



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 合规与助农“两不误”

——供销社解锁直播助农新路径

2026年2月,《直播电商监督管理办法》(以下简称《办法》)正式施行,为直播电商行业划下了清晰的红线。仅仅两个月后,商务部等6部门又联合印发《关于更好服务实体经济推进电子商务高质量发展的指导意见》(以下简称《指导意见》),明确提出发展“村播”“田播”等特色直播,以新业态激活乡村消费,推动农村电商向纵深高质量发展。

一头是强监管,一头是促发展。合规与助农如何兼得?各地供销社用务实的做法,交出了一份答卷。

### 真实,就是最好的内容

《办法》明确要求,直播间运营者需对宣传内容真实性负责,严禁虚假或引人误解的商业宣传,全景划定营销红线。这对农产品直播意味着什么?意味着那些靠夸大宣传、虚构效果的套路行不通了。一句话:靠真实说话。

河北省邯郸峰峰矿区供销社把直播间搬到商超、厂区,扎根线上,用沉浸式实景推介,让扎根本土的优质农特产品、非遗文创与纯粮佳酿,变为云端热销好物。主播走进供销社实景直播,现货实拍、场景直观呈现,让消费者看

得明白、买得安心;深入合作酒庄全程跟播,完整展示选粮、发酵、酿造、储存全流程,将品质源头透明化呈现;在专属直播间里娓娓讲述产品背后故事与磁州窑非遗底蕴,让乡土好物既有品质温度,更有文化内涵。“我们不搞套路,不做夸大宣传,就是把商超里的现货、酒庄里的工艺、产品背后的文化,实实在在的讲给大家听。真实,才最有说服力。”主播苗振星说。

上海市崇明区供销社“00后”直播团队也一样。在崇明供销社电商运营中心的抖音直播间里,一群“00后”主播正热情推介家乡的特色农产品,他们依托供销社与农户、合作社的天然联系,坚持源头直供品质保障,深入田间地头、民俗现场直播让消费者买得放心。从吆喝土豆到讲述崇明文化,这群年轻人用实干和真诚,让直播间既有烟火气、文化味,更有公信力。

### 溯源,让消费者“看见”全程

《办法》要求直播间运营者事前核验商品或服务经营者的相关信息,并保存记录至少三年。对农产品而言,溯源不能只是一个贴在包装上的二维码。

宁夏回族自治区供销社的

做法是“云端溯源”。宁夏区社直播团队深入智慧农业基地一线,直观呈现农特产品生产全过程,完善标准化供应链与溯源体系,实现“云端下单、产地直达”,让群众足不出户,就能选购优质“宁字号”特产。截至5月5日,宁夏区社线上累计开展直播带货38场次,线下依托全区各经营网点,开展主题活动270场次,带动各类消费1280万元。

四川省德阳供销社“耘德品牌”直接把仓储基地建在蒲江、眉山、资阳的柑橘产区,将供应链体系直接建在田间地头。依托“德阳供销社优品”“德供小二店”“德阳供销社未民店”“四川耕源农产品店”等多个抖音官方店铺,“耘德品牌”创新打造了“产地直采、就近建仓、新鲜直发”的供销一体化供应链模式,真正打通了农产品上行的“最初一公里”,也畅通了服务城乡居民的“最后一公里”。截至5月5日,“耘德品牌”各电商店铺累计销售突破38.2万单,带动柑橘种植大户45户创收190余万元,增收30余万元,带动多家柑橘种植合作社创收320余万元、增收60余万元。

### 培训,让更多农民“会播”

配套人才是农村电商发展的关

键支撑。《指导意见》明确提出,要发展“村播”“田播”等特色直播,推动县域商业提质增效,加快农村商业网点数字化改造,打造农村电商发展新动能。落实这一切,最终靠的是人。

近日,由湖南省湘潭县供销社举办的2026年“湘村推荐官”电商培训班开班,主题为:“邮路连田间,电商助增收”。系统化、专业化的课程,培育一批懂技术、善经营、能推广的“新农人”,让手机真正成为“新农具”,直播真正成为“新农活”。

浙江省宁波市北仑区供销社同样在“育人”上发力:培育供销社专干直播队伍,持续开展供销共富直播间专场直播,常态化开展短视频宣传与直播助农活动,让数字渠道真正变成农产品销售的“新农具”;同时,构建“线下展销+品牌联动+线上直播”三维销售体系,依托“供富大篷车”“共富市集”进社区、进景区,让直播助农不只在云端热闹,也在线下扎根。

农村电商已进入高质量发展新阶段,供销社深耕助农直播赛道应求实效、重章法,切实做到让农民种得好、卖得出、收益稳,让消费者购得安心、吃得放心。

据中华合作时报

## 深化合作 共建报废汽车回收网点 自贡市自流井区供销社持续优化网点布局

□本报记者 高梅柱

近日,四川省自贡市自流井区供销社下属企业自贡市蜀南供销电子商务有限公司与四川铂瑞再生资源科技有限公司签订业务合作协议,双方将依托供销社系统网点优势,在超市门店、基层供销社等供销社网点设立标准化报废汽车回收网点,共同打造城乡便捷化、规范化报废汽车回收服务体系,助力循环经济绿色发展。

此次合作充分整合双方核心优势资源。自贡市蜀南供销电子商务有限公司深耕本地城乡市场,拥有完善的超市门店网络与基层供销社布局,覆盖面广、贴近群众,负责回收业务宣传推广、车辆信息登记及初步查验等便民服务,让居民在家门口就能咨询办理车辆报废业务。四川铂瑞再生资源科技有限公司具备正规报废汽车回收拆解资质,拥有专业处置团队与规范作业流程,负责网点业务授权、专业技能培训、报废车辆统一接收、合

规环保拆解,并全程代办车辆报废证明、车管所注销等手续,严格按照国家法律法规及环保标准开展处置工作。

网点落地后,将构建“家门口咨询登记+专业企业合规处置+一站式手续代办”的服务新模式,有效解决群众报废车辆处置流程繁琐、渠道不正规等难题,杜绝私自拆解、倒卖报废车辆等违规行为。同时,进一步完善自流井区再生资源回收利用网络,推动废旧汽车资源循环利用,践行绿色低碳发展理念。截至目前,有8个网点完成场地建设,部分网点已开展了回收业务。

相关负责人表示,下一步,双方将持续优化网点布局,深化业务协同,提升服务质效,以供销社网络为依托、专业资质为支撑,为广市民提供更方便、高效、安心的报废汽车回收服务,为地方生态环境保护与循环经济产业发展注入新动能。

## 广元市利州区供销社组织召开武壘天街 商户管理暨消防安全知识培训大会



为规范街区经营秩序,优化营商环境,进一步筑牢消防安全底线,5月25日,四川省广元市利州区供销社组织召开武壘天街商户管理暨消防安全知识培训大会。

会上总结了武壘天街开街以来取得的成绩,剖析了运营过程中存在的短板,并对2025年度积极配合管理、主动建言献策、自觉维护街区形象的10名优秀商户给予表彰。

会议围绕2026年度街区安全、规范、高质量发展,对规划调

整、消防隐患整改、经营秩序提升等重点工作进行全面部署,同时紧扣安全用电、通道畅通、应急处置等内容开展消防安全知识培训,着力提升商户安全防范意识与自救互救能力。

会议要求,武壘天街要严格落消防整改与规划调整各项工作,持续强化管理服务、完善配套设施、加大宣传引流,与全体商户风雨同舟,共建安全有序、环境优美、烟火兴旺、长久繁荣的特色商业街区。

丁明海 王忠烈 文/图

## 发挥桥梁纽带作用 有效缓解果农销售压力 绵阳市安州区供销社全力赋能本地枇杷出村进城

□本报记者 吕婕文/图



当前,四川省绵阳市安州区界牌镇、花荪镇等枇杷主产区迎来枇杷成熟上市期,安州区供销社紧扣为农服务主责主业,充分发挥供销社系统流通优势和产销对接桥梁纽带作用,全力助销本地枇杷6000多件、3.5万余斤,并通过整车直送方式发往成都,有效缓解果农销售压力,帮助农户增收。

一直以来,安州区供销社系统积极搭建多元化产销渠道,通过进企业、进校园、进商超等多种模式助力本地农产品出村进城。本次产销对接,是在前期调研本地枇杷种植规模、果品品质的基础上,多次

对接企业、学校、商超后,成功与成都一企业达成了采购协议并签订合同。为了保质保量按时交付,安州区供销社系统全力以赴联结产地与销地,通过多种途径,实现高效、高质、高满意度完成交付任务。

安州区供销社相关负责人表示,下一步,该社将继续发挥“蓄水池”和“快速路”作用,聚焦本地猕猴桃、蔬菜、柑橘等特色农产品,进一步完善产销对接服务体系,常态化开展助农服务,着力打造本土特色农产品品牌,为全区特色农业高质量发展和乡村振兴持续贡献供销力量。

## 多措并举补齐夏粮收储烘干短板 四川彭州夏粮抢收跑出“加速度”

□本报记者 刘辉文/图

夏日的四川省彭州市,金黄的麦浪随风起伏,又是一年丰收时。但“丰收在田”不等于“颗粒归仓”,从田间到仓库,每一粒粮食都要经历收割、烘干、储存的过程。在今年的夏粮抢收战中,彭州市供销社提前布局、靠前服务,多措并举补齐夏粮收储烘干短板,全力保障颗粒归仓。

走进彭州供销社为农服务中心,一派热火朝天的景象扑面而来。烘干设备全速运转,轰鸣声不绝于耳;运粮车辆有序进出,金黄的湿粮被快速卸入进料口;工作人员穿梭其间,熟练地操作设备、记录数据。空气中弥漫着新粮的清香,一片繁忙而有序的归仓作业正在上演。在这里,粮食从田间到仓库的“最后一公里”,被压缩成24小时的快节奏流转。

### 24小时不落地: 从田间收割到烘干只需一天

粮食收获,最怕的是什么?是阴雨天,是来不及烘干,是眼睁睁看着饱满的谷粒发芽、霉变。为攻克粮食产后易烂、晾晒难的痛点,彭州市供

销社提前摸排夏粮成熟时序,统筹系统及社会优质收割力量,同时整合系统内4台(套)烘干设备,以700吨的总日烘干能力构建“即时收储+快速烘干”高效作业线,实现收储、烘干资源协同调配。

与此同时,彭州市供销社针对烘干设备建立明细台账,提前开展关键部位检修与隐患排查,并紧盯不同区域、不同作物的成熟时序,做好设备统筹调配,一旦夏粮烘干全面启动,即可实现从田间收割到烘干24小时内快速流转,确保颗粒归仓。

### 钱等粮、人等粮: 让农户卖得放心

烘干只是中间环节,前端收购是否顺畅,直接影响农民种粮积极性。彭州市供销社今年打出“组合拳”,简化收购流程,同时大力推广预约收购机制,引导种植户错峰售粮,避免扎堆排队、压车压货,实现随到随收。在资金保障方面,彭州市供销社统筹落实夏粮收购资金1000余万元,确保“粮出手、钱到手”,让农户售粮再无后顾之忧。



### 1.5万吨仓容: 储得好,才能卖得好

烘干后的粮食,如果没有足够、合格的仓储设施,依然存在风险。彭州市提前布局硬件升级,通过盘活闲置资产,2026年,彭州供销社为农服务中心正式建成投用。该项目占地16.5亩,建筑面积3800余平方米,内设3000平方米标准化粮食仓储区,仓储容量可达15000吨。中心配置两套粮食烘干设备,单日烘干处理能力600吨,为后续销售与精深加工夯实了粮源基础。

“目前,我们中心已构建起涵盖

农资供应、育秧育苗、耕种防收、粮食收储、烘干销售的全链条农业社会化服务体系。”彭州市供销社相关负责人表示,截至目前,已累计烘干湿粮5000余吨,入库储存粮食3500余吨。当前小麦烘干作业有序推进,预计本轮小麦潮粮烘干总量可达7000吨,小麦干粮销售量达5000吨。

从“丰收在田”到“颗粒归仓”,彭州市供销社用提前部署抢出了时间,用资源整合补上了短板,用真金白银稳住了预期。下一步,该社将持续紧盯夏粮收购与烘干进度,不断完善稳产保供作业面,以实际行动为夯实区域粮食安全基石贡献供销力量,书写从丰收归仓的生动答卷。

## 什邡好物名品馆正式开业

□高高山 本报记者 李鹏飞文/图



近日,什邡好物名品馆开业仪式举行。该平台由四川省什邡市供销社携手食品饮料行业商会共建,实行产地直采直供运营模式,涵盖产品展示、实景体验、线下销售、便民配送等多项服务,同步搭建线上商城,实现线上线下一体化运营。

该平台的启用,将进一步拓

宽什邡特色产品销售渠道,提升什邡本地区域品牌影响力,赋能产业发展,助推乡村振兴。什邡市供销社相关负责人表示,下一步,该社将继续与文旅部门协作,利用什邡文化资源和山区特色旅游资源,丰富多元消费场景,培育全新消费增长动能。