

中国供销合作社  
CHINA CO-OP

## 牢记嘱托再出发

## 奋力开创新局面

## 护航“三夏”生产 确保颗粒归仓

夏忙农忙，麦黄秧青。立夏以来，小麦自南向北陆续成熟收获，在广袤的田野上，联合收割机轰鸣穿梭，烘干设备高效运转。供销合作社系统紧盯“三夏”（夏收、夏种、夏管）生产关键节点，统筹农机力量、强化科技赋能、健全收储保障，护航夏粮抢收、烘干、收储工作。

当前正值夏收夏种的关键时节，浙江省杭州市富阳区供销合作社所属供销新桐农业现代化服务中心抢抓农时，开足马力，全力以赴投身“三夏”生产主战场。

5月以来，该中心紧盯天气变化，针对即将到来的梅雨季节，科学调度、统筹协调多台大型联合收割机，组建“收割作业队”，帮助农户完成小麦、油菜机械化收割，实现丰产丰收。收割

后，该中心的烘干线将全线运转、不间断作业，避免因潮湿、堆放可能导致的粮食发芽、霉变损失，确保新粮达标入库，将“丰收在田”转化为“丰收在手”。

近期，黄淮、江汉主产区遭遇持续性阴雨天气，正值成熟收割关键期的夏粮面临倒伏、穗发芽、霉变等风险，夏收工作时间紧、任务重。中国供销集团所属中农集团现代农业服务有限公司迅速统筹调度农机作业力量，全力以赴投入夏粮抢收工作。中农农服所属中国农富平为农服务中心通过在当地牵头成立的“农业机械驾驶员联合会”，组织80余名机手成立小麦跨区作业队，紧急奔赴湖北、河南等地进行收割作业。

5月下旬以来，河南平顶山持续阴雨，恰逢小麦抢收黄金窗口期，泥泞

的田间条件导致常规农机无法入场作业。中国农富平为农服务中心紧急启动应急抢收预案，调配18台履带式收割机投入抢收工作，优先服务留守家庭、无劳动力农户的零散地块，破解小农户收割难题。

“三夏”生产一线，科技成为农业生产的硬核支撑。河南省信阳市光山县供销合作社引入现代科技手段，推动农业生产从“靠经验”向“靠数据”迭代升级。在水稻种植重点乡镇，推广无人机、智能监测设备等现代化农机具，通过GPS定位系统与智能终端，实现农机具位置、作业状态实时监控，精准完成施肥施药作业，生产效率显著提升。

四川省供销农资集团大力推广智能化粮食烘干，增设粮食烘干设备。

“种植户能就近、安全高效地烘干粮食，不用看老天‘脸色’，既解决了川内多阴雨天气晾晒粮食的问题，而且烘干的小麦质量高，备受粮商的青睐，每百斤可以增收10元至20元。”该集团相关负责人介绍，今年以来已收储烘干小麦、油菜近6000吨。

夏粮抢收归仓，收储保障是关键。为解决夏粮抢收后的储、运、销等难题，中国供销集团所属中国供销粮油有限公司依托区域物流枢纽、内河航运等区位优势，结合小麦主产区种植布局、本地制粉企业及饲料加工产业集群分布，科学布局收储库点，全方位保障夏粮收购工作有序开展。目前，准备仓容100万吨，备足收购资金20亿元。

（光明日报记者 董蓓）

重庆市荣昌区供销社：  
上门帮农户分拣花椒

□本报记者 尚梅柱

近日，重庆市荣昌区河包镇转龙社区部分农户的花椒出现积压。针对农户无暇分拣、花椒堆积的实际困难，荣昌区供销社、荣昌区委社会工作部与荣城爱心志愿者协会第一时间启动爱心帮扶方案，既通过内部认购和线上社交渠道扩大助农覆盖面，又组织50名志愿者上门帮农户分拣、清理花椒，尽力减轻农户的负担。

为加快销售进度，各方开展“线上直播+线下设点”双线销售模式。线上通过直播展示花椒品质、实时答疑，吸引网友下单；线下以每斤25元的价格设点直销。与此同时，辖区商户和爱心企业也被发动起来，一家热心商家主动认购200斤。

据悉，本次助销活动协调超100平方米的免费仓储和线下销售场地，并统筹调度4辆志愿车辆，上门将花椒集中转运至城区销售点。这套“部门统筹+协会助力+平台落地”的机制，有效打通了花椒“从田间到摊位”的堵点，破解农民销售难题。

云南大理市供销社：  
“一站式”农事服务  
助力农产品上行

□本报记者 李吉明

近日，云南省大理市供销社下属企业大理农事服务中心有限公司在银桥镇头铺街举办爱心助农土豆专场展销活动。活动采用“线下展销+线上接单+单位集中采购”模式，当日线下售出土豆1948斤，线上订单突破11万斤，有效打通农产品产销通道，助力农户增收。

此次助农活动成效显著，是大理市供销社深耕为农服务、统筹资源布局的生动实践。大理市供销社依托自身流通及基层网点优势，联合大理市市场监督管理局盘活闲置资产，改造升级原银桥工商所院落，于今年3月成立大理农事服务中心有限公司，集聚服务资源、完善服务阵地，为群众提供家门口“一站式”专业化综合农事服务。

大理农事服务中心有限公司搭建起“供销合作社+龙头企业+农户”发展模式，与云南省农资公司、云南顺丰洱海环保科技有限公司等企业在农资配送、保底收购、技术研发、品牌培育等方面达成深度合作，降低农户生产成本、拓宽销售渠道，推动小农户平稳融入大市场。

同时，大理市供销社整合省州县三级涉农力量，组建全领域农事服务团队，依托大理农事服务中心有限公司实行常态化驻点值守、田间实地指导，开展技术培训、测土配方、病虫害防治等精准服务，补齐农业技术服务短板，为特色产业高质量发展提供人才保障。

下一步，大理市供销社将以大理农事服务中心有限公司为依托，持续完善运营机制，扩充服务品类，建强人才队伍，深化多方合作，着力打造综合性为农服务平台，持续赋能乡村振兴。

## 全国供销总社济南果品研究所到乐山调研果蔬产业发展情况

□本报记者 冯庄

6月2日，中华全国供销合作总社济南果品研究所（以下简称“济南果品研究所”）党委书记、所长吴茂玉，党委委员、副所长赵岩，质检中心主任郑晓冬、贮藏保鲜技术研究中心主任杨相政一行赴四川省乐山市，专题调研果蔬产业发展情况。四川省供销社党组成员、提名理事会副主任陈琨，企业发展与金融服务处处长杨韬，乐山市供销社党组书记李代敏，以及乐山市供销社、峨眉山市、井研县有关负责同志陪同调研。

济南果品研究所是国内专业从事果蔬采后工程技术研究的国家级科研机构，围绕贮藏保鲜、冷链物流、精深加工、质量检测等领域建有全产业链技术体系，拥有80余个国家和省部级科研平台，承担国家科技攻关项目

400余项，成果转化率达到90%。

在峨眉山市符溪镇蔬菜连栋大棚和育苗中心，调研组实地察看蔬菜种植和采后处理情况。符溪镇党委副书记、镇长罗智就本地蔬菜种植结构、标准化基地建设及产销对接情况作了现场讲解。吴茂玉详细询问预冷处理、冷链运输时长及损耗率等关键指标，指出保鲜是蔬菜产业提质增效的核心环节，济南果品研究所在采后贮藏保鲜技术方面已形成一批可落地的新成果，愿意率先在乐山开展试点合作，帮助延长货架期、降低流通损耗。谈及蔬菜秸秆处理问题时，吴茂玉表示，秸秆综合利用是当前农业绿色发展的共性难题，济南果品研究所在秸秆资源化利用方面已有突破性成果，可以在乐

山选择合适地开展试点，探索饲料化、基料化利用路径，既解决环境问题，又为农户开辟增收渠道。

在井研县农商互联集配中心，调研组深入了解柑橘仓储冷链、集散分拨和电商运营情况。研泰公司总经理袁野就中心运营模式、冷链仓储能力和联农带农机制作汇报。吴茂玉指出，农商互联集配中心在打通农产品出村进城通道、提升农产品流通效率上发挥了关键作用，与济南果品研究所在冷链物流、质量标准体系建设等方面的技术优势高度契合，双方合作空间广阔。

在井研县种质资源科研中心，调研组考察了“三园三圃”无病毒良种苗木繁育体系运行情况。吴茂玉赞赏井研在种质资源保护上的前瞻性布局，

认为“种质资源是产业的芯片”，建议进一步加强与中国农科院柑橘研究所、四川农业大学等科研院校的协同攻关，加快本特色优势新品种的选育推广，为井研柑橘产业持续领跑川南提供种源支撑。

调研中，吴茂玉表示，乐山果蔬产业基础扎实、势头良好，济南果品研究所将坚持供销合作社为农服务宗旨，充分发挥国家级科研平台技术优势，在果蔬贮藏保鲜技术推广、冷链物流体系优化、精深加工能力提升、质量标准建设和区域品牌打造等方面与乐山深化对接，推动科技成果在乐山转化落地，共同写好科技赋能果蔬产业高质量发展这篇大文章，让科研成果真正扎根田间地头、惠及广大农户。

## 四川省供销社党组书记、理事会主任蔡邦银一行赴甘孜州调研供销社工作

（上接第1版）

在康定市榆林街道木雅社区供销社，蔡邦银详细了解基层社千亩流转土地布局、黑青稞等特色作物绿色种养技术应用等情况。他强调，要持续扩大良种示范基地建设规模，稳步拓展青稞耕种收一体化农业社会化服务覆盖面，用好异地展销平台打通省外终端市场，推动甘孜高原特色产业标准化、规模化、品牌化稳步发展。

在康定市甘盐连锁销售中心，蔡邦银实地察看“圣洁甘孜”农特产品展

销专区，详细了解中心食盐定点批发资质、全州民生物资储备调配机制、应急保供举措、“工业品下乡、农产品进城”双向流通落地成效。他指出，要完善仓储、配送、零售一体化保供体系，不断扩充甘孜州各县本土农特产品展销品类，充分发挥渠道优势，持续拓宽高原农特产品出山进城流通渠道。

调研期间，蔡邦银对甘孜州供销社依托高原农牧资源优势和、扎实开展为农服务工作取得的成效予以充分肯定。他强调，甘孜州供销社系统要深入

学习贯彻习近平总书记对供销合作社工作的重要指示精神，始终坚守为农、务农、姓农初心使命，立足高原地域特点、产业基础和发展实际，坚持因地制宜、精准施策，不断探索贴合本地实际的供销发展路子；要持续完善供销社系统组织体系，健全“三会”制度，优化组织架构，聚焦基层社提质增效、社有企业转型升级，夯实基层工作基础；要构建覆盖城乡、功能完备的供销服务网络，依托基层社提档升级、社有企业提质发展，搭建适配高原农牧区的城

乡供销服务网络，打通高原山区服务堵点，推动惠农资源下沉、便民服务直达农牧户；要立足供销社主责主业，持续提升综合服务能力和服务质效，抓实抓细农资稳价保供、农牧产品产销等重点任务，以供销实干助力甘孜特色产业提质增效、农牧民稳步增收，为甘孜州农牧业现代化、全面推进乡村振兴持续注入供销动能。

四川省供销社党组成员、总会计师彭刚，省供销社相关处室、省属社有企业负责同志参加调研。

## 建阵地、树标杆、创机制

## 四川省资阳市雁江区供销社探索“三农”服务新路径 赋能乡村振兴

本报讯（记者 陶岚 实习生 秦智城 文/图）6月2日，记者从四川省资阳市雁江区供销社获悉，围绕服务“三农”、助力乡村振兴核心目标，该社以党建引领农业“四增”（增品质、增产量、增收入、增安全）为抓手，通过建强服务阵地、打造示范基地、创新利益联结机制等举措，在密切与农民利益联结、健全联农带农体系上取得显著成效，为雁江农业增效、农民增收注入强劲动力。

筑牢阵地根基  
铺就为农服务坦途

自2020年起，雁江区供销社聚焦农业生产服务的薄弱环节，先后投入力量建成祥符、丹山两大为农服务中心，织密一张集“生产+供应+销售”的一体化服务网络，让为农服务的触角延伸至田间地头。

祥符为农服务中心创新践行“供销社引领、专合社带动、小农户嵌入”的发展模式，配套建成2000

平方米的电商平台生产车间，携手3个村集体经济组织，吸纳2000余名农民成为社员。流转25亩土地，打造500亩红薯产业园，成功培育川紫薯6号等优质品种，跻身省级红薯产业园标准化示范园区行列。2025年，该中心销售红薯300万斤，其中线上销量突破100万斤，注册的“川雁”“洛重”两大品牌在拼多多平台单品销量中稳居前列，同步推广的20亩台湾蜜薯也实现产销两旺。

丹山为农服务中心则深耕水稻生产关键环节，总投资280万元（雁江区供销社投资180万元、村集体经济组织入股100万元），建成8亩标准化服务阵地，配备2条育秧生产线与19台（套）农业机械。依托叠盘暗化催芽、无纺布覆盖等先进技术，不仅有效减少白色污染，更让育秧成本每亩降低约60元。截至今年5月，该中心已完成集中育秧3340亩，提供农业社会化服务4300亩，为周边1万亩稻田筑牢优质秧苗保障，成为水稻产业高质量发展的坚

实后盾。

打造示范标杆  
引领产业升级航向

中和镇飞山村的供销社绿色种植示范基地里，80亩柑橘新品种枝繁叶茂，绿意盎然，林下养殖的鸡鹅穿梭觅食、生机勃勃。210亩流转土地上，“果+禽+畜”的立体农业模式已然成型；丹山镇八字墙村，1200亩雁江供销社标准化示范基地初具规模，雁江区供销社牵头串联村级供销社、村集体经济组织及两家专业合作社，共同勾勒出特色柑橘规模化种植的壮丽图景。这正是雁江区供销社以示范基地为支点，撬动农业产业向规模化、标准化迈进的生动缩影。

与此同时，雁江区供销社深化与四川省农科院的战略合作，聚焦优质稻虾米产业，打造70亩“粒选香优868”优质杂交水稻示范片，试种4个水稻新品种，为全区水稻种植提供科学样本与技术支撑。通过

精深加工挖掘增值空间，注册“雁食赋”大米品牌，借助工会采购、商超直供等多元渠道拓宽销路，实现了“供销社+农民社员”经济效益与社会效益的双向共赢，让农产品附加值得到质的提升。

创新机制赋能  
绘就多方共赢画卷

在丹山为农服务中心，“供销社+专业合作社+集体经济组织+农户”的“1+3”合作模式落地生根、开花结果。通过“按需点单、定制订单”两种灵活服务方式，让农户在家门口就能享受到优质低价的社会化服务。这一模式不仅让集体经济组织、专业合作社与供销社收获了实实在在的投资经营收益，更通过土地规模化流转破解了农村劳动力不足的难题。小农户既能稳稳拿到土地流转费、务工报酬，又能享受廉价优质的秧苗与技术指导，“四方共赢”的美好愿景化作看得见、摸得着的幸福。

在产销衔接环节，雁江区供销社



社构建“基层社+专合社+小农户+电商”的融合发展模式，整合各方资源搭建电商平台，深化与“九九果”等市场主体的合作，为农产品打通通往广阔市场的“快车道”。祥符惠农供销社打造的“三社”合作发展机制，形成全链条生产服务体系与市场化运营模式，明确综合收益按“30%社员分红、40%‘三社’发展收益、30%生产发展积累”的比例分配，2025年已为社员兑现分红12万元，让农民切实分享产业发展红利。此外，雁江供销社标准化示范基地带动230余名留守劳动力实现就业，户均月增收1300-1500元，村

集体经济年增收近5万元，让乡村振兴的成果惠及更多群众。

为推动联农带农工作常态化、规范化，雁江区供销社强化政策赋能，将供销服务深度融入地方发展规划，积极争取中省市专项资金支持，2025年承接工厂化集中育秧3000余亩，带动农资销售增收20万元以上；同时健全考核激励机制，将联农带农成效纳入年度考核核心指标，持续推进基层社改造提升，让供销社真正成为服务农民的“贴心人”、乡村振兴的“主力军”，在雁江大地上书写出供销助农、共富兴村的时代篇章。