



12月23日—24日，中华全国供销合作总社党组书记、理事会主任王侠一行到湖北省调研了解“新网工程”专项资金投资运营情况，并在宜昌市召开“新网工程”专项资金投资管理座谈会。王侠强调，“新网工程”专项资金股权投资改革，是中央财政资金使用方式的改革创新，是贯彻落实中发〔2015〕11号文件精神的具体举措，要总结完善经验，进一步管好用好“新网工程”专项资金，确保资金规范使用、用出效益。

总社党组成员、监事会主任宋璇涛，党组成员、理事会副主任邹天敬，党组成员、经济发展与改革部部长侯顺利出席会议，邹天敬主持会议。调研期间，湖北省委副书记、省人大常委会主任蒋超良，省委副书记、省长王晓东，省委常委、省委秘书长梁

伟年，副省长赵海山会见王侠一行。湖北省委常委、宜昌市委书记周霁陪同在宜昌期间的调研。

王侠指出，“新网工程”资金使用方式改革创新3年来，通过产权纽带和市场手段，推动了系统联合合作，形成了为农服务合力，树立了鼓励改革、干事创业的鲜明导向，有效发挥了财政资金的示范引导作用，为深化供销合作社综合改革提供了有力保障。

王侠强调，“新网工程”资金由专项转移支付改为股权投资，是一项全新的改革和探索，需要在实践中不断总结和完善。3年的实践证明，要推动投资取得积极成效，要有敢于担当、敢闯敢试的精神，同时也要遵循市场规律，明确各方责、权、利，共同努

力，管好用好专项资金。

王侠强调，要在认真总结经验的基础上，进一步完善和优化“新网工程”资金使用和管理机制，确保资金发挥更大效益。一是要统一思想认识，坚持“新网工程”资金股权投资的改革方向不动摇。供销集团要增强责任意识、系统意识、风险意识，各级供销合作社要主动适应股权投资这种方式，项目实施企业要履行好自身责任，切实做到共享收益、共担风险。二是要进一步树立激励想干事、能干事的导向，重点支持基础好、潜力大的项目，充分发挥财政资金“四两拨千斤”的作用，积极带动各级供销合作社和地方财政、金融资金、社会资金共同参与。三是要加快健全股权投资的制度办法，调动各方积极性，完善利益联结机制，优化

审批流程，建立项目遴选和储备制度，提高资金使用效益。四是要加强资金监督管理，落实各方责任，强化过程监管，加强跟踪问效，切实防范经营风险、廉政风险。

会上，宋璇涛介绍了总社监事会专项资金管理使用情况。财政部经济建设司负责同志介绍了中央财政支持供销合作社综合改革情况，并就下一步专项资金使用提出要求。部分省、区供销合作社，中国供销集团以及部分项目实施企业在会上发言。会议期间，与会代表参观了宜昌市十八湾电商产业园和双狮岭茶叶专业合作社。

总社办公厅、研究室、财会部、审计局，中国供销集团及下属相关企业负责人参加会议。

白琦瑛



西南供销

重庆江津区供销社让农产品上网热销

重庆江津区油溪镇津溪农供销社有限公司正式揭牌营业，线上销售当地100多种富硒特色农产品。

津溪农供销社有限公司内设超市、农村电商、农产品展示区、培训室等功能区，线上销售各类农民专业合作社、家庭农场、农产品加工企业的特色产品100多种。该公司利用线下实体超市自主营销推广，辅以线上互联网平台运营，成为该镇推广名优土特产的重要平台，不仅将生活必需品带到每家每户，而且帮助当地农副产品销售，有效推

动了农村经济发展。

“我们不会上网，现在把农产品直接卖给供销社，解决了销售难题。”农户李金全说。之前，许多农户存在“三怕”心理：怕没技术、怕没销路、怕市场变化赔了本，不敢扩大种植、养殖规模。如今，广大农户在家门口就能卖农副产品，增添了致富信心。

该镇农服中心负责人表示，下一步，该公司将拓展融资对接、技术服务等工作，推进供销合作社、农民专业合作社、信用社“三社”融合发展，助力该镇乡村振兴。

程雅琦 黄瑞

四川供销

阿坝州供销社安排部署“两联一进”工作

近日，阿坝州供销社召开职工大会，阿坝州供销社党组书记、主任朱湘平传达了州委“两联一进”动员大会精神，传达了阿坝州委书记刘坪讲话精神，全文学习了《中共阿坝州委关于开展“两联一进”群众工作全覆盖的意见》(阿委发〔2018〕14号)文件。

为确保开展好“两联一进”取得实效，朱湘平要求做好以下工作：

一是成立以党组书记、主任为组长，党组成员、副主任为副组长，各科室负责人为成员的州供销社“两联一进”工作领导小组，制定《州供销社“两联一进”实施方案》，细化工作措施，落实工作责任，确保取得实效。

二是要求干部职工务必提高政治站位，高度统一思想，切实解决好“为什么”“做什么”“怎么做”的问题。

三是按照“干部全覆盖，基层全覆盖”的要求，领导干部以身作则，带头落实联系服务群众的各项制度措施，全体干部职工参与。始终把维护稳定、推动发展、改善民生、促进和谐作为“两联一进”群众全覆盖的出发点和落脚点，扎实做好察民情、惠民生、聚民力工作，积极解决好群众最关心、最直接、最现实的利益问题，为群众办好事办实事，把基层群众的满意度作为检验此次活动的标准。

会上宣布了阿坝州供销社四名副县级以上干部“两联一进”联系的村、村民，寺庙、僧人名单。要求即日起与村和寺庙做好对接工作，立即跟进相关工作。

特约记者 罗照伟

资阳市供销社系统与成都市农委对接成资同城化工作

为加快推进供销领域成资同城化工作，近日，资阳市供销社主任谭伟带领市供销社班子成员、有关科室负责人及各县(区)供销社主要负责人到成都市农委供销部门对接工作，成都市供销社监事会主任高国军、供销合作处负责人及武侯、双流、龙泉驿区供销社主要负责人出席了座谈会。

座谈会上，资阳市供销社副主任李兴华及各县(区)供销社主任介绍了资阳全市供销社系统基本情况，综合改革取得的进展，重点介绍了县(区)供销社当前基层社和企业现状、业务推进情况。谭伟围绕构建资阳市现代农业“一带四区七园”的空间布局规划，详细介绍了资阳市“三大主导产业”“三大优势产业”“三大特色产业”相关情况，表达了加强与成都市供销社系统合作的强烈意愿。武侯、双流、龙泉驿区供销社主要负责人分别介绍了各地供销社综合改革推进情况和工作亮点，高国军主任介绍了成都市供销社整体发展现状和优势资源。

双方一致认为，成都和资阳地域相连，资阳是环成都经济圈内圈城市，在同城化进程上有着天然的优势，双方在农产品市场投放、技术推广、品牌打造和优质农产品供应基地建设等方面有着广阔的合作空间，双方下一步应重点围绕优质蔬菜、水果产业等方面加强合作，引进高端化的经营主体，共建标准化生产基地、共享社会化科技服务、共推品牌化市场营销等，真正把资阳打造为成都的菜篮子、果盘子。成都、资阳供销社县局层面要加强对接，积极谋划，加快生成一批供销合作项目，成资两地供销社市级层面将为县(区)供销社牵好线、搭好桥、服好务，确保项目成熟一个，落地一个，不断扩大大合作领域。

特约记者 彭洪涛

什邡市供销社组织召开大会总结2018年全市农民专业合作社工作

近日，什邡市供销社组织召开2018年度农民专业合作社推进乡村振兴战略培训暨总结表彰大会，全市农民专业合作社理事长、各镇(街道)分管农民专业合作社领导及农业中心负责人、市供销社班子成员及相关股室负责人等110余人参会，市供销社党委书记、主任李鉴到会指导并发言。

会议邀请什邡市行政审批局副局长赵品黎就农民专业合作社注册登记相关要求及有关注意事项进行详细讲解；什邡市供销社原副主任杨启田、副主任吕厚勇分别就新型农业经营主体融合发展助推乡村振兴战略的实施专题、农民专业合作社存在的主要问题及其应对措施、规范化管理以及扶持政策、项目申报等方面进行了有针对性的指导。

会议鼓励全市农民专业合作社以示范社创建为抓手，大力实施农民专业合作社提升工程，促进农民专业合作社

做大实力、规范运行、提升服务、增强带动，成为农民靠得住、政府用得上的、带动能力强的新型农业经营主体。

会议对2018年全市农民专业合作社工作进行总结，对2019年工作进行安排。李鉴要求，全市各镇(街道)要坚持发展与规范并重、转型升级与提质增效并举，在强化指导、服务的同时，做好安全生产和质量监管，使农民专业合作社在推进实施乡村振兴战略、建设现代农业、脱贫攻坚和农民创业增收工作中发挥积极作用。

为表彰先进、推动工作，会议还对大力发展农民专业合作社的隐峰、马井、禾丰、回澜、蒲溪等7个乡镇、鑫和川苕种植专业合作社、隐丰镇农产品专业合作社、沿山猕猴桃专业合作社等13家农民合作经济组织以及2018年评定的市级农民专业合作社示范社予以授牌通报表扬。

通讯员 李磊 冯夕

他山之石

新疆维吾尔自治区供销社借力社群电商销售农特产品

今后，新疆阿克苏的苹果、叶城的核桃等新疆特产，都将通过社群电商的模式送到全国消费者的手中。日前，“中国田·新疆甜新农扶贫计划暨新疆农产品精准扶贫发布会”在新疆维吾尔自治区乌鲁木齐举行。会上，新疆维吾尔自治区供销社下属的新疆果业集团与环球捕手签署了电商精准扶贫战略合作协议。同时，新疆果业集团与叶城、尼勒克等11个县共同启动了“新产业新零售合作联盟”，环球捕手基于小区邻里社交的电商平台“小区乐”进驻新疆。

由此，以“新疆甜”为主题的专场活动在环球捕手平台上线推广，初期精选了11个县域的11款特色农产品。其中包含5个贫困县域，产

品包括阿克苏苹果、库尔勒香梨、和田红枣、叶城核桃及吐鲁番葡萄干等，预计单日销售额将突破500万元。

同时，为了形成可持续化的推广销售效力，给农户种植户带来更多收益，活动中精选出10款优质农产品，以每周一款单品带动一个产业、一个县域的充分曝光，开展为期60天的集中宣传，在全国各地打造新疆甜特产的品牌。

环球捕手创始人李潇介绍：“能够找到源头好货是每一个消费者的诉求，而新疆地大物博，农副产品一直备受好评，但因为地理距离太远，很多优质产品销售较难。所以我们特别启动了‘新疆甜’项目，这是我们‘中国田’项目的重要内容之一。”

新疆维吾尔自治区供销合作社党委委员、理事会副主任卢柏然表示，此次“中国田·新疆甜”活动以一县一品为基础，以新型社群电商方式，精准对接生产端和消费者，帮助县域打造属于自己的特色农产品品牌，实现“优质优价”，助力农产品上行，促进农牧民增收致富，是一次很好的“电商精准扶贫”的创新实践。

“中国田·新疆甜新农扶贫计划暨新疆农产品精准扶贫发布会”由新疆维吾尔自治区党委农办、扶贫办、财政厅、商务厅、农业厅、林业厅、供销合作社及环球捕手共同主办。旗下4000万用户流量基础的环球捕手是社交电商中的领军者之一，2018年，该平台预计销售额达100亿元以上。

记者手记

据了解，在双方签约后的9天时间里，环球捕手卖出24.7559万单新疆农产品，总销售额约为781.2万元。社群电商零售模式落地新疆，使农产品生产端和消费端通过互联网实现更加精准的对接，为新疆农产品上行开拓了新空间。社群电商是一种新型互联网商业模式，其利用社会化媒体工具充分调动社群成员的活跃度和传播力，是传统电商和移动电商的一个深化延伸。从报道的各项数据中可以看出，新疆农产品借助“小区乐”平台受到内地更广泛的消费者认可，短短时间销量可观。“小区乐”平台受到消费者信任和欢迎表明，创新运用电子商务平台，开拓新疆农产品上行新空间，对助力新疆特色农产品走出去、助力脱贫攻坚大有裨益。同时，我们也看到，社群电商模式的成功运行必须要具备三个条件：一是要练好内功，不断提升产品质量；二是要重视消费者在网上的消费体验；三是要发挥优势，激发电商平台上的活力。新疆果业集团与“小区乐”平台合作，就是发挥自身线上线下渠道布局的优势，助力更多新疆农特产品直达全国。

许倩