四川省供销农资集团永郎公司

加强纽带联结 推进农业高质量发展

在当前竞争日趋激烈的农资市场，如何把握市场，是各家企业竞争的焦点。四川省供销农资集团永郎公司面对行情波动、上游厂家下沉、零售竞争同质化等实际情况，始终坚持下沉服务，介入农业生产乃至农产品销售各个环节，持续强化与种植农户的全方位纽带联结，实现了企业持续健康稳定发展。

培育带动 试验示范吸引种植农户

“现在‘厂家下沉’的现象日趋严重，不少厂家已经实现了货物直达零售商和种植户，我们必须尽早改变中间商的现状，及时拿出应对策略。”永郎公司有关负责人说到，为此，永郎公司针对各个区域的目标市场，聚焦客户、作物，通过定制区域化用肥方案和示范田打造，形成了口口相传的推广效应。

深挖精耕定制用肥方案。如针对会理市的特色石榴种植，结合当地土壤环境和气候条件，优选优质化肥产品，通过科学配比，针对石榴不同生产阶段，开发出了针对性的适用肥方案，在有效助力石榴增产、果农增收的基础上，实现了销售额的增长，2022年，永郎公司在会理市实现销售收入4000万元，同比增长1000万元。深度合作打造示范田。与规模种植农户进行深度合作，积极打造示范田，以种植成效作为“活广告”，推动与周边区域其他农户的合作推广。近年来，永郎公司已在德昌、会理等地合作打造示范田50余块，带动农户1000多户。深度宣传吸引种植户关注。永郎公司积极开展新媒体运营，将种植技术剪辑成短视频每天发布，销售人员下乡主动让种植户关注账号，实现了快速宣传裂变。

服务拉动 以全面下沉抓牢基层客户

“要想在渠道扁平化这种局势中站稳脚跟，就要看谁更有能力接触到基层客户，谁更有客户资源。对我们来说，就必须要抓紧机会、全面下沉、转型升级。”为此，永郎公司坚持贴近客户，以服务带动销售，以成本优势和服务内容持续巩固基层市场。

团购直销。公司大力推进渠道扁平化建设，对条件成熟的普通农户、种植大户进行点对点服务，开展团购直销，使种植户买到更为放心、优质、价廉的商品，每吨平均购肥成本下降200—500元。全流程托管。针对区域内基地客户，综合开展以农资供应、物流配送、土壤检测及修复、配方施肥为主的土地半托管服务，市场反响及经营效果显著，有效助推农业现代化发展。培训服务。针对区域内作物种植情况，重点针对苹果、石榴、柑橘、芒果等作物，采用举办产品种植交流会、现场技术观摩会、农民会等方式，开展培训80余场、4000多人次。四是便捷化服务咨询。依托农化服务团队、农化服务微信平台、400全国农化服务热线等后台支撑，开展后续全程技术服务，为种植大户、普通农户提供及时、便捷的免费技术咨询及指导。

整合联动 链条延伸巩固合作客户

永郎公司在农资服务之外，推出“农业技术服务＋人际关系服务＋农业信息服务”三位一体的服务模式，做到人无我有、人有我精，进一步巩固与客户的合作关系。

建设庄稼医院。以本部庄稼医院为起点，对条件成熟的终端门店进行改造提升，积极推进庄稼医院与农资门店的融合发展，实现“肥、种、药”等主要农资商品的一站式供应和应用指导。测土配肥。公司通过购置便携式测土仪及移动智能配肥车，启动配方肥的生产经营，满足高端农业经营主体对土壤检测及修复、科学配方施肥的需要。用肥增产。与上游厂家合作推出以“提质增产”作为主打方向的组合拳产品，并结合天气、政策、行情等内容提供相应的技术指导和服务，先后推出“生物菌肥＋中微量元素＋复合肥＋水溶肥”等作物提质增效套餐。助产助销。利用掌握的区域内水果种植信息，积极向水果经销商推荐，搭建果农与水果经销商的信息桥梁，助力种植户水果销售达500万元。

（四川省农资集团供稿）

转型升级强服务 多措并举促发展

泸县泸川农业发展有限公司重塑为农服务新形象

□高兴建 雍杨景 本报记者 马工枚 文/图

近年来，为进一步推进各新型基层供销社更高质量发展，构建起上下贯通的经营服务网络，壮大为农服务实力，根据《中共中央、国务院关于深化供销合作社综合改革的决定》，经四川省泸州市泸县供销社党组研究并报请泸县人民政府批复，由泸县供销社及泸县20个新型基层供销社共同出资成立泸县泸川农业发展有限公司（以下简称：“公司”）。

据了解，公司宗旨是服务全县供销合作社改革发展，参与农业社会化服务体系建设，加快构建县域流通服务网络；充分发挥基层供销社在农村流通领域优势，为“三农”提供物资供应、新品种推广、农产品产销对接、农业技术培训等综合社会化服务。

党建立制 促进公司规范化发展

为充分发挥企业党组织定方向、管大局、保落实的作用，公司建立了功能型党组织，充分发挥党支部的战斗堡垒作用，通过党建引领，为公司创新发展提供了坚强的组织保障和政治保证。在党组织的指引下，公司制定了《2022-2024年发展规划表》，从经营服务、示范创建、业务规划等方面为公司的发展确定了3年目标任务。

为强化公司法人治理结构，建立现代企业制度，促进公司规范化发展，公司在组建伊始按照《公司法》和《章程》，民主选举成立了公司董事会和监事会，经股东大会讨论制定了《费用支出管理办法》《业务管理制度》《财务制度》和《岗位工作职责》等一系列管理制度，为公司的运行提供了制度保障。

跨级合作 打造新经济增长点

公司组建后，聚集新型基层供销社经营服务资源，从主要农资商品、日用消费品入手，采取“联购分销、分购联销、统购统销”的经营策略，努力搭建经营服务平台，与泸天化集团、成都玉龙化工、川种种业、中化现代农业、四川盐业、现代文具等15家大中型企业开展业务合作，取得县域知名大宗商品的总经销、总代理业务权，实现了各类商品厂价直供基层供销社，从而带动、引导基层供销社骨干业务的开展。

为强化跨层级的联合合作，公司在市、县供销社的大力支持下，顺利完成股权调整，引进泸州市供销社全资企业泸州市土产棉麻果品有限公司入股公司，成功将公司改造成为跨层级的经营服务平台，实现了市、县、镇三级供销社融合发展。在农资商品供应、农产品购销业务上采取相互配合、资源共享、信息互通、联合购进等办法，增加了市、县级公司与生产厂商的谈判筹码和话语权。

广开门路 公司实施转型升级

为做大、做强、做实公司业务，2022年以来，公司转变经营策略，在强化管理、增收节支、扩销增效等方面对公司实施转型升级。

从2022年3月起，由以前的各基层供销社直接向生产厂商支付货款，转变为统一由公司与上游厂商结算，货源组织、商品调运、资金安排等全由公司统筹进行。由此，公司从单一的搭建业务平台转变为服务于基层供销社的实质性经营服务，公司对基层供销社实行微利制价调配，从无偿服务转变为有偿经营。同时，公司由“小规模纳税人”变更为“一般纳税人”，依法执行国家税收抵扣和纳税政策，规范税务管理。

公司从2022年年初，将服务范围从只限服务于基层供销社扩展到积极承接各级政府购买服务和参与财政助农商品招投标项目，合法承接各级政府、职能部门在助农增收、产业发展、扶贫等领域的物资供应和农业社会化服务项目。截至目前，已为各镇（街道）购进大豆种120吨、土豆种919.16吨、有机肥900吨，实现商品销售额672万余元。

此外，公司与泸州兴农农业发展有限公司（县社全资企业）横向联合，组织各基层供销社共同开展红粱“订单种植、保价收购”业务。公司分别与四川省棉麻集团、省供销粮油公司、四川棉麻现代种业有限公司等省供销社直属公司进行业务对接，主动与泸州市供销集团、市供销农资经营公司、市乌蒙山供销社等开展业务互动，有效增加了公司的上游业务资源，取得了较好的经营业绩。

据统计，2022年1月至11月，公司实现销售总额1400余万元，实现净利润40余万元。全县新型供销社组织调运各类化肥6800余吨；带动基层供销社开展土地托管3800亩，开展植保服务7600亩，建立特色农产品基地17950亩，开展订单农业种植（红粱）24600亩。公司在基层供销社设置“泸县造”农产品专柜17个，与县内12家主要农产品生产企业合作，向各企事业单位、工会进行农产品团购推销，同时与酒城云商、京东泸县扶贫馆合作，网上直销泸县农产品。

公司将坚持为农服务宗旨，坚持市场经济发展方向，坚持合作经济组织的基本属性和特色，从全县供销社实际出发，提高站位，因地制宜，多措并举，以做大做强做实公司业务、增强公司经济实力为目标，启用能人、广开门路、面向社会、诚信经营，重塑供销社为农服务新形象。

市县传真

攀枝花老邻居 城市生活超市开业

□孙洪胤 本报记者 马工枚

近日，四川攀枝花首家老邻居直营店——蓝花楹街店开业仪式在仁和区举行。攀枝花市钒钛新区管委会主任李双全，副主任刘明芳，攀枝花市供销社党组书记郭栋，攀枝花市供销社党组副书记、监事会主任谢宇，攀枝花市花城投资集团董事长李宇峰，四川省老邻居公司副总经理周萍出席开业剪彩仪式。

开业现场鲜花簇拥、彩带飘扬，超市内商品琳琅满目，灯光温馨舒适。据悉，老邻居蓝花楹街店营业面积650平方米，经营国内一线品牌商品6000多种，集日用消费品及农副产品销售于一体，涵盖蔬菜水果、肉品水产、粮油干货、休闲食品、烟酒饮料、日用百货等，能够全面满足周边社区居民“一站式”家庭采购需求。

为全面贯彻落实四川省供销社“两端”“两网”建设工作部署，今年11月，四川省老邻居公司联合攀枝花市花城投资集团、攀枝花市供销社共同投资2000万元成立攀枝花老邻居公司。公司计划五年内在攀枝花区域新建连锁店150家，积极构建“工业品下乡、农产品进城”的双向流通体系，努力带动攀枝花地区“小农户”增收、“小商户”发展。

接下来，四川省老邻居公司将大力支持攀枝花老邻居公司业务发展，特别是在专业化人才输送、一体化供应链支撑、数字化服务平台搭建、集团化管理模式构建等方面给予大力支持，为加快完善攀西地区连锁经营业务布局、助力地方农特产品上行、服务地区经济发展和市场繁荣作出积极贡献。

德阳市供销社 整合资源 让新供销展现新作为

本报讯（记者 高明山 李鹏飞）近日，记者从四川德阳市供销社获悉，该社通过整合村域资源、整合社会化服务资源、整合产供销经营资源、整合镇域资源的方式，多措并举让新供销展现新作为。

整合村域资源，组建“三位一体”融合发展村级基层社。已在全市69个中心村联合整合产业资源，组织村集体、农民合作社、供销社及相关经营主体，合资组建“三位一体”融合发展的村级供销社，作为全村区域统一对外运营、对内服务的综合运营服务平台，联合对外合力发展，对提高村域产业的组织化、产业化和市场化水平效果明显。

整合社会化服务资源，组建专业服务基层社。对农业社会化服务能力较弱、需求较大的区域，组织联合整合相关经营主体及闲、散服务资源组建统一服务的基层社。绵竹富新鑫创兴供销合作社，有社员110余人，各类农机服务设备总价值958.95万元，新建加工、培训中心两个，年社会化服务面积达7万亩以上。

整合产供销经营资源，组建园区式全产业链经营服务基层社。中江县宝源供销合作社对600余亩蚕桑产业园区实行“技术、价格、收购三兜底，产前、产中、产后三服务”全产业链服务；旌阳区德新镇五星供销社联合所在区域主要经营主体，以合资合作和若干机构一套人马方式，对区域约70%土地按农业产业园进行全产业链服务，带动周边农民专合社、家庭农场等50余个，辐射蔬菜种植面积6000余亩，常年解决剩余劳动力600余人，年务工收入人均3万余元。

整合镇域资源，组建全镇性联合体型综合服务基层社。罗江区供销社分别出资占股34%，在两个镇试点，联合乡镇区域主要农民合作社、农业公司、家庭农场并吸引全镇绝大部分农户入股，组建两个全镇区域全产业链、全程、全方位服务联合体，每年统一生产经营及面向周边社会化服务面积5万亩以上。其中：蟠龙社今年实现经营服务收入5000万元以上，利润100万元以上。

公 告

告全体业主：

我公司开发的位于成都市金牛区黄忠横街5号的“润扬·金沙30°”项目已全部竣工交付使用，该小区的所有公建配套及附属设施已按相关部门要求验收合格及备案。所涉面积为1702.79㎡且均不可销售，上述所涉物业已全部交由成都孺牛物业服务有限公司管理。公建配套如下：人防42.7㎡；人防51.13㎡；非机动车库499.22㎡；库房240.86㎡；库房464.25㎡；库房174.25㎡；人防21.87㎡；架空层16.23㎡；架空层23.56㎡；架空层16.15㎡；架空层66.89㎡；架空层17.05㎡；公厕34.01㎡；架空层16.1㎡；架空层18.52㎡；合计1702.79㎡。

四川润扬房地产开发有限公司
2022年12月23日

公 告

告全体业主：

我公司开发的位于成都市新都区曲景路666号的“观澜鹭岛3号地”项目已全部竣工交付使用，该小区的所有公建配套及附属设施已按相关部门要求验收合格及备案。所涉面积为10519.64㎡且均不可销售，上述所涉物业已全部交由成都孺牛物业服务有限公司管理。公建配套如下：架空层6.05㎡；消防器材室12.34㎡；多栋服务梯42.71㎡；架空层10.42㎡；多栋服务梯37.44㎡；架空层10.43㎡；架空层90.52㎡；架空层8.27㎡；垃圾房23.3㎡；公厕51.15㎡；架空层22.6㎡；架空层22.58㎡；架空层22.56㎡；消防控制室49.73㎡；架空层22.48㎡；架空层13.07㎡；物管用房356.08㎡；连廊13.75㎡；门卫室10.64㎡；门卫室10.64㎡；通道13.18㎡；消防水池137.75㎡；消防水池171.27㎡；高压配电房145.67㎡；非机动车库530.04㎡；弱电机房52.88㎡；柴油机房87.98㎡；开闭所222.46㎡；低压配电房254.61㎡；物管用房175.55㎡；非机动车库514.86㎡；消防水池103.58㎡；物管用房134.13㎡；人防梯17.21㎡；消防吸水口3.44㎡；报警阀间17.4㎡；消防水泵房172.15㎡；报警阀间11.67㎡；预留设备间33.02㎡；生活水泵房75.7㎡；非机动车库559.74㎡；报警阀间13.21㎡；设备工具间89.95㎡；设备工具间104.18㎡；人防4999.68㎡；非机动车库70.83㎡；非机动车库462.22㎡；非机动车库488.14㎡；垃圾房20.38㎡；合计10519.64㎡。

成都屹立房地产开发有限公司
2022年12月23日