



牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

化肥农药使用量零增长行动 实现预期目标

记者近日从农业农村部了解到,2015年以来持续开展的化肥农药使用量零增长行动,实现了预期目标。经科学测算,2020年水稻、小麦、玉米三大粮食作物化肥利用率为40.2%,农药利用率为40.6%。

“十三五”期间,各地加快集成推广

化肥农药减量增效绿色高效技术模式,探索工作机制与服务方式,促进了种植业高质量发展。2020年三大粮食作物化肥、农药利用率比2015年分别提高了5个和4个百分点。

据了解,我国农业投入品结构持续优化,科学施肥用药技术加快推广。农业

农村部开展有机肥替代化肥行动,推进高效低风险农药替代化学农药,2020年有机肥施用面积超过5.5亿亩次,高效低风险农药占比超过90%。大力开发和推广测土配方施肥、机械深施、水肥一体化等技术,推进绿色防控和精准科学用药。配方肥占三大粮食作物施用总量的

60%以上,主要农作物病虫害绿色防控覆盖率达41.5%。下一步,将加强顶层设计,强化科技支撑,加大政策支持,做好宣传引导,力争到2025年化肥农药利用率再提高3个百分点,推动农业生产方式全面绿色转型。

据新华社

市县传真

江油市供销社“三强化”推进“大学习、大调研、大讨论”活动

为扎实推进“大学习、大调研、大讨论”活动,近日,四川江油市供销社召开党组中心组(扩大)会议专题开展“贯彻新发展理念江油怎么干”大学习、大调研、大讨论动员部署会,全体干部职工参加会议。

强化责任分工。第一时间制定了《江油市供销社开展“贯彻新发展理念江油怎么干”大学习、大调研、大讨论活动实施方案》,成立了由主要领导任组长、分管领导任副组长,下设综合组、宣传组、督查组的工作领导小组,明确牵头领导、责任股室,细化分工,压实责任。

强化氛围营造。为营造学思结合、学有所用的浓厚氛围,专题宣讲党的十九届五中全会、四川省委十一

届八次全会和江油市委七届十次全会精神,认真讲解“十四五”规划内容以及2035年远景目标内容,并围绕工作实际以《聚焦国家“十四五”规划和2035年远景目标,供销社如何谋划好“十四五”工作深化综合改革》为专题进行集中研讨,会后要求全体干部职工做好学习笔记加强自学,切实做到学懂弄通,巩固学习成果。

强化重点落实。充分认识“大学习、大讨论、大调研”活动重大意义,按照时间节点把开展活动和做好日常工作统筹起来,做到“两不误两促进”。准确把握新时期供销社改革发展目标任务,着力重点,全面推进供销社合作事业高质量发展。

特约记者 李若佳

内江市市中区供销社 多举措打造“节约型机关”

为提高能源资源利用效率,降低机关运行成本,推行绿色办公,近日,四川内江市市中区供销社采取多种措施打造节约型机关。

强化节约意识。组织全体干部职工学习关于厉行节约、制止餐饮浪费相关文件,大力倡导发扬勤俭节约的中华传统美德,引导干部职工树立节约光荣、浪费可耻的意识,养成勤俭节约、绿色低碳的生活和工作方式。

注重节能降耗。采取不定期检查的方式,重点加强单位水电及办公耗材设备的管理,要求各股室做到人走水停,人离灯灭,随手关水关电,减少纸质资源消耗。

推行垃圾分类。组织干部职工学习生活垃圾分类知识,提高全社干部职工垃圾分类的自觉性、主动性和积极性,营造良好的垃圾分类氛围。

特约记者 刘汉林

平昌县供销社 集结系统力量强力推销扶贫产品

近日,笔者了解到,四川巴中市平昌县供销社以推销扶贫产品为本职,建立长期经营机制,组织全员参与,助力乡村振兴。

县社主导。把扶贫产品纳入供销社合作社全系统主打业务范围,实行目标管理,落实“五统一”经营责任。即统一决策部署,决定合作厂商和合作方式,确定经营品牌 and 经营规模,设置经营模式和管控办法;统一流转计划,预测市场,确定中长期经营计划,下达年度经营目标;统一经营模式,立足产品特性,确定市场组织、营销和物流方式,制定经营管理原则;统一网络配送,指定龙头企业,建设经营网络,维护网络运营;统一目标考核,制定网络分配原则,督促经营进度,解决经营问题,考核经营成果。

龙头主管。龙头企业按照县供销社的决策部署,组织经营管理团队,与指定厂商签订合作协议,细化合作办法,建立扶贫产品采购、调运、验收、结算等衔接秩序。制定经营策略,组织产品进入网络,配送到经营网点,调控片区、乡镇和各网点存量,督导高效推销,考评产品推销速度和质量。制定和完善扶贫产品网络经营规则和纪律,检查落实情况,反馈经营

信息,通报经营情况。企业主营。基层供销社和直属企业是扶贫产品的主营单位,立足县供销社的决策意志和龙头企业的网络调控规则,制定扶贫产品区域经营方案,明确经营思路、方法和举措。加强扶贫产品宣传,强化服务职能教育,动员内外力量参与到扶贫产品推销上来。加大服务体系投入,建设更多的网点,把扶贫产品经营起来。大力改善经营条件和服务环境,亮出扶贫产品品牌标识,使扶贫产品随处可见、随处可买,让扶贫产品流通活跃起来。

全员主抓。供销社干部职工是扶贫产品推销主体,以主人翁姿态承担扶贫产品在本地市场和内本服务区域的组织员、宣传员、推销员。主动认领目标,挖掘自身能量,扩大经营规模,争当推销大户。广泛宣传扶贫产品,让广大消费者认可、接受、消费扶贫产品。积极推销扶贫产品,大力开辟市场路径,以切实可行的营销方式、促销活动和售后服务,发展新客户,稳定老客户,争取客户长期消费,不断扩大市场份额,创造一流业绩。

特约记者 何秀平

蓬安县供销社 开展年末初春安全检查

近日,为统筹疫情防控与经济社会发展大局,切实保证春节期间人民群众的生命财产安全,维护县内供销社系统稳定,四川南充市蓬安县供销社在分管安全领导的带领下,一行八人前往各基层社进行实地安全检查。

通过现场检查,县社领导对该社资产安全状况有了进一步的了解。针对部分闲置房屋损坏坍塌、墙体开裂变形、电线老化严重、被人非法占用等突出问题,提出以下整改要求:一要明确责任分工,按照“谁主管谁负责、谁运营谁负责”以及安全生产“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的要求,进一步完善细化安全生产职责,切实落实安全生产责任;二要始终牢记“安全生产无小事,安全责任大于天”的安全生产宗旨,要时刻绷紧安全生产这根弦,在安全生产问题上,

不能有丝毫放松,要高度重视。各相关负责人要以问题为导向,建立问题台账,坚持一事一策,制定整改方案,鼓实劲、出实招、办实事、求实效,拿出切实可行的办法消除安全隐患,解决历史遗留问题。要加强领导监督,落实常态化监管机制,做好应急预案,对辖区内一时难以彻底整改的闲置资产,要开展每月一次的安全隐患排查,发现问题及时上报,做到防范于未然。

通过此次大范围安全生产大检查行动,进一步摸清了社属资产安全状况,建立了问题整改台账,明确了责任分工,细化了管控措施,提前预防了潜在风险,消除了安全隐患,为春节期间全系统安全稳定提供了坚实保障。

特约记者 杜宇航

开启新征程 砥砺谋新篇

——记四川省达州市开江县供销社2021年首个党员活动日

近日,四川开江县供销社紧紧围绕“开启新征程、砥砺谋新篇”主题,开展2021年首个党员活动日活动,旨在让全体党员干部在第一个“一百年”到来之际,乘风破浪、扬帆起航。

开江县供销社党委书记、主任张德勋组织传达了达州市委四届十次全体会议暨市委经济工作会议、县委第十三届五次党代会会议精神。会议强调,在“十四五”开启之际,继续坚定信心、科学应对,打赢疫情防控阻击战;迎难而上、精准施策,实现经济发展新提升;融入双城、统筹协作,拓展区域发展新空间;深化改革、扩大开放,激发全面发展新动能;乡村振兴、改善民生,顺应人民群众新期待;全面从严治党、全面过硬,凝聚干事创业新合力。

该县供销社机关支部书记李发高总结2020年党建工作和谋划部

署2021年党建工作,指出继续在党建工作中唱响供销社“五型党支部”品牌,即“学习型、活动型、战斗型、服务型、廉政型”。

最后,学习了新修订的《中国共产党统一战线工作条例》和《关于印发〈在县城综合改革中开展“大学习、大走访、大讨论、大调研”活动实施方案〉的通知》中“大学习”部分。

通过本次党员活动日活动,全体党员干部懂得,一是“艰难方显勇毅,磨砺始得玉成”,在党中央的坚强领导下定能攻坚克难、披荆斩棘,全面建成社会主义现代化强国;二是“胸怀千秋伟业,恰是百年风华”,在中国共产党百年华诞的2021年定当永葆初心、牢记使命,实现中华民族伟大复兴;三是“开启新征程,砥砺谋新篇”,为建设新开江作出更多更大的贡献。

特约记者 李世林 文/图



他山之石

贵州遵义供销电商公司 网络直播成为助农增收的“新引擎”

近日,贵州省遵义市首届线上年货节在遵义供销电子商务有限公司电商平台“京东·遵义馆”和“淘优卖”网上商城直播平台开启。主播王淑丽热情地向广大网友打招呼,并如数家珍般介绍起腊肉、羊肉粉等当地特色农产品。通过2个小时的实时直播,“京东·遵义馆”直播间共有来自全国各地的28万名观众围观,直播点赞次数达到25.4万,全场成交金额22.8万元。

“本次线上年货节由遵义市商务局和遵义市总工会指导、播州区商务局主办,我们公司和贵州裕沅元公司分别参与执行。”遵义供销电子商务有限公司副总经理陈胜美告诉记者,直播的农产品经过精挑细选,很有地方特色,通过电商销售,不仅能让全国网友“足不出户”就购买到理想的年货,还能助力“黔货出山”,带动农民增收。

此次线上年货节也是遵义供销电商公司通过网络直播助农增收的又一次行动。

大胆探索

网络直播取得明显成效

近年来,网络直播已成为新的网络销售增长点。遵义供销电商公司不甘落后,积极组织和承办多次助农网络直播活动,助农效果日益显现。2020年4月,在新冠肺炎疫情的影响下,为了帮助农户缓解滞销难题,遵义供销电商公司

第一次试水网络直播,直播地点就设在贫困村。“尽管直播观看人数仅有1200人次,交易额2000多元,但这毕竟是迈出了勇敢的第一步。”陈胜美说,随着直播经验增加,粉丝积累也到了一定数量,到去年8月的“供销社三级联动‘电商+直播’”活动时,观看人数已有21.3万人次,带动农产品销售额38.6万元。“双十一”期间两场电商直播活动,主打泮水镇的柚子、思聪源羊肉粉、黄糕粑等优质农产品,成交金额达134.2万元。更具影响力的是每年由遵义供销电商公司执行的“网上茶博会”“网上辣博会”。数据显示,2020年第5届贵州·遵义国际辣椒博览会上辣博会“8·18直播带货活动”观看人数62.4万人次,订单37004单,累计带动辣椒产品成交金额141.5万元。

支撑这些成绩的,是遵义供销电商公司对网络直播活动的持续发力。遵义供销电商公司董事长邓洪林告诉记者:“我们主要通过6个方式来做网络直播活动,即用好用供销金字招牌,培养优秀的主播,组建专业化团队,加强多平台合作,强化供应链,做好前期宣传。”

紧贴实际

做好供销社自己的网络直播

邓洪林告诉记者走进他们的直播间,供销社的logo 显眼醒目。邓洪林说,随着供销社系统综合实力不断提

升,消费者对“供销”这块金字招牌的信任感也随之增加,特别是在助农销售方面,有着明显的优势。“用好供销金字招牌是我们做好供销网络直播的第一法宝,直播过程中会处处体现供销元素。”邓洪林说。

王淑丽是遵义供销电商公司培养的一名主播。她原本是公司设计人员,公司注意到她在谈吐方面的优势,加之对农产品的熟悉程度,便有意识地培养她。“专业人做专业事。我们做好网络直播,既需要借助政府官员和名人的带货效应,也需要培养业务能力高的专业主播。”陈胜美介绍,“选择好的网红直播成本很高,甚至可能出现销售额还没有邀请费高的情况。而且我们的直播以农产品为主,利润较低,所以必须培养自有主播,以降低成本且拥有更大自主性。”据悉,遵义供销电商公司不仅通过公开招聘的方式选聘优秀主播,还通过举办“播州区网红大赛”“网上茶博会”直播等方式,发掘优秀人才,实现主播自主化。

与此同时,遵义供销电商公司还加快了网络主播的培训步伐。2020年12月8日-12日,由遵义市政府主办的“遵义优品·直上云霄”网络营销师(直播带货员)师资培训班在遵义市供销社承办的“遵义市2020年网络营销师(直播带货员)师资培训班”开班。此次培训以培训各类公办、民办在校教师强化电商教学实战能力为目的,重点孵化全市职教电商运营领域培训专家,以推动电商类专业教学改革创新发展。此

外,公司还举办了“疫情期间如何通过互联网销售农产品”“茶企电商运营培训”等网络直播培训,网上参加培训人员累计超过2万人次,遵义供销电商打造的网络直播影响力不断提升。

除了主播、副播、助理等,遵义供销电商公司还对运营、招商、场控、美工、拍摄剪辑、社群运营等幕后岗位人员提高了要求,组建了自己的直播团队,并加强与其他新媒体公司以及淘宝、京东、快手、抖音等多个平台的合作,提升业务能力、直播质量和客户体验。

“网络直播大多数以单品为主,很容易出现爆单现象,对产品的库存、仓储、物流、售后供应链的要求很高。”陈胜美说,直播前选货、选物流,直播后做好售后,都是不容轻视的重要环节。2020年10月,为服务好川野猕猴桃网络直播带货活动,遵义供销电商公司从冷链运输、包装等方面做了大量的试验和考察,最终选定的“采摘-冷藏-选配+气泡袋”的配送模式,成功帮助务川县农民销售野生猕猴桃6万多斤,而损坏率还不足10%。

一年来,遵义供销电商公司承办了由遵义市政府主办的“遵义优品·直上云霄”、由商务局主办的“消费扶贫·商务在联动”等多场直播活动,取得了明显的效果。“我们正在加快由直播带货和培训向‘直播+’布局,与文化、旅游、教育等产业相结合,不断构建具有多元化的供销社体系,切实践行‘为农服务’宗旨。”邓洪林说。

据中华合作时报