

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

强基固本 开放合作 守正创新
——喜迎四川省供销合作社“八代会”·五年成就巡礼(二十六)

宜宾市供销社：

开放合作 解锁绿色循环新生活

□本报记者 胡斌 实习记者 秦智城 文 / 图

傍晚时分,金沙宜邻中心再生资源便民回收站热闹起来。吃过晚饭的居民,拎着纸板、旧衣物、泡沫箱陆续走向再生资源便民回收站,称重、扫码结算,几分钟就完成可回收物交投。“下楼遛弯顺手卖废品”,已经成为金沙片区居民日常生活的真实写照。

小小的社区回收点位,是四川省宜宾市供销社系统开展再生资源回收循环利用行动的生动缩影。宜宾市供销社立足城乡居民生活需求,持续织密再生资源回收网络,打通垃圾分类资源化利用“最后一米”,把供销社服务从乡村延伸到城市社区,在城市治理中彰显供销社力量。

系统布局
织密全域再生资源回收网络

宜宾市供销社坚持系统思维,统筹全市网点布局与分拣加工设施建设,推动回收网络由点状分布向体系化运行转变。

“今年,翠屏区计划启动再生资源分拣中心项目建设,待分拣中

心落地投用,将补齐前端回收与后端资源化处理短板,构建起‘社区便民回收—集中分拣处置—资源化综合利用’的完整闭环。”宜宾市供销社相关负责人介绍道。

截至目前,宜宾市供销社系统累计建成再生资源回收站点 158 个,完成新建(改造)标准化回收站点 13 个。

社企合作
激活市场化运营活力

建好网点,更要运营好网点。宜宾市翠屏区供销社探索“供销平台+社会企业”合资共建模式,与社会企业联合出资成立宜宾市翠屏区桂乐供销再生资源有限责任公司。该公司出资建设运营宜宾市首个“两网融合”垃圾分类回收点——金沙宜邻中心再生资源便民回收站,确立“便民回收+分类宣教+居民增收”定位,开启社区垃圾分类循环利用新模式。

运营中,供销社发挥政策统筹、基层资源优势,向社会企业输出市场化运营、业务管理经验。这

一合作模式,为破解回收站点可持续运营难题提供了可复制、可推广的实践样本。

便民为本
把回收服务做到群众心坎上

传统废品回收,往往存在低值物品没人收、收运时间和居民作息错配、价格不透明等痛点。金沙宜邻中心再生资源便民回收站立足居民需求,在品类、服务、管理三个维度优化升级,让再生资源回收变得简单省心。

回收品类实现“应收尽收”。站点除纸板、塑料瓶、金属等常见品类外,重点承接玻璃、旧衣物、泡沫等低值可回收物,破解低值废弃物混入生活垃圾的现实难题。

服务模式更加接地气。站点贴合居民生活节律,选择上午、傍晚的高峰时段开放。居民就近即可交投废品,现场完成称重。针对老年群体行动不便、家具等大宗废旧物资搬运困难等问题,站点配套预约上门回收服务,把服务送上门。

业务流程全程可溯源。站点实行明码标价,回收价格公开透明;布设全时段视频监控,每一批回收物资来源、流向都有据可查,实现回收业务规范化运行。

成效凸显
小站点带来民生治理双向蝶变

网点好不好,群众最有发言权。便民高效的回收服务,充分调动起居民参与垃圾分类的主动性。不少家庭开始在家做好初步分类,把可回收物单独整理存放,下楼散步时顺路送到站点。

站点投用以来,覆盖金沙及周

边 3 个小区、近 2000 户家庭,日均接待居民 40—60 人次。截至目前,累计回收各类可回收物 50 余吨,实现销售金额 7 万余元,平均每月能够为片区居民带来约 2 万元收益。

一边是居民实实在在的增收,另一边是社区人居环境持续改善。可回收物有了规范处置渠道,废旧杂物乱堆乱放的现象明显减少。小小的回收站点,将资源循环、群众增收、基层治理三者有机融合,实实在在让绿色低碳理念走进寻常百姓家。

千点布局
绘就城乡绿色循环新图景

再生资源回收体系建设不是单点样板打造,需要持续扩大服务覆盖面,让更多群众共享绿色便民服务。金沙宜邻中心再生资源便民回收站的实践,为宜宾市复制推广“两网融合”模式积累了一线经验。

宜宾市供销社相关负责人表示,在住建、生态环境等部门协同支持下,宜宾市翠屏区桂乐供销再生资源有限责任公司计划未来三年,在宜宾全市布局 1000 个“两网融合”便民回收点,持续把回收网点布局到更多社区小区,不断完善回收服务标准,强化垃圾分类科普宣教,引导更多居民参与生活垃圾源头分类。

再生资源回收,一头连着群众民生,一头连着绿色发展。宜宾市供销社将继续践行“强基固本、开放合作、守正创新”发展思路,持续完善再生资源回收循环利用体系,推动生活垃圾减量化、资源化,为地方“无废城市”建设注入源源不断的供销力量。

细化工作举措 明晰发展路径

资阳市雁江区供销社深学细悟区第七次党代会精神

□本报记者 冯庄 实习记者 秦智城

为深入学习贯彻中国共产党四川省资阳市雁江区第七次代表大会(以下简称“区第七次党代会”)精神,切实把供销社系统全体干部职工的思想和行动统一到区委决策部署上来,近日,雁江区供销社召开党组扩大会议,专题传达学习区第七次党代会工作报告,结合供销社“为农、务农、姓农”职能,细化工作举措、明晰发展路径,系统谋划新时代供销社为农服务工作新局面。

会议原原本本学习了区第七次党代会工作报告,回顾总结全区过去五年经济社会发展的丰硕成果,深度解读区委提出的“高质量发展、高品质生活、高效能治理、高质量党建”四大工作目标。围绕区委推动经济高质量发展、建设宜居宜业美丽雁江、深化改革开放、提升民生福祉、建设法治平安雁江五大重点工作板块,会议逐项对标梳理任务要求,精准把握全区发展大局,明确供销社作为城乡流通关键纽带、乡村振兴为农服务主力军的职责定位与发展机遇,为系统上下一精准履职、实干担当划定工作方向。

会议强调,全区供销社系统要切实提高政治站位,坚持“干字当头、服务为先”,将区第七次党代会各项部署要求转化为具象化、清单化、责任化的履职任务,把学习贯彻成效实实在在体现在农业社会化服务提质、基层供销社建设增效、农产品流通提级、社

有企业管理提优的全过程、各方面,以实干赋能雁江农业农村高质量发展。

一是围绕“耕、种、防、收”多环节,开展以全托管为主的农业社会化服务,支持符合条件的基层供销社积极申报和承接全国农业社会化服务试点项目,支持基层供销社推广应用先进农业生产技术和模式,培育打造一批农业社会化服务基地和特色农产品基地,做大做强供销社农产品品牌。二是分类推进基层供销社改造升级,做大批强社、提升一批弱社,培育一批新新社,加强与村集体经济组织合作,盘活镇村闲置国有资产和村集体资产,用于基层供销社经营服务场所和设施建设。三是以资阳老邻居商贸连锁公司为龙头,依托县域流通服务网络,引导社有企业采取直营、加盟等方式,发展连锁经营,拓展农副产品销售。四是按照社企分开原则,把握好社有企业为农服务方向,指导社有企业拓宽经营渠道,推动资产向产业链关键环节和优势区域集中。

雁江区供销社相关负责人表示,下一步,将立足主责主业、主动担当作为,持续夯实为农服务根基、完善城乡流通体系、深化供销社综合改革,全力将政策红利转化为发展实效,为建设宜居宜业美丽雁江、推动全区经济社会高质量发展贡献供销社力量。

共绘协同发展新图景
助力乡村全面振兴

沱江流域供销社特色产品齐聚天府菌都

□本报记者 尚梅柱 文 / 图



近日,作为第十二届成都国际都市现代农业博览会金堂分会场的核心活动,成都(金堂)国际羊肚菌大会暨产业展在金堂县天府菌都交易中心举行。活动中,金堂县供销社牵头,与泸州市龙马潭区、资阳市雁江区、自贡市富顺县三地供销社跨区域联动,串起了一张沱江流域供销协同网。

天府菌都交易中心现场,“天府好物集·金堂村糖会”热度不减。50 余家参展企业集中呈现科研创新、标准化种植、精深加工、菌需物资、山珍礼盒等全链条成果。值得关注的是,沱江流域多个区(县)供销社携特色产品联袂参展,形成了一道独特的“流域协同”风景线。

金堂县供销社展位除了羊肚菌外,还带来了金堂花椒系列产品,吸引了不少采购商驻足品鉴。金堂黑山羊作为国家地理标志产品,以其“肉质细嫩、无膻味”的特点同样备受关注。据了解,金堂羊肚菌、金堂黑山羊此前已双双入选 2026 年四川“土特产”品牌年货目录,成为响当当的“金堂名片”。

雁江区供销社带来了由爱媛

38 号和春见杂交的早熟新品种“雁媛”,还带来了红薯产业园祥瑞为农服务中心培育的“川紫薯 6 号”等品种。丹山为农服务中心的绿色育秧技术和“雁食赋”稻虾米品牌,则展示了供销社从“种得好”向“卖得好”转变的实践成果。

富顺县供销社的展台上,再生稻、胚芽米、豆花等特色农产品整齐陈列,冷吃牛肉、手撕兔等“自然贡品”备受青睐,吸引了众多目光。作为沱江下游的农业大县,富顺县正依托供销社平台持续推动特色农产品“触网出圈”。

龙马潭区供销社则带来了酒城青花椒、胡市金丝皇菊、特兴罗沙贡米等名优农特产品,以及“天府粮仓”系列白酒和“醉清风”社供酒。近年来,龙马潭区供销社聚焦“农特产”唱响致富经,通过工会团购、展会销售等渠道持续拓展市场。

一朵羊肚菌,正成为串联沱江流域供销力量、带动更多农户分享产业增值收益的“金色纽带”。

金堂县供销社负责人表示,将深化与沱江流域相关区(县)合作,推动种植示范基地与天府菌都交易中心深度融合,推进种销一体化全产业链发展。

达州市供销社系统充分发挥组织体系和经营网络优势
全链发力 护航大春收获小春播种

当前正值大春作物收获、小春播种衔接的关键期,四川省达州市供销社系统充分发挥组织体系和经营网络优势,为农户提供从农资供应、机械化抢收、产后烘干到小春耕种的全链条服务。

抢收抢烘减损,力保秋粮颗粒归仓。面对秋收期间阴雨天气和劳动力短缺问题,达州市供销社系统统筹调度农机装备和烘干设施,组建应急作业服务队,推行“人歇机不歇”连续作业模式。大竹县供销社组

建 13 人农机服务队,抢抓晴好窗口期昼夜轮班抢收水稻 9300 余亩,收割后直接转运烘干,解决了山区农户“请人难、晒粮难”问题。针对阴雨连绵天气,渠县供销社推行湿粮“即收即烘”模式,机收、烘干、仓储各环节无缝衔接,秋收期间烘干粮食 3000 余吨,最大限度减少了粮食产后损失。

跟进小春耕种,接续服务不空档。达州市供销社系统依托为农服务中心和基层供销社,将服务

链条从收获延伸至耕、种、管环节,推广“菜单式”半托管和全程托管服务。宣汉县供销社累计托管油菜 2075 亩,提供秸秆还田、深耕整地、油菜机播一站式整地播种托管服务。达川区供销社开展油菜高产“秋播”培训,采取“室内理论+田间实操”模式,现场解答种植难题,提前介入耕种环节,为来年夏粮丰收夯实基础,确保秋收种秋环相扣。

农资保供到田,筑牢秋种物资

基础。针对秋收秋种农资需求集中的特点,开江县供销社提前对接上游生产企业,加大化肥、种子、农药储备调运力度,依托 103 个基层经营网点,采取集采集配、直供直销模式,供应绿色农资 2300 吨,实现当日下单、当日送达,保障秋种期间农资量足价稳。配送农资的同时,还组织农技人员下沉一线,结合测土配方数据指导农户科学用肥用药,从源头助力农户降本增效。

何浪

遂宁市蓬溪县供销社：

惠民政策赋能 激发消费新潜力

国庆黄金周期间,四川省遂宁市蓬溪县供销社运营的两家“老邻居”便民超市门店凭借齐全的品类、完整的链条、优质的服务,顾客盈门,成为支撑消费新供给的“压舱石”。

据了解,国庆黄金周期间,蓬溪县供销社会同县商务局、县市场监督管理局,通过惠民政策赋能、市场安全监管、展会展销推广等途径,为消费者带来了实实在在的福利。

消费升级,是供需间的双向奔赴。国庆黄金周期间,蓬溪县全方位纳入商超零售、特色小吃、餐饮、住宿、加油站、电影院等 7 大类日常消

费场景,发放国庆消费券 16800 张,叠加省、市、县消费券效应,带动县域住宿、餐饮、零售等行业实现销售额近 3000 万元,同比增长 18% 以上。国庆七天,“老邻居”便民超市门店累计出售商品近 30000 件,零售额突破 15 万元,带动周边农产品、生鲜肉禽、婴幼儿娱乐等消费 1.8 万元。

数据背后,是蓬溪县供销社坚持政策驱动、业态创新、场景培育、品牌推广、服务提质。未来,蓬溪县供销社将持续发力,在扩大内需、提振消费上贡献供销力量。

冯波 文 / 图

