

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

强基固本 开放合作 守正创新

——喜迎四川省供销合作社“八代会”·五年成就巡礼(十三)

自贡市供销社：
打造高质量基层社样板 织密盐都为农服务网络

□本报记者 冯庄 何嘉 实习记者 秦智城 文 / 图

近年来，四川省自贡市供销社以密切联系农民、提升为农服务能力为核心，创新推行标准化建设、多业态融合、全链条产业服务，打造了一批“联结紧、服务优、覆盖广、可持续”的基层社示范样板，走出了一条供销赋能和美乡村和“天府粮仓”建设的改革新路。

突出一个“建”字
夯实基层网络体系

自贡市供销社创新出台基层社“六有”(有营业执照、办公场所、规章制度、标识标牌、专职从业人员、稳定产业经营业务)建设硬标准，从源头筑牢基层社规范化底色。

布局上坚持“一产业一基层社”思路，围绕粮油、果蔬、特色种养产业科学布点，形成全域统筹的基层服务网络。建设路径上大力推行“三社合作”，构建“基层社+村集体经济联合社+N”发展模式，实现资本、组织、经营、服务深度融合。

“往年购置农资要长途奔波，产出的大米也缺乏稳定销路，自从村里供销社建成，难题迎刃而解。”沿滩区富全镇蒲余

村种植户说道。供销社源头集采农资压缩流通成本，同时依托自有大米加工厂发展订单农业，打响“蒲余稻香”本土稻米品牌，带动农户亩均增收 2000 元。蒲余村创新推行供销社、村集体经济联合社、农机专业合作社入股机制，三方共担经营风险、共享产业链收益，构建起多方联结的利益共同体。

突出一个“活”字
建强综合服务平台

走进达标基层社，一张公示清单清晰罗列数十项服务，真正实现“多站合一、一网多用”。各地盘活村集体闲置校舍、铺面改造服务阵地，整合电商网点、益农信息社、快递驿站、村级政务点，叠加农资购销、再生资源回收、物流寄递、金融

代办、通讯缴费、居家养老、乡村宴席服务等经营与公益业态，打造一站式综合服务枢纽。

运营模式灵活多样，自主经营、承包托管、职业经理人运营并行，同时严格落实“三会”(社员代表大会、理事会、监事会)民主管理制度。各县(区)会计服务中心统一代管账务，定期向全体社员公开收支。

“不少老人不会线上办理社保业务、支取小额现金，到村里供销社就能就近办理；果蔬上市时节，快递网点直达村组，省去农产品外运奔波。”大安区大山铺镇伍家村村民介绍，基层供销社整合农事服务、日用商贸、政务代办功能落地村口，切实便利留守群众与种植户。

当前，自贡已有十余家基层社打造政务、商贸、农事一体化综合服务站。

突出一个“效”字
服务乡村全面振兴

自贡市供销社立足本地特色产业，巩固发展供销社传统农资业务，逐步配齐农业全产业链服务设施，助推当地产业链补链、提质增效。以产业链为“纽带”，建“片区化”基层供销社，实现与其他农业主体联合合作、抱团发展，推动基层供销社由农资经营向农业社会化服务延伸、向农业综合服务商转型。

打通“产销”链，牵起“富农网”。依托全资企业自贡市自然贡品商业运营管理有限公司搭建线上电商平台，实现线上与线下相结合、工业品下行与农产品上行等全方位综合服务。大力发展“订单农业”，推进特色产业优势产业发展，实现基层社发展、集体经济壮大、农民增收。全市基层社同步承接养老、社保、保险代理等公共服务，助力民生保障。

下一步，自贡市供销社将以基层社作为深化综合改革的着力点，推动供销事业高质量发展，助力建设宜居宜业和美乡村、打造新时代更高水平“天府粮仓”，为发展农业“新质生产力”贡献供销力量。



重庆：农业治污与惠民增收双向共赢

□本报记者 李艳 文 / 图

废弃农膜回收利用，一头连着农业面源污染治理，一头连着循环经济发展。如何让该项举措落到田间、走进心里？供销社系统作为服务“三农”的主力军，在田间地头展开了一场“宣传人心”的实践探索。

赶场天的清晨，重庆市南岸区长生桥镇的场镇口比往常热闹些。南岸区供销社联合区农业农工委、长生桥镇政府及南岸物资回收公司，在这里支起宣传台，挂上横幅，把废弃农膜回收利用的政策送到了赶集群众手边。

“嬢嬢，您家地里用完的薄膜别烧别扔，送到回收点，按斤称重给钱。”工作人员一边递上环保手提袋，一边指着宣传单上的网点地图，把全区回收点、当日回收价、交售流程掰开揉碎讲了一遍。

围拢来的居民越听越有兴趣，有人翻着手册问：“肥料袋子算不算？”有人掏出手机拍下网点电话：“下次凑够一车直接拉过去。”

现场最受关注的，是农药兽药规范使用的科普展板。现场工作人员结合近期综合整治行动要求，把禁用农药名录、安全间隔期、包装废弃物处置等关键点，用实例说明白。

一位种了几十年地的老农户感慨：“以前觉得打药是自家事，今天才晓得甲胺磷这类药已经被禁

了，用错了不光毁地，收的菜也不安全。”旁边几位村民连连点头，说以后买药一定认准正规门店，用完的瓶子袋子也不随手扔田坎了。

据统计，当天有上百名居民参与互动，发放宣传资料超过一千份。这种接“地气”的宣传形式，用面对面答疑、实打实算账的方式，为现场农户算了一笔关乎经济与环保的账。今年以来，南岸区已回收废弃农膜 22.909 吨、肥料包装物 2.99 吨，农膜回收利用率稳定在 95%以上。

而在数百公里外的丰都县，另一场关于废弃农膜回收的宣传“持久战”也同步展开。

面对传统种植习惯根深蒂固、农户分布点多面广、捡拾意愿不高现实难题，丰都县供销社没有选择“一阵风”式宣传，而是从顶层设计上入手，用一套“组合拳”把政策送到田间地头。

围绕“加强农膜回收，共建绿色家园”这一主题，丰都县供销社画出清晰“作战图”——利用赶场日，先后组织到北部现代农业示范区的三元镇、董家镇，沿长江产城景融合发展区的树人镇、龙孔镇，南部高山旅游度假区的包鸾镇和都督乡等 6 个乡镇开展现场宣传，工作人员当面答疑，与镇村干部沟通交流，厘清属



地责任、工作要求和实绩考核规则。其余 24 个乡镇(街道)则派人到县供销社领取宣传物品后自行组织，以点带面、联动协同，一张覆盖全县的宣传网就此拉开。

围绕如何让宣传品真正“用得上、留得住”，丰都县供销社反复斟酌载体样式、文字内容和呈现方式。最终确定制作宣传横幅 2 幅、订制雨伞 800 把、环保布袋 1500 个、宣传手册 13000 份。“雨伞和布袋实用性强，老百姓天天用、舍不得扔，印上简洁宣传语和供销社 LOGO 后，每用一次就是一次流动宣传。”丰都县供销社相关负责人介绍道。

在宣传物资分配上，丰都县供销社也做了精细安排。每到一处，

宣传答疑都围绕废弃农膜回收的法规依据、多重价值、废膜品类、回收价格、联系方式、注意事项和监督举报等内容展开。

面对面谈、实打实算，有效破解了政策知晓率不高、回收流程不熟悉、环保意识薄弱等老难题。

从南岸到丰都，一场场宣传、一次次答疑，正悄然改变着农户对废弃农膜的态度。

一张废弃农膜，牵出农业面源污染治理的大文章。两地供销社因地制宜、各展所长，用最接地气的把政策送进千家万户，让田间地头的“白色污染”逐步变成“绿色资源”，为巴渝大地农业绿色发展和“无废城市”建设，贡献着实实在在的供销力量。

依托供销社全链服务
攀西石榴香飘蓉城

□本报记者 胡斌 文 / 图



近日，四川省供销农资集团旗下德昌邦力达公司首批 5 吨会理突尼斯软籽石榴正式发车，直供成都老邻居超市。这是该公司深耕“农资+农技+农服”一体化经营模式、打通产前产中产后全链服务的重要成果，标志着“农资下乡、农技下村、农产品进城”全链服务模式首次实现完整贯通。

据介绍，在加快向现代农业综合服务平台转型升级的进程中，德昌邦力达公司聚焦攀西地区石榴特色产业，构建闭环式农业服务体系，实现全流程品质管控与服务保障。产前，精准对接种植户需求，全程提供优质农资产品和专业种植农技指导，从源头规范种植标准，夯实果品品质根基；产中，持续跟进田间管护服务，实时解答种植难题，助力农户科学种植、稳产提质；产后，主动搭建产销对接桥梁，精准联动成都老邻居超市与本

地种植主体，构建产地直达商超的专属供应链，有效减少传统流通环节的多层中间环节，提升农户收益空间。

此次 5 吨会理突尼斯软籽石榴直供通道的顺利贯通，是德昌邦力达公司深化为农服务、推进业态创新和转型升级的生动实践，有效打通了“田间地头”到“商超终端”的城乡流通壁垒，让攀西优质农产品走出乡土、走进城市消费市场，同时以产业流通创新反哺地方特色农业发展，实现了助农增收与企业发展的互利共赢。

德昌邦力达公司相关负责人表示，公司将始终坚守为农服务根本宗旨，秉持“善农、联农、利农”经营理念，持续完善“农资+农技+农服”一体化经营模式，不断提升综合为农服务能力，在助力打造新时代更高水平“天府第二粮仓”的进程中展现更大担当、贡献更多力量。

次果焕新提价值
供销社赋能 苍溪梨业促增收

□本报记者 何嘉

四川省广元市苍溪县供销社坚守为农服务根本宗旨，聚焦本地雪梨特色产业提质增效，破解鲜梨次果废弃浪费、果农增收难的产业痛点，依托直属企业沃田农业公司搭建产销平台，构建“统一收购、统一加工、统一销售”全链条服务体系，让废弃次果变身“增收果”，有效激活梨产业增值空间，助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

苍溪县素有“中国雪梨之乡”的美誉，梨产业是当地农户增收的核心支柱产业。目前全县梨种植面积达 16.5 万亩，年产量稳定在 12.5 万吨以上。每年鲜果集中上市阶段，大量因果形不均、外观瑕疵、个头不达标而筛选出的次果，因缺乏稳定销售渠道、无加工出路，长期面临废弃处理的困境，不仅造成优质农业资源白白浪费，也挫伤了果农种植管护的积极性，成为制约梨产业提质增效、农户稳定增收的短板难题。

为切实破解次果滞销废弃难题，稳定果农种植预期，苍溪县供销社充分发挥系统渠道优势和组织优势，依托直属企业沃田农业公司精准发力，打通次果产销堵点。工作人员深入全县梨产业重点乡镇，逐村逐户摸排次果存量，推行定点收购与上门收购相结合的便民模式，精准对接果农销售需求。同时，依托与酒企、果汁加工企业签订的长期合作订单，实行保底价托底收购，为果农筑牢市场保障防线，彻底解决次果“卖不出、无处去”的后顾之忧。据统计，今年次果托底收购已惠及农户 200 余户，每亩可为农户增收 200 至 600 元，真正实现田间残次梨果物尽其用、变废为宝，让每一份种植投入都能产生收益。

在解决销售难题的基础上，苍溪县供销社延伸产业链条，以精深加工撬动次果价值跃升。据了解，被筛选下来的雪梨次果虽外观品相不

佳，但内在品质优良，糖分、汁水等核心品质指标均符合深加工标准，是酿造果酒、制作果汁、熬制雪梨膏的优质天然原料。依托科研院所技术支撑，沃田农业公司将收购的全部次果投入精深加工环节，定向生产果酿、NFC 雪梨汁、雪梨膏等高附加值产品，推动雪梨从初级生鲜农产品向精细化加工品转型，有效破解次果“卖不掉、存不住、价值低”的痛点。此举进一步丰富了苍溪雪梨产品矩阵，推动当地梨产业摆脱单一鲜果销售模式，实现从“卖原料”向“卖产品、卖精品”的转型升级，切实将本土农业资源优势转化为产业优势和经济优势。

立足产业长远发展，苍溪县供销社以品牌营销为抓手，构建“鲜销+精深加工”双轮驱动发展格局，全方位赋能梨产业高质量发展。依托沃田农业公司平台，持续深化与科研院所、深加工企业的合作，以市场需求为导向、科技创新为支撑，不断完善梨产业全链条服务体系。同时，深耕农业社会化服务与农产品品牌营销主业，通过线上线下联动模式，积极参与各类农产品展销会、产销对接会，持续培育、推广苍溪雪梨区域公共品牌，不断提升品牌知名度和市场影响力。

此外，苍溪县供销社充分发挥系统贯通城乡、链接产销的枢纽优势，积极探索“企业+合作社+农户”的利益联结机制，依托全县基层服务网点和仓储配送中心，持续扩大次果、小果收购规模，优化产销服务模式，带动更多农户深度融入梨产业发展链条，共享产业增值红利。目前，当地已形成供销社引导、直属企业主导、广大农户广泛参与的产业发展新格局，通过全链条、全方位为农服务，持续推动苍溪梨产业提质增效，为县域乡村振兴注入源源不断的供销力量。