

三、提升规范运营水平

■ 规范服务两促进 凝心聚力谋发展

■ 天津绿缘食用菌专业合作社

天津绿缘食用菌专业合作社结合当地食用菌产业发展实际，以技术推广和全链服务为突破口，加强农业创新，实现资源共享，勇担社会责任，坚持走规范发展之路、科技兴农之路，发展壮大优势特色产业，推动了当地食用菌产业的规模化、标准化、市场化进程。

天津绿缘食用菌专业合作社成立于2008年4月，有成员150户，合作社流转土地370亩，用于食用菌产、学、研基地，带动成员及周边农户种植菌菇1700亩，合作社立足“农业创新+资源共享+社会责任”，坚持走科技兴农之路，壮大了优势特色产业，造就了一批乡土人才和新型劳动者，推动了食用菌规模化、标准化、市场化，提升了产业素质和市场竞争力，增加了农民收入。合作社以理事长为技术骨干，发展食用菌种植户390户，其中合作社成员150户，辐射带动其他种植户140户，建立食用菌产品出口基地3个，产品出口美国、澳大利亚、韩国等国家。农民亲切地称合作社是奔向小康的“靠山”，共同致富的“摇篮”。

一、坚持规范办社，健全完善各项制度

一是丰富出资方式。合作社鼓励种植户以现金出资和以生产机器、大棚等作价出资，根据实际情况对成员出资进行量化，并记录在成员账户。对于带资入社成员，按照每13800元现金为一股的标准直接记为成员出资。对于带机入社成员，合作社综合考虑机器市场价格和新旧程度予以折价，经成

员大会评估确认后，按照每14000元为一股的标准，将机器折价后的股份量化为成员出资，机器使用权归合作社。对于带棚入社成员，合作社根据大棚的经营权市场参考价格、棚内设施及质量情况等对大棚进行估价，经成员大会评估确认后，按照每10000元为一股的标准，将大棚折价后的股份量化为成员出资，大棚经营权归合作社。从出资类型来看，合作社带资入社成员占60%、带机入社成员占20%、带棚入社成员占20%。

二是合理分配盈余。合作社每季度末从本季度可分配盈余中提取12%公积金和8%公益金，主要用于开展培训、购买作业人员保险、购置固定资产、基础设施建设等；提取20%维修基金，主要用于生产机器及设备的修理维护；剩余60%按成员出资份额返还给成员。2021年合作社盈余105万元，提取公积金12.6万元，提取公益金8.4万元，提取维修基金21万元，向成员返还盈余共计63万元。

三是规范民主管理。合作社严格按照《农民专业合作社法》和合作社章程的规定加强规范管理，设立成员大会作为本社权力机构，每年至少召开两次成员大会，决定重大事项。经成员大会选举产生理事长、理事和监事，制定日常管理和监督等制度，每季度至少召开一次理事会会议，监事长组织召开监事会会议，形成了机构健全、制度完善、运行高效的管理机制。

四是优化规模经营。合作社实行“五统一”经营管理模式，即统一种植作业、统一生产设备调度使用、统一产品收购价格、统一结算、统一大棚设施设备维修。对因大棚设施不同而造成的差异化管理需求，合作社指派专门的技术人员在单项环节开展一对一的托付管理，提高了合作社成员种植品种及产品标准的一致性。

二、坚持技术兴社，经济社会效益双丰收

一是注重开展技术培训。为提升合作社抵御市场风险的能力，引导菇农从增量型向质量效益型发展，合作社本着实际、实用、实效的原则，每年组织开展3次左右的专业技术培训或交流活动，聚焦品种选择、病虫害防治、

发菌及采收期管理等重点环节，聘请中国农业大学、天津农学院、天津商业大学的食用菌专家，采取理论与实践相结合的方式进行现场教学指导，组织成员到北京、河北、贵州、甘肃等地的优秀食用菌企业参观学习，年培训450人次。

二是强化典型示范作用。合作社在推广应用科技成果中积极发挥示范引领作用。比如在引进推广“花菇菌棒保水膜+保水剂”技术时，合作社安排责任心强、技术过硬的骨干成员，分别赴河北、北京及天津等地，选择不同环境的栽培场所进行对比试验示范，摸索总结出了不同温度、湿度、通风等条件下的技术实施要点。该项技术的推广应用，使合作社生产的花菇产量增加20%，收购价格提高30%，近七成产品达到出口标准，菇农在一个生产周期亩均增加收入2万多元。

三是引进推广菌菇品种。合作社相继从国内外引进数十个不同类型的食用菌品种，通过长时间的栽培试验、筛选对比，选育出了适合本地环境特点、抗杂性强的高产优质品种，使本地食用菌栽培品种由原来的一两个发展到如今的十几个，实现了食用菌周年不间断生产，既丰富了产品供给，又提高了大棚一年四季的利用率。

四是积极参与科研工作。合作社与中国农业大学、天津市农业科学院生物中心等科研院所合作，共同完成了灵芝孢子粉生产与采集技术、灵芝菌丝蛋白饲料推广等课题项目的研究试验和成果转化，缩短了科技成果转化周期，推广食用菌种植面积27600平方米，年种植食用菌9700万袋。

三、坚持服务为农，助推菌菇产业发展

一是产前集中统一采购。每年生产季前，合作社根据当年市场需求和生产计划，提前统一采购菌种和生产资料，确保原材料质量合格、标准统一。合作社每年为种植户统一采购原材料1.5万吨，为合作社成员每个生产周期节约成本17万余元。

二是产中提供技术指导。合作社组织技术人员与成员签订技术承包合

同，在病虫害防治、发菌期温度管理、出菇及采收期管理等重点关键环节，及时开展现场技术指导，减少因技术失误造成的损失。合作社党员还联合天津市蓟州区食用菌协会党支部，组成志愿者服务队，帮助更多农民发展食用菌种植产业。

三是产后做好销售服务。合作社针对不同品种的采收时间，提前做好市场调查，预测各品种的需求，对形成生产规模的花菇、鲍鱼菇、白灵菇等品种，合作社主动与收购企业及批发市场联系，签订供销合同，以高于小商小贩和市场的价格收购成员及周边菇农的产品。为使菇农随时了解市场行情，合作社加强与食用菌产品流通企业的沟通联系，通过成员微信工作群、合作社公众号等平台，及时发布食用菌最新供求信息，帮助菇农以销定产。

四、坚持市场强社，积极参与国际竞争

合作社充分利用国外农业交流访问团来天津寻求食用菌及农产品方面合作的有利时机，由天津市相关部门对接，先后同韩国农业发展研究会、澳大利亚农业协同组合、美国西部农民协会等组织建立了联系，在食用菌生产技术和产品方面开展合作。合作社每年出口各类食用菌菌棒300万个，食用菌鲜品9200吨，同国外行业组织及企业开展技术交流360人次。通过产品出口，合作社成员及周边菇农收益比单纯国内销售提高了30%，合作社年销售额超过2300万元，有效拓宽了食用菌产业发展空间，市场竞争力也随之不断提升。

合作聚人心 抱团产业兴

山西省新绛县万安仙果品专业合作社

山西省新绛县万安仙果品专业合作社采取抱团发展、合作经营的方式，引导果农更新品种、提升技能、开拓销路，通过建章立制、规范管理、保底分红等措施，密切合作社与成员的利益联结，把油桃产业打造成万安镇促进农业增效、农民增收的主导产业，推动万安油桃远销国内外市场，成为帮果农致富的“金果果”。



合作社组织成员按要求进行油桃采摘

山西省新绛县万安仙果品专业合作社位于山西省新绛县万安镇万安村，成立于2010年8月，主要从事油桃种植和销售。合作社现有成员120户，成

员出资总额385万元，辐射带动成员及周边农户发展油桃种植3.6万亩，建有占地10亩左右的果品发展中心，用于日常办公、农资销售、果品交易和贮存保鲜。合作社成员人心齐、干劲足，议事决策机制健全，运营管理制度规范，产业发展形势喜人，2018年被评为国家农民合作社示范社。

一、抱团发展，让“老产业”拓出“新规模”

万安油桃种植有着30多年的历史。近年来，由于市场饱和、品种老化等原因，出现了卖桃难、农户低价抢客户等现象。为主动适应市场变化，提振村里的油桃产业，时任万安村党支部书记的崔振虎发起成立了万安仙果品专业合作社，采取入社自由、合作经营的方式，通过建章立制、规范管理、保底分红等措施，组织农户抱团发展，以集体的力量应对市场的不确定性。在合作社的带动下，万安村油桃种植效益显著提升，成员获利逐年增多，入社成员从最初的5户增加到120户，油桃种植面积从原来的50亩发展到现在的1800亩。

二、勇于创新，让“老基地”焕发“新生机”

一是引导成员更新油桃品种。合作社派人先后到山东寿光、河南郑州、山西太原等地的果树科研院所学习取经，经反复比较，综合考虑病虫害抗性、果形色泽口感、错季收获等方面因素，遴选了中油4号、中油6号、中油8号、红芙蓉等新品种作为合作社油桃主打品种，引导成员对原有果树品种进行更新换代。

二是引导成员转变种植模式。合作社通过实践对比、现场说法，引导成员由“大田种”向“大棚种”转变，实现油桃产品错峰上市，油桃亩均收益从原来大田种植时的5000元增长到2.5万元，入社果农人均年收入从8000元提高到2万元。

在合作社的带动下，万安镇油桃种植品种从6个发展到20多个，种植面积从1万亩扩展到3.6万多亩，有力推动了万安油桃产业结构优化升级，让老

基地重新焕发出新生机。

三、强化服务，让“靠天种”变为“合作种”

一是完善设施打基础。油桃种植离不开浇水灌溉，为改变过度依赖自然气候、靠天吃饭的状况，合作社2015年开始投资完善基础设施建设，先后筹集资金1000余万元，打深井2眼，建提水站1处，上变压器2台，架高压线5000米，硬化道路3000米，埋设浇地管道近1万米，安装太阳能杀虫灯50盏，购买农机具5台，建冷藏保鲜库1座。通过改善提升基础设施条件，极大提高了成员的种植积极性，为油桃生产奠定了坚实的基础。

二是技术指导解忧愁。合作社培养了10名油桃种植技术员，组建技术服务队，开展田间跟踪指导，根据农时需要为成员讲解果树管理、病虫害防治等农艺技术。合作社还聘请了运城农业学院、郑州果树研究所的果树栽培专家作为技术顾问，常年为果农提供技术咨询服务，为成员种好油桃保驾护航。

三是组织培训提技能。合作社注重学习先进管理经验，努力推动新技术就地转化，先后组织成员到山西（运城）国际果品交易博览会和郑州、西安等周边省市参观学习、开阔眼界，连续多年组织成员参加高素质农民培训，定期聘请专家技术员到田间地头举办果业科技讲座，每年培训1800人次。

通过合作社的指导和服务，越来越多的果农更新了发展理念，提高了田间管理水平和种植技术，生产出来的油桃硬度适中、色彩艳丽、味道可口，深受消费者青睐。

四、多元营销，让“本地桃”卖出“新花样”

一是注册商标打造品牌。为了在市场竞争中抢得先机，合作社加强品牌建设，注册了“万安仙”油桃商标，取得了国家绿色食品认证，合作社种植基地获得了出口果园注册登记和水果出口加工厂认证，为开拓国内国际两个市场奠定了基础。

二是巧借外力拓展市场。合作社充分利用各级农业农村部门组织开展果

品推介会的契机，安排专门的营销人员，大力推介万安仙油桃，吸引国内外客商洽谈合作，不断开拓产品销路。万安仙油桃现已畅销全国各地，并出口阿联酋、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、越南等国家。2018年以来合作社累计签订油桃销售合同5万吨，其中出口合同1.9万吨、国内合同3.1万吨。

三是线上销售直通到户。合作社充分发挥线上购销平台辐射面广、简便快捷的优势，在淘宝、天猫、抖音等平台上开设网店，进一步拓展油桃销售渠道，2021年通过线上销售油桃6000吨。新冠感染疫情防控三年间，合作社靠线上直播带货、微信社区团购、电商平台销售等方式，销售滞销油桃达1.2万吨。

五、硕果共享，让“成员富”带动“群众富”

合作社自成立以来，一方面通过盈余分配，密切与成员的联系，另一方面通过示范引领，带动周边农户节本增效。在**盈余分配**上，合作社在年终结算后，将可分配盈余的60%左右按交易量比例返还成员、40%左右按成员出资比例进行分配，使成员不仅可以通过合作社平台直接获得油桃销售收入，还可按照章程规定获得二次返利。2021年，合作社经营收入482.1万元，支出472.3万元（主要是收购成员产品支出），年度盈余9.8万元，提取公积金0.98万元后，可分配盈余中的5.73万元按照成员交售油桃的比例予以分配，剩余3.1万元按成员出资比例分红，成员人均分红258元。在**示范带动**上，合作社以成本价向周边农户提供新品种置换服务，免费进行技术辅导，降低了非成员果农的种植成本。合作社油桃产业还拉动了本地短期雇工就业、运输、餐饮等行业的发展，间接带动了27户贫困户脱贫和1000余户农民致富，为全面完成脱贫攻坚任务做出了积极贡献。

■ 做强产业促合作 标准种植夺高产

■ 黑龙江省依安县春城马铃薯专业合作社

黑龙江省依安县春城马铃薯专业合作社通过开展马铃薯规模化标准化种植，为成员提供种薯供应、仓储保鲜、代收代销等服务，促进当地马铃薯产业快速发展。合作社积极创新经营模式和组织模式，探索开展社会化服务，牵头成立马铃薯协会，以融合发展稳步提升市场竞争力。



合作社种薯基地喜获丰收

黑龙江省依安县春城马铃薯专业合作社位于新发乡新里村七屯碾北公路两侧，成立于2011年11月，现有成员305户，经营土地面积达万亩以上，拥有固定资产总额1.8亿元，大型农机具216台（套）。合作社秉承“诚信经营、规模经营、科学经营”的理念，坚持走“搞研发、上项目、拓市场”全产业链发展之路，被评为国家农民合作社示范社。2021年合作社可分配盈余超过4700万元。

一、推进马铃薯规模化标准化种植

一是优选品种扩面积。为增强马铃薯抗病能力，提高单产，合作社引进荷兰7、闽薯、延薯4、克新13、尤金、大西洋和中薯5号等优良适种品种，推广种植面积达2000亩。2022年，合作社带动上游乡红五月村成方连片发展一级种薯扩繁基地4000亩，推动提高机械化作业效率。

二是标准栽培提产量。合作社推行马铃薯80厘米大垄栽培，重点推广垄膜沟灌、垄膜覆土、测土配方施肥等实用技术，统一采取“深耕+良种+高垄密植+增施磷钾肥+防治晚疫病”种植模式，实行种、管、收一体化经营，为农户提供生产全程免费技术指导和跟踪服务，引领全县马铃薯生产向规模化、标准化、专业化、优质化发展。2022年秋季测产，合作社马铃薯平均亩产3.5吨，最高单产达到4吨。

二、提升合作社服务能力和研发水平

一是推进仓储扩容。合作社2012年投资2600万元建设了占地面积1.7万平方米的春城马铃薯仓储物流中心，建成仓储能力5万吨的单体马铃薯仓储窖，实现了淡吞旺吐、错峰销售，使马铃薯损失率控制在7%以下。2019年，合作社又投资560万元新建了占地7200平方米、仓储能力2万吨的马铃薯保鲜仓储窖，进一步提升了仓储服务能力。

二是强化种薯保供。2013—2018年，合作社陆续建成种薯组培楼2栋、占地面积2200平方米，阳光温室5000平方米，网棚400亩；高薪聘请技术人

员开展脱毒种薯繁育，按照15倍扩繁，为全县6700户马铃薯种植主体提供种薯供应保障。合作社还积极引进马铃薯栽培“雾培法”，通过完善组培设备，年产微型薯1亿粒，实现产能翻番。

三、全产业链发展带动农户致富增收

一是延链扩市场。合作社坚持马铃薯产、繁、储、加、销全产业链发展，注册“鑫新园”产品商标，巩固辽宁绥中地区市场占有率，采取技术培训跟踪、设立直销点等措施，在四川彭州、河北昌黎、河南洛阳等地开辟了新的种薯市场。2022年合作社的种薯远销新疆、湖南、湖北等地，逐步形成了以销定产的经营模式。

二是带动促增收。合作社积极承担社会责任，通过吸纳务工、赊销种薯、免费技术服务、代储代销等方式，带动父老乡亲共同发展。2018年，合作社响应县委、县政府号召，实施“一亩种薯”脱贫攻坚巩固工程，连续4年扶持1.1万户建档立卡贫困户，累计产业分红达2943.1万元。

四、牵头搭建平台促进产业升级增效

一是组建马铃薯协会。由合作社牵头，全县马铃薯技术专家、种植大户、加工销售及研发企业负责人、经纪人等50余人组建了依安县马铃薯协会，为促进政府、企业和农户间沟通交流搭建起桥梁纽带。协会通过开展经验交流、举办培训讲座，推动依安县马铃薯产业向更高层次迈进。

二是发展社会化服务。合作社在满足成员服务需求的基础上，探索开展农机代耕服务，2021年托管代耕1.3万亩；同时提供品种推介、技术指导、产品销售等多元化服务，进一步发挥了合作社的引领示范作用。

三是组建马铃薯产业联盟。合作社正在积极筹划联合县域内马铃薯加工企业和合作社，组建马铃薯产业联盟，通过促进产业融合提升市场竞争力。

综合经营优实力 联农带农共富裕

江苏省南京市高淳区和丰园生态水产养殖专业合作社

江苏省南京市高淳区和丰园生态水产养殖专业合作社以真心、诚心、慧心、尽心、公心的“五心”服务理念，凝聚产业发展合力，提升运营规范化水平，以“科技小院”推行绿色、生态、高效农业生产模式，以电商赋能拓展销售渠道，以三产融合打造全产业链条，创新了农民合作社发展和联农带农模式，取得了实实在在的成效。



合作社试验示范基地

江苏省南京市高淳区和丰园生态水产养殖专业合作社成立于2014年，

位于高淳区固城湖畔，主营水产养殖及销售。合作社有成员103户，建有标准化虾蟹养殖示范基地120亩，技术指导服务螃蟹养殖基地3960亩，辐射带动周边地区水产养殖1万多亩。合作社被评为国家农民专业合作社示范社、南京市综合经营实力、联农带农能力“双优合作社”，合作社理事长孔祥华被推选为南京市农民专业合作社联合会会长。

一、“五心”服务聚人心，规范运营谋发展

合作社把服务好成员作为发展的支撑与保障，提出了“五心”服务标准。

一是“真心”控生产。合作社坚持从生产源头把控品质，通过规模化物资采购平台，为成员统一采购养殖螃蟹所需的饲料、微生物肥料、渔需物资、冰鲜鱼等，把好安全生产、健康养殖的第一道关，做到真材实料、良心养殖。

二是“诚心”请技术。合作社带领成员诚心邀请水产领域专家学者、养殖能手开展示范教学，推广“蟹+N”养殖模式，通过蟹鲈、蟹青虾、蟹虾鲈等多种规格、多种密度养殖，提升养殖综合效益，帮助成员亩均增收1000余元。

三是“慧心”用科技。由合作社统一组织引进数字化、智能化设施设备，引导成员应用物联网技术，提升养殖科技装备水平。已有43户成员开展了智慧农业生产，覆盖养殖面积1400亩。

四是“尽心”做榜样。合作社联合江苏省农业科学院信息所及农业科技公司，共同投资研发了“智慧e+管理系统”，通过大数据应用，让农产品从生产端到销售端产生的信息数据可视可查，实现产品质量全程可追溯。

五是“公心”促创业。合作社在开展线上线下多渠道营销的基础上，成立了社区电商服务中心，积极引导、培训社区养殖户参与电商销售。凭借“五心”服务，合作社用了8年时间，塘口面积从最初的14户550亩发展到如今的103户3960亩，每年为成员统一采购生产物资达800余万元，年销售大闸蟹上万份，获得了成员和周边养殖户的一致认可。

合作社重点抓好“四个规范”，即规范章程制度、规范运营机制、规范财务管理、规范盈余分配。

一是在合作机制上。合作社2018年起全面实行成员实名实股制，所有成员均以现金出资，成员出资额综合考虑入社养殖面积、入社时间等因素，由合作社理事会核定。目前，103户成员共核定201.43万元股权，养殖面积达3960亩。

二是在财务管理上。合作社运用全省统一推广的财务软件，规范财务管理和会计核算，提升运营规范化水平。

三是在盈余分配上。合作社采取按出资比例分配与按交易量返还相结合的方式，密切成员与合作社的关系。2021年，合作社销售额达1761.3万元，可分配盈余总额109.9万元，其中36.6%根据成员出资额占比返还盈余40.24万元，63.4%根据成员与合作社的交易量返还盈余69.66万元，成员户均分红10670元。

二、“科技小院”促提升，模式创新增效益

2021年，合作社与中国农村专业技术协会共建江苏高淳“科技小院”，通过与科研院所开展产学研合作，示范推广“虾蟹共作”新技术，带动成员在稳定螃蟹产量的情况下，混合养殖小龙虾增收。2021年，合作社推广“虾蟹共作”面积110亩，小龙虾亩产达80余千克，亩均净增收2050元。

合作社积极引导成员运用“智慧e+管理系统”。养殖户通过安装监控摄像头、架设水下增氧装置及多参数水下传感器等，使用手机远程操控，即可对几十亩的养殖水塘进行管理。系统自动收集池塘地址、虾蟹生长现场环境等数据信息，集成在“科技小院”为每个养殖户配发的专属二维码里，消费者购买时只要“扫一扫”，就可以实现产品溯源。如今，合作社生产的大闸蟹、稻虾米赢得了市场与消费者的认同，合作社也成为镇街村委发展产业的得力助手。

三、电商赋能拓销路，辐射带动强实力

合作社把创新销售业态作为促发展的关键要素。

一是拓展线下销售业务。采取发展城市专卖店、对接渠道批发商、签订商超采购订单等方式，在北京、广州、杭州、沈阳等城市设立专卖店5家，每年通过渠道批发、商超订单销售螃蟹500余万元。

二是探索发展电商渠道。通过微商合作、一件代发、私域流量构建、小程序推广，逐步走出了一条适合自身供应链的电商发展路径，年线上销售2万多单，销售额400余万元。

合作社依托自身资源和技术优势，对外提供冷链设备、物流配套、熟食预包装、一件代发、产地直采等服务，带动更多养殖户共享“互联网+”发展红利。2021年，社区线上销售累计超过5.2万单，吸引了“邮乐购”、盒马鲜生、北京华联超市等客商入驻，帮助成员线上线下销售大闸蟹价值840万元。



合作社签订固城湖螃蟹直采协议

四、三产融合延链条，有效提升价值链

2021年，和丰园生态水产养殖专业合作社（以下简称和丰园合作社）所

在的高淳区入选全国首批“螃蟹全产业链典型县”，和丰园合作社以此为契机，牵头组建三产融合发展农业产业化联合体，促进林下经济专业合作社、农产品腌制及加工专业合作社、农文旅专业合作社、水稻种植与经济林果专业合作社等多主体联合与合作。

一是提升产业后端竞争力。和丰园合作社推动联合体各成员单位加强产销互动合作，联合开发了香辣蟹、花雕醉蟹、风味小龙虾、徽式臭鳊鱼/鲈鱼等8款真空包装系列产品，通过加工端调节生产端，充分释放了养殖产能，降低了销售风险，增强了产业链供应链韧性。

二是提升线上销售影响力。和丰园合作社引导联合体各成员单位加强销售渠道全面合作，统筹商超专柜、微商代发、公众号商城、淘宝商铺、抖音号小黄车、直播带货账号等线上线下资源，配套冷库建设和冷链物流，大大提升了电商产品的市场竞争力。2021年，联合体平台带动农户105户，销售预包装食品及生鲜水产等产品价值2536万元。

三是培育生产服务合作方。随着产业链条不断向市场端拓展延伸，和丰园合作社在稻虾米种植端的服务需求凸显，迫切需要专业化的服务团队和稳定的合作方。为此，和丰园合作社引导常年为其提供农机作业服务的人员，共同组建成立了农机服务合作社，并将无人机、农机装备等租赁给农机服务合作社使用。农机服务合作社盘活了和丰园合作社的资源资产，解决了返乡青年及退伍军人创业难题，在满足和丰园合作社生产社会化服务需求的基础上，2020年外出安徽、新疆等地作业50万亩次以上，2021年在高淳区全程机械化托管水稻种植4040亩。

■ 打造柑橘爆款产品 提升发展综合实力

■ 浙江省临海市春树水果专业合作社

浙江省临海市春树水果专业合作社通过打造“东海爆橘”电商品牌，推行标准化种植、数字化分选、差异化包装、品牌化销售，带动当地柑橘种植户抱团发展，逐步构建起柑橘线上线下全渠道销售网络，年销售柑橘3000多吨，销售额2000多万元，实现了合作社发展、成员致富双赢。

浙江省临海市春树水果专业合作社成立于2017年4月，位于浙江省台州市临海市沿江镇孔化岙村，成员出资总额100万元，有成员103户。合作社核心基地600多亩，成员入社面积1000多亩，辐射带动水果种植面积5000多亩，是一家集柑橘、杨梅种植、技术培训、销售、电子商务、直播带货、专业供应链于一体的综合型合作社，是浙江省示范性农民专业合作社、浙江省农创客示范基地和农艺师学院示范实训基地。合作社年产销柑橘3000多吨，销售额2000多万元，旺季时每天雇用工人近200人，全年工资支出超100万元。

一、从微商起步，创办合作社共谋发展

一是紧抓创业先机。2015年，朋友圈微商迅速走红，地方特色农产品销售成为微商发展的主流趋势。合作社的三位年轻发起人利用这一商机，短短3个月时间就通过微商销售临海蜜橘200万元。为稳定货源和产品质量，三位年轻人于2017年发起成立了临海市春树水果专业合作社，并吸纳化岙村103户农户以土地经营权作价出资自愿加入合作社。合作社对成员种植的柑

橘提供统一技术服务、统一农资采购、统一产品收购、统一品牌对外销售，逐步建立起“合作社+基地+农户”的经营模式。

二是规范经营管理。合作社设置了办公室、市场营销部、财务部、电商直播部、生产包装车间等部门，从2019年开始采用“管家婆”管理软件，定制交易收购凭证三联单，做到仓管、产品出入库、销售情况等记录在册，由专职财务人员实行电脑录入，数据信息透明公开、可实时查询，人员职责更加清晰，合作社内部社务管理变得更为轻松。

三是合理分配盈余。合作社以成员账户中记载的出资额与交易额相结合的方式进行的分配。2020年合作社盈余156万元，当年返还可分配盈余9.6万元，其中按成员出资返还3.36万元、占35%，按成员交易额返还6.24万元、占65%。2021年合作社可分配盈余共计10万元，当时正值柑橘施冬肥期，在征求成员意见后，理事会商议决定将盈余统一采购化肥返还成员，每人领取1~5袋，极大地提高了成员的种植积极性。

二、从基础入手，积蓄能力做大做强

一是加强基础设施投入。合作社2017年投资100万元建立涌泉、沿江2处分拣中心，2018年投资150万元引进绿萌单通道柑橘内部品质分选线，2019年竞标取得临海市前方马里岙水果特产场500亩基地经营权，将合作社核心种植基地面积扩至600亩，同年在马里岙示范基地建设数字果园系统，通过传感器和数字化平台，远程实时掌握果园的气象数据、土壤墒情、病虫害情况以及柑橘生长状况。2020年，合作社投资800万元，建成了占地5000平方米的柑橘数字分选中心，引进“绿萌”双通道柑橘内部品质分选线和3台进口全自动折箱机，以及全自动柑橘套袋机、打包流水线等配套设备，日处理柑橘150吨、打包装箱3万箱。

二是实施标准化生产。合作社坚持标准化的经营理念，专门聘请浙江省柑橘研究所相关专家，制定了临海蜜橘（东海爆橘）标准化种植方法，建立了合作社内部标准，在成员的柑橘基地中普及推广，将农产品做成相对标准

化的商品。合作社严把质量关，通过分选线对柑橘的糖度、酸度、色泽、瑕疵、重量、果径、枯水、果型8个指标进行无损检测，根据品质对柑橘进行分级筛选，逐步建立起了从标准化种植、数字化分选、差异化包装到品牌化销售的柑橘产供销链条。

三、从电商切入，打造全渠道销售网络

一是注重品牌化经营。合作社取东海之滨的爆品蜜橘之意，注册了“东海爆橘”商标，策划打造柑橘爆款品牌。为提升品牌知名度和美誉度，合作社连续多年参加亚洲果蔬产业博览会（上海）、香港亚洲国际果蔬展览会，连续4年为台州国际马拉松比赛提供赞助，参与中央电视台《致富经》等媒体节目录制，增加了品牌展示机会。

二是优化包装设计。针对传统蜜橘包装箱在快递运输中容易出现破损、售后比例高的问题，合作社专门请教纸箱厂专业人员，在纸箱结构和材质选择上做了很大改变，设计出两款适应快递运输的新包装。新包装一经推出，售后业务比例大幅度下降，客户体验感迅速提升。合作社还根据不同客户需求，陆续开发出市场版、商超版、配送版、礼品版、联名版等30多个包装样式，大大提高了“东海爆橘”的品牌价值和品牌溢价。

三是创新营销方式。合作社在微商销售的基础上，积极探索发布会预订、电商平台直销、社区团购、抖音直播带货等多种营销模式。2018年“双十二”期间，合作社携手每日优鲜7天销售“东海爆橘”13万箱，销售额达518.7万元。2022年，共有300人参加了合作社组织的“东海爆橘”秋季上市发布会，现场柑橘预订销量达1500吨。如今，合作社在北京、上海、广州等11个城市设有经销商，与每日优鲜、本来生活、盒马鲜生、京东、天猫等16家电商平台和销售终端建立了业务关系，还出口澳大利亚、马来西亚，以及中国香港等国家和地区。

■ 打造优质“大菜园” 共筑致富“众旺路”

■ 山东省寿光市众旺果蔬专业合作社

山东省寿光市众旺果蔬专业合作社创新“村党支部+合作社+基地+农户”的合作方式，推行技术服务、农资供应、生产管理、质量检测、产品包装、品牌销售“六统一”管理模式，发展智能化、数字化农业生产，提高了蔬菜产品的质量和市场竞争力。

山东省寿光市众旺果蔬专业合作社成立于2014年5月，位于寿光市稻田镇崔岭西村，是国家农民合作社示范社。合作社依托村党支部领办优势，吸纳全村60%的村民入社发展大棚蔬菜种植，积极开辟国内海外两个市场，获评粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地、冬奥会蔬菜直供基地，成为全国50个蔬菜质量标准中心试验示范基地之一，获得中国和全球良好农业规范体系（GAP）双认证。2021年，合作社所在的崔岭西村人均年收入达4.2万元，户均存款超过30万元，村集体收入实现430万元。

一、支部引领，经营管理规范化

崔岭西村共有村民226户880人，其中党员30名，耕地面积1500亩，是一个典型的农业村，以种植大棚蔬菜为主要产业。为统一品种、统一品牌、统一销售渠道，村党支部领办成立了众旺果蔬专业合作社，由13名党员主动带头，把群众组织起来，规范种植行为，抱团开辟市场。合作社鼓励村民以土地、资金等方式出资加入合作社，并将村集体吸纳为团体成员。合作社实行村集体、合作社和农户利益共享、风险共担的联结机制，全村以土地经营

权作价出资的成员有133户，每亩为1股，共计200股；以现金出资的成员有163户，累计出资109.05万元，300元为1股，共计3635股；村集体以集体复垦的200多亩土地出资入社。合作社以高于市场价0.4～0.6元/千克的价格收购成员种植的蔬菜，成员年增收2万元。

二、科技赋能，生产设施智能化

为提高资源利用率，合作社对入社土地进行统一规划建设，共建成智能大棚40个，集中配套了用水、用电、硬化、绿化、亮化、监控等设施设备，统一协商定价，将智能大棚分配给成员管理。智能大棚配备了自动卷帘机、放风机、雾化机、植物生长灯、水肥一体机等，农户通过手机App就能完成遥控放风、补光、加湿、浇水、施肥操作，每个蔬菜大棚节约劳动力50%，亩产效益提高了30%，每个大棚年收入达20万元。



合作社大棚智能雾化设施

合作社给每个大棚建立了温室健康档案，实行蔬菜生产“大数据”源头可追溯系统全覆盖，每周对成员蔬菜大棚进行环境抽检并录入追溯系统，对

合作社统一收取的蔬菜进行质量安全检测，检测结果同步录入系统，实现数据追溯到户，确保蔬菜质量全部达到绿色标准。

三、质量先行，产销衔接一体化

合作社严格执行“六统一”管理模式，即统一技术服务、统一农资供应、统一生产管理、统一质量检测、统一产品包装、统一品牌销售。为确保产品质量，大力推广“良田良品”项目，通过增施有机肥、使用熊蜂授粉等绿色生产技术，提高土壤品质；与菜农之家联合社合作，定期为蔬菜大棚进行测土配方施肥，防止土壤板结、营养流失。2020年，合作社注册了“崔西一品”商标，借助国内电商和边贸蔬菜销售渠道进行品牌营销，拉动蔬菜价格每千克提高10元左右。2021年，合作社与北京农业科学院合作，在园区开展“原味一号”草莓番茄种植，该品种糖酸比达13左右，酸甜可口，香味浓郁，深受市场青睐，每个棚每年增收3万元。

四、“双线”驱动，市场渠道多元化

一是瞄准线下国际市场。2016年，合作社赴黑龙江、内蒙古等地考察边境蔬菜贸易，与满洲里口岸、绥芬河口岸的蔬菜外贸公司签订了长期合作协议，建立起规范、稳定的销售渠道。2016年以来，合作社先后开辟了莫斯科、伊尔库斯克、新西伯利亚等国际市场销售渠道，将蔬菜直接配送到口岸，节约了中间营销成本。2021年，合作新开辟了珲春口岸销售，签订了1000万美元的蔬菜供货协议。目前，合作社年出口蔬菜近2万吨，销售收入达1.5亿元，带动了周边村庄2000吨蔬菜出口。

二是开辟线上销售渠道。合作社依托京东生鲜、顺丰优选、全国蔬菜质量标准中心产销对接平台等电商销售平台开展蔬菜配送业务，发展线上高端客户群体，实现优质优价。合作社种植的“崔西一品”原味番茄经过挑选、包装后，以每千克40元的价格销售，其中线上每日成交近200单，日成交量2.5吨左右，日销售额达10万元。

■ 规范管理品牌兴社 创新服务合作共赢

■ 湖南省宁乡县流沙河牲猪养殖专业合作社

湖南省宁乡县流沙河牲猪养殖专业合作社加强宁乡花猪种质资源保护，建立标准化生产技术规程，有效提高了养殖和繁育水平。合作社规范社务管理，创“五统一”运行模式，让成员共享合作社发展效益；合作社加强品牌建设，拓宽营销渠道，充分发挥“生产在家，服务在社”组织优势，紧密联结周边养殖户，形成联农带农机制。

湖南省宁乡县流沙河牲猪养殖专业合作社位于长沙市宁乡市流沙河镇流沙河社区，创建于2007年，成员出资总额1288万元，入社农户163户，主导产业为宁乡花猪养殖。合作社年出栏生猪3.5万头，年产值达8600万元。合作社下设宁乡花猪原生态养殖基地、产品营销中心、宁乡花猪养殖连锁基地，2022年固定资产达2200万元。经过10年的发展，先后获评长沙市先进农民专业合作社、湖南省为民办实事合作社示范社、国家农民合作社示范社。

一、规范管理，优化模式，夯实发展基础

一是规范社务管理。合作社建立健全规章制度，依法制定成员代表大会、理事会、监事会、生产管理、财务管理等一系列规章制度。按照章程规定，合作社制定了年终盈余分配制度。2021年合作社营业收入8673万元，盈余846万元，提取公积金后可分配盈余677万元，按交易量返还成员红利440万元，按出资额比例分红137万元，剩余100万元经成员代表大会决议作

为未分配盈余，用于下一年度生产经营经费。

二是优化养殖模式。合作社实施统一供种、统一饲料、统一技术、统一防疫、统一保底价回收的“五统一”运行管理模式。按照“绿色环保、安全优质”理念，采用“配合饲料+青绿饲料+本地资源（米糠、碎米、红薯）+适度放牧”的养殖模式。通过分离宁乡花猪养殖产前、产中、产后三个环节，合作社全面推进宁乡花猪养殖的分工分业，结成“合作社+基地+养殖户”的连锁经营实体。

三是拓宽营销渠道。合作社打造“门店专卖、超市专柜、酒店专供、礼品团购”的营销模式，提高产品市场份额。合作社将市场拓展主要锁定在城市生鲜超市、宾馆酒楼、品牌专卖，开设了22家宁乡花猪风味冷鲜肉专卖店，为200多家酒店和大型连锁超市专供产品。合作社销售收入从2009年的300万元提升到2021年的8670万元。

二、技术创新，科技服务，凝聚发展合力

合作社高度重视科技创新，不断加强科技服务，为宁乡花猪产业发展插上科技的翅膀。

一是加强技术攻关。在湖南省畜牧兽医研究所的技术支持下，合作社开展了以“宁乡花猪”为母本与外来品种杂交、提高宁乡花猪瘦肉率的试验。根据宁乡花猪种质特性设计养殖模式，制定了宁乡花猪及其杂一代商品猪标准化饲养技术，保障成员养殖生产安全。宁乡花猪的养殖和繁育的标准化水平得到很大提高，养殖效益增加10%~15%。

二是加强科技服务。合作社通过“开班授课+现场指导”推广宁乡花猪养殖模式，引导成员实行青饲料种植与日粮调制，提升绿色养殖技能，使宁乡花猪从“散小乱”逐步走向“规模化、标准化、安全化”。

三是加强信息服务。建成宁乡花猪特色农业网站，设置专家系统和信息交流系统，建立数据库平台，及时、准确发布供求信息和市场动态，推广宣传宁乡花猪绿色生产技术规程。合作社开通移动短信平台，每月定时向成员

发送关于生猪行情、养殖技术、疫病情报及合作社内部动态等方面的信息，加强与成员之间的沟通联系。

三、打造品牌，加强联结，增添发展动力

合作社以高端、生态、绿色、健康为定位，致力于将宁乡花猪打造成为全国高端生态鲜肉第一品牌。

一是加强品牌建设。合作社每年在品牌建设方面投入200万元以上，制定了CIS企业识别系统，设计了宁乡花猪整体广告宣传方案，拍摄了花猪宣传片，建成花猪运营网站。同时，运用广播、电视、报纸、杂志、网络新媒体等广泛宣传合作社产品，扩大宁乡花猪流沙河品牌的市场知名度。

二是加强宣传推介。积极参加农业博览会、畜牧业博览会等国内外展销会，向外界展示“流沙河”花猪品牌的价值内涵。开设专卖店，进驻大型超市、连锁酒店等市场窗口，传播“流沙河”宁乡花猪品牌形象，提升品牌知晓度，培育消费者的品牌忠诚度，“流沙河”宁乡花猪肉被评为中国驰名商标。

三是加强利益联结。合作社按照“自愿平等、互利双赢”的原则，通过金融担保、养殖加盟、委托代养等多种方式，与农户建立利益纽带。2021年合作社带动农户数达5004户，与普通农户年纯收入18780元、人均收入6260元相比，合作社成员养殖农户纯收入达74460元，人均收入24820元。

四是加强扶贫协作。脱贫攻坚期间，合作社积极参与产业扶贫事业，通过实施“政府引导支持+贫困农户自愿申请+合作社保底收购+养殖风险化解为零”的精准扶贫新模式，合作社以200元的价格（市场价1200元）向贫困户提供种猪，与贫困户签订保底收购协议，以高于市场价10%的价位回收商品猪，累计帮扶建档立卡户200余户如期实现脱贫。

■ 内强素质重规范 外强能力塑品牌

■ 广东省鹤山市盛农种养专业合作社

广东省鹤山市盛农种养专业合作社以茶叶种植、加工、销售为主营业务，采取“基地+农户”的模式，实行“三统一”运营模式为茶农提供产业链服务。合作社坚持内强素质、外强能力，优化治理结构，加强规范管理，推动茶产业品种培优、品质提升、品牌打造和标准化生产，带动茶农增收。

广东省鹤山市盛农种养专业合作社位于址山镇云乡森林公园，成立于2016年7月，现有成员20人，其中残疾人成员17人，以残疾人为主要服务对象。合作社发展鹤山红茶产业，开展种茶、产销全过程服务，截至2021年底，发展自有茶园150亩，带动周边45户村民开展茶叶种植近700亩，营业收入达110万元。

一、规范运营管理，夯实合作发展基础

一是健全治理机制。合作社建立健全“三会”制度，成立了成员大会、理事会和监事会，制定生产经营、财务管理等规章制度，在章程中明确界定理事长、监事长的工作职责和规范。合作社的重大经营活动、新成员的加入、盈余分配等事项，均实行民主决策、一人一票。2021年，合作社共召开成员大会6次。

二是规范财务管理。合作社设立了成员账户，记载每一个成员的出资、公积金份额、可分配盈余以及成员与合作社的交易情况，委托第三方代理记

账，对合作社的生产经营活动进行及时核算，做到财务开支公开透明。

二、推动标准化发展，实行“三统一”运营模式

为推进茶叶标准化生产，合作社按照国家绿色农产品生产标准，实行“三统一”运营模式，即统一茶园管理、统一耕作方法、统一茶青收购。

一是在茶园管理上，合作社指导成员选取无病虫苗木，合理密植茶苗，定期整形修剪，打造良好的茶园生态环境。

二是在耕作方法上，合作社要求成员执行“三不一用”（不喷农药、不施化肥、不用除草剂，单一使用有机农家肥），规定成员每年每亩茶园施有机肥（猪粪、牛粪、鸡粪、花生麸等）约750千克，推广使用黑光灯诱杀害虫，改善茶园通风透光条件，抑制黑刺粉虱、介壳虫等病虫害发生。

三是在茶青收购上，合作社以市场价优先收购成员种植的茶青。2021年，成员茶青收入每亩达1万元。通过“三统一”模式，合作社实现了茶园规范化管理，既保证了茶叶质量，又巩固了茶农收益。

三、强化技术培训，增强专业服务能力

为提高成员和农户种茶、采茶、制茶的技术，合作社组织开展“请进来、走出去”技术交流培训活动。

一是聘请鹤山市农业农村局专业农艺师，每年在春、秋、冬三季定期开展培训，帮助农户提高茶叶种植、田间管理、病虫害防治、采摘制茶、包装储存等方面的技能水平。近年来，合作社共举办农技培训班12期，培训农民400多人次，深受成员及周边地区农民的欢迎。

二是派出骨干成员参加农业农村部门组织的培训活动，开阔眼界，提高农业技术应用水平。在2021年江门市农民工匠评审中，合作社获评工程师职称1人、助理工程师1人、技术职称2人，为合作社持续发展储备了人才力量。



合作社员工进行食品安全知识培训

四、强化品牌创建，严控茶叶产品质量

合作社牢固树立品牌建社的发展理念，以本地名山古茶树为名，申请了“绿湖顶”和“雁咀红”两个茶叶商标，从种植和加工两端发力，确保茶叶产品质量和自主品牌影响力。在种植端，合作社充分利用云乡风景区和森林公园坡度适宜、雨量充沛、光照充足以及土壤富含硒元素的优越地理条件，大面积推广有机茶叶种植，严把茶叶生产质量关。在加工端，合作社采购先进的制茶设备，建设标准化、智能化、清洁化的茶叶加工车间，并将清朝年间鹤山“雁咀红茶”的传统制法与现代精工制茶工艺相结合，打造专有的品牌茶味。2021年4月，合作社被广东省茶产业联盟认定为“广东生态茶园”。

■ 创新产业发展模式 提升运营管理水平

■ 贵州省福泉市陆坪镇罗坳村众创未来种养殖农民专业合作社

贵州省福泉市陆坪镇罗坳村众创未来种养殖农民专业合作社通过“合作社办公司”经营模式，发挥公司市场竞争优势和农民合作社组织管理优势，统一品种、统一供苗、统一技术，进行适度规模标准化生产，畅通了农产品销售渠道，保障了农产品质量安全，带动了周边群众增收致富，为当地巩固拓展脱贫攻坚成果贡献了合作社主体力量，也为丘陵山区发展规模化、标准化山地特色农业提供了样板示范。



合作社蔬菜种植示范基地人工除草作业

贵州省福泉市陆坪镇罗坳村众创未来种养殖农民专业合作社成立于2017年，由退役军人邓发明牵头成立。他组织发动罗坳村447名农民，通过货币出资、土地作价出资等方式筹集资金2490万元，主要从事蔬菜、精品水果及中药材种植、加工、销售。合作社产业基地面积2300余亩，设施农业基地850亩，建有育苗中心1个。合作社获评国家农民合作社示范社、黔南州十佳农民合作社，理事长邓发明获得“福泉市退役军人创业之星”荣誉称号。

一、探索“合作社办公司”，畅通农产品销售渠道

合作社出资成立了贵州省福泉市众创未来农业科技有限公司（合作社出资35万元、占股35%，另外5名个人股东合计出资65万元，总计占股65%），采用“公司+合作社+农户”的发展模式，发挥公司市场竞争优势和合作社组织管理优势。公司和合作社分工明确，公司负责农产品统购统销，合作社负责组织农户按照统一品种、统一供苗、统一技术的“三统一”模式发展规范化、标准化种植，与农户形成紧密的利益联结关系。公司经营产生的利润，按照股东股份占比进行分配。合作社作为公司最大股东，可获得35%的利润分成，并将这部分利润再按照成员农户出资比例进行二次分配。合作社通过公司拓展市场，已在北京、上海、浙江、福建以及粤港澳大湾区建立了稳定的销售渠道，累计销售农产品约1.8万吨，销售收入达1亿元以上。

二、坚持质量追溯，严格农产品质量安全

合作社严格遵守《农产品质量安全法》，按照试行食用农产品合格证和食用农产品合格证产地准出和市场准入等相关要求，实行标准化生产，入驻国家农产品质量安全信息追溯管理平台，率先进入福泉市农产品合格证试行主体名录。合作社逐步建立了以合格证为基础的农产品产地准出与市场准入监管模式，确保农产品质量安全可控、可追溯，消费者通过手机扫描合格证

二维码，便可查询与产品相关的各类信息。合作社创办的1002亩生产基地被认定为粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地，开具合格证0.45万张，1.18万吨农产品实现带证上市。

三、创新利益联结，提升联农带农水平

合作社与农户形成了多种利益联结方式。针对资源条件好、地势平坦的地块，合作社集中流转，发展精品蔬菜，农户可获得500元/亩保底土地流转费，还可参与管护工作获得务工收入。针对地力贫瘠、地势陡峭的地块，合作社组织农户以土地经营权作价入社，发展猕猴桃产业，实行“保底分红+盈余返还”；合作社盈余按6：3：1比例进行分配，其中60%继续用作产业发展壮大，30%用于土地经营权入社农户分红，10%用于设立当地困难群众帮扶基金，帮助困难群众发展产业、改善生产生活。合作社的耕地起垄、壮苗移栽、除草施肥、病虫害防治、产品采收等环节，全部由农户成员完成，每年提供就近务工岗位15000人次以上，务工带动1200人以上，产业辐射带动2000户以上，农户成员人均年收入增加6000元以上，为当地巩固拓展脱贫攻坚成果发挥了重要作用。

规范引领促发展 “小辣椒” 铺就大产业

陕西省兴平市金鹏农业专业合作社

陕西省兴平市金鹏农业专业合作社加强规范化建设，采用“合作社+基地+农户”模式推进兴平辣椒标准化生产，为成员提供“五统一”服务，不断提升兴平辣椒的产业化水平和品牌知名度。

陕西省兴平市金鹏农业专业合作社成立于2014年10月，由返乡大学生牵头创办，现有农户成员214人，成员出资总额1000万元。合作社经过8年多发展，固定资产达到965万元，创建兴平辣椒标准化生产示范基地1000亩。2022年，合作社产干椒374吨，销售产品1169吨，年收入1728.5万元，



合作社辣椒收获晾晒场景

实现盈余426.4万元，成员人均收益19925元。合作社2021年被评为陕西省百强示范社、“兴平辣椒”农产品地理标志核准使用单位、农业农村部全国基层农业科技示范基地。

一、坚持制度先行，夯实规范办社基础

一是修订完善规章制度，提升管理水平。合作社始终坚持规范办社，按照《农民专业合作社法》规定，在成员充分讨论基础上，制定了生产经营、内部管理、组织架构、盈余分配等一系列规章制度，用制度管人、管事、管物。合作社组建了成员代表大会、理事会和监事会，通过民主选举方式，产生各成员代表，激发成员参与内部管理的动力。

二是规范生产运营，提高市场竞争力。合作社以服务成员、谋求成员共同利益为宗旨，采用“合作社+基地+农户”的方式，实施种苗、农资、技术、加工、销售“五统一”服务，入社成员生产资料85%以上由合作社统一提供，实现了统供、统种、统管、统销一条龙服务，有效降低了生产成本，提高了市场竞争力。

三是规范财务管理，实现利益公平公正。合作社账务清晰，债权债务明确，在创办初期就聘请了一名职业会计，设置会计账簿，制定财务制度。合作社设立成员账户，记载成员出资和交易数量，并将资产量化计入成员账户，对合作社年终盈余进行二次分配，其中80%按交易量返还，20%按出资比例返还，确保入社成员的利益公平。

二、坚持科技创新，强化产业优势

一是优选良种，实现增产增收。合作社依托西北农林科技大学技术团队，积极改良、提纯复壮老品种“兴平线椒”，引进“西农长线”“宝椒27”等5个适合本地种植的优良品种，每亩增加干椒产量约60千克。同时，建设3000平方米的智能化育苗工厂，以成本价为成员提供优质种苗600多万株，大幅压缩了生产成本，实现了增产增收。

二是机械作业，提高种植水平。合作社发挥兴平辣椒种植区域地势平坦、水土肥沃的耕作优势，购置播种机、辣椒移栽机、植保无人机、辣椒烘干机等机器设备，实现了辣椒生产全程机械化，种植效率和田管质量明显提升。

三是科学管理，提升经济效益。合作社积极探索辣椒标准化种植，在实践中总结出“工厂化穴盘育苗、高垄覆膜栽培、移栽机械化、病虫害绿色防控、水肥一体化、分期采摘、人工干制”的辣椒标准化种植流程，将干椒亩产200千克提高到250多千克。合作社推广运用绿色种植技术，使用有机肥和植物源农药全面替代化学农药和化肥，产品农残实现“双零”目标，提高了辣椒产量和品质，干椒价格由过去的30元/千克提高到42元/千克，有力提升了种植效益。

四是严格监控，实现质量溯源。合作社始终把“食品安全、健康生产”放在首位，严格贯彻落实“两品一标”质量管理要求，将合作社产品纳入农产品质量安全追溯系统，申报全国首批农产品全程质量控制技术体系（GAP）试点生产经营单位。合作社制定《辣椒追溯管理制度》，实行“追溯码”管理，建立“生产记录、信息查询、产品流向、责任追究”可追溯机制，上市的辣椒产品实施“一物一码”统一销售，实现了产供销全程质量监控。

三、坚持强化品牌建设，延长产业链条

一是周密谋划，精心打造品牌。合作社联合其他家庭农场和种植大户，牵头发起成立了兴平市辣椒产业协会，依托协会申报“兴平辣椒”地理标志证明商标，打造区域公用品牌。合作社地处桑镇西桥村，注册了“西桥红”商标，树立特色乡土品牌。合作社积极参加中国杨凌农业高新科技成果博览会（简称杨凌农高会）、农交会、农博会等农产品展销推介活动，借助新媒体平台报道宣传合作社产品。在2021年第27届杨凌农高会上，合作社的“西桥红”辣椒面斩获“后稷奖”，被评为陕西省首届农产品“省级品牌”。

二是对接商超，拓宽销售渠道。合作社积极调研大型农副产品批发市场

批发商、经销商的需求，对接商超企业、院校后勤部、大小餐饮店，不断开发适销对路的辣椒新产品，将合作社的产品通过线上线下渠道销售到周边各大城市。通过本地电商服务中心，合作社建立了网络销售渠道，与网络销售平台公司建立了长期合作关系，产品销售市场逐步拓展至全国。

三是弘扬传统、打造文化体验。合作社大力弘扬优秀传统农耕文化，不断放大辣椒产品的味觉和视觉效应。第一，在西安、咸阳、兴平等地投资60多万元，建立辣椒体验馆，展现兴平辣椒生产加工工艺和石碾石磨等特色加工器具，线下体验兴平辣椒粉、辣椒段和油泼辣子的制作工艺。第二，挖掘“陕西八大怪、油泼辣子一道菜”的三秦文化，开设“万物皆可油泼”直播间，展示兴平辣椒做菜、配料、直接食用的地方厨艺。第三，在咸阳、西安设立“西桥红”兴平辣椒专卖店26个，打造原产地兴平辣椒专卖专柜53个，促进辣椒销售。2022年9月，央视新闻《看见锦绣山河——丰收画卷》大型直播节目现场直播了“兴平辣椒”由蔬菜到调味品的华丽转变，兴平“辣红一片”基地也成为摄影爱好者和各路网红的优选“打卡地”。



合作社成员分享辣椒丰收喜悦

■ 致力农业标准化生产 助推农业转型升级

■ 青岛道乐果蔬专业合作社

青岛道乐果蔬专业合作社采用“村党支部+合作社+基地+农户”的组织模式，将村党支部的政治优势、组织优势和合作社的经营优势有机结合。合作社制度健全，财务收支明晰，成员账户完善，制定了严格的质量管理体系，应用自动控制系统，提高了农业生产经营的数字化、智能化水平，拉长了产业链条，由传统农业向现代农业转型升级。

青岛道乐果蔬专业合作社成立于2011年4月，位于平度市旧店镇东店子村，成员出资总额1000万元，拥有成员118户。合作社产业园区1200亩，其中设施大棚400亩、葡萄园区300亩、矮砧果园200亩、秋月梨基地200亩、养殖场100亩。合作社建有2000吨果品保鲜库1座、1000平方米加工车间1座、1200平方米连栋智能育苗室1座，拥有育苗培育中心、冷藏运输中心、交易市场、化验室、加工车间、产品展厅、电子商务运营中心等硬件设施，带动周边20多个村庄，与200多个客户建立了购销关系。2014年获评国家农民合作社示范社，2016年注册了“马德里”国际商标。理事长丁华是平度市第十六届、十七届、十八届人大代表，获得“平度市青年创业致富带头人”“平度市优秀共产党员”“青岛市乡村之星”“青岛市劳动模范”“齐鲁乡村之星”等多项荣誉称号。

一、强化规范管理，保障产品安全

一是完善规章制度。合作社以村党支部领办合作社为总抓手，采用“党

支部+合作社+基地+农户”等生产经营模式，本着“以质量求生存、以信誉作保障”的服务宗旨，按照规范管理、安全运行、有效使用的要求，制定了《合作社章程》《财务制度》和《服务制度》等多项制度，做到运营规范、财务收支明晰、成员账户完善，服务范围覆盖周边20多个村庄。

二是注重质量管理。合作社采用绿色标准化生产技术，以农作物秸秆、腐熟优质土杂肥为主，亩施基肥3000千克以上。据平度市土肥站土壤检验报告，合作社土壤有机质含量为1.27%，所产苹果果形美观，大小匀称，果肉脆，口感佳，深受消费者喜爱。合作社产业园区建成后，采用新模式、新品种栽培，使生产成本大幅降低，优质果率大幅提高，带动旧店镇500余户村民从事标准化种植，调整优化了种植结构，推动精品农业发展。通过正确选用、科学施用、药械升级等措施，合作社有效提高了肥药利用率，控制了农药、化肥和重金属残留，园区果蔬生产减少用药30%，降低病害发生率30%以上，亩均增产15%左右。

二、促进三产融合，提升综合效益

一是推行先进技术。合作社建立了严格的质量管理体系，配备农产品安全检测室，从土壤、肥料、灌溉水方面，执行绿色生产标准，利用果园生覆草、有机肥替代化肥等技术进行土壤改良，杜绝使用化肥，全部施用有机肥。合作社利用生物技术防治有害生物，安装杀虫灯、粘虫板、诱虫带等治理设备。合作社加强设施农业物联网系统建设，应用自动控制系统，提高农业生产经营的数字化、智能化水平，带动周边8个村1000多户农民新种植果品6000亩，年产量2万余吨。

二是拓宽购销渠道。合作社有固定的办公经营场地，开办了服务部，拥有大中型农业机械14辆。主要生产资料统一购买率达到90%以上，产品统一销售率达到100%，合作社与本社成员交易的比例达到合作社交易总量的90%，产品标准化生产率达到90%以上。合作社与500多个客户建立购销关系，开发的樱桃红西红柿、草莓、蓝莓等特色产品远销东北地区并出口到俄

罗斯。

三是延长产业链条。合作社积极发展苹果、葡萄、樱桃西红柿、蓝莓、猕猴桃、草莓等特色水果的采摘、品尝、体验活动，开发休闲农庄、特色民宿，打造乡村民宿休闲游，创建集旅游、观光、度假、农事体验于一体的悠然基地，让成员参与到农产品加工、宾馆管理、餐饮和运输服务等环节，推动农村一二三产业融合发展，拉长了农业产业链条。

三、加强科技支撑，扶持创新创业

一是提升成员科技水平。合作社采用专门开发的结算系统和信息系统，为每个成员都建立了独立的成员账户，成员出资、公积金量化份额和合作社交易情况等信息记录完整、公开透明。合作社常年邀请青岛农业大学、南京农业大学、青岛市农业科学研究院的专业技术人员为成员定期开展绿色农产品的生产技术培训，常态化组织社员赴外地学习考察，合作社成员的生产技术水平得到快速提升。

二是孵化扶持农村创业。合作社以青岛道乐智慧创业示范园为服务平台，有效整合农业生产中的资金、人才、土地、信息、市场、科技等生产要素，吸引大量农创客前来创业。合作社以技术指导、技术帮扶等方式，培育和组建了青岛宝庆粮油专业合作社、旧店创业园农业机械专业合作社。