



牢记嘱托再出发 奋力开创新局面

正式首发！国投川农科技公司 6款“罗布泊”牌高效化肥产品集体“亮相”

□本报记者 李艳文 冯庄/图

3月22日，国投（四川）农业科技有限公司（以下简称国投川农科技公司）成立以来的首场新品发布会在成都召开，6款“罗布泊”牌高效化肥产品正式首发。

国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司党委书记、总经理、国投川农科技公司董事长李守江，四川省供销农资集团有限公司党委书记、董事长王华平，四川省供销农资集团党委副书记、总裁、国投川农科技公司总经理苟学川出席会议并讲话。

李守江在讲话中指出，国投川农科技公司自成立以来，始终坚持“科—工—贸”一体发展战略，通过思路创新、技术创新、模式创新，多维度打造新型高效肥料产品矩阵。本次发布的新产品是国投川农科技公司顺应我国现代农业发展方向，依托国投罗钾公司资源和产品质量优势打造的高品质新型肥料，不仅具有改良土壤、提高农作物产量、改善农产品品质的优良特性，而且对于实现社会效益、经济效益和生态效益的良性循环具有重要意义。国投川农科技公司将持续聚力新产品开发，进一步加强农化服务和宣传推广力度，携手经销商实现共创共享共赢。

王华平在讲话中表示，新产品



的发布，充分体现了川农集团和国投罗钾合作的务实高效、执行有力，充分体现了双方携手同行、共融发展的信心和决心，同时标志着国投川农科技公司迈出了践行为农服务宗旨、助力现代农业发展、促进化肥减量增效的第一步。他相信，随着“罗布泊”牌系列特肥产品的不断推出，必将为国投川农科技公司的展翅高飞注入源源不断的动力。

苟学川在致辞中表示，“罗布泊”牌大量元素水溶肥、农业用硫酸钾、硫酸钾镁肥等6款首发新款式产品，初步构建起了“罗布泊”牌系列高效差异化产品体系。下一步，国投川农科技公司将精准把握市场需求

和现代农业发展趋势，不断开发推出优质、高效、安全的新产品，不断加强营销推广，与合作伙伴一起为我国粮食安全、农业增产、农民增收作出新的贡献。

“安全、持续、品牌、规模、价值”是此次新产品的设计思路。发布会现场，6款首发新款式产品深深吸引了与会领导、合作伙伴、客户和来宾的注意，这些产品均具有速溶速效、配方独特、安全适用等特点，其中农业用硫酸钾根据植物最小养分律，特别添加植物易吸收的螯合态微量元素，补足植物生产短板，添加褐藻寡糖，促生根，提高作物对肥料的吸收利用率；大量元素水溶肥料纯度

高、溶解快，含镁、硼、锌等中微量元素，有效预防作物缺素等产生的症状，提高作物产量及品质；硫酸钾镁肥有效增强作物光合作用，增加干物质积累，减量增效效果显著。

会议还进行了新产品营销推广方案介绍和国投川农科技公司与合作伙伴的战略合作协议集中签约仪式。国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司、四川省供销农资集团有限公司、国投（四川）农业科技有限公司、邦达农资连锁有限公司、中农集团控股股份有限公司、新疆农佳乐农业科技发展有限公司、北京丰泽华农业科技有限公司等单位相关负责人参加会议。

绵阳市供销社 “四字”工作法 聚人心提素质促发展

近段时间以来，四川省绵阳市供销社党组坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，不断探索党的思想政治工作新路径和新方法，以思想政治“实、爱、活、细”四字工作法，推动思想建党和制度治党同向发力。通过各种创新教育活动，扎实推进思想政治工作，坚持攻作风、搞好服务、提高工作水平，队伍凝聚力、向心力、业务能力大大增强，队伍整体素质得到大幅度提高。

突出一个“实”字。绵阳市供销社党组高度重视思想政治工作，始终将其摆在突出位置，列入重要日程，不断完善工作机制，深入推进思想政治工作。一是实打实抓学习。通过党组扩大会议、理论中心组学习会议、干部职工会议、青年党员理论学习小组等学习形式及时传达学习党的十九届、四川省委十一届以及绵阳市委七届历次全会精神，将思想和行动统一到中央、省、市的决策部署上来。深入开展党史学习教育，在党的百年奋

斗历史中感受光辉成就，赓续红色血脉、传承红色基因。二是实打实抓落实。及时对思想政治工作进行检查，及时总结和分析工作落实情况，督促全体职工严格落实。积极探索思想政治工作的新路径新方法，创新“学以致用”的工作方法，以党史学习教育为契机，通过以考促学、以讲促学的方式，每周开展“党史知识周测”，检验党员干部学习情况，引导全体党员对本周学习内容“温故而知新”，激发学习动力，促进党员以学促行，强化干部职工学以致用、知行合一能力，进一步提升思想政治工作的针对性、实效性。

突出一个“爱”字。绵阳市供销社党组尤其重视机关青年党员的思想政治工作，严格落实《绵阳市供销社机关青年党员理论学习小组学习制度》，大力提升青年党员思想政治素养。关心青年党员干部个人成长问题，注重在业务一线、乡村振兴一线、信访维稳一线发现问题、培养、使用干部，树立“能者

上”的公道、正派选人作风，形成了“有为有位”的用人导向。在青年党员理论学习小组集体学习会上，采取以讲促学、交融互动的方式进行，大家轮流担任学习会议主持人、领学人、发言人，提前指定主要发言人预先学习，准备交流发言心得。学习小组成员轮流与大家分享心得体会，与大家进行思想碰撞，引导大家吸取别人好的经验，取长补短，破除传统理论学习“听别人念书、自己做笔记，闭门写心得”的“常规招式”，变“被动听课”为主动学习”，极大地提升了青年党员积极性，既锻炼了会议主持能力、领学能力、交流发言能力，也共享了学习心得，极大地提升了学习效果。

突出一个“活”字。不断丰富思想政治工作内容，优选特色载体，开展形式多样的活动，有效激发思想政治工作活力。大力开展志愿者服务活动，宣传核心价值观、“文明创建”“健康饮食”等，到联系帮扶村开展义务植树活动，到联系社区、直属企业市场开展环境卫生整治活动，结合“我为群众办实事”实践活动，协助联系社区协调健身器材缺口问题，利用主题党日开展“义务采摘”“义务购买”等助农增收活动，缓解种植户缺乏劳动力、卖果难的问题，让党员干部在服务他人中提升自我素养，进一步树牢服务“三农”宗旨意识。

突出一个“细”字。扎实开展党员思想政治分析，细致摸清党员思想政治状况底数，做到心中有数。坚持每季度分析党员思想政治状况，每半年研究意识形态工作形势，肯定党员思想政治好的方面及做法，深入查摆存在的问题，制定整改举措办法。全面开展谈心谈话活动，做到“四必谈”，一是新任领导干部必谈，二是岗位调整必谈，三是重要岗位必谈，四是干部出现苗头性倾向性问题必谈，把“咬耳扯袖、红脸出汗”的教育提醒做在平时，及时、细致了解思想状况，有的放矢地做好思想工作。

陈朝斌

坚持为农服务 做好两项改革“后半篇”文章 泸县毗卢镇供销社召开第二届理事会、监事会选举大会

近日，四川省泸州市泸县毗卢镇供销社召开第二届理事会、监事会选举大会，泸县供销社监事会主任曾惠利，党组成员、机关党委书记李天容，泸县毗卢镇党委副书记、纪委书记赵兴中，毗卢镇人民政府副镇长胡永恒出席会议。

会议依据《章程》《选举办法》，选举产生了毗卢镇供销社新一届理事会和监事会成员。

赵兴中在讲话中说道，毗卢镇供销社在思想上要领会精神提高站位，业务上要抢抓机遇大力发展，行为上要廉洁自律不

越红线，为乡村振兴战略作出积极贡献。

曾惠利代表泸县供销社对毗卢镇供销社新一届理事会和监事会班子成员表示了祝贺，并对毗卢镇党委政府对供销工作的支持表示了感谢，也对毗卢镇供销社提出了几点期望，一是要坚持规范办社原则，夯实供销基础；二是坚持为农服务宗旨，做强供销主业；三是坚持创新发展理念，丰富供销内涵；四是坚持综合改革方向，贡献供销力量，在两项改革“后半篇”文章中写好供销篇章。

梁云文/图



市县传真

达州市通川区供销社

春耕备耕忙起来 不负农时不负春

乡村振兴，农业先行。四川省达州市通川区供销社在解决撂荒土地问题上不断走深走实，使撂荒土地迎来了春天。近日，达州市通川区供销社全体职工、农业农村局罗指导、双龙镇党委书记一行赴大锣山村开展撂荒土地深度调研及志愿服务活动。

稳总产，增总量。村民们忙着耕田，志愿者们忙着除草，所到之处都是一派春耕备耕的繁忙景象。农业部门也将春耕服务送到田头，指导测距、理沟，每窝种几株苗，怎么间种美观，怎么能让苗子更好地晒到太阳，都精确到位，确保粮食丰产丰收。

重担当，提效益。乡村振兴的路上，不能让一个人掉队。通川区供销社党委书记、主任李奇莲在接受采访时说：“我们‘重担当、干实事’，竭力发挥供销平台优势，调动群众种粮积极性，实现助农增收和助推村集体经济壮大。下一步，我们将持续推进供销合作社综合改革，促进‘三社’融合发展，拓展服务领域，夯实为农服务基础，真正成为党和政府密切联系群众的桥梁纽带，为该村的农业丰收奠定基础，为达州市通川区的发展注入源源不断的生机。”

冯霞

泸州市纳溪区供销社 服务企业促发展

因新冠疫情，近两年部分企业经营受到影响，为助企度过难关，助力企业高质量发展，近日，四川泸州市纳溪区供销社党组书记张炜带队到中华全国供销合作总社龙头企业——护国陈醋股份有限公司调研。调研组先后参观了护国陈醋股份有限公司技改后的实验室、生产车间以及包装车间，充分了解企业发展现状、发展前景。

以及存在的困难。座谈会上，张炜表示护国陈醋是供销社带头发展起来的企业，将全力支持企业的发展，为企业纾困解难，做好企业服务保障工作。希望护国陈醋股份有限公司要把护国陈醋这个传统工艺传承好，发扬光大，将护国陈醋这块“中华老字号”招牌保护好，让护国陈醋走出四川，走向全国。

夏俊梅

他山之石

近年来，青海省大通县供销社积极适应经济发展新理念，探索经济发展新趋势，立足本土特色，紧抓“互联网+”机遇，确立龙头带动个体发展目标，把发展农村电子商务作为农业产业转型和助力乡村振兴的着力点，探索出增收致富新路子。

在大通青藏百灵农畜产品电子商务有限公司的厂房里，工人们正忙着用现代化的设备加工农产品，货架上摆放着土豆粉、牦牛肉干等特色产品。据悉，大通青藏百灵农畜产品电子商务有限公司线上通过京东、淘宝、拼多多等电商平台上的店铺销售农产品；线下与省外众多公司签订长期战略合作协议，2021年公司销售额达685.56万元，惠及农户4875户，户均增收3000元至4000元，有力助推了乡村振兴。

大通青藏百灵农畜产品电子商务有限公司总经理米存民说，目前供销电商公司已将当地农产品销往全国30多个省份。下一步，公司将继续探索本地农产品加工，推进一二三产业融合发展。比如开展牦牛肉的精深加工，更多地带动农户发展，助力乡村振兴。

同样，位于桥头镇窑庄村的供销电子商务网点经营人员，从开始接触电子商务到通过平台销售农产品，可以说销售渠道的扩展打通了村庄销售的“最后一公里”，农户们也感受到了网络带来的便利。

桥头镇窑庄村电商负责人桓年说：“以前挂牌的时候我们还不懂电商是什么，村民也不理解，经过这几年电商公司和供销合作社的培训，我们学了一些经验，也向村民们宣传了怎样通过电商平台向外销售农副产品的。我们帮农户把土榨油坊的菜籽油挂到网上销售，今年大家也慢慢看到了销路，看到了希望，对未来发展也有了信心。”

截至2021年年底，大通县供销社已完成271个农村电商综合服务点建设，网点覆盖率、运营率均达90%，新建帮扶车间2000平方米、培训中心500平方米，为脱贫户提供就业岗位68个，共完成29期3.4万余人的农村电商知识、技能培训。下一步，大通县供销社将加快推进“三位一体”综合试点工作，让更多乡村企业走出去、更多农户增收致富。

朱雪莹 王睿玲

青海省大通县供销社 电商助农蹚出新路子