

供销人在行动

# 「一竿子」服务到底 「一揽子」解决问题

恩平市供销合作社推动「三位一体」改革，着力联农惠农

夏日的恩平，田间地头一片绿油油，一株株水稻构成了绿毯，攒着劲儿拔节、孕穗，即将步入丰收的季节。君堂镇种植户郑祖庭站在稻田边，喜上眉梢。

“近年来，恩平的农业服务越来越好，为我减轻了很多负担，不仅是体力上的，更是技术经验上的。”郑祖庭随手拍下了一张照片，并发到朋友圈，配上文字：“希望的田野”。

“农民需要什么，供销社就提供什么服务。”这是恩平市供销合作社一直坚守的工作准则。尤其是今年以来，恩平市供销合作社扎实推进生产、供销、信用“三位一体”改革和供销合作社综合改革工作，全面提升为农服务功能和服务效果，“一竿子”服务到底，“一揽子”解决问题，为农户解忧，给农业扬帆。

文/图 江门日报记者 周晓营 谭锦波



通过农服驿站的业务宣传推广，越来越多农户选择与恩平市供销合作社合作，购买水稻生产全托管服务。

## A 建立农服人才库 解决农户「烦忧愁」

“铭哥我这边今天是预约了飞防打药，你早点过来帮我看看水稻吧。”6月2日上午，君堂镇丰和农资店的老板郑锦铭一大早就接到了郑祖庭的电话。

随后，郑锦铭驾车来到君堂镇杨屋村，顶着烈日与郑祖庭一起走在田埂上，细心查看水稻长势。连日来的高温天气为郑锦铭“附”上了黝黑的皮肤，回想起以往做农资生意，他表示“可不像如今这么‘折腾’”。

10多年前，郑锦铭从父亲手中接过农资店，彼时的农资店就是一家小卖部，只要打开门就能做生意。“以前农资店是传统经营模式，不需要我们跑业务，也不要我们有很专业的知识，农户自己采购，他们有目标产品，我们只需提供货物即可。”他说。

近年来，我国农业发展迅速，逐渐从传统农业向现代农业转型，在这个过程中，最为显著的特点就是农业生产的规模化 and 现代化，一部分散户、小种植户退出，一部分大农户开始进入农业领域，重新建立产业结构，农业服务行业也随之从传统销售向服务型销售转变。

像郑锦铭一样的农资个体户，本应是服务农业发展的“先锋”，但碍于农资店经营范围有限、店主农业技术不高，在解决农户“痛点”“难点”上，郑锦铭以往拿不出好对策，他的客户也常常求助无门。

2022年以来，恩平市供销合作社紧扣“人才倍增”工程，在深入推进供销综合改革方面做了诸多有益探索，为落实“百县千镇万村高质量发展工程”打好基础。其中一项重要改革，正是打造一支真正服务于农的“农业助理”队伍。

恩平市供销合作社通过摸排调查，发动社会能人成为农业助理，包括农民专业合作社负责人或社员、农资店负责人、家庭农场主、种植大户、兼职网格员、村委会干部和村小组长。目前，已选拔并聘任农业助理10名，初步构建起恩平供销系统的“农服人才库”。

为了提升农业助理的工作积极性，恩平市供销合作社提出“利益联结”理念。通过恩平市供销合作社的合股经营公司——恩平供销农业公司以及基层供销社，以购买农业助理服务的形式，支付一定数额的劳务费给农业助理。购买服务项目包括发动开展水稻统防统治及统配统施服务，参与恩平供销农业公司和基层社合作开展的撂荒地复耕复种、水稻生产全托管套餐服务，与恩平平安保险公司合作的政策性保险业务，以及与邮储银行合作的宣传发动服务。

自从加入恩平供销系统农业助理队伍后，郑锦铭从一名农资店店主变为农业“多面手”。现在，农户们到郑锦铭店里，不仅能咨询农资、种植的问题，还能办理农业保险，联系农技人员解决技术难题。

“通俗点理解，农业助理就是农户的‘中介’。”恩平市供销合作社党组书记、主任梁伟峰表示，农业助理首先要有农业从业经验，熟悉乡情和农情；其次，要懂技术，指导农民科学种植；此外，要有人脉，能帮助农民协调解决实际问题。

## B 创新建设农服驿站 提供全链条农业服务

恩平市供销合作社整合生产、供销、信用等要素资源，通过健全一个联农机制、联结供销一张网、实施一批农服项目、建立一个运营机制，夯实“生产、供销、信用”公共型农业社会化服务体系的基础。其中，建设农服驿站是关键一环。

今年，恩平市已建成农服驿站4家。如雨后春笋般在恩平茁壮成长的农服驿站，不仅打通为农服务“最后一公里”，更成为农户的“取经点”、农产品的“集散点”、农户购买服务的“超市”。

建阵地，是恩平市供销合作社推进生产、供销、信用“三位一体”综合合作工作的第一步。“到2023年12月，我们计划建成县域农服平台1个，赋能11个镇级助农服务中心，实现农服驿站和农服助理全覆盖，基本形成一个综合农服平台、11个镇级助农服务中心，每个中心包括1-3个站点和2-5名农服助理，打造为农服务综合网络。”梁伟峰说。

在江门，农服驿站乃恩平首创。

有了农服驿站，恩平可以打造产前、产中、产后全程农业服务产业链。产前，将生产环节、信用环节整合到供销平台，把服务下沉到乡村；产中，恩平供销农业公司为农户提供生产技术解决方案；产后，提供线下收购、冷链物流等服务，满足“产、购、储、加、销”全链条服务需求。

此外，农服驿站还是供销系统服务内容的“集散点”“经销商”。恩平供销系统将农业社会化服务、农村金融、农业政策性保险和农产品信息收集等四项服务“打包”，下沉到镇村农服驿站，“一站式”对接种植户需求。

“现代农业要求的是更高效、更节约人工成本、更保险的状态以及更高质量的发展，所以，我们供销社积极整合自身业务，同时，对接其他公司单位的资源，利用农服驿站做好推广工作。这样一方面可以实现种植户“零距离”享受资源政策；另一方面，构建了供销系统服务于农的“大网格”，助推恩平农业高质量发展。”梁伟峰说。

据悉，截至今年5月15日，通过农服驿站与恩平邮储银行合作，开展无抵押信用贷款服务，已发放贷款9笔，合计107.7万元；与恩平平安保险公司合作协保农业政策性保险，总保额310.99万元。

当前，电商成为农产品畅销全国，走出区域局限的主要渠道。

以恩平市横坡镇横东村村委会为例，该村委会与横坡供销社合作，在村委会办公楼旁设立农服驿站，横东村党支部书记、村委会主任钟幸存作为恩平市第一批农村淘宝经营者，多次利用自己的电商渠道助力横东村农产品突破销售瓶颈。近年来，钟幸存通过成立农业合作社，推广辣椒、红江橙、香芋南瓜等特色农产品，同时，依托乡村邮站打造横东村电

## C 强化联农惠农 护航粮食安全

近日，在东成镇上湖村，广东天禾农资股份有限公司恩平分公司负责人梁伟坤和同事再次来到这里，检查水稻生长情况。此前，这块农田处于丢荒状态，无人问津，如今，这里却充满生机。“瘦田无人耕，皆因成本和产出不成正比，种起来不划算。”梁伟坤一语道出其中的关键。

去年，广东天禾农资股份有限公司与恩平市供销合作社合资成立恩平供销农业公司，在恩平全市范围推广水稻种植全托管服务项目。梁伟坤主要负责项目的业务拓展和技术指导。

撂荒地多位于山岭旁、河床边，土质松软、地力不良，且开发难度高，如果没有人力、物力和技术支持，难以复耕复种。

恩平供销农业公司成立后，这一难题就有了“最优解”。

恩平供销农业公司成立后打出的“第一炮”，便是去年晚造承接大田镇东南村委会牛栏屋村20公顷（300亩）撂荒地的复耕复种工作。

这块地的水稻收割时，农户李建飞作为恩平供销农业公司的农机合作服务商，对眼前的丰收景象表示感慨，他不敢相信一块闲置多年的田地竟然还能种出水稻。因此，今年早造，李建飞迫不及待地联系上大田镇供销社有关人员和梁伟坤，迅速达成水稻生产全托管服务合作。

粮食安全，国之大事。近年来，恩平市大力开展撂荒地复耕复种工作。恩平市供销合作社主动出击，依托恩平供销农业公司以及农服驿站，推出撂荒地复耕复种和水稻生产全托管服务：联动5个基层供销社制定“一基层社一服务方案”模式，与恩平供销农业公司、农服驿站强强合作，创新实施“供销农业公司+基层社+农户”“供销农业公司+基层社自营”“镇政府+供销农业公司+基层社+农户”三种水稻生产全托管模式，为恩平粮食安全护航。

更低的成本，更高的效率，种植户轻松，生产质量不降反升，水稻生产全托管服务因此广受青睐。截至今年5月30日，恩平供销农业公司承接复耕复种的撂荒地面积达到79.06公顷（1186亩），水稻生产全托管服务项目达成合作意向的种植面积超过200公顷（3000亩）。

服务是基础，联农是关键。在恩平全市铺开水稻生产全托管服务的过程中，恩平市供销合作社敢于协调、善于协调，把镇（街）党委政府、有关部门、社会力量聚合起来，形成了党委政府大力推动、供销社主导、各部门支持配合、社会力量共同参与的“大合唱”工作机制。

今年以来，恩平市供销合作社已在各镇（街）举办供销合作社“生产、供销、信用”综合合作培训班11场，组织10人以上的业务交流会5场，培训交流人员超800人。同时，向种养大户、家庭农场、涉农企业介绍农业生产托管、农村金融、农业保险、农资农技等方面的业务知识，将供销社为农助农的声音传播到基层，密切与农民的利益联结。



在恩平市供销合作社的助力之下，越来越多撂荒地变成“希望田”。



农业生产模式的现代化、规模化对农业服务水平提出了更高要求。



农服助理经常要到田里为农户解决“疑难杂症”。

