



改革结硕果 阔步新时代

热烈祝贺中华全国供销合作社第七次代表大会胜利召开

七代会代表风采录

昔日离家辛苦打拼 今朝返乡带领村民脱贫致富

——专访中华全国供销合作社第七次代表大会代表、 中江县军德中药材专业合作社理事长彭启军

□本报记者 李鹏飞 / 文 高明山 / 图

“我来自基层，又是农民出身，这次我很荣幸能当选‘七代会’代表，代表中江县、代表德阳市赴京参会，我的心情非常激动，我期待。”刚一见面，中华全国供销合作社第七次代表大会（以下简称“七代会”）代表、中江县军德中药材专业合作社理事长彭启军向记者表达了他当选“七代会”代表的激动心情。

“80后”小伙子彭启军是一名共产党员，是德阳市中江县万福镇象山村的农民，也是象山村村的村干部，还是中江县军德中药材专业合作社理事长。他多次被评为优秀共产党员。曾在中江县中药材协会组织的第二届“中江丹参王”评选活动中，荣获第二名。

年少时，彭启军选择外出闯荡，打过工，做过个体经营。后来他没有小富即安，毅然决然返乡创业，想用自己所学所见去创造更多的价值，带动更多的农民增收致富。

“一次偶然的机会我接触到了中江丹参，发现我们村比较适合种植丹参等中药材，就回乡搞中药材种植，最开始是我自己搞，后来我想扩大规模，带动更多村民共同增收致富，于是就成立了中药材专业合作社。”彭启军告诉记者，2017年7月，象山村结合脱贫攻坚，为带领贫困户、村民致富，壮大集体经济，创办了中江县军德中药材专业合作社，推选彭启军担任合作社理事长。合作社共有成员21个，分别是村四职干部、16名贫困户代表及中江县供销社入股人。“后来，我们还成立了象山村集体

股份经济合作联社，将合作社乃至全村挣得的每一分钱都全部纳入村集体股份经济合作联社，然后再分红给老百姓。”

“象山村属丘陵山区，坡陡土斜，地块小，加之村民分地块多，面积小，平均每户土地都在20块以上，每块地几厘，最大的地块一亩多，由于面积小，村民种地全靠人工挖，肩膀担，土地小块不愿种，加之50%的村民外出务工，造成大面积土地抛荒。”彭启军说，将每一个社的土地整地全部流转，还原原土地地貌，以土地确权面积不变，流转后村民愿种多少就承包多少，种的土地都是整块整片，不愿种的合作社每年支付土地租金。

目前，合作社共计流转土地1000余亩，其中，老百姓在合作社倒包土地240亩种植丹参，71亩种植黄精、川芎、麦冬等中药材。流转土地510亩种植连翘并套种百菊花和杭白菊，300亩种植泓森槐，种植油葡萄2万株500亩。

“除了村民倒包土地外，剩下的土地由合作社耕种，将全村有劳动能力的建档立卡贫困户，有劳动能力的村民，引导到合作社务工挣钱。每天支付普通工工钱60元，技工每天80-120元，保障了土地流转后群众能就近就业务工挣钱。”彭启军说，这样一来，让土地流转了的村民真正体会到土地流转进行产业结构调整群众会得到更多的红利和实惠，也保障了土地流转后的老百姓可以在集体务工挣钱，合作社产生的经济效益自己还可以分红利，这样使得土地流转的积极性更高，在合作社务工更负责任，群众外出务工的人更少。目前，该村精准建档立卡贫困户在合作社长期务工的有27名，其它村民30人。按每天60元务工费计算，每年务工费约48万余元，贫困户每户增收3000到5000元。

“作为一名来自基层的‘七代会’



中江县军德中药材专业合作社理事长彭启军与村民在田间劳作

代表，即将启程赴京参会，我感到无比的欣慰和自豪，同时也倍感压力和责任。”彭启军表示，赴京开会期间，他将认真履行代表职责，把基层农民专业合作社的声音带到北京，同时也将利用此次参会机会，同来自全国各兄弟省市的代表们深入交流，学习他们好的工作经验，回来后再根据当地实际情况，好好借鉴带动和帮助更多的农民增收致富。

□本报记者 勾佳祺

青花椒 良种肉牛 带动农户谋发展

据了解，大英县蜀鑫种养殖专业合作社成立于2011年5月，现有人社成员122户，其中农民成员121户，城镇居民成员1户。主要从事九叶青花椒种植、良种肉牛养殖及各种优质牧草种植经营。合作社以市级龙头企业四川仙丰农牧有限公司和大英县蜀鑫食品有限公司为依托，以“专业合作社+公司+基地+农户”的模式运行。建有标准化示范养殖基地1个，年出栏商品肉牛600头；建有核心九叶青花椒种植示范基地3600亩。合作社历经最初的起步阶段，不断探索、不断成长，逐步形成了种植、养殖、加工、销售一条龙产业链，产业辐射通仙乡三溪口村、高山村、顺河村、登荣村、普陀村等5个贫困村及5个非贫困村，带动628户农户从事肉牛养殖和九叶青花椒种植，主动吸纳建档立卡贫困户到合作社务工和种植青花椒增收收入，成为大英县产业发展中一张亮丽的新名片，也为助力脱贫攻坚作出了积极贡献。

多种模式探索 逐步显成效

大英县蜀鑫种养殖专业合作社首先是四川仙丰农牧有限公司为生产主体，在通仙乡通过土地流转租有3600亩山地种植九叶青花椒及林下套种牧草。潘晓飞向记者介绍，大英县蜀鑫种养殖专业合作社在发展过程中采用了四种方法：因地制宜找准产业项目；因势利导大力推广产联合作经营模式；采取“资本联营、产销联盟、市场联动、效益联赢、风险联控”的“五联”运作机制。蜀鑫种养殖专业合作社在通仙乡建立了形式多样的产联合作经营模式；因人而异调动社员积极性，蜀鑫种养殖专业合作社采用种养结合模式，在花椒核心示范基地建标准化肉牛养殖场，所有种植、养殖产品由大英县蜀鑫食品有限公司统一收购、加工、销售；因材施教技术培训为养殖业保驾护航，以市场为依托，以科技信息、销售为纽带，为合作社养殖户提供产前、产中、产后的专业技术服务。

潘晓飞表示，以此方法发展所获得的主要成效有三点：一是合作社逐步规范，形成种养加工一体化良性循环，打造了“通仙牌”青花椒、“绿仙丰”牛肉双品牌，获得了绿色无公害产品认证，力争成为优质品牌农产品、中国驰名商标。通过公司在成都的配送中心直供成都市各大商场、300余家熟食店、酒店、以及成都市周边县市。同时公司通过淘宝、邮乐购、视优荟等平台在线上销售，销售网点多达600多家，实现年销售额7200多万元。二是为乡村振兴、产业发展树立了一面旗帜，为如何立足农村实际，让传统产业在现代社会大放异彩趟出了一条路子。三是社员脱贫致富了，腰包鼓起来了，脸上的笑容多起来了。

蜀鑫合作社的花椒核心示范基地和肉牛养殖示范场建于通仙乡两个贫困村——高山村和登荣村，还辐射到周边3个贫困村和5个非贫困村，常年合作社务工的建档立卡贫困户15人，季节性建档立卡贫困户多达40余人，花椒产业涉及贫困户200多户，贫困户务工年收入高达26000元，产业收入高达8万多元，通过花椒产业发展和肉牛养殖，先后脱贫村有普陀村、高山村、三溪口村、顺河村、登荣村，产业方面得到持续良性发展。

持续有效发展 开创新局面

对于未来的发展，潘晓飞表示，下一步，合作社将以通仙乡为中心，稳步扩大青花椒种植面积，围绕青花椒种植、肉牛养殖，深加工形成九叶青花椒现代农业园区，吸纳更多建档立卡贫困户、返乡农民工等就业，增收致富，实现九叶青花椒产业的持续有效发展，着力开创农民能增收、公司能增效、新农村发展的新局面。

(图片由被采访者提供)



(图片由被采访者提供)

助力脱贫攻坚 振兴乡村经济

——专访中华全国供销合作社第七次代表大会代表、大英县蜀鑫种养殖专业合作社理事长潘晓飞

南江水绿 供销情浓

——专访中华全国供销合作社第七次代表大会代表、 巴中市南江县沙河供销社主任岳安岭



现场布置工作

“近十年的努力，终于在今年开工了……”站在供销社大厦台上的岳安岭望着眼前的大片工地，突然止住了要说的话，现场气氛瞬间凝固。

九月的阳光还有几分火气，位于原四川省巴中市南江县沙河镇洛坪综合市场的工地上，一派繁忙，巨大的基坑在工人和机械的轮番打理下已经初具规模。现场能看出来，对于一个山区乡镇来说不是一个“小项目”。作为年成交额上亿元、颇具规模的乡镇大市场，是远近闻名的供销社“自留地”。

“你看嘛，标准化的商业市场，一二层的好位置基本都是我们的。”不停地翻阅着设计图册，岳安岭有说不完的话，同时也不想让看的人错过任何一张效果图。“十年了，错过了太多的发展机会，拆是为了更大的发展。”

该市场长期作为社里的稳定财源，拆了意味着很大部分收入断流。然而从十年前担任一把手开始，岳安岭一直在谋划“土饭碗”换成“金钵钵”，

为当地老百姓提供更多、更好的服务。这一点或许在有四十年工龄的老供销社人岳安岭心里从来就不是个问题。

守四十年如一日 为供销事业 奋斗一生

“上山的路我来开车，在部队的时候就在开了，你们放心。”去参观分社的路上岳安岭自告奋勇。一路急弯陡坡下来，方向盘变换自如，动作都是一步到位，在驾驭技术的同时更感觉到他对路况的熟悉。“这里别说路况，一草一木基本都是知道的。”同行的监事会主任黄刚补充道。每经过一条岔路，这里通向哪个分社服务点？有哪些老职工的传奇经历？发展情况怎么样？这些内容总是如数家珍……

从谈话中得知，经历了一波接一波的改制浪潮，社班子里的三人均是在改革开放后进入系统工作了近四十年老供销社人。经历阵痛，为了兑付庞大的职

工下岗安置费用和偿付内外债务，沙河供销社也和大多数基层社一样，开启了“卖卖卖”的模式，200多处门市、采购站、仓库、旅馆、食堂和7个分社的资产先后被迫出售。

“建大厦，办猪场，没有守下来的这些地盘怎么发展，如何把农村的产销搞起来？”岳安岭说。大浪淘沙，合力守下了“一亩三分地”洛平综合市场、供销大厦等资产。

咬定青山不放松，守住根基才会有接下来的故事……

改十年初见成效 敢于抓机遇 顺势而为

然而不改又怎么守得住？承载着沙河供销社发展希望的洛平综合市场，随着场镇的发展，疲惫尽显，越来越不能适应市场发展需要。从全面接手社里工作的2010年开始，岳安岭和同事们便定下了全面升级改造市场的决定。

一人江湖岁月催，项目先后因各种原因陷入停顿。错过了机遇，就在等待机遇。历经多次审批、专题会后，十年磨一剑，项目终于在今年6月开工，其中的艰辛自知。

2012年左右的一波返乡创业热，带回了本地人梁大海，谈起中药材种植、加工、销售的大生意，岳安岭、黄刚等和他一拍即合。通过几年努力，营业收入达2800多万元、创税100多万元。“梁官堂”商标的中药材卖到了北京301医院、太极集团等知名医院、药企。

同时，供销社又以一种新的姿态回来了，8个供销分社、25个庄稼医院、21个农资农家店、32个村级综合服务社、26个电子商务综合服务体验站陆续建立起来。“你看嘛，我这里啥子都有，肥料仓库、庄稼医院、便民服务、快递都有。”九君村农产品购销点负责人钟丽华说。

干十人赤膊上阵 管上亿资产 马虎不得

随着近年来供销社综合改革的推进，“首届四川十大最美供销社”“全省供销社系统劳动模范”“基层标杆社”等荣誉纷至沓来。“我只是基层供销社中的一员，这些荣誉是大家得来的。”岳安岭说。

作为十个兵的“一把手”，部队转业出身的岳安岭肯干敢干是出了名的。“改制后我们只有10名在岗职工，市场还有这么多的网店需要管理，不跑快点怎么能行？”岳安岭感叹道。“尤其是改建拆迁做工作，涉及各方利益，跑断腿磨破嘴皮子的事，我们每个人都干过。”

“光在办公室里做不了供销社的工作，能下乡跟着你们去办事才行。”社里的年轻人岳小琴明白了这个道理。通过不断历练，更多后起之秀开始在工作中独当一面。

“我这里肥料要卖七八十吨的样子，供销社还是得靠自己肯干，靠自己。”燕山分社老职工张国佑的院子里停放着货车。了解得知，村民要什么一个电话送货上门，这事一个七十多岁的老人却干不了。为此老人几年前叫回了在外闯荡的儿子，儿子唱主角扛起了分社的工作。

绿悠悠的南江河从即将改建完成的洛平综合市场旁蜿蜒流过，滋养着雄浑壮美的秦巴山区。山如旗帜，前赴后继，顺着近年建成的汉巴南高速公路，越来越多满载着地方老乡致富梦想的本地优势产品，将乘着供销社改革发展的东风走出大山，走向世界。

沙河供销社大厦上的“姓农 务农”几个大字显得更加醒目，岳安岭作为基层供销社的一名代表即将参加在京举行的中华全国供销合作社第七次代表大会，届时将会有更多的人听到他们的故事。

韩锋

(图片由被采访者提供)