



德阳市供销发展集团有限公司董事长董贤银(右)
接受西南商报记者专访

□本报记者 李鹏飞 / 文 实习记者 柳奕阳 / 图

近年来,四川省德阳市供销社按照中华全国供销合作总社要求、四川省供销社部署,扎实推进社有企业改革,强化企业管理、提增企业质效,初步构建起了以社有企业为支撑、以服务社会为重点的区域性保障体系。

德阳市供销发展集团有限公司(以下简称:德阳供发集团)作为德阳市供销社一级社有企业,是一家专业从事数字供销、农业技术服务、农业大数据运用的高新技术企业,目前正式员工达200余人,总资产超过7亿元,净资产超过3.5亿元,年营收规模超过10亿元。

但谁能想象,一年多以前,德阳供发集团前身“德阳市社有资产管理有限责任公司”还只是一家仅有5个临时工、守着资产靠租金、年营业收入不足5万元的严重亏损企业。一家传统服务型企业是如何迅速“蝶变”成现代高新企业集团的?未来又有哪些举措续写新篇章?带着这些疑问,近日,本报记者深入德阳供发集团进行了专访,供发集团董事长董贤银讲述了企业破茧化蝶的“蜕变”历程。

强基固本 坚守信念不褪色

董贤银告诉记者,德阳供发集团始终铭记企业是党领导下的为农服务综合平台,坚决落实“两个一以贯之”要求,在企业发展中,全程体现党把方向、管大局、促落实的领导作用。始终坚持党对企业的领导,自觉强化党建引领,提升党员政治素养,增强政治判断力、领悟力、执行力,深刻认识“两个确立”重大意义,牢固树立“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。企业规范运行以来,建立健全了党支部、党员议事会制度。在企业重大决策时,坚持“三重一大”事项党委前置许可,重要决策事项集体讨论决定。持续丰富党建文化,做实“三会一课”,开展形式多样、内容丰富的党建主题活动,增强企业的凝聚力和战斗力。

集团始终秉持根本宗旨,坚持以人民为中心的发展理念,充分发挥好党委和政府联系人民群众的桥梁纽带作用。坚持把“为农、务农、姓农”作为工作的出发点,把更好地满足农民群众需要作为落脚点,通过资本注入、技术输入、优质服务等方式密切与农民利益联结,助农增收、助民增收、助力乡村振兴。适应新时期城乡发展新形势,紧盯社会发展中的焦点、热点、痛点、堵点等突出问题,着力构建城乡产业融合发展新模式,持续拓宽社会服务面,凸显供发集团在保安全、保供应、稳价格方面的社会职能。

坚持为农服务宗旨 彰显供销使命担当

——专访德阳市供销发展集团有限公司董事长董贤银

守正创新 坚持战略不动摇

董贤银介绍,在发展过程中,德阳供发集团坚持做到战略布局有章法、协调推进有办法、保障科学有做法。为此集团提出了“四五五八”发展战略,重点聚焦“以工哺农、以城带乡”,聚力“供应销售、乡村振兴、城镇更新、智能制造”四大板块,加快打造现代化、多元化、实体化、规模化高新数字科技企业集团。

聚力实施五大战略,供应销售板块营收规模实现“从零到亿”突变。一是实施大供销战略,围绕“一个中核(县域流通体系)”“两张网络(线上数字供销、线下冷链物流)”“三个平台(现代数字农业示范平台、数字酒业产销平台、德阳名品数字平台)”“四个中心(惠农服务中心、农产品分拣中心、城乡居民服务中心、县域农资集采中心)”,加快构建市域“1+6+32+N”骨干网络流通体系,畅通农特产品销售渠道,带动品牌、效益双提升。二是实施大数据战略,与阿里云、中再云图、四川发展蜀蜀公司合作,加快建设德阳数字供销综合服务平台,通过“供销+金融+数字”云平台模式整合资源,提高产销对接能力,实现供销业务在线化、数字化、可视化。三是实施大联社战略,在产业实施端、产品供应端,推动农业数字生产、乡村数字治理、经济数字发展。精选300-500个合作社,采取股权投资、产业置入、技术服务、产品包销等方式,促进单品的一二三产业融合发展,迅速壮大合作社规模。组织开展“三社融合”强基行动,通过企业与基层经济股份合作社、农民合作社开展多层次合作,实现中心村基层网点全覆盖,夯实社有企业服务乡村振兴根基。四是实施

大平台战略,通过“三平台一中心”,推动金融、保险、通信、物流等资源向“三位一体”倾斜,实施供应链集成,引领跨界合作,达成资源共享。五是实施大品牌战略,在品牌建、管、用、推上下功夫。目前已通过国家注册商标“旌匠上品、策九瑞酱”,已申报“天府供民通、贡九酱领、供九酱领”,申办国家实用新型专利1件。

聚力重点项目建设,乡村振兴板块实现“从无到有”裂变。在充分调研分析论证的基础上,积极谋划德阳供发集团现代农业产业园项目,目前已成功纳入省市重点项目管理,重点打造三个小镇,供销数字小镇建设已经全面启动,康养小镇、农文旅小镇建设前期工作已基本完成,为探索三产融合发展新模式、打造现代农业产业服务示范基地奠定了坚实基础。

聚力混合所有制改革,城镇更新和智能制造板块实现“无中生有”巨变。通过整体收购四川省东方兴建设集团有限公司,打通了集团参与城乡建设的实施通道;在具体实践过程中,彰显“国家队”社会担当,着力解决城镇快速发展中的旧城拆迁遗留、区域开发烂尾等突出问题,目前已完成“凯江盛世”共益债投资等项目。通过司法拍卖,成功取得耐特阀门厂权属资产。组建园区新的管理中心,规划园区新的产业形态,建立健全园区租户档案,着力打造“园区管理+阀门制造销售+成套部件精密加工+金属制品表面处理”的复合型园区,成为“专、精、特、新”企业的孵化平台,夯实了集团迈入智能制造领域的基础。



奋发有为 坚定信心不懈怠

谈到德阳供发集团未来发展愿景,董贤银满怀信心地表示,未来三年公司营业收入规模将超过100亿元,净资产达到20亿元以上,实现利税10亿元,力争五年内拥有1家主板上市公司,培育一批区域性股交所孵化企业。

如何实施?董贤银说,德阳供发集团将重点在三个方面发力,一是提质拓面,做大主业。以品牌为抓手,以实业为基础,持续做大集团产业群;以数字供销为切入点,以创新运营模式为突破口,加快建设重点项目,增强主业核心竞争力。二是抢抓机遇,打造亮点。紧紧围绕“衣食住行、生老病死”八个字,抢抓政策机遇、市场机遇、发展机遇,持续

开发具有引领示范、拉动带领作用的特色亮点项目,全力塑造供销事业新标杆。三是多赢合作,共推发展。秉持“供销天下、合筑未来”理念,始终坚持实现供方赢、B端客户赢、C端用户赢、最后自赢的经营理念。体现社会服务职能,擦亮“中国供销”金字招牌,凸显国家队的使命和担当,做市场和用户的贴心人,续写供销事业新篇章。

继往开来,德阳供发集团将在董贤银董事长的带领下,知不足而奋进、望远山而前行,进一步发挥社有资本作用,奋力打造一流社有标杆企业,不断开创供销事业发展新局面。

(德阳供发集团供图)

