



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

四川省供销社 召开党的十九届五中全会精神宣讲报告会

□本报记者 李艳 / 文 勾佳祺 / 图

12月1日，四川省供销社召开的十九届五中全会精神宣讲报告会。四川省委宣讲团成员、西南交通大学公共管理与政法学院院长王永杰作专题辅导报告，进一步推动省社广大党员干部深入学习领会、贯彻落实五中全会精神。四川省供销社党组书记、主任李天明出席报告会，省社党组成员、机关党委书记李先明主持报告会。

报告会中，王永杰紧紧围绕党的十九届五中全会的重大意义，从准确把握党和国家事业取得的历史性成就和改革大趋势，准确把握我国发展环境面临的深刻复杂变化，准确把握新发展阶段、新发展理念和新发展格局，准确把握到2035年基本实现社会主义现代化远景目标，准确把握“十四五”经济

社会发展的指导方针、主要目标和重点任务，准确把握加强党的领导是实现“十四五”规划和2035年远景目标根本保证等方面入手，全面阐释和解读了党的十九届五中全会精神和全会审议通过的规划《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》。

李先明对学习宣传贯彻党的十九届五中全会精神作出安排部署，要求其作为当前和今后一段时期重要的政治任务，开展好领导干部宣讲和支部专题学习活动，按照李天明主任在中心组专题研讨会上的要求，认真抓好贯彻落实。

省社机关全体党员、直属企业领导班子成员参加报告会。



四川若尔盖县供销社 谱写供销合作事业新篇章

□杨丽 本报记者 丁明海 蒋永飞 文 / 图



青油、牦牛肉干、青稞米、酒、大黄药材、冬虫夏草……近日，记者在若尔盖县供销社电商服务中心实体店看见货架摆满了琳琅满目、品种繁多的土特产。中心负责人介绍说：“现在市场销售良好，农牧民原来在山里买不到的东西现在在这里都可以买到了，电商中心的营运给农牧民带来了便利。”

“两中心”展现供销社担当作为

若尔盖县委、县政府引领供销社在推进综合改革和供销社产业扶贫项目时，按照省、州供销社的要求，注册成立了若尔盖县惠民科技有限责任公司，并于今年4月建成“两中心”（即：供销社电商服务中心和供销社为农服务中心）。截至目前，全县共有县城电商服务中心和为农服务中心各1个；6个基层社；再生资源回收站1个，隶属于纳摩供销社；12个综合服务社和两家专业合作社，极大地提升了供销社为农服务、繁荣乡村的形象。

据若尔盖县供销社副主任李强介绍，“两中心”主要是对若尔盖县大部分的农特产品进行展示，目的是凝聚共识，谋求良策，促进全县农特产品销售，增强全县各涉农企业互联互通、深度合作，推动全县农特产品进行线上和线下交易。

“三社”融合促进农村产业发展

若尔盖县供销社为了更好地使各基层社得到发展，结合2020年供销社“三社”融合工作方案和州供销社印发的《关于开展“三社”融合促进农村集体经济发展大试点方案》文件精神，认真学习、领会产业发展扶贫项目的要求，对试点工作进行全面部署，明确工作思路和各股室职责分工。

“今年4月20日召开了‘三社’融合发展动员部署大会，这也标志着若尔盖县‘三社’融合发展正式启动。其中多玛供销社作为‘三社’融合主体，在全县推动‘三社’融合试点工作，明确把基层社作为促进集体经济发展壮大的综合服务平台，目前已购建耗母牛180头，改良种牛4头，村集体经济入股耗牛12头，农牧民入股耗牛45头（共15户入股，每户入股3头耗母牛）；建设暖棚600余平方米；现有人工饲草基地3处，总面积达到8000余亩，饲草仓库600平方米，购置有种草、割草机械等。下一步将加大对农牧户的带动，带动农牧民增收致富。”

记者走进纳摩供销社再生资源回收站，看到废旧物资的清理、分类、收集等工作有序进行。据负责人介绍，该社正逐步扩大废旧物资回收规模及回收网点，带动其他基层社一起做，连片连线。

老邻居社区共享超市再添“新兵”



12月1日上午，老邻居连锁社区共享超市在成都市双流区双桂社区开业。双流区供销社、东升街道及老邻居公司有关负责人出席超市开业揭牌仪式。

开业现场，老邻居公司联合几十家供应商开展大型舞台促销活动，社区居民积极参与，超市内外人头攒动，购物人群络绎不绝，收银台前等待结账的人群排起了长队。300多平方米的超市内，国产、进口商品琳琅满目，日用百货一应俱全，新鲜蔬菜、水果、鲜肉、鱼类陈列井然有序，极大地刺激了消费者的购买欲望。超市还提供免费缴纳、公交卡充值等增值服务，日用消费品、粮油米面、新鲜蔬菜和水果“一站式”购齐，社区居民在家门口就能够享受高效便捷的生活服务，开业当日超市实现营收近10万元。

社区共享超市是在四川省供销社的坚强领导下，老邻居公司联合基层供销社、社区“两委”发起成立消费合作社，辖区居民采取“自愿入社入股”模式，按照“共建、共治、共享”原则开设老百姓自

己的超市，社区居民不仅以股东身份参与超市经营分红、年终消费积分返利，还可以在超市上班领取劳动报酬，在家门口实现就业。老邻居公司发挥供销社系统资源优势开设社区共享超市，充分调动了社区居民共建产业社区的积极性，辖区爱心企业积极帮助社区贫困人口和困难家庭出资入股，由“输血式”帮扶变为“造血式”帮扶，最终实现多元帮扶、稳定增收、利益共享，为推动社区发展、实现社会共治提供了样板和典范，取得了显著的社会效益。截至目前，老邻居公司已在成都双流区、龙泉驿区成功开设多家社区共享超市，形成了成熟的共享经济发展新模式，是激发广大人民群众主人翁精神、充分发扬民主、广泛汇聚民智的有益尝试，始终坚持相信群众、密切联系群众、紧紧依靠群众，是党和政府密切联群众、紧密联系的桥梁纽带，是贯彻党的群众路线的生动体现，也是助力企业实现高质量发展的有效途径。

特约记者 孙洪渊 文 / 图

绵阳市涪城区供销社 举办农村产权流转交易政策宣讲会

□陶瑞 本报记者 王金虎 文 / 图

12月1日下午，四川省绵阳市涪城区供销社在绵阳科创园区金家林软件园举行农村产权流转交易管理办法政策宣讲暨农产品包装营销专题培训会。

绵阳市农村产权流转交易中心负责人赵东、西南科技大学经济管理学院教授彭建、涪城区供销社和联通涪城分公司及涪城区农民经济组织负责人、业务骨干等150余人参加了

培训讲座。涪城区副区长林勇参加会议并讲话。会议由涪城区供销社主任高广泰主持。

此次农村产权流转交易管理办法政策宣讲暨农产品包装、营销专题培训会，主要目的是贯彻落实市政府发布的《绵阳市农村产权流转交易管理办法》文件精神，向镇、村工作人员宣讲农村产权流转工作方法及工作要求，推进涪城区农村产

权交易规范化、制度化。重点就市场营销中农产品定位、包装宣传和线上线下营销手段等三个方面开展讲座并提供指导。

赵东宣讲了涪城区农村产权流转交易管理办法政策，建行涪城支行和联通涪城分公司负责人分别进行了金融为农、网络为农的服务宣传，彭建讲授了农产品在市场营销中的产品定位、包装宣传等知识。



四川省供销科技产业集团有限公司招聘简章

公司简介

四川省供销科技产业集团有限公司，是四川省供销社、省供销社投资集团为了深入贯彻落实《中共中央国务院关于深化供销合作社综合改革的决定》和《中共中央国务院关于建立健全城乡融合发展体制机制和政策体系的意见》精神，优化省本级企业的业务统筹规划布局，促进产业成果转化，推进企业高质量发展，实现农业产业提档升级而规划设立的产业科技业务板块。同时，为了进一步落实《中共中央国务院关于新时代加快完善社会主义市场经济体制的意见》精神，积极稳妥推进混合所有制改革，激发企业创造力和市场活力，省科技产业集团的设立引入了社会资本和市场化团队，充分整合社会资源，在数字化农业产业服务和农业产业科技转化等方面，坚持更高层次规划、更高目标要求、更高起点启动，为企业助推，为产业赋能。

四川省供销科技产业集团将立足于数字化农业和农业科技的服务与产

品提供，围绕四川省“10+3”现代农业产业规划，优化农业一二三产联动和转化机制，打造产业科技创新和转化平台。着重建设产地端的生态循环农业体系，打造数字农业、农业科技和产业配套设施开发三大业务板块。形成信息化链接+农技农资下行+农产品上行+配套设施完善的产业循环联动发展模式，计划通过三年时间，完成打基础、扩规模、上台阶的三步走过程，实现供销科技产业集团可持续发展性的既定目标。

拟招聘岗位如下：
投资部经理一名
职位描述
1.负责制定本公司的年度投资与发展计划，关注市场信息，寻找投资机会，拟定公司投资管理制度；
2.选择投资合作项目，建立投资项目库，负责组织对投资合作项目前期考察、论证，负责起草投资项目意向书、协议书、经济合同等有关文件；
3.负责招商引资、资本运作、对外合作、联络及谈判；配合计划财务部做好

融资工作；
4.定期对业务进行分析，负责公司的经营业绩考核与管理工作，并对经营过程中的重大问题及时跟踪分析调研，出具解决方案；
5.收集、整理、分析与公司业务和发展相关的政策、动态、趋势等，为公司的决策提供信息支持；
6.对公司的经营管理进行战略符合性分析，对未来经营方向及战略调整提出合理建议；
7.完成公司领导交办的其他工作。
任职要求
教育背景：投资、企业管理、经济、金融等相关专业全日制本科以上学历。
培训经历：受过管理学、项目管理、财务管理等方面的培训。
经验：三年以上投资管理工作经验，有投资项目管理等方面的管理经验者优先。
技能技巧：

能够较好地把握经济政治形势；
熟悉投资分析和风险评估，精通各种投资流程；
了解相关法律和政策；
良好的书面及口头表达能力；
熟练使用办公软件；
具有较强的分析、人际交往和谈判能力；
具备良好的沟通、协调、学习能力，富有团队精神。
市场营销部经理一名
职位描述
1.领导销售团队，制定销售战略和战术；
2.开展市场的预测和市场开发预算及部门人力资源发展计划；
3.协助人力资源部制定本部门的各项运营管理制度；
4.参与公司经营策略制定，组织制定中长期市场销售策略；
5.组织制定和实施本部门的员工教育培训计划并实施；
6.进行年度销售目标和计划制定、

分配，并带领团队完成公司年度销售目标以及其他任务；
7.负责本部门的各团队销售工作的过程监管和技术指导，及时掌握工作情况和相关数据；
8.参与市场开发的费用预算，有效的控制运营和市场开发成本；
9.负责销售团队的组建和团队的教育训练；
10.定期对下属进行绩效评估，按照奖惩制度实施奖惩，并组织实施培训，提高销售人员的素质；
11.组织制订产品宣传和推广策略以及新项目的市场推广方案制定；
12.督导销售人员的日常工作，完成具体的销售指标，明确不同时期的销售重点；
13.定期主持销售部门会议，并参加公司高层的运营会议；
14.参与重大销售谈判和合同签订。
15.向总经理递交市场营销策略书和部门运营工作计划书；
16.处理营销部日常事务，完成上级

交办的其他工作事项。
任职资格：
1.市场营销专业或相关专业本科以上学历；
2.受过市场营销、管理技能开发、财务知识、产品知识等方面的培训；
3.三年以上企业销售管理工作经历；
4.对市场营销工作有深刻的认识，有良好的市场判断能力和开拓能力；
5.有较强的市场销售经验和市场嗅觉；
6.熟练操作办公软件；
7.高度的工作热情，良好的团队合作精神，较强的观察力和应变能力；
8.自觉严谨、公正律己、敬业、豁达自信。
以上职位薪酬面议，享受带薪年假，国家法定节假日
上班时间9:00—17:30。
联系人：马女士
联系电话：028-86925215
公司地址：成都市青羊区银丝街
简历投递邮箱：844827652@qq.com