



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

跟着供销合作社 农民生活更上层楼

成都崇州市供销社 加强理想信念教育 筑牢拒腐防变底线

□张俊华 本报记者 高明山 李鹏飞

2018 年 3 月 8 日，习近平总书记在参加十三届全国人大一次会议山东代表团审议时，对聊城市茌平区贾寨镇耿店村吸引返乡青年种植蔬菜大棚予以充分肯定，并称赞耿店村为“鲁西小寿光”。

4 年来，耿店村发生了翻天覆地的变化，一座座高标准大棚陆续建成，一栋栋高楼拔地而起，一百多名“棚二代”返乡创业，老百姓都住上了水电暖气齐全的楼房，打响了“棚二代”“耿店”等品牌。靠着科技和人才支撑，耿店村成了十里八乡的“标兵”。

在书写乡村振兴答卷中，农业规模化发展、全产业链建设和人才建设成为耿店村发展的必答题。

开展土地托管 加快农业农村现代化步伐

乡村振兴，产业兴旺是重点。聚焦“菜篮子”，蔬菜产业成为耿店村发展的重要抓手。近年来，耿店村不断利用大数据、信息化、物联网等新兴技术手段，给蔬菜大棚插上更有力的科技翅膀，为蔬菜产业发展赋能。去年，蔬菜大棚智能化程度更高了，水肥一体化灌溉、智能温控、无土栽培等技术有了新突破。为提高农产品质量，村里还申请了辣椒、黄瓜、番茄、芸豆、茄子等绿色食品认证；为拉长产业链，去年，耿店村投资 2600 万元，建设了速冻烘干蔬菜加工厂，年加工净菜 3 万余吨。

截至 2021 年年底，耿店村新建、改扩建大棚 40 多个，全村大棚数量超过 700 个，户均 4 个，人均可支配收入达到 4.6 万元，村集体公共积累资金超过 3000 万元。

如何加快农业农村现代化步伐？去年，全国人大代表，山东省聊城市茌平区贾寨镇耿店新村党委书记、茌平区耿店村供销合作社主任耿遵珠将此提上日程。

在上级党委、政府的支持下，2021 年包括耿店村在内共 11 个村整合成立耿店新村。紧紧围绕“菜篮子、米袋子、树林子”民生问题，耿遵珠整合 11 个村建的合作社以及耿店村供销合作社成立耿店新村供销联合社，推进产业区域布局，通过土地托管等方式打破土地的村、组、户界限，集中改善基础设施条件，实现集中连片发展特色优势主导产业。

“今年将发挥村供销合作社的服务优势，开展耿店新村的土地托管，推动耿店新村农业的规模化、标准化发展。”作为耿店村供销合作社主任耿遵珠表示，“近两年供销合作社打造了市县村三级农业社会化全产业链服务体系，借助供销合作社完善的农业社会化服务，通过土地全程托管，实现标准化、机械化生产，把 8000 名村民从土地上解放出来，让资源变资产、村民变股民，加快耿店新村的农业农村现代化发展。”

“棚二代” 成为耿店村振兴的主力军

耿店村建有专门的“棚二代”科技示范创业园：现代农业科技示范园的玻璃温室采用无土栽培模式，作物所需要的水分和养分都可以根据光照和温度进行调节，整个棚室的温度和湿度也实现了智能化管理。这里是现代农业的一个代表，更是“棚

二代”们的奋斗目标。为了留住人才，2021 年，耿店村新建两栋“棚二代”住宅楼，如今 72 户村民已入住。

筑巢引凤是耿店村振兴发展的另一个“法宝”。2021 年，耿店村来了两位高才生：陈启略和仙立国。他们都是 2021 年刚毕业的选调生，如今是耿遵珠的助理。

陈启略是甘肃人，今年毕业于清华大学，2021 年 11 月 15 日到耿店新村报到。仙立国是中国农科院研究生毕业后直接来到了村里。高学历人才的到来，让村民对村庄未来更有信心。

与此同时，2021 年，耿店村成立山东省首家乡村实用人才培训学院，成为培养农村干部队伍、乡村实用型人才和新型职业农民的重要阵地，目标就是培育新时代农业农村发展所需的乡土人才，夯实乡村振兴的人才基础。截至目前，学院已开办全省村党组织书记示范培训班（聊城片区）、聊城市农产品电商进阶培训等各类培训班次 40 余期，已培训 5000 余人。

经过 4 年发展，耿店村蔬菜产业面积扩大一倍多，达 3000 多亩，100 多个青年人回乡、扎根农村种菜。青年人返乡种大棚，乡村有了生力军，使耿店村重新充满了生机与活力。同时，也带来了许多新思想、新技术、新业态，也让家底更实、产业更旺！

“田园综合体、中央厨房等产业新概念跃然纸上，通过完善基础种植，创新‘现代农业+乡村旅游’等模式，青年一代奋进小康生活的幸福画卷在耿店大地徐徐展开。”耿遵珠说，如今，青年人正以蓬勃向上的力量成为乡村振兴的主力军。

据中华合作时报

3 月 14 日，成都崇州市供销社召开职工大会，组织学习成都市纪委监委《关于八起年轻干部腐败典型案例的通报》，开展党风廉政警示教育，党组书记且直主持会议。

在八起典型案例中，一些年轻干部利用手中的权力和职务便利，违纪违法、以权谋私、侵吞公款、贪图享乐，错把“仕途”当“钱途”，跌入了犯罪的深渊。

且直在会上要求，一是供销社干部职

工要汲取典型案例中的教训，深刻反思，做到警钟长鸣，引以为鉴；二是要加强对干部职工尤其是年轻干部的教育监管，重点开展法律法规、党纪党规和理想信念教育，筑牢拒腐防变的底线；三是要加强廉政风险点的防范，结合供销社实际重点做好社有资产管理、项目建设和资金使用的监督和管理；四是要建立健全供销社内部控制体系，坚持以制度管人，在供销社内部营造风清气正的改革发展环境。

成都市青白江区供销社 传达学习中央一号文件精神

近日，成都市青白江区供销社党组召开学习会，专题传达学习 2022 年中央一号文件精神。

会议指出，中央一号文件明确提出了 2022 年“三农”工作的总体要求、基本思路和主要任务，是全面推进乡村振兴重点工作的纲领性文献，对全面推动乡村振兴取得新进展、农业农村现代化迈出新步伐具有长远的指导意义。

青白江区供销社党组书记、主任李超提出学习贯彻要求：一是提高站位，学深悟透。深刻理解做好农业农村工作的重大意义，深刻认识巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的重要性，坚持稳字当头、稳中求进，牢牢守住保障国家粮食安全和不发生规模性返贫两条底

线，扎实有序推进乡村发展、乡村建设、乡村治理重点工作。二是紧扣主线，激发活力。统筹做好“十四五”巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接工作，加强政治引领、思想引领、组织引领、机制引领、经济引领，激发乡村振兴动力活力。提前谋划并有序推进 2022 年度各项工作，确保年度工作按进度、保质量完成。三是强化担当，主动作为。持续深化供销社综合改革，加快实施培育壮大工程，不断提升供销社发展质量和壮大服务实力，牢记为农服务根本宗旨，主动发挥供销社联结农业、农村、农民纽带作用，努力为推进全区乡村振兴贡献供销社力量。

通讯员 陈琴

奋进新征程 建设新供销 ——四川省供销社“二次创业”在行动

发挥系统资源优势 全力确保农资供应

川农化肥公司召开市场行情分析会

近日，川农化肥公司召开农资市场行情分析会，分析研判市场行情，制定营销策略。川农化肥公司班子成员，各部门负责人参加了会议，全国各分子公司业务负责人通过视频会议参会。

会上，大家结合国际、国内农资市场行情进行了深入细致的分析和研判，围绕氮磷钾及化工等主要品种的走势各抒己见，讨论热烈，迸发出了思想的火花。

川农化肥公司总经理程强对各单位开年后所取得的经营业绩给予了充分肯定，并针对下步经营工作提出要求：一要强化意识，树立以稳为主、积极入市的思路，统筹做好政策性经营和市场化经营。二要加强各产品的市场分析和预测能力，加大优

质上游资源的开拓和下游分销渠道的建设，巩固核心市场业务，开辟新市场新业务，为公司创造新的利润增长点。三要大力开展系统合作经营，充分利用系统资源优势，实现优势互补、资源共享、互惠互利，共同发展。

川农化肥公司董事长欧阳华针对国内外热点事件对农资市场的影响进行了分析，对下一步经济发展趋势作了预测，对当前春耕保供农资供应高峰期，认真落实农资春耕保供稳价划片包县要求，充分发挥农资储备对市场调控的作用做了工作部署，同时要求各单位在经营过程中，严把风险管理关，按制度流程要求推进，严格防控经营、资金风险。（四川农资集团供稿）



南充市营山县供销社 心系“三农” 备战春耕

□蒋剑鸣 本报记者 丁明海 蒋永飞 文/图



为认真贯彻中央、省委、市委和县委县政府关于做好今年“三农”工作的决策部署，四川省南充市营山县供销社积极落实落细春耕生产会议要求，全力做好本系统春耕农资供应工作。近期，该社理事办主任蔡发军带领机关干部深入基层供销社、专业合作社、种养大户进行调研，了解各地对春耕物资的需求和农资储备情况，并召开座谈会与各基层社主任和农民社员交换意见，征求建议。

在座谈中，蔡发军要求各基层企业要提高政治站位，在抓好疫情防控的同时，切实抓好农资保供稳价，以最大的决心、最强的力量、最硬的措施抓好春耕农资供应这项

政治任务，充分发挥供销社生力军、主渠道作用，加强供需对接，强化农资储备供应，做到不误农时，彰显供销社的责任担当，把中央、省委、市委和县委县政府春耕会议精神全面落实到实处。

据悉，营山县供销社所属冠能农业综合服务有限公司与省农资集团邦力达有限公司开展密切业务合作。目前，邦力达公司南充仓库农资储备充足，完全能够满足营山县农民的春耕需求。此外，该公司还与南充中环福生物环保科技有限公司合作为农民提供各种农作物所需有机肥料，并通过开展“农资服务上门、送肥到田、技术到户”行动，打通农资流通“最后一公里”。

攀枝港市供销社 打造『龙头引擎』

□陈利康 康路璐 本报记者 蒋永飞 丁明海

创新农资 一体化经营服务体系

近段时间以来，攀枝花市供销社积极作为，通过打造“龙头引擎”，积极对接“供给端”，创新拓展“消费端”，农资一体化经营服务体系日益成熟。

实施“三级”贯通资本联结。创新市、县、基“三级”股权联结“新三会”治理结构，按照“市供销社持大股东、县（区）供销社参股、基层社持股、经营者入股”的方式，整合供销社系统资源改组原有农资企业，打造全市农资龙头企业，服务覆盖全市 200 余村，辐射“中圈”城市。预计年经营销售额将达 1.6 亿元以上，并通过以销返利、股权分红促农民增收，实现村集体经济平均年利润增收 50 万元以上。

积极对接“供给端”。与德国康朴、诺普信、云天化、泸天化、山西中农化等国际国内 10 多家大型品牌企业主动对接，达成通用肥、订制肥、果蔬专用肥等供货协议 30 余项，首批完成订制采购 1600 余万元，预计年采购量 8000 余万元，从根本上改变了原由生产厂商定价的被动局面，建立稳定的供货渠道保证农资商品质量。

创新拓展“消费端”。将实施“龙头企业”打造与做实两项改革“后半篇”文章相结合，突出联建互融和资源整合，新组建的 20 个基层社示范社，均由村集体经济持大股东，全部吸纳村支两委负责人（村书记主任）兼任基层供销社主任，引领带动村合作社、专业大户等参股入社。目前入股嘉会公司的 20 个基层社拥有芒果、枇杷、石榴等特色水果产业面积达 14 余万亩，每年化肥、农药、农膜等生产资料需求达 3.2 亿元，已掌握了近 60% 的市场资源，力争到 2022 年完成 50 个基层社入股嘉会公司，切实打牢支撑龙头企业发展的“消费端”。

推进生产供销售“三位一体”。以金融“活水”促进“龙头”发展，与市农商行合作，为嘉会公司及基层社量身订制了农资供应金融服务方案，协商达成提供金融融资 3000 万元，用于农资商品采购和储备，有效破解了基层社无有效抵押贷款难的问题，解决了基层农户生产经营资金需求。