



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

为农服务添活力 振兴路上动能足

——眉山市东坡区供销社赋能农业社会化服务跑出“加速度”



机械化插秧

仓廪实，天下安；农业兴，百业旺。加快健全便捷高效的农业社会化服务体系，是助力粮食稳产增收、实现农业现代化高质量发展的关键路径。在四川省眉山市东坡区的广袤田野上，一家聚焦全链条农事服务、深耕联农带农主业的新型农业服务主体，正以模式创新破解传统种植痛点，以资源整合激活现代农业发展动能，全力走出一条降本、提质、增效、富民的特色发展之路。

初夏时节，秧苗吐绿，农机穿梭。5月18日，在东坡区太和镇高标准农田建设片区连片规划的田块里，插秧机来回作业，一排排嫩绿秧苗整齐扎根泥土，一派繁忙的春耕生产景象。

“通过现在这种模式，我们的育秧插秧成本直接下降15%，2000亩土地要节省7万元，农机利用率翻倍，农户的种植风险也大大降低。”规模化种植基地负责人李永平站在田埂上，望着刚刚完成机械化插秧的田间地头，语气里满是欣喜。

他口中的高效模式，正是东坡区

供销社牵头搭建的农业社会化服务体系带来的实在红利，今年基地首次与眉州牧禾供销社有限公司深度合作，便切实体会到专业化、规模化农事服务的强劲赋能。

这份看得见、摸得着的底气，背后离不开东坡区供销社深耕“三农”、主动作为的责任担当。作为服务“三农”的主力军、生力军，东坡区供销社始终立足主责主业，紧扣农业现代化发展需求，找准服务切入点与发力点，着力破解小农户生产分散、农机利用率低、种植成本偏高、抗风险能力弱等农业发展痛点难点，通过整合资源、搭建平台、培育主体，持续完善全链条农业社会化服务，打通为农服务“最后一公里”，让现代农业发展跑出“加速度”。

为破解区域农业生产服务碎片化、力量分散化难题，东坡区供销社创新抱团发展模式，牵头组建眉州牧禾供销社有限公司。该公司成立于2024年5月7日，由眉山修文兴禾润工程管理有限公司牵头，联合东坡区供销社旗下四川眉州天作供销社有

限公司、四川菜篮子现代农业有限公司共同出资组建，注册资本1000万元，是东坡区一家综合性农业社会化服务公司。从股权结构到运营模式，东坡区供销社全程主导、深度参与，统筹各方资源，凝聚集体经济组织、供销社系统、农业企业三方合力，实现资源互补、优势叠加，为全域农业社会化服务筑牢组织根基。

“供销社的核心使命，就是扎根乡村、服务农民，当好党和政府联系农民的桥梁纽带。”东坡区供销社党组书记、理事会主任张涛表示，立足为农、务农、兴农初心，东坡区供销社不断拓展服务边界、丰富服务内容，跳出传统农资供销的单一模式，构建起全方位、多层次、专业化的综合服务体系，精准对接农业农村农民多元需求。

在产业服务上，供销社以全链条农事服务为核心，依托眉州牧禾供销社有限公司整合大型插秧机、收割机、无人机等各类农机设备，打造育秧、耕地、插秧、植保、收割、烘干、销售一体化服务，推动农业生产从散户自种向规模化托管、集约化经营转变，有效降低种植成本、提升生产效率。在农产品流通上，依托供销社系统网络优势，搭建产销对接桥梁，畅通农产品进城、农资下乡双向渠道，助力本土优质农产品拓宽销路，破解农户“种得好、卖不出”的难题。在城乡服务上，兼顾城乡居民日常需求，完善便民服务网点，延伸生活服务触角，同时主动承接政府委托的公益性任务，在乡村治理、惠农政策落地、助农帮扶等方面主动担当，切实发挥供销社系统兜底保障作用。

服务沉下去，效益提上来，农民得实惠。在东坡区供销社的统筹引领下，眉州牧禾供销社有限公司的农事服务模式快速落地见效，不仅让规模化种植主体受益，更惠及周边农户。

“公司目前重点开展育秧、油菜及小麦烘干、土地整理、飞防、插秧等核心服务，采用自动化育秧流水线，大幅提升育秧效率和质量，今年已为修文、太和两镇及丹棱部分区域的8000余亩土地提供服务，其中仅四川菜篮子现代农业有限公司就有1700—1800亩土地享受其全托管式服务。”眉州牧禾供销社有限公司副总经理陈元平说，“我们现在虽然没有签署正式的全托管合同，但已经实现了类全托管服务，从耕种、防治、采收、烘干到储存，全程为种植大户保驾护航，让农户从繁琐的农事劳动中解放出来。”四川菜篮子现代农业有限公司总经理李永平介绍，通过与眉州牧禾供销社有限公司合作，企业种植效率显著提升，人力成本大幅降低。

田野生机盎然，服务步履不停。如今，在东坡区的田间地头，供销社赋能农业现代化的画卷正徐徐展开。

下一步，东坡区供销社将持续深化农业社会化服务体系建设，不断优化服务模式、拓展服务领域、提升服务质效，持续做强全链条农事服务，深化联农带农机制，以供销力量赋能乡村产业振兴，为东坡区农业高质量发展、粮食稳产增收注入源源不断的供销动能，让东坡广袤田野迸发更强活力。

苏文保

（图片由眉州牧禾供销社有限公司提供）



□本报记者 吕健文 / 图

5月15日至17日，应上海市嘉定区供销社合作总社邀请，四川省乐山市供销社前往上海市嘉定区参加上海“五五购物节”供销社系统启动仪式暨第三届“小得盈满”嘉定供销社市集。乐山市供销社组织四川嘉之香供销有限责任公司、马边六喜食品加工企业，精选全市各县（市、区）优质农副产品联合参展，以乐山地道山珍、山货吸引众多上海市民驻足品鉴、踊跃购买，受到上海市民的热烈追捧。

嘉州好物，地道农产品广受青睐。本次活动，乐山展区共展出40余种优质农副产品，涵盖茶叶、全谷黑米、竹笋、泡椒竹笋、萝卜干、魔芋米、大头菜、粉条、干木耳等多种产品，种类丰富、品质优良，吸引了众多上海市民驻足品鉴、争相购买，充分展现了乐山作为“天府之国”重要农产区的资源优势。此番展销让上海市民深刻感受到乐山不仅以乐山大佛和峨眉山等文旅资源闻名于世，还拥有丰富优质的农副产品资源，进一步扩大了乐山在上海市民心中的城市品牌影响力。

加入联盟，区域协作迈上新台阶。活动期间，乐山市供销社与上海市嘉定区供销社合作总社签订“山海同心·地级供销社系统产销战略联盟体”战略合作框架协议，成为联盟新成员。该联盟体由上海市嘉定区供销社合作总社牵头，于2025年5月发起成立，旨在通过区域协同、资源共享、优势互补，以供销社系统优势赋能农业现代化建设。加入联盟体，是乐山市供销社打破地域壁垒、实现优势互补的关键一步，通过共建渠道、共拓市场、共育品牌、共享信息，为乐山优质农产品进入长三角及更广阔市场搭建实效平台，为全市供销合作事业高质量发展注入新动能。

活动期间，乐山市供销社党组书记李代敏带领市社相关干部及社有企业负责人，与嘉定供销社开展专题交流座谈，双方围绕战略合作领域、深化协作实效、推动农产品产销精准对接等议题进行了深入探讨，并就建立常态化沟通机制、加强跨区域资源整合达成初步共识。依托联盟平台，乐山市供销社将进一步拉紧与长三角地区的产销联动纽带，推动乐山优质农副产品走向更广阔的市场，持续发挥供销社在服务“三农”、助力乡村振兴和农业高质量发展中的重要作用。

此次参展是乐山市供销社深化农产品产销对接、推动东西部区域协作的重要实践。下一步，乐山市供销社将以“山海同心”产销战略联盟为依托，持续发挥供销社系统平台纽带作用，加强与长三角及对口合作地区的交流合作，让更多乐山优质农产品走上全国人民的餐桌，以山海协作之力绘就乡村振兴新篇章。

一场跨越千里的供销「山海恋」
乐山市供销社携特色农产品亮相上海「五五购物节」

供销赋能 品牌“出圈”

宜宾市叙州区供销社借力渝宜产业合作平台推介农特产品

为深化渝宜两地产业协同，拓宽农特产品销售渠道，提升“叙州造”农特产品知名度和影响力，助力乡村振兴。5月18日，四川省宜宾市叙州区政府副区长洪凯带队，率供销社相关人员积极参与“宜聚重庆·宾迎八方”——重庆市四川宜宾商会第三届理（监）事会就职典礼暨宜宾市产业合作推介活动，在现场集中展示推广叙州区农特产品，取得良好成效。

本次活动渝宜两地政府部门、商会组织、企业嘉宾及媒体代表约450人受邀参加，为叙州区农特产品走出宜宾、对接外地市场提供了优质平台。叙州区供销社精心筹备，筛选了一批兼具品质与地域特色的农特产品参展，涵盖特色粮油、优质茶饮、加工食品等多个品类，包括合什手工面、银皇花生等深受群众喜爱的产

品，积极展现叙州区深厚的农耕文化底蕴和特色农业发展成果。

活动期间，叙州区供销社工作人员主动向参会嘉宾介绍各类农特产品的文化内涵、品质特点及食用方法，并邀请嘉宾现场品尝。展品因独特风味和优良品质，赢得与会嘉宾的高度评价。依托本次活动，叙州区供销社积极宣传推广宜宾市供销社打造的“宜宾汇优选”微信小程序，将汇集宜宾市各区县的农特产品推向市外各地，拓展线上销售便捷通道。

活动现场，程洪凯实地察看了叙州区供销社农特产品展示区，仔细询问推广情况，对区供销社前期筹备工作和现场推介成效给予肯定，并就进一步做好农特产品品牌推广、市场对接等工作提出建设性指示。

通过本次活动，有效发挥了供销社连接城乡、贯通产销的桥梁组



带作用，进一步拓宽了叙州区农特产品的销售渠道，提升了区域农产品知名度。下一步，叙州区供销社将持续聚焦农特产品品牌培育和市场拓展，不断优化产品供给，加强与各

地市场主体的沟通合作，推动更多“叙州造”农特产品走向更广阔的市场，切实发挥供销社助农增收、服务乡村振兴的重要作用。

丁明海 陈伦煜文 / 图



5月20日，小满前一天，渠水哗哗，水田如镜。四川省德阳市旌阳区天元街道王谊村的高标准农田，插秧正当时。

上午10点，一辆红色大货车稳稳驶入该村兴达家庭农场。10吨水稻专用复合肥，裹着泥土的气息卸车入库；下午两点半，第二车8吨化肥也如期抵达。18吨化肥，恰如一场“及时雨”，精准滴落在秧苗栽插最渴盼的节骨眼上。

这不是一次普通的送货。这是



德阳市供销发展集团有限公司（以下简称“德阳供销发展集团”）化肥

直供试点迈出的关键一步，更是社有企业以强带弱、帮带基层社的破题之战。王谊村，仅是起点，从一粒化肥开始，德阳供销社人为农担当，融进泥土，种在初夏。

结对帮带 定制肥里见真章

化肥供应，关乎粮食安全、“国之大者”。看着码放整齐的化肥，兴达家庭农场负责人说：“供销社送来的，放心！”话语质朴而滚烫。

这份放心，源自德阳供销发展集团深耕主业的坚定转身，更源自社有企业帮带基层社的责任倒逼。按照四川省供销社“业务带动、资源共享、降本增效”的要求，集团迅速组建专业农资公司——通和农科，不当“过路财神”，而是扎进田间地

头，与农同耕。

第一拳，就打得漂亮。他们向上链接优质资源，携手上市国企，为德阳水土黄金配方定制化肥，厂家直采、直达农户，砍掉中间商，把价格打下来，把品质提上去。每一粒化肥，都带着科技含量，更带着帮带基层社的满满诚意。

精准滴灌 轻量化模式解真渴

基层社规模小、实力弱，现金流短缺，“赊销”是扎在农户心头多年的“痛”。面对这个困局，通和农科没有搞“大水漫灌”，而是精准滴灌——这正是德阳供销发展集团“差异化帮带”的硬核实践。

他们与村“两委”、村集体经济组织攥指成拳，在基层农资供应渠

道上密密织网。为王谊村股份经济合作社的10多户社员3000多亩农田，量身定制了一套农业服务方案：农资集采直供除销，粮食销售渠道赋能。这种“以销定采、直供降本”的轻量化帮带模式，既解决了缺资金、缺化肥的燃眉之急，又守住了社有资产的安全底线，实现了社有企业与基层社风险共担、发展共赢。

三年蓝图 系统推进强根基

王谊村的试点，只是一小步，却精准踩在了省供销社分批实施、系统推进帮带工作的节拍上。按照规划，德阳供销发展集团已绘制了三年帮带蓝图，2026年，3个行政村试点先行，跑通模式闭环；2027年，扩至20个行政村，形成可复制的成熟

经验；2028年，覆盖100个行政村，一张扎根田野系统帮带的农资供应服务网络，将稳稳托举起基层社发展壮大的坚实底气。

眼下，通和农科正全力对接银行、保险、政策性担保等机构，整合多方力量，力图踮出一条“三农”服务金融加持的新路子。德阳供销发展集团为农服务的根，正绑定基层社，越扎越深。

农谚说：“秧苗小满谷奔秋。”小满，是秧苗扎根、梦想拔节的时节。德阳供销发展集团抢在小满前夕，化肥直供田间。这虽是帮带基层社的一小步，却是为农担当的一大步。这条路，德阳供销社人正走得坚定，也必将走得远——从一粒肥到一张网，从王谊村到100个村，从3000亩到全市上百万亩。

通讯员 余斌 杨阳文 / 图

一粒化肥里的帮带答卷

——德阳供销发展集团农资直供首落王谊村基层社