

农村专业合作社调研报告(优秀5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

农村专业合作社调研报告篇一

青州市谭坊诚信肉鸭产销服务合作社于20xx年6月23日成立，经青州市工商局注册，由谭坊10个村众多养鸭专业大户共同发起，按照“民办、民营、民受益”的原则成立的。合作社以优质肉鸭产销为主，为社员提供肉鸭养殖产前、产中和产后全方位的服务，运营以来，合作社为广大肉鸭养殖户提供了一流的养加销服务，辐射面积进一步加大，服务水平不断提升，经营规模进一步膨胀，更好地满足了青州市肉鸭养殖的需求，更好地满足了广大肉鸭养殖户的需要。合作社成立后，形成了以合作社为龙头，以农民家庭经营为基础，以农业经营大户为主体，以市场需求为导向，以特色主导产业为依托的运行机制，增强了农产品市场竞争力，农业经营效益和农民经济收入得到了大幅度提高。

1、管理机构：

青州市谭坊诚信肉鸭产销服务合作社是工商注册的合伙企业法人单位。建立了全体社员代表大会制度，选举并通过了理事会成员、监事会成员。理事会有7人组成，设有理事长1人，副理事长1人，理事5人。监事会有5人组成，设监事长1人，副监事长1人，监事3人。服务处所辐射青州、寿光、临朐、昌乐等县市区。

2、运行机制：

合作社为全体社员养鸭户提供产前、产中、产后的全方位服务，合作社实行是自主经营，自负盈亏，利益共享，风险共担的运行机制。真正实现了“六个统一”。一是统一购料。选择品牌饲料，并且因量大能享受价格优惠；二是统一购苗。选择信誉好、质量好的种鸭场的鸭苗；三是统一购药。选择名牌厂家的名优产品；四是统一饲养管理规程。聘请大专院校的专家为社员养鸭户定期举办技术培训班，并且定期对社员户的肉鸭养殖场进行巡回技术指导；五是统一销售。解决养殖户卖鸭难的问题；六是统一结算。彻底解决卖鸭结账难的问题。

3、制度建设：

合作社自成立以来，积极推进规范化建设，注重规范合作社的组织形式和内部管理结构，有力地增强了我镇养殖业户抵御市场风险的能力，改变了过去肉鸭生产管理技术落后、疫病防治知识淡薄等问题，提高了谭坊镇肉鸭市场的知名度和竞争力，合作社所取得的经济、社会效益也在不断增长。为规范发展，合作社建立了《全体社员代表大会制度》，社员大会通过了依据《农民专业合作社法》的法律法规制定的《合作社新章程》，对合作社宗旨、社员权利义务、组织结构、财务等作了详细的规定，实施了议事、决策、管理、监督程序，这是诚信肉鸭合作社规范化建设工作中的一个里程碑。同时印发了《肉鸭防疫技术操作规范》，积极推广使用低毒药品和绿色环保饲料，杜绝了高毒、高残留药品的使用，提高了产品质量。

4、资金管理：

合作社由谭坊10个村众多养鸭专业大户共同发起，现已有200余户加盟，每个社员户股金200元，团体社员户500元，现累计吸收社员股金5万余元。合作社专门成立理财小组，设有组长组员若干人，按照“民办、民营、民受益”的原则，合作社及时做好分红工作，加盟户均得到了产加销一条龙服务，

及时得到了分红受益。我们每个社员户现已分红多次，同时社员户最少的享受购物优惠达到3000多元。

1、组织生产、加工、销售情况：

科学组织生产，专门印发了《肉鸭防疫技术操作规范》，积极推广使用低毒药品和绿色环保饲料，杜绝了高毒、高残留药品的使用。聘请防疫专家对高温鸭棚从防疫角度进行全面消毒，确保肉鸭生长在健康的环境中。

大力发展基地建设，坚持把基地建设作为展示谭坊诚信肉鸭品牌的窗口，在镇党委、政府和兽医站的支持和协调下，按照“平等，互利，自愿”和“一个龙头进水，一个龙头出水”的原则，发展起高标准肉鸭棚100多个，建设规模化肉鸭基地2个，对基地内的肉鸭从鸭苗到上市完全按有机食品标准进行生产。

为搞好销售工作，我们实行了龙头企业连接合作组织，合作组织连接农户的销售模式，依托各大冷藏厂、食品公司，养成后再返销给冷藏厂、食品公司，完善了销售链条，解决了广大养殖户的后顾之忧。

2、新技术新品种的引进、技术培训情况：

质量是通向市场的“身份证”，是信誉的“保证书”，有质量，才有市场竞争力。基于此，合作社围绕改善肉鸭品质做文章，着力打造谭坊诚信合作社肉鸭养殖的品牌影响力。为此，引进了纯正的樱桃谷鸭sm3并切实加强技术培训。聘请省市畜禽养殖专家实地讲解肉鸭养殖技术和日常管理方法，定期对社员进行培训，提高养殖技术。两年来，先后举办6期培训班，培训社员1000多人次，发放宣传资料6000多份。

3、提供质量检验、品种培育、互助保险、贷款担保、行业维权服务

合作者依托龙头企业通过订单、契约、入股的形式，为养殖户积极提供质量检验、品种培育、互助保险、贷款担保、行业维权等一系列服务。在龙头企业中和农户之间建立起来的中介组织，建立了“龙头企业+合作组织+农户”的产业化经营模式。目前主要依托潍坊美城食品公司华美冷藏厂、寿光康利佳食品有限公司、青州惠邦食品有限公司等。

1、促进了当地畜牧这个优势产业的快速发展。

青州市谭坊镇是一个传统的农业大镇，分别与昌乐、寿光两县市为邻，交通便利，区位优势明显，肉鸭养殖一直是谭坊镇的主导产业之一，其产销量一直位列青州前列，但起初当地群众在肉鸭养殖过程中普遍存在着管理水平差、饲料转化率低、饲养成本高、饲料品牌多乱、药品杂、劣质兽药充斥市场、鸭苗质量混乱、饲养管理不规范、卖鸭难、结帐难等诸多问题。合作社成立后，进一步提高了谭坊镇肉鸭养殖的规模，加快了与国际市场接轨的进程，实现并达到了国家“城市准入制”的要求。目前，畜牧业已经成为了谭坊镇的农业支柱产业，合作社已经成为推动农业增效、农民增收，促进社会主义新农村建设的助推器。

2、有力地带动了农民的增产增收。

合作社注重加强养殖户的管理和引导，强化合作社内部管理，完善管理制度和分配机制，促进合作社自我服务、自我积累、自我发展，合作社成立短短几个月的时间，由合作社成立之初的27个社员户发展到现在养鸭社员户500多个。

合作社成立之前养殖户普遍存在着赚钱少，钱难赚的现象，通过合作社的“六个统一”，社员养殖户赚钱多了，钱好赚了。据初步统计，诚信肉鸭合作社社员利润超过15万元的社员养殖户达20多户、10万元以上的40多个户、5万元以上的60多个户。年向社会提供400万只肉鸭，增加社会效益400万元。同时，市场越来越大，合作社已经由原来单一的区域经济拓

展到寿光、昌乐、临朐等县市，规模不断扩大，经济效益不断增强，受到了众多养殖业户的一致称赞。

合作社的成立，改变了过去一家一户小规模单一养殖的模式，真正成为集约化规模化的合作型养殖。统一供药统一供料等行为的实施，真正肉鸭产品成为绿色食品，成为名牌，为下一步的名扬全国促进农村经济健康可持续性发展打下了坚实的基础。

1、合作社的进一步膨胀问题。如何吸引更多的养殖业户和周边县市群众加入合作社，并为社员提供更多更有效的服务，从而让合作社发展进一步壮大的问题。

2、合作社发展壮大中的技术支持问题。如何进一步加强与上级畜牧部门、科研单位联系，学习和引进最先进的生产技术、科技知识，并加大与企业间的合作关系，保证产品质量，提高肉鸭的市场占有率和竞争力，直接促进农民增收的问题。

3、基地建设问题。如何通过基地的建设、交易设施的改善，市场的交易额增加，进一步提高市场的吞吐能力，增加就业机会，使产品销往全国各地，在国内市场占有一席之地的问题。

4、不断推进农民专业合作社的规范化建设的问题。如何进一步全面规范完善合作社的规章制度和利益分配机制，有效强化合作社的服务功能和市场开拓能力，切实提升合作社的组织功能、运行质量和发展水平，在最大限度上优化生产要素，提高农业生产的组织化程度，提高农业产业化规模经营和技术进步，降低农产品经营和交易成本，改善农业生产条件，进一步增加群众收入的问题。

20xx.8.26

农村专业合作社调研报告篇二

**县人民政府

2011年7月

为进一步掌握全县农民专业合作社发展情况，总结成功经验和做法，查找存在的问题和困难，我县成立以农业副县长为组长的专题调研组，组织县政府办、县农经总站、各乡镇通过采取发放调查问卷、深入村屯走访和召开座谈会等形式，对全县农民专业合作社发展情况进行了全面调查。

近年来，我县坚持把发展农民专业合作组织作为深化农村经营体制创新、提高农业组织化程度、促进农业产业结构调整、加快现代农业进程的根本途径，经过几年来的扎实推进，我县农民专业合作社呈现出蓬勃发展的局面。截止2011年6月末，全县已注册登记各类农民专业合作社**个，其中：种植业专业合作社**个，养殖业专业合作社**个，农机专业合作社**个。全县农民专业合作社社员已发展到**人，其中：种植业社员**人，养殖业社员**人，农机社员**人。合作社注册资金达**万元。据统计，截止**年末，全县合作社经营实现盈利**万元，二次返利**万元，平均每位社员返利**元。

1由村集体组织发起，利用村党支部、村委会的组织优势，围绕本村的传统主导产业，组织开展生产经营活动，带领农民致富奔小康。如****。三是企业带动型。合作社由企业（公司）牵头发起，充分利用企业（公司）的技术、资金及市场优势，在连接社员和市场的服务环节上，发挥合作社的桥梁和纽带作用，结成紧密的产加销一条龙的生产体系。我县**专业合作社就是由**牵头创办，**，安置就业100余人，有力拉动了我县**产业的快速发展。四是部门牵头引办型。由农、林等涉农部门牵头发起，在统一生产、统一品牌、统一营销、统一服务等方面作用较为明显。我县**合作社是在原甘南县葵花协会的基础上，于2007年11月组建的农民专业

合作社。几年来，合作社始终致力于**。

我县大多数农民专业合作社围绕当地已形成的传统产业、主导产业和特色产品开展生产经营活动，产业局域分布较为明显。我县**合作社结合本村农民种植红谷的传统，联合本村农户通过统一种植品种、规范种植流程、兴建精深加工企业、注册品牌商标等措施，提高了产品附加值，促进了社员增收，带动了本村农民从事**种植的热情，社员已有创建之初的8户发展到119户，占全村总户数的23%。另外，我县**等合作社都依托本地种养传统、优势产业以及地域优势带动了本村及邻近村屯的农户从事本合作社经营项目，使社员队伍不断壮大，呈现出“整村推进”的趋势，有力的促进了我县“一村一品”、“一乡一业”的发展趋势，加速了我县农业区域布局优化调整。

外地成员主要分布在**等地。各地社员充分利用本地的资源优势，根据各种植物的花期、品质，分类生产各种蜂蜜，集中到我县**统一加工、包装和销售，使社员间合作空间更加宽广，合作社产品的竞争力明显得到提升。

我县部分成立较早、发展较为规范的合作社经过几年来的发展，初步形成了标准化生产、专业化服务、企业化管理、一体化经营的经营体系。如***。

农民专业合作社建设，对加快农业产业结构调整，提高农业生产标准，促进农业增效和农民增收等方面发挥了重要的作用。

我县农民专业合作社坚持以市场为导向，围绕做大、做强本地传统、优势和特色产业，实现了农村资金、技术、劳动力、土地等生产要素的优化配置，使我县农村经济结构、产业结构更加合理和优化。同时，合作社通过为农民进行购销、信息服务，指导农民调整种养品种，有力地促进了产业结构的调整。

我县部分农民专业合作社在运营中，采用统一品种引进、统一购入生产资料、统一生产管理、统一包装销售的模式。既促进了农产品生产的规模化、标准化，又降低了农户的生产成本和市场风险。另外，对一些符合地方特色、具有市场前景，单个农户无法做大做强产业，在农户组成合作社后，通过合作社的示范引导，逐步形成了名、特、优农产品优势产业的区域化布局。

生产成本、提高产品价格、提高农产品质量和市场竞争能力等方面，都起到了强大的组织支撑作用。

员配置不足、业务指导不够，这些问题直接影响和制约着我县农民专业合作社的发展和规范运作。

全面提高合作社从业人员素质是加快我县农民专业合作社发展的前提和基础。要建立合作社从业人员的培训机制，设立专项培训资金，有针对性的为我县农民专业合作社的发展培养出一批管理人才、理财能手、种养能人以及中介经纪人等实用人才。

制定并落实符合我县实际的各项优惠扶持政策是促进农民专业合作社发展的加速器。设立合作社发展专项资金，将各种支农资金优先向典型示范社、特色产业社及优势产业社集中，提高资金使用效率，扶强壮大全县特色、优势产业；对示范社实行信贷优惠政策，降低贷款利率，简化信贷手续，解决合作社发展资金不足的难题；积极推进农业政策性保险，切实降低农业生产、经营风险。认真制定并落实相关扶持政策，帮助合作社解决实际运营中的困难和问题，促进其发展壮大。

提高农产品的安全性，增强市场竞争的能力。

树立典型，发挥示范作用是加快我县农民专业合作社发展的催化剂。结合我县产业特点及优势，注重在实践中培育典型，树立榜样，通过典型引路，以点带面，实现整体推进。经常

召开经验交流会，总结推广示范合作社的典型经验，通过表彰奖励，扩大社会影响力，带动更多的合作社步入规范发展的良性轨道，做到数量与质量并重，发展与规范同步。

健全完善各乡镇、各有关部门协调配合机制，做到紧密配合，互通信息，特别是注重各部门优惠政策的相互配套。建立并推行联席会议制度，定期或不定期交流意见。建立健全各项扶持、指导、考核及奖惩制度，形成工作合力，确保全县农民专业合作社建设工作顺利推进。

农村专业合作社调研报告篇三

农民专业合作社是连接农户与市场的桥梁，大力发展农民专业合作社、加强农村组织化建设，是适应市场经济要求，推进农业产业化，实现农民增收的必要条件。为科学引导农民专业合作社规范、健康发展，充分发挥合作社在农业增效、农民增收方面的作用，近日，人大常委会农工委、办公室对我县专业合作组织进行了专题调研。现将调研情况报告如下：

的70%；代销农产品42万吨，实现销售收入10.13亿元，社员增收3.67亿元。合作社运作模式（以林业为例）有：荒山、土地、资金、劳力、技术五种入股形式和合作社+农户+基地+公司+市场等形式。

一是发展速度快□xx年底，全县工商注册合作社不足50家，自xx年至今，在工商注册合作社每年平均新增约240家。合作社的快速发展，为农业及相关产业的发展起到了积极地推动作用。

二是组织能力强。当前我县合作社组织已涵盖农业生产经营与服务活动全过程，涉及所有特色优势农产品，有力地推进了农业生产组织化程度。

三是合作内容多。合作社自身不断创新，充实丰富合作内容，形成了生产型、流通型、服务型涵盖多种业务的合作社组织，由简单的生产合作、销售合作向信用合作拓展，在强化风险应对能力，特别是在农产品闯市场、树品牌方面发挥了巨大作用。

四是辐射效应高。合作社组织作为新型农业经营主体代表，具有先进的农业生产力，在信息、技术、投入和市场开拓方面具有传统模式无可比拟的优势，其经营收益是传统生产的二倍、三倍甚至十倍，从而极大地带动了群众入社的积极性。

《范量化考核办法的通知》等文件，将各乡镇农民专业合作社培育发展建设情况列入镇域经济考核重要内容，有力地促进了农民专业合作社的发展。

二是宣传培训。利用各种形式对农民专业合作社进行宣传。结合创业培训，累计组织近400个合作社负责人到青岛农大进行免费培训，提高了农民专业合作社负责人的理论水平，开阔了视野。同时县农业、林业等主管部门业务人员也积极到合作社进行实地指导，提供各种信息服务。

三是政策扶持。各职能部门树立发展合作社就是发展现代农业、服务“三农”，打造亮点的理念，在履行好指导、服务职责的同时，积极帮助合作社向上级申请政策、资金扶持。在加强协调、完善利益分配机制、帮助解决具体困难、解决贷款等方面提供了便利。通过引导扶持、强化服务，促进了我县合作社组织的健康快速发展。

在合作社组织的辐射带动下，我县农村土地流转有序，结构调整步伐加快，促进了农民增收，助推了农业生产方式的转型升级，主要体现在以下几个方面：

。随着工业化、城镇化进程加快，农村青壮年劳力短缺、新生代农民不愿回乡务农，“谁来种地”成为现实问题。合作

社的发展，引导土地向合作社、家庭农场、种植大户集中，让更少农民种更多的地，找到了破解发展难题的答案。截至目前，通过转包、租赁、转让、入股、互换等方式，全县农村土地流转面积23.27平方。

农村专业合作社调研报告篇四

内容提要：随着我国改革开放的不断深入，市场经济的不断完善，国内农业的市场化、国际化进程不断加快，为适应农产品经营市场化和国际化的要求，xx县出现了一批农民专业合作社。这些农民专业合作社充分发挥了信息共享、能力互补、作业同步、技术传播和产业开发等功能，成为千家万户农民和千变万化市场对接的纽带和桥梁。农民专业合作社把分散的土地连成片，把分散的农民抱成团，把分散的资金捆在一起，通过积聚效应实现规模效益。通过对我老秘网县农民专业合作社实地考察和调查，调研组根据所收集的资料和数据，深入地分析了目前我老秘网县农民专业合作社发展的基本状况、特点和目前所面临的问题，并对今后如何实现农民专业合作社组织健康发展提出建议。

关键词：农民、专业合作社、建议

xx县是一个典型的农业大县，全县辖20个乡（镇）、2个办事处、558个行政村，耕地面积114万亩，农业人口109万人，外出务工人员32万人。2007年7月1日《中华人民共和国农民专业合作社法》颁布实施后，我老秘网县围绕农业优势产业和特色产业，学习借鉴外地先进经验，结合本地实际，积极创新实践，大力发展农民专业合作社。

农民专业合作社已成为进一步激活农村生产力，加快现代农业发展的一个重要抓手。截止目前，全县在工商部门登记注册的各类农民专业合作社182家，其中种植业63家、畜牧养殖业72家、技术信息服务类41家，其他类型5家，注册资金20112万元，入股资本20112万元，入社农民2328户，辐射

带动70000余户，农民专业合作社共有注册商标3个，获无公害产地认证5个。

在发展农民专业合作社方面，我们始终坚持市场引导、政府支持、典型带动和部门参与的发展模式，形成了农民自愿参加、自我管理、自我服务和自负盈亏的运行机制。就总体来说，目前我老秘网县农民专业合作社已呈现出发展势头强劲、区域分布广泛、产业优势明显、组织形式多样、融产供销于一体等特点。主要表现为以下几种形式：

主要以裕祥槐山药专业合作社为代表。我老秘网县是山药种植大县，形成了以北城、东城、白集为中心，辐射石槽、莲池、赵德营等九个乡镇的15000多亩槐山药生产基地。但是由于药农生产规模小，抗风险能力差，信息闭塞，生产经营具有很大的盲目性，严重影响了山药生产的发展。

为了构建信息交流的平台，提高药农抗风险能力，实现更高的经济效益，特成立了裕祥槐山药专业合作社，为广大入社药农提供市场信息和技术指导，并根据市场行情统收统销山药，一方面提高了槐山药的生产质量，另一方面增加了广大种植户的收入，亩产能达到2万元的效益。当地药农间流传着这样两句话：“十亩地一座楼，全家吃喝不用愁，外面打工也艰难，不如回家去耕田，几亩山药打得好，一年也挣几万元。”老百姓真正尝到了合作社带给他们的实惠。二是企业带动型。以裕华奶牛专业合作社和金源订单小麦专业合作社为代表。

付井镇68户奶牛养殖户，依托金丝猴集团的奶制品生产，发起设立了xx县裕华奶牛专业合作社。该合作社与金丝猴集团签订了长期供奶合同，并为入社农户提供良种繁育、奶牛防疫和鲜奶收购一条龙服务。目前入社养殖户已发展到230余户，存栏奶牛由初始的1100多头发展到6000多头，鲜奶收购价由每公斤1.90元上升到2.35元，仅此一项每头奶牛年可增收3000多元，可为养殖户增加收入1400余万元。

纸店镇部分农民依托中储粮xx直属库得天独厚的优势，成立了xx县金源订单小麦专业合作社。该社在2005年被评为无公害优质小麦示范基地。该社为广大种植户提供良种供应、肥料供给、技术服务、统一收购等服务。种植小麦规模2667公顷，并取得优质小麦产地认证证书。该社先后引进了郑育麦9987、花培8号、新麦208、西农979、众麦1号等优良品种。其中郑育麦9987亩产达到了1200-1300斤/亩，优质郑育麦9987的收购价格达到了1.17元/斤。优质西农979更是达到了1.21元/斤的收购价格，让入社农民每亩地平均增收200多元。该社积极在周边村镇推广良种种植，吸纳更多农户入社，并且由县内带动，更辐射到安徽临泉。该合作社让广大农民真正获得了实惠，加快了广大农民致富的步伐。

4000元左右，示范片内75户农民产值达60万元以上，户平均增加收入4000元。

以北城富盈生态养猪合作社为代表。我老秘网县是现代畜牧业发展先进县，特别是生态养殖、种猪繁殖销售最具代表性。北城养殖户在多年的生产经营实践中，不断总结经验、科技创新，自发组织成立了富盈生态养猪合作社，该合作社改变传统的饲养方式，引进先进的生态养猪发酵床技术。以麦糠、玉米芯、农业生产下脚料配以专门的微生态制剂益生菌来垫圈养猪。猪在垫料上养殖，猪的粪便在发酵床上一般只需要三天就会被有益微生物分解，极大地提高了饲料利用率同时减少了猪粪尿臭味，达到了生猪肠道微生物平衡，增强了抗病能力，减少了90%的用药量。猪的生长环境舒适，生长速度加快，一般可以提前10天出栏。所以生产的猪肉安全、优质、环保、没有抗生素，经过国家权威检测达到了绿色产品标准，销售价格平均每斤提高0.2元。由于不需要每天冲洗猪舍，可以节约用水90%，并大大节省了人工。生态养猪技术降低了生产成本，减少了病死猪的风险，加快了生猪出栏速度。该合作社的生态养殖技术、深受广大养殖户的欢迎，入社农户达到500多家，并辐射到周边乡镇，有力的推进了我老秘网县生猪产业科学快速发展。

几年来，通过不同形式各类农民专业合作社的发展，进一步完善了农村双层经营体制，强化了农民自我服务能力和进入市场组织化程度，解决了一家一户在信息、良种培育、技术推广和对外销售等方面无法解决的困难，降低了生产成本和交易成本，增加了农民收入，推进了农业的标准化生产和产业化经营，同时也为党委政府抓好三农工作提供了桥梁、纽带和载体。综合来看，发展农民专业合作社在促进社会主义新农村建设中的作用非常明显，具体表现在以下四个方面：

农民专业合作社长期活跃于市场与生产者之间，能及时捕捉市场信息，掌握市场动态，并通过为农民提供种苗、技术和营销服务，传递市场信息，指导农民按市场需求进行农业生产，其服务内容成为农业生产经营的无形“指挥棒”。

农民专业合作社可以把农户组织起来，统一进行产前、产中和产后一条龙服务，使分散的生产与市场有机联结起来，成为农业产业化经营过程中最具活力的组织载体，农民与市场之间的桥梁与纽带，有利于生产与市场的对接，对推进农业产业化、标准化和规模化，调整农村产业结构具有较大的推动作用。

在市场经济条件下，没有规模、没有品牌的农产品是很难打开市场销路的。农民专业合作社由于其经营的农产品数量较大，质量较高，容易形成规模效应，通过沟通与合作，在价格形成、质量保证等方面达成一致，且其诚信水平相对较高，能够形成比较稳定的客户群体、价格和货源，抢占一定的市场份额，避免恶性竞争，使农民减少损失，从而保护了农民生产的积极性，稳定了优势产业的发展。

市场经济竞争日趋激烈，一种产品要想赢得市场，赢得更多的消费者，就必须进行品牌的建立。农民专业合作社的建立为创建品牌提供了有利条件，合作社产业化、规模化、标准化的种植、养殖和加工，能充分提高农产品的档次，提升产品附加值，为农副产品闯入市场提供一个较好的平台。

尽管，我老秘网县农民专业合作社建设工作取得了较快发展，但由于基础差、起步晚，目前尚处于发展完善阶段，面临着不少困难和问题。具体表现为：

广大人民群众在认识上还不很到位，部分群众存在误解，认为农民专业合作社是官办机构，主动参与意识不强；二是部分基层干部对农民专业合作社建设的任务、方式和目的理解不深、不透，工作上虽然积极，但存在盲目性和随意性，形式主义严重。

不少合作社组织还处于初级发展阶段，规模偏小，发展不均衡。具体表现为申报审批不严格，注册资金没有要求银行验资，多是随意填写，有的甚至存在名义社员及家庭合作社，而真正上规模、具有一定市场影响力和竞争力的合作社在总数中占的比例很低。在全县182家农民合作社中，销售收入超过千万元的没有几家，各个合作社的发展未能形成链条，而且缺乏配套的收购场地、仓储、冷库及加工设备等硬件设施，只能caiyes初级产品，无任何产品附加值，产销衔接不紧密，一般停留在产前的优良种子提供、产中技术服务，对于产后的销售服务、市场开拓、产品深加工、营销策略等方面涉足太少。

目前，我老秘网县的合作社的参与者基本上都是农民，普遍水平不高。合作社的经营管理者也主要是合作社的内部人员担任，其文化知识、经营管理能力、技术水平等相对较低，难以实现规模化的经营管理工作。而日益加剧的竞争对合作社管理人员在日常工作中管理运作和经营决策方面提出了更高的要求。

大多数农民专业合作社的章程内容和执行都不规范，只写不做，流于形式。组织结构不健全，理事会、监督机构等形同虚设，缺乏民主管理和正常监督。内部管理制度不健全，缺乏完善的财务管理制度、资金积累制度和风险保障制度，财务、社务不够透明。

(1) 多形式宣传引导。充分利用广播电视及各种会议，大力宣传普及合作社经济的基本知识、政策措施、工作经验和优秀带头人的先进事迹，营造关心支持农民专业合作社发展的社会舆论氛围。

(2) 多层次搞好培训。县农业局要重点做好对农民专业合作社负责人及合作社理事会成员、财会人员的培训。合作社负责全体入会会员的培训，使广大干部群众切实认识到发展合作社好处，充分调动广大农民积极参与和创办合作社的热情。同时，针对合作社市场营销短板问题，多渠道邀请专业市场客座教授，开展专项培训。切实加强农民专业合作社带头人在市场营销、经济管理及法律知识方面的知识储备，培养造就一批骨干队伍，打造高素质、专业化农民专业合作社组织。

(1) 我们继续把那些具有一定规模，尤其是具有特色优势的农产品，包括种植业、养殖业和加工业，进行调查摸底，分类指导。对成立的农民专业合作社，县农业局在制度、管理上要积极加以指导规范。要求合作社独立建帐，规范会计核算，定期向县农业局农经站报送财务和会计报表，定期向成员公布财务状况，接受农业行政主管部门的审计和监督，充分调动理事会成员和一般成员两方面的积极性。

(2) 要做好省级市级示范合作社创办工作，以示范带动合作社规范。继续加强合作社的内在质量管理，争取办一个成一个，办一个规范一个，按照《农民专业合作社法》《农民专业合作社财务会计制度》要求，高标准运作、规范。

搞好服务，统筹兼顾

(1) 强化服务体系建设。各职能部门要进一步为合作社提供政策咨询，搜寻发布农资、农产品的价格信息、市场供求信息、科技信息等方面的服务。积极参与和举办各种合作社产品展销会、洽谈会、产品发布会和知名品牌评选活动，为合作社开拓广阔的市场。要建立必要的服务设施，努力实现各

级、各类农民专业合作社逐步联网，搭建公共服务信息和网络营销平台。

(2) 工作的重点应放在探索促进农民专业合作社发展的政策措施，加大资金支持力度，将农业产业化资金、农业综合开发资金向广大农民专业合作社倾斜，全面落实税费减免政策。要求有关职能部门，切实履行职责，加强软环境建设。把加重农民专业合作社负担问题纳入农民负担监管范畴，严禁任何单位和部门向农民专业合作社乱收费、乱罚款、乱摊派，切实维护合作社和农民合法权益，积极推进农民专业合作社健康快速发展。

农村专业合作社调研报告篇五

为进一步强化农民专业合作社示范引领作用，促进县域经济持续快速发展，县政协组织部分委员在县农业局的支持配合下，通过现场查看、听取介绍、召开座谈会等形式，对全县农民合作社发展情况进行了深入调研。现将调研情况报告如下：

(一) 发展速度快。《农民专业合作社法》颁布以来，我县农民专业合作社在县委、县政府的重视和各业务部门的指导下，数量迅速增长。截止目前，注册登记的各类合作社共157家，注册资金1.22亿元，入社农户1659户，带动非成员农户3020户。成功创建省级示范社2个，市级示范社4个，县级示范社30个。

(二) 覆盖领域广。157个农民专业合作社遍布全县7个镇办，覆盖了农、林、牧、副、渔等农业生产的各个领域。其中：种植业（食用菌、中药材等）44家，占28%；林果业（苗木、板栗、猕猴桃等）48家，占30.6%；养殖业（中蜂、土鸡等）46家，占29.3%；渔业（冷水鱼、娃娃鱼等）11家，占7%；农机、植保服务业2家，占1.3%；其他6家，占3.8%。

（三）资源利用好。我县农民专业合作社依托地域资源优势，在带动当地群众致富，特别是在引领贫困户脱贫上发挥了较好作用。如长角坝、岳坝镇依托金水河、椒溪河水域和山林资源优势，成立了冷水鱼、土鸡、中蜂等养殖合作社；陈家坝、石墩河镇依托大户引领和技术优势，发展袋料香菇和猪苓、天麻等中药材种植合作社。其中陈家坝继东食用菌专业合作社与当地50户贫困户结对子，吸收贫困户创业扶贫资金购买食用菌袋料，发展袋料食用菌30多万袋，预计今年每户贫困户将实现利润近万元。

（四）专业程度高。全县大部分专业合作社是由农村种养能手、专业大户领办，他们懂技术、善经营、有市场，号召力强。如长兴苍术苗木种植专业合作社，创办人苏沐名是当地苍术种植土专家，被省农业厅认定为高级职业农民，带领全县50余户种植苍术400余亩，年产值达400多万元。德信土鸡养殖专业合作社依托自身优势，产前提供优质鸡苗、产中进行技术指导、产后统一销售产品，建立了稳定的合作关系。注册了“绿源德信商标”，通过了无公害认证，建起了全县首个农产品追溯体系。

（一）管理机制薄弱，运作不够规范。一是管理不严格。部分合作社组织制度不健全，民主管理、民主决策不完善，会员权利、义务不明。部分合作社运作和管理随意性大，理事会、监事会流于形式，存在不按章程和制度办事的现象。二是运行不规范。合作社与会员的联结松散，利益关系不紧密，部分合作社靠个人信誉维持管理，服务停留在生产或销售的个别环节上，没有形成产供销一体化。部分合作社仅注册办理营业执照，无生产、办公场地，个别合作社甚至是有名无实的“空壳子”。

（二）发展水平不高，合作层次较低。一是社员人数少。截止目前，全县注册登记合作社社员为1659户，仅占全县农民总户数的23%，大多数合作社是几个、十几个农户的松散式联合。二是资产规模小。尽管全县合作社注册资金达到1.22亿

元，但由于部分社员采取以土地、山林等实物入股，实际可营运的资金较少。三是合作环节少。多数合作社合作项目少、内容单一，基本停留在产前的农资统一采购，产后农产品销售等简单环节，在产品仓储、运输以及“三品一标”创建等环节上还比较欠缺。

（三）市场竞争力弱，带动能力不强。一是基地规模小。一些合作社基地建设意识不强，力度不够，加之自身条件所限，合作社的生产基地小而散。二是服务范围窄。绝大多数合作社服务的范围仅限于本村组的几户、十几户，跨镇、跨县发展的合作社还非常少，整体实力不强，规模效益不高。三是产业链条短。尽管我县农业特色产业较多，但合作社的主要经营模式还是生产、销售初级农产品，产业链短、附加值低，同质化严重，导致其抵抗风险的能力弱，对农民缺乏足够的吸引力，带动作用不强。

（四）扶持力度不够，发展后劲不足。我县农民专业合作社的参与者大部分是农民，经营管理能力、专业技术水平相对较低，难以适应规模化发展的需要；我县耕地资源短缺，合作社启动资金和政策扶持资金不足，无法满足合作社扩大再生产的需要；部分合作社小富即安，没有发展壮大的强烈愿望。各业务指导部门各自为政，没有形成合力，在土地流转、技术指导、项目扶持、信贷扶持等方面支持力度小。

（一）强化宣传引导，营造浓厚氛围。一要强化宣传。充分利用各种媒体，广泛宣传农民专业合作社的基本知识、扶持政策、典型经验和先进事迹，形成浓厚的社会氛围，让广大干部群众认识合作社、积极创办合作社。二要树立典型。要积极开展示范社创建活动，通过择优扶持、示范带动，积极培育一批让农民可看、可学的标杆和样板，充分调动社会各方面办社积极性。三要正面引导。积极引导有能力的组织和个人创办合作社，鼓励种养大户牵头兴办，农业产业化龙头企业带领创办等形式，鼓励各类市场主体创办和领办合作社。四要强化培训。重点培养一批“懂技术、善经营、会管理”

的合作社领头人，提高合作社自我管理、自我完善、自我发展的能力和水平。

（二）规范内部运作，夯实发展基础。一要建立健全组织管理机制。指导农民合作社规范组织形式，实行成员大会、理事会、监事会制度，明确“三会”的职责和权力，保证合作社组织内部运作的公开、公平。二要建立健全民主管理机制。严格遵守《合作社章程》规定，认真履行民主决策、民主管理、民主监督程序，确保合作社成员的主人翁地位和经济利益。三要坚持发展与规范并重。要按照《农民专业合作社法》的要求，严格审批，从源头上保证质量；要探索实行动态监测制度，严格监督财政扶持资金使用情况，整合规模小、同质化、知名度差的合作社，取缔没有产业实体、运转不规范、违规经营、套取扶持资金的合作社。

（三）加强引导扶持，规范管理服务。一要加强管理，整合资源。建议县政府出台合作社管理和扶持办法，明确税收优惠、信贷支持、土地流转、招商引资等方面政策措施，健全完善指导服务体系。要整合农业、林业、水利、市场监管、科技、供销等部门的管理资源，形成各部门齐抓共管的指导服务体系，共同协调和解决农民专业合作社发展过程中遇到的困难和问题。二要加大扶持力度。职能部门在安排农业产业化、农业综合开发、农田水利建设、农业技术推广等涉农项目时，要把合作社作为支持重点，优先安排项目资金和农业扶持资金。三要强化带动能力。积极倡导合作社充分利用自身优势，通过吸收更多农户入社，逐步建成一批规模大、特色显的农产品生产基地，促进农产品深度开发。通过延长产业链，提高农产品的附加值，使其成为名副其实的带领农民创收致富的重要力量。

（四）加大营销力度，创建知名品牌。要引导合作社实行标准化生产，建立农产品生产记录和追溯制度，确保每个环节都有据可查，提高产品品质和质量安全水平；要加大品牌建设力度，规范使用无公害、绿色、有机等农业规范标识，培

育知名品牌，提高产品在市场中的认知度和竞争力。要指导合作社在巩固现有销售渠道和营销窗口的基础上，通过参加西洽会、农高会等各类节会的形式，大力开展宣传推介，开辟新的销售渠道。要借助中央网信办扶贫佛坪的有力机会，积极与京东、阿里等电商平台对接，在互联网+、网络直销等方面下功夫，积极拓展市场。