



# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

### 春耕保供稳价 供销社在行动

## 春耕生产正当时 稳粮保供促增收

### 四川省供销社系统吹响春耕保供“集结号”

#### 渠县供销社

为解决因疫情影响所带来的农资价格上涨难题,充分保证广大农民群众春耕生产的农资需要,四川渠县供销社突出“早、足、严、优”四字要求,在安排、储备、监督和服务方面下足“绣花功”,确保全县农民顺利开展春耕工作。

安排部署突出“早”。多次召开业务会议,专题研究春耕备耕农资工作,对全县农资工作进行专项调研,组织系统各销售网点做好市场调查和分析预测,预计今年春耕期间总供应肥料23000吨,农药500吨。摸清农资需求和难题,以乡镇为单位建立清单台账,对照清单需求做好春耕备耕农资工作安排部署,全力保证全县农资供需平衡。

农资储备突出“足”。通过县农资公司社会融资、信用贷款等方式,多渠道筹集资金,根据全县市场需求开展农资储备工作,今年以来累计调入春耕肥料11800吨、农药173吨,优化农资种类,全方位满足春耕农业生产需求。

市场监管突出“严”。建立健全监管机制,配合市场监管局、农业农村局等部门做好农资市场监管,抽调12人组成4个检查组,定期对全县75个农资经营网点进行全覆盖督查,确保无坑农害农行为发生。今年以来,检查组共开展2轮全覆盖督查,未发现任何假冒伪劣农资产品和缺少两行为。

服务水平突出“优”。充分发挥供销社系统网络优势,创新“上门供货”服务,从农民最需要的耕、管、收、农资直供等服务环节入手,采取“1+1”结对配送方式,为167户出行不便的农户提供上门服务,开展农技咨询服务100余场次,春耕备耕农资工作受到广大农民群众的一致好评。

#### 龙泉驿区供销社

当前,正值春耕关键时节,为保障成都市龙泉驿区农业生产有序开展,成都市龙泉驿区供销社多措并举做好2021年春耕备耕工作。

加强宣传,细化防疫措施。龙泉驿区供销社严格按照疫情防控安排部署和具体要求,积极开展疫情防控宣传,加强农资网点、仓储场所出入人员及环境卫生管控。为减少人员聚集,主动创新服务方式,开通电

话订购、微信预约、线上销售等渠道,进行无接触式农资配送,打通为农服务“最后一公里”。

落实货源,保障市场供应。龙泉驿区供销社立足服务“三农”,深入进行市场调研,全面把握春耕农资供需信息,全力抓好农资货源调度供应,确保农资供应渠道作用充分发挥。截至目前,嘉禾农资公司已储备化肥3000余吨、农药2000余

件,陆续销售化肥2000余吨、农药1000余件,为春耕农业生产提供有力保障。

保质保量,稳定农资价格。严把进货关、销售关,定期开展内部检查,监督市场生产经营,杜绝行业不正之风,积极配合相关部门打击制假售假行为,净化农资市场,为老百姓提供质优量足的农资产品,主动维护市场竞争秩序,确保农资市场价格稳定。

#### 新都区供销社



“一年之计在于春”,当前正值春耕备耕的大好时机,成都市新都区供销社以三项措施服务保障全区春耕生产,为全年粮食增产、农业增效打下坚实基础。

早调研,早谋划。新都区供销社分片区组织基层社主任、农资放心店经营业主成立4个春耕生产服务队,深入田间地头进行调查研究,收集春耕生产农资需求,提前做好农资需求清单,为服务保障全年生产工作做准备。

优储备,保供应。在前期调研基础上,新都区供销社依托现代农资服务中心,组织人员接洽化肥、农药、农膜等农资生产厂商,精准配备春耕生产资料,确保春耕生产农资符合生产需求,满足供应需要。截至目前,供销社农资经营服务网点(农资放心店)春耕储备化肥5000余吨、农膜15吨、农药6吨。

送服务,促生产。依托农资配送中心,利用村级综合服务社网点优势,优化农资供应方式,通过电话、微信等方式开展“点对点”预约销售、预约自提和送农资上门服务,提高农资供应效率,解决农资供应“最后一公里”问题,助力全区春耕生产。

□本报综合

#### 市县传真

### 打造优质品牌 拓展服务范围

#### 四川省供销社社务指导处一行到绵阳涪城区供销社调研

□陶瑞 本报记者 王金虎 文/图



近日,四川省供销社社务指导处处长鲍庆军、副处长张倩一行到绵阳市涪城区调研农超对接服务中心、村级供销社等建设情况。

鲍庆军一行实地查看了涪城区农超对接服务中心。他强调,城区农超对接服务中心要紧紧围绕社区居民需求和农业增产提质增效,充分发挥服务中心的平台和主渠道作用,在进一步拓展线上线下经营范围和服务内容的基础上,打造优质区域农产品品牌,将服务能力延伸到每一个社区和行政村。

在调研涪城区杨桥镇新堰村蜀源泡菜生产专业合作社时,鲍庆军充分肯定了该合作社参与带动新堰村产业发展,实现与农民利益联结的运营模式。他强调,基层供销社、农民专业合作社要做到深度融合,充分带动农民专业合作社和农户发展。

绵阳市供销社党组成员、理事会副主任赵雄伟,绵阳市供销社业务科科长王锐,业务科工作人员唐秋林,涪城区供销社党组书记、主任高广泰,党组成员、副主任杨艳娜、马聪等陪同调研。

### 深入学习党史 坚守初心使命

#### 泸县供销社召开党史学习教育动员大会

为进一步学习贯彻习近平总书记重要讲话精神,在全系统深入开展党史学习教育,近日,四川泸州市泸县供销社召开党史学习教育动员大会,县供销社机关全体干部职工和部分社有企业负责人参加。

会上,泸县供销社党组成员、理事会副主任社君传达了全国及省市县党史学习教育动员大会精神,并对全系统党史学习教育工作进行了安排部署。

一是要提高站位,深化认识。要认真学习贯彻习近平总书记重要讲话精神,以高度负责的态度抓好党史学习教育,要深刻认识到,开展党史学习教育

是牢记初心使命、推进中华民族伟大复兴的必然要求,是坚定信仰信念、在新时代坚持和发展中国特色社会主义的关键抓手。二是要结合实际,对标对表。学好党史必须坚持理论和实践相结合,坚持做到学史悟道、知行合一,将党史学习教育作为提高工作能力、解决实际问题的的重要途径。三是要强化领导,确保实效。学习党史既是当前的一项重大政治任务,也是重大政治责任,泸县供销社成立党史学习教育领导小组加强组织领导,系统谋划、精心部署、压实责任、营造氛围,确保党史学习教育走深走实、取得实效。

梁云

## 表彰先进树标杆 凝心聚力促发展——川农先进典型系列报道

### 新格局 新思路 新未来

#### 西昌邦力达、永郎邦力达公司不断推进提质增效高质量发展

面对突如其来的疫情冲击和农资市场变局等复杂局面和严峻挑战,四川农资系统砥砺奋进、顽强拼搏、勇攀高峰,跨越发展、满载荣誉,涌现出一大批先进单位和个人。为鼓励先进、树立典型,进一步激发全系统你追我赶、干事创业的良好氛围,集团决定对系统2020年受表彰先进单位和先进个人进行系列专题报道,分享成功经验,提供学习标杆,以表彰的先进单位为榜样,求真务实,开拓创新,唤醒、激发、引领企业精气神,激发系统上下干事创业活力,推进集团2021年提质增效高质量发展。

#### 农资行业迎来变局

从第一批农资代理商到现在,享受了中国改革发展的红利,国家发展模式转型,改变过去那种片面追求快、粗放增长的思维与行为方式,转到追求发展质量、内在健康、协调平衡的科学发展道路上来,农资、农业都面临着新的情况、新的挑战,目前到了转折点,农资行业将会面临着几十年来最大的变动。中国14亿人口、耕地面积20亿亩、粮食产量6亿吨,巨大的农业生产需求造就了广阔的农资市场空间,有大量的农资厂家和

农民,同样的也有大量的代理商。目前中国的农资行业正在进行转型,代理商作为中间商,将会面临着来自企业和下游农资加盟渠道的压力。

首先是上游的厂家产品卖不出去,为了提高市场竞争力,希望自己直接做分销。第二就是大的零售商不甘心屈居代理商之下,想要摆脱农资代理商的控制,直接与企业进行对接,代理商也想要抛弃零售商,直接与农户进行对接。第三就是一些其它行业的企业涉足农资行业,并且依靠自身的资源占领市场,导致代理商掌握的农资加盟渠道越来越少。

转型时期会有大量的代理商被市场淘汰,中国有大量的代理商,但是农资行业未来的发展并不需要这么多的农资代理商。代理商的门槛是很高的,没有资金、团队和技术的代理商被市场淘汰是正常的,现在的农资行业和以往的已经完全不同,它需要更加专业的服务,但是目前中国大部分的代理商还停留在卖产品,服务也不专业,农业发达的国家已经形成了一种社会化服务体系,服务农民为农民解决问题,商家和消费者的关系,正在从“买卖关系”升级为“服务关系”,由渠道商转向农业服务领域,用农业服务带动农资销售,进一步下沉网络把服务当成产品,把农资产品用来做服务,未来比拼的是深度服务能力。

#### 攀西大地上的双子星座

2020年,攀西高原,冉冉升起着两颗璀璨之星,担扁担,背背篓,一脸赤诚,朴实劳动,热汗冷风,八方奔忙,为农服务,以服务带动销售,在泥泞颠簸的山间小路上,到处都是西昌邦力达和永郎邦力达人为四川农资奔波劳作的勤奋身影和坚定足迹。

永郎公司、西昌公司根据市场情况实施渠道扁平化策略,直接针对终端种植户进行销售,为种植户提供优质低价

的肥料,直接降低种植户的生产成本,并为购买肥料的种植户提供配送到家的服务,彻底解决“最后一公里”问题;同时对接大型商超和水果市场,帮助种植户卖农产品。

邀请专家为种植户培训种植技术,特邀凉山州热带作物研究所、攀枝花市农林科学院的专家免费为种植户培训技术,同时开展农技专家到田间的服务活动,并对种植户的土壤免费检测,帮助种植户及时发现作物及土壤存在的问题,有针对性地提供有效的解决方案,帮助种植户达到精准施肥,科学种田的效果。

在每个区域寻找树好、土壤好、不缺水的种植基地,选择有代表性、有组织能力的种植户,为他们提供统一的田间施肥和管理方案,以保障后期的种植效果,效果呈现后,组织周边其他种植户观摩参观,用观摩会的形式来推动产品的销售。分批次、有计划地组织种植户到公司参观,期间向种植户着力宣传供销社、农资集团、邦力达平台综合实力和优势,积极引导种植户的施肥理念和认知,让种植户更好地了解邦力达,选择邦力达。

#### 团队负责人李袖

走对路,做对事,跟对人。从庞大走向强大,靠的是经营和管理;从强大走向伟大,要的是文化和人心。一路走来,西昌、永郎邦力达积淀了

深厚的企业文化底蕴,承载了攀西农资国家队的社会责任与担当。

攀西西农之所以辗转数载,一直战斗在稳定农资市场和水果市场,帮助种植户卖农产品,就是因为有李袖带领团队。凉山州九曲十八弯,为了到不通车的基层山村布点,李袖把体力不支的同事安排在县上,一个人徒步数十里路往返在偏僻落后的山村;常年风餐露宿,与员工一起苦干、搬瓦砾、扛肥料……重病在床期间,依然坚持工作,为了打开市场,李袖克服难以想象的困难,为农资公司开拓了东五县的一片市场,正如李袖所言:田间地头必有路,万千农户皆为师!

攀西是省内农业资源最好的市场,经济作物种植面积达150万亩。2021年,让我们更加关注攀西,更加支持攀西,期待西昌邦力达、永郎邦力达更上一层楼,“牛”转乾坤,疾风知劲草,路遥看马力,日渐成为攀西农资界一流的农资企业。新一年承载新使命,新一年铸就新辉煌。

与时俱进二十年,攀西西农好家园;继往开来新帅,承前启后慰先贤;选出高招兴国企,三农重任一如天;转型发展通大道,责任担当在心间。

特约记者 王雨嘉 文/图

