



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

五部门联合开展五大专项行动 加强金融支持乡村全面振兴

新华社北京8月5日电(记者张千千)记者5日从中国人民银行获悉,中国人民银行、金融监管总局、中国证监会、财政部、农业农村部决定联合开展学习运用“千万工程”经验加强金融支持乡村全面振兴专项行动。

五部门当日发布的《关于开展学习运用“千万工程”经验 加强金融支持乡村全面振兴专项行动的通知》提出,将实施金融保障粮食安全专项行动、巩固拓展金融帮扶成效专项行动、金融服务乡村产业发展专项行动、金融支持乡村建设专项行动、金融赋能乡村治理专项行动。

具体来看,将拓展粮食生产、流通、收储、加工等全产业链金融服务场景,加大高标准农田和设施农业建设金融支持,深化种

业振兴和农业科技金融服务,支持符合条件的种业企业上市、挂牌融资和再融资;加大对国家乡村振兴重点帮扶县等重点地区和脱贫人口的金融支持力度,保持脱贫地区信贷投放力度不减,扎实做好定点帮扶工作。

同时,将综合运用信贷、债券、股权、租赁等多种融资渠道,拓宽生物活体、养殖设施等抵押物范围,盘活农村资产资源,促进农村一二三产业融合发展,支持农民增收致富,助推农村流通高质量发展;开发人居环境贷款产品,加大农村人居环境整治和生态文明建设金融支持,强化乡村基础设施建设和公共服务设施金融保障,支持县域城乡融合发展;创新金融支持农文旅融合模式,强化农村基础金融服务,支持数字乡村建设。

此外,通知提出,强化货币政策工具支持,充分发挥支农支小再贷款、再贴现、科技创新和技术改造再贷款等货币政策工具的激励作用,鼓励金融机构发行“三农”、小微、绿色等金融债券,支持符合条件的涉农企业发行资产支持证券、乡村振兴票据、乡村振兴公司债券等融资工具。同时,加强产业、财政、金融政策协同。

中国人民银行表示,下一步,将进一步加强与金融监管总局、中国证监会、财政部、农业农村部等部门的沟通合作,学习运用“千万工程”经验,及时总结金融服务乡村振兴做法成效,强化统计监测与考核评估,推动五大专项行动落实落地,不断提升金融服务能力与水平,助力推进乡村全面振兴。

资阳市供销社： 引入金融活水 壮大主营业务

四川省资阳市供销社聚焦乡村振兴重点任务、重点领域和重点产业,不断加大合作经济组织服务“三农”工作力度,持续强化服务模式创新,积极引入金融资源,构建“政银社企”工作机制,赋能企业增效、产业发展。

今年以来,资阳市供销社创新工作思路,主动与多家银行进行对接洽谈,开展战略合作,深化互动互融,提高农村普惠金融服务覆盖率。组织全市供销社系统所属16家社有企业与金融机构开展业务对接,为充实企业现金流,壮大主营业务,提高资金使用效率提供新思路;组织各县(区)供销社对固定资产进行逐一清理登记,按照使用状态、功能类型、分布特征等进行评估分析,对有关闲置资产盘活提供金融解决路径;对全市优质经营主体、种粮大户和集体经济组织开展摸底调研,按

照产业发展情况、主体经营效益、示范带动作用开展金融资源需求分析,有针对性地开展银企对接,积极探索“供销+金融”路径,推动多层次、广覆盖、可持续的普惠金融体系建设,切实提升农村金融服务质效。

“政银社企”合作机制建立后,资阳市供销社将通过机制运行和绩效跟踪等方式,坚决贯彻落实中央金融工作会议精神,加快推进农村信用体系建设,助力“三农”事业高质量发展,进一步拓宽合作服务范围,提升农村金融服务便利度。依托各大金融机构设立普惠金融服务网点,在传统信贷支持、现金结算等业务基础上,适时推进整村授信、社员贷等金融服务创新模式,持续提升农业现代化产业化水平,奋力推动宜居宜业和美乡村建设,助力乡村全面振兴。

罗勇 丁明海

阿坝州茂县供销社： 交流互鉴 共谋合作发展

为贯彻落实《平湖市供销社 茂县供销社对口支援框架协议》,进一步加强浙江嘉兴平湖市、四川茂县两地供销社系统的交流合作,近日,茂县县委常委、副县长梁波凯一行6人赴嘉兴市、平湖市开展为期5天的考察学习,对接茂县农特产品销售以及开展平茂供销合作交流等。

考察组一行实地考察了浙江嘉兴水果市场,并就茂县青红脆李等农特产品销售与嘉兴水果销售商进行座谈,积极探讨了加强农特产品交流与合作的可行性。期间,还赴平湖市考察学习平湖新仓

经验,平湖供销社重点企业经营管理优秀经验及其他亮点工作,与平湖市供销社及社有企业进行座谈,就下半年茂县苹果、青红脆李等农特产品销售、消费帮扶、交流合作及新仓经验的飞地模式等达成一致意见。

此次考察学习,对于茂县供销社学习嘉兴市、平湖市供销社优秀管理经验,强化企业互联互通有着重大意义。茂县供销社将以此次考察学习为契机,加强茂县农特产品的推介销售,助力茂县乡村振兴,推动县供销社高质量发展。

丁明海

绵阳市盐亭县供销社： “超市+文旅”打造供销“新地标”

□郭薪 本报记者 王金虎

针对当前四川省绵阳市盐亭县文同故里、螺祖故里等两个景区超市配套不齐,游客便利消费需求得不到满足等问题,8月5日,盐亭县供销社联合县丝路源文化旅游发展有限公司、螺祖镇党委、永泰镇党委,依托特色资源,提升景区服务质效,打造“供销超市+文旅”模式,让游客深刻感受盐亭县持续释放的文旅消费新活力。

盐亭县供销社监事会主任任倩实地走访“华夏母亲之都、世界丝绸之源”的螺祖故里景区、廉洁文化教育基地文同景区,查看

了旅游超市建设的位置、当前基础设施情况、文旅超市的特色产品等相关细节,进一步谋划探索以“服务供销、流动供销、文旅供销”为载体,打造游客身边的“供销社”。

在走访过程中,景区负责人介绍了螺祖陵源远的文化底蕴以及深厚的文化资源,对当前景区的整体规划、佳节期间的客流量、供销超市与文旅深度融合等事宜进行了充分的分析和探讨,特别是针对“在供销文旅超市卖什么?”“什么样的产品会是游客需要的?”“盐亭农特产品怎样走出去?”等问题进行了深入讨论。



果飘香 钱袋鼓

8月6日,四川省巴中市南江县云顶镇云凤村村民在果园中采收成熟的圆黄梨,准备运往市场销售。据了解,云凤村按照“农业园区化、产业规模化、农旅一体化”发展思路,引导农户利用田边地坡、荒沟荒坡等宜林地块集中连片栽植皇冠梨、黄金梨、雪梨和桃树、李树等小水果树1000多亩,在进入投产期后,又以“线上+线下”的方式拓宽销售渠道,助推农旅融合发展和农业提质增效,带动群众增收致富。

特约记者 肖定怀 摄

他山之石

串串晶莹剔透的葡萄中,中间的几颗紫意渐浓,青与紫交织点缀,晕染出挂满枝头的成熟韵味与丰收希望——在浙江省金华市浦江县黄宅镇横山村的葡萄园里,农户曹文格穿梭在葡萄架间仔细观察着果实生长情况。

在曹文格眼中,今年的丰收图景来得更早一些:“葡萄成熟前一个月,我就已经收到了一笔钱,等到成熟期还能减轻采摘负担,这次采摘权转让真不错!”

6月初,在浦江县供销社社有企业浦江慧农产权交易公司的组织下,浦江首批共13亩葡萄园分为4个标的的统一上线京东资产交易平台,曹文格参与的1号标的与另一片约2亩的4号标的成交,另有两个标的流拍。

一个月后,第二批浦江葡萄采摘权上新,再次成交两个标的。

两次试水,从电商销售到线上竞价,畅通农产品产销对接的赛道是否再添“新招”?田间又有哪些新气象?

靠流量? 还要有抓手!

“1元”起拍,24轮竞价。在第一轮采摘权竞拍的1号标的竞拍过程中,浦江慧农产权交易公司负责人薛乔莉的心情随着一轮轮竞价起伏不定。

45001元最终成交!薛乔莉终于松了一口气:“第一次尝试似乎是个不错的开端!”“‘1元’这个价格本身就很有吸引力。”

谈起确定起拍价的初衷,浦江县供销社党委书记、主任陈钦银感慨良多,“万事开头难,我们也希望‘1元’的起拍价能够为新的销售方式带来更多的曝光,争取更多的网络关注度,让葡萄卖出好价钱。”

24小时的竞价期限不是“1元”起拍价翻身涨价的时间限度,采摘权竞拍也非“拍脑袋”的一时之举。

除了开展产销对接活动、推介活动、电商销售、直播带货等现有方式外,还有什么别的方式能帮农户打开销路?看到西湖龙井采摘权拍卖等成功实践,再看到今年4月浦江慧农产权有限公司与京东资产交易平台共同打造的“浦江资产数智化云交易平台”上线后,一批乡村闲置公房、农贸市场的租赁权等实现了高价竞拍交易,浦江县供销社决定将葡萄采摘权放到竞拍平台上,探索新销路。

准备就绪。首批起拍葡萄园总面积13亩,分四个标的,标的葡萄采摘权保底产量每亩3000斤以上。1号标的为3亩巨峰葡萄,1元起拍;2号标的为4亩巨峰葡萄加1亩阳光玫瑰,底价8.5万元;3号标的为3亩阳光玫瑰,底价10.5万元;4号标的为2亩

巨峰葡萄,底价2.2万元。

竞拍成功后,成交人相当于获得了在这个葡萄园里自由采摘的权利,并且所有成熟后的葡萄产量都归其所有。

这批“特殊”标的一经上线便引发众多围观,相关竞拍信息在京东官方直播间发布,不到10分钟,围观人数达1.5万人次。

1元到45001元,浦江县供销社在流量加持下实现了点“葡”成金。

“助农销售一直是供销社的重要工作内容,我们主要是针对众多分散的家庭农户开展竞拍尝试,其中还包括大学生创业,这样可以把小农户联合起来,在销售端形成一定的规模效应。”陈钦银说。

“通过竞拍来销售农产品本身是要有较大投入的,根据规则,当地需要在园中安装监控,竞价成功的消费者可以通过监控远程察看葡萄的生长进度,还可获得园区专属挂牌。其中涉及的平台费用、田间监控设备配备等,对普通农户而言前期投入较大,对一般企业而言需要长线投入。收入微薄的农业也相对缺乏吸引力,恰好我们企业是社有企业,有能力也有义务去推进这些工作。”

薛乔莉补充道。

在浦江,葡萄采摘权竞拍不是一场网络的狂欢。以企业为抓手,葡萄产业正向新的方向探路生长。

能复制? 还是有门槛!

“两次试水,每轮的4个标的成交2个,喜忧参半。不过好在最近几天来电咨询也越来越多!”再次尝试后,陈钦银百感交集,“这种新尝试是在原本已有的销售渠道上做加法,新销路的打通总要有一段时间的持续探索奠基,我们也想继续探索下去。”

“供销社用这种方式帮我们拓宽销售渠道,省心还能有保障,我们不用担心葡萄卖出后‘要账难’的问题了!”参与了第二轮竞拍,浦江县幻想农场负责人郑道根欣喜道。

竞拍采摘权与传统电商销售不同,陈钦银算了一笔账,“对于采购方来说,一方面,可以在农产品成熟期进行现采现摘,产品更新鲜优质;另一方面,一亩田地保证产出3000斤葡萄,均价在5元左右,价格也很实惠。对于农户而言,价格不再受限于电商平

台定价,农户可以通过起拍价等方式把控更多话语权,再者不同批次质量的产品可以实现打包价出售,省心省力,这种模式一定程度上可以让买卖双方实现共赢。”

“对比成交标的和流拍的标的,小面积的采摘权转让似乎更有市场,可能是因为当前竞拍客户不是大批量采购商,而是周边公司出于团建、发福利等目的竞拍,下一步我们还需要进一步观察总结市场用户画像,进行针对性改进。”薛乔莉说。

在数字经济发展先行省,已具备一定品牌效应的葡萄在流量加持下,面对特定的市场销售群体时,以采摘权竞拍的方式实现预售,开辟出销售新渠道。无论是前期推广、限时竞价,还是直播观看、实地采摘、反馈体验,多元融合成为采摘权竞拍销售这一销售新渠道畅通的前置条件,让消费者对于葡萄的关注度被拉长,实现了营销闭环。

如今,葡萄园自动化控温、水肥一体化、精密监测正共同编织品质提升的新篇章。果农们正筹划着新一轮的品质提升,希望在匠心浇灌下,每一颗葡萄都流光溢彩,在未来的竞拍中续写佳话。

张毓敏