

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
——喜迎四川省供销社“八代会”·五年成就巡礼(二十)宜宾市屏山县供销社：
深化综合改革
以全方位服务书写为农答卷

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城 文 / 图

清晨，四川省宜宾市屏山县各乡镇供销服务点已是一派忙碌。化肥、种子整齐码放，工作人员对照手机上的农户订单分拣装车，一辆辆配送车顺着蜿蜒山路，把农资送到田间地头、农户家门口。这看似平常的一幕，背后是屏山县供销社持续深化综合改革、深耕为农服务的不懈努力。

近年来，屏山县供销社紧扣深化改革部署，立足山区实际，以改革破难题、以创新拓服务，一步一个脚印地织密为农服务网络，在巩固拓展脱贫攻坚成果、全面推进乡村振兴的进程中，扛起了供销担当、交出了为农答卷。

把服务触角延伸到
“最后一公里”

山高路远、散户居多，农资采购曾是屏山农户的一件“头疼事”。屏山县供销社从最基础的问题入手，推行农资集采集配一体化运营模式，统一对接货源、严把质量关口。同步上线线上预订渠道，农户手机下单、供销社配送到田，构建起“线上预订+线下直达”的配送体系，累计供应各类农资 3000 余吨。一位种植大户感慨道：“以前买化肥要跑几十里路，现在手机上点一点，供销社就送到地头，省心多了。”

农资送到了，技术怎么跟上？

为破解山区农技薄弱难题，屏山县供销社联动四川农业大学、市县科技服务团、东西协作帮扶技术团队，携手本地专业合作社搭建农业社会化服务平台，组建专职农技服务队伍。技术人员常年下沉村组，手把手教技术，面对面解难题，累计开展农技宣讲 50 余场，托管、代耕代种等社会化服务面积超 2 万亩。从“靠天吃饭”到“靠技术种地”，农户的观念和收成都在悄然改变。

让深山里的好货
“走”得更远

屏山不缺好产品——茵红



李、茶叶、柑橘……供销社线上线下双向发力，帮农户打通销路。线上，依托“832 平台”、消费扶贫电商平台、直播带货等渠道，把屏山特产推向全国；线下，借助丰收节、农产品展销会拓宽销路，联合乡镇经营主体推行统一收购、包装、销售的统购统销模式，让分散的农产品有了统一的“身份证”和“通行证”。截至目前，屏山县供销社系统累计帮助农户外销特色农产品超 6 亿元。

深化改革
供销内生动力更足

屏山县供销社系统推进“双线运行”体制改革，厘清联合社、社属企业、基层社的权责边界，完善理事会、监事会治理架构，体制机制更加完善。成立助兴供销服务公司等市场化经营主体，推动业务从单一农资售卖向农业服务、财务代办、再生资源回收等多元业态转型，步子迈得更稳、路子走得更宽。

同时，系统内全面摸排老旧网点、低效场地，建立资产台账，

通过升级改造、联营合作、租赁运营等方式盘活“沉睡资产”。一批破旧基层网点完成标准化翻新，集农资供应、农产品收购、便民代办功能于一体——闲置资源变成了服务群众的“优质阵地”。

让农户真正“尝到甜头”

屏山县供销社以基层网点为纽带，搭建“基层社+合作社+农户”利益共同体，让产业发展红利直达农户。联合山海情劳务专合社连续举办三届“山海同心”果树修剪技能大赛，吸引 500 余名果农同台竞技。东风社区基层社与农户签订龙须菜保底收购协议，带动群众增收 240 万元。引进嘉兴农科院“富硒二号”油菜品种，免费发放种子并保价回收，建成 200 亩油蔬两用基地，参与农户户均年增收超万元。

从晨曦中的配送车，到田间地头的技术员，再到卖向全国的农产品——屏山县供销社系统用一次次接地气的服务、一项项打实的改革，把“为农、务农、姓农”写进山山水水。

成都市金牛区供销社练好治理内功
全面提升系统治理效能

□本报记者 李艳

为纵深推进供销合作社综合改革，持续夯实基层供销治理基础，规范社有资产运营管理，防范化解各类经营风险，今年以来，四川省成都市金牛区供销社聚焦制度建设、体系完善、改革攻坚三大重点，补短板、强弱项、提质效，不断健全供销发展体系，持续提升系统治理现代化水平，推动全区供销合作事业高质量发展。

完善制度体系
筑牢规范发展根基

金牛区供销社坚持以制度建设赋能规范化治理，严格落实供销合作社“三会”制度，进一步厘清理事会、监事会权责边界，层层压紧压实履职监管责任。不断健全集体议事、科学决策、闭环落实的工作机制，聚焦安全生产、财务管理、内控运营等关键领域，修订完善 5 项专项管理制度，精准补齐制度漏洞和管理短板，构建权责清晰、流程规范、监管到位的制度体系。严格规范落实理事、监事增替补流程，全年完成理事增替补 6 人、监事增替补 6 人，优化充实治理骨干力量。

健全双线机制
优化供销运营体系

金牛区供销社坚持以联合社机关为主导筑牢行业指导线、以社有企业为支撑建强经营服务线。一方面，强化联合社机关统筹引领作用，立足行业指导、政策落实、监管督导核心职能，精准统筹全区供销社系统改革发展、资产监管、服务民生等重点工作。另一方面，做实社有企业经营服务主

阵地，依托社有企业激活供销服务动能。常态化推进社有资产规范管理，修订《成都金牛综贸总公司章程》，厘清企业运营权责，依法撤销 7 家成员单位挂名权益，精准界定产权归属，理顺资产权属关系。稳步推进股权改制攻坚，顺利完成 1 家社有企业自然人股权全额收购工作，为后续系统社有企业股权改制提供了有益借鉴，为社有企业市场化、规范化发展注入新活力。

深化改革攻坚
稳妥化解发展风险

金牛区供销社常态化开展风险排查整治，近三年分批次、常态化推进社有资产财务问题清理处置，及时纠治企业财务管理中的隐患和风险，全面夯实企业合规经营基础。充分盘活基层社改革成果，依托 4 家基层社清产核资工作成效，深入开展 10 余轮实地调研、2 轮专项可行性论证，系统梳理基层社资产运营痛点难点，初步形成资产运营管理一体化发展思路。创新推进财务管控改革，启动供销社系统会计核算集中管理试点，以精细化改革举措纵深推进供销合作社综合改革，持续提升全区供销社系统整体治理效能。

守住田间“安全药”

自贡市荣县供销社推进农药禁限用摸排整改工作

□本报记者 尚梅柱 文 / 图



日前，四川省供销社等七部门联合启动全省深入推进农药兽药生产经营综合整治行动。为切实履行供销社农资流通主渠道的监管责任，四川省自贡市荣县供销社组织工作专班深入基层供销社及农资经营网点，扎实开展农药禁限用专项摸排整改工作。

全面部署，压实主体责任。荣县供销社构建“县社统筹、基层自查、逐级复核”工作体系。划定全覆盖排查清单，将系统内农资网点纳入整治范围，做到不漏一店、不漏一品。组织全体农资经营从业人员自主学习最新禁限用农药名录清单，统一排查判定标准，杜绝排查尺度不一问题。

全面摸排，落实整改措施。各经营网点对照禁限用农药名录开展库存、在售商品逐项清点核验，核查产品外包装标签、登记证号、合规资质，重点清查甲拌磷等高毒禁限用农药品类。逐项查验经营资质，核对农药经营许可证，核查进货凭证索票、购销台账等，确保

来源可溯、去向可查。现场规范仓储管理，整改农药与普通农资混放、分区标识不清、安全防护设施缺失、过期产品未单独封存等隐患。本次自查共排查经营网点 5 家，未发现违规在售禁限用农药；排查梳理台账记录不完善、商品摆放不规范、警示标识缺失等一般性问题 1 项，建立问题整改台账，明确整改责任人、整改时限，现已全部完成闭环整改。

宣传引导，提升合规经营意识。线下依托供销社农门店服务窗口、乡村赶集日设立宣传点位，发放禁限用农药明白纸、科学安全用药手册，现场讲解违禁农药危害、合法选购和辨别技巧。

下一步，荣县供销社将持续深化专项摸排整改成果，健全常态化监管机制，定期开展“回头看”检查，确保禁限用农药排查工作不走过场、不留死角，以实际行动筑牢农产品质量安全防线，为全县农业高质量发展和乡村振兴贡献供销力量。

他山之石

千年古城遇见新供销
——云南省红河哈尼族彝族自治州建水县供销社盘活老资产链动新产业

在云南省红河哈尼族彝族自治州建水县的千年临安古城，藏着一个特别的去处。街坊们每天会来这里的供销食堂吃上一碗 6 块钱的米线，或围坐在一起吃几块烤土豆、烤豆腐，谈笑风生，游客们则穿梭在青砖灰瓦的老建筑群中拍照打卡，或在阳光小酒馆品尝鲜甜的果酒。

这里不是普通的景区，而是建水县供销社打造的“供销记忆”园区。自 2024 年投运以来，这座由闲置老旧资产改造的文旅综合体，已累计接待游客超 164 万人次。

老院子“整活”了
从闲置资产到城市新地标

建于上世纪七八十年代的供销社老院子，曾闲置多年。2021 年 12 月，建水供销集团有限公司成立，这家由建水县供销社全资控股的企业，将改革第一把火“烧”向了这处总面积 10342 平方米的沉寂资产，着力打造集酒店、餐饮、商超、会展、文旅于一体的沉浸式农文旅消费综合体。

“既要留住一代人的供销记忆，又要创造老旧资产的新价值。”建水供销集团负责人邹继颖介绍。园区深度嵌入建水古城文旅发展格局，以供销历史文化为内核，复原老供销消费场景，补齐古城文旅业态短板，成功打造古城消费新地标。

在运营上，园区构建了“以旅带农、以购助农、以岗扶农”的联农带农机制。

供销生活超市打通了“线上+线下”一体化运营通道，通过直播带货、小程序下单、同城配送等方式，打破本地紫陶、牛肉干、茶叶等产品销售时空限制，织密城乡商品流通

网络。推出自有品牌“阳光予你”果酒、空心米线、月饼、狮子糕等特色产品，借古城客流带动农特产品现场转化，累计助销农产品约 430 万元。

供销食堂从周边乡镇合作社、农户手中直采果蔬禽畜，打通从田间到餐桌的直达通道。

园区优先吸纳农村劳动力、高校毕业生、脱贫群众就业，累计提供固定就业岗位约 150 个，把资产盘活的成效落到稳就业、保民生上，让群众实现务农、顾家、挣钱三不误。

供销社不再只是记忆里的符号，而是成为乡村振兴中连接城乡、融通产销的新支点。

种菜不愁卖了
从“靠运气”到“稳订单”

从“供销记忆”园区驱车往南，青龙镇连片蔬菜大棚一望无际。作为建水县基层供销社产业助农主战场，青龙供销社依托红河哈尼族彝族自治州供销社综合改革契机，扎根蔬菜产业，通过“村集体+企业+农户”模式，把服务阵地牢牢建在田间地头，打通蔬菜产销堵点，让好菜走出乡村，变成农户实实在在的收入。

“以前种菜全靠运气，行情好才能卖上好价钱。现在跟着供销社种，种子技术有人管，收获后供销社还直接上门收购！”青龙镇菜农说。

过去青龙镇蔬菜种植存在不少难题：农户标准化程度低，散户没有销售渠道，缺少统一农资供应、技术指导，种植效益难以提升。供销社统一提供良种、化肥、农药，组织农技人员常态化下田开展田间培训，对内基地实行科学果蔬轮作，对外对

接长期稳定订单，让“种什么、怎么种、卖给谁”不再是农户的烦心事。

县级农资公司与青龙、甸甸等基层社建立联采分销、统一配送协作关系，农资供应网络向下延伸至村。近两年来，基层社累计销售化肥、农药等各类农资 2000 余吨，服务覆盖周边 10 多个行政村。

供销社发挥系统流通网络优势，对接州内外商超、生鲜市场、学校食堂，实行订单种植，保底收购，多重渠道拓宽为农增收路，基层社不再仅是农资售卖门店，而是集生产服务、产品收购、产销对接于一体的乡村产业服务站，更是让农民信得过、靠得住的“自家供销社”。

葡萄“酿酒”了
从滞销果到全链条产业

建水盛产“阳光玫瑰”葡萄、石榴、蓝莓，但鲜果保鲜期短，一旦供大于求，不少果品便面临“卖难”问题，果农损失严重。

为了不让“阳光玫瑰”变“阳光流泪”的情况出现，建水县供销社瞄准产业痛点，保底收购滞销果、次等果，让原本面临丢弃的鲜果变成酿酒原料，最大限度守住果农收益，降低鲜果种植市场风险。

建水供销集团组建专属酒业公司，立足本地“阳光玫瑰”优质鲜果资源，研发原味阳光玫瑰、柚子味阳光玫瑰、咖啡青提、阳光青梅等十余款特色果酒，打造“阳光予你”自有品牌。该品牌成功入选云南省市场监管管理局公布的首批“云品”品牌培育目录库。

集团同步布局线下渠道：在紫陶街开设品牌旗舰店，于“供销记忆”园区打造线下酒馆，并落地浙江

等地线下体验店，迈出品牌走出云南的第一步，实现从枝头鲜果到货架商品的全产业链延伸。

项目推进背后，是政企协同发力的结果。建水县委、县政府高度重视本土果酒产业培育，“阳光予你”酒庄已列入红河州及建水县重点建设项目。统筹土地供给、基础设施配套，出台扶持政策，全力保障“阳光予你”酒庄项目落地。

建水县供销社牵头构建“果农+农民合作社+供销合作社+加工厂”完整产业闭环：上游联动各乡镇果农合作社，稳定鲜果原料供给，优先收购滞销果品；中游加快酒庄厂房、发酵车间、仓储、灌装生产线建设，打造标准化酿造加工基地；下游依托供销合作社系统遍布全州、全省的流通网络，做好品牌培育、产品展销，推动建水果酒走出县域市场。

不只是建一座酒庄，更是搭建一套果品产业可持续发展体系。项目投产后，将吸纳本地劳动力就业，推动建水果品产业从售卖初级鲜果转向深加工产品与品牌化经营，打通农产品“从果园到车间、产品到市场”的通道，推动果品产业从“卖原料”走向“卖产品、卖品牌”，把供销社合作社改革红利变成千家万户果农手中实实在在的增收。

供销社旅里的铁皮暖壶、老式农具、泛黄的购货单据，一件件带着岁月温度的老物件，“重现”着上世纪供销社扎根乡村、服务农民的峥嵘岁月。

如今，一园区、一基地、一项目，勾勒出建水县供销合作社综合改革的实践脉络。当“老供销”与“新产业”相遇，沉淀的不仅是记忆，更是为农服务的初心。

王蕾