

中国供销合作社
CHINA CO-OP

四川省供销社农资集团有限公司： 全力服务新时代更高水平“天府粮仓”建设

□本报记者 马工枚 文 / 图

近年来,在四川省供销社党组的正确领导下,四川省供销社农资集团有限公司(以下简称:四川农资集团)始终牢记为农服务根本宗旨,深刻领悟粮食安全这一“国之大事”,主动融入乡村振兴、建设农业强国战略,全力服务新时代更高水平“天府粮仓”建设;坚持稳字当头、稳中求进,扎实推进为农服务能力体系建设;充分发挥农资保供主渠道、农业社会化服务主力军作用,经营发展持续保持稳中向上向好态势。2023年再次入围中国农业企业500强,位列第128位,较上年度跃升15位,迈出了高质量发展的有力步伐。

聚焦农资保供体系建设 筑牢“天府粮仓”的生产根基

打造稳固的货源供应链。四川是农业大省,也是农资需求大省。四川农资集团因势而动、聚势赋能,通过在全国设立的53家各级参股控股独立企业,与上游50多家氮肥、磷肥、钾肥、复合肥等大中型生产企业强化合作,春耕期间川内的化肥累计调量、销售量近200万吨,约占全省总供应量的55%以上。

打造完备的终端配送链。四川农资集团根据全省农作物分布,春耕需求情况,按照川内全覆盖原则,集团合理设置了总库容近50万吨的29个化肥仓库,其中在德阳、眉山、绵阳、广元等主要种植区拥有自有仓库7个,库容近10万吨;租赁仓库和设置分库22个,库容近40万吨;同时在成都龙泉驿、眉山、攀枝花设置农药仓库3个。为强化自有配送能力,配备配送车辆100多台,建立了稳定的配送体系,配送人员、自有仓库管理员24小时电话值班待命,能够及时将货物配送到省内的4700多个网点,打通了春耕期间配送的“最后一公里”。

打造高效的产品研发链。四川农资集团聚焦四川不同地区土壤特性、农作物营养需求和肥药精准高效利用等关键指标,坚持绿色农资品牌研发创新,与云图控股共建推出7款“邦力依”新品有机肥,并自主研发了邦力达、沃尔丹等几十款自主品牌绿色产品,定制水稻、柑橘、葡萄、芒果等作物全生长周期营养套餐方案50多种,切实保障农业生产所需。30万吨高品质复合肥及10万吨新特肥生产基地,也即将落地开工建设,补齐化肥工业化生产自主平台缺失的短板。

打造特色的风险管理链。尿素品种期货上线交易以来,四川农资集团始终坚持尿素期货服务现货经营初心,主动利用尿素期货工具,开展期现结合、套期保值,大力探索传统套保、基差交易、

化肥囤积风险规避等经验做法,有效对冲现货贸易风险,是省级农资公司中唯一被郑商所连续三年评为“产业基地”的合作单位。目前尿素的期货套保量占到了大宗贸易量的90%。利用该优势,四川农资集团在与上下游客户的合作中,通过尿素期货手段,将大宗贸易传统的一买一卖创新为定制化的风险管理,实现了降低客户采购成本、分散风险的目的,持续不断吸引着行业客户加入四川农资集团“期货服务产业圈”。

聚焦农化服务体系 丰富“天府粮仓”的生产方式

发展全流程托管模式,走实社会化种地服务之路。针对可机械化作业的水稻、油菜等大田作物,四川农资集团形成了“全链服务、全年无休、全员增收”服务模式,即打通“耕、种、防、收、烘、储、销”的全链服务,实现了服务团队全年不同农时的全年无休,通过农业适度规模经营和产业提质增效,促进了农户和员工的全员增收。具体地说,1月、2月是人员设备修整和组织农户签订单时期,3月、5月进行机械育秧、机械插秧作业,4月、8月、10月开展机械耕作,7月开展无人机病虫害大面积统防统治,9月开展机械收割,11月、12月对粮食进行收购、烘干、销售。同时,全程提供种子、化肥、农药等各类生产资料,让农户可以彻底当上“翘脚老板”。此外,农户及专业合作社也可以根据自身劳动力、农资组织情况,自主选择一个或几个模块,确保自身实现最大收益。

发展点对点定制模式,走实特色化

种地服务之路。针对四川难以实现机械化规模种植的山地地区,四川农资集团打造400多人的农技服务团队,把农资、农技服务点对点“送上门”。开展送技术上门,实现了土壤检测及修复、配方施肥以及“肥、种、药”的一体化指导。开展送农资上门,通过对条件成熟的普通农户、种植大户实行团购直配,使购肥成本每吨下降200元。开展送方案上门,定制化开发水稻、石榴、花椒、柑橘、葡萄等作物的全生长周期营养套餐方案20多种,已在省内铺开应用20多万亩。开展送培训上门,常态化开展农技下乡,每年组织农民会3000多场次,辐射农户10万余户,带动使用新型环保化肥、农药面积50万亩次。开展送示范田上门,与部分农户直接合作,每年挂牌打造川农集团示范田1000多块,通过科学化、专业化的种植,把增产增收效果直接展示到农户“家门口”。

探索高标准农田全环节服务模式,走实现代化种地服务之路。按照四川省委、省政府、省供销社的战略部署,2023年12月,四川农资集团全面运营作为省级高标准农田建设平台的四川省天府粮仓集团,围绕天府粮仓“1+5+N”布局,以高标准农田“建、管、运、服、销”一体化服务为重点,通过牵头组织规划、参与投资建设、承接建成区域,计划在成都东部新区、宜宾建设高标准农田示范基地,提供样板示范。

探索闭环式金融模式,走实保障化种地服务之路。四川农资集团与金融机构合作成立“普惠金融综合服务平台”,开创了金融助农新模式。集团旗下的公司与种植户签订种植合同、确定种植作



业费后,由公司作为担保方,种植户向银行申请贷款,进而形成公司、种植户、银行三方协议。银行根据作业费金额直接将贷款支付给公司,公司迅速组织机械、种子、农药等,为种植户高质量种植粮食。粮食收获后,公司在支付农户粮食回收金额时一并支付前期使用的贷款金额,再由种植户向银行偿还贷款。近年来,银行通过该模式放贷近亿元,有效化解了基层农户和合作社开展大面积种植资金不足的难题,助力了粮食生产的安全稳定大局。

聚焦现代治理体系建设 建好服务“天府粮仓”的平台

以党的建设为引领,推进治理体系现代化。四川农资集团始终坚持加强党对企业的全面领导,把党的领导融入经营管理各方面,纵深推进党建工作日常化、党建项目载体品牌化、党建与经营一体化。特别是主题教育开展以来,四川农资集团将党的建设与经营管理深度融合,把理论学习、调查研究、推动发展、检视整改等有机融合、一体推进;围绕企业上市、农业社会化服务等8个课题,下沉一线解难题、出实招,形成了一批较高质量的调查研究成果,得到了省委第十六巡回指导组的充分肯定和高度评价。

以上市目标为牵引,推进治理体系现代化。四川农资集团以推进上市工作目标为契机,对标上市企业运营机制,系统梳理业务重组、机构设置、人员配置、资源保障等各项目标任务,全力以赴抓早抓实,依法依规向前推进,调整规范企业现代治理体系。

以科技创新为支撑,推进治理体系现代化。四川农资集团依托所构建的农资服全产业链优势,积极引导与农业有关的科技、信息、人才、资金等创新要素向企业高度集聚。构建以产学研用结合、科技金融、科技服务为主要内容的创新体系,与国投罗钾携手成立了化肥新品研发中心、国投川农科技公司运营

平台,开发出三大系列、26款配方的增效肥、水溶肥等中高端特肥产品;围绕国家粮食安全需求、农业绿色发展需求、农民收益需求、产业发展需求,按照现代化的模式,智慧农业高技术、高标准的要求,还与国投罗钾联合打造了智慧农业研发基地,探索智慧农业未来发展的方向。

以风险管控为抓手,推进治理体系现代化。四川农资集团始终秉持居安思危的忧患意识,围绕生产经营中心工作,结合高质量发展的新形势新要求,建立健全“1+N”风控管控体系,充分发挥监事会的监督作用,协调运用各种监督手段,针对重要领域和关键环节,不断深化风险应急、防范化解机制,强化资金、资产等监管工作,确保国有资产安全和保值增值。近年来,未发生一起重大经营风险事件,有效护航了企业高质量发展的“软”环境。

2024年,是四川农资集团接管四川省天府粮仓集团、开启农资农服一体化高质量发展新篇章的关键一年,既处于发展四川省天府粮仓集团的基础期,又处于业务发展的拓展期,更处于迅速布局的机遇期。在新的起点上,四川农资集团始终牢记粮食安全这一“国之大事”,锚定打造中国西部最具竞争力的现代农业综合服务商目标,以上市工作为总牵引,以全面深化改革为动力,以高质量党建为引领,围绕“打造一个平台、做强六个体系”(即:高规格打造天府粮仓平台,高效率做强农业社会化服务体系、高水平做强农资贸易基础体系、高质量建强农资农服网络体系、高品质建强“科-工-贸”支撑体系、高起点做强有限多元业务体系、高标准做强要素保障体系),开拓进取、攻坚克难,厚植为农服务能力体系优势,有力有效服务新时代更高水平“天府粮仓”建设,在全力推进乡村振兴、加快建设农业强国的新征程中,以新气象、新作为奋力谱写为农服务事业更加壮美的新篇章,向新中国成立75周年献礼。



四川省老邻居商贸连锁有限责任公司： 便民生活圈带来城乡幸福“烟火气”

□本报记者 马工枚 文 / 图



四川省老邻居商贸连锁有限责任公司(以下简称:老邻居公司)依托全省供销社系统资源优势,主动联合市州基层供销社开展深度合作,业务合作和商业资源合作,近年来,在城乡地区大力发展连锁经营网点,持续提升经营网点商品配送服务能力,积极推进全省供销社商贸流通服务体系建设,为助力打造新时代更高水平“天府粮仓”、服务乡村振兴作出了积极贡献。

加快连锁网点建设 打造老邻居经营服务体系

老邻居公司积极践行“连接城乡、服务群众、回报社会”的企业使命,加快在成都市及省内市州区县开设社区便利超市、农贸超市、城市生活超市、社区

共享超市、职工食堂超市等日用消费品及农副产品连锁经营门店,积极参与农商互联,强化农产品产销对接,努力在乡村振兴中展现社有企业新作为。截至2023年末,老邻居公司在成都、资阳、攀枝花、眉山及南充等十余个地区拥有连锁门店总数达到1310家(其中直营门店430家),提供劳动就业岗位4350个,年服务客群超过9000万人次,带动农户数超过50000户。

加快推进连锁网点发展 参与县域商贸流通服务体系建设

老邻居公司立足四川乡村振兴和两项改革“后半篇”文章工作大局,积极践行“为农为民”服务宗旨,加快推进成

都城乡连锁经营网点发展。

2023年公司先后被纳入新津区及彭州市县域商业建设主体名单,累计投入1100万元在新津区和彭州市新建及改造连锁经营网点20家,进一步健全属地县域商贸流通网络,畅通农产品进城和工业品下乡双向通道,有效促进农民收入和农村消费双提升。2024年至2025年,老邻居还将作为建设主体参与崇州市及邛崃市县域商贸流通服务体系建设,计划投入1000万元新建及改造属地城乡连锁经营服务网点20家,进一步提升企业为农为民服务能力。

联合市州供销社 共同建设县域商贸流通服务体系

2021年以来,老邻居公司联合资阳市及下辖三个区县供销社成立资阳供销社老邻居商贸连锁有限责任公司,先后在资阳市雁江区、安岳县及乐至县城乡地区开设日用消费品及农副产品连锁经营服务网点,积极参与城乡社区生活物资保供服务,推动农产品直采直供基地建设,积极带动本地优质农产品进入老邻居卖场销售,助力本地农民增收致富。

在成功打造老邻居“资阳模式”后,老邻居公司联合有关基层供销社及国有企业,先后成立了攀枝花公司、眉山公司及南充公司,依托供销社系统资源优势共同推进老邻居连锁流通服务网

点建设。截至2023年末,老邻居公司累计在市州建设直营网点45家,经营面积超过12000平方米,服务覆盖城乡社区居民超过50万人。2024年,老邻居公司还将在有关市州合作建设城市综合超市项目,持续扩大品牌影响力,积极为改善农村消费环境、保障食品安全作出更大贡献。

打造全产业链条 支撑企业可持续健康发展

为进一步完善连锁经营服务产业链条,在充分整合现有450多个生产厂家及供应商资源的基础上,老邻居公司积极发展自有品牌商品,自有品牌涵盖粮油、调味品、日用消费品及酒类等产品,年销售额超过3000万元。2020年以来,老邻居公司对温江配送中心物流设施设备进行了多轮升级和扩容改造,引

进了智慧物流管理系统,实现了商品采购、存储、拣选、配送数据信息化。

为进一步完善物流基础设施,老邻居公司目前已启动彭州第二配送中心项目建设,项目占地约60亩,总建筑面积超过47000平方米,其中建设常温智慧物流仓约36000平方米、农产品冷链仓6000平方米、配套办公楼及信息数据中心约5000平方米,建成后可满足1000家连锁网点商品配送需求,能够为企业可持续健康发展打下坚实的基础。

2023年老邻居公司荣获“四川省直机关三八红旗集体”“四川省供销社先进基层党组织”“武侯区优秀纳税企业”等荣誉称号。接下来,老邻居公司将在四川省供销社党组的坚强领导下,进一步贯彻落实“五讲”“五新”工作要求,主动聚焦连锁经营主责主业,持续发挥联农带农作用,努力在乡村振兴中展现新作为、作出新贡献。



喜迎四川省供销社第七届理事会第七次全体会议暨第七届监事会第五次全体会议