



牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

破解种地发展难题 赋能粮食稳产丰产 川渝两地供销合作社深耕科技全链农服,以专业服务彰显社会责任

农机驰骋 服务到田 ——南充市仪陇县供销社为夏粮归仓“添翼”

农业社会化服务是连接小农户与现代农业发展的关键纽带,也是保障国家粮食安全、服务乡村振兴的重要支撑。在构建新型农业社会化服务体系中,供销合作社发挥着不可替代的“国家队”作用。近年来,川渝两地供销合作社系统所属企业立足农业资源禀赋,依托资源整合与科技创新加速转型升级;四川邦力达农资公司打造全链条一站式农业社会化服务体系,切实降低农户生产成本、助推粮食扩种;重庆智慧农服集团聚焦丘陵农耕地,深耕智能农机全流程作业落地。两地社有企业以改革补齐农业服务短板,以专业服务赋能乡村振兴,在现代农业提质、返乡创业扶持、智慧农机研发应用等领域持续彰显供销合作社社会责任。

依托供销合作社有企业的农业社会化服务,在四川夹江,种粮大户足不出户就能拿到比市场价低八成的农药,亩产节约成本约30%;在重庆綦江田间,搭载北斗导航的无人插秧机实现自主作业、精准插秧。一系列落地实效,印证着社有企业市场化改革的成效,也为破解“谁来种地、地怎么种”的农业发展难题探索出可行路径。曾经制约现代农业发展的农业社会化服务短板,如今成为川渝两地供销合作社有企业提质扩容、转型升级的重要突破口。

从业务转型到梦想起飞

造飞机,一度是90后创业者王涛的梦想。2015年,深耕航模和无人机设计制造的王涛由于创业受阻,开始瞄准规模化种植风口转型农业飞防服务。无人机飞防落地后,有效降低种粮大户用工成本、提升病虫害防控成效,迅速收获农户信赖,但单一飞防业务受淡旺季制约,难以匹配农户全周期种植需求,成为项目长效发展的瓶颈。彼时,四川省供销合作社旗下邦力达农资公司同样面临

转型考验,土地流转提速催生规模化种植,农户从零星散户转向万亩种植大户,传统农资一买一卖的经销模式,早已跟不上现代农业多元化生产服务需求。聚焦地方“谁来种地、地怎么种”的现实课题,在夹江县政府牵线统筹下,2021年邦力达与王涛团队合资组建四川邦力达乐天农业服务有限公司,邦力达持股51%,整合供销社系统货源、资金、品牌优势与创业团队农机技术、本土客源资源,构建起一体化现代农业服务主体,王涛出任总经理,与邦力达走上了共同创业的道路。

在乐天现代化肥秧车间,自动化设备连贯完成播种、码盘全工序,两套设备春耕期间可保障6万亩秧苗供给,农户按需直接采购成品秧苗。对比农户自建小拱棚育苗每亩节约成本约30%,大幅压缩种植投入。配套建成的农资配送中心创新直供模式,农资产品从生产厂家直达田间地头,省去中间仓储转运环节,每吨农资可为农户节约周转费30元。即便春耕农资市价上浮,企业依然稳定供货,依旧按前期约定低价供应。

在农药供给端,乐天摒弃市面小包装耗材,统一采用大容量原厂包装,剔除冗余包装溢价,同等规格农药售价仅为零售农资门店的两成,既适配无人机飞防作业,也便于农药包装物集中回收处置。依托全链条布局,乐天建成集良种繁育、农资直供、农机作业、粮食烘干、仓储冷藏、大米加工于一体的全品类农服体系,全方位覆盖粮食种植全周期需求。

完善的配套服务成为本土涉农创业者的重要依托,返乡创业者、转行个体户、脱贫农户均可依托平台落地规模化种粮。当地一名原建档立卡贫困户就在乐天全链条帮扶下,种植规模从最初30余亩稳步拓展至600亩,依靠粮食种植实现稳定增收、稳步致富。

乐天公司的成长轨迹是邦力达

改革转型的生动缩影。锚定为农服务主业,邦力达紧抓农业社会化服务发展机遇,完成从传统农资贸易商向现代农业综合服务商的蝶变,经营效益持续增长,营业收入由2020年的36.11亿元增长至2025年的79.66亿元,在切实降低农户种植成本、稳固地方粮食产能的同时,打通农资产品落地终端的长效渠道。

从“无机可用”到“无人作业”

重庆全域多丘陵坡地,零散“巴掌田”、深水冬水田遍布,特殊地形导致常规农机易陷机,适配度不足,叠加农村务农人口老龄化、用工短缺、人工成本攀升等因素,丘陵区域种地难、种地贵问题长期突出。重庆市供销合作社旗下智慧农服集团锚定地域农业痛点,以产学研融合、科技攻关为抓手,探索丘陵山地智慧农机落地新路径。

在位于綦江区横山镇天台村的水稻示范基地内,搭载北斗导航系统的无人插秧机自主规划行进路线,无人操控即可完成标准化插秧作业,秧苗栽植深浅、株距全程可控,切实提升秧苗成活率。该试验田由重庆智慧农服集团联合西南大学工程技术学院、鑫源农机打造,标志着重庆丘陵水稻耕种管收全流程无人化生产进入实地试点推广阶段。

据了解,三方已构建起分工明晰的产学研协作机制:智慧农服集团立足田间应用场景,统筹生产标准制定、项目落地与示范推广;西南大学发挥科研优势,专攻丘陵适配型智能农机研发;鑫源农机聚焦装备生产制造与落地保障。试验田现已配齐无人旋耕机、无人插秧机、智能收割机、植保无人机等全套装备,搭建水稻全链条无人作业闭环,智能收割机计划于当年八九月份投入采收实测。

围绕破解丘陵农机“无机可用、无好机可用”痛点,智慧农服集团深度对接农机制造企业,与科研院所,

深度参与“丘陵山区水旱通用稻麦联合收割机”山地农机重点攻关项目、山地专用旋耕机研发项目,依托自身田间应用场景优势,助力新机型田间测试、改良优化与市场推广。目前集团自有各类农机700余台套,依托重庆市供销合作社搭建的“村村旺农服通”平台统筹社会分散农机资源,可调度农机超15000台套,机具品类覆盖耕整、播种、植保、收割全品类,能够满足粮油、特色经济作物社会化作业需求。

2025年9月,智慧农服集团又牵头组建了“重庆市农村合作组织联合会农用无人机专业委员会”,即重庆市飞防联盟。首批加入的成员单位共50家,聚合无人机234台、飞手344名。联盟同步开发了“重庆市飞防联盟”小程序并上线测试运行,目前已建设15个区域性飞防联盟服务中心,供联盟成员进行飞防、吊运作业训练,牵头发布了重庆市飞防联盟农用无人机植保作业操作规程(草案)。今年计划培训500名“飞手+庄稼医生”复合型飞手人才,吸纳会员单位100家以上,整合农用无人机300架以上。

依托飞防联盟成熟运营经验,智慧农服集团正统筹联动高校、农机总站、本土龙头农机企业、涉农金融保险机构,筹备组建市级综合性农机联盟,聚焦农机作业标准制定、专业化农机人才定向培育、丘陵轻量化智慧农机落地推广三大核心任务,持续整合全市农机产业资源。

从零基础农机统筹,到细分领域行业联盟搭建,再到全品类农机行业平台筹建,重庆智慧农服集团正走出一条科技赋能、资源聚合的农业社会化服务发展新路。

把农业建成现代化大产业,川渝两地供销合作社有企业依托股权合作打通全链条服务、依托产学研协同攻关农业机械化堵点的实践,为供销合作社系统持续构建并完善全链条、智能化、专业化农业社会化服务体系提供了宝贵的经验。

通讯员 王勇 刘帆

□本报记者 李艳



收储全链条核心业务整合,推动农机、技术、服务全域下沉,并联动基层供销社、农机专业合作社,搭建起全覆盖、一站式的夏收社会化服务体系。

集中调配农机 提升收割效率

仪陇县供销社组织30多名技术骨干深入基层一线指导生产,错峰有序推进收割作业。整合调配联合收割机等各类农机装备60余台(套),组建8支专业农机抢收服务队,下沉双胜、日兴、永乐、张公、大仪等重点乡镇开展连片规模化作业。其中,天府粮仓(仪陇)农业科技发展有限公司专项为双胜镇调配8台联合收割机集中攻坚,单日日均收割小麦70余亩,全链累计完成收割3300余亩。截至目前,公司牵头完成机械化收割小麦2万余亩,有效破解了丘陵地块收割效率低、人工成本高的难题,填补了农户抢收机具缺口。

深化托管服务 惠及千家万户

仪陇县供销社创新推行“供销社+村集体经济+农户”服务模式,大力开展全程托管、单项代耕代收服务,为全县300余户无劳动力、弱劳动力和留守农户提供免费收割、运输、秸秆还田、烘干存储等全链条兜底帮扶。通过规模化、集约化统一作业,有效降低农户种植成本。

今年天府粮仓(仪陇)农业科技发展有限公司托管服务片区种植成本同比下降15%,小麦亩产较往年平均增产40公斤,切实以社属企业担当助农稳产增收。同时,严控机收“跑冒滴漏”损耗,将片区小麦机收损失率严格控制在1.2%以内。公司全程托管的日兴镇“南麦941”千亩示范片和双胜镇荣光村1050亩小麦示范田,平均亩产稳定在350公斤以上。

(图由仪陇县供销社提供)

以供销之为、供销之能、供销之效 打造为农服务新样板 眉山市青神县供销社先行先试探索构建新型供销现代经营体系

初夏时节,万物丰盈,乡村田间处处涌动生机。

6月15日,笔者走进四川省眉山市青神县高台镇惠民便民农资超市示范点,崭新的农资货架整齐排列,农事服务中心智能化农业作业有序就位,农技人员常态化开展田间指导,一个集农资供应、农技服务、农产品销售于一体的乡镇级综合供销服务平台已初具规模。

青神县供销社立足小农户生产痛点、紧扣乡村产业发展需求,依托“县社企+基层社+村集体”三方入股共建机制,成立青神县高台镇耕农供销社有限公司(以下简称“高台镇供销社”),创新构建全链条、闭环式、可复制的为农服务新体系,打通农业社会化服务“最后一公里”,为县域乡村全面振兴注入强劲供销动能。

股权联建聚合力 抱团深耕筑牢根基

长期以来,农村农业生产存在经营分散、地块零碎、服务碎片化等突出问题,小农户农资采购议价弱、农机农技服务难、农产品销售渠道窄,长期制约着农业提质、农户增收。为破解基层农业发展瓶颈,青神县供销社打破单打独斗发展格局,创新股权合作共建机制,以高台镇为试点,推动资源整合、利益联结、抱团发展。

高台镇供销社服务平台,由底蕴深厚的百家池村原有基层网点升级

扩容而来,沿用成熟的供货渠道、专业服务队伍和完善的产销网络,发展基础扎实稳固。平台构建县社有企业持股、基层社入股、村集体控股的多元股权结构,权责清晰、风险共担、利益共享,彻底补齐以往村级网点覆盖窄、服务能力有限的短板。

“本次升级改造,以强带弱、全域统筹,彻底盘活全镇涉农资源,带动各村集体经济均衡发展,让群众共享改革红利。”青神县高台镇相关负责人介绍,平台覆盖全镇8个村社,下一步将探索在各村设置专职联络员,统一归集农户农资采购、农机作业、技术指导需求,由镇级平台统一调度、集中服务,收益按股权比例分红反哺村集体和群众。

自今年3月试运营以来,平台销售额已达30余万元,展现出良好的发展态势,发展潜力十足。仅百家池村村级网点过去农资销售额便超百万元,凭借正品保障、价格优势和本土口碑,服务辐射周边多个乡镇,待全面运营后,平台年营收有望突破500万元至1000万元,基层供销服务的辐射力与影响力将持续提升。

闭环服务破痛点 全链赋能助力稳产增收

立足小农户生产全过程痛点难点,青神县供销社确立“前端农资统筹降本、中端农技打捆聚量、末端农产品产销增益”三大发展理念,构建一站式、全周期、闭环式为农服务体

系,真正实现让农民种地省心、务农安心、增收放心。

“以前买化肥跑几家店比价,还怕买到假货。现在供销社直接送到田头,价格比市场低,品质也有保证。”高台镇种粮大户潘大爷说。据悉,高台镇供销社公司摒弃多层分销,直接对接省市农资总代理集中采购,砍掉中间环节,大幅降低采购成本。同时,依托三方联建,严守质量底线,杜绝伪劣农资流入。此外,坚持公益优先、微利运营,对低保户、监测户实行农资折价、服务免费;遇病虫害、极端天气,主动免费配送种子、化肥、农药,扛起社会担当。

农技打捆聚量需求,智慧种养提质增效。“过去散户请无人机打药没人接单,几亩地人家嫌麻烦。下一步,供销社将探索把零散户田块‘打捆’调度,统一作业,让老人种地不再吃力,让小农户真正得实惠。”高台镇供销社负责人、百家池村书记刘如祥说。针对小农户地块分散,社会化服务企业不愿接单的难题,高台镇供销社将推行农技服务打捆模式,将零散飞防、田间管护、统防统治需求化零为整、批量作业,摊薄服务成本,破解服务盲区。同时全面摸排闲置农机资源,统一登记调度,优先租用本地机具,既盘活资源,又带动村民增收。

“我们搭建了‘县农业农村局专家+本土农技团队+村级乡土专家’三级服务体系,常态化开展巡护、培训、测土配方。”青神县供销社相关负责人介绍,总投资近400万

元的“智慧气象+”项目即将落地,通过田间智能设备实时监测温湿度、病虫害,自动推送预警,推动传统农业向现代农业转型。

青神县供销社紧紧围绕高台镇柑橘、生态大米两大主导产业,精准布局产销链条。通过入股本土电商企业伟晨优选果业,与青神县农业发展投资有限责任公司合作,锁定农产品优先收购、推广权益,依托供销社品牌公信力、省市平台及涉农展会,擦亮高台柑橘品牌,拓宽线上线下销路。高台镇配套建设粮食烘干中心、精米加工厂,打造“橘香百家”生态大米自主品牌,通过统一回收、精深加工、品牌外销提升附加值。

以点带面拓全域 复制推广绘就振兴蓝图

“试点先行启新局,全域推广谋长远。”如今,青神县供销社在高台镇创新构建的农业闭环服务模式,已逐渐形成机制成熟、成效凸显、可复制可推广的基层为农服务样板,为该县深化供销社改革、助力乡村振兴提供了鲜活实践路径。在模式稳步运行、服务效能持续释放的同时,产业扩容、全域推广过程中的发展短板也逐步显现。

“随着业务不断拓展,农资集中采购垫资压力持续加大,规模化扩张后资金缺口问题将更加凸显。”青神县供销社相关负责人说道,智慧农业运维、电商品牌运营等专业化人才储备不足,农产品外销物流体



高台镇惠民便民农资超市示范点

系不完善,也成为当前供销服务提质升级的制约因素。直面发展瓶颈,青神县供销社系统坚持问题导向、靶向施策,精准补齐发展短板。目前,供销社正积极对接金融机构,争取低息综合授信贷款,有效缓解平台流动资金压力、保障规模化运营稳定有序。在市场拓展方面,坚持务实稳步的发展思路,深耕县域及周边成熟市场,稳扎稳打拓宽销售渠道,杜绝粗放式、脱离实际的扩张布局,确保供销产业行稳致远。

“立足当前、着眼长远,青神县供销社确立了试点先行、以点带面、梯次推进、全域覆盖的发展布局。”青神县供销社相关负责人表示,我们坚持“走出去、学进来、用起来”,全县优先选取西龙镇、汉阳镇等产业基础扎实、群众需求集中的乡镇开展试点推广,因地制宜复制高台镇成熟运营模式,积累经验、打磨机制。待试点成效稳固、运营体系成熟后,全面向该县各乡(镇)铺开,实现基层供销服务全域覆盖、全域提质。在此基础上,青神县供销社系统还

谋划了更长远的发展蓝图,全域抱团发展新格局正在形成。

在长远规划方面,青神县供销社对内准备在县城统筹打造集农资集中采购、智慧农技服务、物流中转配送、农产品集散展销于一体的县级综合服务中心,整合县域内基层供销社资源,实现统一运营、统一采购、统一服务、统一外销,持续夯实公益助农、技术惠农、服务为民的核心能力。对外抱团参与市场竞争,系统性提升全县农业社会化服务规模化水平与抗风险能力。

从单一农资售卖网点,到全链条现代农业服务综合体,青神县供销社始终坚守为农、务农、兴农初心,以机制创新激活基层活力,以闭环服务破解“三农”难题,以全域布局赋能产业升级。下一步,该县供销社系统将持续深耕乡村振兴主战场,不断完善服务体系、创新服务模式,拓宽服务路径,持续推动小农户与现代农业有机衔接,以供销之为、供销之能、供销之效,为青神县域农业高质量发展、乡村全面振兴积蓄澎湃动能。

苏文保/图