

# 武汉供销不忘为农服务初心 助力脱贫攻坚和乡村振兴

武汉市供销合作社(以下简称“市供销社”)成立于1952年,是市委市政府领导下的为农服务合作经济组织,主要履行市政府赋予的现代为农服务(包括优质化肥储备)、再生资源管理、社有资产经营与监管等职能。党的十八大以来,全市供销社系统以强烈的为民情怀和使命担当,在脱贫攻坚战役中结合行业特点和系统优势,以党建引领为抓手,以项目扶贫、电商扶贫、行业扶贫为举措,努力做到“六个倾斜”,即农业社会化服务项目向贫困地区倾斜、发展合作经济组织向贫困地区倾斜、农村经营服务网络建设向贫困地区倾斜、农产品批发市场建设及其流通服务向贫困地区倾斜、特色产业扶持项目向贫困地区倾斜、发展农村电子商务和惠农金融服务向贫困地区倾斜,在助力脱贫攻坚、服务乡村振兴中不断贡献“供销力量”。



市供销社办公大楼。

## 党建引领 村社共建形成示范效应

2018年,市供销社与市委组织部联合开展“党建引领 村社共建”工作,在全市按照有一个服务功能齐全的三农服务中心、有一个覆盖全面的电商服务站、有一个农民广泛参与的专业合作社、有一个产业特色鲜明的项目村和有一支懂经营善管理的人才队伍的“五有”标准建设示范村,初步实现供销社基层组织建设和村、各项服务延伸到户,开辟脱贫攻坚、强村富民新途径。

市供销社整合村“两委”政治引领优势和自身经营服务优势,依托党员群众服务中心,在试点村以农

村致富带头人、能人为重点,通过政策支持、资金扶持、技能培训等多种渠道,支持和帮助其开展致富创业,形成示范带动效应。蔡甸区万顺农产品专业合作社就是在村社共建中实现技术创新,建设专门生产线开展豆丝精细加工,生产出的“金碾王”牌绿豆、黄豆、荞麦、莲藕等系列豆丝,上架中百超市、盒马鲜生等线上线下平台,年销售额逾3500万元,有效促进了当地大米、黄豆、绿豆、莲藕等农产品加工转化增值。除了蔡甸区的豆丝,新洲的莲藕、黄陂的土鸡蛋、江夏的法酒大米、汉南的甜玉米和麒麟西瓜等一大批武汉

本地特色农产品通过细化标准、升级包装、擦亮品牌、全程冷链、广扩渠道等营销举措,成功上线网销平台,顺畅进入机关、院校、社区和超市。农产品的畅销带动周边贫困户一起脱贫增收。

今年,市供销社继续与市委组织部深化“村社共建”行动,2025年底有望实现符合条件的村党组织领办专业合作社、乡村振兴服务站全覆盖,进一步将党的组织资源、组织优势、组织活力转化为乡村发展资源、发展优势、发展活力,持续巩固基层组织、壮大集体经济、强化乡村治理、凝聚发展合力,助推武汉乡村全面振兴。



依托党群服务中心,示范村形成致富带头效应。

## 项目助推 变被动输血为主动造血

眼下,如果去往黄陂区木兰云雾山脚下的李家集街刘家砦村,将看到一幅农田插秧的劳作景象,插秧机轰鸣,播撒下一排排绿色秧苗。这里是市供销社旗下的武汉木兰云雾山生态观光园所在地,在此出产的“武供优选”牌大米销往全国,让农户的钱袋子鼓起来。

依托项目巩固脱贫攻坚成果,是市供销社近年来一直在践行的理念。武汉木兰云雾山生态观光园项目共流转土地1500余亩,带动周边土地3000亩,主要建设甜蜜果园、药食花园、开心菜园和特色稻田等。项目首期特色稻田共收割稻谷100余万斤,加工“武供优选”大米50余万斤。同时,约100亩的桔橙果园及约

70亩的猕猴桃园已完成了棚架建设。“武供优选”大米、瓜果、土鸡蛋、菜籽油等15种产品纳入扶贫产品目录,实现销售收入500余万元。项目除流转土地为当地农户带来固定收入外,还通过雇佣农户开展农作物种植、租用农户自有农机具开展田间作业、与家庭农场合作育苗、“农产品销售+果园采摘”等促进当地农户增收。据统计,仅刘家砦村流转土地的农户,近两年来每户增加收入近万元。

坐落在江夏区安山镇武汉国家农业科技园内的新泰砖茶加工产业园是市供销社旗下另一项目扶贫的代表。新泰砖茶加工产业园总投资约1.5亿元,总建筑面积

积2.6万平方米,主要产品为“黄鹤楼”品牌的“汉口青砖”茶。2019年开建,规划建设集砖茶科研、初制、精制加工、仓储物流、电子商务、茶艺茶道展示、培训论坛交流、乡村旅游于一体的“一带一路”开放式茶产业观光园区。市供销社还在黄陂蔡榨流转400亩土地开发茶文化产业园,目前已进行第一批茶苗种植,可为新泰砖茶加工产业园提供本地茶叶原料。新泰砖茶加工产业园全面建成后年产砖茶3000余吨,年产值过亿元,可带动3万亩茶叶种植和数千户农户增收。

市供销社一批致力于行业扶贫的典范项目,为脱贫攻坚持续造血、输血护航。



武汉木兰云雾山生态观光园水稻种植基地,机械收割忙。

## 电商扶贫 产销对接让手机变新农具

2021年春天,蔡甸区侏儒山街镇宁堡村贫困户李桂元多养了一窝鸭子。“有了电商的帮扶,我的鸭子不仅卖得出去,价格也卖得好,现在我不但要脱贫,还要致富。”李桂元说。

为助力脱贫攻坚,解决农产品销售难题,市供销社2017年8月成立武汉农村电子商务有限公司,建设农村电子商务平台,对接全国供销社“供销e家”、淘宝、京东等全国平台和湖北省供销社“裕农通”电商平台,将贫困边远地区的特色农产品“卖全国”、村民日用消费品“买全国”。

李桂元是村里脱贫“老大难”,患心脏病多年,其爱人患有精神方面的疾病,家中十分困难。他养殖的豚鸭一直找不到销售渠道。农村电商公司详细了解了其豚鸭的养殖技术、成熟过程、食用价值、市场行情等情

况后,制定了订单销售方案,提前在电商平台进行销售宣传,买家通过手机提前下预订单确定购买。按照网络平台商品销售的要求,农村电商公司还及时联系疫苗接种工作人员,为豚鸭注射疫苗,确保商品质量安全。不到一个月时间,他养的豚鸭全部以远高于当地集市售价的价格卖出,年收入超过2万元,成功脱贫。

新洲凤凰镇毛冲村莲蓬种植户程喜林由于信息不对称,对市场需求不了解,很多时候埋头种莲蓬却卖不出好价钱,每年面对种植的150余亩莲蓬一筹莫展。农村电商公司第一时间联系程喜林,制定莲蓬销售方案。指导当地农户分级包装,采取冷藏配送的方式,将莲蓬销往上海、北京等地,不仅帮助程喜林解决了莲蓬销售难题,还优先安排村里的其他贫困户帮忙采摘,让

乡亲们在家门口实现再就业,带动当地10多户农户实现“触网”销售。

农村电商公司还与华中师范大学信息管理学院开展战略合作,共建电商扶贫人才培训和孵化基地。两年多时间,来自各新城区的种养农户、电商从业者等共2万多人次接受了农村电商创业就业培训。手机成了新农具,农村掀起了学习电商的热潮,电商扶贫带来的致富路让更多贫困户尝到了甜头。

目前,全市共建立1个市级和4个区级电商运营中心、5家城区街道(社区)O2O电商体验店和551家村级电商服务站。古法红糖、土鸡蛋、蜂蜜、无花果干等一批武汉优质农产品从无人识到卖全国,极大地帮助了村民脱贫增收。



毛冲村莲子经由农村电商公司销往全国各地。

## 行业带动 聚焦主责主业服务乡村振兴

飘香的茶叶、营养的土蜂蜜、富硒的五谷杂粮、长江边高山上的甜橙、土法腌制的腊肉和香肠,琳琅满目的商品让来参加武汉市——恩施州、宜昌五峰、秭归、兴山县农产品产销对接会的市民们应接不暇。

市供销社作为城市供销社,在脱贫攻坚中始终坚持为农、务农、姓农,立足城乡统筹发展,近三年累计投入超10亿元资金推进实施社有企业壮大工程,积极培育和支持冷链物流、现代农业、黄鹤楼茶业、农村电商、合投资基金等社有企业做大做强,进一步加快企业转型升级,提升社有经济发展质量,增强服务“三农”综合实力。国家骨干冷链物流基地项目落户山绿农产品冷链物流园,农村电商公司获湖北省脱贫攻坚先进集体荣誉称号。以山绿农产品集团为代表的一批社有

企业成为市供销社行业扶贫的重要力量。

市供销社发挥系统联合合作优势,积极动员系统力量,组织贫困地区供销社举办农产品对接会、项目合作推进会,帮助提升当地农产品知名度,破解农产品销售难题,助推农民增收和产业发展。今年5月,市供销社组织恩施州和宜昌市农产品产销对接会,活动现场,230家来自这些地方的企业推介了当地的优质农产品,现场签订合作协议金额达2亿元。据统计,供销社电商平台累计上线恩施州和宜昌市两地农产品品类近300个,实现销售额3000余万元。

下一步,市供销社将充分发挥扎根农村的组织优势,着力强化销售渠道、仓储物流和信息技术三大服务功能,突出品牌营销、渠道拓展、信息化管理和供应

链建设,不断推动行业扶贫落地落实,努力实现巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

全国供销社系统统筹推进巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接现场会即将在汉召开。市供销社将以此次大会为契机,把巩固脱贫攻坚成果纳入市供销社“十四五”发展规划,与乡村振兴、供销社改革发展有效衔接。按照中央提出的“四个不摘”要求,结合供销社自身优势精准施策,在项目扶贫、电商扶贫、行业扶贫等方面继续加大力度,打造和推广有市场、有品牌、有效益的特色产品和产业,通过资源对接、平台对接、消费对接,搭建政府、企业与农户之间的桥梁纽带,切实做好巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接各项工作。



山绿集团成为市供销社行业扶贫的重要力量。