



# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

做好两项改革“后半篇”文章

市县传真

## 四川省绵阳市涪城区供销社 整合资源 探索服务“三农”新模式

近日,笔者了解到,四川省绵阳市涪城区供销社根据上级关于做好两项改革“后半篇”文章工作要求,结合青义镇龙峰村独特地理优势,通过成立村级供销社,构建区域性供销社农业社会化服务中心,整合各种资源,探索服务“三农”新模式,提升服务效能,助力乡村振兴。

多方共建,盘活资产,打造农业生产生活综合服务平台。一是采取合作共建模式。由市、区供销社、青义镇政府按照“供销社+村”模式三方共同组建村级供销社,打造农业社会化服务中心。供销社下属公司和龙峰村集体经济组织三方按比例共同出资60万元(其中市社15万元、区社16万元共占比51.7%,龙峰村29万元占比48.3%)成立供销社合作公司——绵阳市睿农农业有限公司负责中心运营。二是建设功能完善的服务阵地。将村级建制调整后原尖峰村村委会闲置用房400余平方米作为服务中心场地,

规划建设“一市、二室、两厅”(便民服务超市、文化培训室、活动室、社会化服务展厅和农资农机租售厅),就近满足农户大部分生产生活需求。三是提供“1+2+N”综合服务。即以服务中心为基础搭建平台,整合资源;以线上线下两条路径构建服务支撑点,凝聚合力;因地制宜逐步提供农资销售、农机租售、农业技术服务、百货超市、金融、保险、家电维修、快递收发、网络通讯等多样化服务。

围绕生产、整合服务,打造农业生产“全链”一站式服务。一是推广农机服务。一方面充分发挥青义镇现有农机合作社作用,另一方面与绵阳农资批发市场达成合作协议,提供农机购买、租赁、维修等社会化服务。依托中心集成农业农村、银行、保险等部门农机政策、信息资源,常态化开展线上线下咨询、申报、受理等服务,实现方便、快捷、规范的农机政策享受和农机作业需求办理,助力

农业现代化。二是实施农资团购。挑选优质农资生产销售商与服务中心签订销售合作协议,将优质农资因时因种,统一采购、集中供应、配送到田,以优质服务,降低生产成本。三是强化农技指导。对标现代农业生产要求,通过校地共建、行业扶持、龙头带动组建农业技术服务团队,提供各类农技培训、技术咨询、指导咨询、测土配方等服务。四是加强金融服务。与涪城建行合作建设“裕农通”金融服务点,使农民足不出村即可享受贷、汇、缴等金融服务;与人保涪城公司合作,在社会化服务中心建立农业保险服务站,提供农业保险服务,农户在家门口就可享受到优质便捷的保险服务,同时人保公司每年还向中心提供服务经费约2万元。五是开展信息服务中心。“智农云服”等网络信息资源,充分使用县域网为农公共服务平台,结合自身情

况在供应与需求、生产与市场之间搭建对接平台,引导生产、流通、金融等资源合理配置,提升为农服务效能。

着眼生活、丰富配套,提供农民生活“多元化”综合服务。一是打造百货超市。通过对涪城区商超对接服务中心等,打造供销社有保障的日用百货超市,为农户提供日常生活用品购买和农产品销售服务。二是提供通信服务。与联通涪城分公司合作,提供业务代办。通过话费特殊套餐、打电话领农资等业务,切实降低农户通信网络费用。三是家电维修上门服务。与绵阳家福米公司合作建立家福米电器乡村服务站,为用户提供便捷的家电维修、评估咨询等上门服务。四是帮助代收代缴。与邮政等部门协商开展快速代收业务,打通农村电商服务“最后一公里”,同时提供水电气网费代缴等便民利民服务。

范旭

## 坚持为农服务宗旨 服务乡村振兴战略

甘孜州农牧农村局领导到圣洁甘孜大草原公司检查指导工作

近日,四川甘孜州农牧农村局副局长何阿福一行到省农资集团旗下圣洁甘孜大草原公司(以下简称“大草原公司”)检查指导工作并召开座谈会,大草原公司总经理张强陪同检查指导。

何阿福一行认真听取了大草原公司今年经营情况汇报,并实地查看、详细了解了肉类加工食品生产流水线的建设情况。在座谈会上,针对大草原公司的发展,何阿福指出,大草原公司要坚持为农服务宗旨,立足甘孜当地实际抓好农资供应和农特产品销售,推动企业持续健康稳定发展。针对企业当前经营发展工作,他提出了具体要求:一是抓紧推进食品生产流水线建设,按程序科学评估论证,尽快形成方案和预算,报甘孜州农牧农村局进行

审批;二是要积极谋划、主动出击,加强沟通协调工作,力争在今年年底前与甘孜州所属各县达成农资经营方面的协议,为下一步拓展农资经营业务创造条件;三是坚持小步快跑,年前加快商品销售节奏,减少库存商品积压,加速资金流动和回笼,提高资金使用效率,严控企业经营风险;四是要树立安全发展理念,把安全放在第一位,把安全关、质量关,抓好疫情防控工作,确保企业平稳运行。

圣洁甘孜大草原公司是四川省农资集团依托省社“双线运行”体系,与甘孜州农牧农村局联合打造的农业综合经营服务平台,成立以来,在助力甘孜州脱贫攻坚、参与乡村振兴等方面发挥了积极的作用。

(四川省农资集团供稿)

## 江油市供销社 开展入户走访慰问活动

为持续推进巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接重点工作,12月1日,四川省江油市供销社党组书记、主任蔡由勇带领机关全体干部职工到雁门镇沐水坝村开展入户走访慰问活动。

蔡由勇一行深入李兴文、李兴军等59户脱贫户家中,与他们进行面对面交流。一是详细了解他们的家庭情况、经济来源、健康状况、子女上学和生活开支等情况,询问他

们目前存在的困难和问题;二是积极宣传脱贫攻坚相关政策及冬季用火、用电等安全知识,并加强感恩教育;三是将购买的大米、油等慰问品发放到脱贫户手中,鼓励他们树立信心,克服困难;四是在村“两委”的陪同下,实地查看了沐水坝村即将建立的芍药种植基地。

通过此次走访慰问,把党和政府的关怀与温暖送到了他们身边。

唐利萍

## 四川茂县30余万斤“冰糖心”苹果 销往浙江平湖

□金惠林 本报记者 蒋永飞 丁明海 文/图

近日,四川阿坝州茂县30余万斤“冰糖心”苹果通过冷链运输车发往浙江平湖。

据了解,茂县供销社与浙江省平湖市供销社达成合作意向,依托对口支援平台,让“冰糖心”苹果走向浙江平湖市场。

11月初,自茂县“冰糖心”苹果上市以来,该县供销社苹果收购点工人每天便早早忙碌起来,现场收购、分拣、装箱、搬运、发货,各个流程井然有序。

据了解,今年以来,茂县供销社按照县委、县政府“主动融入对口支援,积极服务乡村振兴”决策部署,以浙江——茂县供销社系统合作为抓手,签订了惠民助农合作协议,借助浙江农产品交易平台打响华东市场,不断拓展农产品销售渠道,助农增收。



□冯春 赵峰 本报记者 蒋永飞 丁明海

11月30日,四川省宜宾市江安县供销社组织机关、社有企业全体干部职工集中收看“新供销:为乡村振兴而创新”视频座谈会。

本次视频会是四川省供销社探索立足新时代开启新创业的座谈会,会上,大家仔细聆听了四川省供销社党组书记、理事会主任刘宏谋等领导讲话、北大教授的主题发言、一线供销社人的经验分享以及与会专家的主题讨论,收获颇丰。

通过教授、专家的知识讲解,大家对“新供销:为乡村振兴而创新”的核心架构“两端”+“两网”建设有了全面的认识。建设好县、中心镇、中心村供应端和社区便民服务中心消费端,

建设好线上数字供销网和线下冷链物流骨干网,构建新供销为农服务综合平台,以质量、服务、效率立社,推进供销社融入新发展格局,开启供销社合作事业的新征程。

会后,江安县供销社党组书记、主任冯春强调:一是要深刻领会会议精神实质,提高政治站位,以扎实有效的工作推动各项政策落地落实。二是要践行供销社人的经验分享以及原有乡村振兴、持续深化供销社综合改革,扎实做好“两项改革”后半篇文章。三是以提升供销社综合服务能力为重点,建设好江安供销社的“两端”“两网”,打造好为农服务综合平台,辐射带动村集体经济,助力江安乡村振兴提速。

## 遂宁市船山区供销社 “1+N”模式 整区推进新型基层供销社建设

□特约记者 周红 本报记者 蒋永飞 丁明海 文/图



四川省遂宁市船山区采取“1+N”(“1”即以供销社作为最大出资人,“N”即吸纳农民、农民专业合作社、家庭农场、各类涉农企业等经营主体和当地村集体经济组织等共同注册登记)整区推进新型基层供销社建设。目前,已建新型基层供销社7个(镇级4个、村级3个),到2025年将实现新型基层供销社全覆盖目标。

船山区委、区政府高度重视,相关部门、乡镇大力支持。船山区委办、区政府印发了新型基层供销社建设实施方案,区财政、发改局、农业农村局等部门对新型基层供销社给予工商登记、税收减免、财政奖补等政策和资金支持,各乡镇负责

协调落实镇(村)办公场地,选择好新型供销社带头人。创新管理运行机制。新型基层供销社由船山区供销社组织发起,采取股份合作制等多种形式,吸纳各类经营主体和当地村集体经济组织以及原有基层供销社职工共同出资成立,工商注册资本不低于50万元(区供销社出资占注册资本34%以上)。拓展为农服务功能。结合农民生产、生活需要,在持续做好代耕代种、统防统治、农资集采、产品统售、培育品牌等服务基础上,探索开展资金互助、保险互助等金融服务和租赁维修、代理代办等服务,积极承接政府公益性服务项目。

## 集思广益 共谋发展 珙县供销社召开“走基层、听民意、解难题”大走访活动集中交流恳谈会

为促进四川省宜宾市珙县基层供销社和新型农业经营主体发展,近日,珙县供销社召开“走基层、听民意、解难题”大走访活动集中交流恳谈会,全县共40名基层供销社主任和新型农业经营主体负责人等参加会议。

会上,参会人员畅所欲言,纷纷反映了当前产业发展面临的困难和急需解决的问题。罗渡苗族乡天堂村供销社负责人彭政说:“召开恳谈会这样的方式很好,可以集思广益,为农民合作社发展所遇到的问题化解出谋划策,当前我们遇到的问题比较多,如农副产品数量少,各地单打独斗,难以形成合力,外面有市场,但提供了不产品;农资产品经营分散,条块分割,农民生产成本偏高,未形成农民利益联结机制;要发展相对成片,

成规模的马铃薯、糯稻等特色产品,流转成片的土地十分困难,产业发展难上规模等。”

上罗镇老三种植专业合作社的汪秀会说:“农村的食品产品销售渠道少,发展难,办理QS生产许可证及其厂房建设投入大。”

玉和苗族乡隘口村供销社负责人张勇说:“建议农副产品销售要充分利用互联网+的优势,多举办新媒体相关知识的培训,培育本土电商队伍,建立农副产品网上销售新平台,拓宽本土农产品网上市场空间”……其中33个参培单位共提了23项意见建议。

对征集到的这些建议和问题,珙县供销社主任赵永兰一一作了安排落实。对需要向上争取汇报和需相关部门

单位支持配合的也具体明确了办理股室和相应人员,全力为基层社和广大新型农业经营主体发展服务。同时,就下一步工作赵永兰作了具体安排:一是扎实开展“走基层、听民意、解难题”基础工作,全力帮扶农民合作社等新型农业经营主体组织化发展中遇到的问题,为农村产业发展服务。积极配合农村食品加工业企业办理QS证照,配合县级部门落实农村电商发展,协调相关部门按政策调减本土农产品物流费用等,切实帮扶村集体经济组织发展产业。二是按照县委、县政府安排,进一步抓实基层示范社、村级供销社建设工作,培育建成更多的基层

示范社、村级供销社,争创更多的国家级、省级、市级示范合作社,为珙县农业农村发展发挥更大作用,促农增收和助力乡村振兴。三是不断加大新型农民技术培训,除了定期举办农民技术培训外,还将视疫情情况适时组织到发展得好的地方和单位考察学习,拓宽视野,增加见识,进一步提升本土农村村集体经济组织的生产经营管理能力。四是积极扶持发展电商产业,会同县级相关部门,大力发展农村电商,通过抖音、快手等新媒体,以及培养主播、网红直播带货等方式,拓宽本土农产品市场营销渠道,形成农副产品销售新业态。

珙县供销社各股室负责人,直属企业负责人等参加了恳谈会。

范祖其