

从“时代印记”到乡村振兴新动能

——那曲市索县供销合作社的服务蝶变映照群众生活变迁

西藏日报记者 万靖

看得见的变化

“以前得靠‘牛背马驮’把物资运到农牧区,现在村民足不出村,在供销合作社网点就能买到质优价廉的商品;过去只能通过供销合作社转卖自家农特产品,现在直接在家门口就能‘直播带货’;过去得用粮票、肉票等票证换取物品,如今这些票证都成了老物件,手机扫码就能轻松下单……”那曲市索县供销合作社退休人员玉拉姆掰着手指,细数着如今索县供销合作社“老树发新芽”的种种转变,言语间满是感慨。

供销合作社,这个镌刻着时代印记的名词,承载着几代人的记忆。近日,记者走进那曲市索县供销合作社,从其兴衰沉浮与再度回归的轨迹中,真切感受到藏北农牧区生产生活面貌的“焕新蝶变”。

时代烙印

从“马背供销”到沉寂落寞

索县供销合作社最早成立于1965年,曾设立6个基层供销合作社,服务范围覆盖全县85%的行政村。

自合作社成立后,“马背上的流动供销队”应运而生。工作人员依靠人力、牛马运输,将服务延伸至全县各个角落。他们为偏远农牧区送去砖茶、盐、粮食、布匹等生活必需品,同时收购牛羊毛、青稞、冬虫夏草等特产。

“冬天运送一趟物资,要跋山涉水、穿过荒原雪地,往往耗时半月以上。农牧民见到我们,就像见到家人一样开心,也特别信赖我们。所以即便再苦再累,我们都干劲十足。”玉拉姆转述着老同事的话,并补充道,“那时的供销合作社遍地开花,贡献巨大。”

上世纪80年代后,市场经济蓬勃发展。供销合作社逐渐难以满足农牧民群众日益增长的需求,开始走向落寞。

1982年,索县供销合作社尝试“双轨制”改革,成立索县贸易公司,实行计划供应与市场经营相结合的模式。上世纪90年代后,贸易公司完全接替了供销合作社的运营。但由于体制机制滞后,难以适应市场需求,加之城乡一体化进程加速,2015年,索县贸易公司暂停实体运营。

这段跨越数十年的历程,勾勒出索县供销合作社在特定历史条件下的荣光与困顿。它曾是藏北高原不可或缺的“生命线”,在物资匮乏的年代保障了民生需求。然而,随着



图为那曲市索县供销合作社一角。
西藏日报记者 万靖 摄

社会不断发展,传统模式的弊端逐渐显现,最终使其在市场经济的大潮中黯然退场。

这段沉寂,是旧有体制与时代发展脱节的必然阵痛,也为它未来的涅槃重生埋下了伏笔。

破茧重生

新模式打通服务“最后一公里”

2022年4月,索县供销合作社带着新思路“强势回归”。

它依托索县供销电商服务中心的场地优势,打造了超市、快递、直播带货等多业态融合模式。通过“供销+电商+快递”的线上线下平台,提升服务质量与经济效益,推动农村经济发展。

2023年,索县陆续挂牌成立10个乡(镇)基层社,46个供销电商服务网点,彻底打通了为民服务的“最后一公里”。

索县电商发展曾面临物流瓶颈。索县总面积约5800平方千米,平均海拔4100米。地域辽阔、地势高峻、村落分散的特点,使得物流配送成本高昂、时效性差。

嘎木乡基层供销合作社工作人员顿旦对此深有体会。在接受县里统一组织的电商培训、掌握一定的电商运营知识和技巧后,顿旦开始通过直播带货,销售藏香、藏辣椒、糌粑、贝母等本乡农特产。

“但每次发货需到200多公里外的县城快递点,运送成本高,发货慢,销量受影响。”顿旦说。

2023年底,供销合作社成立了乡镇快递

服务点,实现了直接配送。“两天内就能发货,销量明显提升。”顿旦介绍,乡里农特产品线上销售额从2023年的2万元,跃升到2024年的近7万元。

曾经遥不可及的“网线”,如今变成了家门口的“致富路”。物流瓶颈的突破,让藏北高原的特色产品跨越千山万水,走向广阔市场。打通“最后一公里”的坚实一步,正是索县供销社以现代流通体系赋能乡村振兴、激活农牧区发展新动能的生动写照。

服务升级

连接城乡的振兴新纽带

如今,索县乡镇快递服务点覆盖率达90%,极大地促进了当地电商产业的发展。全县农产品电商销售额同比增长40%,达到60万元。越来越多当地特产通过电商销往全国,带动农牧民增收。

快递站点是供销社服务的延伸。索县供销合作社主任曲杰平措介绍,此前县里快递分散经营,缺乏统一管理,导致配送效率低、服务质量差,群众取件不便。

为此,供销社在县城建设了300平方米的快递驿站,并将全县所有的民营快递企业集中于此,方便当地居民寄件、取件。

现在,居民取件时间从平均3天缩短至1天,快递服务满意度从60%提升至100%。

“自从快递可以送到村里,食品、服饰、电器……大家几乎都在网上买。以前要到县里取快递,大家都不敢多买,现在有了供销合作社,买再多也不怕麻烦。”索县荣布镇群众旦

增列西笑着说。

“群众需求在哪里,供销合作社服务就跟进到哪里。”为促进农牧业节本增效,增加收入,索县嘎美乡基层供销合作社发挥为农服务经营主体作用,与3个村(居)农户签订了300余亩土地托管协议,提供从种到收的全程服务。

嘎美乡党委书记顿珠多吉说:“供销合作社的服务紧跟需求,通过土地托管模式,解决了本乡小农经营粗放、效率低下的问题,缓解了农业劳动力老龄化导致的‘种不了地’‘种不好地’‘无人种地’的困境,带动了村集体经济的发展。”

除此之外,索县供销合作社还积极参加第四届辽洽会、全国供销系统援藏消费帮扶活动、西藏优品北京行活动、藏博会等各类展销会,以及索县开展的农特产品促销活动,将当地优质农特产品推向全国市场,累计销售额达60余万元。

“我们会不断创新举措,提供更精准、多元的服务,让供销社重新成为连接城乡的重要纽带,为乡村振兴注入长效动能。”曲杰平措坚定地说。

从藏北高原到辽阔草原,供销合作社正以崭新姿态扎根农牧区。它不再仅仅是记忆里的温暖符号,而是已成为乡村振兴不可或缺的桥梁,一端,系着千家万户的期盼;一端,通往现代流通体系的动脉。当传统血脉注入数字基因,这些“老树新芽”正为高原与牧区铺就致富路,让千里沃野焕发出蓬勃生机。

相册里的印记

家园巨变 照片折射

西藏日报记者
卢文静 刘斯宇 刘琳琳 刘倩茹



1992年,何秀英在八一农场苹果地秋收时拍摄。(图片由受访者提供)

1951年,蒙古族十八军战士何成西与战友从内蒙古经新疆、四川到达西藏拉萨。来到拉萨后,他先后参与了西藏和平解放和八一农场的开垦,并组建了“蒙藏家庭”。

何成西的长女何秀英出生于1958年。她出生、成长于父母参与开垦的这片土地上,亲历了八一农场创业初期的极度艰辛,补丁摺补丁的衣物、以糌粑野菜为主的饭食是童年最深的记忆。然而,邻里间深厚的革命情谊与互助精神,支撑着包括她在内的十八军后代们度过了那些难忘的岁月。

自1974年参加工作直至2001年退休,何秀英未曾离开八一农场,见证了八一农场和拉萨市的发展变化。她将一生奉献于此,默默守护着这个承载了她家族历史与个人全部记忆的地方。



2025年,何秀英在焕然一新的八一社区党群服务V站门口(原八一农场场地)留影。
西藏日报记者 卢文静 刘斯宇 刘琳琳 刘倩茹 摄