

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

盘活闲置资产 唤醒供销活力
成都彭州市东郊供销社老旧资产焕新颜，老情怀遇见新烟火

□本报记者 刘辉文 / 图

近日，四川省成都市彭州市供销社主动谋划、精准发力，完成东郊供销社老旧闲置资产焕新升级，将闲置场地打造成兼具情怀与活力的民生新场景，实现“沉睡资源”向“发展优势”转变，既留住老供销时代根脉，也激活供销发展新动能。

忆往昔：

一代人的烟火乡愁
老供销的时代印记

东郊供销社始建于20世纪80年代末期，在那个物资流通相对单一的年代，这里是周边群众生产生活的核心阵地，更是名副其实的“便民港湾”。从春耕农资到日常百货，这里填满了几代人的生活日常。见证了彭州供销社扎根基层、服务群众的历程，也藏着无数彭州人的集体记忆与乡愁。

随着时代发展，东郊供销社服

务功能弱化，场地长期闲置，既造成资产浪费，还存在安全隐患。如何让老供销“重焕生机”，让闲置资产“发挥实效”，成为彭州市供销社深化改革的关键课题。

破难题：

精准施策焕新升级
创新模式激活动能

近年来，彭州市供销社紧抓综合改革契机，全面开展社有资产清查核算，为闲置资产盘活筑牢基础。针对东郊供销社资产盘活工作，彭州市供销社坚持“统筹规划、合规高效、提质增效”原则，科学制定盘活方案、规范招商流程，择优筛选合作方，确保盘活工作合规高效。打破传统出租模式，创新“文化+业态”运营路径，依托东郊供销社原有建筑打造西南大饭店，让老社资产华丽转身。

焕新过程中，项目保留了老供



销社复古建筑肌理与时代印记，融入供销文化元素，守住文化根脉；同时结合彭州本土特色，打造多元化川川菜业态，实现文化传承与业态发展双向赋能，让老建筑焕发新生、承载新功能。

显担当：

多方共赢见实效
为民初心显本色

此次资产盘活，是彭州市供销

社深化社有企业改革、提升资产运营质效的生动实践，实现了社有资产增值、市场活力激发、民生服务升级、文化记忆传承的多方共赢。

旧貌换新颜，初心永不变。下一步，彭州市供销社将持续深入落实改革部署，总结经验、创新思路，加大闲置低效资产盘活力度，探索更多“供销文化+服务业态”模式，提升资产运营质效，拓宽为农服务领域，持续擦亮供销“金字招牌”。

□本报记者 李艳

近日，四川省供销社农资集团旗下四川红种子高新农业有限责任公司(以下简称“红种子”)油菜种衣剂田间示范试验圆满完成机械化采收与标准化测产工作。该项目于2025年10月29日联合成都市农林科学院，在大邑县安仁镇马营基地正式落地启动，历经近七个月全周期田间跟踪监测，红种子3款种衣剂产品在多重逆境叠加的种植环境中表现优异，稳产增产效果十分显著，最高增产幅度可达30.4%，充分彰显了企业种衣剂产品的硬核技术实力与田间应用价值。

本次试验聚焦南方油菜规模化种植需求，精选红种子3款差异化功能配方种衣剂作为试验样本，分别为30%噻虫嗪种子处理悬浮剂、25%噻虫·咯·霜灵种子处理悬浮剂、35克/升精甲·咯菌腈种子处理悬浮剂。试验以成都市农林科学院自主选育的优质油菜品种“望乡油1881”为试验载体，科学设置试验组别，所有药剂处理区与空白对照区均统一划定0.7亩标准种植区块。

试验开展期间，技术团队深耕田间一线，针对油菜全生长期开展多节点、常态化长势监测与效果回访，覆盖出苗期、苗期、蕾薹期、开花结荚期、黄熟期各个关键生长阶段。在油菜出苗关键期，首轮田间巡查便显现明显效果：经种衣剂处理的油菜出苗整齐均匀，幼苗长势挺拔、叶片翠绿鲜亮；而空白对照区油菜出苗参差不齐，幼苗长势瘦弱、整体长势偏弱。

后续多轮阶段性监测持续验证产品核心优势，经种衣剂处理的油菜植株根系发达、苗齐苗壮，长势均匀稳健，整个生长期未受病虫害侵扰。相较于空白地块，药剂处理区油菜的生长优势随生育进程持续扩大，充分体现了3款种衣剂优异的壮苗、护苗、防病、促生长功效。

本次采收测产环节，红种子联合技术团队严格参照农业农村部标准化测产规范，统一开展机械化采收、实收实测、数据核算工作。最终测产数据显示，3款种衣剂均实现大幅增产，提质增效成果突出。其中，25%噻虫·咯·霜灵种子处理悬浮剂综合表现最优，折合标准亩产195.13公斤，较空白对照区增产30.4%，而空白对照区亩产仅149.6公斤，产品增产优势十分突出。

据田间试验记录，本次种植周期逆境条件突出，全程遭遇播期推迟、冬季干旱少雨、春季持续阴雨等恶劣天气，叠加收割时间偏晚、全程机械化采收损耗等多重不利因素，田间种植环境极具挑战性。在此复杂工况下，3款种衣剂产品依旧实现稳定增产、长势均衡、抗病抗逆的优异表现，充分证明其能够有效提升油菜抗逆能力，破解南方油菜逆境种植减产、长势不均、病害多发等痛点，为南方地区油菜逆境稳产、标准化高产种植提供了成熟可复制、可推广的技术方案。

红种子表示，本次示范试验的圆满收官，为公司种衣剂产品规模化推广、场景化应用积累了扎实的田间数据与实践经验。下一步，公司将依托本次试验成果，持续加快优质种子包衣技术的落地推广与普及应用，深化与科研院所的产学研战略合作，持续研发适配不同种植区域、不同粮油作物的高品质种衣剂产品，不断完善作物全程护种壮苗、抗逆稳产技术体系，全力助力“天府粮仓”高质量建设，为区域农业提质增效、稳产增收注入强劲科技动力。

逆境稳产创新高
四川供销社农资集团红种子3款油菜种衣剂示范试验收官

携手耕好振兴田 订单惠农启新程

——达州市宣汉县供销社成功举办“帮帮带”订单农业暨春耕插秧活动

□本报记者 李吉明文 / 图

认购大米4万袋(40万斤)、菜籽油2.5万桶(12.5万升)、蔬菜3万斤，订单金额约500万元，以订单兜底、合同稳收，打通产销渠道、稳定种植收益。

签约结束后，春耕插秧比赛火热开赛。6支代表队、30名选手躬身田间，同台竞技，在沉浸式农耕体验中比拼技艺、感受农时，既展现传统农耕底蕴，又凝聚多方帮扶合力，充分展现出干部群众抢抓农时、下沉一线、助力生产的实干风貌。

活动同步设置了农特产品展示展销区和直播带货区，集中展示宣汉优质大米、时令水果、干货副食等特色农产品，通过线上线下联动推介，持续擦亮“宣品天下”区域公用

品牌。

此次活动是宣汉县供销社落实粮食安全政治责任、深化东西部协作与定点帮扶、推进全链条订单农业的具体实践。今年以来，县供销社扎实推进社有企业发展订单种植，已与6个乡镇18个村集体达成深度合作，规模化种植水稻2000余亩、油菜1500余亩、蔬菜1200余亩。

下一步，宣汉县供销社将以此次活动为契机，持续深化“帮帮带”微改革，建强产销对接平台，完善“供销社+村集体+农户”利益联结机制，不断推动农业增效、农民增收、村集体经济壮大，为宣汉建成千亿县、建设副中心注入强劲动能。



5月14日，“联手帮扶助春耕·订单粮促振兴”活动在四川省达州市宣汉县胡家镇鸭池村稻田基地成功举行。本次活动由宣汉县供销社、省地质局驻宣汉县临时党支部、浙川东西部协作办、胡家镇人民政府联合主办，吸引各方嘉宾、镇村干部及当地群众共120余人参加，全面掀起“大战红五月”助农

热潮。

本次活动以订单农业为核心，现场举行农特产品意向订单集中签约仪式。四川省地质局、浙江天顺控股集团有限公司、四川宣兴农业发展有限公司、宣汉县裕农农业服务有限公司分别与宣汉县供享未来商贸有限公司(社有企业)签订定向采购协议，现场签约

从点亮“深夜的便利之光”看社有企业转型
川渝供销创新实践 跑出转型“加速度”

当夜色笼罩城市，大多数商铺打烊，四川省供销社社有企业四川省老邻居连锁股份有限公司的“云值守”无人便利店却灯火通明。顾客扫码进门、自主选购、自助结算，便捷高效。这盏“深夜的便利之光”，不仅照亮了社区居民的夜间生活，更折射出新时代供销社社有企业破茧成蝶、转型升级的生动实践。

数字蝶变：
从传统网点到智慧网络

曾几何时，三尺柜台、散装商品、凭票供应，是供销社留给人们的集体记忆，亲切、可靠，但略显单调。如今，数字技术正为这棵“老树”催发“新芽”，让社有企业从流通末梢跃居数字前沿。

2025年10月，投资1.3亿元、占地60亩的四川老邻居智慧云仓冷链物流中心在成都彭州投入试运行。这座17米高的智能化常温立体库内，转运叉车灵活穿梭，智能分拣线高速运转。老邻居公司董事长助理孙洪胤自豪地介绍：“一名工人手持智能终端，不到一小时就能完成近700件商品的分拣任务。”物联网、智能温控、全程追溯等技术的深度应用，让日用消费品与农副产品实现“采、储、运”无缝衔接，配送能力覆盖1500家门店与500余家供应链企业。

智慧云仓只是老邻居数字化棋局的一子。企业还同步构建了全渠道数字化运营体系，385家门店上线美团、372家上线饿了么、400家上线抖音，多平台联动织就便捷服务网络。更具创新的“云值守”模式，实现“白天人工服务、夜间自主购

物”的7×24小时经营模式，全年无人值守服务时长超20万小时。截至2025年底，老邻居连锁门店达到1941家，覆盖四川40多个县(市、区)并延伸至新疆、西藏，直营业务全年汇总销售收入达19.33亿元。

如果说老邻居是以智慧云仓重构消费端供应链，重庆供销社电商产业发展有限公司则以数字化平台重塑为农服务模式。针对传统供销社资源分散、服务碎片化的痛点，企业推出了“1234”战略，即1个平台(“村村旺”)、2个应用(“村村旺·农服通”与“村村旺·旺铺”)、3类业务(订单农业、县域流通、信息化业务)和4项服务(采购、销售、金融、信息化服务)，逐步构建起具有供销特色的产业互联网体系。

核心抓手“村村旺·农服通”2023年上线，集成电子签约、农资集采、农机调度、轨迹记录等功能，聚合分散服务资源。凭借显著成效，该应用已被纳入数字重庆重大工程，与政府部门数据实现互联互通，成为全市农业数据枢纽。

“村村旺”是服务系统，不是单纯的管理系统。“重庆供销社电商公司董事长裴惠宁道出关键，优质的服务让它具有可持续发展的内在动力。一是精准补贴。“村村旺·农服通”通过北斗定位记录农机作业轨迹，为财政补贴提供可靠依据，实现“用多少补多少”。二是订单农业。乌江榨菜等龙头企业在平台上发布收购订单，37.5万亩榨菜、水稻告别“盲种盲销”，助农增收超3亿元。三

是服务共享。平台汇聚462个服务主体、10146台农机、1793名农机手，农忙时节农民“动动手指”即可获得社会化服务。截至2025年，“村村旺”注册经营主体超1.1万个、企业2.5万余家，采集涉农信息10亿条，交易规模破400亿元。

从社区便利到田间服务，数字技术让社有企业突破时空限制，将组织优势转化为数据优势与服务优势。

产业链深耕：

从贸易中间商到价值创造者

转型升级不仅是技术迭代，更是产业链价值的深度重构。重庆农产品集团的实践证明，社有企业只有大胆跳出“一买一卖”的简单贸易模式，向产业链上下游延伸，才能提升农产品附加值、掌控产业主导权、实现助农增收与企业增效双赢。

“如果只做贸易，就没法提升农产品价值，没法服务产业发展，也没法增加企业利润、带动农民致富，必须补上加工和渠道的短板。”重庆农产品集团总经理刘崇敬道出了企业转型的核心逻辑。

重庆农产品集团业务涵盖果品、肉食、粮油、生鲜配送、冷链仓储五大板块，每一块业务都在围绕产业链发展需要转型。以肉食业务为例，作为它的主业之一，一年贸易额有20多亿元。转型发展中，企业除了继续做好传统大宗批发业务外，还在万州建立了加工厂，生产罐头

和小包装肉食，产品已出口新加坡等国家和地区；在全国开设7个自主档口，打开直接面对消费者的业务，年销售额8亿元。

“做加工提升附加值、掌控源头资源；开档口对接市场、获取一手信息，为批发贸易托底。”刘崇敬说，市场出现波动时，档口可面向消费者，同时又培育了团购等新业务，不必依赖批发商，能够更加从容地应对冲击。通过持续转型，重庆农产品集团实现了营收利润“八连增”，涉农主业从较“虚”的贸易转向更“实”的产业链，成功构建全国分销与冷链网络，经营体量跃居行业领先地位。

时代之变：

社有企业转型升级的未来方向

川渝两地社有企业的创新实践，既是适应市场的主动选择，更是践行初心的使命担当，蕴含清晰逻辑与明确方向。

四川是茶叶种植大省，茶叶是带动农民增收的重要经济作物。然而，长期以来四川省供销社却没有涉茶企业。为补齐这块短板，2018年，四川省社牵头成立了四川蜀茶实业集团有限公司。

茶叶市场相对成熟，蜀茶集团如何切入？推动社有茶叶企业的专注点几乎都在名优茶上，新入局的蜀茶集团无论是品牌影响力，还是渠道渗透力，都远不及它们。没有拳头产品、没有销售渠道，立足市场都

是难题，遑论带动农民增收致富。

蜀茶集团总经理陈思远说，四川茶叶以名优绿茶为主，原料一般只在春季采摘，大量夏秋季节的原料都白白浪费在地里。因此，他们把重点放在了高效利用夏秋茶上。

因为他们知道，“风”来了。茶叶消费市场出现一个新的爆点——“新茶饮”，即面向年轻消费者的新兴茶饮品，如水果茶、冷萃茶、花果拼配茶等。在这一领域，传统茶企尚未充分涉足，正是蜀茶集团创业的一个突破口。

为此，蜀茶集团先后在崇州、平昌、洪雅建立茶叶加工厂。同时成立两家科技公司，针对新茶饮的特点，一个做生产研发，一个做应用研发。生产研发，主要做原料初制，以及根据客户的需求做拼配、加工；应用研发，主要研究如何通过调配奶、茶、糖的比例，做出具体产品，推介给新茶饮企业。

这样，整个新茶饮产业链就跑通了。原来被弃用的夏秋茶，摇身一变成了新茶饮的核心原料。随着蜀茶集团的发展，相关市县供销社也顺势成章地被带动起来。蜀茶集团在平昌县的基地，就是依托公司股东之一平昌县供销社开展社会化服务，为农民提供茶园管理、机器采茶、茶叶初加工和销售服务。

如今，蜀茶集团已成为蜜雪冰城、古茗等头部新茶饮品牌核心原料供应商。不仅如此，一大批有志于在国内外经营新茶饮门店的创业者也纷纷找到了蜀茶集团，寻求

货源、配方，甚至店面运营方案支持。依托在新茶饮上的突破，2025年，蜀茶集团实现销售收入11.94亿元，带动5000余户茶农户均增收1350元。今年，四川省农业农村厅还把蜀茶集团列为新茶饮产业重点企业。

和蜀茶集团一样，重庆庚业新材料科技有限公司在转型发展中也盯上了时代的“风口”。传统再生资源企业的废旧塑料业务一般只对回收来的塑料进行简单归集，便直接卖出，利润极低，风险不言而喻。以废旧塑料为主业的庚业，把转型发展重点放在了技术创新上。同时，积极增加造粒工序，有了科技含量，一吨废塑料就多卖出100元-200元；再对废旧塑料进行改性，做出符合厂家需要的产品，一吨又能增加800元-1000元的利润。

庚业在技术上的持续提升，让它成功赢得废旧塑料行业龙头企业的青睐，与中广核、广东金发科技、道恩股份、国恩股份等企业建立合作，产品广泛应用于汽车、家电、医疗、IT、通讯、电子、建材、航空航天等领域。由庚业牵头打造的重庆供销绿色经济产业园，2025年生产加工废旧塑料27万吨，产值达49亿元，与此同时，一批有经验、有技术的人才正在实践中快速成长。

川渝两地社有企业创新升级变的是技术、模式与赛道，不变的是为农服务的初心与使命。当数字化、产业链与时代风口交织共振，社有企业必将在服务乡村全面振兴中焕发更强生机，点亮更多赋能未来的“便利之光”。

(中华合作时报记者 王勇 刘帆)