



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 四川省供销社与济南果品研究所 签署战略合作协议

从送农资到智慧种田  
苍溪县供销社深耕“三夏”生产守护粮食安全

□本报记者 胡斌文 / 图



6月2日，四川省供销社与中华全国供销合作总社济南果品研究所战略合作协议签署仪式在成都举行。四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银，济南果品研究所党委书记、所长吴茂玉出席并讲话。

蔡邦银对吴茂玉一行的到来表示欢迎，并介绍了全省供销社工作相关情况。他指出，四川

省供销社系统聚焦主责主业，深化综合改革，加快推进高质量发展，在打造新时代更高水平“天府粮仓”、推进乡村全面振兴、加快建设农业强省中展现新担当、实现新作为。四川是农业大省，果蔬资源丰富，特色产业优势明显，希望双方发挥各自优势，秉持为农服务初心，深化务实合作，全力将协议内容转化为实实在在的发展成果，为四川果品产业提质增效、农民增收致富、乡村全面振兴贡献力量。

吴茂玉介绍了济南果品研究所相关情况。他表示，济南果品研究所将充分发挥自身优势，围绕果蔬采后服务、小农户农产品规模化上行、质量品牌建设、先进技术赋能和专业人才培养等重点领域，与四川省供销社深化合作，推

动各项合作事项落地见效，携手助力四川果蔬产业高质量发展，赋能乡村全面振兴。

随后，双方签署战略合作协议。根据协议，双方将围绕设立中国果蔬贮藏加工技术研究中心（西南分中心）、科研项目申报和实施、果品采购后贮藏保鲜技术研发应用、果品采后精深加工技术成果转化、果品检测及质量透明工程、共同促进四川果品销售、打造产业人才培养基地等7个方面开展合作，推动实现双方优势互补、共赢发展。

四川省供销社党组成员、理事会副主任、机关党委书记王强，二级巡视员蔡民，济南果品研究所党委委员、副所长赵岩，以及双方有关部门、处室及省属社有企业负责同志参加签约仪式。

□本报记者 陶岚

眼下正值“三夏”（夏收、夏种、夏管）生产关键期，四川省广元市苍溪县供销社下属企业沃田公司充分发挥供销社系统农资流通主渠道作用，通过强化农资保供、推广无人机飞防服务，全力保障夏收夏种夏管顺利推进。

强化农资保供体系，打通供应“最后一公里”。沃田公司依托苍溪县供销社“县乡村三级农业社会化服务体系”，提前布局、精准调度，确保“三夏”期间农资供应不断档、不脱销。货源保障方面，公司抓住泸州结对帮扶契机，与四川九禾股份有限公司等大型国企签订长期战略合作协议，为全县农业生产保驾护航。目前，已建成农资配送中心1个，前置配送中心4家，发展乡镇直营店26个、村级农资店5家，联盟合作店30余家。今年5月以来，累计配送化肥、农药等农资超过1000吨，有效保障了水稻插秧前的农资精准入户。

推广无人机飞防技术，提升田间管护科技水平。针对丘陵地区植保作

业“用工难、效率低、效果不均”等突出问题，沃田公司引进极目果树植保无人机技术，搭载高精度定位与变量喷洒系统，实现自动规划航线、叶背全覆盖作业，作业效率达人工的30倍以上，省药20%—30%，综合成本降低20%。截至目前，已在全县各乡镇累计实施飞防面积上万亩次，有效缓解农村劳动力紧张局面。下一步，公司将把无人机飞防从病虫害防治延伸至果树施肥、营养补给、吊装运输等全周期管护环节。

构建数字平台支撑，形成全链条服务闭环。沃田公司推动传统供销社与现代信息技术深度融合，联合中国电信开发以“苍溪农帮手”小程序为核心的农业智慧管理平台，实现线上线下协同发力。目前，小程序已上架本地农产品30余种、农资80余类，同步推送产销信息178条，累计调度农机服务100余次。平台构建了“群众点单、平台派单、服务队接单”的数字化运行机制，全方位保障生产销售衔接，服务覆盖“耕种收”全链条。

## 供销直播助农 鲜果飘香南北

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城文 / 图

眼下正是枇杷成熟上市的时节，四川省绵竹市汉旺镇新开村的山间地头一片金黄，一颗颗饱满圆润的枇杷缀满枝头，果香四溢。作为当地知名的枇杷种植村，这里的枇杷种植面积广，是众多村民的主要收入来源。但往年，果农们只能依赖收购商收购或路边摆摊零售，不仅耗时费力、销量不稳定，还常常面临收购商压价的困境，陷入“丰产不丰收”的尴尬境地。

今年，这一局面被彻底打破。在绵竹市供销社的统筹指导下，新开村供销社主动拥抱电商新业态，将助农直播开进了村里，以“线上直播带货+线下物流协同”的模式，为山间好果搭建起通往全国的“云端桥梁”，有效打通农产品销售堵点，破解鲜果外销“最后一公里”难题。

5月下旬的直播现场，补光灯、手机支架一应俱全，展示台上铺满了刚从果园摘来的新鲜枇杷，金黄透亮的果实散发着浓郁果香。“家人们，咱们新开村的枇杷都是高山种植，昼夜温差大，果肉鲜嫩饱满，味道甘甜可

口，现摘现发，产地直达……”主播面对镜头热情洋溢地介绍着枇杷的生长环境、种植优势与口感特色，同时细致解答网友关于“是否催熟”“快递会不会坏”等关心的问题。为了打消大家的顾虑，主播还随手拿起一颗枇杷现场剥开，透亮的果肉引得评论区纷纷刷起“下单”，开播仅半小时，后台就新增40多笔订单，售出枇杷40余箱。

直播间订单不断，村民家中也是一派忙碌景象。果农袁胜琴和家人忙着将新鲜采摘的枇杷进行分拣、装箱、封箱，动作娴熟，一箱箱包装完好的枇杷排列整齐，等待快递员上门取件。“我家种了几亩枇杷，往年只能守在路边摆摊，销量不稳定还累人。今年靠村供销社的直播间，已经卖了1万多元，不用被收购商压价，价格还比往年好太多，这样的好事以前想都不敢想。”袁胜琴的话语里满是欣喜。她介绍，现在每天早上摘果，下午按照直播间的订单分拣打包，快递员当天就上门取走，实现了从“果园”到“果篮”的直达。

新开村党总支书记阳清泉介



绍，为帮助农户打通线上销售渠道，村供销社从5月初就启动了助农直播。供销社负责对接电商平台流量、谈快递优惠、对接主播，果农只需要负责摘果、打包，每一笔订单收入扣除少量运营成本后，全部分给对应果农，供销社不赚任何差价。近一个月来，助农直播已累计卖出枇杷4000余斤，带动全村40余户种植户实现增收，总销售额超过6万元，最远的订单已发往黑龙江。

这并非新开村供销社第一次开展助农直播。近年来，供销社始终立足本地特色产业，将直播带

货作为助农增收、赋能乡村发展的重要抓手，不断探索“电商+”的助农新模式，通过整合资源、搭建平台、完善物流配套，拓宽本地特色农产品销售渠道，有效减少农产品滞销风险，切实把产业优势转化为增收实效。

下一步，新开村供销社计划将助农直播固定下来，实现常态化运营。待枇杷下市后，还会把村里的梨子、核桃、生态腊肉等农特产品陆续搬进直播间，让更多农户长期享受电商红利，持续稳定增收，为推进乡村全面振兴注入新的活力。

## 供销社精准赋能 盐边县高山蓝莓迎首个丰收季

□本报记者 冯庄

“海拔2000米的高山，能种出高品质蓝莓吗？”答案藏在四川省攀枝花市盐边县红格镇和爱村的田间地头——6月1日，该村500亩蓝莓基地迎来首次成熟采摘季，成片植株错落有致，蓝黑色的果实饱满透亮，微风拂过，清甜果香弥漫山野，一派喜人的丰收图景。

被誉为“浆果之王”的蓝莓，对生长环境要求苛刻，最适宜在海拔1000米左右的土壤中扎根。而和爱村平均海拔约2050米，且此前并无蓝莓种植历史，这场“高山种蓝”的成功，离不开供销社的精准赋能与政企合作的合力推动。

两年前，盐边县立足当地得天独厚生态资源，在四川省供销社的牵头统筹下，开启政企合作新模式，成功引进大田百合（杭州）农业发展有限公司，落地蓝莓种植示范项目。为确保项目可行性，团队对和爱村140余户农户的种植园、土地资源、水源及土壤环境开展全方位勘测检测，最终证实当地土壤酸碱度、水质纯净度等核心指标均契合蓝莓有机种植标准。据此，项目确定以适应性强、产

量稳定、经济效益显著的“蓝美1号”为核心主打品种，于2025年初完成全部苗木栽植。

种植管护阶段，基地始终坚守生态有机理念，推行绿色标准化管护模式，从施肥、除草到病虫害防治，全程遵循生态种植规范，最大限度保留蓝莓的天然果香与丰富营养——花青素、维生素等核心营养成分含量尤为突出。同时，基地秉持“产业惠民”原则，将除草、田间管护、果实采摘等各类农事岗位优先供给本村村民，用工高峰期日均务工量可达100余人次，让村民在家门口就能实现稳定增收。如今，首轮丰收的顺利实现，不仅让和爱村收获了优质蓝莓，更达成了产业提质、生态增效、群众增收的三重共赢。

记者了解到，依托首个丰收季的良好开局，和爱村已锚定多元业态融合发展新路径。下一步，该村将探索“红梨树下套种蓝莓”的立体种植模式，同时发力“蓝莓+乡村旅游”新业态，全力打造集农产品采摘、研学体验、电商销售于一体的田园综合体，持续延伸产业链条，让高山蓝莓成为带动乡村振兴的“致富果”。

## 深耕田间“责任田” 天全供销社让“三夏”生产有“供销温度”

□本报记者 王建武

农时不等人，夏收夏种忙。为全力保障夏季粮油颗粒归仓和秋粮适时播种，四川省雅安市天全县供销社坚守“为农、务农、姓农”初心，依托完善的县乡村三级为农服务网络，在农资保供、机械化作业、产销对接、技术赋能等关键环节精准发力，全面打响“三夏”（夏收、夏种、夏管）生产攻坚战，以实际行动践行新时代“背篓精神”，让田间地头涌动着浓浓的“供销温度”。

筑牢农资“压舱石”，保障供给稳价优。为确保“三夏”期间农资供应不断档、不脱销，天全县供销社提前谋划、周密部署，依托社有企业天全供销社天叶农业服务有限公司、天全供销蜀安粮油有限公司及遍布全县的基层社网络，积极组织调配优质化肥、农药、种子等农业生产资料。供销社充分发挥主渠道作用，严把农资质量关，坚决杜绝假冒伪劣农资流入田间地头，并承诺农资保供稳价，让农民用上“放心肥”“放心

药”。同时，针对川西深丘地形地块分散的特点，供销社积极推广“绿色农资”，将超20余吨的生态友好型农资直接配送至农户手中，既降低了农业生产成本，又切实保护了耕地生态环境。2026年以来，供销社推行“直采直供+集中配送”模式，对接上游农资生产企业减少中间环节，累计开展农资下乡配送服务500次，为4个农业产业乡镇11个行政村配送农资150吨，惠及农户3000户，农资价格较市场均价低10%—15%，为农户节约种植成本超15万元。

当好田间“大管家”，机械服务提效能。面对“三夏”时节时间紧、任务重的挑战，天全县供销社依托天叶现代农业服务公司，深入开展农业社会化服务。针对全县坡耕地多、平地少的实际情况，供销社因地制宜推广适配川西地形的粮食生产社会化服务模式，组织专业农机队伍深入田间地头，为农户提供机耕、机种、机防、机收等“一条龙”全程托管或

菜单式服务。在仁义镇、新华乡等重点产粮乡镇，大力推行玉米、油菜等作物的病虫害统防统治和秸秆还田作业，实现农业生产高产高效与降本增效。截至目前，天全县供销社在今年“三夏”生产中，服务面积达2600余亩，惠及农户330户，全程托管和社会化服务面积达到1405.6亩，统一收购、加工稻谷757吨。

畅通物流“微循环”，品牌赋能促增收。为确保夏粮“收得进、储得好、销得出”，天全县供销社全面激活城乡流通网络。一方面，启用“供销为农服务稻谷收购专用车”及1600平方米的县级分拣配送中心，配置冷链物流车辆，开通7条物流配送线路，打通粮食收购与农资下行的“最后一公里”；另一方面，与村集体经济组织、农民专业合作社紧密合作，对优质粮食作物推行“五统一”（统一品种、统一管理、统一加工、统一品牌、统一销售）标准。依托“二郎山”区域公用品牌，让天全县米等特色农产品通过线上线下多渠

道走向市场，不仅破解了农户的“卖粮难”问题，更实现了农产品优质优价，带动村集体和农户双增收。

织密技术“防护网”，科技帮扶固成果。在抓好生产与流通的同时，天全县供销社持续强化科技赋能，组织农技专家深入田间开展技术指导。通过举办33场田间课堂、发放技术资料等形式，传授科学施肥、绿色防控、节水灌溉等先进适用技术1000人次，精准解决“三夏”生产中的技术难题。此外，创新“供销+防返贫”特色帮扶路径，将农业生产社会化服务与防返贫监测帮扶工作深度融合，确保脱贫户在“三夏”生产中不掉队，通过产业发展持续巩固拓展脱贫攻坚成果。

天全县供销社主要负责人表示，下一步，县供销社将继续坚守为农服务初心，持续深化综合改革，以更实举措、更优服务护航“三夏”生产，为保障国家粮食安全、推动乡村全面振兴贡献供销力量。

## 打通出山致富路 重庆奉节供销社 做实脐橙全产业链服务

□本报记者 冯庄

一颗酸甜适口的奉节脐橙，从深山枝头走向千家万户，不仅要跨越层峦叠嶂，更要闯过运输配送、市场销路、品质管控等多重“关卡”。谁来为果农纾困解忧、打通产销堵点？重庆市奉节县供销社交出了亮眼答卷。

奉节县高山果园分布广，山路崎岖、坡陡路险，传统人工搬运效率低、损耗大，“果子出山难”一直是果农的痛点。奉节县供销社引入无人机吊运、山地转运轨道等现代化设备，打通果子出山“空中通道”。2026年采摘季，全县系统累计吊运脐橙5000余吨，高海拔果园运输损耗降低15%以上，有效降低人工成本，切实解决了“运果难、搬运累”的问题。

为打通产销壁垒，奉节县供销社依托系统流通网络优势，积极搭建多元化产销对接平台。通过线下专场推介、商超直采、订单收购等方式，搭配线上直播带货、电商店铺展销等方

式，拓宽脐橙销售辐射范围。截至目前，2026年已累计帮助果农销售脐橙2.5万余吨，惠及种植农户2000余户，让深山优质脐橙走出大山、销往世界。

聚焦脐橙全产业链发展，奉节县供销社持续完善一体化服务体系，常态化开展种植管护、科学施肥、病虫害防治等技术培训，指导农户提升种植水平。同时严格落实果品品质检测，严把质量关口，推行分级分选、精品包装、冷链仓储“一站式”服务，引导果农走标准化、规范化种植之路，推动奉节脐橙从“种得出”向“种得优、卖得俏、品牌亮”全面升级，不断夯实产业长效发展根基。

接下来，奉节县供销社将持续深耕特色农产品产业，不断优化山地采收、仓储物流、产销对接全流程服务，持续擦亮“奉节脐橙”金字招牌，用实干助力乡村全面振兴。