

2023年农业策划师(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

农业策划师篇一

农业项目策划书（一）

贵州西南大宗为发挥要素市场作用，促进特色农业发展，贵州西南大宗商品交易中心（简称西南商交所）特推出公益性农业项目。

交易中心正在与中国农业大学积极联系洽谈关于建立“中国特色农业研究院”事宜，以助力地方特色农业的发展。

一、项目目的贵州西南大宗为践行国家“三农政策”和交易中心“服务实体经济”的宗旨，为回报社会，促进地方特色农业发展。西南商交所将积极发挥现货商城作为商品要素平台的作用，实现地方特色农林特产品和现货商城的良好对接，为地方特色农林特产品提供优惠的政策，促进地方特色农林特产品的上市交易交收，以此带动地方特色农业的快速发展和农村居民增产增收。

二、优惠政策

贵州西南大宗为促进地方特色农业发展，西南商交所公益性农业项目优惠政策具体如下：

（一）优惠政策数量限制：每省遴选5个特色产品（贵州10个）；

（二）现货商城上市费用：免费；

（三）现货商城服务费用：前三年免费；

（四）现货商城交易费用：前三年手续费为行业均值的20%；

贵州西南大宗（西南商交所）公益性农业项目方案

第 1 页 三、产品上市条件

（一）足够的现货贸易规模

1、有充足的现货供需量，便于交割和保值； 2、不同的商品要求不同。

（二）适宜贮藏

1、既可实时交割，也可择时交割； 2、方便仓储和运输，不易变质。

（三）质量标准化

1、有明确的质量标准，比如国标或行业标准； 2、易于建立标准化的交易合约。

（四）计量标准化 1、产品质地均匀； 2、易于分割，便于交割。

（五）价格具有足够波动性 1、满足企业的保值需求； 2、满足交易商的投资需求。

四、产品合作商资格

（一）申请企业成立2年以上或实际控制人从事本行业5年以上；

（二）申请人及实际控制人无信用不良记录，其股东、实际

控制人无刑事处罚记录；

（三）在其他交易所不存在交易和交收违约等不良记录；

第 2 页（四）申请企业资产规模1000万元以上，年销售收入3000万元以上；

（五）经交易所审核通过并出具推荐函；

（六）交易所认为的其它准入条件。

五、产品上市的影响

（一）提升企业盈利能力 1、扩展企业的贸易渠道； 2、增加企业的贸易机会； 3、降低企业的贸易成本； 4、融资融券，做大贸易。

（二）提升品牌价值

1、指定交割品牌提升了企业的品牌价值。

（三）扩大市场影响

1、增加了企业的商品定价权； 2、价格的发布扩大了市场影响。

六、产品上市推荐流程

1. 由推荐机构对上市企业以及品种，进行前期沟通和调研，然后提交上市可行性报告。

第 3 页 品或品牌推介上市流程。3. 由交易中心和推介机构共同签订商品或品牌上市开发协议，以及商品或品牌上市交易协议。4. 由贵州西南大宗、推介机构和品牌企业共同成立项目组，设计上市合约，设立交割仓库，落实主要企业交易

商，然后召开市场推荐会议，再由交易中心进行模拟交易。5. 商品上市。

备注：

二、首批试点地区为：贵州、云南、广西、四川。

农业项目策划书（二）

一、项目名称

三原生态农业开发

二、选址

马额镇邵村

三、项目提出的理由

邵村沟地面积2000余亩，占全村总土地面积的48%。长期以来，沟壑区气候干旱、土壤贫瘠，几乎颗粒无收。近年来，随着经济的发展、气候的变化及人力成本的不断上升，土地基本处于荒芜状态，水土流失进一步加大，造成土地资源的极大浪费。

第 4 页 了极为优越的条件。能够在荒沟里成功引水，通过现代化农业设施，植树造林，发展现代农业，增强农业多样性，不但能够改变沟壑目前荒芜的状态，带来一定的经济效益，而且在很大程度上能够起到改良土壤、保持水土、防风固沙、净化空气、绿化和美化自然环境的作用，为人们多创造一份绿色、多增添一份笑容，从而发挥出荒沟变绿地所带来的良好的社会效益。

四、项目建设的必要性及目的意义

1、为了响应中国共产党中央国务院的号召，积极发展现代农业，扎实推进社会主义新农村建设，加快农业科技进步，转变观念，调整农业产业模式，积极推进退耕还林、规模化养殖，保持水土、改良土壤，解决沟壑荒废、水土流失等问题，我本人计划在三原邵村自行开发荒沟土地80亩，积极开发林业、果业、养殖业等生态农业项目。

2、三原多沟壑，长期处于荒废状态，水土流失极为严重，随着人民生活水平的不断提高，人们对果品和肉食品的消费能力有了很大提高；同时对于土地的综合开发治理，对于当地的生态环境和沟壑治理的推广有着深远的意义。

第 5 页 量。

五、项目资金筹措

项目投资50万元，其中固定资产投资30万元，流动资金20万元。以自筹资金为主，同时争取农业部门支持。

第 6 页

农业策划师篇二

希望本文对您有所帮助！

农业项目策划书

农业项目策划书（一）

贵州西南大宗为发挥要素市场作用，促进特色农业发展，贵州西南大宗商品交易中心（简称西南商交所）特推出公益性农业项目。

交易中心正在与中国农业大学积极联系洽谈关于建立“中国

特色农业研究院”事宜，以助力地方特色农业的发展。

一、项目目的贵州西南大宗为践行国家“三农政策”和交易中心“服务实体经济”的宗旨，为回报社会，促进地方特色农业发展。西南商交所将积极发挥现货商城作为商品要素平台的作用，实现地方特色农林特产品和现货商城的良好对接，为地方特色农林特产品提供优惠的政策，促进地方特色农林特产品的上市交易交收，以此带动地方特色农业的快速发展和农村居民增产增收。

二、优惠政策

贵州西南大宗为促进地方特色农业发展，西南商交所公益性农业项目优惠政策具体如下：

（一）优惠政策数量限制：每省遴选5个特色产品（贵州10个）；

（二）现货商城上市费用：免费；

（三）现货商城服务费用：前三年免费；

希望本文对您有所帮助！

（四）现货商城交易费用：前三年手续费为行业均值的20%；

贵州西南大宗（西南商交所）公益性农业项目方案

三、产品上市条件

（一）足够的现货贸易规模

1、有充足的现货供需量，便于交割和保值；

2、不同的商品要求不同。

（二）适宜贮藏

- 1、既可实时交割，也可择时交割；
- 2、方便仓储和运输，不易变质。

（三）质量标准化

- 1、有明确的质量标准，比如国标或行业标准；
- 2、易于建立标准化的交易合约。

（四）计量标准化

- 1、产品质地均匀；
- 2、易于分割，便于交割。

（五）价格具有足够波动性

- 1、满足企业的保值需求；
- 2、满足交易商的投资需求。

四、产品合作商资格

（一）申请企业成立2年以上或实际控制人从事本行业5年以上；

（二）申请人及实际控制人无信用不良记录，其股东、实际控制人无刑事处罚记录；

（三）在其他交易所不存在交易和交收违约等不良记录；

希望本文对您有所帮助！

(四) 申请企业资产规模1000万元以上，年销售收入3000万元以上；

(五) 经交易所审核通过并出具推荐函；

(六) 交易所认为的其它准入条件。

五、产品上市的影响

(一) 提升企业盈利能力

- 1、扩展企业的贸易渠道；
- 2、增加企业的贸易机会；
- 3、降低企业的贸易成本；
- 4、资融融货，做大贸易。

(二) 提升品牌价值

- 1、指定交割品牌提升了企业的品牌价值。

(三) 扩大市场影响

- 1、增加了企业的商品定价权；
- 2、价格的发布扩大了市场影响。

六、产品上市推荐流程

1. 由推荐机构对上市企业以及品种，进行前期沟通和调研，然后提交上市可行性报告。
2. 由交易中心上市审核委员会，对上市品种进行审核，如需

补充材料，则由推介机构再次进行补充；如果无需补充材料，则进入下一环节，考量其各条件是否充足，若条件不充足，则将项目归为储备项目，如果条件充足，则进行下一环节，拟上市交易商品或品牌推介上市流程。3. 由交易中心和推介机构共同签订商品或品牌上市开发协议，以及商品或品牌上市交易协议。

希望本文对您有所帮助！

4. 由贵州西南大宗、推介机构和品牌企业共同成立项目组，设计上市合约，设立交割仓库，落实主要企业交易商，然后召开市场推荐会议，再由交易中心进行模拟交易。

5. 商品上市。

备注：

二、首批试点地区为：贵州、云南、广西、四川。

农业项目策划书（二）

一、项目名称

三原生态农业开发

二、选址

马额镇邵村

三、项目提出的理由

邵村沟地面积2000余亩，占全村总土地面积的48%。长期以来，沟壑区气候干旱、土壤贫瘠，几乎颗粒无收。近年来，随着经济的发展、气候的变化及人力成本的不断上升，土地基本处于荒芜状态，水土流失进一步加大，造成土地资源的极大

浪费。

希望本文对您有所帮助！

美化自然环境的作用，为人们多创造一份绿色、多增添一份笑容，从而发挥出荒沟变绿地所带来的良好的社会效益。

四、项目建设的必要性及目的意义

1、为了响应中国共产党中央国务院的号召，积极发展现代农业，扎实推进社会主义新农村建设，加快农业科技进步，转变观念，调整农业产业模式，积极推进退耕还林、规模化养殖，保持水土、改良土壤，解决沟壑荒废、水土流失等问题，我本人计划在三原邵村自行开发荒沟土地80亩，积极开发林业、果业、养殖业等生态农业项目。

2、三原多沟壑，长期处于荒废状态，水土流失极为严重，随着人民生活水平的不断提高，人们对果品和肉食品的消费能力有了很大提高；同时对于土地的综合开发治理，对于当地的生态环境和沟壑治理的推广有着深远的意义。

3、推广绿色生态立体农业模式，改变邵村沟壑荒废的状况，重塑自然环境，改善土地质量，减少水土流失，同时为消费者提供真正无公害、新鲜、营养、优质、安全、无药残的农产品。

4、通过本项目的实施，将加大三原沟壑治理的步伐，大大提高沟壑的整治力度和效果，同时提高本地区农民收入和自然环境质量。

五、项目资金筹措

项目投资50万元，其中固定资产投资30万元，流动资金20万元。以自筹资金为主，同时争取农业部门支持。

农业策划师篇三

贵州西南大宗为发挥要素市场作用，促进特色农业发展，贵州西南大宗商品交易中心（简称西南商交所）特推出公益性农业项目。

交易中心正在与中国农业大学积极联系洽谈关于建立“中国特色农业研究院”事宜，以助力地方特色农业的发展。

一、项目目的

贵州西南大宗为践行国家“三农政策”和交易中心“服务实体经济”的宗旨，为回报社会，促进地方特色农业发展。西南商交所将积极发挥现货商城作为商品要素平台的作用，实现地方特色农林特产品和现货商城的良好对接，为地方特色农林特产品提供优惠的政策，促进地方特色农林特产品的上市交易交收，以此带动地方特色农业的快速发展和农村居民增产增收。

二、优惠政策

贵州西南大宗为促进地方特色农业发展，西南商交所公益性农业项目优惠政策具体如下：

（一）优惠政策数量限制：每省遴选5个特色产品（贵州10个）；

（二）现货商城上市费用：免费；

（三）现货商城服务费用：前三年免费；

（四）现货商城交易费用：前三年手续费为行业均值的20%；

贵州西南大宗（西南商交所）公益性农业项目方案

三、产品上市条件

（一）足够的现货贸易规模

- 1、有充足的现货供需量，便于交割和保值；
- 2、不同的`商品要求不同。

（二）适宜贮藏

- 1、既可实时交割，也可择时交割；
- 2、方便仓储和运输，不易变质。

（三）质量标准化

- 1、有明确的质量标准，比如国标或行业标准；
- 2、易于建立标准化的交易合约。

（四）计量标准化

- 1、产品质地均匀；
- 2、易于分割，便于交割。

（五）价格具有足够波动性

- 1、满足企业的保值需求；
- 2、满足交易商的投资需求。

四、产品合作商资格

（一）申请企业成立2年以上或实际控制人从事本行业5年以

上；

(二) 申请人及实际控制人无信用不良记录，其股东、实际控制人无刑事处罚记录；

(三) 在其他交易所不存在交易和交收违约等不良记录；

(四) 申请企业资产规模1000万元以上，年销售收入3000万元以上；

(五) 经交易所审核通过并出具推荐函；

(六) 交易所认为的其它准入条件。

五、产品上市的影响

(一) 提升企业盈利能力

- 1、扩展企业的贸易渠道；
- 2、增加企业的贸易机会；
- 3、降低企业的贸易成本；
- 4、资融融货，做大贸易。

(二) 提升品牌价值

- 1、指定交割品牌提升了企业的品牌价值。

(三) 扩大市场影响

- 1、增加了企业的商品定价权；
- 2、价格的发布扩大了市场影响。

六、产品上市推荐流程

1. 由推荐机构对上市企业以及品种，进行前期沟通和调研，然后提交上市可行性报告。
2. 由交易中心上市审核委员会，对上市品种进行审核，如需补充材料，则由推介机构再次进行补充；如果无需补充材料，则进入下一环节，考量其各条件是否充足，若条件不充足，则将项目归为储备项目，如果条件充足，则进行下一环节，拟上市交易商品或品牌推介上市流程。
3. 由交易中心和推介机构共同签订商品或品牌上市开发协议，以及商品或品牌上市交易协议。
4. 由贵州西南大宗、推介机构和品牌企业共同成立项目组，设计上市合约，设立交割仓库，落实主要企业交易商，然后召开市场推荐会议，再由交易中心进行模拟交易。
5. 商品上市。

备注：

一、推荐机构：1、交易中心会员单位；2、当地农业协会或主管部门；

二、首批试点地区为：贵州、云南、广西、四川。

农业策划师篇四

茶叶是世界上三大传统饮品之一，被世界卫生组织和中国预防医学组织列为全世界六大天然保健饮料之首，是四川的主要特产和传统出口创汇产品，也是四川省特色优势产业和农民增收的骨干支柱产业。广元地处秦岭南麓，常年气候适宜茶叶种植，为此当地政府高度重视茶产业对国民经济的巨大推动作用。澎家湾位于双汇镇桥安村，周边紧邻本地著名旅

游胜地“鹿亭温泉”，又与著名贡茶的“高阳扁”原产地接壤，而“彭家湾茶”也在当地久负盛名。为此，大力挖掘本土优势资源发展农民茶叶合作社，对带动当地经济发展起到巨大的积极推动作用。

计划实施项目所在地位于旺苍县双汇镇桥安村，占地覆盖桥安村2、3、4、5、6组共计20xx余亩土地。双汇镇位于四川省广元市旺苍县北部山区米仓山南麓，总面积81.7平方公里，辖10个行政村，82个村民小组，总人口9469人，其中农业人口9034人，人口密度达115人/平方公里，劳动力4070人，非农业人口435人，总户数2365户。该镇属旺苍县北部中山河谷区，最低海拔460米，最高海拔1500米，属亚热带湿润季风气候，平均气温15.5℃，最高气温38.5℃，最低气温-7.2℃，年降雨量1140mm□无霜期242天，非常适合绿茶的种植和生长。同时，该地拥有便捷的交通条件，北与国华、英翠等乡镇相邻，南靠高阳镇，距离县城中心仅有20余公里。

该项目计划成立“彭家湾茶叶农民专业合作社”，将茶叶生产、

茶叶加工和休闲旅游融为一体，创建山区“三高农业”、“生态农业”、“旅游农业”的开放型农业休闲项目。合作社建成后，农户以土地入股，将茶叶卖给合作社而获得经济效益，同时还可以从茶园的日常管护等劳务中获得额外报酬。在合作社发展初期，其发展主要致力于茶园建设和管护，然后进一步实行茶叶与魔芋配套种植，拓宽经济发展渠道，最后逐渐走上发展茶叶种植、茶园观光旅游、产品深加工的一体化发展之路。

旺苍县地处秦巴山区，这里的北部山区山大人稀，交通不便，信息闭塞，工业严重滞后。长期以来农民完全依靠种植粮、油来获得收入。但由于山高、气候条件差，粮油生产效益一直处于丰产不丰收状态，农民仅停留在够吃有余的温饱阶段，经济十分贫困，伴随着我国wto的加入，粮油价格将会出现下

跌，农民收入将进一步降低。为此，要解决农民增收问题，必须依托山区资源优势，做好山水文章，加大结构调整力度，大力发展适宜本地气候特点的骨干项目，而茶叶又是我县传统农产品，种植历史悠久，加上山区落后的工业，生态环境污染较轻，发展有机茶生产将成为富民强县的必然选择。

当地农户贫困现状，为拓宽农民增收致富开辟新渠道，因此，调整本地农业产业结构，促进乡村农民显著增收，利用好广阔的荒山荒坡资源进行发展势在必行。

探索建成符合当地特色的农民茶叶合作社，并进一步将茶叶生产、茶叶加工和休闲旅游融为一体，创建山区“三高农业”、“生态农业”、“旅游农业”的开放型农业休闲项目。实行土地复垦种植茶叶、魔芋等经济作物，使园区成为集游玩观光，休闲娱乐为一体生态园区，这种有效利用自身荒山资源，真正做到“既要金山银山又要绿水青山”，达到农民增收的目的。

（一）基地建设

3□20xx年底，完成剩余300亩熟地栽茶工作并将700余亩荒地开发出来，全部栽种茶树，使茶园总面积达20xx亩。

（二）配套基础设施建设

- 1、建100立方米的蓄水池20个；
- 2、硬化园区道路3公里；
- 3、建多用型厂房1个。

（三）投资预估

项目总投资：180万元。硬件基础设施投资140万元，周转资

金30万元，生产管理资金10万元。其中：

- 1、建20个水池共需60万元；
- 2、硬化道路需要50万元；
- 3、厂房建设需要30万元；
- 4、农药种子化肥等费用10万元；
- 5、机械设备10万元；
- 6、其他支出20万元。

资金来源：以自筹方式取得。

（一）组织与管理

1、组织结构:合作社实行法人代表制，设有理事长、监事长、总经理和会计各一名。设有成员大会，各个以土地入股的农户为大会成员，参与合作社日常事务的管理。

2、经营管理实施

项目建设阶段：实行项目法人制，工程施工合同制，财务资金实行报账制，设资金专用账户，保证专款专用。

根据本项目实际情况，合作社向成员提供生产资料的购买，农产品的销售、加工、运输、存储以及与农业生产经营相关的技术、信息等服务，对参与相关成员提供信贷服务。

（二）发展路线

1、更新改良茶树品种，发展无公害优质茶园。

随着茶园建设的不断深入，合作社将致力于培育和改良现有茶树品种，始终保持高产优质的绿色有机茶园特色，计划在合作社建成后三年内改建1000亩无公害优质标准化茶园示范区一个，为后期发展观光旅游奠定基础。

2、深入挖掘，提高土地利用率和实行产品深加工。

随着茶园改良项目的逐步实施，将进一步实施茶树与魔芋套种，提高土地单位面积附加值。同时，要创造更高品质的茶叶产品，就必须进行机械设备改造，计划在三年内建成茶叶全程机械化加工生产线，以提高合作社的加工能力，提高产品质量。

3、依托茶叶基地建设，带动农户种植。建成后的合作社有茶园20xx余亩，但是仅靠合作社管理的茶园要想做大做强当地茶业经济是不行的，形成茶叶产业还得需要发展更多的茶园，合作社以无公害示范茶园带动周边更多的农民发展茶园种植，计划在五年内再带动种植面积达20xx亩以上，为合作社扩大产能提供强有力的基础保障。

4、依托茶园建设，发展茶园科技示范、观光旅游产业，带动旅游业的发展。

在茶园发展后期，努力突破现有瓶颈，继续向着融茶叶生产、茶叶加工和休闲旅游为一体的综合生产开发道路前进，逐步把彭家湾建设成为“三高农业”、“生态农业”、“旅游农业”的开放型农业休闲项目示范区。

农业策划师篇五

1.1项目建设背景

1.1.1国家产业政策

20xx年《中共中央国务院关于促进农业稳定发展农民持续增收的若干意见》出台，充分体现了中央对“三农”工作的高度重视，是坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重战略思想的具体体现。

中央指出支持优势产区集中发展经济作物生产，加快实施新一轮优势农产品区域布局规划，扶持农民专业合作社和龙头企业发展。

同时xx省政府于今年10月9日下发意见，促进农民专业合作社健康发展，要求像扶持龙头企业一样扶持合作社。

意见指出，发展农民专业合作社，不搞统一模式，倡导多元化发展，坚持尊重农民意愿，力争到十二五末，全省50%以上的农户参与合作社生产经营；合作社主要农产品的生产经营环节基本实现统一服务；合作社农民成员收入比当地经营同类产业的农民提高30%以上；创建升级农民专业合作社示范市3000家。

大力发展蔬菜、渔业、畜牧业、果业、苗木花卉等合作社，突出发展粮食专业合作社，粮食主产区的每个市要发展2-3个覆盖县域范围的粮食合作社和一批乡镇粮食合作社；扶持发展农产品加工合作社，不断提高加工档次，多品种、多形式、高质量进行农产品深加工。

引导合作社之间在劳动、技术、产品、资本等方面开展联合与合作。

意见要求，对合作社的发展，各级财政可采取直接补贴、贷款贴息等方式，支持合作社开展信息服务、农业生产基础设施建设等。同时优先落实合作社税收、用地政策，对于具备一定规模和条件的农民专业合作社，允许申请冠县级以上行政区划名称，允许合作社跨地区在城镇设立分支机构销售农产品，允许资金互助专业合作社进行工商登记。

1.1.2地区优势

xx县地处xx山区西北部，因xx发源地而得名。xx地处纯山区，生态良好，环境优美，是全省平均海拔最高的县，有山东屋脊之称，全国绿化造林先进县。

xx县现有苹果、桃、葡萄、核桃、大樱桃、干果等各类果品67万亩，年产各类水果10亿公斤，有19个农产品获得无公害农产品、绿色食品、有机食品认证，是全国果品生产百强县、无公害农产品生产示范基地县。苹果是xx的名牌产品。

主要荣誉如下：

日前，从农业部主办的首届中国农产品品牌大会上获悉“xx苹果”以品牌价值27.58亿元，进入“20xx中国农产品区域公用品牌百强”，位列第31位。

1.1.3地方发展规划

近年来，xx县立足自然资源和生态优势，突出林果特色，主打有机品牌，把发展有机农业作为拓展农业发展空间、促进农民增收的“二次革命”来抓，有力地促进了农业增效、农民增收和县域经济发展。

早在20xx年，xx县就适时提出了发展有机品牌农业的工作思路和目标，从20xx年开始，县农业部门抢抓机遇，把申报创建全国有机农业示范基地作为发展全县有机农业引领和促进措施来抓，制定了创建方案，编制了全县有机红富士苹果5年发展规划。

产业化决定竞争力，搞好农村合作经济组织和龙头企业群是关键。目前，全县重点培植有机农产品专营企业11家，有机农业专业合作社9个，培植农村经纪人6000多人，成为全县有机农业发展的市场经营主体，全县有机农业发展逐步实现了

企业化运作、产业化带动的发展格局。

在农业发展的重大措施中□xx县重点指出要加强农村专业合作经济组织建设指导，加强农业产业化进程，加强龙头企业产业化基地建设，搞好企业与农户，企业与基地的衔接和利益连接，发展订单农业，帮助农民解决农产品的销路，增加农民收入，最终实现企业和农民的“双赢”。

1.1.4项目建设理由

尽管xx果品在全国占有很高的市场份额，但仍然存在一些问题需要解决：

（4）西里镇当地没有正规农业合作社，销售仍然处于初始阶段，坐等客商前来收购，议价能力差。

（5）产品附加值低，没有对产品进行深加工，对产品的产后开发，延长产业链条方面十分欠缺，在xx比较有影响力的只有汇源果汁一家公司进行深加工。

这些问题存在的根本原因是缺乏有效的组织和有实力的龙头企业，对果农的服务指导落后，市场销售整体谈判能力低，影响了果品产业的发展，减少了农民由于丰产带来的丰收，造成了xx水果名声在外，销售价格却较低。

因此建立农业合作社势在必行。农业合作社是成员自己的组织，成员通过自我联合、自我管理、自我服务，兴办合作社，来创品牌、建基地、搞加工、促销售，既可以发挥家庭承包经营的潜力，又可以适应市场经济发展的需要，使入社农户真正得到实实在在的好处，通俗的说就是通过农民之间的合作，达到“1+1 > 2”的效果。

通过合作社的建立，农民由单一的销售形成合作社统一销售，议价能力提高，同时可以更迅速的了解国内信息。

以合作社的名义建立存储冷库，根据国内外信息来实行错时销售，延长销售时间，获取更大利润。另外合作社可以自建销售渠道，避免外地客商不来收购，造成农民丰产不丰收。

2.1 项目方案和建设规模

2.1.1 项目名称：凯恒果品专业合作社

2.1.2 产品方案：种植苹果、葡萄、桃、樱桃

2.1.3 项目建设地点在xx县西里镇苗庄村，采取“专业合作社+社员”和“专业合作社+农户”的模式，充分利用农村现有的种植资源，发展集约经济，增加农民收入，为农民脱贫致富和社会主义新农村建设作出贡献。

合作社计划规划建设1500亩（现有500亩）水果基地，发展1500（现入社会员1000户）农户加入合作社，80%水果依靠合作社销售。

2.2 入社会员条件

2.2.1 户口所在地在农村，认可合作社制度。

2.2.2 认可合作社，有意向通过联合进行生产资料购买，通过联合来进行果品销售。

2.2.3 缴纳一定的会费。合作社成员自愿加入，会费自愿交纳，缴纳会费的成员享有公司股份和每年的分红。资金为1000元起步，不设上限。

2.3 入社成员收益

2.3.1 生产资料由合作社成员协助购买，避免了假货出现，同时还能降低购买价格。农民现在基本上都是一家一户小规模

种植，所需农药化肥较少，个体购买能力低，从而缺少了与农资经销商讨价还价的余地，使许多农民花了钱得不到实惠，但农民加入合作社，成批购买农资产品，可以和经销商讨价或者直接从厂家进货，这样既省钱又有质量保证。

2.3.2果品销售由合作社协助销售，提高议价能力，并进行自建销售渠道，获取更大利润。

多年来农民个体单干，在销售产品时始终处于劣势，都被二道贩子压级压价，好的产品没有卖上好的价格，加入合作社后，社内的成员，可以在合作社统一引领下，集体销售产品，也可以把产品集中在一起直接和龙头销售企业联系，可以实现产品利润最大化。

2.3.3合作社成员可以以低于市场价格，把水果存储到合作社冷库。（合作社自建冷库投入使用后）

2.3.4合作社每年会不定期的聘请技术专家或农民专家，为成员现场指导，提高成员的果品管理水平，提高水果亩产量，提高水果质量。

2.3.5合作社成员通过联合可互相帮助喷洒农药，施肥，浇水。

2.3.6合作社根据入社会员缴纳的会费多少，给予一定的分红，每年分红不低于7%，底线7%，入会会费15000元以上分红每年9%，20000元以上分红每年11%，30000以上分红每年13%，50000以上分红每年17%，每3个月分红一次，同时合作社根据合作社的总体盈利情况相应增减。

2.3.7合作社根据会员会费，合作社盈利情况，节假日会免费分发生活必需品等，每年组织一次成员外出旅游。

2.3.8合作社成员会根据会员需要，协调成员贷款，或成员间贷款，由合作社担保。

1、项目采用“合作社+基地+农户”的运作模式，以1000亩种植基地为产业基础，可带动近1500户农民增收，项目具有较强的辐射作用，项目在苗庄村的建设运营并为当地村民提供便利的基础上，同时可辐射附近邻村等。

（一）营销策略、方案、模式

1、根据本项目实际情况，合作社向成员提供生产资料的购买，农产品的销售、加工、运输、存储以及与农业生产经营相关的技术、信息等服务，对参与相关成员提供信贷服务。

2、农业合作社产品营销的渠道，主要包括：

（1）订单销售。合作社采取与连锁超市、批发市场、进出口公司等签订订单合同。

（2）选择代理商。