

中国供销合作社  
CHINA CO-OP

## 牢记嘱托再出发

## 奋力开创新局面

保供稳产 拓销路 兴产业  
看自贡市荣县供销社如何破题

□本报记者 尚梅柱文 / 图



2026年以来,四川省自贡市荣县供销社贯彻落实中央一号文件精神及省、市、县关于供销社工作的决策部署,聚焦筑牢农资供应主渠道,构建农产品销售大平台、打造农业社会化服务“国家队”等重点任务,扎实推进各项农服工作,为全县春耕保供和农民增收注入了强劲动能。

搭建双线平台  
畅通产销渠道助农增收

荣县供销社坚持市场导向,构建“线上拓市场、线下树品牌”的双线销售体系,精准破解农产品“卖难、价低”问题。

线下,依托新桥、鼎新等特色农产品主产区,与四川省老邻居连锁股份有限公司等企业对接,精心布设便民展销点,主动对接省内外客商,搭建起“从田间到商超”的产销直通桥梁。通过压缩中间环节,让优质农产品直达市场,农民共享产业增值收益。今年以来,线下累计销售新桥枇杷、鼎新彩虹小番茄等特色农产品超400吨,销售额突破600万元。

线上,借力电商平台、抖音直播、微信视频号等新媒体矩阵,会同来牟镇、自贡市巅峰仙芽茶业有限公司打造“产地直供+直播推介”新模式,通过主播带逛田间地头、实时展示采摘过程、现场讲解产品优势等鲜活形式,全方位提升荣县农特

产品知名度。截至目前,线上销售额已突破400万元,让荣县优质农产品通过“云端”走出大山、走向全国,畅通了农产品出村进城“快车道”。

深耕社会化服务  
“三措并举”护航春耕生产

紧扣春耕备耕关键节点,荣县供销社以“好农资、好技术、好机具”为核心抓手,持续健全农业社会化服务体系,全链条、全方位保障粮食和重要农产品稳产保供。

保供“好农资”方面,充分发挥供销社系统流通主渠道作用,通过源头直采、规模集采等方式,精准储备优质农资,累计调入农用化肥5.77万吨、农药192吨、农膜630吨,同时严格执行质量追溯制度,严把入库、销售双关口,让农民用上“放心肥、安心药”,为春耕生产保驾护航。

推广“好技术”方面,组建由农技专家、种植能手组成的复合型服务队,深入田间地头开展技术指导培训30余场,覆盖农户5000余人,现场破解种植难题;同时,会同四川汇农荣芯智慧农业发展有限公司等企业打造2个标准化育秧基地,大力推广集中育秧、绿色防控等先进技术,助力农户提质增效。

调配“好机具”方面,整合县域农机资源,组建专业化农机服务队,投入40余台(套)拖拉机、插秧机等农机具,提供耕地、播种两个关

键环节的全流程机械化托管服务,累计已完成机械化作业1.5万余亩,有效破解农村劳动力不足难题,降低农户生产成本,为春耕生产按下“加速键”。

聚焦茶产业赋能  
联农带农激活发展活力

立足荣县茶叶产业资源优势,结合赴成都东部天府粮仓现代农业发展有限公司调研学习经验,荣县供销社牵头联合本地优质茶企、农资供应企业,筹备建设荣县供销社茶叶(油茶)产业发展综合服务平台。平台以“农资企业+社属茶企+农户”的合作模式,打通产业链条,实行“政府引导、市场运作、多元参与、利益共享”机制,承担农资集采供应、技术指导、产品营销、金融服务等职能。同时整合四川蜀茶实业集团有限公司等省市社属茶企资源,通过订单收购、保底分红等方式,稳定农户收入预期,推动荣县茶产业向规模化、标准化、品牌化方向发展,筑牢特色产业助农增收根基。

荣县供销社相关负责人表示,下一步,该社将围绕核心任务持续发力,抓实保供、做优服务、完善乡村、深化改革,让供销社服务扎根农村、贴近农户,真正成为农民信得过、靠得住、离不开的“娘家人”,用实际行动为荣县农业农村现代化和乡村全面振兴贡献供销力量。

深化校企协同育人  
赋能企业高质量发展  
四川省老邻居连锁股份有限公司前往  
四川财经职业学院举办首场专场招聘会

□本报记者 李艳文 / 图



5月13日,四川省老邻居连锁股份有限公司(以下简称“老邻居股份”)常务副总经理周宴带队前往四川财经职业学院,成功举办校园首场专场招聘会。

招聘活动开始前,四川财经职业学院财税学院党总支书记陈露与老邻居股份招聘团队开展座谈交流,双方围绕深化校企协同育人、推进订单班定向培养、拓宽人才输送渠道等事宜深入沟通、达成共识。

招聘现场,老邻居股份招聘团队以专业、细致的宣讲,全面展现企业的发展实力与品牌魅力。通过企业发展历程宣讲、企业文化深度解读、薪资福利体系详解及职业发展路径规划,向参会学子全方位、多角度介绍了公司的战略布局、发展愿景,以及对专业型、复合型人才的需求,让学子们清晰了解企业发展潜力与个人成长空间。

参会学子积极响应,与招聘负责人面对面交流咨询。招聘团队对符合条件的学生现场组织初步面试,切实将交流座谈达成的合作共识转化为精准对接的就业实效。四川财经职业学院财税学院副院长罗艾到会指导,见证这场校企协同促就业的重要

实践。作为四川省供销社直属社有企业,老邻居股份公司在深耕核心业务、推动企业高质量发展的同时,主动扛起社会责任,将拓展就业空间、搭建就业平台、帮扶高校毕业生就业创业作为重要责任,以实际行动助力稳就业大局。近年来,随着公司战略布局的持续推进、业务规模的不断壮大,人才队伍建设成为企业高质量发展的核心支撑,公司对专业过硬、素养全面的复合型人才需求日益迫切。此次在四川财经职业学院举办的首场专场招聘会,不仅成功搭建了企业与高校人才对接的“绿色通道”,为公司吸纳优秀青年人才、优化人才队伍结构搭建了重要平台,更奠定了双方深化校企合作的坚实基础,开启了产教融合、协同育人的新篇章。

下一步,老邻居股份公司将持续深化与各高校的合作,稳步推进订单班定向培养,不断完善人才引育留用机制,为高校毕业生提供更多优质就业岗位和广阔成长空间,同时吸纳更多优秀人才投身企业发展,为企业高质量发展注入源源不断的青春活力。

定格为农服务成效  
镌刻供销新篇章乐山市供销社开展“新时代 新征程 新供销”  
主题文艺采风创作活动

□本报记者 鹿贵唐

为进一步深化全国供销合作社全力保障2026年春耕农资供应暨深化“绿色农资”升级行动现场会的成果转化,5月11日,四川省乐山市供销社联合市文联,携作家、诗人、摄影家等文艺工作者深入峨眉山市符溪强村供销社、五通桥区桥鲜荟智慧农贸市场、犍为县舞雩镇供销社专业合作社、马边彝族自治县供销社运营服务中心等地,开展以“新时代 新征程 新供销”为主题的文艺采风创作活动。

采风团队通过深度体验、深入了解、详细交谈,切身感受乐山市供销社在新时代、新征程上取得的成就和变迁。

在峨眉山市符溪强村供销社、五通桥区桥鲜荟智慧农贸市场,采风团队成员记录改革征程,定格为农服务成效,镌刻供销新篇章。在犍为县舞雩镇供销社专业合作社、马边彝族自治县供销社运营服务中心,采风团

队成员认真记录供销为农服务答卷,详细了解供销历史文化及文创产品。

新时代、新征程,乐山市供销社始终奋斗奔走在为农服务一线。紧扣“工业强市、文旅兴市”发展战略和“五大攻坚行动”“谋实事、务实干、创实绩”作风建设专项行动工作要求,聚焦主责主业,深化综合改革,不断提升为农服务能力,推动供销社从“守摊子”向“闯路子”转变,持续打造服务农民生产生活、促进现代农业发展的综合平台,当好党和政府密切联系农民群众的桥梁纽带。

接下来,文艺工作者们将结合采风感悟,精心打磨诗歌、散文等各类文学作品,摄影家们将认真梳理此次采风素材,生动展现供销合作事业高质量发展的新面貌、新成就,让更多人通过文学作品认识供销、了解供销、走进供销。

直播+采摘 破解产销难题  
绵阳市涪城区供销社探索线上助销新模式

□本报记者 吕婕文 / 图

近日,四川省绵阳市涪城区供销社携手丰谷镇人民政府,在丰谷镇兴隆沟村联合组织开展“丰谷镇第四届枇杷直播采摘季”助农活动。本次活动聚焦产销难题,旨在解决枇杷产地因村道施工导致道路交通不便,难以吸引游客现场采摘的实际困难,探索线上助销新模式,拓宽销售渠道。

今年以来,涪城区供销社持续夯实农产品流通体系建设,重点拓展线上直播带货模式,将本地农副产品送上“云端”,拓宽销路。本次活动组织联动了多名村播达人,在枇杷盛产期全方位、多角度开展推广活动,精准对接线上消费需求,助推当地1500余亩枇杷销售。活

动期间,工作人员与村播达人、种植大户深入交流,详细了解枇杷产销情况及农户实际需求,有效提高直播销量。后续,涪城区供销社将持续深化与村集体组织的合作,探索组建村供销社,推动助农服务走深走实。

此次助销活动是涪城区供销社践行助农使命、创新服务模式的具体实践,既有效凝聚供销社与乡镇政府的协同联动合力,又切实解决当地枇杷销售难题,拓宽农特产品销售路径,更为后续夯实基层供销服务基础、持续促进农户增收、推动乡村产业提质增效、助力涪城乡村全面振兴筑牢了坚实基础。



## 供销论道

## 推动供销经济高质量发展的基本做法、问题及建议

□广元市供销社

四川省广元市供销社紧扣深化供销社综合改革,以稳增长、提质效、防风险、促改革为主线,全力推动供销经济稳中有进、提质增效,为全市供销经济高质量发展奠定了坚实基础。

## 基本做法

一是统筹调度精准高效。广元市供销社牵头构建市、县、乡三级联动工作机制,按季度召开全市系统经济运行调度会议,精准分析运行态势、全面部署重点任务,形成主要领导牵总、分管领导靠前指挥、业务科室统筹协调、社有企业具体落实的闭环工作格局。二是主业支撑坚实有力。抓实农资保供稳价,储备各类农资4.5万吨,农资销售额达9.4亿元,多家企业入选国家、省级农资保供重点企业;深化农业社会化服务,围绕农业生产全过程,服务规模达29.1万亩次;做强农产品流通,抢抓消费旺季开展产销对接、展示展销活动20余场次,销售额达23.5亿元;推进再生资源回收利用,加快标准化站点与分拣中心

建设,再生资源销售额达2.4亿元;优化日用消费品供给,消费品零售额达22.7亿元;新业态新模式加快培育。三是项目建设有序推进。牢固树立以项目促发展理念,全市系统储备项目30余个,在建8个,废铅(铜)分拣加工等项目顺利竣工,农产品配送中心等重点项目加快实施,发展硬件支撑持续夯实。四是要素保障不断强化。深化银社合作,积极争取信贷资金支持,广元市供销社直属社有企业一季度贷款利率稳定在3%-3.5%区间;主动对接上级部门及优质企业10余次,全力争取政策、资金、项目倾斜,凝聚推动高质量发展的强大合力。

## 需要关注的问题

一是经营主体实力不强。全市社有企业49家,其中9家未开展实质经营,县区企业营收规模普遍偏低;178个基层供销社中,强社占比仅41.6%,股权管控薄弱、村社联动不足,龙头带动与基层支撑作用发挥不充分。二是盈利增收能力偏弱。系统整体盈利能力不强,一季度利

润总额规模偏小;基层供销社经营收入偏低,应收账款总量较大,融资成本偏高,传统业务占比偏高、产品附加值不高,可持续发展动能明显不足。三是项目牵引效应不足。项目储备不够精准,缺乏可申报债券资金的重大产业项目;在建项目数量有限,企业自主投资项目匮乏;部分项目建成后闲置浪费,资源配置效率不高,对经济增长的拉动作用不明显。四是改革创新动能不足。部分县区守成思想较重,攻坚克难意识不强;社有企业经营模式传统单一、创新能力不足,基层供销社提质增效办法不多,新业态、新业务培育缓慢,数字化、一体化发展水平有待提升。

## 对策建议

一是培育做强经营主体,筑牢高质量发展根基。深化社有企业改革,清理盘活空壳企业、歇业停业基层社,提升股权管控与市场化经营能力;推行村社“两委”负责人兼任基层供销社主任,强化村社联动发展;培育壮大龙头企业与示范强社,打

造主业突出、竞争力强的骨干载体,构建市县乡协同联动的经营服务体系。二是拓宽增收增效路径,激活高质量发展动能。深耕农资、农产品、再生资源等主营业务,延伸产业链、提升附加值;积极拓展精深加工、冷链物流、社区服务、线上消费等新业态;优化经营结构;强化应收账款清收与资金管控,降低经营成本,提升资产使用效益与盈利水平。三是抓实项目攻坚提效,强化高质量发展支撑。精准谋划储备优质项目,积极争取中省预算内资金、专项债券支持;加快重点项目开工建设、竣工投用,健全项目全周期管理机制;盘活闲置仓储、场地等资产,推动项目建得成、用得好、有效益,以项目投资驱动经济持续增长。四是深化改革创新赋能,厚植高质量发展优势。破除保守思维,鼓励大胆探索、先行先试;推进数字化管理、连锁化经营、一体化供应,打造特色服务品牌;健全人才引育、考核激励、要素保障机制,主动对接争取政策支持,以改革破难题、以创新增活力,全面提升供销经济发展质量与效益。