



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

展现新时代四川供销力量——系列报道之三

成都龙泉嘉禾农资有限公司负责人李佳： “80”后供销人找准角色定位 做供销事业的“追梦人”

“我的工作地点在田间地头，工作对象是农民群众，为农工作要做到‘农业生产在哪里，我们的服务就跟到哪里。’在‘80后供销人’李佳看来，保障农资供应，提升农资品质，让农民都能用上放心、优质的农资，不仅是一项重要的工作任务，更是一份沉甸甸的责任。

2007年，李佳到成都市龙泉驿区供销社下属企业——成都龙泉嘉禾农资有限公司任销售业务员，2014年起她担任成都龙泉嘉禾农资有限公司法定代表人、支部书记。在她的带领下，公司成为了龙泉驿区农资供应的龙头企业，企业在参与市场竞争的同时，充分发挥良好的社会效益，为农户提供了高质量农资产品，带动当地农民提质增效。

从学生到供销人 在不断学习中帮助农民

李佳在汉语言文学专业，作为文学专业的学生，她却选择了一条供销路。“毕业的时候，身边的大多数同学都选择了当老师，也有考进政府机关的，我应该是极少数进入供销社系统的人。”李佳谈到在嘉禾农资有限公司的16年生涯时表示：“不后悔，工作得挺开心的，在这里有进步，有成长。”

对于女生来说，每天配送农资，下乡和农民打交道，风吹日晒，行走在田间地头，比不上坐办公室舒服。李佳说，最早来到嘉禾农资的时候，领导问：“能做得下



来吗？”

“刚从象牙塔里出来，对工作还是有不适应的地方。最早的时候，和家人打电话，对着母亲哭诉。”但是她没有轻言放弃，通过努力学习农资专业知识，了解各种农作物种植特点，积极适应农村工作环境，渐渐地和农民打成一片，用农民们喜闻乐见的、接地气的语言，把农资产品推广出去。

除了推广农资，李佳还积极邀请农技专家下乡讲课，进行农资政策信息宣传，组织放心农资下乡进村，每年开展农化活动100余次；积极推广使用有机肥、低残留农药，引导农户合理用肥用药；免费向农户提供农资使用全程技术指导服务等。“那些农民伯伯们很热情，很朴实，和他们聊天，会被他们的淳朴打动。”李佳说，只有走近农民，才能认识农民，帮助农民。“农业生产在哪里，我们的服务就跟到哪里。”这是李

佳一直坚持的理念。

带领公司转亏为盈 保供稳价保障农资供应

李佳在自己的工作岗位上默默奉献，慢慢成长为公司骨干力量，2014年，她从公司副经理晋升为龙泉嘉禾农资有限公司负责人。然而，能力越大责任越大，要带领一个团队的她，又迎来了新的挑战。

在李佳成为公司负责人前，公司一直处于亏损状态，雪上加霜的是，随着城市化进程加快，加之龙泉山为恢复森林面积退耕还林，龙泉驿区农业种植面积急剧萎缩，农资网点大幅减少，农资销路急速减少，公司发展陷入困境。

为在激烈的行业竞争中取得优势，李佳带领团队实地考察与合作意向的肥料厂家，签订了湖北华强、湖北三宁、四川瑞

象等国内知名企业销售代理权。保障产品质量的同时，积极扩大公司代理产品的销售区域，目前嘉禾农资的销售范围已覆盖龙泉及周边区县。“跟各大农资厂家已经合作了许多年，哪些厂家合作信用度高，就合作得更加密切，产品质量不好的厂家就取消合作，加上整个团队已经磨合得非常好，有事就说，大家把思路碰一碰，然后马上行动，所以公司就渐渐向着比较好的方向发展。”李佳说。

作为龙泉驿区供销社下属企业，在做好经济效益的同时，公司也不忘发挥供销社服务“三农”的职责。2021年，受市场行情影响，大宗资源性商品价格大幅上涨，农资价格普遍上涨30%—40%。在肥料供应不足的情况下，李佳选择发挥供销社保供作用，没有顺势哄抬价格，而是做好春耕农资保供稳价工作，避免农资商品在春耕时节价格大幅上涨。

“农资保供稳价关系农民切身利益和农产品供给”，李佳说，她以预付款的方式向厂商定购当期最优惠的农资产品，在淡季进行农资储备，农资旺季时供给，肥料供应价格相比同期市场价优惠100—150元/吨。

目前，嘉禾农资公司已经成为了龙泉驿区农资供应的龙头企业，在区外的业务也在陆续开展。谈到未来，李佳表示，和伙伴们共事非常开心充实，希望带领团队一直走下去，公司能良性运转，和大家共创供销新局面，为供销事业贡献一份属于自己的力量。周志程

绵阳市供销社专项督查江油市农村集体产权流转交易工作

□尚佳瑶 本报记者 王金虎文 / 图



近日，四川省绵阳市农村集体产权流转交易工作专项督查第三组一行在组长汪浪涛的带领下，专项督查江油市农村集体产权流转交易工作，江油市供销社领导陪同督查。

督查小组以走访座谈、查阅资料、填报调查表等方式，到江油市青莲镇、双河镇的农服中心和产权交易服务站，对江油市镇村农村集体产权流转交易台账建立情况、交易政策知晓理解情况、交易鉴证办理情况、集体经济组织产权流转交易的日常监管情况等进行了全面督查。并对江油市农

资配送中心和供销社企业集团金桥大厦进行安全生产专项检查，重点检查消防安全设施。

在督查完成之后，专项督查小组对江油市农村集体产权流转交易工作取得的成效表示肯定，对存在的问题和不足提出了针对性的意见和建议。江油市供销社党组书记、理事会主任蔡由勇表示，将归纳摸底数据，进一步完善江油市镇村农村集体产权流转交易台账，加强培训，深化各镇村及部门对农村集体产权流转交易的认识，争取探索出可借鉴、可复制、可推广的江油经验。

他山之石

“供销+”架桥 农产品直达市民手中

湖南省浏阳市供销社村社联动助力乡村振兴

“这个高山梨什么价？可以送货吗？”“买10斤！我下单了……”近日，湖南省浏阳市淮川街道新北供销社的几个微信群里“热闹非凡”。居民们看着现场直播，不断留言咨询，抢“鲜”下单。

在手机的另一头，文家市镇高升岭生态果园里，一个个色泽佳、果肉细嫩的翠冠梨挂满枝头，果农现场采摘。不久后，这些梨子将从果园直发至新北供销社，再送到居民们手中。

以往，依靠农户个人很难将农产品直接送到城区市民的手中。如今，在浏阳市供销社淮川街道新北供销社、浏阳农创青年突击队的助力下，众多农户与供销社建立了合作关系，在农户与消费者之间搭建起了一座座桥梁。

村社联动 破解“甜蜜的烦恼”

高升岭是文家市镇文家市村的制高点，海拔有500多米。翻岭而上，眼前是绵延的群山与郁郁葱葱的树林。

村民邱志强早在14年前就承包了其中一个山头，面积约150亩。从开荒到种下一棵棵梨树、桃树、杨梅树，再到果实累累，邱志强和妻子付出了许多心血。如今，他们打造的江坪家庭农场高升岭生态果园也在当地及周边小有名气。

“今年是大丰收，我预计产量翻了一倍。”邱志强高兴地说。今年春天少雨、天气好，梨树授粉成功率高，产量更是出乎意料地高，梨子脆甜的口味也丝毫没受到影响。“40余亩梨树，往年的产量是两三万斤，今年估计有五六万斤。”

梨树的高产也带来了“甜蜜的烦恼”——产量陡增，原先的销路远远不够，如何拓宽销路成为了近期让邱志强烦恼的事情。一次联系、一通电话、一次探访，邱志强看到了希望——在新北供销社以及浏阳农创青年突击队队长熊荣强的牵线搭桥下，新北供销社与邱志强建立了合作

关系。
**创新“供销+”
打造更便民服务圈**

连日来，邱志强忙着将一筐筐梨子从文家市村高升岭拉到新北供销社，以便周边居民购买。熊荣瑞和新北供销社工作人员来到高升岭，在邱志强的果园里开启了视频直播，搭建起“线上+线下”的销售体系。

“95后”的熊荣瑞从事果蔬销售已有十多年了，在浏阳小有名气。当天，他不仅现场当起主播，向网友们介绍果园的梨，还邀请了文家市镇五神村党总支书记、村委会主任刘绍林前来助阵，帮邱志强卖梨。连日来，新北供销社每天都可以售出几百斤的梨。

据了解，这个位于黄泥湾路新北社区公共服务中心的供销基层站，是社区与浏阳市社于今年4月合作成立的，采取“供销总站+农村专业合作社+直采基地+供销基层站+线上线下一体化销售”的社区模式，致力于提高社区生活便捷性和服务质量，打造更便民的服务圈，增加社区集体经济收入，助力乡村振兴。

事实上，不仅仅是新北供销社，去年年底以来，浏阳市社系统共建设了5个城区供销社，形成了具有浏阳特色的城区供销社模式——依托“浏通天下”“供销优选”等电商平台，帮助建设了翠园社区“小翠供销社”、新北供销社、新屋岭供销社和联城供销社等，开发社区个性化微商城小程序，为社区居民提供物资配送服务，探索出社有企业经营网点扩面、城市社区集体经济增收、社区居民生活提质服务的合作共赢模式。今年以来，新增社区农产品销售额240万元。

在城市社区建设供销社，只是浏阳供销社助力全市村集体经济增收的渠道之一。2022年至今，市社通过实施“供销五个服务”党建工作，派驻“供销村官”、建设“农资供应和农化服务示范点”等举措，帮助全市村集体经济增收400余万元。据中华合作时报

四川省棉麻集团召开合作座谈会 助力“天府粮仓”建设

□本报记者 马工枚

近日，四川省棉麻集团党委书记、董事长邓华主持召开与中国商业网点建设开发中心、中国城镇化建设工作委员会、中铁二十局集团有限公司合作座谈会。中国商业网点建设开发中心、好品中国上市公司产业服务中心、政府服务中心副主任曾小艳，中国城镇化建设工作委员会四川办事处副主任田立，中铁二十局集团有限公司四川经营部总经理李锐、副总经理贺毅出席会议。

邓华对曾小艳一行的到来表示欢迎。三方围绕大宗消费品集采、高标准农田运营等合作事宜进行了充分交流。

邓华表示，棉麻集团在三年的转型发展中，坚持以保障国家粮食和重要农产品稳定安全供给为使命，围绕“锄把子”“米袋子”“菜篮子”“果盘子”“棉被子”“油缸子”“酒瓶子”七大民生领域大力拓展相关产业链，供应链和价值链，强化联农带农、联小带微功能，通过建立健全联合合作长效机制，深度融入全国统一大市场建设和国内国际双循环新格局构建，着力打造国内一流的农产品供应链平台，积极主动服务于乡村振兴和新时代更高水平“天府粮仓”建设。

他表示，希望三方能够充分发挥渠道、资源优势，打通利益联结机制和产业链供应链全链条关键环节，建立统一的质量标准、检测溯源、仓储配送体系，实现业务精准对接，在助力乡村振兴、推进农业现代化中作出积极贡献，带动地方经济高质量发展。

曾小艳表示，双方业态高度契合，拥有广阔的合作空间和美好的发展前景，希望能够持续加强沟通联系，不断凝聚合作共识，系统谋划开展全方位、宽领域、多层次合作，实现资源共享、优势互补、合作共赢，为双方高质量发展增添新动能。

李锐表示，近年来棉麻集团转型发展取得了丰硕成果，树立了良好的形象和口碑。希望双方充分发挥资源优势，达成战略合作关系，就土地整理、高标准农田建设运营、农业社会化服务组建利益联合体，开展深度合作，共同为助力新时代更高水平的“天府粮仓”建设贡献力量。

四川省供销农资集团邦力达乐天公司： 践行善农理念 让种植户享受“保姆式”服务

□本报记者 李艳

四川省供销农资集团邦力达乐天公司积极践行善农理念，通过多年的摸索，逐步形成了“全流程、模块化”的农业社会化服务模式，实现了作业的全年无休。

成立伊始，邦力达乐天公司员工结合自身所学的农业专业，回到广袤农村，为周边种植户、专业合作社开展无人机植保服务，在当地区域为小农户种植的传统生产注入了崭新活力。随后，公司立足周边水稻等大田作物种植面积广、冬季中药材种植量大的特点，以“防”为基础，逐步沿着作物种植流程打通了“耕、种、防、收、烘、储、销”7个环节，形成了全年无休“全流程、模块化”托管服务模式。其中，在3月、5月进行机械育秧、机械插秧作业；4月、8月、10月开展机械耕作；7月开展无人机病虫害大面积统防统治；9月开展机

械收割；11月、12月围绕小麦、油菜、水稻、中药材等作物，开展病虫害植保作业。通过不断摸索、优化模式，乐天不仅化解了农业生产季节性导致的业务持续性差的问题，又为种植户形成了“保姆式”的服务链条，让种植户真正当上了“翘脚老板”。近年来，公司根据作物在不同地区生长周期的差异，跨区域推进业务开展，已辐射到周边的眉山、成都等地，并远赴江苏、江西等地开展了跨省作业。

邦力达乐天公司始终围绕“善农”钻研，通过引进适宜的农机提升机械化作业能力，培养一专多能的年轻化员工队伍提升人均生产效益，培育持续稳定的业务带动持续稳定的发展，开展优质服务打响企业品牌，成为有效结合区域生产特点、做精做强农业社会化服务的典范。

