

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

四川川供天下农业发展有限公司：
供销底色绘丰景

□本报记者 冯庄文 / 图

凌晨 4 点，薄雾笼罩下的四川省眉山市彭山区葡提家庭农场里，一串串饱满的阳光玫瑰葡萄还挂着晶莹的露珠时，来自四川川供天下农业发展有限公司四川供销西南水果分选中心（以下简称“西南水果分选中心”）的工作人员已经抵达田间，手持测糖仪开始了“田头首检”——糖度低于 16 度不剪、果粒小于 8 克不剪、果面有伤斑不剪、串型不饱满不剪。首检达标，剪刀脆响，此举标志着四川川供天下农业发展有限公司果蔬基地 2026 年度葡萄采收供应季正式拉开大幕。

基地筑基：
织密川果产业“一张网”

“11 点后就不采了。”这是西南水果分选中心给所有合作基地立下的第一道“品质军令状”。

凌晨 4 点到上午 11 点，是一天中气温最低、果实呼吸作用最微弱的窗口期。此时剪下的葡萄，果柄伤口汁液分泌最少，能最大程度延缓氧化与糖分流失。从农残快检、糖酸比测定到果径筛分，一道道关卡环环相扣，建立起了川供果蔬基地品质护城河。

“以前卖果子图方便，现在卖果子图‘标准’”。农场负责人梁禄伦笑着说，自家 40 亩葡萄园今年迎来丰收，这批阳光玫瑰葡萄半个月前就被分选中心预定，“什么时候采、怎么剪、装什么筐，都有规划。我们只管按规矩剪，销路和价格不用愁——今年这个时候采摘的葡萄，比往年还多卖 2 元一斤。”

梁禄伦的话，道出了与四川川供天下农业发展有限公司合作共建基地所有业主的心声。近年来，作为四川省供销社社有企业，四川川供天下农业发展有限公司在全省范围内大力培育优质果蔬种植基地，为“川菜”“川果”产业高质量发展筑牢了源头根基。地处岷江中游的彭山区，坐拥发展葡萄产业得天独厚的地理与区位优势，产自这里的“彭山葡萄”是国家地理标志保护产品。2026 年初，四川川供天下农业发展

有限公司将彭山葡萄作为“川果”品牌的重要抓手，累计在彭山签约共建葡提基地 300 亩。

据悉，本次葡提产销季自 7 月 23 日从“彭山葡萄”开始，将一路向西昌、邛崃等川供天下旗下多个基地延伸，并通过自营的西南水果分选中心统筹调节，不仅将各产区的成熟期错峰采摘时间持续至 10 月下旬，还能保证市场价格稳定且持续供货。

分选立标：
锻造川果流通“新枢纽”

上午 9 点半，第一批还带着当日晨露的新鲜阳光玫瑰葡萄已顺利运抵 30 公里外的西南水果分选中心。这里，12 间标准化冷库早已提前降至预设温度，现场等候的工人们立即开启卸货入仓工作。

坐落于眉山市东坡区三苏镇柑橘产业核心区的西南水果分选中心，是四川川供天下农业发展有限公司精心打造的“基地 + 仓储 + 分选”一体化省域核心枢纽。中心总占地 5000 余平方米，配备 12 间标准化冷库、2 条绿盟智能现代高标准自动分选线，日储存分选各类水果可达 600 余吨，可提供仓储分选、一件代发、直播销售等全链条服务。自 2026 年 3 月正式投运以来，已有累计逾 300 万斤柑橘、李子等川果在这里完成分选发运，实现综合收益约 400 万元，跑出了供销流通的“加速度”。

当叉车平稳地将阳光玫瑰葡萄转运入库后，两条全自动分选线全速平稳运转，流水线旁工人同步细致开展二次复检后开始鲜袋包装，自动化分选与人工品控双轨并行，对每一颗水果进行层层严苛筛选，彻底改变了过去川果“毛货统装、好坏混卖”的粗放模式，实现了“好果卖好价、次果有出路”的分级销售格局。前期，这里分选的优质柑橘已通过第三方贸易出口至哈萨克斯坦、俄罗斯等国家；分级筛选直播电商，已实现田间车间同步全景呈现，孕育出沉浸助农带货



新模式。

联农共富：
奏响乡村振兴“协奏曲”

从凌晨枝头到标准化冷库，从田头测糖到精准分选，从彭山田间到全国市场，这一颗葡萄的旅程背后，是四川省供销社深耕“三农”、以“基地 + 仓储 + 分选”一体化模式推动川果产业提质增效的生动实践。

基地板块，仅 2025 年至 2026 年 6 月，四川川供天下农业发展有限公司就在川内培育果蔬种植基地 27 个，总面积达 5.5 万亩，果品类 11 个，果品基地版图覆盖眉山、邛崃、西昌、南充、攀枝花、简阳等川内主要果蔬产区，品类涵盖耙耙柑、不知火、阳光玫瑰葡萄、猕猴桃、芒果、贝贝南瓜等二十余个品种，形成了“品类丰富、梯次成熟、全年供货”的产业布局。统一的技术标准、稳定的收购渠道、透明的分级定价，让果农从“靠天吃饭、凭运气卖果”转向“按标种植、订单增收”，实实在在分享到了产业增值的红利。

分拣中心，不仅是技术的秀场，更是四川省供销社扎根“三农”、联农带农的主阵地。分选前端，“供销社 + 基地 + 农户”的利益联结机制，已带动周边约 200 户果农实现标准化种植，户均预计年增收超 8000 元。分选线末端，正帮助当地村民实现家门口就业。据统计，西南水果分选中心直接为当地提供稳定就业岗位 60 余个，季节性用工逾 150 人次。从采摘、分选到包装、物

流，一条完整的产业链带动了周边大量农村劳动力就近就业，真正实现了“建一个中心、兴一片产业、富一方百姓”。

“我们不做一锤子买卖。”四川川供天下农业发展有限公司现场负责人威扬表示，“从第一颗果子入仓，到每一批果子出库，果子的源头、采摘时间、分选等级、冷链轨迹等，都一一登记在案。这既是品牌承诺，更是社有企业的担当——让农民在产业链增值中真正受益。”

行稳致远：
擘画川果发展“新蓝图”

站在新的起点上，西南水果分选中心的发展蓝图愈发清晰。下一步，西南水果分选中心将在深耕柑橘、葡萄等优势品类的基础上，积极扩充商业版图，拓展车厘子、贝贝南瓜、番茄、芒果等多元果蔬品类，实现“四季有果、全年运营”。依托西南枢纽的区位优势与仓储加工一体化的雄厚硬件基础，通过全链路标准重塑与全业态渠道融合，持续带动西南片区果蔬高效流通与品效升级。

每一颗葡萄都分得清清楚楚，每一份收益都落得明明白白。四川省供销社正以基地建设为根、以分选标准为骨、以联农带农为魂，在天府之国的广袤田野上，绘就一幅产业兴、农民富、乡村美的壮丽画卷。而西南水果分选中心这颗冉冉升起的川果流通新星，也将持续为川果更好走向全国、香飘世界，贡献源源不断的新时代供销力量。

盛夏 7 月，各地时令瓜果迎来产销旺季。《扩大消费“十五五”规划》明确提出，实施农产品消费促进行动，扩大绿色优质农产品供给，拓展农产品消费场景。各地供销合作社主动担当作为，发挥体系优势，多措并举畅通农产品城乡流通渠道，全力破解夏日鲜果销售难题，守护农户丰收成果。

打通西瓜产销“最后一公里”

在陕西省西安市长安区，大田西瓜爬满瓜藤，长势喜人，清甜的香气在乡野间弥漫。然而每逢瓜果集中上市季，当地瓜农都会面临丰产不丰收的销售难题。

“往年西瓜熟了，自己包车拉去批发市场，运费贵、摊位紧张。遇到上市高峰，大批西瓜囤在手里卖不出去。”长安区杜曲街道小江村瓜农杨俊浦望着田间成片成熟的西瓜，道出了销售困境。

为破解瓜果销售难题，长安区供销合作社紧急启动助农帮销专项行动，采用“产地直采 + 社区直销”便民模式，供销蔬菜直通车直接下沉田间地头进行收购，打通了农产品从田间到餐桌的直通链路，用暖心惠农服务，为夏日丰收保驾护航。

清晨时分，天微熹微亮，一辆辆满载当日现摘鲜瓜的供销直通车穿梭在乡村小路与城区社区之间，带着田间的新鲜与清甜，奔赴千家万户。在长安家园小区的供销直销点位，不少居民一早便前来挑选。“这瓜就是小时候的味道，水分足、甜度高。供销合作社把田间好物直接送到家门口，既实惠又方便。”居民田阿姨一边挑瓜一边说。

针对瓜农种植销售中的各类难题，长安区供销合作社还提供全链条贴心服务，工作人员深入田间地头，“手把手”指导农户开展分级采摘、规范整理、科学装车，助力提升西瓜卖相与品质，让好瓜卖出好价钱。

一系列细致周全的帮扶举措，打消了瓜农的后顾之忧。“供销合作社不光上门收瓜，方方面面都替我们考虑到了，有他们做后盾，我们的底气越来越足了。”杨俊浦满脸笑意。

截至目前，此次助农帮销专项行动已累计销售当地西瓜 2500 公斤，有效缓解了瓜农销售压力，实实在在把丰收红利送到农户手中。

打通鲜果出山“最初一公里”

盛夏时节，云南省昭通市水富市太平镇、向家坝镇的连片果园林木葱郁，蜂糖李、半边红、五月脆等特色李子挂满枝头，果农们忙着采摘、分拣、装车，田间一派丰产丰收的夏日图景。

硕果累累的背后，是一场关乎农户钱袋子的“销售大考”。面对日渐攀升的产量，水富市供销合作社将服务触角伸进果园，把直播间开到树下，用一场线上线下深度融合的助农行动，打通了鲜果出山的“最初一公里”。

“往年丰收季，最怕果子烂在树上。”太平镇一位种植大户感慨颇深。为了破解这一难题，今年早在水果集中上市时，水富市供销合作社就深入田间走访、与种植大户座谈交流，摸清全市林果产量、品种分布、果品品质“家底”。6 月下旬，奔赴绥江等地开展现场招商，向四川、贵州、浙江、广东等地客商广发“英雄帖”。一张张精心印制的水富李子基地名片递出去，换来的是各地收购商的驻点、现场验货和批量采购。

“现在，每天至少有 10 家收购商在镇里抢着收货。”太平镇果农们的眉头舒展。如今，水富李子不仅销往昭通、贵州贵阳、广东广州，更跨越国境远销东南亚。从“藏在深闺”到“跨省出海”，水富市供销合作社用一双“铁脚板”，走出了一条产销对接的快速路。

“家人们，这里是水富李子果园，现摘现发、新鲜直达……”在向家坝镇的果园深处，一场直播火热进行。镜头里，果农随手摘下一颗半边红，咬上一口汁水四溢，瞬间拉近了与消费者的距离。

近几年，水富市供销合作社持续培育本土直播带货队伍，常态化开展农村网络创业技能培训。现如今，手机成了“新农具”，直播成了“新农活”。截至目前，线上已售出蜂糖李 30 吨、五月脆李 15 吨，线上渠道成为线下大宗收购之外的补充路径。

织密消费协作“共富网”

7 月 8 日清晨，满载新疆哈密瓜的冷链车缓缓驶入江苏省江阴市澄南供销合作社。这是今年澄南供销合作社社有企业采购的第一批哈密瓜，为江阴及周边市民带来原产地的新鲜甜蜜。

一粒戈壁瓜籽扎根丝路沃土，承载西部物产优势；一缕清甜果香跨越千里山河，牵起东西发展情谊。今年，澄南供销合作社抢抓市场消费旺季，在哈密瓜采摘时期同步开通线上预订渠道，以实时照片、视频等形式打开流量通道，吸引了众多回头客线上批量下单，不少新顾客也加入线上预订队伍。

澄南供销合作社以瓜为媒，既让新疆优质农产品走出戈壁、走进江阴市民的果篮，让当地种植户获得了更稳定的收益，也为江阴市民带来了原产地直供的新鲜美味，织密了消费协作“共富网”。

2025 年，澄南供销合作社以“供销市集”系列活动为敲门砖，全年参与及组织展销活动近 40 场，将全国各地优质的消费协作农产品带到市民身边，促成不少企事业单位批量订购消费协作套餐，消费协作总销售额超 460 万元。今年，澄南供销合作社计划组合新疆哈密瓜、西梅等应季水果，青海特色牦牛肉、青稞零食等农产品，通过消费协作套餐品鉴会、“供销市集”等各类展销活动，将优质消费协作农产品与江阴马蹄酥、月城水芹、瓠土汤团等当地特色农产品结合，丰富供给形态，进一步开拓江阴及周边市场，擦亮江阴供销农产品流通的金名片。（光明日报记者 董蓓）

畅通渠道 守护夏日「丰收甜」
——各地供销合作社多措并举破解时令瓜果销售难题

绷紧安全生产弦 确保系统平稳安全

绵阳市安州区供销社开展安全大检查

□本报记者 吕健

当前正值高温酷暑与主汛期叠加期，为切实防范化解暑期安全风险，压实安全生产责任，7 月 28 日，四川省绵阳市安州区供销社党组书记、理事会主任黄俊带队，前往下属社有企业日杂公司烟花爆竹仓库及黄土、安昌等地老旧房屋开展消防安全大检查，

深入排查整治风险隐患，确保供销社系统平稳安全。

检查组前往下属社有企业日杂公司烟花爆竹仓库，对仓库安全管理情况进行全面检查。重点检查仓库消防器材配备、防火隔离设置、值班值守等关键环节，对库房日常巡查记录、应急预案落

实情况逐项查阅，要求企业严格执行烟花爆竹管理规定，坚决守住危化品存储安全底线。针对历史遗留老旧房屋重点查看了是否存在汛期垮塌风险、警示标识和隔离设施设备有无损坏等，并提醒周边居民密切关注天气情况，增强防灾减灾意识，远离老旧房

屋，少聚集、少逗留。

黄俊表示，下一步，安州区供销社将持续推进供销社系统安全工作，常态化开展安全和消防等隐患排查整治工作，时刻绷紧安全生产这根弦，为营造安全、稳定、有序的环境和供销事业稳步发展筑牢安全防线。

