



牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

立足新时代 建设新供销 四川省“新供销：为乡村振兴而创新”视频研讨会召开

□本报记者 李艳 文/图

11月30日,四川省“新供销:为乡村振兴而创新”视频研讨会在成都召开,专题研讨四川省供销社立足新时代进行新创业的理念、路径和抓手。会议特别邀请了北京大学教授、博士生导师陈可石以“新供销数字化产业园项目策划与发展建议”为主题发表演讲;四川省供销社党组书记、理事会主任刘宏葆主持会议并讲话。

会上,四川省供销社党组成员、理事会副主任、一级巡视员杨武秀介绍了全省供销社基本情况,解读了以联合社为主导的行业指导体系、以社有企业为支撑的经营服务体系和基层供销社。四川省供销社党组书记、监事会主任张强介绍了省社有企业的现状、问题和改革思路。

刘宏葆表示,四川供销社系统要立足新时代进行新创业,要践行服务根本宗旨,围绕全面推进乡村振兴、持续深化供销社综合改革,要以整体提

升县域服务能力为重点,打造县、中心镇、中心村综合为农服务中心,推动农业供给侧结构性改革;以生态优质农产品市场体系建设为重点,促进城乡居民农产品消费升级;构建全省统一的移动视频数字供销网络和骨干冷链仓储配送网络,实现城乡两端产销无缝对接,线上线下两网有机融合,加快建成新供销为农服务综合平台。

刘宏葆指出,新供销核心架构是“两端”+“两网”建设。“两端”,一端是供给端。在农村,包括县和县以下,建设县域为农服务体系;另一端是消费端。在城市,深入社区的便民服务中心,对接社区组织销售。“两网”,一个是线下冷链物流骨干网,支撑两端业务拓展,保证生态优质农产品上行;另一个是线上数字供销网,对内通过数字化提升效率,对外连接广大社区消费者。

会上,四川省老邻居商贸连锁有限



责任公司许宏勇、四川省雅安市供销社主任李寒松、四川省内江市资中县供销社主任朱昌学分别围绕主题作了交流发言。会议还邀请了有关专家围绕主题进行专题讨论发言。

四川省供销社全体机关干部,省供销社直属企事业单位主要负责人及有关人员,各市(州)供销社班子成员及机关有关人员,各县(市、区)供销社主要负责人参加了会议。

市县传真

南江县供销社 “四培育”让“大巴山”农产品走出大山

近日,笔者了解到,四川省巴中市南江县供销社大巴山农产品有限公司立足主责主业,充分发挥行业资源优势,聚合多方力量,破解农产品卖难。今年以来,公司将长赤翡翠米、金银花、木耳、茶叶、香菇、黄花等“大巴山”优质农产品远销成都、徐州、南京等地,销售额达400多万元,帮助农户增加农产品销售收入,带动农产品生产基地农户均增收近5000元。

培育龙头企业。为打响“大巴山”品牌,提升县域农产品知名度,南江县供销社联合省市供销社共同出资组建了四川大巴山农产品有限公司,开展农产品初深加工、溯源管控、线上线下销售,形成了覆盖生产、加工、销售的全产业链条,构建大巴山农产品产销体系。

培育农产品基地。以“小流转带动大托管”模式,联合合作社、基层供

销社建设放心农产品生产基地,主要种植长赤翡翠米、金银花、木耳、茶叶等优质农特产品。今年,大巴山公司在红光镇玉堂村等地流转土地500亩,托管土地近4500亩。

培育配送体系。大巴山公司整合供销社系统快速、超市物流资源,自建仓储、冷藏、配送等农产品流通基础设施。目前,已在东榆工业园区、宏帆农贸市场内建有仓储室1200平方米、冷藏室80平方米,物流配送体系通达全国各地。

培育销售体系。大巴山公司按照“做活线上做实线下”的思路,积极争取扶贫、商务等政策及项目支持,在县域内建设农产品直采直销门店、专柜30余个,开通“大巴山”网店,展示展销农特产品。积极与省供销社、工行、电视台、工会等单位紧密对接,推介“大巴山”系列农特产品,让“大巴山”产品走出大巴山。 秦大英

“绵州珍宝”亮相绵阳市电商节 绵阳市供销社现场发布品牌营销战略

□袁伟 本报记者 王金虎 文/图



为贯彻落实四川绵阳市委、市政府打造“绵州珍宝”农业区域公用品牌的工作部署,提升绵阳优质农特产品的品牌影响力,11月26日至28日,由绵阳市商务局、市供销社、市邮政管理局、市经信局、市市场监管局、市农业农村局、市乡村振兴局、市委网信办等部门主办,绵阳市电商协会、绵阳市绵州珍宝农业开发有限公司、绵阳市梦想科技有限公司承办的“绵阳市电商节”活动圆满举行。绵阳市供销社党组书记任杰出席并发表“绵州珍宝”品牌营销战略。

本次活动汇聚了40余家农产品生产企业,100余款产品,开展为期三天的专题直播活动,涉及绵阳米粉、江油肥肠、腌腊制品等多个特色产品。活动邀请百万流量主播加盟助力销售,线上活动将持续至12月底。

自绵阳市供销社承接“绵州珍宝”区域公用品牌营销工作以来,就品牌规划发展、品牌价值提升、品牌推广营销等问题,多次外出考察交流学习,主动与市农业农村局、市场监管局、商务局等部门沟通磋商,编制《绵阳市“绵州珍宝”农产品区域公用品牌战略规划(2021-2025)》,起草《绵州珍宝品牌营销工作方案》《绵阳市农业区域公用品牌标识使用管理办法》。

目前“绵州珍宝”营销平台已正式上线运行,在刚刚过去的“双十一”购物节,“绵州珍宝”营销公司与四川圣迪乐公司开展合作,累计销售3386单,销售额达17.6万元;目前正在加紧筹备“双十二”活动,并与圣迪乐村、雨珍、绿野山珍、蜀蜀记、康昕、牡丹仙子等20余家品牌农产品联合开展“双十二”欢乐购活动。

绵阳市供销社将于12月23日至27日在凯德广场举办“‘绵州珍宝’品牌发布会暨年货节”活动,“绵州珍宝”线下直营店、加盟店以及销售专区专柜等正在筹建当中,力争在2022年春节前实现运营。

平昌县供销社 以防促治抓实底线保障工作

近日,笔者了解到,今年以来,四川省巴中市平昌县供销社按照县委、县政府的决策部署,严防死守,防治并重,各项工作成效显著,为发展赢得有利环境。

安全生产推行组织领导责任、领导干部安全生产履责、安全工作检查督导、岗位安全责任书“四个清单”,明确主要领导、分管领导、分管领导、责任人安全工作职责,记录安全隐患排查、整治、防控工作轨迹,注重开展隐患排查治理成效。全年开展常态排查150余次,开展综合治理20多次,对重点领域开展专项治理30余次,加大“无死角”管理力度,全系统继续保持“零事故”记录。

信访维稳坚持“思想教育、承诺安抚、依法稳控”工作原则,针对职工下岗失业难、到龄退休难、患病就医难的尖锐矛盾和历史遗留的人事、债务、负担等问题,建立领导包企制度,定时下访,掌握职工思想动态,开展

信访法规和社情教育,对暂时不能解决的职工正当诉求,承诺解决时间和办法,化解群体信访苗头。对不听劝阻的人员,落实依法稳控责任,防止恶性信访发生。今年,在保持信访渠道畅通、信访秩序正常、信访调处规范、信访结案及时的前提下,有效避免了非访事件发生。

新冠疫情防控坚持强化组织领导,建立领导带班、专业人员值班制度,对进机关、到企业、入超市人员,常态坚持戴口罩、测体温、扫健康码、记录行程等“四部曲”行动,把控制全部状态;落实职工出入县境报告登记制,杜绝出入疫情高风险地区,坚持出差人员医学检测和核酸检测医学隔离制度,杜绝病毒输入;坚持防疫知识普及教育,加强爱国卫生行动,按时对环境消毒杀菌,养成不扎堆、不聚会、不聚餐、不聚赌等良好习惯,为降低疫情传播风险贡献一份力量。 特约记者 何秀平

他山之石

河北正定县供销社 品牌抢市场 连锁促发展

河北省正定县供销社把构建县域流通体系作为深化综合改革的重要任务,通过培育龙头企业、完善物流配送体系,大力发展乡村连锁超市,经济实力和综合能力稳步增强。目前,正定县供销社拥有大中型商场和连锁超市19个,营业面积为8.7万平方米,食品、日用品、烟酒饮料等市场份额占全县60%以上。

实施龙头带动 完善流通体系

按照“培育龙头、树立品牌、构建网络”的发展思路,正定县供销社依托河北瑞天经贸有限公司,发挥“瑞天”品牌优势,扎实推进“连锁超市进农村”工程,形成了县城有连锁商超和配送中心、乡镇有直营超市、村有加盟店的发展格局。在建设城区综合体方面,正定县供销社不断拓展服务领域,创新营销模式,牢牢占据县域流通主导地位,引领全县消费时尚。在城区,正定县供销社建立便民服务站4家,为县城内居民提供了便利的购物环境。

聚焦建设农村超市,正定县供销社

以乡镇、大村、社区中心为重点,把经营服务向农民身边延伸,先后投资近2000万元,在县城、乡镇、中心村建设了15家直营超市;吸纳招录农村劳动力500余人,新增营业面积1.3万平方米;在行政村发展266家加盟店,基本覆盖全部乡镇和行政村。

创新经营模式 优化服务质量

正定县供销社把连锁配送作为支撑网络高效运营的核心环节重点来抓,充分利用自身土地优势,夯实物流基础设施,整合原先分散的经营网点,提高物流配送效率。正定县供销社建设物流配送中心4个,仓储面积为1.2万平方米;拥

有配送车辆13台,配送商品涉及食品、化妆品、洗涤用品、饮料、酒类五大类,品种达1万多个,年配总额达1.2亿元。其中,直营店配送率达到100%,加盟店配送率50%以上,形成了“小超市、大连锁”的经营格局。

为满足农村不断提升的多种消费需求,正定县供销社拓展服务领域,建设华安机电商场、燕赵五金商场、天宁家电广场、中山机电商场4家专业商场。其中,华安机电商场是全省供销社系统唯一一家集农业机械、农机配件、五金电料、日用杂品销售服务于一体的机电产品专业市场,经营品类达1200多个,年销售2000余万元。正定县供销社先后投资1.5亿元,完成10余处基层服务设施的升级改造,打造了一批建设标准高、服务功能全、群众评价好的村级服务中心,除了日用品连锁超市功能,还涵盖婚嫁大厅、快捷酒店、学前教育等配套服务,进一步提升了供销社服务新形象。

在推进“农超对接”方面,正定县供销社搭建农产品销售信息平台,专门设立了农产品专柜62个,免费为种植业、养殖业、加工业发布各类农副产品供求信息,每天推出特价蔬菜专区,与县城内5个农产品加工企业、3个蔬菜基地、20余个农民专业合作社建立直采关系,全年为蔬菜种植专业合作社销售绿色蔬菜500多万元,解决农产品“卖难”“买贵”问题。

强化精细管理 提升运营效率

正定县供销社始终坚持集体经营模式,实施精细管理、无缝隙管理,因岗制宜、因时制宜,逐步形成了一套富有特色、行之有效的管理体系。其对核算组推行“五定、两分析、一报告”管理法,“五定”即目标分解定销售、工资挂钩定利润、周转占用定资金、明确责任定人员、留足毛利定差率;“两分析”即班组每月进行经营成果分析和季度库存结构分析;“一报告”即班组每季度进行一次市场调研并写出调研报告。在加强对加盟店的管理方面,正定县供销社一方面对加盟店保证货品全、质量好、价格实惠、配送及时,年终超过销售任务有返利,滞销积压商品在保质期内还可调换与退回;另一方面,要求加盟店控制配送商品的加价,全面实现城内外商品服务、质量、价格完全一致,坚决杜绝出售假冒伪劣商品。

下一步,正定县供销社将着眼网销点、抓项目、强物流,推动网络再夯实,加快线上线下融合,逐步实现“供销社+连锁直营超市+社区、便民惠民服务站”进入千家万户;推动项目再拓展,拟建设一座高标准智能化的日用品物流配送中心;推动物流再提升,努力打通农村流通“最后一公里”,在发展农村现代流通体系、服务农民生产生活中发挥更大作用。 据中华合作时报

西南供销

广西 结合区社实际 推动改革发展

近日,广西壮族自治区供销社召开党组扩大会议。会议要求,要在全区系统迅速兴起学习宣传贯彻党的十九届六中全会精神的热潮,注重第一时间及时学、领导干部带头学、创新方式学,营造浓厚的学习氛围。

会议要求,学习宣传贯彻全会精神,关键要紧密结合全区供销社实际,把各项要求落到实处。要立足供销社职责使命,找准贯彻落实的切入点和着力点,推动改革发展各项工作任务不折不扣落实到位,推

动全会精神不折不扣在系统落地落实。要进一步健全县、乡、村供销社为农服务组织体系,为农民群众提供更多优质高效的服务。要持续深化综合改革,进一步织密为农服务组织体系,夯实助推乡村振兴基础设施体系、健全完善农业社会化服务体系、做大做强社有企业支撑体系,深入推进“三位一体”综合合作,加快成为服务农民生产生活的综合平台,成为党和政府密切联系农民群众的桥梁纽带。 桂讯

重庆 站在新起点 创造新业绩

近日,重庆市供销社召开党建社70周年座谈会。

会议要求,要始终坚持党的领导,毫不动摇地坚持党的领导,旗帜鲜明讲政治,全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,要始终坚持以农服务,认真贯彻落实党和国家“三农”方针政策,为繁荣农村经济、促进农业发展、服务城乡群众等方面作出历史性贡献。要始终坚持以深化改革,积极顺应我国经济社会体制改革大势,适应农业农村伟大变革,不断深化改革、创新经营机制、拓展服务领域。要始终坚持艰苦创

业,发扬“扁担精神”“背篓精神”,不忘初心、牢记使命,求真务实、埋头苦干,为供销合作事业发展壮大作出不懈努力。要始终坚持精诚团结,强化统筹协调、团结协作、合作共赢,进一步提升系统整体实力。

会议强调,站在新的历史起点上,必须以更加昂扬的姿态奋进新征程,必须以更加自觉的担当建立新功勋,必须以更加有力的措施创造新业绩,要始终如一地把服务“三农”作为立身之本、生存之基,让供销社的“金字招牌”在农民心中扎根开花,奋力开创重庆供销合作事业新局面。 渝讯