



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 精准浇灌求学路 索玛花开书声朗

四川省供销社驻村工作队精准帮扶,点亮19户彝家学子的求学星空

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城 文/图



“随风潜入夜,润物细无声。”温柔的善意,总能穿越山海,照亮大山深处的求学之路。6月13日上午,四川省凉山彝族自治州越西县大花镇大花村党群服务中心内暖意融融、笑语盈盈,19户困难家庭的家长与孩子满怀期待齐聚一堂,“情暖大花”第三期公益助学金发放仪式在此温馨启幕。作为四川省供销社

社定点帮扶的重要实践,驻村工作队携手远方爱心人士,以精准帮扶为笔、以持续坚守为墨,为乡村学子的逐梦之旅添上了浓墨重彩的一笔。

“再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育!”这是四川省供销社派驻大花村第一书记蔡斌常挂在嘴边的一句话。“我也是从大山里走出来的,小

时候也吃过不少苦。”谈及过往,蔡斌的语气满是真诚,几度动容。他缓缓讲述着年少时的求学经历,细数在党的好政策扶持下,靠着不服输的韧劲走出大山、收获美好生活的点点滴滴。没有华丽的辞藻,只有掏心窝子的真话,却直击人心最柔软的角度,让现场的家长和孩子深受触动。

作为越西县定点帮扶牵头单位,四川省供销社始终将教育帮扶作为巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴的一项核心举措,构建起全方位的帮扶体系,而本次“情暖大花”助学行动正是这一体系的生动实践。为确保爱心精准滴灌、善款用在刀刃上,助学金制定了严格的筛选标准,重点聚焦家中有两名及以上中小学在读生或大学生的困难家庭,资助标准按实际需求精细划分:有在读大学生的家庭每户资助2000元,其余符合条件的家庭每户资助1000元。这笔跨越千里的善款,全部来自四川成都、广元及广东等地爱心人士的无私捐赠。

据悉,这已是蔡斌驻村以来,连续推动落地的第三期教育帮扶行

动,他对乡村教育的坚守从未间断。“乡村振兴,关键在人;人才培养,根基在教育。”蔡斌在分享中说道,“省供销社给了我扎根彝乡、践行使命的宝贵机会,我就踏踏实实为村里的孩子多做点事,为大花村培育更多后备力量,让孩子们通过读书改变命运,为家乡发展添一份实实在在的力量。”

同时,他也给孩子们送上了最真挚的寄语:“希望你们常怀感恩之心,把生活的磨砺化为成长的底气,把社会的善意当作前行的动力,将来学有所成后,既要回报含辛茹苦的父母,更要反哺这片养育你们的土地。”温暖的话语如春雨润物,在孩子们心中悄然播下感恩与奋进的种子。

仪式尾声,全体人员并肩而立,快门声定格下一张张灿烂的笑脸——有孩子们纯真的期待,有家长们欣慰的释然,更有爱心传递的温情。从最初的一人坚守到如今的众人同行,从单次帮扶到三期爱心众筹,“情暖大花”已从单纯的公益项目,升级为生生不息的爱心接力,成为四川省供销社帮扶大花村最动人的温暖符号。

## 从天府之国到南亚次大陆

德阳市供销发展集团以“磷”为链 打通“双循环”新航道



6月5日,四川德阳国际铁路物流港,源自本土的首批工业级磷酸二氢钾,装车陆续出发;6月6日凌晨到达重庆港,换装江轮顺长江东下;6月14日在上海办结通关手续,登上远洋巨轮,直奔印度那瓦舍瓦港。在那里,它们将被进一步加工,带给异国土壤勃勃生机。四川通和农业科技有限公司(以下简称“通和农科”)首单国际业务,劈波斩浪,按预定节点稳步推进供应链海外远征。

就在几天前,5月20日,18吨高品质复合肥直送旌阳区王谊村田间地头。这批化肥,是通和农科链接德阳优质资源,携手上市国企,量身定制的水稻专用肥。“配方定制、直采直供”的轻量化帮带模式,让基层社和农户尝到了实实在在的甜头。一端扎入天府之国的青葱田垄,一端伸向南亚次大陆的滚烫土地——德阳市供销发展集团的农资版图,正在国内国际两个市场次第铺展。通和农科,这支集团旗下的农资新锐,正以该批工业级磷酸二氢钾出口为起手式,有序搭建辐射全球的农资供应链新版图。

德阳——中国四大磷产区之一,重要的含磷钾复合肥原料基地。德阳市供销发展集团决意据此打造供应链体系,将资源优势转化为发展胜势。通和农科,正是这盘大棋的

关键落子。作为集团农资服务尖兵,它的使命清晰而坚定:畅通供销社系统农资供应主渠道,响应国家乡村振兴与“双循环”战略。此次工业级磷酸二氢钾出海,正是这一战略的惊艳起笔——将国内优势产能与海外高端需求精准对接,在深耕国内大循环的同时,果敢投身国际竞争。

### 跨越山海

从德阳的“磷钾”车间到印度的工厂产线,磷酸二氢钾跨越山海、万里奔赴。这批高纯度核心原料,将化作滋养娇艳花卉和高值作物的“血液”,折射的正是德阳供销奋力向全球农业服务价值链高端攀升的时代剪影。

据通和农科有关负责人介绍,公司将紧扣共建“一带一路”倡议,努力探索跨境农业服务贸易新模式,东盟方向瞄准热带高效农业的广阔需求;南亚方向,让“德阳磷”深度嵌入当地高值作物产业链;非洲方向,从产品走向技术、品牌的全链条出海。德阳供发海外农资版图规划催人奋发,前景可期。

如今,直采直供化肥依然穿梭于德阳王谊村田间地头,工业级磷酸二氢钾正航行在茫茫大海,呈现在德阳供发人面前的,是广袤厚实的金色土地,是浩瀚无际的蓝海市场。我们坚信,在乡村振兴与“双循环”的宏大舞台,德阳供发人一定能弹奏出铿锵有力的时代交响。

通讯员 余斌 杨阳 文/图

### 供销集市进高校

## 舌尖川味不负青春 四川这场供销集市温柔了毕业夏夜

□本报记者 陶岚 实习记者 秦智城 文/图



夏夜晚风拂面,青春烟火升腾。6月15日晚,“供销集市走进西南民族大学”活动在航空港校区第六食堂门口广场火热举行。当滚烫的毕业季撞上地道的川味烟火,一场集美食、好物、温情于一体的校园狂欢盛宴正式拉开帷幕,让师生在逛吃打卡中,尽享专属夏日的舌尖浪漫与青春美好。活动将持续至17日。

本次集市由西南民族大学主办、四川西南商报报业传媒有限公司承办,是“供销集市”进高校系列活动的首场重磅大戏。活动精心集结优质商户、特色农产品品牌与非遗老字号,打造一站式川味好物体验平台。各类特色美食琳琅满目,全方位呈现川市井风味与匠心好物,让校园瞬间变身网红美食打卡地。

活动现场人气爆棚,热闹非凡。乐山甜皮鸭、钵钵鸡、冷吃兔以及马边烤小猪肉等川味小吃香气四溢,卤味滋滋入味,碎碎冰清爽解腻,每一款都牢牢锁住师生味蕾。各大摊位贴心设置试吃环节,往来师生纷纷驻足品尝、随心选购,沉浸式感受川味美食的独特魅力。

除了耳熟能详的特色美食,四大“供销好物”展位同样惊喜满满,汇聚优质特色产品:青海省海北州供销社带来的奶皮子酸奶、原生态牦牛肉干,四川汉源现摘现运的清甜车厘子,四川供销社甄选的金枕榴莲,以及蓝之美公司主打的蓝莓系列产品——每一款产品都凭借过硬品质收获超高人气。

多款好物持续热销,集市氛围直接拉满。其中,四川供销社电子商务公司带来的昆明原产“金枕1号”榴莲成为全场爆款。超高性价比与绝佳口感引得师生争相抢购,首批货源迅速售罄,主办方随即紧急补货保障供应。该公司市场专员陈维介绍,团队深耕校园

展销多年,始终严选货源、严控食品安全,贴合学生消费特点定制优惠价、筑牢品质防线,力求以高性价比好物回馈全校师生。

另一款人气单品汉源车厘子,凭借果肉饱满、清甜爆汁的口感以及现摘直发的新鲜品质,上线后迅速被抢购一空。由于鲜果采摘与长途运输需要一定周期,首批鲜果售罄后需次日补货,即便如此,依然挡不住师生们的购买热情。

各大参展品牌结合校园场景与学生需求,精准适配青春口味,用心奉上专属福利与优质好物。四川省蓝之美农业科技有限公司本次聚焦学生群体,精选100毫升自立袋装纯蓝莓汁与蓝莓干两

款产品。据该公司水肥一体化工程师乔晨介绍,自立袋装蓝莓汁采用中期成熟蓝莓果制作,无额外加糖,口感清新纯粹,更受大众喜爱。产品主打护眼刚需,富含花青素与花色苷。校园专属优惠价——蓝莓汁6元/袋、蓝莓干13元/袋,较市场价大幅优惠,性价比十足。

非遗美食也在校园绽放光彩。乐山纪六娘携招牌非遗甜皮鸭重磅亮相,秉持“非遗甜皮鸭,幸福乐山味”的品牌理念,每日备货数十只至上百只。作为多次走进高校的人气品牌,其咸甜适口的独特风味深受年轻群体喜爱。恰逢毕业季与端午双节节点,不少毕业生选购甜皮鸭当作伴手礼,将川味烟火与校园回忆打包带回家乡。

来自青海的特色好物同样吸引众多学生购买。销售人员丁勇鑫介绍,本次带来青海海北州供销社正宗特产奶皮子酸奶,分为无糖、有糖两款,其中有糖酸奶更受学生喜爱。特色牦牛肉干用料扎实,三斤新鲜牛肉仅能制成一斤肉干,肉质紧实、风味浓郁。首次走进高校展销的团队诚意满满,不仅足量备货、让利特惠,更用心推介高原特色好物。

沉浸式逛吃体验让师生纷纷点赞。该校社老师全程打卡多款特色美食,坦言日常校园饮食品类有限,本次集市将成都及周边特色美食引入校园,让外地师生足不出校就能解锁地道川味,体验感满满、十分有意义,同时期待未来能引入宜宾、达州等更多地域美食,丰富校园美食体系。一位即将毕业的广东籍大四学子感触颇深:这场专属毕业季的美食盛宴,让即将离校的自己圆满打卡四川特色风味,实惠的价格、丰富的品类,为四年校园生活留下了温暖又治愈的青春回忆。

晚风温柔,烟火不息,青春不散场!这场融美食、好物、温情与机遇于一体的供销集市,用满满的烟火气定格毕业季的美好,成为西南民族大学校园里最温暖的夏日限定。

### 谋篇起势

德阳——中国四大磷产区之一,重要的含磷钾复合肥原料基地。德阳市供销发展集团决意据此打造供应链体系,将资源优势转化为发展胜势。

通和农科,正是这盘大棋的

## 小展位服务大市场 供销社写好惠农篇

自贡市富顺县供销社激活乡村消费动能

□本报记者 李艳文/图



为抢抓端午节消费契机,擦亮供销社本土农产品品牌,拓宽产品销售渠道,充分发挥供销社服务“三农”、助农惠民职能作用,6月13日,四川省自贡市富顺县供销社积极参与骑龙镇举办的端午节主题活动,以节庆搭台、产品唱戏的模式,助力文旅融合发展与乡村振兴。

活动现场氛围浓厚、人气旺盛,累计客流量超2万人次,为本土特色产品展示、产销对接搭建了优质平台。富顺县供销社在农产品展销专区设立专属展位,重点展示推介供销社“天府粮仓”系列酒。工作人员主动向前来参观、选购的群众介绍“天府粮仓”

系列酒的酿造工艺、产品特色及品牌理念,耐心解答群众咨询,有效提升了供销社品牌的群众知晓度、认可度和影响力。

富顺县供销社借助学镇节庆活动流量优势,有效打通了本土优质产品线下推广、终端销售的渠道,切实将节庆人气转化为消费经济。下一步,县供销社将持续立足主责主业,依托各类节庆活动、乡村市集、展销平台,常态化开展本土农产品展示展销、产销对接活动,持续擦亮“天府粮仓”等供销社特色品牌,不断拓宽本地农产品销售路径,赋能乡村产业提质增效,为县域乡村振兴注入供销动能。