



地头开直播 土特产变“香饽饽” 云南省永平县供销社激活乡村特色产业新动能

“家人们看过来，这是我们从身后田里刚掰下来的鲜糯玉米，蒸煮后软糯香甜，没有任何添加剂，原生态种植看得见！”盛夏时节，云南省大理白族自治州永平县博南镇胜泉村，田间地头支起的不再只是遮阳的伞棚，还有连着山外大市场的手机与支架。一场由永平县供销社牵头的“地头直播”，让这里的玉米、火腿、菌菇成了网友竞相下单的“香饽饽”。镜头里，主播们身后就是硕果累累的玉米地；镜头外，农户们忙着打包发货，昔日“藏在深闺”的土特产，正通过一根网线走向全国。

胜泉村供销社主任杨肖田化身带货主播，一边手持鲜玉米讲解，一边展示田间农作物长势，实景直播迅速吸引了网友关注。镜头里，糯玉米颗粒饱满，色泽红润的火腿油光透亮，干制菌菇形态完整，直播间一下拉近了与消费者的距离，网友们纷纷在评论区留言询问、下单购买。

活动当天，直播间累计观看超 200 万人次。数据是最好的证明：

4300 斤鲜玉米、400 斤火腿，连同各类菌菇被一扫而空，单日交易额达 2.4 万元。对于村民来说，这不仅仅是卖货，更是打开了农产品销售思路。

“以前，我们等着中间商上门收，价格人家说了算。现在永平县供销社把电商企业请到地头，我们在家门口看着手机接单，不仅心里踏实了，而且足不出村就能把产品卖到全国各地，太方便了！”博南镇胜泉村村民郑张琴感慨道，这次的地头直播，她家一共卖出了 2000 多斤玉米。

“这场直播不仅是一次销售，更是一次示范。”杨肖田说。农户亲眼看到了“好品质 + 新渠道”带来的直接收益，这次的地头直播为激活农村销售渠道注入了新动力。

农特产品能在直播间热销，离不开永平本地特色产业的扎实根基。永平县地处云岭山脉博南山与云台山之间，当地光照、水土资源为高辣度辣椒、贡菜等特色作物提供

了天然优越的生长环境。永平县供销社立足县域资源禀赋，将服务触角延伸到了种植源头，聚焦高辣度辣椒、贡菜优势产业，通过政策扶持、科技赋能、品牌打造、全链服务等举措，推动特色产业规模化、标准化、品牌化发展，让“小产业”成为助农增收的“大引擎”。

当地特色产业高辣度辣椒和贡菜的发展，离不开永平县供销社的全程护航。针对高辣度辣椒产业，永平县供销社认真落实县委、县政府《永平县高辣度辣椒产业实施方案》。春季，永平县供销社组织技术人员深入水泄乡、博南镇等 4 个乡镇的田间地头，开展种植技术现场培训，“手把手”教农户科学种植。同时，永平县供销社还加强与大理博硕农业科技有限公司、永平县琳森农业发展有限公司等县内具有一定实力的高辣度辣椒收购和初加工企业对接联系，搭建起“农户 + 企业”的合作桥梁，稳定收购价格，通过保底收购等方式让农户种得放心、卖

得安心，推动形成“种植—加工—销售”一体化产业体系。

贡菜产业也在科学规划下稳步推进。为落实《大理州贡菜产业高质量发展工作方案》相关部署要求，永平县供销社积极对接相关企业，做好贡菜收购、加工和销售工作，通过入股企业、电商平台销售等渠道，推动贡菜产业实现产供销一体化有序发展。如今，永平县贡菜、高辣度辣椒凭借优良品质，已发展成为县域特色产业的一张亮丽名片。

特色产业筑牢根基，地头直播让山货出圈，永平县供销社用实际行动诠释着“为农、务农、姓农”服务宗旨，不仅帮乡亲们把地里的东西卖出去，更在帮大家思考“地该种什么、怎么能种好、种出来卖给谁”的一系列问题。在这片充满希望的的土地上，供销力量正架起一座座桥梁，一头连着千家万户的农民，一头连着千变万化的市场，让乡村全面振兴的路越走越宽。

通讯员 王蕾

四川省巴中市巴州区大茅坪供销合作社： 深耕“三社”合作 激活为农服务发展动能

□本报记者 陶岚

近年来，四川省巴中市巴州区大茅坪供销合作社紧扣“为农、务农、姓农”根本宗旨，创新探索“供销社 + 村集体 + 农民专业合作社”“三社”合作路径，聚焦农业生产全产业链社会化服务，以资产、技术、机械设备等多元要素入股构建紧密利益联结机制，带动小农户增收致富和当地特色产业发展壮大。

大茅坪供销社现有供销服务网点 4 个，农民专业合作社 2 家，惠农公司 1 家，农机 4S 店 1 家，区域性为农服务中心 1 处，入社社员 602 人，2025 年实现营业收入 2557 万元，农业社会化服务面积占全区农业社会化服务总面积的 31%。先后获评四川省农业社会化服务省级重点服务组织、四川省“全程机械化 + 综合农事”服务中心。

能人入社 聚才引智强队伍

该社坚持“人才是第一资源”，依托供销合作社的组织优势、资源优势、平台优势，广纳本土人才，吸纳百合农机植保专业合作社回乡创业能人王治白担任大茅坪供销合作社主任，吸纳“田秀才”“土专家”、乡村经营能人 5 名，动员周边农户 602 人入社，筑牢群众基础。同时，引进专业力量，聘请农业领域高级农艺师、农机操作“土专家”、农机技术人员等 54 人，其中博士 1 名、硕士 1 名、本科 11 名，打造了一支“爱农业、懂技术、善经营”的专业化“新农人”服务团队，为基层社开展为农服

务提供了坚实的人才支撑。

资源活社 规范管理强基础

积极吸纳农民专业合作社出资加入基层社，百合农机专业合作社以机械折资持股 30%，众鑫种养专业合作社以技术服务持股 19%，巴州区供销合作社持股 51%，整合供销合作社的经营服务优势和农民专业合作社的生产服务优势，同步联动村集体经济组织开展居间服务，形成“多元共建、资源共享、服务共办”的发展新格局。健全内部治理体系，出台《入社社员管理办法》等制度，严格落实“业务统一指导、资产统一管理、财务统一核算”的“三统

一”管理机制，推动基层社运行标准化、规范化、科学化。

业务兴社 锚定主业强服务

该社成立以来，积极拓展经营领域，不断创新服务方式，构建“传统商贸 + 特色产业 + 全程农服”多元经营体系。一是便民服务提质扩面。持续做优日用品销售、再生资源回收、农资配送等传统业务，年营业额 181 万元；推行统一标识、统一管理、统一服务、统一价格“四统一”的标准运营模式，配套门店直销、电话预约、免费配送、上门收购等服务，满足镇村居民日常需求，老百姓满意度持续提升。二是特色产业赋能增值。积极开展中药材收购业务，品种涵盖白芍、姜黄、丹参、枳壳、石菖蒲、金钱草、淫羊藿等，年均收购中药材 110 吨，年收入 88 万元。三是农服链条全局贯通。基层社整合百合农机资源建成区域性为农服务中心，配备农机库房、维修车间、培训教室等 5 大功能区，拥有拖拉机、无人机、烘干设备等农机具 149 台（套），服务覆盖巴州、恩阳两区及南江县共 23 个乡镇，年服务农户 5200 户，提供耕、种、防、收、烘全流程服务 3.8 万亩，年营业收入 1406 万元。同步运

营全市农机 4S 店，年销售各类农机具 300 余台（套），营业收入 882 万元；具备大疆无人机官方培训资质，年均举办技能培训班 12 期，培训农业职业经理人、种植大户、小农户等 5500 人次，实现“卖农机”到“送技术 + 育人才”的服务升级。

惠农强社 联农带农显成效

该社始终把带动农民增收作为核心出发点，建立“惠农让利 + 按股分红 + 降本增收”三重利益分享机制。一是普惠让利。针对全体入社社员、脱贫人口、农业社会化服务试点等项目，通过“供销合作社 + 新型经营主体”“供销合作社 + 村集体 + 农户”等合作模式，与村集体、小农户签订农业社会化服务合同，带动 105 名带机入社社员年均分红 105 万元，20 个服务关联村集体经济年均增收 25.3 万元，4369 户小农户年均增收 210 元，农户年均生产节支 800 元以上。三是兜底保障。在开展社会化服务过程中，对低收入群体额外给予每亩让利 20% 的优惠，帮助农户节约开支。

AI 赋能新电商 供销服务惠农家 四川省绵阳市安州区 AI 电商实训营圆满举办

□本报记者 吕捷文 / 图

为进一步提升供销队伍数字化服务能力、拓宽助农兴农服务思路，近日，四川省绵阳市安州区供销社精准对接项目建设和电商发展需求，组织机关干部职工、各基层社业务骨干前往安州电商产业园参加专项培训，为期 4 天的 2026 年安州 AI 电商实训营正式开班。

本次培训以“AI 赋能新电商·培训发展新动能”为主题，师资涵盖阿里体系行业专家、本土助农电商带头人、高校创业导师，兼具平台实操经验、本土乡村服务经验和专业理论支撑。课程采用“理论教学 + 实景实操”一体化教学模式，开设 AI 电商工具实操、典型案例分组研讨、“安州电商之夜”实拍实训板块，围绕农业经营主体数字化转型路径、乡村特色产品直播运营技巧等重点内容进行精细化拆解授课。培训贴合供销基层工作实际，有助于提升

数字化能力，针对性补齐 AI 电商实操、农产品网销、直播带货等短板，为供销社深耕农村电商、打造标准化助农直播间积蓄专业人才力量。

数字电商是新时代供销社系统转型升级、深耕为农服务的重要突破口，村播兴农、数字助农更是供销助力乡村振兴的全新抓手。今年以来，安州区锚定完善现代流通服务体系目标，积极指导社有企业谋划包装 2026 年供销为农服务项目，争取上级资金 26.5 万元。项目重点建设农产品展示展销中心和农产品全周期防伪溯源系统两大核心内容，着力构建“线下实体展销窗口 + 数字溯源质量支撑 + 线上全网营销渠道”三位一体的现代化为农服务体系。目前，项目建设有序推进、成效初显。

下一步，安州区供销社将坚持学用结合，深度转化实训成果，依托



完善的线上线下服务载体和专业化电商人才队伍，持续做强供销电商品牌，畅通本地农特产品产销链路，推动供销电商产业与乡村特色产业

深度融合、提质升级，真正把人才优势、项目优势转化为助农增收的实效，全力打造数字化、专业化的供销助农电商服务样板。

他山之石

7 月的福建泉州，烈日当空。晋江九十九溪田园风光供销社驿站里，“海丝先锋”党员突击队队员小陈正操控着无人机升空作业，精准飞防的数据实时回传。几十公里外，惠安县黄塘供销社余甘产业联合党委的月度联席会刚刚结束，科研院所的新品种改良方案、加工企业的订单需求在两张长桌上逐一对接。从田间到云端，一种全新的为农服务节奏正在泉州市供销社系统铺展开来。

驱动这种变化的，是一套“党组领航、支部扎根、党员冲锋”的三级联动党建体系。2025 年，全市供销社系统经营总量、利润增速稳居全省前三，“助农惠民”模式获省委改革办专刊推广；2026 年“为农服务能力提升年”动员部署会上，七大攻坚任务、四大体系、52 个重点项目、超亿元投资精准落子——“十五五”开局之年，泉州市供销社系统以党建为支点，实现了为农服务体系的全方位提质增效。

党组领航：

从“发文件”到“建机制”

党建与业务“两张皮”，是许多基层系统的通病。根源不在于不重视党建，而在于党建停留在文件里、会议上，没有找到进入业务肌理的“毛细血管”。

泉州市供销社系统的破题，从改变党组的“指挥方式”入手。2026 年初，泉州市供销社党组明确七大攻坚任务，搭建农业社会化服务、农产品营销、社有企业管理、党建协同服务“四大体系”，全年谋划重点项目 52 个，总投资超 1 亿元。

业务有困难的时候，党建能不能顶上？答案是肯定的。全市系统累计破解基层服务、产业发展等痛点难点问题 200 余件；全力打造“海丝供销优品”公共品牌，收录上百种优质农特产品。党组领航的核心，不在于“领导重视”，而在于机制重构——把党建从“考核项”变成“方法论”，让党组织成为业务攻坚的第一推动力。

支部扎根：

从“建在机关”到“建在田头”

如果说党组层面解决的是“怎么指挥”，那么支部层面解决的就是“怎么落地”。

泉州市供销社系统的做法很有力：业务延伸到哪里，党组织就覆盖到哪里。在农庄基地、冷链节点、电商站点等服务一线设立 28 个基层党支部，彻底摒弃党建业务“两张皮”。全市系统建成 11 个供销智创农庄，指导村级党组织领办 27 个专业合作社。

惠安县黄塘供销社牵头组建的余甘产业联合党委，提供了样本。这个联合党委整合 4 个村级党组织、10 家企事业单位，成功开发 40 余款“余甘”系列产品，年产值超 500 万元，带动 1100 户果农稳定增收。在这个案例中，党支部不再是只负责“发展党员、收缴党费”的行政单元，而是产业链上的组织中枢。科研单位的技术怎么进村？加工企业的需求怎么对接？市场的渠道怎么打通？靠产业联合党委，定期坐下来商议来解决。这就是“党建做实了就是生产力”的生动注脚。

在服务半径上，全市完成了 33 个基层社改造提升，将供销社服务嵌入“党建 +”邻里中心，打造“15 分钟惠农服务圈”。城区同样不落，泉州市丰泽区供销社探索“党建 + 供销 + 文旅”，在蟠埔村开设老茶馆，联动当地医院推出 10 余款中药茶饮，实现城乡各有特色、双向赋能。支部扎根的核心，不在于组织覆盖，而在于功能嵌入——党支部只有成为产业链上“说得上话、帮得上忙”的角色，才能真正在群众心中扎根。

党员冲锋：

从“讲奉献”到“讲专业”

有了党组的机制设计和支部的组织底座，最后一道问题是：党员怎么动起来？

以往，党员先锋模范作用往往被简化为“吃苦在前”。但在今天，农民需要的是—批懂技术、懂市场、懂经营的专业力量。

在晋江，“海丝先锋”党员突击队队员操控无人机精准飞防，推广土地托管、统防统治、全程机械化等全链服务。党员主播在 16 个助农直播间为农特产品“代言”。从扁担到无人机，从走村串户到云端服务，“先锋”的内涵已从“不怕苦不怕累”升级为“别人不会的我先学会，别人不敢的我先试水”。德化县上涌镇不谷农业专业合作社的蓝莓基地是另一个注脚：4 万余株蓝莓、年产 14 万公斤，综合产值近 1500 万元，吸纳 200 余户农户“家门口”就业——背后正是党员带头学技术、跑市场、拓渠道。

更值得关注的是，党员的“先锋指数”被量化了。全市供销社系统推行党员积分管理，将“党员助农先锋岗”“我为群众办实事”等纳入积分考核——不是看写了多少笔记，而是看解决了多少实际问题。党员的身影，不仅出现在产业链的高端环节，也出现在群众最需要的角落。

南安市金淘镇占石村，供销社选派“驻村第一书记”投入 10 余万元帮扶建设光伏发电项目，以“造血式”扶持推动村集体增收。党员冲锋的核心，在于把先进性转化为服务群众的专业力、创新力和执行力——这是党建与业务从“物理叠加”走向“化学反应”的关键一环。

党建搞得好不好，最终要拿业务成效来检验。一颗余甘果、一枚土淮山、一株蓝莓苗，从“土疙瘩”变成“金疙瘩”，背后是党组织建在产业链上、党员聚在产业链上、群众富在产业链上的生动实践。

屈藤彦

党建统领下的「供销新路」 福建省泉州市供销社「三级联动」机制激活为农服务新动能