

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

菜还没种 订单先签了

重庆市南川区供销社以农合联改革助蔬菜产业发展

□本报记者 陶岚

盛夏时节,重庆市南川区大观镇设施蔬菜基地里,丝瓜挂满藤架,村民们正忙着采摘、分拣、装箱。腾春蔬菜合作社负责人算了一笔账:直供盒马、新世纪超市和政府企业食堂的“大观丝瓜”,今年销售额已突破 8000 万元。这在过去,难以想象。

变化,源自“三位一体”改革。

南川区供销社牵头组建设施蔬菜产业农合联,把生产、供销、信用三件事揉在一起干,专攻设施农业“规模小、技术弱、销路窄、融资难、村集体增收乏力”五大堵点,让山区设施蔬菜抱团发展,强村富民的路子越走越宽。

农资团购,一吨肥省出两成钱

过去单家独户买农资,量小价高。如今农合联联合 10 家龙头企业组建“农资保供联盟”,种苗、有机肥、生物农药统一采购、统一配送。“相当于团购价,综合成本降了 10%到 30%。”民丰农资公司负责人说。

成本降了,技术也送上门。农合联拉起“专家+农技人员+乡土能手”三级服务队,与西南大学、重庆市农科院长期合作。今年 5 月,西南大学植保专家来到腾春、美贤等蔬菜专业合作社,推广“微生态调控防治蔬菜连作病害”技术——虫害密度直降 80%,病害发病率减少 20%,农药少打了,产量也没亏。

一个基地,村集体年增收 36 万

大观镇产业基地的做法更让周边村眼热——政府整合涉农资金建好基础设施,产权划归村集体,

再公开竞标交给农合联会员运营。村里搞起“物业出租+居间服务”,年均增收 36 万元,还带动 140 余名村民务工,人均月收入 2800 元—4500 元不等。

菜还没种,订单已经签了

产销脱节,曾是菜农最头疼的事。农合联把商超、餐饮、农贸市场资源统起来,统一签长期保价订单。腾春蔬菜合作社的丝瓜直供商超和机关食堂,年销售额超 8000 万元;泰禾盈农业更干脆——与重庆批发市场、泡椒厂提前签好保价合同,未移栽先锁销路,年产值超千万元。

冷链也跟上了。区级供销社采集配中心建成后,今年已收储会员果蔬 1450 余吨,直供 132 家商超和学校食堂,中间环节少了,农户到手价稳了。

品牌也不含糊——“金佛山”区域公共品牌打底,单品特色品牌出头,还捣鼓出“果果”文创 IP。在江北机场、观音桥商圈高频亮

相,日均触达消费者 30 万人次,溢价空间慢慢撑开了。

担保增信,贷款最快一天到账

资金周转,一直是农业的“卡脖子”事。农合联联动银行和担保机构,建立会员信用评级,分层分类推荐贷产品。

季节性缺钱?5 万到 300 万元小额经营贷,线上申报、线下核实验,1—3 个工作日放款。今年已为 30 余家会员投放 1700 万元。

要升级设备、建冷库?最高 1000 万元中长期信贷支持。民丰农资公司获 450 万元流动资金贷款,组建春耕直达配送车队,农资直送地头;锦桢棣食品加工厂依托 80 万元专项贷升级辣椒生产线,附加值提升 30%,年新增产值 200 多万元。

更实惠的是,农合联联合市农担集团担保增信,平均担保费率仅 0.13%,加上“惠农贷”50%贴息和合作银行“1 日极速放款”,今年累计为会员省下近百

万元融资成本。

三种模式,三条增收路

农合联培育的标杆会员,各自结果——

腾春蔬菜合作社搭起“务工稳收、合伙增收、创业致富”三级台阶:常年用工 300 人,人均年增收 3 万元;承包大棚的,年增收 4.5 万元;以 20 亩为单元孵化青年合伙人,全链条输出技术和渠道,单户年纯收入冲到 30 万元。

逢秋荣合作社建起“掌上劳模工作室”,免费培训覆盖 3000 余人次,带动 8 个乡镇 50 余户掌握标准化种植技术,累计助农增收超 3500 万元。村集体靠大棚租赁和育苗分成,年均增收 10 万元以上。

泰禾盈农业在南平、水江、兴隆等乡镇布局 4000 亩标准化基地,吸纳 150 名村民就近务工,人均年增收 1.5 万—2.5 万元。“保价订单+设施租赁”双管齐下,种植户不愁卖,村集体稳收租金,两头甜。

下一步,南川区供销社将持续深化“三位一体”改革,进一步做强农合联综合服务功能,全力推动设施蔬菜产业规模化升级、标准化生产、品牌化运营、市场化增效,持续擦亮供销社系统“助农兴农、联农带农、强村富民”金字招牌,为乡村全面振兴贡献更大供销力量。

广西田林生姜俏销海外

日均 60 吨优质鲜姜直供迪拜市场

当前正值生姜产销黄金旺季,广西壮族自治区百色市田林县生姜标准化加工厂房内机器轰鸣、秩序井然,工人们有条不紊地开展鲜姜分拣、清洗、精选、装箱等工序,一派热火朝天的丰收赶工景象。

依托田林县供销社搭建的产销对接平台,打通的内外流通渠道,连日来,当地优质鲜姜每日以 60 吨的体量集中装车,发往深圳集散中心,通过海运远销迪拜等海外市场,让田林特色农产品走出国门、扬帆出海。

“旺季以来加工量翻了近一倍,带动周边约 40 名村民就近务工,每人每天能挣到 120 元至 150 元。”车间负责人介绍道。

为最大化挖掘生姜产业价值、拓宽增收空间,田林县供销社充分发挥系统流通网络、资源整合的职能优势,打通生姜从田间到海外的双向销路,针对品相优良的一级鲜姜,精准对接海外订单,主打出口外销市场;针对次级生姜,通过深加工工艺制成姜片、姜粉等衍生品,有效

延伸产业链条,提升产品附加值近 30%,彻底解决以往农产品滞销、低值售卖的难题。

产业兴旺是乡村振兴的坚实基础。目前,田林县生姜种植面积已突破 6 万亩。田林县供销社立足为农服务主责,创新推行“合作社+公司+基地+农户”产业化发展模式,有效整合种植、加工、销售资源,辐射带动全县 5000 余户农户参与生姜标准化种植,成功将小生姜培育成为带动群众增收、夯实乡村振兴成果的特色优势产业。

在畅通产销渠道、延伸产业链条的同时,田林县供销社坚持源头提质、精准助农,持续夯实产业发展根基。通过常态化开展种植技术培训、精准对接优质农资供应、推广标准化种植技术等系列惠农服务,全方位指导农户科学种植、规范管护,从源头提升生姜品质,保障出口农产品完全符合国际质量标准,持续擦亮田林生姜特色农产品品牌,为产业长效发展、群众持续增收保驾护航。

王艳群 林希恩

现场算「增收账」
地里开「处方单」
四川省绵阳市三台县乐安镇供销社把丰收课堂搬进玉米地

为进一步优化玉米种植结构、推广优质高产良种、普及科学种植技术,切实助力粮食稳产增产、农户增收致富,7 月 25 日上午,四川省绵阳市三台县乐安镇供销社在阳光村玉米示范种植基地举行铁坨坨玉米种推广收获现场会,全镇农业干部、各村社负责人、种植大户等共计 98 人参与现场会。

现场会以“田间验收+品种对比+专家授课+经验交流+现场答疑”的模式,全方位、多角度展示铁坨坨玉米新品种的优良特性与配套高产栽培技术,有效打通了良种推广、农技服务落地的“最后一公里”,为全镇玉米产业提质增效筑牢基础。

实景观摩对比 直观彰显良种优势

参会人员走进标准化示范种植基地,分区观摩铁坨坨玉米新品种种植区与传统玉米品种对照区。通过现场直观对比,铁坨坨玉米新品种株型紧凑、根系发达、穗型饱满、结实率高,兼具抗倒伏、抗锈病、耐高温、耐旱耐涝等优良抗逆性能,能够有效适配本地气候与土壤条件,种植稳定性强、增产潜力大,获得在场种植户的一致认可。据悉,今年乐安镇投放不创牌铁坨坨玉米种子近 4 吨,累计种植面积达 5000 多亩,预计亩产可达 1300—1500 斤,高产地块亩产最高可达 1800 斤,增产增收成效十分显著。

专家精准授课 普及科学种植技术

现场验收结束后,种业公司及农业技术专家开展专项技术培训。培训中,专家详细介绍了铁坨坨玉米新品种的审定资质、品种特性、产量优势,结合本地种植实际,系统讲解了科学密植、选地整地、配方施肥、苗期管护、中后期病虫害绿色防控、适期收获等全套标准化栽培技术。针对农户长期以来的粗放种植、盲目施肥、管理滞后等误区进行逐一纠正,面对面解答农户在选种、种植、田间管理中遇到的各类疑难问题。同时,本地种植大户现场分享了铁坨坨玉米试种经验、种植心得、田间管理技巧及实际增收成效,以真实种植案例为全体参会人员提供可复制、可借鉴的高产种植思路,让大家看得明白、学得透彻、用得上手。

交流总结赋能 助力产业提质增收

现场互动环节氛围热烈,参会种植户围绕品种选购、种植技术、种子价格、售后指导等问题踊跃咨询,专家及工作人员一对一精准答疑、细致指导,同时详细记录农户种植需求与建议,为后续精准化农技服务、良种推广提供依据。

下一步,三台县供销社将持续聚焦粮食安全,常态化开展农技下乡、良种推广、田间指导等惠民服务,保障农户种有所获、技有所依。

蒋婷 文/图

□本报记者 胡斌文 / 图

初步建成供销电商产业园,7 月将翠冠梨作为重点助农产品,整合种植农户、仓储物流、地方网红等各方力量,量身打造直播销售方案。通过梨园实景直播、现场采摘试吃、糖度测验、产地溯源等直观方式,让消费者看得见品质、信得过产地,赢得了市场认可。

截至 7 月 22 日,产业园翠冠梨线上销量突破 15 万斤,单场直播最高销售额达 30 万元、订单超 1 万单,成功把田间地头的“土果子”变成了“金饽饽”,切实让农户丰产又丰收。2026 年供销产业园联合社有企业累计开展助农直播 35 场次,助农销售额突破 230 万元,带动全县 8 个乡镇 500 余户农户增收。一组组沉甸甸的数据,彰显了供销社系统为农服务的亮眼成绩。

不止于线上带货,供销电商产业园更是培育本土新农人的“练兵场”。依托供销社乡村三

级服务网络优势,产业园免费提供选品指导、直播培训、运营帮扶、售后保障等一站式服务,手把手培育、实打实锻炼,成功孵化出 10 余名本土助农主播。这批主播多为返乡青年、本土种植大户和基层新农人,扎根乡土、熟悉产品、接地气、有感情。他们常态化走进田间地头、果园基地,用朴实乡音讲述家乡农产品故事,推介本地特色好物,让供销社为农招牌在数字时代越擦越亮。

下一步,苍溪县供销电商产业园将持续深耕“供销+电商+产业”发展模式,不断丰富助农产品品类,壮大本土主播队伍,优化电商服务链条。持续打通农产品上行快车道,让更多本地优质农特产品走出乡村、走向全国,持续以数字赋能助力产业增效、农民增收,为全县乡村振兴注入供销新动能。

单场直播销售达 30 万元 订单超 1 万单
广元苍溪供销电商如何炼成“带货顶流”?

在四川省广元市苍溪县东青镇供销电商产业园内,各直播间灯火未熄,下单通知此起彼伏,30 多名工人正忙得不可开交,分拣、套袋、装箱、打包,一个个皮薄脆口的翠冠梨完成华丽转身,奔赴全国各地。

过去,苍溪县翠冠梨品质好、口感佳,但缺少宣传推广,常常“养在深山人人知”,存在优质劣价、销售渠道窄的问题。今年以来,苍溪县供销社主动靠前摸索、盘活了东青镇寨山社区 7000 平方米闲置资源,于 4 月入驻,6 月底

广告

