

供销社出圈， 这些年它其实从未离开

跨界新能源汽车、开民宿、办展馆
青岛供销社在多元化发展中壮大



即墨供销社供销社人家民宿。

供销社，一个熟悉又陌生的词汇。它曾是上世纪七八十年代最热门的单位，伴随着市场经济时代的到来，它逐渐从舞台中央退出。面对百年之未有大变局和新冠疫情交织，供销社“回归”呼声越来越高。尽管流通市场上供应渠道越来越丰富，但供销社也一直在伴随着时代的发展持续壮大。数据显示，2021年，全国供销社实现销售总额6.26万亿元，同比增长18.9%。青岛供销社同样表现抢眼，2021年，青岛供销全系统实现销售总额187.7亿元、利润总额5700万元，分别是2012年的1.37倍、1.34倍，推动全市供销合作事业实现高质量发展。今年前三季度，销售总额再创新高，达132亿元，同比增长13.2%。记者调查发现，除了农资供应和保障秋冬生产等基本功能外，青岛供销社也在拓展多元化发展渠道，依托在商贸流通领域的优势，例如开设连锁直营店、开民宿，甚至将触角延伸到了当前十分火热的新能源汽车领域。



扫码看新企点财经

疫情期间设服务热线保供应

今年以来，疫情多点局部暴发，供销社发挥流通渠道优势，组织商贸流通企业拓宽进货渠道、加大采购力度，设立“保供稳价农产品购销服务热线”，稳定农产品价格，保障市民“菜篮子”供应。同时，聚焦疫情造成的农产品销售困难，通过在农业种植中心乡镇设点收购农产品等方式，加大对甜瓜、草莓等应季农产品购销力度，积极助力破解“卖难”问题。

今年9月，即墨发生本土疫情，即墨供销社成为疫情期间保供的攻坚力量。即墨供销社一边联系区域内各大农业合作社，一边通过微信群对接各大社区。即墨区供销社理事副主任国世迅告诉记者，通过供销社多方面对接，把基地的蔬菜和城区居民生活需求联系在一起，蔬菜销售出去，居民生活也得到了保障。疫情防控是每个人义不容辞的责任，供销社作为流通部门的“国家队”来说，更应该担当起在这个特殊时期的责任和义务。

西海岸新区供销社则通过开发“青西鲜生”微信小程序整合线下经营服务资源，将分散、孤立的网点串联起来形成上下贯通、纵向到底的供销合作社网络，实现系统间业务协同、信息共享。疫情期间开通专供通道，设立“无接触”提货点，社区居民线上下单，3小时内即收到物资，有效降低了接触传染的可能性。截至目前，“青西鲜生”微信小程序的服务范围已覆盖青岛市200多个社区，日配送订单达500多单，累计配送各类蔬菜、肉类等生活必需品5000多吨，成为具有供销特色的社区团购品牌。

建立现代企业制度探路市场化

近年来，青岛供销社也在积极探索市场化道路。西海岸新区供销社就是其中的代表，其农产品全产业链经营服务体系获得全国供销社系统“金扁担”奖。

西海岸新区供销社实施公司制度改革，建立现代企业制度。供销集团绿洲农资公司通过深化公司制改革，实施市场化运营，年销售各类农资6万吨、市场占有率达80%，成为西海岸新区农资市场的龙头。

与此同时，西海岸新区供销社还完善市场流通体系，建立起以产地集配中心和田头市场为源头、以农产品收集市场为中心、以农产品零售市场为基础、以电子商务等新型市场为重要补充的线上线下、产销匹配的公益性、全覆盖、现代化农产品市场体系，建设了西海岸供销集团物流产业园，年配送各类生鲜蔬菜、禽蛋、肉类等30万吨。收购青岛绿色硅谷科技有限公司，计划投资3亿元，规划建设占地130亩的区域性综合集配中心，整合全区物流资源入驻，涵盖农资、农产品、快递分拣、能源经营等多个板块。

拓展新领域经营民宿受欢迎

除了拓展供销渠道外，青岛供销社还在不断拓展着新的领域。2020年，即墨供销社与鳌山卫街道和鳌角石村达成共识，打造了供销社人家民宿。

即墨区供销合作社已在鳌角石村投放运营9处供销社

人家民宿，一期3户民宿经营势头良好，二期6户民宿即将投放运营。自今年清明节运营以来，梅苑、竹苑、茶苑三个样板民宿院落热度持续升温，周末、节假日或旅游高峰期间一房难求。“供销社人家逐渐成为青岛乃至周边城市市民朋友休闲居住的打卡地，不仅盘活了村民闲置房屋，也增加了农民和村集体收入。”即墨区供销合作社联合社党委书记、理事会主任梅良本说。

脑洞大开的即墨供销社还办起了展馆。2019年，即墨供销社在即墨古城成立即墨古城供销社，与传统供销社不同的是，这家供销社分为农副产品展销和供销社记忆展馆两大板块。其中供销社记忆展馆板块将供销社传统“背篓精神”、“扁担精神”等红色记忆融入基层供销社建设，再现了供销社七八十年代经营场景，展出老商品、老物件、老票证6000余件(套)，打造了省内首家“供销社记忆展馆”。据介绍，古城供销社是即墨古城内最大的食品、百货零售商店，是市民、外地游客游览古城、购买即墨特产的首选打卡地，累计接待国内外游客20万余人次，以其多元化、综合性的经营模式，成为即墨古城一道亮丽的商业风景。

跨界拥抱新能源汽车新风口

近年来，跨界成为企业发展的新风尚。供销社也开始通过跨界寻找全新的发展机遇。

今年10月27日，青岛供销集团有限公司与青岛联合新能源汽车有限公司战略合作协议签约仪式举行，双方充分发挥自身优势，努力在换电柜布设、换电车辆使用、换电服务模式推广以及废旧动力电池回收利用等方面进行深度合作，不断拓展企业发展新模式。据了解，青岛联合新能源汽车有限公司是一家专注于纯电动汽车领域创新的科技公司，在全国率先提出“车电分离、电池标准化共享”理念，研发了包括可换电电动车、换电柜、标准电池、电池仓和软件管控系统在内的全链条换电解决方案，为解决我国新能源汽车购车成本高、充电时间长、续航能力差等核心问题提出了新的解决路径。目前，该公司已和相关车企达成深度合作，前端换电物流车型将于明年量产并投放市场。

供销社还在农村快递领域有所作为。今年7月1日，市供销社与市邮政管理局举行助力乡村振兴战略合作协议签约仪式。市供销社、市邮政管理局积极顺应我市农村生活方式新变化，推进农村邮政快递网络和供销社现代商贸流通服务网络共建共用，合力提升供销、快递联合下乡进村，促进农村消费、农产品上行进城，积极助力我市乡村振兴齐鲁样板建设。据介绍，市供销社大力推进县乡村三级现代商贸流通服务网络建设，丰富拓展各类便民利农服务功能，着力打通各类经营服务进农村的“最后一公里”。这次合作协议的签署，实现了邮政快递业务与供销社业务融合发展，有力推动全市农村寄递物流体系和供销商贸流通服务网络的建设完善。

观海新闻/青岛晚报 记者 李沛



西海岸新区供销社旗下农产品直营店。

商道

责编/王亚梅 美编/王斌 审读/王林宏