



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

全国供销合作社系统全力护航“三夏”农业生产

眼下,正值“三夏”(夏收、夏种、夏管)时节,麦浪翻滚,农机轰鸣。全国供销合作社系统统筹谋划、多措并举,努力以充足的农资储备、高效的机械作业、全程的托管服务,全力保障“三夏”生产。

强化农资保供 筑牢“三夏”生产“压舱石”

“以前买肥料要跑到镇上,现在一个电话,供销社就把化肥送到地头。”天津市静海区蔡公庄镇种植大户官文利指着刚送到田边的肥料说。

“三夏”是全年第二个用肥高峰期,约占全年用量的26%。全国供销合作社系统充分发挥农资流通主渠道作用,坚持“早部署、早

储备、早配送”,重点保障尿素、高氮复合肥等需求,确保“三夏”期间化肥供应充足价格稳。

同时,全系统加大高效磷肥、绿色新型肥料推广力度,推动施肥减量增效。全系统还严把质量关,推广应用农资质量安全追溯平台,坚决防范假冒伪劣农资流入市场。

联动农机作业 抢抓跑出“加速度”

“收割机不到8分钟就能收一亩,一天能收400亩,花费还比人工省了120块钱!”四川省供销社农资集团的农机手一边操作收割机一边算账。

针对“三夏”期间天气多变、农时紧迫的特点,全国供销合作

社系统全面整合农机资源,推行“人停机不停”轮作模式,最大限度抢抓减损。

“我们成立了小麦跨区作业队,80多名机手哪里需要就去哪里。”中国农资富平为农服务中心负责人说。

除了组建跨区作业队,中国供销集团所属中农农服公司还根据田地情况调配合适的收割机型,在田间高效作业,还同步配备了烘干设施。无人机飞防、北斗监测、智能调度等新技术广泛应用,让“三夏”生产更精准、更高效。

据了解,整个“三夏”期间,全系统预计投入烘干设施4100多台(套),中国供销粮油有限公司准备仓容100万吨、收购资金20亿元,确保收储无忧。

“以前农忙时最愁没人干活,现在把地托管给供销社,从种到收,啥都不用操心,比我自己种还划算。”河南省光山县的一名留守老人感慨道。

面对农村劳动力短缺的情况,光山县供销社与200余户小农户、20余户种粮大户签订托管合同,构建起“耕、种、防、收”全链条服务机制,近3年农事服务覆盖面积近13万亩。

当前,全系统依托1.6万家为农服务中心、6万多家庄稼医院,积极开展测土配方施肥、统防统治、田间管护等一站式服务。

“我们成立了小麦跨区作业队,80多名机手哪里需要就去哪里。”中国农资富平为农服务中心负责人说。

除了组建跨区作业队,中国供销集团所属中农农服公司还根据田地情况调配合适的收割机型,在田间高效作业,还同步配备了烘干设施。无人机飞防、北斗监测、智能调度等新技术广泛应用,让“三夏”生产更精准、更高效。

据了解,整个“三夏”期间,全系统预计投入烘干设施4100多台(套),中国供销粮油有限公司准备仓容100万吨、收购资金20亿元,确保收储无忧。

“以前农忙时最愁没人干活,现在把地托管给供销社,从种到收,啥都不用操心,比我自己种还划算。”河南省光山县的一名留守老人感慨道。

面对农村劳动力短缺的情况,光山县供销社与200余户小农户、20余户种粮大户签订托管合同,构建起“耕、种、防、收”全链条服务机制,近3年农事服务覆盖面积近13万亩。

当前,全系统依托1.6万家为农服务中心、6万多家庄稼医院,积极开展测土配方施肥、统防统治、田间管护等一站式服务。

“我们成立了小麦跨区作业队,80多名机手哪里需要就去哪里。”中国农资富平为农服务中心负责人说。

除了组建跨区作业队,中国供销集团所属中农农服公司还根据田地情况调配合适的收割机型,在田间高效作业,还同步配备了烘干设施。无人机飞防、北斗监测、智能调度等新技术广泛应用,让“三夏”生产更精准、更高效。

据了解,整个“三夏”期间,全系统预计投入烘干设施4100多台(套),中国供销粮油有限公司准备仓容100万吨、收购资金20亿元,确保收储无忧。

“以前农忙时最愁没人干活,现在把地托管给供销社,从种到收,啥都不用操心,比我自己种还划算。”河南省光山县的一名留守老人感慨道。

面对农村劳动力短缺的情况,光山县供销社与200余户小农户、20余户种粮大户签订托管合同,构建起“耕、种、防、收”全链条服务机制,近3年农事服务覆盖面积近13万亩。

当前,全系统依托1.6万家为农服务中心、6万多家庄稼医院,积极开展测土配方施肥、统防统治、田间管护等一站式服务。

“我们成立了小麦跨区作业队,80多名机手哪里需要就去哪里。”中国农资富平为农服务中心负责人说。

除了组建跨区作业队,中国供销集团所属中农农服公司还根据田地情况调配合适的收割机型,在田间高效作业,还同步配备了烘干设施。无人机飞防、北斗监测、智能调度等新技术广泛应用,让“三夏”生产更精准、更高效。

据了解,整个“三夏”期间,全系统预计投入烘干设施4100多台(套),中国供销粮油有限公司准备仓容100万吨、收购资金20亿元,确保收储无忧。

“以前农忙时最愁没人干活,现在把地托管给供销社,从种到收,啥都不用操心,比我自己种还划算。”河南省光山县的一名留守老人感慨道。

面对农村劳动力短缺的情况,光山县供销社与200余户小农户、20余户种粮大户签订托管合同,构建起“耕、种、防、收”全链条服务机制,近3年农事服务覆盖面积近13万亩。



□本报记者 李鹏飞文 / 图

为持续深化供销合作社综合改革,全面提升全系统干部职工履职能力与为农服务水平,6月18日,四川省德阳市旌阳区供销社在四川省商贸学校举办2026年供销为农服务专题培训班,来自旌阳区供销社系统的机关干部、下属社企业骨干、基层供销社负责人及农民专业合作社等人员共110余名学员集中参训。

本次培训课程设置精准贴合供销为农服务实际需求,五大核心模块层层递进,兼顾理论深度与实践落地;在思想政治学习模块,特邀德阳市委党校专家围绕粮食安全、巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴等重点内容开展系统讲解,引导学员深刻认识供销社作为为农服务综合性组织的使命担当。

在规范履职专题模块,对最新修订的监事会工作相关规则进行逐条拆解,结合供销社系统近年来的典型案例,明确监事会在资产监管、风险防控、监督履职等方面的工作流程与标准要求,帮助学员进一步规范工作流程、强化监督意识,保障社有资产安全高效运行。

在数字电商赋能模块,深耕直播领域的资深运营讲师围绕直播策划及引流、直播流量变现两大核心主题授课,结合自身电商运营的成功经验,从直播间场景搭建、农特产品塑品话术、同城流量撬动、短视频引流技巧等基础内容讲起,深入拆解流量变现路径,手把手指导学员解决农产品直播“留客难、转化低”的实际痛点,让“手机成为新农具、直播成为新农活”的理念真正落地。

在安全生产实操模块,培训打破纯理论授课模式,邀请属地消防救援部门开展安全生产及消防专题演练,先围绕供销社系统仓储冷链、直播间等重点场所的火灾隐患排查要点进行讲解,结合近年国内典型事故案例敲响安全警钟,随后组织全员开展模拟火情应急演练,分批实操灭火器“提、拔、握、压”标准操作,让所有参训人员都熟练掌握火灾逃生与初期火灾处置技能,切实筑牢供销社系统安全生产“防火墙”。

据悉,本次培训采用“理论授课+案例研讨+实操演练”的融合教学模式,课堂上学员们互动交流、积极提问,学习氛围十分浓厚。

参训学员纷纷表示,这次培训内容接地气、干货足,既补充了理论知识,又学会了实用技能,回去之后要把所学内容运用到为农服务的一线工作中去。

下一步,旌阳区供销社将以本次专题培训为契机,持续完善为农服务人才培育体系,把培训成果转化为推进供销社电商发展、规范系统管理、守牢安全底线的实际动力,不断提升为农服务综合能力,为德阳市乡村振兴注入源源不断的供销新动能。

四川省德阳市旌阳区供销社开展专题培训

提质扩面筑牢为农服务根基 内江市威远县供销社守正赋能书写乡村振兴答卷

□本报记者 胡斌

今年以来,四川省内江市威远县供销社立足主责主业,紧扣乡村振兴部署,聚焦农业生产痛点,持续完善为农服务体系,助力县域农业高质量发展。

织密服务网络,筑牢农资保供防线。威远县供销社积极搭建“县级配送中心+直营店+加盟店”三级网络,建成配送中心1个、服务网点46个,覆盖全县14个乡镇,实现农资24

小时响应,2小时直达田间。今年已完成测土配方施肥、统防统治、农机作业等专业化服务6万余亩次;落实化肥淡季储备制度,入库化肥2022吨,夯实粮食安全物资基础。

创新服务载体,激活产业发展动能。威远县供销社大力推广“基层供销社+村集体经济组织+专业合作社”“三社”合作模式。向义供销社统筹整合供销社通渠

道、村级集体土地资源、专业合作社技术优势,搭建产销一体、利益联结共享的农业经营共同体,辐射带动蔬菜种植户3000余户,实现亩均增收4000余元。同时,推动绿禾农资与金四果业深化订单种植合作,打通“农资供应+订单种植+精深加工+品牌营销”全产业链条,发展无花果订单种植1万余亩,惠及农户8000余户。

补齐发展短板,夯实长效运营根基。威远县供销社靶向破解基层社设施薄弱、人才匮乏等难题。一方面主动申报争取上级专项资金支持,充分引导社会资本参与共建,提速仓储、冷链、流通领域基础设施改造提升;另一方面实施能人兴社计划,吸纳致富带头人、技术能人领办基层社,开展农技培训400余人次,培育本土化新型职业农民。



湘鄂两地,茶脉绵长、底蕴深厚。湖南素有“茶祖在湘”美誉,安化黑茶、君山银针名茶辈出,依托万里茶道远销海内外;湖北汉口坐拥“东方茶港”盛名,是近代全球核心茶叶集散中心,宜红工夫、赵李桥青砖茶久负盛名。千百年来,两地茶产业依托茶马古道、万里茶道流通优势,筑牢了中部核心茶业根基。

经调查发现,千年传统茶产业在新时代遭遇发展瓶颈。传统茶品形制厚重、冲泡繁琐,难以适配现代快节奏生活,年轻消费群体流失严重;行业品牌布局分散,形象老旧,市场辨识度不足。对外出口方面,国内多数茶企长期依赖原料代工、贴牌供货,深陷“有好茶、无强牌”的困境,产业附加值低、国际话语权低微。

传统茶业并非缺乏市场与底蕴,而是未能适配新消费、转化新优势。立足供销合作社服务“三农”、链接内外部市场的核心职能,湖南省茶业集团、湖北省茶业集团主动破局,打响对内革新、对外突围的“双重变革”。这场变革不是简单的产品迭代与渠道拓展,而是涵盖生产、消费、品牌的系统性升级,为全国传统特色农业转型升级提供了典型范本。

向内革新 让老茶香适配新生活

撬开一块两公斤重的黑茶砖,需要一把茶刀和几斤力气,还得有点耐心。可现在的年轻人,谁还愿意费这个劲?

在湖南长沙的一家便利店内,26岁的白领小林随手拿起一瓶冷泡茶,扫码、拧开、喝一口,前后不到十秒钟。“以前也想喝茶,但很多都是半斤或一斤起卖,几百块钱的花费,万一不好喝就浪费了,还要配茶盘茶刀,太麻烦了。”

为了进一步贴近年轻消费群体

需求,湖南省茶业集团打造新锐茶饮品牌“茶守艺”,入驻长沙核心商圈,创新推出黑茶鲜果、花卉调饮系列,兼顾传统茶韵与现代口感。门店配套茶文化体验、DIY调饮、文创打卡等互动活动,以年轻化语态消除传统茶文化的距离感,搭建起传统茶文化年轻化传播的重要载体,实现消费引流与文化传承双向赋能。

湖北茶业同样以“老字号新表达”激活市场活力。百年汉口茶厂在江汉关文脉核心区打造380平方米综合体验门店,融合茶史馆、产品展示、新中式茶饮、直播电商等多元业态,沉浸式推介恩施玉露、宜红工夫等本土名茶。赵李桥茶厂坚持守正创新,老匠人坚守非遗制茶技艺守护品质本源,全自动小包装生产线高效投产,实现传统匠心与现代产能有机融合。

2026年5月,湖北省茶业集团联合湖北机场集团打造的“楚天好”天河机场旗舰店正式运营。门店深度融合荆楚文化元素,集中展示省级茶叶公用品牌,推出国潮茶礼、商务茶品系列,并孵化全国机场首个自主茶饮品牌“艾坡的茶”,全部采用恩施玉露、赤壁青砖等当地原叶。布局交通枢纽场景,是茶产业场景思维的重要突破,此举通过抢抓流动消费风口,极大拓宽了传统名茶的消费边界与展示窗口。

向外突围 让中国茶品牌走向世界

中国是全球产茶第一大国、茶叶出口大国,但长期面临“大而不强”

供销茶企:适配新消费的破局之道

需求,湖南省茶业集团打造新锐茶饮品牌“茶守艺”,入驻长沙核心商圈,创新推出黑茶鲜果、花卉调饮系列,兼顾传统茶韵与现代口感。门店配套茶文化体验、DIY调饮、文创打卡等互动活动,以年轻化语态消除传统茶文化的距离感,搭建起传统茶文化年轻化传播的重要载体,实现消费引流与文化传承双向赋能。

湖北茶业同样以“老字号新表达”激活市场活力。百年汉口茶厂在江汉关文脉核心区打造380平方米综合体验门店,融合茶史馆、产品展示、新中式茶饮、直播电商等多元业态,沉浸式推介恩施玉露、宜红工夫等本土名茶。赵李桥茶厂坚持守正创新,老匠人坚守非遗制茶技艺守护品质本源,全自动小包装生产线高效投产,实现传统匠心与现代产能有机融合。

2026年5月,湖北省茶业集团联合湖北机场集团打造的“楚天好”天河机场旗舰店正式运营。门店深度融合荆楚文化元素,集中展示省级茶叶公用品牌,推出国潮茶礼、商务茶品系列,并孵化全国机场首个自主茶饮品牌“艾坡的茶”,全部采用恩施玉露、赤壁青砖等当地原叶。布局交通枢纽场景,是茶产业场景思维的重要突破,此举通过抢抓流动消费风口,极大拓宽了传统名茶的消费边界与展示窗口。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

为筑牢国际化发展根基,湖南省茶业集团搭建“从茶园到茶杯”全流程质控体系,运用多种新型技术实现产品全程可追溯,同步迭代传统茶品与创新饮品,开发定制化、文创化产品,构建差异化竞争优势。

的困境。核心短板在于产业处于全球产业链低端,多数企业以原料代工、贴牌出口为主,利润微薄、品牌失语,优质茶叶的文化价值与品牌价值难以释放。湘鄂两大茶业集团的出海转型,正是一场摆脱低端锁定、向上突破产业链层级的关键变革。

转型的核心逻辑,是从“输出原料”向“输出品牌、输出文化”跨越。湖南省茶业集团重启1988年注册的品牌“合作”老牌IP,融入供销合作共赢理念,打造高端国际化自主品牌,彻底摆脱低端代工模式。

2024年12月,湖南省茶业集团打造的城市茶文化体验空间“合作茗茶”在长沙开业。短短数月,“合作”品牌已在国内布局5家直营店、15家加盟店、55个销售网点,产品远销欧洲等三大洲,成为亚马逊平台茶类目的“爆款选手”。

2026年2月,“合作茗茶”多伦多专营店落地开业,20天敲定合作,50天完成产品上架,抢抓北美春节消费市场,创下湘茶出海新速度。出海效率与市场认可度的双重提升,是企业产业链成熟度、品牌竞争力、市场响应能力全方位升级的直观体现。

在同质化原料出海的行业乱象中,这种文化赋能、品牌先行的出海路径,精准破解了中国茶“有品无牌”的长期困境。

品质是产业行稳致远的核心底气。湖南省茶业集团推行“入股分红+工资+返利”模式,在103个标准化生态茶园基地普及绿色种植技术,带动50万户茶农年均增收超万元。湖北省茶业集团深耕恩施、宜昌、咸宁等核心产区,自建、联建优

质茶园20万余亩,培育多家高新技术企业与省级农业产业化龙头企业。2025年中国茶品牌TOP50榜单显示,“汉口茶厂”品牌价值35.37亿元,“川”字牌品牌价值17.51亿元,硬核品质持续夯实品牌溢价基础。全链条的品质管控,守住了制茶初心,更筑牢了产业高质量发展的生命线。

精准政策赋能为产业转型升级保驾护航。湖北深入实施楚天好茶“五进”工程,推动名茶品牌进驻交通枢纽、核心景区、重大展会,天河机场品牌店成为政策落地标杆项目。湖南强化省级顶层设计,统筹茶产业品牌整合、市场拓展与出海扶持,推动本土茶企抱团发展。

2025年湖南茶叶出口量超5.5万吨,出口额达1.56亿美元,出口规模稳居全国前列,政策红利持续充分释放。实践证明,特色农业转型升级,既要靠市场主体主动创新,更要靠政策精准赋能、平台聚力助力,政企联动方能破解产业痛点、激活发展潜能。

纵观湘鄂茶业的“双重变革”,向内革新激活国内存量市场,向外突围拓展全球增量空间。变革中,产品形态、经营模式、出海路径持续迭代,但制茶匠心、产品品质、文化内核始终不变。如今,湘鄂两地特色茶品牌矩阵加速成形,供销社系统茶企持续发挥桥梁纽带作用,串联乡村与城市、传统与现代、国内与国际市场。

一片茶叶的蝶变,是全国传统特色农业转型升级的生动缩影。湘鄂茶业的实践证明,传统产业唯有守正创新、内外兼修,以品质立根基、以创新拓市场、以品牌赢未来,才能让千年茶韵焕发时代新生,为中国从“产茶大国”迈向“茶业强国”注入基层实践力量。 高瑞霞 刘帆

质茶园20万余亩,培育多家高新技术企业与省级农业产业化龙头企业。2025年中国茶品牌TOP50榜单显示,“汉口茶厂”品牌价值35.37亿元,“川”字牌品牌价值17.51亿元,硬核品质持续夯实品牌溢价基础。全链条的品质管控,守住了制茶初心,更筑牢了产业高质量发展的生命线。

精准政策赋能为产业转型升级保驾护航。湖北深入实施楚天好茶“五进”工程,推动名茶品牌进驻交通枢纽、核心景区、重大展会,天河机场品牌店成为政策落地标杆项目。湖南强化省级顶层设计,统筹茶产业品牌整合、市场拓展与出海扶持,推动本土茶企抱团发展。

2025年湖南茶叶出口量超5.5万吨,出口额达1.56亿美元,出口规模稳居全国前列,政策红利持续充分释放。实践证明,特色农业转型升级,既要靠市场主体主动创新,更要靠政策精准赋能、平台聚力助力,政企联动方能破解产业痛点、激活发展潜能。

纵观湘鄂茶业的“双重变革”,向内革新激活国内存量市场,向外突围拓展全球增量空间。变革中,产品形态、经营模式、出海路径持续迭代,但制茶匠心、产品品质、文化内核始终不变。如今,湘鄂两地特色茶品牌矩阵加速成形,供销社系统茶企持续发挥桥梁纽带作用,串联乡村与城市、传统与现代、国内与国际市场。

一片茶叶的蝶变,是全国传统特色农业转型升级的生动缩影。湘鄂茶业的实践证明,传统产业唯有守正创新、内外兼修,以品质立根基、以创新拓市场、以品牌赢未来,才能让千年茶韵焕发时代新生,为中国从“产茶大国”迈向“茶业强国”注入基层实践力量。 高瑞霞 刘帆

质茶园20万余亩,培育多家高新技术企业与省级农业产业化龙头企业。2025年中国茶品牌TOP50榜单显示,“汉口茶厂”品牌价值35.37亿元,“川”字牌品牌价值17.51亿元,硬核品质持续夯实品牌溢价基础。全链条的品质管控,守住了制茶初心,更筑牢了产业高质量发展的生命线。

精准政策赋能为产业转型升级保驾护航。湖北深入实施楚天好茶“五进”工程,推动名茶品牌进驻交通枢纽、核心景区、重大展会,天河机场品牌店成为政策落地标杆项目。湖南强化省级顶层设计,统筹茶产业品牌整合、市场拓展与出海扶持,推动本土茶企抱团发展。

2025年湖南茶叶出口量超5.5万吨,出口额达1.56亿美元,出口规模稳居全国前列,政策红利持续充分释放。实践证明,特色农业转型升级,既要靠市场主体主动创新,更要靠政策精准赋能、平台聚力助力,政企联动方能破解产业痛点、激活发展潜能。

纵观湘鄂茶业的“双重变革”,向内革新激活国内存量市场,向外突围拓展全球增量空间。变革中,产品形态、经营模式、出海路径持续迭代,但制茶匠心、产品品质、文化内核始终不变。如今,湘鄂两地特色茶品牌矩阵加速成形,供销社系统茶企持续发挥桥梁纽带作用,串联乡村与城市、传统与现代、国内与国际市场。

一片茶叶的蝶变,是全国传统特色农业转型升级的生动缩影。湘鄂茶业的实践证明,传统产业唯有守正创新、内外兼修,以品质立根基、以创新拓市场、以品牌赢未来,才能让千年茶韵焕发时代新生,为中国从“产茶大国”迈向“茶业强国”注入基层实践力量。 高瑞霞 刘帆

质茶园20万余亩,培育多家高新技术企业与省级农业产业化龙头企业。2025年中国茶品牌TOP50榜单显示,“汉口茶厂”品牌价值35.37亿元,“川”字牌品牌价值17.51亿元,硬核品质持续夯实品牌溢价基础。全链条的品质管控,守住了制茶初心,更筑牢了产业高质量发展的生命线。