



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

打造消费新场景 供销赋能助农兴 绵阳市供销社打造农文旅融合助农新场景

□本报记者 吕婕文 / 图

为全面落实四川省绵阳市供销社“供销跑村一线攻坚”行动，充分发掘平武生态资源优势，拓展山区群众增收途径，近日，“青味绵阳·平武野菜文化宴”在平武县江油关镇连心广场举办。本次活动由平武县供销社、江油关镇人民政府、绵阳遂宁商会联合主办，四川小二供销社有限责任公司联合西科餐饮集团承办，以“政府搭台、企业主办、群众参与”模式，打造“坝坝宴+文化故事+助农集市”特色场景，成为四川农文旅融合与乡村振兴的生动实践。

本次活动紧扣“享春光 吃野菜”这一主题，现场精选鹿耳韭、刺龙苞、山根菜等20余种当日新鲜采摘的野菜，同步展销腊肉、茶叶、果梅酒等本地特色农产品，通过线下集中展示、自媒体直播带货、现场品鉴体验等方式，吸引了众多游客的关注，不少游客在品尝后赞不绝口，纷纷下单购买。活动既让游客亲身感受到了平武野菜的独特魅力和

本地特色农产品的丰富多样，又让平武特色农产品走出大山、迈向更广阔的市场。

近百桌野菜坝坝宴同步开幕，素炒鹿耳韭、清明花馍馍等农家特色菜品广受好评。席间，辨认野菜游戏、野菜走秀等节目燃起全场激情，游客在享用美食时，既领略了平武野菜的地域文化，也给当地的农文旅融合发展注入了新的活力。此次活动还创新融合体育文旅元素，特设川超球迷互动专区，以赛事流量带动消费增量，不仅为游客带来了全新的体验，也进一步提升了活动的吸引力和影响力。当地的农产品销量大幅提升，各类店铺、民宿等相关产业也迎来了更多的客源，真正实现了以赛事流量带动消费增量。据统计，本次活动现场消费累计70余万元，线上直播间销售80余万元，当地酒店民宿提前两天满房，全镇餐馆座无虚席，线上线下售出野菜礼盒数千份，惠及数百户农户，真



正把深山野菜变成了农户“春季钱袋子”。

下一步，平武县供销社将继续立足为农服务初心，持续做优做强特色农产品产销对接平台，不断丰富农文旅融合发展，健全长效助农增收机制，以产业振兴为抓手，全力助推平武乡村振兴。



抢抓农时插秧忙

4月12日，四川省广安市广安区花桥镇新寺村村民在稻田里忙着栽插秧苗。素有广安“粮仓”之称的花桥镇突出“早”字，组织业主和村民抢抓农时，积极开展水稻秧苗栽插工作，为粮食丰收奠定坚实基础。目前，该镇5.5万亩水稻插秧工作正有序推进，田间地头到处是一派忙碌的春耕生产景象。

特约记者 张国盛 摄

□本报记者 李艳

近年来，四川省巴中市平昌县得胜镇积极推进农业社会化服务，依托镇供销社探索“全程托管+环节服务”模式，为全镇农户提供耕、种、防、收全程机械化服务，服务面积已超2200亩，让农户种田更轻松、更高效。

全程托管，当好“田保姆”

“以前插秧全靠人工，请人难、价格高，一亩地要花费二三百元。现在供销社用机器插秧，一亩只需一百多元，省下来的就是赚到的。”门斗山村种植大户张光华喜悦地说。今年，他将自家稻田全程托管给供销社，从平整、播种到管理、收割，全部由供销社统一作业、全程负责。

得胜镇供销社负责人王红介绍：“在镇政府指导下，我们整合了农机资源与专业服务队伍，实现全链条服务覆盖，就是要当好农户的‘田保姆’。”

协调农机，保障及时收割

“尤其在收割时节，本地农机有时不足，镇政府积极协调，整合镇内收割机，同时联络外地机械开展跨区作业，统一调度、统一派单，确保托管农田及时收割、粮食归仓。”王红介绍。

智慧服务，农户“一键下单”

得胜镇积极推广“滴滴农机”APP，农户可像打车一样在线下单订购农机服务。镇农业农村办副主任陈玉玲说：“我们不仅组织农机智能化培训，还安排镇村干部入户指导，帮助农户熟悉使用。针对不便使用手机的老年人，各村农协可代为下单，确保服务覆盖‘不漏一人’。”

破解难题，助力现代农业

从传统人力到机械作业，从分散经营到全程托管，得胜镇通过深化农业社会化服务，有效缓解了“谁来种地、怎么种地”的现实难题，让广大农户，尤其是老年农户和小农户，成为现代农业发展的参与者和受益者。

下一步，得胜镇将继续依托供销社服务网络和“滴滴农机”信息平台，持续拓展服务内容、提升服务质量，为全面推进乡村振兴注入持续动力。

自贡市大安区供销社 深入推进隐患排查整治工作

□本报记者 胡斌

四月以来，四川省自贡市持续阴雨天气，空气湿度偏高，极易引发房屋渗漏、线路受潮短路、设施设备锈蚀等安全问题。为有效应对春季特殊天气带来的安全风险，自贡市大安区供销社主动作为、精准施策，全面开展春季安全生产隐患排查整治行动，全力守护全系统生产经营安全。

锚定安全工作目标 压实监管责任

大安区供销社严格落实安全生产“三管三必须”工作原则，进一步细化全系统安全监管责任链条，将安全管理责任层层传导至基层社、经营网点及资产使用主体，全面提升隐患排查、风险研判、应急处置综合能力。常态化管控社有资产安全状况，紧盯各类潜在安全风险，全力筑牢安全防护屏障，切实保障社有资产安全和经营秩序稳定，全力维护全系统安全生产平稳态势。

紧扣天气特点 拓宽排查整治范围

结合春季阴雨高温气候特征，大安区供销社精准聚焦安全薄弱环节开展专项排查。重点对供销社酒店、沿街经营门市、冷链冷库、人员密集公共场所等区域，开展用电安全、消防设施完好性检查；针对性排查老旧经营用房、出租房屋墙体渗漏、屋顶排水、电路受潮老化等问题，严防潮湿天气引发用电安全事故；同时对餐饮经营网点燃气管道密封性、燃气报警器运行状态进行全面查验，实现重点场所、关键环节隐患排查全覆盖。

强化闭环整改 巩固隐患排查成效

大安区供销社建立隐患排查、台账登记、整改落实、复查核验全流程管理机制，对排查发现的隐患问题逐一登记建档，明确整改责任单位、责任人及整改期限，量身定制科学有效的整改方案。安排专人全程跟踪整改进度，对已完成整改的隐患逐项复核验收，坚决杜绝隐患整改流于形式、整改不到位等问题，切实把各类安全隐患化解在萌芽状态，全力保障全系统安全生产无死角、无隐患。

西南供销

北纬23度26分，北回归线穿过云南普洱大地。这条看不见的线上，一粒粒咖啡红果正经历着一场静默而深刻的变革，而这场变革的背后，是云南省普洱市思茅区供销社的精准发力。

过去，咖农靠天吃饭，缺技术、愁销路、怕风险；如今，在思茅区供销社的“穿针引线”下，一颗颗咖啡豆的“命运”正在被重新书写——从田间到车间，从原料到品牌，从大山到世界，区供销社用农业社会化服务这根“金扁担”，一端赋能小农户，一端壮大龙头企业，挑起了一方产业振兴的希望。

田间咖堂“老把式”变“新农人”

六顺镇炮掌山村，是思茅区典型的咖啡种植区。这里几乎家家种咖啡，但多年来，“产量靠运气、品质靠感觉”是常态。

“以前种咖啡全凭老经验，缺技术、少门路，现在有了供销社的专业人员指导，提升品质、拓宽增收渠道的底气更足了！”炮掌山村咖农的话，道出了许多种植户的心声。

年初以来，思茅区供销社以咖啡产业为切入点，联动六顺镇、咖啡及农资相关企业下沉一线，扎根田间，与咖农促膝长谈、问需问计。走访调研中，区供销社发现，技术匮乏、管理粗放、成本偏高，是制约当地咖啡产业提档升级的三大“拦路虎”。问题清单摆上了桌面，那该如何破题呢？

供销社的答案很朴素：把课堂搬到田间，把技术送到地头。

自2025年起，一个名为“田间咖堂”的培训品牌在炮掌山村悄然落地。没有空洞的讲稿，没有照本宣科，专业讲师结合产业发展脉络与市场趋势，手把手

云南普洱思茅区供销社： 教得好技术 也卖得出好价

咖农如何筛选品种、如何判断病虫害、如何科学施肥。测土配方、水肥一体化、绿色防控……这些曾经陌生的词汇，变成了咖农手里看得见、摸得着的“新农具”。

“这次培训太及时了！以前不知道怎么科学施肥，导致产量一直上不去。现在掌握了技巧，相信今年的收成肯定会更好。”刚参训完3月培训的咖农们纷纷表示。

这场试点锚定的是“三提升”：提升种植管理效能、提升咖啡鲜果品质、提升咖农专业素养。培训辐射周边200户咖农，影响却不止于此。思茅区供销社通过集中采购农资，帮咖农降低成本；通过标准化指导，帮他们规避风险。咖农们发现，原来“种咖啡”这件事，也可以种得安心、管得省心。

“我们在六顺镇炮掌山村开展技能培训试点，探索构建‘合作社+农户+专业团队+标准’服务体系，下一步，思茅区供销社将系统总结试点经验，推动农业社会化服务从单环节向全链条延伸，从试点示范向全域覆盖拓展。”区供销社相关负责人说。

龙头带动“一粒豆”到“一条链”

如果说“田间咖堂”解决的是“怎么种”的问题，那么，思茅区供销社有企业北归咖啡有限公司的崛起，回答的就是“种出来怎么办”的命题，更是让云南

咖啡产业从“幕后”走向了“台前”。

北归咖啡的起点可追溯至20世纪80年代末，由思茅区供销社牵头，开启了当地咖啡种植的拓荒之路。1998年，云南思茅北归咖啡有限公司（以下简称“北归咖啡公司”）成立，并逐步建立起覆盖种植、加工、贸易的全产业链，成为普洱市率先种植、经营咖啡的省级重点龙头企业。30多年扎根北回归线黄金种植带，“北归”二字，既是地理坐标，也代表着品质承诺。

走进位于南岛河6000余亩的北归咖啡产业园，咖啡豆在机器中翻滚，烘焙车间里香气弥漫；精深加工车间里，从鲜果处理到焙炒，再到咖啡液、冻干粉提取，每一道工序都凝聚着30余年的技术沉淀、全产业链的深耕。

在种植端，300亩良种推广示范基地里，测土配方施肥、水肥一体化、绿色防控等技术广泛应用，有机种植基地农药使用量减少60%；2000亩标准化基地中，咖农按照规范采摘，鲜果亩产从800公斤跃升至1.2吨；4000亩改造后的中低产咖啡园，曾经的“弱苗”正变成“壮树”。

在加工端，北归咖啡公司与云南农业大学、普洱茶研究院合作，研发咖啡豆机械恒温自动化发酵设备，推动加工向标准化、数字化转型。萃取咖啡液、冻干咖啡粉、挂耳咖啡……精深加工技术不断突破，让每一粒咖啡豆都“物尽其用”。

“企业+合作社+农户”的利益联结机制，把17个咖啡种植专业合作社

拧成了一股绳。采收高峰期，1200余户村民实现家门口就业；工厂和庄园预计每年可为村集体经济创收近150万元。2025年，北归咖啡公司出口咖啡843吨，创汇557万美元，产品远销德国、美国、瑞士等国家。

“我们有最好的咖啡豆，但消费者却不知道我们的名字。”曾经，长期作为国际知名咖啡品牌的原料供应商让北归咖啡面临着价值链条底端的困境。改变，始于2023年，“北归咖仓（普洱）产业发展有限公司”应运而生，标志着北归咖啡正式吹响了品牌化转型的号角。

“北归咖仓”尝试打通“产地—消费者”的完整链路：线下以风景如画的北归咖啡庄园为核心，打造沉浸式咖啡文化体验，让游客亲身感受从一颗果实到一杯咖啡的奇妙之旅。公司在昆明、上海等核心城市开设精品咖啡店，将成为品牌展示和用户连接的前沿阵地。线上通过电商平台，将挂耳包、咖啡液等便捷产品送到千家万户，满足居家和办公场景的多元化需求。全链布局让公司既能把控源头品质，又能精准对接消费端需求，实现了从“卖原料”到“做品牌”的战略转型。

一粒咖啡，从北回归线上的红果，到城市街角的一杯醇香，背后是一条不断延伸的服务链条。而北归咖啡的故事，也还在继续。

（中华合作时报记者 王蕾）