建设中药材实验示范基地2100亩、种子种苗基地300亩、种质资源圃30亩，培育出当归、苍术、钩藤等20多个优良品种。以夷陵区为核心区域，在8个乡镇、35个村种植药材8500亩，并逐步辐射带动宜昌、恩施、荆州等鄂西区域，种植总面积达到3万亩。

（三）服务对接

合作社依托院校及当地农技部门，通过小规模试验与示范，探索总结出“粮药套种、林下种植、果药间作、空季种植、高低配套”的种植模式。在为成员直接服务上，提供统一种子（苗）与标准化种植技术、统一加工与运输标准化体系、统一质量检测标准、统一金融支撑与保险机制、统一经费支

付与利益分配体系的“五个统一”保障服务方式。2020年，合作社为农民供种子30吨、种苗1000多万株，供种供苗率达100%；集中进行技术培训50余次，2200人次参训；到村定点收购，产品回收率达到95%以上。

（四）岗位对接

“天生你材必有用，合作社用你正当时”。合作社对已把承包地流转入社的贫困户，优先安排进社务工，农民既得租金又得薪金。重点扶持的12个贫困户中，有8户将耕地流转入社，合作社根据入社人员的特点、特长，对他们优先培训、优先录用上岗。目前，常年在社务工农民80多人，季节性务工150多人，每年获取劳务收入310多万元。

三、药材王国梦成真，找到合作互助之路

梳理总结众赢药材合作社的成功做法，主要归结为四句话：

（一）方向明

合作社当初踏上合作互助之路，说到底还是不忘合作初心、践行为农宗旨，加强民主治理、促进规范发展，壮大规模实力、提升带动能力，实现高质量发展的结果，彻底改变了“有利则合、不利则散”的窘境。

（二）步子稳

合作社坚持制规划、定目标、拿措施、优章程、明制度、严管理、强治理，走出了一条中药材可持续、高效益产业发展之路。

（三）方法对

要在瞬息万变的市场中求生存，就要调优结构、提升品质、打造品牌、对接市场。与合作社对接经营药材的商家，有小商小贩，也有跻身世界中药材经营前列的大商家，合作社对他们都一视同仁，平等对待，坚持接得稳、做得开、留得住，建立了稳定的销售渠道。

（四）诚为本

以诚相待，赢得农民信赖。合作社履行承诺，每年进行盈余返还，成员年年有盼头，合作社成为农民增收致富的靠山。

村级小舞台演绎融合大发展

新疆维吾尔自治区昌吉州奇台县丰裕农业服务专业合作社

新疆维吾尔自治区昌吉州奇台县丰裕农业服务专业合作社采取“流转土地首年租金出资入社”的方式，吸纳腰站子村全体村民入社，实现土地规模化经营，创办公司实体，推动产加销一体化高效运营，促进一二三产业融合发展，带动村民在家门口就业增收。

丰裕农业服务专业合作社成立于2009年，位于新疆维吾尔自治区昌吉回族自治州奇台县半截沟镇腰站子村，有成员412户，流转土地18万亩，打造绿色有机生产基地1.5万亩，固定资产价值1.35亿元，累计分红2530万元，2014年被评为国家农民合作社示范社。合作社于2017年投资成立全资农业公司，并通过该公司作为控股股东，又投资成立了文化旅游公司、食品公司。合作社及其公司生产的面粉、油料、挂面、杂粮四大类40多种产品均获得食品生产许可证，2020年实现产值2.4亿元，经营盈余2400万元，成员出资收益率达25%。2021年，丰裕合作社又与村股份合作社共同出资，成立实业集团公司，助力村集体经济发展壮大。

一、全员出资入社，凝聚发展合力

为破解种植地块分散、标准不一、种植成本高、亩均效益少、村集体经济薄弱的困局，腰站子村党总支和村委会于2009年联合发起成立了奇台县丰裕农业服务专业合作社，由村党总支书记担任合作社理事长。合作社与村民签订长期土地流转合同，将土地资源集中起来，开展规模种植、统

一管理、集约发展。合作社采取“流转土地首年租金出资入社”的方式，吸纳流转土地农户成为合作社成员。成员从第二年开始领取土地流转租金和收益分红，既夯实了合作社发展基础，又增加了农户收入，实现了全村村民入社分红，成员出资总额达2000余万元，合作社经营土地规模从几百亩扩大至18万亩。

二、推进产业融合，提升运营效益

随着土地经营规模不断扩大，为进一步提高运营效益，增加成员收益，合作社确立了延伸下游链条、促进产业融合、打造自主品牌的发展思路。

一是创办全资公司，实现产加销一体化经营。2012年，合作社建设了日烘干能力达1300吨的玉米烘干厂，陆续又建成面粉、油料、挂面加工等实体工厂，年加工面粉1.2万吨、油料3600吨、手工挂面600吨。为开拓销路、提升市场竞争力，合作社于2017年全资创办新疆丰驿农业发展有限公司，组建专业营销团队，加大与电商平台的合作力度，依托“奇台礼物”公共品牌入驻各大商超，在奇台县城、昌吉回族自治州、乌鲁木齐市等地设立“腰站子”面馆连锁经营门店，专营合作社生产的有机小麦面粉和各类加工食品，受到广大消费者的青睐。公司利润交由合作社，在扣除公积金、公益金、抗风险资金和发展资金后，剩余部分60%用于合作社成员分红、40%作为未分配收益留存。

二是投资乡村农旅，促进一二三产业融合发展。腰站子村距新疆江布拉克景区仅20公里。合作社抓住发展全域旅游的契机，联合34户村民共同投资成立了新疆丰驿文化旅游发展有限公司，投资2500多万元建设了村史馆、麦田公园、有机农产品观光工厂、游客接待中心、美食广场、特色民宿等，让游客体验绿色、有机农产品从种植到加工的全过程，现场品尝绿色有机美食，年接待能力可达近30万人次，带动村民家门口就业增收。

三是创新组织模式，助力村集体经济组织发展壮大。2021年，合作社与腰站子村股份合作社共同出资1.5亿元，成立腰站子实业集团公司，合作社

以经营资产入股、占股48%，腰站子村股份合作社以村集体固定资产入股、占股52%。通过集团化改革和经营，全体村民共同参与丰裕合作社和腰站子村股份合作社的分红，实现全年两次分红，腰站子村村集体获益675万元，经济实力显著增强。

三、实现多方共赢，发展成效喜人

在合作社发展的带动下，腰站子村产业兴旺，常年在合作社、加工厂和公司稳定上班的村民有190人、季节性打工人员1260人，入社成员年纯收入可达8万元以上，通过旅游带动户均每年增收2万元。村集体利用从合作社获得的分红收益，对中心村进行绿化、亮化、美化建设，实行统一供电供暖，实现水冲式厕所全覆盖，生活垃圾和污水集中处理，村民的获得感、幸福感明显提升。腰站子村也获得“国家森林乡村创建工作样板村”“全国乡村治理示范村”等荣誉称号。