



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

展现新时代四川供销力量——系列报道之六

成都绿乖乖农业科技有限公司： 打造区域公用品牌 畅通产品销售渠道

近日，在位于成都市新都区竹友北街的“高原上云仓”集配中心内，工人们卸货、分拣、打包、发运，忙得不亦乐乎，这些正在装箱的农特产品，有新都本地的，也有来自四川甘孜州、阿坝州、凉山州以及青海省等地的，它们都有一个共同的名字——“鑫都味”。包装好的“鑫都味”将承载着新农人的希望，从这里起运，销往全国各地。

打造“高原上云仓” 拓宽农特产品销售

“鑫都味”是成都市新都区供销社所持有的新都区农业公用品牌，也是新都区农业公共服务平台，由新都区供销社全资子公司成都绿乖乖农业科技有限公司负责运营。

成都绿乖乖农业科技有限公司总经理范潇文，是“鑫都味”品牌打造和运营的主要负责人，自2017年开始，“鑫都味”品牌在她的带领下，影响力及美誉度快速上升，销售额也不断提高。

在取得经济效益的同时，成都绿乖乖农业科技有限公司为农服务不忘初心，把社会效益放在重要位置。

“2018年我们发现高原地区的农产品想要运下来，物流成本很高。”范潇文说，为解决这一问题，2022年初，成都绿乖乖农业科技有限公司与理塘高原上电子商务有限公司共同建设了“高原上云仓”。

据介绍，入驻厂家先把需要在成都发货的产品统一存放在云仓里，再从云仓分销到全国各地，这样可以大大降低厂家从高原直接发货的成本。总体算下来，“先存云仓后分销”的运输方式，和直发快递相比，可节约60%的运输费用。

作为供销社直属企业所建的消费帮扶项目，“高原上云仓”项目优先引入甘孜州、阿坝州等地的企业，同时提供一些帮扶政策。“云仓”目前只收发货费用，免仓储费。”范潇文介绍，2022年，云仓发货15万单，出货价值约5000万元，实现销售收入1200余万元。

位于新都区新园路68号的“鑫都味”品

牌门店内，高原菜籽油、牦牛肉干、青稞饼干等各种各样的农特产品整整齐齐码在货架上。店长黄雪娇说，自己经营这家门店已有6年，每天平均卖出货物100多单，“有的顾客会专门过来购买这些农特产品，买了以后觉得地道实惠，就成了回头客，有些老顾客还会向朋友宣传，时间一久，销售渠道也就打开了。”

在新都，这样的门店共有3家。此外，成都绿乖乖农业科技有限公司还注册了理塘分公司并入驻“832平台”，组织理塘产品参加各类展会及小集市数十场，共计销售理塘各类农产品800余万元。

“种得好才能卖得好” 从源头把关农产品质量

在范潇文看来，品牌要深入人心，必须保证农产品质量。

新都区新繁汪家村的（鑫都味）现代农业示范农场，由成都绿乖乖农业科技有限公司和新都区蔬菜协会合作共建，是一处集产品研发、生态种植、农技培育、休闲娱乐于一体的文旅融合农场。

大棚内，“白玉苦瓜”、小番茄、红心火龙果长势正旺。“白玉苦瓜”是新繁传统名优农产品，而它在新都区蔬菜协会理事长欧庆宇的栽培研发下，产量不断增加，品质不断提升，逐步推广到周边合作社种植，每亩地增收可达1.5万元。

欧庆宇自称“情怀农夫”，他在土壤改良、植物研究和农技服务等方面深耕多年，和四川农业大学、四川省农科院、成都市农林科学院等单位合作，逐步研发出数十种新苗，这

些新苗在产量和品质上都得到了一定的提升，同时病虫害也变得更少。

让更多种植户受益，是农作物品种种植、研发的最终目的。有了新苗，推广给农户是必不可少的一环。“农场内有专门的育苗师傅，会带领农户学习育苗、嫁接与植保。”欧庆宇说，农场特聘了西南大学、四川农业大学等院校的农业专家十余人，每年为新都区供销社、产业工人和农业职业经理人进行讲课和培训。“就在不久前，农场还对贵州省遵义市的100余名学员进行了专业培训。”

范潇文说，明年的优质小番茄订单已有20万斤，但目前还只是小面积的种植，“相当于自己花钱做实验，等研发成熟后，再带动周边农户一起种植。”当消费者看到性价比、品质好、品牌响、有供销社参与的产品时，卖价和销量就自然而然上来了。

农场里，一垄垄覆好的地膜为农田“穿”上了一层环保外衣。为推进农业向绿色、高质量、可持续性方向发展，近年来，成都绿乖乖农业科技有限公司大力推广使用全生物降解农膜。

“全生物降解地膜采用生物废弃物回收制造，具有无毒性、吸水性、生物相容性及生物降解性等特性，其降解的最终产物可作为有机肥料使用，平衡土壤酸碱值，不伤害作物，不造成环境负担。”范潇文介绍，今年在新都已推广3000亩全生物降解农膜，明年计划推广超过10000亩。

要推广绿色生态的种植方式，推广农业社会化服务，让农民看到实实在在的收入是最有效的方式。范潇文说，“平常的番茄卖4元，按照绿色有机方式种植的番茄能卖到12元左右，种出来的产品能赚到钱，种植方式自然也会跟着转变，农户也高兴。”

此外，成都绿乖乖农业科技有限公司也在和四川川菜师傅技艺研习会合作，在发扬新都传统小吃方面下功夫。“一旦餐饮做起来了，对食材的需求量会很大，把食材的销售市场打通，这样一来，无论是受帮扶地区产品，还是新都本地的优质农产品，都不愁销路了。”

范潇文这样形容自己：“勇于尝试才能有创新，不试试怎么知道这条路行不行？总比原地踏步好。”接下来，成都绿乖乖农业科技有限公司将在锚定高原农特产品的同时，致力于优质产品的开发，不断拓展业务，将区域内外资源不断整合，形成从农业生产端到农产品流通端到农产品消费端的全产业链服务平台。

周志程 梁星桐

加强基层社建设 提升为农服务能力

内江市政协赴资中开展基层供销社专题调研

□阳陈 本报记者 丁明海

近日，四川省内江市政协副主席、民建内江市委主委徐进才带队到资中开展小微协商活动，围绕“加强基层供销社建设 提升为农服务能力”主题，开展实地调研、座谈交流。

徐进才一行先后前往资中县水口庙供销社、资中县邦民供销社等基层供销社开展调研，通过听取讲解、实地察看、询问情况，详细了解供销社基层组织建设、管理运营、为农服务等情况，并就新时代如何发挥供销社作用，提升为农服务能力进行深入交流。

徐进才对内江市供销社系统在深化供销社综合改革、资中县域供销社为农综合服务体

系试点工作等方面取得的成绩给予高度评价。他指出，内江市供销社要贯彻落实中央、省委、市委市政府对供销社工作的重要部署，落实好《内江市支持基层供销社发展六条措施》，进一步加强部门联合合作，加大涉农资金、项目争取力度，健全完善基层社网络。要针对农村发展难点痛点，因地制宜开展撂荒地复垦复种、土地托管等服务，努力提升为农服务能力，拓宽为农服务领域。同时，要立足内江产业优势和自然禀赋，全面完善产业链，拉伸延长价值链，全力推进供销社高质量发展，有效实现农业增效、农民增收、农村经济振兴。

为高质量发展注入“新动能”

四川省棉麻集团与中铁二十局集团有限公司达成战略合作

近日，四川省棉麻集团与中铁二十局集团有限公司成功达成战略合作。根据合作协议，双方将秉持优势互补、全面合作宗旨，围绕落实乡村振兴战略，以重大项目建设为支撑，在土地整理、高标准农田建设运营、农业社会化服务等项目组建利益联合体，开展深度合作，共绘发展蓝图，为助力新时代更高水平“天府粮仓”建设贡献力量。

签约仪式上，四川省棉麻集团党委书记、董事长邓华表示，四川省棉麻集团聚焦农业社会化服务和农产品销售、保供主责主业，深耕“锄把子”“米袋子”“菜篮子”“果盘子”“棉被子”“油缸子”“酒瓶子”七大民生领域，建立健全联合合作长效机制，着力打造国内一流的农产品供应链平台，积极主动服务于乡村振兴和新时代更高水平“天府粮仓”建设。

邓华表示，中铁二十局集团有限公司是世界500强企业中国铁建股份有限公司下属全资子公司，拥有强大的资源整合能力

和基础设施建设能力，双方拥有广阔的合作空间和良好的合作前景。希望双方能够以此次签署战略合作协议为起点，进一步加大对接力度，充分发挥各自平台、团队、渠道、市场、资源、技术等方面优势，在土地整理、高标准农田建设运营、农业社会化服务等方面深入开展业务往来，并逐步形成长期稳定的合作伙伴关系，共享发展机遇、共创美好未来，为加快农业现代化、推动乡村全面振兴作出新的更大贡献。

中铁二十局集团有限公司西南区域指挥部总经理李新亮表示，中铁二十局集团有限公司对与四川省棉麻集团在乡村振兴领域的合作充满信心，将以本次签署战略合作协议为契机，持续深化与四川省棉麻集团的重要战略合作伙伴关系，不断拓展合作深度和广度，推进双方合作向纵深发展，实现互利共赢、共同发展，为双方高质量发展注入新的动能。

（四川棉麻集团供稿）

泸州市江阳区供销社：推进“三资合力”发展

为切实推进“三资合力”发展，泸州市江阳区多点发力，积极探索“三资合力”着力点，助力乡村振兴。

摸清家底。多部门联合发力，统筹分析辖区内台商、台资企业及台资招商引资等基本情况。开展走访交流，详细了解辖区内台资企业发展意向、台商投资意愿。截至目前，已对接辖区内2家台资企业，收集意见建议4条。

定向服务。整合“台资、供销社社资、村资公司村资”的“三资”资源，以建设为农服务综合平台为目标，结合江阳特色产业、文化历史、文旅资源等，通过资源互换、产品互推、渠道共建、政策共享等方式，挖掘社资、台资合作商机7条，探讨“社资+村资+台资”的“三资合力”发展新模式。

专班推进。成立“三资合力·助力乡村振兴”工作领导小组，领导小组下设办公室，落实专班专人跟进“三资合力”对内对外、对上对下的沟通协调、数据收集、信息报送等工作；每季度召开商会，分析存在问题并提出解决办法。

林藩睿

绵阳市盐亭县供销社： 主动作为 推动城乡经济双循环发展

近日，四川省绵阳市盐亭县召开2023年三季度“一线赶考、比拼亮卷”拉练暨省级乡村振兴成效显著县创建现场会。盐亭县委常委、宣传部部长肖建参与并作点评。

在西陵供销社超市，盐亭县供销社党组书记、理事会主任李红伟围绕超市建设运行、供销全年工作开展等进行了详细汇报。

西陵镇供销社超市位于西陵镇，是绵阳市首家供销社超市，由盐亭县供销社和西陵镇合力打造，按照“基层社+乡镇+村集体经济组织+商贸龙头企业+N服务对象”的“4+N”共建模式，标准化设置生活日用销售区、办公用品销售区、农资销售区、“爆之味”农特产品销售区等区域。超市紧密连接镇基层治理、城乡环境治理，构建积分制，促进村民变社员，提供高效便民的社员服务。

近年来，盐亭县供销社主动作为，切实抓住供销社改革发展的新机遇，扎实开展土地“田保姆”社会化服务，创新开展农资集中采购，成为助力村集体经济壮大的强有力、可持续手段；探索的“三化”基层社建设经验，在全市推广应用。“4+N”创建的全市首家“新型供销社超市”，以小切口推动供销社融入省级乡村振兴成效显著县创建工作，推动城乡经济双循环发展，取得突出成效。

肖建强调，一是引导超市充分参与市场竞争，增强“造血”功能，提升“续航”能力；二是锚定商品和服务质量，要推进经济效益和社会效益双轮驱动，聚焦提升老百姓的获得感、幸福感，助力供销社高质量发展；三是在抓主营业务的同时，把党建、服务、学习、宣传等多种元素融入到超市的阵地建设中。

周天然

助农惠民 推动区域品牌创新发展 “自然贡品”助农专场直播活动举行

近日，由四川省自贡市供销社主办、邮政自贡市分公司承办的“自然贡品”助农专场直播活动在自贡邮政农产品直播基地举行，助力自贡市优质“土特产”走进千家万户。

“这是我们自贡特产龙须淡口大头菜，鲜香爽脆。”直播活动后，主播热情地为网友推荐自贡久大井盐、泰福大头菜、美乐香辣酱、长明冷吃兔等优质农副产品，直播间人气不断攀升。在品种齐全、品质过硬的同时，直播间的农副产品价格也非常“给力”，自贡市供销社和邮政自贡市分公司在活动期间，投放了产品优惠券进行消费补贴，让消费者实惠下单。

近年来，自贡市大力发展现代生态农业，实施品牌兴农战略，培育出了一大批“小而优、精

而特”的特色农产品，并形成品牌集群，成功打造自贡市农产品区域性公共品牌“自然贡品”。去年，在自贡市供销社的运营管理下，“自然贡品”开启了“市政府+市供销社+直播+N”直播带货网销新模式，加快了特色农产品“触网”步伐。

“我们将继续推动区域品牌创新发展，持续借力直播电商新渠道，助力农业产业高质量发展。”自贡市供销社相关负责人介绍，此次助农专场直播活动在参与人次、订单数量、互动频次、交易金额均超过预期，不仅展示、宣传和推广了自贡质优、味美、价廉、安全的特色农产品，也实现了品牌宣传、产品销售和地域文化传播的叠加效果。

王乐乐 邓莉