



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

数百种“川字号”好物点燃天府春日消费热潮

四川省供销社“川供集市”进公园活动在成都人民公园启幕

□本报记者 胡斌 / 文 实习生 董嘉渝 / 图

4月17日至19日，由四川省供销社、成都市供销社、成都市公园城市建设管理局指导，四川省供销社投资集团有限公司主办的“川供集市进公园·四季惠民聚蓉城第一站”活动在成都市人民公园举办。此次活动共有16家企业、168种四川农特产品亮相，设置“川供天下”供销优选展销区、生鲜农产品直供展销区、地方供销社农产品展销区、39个欠发达县域农产品展销区等展区。

活动现场人头攒动、购销两旺，通江银耳、会理蓝莓、马边腊肉香肠、川茶、川酒、粮油干货等数百种“川字号”好物集中亮相。试吃品鉴、产地直供、惠民让利等活动吸引市民踊跃参与，询价声、推介声、欢笑声此起彼伏，浓浓的烟火气息成为春日蓉城一抹亮眼的民生底色。

在通江县供销社展位前，地道山珍广受市民欢迎，特别是通江县的雪花银耳，吸引了不少市民前来询问。通江县是39个欠发达县之一，地处山区，优质农产品长期面临流通链条长、市场对接不畅、品牌影响力弱等难题。“此次依托川供集市这个平台，让脱贫地区特色产品出村进城，实现优质优价，切实带动当地群众持续稳定增收。”

四川省通江县县耳耳有限责任公司总经理高成宝表示。

马边惠农供销社负责人表示，正是依靠四川省供销社搭建的全省统一展销平台和流通网络，偏远山区的农产品得以顺利进入中心城市市场。近年来，在四川省供销社统筹带动下，马边惠农供销社不断提升基层服务能力，有效整合分散农户与小微基地，抱团发展、抱团拓市，产品附加值和市场竞争能力显著提升。此次参展首日便实现现场热销，为持续带动群众增收、筑牢乡村振兴产业基础提供了有力支撑。

集市现场，市民群众纷纷为供销社点赞。来自内蒙古的李女士在集市上收获满满：“这次我买了很多地方特色产品，感觉产品都很正宗，价格也非常实惠，非常划算！新时代供销社早已告别传统印象，这样的活动接地气、暖人心，希望今后能多多开展。”

四川川供天下农业发展有限公司作为四川省供销社直属重要经营平台和“川供集市”核心运营主体，在资源整合、品牌运营、市场拓展、惠民服务中发挥着关键作用。“这是川供集市进公园的第一场活动，为不断丰富居民的消费需求，接下来我们将走进更多的公园



开展此类活动，满足消费者对优质农产品的需求。”四川川供天下农业发展有限公司副总经理吕顺表示。

作为四川省供销社深化改革、擦亮为农服务底色、打造民生服务品牌的标志性举措，本次集市中展示了四川各地优质特色农产品，以高效畅通的产销对接，充分彰显了新时代供销社服务“三农”、联通城乡、保障民生、助力乡村振兴的独特优势与硬核担当。

据悉，自2025年以来，在四川省供销社统一部署下，全省供销社系统大力开展“川供集市”进社区、进机关、进公园、进商圈、进展会“五进”活动，打造多维度展销场

景。截至目前，全省供销社系统累计主办及参与各类“川供集市”产销对接活动800余场，带动销售额增长近15亿元，有效拓宽了脱贫地区农产品市场化销售路径，为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接注入了强劲供销动能。

下一步，四川省供销社将持续以“川供集市”为重要抓手，加快构建线上线下融合、省内省外联动的常态化产销对接机制，进一步发挥供销社优势，在拓宽农产品销售渠道、带动农民增收致富、满足市民高品质生活需求、推动城乡融合发展中展现更大作为，在全面推进乡村振兴、加快建设农业强省进程中贡献更大供销力量、书写更高质量供销答卷。

“链”出金银花新“钱”景

南宁市马山县供销社将“供销大集”融入采摘现场

近日，广西壮族自治区南宁市马山县古寨瑶族乡在古朗金银花公园举办“摘金采银”采摘活动。与以往不同的是，马山县供销社不再只是设点展销，而是从产、供、销、流全链条切入，将“供销大集”融入采摘现场，探索农旅体验从“聚人气”向“促产业”转化的新路径。

针对当地金银花种植散户多、标准不统一、市场信息不畅等问题，古寨瑶族乡供销社在“摘金采银”活动现场设立产业服务点，开展分级标准样品展示、市场行情发布、合作社发展指导等服务。同时，供销社工作人员现场对接采购商，促成多笔金银花鲜品预售意向。

“以前卖花是等小贩上门，价格全凭运气。现在供销社既教分级，又带客商来，心里有底了。”一位种植户说。

活动期间，马山县供销社联合本地网络主播开展直播带货，主播身着瑶族服饰，依托喀斯特岩壁野生金银花资源实景推介。线上订单通过县级仓储物流配送中心及72个村级服务站，统一协调产品初加工、包装及物流分拣，实现从采

摘到发货的快速响应。

由供销社领办的马山古朗瑶乡山银花专业合作社持续推动标准化生产，其金银花（代用茶）于2025年6月获得“圳品”认证。依托认证优势，马山县供销社组织产品亮相中国—东盟博览会广西供销大集、粤桂协作深圳展销会等活动平台，逐步建立稳定的湾区销售渠道。

以此采摘活动为契机，该县供销社推动基层供销社从传统农资供应向产业综合服务转型，开展保底收购、初加工等延伸服务。目前，全县供销社系统已建成乡镇中心超市/购物广场10个、各类经营网点158个，初步形成农资直供、日用品下乡、农产品进城的双向流通网络。

据统计，此次采摘活动直播观看量突破1万人次，带动金银花茶、早藕粉等本地农特产品线上订单大幅增长，实现“当天采摘、当天发货、两天到户”。

2025年，马山县通过脱贫地区农副产品网络销售平台，累计销售额达4304.31万元，金银花为核心畅销品类之一。

陆锋

守护农遗根脉 共谱羌茶新篇

2026年浙川茶产业融合发展暨北川苔子茶产销对接大会举行

□本报记者 吕婕文 / 图



4月17日，以“守护农遗根脉，共谱羌茶新篇”为主题的2026年浙川茶产业融合发展暨北川苔子茶产销对接大会在四川省绵阳市北川羌族自治县盖头山茶园中心举行。羌茶供销集市同步热闹开市。

羌茶供销集市上，20余个展位有序排列，集中展示了北川苔子茶系列绿茶、红茶、黑茶及茶食品等全品类产品，同步展销羌山腊肉、高山蜂蜜、高山野菜等羌乡特色农产品。身着羌族服饰的茶艺师现场冲泡苔子茶，茶香氤氲中，游客驻足品鉴、询价购买。应季的高山野菜受到现场嘉宾和游客的特别青睐，不少展位前排起了长队。

供销集市采取“线下展销+线上直播”双线并行的模式进行，电商直播带货带动茶叶及农特产品现场销售额大幅提升。多家采购商与本地茶企达成初步合作意向，实现了“羌山好茶”从产地到市场的精准对接。

羌茶供销集市，不仅搭建了产销对接的高效平台，更展现了供销社系统在推动农业增效、农民增收中的桥梁纽带作用。随着浙川协作的持续深化和供销网络的不断延伸，北川苔子茶的茶香必将飘得更远，羌乡群众的致富路也将越走越宽。

备足“春耕粮草” 护航丰产增收

广元供销农资集团有限公司全方位筑牢春耕生产保障线

□本报记者 冯庄

春回大地，农时渐紧。眼下，四川省广元市春耕备耕已进入关键阶段，田间地头随处可见农户忙碌的身影。作为全市农资供应的“主力军”，广元供销农资集团有限公司（以下简称“广元供销农资集团”）紧扣“稳面积、提单产、增总产、保丰收”核心目标，早谋划、早部署、早行动，以充足的物资储备、便捷的配送服务、专业的技术指导，全方位筑牢春耕生产保障线，用实干助力乡村振兴，守护群众“粮袋子”。

“农资备得足，春耕不慌。”在广元供销农资集团本部农资配送中心，仓库内各类农资整齐码放，尿素、复合肥、碳铵、钾肥、有机

肥等肥料一应俱全，高效低毒杀虫剂、杀菌剂有序陈列。

为应对春耕农资需求高峰，广元供销农资集团提前深入全市各县区调研市场需求，科学制定储备计划，积极对接上游生产厂家，开展联合采购，全力保障农资供应不断档、不脱销。截至3月底，广元供销农资集团已储备化肥1.2万余吨，涵盖小麦、玉米等主要农作物所需品类，可充分满足全市春耕生产各类需求，且所有农资价格保持平稳，切实让农户用上“实惠肥、放心药”。

为打通农资配送“最后一公里”，广元供销农资集团依托供销社系统网络优势，优化“配送中心

+ 农资连锁店”配送体系，组建专业配送队伍，配备专用配送车辆，开展“点对点”直达配送服务，将优质农资精准送达种植基地、农民专业合作社、种植大户及农户手中，有效减少中间流通环节，降低农户购肥成本。

春耕生产，科技赋能是关键。广元供销农资集团深入开展“农资科技下乡”活动，今年开春以来，已在苍溪、旺苍等地开展油菜、小麦叶面施肥和病虫害防治1000余亩，有效提升了农作物病虫害防治效果，让农民种地更轻松、更高效。

为确保农户用上“放心农资”，广元供销农资集团严格落实农资质量管控责任，建立健全进货查

验、台账记录、质量抽检等制度，加强对旗下农资经营网点的监管，对所有入库农资进行严格检测，重点核查产品资质、生产日期、质量标准等，实现农资来源可查、去向可追，坚决杜绝假冒伪劣农资流入市场，切实保障农户合法权益。

广元供销农资集团董事长赵克华表示，下一步，将持续密切关注春耕生产进度和农资市场需求，进一步加大农资储备和调配力度，优化配送服务，强化技术支持，以“起跑就冲刺、开局即决战”的奋进姿态，抓实抓细各项春耕备耕工作，充分发挥供销社系统农资供应主渠道作用，为全市粮食安全和农业丰产增收贡献供销力量。



盘活资产建平台 社企联动兴品牌
什邡市供销社为本地名优特产拓宽市场、擦亮品牌

本报讯（高明山 记者 李鹏飞）4月20日，记者从四川省什邡市供销社获悉，2026年以来，什邡市供销社坚守服务“三农”、助力乡村振兴的核心职能，以资源整合为抓手、以模式创新为动力，全力盘活老旧资产，匠心打造“什邡好物名品馆”，构建起“供销社+商会+企业”协同联动的发展新格局，为本地名优特产拓宽市场、擦亮品牌，注入源源不断的供销新动能。

盘活闲置资产，筑牢发展阵地。什邡市供销社坚持“资产盘活、安全提质、价值提升”原则，整合乡村振兴衔接资金、德阳市供销合作发展基金、社有企业自有资金，对原老旧经营用房实施排危改造，建成380平方米钢结构标准化经营用房。项目高效消除老旧房屋安全隐患，有效破解社有资产闲置浪费难题，实现了社有资产保值增值，为供销服务延伸、名优产品展销筑牢坚实阵地。

创新社企模式，搭建产销平台。什邡市供销社聚焦打通农产品上行“最后一公里”，携手什邡市食品饮料产业商会，创新“供销社+产业商会+企业”合作模式，联合商会22家成员企业共建“什邡好物名品馆”。该馆集产品展销、礼盒团购、直播带货于一体，依托线上线下融合发力，全面拓宽本地名优产品销售渠道。2026年2月，供销社特色礼包试推广以来市场反响热烈，累计销售礼盒2000余套，实现产销高效对接、多方共赢。

深化多方合作，助力乡村振兴。什邡市供销社持续深化跨主体协同合作，紧密联动企业、商会、供应链平台，健全长效利益联结机制。一方面，对接四川省天府兴供应链管理有限公司，设立供销社销售点，主打高性价比散装白酒、果酒，精准匹配群众日常消费需求，提升便民服务质量；另一方面，主动链接省内外供销社系统资源，组织本地企业赴成都、上海等地参展，搭建跨区域产销对接桥梁，全力推动“什邡好物”走出四川、走向全国，以供销力量为乡村振兴再添新动力。

（什邡市供销社供图）