



不忘初心 牢记使命 复兴供销

脱贫攻坚 供销社在行动

主动担当 切实履行好帮扶责任

四川省供销社系统持续做好脱贫攻坚工作

□通讯员 蒋兴刚 李磊 李林毅 本报记者 李鹏飞

资阳市供销社

近日，资阳市供销社机关党支部与雁江区丹山镇人和村党总支开展结对共建，资阳市供销社党组书记、主任陈凯就党员如何更好地在脱贫攻坚战中发挥先锋模范作用讲专题党课。

陈凯从回顾自己入党申请、重温入党誓词开讲，结合对《党章》中党员权利和义务的理解和对习近平总书记关于扶贫开发重要论述的学习体会，从党员践行初心使命、党员发挥作用的鲜明时代特征、积极投身脱贫攻坚、疫情防控伟大实践等方面，与全体党员进行了深入交流。一是置身伟大时代，为践行初心使命而不懈努力。我们党自成立以来，为民族谋复兴为人民谋幸福的初心使命从未改变，不同时期的先辈先贤的优秀事迹激励着一代又一代党员砥砺前行。作为新时代的共产党员，就是要找准作用发挥的着力点，结合自身工作岗位，做好组织交办的每一件事情。具体到人和村而言，脱贫攻坚就是重中之重、头等大事。党员切实发挥先锋模范作用，就要围绕脱贫攻坚用实力、干实事、见实效。二是投身脱贫攻坚，为打赢脱贫攻坚战而不懈拼搏。今年是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，也是脱贫攻坚战决胜之年，号令一出、闻令而动。他号召大家进一步增强使命感责任感，切实履行好帮扶责任人、驻村工作队、村

社干部应尽之责，树立战时思维，拿出战时状态，提升战斗本领，努力克服新冠肺炎疫情带来的不利影响，付出更加艰辛的努力，在带领人和村全体老百姓决战决胜脱贫攻坚中争做表率。三是立足乡村振兴，为全面建成小康社会而不懈奋斗。推进乡村振兴，农业更强、农村更美、农民更富，是我们的共同目标。他希望人和村党总支紧紧抓住村社合作有利契机，扭住产业发展提质、人居环境整治、新风正气营造等重点任务，班子全体同志同心同德、同心同向、携手奋进，建设让组织放心、群众满意的坚强战斗堡垒。

什邡市供销社

近日，四川省什邡市“四川扶贫”产品暨消费扶贫对接协调会在什邡市供销社召开，什邡市供销社、市商务局以及该市的沃家超市、优橙超市、喜玛特超市等相关负责人参会。会议按照四川省“四个凡是”的总体要求，即：凡是来自贫困地区的扶贫产品都可以申请使用“四川扶贫”公益性标识；凡是有公益性标识的扶贫产品，销售主体都可以推广和销售；凡是推广销售公益性标识扶贫产品的企业，都会得到政府大力支持；凡是有公益性标识的扶贫产品，号召全社会优先购买，不断推进“八进”行动，下半年计划在什邡市的沃家超市、优橙超市、喜玛特超市增设道乐老坛酸菜、红白茶业等7家企业（合作社）“四川扶贫”农产品销售专

区、专柜，使更多什邡优质扶贫产品走进市场。

据了解，自2018年4月四川省提出建立“四川扶贫”公益品牌，创新扶贫产品销售体系以来，什邡市认真贯彻落实“四川扶贫”集体商标使用管理相关精神，充分发挥商务、供销等部门在消费扶贫中的主渠道作用，不断推动机关和企事业单位等带头参与消费扶贫，直接采购“四川扶贫”产品，并大力推动“四川扶贫”产品进市场、进餐企、进商超、进高速路、进机场、进机关、进社区、进网络等“八进”行动，带动贫困地区农产品销售和贫困户增收。

“近年来，我们积极组织各类龙头企业、农民合作社等新型农业经营主体参与扶贫申报审核，在广泛发动，‘一对一’指导等基础上严格审核，确保产品质量。”什邡市供销社负责人表示，截至目前，什邡全市已有道乐老坛酸菜、红白茶业、亮亮娃食品、但氏食品、群康食品、什邡养殖合作社、鑫和川苕合作社、锐运种植家庭农场、京方农产品、新溪源生物科技等10家企业（合作社、家庭农场）的23个产品获“四川扶贫”集体商标使用授权，不断提升“四川扶贫”什邡农产品的社会认知度和品牌影响力，积极助推贫困地区产业发展和脱贫攻坚任务全面完成。

蓬安县供销社

为进一步贯彻落实决战决胜脱贫攻坚工作，近期，蓬安县供销社在会议室召开帮扶工作业务培训会，该社党委书记、主任鲁刘主持会议，全体干部职工参会。

会上，鲁刘对前期帮扶工作进行了阶段性小结，驻村第一书记和负责帮扶工作的同志作帮扶工作业务培训，指导帮扶责任人根据罗家镇党委政府提供的帮扶成效计算表，再次严格核对凤凰山村贫困户2019年收入，对标对表，一核到帮扶手册上的耕地和林地面积，工资性、公益岗位、家庭生产经营性、财产性、转移性等当年家庭收入，力保数据真实无出入。

鲁刘强调，今年是脱贫攻坚收官之年，大家必须一鼓作气，不能有丝毫懈怠。一要高度重视，严格要求。要深刻认识到决战决胜脱贫攻坚工作的重要性，认真贯彻落实中央、省委、市委和县委关于脱贫攻坚的会议精神，并坚决落地落实。二要主动担当，积极作为。作为帮扶责任人，要经常主动“沉下去”，到贫困户家中，到田间地头看望慰问、帮助贫困户，倾听贫困户心声，为其解决实际问题。三要精准帮扶，增进感情。要因人制宜，根据贫困户不同的家庭情况，进行对口帮扶。对于年近多病的，要经常看望慰问，表达关心；对于外出务工的，要保持联系，了解近况；对于家中有农副产品的，可进行消费扶贫。通过结对帮扶，使干群关系持续升温。

市县传真

宜宾市南溪区供销社 组织观看警示教育片《叩问初心》

□段义彬 顾志强 本报记者 丁明海 蒋永飞 文/图



近日，为进一步严明政治纪律和政治规矩，强化警示教育，筑牢拒腐防变思想防线，四川宜宾市南溪区供销社组织机关全体党员干部职工及社有企业班子成员集中观看警示教育片《叩问初心》。

专题片分为《信仰之失》《贪欲之害》《围猎之祸》三部分，选取了十九大以来查处的18名党员干部违纪违法典型案例，通过当事人自述、涉案人访谈、纪检干部剖析等形式讲述了初心蒙尘、信仰坍塌、私欲膨胀、放松自我、破纪违法的严重后果，深刻分析了这些违纪违法党员干部堕落的思想根源和蜕变轨迹，与与会党员干部敲响了警钟，上了一堂鲜活的警示教育课。

南溪区供销社党委书记邓彪强调，供销社系统要持续抓好“以案促改”，全面推进党风廉政建设。一是要加强思想政治引领。强化理论学习，

把学习成果转化为坚定理想信念、锤炼党性、忠诚履职的思想自觉和行动自觉。二是要严明政治纪律规矩。坚持同危害党中央权威和集中统一领导的行为作斗争，确保党的方针政策落地落实。三是要严肃党内政治生活。加强党内政治文化建设，着力解决圈子文化、码头文化、“袍哥”文化的侵蚀等问题，不断增强党内政治生活的政治性、时代性、原则性、战斗性，营造风清气正的良好政治生态。

大家纷纷表示，这些违纪违法案件发人深省、令人深思。在今后的工作和生活中，要以案为鉴，以案促改，进一步坚定理想信念、守住初心、保持敬畏、慎言慎行，真正筑牢理想信念根基，增强防腐拒变能力，强化红线意识和底线思维，模范带头遵守和执行党规党纪国法，为营造风清气正的政治生态贡献自己的力量。

党员先锋模范 助农下乡服务

成都市青白江区供销社党员志愿团队深入田间地头“诊断开方”



近日，随着气温不断升高，病虫害进入高发期。为充分掌握病虫害发生情况，守护农产品质量安全第一道防线，成都市青白江区供销社党员志愿团队与厂家技术人员深入田间地头，开展“高效科技示范，助农下乡服务”党员志愿服务活动。

党员志愿团队与厂家技术人员深入田间查看并与农户交流，详细了解种植户在农业种植方面遇到的困难，产生病虫害的情况等。现场进行科技示范与病虫害防治讲解，为种植户“诊断开方”，有针对性地指导农户搞好田间管理和病虫害

防治，做好病虫害动态监测，掌握病虫害发生动态，做到病虫害早发现、早预警、早防控，及时指导农民科学施肥、科学用药，确保精准、高效，守好农产品质量安全第一道防线。在田间地头，党员志愿服务队还向农户免费发放农业种植技术和病虫害防治技术资料300余份。

通过面对面开展防治措施的讲解，使种植户对病虫害有了新的认识，有效防止了病虫害的蔓延，充分发挥了供销社“服务三农，党旗添彩”党建品牌引领作用，保障了粮食安全和农产品质量安全。

通讯员 李薇

宜宾市江安县供销社 深入基层开展安全宣传活动

□彭程 赵峰 本报记者 蒋永飞 文/图



为进一步保障人民群众生命财产安全，提高群众安全防范意识，落实县委关于开展安全生产月活动的安排，近日，四川江安县供销社针对汛期期间大风暴雨、山体滑坡、火灾、防震等各种灾害预防知识，专门印制了安全宣传手册，并利用农民群众赶集等特殊时段，深入乡镇农贸市场等人员密集场所开展安全宣传活动，发放相关资料，让人民群众牢固树立“安全第一、预防为主”的安全防范意识，营造全县安全稳定的良好氛围。

发放过程中，江安县供销社相关人员结合防灾工作实际，逐一向群众讲述近年来全国各地发生的暴雨、火灾、地震等案例，使人民群众对各种灾害带来的严重危害有了更加直观的认识，同时针对具体案例，从如何自救、逃生、应急避难等方面进行了认真讲解。通过积极开展安全宣传活动，使干部群众进一步提高了安全意识，掌握了一定的安全知识，强化了自救互救能力，为切实抓好供销社系统综合防灾减灾工作奠定了良好基础。

我家有个合作社

“85后”大学生回乡创业记

入夏，陕西省周至县的猕猴桃林满目葱茏。周至，被誉为“中国猕猴桃之乡”，年产猕猴桃鲜果53万吨，全国1/4的猕猴桃都产自这里。

这几天，“85后”的猕猴桃合作社负责人姚力愈加闲不下来。姚力在忙两件事，头一件，与一家公司讨论今年动态大帐气调贮藏保鲜计划；第二件，与常州一位老板签订了100万斤即食猕猴桃的大订单。“这两件事对今年我们的产业发展都是大事。姚力的喜悦之情溢于言表。靠着一颗猕猴桃闯市场，回乡创业的姚力已经干了4年。

转行

2012年，姚力即将大学毕业。“你回来，咱爷俩一起干！”父亲姚宗祥想让他子承父业。

跟猕猴桃打了半辈子交道的姚宗祥，是“摸爬滚打”出来的土专家，当时已是周至县猕猴桃贮藏协会会长，还管理着竹筒猕猴桃专业合作社。

“好不容易出村上大学了，不在大城市闯闯就回村？”姚力不假思索就拒绝了父亲，选择留在西安，干起了机械设备销售的工作。

小姚的选择，老姚理解。但同时，老姚又做了一件，他把合作社改了个名，叫“姚力猕猴桃专业合作社”。“用我的名字命名？”曾经对猕猴桃不怎么关心的姚力，突然有了压力，同时也开始关注起合作社来。往后几年回家，只要朋友亲戚聊起猕猴桃，姚力都愿意凑上去听一听。

有次，姚力在家，听到老姚跟亲戚聊天：“猕猴桃卖得好不好，一向看行情。行情好就挣，不好就赔。”姚力忍不住插了话，“咱县种桃也30多年了，这种状况没变过？”

“咋变？你没搞过农业，不懂！”小姚不服气，争辩说：“我看新西兰的猕猴桃就很好卖。”

老姚一笑：“这新西兰的金果猕猴桃，是即食水果，不用催熟，剥开就能吃，10块钱一颗，能顶咱这一斤桃子了。别看猕猴桃小，学问可大了。它是浆果，容易坏，货架期短，所以要延长猕猴桃的贮藏时间，就要用到仓储技术。但是，怎么保存更是学问，咱们想着怎么把桃子存硬，这样卖的时间长；而新西兰却想着怎么把桃子存软，让高端人群即买即食。”

老姚像老师一样一口气说下来，小姚边听边感叹：“原来猕猴桃学问大啊。”老姚抓住机会，将了姚力一军：“那当然！你有知识，肯动脑子，要是能帮我，咱家的桃子不会比新西兰的差！”

“真是无时无刻不在搞动员，行吧，我回来！”话音未落，那边老姚笑了。

转型

老姚本以为，回了家的姚力就能踏踏实实学种桃了。没想到，姚力刚安顿下来就提出，要去外面“逛一逛”。原来，小姚结合自己的专业经验，已经对猕猴桃产业做了一番分析。他跟老姚说：“传统的猕猴桃销售方式，就是果农种、果商收，生产端和销售端‘不通气’，风险难以把控。要把猕猴桃卖好，不能只是种好、存好。埋头种桃，还得抬头

看市场。”

得到老姚支持，小姚开始四处进行市场调研。他走进零售店，问顾客们的喜好；走进水果批发市场，听果商们的需求……

“猕猴桃熟得正好才好吃，可超市和水果摊的猕猴桃，免不了被顾客捏来捏去，品相不好不说，价格也卖不上去。”姚力说，“我爸说得没错，要面向高端市场，发展即食猕猴桃。”

怎么发展？姚力想起学校里学的知识：订单农业——先跟客户谈好需求量，再指导农户生产符合标准的果品，不仅果品品质有保障、卖价更高，还有稳定的销售渠道。

一番交流，老姚对小姚刮目相看：“好小子！见过世面！”

一个懂种植，一个会管理，老姚小姚配合不错。在生产端，逐个环节对果农进行统一指导；在收购中，以高于市场价10%左右的价格进行收购；在贮藏上，实施科学的库存管理。当年初试水，30亩、9万斤即食猕猴桃销售一空。

去年逢上连阴雨，猕猴桃价格走低。有人提议，把收购价降一点，甚至有果农愿意主动降价。小姚一评估，这点差价自家能承担，于是建议老姚不降价，“合同就是合同，信誉是基础，不能亏果农！”

一个果商知道了这件事，感慨道：“保农户就是保产业，只要他们肯跟着你一直种下去，这条产业链就稳得住！”如今，前来跟老姚小姚做订单农业的果农络绎不绝。姚力说：“从2016年的30亩9万斤，到今年的1620亩500万斤，我们从传统农业向现代农业转型了。”

转变

“不可能，不可能，不可能！”“你试试？”

“你这个品种的猕猴桃，哪条都不可能做到！你在吹牛。”

“留两箱，你尝尝！”

这段对话，发生在小姚跟一个福建水果商之间。小姚说，自家的猕猴桃“可即食，货架期可达10至15天，春节也有货”。听了这3点，这位买家说说了3个“不可能”。

然而，没过3天，姚力就接到了这位商人的电话，“订货！”

小姚的底气，来自动态大帐气调贮藏保鲜技术。这是老姚和小姚与西北农林科技大学、华中农业大学开展合作的技术。小姚说，可以改善猕猴桃的食用品质。

猕猴桃在成熟到衰老的过程中，果实对气体成分的需要是不断变化的，这项技术就是在传统气调的基础上，在不同的贮藏时期，动态控制气体指标，从而有效延缓果实代谢过程，保持食用品质。福建水果商品尝的品种，正是来自这个技术的培育。

“去年试了30万斤，拿到了核心数据。今年正打算申请专利呢。”姚力信心满满，如今果农也要学会“转身”，成为“科技咖”。

为了提升管理效率，在姚力的倡导下，合作社还引进了智慧农业AI种植系统，签约农户的信息被纳入云管理，农户可以实时接收每个生产时期的农艺操作指令。

“有了这些技术护航，咱们合作社果农们的收入就更有了保障了。”姚力说。

原辑稿

广告



四川省云龙酒店

旅游天府 看成都地标中轴
下榻云龙 市中心闹中取静

YUN LONG HOTEL



扫一扫 成会员
优惠多多 惊喜连连

地址：成都市锣锅巷122号
订房专线：(028)86780888 转2或80129
订餐专线：(028)86780888 转6