

领改革风气 走服务新路 创振兴大业

——汉滨区供销社持续深化改革典型案例

记者 张妍 通讯员 汪德道

案例一 “供销e家”：让农产品走向全国



汉滨供销电子商务有限公司是由陕西供销电子商务有限公司、汉滨区供销社、安康市民农集团共同投资组建的为农服务电子商务企业，属陕西供销电子商务有限公司、中国供销电子商务发展联盟成员单位。拥有“供销e家”汉滨馆及汉滨区第一书记农产品展销馆500平方米；拥有集产品开发、孵化培训和办公为一体的电商综合服务中心800平方米；拥有集产品储存、分拣、包装、配送为一体的安康汉滨供销仓储物流配送中心2000平方米；拥有镇、村电商基层服务网点20个。公司以“绿色、助农、诚信、共赢”为核心，围绕交易和服务两大核心业务，致力于茶叶、核桃、魔芋、香菇、木耳等安康生态富硒农产品研发、品牌建设。依托供销e家、建行善融商城、农行扶贫商城等平台，开展线上线下全方位营销，以优质、全面的服务，立足汉滨，面向全国努力打造汉滨“网上供销社”，让藏在秦巴深山里、田间地头中的“宝藏”源源不断的走进各采购单位。2020年在政府相关部门和陕西供销电商集团的大力支持下，将汉滨区具有典型扶贫效果的红薯粉条、蜂蜜等产品销往全国各地，为生产企业解除了后顾之忧，公司目前已成为汉滨区扶贫产品各生产企业及专业合作社农产品销售的重要销售商，公司扶贫832平台线上店铺位居陕西供应商首位。

案例二 社有企业：强根筑魂 重振雄风



汉滨区回收公司党支部坚持扎实推进供销合作社综合改革，公司党支部积极与区供销社包联的坝河镇繁荣村党支部开展共驻共建活动，连续三年为该村捐赠现金5万余元。汉滨区供销社商贸公司全面推进供销社综合改革，参股汉滨供销电商公司，发展农村电子商务，共谋打造汉滨“网上供销社”，2020年完成商品购进3899万元，商品销售4040万元，缴纳养老、失业、工伤生育保险32万元、职工医保金19.8万元，上缴税费2.7万。汉滨区土产日杂公司现已成为一个拥有固定资产3000余万元的综合流通服务性企业，先后多次被市总工会、汉滨区授予“陕西省厂务公开四星级单位”“工会工作先进单位”“资产保值增值先进单位”等荣誉称号。汉滨区生产资料公司近年来以提供市场需求信息为导向的综合服务工作，最大限度地满足农业生产的需求。基层社转变观念，岚河、流水、吉河、大河等11家基层供销社在农村服务网点建设和参与农业产业化发展方面成效显著，在优化社有资产基础上，利用地域优势和资源优势发展农村超市15个、农村电商服务网点283个、农村供销综合服务社32个。由过去单一的商品购销业务逐步转化为参与农业产业化经营，领办农民专业合作社，参股“龙头”企业开展土地托管服务、组建农民专业合作社联合社、联合区内农业产业化龙头企业、农业园区、农民专业合作社等农村经营主体组建汉滨区茶叶、魔芋、核桃、生猪、水产渔业五大产业发展战略联盟。

案例三 832体验馆：消费扶贫走出新路径



汉滨区扶贫832平台体验馆，是市、区供销社牵头，汉滨区城东区供销社投资建设，以汉滨区为主，聚合全市名优富硒农产品，实现在线展示、网上交易、物流跟踪、在线支付、产品追溯一站式聚合的综合服务平台。体验馆营业面积约500平米，内设有10个产品展示区和线上交易区，网络直播间，展销区集中展示了全市供销社系统开发的茶叶、魔芋、蜂蜜、木耳、土鸡蛋、花椒等800余种优质富硒农产品，为线下体验、线上交易，有效连接安康市贫困地区和有诚信的企业、合作社、家庭农场，以及100余家市场主体、各级预算单位、工会组织、定点帮扶企事业单位等，提供了高标准、高质量的平台和渠道。2021年，以扶贫832平台体验馆为依托，结合乡村振兴计划和巩固脱贫攻坚成果，充分发挥供销社为农服务的宗旨，弘扬“三农”、爱农为农的奉献精神，建立优质农产品保障体系，建立健全农产品分拣包装中心和农产品冷链物流中心，从农产品的收购、烘干、分拣、包装、检验、储存、物流配送为一体的社区工厂和专业团队，从根本上保证了产品质量。以乡村振兴为动力，扩大盛裕祥生态养殖发展农民专业合作社领域，为实践乡村振兴计划发挥引领作用。准备在原有的基础上，再扩大种养殖面积，在服务群众发展壮大的同时，也为乡村振兴、巩固脱贫攻坚成果作出积极贡献。

案例四 “陕茶1号”：新品种填补省内空白



汉水的茶业有限公司是集茶叶种植、加工、销售和科技服务于一体的民营科技企业。公司历经28年选育的“陕茶1号”新品种，填补省内空白，是陕西省首个、全国第九个通过国家品种登记的茶树品种，分别获国家林业局、农业部《植物新品种权证书》，被确定为全省首推主导茶树品种。公司建设生态茶园3000余亩，建成茶叶初精制加工厂1个，在西安和安康设立茶叶销售分公司，领办了双龙供销社。公司先后完成了ISO9001认证、绿色食品认证和安康市特色品牌认证，研发出陕茶一号系列绿茶、红茶、黑茶等。“陕茶1号”2019年2月被中国绿色食品发展中心认定为绿色食品A级产品，多次荣获国内茶叶评比大奖。其中“汉水韵牌陕茶1号仙毫”2018年5月荣获第二届中国国际茶叶博览会金奖，2020年7月荣获第四届安康富硒茶名优茶大赛绿茶茶王，2020年8月荣获“中茶杯”第十届中国国际茶叶博览会绿茶组金奖；“汉水韵牌陕茶一号仙茗”2019年8月被中国茶叶学会评为五星级名茶（最高），连续荣获第十一届、第十二届“中茶杯”全国名优茶评比特等奖；“汉水韵牌陕茶一号龙珠”连续三年荣获“国饮杯”全国茶叶评比一等奖。“陕茶一号·安康富硒茶”被陕西省茶叶协会评为陕西省2019年度茶行业“十佳”最受消费者认可茶品牌。汉滨区茶叶产业联盟理事长、企业负责人王衍成荣获国家科技部表彰的优秀科技特派员和陕西省脱贫攻坚攻坚创新奖。

案例五 村村丰：“四社融合”实现产业兴旺



在实施乡村振兴的关键时期，汉滨区以“四社协同”和深化供销社综合改革为突破口，坚守供销社“姓农、务农、为农”本源，探索推行以基层供销社为平台，形成农民专业合作社+供销合作社+农村信用合作社+村集体股份经济合作社的“四社融合”合作机制，为农民社员、新型农业经营主体提供生产、供销、信用为主的“三位一体”农业综合服务，解决农民生产分散、融资难、销售难和村集体经济发展壮大途径等难题，带动群众大力发展产业，实现增收致富的目标。汉滨区“四社融合”的运营主体安康村村丰供销农业服务有限公司是对农产品进行统一品牌、统一分拣包装，统一对外销售，真正将生产和流通融为一体，让农民享受到更多的红利。村村丰公司由基层供销社、直属公司及职工个人出资发起，吸纳农业生产企业、专业合作社和农户共同参与。一是收购和销售社员农产品，对化肥、种子、日杂等大宗农资商品，实行微利价格供应，降低了社员生产成本；二是带领社员抱团经营，共同发展，为社员创建一个系统化、科学化的镇级农业服务平台，通过有组织、有规模、有标准的提高农产品流通效能，通过“供销E家”、“832消费扶贫平台”帮助农民做大农产品电商销售规模，拓宽线上线下销售渠道；三是在供销社内部组建社员股金服务部，凡入社社员自有闲散资金自愿入股到供销社。

案例六 刚子茶业：国家级示范社助农增收



汉滨区流水刚子种植农民专业合作社成立于2009年7月，注册资金300万元，主要经营范围：茶叶、林果、水产、家禽养殖，合作社总资产470万元。现有社员152户，涉及流水镇窑头、星火、愚公、七里、河心五个村，合作社基地面积1397亩，辐射带动面积8500亩，带动农户2130户。2018年，合作社在市、区供销社、流水镇党委、政府的领导和支持下，充分发挥专业合作社的示范带头作用，真正做到了服务于农、让利于农，引导社员科学种植、规范管理。合作社成立以来，坚持为农服务宗旨，着力完备为农服务功能，密切与农民利益联结。2017年，合作社新建了一座1400平方米清洁化加工厂，并配有全套先进制茶设备，形成生产、加工、销售为一体的产业链，从而实现农民增收、企业获利，先后带动贫困户92户294人，人均年增收1000元。2017年“刚子”系列茶产品在中国轻工企业投资发展协会组织的“诚信兴商”活动中被评为“中国著名品牌”。2018年合作社被评为国家级农民专业合作社示范社。合作社主营的绿茶及红茶产品近年也广受好评，在2020年第十届“中绿杯”全国名优绿茶质量推选活动中，合作社选送的“刚子毛尖”获评金奖；在第四届安康富硒茶名优茶大赛中，合作社选送的“刚子红茶”获评金奖、“刚子翠峰”获评银奖。

案例七 中康供销：打造农产品产销对接平台



2020年4月，几位返乡青年在汉滨区供销社的牵头下，组建了汉滨区中康农副产品供销有限公司。公司以“知农、爱农、务农”为宗旨，在建办长岭社区建成社区工厂800余平米，集产品收购、分拣、检测、展示、电子商务为一体的乡村振兴综合服务中心，成为市首家供销社乡村振兴服务中心。公司已与近百家专业合作社、种养大户和加工主体签定合作协议，初步解决了产品源头问题，实现了产业带动到户的目标；打造了茶叶、食用菌、粮油等地方标准化产品15款；开发的汉滨区农供农产品溯源体系和消费扶贫手机App已初步运营；通过线上线下渠道，累计带动当地农产品销售400余万元，直接解决贫困户就业20余人，消费扶贫600余人。公司将发挥加强与全区各村集体经济合作社、农民专业合作社、种养大户和各加工主体合作的力度与深度，优先选择乡村振兴示范点，以数智化（数字化+智能化）应用为突破口，以食品溯源体系和六统一为载体和抓手，严控产品质量，为突破当前产销瓶颈做出贡献。

案例八 大竹园供销社：以销定产振兴乡村



大竹园供销社以农民专业合作社+农户+电商服务作为切入点，统购统销、订单农业、农业信息平台、农产品线上线下销售、土地资源整合、农业品牌定位、农业科普知识培训等。通过订单农业辣椒种植和粮茶村跑步鸡养殖，有效地将分散农村土地、劳动力和市场组织起来，以原生态产品带入大市场，为农民把关产业品种，解决销售难等问题。倒推市场先销售在种植养殖，克服了小生产与大市场的矛盾及小农户和大市场的对接问题，有效解决了小农户产品销售难利润低的现状。在做好订单发展种植的同时积极组建销售团队，前往重庆、成都、贵州、西安、武汉联系辣椒销售商拓宽销售渠道，并和贵州老于妈辣椒供应商贵州黔辣食品有限公司达成战略合作，倒推市场走先销售后种植，降低种植风险，并为社员种植户保底回收，在生产环节我们提供从一颗辣椒苗到一个辣椒的全过程服务，实行统一种植、统一管理、统一销售，实现了不流转土地也能规模化种植。2020年以大竹园为基地，带动恒口示范区、坝河镇、岚皋县、平利县等种植户共计700多亩，实实在在为农户解决产销问题，连续两年开展辣椒产业分红大会，社员辣椒种植分红共计60多万元。