



不忘初心 牢记使命 复兴供销

脱贫攻坚 供销社在行动

广元市供销社 线上线下助力扶贫农产品销售

最近时间以来,为了大力拓展扶贫农产品销售渠道,四川省广元市供销社积极作为,作出以下三方面的举措:

一是申报运营“四川扶贫”集体商标。组织市辖区344家企业申报、认证、使用“四川扶贫”集体商标,认证扶贫产品1018个。在739个贫困村选聘“四川扶贫”农村电商信息员,及时准确审核上报扶贫产品信息。建成扶贫农产品展示展销厅400平方米,展示扶贫产品500余种。组织23家企业赴北京、杭州、广州等地参加扶贫产品推介活动5次,参展扶贫产品达160种以上。

二是建立农产品线上销售体系。建成10000余平方米扶贫农产品配送中心,与35个农民专业合作社、30个农产品生产基地和200余家农业企业开展扶贫产品生产、包装和销售业务,与110家机关单位、学校、医院等食堂开展扶贫产品直配业务。与上海叶臣实业有限公司、浙江省丽水市供销社、四川旅投集团、农夫问道集团、老邻居连锁超市、伊藤洋华堂连锁超市、四川品尚品科技公司等达成农产品直供协议。在成都及浙江部分市县设立农产品销售专区专柜,在广元城区及周边建成4个扶贫农产品专营店。正在规划布局北京、上海、浙江、重庆等大中城市农产品销售网点。

三是打通农产品线上营销渠道。广供天下电商平台建成“广供天下商城”和“U订货”网络销售平台,在京东、淘宝、拼多多等知名电商平台设立销售门店,已有54家广元企业接入200多个农产品已摆上网络货架。积极开展物流、快递等配送业务,今年全市系统电子商务交易额可望实现5亿元。

姚首策

培育农民带货“网红” ——泸县龙眼暨农产品直播小镇建设培训班开班



8月18日,为期一周的泸县龙眼暨农产品直播小镇建设培训班在四川省泸州市泸县电商大厦四楼培训室开班。开班仪式由泸县供销社理事会副主任曾惠利主持,泸县龙眼产销工作领导小组副组长、泸县供销社理事会主任邱政到会指导并讲话。来自全县20个镇(街道)的部分农产品生产销售龙头企业、新型基层供销社、农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体的近100名农产品营销人员参加了培训。

本次培训班邀请成都盛世千禧文化传媒公司专家授课,培训内容包含:抖音账号、西瓜账号和小红书账号基础培训、短视频内容预防、视频拍摄技巧、视频拍摄文案撰写、拍摄视频剪辑、视频上传、小店后台管理和直播带货等技术知识。培训班采取集中授课和基地实践操作相结合进行,将带领学员们分组走进相关镇(街道)村龙眼基地的“网红”直播间,零距离感受直播电商的魅力。

通过此次培训,让参加培训的农产品营销人员“会上网、会开店、会营销”,较为熟练地掌握农产品网络营销技能,培育农民带货“网红”,让农民直接对接市场,帮助新型农业经营主体更高效地销售龙眼等特色农产品,推动农村电商升级发展,提高农民收入,助力泸县决战决胜脱贫攻坚。

宁顺光

宜宾市珙县扶贫农特产品 亮相中国西博嗨购节

近日,四川省宜宾市珙县扶贫农特产品亮相2020年中国西博嗨购节直播间,珙县县委副书记梅培智受邀参加。

直播间里,梅培智向大家介绍了珙县的整体概况,对珙县“大自然”燃面、珙县红茶、桑枝食用菌、王家白酒、烟灯山百花蜜五种扶贫产品一一做了详尽的介绍。在半个小时的直播时段里,累计在线观看20万人次,仅淘宝观看就达到了6万多人次,网友们通过抖音、淘宝、快手三大直播平台,纷纷下单购买。

此次亮相2020年中国西博嗨购节的农产品,均是具有“四川扶贫”集体商标标识的珙县扶贫农产品。近年来,珙县供销社努力拓宽扶贫农产品销路,积极引导合作社、涉农企业开展“四川扶贫”集体商标申报工作,不断推荐拥有“四川扶贫”集体

商标标识的珙县扶贫农产品参加扶贫展销会、线上直播带货,提升珙县农产品知名度,助力增收。

珙讯



西南供销

供销社扎根边境 格桑花怒放高原

盛夏时节,雨不停地下,马路上却是行人不绝,其中有村民也有游客,只是大家都穿着厚厚的冬衣。这是西藏自治区隆子县玉麦乡玉麦村的一幅夏日场景。

“今年7月,玉麦村平均每天都能接待50多位游客。”玉麦乡驻地玉麦村党支部书记巴桑次仁说。

由于海拔落差大,这里“一天有四季、十里不同天”,景色美不胜收,物产也格外丰富。高原草甸上是满山牛羊,原始森林里有修竹茂木。“绿水青山就是村民们的金山银山。加上国家发放的边民补助和聘用村民担任护林员发放的工资,现在玉麦乡人均收入已超过6万元,是一个名副其实的小康村。”巴桑次仁高兴地说。

然而,仅在10余年前,这个群山环抱的边境乡还是略显荒凉的贫困乡村。巴桑次仁清晰地记得,直到2007年,自己被选派到玉麦做乡村教师时,这里只有7户人家,仅有5名学生;乡政府的一间土房就是他们的教室。更早之前,上世纪90年代初,全乡只有1户3人。

气候和道路条件是制约玉麦发展的最大障碍。每年11月到来年5月,这里都被大雪封山。以前道路条件差,住在这里的百姓几乎要过半年与世隔绝的生活。巴桑次仁说,2007年藏历新年期间,他第一次走进玉麦,大雪封山,一走就是3天。而过了冬天,从6月开始,这里又进入雨季,道路常常被滚落的泥石阻断,“一个月下来,能有三四天出太阳,我们就心满意足了。”雨水太多,也让这里难以种出蔬菜,大家只能吃到土豆和萝卜。

这还是2001年玉麦乡通往山外的公路修通后的情景。在没有公路的日子里,玉麦人外出不仅需要穿越沼泽遍地的原始森林,还要翻越海拔5000米的雪山,再走过陡峭的山谷,才能接触到外面的世界。靠畜牧为生的乡民们,只能用马或牦牛把辛苦得来的酥油、奶渣驮到山外交易。统计显示,1994年,玉麦乡人均年收入仅700多元。

曾经一批批来过玉麦的人,因为忍受不了大雪封山后的寂寞,又一批批地走了出去。然而,就是在这样的环境下,卓嘎、央宗姐妹和她们的父

亲却几十年如一日,以牧代巡,守护着玉麦。

2017年,习近平总书记专门给卓嘎和央宗姐妹回信,充分肯定她们父女两代人几十年如一日默默守护着祖国的领土,并勉励大家共同努力,把玉麦这个曾经的“三人乡”建成幸福、美丽、小康的“小康乡”。总书记的回信极大地鼓舞了边境农牧民守边固边的决心和兴边富边的信心。

在党和政府的关怀下,2017年,玉麦通往外界的公路经过升级改造全线贯通。去年,这里又配备了清雪车,“大雪封山”已成为玉麦一去不复返的历史。

有了路,就有了物物其流的通道。村民们的畜牧产品能够更好地卖出去,外面的各种物资也能及时送到玉麦,村民们的生活一天一个样。如今,玉麦乡水电、通讯、医疗、休闲等公共服务设施一应俱全,村民也增至67户234人。

2019年,玉麦又建成了温室蔬菜大棚,村民们从此吃上当地种植的新鲜蔬菜。随着外来人口增加,用微信和支付宝付款的方式在玉麦也流行了起来。

“总书记教导我们,幸福都是奋斗出来的,奋斗本身就是一种幸福。”巴桑次仁说,“大家都铆着一股劲,要守好边、建好边,用奋斗创造幸福生活,绝不辜负总书记的期望。”

要创造幸福生活,就要做好产业。如何组织这个全国人口最少的乡村发展产业,玉麦人想到了供销社。今年7月30日,在中华全国供销合作总社的支持下,玉麦乡正式挂牌成立基层供销合作社,巴桑次仁也被村民选举为第一任供销合作社主任。

“大家干的事情都差不多,放牧、挤牛奶、做奶渣……农牧民入股成立供销合作社后,就可以分工做不同的工作。”巴桑次仁说,现在这些活少数几个人就能完成,节省下来的劳动力可以组织他们生产藏香,发展旅游业、竹编业等。

现在,玉麦供销合作社正在一边发展生产,一边对接遍布全国的供销合作社流通网络,把玉麦的特色产品卖到全国,打造出玉麦的品牌,迎接更加美好的小康生活!

戴讯

重庆石柱县供销社 服务“点对点”产量有保障

近日,笔者从2020年重庆石柱桥头镇田堰梨生态采摘节上获悉,石柱县田堰梨专业合作社喜获丰收。据田堰梨园专业合作社负责人隆凯军介绍,该社今年通过与石柱县农资有限公司合作,开展农资社会化服务,提高了产量和质量。

石柱县农资有限公司相关负责人表示,今年,公司与全县专业合作社、种植大户进行“面对面”“点对点”的农业社会化服务对接,扎实开展农资社会化服务取得较好成效。目前,全县已对接55个专业合作社和47个公司或基层社、家庭农场等,涉及水果、蔬菜等13个品种,服务面积达15.6万亩。

该公司通过签订农资服务长期合作协议,制定全年全程社会化服务和管理方案,免费提供农业技术服务,着力解决病虫害防治等工作。目前,全县有25名农技人员常年开展农资服务,田堰梨园专业合作社就是获益者之一。农资公司与田堰梨园专业合作社签订350亩翠冠梨技术帮扶指导合作协议,公司技术人员每月到果园现场指导和查看果树的生长情况,结合季节变化为田堰梨园专业合作社提供配方农药、化肥等农资产品,提供打药、施肥及修枝整形的技术培训,设立生物有机肥、生物防治的试验示范基地,做到各个环节技术指导全覆盖。

目前,石柱县农资有限公司正在中益乡组建农业社会化服务中心。该中心与田堰村村委会达成合作共识,已将田堰村1700亩翠冠梨、黄金梨的技术服务作为中益农业社会化服务中心的第一单生意。

戴讯

比选流标公告

四川省农产品经营集团有限公司于2020年8月1日下午21时开始的“关于成都某县水果产业物流港建设项目决策 咨询类服务中介”招募比选活动与2020年8月8日下午1时开始的“关于成都某县水果产业物流港建设项目决策 咨询类服务中介”招募比选活动,因在规定时间内报名单位不足三家,根据国家相关法律法规的规定,该项目流标。

特此公告!

四川省农产品经营集团有限公司
2020年8月17日



山东汶上县供销社： 开启土地托管服务2.0时代

日前,山东省汶上县寅寺镇小楼村举行2020年度夏季小麦分红仪式,社员代表一一上台领取今年的保底收入和分红。胸前戴大红色的社员代表脸上洋溢着喜悦的笑容。

“入股的186亩土地除16亩栽秧苗木外,都种植了小麦,亩产达到1256斤。社员每亩除了保底的1000元,还能分得51元的红利。”小楼村党支部书记、小楼供销社主任何敬印乐呵呵地说。

土地托管让三方得利益

小楼供销社是山东省成立的第一村级供销社。“2015年7月,我们找到小楼村的何书记,向他表明了共同开展土地托管的意愿。”寅寺供销社副主任任何彬说,“小楼村‘两委’负责把农民组织起来,供销社提供优质服务,入股的150亩土地集中统一经营,由寅寺供销社的土地托管服

务队提供除浇地之外的所有生产服务。

据介绍,合作社成立第一年,供销社为社员提供农资、农机、植保、烘干、仓储、加工、销售等“全链条”服务,社员每亩增收229元,合作社增收229元,村集体增收229元。今年秋天,我们入股的土地就能突破200亩。”何敬印激动地说。

2019年7月,济宁市供销社将汶上列为村级社试点县,由此成立了小楼供销社。“这次分红是小楼供销社的第一次分红。除社员每亩分得1051元外,村集体每亩分得204元。没加入供销社的村民都纷纷找我,要加入村供销社。今年秋天,我们入股的土地就能突破200亩。”何敬印激动地说。

小楼供销社还有16亩地栽秧了红枫、五角枫等苗木784棵,预计2021年纯收入30万元。同时,培育了“小楼村供销社”品牌,研发了玉米糁、小麦仁等农产品,“三产”融合正在实现。

“221模式”实现“村社共建”

南店镇刘黑供销社是汶上县入

股土地最多的一个村级社,有土地800亩。“村集体每亩分185.6元,村民每亩分46.4元。全部算下来,这季村集体增收14.85万元,村民增收3.71万元。”刘黑村党支部书记、刘黑供销社主任徐西俊说。

随着运作机制的完善,村级社的认可度越来越高,正逐渐成为村“两委”抓集体经济的主要抓手。截至目前,汶上全县已组建村级社36家,建立基地5个。

汶上县供销社主任薛明奎说:“我们提出了‘党支部+村级供销社+综合服务平台’的发展思路,形成了‘村社’共建共融的‘221’模式,即融合两个优势,建立两个体系,打造一个共同体。”

薛明奎口中的融合两个优势,是指融合村“两委”的政治组织优势和供销社的经营服务优势;建立两个体系,即建立以村级社为构成的组织经营体系和以供销社为构成的服务经营体系;打造一个共同体,即打造供销社和村集体发展共赢的利益共同体。

“虽然我们在村级社的分红让利给了村集体,但是,通过服务和农产品销售,仍然有每亩230元左右的利润。最能可贵的是,通过建立这样的利益共享机制,村集体经营村级社的积极性越来越

越高,农民群众对供销社的依赖感和信任感越来越强。”薛明奎说。

2019年底,汶上县供销社成立了村社总部,作为统筹村级社发展和整合社会资源的专门机构。汶上县农产品联盟负责人王晓伟介绍:“根据市场需求,我们正在由原来单一的生产托管服务向农业全产业链再造和重组转变,帮助村级社‘定制’农业产业。在定制过程中,既能够与市场需求高度契合,又提升了农产品的价值,进而实现农民群众和村集体收入的‘双增加’。”

小楼供销社玉米糁是一个典型的例子。

“供销社专业人来给策划和包装了玉米糁从田间标准种植到精细加工、精品包装再到销售的全过程,制定了各个环节的技术标准,专门培育了‘小楼村供销社’这个牌子。”何敬印说,“1斤里边能增加五毛到一块钱利润,1亩地就能多挣将近800块钱。”

薛明奎说:“农业全产业链的托管,是统筹整合农业产业链上下游资源为我所用的全局意识和平台经济,是土地托管的深化和升级版,是真正打造服务农民生产生活综合平台的筑基之举。”

据中华合作时报