四、增强服务能力，促进乡村产业振兴

山西省新绛县珍粮粮食种植专业合作社

强化为农服务功能　助力乡村振兴战略

新绛县珍粮粮食种植专业合作社通过合作办社、科技强社、服务兴社，增强了服务实力，延伸了服务链条，促进了农民增收，助推了乡村振兴。合作社以土地托管、土地流转、土地入股等方式组织基地生产，通过为农民提供耕、种、管、收、加、储、销全程系列化生产服务，发展精、特、优粮食产品，实现粮食规模化、标准化、品牌化经营，筑牢粮食安全底线，带领农民增收致富奔小康。

新绛县珍粮粮食种植专业合作社成立于2013年8月，位于晋南小麦主产区新绛县三泉镇白村，入社成员139户，出资总额181.5万元。经过多年实践，合作社探索出以“公司+合作社+基地+服务”的模式组织粮食生产，带动周边5个乡镇40个行政村的2万户农户实现了粮食种植规模化、机械化。合作社获得“国家农民合作社示范社”“山西省农民合作社示范社”“运城市农业社会化服务先进单位”等荣誉称号，理事长晁贞良被授予“山西省劳动模范”荣誉称号。

一、合作办社，强化为农服务功能

合作社最初由5位农民发起成立，由于认知水平、资金实力有限，单靠农户合作很难发展壮大。为打破发展困境，合作社吸纳南社供销社入社，采取共同出资、共创品牌、共享利益的办法，实现了合作社的突破性发展。

一是增强服务实力。合作社通过申报土地托管项目获得财政扶持资

金300万元，加上合作社自筹资金301万元，建成了现代农业生产服务中心，为周边3万亩粮食作物提供耕、种、管、收、加、储、销全程系列化服务。

二是拓宽供销渠道。合作社从单一的粮食生产延伸到产前、产中、产后全程。产前为成员提供种子和农业生产资料，产后开展产销对接业务，节约了农业生产成本，增加了农产品销售收入。合作社年供应种子3500吨、化肥2000吨，销售粮食12000吨，实现增收节支200余万元。

三是延伸产业链条。合作社与山西瑞恒农业公司签订战略联盟合作协议，共同开发“全麦强筋面粉”和“黑小麦全麦面粉”。合作社负责标准化原粮生产，公司负责加工、销售、品牌运营，形成优势互补、资源共享的利益联结纽带，夯实了跨地域多主体合作的基础。

二、科技强社，推动农业提质增效

科学技术是第一生产力。合作社紧紧抓住科技强社这个“牛鼻子”，创新生产理念和生产方式，推动农业提质增效。

一是建设粮食科技示范园。流转土地260亩，配备农作物抗旱试验棚、小型气象站、土壤墒情监测站、自动虫情测报仪等试验设备，示范引领引进粮食新品种、新技术，提高农民种粮的科技含量。合作社累计引进新品种35个、新技术20项，组织农民开展技术培训5000人次。

二是研发新品种新技术。合作社与中国作物学会共同成立了中国创新驱动助力工程学会服务站，被山西省功能农业院士专家工作站确定为科研基地。成立了新绛县粮食产业研发中心，分别与中国作物学会、山西省粮食经济学会、山西省作物学会、运城学院等科研单位签订产学研合作协议，开展“一水一肥超千斤”“小麦探墒沟播”等新技术研发应用。

三是实施品牌经营战略。合作社注册“绛粮一品”“晋德”“祥田”等商标，开发小杂粮、玉米糁、强筋面粉等系列农产品，参加北京、哈尔滨、南京、成都、太原等地特色农产品博览会，将新绛优质农产品推向全国。

三、服务兴社，助力乡村振兴战略

为破解“谁来种地、地怎么种”问题，解决农民外出务工的后顾之忧，合作社推出土地托管、土地流转、土地入股三种服务方式，解放农村劳动力2300多个，间接帮助农户家庭年增加工资性收入500余万元。

一是土地托管。合作社依托建成的现代农业生产托管服务中心，承接县经管中心农业生产托管服务项目，接受农户委托，开展土地托管工作。合作社建设了县、乡、村三级服务体系，整合全县农业机械400余台，安装农机作业终端系统，统一管理、统一调配，在新绛县粮食主产区的三泉、泽掌、北张、古交、泉掌、龙兴6个乡镇，集中开展土地托管业务。合作社实施属地化分区作业，多项和单项托管服务面积达到4万余亩，按每亩增收节支300元计算，全年促农增收1200万元。

二是土地流转。合作社流转土地近3000亩，集中打造优质小麦生产基地，按照“统一种植品种、统一产中管理、统一质量控制、统一烘干加工、统一储藏销售”的模式示范耕种。合作社还在三泉镇双坨村和龙兴镇王庄村建设了优质强筋小麦生产基地，为打造高效农业作示范。

三是土地入股。合作社采取“土地入股+保底分红”模式，满足农户个性化需求。农户入社土地1000余亩，土地入股后由合作社统一组织生产管理，年终收益按农户80%、合作社20%分配，合作社保证农户每亩收益不低于500元、稳赢不亏。

内蒙古自治区包头市广恒农民专业合作社

创品牌 强科技 拓市场 走农民合作社高质量发展之路

包头市广恒农民专业合作社围绕当地特色瓜果产业，培育打造“黑柳子”品牌，引进推广先进种植技术、优良品种和管理模式，建立了规模化种植、标准化生产、品牌化销售的产业经营格局，有力推动了传统粗放式经营向集约化、智慧化的现代农业生产方式转变。

包头市广恒农民专业合作社位于包头市九原区哈业胡同镇李广恒村，入社成员480人，成员出资总额200万元。合作社采用“市场+合作社+基地+农户”的组织形式，辐射带动周边乡镇8个村发展西瓜、甜瓜、蜜瓜、番茄、葵花等农产品种植，种植规模从200亩发展到1.1万亩。合作社被评为内蒙古自治区和包头市两级示范社、包头市扶贫龙头专业合作社。

一、坚持品牌兴社，“黑柳子”打响金字招牌

2015年合作社创立“黑柳子”品牌，2018年获得绿色农产品认证，2019年被列入全国“一村一品”名录。合作社注重品牌培育，确定了“产品就是人品、质量就是生命”的品牌内涵，大力实施品牌发展战略。

一是建立商标制度，以诚信求发展。合作社按照《商标法》等法律法规，制定了《商标使用管理制度》《商标印制制度》《商标联络员制度》，建立了商标管理制度体系。成立商标管理领导小组，理事长为组长，各生产基地负责人为联络员，形成了上下一体的商标管理网络，使商标的使用管理步

入制度化、规范化轨道。

二是实行标准化生产，以品质赢市场。合作社建立了生产质量管理体系，对成员生产的香瓜、西瓜、蜜瓜，严格按照统一标准进行检验检测，检验合格后，统一发放商标和包装箱，保证产品品质，严把质量关，确保合作社全体成员实行绿色标准化生产。2019年，合作社销售农副产品3.5万吨，销售额达3800万元，实现盈余682万元，辐射带动农户807户，合作社成员人均增收4800元。

二、打造智慧农业，“黑柳子”插上科技翅膀

合作社坚持走科技种植的路子，建成日光育苗温室7栋（28亩）、早上市阳光大棚31栋（58亩），建设新品种、新技术示范基地300亩，实现了新技术、新品种全覆盖。

一是持续抓科技创新。为提升香瓜品质和口感，2016年，合作社与包头市农业科学院合作，实施土壤改良技术，平衡土壤pH，改善土壤肥力和养分。2017年，合作社与包头市和九原区农技推广中心合作，实施绿色瓜菜配套施肥技术，推广有机肥替代化肥，真正实现“绿色种植”。2018年，合作社实施四膜种植技术，播种期提前近1个月，甜瓜比往年提前1个月上市。2019年，合作社试行“智慧农业”物联网项目，将2栋温室进行智能化改造，温室中安装传感器、摄像头、智能灌溉、智能施肥系统等先进科技设备，温室里的情况可及时传到管理人员手机上，管理人员对温室进行远程遥控。例如，若温室需要透气，可以遥控使大棚上的卷膜自动揭开，跟外界进行气体交换；当植物缺水时，可以开启智能灌溉机。智慧农业实现了“只闻机械声，不见种田人”，大大节省了人工成本，实现了收益最大化。2019年春节期间，2栋智能化温室里采用移苗小拱棚种植技术的香瓜提前上市20天左右，品相和口感都有了极大提高，市场销量比上年同期增长30%，价格上涨20%，达80元/千克，是夏季香瓜价格的10倍，亩均纯利润3000~6000元，合作社成员年可支配收入比非成员高20%以上。

二是大力推广先进技术。合作社建立了农技推广和科技特派工作站，重点研究瓜菜种植中的关键难题，加快科研成果转化应用，提高产品科技含

量。合作社投资300余万元，兴建农牧民创业培训中心，对成员进行技术培训，提高成员的种植技术水平。合作社还组建专业服务队，为成员提供统一服务和技术指导，产前指导成员选用抗病、高产、耐储运、商品性好、成熟期适中的优良品种，产中指导成员严格按照绿色标准技术操作规程，产后帮助成员销售、总结经验，拓宽销售渠道。合作社采取分级收购、以质论价、优质优价的原则，以高于市场价5%的价格向成员收购产品。

三、着力开拓市场，“黑柳子”飞进千家万户

合作社实行“错时种植，错峰上市”的全新种瓜计划，盖起温室、大棚和小拱棚，分别用于12月、翌年3月和4月错时定植，加上5月的大田定植，实现连续半年香瓜销售不断档。为此，合作社大力开拓“线上+线下”销售渠道，创建多种销售模式。

一是开展实体营销。合作社开设了品牌展示展销实体店，探索农业品牌产地认养、农业休闲观光等新兴销售方式，参加第十八届全国绿色农畜产品博览会、内蒙古自治区第五届绿色农畜产品博览会等全国性和地区性农产品博览会，不断提升合作社品牌的市场影响力。

二是面向批发市场。每年香瓜收购季，合作社都会组织农户到交易市场销售农副产品。合作社与内蒙古各地以及河北、山西、山东、广东、陕西等地的批发市场建立了稳定的合作关系。

三是开展网络直销。合作社与电子商务平台服务公司签订协议，参加电子商务营销培训，开设电子商务平台，自主营销。合作社已实现与淘宝网、拼多多的有效对接，2020年7月，香瓜上线25天，交易额突破10万元。每年中秋、春节，错峰上市的香瓜也能搭乘电商销售快车走出内蒙古，畅销上海、浙江、广东、海南、重庆等地。

四是共创共享销售平台。合作社与包头市乡村联合创业联盟共同打造“农势力生鲜供”平台，源头直供生鲜蔬果、畜禽蛋品、水产海鲜等农产品，构建无中间商环节的生态产业链。

辽宁省建昌县绿源兔业养殖专业合作社

打造全产业链服务　筑起成员养兔致富之路

建昌县绿源兔业养殖专业合作社深耕家兔养殖业，充分发挥合作社的组织优势，不断延伸产业链、完善服务链，为成员提供产前、产中和产后的全流程服务，构建从养殖、加工到销售的一体化经营模式，实现了“生产在家、服务在社”，提升了家兔养殖业标准化、组织化、产业化和绿色化发展水平，带动广大成员致富奔小康。

建昌县绿源兔业养殖专业合作社成立于2006年9月，位于辽宁省葫芦岛市建昌县药王庙镇鸽子洞村。多年来，合作社不断完善产业链建设，打造涵盖种兔繁育、肉兔养殖及兔肉加工与销售的全产业链经营模式，把小兔子做成了大产业。合作社现有成员307户，带动周边市县1360户养兔农户，辐射影响全国6000多户养殖户。合作社获得“全国农民专业合作社示范社”“全国科普教育基地”“国家级星创天地”“全国青年就业见习基地”等荣誉称号。

一、规范运营管理，强化利益联结

合作社按照“民办、民管、民受益”的原则，以农民专业合作社法为指导，不断改进运营管理，强化与成员的利益联结机制。

一是章程制定完备。合作社制定了章程、成员大会制度、理事会制度、监事会制度等规章制度，实行由理事长牵头，理事会、监事会分级负责的管理机制。

二是组织机构健全。合作社成立了成员（代表）大会、理事会和监事会。目前管理人员共12人，包括理事长1人、理事6人、监事长1人、监事4人。

三是利益联结紧密。合作社初始成员出资总额为155万元，截至2019年底，合作社资产总额达到1162万元，其中固定资产净值790.9万元。合作社年销售收入2500多万元，按照商品兔的销售数量对成员进行盈余返还，成员年均可支配收入超3.5万元。

二、推动养兔提质增效，探索全产业链发展

过去，农村养兔大都以自繁自育为主，农户零星散养，养殖数量少、饲养管理方式落后、防疫措施不到位、养殖病死率高，规模化养兔风险大、效益低，行业发展困难。合作社把当地养兔农户联合起来，不断延伸产业链，完善服务链，形成繁育、养殖、加工、销售一体化的全产业链发展模式，走出了一条集中管理和分散经营有机结合的新路子。

合作社实行“八统一、一独立”的服务模式，确保成员产前有服务、产中有技术、产后有销路。“八统一”即统一供给种兔、统一供应饲料、统一供给养殖笼具、统一供给兔用疫苗和专用兔药、统一防疫程序、统一提供养兔技术指导和咨询服务、统一产品回收、统一产品销售；“一独立”即成员分户独立饲养和经营管理。

为解决困扰成员的销售问题，合作社不断扩大产品销售渠道，与多家公司签订了长期销售协议。在注重传统销售渠道的同时，积极拓展线上营销渠道，在京东、拼多多等电商平台上建立销售网络。为解决困扰成员的养殖粪污废弃物问题，合作社研发出兔粪发酵床，实现兔粪无害化处理和资源化利用，制造兔粪有机肥，助力农业增绿、产业增效。

三、塑造品牌文化，提高产业牵引动能

合作社成立初期主要以活兔销售为主，价格低、利润空间小，特别是在

销售兔肉时，因为没有品牌和商标，卖不上合理的价格。在了解市场需求基础上，合作社从2007年10月开始拓展产业链，开展活兔宰杀业务，将皮与肉分开销售。合作社利用品牌引领产业发展，在活兔、兔皮、兔肉销售中，统一使用“成洁”牌商标，统一生产加工，统一包装销售。受益于品牌和商标溢价，合作社的兔肉销售价格比过去提高了25%，经济效益明显。

通过市场销售先后对比，合作社深深认识到品牌的重要性，开始注重打造自有品牌，实施名牌、名社、名人发展战略，即靠超前意识争名牌、靠一流质量创名牌、靠一流人才铸名牌、靠良好信誉保名牌。经过多年发展，合作社生产的产品受到市场广泛好评，“成洁”兔肉产品商标获评“葫芦岛市著名商标”和“辽宁省著名商标”，“成洁”牌绿源兔肉产品获得“辽宁省百强农产品”“辽宁省名优产品金奖”“辽宁省礼物”“辽宁省名牌农产品”等称号，还荣获“全国兔肉美食金奖”，被央视七套《食尚大转盘》栏目确定为“中国好食材”。

四、注重技术研发，强化创新引领

合作社与沈阳农业大学、吉林农业大学等多所科研院校建立起密切的技术合作关系，不断研发、引进家兔养殖和兔肉加工技术。在家兔养殖和兔肉加工方面，合作社拥有37项自主研发实用创新技术，其中12项申报了国家发明专利，4项获国家专利局授权，13项技术获省、市科技成果奖。合作社示范推广家兔四同时技术、家兔42天繁育养殖模式技术、家兔洞穴繁殖养殖技术、幼兔断奶后四周控制技术、家兔真菌病防治技术、家兔各阶段饲料配方技术、家兔各阶段科学饲养技术、家兔养殖自动化技术等多项先进适用技术，降低了成员养殖成本，提高了养殖效益，保障了产品质量。

在发展家兔养殖的基础上，合作社积极推广商品兔无药物养殖技术，打造有机生态养殖模式，结合人们日益提高的生活需求，开发了“卤兔肉”“烤兔肉”“手撕兔肉”“熏兔肉”等新产品，延长了养兔业的产业链，提高了产品附加值。合作社不断加强对内对外的联合与合作，增强服务带动

能力，提高兔肉产品的销售优势，全力助推乡村产业兴旺，带动了当地工、农、林、牧业的全面发展，为地方经济的繁荣发展作出了积极的贡献。

五、打造服务平台，履行社会责任

合作社在做好成员服务的同时，积极履行社会责任。

一是成立鲍成杰创新团队，积极开展科技创新活动，创新团队被评为葫芦岛市农业科技创新团队、辽宁省优秀创新团队。

二是成立建昌县绿源养兔专业技术协会，为建昌县家兔养殖户提供科学养兔技术及科技服务，协会被评为辽宁省科学技术普及基地、全国科普教育基地。

三是成立辽宁绿源星创天地，场地面积13320米^2，拥有2770台（件、个）科研仪器、创客工位350个，为在孵企业或团队提供研发实验、检验检测、中试熟化、技术集成等服务设施，目前有入孵团队6个、注册企业3个、在校大学生创客9人、农户创客153个，被国家科技部确定为“国家级星创天地”。

四是利用新媒体构建了网站、微信公众号、微信群、QQ群等多渠道线上服务平台，开通了2个快手直播平台。2019年，合作社在快手讲课78次，听课人数达9880人次，在快手空间发表创新创业、养殖技术、企业管理等作品1288个，浏览人次1700多万人次。

五是开展产业扶贫，助力脱贫攻坚。合作社充分发挥产业链带动作用，开展技术培训，引导农户发展家兔养殖，开发多种就业岗位，共带动农户1359户，其中建档立卡贫困户292户，这些贫困户已于2019年年底全部实现脱贫。

安徽省霍山徽之元茶叶农民专业合作社

合作搭上电商快车　深山茶叶走俏全国

霍山徽之元茶叶农民专业合作社在产业链的两端发力，在生产端，抓好规模化管理、标准化生产，保证产品量质齐升；在销售端，实行品牌化经营，线上线下广开渠道，大力发展电子商务，拓宽产品销路，保证产品卖得出、卖得好，深山茶叶走向全国，推动了产业振兴、农户致富。

霍山徽之元茶叶农民专业合作社成立于2017年4月，位于大别山革命老区霍山县，有成员162户，成员出资总额1010万元，辐射带动农民360户。合作社以茶叶产业为主导，与家庭农场、茶叶大户、石斛大户联手，建立了大型产业化联合体，实现优势互补，打造了霍山黄芽、霍山黄茶及霍山石斛生态产品供应基地。合作社2018年获评市级示范社，2019年获评省级示范社、安徽省诚信经营示范单位。

一、深抓规范化管理、标准化生产、品牌化营销

一是注重规范管理。合作社成立之初就强化规范建设，夯实发展基础，建立完整的规章制度，按照《农民专业合作社法》的规定实行民主选举、民主管理、民主决策、民主监督。建立健全会计账簿、财务管理制度和盈余分配制度，为全体成员建立完整的个人账户，确保成员出资、公积金份额、与合作社交易情况、盈余分配等产权资料记录准确无误。2019年成员户均净增收3500元，帮助茶农实现收入2100万元。

二是完善经营模式。合作社所在的磨子潭镇地处大别山腹地，茶产业是当地的主导产业。多年来，茶叶生产、加工、销售一直都是“小农户”“小茶厂”模式，茶园管理粗放，茶叶质量参差不齐，销售各自为战，产业效益不高，茶农生活辛苦。面对这些问题，合作社打破小农户、小茶厂的生产局限，实行“合作社＋龙头企业”的联合经营模式，聚集农户形成拳头力量，大力推行标准化生产，从种植、生产等环节进行源头把控，所有原料由合作社统一管理、统一加工、实现产品的统一标准、统一品相、统一价格、统一包装，有效解决了销售难问题。合作社建有规模化种植茶园4000余亩，可采茶园23000亩，辐射周围十多个行政村，服务茶农40500余人。2019年，合作社收购茶鲜叶4000余吨，生产销售干茶1050余吨，产值3400万元。

三是坚持走品牌化道路。合作社细分线上及线下市场的产品特点，分别开发出霍山黄芽、霍山石斛、霍山黄茶、六安瓜片等八大系列200多款产品。注册“徽元”“徽之元”两大品牌，以徽山皖水为基底，塑造品牌的地域特点，突出地方特色商品。建立了专业营销团队，聘请了专业品牌顾问进行指导，保证市场运作精准。

二、做强电子商务，拓展线上渠道

一是进驻大中型电商平台。在深耕传统销售渠道的同时，合作社与时俱进，发展电子商务，走转型升级之路。“徽元”“徽之元”系列产品广泛进驻天猫、京东、微商城、苏宁易购等国内大中型电商平台。2017—2019年，“徽元”品牌参加天猫“双十一”主题团，单店当天销售额连续三年蝉联“双十一”热销品牌榜全网第一名。2018—2019年，“徽之元”牌霍山黄芽获得“安徽百佳好网货”称号，“徽元”牌霍山米斛荣获“六安市十佳好网货”和“安徽百佳好网货”称号。

二是布局新型电商平台。面对线上流量日渐分化的趋势，合作社着手布局各种新型电商平台。2018—2019年，合作社产品入驻加油广东、易捷北京、车e族、工行融e购、小红书、拼多多、环球捕手等平台，以及海屯生鲜、

三个农民等新零售平台，通过众多新型电商交易平台，面向亿万粉丝，进行精准营销，扩大品牌影响力。

三是开展“线上+线下”推广。针对线上市场的特点，合作社聘请专业团队，建立网站、微博、微信公众号、头条号、抖音直播等新媒体传播渠道，着力打造徽元茶经、徽元头条号等公众号，全年推送文章2000余篇，受众覆盖千万人次；定期邀请线上客户进店参观交流，组织重点客户到基地与合作社旅游参观，组织养生大会、茶会等活动，提升客户体验；举办“徽之元小小茶艺师”公益课堂、徽元养生课堂、大别山基地农耕研学游等活动，进行多维度传播，使线上客户走入线下，线下客户融入线上，真正做到品牌及产品的线上线下融合传播。2019年共组织大型活动8次、中小型活动50余次，参与者16000余人次。

三、助力产业扶贫，促进农民增收

一是针对重点贫困村，合作社制定精准帮扶方案，优先接纳贫困户加入合作社，从劳动用工、生产技术指导、原料收购、商品销售等方面给予贫困户全方位支持。胡家河村村民蔡立香家有10多亩茶园，合作社帮助她更新茶叶品种，赠送茶叶专用肥，在茶园管理和鲜叶采摘上进行技术培训。加入合作社后，蔡立香家茶叶的产量和品质都上去了，每亩收入达到3000多元，蔡立香还到合作社的石斛基地务工，一年工资收入1万多元。

二是优先为合作社成员及贫困户子弟安排就业岗位。合作社的茶园基地和茶叶加工厂每年茶季需季节性用工160多人、基地日常维护30多人，人均月收入3000元以上。在合肥的连锁专卖店、商场专柜及电子商务运营中心，合作社还安排了30多名合作社成员及贫困户子弟就业，人均年收入6万元左右。

三是合作社吸纳当地优秀青年入社参加培训和实习，不定期召集入社农户开展网络交流及现场指导培训，讲解电商知识，分享实操案例，使农户掌握电商技巧，促进自主创业，累计培训农户达2200多人次。

山东省嘉祥县仲山农机作业服务专业合作社

发挥优势强合作　拓展服务促增收

嘉祥县仲山农机作业服务专业合作社创新出资方式，采取“社企共建”的办法，加强科学规范管理，为农民提供全程、优质、高效的机械化服务。合作社开展的“农机+农事服务”在济宁市推广，服务规模越做越大，有力推进了农业农村发展。

嘉祥县仲山农机作业服务专业合作社位于嘉祥县仲山镇高庄村北，成立于2008年8月，有成员360户。合作社建有标准化库房3560米^2、维修车间720米^2，拥有农机区域维修站、省级新型职业农民培育培训基地、农机驾驶培训中心、农机具寄存库、农机加油站等多个业务部门。合作社购置有小麦、水稻联合收割机340台、大型拖拉机236台、玉米收获机78台、植保机械16台、其他配套机具70余台套，固定资产达2800万元。合作社2014年被评为国家农民合作社示范社。

一、建章立制，规范管理抓运作

一是因势利导，成立合作社。仲山镇是农业大镇，也是农机大镇。合作社成立之前，大部分农业机械处于农户自购自用和小规模分散经营状态，农机作业市场无序，机械利用率低，经济效益差，机手迫切希望能够统一组织机械化作业。2008年年初，9位农机户联合在全市率先成立了农机作业服务专业合作社。合作社成立后开展有效运作，农机户拓宽了机械作业的服务领域，机械使用率明显提高，既增加了农机手的收入，也减轻了农民的劳动强

度，推动农村剩余劳动力向二三产业转移。

二是健全制度，规范运作。合作社不断健全管理制度，做好经营管理与财务核算，形成了完善的合作社章程、工作职责，优化各类农机具的运作程序，确保各项服务规范运作。对外，合作社严格按照章程办事，实行统一联系业务、统一签订合同、统一调度机械、统一规范价格、统一作业标准、统一维修服务，以优质的作业质量，树立服务品牌，作业一次、留名一方；对内，合作社为成员提供政策宣传、信息传递、安全教育、技术培训、机械购置、机具检修、配件供应、机械存放和纠纷调解等服务，组织开展农机跨区作业活动，强化配置服务措施，农机跨区作业规模越来越大，服务领域不断拓宽，每年创造经济效益达1000多万元。

二、立足富民，搞好服务求实效

一是加强技术培训。合作社建立培训基地，成立了农机检修专业服务队，专门负责农机具的调试保养，并定期邀请省、市、县农机专家入社讲授最新机器操作技术和安全生产管理知识，邀请厂家技术人员现场指导安装调试机器，手把手教农机手，使农机手懂原理、会操作、能调试、会维修，不断提高操作技能。

二是提高农机利用率。合作社成立前，农机手需要自己联系服务作业，由于信息不对称，经常是农户找不到机手、机手找不到活干。合作社成立后，全社成员齐心协力寻求农机经营业务，开展订单作业，扩大农机经营市场，提高农机作业效益。合作社先后到河南、安徽及省内胶东等地联系跨区作业业务，和当地农户、种粮大户签订作业合同。合作社成员的经济效益显著提高，2019年合作社年收益达900余万元。

三是拓宽作业服务领域。合作社在提供耕、耙、播、收、农田建设等农机作业项目基础上，开展农机维修、配件供应、技术培训、信息传递等服务，拉长了农机服务产业链条，增加了合作社收入。合作社的农机维修站是四星级区域维修网点，年维修机械2560台（套），维修收入200万元。合作

社成为省级新型职业农民培育培训基地，年培训420人，培训收入32万元。

四是致力脱贫攻坚事业。合作社开展“明星服务队”创建活动，组织党员机车义务为贫困户机收活动，积极吸纳贫困户入社，带动贫困户脱贫致富。对具有劳动能力且愿意学习农机技能的贫困人员，合作社提供免费培训，传授农机作业技术、维修技术。对于没有劳动能力和学习能力的贫困户，每年“三夏三秋”期间，合作社为他们减免部分作业费用。合作社共资助贫困户238户，免费作业780亩，折合服务金额达6.3万元。

三、着眼发展，不断完善促壮大

一是创新“社企合作”经营模式。合作社以成为科技化支撑、产业化经营、社会化推进的农机服务实体为目标，与雷沃重工公司开展社企合作，建立农机新产品试验示范基地。凡是企业推广的新产品，都由合作社在示范基地先行先试，合作社收集汇总技术参数、作业数据后提供给企业，实现社企共赢。

二是增加服务项目。合作社不断加快机具更新换代步伐，购置大马力耕作拖拉机、半喂入联合收割机、植保机械、植树打坑机和农田基本建设机械，扩大服务规模和农机作业服务领域，提高合作社的科技含量和农机装备水平。

三是推广示范保护性耕作。为保护生态环境，实现农业可持续发展，合作社探索循环农业、节约型农业，示范推广机械化保护性耕作，常年实施保护性耕作面积达3.2万余亩，深耕深松面积10万余亩，保护了生态环境，提升了经济效益。

海南省雷丰芒果农民专业合作社

专注标准化生产　带动农户做强芒果产业

海南省陵水县雷丰芒果农民专业合作社始终专注于芒果产业发展，以提升芒果种植技术、推进标准化生产、提品质创品牌为重点，探索出多元化的服务带动模式，推动了芒果产业做优做强、种植农户增收致富。

海南省陵水县雷丰芒果农民专业合作社成立于2007年10月，主要从事芒果种植服务。合作社建有农民文化技能学校和农业研究所（实验室），拥有自主知识产权的芒果生产专利1项、芒果生产技术著作版权4项，海南省质监局授权发布的芒果生产企业标准17项。合作社生产的芒果通过了全球良好农业操作规范（GAP）及绿色食品认证。近年来，合作社通过技术服务，引导小农户规模化经营、标准化生产，每年服务近3000多户农户，服务面积3万多亩。

一、注重标准化生产

合作社引领带动农户开展标准化生产，大力推广科学种植、标准种植，推动芒果种植转型升级。

一是简化技术，便于农户掌握使用。育苗、剪枝等芒果种植技术复杂，农民不易掌握。合作社把厚达300页的欧盟GAP标准以及复杂的芒果种植技术，简化成农事月历，简单明了，便于农户掌握使用。为加强技术指导，合作社建立了专业团队，负责芒果科研、生产、推广、营销。此外，合作社还

与科研院校合作，在海南省建立18个驻点服务站、120个芒果监测点，为芒果全过程标准化种植管理提供技术服务。

二是数据支撑，提升技术服务水平。合作社成立了海南雷丰农业研究所，与中国热带农业科学院、华南农业大学、海南大学等科研院所的果树专家建立长期紧密合作，构建芒果养分数据精准测评体系，对果木成长进行全程跟踪。合作社为每个成员果园建立技术服务登记牌，记录技术人员服务和农民用药等情况，并及时上传至合作社管理系统进行存档。合作社建有自己的农资店，做到芒果生产投入品质量可控。

二、探索为农服务模式

合作社在海南省设立了4个分社、18个技术服务站，服务农户超过15000户，辐射面积占海南芒果种植面积的70%。合作社探索了多种带动小农户从事芒果标准化种植的模式，年服务芒果面积3万多亩，辐射带动超过10万亩。

一是“三统一”模式。在陵水，合作社为成员及帮扶贫困户提供统一种植标准、统一农资使用、统一产品销售“三统一”服务。如陵水县英州镇五岭村芒果种植户肖根葵，享受合作社统一服务，提高了种植水平，年收入超100万元。

二是“合作社+农户”模式。在三亚，合作社为成员提供技术指导、生资赊售、商超对接等服务。如三亚市育才镇那会村农户曹晶国种植芒果45亩，加入合作社后，享受生产资料赊售、产品销售等便利服务，年收入40多万元。

三是“社社联合”模式。在乐东，合作社与乐福果业合作社合作，为乐福合作社成员提供技术服务，服务成员700名、服务面积1.28万亩，帮助成员降低了种植成本，提高了芒果产量。乐福合作社成员刘绍武接受合作社技术服务后，芒果亩均增产250千克，售价从每千克4.0元提高到7.2元左右。

四是“整村推进”模式。在东方，合作社与江边乡新明村、东河镇旧村

联合，采取整村推进的方式，签订保底价6元/千克的芒果生产技术服务和购销协议。合作社指导果农种植高品质芒果，年产值1000多万元，同比增收30%~50%，成为当地新农村建设的特色产业。

三、提高种植综合效益

一是实现芒果种植节本增效。相比传统种植模式，标准化种植每亩可减少化肥用量30%以上、减少农药用量20%以上、提升产品销售价格50%~100%。合作社在促进农民增收致富的同时，有效减轻了农业生产的面源污染，保护了自然生态环境。

二是带动小农户稳定增收。合作社与农户签订两份合同，一份是技术服务合同，承诺确保果园产量不低于往年，同一市场行情下，每千克售价高于市场平均价格1元；另一份是销售合同，合作社保底收购，市场价高出保底价时，农户承诺在同等价格下优先卖给合作社，溢价部分合作社收取3%~5%的技术服务费。

三是增强抵御风险能力。受新冠肺炎疫情影响，海南省不少农户的芒果滞销，价格低至3~4元/千克。与此相比，按照合作社标准技术生产出来的芒果，地头价仍然保持在6~9元/千克。

新疆维吾尔自治区阿克苏新和县小牛果品农民专业合作社

发挥技术服务优势　提升现代林果业水平

新疆阿克苏新和县小牛果品农民专业合作社实施“一优三统一”的种植管护模式，提升了林果种植规模化和管理精细化水平，提高了果品产量和品质；依托技术服务团队，开展多种形式的专业服务，提升了农户的种植技术水平；通过产业化发展、品牌化经营、市场化营销，拓展了果品销售渠道，有效带动了农户增收脱贫。

新疆阿克苏新和县小牛果品农民专业合作社成立于2009年10月，位于新和县依其艾日克镇央达克村，现有成员182人。合作社建有厂房1800米^2、晾晒场地6000米^2，拥有高品质红枣、核桃分级生产线2条，烘干房7座，储藏容量80吨的冷藏保鲜库2座，大中型农用机械13台，无人机5架，12吨级高压雾炮洒水车1辆。合作社主要为农户成员提供技术指导、加工销售等服务，服务带动成效显著，2018年被评为国家农民合作社示范社。

一、以科学管理为核心，提升林果品质

合作社现有红枣示范园3000余亩、核桃示范园1000余亩，林果技术人员120人。通过建设林果示范园，合作社在实践中创新林果管护技术，摸索出“五统一”的林果种植管理模式。

一是统一品种。理事长牛怀东凭借积累的丰富种植经验，选择适合本地水土、产量高、口感好、市场行情好的“扎343”核桃和骏枣，引导合作社成员每种林果只种植一个品种，保证产品一致性。

二是统一修枝。合作社对所有成员种植的林果进行精细化管理，技术人员严格遵循果树生产规律，根据果树生长条件和周期采取有针对性的管护措施，合理进行果园疏密、整形修枝，做到因地制宜、因树制宜。

三是统一水肥。合作社根据气候条件和果树实际生长状况，选择合适的时间浇水施肥。除传统的开沟施肥外，合作社还自配了有机叶面肥料，保证林果生长营养充足，提升果品产量和品质。

四是统一防治。合作社严格以国家最新禁用和限用农药名录为依据，对防治投入品的购买和使用进行监管，详细填写生产管理记录档案，为建立果品溯源体系做实基础档案。2018年，合作社引进并率先使用环保酵素，初步解决了有机红枣种植基地禁用农药后有害生物防治的难题，现已向全地区推广使用。

五是统一采收。合作社制定并严格执行果品采收环节管理措施，确保果品采摘质量，实现节本增效。

二、以技术服务为支撑，提升服务质量

合作社依托自身高效、专业的技术服务，不断拓展服务内容，在全疆建起林果业专业化技术服务品牌。

（一）开展公益性指导服务

合作社对本村的红枣、核桃种植户进行免费技术指导，技术服务覆盖周边种植户1200余户，免费服务林果面积达3万余亩。合作社每年免费为种植户发放叶面肥和各类有机肥8吨，价值10万余元。合作社建有200米^{2}的投影仪培训教室，承担当地政府的林果业技术培训，通过开展理论讲解、操作训练、田间实践等培训，每年培训700人次以上，有效提高了林业技术人员和果农的管护能力和水平。

（二）开展全程式合作服务

新和县以阿克苏地区实施“十城百店”农产品产业化发展工程为契机，于2018年成立新疆丽耕农业发展有限责任公司，公司流转土地后建立了红

枣、核桃“百十一”示范基地1500亩。合作社入股39%成为该公司股东，负责承担基地林果的全程种植管理和指导。合作社向基地种植户免费提供技术指导服务，统一种植规范技术流程，实现标准化管理，每棵红枣树产量由100千克增产至500千克、核桃从80千克增产至150千克。通过“企业+基地+合作社+农户”的发展模式，提高了基地林果的产量和品质，推动了本地林果由规模优势向质量优势转变。

（三）开展市场化技术服务

合作社依托自身技术优势，向有服务需求的种植户提供有偿技术服务。2019年，合作社承接了依其艾日克镇林果业提质增效项目，按照500元/亩的收费标准，高质量完成了全镇20个村737个种植户4189亩果园的果树疏密、整形修剪、病虫害防治等管护任务。

三、以产业经营为方向，延伸产业链条

合作社依托先进的分级分拣、加工冷藏等设备，不断拓宽和延伸林果种植产业链，提高林果业全产业链价值。

（一）全力保障产业标准

合作社积极加入阿克苏地区“合作社联盟”，担任“百十一”林果基地的领头合作社，和7个乡镇的林果业技术服务合作社签订了技术服务协议和果品收购协议，形成统一管理、统一防治、统一采收、统一包装、统一销售的产供销一条龙标准化服务体系，保障每个环节操作规范。合作社收购价格高于市场平均价格，确保优质优价。2018年至今，合作社红枣产量增加30吨，增收18万元；核桃产量增加20吨，增收35万元。合作社每年可收购红枣2000余吨、核桃700余吨，林果年加工能力保持在5000吨以上。

（二）努力塑造区域品牌

一是申请注册“小牛果品”商标。张贴优质核桃、红枣溯源二维码，培育本地区地理标志，致力于打造“阿克苏地区好果源”。

二是对果品进行分类包装，研究设计小牛果品核桃包装礼盒、小牛果品

礼盒装精品红枣等，提升果品品牌价值。

三是积极参加各类农产品展销会、对接会、推介会，拓宽销售渠道。合作社出产的骏枣和纸皮核桃连续5年在阿克苏（新疆）果品交易会上获得一等奖，极大地提高了合作社果品品牌的知名度。

（三）着力建设销售网络

合作社主动开拓疆外市场，在北京、西安、运城、德阳、锡林浩特等12个城市的大型批发市场设立专门的批发销售网点，在山西等3个省份设立“小牛果品”直销零售门店，初步形成了覆盖重点批发市场、占领重点城市的“批发+零售”联合销售网络。通过“疆果东送”全国市场销售体系，合作社每年销售额达3000万元以上。

四、以提供就业为重点，带动贫困户增收脱贫

合作社通过技术服务和吸纳就业，为贫困户脱贫增收搭建平台，带领贫困户脱贫的先进事迹在《新疆新闻联播》和“学习强国”等平台广为报道。

一是免费技术培训。免费为贫困户进行技术培训，帮助其掌握技能。2015年以来，共免费培训670人次。

二是提供就业岗位。聘用贫困户到合作社务工，保证其获得土地流转费和务工工资两份收入。2018年以来，合作社共吸纳务工人员45人（其中贫困户17人），累计发放工资报酬47万元，务工人员人均年增收10444元。

三是聘为技术员。优先吸纳有意愿参加合作社技术员队伍的贫困户入社，合作社为其购买保险，并按劳支付工资。目前，合作社120名技术人员中有贫困户40人，人均年收入可达1.7万元。

新疆兵团第五师双河市天益诚种植专业合作社

天山脚下合作孕育葡萄产业新发展

新疆兵团第五师双河市天益诚种植专业合作社围绕发展壮大葡萄产业，坚持规范化管理、标准化种植、市场化运作，引领带动成员统购农资、改进技术、创建品牌、扩大销售，促进了葡萄产业提质增效，增加了种植户收益。

新疆兵团第五师双河市天益诚种植专业合作社成立于2018年4月，现有成员792人，成员出资总额500万元，主要从事鲜食葡萄种植管理、收购、冷藏、销售等业务，葡萄种植面积1.58万亩。

一、公开透明，推进合作社规范管理

合作社注重以制度规范内部运行，制定了12项管理制度，建立起高效的议事、决策和利益联结机制。合作社把规范财务管理作为规范建社的重中之重，健全财务管理制度，定期向理事会、监事会和全体成员公开财务收支情况，接受全体成员监督。议事决策、财务管理和盈余分配的公开透明，使得合作社工作得到了成员的高度认可，进一步增强了合作社凝聚力和向心力。

二、多措并举，增强合作社凝聚力

合作社发挥规模优势，聚焦葡萄种植户的生产经营需要，为成员提供专业化、便利化服务，不断提高农业生产组织化程度。

一是通过统一服务，促进节本增效。合作社通过招投标形式为成员集中采购农资，由合作社成员代表依据竞标企业的产品价格、质量和服务，确定最终采购企业。竞标会由第三方监督，集中采购农资为成员节约30%的农资采购成本。合作社制定病虫害防治措施，规范选药用药，进行机械化防治，降低用药成本、提高防治效果、提升果实品质。合作社开展技术培训交流，组织成员到云南学习夏黑葡萄疏花疏果技术，邀请各类技术专家及专业技术员50人次指导生产，定期举办劳动竞赛，表彰葡萄管理好、产品质量优的成员，调动了成员提高葡萄种植水平的积极性。

二是加强技术推广，提升种植效益。合作社与中科院郑州果树研究所、新疆农垦科学院、石河子大学、塔里木大学等多家高校及科研单位展开技术合作，为葡萄的稳产、优质提供技术支撑。合作社积极推广葡萄“厂”字型种植模式，使得葡萄树体长势均衡、果穗生长整齐一致，夏黑葡萄商品率提升20%以上；葡萄株数减少，挂果带集中，通风透光效果明显，病虫害减轻；果穗发育较快，成熟期可提前7~10天，果穗成熟度一致性好，有效拉长了葡萄销售时间；种植管理成本、物化成本、病虫害防治成本减少，亩效益增加500~800元。

三是积极创建品牌，扩大产品销售。合作社注册了“葡疆果园”商标品牌，利用中央电视台进行宣传推介，扩大品牌影响力，提高了品牌知名度；建立产品质量追溯体系，增强消费者购买消费的意愿；注册登记出境水果果园1.5万亩，并取得出口证书，产品远销澳大利亚。为体现优质优价，合作社提供了包园、定价、竞标三种销售模式，充分发挥成员的自主销售能力。为确保葡萄销售过程中的资金安全，合作社专门研发了销售系统，利用这套系统合作社实现销售额1.5亿元，没有出现一起资金纠纷。

三、效益明显，促进葡萄产业提质增效

在合作社的引领带动下，81团鲜食葡萄95%以上面积和95.5%以上的种植户加入合作社，不仅提高了种植户收入，也促进了葡萄产业发展壮大。立

足葡萄产业，合作社带动团场一二三产业融合发展，积极发展新产业新业态，提供就业岗位，为团场职工就业增收拓展了空间。合作社为成员和客商联系搭建了公开透明的交易平台，维护了市场秩序，保护了成员和客商权益，增强了成员的合作意识。合作生产、共同销售已逐渐成为一种自觉行为，密切了成员之间关系，促进了社会和谐稳定。