



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 供销社聚力云端 苍溪农货畅销全国



活动现场

6月6日晚，四川省广元市苍溪县供销社在东南镇蟠龙社区供销社电商产业园成功开启“新农人线上集市”首场直播助农活动，以数字赋

能为乡村产业发展注入新鲜活力。活动现场氛围热烈、秩序井然，供销社电商产业园灯火通明，受邀主播团队立足产地源头，直面

镜头轮番推介苍溪本地特色农特产品，从产品生长环境、制作工艺、口感风味、食用功效等方面进行细致讲解，并实时展示产品实物、直播试吃。现场工作人员分工协作、配合默契，有的负责上架产品链接、有的实时回复网友留言、有的配合镜头展示细节亮点，积极与线上观众互动问答、发放福利、引导下单。整场直播接地气、有温度、亮点十足。

“我今天很荣幸能有机会带全国网友直观感受苍溪的乡土好物。希望通过这场直播，让更多人认识苍溪的农产品，助力这些优质的农产品走出田间地头、走向全国，真正以流量助农，以电商惠农，帮助乡亲们增收致富。”现场助农主播邓宏波说。

本次直播助农活动是苍溪县供销社创新助农模式、践行惠农惠民初心的重要举措，依托电商直播新业态，搭建“线上展销、云端带货”助农平台，打破传统农产品销售地域

局限。直播过程中，聚焦苍溪本地特色农特产品，全方位展示本土农产品的品质优势、生态特色与风土底蕴，通过直观的场景展示、细致的产品讲解、亲民的互动答疑，让优质乡土好物走出田间、走向大众，切实提升本地农产品知名度和市场影响力。

“特别感谢供销社搭建的‘新农人线上集市’直播平台，让我们普通农户也能借助网络直播的新模式，把自家种的农产品卖出去，不用再愁销路。”现场农户王珍说。

据悉，此次直播活动收获亮眼成效，人气与销量双向丰收。直播间累计观看人次突破10万，线上销售额达5万元，成功帮扶辖区30余户农户解决农产品滞销、销售渠道狭窄等难题，切实将线上流量转化为农户实实在在的增收红利，真正实现了小屏幕撬动大市场、新业态赋能新“三农”。

刘直忱 徐竞瑜 文/图



## 浙江协作添动力 通江万亩蓝莓绘就富民新图景

近期，四川省巴中市通江县杨柏镇太平场村龙池谷蓝莓产业园迎来丰收季，连片的蓝莓树长势旺盛，饱满圆润的蓝紫色果实缀满枝头，果香四溢。游客穿梭在垄间体验采摘乐趣，尽享田园休闲时光。

“蓝莓个头大，果肉细腻、酸甜适口。”游客彭书香说，蓝莓不仅风味绝佳，还富含花青素、维生素、膳食纤维以及多种矿物质，营养丰富，老少皆宜，是兼具口感与养生价值的时令优质水果。

作为通江县特色农业重点示范基地，龙池谷蓝莓产业园深耕蓝莓种植多年，是当地推动农旅深度融合、赋能乡村振兴的标杆项目。目前园区千余亩蓝莓全面进入盛果期，采摘周期将持续至7月中下旬，培育种植的蓝美1号、奥尼尔、密斯梯等多个优质品种，可同时满足市民休闲采摘体验和市场营销需求。

“我们全程合理调控水肥、做好病虫害绿色防控，蓝莓甜度、口感、品相都是近几年的优质水平。”通江蓝之美生态农业有限公司总经理向林介绍。精细化的田间管护，最大程度保留了蓝莓的营养成分与原生风味，让每一颗鲜果的口感和营养价值更有保障。

特色蓝莓产业的蓬勃发展，不仅盘活了乡村文旅资源、带火了近郊采摘游，更为当地群众搭建起就近就业、稳定增收的坚实平台。“我们在园区主要做除草、施肥、修枝等管理工作。”杨柏镇太平场村村民赖云说，“以前没产业时，要东奔西跑外出务工，现在家门口就能有收入，还能照顾老人小孩，每年收入破万元。这个产业给我们带来的实惠看得见、摸得着。”

近年来，通江县立足山地资源禀赋，抢抓浙川东西部协作机遇，聚焦品种优化、科学管护、品质提升、农旅融合四大重点，因地制宜规模化发展蓝莓特色产业。截至目前，全县蓝莓种植面积达1.2万余亩，其中投产面积7000余亩，带动2000多户农户增收，小小一颗营养满满的蓝莓，正加快成长为助力乡村振兴、带动群众增收致富的“大产业”。

“我们将以乡村振兴为引领，聚焦助农增收，持续提升种植标准化水平，完善冷链物流网络，深化产品研发与市场拓展。”通江县供销社党组书记谢光辉表示，该社将全力把蓝莓产业打造成为特色优势产业、富民支柱产业和东西部协作的标杆产业。

胡鹏文/图

## 电商拓销路 绵阳涪城供销社助农把桃果变“增收果”

□本报记者 陶岚文/图

近日，四川省绵阳市涪城区吴家镇三清观村桃子集中成熟上市。为有效破解鲜果集中上市、线下销售渠道窄等难题，切实帮助果农减负增收，涪城区供销社主动出击、精准施策，依托电商直播、线上平台等数字化销售渠道，全力开展桃子专项助农促销行动，打通本地优质鲜果线上外销通道。

本次助农销售聚焦吴家镇三清观村优质桃，通过实景直播带货、线上专场推介等方式，全方位展示本地桃果肉饱满、口感清甜、生态种植的特点，以产地直发模式，减少中间流

通环节，让优质农产品快速高效直达消费者手中。

截至目前，涪城区供销社已通过电商渠道累计帮助吴家镇三清观村销售桃子4万余斤，有效化解农户鲜果销售压力，切实把田间“丰收果”转化为农户“增收果”，以实际行动彰显供销社担当。

下一步，涪城区供销社将持续深耕电商助农赛道，紧盯时令农产品产销节点，常态化开展线上助农销售活动，不断拓宽本地特色农产品上行渠道，持续助力农户稳产增收，赋能乡村产业发展。



## 他山之石

## 记忆里的老供销社成了大兴数智兴农新主力

提起供销社，老辈人总会有别样的情怀，在那并不富裕的年代里，它用物资串联起了城市和乡村；乡村的瓜果蔬菜通过供销社运到城里，城里的针头线脑、农药化肥被运抵乡间。一段时间里，供销社在维系城乡物资流通方面发挥着重要作用，成为几代中国人关于商品与交换的最初记忆，也是那个物资相对匮乏之时期最温暖的底色。

时代的浪潮不断向前，供销社曾一度慢下了脚步。北京市大兴区供销社也一样，它像一位习惯了旧日节奏的老朋友，守着传统的经营模式，业态渐渐显得单一，一度只能依靠出租房屋维持生计。进入新世纪，单纯的“瓦片经济”也难以维系。

大兴区供销社在探索中抓住数智技术变革的新契机，以数智赋能、坚持兴农惠农，走出了一条从传统供销向现代流通综合服务转型的新路径。

如今，在大兴这片城乡融合发展的热土上，这份厚重的记忆正以全新的面貌延续着它的故事。大兴区供销社现有干部职工近200人，其中在职党员百余名，下设8家二级企业，经营着近900亩土地和12万平方米房屋建筑，成为服务“三农”、保障民生、联通城乡的重要力量。

### 党建破题

数字赋能重塑基层社“造血”机能

面对供销社传统经营分散、服务模式陈旧、与现代农业脱节等困境，大兴区供销社坚持党建引领，将组织优势转化为驱动转型的“红色引擎”，为“数智赋能、兴农惠农”注入了坚定而温暖的领导力。

大兴区供销社党委把方向、定决策，让数字化的道路越走越清晰。他们紧扣区域发展布局，在集体决策中重点谋划“农货如何云端流通”“资源如何线上盘活”“为农服务如何一键触达”等关键议题，打破了传统机制中不会转、不敢转的思维桎梏，为数字化转型扫清了观念和机制上的障碍。

组织链条嵌入数字链条，党组织成为攻坚克难的先鋒队。党委推动支部建在项目上、党员盯着关键处——从搭建“大兴好物”电商平台，到开发农资服务线上一体化服务，再到培训农户使用智能终端，党员骨干带头学技术、跑田间、链数据，让冰冷的数字技术，变成了有温度、可落地的为农服务载体。大兴区供销社党委还格外注重培养既懂乡村、又通数据的“新农人”，打造“新智兴社”培训体系与“供销青锋”人才计划。一批年轻党员和业务骨干，逐渐成长为擅长线上运营、数据分析、产销对接的新型服务力量，成为扎根乡村的数字“种子”。

### 服务扎根

延伸乡村共富“新根系”

当数字的血液在供销社的脉络里重新流淌，这份力量便开始向下扎根、向外蔓延。大兴区供销社将焕新的能力，转化为贴近泥土的温暖服务，像一棵老树生长出新根系，深深扎进乡村的肌理，滋养着共富的希望。

大兴区供销社的一条根扎进资源的土壤，让沉睡的资产焕发新生。供销社采用数字化“一张图”管理资产，不仅理清了家底，更精准地对接着需求。在采育镇，闲置的老房旧院苏醒为热闹的“凤河营市集”，集市的烟火气里，农特产、乡土美食、手工艺品找到了舞台。在北山东营村，40亩闲散土地被精心规划，融入数字时尚小镇的蓝图。服务，从盘活一砖一瓦、一方土地开始，为乡村产业注入源头活水。

大兴区供销社的另一条根，扎进民生的日常，守护着最寻常的安心。大兴区供销社采用数字化采集系统，方便、快捷地链接了全区96所学校的厨房与大兴各乡镇的田间地头，链条清晰透明、全程可溯源。一方面守护了孩子们“舌尖上的安全”，另一方面让农民的收成有了靠谱的出路。随着服务的延伸，这份乡村与城市的联结，正从校园走向更广阔的社区，将便捷与实惠送入千家万户。

### 融合共生

激活乡村振兴新“引擎”

深扎的根系，终将孕育出繁茂的生机。当服务网络与乡土社会深度融合，便聚合起推动振兴的强劲动力。大兴区供销社的转型，从赋能自身，到服务乡土，更是点燃了区域发展的内生引擎。

这台引擎，轰鸣在兴农产业的壮大里。2025年，大兴区供销社全系统大宗贸易额突破3亿元，其中80%以上是农畜产品。这背后，是“大兴好物”品牌借助数字翅膀飞得更远，是西瓜、葡萄等特产从“提篮小卖”走向标准化、品牌化的广阔市场。数字化，让“为农服务”的主业，长出了更坚实的产业筋骨。

这台引擎，也跳动在城乡交融的烟火气中。大兴区供销社打造的“一兴期”市集，已超越传统市集。它结合西瓜节变身嘉年华，一年举办19场活动，吸引113万人次。这里，市民找到田园乐趣，农户实现“家门口”增收，文化、消费与乡土人情在此交融共生。服务，最终化为了可触可感的幸福场景。

从党建强基重塑“造血机能”，到服务下沉延伸“共富根系”，再到融合共生激活“振兴引擎”，一条“向内重塑、向下扎根、向上生长”的清晰路径跃然眼前。大兴区供销社的故事，正是一个传统组织以数智为桨、以服务为帆，重新驶入时代江河的温暖旅程。贾思博 王玲玲

## 一站式便民购农货 云南红河县供销社改革落地惠民

□本报记者 冯庄

6月5日，云南省红河哈尼族彝族自治州红河县供销社在莲花商贸城开展“供销服务进社区，助农增收促振兴”活动，积极探索城乡互促共赢的新路径，打通农产品从田间地头到城市社区的直通渠道。

活动现场人头攒动，气氛热烈。各展销摊位上整齐摆放着新鲜时令果蔬、土特山货等本地优质农产品，吸引众多社区居民驻足挑选。此次活动中，红河县供销社创新服务模式，依托社区团购平台，将农产品销售终端直接设在群众“家门口”。

“红河州供销社·云鲜到家”社区团购落地红河县后，深挖本地农特产品资源，助力红河特色农产品走出村寨、销往省内外，同时精选各地优质好物引入社区。我们砍掉中间流通差价，帮助农户拓宽销路，增加

收入，也让居民在家门口买到实惠好物，推动平台稳步运营，真正打通城乡产销通道，实现农户、居民、团购平台三方共赢。“红河云鲜到家生鲜食品有限公司负责人杨洋介绍道。

据悉，“供销服务进社区”不仅是一场简单的农产品展销，更是红河县供销社深化综合改革、推动城乡融合发展的生动实践。通过搭建双向流通平台，县供销社有效破解了农产品“卖难”与居民“买贵”的痛点，让产销对接更加精准高效。

下一步，红河县供销社将继续发挥联农带农的桥梁纽带作用，优化社区供销服务网点布局，拓宽本地农特产品销售渠道，在助力农户稳定增收的同时，持续提升社区居民的生活品质，为全面推进乡村振兴贡献供销力量。