

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

强基固本 开放合作 守正创新

——喜迎四川省供销合作社“八代会”·五年成就巡礼(五)

强村 富民 兴供销
乐山市“强村供销”模式激活乡村振兴新引擎

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城 文 / 图

村集体经济薄弱、资源分散、人才匮乏，曾是困扰乐山许多乡村发展的“老大难”。2023年，四川省乐山市供销社将目光投向浙江，学习借鉴其先进经验，把农村集体经济组织的组织优势与供销社的经营服务体系优势融在一起，探索出一条“强村供销”的新路子。截至目前，乐山市已培育发展“强村供销”公司92家，一个个村集体正悄然发生着改变。

众人拾柴
把“零散资源”聚成“活资本”

发展村集体经济，乐山市供销社的做法很实在——以乡镇为单位组建“强村供销”公司，注册资本原则上不低于100万元，县级供销社与各村集体经济组织联合控股不低于67%，从根子上确保公司姓“公”、为农服务不走行。符溪镇是6家试点公司之一，该镇采取了“村集体+供销社+龙头企业”的持股方式，村集体占股55%，把话语权牢牢攥在村集体手中，其余5个乡镇则由县级供销社控股51%，实现了组织引领与市场机制的“双向奔赴”。

同时，推动各试点公司积极动员新型农业经营主体、村组干部、农民群众等多元主体参与进来，构

建起风险共担、利益共享的投入机制。峨边彝族自治县新场乡吸纳经营能人和管理团队持股11.4%，社会资本、个人股东的利益与公司发展绑在一起。

能人领路
把“要我干”变成“我要干”

把试点工作当成培养锻炼“懂农业、爱农村、爱农民”队伍的重要阵地，想办法让能人站出来、人才留下来。

带头人从村里选。推行村(社区)党组织书记兼任公司董事长模式——既懂村情，又得民心。符溪镇推行“村干部领办”运营机制，3名优秀村党组织书记挑起总公司或子公司的法人担子，10名村“两委”干部扑在管理一线，村里的地他们最熟，老百姓也最信他们。

专业的人从外面引。乐山市打破身份和地域限制，通过兼职兼薪的方式，从乡镇机关、县级供销社委派专业人员负责公司财务管理、农技服务，同时面向社会公开招聘懂经营、善管理的职业经理

人。犍为县玉屏镇、五通桥区冠英镇面向村组干部、退役军人、新农人、返乡大学生公开招募管理人才；马边县劳动镇专门定向招募退役军人、返乡新农人当业务主管；符溪镇从国有企业“借智”，选派优秀中层干部到公司任职，把现代企业的管理经验带进乡村。外面的人进来了，村里的思路也活起来了。

乐山市供销社还探索推行符合条件的村组干部入股并参与管理，享受“入股分红+兼职补助”的权益，把个人发展和集体事业紧紧捆在一起。基层干部都说：“以前是‘推着干’，现在是‘抢着干’，因为干好了自己也是受益者。”

扎根乡土
把“小业务”做成“大生意”

乐山市供销社因地制宜，构建起“1+4+N”的经营服务体系——1个强村公司平台，农资流通、农业社会化服务、农产品销售、再生资源回收4大核心业务，再加N项因地制宜的特色拓展。

主业先稳住。围绕农资流通、

农业社会化服务、农产品销售、再生资源回收利用等供销社四大核心业务，提升经营服务质效。玉屏镇整合40多台农机具，从耕、种、防、收到烘干，全程托管，农民当“甩手掌柜”；新场乡搞农资统购、技术指导和农产品分购统销，农户生产成本下降了5%以上。

特色产业做起来。结合本地产业特色，积极包装、申报、运营延链补链强链项目，加快推动产业链延伸、多业态融合，提升综合经营效益。符溪镇盯准“符溪菜园”品牌，统筹各类资金，建起标准化育苗中心、联栋大棚、制冰厂、包装箱厂和农资超市、生活超市，稻菜轮作的“育产供销”全链条贯通了。

服务领域更多元。探索“强村供销+政务服务/会计服务/寄递服务/电信服务”等模式，推动便民服务功能整合叠加，打造乡村“一站式”服务综合体，增强群众获得感与强村公司可持续运营能力。玉屏镇承接镇村保洁、垃圾转运、河道清理等业务，既美了村子又挣了钱；新场乡建起快递超市，取快递、办电信业务一站搞定；冠英镇把政府机关、企事业单位的广告业务和办公用品团购接了过来，公益便民和经营收益两头都不耽误。村民们说：“以前办点事要跑镇上，现在家门口啥都有，方便多了。”

联农带农
把“独乐乐”变成“众乐乐”

订单农业保底。通过务工就业、土地流转、股份合作等，建立薪金、租金、股金相结合的农民增收机制，让农户分享更多产业增值收益。新场乡采取“强村供销+订单农业+保底收购”模式，领办辣椒专业合作社，带动千余农户发展高山蔬菜5000多亩，年产值达5000万元。种出来的辣椒不愁卖，价格还有保障。

社会化服务降本增效。通过打造“强村供销”农事服务平台，推动农业节本增效和规模化生产。玉屏镇整合农机资源，服务能力覆盖2万亩，粮食烘干中心年处理能力达5000吨——规模上来了，成本摊薄了，农民的种地成本降下去了。

分配机制明明白白。每家公司都有明确的章程和收益分配制度，按股分红、公开透明。村民变股东、分红有保障，“强村供销”公司真正成了“大家的公司”。

从“单打独斗”到“抱团发展”，乐山“强村供销”的探索，正在让一个个村庄重新焕发活力。

绵阳市三台县供销社：
现场算“增收”地里开“处方”

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，日前，四川省绵阳市三台县乐安供销社在乐安镇阳光村玉米示范种植基地举行铁砣砣玉米种推广现场验收会。现场会以“田间验收+品种对比+专家授课+经验交流+现场答疑”的方式，打通良种推广、农技服务落地的“最后一公里”。

参会人员走进标准化示范种植基地，分区观摩铁砣砣玉米新品种种植区与传统玉米品种对照区。对比显示，铁砣砣玉米新品种根系发达、穗型饱满、结实率高，兼具抗倒伏、抗锈病

等性能，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。

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，专家系统讲解铁砣砣玉米新品种的科学密植、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，解答农户在选种、种植、田间管理中遇到的各类疑难问题。

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

农机助丰收 服务到田间
泸县供销社系统全力保障水稻抢收工作

当前，四川省泸州市泸县水稻进入集中成熟、大面积收割的关键农时阶段。针对秋收农时紧迫、农村劳动力短缺、人工收割效率低等实际情况，泸县供销社系统立足为农服务初心，主动靠前服务、精准对接需求，统筹整合农机资源、优化农事服务举措，全力开展机械化收割作业，保障粮食颗粒归仓。

为抢抓水稻最佳收割窗口期，有效避免因天气变化、稻谷老化导致的风干掉粒、减产损耗等问题，最大程度守护农户劳动成果，泸县供销社系统充分发挥服务网络完善、资源整合能力强的优势，统筹旗下天府粮仓农业服务有限公司及各基层供销社，多方整合农机资源，科学统筹调度50余台农机设备投入田间收割作业。

依托良好的田间作业条件，农机下地通行顺畅、作业效率高且稳定，单台联合收割机日均作业面积可达30亩左右。智能化、机械化的农事作业模式，大幅压缩了水稻收割周期，同时严格把控收割质量，将水稻收割损耗率控制在2%以内，相较传统人工收割损耗降低

60%以上。截至目前，泸县供销社系统已累计完成水稻机械化收割服务面积约7500亩，秋收抢救成效显著。

泸县供销社系统创新服务模式，推行“线上+线下”双向预约服务机制，打通便民服务“最后一公里”。农户可通过“滴滴农机—云耕天下”线上平台随时随地预约收割服务，也可就近前往各乡镇供销社服务网点现场登记报备。工作人员根据农户需求科学调配农机、错峰安排作业，精准保障秋收作业有序推进。相较传统人工收割，全程机械化作业可帮助农户节约成本10%以上。

农机轰鸣穿梭田间，金秋丰收景象喜人。下一步，泸县供销社系统将持续聚焦粮食安全生产，坚守为农服务主责主业，紧盯全县水稻收割进度，持续优化农机调度方案、细化便民服务举措、提升农事社会化服务水平，做实做细秋收各项保障工作，全力筑牢县域粮食安全底线，助力泸县粮油产业高质量发展，为乡村振兴注入强劲动能。

丁明海 叶昌羽 文 / 图

50 余位涉农创业者共探直播电商新路径
供销电商发起“新农人联盟”，首场赋能活动落地南充

□本报记者 黄博文 / 图

8月7日，由四川供销电子商务有限责任公司(以下简称“供销电商”)协办并深度参与的“供销赋能新农人·雁归创业助振兴”涉农创业资源对接暨赋能交流活动在南充市顺利举行。

本次活动由四川省南充市人力资源和社会保障局主办，南充市返乡入乡创业协会承办，供销电商与南充市农商银行协办。来自南充市的返乡创业企业代表、种养大户、家庭农场负责人、农民专业合作社骨干、涉农电商创业者及返乡创业青年等50余人参加。

发起“新农人联盟”并签约落地

活动期间，供销电商与南充零一职教集团正式签署项目合作协议，并举行“供销电商新农人联盟”授牌仪式。

该联盟由供销电商发起，立足服务“三农”、助力乡村振兴，整合地方基层供销社、电商协会、企业及高校等多方资源，构建农产品直播电商分销体系。联盟通过培训赋能、供应链整合、校企合作、IP孵化等方式，系统培育村支书主播、返乡创业青年、“三农”达人等“供销电商新农人”群体，推动本土优质农产品拓展线上销售渠道。

开展农特产品直播电商专题培训

专题培训环节，供销电商业务骨干以“农特产品直播电商运营解析”为主题进行授课。课程立足新农人低成本线上创业场景，围绕农村电商发展形势与政策机遇，南充本地特色农产品选品逻辑、卖点提炼方法，直播合规经营要点、售后规范等内容展开，并结合供销

电商直播运营账号案例进行运营路径拆解，为参会涉农创业者提供实操性指导。

互动交流与资源对接

活动设置互动交流环节，供销电商业务骨干围绕直播电商运营等议题为参会人员答疑。现场同步建立资源对接交流群，明确后续常态化服务与渠道共享机制。

本次活动是供销电商推动优质资源下沉、服务返乡涉农创业者的具体实践。通过发起“供销电商新农人联盟”、开展农特产品直播电商专题培训等举措，供销电商切实赋能返乡创业群体，助力南充农业产业提质增效。下一步，供销电商将持续深化联盟建设，扩大服务覆盖面，为更多涉农创业者提供系统化、专业化的电商支持。

