

奋进的保定“十四五”答卷

扎根乡土 链接未来

——博野供销社“二次创业”打造服务新格局

□新畿輔-保定晚报记者 徐月恩 段恋

12月15日,清晨的薄雾还未散尽,博野县北杨镇“供销惠民服务社”超市已经亮起了灯。店主石金正忙着整理货架,把新到的日用品一一摆好。

“现在一天能接待200多位顾客,除了买东西,还能取快递、交话费,老人们也爱来这里坐坐。”他笑着说。

这一幕,是博野供销社“二次创业”的生动缩影。这个曾在市场经济大潮中渐趋沉寂的系统,如今正以崭新姿态,重新融入广大农民日常生活的方方面面。

博野供销合作社这份扎根乡土的转型实践,也在全国供销系统的重要会议上迎来了高光时刻。

11月24日,中华全国供销合作社第八次代表大会在京召开。博野县供销合作社作为全市唯一的县级社代表参会,其创新的“3+1”供销综合服务体系与社有资产“134”监管工作法,引发与会代表的广泛关注。

体系重构:破解“卡脖子”难题

博野供销社的“二次创业”,始于对现实的清醒审视。

“点破网断、孤悬分散”,曾是基层供销系统的真实写照。“最困难时,全县供销网点从86个萎缩至21个。”博野县供销合作社主任李杨回忆道。人员老化、服务单一、网络破碎,让供销社在农民心中,渐渐成了“旧时记忆”。

面对困局,博野供销合作社以“3+1”新型服务体系破题开路。

线下,打造“前端供销连锁超市+中端物流配送网络+后端仓储冷链设施”。线上,开设“博野供销好物”直播专区,形成“线下有形覆盖、线上无形延伸”的服务新格局。

前端供销连锁超市的探索直指农村消费“最后一公里”的梗阻,通过集中采购、统一配送,使日用消费品价格较市场价降低5%—10%。同时,供销连锁超市适应农村日常生活、生活的需要,涵盖农资购买、农技咨询、快递代取、供销大食堂等12项便民功能,成为农村“一站式”服务枢纽。

中端高效的物流配送网络是前端连锁超市的重要保障。

针对县域快递“小而散”的症结,博野供销社引入博易达物流有限公司,共建县级物流分选中心,整合“三通一达一兔”等快递品牌,实现“统仓共配”。此举使镇村“当日达”覆盖率超过95%,配送时效提升50%。

后端仓储冷链设施则为产品运输途中的保鲜提供了可能。

以“共享共用+自有建设”模式,博野构建起“仓储—预处理—冷藏—运输”全链条冷链体系,最大程度减少了产品损耗。目前博野麻山药、沙窝鸭梨等特产通过运输途中的“保鲜”实现10%—20%的溢价。

线上,“博野供销好物”直播带货紧跟农村电商购物的新潮流。今年以来,直播带货的销售额已达到159万元,较去年同期增长了35%,实现了“买全省、卖全国”的目标。



博野供销好物直播运营中心依托线下“供销好便利+供销惠民服务社”,积极对接全国大市场,实现“买全省、卖全国”目标。

机制创新:激活内生发展“源动力”

体系建起来了,如何确保长效运转?博野供销合作社在机制创新上下足了功夫。

针对部分社有资产闲置低效、产权不明的现状,博野县构建“政府引导、社企合作、市场运作”的良性机制,在坚守为农服务底线的同时,充分激发社有资产的市场活力。

同时,博野创新实施“134”社有资产监管工作法:以社有资产姓“社”为核心,建立制度规范、台账明晰、平台支撑三大支柱,开展盘活增值、风险防控等四项行动。

“我们还搭建了数字化监管平台,实现对社有资产的实时穿透式监管。”李杨介绍,通过多部门联合监管与专业机构清产核资,不仅规范了管理,更盘活了闲置资源。今年以来,社有资产运营收入已近90万元,预计年底将突破130万元。

资源整合上,“开放办社”成为激活市场活力的重要引擎。

为发挥“中国供销合作社”标识的品牌优势,博野供销社筛选优质企业有偿使用这一品牌。

帅达食品公司负责人表示:“使用供销社品牌后,我们的食用油销量同比增长30%。‘品牌赋能+渠道共享’模式,既壮大了供销服务力量,也助力企业拓展市场。”

农业服务领域,博野供销合作社以“精准滴灌”理念推动服务升级,创新推出“耕、种、防、收”全链条服务,为农户提供“菜单式”托管。同时,农村产权交易规范化建设稳步推进,今年1—10月完成交易鉴证351宗,总额1.02亿元,镇级服务覆盖率达83%,有效激活农村闲置资产。

从资产精细管理,到资源优化配置,再到服务提质增效,博野供销合作社打出一套机制创新的“组合拳”,

为新时代供销改革贡献了可资借鉴的“博野方案”。

改革成效:多方共赢彰显价值

博野供销合作社的“二次创业”成效,最终要由实践检验。

在小店镇魏庄村,种植大户魏栋梁通过供销社直播平台售出一批糯玉米。“以前等商贩上门,价格压得低。现在通过直播,一斤多卖两毛钱。”他算了一笔账,今年种了200亩玉米,预计能多挣4万多元。

这份实实在在的获得感,源自一系列民生服务的持续改善:“供销好便利”让日用品价格降低5%—10%;物流整合实现快递进村全覆盖,配送时效提升50%;线上直播推动特色农产品溢价10%—20%……

这样的变化,正在博野各个村庄不断上演。

在城东镇淤堤村,村民不仅享受“一分钱代取”快递的便利,村里的农产品也借供销社渠道销往全国。“电商不仅带火物流,更激活了苗木、食品加工等特色产品,物流红利正转化为实实在在的发展动能。”村党支部书记王路峰说。

改革,同样激活了供销社的内生动力。

通过体系重构,博野供销从传统流通单位转型为“服务型+平台型”组织,新增电商直播、产权交易等6大业务,年线上销售额跃升至2000万元。“供销好便利”连锁品牌重塑“放心消费”形象,县级社掌控力和企业经营活力全面恢复。

更令人欣喜的是,政府公共服务效能显著提升。

通过“社企合作、市场运作”,在财政投入大幅减少的同时,服务覆盖面持续扩大。数据显示,博易达服务已辐射7万余农村人口,发展会员15500余人,年处理订单50万单,流通商品超100吨。现有从业人员82人,预计年底全县覆盖后,将创造165个就业岗位。

从农民增收、企业增效,到政府服务能力提升,博野供销合作社的改革实践,真正实现了多方共赢,为乡村振兴注入持久动力。

夜幕降临,博野县“供销好物”直播间里,主播手持麻山药热情推介。屏幕另一端,订单从全国各地纷至沓来。

此时,物流分拣中心的传送带仍在高速运转,准备将今日最后一批包裹送达村庄。

老树新枝,其叶蓁蓁。从10平方米的农资小店,到整合全县的物流网络,博野供销合作社以“二次创业”的实践印证:老招牌之所以焕发新活力,在于始终扎根大地、服务农民的初心不改,更在于勇于突破、敢于创新的改革不止。

(本文配图均由受访单位提供)



“供销好便利”城区连锁便利店覆盖县主城区,采用线下门店及线上公域、私域流量相结合运营模式,为居民提供便捷安全购物环境。



镇级供销综合服务中心实现日用消费品、农资供应“多合一、统仓共配”,解决基层百姓“买难、买贵、买假”等问题。

“十四五”的发展镜头