# 供销社科学发展观心得体会

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-18

*如何真正树立科学发展观并实现科学发展，对广大干部群众尤其是领导干部来讲需要进行深刻、彻底的头脑风暴。一些片面发展的做法已经被清醒认识并开始加以纠正。但是，如果没有牢固的科学发展观，在碰到新问题时还会犯与过去类似的错误。科学发展观不仅仅是一...*

如何真正树立科学发展观并实现科学发展，对广大干部群众尤其是领导干部来讲需要进行深刻、彻底的头脑风暴。一些片面发展的做法已经被清醒认识并开始加以纠正。但是，如果没有牢固的科学发展观，在碰到新问题时还会犯与过去类似的错误。科学发展观不仅仅是一系列独立概念的叠加，而是一个系统的思想体系，更是一种自觉的思想方法。树立科学发展观要奠定五块基石，即全面和长远的视野、以人为本、求真务实、继承和创新的结合、辩证唯物主义的世界观和方法论。

党中央国务院始终高度重视三农工作，把农村的改革发展摆在了促进国民经济增长、建设小康社会的战略位置。农业、农村、农民问题，关系着我国经济社会的发展大局。党的十七届三中全会，专题研究了农村的改革发展问题，并做出了推进农村改革发展若干重大问题的决定，明确提出“必须统筹城乡经济社会发展，始终把着力构建新型工农、城乡关系作为加快推进现代化的重大战略”。市委九届四次全会对加快天津农村经济社会的发展做出了具体部署，要求到20xx年，力争把我市农村基本建成全市可持续发展的战略支撑区、人与自然和谐相处的生态宜居区和城乡一体化发展的先行示范区。这预示着天津的城乡一体化发展要走在全国的前列，率先形成以工促农、以城带乡的发展格局，以此促进全市经济社会的快速发展。

供销社是农民的合作经济组织，它以服务三农为己任，以促进城乡流通一体化为职责，以促进农业增产、农民增收为目的，在促进城乡一体化发展上具有不可替代的作用。天津供销社六十年的发展历史，就是与农相生、与农相伴、与农相进的历史，无论是经济恢复期的稳定市场、巩固政权，计划经济期的沟通城乡、保障供给，还是市场经济条件下的拓宽渠道、扩大流通，其根本点都是起着沟通农民与政府、城市与乡村的桥梁和纽带作用。

探索与实践

步入市场经济，特别是上世纪九十年代以来，农村的生产生活方式出现了巨大的变化，供销社也经历了一种艰难曲折的发展历程，但供销社服务三农的宗旨不变，生存发展的阵地不变，沟通城乡流通的作用不变，推进供销社改革发展的方向不变，在实践科学发展观，促进城乡一体化的发展上做出了一些积极的探索，取得了一些显著的成果。

一是坚持了发展思路与全市发展大局相合拍。无论是计划时期还是市场经济，无论是顺境还是逆境，始终坚持了把供销社这个棋子放在全市发展的大格局中去谋划，使发展思路与全市发展的主旋律相和谐。上世纪90年代提出的“盘活资产、减员减债、调整结构、加强管理”的改革思路，顺应了当时深化改革、减员增效的时代要求，为发展奠定了基础。本世纪初提出的“建网络、改体制、上项目、搞联合”的发展思路，顺应了农村流通现代化体系建设的要求，夯实了供销社的经营发展阵地。20xx年提出的“项目带动、资源整合、深化改革、完善机制”和“两翼齐飞、均衡发展”的工作思路，顺应了实现又好又快发展的要求，增强了服务实力。这些思路既体现了阶段性的工作特点，又体现出发展脉络的相承相继，它说明了只有把发展思路与全市不同时期的发展要求紧密结合起来，才能方向明、用力准、效果好。

二是坚持了发展布局与城乡发展要求相协调。把供销社的主战场放在农村，把政府关心、农民需要、供销社可为的事情作为主攻方向，自觉地把自身的改革、调整与城乡经济的发展紧密结合，形成互促互动的局面。在社会主义新农村建设中，以“农业生产资料连锁经营进乡镇、日用消费品连锁经营进村庄、农副产品进市场”的三进工程为切入点，着力打造促进生产、引导消费、扩大流通的农村现代流通体系。实现总投资5.5亿元，建成了日用消费品和农资连锁超市2823家，配送中心24个，总经营面积达65万平方米，培育了36家龙头企业，基本实现了以区县城区为中心、乡镇为骨干、村为基础的日用消费品连锁经营网络和以市农资公司为龙头、区域配送中心为骨干、乡镇农资超市(店)为终端的农资连锁经营服务网络，成为农村现代流通体系的主导力量。围绕农村生产经营方式的转变和农业产业化的需求，引领发展农民专业合作社，促进设施农业、绿色农业的发展。先后建立了蔬菜种植、家禽养殖、果树栽培、果品加工、干果炒货等农民专业社14个，带动农户1866家，年助农增收达2720万元。

三是坚持了发展方式与市场经济相顺应。适应市场经济带来的农村生产生活方式的变革，把提高社有企业实力作为深化为农服务、扩大服务内涵、提高服务水平的先导，坚持了以项目建设为带动的发展方式。从20xx年始，每年上十个重点项目，已建成的金汇万吨冷库、废钢炉料集散基地、劝宝购物广场、独流酱油、白醋万吨生产线、皓升鑫异型钢管厂、蓟县蔬菜交易市场、环渤海汽配城配套设施、绿天使社区回收中转站、不锈钢交易市场、标准化工业厂房等重点项目，不仅对调整经营结构、拉动经济发展、增强发展后劲起到了重要作用，而且扩大了为农服务的平台，提高了为城乡生产生活服务的能力。坚持了以龙头企业带动为农服务、为城乡服务的发展方式，着力培育规模大、品牌亮、创效能力强的社有企业。全系统年经营规模超两亿元以上的社有企业已达二十余家，成为供销社的主要经济支柱。20xx年，仅直属企业经营规模和利润分别达到了76.2亿元和2024万元，社有企业的发展带动了供销社整体实力的提升。20xx年全系统实现营销总额179.4亿元，比上年增长18.9%;实现利润1.089亿元，同比增长40.45%;上缴税费1.87亿元，同比增长17.29%。去年1至11月份完成营销规模204.92亿元，同比增长27.02%，实现利润12200万元，同比增长36.28%，均创历史最好水平。

四是坚持了发展目的与助农惠民相统一。按照科学发展观以人为本的要求，把为农民谋福利，为职工谋福利作为供销社经济发展的出发点和落脚点。无论是推进三进工程、发展专业合作社，还是搞好生产生活资料供应，深化为农服务，都在直接或间接地达到了助农增收致富的目的。每年仅农业生产资料、日用消费品的零售供应值达40亿元以上。通过新增的现代商业服务设施带动了农村富余劳力的就业，仅三进工程就吸纳区县就业人员近万人，直接实现了助农增收。系统职工随着企业经济效益的提高，人均收入每年均以15%以上速度增长，职工的生产生活条件得到了明显改善，使广大干部职工充分享受到改革发展的成果。

供销社在促进城乡一体化建设上取得了一些成果，积累了一些经验，但与当前中央、市委提出的加速推进城乡一体化建设的要求还有较大的差距与不足，表现在：思想观念相对滞后，发展思路较窄;经济总量不大，服务实力较弱;商业服务设施相对滞后，服务载体功能不强;经营服务业态偏窄，结构布局不尽合理;企业单体能量不足，散、小、弱状况没有得到根本转变;人员队伍老化，经营人才匮乏。

标准与定位

当前市场形势和农村的生产生活现状都发生了较大的变化。国际金融危机严重冲击着世界经济的发展，对我国的经济影响也越来越明显，国内出口、投资和消费均出现下滑趋势，供销社的部分行业也受到了较大的冲击，整体发展遇到了前所未有的困难;天津工业化、城市化进程的加快，城市和城镇地域越来越大，农村的区域越来越小;城镇人口越来越多，农业人口越来越少;工业、服务业的比重越来越大，农业的比重越来越小。有农村没农业，有居民没农民将是一些区域的主要特征。这种大都市现代化进程的加快，对供销社的职能作用和经营服务内涵提出了新的要求。面对这种新的变化、新的要求，供销社要在促进城乡一体化进程中有所作为：

必须实现发展战略的转变。由区域性服务向大三农服务转变;由偏重为三农服务向城乡服务并举转变;由传统经营、分散经营向现代经营、集约经营转变;由传统的经营业态向多领域、多空间的经营内涵转变;由单纯商品经营向商品经营和资产经营并重转变;由重点管经营、管企业向重点管资产、管主要经营者转变。走出一条具有天津供销社特色的发展之路。

必须明确科学发展的标准。按照科学发展观的要求，供销社的发展标准是：思想观念与时俱进。自觉破除因循守旧、故步自封、小富即安、小进则满的思想障碍，使各级领导干部的思想观念与时俱进，与客观形势相适应，与时代脉搏相合拍;职能作用充分发挥。自觉地把自身的发展融入到全市的发展之中，尽职尽责的落实政府赋予的职能，完成政府交予的任务，创造性的发挥新时期的桥梁纽带作用;企业经营协调持续。自觉地把企业经营与服务三农有机地结合起来，把巩固传统业态与发展新型业态结合起来，企业的核心竞争力不断增强，服务三农的水平不断提高，实现经济效益和社会效益的双丰收;创新能力不断提高。自觉地与客观形势相适应，不断在经营理念、发展思路、发展方式、体制机制、管理模式、人才培养使用等方面有所创新，提高各级领导的发展能力，形成发展的强力支撑;生活水平不断提升。自觉树立以人为本的观念，确保企业职工的收入与企业的发展同时增长，不断改善干部职工的生产生活条件，让广大干部职工充分享受到改革发展的成果。

必须选好发展战略定位。根据科学发展观的本质要求和天津城乡一体化发展的总体趋势，供销社发展的战略定位是：以连锁经营网络建设带动基础设施的改造提升，夯实生存发展的基础;以项目建设带动资源整合、拉动经济扩张，培育新的经济增长点;以现代经营方式带动生产设施、经营手段科技含量的提高，增强竞争的实力;以经营服务的多元化，带动经营空间的拓展和服务内涵的深化;以组织结构的优化调整，带动资源配置和体制机制完善，推进集约化经营，使供销社成为构建城乡流通一体化的主导力量，带动农业产业化发展的重要力量，促进城乡一体化进程的依靠力量;使重点业务在天津乃至环渤海地区具有较强的市场影响力，综合经济实力跃居全国城市供销社前列;使供销社真正成为政府信得过、农民离不开、市场有地位、全国有影响的新型合作经济组织。

方法与路径

按照科学发展观协调可持续发展的基本要求，依据自身特点和战略定位，供销社在天津城乡一体化建设中选择的方式与路径为：

(一)以项目建设为基点，提升供销社商业服务设施水平。适应城乡一体化发展要求，按照前瞻性、多业态、现代化要求，以上项目为引擎，建设、改造、完善供销社整体的商业服务设施，增强载体的集聚和拓展功能，提高社会认知度和影响力，塑造崭新的供销社形象。总体投资突破35亿元，实施天河酒店和津门饭店重建、静海县社物美金桥国贸中心、宝坻区社劝宝购物广场、武清区社农副产品交易中心、西青区社综合大卖场、静海子牙再生资源加工拆解物流基地、建设公司金汇冷库二期工程、滨海新区再生资源物流基地、祥泰公司万吨冷库等重点项目建设，新增生产流通商务设施100万平方米以上。特别是静海子牙再生资源加工拆解物流基地和武清区社农副产品交易中心，单体投资均超过10亿元以上，将在提升再生资源行业，促进我市循环经济发展，提高农业设施化水平，带动农副产品大流通上起到重要作用。

(二)以网络提升为基点，打造城乡一体化的现代流通体系。适应农村生活区域和生产生活方式的改变，按照城乡通开、设施现代、加强自营、强化连锁、管理规范的要求，以“农业生产资料连锁经营进乡镇、日用消费品连锁网络进村庄、农副产品进市场”为主要内容的三进工程，要在现有基础上深化提升。加快区县中心城区大卖场和配送中心建设，使重点区县都有经营面积超过一万平方米以上的龙头超市，带动连锁网络的延伸，促进网络资源的整合和辐射能力的提升;提高连锁直营店的数量和水平，力求在农村主要乡镇都建起500-1000平方米的直营超市，形成连锁网络终端骨干群，发挥引领示范作用;加速网络终端向农村新型城镇延伸，力求网络跟着城镇建设走，城镇在哪儿兴起，网络在哪儿落脚，形成城镇与农村网络建设一体化;提高三进工程连锁网络的电子化水平每年投入1000万元以上，增建现代化的网络管理设备，实现连锁经营网络电子结算、信息沟通的全覆盖;加快农村连锁经营网络由区域性向全市性、由分散性向集中性转变，实现集中采购，统一配送，增强网络的凝聚力和辐射力。使三进工程真正成为农民信赖的经营品牌和供销社发展的基础资源，在农村现代流通体系建设中起到主导作用。

(三)以深化服务为基点，拓宽经营服务领域。适应天津大都市发展和农村新一轮改革的变化，树立服务大三农的理念，按照市场需要、政府支持、因地制宜、可能可为、主动占位、成长性强的要求，发挥地域优势和自身优势，积极拓宽经营领域，培育新的增长点，促进经营结构的改变。大力发展农民专业合作社，在蔬菜、果品、蜂产品、炒货、家禽、调料、农资、编织等种养业、加工业和产品购销等农民专业合作社建设上，起到示范引领作用，带动现代农业发展和农民致富;积极发展城镇社区综合服务社。适应小城镇居民新的要求，建设集商品供应、农产品采购、再生资源回收、科普宣传、信息发布、娱乐休闲等多位一体的商贸服务中心，形成区域型的经营商圈;加快农村现代服务业的发展，全面提升供销社在城乡的商业服务设施水平，在现代物流业、旅馆餐饮业、旅游业、中介服务业等方面有一个较快的发展，使供销社在农村现代服务业中占有一席之地。

(四)以调整结构为基点，发展支柱型行业。适应市场经济发展的客观变化，按照资源集约、产业多元、经营专业、组织优化、多点支撑、特色突出的要求，主动、坚决、合理、适时地推进经济结构调整，加快支柱型行业的培育，形成多元经营、支柱强劲、抵御风险能力较强的经济架构。大力发展再生资源行业，打造以骨干企业为龙头，以经营网络为基础，以交易市场为依托，集收购、加工、销售、研发于一体的再生资源经营链条，使其年经营规模达到100亿元以上，成为天津再生资源行业的主导力量;大力发展涉农流通行业，以市、区县农资企业为主体，以连锁经营网络为平台，以现代农业需求为着眼点，扩大绿色农业、设施农业、观光农业、科技农业等专用农资商品供应，拓展经营的内涵和外延，使供销社农业生产资料经营份额占据天津市场70%以上;大力发展生活类重点商品经营，以扩大内需，引导农村消费为着力点，以日用消费品连锁经营网络为载体，推进食品、食盐、卷烟、煤炭、燃油、电器、医药、酒类等农村重要消费品经营上规模，使供销社年社会商品零售额在农村所占比重达30%以上，使供销社真正成为农村现代流通的主导力量。

(五)以增强实力为基点，打造带动力较强的社有企业。适应结构调整、行业发展、网络延伸、产业链拉长的新变化，按照业态突出、管理科学、团队和谐的要求，打造经营规模较大、创效能力较强、企业品牌响亮、可持续发展的社有支柱企业群，形成供销社企业推动行业、行业拉动系统、系统反馈三农的良性互动的发展态势。重点培育以经营不锈废钢、不锈钢材为主的滨海英驰有限公司，以经营废钢铁炉料、进口废七类为主的天津市供销商社，以生产系列化异型钢管为主的再生资源红桥公司，以生产天立独流老醋、独流酱油为主的天立股份有限公司等四个企业集团，使前三个集团的年经营额分别达到20亿元以上，形成经济支柱，使独流老醋的品牌跃出国门，走向世界。

(六)以激发活力为基点，创新体制机制。适应企业快速发展的需要，按照职能与实力增强、约束与激励并举、活力与控制相宜、上下积极性并发的要求，进一步深化社有企业体制机制的变革，提高企业生存能力、发展能力和创效能力，促进供销社管理职能、管理方式、管理重点、组织结构的转变和优化。实施开放办社，积极招商引资，广泛吸纳社会各类资本，推进社有企业体制变革，实现投资多元化，增强参与城乡一体化建设的能力;扩大联合与合作，实行重点行业、重点商品的集约经营和规模经营，加速重点项目建设;发挥资产经营管理公司的作用，整合资源，优化资产，提高资产运营和资本经营的能力;进一步地完善企业的激励和约束机制，从业绩考评、奖励分配、精神鼓励三个层面激发企业的活力。

自主与借力

为更好地落实供销社的发展战略定位，按照既定的发展路径推进供销社平稳较快发展，必须处理好以下四个关系：

(一)自身发展与社会发展的关系。城乡经济社会一体化发展是一项系统工程，供销社在城乡资源配置和流通一体化建设上是一颗重要的棋子，是一股重要的助推力量。供销社生存和发展的主阵地在农村、在区县，因此要充分发挥自身的优势，自觉地把发展思路、规划、目标和路径，与天津的整体思路相一致，与区域经济的发展格局相吻合，经营结构、服务内容、经营方式与农村的生产生活需求相适应，形成顺势而为、借力发展、互进互促、相得益彰的良性发展局面，使供销社真正成为推进城乡流通一体化的重要力量。

(二)自身发展与政府支持的关系。供销合作事业的发展，离不开各级政府和社会方方面面的支持帮助，离不开各种政策的引导和助力。但必须立足于自身的强基固本，立足于自身的经营服务水平的提升，立足于自身的又好又快发展，使自身的经济总量和效益水平稳步提高，在扩大城乡流通、促进都市型现代农业发展上有所作为、有所影响，让政府信任、农民欢迎、社会认可，同时要积极争取政府的支持和帮助，充分研究、运用政策，发挥政策的最大效能，为自身的发展拓宽渠道，增加动力。

(三)自身发展与深化服务的关系。社有企业是供销社的基本经济细胞、重要的经济支撑，是供销社履行职能、深化服务的火车头，是供销社参与城乡一体化建设的重要载体，社有企业实力的强弱，决定服务水平的高低。因此，发展的着眼点必须是培育起各个行业的龙头企业，打造结构均衡的企业群体，做强做大一批骨干企业，使企业的带动能力、创效能力和可持续发展能力显著增强，形成发展促进服务、服务助推发展的有利局面。

(四)自身发展与开放办社的关系。合作经济是供销社本质的特征，时代要求是开放联合，这种组织特性和发展理念，是供销社参与城乡一体化建设的一个重要条件。大力实施开放办社，敞开胸怀，吸纳各种经济组织入社，壮大供销社队伍，更好地为社会发展服务、为城乡一体化建设服务;遵循开放办社的理念，加快供销社基层组织再造，积极发展农民专业合作社、综合服务社、消费合作社等基层合作经济组织，夯实供销社的组织基础;推进内外经营和经济的联合，以组织优化和资源整合为切入点，实施系统同类业务、重点商品的联合发展和集约经营。以重点项目和设施升级为切入点，广泛招商引资，吸纳社会各类资本，发展壮大有主控力的多元投资企业，达到在开放中合作，在联合中发展。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找