

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

四川省供销社与达州市举行座谈会

□本报记者 胡斌文 / 图



9月11日，四川省供销社与达州市举行座谈交流会，达州市委书记童梦，省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银出席会议并讲话。双方围绕为农服务工作、深化联合合作等进行了深入交流。

童梦介绍了达州市经济社会

发展情况，对省供销社长期以来关心支持达州发展表示感谢。他指出，供销社是党领导下的为农服务的综合性合作经济组织，是推动我国农业农村发展的一支重要力量。达州是农业大市，近年来，达州市深入贯彻落实

实省委、省政府部署要求，大力推进全市农业农村现代化，加快实现达州由农业大市向农业强市跨越。达州市将持续加大对供销社的支持力度，努力推动达州供销合作事业再上新台阶，希望省供销社在推动更多项目落地达

州、助力丘陵区现代农业装备产业发展和高质量打赢托底性帮扶攻坚战等工作持续给予达州支持，助推达州经济社会高质量发展。

蔡邦银对达州市委、市政府高度重视供销社工作表示感谢。他表示，省供销社将加大与达州市供销社系统上下合作力度，推动基层社提质增效和社有企业发展，推进在建项目加快建设、已投用项目高效运行，谋划储备一批新项目落地达州，积极助力达州丘陵区现代农业装备产业发展、钾钾资源综合开发利用，发挥供销社网络优势，加大丘区农机销售和废旧农机回收力度，做好欠发达县域托底性帮扶等工作，全力服务达州经济社会高质量发展。希望达州市委、市政府一如既往支持供销社工作，为供销社发展赋能，充分发挥为农服务的优势作用。

达州市委副书记王蔚荃，省供销社党组成员、理事会副主任、机关党委书记王强，党组成员、理事会副主任陈珉，省社相关处室、省属社有企业负责同志参加座谈。

擦亮供销惠农服务品牌
成都市新津区供销社升级改造网点设施
提升农资服务质效

□本报记者 何嘉文 / 图



农资网点是供销社服务农业生产、服务农户的前沿阵地。由于基层农资网点经营设施使用年限较长，货柜、货架普遍出现老化破损、锈蚀变形等情况，农资货品分区摆放混乱，门店规范化建设水平偏低，不仅存在存储、经营安全隐患，也对群众选购农资造成不便，影响农户消费体验和供销社服务形象。为提高为农服务水平，提升群众消费获得感，成都市新津区供销社自加压力，主动作为，将原计划2家改造指标扩增至10家，全面推进供销社系统农资网点规范化升级改造。

本次改造以标准化货柜、货架更新为核心，统一采购耐腐蚀、高承重的钢化玻璃货柜和无漆板货架，集中替换老旧破损设施，同步完成新货柜、货架安装、固定工作，并现场指导经营户做好农资分类摆放，严格落实规范化经营标准。目前，10家农资网点改造工作已全部完工并顺利通过验收。

下一步，新津区供销社将持续常态化督导农资网点规范运营，筑牢农资安全经营防线，切实保障农业生产物资供应服务质量，持续擦亮供销惠农服务品牌。

雅安市天全县供销社：
深化“联农带农”新模式
构建供销为农服务大平台

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城文 / 图

“这批货来自我们的蔬菜基地，中午前要分拣装车，发往成都的社区生鲜店。”四川省雅安市天全县县乡村物流分拣配送中心负责人一边查看订单系统，一边介绍，“过去山里好东西出不去，现在冷链车直接开到地头，当天采收、当天发货，买卖都省心。”

这是天全县城乡物资双向顺畅流通的喜人场景，也是天全县深耕“联农带农”模式、畅通城乡物流“微循环”、搭建供销为农服务大平台的生动写照。

近年来，天全县供销社锚定“联农带农”核心目标，持续深化综合改革，围绕服务乡村振兴战略，系统实施天全供销“十四五”规划，推动供销事业实现了历史性跨越。

搭平台、延链条
全面提升供销服务能力

天全县供销社聚焦硬件提质、网点延伸，全力搭建标准化、全覆盖的供销服务体系。全县成功纳入全省为农服务综合平台试点，累计投资1410万元，历时两年高标准建成运营管理、冷链物流、农资储配、川藏经济协作试验区农产品保供流通四大核



心中心，筑牢县域供销服务主阵地。

硬件有了，服务网络也跟着升级。天全县供销社构建“1+1+N”为农服务综合平台体系——1个县级运营大脑、1个全域物流骨干网、N个乡镇和村级服务站点。截至目前，累计新建改建基层社15个，县、乡、村三级服务网络实现全域覆盖，服务重心下移、资源下沉，确保农民群众就近享受优质服务。

在天叶现代农业服务公司的仓储基地“绿色农资”专区内，有机肥、种子等分类码放，墙上挂着测土配方施肥方案表。公司负责人说：“我们不光卖农资，还教农民怎么科学用肥。去年‘绿色农资’推广量超200吨，社会

秋丰村党群服务中心



高效、更便捷。

强合作、育品牌
不断夯实联农富农基础

“三社”合作是天全县供销社“联农带农”的核心抓手。县社推动基层供销社、农民专业合作社与村集体经济组织深度合作，通过合资共建、股权联结，盘活村集体闲置资产和土地资源。

始阳镇多功村曾是典型的“空心村”，村集体年收入不足1万元。2022年，县供销社与村集体合资成立专业合作社，共同发展高山蔬菜订单种植——供销社负责种苗、技术、销售，村集体组织生产管理。当年村集体增收12万元，参与农户均增收近万元。

“去年全县‘三社’合作带动村集体增收超230万元，帮助农户亩均增收900余元。”天全县供销社相关负责人翻开台账介绍，“我们还在水稻等粮食作物上推行‘种耕管储加销’全产业链服务，推行‘五统一’标准——统一品种、统一育秧、统一机插、统一田管、统一收购，适合川西深丘地形的粮食生产社会化服务模式基本成型。”

品牌化运营同步发力。天全县供销社以二郎山区域公用品牌为核心，系统开发天全香米、高山茶、果酒等特色农产品，走精品化包装与市场化运营路线，提升产品附加值与市场竞争力。同时积极拓展外部市场，与蒙牛、王老吉等知名品牌达成深度合作，实现销售额超1000万元。如今，全县供销社系统实现跨越式发展，培育社有企业6家，其中上规入统2家。

下一步，天全县供销社将发挥独特优势，继续深化综合改革，在服务农民生产生活、促进城乡融合发展、加快推进农业农村现代化的征程中展现更大作为，让“扁担精神”“背篓精神”在新时代的田野上走得更远、更稳。

搭桥铺路 沙地珍果变『金果』

初秋时节，陕西省榆林市神木市麟州街道张王庄村果蔬产业园瓜果飘香，硕果盈枝。依托得天独厚的沙土资源和科学精细化管理，这里培育的葡萄皮薄、果香浓郁，沙地西瓜瓜瓤沙甜、汁水饱满，是当地小有名气的优质特色农产品。但长期以来，销路窄、渠道单一、丰产难增收的问题，一直困扰着村里的种植户。

张王庄村种植大户王永平深耕田间大棚多年，专注葡萄、西瓜特色种植。在山东技术员驻场指导下，他推行水肥一体化精准管控，落实绿色防虫、科学管护，种出的瓜果品相好、甜度高、口碑佳。每到丰收季，满园瓜果挂满枝头、铺满瓜田。过去，村里销售渠道单一，主要依靠零散游客入园采摘，客流不稳定、销售速度慢。每逢瓜果集中成熟，经常出现“好果难卖、好价难寻”的情况，看着满园香甜的瓜果，王永平既欣喜又发愁。

为切实破解农产品销售问题，神木市供销社主动对接张王庄村村委会和种植农户，三方联动，把助农纾困、拓销增收作为重点工作，下沉田间地头，实地调研种植规模、果品品质和销售难题，精准对接种植户需求，全方位为当地特色瓜果搭建稳定、畅通、多元的产销新通道。

针对以往散户销售，中间环节多、价格不稳定、销路辐射范围小的短板，神木市供销社精准施策、靶向发力，打通从田间地头到城市餐桌的直达通道。一方面，将张王庄村优质葡萄、沙地西瓜正式纳入全市供销社市定采购清单、社区生鲜直营网点货源名录，建立长期稳定的产地直供合作机制，实现优质农产品定点收、定点销、常态化供货，彻底告别“靠天卖货、等人上门”的被动局面。另一方面，线上线下双向发力，拓宽销路。线下整合系统商超、生鲜门店、企事业单位团购资源，批量收购、集中配售，统一承销当季鲜果，解决丰收季货品积压难题。

“我们线上依托社区团购平台、本地生活渠道，发布产地实景、介绍瓜果特色，开启预售接单、同城速配，让新鲜瓜果快速走进千家万户，同时，砍掉层层中间商差价，实行产地直采、就近配送，既保障市民买到新鲜、实惠的沙地珍果，也让种植户拿到更多利润。”神木市供销社主任南继念告诉记者，丰收季期间，工作人员主动下沉田间，协助农户分拣分级、品质筛选、打包贴标，统一规范供销社农产品品质标准，擦亮张王庄沙地瓜果特色品牌。同时持续收集市场反馈，指导农户优化品种、提升品质，形成“种植有指导、产出有销路、品牌有提升、增收有保障”的良性循环。

“以前全靠采摘零售，卖得慢、风险大，遇上丰收季心里特别慌。现在有供销社兜底，不愁销路、不愁压货，成熟的瓜果随熟随收，随采随销，收入稳当！”王永平感激地说，在神木市供销社的助力下，他家的葡萄、西瓜通过供销社销往城区各大商超和社区，销量大幅提升，种植底气越来越足。

小小瓜果，承载乡村振兴大产业。从“果熟发愁卖”到“丰产稳增收”，神木市供销社打通了张王庄村的产业堵点，畅通了产销链条。下一步，神木市供销社将持续做强产地对接、渠道搭建、品牌培育、市场拓展全链条服务，放大大本土特色农产品优势，让更多农特产品走出田间，持续带动农户稳定增收，激活乡村产业振兴新动能。

(中华合作时报记者 张成 通讯员 董社 李朝霞)

