

加强供销社经营管理提升供销社经济效益探究

秦泽广

邯郸市城郊供销合作联社，河北邯郸，056000；

摘要：供销社作为连接城乡市场、服务“三农”的重要载体，在乡村振兴战略实施和城乡融合发展进程中发挥着不可替代的作用。经营管理水平直接决定供销社的生存与发展，更是影响其经济效益、实现可持续发展的核心因素。本文结合供销社经营管理的内涵，探索加强经营管理、提升经济效益的有效路径，为供销社高质量发展提供理论参考和实践指导。

关键词：供销社；经营管理；经济效益

DOI：10.69979/3029-2700.26.04.024

供销社想要生存和发展，根本还是要靠经济效益，而抓好经营管理，是提高效益最关键的方法。加强供销社经营管理不仅能优化资源配置、减少运营成本、增强市场竞争力，还能让供销社更好地回归服务初心，在农村经济中真正起到引领和带动作用。所以，认真研究怎么加强经营管理、提高经济效益，解决好经营管理中存在的实际问题，对推动供销社高质量发展、助力乡村振兴，有着十分重要的现实意义。

1 供销社经营管理的内涵

简单来说，供销社的经营管理是为了实现经营目标、提高运营效率、保证服务质量，对经营活动、管理流程、资源分配、工作人员等方面进行统一规划、协调组织、监督管控的所有活动的总称。它的核心意思主要分三个方面：第一是经营，主要是围绕农产品的收购和销售、农业生产需要的物资供应、人们日常的消费品流通，还有农村的综合服务业务，做好布局和运营，最关键的是让商品能顺利流通，服务能精准送到人们手里；第二是管理，涉及完善体制机制、健全管理制度、优化办事流程、做好风险防控等，核心是把运营秩序规范好，减少运营成本，让管理更高效；第三是服务，重点还是围绕“三农”的需求，把服务链条拉长，拓展更多服务领域，提高服务质量，最核心的是让供销社更有凝聚力、更有影响力，既实现经济效益，也兼顾好社会效益。

2 加强供销社经营管理提升经济效益的优化路径

2.1 更新经营管理理念，强化市场意识和效益意识

理念更新是加强经营管理、提升经济效益的前提。供销社应打破计划经济时期的传统理念束缚，树立“市场导向、效益优先、公益兼顾、创新发展”的经营管理理念，强化市场意识、竞争意识、品牌意识和效益意识。一是强化市场意识，密切关注市场需求变化，深入调研农业生产结构调整和农民消费升级的需求，及时优化经营业务和服务内容，实现“供有所需、需有所供”。比如，根据当地特色农业的发展需求，多供应一些特色农业生产所需的物资；顺着农民消费升级的需求，多拓展一些高品质的日用品、绿色农产品的经营业务。第二，要强化效益意识，树立“算好成本、追求盈利”的想法，抓好成本管理，减少运营开支，提高盈利能力。建立完善成本核算体系，对采购、销售、物流、管理等每一个环节的成本都进行精细化核算，坚决避免资源浪费；优化经营思路，提高商品周转速度和资金使用效率，让经营效益更上一层楼。第三，要强化品牌意识，多投入一些资金和精力在农产品的深加工、包装和宣传上，打造属于自己的特色农产品品牌，提高农产品的附加值和市场竞争力。通过标准化生产、规范化管理，保证农产品的质量，树立良好的品牌形象；利用线上线下多种渠道，加大品牌宣传推广力度，让品牌的知名度和影响力越来越大。

2.2 完善体制机制，提升运营效率

体制机制创新是提升供销社经营管理水平和经济效益的核心动力。应进一步深化供销社改革，完善管理体制和运行机制，明确权责分工，激发发展活力，提升运营效率。一是深化管理体制改革，实现政企分开、权

责明确,赋予供销社充分的经营自主权,让供销社能够根据市场变化及时调整经营策略,提高决策效率。明确上级社与基层社的权责分工,加强上级社对基层社的指导、服务和监督,推动基层社自主经营、自负盈亏、自我发展。二是完善运行机制,优化人事管理、薪酬分配、激励约束等机制。建立健全市场化的人事管理制度,打破身份壁垒,公开招聘优秀的经营管理人才和技术人才,优化人员结构;完善薪酬分配机制,将薪酬与工作业绩、经营效益挂钩,实行“多劳多得、优劳优酬”,充分调动员工的工作积极性和主动性;建立健全激励约束机制,对表现优秀的员工和团队给予表彰奖励,对工作不力、造成损失的给予问责,营造“比学赶超、争先创优”的良好氛围。三是健全组织体系,加强基层社建设,推动基层社规范化、标准化发展;建立基层社与上级社之间、各基层社之间的联动机制,实现资源共享、优势互补,形成规模效应。例如,整合各基层社的采购资源,实行批量采购,降低采购成本;建立统一的农产品销售平台,实现农产品集中销售,扩大销售规模。

2.3 创新经营模式,提升服务能力和盈利水平

经营模式创新是供销社拓展盈利空间、提升经济效益的关键方法。供销社要打破传统经营模式的局限,紧紧围绕“三农”的实际需求,拓展服务范围,创新经营模式,实现多元化、高质量发展。首先,要拓展经营业务和服务领域,不能只盯着传统的商品流通业务,需要向农产品深加工、农业社会化服务、养老服务等新兴领域延伸。一方面,要加强农产品深加工体系建设,引进先进的加工技术和设备,对农产品进行深加工、精加工,做出附加值高的加工产品,这样才能拓宽盈利空间;另一方面,要开展农业社会化服务,给农民提供种子培育、农机作业、病虫害防治、测土配方施肥等服务,帮助农民提高农业生产效率,也能增加服务收入。除此之外,还可以试着开展农村金融服务,联合金融机构给农民提供小额贷款、农业保险等,解决农民融资难、融资贵的问题,同时也能增加中间业务收入;还要完善物流配送体系,搭建县、乡、村三级物流配送网络,提高农产品收购和配送的效率,降低物流成本,减少农产品损耗。

另外,还要创新经营方式,推动线上和线下融合发展。充分利用互联网、大数据、物联网等现代信息技术,

搭建线上销售平台,开展线上采购、线上卖货、线上服务等业务,把市场范围扩大;同时整合线下实体店的资源,优化实体店的布局,提高实体店的服务质量,让线上和线下的优势互相补充、一起发力。比如说,搭建一个农产品电商平台,把本地的优质农产品卖到全国各地;开展线上预订、线下配送的服务,让农民购物更方便、体验更好;还能利用大数据分析市场需求,精准对接供给和需求,优化商品的供应结构。最后,要加强产业链的整合,打造“生产—加工—流通—服务”一体化的经营体系。多和农业生产基地、农民专业合作社、农产品加工企业、物流企业等主体合作,形成产业链上下游一起发展的格局,实现资源共享、优势互补,风险一起承担、利益一起分享。比如,和农民专业合作社合作,建立标准化的农产品生产基地,保证农产品的质量和供应稳定;和农产品加工企业合作,对农产品进行深加工,提高农产品的附加值;和物流企业合作,完善物流配送体系,让商品流通得更快、更高效。

2.4 加强队伍建设,提升队伍素质

人才队伍是加强经营管理、提升经济效益的重要支撑。应坚持“引育并举、注重实效”的原则,加强人才储备和培养,提升队伍素质,为供销社发展提供人才保障。一是加大人才引进力度,制定优惠的人才引进政策,吸引优秀的经营管理人才、技术人才和年轻人才加入供销社。重点引进具有现代经营管理理念、市场运作能力强的经营管理人才,具有农产品加工、物流配送、信息技术等专业技能的技术人才,以及具有创新意识、年轻有为的青年人才,优化人才结构。二是加强人才培养,建立健全人才培养体系,定期对现有员工进行培训,更新员工的知识和技能,提升员工的业务水平和服务质量。针对管理人员,开展经营管理、市场运作、决策能力等方面的培训;针对技术人员,开展专业技能、技术创新等方面的培训;针对基层员工,开展业务操作、服务规范等方面的培训。同时,鼓励员工参加职业技能鉴定、继续教育等,提升自身素质。三是完善人才激励机制,建立健全人才评价、晋升、奖励等机制,为人才提供广阔的发展空间和良好的工作环境,吸引和留住优秀人才。例如,建立以能力、业绩为导向的人才评价体系,打破论资排辈;完善晋升机制,为优秀人才提供晋升通道;

加大对优秀人才的奖励力度，激发人才的创新活力和工作积极性。

2.5 强化风险防控，保障经营安全

做好风险防控，供销社需要建立完善的风险防控体系，提前预判、有效防范并妥善处理各类经营风险，尽可能减少风险带来的损失。一是做好市场风险防控。要健全市场调研和预警机制，时刻关注农产品价格波动、市场需求变化等动态，提前判断风险并制定应对方法。比如搭建农产品价格监测体系，准确把握价格走势，合理制定收购价和销售价；同时根据市场需求及时调整商品结构，避免出现库存积压的情况。二是强化信用风险防控。建立客户信用评价体系，全面评估合作客户的信用情况，规范赊销行为，加强应收账款管理，及时回笼资金，尽量减少坏账带来的损失。三是抓实库存管理。完善库存管理制度，优化库存结构，合理控制库存规模；加强日常保管，减少商品损耗；定期开展库存盘点，及时处理滞销、过期商品，提高资金周转效率，减轻资金占用压力。四是健全风险预警和应急处置机制。明确预警指标、工作流程和应对预案，对经营中潜在的风险实时监测、提前提醒。一旦出现风险能够迅速启动预案，

采取有效措施把损失降到最低。同时，加强风险教育，增强员工的风险意识和风险应对能力，形成全员参与、全程防控的风险防控格局。

3 结论

现在乡村振兴不断推进，农业现代化也在加快，供销社迎来了更大的发展空间。供销社要抓住机遇继续深化改革，不断完善经营管理，加强自身建设，提升服务水平和市场竞争力。同时还要主动参与多方合作，形成发展合力，打造出“公益引领、市场运作、多元服务、可持续发展”的全新发展格局。通过不断加强经营管理，提升经济效益，供销社能够更好地发挥连接城乡市场、服务“三农”的桥梁和纽带作用，为推动农村经济发展、助力乡村振兴、实现共同富裕作出更大的贡献。

参考文献

- [1]王雪伊.阜蒙县供销社参与农民专业合作社建设问题研究[D].沈阳师范大学,2021.
- [2]陈永峰.加强供销社经营管理提升供销社经济效益[J].财讯,2021,000(004):165.
- [3]李金婷.强化制度提升执行力完善供销社企业内部控制体系[J].中国合作经济,2015(7).