



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

本地好菜直供商超 产销对接助农增收 兴文县供销社依托“城乡直通车”激活订单农业新动能

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城



农户采摘新鲜辣椒

近日,四川省宜宾市兴文县麒麟苗族乡蔬菜现代农业园区的南瓜地里,一场“隆重又接地气”的签约仪式热闹举行。在兴文县供销社的积极推动下,当地一家生活超市与种植大户正式签订蔬菜直供合作协议,现场围拢的种植户们脸上洋溢着丰收的喜悦。

根据协议,双方将共建300亩直供蔬菜基地,全面推行“订单农业”合作模式。超市方将结合市场需求,提前明确蔬菜种植的品种、采购数量及品质标准;种植大户则按照订单要求科学组织生产,全程采用绿色、无公害种植技术,从源头保障蔬菜品质。基地产出的

达标蔬菜,将由超市按市场采购价统一收购。值得一提的是,协议约定的保底收购价,彻底打消了农户“丰产不丰收”的后顾之忧,实现了产销无缝衔接与收益稳定双保障。“我们还联动县农业农村局为种植户提供专业技术指导,全方位助力提升农产品产量与品质。”兴文县供销社相关负责人介绍道。

“通过订单农业模式,我们真正实现了超市、农户和消费者的三方共赢。”该负责人进一步阐释,以往农户种植多依赖经验“盲猜”市场,不仅种植方向盲目,还面临销路不畅、价格波动等市场风险。如今“超市提前点菜、农户按单种植”的模式,让农户种植有了明确方向,全程按高标准管护也进一步提升了蔬菜品质——农户既能安心种植,又能省心卖货,收入更趋稳定;超市则通过直采模式获得了稳定成本的新鲜本地货源,供应链保障能力显著增强;消费者的菜篮子里也增添了更多新鲜、优质的本地蔬菜,消费体验持续优化。

此次签约合作,是兴文县依托

“城乡直通车”平台,深化产销精准对接取得的首笔订单农业成果。值得关注的是,该模式并非局限于蔬菜品类,目前县供销社已积极推动黑猪、熟料猪等畜禽产品的订单合作,同时成功对接四川好实材食品有限公司、兴文县金鹅粉业有限公司、宜宾市兴文县纯正油坊食用植物油有限公司等本地食品加工企业,未来将逐步实现蔬菜、畜禽、粮油等多品类农产品的订单化产销对接。

兴文县供销社主要负责人表示,下一步,将持续强化“城乡直通车”的产销对接服务功能,进一步整合各乡镇优质农产品资源,主动为农业企业、加工企业、种植大户、农户牵线搭桥,推动形成更多规模化订单直供基地。同时,将继续深化与农业部门的协作,优化技术指导服务,并稳步扩大订单品类覆盖范围,引导农户科学调整农业种植养殖结构,不断提升本地农产品的市场竞争力,为全县乡村振兴事业注入更为强劲的发展动能。

(兴文县供销社供图)

揣着问题来 带着方案走 雅安市供销社组织系统企业参加全域营销电商培训

□本报记者 吕婕 实习记者 秦智城文 / 图



为深入推进“数字供销”建设,助力系统企业破解电商运营难题、拓宽产品销售渠道,4月24日,四川省雅安市供销社组织富民农资、忠伟农业等6家系统企业共10名业务骨干,参加“数字化转型驱动下全域营销”电商专题培训,精准聚焦“电商怎么做、流量怎么来、产品怎么推”核心实操痛点开展教学。

本次培训紧扣当前电商发展新趋势与数字化转型政策导向,课程设置兼具系统性与实战性。授课讲师围绕电商行业发展现状、数字化转型政策红利及企业发展路径规划展开深度解读,帮助参训企业厘清发展思路、坚定数字化布局信心。针对制造业和消费品两大核心赛道,培训分别设置“车间场景获客短视频创作”“直播带货选品与转化技巧”两大实战模块,通过误区复盘等方式,输出可复制的避坑方案。

培训现场互动氛围浓厚,专门设置答疑交流、企业诊断等环节。参训企业结合自身电商运营中遇到的实际问题,现场提问、深入探讨,讲师团队“一对一”精准答疑,提供“一企一策”针对性指导,有效解决企业在电商转型过程中的堵点难点问题,真正实现“揣着问题来、带着方案走”,为企业后续电商业务开展提供清晰指引。

下一步,雅安市供销社将以此次培训为契机,持续发力系统企业数字化转型工作。一方面,跟踪指导参训企业加快电商业务布局,强化培训成果转化,力争年内培育1至2家电商示范企业,发挥标杆引领作用;另一方面,加快推进“数字供销”平台建设,整合资源、完善功能,为系统企业搭建数字化服务桥梁,助力更多雅安本土产品“触网出圈”,以电商新动能推动供销合作事业高质量发展,为乡村振兴注入强劲活力。

农技普法 + 绿色服务 汶川县供销社为乡村振兴注入“供销动能”

今年以来,四川省阿坝州汶川县供销社聚焦农业提质增效、农户增产增收核心需求,以农业社会化服务为着力点,深耕田间技术指导、多元普法兴农、绿色农资推广等重点工作,持续完善现代农业服务体系,打通农业生产服务“最后一公里”,全力助推乡村全面振兴。

田间传授授良方,科学种养促提升。针对农户传统盲目施肥、种植管理不规范等问题,汶川县供销社精准发力,组织农技专家下沉田间地头,围绕甜樱桃、青红脆李等本土特色作物,开展科学施肥专题培训6场次。采用理论讲解+现场实操相结合的方式,细致讲解测土配方、精准施肥、田间管护等实用技术,面对面解答种植难题300余个,累计覆盖农户1200余人次。同步开展农资农技宣传9场次,通过悬挂宣传横幅、发放科普资料等形式,普及农资识别假假常识,覆盖群众2000余人次。积极

引导农资经营主体转型升级,常态化提供专业技术咨询,累计接待群众咨询3500余人次,加快推动农资经营从“卖农资”向“授技术”转变,切实提升农户科学种养水平。

全域服务强支撑,联合作业助增收。紧扣“谁来种地、怎么种好地”的现实难题,汶川县供销社不断健全农业社会化服务体系,持续扩面提质、优化服务供给。目前,全县农业社会化服务落地面积1500余亩,全覆盖9个乡镇,惠及农户3200余户。服务范围贯穿耕、种、防、收农业生产全流程,常态化提供土地托管、配方施肥、果树修剪、病虫害统防统治、无人机植保等专业化服务。依托统一调度、集中联合作业模式,有效降低农业生产人力、物资成本,大幅提升农事作业效率,高效衔接小农户与现代农业发展链条,稳步推进农业适度规模经营,激活乡村产业发展内生动力。



绿色农资护良田,生态农业稳发展。立足农业绿色低碳转型发展目标,汶川县供销社大力推进绿色农资下乡进村,重点推广有机肥、生物农药等绿色环保农资产品。设立绿色有机肥示范点4处,累计配送各类绿色农资300余吨;开办绿色农资专项技术培训4场次,覆盖农户800余人次,引导群众摒弃传统粗放式用肥用药习惯。从筑牢农资安全防线,常态化开展农资质量专项检查5次,严厉查处假冒伪劣、不合格农资产品,全县农资市场秩序平稳有序,未发现质量安全

问题。通过绿色生产模式的广泛普及,有效减少化肥、农药过量使用,持续改善耕地质量,提升农产品品质,助力农业生产迈向生态高效、绿色可持续发展新阶段。

下一步,汶川县供销社将持续聚焦农业农村发展实际,不断丰富农业社会化服务内容,延伸服务触角,强化技术赋能,持续夯实农业产业发展基础,以专业化、精细化、绿色化农业服务,全面赋能乡村产业振兴,书写汶川现代农业高质量发展新篇章。

丁明海 邹颖文 / 图

绵阳市三台县刘营镇供销社牵线搭桥 助力麦冬用工无忧

□本报记者 何嘉 实习记者 秦智城文 / 图



刘营镇是四川省绵阳市三台县知名的麦冬种植大镇,麦冬产业发展多年,已成为当地群众增收致富的主导特色产业。每年麦冬进入集中采收和种植期,都需要大量临时劳动力支撑该产业发展,但以往种植户自主零散找工,普遍存在供需信息不对称、用工组织零散、招工效率低下等突出问题,这也成为制约麦冬及时采收栽种、保障麦冬品质的主要瓶颈。

麦冬种植户王大爷说:“每年一到麦冬采收和栽种的时候我们就愁用工,要么找不到足够的人手,要么临时找工价格虚高,经常耽误了麦冬最佳采收和种植期,最后麦冬的品质和整体收成都受到不小的影响,一年的辛苦都打折扣。”

了解到种植户的用工难题后,刘营镇供销社充分发挥联农带农、服务“三农”的前沿阵地作用,主动组织工作人员深入各村组,逐一摸排麦冬种植面积、预计采收和种植时长、每日用工需求量等核心信息,同时全面走访摸排周边乡镇闲置劳动力数量、务工意愿、务工时间等情况,精准建立详细的劳动力资源双向台账,为用工对接打下坚实基础。

刘营镇供销社负责人谢庆禄说:“我们提前一个多月就对周边乡镇闲置劳动力进行全面统计梳理,结合当地麦冬采收和种植的实际情况,第一时间通过村社公告、微信群、上门告知等方式,发布工作时长、薪资待遇、食宿安排等

详细招工信息。对报名参与的务工人员信息进行统一登记、规范管理,按需有序调配,既实打实解决了种植户采收、种植用工的燃眉之急,也帮助周边群众就近务工、稳定增收,全力护航麦冬产业稳步发展。”

在刘营镇麦冬种植核心区,刘营镇供销社组织的百余名务工人员正分散在田间地头,有条不紊地开展麦冬采收、去泥、分拣、装车等工作,大家分工明确,配合默契,一颗颗饱满的麦冬从泥土中被挖出并整理到位,田间地头处处洋溢着种植户丰收的喜悦。

今年以来,刘营镇供销社累计为全镇各麦冬种植户调配务工人员上万人次,有效化解了麦冬集中采收和种植期的用工荒、招工难问题,彻底打通了劳动力资源与田间采收需求的沟通壁垒,实现了供需双方无缝衔接,确保全镇麦冬实现及时、高效、保质采收和种植。同时,供销社还全程跟踪后续用工服务,规范田间务工流程,监督保障务工工资按时足额发放,切实维护种植户和务工人员双方的合法权益,贴心服务获得了群众和种植户的一致好评。

下一步,三台县供销社将继续组织基层供销社针对特色农产品季节性用工、农产品产销衔接、农业生产服务等重点工作,持续深化服务举措、拓宽服务范围,优化服务质量,以更贴心、更务实、更高效的行动,全力助推特色农业产业发展,为乡村全面振兴注入强劲动能。

深耕供销直供模式 重庆永川本土优品走进机关

□本报记者 何嘉 实习记者 秦智城

近日,一家别具特色的展示展销店在重庆市永川区行政综合楼悄然开门迎客。货架上,永川秀芽、豆豉、红豆腐、皮蛋、时令水果等本地农特产品整齐排列,包装精美、价格亲民。这是永川区供销社联合区机关事务管理中心共同打造的第二家“永川优品★供销直供”门店。紧邻机关食堂的优越位置,专为机关内部消费群体提供便捷购物服务。

“以前想买本地的土特产,还得专门跑出去找,现在下班就能在单位楼下买到,品质有保障,价格也很实惠,非常方便。”一位正在选购的顾客说。现场弥漫着新店开业的喜悦,不时有下班路过的干部职

工进店打量、挑选心仪的产品,短短半小时内,就有多位顾客提着豆豉、皮蛋等“战利品”离去。

这家新店的成功落地,并非一蹴而就,而是源于长期的探索与积累。早在2025年10月17日,永川区供销社便创新推出“永川优品★供销直供”模式,“一镇一品”农特产品专场销售活动,利用每周五中午机关食堂人流高峰时段集中展销,累计举办8场活动,凭借优质的产品和便捷的服务深受干部职工喜爱,取得了良好的社会效益。为了让这项便民惠民服务从“每周一期”的限时福利,升级为“天天在线”的日常便利,今年1月13日,永川区供销社率先利用直属企业的一处闲置

门面,开办了第一家“永川优品★供销直供”展示展销店。经过两个半月的试水运营,该店直接销售永川农特产品14万余元,撬动间接销售额11万余元,不仅验证了“供销直供”模式的可行性,更积累了一套成熟的门店运营经验。

有了前期的成功探索作为基础,永川区供销社与区机关事务管理中心积极沟通协商,决定盘活机关食堂旁的闲置房间,打造第二家直供门店。新店延续了备受认可的“供销直供”核心模式——所有产品均从生产源头直接采购,砍掉中间流通环节,既牢牢锁住了农特产品的新鲜度与原生品质,又最大程度压缩了流通成本,让消费者得以享

受到实实在在的实惠价格,实现了“农户增收、消费者受益”的双赢。

永川区供销社相关负责人表示,“永川优品★供销直供”门店的开设,既是为机关干部职工打通便民购物“最后一公里”的务实举措,也是为本地优质农特产品搭建的稳定展示展销平台,有效拓宽了农产品上行通道。下一步,永川区供销社将持续深化农产品流通领域建设,不断创新销售方式,丰富产品品类,优化服务体验,让更多永川优质农特产品不仅走进机关、走进社区,更走进千家万户,切实发挥供销社在服务城乡居民生活、助力乡村振兴战略中的桥梁纽带作用,让本土好物惠及更多人。