

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

四川省供销社系统上半年
经济运行分析视频会召开秋收正当时
智慧农服绘就田间好“丰”光

□本报记者 马工枚 / 文 实习记者 柳奕阳 / 图



近日,四川省供销社系统上半年经济运行分析视频会召开,省供销社党组成员、理事会副主任任建平主持会议并讲话。省供销社二级巡视员、农村合作指导处处长鲍庆军,二级巡视员、经济发展与数字化处处长刘蓉出席会议。

会议传达了中共中央政治局

关于分析研究当前经济形势和经济工作会议精神,通报了2024年上半年综合业绩考核指标完成情况和全省供销社系统上半年经济运行情况,并部署下半年工作。

会议指出,纵观全局,系统经济展现出良好的发展态势和较大的增长潜力。上半年,多数指标实

现了“时间过半,任务过半”,系统经济保持了“稳中有升、进中提质、承压向好”的发展态势;主要经济指标延续较快增长势头,销售总额赶超进位,增速位列全国第三。农资、农产品、消费品、再生资源四大主营业务增速高于全国平均,5项指标排名均位列全国前十。土地全托管面积、土地流转面积、农业生产社会化服务三项主要指标同比增长,农资保供稳价作用凸显。新兴动能正在形成,上半年,再生资源回收、销售额均实现50%左右的增长。供销社、供销社等新业态不断拓展,数字供销稳步推进,供销品牌持续焕发新活力,得到政府、社会多方认可。

会议强调,要高度重视统计工作,要应统尽统、严把质量、强化结果运用,要配合本地统计部门做好五经普数据检查、审核与验收工作,推动系统经营主体“个转企、小升规”,不断提升供销社系统对国民经济增长的贡献力度。

对于全系统下半年工作,会议提出,要锚定目标,加强分析研判,奋力攻坚克难,重点做好以下工作。要强化政治意识,坚定不移

抓好系统经济建设。要抢抓国家“两重”“两新”等政策机遇,推进重点项目落地,加快农资仓储设施、粮食仓储设施、再生资源回收体系、物流基础设施补短板等项目建设,加快传统业务转型升级,积极培育新质生产力。要积极应对农资市场价格和形势变化,发挥农资保供“主渠道”作用;大力拓展农产品销售,千方百计助农增收,广泛宣传“川字号”农产品品牌。要推进基层供销社建设提质扩面,优化为农服务水平,全力打通为农服务“最后一公里”,全面实施“千县千社质量提升行动”。要加强专业化经营和规范管理,多措并举提升社有企业综合效益。要增强风险意识和底线思维,巩固系统经济持续回升向好态势,坚持为农服务主责主业,坚定不移完成全年经济社会发展目标任务,统筹发展和安全,以高水平安全保障高质量发展。

四川省供销社在家领导班子成员,机关各处室和直属企事业单位主要负责人在主场参加会议。各市(州)供销社分管负责人和科室负责人在分会场参加会议。

绵阳市盐亭县供销社:
开展烟花爆竹专项安全督查工作

□郭薪 本报记者 王金虎

为全力消除安全隐患,抓好盐亭县供销社所属企业安全生产工作,按照四川省供销社《关于全面落实安全责任抓好当前安全工作的紧急通知》相关要求,近日,四川省绵阳市盐亭县供销社党组书记、理事会主任李红伟带领安全督查小组前往飞跃烟花爆竹有限公司和盛源烟花仓库开展安全督查导

查工作。安全督查组一行对飞跃烟花爆竹有限责任公司和盛源烟花仓库的消防通道、消防设施、库房外易燃物隐患、安全警示等方面进行了深入细致的督查检查,同时查阅了飞跃烟花爆竹有限公司和盛源烟花仓库的值班值守记录、货物进出登记、烟花爆竹储存规范

等情况,并对发现的隐患问题当场逐一提出整改意见。

近期天气持续高温干燥,易引发火灾、爆炸等安全事故。李红伟强调,一是要贯彻落实省、市、县近期关于防灾减灾和安全生产系列重要会议部署,强化“风险就在身边”的危机意识,时刻敲响安全生产警钟。二是要主动抓实抓细排查

整治工作,针对重点场所、重点部位和重点人员进行逐一排查,发现问题及时认真整改,将隐患消除于未然,确保供销社系统安全生产形势持续平稳向好。三是要加强管理,严格落实企业主要负责人作为第一责任人的职责,对生产、存放、运输等环节加强把控,确保各环节合法合规。

他山之石

在临浦供销社农产品展销中心内的直播间,开启了“供销社+村集体+线上直播+线下零售”的助农产业发展新模式。

“感谢供销社帮助我们卖农产品,没想到,瓜果蔬菜通过供销社的直播平台销量能这么高,明年还得请你们来做直播。”浙江省杭州市萧山区临浦镇红美人种植户徐友根高兴地说。

临浦供销社是一家耕耘在一线的基层供销社。近年来,在深化综合改革进程中,临浦供销社抢抓“互联网+”浪潮,以供电商产销对接为切入点,在引领全区各类农产品上行,借助电商多渠道推广销售中,让众多农业龙头企业尝到了“甜头”,让农民得到了实惠,走出了一条独具基层供销特色的电商助农新路子。

首战告捷
“乡村云播客”火了

孔华超是萧山区临浦镇詹家埭社区一位“90后”党支部书记。2017年,带着对“三农”工作的热情,他结束在外经商,回到了村里,想为自己的家乡做点事。

“家乡有需要,我就回来了。”孔华超通过之前积累的电商经验,成立了直播团队,在临浦镇做得有声有色,颇有名气。

2021年,临浦供销社与横一村深化“社村共建”,探索“五联三共”

发展新模式,并引进了颇为成熟的詹家埭孔华超电商团队。同时,临浦供销社再结合农产品资源优势,首次实施了“品牌+电商+农产品”的营销战略,打造了横一村“萧山未来大地”首个直播带货平台——乡村云播客。通过抖音、淘宝等电商平台,开启直播热潮,大力推广大米、鸡蛋、番薯等农产品,让农产品搭上电商快车。

此外,临浦供销社还结合特色农产品丰收季,开展柿子、杨梅、草莓等主题直播活动,在推销农产品的同时进行品牌宣传及推广。

“乡村云播客”的出现彻底颠覆了大众对于农产品只能靠门店零售的传统思维,为农产品打开了崭新的销售渠道。临浦供销社“首战告捷”,为之后的“电商助农”之路奠定了扎实的基础。

趁热打铁
“2.0版本”迈上新台阶

线上直播帮助吉山村销售过去无人问津的青梅,让其变得炙手可

热;基地直播帮助农户销售滞销红美人,被抢购一空;自创品牌“菜老大”,利用高温杀菌及包装技术,帮助詹家埭彻底解决了“腌白菜”不易保存和不易运输两大难题,成功打开线上销路……这些都得益于电商平台的再一次进阶。

2021年,在“乡村云播客”的基础上,临浦供销社趁热打铁,继续加大力度深化与横一村“社村合作”,顺势而上打造了“乡村云播客2.0版”——丰收驿,其不仅具有电商直播、展示展销等功能,可以线上线下联动推销农产品,还能够结合重要节假日组织举办“供销社市集”等展会活动,发展假日经济。

村民孔大妈激动地说:“有了供销社这个直播平台,我们不用天蒙蒙亮就起来了。现在,我们只要腌好菜就行了,供销社派车来拉走,包装、发货都不用我们管,卖得好又有钱赚,供销社真是我们的老娘家!”

丰收驿成立当年,帮助农民累计销售农产品超200万元。至此,临浦供销社“电商助农”之路跨上了新的台阶。

大展拳脚
“跟跑”变“领跑”

2023年,孔华超想把助农增收的主阵地放在自己的村子詹家埭。“我的想法很简单,就是利用电商让村子有发展,村民有钱赚。”孔华超说。

临浦供销社把握时机,因势而变,2023年5月,便与詹家埭社区抱团合作,入股35%组建强村公司——尚田农业,共同运营抖音账号“三农之家”,并将直播间转移到了临浦供销社农产品展销中心,正式开启了“供销社+村集体+线上直播+线下零售”的助农产业发展新模式。“乡村云播客3.0版”就此诞生。

此后,临浦供销社依托“三农之家”平台,充分发挥供销社体系优势,大展拳脚,紧锣密鼓利用临浦供销社农产品展销中心门店地理优势,对其进行了提升改造。一层改造为供销社农产品展销专区、“三农之家”直播间及包装发货区,二层改造为冷库及农产品仓库。一方面,利用直

播平台打通线上销售渠道;另一方面,将门店打造成“GONG 萧 GONG 富”产销联盟点,发展线下零售和净菜配送业务。

2023年10月,横一村独具特色的枪柿上市,与以往不同的是,这一年的枪柿搬进了“三农之家”直播间,销量发生了翻天覆地的变化,从过去的无人问津,毫无销量到如今的供不应求,抢购一空。当月,枪柿销售量超5000斤,销售额4万余元。

“过去枪柿卖不出去,大家都愁。2023年好了,供销社通过直播帮助我们吧枪柿卖个精光,我们还赚了钱,真是太开心了。”横一村村民傅大妈边说边笑开了花。

在电商发展过程中,临浦供销社依托“三农之家”电商平台,马不停蹄地探索“直播进基地”“农户上直播”“社员上直播”等新模式,一边与农户洽谈,挖掘优质农产品,一边到农户基地、包装车间等进行现场直播,还让本社工作人员进直播间当起了主播,三方联动,不仅收获了极佳的口碑,也使得农产品销量增长不少。

2023年10月,临浦供销社首

次试水钱江蔬菜有限公司车间直播,成交量639单,销售额超1.8万元;同年11月,再次试水红美人生产基地直播,带动销量775.5斤,销售额超4300元;今年4月,临浦供销社工作人员独挑大梁,担任金峰茶业专场主播,在试播的30分钟内收获点赞数超1万次……

自去年5月运营至今,“三农之家”直播平台粉丝量已达22.9万人,制作抖音视频201个,收获点赞数140.2万次,单场直播观看人数近1.5万人次,线上累计销售额超415万元,累计销售农产品150余种,带动本地100余户农户增收致富,帮助当地农户销售季节性产品50余种……临浦供销社“电商助农”彻底从“跟跑”变为“领跑”。

临浦供销社还带领尚田农业直播团队积极参与了中国农民丰收节、第十届所前樱桃节、第25届萧山杜家杨梅节等农事活动现场直播,实现了社会效益和经济效益“双丰收”。

“临浦供销社多渠道、多载体、多方式地推动电商经济,实则是通过联农带农推动乡村振兴,最终实现共同富裕。”临浦供销社主任俞国云诚恳地说,“我们倾力发展数智产业的同时,始终不忘‘为农服务’初心,时刻坚守‘三农’服务阵地,主动扛起责任担当,努力成为政府解难事、为百姓办实事。供销社一直都是党和政府密切联系人民群众的桥梁纽带,从未退场。”

(杭州萧山区供销社供稿)

8月的重庆稻谷金黄垂了头,高粱红了满天。智慧收割机来回穿梭于巴渝大地田间地头,呈现出一派繁忙的丰收景象。为保障粮食作物收割及时,夏粮安全归仓,重庆市供销社为农服务平台——重庆智慧农服集团充分发挥供销社系统在组织体系、服务功能等方面具备的独特优势,精心谋划水稻、高粱等作物秋收服务工作。

在智慧农服集团与各区县子公司联动下,共20余支农机服务队下乡助收,“村村旺·农服通”平台调度农机手及收割机保障秋收,合计300余名机手、300余台智能农机具投入一线秋收现场,保障丰产丰收。

璧山:
1500亩水稻收割归仓

立秋前后,重庆市璧山区广普镇周家村集体组织负责人华成群迎来了丰收。

“周家村股份合作社今年种植了500多亩水稻,平均每亩能收950多斤。按照今年每斤1.45元的收购价,平均每亩地利润有1377.5元。”华成群说。

干了20多年水稻种植,华成群对这项农活的劳动量和精细度深有体会。“以前水稻收割全靠人力,在正常天气下,一个壮劳力一天仅能干1亩到3亩田。”华成群表示,有了智慧农服农机服务队加入,秋收工作省时又省力。

在璧山区广普镇,衣服璧山公司与广普镇政府合作,各村社干部提前摸底情况,统计农户稻谷面积成熟情况,拟定秋收计划表,及时了解广大农户急于收割归仓的需求。

不仅在周家村,本次秋收,衣服璧山公司组织近百台农机具到璧山区各镇街开展水稻收割服务,达到降本增效的目的。“衣服璧山公司出台不高于120元/亩的服务费,有效抑制行业‘乱涨价’伤农行为,降低生产成本15-20元/亩,以全区10万亩水稻面积的收割为例,可实现助农增收150万元以上。”重庆智慧农服集团璧山公司负责人介绍,目前衣服璧山公司已完成璧山区水稻收割近1500

亩。做给农民看、引领农民干、帮着农民赚,以增加村集体收入为契机,衣服璧山公司联合广普镇周家村集体经济组织打造占地500亩的“优质水稻种植示范基地”。

据了解,该基地采用生物菌肥保品质,以精细化管理保产量,通过测产,亩均产量达到450公斤。基地盈利分红60%至村集体,实现村集体和小农户双增收。

石柱:
抢抓托管基地500亩高粱作物

盛夏千竿绿,金秋万梁红。衣服石柱公司王场镇500亩高粱基地迎来丰收,农服队伍抢抓晴好天气机收高粱,田间一派丰收繁忙景象。

2022年,衣服石柱公司托管王场镇太和社区闲置土地500亩,用于种植农作物。衣服石柱公司发挥本地龙头企业优势,为该基地提供代耕代收、农资供应等服务。

衣服石柱公司负责人介绍:“开展机械化收割,将传统‘镰刀镰犁’变为智能化的‘金刀铁马’,平均每天收割四五十亩,相比传统人工收割,机收效率比人工收割高10倍以上。不仅减少劳动力的投入,降低粮食损失率,机收的同时将高粱秸秆粉碎直接还田,提升了秸秆综合利用能力。”

高粱基地内,大片颗粒饱满的高粱穗低垂着头。伴随着轰鸣声,两台联合收割机穿梭其间,大片高粱穗被“吃”进机斗,高粱秆则被打碎,变成肥料均匀地播撒在田间,过程快速流畅。

衣服石柱公司2024年依托自建农服团队在全县开展油菜、水稻、玉米、高粱等耕种收全环节服务已达7万余亩,服务经营主体30余家、种粮农户1500户以上,形成农业社会化服务稳步发展的良好态势。

目前,重庆智慧农服队伍作为重庆供销社为农服务的骨干力量和国家队,正在巴渝大地紧张作业,投入秋收工作,预计将服务于全市20余万亩粮食作物秋收工作。

渝讯