

传承产业谱新曲 巾帼英姿别样红

韩敏

南京市高淳区农业农村局

合作社作为乡村振兴的重要主体之一，在发展乡村产业、实现小农户和现代农业发展的有机衔接中发挥了组织引领、品牌兴业、合作富民的作用。江苏省南京市高淳区毛胡子禽蛋专业合作社位于高淳区漆桥镇，现有成员 106 人，主要从事蛋鸭养殖及蛋品加工销售服务，自主研发了原味咸鸭蛋、五香咸鸭蛋、黄金糯米蛋、无铅皮蛋等传统工艺特色农产品，将产业传承与现代农业发展有机结合、推陈出新，走出了一条创新实干的高质量发展之路。2018 年合作社被评为国家级示范社，理事长王甜美先后荣获“南京市劳动模范”“江苏省优秀理事长”“江苏省乡土人才‘三带’新秀”称号。

传帮带，做大产业盘子

20 世纪 80 年代，合作社首任理事长朱建兴挑着担子走街串巷收鸭蛋，在家里用独特配方加工成皮蛋、咸鸭蛋，产量较低。2002 年，朱建兴创立了高淳双湖蛋品厂，并注册“新邮”商标，当年蛋品销售量超过了 30 万只。2005 年，蛋品厂开始扩大规模，厂房面积达到 1900 平方米，销量超过 100 万只。为了充分享受国家惠农政策，做大做强产业，更好地带动当地农民增收致富，2009 年，朱建兴牵头组建了南京毛胡子禽蛋专业合作社，当年入社社员 8 个。

在合作社的发展过程中，朱建兴认识到自己年纪偏大、文化程度不高，难以跟上时代的步伐。2011 年，经多方考察，朱建兴推荐自己的得力助手——知识新、能力强、有担当的儿媳王甜美接任合作社理事长，王甜美接过了带民致富的“接力棒”。走马上任后，王甜美将提升合作社服务能力作为发力点，以市场为导向，着力优化资源要素配置，采取统一供苗、统一饲料、统一防疫、统一加工、统一品牌、统一销售等“六统一”模式，与社员在产前、产中、产后各环节开展深度合作，形成了“风险共担、利益共享、合作共赢”利益联结关系。社员廖成杰老家在浙江，一个偶然的的机会结识了朱建兴，在他的带动下养殖蛋鸭。朱建兴私人提供借款，全程解决技术难题，帮助联系销售渠道。合作社成立后，廖成杰不仅自己加入，还带动了浙江老家 6 户养殖户来到高淳养鸭并加入合作社。如今，廖成杰的鸭场规模达到 1.5 万只，年收入近 20 万元。

树品牌，做优产品质量

创新“合作社+加工厂+基地+社员”的发展模式，立足生态养殖，品牌经营，努力提升合作社服务水平，在服务成员、经营效益、利益分配、民主管理及示范带动等方面实行“543”服务。一是“五到户”，即送鸭苗到户、送饲料到户、回收鸭蛋到户、防疫禽病到户、技术服务到户；二是“四保证”，即保证鸭苗质量、保证计划放苗、保证现金收购、保证农户利益；三是“三让利”，社员低息贷款让利、社员购买农资让利、社员二次分红让利，解决了社员在资金、技术、管理、销售等方面的难题。

在鸭苗供应方面，合作社从产地统一为社员联系麻鸭苗种，统一养殖麻鸭，从源头上控制鸭蛋品质；在农资供应方面，直接与大型饲料、兽药生产厂家联系采购，以低于市场零售价格的批发价，统一供应给社员，并实行 1% 的返利政策；在加工销售服务方面，从上海引进无铅皮蛋配方技术，并建设了加工厂房、冷藏设施、检验检测设施等，将社员的鸭蛋统一加工并销售，销售过程中统一使用“新邮”牌包装，有效降低了生产成本，保证了产品品质；在保护社员利益方面，对社员鲜鸭蛋采取保护价加价收购，解决了社员的后顾之忧。2013 年上半年突发禽流感，王甜美充分征求意见，果断决策，合作社以每公斤高于市场价 0.3 元的保护价收购蛋品，同时积极与农业部门联系，以合作社为平台，为遭受损失的社员申请补助 90 多万元，真正发挥出

了“主心骨”的作用。

通过多年发展，合作社产品获得 QS 认证，并成为南京市名牌产品，“新邮”商标荣获南京市著名商标。合作社与常州凌家塘批发市场等主体建立了长期合作关系，经销商达 100 多家，产品远销全国各地；积极参加各类展销会，多次获得“畅销产品”奖。如今，“毛胡子”品牌已在禽蛋行业做出了名气，一提到南京毛胡子，客户就和“绿色产品、诚信经营、优质服务”划上等号。2018 年合作社销售收入 3584.5 万元，可分配盈余 77.8 万元，盈余返还 45 万元。

抓创新，拓宽发展之路

在王甜美的带领下，合作社紧跟农业“互联网+”发展步伐，探索网络销售新路径。相比传统销售方式，网络销售打破时空距离，扩大了销售范围，使销售方式更加便捷，成为产品销售的新渠道。合作社充分发挥自身优势，将直营店、淘宝店、微店等多种销售模式相结合，不断放大各渠道的发展合力。

2013 年，开设了淘宝店铺——“鸭蛋大王”，并与南京固城湖电子商务有限公司（南京馆）合作，主推新品“网红一号”——五香咸鸭蛋，该产品采用传统工艺纯手工制作，油多口感好，色、香、味俱全，上架以来迅速成为“网红”，在淘宝网的一次“淘抢购”活动中，仅 24 小时近万份五香咸鸭蛋被一抢而空，销售额超过 20 万元，“网红一号”也成为了固城湖电子商务有限公司（南京馆）主推的高淳特色农产品；在亚马逊及 1 号店主推“美味双雄”，将五香咸鸭蛋与松花蛋搭配组合销售，五香咸鸭蛋配上传统工艺融合无铅配方纯手工腌制的松花蛋，咸香油润邂逅绵软清凉，口感独特、营养丰富，深受消费者青睐。

2015 年，产品入驻苏宁易购江苏馆，成为江苏农民合作社旗舰店网销产品；开设微店——鸭蛋大王，以全新的设计理念及产品包装面对更年轻的消费群体，以“黄金糯米蛋”打开微信用户市场，新、奇、特的产品得到年轻消费者的偏爱，成为“热搜产品”；与江苏云厨一站新零售有限公司合作，借助该公司在南京的 200 多家生鲜社区店，让“毛胡子”蛋真正走进了南京市民的菜篮子；2015 ~ 2018 年，合作社借助高淳国际慢城这一名片，在天河市场、高淳老街、漆桥老街开设直营店，并开发出顺应旅游市场的“吉祥三宝”（皮蛋、原味咸鸭蛋、五香咸鸭蛋）组合装，龙虎网 APP 及区旅游局在网上平台大力推广，“吉祥三宝”已成为高淳旅游市场特色农产品的佼佼者，产品一度供不应求。

从家庭作坊到个体蛋品厂再到农民合作社，从卖原始产品到卖加工产品再到卖品牌，从“网红一号”到“美味双雄”再到“吉祥三宝”……合作社在传承、创新、发展上不断发挥组织带领功能，文静秀气的理事长王甜美巾帼不让须眉，在合作社发展壮大过程中学会了合作、民主、营销、科技，进而带领合作社走向市场、走向未来，用自己的青春和汗水，谱写出铿锵有力的巾帼赞歌，成为新时代有情怀、懂农业、爱农村、爱农民的“新农人”。