

重庆市农民专业合作社发展

典型案例

重庆市农业农村委员会

二〇二〇年十一月

目 录

1. 坚持绿色发展 种出好“风景” ——重庆市巴南区众喜早熟梨专业合作社	1
2. 聚力“三链”协同 助脱贫 促振兴 ——重庆市涪陵区群胜农榨菜股份合作社	5
3. 靠科技兴农 创品牌强社 ——重庆市涪陵区睦和龙哥果品专业合作社	10
4. 以地入股创新机制 联合合作共同致富 ——万州区马子塘翠玉梨专业合作社	15
5. 小小竹笋成产业 合股联营享分红 ——涪陵区竹泰笋业股份合作社	19
6. 股份合作促发展 社员增收奔小康 ——重庆市美亨柚子种植股份合作社	22
7. 激活农村土地活力 注入乡村振兴新动力 ——合川区太和镇晒经村土地股份合作社	27
8. 以地入股 大力发展李子产业 ——重庆市渝北区乌牛农业股份合作社	30
9. 土地股份合作，促进农民增收致富 ——石柱县泽泰中药材专业合作社联合社	34
10. 创新股份合作，发展立体农业 ——重庆峨山农产品专业合作社	38
11. 以地入股促进脱贫攻坚 ——重庆市綦江区太平坝水果专业合作社	42

12. 柚树折价入股 柚农增收致富	
——梁平县龙滩柚子股份合作社	45
13. 一组合一社 一社活一组	
——永川区蒋平柑橘种植股份合作社	49
14. 规范运作创新路 辐射带动促增收	
——云阳县大果水晶梨专业合作社	54
15. 发展优势特色产业 带动农民脱贫致富	
——重庆市石柱县三红辣椒专业合作社	58
16. 合作社联合合作，做大做强特色产业	
——重庆市万州区古红桔专业联合社	62
17. 合作求发展 特色出效益	
——重庆市奉节县铁佛脐橙种植股份合作社	67
18. 坚持民主办社 做到规范运行	
——重庆市江津区唐角柑橘专业合作社	73
19. 抱团发展促农脱贫	
——开州区泉秀木香种植专业合作社	77
20. 优化经营抓服务 创新方式促发展	
——垫江县明亮农机专业合作社	82
21. 走专业合作之路 架助农增收桥梁	
——武隆区鳅田稻水稻种植农民专业合作社	86
22. 强化利益联结，发展乡村旅游	
——铜梁区荷美莲藕股份合作社	92

【导读】绿色发展是新时代经济发展的主轴，更是生态农业的底色。重庆市巴南区众喜早熟梨专业合作社成立十余年来，坚持民主决策，实行规范管理；坚持绿色精准服务，精心打造生态梨园，硬核果品高质高价赢得市场热捧，走上了“为农服务优、成员收入高、生态环境友好”的高质量发展之路，梨子产业成为当地农民“有盼头”、“有搞头”的产业。同时，赏花、品果的产业融合，特色乡村旅游为美丽乡村增色添彩，既获得了社会高度赞誉，也带给人们更美好的生活。

坚持绿色发展 种出好“风景”

——重庆市巴南区众喜早熟梨专业合作社

重庆市巴南区众喜早熟梨专业合作社位于“全国现代生态农业创新示范基地”、“中国最美休闲乡村”的巴南区二圣镇集体村。合作社由村干部带头，联合 80 多梨子种植户于 2009 年 7 月成立。十多年来，合作社得到稳步发展，现有成员 202 户，梨子种植面积 1050 亩，带动本村 1000 多农户，种植梨子面积 5000 多亩。2014 年被合作社被评为国家示范社，理事长被选为区人大代表，区党代表。2019 年 4 月，国务院副总理胡春华到合作社视察，对其发展给予充分肯定。

一、建章立制规范起步，民主决策筑牢根基

规范是合作社高质量发展之基。该社创办以来，不断加强规范建设，提高运行水平。一是健全组织机构。按照《农民专业合作社法》要求，合作社成立了理事会、监事会、社员代表大会，推选经

营管理能力强、群众威信高的村书记兼任理事长。内设技术服务部、财务部、产品营销部，强化内部分工管理。二是建立规章制度。合作社制定章程、财务管理制度，理事会职责、监事会职责、社员大会（代表大会）职责和内设各部门职责，做到制度健全职责明确，有序运行。三是实行民主管理。合作社每年定期召开社员大会，理事长、监事长向大会作工作报告，财务对成员公开，年终决算分配方案等重大事项由社员投票表决通过。

二、科学种植绿色发展，生态梨园提质增效

合作社以产品品质为根本，走科学种植、绿色发展之路。一是与科研院所开展技术合作，引进新品种新技术。与重庆南方水果研究所、西南大学开展技术合作，引进南方早熟梨新品种——“黄冠”“翠玉”二个梨子新品种，2012-2015 年对合作社老化的梨子树进行嫁接改良，改良梨园 1000 多亩。二是推广科学种植技术，建设生态果园。与市、区农业技术部门合作，推广梨树“非充分灌溉技术”、“营养诊断配方施肥技术”、“病虫害绿色防控”，人工授粉、物理杀虫、棚架高产技术等梨子种植先进技术，建立梨园复合生态系统，实现“一控（水）”、“两减（减农药、化肥）”、“三基本（农膜、秸秆、畜肥基本资源化利用）”。通过推广应用新品种、新技术梨子品质产量得到提高，产量从以前的 300 公斤 / 亩提高到 1000 公斤 / 亩，亩销售收入从以前 1800 元提高到 14000 元。三是进行梨树药材共生种植，提高经济效益。2018 年，合作社在 10 多亩梨树上试验种植药材石斛并取得了成功，2019 年推广梨树石斛共生种植 120 亩，在 5000 多株梨树上种植石斛 30000 多丛，每亩梨园收获石斛 25 公斤，亩均增收 2000 多元。

三、增强服务提升能力，开启质效发展新路。

服务是合作社作用功能发挥的重要体现。该社把为成员服务贯穿于生产全过程，增强服务针对性、有效性。一是开展技术培训。与巴南区农业农村委共建“巴南区农民田间学校”，聘请科研院校教授、市区专家任田间学校讲师和合作社技术顾问，对成员进行生产技术培训。近三年，合作社举办技术培训班 15 期，培训成员 1500 多人次，培养了一批技术能手任生产技术管理人员，在各个生产季节到果园对社员进行技术指导。二是开展“四统一”服务。**统一基础设施建设。**多方筹措资金，统一规划、统一实施，不断加强基础设施建设。近年来，合作社修建了 300 多平方米的产品交易市场，400 立方冷藏库一座，冷藏梨子 200 多吨，购置各类机具 20 余台，梨园内修建了 3000 多米的人行便道，修建和整治灌溉蓄水池 14 口，安装太阳能杀虫灯 150 盏。**统一病虫害防控。**组建专业生产技术和植保队伍，购买低毒高效农药和绿色防控用的粘虫板、糖醋酒液，结合太阳能杀虫灯，统一对社员梨园进行绿色病虫防控。**统一购买生产资料。**合作社建有 200 平方米的生产资料配送中心，修建了生产资料库房两个，还引入供销社“三农服务”提供生产资料。2019 年，统一购买农药 1060 公斤，高效复合肥、各类有机肥 30 吨。统一品牌包装和销售。合作社统一注册“天坪山”牌商标，统一印制包装、统一组织销售。三是进行品牌打造。合作社请巴南区农业农村委、市场监管局技术和质量方面专家编写了合作社梨子生产“企业标准”《巴南区翠冠梨标准果园建设规范》，由专家、技术人员指导成员按标准进行生产。合作社获得梨子绿色食品 A 级认证和“天坪山”牌高山梨地理标志认证，在市场上拥有较高声誉。

四、实施产业融合发展，梨园成就乡村美景

合作社与美丽乡村建设融合发展，参与乡村“风景”建设，

5000 多亩的梨花果园成为“中国最美休闲乡村”、“全国生态休闲旅游示范村”最美丽的风景。合作社每年举办梨花节、采梨节，发展乡村旅游农业、采摘农业。目前，合作社已成功举办 12 届梨花节 11 届采梨节，期间，来社赏花、采梨游客每天达 10000 人，合作社 1000 多亩梨园通过游客进行现场采摘销售，采摘价格 8 元/斤且供不应求，比批发销售高 40% 以上，经济效益显著。合作社今年正规划修建 1000 平方米的特色农产品展示交易中心，将当地“土货”及本区土特产品、特色农产品在交易中心进行展示销售，与物流企业、互联网电商开展合作，实现线上线下同步发展。

经过多年发展，合作社在服务成员、促进产业发展中，取得了实实在在的经济效益和社会效益。2019 年，全社统一销售梨子 1000 多吨，统一销售率 90% 以上，销售收入 1300 余万元，成员户均收入 6 万多元。

【导读】助力脱贫攻坚,合作社的益贫本质使然;促进乡村振兴,合作社的时代使命。群胜农榨菜合作社创新建立“合作链+产业链+利益链”的“三链”协同发展模式,带领普通农户和贫困户持续性增收,实现了高质量发展。它的经营发展,有许多值得借鉴的成功经验:**第一,结合主导产业。**结合涪陵榨菜的产业优势、文化内涵,发展特色产业,夯实发展之基。**第二,做好产业融合。**引入社会资源,充分利用科技,实施融合发展,获得了更多的产业价值增值。**第三,紧密利益联结。**推行“两份保证金,一条利益链”的“信用”合作和利益联结机制,紧密与农户的利益联结,成员共享发展成果。

聚力“三链”协同助脱贫 促振兴

——重庆市涪陵区群胜农榨菜股份合作社

重庆市涪陵区群胜农榨菜股份合作社位于三峡库区,主要经营榨菜种植、鲜菜收购、半成品加工和销售,于2019年3月成立。现有成员132户,其中一般农户77户,建卡贫困户53户,企业成员1个,村集体经济组织成员1个。合作社以“精准扶贫、振兴经济”为宗旨,积极探索“龙头企业+合作社+村集体经济组织+基地+农户”的模式,推行“一个保护价、两份保证金、一条利益链”利益联结机制,构建“产业连体、股份连心”的利益共同体,实现“保底分红+财政投入资金股权化分红+农户务工收入+盈余二次分红”的多元化收益。目前,合作社有榨菜标准化生产基地1400余亩,榨菜腌制池100口,容积达3000立方米,年加工榨菜半成品2000余吨,带动本村1000户菜农种植青菜头3500余亩。2019年,

合作社经营性收入 350 万元，带动贫困户户均增收 1.5 万元。

一、夯实组织基础，创新合作链

（一）村社引领组建。充分发挥村集体在产业扶贫工作中的引领作用。合作社由村集体经济组织牵头、所辖 8 个村民小组和村民积极响应下组建而成，形成“1+8”抱团发展模式，推动产业兴旺、合作共赢。充分发挥党员和基层干部带动作用，3 名村委会委员、8 个村民小组组长加入合作社，吸纳党员成员 10 名（其中贫困户党员 2 名），并选举村委会主任担任合作社理事长一职。

（二）多种元素合作。合作社鼓励农户以土地承包经营权、榨菜窖池、财政资金、货币等生产要素入股合作社，形成企业、合作社、村集体、农户四方优势互补、资源共享的利益联结纽带。合作社成员共出资 328.3 万元。一是以土地承包经营权入股。按入股面积亩产 2.5 吨，600 元 / 吨折资入股。130 户农户成员 1464.5 亩单季青菜头种植承包地折价入股占比 66.9%。二是设施设备入股。以榨菜粗加工设施设备折资入股，榨菜窖池按 30 元 / 吨 / 年支付租金，成员窖池折价入股占比 9.5%。三是财政股权化改革项目资金入股。合作社实施“三变改革”、“产业扶贫”农业股权化改革项目，量化财政资金至贫困户、村集体和企业。邓家村集体经济组织代入社贫困户持股占比 7.6%，邓家村级集体经济组织持股占比 4.7%，重庆振涪农业科技有限公司持股占比 4.7%。四是货币入股。成员以货币出资入股，合作社成员持股占比 6.6%。所有出资方式均按 5% 计算的价款保底分红，公司不参与保底分红。

二、依托特色优势，打造产业链

为解决“青菜头种植分散、品质难控制、企业半成品加工原料难组织”等问题，合作社建立了科学化、标准化、园区化、市场化

的产业链条机制。

（一）依托资源禀赋，种植科学化。合作社坚持“统一资料供应、统一技术培训、统一播种管理、统一病虫害防治、统一收砍加工、统一销售结算”的“六统一”经营模式，为成员提供产前、产中、产后全程服务。2019年，合作社邀请区农业农村部门、科研院所技术人员对成员进行集中指导培训，当年成员种植的青菜头平均亩产从2.5吨增产至3吨，按0.7元/公斤保底价算，每亩增加收入350元。

（二）依托园区平台，生产标准化。“以榨菜产业发展促产业园建设，以产业园建设促全区乡村振兴”，涪陵国家现代农业产业园区紧紧围绕涪陵榨菜产业发展，有效激发企业与合作社建立订单合作积极性，深入推进合作社榨菜半成品标准化、市场化生产，让园区成为合作社联结企业的“孵化器”。一是合作社与榨菜集团签订半成品购销保护价和数量协议，企业按保护价收购并随行就市收购，明确交售数量、生产要求、产品质量、保护价格等标准，实现企业和合作社双赢；二是合作社在企业监管下，严格执行砍收时间节点、初加工（看筋）等关键环节，保证合作社榨菜原料供应质量；三是合作社在企业前移榨菜初加工车间机制下，带领农户成员共享市场利润空间。

（三）依托科研机构，技术现代化。合作社高度重视品种更新和技术提升，强化与渝东南农业科学院科技战略合作，积极充当科研成果转化载体，成为农科院“青菜头品种选育及配套技术”、“涪杂1-8号”系列杂交良种及“永安小叶”等常规良种、“一控两减三基”有机肥等推广试验基地之一。

三、助力兴农富民，构建利益链

（一）构建“信用”合作利益联结机制。针对“千家万户农民难以应对千变万化的市场和农民的市场履约意识差”两大现代农业发展难题，合作社积极推行“两份保证金，一条利益链”的信用合作和利益联结机制，破解产业集约化经营瓶颈。“两份保证金”即合作社与成员签订种植收购保护价协议，约定青菜头收购保护价 800 元 / 吨、交售数量、收购的时间和质量要求，成员按照每吨 30 元向合作社交纳履约保证金；合作社再与榨菜集团签订榨菜原料供需合作协议，约定榨菜原料收购保护价 1728 元 / 吨、交售数量，头盐翻池时间、剥皮看筋时间、质量要求和规范化管理的要求，每吨向企业交 30 元履约保证金。通过“两份保证金”，合作社上联榨菜龙头企业、下联合作社成员，既保障了合作社收益的稳定增长，也保证了企业生产的原材料品质，形成合作社、龙头企业、农户三方满意的“一条利益联”。

（二）构建“贫困帮扶”利益联结机制。为帮助 53 户贫困户成员脱贫增收，合作社采取“产业帮扶 + 就业带动 + 股权分红”的帮扶模式，制定“五项”帮扶措施，实现扶贫方式由“输血”向“造血”的转变。一是合作社为贫困户成员免费提供青菜头种子，补贴部分农资给贫困户；二是不收取贫困户 30 元 / 吨的种植履约保证金；三是贫困户当季青菜头按保护价全部收购；四是优先安排贫困户到“扶贫车间”、“合作社初加工车间”就近务工；五是合作社对农业项目财政补助资金进行股权量化改革，贫困户成员每年享有 5% 的保底分红与实有股权比例的盈余二次分红，村集体每年享有 5% 的保底分红用于慰问贫困户。2019 年，贫困户成员吴光兰收入 2.3 万元，其中榨菜收入 1.5 万元，车间务工收入 0.72 万元，股金分红 0.08 万元。

（三）构建“三产融合”利益联结机制。合作社立足产业基础、地理优势，因地制宜把握发展时机，搭乘“榨菜嘉年华”、“葛亮山旅游节”和“国家现代农业产业园区”的平台快车，将合作社初加工车间打造为榨菜文化重要展示平台，乡村旅游必到合作社景点。同时加速推进合作社榨菜一二三产业融合发展，助力乡村振兴。一产种植：打造绿色优质榨菜种植基地；二产加工：以榨菜半成品加工为主，手工腌制榨菜制作为辅，延伸产业链条，增加附加效益；三产旅游：结合榨菜特色乡村旅游和文化基地教学，打造“生态、休闲、体验”农旅品牌。2019年合作社接待乡村旅游人数1800人次，带动成员销售农产品10余万元。

【导读】涪陵区睦和龙哥果品专业合作社引进优良品种，推广科学种植，带领库区移民走科技致富兴村的路子。合作社实行分户管理，注重培养本土技术人员，为成员提供物资供应、技术指导、宣传推广、价格指导以及品牌销售等“五统一”服务，引导农户科学种植果木、精细化管理果园，将果木打造成为促进成员增收致富的“摇钱树”。

靠科技兴农 创品牌强社

——重庆市涪陵区睦和龙哥果品专业合作社

重庆市涪陵区睦和龙哥果品专业合作社前身为涪陵区南沱镇果品专业技术协会，2007年11月依法登记为农民专业合作社，现有成员553人，全部为库区移民。合作社坚持为民服务的宗旨，组织带领移民走科技致富兴村的路子。2018年全村农民人均纯收入16200元，移民实现了安稳致富。理事长刘家奇被评为“全国劳动模范”并当选为第十三届全国人大代表。合作社被评为全国农民专业合作社示范社、全国科普惠农兴村先进单位、合作社所在的睦和村被评为全国文明村、全国生态文化村、全国休闲农业与乡村旅游示范点。

一、组建合作社，调整优化村产业结构

合作社位于涪陵区南沱镇睦和村，该村是三峡水库重点淹没区，全村50%以上的耕地被淹没，按规定实行就近后靠安置，人均耕地不足0.8亩，人地矛盾十分突出，移民生计遭遇挑战。村党委、村委不等不靠，创办合作社，根据市场导向调整产业结构，组织移民

种植市场前景好、经济价值高的优质特色水果，确保移民减地不减收。

合作社成立以来，引进优良品种，成片种植优质水果 2600 亩，其中“涪陵黄壳”、“蜀冠一号”等优良龙眼 470 亩，“妃子笑”优质荔枝 210 亩，“大五星”优质枇杷 220 亩，“纽荷尔”优质脐橙品种 1700 亩。合作社示范带动周边 5 个乡镇 20 多个村 2265 户从事龙眼水果产业发展，带动龙眼种植面积达 20000 余亩。

如今的睦和村，果树成林郁郁葱葱，四季花果飘香、碧水蓝天，景色十分秀丽。合作社坚持“绿水青山就是金山银山”的发展理念，以果为媒开发乡村旅游，吸引市民前来赏花品果、休闲度假。目前，由合作社组织、成员经营的星级农家乐有 4 家，村旅游年接待游客量 6 万余人次，收入 600 余万元。

二、推广科学种植，提升产业效益

果树是移民安稳致富的希望所在，合作社注重引导成员使用科学技术栽培和管理，提升果品质量，保证果树有好收成，从而使果木成为移民的“摇钱树”。

（一）加强合作引技术。合作社班子成员主动上门，寻求果树科研机构及专家的支持帮助。合作社与西南大学、重庆市农科院、四川省农科院和本地农技推广机构建立了技术合作关系和工作联系，将合作社果园作为科研单位的科技推广示范基地。与科研单位合作完成国家科委“区域特色生态果品发展关键技术研究”、重庆市农委“三峡库区龙眼优质早结丰产试验示范”、涪陵区科委“龙眼地方优良品种选育及示范”等科研项目，开展“涪陵黄壳”等地方优质龙眼品种选育，实施龙眼树防冻越冬试验和促化保果、龙眼储藏保鲜等科技攻关项目，合作社成员优先推广使用合作的最新科

研成果。“涪陵黄壳”龙眼通过重庆市品种审定委员会审定，成为合作社优先发展的龙眼新品种，提升了合作社龙眼的市场竞争力。2018年，通过覆盖加密遮阳膜或厚型塑料薄膜等防冻技术，有效防止霜冻对龙眼树的危害，确保合作社龙眼增产稳产和移民增收。

（二）培养农民果技员。合作社致力于培养本地“土技术员”，指导移民科学管理，解决果树栽培管理中的技术问题。合作社选送有一定文化基础、热爱水果栽培技术的青年农民200余人次，分别到西南大学、重庆市农科院、四川省农科院学习，并多次邀请果树专家现场指导。目前，合作社已有50名成员成为果技员，这些果树栽培管理的“土专家”、“田秀才”，为合作社发展优质水果产业提供了强有力的技术后盾。

（三）举办果技培训。合作社根据果树生长季节及时举办果树栽培管理技术培训。累计培训成员和未入社果农、库区移民1.1万余人次，印发果树栽培技术资料2.1万余份，邀请西南大学、重庆市农科院、四川省农科院、涪陵区果品办的教授和专家现场讲授果树栽培技术，当地农户基本掌握了龙眼、柑橘等果树的常用栽培管理技术。合作社设立了科普图书阅览室，购有《农家科技》、《果树指南》、《农村增收致富丛书》、《优质龙眼荔枝栽培技术及病虫害防治》等农村实用技术图书4000余册，供成员及村民阅读学习。合作社通过村上的广播、宣传专栏，适时宣传果树栽培管理技术要点，提醒成员及村民适时做好果树管理。

科学管理终于结出了丰硕的果实，短短的几年时间，合作社种植的龙眼、柑橘等优质特色水果陆续开花结果，移民尝到了甜头，市民品到了新鲜。2018年全村水果总产值达880吨，水果总产值1180万元，水果成为移民增收的重要经济来源。

三、健全合作机制，增添发展活力

合作社以“民办、民管、民受益”为宗旨，为社员提供“产前、产中、产后”的优质服务，以“科技惠农兴村”为致富途径，大力协调科技部门和上级职能部门，积极引进果树新品种，多渠道探索增收致富项目，开展形式多样的科普活动，引导果农对果园进行标准化、规范化管理，成功探索出了“五统一分”的果园管理模式，即分户经营，统一技术指导、统一商标品牌、统一物资供应、统一对外宣传推介、统一销售价格。

一是统一技术指导。合作社成立技术服务队，组织果技员，统一为果农提供果树嫁接、修枝、病虫害防治的服务，解决了社员缺专业技术、缺劳动力的问题，提高了合作社水果基地的管理水平。合作社按照优质水果生产要求，统一联系果树用肥、用药，并由果技员统一指导果农科学施用，既保证了农业投入品的安全，又降低了果农的投入。

二是统一商标品牌。合作社成功注册了“睦和龙哥”、“睦和村”、“平西坝”、“邦道”等水果品牌商标，“睦和龙哥”牌商标已被评为重庆市“著名商标”。2011年6月28日，经中华人民共和国国家工商行政管理总局商标局获准注册“涪陵龙眼”地理标志商标。睦和果品专业技术协会和睦和龙哥专业合作社充分利用“涪陵龙眼”地理标志商标的品牌作用，规范运作，精心运用和管理，成效显著。涪陵龙眼于2012年11月荣获“绿色食品”认证，涪陵区南沱镇睦和村于2014年11月荣获“中国绿色生态龙眼之乡”称号。

三是统一物资供应。合作社积极争取项目，合作社统一购买生产物资，如果树专用肥、低毒高效农药等，免费发放给当地农户。合作社还建立了农资超市，引进优质农资产品，方便农户购买渠道，

从源头上保障产品质量。

四是统一宣传推介。为了提升品牌形象，合作社进一步加大了对外的宣传力度，充分利用电视、广播、报刊、网络、微信公众号等媒体长期进行宣传报道，以此提升睦和村水果的社会知晓度。此外，合作社适时举办各类大型水果采摘活动，以达到“以节促销、以节兴旅、以节增收”的目的，广泛吸引游客前来基地采摘购买，有力地拉动了睦和村乡村旅游产业的发展。

五是统一销售价格。水果成熟之前，由合作社根据当年产量的多少制定上市指导价格，果农销售价格必须围绕指导价格上下浮动。既避免了农户之间的恶性竞争，也切实保障了农户的利益。合作社引进各类电商平台，通过“互联网+”为农户拓宽销售渠道。

六是分户生产管理。合作社成员承包地上的果树及收益属于各户所有，由各户按照合作社的统一技术要求管理，收入分户结算。针对一些农户因外出务工或年老体弱缺乏劳动力的问题，合作社组织协调，将部分土地流转或代管，2014年招商引资引进重庆市夔涪农业科技有限公司，流转果园面积400余亩，保证了合作社的水果质量标准。

以地入股创新机制 联合合作共同致富

——万州区马子塘翠玉梨专业合作社

重庆市万州区马子塘翠玉梨专业合作社通过农户自愿土地入股的合作方式，整合了农户闲散且仅有的土地、资金等要素，实行规模化标准化生产经营，大大提高了农户种植效益；合理确定要素贡献水平，按协商比例分配盈余，使农户获得源自资产、劳务、资金等多方面的收入，紧密了成员与合作社的利益联结关系，合作社成为带农入市、领农增收的现代农业经营组织。

一、基本情况

万州区铁峰乡主要是丘陵山区，农户多种植水果，可是单家散户的种植，普遍面临着农资购买难、技术辅导难、产品销售难等问题。为解决这些难题，且依托于扶贫攻坚项目，经合作社成员多次商讨，由富强村村党支部书记牵头，2015年9月重庆市万州区马子塘翠玉梨专业合作社应运而生。

合作社地处万州区铁峰乡富强村4组、6组，占地800亩，含4个片区，其中核心园占地400余亩，全部按标准化果园建设，栽种翠玉梨树苗44000株，建成办公用房110个平方米，人行便道3.5公里，整治山坪塘4口。2015年初，马子塘翠玉梨专业合作社成立社员只有5户，经过宣传发动，2018年，合作社成员达到269户，拥有固定资产12.23万元，当年合作社实现利润25.58万元，且被

评为 2018 年度重庆市农民专业合作社示范社。

二、主要做法

重庆市万州区马子塘翠玉梨专业合作社根据自身实际和农民需要，采取村民以土地入股模式、坚持民主管理、规模化标准化生产、成员互帮互助、科学分配盈余等做法，保证了合作社在规范发展的基础上不断做大做强。

（一）开展要素入股。2015 年，马子塘翠玉梨专业合作社召开多次会议，讨论如何进一步规范合作社，最终大家达成一致意见，组建股份合作社。269 户村民自愿联合、共同投资，组建了马子塘翠玉梨专业合作社。合作社成员自愿以现金、土地等入股，实行风险共担。村民以土地入股方式占股份 49%，成为合作社第一“股东”。新加入成员以现金入股方式占股份 30%，成为第二“股东”，富强村村委占合作社 21% 股份。

（二）坚持民主管理。本社按照“股东大会、股东代表大会决策、理事会执行、监事会监督、成员团结合作”的民主管理机制运行。实行民主选举、民主管理、民主监督，各项决策必须在充分酝酿讨论的基础上，按照充分发扬民主的原则，采取举手通过、举手表决、票选票决方式民主进行，做到社务公开，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。

（三）规范财务管理。合作社认真贯彻执行《农民专业合作社法》和《农民专业合作社财务会计制度》及国家有关法律法规和政策，按照财务会计工作准则，及时编制财务计划，准确开展财务核算，全面反映财务状况，完整保存财务资料。财务管理工作坚持民主管理的原则，接受股东的监督，实行民主管理，财务公开，保障合作社全体股东的知情权、决策权、参与权和监督权，合作社的财

务工作和其他社务工作，在每年股东大会上按时向股东公布，接受股东的监督。

（四）借助政策优势。2015年，合作社以村扶贫开发项目为切入点，带领村民发展翠玉梨种植，特别是引导富强村4、6组有劳动力的一般户和建卡贫困户种植翠玉梨，吸收他们加入合作社共同发展。合作社充分发挥扶贫济困的功能，开展内部资金互助、技术互助、信用互助，不断推进产业发展。

三、取得成效

（一）产权清晰助推扶贫攻坚。合作社产权关系清晰，富强村4组、6组269户800余名农民以承包土地入股合作社，集中集约土地800余亩，农民土地占股49%；陈俊周等18名股东共出资120余万入股合作社，占股30%。村委会（村级集体经济组织）争取到位财政扶贫项目资金和果树产业财政扶持资金共220万元，占股21%，其中15%用于村内98户376名贫困群众的生活困难补助分配，有效助推铁峰乡扶贫攻坚工作，剩余6%股权收益归村集体经济组织成员共享。

（二）立足区域优势推动产业发展。近年来铁峰乡大力发展特色农业，合作社立足区域优势，在农业生产经营中，充分发挥自身优势，相互促进，融合发展，推动了农业产业结构调整，提升了农业的特色效益。

（三）改善经营模式转变农业发展方式。合作社的发展和壮大，切实改变了传统生产经营模式，逐步向产加销一体化经营方向转变，由单一要素合作向资金、土地等多要素合作方向转变，既解决了市场信息难传递、集约化经营难实现、小生产与大市场难对接的矛盾，又延伸了农业产业链条，转变了农业发展方式。

四、经验启示

翠玉梨专业合作社是一个典型的山区规模经营，农户自愿联合、自我约束、共同发展的股份合作经济组织。经过探索和发展，股份合作社凝聚力不断增强，经济效益、生态效益凸显。下步，合作社还将向翠玉梨产业加工领域纵深推进，积极筹建翠玉梨果汁、罐头、果脯等加工生产线，完善产业链，实现一二三产业融合发展，提高产品附加值和市场竞争力，做最强翠玉梨产业。

小小竹笋成产业 合股联营享分红

——涪陵区竹泰笋业股份合作社

2015年10月，竹泰笋业股份合作社由重庆三峡笋业股份有限公司子公司重庆泽鑫农业开发有限责任公司牵头成立，在涪陵区南沱镇从事竹笋基地建设、竹笋种植和销售。合作社现有成员123户，其中建卡贫困户5户，注册资本500万元，其中：农户土地经营权313.2亩，折价出资75.168万元，占总股本的15.03%；南沱镇治坪二社集体土地经营管理权313.2亩，折价1.566万元（由泽鑫公司现金出资），占总股本的0.31%；重庆三峡笋业子公司泽鑫公司出资414.832万元（含治坪二社集体土地经营管理权折价1.566万元），占总股本的82.65%，笋业技术人员个人实物出资10.00万元，占总股本的2.00%。

一、构建清晰股权，优化管理制度，公司引领带动发展

泽鑫公司做为大股东，行使经营权，承担竹泰合作社经营责任，农户推举理事会成员参与经营管理，行使监督权及建议权；泽鑫公司对竹泰经营盈利、亏损承担责任，农户按每年土地折价款保底分红（按林地200元/亩），如公司经营盈利后，再按股权比例进行二次分红（经营盈利应弥补以前年度的亏损后的盈余再行分红）；合作社对入股的林地农户进行统一生产物资、统一质量技术标准、统一销售的“三统一”管理模式，高薪聘请一名种植管理高级技师

长驻基地，推广丰产高效种植技术。

二、创新经营模式，保障竹农利益，调动竹农积极性

按照“公司+合作社+农户”的利益联结要求，探索实施入股农户“保底分红200元/年/亩+盈余二次分红+务工收入”利益分配机制，竹农既有比较稳定的土地收益，又可分红，还可获取参加林地管护、采笋、加工等的劳务收入。2016年—2017年（2018年决算报告未出），笋竹基地经营利润82万，提取盈余公积后，可分红47万元。入股竹农合计收入117.35万元，其中：保底分红16.5万元，二次盈余分红5.35万元，务工收入95.5万元。收益有了保障，竹农参与热情空前高涨，改变了以往竹笋产量低、质量差，价格低、市场认可度不高的情况，实现了管护积极性和产品质量双双提高的良性互动。

三、打造示范基地，延长产业链，提高合作社经济效益

一是依托龙头企业重庆三峡笋业股份有限公司资金、技术、管理投入，打造竹笋生产标准示范基地，竹笋亩产量从以前的几百斤提高到了4000斤，大大提高了种植效益；二是进一步探索林下经济模式，在合作社基地示范种植林下竹荪，发展林下经济，延长种植产业链，增加农户经济收益；三是带动生态防护麻竹林向生态经济林转换，改变原来只有生态效益没有经济效益的面貌，与公司共同推动三峡库区10万亩竹笋基地建设。

四、结合改革试点，推动合股联营，“三变”促“三增”

合作社积极贯彻落实党的十九大精神和实施乡村振兴战略部署，深入农村“三变”改革，激活“沉睡”资源要素，探索多主体、多形式入股，打造“股份农民”为核心、合股联营为关键的产业发展模式。拟在南沱镇治坪村发展优质笋竹（麻竹）加工原料基

地 1200 亩（其中比较优质的雷竹、绿竹采摘基地 200 亩），依托笋竹种植基地的生态绿色资源，建设“三峡竹海”森林公园，建设以雷竹、绿竹等高品质鲜笋为主的采摘园。通过“三变”促“三增”，加快南沱镇治坪村农业经济发展，形成可推广、可复制的“三变”改革典型。

股份合作促发展 社员增收奔小康

——重庆市美亨柚子种植股份合作社

重庆市美亨柚子种植股份合作社位于重庆市巴南区接龙镇自力村，位于巴南区东南部，海拔 650 米左右，属低山丘陵，土壤肥沃气候湿润，是巴南区接龙蜜柚核心产区。2011 年巴南区接龙镇退休干部陈开容，怀着对家乡的热爱，退休后到自力村带动当地种植蜜柚的农户建立农民合作社，带领农民将蜜柚产业做大做强，增加农民收入。

一、合作社基本情况

合作社成立于 2011 年 12 月，成立之初有成员 48 户，种植种植蜜柚 200 多亩。经过几年的发展合作社成员发展到 256 户，成员分布在自力村、关塘村，种植蜜柚 2000 多亩，2018 年产销蜜柚 1200 多吨，实现销售收入 1400 余万元。2016 年合作社内部进行股份化改造，发动有意愿的 67 户成员以“土地+现金”入股，入股土地面积 46 亩，土地股加现金股共 200 万元。2018 年合作社股份分红和二次返利 60 万元。合作社在自身发展的同时还带动周边村社 1000 多农户种植蜜柚 3000 多亩，带动农民共同致富。

2014 年合作社产品“接龙蜜柚”被认定为“绿色食品”，2015 合作社参加中国十六届绿色食品博览会，“接龙蜜柚”荣获金奖，2016 年参加中国十七届绿色食品博览会蝉联金奖，2017 年连获

十八届绿色食品博览会金奖。2016 年重庆市名牌农产品称号。2016 年合作社被评为重庆市级示范合作社，2017 年被供销总社评为农民合作社示范社。2017 年 3 月在全国两会期间，理事长陈开容接受了中央电视台《聚焦三农》的采访。近几年，合作社知名度极大提升，产品供不应求，目前已销到北京、四川、哈尔滨、西安、贵州、湖北、湖南等省市。

二、主要做法

（一）规范管理，实行灵活经营方式。

1. 健全组织机构，落实民主管理。合作社建立健全了理事会、监事会、成员大会，定期召开成员大会（成员代表大会），重大事项由成员大会讨论通过，内设了销售部、财务部、农资服务部、运输部，建立公共信息服务平台。

2. 实行统分结合经营方式。合作社土地入股部份地集中统一经营，未入股农户自主经营，生产上实行“合作社+基地+科研单位+农户”的发展模式和“三统一”的管理。即：统一生产管理、统一品牌、统一销售。利益分配实行按股分红与二次返利相结合，入股成员按股份保底进行分红，对全体成员按交易量进行二次返利，形成“利益共享、风险共担”的利益联结机制，增强合作社的凝聚力。

（二）注重品质，市场导向进行生产

1. 与科研院校结合，引进先进生产技术。2016 年合作社与中国农科院柑研所，西南大学柑研所，签定了技术合作协议，根据市场消费者对蜜柚品质的喜好，对品种进行选育改良，同时提供先进种植技术，增加产品糖度和水分，提高品质，迎合消费者需求。

2. 从生产资料投入到田间管理，进行严格的质量管控。合作社生产管理上采取“七统一”。统一技术培训，统一田间管理，统

一修枝，统一肥料及配方施肥，统一农资农具，统一品牌，统一收购销售。通过严格的生产技术管控，有效降低了生产成本，提高了产品的产量、质量和经济效益。

（三）品牌建设，以名品提升竞争力

1. 实行标准化生产。合作社每年都会定期邀请中国农科院柑研所、西南大学柑研所的教授以及市区农委的专家来基地开展品种改良、土壤改善、测土配方施肥、病虫害绿色防控、日常管理等技术培训。根据专家教授提供的技术，制定了生产管理技术规程，明确生产、管理、运输等各个环节的质量技术标准、措施，合作社按生产标准进行生产、管理，确保其符合绿色食品的标准要求。

2. 进行三品一标认证。合作社注册了“美亨公社”商标，“接龙蜜柚”通过国家农产品地理标志认证，2014年合作社产品“接龙蜜柚”被认定为“绿色食品”。

3. 进行品牌推广。2015年合作社首次参加农业农村部举办的“中国西安·绿色食品博览会”即第十六届中国绿色食品博览会，美亨公社牌“接龙蜜柚”荣获金奖，2016年、2017年参加了十七届、十八届中国绿色食品博览会蝉联金奖。2016年获重庆市名牌农产品称号。2016年还参加了新加坡亚洲绿色食品博览会，参展的接龙蜜柚受到外国客商的好评，并签订了销售合同。合作社为提高品牌知名度还花重金在重庆机场出发厅打电子屏广告。通过参加各种展会和广告宣传，合作社品牌知名度迅速提高。

（四）注重营销，进行蜜柚深加工

1. 合作社投入20多万元建立了电商销售平台，投入20多万元进行广告宣传，每年参加各地举办的展销会10余场，在市内建立产品销售渠道和销售网络。合作社始终坚持“纯朴农耕、天然为

本”的理念，精心培育优质农产品。接龙蜜柚多年来广销市内外，已成为巴南区的特色农产品，产品已销往北京、四川、贵州、湖北、湖南等多个省市及国外，产品供不应求，市场发展前景广阔。

2. 合作社与农产品开发加工单位合作进行蜜柚产品深加工，成功开发了蜜饯、柚果糖、柚子酒等产品，延长了产业链，增加了产品附加值，目前还有待批量生产工艺开发应用。

三、合作社发展成效

2018 年合作社种植接龙蜜柚 2000 余亩，社员 256 户，分布在接龙镇自力村、关塘村。2018 年合作社蜜柚产销 1200 多吨，销售收入 1400 多万元，户均收入达到 5.5 万元。合作社还辐射带动周边村社 1000 多农户，种植蜜柚 3000 多亩，农户户均收入可达到 3 万元以上，增加了农民收入。

合作社本着“绿水青山就是金山银山”的发展理念，注重生态环境保护，在化肥、农药施用上进行绿色施用、绿色防控。在精准扶贫和精准脱贫上，合作社始终为贫困户着想，每年免费送给当地王坤福等 20 户贫困户 2 万余元的优良种子、有机肥料、生态农药等，并建立了长期帮扶扶贫机制。2018 年理事长陈开容还捐助接龙镇山区的贫困儿童朱星颖同学 7500 元善款。

四、下一步打算

一是继续在上级各部门及接龙党委政府的支持下，扩大生产规模，发展接龙蜜柚力争早日实现 8000 亩。在提高接龙蜜柚质量的前提下，鼓励群众尽量争取多发展，最后实现 1 万亩的目标。为接龙蜜柚品牌走出国门打下坚实的基础。二是继续与科研单位、技术部门技术合作。合作社继续与中国农科院柑研究所、西南大学柑研所合作，提高合作社产品品质，产量。三是大力开发柚子深加工项

目，延长产业链，提高接龙蜜柚的综合效益。**四是**搞好接龙蜜柚产品线上线下销售，建立电商销售平台。在各种媒体上进行合作社产品、品牌宣传，积极参加农产品展销会、推荐会，提高接龙蜜柚的知名度，打造属于自己的品牌。

激活农村土地活力 注入乡村振兴新动力

——合川区太和镇晒经村土地股份合作社

晒经村地处太和镇西部涪江江畔，距合川主城约 47 公里，幅员面积 10.15 平方公里，全村 1160 户 3474 人，零散分布在涪江蜿蜒盘绕形成的半岛上，与太和镇仅能靠富金坝电站大坝通行，交通不便，生产生活条件艰苦，贫困户多达 97 户 298 人，是合川 10 个重庆市级贫困村之一。如何摘掉贫困村帽子，改善群众生产生活条件，带领全体村民走上致富之路，是长久压在村两委班子每名成员心头的一块巨石。

农村“三变”改革试点工作开展以来，晒经村村两委依托自身土地资源丰富的优势，把“三变”改革与特色产业培育、土地经营权流转、新型经营主体培育、农机社会化服务等有机结合，全村贫困户和村民参与成立了晒经村幸福农业股份合作社，村民以荒山和撂荒地经营权入股，全村 546 户，1760 人，共入股土地 1840 亩，村集体以产业扶贫、退耕还林和其他基础设施建设等项目资金入股，通过核算，合作社总股份 3034 股，村集体和社员各占 50% 的股份，合作社将入股的土地通过规划整治后，分包给企业和业主，发展花椒和桐子种植 1774 亩，发展小龙虾养殖 66 亩，建设生猪养殖场 3000 平方米，年出栏生猪 1 万余头。到 2018 年底，产业发展为晒金村带来约 100 万元的收益，村民人均增收达 3000 元以上，村民

切实感受到了土地股份合作带来的红利。

一、坚持党建引领，激发群众内生动力

晒经村始终把加强党的领导作为“三变”改革的政治保证，充分发挥村党支部在“三变”改革中的引领作用，将“抓党建、促发展、惠民生”的思路落实到改革行动中。一是发挥党组织宣传组织作用。晒经村党组织从变思想、变认识入手，从思想发动、舆论宣传抓起，通过入户宣传、召开村组干部会、党员会、群众大会等方式，广泛宣传“三变”改革重大意义，通过宣传群众观念由“要我变”转变为“我要变”。二是发挥党员的带头作用。“三变”改革初期，晒经村的群众普遍对“三变”改革的前景心存顾虑，担心自家土地林地资源入股得不到分红，参与改革积极性不高。在村党组织号召下，全村党员拿出自己土地首先入股，并动员自己亲戚、朋友入股，看到入股的人数越来越多，心存顾虑的群众也陆续参与了入股，逐步盘活了集体资产和闲置土地，激发了农村发展活力。三是发挥党组织的政治优势。在改革中，村党组织的政治领导、政策引导、发动群众等优势与业主的技术、信息、市场、资金优势实现了有机结合，有效促进了产业的发展。

二、突出平台搭建，构建利益连接机制

晒经村通过清产核资、认定成员身份、确权确股组建了农村集体经济组织。村集体经济组织以集体资源、资金、资产和扶贫资金、退耕还林、基础设施建设等项目资金入股占股 50%，546 户村民以 1517 亩（后续产业增加的土地直接以租金形式支付，不增发股份）土地入股占股 50%，成立了晒经幸福农业股份合作社。晒经幸福农业股份合作社又以协议的形式与各产业业主形成了产业联合体。通过多方入股，晒金村构建了村集体经济组织、业主、农民三方利益

连接机制，有效推动了产业的发展，实现了各方共赢。

三、聚合分散资金，撬动各方投入改革

按照“目标统一、步调一致、集中投入、渠道不乱、用途不变、各负其责、各记其功”的资金整合思路，整合交通、农田整治、产业发展、退耕还林等涉农项目 505.5 万元集中投入到晒经村用于产业发展升级和基础设施改善，最大限度发挥资金的集聚效应。同时，积极发挥财政资金撬动作用，以财政涉农资金为引子，在完善了产业基础条件后，晒经村对业主的吸引了大幅提高，在不到半年的时间内，吸引了近 1000 万元社会资本投入到晒经村，有效促进了晒经村的产业发展。

四、抓好关键环节，确保改革取得实效

晒经村始终把产业作为“三变”改革试点工作成败的关键，从主导产业、经营业主、合作模式上下功夫，确保改革顺利推进。一是**选准产业**。晒经村立足资源禀赋、需求导向，运用现代理念、市场思维，发展了花椒、桐子、生猪养殖等产业，开展了农产品初加工、农村电商、农业生产社会化服务，有效推动了农业“接二连三”。二是**选好主体**。经营主体是做好“三变”改革的关键，晒经村在主体选择上将诚信度高、懂经营、会管理、有奉献精神的经营实体作为进入的必备条件，从 17 家有意向进入的业主中择优选择了 7 家。三是**选优模式**。晒经村积极探索合股联营模式，实行了“村集体经济组织 + 经营主体”“村集体经济组织 + 经营主体 + 农民”等多种合作模式，实行“保底分红”“效益分红”“保底分红 + 效益分红”等利益分配方式。

以地入股 大力发展李子产业

——重庆市渝北区乌牛农业股份合作社

一、合作社发展历程

重庆市渝北区乌牛农业股份合作社前身是“重庆市渝北区生猪养殖专业合作社”，于2008年7月1日注册成立，注册资本160万元。2013年为了响应渝北区生态环境保护的号召，合作社转型变更为“重庆市渝北区乌牛农业股份合作社”。转型后的合作社瞄准了古路镇自发研制的，用美国“布朗李”和本地“仙桃一号”多次嫁接培育而出的新品种——仙桃李。社员以土地入股，领头人以资金入股的方式带领社员广泛种植发展“仙桃李”产业，并带动集体经济发展，资金来源主要以投资人资金和国家补助为主。

仙桃李平均单果重120克，最大果重200克（如一般小桃），具有口感好、附加值高、和其他伏季李子错季等特点，市价在30元/斤以上，因其对气候、土质等较为挑剔，供应量有限，同时市场需求旺盛，前景较为乐观，经济效益较好。从2013年转型发展至今，合作社逐渐发展壮大，入股农户及土地逐年增加。2014年3月有123户325人以300亩土地入股，2014年底有518户农户1215人以950亩入股，2015年底增加到518户1295人以3500亩土地入股合作社。

目前，合作社主要工作是仙桃李深加工。因目前农产品产量还

不能满足市场需求，之后会考虑制作果脯、果酒、果干等。

二、主要做法

（一）“五统一”，服务到户。一是合作社实现统一购苗、统一种植，统一管护，请技术员讲授种植、管理果树等知识和经验，进行技术交流，指导社员学习果树修剪、嫁接等技术。二是统一宣传，统一销售。合作社已经申请注册自己的仙桃李商标，统一打造合作社品牌。并与苏宁易购、奇易网接洽合作事宜，为合作社做产品包装、宣传、营销。合作社统一销售率平均在 80% 左右。

（二）健全制度，规范建设。合作社严格按照《农民专业合作社法》和《农民专业合作社财务会计制度》健全成员代表大会、理事会、监事会、财务管理、生产销售管理、盈余分配等制度，实行民主选举、民主决策，社员入社退社自由并依法定程序办理。并且依照社员要求制定了学习培训制度、档案管理制度。成立了“理事会”、“监事会”、“成员代表大会”，下设“三部”：即财务部、生产部、销售部。成员和成员代表的职责、作用得到充分发挥，组织机构健全，运转有效。

（三）完善基础设施建设，筑牢产业根基。合作社发展至今已建有山坪塘 2 口、蓄水池 2 口，灌溉管网 6000 余米，灌溉能力得以提升；有生产及人行便道 12 公里，参观线路基本形成；整理撂荒地 3000 亩，安装太阳能杀虫灯 30 盏，积肥池 4 座，生态环境得到改善。始终坚持抓好主导产业，合作社对现有的 3000 亩仙桃李从栽植、施肥、施药、除草、疏果、拉枝整形等方面进行精心管护，打造了 300 亩标准化果园，种植了四季李和百果园 700 亩。

（四）充分利用社会化服务。农业社会化服务是推动现代农业发展、提高农业产出效率的重要手段。因合作社缺乏专业技术人员，

果树的种植、植保、病虫害防治是合作社遇到的最大的问题，村内大多是 60 岁以上的闲散劳力，很多人不懂植保技术，药物配比掌握得也不精准，花费多、成本高，植保技术还得不到保障。2015 年乌牛农业股份合作社争取到果树管护的社会化服务后，从种植到管护得到了专业队伍的服务，解决了合作社的技术困难。

三、主要成效

（一）有效集约土地，实现社员与领头人共赢。合作社社员以土地作为股份，理事会成员筹资作为合作社的启动资金，在有盈余的时候共同分红。一方面群众认为撂荒土地作用不大，有合作社理事出资进行土地整理，种植果树，修路修塘，几年后还有入股分红，自然赞成；另一方面合作社在没有收益的两年内，不用支付群众土地租金，大大降低了农业生产成本，减少了土地集约经营的顾虑，这是与农业企业相比，合作社具有的独特优势。乌牛农村合作社在短短 2 年内，实现土地集约经营 3000 亩，并呈继续发展的趋势。这种模式实现了合作社社员与理事会成员的共赢。

（二）收益分配机制合理，社员增收明显。仙桃李种植三年开始挂果，四年进入丰产期。以挂果后每年平均产量计算，每株果树产果 50 斤，每亩 33 株，每亩产果 1650 斤，以 2014 年、2015 年平均价格计算（30 元 / 斤），每亩产值为 49500 元；同时仙桃李下间种百合、折耳根，每亩产值近万元。上述产品初步计算产值为 59500 元 / 亩，除去每亩 2000 元的成本，可盈利 57500 元 / 亩。从盈利当年起，除提取盈利的 5% 作为公积金公益外，其余部分（54625 元 / 亩）再按五五比例，由理事会成员与社员进行分红，社员可分红 27312.5 元 / 亩。如果农民不以土地入股，按传统农业种植粮食和蔬菜，除去成本外每亩可收入近 2000 元（按最大利润计算）。

相比之下，农民以土地入股合作社可极大增加收入。

四、下一步工作计划

（一）利用好电商，拓宽销售渠道。加大农村电商平台的宣传推广，不能仅仅局限于传统互联网的销售模式，要推动农村电商更好更快发展，充分利用互联网+，网络拓宽销售渠道，壮大和发展合作社。

（二）立足产业，发展乡村旅游。打造村内“民宿”风光。2019年对本村内农房加固、装修，改造基地的农村庭院，鼓励村民开设餐饮、文化、住宿、休闲观光为一体的农家风情农家乐。

（三）争创农业品牌。一是坚持使用和保护已注册的商标，并申报“仙桃李”为有机农产品；二是将农业生产“标准化”“工业化”。实行产前、产中、产后系列化的标准化生产，根据市场需要和订单要求，把科技创新和推广实用技术全面落实到生产经营的各个方面和环节，真正做到统一规划、统一建设、统一品种、统一技术、统一销售。

土地股份合作，促进农民增收致富

——石柱县泽泰中药材专业合作社联合社

近年来，石柱县大歇镇依托泽泰中药材专业合作社联合社，以农村土地承包经营权入股为突破口，积极探索农村土地股份合作制改革。目前，该镇黄山村农户入股土地 933.78 亩，涉及农户 416 户 1278 人，其中贫困户 73 户 230 人，平均每户入股土地 2.24 亩。根据今年中药材采收情况，初步测算村民务工收入增加 140 万元，分红收入增加 65 万元，入股农户户均增收 1000 元以上，农户收益大幅增长。

一、立足优势，精准优选特色产业。一是立足特色优势选产业。黄山村山地、坡地较多，气候适宜，结合近几年产业发展实践，因地制宜选择具有比较优势的中药材产业，向特色要竞争力。**二是立足市场优势选产业。**结合供给侧改革，考虑市场供求平衡，选择市场需求较大且近 10 年来价格稳定的前胡、百合等中药材为带动产业。**三是立足绿色优势选产业。**立足资源环境承载力，用好生态绿色牌，做好山水文章，利用荒地、荒田发展草本、木本中药材，力促生态保护与经济发展相得益彰。**四是立足融合优势选产业。**立足我县中药材产业优势，积极打造中药材产加销一体化链条，合作社已注册重庆九草堂药业公司，联合重庆市中医药研究院发展良种繁育基地 420 亩，研发“百获吉”等中药产品并注册商标，完成与湖

南省龙山县天缘食品科技开发有限公司《百合有效成分研发提取工艺技术》的技术转让；同时，拟结合风电项目在方斗山沿线打造桃花观光园，发展乡村旅游，促进农旅融合发展。

二、创新方法，率先开展土地三方评估。一是**邀请第三方评估机构评估土地价值**。2017年3月，大歇镇委托重庆华川土地房地产估价与资产评估有限责任公司，对黄山村拟入股的集体土地价值予以评估，为当事方合理确定投资入股土地的市场价格提供参考，这也是全市首例第三方评估机构成功开展土地价格评估案例。二是**立足产业发展实际评估土地经营价值**。中介公司按照黄山村近年种植前胡、百合等中药材产业市场均价、平均亩产量计算1亩土地年产值（如百合平均每亩产1500斤 \times 市场均价2元/斤=3000元亩产值），对熟田、熟地、荒田、撂荒地价值进行分类评估。三是**创新实践“剩余价值倒推法”评估土地承包经营权价格**。按照“土地平均亩产值—企业平均生产成本—企业平均利润（约为成本 \times 24.5%）=土地承包经营权价格（剩余价值）”的方式，测算出每亩土地承包经营权价格。如百合平均每亩产值3000元，除去合作社种子、化肥、管理服务等成本约1500元/年（据实测算），企业平均利润1500元 \times 24.5% \approx 370元，土地承包经营权价格为1130元。经评估，黄山村承包地分为四类：熟田承包经营权价格1130元/亩 \cdot 年，熟地930元/亩 \cdot 年，荒田490元/亩 \cdot 年，撂荒地300元/亩 \cdot 年。

三、壮大龙头，健全产业扶贫带动模式。一是探索实践“**联合社+合作社+基地+贫困户**”的产业发展模式。2014年，成立泽泰中药材专业合作社联合社，目前在各乡镇（街道）发展专业合作社30家、中药材基地1.7万余亩，与2158个贫困户签订中药材产

业带动扶贫协议和务工合同。二是生产发展上做到“五个优先”。优先规划贫困户种植中药材品种和面积，优先提供种子、肥料等生产物资，优先流转土地，优先雇请贫困劳动力务工，优先奖励贫困户种植中药材（一般贫困户 50 元 / 亩、重点贫困户 100 元 / 亩）。三是物资供给上做到“四个免收”。免收贫困户中药材种子（苗）款，免收物资到户运费，免收入社会费，免收专车接送交售中药材车费。四是跟踪服务上做到“三个保证”。保证每个贫困村有 1 名技术员且每月到贫困户家中实地指导 2 次以上，每年确保收完收尽贫困户种植的中药材，保证贫困户药材销售款及时、足额支付。

四、盘活“三资”，建立合作社、村集体、农户“三方分红”机制。将财政资金、农民土地、合作社投入、村集体协调服务等量化作股，实行保底分红、效益分红相结合的“三方分红”机制。一是**将财政资金变成股金**。今年财政投入合作社 50 万元资金，分别按合作社 40%、农户 40%、村集体 20% 的比例分配股权，年底按入股比例分红。二是**将农民土地资源变成资产**。合作社、村、组、农户四方签订《农村土地入股合作合同书》，将中介公司评估确定的价值入股到合作社，合同约定按熟田每年每亩 500 元、熟地每年每亩 300 元、荒田每年每亩 200 元、荒地每年每亩 100 元固定分红，年底盈利后，按盈利多少协商确定利润的 20% — 40% 比例实行效益分红。三是**将村集体协调服务作价入股合作社**。成立黄山村集体经济组织，通过工商注册申办微型企业，代表村集体持股，将村组干部丈量土地、调解矛盾纠纷等劳务费、务工费折价入股合作社，按 10 元 / 亩实行固定分红，按净利润的 5% 实行效益分红。

五、防范风险，探索建立产业保障基金。一是**建立基金模式**。按照“政府 + 银行 + 农业保险公司 + 企业”的模式，建立产业风险

保障机制，每年从企业利润中提取 5% 作为风险保障基金，存入黄山村集体经济组织银行专户，政府相关部门加强监管。**二是设立管理机构。**由政府相关部门和黄山村委、集体经济组织、合作社、村民代表等组成基金管理小组，确保专款专用。**三是明确基金用途。**正常年景基金只增加不使用，发生市场风险、自然灾害和重大疫情时支取使用，及时向受灾对象提供帮助，或者用于农户购买农业保险补贴，保障生产经营不因自然灾害而中断，降低灾害损失，构建产业“保护伞”。

创新股份合作，发展立体农业

——重庆崮山农产品专业合作社

一、基本情况

重庆崮山农产品专业合作社成立于 2015 年 4 月，注册资金 500 万元，其中社员以土地等生产要素折价入股出资 300 万元，该社现有入社成员 148 户，现有总资产 2800 万元。合作社位于江津区西湖镇骆崮村，占地约 300 亩，主要从事水果蔬菜种植销售、生态农业观光，是以农业三产融合为发展放心，打造“产、加、销、游”四位一体的立体农业的农民合作社，现已建成水果大棚 150 亩，观光景区 150 亩（含四季果园、观光环道、休闲垂钓、竹林养身、风情民宿五大板块），会议接待中心 800 平方米，餐饮接待中心 2000 平方米，客房 30 间，经营范围覆盖重庆主城及周边各区县。2018 年该社年产值达到 200 万元，带动社员增收 45 万元。

二、做法和经验

（一）强化组织管理。该社按照“龙头企业+专业合作社+农户”的产业模式，在合作社合作机制与组织管理方面做了如下探索：一是建立健全管理制度。合作社严格按照《农民专业合作社法》的规定制定章程，严格按照我区“七有、七规范”（即有阵地、有基地、有产品、有效益、有品牌、有示范、有带动，规范章程制度、规范组织机构、规范民主管理、规范财务管理、规范盈余分配、规范服

务内容、规范档案管理)要求,设立成员大会、理事会和监事会,建立了财务制度,理事会下设财务部、营销部、技术服务部。二是全面实行统购统销。统一为成员提供种苗、肥料、以及种植、养殖所需的生产资料,使材料成本降低 20% 左右。统一为水果大棚、果园开展全程社会化服务,提供各种现代农业生产资料使用,使人工成本降低 45% 左右。统一开展销售,增加销售收入近 80 万元,优质葡萄从以前 6 元 / 斤提高到 10 元 / 斤,入社农户人均纯入高于当地平均水平近 25%。三是加强合作社阵地建设。修建休闲服务区,配备仓库、阅览室、公厕、公共垃圾站等必备设施。经营场所、加工场地、销售门市和办公地点流程制度和操作规程统一上墙,添置电脑、传真机、打印机、复印机、档案柜等必要办公设备。

(二) 加强生产管理。一是开展技术培训。在主管部门支持下,固定聘请西南农业大学专家教授、区农业技术主管部门进行技术指导和发展规划。主要针对标准化建园、规模化种植、经营化管理、病虫草害防治、产品采收和采后处理、加工链延伸和销售渠道拓展等。多次派遣技术人员到全国其它地区学习先进技术,仅葡萄技术就全面掌握 8 个品种,现已全面应用于葡萄园的种植推广中,并通过课堂培训与实践操作相结合的方式,传授给所有管护工人。二是开展全程社会化服务。统一为水果大棚、果园开展全程社会化服务,提供各种现代农业生产资料使用,使人工成本降低 45% 左右。三是实行分片包干。对各块农业产业功能区域实行分片包干,绩效考核,对品质产量双达标的包干区域进行销售额 3% 的奖励。四是派遣技术人员,学习先进技术,同时,将学习与实践相结合,全面推广先进生产技术。

(三) 创新市场运营。合作社围绕“现代农业示范园”项目,

以园林、湖泊、度假中心、会议中心、活动营地、生态农业、观光农业等“多产业”为依托，着力打造“高速下道口经济”和沿綦河休闲观光带。项目依托綦河自然风光，在参考了全国乡村旅游、乡村休闲的杰出案例的基础上，由国内设计精英和富有经验的管理团队共同策划运营，打造辐射全重庆市的精品乡村休闲、旅游项目，为发展农业休闲经济、打造美丽乡村探索一条成功的道路。

（四）带动百姓增收。合作社为每个成员设立个人账户，载明成员出资额、公积金份额以及与本社的业务交易量（额）。成员与本社的所有业务交易，实名记载于各该成员的个人账户中，作为按交易量（额）进行可分配盈余返还分配的依据。财政形成的补助或资产，接受的国家财政直接补助和他人捐赠，均按章程规定的方法确定的金额入账，作为本社的资金（产），按照规定用途和捐赠者意愿用于本社的发展。当年扣除生产经营和管理服务成本，弥补亏损、提取公积金和公益金后的可分配盈余，经成员大会决议后按可分配盈余进行返还或按比例分配给本社成员，并记载在成员个人账户中。目前，合作社产业经营规模初步形成，带动了周边群众土地规模经营的积极性，2018年，优质葡萄平均售价10元/斤，户均增收5400元，入社农户人均纯入高于当地平均水平近25%。

该合作社产品品种丰富，主要种植有富硒葡萄、西瓜、猕猴桃、无花果、香桃、杨梅、脆桃等，全部采用生态大棚、有机肥料和滴灌控制等现代农业种植方法；养殖有富硒生态鱼、畜禽等。结合生态采摘、休闲垂钓等乡村旅游休闲观光模式，即提供各种健康富硒优质农产品，又增加了农业体验氛围。下一步，还将扩大乡村旅游接待规模，打造精品民宿风情小院；新建商务接待中心，满足100人以上会务接待和住宿；新建特色花卉园100亩，农业休闲观光提

档升级; 申请“崮山”注册商标, 开展水果、蔬菜等产品无公害认证; 开发电子商务平台, 整合现有资源, 发展农村电子商务。

以地入股促进脱贫攻坚

——重庆市綦江区太平坝水果专业合作社

市綦江区太平坝水果专业合作社是千秋村村集体组建的合作社，位于石角镇西北部，东与白云村接壤，西与三江街道交接，距石角镇镇政府驻地 19 公里。全村辖共有 6 个村民小组，共 630 户 1872 人，2015 年外出率达 67%；全村幅员面积 8.7 平方公里，其中耕地面积 5188 亩，有大量的土地撂荒。2015 年深度脱贫攻坚战打响后，一辈子穷怕了的村五职干部先行先试，以集体经济为契机，以优质稻为主攻方向，以土地入股为突破口，成立重庆市綦江区太平坝水果专业合作社，2018 年实现利润 7.26 万元。

一、基本情况

重庆市綦江区太平坝水果专业合作社成立于 2015 年 12 月，合作社法定代表人是村计生专干肖义洪，该社经过三年多的运行已具有经成员代表大会讨论通过的、相对完善的经营管理机制和财务管理制度。合作社管理机构健全，设有理事长、总经理、副总经理、项目经理、出纳、会计、财务总监和成员代表大会，上述管理人员均不领取固定性基本工资，只参与税后净利润分红。2018 年合作社不断在土地和利益联结机制上做文章，形成了“村集体 + 合作社 + 农户”三方利益共享的模式。村集体以财政扶持资金 100 万（60 万扶贫资金和 40 万农旅融合资金）发展合作社；合作社主要负责

产业的生产经营、品牌打造等；吸纳农户带地入股，享受 300 元 / 亩的价格保底的基础上，再次享受 10% 的利润分红。

二、经验做法

（一）化零为整，盘活资源

千秋村是一个传统农业村，共有耕地 5188 亩，由于农业产出效益过低，大量农户举家弃耕、外出务工、农转城，部份良田熟土荒芜无人耕种。太平坝水果专业合作社成立以来，积极申请土地整治项目，对 1500 亩土地进行规整，使田成方、路成网、沟相通、渠相连、排灌通畅，盘活撂荒土地、农村剩余劳力等农村沉睡资源。通过合作社宣传带动，2018 年农户带地入股 300 余亩，农户既是投资者又是生产者，进一步稳固了农户与合作社的关系，提高了农业生产规模化、组织化、集约化水平。2018 年合作社发展高山优质水稻 150 亩、刺黑竹 95 亩、优质薄壳核桃 55 亩。通过土地入股 112 户农户增加财产性收入 6.9 万元，其中带动 9 户贫困户增加财产性收入 0.54 万元；通过务工带动 126 户农户获取收益 26.9974 万元，其中带动 9 户贫困户收益 2.8974 万元。

（二）利益联结释放叠加效应

太平坝水果专业合作社在享受产业扶持政策及补助资金的同时，让贫困户、土地入股农户等跟着享受政策红利，及时建立科学合理的利益联结机制，即“1+2+3+4”分配方式：

“1”是带地入股农户（基本保底费用为 300 元 / 亩）享受总利润的 10% 的分红，按面积进行均摊分配；带地入股农户预计可获得 7260 元的收入。“2”是建卡贫困户享受总利润 20% 的分红，均摊到建卡贫困户人头进行发放，此项实行动态管理对已稳定脱贫的农户不再参与分配。建卡贫困户人均预计可获得 168.84 元。“3”

是合作社管理人员享受总利润 30% 的补助，实行最高限额，即不超过 5 万元。合作社管理人员人均可获得收入 2420 元。“4”是利润的 40% 作为合作社的公积金，用于防范风险，扩大再生产。

（三）规范管理，保障利益

在管理上合作社始终坚持制度管理、民主管理，严格落实农户的知情权、参与权、监督权，强化资金监管使用，有效防止合作社干部微腐败问题的发生。合作社专门开设一个集体账户，核定 2000 元备用金作为合作社日常开支，其余资金全部进入集体账户，资金的使用实行“集中审核+定期公示+镇上审计”的运行机制。集中审核：合作社收支在 1000 元以上的须先经理事会、监事会及成员代表参会集中讨论，审核通过进入下一个流程，未通过则重新商议资金的使用。定期公示：合作社每月将集体账户收支明细情况在村务公开栏进行公示，接受广大成员的监督。镇上审计：石角镇政府不定期组织人员对合作社的资金使用情况进行审计并公布，如出现问题，严肃查处、及时整改，切实维护成员利益。

（四）保险护航，严控风险

一直以来，农业在很大程度上都是“靠天吃饭”，气温、降水量、季节周期等因素都会对农业发展产生制约。2018 年太平坝水果专业合作社积极响应购买政策性农业保险。由于 7、8 月持续晴热高温，导致水稻不同程度受灾减产。按照 500 元 / 亩的赔偿标准，获得水稻保险赔付 2.41 万元，分散转移风险，减轻水稻灾害损失。

柚树折价入股 柚农增收致富

——梁平县龙滩柚子股份合作社

梁平县龙滩柚子股份合作社成立于1998年8月，原为梁平县龙滩柚子专业合作社，2012年5月变更为梁平县龙滩柚子股份合作社。现已登记注册入股社员124户，社员出资总额为194.175万元。合作社每年社会化服务面积5000余亩，服务家庭农场和普通农户900余户，销售柚果1200余吨，实现产值900余万元。合作社2014年被评为重庆市市级示范社，2015年被评为全国农民专业合作社示范社。

理事长张文辉被人戏称为“柚子王”，被评为全国“重庆市杰出青年农民”、“火星科技致富带头人”、“重庆市十佳理事长”、“重庆市劳动模范”、“重庆市优秀共产党员”、“优秀政协委员”。

一、成立和发展过程

梁平区合兴镇出产的梁平柚具有果大皮薄、果型美观、浓香味美等优势，特别是该镇龙滩村出产的梁平柚更是久负盛名，十分畅销，农民种植梁平柚获得了较好的经济效益。随着种植规模的不断扩大，各种问题逐渐显现出来。一是农户分散种植，农户生产管理技术跟不上，产量不高，品质不稳定；二是一些农户为了抢占先机，不到果实成熟季节提前采摘，劣质梁平柚充滞市场，严重影响梁平柚这一地方特色品种的声誉；三是销售时相互削价，内部竞争极为

激烈；四是果品市场已由原来的卖方市场变为买方市场，其他优质水果正强有力的挤占梁平柚的销售市场。对此，合兴镇农民技术员张文辉等 10 户种植梁山柚的专业大户经过广泛酝酿，大家一致同意联合起来，在区政府部门的指导和引导下，1998 年在龙滩村组建了梁平县合兴镇梁平柚专业合作社，后更名改造为股份合作社，农民以种植的柚树折价入股，合作社对柚子实行保护价收购，合作社产生的收益对社员进行二次返利。

二、主要做法及成效

（一）建立各项制度规范行为，增强社员合作意识。合作社制定了规范的《章程》，规范了组织机构、成员管理、民主决策、财务管理、收益分配等基本制度。根据《章程》民主选举出董事、监事等，他们都是长期从事梁平柚生产、懂技术、会销售在当地有一定影响的能人。完善内部管理，明确职责。合作社在董事会的领导下，设两部两室，即技术部、销售部与财务室、办公室。技术部由区果品办技术人员组成，主要负责对会员进行技术培训和生产管理技术指导，销售部由有一定经验的销售人员组成，主要负责提供销售方面的信息，随时掌握市场行情，财务室负责财务管理，办公室主要负责上下联系和接待工作。制定了专业合作社购销人员管理制度细则等一系列制度。经过二十多年的运行，取得了社员的信任，社员合作意识明显增强。

（二）举办培训，提高果农种植技术。为了提高果农的种植管理技术，合作社成立后，一是聘请西农学院果树专家曾明教授，重庆市农委果树专家文泽富、中国农业科学院柑橘研究所王华专家、工商大学营销专家对果农授课；二是每到梁平柚的关键时点和梁平柚生产关键环节，请梁平区农委经作站的专家开展技术讲座和现场

培训指导、现场操作示范；三是专业合作社 12 名技术员包片负责社员的技术指导，宣传梁平柚标准化生产技术；四是创办了“田间农民学校”，招收学员，发放技术资料。共培训人员达到 4.5 万人次，发放培训资料 30 万余份，通过技术培训，社员基本掌握了梁平柚标准化种植，效益显著提高。

（三）建立标准化种植示范园，提高产品质量。合作社建立标准化种植示范园一个，基地面积达 5000 亩，年可产优质柚 5000 吨，年产值 4000 余万元，示范园严格按照标准化柚园的要求建设，实施物理杀虫技术，统一使用西洋牌有机肥，由科技特派员指导疏花疏果、剪枝，统一采摘时间。通过示范园的示范，让广大社员逐渐认识和掌握梁平柚的标准化种植技术，合作社社员生产的柚子产品质量得以提高。

（四）营销宣传打造品牌，增强市场竞争力。合作社利用各种会议搞展销，多次参加市、区组织的特色农产品展示展销会、京渝农业合作暨重庆贫困区县农产品进亲推介会、中国重庆国际农产品交易会、全国水果行业协会经验交流座谈会、梁平一年一度 柚花节和采柚节。在销售中，对柚果进行商品化包装处理，印制了梁平柚包装袋，通过洗果、选果，分级，贴标志，再整体包装上市，杜绝不成熟果和劣质果上市。申请注册“双桂”牌梁平柚商标，“双桂”牌梁平柚先后被评为重庆市著名商标、重庆市名牌农产品、中华名果、重庆市名优果。

（五）实行保护价收购和二次返利，增加成员收入。柚果成熟时，专业合作社实行分散和集中销售相结合的销售模式，社员有销售渠道的，可以自己销售，无销售渠道的和销售不完的由专业合作社按保护价收购，专业合作社统一对外进行销售，统一销售后专业

合作社产生的利润对社员进行二次返利。

（六）创新合作模式，改造组建股份合作社。2011 年合作社召开成员代表大会，通过充分讨论，合作社将改造为股份合作社，其动作模式：农户可用现金入股，也可以种植的梁平柚折价入股，对合格的柚树进行统一评价，其折价标准为 50 元 / 棵。到 2011 年底，有 183 户社员，以柚树 23542 株折价入股，折价入股金额 1177100 元。今后还将逐步扩大范围，吸收外来市场场主体（包括农业龙头企业、城市资本、基层供销社等）入股。2010 年梁平区政府招商引资，引进了一家食品加工厂—奇爽食品有限责任公司，该公司将主要从事柚类食品综合开发与生产，目前已开发柚子茶饮料。专业合作社将与奇爽食品有限责任公司对接，将品像不佳的小果统一收购后交奇爽食品有限责任公司进行深加工，从而增加社员收益。

一组合一社 一社活一组

——永川区蒋平柑橘种植股份合作社

昔日夫唱妇随成家常，今有干群齐心谱新篇。

在永川区仙龙镇太平桥村祝家坝村民小组，你再也看不到一寸荒凉之地。无论是田边地角，还是房前屋后，不仅院落干净整洁、美丽一新，地里还生机盎然、井然有序。这与 2015 年时撂荒 100 余亩形成了鲜明对比。

在这背后，是“一组合一社、一社活一组”带来的新气象。

一、招回乡土人才，职业农民培训拓视野

土地撂荒，组长心急。

现在的农村，大多年轻人外出打工，仙龙镇太平桥村也不例外，是名副其实“386199”打主力。太平桥村祝家坝村民小组就有 180 余亩的荒地和荒坡。组长蒋显明看在眼里，急在心里，总想改变面貌。

与此同时，蒋显明的儿子蒋平大学毕业后在永川城区装修公司打工，每月工资仅两千多元。除吃穿用度外，几乎没什么剩余。“既然在外面打工没钱赚，那还不如回家种地，种植效益好的经济作物恐怕也比打工强。”蒋显明盘算着。2015 年，蒋平的母亲，因在某厂里打工时眼睛受了伤，蒋平回家照顾母亲。当时，恰遇太平桥村招聘乡土人才，蒋平所学专业是室内设计，对于打造美丽乡村美丽家园很有用，被招回太平桥村担任综治专干。很快，响应永川区

委、区政府及仙龙镇党委政府的号召，蒋平规划设计了美丽院落和文化墙，使祝家坝大院变得干净整洁而富有文化气息。春夏鲜花盛开，鸡鸭野外去觅食，闲时村民在院内腾宏花艺仿真花分店上班。蒋平设计的示范院落得到了村民认可。小伙子很能干，也是少有的肯回乡村的年轻人，大家信服。

随后，蒋平参加了永川区农委组织的新型职业农民培训。培训课堂上，该区农委副主任讲到农村土地股份合作社，这让蒋平豁然开朗。祝家坝村民小组地理位置不错，村民居住也很集中，正适合土地股份合作社。

二、组建合作社，村民保底分红

父子齐心，其利断金。

2016年12月，蒋显明和儿子蒋平开始流转村民土地。组建了重庆市永川区蒋平柑橘种植股份合作社，以业主带动的方式带领村民致富。当时，入股村民在每年每亩300元保底基础上，待3至4年后有了收益，除成本外，其余收益的50%归业主、50%分红给村民。当时涉及的村民小组共有40户人家（之后有两家分户，现为42户）。该合作方案得到了全组村民的支持。

蒋显明一家三口勤劳肯干，很快将土地打理得井井有条，并将以前的观音山等荒坡全部开辟出来，种上了油菜、玉米和优质柑橘树。两年来，蒋显明与儿子蒋平除了村里、组里的活儿之外，就全身心扑在了土地股份合作社那306亩土地上。两年来，已投入资金近40万元，主要包括栽苗、整地、肥料、人工等费用。尤其是春季到来时，油菜花盛开时，原来的一片茅草比人深的荒地，如铺上了金黄色的地毯，远近游客纷至沓来。

2017年底，在保底每亩300元的基础上，有的村民到合作社打工

收入还很不错，如杨洪彬、王孝才夫妻俩领取了 10000 余元工资。2017 年冬，蒋显明组织村民修建了人行便道，2018 年观赏油菜花更加方便，徜徉花海，拍照分享，趣味盎然。随之而来，带动了村民的优质农副土特产优质优价销售。

2018 年上半年，土地种植的油菜以每公斤 6 元的价格销售菜籽，基本实现了收支平衡，即支付工人工资（男工 70 元 / 天、女工 60 元 / 天）与销售菜籽收入刚好持平。因为看到本组土地整治后种植的经济作物见到了效益，有的村民还到邻近的村民小组去拣空地、荒地种植。

三、业主变职业经理人，全组利益共享、风险共担

股份合作新，乡村有希望。

为带领村民集体富裕起来，2018 年下半年，仙龙镇党委政府号召，取消业主，整个村民小组的村民都以土地入股成为股民（业主），蒋显明则作为职业经理人负责经营管理，劳动付出和其他工人一样，以工资计算。

蒋显明是中共党员、仙龙镇新乡贤，乡贤评理堂就设在他家。儿子蒋平也是党员，还是村里的综治专干。这下，原本蒋平家占半个业主的状态，改成了以所有村民为业主的土地股份合作社。整个村民小组就一个土地股份合作社，国家配套的各项资金均属大家共有。2018 年起，每亩每年 300 元的保底金取消，等到有收益后除生产成本外，盈利部分留 20% 作股份合作社发展基金，其余 80% 用于村民分红，分到人头上按土地面积比例计算。2018 年，生产的菜籽、玉米、稻谷等收益 6 万元，基本够支付上半年的人工工资。至 2018 年，该股份合作社总体投入近 40 万元（含蒋显明两年工资 4 万元）。

至今，该合作社获得的项目补贴资金有：2017 年至今，基础

设施建设资金 20.2 万元，新建果园费 5 万元，极大地改善了生产耕作条件，整个院落打造得干净、整洁、美丽，每家每户接通了水泥路，每家按人头自留 3-4 方地种蔬菜；结合平安大院建设、风貌改造、美丽乡村示范院落打造等资金，院里还安装了监控视频摄像头等，安全系数大大提高。

目前，全组地里种植有柚、桃、柑桔等优质果树。毕竟果树生长得有个过程，蒋显明并不想短时间内增加太多投入，避免增加村民负担，因此，全靠他亲力亲为，用精细化的管理来提高经营效率，预计 2019 年果树陆续挂果，计划明年再在空地种植优质红薯制粉卖，增加种植晚熟红肉脐橙（申报注册“祝福鸿橙”商标），到时一年四季都有水果挂在枝头，成为一道别样的风景，也成为真正的名优果品荟萃的土地股份合作社。

四、全组合一社，一社活一组

全组齐心，乡村振兴。

祝家坝土地股份合作社，整个村民小组，团结成一个土地股份合作社；一个股份合作社激活了一个村民小组。

一是土地不再撂荒，且荒坡都被开辟出来重新种上了优质果树苗、经济作物油菜、玉米、红薯等。整个村民小组见不到一分荒地，乡村生产有序，源源不断地有效益产出。

二是村民在股份合作社内打工，全部登记工天，今年起按男工 80 元 / 天、女工 70 元 / 天计算，村民自己记录工天，合作社有专人记录工天，两相吻合就没有差错。2018 年，部分收入（油菜、玉米、水稻）与工资基本持平，说明未来水果等产生效益后是有盈余的。

三是村民小组里每棵果树、每株油菜等都属于村民所有，大家有权相互监督、加强管理、增强责任心。项目补贴的土壤调理剂等

已运送到村民小组，土壤改良后经果林见效日会提前，优选果树品种让一年四季都有鲜果产出。尤其是春季升温时，永川几乎就没有挂在树上的优质水果，祝家坝村民小组的股份合作社填补了永川开春后水果的空白。以前有的镇探索了柑橘留树保鲜，但春季后始终品质受影响；其次，近年来永川区何埂镇石笋山、双石镇黄泥塘、金龙镇燃灯村等地果农开始种植沃柑等，但目前与仙龙镇太平桥村祝家坝村民小组的柑橘品种没有同质化。

四是全组 306 亩合成一个股份合作社。职业经理人蒋显明是摸着石头过河，他并没有一下子投入巨资增加村民负担，而是在经营中不断探索，不断淘选品种，不断间种其他经济作物，增加收益，这也体现了当代职业农民的经营理念 and 头脑。我们有理由相信，祝家坝村民小组的土地股份合作社会走得更远。

当然，果树挂果见效时，管理成本会增加，若是能在视频监控上布局完善一些，就可以用科技减少人工，同时加强村民教育，制定完善的奖惩措施，就会有利于该合作社长远发展，让股民看到前（钱）途；同时思考未来产品销路及深加工，也是合作社需要思考的问题，毕竟有的东西见效后跟风会很快，走出一条适合祝家坝自身特色的土地股份合作社还需要做好顶层设计。

规范运作创新路 辐射带动促增收

——云阳县大果水晶梨专业合作社

云阳县大果水晶梨专业合作社地处云阳县双土镇无量村无量山，2005年12月20日成立，专业从事水晶梨和特色果树种植，现有社员472户，有水晶梨种植面积4500亩，水晶梨母本园基地351亩，带动农户5000余户，种梨面积32000多亩。该社成立后，采取了“山上种树、树下种草，草地养畜、畜粪肥地，养蜂授粉、农业观光”的立体生态循环经济模式，取得了较好的经济效益和社会效益。

一、主要做法

（一）创新发展模式，树立合作共赢理念

据初步统计，该社所在的无量山脉，海拔在1000米以上，整个村都环抱在大山中，自然环境恶劣，村民们一直以来都以种植玉米、土豆为生，2000年前，人均收入一直在300元左右，是典型的贫困村之一。2000年12月，毕业于四川大学的杨大可带着帮助家乡脱贫致富的心，不顾全家人和亲友们的反对，与同样是大学毕业的妻子回到家乡承包了无量山营盘岭288亩荒地，开始了他遍地梨花香的创业梦想，刚开始创业时，每天和父母起早贪黑，到乱石堆里开山劈石、垒土挖坑，严冬里天寒地冻也不顾。终于在2002年9月，黄灿灿的梨子首次挂满枝头，3万多斤梨共卖了近6万元，

他终于掘到了第一桶金，“穷山坡上结出了金果子！”第二年，杨大可与村民们签订协议，将种苗提供给村民，承诺包 95% 的成活率、包传授种植技术、包果实回收，村民们等果树挂果后再付种苗款。村民们终于心动了，行动了。2005 年 12 月，为扩大产业规模，他一面请镇党委出面协调，一面联系县农业局、县林业局等单位，牵头成立了云阳县大果水晶梨种植专业合作社，当选为合作社理事长，成立产业党支部，注册了“大可”牌水晶梨商标，以“合作社+基地+种植户”运行模式，实行了产、销一体化，与种梨户们一道走上专业合作之路。截止到 2018 年，杨大可共发动村民种梨 4500 亩，种植李子 2600 亩。2018 年，仅种水果一项，全村种植户户均收入就超过了 1 万元。

（二）健全管理机构，规范完善制度体系

合作社成立后，从原来的松散联合到专业合作，理事长杨大可一方面带领村民大力发展水晶梨产业，一方面也和村民一道摸索合作社规范发展之路，在县农业局和双土镇等业务单位的指导下，坚持“民办、民管、民受益”的原则，首先健全了组织机构，成员代表大会由 18 人组成、理事会由 5 人组成、监事会由 3 人组成，理事会和监事会成员每届任期三年，可连选连任。理事会下设技术部、营销部和财务部。其次完善了《章程》，建立健全了成员管理、民主管理、财务管理、决算分配、社务公开等管理制度和岗位责任制。合作社在农村商业银行开设了专门账户，实行独立的核算，电算化管理，规范管理促进了合作社健康成长。

（三）拉紧利益链条，辐射带动农民致富

合作社与社员建立紧密的利益联结机制，在按市场收购价格的基础上（低于保护价按保护价收购），对社员的产品通过加工增值

后的利润实行二次返利分红，合作社每年所得的纯收入在分别提取 10% 公积金与 10% 公益金后，盈余部分 60% 根据合作社成员交易产品的多少、40% 根据合作社成员股金比例分别进行二次利润返还。2018 年，合作社 4500 亩梨园，产水果 386 万斤，商品梨批发均价达到了 1.80 元 \ 斤，全年销售总额 735.8 万元，其中水果销售收入 694.8 万元、牛羊及其蜜蜂销售收入 41 万元，实现利润 180 多万元。成员户均收入 10949 元，人均收入 2737 元，比未入社农户人均增收 1220 元。合作社 2018 年按产品交易量分红 86.4 万元，按股金份额返还给成员 57.6 万元，充分调动了社员的积极性。

（四）强化技术培训，实现技术革新上台阶

现实中，“种梨首先要选好品种”，选好品种才能做优产业。为此，理事长杨大可先后到湖南、北京、郑州、山东等地，引进几十个优良品种进行试种，最终确定了大面积发展大果水晶梨。2006 年，合作社注册了“大可”牌商标。2010 年，合作社成员又分批到湖南、浙江等省市考察学习。通过学习考察，决定借助发达地区循环经济发展经验，在无量山推出了“山上种树、树下种草，草地养畜、畜粪肥地，养蜂授粉、农业观光”的立体生态农业模式，在梨树下种植白三叶牧草 1200 多亩，并利用牧草饲养牛 60 余头，羊 300 多头，有梨品种资源 37 个，做好品牌推广、超市对、上营销，提前为年的销售。优化现有产业布局，根据未来发展，植入特色经果基地，育苗基地由原有的单中心、单产业为多极发展，成为以李为核心的多元化协调发展的现代农业园区。取得了较好的经济效益和社会效益，合作社生产的大果水晶梨在 2005 年重庆市森林旅游节上获得银奖，在 2010 被评为云阳县知名品牌。目前，“大可牌”水晶梨已扩展到四川、江西、贵州、云南等十多个省（市）。积极

申报“三品一标”体系建设，推进品牌化运作、电子商务建设，提高无量对全国市场的运营能力，引领无量农产品走向全国市场。

二、取得成效

（一）取得了良好的经济效益。按合作社法和合作社章程自主经营，主动接受村支两委监督并纳入村务公开，党务公开的范畴。2018年实现年计划产出水果386万斤，收入694.8万元；到2020年，特色水果、绿色蔬菜等优势主导产业达3万亩以上。累计带动新型农业经营主体17个，创建特色名优农业品牌3个以上。土地综合生产率达到8000元/亩，农业劳动生产率达到25000元/人·年。

（二）取得了良好的社会效益。在合作社取得良好经济效益的同时，也创造了良好的社会效益。合作社安排当地200余农户就业，务工收入超过200万元。同时，大力支持困难群众发展生产，免费提供农资和技术指导，并积极参与社会公益事业，参与双土镇山体滑坡救灾，得到了广大人民群众及社会的一致好评。成员户均收入10949元，人均收入2737元，比未入社农户人均增收1220元。同时，合作社以无量果园为“窗口”，为更多的果农免费提供信息技术咨询，带动更多农户种梨致富。

（三）得到了社会各界的认可和好评。大果水晶梨专业合作社通过建立和完善“龙头企业+合作社+农户”的市场化运作机制，为创新农业产业化组织形式和农民专业合作社发展模式，推进特色效益农业和农业现代化发展做出了有益探索。合作社2011年被农业部等12部委授予“全国农民专业合作社示范社”光荣称号。合作社理事长杨大可从身无分文的毛头小子，成为了全国农村科技致富带头人，从文气十足的一介书生，成为了全国劳动模范，从一个普通创业者，被光荣地推选为了十八大代表和十九大代表。

发展优势特色产业 带动农民脱贫致富

——重庆市石柱县三红辣椒专业合作社

石柱土家族自治县三红辣椒专业合作社于 2004 年 7 月成立，位于石柱县下路街道柏树村，主要从事辣椒的种植、收购、加工和销售。在当地政府的领导下，在有关部门的指导下，合作社建立和完善组织机构，健全规章制度，规范内部运作，建设辣椒基地，拓展销售渠道，打造农业品牌，先后荣获“全国农民专业合作社示范社”、“市级龙头企业”、“重合同守信用单位”、“重庆市优秀农民专业合作社”等荣誉。合作社理事长谭建兰也多次受到各级政府的表彰，是石柱县第八届政协委员，石柱县第十七届、十八届人大常委会委员，重庆市第三届、第四届市人大代表，全国十三届人大代表，被评为第五届“重庆市杰出青年农民”，荣获中共重庆市委、市人民政府首届重庆市“十佳”返乡创业明星提名奖。

近年来，该社将自身发展与脱贫攻坚融合，发挥农户与市场之间的“桥梁纽带”作用，充分利用资金、技术、市场优势，带动 10 个贫困村发展了辣椒产业，带动 840 户贫困户种植辣椒实现稳定脱贫。

一、落实“四大机制”。三红辣椒专业合作社积极履行县辣椒行业协会会长单位职责，带头执行、推动落实辣椒产业“基地建设”“风险保障”“价格统筹”“市场管理”等四大机制，与县辣

椒行业协会成员单位一道，全程解决产业发展难题，有效规范了全县辣椒市场秩序，增强了抵御市场风险的能力，让广大群众和贫困户有可靠产业支撑增收。一是**带头遵守和落实“基地建设”机制**。遵照“谁投资、谁服务、谁建基地、谁收购”原则，坚持公开、公平、公正，与乡镇（街道）“双向选择”，确立基地建设的范围；在规定的范围从事辣椒收购，为椒农提供产前、产中、产后一条龙服务。二是**带头遵守和落实“价格统筹”机制**。政府根据上年和当年的辣椒市场行情，按照亩收入高于当年种玉米、水稻的收入制定统一的最低保护价；辣椒行业协会根据市场信息发布市场指导价。十多年来，三红辣椒专业合作社，坚持遇到市场风险时坚决执行保护价，行情向好时严格执行市场指导价，辣椒收购价格一直维持在全国较高水平。三是**带头遵守和落实“风险保障”机制**。遵照“政府+业主按1：1配套”的风险基金筹集规定，积极交纳风险基金120万元。风险基金专项用于当年辣椒产业遭遇严重的自然灾害与市场低迷时，补贴椒农和按最低保护价收购辣椒的业主。四是**带头遵守和落实“市场管理”机制**。自觉接受工商等职能部门的行政监管，带头落实辣椒行业协会自律要求，严格按照“挂牌、亮照、定点”的原则，在划定的区域内实行定点现款收购，并做到收完收尽。

二、推行“三个服务”。在产前、产中、产后服务下功夫，解决辣椒生产环节的难题，引领广大群众和贫困户种植辣椒，建好立稳种植基地；在所带动的10个贫困村，辣椒产业对贫困户覆盖率达40%左右、户均3.6亩，打下增收的坚实基础。一是**产前服务**。加强政策宣传、技术培训和市场行情预测，每年发放宣传培训资料3万余份，确保每户有一个辣椒产业政策和“明白人”；与椒农签订保护价收购合同，约定责任义务，把品种优势及当年市场行

情给农民讲清楚、算好收入账；与乡镇（街道）干部、贫困村驻村工作队一道帮助贫困户制定辣椒产业发展计划，动员其参与到产业发展中来。**二是产中服务。**按成本价统一供应“工厂化培育”的种苗，确保壮苗移栽，每亩可提高产量 100 公斤，增加收入 400 元左右。与其他合作社抱团采购无公害、安全的农资，椒农能够享受到低于市场价 20% 的优惠价格，并享受配送进村进组“一站式”服务，每年配送生产物资 800 余吨；落实 15 名“田坎技术员”加强巡回指导，做好种植技术指导和椒苗生长情况巡查，对贫困户的病害椒苗实行免费换苗。**三是产后服务。**严格履行基地建设协议和收购协议约定的义务，确保收完收尽；多渠道筹集收购资金，保证辣椒收购款及时支付到位，坚决不打“白条”。

三、打造“零风险”产业。立足延长辣椒销售时间、扩大销售半径，不断添置加工设施设备，提高加工贮藏能力，强化市场营销，解决合作社经营风险，阻断市场风险向椒农、向种椒贫困户传导的链条。**一是鲜销一部分。**将鲜辣椒直接销往邻近省市的大型农贸市场或生产厂家。**二是干制一部分。**采用全国最先进大型辣椒烘干设备，目前已经建成 8 条烘干线，每天可处理鲜辣椒 160 吨。**三是加工转换一部分。**建成土家香菜加工厂 11000 平方米、生产线 2 条，生产“谭妹子”牌系列产品，进行加工转化。**四是贮藏一部分。**建成 5800 立方米冷库，可冷藏干辣椒 2000 余吨。**五是腌制一部分。**建设腌制设施设备，可腌制处理辣椒 3000 余吨。合作社较为完善的设施设备，形成近 13000 多吨鲜椒的“吞吐能力”。

15 年来，三红辣椒专业合作社与椒农一道成功应对市场风险，逐步发展壮大，种椒群众获取了满意的收益，贫困户参与产业发展实现增收。一方面，椒农获得满意的种植效益。合作社订单收购、

“一条龙”服务，让群众“零风险”种植辣椒，亩收入在 3000 元以上，是种植常规农作物的 2—3 倍，取得了较为理想的收益。另一方面，贫困户获得满意的扶贫收益。合作社积极响应县上出台的“1+4”资产收益扶贫政策，申请股权收益扶贫项目资金 240 万元；项目带动 120 户贫困户每年享受固定分红和效益分红，项目存续期 5 年，到期后合作社按协议返还股金。每户贫困户 5 年可分红 4800 元、获得返还股金 8000 元，共计 1.28 万元。同时村集体 5 年分红可达 14.4 万元、获得返还股金 24 万元，共计 38.4 万元。另外，合作社每年吸纳 2 名建卡贫困人口到辣椒收购点季节性务工，每人可获得 6000 元左右的务工收入。

合作社联合合作，做大做强特色产业

——重庆市万州区古红桔专业联合社

重庆市万州区古红桔专业合作社联合社是一家在区农委指导下，联合社全员齐心协力紧紧围绕“产业升级，农民增收”这一目标，克服困难，建全机制，规范运作，完善管理，强化服务，集柑桔种植、加工、销售为一体的国家农民专业联合社“示范社”。

一、基本情况

联合社成立于 2011 年 11 月，由 14 家柑桔专业合作社组成，入社农户 6293 户，带动农户 9000 户，建成柑桔基地 15 万亩。先后获得“万县红桔”商标，“古红”商标和产品无公害认证；2012 年被评定为万州区区级示范社，被工商局评定为“消费者喜爱品牌”，2013 年被评定为市级示范社，2014 年被评定为国家级示范社，2015 年获得中国地理标志，全国名特优新农产品，生态原产地产品保护证书，2017 年被评为“国家级质量安全出口示范区”，这一系列荣誉标志着万州区的古红桔在国际大市场有了绿色通行证，产品可以远销俄罗斯、吉尔吉斯斯坦、马来西亚、泰国等国家和地区。

联合社实行民主管理，建立健全规章制度、财务管理制度，完善成员账户，联合社与成员联合社之间产权关系明晰，坚持服务成员为宗旨，遵纪守法，社风清明，诚实守信，在当地影响大、示范带动作用强，社会声誉良好。为继续促进“产业升级，农民增收”

这一目标，联合社全员齐心协力，克服困难，从各维度发展这一“世界柑橘活化石”，取得了不错的成效。

二、主要做法

（一）抓示范基地建设，彰显产业效益。

万州区红桔主产区近年来发生规模性红桔黑斑病，大面积病害导致古红桔产品质量严重下滑。联合社在区农委、区果树站相关领导的指导下，安排组织 14 个成员合作社对区内近 10 万亩红桔进行了统防统治宣传和组织成员重点学习红桔生产技术规程，红桔褐斑病的统防统治技术培训，通过分别建立示范种植基地，防止了红桔褐斑病，红桔果实红而大，甜度达到 12.7，得到了上级领导、果树专家的高度赞赏，促进全区红桔产量、质量、单价三提升，深受消费者青睐，供不应求。

（二）抓好产业链延伸，促进可持续发展。

联合社为了能持续经营持续发展，积极利用好相关扶持政策，争取各方面项目资金扶持，建成包装箱厂、分级选果厂等产业发展基础设施，不断延长产业链条，加快了联合社发展的脚步。

1、购买果蔬分选机，建设柑桔商品化生产线。

万州红桔销售存在许多问题，一是采收野蛮，二是不分级销售，无法体现出好的品牌和好的质量，为了提高万州红桔整体质量，增强市场竞争力，通过改革包装，逐渐进入高端市场，联合社积极争取中央现代农业生产发展资金柑桔专项项目，在万州区太龙镇太阳社区 8 组建设平均处理量达到 10 吨 / 小时的柑桔商品化生产线，项目总投资 100.021 万元。实施该项目改变统装统销，进一步提升万州柑桔的品牌效益、知名度；满足特定市场（如超市、出口国外等）对单规格果品的需求，加强销售的主动性。

2、品牌营销，完善网络

为了提高红桔的市场竞争力，为鲜销工作的提升上档，为增效创收打下坚实基础，联合社注册了“古红”商标，注册登记和无公害农产品、产地认证工作，同时，在本社内部建章立制，严格管理，内外结合，建立了网站，建立营销网络，实施统一购销，统一品牌，统一质量。

（三）把好质量安全关，做好安全示范区

1. 规范管理，操作留痕

联合社严格示范区要求，管理旗下专业联合社和农户，做好万州区出口柑橘质量安全示范区。对果园实施标准化、科学化管理，对投入品实施三包，五统一，对病虫害实施物理，生物防控防治，采用先进的科学技术在产业上进行创新，对示范区内种植基地备案管理，配备足够数量的专职植保员、生产技术员，并在册登记，拒绝农业化学投入品使用，对药物实施专营专供，在采用投入品时进行入库台账和销售台账进行完整记录，确保操作透明留痕可追溯。

2. 考察学习，经验交流

为发挥示范区在出口农产品质量安全水平方面的引领作用，依据《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国进出境动植物检疫法》、《农产品质量安全法》等有关规定，组织社员到外省考察农业合作社和有机肥料企业，学习他们的科学管理和先进经验，以确保水果的安全性和国际标准。

三、取得成效

（一）提升了柑桔产业品质

通过市场考察，交流学习，联合社使用光碳肥料，利用光和作用对农作物促进生长作用，叶根发达，不生虫子，坐果好，不易落

果、发黄，果叶厚肥，果实口感好，增产增量，大大降低对农药、化肥等有害农资产品的使用，促进了生态环境保护和可持续健康发展。对土壤的板结还有治理作用，解决了食品安全从源头抓起，从水土气抓起，从联合社管理抓起，目前检测出果品各种营养均超出国家标准，经过市场一年不同作物的试验，已取得良好的效果。

（二）促进了种植农户增收

联合社拓展了村民收入渠道，农户在确保生产收入的同时，务工收入和财产性收入也得到持续增加。联合社统一采购种苗、肥料、农药等生产资料降低种植成本，统一修枝和病虫害统防统治技术保证产品质量，统一贮藏技术和开展市场营销提高了销售价格，开展深加工提高了产品附加值，有效地提高了农民收入。

（二）提高了市场话语权。联合社通过统一规模的生产经营，提高了市场话语权。如统一采购优质种苗，每株均价比市场价低 1 元以上；统一采购肥料平均每吨低于市场批发价 100 元，采购药品比市场价低 5%，既保障了质量，又为成员带来直接收益。

（三）增强了成员凝聚力。联合社围绕“产业升级，农民增收”这一目标发展产业，不仅增加了成员的财产性收入，还紧密了成员与联合社之间的利益联结关系，联合社的凝聚力得到增强，形成了人人关心支持爱护联合社的良好局面。

四、下步打算

万州作为古红桔之乡，国家红桔标准化示范区，全国红桔生产基地，国家级出口食品农产品质量安全示范区，万州古红桔居全国区、县级之首，是世界古红桔的天然基因库、种质资源库、最佳适生地。下一步，将打造古红桔生产、销售、出口、旅游为一体的综合产业，把 4000 多年的古红桔悠久历史文化打造成生态旅游产业

基地，吸纳国内外旅客，同时对不能出口的果品将进行产业链生产、深加工，看齐桔皮精油、桔酒、NFC 橙汁等产业，所有产品达到《中华人民共和国进出口商品检验法》，整体提高红桔质量，延长红桔产业链发展，拓展红桔国际市场影响力，使“万县红桔”品牌国际化，把古红桔打造成促农增效，助农增收的国内外知名的红桔市场主体。

合作求发展 特色出效益

——重庆市奉节县铁佛脐橙种植股份合作社

奉节县铁佛脐橙种植股份合作社是一家在县农业农村委指导下，由种植大户马后明为领办人，依托当地特色产业——晚熟脐橙为基础，按标准化生产、品牌化营销、规范化管理的合作社。

一、组建背景

奉节脐橙产业历经近 40 年的发展，种植规模已达 30 万亩，产量 30 万吨，产值接近 20 亿元。但随着市场经济体系的建立和发展，农户分散经营、产品结构单一、集中上市明显，不能适应现代市场需求，为如何破解果农与市场的有效联结、产品结构多元、延长上市周期等问题，以马后明为首的新型农民顺应时代要求，于 2009 年 1 月依法组建了奉节县铁佛脐橙种植股份合作社，开辟了一条一主多副，拓展合作空间的循环农业合作探索之路。

二、基本情况

合作社核心产业——晚熟脐橙分布于海拔 180 米～500 米之间，是奉节县晚熟脐橙发展示范区。合作社注册资金 1200 万元，现有资产总额 2778 万元，有管理人员 12 人，其中专业技术人员 3 名，本科学历 2 人，聘请专家和技术顾问 3 人，常年雇工 80 人。合作社成员共 748 户，拥有晚熟脐橙基地 3000 余亩，已建成年经营规模 10000 吨铁佛晚熟脐橙加工运销中心及单次储藏能力 3000 吨的

冷藏保鲜库一座，已注册铁福春橙产品商标，并获得绿色食品认证。2010年被县政府命名为“农业产业化县级龙头企业”，同年评为“重庆市农民专业合作社示范社”，2014年被农业部评为“国家农民专业合作社示范社”，同年被中共重庆市委农村工作领导小组评为“重庆市农业产业化市级龙头企业”，其生产基地被农业部命名为“柑橘甜橙综合试验示范基地”，重庆市科委、奉节县科协认定为“农村科普示范基地”，其产品2017年被评为重庆市名优农产品，2018年被评为全国百强专业合作社。

三、主要做法

（一）完善基础设施 保证园区“血流通畅”

合作社自建立以来，为构建种植晚熟脐橙的必要环境，治理水土流失，保证园区“血流通畅”，在得到农业、财政等部门的大力支持下，经多方筹集资金共300多万元，新修果园机耕道9.5公里，人行梯道8000多米，整修防旱水池20口，安装灌溉管道45000余米，基本满足了果园管理的现实需要。

（二）引进优良品种 优化产品结构

合作社按照主业多品、一主多副的结构调整思路，在主业拥有95-1晚熟脐橙、奉园72-1中熟脐橙的基础上，新引进了奉园91早熟脐橙和鲍威尔、班菲尔、切斯列特晚熟脐橙品种，形成了2老带4新的主业结构。利用畜牧业与果树业共生性强的特点，新建年出栏生猪3000头养的殖场一个，完善了生猪粪便无害化处理和利用工程，形成了猪-沼-果的循环农业模式。

（三）强化技术培训 提高科技水平

合作社为了提高果园标准化管理水平，提高晚熟脐橙产量和质量，以重庆市农技总站和县脐橙研究所作为技术依托单位，常年聘

请专家 1 名、技术人员 2 名，按照农业部《绿色食品 柑桔生产技术规程》（NY/T5015 — 2002），主推“树开窗、园生草、有机肥、生物药、杀虫灯、粘虫板、捕食螨、喷大生、冬防冻”九项综合配套实用技术，实行定期培训与常年驻点指导相结合的方法，同时培养技术能手，赴外交流学习，搞好科技培训。2018 年，合作社先后在保花保果、疏花疏果、修枝整形、测土配方施肥、病虫害防治等方面进行了 10 次实用技术培训，共培训成员 3221 人次。合作社种苗统繁统育达 100%、农资统采统供达 100%、病虫害统防统治达 100%，降低了生产成本。

（四）严格标准化管理 建立质量追溯体系

合作社制定了“投入品监管制度、生产档案制度、产品检测制度、基地准出制度、质量追溯制度”的产供销全程质量监管体系，实施了“十个一”工程，即“技术规程一本书，生产档案一套帐，园区通畅一条路，肥水保果一口池，果实增甜一包肥，预冷预贮一间房，理化诱杀一张板，无疫栽植一个罐，以螨治螨一袋虫，绿色防控一盏灯”，确保了产品质量。

（五）注商标 搞认证 创建自有品牌

合作社注册了“铁福”春橙产品商标，2017 年又申报了 2000 亩“铁福”晚熟脐橙绿色食品认证，认证机构已完成环境检测和产品检测，各项指标均达到了绿色食品标准，目前已获农业部审批，形成了自有品牌。

（六）兴建储流平台 延长上市周期

合作社除通过早、中、晚熟品种配置外，建社以来一直谋求兴建冷链物流平台，并申报了相关项目，合作社建成了一个占地 5040 平方米，总投资 1080 万元，单次冷储能力达 3000 吨，年加工规模

10000 吨，集脐橙收购、包装、冷藏、配送、销售为一体兼冷链物流中心，确保了脐橙鲜果 1 年达 8 个月的上市周期。

（七）强化市场营销 拓宽市场渠道

合作社坚持以市场为导向的营销理念，贯彻“走出去、引进来”的营销战略，按照依质论价，分级包装的原则，针对不同消费群体，推出精品礼盒、普通礼盒等 3 款 6 个规格的不同外包，与广州江南农产品交易市场签订了长期合同，在重庆、成都、西安、武汉设立了奉节脐橙直销点，成功实现了与家乐福、沃尔玛等商业连锁企业的“农超对接”，同时依靠现代网络优势，利用淘宝网开辟了自己的网络销售平台，拓宽了销售渠道。形成了“礼品果+超市果+网络果+散果”的市场营销体系，构建了横贯南北、竖连东西的销售网络。

（八）扶弱济贫 助推脱贫攻坚

合作社成员中建档立卡贫困户 60 户，占当地建档立卡贫困户的 100%，近三年，合作社对贫困成员按照“四优先一保证”的工作举措：即优先提供技术服务、优先供应农用生产资料、优先安排技能培训、优先安排合作社内部就业岗位，保证销售贫困成员的全部应销产品，共为 60 个贫困成员提供共性和个性化技术服务 375 场次，供应农用生产资料 188 吨，安排技能培训 46 人次，年均安排 3-5 个月内部就业岗位 69 个，累计销售贫困成员应销产品 425 吨，销售额达 318.75 万元，年户均销售额达 1.77 万元，加上贫困成员政策性补助收入、劳务收入等贫困成员年人均纯收入达 4356 元—7210 元之间。到 2018 年底，60 个贫困户 245 个贫困人口全部实现脱贫目标，占当地建档立卡贫困户总数的 100%。

四、主要效果

（一）成员收入明显增加

合作社通过标准化的生产管理，致使产品外观形象好、口感风味佳，再加统一包装、统一品牌，适销对路，成员产品销售一空，产品销售价格创历史新纪录，2018 年礼品果均价 12.00 元 / 公斤，超市果均价 8.00 元 / 公斤，网络果最高价 20.00 元 / 公斤，散果均价 6.00 元 / 公斤。2018 年销售脐橙 4000 余吨，销售收入 2854 万元，利润 266 万元，户均增收 6500 元；2018 年销售脐橙 5000 吨，销售收入 3335 万元，利润 309 万元，户均增收 8200 元。

（二）带动周边农民致富

合作社在带领成员增收的同时，还带动了 1513 个农户种植脐橙 5000 亩以上，年产量近 8000 吨，并在品种更新、常规技术、标准化管理等环节上建立定期现场交流机制，充分发挥辐射带动作用，据测算：被带动农户年户均可增纯收入 1600 元左右。

（三）果农利益得到保护

合作社通过订单销售，统一了销售指导价，形成了鲜果及时销售的良性营销机制，提供了外地客商良好的收果环境，避免了无序竞争和烂果现象的发生，保护了果农和客商利益。同时，合作社形成了“二次返利”机制，重庆日报记者在采访本社成员黄定华时如是说：“过去，我们的农产品苦于卖不出去，自从加入了农民合作社，我们就不愁了。社里收购我们的脐橙每斤 2.8 元，返利分红每斤 0.2 元，10 亩地的‘二次返利’让我多收入 10000 多元。”

（四）产业结构得到调整

合作社所在地脐橙生产虽有明显的产业优势，但可发展空间仍然很大，其通过标准化生产、品牌化经营带来的红利促进了产业结构的进一步优化，同时还带动了商贸流通、运输、加工、服务等产业的发展，使资源优势变为了经济优势。

（五）合作意识显著增强

合作社建立后，通过培训，合作的意识在加强，互帮互助传统在发扬，生产合作的范围在扩大，共闯市场的氛围在形成，密切了成员与成员、成员与合作社、合作社与政府之间的关系，形成了良性社会合作机制。

坚持民主办社 做到规范运行

——重庆市江津区唐角柑橘专业合作社

重庆市江津区唐角柑橘专业合作社位于重庆市第二批市级现代农业示范园区、全国休闲农业与乡村旅游示范点——江津（石门）生态农业观光园核心区，主要发展优质晚熟柑橘种植，现有清见、血橙、W默科特等多个品种，经过近六年来的品种改良、技术迭代、规范管理、抱团发展，合作社规模逐渐扩大，示范带动作用明显，2015年，该社被评为部级农民示范合作社。

一、基本情况

唐角柑橘专业合作社位于重庆市江津区石门镇李家村七社，于2008年12月30日登记注册，入社农户841户，成员出资总额279万元。通过几年的发展，现有入社果园6个，成员入股1072亩，租用土地920亩，果园面积近2000亩，现已进入丰产期。近年来，结合农业改革试点、石门晚熟柑橘采摘节等有利契机，该社大力发展晚熟柑橘种植和采摘，带动周边农户102户，成员涉及全镇4个村12个社，资产总额达1382万元。2018年，合作社产值达515万元，入社农户户均增收6000余元。

二、主要做法

（一）完善组织结构，坚持民主决策。合作社由苟贤述等10人发起，有入社农户841户，由全体成员组成成员大会，成员大会

本社的最高权力机构。合作社选举苟贤述为理事长，选举理事会 3 人、监事会 2 人，有职业经理人 1 人、会计人员 1 人，销售人员 3 人、专业技术人员 6 人。理事会会议的表决，实行一人一票。重大事项集体讨论，并经三分之二以上理事同意方可形成决定。理事个人对某项决议有不同意见时，其意见记入会议记录并签名。理事会会议邀请执行监事和成员代表列席，列席者无表决权。通过民主决策，合作社的发展规划、产业规划、项目运作、生产管理等重大事项得到高效决策，进一步促进了合作社的快速发展。

（二）健全管理制度，规范财务管理。合作社严格按照《农民专业合作社法》的规定制定章程，按照江津区农民合作社管理“七有、七规范”要求（即有阵地、有基地、有产品、有效益、有品牌、有示范、有带动，规范章程制度、规范组织机构、规范民主管理、规范财务管理、规范盈余分配、规范服务内容、规范档案管理），建立健全日常管理制度，规范合作社财务管理，先后制定了生产管理、财务管理、日常管理等一系列规章制度。通过制度建设，合作社民主决策有了制度支撑，入社社员协同发展，日常管理日渐规范，唐角柑橘合作社进入了发展的快车道。

（三）创新生产管理，夯实发展基础。合作社实行“五个统一”管理模式：统一为成员提供肥料，2018 年仅化肥采购量则达 200 吨，统一购买生产资料达 130 万元，农户生产资料成本降低 10%-20%；统一委托“驰舸农业”开展柑橘全程社会化服务，人工成本降低 20%-30%；。统一定价开展销售，联系大宗采购商，优质柑橘从以前的 2 元 / 斤提高到 10 元 / 斤，仅永辉超市就完成 1 万斤销量，2018 年合作社增加销售收入近 80 万元；统一聘请专家教授、技术骨干，针对标准化建园、规模化种植、现代化管理、病虫草害防治、

产品采收和采后处理、加工链延伸和销售渠道拓展等方面进行常态化培训，并多次派遣技术人员到全国各地学习先进技术，全面应用于果园的种植推广中，同时将课堂培训与实践操作相结合，传授给所有管护工人和入社成员。通过生产管理，入社成员平等享受合作社提供的技术、农资、销售等资源，进一步夯实了发展基础。

（四）推进品牌建设，带动群众增收。2008年，合作社注册柑橘商标“源生派”，通过历届“江津·石门乡村旅游暨晚熟柑橘采果节”等节会展示展销，开设城区门店2个，充分结合基地直销、现场采摘、电商配送等形式，将产品销售到全国各地。2015年12月，合作社多个柑橘品种成功获得“绿色食品”认证。合作社成员在充分保证柑橘品质的前提下，均可申请使用合作社现有商标和“绿色食品”等标志，通过全渠道销售，合作社的优质柑橘赢得了良好的客户反馈和口碑，销售年年火爆。2018年，入社农户人均纯收入高于当地平均水平近25%，吸引了更多周边群众发展柑橘种植，带动当地百姓致富增收。

三、取得成效

（一）经济效益。江津区唐角柑橘专业合作社通过民主管理、民主监督、民主决策，坚持农民主体地位，依托资源禀赋和地理优势，大力发展晚熟柑橘种植，2018年，合作社实现销售收入515万元，可分配盈余217万元。

（二）社会效益。一是良好的示范带动作用。在合作社的示范带动下，现有入社农户841户，并不断有周边农户申请加入合作社，共同抱团发展。二是推动了现代农业发展。合作社的通过持续的技术培训，掌握了最先进的柑橘种植技术，并适时传授给入社成员，并通过柑橘全程社会化服务，对柑橘产业的种植技术进行了进一步

的优化，形成了“社员有阵地、生产有基地、四季有产品、产业有效益、产品有品牌、基地有示范、发展有带动”的良好局面。三是解决了“谁来种地、如何种地”的问题。合作社的良好发展态势吸引了越来越多的当地农户入社发展柑橘种植，一定程度上改变了当地原来“土地撂荒严重”的情况，产业的发展解决了“谁来种地”的问题，技术的迭代解决了“如何种地”的问题，同时还解决了周边剩余劳动力，社会效益明显。

（三）生态效益。合作社在土地规模流转的基础上实现了传统农业向现代农业的转变，经营模式、科技含量及经营理念都逐步实现了现代化，在满足农民的基本经济效益的基础上，也高度重视“绿色”生产、发展“绿色”农业，充分响应国家对发展“绿色”农业的有关要求，先后申请了“绿色农产品”认证、“富硒农产品”认证等一系列的高含金量证书，通过产业的良好发展态势向周边农户传播了绿色生产的重要性，带动周边农户进行绿色生态种植，产业增收的同时，生态效益也十分显著。

抱团发展促农脱贫

——开州区泉秀木香种植专业合作社

一、基本情况

开州区泉秀木香种植专业合作社位于开州区关面乡泉秀村七里坪，于2017年4月28日正式成立，注册资金100万元。合作社主要从事木香、黄连、独禾为主的中药材种植、初加工和销售等。截止目前，合作社木香种植面积约2万余亩，示范带动关面乡水溪村、小园村分别建立3000亩、2500亩的木香种植示范园，产品远销亳州、安国、成都等全国几十个中药材批发市场。跨区域带动64户深度贫困户入社，现有成员237户，2018年实现户年增收3000元左右，为泉秀村集体经济增加5万元收入，合作社所在的泉秀村被称为“中国木香第一村”。

二、主要做法

（一）合作共赢促减贫

2017年，在当地政府的主导和区农委的指导下，泉秀村成立了木香专业合作社，建立健全理事会、监事会、合作社运行管理制度等运作机制，合作社首创“成员零风险、贫困户纯身份、集体资金入股”的成员入社模式。通过村干部带头入股，把分散的农户组织起来，将村里的木香种植户和贫困户都纳入专业合作社，实行抱团发展，以土地或资金入股，成为合作社股东，享受分红。合作社

首批入社成员 186 户，其中贫困户 116 户，全乡跨村入社的贫困户 64 户，并辐射带动白泉乡、巫溪县等乡外群众 23 户。通过组建股份合作社，既解决了主导产业谁来组织发展的问题，又解决了小农户尤其是贫困户与现代农业的联结问题。同时，对入股贫困户除了享受财政资金和扶贫帮扶资金入股固定保底分红 900 元 / 户 / 年外，还另外享受合作社统一销售分红、优先务工和生产资料扶持补助等激励政策。

（二）规范提升涨价值

如何在打造特色精品产业和适度规模，提高对抗市场风险之间找到相对平衡点，泉秀木香合作社立足“发展要有前瞻性，项目最终有收益”来推动产业发展和进行综合管理，确保产品长得好、卖得好。一是强化配套设施建设。在当地政府的大力支持下，先后投入资金 1500 多万元，对产业所需的生产便道、灌溉、用电及加工烘培等相关设施升级改造，为产业发展提供了必备的基础条件。二是统一运营管理。按照“统一规划建园、统一生产资料、统一技术培训、统一成品质量、统一产品销售，成员分户种植”的“五统一分”原则，每年白露过后，合作社指导成员按照有关要求，严格执行开挖、整理、晾晒、烘干、分类等管理规范，以此促进木香的标准化生产，有效提高了木香的单位产量、产品品质和市场认可度。去年种植木香每亩纯利润能平均在 6000 元左右，最高可达 10000 元 / 亩。三是掌握市场定价主动权。产出的木香由合作社统一收购、加工和包装，再统一销售，不仅提高了价格，也打响了品牌。“加入合作社，收入有了保障，我们种植木香的劲头更足了。去年价格好，每斤木香卖到 8.8 元，我卖了 14403 斤，收入近 13 万元，今天又领到 1143 元的红利。以前种植木香心里没底，药贩子老压价，比如

今天卖 3 元，明天就可能只卖 2.8 元，价格不稳定，销路又不好，辛辛苦苦干一年，收入只有三四万元。加入合作社就不一样了，统一管理、统一销售，价格合作社说了算，合作社以不低于市场的价格，从我们手中收购，再转卖给制药厂商。现在，我们不再愁卖了，更不担心卖不上好价钱。”合作社会员唐绍琼滔滔不绝地说起合作社的好处。少了二道贩子，木香直接卖给制药厂，合作社赚钱了。二道贩子收不到货，只好涨价，这样一来，市场行情就上涨了，种植户收益也会增加。

（三）品牌打造增名气

经万州食品药品检验所检测，该合作社所产的木香，木香烃内酯和去氢木香内酯含量分别达到了 8.6% 和 22.6%，远高于 1.8% 和 12.6% 的行业标准。“开县木香”也被列为全市三大道地中药材品牌，泉秀村“中国木香第一村”的称号，实至名归。木香丰收后，合作社以不低于市场售价从成员手中现金收购，及时联系药商上门洽谈价格。在产品包装上，统一印上“开县木香”字样，包装袋上还印有“二维码”，手机一扫“二维码”，泉秀木香股份合作社的名称、产地、电话号码、主要药含量等基本信息就全部知晓。木香销售后的收益，合作社提取 20% 的公积金，用于基础设施建设和产业发展，剩余部分作为红利分给股东和成员。配股贫困户每年的分红金额随合作社效益浮动，但不得低于 6% 的保底分红。合作社会员按木香售卖金额比例分红，售卖金额越高，红利就越多。

（四）党建引领聚精神

全国 60% 的木香在重庆，重庆 60% 的木香在开州，开州 60% 的木香在关面泉秀。泉秀木香产业发展得益于泉秀人勤劳实干和干群同心协力，催生了“吃木香饭、做木香人”的木香精神。关面乡泉

秀村党支部强化理论武装，提高政治站位，在专业合作社建立了党小组，通过充分发挥支部引领作用、党员先锋模范作用，在药材生产、加工、销售等各个环节以身作则带头埋头苦干，结合“中国木香第一村”品牌打造，设立木香精神学习教育园地。2018年6月，关面乡顺利接受国家贫困区县退出专项检查验收，被检查组赞为“开州区脱贫攻坚的典范”，其中木香产业功不可没。

三、发展成效

通过几年的努力，合作社所生产木香与河北安国、安徽亳州等全国大型木香交易市场实现了直接对接，木香供不应求。“开县木香”这一品牌在全国木香行业取得了较高的知名度，泉秀村被誉为“中国木香第一村”。2018年，合作社产量700吨，实现产值1200多万元。仅此一项，部分种植户年户均收入超过10万元，最高的户接近30万元。如今关面乡在姚程村、青蒿村、火焰村分别建起了4000亩、3000亩、3000亩的黄连种植示范园；在泉秀村、水溪村、小园村分别建立了20000亩、3000亩、2500亩的木香种植示范园；厚朴、杜仲等中药材种植面积也超过了2万亩。全乡共计种植中药材5.8万亩，户均种植药材8.1亩。其中全乡种植木香2.8万亩，年出产木香达1500吨以上，产值近2000万元。

四、下步打算

下一步，合作社将立足实际，在以下几个方面做优做强。一是保质量。目前全国木香市场渐趋饱和，对于泉秀木香种植专业合作社来说，现在要做的就是保持现有种植面积，加大技术培训力度，指导成员运用绿色生态种植技术，培育高品质的木香。二是强品牌。2019年初获得了“开县木香”地理标志和生态原产地标志。以后要趁热打铁，积极申报全国性的商标认证，增加关面木香在全国的

影响力。三是深挖掘。着眼于整个开州区北部山区，以及附近城口县、巫溪县部分乡镇的中药材，建立一个年加工 1000 吨的初加工厂，延长产业链，提升产品价值。

优化经营抓服务 创新方式促发展

——垫江县明亮农机专业合作社

垫江县明亮农机专业合作社成立于2010年2月，位于垫江渝宜高速公路口的长龙镇高桥7组，占地14.6亩，注册资金50万元，现有管理人员5名，机手等机械操作维修技术人员12名，成员共160人。2015年明亮农机专业合作社被市农委确定为市级农机维修网点，2016年荣获全国示范农机专业合作社称号。近年来，明亮农机专业合作社积极开展技术应用、技术推广、技能培训、机具维修等社会化服务，主要围绕五个方面优化提升经营活动，有力促进了农户与现代农业的衔接。

一、围绕优化机具配置，推动农机技术深化应用。

自成立以来，合作社不断完善农机具配置，积极争取项目资金和合理利用农机购置补偿，通过添购先进机械设备，有效推动水稻育插秧机械化、植保防治机械化、深松整地、高效施肥施药等前沿技术在全县范围内得到应用推广。合作社现有约翰迪尔、东方红大马力、高性能拖拉机6台，天拖1854拖拉机1台，久保田688G联合收割机8台，洋马、东洋6行乘坐式水稻快速插秧机8台，宁波协办10行乘坐式水稻制种插秧机2台，羽人农用无人飞机1架，深松施肥机1台，各型微耕机56台，手扶式4行插秧机6台、喷雾机10台以及其他各类排灌、深松机械等功能机具40余套。2018年，

合作社完成对外机械作业 17600 亩，其中机耕面积 5700 亩，机插面积 750 亩，机收面积 8500 亩，机防面积 1200 亩，深松整地面积 1100 亩，水稻制种无飞机赶花授粉 350 亩，作业收入近 200 万元。

二、围绕完善配套服务，提供农机销售和售后服务。

一是提供农机销售服务。合作社根据农户生产需求，结合实际情况，向农户宣传农机优惠政策并推荐适用机械。通过推广农机替代人力，在有效解决农村劳动力短缺难题的同时，提高农业生产作业效率。二是提供农机售后服务。合作社作为市级农机维修网点，专业技术人员能够为农机机主提供集机器检测、保养、维修为一体的“一条龙”式售后服务，有效避免了农机“易购难修”的问题，为农机进一步推广提供有利条件。2018 年，合作社销售拖拉机、旋耕机等各类机具 320 台（套），维修机具 340 余台（套），有效为本地区及周边区县农业机械推广作出了积极贡献。

三、围绕增强发展后劲，加强实用人才队伍建设。

合作社作为垫江县农广校新型职业农民实训基地，积极承办各类培训活动。一是开展农机使用技能培训。合作社承担了垫江县农业机械驾驶操作技能培训业务，通过“课堂讲解+实地操作”的形式，累计培训拖拉机、联合收割机驾驶人员 400 余人，并主动承担实施了全市深松整地、垫江春耕生产等农业作业现场会和县农委组织的拖拉机、收割机、插秧机手田间实作培训，深受市、县领导好评和广大农机手欢迎。二是开展农机维护技能培训。农机都有一定的寿命，机主除了严格按使用说明进行操作，还需要对农机进行保养和维护才能最大限度的延长农机使用寿命，充分提高农机使用的经济效益。合作社利用基地平台，积极举办农机化知识讲座，一方面增强了农机手安全生产意识，另一方面提高了广大农机手的维护

保养意识和技能。2018 年，累计开展拖拉机驾驶、农机维修护理等专业技能培训 3 期，受训人员 50 余人。

四、围绕丰富服务功能，探索拓展服务模式。

合作社以“订单式”服务为主，积极探索托管等其他服务模式。一是推行“订单式”服务。合作社深入市场调查，结合垫江实际统一制定机耕、机播、机收、机防等作业服务和收费标准，按照“合作社+农机主+种植大户”的订单作业模式，由农户自主选择服务项目，按作业量为农户提供有偿农机服务。二是探索其他服务模式。

“订单式”服务已贯穿农业生产全过程且日益成熟，在此基础上，合作社逐步探索全过程“托管式”服务，即农户将承包土地托管给合作社，支付一定托管费用，由合作社开展代耕、代种、代收等全程农机作业服务，收获的农作物归农户所有。合作社通过推行多种服务形式，不断满足广大农户的生产需要和个性化需求，同时有效提高了合作社的经济效益。

五、围绕扩大服务范围，开展跨区作业。

随着农机购置补贴政策的实施，许多地方农机数量逐渐趋于饱和，导致跨区作业的效益降低，但同时土地流转还在继续发力，适度规模经营仍在持续扩大，农机的总体需求仍在增加。明亮农机专业合作社积极在周边区县开展跨区作业，技术、管理和诚信成为了跨出去的关键，凭借优质的服务赢得了较好的口碑，现在合作社每年都能接到周边地区较为稳定的服务订单。2018 年，合作社开展“订单式”跨区作业 3000 余亩，主要涉及旋耕、除草、深松等作业内容，增加营业收入 30 余万元。

当前，全县正处于推动乡村振兴战略在垫江农村落地开花的重要时期，农机社会化服务对推动现代农业升能转型和农产品提质增

效有着重要意义，合作社将秉承“机械促生产、服务出效益”的办社宗旨，立足垫江，辐射周边，不断增强管理水平，促进农机社会化服务向全程、全面、高质、高效发展，努力把合作社建成集机手培训、农机作业、农机检测、跨区作业机具停放服务为一体的多功能综合性农机社会化服务组织，充分发挥农业机械高性能、高效率、低成本的优势，为垫江农业节本增效贡献力量。

走专业合作之路 架助农增收桥梁

——武隆区鳅田稻水稻种植农民专业合作社

近年来，鳅田稻水稻种植专业合作社在各级党委、政府及业务主管部门的支持和指导下，坚持“诚信守法、勤劳致富、互助合作、共同发展”的办社宗旨，以农户为基础，以鳅田稻立体种植为依托，以专业合作社为载体，以提高农民组织化程度为途径，以增加农民收入为目的，积极为社员做好产前、产中、产后服务，有力地促进了武隆区优质水稻产业的发展。

一、合作社的基本情况

武隆区鳅田稻水稻种植农民专业合作社，于2012年5月8日在武隆区工商局登记注册。为适应市场经济发展，推进武陵山区优质水稻产业化经营，提高广大农户进入市场的组织化程度，增加农民收入，2012年初，合作社在武隆县凤来乡姜家溪农业社发展社员32户，由返乡创业青年陈明亿牵头成立，主要从事稻、鳅、渔、鸭立体共生的生态循环种（植）养（殖）。以“稻+鳅”生态套种（养）模式，形成“水稻护鳅、鳅食虫饵、鳅粪肥田”天然食物链，促进稻鳅共长。“鳅田稻”每亩经济效益是传统水稻种植模式的2—3倍。随后陆续吸纳其他合作社和种植大户加入，现已登记注册会员138户，总资产600余万元，股金300万元，800吨粮仓一座，1台52型烘干机，3台收割机，500平方米农耕文化体验馆，年加工1000

吨绿色稻米加工生产线一条，从农户流转稻田 300 亩为示范种植核心区，指导大户、农户种植面积达 2000 余亩，年产优质水稻 800 多万吨，指导带动 4 个乡镇 8 个行政村农民 1174 户，5000 人口，有完备的各种管理制度和财务管理规范，可分配盈余按成员与本社交易量比例返还总额超过可分配盈余的 70%，标准化生产率达到 100%，成员主要生产资料统一购买率达到 95%，主要产品统一销售率达到 100%。

2013 年，合作社注册了“凤来谷”、“鳅田稻”两个商标。被市农委授予“农业生产经营信息化示范基地”。是重庆市农业技术推广总站科研示范基地。2014 年“鳅田稻”大米获得“中国西部农交会（重庆）消费者喜爱产品”称号。区教委授予“中小学生科普教育示范基地”。区委科、科协授予“科普示范基地”。2017 年被国家标准委员会列为第九批“国家水稻（鳅田稻）标准化示范区”，2019 年 11 月顺利通过终期验收绩效评估，2018 年合作社被评为国家级专业合作社示范社。八年的探索和发展，鳅田稻合作社走出了一条生态农业助推群众脱贫增收之路，走出了一条农工商 123 产业融合发展之路，也走出了一条“互联网 + 农业”的品牌营销之路。

二、合作社工作做法

鳅田稻在凤来从无到有，一路非常阳光大气地走到今天，离不开区委、区政府的正确领导，离不开市农委和区级相关部门的帮助支持，当然也自然离不开合作社对“三化”建设的用心关注。

（一）生产标准化

合作社组建 3 支专家团队全程指导鳅田稻产业发展。一是技术标准从五个方面进行严格管控。**稻种管控**。从全国 14 种自留稻中

优选 2 种稻种，杜绝转基因；**周期管控**。180 天生产周期严格控制。栽植管控。集中培育壮秧，精确定量栽插，种植密度 8000 窝 / 亩，适量放养泥鳅；**肥料管控**。用畜粪、稻梗、油枯等自制有机肥，禁用化肥；**病虫害管控**。采用杀虫灯、粘虫板等全物理防治病虫害，全人工除草，禁用农药。**大户管控**。大户从严控制规模，严格按照 20—120 亩适度规模标准执行。**起用“本土人才”**。从合作社中挑选了村主任为组长，种植水稻经验丰富的人员组成技术指导小组，在全村范围内巡回开展了病虫害防治、新技术推广应用、技术指导。

二是为社员提供经验交流平台。每年合作社都会组织社员开展 4 次以上经验交流，通过技术能手传、帮、带的作用，积极为种植农户排忧解难。

三是开展技术培训。通过合作社牵头，开展绿色生态食品的认证和规范的种（植）养（殖），由市农委农技推广总站站长曾卓华、市农委农技推广总站郭凤（研究员）、肖若余（市农委农技总站农艺师）、刘芳（区农委高级农艺师）、张生学（凤来乡农业服务中心高级农艺师）等水稻专家组成的“鳅田稻”水稻标准化专家组，引进 13 个特种优质水稻品种进行对比观察，筛选适合当地种植的优质水稻品种发展种植，增强产品抗逆性，制定《重庆市“鳅田稻”优质水稻地方技术规范》，组织合作社员培训学习并推广应用；服务于合作社成员，增加农产品附加值，达到农业增产农户增收的目的。举办各种类型的技术培训班和讲座，把社员多年总结出的种植技术和管理成功经验汇总后，毫无保留地传授给当地种植农户。8 年来共举办各类培训 30 余次，共培训 11000 余人次，免费发放技术资料 5 万余份，100% 到种植户进行现场技术指导。

四是带领合作社社员、部分种植农户外出参观学习。每年合作社都会组织部分社员、种植农户到垫江、贵洲等地参观学习，交流经验

2—5 次。截至目前，98% 以上的农户已基本掌握了合作社“鳅田稻”种植的管理知识和技术。

（二）管理体系化

管理格局上采用“龙头企业 + 示范基地 + 专业合作社 + 种植大户”的管理模式，管理环节上实行“种植管理、农资供应、技术规范、收购加工、品牌销售”五统一的生产经营模式，为种植农户提供免费稻种、鱼苗等一系列无偿服务。既保证了产品的质量，又降低了成本，深受种植农户欢迎。同时，为了解决农户生产资金不足的问题，合作社积极为困难种植农户寻求各类低息贷款。2015 年，在区供销社的支持下，合作社主动与重庆银行商谈，为 30 户种植农户联系协调贷款及资金 60 万元；贷款期限为三年，区供销社给予贴息补助，一定程度上缓解了部分种植农户资金缺乏的困扰。

（三）营销多元化

合作社自成立以来，就把营销推广作为重点的工作，广开门路，做好产后服务，为社员和农户架起了通向市场的桥梁，促进种植农户增收。一是**积极参加各类展销推介会**。合作社每年都参加各种“农交会”、“农展会”等市内展会；参加科技公司、银行机构、汽车销售公司等公司“新产品发布会”、“客户答谢会”等推介会；与俱乐部、协会、社团等组织到合作社基地开展“农夫之旅”、“农事体验”、“休闲观光”等活动。二是**建立完善的流通体系**。一是合作社积极与 32 个社区、物业开展合作，通过社区店体验，建立了销售网络；二是在销售过程中，组织社员分工协作，互通信息，指导定价，联合促销的方式，拓宽销售渠道。三是**盯住品牌影响开展营销**。注册“风来谷”、“鳅田稻”两个商标，2018 年产品通过绿色食品认证，新申请“中国地理标志”，围绕“两商标、一认证、

一标志”实施品牌打造和升级，逐步拓展品牌营销，与京东、淘宝等电商销售平台及线下实体连锁店合作，以“农场直供、会员专供、全程配送”服务体系，将“鳅田稻”大米销至全国。有效解决了合作社种植农户销售难的问题。

三、合作社工作成效

近年来，鳅田稻水产养殖专业合作社积极为维护种植农户的切身利益而努力，引导和带领农户在业务范围内开展了许多工作，取得了良好的经济效益和社会效益。

（1）经济效益突出

一是做强“鳅田稻”绿色有机品牌助农增收。以“稻+鳅”生态套种（养）模式，形成“水稻护鳅、鳅食虫饵、鳅粪肥田”天然食物链，促进稻鳅共长。“鳅田稻”每亩经济效益是传统水稻种植模式的2—3倍。种养规模现已达2000亩。参与农户从最初138户发展到1384户。

二是带动周边种植农户增收。合作社开展的各项工作，不仅有利于社员发展优质水稻种植，同时也使周边的种植农户受益匪浅。按高于市场40%为合作社最低保护价，通过合作社统一销售返利的方式，制定出指导价，农户可直接参与同客商的谈判，防止客商低价或随意压价收购，保护了自己的利益。

（2）社会效益彰显

一是种植农户利益得到有效保护。合作社作为农户和客商联系的桥梁，提供双向服务，通过引进客商，统一销售指导价，出面保护农户和客商利益，公平交易，杜绝了欺行霸市和强买强卖行为，维护了市场秩序，保护了农户利益。二是增强了农户的合作意识。过去一家一户生产、销售，农户间互相封锁技术，互不通报销售信

息。近年来，通过合作知识培训，农户充分发扬互帮互助精神，合作生产、共同销售已成为一种自觉的行为，特别是还密切了农民与村干部、农户与农户之间的关系，有利促进了农村社会稳定。三是**促进了规模生产**。由于合作社提高了农户生产和销售的组织化程度，农业规模的优势逐步得到显现，合作社所在地已经成为购销的基地，更容易实现优价、旺销、先销。

鳅田稻专业合作社在今后的发展中将继续坚持以农民为主体，服务与经营并举，上联市场，下联种植农户，组织和带领广大种植农户发展产业化经营，走共同致富的道路，培育入社社员成为有文化、懂技术、会经营的新型农民，创造更大的经济效益和社会效益，加快武隆区优质水稻产业化发展步伐，让“鳅田稻”产业成为农民增收致富的一条新桥梁。

强化利益联结，发展乡村旅游

——铜梁区荷美莲藕股份合作社

铜梁区荷美莲藕股份合作社位于土桥镇庆林村，于 2011 年 9 月组建成立，现发展社员 276 户，其中大户 35 户。有入股土地 1600 余亩（确认金额 1408 万元），注册资金 3000 万元。合作社通过建立“村社、业主、群众”三方利益链接机制，以大户带散户的形式，带动周边地区发展莲藕产业 1.3 万亩。通过几年的发展，合作社实行统一种苗、统一种植、统一培训、统一加工、统一销售、开发乡村旅游产业化经营模式，已注册了荷叶茶、莲米等 6 个单品商标。合作社与重庆永辉超市、双福蔬菜批发市场、成都蔬菜批发市场实行了对接，签订了长期合作协议，在川渝地区各大商超市场占有率 50% 以上。合作社还统一收购其他农户莲藕进行统一销售，2018 年产值突破 7000 万元，带动相关从业人员 1100 人，支付社员在合作社挖藕务工费 1560 余万元。

在 2018 年重庆市委统战部等 6 部门组织开展的优秀新型农业经营主体评选活动中，铜梁区荷美莲藕股份合作社获评“重庆市优秀农民专业合作社”，紧接着被评为国家级示范社。党的十九大提出乡村振兴战略以来，荷美莲藕合作社率先带动周边群众参与到乡村振兴的建设中。

一、定期开展活动，助力乡风文明

（一）成立非公党支部，充分发挥党员的先锋模范作用。按照组织要求，开展党员“亮身份、亮承诺、亮实绩”活动，要求党员率先参与到乡村振兴工作中，结合自身实际，认领工作任务，每名党员还联系 1-3 户群众共同建设美丽乡村，同时还在“荷和原乡”区域划分了党员责任区，既增强了党员的荣誉感、责任感，也提升了村党支部的组织力。

（二）组织参与各类评优评先活动，弘扬传统美德。合作社社长陈邦齐带头发展莲藕产业，带动莲藕种植小户发展销售莲藕，被评为六赢村“新乡贤”；合作社还对被评为村级、镇级“好婆婆、好媳妇”、“最美院坝”、“星级文明户”等社员进行额外奖励，以此鼓励群众争当先进，推动实现群众自我组织，自我发动，自我提升。

二、规范管理，发挥示范带动作用

（一）统一种植技术，创立特色品牌。合作社实行统一种苗、统一种植、统一培训模式，规范发展莲藕种植，带动全镇莲藕由原来的 3000 亩发展至 1.1 万亩。由于莲藕产量较大，市场需求有限，经常出现滞销、烂市现象，为了解决卖难问题，合作社注册了“龙乡莲藕”品牌，帮助莲藕种植散户销售莲藕，解决农户有货卖不出去的问题。

（二）探索利益链接新机制，促进农村社会管理。在荷美莲藕股份合作社运行过程中，村民以参与合作社管理和股份分红为核心，广泛开展了民主监督管理，使得农民对村集体的依附关系和归属感极大增强，村集体的社会管理效力得到极大提升。通过成立合作社，既创新了农村经济发展形态，同时开辟了农村民主管理的新途径，把基层民主管理提升到了新的水平、新的境界。农村民主管理和农民权益保护发生了积极变化，党群、干群关系得到了明显改善，农

村经济繁荣和社会稳定有了最坚实的基础。

三、以大带小，参与美丽乡村建设

在村党支部的带领下，合作社作为非公党支部的代表，以积极、健康、稳定的步伐参与美丽乡村建设。

（一）积极投身荷和原乡打造。荷和原乡是我区为深入贯彻落实党的十九大提出的乡村振兴战略，集中力量建设的第一个美丽乡村示范点，范围涉及土桥镇庆林村、六赢村两村6个社，覆盖重庆市爱莲湖湿地公园，每年夏季荷花盛开的时节举办荷文化旅游节，以花为媒，以节会友，文化牵引，助推经济，现已成功举办7次。合作社负责人陈邦齐是第一个被评为“新乡贤”的代表，他充分履行自己乡贤的身份，带头投入荷和原乡打造，他创办的龙邦农业公司打造了500亩原乡观赏荷花核心区；合作社成员阳礼台也是莲藕种植大户，在荷和原乡建设期间，他带动园区内十余户合作社社员投工投劳参与园区建设，在园区建筑外立面整治最初，他第一个赞成自家房屋外立面改造，此后，他同其他几户社员成了园区内的协调员，动员农户房屋外立面改造。

（二）参与建设乡村振兴讲习所。乡村振兴讲习所既是村党支部发挥政治功能的重要场所，也是农村党员群众接受新思想，掌握新政策，讲授新技术的主要场所。课程从习近平新时代中国特色社会主义思想到党建如何引领乡村发展，从农业种植技术到如何在农村从事电子商务。合作社为了发展更绿色、健康的莲藕种植，聘请专家对土桥辖区内土壤等进行了专业分析，积极探索更科学的莲藕种植技术。在村乡村振兴讲习所的课程安排中，就有很多莲藕种植技术培训，授课老师都是合作社大户骨干，以此让更多农户掌握了解莲藕种植技术。