

ISSN 1674-2516

CN 31-1620/F

供销合作经济

GONGXIAO HEZUO JINGJI



上海松江供销社经济园区

22

ISSN 1674-2516



08

9 771674 251203

2020

4

2020年8月28日版

总第203期

上海松江供销社经济园区



上海松江供销社经济园区成立于2017年11月，主要业务涵盖企业注册、企业投资管理、代理记账等。园区努力克服没有土地资源的劣势，以商贸型企业入驻为主，结合松江G60科创走廊产业招商导向，聚焦松江“新增长点”，扩大招商引资“磁场”效应。目前上海松江供销社经济园区共落户企业1万多户，每年为松江区奉献近7亿元的税收。2019年虽然推行减税降费政策减少了1.3497亿元的税收收入，但园区仍招商1541户，共创税收6.4640亿元。园区连续多年荣获“文明单位”、“先进园区”、“小型微型企业创业示范基地”等称号。园区秉承“共创共赢，服务于心，信达天下，供销同行”的理念，建立完善的服务体系，努力为落户企业营造“称心、安心、放心、舒心”的营商环境，打造供销社经济园区优质服务品牌。

2020年6月，在上级单位的关心和支持下，上海市松江区供销经济企业家协会成立，首批协会会员由园区的56家优质企业组成，该协会不仅开创了市郊供销系统“安商稳商”之先河，也更有效地推进了地区营商环境的持续优化发展。

上海松江供销社经济园区党总支于2019年4月25日由原中共上海振华经济园区总支部委员会更名而成。上海松江供销社经济园区党总支建成后积极推进经济园区内“两新”组织建设，在党总支现有13个党支部中，共有“两新”支部9个，党员64人。

园区党总支成立后，积极开展“不忘初心，牢记使命”主题教育，党总支高举思想旗帜，不断加强理论武装，坚持由思想建党、用理论强党。让每一名共产党员都坚定地把推动招商引资、服务企业向纵深发展作为第一要务，树立永不自满、争创一流的观念。真正使党组织的威望在发展中树立起来，党员形象在发展中塑造出来，党群关系在发展中更加交融。

供销社园区党总支在松江区供销社党委领导下，紧密结合改革发展实际，不断在学懂弄通做实上下功夫，切实增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，切实将党建工作融入企业改革、经济发展、中心工作中，为建设“科创、人文、生态”的现代化新松江贡献力量。

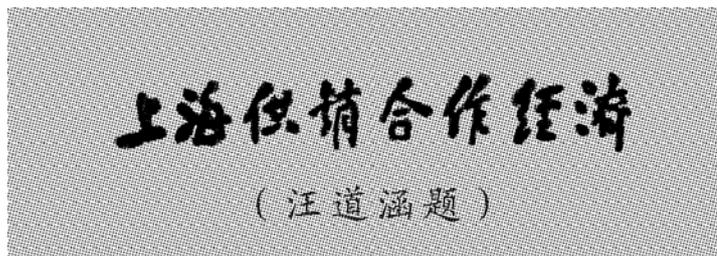
把供销人的情怀写在大地上

7月30日，中华全国供销合作总社召开党组会议，传达学习习近平总书记在企业家座谈会上的重要讲话和在吉林考察时关于“三农”工作的重要讲话精神，传达学习国务院第三次廉政工作会议精神。总社党组书记、理事会副主任韩立平主持会议并作传达，就贯彻落实提出要求。总社理事会主任、党组副书记喻红秋出席会议并提出要求。总社党组成员出席会议。

会议指出，习近平总书记在企业家座谈会的重要讲话和在吉林考察时的重要讲话，高屋建瓴、导向鲜明、内涵丰富，蕴含很多新的重要论断和重要思想，为我们准确把握当前形势、进一步做好各项工作指明了方向，提供了遵循。总社各级党组织要认真学习贯彻习近平总书记的重要讲话精神，准确把握精神实质，结合各自工作职责全力抓好贯彻落实，树立为农服务的使命意识和脚踏实地的干事风格，按照总书记的要求，把供销人的情怀写在大地上。

会议要求，要进一步坚定实现更大发展的信心和决心，认真贯彻落实党中央关于扎实做好“六稳”工作、落实“六保”任务有关部署，紧紧围绕畅通国内大循环，全力做好改革发展和为农服务各项工作，努力把疫情造成的损失补回来。要进一步做好社有企业、基层社等市场主体工作，落实好“保市场主体”有关任务，推进社有企业、基层社等改革发展，加强政策跟踪，帮助各级社有企业、基层社争取更多优惠政策，加快培育一批懂农业、爱供销、善经营、敢创新的供销合作社自己的企业家。要进一步服务好农业生产、保障粮食安全，围绕“三夏”“三秋”农业生产，以及有关地区的汛后农业恢复，加大工作调度，提升农业社会化服务水平，积极开展农业生产科技服务，做好农业生产服务各项工作。要进一步探索中国特色合作社发展道路，持续深化供销合作社综合改革，强化供销合作社的合作经济组织属性，切实做好“三位一体”综合合作工作，加大农民专业合作社创办领办力度，提高为农服务质量，以服务规模化促进农业现代化，在服务中体现供销合作社的贡献和作用。

会议强调，近年来，总社全面从严治党、党风廉政建设和反腐败各项工作扎实有序推进，保持了良好态势。总社各级党组织要把学习贯彻国务院廉政工作会议精神和学习贯彻习近平总书记在中央纪委四次全会上重要讲话精神结合起来，持续深入学习，不折不扣落实好中央各项要求和国务院廉政工作会议精神，严格落实管党治党政治责任，完善压力传导机制，推动各部门各单位党组织切实把责任担起来。要做好中央巡视“后半篇文章”，全面抓好巡视问题整改落实。要加强资金使用监督，按照“过紧日子”的要求，强化资金支出和使用管理，坚持勤俭办事的风格，把钱用在刀刃上。要力戒形式主义、官僚主义，加强正风肃纪，强化求真务实，做到廉洁为农，创造性地开展工作，持续为基层松绑减负，实打实地干好工作。要用改革的思路解决面临的困难、风险和挑战，把“严”的干事风格落实到各项工作中，坚持好、守下去。



目 录

主管单位：

上海市供销合作总社

主办单位：

上海市供销合作总社
上海市供销合作经济研究会

出版单位：

《上海供销合作经济》编辑部

主 编：马晨辉

副 主 编：王伟星

胡建华

责任编辑：陈 峡

发行单位：

《上海供销合作经济》编辑部

二〇二〇年第四期

(总第 203 期)

2020 年 8 月 28 日版

双月刊·公开发行

国际标准连续出版物号

ISSN 1674-2516

国内统一连续出版物号

CN 31-1620/F

领导讲话

把供销人的情怀写在大地上…………… (1)

专 稿

坚持稳中提质 加快改革创新

持续推动供销合作事业再上新台阶

……………上海市供销合作总社 (5)

乡村振兴

构建乡村振兴多元投入格局……………辛 文 (8)

融入“三位一体”改革 服务乡村振兴战略

……………邵 峰 (10)

在乡村振兴战略中谱写供销合作事业新篇章

……………上海市浦东新区供销合作社联合社 (15)

推进农民合作社高质量发展……………金志斯 (16)

农村市场

电商扶贫 一根网线连两头……………齐志明 (18)

乡村旅游业发展的九个模式……………向 音 (20)

营销方略

试论公有典当行的现状及发展愿景……………归红华 (22)

数字化背景下的商业格局与竞争……………顾国建 (24)

管理热线

供销企业人才建设的思考与探索……………陆言文 (26)

企业经营中的风险管理 ……………张 蕾 (28)

研究与探索

供销合作社在推进中国农村合作事业中的作用

……………苑 鹏 (30)

坚持发展乡村集体经济……………李昌平 (37)

打造为农服务国家队……………向风行 (38)

今日视点

生产和消费必须衔接起来……………周 军 (40)

供销视窗 …………… (41)

法制天地

最高人民法院《关于依法妥善审理涉新冠肺炎疫情民事案件

若干问题的指导意见》司法解释若干要点介绍 ……杨忠德 (43)

岁月留痕

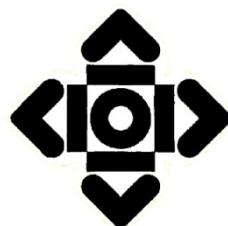
德国“桃花源”探秘……………陈正青 (46)

食林趣话

啖食龙虾正当时……………钱桂华 (47)

方寸世界

热河避暑记……………刘古武 (48)



中国供销合作社
CHINA CO-OP

地 址：

上海市大木桥路247弄2号2楼

电 话：(021) 64183952

传 真：(021) 64183952

E-mail: gxxhgxxh@qq.com

邮政编码：200032

定 价：4.00 元

印 刷：松江区华亭印刷厂

《上海供销合作经济》杂志理事会成员名单

理 事 长：马晨辉

副理事长：(按姓氏笔划为序)

陈仕军 金慧明 祝加林

宫鸿冰 黄 胜 黄瑞华

秘 书 长：王伟星

常务理事(按姓氏笔划为序)

马晨辉 上海市供销合作总社副主任
上海市供销合作经济研究会会长
王心雄 上海市宝山区供销合作总社主任
王伟星 上海市供销合作经济研究会秘书长
王德强 上海市杨浦区供销合作社主任
田晓磊 上海新农村建设投资股份有限公司副总经理
朱国平 上海市奉贤区供销合作总社主任
朱松林 上海市长宁区供销合作社主任
朱建国 上海市金山区供销合作社主任
孙忠明 上海卢湾供销合作社主任
孙耀华 上海乐凯企业发展有限公司副总经理
陈代凤 上海市普陀区供销合作社主任

陈仕军 上海市松江区供销合作社主任
沈金华 上海市青浦区供销合作联合社主任
汪巍忠 上海新嘉商业投资(集团)有限公司总经理
张自强 上海昊元资产经营管理有限公司总经理
张志鹏 上海敏和助食品有限公司总经理
金慧明 上海市闵行区供销合作总社主任
祝加林 上海市供销合作经济研究会副会长
赵志刚 上海市徐汇区供销合作社主任
宫鸿冰 上海市农业生产资料有限公司总经理
顾 共 上海市棉麻有限公司总经理
桑 佳 上海南汇供销合作总社主任
徐若海 上海市黄浦区供销合作社主任
黄 胜 上海市崇明区供销合作总社党委书记
黄瑞华 上海浦东新区供销合作总社主任
蒋国平 上海市果品有限公司总经理

理 事(按姓氏笔划为序)

王 超 上海市供销综合商社管理中心主任
朱建强 上海今晨企业发展有限公司总经理
陈龙宝 上海浦东登丰农资有限公司总经理
李金国 上海邵万生商贸有限公司总经理

坚持稳中提质 加快改革创新 持续推动供销合作事业再上新台阶

上海市供销合作总社

上海市供销合作社系统在总社和市委、市政府领导下，认真贯彻落实中发〔2015〕11 号和上海市供销合作社系统综合改革试点方案沪府发〔2016〕16 号文件精神，着眼于服务三农，结合超大型城市供销合作社特点和乡村振兴战略发展需要，全面深化综合改革，加快创新转型发展，不断推进上海供销合作事业取得新成效。2019 年全市系统实现营业收入 180.40 亿元，同比增长 7.94%；利润总额 12.90 亿元，同比增长 7.09%；年末净资产 172.55 亿元，同比增长 36.44%，实现了持续稳定较快发展。

一、工作措施

上海市委、市政府高度重视，市政府建立了供销合作社综合改革联席会议制度，由市政府分管副市长担任联席会议召集人，每年定期召开会议并研究部署供销合作社综合改革重点工作。联席会议办公室日常工作明确由上海市社承担，市社切实履行职责，积极开展综合改革工作的指导服务和督导工作，把推进综合改革工作纳入各区供销合作社主要领导任期考核之中，全面推进落实综合改革各项重点工作加快落实。各涉农地区

政府深化本区供销合作社综合改革，建立了联席会议制度，根据本地区实际，推出“一区一方案”。市社《服务乡村振兴战略实施意见》《新网工程（2020—2025）建设规划》《市社综合改革 2020—2022 新三年行动计划》编制形成，全市系统综合改革工作扎实有序推进并取得明显成效。

二、主要成效

（一）聚焦为农服务，实施乡村振兴战略取得新亮点。全市供销社系统坚持服务农业生产、农民生活和农村生态，已建成农村社区经营服务网点 2000 多个，一些相对薄弱地区的农村经营服务网络得到了恢复和重建。一是探索为农综合服务站功能升级，打造数字乡村服务平台。积极发挥上海郊区农资商品经营服务的主渠道作用，在保证农资商品供应、平抑农资商品价格、确保农资商品质量方面发挥积极作用。二是各涉农区社积极探索供销粮油融合发展新模式。做好粮食购销储备，探索粮食产业链一体化经营服务，系统参与营运的粮食库容达 60 万吨，成为当地政府服务城乡融合发展和都市现代绿色农业的重要载体和抓手。三是立足区位优势 and 自身资源优势，加快推进传统制造业、仓储业资源向现代服务业转型发展。加快培育供销合作社在郊区农村社区商业服务的主导地位，全系统已建成农村社区商业运营面积 400 多万平方米，2019 年实现商业资产经营收入 13.1 亿元。四是承担和发挥两个减量化的行业职能和社会责任。充分发挥各区社作用，根据打响上海四大品牌战略的要求，加快推进供销合作社老字号品牌集成店建设，打造供销合作社为农服务品牌，增强发展活力。与此同时，上海市社积极探索发展新产业，培育新动能，建设田园综合体，新建养老院，引入文旅产业丰富乡村服务功能，组织承办、参办全国各地优质农产品来沪推介活动，积极搭建服务全国优质农产品流通的平台和渠道，更好地服务上海、服务长三角、服务全国。

（二）聚焦体制机制，完善治理体系，加强联合合作不断取得新进展。上海市社抢抓综合改革机遇，进一步强化和理顺区社机构职能和管理体系。松江区社恢复设立，浦东新区社与原南汇

区社“两社合一”，成立新的浦东区社，均是理顺部分涉农地区供销合作社组织体系、资产关系，履行供销合作社机构职能的重大突破，彻底解决了长期制约供销合作社发展的问题，在全系统引起强烈反响。各涉农区社抢抓综合改革机遇，积极争取地方党委政府支持，以健全“三会”制度为根本，进一步完善法人治理结构。以开放办社为抓手，领办、参办农民合作社，指导农民绿色耕种，引领生态农业发展。组织农民产销对接，积极推进地产优质农产品流通体系建设，带动农民增收致富。

（三）聚焦创新转型，社有企业可持续高质量发展不断取得新成效。全市供销社系统以提升发展质量和效益为核心，着力转方式、调结构、提质量、强管理、控风险，积极推进各类要素资源的集聚、管理的集约和企业的集团化运作，经济实力实现较快增长。2019 年全市系统利润总额是 2012 年的 2.74 倍，净资产是 2012 年的 2.49 倍，实现了上海市社第五次代表大会提出经济效益和经济实力两个翻番的目标，经济发展趋势稳中向好、韧性较足、潜力较大，综合改革成效日益显现。特别是新冠肺炎疫情发生以来，上海市供销社系统坚决贯彻执行党中央、总社和市委、市政府决策部署，充分发挥系统的独特优势和作用。截至 4 月中旬，共向市场投放各类口罩 2340 万只、猪肉 1044 吨、蔬菜 2657 吨，对承租经营性房产的中小企业减免租金超过 2 亿元，系统内农资公司紧急调配农资商品开赴生产一线，全力做好保价稳供和春耕农资供应，体现了供销人应有的使命和担当。

三、下一步工作打算

在肯定成绩的同时，也要看到在推进综合改革工作中还存在着一些问题和不足。长期以来制约发展的体制机制难题还没有得到根本解决，一些重点领域和关键环节的改革还没有取得实质性突破，服务三农的手段偏弱，基层组织发展质量不高，对合作经济组织属性的认识还不到位，与农民利益联结还不够紧密，供销合作社“三会”制度还有待进一步健全。下一步，要以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神为

统领，全面启动实施供销合作社培育壮大工程，坚持为农服务根本宗旨，全力推进综合改革攻坚克难，在服务乡村振兴和城乡融合发展中发挥独特优势和作用。

（一）强化使命担当，着力推进疫情防控常态化和服务经济社会发展大局。努力践行新发展理念和高质量发展目标，更好地服务本市经济社会发展大局。一是全力抓好疫情防控和全年保供备耕，推进基层农资网点为农户提供周到便捷服务。二是发挥再生资源回收利用传统优势和农资商品郊区经营主渠道作用，加快构建市、区两级资源回收利用体系，加快优化农药化肥经营储备结构，推行农业绿色生产，推进再生资源分拣场和高标准农资大型现代农业社会化服务中心项目。三是深入挖掘老字号品牌故事，提升展示体验，推进 15 家供销 e 家老字号品牌集成店开业运营，推动黄浦邵万生等一批供销合作社老字号品牌建设。四是积极搭建优质农产品流通展销平台，参与对接长三角一体化、进博会等重大战略任务，加强与进博会国外参展商合作，实现进口业务常态化。

（二）服务乡村振兴，着力推进为农服务能力水平提升。聚焦乡村振兴战略，坚持服务农业生产、农民生活、农村生态，不断提升为农服务能力和水平。一是复制推广“数字乡村”服务模式，加快推进为农综合服务经营网络功能性提升和高质量发展，继续承接政府委托和购买的涉农服务项目。二是继续做好粮食购销、储备粮转化、军粮供应等工作，逐步建设并推广粮食上下游产业链一体化经营服务模式，推动区域大米品牌化发展。三是持续推进新农村现代流通网络工程建设，继续推广“社镇合作”模式，积极参与大型居住区、轨道交通、老街改造等配套社区商业建设运营和轻资产社区商业合作。四是加强农副产品配送中心建设，推进菜场改造、供销超市和生

鲜超市建设，保障农产品稳价供应。

（三）优化组织体系，着力推进基层组织活力提升。一是探索研究适应本市实际的基层组织体系建设方式，进一步发挥好整体优势。认真贯彻落实供销合作社培育壮大工程，深入推进基层社建设，采取盘活社有资产、联合社帮扶、社有企业带动、与农民合作社联合发展等多种方式，推动人往基层走、钱往基层用，恢复改造基层社。积极开展“四社”创建，夯实面向农民开展经营服务的前沿阵地。二是创新发展基层组织，探索传统基层社和与农民合作社融合发展模式。各涉农区社加大领办、参办农民合作社力度，因地制宜，探索发展不少于 1 家区域性、行业性农民合作社联合社。加强各环节主体协作协同，形成利益共享的农业产业化联合体，带领农民增收致富。

（四）夯实管理体系，着力推进治理能力现代化。贯彻落实总社提出的供销合作社“三会”制度建设要求，督促尚未健全“三会”制度的涉农区社在地方政府推动下尽快形成组建方案，创造条件在 2021 年前召开社代会，年内组织召开上海市供销合作社第六次社员代表大会。以《供销合作社条例》出台为契机，进一步加强组织体系管理和社有资产监管。研究制定健全供销合作社组织体系管理办法，在鼓励开放办社的同时，切实保障供销合作社组织体系、财产权益和社有资产的完整性，保障资产所有权与经营管理权相统一。

（五）聚焦重点领域，着力推进供销合作社综合改革攻坚克难。抓紧改革时间窗口，对标中发〔2015〕11 号和沪府发〔2016〕16 号文件和各涉农区政府相关文件提出的改革任务，列出清单，建立台账，做好评估验收和经验复制推广工作，推动综合改革由点到面、全面推进、取得实效。

构建乡村振兴多元投入格局

辛文

实施乡村振兴战略，实现农业农村优先发展，除了要进一步加大财政投入外，还需要激发社会资本投资活力，更好满足多样化投融资需求。

一、引导社会资本有序进入农业农村

党中央、国务院高度重视引导社会资本投入农业农村。习近平总书记多次强调，要鼓励社会资本投向农村建设，积极引导社会资本参与农村公益性基础设施建设，鼓励和引导工商资本到农村发展适合企业化经营的现代种养业。今年，中央政治局分析研究当前经济形势和部署当前经济工作时，明确要求扎实做好包括“稳投资”在内的“六稳”工作，落实“六保”任务。近年来，中央一号文件、中办国办印发的乡村振兴战略规划等一系列政策文件，对此也做出明确要求。贯彻落实中央决策部署，需要明确重点、创新模式、营造氛围，引导社会资本有序进入农业农村。社会资本是推进乡村振兴战略实施的重要力量。社会资本作为国民经济中最活跃的元素，在第一产业固定资产投资中占比超过八成，而且还能将人才、技术、管理等现代生产要素注入农业农村，有利于加快建成现代农业产业体系、生产体系、经营体系。但是，去年以来我国农业固定资产投资持续低迷。今年一季度，受突发疫情影响，第一产业固定资产投资同比下降 13.8%，亟需强化政策指导，提振投资信心，引导好、服务好、保护好社会资本投资农业农村的积极性。

社会资本投资农业农村需要进一步优化服务、精准引导。当前，社会资本投资农业农村呈现出投资主体更加多元、投资模式更加多样、投资领域更加广泛的态势。但在政策、机制等方面也还存在一些现实困难，需要深化“放管服”改革，营造公平竞争的市场环境，稳定市场预期，畅通

投入渠道，助力破解乡村振兴“钱从哪来”的问题。

二、社会资本投资农业农村的重点产业

（一）在农业产业方面，鼓励社会资本投向现代种养业、乡土特色产业、农产品加工流通业等领域，发展规模化、标准化、品牌化的现代农业，建设优势特色农业产业集群，建设农产品精深加工基地，切实保障粮食、生猪等重要农产品有效供给，促进农村一二三产业融合发展。

（二）在农业农村服务业方面，鼓励社会资本投向乡村新型生产生活服务业等领域，做好农技推广、农资供应、生产托管等社会化服务，发展电商、乡村休闲旅游、农村垃圾污水清理等生活性服务业，积极参与数字农业、数字乡村建设，完善农业农村各项服务，提升农村居民幸福感。

（三）在农业农村基础设施建设方面，鼓励社会资本投向基础设施、生态循环农业和农村人居环境整治等领域，推进建设高标准农田、农产品仓储保鲜冷链物流设施，构建农业废弃物收储运和处理等综合利用体系，开发农村可再生能源，参与农村厕所革命，夯实农业农村现代化建设基础。

（四）在科技创新方面，鼓励社会资本投向现代种业、农业科技创新、农业农村人才培养、农村创新创业等领域，提升现代种业自主创新能力，参与农业关键核心技术攻关行动，建设人才培养基地，搭建农村双创园区，打造产学研用深度融合平台，培育农业农村经济发展新动能。

三、提升社会资本投资农业农村的效益

（一）各级农业农村部门加快健全对接平台，为社会资本进入农业农村搭建桥梁、提供服务。一是统筹做好各类规划的制定、发布工作，引导

社会资本抓住重点、科学决策、同向发力，精准投向补短板、强弱项的重点领域、关键环节。二是汇集农业农村领域基建项目、财政项目等形成重点项目库并向社会资本公开发布，发挥好信息要素的服务作用，引导供给与需求有效对接。三是加快构建完善农业园区、重大工程项目平台，增强对社会资本的引导和聚集功能，推动各类资源要素加强融合，调动社会投资积极性。

(二) 发挥政府投资的杠杆撬动作用，创新社会资本投融资模式，实现政府、社会资本、农民等多方共赢。一是区域整体开发模式。对于基础设施建设任务重、产业发展空间大的地方，要强化组织服务，梳理农业农村基础设施、人居环境整治、公共服务等，将财政支持经费、公共事业收费等现金流打包，构建稳定的收入渠道和合理的利益分配机制，吸引社会资本进入。二是全产业链开发模式。对于产业链条长、一二三产业融合发展基础好的行业，鼓励社会资本发挥龙头带动作用，创新产加销各环节有机衔接、渗透交叉的开发模式，带动产业链上各类经营主体共同发展。这方面新希望、温氏等大型养殖企业已经有了不少成功经验。三是 PPP 模式。对于生态循环农业、数字乡村建设等有一定收益的公益类项目，支持用好 PPP 工具。这种模式在河北、安徽等地的农业废弃物资源化利用上已经落地，有的已经取得了不错的经济和社会效益。四是投资基金模式。对于产业发展成熟度高、金融资源较丰富的地方，鼓励聚集各类投资资金，加大投资并购力度，推动农业做大做强。这方面，现代种业发展基金、广东省农业供给侧结构性改革基金、浙江省乡村振兴投资基金等都已有了很好的探索。

四、谋求社会资本带动农民增收致富和自身

回报效应

社会资本投资农业农村要尊重农民主体地位、遵循市场规律、坚持开拓创新三条基本原则，处理好社会资本与农业、农民、农村的关系。

一要有情怀讲责任，很多世界知名的农业企业都是百年老店，我国大量的农业产业化龙头企业，也都是几十年如一日扎根农村，在与农民共同成长、共同富裕中实现了企业自身的发展壮大。社会资本投资农业农村也要带着对农民的感情、创业的热情和开拓的激情。

二要讲合作谋共赢，农民本身是农业农村的投资主体和重要力量，社会资本下乡要加强与农民的合作，多办农民“办不了、办不好、办了不合算”的产业，主要从事农业产前产中产后服务，把中间的种养环节尽量留给农民；多办链条长、农民参与度高、受益面广的产业，为农民创造更多就近就地就业门路；多办扶贫带贫、帮农带农的产业，尤其要加大到贫困地区投资兴业力度，给农民创造更多发展机会。

三要有信心谋长远，乡村是投资兴业的热土，随着乡村振兴战略的深入实施，城乡融合发展快速推进，投资农业农村空间广阔、前景光明。同时，也要看到，投资农业农村很难一夜暴富，但会得到长期稳定的回报。社会资本要从农业农村发展的实际和需要出发，抓住乡村振兴的机遇，树立长期投资的理念，扎根农村、深耕农业、共同发展。

在引入社会资本的过程中，必须尊重市场规律，尊重社会资本作为市场主体的营利诉求，用看得见的发展前景、可行的商业模式、长期稳定的合理回报，让社会资本引得进、留得住、做得大。

(农业农村部新闻办公室)

融入“三位一体”改革

服务乡村振兴战略

邵峰

构建生产、供销、信用“三位一体”新型农村合作经济体系，是习近平总书记在浙江工作期间为适应新型农业经营主体发展需要而亲自点题、亲自部署、亲自推动的一项农村改革，一直以来，浙江省各级供销合作社围绕实施乡村振兴战略，充分利用“三位一体”改革中组建的农合联平台，积极调动供销服务资源、组织农合联服务资源服务乡村振兴，走出了一条供销合作社改革发展与乡村振兴互促共进的有效路径。

一、大力推进农合联建设，构建供销合作社服务乡村振兴新平台

新世纪初以来，浙江新型农业经营主体持续健康较快发展，农业社会化服务对象从普通农户为主向合作社、农业企业等新型农业经营主体转变，服务领域从生产领域为主向生产、供销、信用、环境等全链条全方位拓展，服务主体从合作社、龙头企业为主向合作社、企业的联合组织发展，服务方式从以单个主体及系统性服务兼顾的格局，转向以复合型组织体系为平台、各个领域专业性服务协同供给的格局跃升。面对这一新趋势，时任浙江省委书记习近平深刻把握农业现代化发展规律，在2006年全省农村工作会议上提出构建生产、供销、信用“三位一体”新型农村合作经济体系，发展新型农业社会化服务的战略要求，并亲自部署、亲自推动这项改革。在历届浙江省委、省政府高度重视和积极推动下，截至2017年，全省自下而上将6.61万个农民合作经济组织和各类涉农服务组织（企业）全面组织起来，构建了由1个省农合联、

11 个市农合联、84 个县级农合联和 961 个乡级农合联组成的四级农合联组织体系，形成了农民合作经济组织联合发展的新格局。全省各级供销合作社作为农合联的骨干会员，全面加入了农合联组织，成为农合联供销服务的主要供给者；省市县三级供销合作社受聘为同级农合联理事会执委会，成为农合联综合管理、日常运行的实际承担者；在农合联平台上，供销合作社及其社有企业与相关会员联合发展为农服务、涉农产业和合作经济，成为为农服务功能建设、涉农产业投资开发和合作经济创新发展的积极参与者。

二、深刻把握“三位一体”本质，着力构建以农合联为平台的新型农业社会化服务体系。

习近平总书记任浙江工作期间，对发展农村股份合作经济、农业合作经济、农村合作金融、供销合作经济等做过大量论述，系统提出并积极实践了构建生产供销信用“三位一体”新型农村合作经济体系。这些论述深刻揭示了现代农业及农村合作经济、农业经营体制的发展规律，明确提出了农业社会化服务的发展方向，是深化农村改革、发展现代农业的重要遵循。

改革开放 40 年的实践表明，农业经营主体与农业服务体系互相联结、互相促进、互相制约，不断转换矛盾主要方面，共同推动了农业经营体制的创新和完善。从浙江实际来看，农业经营体制变革大致分为三个阶段：

第一阶段为上世纪 80 年代。这一阶段，农业实行家庭承包经营制度，建立以家庭承包为基础、统分结合的双层经营体制。“统”是统一服务，服务主体主要是村社组织、乡镇农技站和供销合作社等，主要提供农业产中服务；“分”是分户经营，主要是传统小农户，还有不断涌现的专业大户、家庭农场。这种“村社组织—农户”的经营体制是“统分结合”的第一种形态，即“农业社会化服务 1.0 版”。

第二阶段为上世纪 90 年代初至新世纪初。快速成长的专业大户、家庭农场等新的经营主体，对农业社会化服务提出了新的要求，而以村社组织为主的“农业社会化服务 1.0 版”越来越难以适应这些新的要求。于是，农业产业化龙头企业、

农民专业合作社应运而生，并逐步发展成为新的农业社会化服务组织，服务内容从产中服务向产加销、贸工农全程服务拓展。这种“龙头企业、合作社—家庭农场、农户”的经营体制是“统分结合”的第二种形态，即“农业社会化服务 2.0 版”。

第三阶段大致为新世纪初至今。浙江现代农业发展进入新阶段。农民合作社、家庭农场、农业企业等新型经营主体成为农业发展的主体力量，产生了精准农资、绿色生产、技术创新、品牌营销、信贷保险等新的服务需求，而“农业社会化服务 2.0 版”显然难以提供这些服务。时任浙江省委书记习近平深刻把握农业经营主体变革与农业社会化服务变革互促共进的规律和农业规模化、市场化的趋势，创造性地提出构建生产、供销、信用“三位一体”合作经济体系，并亲自部署推动“三位一体”改革。经过 10 多年农民合作社、农业龙头企业的联合发展，合作社联合社、农产品行业协会连同合作社、企业、家庭农场等再次走向更高层次的联合，至 2017 年 8 月，全省自下而上构建了农民合作经济组织联合会，形成了“农合联—合作社、龙头企业—家庭农场、农户”的经营体制，这种农合联服务合作社、龙头企业和合作社服务家庭农场与农户的双重“统分结合”是“统分结合”的第三种形态，即“农业社会化服务 3.0 版”。

从农业经营体制变革的三个阶段来看，现阶段的“三位一体”改革，其本质是以深化统分结合农业双层经营体制改革为主线、以新型农业经营主体成长发展为动力、以农业社会化服务转型提升为重点的农村综合改革，涉及到农民合作组织、农业生产服务、农业科技推广、农资流通服务、农产品流通服务、农村金融服务、农业环境服务、农业行政管理、涉农公共资源配置等多项体制机制的配套改革。习近平总书记在 2013 年底中央农村工作会议上指出：“加快构建以农户家庭经营为基础、合作与联合为纽带、社会化服务为支撑的立体式复合型现代农业经营体系”，这是不断完善和深化创新农业经营体制的根本指导思想，也是积极推进和不断深化“三位一体”改革、加

快实现农业社会化服务转型升级的根本指导思想，当然也是积极引导和大力支持新型农业经营主体成长发展的根本指导思想。

供销合作社要深刻把握“三位一体”改革的本质，大力推进农合联服务功能建设，全面履行农合联执委会职责。一是当好农办参谋助手。各级农办是深化农业经营体制改革和“三位一体”改革的牵头者。各级供销合作社紧紧依靠和尊重农办的牵头、协调和指导，积极推动形成和健全党委、政府领导，农办牵头，供销合作社执行，相关各方协同的深化“三位一体”改革领导体制和工作机制。积极当好农办的参谋，及时反映和提出推进配套改革的需求和建议，配合农办和有关部门，参与做好配套改革的顶层设计、试点探索、经验总结和成果推广等工作。二是做好农合联供销服务。积极创造条件，主动发展和不断优化农资供应、农产品和消费品流通、再生资源回收等供销服务，努力为农合联提供优质的供销服务。积极转变观念，跳出“自有自建自营自利”的自办服务思维，广泛开展与农合联相关会员的合作联合，丰富壮大跨界服务功能，努力为农合联提供健全的农业服务。三是履行好农合联执委会职责。切实增强农合联意识，跳出供销合作社的角色定位、业务范围和发展方式，以“三农”全局视野和合作联合思维，统筹推进为农服务建设、涉农产业开发、合作经济发展，并以“内聚一协同、外联一协作”的方式，加强与农业农村、科技、商务、财政、金融等部门和农信、担保、保险、科研、高校、企业等单位的协同协作，拓展和增强农合联服务功能，让越来越多的党政机关、社会团体、事业单位、金融机构、工商企业利用农合联这一平台、渠道和工具，开展涉农工作和为农服务。同时，切实履行农合联日常管理职责，制定农合联工作目标任务、方式方法，建立农合联工作机制、运行机制和考核机制，做好涉农政策支持、公共资源配置、相关资源调配等工作，确保农合联为农服务工作顺利开展；切实履行农合联上下信息沟通的职责，构建“上情下达、下情上达、横向交流”的机制，切实使农合联发挥党和政府联系农民合作经济组织和农民

群众的桥梁纽带作用；切实履行助推合作经济发展的职责，实施“小农户入社”、“家庭农场入社”计划，打造农业产业化联合体、服务一体化综合体，通过“户户皆合作”实现服务全覆盖，实现“农合联不让一个合作社掉队、合作社不让一个农户掉队”的目标，把习近平总书记提出的“共同富裕路上，一个不能掉队”的要求全面落实到处。

三、不断推进农合联功能建设，着力打造供销合作社服务乡村振兴新平台。

作为新型农业社会化服务的主要平台和乡村振兴服务的重要平台，农合联不断健全服务功能，各级供销合作社把承担和履行好同级农合联执委会职责作为加强为农服务、推进乡村振兴的有效抓手，跳出“自有自建自营自利”的封闭思维，树立“不求所有、但求所用”的分工协作开放理念，聚合协作农合联的内、外部服务资源，丰富壮大农合联为农服务功能，初步形成了党政机关、社会团体、事业单位、金融机构、工商企业共同利用农合联这一平台，开展为农服务的局面。

一是有机融入供销服务，创新壮大农合联供销服务功能。各级供销合作社充分利用农合联全面涵盖新型农业经营主体的特性，将供销服务有机融入到农合联平台，引导社有企业、基层供销合作社参与农合联现代农业服务中心及相关服务功能建设，并利用农合联平台，推进供销服务资源与相关服务资源聚合整合，创新农资供应、农产品和消费品流通、再生资源回收等供销服务，展现了新时代供销合作社服务乡村振兴的新作为。特别是县级供销合作社将新型庄稼医院作为农合联现代农业服务中心的配套建设，促进了农资服务方式的加快转型和服务范围的全面覆盖。

二是着力推进“内聚协同”，建立健全农合联生产供销信用服务功能。各级供销合作社认真履行农合联执委会职责，着力推进农合联内部会员服务资源分类聚合、有序整合，叠加和增强服务功能，建立服务协同机制，加强和优化生产、供销、信用等服务。构建由省农业农村厅牵头和指导、省农科院研发和推广、各级农合联组织和服务的新型农技推广工作机制，探索建立“首席专

家+专家团队+产业农合联（联合社、产业协会）+合作社（企业）”的新型农技推广服务体系。推动省农合联与省农信联社开展金融服务合作，协助农信机构建立健全以信用评定为基础的农合联普惠金融服务体系，为农合联会员合作社提供 100 万元以下免担保信贷服务，并推动农合联建立信贷风险补偿资金及损失弥补机制。推动省农合联与省农信担保公司开展担保服务合作，协助省农信担保公司建立基层办事处、代办点，为农合联会员提供便捷的信贷担保服务。

三是积极推进“外联协作”，不断丰富农合联为农服务功能。充分发挥农合联组织体系完备、涉农主体尽纳的优势，积极推进农合联与外部社会服务资源的有机联结，扩充和增加服务功能，建立服务协作机制，尽可能让各行各业利用农合联这一平台，开展涉农工作和为农服务。省农合联与人保财险浙江分公司签订保险服务合作协议，协助人保公司建设基层保险服务网点，开发地方特色农产品保险，发展小额贷款保证保险。与阿里巴巴软件公司签订建设“三位一体”数字化工程合作协议，共同推进农合联、供销合作社系统平台数字化建设，构建数字化的“三位一体”服务体系和农业全产业链服务体系。

四、大力构建区域通用性服务与专业性产业服务相结合的新型农业社会化服务体系。

一是推进区域农合联服务平台建设。推动通用性服务资源广泛聚合于区域农合联，形成覆盖各产业门类的农业通用性服务体系。各地供销合作社把区域性现代农业综合服务中心作为区域农合联服务平台来打造，按照区域全覆盖、服务高效率的要求，以中心镇和较大镇为载体，由县级农合联联合相关乡镇农合联，组织基层供销合作社、合作社及联合社、涉农企业等县乡农合联会员，合作投资建设质量较高、功能较全的区域性现代农业综合服务中心，并引导科技组织、庄稼医院、物流企业、农信机构等具有系统性服务功能的农合联主要会员入驻区域性现代农业综合服务中心，打造集土地流转、农资供应、产品营销、电商物流、信贷保险、资本投资、财务代理、区域公共品牌、公共服务代办等功能于一体的综合

性、一站式的通用性基层服务供给基地。特别是把建设新型庄稼医院作为增强区域性现代农业综合服务中心服务功能的重点，发展土地托管、农资供应、测土施肥、统防统治、农机作业、技术推广等生产性服务。省供销合作社所属浙农集团组建浙农现代农业技术研究院，建设网上庄稼医院（中农在线）、数字化信息平台、智能化种业基地，建成省农合联现代农业服务中心。目前，各级农合联共建成区域性现代农业综合服务中心 139 家，到 2022 年全省将建成区域性现代农业综合服务中心 300 家。

二是推进产业农合联服务平台建设。推动专业性服务资源集约聚合于产业农合联，形成覆盖全产业链条的特色农业专业性服务体系。各地供销合作社把组建产业农合联作为发展新型农业社会化服务的创新之举，按照县域特色产业“一业一联”的要求，将从事同一产业的家庭农场、专业合作社、合作社联合社、龙头企业、行业协会等农合联会员再次联合起来，并以产业农合联为载体，打造集产业技术、专业农资、生产作业、产品加工、市场信息、产品标准、技能培训、产品公共品牌、质量安全检测和通用性服务专用化等功能于一体的专业性基层服务供给基地。特别是把推进通用性服务专用化和定制服务作为增强产业农合联服务功能的重点，引导各类通用性服务组织开发特色产业专用服务产品，建设特色产业专用服务组织，提高通用性服务精准性和到位率。目前，各级农合联共组建有服务平台的产业农合联 107 家，到 2022 年全省将建成有服务平台的产业农合联 300 家。

五、不断优化和创新农业生产和流通服务

一是把发展农业绿色生产服务作为重点任务。积极开展“绿色农资”行动，加快研发和推广绿色农业新技术、新产品，大力推进特色产业专用肥药系列开发和定制生产。实施“肥药减量增效”行动，开展农业废弃物资源化利用服务，加强对绿色农资、绿色农技的研发，研制了水稻、茭白、茶叶、杨梅等十多种专用肥。

二是积极推广创新农业技术，建立“首席专家+专家团队+产业农合联（联合社、产业协会）+

合作社（企业）”的新型农技推广服务体系，构建由省农业农村厅牵头和指导、省农科院研发和推广、各级农合联组织和服务的新型农技推广工作机制。长兴芦笋、武义生猪、云和雪梨等一大批产业农合联分别与省蔬菜、畜牧、水果产业技术创新推广服务团队签约，开展“一业一团队（专家）”科技服务，为产业腾飞插上了科技翅膀。

三是开展农业生产作业服务。根据不同农业生产经营主体的实际需要，推动农合联发展土地流转、代耕代种、统防统治、农机作业等生产作业服务，为普通农户、家庭农场、合作社提供有针对性的服务。

四是依托农合联平台，积极鼓励社有企业、有条件农合联会员合作社及联合社发展农产品初加工和精深加工，提升农产品附加值，延长产业链、价值链。倡导龙头企业与合作社建立按交易额（量）的返利机制，打造农业产业化联合体。

五是积极推进农产品流通业创新发展。各级供销合作社积极承接农产品批发市场、农贸市场运营管理，支持农产品批发市场、连锁经营企业与省内农合联会员（合作社、农业企业）、省外扶贫农产品销售企业建立长期稳定的产销协作关系，创新交易服务功能，发挥龙头带动作用。

六、不断优化和创新农村金融服务，打通金融机构服务乡村振兴新通道。

一是全面开展授信贷款服务。各级供销合作社大力推动农合联实施“丰收农合通服务协同工程”，加强与农信机构协作，推进农合联会员信用评定和授信服务，已向 1.7 万个农合联会员授信 112 亿元，推广“丰收农合通”创新产品，在授信期内允许授信会员反复取得不超过授信额度的贷款，并为信用等级较高的农合联会员合作社提供 100 万元以下免担保信用贷款，大大缓解了农合联会员合作社贷款难、贷款贵问题。义乌市农商银行为义乌市农合联提供 2 亿元授信，每个会员可享受 50 万元基准利率贷款，对种粮大户再增加 200 万元授信。多渠道开展小额贷款服务，至 2019 年 6 月底，全省供销合作社发起组建 7 家小额贷款公司，注册资本金总额 13 亿元，累计贷款 4454 笔，总额 34.14 亿元。兴合小贷公司获省金

融办批复同意将其经营区域扩大至杭州市域内的农合联会员单位。推动农民资金互助组织稳健发展，加强运行监督，强化风险防控，确保运行规范、资金安全。县级供销合作社推动农合联建立以农民合作基金为支撑的信贷风险补偿机制及损失弥补机制，形成政府支持下的农合联、金融机构、担保机构分担风险的格局。

二是多元开展农信担保服务。各级供销合作社积极推动农合联利用省农信担保公司开展担保服务，联合保险公司发展保证保险，推动合作组织开展互助担保，健全以农信担保公司为主的担保服务体系。联合省农信担保公司在县级农合联设立担保服务办事处、代办点 50 个，争取在年内消除担保服务空白县。全省供销合作社 37 家担保公司为各类涉农主体提供担保 8116 笔、总额 28 亿元。杭州供销农信担保公司与省农担集团和 16 家银行建立了合作关系，授信 10 亿元，为 1200 个客户提供 15 亿元贷款担保服务，帮助 474 家涉农企业创造 26 亿元产值，带动 3000 多户农户。

三是积极创新农业保险服务。各级供销合作社积极推动农合联与保险公司建立服务合作关系，为保险公司扩大农业共保覆盖、发展特色产业保险、开展信贷保证保险、拓展财产人寿保险提供组织和代办服务。临安区供销合作社推动农合联实施农业保险新险种开发行动，开展水稻、小麦、生猪、蔬菜等保险服务，启动 1000 亩山核桃降雨指数保险试点。慈溪市供销合作社推动农合联与保险公司协作，推出杨梅降雨气象指数保险、西兰花价格指数保险等产品，促进农业保险由保成本向保收入转变。温岭市供销合作社联合有关保险机构，针对田间生产老年人多、风险性大的特点，推出“惠农宝田间作业责任保险”，保障农民田间作业生产安全。

实践表明，以农合联为平台，可以有效构建集生产、供销、信用等功能于一体的新型农业社会化服务体系，促进包括供销合作社在内的农业服务主体迈入服务现代农业的新时代。

（作者系浙江省供销合作社党委书记、理事会主任）

在乡村振兴战略中谱写供销合作事业新篇章

上海市浦东新区供销合作社联合社

上海市浦东新区供销合作社以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，贯彻落实中发〔2015〕11号、沪府发〔2016〕16号文件精神，通过深化综合改革，理顺管理体制，发挥独特优势，强化为农服务功能和合作经济属性，取得了良好成效。

一、抓住改革“牛鼻子”

浦东新区区委、区政府高度重视供销合作事业发展，将供销合作社综合改革纳入上海浦东综合配套改革试点行动计划任务，从战略层面高位推进，区委主要领导亲自抓，区委常委会、区政府常务会专题研究，审议通过上海市浦东新区供销合作社联合社组建方案，明确区政府直接领导，健全一区一社组织体系、坚持服务三农、服务城乡等三项改革目标。2019年，浦东新区供销合作社启动运作，原托管关系终止，资产和人员纳入统一管理。浦东新区供销合作社作为当地为农服务和民生保障的重要功能平台，承担了农资供应、农产品流通、城乡社区综合服务平台建设等任务。

二、坚守服务三农主阵地

扎根三农，充分发挥农村流通主渠道作用，加快构建规模化可持续的为农服务体系，助力农业强、农民富、农村美。一是完善农资社会化服务体系建设。大力发展农资连锁经营体系，服务都市现代绿色农业，创建国家级农资供应社会化服务体系标准化示范区，承担农药、化肥等农资商品淡季储备任务，加大绿色农资推广力度，保障农业生产安全，推动化肥农药减量化实施方案。二是不断扩大地产优质农产品流通。承办上海市“果园公园手拉手、新鲜果品进万家”活动，组织地产优质农产品进入市区公园销售。同时，积极参与南汇水蜜桃产业能级提升，通过微商城、主播直播、供销e家和市果品公司等线上线下渠道，多形式、多渠道推进产销对接。打造“供销合作社+镇政府+村委会+农户”的对接模式，着力

鼓起农民的钱袋子，丰富市民的菜篮子。三是加快建设乐农综合服务站。运用互联网和现代流通技术，构建镇级数字乡村骨干网络，推动农资农家店由单纯卖农资向综合服务转型，叠加农村金融、农村产权交易、农产品收购、农技服务、农资废弃物回收等个性化、精准化、便利化服务，打造复合型的农村服务站。四是参与农业面源污染治理。利用分布在各农业生产区域的经营服务网点，建成一级回收点30家，二级回收点79家。开展农药废弃包装、废旧农膜回收处理工作，打造浦东农业绿色田园品牌。

三、开放办社 探索基层社改造新路径

打破层级、地域限制，开展多元联合合作，强化合作经济属性，发挥供销社合作经济组织优势。一是组建农民合作社联合社。加快自我改造，服务农民。2019年，联合区内6家农民合作社，组建农民合作社联合社，集聚优势，抱团发展，打造“合作社的合作社”。二是推进传统基层社与农民合作社融合发展。以完善为农服务功能为目标，建设新型基层合作组织体系，夯实基层基础。拓宽选人视野，引入农民致富带头人办社。根据基层社与农民合作社各自业务特点和人员特长，有针对性地推进融合发展，探索基层社改造提升的有效途径，逐步把基层社办成以农民社员为主体的、规范的合作社，实现农民得实惠、基层社得发展的双赢目标。三是深化多层次多元化联合合作。通过市、区、镇三级合作，搭建地产优质农产品流通服务平台，探索设立浦东供销合作社服务乡村振兴专项基金。围绕服务浦东城乡居民生产生活的目标，通过股权和业务合作等方式，拓展经营服务新领域。如与浦东农发集团探索建立国资、集资联动发展机制，发挥协同效应，助力乡村振兴战略推进落实；与浦东益流能源集团、建设银行上海分行等加强社企合作，拓展农村准金融服务、普惠金融服务；与惠南镇、新场

推进农民合作社高质量发展

金志斯

农民合作社是广大农民群众在家庭承包经营基础上自愿联合、民主管理的互助性经济组织,是实现小农户和现代农业发展有机衔接的中坚力量。党中央、国务院高度重视农民合作社发展,习近平总书记多次作出重要指示批示,反复强调要突出抓好农民合作社和家庭农场两类农业经营主体发展,赋予双层经营体制新的内涵,不断提高农业经营效率。经过多年不懈努力,我国农民合作社蓬勃发展,在组织带动小农户、激活资源要素、引领乡村产业发展、维护农民权益等方面发挥了重要作用。

带动能力显著提升。到2019年10月底,依法登记的农民合作社达到220.3万家,通过共同出资、共创品牌,成立联合社1万多家。农民合

作社辐射带动全国近一半的农户,普通农户占成员总数的80.7%。合作社的产业类型逐步拓展,涵盖粮棉油、肉蛋奶、果蔬茶等主要农产品生产,80%以上从事种养业。行业结构进一步优化,农机作业等服务业合作社增长明显。注重开发农业多种功能,发展休闲农业、乡村旅游、民间工艺和农村电商等新产业新业态。2万家农民合作社发展农村电子商务,7300多家进军休闲农业和乡村旅游。与此同时,服务功能持续增强。农民合作社开展仓储、加工、物流等增值服务,提供产加销一体化服务的农民合作社占比达53%,平均为每个成员统一购销1.56万元、二次盈余返还1402元。加工服务型合作社增速较快,3.5万家合作社创办加工企业等经济实体,8.7

古镇、高东镇等开展社镇合作,参与城市微更新、古镇保护开发项目,探索轻资产运营,打造高品质的社区商业服务。

通过深化综合改革,理顺了管理体制。一是供销合作社的独特优势得以发挥,发展的活力得以激发。综合服务站建设、农资废弃包装回收、农民合作社联合社组建等综合改革重点工作扎实推进,南汇水蜜桃托底销售、农资社会化服务体系、新区农村综合帮扶等乡村振兴任务圆满完成。钱万隆酱油、高桥松饼等老字号品牌得到传承保护,社有企业参与市场竞争能力不断增强,区社整体呈现出良好的发展势头。值得一提的是在抗击新冠肺炎疫情中,区社快速反应,主动作为,承担起保供稳价惠民生的使命担当。药店、超市、农资店等发挥流通渠道优势,全力保障防疫物资和春耕农资供应。自筹30余万只口罩及额温枪、消毒液、消毒喷雾器等紧缺物资70余万件,优先保障公共窗口服务单位一线人员防疫需求。通过经营服务网络,完成政府平价

口罩供应300余万只。落实惠民实事,稳价格、稳预期。紧急组织化肥、农药、农膜等农资500余吨,及时充实库存,确保新区春耕物资供应。二是增强了为农服务的能力。农业社会化服务覆盖全区70%以上的农户,绿色补贴农资覆盖率和农资废弃包装回收覆盖率均达到100%,助农农产品销售1.3亿元。2家农资配送中心和35家直营连锁门店承担了17.84万亩水稻、6.17万亩蔬菜的政府物化补贴农资供应任务。参与南汇水蜜桃产业能级提升,带动654家农户实现销售226.1吨。领办创办农民合作社16家,带农户1659户,提高了农民组织化程度。在南汇水蜜桃收购过程中,区社本着服务农户的宗旨,探索与桃农利益的二次分配机制,帮助农民实现了收益翻番。

坚持为农服务的初心和合作开放原则,浦东新区供销合作社正在改革和发展的道路上不断探索前进。

万家拥有注册商标，4.6 万家通过农产品质量认证。一年来，农业农村部着力建立健全农民合作社法规制度，强化政策扶持，加强指导服务，合力推进农民合作社质量提升。

加强顶层设计。由中央农办、农业农村部等 11 个部门制定印发《关于开展农民合作社规范提升行动的若干意见》，明确了到 2022 年提升农民合作社规范化水平、增强服务带动能力、加大政策支持力度的目标要求和政策措施。强调加大对农民合作社扶持力度，增强发展活力和服务带动能力。部署开展“空壳社”专项清理，进一步明确了规范提升的发展导向，实现农民合作社“清理整顿一批、规范提升一批、扶持壮大一批”。一是推进试点示范引领。农民合作社质量提升整县推进试点扩大到全国 158 个县（区、市），优先将贫困县纳入，围绕发展壮大单体农民合作社、培育农民合作社联合社、提升县域指导服务水平，探索整县域推进农民合作社高质量发展的路径方法。遴选推介了首批 24 个全国农民合作社典型案例，为农民合作社产业振兴、创新机制、带贫增收提供了可比可学的鲜活教材。推进国家、省、市、县级示范社四级联创，通过中央财政支持各级示范社提升农产品加工、经营管理、市场营销等关键能力。二是夯实基础性制度。落实农民合作社普法责任制，完善农民合作社配套法规制度建设，农业农村部修订并及时发布《农民专业合作社示范章程》《农民专业合作社联合社示范章程》，指引合作社依法办社、照章办事。修订印发国家农民合作社示范社评定及监测办法，更加严格了国家示范社在产品质量安全、社会声誉等方面的标准要求。会同财政部制定印发了《农民专业合作社解散、破产清算时国家财政直接补助形成的财产处置暂行办法》，为农民合作社市场退出中有关财产处置提供制度遵循。浙江、陕西等地多部门联合集中发布农民合作社简易注销、分类处置便民措施，畅通农民合作社市场退出机制。三是组织动员社会力量助力农民合作社发展。农业农村部合作经济司与中邮、中化、中粮等央企

签署了共同促进农民合作社质量提升框架协议，细化实施方案，指导基层多部门有效对接，发挥各自行业优势，为农民合作社提供现代农业服务。截至 2019 年 11 月底，邮政系统直接服务 8000 家示范社，邮储银行惠农合作社贷款 25.4 亿元，中邮保险为近千名合作社农民成员提供 2620 万元风险保障支持。中化系统服务带动 5034 家农民合作社，85 家农民合作社成长为中化 MAP 现代农业技术服务平台的合伙人，127 个农民合作社的产品荣登“熊猫指南”。中粮集团重点支持甜菜、乳业、粮食生产的农民合作社质量提升，“我买网”开设扶贫（农民合作社）专区，农特产品合作区域覆盖全国 12 省份的 19 个县。

加快培育贫困地区农民合作社。按照中央关于打赢脱贫攻坚战的重要部署，加快贫困地区农民合作社培育，采取试点示范倾斜、开展专题培训、加大财政支持等措施，发挥农民合作社对贫困户的组织 and 带动作用。全国贫困地区培育发展农民合作社 68.2 万家，385.1 万个建档立卡贫困户加入农民合作社。从注重数量增长向注重质量提升转变，是农民合作社保持可持续、高质量发展的关键。要抓好主体培育，扎实推进农民合作社质量提升整县推进试点工作，深入推进示范合作社建设，培育一批产业竞争力强的农民合作社联合社。引导和推动农民合作社加强内部管理，完善章程制度，健全组织机构，合理分配收益，提升规范化水平。认真总结农民合作社高质量发展的成功做法和典型经验，打造一批农民合作社高质量发展的样板。拓展社企对接，组织电商营销等企业对接服务农民合作社，帮助农民合作社的优质农产品拓市场、树品牌，提升农民合作社的市场影响力和经济效益。强化统筹协调，充分发挥全国农民合作社发展部际联席会议“总调度”作用，指导地方各级综合协调机制加强协同联动，促进横向互通、上下联动，形成促进农民合作社高质量发展的强大工作合力。

（作者单位：农业农村部农村合作经济指导司）

电商扶贫

一根网线连两头

齐志明

电商缩短了时空距离，把贫困地区的农产品与广阔的城市大市场相连接，为优质农产品提供稳定、可靠的销售渠道。

助力农产品上行、电商扶贫乐农家

一根网线、一块屏幕、一部手机，打通贫困地区农产品“出山路”，成为贫困户脱贫致富“新农具”。由中国供销集团所属中国供销电子商务公司建设运营的“贫困地区农副产品网络销售平台”，自今年1月1日正式上线以来，已入驻供应商5000多家，覆盖797个国家级贫困县，上线2.4万多种商品，成交额超过2.5亿元……

电商扶贫运用电子商务形式，帮助贫困地区的产品尤其是农产品打开销路、创立品牌、兴建基础设施、进行人才培养等。用互联网技术帮助农货出山、出村，丰富了城里人的餐桌，也促进了农民增收、农业转型升级。

商务部统计数据显示，今年一季度832个国家级贫困县网络零售额达到277.5亿元。4月份，商务部下发指导意见要求抓好电商和产业扶贫，包括抓好产销对接扶贫、引导农产品流通企业与贫困地区开展长期稳定的产销合作、提高农产品电商化水平、开展形式多样的农产品品牌推介洽谈活动等。

美食消费扶贫，甜了城里人的味蕾，也乐了农家。4月28日，美团与北京市扶贫支援办签署消费和就业扶贫行动合作协议，围绕“美食消费扶贫”项目，促进贫困地区农畜产品销售，鼓励

平台餐饮商户优先采购贫困地区的农特产品。去年，美团联合15家大型连锁餐饮合作伙伴推出15款公益菜品，上线22款“助力高远”公益套餐，这些套餐中至少包含1种来自贫困地区的食材。

开辟专门频道，发挥平台优势，给予流量支持。淘宝专门拿出一个流量入口，上线来自贫困地区的农产品。拼多多投入100亿元开展电商扶贫，今年一季度，农村网店在拼多多上卖出的农产品订单数超过10亿笔，同比增长184%。苏宁在112个国家级贫困县开设116个扶贫门店，线上开设约400家中华特色馆，一年多来累计助农销售近115亿元。

“电子商务能够从销售端迅速拉动当地电商产业链条和基础设施建设，包括仓储、分拣、运输直至冷库、摄影、直播工作室等，助力农民脱贫致富。”淘宝相关部门负责人说。

直播带货，手机成为“新农具”

社会力量深度参与、新技术快速普及、“互联网+”加速应用，电商扶贫涌现出不少新亮点、新模式。

直播带货成为“新农活”。“今天店铺新上了樱桃果酒、青稞等特色农产品，滋补身体、绿色健康。”详实的讲解、热情的介绍，这是四川阿坝藏族羌族自治州小金县扶贫干部张飞，正在由万顺叫车、快手、每日一淘等互联网平台与当地联合搭建的直播系统上，推销本地特色农产品。近

两年，在互联网电商平台的带动下，张飞通过短视频和直播销售农家特产，帮助当地每年增收 10 多万元。

如今，越来越多的农产品销售人员变为带货主播，特色农产品卖得红红火火。去年全年，仅在淘宝直播进行创业的“新农人”就已经达到 5 万人，涉农直播场次达到 120 万场。今年，淘宝直播计划再培养 20 万“新农人”，让手机成为“新农具”。

“拼农货”产销更稳定。“你确定买的是 5 斤安岳柠檬？”近日，浙江建德市大同镇居民甘有文对着刚到的包裹惊叹。母亲花 9.8 元就买到 5 斤柠檬，这让他很是惊讶，要知道现在市场上 1 斤安岳柠檬将近 10 元钱。原来，母亲的柠檬是在拼多多“拼农货”里买的，因为是产地直发，所有的产品都是产地直采价格，比市场上便宜许多。

拼多多相关负责人表示，“拼农货”是近些年拼多多重点打造的扶贫模式，在平台“农货中央处理系统”中，输入特色农产品的生产地域、成熟周期等信息，经由系统运算后，就能将各类在成熟期内的农产品快速匹配给消费者。通过这条通道，平台将许多贫困地区的特色产品与城市的写字楼、小区连在一起，成功建立起一条扶贫助农新渠道。

电商“造血”赋能贫困户。“以前村民种植土豆的主要目的是家庭食用，零散售卖的价格每斤只有几毛钱，现在通过‘电商企业+合作社+农户’新模式，销售收入实现成倍增长。”湖北五峰土家族自治县的赵鹏告诉记者，他们借助苏宁中华特色馆打通线上渠道，建立电商综合性服务平台“五峰蓝”，有力促进了农户增收。目前，“五峰蓝”收购的土豆 80%来自当地贫困户，不仅鼓起了贫困户的钱袋子，还带动了 1000 多人就业。

健全农产品标准化体系，强化物流保障

八科村位于四川甘孜藏族自治州丹巴县，该村根据订单专门为盒马鲜生种植农产品，是全国首个“盒马村”。自去年 6 月起，当地特色农产品全部由盒马收购，当年村民人均增收数千元。

“发展订单农业是开展电商扶贫的重要抓手。”阿里巴巴数字农业事业部总裁、盒马总裁侯

毅说，盒马把当地分散、孤立的生产单元升级为规模化、标准化的数字农业基地，实现从农产品到商品的快速、优质转化。

电商扶贫如火如荼，但也有一些问题亟待解决。比如，有的农产品标准化程度不高，品质难以保证；有的产品在平台上存在销售成本过高现象。目前以三四线城市及广大农村地区为主的零售企业、商户规模普遍偏小，往往在供应链、物流配送、售后服务等环节存在短板，数字化运营能力有待提高。

“在电商扶贫中，产、供、销衔接不畅的现象一定程度上依然存在，因此要进一步解决农产品产销结合的问题，多措并举建设一条可持续的上行通道。”北京工商大学商业经济研究所所长洪涛说。

因此，要建立健全农产品标准化体系，打造现代化农产品品牌。“电商平台要充分赋能贫困地区，助力其加快农产品标准化体系建设，以优质、安全、绿色为导向，支持开展标准化生产示范；推广食用农产品安全控制规范和技术规程，扩大贫困地区特色农产品质量安全追溯覆盖面。”拼多多研究院副院长陈秋表示，通过优种优育和源头把控，拼多多在云南保山“多多农园”种植示范基地上，展开种植标准化改造，引导农户在加工环节实现标准化、品质化作业，实现产品优质优价。同时，强化物流支持，保障生鲜品质。苏宁易购集团副董事长孙为民说，在电商扶贫中，对于有成熟物流的代理商，苏宁直接提供代运营服务；无成熟物流的，苏宁直接提供入库、采买、销售服务，实现“一条龙”扶贫作业。苏宁推行“零收费”举措，除收取一定的质量保证金和很低的运营服务费外，不向供应商收取任何费用。

“传统农村流通组织经营方式较陈旧，数字化程度较低，无法高效地满足本地区农村商业数字化发展需求。”汇通达总裁徐秀贤认为，要加大人才、物流仓、分拣车间等电商基本要素投入。通过直播带货、社群分享、社交电商、云店铺等方式深挖线上流量，加快实现线上线下融合发展。

（作者单位：人民日报社）

乡村旅游业发展的九个模式

向音

产业振兴是乡村振兴的重要一环，“产业”是乡村振兴的核心载体，“产业振兴”是加快推进农业农村现代化的根本。只有产业振兴的经济基础好，才能建设好乡村环境基础、文化基础、社会基础。

推进“产业振兴”，要实现农业农村产业全面发展，尤其是要以现代农业产业发展为基础，加快其产业链、价值链的拓展，进而实现一二三产业的深度融合，以提升农业产业和产品的附加价值。

产业振兴是乡村振兴的重要一环，本文通过梳理目前国内外乡村振兴中产业发展较好的案例，总结出乡村产业振兴的十种模式。

一、以“莫干山”为代表的民宿发展模式

浙江省德清县莫干山镇，有“清凉世界”、“江南第一山”的美誉。十多年来，莫干山镇坚持走绿色生态发展之路，发展民宿和旅游产业。全镇围绕生态立镇、旅游强镇的发展战略，创建了全国美丽宜居小镇。近年来，莫干山不仅吸引了许许多多的国内外的游客，而且许多曾经走出大山的当地村民也纷纷返乡，参与到建设家乡的大潮当中。

二、以“袁家村”为代表的村集体组织带动模式

袁家村是陕西省礼泉县烟霞镇下辖村，其创业历程、发展思路和基本经验，概括起来主要有以下几点：以党支部为核心，以村民为主体；以创新谋发展，以共享促和谐。以乡村旅游为突破口，打造农民创业平台。以组建合作社为切入点，以三产带二产促一产，实现三产融合发展。调节收入分配，实现共同富裕，注重精神文明，加强思想教育，弘扬优良传统，醇厚乡风民俗。

三、以“泰山村”为代表的村集体与社会资本共同撬动模式

泰山村位于河南省新郑市龙湖镇西南 6 公里。结合黄帝文化底蕴深厚的优势，以“林业立村、生态富村、旅游活村、文化强村”，发展乡村生态旅游。2007 年，在外经商多年的乔宗旺回村担任村党支部书记，他带领村民不等不靠，利用紧靠郑州市区的区位优势 and 黄帝文化的品牌优势，按照“一村一品、一村一景、一村一产业”方案打造泰山村特色旅游村。确立了“以孝治村、生态富村、文化强村、旅游活村、实干兴村”的发展思路。

四、以“中郝峪”为代表的综合发展模式

中郝峪村位于山东省淄博市博山区池上镇，在博山深处，距城区 40 多公里。该村践行的“三变”模式得到全国各地乡村的认可，即资源变资产，现金变股金，村民变股民。坚持“以农民为主体、让农民共同致富”的理念，探索实施“公司 + 项目 + 村民入股”的综合发展模式，全村人人是股东、户户当老板，发展乡村休闲旅游。

五、以“竹泉村”为代表的资金撬动模式

山东省临沂市沂南县铜井镇的竹泉村，秉持“先保护、后开发”的原则，确定了建设新村，腾空古村的“一古一新”理念。古，就是最大限度保留古村原有风貌系统，打造旅游接待服务核心；新，就是按照乡村振兴的标准并结合居民现代生活需求建设新村，安置村民。围绕“山、竹、泉”元素，该村打造具有沂蒙特色、泉乡个性、竹乡景色、农家风情的生态休闲旅游度假区，以“竹泉模式”书写新时代乡村振兴篇章。

六、以“乌村”为代表的一价全包精品民宿度假模式

乌村位于浙江桐乡乌镇西栅历史街区北侧 500 米，紧依京杭大运河。借鉴“地中海俱乐部”的“一价全包”国际度假理念，按照“体验式的精品农庄”定位进行开发，在对乡村原有肌理进行系统保护的基础上，营造具有典型江南水乡农耕文化传统生活氛围、适应现代人休闲度假的“乌托邦”式需求。围绕江南农耕特点，导入酒

店、餐饮、娱乐、休闲、亲子、农耕活动等配套服务设施。乌村定位为高端乡村旅游度假区，与西栅历史街区联袂互补。

七、以“三瓜公社”为代表的产业与旅游联动模式

三瓜公社位于合肥合巢经济开发区，距离合肥市中心约 50 公里，半径 150 公里内辐射人口近 2600 万，是合肥旅游发展的重要节点。既要留住“乡愁”又要融入“互联网经济，是“三瓜公社”的建设理念，为此，他们构建一、二、三产业与农旅联动的“美丽乡村”发展系统，推动三瓜村的全面振兴发展。在建设过程中保护乡村原有的田林农湖系统，对荒地、山地、林地进行修整维护，修复水系，把乡村田野打造成诗意栖居、宜游宜业的家园。

八、以“鲁家村”为代表的田园综合体模式

2011 年以前，浙江省安吉县的鲁家村还是一个出了名的穷村，如今已蜕变为“开门就是花园、全村都是景区”的中国美丽乡村新样板。鲁家村以“公司+村+家庭农场”模式，启动了全国首个家庭农场集聚区和示范区建设，将“有农有牧，有景有致，有山有水，各具特色”的美丽乡村田园综合体呈现给世人。村集体将财政项目资金转化为股本金实行“统分结合、双层经营”，把集体经济的优越性和家庭经营的积极性紧密结合到一起。改造后的鲁家村对追求自然耕种的城市人群有着极大的吸引力，带来乡村旅游的繁荣，带动村民增收致富。

九、以“舍烹村”为代表的三变模式

普古乡舍烹村位于贵州省六盘水市普古乡东部。这个村庄立足旅游资源，实施旅游兴村战略，大力发展农业休闲旅游。将农业产业当作旅游来做，种植作物除注重其本身的生态和经济价值，还充分挖掘其科普价值、观赏价值和旅游价值。在果园农田中建设休闲栈道、观景平台等游乐设施。建设农耕文化园、百草园、百花园和现代农业科技展示园，提升农业产业的观赏性、体验性和科普性，实现了旅游与农业的深度融合。

（作者单位：湖南一诺农旅规划有限公司）

试论公有典当行

的现状 & 发展愿景

归红华

典当业在现代社会经济活动中已不陌生，触角也融入人们日常生活的方方面面。

一、上海典当行业之现状

由于疫情原因，2019 年的数据协会暂未发布，截止 2018 年底，全市共有典当企业 242 家，注册资金 64.13 亿元，其中注册资金在 1000 万元至 5000 万元的有 206 家。2018 年完成典当总额 373.27 亿元，同比下降 2.33%；典当业务笔数总计 21.94 万笔，同比下降 7.53%；收入 7.57 亿元，同比上升 4.68%。从具体业务上看，房地产、财产权利、民品业务规模略有下降，机动车业务强劲增长，生产资料业务进一步大幅萎缩。

目前整个行业受到正常融资渠道限制、外部竞争激烈、经营规模下滑、诉讼案件增多等因素的影响，部分企业主要存在以下违规情况：净资产低于注册资本 90%。从其他单位及个人借款、向股东或关联方融资。典当资金被股东或关联方占用。向其他企业或个人出借资金等。

2020 年，上海典当行业协会拟收回 5 家典当行业的经营许可证。收回原因如下：成立后无正当理由超过六个月未开业，或者开业后自行停业连续超过六个月以上。年审过程中发现问题，经整改后仍不合格。拒不参加年审，或未通过年审。

疫情冲击过后，随着国家大量刺激经济复苏措施的实施，银行开始执行适度宽松的货币政策，

加大放款力度，贷款门槛降低，企业从银行融资较以前更加容易。银行为了放贷，放松了对房地产项目贷款的控制，从 2020 年 3 月份开始，更多的小额贷款公司涌现，给了中小企业更多的选择。典当行的融资功能受到影响，这些问题都会制约典当行的发展，同时来自银行、民间融资及小额贷款公司的竞争也压缩了典当行的发展空间。

二、上海北翼典当行风险评估

上海北翼典当有限公司，是宝山供销社所属企业。2016 年 8 月开业至今，经过四年的摸索调整，业务类型逐渐清晰，风险防控得到加强，经济效益逐年上升。2019 年实现主营业务收入 966 万元，净利润 588 万元。

北翼典当行开业之初，以房地产抵押借款为主要业务，由于业务经验不足，在客户审核中把关不严，年底时出现了部分房地产抵押类客户无法归还利息和本金的情况。为此，宝山区社用了半年时间，集中精力进行梳理和调整，将房地产抵押类业务的重心逐渐转移为债权质押业务。提取了坏账准备金，对无法还本付息的客户提起诉讼，通过诉讼拍卖追回部分本金。

2019 年，除了维护及处理存量抵押类客户以外，还将债权质押业务逐步转为短期拆借业务，并严格客户资质审核，通过第一轮面审和材料初审、第二轮面审和材料复核、面签合同等环节严格把关，控制风险，业务量有了大幅提升，全年

累计放款接近6个亿。在2020年疫情来临后，虽然市场变化多端，但是业务量不减反增，2020年上半年典当贷款累计共186笔，贷款本金总额近5个亿。

通过典当行这几年的业务经验积累，笔者认为无论是房地产抵押业务还是短期拆借业务，关键是要做好客户个人征信调查和抵押物产权调查，查清其产权关系是否清晰。否则万一发生典当行已经放款、而银行机构尚未放款，而抵押物又被侦查查封的话，资金追回时间就会比较长。

抵押类业务的风险防控点在于：一是看抵押物是否为客户的唯一一套住宅，是否能提供备用房。二是产证上是否有未成年人及老年人。三是离婚客户应提供离婚协议，明确抵押物产权关系。四是控制房产抵押成数，一旦出现问题便于转到银行或其他金融机构。五是看借款人及抵押人的个人征信是否干净，是否存在贷款及信用贷逾期情况。

短期拆借业务（即过桥垫资）的风险防控点在于：一是看客户的上家银行或机构、个人是否配合撤押。二是看客户的下家银行或者机构是否已出批复。三是离婚客户应提供离婚协议，明确抵押物产权关系。四是控制房产抵押成数。五是看借款人及抵押人的个人征信是否干净，是否存在贷款及信用贷逾期情况。六是控制借款人和抵押人的放款卡、网银、身份证、房产证原件。

三、公有典当行的发展愿景

（一）进退有度，合理规避风险。随着疫情及金融环境的变化，在密切关注金融大环境的同时，积极调整企业业务发展方向，降低业务经营风险，避免因业务不当造成的资金紧张等不利于公司发展的事件。

一要关注客户自身的运营状况、资产负债结构、现金流量、资信情况、行业发展前景、宏观经济及政策影响等，掌握客户的还款能力，为客户提供小额、快捷的个性化服务。二要以小额业务为主，发挥典当业“周期短、金额小、流程快、处置易、需求频、风险小”的特点和“济困救急”的作用，不盲目贪大求全。这也是响应政府普惠金融的号召，以及履行国有企业社会责任的表现。

三要对业务中涉及的房产资产进行细致认真的客观评估，合理确定借款金额，控制经营风险。一旦发现不良风险的隐患，必须积极催收、果断处置，高效推进不良项目处置，控制流动性风险、提高资本使用效率。

（二）创新思维，扩展品种和服务方式。在银行和小额贷款公司之间，典当行犹如逆水行舟，不进则退，要想在困难中求发展、逆境中求生存，就要在做好原有业务的基础上，进一步开拓新的思路，在业务种类、业务流程、业务监管、管理制度等方面开展创新活动。

一是业务品种创新，在股权、房屋、机动车、应收账款等基础上扩展更多的业务品种，帮助中小微企业客户能够运用更多的质、抵押物品解决短期资金之需。同时不断开发总部基地、经济开发区、产业链、办公园区、写字楼、以及经纪人等新业务。二是服务方式创新，避免因服务方式单一而导致业务流失，在符合放款条件的前提下，创新服务方式，让传统的典当行业搭上互联网的“快车”，利用“互联网+”新业态，开展“互联网+典当业务”，既增加业务渠道，同时进一步展现企业形象、提高企业知名度。三是建立相应的奖励制度，鼓励员工创新积极性。

（三）提升服务内涵，扩大企业知名度。服务至上。典当行是服务行业，必须强化服务意识，这点非常重要。优质的服务不仅能吸引客户，带给客户安全便利的体验，客户还会将这种体验口口相传，提升企业的知名度，所谓“栽下梧桐树，引来凤凰栖”。不断用上乘的服务吸引客户，从而带来业务量的不断增加。

综上所述，不论在何种经济环境下，典当行业的整体出路都在广大中小微企业这片“蓝海”之中，这是行业发展的必然趋势。只有通过精准的市场定位、高效率的运转机制、强有力的风险控制，全心全意的服务意识，才能保障典当业务的稳定性、持续性和可复制性，保证公有典当行健康平稳的发展，实现公有典当行为广大中小微企业服务的愿景。

（作者单位：上海市宝山区供销合作总社）

数字化背景下的商业格局与竞争

顾国建

疫情期间国内各种商业业态的线上销售呈爆发性增长，新一轮的竞争可能会一改以往线上商业由头部电商几家垄断的格局。

刚需倒逼实体零售向线上线下一体化全渠道发展

实体零售尤其是超市业态在疫情期间线上的刚需爆发要求其必须发展线上，目前，几乎所有的实体零售业态都开展了线上业务，囊括了全域性连锁商、区域领先型连锁商和专业性品牌连锁商，尤其是店铺数量众多的便利店等。

实体零售商大举进军线上，被动的多，主动的少。这次疫情对实体零售商最大的教训是，必须坚决走线上线下全渠道的零售发展新路，不发展线上就做不到真正的数字化经营，坚持走下去不能用线下的思维和方式来经营线上业务，不能用线下商品简单地填充为线上商品，尤其是传统的线下促销方式一定不要简单搬到线上。眼下线上销售进入了最新的直播带货版本，但千万要筑牢供应链这个基础。对于顾客的线上需求要调查清楚，尤其是消费心理状态，这是疫情之后企业需要支付的提高获客率和留存率的“学费”，要舍得投资。基于企业私域流量的 APP 系统的开发运营是一个时时变化不断改进提升的过程，因此线上业务运行团队与系统开发维护团队的需求沟通至关重要，要过滤出精准的系统提升需求，整理出靠谱的业务逻辑。实体零售线上业务必须做实两件事：一是线上线下商品库存数据必须实时一致；二是店铺里面一定要建“仓”，仓容面积要匹配线上订单量，这是成就线上业务的先决条件，否则是成不了气候的。对实体零售来说，线上业务占比达到 30%，应是 1—2 年内要达到的目标。至于超过 30% 是否会影响顾客的到店率，因为线

上线下销售的占比应该是一个适应消费者变化的动态平衡过程，需要在实践中去优化各自的占比，占比率是全渠道发展的数字化探索过程中的重要内容。

新零售盈利状况向好。过去业界一直质疑阿里的新零售没有盈利模式，但在疫情期间整个零售业表现最好的是新零售的代表盒马鲜生，线上业务成倍增长，在上海，疫情中线上日订单最高达到 30 多万单，日均 8 千单，客单价 250 元，据悉，盒马鲜生在 2 月份首次实现了全公司盈利。在疫情平稳之后，线上客单价已经回落正常，约 100 元左右，然而线上订单量出现了约 30% 的增量，这个增量是在疫情期间新加入的会员带来的，说明新顾客的加入率和留存率都很高。如果盒马鲜生全公司盈利能够持续至整个财年，是否可以认为阿里新零售模式的盈利模式已得到确认，如果确认，是否意味着店仓合一数字化线上线下融合运行的模式是目前可以确定的成功模式，那么对盒马鲜生来说只有加快速度开店才能扩大新零售的引领性成果。在店铺数量上盒马与许多全域和区域连锁商还存在着不小的差距，当然，实体零售商的线上运作能力和订单数与盒马鲜生也存在着巨大的差距，盒马鲜生是从线上走到线下，实体零售是从线下走到线上，两种商业力量为弥补各自差距相向而行，将形成全渠道企业之间的竞争新格局。

生鲜电商资金募集重现希望

疫情之前不少生鲜电商的资金募集已经发生困难，然而，疫情期间生鲜电商的订单暴涨业绩大幅度提升，这种突发的良好转折是否会带来资本的青睐，值得关注。业内争议较多的是前置仓

生鲜，目前它是风投的重仓，疫情前资本已显倦意。疫情之后资本是否会重燃对前置仓的热情呢？中国连锁经营协会在日前公布的《前置仓管理规范》中规定：前置仓企业不得进行线下交易和门店直接经营；前置仓服务站不得进行现制现售；采用预约到站自提方式企业，应将提货区域与仓储区域进行分隔，顾客不得进入仓储区域，不进行开放自选。这实际上封杀了前置仓向线下实体店发展的空间，生鲜食品的发展从食材向半成品、成品（熟食制品）的发展是个大趋势，而这类食品的特性往往是离不开线下展示体验场景的，没有线下实体店的前置仓模式是否能成为一个独立的零售业态存在，这是值得讨论研究的。前置仓盈利取决于三个要素：客单价要比平时翻一番；每单收取配送费 6-7 元；商品供不应求且损耗大幅降低。

无接触配送触发社区物业入局到家服务。疫情期间许多社区都实行无接触配送，商品由快递小哥送到小区物业指定的区域，让消费者自提，这在当时成为到家服务的主流模式。这种模式能够实施社区物业的配合不可或缺，于是，社区物业入局了到家服务领域，建立社区消费者自提设施成为各商家的竞争所在，而决定权往往在物业手里。物业有可能成为集合电商到家服务的新平台，许多地产商已经开始搭建这样的商业平台。这不是一个新增的中间环节，而是一个效率提升的环节，从环境保护出发提倡消费者自提，更提倡到家服务的最后一个环节应该是社区志愿者上门送货的善举。

头部电商促进数字农业和外贸企业转型

阿里和拼多多在疫情之前就切入了数字农业，但两者的做法不同，阿里的模式是通过淘宝天猫电商平台进行农产品数字营销，盒马和大润发等零售终端是生鲜食品数字营销，将过去的农村淘宝模式转型为产业化、基地化数字农业的模式，意欲成为所有农产品销售端的供应链大平台。拼多多的模式则更多的通过线上拼团模式将个人订单集成有规模的采购订单。拼团模式对接中国农业的难度不在线上，而在线下如何将一家一户

的农户产品进行集合并制订标准规格。可见，数字农业的关键还是要在供应链环节上下功夫。区别在于，前者用线上线下完整的供应链数字通过基地产业化建立农产品的生产与流通标准，最难的是鲜活农产品标准，产业化基地和全渠道销售的结合可以平衡调节农产品季节性生产与连贯性消费的矛盾，使供应链更稳定，消费体验感更强，并可从 2C 向 2B 转化。后者由于缺乏实体型流通渠道和没有进入实质性的基地建设，寻找资源性农产品的商业价值，持续性、可控性和产业化都要弱于前者。数字农业核心就是以销售端的顾客需求数字为依据、以订单农业的方式改造农业，数字的规模至关重要，只有产生于头部电商的数字规模才有价值去发展产业化的数字农业，非规模化的数字也可以介入订单农业，发展适合企业规模和顾客要求的特色农业，提升自身和农产品的价值。科学种田和巨量支农资金投入，不是农业的全部，没有现代流通先导性带动，可能会出现生产越多滞销也越多的结果。商家助农销售滞销农产品现象已经持续了多年，这不是支农政策的根本，问题出在没有坚持流通是国民经济先导产业的方针，对中国农业而言，没有现代流通就不会有现代农业，支农政策的调整要更倾向于农产品流通政策。

肆虐全球的冠状病毒使全球供应链停摆，许多外贸工厂出现了复工无订单现象。借助阿里巴巴和拼多多等头部电商的 B2C 零售电商模式，将零售端的订单集成转化为规模性的贸易订单，C2B 的数字化推动外贸转内销的模式由此而来，这种模式是激动人心的。只有现代流通才能带动现代农业，同样，带动外贸内销转型也必须依靠现代流通企业，以数字为依据，以互联网技术为手段，以规模化销售为依托。

就在当下，中国头部电商们开始转型至下一个巨量市场，中国农业和“世界工厂”内销转型。新的竞争大幕已经开启，这次的竞争是在农业和工业两个领域展开，是用数字化推动的产业变革和供应链竞争，其意义深远。

（作者单位：上海商学院）

供销企业人才建设的思考与探索

陆言文

一、企业人才建设的意义

习近平总书记在两院院士大会上强调，各级党委和政府要放手使用优秀青年人才，为青年人才成长成才铺路搭桥，要以识才的慧眼、爱才的诚意、用才的胆识、容才的雅量、聚才的良方，让青年人才成为有思想、有情怀、有责任、有担当的社会主义建设者和接班人。

“功以才成，业由才广”。就企业而言，无论硬实力、软实力，归根到底要靠人才实力，企业要做大做强做优，赢得人才才是关键和根本，只有赢得了人才才能赢得企业的未来。当下，各类企业都在努力探索和部署人才建设战略，在创新转型的时代背景下，只有提升人才建设的能级，才能保证企业在日益激烈的市场竞争中立于不败之地。那么，该如何做好企业的人才建设，打造企业人才蓄水池，以人才驱动企业的长远发展呢？笔者结合供销社工作的实践，谈谈对于企业人才管理的思考与探索。

二、企业人才管理的痛点

《德勤全球千禧一代调研 2019》发现，接受调研的千禧一代中有 49% 表示，如果可以选择的话他们将在未来两年辞职，这一比例达到了该调研的历史新高。他们想辞职的原因涉及人力资本关注的各个方面：薪酬/经济回报（43%），缺乏晋升的机会（35%），缺乏学习和发展的机会（28%），没有得到赏识（23%），缺乏工作与生活的平衡（22%），厌倦当前工作（21%）和企业文化（15%）

在企业人才调研中，时常会遇到企业发展缺少所需的人才，招不进优秀的人才，拔尖的人才留不住等问题。那么症结在哪里呢？

“鱼无定止，渊深则归；鸟无定栖，林茂则赴”。当今的人才更加注重自身职业发展的投入产出比，报酬已不再是唯一重要的因素了。对于企业而言，能不能吸引人才、集聚人才乃至用好人才，关键是要处理好筑巢和育凤的关系，只有不断优化企业人才发展的生态圈，方能积聚人才，从而确保企业基业常青。营造人才赖以发展和施展抱负的环境，帮助他们实现人生价值，是企业人才建设的关键。企业人才管理的艺术就在于实现人才与企业的同步发展，达到二者之间需求的动态平衡。打开人才职业发展通道，建立人才赋能体系，提供正向激励机制，把握住这三个关键，也就找到了人才管理的痛点，打开了人才管理工作的通路。

三、企业人才管理的三个步骤

（一）建立任职资格标准，构建 Y 型职业发展双通道。

打开员工职业发展通道，引导员工创造自身价值，从重职务晋升转向多通道发展，使各类人才都能获得职业成长激励，促进企业与员工共同成长。对于企业而言，如果职业发展通道不畅或者设计不合理，会严重影响组织绩效。如果员工在组织内部缺少合适的职业发展空间，无非会出现两种情况：一是缺乏动力发展停滞，二是选择离开另谋他就。所以随着企业的不断发展，如何设计职业通道值得人力资源部门加以探索与实践。

在探索初期可以通过建立 Y 型职业发展双通道，即分设职务序列通道（行政任命的干部岗位形成的晋升通道）和专业序列通道（按照各个专业划分形成的晋升通道）。这样，员工的职业发展不必局限于某种既定路径，避免晋升通道堵塞，

缓解职业高原现象，为员工提供更多的发展机会，有多种职业发展选择，让每个员工都可以找到合适的发展通道，最终实现企业和员工的双赢。通道设计的关键在于“以岗位为基础，任职资格为核心，业绩评价为导向”，结合行业及企业特点及人才成长规律，建立纵横互通畅达的职业发展通道。

在建立Y型双通道的同时，还可以匹配人员轮岗机制，建立能进能出的人才流动机制，这样，当组织战略有大调整时，可以平稳完成人员转岗，提高组织的应变力，从而实现“职业通道，通则不痛”。

（二）绘制人才能力画像，构建四阶人才赋能体系。

处在转型变革时期的企业，对于人才的培养和认定有两个方面，一是需要建立相应的人才鉴定标准，二是辅之以企业文化的熏陶，从而提升企业需要的人才能级。对于核心岗位人才的标准，要根据企业战略发展需要，结合职业通道，从能力、技能、性格和驱动力四个纬度立体绘制人才画像，无论是外部引进还是内部培养，都以此为标准进行匹配，为快速精准实现高绩效人才的配给提供保证，人才画像还有利于企业建立人才阶梯职业生涯赋能体系，为员工创造一个量才适用，人尽其才的工作环境，确保他们可以按部就班地接受包括上岗、在岗、轮岗、晋升等各个职业发展环节在内的职业培训，进入一个人才螺旋式上升的职业赋能体系。

1. 初阶执行力培训。员工进入职场所应具备的七大技能与两大通识（执行力、思维力、自律力、沟通力、创新力、表达力、工具力和财务知识、法律知识），围绕“管理自我”，以引导“心态、思路、意识”为主，全方位提升员工的职业素养与职场软实力。

2. 进阶专业力培训。依据企业的战略布局，围绕“精进自我”针对企业各部的不同职能与业务模块，以同业参访、案例工作坊、沙盘模拟、情景教学等形式，将实际工作中的项目任务融入到培训教学中，切实提升员工岗位专业技能水平与业务实战能力。

3. 晋阶领导力培训。贴近企业业务战略任务，明确选人用人导向，以“文化价值观、能力素质、业绩结果”为导向，搭建核心岗位人才模型，选拔与企业未来战略发展需要所匹配的核心高潜后备人才，围绕“管理团队、管理职能”，以新方法、新技能、新工具等实际应用培训为主，切实提升并挖掘高潜员工的业务能力和管理水平。

4. 高阶领航力培训。紧密结合企业发展战略，按照领导干部关键素质要求，以“精团队、擅经营、定方向、促发展”作为培训目标，围绕“精进团队、管理企业”，从战略制定、组织激活、市场定位、资本运作四大维度出发，进一步拓展与提升高级管理人员的战略视野与治企兴企的管理水平，系统提升企业领导干部的战略领导力。

螺旋式赋能体系的构建，可以不断进化员工能级，使之成长为符合企业发展需求的人才。与此同时，员工也能对企业未来发展计划有明确统一的了解和认识，只要他们认同了企业的发展前景，就会关注自己的职业规划，增强对企业的认同感与归属感。

（三）构建正向考核激励机制，助力企业可持续发展

进一步健全与发展战略相协调、与创新转型相匹配、与市场规则相适应的正向激励约束机制，形成企业与员工的利益共享体。一是完善各级企业主要领导人员业绩考核机制，优化分类管理，实施企业经营管理者任期制和契约化管理，将“创新转型、风控管理、制度执行、人才培养”纳入全资、控股企业考核指标体系。同时，根据各企业经营战略重点，坚持市场导向、效益导向，突出主业，进行差异化考核。二是建立责任利益风险共担联动机制，坚持“市场化选聘、契约化管理、差异化薪酬、市场化退出”原则，建立适合人才发展的职业经理人及团队跟投等管理模式，进一步激发企业市场化高质量发展的内生活力与动力。三是逐步建立基于“价值观、胜任力与业绩”为标准的人才绩效评价体系，建立创新工作专项评价，鼓励效益价值创造的正向激励，实现企业经济效益和劳动生产率挂钩，自上而下，切实提高员工干事的积极性、主动性与价值创造的

企业经营中的风险管理

张 蕾

在企业管理和经营过程中,潜在风险时刻存在,这就有了企业的风险管理机制,为了防范风险而进行的一系列管理。

一、企业风险管理的意义

企业风险管理是由企业的决策层、管理层以及执行层共同实施的,应用于企业战略制定及各个层级的活动,旨在识别可能影响企业安全的各种潜在风险因素,并按照企业的风险偏好进行管理,为企业目标的实现提供合理的保证。因此,需要系统化地建立一套风险管理机制,对那些潜在的风险进行监控和管理。

二、风险评估

对来自企业内部及外部的各种风险加以评估,帮助企业及时识别、系统分析经营活动与内部控制目标相关的风险,合理确定风险应对策略,这是确定如何管理和控制风险的基础。

(一) 风险评估的流程

一般在评估风险时会考虑预期事项和非预期事项,大部分预期事项具有常规性和重复性,并且已经在企业的经营计划中体现,但有些事项则是非预期的。企业应当注重评估可能对企业有重大影响的非预期的潜在事项及风险。要在固有风险和剩余风险两个基础上进行评估。

(二) 风险评估的主要内容

1. 企业是否建立战略目标、战略规划与业务计划,是否可以通过管理与控制措施,保证企业

预期目标的实现。

2. 企业是否建立风险识别机制对内部与外部风险因素进行预期与识别,是否可以对识别的风险因素采取适当的应对措施。

3. 企业是否在法律事务的管理方面体现风险防范的意识,是否遵守法律和法规。

4. 企业是否有一套保证会计准则和会计制度全面落实的程序,避免会计报告方面的风险。

(三) 风险应对策略

风险应对是在确定了决策主体经营活动中存在的风险,并分析出风险概率及其风险影响程度的基础上,根据风险性质和决策主体对风险的承受能力而制定的回避、承受、降低或者分担风险等相应防范计划。制定风险应对策略主要考虑四个方面的因素:可规避性、可转移性、可缓解性和可接受性。企业应当根据自身的风险偏好、潜在风险应对措施的成本效益原则来评价各种风险应对措施,以及各种风险应对措施可以在多大程度上降低风险影响程度。

1. 风险规避

通过改变项目计划来消除特定风险事件的威胁。凡是风险所造成的损失不能由该项目可能获得的利润予以抵消时,规避风险是最可行的简单方法。规避方法包括不从事可能产生某种特定风险的经营或者中途放弃可能产生某种特定风险的经营等,通常情况下可以采用多种

热情,形成全环节和全层面共同讲效率、讲业绩的良好氛围,支撑企业整体战略目标的最终落地。

“人材者,求之则愈出,置之则愈匮”。企业要为人材施展才干提供更多的机会和更大的舞台,为实施人才战略创造良好的内、外部环境,尽可能为人材提供良好的生态环境,让人材充分

发挥自己的聪明才能,并在生活上为他们解除后顾之忧,让企业广大员工有切切实实的归属感,结成企业与员工的利益共同体、事业共同体、命运共同体,实现人才驱动企业的长远发展。

(作者单位:上海市供销合作总社)

方法来规避：一是退出某一市场以避免激烈的竞争；二是拒绝与信用不好的交易对手进行交易；三是停止生产可能有安全隐患的产品；四是回避局势动荡的地区；五是禁止各业务单位在金融市场进行投机。

规避风险策略的局限性在于：只有在风险可以规避的情况下，规避风险才有效果，有些风险无法规避，有些风险可以规避但成本过大，消极地规避风险，会导致企业安于现状，不求进取。

2. 风险转移

企业通过合同将风险转移到第三方，转移后企业不再存在风险。对于风险大、单方面不可控制、损失成本过高以及后果影响大的风险可以采取风险转移策略。

3. 风险控制

通过控制风险事件发生的动因、环境、条件等，从而减轻风险事件发生的损失或降低风险事件发生的概率。风险控制的基本方法包括建立内控系统、内部审计、建立作业流程等多种控制活动。譬如全面预算管理；大额采购的招标制度；固定资产的定期盘点；关键绩效定期报告。

4. 风险接受

当企业面临风险时采取被动接受的态度，从而承担风险带来的后果。对未能辨识出的风险，企业只能风险承担，即使对辨识出的风险，企业也可能因为缺乏能力进行主动管理而接受风险。例如，对于不可预见的风险，不可抗力或者在风险规避，风险转移或者风险减轻不可行，或者上述活动执行成本超过接受风险的情况下只能采用风险接受策略。对企业的重大风险，企业在评估可能的风险应对策略时，应当考虑这些风险应对策略对风险发生可能性和影响的干预程度，使剩余风险水平与企业的风险承受度相协调。

在评估了各种备选风险应对策略的效果之后，企业应当决定如何管理这些风险应对组合，旨在使风险发生的可能性和影响程度处于风险承受度之内的应对组合。

三、简析农资经营风险应对策略

在农资公司业务经营的过程中也面临着外部与内部风险。外部风险主要是政策性风险、市场

风险以及不可抗力的外界因素等。在公司农药经营上，近年来随着生态农业的不断发展，农药的使用不断减量，进口农药的商品目录占比也逐年下降，而农资公司经营成熟，销售占比较大的商品均为进口农药。由于政策的变化，农药业务经营受到了很大的影响，销售量逐年递减。政策性的风险无法规避，只能被动接受。然而，农药商品经营的结构、方式却是企业可以掌握的，因此不能安于现状，必须主动进取，转型调整，才能最大程度降低损失，谋求更大的发展。以化肥经营为例，受以色列工人罢工的影响，以色列钾肥迟迟不能按计划到港，公司进口钾肥库存量递减，钾肥销售受到了较大的影响。公司及时寻找新货源，采购其它钾肥，在一定程度上挽回了因以色列钾肥未到港造成的损失。外部风险无法规避，但公司在接受风险的同时积极应对，通过寻找新货源，补充库存，最大限度的控制和弥补上述风险因素带来的影响。作为本市农资经营的主流渠道，公司承担化肥储备义务，各类肥种的库存结构和库存数量既要满足和符合储备协议项下的要求，同时又要动态地根据市场行情的变化作出调整，在面临政策性或市场风险时，通过合理的风险预判和评估，动态调整风险应对策略，实现资源的优化配置，把风险降到最低。

公司的内部风险包括几个方面，一是人力资源因素：主要是董事、监事、经理及其他高级管理人员的职业操守，员工的专业胜任能力；二是管理因素：对于组织机构、经营方式、资产管理、业务流程的设置和建章立制；三是自主创新因素：在研究开发、技术投入、信息技术运用等环节的投入；四是财务因素：财务状况、经营成果、现金流量等的达标情况；五是安全环保因素：营运安全、员工健康、环境保护等。

风险有预期也有非预期的，重要的是必须强化风险意识，通过风险评估和科学合理的风险应对，化被动为主动，能规避的规避，无法规避的通过风险转移、控制等管控措施，最大限度地降低风险带来的影响。

（作者单位：上海昊元农资发展有限公司）

供销合作社

在推进中国农村合作事业中的作用

苑 鹏

近百年来，中国的供销合作事业曲折向前发展，解放战争时期初步构建起完整的组织体系，新中国成立到改革开放前发挥了为农民供应生产、生活资料及收购农产品的三大功能，改革开放以来最早参与领办农民专业合作社，近些年在深化综合改革中，积极推动农民合作社发展，努力打造中国特色为农服务的综合性组织体系。

一、近百年来曲折向前的红色合作史

（一）与苏维埃红色政权共生共长

供销合作社伴随着中国共产党的革命历程从无到有，从小到大，不断发展壮大起来。作为发轫于农村领域的合作组织，供销合作社发展的萌芽期可以追溯到 20 世纪 20 年代初，中国共产党早期领导人彭湃在广东组织农会时，将发展合作社作为农会工作的一项内容。20 世纪 30 年代初，中国共产党创立革命根据地苏维埃红色政权后，为粉碎国民党反动武装对根据地的经济封锁，领导苏区广大群众发展流通领域的消费合作社和粮食合作社等，保障军民生活必需品供给，为避免合作社像公司或商人那样谋利，苏维埃临时中央政府发布《关于合作社暂行组织条例》（1932），规定合作社“须由工农劳动群众自我集资组织的”，合作社成员具有“劳动者—所有者—使用者”同一的属性。毛泽东同志 1934 年在江西瑞金召开的第二次全国工农兵代表大会上指出，“现在的国民经济，是由国营事业、合作社事业和私人事业这三方面组成的”，并指出，合作社事业发展最盛的是消费合作社和粮食合作社，应以合作社运

动作为苏区经济发展的枢纽。

抗日战争爆发后，中国共产党建立抗日根据地，党领导的合作社运动在根据地再度发展起来，合作社发展实行“民办公助”，出现了延安南区发展包括供与销售业务在内的综合合作社的成功实践。毛泽东同志在总结南区合作社发展经验时，首次提出了“供销”的概念，延安县于 1943 年底正式成立了供销合作社这种组织形式。与消费合作社相比，供销合作社拓展了业务类型，不仅仅是供应消费品，还开展生产、运输、信用服务，而且收购农民生产的土特产品并进行销售。

解放战争时期，供销合作社在完成土地改革的东北、华北解放区率先发展起来，薄一波在《关于华北人民政府施政方针的建议》（1948）中首次指出：“必须自上而下、自下而上地普遍组织供销合作社，这是把小生产者和国家结合起来的一根经济纽带”，张闻天在《关于东北经济构成及经济建设基本方针的提纲》中，也强调努力使农村供销合作社成为农村生产与消费的中心环节，成为引导农村进行合理社会化商品生产的指挥机关，并避免中间商、高利贷的剥削。在解放区政府大力推进下，供销合作社得到快速发展，到 1949 年底，东北地区建立省市社 10 家、县市社 175 家、基层社 8719 家，社员 528.7 万人；华北地区建立了 186 个县社和 469 个区社，并分别成立了东北供销合作总社、华北供销合作总社，标志着供销合作社自下而上形成完整的组织体系，供销合作社在东北、华北解放区农村恢复和发展生产

中发挥着日益重要的作用。

(二) 新中国成立以来在农民生产生活中发挥三大基本功能

供销合作社事业的重要奠基者刘少奇同志，在新中国成立初期对于农村供销合作社的职能定位、组织属性等进行了系统阐释。他指出，供销合作社最基本的任务是办好以下“两件事”：“一方面，或者首先是，把农民当作生产者组织起来，为农民推销除自己消费以外的多余的生产产品，供应农民所需要的生产工具和其他生产资料，另一方面，又把农民当作消费者组织起来，供应农民所需要的生活资料”。他从价格、质量、时间等几个方面强调不能让农民吃亏，从而阐明了合作社与商人的区别在哪里，共产党领导农民办合作社所要达到的最初目的何在，并强调提出“如果没有这个区别，农民就不需要合作社，合作社就办不起来，即使办起来，在农民看来，也就与商人没有多大的区别”。他还特别指出“合作社要走上正轨再去发展，不走上正轨就不要发展”。这进一步表明了刘少奇同志强调合作社为农民服务的组织宗旨。也正因为如此，国家对合作社在贷款、税收以及货物供应和运输等方面都给予了优惠政策，并在1954年的首部《宪法》中，确立了合作社的法律地位，从而促进了供销合作社的快速发展。据统计，1954—1957年的4年间，供销合作社的农资零售额比前4年增加了4倍，达到82.4亿元，1957年供销社的商品零售额达到95亿元，占农村社会商品零售额的40%，代收的粮食和食用植物油料，占国家收购总量的60%以上，棉花达到100%，成为国家与农民经济联系的纽带。社员总数1.6亿人，入社股金3.32亿元，基层供销社1.9万个，机构网点29.2万个，供销合作社在农村经济中处于主导地位。

1958—1978年间，随着中国实施农业社会主义改造，全面推行人民公社体制，供销合作社经历了与国营商业“三合三分”的曲折历史，供销合作社基层社的财产严重损失，业务经营被严重削弱，供销社还被刻上了“官商”的深刻烙印，为农服务的功能大打折扣，直到1982年中央明确提出要恢复供销合作社“三性”，即组织上的群众

性、管理上的民主性和经营上的灵活性，以及基层供销社恢复合作商业性质，才正式拉开了供销合作社改革传统体制、回归合作经济组织的艰难历程。需要指出的是，这期间涌现出来的林县石板岩供销合作社翻山越岭，挑担为农户送去日用品和农资，挑回农户家的各种农副产品的“扁担精神”，以及北京房山黄山店分销店职工背篓上山送货，根据山区农民需要而不是盈利大小选择送货商品，同时收购农民生产的农副产品的“背篓精神”，为培育和弘扬供销合作文化产生了重要而深远的影响。直到今天，这仍然是供销合作社深化综合改革的精神动力和供销合作文化的精髓，是供销合作组织为广大农民服务、解决农民生产生活困难问题的“初心”与“使命”所在。

(三) 改革开放后成为发展农民专业合作社的重要力量

20世纪80年代农村普遍实行家庭联产承包责任制后，农副产品市场逐步放开，流通渠道多元化，供销合作社的官商地位被打破，不得不与新涌现的各类市场流通主体同台竞争。而那些先行进入市场的农户，在发展商品生产中，遇到了渠道不畅、信息不灵的挑战。在1982年中央一号文件精神的引导下，一些基层供销社在恢复合作商业性质中，按照自愿原则吸纳农民入股，联合发展专业合作社，将供销社的经营与农民的市场利益捆绑在一起，成为中国农村最早参与农民专业合作社发展的生力军。文献显示，早在1983年，河北供销合作社就出现一些领办农民专业合作社的创新实践，供销合作社凭借自身在流通领域的资源优势，与当地农民本着自愿互利的原则共同投资入股创建专业合作社，实行统分结合的经营模式，农民家庭负责产品的生产经营，供销社为农民提供统一的系列化生产技术服务和收购产品，收入分配按照双方的相互协商比例进行，一般以股金分红为主，并结合农民提交的产品量按比例返利。专业合作社的出现不仅帮助农民解决了农特产品“卖难”，而且扩大了供销合作社的经营，实现了互利共赢。以河北冀县为例，供销社领办农民专业合作社以服务为主，致力于解决农民在产前、产中、产后遇到的各种难题。1987

年共建立 21 家各类特色产品合作社。又如农产品专业化生产发展较快的江苏吴江县，改革后涌现出大批的专业户从事商品生产，但遇到了信息不畅、资金短缺、原材料缺乏、产品卖难等问题。针对这种情况，吴江县基层供销社发挥了其具备完善购销网络的优势，引导同类专业户联合发展专业合作社，不仅顺应了农产品专业化商品化的发展趋势，而且为供销社体制改革探索出一条新路。据全国 26 个省、自治区、直辖市供销合作社系统的不完全统计，到 1989 年，以供销合作社为依托，组织农民成立的专业合作社 10384 个，专业协会和其他专业服务组织 18876 个，分别比上年增长 49.6% 和 46.3%。供销社领办农民专业合作社的特点，一是行业范围广泛，不仅包括种植业、养殖业，而且涉及加工业、运输业、服务业等；二是组织规模差异大，从二三百户，到三五户，三是与农民的合作方式多元化，从松散型、半紧密型到紧密型，有的采取订单收购方式，有的采取委托代理方式，也有共担风险方式，其中以订单收购为主要形式。

1995 年，中共中央、国务院颁发《关于深化供销合作社改革的决定》，明确提出要把供销合作社真正办成农民的合作经济组织，办成为“三农”服务的综合性服务组织。供销合作社积极顺应农业产业化发展的新趋势，大力领办、参办农民专业合作社。

进入 21 世纪，特别是 2004 年中央一号文件强调发展农民专业合作社以来，供销合作社日益成为领办农民合作社的重要力量，在《农民专业合作社法》颁布前后达到一个小高潮。按照中华全国供销合作总社的初步统计，到 2005 年，供销社兴办的专业合作社和各类协会为 3.1 万个，入社农户 610 万户，占全社会兴办总量和成员总数的比例分别是 20.7% 和 25.8%，成员规模略高于社会平均水平。在深化供销合作社的改革中，有很多基层社通过兴办专业合作社，替代了功能丧失的基层社。据 2005 年全国供销合作总社对 26 个省区市的调研统计显示，基层社整体改制为专业合作社的约占改制总数的 6.3%，其中安徽省比例最高，586 个改制的基层社中，改制为专业

合作社的有 233 家，占总数的 40%。并且，供销社已成为各级地方党委、政府发展农民合作经济组织的重要抓手。全国已有 23 个省、1500 个县党委、政府委托供销社承担组织指导农民合作经济组织发展的职能。供销合作社已经成为兴办农民合作经济组织的一支带动力量。

2007 年《农民专业合作社法》颁布实施，农民专业合作社呈现前所未有的加速发展态势。在此背景下，2009 年国务院又颁发《关于加快供销合作社改革发展的若干意见》，要求供销合作社努力成为农业社会化服务的骨干力量、农村现代流通的主导力量和农民专业合作的带动力量，真正办成农民的合作经济组织。党的十八大以来，供销合作社发展迎来了新的历史发展机遇，2015 年 3 月中共中央、国务院颁发《关于深化供销合作社综合改革的决定》，对深化供销合作社综合改革做出了全面部署，明确坚持为农、务农、姓农的改革方向，指出到 2020 年要把供销合作社系统打造成为与农民联结更紧密、为农服务功能更完备、市场化运行更高效的合作经济组织体系，成为服务农民生产生活的生力军和综合平台，成为党和政府密切联系农民群众的桥梁纽带，切实在农业现代化建设中更好地发挥作用。供销合作社发展从此进入了全面深化综合改革的新阶段。

围绕党和国家在新时代的战略部署和总任务，顺应城乡发展一体化、加速农业农村现代化的时代要求，供销合作社发挥自我独特优势，深化改革，努力构建适应中国特色农业农村现代化需要的合作经济组织体系和服务机制。供销合作社系统通过盘活闲置资产、强社带弱社、新建合作社、发展电商服务站等多种举措恢复重建基层组织，在全系统推进浙江以生产、供销、信用“三位一体”为主要内容的综合合作模式。按照中华全国供销合作总社的最新统计，新发展基层社 1 万多家，总数达到 3.2 万家，基本实现乡镇全覆盖。“三位一体”推广到贵州、重庆等 10 多个省市，农村综合服务社发展到 42.2 万家，行政村覆盖率提高到 75%，基本搭建起合作经济组织为农服务的体系框架，建设从生产到生活全方位地为农服务的合作经济组织体系和经营服务网络。

二、新时代供销合作社推进和引领农民专业合作社发展的主要做法

按照《关于深化供销合作社综合改革的决定》精神，供销合作社以“改造自我、服务农民”为改革总要求，以坚持合作经济的基本属性、密切与农民的利益联结为改革核心，以提升为农服务能力为改革根本，积极参与到中国农村合作事业发展的浪潮中，有效发挥带动、协调、指导等综合服务作用，在推进农民专业合作社发展中，形成了一批可推广、可复制的制度化成果。

（一）带动农民专业合作社再联合的重要力量

进入 21 世纪，2004 年中央一号文件颁布后，特别是 2007 年《农民专业合作社法》实施以来，中国农民专业合作社发展进入高速增长期，到 2019 年，在工商部门注册登记的农民专业合作社的总量突破了 220 万家，但是存在没有运营的“空壳社”比例高、运行中的农民专业合作社单体小、弱、散等突出问题。为了进一步提升农民专业合作社的质量，合作社的再联合成为合作社发展的题中应有之义。2017 年修订后的《农民专业合作社法》特别增设了一章联合社的内容，以解决农民专业合作社联合社的市场法人地位问题。在推进农民专业合作社的联合与合作中，供销合作社成为一支重要力量，并初步形成了三大类型。

第一种模式是以浙江省为代表的“三位一体”农合联模式。此模式可以追溯到 2006 年习近平同志时任浙江省委书记时提出的积极探索“三位一体”新型农业合作体系。当时浙江省供销合作社参与启动温州瑞安试点，联合农村合作银行、农业推广部门和百余家农民专业合作社等共同发起建立了瑞安农村合作协会，为成员提供农村金融、农产品生产和流通等综合性服务。习近平同志在同年底瑞安召开的浙江省发展农村新型合作经济工作现场会上，充分肯定了瑞安的经验 and 做法，并进一步将其概括为“统分结合、三位一体”，以及“三重合作功能的一体化、三类合作组织的一体化、三级合作体系的一体化”。2017 年中央一号文件提出要积极发展包括生产合作、供销合作和信用合作的“三位一体”综合合作，积极发展

适度规模经营，从而将“三位一体”上升到了国家层面，并加以全面推进。

在推进“三位一体”发展农民专业合作社的过程中，浙江省供销合作社在省委、省政府统一部署和各级地方党委和政府的支持下，通过由地、市、县等各级供销合作社负责牵头，引导本行政辖区内运行较规范的农民专业合作社，以及涉农服务组织、涉农企业和各类新型经营主体等自下而上加入农民合作社联合会（简称“农合联”）的新平台，构建乡、县、（地级）市、省四级生产、供销、信用服务“三位一体”的农民合作经济组织体系，并以农合联为载体，以政府财政扶持资金为主要来源，在浙江省 10 个试点市、72 个县建立了农民合作基金。根据浙江省供销合作社提供的数据，截至 2019 年上半年，浙江省乡、县、市、省四级农合联自下而上的组织体系全部建立起来，其中省级农合联下属 11 个市级农合联、84 个县级农合联、961 个乡镇（镇）级农合联，会员规模达到 6.61 万个，其中农民专业合作社是主体力量，同时吸纳了地方龙头企业、家庭农场、专业大户、涉农事业单位等的加盟。

第二种模式是基层供销合作社以本地区主导或特色产业为依托，以供销社领办的农民专业合作社龙头为主，吸纳辖区内的合作社、龙头企业、家庭农场、种养大户等加盟，发展农民合作社联合社或产业化联合体等。以盐城东台市东时农服务合作社联合社为例，2015 年由时堰基层供销社牵头，与镇农业中心合作，联合本地的 30 家农机合作社、13 家植保合作社，以及消费、劳务、粮食等 7 家各类专业合作社组成，成员社共出资 508 万元，由时堰供销社控股。联合社的龙头是 2014 年成立的润田农机专业合作社，

联合社成立后，依靠润田合作社整合了本乡镇其他合作社的大型农业机械、植保机械、无人机、粮食烘干机等优势资源，形成了一个拥有 362 人的机耕、机防手队伍，打造粮食全产业链新型综合性农服务平台。联合社成立了农技、农机、农资、资金、信息等服务部。2018 年，联合社小麦农机作业服务 6.2 万亩，占全镇大小麦种植面积的 95%，水稻作业服务面积 5.2 万亩，占全镇

水稻种植面积的93%。全程防治2.2万亩，农药零差价服务面积2.1万亩；向成员社的成员发放小额贷款1300多万元，为粮食种植户争取商业银行授信1060万元，联合社受益农户达到1.8万户。以水稻为例，亩均减少用药用肥节约成本约25元，增产8%~10%，增收100元左右。

第三种模式是以本地骨干农民专业合作社为依托，瞄准当地普通农民成员，吸纳各类新型农业经营主体和新型服务主体，以及龙头企业、涉农公司等，发展生产生活综合性的联合社。以江苏省供销合作总社为例，2016年江苏省供销社启动了综合性合作社试点，先后选择49家基层社试点，综合社实行开放办社，以农民为成员主体，同时吸纳各类新型农业经营主体和村集体经济组织加入。在句容市，供销合作社综合试点选择了2016年10月成立的浙江省首家农村消费合作社——郭庄镇农村消费合作社，吸纳镇域范围内的50%农户和90%的专业合作社、家庭农场、农业龙头企业及村集体经济组织加入综合性农民合作社，为成员提供生产与生活综合服务。句容市政府支持供销合作社的创新，专门安排800万元专项资金推动村社共建。在句容市政府的支持下，句容供销合作社的成员单位包括全市11家镇级农村消费合作社、11家生产服务专业合作社及14家农产品加工销售知名企业。合作社与当地大型连锁商超、金融机构等达成战略合作协议，在全省率先组建成立句容市消费合作社联合社，成员覆盖全市76%的农户，5000余个新型经营主体加入。联合社为入社农户提供土地托管、农资供应、农副产品销售、生活品购买、小额贷款等综合服务。入社农户持社员卡就可以在全市城乡所有超市、购物中心、餐饮店、药店等享受9.5折的购物优惠。其中化肥较市场价每吨优惠50元，并且由农资连锁配送到田头，覆盖到全市153个行政村，服务面积超过80万亩，此外还免费为社员办理银联卡，创设“富民贷”项目，贷款利息低于其他商业银行3个百分点，已帮助社员办理小额信用贷款累计1000多万元。

(二) 直接领办参办农民合作社的带动力量

近年来，为顺应农业供给侧结构性改革发展

新阶段的新变化和新要求，以及农民合作社领办人多元化的大趋势，供销合作社在参与专业合作社的发展思路和发展方式上有了新的转变和创新，突破了过去单一的以供销社为主，依靠自我流通渠道、(冷藏)设施或场地、资金及人才等相对资源优势吸引农民加入合作社的做法，主动寻找本地区行业中的优势竞争资源，如龙头企业、大型农产品供货商、专业能人大户等，以及村党支部、村委会等农村政治、社会优势资源等开展合作，并围绕地方党委和政府的战略发展需要，以发展农民合作社为切入点，实现涉农资源的优势互补和强强联合。目前，形成较为成功的模式大体可以归纳为以下三种类型。

一是村社共建模式。这是从山东省莒南供销社发展起来的。莒南供销社通过县委、县政府在全县启动“党建带社建、村社共建”模式，将基层社建设下沉到村一级，扩大服务半径。在村一级，通过基层供销社干部与村两委干部在各自机构交叉任职，共同开发利用当地的资源，形成“村党组织+基层供销社+农民合作社”的村社共建模式。典型的做法是，供销社以现金、设备设施，村两委以(闲置)场地、林地、耕地等，吸引种养农户、农机手等共同入股创建农民合作社，发展优质农产品基地、规模化养殖，开展土地托管服务等。在农民合作社中，基层供销合作社占股不超过20%，保证村集体和农民的绝对控股地位，收益按交易量返还与按股分配结合，在促进农民增收的同时，村集体通过土地及资产入股，获得稳定的分红收益，实现了村集体、农民和供销社的多赢。

二是创建区域性的综合农民合作社，将供销合作社的服务功能内化于综合性农民合作社中。以江苏省供销合作社为例，在落实《关于深化供销合作社综合改革的决定》精神过程中，江苏省已经建成了49家综合性农民合作社试点。如盐城滨海县滨淮基层社在试点过程中，发展了消费合作社，开展“供销一卡通”服务，入社社员持卡可购买农资、在超市购物、现金存取，以及代缴代扣水电费、话费等服务，并享受9折优惠价。他们还与京东、淘宝合作，在超市和农村综合服

务社建立京东商城购物平台和阿里巴巴服务网站，代购网上产品，代销农产品。基层社还与农机大户、村两委合作，创办农机专业合作社，开展农资销售、庄稼医院、农机修理、代收快递等服务，形成围绕农民需求和供销社优势，业务综合化、组织多样化的综合发展模式。

三是产业联合体模式。以江苏省民星蚕业专业合作社为例，它由供销总社的龙头企业江苏民星茧丝绸股份有限公司联合当地的技术服务组织、养蚕专业大户、蚕茧收购商、缫丝加工商等发起成立。合作社主要为民星公司提供其所需的优质蚕茧原料和全产业链服务体系，同时也保障了蚕农的基本利益和收入水平。2019年，蚕业合作社服务蚕农人数达到5.5万人，占到当地蚕农总数的98%，有效地稳定了当地养蚕业的生产发展，保障了基地种植面积和蚕农收入，稳固了龙头企业民星公司在国际丝绸业的市场竞争力。

（三）促进建设农民合作社综合服务平台的引导力量

供销合作社在参与农村合作社发展中，不断扩大其服务功能，大力发展多种类型的农民合作社综合服务平台，为农民合作社提供从生产到经营管理等方面的指导服务，大体分为两类。

第一类模式是创建正规的准公益性机构，以重庆供销合作社的农民合作社服务中心为典型代表。重庆供销合作社在长期指导本地区农民合作社的发展中，不断完善服务功能、提升服务水平，在政府的支持下，2015年探索创建供销合作社农民合作社服务中心试点，为重庆市农民合作社提供财务记账与管理、工商注册与变更、金融与贷款担保、政策与市场信息咨询，以及规范化制度建设、档案管理等多类型服务，政府为服务中心提供专项扶持资金补贴。从运行效果看，服务中心的指导服务促进了农民专业合作社的规范化建设，特别是规范了合作社对于政府财政资金的合规使用和分配制度，降低了农民合作社的运行成本。此外，通过开展合作社信用评价体系建设，改善了农民合作社融资环境。截至2019年末，重庆下辖的36个县都建立了农民合作社服务中心，4600余家农民合作社和其他新型经营主体与服

务中心签约。

第二类模式是构建服务农民合作社以及家庭农场等其他新型农业经营主体和普通小农户的实体性现代农业农村综合服务中心。具体做法是开放办社，与本地的农机合作社、农业服务公司、专业服务户等市场服务主体合作，联合创建服务实体，构建农产品的全产业链服务，并向加工、仓储、冷链运输等领域延伸，通过订单式、托管式、菜单式等不同的社会化服务机制，服务农民合作社等新型主体和普通小农户。如江苏供销合作社借鉴山东、浙江供销合作社的综合改革经验，将“村社共建”“三位一体”等拓展到社企（基层社、社有企业）共建、社社（基层社、专业合作社）共建、“多位一体”等。基层供销社整合区域内涉农组织资源，打造农业生产全过程、农民生活全方位的综合服务平台，开展生产、生活、生态、社区、金融等服务。

三、供销合作社促进农民合作社发展中面临的问题与挑战

（一）自身改革与创新步伐滞后于新时代的要求

这一问题主要表现在三个方面：一是自我改革步伐有待加快。《关于深化供销合作社综合改革的决定》颁发已近5年，但是供销系统内的少数干部职工的观念转变相对滞后，长期形成的传统的行政化思维方式仍然存在，自我革命、主动创新的内在动力不足，导致个别地方“不推不动”的倦怠行为。二是发展不平衡突出、总体水平有待提升。供销合作社在参与农民合作社发展中，涌现出大量的地方创新经验，尤其是在那些试点省和原来发展农民合作社基础较好的省份中，形成了一批可复制、可推广的改革与创新经验，并且在本地形成了小气候，但从全系统总体水平看，这些地方经验仍处在零散的“星星之火”状态，尚未形成强大的“燎原之势”。尤其是在领办参办的农民合作社中，存在着与农民利益联结不紧密，没有形成利益共同体的问题，这种情况在全国农民合作社发展中也具有普遍性。三是自身人才匮乏问题突出。受用人机制不活、引进人才通道不畅等现行体制制约，长期困扰供销合作社

系统的人才短缺、队伍老化、包袱沉重的老问题仍然突出，没有找到突破口，影响了供销合作社参与农民专业合作社的发展建设。

（二）政策与法治环境有待进一步改善

突出表现在以下两个方面：一方面，各级政府对供销合作社的组织功能定位存在偏差。从近年来各级政府出台的乡村振兴战略、推进农业农村现代化的文件中不难发现，普遍存在着重视供销合作社在农产品流通与农业生产服务方面的功能，而对于供销合作社在综合改革中，通过深化体制改革与机制创新，有效发挥在推进产业振兴、促进产业融合发展，以及美丽乡村建设、数字乡村建设等方面的功能发掘不足，存在着准公共服务组织资源得不到有效利用的问题，也不利于形成多部门、多组织有效分工、协同推进的工作机制。另一方面，现行相关法律规定存在缺陷。目前，供销合作社发展综合性农民专业合作社、农民消费合作社的业务范围超出了《农民专业合作社法》的调整范围，在工商部门注册登记时，没有相对应的法人组织形态，只能以农民专业合作社的名义注册，存在名实不符问题，不利于新型农民专业合作社的发展。另外，《供销合作社条例》尚未出台，基层供销社在恢复重建中仍没有解决注册登记问题，影响其有效发挥引领作用。

四、有效发挥供销合作社促进农民专业合作社发展的几点思考

2020年是全面建成小康社会和脱贫攻坚决战决胜年，也是《关于深化供销合作社综合改革的决定》文件提出的实现供销合作社综合改革目标任务的收官年，2020年中央一号文件提出了要继续深化供销合作社综合改革，提高为农服务能力。年初闭幕的中华全国供销合作总社第六届理事会第十一次全体会议报告提出了“坚持新发展理念，推进改革强社、服务立社、夯基建社、以

企兴社、从严治社”的具体要求，围绕此要求，提出如下四点建议。

第一，按照《关于深化供销合作社综合改革的决定》对供销合作社2020年改革目标的战略定位，努力打造中国特色的为农服务综合性组织体系。引导基层社、社办企业与农民专业合作社通过股权纽带联结，构建区域上下贯通、行业纵横联结、服务者与服务对象联合合作、“三位一体”“多位一体”的中国特色为农服务综合性组织体系，全面提升供销合作社联农、为农、务农的黏合力和服务实力。

第二，各级政府不仅要重视供销合作社直接领办参办农民专业合作社的作用，更应重视供销合作社为农民专业合作社提供综合服务的平台作用。目前，全国县级供销合作社的全额拨款单位占比85.8%，参公管理人员占比也达到了72.5%，已经具备履行指导、扶持、服务农民专业合作社发展的公共服务职能的条件，政府应重点引导各级供销社借鉴各地取得的成功经验与发展模式，因地制宜地探索适于本地的发展模式和发展机制，从源头消除简单下达发展数量和参股比例指标的现象。

第三，加快工商注册登记制度的改革与完善步伐，尽快颁布《供销合作社条例》，为基层社的组织与制度创新提供良好的法制环境。完善农民专业合作社的工商注册登记办法，启动综合农民专业合作社、消费合作社工商注册改革试点工作，并在成熟时上升到国家层面的登记制度。

第四，加强供销文化建设。大力弘扬供销合作社的“扁担精神”“背篓精神”，倡导以市场为导向，大胆改革与创新的进取精神，打造新时代为农民服务的供销合作文化，加速转变供销合作社系统内存在的行政化的思维方式和工作方法。

（作者单位：中国社会科学院农村发展研究所）

坚持发展乡村集体经济

李昌平

乡村的四项基本制度与未来乡村的走向密切相关，只有把握了四项基本制度，才能接触乡村的本质，才能处理好与农民利益的关系。

一、集体经济是巩固和完善乡村四项基本制度的基础条件

我国乡村的制度体系由四项基本制度及其衍生制度构成：一是基本产权制度——乡村土地（农地和生产生活配套的建设用地）归村民集体所有；二是基本组织制度——乡村社会最基本的组织是村民村社共同体；三、基本经营制度——以村社共同体统一经营为主导的统分结合的双层经营体制（共同体和农户）；四、基本治理制度——党支部领导的村民民主自治制度（党的领导和村民社员民主）。乡村的这四项基本制度，是一个完整的体系，是支撑乡村社会、政治、经济、文化、生态等可持续发展的四梁八柱。

四项基本制度的存在、巩固、完善和有效运行，需要一定的成本，这就必须以发展壮大集体经济为基本条件，否则，这四项基本制度是无法巩固、完善和正常运行的，最终都会彻底瓦解。如果没有集体经济的发展壮大，土地集体所有权一定会因为失去经济基础支撑而被逐渐虚化或被出让或被私有化，当土地集体所有制被虚化或被改制了，村社组织制度自然也会瓦解，双层经营体制也会瓦解，这是不可想象的。简而言之，乡村社会是一个自治社会，支撑自治社会的制度体系是四项基本制度，集体经济则是四项基本制度存在和不断完善的经济基础。新中国70年历史证明：只要是集体经济发展壮大的乡村，四项基本制度一定得到了完善和巩固，其社会、政治、经济、文化、生态等方面都有了自主且可持续的发展。

农村集体经济不是空中楼阁。要发展农村集体经济，必须首先解决农村资源的“所有制”问题，解决农村产业收入的分配制度问题，必须解决公共积累与个人所得的关系问题。所以农村集体经济发展壮大的根本问题，还是制度设计的问题，走新时代的农村集体化、合作化道路。

二、没有集体经济的发展壮大，农村农业发展过程将是农民整体性边缘化的过程

农民手里必须有钱，有经济来源。农民的收入主要来自于五个方面：第一，农业生产收入。八十年代以前，是农产品短缺时代，增产等于增收，调动农民生产积极性就行，勤劳能致富；进入九十年代后，主要农产品供求平衡或供大于求，增产和增收不同步，甚至背离，在这种情况下，农民应该追求价值和价格增长收益，如何追求？靠强化集体经济的功能获得主导农业产业化发展的权利（追求价值增长收益）和农产品议价权、定价权（追求价格增长收益）。也就是说，在农产品供求平衡或供大于求之后，如果没有集体经济发展壮大，农民因无法追求价值和价格增长收益、只能追求数量增长收益而落入分散小农生产积极性陷阱——勤劳致穷。如果是这样，农民就只能向资本集团让出生产资料，成为资本化农业产业的“要素”，随着时间的推移，农民基本无法享受到农业农村发展的成果。第二，经营性收入。以被誉为“关中第一村”的陕西袁家村为例，他们在打造乡村旅游胜地的过程中，坚持一二三产业融合发展，取得了极为可观的经营性收入，而且这些收入都是归农民的。这是因为袁家村实行的是集体经济主导一二三产业（含合作金融）融合发展。有些村庄的经营性收益也很可观，却是由外来私人资本主导的，其经营性收益主要归外来

打造为农服务国家队

向风行

党的十八大以来，党中央、国务院高度重视供销合作社工作，对深化供销合作社综合改革作出全面部署，供销合作社作为为农服务的“国家队”，进入了深化改革加快发展的又一个春天。2015年3月，中共中央、国务院印发了《关于深化供销合作社综合改革的决定》，要求拓展供销合作社经营服务领域，更好履行为农服务职责；推进供销合作社基层社改造，密切与群众的利益联结；创新供销合作社联合社治理机制，增强服务“三农”的综合实力，使供销合作社成为党和政府抓得住、用得上的为农服务骨干力量。2020年4月2日，中华全国供销合作总社出台了《供销合作社培育壮大工程实施意见》，要求坚持改革强社、服务立社、夯基建社、以企兴社、从严治社，以密切与农民利益联结为核心，以提升为农服务能力为根本，着力夯实基层基础、创

新体制机制、推进联合合作，推动供销合作社高质量发展，到2022年，成为服务乡村振兴的重要力量，成为党和政府“三农”工作的国家队。随着供销合作社综合改革的不断深化，各地供销社为农服务能力明显增强，农业生产服务延伸到耕、种、管、收、售等各环节，农村社区综合服务覆盖65%的行政村，基层社数量达历史最高水平，质量明显提升。湖南省岳阳市创造性地组建了供销合作社、农合联、惠农服务中心“两组织一平台”的基层惠农组织体系、生产、供销、信用“三位一体”的经营服务网络体系和行业指导与企业经营的“双线”运行体系。通过吸纳农民入股入社，建立利益共享机制，组建供销电商公司，开辟消费扶贫电商平台，促进“网货下乡进村、农货上网进城”。

一、上下一体，强化系统意识

投资资本所有，其发展过程是村民逐渐边缘化的过程。由此可见，农民要想获得经营性收益，就要依靠集体经济的不断发展壮大。第三，财产性收入。财产性收入应该是农民收入的最大来源之一。一亩地种庄稼，一年收入五百元，如果盖工厂或造房子，一年收入五千元或五万元甚至更多。在中国，能盖工厂或造房子的村庄，都是集体经济不断发展壮大的村庄，没有集体经济发展壮大的村庄，都只是种庄稼的村庄或卖地给他人盖工厂或造房子。这就是说，没有集体经济的发展壮大，村民就无法获得可持续的财产性收入。第四，政策性收入。国家对三农的补贴和扶持资金越来越多，但如果没有集体经济的不断发展壮大，就无法将政策性资金转化为属于农民的集体经济资本金，这些政策性资金最终很可能都转为

了私人企业的资本金——用于收购农民的生产资料。这就是说，没有集体经济的发展壮大，国家财政对三农的扶持资金越多，农民在农村农业发展过程中边缘化的速度越快。第五，劳务性收入。最近二十多年来，劳务性收入一直是中国农民的主要收入来源。但农民只是作为劳动力（生产要素）参与全球化，从而获得要素市场化收益。只有极少数坚持发展集体经济的村庄，才有能力将自己的劳动力转化为人力资本，成为劳动的主人，分享人力资本化收益。

综上所述，农民的五大收入要增长，有赖于集体经济的不断发展壮大，参与到在农村农业发展过程中，共享发展成果。

（作者单位：中国乡建院）

各层级供销合作社加强系统内资产融合和社企间股份整合，建立上下贯通、融为一体的合作机制和服务体系，人、财、物由上级合作组织与本级党委、政府双重管理。系统内实行统一的行业管理、政策协调、资产监管、教育培训和人才流动。强化为下级社服务、为基层社服务的工作理念，建立完善下级社对上级社的工作评价机制和上级社对下级社的工作考核机制。

二、夯实基层实力

采取县社投资、财政扶持、社企共建等多种方式，通过劳动合作、资本合作、土地合作等多种途径，广泛吸纳农民和各类新型农业经营主体参与组建基层社，改造升级薄弱基层社，彻底消除无资产、无业务、无人员的“三无”基层社。组建由县社入股领办、村社共建、农民出资、农民主办、“三会”（理事会、社员代表大会、监事会）制度规范的村级供销合作社，推进供销合作社与农民合作社深度融合、协同发展。各级供销合作社要发挥流通优势，与农民合作社及其联合社、农村信用社等金融机构加强资源整合，共同打造惠农服务综合平台。通过盘活资产、改造和整合利用村居设施等方式新建改造一批设施功能齐全、信息化水平高的村服务站点，为农民提供“一门式办理”“一站式服务”。

三、探索资本运作

探索组建各层级社有资本投融资运营平台，加强各层级社有企业间的产权、资本和业务联结，鼓励社有企业到资本市场融资，推进社有企业相互参股，推动跨区域联横向联合和跨层级纵向整合，加快社有企业并购重组，培育一批大型企业集团，促进系统内资源共享，实现共同发展。盘

活社有闲置资产，拓宽融资渠道，发挥资产效益。统筹用好县级以上各级合作发展基金，支持基层社建设，积极开展为农服务。探索开展农村合作金融，在不对外吸储放贷、不支付固定回报的前提下，因地制宜培育发展农村合作金融，提供多样化农村金融服务。

四、坚持为农服务宗旨

要把家庭农户作为主要服务对象，不断创新服务方式，完善服务内容，为农民提供多种形式的便利化服务。特别是在农产品收购、农资供应、农产品加工等方面发挥供销合作社的优势，解决好一家一户办不好、办不了的事情。要把“农民外出打工、供销社为农民打工”作为一种新理念，依托网络优势、信息优势，向农民提供信息咨询、科技咨询、劳动力输出、便民商店、农资连锁、再生资源回收等个性化定制服务。在服务“三农”过程中，要更多地注重农民的利益，最大限度地发挥社会效益，体现供销合作社为农服务的社会责任。与此同时，要整合服务力量。建立涉农协同服务机制，加强与其他涉农部门及企事业单位联合合作，依托自身服务网络整合各类服务资源，提升综合服务能力。大力建设“中央厨房”服务体系，打通农产品从生产基地到市民餐桌的“最后一公里”。

供销合作社一头连着三农，一头连着市场，在服务三农的过程中，既要发挥市场机制的作用，也离不开政策扶持。各级党委、政府要在政策、项目、资金、环境等各方面全力扶持供销合作社改革发展。将供销合作社培育壮大工程纳入乡村振兴战略和农业农村改革重点工作加以推进。

（作者单位：湖南岳阳市供销合作社）

生产和消费必须衔接起来

周 军

今年 5 月的政治局常委会首次提出要充分发挥我国超大规模市场优势和内需潜力,构建国内国际双循环相互促进的新发展格局。在今年两会期间,习近平总书记强调要“逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”。

随着全球贸易保护主义抬头,一些国家逐步推高关税壁垒,背后更为关键的科技战愈演愈烈,坚持国内国际双循环,发展内循环,将是未来中国在相当长一段时间里的主要战略方向!

中国经济在 2001 年底加入世贸组织之后,外循环实现了腾飞,从处于全球产业链代工最低端开始出口创汇,到布局造船修路等资金密集型产业,再进一步升级到高端制造,向 5G、芯片技术密集型产业发展。然而,突如其来的疫情,和国际贸易环境的变化,经济外循环的节奏被打乱。

一直以来,推动我国经济增长的是出口、投资和消费三驾马车。先看出口。近 10 年来随着国内消费的持续成长,出口对经济增长的贡献率有所下降,但 2019 年出口在 GDP 的占比仍有三分之一。由于全球疫情暴发并持续扩散导致贸易阻断,出口在短期内料难恢复。再看投资。扩大投资可以促进内需,拉动经济发展,中央已经明确推进新型基础设施建设,不搞大水漫灌,因而基础设施建设对经济的推动力也是有限的。三看消费。受疫情影响,消费者出于安全考虑尽量减少不必要的外出消费,市场消费不足。

制约我国经济复苏向好的关键不在生产端,而在消费端。当下的关键是要为企业生产找出路、找市场,让供应链正常转动起来,其根本的出路在消费。我国拥有 14 亿人口的庞大市场,消费潜力巨大,只要把城乡居民的消费潜能激发出来,完全可以推动经济尽快复苏并保持较长时期的中高速增长。

从我国居民消费结构来看,中高收入群体的物质(工业消费品)消费已基本饱和,更多地倾向于文化、娱乐、休闲等文化和健康消费;而众多中等收入偏下的群体,他们的物质(工业消费品)消费还有很大空间,特别是近年来脱贫的农村低收入群体,他们的物质(工业消费品)消费才刚刚起步。2019 年,我国每百人汽车保有量只有 18 辆,全球排名 130 位;大中城市吸尘器、电烤箱、微波炉、洗碗机等小家电普及率还不到 20%,而发达国家的普及率高达 80%;在广大的农村,彩电、冰箱、洗衣机新三大件还没有普及。我国的产能过剩是结构性过剩,单就工业消费品产能而言不存在绝对过剩,只是相对城乡居民购买力不足而导致的产能过剩。这是我国经济发展的巨大空,也是实现内循环的现实基础,应采取更加积极有效的措施,鼓励消费、支持消费,让抑制的消费潜力迸发出来,使我国超大规模的人口优势真正转化为超大规模的市场优势,为制造业乃至整个经济提供广阔的市场空间。这样,不仅可以推动经济走出困境,稳定就业,而且可以改善和提高城乡居民生活水平,增强人民群众的获得感和幸福感。

形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,需要建立疫情防控和经济社会发展工作的中长期协调机制,坚持结构调整的战略方向,更多依靠科技创新,完善宏观调控跨周期设计和调节,实现稳增长和防风险长期均衡。

特别需要强调的是,内循环绝不是关起门来搞经济,更不是切断与海外的联系,而是为了更好地开展外循环,实现内外交融,同促共进,建成一个有机互补,高效融合的泛循环经济体系。

(作者单位:中国科学院)

供销视窗

中国供销集团到 2025 年全国新增 100 万吨冷链仓储项目

作为农产品进城的“大动脉”，冷链物流为决战脱贫攻坚提供了坚强的产业支撑。中国供销集团于 2019 年组建成立冷链物流运营发展平台——中国供销冷链物流公司。目前，中国供销冷链物流公司构建起从农产品批发、零售到冷链仓储、配送于一体的线上线下流通服务体系，服务人群超过 1 亿人，到 2025 年，将在全国新增 100 万吨冷链仓储项目。

（新华社）

上海市供销社举办系统社区商业发展论坛

日前，上海市供销社系统社区商业发展论坛在上海供销大厦成功举办。上海产业转型发展研究院首席研究员夏雨、易居中国首席执行官丁祖昱、戴德梁行华东区董事总经理黎庆文等应邀出席论坛并作主旨演讲，市社财务总监王俊华、理事会副主任马晨辉出席论坛并致辞。市供销社领导对市区两级供销社资产招商平台信息数据互联互通框架协议签订予以充分肯定。指出资产信息的互联互通实现了市区两级供销社进一步联动，再次向市场化迈出的坚实一步，标志着市社资产信息化发展进入新阶段。要进一步加强房地产的集中集约化管理，有效降低成本和风险。推动资产信息化管理，实现房地资源数据共享。加快业态调整与转型，提高项目的内涵与质量，推进供销社系统可持续高质量发展。

会上，市社与嘉定、宝山、奉贤、金山、崇明区社和浦东联社 6 家单位就市区两级供销社资产招商平台信息数据互联互通达成合作意向并签署合作框架协议。

（上海市供销合作总社）

上海市嘉定区惠民永乐邻里中心新装开业

位于嘉定区南翔镇翔乐路 255 号的惠民永乐邻里中心历经一年装修改造，日前重新开门营业。惠民永乐邻里中心前身为上海槎山农贸市场，初建于 2008 年。此次改造后的邻里中心分上下两层，面积达 2200 平方米。中心延续了惠民智慧市场硬件及软件配置，追溯信息电子称、智慧支付、快

检室及大数据分析系统等设施与设备一应俱全，增设了室内自动扶梯，全楼层配有中央空调及监控网络。一层营业区涵盖中小型餐饮、水果店、便民早餐、便民服务及配套商业。二层营业区采用生鲜和超市相结合的模式。生鲜区共设立 20 余个摊位，入驻的蔬菜、肉类、水产、豆制品等商家均是居民熟知的品牌。“惠民惠生活”，惠民永乐邻里中心积极打造集休闲、消费于一体的生活配套商业体，让居民们“一站式”购齐生活所需，提升生活便捷度和幸福感。

（上海市嘉定区供销合作总社）

上海首座“两网融合”科普教育基地揭幕

日前，上海市首座“两网融合”科普教育基地在奉贤区南桥镇江海村秀南路 1248 号揭幕。基地由奉贤区供销合作社所属企业上海载盛物资有限公司参与运营管理，占地 15000 平方米，由生态公园、可回收处置区和垃圾分类科普馆组成。其中垃圾分类科普馆占地 2000 多平方米，采用“科普+科技+互动”以及“线上线下”创新模式展示运营。馆内分别设立分类大思考、跟我学分类、垃圾变宝藏、奉贤分类站、分类新时尚和手工大课堂 6 大板块。充分利用 LED 屏幕，直观立体展示各国垃圾分类成果、奉贤垃圾分类情况以及垃圾由废变宝全过程。

（上海市奉贤区供销合作总社）

上海市宝山区委书记汪泓调研月浦恬逸养老院

日前，上海市宝山区委书记汪泓一行前往宝山区月浦恬逸养老院调研。该养老院由宝山区社和中交集团航道医院合作运营。在参观了养老院的整体环境和功能设施，并听取了基本情况介绍后，汪泓书记对中交集团和宝山供销社合作参与地区养老事业，承担企业的社会责任给予充分肯定。她表示：保基本型养老院是增加人民群众获得感的民生项目，医养结合是必要的功能提升，符合养老发展趋势。并要求月浦镇、中交、供销社三家单位，一定要把养老院办好，为老年人提供多层次、多样化的健康养老服务，让他们愉快

生活、安享晚年。

(上海市宝山区供销合作总社)

金山区区长刘健检查粮食安全工作

日前，金山区委副书记、区长刘健一行前往商业集团所属购销公司，实地检查粮食安全。商业集团及购销公司负责人参加。刘健实地察看了新农中心粮库的储粮和库房运行情况，以及受“黑格比”台风影响的仓房，并详细询问区内粮食储备现状及抗击台风特大暴雨应急抢险情况。刘健指出，受“黑格比”台风影响，金山区遭受超强降雨，购销公司在第一时间启动应急预案，在最短时间内排完积水，最大限度减少了粮食损失。刘健要求，购销企业要压实工作责任，聚焦薄弱环节，认真吸取经验教训，紧绷粮食安全这根弦不放松，切实做好防汛防台工作，精准抓好灾后恢复工作，确保区域粮食安全，为粮食市场平稳运行和稳定供应贡献更多力量。

(上海市金山区供销合作社)

青浦区社积极推进安全整治工作

日前，青浦区社召开安全生产工作会。会上各单位汇报交流前阶段有关安全隐患排查整治和废品交投站专项治理行动的推进落实情况，讨论青浦区社关于加强废品交投站经营管理及农资经营管理等有关规定，通报了系统内“安全生产月”活动情况。会议要求，一要严格落实企业主体责任，树立高度的责任担当，维护供销社系统的安全稳定；二要以问题为导向做好安全监管工作，开展经常性的安全检查，落实安全防范措施；第三要全面加强安全隐患的排查和整改，按照要求和时间节点落实整改措施；第四要切实做好防汛防台工作和防汛物资的储备供应。

(上海市青浦区供销合作联社)

上海市崇明区社与运南村共建青年实践基地

由崇明区社与建设镇运南村共建的“青年骨干实践基地”，日前举行了设立签约仪式。崇明区社党委书记黄胜，党委副书记、纪委书记陆伟国，建设镇党委副书记施建昌等出席了签约仪式。在

签约仪式上，供销社领导表示，在实施乡村振兴战略的大背景下，培养更多适应农村发展需求的年轻干部是当务之急。此次运南村提供 20 亩试验田让供销社实践新的农业种植技术，对系统内的年轻同志加快实践培养，熟悉农业、农村很有必要。供销社要用好这个资源，让系统内的年轻同志分批锻炼、明确实践内容，通过试验田带动农户，帮助农户增收致富。同时全面学习基层工作经验、管理方面的思路和方法，包括运南村党建基础工作、品牌化建设等，对年轻同志提高管理能力、处理问题的能力和综合素质都有非常重要的作用。施建昌对崇明区社在运南村设立青年骨干实践基地表示热烈欢迎。他表示，供销社放手让年轻同志深入农村锻炼是全方位培养适应农村发展人才的途径，运南村需要有文化、有能力的年轻人进行知识帮扶，希望有更多能做事、想做事、做得成事的年轻人来这里落地生根、开花结果，打造青年骨干实践基地的品牌。

(上海市崇明区供销合作总社)

全国供销总社推进冷链物流建设

近日，中华全国供销合作总社召开冷链物流暨农产品市场建设电视电话会议。

全国供销合作总社党组成员、理事会副主任邹天敬说，近年来，全系统农产品市场建设工作取得了新的成效，农产品流通现代化水平进一步提高，市场布局加快推进、流通业态不断创新、公益性功能进一步发挥、冷链物流体系建设初见成效。2019 年，全系统农产品销售额达到 18580.8 亿元，是 2015 年的 2.6 倍，在销售总额中占比近 40%，成为名副其实的第一大业务板块。接下来，全系统要统筹谋划，重点做好加强顶层设计、优化农产品市场的网络布局、围绕全产业链加强冷链物流体系建设、培育大型冷链物流龙头企业、推进冷链物流创新发展、加强联合与合作等工作，加快建设形成布局合理、功能完备、服务高效、链条畅通、安全规范的有供销合作社特点的农产品流通体系，在满足居民消费需求、促进农民增收、保障食品消费安全方面发挥重要作用。

(中国供销合作网)

最高人民法院《关于依法妥善审理涉新冠肺炎疫情民事案件若干问题的指导意见》司法解释若干要点介绍

杨忠德

为贯彻落实党中央关于统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议精神，依法妥善审理涉新冠肺炎疫情民事案件，维护人民群众合法权益，维护社会和经济秩序，维护社会公平正义，依照法律、司法解释相关规定，结合审判实践经验，最高人民法院自2020年4月16日至今，已经连续发布了《关于依法妥善审理涉新冠肺炎疫情民事案件若干问题的指导意见（一）、（二）、（三）》，现选择与大家关系较密切的内容作如下介绍。

一、依法准确适用不可抗力规则

“人民法院审理涉疫情民事案件，要准确适用不可抗力的具体规定，严格把握适用条件。对于受疫情或者疫情防控措施直接影响而产生的民事纠纷，符合不可抗力法定要件的，适用《中华人民共和国民法总则》第一百八十条、《中华人民共和国合同法》第一百一十七条和第一百一十八条等规定妥善处理；其他法律、行政法规另有规定的，依照其规定。当事人主张适用不可抗力部分或者全部免责的，应当就不可抗力直接导致民事义务部分或者全部不能履行的事实承担举证责任”

二、依法妥善审理合同纠纷案件

“受疫情或者疫情防控措施直接影响而产生的合同纠纷案件，除当事人另有约定外，在适用法律时，应当综合考量疫情对不同地区、不同行业、不同案件的影响，准确把握疫情或者疫情防控措施与合同不能履行之间的因果关系和原因力

大小，按照以下规则处理：

（一）疫情或者疫情防控措施直接导致合同不能履行的，依法适用不可抗力的规定，根据疫情或者疫情防控措施的影响程度部分或者全部免除责任。当事人对于合同不能履行或者损失扩大有可归责事由的，应当依法承担相应责任。因疫情或者疫情防控措施不能履行合同义务，当事人主张其尽到及时通知义务的，应当承担相应举证责任。

（二）疫情或者疫情防控措施仅导致合同履行困难的，当事人可以重新协商；能够继续履行的，人民法院应当切实加强调解工作，积极引导当事人继续履行。当事人以合同履行困难为由请求解除合同的，人民法院不予支持。继续履行合同对于一方当事人明显不公平，其请求变更合同履行期限、履行方式、价款数额等的，人民法院应当结合案件实际情况决定是否予以支持。合同依法变更后，当事人仍然主张部分或者全部免除责任的，人民法院不予支持。因疫情或者疫情防控措施导致合同目的不能实现，当事人请求解除合同的，人民法院应予支持。

（三）当事人存在因疫情或者疫情防控措施得到政府部门补贴资助、税费减免或者他人资助、债务减免等情形的，人民法院可以作为认定合同能否继续履行等案件事实的参考因素。”

“疫情或者疫情防控措施导致当事人不能按照约定的期限履行买卖合同或者履行成本增加，继续履行不影响合同目的实现，当事人请求解除

合同的，人民法院不予支持。

疫情或者疫情防控措施导致出卖人不能按照约定的期限完成订单或者交付货物，继续履行不能实现买受人的合同目的，买受人请求解除合同，返还已经支付的预付款或者定金的，人民法院应予支持；买受人请求出卖人承担违约责任的，人民法院不予支持。”

“买卖合同能够继续履行，但疫情或者疫情防控措施导致人工、原材料、物流等履约成本显著增加，或者导致产品大幅降价，继续履行合同对一方当事人明显不公平，受不利影响的当事人请求调整价款的，人民法院应当结合案件的实际状况，根据公平原则调整价款。疫情或者疫情防控措施导致出卖人不能按照约定的期限交货，或者导致买受人不能按照约定的期限付款，当事人请求变更履行期限的，人民法院应当结合案件的实际状况，根据公平原则变更履行期限。

已经通过调整价款、变更履行期限等方式变更合同，当事人请求对方承担违约责任的，人民法院不予支持。”

“出卖人与买受人订立防疫物资买卖合同后，将防疫物资高价转卖他人致使合同不能履行，买受人请求将出卖人所得利润作为损失赔偿数额的，人民法院应予支持。因政府依法调用或者临时征用防疫物资，致使出卖人不能履行买卖合同，买受人请求出卖人承担违约责任的，人民法院不予支持。”

“疫情或者疫情防控措施导致出卖人不能按照商品房买卖合同约定的期限交付房屋，或者导致买受人不能按照约定的期限支付购房款，当事人请求解除合同，由对方当事人承担违约责任的，人民法院不予支持。但是，当事人请求变更履行期限的，人民法院应当结合案件的实际状况，根据公平原则进行变更。”

“承租房屋用于经营，疫情或者疫情防控措施导致承租人资金周转困难或者营业收入明显减少，出租人以承租人没有按照约定的期限支付租金为由请求解除租赁合同，由承租人承担违约责任的，人民法院不予支持。”

“为展览、会议、庙会等特定目的而预订的

临时场地租赁合同，疫情或者疫情防控措施导致该活动取消，承租人请求解除租赁合同，返还预付款或者定金的，人民法院应予支持。”

“承租国有企业房屋以及政府部门、高校、科研院所等行政事业单位房屋用于经营，受疫情或者疫情防控措施影响出现经营困难的服务业小微企业、个体工商户等承租人，请求出租人按照国家有关政策免除一定期限内的租金的，人民法院应予支持。

承租非国有房屋用于经营，疫情或者疫情防控措施导致承租人没有营业收入或者营业收入明显减少，继续按照原租赁合同支付租金对其明显不公平，承租人请求减免租金、延长租期或者延期支付租金的，人民法院可以引导当事人参照有关租金减免的政策进行调解；调解不成的，应当结合案件的实际状况，根据公平原则变更合同。”

“疫情或者疫情防控措施导致承包方未能按照约定的工期完成施工，发包方请求承包方承担违约责任的，人民法院不予支持；承包方请求延长工期的，人民法院应当视疫情或者疫情防控措施对合同履行的影响程度酌情予以支持。

疫情或者疫情防控措施导致人工、建材等成本大幅上涨，或者使承包方遭受人工费、设备租赁费等损失，继续履行合同对承包方明显不公平，承包方请求调整价款的，人民法院应当结合案件的实际状况，根据公平原则进行调整。”

“根据《中华人民共和国合同法》第二百九十一条的规定，承运人应当按照约定的或者通常的运输路线将货物运输到约定地点。承运人提供证据证明因运输途中运输工具上发生疫情需要及时确诊、采取隔离等措施而变更运输路线，承运人已及时通知托运人，托运人主张承运人违反该条规定的义务的，人民法院不予支持。

承运人提供证据证明因疫情或者疫情防控，起运地或者到达地采取禁行、限行防控措施等而发生运输路线变更、装卸作业受限等导致迟延交付，并已及时通知托运人，承运人主张免除相应责任的，人民法院依法予以支持。”

三、依法处理劳动争议案件

“加强与政府及有关部门的协调，支持用人

单位在疫情防控期间依法依规采用灵活工作方式。审理涉疫情劳动争议案件时，要准确适用《中华人民共和国劳动法》第二十六条、《中华人民共和国劳动合同法》第四十条等规定。用人单位仅以劳动者是新冠肺炎确诊患者、疑似新冠肺炎患者、无症状感染者、被依法隔离人员或者劳动者来自疫情相对严重的地区为由主张解除劳动关系的，人民法院不予支持。就相关劳动争议案件的处理，应当正确理解和参照适用国务院有关行政主管部门以及省级人民政府等制定的在疫情防控期间妥善处理劳动关系的政策文件。”

四、依法准确处理诉讼时效问题

“依法中止诉讼时效。在诉讼时效期间的最后六个月内，因疫情或者疫情防控措施不能行使请求权，权利人依据《中华人民共和国民法总则》第一百九十四条第一款第一项规定主张诉讼时效中止的，人民法院应予支持。

依法顺延诉讼期间。因疫情或者疫情防控措施耽误法律规定或者人民法院指定的诉讼期限，当事人根据《中华人民共和国民事诉讼法》第八十三条规定申请顺延期限的，人民法院应当根据疫情形势以及当事人提供的证据情况综合考虑是否准许，依法保护当事人诉讼权利。当事人系新冠肺炎确诊患者、疑似新冠肺炎患者、无症状感染者以及相关密切接触者，在被依法隔离期间诉讼期限届满，根据该条规定申请顺延期限的，人民法院应予准许。”

五、关于延期提交相关材料、证据的规定

“外国企业或者组织向人民法院提交身份证明文件、代表人参加诉讼的证明，因疫情或者疫情防控措施无法及时办理公证、认证或者相关证明手续，申请延期提交的，人民法院应当依法准许，并结合案件实际情况酌情确定延长的合理期限。

在我国领域内没有住所的外国人、无国籍人、外国企业和组织从我国领域外寄交或者托交的授权委托书，因疫情或者疫情防控措施无法及时办理公证、认证或者相关证明手续，申请延期提交的，人民法院依照前款规定处理。”

“对于在我国领域外形成的证据，当事人以受疫情或者疫情防控措施影响无法在原定的举证期限内提供为由，申请延长举证期限的，人民法院应当要求其说明拟收集、提供证据的形式、内容、证明对象等基本信息。经审查理由成立的，应当准许，适当延长举证期限，并通知其他当事人。延长的举证期限适用于其他当事人。”

“对于一方当事人提供的在我国领域外形成的公文书证，因疫情或者疫情防控措施无法及时办理公证或者相关证明手续，对方当事人仅以该公文书证未办理公证或者相关证明手续为由提出异议的，人民法院可以告知其在保留对证明手续异议的前提下，对证据的关联性、证明力等发表意见。

经质证，上述公文书证与待证事实无关联，或者即使符合证明手续要求也无法证明待证事实的，对提供证据一方的当事人延长举证期限的申请，人民法院不予准许。”

六、关于时效、期间

“在我国领域内没有住所的当事人因疫情或者疫情防控措施不能在法定期间提出答辩状或者提起上诉，分别依据《中华人民共和国民事诉讼法》第二百六十八条、第二百六十九条的规定申请延期的，人民法院应当依法准许，并结合案件实际情况酌情确定延长的合理期限。但有证据证明当事人存在恶意拖延诉讼情形的，对其延期申请，不予准许。”

“根据《中华人民共和国民事诉讼法》第二百三十九条和《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》第五百四十七条的规定，当事人申请承认和执行外国法院作出的发生法律效力判决、裁定或者外国仲裁裁决的期间为二年。在时效期间的最后六个月内，当事人因疫情或者疫情防控措施不能提出承认和执行申请，依据《中华人民共和国民法总则》第一百九十四条第一款第一项规定主张时效中止的，人民法院应予支持。”

（作者单位：上海市外滩律师事务所）

德国 “桃花源” 探秘

陈正青

我的女儿在德国工作，住在斯图加特市近郊的莱昂贝格市。我探亲来到这里。这是一个小山城，人口不到 10 万人。我一直生活在上海，见惯了马路上鳞次栉比的高楼和来来去去的人群。来到这个静谧安详的地方，看到许多别样美丽的景致，说它是个“芳草鲜美，落英缤纷”的“桃花源”，一点也不为过。

小城的北面 and 东面是高低起伏的山峦，山上种满了各种树木，远远望去，树木的绿荫中，掩映着一排排白墙红瓦的小别墅。山下的马路大多起伏起伏，曲曲弯弯，别有一番情趣。马路两边到处是开满鲜花的绿草地和布局优雅的小花园，花园后面是房屋。除了市中心有两幢高层楼房，其他都是一幢幢风格各异的小洋房。马路上汽车不很多，步行的人更少。

有一次，我到女儿家后面的一座小山上，只见山顶上有一个五公尺方圆的土墩，旁边立着一个很大的十字架，还斜靠一块大大的石碑，碑上刻有长长的碑文，可除了阿拉伯数字“373”，其他的字我一个也不认识。石碑旁边放着几束鲜花，还有几盏镶着防风雨玻璃罩的蜡烛发出幽幽的火光。我估计这是一个很大的墓地。

回家后问了女儿，她告诉我，二战时这座山顶上有一个集中营，是德国无数个集中营中很小的一个。山顶上还有个防空洞，当年盟军地毯式轰炸快要战败的德国，这座小城几乎化为废墟，集中营里的囚犯和附近的市民经常到防空洞来躲避，避之不及就被炸死了。在山上集中营里死去的、再加上到这个防空洞来躲避空袭而避之不及被炸死的人，一共是 373 个，都埋在这里，墓碑就是为他们立的。多少年过去了，总还有不少人自发来这里扫墓，所以鲜花和蜡烛是常年不断的。

女儿问我，有没有看到山脚下有一块纪事牌，说她刚才告诉我的，都是从这块纪事牌上看到的。我说没有，因为不识德文，所以凡有字的东西我

都不看的，看了也是白看，索性视而不见。女儿说陪我一起去看看。

我们来到山脚下，看到有一块约 2 米宽，1 米高的白色木牌，上面写满了密密麻麻的字。我说，这样的牌子，我散步时，在小城别的地方还看到有好几块。女儿说，对，这些都是二战以后，德国作为战败国，很认真、很勇敢地进行了反思，痛定思痛，在全国各地纳粹建造的牢狱旧址旁，在被炸毁的名建筑遗址上，在许多人被炸死的地方，都立有这样的牌子，还修筑了许多在德国牺牲的红军墓地，记录了黑暗年代里德国纳粹犯下的罪恶行径。莱昂贝格整个小城在二战中死了成千上万的人，除了这座小山上，其他地方还有不少这样的墓。真是很难想象这个“桃花源”般的小城，竟然有这样一段不堪回首的往事。一片片姹紫嫣红的花草树木中间，竟有那么多一个个受尽苦难的冤魂。

女儿又陪我来到山顶墓地路边的防空洞，洞口的铁门锁着。女儿又告诉我，二战以后，人们在防空洞里布置了一个展览会，用当年遗留下来的实物和照片，控诉德国纳粹在集中营犯下的罪行，双休日开放，让大家特别是青年来参观。前事不忘，后事之师。德国人从战争阴影中站起来了，从政府到民众都认识到过去纳粹德国所犯下的侵略罪行，我想，他们的深刻反思，一定会得到全世界人民的关注和谅解。

这座小山下有一个养老院，那里有一些仿佛桃花源里“黄发垂髫，怡然自乐”的老人坐在轮椅上，护理员推着他们在花丛中一边散步，一边谈笑。虽然我一句也听不懂他们在说什么，但是从护理员的动作、语气和眼神里，可以读懂出他们对老人的爱心。这些看上去八十来岁的老人，应该都是亲历过那些腥风血雨的日子，现在能颐养天年，他们是幸运的。

德国“桃花源”今昔，令人感慨万千。

啖食龙虾正当时

钱桂华

每年的5—10月是啖食小龙虾的最佳时节，此时的小龙虾壳满黄肥，肉质细嫩，味道鲜美，气味醇香，烹调后壳色鲜红，肉色白嫩，可加工成多种菜肴。

小龙虾原产于北美洲，上世纪20年代被引入日本，30年代进入我国。小龙虾繁殖力极强，一只雌克氏螯虾一次可产卵200枚，从幼体长成成虾仅需2个月。小龙虾通常穴居于田畦和堤岸间，对农田水利有危害，1998年长江暴发特大洪水，许多地段出现的险情，就是它挖洞毁堤惹的祸，而解决的最好办法，就是科学养殖，让它变成人们餐桌上的美味。如今，湖北潜江和江苏盱眙依托当地丰富的湖泊资源，形成了小龙虾养殖产业。

小龙虾是一种高蛋白，低脂肪的优质食品。其所含的主要是不饱和脂肪酸，宜于人体吸收，还含有人体所必需的各种氨基酸和钙、磷、铁、锌、硒、锰等微量元素，及维生素。

现推荐几款美味小龙虾。

十三香小龙虾

原料：鲜活小龙虾300克、十三香60克、生抽、精盐、葱姜蒜、适量水。

制作：清水洗净小龙虾。锅置火上加油，八成热时放入葱姜蒜末爆出香味，再倒入小龙虾翻炒至色红，再倒入十三香翻炒均匀后加水、盐、生抽煮10分钟以上至熟透，再大火收汁后出锅即可。虾肉鲜嫩，香辣可口。

麻辣小龙虾

原料：鲜活小龙虾500克、洋葱生姜蒜头末、干红小辣椒、小龙虾专用酱料、花椒、八角、料酒、葱段、香菜、适量油、水。

制作：小龙虾清洗干净，锅置火上加油，八成热时倒入小龙虾过油，色红时捞出。另锅置火上加油，热后下洋葱生姜蒜头末、干红小辣椒煸

出香味，再放入专用酱料、花椒、八角、料酒、水，再倒入过油的小龙虾，中火煮15分钟后再收汁，放入葱段、香菜即可。虾肉鲜嫩，麻辣入味。

咖喱小龙虾

原料：鲜活小龙虾500克、蒜蓉、洋葱末、油咖喱、干红辣椒粒、姜末沙茶酱、油、水、高汤。

制作：鲜活小龙虾洗干净，锅置火上加油，八成热时下蒜蓉、洋葱末、干红辣椒粒、姜末爆香，再加入油咖喱、沙茶酱炒匀，放入高汤、小龙虾，盖上盖，焖煮15分钟，让小龙虾吸收入味后收汁即可。虾肉鲜嫩，咖喱味浓。

油焖小龙虾

原料：鲜活小龙虾500克、料酒、葱段、姜片、蒜蓉、酱油、高汤、香油、青蒜。

制作：小龙虾剪去脚、须，从头部正中剪开，挑去虾肉中的黑肠和虾头中的砂包，洗净。放入热油锅中爆炒，呈鲜红色时，烹以料酒、葱段、姜片、蒜蓉等爆出香味后再倒入酱油、高汤，盖上锅盖，焖煮15分钟盛出小龙虾，余汁再用旺火烧开，淋些香油，加点青蒜拌匀倒入小龙虾即可。色泽枣红，油汁明亮，虾香扑鼻，味道鲜美。

清炒小龙虾仁

原料：小龙虾仁250克、精盐、料酒、水、味精、淀粉、食用碱、小苏打均适量。

制作：小龙虾剥壳取肉，用碱水浸泡10分钟，清水漂冲洗去碱味，加精盐用苏打浆上浆，放入冰箱冷藏4小时，烹调前加入少量生油懈开，以防原料相互板结。锅里放油四成热时下小龙虾仁，待虾仁卷曲成熟出锅，锅内放少许料酒、水、味精、湿淀粉勾芡，放入虾仁翻炒即可。颗粒饱满，色泽洁白，吃口脆嫩。

夏季高温，而小龙虾蛋白质含量高，保存不当易于变质，所以，做好后一定要一次吃完。

热河避暑记

刘古武

热河遗梦 也许，这不过是承德的一条寻常河流，不长不宽，不徐不疾。昔日蒙古人见其河面冬不封冻，烟云弥漫，氤氲袅袅，遂唤之“哈伦告卢”，意为热之河也。久而久之，这条河由意义而名为“热河”。旧时曾将此地划作一个省份，于是贯通承德南北且有避暑行宫皇威映照的热河当仁不让地成为一省之名，并与察哈尔、绥远、宁夏并称为塞外四省而风光一时。然而，时过境迁，因行政区域调整，继察哈尔、绥远之后，热河省也被撤销。于是，“热河”一词渐渐淡出。

然而，这条寻常之河依旧汨汨流淌，依旧水烟依依，依旧热风吹雨冷眼向洋……

围场怀古 到了坝上，方才明白坝上并非地名，而是泛指内蒙古高原东南端偌大的肥美草原。纵然你使出洪荒之力策马驰骋，充其量不过窥其冰山一角而已。到了坝上，方才知晓原来你一直住在低矮的坝下。广袤的华北平原与其交接，形成一道天然的阶梯，落差千米之遥。到了坝上，方才领略牧歌的古老、高亢、壮阔、悠长……

离离原上草。坝上悠长的牧歌于先秦之先已在天地间回荡，然最高亢的乐章却律动于十七世纪中叶，年轻的康熙大帝择此围场狩猎，厉兵秣马，筑起了波澜壮阔的强国梦，从此，草原牧歌传唱着一曲荡气回肠的千古传奇……

山庄短章 承德有实至名归的避暑山庄。其实是无暑的承德成全了山庄的无暑。康熙帝当年苦心孤诣地营造山庄，是为逃避京城夏日炎炎的炙烤，抑或是为延续坝上围场走下的不尽感怀？

承德的百姓向来不会去妄评某位帝王的功过是非，却至今记得有位帝王留下了一处泱泱山庄，使这座小城因此惊艳世界……

普宁佛佑 功成名就的康熙帝将承德避暑山庄作为夏季行宫之后，笃信“修建一寺庙，胜养

十万兵”的祖训，缘山庄外围大兴土木构筑寺庙，至乾隆帝时相继修成八座气势磅礴的皇家庙宇，洋洋大观，史称“外八庙”。

普宁寺为八庙之首，乃取普天安宁之意。依山就势、顶天立地、妙相庄严的架构，分明垒砌出对于佛国净土之向往。之后普天安宁的“康乾盛世”抑或果然受佛之佑护。

丹霞双塔 承德多丹霞地貌，百态千姿：棒锤山、罗汉山、僧帽山、元宝山、鸡冠山、天桥山……虽自然造化，然皆惟妙惟肖也。而最为妙绝者当属双塔山，但见两具壮硕的岩柱，高十丈有余，浑似浮屠，比肩而立，拔地倚天，孤峰倒悬，岌岌可危。更匪夷所思的是看似高不可攀的双峰之巅却各有一辽代古塔端坐其上，傲然苍穹。

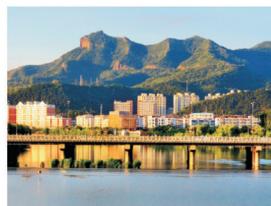
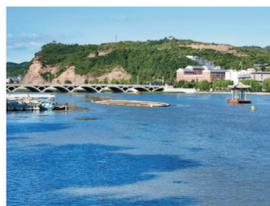
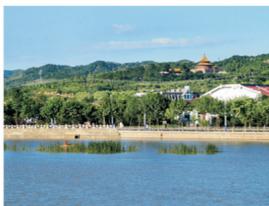
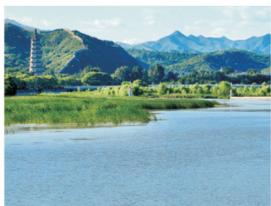
双塔何人何时何故所建无从查考，或寺院塔或瞭望塔或墓葬塔众说纷纭。惟见三千万年前大地构造运动修炼而成的丹霞双峰与1300年前契丹族人秘而不宣的擎天双塔惺惺相惜，傲视世俗间的喋喋不休。

金山独秀 明代高筑墙，大规模地筑长城空前绝后。这与后来的清代广修庙相比，两者一堵一疏，显示出截然不同的治国方略来。承德有金山岭明长城，望长城内外，群峦逶迤、漫野碧透，故有“万里长城金山独秀”一说。登临其上，但见长城蛰伏于崇山峻岭之巅，据山凭险，起伏跌宕，雄浑壮美，气象万千，为身后京畿建起一道高大坚固的屏障。

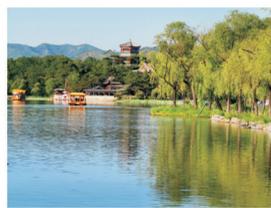
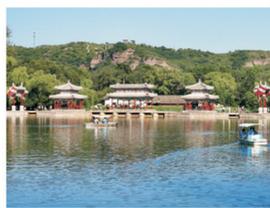
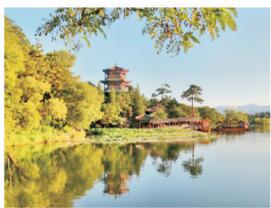
不禁讶异于金山岭长城之巨和筑长城之艰。有同行京城旅者曰：那是皇上在自家院子里建围墙，自当不同凡响。闻之，心中一动，是啊，华北平原固然没有“剑阁峥嵘而崔嵬，一夫当关，万夫莫开”的天险，但有崔嵬的万里长城而决胜于千里之外。

河北承德风光剪影

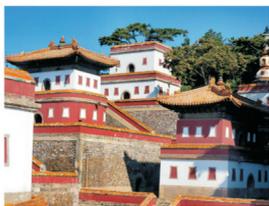
• 刘古武



热河遗梦

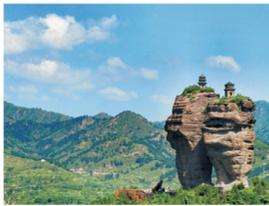
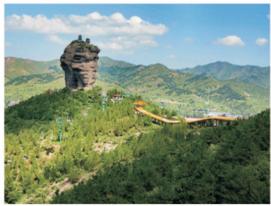


山庄短章



普宁佛佑

围场怀古



丹霞双塔

金山独秀



上海松江供销社经济园区



上海孚凌自动化控制系统股份有限公司



上海福达精细材料有限公司



上海振洋建筑装饰工程有限公司



上海恒馨医疗器械有限公司



上海欣亮人力资源有限公司



上海康甲实业集团有限公司