



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

凝聚发展共识 推进合作共赢

广元市昭化区政府、四川省供销农资集团、四川省天府粮仓建设发展集团举行座谈会

□本报记者 胡斌文 / 图

11月14日，四川省广元市昭化区政府、四川省供销农资集团、四川省天府粮仓建设发展集团在成都举行座谈会，围绕农业社会化服务、特色农产品销售、再生资源回收利用、冷链物流体系建设等方面合作展开交流座谈。昭化区政府党组成员、副区长任斌，四川省供销农资集团副总裁，省天府粮仓农发公司董事长、总经理文建波等参加座谈会。

文建波介绍了四川省供销农资集团、四川省天府粮仓建设发展集团以及省天府粮仓农发公司的基本情况。当前，四川农资集团正深入贯彻落实习近平总书记关于打造新时代更高水平“天府粮仓”的重要指示精神，根据省委省政府、省供销社有关部署，高效运营天府粮仓集团，农发公司作为天府粮仓集团旗下重点打造的农业社会化服务资源整合管理平台，正围绕“天府粮仓”“1+5+N”建设布局，加快推进全省高标准农田建设和农业社会化服务。昭化区地处四川盆地北部、广元市中南部，历史文化悠久，生态环境优良，资源丰富，



希望双方充分发挥各自优势，在农业社会化服务、再生资源回收利用、产业发展等领域积极寻求合作，开拓发展新局面，四川供销农资集团、天府粮仓集团及农发公司将全力支持昭化区经济社会发展，为双方高质量发展提供强劲动能。

任斌介绍了广元市昭化区以及昭化区供销社发展的基本情况。他表示，昭化区具有丰富的农业资源、

源、优惠的政策优势，四川省供销农资集团、天府粮仓集团具有农资保供、农业社会化服务等品牌优势，双方在发展理念上有共同点，在产业合作上有契合点，合作空间广阔。希望双方进一步加深交流、加强合作，围绕农业社会化服务、特色农产品销售、再生资源回收利用、冷链物流体系建设等方面，整合政策、资源，寻找合适项目，充分

发挥双方优势，实现资源整合、融合协同发展。昭化将提供优质的营商环境，为实现“双赢”式的共同成长贡献力量。

四川省供销农资集团、省天府粮仓农发公司、省天府粮仓酒业公司、邦力达公司相关负责人，昭化区供销社、昭化区天坝供销社、广元萌萌供销社投资集团有限公司相关负责人等参加座谈。

发挥双方优势，实现资源整合、融合协同发展。昭化将提供优质的营商环境，为实现“双赢”式的共同成长贡献力量。

供销人·供销情

四川省阆中市老观中心供销社党支部书记、理事会主任冯政：

舍不掉的供销情

在田间地头，在农民们身旁，总能看到这样一个身影，个子不高，身体矫健，脸上常挂着亲切的笑容，他就是四川省阆中市老观中心供销社党支部书记、理事会主任冯政。他以无比坚定的信念和无私的奉献精神，不忘为农服务初心，在平凡的岗位上书写着不平凡的篇章。

冯政自参加工作就在老观中心供销社，由仓库保管员、保卫干部、基层供销社副主任，一步步到如今的老观中心供销社主任。40年来，作为供销社“资深老社员”，他亲眼见证了各个时期供销社的变迁、改革和发展，走遍了老观片区山山水水。他服务群众不分天晴下雨，不分白天黑夜，只要电话里听到“冯主任，快来一下”，哪怕正在吃饭，也立刻放下饭碗出门，总是随叫随到，时间一长，当地群众都知道“有事找冯政”。他用脚步丈量土地，深入农村一线，了解农民的实际需求，想方设法解决他们的困难。无论是农资供应、农产品销售还是农业技术指导，他都亲力亲为，熟悉了家乡远近乡亲，更加厚植了奉献故土的情怀，坚定了为农服务的信心。

面对各种困难和挑战，他总是挺身而出，带领支部一起想办法。老观中心供销社资产少、实力弱，他在相关部门的帮助下，争取到政府闲置资产100余平方米，成立老观中心供销社农业社会化服务中心，购置各类生产加工机械设备，集中开展农资供应、农机作业、农技咨询、统防统治和农产品收购加工销售等综合性为农服务。发挥现代流通体系作用，引导规范辖区网点建设，管理辖区烟花爆竹、农资等经营网点；注册打造地方特色品牌“奉禄”牌大米，“雪洞”生姜远销重庆、成都等地。

在供销社的日常管理工作中，

冯政也是一把好手。他注重团队建设，带领支部一班人，通过大力推进组织创新、服务创新、经营创新，完善体制机制等措施，努力让老观中心供销社成为服务当地镇村居民生产生活的主力军和综合平台。有学习，才有进步，有学习，才有创新。冯政时常关注供销社综合改革，善于向全国、全省供销社系统综合改革先进典型学习，不断细化服务内容、创新服务机制，该社的经营实力和社会影响力逐年提升。在供销社面临市场竞争压力和改革发展任务时，他积极建言献策，提出了许多切实可行的解决方案。总结提炼的“三引三实”农业社会化服务模式被全省供销社系统推广宣传。老观中心供销社在成功创建中华全国供销合作总社基层供销社示范社基础上，领办创办的奉禄大米专业合作社和雪洞生姜专业合作社被评为“国家农民专业合作社示范社”。

冯政不仅是工作中的领头羊，也是家庭的顶梁柱。夫妻二人一直居住在农村，妻子身患重病，多年来，家庭的巨大压力，丝毫没有影响到他的工作。他始终把党的事业放在第一位，以一个党员的标准要求自己，他的精神感染着身边的每一个人，用一颗赤诚之心塑造了一名新时代优秀共产党员的良好形象。

多年来，冯政用自己的实际行动践行着共产党员的初心和使命，诠释了供销人的奉献精神和担当意识，为供销社的发展作出了很大贡献，得到了农民的广泛赞誉和领导同事们的一致认可。他先后获得多项荣誉，但他从不骄傲自满，始终保持谦虚谨慎的态度，继续为供销社默默奉献。他的事迹将激励着更多的供销人，在为农服务的道路上不断前行。

丁明海 王琴

四川省乐山市供销社组团赴浙江加强产销对接 共叙“绍乐”情谊 共谋合作发展

开阔眼界抓机遇，借得东风好扬帆。11月10日—12日，四川省乐山市供销社党组书记李代敏带队，市供销社理事会副主任何江波，市供销社相关科室负责人以及犍为、井研、沐川、峨边、马边县级供销社主要负责人和相关企业代表等，组团赴浙江省绍兴市参加“重塑供销优势、重构产业体系”系列活动，进一步深化东西部协作，强化产销对接。乐山市到绍兴市挂职锻炼工作队领队，沐川县委常委、政法委书记，诸暨市副市长（挂职）袁民耀参加了有关活动。

11日上午，“礼遇绍兴”城市礼品旗舰店开业。来自乐山市金口河、井研、夹江、沐川、峨边、马边的蓝莓、耙耙柑、天麻、刺梨等15个特色优质农产品新鲜上架，亮相古城。在开业仪式上，井研欣宝元农业服务有限公司总经理廖容彬作为企业代表与绍兴汇农供应链公司签订战略合作协议，搭建起了合作互惠的桥梁。



井研欣宝元农业服务有限公司与绍兴汇农供应链公司签订战略合作协议

11日下午，“绍乐”两地产销对接会在绍兴召开。乐山市供销社考察团全体成员、乐山市到绍兴市挂职锻炼工作队，绍兴市供销社班子成员、绍兴市供销社直属企业负责人、绍兴市相关县

（市、区）供销社分管负责同志参加会议。双方就特色农产品品类、质量标准、物流渠道和成本控制等进行深入的交流探讨，初步达成“绍乐致富”“六个一”工作思路，即“建立一套机制，编制一份

方案，找准一个切口，争取一批项目，开展一批示范，打造一个品牌”。双方表示，要以此为契机，推动两地供销社之间、企业之间深入对接，共商共建流通网络，打通双向流通农产品销售渠道。

12日上午，绍兴市农产品经纪人协会第四次会员代表大会暨长三角国际农批中心招商推介会举行。李代敏在会上作题为“绍乐致富，越嘉越富”的招商推介，分“越之所美、嘉美与共；越之所向、嘉之所望；越之所长、嘉之所依”三个板块，对乐山的人文历史、农特优产品做详细介绍，热忱邀请与会企业家朋友持续关注乐山、走进乐山、深耕乐山，携手“致富”，共叙东西部协作“绍乐”情。

12日下午，还召开了长三角国际农批中心分销体系建设闭门会。会议围绕长三角国际农批中心分销体系建设开展座谈交流，达成多项“绍乐”合作成果。

杨梅文 / 图

资阳市雁江区供销社：助力资阳农产品“触网” 点燃乡村振兴引擎



近日，在四川省资阳市雁江区祥符镇的蜜柑园中，呈现出一片热闹景象。电商直播正在火热进行，镜头前的直播带路人激情地介绍着当地蜜柑，屏幕那头村民积极互动，那头订单如潮。这是资阳乡村振兴蓬勃发展的缩影，背后是雁江区供销社在乡村振兴和农村电商领域的积极引领和大力支持。

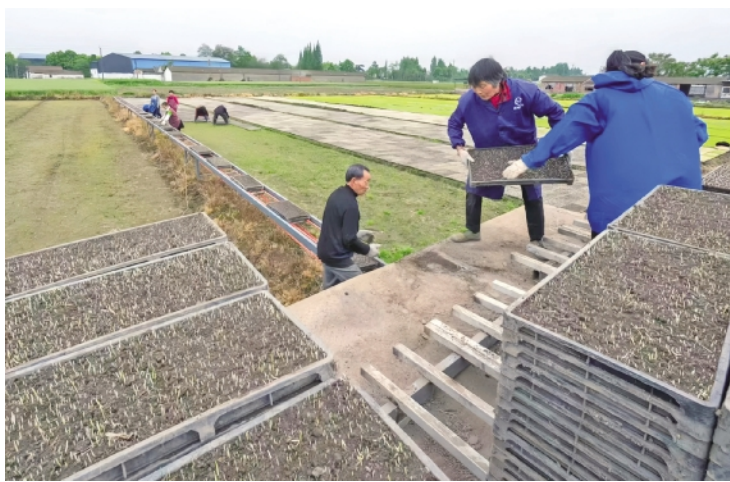
雁江区供销社深入贯彻落实党的二十届三中全会精神，在祥符镇镇惠民供销社积极发展农村电商。通过“互联网+农业”“农产品营销+电商直播”等模式，把资阳特色农产品推向全国。

当下蜜柑丰收，惠民供销社利用专业生产线和技术，为农民和种植大户提供保障。在电商直播推动下，蜜柑、辣椒、红薯等农产品从田间走向全国餐桌，激发农民生产热情，带动就业增收。

同时，供销社积极培育“新农人”，开展电商直播培训和指导，拓宽农产品销售渠道。还挖掘农特产品和农村文旅资源，推动新业态、新技术与农业农村发展深度融合，构建农产品特色产业链。区供销社正让雁江乡村经济活力焕发，未来也将深化农村电商发展，助力农产品走向全国、走向世界。丁明海文 / 图

什邡市供销社：打好小春生产“主动仗” 助力来年夏粮增收

□高明山 本报记者 李鹏飞



“抢农时”就是抢效益，“早行动”就是争主动。小春生产是来年农业生产的重要开端，是夏季粮油丰收的关键。连日来，四川省什邡

市供销社提前谋划，周密部署，抢抓时节，深入实施藏粮于地、藏粮于技战略，积极增量扩面，全力抓好小春生产，高标准、高质量完成

秋冬种植任务，确保来年丰产丰收。

优化服务，保障农资供应。做强做优做大农资企业，健全完善农资经营网络，形成“线上下单+线下配送+全链服务”的服务模式，夯实为农服务“最后一公里”。推广缓释性化肥、测土配方、机械施肥等绿色科学用肥方式和新型肥料应用，确保小春时节切实减少化肥和农药用量。切实根据市场需求预测，抓好调度调剂，开展秋冬农资打假行动，保障小春生产农资供给和质量安全。截至目前，邦力达农资公司共储备化肥3700余吨，确保能及时提供货源充足、适销对路、供应到位的农资产品。

调整结构，稳定播种面积。按照“稳定面积、突出高产示范”的总体思路，坚持“以粮为主、粮经统筹、高效提质”发展，突出市场需求导向，优化粮油作物区域布局、品

种结构，努力稳定小春作物播种面积，确保粮油丰收在望。积极引导农民专业合作社、种粮大户科学把握播期播量、优化种植结构、减少土地撂荒。支持龙头企业等新型经营主体与小农户开展产销对接，利用“互联网+”发展农业电子商务。

科技赋能，提升生产效率。健全农业社会化服务体系，大力推广“土地股份合作+全程托管服务”模式，实现小农户与现代农业发展有机衔接。实行机耕、机种、机防、机收全流程机械化作业，积极推广使用智能农机，如无人机播种、施肥、病虫害防治等。什邡市润农种植专业合作社承担了四川农业大学水稻所科技成果转化试验示范任务，引进高产优质品种，并为什邡及周边县市种植户提供优质的飞防技术和水稻育秧插秧服务，现综合服务面积已达10万亩。

（什邡市供销社供图）