



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

达州市供销社： 聚焦“三链”建设 助力城乡融合发展

□本报记者 丁明海 蒋永飞

为顺应城乡融合发展新趋势，近年来，四川省达州市供销社系统充分发挥“一头连农民、一头连市民”的独特优势，把农产品供销一体化作为“富裕农民、服务市民”的重要抓手，通过做实生产链、畅通流通链、拉长服务链，积极为全市“米袋子”“菜篮子”“肉盘子”产品价格量足贡献供销力量，助力乡村全面振兴。

做实生产链 助推农民增收致富

达州市供销社结合区域资源禀赋和产业发展特点，围绕花椒、蓝莓、黄花、食用菌等特色农产品，采取“龙头企业+农民专业合作社+基地+农户”的模式，实行协议价或市场最低价收购，推进标准化、规模化、绿色化生产示范基地建设。全市供销社系统建成自营蔬菜种植基地4.8万亩，战略合作基地23万亩，开展合作的农民专业合作社、家庭农场50余家，带动农户5.8万余户，年户均增收2300元以上。

顺应个性化、多样化的消费需求，达州市供销社主动承接“巴山食荟”区域公共品牌运营管理工作，以花椒、蓝莓、黄花、食用菌、茶叶等特色品牌农产品为重点，开展无公害、绿色、有机农产品认证，培育“供字号”特色农产品，实现由卖产品向卖品牌转变。组织全市83家农业龙头企业、211种产品成功申报集体商标，

一季度销售农产品1150万元，同比增长13.6%。

达州市供销社坚持多方联动、多元合作、多元发展，以绿色发展为导向，以科技创新为支撑，统筹抓好特色农产品初加工和深加工，构建生产、保鲜、烘干、加工、收储、物流、销售于一体的全产业链。全市供销社系统已建成花椒、蓝莓、黄花、米线、面条、调味品等加工基地（产业园）6个，培育加工企业11个，吸纳务工人员600余人，形成产业附加值2.8亿元。

畅通流通链 做强做优城市保供

达州市供销社积极拓展流通网络，加强产地市场、集配中心、农贸市场、生鲜超市、中央厨房等建设，构建联结产地到消费终端的农产品市场网络。采取层级合作、股份合作、资源合作等方式，培育了巴山食荟科技公司、农业发展公司等一批社有农产品骨干流通企业。建成城乡直供直销网点（点）63个，农产品配送中心8个，特色农产品展销中心6个。

围绕破解“农产品进城”和“工业品下乡”双向流通不畅难题，达州市供销社坚持线上线下融合发展、网购网销同步推进、物流配送一体建设，推进农村电子商务发展。相继上线运行“达州菜篮子”

“达州供销商城”等5家电商平台。市、县供销社共同入股，组建达州市供销网优电子商务有限公司，统筹运营全市供销社电商资源，搭建供销社系统市级电商平台，打通本地农产品线上销售渠道。

与此同时，达州市供销社整合资源，创新“生产基地+中央厨房+N”的产销模式，推行基地直采、净菜加工、冷藏保鲜和物流配送一体化服务。省、市、县三级供销社共同入股组建达州珍硒农产品有限责任公司，引导全市有市场竞争力的农产品基地、农民专业合作社、加工销售企业建立营销合作联盟，建成3000余平方米的中央厨房仓储配送中心，配备专业冷链物流车辆10台，为全市100多家学校、酒店、机关食堂提供放心食材精细、精准配送。

拉长服务链 提升市民生活指数

为保障市民“菜篮子”安全，达州市供销社积极完善食品安全追溯制度，建立商品“来源可查，去向可追”的质量追溯体系，采集记录产品生产、流通、消费所有环节信息，从采购到配送实行闭环式服务，保障市民食品安全。组建成立了达州市巴山食荟农业发展公司，建立从农户到厨房的全流程溯源保障体系，开展大宗粮油贸易和生鲜配送业务，为全市26所学校提供安全可靠的食品来

源，2023年，销售额超过8000万元。

为实现田间到餐桌“零距离”，加快城市生鲜超市和便利店建设，达州市供销社以基地直采、独立包装、分箱装载、冷链直达的方式将新鲜、免择蔬菜直运便利店。建成“路程最短、果蔬最鲜、价位最廉、健康有机”的城市社区时尚果蔬便利店30个，推进蔬菜配送进社区（小区）。珍硒公司开发线上生鲜采购小程序，为市民提供便捷的线上购买食材服务，“无接触”配送到社区居民手中。

全市供销社系统着眼乡村振兴新要求，满足市民休闲、娱乐、体验、康养新需求，将产业发展、功能拓展和综合服务集成打造，积极推进产业兴旺、实景体验、休闲康养为一体的山水田园建设，满足市民亲山乐水“田园梦”。通川区供销社以“川浙携手、产业共兴”为抓手，流转土地1万亩，聘请专家高起点规划，建成了集蓝莓科普教育、酵素推广、产品展示于一体的秦巴蓝莓现代农业园；万源供销社井溪茶叶基地推行茶叶认养模式，认养人利用手机监控自己的“一亩三分地”，打造现实版的“开心农场”，实现“私家田园梦”；宣汉蓝莓谷按4A级旅游景区标准，融“互联网+农业+文旅”一体打造，建成高标准蓝莓产业基地3000亩，配套建设乡村旅游步道、民宿木屋、儿童游乐园、恐龙园等景观，建成“山水田园旅游综合体”，树立了供销服务市民新形象。

为丰富商品供给，提升自贡市农产品区域性公共品牌“自然贡品”的知名度，帮助本地农特产品销售，四川省自贡市供销社积极发挥商品流通优势，抢抓“五一”节假日期间出行旅游热潮及消费风口，采取“线上+线下”联动方式，组织开展“助农消费·供销大集市”系列活动，既让本地市民、外地游客真切地体验自贡浓浓乡土“人情味”和城市“烟火气”，又提升本地农产品销量助农增收。

线上，自贡市自然贡品商业运营管理有限公司于近期上线微信线上小程序——“自然贡品官方商城”，并开始试运营。商城除经营自贡市农产品区域性公共品牌“自然贡品”系列商品及供销扶贫商品外，还上线涵盖超市日用百货、特色农产品等120多个品类，超1500余种商品，可为用户提供商品团购、预约配送等服务。同时，针对供销大集市活动推出特价商品、双倍积分等限时活动。

线下，自贡市供销社组织高投供销社、沿滩便民服务站、自供连锁超市等供销社系统商超共同开展供销大集市展销活动，主会场设在高投供销社南悦里店，分会场设在沿滩便民服务站、自供连锁超市等“自然贡品”展示柜台。此次线下展销的农产品种类繁多，除了引入自贡市各专业合作社、农产品企业所供应的枇杷、千禧果、冷吃系列等“自然贡品”产品外，还有自贡市结对帮扶的巴中市平昌县的茶叶、青花椒油、香肠等扶贫农产品，涵盖20余类农特产品。

下一步，自贡市供销社将持续发挥供销社系统商品流通优势，采取产销对接等方式，引进更多绿色农产品进入超市、社区服务站销售，既为城乡居民提供优质农产品，保障群众“舌尖上的安全”，又助农增收。同时，市供销社将积极推广“供销+”服务，延伸服务链条，依托供销社系统商超连锁推广供销大食堂、金融代办、快递代收等业务，努力将供销社网点打造成为深受城乡居民认可的综合便民服务平台。

罗乐

自贡市供销社：
抢抓「节日经济」热潮
「助农消费·供销大集市」人气旺

绵阳市游仙区供销社： 搭建桥梁 “游仙优品”上海展销受青睐

□张俊益 本报记者 王金虎 文/图

跨越山河，相约上海。近日，以“绵阳品牌、中国品质，让世界爱上绵阳造——诗仙之旅，沪上绵韵”为主题的“绵阳出川”上海行活动在上海市市长宁区上海来福士广场举行。四川省绵阳市游仙区供销社积极发挥其职能职责，搭建起农特产品出川的桥梁，组织区域公共品牌“游仙优品”农特产品亮相上海。

游仙区供销社精心选取了区内最具代表性的农特产品共56种作为推介的重点，如绵阳美食名片米粉、营养香甜的蜂蜜、清肝明目的决明子茶、醇香浓郁的亚麻籽油以及各类香醇果酒等。为了确保推介效果，供销社还组织了专业的市场营销团队，对产品的品牌形象、包装设计、营销策略等进行了全方位的提升。

在活动现场，通过对“游仙优品”的现场品鉴、互动体验等方式，让消费者感受到了游仙农产品的独特魅力。同时，通过视频的滚动播放、发放产品宣传单，向消费者详细介绍了当地农产品的种植、加工、销售等各个环节，进一步提升了产品的知名度和美誉度。

此次“绵阳出川”上海行活动，游仙载誉而归，“游仙优品”农特产品颇受上海消费者的青睐，不仅为游仙农产品打开了新的销售渠道，也为乡村振兴注入了新的活力。

接下来，游仙区供销社将继续发挥自身优势，进一步拓展“游仙优品”名优特农产品营销网络，打响“游仙优品”区域公共品牌，让“游仙优品”走出四川、走向全国。



他山之石

新叶春景美如画，白茶采摘正当时。在浙江省安吉溪龙村茶园绿油油的茶丛间，采茶工如彩蝶翻飞。茶园老板沈旭恒紧紧握住特地来察看茶树长势的土壤修复分院院长白茶土壤修复专家张煊的手欣喜万分：“太感谢你们了，是你们让我的茶园迎来了第二春！”

“好白茶”的卫士团队

安吉白茶形似凤羽，其色莹玉，其香馥郁，其味鲜爽，汤色清亮，叶白脉翠，含人体所需18种氨基酸，深受广大爱茶者的喜爱。安吉县是白茶原产地，拥有20万亩标准茶园，年产安吉白茶2500吨，产值32亿元，带动种植户2万余户，产业链从业人数19.8万人，人均增收5000元以上。

近年，茶农由于缺乏田间管理指导，药肥施用不科学，导致土壤酸化、根系萎缩、茶株枯死等严重问题，威胁到了安吉白茶的产量和质量。为了解决这一问题，安吉县供

销社会同下属农资公司及茶企茶农多方施策，找到了一条测土配方、修复土壤的方法。

2018年5月，安吉县供销社依托下属农资公司成立了全省首家土壤修复研究分院，并在全县各乡镇设立了18家土壤修复工作站。经过培训考核，张煊脱颖而出，成为研究分院的土壤修复专家。张煊2009年进入县农资公司化肥部工作，凭着过硬的工作能力和刻苦钻研的精神，很快成为药肥技术方面的行家能手。进入土壤研究分院技能专家队伍的六年来，张煊和他的团队加班加点，跋山涉水，深入田间地头，以辛勤的汗水浇灌着安吉白茶的健康生长，默默守护着20万亩茶园的绿色生机。

“病土壤”的修复专家

一年半前，沈旭恒的茶园大面积萎缩，茶树被严重晒焦、白枯，茶

株三茶不冒，秋梢不发。当时，虽然沈旭恒已经赶紧追加了复合肥，但是茶树仍旧整片整片地枯萎。“这是缺水还是缺肥？”沈旭恒满脸焦虑地看着一个电话摇来的白茶土壤修复专家张煊。

初步检测了土壤的pH值，仔细察看了茶叶的根系，凭着多年经验，张煊初步判断了问题的所在：“不是缺水，也不缺肥。恰恰相反，是肥过度，造成土壤严重酸化，有益微生物死亡，有害微生物猖獗，引发土壤板结、酸化、盐渍化，造成白茶根系萎缩，不能有效吸收营养，进而茶株萎缩甚至死亡。”

紧接着，张煊和工作人员分别在茶园各处提取了土壤样本。这些样本会带回土壤研究分院的实验室进行检测、研究分析，并根据研究结果制定茶园修复方案。

一周后，茶园白枯萎缩的原因找到了。土壤的pH值为3.81，严重

超出了5.5—7.5的酸碱度适宜标准，有机质仅为0.75%。同时，张煊和他的团队制定了中和土壤酸性、调节酸碱度，培养土壤微生物菌、改善土壤结构，添加中微量元素，全面均衡营养的固本培元、标本兼治绿色修复方案，为茶园科学配置了“菌肥+有机肥+复合肥”的施用比例，并多次上山下地跟踪回访，反复调试用肥比例。经过一年多的努力，沈旭恒的50亩茶园重新焕发了勃勃生机。

配方治土跟踪指导

在为沈旭恒服务的时候，张煊发现，当地大部分茶园都有白枯、萎缩、减产等问题。为此，张煊和他的工作团队跑茶园、访茶农，了解茶叶生长习性，打听用肥状况，分析土壤特性，最终得出“水肥施用不合理”的结论。

“安吉是‘绿水青山就是金山银山’理念发源地，我们的解决方案首先必须是绿色方案，其次要标本兼治。通过科学分析，我和团队制定了从调节土壤酸碱度入手，以微生物改善土壤结构，微量元素均衡营养的固本培元修复方法，通过配比菌肥、有机肥和复合肥的措施进行土壤修复。”张煊说。

查明了原因，确定了修复方法，具体的修复工作却是一个大工程。安吉的茶园分布于全县各地，每一块问题茶园的地势、光照、药肥施用程度均有区别，都需要单独检测，然后再根据检测数值制定不同配比的肥料。研究分院在18家土壤修复工作站设立了白茶修复专项，一个电话就把研究分院的专家和工作人员摇到山上。根据茶农的需要，专家和工作人员对问题茶园的土壤进行采集，免费检测，免费出具报告，免费提供“一园一策”的修复方案。实践

中，张煊和他的团队研究出“5S优化施肥土壤修复方案”，通过分析检测结果，调节碳氮磷钾、硅基有机质和复合肥比例，提高土壤的有机质和微量元素，改善土壤墒情，激发土壤活力，提高种植效率。方案可操作性强，在全县茶园施用和土壤修复过程中取得了优异的效果。

“我们每年还要组织多场培训，在白茶种植集中的乡镇免费开展多场水肥管理、土壤修复的培训。”安吉县供销社主任陈飞说，“茶农太需要这样的培训了，很多茶农缺乏技术指导只知道埋头施肥。作物和人一样，不能只吃肉，不吃青菜，土壤也需要均衡营养，不能只吃复合肥氮磷钾，需要补充有机质、微量元素，均衡营养才能保障白茶的高产量和高品质。”

截至目前，土壤修复研究分院已开展土壤修复专项培训40余场，培训人数超过2.5万人次，免费开展土壤检测2100余次，出具检测报告1200份，减免检测费用120万元；制定“一园一策”土壤修复方案150余份，建成土壤修复示范基地8家，成功修复茶园5万亩。

浙文