



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 财险助农 共绘供销新篇

四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银会见  
中国人寿财产保险股份有限公司四川省分公司党委书记、总经理刘勇一行

□本报记者 胡斌文 / 图



5月25日，四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银会见中国人寿财产保险股份有限公司四川省分公司党委书记、总经理刘勇一行，双方进行了深入交流。蔡邦银介绍了全省供销社系统基本情况。他指出，新时代供销合作社始终聚焦为农服务

主责主业，持续在农资供应、农业社会化服务、农产品流通、日用品销售、再生资源回收利用等领域深耕发力，是服务乡村全面振兴的重要力量，在为农服务场景、基层网络覆盖等方面具有独特优势。供销社系统与财险系统服务方向契合、业务互补性强，双方合作空间广阔。希望双方发挥资源优势，持续深化对接联动，创新合作模式，不断拓宽合作广度和深度，实现优势互补、共赢发展，共同为服务“三农”、助推乡村全面振兴贡献力量。

刘勇介绍了中国人寿财产保险股份有限公司四川省分公司有关情况。他表示，公司高度重视与四川省供销社的战略合作，自协议签订以来，公司围绕双方约定的合作方向，积极推动各项合作事项落地。公司将积极对接全省供销社系统发展新需求，创新合作模式，拓展合作领域，为全省供销合作事业高质量发展提供全方位、多层次的保险金融服务保障。

四川省供销社党组成员、理事会副主任王强，相关处室负责同志参加座谈。

## “铁牛”下田插新秧 四川什邡高标准农田机插秧全面展开

□本报记者 冯庄文 / 图



5月25日，在四川省德阳市什邡市的高标准农田里，刚刚收割完小麦的田野又披上了新绿。四川省供销社社属企业邦力达农资连锁(什邡)有限公司(以下简称“邦力达公司”)组织的机插秧作业正在展开，为秋粮丰收抢出关键农时。

记者在现场看到，数台高速插秧机正在平整如镜的水田里来回穿梭。一盘盘标准化培育的健壮秧苗整齐码放在载秧台上，随着机器行进，秧苗被精准、均匀地插入泥中，横成行、竖成列，笔直挺立。邦力达公司农技服务负责人李江涌介绍：“秧苗移栽后，我们会及时巡田，针对性提供植保及营养方案，每亩可以增产100—150斤。”

与过去传统的插秧方式完全不同，这里呈现的是一幅高效的机械化春耕图景。邦力达公司农业社会化服务负责人谢瑞东介绍：“目前育秧面积达到1.5万亩，采用机插秧方式每天可移栽1200—1500亩，较传统人工插秧效率提升30倍，每亩成本降低120元。”效率提升的背后，是供销社推出的“集中育秧+机插作业+统防统治+粮食收购”一体化服务。邦力达公司提前为农户代育标准化秧苗，按约定时间直接配送到田头，农机手、插秧机同步到位，农户只需在田边确认地块，其余环节全部由服务队完成。这种全程托管模式，让种地变得省心又省力。

从耕整地、上水泡田，到调运秧苗、机插作业，邦力达公司在各个环节紧密衔接、压茬推进，抢抓水稻秧苗最佳栽插期。当地依托四川省供销社系统农业社会化服务网络，将机械化、标准化作业贯穿全程，让高标准农田真正实现高标准、高效益，为秋粮丰收夯实根基。

## 礼仪“软实力”如何炼成？ 乐山市供销社第四期“供销大讲堂”给出答案

□本报记者 李艳文 / 图

为深入推进干部队伍作风能力建设，进一步强化政务服务效能、规范公务行为、提升机关干部形象，5月22日，四川省乐山市供销社举办第四期“供销大讲堂”，开展政务礼仪专题培训。乐山市供销社党组书记李代敏主持会议并讲话，乐山市供销社全体机关干部、市属社有企业负责同志，各县(市、区)供销社班子成员近60人参加培训。

本次培训特邀乐山师范学院副教授、党委组织部副部长左莉授课。培训中，左莉以政务礼仪的起源和核心素养为切入点，从公务接待礼仪、会务活动礼仪、涉外政务礼仪等方面，采取“理论讲解+情景演绎”方式，明确了政务核心礼仪的规范，精准指出常见行为误

区，并针对性提出改进指导意见，为塑造严谨专业的机关干部形象、提升政务服务质效提供实用有效的行动指引。

培训过程中，全体参训人员静心聆听、详细记录，积极参与、全身心投入学习。大家纷纷表示，此次培训内容紧贴工作实际，针对性强、实用性强，深受启发与触动。

培训要求，全体参训人员要以此次培训为契机，认真领会所学内容，精准把握核心要义，切实把培训所学转化为行动自觉，以“内强素质、外塑形象、向上生长”为目标，以更加饱满的精神状态、更加专业的职业素养投身供销合作事业。一要内强素质。把党的理论学习、供销社相关业务知识和在政务活动中的各种礼仪规范结合起来，不断



修内功，提升个人素质。二要外塑形象。把理论和实践结合起来，将礼仪规范融入接待、办会、对外联合合作等各环节，从仪容仪表、沟通交往到办事流程，做到事事讲礼仪、处处

守规范，树立新时代供销合作社的良好形象。三要向上生长。把个人成长与团队发展结合起来，凝聚起推进供销合作事业高质量发展的强大合力。

## 攀枝花盐边农产品 搭上长三角产销“快车”

近日，四川省攀枝花市供销社组织盐边县供销社前往上海市嘉定区，参加第三届长三角供销社集聚消费农产品展销会。盐边县供销社与浙江温州、安徽宣城等9家供销社共同签约，正式加入上海“山海同心·地级供销社产销战略联盟体”为盐边农产品突破地域限制，融入全国大市场打通了一条“绿色通道”。

展会现场，盐边县供销社参展的桑椹汁、油底肉、芒果汁等产品，深受上海市民的喜爱，3天共销售9万余元。此次参展是推动攀枝花优质农产品进入长三角市场

的一次尝试，下一步该社将持续深化对外合作，推动更多的特色优质农产品进入长三角市场。

据悉，上海“山海同心·地级供销社产销战略联盟体”自2025年成立以来，始终以“共建渠道、共拓市场、共育品牌、共享信息”为核心，成功推动数千款各地优质农产品走进上海及长三角市场，构建起常态化跨区域产销对接体系。盐边县的加入，既为联盟体注入了攀枝花“阳光的味道”，也为攀枝花优质农产品打开了直达长三角核心消费市场的“快车道”。

丁明海 邹阳

## 助“荔”！粤供销全链在行动

眼下，岭南荔枝渐熟。

5月20日，“广货行天下好物在供销”2026广东供销助“荔”产销对接活动，在粤港澳大湾区绿色农产品生产供应基地举办。该活动不仅是应季荔枝上市的一场精准产销对接，更是广东省供销社系统以粤供销全链条社会化服务体系，从田头到餐桌、从省内到海外，深度赋能荔枝产业、扎实推进“百千万工程”的一次集中呈现。

活动现场，粤菜师傅调制的荔枝特饮香气四溢；全程锁鲜的冷链解决方案备受关注；产销双方的频频对接与现场签约，更为荔枝新季的销售拉开了序幕。

### 全链服务 从生产到销售的“硬核”护航

面对荔枝产业普遍存在的产量不稳、产销脱节、保鲜难、运输损耗大等产业痛点，广东省供销社系统依托“四网一基地一平台”打造公共型农业社会化服务体系，开展粤供销全链服务，让粤供好荔枝“鲜”达万家。

在生产端，粤供农服组织专业农资农技队伍，通过植保无人机开展病虫害防治、荔枝调运等服务，从源头保障荔枝品质。发展荔枝精深加工，充分发挥茂名等地荔枝加工中心产能，持续提升残次果、等

级外果资源资源化高效利用水平，开发荔枝干、荔枝酒等多元化荔枝加工产品，延伸荔枝产业链条，探索加工增值。

在流通端，粤供冷链提供全程冷链保鲜服务，发挥广东供销公共型农产品冷链骨干网基础设施优势，为荔枝量身打造冷媒、冷储、冷运一体化产地供应链解决方案。目前粤供冷链已提前储备冰袋1000万个、工业制冰5000吨，提供专业分拣作业场地4.7万平方米，投入专业冷藏车辆超300台，新增移动预冷柜超200柜，计划服务荔枝流通规模5万吨以上，助力实现“最先一公里”到“最后一公里”全程锁鲜。

在销售端，粤供基地、粤供优选、粤供数智联动开展平台化数字化交易服务，搭建数字供销荔枝服务专区，推行“产地直采+平台交易+产地直供”端到端直达服务，荔农实现一键挂牌销售，采购商在粤供销交易服务平台荔枝专区实时查看产地、品种、品质等信息，实现供需精准匹配、价格公开透明，推动荔枝从卖鲜果向卖品牌迈进。

与此同时，广东供销还联合中华全国供销合作总社华南果品研究所编制《荔枝贮藏保鲜产业化操作技术方案》，建立“采收—修剪—预冷—包装—运输”全链条标准，严控采收成熟度、预冷温度、包装

规格、运输温控等关键环节指标，降低流通腐损率。

小荔枝，正串起一条贯通城乡、联通内外的产业大动脉。

### 合作共赢 从田头到丝路的同心联结

高州的荔枝酥、信宜的三华李、徐闻的菠萝……“社村”出品的岭南好物集中亮相本次产销对接活动。

“社村”合作是广东省供销社在“百千万工程”的大背景下，创新探索的供销社与村集体“既合股又合伙”的融合发展模式，通过构建村集体、农户与供销社风险共担、利益共享的联结机制，让广大农户真正分享产业增值红利。

荔枝订单农业，正是“社村”合作的重点实践领域。在省内外9个荔枝主产区，已建成50多个农事综合服务站、71个种植示范基地，通过给农民看、带着农民干，联动347个村集体、5000多户种植户，带动农户增产增收超20%，既稳固了果园产业基础，也为订单农业筑牢了供给根基。一方面，建立各荔枝品种标准化种植管护体系，全程把控品质；另一方面，搭建完善的冷链仓储和分级分拣中心，真正实现荔枝种得省心、采购商买得舒心。

合作的力量不只“社村”合作。

合作的形式与网络正不断向外延伸。

本次产销对接活动，致力于汇聚各方资源、凝聚各方力量，为荔农和采购商搭建零距离、高效率的精准对接桥梁，让更多优质广东荔枝走出岭南、走向全国、香飘世界。活动除了邀请中国果品流通协会、济南果品研究所及京东、顺丰、抖音等行业协会及全渠道产业链代表外，还聚焦国际合作社联盟成员农产品贸易合作拓展，特别邀请中亚国家合作社及企业代表出席，通过强化国际合作社间的互联互通，有效助推荔枝产业融入全球供应链，让更多优质农产品通过供销平台走向世界。

活动现场，粤港澳大湾区绿色农产品生产供应基地枢纽和现代产业集群作用凸显。除荔枝主题展区外，广东丝苗米、预制菜、净菜等特色产品也集中亮相。活动现场还促成多家荔枝采购订单以及荔枝“订单农业+全程社会化服务”、荔枝种植技术和保鲜技术支持等签约，更与京东、顺丰、中国邮政等主流物流运输服务商现场签约，共同为荔枝进村进城保驾护航。

一颗荔枝，映照出“广货行天下”的宏大图景。这场助“荔”行动，正是“好物在供销”持续服务乡村振兴的生动注脚。郑东明

□本报记者 尚梅柱

重庆市奉节县群山连绵、气候适宜，得天独厚的自然条件孕育出皮薄汁满、香甜醇厚的奉节脐橙，成为当地群众增收致富的“黄金果”“幸福果”。奉节县供销社立足主责主业，主动靠前、精准发力，全力当好脐橙产业发展的“服务员”“推销员”“护航员”。

科技解难题，当好发展护航员。奉节高山果园分布广，山路崎岖、坡陡路险，传统人工搬运效率低、损耗大，高山果品出山难一直是果农痛点。奉节县供销社创新服务模式，引入无人机吊运、山地转运轨道等现代化设备，打通果品出山“空中通道”。2026年采摘季，全县供销社系统累计吊运脐橙5000余吨，高海拔果园运输损耗降低15%以上，有效降低人工成本，切实解决运果难、搬运累的问题。

产销通渠道，当好市场推销员。为打通产销壁垒，奉节县供销社依托系统流通网络优势，积极搭建多元化产销对接平台。通过线下专场推介、商超直采、订单收购等

方式，搭配线上直播带货、电商店铺展销等方式，拓宽脐橙销售辐射范围。截至目前，本年度已累计帮助果农销售脐橙2.5万余吨，惠及种植农户2000余户，农户户均增收3000元以上，让深山优质脐橙走出大山、销往世界。

服务强产业，当好产业服务员。奉节县供销社聚焦脐橙全产业链发展，持续完善一体化服务体系，常态化开展种植管护、科学施肥、病虫害防治等技术培训，手把手指导农户提升种植水平。同时严格落实现场品质检测，严把质量关口，推行分级分选、精品包装、冷链仓储一站式服务，引导果农走标准化、规范化种植之路，推动奉节脐橙从“种得出”向“种得优、卖得俏、品牌亮”全面升级，不断夯实产业长效发展根基。

一枚脐橙造福乡梓，一份坚守温暖乡土。奉节县供销社将持续深耕特色农产品产业，不断优化山地采收、仓储物流、产销对接全流程服务，持续擦亮奉节脐橙“金字招牌”，用实干助力乡村全面振兴。