



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

沃野天府春潮涌——2026春耕农资保供中的四川供销力量

四川省供销农资集团乐天公司：

田间地头春潮涌 “三全”模式绘“丰”景

□本报记者 李国华 文 / 图

春回大地，万物竞发。在川西平原腹地的乐山市夹江县，一幅生机勃勃的“春耕图”正徐徐展开。

走进四川省供销农资集团所属邦力达农资连锁有限公司的控股子公司——四川邦力达乐天农业服务有限公司（以下简称“乐天公司”）的育秧中心，机器轰鸣，一条条全自动育秧流水线正满负荷运转。工人们熟练地往生产线投放育秧盘，铺底土、洒水、播种、覆土一气呵成，短短几十秒，一个个成品秧盘就“新鲜出炉”，被叉车转运至恒温暗化催芽室。

“这是我们工厂化育秧的一条龙服务，从种子到秧苗只需要20天左右，比传统方式效率提升了一倍。”乐天公司总经理王涛指着忙碌的流水线介绍道。

3月26日，全国供销合作社全力保障2026春耕农资供应暨深化“绿色农资”升级行动现场会在这里召开。乐天公司作为重点观摩点位，其探索出的“全链服务、全年无休、全员增收”的“三全”模式，成为与会代表热议的焦点。在“谁来种地、怎么种地”的时代之问面前，这家扎根基层的供销社企业，用生动的实践给出了自己的答案。

全链服务

从一粒种子到一粒米
让农民“离乡不丢地”

“以前一到春耕就发愁，找人、找机器、找农资，一环扣一环，稍有不慎就误了农时。”夹江县黄土镇的一名村民表示，自从去年把土地全程托管给乐天公司后，他当上了“甩手掌柜”，“从耕地、育秧到插秧、防病，再到收割、烘干、卖粮，公司全包了。我只等着年底按合同拿收益，省心又增收！”

这正是乐天公司“全链服务”的魅力所在。公司聚焦夹江县水稻、油菜、小麦等大田作物和川芎、泽泻等经济作物实际，全面打通“耕、育、种、防、收、烘、储、加、销”九个环节，构建起覆盖产前、产中、产后的闭环服务体系。

在乐天公司占地400多亩的“一园区十中心”功能集聚区，农资配送中心、农机服务中心、水稻育秧中心、粮食烘干中心、冷链物流中心等一系列排开。500台（套）现代化农机装备整装待发，从大马力拖拉机到植保无人机，从高速插秧机到大型烘干设备等，让人目不暇接。

“我们针对不同农户的需求，提供‘菜单式’选择。”王涛介绍，对于缺乏劳动力的农户，公司提供从种到销的全流程土地托管服务；对于有一定种植能力

但需要补充专业服务的农户，公司提供模块化服务，可以单选育秧、植保飞防等一项或几项特定环节；对于川芎、泽泻等经济作物种植户，则签订保底收购的订单合同。2025年，公司累计全托管土地5.8万多亩，开展社会化服务30万亩次，累计推进种植川芎、泽泻3万多亩，真正实现了“农民离乡不丢地，托管服务保收益”。

全年无休

农机跨区“赶场”
让设备“不歇脚”

在乐天公司的智慧调度中心，一块巨大的电子屏幕上，闪烁的光点标记着每一台农机的位置和作业状态。屏幕一侧，排班表上密密麻麻标注着全年每个月的作业计划。

“过去‘有机无活’，农机半年闲；现在‘全年无休’，设备满负荷。”公司农机手刚结束在德阳的机插秧作业，又马不停蹄地回到夹江准备新一轮飞防。

乐天公司根据大田作物和经济作物的季节性，科学编排了全年作业时间表：1-2月检修设备、收集订单、药材烘干；3-5月工厂化育秧、机械化插秧；7月无人机大面积统防统治；9月机械化收割；11-12月粮食烘干加工销售……一年四季环环相扣，忙闲均匀。

不仅如此，公司还主动“走

出去”，与德阳、西昌乃至安徽、江西等20多家省内外农业服务主体建立常态化合作机制，农忙季节互相配合，让外面的农机走进来，公司的农机走出去。公司积极拓展了成都、德阳、绵阳等四川省内粮食主产区业务，利用当地规模化种植优势，提供集中连片的机械化耕地、插秧、收割等服务；同时在省外拓展了安徽、江苏、江西等长江中下游农业大省的业务，依托当地水稻、小麦等作物的错峰种植特点，实现农机设备的全年无缝衔接作业。

“我们的插秧机春天在四川，夏天到江苏，一年到头都在田里跑。”公司负责人算了一笔账：近两年累计开展跨区域农业社会化服务10万亩次，农机利用率提高了30%以上，经营效益显著提升。

“全年无休”联动，不仅解决了本地设备闲置问题，还为全国春耕贡献了力量，供销社系统“一盘棋”的优势得到了充分发挥。

全员增收

降本增效强带动
让农民和员工“双丰收”

服务好不好，关键看增收。在乐天公司看来，“为谁种地”的答案，最终要落脚在“让谁受益”上。

在夹江县新场镇的一家农民专业合作社，负责人表示：“以前自己买化肥，一吨要比公司集采集配的价格贵好几百元。通过乐天公司统一采购，每亩成本降了200多元，水稻亩产稳定在1200斤以上，公司还帮我们订单销售，一斤多卖一毛多，一亩地净增收600多元！”

乐天公司充分发挥供销社系统的渠道优势，整合周边330

多家合作社、家庭农场、村集体经济组织的农资需求，直接与上游厂家对接，集采集配、直供到田，减少中间环节，让利于农。同时，公司推行订单农业，与农户提前签订收购协议，保底不封顶，让农户吃上“定心丸”，促进了农业适度规模经营和产业提质增效。据统计，累计惠及农户超过2.5万户，激活农村劳动力资源，为800多户农民提供了家门口的就业机会。

更令人眼前一亮的是，乐天公司的员工也成了“全员增收”的受益者。他们不仅能熟练操作插秧机、无人机、收割机等各类农用设备，还懂得作物植保技术。“我们公司实行‘作业班组交叉编排’，农忙时在本地干，农闲时跟着车队去省外干，一年到头有活干。”员工们自豪地说。

乐天公司大力培养“一专多能、一人多岗”的复合型人才，目前90%以上的员工都能熟练操作多种农机。通过“属地连续作业+跨区补充作业”的灵活调配，构建起全年无休循环生态，整体作业效率提升30%以上，员工月均工资超过8000元，关键岗位突破万元大关。“月月有活干、月月有钱挣”的良好氛围，让这支年轻的“新农人”队伍干劲十足。

正如观摩会现场参观者的赞叹，乐天公司的“三全”模式，有效破解了“谁来种地、怎么种地、为谁种地”的难题，为全系统深化农业社会化服务、保障国家粮食安全提供了可复制、可推广的“供销样板”。

春风拂过希望的田野，乐天公司的“三全”模式正如同播撒下的良种，在广袤的巴蜀大地生根发芽，为助力四川打造新时代更高水平的“天府粮仓”贡献着供销力量。

社区里的“幸福驿站”

广元市苍溪县石家坝供销社创新服务便民暖人心

□本报记者 何嘉文 / 图



“以前早饭随便对付，现在供销社食堂的饭菜实惠又可口，太方便了！”在四川省广元市苍溪县石家坝供销社食堂内，67岁的独居老人李大爷吃着热乎的包子，脸上满是笑意。这是石家坝供销社紧盯群众需求，创新便民服务的真实写照。

2025年以来，石家坝供销社始终坚守服务初心，聚焦工业园区农民工就餐不便、社区留守老人做饭难，以及快递收发不顺等民生小事，主动探索便民服务新路径，盘活闲置资源，先后开办社区供销食堂、设立快递综合服务站，把贴心服务送到群众身边。

供销社秉持“公益为本、微利经营”的理念，每日提供营养均衡、价格亲民、早晚餐，食材由供销社统一采购、严格筛选，从源头保障食品安全。食堂运营以来，日均服务群众超百人，凭借实在的价格、放心的品质，赢得了周边居民和园区职工的一致认可。

为解决社区快递“取件难、寄件难”的问题，石家坝供销社将闲置门面改造成快递综合服务站，联动多家快递公司，提供代收、代管、代寄一站式服务。站点专人值守，居民凭取件码即可随时取件，寄件也无需奔波，由站点对接快递公司上门，切实打通了快递服务“最后一米”。

小小食堂、便民驿站，解决的是群众生活的大难题。石家坝供销社通过盘活闲置资产、拓展服务功能，不仅让自身焕发新活力，更拉近了与群众的距离，让供销社真正成为群众信得过、靠得住的“身边人”，在服务民生、助力发展中擦亮供销社品牌。

技术下沉、物资稳供、文旅融合 南部县供销社推动蚕桑产业实现一季度“开门红”

□本报记者 陶岚 实习记者 秦智城 文 / 图



草长莺飞二月天，拂堤杨柳醉春烟。四川省南充市南部县供销社抢抓春耕，不负春光，与县农业农村局等多部门合作，深入乡镇、村基层社、农民专业合作社开展春耕生产指导，紧扣蚕桑产业“基地标准化、种养智能化、加工精深化、联农精准化”一季度开门红目标，聚焦技术服务、物资保障、延链发展三大关键协同发力，为县域经济强势开局注入动能。

技术下沉田间 护航桑园提质

姓农、为农、务农是根本。立足农业，南部县供销社与县农业农村局组织技术骨干下沉乡镇村农业生产一线，围绕“清园、施肥、防病”三大关键环节，开展现场示范与精准指导。一季度，累计开展技术服务180余人次，培训养蚕大户及合作社成员320人次，发放技术手册500余份。完成桑园春肥追施、清园、施药等3.5万亩，桑园长势达标率96%以上，嫩绿的桑园新枝蓬勃生长，展现出勃勃生机。

供销协同发力 筑牢春耕防线

“农资供得上、稳得住，春耕生产才有底气。”为保障春耕物资充足供应，南部县供销社提前谋划、精准部署，联合县农业农村局指导各农资经营网点开展“早储备、早调运”工作，目前已储备桑园专用复合肥2510吨、有机肥1630吨、病虫害防治农药9吨，全面满足春耕追肥与病虫害防控需求。在保障供应的同时，县供销社联合市场监

督管理局开展春季农资打假专项整治行动，深入基层供销社农资购销网点开展全覆盖检查，严厉查处假冒伪劣农资产品，从规范市场秩序、切实保障蚕农用上“放心肥、放心药”，为春耕生产筑牢安全防线。

产销文旅融合 拓宽增收路径

围绕“种养+销”一体化发展思路，南部县供销社积极搭建产业联结桥梁，推动四川劲樵食品、汉缘丝绸等精深加工企业与村集体经济组织、农民专业合作社签订保底收购协议，构建起“龙头企业+合作社+村集体+农户”的紧密利益联结机制。目前，已成功开发桑茶、桑叶面等特色加工生产线4条，蚕桑类产品畅销上海、浙江、温州等多地市场。依托东西部协作契机，搭建产销对接平台，一季度蚕桑产品订单量同比增长41%。此外，该县还依托定水镇双河村300亩优质桑园，打造集“桑园采摘、蚕桑文化、乡村露营”于一体的蚕桑研学基地，创新文旅融合新业态，一季度预计接待游客1.1万人次，带动村集体及农户增收200余万元，让蚕桑产业成为乡村振兴的“致富树”。

下一步，南部县供销社将持续聚焦蚕桑产业全链条发展，不断强化技术服务、优化物资保障、拓展产业价值，进一步深化联农带农机制，让蚕桑产业焕发更强活力，为县域经济高质量发展和乡村全面振兴贡献供销力量。

聚焦种子、农药、肥料等重点品类

广西启动“放心农资下乡”活动

4月9日，2026年广西壮族自治区“放心农资下乡”现场活动正式启动，汇聚农业农村、公检法、市场监管、供销社等多部门力量，通过政策宣讲、企业捐赠、执法检查三维联动，将优质农资与监管服务送到田间地头，为全区春耕生产筑牢“安全防线”。

当前正值春耕关键期，广西聚焦种子、农药、肥料等重点品类，强化“源头治理+执法监管+宣传

引导”三措并举，让农民用上“放心种”“良心药”“安心肥”，切实守护粮食安全生命线。

“放心农资下乡”活动现场，设置了农资展示区、普法咨询台、识假辨劣教学点、投诉举报受理台等，通过有奖问答、现场识假体验等互动形式，向群众普及农资辨假知识。执法人员同步开展经营门店突击检查，重点排查标签不规范、进销台账不全、超范围经营、隐性

添加等突出问题。据统计，当日发放宣传资料1万余份，接受咨询超500人次，现场执法检查发现问题线索6起。

2025年，广西查处假劣农资案件近千件，集中销毁伪劣产品72吨，有效避免了约120万亩农田因使用伪劣农资可能造成的减产损失；种子、兽药、饲料抽检合格率超99%，农药、肥料抽检合格率超96%，农资市场秩序持续向

好。

下一步，广西将以更严密的法治之网织就农资安全屏障，以更务实的惠民举措打通农资下乡“最后一公里”，以更高效率的跨部门协同提升监管穿透力，持续开展“春耕护农”“农资打假”专项行动，切实保障春耕生产安全有序，为粮食增产和乡村全面振兴提供坚实保障。

莫迪 韦小婷