



不忘初心 牢记使命 复兴供销

抓在实处 干出实绩 对标先进 主动作为
四川省供销社系统社有企业工作座谈会在成都召开

□本报记者 胡斌 实习记者 李艳 / 文 冯庄 / 图



四川省供销社党组书记、主任任晓春讲话

为总结交流四川省供销社系统企业近年改革发展的做法和经验，贯彻落实中央、四川省委和中华全国供销合作总社的新部署新要求，按照四川省供销社“鼓士气、抓主业、闯新路、重实效、强党建、守规矩”的总体要求，进一步找准差距，理清方向，狠抓落实，推进社有企业高质量发展。7月3日，四川省供销社在成都举行全省供销社系统社有企业工作座谈会。四川省供销社党组书记、主任任晓春出席会议并讲话。会议由四川省供销社党组成员、监事会主任张强主持。

四川省供销社党组成员、副主任

省供销社投资集团董事长、总裁向伟益首先通报了全省供销社系统企业2019年1—5月经营情况。前5月，全省供销社系统实现营业总收入171.57亿元，同比增长3.9%；实现利润总额5.06亿元，同比增长9.5%。

任晓春在讲话中指出，自2016年四川省启动供销社综合改革以来，全省供销社系统认真贯彻落实省委省政府和中华全国供销合作总社重大决策部署，抓机遇谋改革，持续推进社有企业发展。各级社有企业积极应对新形势、新要求，着力补短板，培育新动能，总体呈现持续发

展、稳中有升的态势，企业户数、经营情况、资产构成、社会贡献等方面都有增长。全省社有企业改革发展呈现出党委政府进一步重视、社企关系进一步理顺、治理机制进一步规范、转型升级进一步加快、联合合作进一步加强、品牌效益进一步显现等特点。

任晓春表示，今年是新中国成立70周年，也是全面建成小康社会的关键之年，经济工作任务十分繁重。中央提出了“巩固、增强、提升、畅通”的八字方针，为做好社有企业发展工作提供了根本遵循。要按照中央、四川省委的决策部署，全面分析，科学把握重要战略机遇新内涵，沉着应对各种风险与挑战，加快社有企业高质量发展步伐，为明年综合改革收官打下坚实基础。要准确把握宏观经济基本态势、市场行业发展形势，社企改革任务要求，既要增强忧患意识，做好应对各种困难局面的准备，特别是防控经营风险、金融风险等问题；又要坚定发展信心，坚持为农服务宗旨，脚踏实地地做大做强社有企业。

供销社改革发展任务重、压力大、前景好，对全省供销社系统社有企业改革发展，任晓春要求，一要从夯实优势主业，加强联合合作，狠抓项目建设方面做大总量；二要从拓展经营领域，扩大市场区域，加强资本运营、输出品牌模式方面培育增量；三要从梳理资产理清存量，厘清权属挖掘存量、盘活资产优化存量方面优化存量；四要从优化布局、强化治理、防控风险方面来提升质量。

任晓春强调，发展好社有企业是供销社综合改革的重要任务。全省各级联合社要切实担负起领导社有企业改革发展的重任，遵循市场经济规律，强化为企业服务的意识，提升指导和服务企

业的水平。要做好宏观经济运行、市场趋势变化的分析研判，及时为企业决策提供预警。要加强与政府有关部门的协调沟通，积极反映企业诉求，为企业多渠道争取政策和项目支持。要选优配强企业领导班子，培育和弘扬“为农、诚信、创业、合作”的新时期供销社精神，培养和打造一支与企业发展战略相匹配、适应竞争需求的企业家和人才队伍。要树立正确导向，坚持把企业质量效益是否提高、企业竞争实力是否增强、社有资产是否保值增值作为绩效考核的根本，推动企业发展既注重短期收益，又兼顾长远投资。同时要高度重视、认真研究，以问题为导向，以目标为指引，抓在实处、干出实绩，努力推进社有企业高质量发展，为擦亮四川农业大省金字招牌、推动治蜀兴川再上新台阶贡献力量。

座谈会上，广元市供销社投资集团

有限公司以《抓改革促发展 强管理增效益》、四川田舍益家供销有限公司以《立足四川保供 服务西藏促民生》、万源市迪妮司食品有限公司以《强本固基增活力 纵横合作谋发展》、四川省农资集团邦力达农资连锁有限公司以《应市稳经营 立身补短板》、四川省农产品经营集团老邻居商贸连锁有限公司以《脚踏实地抓主业 开拓创新谋发展》为主题，进行了大会交流。

张强要求各地各单位要尽快组织学习领会本次会议精神，进一步统一思想、提高认识，全力推进年度各项工作任务

的完成；要扎实做好贯彻落实，以这次会议为契机，围绕“做大总量、培育增量、优化存量、提升质量”的部署，进一步理清工作思路，明确工作重点，采取切实可行的措施，推进社有企业高质量发展。

四川省供销社领导班子成员、机关各处(室)负责人，各市(州)供销社主任、分管企业工作的副主任、企业处(科)负责人，四川省供销社及其一级成员企业领导班子成员、人事、财务、审计等部门负责人，部分市(州)、县(市、区)社有企业代表参加本次座谈会。



会议现场



郑勇 广元市供销社投资集团有限公司董事长



赵金 雅安市田舍益家供销有限公司总经理



钟邦斌 万源市迪妮司食品有限公司总经理



谢文明 四川省农资集团邦力达农资连锁有限公司总经理



许宏勇 四川省农产品经营集团副总裁、老邻居商贸连锁有限公司董事长兼总经理

抓改革促发展 强管理增效益

近年来，广元市供销社投资集团按照四川省供销社系统综合改革决策部署，大力推进企业改革，全面调整资本布局，通过资本布局调整，形成了本级企业“1+5”的格局，实现了社有企业的扁平化、管理层次更加清晰，组织结构更加明晰；着力完善治理结构，全面加强党的建设，完善法人治理结构，“三会一层”各司其职、权责对等、协调运转、有效制衡，同时市场化选聘人才。

突出发展主营业务。其中，农资集团向农业综合服务企业转型，农产品集团积极打造“一平台一中心”，再生资源集团加快布局经营服务网络，电商公司认真做好农产品线上销售及乡村物流，同时积极助力乡村振兴。

今后的工作中，广元市供销社投资集团将严格按照省、市社系列决策部署的要求，全面深化改革，持续强化管理，努力为乡村振兴做出更大贡献。

立足四川保供 服务西藏促民生

四川田舍益家供销有限公司在省、市供销社领导的关心下，按照服务“三农”要求，紧贴农业产业需求，推动农产品“线上线下”销售融合，实现产供销一体化，带动农业产业化发展。

立足四川，夯实基础，坚持为农。发展专业合作社，推进生产基地建设，成立了一批有一定规模的专业合作社；完善销售平台，建设标准化市场。加强质量监管，生产“放心菜”，把住生产安全关。

深化西向，深度融合，服务西藏。四川田舍益家与拉萨城投公司共同组建成立西藏峰田益家农产品流通有限公司，整合各自优势资源，充分发挥雅安“川藏门户”区位优势，将内地优质丰富的农特产品输入藏区，为藏区百姓提供优质农产品并带动藏区农业产业发展；新组建的西藏峰田益家有限公司，一方面将西藏需要的内地农牧业生产资料、生活用品送进去，保障西藏自治区市场供应，另一方面将西藏的特色农副产品销往全国，带动当地农牧民增收致富。

目前，公司在西藏的业务已取得初步成效，日均配送营业额突破50万元，今年有望实现销售突破1亿元的目标。下一步，四川田舍益家供销有限公司将狠抓落实，为西藏的稳定与发展做出供销社企业应有的贡献。

强本固基增活力 纵横合作谋发展

坚持多措并举，夯实基础增活力。聚焦以农为本，积极建立农民专业生产合作社，着力为农服务，布局农产品收购网点。完善产业链条，建设富硒特色农产品加工厂，公司生产的迪妮司、笋乾、爱豆仕、万福等品牌产品销售往珠三角、长三角、成渝、西北等诸多地；同时重视学习培训，提升团队战斗力，公司全员综合素质得到了大幅度提升，提高了生产技能和现代企业管理能力。

纵横合作，谋求发展初见成效。纵横合作，扩大规模增实力，优化管理，把优势转化为胜势，构建现代企业管理构架，公司的治理机制科学、管理顺畅、品质稳定、品牌提升、活力凸显，实力大增，逐步将优势变为胜势。

下一步，万源市迪妮司食品有限公司将通过与上海迪妮司食品销售公司合作，充分利用迪妮司公司全国网络，整合万源甚至达州市比较有特色的农副产品，丰富产品线，布局全国市场，力争2019年销售达到4500万元、利润400万元，2020年销售达到6000万元、利润700万元，2021年力争销售过亿、利润1000万元以上，2025年实现公司上市。

应市稳经营 立身补短板

首要抓改革，双平台调整到位。按照“双平台”建设方案，完成邦力达领导班子和中层干部聘任工作，按时完成本部职能部门调整及分子公司管理权移交工作；精心抓指导，科学安排年度工作。及时组织召开本部及分子公司年度股东会、董事会及工作会，进一步聚焦核心战略、核心产品、核心市场，强化团队建设；全力抓业务，经营工作稳中有进。调整经营品种结构，调整盈利模式和经营模式，同时加强资源保障，加大对省外资源的开拓；大力抓网络，营销能力明显增强。持续推进终端网络建设，推进直销网络建设，突出专业性、差异化和服务增值；突出抓品牌，自主产品初见成效。通过近三年的持续打造，“邦力达”牌系列产品积累了较为深厚的市场基础，自主品牌发展初见成效；严格抓管理，公司运行规范有序。及时组织修订完善相关制度，进一步规范内部管理，将经营风险降到最低。

下一步，四川省农资集团邦力达农资连锁有限公司将全力抓经营工作，强力抓支柱业务，大力抓团队建设，稳步推进改革转型，着力抓渠道建设，持续抓品牌创建，同时认真抓项目落实，保持战略定力，紧跟市场调整策略，全力做好经营改革各项工作。

四川省农产品经营集团老邻居商贸连锁有限公司 脚踏实地抓主业 开拓创新谋发展

坚持稳中求进，力控企业风险。在直营店的建设发展上坚持“规模与质量并重”，充分利用供销社系统优势，做大网络规模提升企业品牌影响力，积极开拓新领域新市场，取得了较好的经济效益和社会效益。

优化商业模式，提高盈利能力。经过不断优化完善，形成了“统一店招、统一管理、统一核算”的经营模式；坚持“国货商场、货真价实”的经营理念，同时严控商品采购环节，不断拓展社区便民业务。

坚持严格管理，规范企业运作。不断建立、完善各项管理制度，保证企业健康发展，严格执行绩效考核制度，对管理人员坚持绩效指标量化考核，对商品引进、门店租赁、工程装修、物资采购、货款支付等关键环节建立专项监督管理办法。

下一步，四川省农产品经营集团老邻居商贸连锁有限公司将整合资源提升企业规模，强化创新提升企业效益，加强管理确保健康发展，弘扬传统文化提升企业品牌，在四川省供销社、省供销社和农产品集团的坚强领导下，紧紧围绕企业经营目标任务，脚踏实地、真抓实干，努力推进各项工作落地、落细、落小。