



中国供销合作社
CHINA CO-OP

西南商报

“七代会”特刊 09

2021年6月16日
责任编辑 马良 版式 肖琴 校对 文虹

喜迎“七代会” 迈上新征程——四川各地供销社综合改革成果巡礼

巴中市供销社

□ 韩文一

探索创新“213 模式” 促进山区现代农业发展

教读巴中

巴中市供销社系统改造提升中心基层社 44 个，累计恢复基层供销社 138 个，组建中心镇供销社惠农综合服务有限公司 18 个，建成总社标杆社 12 个，实现基层社乡镇全覆盖；建成现代农业综合服务中心 6 个，乡镇为农综合服务站 46 个，村为农综合服务站 687 个，庄稼医院 98 个；建成供销商贸综合体 5 个，便民超市 138 个，实现为农服务网点覆盖 80% 的村；创办领办农民专业合作社 68 个，积极为合作社社员提供农机、植保、耕作、农产品营销等服务，宣传农业科技，推广优质农资，提倡减少药肥用量，带领 8670 户农民“抱团”闯市场，让合作社在农业社会化服务中得到成员认可。

2020 年，巴中市供销社系统销售肥料 21.2 万吨、农药 110 吨、农用三膜 5200 吨；组织引领带动 85 家专业合作社购置各类农用设备 136 台(套)，签订土地托管合同 3420 份，新托管土地 13 万亩，土地服务面积 19 万亩；开展农业技术培训 26 场次，培训人员 3500 余人次，为小农户和各类新型农业经营主体提供系列化、专业化服务；对 138 个乡镇农产品购销站点、12 个农贸市场进行了改造提升，统一培训农产品购销人员 236 人；开设农特产品购销网店 128 个，帮助企业开展网上推介、对接、签约 225 次，销售农产品 1.3 亿元，实现了农特产品线上线下“立体营销”。

2020 年，为农销售农产品金额达 3.2 亿元。

近几年来，巴中市供销社探索“213 模式”(即：建强“两个组织”，探索“一种模式”，破解“三大难题”)，创新开展农业社会化服务，回答了新时期供销社为农服务“谁来干、怎么干、干什么”的问题，助力乡村振兴，促进了山区现代农业发展。

建强“两个组织” 夯实农业社会化服务基础

建强基层供销社，夯实为农服务基础。按照“引农入社、教农学技、带农入市、助农增收”的基本思路，采取“村社共建、电商促建、龙头领建、招贤共建”模式，坚持有人员、有阵地、有牌子、有业务、有收入“六有”标准，改造提升中心基层社 44 个，累计恢复基层供销社 138 个，组建中心镇供销社惠农综合服务有限公司 18 个，建成总社标杆社 12 个，实现基层社乡镇全覆盖。采取县供销社扶持、项目支持、企业投资等多种形式，建成现代农业综合服务中心 6 个，乡镇为农综合服务站 46 个，村为农综合服务站 687 个，庄稼医院 98 个；建成供销商贸综合体 5 个，便民超市 138 个，实现为农服务网点覆盖 80% 的村，着力打造农民靠得住、经营服务好、发展能力强的新时代供销社新形象。

建强农民专业合作社，提升社会化服务能力。围绕“四大”特色农业发展，以农业社会化服务中心(站)为依托，充分发挥农村党员、致富带头人“双带”作用，创办领办农民专业合作社 68 个，积极为合作社社员提供农机、植保、耕作、农产品营销等服务，宣传农业科技，推广优质农资，提倡减少药肥用量，带领 8670 户农民“抱团”闯市场，让合作社在农业社会化服务中得到成员认可，发展和壮大。比如，平昌县云台供销社领办的燕江农业专业合作社，流转茶叶基地 2000 亩，建成扶贫车间和茶叶交易市场 2400 平方米，年加工干茶 5 万斤，年销售干

茶近 4 万斤，年产值达 1300 万元，每年户均增收 1.5 万元，有效带动辖区 763 户 2643 名贫困群众致富增收。

探索“一种模式” 创新农业社会化服务机制

以通江县为试点，探索供销社、农村集体经济组织合作社、农民专业合作社“三社融合”发展模式，通过组织融合、经营融合、服务融合发展，建成茶叶种植基地 5 个、食用菌种植基地 3 个、蓝莓种植基地 7 个，带动了 7 个乡镇 8 个村的 23007 人增收致富，创新了农业社会化服务机制。

“党建引领”推动“三社”组织融合。采取“党建引领、供销社牵头、部门支持、多村联动、农户参与、市场运作”工作机制，积极支持政治过硬、业务能力强、带动能力强的村“两委”干部成为村级供销社负责人或监事长。以股份合作为纽带，吸纳产业大户、致富带头人、经济发展能手、农业科技人员等各类人才入社并加入村级集体经济组织，鼓励乡镇供销社、供销社直属企业以资金、技术和品牌等人股供销社综合惠农服务公司，形成利益共同体，搭建农村综合服务平台。目前，通江县诺江镇诺水村、杨柏镇骡子坡村、大兴乡贾家梁村等 7 个乡镇 8 个村，通过劳动合作、资本合作、土地合作、经营合作等途径，实现了“三社”组织融合发展，推动了村级股份经济合作社发展。

坚持市场运作推动“三社”经营融合。坚持市场需求导向，主攻农业供给质量，注重适度规模发展，优化“三社”经营体系，推进“1234”分红模式(即留存利润的 10% 作为滚动发展资金持续投入，利润的 20% 优先、无偿分配给村级集体经济组织，利润的 30% 作为管理团队的奖励，利润的 40% 进行入股分红)，提升“三社”经营实力。如通江县供销社直属企业蓝之美生态农业有限公司同通江县杨柏镇骡子坡村股份经济合



巴中市通江县供销社打造的蓝美 1 号采摘园

作合作社、通江县龙池谷蓝莓专业合作社开展“三社”融合。三方商定，由通江县蓝之美生态农业有限公司为业务代表，负责对外开展业务，定期召开联席会议，通报业务开展、财务收支状况。一是村级集体注资 30 万元给通江县蓝之美生态农业有限公司，主要用于蓝莓基地建设，前五年，蓝之美公司每年按 6% 保底分红给村集体 18000 元；二是龙池谷蓝莓专业合作社出资 5 万元、蓝之美公司出资 10 万元用于业务合作，独立核算，三方各自发挥优势，开展蓝莓产品销售、农机耕作、统防统治等业务，村集体负责组织蓝之美公司、合作社劳务用工，协调土地流转等事项。2020 年，蓝之美公司给村集体固定分红 18000 元，按照“1234”的分红模式，村集体业务分红 1000 元。

发挥优势互补推动“三社”服务融合。立足通江银耳、蓝莓、茶叶特色产业，聚焦产前、产中、产后的全产业链发展，推进基地建设、技术指导、产品保底收购、冷链物流、产品加工、电商营销等服务全面融合合作。通江县试点的 7 个乡镇 8 个村带动农户种植茶叶已达 3.2 万亩，食用菌每年 10 万袋、蓝莓 1.5 万余亩。比如：诺水河供销社同县供销社直属企业银耳公司、村级集体经济组织合作社开展结对共建食用菌产业园 1 个，由银耳公司组织提供菌种，进行产前、产中、产后技术指导和产品的回收销售，年投入菌种 8 万袋，产鲜菇 4000 斤，烘干加工 2000 余斤干品，产值达 400 余万元。

铁佛供销社惠农综合服务有限公司同铁佛镇中岭村股份经济合作社、铁佛镇兴旺家庭农场开展“三社”融合，由村委会负责动员群众养殖，兴旺家庭农场进行免费技术指导，供销社惠农服务公司负责销售，2020 年销售珍珠鸡、土鸡、蛋、鸭、油菜、玉米、稻谷、肥料、种子等，实现收入 26.08 万元。

破解“三大难题” 确保农业社会化服务取得实效

聚焦破解“庄稼怎么种、谁来种”“农产

品怎么卖”“农业特色产业怎么发展”难题，探索服务机制，创新服务方式，带着农民干、帮着一农民赚，推动农业社会化服务取得实效。

着力破解“庄稼怎么种、谁来种”的难题。以农资连锁配送为抓手，依托乡镇供销社惠农综合服务公司、为农服务中心(站)、庄稼医院等农业社会化服务企业和网点，采取统一管理、统一技术指导、统一供种、统一标准、统一销售的“五统一”模式，实行电话预约、线上下单、送货上门等办法，积极开展农资购销服务。通过“公司(基层社)+专业合作社+农户”模式，采取代种代养、土地全(半)托管、土地流转、股份合作等形式，为农民提供土地托管、测土配方、农机作业、统防统治、技术培训等农业社会化服务。

2020 年，全市供销社系统销售肥料 21.2 万吨、农药 110 吨、农用三膜 5200 吨；组织引领带动 85 家专业合作社购置各类农用设备 136 台(套)，签订土地托管合同 3420 份，新托管土地 13 万亩，土地服务面积 19 万亩；开展农业技术培训 26 场次，培训人员 3500 余人次，为小农户和各类新型农业经营主体提供系列化、专业化服务。其中巴州区大茅坪供销社领办的巴州区百合农机植保专业合作社，目前经营面积约 2000 平方米，每年为全区 13 个乡镇 27 个农民专业合作社、158 个家庭农场的 8.6 万亩土地提供代耕代种、测土配方施肥、统防统治、烘干仓储等土地托管服务，2020 年实现产值 800 余万元。2018 年被中华全国供销合作总社评为“农民专业合作示范社”。

2020 年被四川省农业农村厅植物保护站评为“四川省‘五有’植保社会化服务组织”；大茅坪供销社负责人王治自 2020 年被中华全国供销合作总社表彰为“全国供销社系统抗击新冠肺炎疫情先进个人”。

着力破解“农产品怎么卖”的难题。按照“政府引导、供销社主导、企业主体、市场运作、助农增收”的思路，健全农产品

流通体系，拓展农产品销售市场，探索建立长效稳定的销售机制。强化农商对接。引导市级农产品经营龙头企业联合 24 家区县直属农产品流通企业、138 家乡村农产品购销站点组成“营销联盟”，与专业合作社、种植大户等新型农业经营主体通过订单收购、产销一体、股权合作等模式实现深入、精准对接，加强农产品种植养殖、加工、仓储物流等投资项目建设、经营衔接，引导基地、农户按照市场需求进行生产，打造产销关系稳定、利益联结紧密的农产品购销链。对 138 个乡镇农产品购销站点、12 个农贸市场进行了改造提升，统一培训农产品购销人员 236 人。在市内社属农贸市场、超市建成扶贫农产品展示展销店、专柜(区)25 个，建成茭白、茶叶为主的交易市场 2 个。强化农餐对接。组织市农巴田园农业发展有限公司和市直属农产品经营企业，积极开展农特产品进机关、进企业、进学校、进酒店活动，与市民之家、兴合酒店、巴中中学兴文校区、广东光正实验学校、市工商银行等企事业单位食堂签订了食材配送合同，开展配送服务。强化农电对接。将农村综合电商服务站与乡村农产品购销站点同规划、同建设，组织农产品经营企业，依托总社“供销 e 家”、国家“扶贫 832”平台，对接工商“融 e 购”、浙江“赶街网”、抖音、淘宝等电商平台，开展农特产品购销网络 128 个，帮助企业开展网上推介、对接、签约 225 次，销售农产品 1.3 亿元，实现了农特产品线上线下“立体营销”。持续开展“四川扶贫”商标产品“五进”活动，充分利用全市系统内的农贸市场、超市、社区便民店等网点，大力开展扶贫产品线下营销。依托市县电商综合服务中心、农村电商服务站，大力拓展微店运营、淘宝运营、微信营销等线上销售渠道。以东江扶贫协作为抓手，与丽水市农投集团、青田县农产品城、缙云县供销社等开展农产品销售合作。2020 年，为农销售农产品金额达 3.2 亿元。

着力破解“农业特色产业怎么发展”难题。围绕全市特色产业，采取“公司+专业合作社+农户”“基层供销社+专业合作社+农户”模式，通过资金、技术、土地等人股合作的方式，组织 24 家直属企业、138 家基层供销社与四川省供销社投资集团、浙江省丽水市耕农业投资集团等市外农业经营企业合作，建成一批以茶叶、道地药材、银耳、蓝莓、葡萄为主的特色产业种植示范基地，发展一批以南江黄羊、青峪猪、巴山土鸡为主的养殖示范基地，养殖畜禽 8 万头(只)，带动农户种植蓝莓 8800 亩、茶叶 6156 亩、青花椒 1300 亩、茭白 3200 亩、油橄榄 2300 亩、葡萄 3150 亩、晚熟柑橘基地 3210 亩。积极与四川农业大学、四川省商贸学校等院校、科研机构沟通对接，共同引进、推广、应用现代农业生产新技术、农田管理技术和农业营销手段，服务种植大户和农业龙头企业，发展现代农业，实现增产增收。

雅安市供销社

□ 本报记者 陶岚文

提升为农服务综合实力 “金扁担”挑起农民的好日子

教读雅安

2020 年，四川省雅安市深化供销社综合改革经验——《增强联合社治理能力 培育系统整体服务优势》被总社认定为可学可用、可复制可推广的典型范例，编入《供销社综合改革典型案例汇编》。该汇编材料仅收录全国供销社系统 19 个案例，四川省仅雅安市 1 例入选。

2020 年，雅安市供销社系统新增基层社 8 家、农民专业合作社 15 家、农村综合服务站 12 家，21 个农村综合服务站被认可为星级社。

近年来，雅安市供销社系统在市委、市政府的坚强领导下，在四川省供销社的指导帮助下，认真贯彻落实各级关于深化供销社综合改革决策部署，抢抓改革发展机遇，以改革为动力，以市场为导向，不断探索农村三产融合发展的新路径、新方式，切实提升为农服务综合实力，助力乡村振兴。

多措并举 持续推进供销社综合改革

一直以来，雅安市积极探索供销社、村集体经济组织、农民专业合作社“三社”融合发展模式，创建了雨城区“社有企业+村集体经济+农户”、汉源县“供销社+村集体经济+专业合作社”、芦山县“供销社+村集体经济”等模式，聚集土地、资金、技术、市场信息等多种要素，形成了农业社会化服务、农业生产协同发展的现代农业生产经营体系，助力乡村振兴“加速跑”。

雅安资源丰富，具有得天独厚的自然条件，茶树良种繁育体系健全，雅安藏茶闻名遐迩。

位于雅安市雨城区草坝镇的茶农张勇把自家 5 亩茶园，交给社会化服务中心托管。“管理好了，收益能达到每亩 1 万元。”张勇说道。张勇口中的社会化服务中心，是雨城区供销社所属草坝基层社和当地村级集体经济组织、农民专业合作社“三社”融合发展的产物，致力于草坝镇乃至全区茶农引进新技术、推广新服务，助力茶产业高质量发展。

张勇告诉记者，他的茶园托管服务期限是 6 个月，从明前茶采后到秋茶收完茶园封园，包括病虫害防治、施肥管护等，费用是 1000 元/亩，区上补助 400 元/亩，茶农自费 600 元/亩，张勇的 5 亩茶园共花费 3000 元。

“通过社会化服务中心进行茶园统防统治，在推广有机肥代替化肥、生物防治等新技术的同时，也让茶园管理实现规模化效益，方便机具使用，节约人工成本，科学施肥用药，降低了投入花销。”雨城区供销社负责人说道。

稳价保供 关键时刻看担当

2020 年初，一场突如其来的疫情，让正常供应链中断，所有物资依赖配送。

雅安市场保供的请求，根据市政府的安排，成立了疫情防控期间西藏保供工作小组，下设采购保障组、运输保障组等 4 个保障组，调运了 3500 余吨蔬菜保供西藏。同时，积极抓好春耕备耕工作，在全市设立 4 个农资应急储备中心，全市供销社系统农资企业共调入各类化肥 6321 吨，农药 301 吨，农膜 34 吨，共计储备各类化肥 12840

吨，农药 585 吨，农膜 168 吨，做好了全市春耕农资储备、供应工作，保障了春耕农资供应充足、价格平稳。

其中社属企业四川田舍益家供销有限公司在雅安市主城区设立 5 个市政府“菜篮子”平价蔬菜供应点，从 1 月 28 日至 4 月 3 日共向市场投放平价蔬菜 60 余万斤，起到了稳价保供作用，保障了广大群众的“菜篮子”“米袋子”。因为成绩突出，四川田舍益家公司被纳入国家级“疫情防控重点保障企业”名单。

面对疫情，供销社用战时行动、战时节奏，做出战时作为，抓得住、用得上、信得过，关键时刻切实扛起了“国家队、主渠道、主力军”责任担当。

提升服务 创新经营从基层抓起

基层供销社作为直接面向农民的综合经营服务组织，是服务“三农”的前沿阵地，是推动农村经济社会发展不可替代、不可或缺的重要力量。

雅安市供销社系统深化改革，提升为农服务水平，把市场取向和群众意向相结合，将服务的触角延伸至乡村的每一个角落，助力农民增收致富。其中基层社汉源县清溪供销社始终坚持服务“三农”，大力发展供销社经济，统筹做好农药、化肥、水果等农副产品的经营营销，成为当地农民生产生活的助手。

雅安市供销社负责人告诉记者，基层社是供销社服务“三农”的主要载体，供销社工作能不能做好、有没有地位，关键在基层。只有把基层社办好了、建强了、搞活了，才谈得上有健全的组织体系和网络体系。

如今，供销社系统开展农业社会化服务的工作已经全面推开，初步形成了



茶农向雅安供销社农业服务企业交纳茶园托管费

各级供销社、社有企业、农民专业合作社等主体协同服务，覆盖耕、种、管、收、加、储、销各环节，涵盖粮食、水果、蔬菜、茶叶等多种作物的农业社会化服务体系。

农业社会化服务正成为供销社系统系统的又一根“金扁担”，与乡亲们一起挑起乡村振兴的新希望。

产销对接 打通农产品流通“最后一公里”

近年来，雅安市供销社系统发挥农村现代流通主力军、主渠道和主阵地作用，重点从农产品销售端发力，通过多种举措，构建了“产加销一条龙、贸工农一体化”的农产品销售服务体系，有力助推了农村脱贫攻坚和农民增收致富。

2017 年 12 月，雅安市供销社通过整合社有资产等形式，组建成立市供销社(集团)公司，公司围绕农资经营、农产品流通、农业技术服务三大供销社传统产业组建了 6 个子公司，形成了“1+6”产业集团。目前，全市供销社系统共有 59 家社有企业，其中，全资企业 24 家、控股企业 11 家、参股企业 24 家，较 2015 年增加 13 家，涉及农资销售、农产品加工、物流配送、市场建设等。2020 年全市社有企业营业收入达 11.69 亿元，利润达 1.51 亿元。

在农产品销售方面，四川田舍益家供销有限公司完成分拣配送中心的改造并投

入，实现与 190 家种植专业合作社和 160 家养殖专业合作社的合作，先后与市机关食堂、经开区、雅安城投、交建集团、市邮储银行等单位达成配送协议，实现配送单位共 38 家，完成市政府交办的市级储备肉投放任务等工作，2020 年实现营业收入 2200 余万元，同比增长 359.52%。集团公司 2020 年实现营业收入 3500 余万元，同比增长 196.66%。

雅安市供销社积极协调推进中农批在雅江国际农博城项目建设的，积极拓展经营上的合作。集团公司分别与广西喷施宝股份公司、中农四川公司、中农立华成都公司、雅安农商行、农行、雅安邮政签署战略合作协议，在农资、农机、邮递、信贷等多个方面进行为农服务合作。同时，在全市开展企业申请使用“四川扶贫”集体商标宣传推广和审核工作。

截至目前，全市共有 80 家企业 130 余款产品获得“四川扶贫”集体商标使用权。组织四川润兆食品、四川五丰黎食品、雅安义兴藏茶等“四川扶贫”集体商标用标企业，积极参加“东东西部、四川一澳门”等各类省级以上农产品展销会，为“四川扶贫”集体商标产品拓展了销售渠道。

如今，雅安市供销社系统通过做活“供”与“销”大文章，使供销社形象发生了彻底的变化，供销社新形象又重回城乡，由此而焕发出的生机，正不断转变为良好的经济社会效益。