



牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

以“一粒米”为抓手 泸县这家供销社“种”出百万营收

以融促强 赋能高质量发展 广元市供销社抓实社有企业党建

春风催人备耕忙。在四川省泸州市泸县方洞镇的广袤田野上，旋耕机隆隆作响，翻开肥沃的泥土，播下新的希望。而在石牌坊村的高标准育秧基地里，50亩集中苗床已是一片新绿，秧苗茁壮，预示着又一个丰年。这幅生机勃勃的春耕图景背后，活跃着一支扎根乡村、服务乡亲的关键力量——全国供销合作总社示范社、泸县方洞镇供销合作社。

2025年，这家基层供销社交出了一份沉甸甸的成绩单：全年营收突破1500万元，其中仅优质大米一项销售收入就超过400万元。数字背后，是它从传统“买卖人”成功转型为带动千户农民增收、护航万亩良田生产的“田间管家”和“产业引擎”。



一粒米 深耕千亩田，延伸价值链

在方洞镇石牌坊、薛湾等村，上千亩水稻田集中连片，碧波荡漾。这是方洞镇供销社通过流转土地自主经营的核心种植基地，也是其产业链的源头。

好粮还需好加工。供销社的稻谷加工厂里，机器轰鸣，生产正酣。稻谷在这里经过清理、脱壳、碾米、抛光、色选等多道工序，日加工能力最高可达20余吨，最终化身为一袋袋晶莹剔透、包装精美的大米。“我们的‘方洞香米’系列有七八个品类，价格覆盖不同市场，其中生态雪香稻米获得了绿色食品认证，是市场上的‘抢手货’。”方洞镇供销社理事长刘安华介绍。这些大米不仅供应泸县、荣昌等周边地区的商超、学校食堂，更凭借优良

品质赢得了消费者的口碑。

一份订单 解了万家忧，稳了种粮心

“湿谷子，直接收！”这句朴实无华的承诺，已成为方洞镇及周边种粮农户最踏实的保障。供销社与农户签订了5000亩水稻订单合同，提供从种子、育秧到田间管理的全程技术指导。最让农户省心的是，稻谷收割后，无需费力晾晒，供销社直接以公道价格到田头收购湿谷，彻底解决了农户晒粮难、存储难、卖粮烦的“心头病”。

“以前自己晒谷、找车拉去卖，费时费力还有损耗。现在谷子割完就变现，光省下的晾晒和运输成本，一亩地就能多赚两三百元！”一位与供销社合作多年的种植大户感慨道。这种“订单农业”

模式，锁定了农户收益，消除了市场风险，稳稳托住了农民的种粮积极性。

一条龙服务 打通“最后一公里”，带活一方人

供销社的担当，远不止于“种好自己的田”。春耕期间，其累计提供耕、种、防、收等农业社会化服务面积超1000亩次。“我们不仅自己种，更重要的是‘帮大家种好’。”刘安华说。通过统一调度农机，统一供应优质优价农资，统一进行技术指导，供销社将小农户引入现代农业发展轨道，有效降低了生产成本，提升了种植效益。

在农资保供方面，供销社发挥“压舱石”作用，今年春耕期间已累计供应化肥400余吨，并组织专车配送，直供到村、到户、到田间地头，确保了农资供

应量足、价稳、不断档。

产业链延伸到哪里，就业岗位和增收机会就带到哪里。“在这里干活，离家近，一年能挣一万多元，还不耽误照顾家里。”正在基地劳作的村民李大姐笑容满面地说。目前，像她一样在供销社产业链上获得稳定务工收入的周边群众有50余人，实现了“家门口”就业增收。

从深耕1000亩自营基地，到辐射带动5000亩订单农业；从单一的生产种植，到集加工、销售、品牌运营于一体的全产业链发展；从“自己发展”到“服务大家”，方洞镇供销社正以“一粒米”为抓手，串起一条坚实的富民产业链，在乡村振兴的广阔田野上，不断续写着新时代为农、务农、兴农的动人篇章。

王青楠
(泸县县委宣传部供图)

□本报记者 冯庄

四川省广元市供销社坚持以党建为引领，紧扣深化融合赋能主线，将党建工作与社有企业经营发展、服务“三农”和乡村振兴等工作深度绑定，通过优化组织架构、强化攻坚赋能、践行为民宗旨，持续锻造服务发展“强引擎”，推动社有企业提质增效。

优化组织设置，凝聚党建工作合力。广元市供销社坚持“支部建在工作链上、党员聚在攻坚线上”，健全完善社有企业党组织体系，围绕四大主业规范设立社有企业党支部，严格落实社有企业党组织法定地位，实现市本级社有企业党组织书记与董事长“一肩挑”。成立市供销社系统社会组织联合会党委，顺利完成市农村合作经济组织联合会换届。2025年召开党建专题会议2次，开展党建工作调研督导12次，从严抓实党员队伍建设，指导社有企业发展预备党员2名、培育入党积极分子8名，持续夯实基层党建根基。

深化党建赋能，激活企业发展动能。广元市供销社以党建引领社有企业攻坚突破，各企业党支部立足主责主业实干争先。农资集团党支部推广绿色农资20余种，完成农资储备2.7万吨、供应7.2万吨，筑牢了粮食安全防线；农产品集团党支部优选100余个优质农特产品，依托“广供成都”渠道实现销售额12.5亿元；再生资源集团党支部推动总投资1.09亿元的再生铝（铜）分选加工中心顺利竣工，带动本地新增就业岗位30余个；电商公司党支部开展直播150余场，线上销售额超3000万元。在党建赋能驱动下，2025年市本级4家社有企业营收均突破亿元大关，全市供销社系统销售总额达210.11亿元，位居全省第六位。

践行为民服务宗旨，彰显供销服务温度。广元市供销社深入开展“我为基层社（社有企业）办实事”活动，组织党员干部点对点联系基层，精准解决急难愁盼问题30余个，带动基层供销社农特产品销售额超100万元。聚焦乡村振兴，选派党员干部驻村帮扶，在青川县大茅村探索“党建引领、茶旅融合”发展模式，推动当地茶叶销售。

自贡市供销社组织开展考察学习 借鉴先进经验赋能高质量发展

□本报记者 尚梅柱

为进一步拓宽工作思路、破解发展瓶颈，推动全市供销社系统高质量发展，近日，四川省自贡市供销社组织各区县供销社主要负责人及相关社有企业负责人，前往四川眉山、雅安、乐山等地开展专题考察学习，重点学习借鉴基层供销社标准化建设、农业社会化服务提质等方面的成熟经验和先进做法。

考察组先后深入眉山市彭山区农资调配中心、雅安市名山区骑龙村供销社、邦力达乐山为农服务中心等7个重点点位进行考察。考察中，一方面实地研习基层供销社通过“村社共建”集聚要素资源、做实联农带农的成熟经验，另一方面系统学习农资企业运用ERP系统实现一体化管控的数智化手段等先进做法。

考察结束后，考察组召开复盘研讨会，大家一致认为，此行既是一次拓宽视野的“取经之旅”，更是一次正视短板的“醒脑之行”。下一步，自贡市供销社将突出以学促干，切实把学习成果转化为高质量发展实效。一是抓转化促提升，系统提炼先进经验，结合自贡市实际精准“嫁接”；二是抓基层强阵地，优化基层社组建模式，完善联农带农机制，筑牢为农服务前沿堡垒；三是抓服务保粮安，拓展农业社会化服务全链条，赋能现代农业发展，在助力推进乡村全面振兴中展现更大作为。

筑牢春耕生产安全防线 为农业生产保驾护航 绵阳市三台县供销社开展农资“打非治违”专项排查整治行动



为切实规范农资市场经营秩序，严防假冒伪劣农资流入农村市场，保障农

业生产安全和农民合法权益，近日，四川省绵阳市三台县供销社成立“打非治

违”专项排查小组，深入基层供销社、加盟农资企业开展农资“打非治违”专项排查整治行动，为农业生产保驾护航。

本次排查以“查隐患、堵漏洞、保安全”为核心，聚焦基层供销社、农资企业等农资供应全链条。在经营资质方面，排查小组仔细核查村社各网点是否具备完整的农资经营许可、备案手续，确保经营主体合法合规；在产品品质方面，重点检查种子、化肥等核心农资的进货渠道，严格核对产品合格证、生产日期、保质期、生产厂家等信息，坚决杜绝假冒伪劣、过期失效、“三无”产品流入市场；在安全经营方面，重点排查农资仓储场所消防设施配备、易燃易爆农资存放规范、经营场所安全管理制度落实等情况，及时消除安全隐患。

排查过程中，排查小组坚持“边查边改、立行立改”原则，对发现的问题现

场下达整改通知书，明确整改时限与整改要求，跟踪督促整改到位。同时，排查小组向基层供销社、农资企业的经营网点负责人现场宣传农资“打非治违”相关政策法规、假冒伪劣农资的危害及辨别方法，引导经营网点负责人及工作人员增强法律意识和责任意识，自觉做到合法经营、诚信经营。

此次专项排查，进一步规范了三台县供销社系统农资经营市场秩序，强化了三台县供销社农资供应主体责任，有效防范化解了农资领域安全风险。三台县供销社相关负责人表示，下一步，该县供销社将建立常态化排查机制，加大巡查频次与力度，持续紧盯农资仓储、流通、销售各环节，严厉打击农资领域违法违规行为，切实发挥供销社为农服务主力军作用，为全县农业稳产增产、农民增收致富提供坚实的农资保障。

徐路文 / 图

他山之石

上午8点，在浙江省湖州市的邮政储蓄银行吴兴绿色支行门口，一个供销社助农销售小摊位前围满了买菜的市民。紫润的茄子、青翠的芦笋、红艳的番茄……10多种刚下田头的本地时令蔬菜整齐码放，扫码付款的提示音此起彼伏。“这菜看着新鲜，价格也比超市便宜不少。”刚买完菜的市民说。

这一幕，是湖州市供销社为解决农产品“卖难”问题，打通城乡销售渠道的一个缩影。

本地好菜“进城难” 供销社搭台破局

此前，湖州市供销社在调研中

发现了一个略显尴尬的现象：湖州市面上卖的蔬菜水果大多来自外地，本地优质农产品虽然口感好，但因为缺乏销售渠道，在本地市场的占有率并不高。一边是市民觉得“菜篮子”越来越贵，另一边是农户看着地里丰收的蔬菜发愁，甚至面临烂在地里的风险。

为了把这两头对接起来，湖州市供销社决定发挥组织优势，由下属的湖州滨湖街道供销社有限公司

统一负责采购和销售，把本地菜直接运进市区。

邮政网点变身“菜场” 物流销售一体化

怎么运？怎么卖？湖州市供销社选择与市邮政公司“联手”。

这套模式运作起来颇为高效：每天下午，农户采收的蔬菜被运送到邮政公司提供的300平方米仓储

中心（含干仓和冷仓）。经过检测、分拣和装筐后，次日清晨7点半，这些蔬菜就会准时出现在各个销售点。

在销售环节，为了节省人力成本，供销社并没有额外招聘推销员，而是利用现有的邮政银行网点、浙江便利店等渠道，由这些网点的工作人员代卖。此外，供销社还建了“助农销售微信群”，方便居民在线上下单。

目前，这种销售点在全市已有

21个，日均销售量约300公斤。

价格比市场低30% 农户收益有保障

对于种植户来说，这个销售点帮了大忙。此前番茄销路不畅，现在供销社的采购车直接开到田头收购，而且收购价高于种植成本，让种植户吃了“定心丸”。

据测算，通过这些销售点销售

的农产品，平均价格比市场价低30%左右。这既是因为减少了中间环节，也是因为供销社坚持“平价直销”的初衷。

当前，湖州市供销社正计划将这一模式进一步推广。相关负责人表示，下一步将联合各区县供销社，力争年内将网点数量增加到100个以上，日销售量突破1吨。同时，供销社还将积极开拓食堂配送、社区团购等新渠道，在条件成熟时，计划发展“订单农业”，与种植大户签订长期采购订单，锁定价格，让农民的利益更有保障，真正实现从“田间”到“餐桌”的产供销一体化。

李凤姣 罗舒丹