

## 立足新发展阶段 贯彻新发展理念 构建新发展格局



# 汉滨供销社：产销对接开花结果

通讯员 吴芳 罗先理

汉滨区曾是国家扶贫重点县区，这里贫困人口多、贫困程度深、脱贫难度大，曾是全省唯一贫困人口超过10万人的深度贫困县区。通过多年的不懈努力，2020年2月，整区实现了脱贫摘帽。2020年初，突如其来新冠肺炎疫情的影响，因物流受阻、需求下降，区内农企、农户面临着大量农产品滞销的困境。为巩固脱贫成果，汉滨区供销社多措并举推进消费扶贫，解决买难卖难问题，促进困难群众稳步增收。

上亿元扶贫农产品的销售额，惠及1.8万户贫困户，累计建成汉滨消费扶贫专柜6个、专区18个、专柜56个，“扶贫832平台”上线供应商58家、农副产品400多种，举办推介会16场次，区、镇村三级电商、供销社服务站106个，收购农产品1000余吨，价值6000万元……这些数字的背后，是一场通过创新消费扶贫新模式，助推消费扶贫质效双增的改革，也是汉滨区供销社推进全系统由流通服务向全程农业社会化服务延伸、向全方位城乡社区服务转变的有效实践，在打造综合性、规模化、可持续的为农服务综合平台方面，汉滨区供销社探索出的可行路径，为全系统助推打赢脱贫攻坚战和乡村振兴战略发挥了引领示范作用。

### 深化改革 蹚出供销社兴旺新路子

“严格按照这个标准生产，价格还能给好一点，这次按一百块钱一市斤收购，明年质量好一点，我再给你加价。”安康市汉滨区城东新区供销社主任柯鑫鑫在交售张滩镇安沟村脱贫户程迁喜种植的金银花时，对产品质量提出了新的要求。

“么马达，我们继续好好种，争取明年卖更好的价格。”程迁喜开心地表示。

程迁喜所在的安沟村地处大山深处，群众居住分散，一家一户发展的产业门类虽多，但难以形成规模，销售一直是个老大难问题。为解决这些问题，当地供销社通过“供销社进千村”工程，完善服务网络，采取统一培训、统一收购、统一质量、统一品牌、统一农产品溯源体系的线上线下销售体系，把分散在全区各地的种养大户、农业企业、农民专业合作社等经营主体纳入供销社网络系统，把千家万户的农副产品收进来，通过分拣包装加工，统一销售出去，最终达到使农民增收、企业增效的好效果。

“以前我们种的金银花和菊花因为没个统一标准，也因为销售有限，价钱卖不上去，一年到头挣不上啥钱。现在供销社统一给我们收购，每年把产品的标准和量谈好，我们就铆着劲儿好好干，现在我们销售好的呢，只要有东西都不愁卖。”提起供销社对自己的帮助，程迁喜总是有说不完的话。

“以前的供销社依靠统购统销包揽了咱中国几亿农民的买与卖，可以说就是个‘金字招牌’。但是随着市场经济的快速发展，供销社原有的机制就不适应了，因此逐渐淡出了人们的视野。随着党中央对‘三农’工作、对农服务组织的重视，以及脱贫攻坚和乡村振兴战略的要求，供销社转型改革势在必行。汉滨区紧紧围绕服务‘三农’主线，着力构建‘一体（供销社综合平台）两翼（特色产业联合社、供销社电商平台）’发展模式，探索出产业发展、农民致富、供销社兴旺的新路，推动供销社综合改革取得了显著成效。”汉滨区供销社主任刘自阳说。

### 强化服务 开拓经营发展新模式

据悉，为深入推动供销社综合改革，汉滨区供销社采用“自主办社、联合办社、开放办社”方式，积极推进“供销社进千村”工程，全力打造新型为农服务体系。

截至目前，该区有15个镇级供销社、6个村级供销社、32个村级供销社综合服务社、200个镇村供销社网点；成功培育1个国家示范社、2个省级示范社、5个市区示范社。同时通过大力发展土地托管服务，指导汉滨区石转供销社参股安康市马非马生态农业发展有限公司，实现苦荞种植托管5000亩，实现营业收入1000万元，带动308户农户年均增收2000元；指导汉滨区吉河供销社参股安康市钰丰农林科技有限公司，实施陕茶种植托管5300亩；引进日本川崎公司茶叶精加工设备，为全区乃至安康市茶叶企业和园区提供茶叶精加工服务。实现了农资供应、农产品收购销售等一条龙服务，有力促进了全区现代农业产业融合发展。

“只有打通为农服务的堵点，解决农业生产的难点，才会与农民的利益连接更紧密。除了建设多元化覆盖镇村的新型供销社系统外，还组建成立了安康市汉滨区农民专业合作社联合社、汉滨区康普生猪产业、盘龙山魔芋产业、玉坊茶叶产业等覆盖生猪、核桃、魔芋、茶叶、渔业水产五大农业特色产业，为全区农民合作社提供技术培训、信息咨询、资金互助、产品开发、商品购销等综合服务，有力促进了全区现代农业产业融合发展，充分彰显了‘新时代、新供销社、新功能、新超越’的汉滨供销社新形象。”刘自阳介绍。

### 转化渠道 打造“网上供销社”新平台

2020年4月初，一辆满载汉滨木耳、香菇、红薯粉条等汉滨区优质农产品的大卡车驶出安康汉滨供销社电子商务仓储物流中心，送往西安市第四医院，慰问奋战在疫情防控一线的医护人员。据悉，这一笔通过“扶贫832平台”达成的订单金额为63万元，为汉滨区农副产品打开了全新销路。

作为中国供销电子商务有限公司（供销e家）建设和运营的集交易、服务、监管功能于一体的消费扶贫平台，“扶贫832平台”自上线以来，成为通过消费扶贫方式支持打赢脱贫攻坚战的有效、有力举措。

汉滨区紧抓建设现代农村商品流通体系的契机，采取政府、国企、民企三方投资入股共建方式，融资1000万元组建成立汉滨区供销电子商务有限公司，秉承“倾心打造汉滨电商第一品牌”的经营理念，打造“网上供销社”；线下建立500㎡的电子商务运营中心、800㎡的电商客服培训中心、10000㎡的集农副产品冷藏保鲜、储存、加工、销售为一体的仓储物流配送中心，并建成汉滨区第一书记帮扶产业成果展览馆1个、镇级电商综合服务站25个、村级综合服务网点258个，实现区、镇、村三级电商运营服务网络体系全覆盖。

在“扶贫832平台”的拉动和汉滨区主动拥抱电子商务的有效实践下，消费扶贫的订单源源不断飞进大山，土特产走出山香泉进入大市场，汉滨区供销电子商务有限公司也被确定为“中国供销电子商务联盟成员单位”和“安康农产品电商龙头企业”。

除了线上拓宽渠道外，汉滨区还通过线下展销的方式带动汉滨优质农副产品搭上销售快车，上线供应商120余家、农产品600余种；组织承办汉滨农产品进西安暨消费扶贫活动2次、全区第一书记农产品推介会及西安、武汉、长春、吉林等农产品展销推介会15场次，推销汉滨名优农产品3000余万元，在北京、西安等城市建立农产品直营店3个、销售点39个，持续助推消费扶贫提质升级。

“安康的香菇质量可好，价格也实惠，我们自己买到了好产品不说，还给脱贫攻坚做了点微薄贡献，这展销美得很。”参加汉滨区扶贫产品展销会的市民朱光英说。

“‘扶贫832平台’为我们企业提供了一个很好的推介展示展销平台，通过线上线下销售‘将军擂鼓咚咚锵’牛秘酱系列产品，今年销售额突破500万元。”安康秦雅食品有限公司董事长汪新发说。

供销社一体，有供有销。在决战决胜脱贫攻坚的关键时期，汉滨区通过“扶贫832平台”，畅通了贫困地区农副产品平台和购销渠道，让各类优质扶贫产品以多种形式销往全国各地，切实带动汉滨困难群众稳定增收。

