



深耕“三农”守初心 改革破题启新程

——贵州省供销合作事业高质量发展综述

章淋 袁蒿芊 徐小迪

善弈者谋势，善治者谋全。

贵州省供销合作社作为党领导下的为农服务综合性合作经济组织，聚焦主责主业，在服务推进乡村全面振兴、加快农业农村现代化建设中展现新作为新风采。5年来，全省供销合作社系统全资、控股社有企业农产品营业收入59.23亿元；大力推进东西部协作，在省外设立农产品销售专柜、窗口143个，累计外销农产品4.98亿元；将农资供应工作纳入集中整治，推动18个农资经营空白县补齐短板，培育农资保供省社级重点企业42家、总社级重点企业1家；累计供应各类肥料1009.4万吨，为保障全省农业生产发挥了重要作用。

从田间地头的农资供应到千家万户的“黔货出山”，从废旧物资的循环利用到乡村服务的多元延伸，贵州省供销系统以改革之笔、实干之力，在黔贵大地上书写着联农、兴农、惠农的新篇章，一幅幅生动的为农服务画卷在黔山秀水间徐徐展开。



遵义供销电子商务有限公司员工正在直播售卖农产品。 徐小迪 摄

固本强基 从卖农资到送服务

藏粮于地、藏粮于技，粮食增产增收背后离不开农资行业对农业生产的全方位赋能。

“供销社的农资品质有保障，价格还比市面低一成，太实惠了。”前段时间，毕节市七星关区林口镇供销社合作社惠农服务中心开业，村民王大叔看着货架上的种子、肥料喜悦地说。

在黔南州，独山县供销社下属企业独山县供销农资有限公司与贵州赤天化集团联合举办了“农资化肥专场订货会”，100余名零售商家达成合作，累计订购化肥5000余吨，总金额1000余万元，进一步打通了农资流通供应链。

贵阳市供销社联合贵阳市农业农村局组建了

8个区域服务组，构建起“农资企业+供销基层社+村集体经济组织+新型农业经营主体”模式，让优质农资直达田间地头，既杜绝了假冒伪劣产品，还通过批量采购降低农户种植成本，得到群众广泛认可。

农资是保障国家粮食安全的重要战略物资，既要保供应，也要稳价格。贵州省供销社积极完善省、市、县三级联动机制，构建了“储备充足、调运及时、价格稳定、质量可靠”的农资保供稳价储备供应体系。“十四五”期间，省农资公司国家商业储备任务从每年5万吨提升至15万吨，大幅增强了系统农资保供稳价能力。

从卖农资到送服务，贵州省供销社促进农业社会化服务更接地气。2025年，省供销社出台《关于加快为农服务中心建设提升农业社会化服务水平试点工作方案》，整合系统内外资源推进为农服务中心建设，助推农业社会化服务提质扩面。

主责主业欣欣向荣。5年间，全省系统累计供应各类肥料1009.4万吨，培育农资保供省社级重点企业42家、总社级重点企业1家，农业社会化服务面积累计达6521万亩次，有力推动农业降本增效，为保障全省粮食安全发挥了积极作用。

产销对接 构建双向流通服务体系

从“一条扁担挑天下”到“一张网络通城乡”，贵州省供销社始终把为农服务作为工作宗旨，农业、农村、农民需要什么服务就提供什么样的服务。

过去在遵义务川，快递只到乡镇，村民若想取货还得二次付费。针对山区取件难的痛点，遵义市供销社联动物流企业搭建集配中心，承接主流快递分拨业务，利用下乡送工业品的车辆返程搭载农产品，实现不空跑、降成本，不仅取消了村民取件费，还倒逼其他物流企业规范收费行为，让城乡要素高效双向流动。

贵阳市开阳县楠木渡为农服务中心的供销驿站人气旺盛。“我们联合中心开展社区团购，把马场面条、贝贝南瓜、百香果等本地特色农产品推向贵阳社区，打通农特产品出山通道。”贵阳供销城乡商贸有限公司副总经理唐南介绍，这种“供销搭台、多方联动”模式，既解决了农户卖货难问题，又让城市消费者吃上了新鲜优质的黔货。

数字赋能与品牌建设为“黔货出山”插上双翼。省供销社牵头打造的“万家供销·贵品优供”区域公共品牌，与上海、北京、广东等地大

型供销企业建立了稳定的合作关系，在省外设立143个农产品销售专柜、窗口，5年累计外销农产品4.98亿元。同时，推进社有企业“上网触电”，“832平台”入驻联供供应商551家，5年累计销售额达226亿元。

在绿色转型方面，着力推进供销社再生资源回收利用网络体系建设，全系统36家社有企业开展再生资源回收业务。

如今，全省供销社服务链延伸至电子商务、农产品加工、农业产业、再生资源等领域，构建起农业产业生产、加工、销售全链条新格局。



↑ 贵阳供销贵安湖潮乡为农服务中心（贵安新区湖潮乡和美通乡村服务中心）丰富的农资产品。 徐小迪 摄

破局突围 激活改革内生动力

近日，在贵阳市云岩区中坝路49号的“CCB建融家园·供销青汇”保障性租赁住房内，市民黄女士正在配套超市里选购日常用品：“我已经住了一年多，这里交通方便，屋内家具家电齐全，楼下就有便利店和咖啡厅，生活很舒适。”

谁能想到，7年前这里还是一片烂尾楼。2019年，贵阳供销集团接手项目，创新探索出“未来收益权质押”融资模式，将核心区域调整为保障性租赁住房。2024年项目正式复工，首批76套住房当月推出即满租，后续在建919套住房已预订近500套。如今，该项目已成为全国供销系统盘活城市闲置资产的标杆。

改革是推动高质量发展的根本动力。近年来，面对体制机制障碍和历史遗留问题，全省供

销合作社以“壮士断腕”的决心持续推进综合改革，通过理顺体制、激活企业、建强基层，让“老供销”焕发新活力——社有企业成为供销合作社为农服务的重要载体。省供销社持续推动153家社有企业建立内控体系，健全投资、预算等管理制度，初步形成了符合市场经济要求、具有合作经济特点的现代企业管理体制、运行机制。2025年，全系统营业收入2000万元以上的规上企业有43家，对系统发展的支撑作用日益凸显。

同时，大力推进“厅社联动”“院社合作”，省农科院和贵阳市供销社合作的全省首家“农科驿站”在开阳县挂牌成立。遵义供销物流公司与全国知名物流企业合作建立了遵义供销集配中心、中通冷链站等网点，实现快递包裹全程实时跟踪。“村

社共建”“社村融合”织就乡村幸福生活网，吸纳农户和各类农业经营主体加入基层社，形成风险共担、利益共享的紧密利益联结。目前，与村集体共建并由村“两委”担任负责人的基层社共有255个，全省有乡镇基层社1022个，覆盖率达89.3%。5年来，全省基层社实现营收162.3亿元，经济实力、服务能力和发展活力明显增强。

贵州省供销合作社党组书记徐嵩舜表示，下一步，全系统将持续提升服务能力、持续深化治理机制改革、构建农产品现代流通体系、加快建设综合性为农服务中心，全力开创贵州供销合作事业高质量发展的崭新局面，为助推乡村全面振兴、加快农业农村现代化、在中国式现代化进程中展现贵州新风采作出新的更大贡献。

“十五五”重点工作任务

- 营业收入2000万元以上的社有企业达到80家，其中1亿元以上20家。
- 实现全省基层社乡镇服务全覆盖，建成高质量标杆基层社170个。
- 全省50%以上的县域建成为农服务网络体系。
- 全省供销社系统培育10家区域性农资重点骨干企业，全资、控股社有企业化肥市场占有率达到40%以上。
- 全省供销社系统建成具备农业社会化综合服务功能的县级为农服务中心40个以上，年服务规模达到300万亩次以上。
- 到2030年，系统全资、控股社有企业农产品年营业收入达到15亿元；培育发展分社中心30个，区域专业型企业5家以上。

■ 亮点1

让家乡好货“飞”出大山

近日，在位于遵义市播州区的遵义供销云仓，一箱箱新鲜的糍粑、羊肉粉等农特产品整齐堆放。遵义供销电子商务有限公司工作人员正忙碌地进行分拣、打包，确保这些农产品能以最快速度送达全国各地消费者的手中。

“我们想通过电商等网络平台，把老百姓种出来的好东西卖出去。”遵义供销电子商务有限公司负责人陈胜美说，这份让家乡好货走出大山的成就感，正是团队持续前进的核心动力。

这一初心，与遵义供销集团的战略布局不谋而合。该集团董事长邓洪林介绍，电商是集团三大布局之一。2015年，为响应国家发展农村电商的号召，遵义供销社率先成立了电子商务公司，成为全省供销系统的“先行者”。10年深耕，这家电商企业已获得超过500万斤黄桃、柚子、猕猴桃等本地鲜果，通过网络送出大山。

■ 亮点2

社会化服务惠民兴村

“自去年9月中旬开业以来，44吨尿素已销售一空，附近村民对农资需求很大，我们近期准备再补货36吨。”贵阳供销现代农业综合服务有限公司拓展部副部长刘鹏兴奋地说。

这个备受村民青睐的服务点，是贵阳供销贵安湖潮乡为农服务中心（贵安新区湖潮乡和美通乡村服务中心）。该中心于2025年9月15日正式运营，由贵阳供销集团一级子公司贵阳供销现代农业综合服务有限公司与湖潮乡汤庄村集体经济组织以“村社共建”模式、股权联结方式共同打造，核心是构建“强村、固基、富农、兴社”的互促新发展格局，服务范围覆盖贵安新区湖潮乡19个村，产生的利润会拿出5%至10%分给村集体。

建设为农服务中心是我省供销系统提升农业社会化服务的关键一招。2025年，省供销社出台工作方案，并支持开阳、岑巩等8个县级为农服务中心项目建设。

去年12月12日，开阳县楠木渡为农服

务中心正式开门营业。开业当天便吸引周边百余位村民前来排队购买农资用品。“我早就盼着买台收割机了，市场上的收割机要卖三四千元，今天到店一看，一下子就心动了。”楠木渡镇两路村村民周荣抚摸着售价千余元的小型收割机直呼实惠。

目前，楠木渡为农服务中心已全面开展供销农资、供销农服、供销便民、供销驿站、供销回收“五大服务板块”业务，通过“8+1+1”村社共建模式，助力村集体经济收入增长超20万元，农户生产成本降低3%至8%，有效提升了农业种植效益。

5年来，全省供销系统农业社会化服务面积达6521万亩次，有力推动农业降本增效，极大促进了小农户与现代农业的有机衔接。下一步，供销系统将大力实施农业社会化服务扩面提质增效行动，到2030年，全省供销社系统建成具备农业社会化综合服务功能的县级为农服务中心40个以上，年服务规模达到300万亩次以上。

■ 亮点3

“链”通城乡销售农产品数十亿元

凌晨4点，遵义市余庆县龙溪镇黔中智慧农业云餐项目分拣中心灯火通明。自2018年贵州余庆绿通供应链有限公司承担余庆县公立幼儿园、中小学食材配送以来，每日凌晨4点准时发车，7点半前将食材送达全县65所学校，保障近3万名师生产上“放心餐”。

“11辆配送车穿梭乡镇，风雨无阻，确保每天配送到学校的食材都是新鲜的。”贵州余庆绿通供应链有限公司负责人韩松介绍，依托供销系统供应链优势，该公司建立起“1+2”运营模式，以校园餐配送为主体，拓展便民服务与大宗农特产品贸易。7年来累计完成农产品流通量5400万斤，本地采购比例达70%，带动千余农户增收。

数百公里之外，位于贵阳综保区的贵州绿通智慧云仓配送服务中心内，标准化的货位整齐排列，货车整装待发。“自2025年5月运营以来，我们聚焦省内特殊渠道需求，可提供涵盖13个大类、88个小型产品的配送需求，7个月产值突破4400万元，2026年预计可达7000万元。”贵州黔绿通供应链有限公司副总经理马文超介绍，未来公司计划拓展商超、生鲜配送等新市场，引入标准化管理体系，探索

数字化升级路径。

在贵州，供销社不仅打通了农产品的“供”与“销”，更成为链接山海市场的桥梁。“万家供销·贵品优供”区域公共品牌持续壮大，在深圳、北京、广州、贵阳开展品牌推广及展示展销活动，并与上海供销商管集团、北京供销世欣控股、广东供销深供集团等省外大型企业建立农产品流通业务关系。大力推进东西部协作，在省外设立农产品销售专柜、窗口143个，5年累计外销农产品4.98亿元。与长三角、京津冀、成渝等城市供销社结成跨区域产销对接联合体，共同拓展特色农产品跨区域双向流通，极大推动了贵州特色农产品走向更广阔的市场。同时，大力发展冷链物流，着力推进冷链公司双龙、金沙、赤水项目建设运营，强化农产品流通冷链支撑。目前，系统冷链仓储设施共计72座、库容139万立方米。

从乡村到城市，从田间到餐桌，贵州省供销系统聚焦农产品难卖的问题，搭建起农产品流通服务体系，以供应链优势织密民生保障网，赋能乡村全面振兴。5年来，系统企业对接学校、机关、医院、社区、超市等1000多个，系统全资、控股社有企业农产品营业收入59.23亿元。