



不忘初心 牢记使命 复兴供销

丰富居民“菜篮子” 充实农民“钱袋子”

中华全国供销合作总社就做好农副产品经营场所 疫情防控和保供稳价工作做出部署

日前，中华全国供销合作总社办公厅下发《关于进一步做好农副产品经营场所疫情防控和保供稳价工作的通知》（以下简称《通知》），要求全系统高度重视农副产品经营场所疫情防控工作，成立工作专班，制定详细工作方案和防控工作流程，指导系统压实各类农副产品经营场所的主体责任，持续抓细抓实疫情防控工作，发挥供销社自身优势，为服务城市居民“菜篮子”和农民“钱袋子”发挥积极作用。

6月11日，北京新发地农产品批发市场聚集性疫情发生以来，总社第一时间成立保供北京工作组，下设渠道小组、货源小组、运输小组、经营小组、后勤保障小组和宣传小组，紧锣密鼓开展工作。目前，按照总社部署，中国供销集团及出资企业、北京市社、河北省社、山东省社、辽宁省社等单位，正根据北京市需求积极调运蔬菜物资进京，保障首都居民日常生活物资供应和价格稳定。

经营场所的场地、商品和人员管理，建立健全疫情防控的常态化机制，做好对农副产品经营场所的商品溯源管理，加强对人员的分类管理。要调动系统大型农产品批发市场、商贸连锁经营企业等骨干力量，全力保障市场供应。津冀地区供销社要抓紧组织种植基地、农民合作社等生产主体和系统内农产品批发市场、商贸流通企业等经营主体，在党委政府的统一安排部署下，全力支持北京地区生活物资供应，重点保障蔬菜、肉类、蛋类等生活必需品供应，防止市场出现物资脱销断档和恐慌性抢购等情况。要不断创新农副产品经营模式，加快推进线上线下融合发展，推广无接触、少接触等购销方式，开展云展会、云签约等产销对接方式，多渠道畅通农产品销售。要努力争取政策支持，加紧推进农产品批发市场改造升级，要进一步发挥和利用好扶贫832平台，更好地帮助和促进贫困地区农产品销售。

据中华合作时报

重安全 防疫情 促生产 四川省天府余氏东风冷链物流有限公司 深入开展“安全生产月”活动



四川省天府余氏东风冷链物流有限公司是一家立足于四川为主要运输服务区域，努力打造全省专业冷链物流运输服务平台的公司。该公司本着“物流千万里，保鲜零距离”的经营宗旨，以标准化的运作模式和管理运输体系，做好川内特色果蔬、生鲜、加工熟食等农产品快捷、保鲜冷链运输业务。公司在疫情防控常态化的大环境下，结合企业实际情况，以“安全生产月”活动为契机，抓好各项安全生产管理工作。认真组织，对公司人员进行消防安全等知识培训，特别对司机岗位人员就车辆自燃自救、车辆抛锚后的救助、灭火器的使用等方面知识进行了现场培训和演练。严格实施每日“4必做”工作，即：每日安全提醒必做到、每日发车巡检必做到、每日防疫消杀必做到、每日收车巡检必做到。

每日收车巡检必做到。每日安全教育必做到：由车队队长每日在安全微信群里发安全警示语，时时刻刻提醒大家紧绷安全弦；每日发车巡检必做到：由司机在每日发车前做好车辆轮胎气压、仪表盘、灯光、灭火器等检查并做好相关记录，保证车辆安全行驶；每日防疫消杀必做到：由司机在发车前和收车后做好车辆消毒以及自身防疫工作，有效防止疫情扩散，保证业务接触人员自身健康安全；每日收车巡检必做到：由司机在每日收车前做好车辆油箱、车辆卫生等检查做好相关记录，并将车辆停放在定点位置，保证车辆财产安全。通过培训和每日“4必做”，进一步树牢了全体员工安全生产意识、层层压实安全生产责任，并形成长效机制，有效确保了公司生产安全。

何红梅 文/图

发挥供销社主渠道作用 助力脱贫攻坚 四川省供销社党组成员、副主任杨武秀一行赴巴中调研

□王明友 侯强 本报记者 丁明海 蒋永飞 文/图

近日，四川省供销社党组成员、副主任杨武秀一行赴巴中，深入通江县、巴州区调研指导“三社”融合发展试点、蓝莓产业发展、基层供销社和社有企业培育壮大等工作。巴中市供销社党委书记、主任王明友，通江县委副书记代董，通江县委常委、副县长张春根陪同调研。

杨武秀一行先后深入通江县长坪镇供销社、合兴镇供销社、通江镇供销社、大坪镇供销社、大坪镇油桐种植专业合作社等地进行了实地调研，详细听取了通江县“三社”融合发展试点工作、巴州区供销社基层供销社为“三农”服务等方面的情况汇报，并就“三社”融合运行机制、融合模式以及工作推进中遇到的困难和问题进行了深入探讨和交流，对巴州区供销社油桐种植专业合作社未来发展、园区管理、产品加工等方面作了详细调研。

杨武秀要求，“三社”融合发展要以产业发展为纽带，基层供销社、村集体经济合作社、专业合作社之间形成利益链条，力促“三社”在发展中不断壮大，进一步优化管理方法，在财务管理、民主决策等方面要严格按照相关程序执行，并充分发挥各自优势，相互弥补短板，达到“1+1+1>3”的效果。要通过整合现有资产、资源，明确资产权属关系，理顺管理体制，创新经营机制，拓展服务领域，扩大业务范围，着力夯实基层基础，推动基层供销社高质量发展；着力推动社属企业转型升级，培育壮大直属企业；着力拓展农产品流通领域，把经济效益和社会责任结合起来，真正发挥供销社农产品流通主渠道作用，发挥供销社独特优势，助力脱贫攻坚和乡村振兴。



直播带货开销路 资源整合促发展 简阳市供销社助力农产品闯市场

“这些蜜桃都是从身后这片桃林里刚采摘下来的，个大皮薄、芳香四溢，可以看到粉嘟嘟的蜜桃表面覆盖着一层细软的绒毛，阳光下闪烁着晶莹的光泽，一口咬下去更是鲜嫩多汁、回味无穷。”近日，四川省简阳市供销社农合联成员——简阳市慧农种植专业合作社的水蜜桃种植基地里，主播郭行手捧饱满的水蜜桃站在直播镜头前，正卖力地为农产品天猫店旗舰店直播间的顾客们耐心讲解，介绍当前正在采摘的水蜜桃。 “我们基地里的水蜜桃都是通过在线直播、现摘现卖的方式销售，直播间的顾客们往往都是当场下单，基地的桃子供不应求，有时还捎带着帮附近的桃园带货，虽然遇到疫情，但我们的销量基本没有受到影响。”慧农合作社负责人尹德海满脸自豪地说道，“在我们筹备和进行网络直播带货的过程中，简阳市供销社农合联

给了我们很多资源和帮助，就比如说我们在这位主播小郭，就是农合联为我们物色和培训的，主播小郭吃住都在基地上，非常能吃苦耐劳，靠我们自己根本找不到这么合适的人。” 对此，简阳市供销社农合联会长李德表示，为专合社成员单位提供网络直播的资源，只是我们农合联众多工作中的一项，我们还将为成员单位对接更多的资源。 简阳市农合联是由简阳市供销社组织成立的，由32家农民专业合作社组成的公益性协会组织，它成立的初衷是搭建一个资源整合的平台，发展理念则是“抱团发展、信息互通、合作共赢”。简阳市农合联自成立以来，有效解决了农民专合社成员单位遇到的问题，使相互的资源发挥最大的作用，促进了专合社成员的发展，不断推动供销社综合改革和农村农业经济发展，助力乡村振兴事业。 任丹丹



借力科技 让农产品销售“加速跑” 湖南省麻阳县供销社打造VR场景式购物信息服务模式

“这里是兰里镇苍冲村的黄桃基地，从这个VR全景展示里，我们可以看到黄桃种植的面积、管理者以及黄桃的品种、成熟度等信息。”湖南省麻阳县供销社电子商务服务中心的负责人邓克全在电脑屏幕上向前来收购黄桃的客商展示着黄桃基地的信息。 麻阳是“中国长寿之乡”“中国冰糖橙之乡”“中国最美养生栖居地”，这里有品种多样、质量上乘的优质农产品。如何让优质农产品更优质，如何让农产品顺利走入市场，麻阳县供销社下了不少功夫。 VR场景式购物信息服务模式就是麻阳县供销社助农的缩影。麻阳县自2018年被列为湖南省深化供销社综合改革示范县以来，依托麻阳县供销社电子商务服务中心，智慧供销社，让传统农业插上了科技的翅膀。

这一切，都离不开麻阳供销社电子商务服务中心的努力。 邓克全表示，目前农产品流通困境归纳起来就是三点：一是消费者不知道，这是信息不通；二是知道了但买不到，这是渠道不通；三是知道了买得到，但不敢吃，这是食品安全的问题。 为了消除这3个“痛点”，怀化市供销社加快智慧平台建设，支持麻阳县供销社打造以VR场景式购物信息服务的村联网购物咨询平台，实现“一村一全景，户户上平台”。 麻阳电商供销服务中心以村为单位，建设麻阳村联网资讯平台，主打村里的农产品供求信息发布，宣传麻阳农业生产基地、美丽乡村和麻阳农产品。“这里的供求信息发布与我们传统的发布方式不同，是一种三维立体、全方位的展现。进入平台浏览的客户，能够看到麻阳当下的美景，还可以直接网上下单购物。”邓克全表示，乡村VR板块一改过去的二维扁平化宣传方式，用VR技术展现出三维的农村真实世界，极大地增强了客户的视觉冲击体验。同时，还可以在真实场景里标注从事种植、养殖产业的公司、农民专业合作社、家庭农场、种养大户的联系方式和基本情况、宣传片等，实现了基地、农户与市场需求的“点对点”沟通和联系，极大提升了县域农业产业的宣传水平。这一工作，也得到了省、市主管部门的充分肯定和表扬。 目前，服务中心已建设麻阳椒林、黄双冲、花园等冰糖橙专业村VR场景15个，麻阳苍冲黄桃专业村VR场景5个，

宋家湾全民创业产业园生态水稻、稻花鱼种养场景2个、麻阳花园白鹅养殖VR场景2个、米沙村、报木山村、冯家垌村美丽乡村VR场景3个，上传从事种植、养殖农户的联系方式和产品信息1000余条。 对接“最后一公里” VR场景的搭建，解决了农产品供应信息能否有效传递的问题。接下来，如何搭建销售渠道，如何确保农产品食品安全就成了工作重点。 为了打通销售渠道，2019年5月，服务中心建设了麻阳农产品信息中心移动端，让小农户通过智能手机就可以自主上传产品信息到手机端和PC端。同时，还开通了水果采摘网络直播功能，既帮助山区群众发布产品信息，也方便了县城客户及外地客商直接在“麻阳农产品信息中心”下单。截至目前，“麻阳农产品信息中心”直播间已免费开展麻阳龙舟赛直播5场，浏览量点击量400余万次，吸引了4.1万人关注。同时，在供求信息版面，已上传麻阳兰里镇贫困户种植、养殖信息823条，浏览量点击量2.53万次。 如何让诸如乡鸭、乡鸡等小众农产品顺利进城，在村一级，服务中心对接有能力、有意愿、能使用智能手机的村民或农民专业合作社、家庭农场，让他们上传本村农户特别是贫困户生产的小众农产品信息到信息中心公众号；在县城，由麻阳供销社电商团队对接县城酒店和

用科技打造“供”“销”场景

每年的8月，走进麻阳黄桃原产地兰里镇苍冲村，总能看到满山遍野金灿灿的黄桃挂满枝头，前来购买采摘的客户络绎不绝，桃农们脸上都挂着幸福的笑容。 “我种植黄桃有9年了，一共有20亩，年收入在20万元以上。”苍冲村村民龚宗水高兴地说，自从种上黄桃后，他们家的日子就越来越富裕了，家里还建设了占地面积300平方米的两层“小别墅”楼。现在，很多村民依靠黄桃走上了致富路，黄桃也成了苍冲村的支柱产业。而

泸县云龙镇供销社 发展订单农业助农增收

近日，四川省泸县云龙镇供销社组织大水河、战旗等村的糯米种植农户抢抓糯玉米，田间地头一派繁忙，种植农户喜笑颜开。为带动农户增产增收，今年年初云龙镇供销社通过“供销社+专业合作社(基地)+农户”的模式在云龙镇开展糯玉米订单种植，采取与专业合作社、农户签订糯玉米种植、保价、包回收协议，免费为农户提供种子、肥料和技术服务，统一收购和统一销售的办法，为农户提供“产、供、销”一体化服务。种植糯玉米1000余亩，有效解决了农户种植成本高、缺技术和销售难等系列问题。 今年玉米喜获丰收，亩产2500斤-3000斤，但由于受疫情影响，市

场行情低迷，低价位运行，云龙镇供销社勇于担当、兑现承诺，为保证农户利益，严格按照年初与农户协议价格回收，亏本出售。到目前为止已收购糯玉米300吨，收购工作仍在进行中。 据悉，近年来云龙镇供销社主动作为，大力发展特色产业，带动农户增收，在贫困村朱梅滩村和龙河村建设脱贫产业园2个，种植翠梨李、特晚熟龙眼、麻阳白鹅、生态水稻、稻花鱼、农资配送可视化基地和网店18个，建设产地追溯二维码15个，免费发放产地追溯二维码3万张。 “由我们服务中心送货上门的农特产品已全部实现产地可追溯。以后，农产品是哪个贫困户生产、哪个客户订购，麻阳农产品销售到了全国哪个批发市场，只要客户用手机扫描了产地追溯二维码，全部可以实现数据聚集。”邓克全表示，这一大数据不仅可用于分析麻阳农特产品市场走向，更可为制定县域产业“一县一品”“一村一品”等发展规划提供有力参考依据，具有很大的市场价值。 讯

四川省云龙酒店

旅游天府 看成都地标中轴 下榻云龙市中心闹中取静

云龙酒店 YUN LONG HOTEL

扫一扫 成会员 优惠多多 惊喜连连

地址：成都市锣锅巷122号 订房专线：(028)186780888 转2或80129 订餐专线：(028)186780888