

拓展为农服务领域 创新助农增收思路

省供销社举办社有企业改革培训班

本报讯（记者 黄敏 实习生 张慧）供销社系统社有企业是为农服务的重要抓手，是促进城乡经济发展的重要力量。7月20日至21日，省供销社举办全省供销社系统深化社有企业改革业务培训班，立足全省供销社系统社有企业发展实际，进一步明确改革方向和改革重点，为促进社有企业发展提供了基本遵循和改革路径。

培训班上相关领导指出，举办社有企业改革培训班意义重大，培训班将在总结交流各地经验做法的基础上学习先进管理理念，进一步推动社有企业改革走深走实，力争取得突破性进展和实质性成果。此外，全省供销社系统社有企业

要加快建立和完善现代企业制度，深化推进三项制度改革；要发挥项目引领作用，拓展为农服务领域；要加快向资本股权管理为主转变，注重数字赋能高质量发展；要注重干部队伍作风能力建设，让主动谋事、主动作为、主动担当成为常态。

近年来，在省供销社合作总社的精心指导和大力支持下，全省各地供销社系统上下聚焦实施乡村振兴战略，按照深化改革、强化服务、创新发展、助农增收的思路，抓改革促发展，抓基层促经营、抓项目促提升，不断壮大社有企业经营实力，增强发展后劲，全面推进社有企业改革，各方面工作都取得显著

成效。

此次培训班的成功举办，为供销社系统社有企业提质增效提供了切实可行且具有长远意义的新思路、新方向、新模式，将进一步促进全省供销社系统社有企业改革再上新台阶，推动深化综合改革取得新成效。

学员们一致认为此次培训组织有力、内容丰富，大家收获满满，并表示在接下来的工作中，将会把企业改革发展的新理念、好做法应用到具体实践中，真抓实干，攻坚克难，持续推进社有企业改革提质增效、聚发展的强劲合力，为推动供销合作事业高质量发展贡献力量。



培训班现场。

7月26日，在西安市长安区王曲街道曙光村，田间地头一排排西瓜大棚摆列其中。走进棚内，只见绿油油的瓜蔓铺满了地，一个个又大又圆的西瓜从层层藤叶间探出头来，十分诱人。一大早，几名村民就来到棚里，忙着采摘西瓜。大家分工有序，一采一传一递，手脚麻利，干得热火朝天。

“咱这西瓜甜得很，品质好、产量高，今年又是个好收成。”瓜农李强高兴地说，“最近，区上供销社帮我们打开了销路，真正让我们实现了种得好、卖得好。”

连日来，长安区地产西瓜大面积集中上市，除了地头销售，如何让好西瓜走上大市场，卖上好价钱，成了瓜农头疼的事。为拓宽西瓜销路，切实保障瓜农利益，长安区供销社接连发动“供销蔬菜直通车”，并携手韦曲社、魏寨社、郭杜等基层供销社网点和长安区丰泰物业服务有限公司等企业，前往引镇、大兆、砲里、王曲等地西瓜种植园采购地产西瓜。通过企业配送、线上订单、社区销售、供需直签等方式，不仅有效解决了长安区瓜农的“卖瓜难”问题，还让城区市民吃到了质优价廉的新鲜西瓜。

同时，为拓宽地产西瓜进城销售渠道，长安区供销社利用抖音、微信群等线上平台每天发布瓜农销售信息，方便企业、采购商等有需求的客户及时获知信息进行采购，进一步扩大了瓜农销路，提高了地产西瓜销售交易量。不仅如此，长安区各基层单位、商超卖场、蔬菜销售亭也积极参与该区开展的各类西瓜促销活动，与众多瓜农建立采购联系，开展帮销活动，有效解决了瓜农的后顾之忧。

截至目前，长安区供销系统累计出动“供销蔬菜直通车”进入瓜农园地20余次，帮助瓜农销售地产西瓜5万余公斤。

下一步，长安区供销社将继续发挥为农服务宗旨，深入田间地头，为瓜农拓宽销路。同时，畅通流通渠道，助力农民卖瓜，方便市民买瓜，帮助瓜农提高产业收益，以优质、便捷、高效的服务水平更好地助力城乡居民生产生活。



长安区“供销蔬菜直通车”开进瓜田助农卖瓜。

商洛市

落实项目工程 助力乡村振兴

本报讯（通讯员 吕娟妮）7月31日，商洛市供销社传来消息，今年以来，该社扎实实践行为农服务宗旨，持续深化综合改革，创新实施培优壮大、联企助农、“新网”等项目工程，不断完善体制机制，积极拓展服务领域，加快打造服务群众生产生活综合平台，为乡村振兴蓄能赋能。

据了解，商洛市供销社创新实施“百社千店进农村工程”和“培优壮大工程”，培优高质量发展社、改造薄弱社、发展村级社，基层供销社组织不断壮大，经济实力不断增强。目前，全市拥有基层供销社272个、农民专业合作社（及其联合

社）240个、农村综合服务社842个，今年上半年实现销售额46904.7万元，同比增长9.96%。同时，为农业经营主体及农户供应充足化肥、农药、地膜，服务带动农户37487人，有力保障了农资供应。

此外，商洛市供销社按照“经营主体+特色产业+农户”的总体思路，依托供销社系统农业经营主体，带动特色产业发展，将农户镶嵌在产业链上，既发展了产业，又实现了助农增收目标。同时，依托“832平台”，组织引导全市260家农产品经营主体上架商品9048个，平台累计成交额达3.38亿元。其中，镇安县通过开展创办

一个园区、抓好一个产业、建立一套机制等行动，探索出了新时期供销社服务企业、服务农民的新路子；柞水县供销社累计销售柞水木耳等农产品4000多万元，带动销售商洛特色农产品8000多万元。

目前，依托“新网”项目，商洛市供销社建立完善以流通骨干企业为支撑、县城为枢纽、镇（街道）为节点、村级为终端的县域流通服务网络，初步实现县有物流配送中心和连锁超市、镇有综合超市、村有综合服务社，“一网多用、双向流通”的综合服务功能得到发挥，农村消费实现提质扩容。

神木市

开展重点项目隐患排查整治工作

本报讯（通讯员 袁志芳）为全面落实安全管理责任，7月28日，神木市供销社党组书记、主任郭永田带队前往中心供销社、烟花爆竹库、孟家沟停车场等重点项目施工现场开展安全检查，要求各地要坚持人民至上、生命至上的安全理念，时刻绷紧安全生产这根弦，深入排查整治各类安全风险隐患，强化安全风险防控，坚决筑牢项目安全生产防线。

在中心供销社施工现场，检查组一行详细检查了安全生产措施

落实、隐患排查整治、应急预案演练等情况，深入了解施工人员安全教育培训开展情况，并就存在的隐患及整改工作进行了全面安排。

神木市供销社要求，要深刻认识抓好项目安全生产工作的重要性，不断提高安全生产意识，压紧压实安全生产责任，以“时时放心不下”的责任感做好全系统安全管理工作，确保供销社安全生产形势稳定；要加强项目安全管理，持续做好应急值守，配齐应急物资，完善应急预案，强化应急演练，始终保持应急体系激活状态；

要认真做好现阶段施工现场安全管理，高度关注塔吊使用、高空作业、消防安全等风险，有效做好防风、防火等季节性安全防范工作，坚决防范安全事故发生。同时，要针对基层社老旧房屋防水防汛、烟花爆竹消防安全及重点项目安全管理工作，坚持领导带头，深入基层，持续开展全系统隐患排查整治工作；要坚持问题导向，深入细致排查各类安全风险，采取针对性措施抓好问题整改，确保排查发现的隐患问题逐一挂账销号，切实提高风险防控能力。

甘泉县

依托资源优势 打造区域品牌

本报讯（通讯员 袁瑞平）7月31日，笔者从甘泉县供销社了解到，近年来该社依托生态优良、农特产品种类丰富的资源优势，按照“公共品牌+标准化+村集体经济+农户”的思路，积极发展以果蔬、禽蛋、杂粮为主的现代农业格局，全力打造“原味甘泉”区域公用品牌，增加农副产品附加值，不断提升农业产业经济效益，形成了一批“原味甘泉”特色品牌农产品。

甘泉县供销社依托农特产品种类丰富的物产禀赋，发挥社有企业强力抓手的重要作用，充分利用供销社网络资源，与各专业合作

社进行合作，与种植大户直接对接，助力农产品品牌进行自身场景结构优化。目前，“原味甘泉”区域公用品牌现有注册商标18个，其中知名商标8个、著名商标1个、地理标志商标3个，年销售收入突破亿元大关，农业品牌格局初步形成。

同时，甘泉县供销社注重农产品的精细化生产与管理，坚持优中选精，推进农业品牌形象建设，提升农产品品牌附加值。现有“原味甘泉”公共品牌旗下绿色优质农产品比率达98%以上，涵盖了果蔬、美水酒和甘美矿泉水等68种类。

线上线下双线并行，延长了产业链，提高了附加值，实现“原味甘泉”品牌果蔬24小时内从田间到餐桌，填补了甘泉果蔬精深加工的空缺，带动了甘泉蔬菜产业链健康快速发展。

据了解，甘泉县供销社积极探索创新品牌发展多维路径，不断扩大甘泉农副产品对外宣传力度，在各类媒体平台开展“原味甘泉”品牌宣传，受众辐射达4.8亿人（次）。如今，放心安全的“原味甘泉”特色农产品成为甘泉大峡谷旅游景点的大礼包，也成为甘泉县农业现代化发展的一张亮丽名片。