



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

聚焦提升创新体系整体效能 扎实做好农业农村科技工作

农业农村部科技创新领导小组召开第一次会议

本报讯(记者 胡斌)记者日前从农业农村部获悉,农业农村部党组书记、部长,部科技创新领导小组组长唐仁健近日主持召开农业农村部科技创新领导小组第一次会议,研究部署相关工作。会议强调,要加快推进研发应用,千方百计加快高油大豆、丘陵山区农机等关键技术突破,突出集成加强适用技术推广应用。

会议指出,农业农村科技是直接关系保障粮食和重要农产品稳定安全供给、加快建设农业强国的重要支撑、紧要任务。要深入学习贯彻习近平总书记重要指示批示精神,

落实党中央、国务院和中央科技委部署要求,深刻认识新时代新征程做好农业农村科技工作的重大意义,以高度的政治责任感和历史使命感,把农业农村科技创新摆上更加突出的位置加快推进。要深刻领悟党中央、国务院关于机构改革的部署要求,坚持“四个面向”,突出应用导向,切实转变农业农村科技创新的理念、思路、机制,充分调动政、产、研、学、用等各方面力量,构建有力有效的科技创新体制,从根本上破解科技和产业“两张皮”问题,加快形成农业新质生产力。

会议强调,要聚焦提升创新体系

整体效能,抓好农业农村科技工作,解决好各自为战、低水平重复、转化率不高突出问题。要明确各级各类涉农科研机构的基本功能定位,逐步建立起梯次分明、分工协作、适度竞争的农业农村科技创新体系。要创新科研项目管理机制,在项目选题上立足产业实际需求,在组织实施上针对项目特点优化管理,在评价验收上注重用户反馈和实际效果。要加力推进研发应用,千方百计加快高油大豆、丘陵山区农机等关键技术突破,突出集成加强适用技术推广应用。要优化农业农村科技创新生态,在严守廉洁底线的基础上,建立激励有效

的机制,健全约束有力的办法,充分调动农业科技人员的积极性。

会议要求,部科技创新领导小组要发挥好议事决策、统筹协调、督促推动作用,扎实做好当前重点工作。要强化农业农村科技顶层设计,加强调查研究和谋篇布局,组织开展“十五五”农业农村科技发展规划前期研究。抓紧成立科技创新战略咨询委员会,为农业农村科技重大战略、重大规划、重大政策等提供决策咨询。梳理凝练重大项目清单,加快谋划储备一批农业农村领域科技专项,研究制定农业科技项目管理办法和实施细则。

直供直销 为群众送上安心农资 绵阳市安州区供销社为农服务中心成立



近日,四川省绵阳市安州区河清镇成立并举行成立仪式。安州区供销社领导班子、河清镇相关领导出席成立仪式。

仪式上,河清镇党委书记代表河清镇对供销社为农服务中心的成立表示热烈祝贺,对安州区供销社支持河清镇“三农”发展表示衷心感谢。河清镇党委书记表示,政府将一如既往地重视和支持供销社事业发展,并希望供销社为农服务中心给河清及周边群众带来物美价廉、安全可靠的农资、农机、农技等服务。

仪式上,安州区供销社为农服务中心与多位种植大户签订服务协议及供货协议。下一步,中心将根据农民需求,通过集中采购、统一销售、统一配送的直供直销模式,有效减少农资流通环节,

降低采购成本,为广大农村群众送上更多实惠、安心的农资。

安州区供销社党组书记、理事会主任黄俊在致辞中表示,供销社为农服务中心是供销社服务农民生产生活的重要平台,是全区构建为农服务体系的重要组成部分,更是深入实施乡村振兴战略、促进农村一二三产业融合发展、加快农业与为农服务体系互融并进,推进农业现代化、助推乡村振兴的有效载体和重要抓手。中心要以创新和优化农业生产社会化服务供给为重点,按照“供销社主办、市场化运作、规范化管理”的模式,整合各类经营服务网络资源,加快供销社为农服务中心建设,为服务“三农”、助力乡村振兴贡献更多供销力量。

蒋贤海 文/图

德阳什邡市供销社： 品牌赋能 开启助农增收新路径



本报讯(记者 高明山 李鹏飞)近日,记者从四川省什邡市供销社获悉,该社深入推进品牌建设,推动经营服务品牌化,打

造新时代供销合作社为农服务的新形象,实现品牌赋能。明确品牌定位,突出供销社特色。什邡市供销社在品牌建

设过程中,紧紧围绕“三农”工作大局,以区域资源为基础,以市场竞争为导向,以品牌建设为引领,明确了“绿色、有机、安全、优质”的品牌定位,突出了什邡市农产品的地域特色,积极培育注册“那颐香”系列品牌。目前,那颐香农产品公共区域品牌运营中心已运营成熟,主要经营推广茶品类、粮油类、水果类、食品类、药材类产品。2023年,销售“那颐香”旗下茶叶10万余元,五行系列产品3万余元,定制腊货、粉条等4万余元。

加强部门协同,凝聚建设合力。为了更好地宣传推广供销社系列产品,提升什邡市优质农特产品的品牌溢价能力,什邡市供销社积极推进“交商邮供”融合发展,进一步提升什邡市农产品的

市场影响力、美誉度和竞争力,有力促进农村消费,赋能乡村振兴。同时各社有企业积极参与,进一步完善农村商贸物流体系,有力推动农产品出村、工业品下乡双向高效流通,共同推进品牌建设,为供销社品牌建设凝聚合力。

创新营销模式,拓宽销售渠道。什邡市供销社在品牌建设过程中,注重交流学习,通过到广东、贵州等地实地调研参观、洽谈合作,学习供销社综合改革、公共区域品牌运营等工作方面的先进经验做法,并结合工作实际,创新营销模式,充分利用现代信息技术和电子商务平台,线上线下相结合,拓宽供销社系列农产品销售渠道,提高品牌曝光度和市场份额。

(什邡市供销社供图)

西南供销

重庆市供销社： 为三峡柑橘产业发展再添新动能

日前,三峡柑橘忠县鲜果集散处理基地(一期)投产启动仪式举行,重庆三峡柑橘集团与北京华联生活超市公司等8家合作方代表进行了签约。

据了解,三峡柑橘忠县鲜果集散处理基地是重庆市供销社合作推动重庆三峡柑橘产业高质量发展、打造“三峡柑橘”区域公用品牌、助推橘农增收致富的重点为农服务项目,也是“三峡柑橘”采后服务体系首个集散处理中心项目。已建成投产的一期项目占地108亩,车间配备柑橘柔性分选线1条、橘类分选线1条、全自动包装线2条,可完成自动化上料、洗果、杀菌、保鲜、三维分级(重量、糖度、色度分级)、自动装箱、包装、码垛等工序,柑橘日处理量可达250吨,

年商品化处理能力约3万吨,目前是该库区功能最完善、设备最先进的柑橘商品化处理加工基地。

忠县政府相关负责人表示,三峡柑橘忠县鲜果集散处理基地是忠县重点招商引资项目,是进一步推动忠县柑橘产业发展、推进乡村振兴的重要体现。这一项目的投产,不仅标志着忠县柑橘产业迈上了一个新的台阶,更是对地方经济发展的有力推动。

据重庆三峡柑橘集团负责人介绍,项目投产后,将聚焦柑橘收购、商品化处理、包装运输和品牌营销等主营业务,发挥加工、集散、结算三大功能,提升产品标准化,推动柑橘产业蓬勃发展,带动橘农增收。

渝讯

广西壮族自治区供销社： 与柳工集团共同推动 预制菜发展

近日,广西壮族自治区供销社与柳工集团联手打造的桂味联预制菜南宁首家体验店在南宁市青秀区天桃路正式开业。

桂味联预制菜体验店的开业,是广西柳工集团与自治区供销社认真学习贯彻习近平总书记视察广西时重要讲话精神,加快构建现代化产业体系、持续扩大对内对外开放、全面推进乡村振兴的具体举措。双方将通力合作,共同谋划预制菜高质量发展新蓝图,携手培育“桂字

号”品牌,开启双品牌合作新模式,开辟营销新渠道,推动“桂品出海”,寻求新领域、新市场、新机遇、新发展。

下一步,双方将发挥渠道资源优势,以提振消费、扩大内需,打造乡村振兴产业链供应链新流通、新平台为目标,促进预制菜和农产品加工的深度融合,助力乡村振兴、消费振兴和文化振兴,为客户带来持续更新、品类丰富、高品质的预制菜购物体验。

桂讯

他山之石

“跑”出经济发展新活力

陕西凤县供销社发展农村电商助力县域经济发展

2023年11月9日,陕西省宝鸡市凤县电子商务公共服务中心热闹非凡。原来,凤县供销社(电商办)组织的凤县农特产品产销对接活动在此举行,宝鸡周边的28家采购企业和36位采购商齐聚于此,现场品鉴苹果、花椒、芽菜酱等农特产品并签署购销协议。“本次活动旨在全面展示并推广凤县公共品牌、本地农特产品,充分利用品牌效应,提升农特产品附加值。”凤县供销社主任齐华说。

近年来,为扎实推进国家级电子商务进农村综合示范项目建设,凤县供销社牵头打造了农村电子商务“凤县模式”,为推进凤县传统产业延链升级、加速城乡一体化进程贡献了供销力量。

加强品牌建设

凤县地处秦岭南麓,“九山半水半分田”,是典型的山区县,受地形限制,发展一度缓慢,迫切需要一个突破点来推动县域经济加速发展。2016年,凤县供销社抢抓农村

电商发展机遇,通过供应链聚合本地优势产品,打造线上线下相结合的双线发展模式,助力县域经济发展。

“我们以全县农业产业、文旅产业、商贸流通为协同,按照县委、县政府安排,创新实施了‘品牌+电商+直播’等一系列举措,精心培育了‘七彩凤县’县域公共品牌,打造了以公共品牌为载体,以当地电商主播培养、新媒体电商规模提升为手段的农村电子商务新阵地。”齐华介绍,2022年,“七彩凤县”县域公共品牌在西安正式发布,扩大了凤县农特产品品牌影响力。

凤县供销社还加紧构建电商发展体系,建成1个县级电商公共服务中心、1个县级物流配送中心、47个镇村电商服务站和物流配送点,初步形成了三级电商公共服务体系。同时,凤县供销社加强与知名电商平台合作,通过供应链产销衔接与展销推介,拓展农产品线上销售渠道,推动农产品上行。截至目前,凤县供销社在全县设

立9个镇级、38个村电商物流服务站,发展电商企业12家、个体网商50家,整合物流快递企业3家,带动了全县电商发展。

强化人才支撑

电商发展,人才是关键。没有好的直播带货人,就难以带动当地农业产业发展。凤县供销社不断整合县域旅游资源,以电商公共服务中心为平台,开展“千人免费直播孵化计划”,对驻村“第一书记”返乡青年和在校大学生等群体进行培训。

冯静是土生土长的凤县姑娘,因为随手拍了一段口述家乡美景、特产的短视频走上了直播带货之路。一开始因为没有受过专业培训,带货效果很不理想。后来她参加了凤县供销社组织的电商培训,不仅学习了理论知识,还在专业老师的指导下,调整了直播方案。“不学不知道,参加了培训,我才知道原来短视频直播带货还有那么多门道,经过老师的指导,我的带货效果

越来越好了。”冯静说。2022年2月,冯静参加了宝鸡市供销社系统组织的“网上办年货,欢乐过大年”直播带货活动,推介了凤县的土蜂蜜、木耳、芽菜酱等产品。不到1小时,直播间销售土蜂蜜1000余单,交易额达10万元。

“我们采取‘线上+线下’‘课堂+实践’‘请进来+走出去’等方式,对电商知识与经营技巧、直播现状和趋势分析、短视频制作教学、直播账号打造运营等内容进行详细讲解,共开展各类专题培训50余场次,培训电商人才3500余人次。”齐华告诉记者,凤县供销社还先后组织开展了“一起网红·展示风采”网络主播海选大赛、“新媒体电商直播论坛”“创新创业挑战赛”等活动,带动了一批本地电商主播崭露头角。凤县非凡电子商务有限公司等一批新兴企业脱颖而出。

在凤县供销社的持续推动下,2023年,凤县电商交易额突破1亿元,农村网络零售额实现7190余万元,促进了农产品上行与全面推进乡村振兴。

张成