



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

德阳市旌阳区供销社：

## “一站式”服务赋能乡村振兴

## 900余家村集体和新型经营主体获发展助力



本报(廖海燕记者李鹏飞文/图)6月25日,记者从四川省德阳市旌阳区供销社获悉,今年以来,旌阳区供销社紧紧围绕实施乡村振兴战略的部署和要求,以深化供销社综合改革为动力,提振信心,实干担当,深入推进服务体系,助力乡村振兴。截至今年上半年,共规范发展农民专业合作社3个;培育“三位一体”新型村级基层社1个;培训各类人员150人;为全区900余家村集体、新型经营主体等提供优质服务。

### 持续推进 深化供销社综合改革

旌阳区供销社积极推进再生资源

回收利用体系建设,在景福供销社建设完成了1个再生资源回收中心,目前正在公开招募合作伙伴,计划下一步入驻开展各项回收利用业务。

在提升供销社平台综合服务能力方面,旌阳区供销社持续推进“兴农政务通”一站式中心综合服务,截至2024年5月底,为900余家家庭农场、农民专业合作社、村集体等提供登记注册、注销、代理记账等全方位便利服务,累计办理代理记账、报税、工商年报等业务595件次,开设26个村(社区)会计服务点,指导新型农业经营主体完善财务管理制度、规范财务管理、实现财务公开。完成50余家家庭农场省级示范场申报材料,34家合作社申请农业局财政补贴资金项目的准备。

在推进农产品销售体系建设上,旌阳区供销社依托社有企业旌供坤元农产品公司,发挥社有企业服务功能,旌供坤元农产品公司变革营销模式,与农民专业合作社及其他供应商合作,直供各单位食堂和线下直销门店。目前在玉泉市场、泰山市场开设的两个门店半年营业额已达到40余万元。按照德阳市供销社助农驿站建设试点工作的要求,积极探索通过桂花村供销社牵头做好各种农产品的种植供应。

在推进新型村级基层社建设发展方面,加快“三位一体”融合发展,以“区供销社+村集体组织+农民专业合作社”的模式组建新型村级基层社,构建为农服务基层组织体系,促进农村集体经济发展壮大,打造为农服务助农增收的村级综合服务平台。全面开展农产品生产、销售、加工、农业机械化服务等业务,带动村集体增收,解决当地村民就业。目前14个村级基层供销社中有10个村级基层社、农民专业合作社与100个村集体、专合社、家庭农场签订统防统治、配方施肥、农机作业等协议,开展农业社会化服务20万亩次。

### 持续推进 农民合作社组织提质增效

拟定全区农民专业合作社发展规划。

根据相关工作,在通过调研和征求相关部门意见的基础上,印发《德阳市旌阳区农民专业合作社发展规划》,从加强宣传引导加快发展农民专业合作社、加强合作组织法人和社员培训、清理整顿“空壳社”提高办社质量、强化管理制度增强运作机制、加大扶持力度促进产业发展、积极协调配合增强创办实力、鼓励农民以土地等资源入股参与合作七个方面进行规划和要求。

开展农民合作社人员培训工作。结合旌阳实际,依托农民合作社开展养殖专业类培训1场,培训专合社相关人员100余人。

培育扶持“天府乡村”公益品牌。积极引导培育区内各农民专业合作社、企业积极申报使用“天府乡村”公益品牌标识,上半年申报成功2个。

旌阳区供销社相关负责人表示,今年下半年,旌阳区供销社将牢固树立为农服务根本宗旨,进一步加大改革力度,全面提升供销社服务能力与服务水平,积极参与乡村振兴助力产业发展。特别是要总结旌阳区农民专业合作社及联合社好的发展经验,对全区农民专业合作社人员以理论和现场学习相结合的方式,开展更有实用意义的培训。持续推进“兴农政务通”一站式中心综合服务,持续推进社有企业发展,壮大社有企业。圆满完成旌阳区委、区政府和德阳市供销社下达的各项工作任务。



□本报记者李鹏飞

6月25日一早,四川省德阳市旌阳区三元社区的居民们惊喜地发现,德阳供销社惠民驿站移动服务车已开进社区,把农副产品直接送到家门口供他们选购。蔬菜瓜果新鲜、牛羊肉质好,而且比市场价低10%-20%。近万元产品,两个半小时一抢而空。

“真是太方便了!”许多居民既要忙着送孩子上学,又要赶紧上班,平时买菜买肉颇为不便。这下好了,农副产品进社区,大大方便了周边居民群众。“德阳供销社做了一件大好事!”三元社区居民张女士由衷地点赞道。

近年来,德阳市供销社发展集团紧盯城乡居民的操心事、烦心事,切实履行“国家队”使命担当,积极搭建服务平台,用实际行动为他们解决实际困难。星罗棋布的供销便民店、供销生活超市、供销社集、供销惠民驿站、供销助农驿站、供销粮油供应站,丰富的业务谱系正是德阳供销社为农、惠民便民深耕主业不懈探索的真实写照。

这次农副产品进社区,是德阳供销社惠民的又一创新举措。该集团现有十余辆冷链物流车,开展移动销售,砍去中间环节,直接贯通“田间”与“餐桌”,方便农民和市民。据相关负责人介绍,目前,每辆车每天销售额在一万元左右,在助农增收的同时也大大方便了城市居民,受到了农户、家庭农场、专合社、社区居民等多方欢迎。

该负责人表示,德阳供销社精心选取大型社区、边远社区、特殊社区,搞好前期调研,征求居民建议,优化品类搭配,深化针对性个性化,丰富完善服务方式,把农产品进社区这件好事办好、实事办实。

(图由德阳供销社集团提供)

## 惠民出实招 便民零距离 德阳市供销社发展集团开展农产品进社区惠民便民活动

## 绵阳市游仙区供销社助农纾困 销售滞销西瓜一万余斤

□谢林娟 本报记者 王金虎

“今年种西瓜的人多了,产量大,再加上气候等因素的影响,西瓜品质高低不一。去年1块3角一斤,现在3角5分都要卖哦。”四川省绵阳市游仙区魏城镇云村瓜农樊大爷望着一片西瓜地满脸愁容地说。

随着夏日的到来,西瓜作为消暑佳品,本应是市场上的热销商品,在游仙

区却出现了西瓜滞销的困境,让瓜农们心急如焚。

面对这一情况,游仙区供销社迅速行动,发动社属企业富乐源农产品销售公司主动作为,深入瓜地帮助瓜农采摘,积极解决西瓜滞销、中间环节太多、价格干扰因素大等多种实际困难。收购后的西瓜直接运往科学城、五里堆供

惠民超市等进行直销,同时联合辖区内的中环优选等超市,竭尽所能助力西瓜销售。

“这次我们收购了一万余斤西瓜,本着供销社利民惠民的原则,通过减少中间环节和成本,我们适当地提高收购价格、降低销售价格,最大程度让利于民。”富乐源销售经理介绍道。

此次供销社助农纾困行动,不仅在一定程度上降低了瓜农的损失,还为广大消费者带来了新鲜优质、价格实惠的西瓜。同时,也彰显了供销社在服务三农、助力乡村振兴方面的积极作用和担当。未来,供销社将继续发挥自身优势,为农民提供更多更好的服务,共同推动农业产业的发展和繁荣。



## 乡村振兴馆串起产销对接路 湖南省长沙市望城区供销社积极构建农产品上行通道

入夏以来,湖南省长沙市望城区到处呈现出生机勃勃、郁郁葱葱的夏日气息。夏日清风吹,湖光山色静美,街巷烟火璀璨。

走进位于望城区大泽湖街道东马商贸城的望城乡村振兴馆,映入眼帘的是展示在大厅里琳琅满目的土特产品。当季鲜果、农家土鸡、烟熏腊肉、剁椒萝卜、手工腐乳、农户自种的蔬菜、各式礼盒……不管是给亲朋好友送礼,还是自己购买新鲜的产品,在这里都能“一站式”获得。

“望城土特产品丰富,但是一直缺少一个展示特色产品的平台。”望城区供销社主任刘平介绍,2023年7月,望城乡村振兴馆正式开馆,是集展示、体验、分享、交流、培训、电商平台为一体的“线上+线下”立体式产销对接平台。展厅和大仓储区各有500余平方米,馆内有500余种农产品。

平台有力带动,产业有序发展,

农产品上行渠道持续畅通。

### 助“土特产”进城

千龙湖鲢鱼、山亭阁蜂蜜、望城酱鸭、乌山烟薯、乌山贡米、云游茶叶、红薯粉、红薯片、小钵子甜酒、非遗小花片……1月14日,长沙市望城区、开福区“城乡对接·村社互进”年货节启动仪式吸引了众多市民前来。“很久没买到这么地道的‘土货’了。”在现场,市民们一边品尝,一边下单。

2023年12月,望城乡村振兴馆与望城区农业农村局签订《长沙市望城区消费帮扶及乡村产业产品推介委托协议》,在全区范围内着力开展农产品销售,解决帮扶企业、农户在农产品品牌宣传、推介和销售方面的困难。同时,在“城乡对接·村社互进”行动中,望城乡村振兴馆被推选为望城区平台公司,与望城区、

开福区的20个行政村、区社签订协议,开展乡村振兴帮扶活动。

好人故里,名望之城。望城曾因“好人雷锋”而闻名于全国。如今,望城区大力发展特色农业,从用地保障、基础设施配套、农业技术等方面给予支持,有效带动了产业稳步发展和村民就业增收。

“我们希望让望城本地的居民都能吃到自己‘家门口’的果子,真正做到‘食在当地,食在当季’。望城乡村振兴馆自成立以来,一直致力于拓宽城乡对接通道,拓展‘土特产进城、城里人进村’途径。”刘平说。

为了让当地好产品得到更多关注,也为了让更多农户劳有所得,望城乡村振兴馆走访区内农业企业,摸清本地“六好”(好看、好吃、好玩、好住、好摘、好带)资源,逐一对接农产品和乡村文旅资源等,并建立产品动态档案,以“雷锋精神”为核心IP,围绕“好人故里

出好品”,着力打造“望礼挑一”农产品区域品牌。同时,组织区内农产品企业参加“第六届中国(长沙)果品展览会”“湘品出湘”大湾区产销对接会、福建厦门“供销优选”博览会,承办“城乡对接·村社互进”启动仪式暨2024“望礼挑一·供销集市”年货节活动,利用线上线下平台集中推介望城区域内农产品品牌,提高产品影响力。

此外,望城区还发挥乡村振兴馆平台作用,利用周末、乡村四季节会(如茶亭花海节、小龙虾啤酒节、夏季水果采摘节、黑麋峰露营节)等,开展农产品巡回展销活动,建立农副产品动态数字库产品,搭建农产品销售沟通平台,密切村集体与农业企业、城市社区与小区团购的联系。

目前,望城乡村振兴馆按照“场馆+基地+合作社+农户+电商”的发展模式,整合望城本地特色产业农企、农户的农副产品、非遗产

品、景区景点以及长沙周边、省内等400余个品类的优质农副产品,50多家企业入驻。通过线下场馆展销、产品对接、单位团购、线上平台等多渠道进行推介销售,帮扶带动望城本地和龙山县的农企、农户销售农产品。

### 延伸产业链

“这颗油桃好甜,快来这里摘。”“我们今天摘了10斤,过两天还来。”……这几天,望城舒记果园前来采摘的游客不断。5月以来,果园已经实现了30余万元的销售额。

“果园的出圈,互联网是关键催化剂。”刘平介绍,随着智能手机、社交媒体普及尤其是短视频兴起,地方风物穿透了时空限制,美食、美景、趣事等都可以透过镜头在指尖传播,触达每一个角落。在当地水果成熟季节,乡村振兴馆就会派出专业团队到田间地头拍摄短视频,通

过社交网络的传播,让一个个小水果、一个个农业基地被更多人“看见”。

“我们没有华丽的剪辑技术,主要是拍摄咱们长沙地区农人的真实生活,让消费者看到农人的辛苦和快乐,感受一颗种子‘从土地到餐桌’的过程,引起大家的共鸣。”望城乡村振兴馆负责人说,“希望通过短视频为消费者提供更小众的旅行目的地,更独特的旅居体验,更有趣的旅行方式……在一个可以放轻松的地方,让他们既能体会现代生活方式的便利,又能享受得天独厚自然环境,从而进一步吸引城里人到乡下来。”

乡村振兴,关键在人、关键在干。望城乡村振兴馆深谙此道。

为此,望城乡村振兴馆还开展短视频课程培训,为乡村积累更多的优秀人才。今年以来,望城区乡村振兴馆新媒体部通过短视频、直播等课程培训,“手把手”教授如何利用新媒体宣传、推广企业和产品等,为300余名新农人、农企赋能。

未来,望城乡村振兴馆将继续助力望城农业品牌发展,为望城土特产品谋商机、创品牌、聚人气,壮大乡村产业、助力乡村振兴。

(中华合作时报记者 高瑞霞)