



中国供销合作社
CHINA CO-OP

不忘初心 牢记使命 复兴供销

人勤春来早 春耕备耕正当时

编者按

当前正值春耕备耕的关键时节,西南各地供销社系统坚持服务“三农”宗旨,围绕实现农业增效、农民增收目标,稳步推进春耕备耕工作,确保了农民生产及时、有序进行。

在四川,南充市供销社领导深入田间地头了解农业生产情况,抓实了工作部署、物资调配、督促检查;在重庆,铜梁区供销社早谋划、早储备各种农资,有力保障了肥料供应;在贵州,黔东南州供销社毫不放松粮食生产,全力落实化肥淡季储备方案和强农惠农政策,春耕备耕工作正有序开展。

贵州省黔东南州供销社

做好“三农”工作,确保经济持续健康发展具有重大意义,近段时间以来,贵州省黔东南州供销社系统牢牢把握稳中求进总基调,毫不放松粮食生产,狠抓2019年春耕备耕工作。

黔东南州供销社下发了《全州供销社系统2018年至2019年化肥淡季储备方案的通知》(黔东南州供发[2018]10号),要求各县市农资公司、基层供销社认真分析市场,结合本县农业结构调整实际,多方筹集周转资金,积极做好化肥淡季储备工作,做到品种齐全,数量充足,为2019年全州春耕用肥提供物资保障。截至2月27日,黔东南州供销社系统已筹集资金8000余万元,储备各类化肥4.31万吨,其中:尿素1.2万吨、碳铵0.78万吨、磷肥0.65万吨、复合肥1.68万吨,农(地)膜104吨,农药740吨,种子80吨,并与各化肥生产厂家签订了购货合同,正在组织运力加紧调运,根据近几年的销售情况来看,完全能够满足黔东南州春耕农业生产用肥需求。

通讯员 景福福

重庆市铜梁区供销社

铜梁区供销社早谋划、早储备各种农资,保障铜梁肥料供应,确保铜梁春耕生产。

去年底,铜梁区供销社就召集下属农资经营企业召开了冬季肥料储备会,要求华贸供销社和各基层供销社积极筹资,大力储备农资,保障2019年的春耕生产。并要求各销售网点要进村入户了解农户的需求,做到农民春耕需要什么,供销社就提供什么服务。

一是多渠道筹集资金,组织货源。该区供销社未雨绸缪,动员全社系统多方筹集资金800万元,利用冬季时间,修整仓库,积极储备各类化肥10000多

吨,达到了全区用肥量的80%。

二是规范经营秩序,保证农资质量。全区形成了以华贸供销社农资配送中心为龙头,以基层社、专业合作社、综合服务社、农资超市、农资放心店为依托,网点下伸到镇、乡、村,形成上联厂家、中联基层社、下联农户的经营网络。

三是创新服务形式,扎实为农服务。铜梁区供销社统一布置,在每个乡镇设立农资超市、庄稼医院,乡村设立农资放心店,配置或租用送肥专用车400多辆专门送肥下乡进农家。全区220多个镇村级销售网点全部送肥上

门,把服务延伸到农家和田间地头。农民只要一个电话或者捎个口信,销售网点就会把所需的肥料送上门,且运费由销售商承担,大大节约了成本。

四是加强科技宣传,为农服务上门。1月上旬开始就安排技术人员,利用赶场天,到各镇街宣传如何科学施肥、配方施肥,指导农民科学使用有机肥、复合肥,提高化肥利用率。今春,有机肥销售达517吨,同比增长63.6%。

截止目前,铜梁区供销社系统春季化肥销售已达8175吨,满足了全区70%的农村需求,有力地保障了春耕生产。

渝讯

四川省南充市供销社

正值人勤春早的农忙时节,近日,南充市供销社理事会主任范飞、副主任梅晓琴带领业务科室工作人员深入到基层社、农民专业合作社等了解农业生产情况,备战春耕生产。

范飞在和县(市、区)供销社主任交谈时,要求大家重视农业春耕生产,安排专人做好以下工作:一要抓好货源组织。指导供销社农资企业、乡镇惠农供销社和农业服务公司等基层经营服务网点与化肥农药生产厂家签订购销合同,储备生态有机化肥、购置易降解农用地膜,准备农用喷淋器、添置农用植保无人机等农业生产设施服务农业生产。二要做好直报监测。要求合作经济科利用在仪陇、蓬安、南部县设立的化肥监测直报点收集好信息,向省社和地方政府相关部门通报化肥价格、反映供求变化,每月不少于3次。三要做好供给动态调整。充用运用“互联网+农资”模式,推进新型农资供应体系建设,及时公布农业投入供给和农具需求变化情况,适时调整农资供应量。四要做好供销服务。要求配合工商、质检、农业、环保等部门开展农资市场监管和打假行动。认真抓好“送放心农资和科技服务下乡进村活动”,清理整顿失效农资,防止过期农药流入市场。积极做好供销社送肥下乡、配方施肥活动,推动乡村振兴和农业绿色生态发展。

特约记者 肖克剑



搬运复合肥料

深化供销改革 夯实基层基础

四川邻水县供销社高标准推进基层供销社建设发展

□本报记者 胡斌

近年来,邻水县供销社认真贯彻落实中央和省、市决策部署,以深化综合改革为统揽,以重建和发展基层社为抓手,重建基层社37个,新建社有全资企业2个、控股企业1个、行业协会2个、农民专业合作社联合社1个。2018年,邻水县有5个基层社被全国总社评为标杆社,经营服务和利润总额较改革前翻了一番,彻底甩掉了“空白县”帽子。

加强规范管理是推动基层社健康发展的重要保障。为此,邻水县供销社着力完善基层社运行管理制度机制。一是完善“三会”运行制度。从基层社重建之日起,建立社员代表大会、理事会、监事会制度,构建规范的成员利益分配机制,切实做到农民出资、农民参与、农民受益。在此基础上,完善县供销社代表大会制

聚合资源重建基层社 筑牢为农服务组织基础

基层社是供销合作社为农服务的组织根基。为此,邻水县坚持把重建基层社作为深化供销合作社综合改革的首要任务来抓。一是凝聚合力建社。按照“政府搭台,供销社主导,乡镇主体”的思路,明确乡镇党委政府对基层社建设负主体责任,并将重建基层社纳入各乡镇年度绩效目标考核;各乡镇重视基层社重建,组建专班做好重建工作,并将当地闲置国有资产

交给基层社作办公用房和营业场所;县供销社按照标杆社建设要求,在重建程序、制度规范、设施配备上严格把关和跟进指导。二是广泛吸纳入社。采取“县供销社+农民+经营业主”的模式,发动广大农民加入基层社,农民社员达6.2万余人,占比达80%以上。同时,广泛吸纳种养大户、农业龙头企业、农民专业合作社等各类新型农业经营主体出资入社,县供销社将县财

政每年支持供销社改革发展资金150万元,通过县供销社资产管理公司按持股51%的比例加入各基层社,既加强了县供销社与基层社的产权、资本和业务联结,又使基层社成为股份多元的新型经营联合体。三是推选能人治社。通过县供销社推荐、村“两委”负责人参与、吸纳社会经营能人等多种途径,拓宽基层社负责人选任渠道。

创新经营发展基层社 培育壮大经营服务实力

经营服务是基层供销社的根本职责。为此,邻水县供销社坚持“传统业务不放松,积极拓展新领域”,努力提升经营服务实力。一是做强传统经营业务。抓住三大经营重点,组织基层社加盟开展化肥、种子、农药、农膜、农机具等农资连锁经营;以县供销社全资企业恒通再生资源回收

有限公司为依托,组织基层社开展再生资源回收业务;以县供销社全资企业生态农资供销有限公司为依托,采取基层社筹资主办、与当地村“两委”联办、组织社会经营户加盟共建等方式组建村级综合服务社,开展日用品和农产品销售、电商等业务。采取土地流转、土地托管、品牌展销等

方式开展农业系列化服务。同时建成“华蓥山”“邻水人家”公用品牌展示展销专柜,帮助基层社农特产品走出邻水、进入都市,实现产值1350万元。三是主动承担公益服务。各基层社积极参与民生工程、公益服务、村集体经济的发展,承担涉农项目和政府公益性服务。

建章立制管理基层社 确保基层社运营规范高效

度,选举产生理事会、监事会,建立监事会对理事会工作评价、重大事项专项询问制度。二是明确三方管理职责。明确各乡镇党委政府为当地基层社建设、发展、管理的责任主体,县供销社负责业务指导和联结,县属社有企业生态农业供销社参与经营,既使基层社在政策、项目等方面得到更多支持,又让基层社在财

务、运行等方面得到规范管理,确保新建的基层社建得起、立得住、能壮大。三是强化三方共同监管。由县属社有企业建立财务代算中心,统一代理基层社记账算账、报税纳税等业务,既加强基层社财务管理,又为基层社减少支出。同时,县供销社聘请法律顾问、会计等专业人士开展监督,并督促基层社主动接受审计、

财政监督,合力引导基层社健康发展。下一步,邻水县供销社将务求实干,创新突破,进一步夯实基层基础,发展壮大经营实力,强化为农服务功能,树好供销整体形象,把供销合作社打造成为服务农民生产生活的生力军和综合平台,在实施乡村振兴战略、推动高质量发展中发挥应有作用、贡献更大力量!

巴中市供销社 四举措推进蓝莓产业发展

今年以来,四川巴中市供销社抢抓东西部扶贫协作机遇,按照“川浙两省供销社直属企业蓝莓产业扶贫协作项目战略合作”部署,着力推动全市供销社系统抓实蓝莓产业发展。

一是提升认识。采取聘请专家现场讲解培训、组织业务骨干外出参观学习、印发宣传资料等方式,让全市系统干部职工充分认识发展蓝莓产业需要的环境条件、产业效益、发展前景等,激发参与蓝莓产业发展的积极性、主动性。

二是争取支持。争取巴中市委、市政府将蓝莓产业发展纳入特色产业规划,给予相应的资金项目支持。协调各区县党委政府支持供销社牵头组建蓝莓公司,采取“供销社+公司+专业合作社+农户(贫困户)”模式,发展蓝莓产业。争取总社“新网

工程”项目资金和四川省供投集团蓝莓产业发展资金,以股权形式投入发展蓝莓产业。

三是科学规划。巴中市供销社编制了蓝莓产业发展规划,计划3年内,建成蓝莓育苗基地2个1000亩,发展核心示范基地3万亩,种植蓝莓5万亩,建成初加工厂1个。各区县供销社完成了蓝莓种植规划编制,通江县供销社组建了蓝莓产业发展公司,启动了3000亩核心基地建设,其他区县分别启动300亩示范基地建设。

四是强化服务。与四川省供销社蓝之美农业科技有限公司合作,组建技术团队,全力做好蓝莓产业发展的人员培训、基地建设、种苗培育、栽植管理、收购加工、市场营销等全产业链技术服务,确保蓝莓产业健康发展。

特约记者 吴德斌

积极发挥“服务三农”的主导作用

成都市青白江区供销社专题学习贯彻2019年中央1号文件精神

近日,青白江区供销社召开中心组学习(扩大)会,专题学习2019年中央1号文件《中共中央、国务院关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》,领导班子成员、机关全体工作人员和直属公司中层以上干部参加了会议。

会议专题学习了中央1号文件,党组书记带头进行领学,重点对文件中提出的决胜脱贫攻坚、夯实农业基础、补齐农村短板等8方面的内容进行了详细学习和解读。会上,结合供销社改革实际,对下一步重点工作进行了分析研讨。

会议强调,供销系统上下要全面领会中央1号文件精神,全面落实党中央和省委、市委、区委关于“三农”

工作的决策部署,积极发挥新时期供销社“服务三农”的主导作用,坚定改革再出发的信心和决心。

会议要求,一是要积极主动,勇于创新。全体干部职工要把文件精神与自身的工作结合起来,开阔思维方式,创新工作方法,全力抓好项目建设、农产品营销、资产管理等工作。二是壮大队伍,强化服务。积极培养涉农专业人才,不断壮大队伍,加强基层战线教育培训、法制教育,强化服务“三农”职责。三是整理思路,明确目标。紧跟新时代改革要求,修订完善今年的工作目标、工作思路和工作措施,争取全年工作开好头、起好步,实现“开门红”。

通讯员 李薇

“供销人·供销情”

童年的供销社

我出生在浙江省嘉善县东风公社礼丰大队,小时候最开心的是到街上去,到供销社小店。

那时的供销社拥有庞大的经营体系,包括商业门市部、土特产公司、木材部、竹材部等。乡镇供销社还管理街上的饭店、茶馆、水果店、理发店、摊位等集体单位,门面最耀目的有百货门市部、肥料农具部、收购站。

那个年代商品紧俏,一部分生产资料和必需品是按计划分配的。大部分商品凭票供应,有粮票、布票、肉票等。百货商品包括日针棉织品、五金交电、茶烟烟酒等几类;土产商品有化肥、柴油、农机具等。

供销社社社称得上是农村生产、农民生活的后勤保障部门。

乡镇供销社社门市每逢赶集,人山人海,扶老携幼排队抢购,成了街上最红火热闹的地方。逢年过节,棉布店里人最多,母亲带着孩子购衣料找裁缝。布匹柜台没生意时,常有年轻妈妈或老奶奶将婴幼儿放在上面玩耍、逗笑,偶有小孩子在上面撒了尿,售货员也不埋怨,有时还帮助换尿布。若在赶集时恰逢暴雨,门市部就成了乡民们避雨的地方。供销社的“赊欠”方式赢得了农民的广泛信任,这也是农民乐意去供销社社的一个非常重要的因素。农民买东西赊欠之后可以等鸡下了蛋、卖了任务猪,再到供销社社结账销账。

我父亲是下甸店供销社的临时工,主要负责稻草场,也在收购站帮忙。收购站的对面是生产部,南面两边分别是饭店、药材店、新华书店、轮船码头等。我曾随父居住在稻草场的小房子和收购站宿舍,亲眼目睹车水马龙的景象。我还“参加”供销社社在饭店里面召开的大会。

那时父亲有祖传张箴竹器手艺,在供销社社竹行做开挖河道用的畚箕,挣钱买了半导体收音机。

人民公社的供销社社下辖多个下甸店,一般设在大队所在地,借用村民开会的礼堂或生产队的房屋,设施简陋。下甸店里面的酱油、菜油、醋、酒大多数是散装的,用勺子打、瓶子装。当时的物价都是定好的,很多年不变,单价都在几角钱左右。

我印象最深的商品有火柴、食

盐、黄酒、麻饼、西湖肥皂,“利群”牌、“飞鸟”牌、“新安江”香烟,还有山楂片、叉头饼等。小店柜台上备有一盒火柴,用线固牢,方便吸烟人免费点火。另外,小店还兼有收购功能,生意兴隆,堪为儿童乐园和老人落脚点。

那时,供销社社还有很多能人。我们礼丰大队下甸店戴眼镜的李永嘉擦算盘又快又准。我父亲精通口算,曾与李永嘉珠算比试过一次,不分上下。

当年的供销社社不但为乡下人摆脱了困境,还为保护环境做出了贡献。收购站中的废旧物品,大多数是农民家里的破旧物品或拣来的废品。我记得小时候去收购站和小店最主要是为了将平时积累的杂物和废品卖掉,换来家里的必需品,多余的零钱买颗糖、买张饼。废电池、牙膏壳、鸡胗皮、烂铁钉、旧塑料、尼龙纸等是我“小金库”来源,平时到处寻找捡拾,一心想到小店里换糖吃。

有一次,我从小店里买回了几角钱的猪肉和几根“牡丹”牌香烟,父母看见后傻了眼,盘问后方知我把家里木箱子上的铜锁缴了卖了。听到供销社社收购“樟树园”,我把家里的和邻居的樟树果摘了,等到晒干想去卖时,下甸店收购站却停买,不收了。但是,洪溪收购站还在收购。隔天,我便与堂弟把攒好的“樟树园”卖了。那一次,让我尝到了挣钱的甜头,也见到了父母脸上的笑容。听说有人卖掉一张黄鼠狼皮发了财,我马上讨教诱捕黄鼠狼的方法,在屋后搭建鼠屋,可惜一无所获。我上中学时,看见表哥偷偷养了几只兔子,见毛交到收购站拿到钱,很眼红。上大学后,小姐姐就在家养兔剪毛,辛苦挣钱,贴补家用。90年代末,洪溪供销社社曾创办养兔基地、成立长毛兔合作社,我发挥工作优势和专业特长,全力帮助,以报当年之恩。

今天翻阅着当年父亲先后两次入股下甸店供销社的社员证,熟悉的身影和面容浮现在眼前:赵宝观、姚永泰、钱炳荣、赵新初、赵定山、徐凤严、张根福、钱忠祥、夏惠良、王松明、许刘妹……

长辈们,你们能看到、感应到我的回忆和思念吗?

张斌荣