

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

青芒入香江 云链架金桥
——德阳供销打通跨境消费新渠道,电商助农展现全新格局

□本报记者 李鹏飞文 / 图



近日,四川德阳市供销发展集团有限公司(以下简称“德阳供发集团”)下属四川耕源农业发展有限公司(以下简称“耕源农业”),依托网络平台助农店铺,完成首批云南青芒对香港直发,标志着德阳供销正式打通跨境消费新渠道,其农产品上行通路,正从内陆腹地延伸至更广阔的市场深海,电商助农展现全新格局。

以模式创新破解助农密码

作为德阳供发集团乡村振兴板块运营主力,耕源农业直击农产品销售“保鲜难、流通慢、损耗高”的核心痛点,从源头破局。

破局之策,关键在于供应链的深度前移。耕源农业创新推行“产地前置仓+产地直发”模式,将分拣、包装、预冷等环节前移至田间地头,用源头品控锁住新鲜,用统一标准提升价值。今年以来,耕源农业携手合作伙伴,照此模式先后在蒲江、眉山、资阳等地布局产地仓储直发基地,优质水果借电商之势热销全国。

此番面向香港的云南青芒出口,正是这一模式的升级演绎——标准化分拣确保果品匀称,锁鲜包装封存鲜香原生,

冷链物流护航运输全程。每一颗抵达香港的芒果,都满载高原阳光的新鲜滋味。

这条供应链创新,以销定采,砍掉中间环节;以仓为核,提升流转效率;以标提质,彰显产品价值。在这一产业逻辑驱动下,耕源农业全面入驻抖音、快手、拼多多、视频号、小红书、京东等头部电商平台,通过产地直播、专场推介、流量运营,让优质农产品在云端找到知音。

用真金白银兑现联农承诺

市场业绩是最好的试金石。截至 7 月 12 日,48 万余单销量、近 1000 万元销售额——数字的背后,是揣进农民口袋的厚实收获,更是乡村振兴的硬核支撑。

种植端,服务 65 户水果种植大户,带

动创收 280 余万元,户均增收显著。对农户而言,稳定的销路就是最大的定心丸。组织端,赋能 6 家水果专业合作社,带动整体创收 700 余万元,社员增收 80 余万元。“社有企业+合作社+农户”的联农带农机制,让分散小农户对接统一大市场,合作社真正成为农民抱团发展的利益共同体。

这一“产地直发”助农模式,引发《中华合作时报》聚焦报道,成为全省供销社系统电商助农参考样本。

以更高站位谋划为农未来

坐镇天府之国,联动彩云之南,畅达

东方之珠,这次跨境首航,对德阳供销意义深远。不仅跑通了“产地直采+电商运营+跨境配送”全链路闭环,打通了跨境消费新渠道,更让“德阳供销”品牌首次亮相香港,为在更大舞台上参与市场竞争增添了信心与动力。

耕源农业相关负责人表示,公司将坚决贯彻德阳供发集团为农服务主责主业战略,围绕三个维度持续发力:供货体系上,通过批量直采、基地直连,压缩中间环节,增强供给韧性;运营能力上,强化直播带货、流量运营、客服运维等专业团队建设;品牌培育上,提升辨识度与溢价能力,从渠道商向品牌运营商跃升。

田间课堂“辣”味足 座谈连心话帮扶
——宜宾市叙州区供销社开展辣椒栽培技术培训暨帮扶座谈会

为持续巩固拓展脱贫攻坚成果,提升农户特色种植水平、拓宽群众增收渠道,7 月 10 日,四川省宜宾市叙州区供销社结合“文明实践专家下基层”活动部署,深入帮扶镇村开展辣椒栽培技术专题培训暨乡村振兴帮扶工作座谈会,以精准农技服务、务实帮扶举措助力村域产业提质增效。

本次培训聚焦当地小米辣产业种植痛点、技术难点,特邀叙州区农业农村局农技专家现场授课。培训过程中,专家立足本地气候、土壤条件,围绕辣椒优质种

苗选育、科学移栽定植、水肥田间管理、常见病虫害识别与绿色防控、采收管护等关键生产环节进行系统、细致的讲解,内容贴合农户生产实际,通俗易懂、实用性强。

针对农户日常种植中遇到的长势不均、病害多发、产量不稳等突出问题,专家现场答疑解惑,点对点指导、面对面支招,帮助农户补齐技术短板、破除种植瓶颈,切实把先进种植技术送到田间地头、送到群众手中。参训农户纷纷表示,此次培训内容接地气、干货足、指导性强,有效解决

了日常种植困惑,对提升辣椒种植产量和品质、实现稳定增收信心更足了。

技术培训结束后,叙州区供销社领导班子与村“两委”、驻村工作队召开乡村振兴帮扶工作座谈会。会上,详细听取了村级基层党建、基层治理、民生保障、产业发展及常态化帮扶工作推进情况,全面掌握村集体经济现状、存在短板及未来发展需求。参会人员围绕盘活村级闲置资源、壮大特色种植产业、拓宽群众增收路径、完善帮扶机制等内容进行深入交流研讨,进一步明确了发展思

路,细化了工作举措、凝聚了工作合力,并对下半年常态化帮扶重点任务进行了安排。

下一步,叙州区供销社将持续坚持党建引领,充分发挥供销社系统服务“三农”职能优势,聚焦村级特色产业发展需求,常态化开展农技下乡、技术指导、产销对接、项目培育等帮扶工作,持续补齐产业发展短板,不断壮大村级集体经济,以精准、务实、高效的供销帮扶力量,为全面推进乡村振兴赋能增效。

丁明海 周芷汀

江锐 谭丽霞



仲夏的江苏沃野,麦收刚稳,秧苗青青,农时有应。

构建现代农业“三大体系”,把小农户引入现代农业发展轨道,农业社会化服务正是关键桥梁。

作为农业大省,“十五五”开局之年的江苏,把“努力把农业建成现代化大产业”写进年度“三农”工作部署,以科技农业、绿色农业、质量农业、品牌农业“四个农业”为战略转向,从侧重规模扩张坚定迈向质效提升。而扎根沃土、贯通农户的供销合作社,正把顶层部署落到耕作一线——既保农资供应之稳,也拓全链服务之新,更扛联农带农之责。

服务体系育强末梢
从点状补给走向片区统筹

“全省系统必须坚持问题导向,推动工作重心从解决系统服务主体‘有没有’,转向‘规模大不大、能力强不强、示范性足不足’。”7 月 8 日,在东海召开的全省供销合作社农业社会化服务现场推进会上,江苏省供销合作社党组书记、理事会主任张建军强调,新阶段,供销合作社系统提供的服务更需体现示范引领价值。

分类发力,功能互补,横向联动,纵向贯通,江苏供销不断健全农业社会化服务体系,育强基层服务末梢。

江苏省供销合作社所属江苏苏合农业社会化服务有限公司正发挥着省级龙头的牵引作用——采取“两端”联动“中间”的服务模式,建设 8 个区域农服公司,运营 17 个农

服中心,经营业务覆盖全省 13 个设区市,统筹自有农机设备与属地农机合作社协同作业,构建“耕、种、管、收”一体化托管服务体系。

上下贯通、供销赋能的实践,正获得清晰的制度指引与支持——江苏省政府出台的《关于推动供销合作社高质量发展强化为农服务综合平台建设的意见》明确提出,支持供销合作社打造一批服务能力强、覆盖范围广的区域性农业综合服务中心,并要求“加快构建贯穿全程的农业社会化服务网”。江苏省人大常委会《关于加强农业社会化服务体系建设的决定》也要求供销合作社依托其组织体系和服务网络,整合资源,提升农业社会化服务能力。

集聚资源、联合合作有了更加清晰的落点——服务跟着产业走,资源围着片区转,成为江苏产业的一项创新作答。全省 2025 年已建成的 32 个区域性农业综合服务中心,正成为江苏供销服务片区化布局、全链化支撑、集约化管理的强支点,把分散的农机、农资、农技资源聚合到产业带上,把碎片化的小农户服务纳入闭环管理,让农业社会化服务从“点状补给”走向“片区统筹”,从“环节补”变成“全链带”。

在东海平明,连云港田管家腾城现代农业综合农事服务中心作为市县供销合作社联合控股的县域农

服骨干阵地,依托 156 台(套)全链设施设备,年飞防超 33 万亩次,日烘干能力 600 吨;在高淳东坝,近 3000 平方米的君伟现代农业社会化服务中心里,育秧、烘干、冷藏、电商直播串起稻麦油全周期,近 6 万亩次服务中,既有近万亩全托管,也有“五个统一”的订单种田。到 2027 年,全省将建成 100 个区域性综合服务中心,像锚点一样扎进粮食主产区与特色农业片区。

如今,江苏省供销合作社系统年农业社会化服务面积已超 2000 万亩,把小农户实实在在地揽进专业化、“一站式”的服务闭环之中。

全方位护航粮食安全
从放心农资到绿色发展

护航粮食安全,先扎实托住农资供应这副底盘。

江苏省供销合作社联合省发改委、省财政厅印发《江苏省省级化肥储备管理办法(试行)》,建立省级化肥储备制度,增强市场调控能力,统筹 10 万吨省级化肥储备,规范布设 37 个储备库点,首轮储备期结束后有序投向田间;南京、苏州、南通同步建立市县级储备,南京市供销集团严抓市县级应急储备化肥 2200 余吨、农药 150 吨,苏州市 1200 吨常

水池”。

“技术到田”和“肥药减量”紧紧绑在一起——167 个零差率配供网点在南京涉农街镇全覆盖,丹徒打造“中心仓储—村级点—田间直配”体系,宜兴无人配送车把肥药送进田间;东台的“移动庄稼医院”巡田问诊,如东杨埭园 60 余台(套)农机开展“套餐式”作业,让生产服务真切落进稻秧间隙。

与此同时,大数据、物联网、人工智能加快嵌入农服场景,江苏供销深入践行“绿色农资”升级行动,让“智慧服务”和“绿色减量”同向落地。南京市供销合作社纵向联合 5 个涉农区,实施全市肥药集采统配,同步实现全流程数字化管理。昆山市供销合作社依托“农资管家”系统及 16 家连锁网点开展集中采购,统一配供,36 家农业废弃物回收点和一处归集转运中心,实现农药废弃包装回收率 95%以上、无害化处置率 100%,农膜回收率达 98.6%、资源化利用率 100%。

放眼全省,这股“放心农资+绿色科技”的合力早已连片:依托肥药集采统配服务体系,全省 40 多个县(市、区)部署上线肥药集采统配数字化管理系统,农资流通信息化智能化水平得到提升。全省供销合作社系统 2025 年供应化肥、农药分别

占全省施用量的 60%、50%左右,开展肥药集采统配服务面积达 892 万亩,回收农药包装废弃物超 1.9 亿件,多维助力良田良种、良机良法涵养“江苏味道”。

把产业增值留给农户
从延链强链到联农共富

建设现代化大农业,最终落脚到产业增值、农民增收。

立足全产业链思维,江苏供销把农业社会化服务的边界不断扩展——从耕、种、管、收,延伸到标准化种养、精深加工、品牌共营,再通过城乡流通网、“供销社集+”新业态,让更多农户共享全环节增值。

依托“省级运营平台+区域配送中心+直供产地”的农产品直供配送模式,果蔬、肉禽、农产品等源头直采签约加速落地,稳品质降成本;省级“鲜丰汇”平台加快数据整合,分中心建设与产地直采供应链合作同步推进,让流通更敏捷、更可追溯。而以“苏超”赛事为纽带、供销社集为载体,线下展销、便民服务与农耕文化体验相融,线上直播带货、社群团购、电商专区全年在线,正构建起“流量+品牌+场景”的现代化流通新形态,让农产品从“种得稳”走向“叫得响、卖得好”。

在这条不断延展的服务链上,

社有龙头企业带着村社一同深耕:淮阴淮农薯业在供销合作社社线下联结科研院所与加工主体,形成“种植+加工+销售”一体化闭环,核心基地达 3000 余亩,带动农民增收超百万元;如东供销打磨“如意东方”区域公用品牌,授权 108 家企业、214 款地标优品,通过“线下旗舰店+线上全平台+展会展销”共营网络,让如东海鲜、优质大米“组团出海”,平均溢价率达 5%,品牌增值实实在在回哺田头;苏州供销创新“供销+文旅”模式,依托村集体生态资源建设农耕文化体验区,把休闲农业、田园研学变成可期的文旅分红,农业的附加值就这样悄然地留在村庄里。

联农带农机制也正往实里扎:苏合农服通过村社共建下沉服务触点,以订单溢价分红带动农户增收、完善基层服务网络;宜兴虞山村与供销合作社共建粮食烘干中心,村集体每年稳定增收近 40 万元——这些实践,走的都是“链得紧、留得住”的路,生产被链进市场,小农户被嵌进产业里。

正如张建军强调,通过组织创新重构产业链、供应链、价值链,正是要让更多农户不仅种得踏实,更稳稳分享从耕作到加工、从品牌到消费的全环节收益。

从“三夏”田头到全链网络,江苏供销正把“为农、务农、姓农”写进每一次托管、每一场市集、每一份品牌溢价里。这根越拉越长的服务链,终将托起更坚实的现代化大产业,也托稳更多乡亲的日子。

(中华合作时报记者 白京京)