



锚定蓝图勇担当 深耕沃土善作为 遂宁市供销社以实干实绩推动市党代会精神落地见效

□本报记者 冯庄



中国共产党遂宁市第九次代表大会(以下简称“遂宁市第九次党代会”)是在遂宁现代化建设关键时期召开的一次十分重要的大会,四川省遂宁市供销社把学习贯彻市第九次党代会精神作为重要政治任务,紧扣“加快建设成渝中部农业强市”“加快打造新时代更高水平‘天府粮仓’丘区示范”等涉农部署,立足供销社“为农服务”根本宗旨,聚焦主责主业,持续推进“强基固本、开放合作、守正创新”攻坚行动,以“领着干、盯着干、比着干”的务实作风,把遂宁市第九次党代会擘画的蓝图转化为供销社系统的施工图。

聚力储备调运、稳价惠农 守好粮食安全“第一关”

遂宁市第九次党代会报告强调,要“坚决扛稳粮食安全政治责任”。农资保供是供销社的重要职责,是保障粮食安全的基础支撑,遂宁市供销社坚持“谈储旺供、稳

价保供”原则,健全农资储备制度,优化网点布局,形成“1 小时农资配送服务圈”,市场占有率保持在 65%以上。

遂宁市供销社深化与四川省供销农资集团有限公司、四川泸天化股份有限公司等龙头企业的战略合作,拓宽货源渠道,降低采购成本。积极探索“农资+技术服务”融合模式,依托基层供销社和庄稼医院,推广测土配肥、绿色防控等农业技术,推动化肥农药减量增效。主动承接化肥、农药储备任务,在平抑市场价格、应对突发事件中彰显责任担当,切实守好遂宁“米袋子”“菜篮子”的源头根基。

聚力土地托管、机械助农 跑出现代农业“加速度”

遂宁市第九次党代会报告提出,要“提质发展现代农业”。农业社会化服务是供销社扎根农村、贴近农民的优势所在,遂宁市供

销社聚焦解决“谁来种地、地怎么种”的现实问题,大力推广“土地托管”“代耕代种”“联耕联种”等服务模式,未来五年全市供销社系统将新建改造生产性为农服务中心 10 家,配方施肥、农机作业、统防统治等农业社会化服务规模突破 108 万亩次。

围绕遂宁菌菇、白萝卜、红薯等“特色大单品”,遂宁市供销社提供从良种供应、测土配肥到统防统治、机械收获的“全链条”服务,助力特色产业标准化、规模化发展。紧盯丘陵地区农业机械化短板,积极引进适配农机装备,探索“供销社+农机合作社+农户”服务模式,推动农业生产降本增效,把“藏粮于地、藏粮于技”战略落实到田间地头。

聚力冷链集配、遂品出川 畅通城乡融合“双循环”

遂宁市第九次党代会报告明确,要“提质发展现代服务业”“构建现代物流体系”。农产品(消费品)流通是供销社沟通城乡、联结工农的传统优势,遂宁市供销社加快构建高效顺畅的现代流通体系,织密农产品进城、工业品下乡的双向流通渠道,全面提升农产品“从生产到消费”的全链条效率与服务能力。

遂宁市供销社主动融入“区域物流枢纽承载地”建设大局,依托供销社系统仓储设施和经营网络,积极参与农产品冷链物流、产地集配中心建设,补齐农产品“最初一公里”保鲜冷藏短板。深化“遂品出川”行动,借助供销社电

商网络销售平台,推动“遂宁鲜”特色农产品走向更广阔市场,让更多“遂宁味道”端上全国餐桌。

聚力两网融合、变废为宝 走好绿色发展“生态路”

遂宁市第九次党代会报告强调,要“推动绿色低碳发展”。再生资源回收利用是供销社服务生态文明建设的重要抓手,遂宁市供销社主动融入全市城乡环境综合治理大局,积极构建“村级回收点+乡镇回收站+县级分拣中心”三级回收网络体系,力争五年累计新建、改造再生资源回收站点 110 个。

其中,标准化示范回收站点 10 个以上,新建绿色分拣集散中心 1—2 个,推动再生资源回收利用与垃圾分类处置“两网融合”;加快推进废旧轮胎高值化利用项目,力争 10 月签订初步协议,年底前开工建设;重点推进废旧农膜、农药包装废弃物回收处置,服务农业面源污染治理,助力遂宁天更蓝、地更绿、水更清,在推动绿色发展中展现供销社担当。

遂宁市供销社主要负责人表示,将锚定遂宁市第九次党代会确定的目标任务,扎根沃土、深耕主业,奋力在农资保供、社会化服务、流通网络、再生资源四大主责主业上攻坚突破,加快把供销社打造成为服务农民生产生活的生力军和综合平台,以实干实绩为遂宁争当成渝中部崛起“排头兵”贡献更多力量。

(图片由遂宁市供销社提供)

供销赋能拓销路 高山鲜果助农增收 阿坝州汶川县供销社打造高山鲜果产销全链条服务体系

今年以来,四川省阿坝州汶川县供销社聚焦高山鲜果销售痛点,搭建产销平台,完善冷链配套、深化联农带农,打造高山鲜果产销全链条服务体系,助力乡村产业振兴。

汶川县供销社依托“832 平台”、电商直播、团购、客商收购、商超直营等渠道,线上线下联动销售甜樱桃、李子、猕猴桃等果品,销售额 666.49 万元,线上销量占比超 45%。同时,通过直采直销稳定收购价,化解了散户、脱贫户卖果难题。

盘活冷链资源,鲜果预冷仓储可达 30 天以上,损耗控制在 5%以内。

汶川县供销社实行机械分级加人工精拣模式,保证优品优价,让外销果品优品率提升至 90%。

汶川县供销社还推行上门兜底收购模式,年均服务果农 60 余户;提供分选打包等临时岗位 30 余个,助力当地群众实现卖果、务工双增收;同步开展林果技术指导,推动产业提质升级。

汶川县供销社相关负责人表示,下一步,将持续拓展销售渠道,升级冷链设施,完善助农产销机制,做强特色林果产业,持续助力群众增收。

丁明海

拓宽销售渠道 助力乡村振兴 江油市供销社将优质农产品“搬”进政务服务大厅



为深入贯彻落实乡村振兴战略部署,拓宽本地农特产品销售渠道,切实方便办事群众,近日,四川省江油市供销社在市政务服务中心设立农特产品展销点,将优质农产品“搬”进政务服务大厅,让群众在办事等候的间隙就能完成一次“微赶集”,品尝“江油味道”。

笔者在现场看到,展销摊位上整齐摆放着琳琅满目的商品:既有江油肥肠、中坝酱油、老鹰茶、绵阳米粉等特色农产品,也有当季新鲜水果、现制奶茶饮品等,品类丰富、价格亲民,吸引了不少办事群众和中心工作人员驻足选购。

“我来办事情,看到这里的水果很新鲜,价格又亲民,办完事就买点回家。”江油市民裴昌寿说。

据悉,展销点采取“线下展销+线上订购”相结合的模式,群众既可现场购买,也可通过供销社电商平台下单,享受送货上门服务。

江油市供销社工作人员羊辉介绍,下一步,该社还将根据季节变化和群众需求,动态调整展销产品种

类,适时开展农产品品鉴、直播带货等活动,并计划在更多公共场所设置便民服务网点,让“供销服务”惠及更多市民,为乡村振兴注入新动力。

从乡镇供销网点到政务大厅“供销摊位”,这是江油市深化“放管服”改革、拓展便民服务内涵的一次创新尝试,也是供销社系统发挥为农服务职能、助力农产品出村进城的具体实践。通过“政务+供销”的服务新模式,既为本地农户和合作社搭建了稳定的产销对接平台,又让办事群众享受到了“一站式”的贴心服务,实现了助农增收与便民惠民的双赢。

江油市政务服务和行政审批局党组成员、政务服务中心主任李仕清表示,政务大厅不仅是办事群众的窗口,更是服务群众的阵地。供销社展销点进驻后,既丰富了大厅服务功能,也盘活了办事等候的碎片时间。下一步,将做好场地秩序和卫生保障工作,配合供销社动态优化产品品类,让“政务+供销”真正便民惠民,助农增收。

罗蓉 符庆乐 文/图

深学细悟明方向 砥砺实干创佳绩 万源市供销社传达学习达州市第六次党代会精神

近日,四川省达州市万源市供销社召开专题会议,传达学习中国共产党达州市第六次代表大会(以下简称“达州市第六次党代会”)精神,根据供销社工作实际,研究部署贯彻落实举措。

会议指出,达州市第六次党代会是达州推进现代化建设关键时期召开的一次重要会议,万源市供销社作为党领导下服务“三

农”的综合性合作经济组织,要把学习贯彻达州市第六次党代会精神作为当前以及今后一个时期的重要政治任务,立足秦巴山区乡村振兴、经济发展大局,切实把思想统一到达州市委、万源市委决策部署上来。

会议强调,一是对标对表谋落实。紧扣达州市第六次党代会确定的目标任务,结合供销社系统工作

实际,将达州市第六次党代会精神融入本单位今后五年重点工作,统筹谋划、责任到人、抓实落地。二是紧盯重点抓攻坚。紧盯年度重点任务攻坚,扎实做好年末各项工作,分管领导要下沉一线走访调度,全面掌握工作推进情况。统筹推进仓储物流中心项目扫尾、审计整改、商场盘活运营、内部审计等重点事项;持续拓展农特产品销售业务,

加强部门对接联动。三是从严管理转作风。抓实干部日常教育监督,严守纪律规矩底线,着力锻造忠诚可靠、务实担当的干部队伍。

会议要求,要对标达州市第六次党代会确定的目标任务,细化落实举措,坚持学用结合,以实干实绩彰显供销社担当,为开创达州现代化建设新局面贡献供销力量。

丁明海 王丹

他山之石

9 月,浙江省绍兴市新昌县澄潭街道上湖村,一批小番薯迎来集中销售。当天上午,250 多箱番薯陆续售出,每箱 5 斤,售价 30 元,单日销售额达 7500 余元。

看着番薯一箱箱发出去,绍兴市供销社驻村指导员孟海峰已经为这件事忙活了几个月。和从村干部一起挑选番薯品种,到番薯下地,再到寻找销售渠道,这颗小番薯还没种下时,他就在琢磨一个问题:成熟以后,怎么卖?

今年 4 月,绍兴市供销社启动“供销跑村”助农共富专项行动,推动服务重心下沉、主动进村入户,着力破解农产品上行“最先一公里”和为农服务“最后一公里”难题。行动由市、县两级供销社系统共同推进,根据不同村庄的资源禀赋和产业基础,把产业、产品、渠道、品牌、分销等供销资源进一步向基层延伸。

上湖村,成为这场“跑村”行动落到田间地头的一个切口。一颗小番薯如何“跑”出山,也成为孟海峰驻村第一年要寻找的答案。

第一次下田 他盯上了村里的小番薯

2026 年初,绍兴市供销社派驻的驻村指导员孟海峰正式来到上湖村报到。第一次做驻村工作,作为市派村第一书记、第十三批驻村指导员,如何发挥供销社作为结对单位

的优势,精准开展“相对薄弱村”结对帮扶,他自己也在思考摸索。

虽然从农村走出来,但真正走进番薯地,孟海峰才发现,自己对番薯怎么种、怎么收并没有那么了解。到村后,他跟着街道干部、村干部熟悉情况,也一次次走进田间,了解村里的产业。

除了茶叶,番薯也逐渐进入他的视线。

今年,上湖村种植番薯 20 多亩,涉及 29 户农户,平均亩产约 1000 斤,总产量约 2 万斤。孟海峰尝过村里的番薯,在他看来,口感不错,但真正的问题出在销售端。

上湖村党支部书记徐林勇介绍,以前村里的番薯主要由农户自己拿到菜市场销售,或由做番薯粉、粉条等产品的企业和收购商进村收购。农户种得不多,销售也比较分散,番薯成熟后,往往还要各自寻找买家。

价格也随市场行情变化。徐林勇说,过去小番薯收购价格大约在 0.8 元一斤,行情不好时还可能降到五六毛钱一斤。“以前价格低的时

候,收入也少。”

这恰恰是绍兴市供销社部署“供销跑村”要解决的问题之一。按照供销社的行动方案部署,“供销跑村”要深入基层摸清家底,围绕当地资源禀赋和产业基础,把技术、农资、营销等资源向产业链上下游延伸,促进小农户与现代农业发展有机衔接。

落到上湖村,孟海峰决定先从眼前这颗番薯入手。

怎么让村里的番薯更好卖?孟海峰和徐林勇把这件事从销售端往前推了一步。

今年番薯种植前,两人专门到诸暨等地寻找番薯苗,跑了多家比较不同品种,根据口感、适应性等进行选择。过去,村民种什么品种、到哪里买苗,大多各自决定;今年,村里开始尝试统一采购、统一品种,为后续集中销售做准备。

4 月底,选好的番薯苗陆续种下。从选什么品种,到大约什么时候成熟、预计能收多少,再到成熟后往哪里卖,孟海峰开始一项项摸底。

从“怎么卖”往前追到“种什

么”,销路的考虑,在番薯下地前就已经开始。这也让孟海峰越来越清楚,要让一家一户分散生产的农产品更好地接入市场,供销服务也要进一步向生产端延伸。“如果这个番薯不销出去,那就等于烂掉,那等于是把钱扔手里面。”孟海峰说。

到了 9 月,番薯陆续成熟。孟海峰又开始往村外“跑”。

这一次,他要找的不再是番薯苗,而是销路。

为了卖番薯 他把供销资源“跑”进村

番薯一天天长大,销售的事情也被提上日程。

孟海峰先把目光投向了自己熟悉的供销社系统。

他开始在村里、街道和供销社之间来回协调。村里能提供什么场地,直播需要哪些设备,谁来提供运营指导,线上线下的销售渠道又从哪里找,这些具体问题,都需要一项项对接。

绍兴市供销社主导的“供销跑村”,并不是简单帮助村里卖一次农

产品,而是根据村庄和产业的实际需求,把供销社系统不同板块的资源往基层下沉。上湖村有小番薯等特色农产品,销售是长期存在的现实难题,供销社系统的电商、供应链、门店等资源便开始向这里集聚。

直播基地是落地项目之一。此前,上湖村并没有真正开展过直播带货,“以前我们这里没有人做直播,基本都是拍点短视频。”孟海峰说。

为了把直播间建起来,孟海峰在村里、街道和供销社之间多次协调。一处原本闲置的街道资产空间被用于建设村级直播基地。场地有了,运营又成了新的问题。供销社电商公司的工作人员随后进村,对直播操作、产品展示等进行指导,村里也开始摸索通过直播销售农产品。绍兴市供销合作总社为农服务中心作为供销跑村中建设直播基地的参与单位之一,承担了具体落地工作。

但直播只是一个入口。孟海峰继续向供销社系统找资源。线上,供销社电商公司参与直播、电商运营;线下,供应链公司利用原有销售网络,帮助对接商超、社区便民店等渠道。目前,已有 12 家供销社系统社区便民店参与对接。“线上有线上,线下有线下,各个渠道发力,整体发力。”

这也是绍兴市供销社“供销跑村”中的重要一“跑”。按照专项行动方案,绍兴市供销社提出向内外拓展跑场渠道,通过市场批零、产销对

接、数字电商等网络,把生产端和消费端进一步连接起来。其中,既包括布局社区生鲜店,也包括对接机关、学校、医院、企业等集团消费单位,以及开展基地、门店、市集直播等。在上湖村,这些写在方案里的渠道最终落到了具体的事情上:有人进村教直播,有电商渠道参与线上销售,有供应链公司寻找线下销路,也有社区便民店参与对接。

到了 9 月,这些前期对接工作开始落到实际销售中。截至目前,上湖村通过“供销跑村”渠道累计销售小番薯 1 万余斤,实现销售额 4.5 万余元,较过去去依赖收购商进村收购、均价 0.8 元一斤的模式,销售均价提升至约 6 元一斤(按箱售折算),带动种植农户均增收约 1000 元。

番薯卖出去,最终还是要落到村民增收上。上湖村联村干部张娟介绍,村民流转土地可以获得租金,参与番薯种植、采收可以获得务工收入,产品销售产生收益后,再通过相应机制进行分红。徐林勇将其概括为“三金”——租金、薪金、股金。“老百姓拿到自己口袋,拿到钱了,他们才是真正享受到这个福利了。”孟海峰说。

从一颗小番薯出发,绍兴市供销社主导的“供销跑村”正在把更多供销资源带进村,也把山里的农产品带向更大的市场。 郑羽翥 高卉