

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 分正创新
——喜迎四川省供销社“八代会”·五年成就巡礼(八)

强基固本 锚定兴农坐标 绵阳市供销社奋力推进改革创新

□本报记者 冯庄 实习记者 魏毅欣 文 / 图

在四川绵阳不少乡镇供销社里,前来咨询土地托管的农户络绎不绝,门口的大屏上滚动播放着最新的农资价格。这种“赶集式”的繁忙场景,如今已成为绵阳乡村大地上的常态。

近年来,四川省绵阳市供销社聚焦基层社“强基、赋能、提质”核心任务,通过组织重构、模式创新、服务升级,构建起“四级联动、多元协同、全域覆盖”的基层社服务体系,在组织建设、服务效能、联农带农、政策保障等方面实现系统性突破。

构建全域联动组织体系 筑牢联农带农“强根基”

走进盐亭县黄甸镇供销社,只见各类农机设备整齐排列,农事服务台账、托管农户清单一目了然,前来咨询托管服务、采购农资的村民络绎不绝。这个看似普通的基层供销社,正是绵阳市

供销社系统近年来织密为农服务网络的一个缩影。

近年来,绵阳市供销社创新构建“市统筹、县主抓、镇落实、村参与”的四级联动组织体系。市级以绵阳市农村产权流转交易公司为龙头,强化资本联结;县级高标准打造区域性为农服务中心;镇级推广“供销社+N”融合模式;村级依托“三社合作”搭建服务集群,因地制宜打造城乡融合、丘区适配、山区便民三类差异化服务布局。目前,全市已建成新型基层社 196 个、为农服务中心 13 个,实现 153 个涉农乡镇基层社全覆盖,5 个“千县千社”示范社落地,形成了“县有联合社、镇有基层社、村有服务覆盖”的三级网络全覆盖格局。

创新全链服务模式 激活为农服务“新效能”

在涪城区综合性为农服务



中心,育秧育苗、机械耕作、病虫害防治、粮食烘干、仓储销售等全链条服务一体落地,投资打造的综合农事平台有效补足了乡村农业生产短板,年服务面积超 4 万亩次。依托数字化赋能,全系统配备农用机械近千台(套),搭载北斗卫星终端和智慧服务平台,以新质生产力赋能现代农业发展。

绵阳市供销社系统持续延伸服务链条,推动农事服务从单一“耕、种、防、收”向产前育苗、产后烘干仓储及产销对接全周期延伸,全面推行“保姆式”全托管、“菜单式”半托管服务。其中,盐亭县黄甸镇供销社整合 261 台耕作机械、42 户经营主体,规模化开展土地托管 8.6 万余亩,为农户提供低于市场价 5%—10%的优质集约服务。2025 年,全市基层社农业社会化服务面积达 180.6 万亩次,同比增长 13.3%。

与此同时,供销社的服务触角,也正从田间地头向更广阔的民生领域延伸。游仙区社区服务社集成农特展销、惠民食堂、口袋公园等便民场景;安州区打造“供销+文旅+交通”驿站,有效提升农产品转化率。全市落地“天府粮仓·蜀农一卡通”试点,建成“蜀农益站”17 个,发放助农补贴 400 万元,切实将便民惠民服务送到群众家门口。

深化联农带农机制 夯实共同富裕“硬支撑”

绵阳市供销社始终把联农带农、富民兴村作为改革落脚点,大力推广“供销社+村集体+农民”持股联营模式,构建“利润分红、二次返利、劳务增收”多元利益共同体,让群众共享供销社改革红利。

盐亭县西陵镇供销社超市创新股权联营模式,市县供销社与村集体按 4:6 比例持股,每年可为村集体增收 13.5 万元。全市已有 29.1 万名农民入社,175 个基层社实现村集体参股,超两成基层社联动农民专业合作社抱团发展。安州区黄土镇供销社年劳务支出超 1200 万元,常年带动千余名群众就近务工。三台县新鲁镇供销社打通线上线下产销渠道,通过农产品销售、二次分红持续助农增收。2026 上半年,全市基层社累计助农增收节支 1500 万元,解决固定就业 1400 余人、季节性用工 3000 余人,持续壮大村集体经济、拓宽农民增收渠道。

站在“十五五”开局的关键节点,绵阳市供销社将持续深化改革,强化基层组织体系建设,提升经营服务实力,让基层社真正扎根农村、贴近农民,奋力谱写供销合作事业高质量发展新篇章。

聚力天府粮仓建设 深化农机领域协同

四川省供销农资集团旗下农发集团与吉峰三农科技公司签署战略合作协议

□本报记者 李艳文 / 图



近日,四川省供销农资集团旗下四川省天府粮仓农业科技发展集团有限公司与吉峰三农科技服务股份有限公司在成都签署战略合作协议。

双方表示,吉峰三农科技服务股份有限公司作为中国农机流通行业首家上市公司,长期深耕农机全产业链,在农机流通服务、智能农机装备、数字农业、农业无人飞行器应用等领域具备成熟的市场服务网络与扎实的行业资源积累,在推动农业机械化升级、服务新型农业经营主体方面积累了丰富经验;四川省天府粮仓农业科技发展集团有限公司作为聚焦服务打造新时代更高水平“天府粮仓”的重要农业社会化服

务平台,在农业社会化服务、农业科技创新推广、农业全产业链整合运营等方面拥有独特的综合优势;双方业务互补性强、合作基础扎实、发展契合度高,具备广阔的合作空间。

此次双方达成战略合作,将充分发挥双方的优势强项,立足四川、面向西南,围绕天府粮仓建设核心需求,在农机装备供应与服务、智慧农业技术落地、现代农业服务体系搭建等领域展开深度协同,共同探索农机服务新模式,赋能四川粮油生产社会化服务全程机械化、智能化发展,为筑牢粮食安全屏障、推动新时代现代农业高质量发展贡献力量。

遂宁市蓬溪县供销社 “供销+”开启食用菌上行快车道

□本报记者 陶岚

近年来,四川省遂宁市蓬溪县作为全市特色产业增长极,以争创国家现代农业产业园为抓手,大力培育食用菌百亿产业集群和林业综合经济、特色产业两个 50 亿产业集群,30 家龙头企业聚集在 100 平方公里的现代农业园。琪英菌业 1—7 期已建成全国最大的单体杏鲍菇工厂化生产基地,日产杏鲍菇约 230 吨;骆峰菌业日产黄色金针菇 60 吨,承担西南地区约 75%的供应量;鑫中宇日产金耳菌 15 吨,产量稳居

全国第一梯队。

蓬溪县供销社紧扣农特产品延链补链,深耕“供销+商超+电商+产业基地”多元发展模式,全力推动“线下展销卖、线上推广销”双线并行,做强“1+1>2”的拓展矩阵,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。

他山之石

化学农药减量 50%以上,靠的不是少打药,而是请“虫”来帮忙。

在浙江,台州市供销社下属台州农资公司建起全省首家商业化“天敌工厂”,年产异色瓢虫 500 万只,又从“以虫治虫”拓展到“以螨治螨”。一只瓢虫背后,是一张覆盖市县乡三级、500 余个网点的“绿色农资”服务网络,是从种业、基质到配药的全链条绿色转型。台州市供销社用实践证明:农业绿色发展,是学会与自然合作。

“以虫治虫”护田

蚜虫难治,是种植户的普遍烦恼。它繁殖快,打上药没几天又冒出来;抗药性强,同一种药打几次就不管用了。更麻烦的是,杀虫剂不分敌我,把瓢虫这些吃蚜虫的天敌也一起杀了。天敌少了,蚜虫反扑更厉害,只能加重打药,陷入越打越虫、越虫越打的循环,还留下农药残留和土壤污染问题。

台州农资公司换了个思路:瓢虫吃蚜虫,那就大量繁殖瓢虫投放到地里去治虫。公司建起浙江省首家商业化天敌工厂,专门饲养异色瓢虫幼虫投放田间。

“通过饲养异色瓢虫幼虫投放田间实施天敌防治,可使化学农药使用率减少 50%以上。”台州农资公司台农瓜业天敌主管赵战马介绍,天敌工厂年生产异色瓢虫 500 万只,按每亩释放 2000 只计算,年可实施天敌防治 2500 亩以上,已在柑橘、草莓、西瓜、番茄、黄瓜等果蔬基地应用,并推广到北京、上海等多个省、市。

绿色发展 学会与自然合作 浙江省台州市供销社积极推进“绿色农资”升级行动

在“以虫治虫”基础上,台州市供销社又推出“以螨治螨”,通过优化饲料配方繁育环境,将捕食螨从最初的 5000 只繁育到 5 亿多只,开发斯氏钝绥螨和加州新小绥螨两条生产线,注册“野小卫”品牌实现稳定输出,并在云南新建捕食螨培育基地,计划年培育 1 亿只以上,服务 2000 亩以上。

“以虫治虫”解决的是“少打药”的问题。但台州市供销社的脚步不止于此。2024 年 7 月,台州获批全省唯一市域“绿色农资”升级行动试点市。一年多来,台州市供销社把绿色文章从田间治虫做到了育种、栽培、肥药、回收的全链条。

绿色方案到田

台州有 10 万多人在外种西瓜,全国每 10 个大棚西瓜就有 7 个出自台州人之手;全国每 150 万亩西瓜,就有 100 万亩由台州人种植。台州农民走到哪里,台州农资的服务就跟到哪里。“台州人追着太阳种西瓜,台州农人跟着瓜农做服务。”

围绕这些主导产业,台州农资公司打造“1079”作物方案品牌。“我们围绕特色作物,根据它的农事习惯、病虫害发病特点和土壤墒情,开发全程解决方案,从苗期、萌芽期开始,按作物物候期精准调控。”台州农资公司技术研发中心

经理、农艺师徐继根说。方案的核心是“技物结合”——标准化使用技术配套高科技农资产品,这一模式入选浙江省 30 佳服务业商业模式创新案例。

先看柑橘“药肥桶混技术”。过去打药和施肥分两次进行,费工费时,台州农资公司研发出“矿物油+植物源多肽”配方,药肥混在一起一次施用,填补了国内药肥混用技术空白,在全国推广 500 万亩次,服务 10 万农户,化学农药用量减少 25%至 30%;水稻“稻丽美”方案针对白叶枯病,搭配新型肥药,亩均增产 7%至 10%;小麦“麦甜”方案以防治赤霉病为核心,亩均增收 10%;大棚西瓜健康栽培方案破解“减化肥、增优品”难题,获国家专利,年推广 40 万亩次。

西蓝花方案更为典型。台州有西蓝花种植面积 16 万亩,占全国一半以上。台州市供销社制定从播种到采收的全周期绿色生产规程,推出专用配方肥,氮肥利用率提高 60%、肥料用量减少 20%以上;结合异色瓢虫和性诱剂、诱虫板,构建“生物+物理”立体防控体系,化学农药减少 50%以上;同时建立质量追溯体系,给每批产品赋予“身份证”二维码,农残检测合格率 99.8%,出口合格率 100%,打入海外市场。

徐继根还提到一个叫“全优宝”的肥料方案,专门缓解重茬和土壤板结:“土壤越用越健康,作物长势

越来越好,口感能回到小时候那种风味。”

这些方案不仅跟着台州农民走向全国,还服务了云南褚橙、百果园、双柚汁等果品产业,累计应用面积超 2 亿亩次。方案落地靠绿色投入品支撑,台州市供销社系统有机生物农药销售占比超 50%,有机肥、水溶肥、缓释肥等新型肥料销售超 9 万吨,占全部肥料销售的 60%。

良种沃土先行

品种和基质是农业生产的源头,绿色转型得从源头抓起。台农种业公司联合中国科学院水稻研究所、先正达、巴斯夫等科研机构和种业企业设立育种研究所,在 7 个省份建成繁种制种基地 6000 多亩,先后投入 2000 多万元开展水稻、西瓜、西蓝花种业研发。3 个耐盐碱水稻品种通过国家审定,年供水稻种子 110 万斤,连续 5 年单品销量居浙江省粳梗杂交稻前列;每年 60 多个西瓜新品试种,“嘉年华 2009”获 2024 浙江精品西瓜金奖,“锦翠 1 号”“雅翠 60”等西蓝花新品种推广增产 35 万斤。

与育种配套,台州市供销社把目光投向泥炭基质。台州精细农业长期受土壤板结、连作障碍困扰,泥炭基质能有效改良土壤,培育壮苗,但当地此前没有生产企业。

台州农资公司投资 5000 多万

元,成立女媧农业新材料有限公司,在台州湾新区建成占地 35 亩、年产 30 万立方米的专业基质工厂,产能居全国前五,2026 年 1 月正式投产。工厂聘请国家级专家担任技术顾问,对接俄罗斯、马来西亚等国际优质泥炭产区,联合台州市农科院组建创新联合体,围绕不同作物开展配方攻关。目前已推出“培根宝”品牌 10 余种作物专用基质,水稻、西蓝花、西瓜、蓝莓等都有对应配方。应用数据显示,使用专用基质后出苗率提高 5%至 10%,育苗成本降低 10%以上,带动农户亩均节本增收超 1200 元。

基质生产出来,还得送到农民手里,教会农民用。台州市供销社依托全市农事服务中心和基层网点,提供“基质供应+育苗指导+田间管理”“一站式”服务,95 辆“供富大篷车”纳入配送体系,覆盖 613 个行政村;通过“田间课堂”培训农户超 3 万人次。目前产品已供应 2 万立方米,销往浙、苏、闽、滇、陕等省,并入选第十七届国际泥炭地大会参观点。

“绿色农资”下乡

台州市供销社建立起以台州市农资股份有限公司为龙头,5 家农资企业、124 家庄稼医院、500 余个基层网点组成的市、县、乡三级农资流通网络,年供应化肥 15 万吨、农

药 6600 吨,占全市农资供应总量 70%以上。18 个配送中心织就 1 小时配送圈,化肥、农药储备比例分别达 100%、98.23%。46 家产业农合联、53 家农事服务中心提供统防统治、配方施肥、农业生产托管等社会化服务超 140 万亩次,与极飞科技合作建成飞防农事服务中心,年飞防作业面积超 3 万亩。“浙农服”台州站 2.0 平台入驻超千家服务商,黄岩“瓜果天下”平台注册用户 10.3 万人,辐射 105 万亩,降低农资采购成本 5%至 10%。农药包装废弃物回收也纳入体系,全市供销社系统农资废弃包装回收率达 99%。

服务还延伸到金融领域,2024 年台州市供销社系统开展农合联会员免担保服务 2416 笔,贷款 3.3 亿元,为农服务融资担保 10.79 亿元,雇主责任险、气象险等 10 余个农业特色保险纳入政策性保险。

试点一年多,台州市政府印发实施方案,统筹 10 余个部门协同推进,每年 3000 万元财政资金专项支持配方肥、有机肥推广和农药包装废弃物回收。全国供销合作社系统创新农资服务现场教学活动、全省供销合作社系统构建现代为农服务体系现场会先后在台州召开,农资保供、种业创新获副省长 3 次批示肯定。台州农资公司位居 2024 年度中国农资流通企业综合竞争力评价地级市供销社社首位,柑橘服务市场占有率全国第一。

从一只瓢虫到一套体系,台州供销社的逻辑很简单:绿色农业不是赔本赚吆喝,技术到位、服务跟上,农民得实惠,生态也能得改善。

(中华合作时报记者 郑东明)