



全国人大代表石聚彬 一县一品 让农产品有身份有身价

乡村振兴,产业兴旺是关键。“推动农村一二三产业融合发展,是实施乡村振兴战略的重要路径之一,在乡村振兴发展过程中如何充分发挥供销合作社的独特优势和重要作用?如何让农产品货畅其流?如何解决小生产与大市场的通畅对接?”在全国人大代表,好想你健康食品股份有限公司党委书记、董事长兼总经理石聚彬看来,这是乡村振兴发展过程中非常关键的问题。



让农民种出好产品 卖上好价钱

中央提出深入推进农业供给侧结构性改革,其中重要一点,就是通过构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系,理顺农业产业链,畅通流通环节,从而引导农民种出好产品、卖上好价钱,农业农村工作,说一千道一万,增加农民收入是关键。

石聚彬说,我国是农业大国,全国各地都有特色农副产品,但特色农副产品很多没有企业品牌;比如说河南灵宝的苹果、中牟的大蒜、原阳的大米等;由于农产品品牌保护意识淡薄,农产品与市场信息不对称,导致农产品价格大起大落,大涨大跌。许多地方抓“产”办法多,路子熟,生产问题基本解决了,但是尽管种出了好产品,缺销路,卖不出去,在市场渠道和产品流通上不通畅,不仅影响农民的“钱袋子”,也会影响城里人的“菜篮子”。

“供销合作社长期从事为农服务实践工作,在农村有经营网络、有群众基础、有服务优势、有品牌声誉,经过多年来的积累和沉淀,形成了服务‘三农’的独特优势。”石聚彬认为,要充分发挥好全国各地供销社的特点与优势,提升县域农业品牌,打造小生产与大市场对接有效平台。

打通农村电商 “最后一公里”

石聚彬说,要充分利用供销社的人才、网络、设施等优势,采取多种形式,政府搭建平台领办、创办农民专业合作社,提高农民的组织化程度,推进农民专业合作社与龙头企业对接,引导农民规模化种养、标准化生产、品牌化经营,提高农产品质量、安全水平和市场竞争力。

“供销合作社系统一方面要加强农产品市场体系建设,推动农产品批发市场、连锁超市、专业合作社以及与地方龙头企业合作以开展各种形式的产销对接,建立健全联结机制,形成长期稳定的产销关系。另一方面,要加强农村电商平台建设,要因地制宜发展区域电商,重点发展满足本地居民消费需求的电商业务,努力打造供销电商‘本地生活品牌’。”石聚彬建议,同时要加强对县域物流配送网络建设,建设县域物流配送中心、乡镇物流配送站、村物流配送点,打通农村电商“最后一公里”,实现一品进千店,一店有千品。



品牌

打造一县一品 特色产品

“我们要锁定贫困县或特色县的‘一县一业’有机优势,通过输出品牌、技术、设备、渠道和商业模式,使其形成县域经济主导力量,并通过线上线下有机融合,结合大数据打造‘一区一店’新模式。”石聚彬认为,这样能有效解决乡村振兴发展中的“品牌弱、人才少、产业小、经验薄”等痛点。开辟乡村振兴新标杆,最终打造产业、文化、生态、人才、组织五大振兴新标杆,让农民腰包鼓起来,让品牌成为县域形象,孵化亿元龙头企业,为当地政府增加税收,真正实现“既要绿水青山,也要金山银山”。

“我们要全力打造一县一品特色区块链典范,破解无品牌销售难的矛盾。”石聚彬建议,省级农业主管部门主导、县级行政主管部门给予政策和资金支持,由龙头企业参与,鼓励、支持联合体本着“互联共融、数据分享”指导方针,在县域核心区建设“咱家特产区块链”新零售模式典范,并在各市、各区、各省及全国范围内进行迅速推广和复制,赋能于品牌,以特色区块链整合消费者需求大数据与农民直接共享,推动精准种植、实现一县一业一品一店“区块链”新模式。

又是一年与春天的相聚,今年的首都三月,春意盎然,风娇日暖。这是我第四次参加全国两会报道。4年来,我从“无名小将”变成了郑州全媒体队伍中的“老”记者。

每年的全国两会,不仅是老百姓关注的焦点,更是各种新形态媒体报道的大平台。长枪短炮早已稀松平常,全息、AI、人脸识别……万物皆媒让全国两会的报道更加深入人心。仅以郑州全媒体重磅策划的“豫先生”为例,一经发布,全国各地多家主流媒体共同发声,PC端、手机端等商业平台争相助推,不到2天,“我是豫先生,我为河南代言”的口号便家喻户晓。

新闻在哪里,我们就在哪里。在抵京前我就已做好了5+2、白加黑的“作战”准备,为了适应全国两会的工作节奏,各种提神醒脑的神器都随身携带,就是为了应对随时随地都有可能进行的采访工作。

说到装备,往年的手提笔记本早已“战略升级”,高配置的笔记本才能满足全媒体记者的身份和工作需求。4年前只是文字记者的我,如今已承担起了视频剪辑和包装工作。每年的全国两会,都是我不断丰富眼界、提升能力、磨炼本事的最佳时机。

郑州全媒体正着力打造“四全”媒体,而我也正在奋力追赶全媒体记者队伍的步伐,不掉队、敢向前。四次进京,“四全”媒体,这个春天,我注定与“四”字结缘。

郑州全媒体记者 谢君锐

郑州全媒体记者 赵文静/文 马健 宋晔/图

