



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(十八)

巴中市供销社： 开展“政务服务 + 供销”试点 把服务送到“家门口”

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城 文 / 图

“长赤麻饼是我们巴中的特色非遗小吃，饼皮中空、又脆又香，好吃不贵，买一点尝尝吧。”在四川省巴中市南江县长赤镇便民服务中心的“政务服务 + 供销”展台前，销售人员满脸笑意地通过直播镜头展示着当地特色农产品。

长赤镇便民服务中心的为农服务场景，只是巴中市将政务服务和供销业务融合的一个缩影。

近年来，巴中市供销社紧扣群众生产生活需求，创新开展“政务服务 + 供销”试点，构建起覆盖市、县、乡、村四级的便民利农服务体系。目前，巴中市各地政务服务中心设立的优质特色农产品展示区，通过直播带货、线下展销、农超对接等方式，集中展示推广了 60 余款本地农特产品，帮助农户解决了农产品“卖难”问题。

统筹推进 筑牢融合发展“桥头堡”

需求在哪里，服务就延伸到哪里。为充分发挥便民服务中心(站)和基层供销社各自的资源优势，巴中市积极组建“政务服务 + 供销”试点工作专班，统筹协调市、县、乡、村四级力量，形成“市级统筹、县级主抓、乡镇落实、村级承接”的上下联动、齐抓共管工作格局。

同时，巴中市还通过印发首批《“政务服务 + 供销”便民服务事项参考目录》(以下简称《目录》)，同步建立办事指南、服务承诺、限时办结等配套制度，让服务流程“看得见、摸得着、可预期”。

体系和制度有了，如何让其有效运行成为关键。巴中市建立起分管领导联系制度，由

县供销社、县行政审批局分管领导定期深入试点点位督导调研，及时解决推进中的堵点难点问题。创新双向激励评价机制，由政务部门评价供销社网点服务承接能力，由供销社系统评价政务部门业务指导成效，评价结果与工作人员绩效挂钩，有效激发服务热情和工作动力。

资源整合 搭建服务群众“连心桥”

农产品展销场景只是“政务服务 + 供销”便民服务事项的其中一项。翻开首批《目录》，困难救助、社会保障、就业创业、产品供销、为农服务等 9 类 65 项服务事项，实实在在地提升了供销社的可见度。

群众和企业在基层供销社网点设置的便民服务驿站，可办理社保医保缴纳、补贴申领、水电气费代缴等 37 项高频政务服务项目；在便民服务中心(站)打造的供销综合服务专区，可办理农资采购配送、农技培训、农机维保等 28 项供销业务，让办事群众和企业“家门口”享受便捷的农事服务。

“政务服务 + 供销”业务并非相互独立，而是有机融合。供销社积极发挥在农资供应、农副产品购销等领域的传统优势，结合政务服务的普惠性特点，让“服务跟着需求走、

业务围着群众转”。

“在供销社，既买了农资，还了解到农业补贴政策，不错。”在南江县沙河供销社经营的便民服务站，农户袁大爷高兴地说道。

服务升级 激活便民利农“新引擎”

在业务办理过程中，政务部门和供销社系统还充分利用各自优势，拓展新型服务类型，推动便民服务、供销服务实现优势互补、服务协同。

依托“巴中跑团”和“红色便民代办队”，组建起由供销社工作人员、村干部、志愿者组成的帮办代办队伍，为老年人、残疾人、留守人员等特殊群体提供“保姆式”帮办代办服务。办事群众只需打一个电话或到村级服务点登记，就能享受从咨询、材料准备到事项办结的全流程协助，真正实现了“群众张嘴，队员跑腿”。

同时，巴中市还积极搭建政务助农直播平台和惠企惠农政策宣讲平台，线上依托“巴适 GO”电商平台开设政务服务专栏，提供政策查询、预约办理等服务；线下通过供销网点、电商服务站、村级代办点等渠道，开展“线上咨询 + 线下代办”联动服务，走出了一条政务服务有温度、供销服务有效率、农民群众得实惠的融合发展新路径。

党校里“赶大集” 乡土好物“卖得俏” “川供集市”进省委省直机关党校，单日销售额超 10 万元

□本报记者 胡斌 实习记者 秦智城 文 / 图



9 月 9 日，成都市龙泉驿区玉廉路，中共四川省委省直机关党校校园里热闹起来，“川供集市”在此开市。红色桁架搭起，17 个摊位依次排开，以“党建引领促振兴·消费帮扶进党校”为主题的省委省直机关党校帮扶产品专场活动在这里举办。

上午 10 时许，现场人气渐旺。各色农特产品整齐陈列，前来参观选购的干部学员络绎不绝。大家驻足各摊位前，仔细询问产品产地背景，现场品鉴特色美食；尝过、问过，觉得合适便扫码付款，以“以购代帮”的实际行动参与消费帮扶。

“饮品很好喝，其他产品也试吃了一些，味道不错，就买了一些准备带回家。”一位职工提着刚买的产品说。

摊位上的产品很“四川”：从休闲食品、调味品、冲调饮品，到腌腊制品、菌类食材，再到核桃油、花椒、雪梨膏、苦荞茶……17 个摊位共计 297 个单品，把四川各地的乡土好物直接送到党校校园，供在校教职工、参训学员选购。

本次由中共四川省委省直机关工作委员会、四川省供销社主办的活动，对帮扶地区来说，是一次进机关、进党校的展示；对干部职工来说，是一次顺手参与的消费帮扶。据统计，本次专场活动实现销售额 109448 元，切实把机关党校的消费

费潜力转化为助农增收的实际效益，让广大农户、涉农经营主体共享市场红利。

“消费帮扶是巩固拓展脱贫攻坚成果、助力乡村振兴的重要抓手。”活动主办方主要负责人表示，本次活动既是一次助农惠民的展销集市，也是一堂生动的乡村振兴实践教育课，让党员干部近距离了解四川各地乡村产业发展成果，进一步凝聚起参与帮扶的思想共识。参展企业纷纷表示，专场活动搭建起高效的展示销售平台，有效提升了地方农特产品的知名度。参与选购的教职工和学员认为，通过这样便捷的平台购买绿色优质农产品，既能收获放心好物，又能为乡村发展出一份力，很有意义。

据悉，中共四川省委省直机关工作委员会和四川省供销社一直高度重视托底帮扶县域产品的市场推广与对外输出工作。此前，四川消费帮扶网已开展多场专场活动，将当地优质产品引入机关、社区，持续推动消费帮扶工作走深走实。下一步，各方将持续用好机关、党校场景平台，不断完善线上线下协同的产销对接机制，常态化开展“帮扶产品进机关、进党校”系列活动，持续打通农产品上行通道，助力四川特色乡村产业提质增效，为全省推进乡村全面振兴注入源源不断的消费力量。

聚力托底帮扶 答好越西“供销答卷” 四川省供销社召开省属有关社有企业在越西分公司工作座谈会

□王继文 本报记者 胡斌

9 月 9 日，四川省供销社在越西县为农服务中心召开省属有关社有企业在越西分公司工作座谈会。

会上，各参会企业全面复盘了本年度各项工作开展成效，详细汇报了下一阶段重点工作计划，并结合企业运营及属地发展实际，提出了当前亟须协调解决的困难和问题。与会人员还对省属社有企业帮带越西基层供销社工作进行了交流讨论。

会议充分肯定了各省属有关社有企业帮扶越西工作成效。

会议指出，近年来，各省属有关社有企业深耕越西大地，坚守为农服务初心、践行乡村振兴使命，主动融入地方发展大局，积极履职担当、实干聚力作为，有效带动地方特色产业提质增效、持续助力群众民生福祉改善，为越西县经济社会高质量发展作出了坚实的“供销贡献”。

会议对下一步企业重点工作作出明确部署。会议要求，各企业要切实提高政治站位，紧扣供销社系统为农服务主责主业，在重点领域主动担当、积极赋

能。要立足产销优势，拓宽越西农产品销售渠道；坚守帮扶初心，精准落实结对帮扶、产业带动各项举措；创新人才培养方式，做实基层人才“传帮带”工作；常态化深耕为农服务、助力乡村全面振兴，在服务地方发展大局中充分展现“供销作为”。

会议强调，今年是“十五五”开局之年，也是开展常态化帮扶的第一年。各企业要强化系统思维，做到上下贯通、横向协同，统筹整合各类资源要素。要立足越西本土资源禀赋，精

准发力抓实产业发展，扎实推进 5 个基层社帮带提升建设，全面凝聚帮扶工作合力，高质量落实供销社托底性帮扶越西县工作任务，用心用情用力书写推进越西乡村全面振兴的优质“供销答卷”。

四川供销云科技有限责任公司、四川省攀西邦力达供销有限公司、四川越西川供天下农业发展有限公司、凉山老邻居供应链管理有限公司、越西县供销合作发展有限公司相关负责人参加会议。

泸州市纳溪区“供销大讲堂”开讲了

□本报记者 尚梅柱 文 / 图

为深耕服务“三农”主责主业，夯实供销社系统干部队伍建设根基，提升干部职工履职尽责、干事创业的综合能力，助力乡村振兴工作走深走实，9 月 8 日，四川省泸州市纳溪区供销社首期“供销大讲堂”正式开讲。本次大讲堂以公文写作为核心主题，由纳溪区供销社党组书记、理事会主任罗太林精准聚焦日常工作中的薄弱环节、易错要点和关键难点开展靶向教学。

本次大讲堂重点对公文格式规范、行文逻辑梳理、文稿内

容打磨等重点核心内容进行讲解。为有效检验学习成果，现场开展公文“找茬”实战演练：通过选取日常工作中真实文稿作为案例，让参与职工查找文稿中存在的各类问题，并提出优化思路与改进方法。现场学习氛围浓厚、互动交流热烈，全体人员在互查互学、研讨互补中查漏补缺、精进能力，真正实现以学促练、学练相融。

首期“供销大讲堂”创新采用“理论授课 + 实战找茬”的教学模式，既强化理论武装，又突出实践运用，调动了干部职工



的学习主动性和积极性，加强了严谨细致、精益求精的工作作风，进一步提升了全员办文、办会、办事的综合业务水平。下一步，纳溪区供销社将常态化开展“供销大讲堂”系列学习培

训活动，聚焦业务短板，贴合工作需求丰富学习内容，坚持以学提能、以练提质，切实将学习成效转化为履职实效，推动纳溪供销合作事业高质量发展为乡村全面振兴注入供销力量。

直播特训营走进猕猴桃基地 重庆市黔江区供销社开展直播带货实战演练

□本报记者 王建武 文 / 图



近日，重庆市黔江区供销社组织“供销优选推介官”电商直播精英特训营首期近 20 名优秀学员代表，走进中塘镇三磊猕猴桃基地，开展猕猴桃专场直播带货实战演练，以产地直播赋能特色农产品出圈。

眼下，黔江优质猕猴桃品种“翠香”迎来大量成熟上市季。作为“中国猕猴桃之乡”，黔江猕猴桃肉质细嫩、口感香甜清爽。凭借过硬品质，2019 年，黔江猕猴桃获评国家农产品地理标志登记，入选全国名特优新农产品名录；2026 年成功入围巴渝“土特产”名优百品，品牌影响力持续提升。

目前，黔江建成标准化猕猴桃基地 1.2 万余亩，配套 5 万吨冷链物流，拥有成熟的分拣技术和稳定的供应链体系，年产值达 1.2 亿元。黔江猕猴桃产业成为当地助农增收的富民产业，也为电商直播带货奠定了坚实基础。

本次直播演练将课堂“搬”进果园，实现沉浸式产地陪跑教学。上午 8 点，学员们抵达基地后，分组拍摄发布直播预热短视频；10 点，10 余个直播账号同步开播。大家身着“百村千号”定制 T 恤，在猕猴桃

藤蔓间架起设备，以第一视角带领网友逛果园、看鲜果、体验采摘，将集训所学的直播话术、场景搭建、互动技巧等知识，在实战中逐一落地转化。

活动依托直播矩阵，形成“官方主账号示范引领 + 学员账号协同配合”的全域直播声势，联动放大传播效应。此次实战共发布 20 余条引流预热视频，直播时长超 2 小时，累计曝光 10 万余次，培训成果高效转化。

作为重庆市“千村万号”综合试点，黔江区供销社持续推进本土“百村千号”培育工程。短短一个月，特训营学员先后参与脆红李、天麻、猕猴桃等多品类产地直播，完成了从“课堂学习”到“多品类实战实操”的能力跨越。这场猕猴桃专场直播，既是对培训成果的检验，更是“供销优选”公共品牌落地的持续推广。

下一步，黔江区供销社将持续做好“供销优选推介官”评选活动以及第二期直播电商培训，依托“百村千号”工程壮大本土直播人才队伍，让武陵山区优质土特产走出深山，以数字电商产业激活乡村振兴内生动力。