

省供销社稳步推进农资保供建设

本报讯(记者 黄敏)1月8日,记者从省供销合作社获悉,近日,陕西省农业生产资料集团有限公司在西安召开“启航新征程·共谋新发展”2024年市场营销峰会。本次会议旨在扎实做好化肥冬储工作,充分发挥农资供应“稳定器”作用,加快构建陕西农资网络体系建设。峰会现场,到场客户达300余人,新签约合作客户近百家,2024年春季化肥预订量超过3000吨,销售额1000余万元,省供销社农资业务取得新突破。

“今天来参会,不仅长了见识,还拿到了20万元的订单,收获很大。”达成签约后,蒲城县供销农业综合服务有限公司代表康养民高兴不已,“我们主要经营有机肥、生物菌肥、配方复合肥等绿色农资。这

次达成合作,有助于企业之间优势互补、协同发展,在加大农资供应、推广绿色农资、提升粮食产能等多方面实现新突破。”

据了解,在省委、省政府以及中华全国供销合作总社的大力支持下,省供销社党组积极决策推动,2023年7月,陕西省农业生产资料集团有限公司正式挂牌成立。作为省供销社打造的市场化农资流通服务平台,陕西省农业生产资料集团有限公司积极探索业务新模式,加快提升为农服务综合能力,利用我省区位和原材料供给充足优势,连接上游资源与下游产业,研发生产绿色环保节能高效化肥,不断延长产业链条,实现内部资源互补。同时,聚焦为农服务,围绕保供应、畅物流、强储备、稳价格、优服务,主

动承担农资保供稳价主渠道和农业社会化服务主力军社会责任,成立至今,各项业务顺利开展,取得了较好的成绩。截至2023年11月,陕西省农业生产资料集团有限公司已实现化肥销售11840吨、销售额3065万元。

此次营销峰会的成功举办,为省供销社新一年农资业务发展奠定了良好基础。下一步,陕西省农业生产资料集团有限公司将发挥供销社农资主营业务的优势,以农资为核心,积极提升为农服务水平,加快建设完善农机农艺农化服务、金融赋能等业务板块,加强与国内外大型农资企业的合作交流,推进多元业务与农资流通的有机融合,力争成为国内大型多元化涉农综合服务商。



会议现场。

安康：组织「小农户」融入大产业

本报记者 黄敏

为打通山区群众农产品销路,安康市供销合作社通过创新构建“供销社+合作社+农户”供给侧农业发展机制,一方面在山区设点就近收购群众的农产品,另一方面在城区建成供销生活超市,畅通销售渠道,助力群众增收。

为打通“供销”两端,2023年9月,安康供销生活超市在安康高新区正式运营,为周边居民日常买菜又提供了一个新选择。“我家离供销社超市近,在这里买东西很方便,而且超市的蔬菜新鲜、价格实惠。”1月8日,安康市民李惠正在超市采购,“这家超市里销售的蔬菜许多都是山区农户自己种的菜,买着也放心。”

消费端人气火热,生产端也是一片繁忙。最近几天,旬阳市吕河镇险滩村村民樊世香种植的萝卜到了收获期,村集体合作社得知后便上门收购。“山里出行不便,以前家里种的菜除了自己吃,换不了几个钱。今年就不一样了,我种的南瓜、萝卜除了自家吃的,全都被合作社的‘山货郎’上门收购了。”樊世香高兴地说。

“以前根本没有人会去收购像樊世香这种零散种植户的萝卜,一方面是产量小、运输成本大,另一方面质量也参差不齐,但今年像樊世香这样的零散蔬菜种植户都会由合作社派‘山货郎’上门收购,然后再通过供销社销售出去。”旬阳市吕河镇村股份经济合作社负责人曹文龙称。

据了解,为更大范围收购群众山货,助力山区农产品进城,安康市供销社因地制宜,在汉阴县推出村镇县联网的供销合作模式,把收购点建在村镇方便群众销售。如今,在村里不仅有收购点,还有腊肉、腊肠加工厂等企业,群众既可以把自家的山货卖到这里,也可以在这里上班。同时镇上有供销生活超市,县城设有农产品展销中心,全方位帮助山区群众发展产业。

让小农户融入大产业,更要应对大市场。安康市供销系统通过构建“供销社+合作社+农户”发展机制,把农户、村集体合作社、企业有效连接起来,建成了内联农户、外接市场的供销产业链。目前,在旬阳市、石泉县、汉阴县等地乡镇发展富硒蔬菜订单保供基地1.1万亩,辐射带动村民6000余户;在宁陕县建立供销农副产品基地,发展鲜食玉米种植6000余亩,实现产值3666万元。此外,覆盖各县(区)的11家供销生活超市及数十家社区果蔬超市正在积极筹建。

“发展供销超市连锁经营,就是为农户的农产品和城市居民所需要的产品搭建一个内循环的对接平台,以此形成一个比较稳定的增收模式。”安康市供销社党组书记、主任邱德刚称,利用“供销”优势,让山区群众多条增收的路子,让城区居民购物更方便更实惠。



在旬阳市,供销“山货郎”成为山货出村的新助力。(资料图)

西安市长安区供销联社

建成9家连锁惠民超市

本报讯(通讯员 吕娟妮)2023年12月29日,西安市长安区供销联社杨庄店及仓配中心正式开业。这是长安区供销联社2023年建成的第9家自营连锁惠民超市。当天,长安区供销联社主任闫海秦介绍,2023年以来,长安区供销联社通过整合系统优质资源,做实自营业务,不断完善“区级仓配中心+镇级供销连锁超市+村级综合服务社”三级流通网络,采取自营模式先后建成丰惠购物中心子午店、鸣楼店、杜曲店、引镇店、黄良店、五台店、王曲店、砲里店、杨庄店9家连锁惠民超市。

提供万余种商品。杨庄仓配中心经营面积达800平方米,兼具仓储、配送、信息处理等一体化功能,可实现商品大宗采集、统一配送。

同时,在子午店、杨庄店建成日用消费品仓配中心2个。“区级仓配中心+镇级供销连锁超市+村级综合服务社”三级流通网络促进了日用消费品、生鲜农产品等实体网点线上线下销售,提升了供销连锁超市和村级综合服务社货源供配效能。

下一步,长安区供销联社将加快推进连锁网点建设步伐,积极开拓商品流通市场,大力构建政府主导、供销社主办的县域流通网络体系,为谱写陕西高质量发展新篇章贡献供销力量。

安康市汉滨区供销联社

“铁牛”换新油 春耕不用愁

本报讯(通讯员 王莉)“现在的政策就是好,供销社的服务也更贴心,大伙儿春耕都不愁了。”1月3日,在安康市汉滨区大河镇小河村,村民徐兴杰拉着大河镇供销社主任朱峰的手高兴不已。

由于儿子和儿媳常年在外打工,家里就剩下徐兴杰老两口。这两天,徐兴杰家耕地用的机械坏了,一直无法维修。眼瞅着年后春耕越来越近,老徐愁得吃不好、睡不着。得知这一情况后,汉滨区供销联社工作人员免费上门帮他

修好了农机,还带来春耕肥料订单和农资不涨价的好消息。

据了解,为了帮助广大社员提前做好春耕准备,降低农耕所需的肥料和籽种需求,以最低价格保障来年春耕生产,连日来,汉滨区供销联社在大河镇举行了一系列“暖冬行动”活动,动员农户及早登记春耕所需的肥料和籽种量,以最低价格,保障农户春耕生产。同时,供销联社还为耕作机械提供免费更换机油和机滤服务,解决农户解决了后顾之忧。

在活动中,汉滨区供销联社充分发挥供销社点多面广、网络齐全、与农户联系紧密等优势,做到与农资供应、农机服务、技术推广有机结合,帮助他们增强抵抗风险的能力,实现供销社为农服务的进一步延伸,并通过农资保供稳价给农户吃上“定心丸”。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

充分发挥供销社点多面广、网络齐全、与农户联系紧密等优势,做到与农资供应、农机服务、技术推广有机结合,帮助他们增强抵抗风险的能力,实现供销社为农服务的进一步延伸,并通过农资保供稳价给农户吃上“定心丸”。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

为充分践行“供销为农”宗旨,下一步,汉滨区供销联社将充分发挥供销集团公司作用,为基层供销社做好服务保障,持续做好农资配送工作,不断深化“电话一打、农资到家”品牌效应,切实扛起服务“三农”的责任。

延安市宝塔区供销总公司

助力中欧班列“延西欧”专列首发

本报讯(通讯员 袁瑞平)2023年12月20日,在延安市火车站,一辆载满延安苹果的冷链专列缓缓驶出站台。这批苹果是由延安市宝塔区供销总公司采购,也是延安苹果首次搭乘中欧班列“延西欧”专列销往海外市场。据了解,本次“延西欧”专列满载10节冷链专柜共210吨苹果,同时还有25节普通专柜,将延安苹果出口至越南、俄罗斯等国,这也是我省首次使用冷藏集装箱运输出口苹果。

2023年以来,宝塔区供销总公司始终坚持“对接三农、连接城乡、服务民生”为经营理念,深耕为“三农”服务,聚焦主责主业,借力开放赋能,依托中欧班列“延西欧”专列,充分发挥延安市的区位优势,把特色农副产品、大宗货物、优势资源等带出国门,深度融入共建“一带一路”,进一步开拓国际市场。自2023年5月份开展对外进出口业务以来,已累计出口102柜(次),销售水果1730吨,外汇收入1262万元,呈现蓬勃发展态势。

下一步,宝塔区供销总公司将以此次专列开行为契机,锚定打造内陆改革开放高地目标,充分发挥社有企业资源优势,加大货源组织力度,全力做好服务保障,加快与东南亚国家进出口贸易渠道的拓展步伐,加强与中欧班列沿线国家进行更加深入紧密的交流合作,不断提升延安品牌影响力,推动传统物流业转型升级,在助力中欧贸易、促进延安经济社会发展等方面发挥积极作用。