



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

全国农技推广体系改革与建设工作会议 在山西运城召开

□本报记者 胡斌

近日，农业农村部在山西省运城市召开全国农技推广体系改革与建设工作会议，贯彻落实习近平总书记“基层农技推广体系要稳定队伍、提升素质、回归主业，强化公益性服务功能”重要讲话精神。

会议强调，各级农业农村部门要深入学习贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述，坚持好运用好习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论，自觉在粮食安全这一“国之大者”中把握新时代

新征程农技推广工作的时代方位，稳定强化公益性农技推广队伍，畅通社会化市场化技术服务渠道，加快构建适合中国国情的农技推广服务格局。

会议要求，大力提高农技推广人员素质，提升农技服务效能和水平。采用多种方式吸纳高水平农业技术服务人才，积极推行“定向招生、定制培养、定向就业”进人机制，大力推广“重大技术协同推广”“科技小院”“科技合伙人”等技术推广服务模式，强

化农技推广体系与科研院校、科技服务企业的贯通合作，完善壮大科技特派员、特聘农技员、农民技术队伍。夯实农技推广体系建设政策保障，实施好基层农技推广体系改革与建设补助项目。

会议代表观摩了黄汾百万亩粮食优质高产高效生产基地、乡镇农技推广机构和农业科技服务企业。农业农村部和教育部相关部门、地方农业农村部门、农技推广机构、农业科技服务企业代表共 140 余人参会。



10月8日，贵州省从江县往洞镇农民在收割糯稻谷。当日是二十四节气中的“寒露”，从江县各地农民抢抓农时开展农事活动，田间地头一片繁忙景象。

吴德军 摄

寒露时节农事忙

泸州市叙永县供销社： “三措并举”共促县域经济高质量发展

为认真落实县委十四届四次全会安排部署，紧紧围绕县委县政府“康养竹乡·画稿叙永”特色“南翼”发展战略，根据 2023 年全县经济工作要点，四川省泸州市叙永县供销社以服务“三农”为宗旨，三措并举拼经济、搞建设、扩内需、促发展，铆足干劲真抓实干，奋力共促县域经济高质量发展。

聚焦消费帮扶项目，力争分秒拼经济。发挥牵头抓总、协同联动、促产增收的行业优势，举办蓬都·叙永东西部协作消费帮扶产销对接大会 1 场，与丽水市商超联合会等 8 家商贸企业达成战略合作框架协议 4 份，组织供销社所属涉农龙头企业参加全省大中型展销会、博览会、品鉴会 5 次，重点展示叙永“亚麻籽油”“桃酥”等优质农产品 14 种，专场推介销售叙永农产品金额约 17 万元，新建线下展示展销厅 3 个、线上销售平台 1 个，今年农产品直接销售额有望突破 5000 万元。

围绕强建基层模式，全力以赴搞建设。新建基层乡镇供销社 23 个，创建乡镇供销社示范社 18 个、村级供销社

32 个，升级改造镇、村级电子商务服务站 122 个，农村综合服务站（庄稼医院）42 个，先后带动发展县内知名涉农企业 5 家、农民专业合作社 14 个，改造拓展供销社农资供应点 17 个，逐步完善基层农产品销售网络，进一步拓宽农产品流通渠道。

践行实干笃行精神，一刻不停抓发展。持续加强为农服务综合平台打造，一是建强流通服务网络，依托社有企业“安通行”公司实施“物流到乡”工程，服务推动县域农村物流运输发展；二是构建综合服务体系，代理全县范围内农村经济组织账务记账 83 家，组织农村财会、农民专合社、村资公司财务规范培训 8 次，培训农村会计人员达 250 余人次；三是提振为农服务质量，搭建东西部协作消费帮扶中心 1 个，吸纳县城区商家及农民专合社、涉农企业 92 家进入空间平台孵化，全力培育“一乡一品，一村一业”，新孵化市场份额大、质量硬、竞争力强的本地农产品品牌 23 个，带动县内边远农村地区农户 400 户人均增收 800 元。

林洁云

达州市宣汉县供销社： 深化“四服务” 助推电子商务发展

近段时间以来，四川省达州市宣汉县供销社充分发挥供销社点多面广、贴近农民的优势，积极开拓城乡电子商务市场，通过培育电子商务市场主体、搭建电子商务服务平台、完善电子商务服务措施等有效举措，大力构建具有供销社特色的电子商务经营服务体系，多形式、全方位参与宣汉县电子商务建设。

服务内容更加全面。宣汉县供销社系统农产品供应企业如宣汉县鑫源旺农产品有限责任公司根据产品特性，积极整合产业链和供应链，在“供销 e 家”等平台开展网上营销，推进农产品线上线下销售，实现了“网货下乡进村、农货上网进城”。

服务效益更加明显。积极协助县域内符合条件的企业、专业合作社入驻“832”平台，累计入驻平台供应商 38 家，活跃供应商 21 家，上架商品数量 1480 个。2022 年宣汉县农产品平台成交额突破 2000 万元，有力推动了全县农产品

走出宣汉、走向全国。

服务方式更加多元。与定海旅游集团签署消费合作协议，在浙江省舟山市共同打造宣汉农产品展销馆，展销宣汉县农产品 30 多种，市民或游客使用“丰收互联”APP 即可购买宣汉县农产品。通过农产品流通标准化、数字化经营的方式，有效提高了宣汉县农产品在定海区的市场占有率，实现经济效益与社会效益双丰收。

服务队伍更加专业。宣汉县供销社坚持“走出去”与“引进来”相结合原则，组织相关业务骨干、企业负责人分 5 批次到电子商务发达地区如浙江省舟山市、广东省佛山市实地参观学习。同时加强高端人才和技术骨干引进工作，优化人员结构与知识结构，建立和完善合理的培训、考核、分配、奖惩制度，充分调动服务队伍的积极性和创造性，满足企业电子商务业务发展的需求。

张浩



融合共富 富春江边的供销服务画卷

□官云鹏 本报记者 胡斌

2003 年到 2021 年，杭州市富阳区供销合作总社连续 18 年获浙江省供销社系统综合业绩考评特等奖；2018 年被授予浙江省供销社系统“成绩突出集体”称号；连续五次被全国供销合作总社评为“全国百强县级供销社”，杭州地区乡村振兴考核连续三年第一；2022 年实现系统总营收 75.03 亿元、同比增长 22.67%。

近日，湖北省恩施土家族苗族自治州来凤县供销社一行赴浙江省杭州市富阳区进行了以“融合服务发展”为主题的调研学习，旨在抢抓“杭州富阳——恩施来凤东西部对口帮扶协作”历史机遇，推动湖北省来凤县供销社产业链链强健、农产品产销对接充分。

与政府融合

政府重视、支持、引导且不干预

富阳区供销社打造了“1+5+N”框架（1 个区级农民合作经济组织联合会、5 个片区基层社、182 家村级综合服务站、103 个农资网点及大自然农批市场、公望酒业等龙头服务实体）。区政府将公望街 1158 号土地交付给供销社用于农副产品批发市场的开发经营，根据导向，经营中地块划分为公益服务（农合联会员、农户摊位免费）片区与市场经营片区；2022 年度为公益片区减免租金等费

用 870 余万元，为本地农户新开辟服务区域 500 平方米，为农合联会员新增销售收入 100 余万元。同时供销社投资 1000 万元组建杭州富阳优农粮油加工公司，富阳区及新桐乡两级政府出面协调县乡两级部门按最简流程、最快审批、最短时限、最优服务的要求完成项目落地，解决了新桐乡粮油产业就地加工能力不足、产品附加值不高的问题。

与村集体、社区融合

共建共富共享受

富阳区供销社与百合社区打造“社社共建”：农合金扁担、共富先行军的党建品牌。以社区闲置集体资产泰安苑老旧小区房屋携供销社进行改造经营，建成社区供销社共富展销中心，该项目为社区提供了稳定租金收入，为双方提供了长期商品销售利润分成、各企事业单位持续定向采购合作关系、公益惠民效益。参照“社社共建”模式，区政府拿出恩

波大道 1128 号永和大厦一、二楼资产，由区委组织部、供销社建设经营新“富阳区党群服务中心”，在核心居民区为百姓提供党务办理、供销超市等服务。

据介绍，东洲镇种植葡萄 4000 余亩、年产 1700 万斤。为解决每年 600 万斤葡萄滞销问题，富阳区供销社与何埭村等集体进行“三步走”：线上线下自销；组织动员社有企业、社区及农合联会员进行订单采购；以村+社有集体资产引进优秀民营企业共建公望酒业公司，组织带动果农签订保护价收购协议，由供销社、村委会鉴证签约。2022 年解决近 300 万斤葡萄、50 万斤桑葚和猕猴桃等水果滞销问题，实现葡萄酒、桑葚酒销售额 1800 万元。

与市场主体融合

借力打力拓展经营思路

同国企邮政公司合作打造乡村二级物流寄递体系试点。改造原胥口、灵桥镇老旧社有资产为邮政公司十年期免费、十年后平租使用，梳理各“供销 e 家”村级网点，建立片区“供销 e 家”+中邮驿站共配中心。携富春江村以集体资产引进民企杭州盘古生态农业开发公司新增利润空间。三方在生产经营本地瓜果蔬菜农产品外，大胆尝试农田教育实践项目。2022 年度该项目为三方带来收入超 1300 万元（村集体 300 余万元）。

富阳区农合联执委会与区供销社机关组织人员统筹、工作协调，在“1+5+N”框架

下用农合联整合供应链、产业链资源，农产品、农资日用品生产经营会员达 245 家，2022 年完成区、片区农合联换届，通过系统内抱团参展、对接订单、公益互助、生产供销信用“三位一体”合作等活动累计销售农产品超 4 亿元。

与地方文化融合

传承负担精神凝聚共富向心力

以元代画家黄公望于大岭山（富阳城市森林公园）创作《富春山居图》为元素，融入供销社系统主体名称（如公望酒业）、产品名称（如富春山泉）等；开设供销社红色文化展示馆，深度挖掘富阳供销社系统历史红色资源（70 年代网点实物陈列、劳动模范三八红旗手风采等），打造杭州供销社系统首个供销社农耕文化教育基地，开馆至今，已接待超 5000 人参观；以民间谚语“上有天堂下有苏杭”（富阳供销社文创产品主题）、浙商文化“创新、共富”（百合社区供销社共富展销中心）、2023 杭州亚运会（开幕式节目单用纸为供销社富春文书纸及 9 月机关党建主题“供销社保供·护航亚运”）为各类活动、主体、产品提供文化元素。

来凤县供销社相关负责人表示，通过此次考察，学实招、取真经，切实将考察学习成果转化实践成效，发挥自身特色，找准努力方向，为来凤县供销社高质量发展注入强大的动力。下一步，来凤县供销社将从三方面开展工作：一是守初心，坚定为农服务的使命。持续保持经营项目主要在田

间地头到厨房餐桌上，对本地农业农村农民特质的认识研究要加深，在引进主体、生产流通、活动设置等市场行为上尽可能减少行政干预，确保公益搭台、群众（企业）唱戏；农业经营活动的形式和内容要创新，深度挖掘本土民俗文化，丰富产品和服务的形式内容，打造“供销农业+N 元素”的品牌。二是善借力，各领域资源供销产业化。立足本土特色生态文化、产业禀赋资源，打造多元融合发展的品牌项目，推动农业、商业、文旅、生活深度融合，为县域经济赋能；引进有实力的关联企业落地，用供销社的“柔性身段”将政府服务管理职能、本地资源特征、民营主体活力、群众生活需求等融合起来，形成围绕农村到社区的特色产业链条。三是重发展，为解决实际问题大胆探索尝试。一要学习富阳把握时代红利和历史主动的能力。为卸下改制分流、资产负债的重负，1993 年富阳供销社组建了董事会管理体制的百合集团公司，半数社有资产运营市场化考核，企业轻装上阵，抓住城镇化的时代机遇，大胆涉足房地产开发运营、园林绿化管理养护等行业，扭转了改制颓势；当下正探索上海供销社资产证券化科技化的杭州实践。二要聚焦百姓“吃住行游购娱”需求中短板弱项。着力弥补相关服务空白，完善服务质量和设施，在品牌使用、文化设计、服务方式、场景设置上个性化，添加“国潮、本土、体验”元素，给消费者良好体验感；通过互联网制造生活娱乐话题、趣味产品等制造流量亮点，吸引更多人群前来消费。