



全国供销合作社系统上半年农产品销售额同比增长 25.3%

记者从中华全国供销合作总社获悉,今年上半年,供销合作社系统实现销售总额 29417.1 亿元,同比增长 19.1%。农产品销售额 12679.9 亿元,同比增长 25.3%。

农资保供稳价作用持续彰显。全系统采取有效措施,创新农资服务方式,优化农资供应结构,加强产销对接,依托供销合作社乡村三级流通服务网络,着力打通农资供应卡点堵点,有效保障农业生产需要和农民春耕及“三夏”用肥需求。上半年全系统农资销售额 5568.9 亿元,其中,肥料、农药销售额分别为 4565.6 亿元、398.4 亿元,同比分别增长 33%、15.7%。特别是针对国内钾肥供应紧缺情况,系统农资企

业多措并举扩大进口、加强供应、稳定价格。

农产品销售快速增长。深入实施供销合作社县域流通服务网络提升行动,加快推进直供直销、中央厨房等产销对接新模式,发挥龙头企业、农民专业合作社、行业协会等作用,多形式促进农产品销售,农产品上行能力持续增强。上半年,供销合作社系统农产品销售额 12679.9 亿元,同比增长 25.3%。其中,粮油类、生鲜农产品类销售额同比增长 28.7%、31%。“832 平台”加速落实商品价格及质量管控方案,加强采购服务优化与推广,将更多脱贫地区农产品卖向全国,上半年成交总额 38.2 亿元,同比

增长 33%。

日用消费品经营持续向好。供销合作社系统日用消费品企业努力克服疫情多发散发影响,充分发挥流通网络优势和各地促消费政策刺激作用,通过直营、联营、加盟等方式,以日用品流通网络为基础,整合物流配送资源,推动消费品下行,系统消费品经营总体稳定,保持平稳较快增长。上半年,系统日用消费品销售额同比增长 7.8%。

电子商务等“三新”业务继续保持较好发展态势。电子商务销售额、农产品电子商务销售额同比分别增长 26.8%、35.3%。“绿色农资”升级行动深入实施,水溶肥、有机肥等高效环保优质农资供应不

断增加,上半年销售同比分别增长 404.7%、98.7%。全系统大力发展农业生产社会化服务,土地全托管面积 6707.4 万亩;配方施肥、统防统治、农机作业等农业生产社会化服务 2.7 亿亩次,同比增长 24.8%。

县及县以下经营稳中有升,增速快于系统平均。各地加强县域内供销合作社资源统筹,充分利用现有物流基础设施和仓储配送资源,发展县域日用品、农产品、农资等集采集配中心,健全县、乡、村一体推进机制,加快推进县域流通服务网络建设。上半年系统县及县以下销售额增速快于系统平均。

据农民日报

市县传真

提升为农服务能力 助力农村集体经济发展

珙县供销社召开无醇燃料销售网点建设工作会



为切实保障人民群众的生命财产安全,提升基层供销社的为农便民服务能力,近日,四川省宜宾市珙县供销社召开无醇燃料销售网点建设工作会。珙县供销社主任赵永兰、珙县市场监管局副局长曾强、珙县应急管理局副局长何保军、宜宾市无醇燃料安全协会专家、各乡镇分管领导和县供销社相关人员参加会议。

会上,赵永兰就无醇燃料销售网点的建设做了安排,明确在 13 个乡镇建立供销社,由各乡镇牵头落实符合条件的商家按程序建立 17 个无醇燃料的集中销售网点,并加强管控,便民利民,确保规范安全;曾强表示市场监管局将秉持公平竞争的原则,规范无醇燃料生产经营秩序,严厉打击非法生产经营行为;何保军通报了宜宾市三江新区江南镇石牛村、泸州市纳溪区丰乐镇石通村群众误食醇基燃料等案例,

并表示将加大监管力度,强化生产、储存、运输等的安全监管,严厉打击非法生产经营行为,切实消除各类安全隐患,维护社会和谐;最后,宜宾市无醇燃料安全协会专家就无醇燃料使用安全管理规范做了专题培训,还现场演示了无醇燃料的使用等。

会议要求,一要提高政治站位,加强思想认识,切实做好无醇燃料销售网点建设和安全等各项基础工作,并以此推动基层供销社的建设和发展,消除农村集体经济为零的现象;二要落实有力措施,落实相关责任人员,建好基层供销组织,规范推进基层示范社与无醇燃料销售网点建设;三要始终坚持政府引导、单位或个人自愿的原则,推进无醇燃料销售网点建设,助力乡村振兴及农村集体经济发展,以实际行动迎接党的二十大胜利召开。

刘晓铃 文/图

四川省棉麻集团公司召开纺织原料板块专题会



近日,四川省棉麻集团公司党委书记、董事长邓华主持召开集团公司纺织原料板块专题会。会议听取了关于纺织原料板块近期重点工作的汇报,并对下一步工作作出了部署。

邓华指出,今年以来,结构性矛盾和周期性问题叠加,受国际国内环境综合因素影响,集团公司纺织原料板块遭遇了暂时的困难和挑战,下半年纺织原料板块行情依然具有较大的不确定性。

邓华要求,纺织原料板块团队要提振信心,认真总结,审时度势,加强对经济形势的分析把握和市场研判,审慎决策,抓好团队建设和精细化管理,有针对性地采取措施,努力提升经营质量和效益。要稳字当头、稳中求进,拿出切实可行的措施方案,防范化解风险挑战。要做好资金和人员保障,保持并适度扩大纺织原料板块经营规模,用好用活期货、期权等金融工具,降低经营风险,深度挖掘并延伸棉花的产业链和价值链,尽早实现“扭亏、持平、增盈”的经营目标。

集团公司领导冯飒、李明会、周伟、曹永彬、尹志、张琳黎,纺织原料板块相关人员参加会议。(四川棉麻集团供稿)

农资风采

农技下乡入田间 服务“三农”到地头 四川省农资集团打造专业农技服务团队助推农业增产增效

□本报记者 李艳 文/图

为全面推进由农资贸易商向现代农业综合服务商转型,四川省农资集团以建设“两端”“两网”点位为阵地,以“产品+服务”模式为基础,通过打造上百人的专业农技服务团队,以技带农、以技助农,服务为农,成效显著。

借智引才 打造专业服务团队

打铁还需自身硬。四川省农资集团改变传统农资“坐销”的思路,强化营销团队的能力提升、素质提升,通过“软硬兼修”,实现了传统营销团队向专业化农技服务团队的转型。

专业性的农化服务需要专业化的人才队伍。四川省农资集团在营销团队强化引进“专业选手”,瞄准农业相关专业,通过针对性社招、储备性校招,近两年共引进专业人才 150 余人,迅速构建起了“以老带新”“中青结合”的百人农技服务团队。

与此同时,四川省农资集团强化技能提升,迅速把一线销售人员从“专业选手”培养成“行家里手”。通过引入四川省农科院土壤肥料科学、作物保护学等系列课程 100 多节,以“视频学习+现场观摩”的形式,常态化开展内部日训、周训、月训等,促进员工农业技术服务水平和专业素质能力持续提高。

如何实现人才优势赋能?不仅需要打造专业团队,还需要专业硬

件设备的强力加持。四川省农资集团依托省内区域综合为农服务中心的提升改造,建设了现代化的农技专业培训室,添置了农技服务车 40 余辆,测土仪、测糖仪、叶绿素仪等专业仪器 60 余台,大幅提升了硬件水平。

技术直达 助力农业生产“标准化”

产品是服务的重要载体,团队把产品送到田间、把用肥方案送到一线,使农民的种植行为向标准化、程序化转变。

聚焦区域,对口孵化产品。团队聚焦四川不同地区土壤特性、农作物营养需求和肥药精准高效利用等关键指标,通过贴牌生产、来料加工方式,孵化出了“邦力达”“沃尔丹”“宝莱”等几十款自主品牌产品,年销量达 8 万多吨。

聚焦作物,定制用肥方案。团队持续推进中微量元素特肥、功能性肥料应用试验示范,开发出了针对水稻、小麦、玉米等大田作物以及石榴、花椒、柑橘、葡萄、油桃等规模经济作物的定制个性化用肥方案 20 多种、适用肥 6 种,目前已在省内的乐山等地应用 7 万多亩。

聚焦高端,助推用肥提质增效。团队通过与国投罗钾技术中心合作,在 2022 年新研发了“罗布泊”牌大量元素水溶肥、农业用硫酸钾、硫酸钾镁肥等系列新产品,构筑起了“罗布泊”牌系列高效差异化产品体



种植技术交流“坝坝会”

系,有效促进了四川省肥料供应结构优化和减量增效。

服务到家 扩大社有企业知名度

技术是根,服务是本。团队合作建设作物示范田,深入一线开展优质服务,不断扩大社有企业的知名度和美誉度。

团队以“土壤、作物、技术服务”为核心,有针对性地进行技术服务。在遂宁船山区百亩桃树基地,建立了以“红牛唯美肥+邦力达复合肥”为营养套餐的桃树种植示范田;在米易县建立了近 300 亩

芒果、火龙果种植示范基地;在重庆潼南区开展了 40 亩柠檬基地示范田建设。目前,四川省农资集团下属各公司年均建设各类示范田 200 多块。

开展技术交流,把专家培训搬到家门口。团队针对地方特色农产品,组织开展了什邡川芎种植技术农民会、盐源县苹果增产交流会、宜宾屏山县茵红李种植技术交流会、绵阳安州区大蒜种植户技术交流会、遂宁大英县卓筒井镇桃树种植户技术交流会等一系列技术交流活动。据统计,团队年均开展各类农民技术培训会 400 多场次,培训人员 1 万多人次。

泸州市泸县供销社 三举措收购红粱 保农户增收

一直以来,四川泸州市泸县供销社积极探索红粱收储模式,创新红粱收储方式,实施红粱兜底收购,全力做好技术服务保障工作,确保红粱种植户增产增收。

探索红粱收储模式。基层供销社向红粱种植户免费发放红粱种子和肥料,并统一专家指导、统一施肥除虫、统一规范种植,先后组织培训 130 余场次,培训农户 20000 余人次。农业专家不定期到各村各户进行农业指导和农产品跟踪监测,让广大农户种出更加优质的红粱,助力产

业健康发展。

创新红粱收储方式。基层供销社采用保姆式服务,“固定式+流动式”方式相结合,服务到家;严格把控红粱质量,现场组织专业会计人员对红粱进行计量,仓库管理人员配合红粱质量监督专家进行入库质量把控。截至目前已收购红粱 300 余吨。

实施红粱兜底收购。对接泸州老窖、郎酒等龙头酒业公司,与其签订高粱收购订单,通过订单销售和实施最低保护价收购,解决了种植农户的产后销售问题,帮助农民增产更增收。 崔宇

成都市郫都区供销社 建强“三网”服务“三农”

在助力“锦江绿色发展走廊和乡村振兴示范片”建设中,成都市郫都区供销社秉持“姓农务农为农”理念,以基层为农阵地、农资商品流通、为农服务为重点形成“三网”,服务“三农”。

织密基层为农阵地网。拓宽区筹街道(镇)筹村(社区)“供销社+为农服务中心+农村合作经济组织联合会”三级为农服务阵地。持续采取“村社”共建模式(供销社以财政资金作为股本占股 51%,村集体以闲置房屋等集体资产作价入股占 49%),在中心镇(副中心镇)新建村级供销社 5 个。

优化农资商品流通网。发挥郫都区供销社系统农资供应主

渠道作用,完善现有农资配送中心及 117 个农资经营服务网点供给体系,今年以来,以低于市场价 1%-2% 的价格向全区直供肥料 1780 吨、地膜 202 吨。采取“产品+服务”经营手段,为农业经营主体、农户提供测土配肥服务 8000 余亩次,无人机植保作业 1000 余亩次,农技培训 100 余人次。

拓宽涉农领域服务网。指导郫都区供销社系统多方为农力量向全区涉农经营主体提供项目申报、档案管理、会计代账、农村金融等“全方位、一站式”服务。目前为农民专业合作社、家庭农场等提供贷款 2500 余万元。

赵雪银