



不忘初心 牢记使命 复兴供销

全国 200 万个农民合作社 将进入数字农业时代

近日,农业农村部与阿里巴巴集团签署战略合作框架协议。其中,最重要的合作内容是让农民合作社的农产品进入阿里巴巴经济体销售,从而让小农户对接上大市场,让合作社数字化转型。

农业农村部数据显示,目前中国大概有 200 万个农民合作社,平均每个行政村有 3 个,辐射全国近半农户。这些合作社主要生产粮棉油、肉蛋奶、果蔬茶等农产品。

农业农村部农村合作经济指导司司长张天佐介绍,农民合作社数量众多,但单体规模较小,实力较弱,在组织带动小

农户进入大市场时,面临种养技术不高、产销衔接不紧密、加工流通能力不强、缺乏品牌宣传平台、融资难融资贵等困难。

按照农业农村部与阿里的合作协议,农民合作社将进入淘宝、天猫、聚划算、盒马、大润发等销售渠道,阿里将以“优质优价”方式采购农产品,并在销售上给予流量倾斜。其中,广西和云南的水果类合作社将率先接入阿里巴巴经济体。

阿里还将为农产品大数据,包括消费数据和需求数据,反馈给农民合作社。通过人工智能、物联网和智慧农业等高

科技,帮助优质农民合作社升级为数字农业基地。不久的将来,对合作社的农户来说,手机将成为他们的新农具,直播成为新农活,数据成为新农资。

符合条件的合作社,将得到蚂蚁金服网商银行免抵押、免担保的 150 万元贷款,而且随借随还,按日计息;合作社农户不用抵押和担保就能得到 30 万元信贷支持。

对中国农业来说,让 200 万个农民合作社数字化,意味着中国近半农民将搭上阿里农产品上行的数字化快车。目前阿里已经是农产品上行的主通路。农

业农村部信息中心的报告显示,在农产品网络零售额上,2018 年,天猫、淘宝共占据 75% 的市场份额。

过去几年,阿里巴巴因投入巨资构建数字农业基础设施,被美国顶级经济杂志《财富》评为“2019 改变世界的企业”。在数字化助农上,阿里不仅成立了“农办”,聚合整个经济体力量助农,还独创了“亩产一千美金”助农模式,对农民的农业生产提供全链条数字化服务。2019 年,阿里获全国脱贫攻坚组织创新奖,是入选的唯一互联网科技公司。

据农民日报

平昌县的供销社：借力扶贫产业培育长效资源

近日,笔者了解到,为推进供销社综合改革,四川平昌县供销社以参与扶贫产业经营为抓手,不仅助力脱贫攻坚,而且培育多项长效经营资源,优化了经营结构。今年上半年,扶贫产品经营值突破 5000 万元,经营效益突破 50 万元,带动 12600 多户贫困户增收稳脱。

一片叶,撑起县域大产业

积极招商,为产业添动力。平昌县是国贫县,茶叶产业是全县最大的扶贫产业。脱贫攻坚以来,全县持续改良和发展优质茶 20 多万亩,已有三成面积进入投产期。因受资金投入、生产技术、市场经营等诸多因素影响,资源利用不足、业主经营惨淡、茶农收益低下,茶叶产业面临空前困境。该社主动作为,主要领导和业务领导按照县委、县政府安排部署,常年奔波在招商引资路上,宣传、推介平昌县茶叶产业,为产业链牵线搭桥。功夫不负有心人,平昌县茶叶产业的生态环境和品质优势受到四川蜀茶实业发展有限公司青睐,先后与平昌县签署了投资开发意向和战略合作框架协议,锁定三年投资计划,为平昌县茶叶产业注入了能量源泉。

筹资投入,为发展注生机。为支持茶叶产业发展,两年前该社即以资产作抵押,筹资 120 万元,注入到四川省泰巴茗茶茶叶科技有限公司,解决了鲜叶收购资金难题,缓解了邱家镇、鹿鸣镇等片区茶农“卖茶难”压力。引进四川蜀茶实业发展有限公司后,该社积极发挥纽带作用,加强多方协调,使“四川蜀茶泰巴茗茶科技有限公司”迅速在平昌县挂牌运营。社有龙头企业平昌县联新商务服务有限公司成为新公司股东,整合入股资金 290 万元,在邱家镇凉风社区为新公司购置一处占地 70 余亩的茶叶生产厂,使茶资源利用目标扩大三倍,对县域产业服务辐射面接近 50%。

两头对接,为经营增活力。全社系统认准在茶叶产业链的职能定位,充分发挥组织、网络、经营资源等优势,全力推进双向合作经营。一是收购合作,以基层供销社为主体,以乡镇分社为单位组织鲜叶收购队,在辖区与茶叶专业生产合作社、基地业主、茶农对接,现场指导采摘技术,约时定点收购鲜叶,及时交付加工,代收鲜叶占 5 成以上。二是销售合作,以农副产品龙头企业为主体,下达茶叶销售计划,充分利用全系统 300 多个便民网点开展网络经营,本地市场销量在 5 吨以上。上半年,公司已收购鲜叶 51.6 吨、生产优质茶 13.7 吨,实现产值 460 多万元,实现销售 380 多万元。

一瓶酒,引领消费大时尚

在合作中开发经营资源。全系统坚持以重组经营推进综合改革发展工作思路,瞄准县域扶贫品牌,在广泛代销、代理、试销经销中选择优势项目,2016 年与平昌县岳家翰林酒业有限责任公司达成深度合作框架协议,开发本地纯粮、固态酿造、物理勾调原生态白酒—岳家翰林秘酿,纳入全系统网络主打业务。通过不断改良酿造技术,强化生态消费、安全消费理念宣传,岳家翰林秘酿原生态白酒被越来越多的消费群认可,已成为本地和多地的消费时尚。

在经营中打造社有品牌。以网络和经营上的优势为切入点,平昌县供销社与岳家翰林酒业有限责任公司在市场磨合下达成十年战略合作协议,联合出品一款“合”系酒品,由供销社社主运营。经过半年的精心设计和策划,“志合”“顺合”“整合”成为供销社深改以来的第一品牌。目前,“合”系年份高端酒优选原浆连续多年批次入窖,物理勾调技术准备就绪,年底将上市试销。

在竞争中拓展市场份额。翰林“合”系酒推行“县社统筹、厂家专供、龙头主控、企业主营”经营模式和“目标控制、特价分销、直营配送、综合返利”管理模式。二十多个供销社企业都是经销商,围绕网络规则和纪律独立制定经营管理方法,在辖区建起经营网络和对外辐射窗口,初步形成“立足本地、向外拓展”燎原之势。目前,当地在红白宴席、居家待客、公用接待等消费行为中大多饮用翰林“合”系纯粮酒,被视为消费时尚,上半年当地消费达 20 余吨;一些经销商利用市场关系,已把产品引向成都、重庆、深圳等十多个大市场,也深受好评。

一货仓,连接城乡大市场

为打破电子商务在农村的制约瓶颈,打通便民服务“最后一公里”,平昌县农博供销社电子商务有限公司参股四川宇亿来电子商务有限公司,依托基层供销社,发展“厂家网”电子商务服务网络。按照“乡镇中心、村社终端”电商网络建设思路,以“每店必参股、参股不控股”建设方式,投入资金 150 多万元,在全县建成 70 多个“供销社电子商务服务站(店)”,形成线上双向服务网络。以站(店)为经营单位,在广泛宣传、大力推介的同时,通过职工亲戚网、朋友圈、社交网等平台,把新型城乡居民、社会团体、经济实体和实业团队发展为电子商务服务客户,建立客户资源信息中心。推行“上线、下线积分奖励”管理办法,稳定老客户,发展新客户。坚持以日用下线产品为起点,逐步向生产资料、机械设备、建筑建材、高科技产品等领域扩展,把网店办成农村百业“便民店”。紧贴县域“六大产业”和地方特色产品,注册品牌,组织上线,引领地方产品进军大市场,为农民致富产业开辟广阔市场空间。目前,下线产品已达 3000 多个品种,上线产品超 60 个品种,日均营销服务额突破 30 万元。

特约记者 何秀平

广安市岳池县供销社 产业扶贫成效显著

□蒋一铭 本报记者 蒋永飞 文 / 图



成家岭、穿石孔、自长坪村民出售虎掌半夏中药材

近日,记者了解到,近年来,四川省广安市岳池县供销社积极探索可复制、可推广的产业扶贫模式,把发展产业、增加收入、激发内生动力作为脱贫攻坚的根本举措和首要任务。

面对联系村贫困率高、贫困程度深,没有资金和抗风险能力的严峻现实,岳池县供销社帮扶干部精准施策,努力探询投资小、见效快,又比较容易种植、适合当地贫困户发展的产业。经过反复、持续的探索、寻找,终于找到虎掌半夏等中药材种植业特别适宜当地发展,并可复制和推广。虎掌半夏种植劳动强度小(老人、妇女能种好)、见效快(3 月种,5 月开始收)、收益高(每亩地纯收益 5000—8000 元),特别适合在联系村那样的深丘、山区发展。但当地贫困群众从未接触过药材种植,经济基础又很薄弱,既想种又怕承担风险。见此,供销社主动出资购买药材种块和复合肥,组织村民试种并取得成功,增收增收效果明显,与当地传统种植的农作物相比较,每亩土地年增收达 6000 多元。

2018 年以来,由起初的 5 户贫困户试种,截至 2020 年迅速增至 300 多户贫困户种植;种植面积由之前的 5 亩地,迅速增至 2020 年的 400 多亩地,每亩地的收益由之前种植传统农作物的 1000 多元增至现在的 5000 元以上,总收益近 400 万元。截至 2020 年 5 月,岳池县供销社赠送帮扶的 3 个贫困村(秦溪镇成家岭村、穿石孔村、自长坪村)23500 斤虎掌半夏种块和 20000 斤优质复合肥,用于发展到户产业。

通过近几年的产业到户扶持,将联系村里的一块块荒地废土变成贫困户的“金矿”,深受群众欢迎,大大拓展了贫困群众增收渠道和视野,增强了致富信心,贫困户的种植积极性和内生动力得以井喷式迸发。

达州建设“西部一流供销社”启动大会召开

□寇彪元 何浪 本报记者 丁明海 蒋永飞 文 / 图

为向全市供销社系统发出建设西部一流供销社的动员令,吹响冲锋号,动员系统各级组织和广大干部职工主动作为、创新创造,为建设西部一流供销社而努力,7 月 16 日,四川达州市供销社系统召开建设“西部一流供销社”启动大会。

达州市纪委监委驻市审计局纪检监察组组长何川出席大会,四川省供销社经济发展处副处长张永盛作了题为《围绕农业农村发展新需求,做强做优供销社经营服务》的专题辅导,重点围绕供销社发展历程及基本定位、如何推动新时代供销社改革发展、新时代供销社重点抓哪些工作等方面进行了讲解。平昌县供销社主任苏朝敏从农业社会化服务体系构建、社有企业发展等方面进行了经验分享。宣汉家丰农机服务专业合作社的袁军围绕农业社会化服务进行了经验分享。

会上,达州市供销社党组书记、主任贾文军总结了全市供销社系统综合改革以来取得的成绩,对标分析了建设西部一流供销社的差距和短板,深入研判了达州供销社建设西部一流供销社面临的机遇和挑战,认为达州供销社要牢牢抓住乡村振兴战略的重大历史机遇,乘势而上,更加饱满的热情、更加坚定的行动、更加有效的措施纵深推进改革,加快建设西部一流供销社的步伐。

贾文军强调,全市供销社系统要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面落实习近平总书记对供销社工作批示精神和省委十一届六次全会、市委四届八次全会精神,以争创全省经济副中心为统领,以乡村振兴为主战场,以提振干部精气神为根本,以擦亮供销社老字号为标志,以社会化经营服务为抓手,以“五个一流”为路径,努力实现“六个一”,即:全市系统销售总额年均增长 10%;利润总额年均增长 10%;打造 100 家为农服务中心;土地托管面积达到 100 万亩;发展规模以上企业 100 家;助农增收人均 1000 元,全面建设西部一流供销社,为达州冲刺 4000 亿建设双 300、实现“两个定位”、争创全省经济副中心贡献供销社力量。

贾文军要求,全市供销社系统要围绕“建设西部一流供销社”这一总体目标,在乡村振兴主战场中,主动作为,创新创造,大力推动实施“五大行动”。一是实施人才聚集行动,锻造一流干部队伍。全面加强干部队伍建设,搭建教育学习平台、励志自律平台、干事创业平台、成长进步平台、招才引智平台等五大平台,打造一支讲政治、爱三农、有激情、会经营、敢创新、守底线的高素质干部队伍,为建设西部一流供销社提供坚强人才支撑。二是实施正风肃纪行动,塑造一流行业形象。要通过加强“廉洁机关”建设,优化目标绩效管理,建立双向考核评价机制和社情民意征集机制,探索建立社有企业诚信管理体系,



塑造供销社诚信经营“金”字招牌等,内强筋骨、外树形象,树立诚实守信、担当作为、改革创新、清正廉洁的行业形象。三是实施融合发展行动,建设一流组织体系。坚持联动各方,让基层组织全覆盖;坚持突出重点,让基层组织运转实;坚持挖掘潜力,让基层组织有特色;坚持带动发展,让基层组织显活力,通过“四个坚持”,积极参与脱贫攻坚和乡村振兴,不断密切与农民利益联结,推进基层组织治理创新和服务能力提升。四是实施拓展提升行动,打造一流服务平台。以市、县、乡联动共建为农服务平台为重点,以社有企业全产业链化经营服务为支撑,打造与乡村资源禀赋相适应、比较优势充分发挥的一流服务平台,带动农民增收致富。五是实施改革创新行动,创造一流改革成果。科学推

进供销社的综合改革,正确处理坚定信心与稳妥推进的关系,系统集成与重点突破的关系,总体部署与分步实施的关系,工作创新与改革发展的关系。聚焦重点领域和关键环节改革,充分发挥组织体系和服务平台的作用,努力在“三大高效服务”“三大综合效益”“三大品牌建设”上取得重大突破。最后,贾文军对 2020 年工作进行了安排部署,要对标供销社综合改革目标任务和“十三五”规划内容,强化责任担当,扎实抓好当前各项工作,同时要坚决守住安全生产防线和廉洁自律底线,确保建设西部一流供销社开好头、起好步。达州市供销社机关全体职工、市属社有企业法人代表、各县(市、区)供销社班子成员、办公室主任、改革办主任、业务股长、社有企业法人代表参加了会议。

广告

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 转 6