



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

全国供销合作社品牌建设典型案例选登

## 让“好产品+好服务”走到农户身边

### 四川邦力达农资连锁有限公司在服务乡村振兴中谱写美好篇章

□本报记者 李艳

四川邦力达农资连锁有限公司是由四川省供销社直属企业——四川省农业生产资料集团有限公司于2002年投资设立的全资子公司，主要经营化肥、种子、农药等农资产品，提供农业生产资料、农业机械服务等农业社会化服务。公司在全国省、区设有分支机构，拥有全资及控股分公司24家，终端直营店、加盟店5000多家，年销售各类化肥300余万吨，销售总额达60亿元。在成都、川北、攀西等地建有大型物流配送中心，自有仓储能力达100多万吨。目前，公司已发展成为立足川渝，面向全国及国际市场，专业从事农资产品及配套农化服务的综合“产品及服务”提供商，是国内农资行业领军者。

近年来，公司依托农资主责主业优势，坚持“为农服务”初心，践行“强企兴社”使命，在品牌建设方面着力深耕，通过夯实网络渠道、升级渠道体系、优化自主品牌、做优技术服务等措施，促进了“邦力达”品牌的传播，在川渝等区域树立了良好品牌形象。

#### 夯实网络渠道 助力品牌建设

公司形成了以邦力达公司为主干，各分子公司为根系，各终端网点

为末梢的网络体系，为公司的经营发展奠定了坚实基础，同时也为公司品牌的建设发展打下良好渠道基础。

公司实现产业链向下游的延伸，将网络渠道纵向延伸到乡镇、村组，深入基层市场，打牢基层市场基础，打通农资供应“最后一公里”。针对“小农生产”市场，按照“工厂—邦力达—终端门店”的分级代理模式，持续推进终端网络建设，兼顾市场覆盖率、经济效益性、社会公益性和品牌影响力的平衡发展；针对适度规模的“集约化生产”的新兴农业经营主体，推进直销网络建设，按照“工厂—邦力达—种植大户”的模式，直面种植基地，突出服务的专业性和差异化，实现更高附加值的品牌效益。

目前，邦力达系统建档网点及客户数量达1万余家，稳定有效网点数量达5千余家，为强有力的品牌建设打下了良好基础。

自2010年以来，公司通过“新网工程”、综改项目等政策性项目建设，引导和推动终端网络全面升级，创建以“渠道+服务”为核心标识的企业品牌，实现终端网点的一体化、品牌化，以统一的形象覆盖川渝80%以上的区域，树立了强有力的农资行业有形品牌。

此外，公司积极调整战略，加快整合，统一联动，扩大品牌影响力，提升市场话语权。近年来，持续打造“邦力达”“沃尔丹”“宝来”等自主品牌，形成了较为深厚的市场基础，自主品牌优化提升成效明显。同时，公司积极推进建立规模适度的化肥生产基地，落实自主品牌战略，围绕创建、推广、孵化自主品牌，实现产品品牌与企业品牌的融合发展。

#### 做优技术服务 树立口碑品牌

按照“供销引领、以社带村、标准生产、规模发展”的思路，依托健全的为农服务体系，创新综合服务方式，积极做优做强农技咨询及指导服务，努力成为服务“三农”的重要抓手。

公司积极搭建技术服务平台。通过与农业科研院所、农业专业院校合作，组建农业技术专家服务团队，通过引进分享销客信息化平台、搭建农技服务微信公众号等，为提供专业化、个性化农技服务打下信息化基础。同时，公司通过常态化技术服务培训的开展，进一步提升业务人员和农技服务人员知识化、专业化和科学化服务水平。

积极建立标准化技术服务中心。围绕区域农业发展特色，建设标准化

的农产品检测中心、土壤检测及配方中心、农技及农化服务中心、配肥中心和粮食烘干中心，同时，购置了配肥机、粮食烘干机、无人喷雾机、旋耕机、拖拉机等设备，实现仓储物流配送及“半托管”菜单式服务。

努力提供具有邦力达特色的全套服务。针对各地种植的不同需求，提供全方位服务、差异化服务，通过完善产品序列，开展试验示范，推广技术服务等措施为种植户提供质优价廉、绿色环保、增值高效的全套解决方案，让农户真正享受到“好产品+好服务”带来的效果。

近年来，公司通过不断提升为农服务水平，促进了邦力达品牌的传播，在川渝等区域树立了良好品牌形象，留下了较好口碑。

目前，公司已先后荣获“企业信用评级AAA级信用企业”“四川省银企合作诚实守信先进单位”“中国农资行业最具价值品牌企业”“全国百家农资经销商”“农资流通企业综合竞争力百强企业”“农资行业最佳渠道品牌”等荣誉称号，赢得了社会各界的支持与信赖。公司将坚持“树立百年品牌，服务新时代‘三农’”的理念，以健全的网络、专业的服务、可靠的产品质量提升企业的核心竞争力，在服务乡村振兴中谱写更美好的篇章。



## 科技助农“慧”种田

眼下是水稻生长发育的关键时期，也是病虫害的高发期。四川广元供销社农资公司积极组织农业技术人员深入田间地头，利用植保无人机，对旺盛的藕田和剑田的水稻等上百亩农作物进行“一喷三防”，确保农民稳产增收，助力乡村振兴。

植保无人机飞行是广元供销社农资公司农业社会化服务工作的重要组成部分，是公司开展科技助农活动的重要手段，不仅能转变传统的人力劳作方式，提高工作效率，还能实现农药的减量，降低环境污染，为建设绿水青山、宜居宜业和美乡村贡献了重要的科技力量。

王忠烈文/图

## 巴中市平昌县供销社：依托白酒产业 做大经济增长点

今年以来，四川省巴中市平昌县供销社深挖白酒产业参股合作优势，创新网络经营和目标管理机制，新开发“老供销”“群帝龙”等新品牌，今年前7月实现产、销两位数增长目标，分别达到11.3%、10.6%。

抓实合作基础，打响社有品牌。以诚信合作为基础，加大生产端股份注入力度，按计划充实认购股份，扩大“供销社”元素，提高决策、管理话语权。建立厂社对接机制和联席会制度，适时组织会议，决策原材料生产及组织、酿造技术研发、市场体系建设、产销推进等问题。统筹生产、流通领域广告、宣传资源，加大社有品牌、社有产品

宣传力度，提升知名度，扩大影响力。建立集团经营体制，坚定联合社内独立核算企业区域独家经销制，理顺县联新商务服务公司牵头经营秩序，完善“统一流转计划、统一货源发送、统一经销规则、统一尺度考核、统一口径分配”经营模式。支持经销单位在片区内设立总店、中心店、骨架店、便民店四级经营网络，细化层级经营目标，完善区域网络经营规则和经营人员行为准则，形成网中网营销格局。鼓励经销企业建立对外营销代理制，健全“谁授权、谁负责”责任机制，自主确定代理人、代理价、发货方式、结算方式等事项，把网络触角

向县外、市外、省外延伸。

完善运行规则，强化经营治理。坚持“一个标准生产、一个渠道组货、一条规则发送”的流转秩序，平昌县供销社统一制定年度生产经营规模，龙头企业保障生产、储备和配送。网络各层级签订“经销目标书”，健全目标管理办法。坚持保本、保利、底价管理，放开作价权，灵活经营价格，保持流通活跃。坚持量产策略，合理库存，保证不过期积压、不断档脱销。各经营层级坚持理性制订要货计划，力求样全量足、勤进快销，加快周转速度。坚持健全产品分布台账，实行产品动销管理，按时回笼资金，提高累积回款率。

严格工效挂钩，强化目标考核。全系统推行目标化管理，层层下达任务，落实层级、区域、人头经营目标责任，形成人人有责任、人人有目标、人人抓推销的经营局面。设置营销量、营销额、资金回笼三大指标体系，落实工效挂钩、全奖全赔考核办法。坚持按经营量价内直接返利、完成任务二次返利、超额完成任务奖励的分配机制，调动经销单位和经销人员经营积极性。对区域、网络层级负责人实行“述职登记管理”，连续两年完成目标给予提拔奖励，连续两年未完成目标给予淘汰处理。

特约记者 何秀平

本报讯(记者 高明山 李鹏飞)8月28日，记者从四川什邡市供销社获悉，近年来，什邡市供销社按照“供销社是党领导下的为农服务的综合性合作经济组织”职责定位，始终把为农服务放在首位，充分发挥党组织的核心带动作用，引导党员干部凝心聚力、探索创新，有效实现党建和业务互融双促，为实施乡村振兴战略贡献力量。

#### 聚焦双向促进 凝聚战斗力

什邡市供销社坚持党建引领，充分发挥“党管农村”的强大组织优势，以“举好供销大旗，同走合作之路，助力乡村振兴”为发展思路，先后在马井镇同心村、师古镇红豆村、禾丰镇镇江村等中心镇村建设新型“三社”融合基层社，构建以村(股份)经济合作联合社为核心和主体、村级供销社(农村综合服务专业合作社)为平台载体、各类农民专业合作社等新型农业经营主体积极参与的“三位一体”新型农村合作经济体系。一方面，充分发挥机关党组织坚强后盾作用，助推项目建设提质增效。另一方面，以项目推进情况作为检验各级党组织工作成效的“试金石”，倒逼村级党组织压力上肩、责任落地，推动工作走深走实，农民得实惠、集体得效益、供销得发展的“三赢”格局逐步形成。

#### 聚焦人才培养 激发队伍活力

什邡市供销社党组坚持党管人才原则，牢固树立抓发展就要抓人才，抓人才就是抓发展的理念，将干部培养纳入“大党建”范畴，构建“党的领导+项目建设+干部培养”工作机制，让党员干部在化解历史遗留问题、服务乡村振兴一线接“烫手山芋”、当“热锅蚂蚁”，补短板、强能力弱项，练就敢挑重担、勇扛重责的“铁肩膀”，全面激发党员队伍生机活力。

2023年以来，什邡市供销社以“执行力提升年”为契机，结合“八问找差距、奔三建新功”专题学习教育，健全干部考核评价体系和结果运用机制，加强干部全方位管理和经常性管理，大力培养选拔优秀的年轻干部，引导党员干部把学习成效转化为“挑重担、扛重责”的工作举措和实际行动。

#### 聚焦民生实事 增强服务能力

什邡市供销社党组坚持以党建带社建，以社建促民生，教育引导党员干部大力弘扬“背篓精神”“扁担精神”，大兴调研之风，在“接地气”中提升服务群众能力。

今年以来，开展农资集采配座谈会1次，开展为农服务坝坝会2次。围绕破解“谁来种地”“地怎么种”的难题，通过新建区域性为农服务中心，为小农户及新型农业经营主体提供农资农技、统防统治、统配统施、农业机械、土地托管等全程农业社会化服务，推动农业向规模化、专业化、标准化方向发展。

截至今年7月，全市实现土地全托管面积114200亩，流转土地面积84816.03亩，建立农村综合合作社315个，其中农村综合服务中心66个；共储备农资3846余吨，其中氮肥1314余吨，钾肥614余吨，磷肥557余吨，复合肥及水溶肥等共1359余吨，确保能及时提供货源充足、适销对路、供应到位的农资产品。

## 阿坝州黑水县热板窝种养专业合作社：嫩南瓜种出致富好门路

□金华 本报记者 赵蝶

夏尽秋来，金风渐至，春日播种的种子，已迎来收获的季节。近日，记者走进四川阿坝州黑水县芦花镇谷汝村的热板窝种养专业合作社，放眼望去，处处郁郁葱葱，藤蔓交错，一个个绿油油的嫩南瓜圆润饱满，静静地横卧在瓜藤下。采摘、装筐、打包……丰收现场忙碌而有序。

“采摘时要注意观察，瓜柄裂开、瓜身纹路稍微变白才可以摘，这样的小南瓜才会又香又糯。”合作社社员罗明菊一边指导着村民采摘，一边看着眼前的丰收景象，喜上眉梢，她告诉记者：“今年是第一年种植嫩南瓜，没想到长势特别好，平均一株能结7至8个，亩产能达到10000斤。”

“眼下，嫩南瓜迎来了采摘期，由于南瓜品质好，吸引了很多本地老板前来订购，南瓜主要销往成都各大商超，现在已是第5拨采收了，已销售了50吨，实现产值14万余元，目前地里还有5万余斤南瓜待采摘。”谈到南瓜种植，该合作社南瓜基地负责人斯旦珍信心满满地表示，今年收成非常好，给了她很大的信心，明年她还要带动老乡们扩大规模接着种。

产业带动就业，就业促进产业。嫩南瓜种植不仅提高了土地利用效率，也为村民们提供了家门口的就业岗位，不少村民通过就近就业实现了增收。正在瓜田里劳作的村民康珠大姐已是这里的“老员工”了，她一边忙着对刚刚采摘的嫩南瓜进行挑选、装袋、称重一边告诉记者：“今年，我一直在这合作社打工，一天就有一百多元的收入，不需要出门就能挣钱，照顾家人也很方便，还在合作社学到了果蔬管护的技术。”

据了解，该合作社于2018年成立，种植有嫩南瓜、红脆李、草莓等生态果蔬190余亩，是一个集果蔬种植、农业观光于一体的综合性农业产业园。下一步，该合作社将利用距离中心城镇近、土地连片集中等优势，积极推进“农、文、旅”融合发展，以农业产业为基础，进一步拓宽增收致富渠道，助力乡村振兴。

什邡市供销社：党建引领聚合合力 高质量发展添动力