



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

内江市供销社： 服务“三农” 他们一直在努力

四川省内江市供销社扎实开展服务发展、服务基层、服务“三农”工作，助力全市经济社会发展。

服务发展 努力为全市大局多作贡献

按照全市“加快建设成渝发展主轴产业强市和区域物流枢纽”发展定位，主动思考如何在奋力推进新时代内江振兴崛起浪潮中发挥供销作用，不断深化改革，加强基层组织建设，探索“党建带社建、村社共建”试点工作，全市供销社系统实现经营服务总额 182.4 亿元，完成目标任务的 182.4%。一是争政策。先后 15 次到中华全国供销合作总社、四川省供销社汇报工作，争取到全省首个县域供销社为农综合服务体系试点县等项目。二是引项目。先后 28 次拜访中再生、中农集团等 12 家企业，成功引进四川省棉麻集团投资 1.7 亿元，在资中建设供销社为农产业园总部经济项目和县域供销社为农服务体系项目，创造就业岗位 310 余个；在内江新区建设东盟进出口及大宗农产品贸易加工基地，2023 年实现国内贸易 7000 余万元。三是育企业。坚持社有企业市场化改革方向，建立健全现代企业制度，完善社有资产管理体制，促进社有资产保值增值，做大做强做活社有企业，全市系统纳入“五经普”名录库的主体数量 415 户，人规（限）企业 10 家，其中市级参股企业 8 家，培育规模以上企业 1 家。四是建基地。以龙头企

业为枢纽，持续加强农产品产地集配、仓储、冷链设施建设，打造成渝毗邻地区农产品流通平台，促成中国供销内江农批市场全面运营，入驻企业和商家 350 余户，2023 年市场交易额达 10.13 亿元，成为内江唯一一家省级 AA 级农批市场。

服务基层 夯实供销社系统高质量发展基石

一是开展基层社示范社培育创建。依托社会能人、回乡大学生、村委干部、原供销社职工等，采取资源整合、资产盘活、项目支持、龙头带动、专业合作等措施，推进基层社分类改造提升，进一步提升基层供销社联农带农能力。截至目前，全市供销社系统共创建基层社示范社 65 个，依托基层社吸纳农民社员 7.1 万人，领办农民专业合作社 111 个，建设经营服务网点 598 个。二是推进“三社”融合发展。充分整合基层社、村集体经济合作社、农民专业合作社的优势资源，鼓励基层供销社通过股权融合、人员互用、业务合作等方式开展“三社”融合发展，形成资源、资金、市场共享，经营、利益、风险共担的共同体。截至目前，全市供销社系统以“三社”融合模式累计发展基层社 50 个。三是探索建立城市社区供销社。依托创建“供销先锋、情满社区”机关党组织服务城市社区基层社会治理品牌，以“公益性+市场化”相结合的方式，在市中区庙儿山社区建设“社区供销食堂”，为社区 3000 余名老年人提供安

全、方便、实惠的用餐及送餐服务。

服务“三农” 助力农业农村现代化和乡村振兴

一是发挥农村现代流通“骨干”力量。主动融入全省冷链物流骨干网项目建设，不断加强农产品产地集配中心和仓储、冷链设施建设，持续用好“供销 e 家”“四川消费帮扶网”等系统电商平台，培育“川字号”特色农产品内江供销品牌。助力打造全省首个市州线上消费帮扶网——内江消费帮扶网，组织申报全省供销社系统特色农产品 8 个，“天府乡村”有效授权产品 169 个。2023 年全市农副产品购进额达 38.2 亿元，完成目标任务 173.6%。二是发挥农业社会化服务“中坚”力量。围绕保障国家粮食安全和重要农产品供给，加快农业强市建设，持续推进农业社会化服务惠农工程，落实好农资储备任务，巩固深化土地托管服务现有成效，不断扩大土地托管的面积和规模。三是发挥乡村建设行动“独特”力量。积极开展农村面貌改善行动，深入实施“绿色农资”行动，大力推进化肥农药减量使用，推动全市废旧农膜回收利用体系建设，促进农村生活垃圾减量化、资源化、无害化，助力打造现代版乡村“富春山居图”。2023 年，农资供应总量 18.55 万吨。建成全省最大废旧农膜回收加工厂，年处理能力 5000 吨以上，截至目前，共收集农膜 740 余吨，生产废旧农膜成品粒子 430 余吨。

张朝慧

市县传真

广元市供销社： 发挥供销职能 助推乡村振兴

□本报记者 魏彪

四川省广元市供销社以为农服务为根本，充分发挥供销职能，推动全市供销合作事业发展取得明显成效，助推乡村振兴。

深化综合改革成效明显。四川省委农村工作领导小组于 2019 年在广元市召开全省深化供销社“双线运行”体系建设工作会，广元市供销社在全省率先召开代表大会，建立“三会制度”，综合改革一直走在全省系统前列。“832 平台”运营管理和系统销售总额等工作得到省供销社和广元市委主要领导的肯定性批示，社情民意信息、为农服务综合平台建设、县基一体运营管理、供销社经济发展等多项工作在总社和省社组织召开的大会上作经验交流发言，农膜回收利用、基层供销社建设等多项工作被多家媒体宣传报道。

为农服务能力不断增强。全市供销社系统共建有基层供销社 154 个、农村综合服务社 1835 个、经营服务网点 3876 个。其中，建成“基层示范社”107 个，“星级”服务社 456 个，建成数量位居全省供销社系统第一。全市供销社系统建立了完善的“3×(4+N)”为农服务体系、流通服务网络体系和仓储冷链物流体系。2023 年，全市土地全托管面积达到 32.8 万亩，农业社会化服务面积达到 76.3 万亩次。全市宣传动员 496 家经营主体

入驻“832 平台”，帮助 148 家经营主体 1260 个产品申报使用“天府乡村”公益品牌，“832 平台”销售额累计达到 10.4 亿元。全市建成 1 个废弃农膜处理中心和 1657 个回收网点，建成了“村收集、镇集中、县运输、市处理”的废弃农膜回收利用体系。

社有企业实力有效提升。全市供销社共建有社有企业 52 家，其中市级社有企业 16 家。广元市供销社设立了社有资产管理委员会，成立了市供销社投资集团，由市供销社投资集团代表市供销社管理市级社有企业及运营本级社有资本。社有企业践行“为农服务、合作诚信、转型创新、强企惠民”总体发展思路，通过与系统内外多个企业之间的产权、资本和业务联结，在农资、农产品、再生资源等优势领域，培育了一批突出主营业务的全资或控股企业。2023 年，全市供销社有企业销售总额达 41.2 亿元，同比增长 7.8%。广元供销社集团入选“2024 年全国供销合作社农资保供重点企业”名单，广元供销社集团、广元供销社农产品集团、广元供销社再生资源集团被四川省供销社纳入流通骨干企业重点联系名单，广元供销社再生资源集团被省商务厅纳入省级再生资源回收重点联系企业名单，推动了中再生集团西部循环铝贸易中心项目在广元市落地。



李子丰收 果农增收

7 月 22 日，四川省巴中市通江县毛浴镇迎春村种植的巴山脆李进入成熟期，村民忙着采摘、筛选、搬运李子，通过电商平台销售到全国各地。

迎春村地处秦巴山区腹地，该村立足资源优势，调整农业产业结构，培育农业新质生产力，大力发展经果林，种植巴山脆李 350 亩，建立“党支部+合作社+村民”的利益联结机制，依托中铁二局、中石油等帮扶单位以购代捐，以产业壮大集体经济和带动村民增收致富，助力乡村振兴。

通讯员 程晓 摄

泸州市龙马潭区供销社： 深耕“供销+” 为“幸福港”发展增力量

近年来，四川省泸州市龙马潭区供销社坚持党建引领，立足自身优势，着力建强队伍、优化服务、发展产业等，深耕“供销+”模式，整合资源，促进农村产业发展，增加农民收入，为建设美丽“幸福港”贡献供销力量。

立足“供销+”强队伍。组建农村集体经济组织产业发展联盟，构建线上线下“双线”运行机制，提升农业生产质效。供销成员持续壮大，42 家成员单位入社，吸纳小农户和各类新型农业经营主体抱团发展；盘活“沉睡”资产 6000 余平方米，建设“共享”家、展销中心、电商驿站，招引企业 23 户，新增就业 40 余人。

立足“供销+”优服务。整合供销、交通、商务、邮政等资源，改造供销社配送中心，积极发挥统一仓储、集中分拣、共同配送等功能。共建“供销直播间”，鼓励新农人登“云”触“网”，引领

“小直播”“大推广”。供销电商驿站 5 月初投运以来，陈列米面粮油、日用百货、休闲食品等 22 类 7000 余种商品，辐射主城区 5 公里内居民日常生活消费，日均订单超 5000 笔，实现半小时配送到家，全天候 24 小时营业。

立足“供销+”强产业。培育特兴街道走马、桐兴农副产品定点专供村，大力培育绿色、有机和地理标志农产品。增强顺江黄桃、曹坝翠冠梨、罗沙贡米、安宁九狮柚等品牌竞争力，提升“龙马优品”价值。与农业农村局共同注册“味寻潭鲜生”公共区域品牌，成功申报 5 个省供销社“特色农产品”品牌。开展醉清风供销产品推广、消费帮扶等 10 余项业务，完成“社酒”省内外销售 1500 余件；分季节销售本地初级农产品 2000 余斤，农产品销售额年增长 100 万余元。

胡泽彬 张庆

他山之石

村播，就是让“农民当主播、手机变农具、直播成农活、数据为农资”，一头连着农村，一头连着销售，是发挥供销社社功能的天然放大器。早在 2019 年，浙江省衢州市柯城区供销社（农合联）的办事大厅就亮起了第一盏直播灯，启动了“农村直播+城乡供销”的村播计划。供销社的路从线下到线上，乘着互联网的这条线，串起了乡村振兴，连接了共同富裕，更赋能了“三位一体”合作经济发展。今天，我就跟大家说说这 5 年来，柯城区供销社探索村播助力共富中的几个小故事。

“小鸡快跑”的故事

在柯城区石梁镇小沟村有一座营盘山，海拔高，地势险，是养殖白毛乌骨“战斗鸡”的洞天福地。去年

9 月，专业养鸡 17 年的华叔来到供销社直播间，他说：“前几年我的土鸡供不应求，一天可以卖 30 多只。现在生意都快做不下去了，别人都是用手机卖，我快 70 岁的人了，这些都不会，可怎么办啊？”面对“60 后”老农人的新困境，供销社与柯城区村播基地联动，选派导师为华叔“一对一”授课，从开通抖音小店到发布宣传视频，再到挂链接，手把手带着华叔学习线上引流、推广、开单。

从刚开始粉丝评论都不知道在

点亮直播灯 踏上共富路

——浙江省衢州市柯城区供销社“村播+供销”模式助力乡村高质量发展

哪里回复，到现在短短半年就实现粉丝从 12 个亲戚朋友，涨到了 5555 个本地“铁粉”，销售额翻了 10 倍，江湖人称“鸡叔老华”。华叔现在也会开玩笑说：“人家有两把刷子，我有三把，一把刷朋友圈，一把刷抖音，一把让你刷到我。”

“甜蜜出桃”的故事

7 月，是柯城区九华乡源口村水蜜桃大丰收的日子。多年来，当地村民的销售模式是马路边摆地摊，

一斤只能卖五六元，农户苦于桃子有品质没品牌、有产量没销量、有增产没增收，想要发展成为一方产业很难。怎么破局？柯城区供销社的“村播”服务给出了一个解决方案。采摘季到来之际，9 位新农人主播走进源口村，通过线上短视频预热、引流，线下举办“甜蜜出桃”水蜜桃采摘节，吸引衢州周边大量游客走进源口村，实现触达人群 41.67 万人次，14 天销售水蜜桃 78 万斤，销售额 468 万元，116 户村民亩均增收 2 万元。

“衢鲜森牵手羌妹子”的故事

柯城区与四川省北川羌族自治县是东西部协作结对县。多年来，柯城区供销社依托“村播”体系，创建了“衢鲜森”农产品公共销售平台，帮助北川困难农户实现线上年销售额 1600 余万元，带动电商创业 106 人。24 岁的李佳莉是北川小坝镇的村民，网友称她为“羌山阿妹”。“衢鲜森”和羌妹子的深度牵手，把农村直播电商培训课搬到了羌寨，让

20 多个像李佳莉一样的“羌山阿妹”成了直播达人，高质量助力全县 1192 名低收入农户增收致富。

从一个人到一个村再到一个县，柯城区供销社探索的是大众创业、万众创新的路子。近年来，柯城区供销社（农合联）会员、企业，以本土企业为根基，向阳而生。无论是衢州柯城的柑橘囊胞、江苏常州的陈皮还是山东潍坊的生姜，“村播”连接了全国 580 个基地，让“地瓜经济”在柯城供销链路上生根发芽。

“村播”每年带动农产品网络销售额 1.2 亿元，引领创业就业 1100 多人，助力村集体增收 782 万元。在共同富裕的路上，柯城供销社人脚下有泥、眼里有光、心中有梦，并且持续而坚定。

戴珍莹