

农超对接闯出一片天

——山东青岛广大果蔬专业合作社产业发展之路

农民日报·中国农网记者 郝凌峰 文/图

“莱西的农产品品质非常好，特别是甜瓜、梨、胡萝卜等品牌农产品在全国市场拥有很高的知名度和良好口碑。”谈到莱西的特色农产品，山东青岛广大果蔬专业合作社理事长赵立国信心满满，“品牌培育可以帮助农产品从优质走向优价。我们合作社坚持走订单农业的路子，希望以品牌效应带动产业发展。”

成立于2009年的广大果蔬专业合作社始终秉持农超对接的产业化经营理念，利用十年时间，从最初的一个营业额不足100万元的村级合作社，发展到采购基地覆盖全国38个省(市)，2020年营业额达5.8亿元、辐射带动50多个村庄、实现年增收2100万元的国家级农民专业合作社示范社。

莱西甜瓜“敲”开北京市场的大门

赵立国原是莱西市供销社河头店中心社主任，30多年的基层工作经历，三农情怀深深植根在他的心里。2009年，供销社效益不好，职工面临着生存的危机，他跟大家一起寻找出路。在和农民聊天的时候，听说辛辛苦苦种出的瓜果蔬菜烂在地里销不出去，于是心中顿时有方向。经过几天的盘算谋划，2009年4月，由9名供销社下岗职工组建的青岛广大果蔬专业合作社成立了。

合作社刚成立那年5月，莱西甜瓜严重滞销，全市1万多亩甜瓜眼看就要烂在地里。看着瓜农们一筹莫展的样子，赵立国决定带着莱西甜瓜参加济南的农展会。没有经验就用笨办法，以情感人，靠产品品质打动人。

400多家参展商，400多个房间，他带着两名职工每个房间送样品瓜和名片。功夫不负有心人，甜瓜的品质和赵立国的真诚打动了北京一家连锁超市的采购总监，当场就订了5吨甜瓜。就这样，赵立国凭借一股不服输的劲儿，硬是打开了甜瓜进入北京市场的大门。

进入北京市场后，困难依然重重，从采购到



青岛广大果蔬专业合作社在青岛佳世客超市专柜。

分拣到销售，全都自己去完成。“在超市，他带领我们9名职工靠着一声声吆喝，一刀刀切割品尝，慢慢打开了局面，让莱西甜瓜从最初的无人问津，迅速发展到现在每天售出四五十吨。”回顾合作社发展初期的场景，老职工王波眼里泛起泪花。正是靠着这股拼劲和韧劲，经过十多年打拼，合作社与北京物美、永旺(中国)等十几家连锁超市建立了长期稳定的合作关系，销售渠道遍布全国20个省(市)，经营规模在全国的商超渠道排行第二位。

疫情冲击下的责任担当

2020年1月开始，受新冠肺炎疫情影响，相当一部分菜农面临着蔬菜销售难的问题。为此，赵立国心急如焚，在征得疫情防控部门的允许后，决定带领合作社人员主动上门收购，零差价销售，利用自身掌握的商超渠道，做联通城

市、农村的枢纽，帮助广大农民解决农产品销售难题。在疫情最严重的5个多月里，合作社共外销各种蔬菜水果7000吨，为农民挽回经济损失300万元左右。

5月份，湖北农产品滞销，他带领职工第一时间进入湖北，实现了湖北农产品销往全国的第一单。7月份，北京新发地出现疫情，合作社承担了北京地区蔬菜水果的保障供应任务，并在赵立国的带领下保质保量完成了疫情保供工作。赵立国也因此被授予“全国供销社系统抗疫先进个人”“中国十大扁担传人”荣誉称号。同时，合作社依托自身的网络销售渠道为北京、天津、青岛、杭州、苏州等大中城市的居民提供了优质农产品。

合作社在采购过程中，坚持优先采购低收入群众的特色农产品，实现精准对接产销，帮助农民增收致富；开辟抗“疫”农货专线，解决疫情

期间农户农产品滞销问题，畅通了产销渠道，保护了农民利益。

随着疫情的持续蔓延，一些社会团体组织采购生活必需品出现了困难，合作社了解相关情况后，主动联系莱西市康馨护理院，为护理院的老人免费捐赠了3000多斤各类蔬菜，及时解决了护理院蔬菜供应问题，保障了老人们的日常生活需要。

品牌化经营的“广大”之路

销路解决了，要想进一步做大做强，必须建立自己的种植基地，走标准化生产和规模化经营的路子。2019年，合作社流转了周围村庄1181亩土地，建成了高标准的大棚，依据客户需求进行订单种植。为了保证产品品质，建立了严格的农产品质量安全追溯和自律性检验检测制度，建成了农业技术培训基地，培育了一批用智慧种地的高素质农民，为合作社的标准化发展打好了基础。

农产品的鲜活性，直接决定着产品品质，也决定着产品价值。2012年，赵立国带领合作社成员自筹资金500多万元，建立了1700吨的冷链和配套的农产品配送中心，通过进行农产品分拣、包装、初加工和冷链运输，不仅提高了产品附加值，还延伸了产业链条。同时，吸纳当地280多人就业，合作社每年的工资支出就有840余万元。

2016年，合作社注册了“沽河两岸”农产品品牌，依托自有基地和订单种植，通过品种技术和生产种植模式的输出，将品牌范围扩大到50多个品种，依靠过硬的产品品质树立了合作社口碑，增强了核心竞争力。

“下一步，我们要做‘农产品销售+采摘+农耕文化体验+农业科普’的‘农产品大观园’，走三产引领二产、助推一产，一产、二产围绕三产精准运作的融合发展路子，带动更多的人共同富裕。”谈及未来，赵立国信心满满，“农村天地广阔，乡村振兴大有作为，这是我们定名‘广大’的初心，更是我们下一步的努力方向。对此，我们将不懈奋斗！”

二种模式让更多农户受益

云南宾川县宏源农副产品产销专业合作社

农民日报·中国农网记者 孙莹

“最开始，我们十几户农民考虑到一起买农资便宜，可以降低生产成本，于是2009年就组建成立了合作社。”云南省宾川县宏源农副产品产销专业合作社负责人铁余斌告诉记者，合作社主要从事葡萄种植和销售，经过十多年的努力，不断发展壮大。

一直以来，合作社都是直接从厂家采购农资，以优惠价格配送给合作社成员，并为成员提供农资施用技术指导服务。“农资配送量计入成员账户，等葡萄收获后，合作社将采购农资环节产生盈余的60%按农资配送量返还给成员，10%作为合作社发展资金，30%作为生产技术管理团队的劳务服务费。”铁余斌说。

“我们积极引入红地球、夏黑、红宝石、火焰无核、阳光玫瑰、紫甘无核等优质葡萄品种，开展葡萄品种资源的储备和品种选育，实现了规范化、标准化种植。”合作社技术人员介绍说。

按照10至20户成员的标准建立成员之家，并推选一名家长，由其牵头组成生产技术管理团队，为成员提供生产技术服务。“常规种植技术模式，单个农户只能管理3-5亩，每亩成本在6000元以上。而采用合作社的种植技术模式后，单个农户可以管理20-30亩，每亩成本约3000元，亩均节约成本3000元左右。”铁余斌说。

如何让更多的农户从中受益？为此，合作社创新模式，与村集体、农户联合组建合作农场，促进村社合作，推进葡萄产业发展。“我们探索了三种模式组建合作农场，分别是‘合作社+农户’‘合作社+村组集体’和‘合作社+村集体+公司’。”铁余斌说。

“我们村成立了宾川县乐满地农业开发公司，其中村集体退耕还林土地、林地作价入股20%，村民现金出资80%。”蔡甸村相关负责人介绍，这就是“合作社+村集体+公司”模式，公司投资653万元，种植酿酒葡萄130亩、鲜食葡萄210亩、突尼斯软籽石榴400亩、滇橄榄240亩，并以团体成员身份加入合作社，由合作社负责规划管理。

河南商城县 荒坡种菊花 观赏增收两相宜

顺着河南省商城县达权店镇黄泥村黑潭村民组的山路一直走到山顶，初冬暖阳照耀下，一排排菊花已经盛开，满山金黄，菊香浓郁扑鼻，成群的小蜜蜂穿梭采蜜，村民们正挥舞着镰刀忙着收割，一派忙碌景象。

“这些菊花，农历五月第一次在这荒山上种，没想到效果这么好。”商城县天润家庭农场负责人曹树德指着一束菊花介绍，“这种菊花不同于一般的野菊花，所有枝杈上都有花，是制药厂提供的种子，我们自己育的苗。”

“菊花花朵是一个价格，根茎是一个价格，只需要将花和根茎分离，根茎晒干即可变现。花朵经过杀青晾干即可出售，每亩纯收入4000余元。”曹树德介绍。

黄泥村党支部书记李永江说：“天润家庭农场种植菊花以来，让荒坡生金，带动大量农户就近务工。”

“今年我们种了200多亩，接下来准备利用荒山闲地扩大种植规模，打造菊花观赏园，走产旅融合发展的道路。”对未来，曹树德信心满满。

曹良刚

山东高唐县 合作社为农民搭上“致富桥”

“农业生产托管让咱农民当上了‘东家’，省心省事又高效。”山东省高唐县三十里铺镇三十里铺村村民张来宝乐滋滋地说。秸秆还田后的粮田里，合作社组织大型机械设备及及时种上了小麦。如今，三十里铺镇6000多户农户像张来宝一样，将自家田地托管给专业合作社，自己则悠闲地当起了“甩手掌柜”。

虽然种庄稼30多年，但看到托管后的土地，张来宝这位种地“老把式”也终于服了气。他把12亩粮田都托管给了村党支部领办的高唐县三十里铺镇种植专业合作社，耕、种、管、防、收整个过程一概不用操心。

近年来，农村劳动力减少、农业生产效率不高的问题日益凸显。经镇、村两级共同探索，“党支部+合作社+农业社会化服务”模式有效解决了这一难题。

为保证农业生产高效托管，当地构建特色农业社会化服务体系，组建了“党代表”科技服务队，促进生产再组织、资源再整合。合作社统筹管理农业生产，实行生产托管全过程“五统一”，引导农民把不愿种、种不好、没有能力经营的土地集中规划，通过农业社会化精准服务力促农业提质增效。

合作社架起“致富桥”，让农民轻松创收。益民农业服务公司及时提供现代农业技术、农机设备及农资供应等专业服务，构建起小麦、玉米等农作物耕种、管理、收获一条龙的服务产业链，实现村民、村集体和企业三方共赢。

王保文

油茶丰收采摘忙



日前，在湖南省宁远县太平镇湘峰山油茶科技有限公司的万亩油茶高标准示范基地，采摘工人穿梭在成片的茶林间，有条不紊地采摘、打包、装运，现场洋溢着丰收的喜悦。据统计，全县现有油茶企业、合作社18家，油茶种植面积已达59.6万亩，今年油茶产量预计突破2.5万吨，产值超过34.5亿元。

骆力军 骆华军 摄



重庆捷梁农机股份合作社

菜单托管更灵活 全链条服务效益优

农民日报·中国农网记者 毛晓雅

“通过菜单托管全链条服务，打破了小农户碎片化生产的局面，转变了农业生产方式，发展壮大村集体经济，促进了农业增效和农民增收。”重庆市捷梁农机股份合作社理事长邓中总结自己5年来投身托管服务取得的成效时说。合作社在面向小农户发展水稻托管服务过程中，以优势互补、村社共推、菜单托管、全链服务为核心，形成了专业化分工、标准化生产、科学化管理、产业化经营的托管模式。现有成员187人，拥有占地10亩的粮食储存仓库与烘干服务中心，日烘干能力100吨。组建了8支70余人的专业化服务队，服务遍及重庆市梁平区、四川省达州市10余个乡镇，5年来累计服务30余万亩。

专业分工优势互补 资源共享提升效率

捷梁农机合作社通过整合当地闲置农机成立专业服务队，整合服务主体实现专业化分工协

作，大幅提升了农业生产托管服务效率和质量。

部分农户自购的农具经常处于闲置状态，合作社吸纳他们带机入社，组成专业的作业团队，统一调度、就近作业，提高农具的使用率。2020年作业面积7.6万亩，创造100余个就业岗位，农机手平均年收入4.2万元。

不同的服务主体各有所长，各具优势。捷梁农机合作社按照全链条服务的要求，牵头开展服务主体间的分工协作，推动优势互补，实现服务专业化。如将部分机耕作业交给罗罗农机合作社，把部分飞播作业交给田中秧合作社，自己主要从事擅长的统防统治、烘干、销售等服务。

菜单服务自由选择 村社共建协同推进

捷梁农机合作社针对不同群体制定不同“菜单”，通过与村集体合作，进行整村整组托管服务，提高服务效益。一方面，合作社提供菜单式服务。主要针对种地劳动力不足、技术缺乏或季节性外出务工的农民，合作社可提供“全程服务+

农资”、全程服务、部分环节服务三种菜单供农户选择。另一方面，村集体组织农户接受服务。由村集体收集本村愿意参加托管农户的服务需求和面积，再统一交给合作社开展生产服务，村集体从合作社每亩收取20元工作经费。对不愿意自己耕种的农户，在农户自愿的基础上，由村集体统一流转土地经营权后，全程托管给合作社，以保证农户的合理收益。目前，这种方式已经发展到6000亩以上，涉及8个村。

前后延伸拓展链条 托管经营效益最优

捷梁农机合作社从供销两端同时发力，拓展农资采购、烘干代销、品牌运营等服务，打通了面向产业链、供应链、价值链的服务链条。首先，统一购买农资降低生产成本。合作社直接从厂家采购种子、化肥、农药等，比农户从市场购买可降低成本约20%。合作社每年采购农资达800万元以上，已是梁平区最大的农资采购商。其次，烘干代销提高收购价格。合作社为

农户提供烘干、代销服务，积极对接中粮储备库，将符合标准的粮食交由储备库统一收购，价格每吨比市场价高出40-50元，每年1万吨指标，为选择托管的6000余户农户增加收入50万元。此外，合作社还通过品牌运营提升产品价值。合作社与大米加工企业合作，将超出中粮储备库收购指标的稻谷，统一销售到大米加工厂，并注册了“梁山寨”大米品牌，近3年每年销售大米3000余吨，增值220万元。

全链条托管服务取得了明显成效。“主要生产环节托管后，农户可以从力所能及的农事劳动，提高家庭经营收益。”邓中解释说，“接受托管的农户水稻亩均增产100公斤，节本增效700元以上。与流转土地和农户自种两种方式相比，水稻亩均生产成本分别降低14.7%、20.5%，产量分别增长4%、18.2%，农户收益分别提高60%、31.1%。”从服务主体角度讲，捷梁农机合作社整合集成了全产业链服务资源，服务能力大幅提升，服务规模迅速扩大，年经营收入达到800万元以上，同时带动了其他服务主体共同发展、共享收益。

四川蒲江县

整村托管带来优质服务

农民日报·中国农网记者 孙莹

蒲江县位于四川成都市西南近郊，其浅丘地理条件非常适宜晚熟柑橘种植。“很多人品尝过的丑柑和耙耙柑，就是产自我们蒲江，目前全县发展晚熟柑橘30多万亩。”蒲江县委书记蒲发友骄傲地介绍，近几年，蒲江县积极推进农业社会化服务工作，在全县培育服务主体110个，指导成立了蒲江县农业社会化服务产业联合会等24家行业协会，推动农业社会化服务不断发展壮大。

多方参与

“村‘两委’”有带富群众的愿望和动员群众的组织优势，服务主体有闯市场的能力和生产管理的专业优势，强强联手是破解小农户与现代农业有机衔接难题的“金钥匙”。蒲发友说，县委、县政府积极当好“红娘”，2019年以来，先后引导四川省农托科技发展有限公司(以下简称“农托公司”)与鹤山街道团结村、朝阳湖镇桥楼村以及四川省卫农现代农业科技有限公司与大塘镇洪福村，试点探索“村两委+服务主体+农户”的整村菜单托管模式。按照“党建引领、市

场导向、村民主体、自愿参与”的原则开展整村托管，推进晚熟柑橘生产专业化、标准化、集约化、绿色化发展。

为了积极推进晚熟柑橘整村托管服务，村委会与服务主体签订《整村托管战略合作协议》，并由80多名党员干部带头，率先接受托管服务，用实际行动托管成果打消村民顾虑。同时，由服务主体进村入户开展生产托管服务宣传培训，引导村民转变观念，自愿参与生产托管。

服务主体组织种植大户等群众身边的土专家研究制定“两图一表”，即托管规划图、实施效果图、工作推进表，由果农自愿监督托管服务开展过程。在正式服务前，服务主体必须与托管对象签订《托管服务合同》，明确托管双方的权利与责任。目前，3个试点村签约果农363户，托管地块2091块、2809亩。其中，团结村托管面积占全村的70.7%、桥楼村占全村的53.3%。

精准服务

通过村“两委”和服务主体的深入走访调查，蒲江县的产业发展面临种植技术未更新、产品标准未建立、劳动力缺乏、投入品质量保障难、质量

安全溯源体系缺乏、销售渠道未打开、地块分散等突出问题。

基于此，服务主体坚持问题导向，聚焦薄弱环节，充分发挥专业优势，结合晚熟柑橘种植技术特点，因地制宜推出“全程托管、环节托管、爱心托管”等14种托管菜单，逐项明确服务标准和价格，精准满足果农托管需求。

目前，试点村签约农户选择全程托管36户，占10%；选择投入品、技术等环节托管313户，占86%；选择爱心托管14户，占4%。

全面覆盖

依托县农业社会化服务产业联合会，以农托公司为代表的服务主体积极整合服务资源，组建了无人机飞防植保、综合劳务服务、机械化作业、投入品配送、信息服务、农产品销售等12支专业服务队，引入山地运输车、开沟机、旋耕机、割草机等实用农具，同时多渠道全方位开展安全宣传和教育培训100多次。

“我们村晚熟柑橘生产农机具使用覆盖率达65%。”团结村相关负责人说，现代化的装备明显提升了生产效率，“整村托管后，亩均投入品降本

600余元，增产10%以上。”不仅如此，各个服务主体强化科技投入，研发储备了天敌采集、鉴定、培育、扩繁、应用等关键技术10多项，在托管地块内施放捕食螨、瓢虫、潜叶蛾诱捕器、黄板等，示范带动周边种植户实施天敌防控面积达1000余亩。

严格对标

“我县制定了《晚熟柑橘生产技术规程》等地方标准，建立健全晚熟柑橘生产田间量化和标准化管理体系。”蒲发友说，服务主体严格对标，实行统购统销、统防统治以及标准、技术、培训、宣传等八个方面的统一管理。

“一户一档”规范建立生产档案，实施生产服务全程记录；精简优化投入品配方，全面推行有机肥替代化肥、绿色防控替代化学防控；发布产销信息1000余条，促进产销对接；转移700多名劳动力到二、三产业就业，人均增收800多元。

“采用天敌防控技术，农药用量亩均降低了40%-50%，肥料用量降低20%以上，比自己种的效果明显要好，而且每年能多出2至3个月时间外出务工。”洪福村农户说，自从有了生产托管服务，村里人均增加近万元的收入。