

西南一流、国内知名、竞争力强的钢城集团

攀枝花钢城集团有限公司（简称钢城集团），由原攀钢集团钢城企业总公司改制而成立的股权多元化的公司制企业。注册资本 12.08 亿元,2012 年实现经营总收入 174.53 亿元,是攀枝花市首家经营收入超过 100 亿元的最大的地方企业，也是四川省重点培育的大企业大集团。2012 年位列中国制造业企业 500 强第 274 位、中国民营企业 500 强第 152 位、四川省企业 100 强第 21 位,先后荣获国家级管理创新成果一等奖、国家知识产权试点企业、全国企业文化建设“百佳贡献”单位、四川省文明单位、四川省质量管理先进单位、诚信企业等荣誉。

钢城集团下设 40 多个分、子公司,分布在攀枝花、成都、西昌、重庆、昆明等地,形成钢铁、钒钛、冶金原辅料、建材、贸易、物流、房地产开发与建筑、协力服务、机电、化工和环保等产业集群。

集团拥有从冶炼到轧钢的完整产业链,可生产包括 25#—45#、硅锰系列、铬钼系列、铬锰系列等优质钢锭、普通优钢连铸坯，以及以上品种钢和普通钢的高强度热轧带肋钢筋、抗震钢筋、高速线材、弹簧扁钢、冷弯型钢、冷轧带钢、耐磨钢球等多种、多规格的系列产品。

钢城集团还建成了拥有全国技术一流,装备一流,真正意义上的全流程海绵钛生产线，一期工程年产海绵钛 5000 吨,二期工程投产后将达到年产海绵钛 10000 吨；两条帆制品生产线具备年产五氧化二钒 7400 吨,五零钒铁 5000 吨的能力。

钢城集团形成了 550 万吨以上冶金原辅料生产能力,拥有 3 条球团生产线,生产能力达 400 万吨，是西南地区技术装备一流的最大的球团生产基地；拥有年产 100 万吨的铁精矿生产线和 15 万吨的冷固球团生产线；包括硅铁合金、铁合金、铝合金等多个冶金辅料产品的总产能达到了 35 万吨。

集团在机电、化工、环保、贸易、物流及房地产等产业也有较强的实力。化工方面拥有技术装备一流的 5 万吨离子膜烧碱生产线；环保方面具有四川省环境污染防治工程工艺设计甲级资质；在成都、攀枝花等地,形成了集采购、运输、仓储和配送为一体的一条龙物流服务。

为全面贯彻十八届三中全会精神,促进公司又好又快发展,集团公司正抓紧市



●成都钢城集团经济技术开发中心

场调研,深入分析产业发展,积极推动产业结构调整,促进产业转型升级,钢城集团初步确立,未来 3 年转型升级的方向和思路。在方向上,由过去主要面向钢厂内的市场和资源开发利用,转向面向攀枝花市城市发展转型的开发服务,发展空间由局部城

市面向攀西及西南地区；由制造业转向服务业与制造业并重,实现制造业与服务业良性互动,协调发展。主要思路为,一是大力发展贸易、物流、房地产与健康养老、协力服务等现代服务业,积极探索进入金融业的新途径,向服务化发展转型；二是加快

制造业结构调整和转型升级,通过重组整合制造业技术水平,做强做优做大钢铁、钒钛、冶金材料、冶金渣综合利用产业,形成全产业链综合竞争优势；三是以产品和服务为核心,进一步提高市场化能力,整合建筑、节能环保和机电与维修等产业,提升专

业水平和核心能力。

钢城集团将再以“艰苦创业、勇于拼搏、团结协作、追求卓越”的企业精神,在十八届三中全会的精神指引下,通过产业结构的调整升级,努力将企业发展成西南一流、国内知名、竞争力强的大企业集团。（攀宣）



●海绵钛生产线



●球团生产线

四川省农业生产资料集团有限公司 关于农资经营转型发展的思考

当前,我国已进入从传统农业向现代化农业加快转型的关键阶段,特别是刚刚结束的党的十八届三中全会,对这一趋势进行了更明确的政策引导和规划。目前,农业规模化种养、区域化布局、标准化生产正持续快速推进,农业生产正由传统的一家一户分散经营逐步向适度规模化经营转变；工业化、城镇化持续快速推进,农村劳动力从绝对富余向结构性不足加快转变,农村空心化、农民老龄化现象越来越突出；农业投入方式、农业生产经营的组织方式正在发生变化,专业大户、家庭农场、农民合作社等新型农业经营主体飞速发展,逐渐成为现代化农业生产经营服务的主体,“农村城镇化、农民居民化、农业工业化”将成为未来农业发展的新貌。

近年来,四川农资集团秉承“农资为主,高效多元”的业态发展战略,大力实施“强主业、优结构、弘文化”三大工程建设,加大资源、资本的对接步伐,加快产业整合与升级,形成了农资贸易(邦力达农资连锁有限公司)、化工、矿业、饲料及农业产业化、再生资源、物业及其他产业等六大经营板块。四川农资的品牌与社会影响力显著增强,公司先后被列为四川省委、省政府着力扶持的 100 家大企业大集团,全国供销合作社系统百强企业,全国农资流通企业综合竞争力排名前六名,是中国具有较强竞争力的大型农资商贸流通企业。

作为专门从事化肥经营的农资企业,四川农资已身处改革之中,迎接我们的既有机遇又有挑战。机遇在于公司对未来农业的运行模式有较为准确的预判,可及早摸索和开创新型未来“三农”发展的农资销售服务模式,成为新型模式的参与者和塑造者；挑战在于当前的化肥行业产能过剩,农资经营必须转型,需尽快建立与市场相适应的新型商业模式,打造具有特色的企业核心竞争力。

一、农资经营转型发展的总体目标及方向

在服务“三农”的需求上寻求结合点,选定并创立一种既符合未来市场需求,又符合公司现阶段资本运营能力、人才供给能力、风险管控能力的经营模式,实现农资经营从传统的“一买一卖”模式向“经营服



●成都玉龙化工有限公司具有国际领先技术的三胺装置



●隆生种猪场俯瞰

务型”升级的目标。

一是通过调整产业结构,创新管理手段,补强基础网络,增强农资经营集仓储服务、物流服务、产品销售和农化服务于一体的综合运营能力；二是通过参与土地流转,领办专业合作社,建设农业现代产业园等形式,将农资经营、服务与现代农业产业发展紧密结合,在服务创新上实现企业与农民的双赢。

二、农资经营转型发展的具体思路

(一)加强基础性网络建设工作,实现农资经营与农化服务并进。建立以“邦力达”总部—区域性配送中心—县级农资超市—乡镇农资经纪人门店四级层次的网络构架(即打造 1 个总部、6 大区域性配送中心、60 家自有县级农资超市、600 家以上的乡镇农资经纪人门店)。确保经营网络的全自有和可控,使该网络能同步开展农资产



●邦力达农资配送中心

品经营与农化服务,实现年化肥销售总量 200 万吨,小批发和零售终端环节销售 100 万吨的经营目标。

(二)抓商业模式的创新和与业务深度融合,创建农资连锁销售、服务网络的专属管理模式。一是推动农资主业的深度融合,按“优并劣,强并弱,扶优扶强”的原则,撤并、调整“邦力达”总部及分子公司的现有机构；进一步完善氮、磷、钾、工业肥、复合

肥等“事业部+大区”的管控机制与渠道网络的组织架构。二是要建立健全各级网络体系标准化的业务运作流程和内控管理制度,包括:商品从工厂到最终消费者手中如何管理；资金在工厂、客户、各级网络和总部之间如何流动；邦力达总部、区域性配送中心、县级农资超市、乡镇农资经纪人门店如何有效运行等。通过对每个环节的、每个流程的精确设计,建立专属于自身网络的管理模式,将各个环节的风险降到最低。三是要借助互联网技术,打造远程的“收银管理系统”,实现对商品销售和价格的即时、透明监管。

(三)抓好产业转型,延伸产业链。在健全农资服务网络体系的同时,充分利用网络深入到乡村的优势,积极推动现代农业的发展进程。一是以资金为纽带,参股或领办农业专业合作社,按照统一供肥、统一技术服务、统一收购的产业化模式,推进农业的规模化、集约化经营,带动农户增收。二是充分发挥农资网络“一网多用”的功能,参与农产品收购、经销和农化服务,解决农民信息不畅、技术水平低,产品销售难的问题。三是积极参与土地流转,因地制宜的发展特色、精品、高效农业,适度发展农产品加工及精深加工,以农资供应为基础,技术服务为手段,着力构建从农田到餐桌的绿色产业链体系。

(四)积极转变发展方式,向产业链的高端金融产业扩展,为农资主业的延伸寻求战略机遇,有效保障农资经营体系的升级成功和良性运行。金融产业的先导性、高盈利性等优势可有效协同、补充农资业务,为其的整体、有效发展提供良好的维度和支撑空间。公司当前正着力打造以川江投资有限公司为核心的融资战略平台,该公司将凭借雄厚的资金实力,通过直接投资或其他投资方式,为四川农资的涉农项目提供融资支持,为项目的实施提供包括债务重组、业务整合、收购兼并、风险管控、海内外上市等在内的专业化服务,还可直接参与到农村金融的改革中去。同时,融资平台的先导性将显著扩大农资主业的发展视野,为结构调整、项目拓展所需的信息、资源提供专业化咨询和建议,促进公司乃至社会资源的有效、合理配置。（川农宣）