

中国供销合作社
CHINA CO-OP

广安市邻水县城北镇惠民供销社： 延伸“触角” 打造为农服务前沿阵地

□本报记者 冯丹文 / 图

四川省广安市邻水县供销社积极转变发展思路，以基层社改造为突破口，充分发挥桥梁纽带作用，将基层社作为供销社为农服务的前沿阵地，突出合作、服务、互赢理念，坚持以点带面、重点突破、多元联动、融合发展的工作思路，先行打造基层社示范社，力争引领带动全县供销社业务发展。

2017年11月，广安市邻水县供销社成功打造城北镇惠民供销社。城北镇惠民供销社现有社员122人，其中农民成员占80%，领办专业合作社4个、家庭农场4家、农村(社区)综合服务社13个、农副产品配送中心1个。该社被评为中华全国供销合作总社“基层社标杆社”和“四川省供销社省级示范社”，社会效益正逐步扩大。

夯基筑台

精心布局前沿阵地

强化组织领导。由县委副书记牵头，成立由邻水县供销社主要领导和属地镇镇长任双组长，县社工作人员、农村集体经济组织负责人、农民专业合作社负责人、农村能人等共同参与的基层社筹建小组，并积极深入种养基地、批发市场、大型商超等一线进行市场摸底，同时，多次集中到四川泸县、重庆璧山等地调研学习先进经验，吸取各方意见建议，最终于2017年10月成立邻水县城北镇惠民供销社。

建强主体骨架。为落实发展载体，邻水县供销社联合县国资办精心选址确定经营门市。在机构设置上，下设综合办公室、市场营销部、农业产业

发展部、项目拓展部、农村保洁服务部、后勤管理服务部“一室五部”。在业务范围上，聚焦乡村振兴对农业产业发展、人居环境整治、消费市场升级等要求，重点发展农业社会化服务、乡村环保、货物存储、商贸流通等业务。同时，引导适度规模生产的专业合作社、家庭农场等社会资本参与共同发展，按六统一(供销社标识、供销社商标、质量标准、服务体系、协调管理、按份分红)模式开展生产经营。

延伸服务“触角”。为解决为农服务“最后一公里”问题，全面打通基层服务末梢，城北镇惠民供销社依托农村(社区)经营实体店，先后建立综合服务社13个(其中星级综合服务社2个)。同时，依靠辖区内各社网点组建农副产品配送中心1个，将种植基地、专业合作社、家庭农场、散户等生产的农副产品直供机关单位、学校、老年康养中心等，全面形成辐射全镇、服务到户的供销网络。

精业重效

不断培育发展动能

联合发展，壮大经销业务。为做好农产品特色化、品牌化、标准化、网络化销售，城北镇惠民供销社充分发挥城郊区位优势，依托农产品超市、综合服务社以及农副产品批发配送中心，采取“公司+基层社+生产基地+营销户”的方式，提供生鲜农产品及日用消费品线下直供服务。同时，积极推进互联网、微平台等信息技术的应用转化，加强与联通、邮政、“832平台”等大型电商平台的



战略合作，组织特色农产品参与线上大流通；线下，在农贸市场经营“华蓥山”公用品牌专柜1个，针对邻水县35个生态绿色农产品种类实行分季滚动展示展销。

借力发展，拓展业务范围。为精准对接市场需求，提升市场竞争力，城北镇惠民供销社积极抢抓发展机遇，成功争取“省级供销社综合改革及发展专项资金”，与县供销社全资社属企业、家庭农场共同出资，新建700立方米的“邻水县生态农业供销城北保鲜冷冻库”，并在翠柏村新建冷冻库和分拣中心300平方米，为区域内种植的水果蔬菜提供产地预冷、保鲜加工、包装上市、物流仓储等多种服务，真正解决农产品上行“最先一公里”。目前，平均每天分拣、包装、保鲜、冷藏各类蔬菜农产品共计150

余吨。品牌发展，扩大产品影响。城北镇惠民供销社大力实施品牌经营战略，申请注册天络、俊驰、惠晨、仙遗粮农产品商标4个，“四川扶贫”集体商标2个，自主品牌“俊驰”非转基因菜籽油系列产品正式上市销售，在城区内已初步形成知名度。同时，成功取得“华蓥山”公用品牌使用权，使用“华蓥山”区域品牌及“四川扶贫”公益商标的商品35个，占比达60%，进一步帮助本地有机、绿色、无公害的特色农产品走进商超。

融合互促

持续释放供销发展潜力

科技引领提产。为提升经济效益，

邻水县供销社采取引进来和走出去的方式学习先进种植经验，多次组织入社家庭农场、专业合作社、种植能手到四川中蓝公司学习种植技术，并邀请四川蓝之美科技公司技术人员传授蓝莓种植技术和“酵素农法”堆肥技术；同时，积极建立农产品质量追溯体系，创新引进特色农产品半熟加工、腌制、即热包装等技术，目前已推出草本植物腊肉、草本植物香肠、草本植物咸菜等特色农产品，及自制竹叶烧白、香酥滑肉、红烧焖蒸鸡脚、特味鸡脚等热食品。

文旅融合升值。邻水县供销社不断健全利益联结机制，积极鼓励基层社通过劳动合作、资本合作、土地合作等方式，参与到乡村产业项目发展，提升农村经济发展活力。城北镇惠民供销社联合农户、专业合作社、家庭农场等经营主体，在城北镇试点发展有机蓝莓、草莓、柑橘等250余亩，发展山地蔬菜300亩，打造集农耕体验、农家康养、科普教育、智慧田园于一体的生态旅游农业观光园，帮助发展农家乐10余家，成功吸引游客1万人次。

农资让利互赢。大力发展农资经营业务。通过村集体经济组织统计农户农资需求，基层社按需求统一组织采购；参与邻水县供销社组织的基层社农资联采，采购成本降低5%以内，每袋尿素价格比个体经销户优惠5-10元；推广“线上下单+线下配送”的服务模式，农资可直供地头，方便农民群众开展生产。目前，配送各类农资1000余吨，服务耕地5000余亩，市场占比达18%。

达州市宣汉县罗盘顶供销社： 聚力产销对接 助力乡村振兴

□李蔚青 本报记者 冯丹文 / 图

四川省达州市宣汉县罗盘顶供销社是由宣汉县罗盘顶供销惠农有限公司申请，经宣汉县供销社批准成立的村级供销社。该社现有中药材种植基地30000余亩，加工园区7000余平方米，办公场地110平方米，名贵中药材试验基地200平方米，年产值600余万元。



整合资源 明晰村级供销社建设思路

产业支撑奠定发展基础。宣汉县是中药材资源大县，现有中药材资源178科990种，在全国和省定药材普查的365个品种中，宣汉有221种，占全国和省定品种的60%，主要品种有云木香、厚朴、杜仲、黄柏、川党参等，主要分布在龙泉、三墩、渡口等乡镇，云木香供给量占全国的10%。罗盘顶供销社位于中药材种植核心区的龙泉乡罗盘村，产业基础雄厚。

能人引领树立良好形象。罗盘顶供销社主任李永太同时兼任罗盘村支部书记、主任，其带领群众发展中药材增收的先进事迹先后被多家主流媒体宣传报道，得到了省、市、县领导的高度评价。能人引领保证了负责人思路清、情况明、业务精、示范带动性强。

四级联动组建现代企业。由四川省棉麻集团下属企业达州市骐骥供销冷链物流管理有限公司出资77万元、达州市供销社投资集团有限公司出资10万元、宣汉县

供销社投资集团有限公司出资10万元、宣汉县龙泉土家族乡罗盘村村民委员会出资3万元、宣汉县山归源种植专业合作社出资90万元，按照“供销企业+村集体+专业合作社”的建设模式，成立宣汉县罗盘顶供销惠农有限公司，增挂“宣汉县罗盘顶供销社”牌子，按照现代企业制度运行管理。

农民参与壮大基层队伍。罗盘顶供销社现有单位社员5个(即达州市骐骥供销冷链物流管理有限公司、达州市供销社投资集团有限公司、宣汉县供销社投资集团有限公司、宣汉县龙泉土家族乡罗盘村村民委员会、宣汉县山归源种植专业合作社)，农民社员102名。其中，农民社员又分为股民社员和非股民社员。农民社员以个人名义加入山归源种植专业合作社，成为供销社社员，由山归源种植专业合作社按股份比例代农民社员行使权力并履行义务。

因地制宜 创新村级供销社运行模式

订单种植打消农民顾虑。推行“供销社+专业合作社+农户”的

中药材产业发展模式，为农户选定优良品种，提供中药材种子、农资、技术指导、统防统治等服务，现已订单种植中药材3000余亩。

保价收购解决销售难题。按照平等自愿原则，罗盘顶供销社根据当年市场行情确定产品等保底收购价格，农民社员可根据自身意愿选择将产品销售给供销社。

加工增值拓展产业链条。罗盘顶供销社通过参与农产品预包装、中药材加工等环节，再将产品转运外地销售，提高了产品附加值，拓展了产业发展链条。

分红返利实现互利共赢。采取“三步分红法”提升社员获得感，助力供销社良性发展。第一步是：每年向单位社员按实际投资额的5%进行固定分红，向股民社员按缴纳股金的6%进行固定分红。第二步是：与供销社有交易往来的农民社员每年按产品交易额0.5%—1%进行二次返利(若遇行情下降，二次返利不低于0.05%)。第三步是：每年向村集体按结余的5%进行二次分红，剩余资金用于供销社来年运行发展。

□本报记者 胡斌

四川省资阳市乐至县供销社紧紧围绕县委、县政府中心工作，坚持“为农、务农、姓农”办社宗旨，砥砺奋进，务实创新，持续推进供销社综合改革，取得了明显成效。2019年被评为全省供销社系统“先进集体”，2020年评为全省“经济发展工作成绩突出单位”，2021年、2022年被评为全省“综合改革成绩突出单位”。

抢抓机遇建机构 基层供销社组织得到恢复发展

开门开放发展惠农供销社。乐至县供销社联合当地专业合作社、家庭农场、种植大户及生产生活资料经营业主，通过股份形式新建惠农供销社8个，发展社员1207人，新增营业面积1500平方米，建立理事会、监事会和管理制度，全部实行公司化运行。“三社”融合创建村供销社。在石湍镇朝阳店村、高寺镇清水村，采取“三社”融合模式(供销社+专业合作社+村集体经济组织)，新建村供销社2个。2023年，在高寺镇金光村、佛星镇临江社区、劳动镇教家寨村等5个村筹建成立村供销社，利用“农业共营制”项目资源和供销社、村集体、合作社的服务资源，为本村及周边提供农业社会化服务，供销社基层组织得到部分恢复和发展；强化监管组建供投公司。为加强企业监管，整合中心社和企业人员、资产，组建乐至县供投企业管理有限公司，将责任落实到人头，工资与绩效挂钩。完善“三会”制度。召开了乐至县供销社第四次社员大会，修订《乐至县供销社合作联社章程》，完善理事会、监事会及股室职能职责，供销社组织体系进一步健全。

聚资源汇力量 大力开展为农服务

持续做好农资保供服务。组织企业做好市场需求预测，及时备足货源。利用桥纽公司和38个经营网点，开展农资供应服务，2023年销售各类化肥10000余吨、农药40吨、农膜52吨，为农业生产提供保障。开展“放心农资”治理活动专项检查16次，让农民用上“放心肥”。积极开展农业社会化服务。组织惠农供销社、村供销社及成员单位，围绕当地主导产业，常年开展农资供应、技术培训、机耕机种、土地托管、农产品销售等农业社会化服务。2023年社会化服务面积达到1.8万亩。

履职能促帮扶 竭力抓好农产品销售

落实机关事业单位消费帮扶责任。将县内脱贫村的蔬菜、水果及有扶贫商标的农产品纳入“以购代扶”采购范围，全县机关单位累计购买了县内扶贫产品203万元。组织基层社利用生产技术、销售网络等优势，与成都市益民生供应链有限公司等多家企业签订菜篮子战略合作协议，在成都建立3个销售网点，2023年帮助群众销售蔬菜、水果3800余吨。

创品牌搭平台 全力助力乡村振兴

为推动农业一二三产业融合发展，打通农产品销售渠道，乐至县供销社自主创建“乐滋乐味”农产品区域公用品牌，初步建成“品牌+公司+协会+基地+云供销+农户”的运营发展体系。“品牌+公司”，保障品牌运营。乐至县供销社注册成立乐至县益乐供应链管理服务有限公司，负责推广、运营“乐滋乐味”品牌。公司建成“乐滋乐味”配送中心和产品展示中心，累计销售农产品4000余万元，有效缓解了乐至县农产品销售难题。“品牌+协会”，提供产品保障。乐至县供销社牵头成立乐至县农产品供应链协会，目前有会员企业48家，涵盖全县21个乡镇(街道)有代表性的农产品生产、加工企业和合作社、家庭农场，组织会员企业申报使用“乐滋乐味”公用品牌，为品牌提供了产品保障。“品牌+基地”，提升产品质量。按照规模化、特色化、优质化思路，对“乐滋乐味”品牌生产基地规划布局，建立“种养加”企业基地26个、粮油果蔬基地近2万亩，2023年首批授牌生产基地企业12家。加强基地产品质量监管，录入公司质量追溯平台，实施质量抽检和监督管理，确保“乐滋乐味”品牌产品质量。“品牌+云供销”，拓展销售市场。2023年9月20日，乐至县供销社和工商银行联合打造的面向全国展示销售乐至农产品的电商运营平台正式运营，这是工商银行系统全国第一家服务乡村振兴的县级云平台，通过线上展示、销售“乐滋乐味”产品，有效连通了“产、供、销”三端需求。

下一步，乐至县供销社还将继续探索创新，创造出适应市场多样化、个性化、高端化需求的特色农产品，不断巩固和提升供销服务体系，为推动乐至农业增产、农民增收和乡村振兴注入强劲动力。

资阳市乐至县供销社： 加快品牌发展 畅通『产供销』三端

喜迎四川省供销社第七届理事会第七次全体会议暨第七届监事会第五次全体会议