



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

调研帮带——认真开展“走下去”活动

合作共赢 蹚出供销发展新路径

四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银一行赴内江市调研供销社工作

□本报记者 胡斌文 / 图



3月5—6日，四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银一行到内江市调研供销社工作。

蔡邦银一行先后前往欣川供销社、向义供销社、四川甜城邦力达农业发展有限公司，详细了解当地基层供销社和社有企业在农业社会化服务、农资保供、化肥储备、基层供销社建设、春耕备耕等方面的工作开展情况。他强调，不误农时抓好春季田管和春耕备耕等工作，是夺取全年粮食和农业丰收的基础，供销社要牢记“国之大者”，主动担当作为，认真谋划、扎实做好农资保供、育苗育秧、农业社会化服务等工作，切实服务保障农业生产需要和农民用肥需求，为实现全年农业稳产增产目标任务提供有力保障。

随后，蔡邦银一行深入四川西南再生资源产业园区和中国(内江)农批城，详细了解了中华全国供销合作总社及其下属社有企业在内江投资项目的建设运营情况，并实地参观了废塑料改良型生产、废旧电器电子产品拆解物回收处理深加

工等项目和农批市场整体规划管理情况。他强调，再生资源回收利用和农产品流通是供销社系统的主责主业，也是供销社服务城乡群众生产生活的重要体现。省属社有企业要充分借鉴成功经验，主动加强与中华全国供销合作总社、市供销社及社有企业的联合合作，聚合网络、渠道、平台、资源等优势，创新服务新方式，探索发展新路径，努力为地方经济社会高质量发展作出供销贡献。

四川省棉麻集团下属四川供销果蔬产业发展有限公司以县域供销社为农综合服务体系试点为契机，以完善供销社农产品流通网络建设为目标，依托中国血橙之乡、国家地理标志产品等公共品牌优势，着力构建中血橙产地集散仓外销和镇(社区)综合超市内销的双向农产品流通网络。

在资中县球溪镇甄子坝村，蔡邦银一行实地调研中血橙(球溪产地仓)标准化加工基地，听

取了企业负责人关于血橙基地建设、品牌培育、市场开拓等方面的情况汇报。蔡邦银对企业全力打造中血橙品牌助农增收的工作给予了充分肯定。他表示，四川省棉麻集团要坚定树牢为农服务的意识，带头建立规范化、标准化的血橙生产基地，为农户种植血橙起好示范带头作用，提高全县血橙种植水平；要加大品牌培育力度，充分发挥供销社系统“大朋友圈”优势，拓展销售渠道，提升中血橙的品牌知名度和市场认可度，全方位助农增收致富。

在资中供销社为农产业园，蔡邦银一行实地参观了项目施工现场，详细了解了园区规划思路和建设进度。作为集农服务中心、冷链物流、集采集配和血橙分拣加工中心为一体的果蔬一站式综合服务平台，目前，该项目已完成1号楼桩基施工和2号楼钢架主体结构，设备采购也在同步进行中。蔡邦银强调，四川省棉麻集团要落实专人专班，在确保安全和质量的前提下，全力推进项目建设，力争早建成早投产；要提前谋划项目建成后各项运营工作，认真做好市场需求、产品定位、品牌培育等分析研究，力争通过精深加工全面塑造产品品牌，全面提升产品品质，真正助力中血橙销售。

蔡邦银对内江市供销社系统深入贯彻落实《四川省供销社条例》、积极开展农业社会化服务、大力培育特色农产品品牌等工作给予了充分肯定。他强调，基层供销社是供销社服务“三农”的主要载体，要加强基层社统筹管理，加强股权联结，打造上下贯通的经营服务体系，进一步畅通“农产品进城、消费品下乡”双向流通渠道，夯实供销社联结城乡、服务群众的优势，更好保障农民生产生活需求。要加强“一县一中心”建设，聚焦农资、农业社会化服务等领域，全力打造为农服务综合平台，持续推动为农服务全域覆盖。省属社有企业要全力加快有关项目建设，聚焦当地特色农业产业，大力发展精深加工，助推提升产业链价值链。要加快推进四川省天府粮仓建设发展集团“1+5+N”农业社会化服务体系构建，推动与当地开展联合合作，努力发挥省级示范抓手作用，更好服务打造新时代更高水平的“天府粮仓”。

省社有关领导、相关处室和省供投集团、省农资集团、省棉麻集团负责同志参加调研。

天全县供销社： 春耕之前喜分红 合作社里笑语盈

□本报记者 马工枚文 / 图



“去年入社6亩地，今年我还要再加2亩地！”四川省雅安市天全县岩峰村村民杨维刚领到分红款后高兴地说。

近日，天全县沃土粮食种植农民专业合作社(以下简称：沃土农民专业合作社)召开了社员二次分红大会，为春耕生产启动作动员。会上还发放了分红款，社员们一个个喜上眉梢，依次在分红名单上签名、摁手印、领取二次分红现金。

分红提高了村民加入合作社的积极性，增强了大家发展产业的信心，实现了农业产业联合、村集体和村民的多方共赢。不少合作社成员纷纷表示，加入合作社后收入增加了，腰包鼓了，大家的日子过得也越来越红火。

据记者了解，沃土农民专业合作社由天全县供销社牵头，社有控股企业天全县天叶现代农业服务有限公司(以下简称：天叶现代农业公司)组织该县新华乡永安村、仁义镇石桥村、云顶村、岩峰村和永兴村5个股份经济合作社，以及仁义镇、新华乡94户种植户以270亩粮田使用权，于2023年3月共同组建成立。

保底“零风险” 农户可领二次分红

“村民加入合作社成为社员后，由我们合作社统一把种子、化肥、农药等全部免费提供给他们，稻谷成熟后再由我们统一收购，收购价比市场价高0.3元/斤。如果年底核算达到800斤/亩的要求，我们还会按照每斤0.1元的价格进行管理分红。”天叶现代农业公司总经理方勇表示。

沃土农民专业合作社通过统一供给农资、统一村民培训、统一田间收购、统一加工并统一销售，打通“耕、种、管、收、储、销”全产业链，打造出销售品牌，形成规模化服务，走出了一条契合当地农村发展的新路子。

据方勇介绍，当地大米品牌“二郎山”天全县香米现在的市场价为4—5元/斤，产品供不应求，去年取得销售收入50余万元。在本次二次分红大会上，沃土农民专业合作社拿出部分利润，以59元/亩的价格进行分红，综合算下来，去年合作社社员每亩可增收800余元。

村民杨维刚作为2023年首批入社的受益人之一，去年以6亩土地加入了合作社，现在又分红，家里也多了一笔收入，一家人日子过得红红火火。他告诉记者，沃土农民专业合作社不仅帮忙收割稻谷，还统一烘干，“往年自己晒，要晒一个多月才行，现在合作社有自己的烘干厂，非常方便。”

目标翻倍 扩大示范带动效应

“我们这次分红也算春耕动员会。有了去年的打样，今年入社人数和土地面积目标应该能翻倍！”天叶现代农业公司党支部书记、沃土农民专业合作社理事长谢乾坤经过前期走访摸底，自信地说：“5个村今年有人愿意的村民超过150户，合作社预计可新增水稻种植面积300余亩。”

助春耕备耕 保农资供应

打造为农服务综合平台 助力乡村振兴

四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银一行到自贡市调研供销社工作

□本报记者 胡斌文 / 图

3月4—5日，四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银一行到自贡市调研供销社工作。

自贡市农资公司作为自贡市供销社下属企业，秉承服务“三农”理念，发挥着农资供应主渠道作用，承担着保障全市农资供应及化肥储备任务。在自贡市农资公司，蔡邦银详细询问了公司农资保供、化肥储备等情况，并听取相关负责人工作汇报。蔡邦银强调，公司要充分发挥农资供应“主渠道”作用，聚焦农事、提前谋划、及早部署，进一步做好春耕生产用肥供应，让农民群众能够及时用上放心农资。

在沿滩区永安镇瓦市村和荣县鼎新镇老山村、长山镇五通村，蔡邦银一行实地调研了供销社为农服务综合平台试点县项目实施情况。蔡邦银表示，开展供销社为农服务综合平台试点县建设，是加快补齐供销社城乡流通和为农服务短板的重要抓手，有利于进一步建强基层服务网络，提升为农服务能力，助力供销社综合改革和高质量发展。蔡邦银要求，各试点县(区)要充分发挥好资金的引领撬动作用，严格按照资金使用、项目管理的有关要求，精心组织好、实施好有关项目，努力把为农服务综合平台建设好、运营好，着力提高供销社农资保供稳价和农业社会化服务水平，畅通农产品上行和消费品下行双向渠道，努力为群众提供更好更优质的服务。

在沿滩区富乐镇蒲余村、荣县乐德镇太平村，蔡邦银一行详细了解了当地基层社建设、春耕备耕等工作情况，并围绕“三社”融合发展、农业社会化服务、基层社建设面临的问题和困难，与相关负责人进行了深入交流。蔡邦银表示，春耕备耕是确保粮食安全和重要农产品供给的关键环节，供销社系统必须主动担当，发挥优势作用，扎实做好春耕备耕工作，为促进农业稳产增效、农民增收奠定坚实基础；要进一步提升为农服务能力，发挥供销社为农服务作用，不断探索创新服务方式，确保基层社建起来、立得牢、可持续、能发展，全面夯实供销社发展根基。

蔡邦银对自贡市供销社系统积极推行“三



社”融合发展经验，以“五个赋能”“六有标准”引领基层社高质量发展，带动特色产业发展和农民群众增收给予了充分肯定。他要求，自贡市供销社系统要深入学习贯彻习近平总书记对供销社工作系列重要指示批示精神，积极推动《四川省供销社条例》贯彻落实，坚持从“三农”工作大局出发，持续深化综合改革，完善体制机制，不断提升为农服务能力水平，加快成为服务农民生产生活的综合平台，为农民增收致富、乡村振兴和农业农村现代化作出供销贡献。要找准市场需求和为农服务切入点，围绕耕、种、管、收、加、储、销等农业生产环节，为农民群众提供优质高效的一体化全方位服务，打造高

质量高水平为农服务综合平台，着力解决好为农服务“最后一公里”问题；要强化系统上下股权、业务合作，推动构建上下贯通的经营服务体系，进一步加强基层社建设，推动与农民群众形成更为紧密、更为可靠的利益联结共同体；要主动加强与农业农村等部门协调配合，整合相关资源，合力建设为农服务综合平台。省属社有企业要加强与市、县社有企业及基层社的联合合作，利用供销网络和市场渠道优势，在农资保供、农业社会化服务、助销特色农产品等方面充分发挥骨干引领作用。

省社有关领导、相关处室和省供投集团负责同志参加调研。