

中国供销合作社
CHINA CO-OP

四川省棉麻集团有限公司：

织密为农服务网络

打造一流农产品供应链平台

□本报记者 马工枚 文 / 图

2023年,四川省棉麻集团有限公司(以下简称:棉麻集团)明确了以“为农服务、保障民生”为宗旨,聚焦“重要农产品流通保供、大宗商品贸易”主责主业,明确“发挥大优势、打通大渠道、瞄准大市场、构建大平台”四大方向,依托棉业、冷链、粮油果蔬、外贸进出口、家禽育种等优势业务,深度融入全国统一大市场,着力打造国内一流的服务城乡的供应链平台,现建成集种植养殖、收购、加工、仓储、研发、集散交易等功能为一体的省内15个基地和省外15个基地,为全国、全省粮食及重要农产品流通发挥了重要作用。

强化科技支撑 构建万源旧院黑鸡全产业链

着力构建万源旧院黑鸡全产业链体系,强化科技支撑,抓好“旧院黑鸡”保种育种、基地建设、标准化养殖、精深加工、品牌打造、屠宰冷链等关键环节。目前与农户合作养殖投放实验公鸡4400羽,引种5000套祖代种鸡代养于四川农业大学雅安农场,待核心育种场设备安装完毕后正式投入核心育种场生产。

以旧院黑鸡产业基地为龙头,与当地大型养殖企业联合合作,并独立在源头建仓(河北省邯郸市),品种包含粉壳蛋、红壳蛋等,产品销往南京、上海、广州、东莞、福建等一线城市,全年共销售鸡蛋45万吨,实现营收6800万元,现已成为大湾区蛋品四大供应商之一。2024年已签订订单额18亿元,达成意向合作订单额15亿元。

产业发展亮点纷呈 核心业务强力支撑

2023年,棉麻集团各核心业务板块逐步做专做精做深,发展基础夯实、发展动能充沛、发展势头强劲,经营业绩逐年攀升。

在棉业上,棉麻集团着力提高优质资源经营量,积极拓展棉籽、棉粕、棉蛋白等棉副产品业务,持续延伸产业链、提高价值链,逐步扭转棉花板块单一的产业结构及“一买一卖”的经营方式。充分发挥自身在收购、仓储、加工、物流、市场等方面的优势,长期开展定点收购、加工、销售业务,2023年合作建立棉花收购加工基地3个,优质棉资源掌控规模达2万吨以上。同时,积极开展棉籽、棉粕、棉蛋白等大

宗商品新业态,全年收购棉籽共计20.44万吨,收购总金额5.67亿元,销售棉籽共计20.44万吨,销售总金额5.73亿元;收购棉粕共计2万吨,收购总金额7143.77万元,销售棉粕共计2万吨,销售总金额7435.60万元。据了解,棉麻集团棉籽、棉粕总收购量在全国位列第二,夯实了业务基础,扩大了业务范围,获得了总社棉麻局的高度肯定和赞扬,在促进四川乃至西南地区棉花产业健康发展方面进一步发挥了重要作用。

值得一提的是,棉麻集团还积极开展国际化经营,完善进口棉经营资质,拓展进口棉业务,现已通过ISO第二年监督审核认证,取得良好棉花发展协会(BCI)以及有机棉认证(GOTS和OCS),全年签订进口棉合同5800吨,进口金额约1200万美元。

棉麻集团深化与五粮液集团合作,做好五粮液酒业务及其他五粮液浓香系列酒经销业务,取得了五粮液集团“尖庄”系列酒在川渝滇黔桂五省的总代理权和“百家宴”系列酒在全国的总代理权,全年实现营业收入80492.65万元,毛利润6633.53万元。此外,还开展雁江、青白江、南溪示范基地建设,基本实现收支持平,同时立足基地与地方供销社合作发展订单农业,拓展五粮液酒粮订单业务。

棉麻集团围绕打通农产品上行和工业品下行渠道,推进农中供销为农产业园建设,全力打造成为农中及周边区域柑橘类水果集散交易中心,日用消费品、农副产品、农资集采集配中心和快速分拣分拨中心,在资中、资阳、威远等地开展蒙牛、蓝月亮等一线品牌区域代理业务。推进三级为农服务体系项目建设,已建成网点17个,其中社区与镇级网点12个,村级网点5个,正在加快前期建设网点的资产收购工作,并完成了新的10个镇级网点选址工作。积极开展调味品、水果贸易,其中苹果、哈密瓜、香梨等水果类总计收购4076.50吨,收购总金额1425.50万元,总计销售2580.39吨,销售总金额824.83万元;大蒜、生姜、干辣椒等调味品总计收购1.46万吨,收购总金额0.78亿元,销售总金额0.56亿元,小黄姜在全国市场占有率超60%。

布局国家4A级物流园区 搭建省级油脂供应链母平台

布局实施了四川供销西南冷链物



流达州基地(一期一阶段169亩),总建筑面积13万平方米,已建成粮油、调料、农产品、肉类分割加工中心合计7万平方米,冻库2万平方米(库容量3万吨),常温仓库1万平方米等,现已成为川东北地区规模最大、设备最先进、功能最齐全,集“冷链+市场+配送”为一体大型农产品商贸综合体和一级冻品、调味品、果品、日用消费品集散交易中心,获“国家4A级物流园区”称号。

2023年,共招引涉及粮油、食品、调味品、豆制品、火锅食材、乳制品等企业52家,基地加工中心出租率达87%,冷链仓库出租率达90%,代理的伊利雪糕、思念品牌水饺、汤圆、丸子等冷链快销品在川东北市场占有率均超过80%,累计交易凤爪、牛肉、猪肉等农产品20万吨。

聚焦主责主业,原进出口业务及团队并入好世纪公司,迁往龙泉集采集配中心,同时立足食用油脂主营业务,开展政策性储备轮换和贸易销售,2023年政策性储备轮换板块累计交易约7800吨,贸易销售板块累计交易约1.2万余吨,正在搭建由集团为主的省级油脂供应链母平台,并与各县社有企业、油脂业务骨干企业联合成立油脂供应链公司,争取用三到五年时间建成延伸至各区县的全省油脂供应链网络体系。进一步发挥进出口公司窗口作用,积极拓展海外市场,现已形成以木薯、玉米、天然橡胶等农产品为主的经营产品,补充EVA、乙二醇等精细化工产品,实现营收5200万元,净利润75万元。

建圈强链联合合作 打造一流农产品供应链平台

在联合合作方面,2023年棉麻集团以开放的心态和开阔的视野全力开展

建圈强链联合合作,深化与供销社系统内部单位的合作,在省外与重庆、云南、湖南、浙江、湖北等省市供销社,在省内与达州、内江、泸州、万源、资中等市县供销社开展紧密合作,达成广泛共识,与云南省供销社一起为西藏部分单位保供,已通过菜博会平台向社会广泛发布采购需求。

加强与国内外一流企业合作,现已与国际头部企业如巴西环球贸易集团、新加坡吉米高国贸集团、老挝吉达蓬集团等企业形成良好的合作关系,积极链接全球优质资源;国内与五粮液集团、国联水产集团、广弘集团、成都益民集团达成了合作。

申请加入“国字号”协会和牵头组建供应链协会。棉麻集团在成功加入中国物流与采购联合会、中国果品流通协会、中国调味品协会、中国农产品流通经纪人协会等全国性行业协会的同时,根据各业务领域布局,正在以会长身份邀请有比较优势的中小企业一起组建行业内供应链协会,现已正式成立以达州冷链基地为平台的达州市农产品供应链协会。

加强与科研院所的合作。集团围绕产业链布局创新链,立足平台加强科技赋能,先后与中国农业科学院、四川省农业科学院、四川大学、四川农业大学、中国淀粉工业协会等科研院所开展合作,与省农科院合作共同开发水稻品种“品香优3241”“品香优润丝”,已通过国家审定成为部优二級品种。

持续深化内部改革 释放转型发展活力

优化健全集团法人治理结构及配套制度,基本完成了四套班子组建,整合优化形成“十九个工作领导小组”,建立起“党委领导、董事决策、分线把口、

分层推进、快速响应”的高效运行决策工作机制;细化党委、董事会、监事会、经营班子成员工作职责,进一步强化和明确董事会成员、经营班子成员联系分管机制,强化责任意识和执行意识。

严格执行《全员经营目标绩效考核办法》,建立健全管理人员能上能下、员工能进能出、收入能增能减的机制。持续推进“四川省棉麻公司”“四川省棉麻土产总公司”“四川省土产果品公司”3家集体所有制企业改制。

实行“工作专班负责制”和“重大事项报告制度”,成立巡回督导组,实现“管理下沉、业管融合”,切实提高制度执行力,提升风险防控能力,推动内控管理和内部监督工作提质增效,全力为集团稳健高质量发展保驾护航。优化调整集团内部组织机构,成立货权管理中心、资金管理中心,实现资金和货权统一、集中管理,将战略发展部更名为运营管理部,进一步配齐配强经营管理力量,提升经营管理效能。完善内控管理制度,筑牢经营管理“防火墙”“护城河”和“拦水坝”。对重点领域实施重点监管,充分发挥综合、财务、人事、法律、风控、纪检、审计等部门联动作用,构建起合规、内控、风险、法务、财务、审计、纪检、监事“八位一体”大监督格局和全面风险管理体系。

下一步,棉麻集团将全面贯彻四川省供销社党组、省供销社党委各项决策部署和工作要求,主动作为、积极进取,主动扛起“城市保供、乡村振兴”责任担当,始终坚持“稳中求进、深化改革、调整优化、提质增效”工作主基调,按照“盘活存量、抓住变量、做优增量、提升质量”的实现路径,着力打造国内一流农产品供应链平台,全面推动集团转型发展再上新台阶,为助力农业强省、乡村振兴和新时代更高水平“天府粮仓”建设贡献力量。

四川省农产品经营集团有限公司：

擦亮“川字号”金字招牌

做好助力乡村振兴的“领头雁”

□本报记者 马工枚 实习记者 魏毅欣 文 / 图



四川省农产品经营集团有限公司(以下简称:四川农经集团)自组建以来,始终秉持为农服务初心,按照打造一个平台(农产品规模化流通服务平台)、树立一个品牌(优质农产品“川字号”品牌)的战略定位,紧紧围绕生产、加工、销售三个主攻方向,重点开展大宗农副产品贸易、四川“名、特、优、新、稀”农产品线上线下销售、农产品冷链物流、农产品电子商务、农产品食材配送等业务,并以多种方式建立优质农产品基地,以多种方式链接农产品消费市场及渠道,构建起了农产品一二三产业、线上线下融合发展的经营新模式,发展成为以农产品商贸为主业的多元化集团,力争建设成为省属社有企业在农产品流通领域的龙头企业、全省农产品流通领域的排头兵。

深耕农产品经营主责主业 推动治蜀兴川再上新台阶

四川农经集团现已基本搭建起以农副产品贸易为主的规模化流通平台雏形,并在“川菜、川茶、川果、川药”等方面形成了一定的产业链优势和区域品牌影响力,集团呈现出持续向好的经营发展态势。四大支柱产业发展势头良好,规模化、品牌化、知名度均大幅提升。

天府鲜蔬,川供天下。四川农经集团按照省供销社党组的安排部署,于2023年牵头成立了四川省蔬菜流通协会,并承办了第十二届中国·四川(彭州)蔬菜博览会,邀请省内外各级社有企业、蔬菜种植、流通配送企业39家、组织生鲜蔬菜及制品180余种参展,全面展示了供销社系统在蔬菜全产业链方面的发展成绩,擦亮和唱响了“川菜”金字招牌。川供天下公司成功在眉山建成川内第一个原粮收储基地,与中化集团、正大集团等12家大型上市企业建立准入供应商体系,完成原粮交易27000吨;与美团、永辉签订2023年配送协议,并成功入驻美团、美菜、邮乐购等平台,中标食材配送1家,2023年累计完成生鲜配送18000余万斤;深入全国各大农产品产地开展直采130余批次,累计向重庆、武汉、西安等地销售生鲜蔬菜7000余吨。2023年川供天下公司实现营收1.65亿元。

蜀地香茗,供销好茶。蜀茶集团大宗贸易客户已从2022年的4家增长到15家,线上独立运营京东和淘宝天猫两个旗舰店,配合客户运营的平台有7个。线下拥有门店和体验空间共8家,开展高端餐饮渠道茶水服务3家。新茶饮方面,已推出了以“藏茶”为核心的茶师师(CHACHATEA)品牌,并与瑞幸咖啡、霸

王茶姬等茶饮、咖啡品牌共同研发新式茶饮产品。与此同时,蜀茶集团还积极扩展高铁、高速公路茶饮、咖啡和其它食品业务,现已完成济南铁路局15辆高铁咖啡机供应,签订了铁路和高速公路食品食品供应订单共计1100多万元。2023年先后参加了第十二届四川国际茶业博览会、第三十一届上海国际酒店及餐饮业博览会等茶行业展会,蜀茶品牌形象和商机拓展均取得了良好效果。2023年蜀茶集团实现营收4.15亿元。

珍稀水果,幸福万家。天府顶珍公司实现芒果全年持续供货与销售能力,并与深圳百果园达成年度供货合作协议。2023年,累计完成百果园订单发货300余万斤,为成都雨润国际农产品交易中心、重庆双福国际农贸城、贵州花溪农产品物流园提供优质农产品;累计销售螺丝椒、火龙果、葡萄、荔枝、石榴、苹果、柑橘等优质农产品630余万斤,实现营收2905.59万元。

草本之源,领跑西南。蜀地源中药材公司与重庆国承堂、四川逢春等老客户签订了总金额8100万元的年度供货合同,全年累计落实完成9919.12万元供货订单(超额完成);新拓展四川德仁堂、贵阳新天、上药华宇等5家客户,全年实现销售1941万元。发展芍药“药花两用”订单基地5个,面积1万余亩,实现销售芍药鲜花70余万支。2023年蜀地源中药材公司实现营收1.23亿元。

建设城乡产销一张网 搭建“川货出川”新通道

以“平台+渠道建设”为主线紧密对接农村生产端和城市消费端,四川农经集团在农产品现代流通服务中的桥梁纽带作用越发突出。一是切实加强州市供销社的合作联动,共建基层组织、合作开展业务,积极帮助各市州优质农副产品上行销售,带动广大农户增收致富。目前已与广元、宜宾、自贡、绵阳等供销社系统就深化农产品流通、区域品牌打造运营、助力乡

村振兴等方面初步形成了合作共识。二是在省内全面推进全省物流园区网络建设与布局的同时,省外加快构建川供天下农产品集散中心,积极搭建“川货出川”新通道。省内,已与宜宾市供销社及当地平台公司签订食用菌产业园项目合作协议,与凉山州发展集团签订凉山州农产品加工产业园合作运营协议,与西昌市冕宁县达成建设“粤港澳”菜篮子基地项目协议。省外,已先后在山东、广州、福州等地设立“川货出川”农产品集散中心,今年已向省外各地销售四川农特产品近万吨。三是紧盯国内外广大消费者对优质农产品的市场采购需求,持续稳妥推进农副产品进出口贸易业务。2023年完成69次采购订单交易,实现营收4.66亿元,销售毛利289.74万元。四是设立广州分公司(兼大湾区办事处),紧密对接粤港澳大湾区中高端市场,让广州分公司发展成为四川农经集团连接粤港澳、辐射长三角等国内外客户的桥头堡,有效提升四川农经集团在国内外农产品流通领域的知名度。

聚焦培育高端品牌矩阵 凸显为农服务使命担当

把农业品牌打造作为全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化的重要措施,加强统筹协调,整合优势资源,推动措施落实。四川农经集团高质高效推进“天府乡村”公益品牌审核和“四川消费帮扶网”“832平台”运维。审核“天府乡村”公益品牌申报已发放有效证书2985个,并实现了全川21个地市州商标申报全覆盖。“四川消费帮扶网”去年已开展两次省直工委优惠购活动,累计成交金额超650万元。启动各地市州站点建设,构建上下贯通、全社会共同参与的消费帮扶生态链,现已签订合约的有资阳站、内江站。四川省供销社电商公司去年成功被中电商授权成为成都市武侯区、高新区、天府新区、东部新区“832”平台的区域服务商。四川农经集团始终加强与四川脱贫地区党委、政府的沟通

对接,助推四川脱贫地区农副产品上行销售,为乡村振兴贡献农经力量。

科技赋能发展书蓝图 开疆扩土展新局创新篇

四川农经集团在发展过程中,积极与中国全国供销合作总社、中国蔬菜流通协会、中国农业科学院、四川农业大学、清华海峡研究院等单位 and 科研院所合作,从农产品种植端发力,科技赋能农业种植,为传统农业插上科技的“翅膀”。一方面,通过农技推广、技术培训等方式,把实验室搬到地头,把论文写在田间,加快农业科技成果转化应用,让健康绿色农产品落地生根,打通科技创新的“最后一公里”。另一方面,与地方合作社、家庭农场等新型经营主体合作,让其日益成为农业生产的“主力军”,引领和带动更多小农户挑起“金扁担”,提升农业创新力、竞争力和全要素生产率,为农业发展注入新活力,打响品牌知名度。在此过程中,将优质农产品带出去,迈向国际。四川农经集团将设立广州分公司(兼大湾区办事处),组建专门的经营团队做实做大做强农产品进出口大贸易业务,并按照集团的决策部署,紧密对接粤港澳等中高端市场,让广州分公司发展成为四川农经集团连接粤港澳、辐射福建、浙江等国内外客户的桥头堡,有效提升四川农经集团在国内外农产品流通领域的知名度、美誉度。

四川农经集团将始终坚守“为农服务”初心,传承弘扬好供销“扁担精神”“背篓精神”,坚持“三个统一”、树牢“五大意识”,以党建为引领、以工会为纽带,以业务为抓手,深耕农产品流通主责主业,汇聚优势资源,聚合行业力量,夯实质量根基,做实品牌矩阵,让全面深化企业改革走深走实、落地见效,坚决打赢四川农经全面深化改革攻坚战,以领头雁的先锋姿态,赋能“川字号”特色农产品,助力乡村振兴。

喜迎四川省供销社第七届理事会第七次全体会暨第七届监事会第五次全体会议