

热烈祝贺四川省供销社联合社成立70周年座谈会召开

□本报记者 冯丹 / 文 实习记者 冯庄 / 图

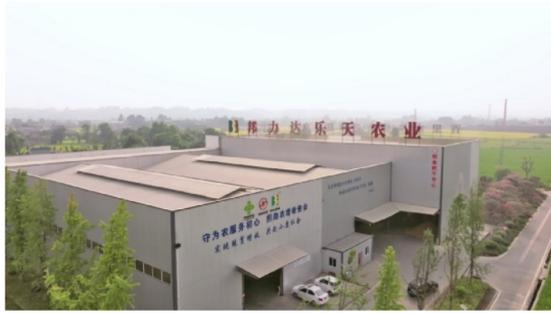
70载辉煌历程，70载风雨兼程。

70年来，四川省供销社在省委、省政府的坚强领导下，在中华全国供销合作总社的指导帮助下，在相关部门和社会各界的大力支持下，走过了波澜壮阔的不平凡历程，创造了不平凡的成绩。

特别是党的十八大以来，四川省供销社系统坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入学习贯彻习近平总书记对四川工作系列重要指示精神和对供销合作社工作的重要指示批示精神，积极围绕全省“三农”工作大局，践行为农服务根本宗旨，充分发挥传统主业优势，积极开展农资供应、农业社会化服务、农产品流通、日用消费品销售、再生资源回收利用等重点工作，服务领域向全程农业社会化服务延伸、向全方位城乡社区服务拓展，为农服务实力不断增强，为农服务作用日益凸显，为推进农业农村发展、繁荣城乡经济、助农增收致富作出了应有贡献。

秉承传统优势 实现转型跨越发展

四川省供销社系统为农服务实力不断增强



牌绿色复合肥产品，推出水稻、柑橘、葡萄、芒果等作物全生长周期营养套餐定制方案50多种，切实保障农业生产所需。

据了解，全省供销社系统农资网络覆盖80%的乡镇和60%的行政村，年调运供应农资400万吨，市场占有率超60%。省供销社下属省供销社农资集团年销售农资264亿元，占全省系统总供应量的40%以上。省及16个市(州)建立分级储备制度，每年承担农资政策性储备任务90万吨。全省供销社系统农资流通主渠道地位进一步巩固。

构建农产品流通大平台

“今天给大家推荐一下我们的金凤柑橘和月山顺源柑橘……”近段时间，正是柑橘、蜜柚等小水果上市的季节，在位于嘉陵江畔的广元市苍溪县供销社直播基地里，5名助农主播正忙着为当地的农特产品开卖助力。

近年来，苍溪县供销社结合现代农业特点，从传统经营方式向多元化发展转变，畅通农产品销售渠道，在服务城乡群众、促农增收等方面下足了绣花功夫。

除了利用线上平台为农产品扩大销路，四川省供销社系统还以线下实体为支撑，积极构建日用消费品集采集配体系、为农服务体系和新零售网络体系。

近日，宜宾市市民中心一层大厅的“政务服务+供销”综合服务示范点“宜宾汇”区域农产品公共品牌展示区人头攒动。“以前买农特产品要到乡下去，如今在市民中心就能放心购买各地产品，还能在这里体验亲子等休闲活动，所以我们常来打卡。”市民何女士带着家人一边选购新货一边说道。

据了解，该运营示范点自2024年7月开始运营以来深受市民追捧，是宜宾市供销社推进服务创新的一大举措。

“我们与清华海峡研究院合作后，‘耙耙柑’‘猕猴桃’等农产品更加绿色、健康、优质，产量更高了，生态环境更美了。”2024年5月23日，四川省农产品经营集团董事长何昕带队赴成都市蒲江县考察柑橘、茶叶、猕猴桃等特色农产品产业发展情况，在“三康农法”(即土壤、生态的健康，农产品、农业经济的健康以及人类的健康，实现人与自然高效、高品质良性互动)技术指导分享中，当地农场主高兴地介绍。

创新是推动企业发展的重要动力。四川省农产品经营集团紧跟时代步伐，勇于创新求变，通过加强与清华海峡研究院等科研机构、高校等单位的合作与交流，引进“三康农法”等新技术提升农产品科技含量与附加值，不断提升企业的核心竞争力和市场地位。

“我们致力于打造农产品规模化流通服务平台，树立优质农产品‘川字号’品牌，积极开展优质农产品基地共建、区域品牌塑造、销售渠道互联互通等多方位、多层次、多形式合作。”何昕表示，作为四川省供销社系统农产品流通领域连接城乡、服务“三农”的重要力量，四川省农产品经营集团将服务“三农”作为企业的核心使命，聚焦农产品流通在“川菜”“川茶”“川果”“川药”等板块上带动群众增收，有效助推“川字号”农产品出川入海销售，为乡村振兴贡献了农经力量。

全系统建成冷库41.36万吨，2024年全省供销社系统农产品销售额1400亿元(约占全省农产品销售额的15%)，同比增长16.3%；电商销售额198亿元，同比增长16.5%，其中农产品电商零售额42亿元，约占全省农产品网络零售额的7%。

筑牢日用消费品供应“压舱石”

2024年7月20日，“老邻居·平昌供销社生活超市”在巴中市平昌县御龙森林广场开业。在宽敞的超市内，1万多个品种的商品整齐地陈列其中，居民吃穿用住产品，应有尽有，琳琅满目，成为了当地居民的一站式购物中心。

“老邻居·平昌供销社生活超市”只是四川省老邻居商贸连锁有限责任公司筑牢日用消费品供应“压舱石”的一个缩影。

同样作为四川省供销社直属企业，2024



年，四川省老邻居商贸连锁有限责任公司迎来了自己的20岁生日。20年来，四川省老邻居商贸连锁有限责任公司不断创新经营模式，持续优化商品结构，着力提升服务质量。通过连锁经营、社会配送、电子商务等多元化发展模式，将优质商品和服务送进千家万户，将优质农产品从田间地头送上千万家庭餐桌，同时为城市生活物资保供和突击抢险救灾提供完善的解决方案。20年来，该公司累计服务农户数百万，带动农产品及农副产品销售超过50亿元，为促进四川省农业产业化和经济社会发展贡献了自己的力量。

近年来，四川供销社系统还与新疆供销社系统开展了广泛而深入的合作，推动四川社有企业深耕新疆，省供销社农资集团、省棉麻集团等分别在新疆设立了子公司，其中，邦力达农资连锁有限公司新疆分公司已成为省供销社农资集团服务西北地区农业高质量发展发展的前沿阵地。双方社有企业携手在新疆多地建立了农产品直采直购基地，将当地特色优质农产品销往全国。同时，四川省供销社系统开设新疆农副产品销售专区(专柜)500余个，为新疆农副产品在川销售提供稳定渠道，提升知名度和市场份额。

2024年全省供销社系统消费品零售额1100亿元(约占全省社会消费品零售总额的4%)，同比增长28.4%。

为农服务担当主力军

四川是全国13个粮食主产省之一，也是西部地区唯一的粮食主产区。但全省耕地主要分布在山区丘陵区域，种植成本较高、耕种面积分散，在全省范围内开展农业生产社会化服务迫在眉睫。

“以前种地的时候要很多人工，现在和乐天合作以后，全程机械化服务，在粮食生产和人工方面都节约了成本，他们服务态度也很好，都是随叫随到。”谈及现在的农业生产模式，家住乐山市夹江县的种粮大户李显容笑着说。

李显容的水稻田就在夹江县城的城郊，她所说的乐天就是在夹江县从事农业社会化服务的邦力达乐天农业服务有限公司，全县像李显容这样的种粮大户，他们的水稻从种、管到收、储、售基本上都交给邦力达乐天农业服务有限公司。

作为为农服务主力军，四川省供销社农资集团新设农资集团，既通过农业社会化服务促进农资经营，又利用农资经营为农业社会化服务创造基础，推进向现代农业综合服务商全面转型。

创新形成“三全”的乐天模式。针对可机械化作业的水稻、油菜等大田作物，形成了“全链服务、全年无休、全员增收”的农业社会化服务新模式，既打通了“耕、育、种、防、收、烘、储、加、销”，实现了一站式的链条服务，又通过跨区作业、技术培训、设施设备维修保养做到全年无休，克服了一年四季忙闲不均的问题。在此基础上，与农民合作社、家庭农场、村集体经济组织合作，通过农业适度规模经营，促进农户和员工的全员增收。

创新形成“五送”的永郎模式。针对难以实现机械化规模种植的山地地区，打造了400多人的农技服务团队，通过“送技术、送农资、送方案、送培训、送示范”，走村入户讲解病虫害防治、田间管理、用肥用药等种植知识，并通过建设示范田，将效果展示到农户“家门口”。目前已形成“种肥药”一体化套餐方案50多种，年均组织农民会3000多场次，建设各类示范田1000多块。

创新形成其他农服新模式。在全省范围内首次探索“高标准农田建设+农业社会化服务”模式，建设成都东部新区1.6万亩高标准农田建设运营一体化项目，以高标准农田“建、管、运、服、销”一体化为核心，有力解决了高标准农田建设和运营分离的现实问题。同时，探索形成“大品牌+大园区”合作模式，以天府粮仓集团为“大品牌”，与市县合作共同建设岳池为农服务中心的“大园区”，服务周边的国家级现代农业产业园。

全省供销社系统建成生产性为农服务中心680个，2024年全省供销社农业

社会化服务规模2200万亩次，土地流转托管面积1015万亩。

担当再生资源回收利用生力军

再生资源回收利用，是推动“两新”行动的重要环节，是发展绿色经济和循环经济的重要内容。为加快构建新发展格局，推动高质量发展，有力促进投资和消费，2024年，国家部署大规模设备更新和消费品以旧换新行动。

作为供销社的传统经营服务业务，供销社在再生资源回收利用领域具有独特的网络优势、人才优势，行业骨干作用发挥明显。四川省政府明确提出，要按照“供销系统为主、其他市场主体积极参与”原则，加快构建有效的再生资源回收利用体系。

为此，四川省供销社积极加强规划，培育主体，全力以赴参与推进“两新”行动，加快构建以四川省天府再生资源公司为主体、以产业园区和分拣中心为骨干、以基层供销社回收网点为支撑的再生资源回收利用体系。同时，四川省供销社还积极参与宜居宜业和美乡村建设，深入开展农业生产废弃物和农村生活垃圾回收处理，推进农村人居环境整治。

思路创新，明确发展格局。把再生资源经营从单纯的废旧回收调整到“再循环、再利用、再制造”等环节，已初步构建起以四川省天府再生资源公司为主体，以四川省再生资源行业协会、炜巨咨询服务公司为两翼，以回收加工处理、环保科技(含研发)、再转化再制造为三大业务的“一体两翼三业”发展格局。

平台创新，打造“天府再生资源云”平台。以“全省一张网”为基础，通过资源回收平台、产业生态平台、增值服务平台等7个子平台，构建多层次回收利用的数字支撑体系，实现再生资源产业链数字化、可视化、可追溯，促进全省再生资源利用产业升级。目前项目已完成相关前期工作，预计年底前建成一期工程。

项目创新，推动回收利用新项目。聚焦后端再生再利用，与广安市供销社、武胜县供销社及相关主体合作，围绕报废汽车、废旧家电和回收可再生塑料，建设年加工能力2.5万吨的废旧塑料加工再利用项目。与广元再生资源公司合作，围绕废旧铝(铜)等有色金属，建设年产能10万吨以上的分拣加工项目。与德阳市供销社、罗江区供销社及相关主体合作，建设废金属回收、分拣及特种钢配料项目。上述项目都已获取项目建设用地，正推进落地开工等各项工作。

广元市供销社通过育龙头、布网点、建体系、拓业务，不断增强再生资源回收能力，着力构建更加高效、便捷、经济的回收模式，重点对乡镇级回收网点进行规范化、标准化改造提升，着力打造了135个乡镇回收站，实现了全市35个中心镇全覆盖，初步形成了“村有回收点、镇有回收站、市有回收中心”的格局；内江市东兴区供销社以再生资源回收站点为抓手，积极开展再生资源标准化回收站提升工程。2024年，该社建设标准化回收站5个并投入运行，进一步推动再生资源行业向规范化、集聚化和标准化方向发展；宜宾市翠屏区供销社以数字化赋能的“换新+回收”新模式，成立翠屏区桂乐供销社再生资源有限公司，公司主要承接新型再生资源回收利用及大型废弃设备拆解利用业务，已回收各类再生资源2000余吨，交易额400余万元……以四川省天府再生资源公司为主体的再生资源回收利用体系日益完善，以基层供销社回收网点为支撑的再生资源回收利用体系也实现了快速发展。

全省供销社系统年回收各类再生资源400余万吨，实现销售额140亿元，再生资源全省市场占有率达到22%左右。

新时代新征程，新形象新作为。四川省供销社相关负责人表示，全省供销社系统将凝心聚力，奋发有为，加快推进供销合作事业高质量发展，为服务打造新时代更高水平“天府粮仓”、推进乡村全面振兴、建设农业强省和新时代国家战略腹地，奋力谱写中国式现代化四川新篇章，不断作出新的更大贡献。



发挥农资供应主渠道作用

走进资阳市雁江区祥符镇惠农供销社，只见各类农资产品摆放整齐有序，化肥、种子、农药一应俱全，数名农户正围聚在农资货架前挑选小春春耕所需用品。供销社工作人员热情地为农户介绍着不同产品的特性、功效、使用方法及注意事项，帮助他们根据自家土地面积和种植作物种类做出最合适的选择。

“我种了一亩多油菜还没施肥，今天过来买点复合肥、尿素，在这里购买很方便，回家顺路就买了。”农户王红告诉记者，供销社的农资产品不仅种类丰富，价格公道，质量也有保障。祥符镇惠农供销社负责人童志超介绍，除了到店选购，供销社还积极通过电话预约、送货上门等方式，将农资送到村民的田间地头。

“小春春耕，是农民的要事，也是我们的‘心里事’。近段时间，我们紧跟农资需求与储备动态，结合春耕实际，积极筹备货源，高效调运农资至基层网点，确保农资供应畅通无阻，全力打通农资流通的‘最后一公里’。”资阳市相关负责人说。

作为四川省供销社下属龙头企业的四川省供销社农资集团，也是川内农资供应主力军，始终把农资储备供应放到事关农业生产、农民增收、保障粮食安全，尤其是打造更高水平“天府粮仓”的高度来抓，提前谋划、多措并举，一方面充分发挥上游资源优势，

保证优质货源供应，另一方面加大仓储物流保障、保证配送及时到位，仓储设施达到省内全覆盖，打通配送“最后一公里”，并且做好价格管控、充分发挥稳价作用，主动践行社有企业责任与担当。

据了解，四川省供销社按照省委、省政府部署要求组建的省天府粮仓建设发展集团，是服务打造新时代更高水平“天府粮仓”的省级龙头企业。自2023年12月成为四川省供销社农资集团全资子公司以来，四川省天府粮仓建设发展集团通过旗下的邦力达公司、川农化肥公司两大成熟性农资经营平台，有效发挥了四川农资供应的主渠道作用。

他们与国内外50多家大中型化肥生产商联手，构建起“国产+进口”钾肥资源格局和稳定的磷肥、钾肥、复合肥合作资源体系，在2023年11月至2024年4月春耕保供期间，累计向川内调入化肥近200万吨、农药近400吨，占到全省总供应量的55%以上；在打造终端配送链和产品研发链方面，集团根据全省农作物分布、春耕需求情况，已构建起“总部+分子公司+基层乡镇门店”的销售体系，合理设置了总库容近50万吨的34个农资储备仓库。

同时，四川省天府粮仓建设发展集团还通过旗下邦力达公司长期深耕作物种植一线的优势，聚焦川内不同地区土壤特性、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、沃力丹等几十款自主品

