



市县传真

“荟三江”农商互联产业服务提能效

□邓天翔 本报记者 丁明海 蒋永飞 文/图



近日,四川省宜宾市叙州区供销社、宜宾金农建设投资集团有限责任公司和宜宾初光年代科技有限公司在金农集团四楼会议室签定了共建“荟三江”农商互联网产业服务平台合作协议。四川省宜宾鑫鑫食品有限公司、宜宾叙州区川江茶厂、宜宾叙州区越华食品有限公司、四川省宜宾天官茶叶有限责任公司等签约入驻“荟三江”农商互联网产业服务平台。

依托“荟三江”农商互联网产业服务平台,叙州区供销社充分发挥自身职能优势,组织新型农业经营主体、聚集农特产品、整合农业资源,争取农业政策支持“三农”;金农公司作为本地国有农业投资平台,负责整合叙州、宜宾、川南地区的农特产品,形成具备市场竞争力的供应链体系;初光年代科技有限公司发挥在互联网产业服务平台的研发、运营经验以及在品牌营销、电商运营、媒体推广方面的核心能力,强化区域农特产品的上行渠道。

通过“荟三江”农商互联网产业服务平台,三方合作共同打造叙州区农特优生鲜产品供应链,整合线上线下资源,把农特优产品“送出去”。通过平台为一产赋能,反馈市场需求及现状,提升品质、定义标准,优化品种,实现产品、产业升级,发挥供销社深入乡镇、村的优势,使得农业产品和种养殖基地可以通过平台的优势直接接触市场,实现“三农”增质、增量、增收、增效,助推乡村振兴。

据人民网

四川巴中市供销社 召开 2022 年党风廉政建设推进会



近日,四川省巴中市供销社召开 2022 年党风廉政建设推进会,通报全市供销社系统一季度党风廉政建设工作情况,部署下一阶段党风廉政建设和反腐败工作。巴中市供销社党委书记、理事会主任刘羽主持会议并讲话。

会议指出,全市供销社系统干部干事创业激情得到提振,工作作风得到改进。干部思想观念有很大的转变,逐渐向激情、有为转变,由满足于现状向追求更高目标转变;干部作风有很大的提升,推动工作在由被动接受向主动思考转变;工作实绩有很大的体现,两项改革“后半篇”文章、东西部协作等方面有思考有实绩。去年巴中市供销社在全省供销社系统考核中排名一等等次,今年 3 月成功召开全市供销合作社工作座谈会暨“三社”融合现场推进会。巴中市供销社的变化得到了领导的认可、群众的认可、社会的认可。

会议强调,要持之以恒巩固作风建设成果。要保持清醒的头脑,要谨小慎微。不以恶小而为之,不以善小而不为,要干事情、树正气、守规矩。要持之以恒保持团结共事局面。众人拾柴火焰高,只有心往一处想,劲往一处使,事业才能发展,单位才有希望。要持之以恒保持干事创业激情。说一千、道一万,落到实处一个“干”,当实干家,不要当“吹吹”,当做客,不要当看客。按照工作重点安排,撸起袖子加油干,一件一件抓落实。

巴中市各县(区)供销社理事会主任、分管副主任,市供销社相关科室负责人参加了会议。

黄飞腾 文/图

攀枝花市供销社 组织防疫及安全检查

□邹阳 本报记者 丁明海

针对当前全国疫情防控严峻形势,为切实抓好常态化防疫和消防安全、食品安全和森林防火宣传工作,四川省攀枝花市供销社主要领导、分管领导和责任科室于近期对供销社重点企业和经营性资产开展了专项检查,确保安全生产不出纰漏。

此次检查主要对攀枝花市拓智公司两所幼儿园疫情防控常态化防疫、食品安全,市川滇宾馆和金华巷出租场地等供销社经营性资产进行消防安全隐患排查。

从检查结果看,各企业、承租户和企业工作人员安全生产意识较强,责任明确,有安全防范措施,没有发现重大安全隐患,总体安全形势较稳定。在检查过程中,攀枝花市供销社检查组向企业经营人员就当前国内疫情点多、面广、频发的严峻形势和攀枝花市当前疫情防控政策进行了讲解,要求企业一定要按照辖区政府和教体、商务等行业部门对防疫工作的要求落实责任和工作措施,常抓不懈,警钟长鸣,做到防在前、想在前、做在前,未雨绸缪,防范于未然。疫情防控和安全生产一定要重视应急准备和舆情处置,发现突发事件和险情,要实事求是,正面面对并及时上报。

平昌县供销社 布局传统业务 服务乡村振兴

随着综合改革的纵深推进,四川省巴中市平昌县供销社积极适应农村市场新变化,不断以新发展理念,重组传统业务,拓展新型服务项目。目前,全县 10 个中心基层供销社和 31 个供销社产品购销业务。立足县域农特产品,以蜀茶、青花椒、酿酒原料为结合点,放眼市内外、省内外、国内外市场的农特产品,把握市场行情,组织深购远销,把本地农特产品销售出去,把县外农特产品购进来,互通有无,丰富市场,满足城乡居民多样化需求。二是农业生产资料产销业务。立足本地农作物种植、农业产业项目,以“天源”复合肥为结合点,组织适应各地土壤特征和消费习惯的各类化肥、种子、农药、农膜、饲料、农用机械、中小农具等农资产品,满足农业生产需求。三是烟花爆竹专销业务。立足本地市场,以县级批发企业联合体为载体,维护“龙头+供销社+业主”经营模式,做好基层市场安全经营组织、指导、服务、监管工作,协助职能部门治理非法制售假冒伪劣产品,保证一方市场运行安全有序。四是工副食品营销业务。立足城乡居民生活需求,以翰林合系酒、食盐、粮油为结合点,组织城乡居民日常生活用品、服装、家具、五金、建材、文体用品等物资供应,组织通信、金融、物流、保险等业务代理代办服务,为城乡居民提供方便服务。五是再生资源回收利用业务。立足乡村振兴需要,以城乡环境综合治理为契机,按照有用垃圾“村收集、乡运输、县处理”模式,组织废纸、废塑料、废金属、废玻璃、废电子等再生资源回收利用业务,为建设美丽乡村服务。六是资产经营业务。立足企业房地产资源,以盘活社有资产为目标,对企业的门面、楼层、场地等资源,以企业自办、合作经营、承包、出租等方式,全部、高效利用起来,发挥资产效用,提高资产利用效益。

着眼发展,不断开拓全新服务项目。立足企业地理、市场、资源等优势,以资金互助、会计代理、农业开发、定点屠宰、农贸市场、车站、产品加工、餐饮、旅店、乡村旅游、民宿康养、品牌代理等服务项目为载体,在具备条件的企业率先经营起来,开发业务新的增长点。

特约记者 何秀平

他山之石

用流通的“量变”点燃产业的“聚变” 陕西省洛川县供销社探路流通体系建设助力特色产业发展

陕西省洛川县是“苹果大县”,由于仓储和冷链运输服务供给不足,导致苹果产业发展曾一度受限。近年来,洛川县供销社结合苹果产业发展形势,积极探索仓储和冷链运输等县域流通体系建设,破解产业发展的掣肘问题。

建设冷链仓储设施 延长产业周期

眼下虽然不是苹果成熟的季节,但在洛川县,苹果的大宗交易却一直在进行,并没有因季节而中断。洛川苹果的跨季节持续销售得益于县供销社的仓储物流体系建设。

2019 年,为了延长苹果的保存和销售周期,洛川县供销社把果品仓储和冷链运输建设作为深化综合改革的重要抓手,紧紧抓住市、县推进苹果产业发展的政策机遇,在全县系统推行了以“盘活闲置资产、重组新建企业”为主要形式的改制工作。“我们按照‘整合资源、招商引资、社企共建’的思路,利用乡镇闲置资产,投资 9000 余万元,在秦关、土基、杨舒等 5 个乡镇新建了 5 座 1.5 吨冷库、2 条 4.0 智能选果线及 5 个苹果交易物流园。”洛川县

供销社主任雷张锋介绍。

2020 年 9 月,秦关、杨舒供销社气调库正式投入运营,共储存苹果 4000 吨,其中果农存储苹果 2500 余吨,更好地满足了全县果农鲜果储藏冷运及反季销售需求。随着冷库调库的陆续建成,解决了果农因苹果集中上市卖价低的苦恼。老庙镇板胡村果农解广录有 17 亩晚熟富士苹果,在果子挂果前,他就早早预订了气调库。解广录说,气调库是他们果农的刚需,必须要提早预订下来才能安心。

在洛川县供销社冷链物流体系的加持下,全县切实提升了苹果特色产业基础设施建设水平,补齐了乡、村两级冷藏冷运体系不足的短板,进一步推动了洛川苹果产业向现代化、智能化方向发展。如今,洛川的果农们正在享受着冷链物流体系带来的红利,而随着洛川县供销社不断推进县域流通体系建设,这种利好将越来越多。

“冷贮库、选果设备和冷藏冷运一体化配套设施的建成,实现苹果保鲜错峰销售、溢价增值,苹果销售均价每斤提高了 0.8 元至 1 元。按照贮藏量 1.5 万吨计算,可增收 2500 万元左右。”雷张锋说。

打造流通体系 拓展产业范围

眼下正是春耕的黄金时期,在杨舒镇康庄果畜矮化密植示范园里,康庄果畜专业合作社理事长赵永刚正忙着带领社员打理果园。“再过一年就可以挂果了,到那时候,合作社的苹果就可以通过县里的物流卖到全国各地了。”赵永刚一边说一边为果树施肥。

赵永刚是洛川县的“资深”果农。这几年,他目睹了洛川县物流建设的快速推进。“以前缺乏有效的流通手段,苹果都围着洛川县周边转,根本走不出去,现在有了冷链物流,想卖到哪里就能卖到哪里。”赵永刚开心地说。

“我们在系统 12 个基层社分别建设了物流仓储及苹果交易市场,同时配备高端智能选果设施和冷藏运输车辆,逐步建设和完善联结乡村的乡镇级苹果储藏气调和冷库网络,进一步提升苹果储藏保鲜、分拣分级、清洗加工、自动包装全程冷链功能,辐射带动全县乡村苹果仓储保鲜冷链物流全覆盖。”雷张锋介绍,建设县级物流公共配送中心、改

造乡镇配送节点、延伸村级终端网点功能,形成优势互补,最终形成以洛川为中心、辐射全国的销售脉络,这是洛川县苹果产业发展的必由之路。

为了打通向外的销售通道,洛川县供销社引进中国供销集团新合作商贸连锁集团有限公司、湖北金城大厦(集团)实业公司等收购洛川苹果。同时,合作开展苹果基地网络直播带货;争取陕西省供销社大力支持,将陕西省供销社农产品展示展销中心(南京馆)交由洛川县供销社运营管理,全力开拓江苏市场,加快“陕货入苏”步伐;创办“网上供销社”,开设优选商城等销售平台,累计销售苹果数百吨;实施“洛川供销社一卡通”销售模式,与全国 30 余家专卖店合作,实现国内专卖店就近发货、提货、配送服务。此外,加快与中国邮政、顺丰、“四通一达”等快递物流企业合作,有效解决农副产品销售“最初一公里”问题。

“未来,我们将加快构建以洛川为中心、辐射全国的销售脉络,让洛川苹果通过冷链物流体系走向全国各地。”雷张锋说。

张成