

立足三农大局 高举服务旗帜 奋力向现代农业综合服务商前行 ——四川省农资集团转型升级加快发展掠影

近年来,在四川省供销社、四川省供销社投资集团的坚强领导下,四川省农资集团从“三农”工作大局出发,始终坚持为农服务根本宗旨,充分发挥供销社合作机制优势,坚持稳字当头、稳中求进,在危机中育新机、于变局中开新局,积极打造为农服务全产业链,奋力推进企业向现代农业综合服务商转型升级,经营管理各项工作再上新台阶、取得新成效。



国投川农科技公司揭牌

瞄准产业链前端 用合作深化利益联结

农资作为粮食的“粮食”,是农业现代化的重要保障,其质量的好坏事关农业生产大局。为确保农资质量优、品种全,从源头把好粮食增产、农民增收的关键,四川省农资集团因势而动、聚势赋能,与上游 40 多家国内外大中型优质化肥生产企业构建产业链“朋友圈”,把“单打独斗”转变为“联合行动”,形成稳定的代理合作关系,结伴而行,互利共赢。特别是与国投罗钾合作成立的国投川农科技公司,以市场需求为导向,以科技创新为引领,2022 年初成立后,从作物需求和耕作方法出发,补全产品类型,成功推出“罗布泊”牌特种水溶肥 6 款,高端差异化复合肥 5 款,普通复合肥 1 款,农业市场特肥产品系列化发展初具雏形。目前,四川

达公司聚焦终端,推广“服务+产品”经营模式,开展农业社会化服务;川农化肥公司聚焦大宗贸易,推广尿素期现结合模式,同时逐步发展化工贸易相关板块。2022 年,双平台共开展农资贸易近 500 万吨。

另一方面,积极引入具有资源开拓能力强、经营管理能力优的团队,通过股权联结、合伙经营的模式,先后组建了 12 家“合伙人”企业。通过风险共担、利益共享,实现了农资流通网络体系的规模化、效益型、低成本扩张。目前,“合伙人”企业已成为四川省农资集团的核心企业,并组成了在全国范围内的重点网络节点,有力促进了企业转型升级、板块构建、资源整合,取得了良好经济效益和社会效应。

特别是近年来,四川省农资集团全面深化开展 8 大工程(即:双平台创效益工程、人才队伍提升工程、创新发展工程、资金利用保障

建设发挥企业产业优势,又通过属地合作加强与当地客户的粘性,计划在 3 年内改造提升 10 家为农服务中心,新建 200 家直营(旗舰店)店,同时改造提升已有网点,进一步巩固网络基础、丰富网络功能,形成因地制宜、分布合理、功能完善的农资供应服务网。

2022 年,在川内什邡、西昌、乐山、眉山、永郎、绵阳改造提升建成 6 个区域综合为农服务中心,在内江资中、广元苍溪及丹苍等地建成 5 家直营旗舰店,在丹棱顺龙乡、越西大瑞镇等地建设或升级改造完成 99 家直营店,进一步打通了农资配送“最后一公里”。

目前,围绕建设新时代更高水平“天府粮仓”,四川省农资集团形成了《推进绿色农资保供服务网络体系建设方案》,进一步强化 1 个省级绿色农资储备中心(成都)、10 个区域性绿色农资综合基地及多个县镇村级的多层次农资储备服务网络,在四川主要农业生产区域打造平原地区 1 小时、丘陵地区 2 小时、盆周山区 3 小时农资配送“服务圈”。

打造专业农技服务团队 助推增产增效

推进农业现代化发展需要专业的农技服务,专业的农技服务需要专业的农技人才。四川省农资集团改变传统农资“坐销”思路,强化团队的能力提升、素质提升,通过“软硬兼修”“农技下乡”“服务到田”,实现了传统营销团队向专业化农技服务团队的转型。

在团队建设方面,四川省农资集团瞄准农业相关专业,通过针对性社招、储备性校招相结合,近两年共引进“专业选手”400 余人,迅速构建起“以老带新”“中青结合”的百人农技服务团队。随后,通过引入省农科院土壤肥科学、作物保护学等课程 100 多节,以“视频学习+现场观摩”的形式,常态化开展内部日训、周训、月训等,促进员工农业技术服务水平和专业素质能力不断提高,迅速把一线人员从“专业选手”培养成“行家里手”。

大道至简,实干为要。农技服务团队以“土壤、作物、技术服务”为核心,有针对性地进行技术服务,通过建设示范田,将效果展示到农户“家门口”。在遂宁船山区百亩桃树基地,建立了以“红牛唯美肥+邦力达复合肥”为营养套餐的桃树种植示范田;在米易建立了芒果、火龙果种植示范基地……目前,四川省农资集团年均建设各类示范田 1000 多块。此外,为进一步将好经验好做法转化为推动区域农业现代化发展的强大动力和实际成效,团队围绕地方特色农产品,因地制宜组织开展了什邡川芎种植技术农民会、盐源县苹果增产交流会、宜宾屏山县茵红李种植技术交流会等一系列技术交流活动

会。据统计,团队年均开展各类农民技术培训会 400 多场次,辐射农户 5 万多人次。

“全流程、保姆式、模块化” 农业社会化服务

当前,“谁来种地,怎样种地”是保障粮食安全、推动乡村振兴的重要命题,也是现代农业提质增效面临的新课题。四川省农资集团围绕“谁来种地,怎样种地”这一时代之问,积极发展“社有企业+专合社”的合作模式,组建四川邦力达乐天农业服务有限公司,形成了“全流程、保姆式、模块化”为农服务经验做法,探索出一条“企业+专业化合作社+农民”有效互动、合作共赢的新路子。

首先,在服务环节上“全流程”。打通“耕、种、防、收、烘、储、销”7 大环节,3 月、5 月进行机械育秧、机械插秧作业;4 月、8 月、10 月开展机械耕作;7 月开展无人机病虫害大面积统防统治;9 月开展机械收割;11 月、12 月对粮食进行收购、烘干、销售。第二,在服务内容上“保姆式”。既全程提供种子、化肥、农药等各类生产资料,又组织人员、机械按农时进行实际操作,收割后直接进行粮食烘干、销售,农户可以彻底当上“翘脚老板”。第三,在服务模式上“模块化”。农户和流转土地的专业化合作社可以根据自身劳动力、农资组织情况,自主选择“耕、种、防、收、烘、储、销”7 大环节中的一项或几项服务,确保自身实现最大收益。

四川省农资集团通过“全流程、保姆式、模块化”为农服务的生动实践,来积极作答“谁来种地,怎样种地”这一时代之问,实现了农业增产、农民增收、企业增效。一方面,“保姆式”托管服务实现大幅度降本增效。通过机械化有效提高了以户为单位的零散农户耕作效率,降低了人工投入,其中育秧效率可提升 20 倍以上、插秧效率可提升 40 倍以上,收割效率可提升 100 倍以上,每亩水稻可节约人工费 800 多元、每亩茶叶可节约人工费近 600 元。另一方面,专业化服务进一步夯实降本增效。向专业合作社提供服务时,通过专业化、科学化种植技术解决方案,在专业合作社已有规模化耕作上,可以让水稻的种植成本降低 9%、销售价格提高 13%,亩均增收 200 元。此外,直达式农资实现让利于民、让民获利。充分发挥农资供应主渠道作用,多措并举保障农耕农资供应充足、质量可靠、价格稳定、服务优质,以集中采购、服务让利的模式,为农民合作社、家庭农场供应化肥、农药等农资产品,按年供应农药 100 吨、种子 100 吨、化肥 3000 吨计算,种植户每亩将节约投入 150 元



川农“话”肥活动走进产业、贴近行业、服务企业

以上。

为贯彻落实“藏粮于地、藏粮于技”战略,进一步推进实现农田增量、农业增效、农民增收,四川省农资集团正以“高标准农田”为着力点,积极探索通过提档升级“全流程、保姆式、模块化”为农服务做法,建设与现代农业生产 and 经营方式相适应的标准化的旱涝保收、高产稳产农田,助力传统农业向现代农业的转变和持续发展。

创新用好期货工具 助力协同共赢

形势在变,任务在变,工作要求也在变。四川省农资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。2022 年,套保操作占到大宗贸易量的 90%,连续两年在郑州商品交易所产业基地年度考核中被评为示范“服务实体经济产业基地”。

在参与尿素期货的过程中,四川省农资集团始终立足于企业自身经营情况,坚持尿素期货服务现货经营的初心,不断加强期货工具服务现货经营的广度和力度。一方面,为精细化地做好风险管理,多次组织内部专业培训、外部学习交流座谈会及期权业务系列培训课程,提升业务团队对期货、期权、掉期等衍生品工具的认知和运用能力。另一方面,针对客户个性化需求,积极推进风险管理方案向定制化发展。例如,面对部分小型复合肥厂需求,增加多方案组合策略,立足基差和现货行情变化,以基差贸易为前提,根据基差强弱,择时和客户商量基差,基差走弱时,同步给客户调整基差,为客户节约采购成本;同时客户可以参考实际现货和期货价格有选择性结算,交易模式更加灵活,实施分级结算,从而实现分散风险、管理成本的目的。

通过专业套保团队的价值输出,四川省农资集团与客户合作关系实现从博弈到共享,再到融合化、一体化,利他思维贯穿过程始

终,与客户结伴而行、互利共赢。

打造数字化平台 赋能经营一线

随着大数据、云计算、人工智能等现代信息技术与各行业的深度融合,数字经济逐步成为引领未来经济发展的新引擎,行业数字化转型成为推动产业升级发展的全新动能。四川省农资集团积极对接四川省供销社关于数字供销社建设的相关部署,将“数字供销”作为推进企业转型升级、提升效能、创新发展的重要举措,以紧跟农资销售端的“数字供销”小程序平台建设为着力点,实现数字供销与业务经营相辅相成,为企业现代化高质量发展提供数字支撑。

目前,四川省农资集团正加快推进“数字供销”小程序平台的推广,预计到 2023 年 6 月底,将在 5 个业务部门、23 家旗下公司实现全面应用。在拓展平台使用范围和功能方面,不断向三大方向发力,即:一是彻底打通渠道管理、客户管理、产品报价、收款、物流等业务端环节,构建具有区域特色的融合化、体系化、市场化应用体系,促进企业管理效能提升。二是逐步拓展统防统治、农机作业、综合服务等服务社会化服务功能,实现线上功能全覆盖。三是依托数字化平台,探索将基层门店发展成工业品下行和农产品上行的基层触点,进一步为终端网络赋能。

专注于发展保障 护航业务发展

加强管理是企业发展的永恒主题。四川省农资集团聚焦“人才是管理的根本”,大力实施人才引进和“揭榜挂帅”工程,持续引进职能部门管理人员、行业经营管理人才,并分职能线条建立储备人才库,配套制(修)定《业务人才引进推荐激励办法》《人力资源管理办法》和《岗位职责指导意见(试行)》等制度。

为强化风控保障,促进企业稳健发展,四川省农资集团积极推进风控“1+N”制度体系建设,制定《加强企业经营风险管控规定》《客商资信评级管理制度》等规章制度及相应流程,建立健全风险自评机制,定期跟踪各级主体风险动态;下发了《关于进一步强化降库清欠与年终绩效考核挂钩的通知》,逗硬考核;开展全系统库存专项检查,并安排专人每月进行动态监督,对发现的问题通过专项检查督导、专题会督促、执行监事会“两书一函”工作制度推进问题整改。

2022 年,氮肥从最高点的 3250 元/吨下降到 2700 元/吨、钾肥由最高点的 5300 元/吨下降到 3600 元/吨,在此情况下,四川省农资集团严控总量、快进快出,辅以期货套保操作,基本实现了业绩平稳、风险可控,同时,全系统 70%以上单位及部门做到了当年应收账款清零。

眺望前方的奋进路,农资事业越前进、越发展,越需要立足新的历史起点接续开拓创新、不懈奋斗。当前,四川省农资集团正以上市工作为牵引,以“两端”“两网”建设为重点,以数字化建设充分赋能,主动融入新时代建设更高水平“天府粮仓”新实践,全力打造中国西部最具竞争力的农业综合服务商,为推进中国式现代化贡献农资力量。

(四川省农资集团供稿)



农技服务团队内部培训

省农资集团已构建起“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,并通过尿素期货工具,从客户实际需求出发,定制化形成了多种合作模式。

为深度开发和拓展复合肥产业链,四川省农资集团通过与复合肥厂商深化合作,贴牌生产定制化开发了“邦力达”“沃尔丹”“宝莱”等自主品牌复合肥和配方肥,以满足不同区域市场的定制化需求。同时,创新形成了复合肥“以货易货”模式,即:通过为复合肥工厂提供原料,置换获取代工生产的复合肥产品,深化利益联结、实现协作共赢。

做强中端自身体系 持续激发发展动能

打铁还需自身硬,身处百年未有之大变局,作为市场经济中的市场主体不断强化自身建设至关重要。四川省农资集团聚焦为农服务主责主业,找准服务农业现代化切入点,以更大力度、更实举措主动服务和融入建设新时代更高水平“天府粮仓”新实践,为推动四川由农业大省向农业强省跨越贡献农资力量。

一方面,着力打造邦力达公司和川农化肥公司主业双平台。邦力



眉山为农服务中心



邦力达乐天公司开展机械插秧服务