

# 洛阳市供销社“天翔杯”书画大赛作品展

洛阳市供销社书画协会首次举办“天翔杯”书画大赛，得到洛阳天翔土产杂品有限公司鼎力支持，系统广大干部职工以及关心支持供销社发展的各界人士积极参与，踊跃投稿，陆续收到了来自各县（市）区社、市社直属各单位、市社机关大量的书画作品，展示了“天翔杯”大赛的书画成果，推动了书画理论和艺术的广泛交流，体现了供销社良好的精神风貌和高尚的艺术追求。现将收集整理的一部分优秀书画作品予以展示，供广大干部职工和各界人士交流。



# 新合作

**办社宗旨**  
惠农立社  
开放办社  
经营强社  
项目活社  
合作兴社

试刊号

2013年7月2日 农历五月二十五 星期二 第21期(总第21期)

主办:洛阳市供销社 地址:洛阳市八一路24号 网址:www.lycoop.net 邮箱:lycoopbgs@tom.com 内部资料 免费交流

## 省供销社党组书记、理事会主任吕彩霞来洛对供销社改革发展情况进行调研



6月20—21日，河南省供销社党组书记、理事会主任吕彩霞带领省社调研组一行来洛调研供销社改革发展工作。洛阳市委常委、农工委书记史秉锐，市供销社党组书记、理事会主任蒋智涛，党组成员、监事会主任崔龙洲等陪同调研。

吕主任一行先后到偃师撤氏向民葡萄专业社、供销社大厦建设工地、三联商厦、烟花爆竹配送中心仓库、孟津梁凹村级综合超市和市供销社直属单位鑫鼎副食品公司牡丹花卉市场、天翔土杂公司炊具厨具市场、聚客隆实业有限公司家电陶瓷市场、花荣棉业有限公司、洛阳经济管理学校考察指导工作。21日，省社调研组召开座谈会，听取洛阳市社工作全面汇报，并组织洛阳市社直属单位、县区供销社、基层供销社、龙头企业及农民专业合作社代表座谈交流。

通过实地查看、调研、座谈，吕主任对洛阳市社工作予以充分肯定，认为洛阳市社在市委、市政府的正确领导下，带领干部职工团结拼搏，务实重干，取得了一个又一个成绩，整体工作开展得很好，系统发展呈现出好的态势、好的气势和好的趋势。总结起来，就是“四个好”：

一是好的发展环境。洛阳市各级党委、政府高度重视供销社工作，把供销社工作摆上议事日程，作为一项重要工作来规划、来部署、来指导、来落实。相继出台了一系列文件，采取了一系列措施，在人力、财力、物力等方面给予了倾斜和支持，供销社发展的外部发展环境好。

二是好的工作思路。市县乡供销社在改革发展稳定中都有一套清晰的工作思路、有效的推进措施。市供销社确立了“惠农立社、开放办社、经营强社、项目活社、合作兴社”的发展思路，开展了“新网工程提升年、项目建设创新年、专业合作示范年、多种经营跨越年、作风建设转变年”活动，实施了“网络提升、业务拓展、项目兴社、合作示范、品牌创建、效益倍增、十强企业、优质服务、争创一流、人才培养”工程，各项工作取得了明显成效。

三是好的发展态势。主要表现在：经济实力逐年提高，购销总额、利税等主要经济指标每年都保持了30%以上的增幅。流通网络初步形成，农资、日用消费品、农副产品、再生资源、烟花爆竹五大经营网络初步形成。服务水平明显提升，市供销社积极办农民专业合作社、搭建农产品购销平台、参与新型农村社区建设等服务农业社会化的做法很好。项目建设扎实推进，通过开展项目创新年活动，培育了聚客隆批发市场、牡丹花卉市场等一批重点项目。体制机制改革成效显著，市社出台了资产监督管理制度，推进了企业改革步伐，提高了经营管理水平。

四是好的干部职工队伍。洛阳市供销社系统的干部职工队伍是一支能打善战、作风优良、素质过硬的队伍，始终保持了昂扬向上、奋发有为的精神状态，表现出了很强的事业心和责任感，这是我们事业发展的组织力量。

吕主任希望洛阳市社发扬成绩，再接再厉，再创辉煌业绩。关于下步工作，吕主任希望洛阳市社围绕农业社会化服务和农村流通网络建设，勇担重任，重点在五个方面要取得新突破：第一，要在农业社会化服务上求突破。过去我们系统在为农服务上积累了很好的经验，没有农业现代化就没有新型城镇化，在农业现代化方面，供销社能做的文章很多，舞台很大，可以作为新型农村社区建设、是农村向城镇过渡的必由之路，大星的事情需要供销社参与，供销社要起到桥梁和纽带作用。二是要强化服务意识。要有强烈的为农服务意识，从思想上高度重视做好农业社会化服务工作。二是要做实服务内容。把为农服务工作做实，农产品进城，工业品下乡等都是为农服务。三是要优化服务方式。服务方式很多，要找出着力点。山东省一个地方供销社提出“农民外出打工，我为农民打工”就很有启发意义，农民外出打工了，家里的事儿谁来办，我感觉供销社就可以去办。

第二，要在农村流通网络建设上求突破。要围绕农资、农副产品、日用消费品、再生资源、烟花爆竹五大经营网络建设求突破。一是巩固完善提升质量。要以实施“新网工程”建设为契机，在现有五大网络的基础上，提升发展质量。二是做大做强扩大规模。供销社经营服务网点都比较小，而且很分散，提升的空间还很大，网络只有做大了，才会有竞争力。三是积极培育品牌。只有创出品牌，做大品牌，才会创造出效益。“花荣”放心棉产品，就是供销社的一个品牌。创品牌一定要保证质量，价格合理，服务到位。各级供销社要实施“品牌”战略，增强网络的核心竞争力和社会影响力。

第三，要在增强综合实力上求突破。增强综合实力，是科学发展的要求，各级供销社都要不断增强综合实力。一是要做大做强社有企业。洛阳市社在资产经营、保值增值方面做得都很好，尤其在土地利用、资产开发方面都获得了很好收益。必须围绕“资产增值、利税增长、职工增收”这个目标来扩充增量、缩小减量、增加投资、提高效益。这是我们做大做强社有企业的总目标。二是要紧抓项目不放松。要按照“项目创新年”的要求，落实好“三个一批”，即在建一批、新开工一批、储备一批。要切实抓好好项目的储备和申报工作，重点要提高申报项目的质量。三是要加快事业单位发展。要打造“四高新优势”，即高效率、高质量、高水平、高效益，我们要围绕“四高”研究发展，做好工作。

第四，要在改革创新上求突破。改革是发展的动力，在改革改制中要注意社有资产不流失，干部职工有饭吃。要不断创新体制机制，在经营上，要巩固传统产业，壮大优势产业，拓展新兴产业；在组织上，要积极领办、创办农民专业合作社；在用人上，也要创新体制机制。

第五，要在队伍建设上求突破。一是要加强领导班子建设。建设一支政治坚定、能力过硬、作风优良、奋发有为的干部骨干队伍。我们要围绕打造“团结、务实、高效、廉洁”的领导班子，加强学习，提高素质；加强团结，形成合力。二是要加强人才队伍建设。供销社改革发展离不开各类人才，要大力实施“人才兴社”战略，及时发现、引进、培养和使用人才。三是要加强作风建设。在作风建设上，中央提出了改进工作作风的“八项规定”，并且决定从下半年开始，在全党开展党的群众路线教育实践活动，我们要按照中央部署，认真开展好活动，努力做到“四多四少四不”，“四多”是，多学习、多调研、多解难题、多办实事；“四少”是，少开会议、少发文件、少发号施令、少上交矛盾；“四不”是，不喊空口号、不摆空架子、不做表面文章、不搞短期行为。四是加强党风廉政建设。各级供销社领导干部要自觉遵守廉洁自律的有关规定，做到自重、自省、自警、自励，工作上干点事，干点大事，廉洁上不出事，不出大事。

### 洛阳聚客隆实业有限公司召开庆七一优秀共产党员表彰大会

7月1日上午，聚客隆公司召开庆七一优秀共产党员表彰大会，热烈庆祝中国共产党成立92周年。会上，党总支书记焦利民同志首先向公司广大党员表示节日慰问，向奋战在一线的广大干部职工表示节日祝贺。

在回顾了党的光辉历程和丰功伟绩后，他说近年来公司领导班子求真务实、抢抓机遇，团结带领全体干部职工以科学发展观为指导，全面贯彻市社工作会议精神和，立足科学发展，加快项目建设和开发改造步伐，创新体制机制，健全科学管理，巩固租赁业务，发展自营业务，加强安全生产、信访稳定、对外宣传和招商引资工作，丰富干部职工精神文化生活，各项工作取得了令人鼓舞的成绩。他对今后工作也做了安排部署，给广大党员提出了希望和要求。公司现在正积极着手制订企业发展宏伟蓝图，稳步推进市场健康发展。

公司总经理张菲宣读了《关于表彰优秀共产党员的决定》，并进行了现场颁奖。随后，与会党员面对鲜红的党旗，重温了入党誓词。

### 市鑫鼎公司积极开展食品安全宣传周活动

为了宣传食品安全知识，增强群众的食品安全意识，6月25日，洛阳市鑫鼎副食品有限公司和老城区工商局联办的食品安全宣传周活动在洛阳副食品批发市场举行。

本次活动通过发放大型彩旗进行了宣传，在市场内搭建6座遮阳棚，设立老城区工商局服务台及食品安全消费者志愿服务站，向前来市场咨询的广大消费者发放《食品安全法实施条例》知识问答宣传册，介绍安全食品识别方法，并提供安全的食品让消费者免费鉴赏，得到了广大消费者的好评。本次活动累计吸引消费者咨询1500余人次，洛阳电视台对活动进行了采访，此次活动对宣传普及食品安全知识、营造良好消费环境、增强消费者的食品安全意识将产生良好的效果。





编者按：《人民日报》（2013年4月18日）刊登的汶上县供销社“农民外出打工，供销社给农民打工”的做法，对供销社今后的发展建设有很大的启发和借鉴。现将此文原文转发，供系统各单位学习交流。

外出打工，地咋办

汶上县是典型的农业大县，共有耕地83万亩，全县66万农业人口中有36.2%的人常年外出务工，近年来面临着“打工顾不上种地、花钱种地成本高”的困局。

据汶上县供销社主任徐锋介绍，现在到江浙一带有手艺的打工者，女工平均收入170元/天，男工平均300元/天；在汶上当地社区、县城打工者女工平均100元/天，男工也将近200元/天，有些技工最高可达到400元/天。外出打工的收益已经远远高于在土地上“创收”。“青壮劳动力都出去打工了，家里留守的老人和儿童也无法承担繁重的田间劳动。”汶上县义桥镇房柳村党支部书记王凤喜说，王凤喜今年已经75岁，在村里干了党支部书记已经33年，这些年，她对村里年轻人外出打工，土地撂荒深有感触。她说，村里35岁以下的户外打工的小夫妻甚至对自家在村里有多少亩地、位置在哪、种什么都不知道。

汶上县委书记赵东升说，随着城市化进程的加快、农村劳动力进一步向城镇转移，种地的农民越来越少已经成为既定事实，对于农业的发展迫切需要机械化、规模化、专业化。“一家一户的传统小农生产方式，已经严重影响和制约着我国农业向机械化、规模化、专业化生产方式的转变和提升。”

据了解，目前大田作物（小麦、玉米）生产机械化程度仍然较低，这也是困扰外出打工农民的现实问题。拿打药和浇水为例，一到浇水和打药的季节，农民们一般采取以下几种方式：一是花钱雇人浇水和打药；二是家里老人浇水和打药；三是外出打工的排队回来浇水和打药，而且还不能在回来当天浇上水，要浇完水则需要2天，或者5天，这几天不能打工赚不到钱，还有来回路费。在



6月26日，洛阳市供销社召开上半年资产管理工作会议，听取天翔、鑫合、花荣等公司典型发言，通报直属单位上半年资产运营情况，明确资产管理重点，分析资产运营存在的问题，并对下半年资产工作提出要求。

不同于土地流转，山东汶上县探索土地托管 农民外出打工 供销社给农民打工

【核心阅读】

近年来，外出打工农民越来越多，在不少农村出现土地撂荒现象，浪费了耕地资源。对此，山东省汶上县自2010年9月开始，对农民的土地进行托管服务，避免了土地撂荒，给外出打工农民带来了收益。土地托管到底啥概念？如何保障农民权益？土地托管的市场前景怎么样？记者进行了调查。

整个作物生长期，浇水和打药要进行数次，打工者每次回家也不现实。“打工高收入和土地低收益的强烈对比使土地成为农民的烫手山芋，完全靠种地难以维持生计和失去土地心里又不踏实的矛盾心理阻碍了土地的集约化、机械化种植。如何实现打工种地两不误、同增益，已经成为农民迫切急需解决的问题。”徐锋说。

全托半托，可以选

“土地托管或许是解决外出打工农民靠种地难以维持生计和失去土地心里又不踏实的矛盾心理的方法之一”，徐锋说。

据徐锋介绍，土地托管的建立，是由农民、县供销社以及本村受群众信任的村民代表或种植大户，三方共同签署土地托管协议，由县供销社所属公司和基层社向受托方提供农资直供、耕种收等托管服务项目，实行统一耕种、管理、收获和分配。

记者在土地托管协议上看到，土地托管分两种方式。

一种是土地全托管服务，包括耕种、管理、收获全过程。协议包括：包产量（以前三年正常年份亩产平均值定产量），亏了由县供销社补足，超产则归农户所有；包费用（按比当年市场价格低10%的标准，确定农资及劳务服务的费用），按生产环节的时间节点向农户收取；包质量，各环节全过程都有村委会和村民代表监督实施。

协议签订后，打破户与户之间的界限，由土地托管服务队实行统一耕种，统一管理，统一收割，统一分配。

另一种是土地半托管服务。根据村民或流转土地大户需求，由县供销社的土地托管服务队按低于同期市场价格，提供耕、种、收等生产环节的半托管服务。

在土地托管上，赚得的利润如何分配呢？徐锋介绍，土地托管服务利润收益分配比例为县供销社60%，村集体30%，乡镇基层供销社10%。

据了解，2012年，汶上县供销社成立了26支共600人的土地托管服务队，投资300多万元购置了播种、浇灌、施肥、喷药、收割等农业机械40台（套），并整合社会机械123台套，形成了可以覆盖全县14个乡镇、为农户提供全方位农业生产的专业服务队伍和网络。截至目前，在收割、运输、还田、耕地、打除草剂、施肥、播种等8个环节为6.4万余亩土地提供服务，总计实现服务收入1821万元，实现利润收益184万元，为农民节约支出成本361万元。

比起转包，更划算

土地托管和土地流转有什么区别呢？“土地流转只给农民一部分流转金之后，至于在土地上种什么，赚的钱和农民就没什么关系了，农民对土地流转还是有顾虑的，赚钱多了农民也眼红。”徐锋说，而土地托管保证了农民对土地的承包权、经营权和收益权，不管赚了多少钱，最后都得交给农民，供销社是在为农民打工，在这期间，供销社也获得了利润的收益，壮大了自己。

汶上县义桥镇房柳村1200亩土地已经全部进行了托管，在这1200亩大田里，记者看到全部种植的小麦。对于实行土地托管带来的好处，农民们最有发言权。村民刘来路告诉记者算了一笔账，在外面打工，老人得病不能干农活，家里的8亩地便以500元/亩的价格承包出去了，每年的土地收益在4000元左右。而现在土地托管之后，每亩收麦子1000斤，可以卖1100元；玉米1200斤，可以卖1200元，除去给供销社的托管费用，2012年，刘

来路家的每亩土地收益是1500元，比往年转包土地划算多了。

杨店镇供销社副主任靳文利说，土地托管实现了农民打工、种地两不误、同增益。他也给记者算了另一笔账，托管前，外出打工的农民都要在农忙季节请假回家种地，按男工150元/天，女工80元/天（2012年劳务价格），农忙两季20天计算，每户一男一女两人就减少收入4600元，加上往來费用，每户减少收入近5000元。托管后，所有服务都由托管服务队完成，一是土地托管服务的费用低于市场价格，每亩地每年减少支出172元；二是靠科学种植和增加有效种植面积，年亩产量可增加300—400斤。按每斤粮食1元计算，可增收300—400元；三是外出打工农忙时不回家，每户可增加收入5000元。每人按1.5亩土地计算，三项累加每户每年就可增加收入6416—6716元。

据介绍，通过开展土地托管，汶上县供销社在农忙服务收入中给村集体30%的提成，一方面丰富了村“两委”服务群众的内容，另一方面增加了村集体的积累，提升了服务群众的能力。“去年光使用供销社从厂家直供直销的化肥138吨，化肥企业返点给村集体每吨100元，光这项收入就达到1.38万元。”除了增加农民、村集体的收入之外，还增加了耕地的有效面积和粮食产量，保障了国家的粮食安全，也杜绝了假冒伪劣农资进入市场。”徐锋说，例如小麦的种植，去掉了户与户之间和为浇水设置的田埂，每亩地可增加20%的有效种植面积，可增产200—300斤。而供销社从厂家直接采购以“供销社直供”为主的化肥、农药等农资，供到田间地头，减少了中间的经营环节和装卸费用。仅化肥每吨就比市场价低200元左右，让利给农民，有效地降低了生产成本。

二房东转租问题。三是要加强资产的日常监督管理，严格落实市社出台的相关管理制度，对拒不落实的单位加大责任追究力度；同时稽核检查工作要常态化，资产管理科、鑫合资产公司等监管部门每半年要为各单位提供一次合理的租赁参考价，各单位在资产租赁经营中要合理定价，科学提租。四是加强培训，下半年举办一期资产经营管理岗位培训，提高资产管理人员政策水平和经营管理能力。五是强化服务，以良好的服务态度和优质服务赢得商户的理解和支持，实现双方共同发展。

与会人员会后实地参观了嵩县崇都社区超市建设项目。

洛阳市供销社召开2013年上半年资产管理工作会议

市供销社去年以来资产经营管理工作取得明显的成效，主要体现在：一是收入大幅提高，预计2013年资产收入可达3600万元以上。二是资产经营中出现的问题和矛盾大幅减少。三是直属各单位高度重视资产经营管理工作，均把资产经营摆上重要议事日程。四是资产经营管理工作制度不断健全。五是资产经营管理机构基本完善。六是资产总量不断增加。

针对直属单位资产经营管理工作存在的资产租赁价格不尽合理、转租现象以及制度落实不够严格等问题，会议对下半年资产经营管理工作提出要求：一是要进一步加强领导，各单位的资产经营管理工作实行一把手负总责。

二是资产租赁经营要实行市场化运作，彻底解决



市供销社举办十八大精神分专题菜单式讲座

为深入贯彻落实党的十八大精神，切实推进学习型机关、学习型党组织建设工作，按照中共洛市委宣传统战部《关于开展党的十八大精神分专题菜单式宣讲活动的通知》（洛宣发〔2013〕17号）要求，结合系统工作实际，市供销社于2013年6月28日；组织举办了为期一天的党的十八大精神分专题菜单式讲座。讲座邀请了党的十八大精神分专题菜单式宣讲活动洛阳市专家组成员吴涛教授及洛市委党校管理教研室的徐志祥老师，分别以《中国梦·梦想花开——中国梦背景下的洛阳之梦》、《基层领导干部的沟通技巧》为题，对十八大精神进行了深入的诠释，对系统进一步深入贯彻落实十八大精神具有很强的针对性、时效性和可操作性。

讲座由市社党组成员、监事会主任崔龙洲主持，市社党组中心组成员、机关全体人员、市社直属单位领导班子及中层干部、优秀党员、先进工作者等90余人参加；崔主任在讲话中指出，这次讲座既是市社党组中心组的一次集中学习，也是市社系统学习贯彻十八大精神分专题菜单式宣讲活动的深入，是市社年初制定的“十大工程”之“人才培训工程”工作的具体落实，对于提高系统广大党员、干部思想素质、理论修养、领导水平、业务素质等起到积极的促进作用，系统上下要以这次讲座为契机，把学习宣传贯彻十八大精神的进一步深化，加快推进供销合作事业的改革发展，使供销社真正成为农业社会化服务的骨干力量、农村现代流通的主导力量和农民专业合作的带动力量。

关于南阳焦作市供销社引领发展农民专业合作社的调研报告 李同耀 肖德欣

为贯彻落实今年中央一号文件关于大力发展农民专业合作社，建设现代农业的精神，积极学习外地先进工作经验，促进我市农民专业合作社又好又快发展，洛阳市供销社调研组有关科室和孟津县社参加的调研组，于今年3月份，对南阳、焦作市供销社引领发展农民专业合作社情况进行调研。现将有关情况报告如下：

一、两市农民专业合作社建设概况 南阳是全省农业大市之一，十分重视发展农民专业合作社，近年来，全市规划了十大产业，围绕十大产业建成农民专业合作社5000余个，其中供销社领办专业合作社480个；焦作市是全省农民专业合作社建设试点市，近年加强对农民专业合作社的建设力度，目前已建成农民专业合作社近6000个，其中，供销社领办发展300个。由于时间紧，本次我们重点参观了南阳市镇平县艺苑苗木、新野县宛绿蔬菜专业合作社和焦作市修武县五里源五鸭松花蛋、兴农土特产、温县鹏宇怀山药专业合作社。

二、两市农民专业合作社建设特点和经验

（一）南阳农民专业合作社助推产业发展，繁荣农村经济 南阳镇平县艺苑苗木、新野县宛绿蔬菜专业合作社成立都较早，两者都是基层社或供销社职工领办，其共同特点是：注册资金大、辐射带动面广；通过开展“阳光工程”技术培训、种苗供给、农资配送、销售产品与农户结成经济利益共同体；突出社一品，做大产业，形成产业集聚，助农增收，实现双赢。镇平县艺苑苗木专业合作社入社社员468户，专业合作社出资总额达到2696万元（固定资产、土地、苗木等），供销社占出资额的40%，是最大的股东。2012年专业社实现利润645万元，向社员二次返利484万元，提取公益金等161万元。专业社健全了“三会（社员代表大会、理事会、监事会）四部（财务部、技术部、销售部、物资部）两室（检测室、培训室）”规范了管理。实行“十统一”服务（统一引进品种、

统一技术引进应用、统一田间档案管理、统一农资配送、统一产品检验检测、统一质量标准、统一规划、统一培训、统一信息、统一销售）加强与农户沟通链接。以“围着品牌转，联合起来干，越干越赚钱”为口号，注册了“四统一”商标，北上南下把“亿源”牌苗木销到了北京、天津、上海、重庆等十多个大城市，年销售额达到4亿元，农户年均增收1.2万元以上。带动苗木种植覆盖贾宋镇周边8个乡（镇），打造了一条绿色长廊，成为当地支柱产业。新野县宛绿蔬菜专业合作社入社社员3600户，专业社成员出资额达到2700万元。适应市场需求和当地农民种植蔬菜的习惯，发展蔬菜种植业。专业社买断了荷兰“必久甘蓝”种子对中国的出口权，与荷兰、俄罗斯等国家建立了合同供种、订单销售的业务关系。建成了占地30亩的温室大棚种苗培育实验基地，引进自动化蔬菜初加工流水线一条，建设了100吨冷藏库，完成了国家“名牌农产品”、“良好农业”认证，与周边生产相关品种的专业社联合，着眼大节会、大卖场，开展蔬菜集装业务，年销售必久甘蓝1.8亿元。目前，该专业社必久甘蓝种苗提供，技术服务已辐射邻近4个县，带动1.5万多户农民种植蔬菜，而面积达16万亩。必久甘蓝种植成为当地的支柱产业，繁荣了农村经济。除此之外，唐河县马振扶供销社的金秋板栗专业合作社带动全乡23个村的4200多户农民种植，占当地种植户的90%，种植面积达13万亩，年实现销售收入1000多万元，帮助农民增加收入100多万元，柿子种植也成为当地的支柱产业。

（二）焦作农民专业合作社推进农业产业化，提升农业经营效益 焦作市修武县五里源五鸭松花蛋、兴农土特产专业合作社和温县鹏宇怀山药专业合作社都是由供销社经营网点改造而成的，虽然规模不算太大，但都做出了“大文章”。他们靠组织生产、组

织产品，开拓市场，促进了当地农业产业化发展，带领农民致富。修武县五里源五鸭松花蛋专业合作社由基层社领办，入社农户330户，拥有一座占地21亩的松花蛋加工厂，170个工人，其中，高级技师7人，技术人员30人。总资产513万元，年均销售收入达到1281万元，年均利润总额在90万元左右。专业社以“四统一”组织产品生产销售。统一配方，社员统一使用专业社提供的配方佐料；统一鸭蛋采购，专业社统一将生产所需的鸭蛋等主材料购回，然后按加工能力大小分发给农户进行加工；统一收购成品蛋，松花蛋加工成熟后，专业社按订单价格回收；统一销售，验收合格的产品由专业社统一包装，对外销售。近年，五里源五鸭松花蛋专业合作社围绕云台山旅游做文章，注册了“五里源五鸭松花蛋”商标，完成了国家“名牌农产品”、“良好农业”认证，与周边生产相关品种的专业社联合，着眼大节会、大卖场，开展蔬菜集装业务，年销售必久甘蓝1.8亿元。目前，该专业社必久甘蓝种苗提供，技术服务已辐射邻近4个县，带动1.5万多户农民种植蔬菜，而面积达16万亩。必久甘蓝种植成为当地的支柱产业，繁荣了农村经济。除此之外，唐河县马振扶供销社的金秋板栗专业合作社带动全乡23个村的4200多户农民种植，占当地种植户的90%，种植面积达13万亩，年实现销售收入1000多万元，帮助农民增加收入100多万元，柿子种植也成为当地的支柱产业。

修武县兴农土特产专业合作社前身是修武县供销社的方庄基层社农副产品收购部，通过改造，建起了300多平方的加工厂和600多平方的农副土特产品展示直销店。依托云台山旅游资源优势，吸纳300多个农户入社，常年开展农副产品收购加工业务，将收购的农副产品进行包装后向景区土特产门店和外地销售，年购销总量达到660吨，加工总量达到170吨，销售总额达到1170万元。通过专业合作社加工包装的产品品种达到30多个，产品远销到安徽等十几个省市。温县鹏宇怀山药专业合作社是典型的公司+专业社+基地+农户的办社模式，专业社由焦作市鹏宇农资连锁有限公司领办、注册资金31万元，入社社员103户，种植基地面积760亩，年出产鲜山药174.8万斤，产值达874万元。专业合作社建有库容1200吨冷藏保鲜库和2800平方的分拣包装车间各一座。同时公司将一楼门面房进行包装外租，吸纳了20多家铁棍山药种植专业合作社在此办公或产品展示销售，打造了温县铁

棍山药经营一条线，形成了统一市场。专业社实行的“四个统一”颇具特色：统一培育种薯，专业合作社培育铁棍山药种薯，按社员实报的种植数量予以分配，并实行成本价结算，以此降低种植成本；统一土地流转，专业合作社统一进行土地流转，土地流转成功后，再进行量化分配给种植户；统一收购结算，专业合作社事前与社员签订种植合同，先期垫付种植费用，产出后按合同收购价收购并一次结清货款；统一销售，专业社开设了产品展示直销店，在北京、上海、西安、太原等大中城市设立12销售窗口，并与26个大中型商场、超市对接，统一考察社员产品。

三、调研和工作建议 通过对南阳、焦作市供销社引领发展农民专业合作社的调研学习，受到了很大启发，他们在农民专业合作社建设方面的一些做法经验值得我们借鉴：一是做大产业，提升影响力。南阳的三个专业合作社在立足于一业一品的基础上，持续用力，做大做强，最终发展成为当地的支柱产业，树立了品牌，增强了活力，繁荣了农村经济。洛阳市十个县（市）区也有很好的产业基础，关键是要抓住重点，突出业一品，扩大规模，增强辐射带动能力，将产品做大做强，打造品牌，树立形象，达到专业合作社有效益、农民有收益、政府又满意的“三赢”效果。二是重视品牌培育，提升农业效益。在南阳、焦作参观的六个专业合作社都培育了自己的农产品品牌，可见农产品品牌建设是农业增效的灵魂。我们的专业合作社也要高度重视农产品品牌创建和培育，靠品牌培育，形成新的经济增长点。三是实行统一管理，开展标准化生产。借鉴南阳、焦作专业社统一管理的经验，在规范提升我市专业合作社过程中，积极推行统一质量标准、生产技术规程，统一农业投入品采购、供应，统一品牌、认证，统一包装、销售为内容的标准化生产，全面提升农民专业合作社产品质量安全和市场准入水平。四是依托旅游资源，建设完善农产品经营网络。洛阳是旅游大市，旅游资源丰富，又处于豫西山区，独特的地理环境孕育了许多农副产品。我们要借鉴焦作修武县兴农专业合作社的作法，建设完善市县乡三级农副产品营销网络，该注册的注册，该认证的认证，培育自有品牌，开展加工、精包装业务，开设市外展示直销窗口，将洛阳农产品推向国内外市场，提升洛阳农业效益。