

四川光雾山新合农特集团 产销对接惠及三农

■ 特约记者 伍纯强 本报记者 唐建伯

在四川南江县，有这样一家大型商业流通企业，无人不知、无人不晓，那就是“四川光雾山新合农特集团”。

在南江县城和农村地区，四川光雾山新合农特集团拥有 1 个物流配送中心，3 家大型超市、50 家乡村商贸服务中心、2 个农产品专业市场，领办了 4 个专业合作社，经营业态涵盖农产品生产、收购、加工、流通和日用消费品物流配送、零售服务，其今年 1—10 月的销售额为 2.6 亿元，是南江县内规模最大、业态最新、助农增收效果最好的企业集团，当之无愧成为区域农业产业化龙头企业。

然而，在南江县城乡居民心中，四川光雾山新合农特集团却又不仅仅是一个传统意义上的商贸流通企业，它出现在日常生活的方方面面，更像是一个生活的帮手。

初到四川光雾山新合农特集团采访，就听到这样两件小故事：

故事之一：近两年南江县内主要农产品生产基地、农民专业合作社的年度种植、养殖品种、数量、上市时间都要提前与集团公司商量，由公司审定签约后组织生产。

故事之二：去到县城大街上遇一路人，问及那有大型超市，他会告诉你去“大塘购物”，品种多、价格低、服务好。

是怎样的发展历程，让一个商贸企业能与当地居民摆脱纯粹的买卖关系，让生产者、消费者把它当作自己的贴心人？这应该不仅仅是普遍的打折促销、购销合同等商业手段实现的。

从集团公司总经理姚忠弟的一番描述中，听出了点门道。姚总说：四川光雾山新合农特集团是南江县供销社直属的一家由县联社直属企业和部分基层供销社入股组建的企业集团，成立于 2008 年 5 月，现有农产品购销加工、日用消费品物流配送、大型超市、农产品专业市场等四大业务板块。经过 5 年多的发展，集团公司通过实施“新网工程”、“万村千乡市场工程”和农村社会化服务体系建设，按照“全覆盖、全连锁、全达标”的原则，主动参与新农村现代流通体系建设，积极营造便利、实惠、安全放心的农村消费环境，大力开展农产品产销对接，搭建农产品全产业链服务平台，实现“一网多用、双向流通”，促进企业从一般商业服务向农村综合服务转变，不但提升了自身生存发展能力，更成为新时期服务“三农”的主体。

“从一般商业服务向农村综合服务转变”、“一网多用、双向流通”、“打造农产品全产业链服务平台”，这正是四川光雾山新合农特集团与一般商贸企业的不同之处，而决定其成长为致力于服务“三农”型企业的，正是它骨子里的“供销社基因”。

真情回归 做强“供销社基因”

“我是农民儿子，事业的成功离不开供销合作社给予我的知识与本领，我心中始终有一份解不开的供销合作社情结，我有一个梦想，回到养育我成长供销合作社，为改革发展做点儿实事，在更大的舞台上服务父老乡亲”。

姚忠弟毕业于达县财贸学校，18 岁走进供销社大门，从基层供销社购销一线做起，历经会计、副主任、主任和直属企业厂长等岗位的历练，后又在国营商业副总位置下岗后，从“娃哈哈”县级总经销做



四川省供销社党组书记、主任刘国成(中)在集团公司农产品展示展销中心检查指导工作。

起，经 5 年打拼，成立了“南江金星物流配送有限公司”，拥有 18 个著名品牌的县级总代理、总经销，5000 口的配送中心，年销售 5000 万元。在南江县供销社开门开放办社的热情感召下，姚忠弟带着对供销合作社那份浓浓深情，与县供销社合股成立了“南江供销金星物流配送中心”，县供销社占 40% 股份。2008 年 5 月，为打造农村现代流通网络体系，全面参与新农村建设，提升供销社企业市场竞争能力，充分展示新时期助农增收形象，在县供销社大力支持下，与县供销社直属企业和部分基层供销社组建了“四川光雾山新合农特集团公司”，县供销社以 51.96% 的股份控股。由他担任总经理、法人代表，开始了他在供销合作社的“二次创业”。

面对改制后供销社企业既无支柱业务，又无融资能力，实力弱小、效益低下，自身生存乏力，“为农服务”成为一句口号。在这种情况下，他首先理顺银企关系，以集团公司作为融资主体，彻底了断供销社传统企业与各商业银行纠缠不清的历史债务。其次，根据企业资源优势，明确业务重点和发展方向；第三，千方百计争取涉农项目资金支持，完善经营服务网络，向广阔的农村市场拓展生存发展空间，回归供销社“为农服务”宗旨。

扩疆拓土 坚守“网络为王”

光雾山新合农特集团公司在业务经营中，发现近年来随着全县新农村聚居点、巴山新居建设的推进，农民居住条件的改善，现代消费观念开始在他们中慢慢形成。

服务对象在改变，那么服务也要变。“新网工程”、农业综合开发、农村社会化服务体系、万村千乡市场工程等国家财政政策性资金对供销社支持力度逐年加

大，为企业发展插上了腾飞的翅膀。在上级供销社、县级相关部门支持下，集团公司全面实施“农资连锁进乡村、日用品连锁进社区、农产品进超市（市场）”的“三进工程”，以金星物流为龙头，以万村千乡市场工程为依托，新建乡、镇和中心村商贸服务中心；以土产果品公司为龙头，以“新网工程”和农村社会化服务体系为依托，新建农村社区综合服务社和“光雾山”系列农产品经营服务体系；以农资公司为龙头，以农村社会化服务体系为依托，新建“庄稼医院”和农资放心店；以集团公司为龙头，以大塘购物超市为展示展销中心，以农业综合开发为依托，新建农产品产销对接经营服务体系。

从 2010 年起，集团公司开始了大规模的扩疆拓土、编织网络，把发展目标定位在全县城镇、农村的全覆盖、全连锁上。投资 5000 余万元，经营面积 5300 平方米，其中 1200 平方米南江特色农产品展销的大塘购物于 2011 年 10 月建成开业，实现南江第一家鲜活农产品进超市，与全县 20 家农民专业合作社实现产销对接；县城新区和大河坝“大塘购物超市”即将建成开业，“城市因我变小、生活有我们更好”的超市经营理念得到顾客认可。

乡镇和农村社区的 167 个综合服务社和 218 个农产品经营服务网点，对当地特色农产品通过直采直供、产销对接的方式，收购、加工、配送到超市、市场，彻底解决农产品“卖难”和“谷贱伤农”、市场价格大起大落问题，为助农增收，平抑市场物价，满足消费者需求上发挥了重要作用。

520 个农资放心店和庄稼医院，既管供、又管用，在实现连锁配送、统一标识、统一价格、统一服务规范的同时，为农业生产提供测土配方、田间问诊、科普宣传、新技术推广等系列化服务，实现了经营服务网点乡村全覆盖，恢复了农资市场主渠道地位，通过谈销旺供，减少环节、降低成本，确保了全县农资市场价格稳定、质量达标，为农业丰收助力。

占地 20 亩，总投资 2500 余万元集农产品挑选整、加工包装、冷链配送于一体的农产品冷链物流配送中心，已落户南江东榆物流园区，2014 年 8 月底建成。

50 家乡村商贸服务中心，实现了“小超市、大连锁”，“小网点、大网络”，让乡村居民真正实现了与城市居民同等的购物环境和丰富的日用品供应。

无缝对接 搭建“惠民平台”

光雾山新合农特集团公司始终把创新农产品经营作为为农服务的中心，针对南江特色农产品资源富集，但长期以来，农业生产组织化程度低，基地建设滞后，生

产的盲目性和流通不畅，使农产品“卖难”和增产不增收问题突出，县域农业支柱产业尚未真正形成。与县委、政府“把南江建成西部重要的绿色农产品供给区”目标存在巨大差距。2010 年集团公司为解决农产品经营中货源不足、质量不好的困难，入股组建了 4 个农民专业合作社，采取统一农业投入品供应、统一生产计划、统一生产规范、统一技术指导、统一培训、统一销售产品的办法，集中发展农产品生产基地，截至目前，已发展蔬菜基地 10000 亩，果品基地 15000 亩，食用菌基



四川省供销社党组成员、副主任王小刚在集团公司大塘购物超市检查指导工作。(从左至右:巴中市供销社党委书记、主任赵开珍;南江县委副书记县长刘尧;省社综合业务处副处长张永盛;王小刚副主任。右一:集团公司总经理姚忠弟)

地 10 万瓶，金银花基地 5000 亩，畜禽基地 5 个，今年从基地直采农产品 1.2 亿元。流溪坝蔬菜专业合作社地处城郊，多年前政府就将其生产区域规划为“菜篮子”基地，但由于缺乏龙头企业带动，一家一户各自为阵，东一块玉米、西一块土豆，没有统一的计划，农民从土地上看不到效益，撂荒土地日盛。集团公司通过组建专合社的方式，以专合社+基地带农户的模式，对土地实行集约化统一经营，按市场需求组织生产，实施产销对接，对基地农产品进行直采、挑选、整理、包装后直接配送到超市、市场，建立绿色通道，免收一切费用，年终将专合社产品经营利润的 60% 返还给专合社。通过产销对接方式，去年为专合社“二次返利”16 万元，入社农户户平增收 5200 元。

农产品品牌是提升知名度，增加附加值的关键因素，为推动南江特色农产品产业化发展，集团公司以获得四川著名商标、四川老字号、四川优秀旅游商品的“光雾山”品牌为中心，以土产果品公司

为龙头，在城郊建起了占地 12 亩的“光雾山”系列农产品加工厂，完善了 QS、质量体系、商品条码等认证，通过基地直采、加工厂加工、物流中心配送，将南江农产品进入城市、乡村各经营网点直供消费者，同时在成都、重庆、西安等城市开设专卖店，南江农产品市场知名度、竞争力大幅度提升。

集团公司主动与基层供销社合作，利用基层社资产，在沙河、下两建成了占地 9700 平方米和 8000 平方米的两个农产品专销市场，进一步拓展产销对接能力，满足居民生活需求。

通过直接发展生产基地，打造农产品品牌，建设农产品销售网络，初步实现了一、二、三产业的融合，全产业链的农产品产销对接模式正在逐步完善。

传承精神 拓展“为农服务”

光雾山新合农特集团公司在反哺农业、建设农村、惠泽农民等方面诸多有益之举，各级供销社，县委、政府给予了高度肯定，也得到了相关涉农部门的重视，近年来，政策环境、项目资金等方面给予了重点支持，这为集团公司加快发展注入了强劲动力。

两化互动、统筹城乡发展为集团公司拓展为农服务提供了广阔的舞台，未来五年集团公司必将大展宏图。

农产品冷链物流配送中心项目建设，得到了全国供销合作总社和省供销社的大力支持，已到位产销对接项目资金 840 万元；县委、政府在规划、用地、地方财政资金配套等方面给予政策扶持；县供销社将其作为“富民兴社”的重点工程，系统全力以起，工程建设正顺利推进，明年 8 月建成后，将实现年加工、配送农产品 1.5 万吨，新增销售 8500 万元，与全县 50 家农民专业合作社建立产销对接关系，农产品冷链物流信息化水平大幅提升，助农增收、平抑市场物价功能进一步加强。

万村千乡市场工程将支持南江供销金星物流配送公司，3 年内在乡镇、巴山新居聚居点新建 100 个商贸服务中心，实现

“工业品下乡、农产品进城”的双向流通。大塘购物将与基层供销社合作，在全县 10 个中心场镇新建 3000 平方米以上的大塘购物超市，提升农产品产销对接能力。巩固提升农村社会化服务体系，拓展服务功能，逐步把综合服务社、庄稼医院、农资放心店、小超市整合建成农村社区综合服务中心，加强与村两委、涉农部门合作，在流通服务的同时，广泛开展公益性服务。

谈到集团公司今后发展规划，姚忠弟在企业经济发展指标上没有更多的关注，却对“为农服务”方面有更多的想法，他说，首先要让“为农、诚信、创业、合作”的新时期供销合作社精神以新的形式融入企业员工的心中，也融入老百姓的心中，只要坚持以农为本、服务三农，企业就会在为农服务、助农增收中，实现自身发展目标，真心实意为老百姓办实事、做好事，他们自然会以真诚对待你。人与人之间相处如此，顾客与企业何尝不是呢？



四川省供销社总会计师郭云(左三)在集团公司农产品展示展销中心检查指导工作。