蝶变——江门深入实施『百千万工程』

特别报道

第三章 百千万·勇攻坚

服务“三农” 联通城乡

鹤山市供销社为发展注入澎湃动能

自“百千万工程”实施以来，鹤山城乡发生了怎样的变化？对于党领导下的为农服务综合性合作经济组织——供销合作社而言，是266.67公顷（4000亩）撂荒地重披绿装、年增收1000万公斤粮食的坚实底气；是30多万件农副产品“乘坐”公交进城、销售额突破3000万元的市场活力；更是助力相关村集体年增收超15万元、农户腰包渐鼓的笑容。

自鹤山市入选省“百千万工程”首批典型县以来，作为党和政府做好“三农”工作的重要载体，鹤山市供销社紧紧围绕鹤山市委“拔头筹、争上游，建典型、作示范”的工作要求，立足“服务‘三农’、联通城乡”核心职能，化身助力城乡区域协调发展的“活化剂”与“连接器”，以“社村共建强根基、品牌引领畅流通、复耕攻坚保民生”三大行动为抓手，精准对接城乡发展需求，在乡村振兴战场上主动作为、精准发力，以一系列看得见、摸得着的硬招实招，在鹤山市“百千万工程”三年初见成效中交出了一份沉甸甸的“供销答卷”。

文/图 江门日报记者 谌磊 通讯员 冯楚楠

鹤山构建起以北湖店为核心、多个高速服务区展厅为支点的“鹤山优品”“一核多点”展销网络。图为群众在北湖店选购农产品。

A 从“共建共享”到“全链服务” 夯实乡村产业发展根基

乡村振兴，关键在产业，基础在组织。如何激活乡村发展的内生动力？鹤山市供销社将“社村合作”作为破题关键，推动资源下沉、服务进村、利益联结，变“输血”为“造血”，推动村集体经济壮大与便民服务升级。

在鹤城镇南洞圩，一个由镇供销社、镇经济联合总社、南中村联社共建共营的农贸市场，不仅解除了周边群众“买菜难、卖菜散”的烦恼，更成为南中村联社年稳定增收超15万元的“聚宝盆”。

据了解，鹤城镇南洞圩昔日“路窄、摊乱、卫生差”问题突出。为此，鹤山市供销社联合镇、村力量，创新采用“供销社+镇经联社+村联社”共建共营模式，对老旧市场进行标准化改造。新建的市场不仅分区明确、整洁明亮，更引入了智慧支付系统和食品快检室。对于周边5000余名村民而言，改变是直观的：“以前卖菜日晒雨淋，现在有了固定摊位，环境好了，生意也更稳定了。”菜农李伯笑着说。

更深层的改变在于利益分配机制。市场利润按股分红，南中村联社作为股东之一，每年可获得超过15万元的稳定收入，资金用于村内路灯维护、老人活动中心修缮等公益事业，形成“市场旺—集体富—村民惠”的良性循环。这个“小市场”也成了观察鹤山市供销社如何通过资源整合，将闲置资产转化为持续增收渠道的“显微镜”。同时，这种“社村共建、利润共享”的模式，让供销服务与村集体经济发展同频共振。

“晒谷难”“储粮难”曾是萦绕在鹤山种粮大户心头的老大难问题。每逢收获季，找晾晒场如同“抢地盘”，若遇阴雨天气，谷物霉变损失惨重。

民有所呼，我有所应。为解决这一难题，鹤山市供销社投资800万元打造宅梧镇现代化粮食产业化服务中心。这个占地5000多平方米的现代化中心，集烘干、收储、加工、冷冻于一体，日烘干能力达120吨，有效仓储容量5000吨，预计年产值达2000万元，计划于3月投产。

鹤城南洞市场不仅方便群众买菜，还成为村集体的“聚宝盆”。

鹤山市供销社党组书记、主任吕达权表示，打造现代化粮食产业化服务中心不仅是为了解农民的燃眉之急，鹤山市供销社更将以此为支点，积极探索构建“供销农场”体系，向农产品生产、加工、流通全链条服务进军，打造覆盖鹤山全市的综合性农产品服务平台。

B 从“土特产”到“优品牌” 大力推动农产品“出村进城”

农产品“卖难”是乡村产业发展的最大堵点。好产品如何卖出好价钱？鹤山市供销社紧扣“百千万工程”关于产业兴村的部署要求，充分发挥流通主渠道优势，通过“线上线下融合、品牌矩阵打造、跨区域协作”三维发力，破解农产品“出村进城”难题。

在产销对接上，积极探索直播带货等新兴模式，重点推广鹤山红茶、特色花生、优质荔枝等本土农产品。线上，直播团队深入田间地头，将鹤山红茶、荔枝等特产通过屏幕鲜活呈现。据悉，仅2025年荔枝季，供销系统便助农销售荔枝超5万公斤。

对于量小、分散的农户产品，鹤山市供销社则联动交通运输部门，创新推出“公交助农”模式。依托覆盖城乡的公交网络，设立村级收货点，农户预约后，公交车变身“快递车”。借助城乡公交网络搭建低成本、高效率的运输通道，切实打通农产品流通“最后一公里”，大幅提升了鹤山优质农产品的市场竞争力和知名度。近三年来，累计促销农副产品超53万件，销售额达3118万元。

品牌是价值的“放大器”。吕达权表示，近年来，鹤山市供销社严格落实鹤山市委市政府关于“鹤山优品”区域品牌打造的工作要求，牵头成立鹤供优品商贸有限公司，全力运营“鹤山优品”区域公用品牌。在鹤山北湖公园旁，一座面积达276平方米的“鹤山优品”展馆成为城市新名片。

品牌的生命在于品质。鹤山市供销社还建立了严格的“三统一”（统一标识、标准、检测）品控体系，联合专业机构对入选产品进行检测，只有达标者才能贴上“鹤山优品”标签。此举倒逼生产端提质升级，推动农产品从“散装”走向“精装”，平均附加值提升超过20%。目前，“鹤山优品”已构建起以北湖店为核心，多个高速服务区展厅为支点的“一核多点”展销网络，成为市民选购、游客必到的地标。

在跨区域协作上，鹤山市供销社的视野进一步拓宽。一方面，深化粤桂协作，组织本地优质产品赴广西龙州县展销，同时，将龙州的坚果、桄榔粉引入鹤山市场，实现优势互补。另一方面，主动“走出去”，2025年10月，赴贵州省黄平县设立商贸公司，采购当地特色产品纳入“鹤山优品”销售体系与工会福利采购清单。这种“买全国、卖全国”的跨区域协作，不仅丰富了本地市场供给，更将消费帮扶从“单向输血”转化为“双向共赢”的可持续市场行为，构建起更大范围的农产品流通循环。

C 从“保供给”到“提品质” 筑牢粮食安全防线

粮食安全是“国之大者”，面对撂荒地复耕和农地“非粮化”整治的艰巨任务，鹤山市供销社主动扛起责任，近三年来累计推动撂荒地复耕266.67公顷（4000亩），带动粮食作物种植面积超333.33公顷（5000亩），成功推动一批“沉睡田”变身“粮袋子”。

“近年来，鹤山市供销社积极探索机械化、科学化、规模化的耕作新路径，不断拓宽联农带农业务新领域。”吕达权介绍。在耕种模式创新上，重点推进三大举措：一是开展土地连片整治，通过“小田变大田、小片区变大片区、小坡级变平整化”改造，为机械化连片耕作创造条件，实现无人机连片喷药施肥等现代化作业；二是加强水利设施配套，针对性建设灌溉排水设施，有效破解雨季内涝、旱季缺水的难题，保障粮食生产稳定；三是优化种植方案，坚持因地制宜、科学种植原则，在品种选择、种植时序、田间管理等方面精准施策，兼顾生产效益与成本控制，实现生态效益与经济效益的双赢。

此外，为提升农业社会化服务能力，鹤山市供销社不断完善服务平台功能，累计配备东方红四轮拖拉机2台、旋耕机2台（四轮拖拉机配套）、履带旋耕机1台、花生播种机1台（四轮拖拉机配套）、大疆农业植保无人机1台、水稻收割机2台、挖掘机2台，近期还计划新购置一台四轮拖拉机，切实增强从土地整治、播种、田间管理到收割的全流程专业化服务能力，实现农业生产效率与管理水平的双提升，为规模化粮食生产提供坚实保障。

三年攻坚，初心如磐。从激活一村一市的“微循环”，到构建跨区域流通的“大网络”；从破解农业生产的老难题，到打造区域品牌的新名片，鹤山市供销社以实实在在的行动，将服务“触角”扎根到乡村振兴的最前沿。

吕达权表示，站在“三年初见成效”的新起点上，鹤山市供销社将继续深耕“三农”沃土，以更有效的举措、更创新的模式，为“百千万工程”这篇大文章持续注入澎湃的“供销动能”。

鹤山市供销社积极探索机械化、科学化、规模化的耕作新路径，不断拓宽联农带农业务新领域。

一线实践

助农流通 高效配送

让更多优质农产品从田头走向餐桌

2024年5月31日，由省市县三级供销直属企业共同出资组建的江门市鹤供优选配送有限公司（广东供销放心农产品直供配送鹤山子平台）正式成立，占地2300平方米的运营场地与广东天鹤农产品供应基地互为支撑，成为农产品产销对接的核心枢纽。

据悉，该平台构建了全程标准化可溯源食品安全管控体系，配备农业大数据、数字供销、物流GPS定位等智能系统，联合第三方专业检测机构开展全流程巡检培训，确保食材“来源可溯、去向可追、安全可控”。在供给端，拥有宅梧18.67公顷（280亩）生产基地、雅瑶15.33公顷（230亩）农场，整合超50家企业的稳定供应渠道，承接宅梧、鹤城等镇街超过66.67公顷（1000亩）撂荒地整治耕种，依托全省供销系统15万平方米冷库、10万吨保鲜库容资源，以及15台自有冷链配送车辆，实现新鲜农产品高效直达。

鹤山市供销社还创新推行“订单农业+利益联结”模式，将分散农户纳入标准化生产体系，带动本地蔬菜、畜禽、水产养殖业发展。该平台成立一年多以来，已成功开拓10多家机关、学校、企业食堂配送业务，服务对象超2000人。

例如，在十五运会江门赛区供给保障中，该平台严格遵循“专仓检测、独立配送、全程温控、留样备查”流程，实现食材检测合格率100%、零退货、零投诉、零事故的目标，彰显了供销系统的责任担当与专业能力。

鹤山市供销社党组成员麦国清表示，鹤山市直供配送子平台将持续深化“贸、农、产、加、销”一体化，优化分拣配送流程，进一步拓展服务范围、提升服务效能，持续发挥供销系统资源优势，联基地、带农户、促流通，让更多优质农产品从田头走向餐桌，为鹤山“百千万工程”提质增效，为乡村全面振兴注入源源不断的供销力量。

（谌磊）

典型案例

“鹤山优品”带动助农兴村

“以前，花生都是散装卖，价格上不去；现在贴上‘鹤山优品’标签，进了展馆、上了直播，1公斤能多卖4块钱！”鹤城镇花生种植户的切身感受，正是供销社以“鹤山优品”助推“百千万工程”的生动写照。

在“鹤山优品”品牌运营中，鹤山市供销社立足为农服务根本宗旨，构建“政府引领、供销主导、市场运作”体系，通过“订单农业+保底收购+推广销售”模式，构建起“产购销”一体化服务体系，有效破解农产品“出村进城”难题，推动农副产品从“好产”向“好卖”和“好价”蝶变，从“散装”向“精装”“品牌化”升级。

特别值得一提的是，鹤山市供销社还按照上级有关文件精神，牵头搭建起工会消费帮扶对接桥梁。比如，在采购对接上，“鹤山优品”相关平台可为各级基层工会组织在节日慰问品采购中提供一站式服务，在职工福利发放、食堂物资采购等环节，可以优先通过鹤山市县域助农服务平台选购更多本土优质农副产品。

“我们将依托‘鹤山优品’品牌品质管控体系和‘一核多点’展销网络，为各级工会组织，以及学校、企业、单位等采购提供‘一站式’选品、配送服务，同时也可以根据采购频次、品类偏好等优化产品供给和流通服务，真正实现职工福利提升与乡村产业增收的双向共赢。”鹤山市供销社党组成员麦国清表示，进入“十五五”时期，鹤山市供销社将持续深化综合改革，真正把“鹤山优品”线下体验店打造成服务农民生产、服务职工生活的综合平台以及带动特色产业发展的引擎。

（谌磊）

鹤山市供销社成功推动一批“沉睡田”变身“粮袋子”。