

□本报记者 李艳

作为全国主流农资企业，四川省供销社农资集团有限公司紧紧把握农业供给侧结构性改革及农业产业化发展机遇，始终坚持做强做优农资主业，不断延伸产业链条，切实履行社会责任，积极推动企业由农资流通商向农业综合服务商转变，全力推进集团创新转型高质量发展，开启企业“二次创业”新征程。

# 川农集团：转型发展 开启二次创业新征程



## 双核带动引领 做强做优农资主业

四川省供销社农资集团有限公司(以下简称“川农集团”)前身成立于1958年的四川农资总公司,2020年完成改制。六十年来,川农集团筚路蓝缕、风雨兼程,坚持市场化农服务的价值取向,在改革开放的伟大实践中阔步前行。

“川农集团坚持以市场为导向为原则,以资源匹配为原则,以战略一致性和持续性为原则,将集团主业划分为‘邦力达’和‘川农化肥’双平台运行。”四川省供销社农资集团党委书记、董事长王华平告诉记者,邦力达公司专注于农服务网络体系建设,对接农业新型经营主体和小农户需求,做提供全套种植方案的农业服务商,而川农化肥公司做全国大贸,锁定优质代理品牌和资源市场,稳定农资贸易基础经营,做大做强规模体量。

正因为始终秉持改革创新、专注产品品质,川农集团已发展成为全国主流农资企业,是中国西南地区农资供应主渠道和行业龙头企业,多年被评为“全国百佳(优秀)农资经销商”“农资行业AAA级信用企业”“四川省农业产业化龙头企业”“四川省名牌企业”。

近两年来,农资主业整体盈利能力逐年增强,川农集团业务经受了全球新冠肺炎疫情的考验,不仅守住了企业发展的基本面还取得了集团农资板块业务历史最好利润的成绩,主业双平台运营模式取得显著成效。



## 三端同步发力 构建农资全产业链

“当前农资行情变化剧烈,行业面临大洗牌,为适应市场形势,必须迅速推进由一买一卖的贸易商向农资全产业链综合服务商的转型升级,大力延伸上游前端,做强流通中端,夯实服务终端。”王华平表示,川农集团正围绕农资产业链,采取前端拓合作、中端拓机制、终端拓网络的发展思路,致力于打通全产业链,以实际行动发挥供销合作优势推动企业转型升级。

在前端拓合作方面,川农集团与国投罗钾合作成立的国投川农科技公司快速组建团队,迅速开展经营,今年已推出7款差异化高效肥料特色产品;与俄罗斯

阿康集团的合作持续深化,持续巩固在川渝地区的经销,代理产品品类由3种增加到了5种;加强与山西、河南、新疆、内蒙古等地的36家氮肥生产企业的合作,强化了稳定的氮肥代理权。

在中端拓机制方面,川农集团充分发挥“合作”的机制优势,通过推行具有川农特色的合伙人经营模式,不断加快合作创新,驱动各项事业发展,近年来已先后组建了邦力达农联、邦力达农甜、邦力达乐天、广东川农、河南川农、广西川农等10家合伙经营企业,为集团转型升级、板块构建、资源整合和主业务上下游拓展、网络布局方面等起到了

较好的引领带动作用,同时取得了良好的经济效益和社会效应。

在终端拓网络方面,川农集团积极推进四川省供销社“两端”“两网”建设工作,通过自建、改造或与当地客户、农民合作共建等方式,既通过店面建设发挥川农集团的产业优势,又通过属地合作充分发展当地的客户黏性。今年已在川内提升建成5个区域综合农服务中心,5个直营旗舰店,99个直营直销店,并相应植入农技服务、土地托管、农机作业、农产品供应与配送等功能,与川内已有的3000余个网点形成组网,有力强化了农服务网络。

## 多元布局支撑 强劲引擎反哺主业

“除做强做大农资主业板块外,集团也在推进再生资源、土地整理及开发(乡村振兴方向)、物流物业、类金融及科技业务等板块,构建主业板块突出、辅助板块多点支撑的适度多元发展业态格局,形成以主带辅、以辅哺主的良性态势。”王华平告诉记者。

川农集团在再生资源板块投资了达州三强报废汽车拆解回收有限公司,达州新远达实业有限公司,建成了新远达东岳基地,成功在川东北布局了再生资源产业链;在土地整理板块组建了四川鑫益居置业有限公司,大力推进土地整理及开发业务,已在川内和贵州等地选定了发展项目;在仓储物流板块,川农集团旗下的蜀龙物流公司,依托优越的地理位置和2条铁路专用线,大力开展物流和仓储业务,已形成30万立方米库容,建立了200多个商贸型配送网点;在投资板块,川农集团旗下川江投资公司围绕股票质押融资、定向增发、Pre-IPO股权投资等开展业务,发展态势良好;在高新技术板块,全资的四川红种子高新农业有限责任公司系成都市高新技术企业,原化工部批准的种衣剂定点生产企业,产品技术含量高、竞争力强。此外,集团参股的上海华建电力股份公司,是国内智能低压配电行业龙头企业、上海高新技术企业,集团在科技业务方面的增长极。

王华平表示,到2025年末,集团还将采取股份制改造或联合合作,以达到提升企业整体财务状况,提高管理水平,增强创新动力,整合优质业务资源,实现业务流程再造,升级企业整体形象和扩大行业影响力的目标。



## 合作创新激发 新模式促进新发展

要想在激烈的市场竞争中走得稳、走得远,创新与合作是必然选择。

王华平告诉记者:“川农集团主动适应市场新常态,以旗下川农化肥公司为主体,组织开展期货业务,对冲线下实物经营风险,形成了‘线上线下’相结合的套期保值经营模式。”据了解,尿素期货套保量已占川农化肥总体贸易量的60%左右。近日,川农化肥在190多个单位中脱颖而出,被郑商所评为2家“服务实体经济产业基地”之一,并在今年被郑商所再次增设了一个交割库提货点(累计两个),体现了业界的高度肯定。

此外,川农集团积极推进“产品+服务”经营模式,在原有营销团队强化引进“专业选手”,并把销售人员从“专业选手”培养成“行家里手”,迅速组建形成百人农技专业服务团队。据了解,农技服务团队年建设示范田200多块,组

织召开产品交流会、农技培训会400多场次,实现了农资配送、农机服务、农技指导的“一站式、一体化、一条龙”,有力强化了农资流通和服务的网络体系,有力推进企业向综合服务商转型,为圆满完成春耕保供任务提供有力保障。

联合合作是供销社的特色,川农集团始终致力于推动联合合作。圣浩甘孜大草原公司,是川农集团依托四川省供销社“双线运行”体系,与基层供销社联合打造的农业综合经营服务平台,助力甘孜藏族自治州特色农产品生产、加工和外销,现已形成以虫草酒为代表的青稞酿酒业务和以松茸加工销售为代表的特色农产品销售业务,有效助力甘孜地区农业发展。

“川农集团合作成立的邦力达乐天公司,作为新时代联合合作模式的样板,充分发挥了省级供销社龙头企业渠道优势和专业合作社的基层优势,依托

供销社农资集团的品牌支撑、资源支撑,结合原有专合社的群众基础、服务能力,始终以粮食生产为中心,切实服务粮食生产全流程。”王华平向记者详细介绍其发展优势,在服务环节上“全流程”,在服务内容上“保姆式”,在服务模式上“模块化”;机械化耕作提升了效率,专业化服务降低了成本,直达式农资让利了农民,科学化生产管理保护了环境。

川农集团始终肩负国家“三农”事业使命,新时代新目标新征程,作为从事农资经营已半个多世纪的供销社传统大农资企业,川农集团已经拉开“二次创业”大幕,全集团上下齐心协力、团结奋斗,全力推进改革发展各项工作,将在更大范围、更高层次上提供川农方案,分享川农智慧、贡献川农力量,再创新辉煌。

(四川农资集团供图)