



奋进新征程 建设新供销
——四川省供销社合作社“二次创业”在行动

进一步健全常态化交流机制 推动两省供销社社有经济发展壮大

四川省供销社党组书记、理事会主任刘宏葆率队赴浙江考察交流

10月9日上午，四川省供销社党组书记、理事会主任刘宏葆率队赴浙江考察供销社工作。

浙江省供销社党委书记、理事会主任陈利江对四川同志的到来表示热烈欢迎。

陈利江说，浙川两省合作交流源远流长，感情深厚，加深两省供销社合作交流，在推进为农服务体系建设和社有经济高质量发展等方面意义深远，浙江省供销社愿意进一步健全常态化交流机制，寻找具体的合作切入点，推动两省供销社社有经济发展壮大。浙江省供销社监事会主任童日晖介绍了浙江省供销社及全省供销社系统的工作开展情况。

刘宏葆表示，浙江省供销社不仅是四川学习的楷模和榜样，也是四川未来发展的方向，听了浙江同志的介绍收获很大，非常感谢浙江同志的盛情、关爱、信任和毫无保留的传授，使我们坚定了信心、鼓舞了斗志。

座谈会上，刘宏葆先后就如何理顺各级供销社机关与社有企业的关系、供销社系统如何形成总体优势和网络优势、供销数字化和金融化战略运营模式、员工创业合作机制和风控机制优势、川浙两地合作发展、特色农产品网络渠道加工销售等双方关心的话题进行了交流。同时，考察团成员还详细询问了数字化平台如何搭建和运营、员工平均年龄和薪酬等问题。

9日下午，刘宏葆一行来到杭州供销集团总部考察。

考察组首先听取了杭州市供销社理事会主任李文钢、杭供集团有限公司总经理杨骥野就五个中心、供销铁军和三大平台运营等情况介绍。

刘宏葆先后询问了集团职工数量、主营业务、盈利情况和监管模式等问题。

在随后的座谈会上，李文钢介绍了杭州市供销社的总体概况和工作业绩。

杨骥野介绍了杭供集团的行政级别、组织架构、主责主业、经营情况、重点企业、投资方向、以佣代租、果蔬保供、合资品牌、线上销售（直播带货）、茶叶拼配、反哺为农、重点项目、合作布局 and 理顺机制等情况。

杭州供销农信融资担保公司总经理梅传信介绍了公司概况、盈利情况、业务模式、金融产品、风险管控等情况。

萧山区供销社理事会主任倪晓锦介绍



了萧山的社有企业发展、服务乡村振兴、青年供销建设、体制特色、薪酬标准、员工成分、业务范围、片区农合联等方面的情况。

刘宏葆表示，来杭学习以后思想上感到很震撼，杭州市社、县社机关的三定方案和体制机制灵活多元，不仅有利于提升为农服务能力，又增强了员工工作积极性和单位吸引力。在浙江对口帮扶四川过程中，部分基层缺少精准的帮扶项目。建议川浙双方成立合资企业，从事农业担保、批发市场、加工流通、金融服务等低风险可控的为农服务项目，从而减少市场风险，实现助农增收。

刘宏葆说，四川省供销社下一步将推动社企分开和开放合作，通过混改为员工提供干事创业的平台，为企业创造盈利创收的环境，欢迎沿海发达地区的同行来川合作。

9日下午，刘宏葆一行又来到杭州市萧山区宁围农贸市场。

宁围农贸市场是2021年9月改造完成的五星级农贸市场，顾客可以通过智能化屏幕实时掌握各摊位的食品安全监测、温度变化调节、经营证照查询、商品价格变化等情况。

该市场为政府支持下的半公益性性质，不仅销售常见的各色果蔬和农副产品，还开设专门店面为民间作坊代售当地特色食品，弘扬地方特色文化。

刘宏葆详细询问了市场装修投资方、摊

位总量、年租金额、市场总面积、数字化总投资额、货物网上配送速度、商家与市场的合作方式等问题。

刘宏葆说，办好农贸市场是提高供销社知名度的重要方式，不仅打通了零散农副产品销售渠道，而且是农服务的重要环节和窗口。

随后，刘宏葆一行来到万丰石油宁东加油站考察。

宁东加油站是2000年萧山区供销社与中石油合资建设的股份制企业，主营柴汽油、润滑油、非油品批发零售等业务。经过20多年的发展，公司销售收入突破24亿元，利润超1亿元。

在考察中，刘宏葆仔细询问了该加油站的经营优势、优惠活动、地理位置、占地面积、盈利模式、股权比例、充电桩提供方、合作管理方式、利润分配、产品种类等问题。

刘宏葆表示，萧山区供销社积极发展加油（充电）业务，拓宽了为农服务渠道，值得四川学习借鉴。

四川省供销社党组成员、理事会副主任、一级巡视员杨武秀，浙江省供销社监事会主任童日晖陪同考察，四川省供销社办公室、企管处、农资集团、金控集团、成都市供销社、凉山州供销社相关负责人参加考察。

马睿文/图

四川攀枝花市供销社 培育龙头企业 壮大集体经济

□邹阳 本报记者 丁明海

近年来，四川省攀枝花市供销社大力培育龙头企业，强化引领带动作用，协同发力助推村集体经济发展壮大。

聚焦“活”字，重构体制。探索公有、集体、自然人交叉持股、相互融合的混合所有制经济新体制，创新市、县、基“三级”股权联结，采取“市供销社持大股、县（区）供销社参股、基层社持股、经营者入股”的方式，打造上下贯通的利益共同体，推动资源要素集成，努力构建覆盖全市、辐射周边的农资经营服务体系。

突出“新”字，重塑形象。新组建嘉会农业科技公司，围绕攀枝花规模产业及特色农产品需求，定向研发自有“拳头”产品，培育“芒动力”“豆丰收”“攀蔬核动力”专属系列产品品牌3个，科学制定相关水肥药一体化方案12套。此外，公司还针对农业种植土壤板结化，创新农业社会化服务业态，在开展测土配方、统防统治等传统服务基础上，拓

展服务内容，积极开展生物修复治理土地托管，实现新增土地托管服务面积1.32万亩次。

做实“优”字，重建渠道。坚持以质量优、技术优、服务优取信于民，积极开拓市场。自嘉会农业科技公司正式运营以来，先后对接德国康朴、诺普信、云天化等国际国内10多家大型知名企业，调运各类农资化肥6000余吨，开展整村示范拉练250余人次，组织专题经营管理培训、用肥用药技术培训以及建微信群定点定时专题培训10万余人次。

破解“难”字，重拾信心。扎实推进“三降两清一扭”，着力解决历史遗留问题，开展社有资产清产核资，建立社有资产台账，实施动态管理，对优质资产加强运营，闲置资产盘活经营，无效资产处置出清，溢价收回供销社社会经营投资35万元，以东区金华巷土地开发、征收土地为契机，妥善处置改制企业欠银行贷款本息8209万元。

四川泸州市龙马潭区供销社 以“三转”促改革 当好农民“贴心人”

四川省泸州市龙马潭区供销社持续深化综合改革，加强为农服务体系建

应俱全、琳琅满目；新拓展的农资供应、农产品购销、技术咨询、水电气缴费、快件收揽等业务“一站式”办理，实现“进了一扇门、办成想办的事”。新成立特兴福商贸、和兴国盛、溢盛建筑劳务3家公司。截至目前，特兴街道供销社实现经营收入300余万元，投入政府购买服务资金20万元，托管土地130余亩。

围着基层群众转，千群同行促增收。优化经营布局，擦亮“罗沙贡米”“走马果蔬”“桐兴桂圆”“长安肉鸽”等农业特色产业品牌，做强农业品牌。整合村集体公司力量，与泸州农商行、川南航天能源科技公司、692民品园等10家单位合作，提供农副产品购销配送、物业管理、居家养老等经营服务，实现村集体经济收入170余万元。打造农资化肥供应链，“点对点”为农提供送货上门服务，销售化肥160余吨，打通农资化肥销售“最后一公里”，当好农民的“贴心人”、乡村振兴的“护航人”。 胡泽彬

科技赋能 创新引领 华建股份获评上海市“专精特新”企业



近日，上海市经信委正式公布2022年度上海市“专精特新”（第一批）企业名单，四川省供销农资集团新兴产业板块的上海华建电力股份有限公司（以下简称华建股份）凭借在低压智能配电领域的高质量创新发展成果以及领先的市场竞争优势，成功荣获上海市“专精特新”企业认定。这是华建股份继获得国家高新技术企业、上海市科技小巨人企业、上海市装备制造业与高新技术产业自主创新品牌企业后，又一次权威科技创新认证。

据了解，华建股份是四川省供销社农资集团在四川省供销社和四川省供销社投资集团的关心、指导下，按照“市场前景好、科技含量高、资本运作优、具有核

心竞争力”的标准，在2020年12月通过增资扩股方式建立合作，并以此培育集团科技新兴业务发展，打造集团主业板块之外的新增长极，为主业板块的做大做强增添强劲助力。

目前，华建股份已拥有专利证书100多项，计算机软件著作权20多项，省部级科技进步奖3项，累计参与了30多项国家标准及行业标准的起草工作。其自主研发、拥有自主知识产权的智能低压综合保护装置等核心产品，在多个国家重大工程中得到广泛应用，在石油、化工行业中始终处于领先地位，成功替代进口一流品牌，为打造民族品牌打下了坚实基础。

（四川农资集团供稿）

引领三产融合 助力乡村振兴 四川泸州市泸县供销社与里海农科签约仪式圆满举行



10月9日上午，四川省泸州市泸县供销社（泸县供投公司）与泸州里海农科有限公司在泸县供销社二楼会议室举行战略合作签约仪式。

泸县供销社党组书记、理事会主任熊豪德，党组成员、理事会副主任任宇，党组成员李天容，泸州里海农科有限公司副总经理文勇，宣传部部长耿飞，以及现场30多位镇（街道）供销社代表和相

关部门负责人参加签约仪式。仪式由泸县泸川农业发展有限公司董事长高兴建主持。

签约仪式上，耿飞详细介绍了“里海数字农业平台”在农业科技研发、农业科技应用、乡村振兴以及农业产业融合等方面取得的创新和突破。同时，耿飞还表达了里海农科在促进农业农村发展，带动农民致富与实现乡村振兴的决心。耿

飞说：“我们将与泸县供销社一起，充分发挥地区优势与特色，积极盘活农村资源，以科技引领带动农村三产融合，促进乡村振兴。”

任宇在会上表示，与里海农科的合作，既是提升地区农业科技水平的重要举措，也是带动农民致富、助力乡村振兴的积极探索。泸县供投公司将与里海农科建立合资公司，共同建设和管理本辖区镇街农业基地，共同建设大数据平台，打造数字产业供应体系，并在每个镇街基地整合50亩土地用于示范种植。各基层单位应积极配合，认真思考，充分发挥地区优势，盘活乡镇资源，力争实现经济效益和社会效益双丰收。

随后，在现场30多名镇（街道）供销社代表的见证下，双方成功签约。

据了解，里海数字产业平台以科技引领带动三产融合，以农业科技、农村新零售、民俗文化为基础平台，使用“线下结合线上”“乡镇结合全域”的全新经营模式实现农村一二三产业融合发展。签约后，泸县供销社将与里海农科有限公司一起携手，同心协力，共谋发展，共创辉煌。

徐仁焱文/图