

中国供销合作社  
CHINA CO-OP

## 牢记嘱托再出发

## 奋力开创新局面

## 助力山地农业提质增效

□本报记者 王建武

近年来，重庆市黔江区供销社深入贯彻生产、供销、信用“三位一体”改革部署，立足黔江区山地农业实际，聚焦农村土地“无人耕种”、高标准农田“耕种难”等突出问题，统筹整合系统资源，创新服务模式，持续推进农业社会化服务体系建设，为保障粮食安全和促进农民增收提供了有力支撑。

## 健全组织体系 夯实为农服务基础

黔江区供销社坚持系统谋划、全域布局，持续完善“区—乡—村”三级为农服务网络。目前已组建1个区级农合联、4个乡镇农合联及2个产业农合联，发展会员单位380个；建成太极镇、石会镇、黄溪镇等7个乡镇为农服务中心，依托星级农村综合服务中心打造40个“一站多能”服务站点，初步实现涉农服务重点区域全覆盖。同时，培训农机操作手110余名，共建农机、农技、农事服务队伍23支，整合系统内外农机设备200余台(套)。建成农机规范化停放场地700平方米、维保中心300平方米，统一购置农机综合保险，服务保障能力显著增强。

## 创新服务模式 破解山地耕作难题

黔江区供销社因地制宜探索多元化农业社会化服务路径，黔江区供销社在冯家寨子、石会黎明等4个村(社区)试点服务扶持村集体经济发展，带动各村集体经济年均增收5万元。在黑溪改革率先先行1000亩高标准农田“全程托管”服务，由村集体统一流转土地，委托专业公司针对水稻、玉米、油菜等粮油作物开展耕、种、防、收、加工、仓储、销售全环节服务，实现两季轮作，水稻亩产同比增产25%，油菜亩产同比增产20%以上，带动村集体和农户年均增收35万余元。针对山地地形和地块分散实际，与63个村签订“整村服务”协议，分类施策推进服务，大块连片土地由黔江区为农服务中心统一调度机具，小块分散土地由村集体委托本地农机手利用微型机具提供服务，签约服务面积3万余亩。在沙坝镇、邻鄂镇等乡镇以粮油作物为主开展“三方共耕”试点工作，由村集体整合土地、供销社统一服务、农户参与分红，实行零地租和风险三方共担，探索破解土地闲置和服务碎片化等问题。

## 深化数字赋能 提升服务管理效能

黔江区供销社积极推广“经济·村村旺·农服通”平台，安装农机智能监测终端，探索农业社会化服务线上试点工作。建立服务主体、农机设备、农机手数字化台账，引导服务主体通过线上完成接单、申请验收、申报补贴等流程，实现管理、登记、调度“三统一”，推动农业社会化服务全程可追溯、监管更精准，以数字化手段助推为农服务提质增效。

## 推动信用合作 拓展产销对接渠道

黔江区供销社加强政担银企多方合作，推进“三位一体贷”，支持区内粮油、特经、畜牧等主导产业发展，累计发放“三位一体贷”2358万元，有效缓解农业经营主体融资难题。与安诚保险公司共同推出农用机械综合保险并纳入财政补贴范畴，参保120余台套。同时，加快完善“区—乡—村”三级流通体系，建成农产品展示展销中心1个，推进集采集配中心建设，参加黔江区农合联2026年展销会暨“5·20”世界蜜蜂日活动，带动区内农产品销售100余万元，实现了生产服务与市场销售的有效衔接。

## 让种粮变得更轻松、更划算



□邱怡 马夏本报记者 吕婕文 / 图

眼下正值小麦收获的关键期，四川省绵阳市江油市的田间地头不见家家户户齐上阵的忙乱，取而代之的是一支专业的农事服务队。在大堰镇红旗村，种粮大户禹小斌的300多亩小麦从种到收全交给了“田管家”，禹小斌只需站在田边“验收”。“以前自己收一亩得花一百多，现在托管给公司，从播种到收割一亩省三十多块，产量还提升了不少。”禹小斌说。

近年来，江油市以省级农业社会化服务整县推进试点为契机，创新建立四川省首个县级农业家庭农场服务中心，构建覆盖产前、产中、产后全链条的农业社会化服务体系，与国内外大型商超建立稳定合作关系。同时，雷沃、大疆等企业在这里建起了农机服务部，科研机构也把试验基地搬到了田间地头，技术推广、金融对接、电商服务等“一站式”办齐。农机合作社、植保公司、农

资门店携手组建农业社会化服务联盟，让“谁来种地、怎么种地、如何卖好”不再难。

走进永胜镇优质粮油现代农业园区，水田中，插秧机匀速行进，秧苗整齐入土，“人工转运+机械插秧”流水线作业有条不紊。维农农机专业合作社工作人员刘辉介绍，通过整合农机装备、育秧技术、作业人力，统一进行育秧、供苗、机械插秧的托管服务，既压缩了种植工期，又规

范了秧苗栽植密度，提升了大田出苗率。

目前，江油市已培育各类农事服务组织50余家。2025年，通过“代耕代种”模式，为农户亩均节约成本60至80元。此外，创新推出“农机补短”全域兜底服务，应急维修响应时间缩短至2小时内，经济作物植保成本降低20%。同时，江油市邀请专家“把脉”分析市场，为50余家经营主体提供品种选育、种植结构等咨询服务。

## 以农业全产业链书写天府粮仓振兴答卷

(上接第1版)

四川省农产品经营集团深耕“川茶、川果、川药、川菜”四大特色农业赛道，以创新产品打破传统农产品发展局限，依托优质供应链擦亮四川生态农产品公共品牌，让高原山野优品走出川渝、远销海内外。集团负责人陈刚表示，本次参展带来多款创新型农产品，除了经典名优川茶，公司还同步推出了冷泡茶、新式创意花茶等年轻化、便捷化茶科技产品，贴合当下消费新趋势；果蔬品类则聚焦理塘高原萝卜、广元生态土豆等地域特色单品，以优品、优价、优供应链，持续擦亮四川生态农产品公共品牌，让高原山地优质农产品走向全国、享誉海外。

全链农资护航天府粮仓  
绿色循环农业解锁发展新机遇

守护天府粮仓、保障粮食安全、赋能乡村产业振兴，是四川省供销社始终坚守的核心使命。展会现场，四川省供销社农资集团携高端特种肥料、作

物专用种衣剂、新型林木保护剂、绿色植保等系列产品重磅亮相，完整呈现覆盖农业产前保供、产中管护、产后提质全链条社会化服务体系，充分彰显供销社企业筑牢粮食安全底线、服务建设天府粮仓的责任担当。

展会期间，公司与江苏一家生物制造龙头企业深度交流，双方围绕依托供销社遍布城乡的基层服务网点，共建“秸秆回收—生物转化—有机肥还田”闭环绿色循环农业产业链达成合作意向，共同探索低碳生态农业发展新模式。

品牌外贸双向突破  
川货借势链博乘风通全球

参展期间，四川省供销社精准把握链博会内外联动、供需互通的平台优势，同步发力国内品牌深耕培育与国际市场开拓，全力构建内外双向流通、产销无缝衔接的现代化流通格局。品牌展示区域内，由四川省供销社与泸州老窖联合匠心打造的“天府粮仓酒”亮相，推出4款

不同价位的浓香型白酒及便携小瓶装产品，覆盖商务礼赠、家庭宴请、日常小酌、伴手礼等多元消费场景，吸引大批经销商、渠道商驻足对接，洽谈氛围火热。

在外贸赛道上，四川省棉麻土产总公司携深耕非洲市场十余年的拳头产品——全棉蜡染印花布系列惊艳登场，完整展示“棉花种植—纺织—创意印染—跨境出口”闭环产业链。企业精准把握非洲市场分层消费需求，既有高性价比基础面料普惠大众市场，也创新研发烫金、镶钻、立体提花等高端工艺织物，持续丰富产品矩阵、提升产业附加值。借助链博会国家级对外开放平台，企业积极对接全球采购商，持续拓宽海外合作版图，推动更多四川制造、川产优品扬帆出海。

链接全球供需  
书写新时代供销社兴农新答卷

“链博会贯通全球供应链的开放共享理念，与供销社联通城乡、链

接内外、服务产业、赋能民生的核心职能高度契合。”四川省供销社投资集团相关负责人在展会现场表示，将持续立足四川农业大省核心禀赋，深度融入全球产业链供应链体系，持续担当农资流通的主渠道、农业社会化服务的国家队、农产品销售的大平台、再生资源回收利用的生力军。

从巴山蜀水的良田沃土走向链博会国家级开放平台，一端筑牢农资保供、守护天府粮仓，一端打通外贸通道、推动川货远航。四川省供销社依托全链条产业布局、一体化为农服务、内外双循环联动发展模式，真切践行供销联农惠农、兴农富农的使命初心。站在全新发展起点，四川省供销社将持续用好国家级展会开放窗口，打通国内国际双向流通脉络，聚焦现代农业、绿色循环农业两大核心赛道，以全产业链赋能拓宽农户增收渠道、提升农业综合效益、激活乡村振兴动能，为建设新时代更高水平“天府粮仓”贡献供销力量。

## 供销论道

乡镇(街道)和村(社区)供销社统称为基层供销社(以下简称“基层社”),直接体现供销社为农服务宗旨和农民合作经济性质,担负着为农村经济、农业生产、农民生活提供系统化社会服务的重要任务,在助推城乡融合发展战略实施中发挥着重要作用。

四川省巴中市南江县下两镇距南江县城45公里、巴中市主城区27公里,面积约93.8平方公里,辖4个社区、13个行政村,七普常住人口1.77万、户籍人口约2.36万人,农村资源丰富、农业基础较好,农民增收稳步提高,发展势头良好。

下两镇供销社(以下简称“下两社”)成立于2001年,注册资本124万元,由南江县供销社100%持股,近年来,该社紧紧围绕城乡融合发展,坚持聚焦为农服务主业,全力打造城乡群众生产生活综合平台,取得了实打实的显著成效。2025年,下两社各项经营销

售及服务收入实现4950万元、利税超120万元。近10年来,依靠社有资产运营和合作经济发展,带动12个关联村集体经济组织年收入实现80万元以上、不少于200户的小农户年均每户稳定增收3000元以上。

狠抓团队建设。下两社现有在职职工13人(其中正式职工6人)和退休职工31人(其中镇供销社承担后续补充医疗保险退休职工6人),设党支部1个、有中共党员10人,理事会、监事会、社员代表大会“三会”制度规范运行,办公室和财务(出纳)等内设机构人员精干、作风过硬、运转高效。下两社理事会主任谢明雄1996年退伍转

业,深耕基层供销社近30年,人称供销“背二哥”。他孜孜不倦干事创业、稳中求进、守正创新,团结带领两下两社打造了一个山区基层社的标杆和样板。

建强服务网络。下两社现有全社有企业两家(惠农服务公司和餐饮服务公司),实行镇供销社与其社有企业“两块牌子一套人马”运行管理模式。此外,下两社参股南江县供销社投资集团等县级社有企业两家;下辖管理或受托运营管理下两镇供销社分社4个、村级供销社8个、经营业务网点26个、农业社会化服务中心1个、镇养老服务中心1个、公共停车场1个、场镇农贸市场1个。下两社广泛吸纳农户、家庭

农场、专业合作社入社,坚持联合村(居)“两委”、农村农业能人、新型经营主体落实共建共享的开放办社原则,持续巩固、扩大、建强了基层社最基层网络。

聚焦主业经营。下两社2025年聚焦五大主业实现效益稳增。一是聚焦农资保供服务。销售各类化肥260吨、种子15吨、农膜1吨、农药0.1吨,坚持“农资+农机+农技”综合服务,实现销售及收入90万元。二是聚焦农产品购销流通服务。组织收购、加工、销售本地果蔬、粮油、土特产等农产品购销2000多吨,实现销售(服务)收入3000多万元,组织综合超市、百货、五金、家电、电商代购等

日用消费品销售,实现营收1500多万元。三是聚焦农业社会化服务。覆盖下两镇和周边元潭镇等乡镇开展土地托管、代耕代种、统防统治、机械化收割等农业社会化服务面积1万亩以上,开办“幸福工坊”菜籽油榨油加工及副产品利用等,共实现综合服务收入130多万元。四是聚焦城乡生活拓展便民服务。依托自营社有餐饮饭店、停车场(包括充电桩)和托管镇养老中心和农贸市场等,经营供销食堂、城镇农家乐、坝坝宴和养老照料等新消费业态,实现营收230万元。五是聚焦社有资产保值增值。下两社确权土地4000平方米,自持产权或受委托运营非自持产权门市

房屋、经营场所等建筑物总建筑面积8000平方米以上,拥有“流动供销社”服务车2辆及农具40台(套)等生产生活服务设施,所经营社有资产(包括管办分离业务合作模式的镇供销社和村级供销社等资产)财现值5000万元以上,社有资产全面实现保值增值。

随着城乡融合发展深入推进,城乡群众生产生活的要素流动和组织方式将不断优化。供销社必须顺应新时代新变化,一手抓基层社规范运行,一手抓社有企业培育发展,持续推进基层社、农民专业合作社、村集体经济组织“三社”合作发展,大力引导基层社与社有企业探索多元化主体多模式经营路子,建强落实各经营主体间和与小农户间建立更加紧密的利益联结机制,实现社有企业经营和集体经济发展“双增收”。

(作者系巴中市供销社党组书记、理事会主任)