

究过《农民专业合作社法》，结合外出学习参观所获，我动员11名村民每人投资5000元，成立了合作社，主要是种植、销售四方果核桃、中药材等。”尹志芳说。

2016年开始，尹志芳带领合作社通过参加云南园艺博览会、核桃博览会等，提升产品知名度。与此同时，还利用电商平台拓宽销售渠道。2017年，哨上村顺利脱贫出列。

强化联合社管理 打造产销全链条

“开店容易守店难。”合作社成立后，如何吸引更多村民加入？如何更好地运营，真正让大家都赚到钱？从一开始，尹志芳就充分考虑到产、销两个关键问题。比如，在发展核桃方面，他通过统一品种、统一技术、统一品牌、统一销售，让合作社逐渐走上正轨。

为拓展合作社发展项目，尹志芳采取“党员中心户”的办法来推进。“合作社的技术骨干大部分是党员，引进新品种后让党员带头试种，党员中心户每户负责一个种养品种，并负责产销全链条的跟踪服务。”尹志芳说。

逐渐地，合作社中药材种植和销售获得成功。为进一步整合资源，推动全乡种养产业做大做强，2018年，在上级党委、政府的关心支持下，检槽乡整合包括哨上村在内的6个村级合作社，成立了十方福农民专业合作社联合社，由尹志芳担任联合社法人。联合社主要负责四方果核桃、白芸豆、中药材、野生菌、黑山羊、黄牛、黑猪、

蔬菜等产品的生产和销售。

截至2018年底，联合社社员发展到302户，其中哨上村有163户。尹志芳利用之前在哨上村发展合作社的经验，让联合社实现农产品销售额逾500万元。

拓宽销售渠道 线上线下同卖货

“联合社旗下的6个合作社保留原有架构，实行种养品种差异化发展。比如，村民可以在肉牛、生猪、土鸡、中药材、泡核桃、黑山羊6个产业示范基地，选择适合自己的发展项目，在党员中心户的引领下加入基地。由合作社统一技术、统一品牌、统一销售。”尹志芳表示，联合社还发展了18名经纪人，推动联合社种养品种结构、规模与市场需求对接。

在尹志芳的带动下，做生意经验丰富的村民董学军加入到联合社任副理事长，负责外出洽谈农产品销售订单。“每年为村民至少安排四五次培训，包含选品种、管理、技术、加工、回收分类等。”尹志芳说，农产品品质很重要，目前，四方果核桃已经取得绿色食品认证，一律不使用农药。另外，白芸豆、花芸豆也不允许使用化肥。

在云龙县委、县政府的牵线搭桥下，联合社搭上了沪滇帮扶的快车，在上海市浦东新区大团镇的帮扶下，联合社生产的农产品销量大幅增长。2019年，联合社已发展成为拥有737户社员、12个种养基地、35个品种，销售额超2000万元的大型产业实体。

本刊记者 谭江华 / 文图