

五、深化社企对接合作

抱团合作创品牌 打造菌菇产业高地

湖北省谷城县金盆岭食用菌专业合作社

湖北省谷城县金盆岭食用菌专业合作社由公司领办、联合50个农户共同发起成立。合作社依托公司的资金、技术、管理和市场优势，走品牌发展道路，推动当地传统食用菌产业实现绿色、高质量发展转型。在公司的引领带动下，合作社管理规范、制度健全，市场竞争能力和社会带动能力显著提升。

湖北省谷城县种植食用菌历史悠久，传统的种植方式是个个搭棚、家家搭灶、户户冒烟，既容易造成环境污染，也卖不上好价，不适应“资源节约、环境友好”的要求。为振兴优势特色产业，2015年，湖北金盆岭菌业有限公司联合当地50个农户，共同发起成立谷城县金盆岭食用菌专业合作社，成员出资总额1500万元，其中农户成员出资额130万元。合作社业务覆盖菌种菌棒生产、种植基地、技术服务、烘干保鲜、加工包装、冷链配送等，集种植、销售、仓储物流和技术服务于一体，提供食用菌产供销一条龙服务。合作社已成为谷城县首家跨区域从事食用菌生产的农民合作社，2020年被认定为国家农民合作社示范社。

一、完善制度，建立抱团发展长效机制

合作社健全组织机构，强化制度保障。合作社按照相关法律法规制定了合作社章程，并按照章程规定，建立了理事会、监事会和成员大会等管理机构。每年定期召开两次成员（代表）大会，研究决定重大事项，理事会负责

执行，监事会跟踪监督。合作社先后建立和完善民主决策、财务管理、成员登记、成员年会和重大事项报告等制度，不断强化自身建设，为合作社健康运转提供了可靠的制度保障。

合作社落实盈余返还，保障成员收入。合作社每年根据当年经营收入、利润水平等情况，制定翔实的盈余分配方案，妥善调节各相关方的利益关系，为每位成员设立成员账户，提取60%以上的盈余给农户成员返利。2020年合作社成员人均收入比当地农民人均纯收入高出20%以上。

二、规范服务，培育市场竞争优势

一是统一原料供应。合作社为农户成员统一提供优质菌种，在保证种子质量的同时，降低了农户购种成本，实现了成员的良种全覆盖。合作社通过免费培训和现场讲解，让种植户自己比较传统种植与现代管理的效益差别，逐步改变传统粗放式种植习惯，统一采用标准化种植操作规程。

二是统一技术指导。合作社坚持从源头上管理农产品质量安全，严把生产环节农业投入品关，并定期对基地管理人员和农户开展技术指导和培训。合作社每年邀请食用菌专家进行食用菌生产管理指导1~3次，培养了高级食用菌农技师10余人、职业食用菌管理人员5人，培养“土专家”上百人。合作社每年在全县组织4次以上的技术培训，在规模种植基地安排技术人员常驻指导，联合领办公司安排3辆技术服务车、5名技术员，进行不间断巡回现场技术指导，确保合作社及基地全部达到标准化生产。

三是统一产品购销。为稳定发展食用菌生产基地，合作社实行统一生产、统一销售，做到以销定产，切实维护成员经济利益。合作社与成员签订种植收购合同，明确约定基地产品统一收购、实行价格保障等事项，产品回收率达到90%以上。仅通过高于市场价收购这一项，成员农户亩均净增收3000元左右。为方便种植户产品的销售，合作社在石花镇、庙滩镇、冷集镇均建有保鲜中转库，减少了物流成本和产品损耗，有效保障了种植户利益的增值转化。

三、多措并举，走优质特色发展壮大之路

一是从土货到商品，走品质化发展之路。合作社加大对食用菌的科技投入，建有100余亩100多万棒香菇工厂化科技实验示范基地，与湖北省林业科学研究院联合成立了院士专家工作站，食用菌种质资源研发、菌种质量判别能力显著提升。研发出的“襄菇棒”牌菌种畅销全国，特别是自主研发的香菇菌包运用了“全氧发菌技术”，使每棒增产42%，成活率达99.8%，产品的市场竞争力大幅提高。目前整个谷城的菌种基本来自合作社。

二是从产品到产业，走规模化发展之路。合作社以优势产区为核心，带动周边地区发展食用菌产业，全面推行区域化管理，逐步形成专业化、规模化经营发展新格局。合作社在6个乡镇建成规模化种植基地，基地配套设施齐全，有保鲜库、空气能保鲜烘干机、机动传输设备、自动筛选机、大型地磅、技术服务专车等，在各乡镇建立管理小组，分片落实具体任务。合作社推进食用菌产业链向两头延伸，探索开发深加工产品，走产、供、销、服一体化经营道路，带动广大农民发展循环经济。

三是从产地到市场，走品牌化发展之路。合作社在充分调研市场的基础上，系统梳理自有产品优势，走品牌化发展之路。合作社依托龙头企业，注册了“绿谷山珍”商标，联合开发了“襄菇棒”“绿谷山珍”“八里荒”“大叔家的山珍”“七花台”等食用菌线上线下品牌，建立了产品质量安全追溯体系，实行以质量带品牌、以品牌促销售，与武商量贩、好邻居等中大型超市签订长期供货协议，全力拓展绿色香菇的增值空间。“绿谷山珍”系列产品荣获汉江流域农业博览会优质农产品金奖、第二届绿交会优质农产品金奖；自主研发的“襄菇棒”牌菌种、菌棒畅销全国，远销美国和东南亚地区，2022年出口创汇预计在3000万美元左右。

四、合作共赢，促经济效益与社会效益双提升

一是食用菌产业强起来了。合作社从单一的香菇种植到出口创汇再到菌

旅融合，蹚出了一条三产融合的新路子，形成了产供销一条龙的食用菌全产业链格局，加工、仓储能力不断提升，市场议价能力明显增强，综合效益有了显著改善。合作社入社成员达到255人，其中农民成员254人。2022年，合作社总资产达1900万元，发展菌业基地1750亩，销售总额达2000万元，实现盈余226万元。

二是农民口袋鼓起来了。合作社以土地、资金、劳务形式吸纳农民入社，共同发展，辐射带动5000余户农户，解决1.5万余人的就业岗位，为山区群众脱贫致富开辟了新天地。合作社开展产业扶贫，向农户提供菌棒，再以订单价收购成熟菌菇，通过工资或辅助发展产业直接帮助97户贫困户脱贫，实现人均增收3000元以上。特别是在脱贫攻坚时期，合作社专为精准扶贫户量身定制的灵芝种植项目，零风险、低门槛、包回收、效益高、资源消耗少，能够为脱贫户提供长期产业帮扶，有效防止其返贫。

三是村集体经济富起来了。合作社通过项目入股方式，辅助12个村发展产业，通过业务联结23个村集体，通过技术服务和产品回收支持全县64家合作社和16个家庭农场。例如，庙滩镇申家冲村依托合作社建了6个食用菌大棚，流转40余亩土地建成“羊肚菌+灵芝”轮作、香菇与葡萄套种的采摘观光园，村集体经济有了稳定收入。伴随着村里产业的不断发展，参与食用菌种植的席垭村等村集体经济实力明显强起来了，成为支柱产业蓬勃、发展方向明确、品牌优势明显、乡村面貌焕然一新的产业特色村。

■ 规范提升强能力 为农服务增效益

■ 广东省茂名市电白区丰泽水果蔬菜专业合作社

广东省茂名市电白区丰泽水果蔬菜专业合作社紧密联结当地3000多户果农，形成集荔枝、龙眼等水果种植、加工、保鲜、销售为一体的全产业链发展格局。合作社承建了农民合作社服务中心，不断扩大服务范围，提升综合服务能力，发挥国家示范社联农带农的积极作用。

广东省茂名市电白区丰泽水果蔬菜专业合作社成立于2008年4月，位于电白区旦场镇松山大道，是茂名市第一家以农村妇女为主体成立的农民合作社。合作社共有成员179个，其中农户成员178人，企业成员1个。合作社建有办公区域5000平方米，拥有标准化生产基地2000多亩、水果出口机械化加工生产线6条、冷链冷库设施3000立方米，注册出口果园2个，获得绿色农产品认证3个、荔枝保鲜专利1个。2012年合作社荔枝基地被评为农业部热作物标准示范园区，2014年合作社成为省级“妇女之家”示范点、广东省巾帼创业示范企业，获得“广东省‘菜篮子’”“广东省农产品出口示范基地”称号。

一、强化统一服务，实现产业协同发展

合作社采用“公司+合作社+农科院+农户+基地”的组织运营模式，集生产、科研、销售、加工于一体，推行标准化生产、产业化经营。合作社主要负责组织成员开展特色水果、蔬菜种植，实行“五个一”统一服务。一是

统一技术推广，提高成员生产管理水平；二是统一农资采购，加强农业投入品监管；三是统一生产记录，实现农产品质量可追溯；四是统一检验检测，保障农产品供销安全；五是统一品牌销售，实现自有品牌溢价收益。作为合作社企业成员的茂名市泽丰园农产品有限公司负责产品销售，将成员农户生产的果蔬产品远销到上海、杭州、武汉、重庆、南京等国内多个城市，并出口到加拿大、美国、欧洲、东南亚，实现产销联动、以销定产。合作社与广东省农业科学院合作，作为科研成果转化基地提前应用果蔬种植新品种和前沿生产技术，接受农科院专家在品种、技术、农机、绿色防控等方面的专业指导，推动实现产学研一体化。

二、实行规范管理，保障成员发展权益

一是健全内部管理制度。合作社严格按照章程规范办社，不断优化内部治理方式，制定了成员代表大会、理事会、监事会、社务公开、财务管理、合作社议事管理等内部规章制度。

二是完善生产运营机制。合作社强化生产制度建设，制定了农产品批次管理及溯源管理制度、卫生防疫制度、生产和农药管理制度；细化内部管理分工，设立了生产基地管理部、财务部、农资配送部、采购部、品质部、加工保鲜部、产品销售部、办公室、仓库管理等部门，确保合作社规范运营，各项业务顺畅运转。

三是加强成员账户管理。合作社坚持为成员服务的宗旨，使用专门的管理软件，开展成员账户信息化管理，详细记载成员出资额、与合作社历年交易量、合作社统一配送农药化肥等情况。每年年底，合作社根据软件系统记录的交易量信息实施盈余二次返还，确保了公开透明、公平公正。

三、加强基地建设，实现产品加工出口

一是健全农产品生产记录档案。合作社指派技术人员分片指导成员农户建立完善生产档案，对成员交付的农产品实行统一编码、统一包装，标明所

属基地、交付数量、采收时间等信息，从源头保证农产品质量安全可溯源。

二是制定农产品加工工艺流程。合作社对农户采收后的水果进行分选分级，将合格的果品按要求进行灭菌、保鲜、冷藏处理，严格执行农产品质量安全和检验检疫标准，确保上市果品质量安全、品质过硬。

三是加强农产品供销渠道布局。合作社与正大集团、沃尔玛超市、邮政电商平台等建立产地直供合作，每年供应荔枝、龙眼3000吨以上；依托企业成员开拓海外市场，实现广东首批荔枝出口肯尼亚、尼日利亚等国家。2022年，向RCEP成员国出口荔枝、龙眼超3000吨。

四、整合资源力量，提高社会化服务水平

一是组建专业服务队伍。合作社以专业大户成员为主体组建水果生产托管服务队，挑选有技术、有经验、有组织能力的骨干成员担任队长，对外开展农业社会化服务。目前，合作社共组建服务队9支，服务队员68名，其中



合作社开展水果生产托管无人机作业服务

果苗嫁接专业队员16名。合作社多次邀请水果专家开展业务培训，提高水果生产托管服务队的业务能力。合作社还联合周边部分无人机资源，组建了无人机飞防服务队，大力推行绿色防控技术，减少农药使用，实现精准高效服务。

二是提升农机装备水平。合作社在荔枝、龙眼生产托管的各个环节引入适宜农业机械辅助生产，通过设立作业标准，确保生产托管质量。合作社在整合成员农机设备80多台（套）的基础上，又购置了除草机6台、雾化喷药机2台、无人机4台、小型喷药机5台、碎枝机2台、升降摘果平台1部、小型开沟机1台、电动修枝机10台、施肥沟挖掘机2台，大大提高了社会化服务能力。

五、承建服务中心，指导主体发展

2021年，电白区成为广东省农民合作社质量提升整县推进试点县。合作社凭借多年经营管理经验和人才配备优势，通过了电白区农业农村局组织的公开遴选和评审，于2021年3月正式挂牌运营电白区农民合作社服务中心，为全区3000多家农民合作社、家庭农场、农业企业等新型农业经营主体提供相关服务。服务中心指导电白区56家农民合作社规范财务制度，实现制度上墙，协助新增注册农民合作社40家，组织合作社理事长、辅导员培训5期，培训200多人次，协助区农业农村局开展示范社运营监测和数据统计录入等工作，推动全区农民合作社质量提升。

■ 创新服务模式 助推产业提档升级

■ 广西壮族自治区南宁市武鸣嘉沃农业专业合作社

广西壮族自治区南宁市武鸣嘉沃农业专业合作社创新沃柑产销加服务模式，参与制定沃柑国家标准和地方标准，引领成员开展沃柑标准化种植；搭建“社员之家”服务平台，实现种植户与市场资源对接。合作社建设了水果采后处理中心、冷库，统一沃柑商品等级、标识和品牌，建立农产品溯源信息库，保障“从田间到舌尖”的食品安全。

广西壮族自治区南宁市武鸣嘉沃农业专业合作社成立于2013年9月，成员出资总额3000万元，以沃柑种植为主营产业，在此基础上不断完善金融和技术服务、果品增值包装及冷链服务，配套农业观光旅游，打造三产融合发展的沃柑全产业链。合作社自有种植基地1010亩，建有22000平方米水果采后处理中心、10通道智能化水果分选线及16000立方米冷藏库，2021年度销售水果15900吨，销售额9300万元。合作社是广西柑橘协会武鸣分会会长单位、武鸣区政协农业农村委员联络站、广西南宁国家农业科技园区建设单位、广西四星级乡村旅游区。

一、成立“社员之家”，齐心壮大沃柑特色产业

合作社成立“社员之家”服务平台，采取合作社联合农户整合资源的经营模式，以金融、技术、农资、果品销售等服务为纽带，用数字化管理带动240户沃柑种植户，服务沃柑面积达3万亩，分布在武鸣区13个乡镇及周边县区。2021年，合作社服务平台为约600名农民提供了就业岗位。



合作社“社员之家”接待室

一是为种植户解决担保难题。2019年3月，武鸣区政府和中国银行南宁市武鸣支行合作推出“沃柑助农贷”活动，合作社牵头并作为担保方，为51户种植户成员提供担保，帮助成员获得1600万元低息种植贷款，有效解决了成员农户特别是贫困户种植沃柑的资金短缺难题。

二是科学指导提升果品品质。合作社组织沃柑专业种植技术团队，下果园指导农户全程管理沃柑，按市场价格的80%统一为种植户购买农资，防止农药残留超标，有效提升了沃柑品质。种植户的商品果率达95%以上，切实保障了合作社出产的果品安全。

二、深度融合资源，拓展延伸沃柑产业链

合作社发挥平台优势，汇集了金融企业、渠道商、农资厂家、科研机构、加工厂、冷链运输、成员种植户等各方资源，构建了从沃柑标准化种植到分选加工、品牌建设、销售上市的全产业链。

一是提供“一站式”数字服务。合作社建设“3+N”嘉沃科技供应链平

台。“3”是平台连接银行、企业和政府三方；“N”是平台汇集提供的多种信息资源和服务，如客商信息、化肥农药合理利用指引、销售渠道、分选加工、次果再利用等。平台通过线上线下“两条腿走路”，联结240多户沃柑种植户、20多个渠道商，组建高效的沃柑产销对接采购渠道，实现产加销“一站式”服务。

二是加工储藏延长沃柑供应期。合作社建立了2个沃柑采后分选加工厂，采取统购统销方式，将采收的沃柑集中到采后分选中心初加工，统一“武鸣沃柑”溯源二维码。2020年起，合作社陆续吸纳7个村集体经济发展资金820万元，与各村合作共建沃柑采后商品化处理中心项目，村集体每年获得6%~8%的保本收益分成。截至2022年9月，7个村累计获得村集体经济收入109万元。合作社建成1.6万多立方米的冷库，存贮保鲜能力达3000多吨，有效延长了沃柑的保鲜期和供货期。

三是加强品牌建设提升竞争力。合作社注册了“嘉沃”“茂谷源”“黄全方”等沃柑产品商标，建设数字化产地仓，参加“中国农民丰收节”、各省农产品展销会等活动，打响自有品牌。“茂谷源”品牌获得2019年度中国农业影响力产品品牌，产品销往全国各地并出口俄罗斯和东盟国家。

四是拓展农业功能实现农旅融合。近年来，合作社抓住“三区同建”契机，积极融入武鸣区文化旅游大走廊建设，以农旅结合实现转型升级，建立了南宁市武鸣区现代农业产业园沃柑科技文化中心、农民田间培训学校，年举办农民技术培训25期，培训农民2000多人次，建成“四星级乡村旅游示范区”“自治区级中小学生研学实践教育基地”，年接待游客5万多人次，实现旅游年收入100多万元。

三、标准引领服务，推动产业高质量发展

一是分级收购，实现优果优价。2021年10月，由南宁海关技术中心、自治区市场监督管理局、广西特色作物研究院、武鸣嘉沃合作社共同起草的沃柑扶贫产业国家标准获得国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会

批准并发布实施。标准对沃柑果品等级规格做了规定，根据外观、色泽、糖度等分为优等果、一等果和二等果3个等级。标准发布后，合作社成员的销售方式由地头统果价销售转变为等级销售。成员将鲜果送到合作社采后处理中心，经过数字化分选线，根据行业标准、等级、规格进行分级，分级结算，实现优果优价。“标准先行+等级销售”有效解决了果品标准缺失产生的争议，倒逼成员高质量种植，推动产业高质量发展。

二是协同共建，助推科技兴农。合作社是中国农技协建设的“沃柑科技小院”依托单位。沃柑“科技小院”以研究武鸣沃柑产业为中心，由中国农村专业技术协会、广西壮族自治区科学技术协会、广西大学等共同组建，在合作社建立了示范基地，广西大学和广西壮族自治区农业科学院的博士研究生驻扎生产一线，开展科技服务和示范推广，促进了产学研一体化。

合作兴产业 赋能求共赢

四川省汉源县山里红种植养殖专业合作社

四川省汉源县山里红种植养殖专业合作社用好社企对接服务，借力邮政系统的电商、物流、资金流，探索涵盖农业产业全链条的“政府引导+邮政系统支撑+合作社牵引+农户生产+上下游企业对接”的多方合作模式，增收致富能力和示范带动能力显著提升。

四川省汉源县山里红种植养殖专业合作社位于雅安市汉源县富庄镇陈河村，有成员112户，水果种植面积达2800余亩，其中甜樱桃标准化生产基地270亩，年产值1800万元。合作社积极与汉源邮政公司开展社企对接，在农资服务、农担贷款、拓展销售渠道、收寄服务等方面达成全面合作，提升甜樱桃种植品质和收益，探索涵盖农业产业全链条的“政府引导+邮政系统支撑+合作社牵引+农户生产+上下游企业对接”的多方合作模式。

一、着力质量提升，产业发展迈开步

一是技术提升。合作社成立技术服务队，对全体成员进行分组结对帮扶，指导成员严格按照《汉源县甜樱桃标准化技术规程》栽培管护甜樱桃，按照一个标准修枝整形、人工授粉、人工套袋。合作社要求成员使用有机肥，严禁使用激素药物，对成员的2000余株达标果树实行编号挂牌管理，对达标果树和果农实施双认证并发放证书，从而实现产品质量可追溯。合作社定期聘请“土专家”和县农业农村局果树站高级农艺师现场讲解果园管理方法，提升果农管护能力。2022年合作社组织果农参加培训33场次，培育樱桃

种植能手280名，苹果、李子等种植能手340名。

二是农资保障。合作社与县邮政公司合作，利用邮政资源优势，精选邮政分销的化肥，为合作社成员统一提供复合肥产品200吨，每年通过农资“优惠购”统购统销农资产品200吨，从源头上保障产品质量，降低农资成本35%。

三是品牌打造。经过连续6年的统一管理与标准化种植，得益于汉源独特的地理气候，合作社生产的甜樱桃外观黑亮如珍珠，糖分高达25%以上，常温下能自然保存7天以上。合作社注册“甜嘴河”商标，通过了绿色食品认证。2018年以来，合作社的甜樱桃通过邮政分销并引入电商平台助销，销售价格上涨50%，销售额从不足70万元增加到1800万元，合作社成员户均年收入从2万元增至25万元，带动40余户贫困户整体脱贫。

二、聚焦金融支撑，提升经营硬实力

一是解决资金短缺问题。2018年，合作社在规模经营中遇到了流动资金短缺困难。在与县邮政公司对接后，邮政公司联系邮储银行主动上门提供贷款服务，解决了资金短缺困难。合作社共获得邮储授信的农担贷款200万元，资金主要用于基础设施建设及肥料、农药、果袋等生产资料的购买，彻底解决了合作社生产中的现金流缺口问题。

二是田间地头上门服务。社企对接以来，在产品销售季节，合作社与汉源邮政密切配合。邮储金融服务车开到田间地头，为成员办理现金存取等资金结算服务，共为合作社成员及当地农户开办银行卡300余张，开办ETC卡150余张。开通邮政“扫码付”后，同等利率下合作社成员可以获得低价农资，降低了生产成本。

三、拓展销售渠道，助力增收鼓钱袋

一是稳定线下销售。为突破销售难的瓶颈，合作社连续4年参加邮政公司在成都召开的汉源甜樱桃推介会，借助各地媒体、农产品经销商和电商平

台，宣传推广合作社甜樱桃，提升知名度，为合作社带来大量的销售订单。2022年，合作社与邮政合作共签订9.5万单，销售190吨甜樱桃，销售额达1000万元。

二是拓展线上销售。合作社依托邮政公司邮乐网、易邮铺等邮政平台，积极参加“惠农助农、樱味邮你”直播带货、汉源甜樱桃现场“秒杀”活动。通过直播带货渠道，合作社与邮政合作销售甜樱桃150吨、销售额800万元，销售苹果35吨、销售额24万元。

三是创新采摘销售。合作社开展休闲观光农业体验服务，引入游客实地参观，技术人员讲解，让游客了解甜樱桃种植过程，体验采摘乐趣，带动产品销售。2022年，合作社累计接纳游客近1万人次，实现销售额300万元。

四、优化物流寄递，服务保障便捷化

一是做好包装保障。为保障甜樱桃在运输途中的安全，合作社与邮政公司紧密合作，为甜樱桃量身设计包装箱、冰袋等物料，使甜樱桃在销售途中不受损害，确保安全到站。

二是做好时间保障。为实现“刚下枝头即上餐桌”的目标，按照合作社需求，邮政公司优化网运线路，增开一个频次车辆直达成都分拣处理中心，确保在汉源收寄的甜樱桃当日运抵成都，一线城市次日达，其余城市3日内送达。

三是做好服务保障。在邮政公司的协助下，合作社靠前服务成员，设立邮件临时收寄点4处，直接将收寄网点开在田间地头，便于农户在家门口实现寄递。2022年以来，通过邮政合作的寄递业务，成员共寄递200吨水果，运费下降35%。

合作发展创新路 产业升级促增收

西藏自治区尼木县卡如乡加纳日绿色农业发展农牧民专业合作社

西藏自治区尼木县卡如乡加纳日绿色农业发展农牧民专业合作社发挥党建引领作用，团结带领群众探索合作经营模式，依托当地资源优势发展藏鸡、牦牛养殖，引进果蔬种植丰富产业结构，采用“合作社+龙头公司+农户成员”的形式发展乡村旅游，走出了一条产业兴旺的农牧区发展之路。

西藏自治区尼木县卡如乡加纳日绿色农业发展农牧民专业合作社位于拉萨市尼木县卡如乡卡如村，成立于2017年3月，成员出资总额100万元，固定资产3931万元。合作社登记注册成员20人，辐射带动全乡246户1346人，主要从事大桃等各类蔬果种植销售、藏鸡及牦牛养殖销售。2018—2021年，合作社连续获得“尼木县经济社会发展优秀合作社”荣誉称号，2018年获中共拉萨市委员会、拉萨市人民政府授予的“2018年度拉萨市脱贫攻坚组织奖”。

一、坚持党建引领，探索发展明方向

卡如乡辖区面积875.35平方公里，耕地仅有891.68亩，人均耕地保有量不足0.65亩。2016年以前，乡里多数农牧民以种植青稞和放牧为生，生活贫困落后。为改变这一现状，卡如乡党委、乡政府积极发挥党建引领作用，于2017年3月指导成立了卡如乡加纳日绿色农业发展农牧民专业合作社，引领带动当地农牧民探索新的经济发展模式。

合作社成立后，大力推进产业结构调整，确定了藏鸡、牦牛、大桃、菌菇四大产业发展方向，促进特色种养业提质升级，助力农牧民持续增收。合作社规范内部管理，设立理事会、监事会，民主选举产生理事会成员5人、监事会成员3人，理事长由卡如村三组村民斯达班觉担任。同时，合作社健全内部规章，制定了章程、财务公开、会计档案、资产管理、劳务管理等方面的多项制度，明确了理事会、理事长、监事会和监事长的工作职责，优先吸纳成员入社务工，鼓励成员通过自身劳动获得更多收益。

二、增强发展能力，示范带动提效益

合作社发展藏鸡规模化养殖、牦牛短期育肥，引进大桃种植项目，实现经营性收入700余万元，发放劳务工资300余万元，方便当地群众就近就业，务工增收，共带动62户农牧民增收80.3万余元。

一是优化藏鸡养殖基地管理模式。合作社藏鸡养殖基地现存栏藏鸡4.7万羽，日产蛋4600多枚，注册了“藏凤元”商标，通过销售藏鸡蛋、藏鸡和有机肥，2022年实现销售收入175.74万元，共带动20户122人增收55.9万元，户均增收近2.8万元。为优化管理模式，合作社制定了《场区管理十五条》，确立了标准养殖流程、均值绩效评价、组舍分包、周评比月总结和生产日志等经营管理制度，加强关键环节管控，进一步激发了轮岗成员的工作积极性，增强了合作社发展内生动力。

二是新建大桃种植基地转变经济结构。合作社在北京市的对口支援下，从2017年开始引进北京平谷大桃，一改以往单一种植青稞的传统农业结构。合作社建成60余亩大桃种植基地，经过3年的精心管理，于2020年实现大桃全面挂果，2021年实现销售盈利。2022年，大桃基地产量超8吨，销售收入28.9万元，吸纳25户48人投工投劳875人次，发放务工工资10万余元。为充分利用土地，合作社还在林下种植了南瓜、白萝卜、茼蒿、菠菜、香菜等蔬菜，提高了土地产出。

三是激发牦牛养殖基地发展潜力。合作社采取“散养+补饲”的方式，

扩大牦牛养殖规模，缓解草场压力，提高养殖效率。合作社牦牛养殖基地于2019年6月投入运营，存栏牦牛276头。截至2022年9月，合作社共售出牦牛40头，收入11.2万元；获得牦牛意外死亡保险赔付31头，共计12.5万元；吸纳合作社4名成员在养殖场务工，月薪4000元/人。

三、发展乡村旅游，推动乡村全面振兴

卡如乡地处拉萨至日喀则318国道旅游线中段，地形为沿雅鲁藏布江的狭长谷地，乡域内自然资源丰富，有千年核桃树、百年桃树林、自然温泉和国家森林公园，具备产业融合发展的区位优势和游客资源。合作社与尼木和美公司联合，采取“合作社+龙头公司+农户成员”的形式，共同打造核乡寻忆景区及温泉休闲驿站。合作社为项目实施做好土地流转保障服务，优先推荐成员在温泉及景区从事保洁、服务员、保安等工作，派驻2名成员任职公司管理层，参与公司运营监督。尼木和美公司负责景区的开发、运营和管理，在带动合作社成员务工增收的同时，每年为合作社分红，实现收益共享。

自2018年运营以来，景区累计接待游客近11万人次，创收718万余元，向合作社分红103.4万元，累计带动当地55户群众就近就业。2018—2020年，合作社共吸纳当地20户脱贫群众的农房，作为“老阿妈青稞酒坊”“康布美朵休闲庭院”参与景区合作运营，每户房租收入2.4万元/年。2018年10月，卡如乡卡如村被农业农村部授予“全国美丽休闲乡村”称号，2019年入选文化和旅游部发布的第一批全国乡村旅游重点名录。

实现联合共赢 助力产业振兴

甘肃省庄浪县朱店农丰种植农民专业合作社联合社

甘肃省庄浪县朱店农丰种植农民专业合作社联合社依托县淀粉加工公司和马铃薯产业园，通过“社企对接”“社社联合”，形成了“龙头企业+联合社+合作社+基地+农户”的发展模式，走出了建园区、育良种、联基地、促销售、树品牌的马铃薯产业发展新路子。



联合社种植基地

甘肃省庄浪县朱店农丰种植农民专业合作社联合社于2019年3月注册成立，成员由全镇21个村的种植业合作社、农机专业合作社、农资服务合作社构成，其中庄浪县裕源马铃薯种植农民专业合作社出资280万元、占出资总

额的50%，其他成员社主要通过建基地、带农户和购销订单的方式与联合社建立利益联结机制。联合社采取“党支部+龙头企业+联合社+合作社+基地+农户”的模式，由龙头企业对接联合社、联合社对接合作社、合作社建基地带农户，开展全产业链合作，带动全镇4800多户发展马铃薯产业，实现了乡村产业转型与巩固拓展脱贫攻坚成果的深度融合。

一、联合社搭建传统产业发展平台

庄浪县是甘肃省优质马铃薯主产区之一，也曾是全国深度贫困县。马铃薯产业是庄浪县的区域优势特色产业，但是面临马铃薯种植面积下降、小农户种植收益不高等问题。为做大做强传统产业，打赢脱贫攻坚战，庄浪县朱店镇依托县宏达淀粉加工有限公司（以下简称宏达公司），成立了庄浪县农丰种植农民专业合作社联合社，联合社与企业建立了长期合作机制。联合社的成员社覆盖了全镇所有行政村、自然村及跨村组建的种植业合作社，搭建起全镇发展马铃薯产业的平台。

联合社通过设立组织机构，订立章程、技术培训制度等一系列规章制度，实现规范运营。联合社统一技术标准，统一原料采购，统一病虫害防治，通过吸纳农机合作社、农资供应合作社、运输储存合作社，为成员社提供产前、产中、产后全方位服务，降低生产经营成本。联合社将成员社所有农户成员和联合社基地种植的马铃薯全部纳入政策性农业保险，如遇灾害发生，按理赔标准赔付。

二、社企对接延伸产业链条

一是订单生产。联合社依托马铃薯产业园区育种基地，提供“五统一”服务，即统一管理、统一培训、统一生产、统一经营、统一销售；实施“四级订单”管理，即龙头企业与市场签订薯产品需求订单、企业与联合社签订供货订单、联合社与合作社签订收购订单、合作社与农户签订生产订单。通过“五统一”服务和“四级订单”管理，联合社串起规模化、链条化的合作



联合社繁育车间

经营体系。企业依托联合社，与全县9个乡镇105个行政村、91个农民种植专业合作社签订了订单收购协议，涉及1.25万户5.42万人，种植马铃薯8.21万亩，每年带动户均增收1100元以上。

二是全链条运营。联合社与县农发公司合作，集中采购优质脱毒种薯，提供给农户集中连片种植，形成马铃薯产业基地，并组织成员社为农户提供农机作业服务。成员农户种植的商品薯全部通过联合社销售给宏达公司，由公司负责生产淀粉、粉条、蛋白等产品，并进行线上线下销售。通过社企对接，联合社大力推进标准化生产，获得绿色食品产地认证，形成了“薯提质、劳增效”的良好发展态势。

三是构建产业链联合体。联合社参与构建了马铃薯产业链联合体，形成了市场牵龙头、龙头带联合社、成员社联农户、建种养基地的模式。其中，县农发公司和宏达公司负责对接市场、统一标准、提供订单，联合社负责对接种植合作社发展连片种养基地，并提供农资、农机、农技、加工、仓储等服务；种植合作社负责组织农户开展农业订单生产，形成了稳定增收、共担风险的利益共同体。自2021年起，联合体通过联合社与91家种植合作社每年签订马铃薯购销订单24500吨，推动了小农户与大生产、大市场的有效联结。

■ 社企对接促发展 统一服务稳增收

■ 宁夏回族自治区固原市原州区彭堡镇宏科农民养殖专业合作社

宁夏回族自治区固原市原州区彭堡镇宏科农民养殖专业合作社秉持绿色可持续发展理念，开展统一服务，发展订单农业、品牌化销售。通过社企对接赋能，合作社带动小农户融合发展，做大做强蛋鸡产业，实现了经济效益、社会效益和生态效益“三丰收”。

宁夏回族自治区固原市原州区彭堡镇宏科农民养殖专业合作社成立于2009年5月，现有成员168人，主要从事蛋鸡养殖及产品销售，年蛋鸡存栏17.6万羽，其中合作社成员蛋鸡存栏量12.6万羽。近年来，合作社加强社企对接，通过银社合作、院社合作等多种方式，构建“生产在家、服务在社、购销在企”的运营模式，带动成员养殖蛋鸡，实现年销售收入达1700多万元，成员户均收入10万元以上。

一、加强农超对接，破解“销售难”

鸡蛋销售难一直是制约蛋鸡养殖发展的瓶颈，如何帮助成员拓展销售渠道，是合作社发展的首要目标。合作社着手组建营销队伍，实地考察周边省份市场，与大型超市洽谈合作。按照产品入超市标准要求，合作社注册了“六盘梅”和“三河湾”2个商标，制定个性化营销方案，开发了初生蛋、月子蛋、山鸡蛋、土鸡蛋4个品种5种包装的产品，先后在宁夏永宁县四季鲜批发市场、宁夏西北农资城、青海高原集散市场、兰州临夏蔬菜批发市场等地设立专营店26个，成功将产品打入超市，实现鸡蛋稳定销售，累计销售鸡

蛋1.16万吨，有效破解了养殖户销售难题。

二、提供担保服务，破解“融资难”

为带动更多农户发展规模化蛋鸡养殖，合作社一直与中国农业银行固原分行长城路支行开展银社对接，由合作社为成员统一提供贷款担保，贷款风险由合作社承担。合作社与成员间签订担保、抵押协议，约定出现贷款逾期由合作社内部解决。12年来，合作社累计提供贷款担保1200多户（次）、贷款1.1亿元，养殖户也从最初的30户发展到168户，蛋鸡养殖规模从原来的3万羽扩大到17.6万羽。



合作社统一采购优质鸡苗

三、加强技术合作，破解“环保难”

合作社打造环境友好型的发展模式，与山东省农业机械科学研究院加强协作，引进“粪污资源—环保产品—再生资源”循环利用可持续发展方

式。合作社建设了1200立方米双联封闭式粪污发酵池，自主研发蛋鸡养殖场废弃物无害化处理装置和家禽养殖全自动数控育成室，已申请专利，有效提高了蛋鸡繁育和粪污清理收储工作效率。合作社累计收贮腐熟发酵畜禽粪污81321立方米，既解决了养殖业污染问题，也给成员带来了户均2万元的额外收益，受到了成员的欢迎。

四、加强集采合作，破解“成本高”

随着蛋鸡养殖规模不断扩大，合作社出现了鸡苗品种混杂、饲料购进成本大、疫病防治跟不上等新问题。合作社发挥组织优势，与宁夏晓鸣农牧股份有限公司签订鸡苗供应协议，统一购进鸡苗，每羽低于市场价0.2元，累计统一购进优质鸡苗100多万羽，在保证鸡苗质量的同时，为成员节省鸡苗购进成本20多万元。

同时，合作社还与陕西华秦农牧科技有限公司签订饲料统一供应合同，以每吨低于市场价200元的价格，累计为成员统一购进优质低价饲料4.4万吨，节省饲料购买成本800多万元。基于合作社长期的诚信合作，公司专门免费为合作社制定了一套强化蛋鸡免疫的程序，聘请西北农林科技大学教授及公司高级兽医师，每月入社开展蛋鸡防疫免费巡诊。合作社成员的蛋鸡养殖多年未发生禽流感等疫情，大大降低了蛋鸡养殖风险。