

姓农 爱农 为农 青德供销社奏响乡村振兴“交响曲”

供销社+服务 打造产业发展“培养皿”

面对群众农特产品销售难、集体经济突破难、农企利益连接不紧密等问题，青德镇与州级农业产业化龙头企业携手，在旅游景区以“供销社+龙头企业+集体经济+种养殖大户”的利益联结模式打造了100平方米的青德供销社平台，根据村集体经济、企业发展和农户生产需求，提供农资购配、农技指导、农机服务及产品价格、市场供需情况、惠农惠企政策等信息服务。

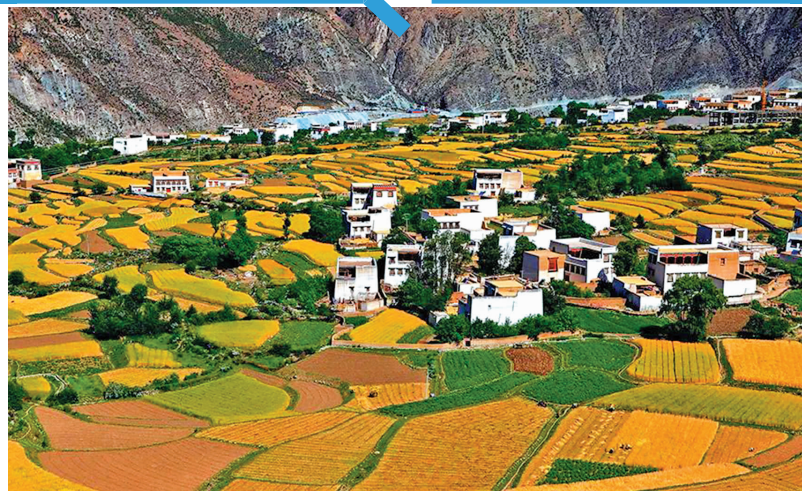
今年1至7月，青德供销社为辖区群众销售农特产品4万元，为180户群众提供种子、果苗、肥料等代购服务，为4家企业提供22条农特产品收购信息，打破了供销社传统“笼统供货”供需模式，创立了“以需定供”被需模式，成为了产业发展“培养皿”。

供销社+宣传 输入乡村旅游“营养液”

结合农旅融合发展，青德供销社立足“供销+宣传+旅游”的发展定位，借助位于景区核心的优势，以门店为载体向游客宣传镇域内特产美景、民俗文化、打卡线路、民宿美食、文创产品等。在展销特产的同时，还为游客提供专人导游、民俗体验等服务，并以

8月的甘孜州乡城县青德镇，蓝天白云，大地铺金，白色藏居点缀其间，俨然一幅乡村丰收美景画。在丰收的季节里，青德供销社也激荡起蓄势已久的活力，奏响了乡村振兴“交响曲”。

自成立以来，青德供销社立足“姓农、爱农、为农”的原则，不断夯实为农服务基础，提升服务三农质效，创新为农服务模式，提升综合为农服务能力，切实发挥出供销社服务“三农”、助力乡村振兴的引领作用，为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接、建设宜居宜业和美乡村发挥积极作用。



青德镇风貌

线下体验+线上销售“双线”并行模式，引导游客根据感知价值自主向熟人宣传，实现二次推销，从而提高农特产品出售率及旅游产品推广率。

今年以来，青德供销社服务游客1万余人次，辐射带动全镇农家乐、民宿、摊点、文创点等增收，形成了旅游宣传反哺乡村振兴的绿色业态。

供销社+带货 育出群众增收“新枝条”

为拓宽群众增收渠道，青德供销社指导农企按照市场需求变化，调整种植结构，打造优质农产品品牌，采取“订单农业”“保底收购”“合同契约”等方式完善利益链，为农户提供代购上门服务，入户入院收购农户农产品，激活农户庭院经济。

同时，青德供销社利用直播带货服务，帮助农户全面销售苹果、藏梨、毛桃、核桃等农特产品和苹果干、藏梨膏、松茸饼干、葡萄酒、青稞酒等农特加工品，实现群众增收。

2022年以来，青德供销社购销农产品45吨，在电商平台直播销售农产品4200单，精加工农特产品2500单。

供销社+公益 滋养精神文明“四季花”

为提高公共文化服务能力，青德供销社设立了公益图书馆免费对外开放，引导村民学习种植、养殖、加工、医疗卫生、法律等生活常识，同时教授生活、文体、休闲等健康知识，让村民及时了解有关国家涉农、惠农、富农的政策。

今年以来，青德供销社自发组织全民阅读活动7场次，组织少年儿童阅读分享会5场次，镇域参与人数达600余人次，吸引游客阅读300余人次，实现文明思潮与乡村振兴同频共振。(何才华 沙世萍)

地方动态 | DI FANG DONG TAI

南江县为数字乡村发展提供“科技与狠活”

约5000万元。推进创新创业平台“互联网+”建设。南江县扎实推进创新创业平台建设，培育省级科技企业孵化器1个、省级众创空间3家，积极支持省级创新创业平台加强“互联网+”建设。据悉，南江合创科技有限责任公司是县内唯一一家省级科技企业孵化器，公司运用数字信息技术，为南江黄羊和金银花等特色农产品提供了品种选育、质量检测、溯源管理、网络营销等一站式服务，累计入驻孵化企业45家、现孵企业18家，开展农村电商人才培训200余期、受益人数1.2万余人次，开展南江农特产品专场带货直播50余场次、上架40余款南江特色网销产品。

南江县教育科技和体育局相关负责人表示，接下来将继续深入推动数字赋能创新创业高质量发展，一是加大服务力度，按照“科技型中小企业——高新技术企业——科技领军企业”的梯次培育体系，培育一批拥有自主知识产权、掌握关键核心技术、具有核心竞争力的数字创新创业科技企业；二是加强产学研合作，引导创新主体加强与省内外高等院校、科研院所、大企业、大集团在数字领域开展多种形式的交流合作，加速科技成果转化，推动传统产业改造升级，促进新兴产业、业态、模式蓬勃发展；三是强化高层次技术人才和高水平创新创业团队培育，借力“天府青城计划”“巴山英才计划”“南江英才计划”发掘、培育一批数字创新创业优秀人才。

加速科技企业新旧动能转换。南江县深入实施企业科技创新主体培育“三大行动”，培育高新技术企业12家、省级瞪羚企业1家，入库科技型中小企业44家，积极推进科技型中小企业运用现代数字技术加速新旧动能转换。目前，南江县长赤翡翠米业有限公司建设了川东北最先进的全智能化大米加工生产线，年加工能力超过10万吨，突破了加工落后、质量不高、产能不足等因素制约公司发展的瓶颈；南江县新型建材生产基地引进了国内最先进的智能化建材生产线，利用煤矸石、尾矿渣、污泥等固废资源生产新型墙材，实现了从原料处理到成品出厂的全程自动化，每年消耗各类固废资源约30万吨；四川良源食品有限公司是以全国五大优质核桃产区——南江县为原料采集地，专注于核桃全系列高端产品开发，2022年引进核桃休闲食品生产线，新增5款核桃系列产品，新增产值

(柯燕兵 本报记者 杨永忠)

图片新闻 | TU PIAN XIN WEN

黄金梨丰收引客来

近日，泸州市纳溪区大渡口镇凤凰湖村梨园的黄金梨迎来丰收，抢鲜上市，吸引不少游客上门采摘。

近年来，纳溪区立足资源优势，按照“农业园区景区化、农旅融合一体化”发展思路，采取“党支部+合作社+农户+电商”的发展模式，鼓励、扶持村民发展梨子、茶叶、柚子、枇杷、葡萄等特色产品，带动乡村旅游业发展，通过“线上+线下”拓宽销售渠道，推动产业提质增效，助力农民稳产增收。

(王超明 张静欣 王鑫钰 摄影报道)



“汇聚优秀人才，发展底气才更足”

——记成都市郫都区战旗村党委书记高德敏

一线故事 YI XIAN GU SHI

见到高德敏时，他正在准备一次培训课程，忙前忙后不停歇。早上6点起床，组织召开会议、参加村里活动……一天的日程表排得满满当当，年近60岁的他精气神十足。

高德敏担任成都市郫都区唐昌镇战旗村党委书记和村委会主任多年，战旗村已成为全面推进乡村振兴示范村。2022年，村民年人均可支配收入超过3.8万元。

战旗村曾是一个典型的农业村，以粮油产业为主，村里只有砖厂、酱油厂等小企业。路是石子路，车进不来，每逢下雨，出行很不方便。

为拓宽村干部的视野，高德敏联系省内外先进村，带领村干部和村民代表前去学习。“到各村一走，看到了别人的发展思路，更看到了人家的干事热情。”高德敏说。

抓发展，党员得带头。怎样发挥党员的先锋模范作用？战旗村党组织认为，关键还是要打通“思想关”。一场学习讨论在战旗村开展。

问入党为了什么？问作为党员要做什么？问作为合格党员示范带动了什么？与此同时，在家门口亮身份、在公示栏上亮承诺、年终考核评议亮实绩。通过“三问三亮”，战旗村的党员们强化了自己的身份认知，意识到要增强党性、做好表率。

培训课程结束后，笔者跟着高德敏走进战旗村乡村振兴培训学院，杨欣正忙着拟定学院新的培训计划。从成都理工大学毕业后回到村里，杨欣现在是战旗村乡村振兴培训学院市场部负责人。乡村振兴，关键在人。如何吸引年轻人回乡发展，成为高德敏这些年的“心头大事”。

前几年，大学毕业后在成都从事印刷、销售工作的刘畅来到战旗村，听说村里要打造乡村十八坊，颇有兴趣。可一合计，光开酱油坊、买豆子、置酱缸，就得投入60万余元，自有资金只有20万元，刘畅打起退

堂鼓。听到消息，高德敏连忙协调，争取贷款。“有了村里支持，我们很快就拿到了贷款，解了燃眉之急。”刘畅说。走进酱油坊，一个个酱缸整齐摆放，工人们洗豆子、浸泡、蒸熟，热气咕咕直冒，香气扑面而来。高德敏说：“要善于给年轻人提供机会，让他们找到自己的‘用武之地’。”

2020年，战旗村与附近的金星村合并。合并后，村子面积扩大，人口变多，发展任务也更加繁重，迫切需要年轻干部。原金星村的村民小组组长彭祖彬，在部队当过兵，又在外地干过销售，工作经验丰富。“经过一段时间观察，我们认为这个年轻人可以重点培养。”高德敏说，经过组织程序，34岁的彭祖彬当选为村党委副书记，扛起新的重任。“培养村干部队伍，要专业化和专职化。”高德敏直言，“汇聚优秀人才，

发展底气才更足。”村子要发展，关键得有产业。自2002年担任村委会主任开始，高德敏就致力于做强集体经济。

2003年，战旗村开始尝试整合土地资源，推进土地规模化经营。高德敏说：“村里集约化经营，既能增

加村集体收入，又可以给农民支付租金，农民工还可以增加收入。”

可一开始，村民们没看到效益，迟迟不愿意流转土地。高德敏带着村干部们一户户走访、分析利弊，做通了一部分村民的思想工作。当年，村里流转110亩土地种植蔬菜和花卉

苗木，许多村民获得了流转金，村里还获得集体收入2万余元。慢慢地，越来越多村民参与到土地规模化经营中。不久后，战旗村又规模化经营了600亩土地，村民们每亩地获得800元流转金，还拿到了一半的利润分红。

2015年，郫都区被列为全国农村集体经营性建设用地入市改革试点区县。看到新政策，高德敏连忙跑到镇里和区级部门争取新政策落地。最终，战旗村被列入试点范畴。

如今，去年刚落成的天府战旗酒店已开始接待一批批游客。“我们还要继续引进新的产业项目，让村集体经济进一步壮大。”忙碌的高德敏信心十足。(王永战)



高德敏(左)和村民讨论水稻长势 郫都区委宣传部供图