



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

“筑基培优”开小灶： “832平台”为四川脱贫县农副产品“强筋壮骨”



4月21日，“832平台乡村振兴公益行”四川省脱贫县专场“筑基培优”培训会在成都举办。本次培训会由“832平台”主办，四川省财政厅、省农业农村厅、省供销社联合社（以下简称“省供销社”）大力支持。来自省内各脱贫县的约90家供应商代表现场参会，线上供应商通过直播平台同步参与学习。培训会旨在深入贯彻2026年中央一号文件精神，落实《乡村全面振兴规划（2024—2027年）》部署，通过政策解读、运营实操、品牌建设等课程，助力四川脱贫地区农副产品提升市场竞争力，推动乡村产业振兴。

四川省供销社党组成员、理事会

副主任任建平，中国供销电子商务有限公司党委委员、副总经理高回合，四川省农业农村厅乡村振兴项目中心副主任许鉴，省财政厅采购处副处长李文等出席活动。中国供销电子商务有限公司供应商服务部总经理何颖主持开班仪式。

任建平对“832平台”大力拓宽四川本地农副产品销路表示感谢。他表示，四川省农副产品品类丰富、品质优良，省供销社高度重视消费帮扶，充分发挥桥梁纽带作用，与省财政厅、农业农村厅密切协同，全力推进本地供应商入驻“832平台”，持续拓展消费帮扶成效，有效带动了脱贫地区产业发展和群众持续增收。他希望

□本报记者 李国华 文 / 图

广大供应商珍惜培训机会，学以致用，打造优质特色产品，推动更多“川字号”农产品走出四川、行销全国；各级供销社要密切对接“832平台”，扎实做好供应商培育、审核推荐、跟踪服务，切实解决企业发展中的急难愁盼问题。同时，希望“832平台”进一步加大对四川的资源投入、业务指导与品牌赋能力度，通过各方同向发力、协同推进，不断完善消费帮扶全链条服务体系，打造消费帮扶促进乡村振兴的四川样板。

高回合对长期关心支持“832平台”发展的各界朋友和前来参会的供应商伙伴们表示诚挚感谢与热烈欢迎。他介绍了2025年四川省在“832平台”的销售成果：已完结成交额54.88亿元，销售位居全国第三位。他表示，2026年是“十五五”开局之年，帮扶工作进入常态化新阶段，政策核心是“大稳定、小调整”，帮扶方式从“输血式”转向“开发式”，更加注重产品竞争力。“要把好东西变成好产品，才能卖得出去。”他勉励供应商学政策、学运营、学品牌、学合规，真正做到懂政策、接地气、学新知。

本次“筑基培优”培训会为期一天，线上线下同步进行。课程设置紧

贴供应商实际需求，涵盖平台认知、入驻运营、商品管理、价格策略、供应链赋能及实操演练等多个模块。多位参训供应商表示，此次培训课程内容丰富、干货满满，既有政策高度又有实操深度。一位来自阿坝州的供应商说：“以前只知道把产品挂上去，今天才明白运营、定价、品牌这些门道。回去后要好好优化店铺。”另一位来自甘孜州的供应商也表示：“答疑环节很实用，老师现场操作，一看就懂。希望平台以后多办这样的培训。”

据了解，“832平台”是由财政部、农业农村部、中华全国供销合作总社指导，中国供销电子商务有限公司建设和运营的脱贫地区农副产品网络销售平台。在此次培训会上，“832平台公益行四川专区”同步上线。

平台相关负责人表示，本次培训是2026年“832平台乡村振兴公益行”四川站的核心内容之一。接下来，平台还将通过线上专题推广、标杆店铺打造、品牌故事传播等系列举措，持续赋能四川脱贫地区供应商，推动更多“川字号”农副产品走出大山、走向全国，为乡村全面振兴贡献平台力量。

绵阳市三台县供销社： 基层社焕新 从“老柜台”到“田管家”

四川省绵阳市三台县，田野里生机盎然，比庄稼更早“热”起来的，是散布在乡镇的基层供销社。从综合服务到订单农业，从金融代办到政务叠加，基层社正如火如荼地开展着多元服务，以焕然一新的形象活跃在乡村一线，成为春天里最富活力的风景。

忙起来的基层社

上午八点，建中供销社农资店开门营业。负责人赵保权接到电话，朝凤村需要几十袋复合肥。货刚送完，下一个订单又来了。“从一月到现在，农资店一直都很忙。”赵保权说。

不管买多少，哪怕只买一袋，赵保权也送货上门。“老百姓信任供销社，村上集体经济入了股，他们觉得这是自己的店。”

赵保权忙，不仅因为春耕，更因为背后有了稳定的供货渠道。

三台县供销社社属企业三台县惠民农业有限公司统一采购、统一配送，把质优价廉的农资送到基层社。“量大，价格比以前拿的还低。老百姓得了实惠，生意自然就多了。”赵保权说。

这样的场景，如今在三台县并不少见。全县37个基层供销社与85%的村集体经济组织建立了联合合作关系。供销社不再是记忆里的“老柜台”，而是农民随叫随到的“田管家”。

从“神经末梢”到“毛细血管”

从“老柜台”到“田管家”，三台县供销社的全面重构，始于对基层组织的全面重构。

人员老化、网点萎缩、功能弱化——这是基层社的普遍困境。怎么破？县社一手选调引进5名年轻干部，一手鼓励村“两委”负责人、农村能人、返乡创业人士加入。这支重新的队伍，成为改革最活跃的“神经”。

如何让基层社“长”出来？县社探索了多条路径：盘活闲置资产、社企合作带动、村集体经济组织参与……“供销社+村集体经济组织+农民专业合作社”的“三社”合作模式，让沉睡的组织资源被重新激活。

2024年，三台县惠民农业有限公司成立，结束了县社长达23年没有经营性企业的历史。惠民公司像一颗强有力的“心脏”，通过农资集采直供、农产品展销等业务，为遍布乡村的“毛细血管”输送“养分”，带动乡镇供销社降本增效，实现自我“造血”。

惠民公司的业务远不止农资。公司推广“天府粮仓”系列酒和“铁砣砣”玉米种，拓展办公用品销售业务，打造惠民农产品展示中心，吸引31家企业、90余种农产品入驻，与绵阳市供销社、梓潼县供销社、绵阳市游仙区供销社实现区域农产品流通。惠民公司还承接了线上平台“托托农业”小程序的运营，服务触角不断延伸。

2025年8月，富顺供销社综合服务中心开业。这里不再是单一销售的“老柜台”，而是集农机租赁、农资、日用百货销售、农产品展示展销、金融服务于一体的

“服务百货楼”。“农户在这里不仅能买到低于市场价的优质农资，还能办理金融业务、咨询农技服务。”负责人马宁说。

从“丰产”到“丰收”

有市场，才叫丰收。县社深度介入产业链销售环节，成为农民抵御市场风险，实现农产品畅销的可靠盟友。

石安供销社探索出“村党委+供销社+公司+农户”的发展模式。供销社提供种子、肥料、技术和农药，与农户签订保底收购合同。蔬菜收获后，由供销社统一收购和销售。2026年一季度，石安镇近2000户村民通过该模式销售蔬菜共计2900余吨，供销社收购价格比市场价高10%至15%，产品远销省外乃至海外。

为了保障农户利益，石安供销社还牵头组建了“三大联盟”：“产业联盟”引导发展方向和市场开拓；“服务联盟”由土专家和技术人员负责培训指导；“劳务联盟”组织劳动力解决用工需求。通过“三大联盟”，供销社解决了农户“干什么、怎么干、缺什么”的问题。

“以前最怕菜烂在地里，现在可不一样了！”石安镇清泉村菜农魏友友说。有了供销社托底，农户的生产积极性越来越高。“我们就是组织者，把分散的农户组织起来，对接好市场，让好产品卖出好价钱。”石安供销社负责人林军说。

搭建服务生态圈

新时代的三台县供销社，以开放合作的姿态，跨界融合，不断拓展服务。

富顺供销社与四川银行合作搭建“蜀农益站”，农户在家门口就能办理金融业务、领取相关补贴。双方还承接了42公里桃花河的河道管理和近10公里道路维护工作，实现了经济效益和社会效益的统一。

作为全省“政务服务+供销社”试点，三台县在建中、郫江等镇打造供销社便民服务综合体，将便民服务与供销社业务深度叠加。目前已有10个基层社承接了政府公共事项，农民在家门口就能办理养老、低保年审等政务事项。

作为四川银行“天府粮仓·蜀农一卡通”试点县，“供销+金融”合作在三台多点开花。全县已为2.25万户农户发放“蜀农卡”，建设乡镇“蜀农益站”服务点17个，发放各类补贴451万余元，惠及农户11.17万人次。金融“活水”通过供销社网络，精准滴灌到田间地头。

三台县供销社还主动与中国移动通信集团四川有限公司三台分公司、四川省盐业总公司三台支公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司三台县支行等单位达成战略合作，实现“一点多能、一网多用”，共同构建起服务“三农”的良性生态圈。

从建中镇基层社的送货上门，到富顺镇的综合服务中心，再到石安镇的订单农业，三台县供销社用实践证明，基层社要“活”起来，不能只“守柜台”，而要在服务中找定位，在改革中找出路，在泥土里扎下根。

余思怡 徐冬雨

沃野天府春潮涌——2026春耕农资保供中的四川供销力量

广元市剑阁县 28 个基层社如何护好春耕“第一关”

剑门关上，沃野铺展，春耕备耕的火热图景正徐徐展开。

下沉一线摸清供需，配送直达群众降本增效，加强监督检查保质量……作为践行农服务根本宗旨的剑阁县供销社系统，依托全县28个基层供销社、228个农资服务网点，构建“源头直采、集中储备、统一调度、直达农户”保供机制，为全县春耕备耕有序开展保驾护航。

“肥料、种子等农资，供应充足，价格稳定”

“滴……滴……”3月28日凌晨0时38分，窗外乌黑一片，寂静的夜空突然被一阵阵汽车引擎声、鸣笛声划破。

一辆满载化肥的大货车缓缓驶入剑阁县供销社农资配送中心的车库。“肥料来了！”元山中心社主任白沈嗖地一下从办公室的沙发上站了起来，迅速冲到车前。寒暄后，他马上带领工作人员行动起来，熟练地卸货、清点、入库。

“忙碌了一天，确实疲惫不堪，大家还要连夜连晚把35吨肥料清点入库。”白沈坦言，虽然十分辛苦，但想到这批肥料能为春耕保驾护航，所有付出都值得。

据悉，剑阁县供销社农资配送中心是去年打造“千县千社基层示范社”新建的，占地面积达3000多平方米，功能设置完善，健全的农资配送供应体系正逐步建立。

为确保农资及时到位，不误农时，剑阁县供销社系统建立24小时值班制度，统筹联动全县各基层供销社、绿鑫农业发展有限公司及镇村农资经营网点，全天候做好农资储备、调运、补给工作，按需动态接收、快速调配种子、化肥、农药等春耕急需物资，全力保障春耕农资货源充足、供应稳定、配送高效，切实满足广大农户春耕生产需求。

“我们销售的都是高效、低毒、低残留农药，以及高效缓释肥料，目前各类农资储备十分充足，完全能够满足当地群众大春生产需求。”姚家镇农资销售店店主刘锦瑜告诉县

供销社工作人员。

今年以来，剑阁县供销社继续深化与邦力达、泸天化等农资企业的合作，利用行业农资协会收集农资需求、价格等农情，全县供销社系统228个农资网点累计销售种子67.1吨、肥料1800多吨，全方位满足当地农户春耕生产需求。

“通过这种高效运作模式，不仅保证了农资供应的充足，还有效控制了成本，让农民用上放心肥、平价种。”剑阁县供销社有关负责人说。

严管农资品质 守护农户切身利益

作为川东北农业大县，春耕所需的种子、农药、化肥等农资需求量明显增加，但农资质量问题不容忽视，必须强化监管。

为此，剑阁县供销社督促各基层社联合属地农业服务中心、市场监管部门等开展农资打假行动，加强对本地农资服务网点农资的监督检查，坚决杜绝假冒伪劣、过期变质、三无农资流入田间地头，严厉打击哄抬物价、掺杂掺假、以次充好等违法行为，从规范农资经营秩序，严把春耕农资质量安全关，保障农业安全生产安全、稳定市场价格、维护广大农户合法权益，为全县春耕生产有序推进筑牢农资安全防线。

一个基层社，就是服务乡村全面振兴的桥头堡；一个农资网点，就是直接服务农民群众的触角，更是群众身边不正之风和腐败问题集中整治的攻坚区。

该县纪委监委成立了专项督查组，深入全县各乡镇农资网点，严查哄抬物价、以次充好等违法行为，确保农户用上“放心种”“安全肥”和“可靠药”。

“我们不仅要严查农资质量，更要把价格问个明白，坚决斩断伸向涉农资金、农资市场的利益链条，切实守好农民的‘钱袋子’，有力监督护航春耕备耕有序推进。”剑阁县纪委副书记、监委副主任向远表示。

据统计，今年以来，全县供销社系统围绕农资质量问题对农资服务网点开展全覆盖督查检查3轮次，发现并整改问题4个，发放农资打假宣传资料1200余份。

“这样的服务，我们当然很满意”

“我们计划种植水稻三四亩、玉米七八亩，店里种子、肥料等物资都很齐全，商家说明天就能给我们送上门。”剑阁县姚家镇元宝村村民曹秀金说道。

作为服务“三农”的供销末梢，恢复新建的镇村级供销社在春耕备耕农资储备供应中的作用愈加明显。开封中心社主任王思东介绍，高池村供销社今年一季度就累计储备销售复合肥、钾肥等农资40多吨，贴心服务赢得了群众连连点赞。

为解决服务农民群众“最后一公里”问题，促进春耕生产降本增效，近年来，剑阁县供销社不断深化供销社综合改革，按照“组织机构健全、管理规范、管理民主规范、资产保值增值、服务功能完善”要求，构建“县供销社+基层社+村级综合服务社”三级服务体系，累计建成基层供销社28个，其中乡镇中心供销社11个、镇村（社区）供销社17个，不断织密农资保供网络，健全为农服务体系。

该县供销社构建农资配送、技术指导、农机作业等全链条服务机制，畅通“县供销社+基层供销社（社有企业）+农资服务网点”涉农信息服务收集渠道，精准把握社情民意，量体裁衣开展服务，让每一份农资精准落进田垄，让每一项服务直抵农户心坎。

贾海凡 文 / 图

