

# 入社抱团共致富 “农有农治农享”壮大农业产业

## ——探访四川德阳市罗江区略坪农联“三社融合”下的共建共享共赢之路

□本报记者 李国华 李艳 吕婕 实习记者 冯庄文 / 图

“加入农联不仅能享受优质的农业生产服务,年终还能分红,很划算。”四川德阳市罗江区略坪镇松花村蔬菜种植大户刘琴英对“农联”带给自己生活的改变赞不绝口。

她所说的“农联”即是在四川省农业农村厅、省供销社的大力支持下,成立于2017年的德阳市罗江区略坪新型农民合作联合社(简称“略坪农联”),也是经四川省农业和农村体制改革专项小组批准的全省首批(两个)新型农村合作联合社改革试点社之一。

秉承“三社融合”的理念,略坪农联联合全镇村级基层供销社、农村专业合作社、村集体经济组织、家庭农场等新型经营主体,资源共享、合作共赢,发展壮大农业产业,带动群众共同致富,有效破解了小农户生产缺技术、服务无依靠、销售无保障等问题,有力地推动小农户通过大联合对接大市场,不断激发乡村振兴的内生动力。

2022年,略坪农联营业额超过500万元,带动全镇群众人均增收200元以上。

### 做优农业“芯片” 产业振兴从一粒种子开始

走进略坪农联育苗车间,一排排整齐码放的育苗盘映入眼帘,秧苗株株长势喜人,放眼望去,绿意盎然,一派生机勃勃的景象。

“这些都是花菜苗,已经培育10天了,再过20天这10万株花菜苗就能下地,可以满足40亩土地的栽种需求。花菜苗出苗后,紧接着育苗车间会培育莴笋苗、小白菜苗。”德阳市供销社理事会理事、略坪农联理事长刘光华介绍,为保证每一种蔬菜苗都能在最适宜的环境下培育,略坪农联严格控制培育环境,安装智慧物联网气象站牌,实时调节温度、湿度、光照、风速、风向等信息,确保育苗车间环境适宜,一年四季都能育苗。

刘光华介绍,得益于高质高效

的育苗车间,目前略坪镇已发展莴笋、青菜、辣椒、豆类等蔬菜近20000亩。

罗江区是国家级杂交水稻种子生产基地、四川最大的油菜种子生产基地,略坪镇在水稻、油菜制种方面占有重要地位。“目前,略坪镇有水稻制种5000亩,年产水稻种子250万斤,油菜制种3000亩,年产油菜种子90万斤。”刘光华介绍,水稻和油菜种子留够本地播种后,其余种子主要销往云南、贵州、江浙一带。

“我们都愿意种植制种的水稻和油菜!”略坪镇种植大户赖述平说,她家有水稻制种200多亩,油菜制种200多亩,相比之下,水稻2000多元一亩,水稻制种5000多元一亩;油菜1500多元一亩,油菜制种3000多元一亩。“制种效益好,水稻、油菜制种的产值是普通水稻、油菜的两倍,所以我们镇上的村民家

户户基本都在种植水稻和油菜制种。”赖述平说。

种子是农业的“芯片”,种子安全是粮食安全的基础。刘光华表示,将充分发挥制种产业基础优势,落实种子安全保障和生产措施,大力实施种业振兴行动,为农民提供安全、合格的种子。

### 做强生产服务 为农业增效农民增收保驾护航

“当前农村人口老龄化,为解决劳动力短缺、劳动技能缺乏的难题,在农业生产环节,‘农联’做好农资供应、田间管理、技术指导尤为重要。”据刘光华介绍,略坪农联现有现代化农业机械38台,专业农机操作手15名,组建专业化农机服务队,主要提供机播、机耕、机收、飞防等服务。

“以病虫害防治为例,与农民单打独斗相比,‘农联’进行统防统治的效益非常显著。例如,一亩地农民自己施肥打药至少需要2个小时,我们进行统防统治只需要20分钟,而且一亩地还能节省80元左右,生产时间和生产成本大幅降低。”刘光华介绍,在农作物生长过程中,略坪农联每年都会不定期地请专家到田间地头来指导生产,对种植大户和新型职业农民进行技术培训,并发放各类技术资料,做好各项农业生产服务。

在略坪农联冻库车间,挑选、装箱、搬运、装车……20余名村民正有序忙碌,将冻库里储存的玉米装箱,再将其搬至门口的大卡车上。

“这辆大卡车装了6000多斤玉米,准备发往成都。”刘光华介绍,略



坪农联共有3个冻库,主要用于储存收好的成熟农产品,防止其变质腐烂。“冻库基本每天都要发货,高峰期一天能发3车,接近10吨的量,等玉米全部出库后,又会有生菜等新鲜蔬菜入库。”

“玉米装车完成!”随着最后一箱玉米被搬上车,王道坤将当天的务工人员和工作时长一一做好记录。今年59岁的王道坤,是略坪镇长玉村1组村民,土地流转后,他常年任略坪农联务工。

“我家有3亩土地,流转之前每年有4000元的收入,流转土地以后,每年有接近2万元的收入,现在我每天都在合作社务工,每个月还有3000多元的收入。”王道坤扳着手指算起了账,逐年增收的收入让他对未来充满了信心。

### 做大销售网络 让农民种得安心卖得更放心

“农业生产受自然和市场的多重影响,解决产前的育苗、育种难题,打通产中农资、农机服务堵点,可以让农民种得安心,但如何让农民卖得放心呢?我们也进行了一系列的探索尝试。”刘光华说,在销售方面,略坪农联按照市场价进行统一收购,解决农民后顾之忧。

一方面,略坪农联积极开拓销路、抢占市场,与四川川娃子、成都小郡肝、彭州白庙子农产品批发市场、四川农联农产品产销合作社、略坪蔬菜专业合作社等签订蔬菜订单2万余亩,总额3600余万元。同时,在北京、上海、重庆、西安等地还建有50多个销售网点。在健好线下销售网络的同时,大力拓展线上销售渠道,

通过给阿里巴巴、拼多多等大型电商平台供货,销售本地农特产品,助农增收。

另一方面,略坪农联积极融入供销社体系,利用各级社有企业的资金、市场优势,构建和完善农产品分选加工、冷链配送体系,并以此为优势,拓展大型国企、学校、医院、行政机关等固定销售终端,以良好服务赢得长期稳定的农产品销售订单。

当地不少村民表示,加入略坪农联成为正式社员,通过抱团发展,不仅能够采购到优质低价的农资,还能分享农业技术,产品也不愁销路,还能轻松融资贷款,这也被越来越多的村民接受,并加入成为社员。

“一般情况下,‘农联’一年能销售瓜果蔬菜2万多吨,销售收入4000多万元,农民人均增收1500元以上。”刘光华介绍,除去成本和分红,略坪农联每年还会留存200万元左右资金,一部分作为公益金,用于风险防范和补贴,另一部分用于新品种引进和实验、组织种植大户到外地参观学习,以及农业基础设施建设等。

### 做实融合发展 带动小农户共闯大市场

“我家稻田出现稻飞虱,这种情况应该买哪种药?”略坪镇长玉村村民贺先生最近被水稻问题困扰着,如何防治也是成了他最关心的问题。略坪农联农资服务部工作人员针对稻飞虱问题,向贺先生推荐用药,并详细讲解每一类药的使用剂量、施药时间等。

通过工作人员的讲解,让贺先

生了解到稻飞虱对水稻的危害以及如何防治,给他吃下了定心丸,为接下来的丰产丰收打下了基础。

“我们在生产过程中遇到农技方面的问题,他们农资服务部都有专门的‘庄稼医生’为我们解答,供销社销售的农资、化肥也让我们农户更放心。”贺先生讲道。

“农联”是家庭经营基础之上的统一服务经营主体,以服务小农为宗旨,坚持“党建为引领、农民为主体、产权为纽带、服务为根本”,“农有、农治、农享”原则,着力成为地方党委政府抓“三农”、带小农的桥梁和载体。

“我们所有农户,在当地开展生产的工商资本,均可以自愿加入。入社需要缴纳股本金,罗江区供销社认缴出资140万元,以股金社员身份加入。”刘光华介绍,不管股本金大小,均一户一票,30户直选一名代表,由代表选举理事会、监事会,再由理事会选择职业经理人团队,略坪农联也在市场监管部门注册为合作经济组织。社员在“农联”指导下分户生产,“农联”提供产前、产中、产后一条龙服务,发展的一切成果归社员。

截至目前,略坪农联共有入社社员1700余户,其中基层供销社2家,专合社17家,村集体经济组织10家,家庭农场28家。2018年至2022年社员累计分红101.87万元。

据了解,为把小农生产引入现代农业发展轨道,2017年10月,经四川省农业和农村体制改革专项小组批准,德阳市罗江区探索建立新型农民合作联合社,结合审核供销社合作社综合改革工作,在略坪、白马关(原蟠龙镇)两镇开展了新型农民合作联合社试点,积极完善健全生产、供销、信用“三位一体”的农业社会化服务体系,创新为农服务方式,着力解决服务瓶颈。

通过近几年的探索,罗江区供销社的“三位一体”发展取得了初步成效。“农联”作为营利性和公益性相结合的新型经济组织,为社员提供服务、销售、技术等全方位的服务,杜绝了小农生产的盲目性,解决了小农户“种什么、怎么种、卖哪去”的问题,实现了小农户抱团闯市场。“农联”也通过经营有了稳定收入,建立起了持续稳定的创收机制,实现了可持续发展。

罗江区供销社相关负责人表示,下一步,供销社将加大培训力度,完善管理制度,以党建带社建,促进“农联”在自我服务中实现可持续发展,让小农户在大市场中获得更好收益,增强市场竞争力,加快农业农村现代化步伐,为扎实推进乡村振兴贡献力量。

# 四川德阳市中江县宝塘供销社： “稻虾共作”绘就乡村好“丰”景

□本报记者 马工枚 高明山 实习生 李金泽 / 文 实习记者 王涵 / 图

蓝天白云下茵绿的稻田,一排排水稻正蓬勃生长。稻田下,小龙虾正在泥土洞穴里乘凉。朝远处望去,另一片同样的绿影下,小鱼儿时不时浮出水面。田埂上,还有几只不请自来的“客人”——白鹭,正迈着黑色的腿,缓缓踱步,曲颈望着水塘。这里是八月的四川省德阳市中江县黄鹿镇。

“前一季,我们稻虾共作,纯养小龙虾,卖虾后,我们塘里的土都泛着黑色。”近日,中江县宝塘供销社(以下简称“宝塘供销社”)的陈舰说:“我们这一季稻虾共生,水稻非常绿色、生态。”像这样的稻虾、稻鱼套养示范片,宝塘供销社已形成规模效应,达到稻虾1280亩、稻鱼320亩。

### “稻虾共作” 蹚出生态致富路

“‘稻虾共作’是我们黄鹿镇的特色。”陈舰介绍,“讲究的是生态与共生。”他讲解稻虾如何共作的时候,品种优良、田埂宽度、沟渠深浅、引水多少……一切要点娓娓道来,烂熟于心。小龙虾会吃掉一部分影响透光的禾苗,将威胁到水稻成长的杂草和昆虫作为主食,平时的活

动能帮助水稻疏松土壤。黄鹿镇采取稻虾共作、稻虾共生的种养殖方法,出产的小龙虾既能就近运往成都,又能捞出煮熟即刻速冻,制作成即时小龙虾,远销京沪等商超。“我们纯虾,一亩能产200斤左右,由于是5月之前上市的早虾,能卖6000元,是我们的利润大头。”陈舰笑着说。

记者走访时看到的稻田,是黄鹿镇的第二季,稻虾共生。据介绍,出产的稻虾米非常好吃,一亩产500斤。“就靠虾留下的肥,我们这个米很绿色,很生态。”陈舰说,他们整合周边9个村的资源,统一发展规划,以产业发展为引领,开展土地托管服务,整区域开发,形成规模效应,发展稻虾套养示范片1280亩,稻鱼套养示范片320亩。此外,黄鹿镇还举办了“第四届龙虾美食节”,宝塘供销社在美食节期间推荐了黄鹿镇上各个家庭农场、饭店的不同特色。人气聚集还带动其它种植业发展,极大地促进了当地一二三产业融合发展。

据悉,宝塘供销社是由“基层供销社+村集体+农民合作社”通过股份联结方式共同打造的“三社融合”村级供销社,该社围绕“谁来种地、怎么把地种好”的问题,开展土

地托管服务,推广农业社会化服务,发展壮大村集体经济。同时又依托川农大、省农科院等科研院所现场指导养殖龙虾的要点,帮助农户提升种养殖水平。其中,稻虾综合种养示范片每亩产值达1.1万元,带动农户发展农特产业,户均年增收8500余元。

### 股份联结 打造“供销社品牌”

宝塘供销社为发挥供销社品牌优势,打造叫得响、有影响的社会化服务品牌,注册了“黄鹿湖”“青藕源”商标,依托公共品牌,分别定位中端、高端市场,对已有良好基础的水产、粮油品牌进行更高层次的打造,推行“服务签协议、内容有标准、价格讲公道、质量有保证”的农业社会化服务模式,打造农业社会化服务的供销社品牌。通过“6个统一”(即统一品种、统一技术、统一管理、统一加工、统一品牌、统一销售)降低生产成本,提高市场话语权,形成信誉高、口碑好的县域农产品特色品牌体系,助力当地农产品上行体系建设迈上新的台阶。

宝塘供销社还搭建了黄鹿湖直播间,通过抖音等社交平台介绍当



地特色农产品,推介相关活动。同时,将当地农产品进行整合,与大型超市和知名电商合作,进行线上线下销售。“我们推出过88元一袋、净重10斤的‘青藕源’稻虾米,99元一盒的‘黄鹿湖’稻虾米礼盒,礼盒里面是真空包装的稻虾米,净重8斤。”陈舰说,“春节前上架,几千件很快就售空了。”

同时,宝塘供销社以线上线下平台为渠道,通过采取“优质粮油订单农业”,将“黄鹿湖”品牌大米产销一体化,进一步提升产品附加值和市场竞争能力。整合周边9个村土地、农机、劳动力等资源,2022年土地托管面积达5000亩。“目前订单农

业已占比60%,我们通过提高水稻品质,卖出高于市场价10%以上的价格。”陈舰告诉记者。

### 牵头互助 带来“新供销心服务”

农资配送、统一全程机械化种收、签单销售……宝塘供销社提供覆盖农业全产业链社会化服务,特别是聘请了专职的飞防职业经理人,组建无人机机防队,2022年机防作业面积达2万亩。同时,机防服务不仅立足本村,面向全县,服务范围还辐射到了重庆、新疆等地。

“我们近三年机防面积已达5万亩。”陈舰说,“我们发挥了供销社‘联接’特点,搭建平台,带动了更多的市场主体积极参与开展社会化服务,当前,我们最多可以组织20名无人机手,30台无人机,远远扩大了我们的辐射范围。”陈舰把这个行为叫做“农机互助”。宝塘供销社联合三个合作社成立中江县众合粮食农业产业化发展中心,吸纳本村及周边村社948户村民加入共享服务。下一步,该社将牵头成立互助平台,实现“农资、农机、人工”全方位互助,带动专合社发展,壮大村集体经济和基层供销社,实现互利共赢。