

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
——喜迎四川省供销社“八代会”·五年成就巡礼(十七)眉山市仁寿县供销社：
谱“筑、引、送、拓”四部曲 唱响为农服务新乐章

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城文 / 图

为精准破解农业生产发展瓶颈，近年来，四川省眉山市仁寿县供销社立足自身职能定位，深化“三社”合作发展模式，聚焦阵地建设，通过信用合作破瓶颈、技术服务补短板、产销渠道拓空间等方式，构建起全方位为农服务体系，以精准高效的供销服务助力县域农业高质量发展和乡村全面振兴。

筑阵地
让基层社“硬核”起来

基层社是为农服务的前沿阵地，仁寿县供销社坚持因地制宜、分类施策、示范引领，持续推动基层社提质改造、盘活资源、升级服务，让基层服务阵地焕发新活力。

按照中华全国供销合作总社“服务示范、管理示范、标准示范、经营示范、品牌示范、队伍示范”的建设标准，仁寿县供销社完成了龙桥社区供销社提质改造，打造集“农机租赁+农技培训+资金融通”于一体的综合服务点，进一步规范基层社运营管理，夯实为农服务基础。同时，充分发挥社有企业引领作用，通过资源整合、优势互补，带动基层供销社有序开展农资供应、农产品销售和农业社会化服务。2025 年，全县基层社销售总额突破 1.34 亿元。

在资源配置上，仁寿县供销社坚持问题导向，推进基层社分类改造，优化资产利用方式，盘活闲置资源，构建起全域覆盖、功能完善、运转高效的基层为农服务矩阵，切实提升了基层社运营效益。

引活水
让农户不为钱发愁

为破解资金短缺难题，仁寿县供销社联合仁寿农商银行推出专项农资贷款，由社有企业安杰农业服

务公司与村级供销社分别承担 1% 的贷款利息，将农业生产者实际支付利率降至 1.5% 以下，大幅减轻融资成本。该模式已在 5 个“三社”合作试点村社率先推行，累计授信金额达 1200 万元。“以前种地最怕资金周转不开，买农资、雇人工压力大。现在供销社有专属信用贷款，利息低、放款快，种地踏实多了。”当地种植大户连连点赞。

送技术
让土地“长出”好效益

仁寿县供销社依托安杰农业服务公司、富泽乡村服务公司、绿园农资等骨干企业，引领基层供销社开展农资销售、测土配方施肥等农业技术服务，围绕农业生产产前、产中、产后全链条，为农户和各类新型农业经营主体提供“一站式”服务，涵盖农资供应、配方施肥、统防统治等关键环节。同时组建专业农技服务队伍常态化下沉田间地头，以示范田、示范户为抓手，大力推广测土配方、科学用药和良种良法等先进农业技术。2025 年累计开展“送技术下乡”“田间技术服务”等惠农活动 60 场，服务农业生产面积超 2 万亩，以硬核技术赋能农业提质增效。

拓渠道
让好产品不愁卖

仁寿县供销社深耕品牌培育建

设，聚焦“天府乡村”品牌建设，精准开展品牌申报、培育、推广全流程服务，持续壮大本地特色农产品品牌矩阵，提升产品竞争力。2025 年，全县有效用标企业达 35 家、用标产品 83 个，年内新增企业 5 家、产品 26 个，用标产品累计销售额超 3.7 亿元。

针对农产品流通不畅、损耗偏高、品牌偏弱等问题，仁寿县供销社坚持线上线下融合发力，搭建多元化产销体系，打通农产品出村进城“最后一公里”。升级打造“仁寿供销真选”电商平台，将直播带货阵地前移至田间地头，实现农产品直达供应，拉近与消费者的距离。2025 年累计完成直播带货订单 2166 单，有效提升仁寿农产品知名度与市场销量。线下

完善仓储物流，降低流通损耗。依托旺农惠公司整合系统内 2 个冻库、1 个仓库资源，建成总仓储容量超 600 平方米的仓储体系，有效降低果蔬等生鲜农产品流通损耗、延长保鲜周期。同步组建专业电商公司，入驻主流电商平台，重点推广柑橘、大米、泡菜等 10 余种特色农产品，构建全域线上销售矩阵。

下一步，仁寿县供销社将继续深耕“三社”合作，让更多金融“活水”流向田间，让更多农技专家走进地头，让更多“仁寿产”好物走出乡村，以更加精准、更有温度的服务，托举起农业增效、农民增收的好日子，为乡村振兴交出一份更有分量的“供销答卷”。

“公司 + 合作社 + 农户”模式助五倍子中药材产业发展
重庆酉阳林下生金的共富实践

□本报记者 王建武

武陵山区深处，重庆市酉阳县坐拥 50 万亩野生五倍子资源。近年来，酉阳县将五倍子作为特色林下产业重点培育，依托酉阳县供销社探索推行“公司 + 合作社 + 农户”模式，推动标准化、规模化种植。这颗山间小果，正逐步成为富民兴村的支柱产业。

产业兴起，唤回了远行的游子。一批批外出务工人员陆续返乡，在酉阳县供销社技术帮扶和专业团队指导下，从零起步，学技术、建基地、拓市场。他们不再单打独斗，而是成立合作社、带动乡邻，将昔日闲置荒坡变成“绿色银行”，走出一条生态保值、产业增值、群众共富的新路。

返乡潮起：
荒山种下“金果果”

在涂市镇银岭村，吴菊香 2019 年从沿海务工返乡，看到亲戚家堆放的野生五倍子行情不错，便接通了酉阳县供销社项目联系人的电话。很快，县供销社调研员带着中国林科院高原林业研究所的技术员上门了。在她的基地里，藓床培育、种虫繁育、苗木种植一体推进，试种一举成功。

丁市镇中坝村的陈长河，同样是在 2019 年告别了常年务工的外地，回到家乡，决心靠五倍子改变命运。板溪镇

杉树湾村的陈红英，则更早看准了林下经济的潜力，流转山地扎下了根。他们身份不同，却朝着同一个方向奔去。

技术破关：
从“碰运气”到“有底气”

五倍子种植技术门槛极高，夏寄主倍树、冬寄主苔藓和蚜虫“三要素”缺一不可，培育搭配直接决定收成。陈长河创业初期只凭经验管护，随意增加蚜虫投放量，结果大幅减产，这一记闷棍让他明白，没有技术寸步难行。

在基地扩大后，吴菊香同样也遭遇藓床培育和蚜虫繁殖的难题。

关键时刻，酉阳县供销社组织的农林技术专家及时介入，手把手指导全套生产技术，帮他们逐一攻克难关。

陈长河系统学习生产技术后，基地品质持续提升，最终成为北京同仁堂的固定中药材供货源头，合作方全程保价收购，销路彻底打通。如今，技术赋能下的五倍子产业，不再是靠天吃饭的冒险，而是有标准、有支撑的踏实营生。

林间算账：
产量、产值、收益稳步攀升

技术有了，规模也跟着上来。

吴菊香的基地扩展至 300 亩，拥有 8 个育藓大棚、300 平方米收虫棚和 5000 多平方米苔藓基地，年综合产值达 63 万元。陈长河的基地超过 400 亩，每年产出干货 12 吨，搭配蚜虫繁育附属产业，收入稳定可观。

陈红英的 400 多亩林地更是交出亮眼成绩单：农技团队现场测产，平均挂果 1.8 千克，单株最高 2.3 千克，理论鲜果亩产接近 200 千克。2023 年丰产期后每亩产值近 3000 元，2025 年鲜果行情走高，亩收益可达万元。她还配套 6000 平方米藓圃繁育蚜虫，仅此一项可实现年产值 75 万元，多渠道增收让日子越过越红火。

共富乘法：
一个人带出一群人

自己富了不算富，他们不约而同地当起了“领头雁”。

吴菊香成立合作社，带动有意愿的村民共同发展，帮助不少人在家门口就业。陈长河不仅常年聘用五六名村民，旺季用工增至十多人，每年发发务工薪酬超 10 万元，还无偿向周边农户分享种植技巧，引导大家流转闲置山地种植五倍子，如今全村五倍子种植面积已达 6000 多亩。陈红英的合作社流转村内闲置林地，每年为农户支付租金近 5 万

元，常年吸纳近 50 名村民务工，她还免费向有意愿的农户赠送倍蚜虫种苗，手把手传授技术。

在他们的带动下，闲置荒坡变成增收宝地，经营者创收与村民租金、务工、种植三重增收形成良性循环。

后记

放眼酉阳，这样的共富故事还有很多。南腰界的酉阳县鸿顺中药材种植专业合作社，通过“土地入股 + 保底分红”模式，建成标准化种植基地 230 亩，带动 40 余农户增收。据统计，全县已建成人工高产倍林 5.32 万亩，营建 10 余万平方米藓圃基地、69 个蚜虫培育基地，覆盖 26 个乡镇（街道）、106 家农业经营主体，培育出 100 余名本土种植“土专家”。在技术赋能下，单产提升 30%，年产商品五倍子 2800 吨以上，综合年产值约 3 亿元，带动 1.2 万余户农户户均年增收 4000 元。

如今，在酉阳，五倍子已不只是一味中药材，更是乡村振兴的一把“金钥匙”。林下经济正将生态优势转化为发展胜势，让更多“沉睡资产”变为“活水源泉”，为乡村共富注入持久动力。

遂宁市蓬溪县供销社做实为农主业
打通农特产品出村「最后一公里」

近年来，四川省遂宁市蓬溪县供销社精准落实国家扩大内需战略、全面促进消费扩容提质相关工作要，通过多元化展销、品牌化推介、常态化对接，主动搭建产销合作平台，拓宽内外销售渠道、培育优质农业品牌，助力乡村产业提质增效。

秋收期间，为从源头减少湿粮霉变、损耗等问题，蓬溪县第一为农服务中心联动周边粮食烘干塔、收储站点开辟便民“绿色通道”，推行“即收即烘、即烘即储”一体化服务，风干仓储水稻 15 万吨，加工的“拱市大米”“村落香”“吉星贡”等 7 个注册品牌进入各大市场。“线上 + 线下”齐发力，线上开通淘宝供销甄选、抖音直播带货，线下开启超市专区、流动集市平台，全面开展产销对接、农特产品“五进”和数字营销增效三大行动，举办促销活动 11 场次，集中统一展示展销县域农特产品 10 大类 287 种单品，打通农副产品从“田间”到“舌尖”的“最后一公里”。截至 8 月底，仅农特产品销售额已突破 300 万元，本土农产品流通链、品牌竞争力大幅提升，初步实现“供销搭台、企业唱戏、文旅赋能、群众受益”的多方共赢。

下一步，蓬溪县供销社将聚焦渠道拓展、供应链建设、营销创新等关键环节，持续打通产销对接链路，不断拓宽农产品销售渠道、深化龙头产业合作、壮大农业产业集群，带动当地群众稳定增收，为乡村振兴注入供销新动能，全力推动县域农业提质增效、乡村产业蓬勃发展。

冯波 文 / 图

德阳市旌阳区供销社的为农服务新路径
“沉睡资源”变“发展动能”

□本报记者 鹿贵唐

近年来，四川省德阳市旌阳区供销社将闲置资源与绿色产业需求精准对接，走出了一条资产提质、产业增效、民生便利的多赢之路。

因传统经营业态调整，景福供销社的一处老旧场地长期闲置，不仅造成集体资产浪费，也未能发挥服务城乡的应有作用。2024 年，旌阳区供销社与孝泉供销社共同出资，对该处闲置场地进行全方位升级改造，打造旌阳区再生资源回收利用中心。该中心配套建成办事大厅、办公区域与标准化农机拆解车间，并取得旌阳区唯一的废旧农机拆解资质。

“以前当地农户淘汰的废旧农机，要么随意堆放在安全隐患，要么只能当作废品低价处理，正规拆解渠道的缺失一直是一个痛点。”据德阳市旌供坤元再生资源有限公司法人兼总经理王斌介绍，中心规范化的拆解流程既保障了废旧农机的环保处理，也让可回收零部件得到循环利用，填补了当地规范化农机报废处理的市场空白。

单个再生资源回收中心的落地运营，只是旌阳区供销社系统转型的第一步。眼下，全区供销社系统正以该中心为核心枢纽，加快推进覆盖全域的再生资源回收网络建设，提高回收效率和便民服务水平。对现有回收服务网点进行标准化改造，规范化经营；加快建设分拣中心和集散市场，提高再生资源回收利用的集约化程度，让回收服务直达村民家门口。

从闲置仓库到专业环保产业阵地，从“沉睡资源”到可持续的“发展动能”，旌阳区供销社既在再生资源领域开辟了为农服务新路径，又在改善乡村面貌、保障农业生态安全、促进绿色循环经济发展方面展现了供销社的责任与担当。下一步，旌阳区供销社将持续深挖闲置资产潜力，因地制宜布局更多民生服务与乡村产业业态，为乡村全面振兴注入更多供销力量。