

打造供销惠农新模式

——省供销社丰农惠民驿站助力乡村振兴走笔

本报记者 王春胜

三农视野

近年来,我省供销社始终坚持以综合改革为引领,因地制宜推进基层社改造,创新运行机制,拓展服务功能,加快构建为农服务综合平台。以县、乡、村三级惠农服务平台建设为重点,全力打造“1+N=1”吉林供销惠农模式,围绕一项核心特色服务内容,拓展农资供应、生产托管、金融服务、电子商务、冷链物流等多项服务功能,形成具有供销特色的综合性惠农服务平台,建设一批经营实力强、服务功能全、具有当地农业产业特色的“供销社·惠农服务中心(驿站)”。随着丰农惠民驿站网点不断增多,城市居民的“米袋子”“菜篮子”“果盘子”丰富了,农民的“钱袋子”也鼓起来了。

擦亮“丰农惠民”党建品牌

以“小切口”服务“大民生”

在长春市南关区民康街道西门里社区有一家超市非常受市民青睐,“这里卖的蔬菜比较新鲜”“这里的价格相对便宜”……在超市采购的市民纷纷说着喜欢在这里购物的理由。

这家100多平方米的便利店,招牌上写着“供销社丰农惠民驿站”,便利店内不但生鲜日杂品种丰富,蔬菜区的土豆、西红柿、黄瓜等地产蔬菜也非常新鲜。从南关区民康街道西门里社区往西10公里,便到了丰农惠民驿站的云仓。云仓拥有1.4万平方米的仓储区,可实现线上、线下的智能仓储,内部分为冷冻、冷藏、水果、蔬菜、休闲食品等区域,可仓储700多个品种货物。

将党建融入驿站,牢牢把握“丰农惠民驿站”党建属性,规范设置党建标识和党建文化墙。充分利用驿站微信群定期推送新闻时事和惠民政策,线上线下沉浸式宣传党的路线方针政策、党史文化等,为社区、小区党组织开展活动提供阵地支撑,有效凝聚党心民心。用收益反哺社区,社区让渡场地费用,将驿站销售额的1.8%注入社区慈善基金,为购买社会服务、实施公益创投等提供经费保障。按每人每年800元标准,为社区低保、高龄老人等重点人群提供物资保障,面向特殊人群提供3—5个就业岗位,真正实现了“造血式”帮扶。让成果惠及居民,驿站统一设置货品售卖区、快递收发区、线上直播区,供应米面粮油、日用百货等基本生活物资,提供快递收发、寄存等便民服务,宣传展示原产地特色农副产品,进一步畅通了城乡供销微循环,实现丰农惠民。

长春市供销社通过与“社区+村委会”联手共建丰农惠民驿站,实现了农户大棚与市民餐桌的无缝对接。目前,供销社丰农惠民驿站已开办基层社区服务站243家,自提网点2424个,解决就业岗位3000余个,对接农民专业合作社470多家。

专车采购服务

助力兴边富民

在中朝边境的长白县九道沟村,2023年金秋九月正值



丰农惠民驿站为社区居民提供便利。

本报记者 王春胜 摄

当地葡萄收获季节。然而,由于区域位置偏远以及未形成规模种植,葡萄销售问题成为种植户们的一块“心病”。丰农惠民驿站了解到种植户们的困境,积极采取行动。

为了帮助种植户解决销售难题,丰农惠民驿站派出了专车进行采购。这辆专车为他们提供了一个便捷的销售渠道。通过与种植户们的合作,丰农惠民驿站不仅能够确保葡萄的及时采摘和运输,还能够提供专业的销售服务,让种植户们不再为销售问题而烦恼。

丰农惠民驿站的专车采购服务不仅仅是简单地购买,更是为种植户们提供了一系列的销售支持。首先,专车采购能够确保葡萄的新鲜度和品质,因为采摘后的葡萄可以立即进行运输,避免了长时间的储存和运输过程中的损失。其次,丰农惠民驿站还为种植户们提供了市场调研和销售策略的指导,帮助他们更好地了解市场需求和竞争情况,制订出更加有效的销售计划。此外,丰农惠民驿站还与各大超市、酒店和餐饮业建立了合作关系,为种植户们提供了更广阔的销售渠道。

通过丰农惠民驿站的专车采购服务,种植户不再需要担心葡萄销售的问题。他们可以将精力更多地放在葡萄的种植和管理上,提高产量和品质,从而获得更好的经济效益。同时,丰农惠民驿站也为当地农民提供了就业机会,促进了农村经济的发展。

保持“最初一公里”

让冬储菜“鲜”起来

2023年入秋以来,为助农销售冬储菜,长春市粮

食和物资储备局采取了多项措施,积极协调,并多次派专人与长春市供销社丰农惠民驿站沟通,在冬储菜项目开展之初,分批次派出工作人员陪同驿站人员实地探查农产品质量,积极促成长春市供销社丰农惠民驿站与种植农户签订优于市场价的采购合同。

安安县三盛玉镇西林村六组翁俊莲家种了20亩毛葱,长春丰农惠民驿站一次性到地收购5.5万公斤,这样省去了中间商,毛葱也卖上了好价钱,城市居民同时也得到了实惠。

据了解,长春供销社丰农惠民驿站皓月智能云仓存储冬春蔬菜5000吨左右,其中包括大葱、萝卜、圆葱等多个品类,为长春市民的“菜篮子”做了充足保障。

长春市丰农惠民驿站总经理刘双良告诉记者,为将冬储菜直接送到社区居民手中,长春市粮食和物资储备局与长春市供销社丰农惠民驿站深度合作,授权长春市供销社丰农惠民驿站为长春市生活物资保障供应点与长春市冬储菜保障供应点。目前,在长春市区内487个丰农惠民驿站以低于市场价20%的价格进行冬储菜销售,这种模式不仅节省了社区居民的时间,也提高了居民的生活质量,解决了城市基本生活物资配送的“最后100米”服务。将农产品从田间地头直接送到城市餐桌,实现了一肩挑起田间地头和一肩挑起城市餐桌的重要目标。

供销社丰农惠民驿站作为一种新型的“三农”服务平台,通过发挥在农产品流通、农村产业发展、基础设施建设等方面的优势,为乡村振兴战略的实施提供有力支持,助力乡村全面振兴。

扎根家乡 潜心科研

本报记者 毕琳琳

“行数14,粒数47,秃尖很小,颗粒数658粒,这个玉米品种表现很好。整村入社,所有耕地实施秸秆全量还田与水肥一体化技术,玉米亩产连续6年超过900公斤。”说这话的人叫王蒙,是省农科院农业资源与环境研究所副研究员,在松原宁江区杨家村、民乐村等地开展玉米养分综合管理技术及应用等工作。据悉,该团队拥有博士2人、硕士5人。

“开展秸秆深翻还田、水肥一体化、‘浅埋滴管’以及养分资源管理方面的丰产高效技术工作,可以使当地玉米产量提高20%—30%以上;水肥效率提高15%。”2023年12月13日,记者采访王蒙时,他正在实验室和植物营养与新型肥料团队其他成员一起讨论试验结果及玉米丰产高效技术创新与示范推广方面的问题。

“我出生在白城市,2017年获得中国农业大学植物营养学博士学位,毕业之后选择回到家乡吉林省,希望用自己所学造福家乡。”王蒙说。我省西部受降水量少、季节性大风、干旱、盐碱地等影响,粮食产量一直不高。用科技改变土地,成为他心中最迫切的愿望。作为我国重要的粮食生产基地,我为省农业科研工作者提供了广阔舞台。一系列人才、项目资金等方面政策措施,让他更加坚定了扎根家乡、奉献家乡的决心。

记者采访王蒙的前一天,他刚从杨家村风尘仆仆地赶回来,在那里进行了一场玉米养分高效实用高产高效技术方面的培训,有100余名农民参加了培训。记者了解到,王蒙和他的团队每年要开展三四场培训活动。

王蒙告诉记者,针对玉米苗难、产量不稳等问题,他带领研究团队开展持续攻关试验,在黑土地可持续利用和玉米丰产高效绿色生产等方面形成多项新技术,构建了不同区域的玉米养分综合管理技术模式,有力支撑了黑土地保护与可持续利用;创新黑土地保护和玉米丰产高效绿色生产等多项新技术,实现了粮食增产、农民增收和绿色增效的有机结合。作为省农科院植物营养与新型肥料团队技术负责人,他每年驻守在农村一线的天数达到120多天(4月至10月),通过培训讲座、编写教材、现场指导等多种途径,把最新技术及时传到农民手中,加快了成果的转化速度。

王蒙表示,丰产高效技术的应用既提高了玉米产量,又释放了大量劳动力,推动了当地设施蔬菜、水果采摘、观光旅游、村容村貌等方面的发展。他说,家乡在科研经费以及个人生活等方面对自己支持力度很大,今后将努力联络更多的同门师弟、师妹多回吉林工作创业,为家乡的振兴发展作出更大贡献。

省农业产业化龙头企业协会挂牌

本报讯(记者王春胜)2023年12月25日,吉林省农业产业化龙头企业协会召开成立大会,来自省内144户农产品加工工业企业为首批会员。

作为率先实现农业现代化的一个重要方面,我省农产品加工业近年来得到了长足发展,该协会的成立,对整合我省农产品加工行业资源,推进农产品加工工业转型升级发展,促进农业产业化经营,规范企业经营行为,提高龙头企业品牌影响力、市场竞争力和抗风险能力具有重要意义。据悉,协会当前的重点工作为纾解市场流通“痛点”,重点建设“龙头企业电商产业园”;破解科技创新“难点”,初步建立有效的产学研衔接机制;突破新型消费业态“堵点”,探索中央厨房业态下的预制菜模式;解决嫁接有效资源“盲点”,开辟省内外各要素联结。

三农短波

普法赶大集 法律零距离

本报讯(赵文)最近,临江林区基层法院利用赶集日,深入乡镇开展“普法赶大集”活动。

法官干警在人流最多的位置“摆摊”并悬挂横幅,将“法治课堂”搬到了农村大集,用群众听得懂、容易懂的语言宣传了民法典、防范非法集资以及预防网络诈骗等与生活息息相关的法律法规,引导群众学法守法、尊法用法,切实树立起法律意识。

开展下乡帮扶行动

本报讯(韩杨 张迪)日前,国网乾安县供电公司共产党员服务队深入乾安县所镇神宇村脱贫户家中,开展“冬季温暖下乡帮扶”行动。

乾安县供电公司共产党员服务队队员深入脱贫户家中,查看各户房屋、饮水安全以及卫生情况,询问各户医疗、就业和教育情况,为各户送去了大米和豆制品等慰问品。同时,他们细致排查室内电力线路安全隐患,及时为他们消除用电隐患。他们还向脱贫户宣传讲解安全用电知识,真正做到了走到位、访到位、问到位、服务到位,受到脱贫户好评。

通过开展此次活动,他们进一步解决了脱贫户生活中的一些困难,确保脱贫户“两不愁三保障”、饮水安全和用电安全,提高脱贫户对巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴衔接工作的满意度、认可度,防止脱贫户返贫。



当前已进入严寒天气,为更好地保障村民供暖和生活用电,日前,国网永吉县供电公司党员服务队队员为乃子街村十社村民检查台区用电情况。刘宇航 摄

东辽大榆村积极发展特色产业

本报讯(记者孙翠翠)近年来,东辽县渭津镇大榆村党支部采取有效措施发展特色产业,带领大榆村村民富了起来。

大榆村辖区面积12.2平方公里,耕地350公顷,农户420户。就是这样一个人口并不算多的小村子,却拥有高粱酒厂、玉米芯加工厂等加工企业。2021年,成立了大榆村养殖专业合作社,形成了统一牛种、饲料、管理、防疫、销售、有机肥的联合型经营模式,村集体收入突破50万元。

大榆村养殖项目在2021年8月开始规划实施,目前已存栏优质黄牛165头。

“村里创办养殖专业合作社后,以黄牛饲养繁殖为基础,探索出了一条黄牛肉繁殖产业种养结合发展的新路子,并将村里秸秆打包项目合并到该合作社统一管理,形成合力扩大收益。”村党支部书记胡宝才对记者说,大榆村大力推行“党支部+合作社+基地+农户”模式,创办党支部领办合作社,选取适宜基地建设,以农民自愿入股的经营方式,把产业盘活做强。

除党支部领办合作社外,大榆村还大力发展田园综合体项目。利用山里的绿色蔬菜、放养的家禽、溪流里的野生鱼虾等新鲜食材,推出特色胖头鱼、老母鸡汤等特色美食,打响“大榆村味道”金字招牌,鼓励农户结合大榆村的田园风光,装修自家老宅、庭院,联合辽源市传统手工艺,充分传播大榆村特有的习俗、民间文化。大榆村通过田园综合体项目,打造农民增收新亮点,实现了乡村旅游、采摘、垂钓、农家乐、民宿、观赏和发展绿色种植养殖的产业融合。

长白县打造富民强村“新引擎”

本报讯(记者陈沫)2023年以来,长白县聚焦“党建引领乡村振兴”这一主责主业,积极探索“党委领办合作社”这一发展路径,试点打造十二道沟镇“绮丽十二”联合社,初步实现全镇范围内农特产业“生产、品牌、认证、价格、销售”五个统一。

党建引领,资源共享,做大产业振兴“蓄水池”。组织镇村干部赴浙江义乌、黑龙江五常等地“取经”,围绕如何挖掘、整合、利用资源,召开党支部领办合作社工作交流会,探索实施1个镇级联合社、10个村级合作社、若干村民参与的“1+10+N”整镇推进联合社模式;搭建组织架构,2023年2月,镇党委牵头成立“绮丽十二”农业合作社,同时建立合作社党总支;统筹整合资源,将全镇重点产业“化零为整”统一纳入合作社管理。

布局长远、品牌共用,铺好镇域产业“成名路”。合作社建设运营“长池山下”“池天下”两个共有商标,设计4套新产品包装,由各合作社成员共同使用,组团市场突围;与长春理工大学开展深度合作,为大米、牛肉、果蔬等产品研发产地溯

源信息系统,集中为总社农特产品申请绿色有机认证和食品安全认证,确保产品质量安全可溯可控;采用线上、线下多维度、立体化推广方式,利用新媒体定期发布农产品信息和活动,增加产品曝光率和客户流量。同步打造集产品展示、美食品尝、农耕体验、互动交流于一体的朝鲜族稻香文化体验馆,持续提升产品知名度和影响力。

打破壁垒、技术共通,打造互利共赢“大舞台”。一方面,共享技术红利,推动各成员合作社相互协作,通过合作社协调利用中和村的黑木耳种植技术,分别在十三道沟村、下二股流村新设两座种植基地,帮助村集体增收50万元左右。另一方面,共享发展成果,帮助村民算好经济账、长远账,以实实在在的发展红利吸引村民积极入社,以镇大米加工厂为依托,吸纳50余户水稻种植户以带壳水稻形式参与总社经营,并按照高于市场平均价格收购,统一加工包装销售。同时,肉牛养殖场已与22户养殖户达成牛犊销售意向,在家门口即可获得优质种牛和技术指导,实现集体产业和农户“双赢”。

农闲不“猫冬” 豆包里“淘金”

本报讯(记者闫虹瑾)冬季,东北的黏豆包、年糕正是销售旺季。近日,记者走进公主岭市范家屯镇响村农产品加工制作间,工人们正动作麻利地包黏豆包、蒸制年糕等,各项工作井然有序,一派热火朝天的忙碌景象。

“我们春夏种植西瓜,西瓜种完后种白菜,白菜收获腌制酸菜。现在包黏豆包、做年糕,一年四季都来钱。”响村党支部书记姜建设说,“以前东北讲究‘猫冬’,冬天农民特别闲,老百姓没事干。现在可不一样了,冬天也不闲着,老百姓都有事干。”

车间里,一屉屉刚出蒸锅的黏豆包豆香味扑鼻,咬一口,软糯筋道、香甜可口。“为保证黏豆包纯正的口感,从发面、揉团、包馅直至速冻包装,整个过程都是手工制作。”车间工人张大姐一边揉面

一边说,“厂子建在家门口,不仅让我增加了不少收入,还方便照顾家里的老人和孩子,而且能让更多人品尝到特色美食,我感到非常自豪。”

小小黏豆包成了村里农闲时的“致富包”。近年来,随着电子商务的普及,响村充分发挥本村特色农产品优势,积极开展电商直播人才培育,打造“农产品+电商”营销模式,将村书记、本地待业青年等孵化为本土“电商能手”,以产业振兴、人才振兴带动乡村全面振兴。

“以前不懂线上营销,也不知道啥平台。后来听说抖音能直播卖货,我就想通过这个平台把我的年糕、黏豆包在线上卖出去。”响村村村民董秀双高兴地对记者说,线上销售量比线下多出很多倍。