

供销社发展情况调研报告

供销社发展情况调研报告

供销社发展情况调研报告 篇 1

近年来，__供销社按照全国总社 新网工程 和自治区供销社 四大体系 建设要求，紧贴县委政府中心工作，坚持为农服务方向，坚持改革创新，着力推动农村现代流通网络建设，先后投融资 945 万元，新建改造经营网点__m2，社有企业 3 家，农资配送中心 1 家，乡级连锁加盟店 12 家，村级农家店 35 家，行业协会 3 家，专业合作社 6 家。20__年实现商品销售 2300 万元、农资销量 3.2万吨、农产品销量 0.6万吨，分别占全县社会总量 31%、87%和 11%，已成为推动农村社会化服务体系建设的—支重要力量。

一、__供销社发展农村现代流通网络的主要做法

（一）发挥优势，因地制宜，推动农村流通网络建设。

以实施 新网工程 为抓手，整合基层供销社现有的流通资源，打造集农村消费购物、农产品购销等功能于一体的新型农村综合服务中心。

一是参与新农村建设改造农村流通网络。按照全县新农村建—设总体规划，在乡镇政府驻地，结合小城镇建设，对 9 家基层供销社，15 家综合服务社全面改造。城阳供销社联合乡政府投融资

125 万元改造供销社大院，建成占地 6958m² 的农贸市场，引进 24 家工商户开展农产品购销、日用消费品经营，供销社用资产收益建成营业及办公设施 400m²，改变了城阳有街无市的现状。小岔综合服务社对原有门店进行拆除，联合 13 家业主投资 53.1 万元，建成 22 间营业房 960m²，进行农产品收购加工、日用消费品经营，改造的基层社网点已成为新农村流通网络建设的亮点工程。

二是络资源改造农村流通网络。坚持有进有退的原则，多方筹资 16 万元，对基础好、辐射功能强的王洼、新集供销社，建成区域性中心社。对基础和效益较差，但有一定潜力的李寨、石岔、交岔等 5 个供销社，改造成综合服务社。坚持因势利导、广泛联合的原则，引导农民经纪人和供销社职工按照股份合作制原则自愿联合、自筹资金 120 万元，兴建古城、新集农资批发市场，采取连锁配送、市场+协会 等方式，规范了农资市场秩序，农民买上了放心肥，年销量 1.1 万吨，市场占有率达到 90% 以上，基层社服务农民生产生活的作用得到充分发挥。

三是结合 新网工程 建设改造农村流通网络。认真实施 新网工程，依托 万村千乡市场 工程建设，按照 国家补一点、县社挤一点、基层社筹一点 的筹资原则，先后筹资 35 万元，在红河、王洼等 12 乡镇发展农资连锁加盟店 12 个，还对石岔、沟口等 35 个村的 夫妻店、代销店 进行统一标准改造，农家店覆盖了

全县 29%行政村和 100%乡镇。为增强为农服务功能，红河、孟塬等供销社利用库房、院落等经营设施，引进河北客商建成 2 个面粉加工厂和 1 个饲草加工厂，年购销 1.7 万吨，助农增收 120 万元，使基层社网络为服务农民所用。

（二）勇挑重担，主动作为，推动农产品流通网络建设。

围绕产业结构调整，积极创办农民合作经济组织，提高农民组织化程度，开通信息网络，搭建农产品现代流通平台，促进农业增效、农民增收。

一是创办行业协会，搭建助农增收平台。充分发挥供销社资产、人才、网络等优势，联合农民经纪人和民间农产品营销组织，发起成立__县农民经纪人协会和县农村合作经济组织联合会，发展社员 2963 户，带动农户 1 万户，占全县农民总户数 23%，覆盖种植、养殖、农产品运销等行业，引领专业合作经济组织围绕产业结构调整，积极开展产前、产中、产后服务，开拓农产品营销市场，搭建现代化流通平台。近三年来，累计帮助农民推销农产品 2.5 万吨，实现销售收入 2988 万元。同时，积极推动行业协会上下衔接，千方百计自筹资金 3.2 万元，联合自治区农民经纪人协会邀请专家和科技人员举办农民经纪人电子商务、市场营销知识培训班 3 期，培训农民经纪人及农民 362 人，提高了农民经纪人的综合素质。

二是成立专业合作社，提高农民组织化程度。发挥供销社的优势，围绕马铃薯蔬菜、紫花苜蓿、中药材等特色优势产业的开

发，牵头兴办农民合作组织 9 个，成为政府推动农业产业化经营的有力抓手。王洼供销社围绕马铃薯产业发展，联合 23 名农民经纪人，50 家种植、贩运大户，组建王洼马铃薯购销合作社，带动大量马铃薯外销，使马铃薯售价较上年增加 0.12 元/公斤，亩均增收 100 元以上。红河辣椒合作社以 党支部+合作社 模式，引导入社农户由 42 户发展到 830 多户，辣椒种植面积由 80 亩发展到 6000 多亩，入社农户人均纯收入 1064 元，占农民人均纯收入的 46%，被全国总社评为示范专业合作社。坚持 由供销社推动，农村能人带头，群众自愿参与 原则，支持农民经纪人韩万里牵头联合农民社员 46 户成立的城阳中药材专业合作社，发展订单药材 800 多亩，年固定推销地产中药材 200 多吨。杨坪中药材协会以新产品试种推广为工作重点，做给农民看，领着农民干，被确定为乡土人才 科技特派员创业基地 。__养鸡专业合作社以当地特色土鸡为主，实施规模化养殖，已纳入总社 千社千品 工程项目。

三是借助信息网络，开拓农产品流通渠道。为了拓宽农产品流通渠道，争取自治区供销社支持，20__年创办了__农产品信息网站。网站开通以来，免费给农民提供 1500 多条有价值信息，收到了很好的促购促销作用。20__年红河乡共种植辣椒、西瓜等 8000 多亩，总产 2.5 万吨，县农副产品信息网站发布辣椒销售信息，让辣椒等蔬菜抢得商机，销售形势全线走红，全乡 80% 的种

植户借助网络做 买卖 ，网上交易额达到 50%。辣椒销售旺季，通过农副产品交易网售出辣椒 9700 吨，占总产量的 75%，实现销售收入 575 万元，助农增收 40 万元，推动辣椒产业健康发展，有效解决了农产品卖难的问题。

（三）突出重点，做强主业，推动农资流通网络建设。

坚持以现代营销方式改造传统经营网络，按照 上联龙头保资源，中联系统建网络，下联农民保供应 的营销思路，充分发挥优质产品、龙头企业和销售网点的作用，加快推进农资网络体系建设。

一是依托优质产品扩大市场。发挥裕丰公司龙头带动作用，做实总代理总经销，先后与汉中化工、杨凌肥业、中农金合、铜陵二铵等生产厂家达成产品区域总经销总代理，依托化肥产品的质量、价格优势，优先发展以集中采购、统一配送为核心的新型农资营销体系，提高了市场竞争力，扩大了市场份额，目前已辐射到西吉、隆德、甘肃镇原、环县、庄浪、静宁等地，形成了区域性农资商品集散市场。20__年销售农资 3.2万吨，农膜 370 吨，总价值 2750 万元，市场占有率达到 87%，发挥了供销社农资供应主渠道作用。

二是依托龙头企业整合资源。随着农资流通体制改革不断深化，县农资公司受历史形成的政策性亏损挂帐等历史包袱和机制不活的制约，经营业务逐步萎缩。我们及时采取 搁置旧的、发展新的 措施，组建了县社控股、职工参股的裕丰农资有限责任公

司。新公司轻装上阵，围绕农资主营业务，以现代营销方式改造传统经营网络，从整合系统经营网络入手，兼并、重组 2 家社有企业和 4 家基层社，大力发展连锁配送，扩大辐射半径，在网络内通过电话、传真、计算机信息体系开展预约订购，推动了连锁配送，及时把化肥、农药等物资送到村到户，服务到田间地头，让经营者和农民都得到了实惠。20__年裕丰农资公司实现销售 1.8 万吨，市场份额占到 48%，已发展成为有一定影响力和市场控制力的龙头企业。

三是依托销售网点保障供应。抓住商务部 万村千乡市场 工程试点县机遇，以县城建有配送中心，乡镇有连锁店，村有加盟店为目标，按照 整合、规范、延伸、提高 八字方针，以裕丰公司为配送中心，改造建设乡级农家店 12 个，村级农家店 36 个，经区商务厅等单位验收合格率为 100%。同时，实施化肥、农药、种子等重要农资商品的 放心 工程，坚持 一批一检 、 一品一检 和 先检后销 的管理制度，着力做到 四个到位 （质量管理、价格执行、技术指导、优质服务到位）和 六统一 管理模式（统一标识、进货、配送、价格、管理、服务），杜绝了坑农害农现象发生，保证了农资消费安全。

（四）党委政府支持，创造可持续发展的良好环境。

近年来，__县委、政府高度重视支持供销社发展，认为供销社根基在农村，主战场在农村，服务的主要对象是农业和农民，

重视、加强供销社就是让农业、农村、农民得利受益。

一是在政策上，制定出台了《关于进一步推进供销合作社改革与发展的实施意见》（彭党办发[20__]143号）、《关于加快发展农村合作经济组织的实施意见》（彭党发[20__]31号）、《关于加强全县农业生产资料经营管理的实施意见》（彭党办发[20__]10号）、《__县 万村千乡市场 工程实施规划》（彭政发[20__]21号）等配套扶持政策。

二是在项目资金上，鼓励支持供销社参与地膜种植推广等高效农业综合开发项目，在每年农业生产资料供应旺季，都要调度一定的财政资金支持供销社调运物资，并争取固原市商务局把__县 万村千乡市场 工程项目交给供销社负责实施，扶持供销社发展连锁超市、农家店，在建设社会主义新农村中发挥作用。

二、农村现代流通网络建设方面存在的问题

农村现代流通网络工程这项真正让农民得实惠、企业得市场、政府得民心的建设新农村战略工程，经过努力取得了一定成效。但还存在一些困难和问题：

一是由于__地处宁南山区，交通条件相对不便、人口居住分散，农村市场体系基础设施薄弱，流通网络不健全，经济发展相对落后，农村流通网点运营成本居高不下，深入推进农村现代流通网络工程网点建设、人员培训、检查指导等经费投入不足；

二是县级农资、日用品配送中心流动资金及建设改造资金短缺，配送中心基础设施建设滞后；

三是将供销社 农资进村 、 农产品进城 等连接产销、双向流通的网络建设纳入政府农村现代流通体系建设项目相关配套政策缺失。

四是要认真落实自治区政府将县级供销社经费纳入同级财政的有关规定。五是对供销社历史形成的政策性亏损挂帐等等历史包袱，要研究对策，妥善处理。

三、推动农村网络建设又好又快发展的几点建议

供销社是发展农村经济的重要力量，也是发展农民合作经济组织的重要组织形式，对于做好农村现代流通工作具有重要的促进作用。党委政府部门要加强组织领导，强化政策扶持，加大扶持力度，努力为供销社参与农村现代流通工作创造良好的环境。

一是加强组织领导。按照建设社会主义新农村的要求，从发展现代农业、促进农民增收、维护农民利益的大局出发，与农业、农村、农民这个全局问题紧紧地联系在一起，摆上重要议事日程，加强组织领导，狠抓政策落实，以实施 新网工程 为抓手，切实帮助解决供销社推动农村现代流通工作中出现的重大问题和实际困难，发挥供销社经营点多面广、仓储设施齐备的优势，加大农村现代流通工作力度，不断完善县、乡、村三级网络，建立以集中采购、统一配送为核心的新型流通体系，提高企业运行质量，努力把企业做大做强，打造以城带乡、城乡互动、功能完善、流动有序、诚信和谐的农村现代流通网络体系。

二是加大扶持力度。要把供销社发展农村现代服务业工作列

入政府的现代服务业发展规划和扶持范围，落实相关优惠政策。要认真落实区政府关于县级供销社经费纳入同级财政的规定。对供销社发展农村流通，推进企业改革过程中下岗职工，要按照规定统一纳入当地社会保障体系和再就业规划。对供销合作社历史形成的政策性挂帐等问题，要研究对策，妥善处理。发改、财政、商务、工商、国土等部门支持供销社依法开展烟花爆竹归口经营、再生资源回收、农产品购销等业务；对供销社领办的农村新型合作经济组织优先列入农业综合开发、扶贫开发、科技开发项目，积极支持供销社拓展为农服务领域；对供销社发展的农村综合服务社、专业合作社及乡镇连锁店、村级农家店，在证照办理等方面，要简化审核手续，提供快捷方便的服务。

三是维护合法权益。在推进农村现代流通发展中，要按照全国总社要求，切实维护供销社的合法权益，防止和纠正随意侵占、平调和处置社有资产，截留其资产收益的做法，不得随意改变供销社及其所属企事业单位的隶属关系，不要随意变动供销社的组织机构，保持供销社组织体系的完整性。对占用供销社土地、房产、经营网点、设施等，要有偿使用，给予相应的补偿，推动供销社更好地服务新农村建设，使供销社真正成为农民经济合作的带动力量、农村现代流通的主导力量、农业社会化服务的骨干力量。

供销社发展情况调研报告 篇2

近年来，__县供销社围绕全县生猪、茶叶、蔬菜、中药材、

积极引领农民和职工大力发展专业合作社和行业协会，为推动全县农业产业化发展和社会主义新农村建设发挥了重要作用，并取得了较好收效。

一、供销社发展专业合作社和行业协会的基本情况现状及现状

上世纪 60 年代，供销社就开始引进、推广、扶持毛竹 二、供销社发展专业合作社和行业协会的具体做法及收效 三、供销社在发展专业合作社和行业协会中存在的主要问题

一是部分乡镇对专业合作社组织作用和功能认识不到位，思想上不够重视；二是供销社发展专业合作组织的专项业务经费不足，严重制约了专业合作组织的正常建设和发展；三是运作、管理不规范。部分专业合作组织章程不完善，运行不规范，管理松散，凝聚力不强；四是大部分专业合作组织以为农民提供综合服务为支撑，没有吸纳社员入股。在业务经营方面与农民联合的深度和广度不够，没有形成利益共同体，制约了进一步的发展。

四、供销社加快发展专业合作社和行业协会的想法及建议

（一）市、县政府应制定出台《关于鼓励和支持供销社发展农民专业合作组织的实施意见》，进一步落实供销社扶持、发展农民专业合作组织的优惠政策、项目申报和资金扶持。

（二）建立专业合作组织专项扶持资金。充分利用贯彻落实《农民专业合作社法》这一契机，积极争取国家扶持农民专业合作社的资金，支持专业合作社开展信息、技术、培训、质量标准论证、市场营销等服务。

兴办仓储设施等方面，财政适当给予扶持，相关金融单位应给予信贷支持。

（四）对专业合作社开发的生产经营和科技推广项目，应纳入农业开发、扶贫开发和科技开发规划，实行重点扶持。

供销社发展情况调研报告 篇 3

供销社是一家集农资配送、农资连锁经营、农业科技服务、专业合作社为一体的综合性基层社。现有在册职工 111 人，其中：在岗职工 68 人、不在岗职工 43 人，离休职工 1 人、退休职工 15 人。2023 年 4 月，该基层社领办了市意利达农业科技专业合作社，2023 年 4 月，成立了市意利达农业科技专业合作社联合社。该社的股本总额 241.4 万元，为供销社成立之初的注册资本。

1) 资产状况。截止 2023 年 6 月底，供销社有资产总额 2796.8 万元，其中：流动资产 300.5 万元、固定资产净值 2433.9 万元、在建工程 62.4 万元。负债总额 2023.6 万元，其中：流动负债 1432.8 万元、长期负债 628.8 万元。资产负债率 73.7%。所有者权益 735.2 万元，其中：实收资本 241.4 万元、资本公积 24.9 万元、未分配利润 468.9 万元。

2) 经营情况。多年来，供销社以农资经营为重点，狠抓农资流通网络建设，大力发展农资连锁经营，形成覆盖全区、辐射周边城乡的农资流通经营网络。到目前为止，建立农资配送中心

487 家（加盟店 485 家、直营店 2 家）、村级综合服务部 13 家。近年来，该社销售、利润稳步增长，2023 年上半年实现销售收入 5286.2 万元、利润总额 83.9 万元。

3) 组织结构情况。目前，该社设有理事会、监事会、供销社党支部和工会等组织机构，并成立了金桥农资经营配送中心、农资经营协会、意利达农业科技发展有限公司、意利达农业科技专业合作社以及意利达农业科技专业合作社联合社。

该专业社是一个集土地流转、土地托管、社会化服务、农民技能培训、农业信息服务、农资连锁经营为一体的综合性合作社。现发展社员 581 户，带动农户 1658 户。该专业社的股本总额为 332 万元，其中：市新合资产管理有限责任公司（市社）57 万元、安徽省市第农业生产资料公司（桥区社）60 万元，个人资本 215 万元（43 人、每人等股 5 万元）。

该专业社下设农机作业服务部（机耕、机播、机收）、农资经营服务部（种子、化肥、农药）、植保作业服务部（田间管理、防虫治病、抗旱排涝）、农业技术指导服务部（测土配方施肥、现场技术指导、信息咨询、病虫害预测）及综合办公室。有专业植保队员 180 人、季节性植保队员 580 人，拥有农业机械 63 台套，植保机械 6 台套。

1) 资产状况。截止 2023 年 6 月底，意利达专业社有资产总额 590.6 万元，其中：流动资产 275.5 万元、固定资产净值 315.1

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/735332231002012033>