



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## “云上”跨越：38万单背后的供销力量 ——德阳供销发展集团耘德品牌打通农产品供销“快车道”

从蒲江到眉山，从资阳到川内各大柑橘主产区，一颗颗饱满多汁的柑橘正沿着“云端”销往全国。这背后，是四川省德阳市供销社系统的年轻力量——德阳耘德品牌管理有限公司（以下简称“耘德品牌”）。他们用电商的“金扁担”，一头挑起田间地头，一头直连千家万户，让“川果”出川跑出了“加速度”。仅4月一个月，耘德品牌便实现销售约32万单、销售额424万元，较试运营初期呈现爆发式增长。截至5月5日，带动柑橘种植大户45户创收190余万元、增收30余万元；带动多家柑橘种植合作社创收320余万元、增收60余万元。

### “数智”赋能 田间好果直抵百姓餐桌

长期以来，农产品销售一直面临着“酒香也怕巷子深”的困境。流通环节多、销售渠道窄，让不少果农守着好果子却愁销路。作为德阳市供销发展集团乡村振兴板块负责农产品品牌运营与管理的专业力量，耘德品牌自2026年3月起，果断按下“数智兴农”快捷键，以构建数字化营销矩阵为抓手，着力培育具有市场竞争力的农产品品牌体系，全力打通从田间地头到城市餐桌的供销“高速路”。

他们扎根川内柑橘主产区，引入合作伙伴，先后在蒲江、眉山、资阳等地布局产地仓储基地，将供应链体系直接建在田间地头。依托“德阳供销优品”“德供小二店”“德阳供销未门店”“四川耕源农产品店”等多个抖音官方旗舰店，耘德品牌创新打造了“产地直采、就近建仓、新鲜直发”的供销一体

化供应链模式，真正打通了农产品上行的“最初一公里”，也畅通了服务城乡居民的“最后一公里”。

### 从0到38万单 助农兴农跑出“加速度”

水果销售时令性强，这是一场与时间赛跑的战役，而数据足以振奋人心。经过一个多月的试运营沉淀，截至5月5日，耘德品牌各电商店铺累计销售突破38.2万单，销售金额超过520万元。

作为助力乡村振兴的重要载体，耘德品牌的实践始终带着“泥土的芬芳”。他们牢记“为农、务农、姓农”初心，以电商数字化为引擎，有效减少中间流通环节，切切实实将电商红利留在了乡村、留给了农户。

这不仅是简单的买卖，更是德阳市供销发展集团深化综合改革的生动注脚。耘德品牌致力于打造全省供销社系统领先的农村电商与品牌运营平

台，正以德阳为圆心，构建覆盖全市、辐射全川的数字化营销网络，让更多“农字号”产品拥有响亮的品牌、畅通的销路。

### 筑梦“金土地” 锚定全产业链新愿景

征途漫漫，惟有奋斗。眼下，耘德品牌已锚定更宏大的目标：持续丰富特色农产品品类，完善农产品电商供应链体系，全力助现代农业高质量发展。展望未来，耘德品牌将朝着“十五五”末建立农业全产业链服务体系、打造省级为农服务标杆的愿景大步迈进，努力成为政农企多方信赖的乡村振兴综合平台，成为德阳电商文化的领跑者。

在这条供销为农路上，只有起点，没有终点。德阳供销社将继续汇聚助农兴农伟力，在广阔的农村天地、在肥沃的金色大地上，写下不负时代、不负沃土的新篇章。 通讯员 余斌 陈妮

## 四川省供销农资集团雅安天府粮仓公司 深入推进汉源千亩片 农业示范春耕工作

□本报记者 李艳文 / 图



四川省雅安市汉源县地处山区，地形复杂，水稻机械化育秧与种植长期面临诸多难题。为着力破解山区农业生产瓶颈、加快推进千亩片农业示范建设、筑牢区域粮食安全根基，四川省供销农资集团旗下雅安天府粮仓公司主动担当、牵头统筹，依托旗下天府粮仓（汉源）公司负责项目具体落地实施，同时联合邦力达乐天公司开展技术服务合作，构建起“市公司牵头、属地执行、专业赋能”的协同工作体系。

公司充分发挥统筹协调与资源整合优势，不断强化内部联动、深化技术赋能，针对春耕生产各环节科学谋划、精准部署，全程推进标准化育苗、机械化耕整、机械化插秧等核心作业，以现代化农业生产模式突破山区地形限制，全力推动当地农业生产提质增效，为千亩片农业示范建设按下“快捷键”。

在公司统筹推进下，汉源千亩片农业示范春耕各项工作高效落地、成效显著。一是水稻育苗工作圆满完成，累计完成育苗超6500盘，培育的秧苗长势健壮、整齐均匀，为区域水稻丰产稳产筑牢种苗基础；二是机械化土地耕整高效推进，已完成300亩以上土地平整、翻耕等作业，整理后的土地完全符合机械化插秧作业标准；三是机械化插秧稳步开展，依托合作方专业技术支撑与高效农机设备运转，秧苗移栽有序开展，春耕时序进度全面保障。

此次汉源春耕生产全程推行机械化、标准化作业，成功实现山区水稻耕作模式升级。实践证明，相较于传统人工耕作模式，机械化作业可节约人工成本60%以上，每亩减少人工投入3—4人，既有效缓解了山区农业用工紧张、用工成本高的实际问题，又大幅提升了水稻种植质量与作业效率，进一步夯实了粮食稳产增产的根基。

本次汉源千亩片农业示范春耕项目的顺利推进，是雅安天府粮仓公司统筹旗下资源、联动专业力量开展联合攻坚的成功实践。项目不仅探索出适配山区地形的水稻机械化种植可行路径，更为汉源县千亩片农业示范建设积累了可复制、可推广的经验，持续助力当地农业高质量发展。

## 达州市供销社： 严把农资质量关 农民用上“放心肥”

近年来，四川省达州市供销社牢记农资流通主渠道职责使命，主动融入新时代更高水平“天府粮仓”建设，聚焦“便捷化、全覆盖、高质量”目标，织密农资服务网络，筑牢供应主阵地，严把农资质量关、优化基层服务布局，全力保障农民用上“放心肥”，为全市农业生产提供坚实保障。

### 建强骨干网络，全面提升流通效能

围绕打通农资流通堵点、补齐基层服务短板，达州市供销社大力推进县域农资配送中心和基层网点建设改造，稳步搭建层级清晰、运转高效的农资流通体系。近两年累计新建、改造县域农资配送中心2个，改造提升基层经营网点42个，达州国家战略性农资（储备）中心库项目已成功摘牌取地，即将开工建设，将进一步夯实农资仓储保供硬件基础。截至目前，全市供销社系统共有农资企业9家、配送中心16个、经营网点886个，仓储总面积2.6万平方米，服务网络实现乡镇全覆盖、行政村覆盖率超90%，形成了覆盖全域、配送高效的农资供应骨干网络，切实打通农资下乡进村“最后一公里”。

### 严把质量关口，擦亮供销农资金字招牌

达州市供销社始终坚守“供销农资、放心农资、绿色农资”初心，把质量管控作为核心底线，健全农资质量全过程防控体系，从进货、储存、配送各环节严格审核、全程管控，坚决杜绝假冒伪劣农资流入服务网络，从源头保障农资产品质量安全。主动配合农业农村、市场监管等部门开展农资打假专项行动，深入实施“绿色农资”升级行动，推广开江县“绿色农资”试点经验，引导农民科学用肥、绿色生产，以严格的质量管控和规范的服务流程，持续筑牢群众信任根基，全力守护农民切身利益，擦亮供销放心农资招牌。

### 优化网点布局，延伸为农服务触角

在巩固乡镇全覆盖成果的基础上，达州市供销社推动农资服务资源持续向中心村、大型聚居点下沉，结合基层社建设，因地制宜优化网点布局，摒弃单一农资销售模式，创新发展“农资+日用消费品”“农资+再生资源回收”“农资+农化服务”等综合服务网点，全面提升服务功能，让农民在家门口就能享受到便捷优质的农资及配套服务。 何浪

## 抛秧机下田助春耕 社会化服务到家门 重庆南川“三方共耕”试点扩面至1万亩



近日，重庆市南川区木凉镇云都寺村的水田里，几台抛秧机来回穿行，一株株秧苗被均匀地抛入泥中。这里是当地的“三方共耕”示范田，今年春耕，云都寺村开始整村推进“三方共耕”。在整个南川区，包括木凉镇在内的6个镇街、12个村居加入“三方共耕”试点，试点农田面积扩展至1万亩。

“以前人工插秧慢且累，现在单台抛秧机日均作业量超50亩，效率是人工的15倍到20倍。”南川区供销社技术人员站在田边介绍，机械抛秧不仅省工，还能规范种植间距，提升秧苗成活率。

云都寺村地处丘陵，田块细碎，前些年，随着青壮劳力大多外出务工，种地的人越来越少。2023年，村里流转出100亩高标准农田，由业主接手种了一年，亏本退出；村集体接着种，还是亏本。

2025年，南川区把“三方共耕”试点放在云都寺村。在“供销社+村集体+农户”模式下，村民以土地入股，不用交地租，供销社提供从育

秧、耕作、栽插到防控、收割、销售的全程托管服务，年底还能分红。最终，该村共有350亩土地试点“三方共耕”模式。

依托重庆市供销社总社的“村村旺·农服通”数字化平台，350亩耕地被划分为5个网格，地块坐标、入股面积等8类信息全部录入系统，测土配肥、农机调度等数据实时更新。

“这350亩试验田2025年亩均产量提高至1000斤，耕作成本下降18.1%，亩均增产5%。”南川区供销社相关负责人表示，今年试点的1万亩农田，从种到收全流程都将配套社会化服务，让更多农户降本增收。

重庆市供销社总社的统计数据显示，截至2025年底，该模式已在重庆12个区县、67个村试点，惠及农户203万户，为51个村集体增收312.27万元。今年，全市正式启动“供销社+村集体+农户”“三方共耕”模式推广工作，计划到2027年形成推动土地规模经营的有效机制。 罗川文 / 图

## 云南省红河县供销社：一朵菌菇带动2500人就业

春日的云南省红河哈尼族彝族自治州红河县迳玛乡，群山叠翠，菌香四溢。清晨六点，雾气还未散尽，脱贫户李波哈正娴熟地采收榆黄菇。“以前种地全靠天吃饭，收入没个准头，现在有了供销社的帮扶，菌包送上门、技术有人教、销路有保障，我家一年能增收一万多元，日子越来越有奔头！”李波哈脸上洋溢着丰收的喜悦。在红河县，像李波哈这样被食用菌产业带动增收的农户已达数千户。“十四五”时期，红河县供销社主动扛起助农兴农责任，全链条赋能当地食用菌产业发展，让小小菌菇成为带动群众增收、助力乡村全面振兴的“致富菇”。截至目前，年均带动就业2500余人次，户均年增收近万元，绘就了产业兴旺、农民富足的乡村全面振兴新图景。

### 一把“伞”从“单打独斗” 到“链上增收”

红河县山高林密、气候温润，得天独厚的自然条件为食用菌种植提供了绝佳土壤。但长期以来，因技术缺乏等问题，农户守着“金山”难致富。改变，始于红河县供销社的一次模式创新。

为壮大菌菇产业，“公司+基地+农民合作社+农户”发展模式在红河

县落地生根。红河县供销社通过招商引资，牵头成立红河县鑫煌农业发展有限公司，公司负责菌种研发、技术指导和产品回收；县社组织发动农户，统一供应菌包、统一技术标准、统一保底收购，形成从菌包研发、供应，到技术指导、产品回收的全链条服务体系。

“菌包送到大棚门口，技术员耐心指导，摘下来的菌菇企业全收，我们只管种好就行。”红河县阿扎河返乡创业青年郭举泽在红河县供销社的扶持下建起菌菇大棚，不仅自己走上了致富路，还带动周边十几户群众一起发展。

自2022年起，红河县供销社持续发力，将食用菌种植项目布局在全县多个乡镇，涵盖林下、农户庭院、闲置土地等多种种植场景，种植面积达2135亩，改造菌棒厂，累计培育菌包429万包。

在产业发展中，红河县供销社始终把农户利益放在首位，实行菌包差额补助政策，每包补助2元，大幅降低了农户种植门槛。同时，与科研院校合作，引进先进种植技术，组织专业技术人员深入田间地头，采取“现场采收、现场培训”的模式，“手把手”指导农户掌握菌种培育、病虫害防治等技能，让“老农户”变成“技术能手”。从羊肚菌到榆黄菇，从甲寅镇到大黑公村，食用

菌产业在13个乡镇全面铺开。

在夯实一产种植根基的基础上，产业链也在不断延伸。2024年，迳萨镇齐心寨村村委会食用菌标准化示范基地建成投用，705平方米的精深加工车间、日产2万包鲜菇的包装生产线，让菌菇产品从“鲜品”向“深加工”升级，不仅提升了产品附加值，还为村集体每年增加收入5万元，带动更多群众就近就业、稳定增收。

### 一张网从“藏在深山” 到“走向市场”

食用菌种出来了，怎么卖出去？这是供销社必须回答的另一个问题。

曾几何时，流通不畅是制约红河县食用菌产业发展的“堵点”，也是农户增收的“痛点”。为破解这一难题，红河县供销社立足自身职能，以“打通流通链路、拓宽销售渠道”为抓手，让大山里的优质菌菇走出深山、走向广阔市场。

红河县供销社优化物流配送网络，新建和改造配送点13个，构建起覆盖县乡村三级的流通服务体系，有效解决了食用菌“最先一公里”预冷和“最后一公里”配送难题。同时，县社积极搭建销售平台，线上，推动优质农副产品入驻“832平台”，让深山菌菇触网出山；线下，组织参加各类展销会25

场次。截至目前，全系统累计改造薄弱基层社4家，打造示范基层社4家，新建村供销社8家，领办创办农民专业合作社4个，基层组织体系不断健全，为农服务的“最后一公里”持续畅通。

“我们先后到云南鲁甸、云南昆明、浙江温州、江苏苏州等地考察学习，与云南滇野农业科技有限公司、红河州农业发展有限公司等企业签订了购销合同。”红河县供销社相关负责人介绍，通过对接大型批发市场和商超，食用菌的销路越来越宽。更让农户安心的是“保底回收”机制，无论市场价格如何波动，企业按合同价收购，农户不担风险。

2026年，红河县计划种植食用菌菌包400万个，预计带动713农户种植，户均增收9500元以上。面向“十五五”，红河县供销社已勾勒出新蓝图：食用菌种植规模突破万亩、总产值达3亿元，村供销社网络覆盖80%以上的行政村。

“立足林下资源优势，把食用菌产业打造成农民增收新支柱，是我们深化供销社综合改革、服务‘三农’的重点方向。我们要让供销社真正成为服务农民生产生活的综合平台，让每一朵菌菇都成为群众的‘致富伞’。”红河县供销社党组书记、理事会主任李继芬说。 （中华合作时报记者 王蕾）