

供销赋能兴农路 安康答卷写新篇

——安康市供销社2025年高质量发展纪实

秦巴深处，汉水之滨，一幅“农业强、农村美、农民富”的乡村振兴画卷正在安康大地徐徐铺展。2025年，安康市供销社深入学习贯彻习近平总书记关于供销合作社工作的重要指示批示精神，锚定“服务农民生产生活、促进现代农业发展”的核心定位，

以深化“三个年”活动为总抓手，立足安康生态富硒资源禀赋，在改革创新中破局突围，在为农服务中担当作为，用一串串亮眼数据、一项项扎实举措，走出了一条具有秦巴山区特色的供销高质量发展之路，成为党和政府联系农民群众的坚实桥梁纽带。

精准破局 锚定“两难”痛点 重塑供销发展新坐标

“以前种的富硒大米品质好，可就是卖不上价、卖不出去；城里朋友想吃点正宗的土特产，又总担心买到假货。”这曾是农民和市民共同的困扰。作为全国首个富硒茶、富硒魔芋国家农业标准化示范区，安康拥有得天独厚的生态富硒资源，境内森林覆盖率达68%以上，富硒土壤面积占全市总面积的81.87%，孕育了茶叶、魔芋、生漆、核桃等一大批优质特色农产品。然而，长期以来，“农民卖难”与“市民买难”的“两难”困境，成为制约农业产业升级和城乡要素流通的堵点。

民之所忧，政之所向；民之所盼，供销所为。2025年，安康市供销社直面产业发展痛点，经过深入调研、反复论证，创新提出“安康供销，健康‘三老’”的发展思路，为破解“两难”困境开出了精准良方。

“‘三老’并非守旧，而是对品质的坚守与传承。”安康市供销社理事长薛玉发介绍，“百年老种”聚焦安康本土经过长期培育、适应性强、品质优的传统品种，“老种养法”倡导生态种植、绿色养殖的传统模式，“老工艺加工”则坚守手工技艺与现代标准相结合的加工方式，三者共同构成了安康特色农产品的品质核心。

围绕“健康‘三老’”理念，安康市供销社着力构建“老品种溯源、老种养法生产、老工艺加工”的全链条特供应链，打造“一端连园区、一端连社区”的“金扁担”供销体系。在生产端，联合农业农村部门开展“百年老种”资源普查，建立品种档案和溯源体系，引导农民专业合作社按照“老种养法”规范生产，

从源头保障农产品品质；在加工端，整合现有加工企业资源，推广标准化加工技术，保留传统工艺特色，提升产品附加值；在流通端，搭建贯通城乡的销售网络，让优质农产品从田间地头直达市民餐桌。

理念的重塑凝聚起强大的发展合力。2025年，全系统销售总额突破294亿元，创历史新高。在全省供销社系统年度考核中，销售总额增长率、农产品销售额占比、农业社会化服务面积等8项核心指标均位列全省前列，实现了经济效益与社会效益的同步提升。值得一提的是，由安康市供销社牵头组织的“安康富硒美食进北京”活动，带着50余种富硒特色农产品走进首都，通过展示展销、品鉴交流等形式，让安康味道香飘京城，为陕南特色农产品走向全国树立了典范。

创新驱动 实体引领赋能 激活产业发展新引擎

改革是供销合作社的立身之本、发展之基。面对传统体制机制束缚，安康市供销社打破思维定势，以市场化改革为方向，按现代企业制度组建安康供销有限公司，搭建起内联外引、资源整合的现代化运作平台，为供销事业发展注入了强劲动力。

“公司的成立，让供销社从‘守摊子’变成了‘闯市场’，从‘单打独斗’变成了‘抱团发展’。”安康供销有限公司总经理薛树表示，公司成立以来，始终坚持“为农服务、市场运作、创新发展”的原则，重点推进“三老”特供应链、富硒食品产销一体化等核心项目建设。通过市场化招商、专业化合作，已与省内外60余家优质企业建立长期战略合作关系，涵盖农产品生产、加工、物流、销售等各个环节，形成了优势互补、协同发展的产业生态。

在资源整合方面，安康供销有限公司深挖本土特色

农产品资源，累计整合“百年老种”七大类200余个品种，包括平利绞股蓝、紫阳富硒茶、岚皋魔芋、镇坪腊肉、汉阴凤凰米等知名特产，形成了品类丰富、品质过硬的产品矩阵。为了让这些优质农产品更好地走向市场，公司构建了“线上线下融合、城内城外联动”的营销体系。线上，开通“安康老供销”电商平台，整合抖音、微信小程序等新媒体平台，开展直播带货、社群营销，让消费者足不出户就能选购安康特产；线下，在北京、上海、杭州、西安等城市布局营销中心，在安康中心城区开设直营店，搭建起集展示、体验、销售于一体的实体平台，打通了农产品进城的“最后一公里”。

短短8个多月时间，安康供销有限公司运营成效显著，实现营收300余万元，成为安康供销系统市场化运作的“排头兵”。与此同时，公司积极培育新的产业增长极，

将生漆产业作为重点发展方向。安康是全国著名的“生漆之乡”，生漆产量占全国的三分之一，但长期以来存在产业链短、附加值低等问题。为推动生漆产业高质量发展，安康市供销社牵头承办生漆产业发展大会，邀请国内知名专家学者、企业家共商产业发展大计，起草《安康市生漆产业高质量发展实施方案》，明确产业发展目标和路径。在具体举措上，建设500亩优质漆苗基地，培育漆苗350万株，为产业发展提供种苗保障；推动生漆精深加工，开发生漆工艺品、环保涂料等产品，延伸产业链条；加强品牌建设，打造“安康生漆”区域公共品牌，提升产业知名度和影响力。

供需对接 优化服务供给 构建城乡循环新格局

“以前买化肥、农药，要跑到镇上的农资店，遇上农忙时节还经常断货。现在好了，一个电话打过去，供销社的农资就送到了田间地头，价格还比市场价便宜不少。”汉滨区大河镇农民王大爷的切身感受，正是安康市供销社优化为农服务的生动写照。在供给端，安康市供销社始终把保障农业生产资料供应作为重要职责，巩固“电话一打农资到家”的服务模式，建立健全农资配送网络，确保农资供应及时、足量、质优。2025年，全市供销社系统累计供应各类农资8万吨，涵盖化肥、农药、种子、农膜等多个品种，满足了全市农业生产的需求。

为助力农业降本增效，安康市供销社积极创新服务模式。一方面，争取中央财政资金94万元，建立测土配方检测中心，为农民提供土壤检测、施肥指导等专业化服务，引导农民科学施肥、精准用药，减少农业面源污染，降低生产成本；另一方面，组建肥料、饲料集采联盟，通过批量采购、集中配送，降低采购成本，

让利于农。同时，大力推进农业社会化服务，开展土地托管、代耕代种、病虫害统防统治等服务，累计实施土地托管1.06万亩，开展农业社会化服务44万亩次，有效解决了农民“种地难、种不好”的问题，助力农业规模化、标准化发展。

在销售端，安康市供销社聚焦农产品“出村进城”，不断拓展销售渠道，提升农产品流通效率。针对城市消费市场需求，布局销地前置仓，优化仓储物流环节，缩短配送时间，提高产品新鲜度；启动学校、医院、机关单位等重点领域集采直供业务，建立长期稳定的供销合作关系，实现“从田间到餐桌”的直达供应。为进一步拓宽销售渠道，组织开展消费帮扶展销活动30余场次，先后赴北京、上海、常州等地参加农产品展销会，搭建起产销对接的桥梁。同时，建成北京营销中心、常州云仓等一批重要流通载体，新增销售网点20个，促成合作签约金额6000余万元。在“832平台”

（脱贫地区农副产品网络销售平台）累计成交额突破5亿元，让脱贫地区的优质农产品通过电商平台走向全国，为巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴注入了持久动力。供需两端的精准对接，不仅让农民的“钱袋子”鼓了起来，也让市民的“菜篮子”“米袋子”“果盘子”更加丰富、更加放心，构建起“农民得利、市民受益、企业发展”的共赢局面，推动形成城乡要素双向流动、良性循环的新格局。

固本强基 建强基层网络 筑牢为农服务新阵地

基层社是供销合作社服务农民的最前沿，是连接党和政府与农民群众的“最后一公里”。近年来，安康市供销社以“千县千乡质量提升行动”为抓手，着力推动基层社组织扩面提质，构建起“县级联社主导、示范社引领、镇级社枢纽、村级社支撑”的基层组织体系，让供销服务扎根乡村、贴近农民。

在镇级基层社建设方面，安康市供销社按照“高标准规划、高质量建设、规范化运营”的要求，累计重建镇级基层社20个，对现有基层社进行改造升级，完善服务功能，提升服务能力。如今，全市运营镇级基层社达到124个，覆盖率达92%，实现了“镇镇有供销社”的目标。这些基层社不再是

单纯的“买卖点”，而是集农资供应、农产品收购、日用消费品销售、农业社会化服务、金融服务等多种功能于一体的综合服务平台，成为了农民生产生活离不开的“身边社”。

在村级层面，安康市供销社大力改造农村综合服务社，累计完成153个农村综合服务社改造，同时领办农民合作社20个，发展社员1万人，将供销服务延伸到田间地头和农户家中。农村综合服务社不仅为农民提供“一站式”购物服务，还提供农产品代收代寄、快递收发、水电费缴纳等便民服务，解决了农民“购物难、办事难”的问题；领办的农民合作社，通过统一品种、统一技术、统一标准、统一销售，引导农民

抱团发展，提高了农民的组织化程度和农产品市场竞争力。

“现在村里的综合服务站啥都有，买农资、卖特产、寄快递都方便得很，还能跟着合作社学技术、闯市场，供销社真是我们农民的贴心人。”汉阴县平梁镇高梁铺村村民李大妈说。基层组织的建强，不仅完善了供销服务网络，更凝聚了人心、汇聚了力量，让供销社在乡村振兴中的作用更加凸显。为确保基层组织规范有序运营，安康市供销社加强对基层社、农民合作社的指导和培训，建立健全管理制度和运营机制，开展人员培训，提升从业人员的业务能力和服务水平，推动基层组织高质量发展。

凝心聚力 健全落实机制 护航供销事业新发展

一项项成绩的取得，离不开坚实的机制保障。2025年，安康市供销社建立健全“统筹协调、上下联动、政企协同”的工作落实机制，形成了推动供销事业发展的强大合力。针对基层组织自营能力弱、人才短缺等突出问题，采取“以业促建、试点带动”的方式，选择基础条件较好的县镇开展试点，总结成功经验，逐步在全市推广，推动县镇供销社提质增效。通过项目带动、产业赋能，让基层组织有业务、有收入、有活力，吸引更多优秀人才投身供销事业。

针对营销网点分散、资源整合不足等问题，安康市供销社主动谋划，统筹整合政策、资金、项目等各类资源，着力打造集中展示、体验、销售的综合性平台，实现资源共享、优势互补。同时，建立“督查+帮扶”

相结合的工作机制，成立专项督查组，定期对重点项目推进、重点工作落实情况进行检查，及时发现和通报问题；对督查中发现的堵点难点问题，采取“一对一”帮扶的方式，协调相关部门、企业共同解决，确保各项工作落地见效。

在队伍建设方面，安康市供销社加强干部职工教育培训，开办“供销讲堂”，组织开展政策理论、业务技能、市场运营等方面的培训活动，提升干部职工的综合素质和履职能力；积极引进专业技术人才、市场营销人才，优化队伍结构；建立健全激励机制，鼓励干部职工担当作为，营造了干事创业的良好氛围。政企协同、上下一心，成为安康供销事业高质量发展的坚强保障。

潮平岸阔催人进，风正扬帆正当时。2025年，安康市供销社以改革创新为笔，以为农服务为墨，在秦巴大地上书写了供销高质量发展的精彩答卷。站在新的历史起点上，安康市供销社将继续坚守为农服务初心使命，持续深化供销综合改革，不断完善为农服务体系，提升服务能力和水平，在推进乡村振兴、促进城乡融合发展的伟大实践中，展现新担当、实现新作为，为建设幸福安康、美丽陕西作出新的更大贡献。

（阮波）

