



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

农业农村部部署 2023 年 中国农民丰收节有关工作

□本报记者 马工枚

为办好第六届中国农民丰收节,农业农村部日前印发《关于做好 2023 年中国农民丰收节有关工作的通知》(以下简称“《通知》”),《通知》对 2023 年中国农民丰收节有关工作进行了部署。

《通知》明确,2023 年中国农民丰收节以“庆丰收 促和美”为主题,围绕全面推进乡村振兴、加快建设农业强国,聚焦建好、建强、建美,《通知》对 2023 年中国农民丰收节有关工作进行了部署。

代化美好前景,弘扬中华优秀传统文化,促进城乡消费有力抓手等 4 个方面,组织开展一批乡村特色浓郁、农民喜闻乐见、群众广泛参与的庆祝活动,汇聚全面推进乡村振兴、加快建设农业强国的强大力量。

《通知》强调,各地各有关部门要围绕培育全国性民俗节日、打造做强乡村产业重要载体、搭建展示农民风采特色平台、用好

促进城乡消费有力抓手等 4 个方面,组织开展一批乡村特色浓郁、农民喜闻乐见、群众广泛参与的庆祝活动,汇聚全面推进乡村振兴、加快建设农业强国的强大力量。

四川省广元市利州区供销社： 大力发展产业 助力乡村振兴

近年来,四川省广元市利州区供销社夯实基层组织基础,推动“三社融合”发展,加速服务乡村振兴。

加快建设为农服务综合平台
巩固利州区“县基一体化”运营管理改革成果,强化社有企业与基层社、基层社与基层社的联合与合作,以“两端”“两网”建设引领供销合作事业高质量发展。由大石供销社牵头,河西供销社、洪利公司参与,三家企业共同出资 1060 万元,在大石镇建设占地 2.97 亩,集筛选、分拣、组货、冷藏、存储和展示等功能于一体的大石农产品仓库。

因地制宜,双向增收。白朝乡供销社结合当地地理优势,在

白朝村托管土地 140 亩,大力发展高山水蜜桃产业,总产量达 45000 斤,实现销售额近 14 万元。同时按每天 80 元的务工价格,以点工方式雇佣本村 4 名剩余劳动力,做好桃园的日常管理,每名参与人员年收入可增加近 3200 元。

提升为农服务综合能力
科学发展,农民获利。金洞乡供销社自成立以来,结合当地实际,大力发展食用菌种植,截至目前共发展香菇、木耳、金耳、银耳等 10 余种菌,种植面积 300 余亩,年鲜菌产量 2 万斤,销售额 22 万元,带动农民 60 户。

该社将村集体的闲置房

屋、集体建设用地等资产,与供销社的农业社会化服务和农村现代流通服务资源深度融合,广泛吸纳村级集体合作社、村“两委”成员、农民、种养殖大户、涉农企业、农民专业合作社等经营主体出资入社,打造与农民利益联结更加紧密、为农服务功能更加完备、市场化运行更加高效的为农服务力量。开展平台有偿共建,实现渠道有偿共享,多措并举充实提升村级供销社服务功能,确保农民增收、村集体受益、供销社发展。

推动“三社融合”发展
抓住机遇,成片带动。龙潭乡供销社有效抓住现代农业园

区建设商机,发展无花果种植 80 余亩,总产量达 1800 斤,销售额 10 万余元。同时托管土地 120 亩种植“茵草”开展肉牛养殖,年出栏肉牛 50 余头,销售额近 60 万元。通过种植和养殖,有效解决当地剩余劳动力 12 人。

采用“村集体经济+农民专业合作社+供销社”的“三社”融合模式,充分挖掘资源禀赋,积极带动当地农户发展特色产业,挖掘本地退役军人、退休老干部、回乡创业青年、种养大户、家庭农场主等人才,邀请其加入供销社担任理事等职务,建立起人才共享机制和共享平台。

王忠烈

巴中市供销社： 建强供销社流通服务网络 助力农产品销售

近年来,四川省巴中市供销社积极主动作为,充分整合资源优势,加强对现有基层社经营网点的改造和升级,不断健全完善县域流通服务网络,提高农产品流通服务水平。

建区域为农服务中心。按照“为农服务运营中心+区域性为农服务中心+为农综合服务(站)社”建设模式,通过基层供销社和社有企业带动,在中心镇、中心村新(改)建为农服务中心 19 个。

建县域供销社商贸综合体。采取盘活闲置资产、整合政策资源、聚合社会资本等方式,通过系统内外横向、纵向合作,力争今年内建设集冷链仓储、分拣加工、批发交易、物流配送和创业孵化等功能于一体的省市县三级供销社商贸综合体 1 个。

建县域冷链物流仓储中心。围绕生

鲜农产品主产区和特色农产品优势区,利用供销社系统现有仓储配送中心及土地资源,采取政府引导、分级实施、市场运作的方式,科学规划布局产地集配、产地预冷库、洗选分拣中心、预处理中心、仓储保鲜、冷藏运输等设施,今年内重点新(改)建县域供销社冷链物流仓储中心 1 个、产地预冷库保鲜设施 2 个、冷库 8 个。

建市级数字供销社。以规范运行的基层供销社、为农服务中心、会计服务中心等主营业务为基础,采取整合各类资源、科学规划布局等方式,建设全市供销社行业管理数字平台,对农资质量监测、社有资产监管、项目建设、基层供销社运行等实施在线动态管理。目前,已建设社有企业经营管理数字平台 1 个,培育电商企业 5 家,农产品线上购销渠道持续拓展。

黄飞腾

泸州市龙马潭区供销社： 开展系统内废品收购站专项整治

为切实加强供销社系统废品回收站环境综合治理,做好卫生城市、文明城市巩固工作,近日,四川省泸州市龙马潭区供销社对系统内废品回收站开展专项整治。

龙马潭区供销社党组书记、理事会主任胡泽彬带队对星月再生资源回收站等供销社系统内的废品回收站开展环境卫生检查,对检查中发现的“废品堆放杂乱、未及时清运”等问题,第一时间反馈至站点负责人,要求责任站点立即整改。在排查过程中,龙马潭区供销社工

作人员对龙马潭区供销社系统 10 余个废品回收站的负责人和工作人员现场开展宣传教育,引导他们增强环境保护意识,规范经营,预防安全事故发生。

落实专人对系统内废品回收站点安全、环境卫生等进行监管,对相关问题整改落实情况进行“回头看”,强化日常监管,做到发现问题、立行立改,巩固成果、持续提升,切实维护整改效果,确保将废品回收站点安全、环境卫生整治工作落到实处。

余艳



听“民之所需” 干“民之所盼” 湖南省供销社系统倾力解决农民“三盼”问题

湖南省供销社农业社会化服务大联盟的成立实现了“供”“需”有效对接。农业社会化服务、“农产品上行”、日用消费品供应……在农民的生产生活场景中,处处可见供销社的身影。

“当前,广大农民有‘三盼’:一盼农业农资质优价廉,二盼农业社会化服务上门到户,三盼农产品变现增收。全省供销社系统要着力解决农民所盼所需,成为加快农业现代化的‘主推手’、促进乡村振兴的‘生力军’。”湖南省供销社党组书记、理事会主任周晓理对全省供销社系统工作确定了方向。

买得舒心 用得放心 全力推进农资保供稳价

“农资供应渠道偏少、价格偏贵,投入成本太高”“市场上不时有假货,利益难以保障”……当前,农户反映在农资供应上还存在诸多问题。湖南省供销社紧盯发展中存在的问题不放,逐步解决物流成本过高、供应渠道少等问题,推动农资保供稳价全面落实到位,方便农民的“买和卖”。

为了确保市场上农资供应充足,满足农民在每个关键生产节点的需求,湖南省供销社积极争取省委、省政府首次将农资供应工作纳入对各地(州)、县(市、区)的综合绩效考核,全省建立淡储机制的市(州)由去年的 7 个增加到今年的 14 个,实现了全省覆盖。

以湖南省供销社集团为龙头,以省新三湘公司为主体,湖南省供销社督促全省供销社系统 46 家承储企业严格按照下达任务落实资金,采取稳妥的经营策略,降低化肥淡储经营风险,保障淡储任务全面落实。截至目前,湖南省供销社系

统供应化肥逾 190 万吨,同比增长 3%,农业生产用肥实现“量足、质优、价惠”,供销社农资供应“国家队”“主渠道”作用得到充分发挥。

春耕期间,湖南省供销社组织 20 批次工作队分赴岳阳、邵阳、衡阳、永州等化肥主要集散地,实时跟踪、了解铁路、公路、水路运输形势,确保化肥及时发运至全省系统 4249 个农资经营网点,各地农户都感受到了供销社的贴心服务:“有了供销社,再也不用因为化肥紧缺而愁眉苦脸、焦头烂额了。”

在确保供应量充足的同时,全省系统在农资销售旺季,公布了 76 家系统农资保供企业名录和县级农资供应联络员名单,并每周公布系统企业农资销售价格,明确系统农资供应网点销售价格不得超过公布指导价上限,让“个别农资企业想涨价也没办法涨起来”。

此外,全省系统还配合相关部门开展打假行动 70 余批次,检查抽查系统农资经营网点 1500 多家,确保没有假冒伪劣农资从供销社渠道流入市场。

从“痛点”出发,把老百姓关心的事一件件办好。如今,“到供销社买农资,价格公道、质量有保障,让人买得舒心、用得放心”已成为很多种植户的共识。

夯基垒台 连接供需 基层组织建设高效推进

“无人机可太厉害了,我种了大半辈子地,都是顶着日头,背着打药机,闻着刺鼻的农药。现在,无人机飞一圈就做完了我一天的农活,我在田埂上看它表演就行啦!”湖南省桂东县寨前镇白竹村村民黄洁敏真切感受到了现代技术带来的高效和省心。

这一切都得益于湖南省供销社农业社会化服务大联盟的成立。

3 月 10 日,湖南省供销社农业社会化服务大联盟成立启动仪式在湘乡举行。大联盟的成立,一方面是积极推动农资、农机企业、金融部门和农业生产主体联合合作,打造区域性、综合性、全程化的农业社会化服务平台;另一方面,帮助农户解决生产经营难题,实现降本增效。目前,全省 14 个(州)和 109 个县(市、区)供销社均成立大联盟,共有 1910 个农业生产组织、1318 个农业服务组织、123 个农资生产企业、20 个农机生产企业、156 家(含分支)银行机构、49 家(含分支)保险机构入驻大联盟。大联盟成员单位共推出、上架 1180 款惠农服务产品,深受广大农民欢迎。

为了让大联盟的服务更便捷、更高效,湖南省供销社还开发了“湖南数字供销”平台和大联盟平台微信小程序,有效解决了“农民到处找服务主体,服务主体到处找市场”的问题。衡阳县演陂镇五一村通过大联盟与农资企业签订农资整村团购协议,让每亩农资成本节省了 50 元至 70 元。

有了大联盟的推动,让农业社会化服务高质量发展成为了可能。在联盟成员内部,湖南省供销社大力推广“企业+供销社+村集体经济组织+农户”的订单农业模式,实现统一配种育苗、统一培训指导、统一标准管理、统一收购加工、统一销售渠道,促进农业生产组织化、规模化、标准化,帮助农民“种得好、卖得掉”。截至今年 6 月底,全省系统完成农业社会化服务面积 1845 万亩次,同比增长 28.8%。聚焦解决“地怎么种好”的

问题,全省系统打造了粮食生产“十代”服务模式(代育、代耕、代插、代防、代管、代收、代烘、代储、代代、代销),一家一户干不了、干不好、干起来不划算的事,供销社全部进行托底服务。今年,全省系统已完成农业社会化托管面积 1635 万亩,同比增长 11.1%。全省有近 150 个供销社的服务主体承担了试点任务,拟开展 115 万亩的耕、种、防、收全程托管服务。

“大联盟之所以这么有活力、有生命力,其底气主要源于坚实的基层组织体系建设。”湖南省供销社相关负责人表示,全省系统启动了“强基强能”工程,推动基层组织重构重塑。目前,全省系统依托 14 个市级社、109 个县级社、2574 个基层社,服务触角直达每位农民群众身边。同时,全省系统积极为基层社赋权赋能,将基层社由单一的农产品代销点,转变成为兼备生产、销售、流通、信用合作、快递等多重功能的农业综合服务体。农民纷纷表示:“供销社建到了家门口,提供服务周到周全,让人觉得放心又安心。”

织密组织体系,服务更加坚强有力。全省系统通过整合利用各方资源,用好活全省供销社系统农业社会化服务大联盟平台,打通了供需两端,激活了要素市场,让供销社在服务乡村振兴战略中发挥了独特优势和重要作用。

双轮驱动 守正创新 构建上下贯通的物流服务体系

湖南是中国重要的粮食生产基地,水稻、茶叶等作物丰富,再加上适宜的气候条件,全省的水果及特产也有很多,如黄桃、鸡血李、金香柚、食用菌等。如何让让这些“土特产”

顺利进入消费市场,是供销社合作社工作的重中之重。

酒香也怕巷子深。为了助力农民增产又丰收,湖南省供销社坚持“政策+品牌”双轮驱动,不断提升农产品的附加值。全省系统深入实施“三品一标”提升行动,围绕茶叶、食用菌、果蔬等传统优势产业,加强绿色、有机和地理标志农产品培育,路口供销、君山银针入选“湖南老字号”,白沙溪入选“中华老字号”;湖南省供销社还积极组织“湘品出湘”“山货出山”等活动,大力宣传推介“湘茶”“湘菌”“湘果”等区域品牌,积极培育“怀橙”“炎陵黄桃”“靖州杨梅”“攸州五件宝”“韶山红”等自主品牌,持续提升全省农产品市场知名度和美誉度。

有了品牌的加持,湖南省供销社积极发挥系统集采集集配送体系优势,着力健全上下贯通的物流服务体系,让“土特产”顺利上行。湖南省供销社与省总工会联合发文,将湖南省乡村振兴馆纳入“促消费助发展行动”中,上半年销售额 2.01 亿元。上半年,“832 平台”销售湖南农副产品 1.8 亿元。同时,湖南省供销社加快农产品冷链物流规划建设,安排专项资金 1860 万元支持平江等 8 个(县)开展县域流通网络服务体系建设,有效促进了农产品流通。

“我们还按照‘整合、创新、赋能、提效’八字方针,强化数字赋能,让传统‘主渠道’插上数字经济的翅膀。”湖南省供销社相关负责人表示,在线下,湖南省供销社做优做强展会展销,每年牵头主办一届全省“茶博会”“果博会”,今年先后举办“挑担茶叶上北京”、脱贫地区农副产品产销对接会等 10 多场展会展销活动,积极参加(中国)亚欧商品贸易博览会、第三届中国—非洲经

贸博览会,深化与东南亚、非洲自贸区代表团合作,与上海市供销社签订战略合作协议,推动上海企业等现场签约采购湖南炎陵黄桃、湘茶产品意向金额 1.57 亿元,赴广东、江苏南京等地开展产销对接,推动“湘品出湘”“湘品出海”。在线上,湖南省供销社全力打造全省数字供销平台。上半年,省供销社电商公司共建成 37 家产销地仓,完成农产品销售 7340.96 万元,与 177 家农业合作社和农产品生产企业形成稳定的“受托入仓”合作关系,带动 2788 户农户增收。

在推动“农产品上行”的过程中,湖南省供销社以“龙头企业+合作社”模式,真正带动农户增收。湖南省供销社依托直属龙头企业——湖南省茶业集团股份有限公司,采取“公司+基地+合作社+农户”的产业经营模式,通过控股、参股、订单等形式在全省建立了优质茶园基地 99 个,总面积 64.5 万亩,并对所属基地茶农实行保护价收购,解决基地茶农的后顾之忧,带动 50 万户茶农年均增收 9500 元以上。依托控股企业湘潭绿丰公司与“雨湖蔬鲜”、泉塘子村委会合力打造泉塘子村农产品交易“前置仓”,收购富余农产品,有效解决姜畲镇泉塘子村、青亭村和尚源新村等地特色农产品销售难题。通过创新试点开设“前置仓”和社区店模式,预计年销售农产品可达 3.5 万吨。目前,湖南省供销社依托省供销社集团,积极筹划“邻里共享家”项目,力争为农产品开辟新的销售渠道。

湖南省供销社系统从农民的所需所盼出发,不断拓展为农服务内容,为供销社创新发展写下了生动注脚。

中华合作时报记者 高瑞霞 通讯员 刘勇博