



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

供销集市走进西南民大点燃毕业季 烟火赴青春 川味狂欢来了

□本报记者 陶岚 实习记者 秦智城

又是一年毕业季，青春的骊歌与川味的烟火撞了个满怀。6月15日至16日晚，由西南民族大学主办、四川西南商报报业传媒有限公司承办的“供销集市走进西南民族大学”活动，在该校航空港校区热力开启。这场兼具味觉狂欢与校地温情的盛会，为毕业季添上浓墨重彩的一笔。

作为“供销集市”进高校系列主题活动的首场重磅亮相，本次集市精心集结四川省优质商户、

特色农产品品牌及非遗老字号企业，打造一站式川味好物体验场。活动现场特设专属供销好物体验展区，鲜果的清甜、农产的醇厚、零食的香脆、饮品的爽口……从地道农特产品到非遗美食，多品类美味齐聚一堂，全方位展现四川美食的独特魅力与市井风情。师生们无需远行，便可沉浸式解锁舌尖上的川味，在逛吃打卡的热闹氛围中，感受供销社系统的优质产品实力，让毕业季的校园

弥漫烟火气与幸福感。

以美食为媒，牵起校地情谊；以活动为桥，促成资源互补。本次活动既是“供销集市”“供销好物”公共品牌贴近青年群体、拓宽推广渠道的创新探索，更是校地联动助力乡村振兴与青年发展的务实之举。

活动期间，除了琳琅满目的产品展销，还将依托集市搭建校企沟通平台，集中宣传推介地方产业发展成果、就业创业政策及人才扶

持举措，向西南民族大学的优秀学子全方位展示四川的发展机遇与优良营商环境，吸引青年人才留川扎根、服务地方建设，为乡村振兴及地方经济高质量发展注入蓬勃的青春力量。

这个毕业季，不妨约上同窗挚友，奔赴西南民族大学航空港校区，在温柔晚风与璀璨灯光下，逛供销集市、品川味好物，在欢声笑语中定格校园美好时光，让这场美食盛宴成为青春里最难忘的回忆！

探索合作新路径 有效破解产业痛点 内江市供销社创新打造“供销领航·民企运营”模式

□本报记者 尚梅柱

今年以来，四川省内江市供销社深入贯彻落实中央、省委、市委关于深化供销社综合改革有关决策部署，聚焦农产品流通主责主业，依托新成立的市级社有企业平台，积极探索与民营企业合作新路径。通过创新打造“供销领航·民企运营”合作模式，有效破解了资金血橙等特色农产品产销衔接不畅、品牌溢价偏低等产业痛点，取得了显著成效。

创新合作机制，构建优势互补的产业共同体。针对传统农产品流通中市场主体分散、协同不足的问题，内江市供销社突破单一购销关系，深化社企联动，构建了精准分工、优势互补的全新产品协作体系。一是明确角色定位，实现精准分工。供销社充分发挥体系组织力、资源整合力、资金统筹力和品牌公信力作用，承担整体资源整合、专项资金筹措、产品质量背书、产业统筹规划等工作。

合作的民营企业则充分发挥市场化运营优势，凭借敏锐的市场洞察力、高效的运营能力和完善的客户服务体系，深耕市场拓展、终端销售、售后保障等市场化运营环节。二是建立联动机制，强化全程管控。双方建立常态化沟通协调与全程联动管控机制，对货源调度、定价标准、品质监管、渠道运维等关键环节进行统筹把控，形成了风险共担、利益共享的紧密型产业发展共同体。该模式有效压缩了市场开拓成本，提升了全产业链协作运营效率。

拓宽流通渠道，构建全域立体营销格局。内江市供销社充分发挥供销社网络与品牌优势，构建“线上赋能、线下落地”的立体化营销矩阵，破解传统销售渠道

瓶颈。一是线下深耕场景，加强品牌渗透。在内江名特产农产品线下体验店等线下网点，设立特色产品专属展销专区，同步开展“供销集市”进高速服务区、进商圈、进社区等推广活动，打破产地地域局限，拓宽线下消费市场，提升品牌线下曝光度与市场渗透率。二是线上抢抓风口，放大品牌声量。依托主流电商平台开设供销官方旗舰店，联动网红达人、本土主播开展专场直播带货，借助新媒体流量势能放大品牌声量，打通产地直达终端的线上销售链路。通过线上线下双向联动，峰值单日线上销量达1.6万单，推动资金血橙线上销售额同比增长260%，品牌市场影响力持续扩大。

设立专项资金，筑牢品质品牌发展根基。为破解合作民企资金周转难题、化解农户种植销售风险，内江市供销社有企业创新设立专项保障机制。一是依托供销合作发展基金，缓解经营压力。设立特色农产品采购专项资金池，建立订单动态拨付机制，及时向合作企业拨付采购资金，从根源上缓解了民营企业垫资压力，有效降低了企业资金周转成本与经营风险。二是保障品质，促进优品优销。依托资金专项保障优势，严格落实果品分级分选、优质优价的市场化销售机制，有效规避农户因果品品质参差不齐导致的滞销、低价问题，稳定农户种植收益。专项资金同时覆盖果品销售渠道入驻、品牌宣传、包装升级等关键环节，统一规范产品品牌包装，大幅提升产品附加值与市场辨识度，推动产业从“低价走量”向“重品质、树品牌、提溢价”的高质量发展模式转型。

本土特色产品齐亮相 什邡好物京津冀出圈 什邡市供销社受邀参加2026北京入境旅游发展大会

□本报记者 李鹏飞

近日，2026北京入境旅游发展大会暨北京国际文旅消费博览会在北京国家会议中心二期举行。本届展会融合B2B商贸洽谈、B2C大众展销、文旅资源推介等多重功能，配套城市礼物创新大会、文旅产业高峰论坛等十余场主题活动，汇集全国30余个省市及17个国家和地区参展商，是国内文旅消费行业颇具影响力的专业展会。

受大会邀请，四川什邡供销社好物名品馆携本土特色产品亮相展会。参展产品均来自什邡本地，

汇集蓝剑唯怡、非遗什邡板鸭、红白茶、牛肉月饼、黄背木耳等系列地标名优特产，全方位展示什邡食品产业发展成效。

展会现场，参展工作人员借助展会宣传平台，细致介绍各类特产的生长环境、传统制作工艺与本土民俗文化，多角度展现什邡农特产品的独特品质。不少北京市民慕名驻足选购，有消费者表示，此前品尝过什邡豆制品，但一直难以复刻，如今通过商城也能够便捷买到正宗什邡好物，非常好。

据悉，依托“京彩新消费·文



旅助帮扶”合作契机，什邡借助北京优质展会资源向外推介本土特色产品，进一步擦亮什邡农产品区域品牌，推动什邡好物拓宽

京津冀消费市场，持续提升什邡特色农副产品在外知名度与市场口碑。

(什邡市供销社供图)

“纳供优品”组团亮相大湾区 泸州市纳溪区供销社推动优质农产品“入粤进湾”

□本报记者 尚梅柱 文/图

为进一步贯彻落实“川货出川”战略部署，积极响应“酒城优品”和“泸商带泸货”号召，近日，四

川省泸州市纳溪区供销社组织“纳供优品”品牌携纳溪特早茶、低氘水、醉清风酒、六味知己葛根桑葚

饮品等优质泸州纳溪特色产品，参加广东省泸州商会十周年庆典暨“泸商带泸货”名优产品展示展销活动。

本次活动在广州美华航空主题酒店举行，吸引了川粤两省党政领导、全国20多家异地泸商商会代表、粤港澳大湾区100多家商协会负责人及泸州籍企业家等近1000人参加。纳溪区供销社依托活动平台，积极推动家乡优质农产品“走出四川、入粤进湾”。

活动期间，纳溪区供销社下属企业四川新供合商贸有限公司重点推介了几款“纳供优品”产品：纳溪特早茶以“早、鲜、香、醇”的品质吸引众多采购商现场品鉴；醉清风酒依托纳溪优质水源和传统酿造工艺，成为商务礼品定制热销品；六味知己葛根桑

葚饮品是西南医科大学附属中医医院研发的药食同源系列饮品，融合中医智慧与现代健康需求，备受关注；低氘水通过专业技术降低水体氘含量，有效提升了水分子活性，以“核技术+健康消费”的跨界定位，开启了功能饮用水的健康新赛道。

此次参展是纳溪区供销社深化综合改革、推动“供销+”融合发展的一次成功实践。通过四川新供合商贸有限公司这一市场化平台，纳溪农特产品正加快走出四川、融入粤港澳大湾区市场。

纳溪区供销社相关负责人表示，下一步，该社将继续依托异地泸商资源和各类展销平台，推动更多“纳供优品”优质产品走向全国，助力乡村振兴和泸粤两地经济合作再上新台阶。



从“枝头愁”到“地头俏” 绵阳市三台县供销社多点发力破解杨梅滞销难题

□本报记者 吕婕

初夏六月，正值四川省绵阳市三台县芦溪镇三七特色水果观光农场杨梅集中成熟、新鲜上市的黄金时节，但受杨梅保鲜期短、不易长距离运输等因素影响，三七农场优质杨梅滞销积压1.2万斤，种植农户增收承受不小压力。

为切实解决果农急难愁盼问题，近日，三台县供销社由党组成员、理事会副主任廖梓良带队，下沉一线、靠前服务，实地走访三七

特色水果观光农场，摸排滞销底数，梳理发展堵点，迅速整合供销社系统、社会平台资源，多点发力、多路徑拓宽杨梅销售渠道，全力助力止损增收。

权威质检正名。三台县供销社主动对接县农业农村局，依托专业技术力量开展杨梅品质专项抽检检验，以官方权威检测结果为本地杨梅“正名”。

节日契机促销。三台县供销社

紧盯端午节消费热潮，积极对接县总工会，通过县级部门和乡镇端午节日福利采购，推介本地绿色无公害杨梅，快速消化滞销库存。

权威平台赋能。三台县供销社对接绵阳市供销社集团“绵州珍宝”公司，依托其成熟的电商直播资源，拟通过供销社品牌背书，产地实景直播及线上推介引流等方式，扩大线上销量。

通过努力，三七特色水果观光农场已收到5000余斤的杨梅订单，有效缓解了滞销压力，切实帮助果农减少损失，实现增收。

廖梓良表示，下一步，三台县供销社将持续跟踪产销对接成效，全力清零滞销库存，同时补齐农产品冷链物流短板，健全农特产品产销对接机制，持续擦亮供销社为农服务底色，助力特色产业稳定发展、农户稳步增收。

守正创新谋发展 担当作为谱新篇

资阳市供销社召开第二届理事会第二次全体会议



近日，四川省资阳市供销社召开第二届理事会第二次全体会议，传达学习了上级部门对供销社工作的新要求，听取了各县(区)供销社重点工作推进情况和下步工作打算的汇报，增(替)补了部分理事、常务理事，选举产生了理事会主任、副主任。资阳市供销社党组书记、理事会主任王健代表常务理事向大会作工作报告。

会议指出，过去一年，全系统攻坚克难、锐意改革，供销经济提质增效、服务能力显著增强、合作发展再探新路，经营服务总额和农业社会化服务面积再创新高，全市供销工作取得新成绩。

会议强调，要保持定力韧劲，深入实施强基固本、开放合作、守正创新“三大行动”，坚守为农服务初心，发挥体系优势，全面争取党委、政府支持，推动现有网点、社企商业模式更新迭代。要探索市场化方式集中盘活

运营资产，以市场化运营的方式推动党和政府惠农政策直达农民、创新发展。

2026年是“十五五”开局之年，会议要求，要聚焦主责主业，重点抓好四方面工作。一是在提升服务水平上发力，做强农资供应主渠道、农业社会化服务国家队、农产品销售大平台和再生资源回收生力军；二是在深化综合改革上突破，理顺社企关系，增强县域资源统筹能力，推进“千县千社”质量提升行动和开门开放办社；三是在强化科技赋能上创新，深化院地合作，发展“交商邮供”“供销+金融”等跨界合作模式，积极融入成渝地区双城经济圈建设；四是在加强自身建设上夯实，抓好党建、建强队伍，争取各方支持，守牢安全底线，为资阳加快建设成渝地区双城经济圈重要节点城市贡献供销力量。

罗勇 丁明海 文/图