

四川省德阳市旌阳区德新镇五星村供销社：“三社融合”增活力 特色产业添动力

□本报记者 李鹏飞

眼下时节，正值四川省德阳市旌阳区德新镇五星村的旅游旺季。当地打造了以水上游乐、旅游观光、餐饮民宿等业态为主的和海田园综合体，带动当地乡村旅游业发展。

“我们逛了‘和海’出来，就喜欢去供销社打造的农特产品展示展销点选购农特产品，因为我们一直都很信任供销社，那里的商品质量优且有保障。”德阳市民刘敏口中的“供销社”实际上是位于四川省德阳市旌阳区德新镇的五星村供销社。近日，记者来到五星村供销社采访时获悉，该供销社以“供销合作社+村股份经济合作社+农民专业合作社”三社融合模式组建运营，形成农民得实惠、集体得效益、供销得发展的“三赢”格局，为乡村振兴增添了动力。



一片片翠绿的稻田映入眼帘，一簇簇绿油油的水稻长势喜人，仿佛一层厚厚的绿地毯平整地铺在大地上……近日，记者走进四川省广汉市国家现代农业产业园核心区，切身感受连山农业生产之变，乡村风貌之新，发展动能之强。

集中优势资源 壮大村集体经济

距离德阳市区仅10余公里的五星村，交通便利。几年前，村级建制调整后，原五星、文泉两村合并为五星村，是德新镇最大的行政村。如何集中资源优势，进一步发展产业，壮大村集体经济？

五星村党委副书记王园介绍，其实，早在2018年，该村就成立了德阳和庄农旅农业观光专业合作社联合社，带动138户村民，流转1200亩土地，发展粮油、蔬菜产业。农户保底（租金）分红，采取科技化、机械化种植，紧抓经济作物种植生产，大幅提高农村土地资源效益，农忙时可带动周边300余名闲置劳动力就近就地务工，多样化帮助农民增收。

结合“和海”的发展，看中未来乡村旅游经济的发展前景，该联合社流转“和海”外围闲置农房35户，投入资金将残址、废弃房、旧房、闲置农房等统一改造为川西民居风情农家美食品鉴、民俗体验馆，也是作为和海景区的配套设施打造德新镇“1+3+1”最后一个产业规划点——农商文旅体融合产业园（和庄商业街）。

产供销一体化 特色产业抱团发展

2018年10月，和庄农旅农业观光专业合作社联合社向旌阳区供销社申请成

为基层社。2019年初，在上级党委、政府的领导下，在五星村党委的指导下，该联合社积极探索农村经济发展新思路。

结合当时五星村村级规划及乡村振兴战略工作的实施以及区域内乡村旅游产业的发展情况，如何有效地将资源利用起来，开辟出一条新的农村经济发展道路，既能有效促进农产品流通，提升合作社经济效益，又能增加农民收入，达到乡村振兴共同富裕的目的？

据王园介绍，当年6月，五星村党委在旌阳区供销社的引导下，以“党建带社建”的理念，创立“供销社（社有企业）+村集体股份经济合作社+农民专业合作社”三社融合的发展模式，制定了实施方案和建设规划。2020年1月，由供销社牵头联合村集体经济组织、德阳和庄农旅农业观光专业合作社联合社共同投资40万元，新组建注册成立了“德阳市旌供坤元和庄供销合作有限责任公司”。

“我们五星村供销社建设宗旨是支持农民专业合作社发展，壮大村集体经济，有效推动五星村产业发展，通过产供销一体化，促进农产品的销售，拓宽销售渠道，消除集体经济空壳村，增加农民的收入。”五星村供销社相关负责人介绍说。

为提升综合服务能力，五星村供销社在和庄商业街，建设打造了和庄名优农产品展示中心，建设初期主要目的是为周边合作社、农户等提供销售平台。

梁鑫是五星村的一种粮大户，常年种植水稻、高粱和小麦，以往每到“丰收

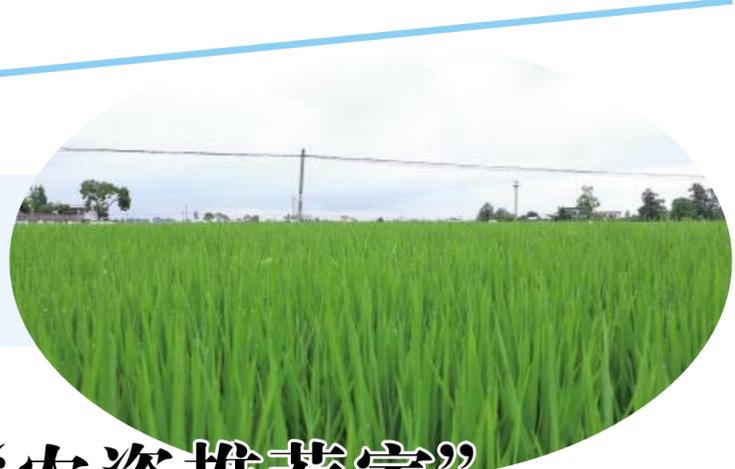
季”售粮却要依天气来定。“天气不好时，特别是连日的阴雨天气，收割后的谷子如果没有烘干，很容易导致发芽，面临发霉风险。”梁鑫说，这样的情况自然就不起价，只想着尽快能卖出去。

“以往大部分农户都直接销售，收益较低。”五星村供销社相关负责人介绍说，2020年8月，考虑到周边农业种植需求，德阳市旌供坤元和庄供销合作有限责任公司扩大经营业态，与旌阳区德新镇五星村股份经济合作社共同增资启动烘干厂建设。该项目于2020年8月底启动，于10月初完工，对1300亩水稻进行烘干试运行，共计烘干水稻780吨，烘干厂创造收益28000余元。

“现在供销社搞了这个烘干厂，像我们的谷子等就可以进行烘干、储存，价钱也比往年没有烘干直接卖涨了一些，每斤大概提高1毛左右。”梁鑫告诉记者，如果按照600亩水稻的规模算，比没有烘干时至少能多增收5万元左右。

据悉，此举提升了基层供销社为农服务质量，不断增强为农服务能力，促进五星村集体经济发展，进一步提升农业、农作物经济价值。

此外，在旌阳区农合联的指导下，对全区特色产业进行规划引导，推广特色产业优质技术，提高特色产业生产经营主体的组织化程度，培育区域公共品牌，助推全区特色产业抱团发展，提高特色产业农产品产量和质量，提升农产品市场竞争能力，做大做强特色产业，促进农民增收。（五星村供销社供图）



既做“农机服务者”又当“农资推荐家”

四川省广汉市连山镇锦花稻香供销社持续提升农业社会化服务能力

□本报记者 马工枚 高明山 实习生 李金泽 / 文 实习记者 王涵 / 图

“现在是抽穗的季节，再过一阵，我们就可以收获了。”广汉市惠民农机作业专业合作社（以下简称“惠民农机”）负责人廖成勇介绍，广汉市连山镇锦花稻香供销社专业合作社（以下简称“锦花稻香供销社”）位于四川广汉市国家现代农业产业园核心区，成立于2021年10月21日，注册资金50万元，广汉市供销社入股34%，现有社员105人，其中专业合作社7家（国家级示范社2家，省级示范社1家，德阳示范社3家，广汉示范社2家），家庭农场5家（国家级3家，省级2家），主要从事粮食种植、农业生产社会化服务和农资销售。其中，惠民农机是锦花稻香供销社的国家级示范合作社，拥有各类农业机械220台（套），流转土地2700亩，主要从事水稻、小麦等农作物的耕、种、管、防、收、烘全程机械化服务。

联农

既做“农机服务者”又当“农资推荐家”

“育苗、插秧、施肥、植保、机收、烘干，我们全程机械化作业，‘一条龙’服务。”廖成勇自豪地告诉记者。在农机装备中心，只见拖拉机、耕地机、插秧机、无人机、收割机……各种机械设备装备齐全，维护良好，俨然是一家完整的农机服务超市。前期使用的秧盘整齐堆放在库房一角，这是田里水稻的“出生地”。育秧期，廖成勇会带领社员使用育秧流水线完成放盘、上土、下种、喷水、出盘一系列操作……短短几秒钟就将一个育秧盘从传送带上传送出来，人工摆放平整整齐后，整批送入育秧间内培育出苗。“目前，我们是在暂时改造的库房里育苗，后期，我们会有更先进的育苗线。”廖成勇是一位兼具技术与精打细算能力的新农人。惠民农机的库房被他随着时令微调改造，一地多用，成为育秧间、烘干间、粮食堆放区、农机维修停放间。通过“先整体再优化”的创新管理模式，从单一的机耕、机播、机收服务向育种、植保、烘干等领域拓展，才有如今稳扎稳打实现粮食生产所需农机全覆盖的惠民农机。

惠民农机还会充当“农资推荐家”。农户可以先进在前台咨询，而后惠民农机的工作人员会一对一按需进行推荐，再洽谈签订合同，最后农户回款后再付款。整个过程都立足农户方便、省心、优惠。“比如水稻，我们每年都会更新‘稻香杯’和农业农村厅近期推荐的品种。”廖成勇介绍，他们会根据农户的需求，推荐高产抗病，或者其他需要的品种。农资同样如此，进口的、国产的、供销社直属企业邦力达的，他们一一介绍、配送上门。此外，每一样农资，都有样品在这个明亮的服务中心大厅摆放，价格、简介十分清楚。

带农

坚持“四统一”管理 让农户方便省心

“我们坚持‘四统一’管理。”廖成勇解释，即“统一农机管理、统一签订农机服务合同、统一收费标准、统一采购农机配件”。“我们种子就是成本价，农机收费低于市场平均价格10%以上，让利于农户，主要靠服务费得到利润。”目前，锦花稻香供销社靠“大农户带小农户”统一管理，针对全程或单环节托管服务，分别制定合同示范文本、收费标准和农机操作规程，增强托管服务、机械化作业的适用性，规范作业服务行为，实现亩平节约成本460元，减少用药量约10%。“对于带机入社成员，我们同样进行统一管理、合理调度，既能提高农机利用率，还能每年节约费用3万元以上。”

据介绍，如果农户距离较远，惠民农机还会推荐农户前往所在地较近的基层社。服务大厅里，挂着数家同样可靠的专合社介绍。“我们主要是为了农户方便，而且这里推荐的专合社负责人都是获得过省级以上的荣誉表彰，我都了解过。”廖成勇说。

据了解，2022年，锦花稻香供销社开展机耕面积0.7万亩，机收面积0.8万亩，机播（机插秧）面积2万亩，植保面积3万亩以及秸秆打捆和还田面积0.5万亩，粮食烘干200万公斤。

惠农

既鼓“钱袋子”也保技术和平安

粮食生产后，销路在哪里？我们会去找“米老头”“川粮米业”“锦花米业”等大企业签订单，用高于市场价的价格签约。同时，带农户代表去签约现场。”廖成勇表示，2022年，锦花稻香供销社全程生产托管面积达7万余亩次，现已带动2500余户小农户融入全程机械化生产，实现户均增收超500元。“通过统一周转，减少损耗，订单式服务，只要能正常开展服务，我们每年一亩平均能够

增加300元—400元。”

同时，确立了以农机作业（额）返利为主，农机手作业收入、农民工收入、为社员服务让利和二次分红为辅助的利益联结机制。2022年，锦花稻香供销社主要按交易额分配盈余10万元，分红占可分配余额的30%。通过统一采购农业生产资料，为种粮社员降低成本5%，统一为带机入社社员分配农机作业任务，帮助机手平均增收3万余元。

“我们充分发挥基层供销社联农带农、联小带微纽带作用，通过示范，当地小农户看到社会化服务既推动农业生产适度规模化、集约化、标准化，又高效、便捷、增收，纷

纷要求参与进来。”廖成勇说，惠民农机顺势而为，大范围推广针对周边小农户的生产全程托管或单环节托管服务。如今，惠民农机业务已经外拓到其他市区，“现在浅丘地带我们也可以进行社会化服务，机械化作业了。”

值得一提的是，除了让农户的“钱袋子”鼓起来，惠民农机还开展了农技培训，每年有1万—2万人次参加，让农户的技术也丰富起来。同时，惠民农机还与保险行业公司签约“红色保险服务站”。据廖成勇介绍，目前保险可以为社员保到75岁，已包括农机险、意外险等险种，保费为每年每人200元—300元。

