

# 一、党支部领办农民合作社

# 党建引领强示范 联动带动促发展

## 北京市北寨红杏产销专业合作社

北京市北寨红杏产销专业合作社充分发挥基层党建的“核心引擎”作用和党员的模范带头作用，探索“村党支部+农民合作社+果农”的发展模式，推动北寨红杏产业提档升级。合作社建立产品溯源体系，统一收购标准，打造“北寨红杏”品牌，通过组织开展“云端赏花”“云端带货”等系列活动，拓宽了产品销路，推动地理标志产品实现优质优价。

北京市平谷区南独乐河镇北寨村位于平谷区南独乐河镇北麓，是典型的山区村，当地北寨红杏种植经过50余年的发展，面积达1万余亩<sup>\*</sup>，成为北寨村的独特果品和村民的主要收入来源。北寨红杏是国家地理标志产品，但却没有实现品牌效益和高附加值。

一是自实行家庭承包经营以来，村里将土地全部分包到户，农户分散种植，销售以中间商收购和村内农户零散销售为主，没有组织带动，没有议价权，优质果短缺，村民销售效益整体较低。

二是村里市场意识和品牌意识淡薄，北寨红杏包装鱼龙混杂，良莠不齐，形不成竞争力强的自主品牌。

三是红杏主要成熟期在6月下旬至7月初，上市时间集中，体量大，不易长时间保存，容易受自然灾害损伤，影响果品产量和外观。随着杏农的老龄化和生产资料、雇工费用上涨，村民都对发展前景感到困惑，亟须对红杏产业发展模式进行变革重组。

<sup>\*</sup> 亩为非法定计量单位，1亩=1/15公顷。——编者注

北寨村坚持问题导向，充分发挥基层党建“核心引擎”作用，让党员作为产业发展带头人。2007年11月，北寨村组织果农成立了北京北寨红杏产销专业合作社，探索“村党支部+农民合作社+果农”的发展模式，牵引村集体经济壮大发展。合作社依托“互联网+”，规范管理，畅通销路，诚信经营，提升服务水平，着力打造“独乐好物”品牌，提升农产品附加值，有效地激活了村集体发展的新动能，有力地促进了农民增收。

## 一、组建农民合作社，助力集体经济发展

党建引领，提高组织化程度。北京北寨红杏产销专业合作社由党支部书记担任合作社理事长，充分发挥村党支部的政治优势和组织动员优势，通过召开壮大集体经济组织动员会，引导村民主动出资入股农民合作社，每个农户入社出资200元，合作社成员总数145人，入社农户占全村农户90%以上。

专人负责，提高服务水平。为进一步拓展北寨红杏的销售渠道，北寨村成立专班，指定专人负责管理合作社。由村“两委”评议推选村内销售能人，专门负责全村红杏的销售推广工作，提前走出去联系商户。

明确权责，提高规范程度。合作社与农户成员签订了订单协议，合作社在规定时间内统一收购本村农户成员生产的北寨红杏。合作社制定了红杏外观、成熟度、农残抽检等统一的收购标准，设计了统一的包装箱和包装标准，明确了统一的收购价格，通过标准化管理，进一步提升了“北寨红杏”的品质，增强了市场竞争力。

## 二、构建营销体系，畅通销售渠道

果农触网，提升销售能力。在平谷区商务局的支持下，北寨村“两委”对接“新农人讲师团”，打造针对北寨红杏的一系列短视频、直播等电商销售课程。“新农人讲师团”驻村开展了30场系列培训，全村2/3的果农接受了培训，通过手机“新农具”把北寨红杏销往全国各地。

强化宣传，持续云端带货。合作社通过南独乐河镇官方微信公众号“独

乐之声”持续宣传“独乐好物”，在杏花开放期组织开展了“云赏花”预热，在红杏成熟期开展云端带货，畅通北寨红杏网上销售渠道。坚持文创赋能，参加第三届乡创文旅云端大赛暨“北寨红杏”领衔“平谷好物”直播带货季启动仪式，中央电视台、《人民日报》《北京日报》、北京电视台等40多家中央、市、区媒体对此进行报道，促进了红杏销售。

便利物流，拓宽销售渠道。北寨红杏上市期间，村里专设3个快递揽收点，农户不出村就可以寄出“北寨红杏”，同时享受6折优惠，便利北寨红杏物流。镇党委、镇政府帮助合作社对接大兴、海淀等社区，有效实现北寨红杏从枝头直达市民餐桌的顺畅流转。面对新冠肺炎疫情防控，北寨村在区、镇两级政府的支持下，引进京东、顺丰、中国邮政、西贝甄选等电商平台，签署了包装定制、线下揽件、线上销售的全程合作协议。2020年，顺丰、京东、EMS 3家快递公司出单北寨红杏78779单，销售12.4万箱311.5吨，占总产量的69.4%，全年互联网物流快递销售占比增幅38.8%，销售量翻番，“互联网+红杏产业”效果凸显。2020年，北寨红杏优质果产量449吨，销售额1138.4万元，平均售价达到每千克25.34元，相比2019年每千克价格上涨26.7%，直接为村集体增收30余万元。

### 三、强化科技支撑，提升品牌价值

科学技术支持，保障质量。合作社与中国农业大学合作，建立科技小院，3名研究生长期入驻，进行土壤质量提升、环境质量改善等技术研究，开展培训，帮助果农全面规范土壤施肥。自2019年开始，合作社依托“生态桥”治理工程，共为农户兑换生态有机肥1000余吨，有效改良了土壤质量。

建立溯源体系，诚信卖物。合作社建立统一的农产品溯源体系，统一制作了销售二维码标识，粘贴于统一制作的包装箱上。消费者可通过标识获取产品信息，包括北寨红杏的特点、营养成分、采摘时间、果农责任人等。当产品出现质量问题时，消费者可通过完整的追溯链条进行维权，有效提升了村民的诚信意识，培育了文明乡风。

## ■ 振兴乡村产业 共育致富之花

### ■ 辽宁省义县存仁花卉种植专业合作社

辽宁省义县存仁花卉种植专业合作社由村党支部牵头领办，采用“村党支部+合作社+村民+贫困户”模式种植花卉，引进“彩色玫瑰”新品种，带动当地旅游、餐饮、住宿等行业发展。合作社通过规范管理、健全制度、明晰股权等举措，既保证了成员收益，又壮大了村集体经济，合作社吸引力、凝聚力逐步增强，村民获得感、幸福感明显提升。

义县存仁花卉种植专业合作社位于辽宁省锦州市义县七里河镇七里河村，由村党支部牵头领办，成立于2014年10月。合作社因地制宜引入花卉种植，形成地区优势特色产业，业务范围涵盖花卉种植、销售、技术培训等，采用“村党支部+合作社+村民+贫困户”模式，带领七里河村农户脱贫致富，合作社年均实现创收140万元以上。2016年底，全村原有的178户建档立卡贫困户全部脱贫，农户参与花卉种植年均收入超过2万元，促进了集体经济发展。

#### 一、拓宽思路办合作社，发挥党员模范带头作用

打破传统思路，摒弃靠天吃饭的想法。义县七里河村地处丘陵地带，自然气候干旱，人多地少，农户大多以种植玉米为生，贫困户178户，村集体没有收入。面对村情，2014年上任的村党支部书记毕存仁探索七里河村的经

济发展道路，查资料、跑市场、访实情，综合村里土壤、自然气候条件，在村委会上提出建大棚尝试种植扶郎花的建议，然后召开村民代表大会进行讨论。为打破村民担心花卉销路的顾虑，村党支部当年就牵头成立了花卉种植专业合作社，以合作社带动村民，拓宽思路，发展花卉种植产业。

解决筹资难问题，党员发挥模范带头作用。合作社建花卉大棚需要资金，确定了入股资金为每股2万元。村支书、村委会主任带头入股6万元，其余党员共入股10万元，在村党支部和全体党员的引领带动下，有20多户村民自愿出资入社，第一批共筹集资金50多万元。经过3个月苦干，合作社当年10月建成8栋高标准花卉种植大棚，栽植扶郎花苗12万株，11月产花，当年受益，年底每股分红1000元。这让村民们看到了希望，他们积极出资，2015年底出资村民增加到103户。花卉种植大棚前期出资结束后，村党支部成员和党员又让出部分股份给贫困户和村民，起到了带头示范作用。

## 二、规范运营，激活资源要素

制度健全。合作社成立了成员大会、理事会和监事会，村文书袁春龄担任合作社理事长，村党支部书记担任监事长。合作社制定了章程和相应管理制度，财务由专人负责，公开透明，保障村集体和出资成员利益。

股权明晰。2018年，合作社进一步明确了股权构成。

一是集体股228万元占股31.7%，包括村集体资金出资48万元，合作社贷款出资180万元。

二是农户出资314万元占股43.6%，包括96名党员村民出资160万元，63户农户308亩土地承包经营权作价出资154万元。

三是178户建档立卡贫困户依托扶贫政策，利用扶贫资金178万元出资，占股24.7%。

规模经营。合作社采用多种方式逐步扩大花卉种植面积。

一是合作社第一次筹资50多万元，经过3个月建成8栋高标准花卉种植大棚，栽植扶郎花苗12万株。

二是2015年，村集体又流转土地205亩，建成16栋高效温室大棚，栽植扶郎花苗28万株。

三是利用63户农民成员作价出资的308亩承包土地，扩大花卉种植面积。

统一服务。合作社统一建造标准化的花卉大棚，共分为三期项目工程建设。项目一期工程总投资720万元，占地308亩，建设高效花棚24栋、冷棚7栋，统一种植扶郎花。2018年末，由镇政府投资建设，七里河村经营管理的花卉大棚项目二期工程投产使用。2019年，由锦州银行投资1000万元建设花卉种植三期工程。目前合作社共有花卉种植大棚77栋，其中暖棚69栋、冷棚8栋，统一种植扶郎、玫瑰、百合、龙胆、多头小菊等花卉品种。合作社统一技术指导，花卉产品通过“线上+线下”模式统一销售，效益可观。

### 三、推动农户脱贫增收，实现产业提升

产业发展引领农户致富。合作社通过三种形式推动农户增收。

一是**股金分红收益**。普通村民出资，每股股金2万元，每股年均分红3000元；贫困户每户以扶持资金1万元出资，不承担风险，由村集体代为支付贷款利息，贫困户每股年均分红1000元。

二是**土地流转资金收益**。村集体流转村民土地，每亩年租金1000元。

三是**工资性收入**。合作社在花卉基地设置务工岗位，招募村民特别是妇女和贫困户务工，34名贫困群众参与务工，每人年增收近2万元。

花卉种植产业得到提升。合作社深入分析市场需求，扩大花卉种植品种，引进“彩色玫瑰”，带动地区旅游、观光、餐饮、住宿等行业。合作社和周边乡镇分享经验，派出技术人员帮助兴建花棚，传经送宝。

壮大村集体实力。村集体出资合作社，每年分红30万元以上，为村民缴纳合作医疗费用，修缮村内基础设施，改善了村民生活环境，提高了村民幸福感和获得感。

## ■ 支部领办拓新业 合作经营谱新篇

### ■ 江西省吉安县永阳江南蜜柚专业合作社

江南村抓住吉安市推广井冈蜜柚的契机成立农民合作社，由村支书牵头、村“两委”干部跟随、村民和贫困户参与，形成了“支部+合作社+基地+农户”的组织模式。合作社实行“四统一”管理服务，解决了小农户后顾之忧，创新利益联结机制，形成了以脱贫户优先入股、成员多类型出资为基础的利益分配格局。

江西省吉安市吉安县永阳镇江南村辖8个自然村，耕地面积1230亩，人口397户1551人。由于人多地少、产业单一，村民主要收入来源为种植水稻和外出务工，2014年建档立卡贫困人口72户272人，贫困发生率高达17.5%。2012年，江南村抓住吉安市推广井冈蜜柚开展“千村万户老乡工程”的契机，成立了吉安县永阳江南蜜柚专业合作社，逐步探索形成支部引领、党员主动参与、村民自愿参与、贫困户统筹参与的“一领办三参与”产业扶贫新模式。通过完善利益联结机制，规范合作社运行管理，改变了传统农业单独耕种、低产低效的问题，既壮大了村级集体经济，又带动了农民致富。目前，合作社有成员167户，其中全村的72户脱贫户100%入社。

#### 一、发挥支部示范引领作用，让产业发展热情高起来

“火车跑得快，全靠车头带”。江南村党支部书记、致富带头人胡乾元2012年带领村“两委”干部和部分党员先后到福建平和县、吉水白水镇等地考察井冈蜜柚产业发展情况，通过仔细算账，支部的几名干部都觉得井冈

蜜柚种植前景可观，萌生了成立蜜柚合作社的想法。村支书胡乾元率先出资22.2万元，其他8名村党员干部共计投入资金72万元，注册成立了永阳江南蜜柚专业合作社。合作社成立之初，十几名成员在自家的土地上先行试种，当年的蜜柚长势喜人。第二年，村“两委”党员干部全部入社，在戴家自然村流转荒地近300亩，建成了合作社的第一个种植基地，并成立了合作社党支部。经过几年摸索，合作社发展初见成效，吸引了村里致富能人、回乡大学生加入合作社。群众看到党员干部真金白银地投入、产业红红火火地发展、成员高高兴兴地分红，纷纷要求加入合作社。2018年，江南村委会入股合作社，形成了“支部+合作社+基地+农户”的组织模式，合作社的带动能力得到进一步增强。

## 二、规范合作社运营管理，让入社成员口袋富起来

合作社建立了“统一流转、统一规划、统一种植、统一管理”的管理模式，切实解决了小农户种不好、卖不出的后顾之忧。

**一是统一流转。**合作社充分利用闲散土地资源，通过租赁和土地入股等形式流转土地1100余亩。对出租的土地按当年国家粮食政策规定的最低保护价计算，每年每亩以100千克稻谷折价补偿。

**二是统一规划。**合作社积极争取农业、水利、交通、扶贫等涉农项目资金500余万元，用于合作社基地土地整理、道路修建、沟渠铺设、水利配套等基础设施建设，建成2200平方米井冈蜜柚分拣中心一个，极大提升了合作社的生产能力。目前，合作社已建成适度规模种植井冈蜜柚基地6个，产量逐年提升。

**三是统一种植。**合作社统一提供种苗，不断改良品种。采取“送出去、请进来”的办法开展对成员种植技术的培养，分批次组织种植能手到外地学习先进的栽培技术和管理经验，确保每户种植户都有1个技术明白人，能指导标准建园和种植蜜柚。邀请行业专家和种植能手到蜜柚基地传经送宝，安排技术服务队深入田间地头手把手地辅导成员进行蜜柚管护，以良种良法提

升成员信心。

**四是统一管理。**合作社基地长期聘请专业技术人员进行日常管护和经营，分散种植成员根据各基地作业通知，及时安排生产、进行田间管理。

### 三、创新利益联结机制，让增收带动能力强起来

为鼓励村民入社，合作社形成了多种入股入社的方式。按照“上有封顶（20股）、下有托底（1股）”的原则，坚持脱贫户优先入股合作社，村“两委”干部最后认领股份。村民除资金入股外，还可用土地租金、投工投劳作价入股，形成了入股有分红、就业有收入、土地有租金、产业有保障的多渠道稳定增收致富模式。脱贫户入社资金来源主要有三：

一是每户5000元的产业发展扶持资金。

二是根据2017年县委、县政府办出台的《关于农业产业化奖补及扶贫产业差异化补助的实施办法》给予脱贫户种植蜜柚每户每亩400元的奖补资金，共计10万元资金。

三是利用产业扶贫小额贴息信贷政策获得的信贷金额入社。在蜜柚施肥、采摘、灌溉等农时集中期，合作社优先安排本社成员和入社脱贫户在柚园务工。月终或年末根据不同的入社方式，建立了按交易量获得生产收益、按劳动量获得务工收益、按土地流转量获得租金收益、按入股资金获得分红收益等不同的利益分配方式。2020年合作社蜜柚总产量约500吨，实现产值达300余万元，帮助村集体经济增收12万元，向成员农户分红20万元，脱贫户年人均纯收入由2014年的2653元增长到2020年的1.41万元。

## ■ 创新经营模式 激发乡村活力

### ■ 河南省中牟县孙庄农业专业合作社

河南省中牟县孙庄农业专业合作社是在村里人才少、种植结构单一、村集体没有经济收入的背景下成立的，合作社实行土地、资金、农机和人才等多种出资方式，实现资源要素的优化整合，完善“三会”、财务管理和利益分配制度，确保合作社规范健康发展。

孙庄村地处河南省郑州市中牟县官渡镇，辖10个村民组，共805户3020人，耕地5100余亩。2016年以前，村里每年有500多人外出务工，从事生产的大部分为留守老人和妇女，种植结构单一，村民收入低下，村集体没有经济收入，“散”“弱”“缺”问题凸显，即土地散、人心散，村“两委”服务能力弱、产业发展能力弱，缺人才、缺技术、缺资金、缺信心，属于贫困落后村。2016年，村党支部找准发展瓶颈，提出整合全村土地资源，实行村民土地、资金、人力、农机、科技入股的新思路，探索股份制经营的合作经营新模式，有效调动村民参与合作经营的积极性。在村党支部书记、退役军人孙中岭带领下，孙庄村于2018年注册成立了中牟县孙庄农业专业合作社。村民以承包土地经营权入股到合作社，通过对土地、资金和人力等资源的优化、整合，探索实践出了发展现代农业、实现乡村振兴的“孙庄模式”。2020年，该村实现年收入1360万元，从贫困落后村发展为乡村振兴示范村，合作社被认定为国家农民合作社示范社。

## 一、具体做法

### （一）建立农民土地股份合作社，实行多种形式入股

**一是土地入股。**通过村党支部深入细致地思想动员和先进党员群众模范带头，村民在自愿的基础上，根据土地入股方案，以家庭承包土地经营权入股，签订了土地入股合同，根据入股土地数量享受年底分红。参加土地入股的村民，一亩土地算作5股，每股折合现金1万元。在第一期土地整合中，全村805户村民中有305户参股，集中土地入股1800亩。第二期3300亩正在规划实施中。2019年周边两个村庄每个村入股土地1000亩。

**二是资金入股。**为了募集合作社现代农业园区前期启动和建设资金，合作社按1万元1股鼓励村民们入股，共有763名村民入股，入股资金2100万元。合作社理事长、村支书孙中岭个人筹集资金600万元，不算股份免息供合作社使用，日后村集体有分红能力时再进行偿还。其他村“两委”干部也充分发挥带头作用，以自有资金或贷款入股400万元。

**三是劳动力入股。**自愿参加园区建设和劳动的村民，从事一般劳动的每人每天记1个工时，机械手每天记2个工时，专家每天记2~3.5个工时。每100个工时为1股，年底按股分红。

**四是农机入股。**村民的农业生产机械根据市场价格估价折算成劳动力工资价格进行入股，共有11台农用机械入股。

**五是人才入股。**为保障园区规划建设的前瞻性和先进技术、优良果蔬品种的应用推广，聘请河南农业大学4名农业专家全程指导园区建设和生产技术。专家不收取任何费用，专家及家人享受荣誉村民待遇，以技术入股的形式享受“土地股+技术股”分红。

### （二）完善制度保障，确保合作社规范健康发展

**一是理事会管理制度。**组建理事会、监事会和理财小组。合作社生产经营决策和行为必须符合全体股东的利益，接受全体股东的监督。由入股村民每30户推荐1名代表组成理财小组，对超过100万元的资金支出实行严格监

督。每个财年结束后，由理事长按照合作社章程，组织编制年度业务报告、盈余分配方案、亏损处理方案、财务会计报告等，经监事会审核后，向成员公布并存档，便于成员查阅。

**二是财务管理制度。**财务部由总会计师、会计、出纳和审计工作人员组成。合作社聘请具有高级会计师资格的县财政局退休干部担任总会计师即财务总监，负责合作社财务的运行及监督，并定期向成员大会汇报资金收支使用情况。同时，建立内部财务审计制度，每季度审计1次，审计报告同时报送理事长和监事长。

**三是利益分配制度。**合作社建立了严格的公积金提取、公益金提取、盈余分配、债务处理等各项管理制度。如公积金提取制度规定，从当年盈余中提取30%的公积金，用于扩大生产经营、弥补亏损；公益金提取制度规定，从当年盈余中提取10%的公益金，用于成员的技术培训、开展文化福利事业和成员生活上的互助互济；盈余分配制度规定，合作社可分配盈余按成员的入股比例分配给成员，返还总额不低于可分配盈余的70%。合作社如有亏损，经成员大会（成员代表大会）讨论通过，用公积金弥补，不足部分用以后年度盈余中公积金部分弥补。

## 二、发展成效

### （一）产业结构更加合理

合作社建成钢骨架大棚50座、日光温室53座，共发展生态葡萄园165亩，种植有机蔬菜160亩、有机瓜果96亩，栽植桃、杏、核桃、无花果等果树近30个品种。园区二期300亩冬枣园已栽植完毕，300亩猕猴桃正在栽植中，注册了“乡谣农场”商标，形成了以绿色果蔬种植为主导产业的农业产业布局，逐步实现了由传统农业向现代农业发展的良好态势。

### （二）农民增收更加稳定

合作社在实行全民入股的同时，每年还吸纳返乡和剩余劳动力500余人到园区就业，使得群众和村集体形成了利益共同体。2018年底，合作社实现

年收入334.8万元，为305户入股村民首笔分红120万元，村民比预计时间提前3年拿到红利。2020年底，实现年收入1360万元，入股村民扣除发展基金后分红550万元。

### （三）农民素质更加全面

园区建设新型职业农民培训中心，为农民培训农业常识、物理防虫技术，有效引导了农民的绿色发展理念。群众在标准规范和农业专家的指导下从事农业生产，整体素质明显提高，逐步变成有文化、懂技术、善经营、会管理的高素质农民。

### （四）农业生产更加标准

按照相关农业生产技术规程，合作社实行标准化管理，做到种苗选育、田间管理、采摘包装全程监控，严格控制农药的使用，每天对园区产出的农产品进行质量安全监测，保证产品的安全性。2019年荣获全国第九批“一村一品”示范村称号，2020年通过绿色食品认证。

## 三、经验启示

### （一）党支部领办是基础

村党支部探索实行村民股份合作化经营新模式，有效调动村民参与合作经营的积极性，纷纷入股合作社，实现“资源变资产、资金变股金、农民变股东”，在村集体与村民之间形成利益共同体，进一步密切了党群关系，提升了党组织的凝聚力。

### （二）资金监管是保障

实行股份制合作经营，资金的使用必须符合全体股东的利益，并接受全体村民股东的监督。为保证资金严格监管和合理使用，合作社由入股村民每30户推荐一名代表组成理财小组，对超过100万元的支出，必须召开全体股东大会，一致同意表决通过后方可持会议记录、全体股东签名与影像资料备份到银行支出，以保障村民股东的利益。

### （三）市场运作是关键

合作社发挥品牌效应，在郑州市绿城百合、蓝城、龙之梦等40多个社区，开通了城市社区宅邸定制配送渠道，与辅仁药业、太龙药业、元盛集团等近50家企业签约，供应合作社生产的有机蔬果，开辟出产品销售的“硬渠道”。2020年新冠肺炎疫情防控期间，合作社发挥党支部领办优势，多措并举，做到防疫、春耕两不误。一方面与供销社积极对接，协调保障有机肥、薄膜等生产物资；另一方面开发电商销售平台，为郑州市169个社区提供果蔬配送，日销售额6万元以上，不但解决了合作社及官渡镇卖菜难的问题，还帮助周边乡镇解决了销售难题。

# 党支部带动 合作化经营 高质量发展

## 四川省西充县双凤跳蹬河村兴旺种植农民专业合作社

四川省西充县双凤跳蹬河村兴旺种植农民专业合作社通过村党支部引领、党员带头，吸引近500名成员入社，建起600多亩特色产业基地，实行种养结合、农旅融合发展，提升经营效益。合作社确定了土地、现金、集体资产多种出资方式，拓宽村民参与途径，盘活集体资产，通过合理分配收益，定期公开财务，密切了与成员的联结和互信关系。

西充县双凤跳蹬河村曾是农业无产业、增收无来源、发展无带动的“三无村”。2014年，村党支部引领成立近500人参与的农民合作社，通过“党支部+农民合作社+农户”的模式，建起了600多亩的特色产业基地，修通了5.5公里的村社道路，带领全体村民踏上了致富奔小康的“跳蹬石”。

### 一、村党支部牵头引领

支部带路。合作社成立之初，面临怎么发展的困惑，村党支部开展“进村入户、问情联心”活动，动员全村一起想法子、出点子，并多次邀请相关部门、农业专家现场指导，最终结合村里实际，制定了合作社五年发展规划。

支委带动。村支委干部通过讲广播、开坝坝会、深入农户家中聊天等形式，向群众宣传合作社发展理念、整村规划、市场前景……村里的广播话筒讲坏了3个、会开了无数次，终于做通了群众的思想工作，村民纷纷加入合

作社，全村农户入社率达98.3%。

党员带头。为了坚定群众信心，村“四职”干部和部分党员带头筹集20万元作为合作社发展启动资金，新修了2公里产业路，新改建6口蓄水池和1座提灌站，复耕撂荒地近200亩，为合作社发展夯实了基础。通过这种方式，群众看到了村支委一班人抓发展的决心，更加坚定了入社兴社的信心。

## 二、农民合作社搭台唱戏

出资方式多样化。合作社成立后，确定了土地、劳务、现金、集体资产四种出资方式，拓宽了村民参与出资的途径。

一是土地租金出资，农户以400元/亩的土地价格作价出资，头3年土地租金可出资合作社，撂荒地入股头3年不计租金。

二是劳务报酬出资，入社成员前3年劳务按60元/天，可出资合作社。

三是现金出资，在外务工人员可用现金出资合作社。2014年至今，村民共现金出资304万元，基本解决了产业发展前期投入问题。

四是集体资产出资，村级资产和上级部门帮扶补助出资合作社，在盘活集体资产的同时，壮大集体经济组织自身实力。

内部管理规范化。合作社成立后，着力改变传统的生产经营和组织管理模式。

一是健全组织机构。设立了成员大会、理事会、监事会，做到机构完整，职责明确。

二是完善规章制度。制定了成员管理、民主议事、生产销售管理、风险控制、社务公开、财务管理、档案管理等制度，并严格执行。

三是坚持民主管理。通过一人一票和附加表决权相结合，实现民主选举、民主管理、民主监督。坚持社务公开，设立公示栏，充分保障成员对章程制定、股权设置、利益分配等各项事务的参与权、决策权、知情权和监督权。

项目建设自主化。合作社加强基础设施建设，自己买材料、自己建设，处处精打细算、节约成本。花费200万元建成一座2000余平方米的跳蹬河休闲山庄，600亩旱地果园调形、起垄、去杂花费不到50万元，新建6口蓄水池花费28万元，8公里产业道路硬化花费121万元，把资金的效益发挥到了极致。

发展途径多样化。合作社坚持产业种养、长短见效、农旅业态相结合，经过7年的辛劳付出和不懈坚持，因地制宜发展错季油桃300亩、大雅柑320亩，套种豆科作物、二荆条辣椒等蔬菜200亩，发展林下养殖300亩，年销售额达120万元。同时，以农业产业为基础，联动发展以“看桃花开、品大雅柑、游大明寨、吃农家乐”为主题的乡村旅游业，新建集餐饮、住宿、会议、休闲等功能于一体，具备一次性接待500人能力的农家乐“跳蹬河休闲山庄”，带动全村22户45人实现就业，2020年，山庄盈利达340万元。

### 三、农户紧密联结

收益分配合理。合作社章程规定，将可分配盈余的60%按交易量比例返还成员，15%用于合作社自身积累，10%用于建立风险基金，10%用于成员福利基金，5%用于全村公益基金。这种分配机制，体现了可持续发展和统筹发展的思想，具有强大的生命力。

财务公开透明。合作社坚持民主理财原则，通过群众民主推荐的形式，选出会计和出纳，会计每半年向成员张榜公布一次合作社收支账务，接受成员的监督，防止暗箱操作，增强了群众对合作社的信心。

## 打好生态品牌 创优绿色产品

### 云南省芒市同心茶叶专业合作社

云南省芒市同心茶叶专业合作社在村党支部的引领下，挖掘高山生态资源优势，培优生态茶叶品质，强化为农服务和规范化管理，密切与农户的利益联结，逐步形成了产销一体、茶旅融合的发展格局。

芒市同心茶叶专业合作社位于云南省德宏州芒市镇河心场村，成立于2014年，成员225户1017人（其中脱贫人口76户342人），经营收入2578万元，盈余返还总额达616万元。合作社拥有改造茶园2286.2亩，辐射带动周边发展茶叶产业3000余亩，获得州级示范社、省级示范社、云南省高原特色现代农业秀美茶园等荣誉。

#### 一、坚持生态发展，培育深山香茗

河心场村有着悠久的茶叶种植历史，是当地优质产茶区。合作社聚焦高山生态优势，践行“品质换价格、口感赢市场”的经营理念。

一是邀请云南农业大学专家团队指导开展茶园绿色生产技术，以崩龙坡茶园为核心，改善茶园种植基础条件。

二是根据茶园土质、水质情况，统一制定生态种植技术标准。推广物理除草技术，购买50盏太阳能杀虫灯替代农药除虫，配套养殖土鸡同步实现除虫、除草、施肥的效果。累计投入500余万元建设有机标准茶园，实现有机肥替代化肥全覆盖管理，茶叶亩均产值突破5000元，带动成员户均增收2万多元。

三是加强成员培训，累计举办有机种植专题培训10场，培训1000人次，

开展茶叶生态栽培、管理等技术培训13场，培训1300人次。

## 二、强化党建引领，壮大集体经济

河心场村党支部支持指导合作社发展，通过启动“红色股份”茶叶种植加工项目，采用“党总支+合作社”的模式合作种植茶叶，实现了基层党建、合作社、村级集体经济协同发展。村党支部坚持指导合作社统筹协调与成员的利益关系，监督合作社规范运行。以合作社为平台，建立党员、成员互帮互助机制，对重疾、伤残或缺乏劳力的成员，由党总支统一调配党员、成员帮助解决茶叶采摘问题。村支部注重在合作社成员中吸收发展党员，合作社党员成员从2014年的7名发展到2021年的12名。

## 三、加强利益联结，助力脱贫增收

合作社通过强化与成员和周边农户的利益联结，助推河心场村按期实现全面脱贫。

一是实行分配与积累并重、公平与激励并行的收益分配制度。合作社每年经成员大会表决后，将盈余的20%作为激励绩效，提取20%作为合作社盈余公积，剩余部分按照成员与合作社的交易量和出资比例进行分配。

二是开展土鸡养殖社会化服务。合作社投资建立人工孵化室，免费为成员孵化土鸡鸡苗，向成员提供饲料、技术培训和防疫检测等服务，待土鸡出栏后统一对外出售。

三是充分发挥带贫增收的功能作用。合作社对建档立卡贫困户生产的达标产品按高于市场价2元/千克的价格收购，帮扶76户342名建档立卡贫困户成员如期脱贫，户均实现收入1.6万元。合作社茶叶产业辐射带动河心场村、象滚塘村、云茂村37个村民小组1653户7323人增收，

## 四、强化规范管理，促进持续提升

合作社从成立之初便坚持民主管理和可持续发展两大原则。

**一是实行民主管理。**对规范发展、科学管理、产品定位、盈余分配、投资扩产等重大经营问题，合作社充分尊重每个成员的权利，集思广益达成共识；对合作社年度计划、财务收支、成员入退社、继承、除名、奖励、处分等重要事项严格进行民主表决，落实“一人一票制”。

**二是坚持可持续发展。**合作社坚持用制度管人、管社。合作社建立健全了理事会、监事会、成员大会运行机制，发动成员参与合作社章程等制度设计，并根据发展需要及时修改完善，以规范管理促长效发展。

## **五、推动产业融合，建设美丽乡村**

合作社建成茶产品展示及加工体验馆1座、健康步道9公里、生态观光亭5座、农家乐2家，开展茶园采摘、手工加工等体验项目，逐步形成了产销一体、茶旅融合的发展格局。在合作社的带动下，截至2021年6月，到河心场村休闲观光的游客累计达7万人次。

## 立足高原草场优势 合作发展富民奶业

### 西藏自治区白朗拉东曲木扎娟姗奶牛养殖农民专业合作社

西藏自治区白朗拉东曲木扎娟姗奶牛养殖农民专业合作社由村党支部领办，村集体和58户农民以土地、草场、娟姗奶牛等作价出资共同成立。合作社通过组织成员开展规模化养殖、标准化生产，推行种养循环绿色发展模式，提升了奶产品的质量和市场竞争力，带动农户兴业增收。

西藏白朗拉东曲木扎娟姗奶牛养殖农民专业合作社位于西藏自治区白朗县巴扎乡拉东村，成立于2019年，有成员59人，其中脱贫户3户。合作社由村党支部领办，村集体以厂房、土地、天然草场200亩、燕麦草场70亩和娟姗奶牛8头作价出资，58户农民以每户1头娟姗奶牛作价出资入社。合作社聘用兽医、养殖能手等工作人员6名，人均月工资3000元。

**一是党支部引领抓发展。**合作社采取“党支部+合作社+农户”的运营模式，由村党支部书记担任理事长，每半年召开一次成员（代表）大会。农户的娟姗奶牛经乡农牧综合服务中心和村兽医共同评估后，按每头不低于6500元作价，计为成员出资，参与年终分红。

**二是由粗放型向集约型发展。**合作社成立前，农户个人养殖能力有限，采用粗放型养殖模式，造成草场不同程度的破坏，也无法实现经济效益最大化。合作社的成立推动了全村娟姗牛养殖向规模化、标准化、品牌化发展，娟姗牛鲜奶、奶制品、犍牛质量和市场竞争力不断提升。由于生产的牛奶、酥油和奶渣质量好，加上宣传到位，如今合作社产品畅销到白朗、日喀则市

等地，特别是酥油供不应求，合作社年经营收入达74.4万元。

**三是推动绿色可持续发展。**合作社依托青稞种植面积广、娟姗牛存量大的优势，定期向农户收购饲草料，既解决了合作社饲草料供给问题，又增加了农户收入，还避免了秸秆焚烧造成大气污染。对集中饲养奶牛产生的粪便，合作社实行统一收集，一部分用于饲草基地施肥，另一部分出售后用于有机肥加工，实现了循环利用，减少了环境污染。随着合作社圈养技术的不断成熟，天然草场得到有效保护，实现了经济发展与生态共赢。

**四是联合经营扩规模。**合作社与旺达乳业等龙头企业对接，组织成员进行奶产品订单生产。为扩大销售规模，合作社还与那嘎村娟姗牛养殖合作社及周边农户合作，在奶产品质量符合标准的前提下，按市场价格进行集中收购并统一对外销售，实现共赢。

**五是多种宣传促销售。**合作社面向县城超市、学校等开展免费试吃推销活动，逐步打开市场，使合作社的奶产品快速走入百姓家中。驻村工作队将合作社生产的鲜奶、奶渣、酥油等通过朋友圈、微信群进行广泛宣传。合作社参加乡党委、乡政府牵头组织的集中展销，通过媒体宣传，扩大了产品市场知名度。