



中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

总社党组理论学习中心组(扩大)举行 2022 年第一次集体学习

近日,中华全国供销合作总社党组理论学习中心组(扩大)举行 2022 年第一次集体学习,深入学习领会“两个确立”的决定性意义,进一步准确把握“两个确立”的核心要义、丰富内涵、实践要求。总社党组书记、理事会副主任韩立平主持会议,总社理事会主任、党组副书记梁惠玲出席会议。总社领导班子成员参加学习。

会议指出,“两个确立”是深刻总结党的百年奋斗、党的十八大以来伟大实践得出的重大历史结论,是历史的选择、人民的期盼、时代的呼唤,反映了全党全军全国各族人民共同心愿,对新时代党和国家事

业发展、推进中华民族伟大复兴历史进程具有重大意义。从世情看,坚决拥护“两个确立”是应对百年变局的迫切需要;从国情看,坚决拥护“两个确立”是实现第二个百年奋斗目标的关键所在;从党情看,坚决拥护“两个确立”是走好新的赶考之路的内在要求。总社各级党组织和全体党员干部要立足百年未有之大变局,在贯通理论逻辑、历史逻辑、实践逻辑中,深刻认识“两个确立”的决定性意义,不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力,增强“四个意识”,坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”。

会议强调,总社各级党组织和

全体党员干部要强化理论武装,持续在学懂弄通做实上下功夫,着力在学懂弄通习近平新时代中国特色社会主义思想上走在前、作表率;加强政治建设,坚持党的全面领导,全面加强供销合作社党的各项建设,着力在旗帜鲜明讲政治上走在前、作表率;坚持为农服务,持续深化综合改革,完善体制、优化职能、转变作风,着力在推动供销合作社高质量发展上走在前、作表率;严格落实责任,强化监督执纪问责,一体推进“三不”机制建设,着力在全面从严治党内走在前、作表率。要完整、准确、全面贯彻新发展理念,坚持以人民为中心的发展思想,把为农服务成效

作为衡量工作的首要标准,着力推动基层社扩面提质增效,不断做强做优做大社有企业,深入实施县域流通服务网络建设提升行动,增强服务“三农”的实力和能力。要坚持稳字当头、稳中求进,严格落实统筹疫情防控和经济社会发展要求,确保系统经济运行在合理区间,以实际行动迎接党的二十大胜利召开。

总社部分领导、相关直属党组织主要负责同志结合实际工作谈了学习体会。总社机关各部局及驻总社纪检监察组、中国供销集团及有关成员企业、中华合作时报社、总社管理干部学院党组织主要负责同志参加会议。 据中华合作时报

综改抓重组 业务添新项 四川省巴中市平昌县供销社开发白酒经营纪实

中国酒文化拥有数千年底蕴,随着现代科技发展,酿酒艺术与时俱进,但很多化学性的东西进入酒中,液态酒充斥市场,使酒成为健康杀手。既运用现代酿造技术,又保持粮食精华属性,引领健康消费时尚,是四川省巴中市平昌县供销社进军白酒产业的初心和使命。在拥有“酒乡”之称的县域市场,平昌县供销社另辟蹊径,自我挑战,通过三年的探索和实践,不但创造出自己的品牌,而且经营规模稳步增大。2021 年实现产值突破 1000 万元,净收入突破 100 万元。

全面合作,开创品牌。岳家镇翰林酒厂是白酒生产小企业,因“原料有机、固态品质、杜绝化品”的理念与平昌县供销社两届领导不谋而合,双方走上了合作之路。三年来,经历了代销、经销到买断经营的合作历程。目前,平昌县供销社已成为该厂的战略合作单位,占股 15%,拥有“志合”“顺合”“璧合”“融合”和即将上市的中高档香糯米酒 6 款社有品牌,中国供销合作社社徽和“平昌县供销合作社出品”亮相省内外市场。

适应企业,创新业态。平昌县供销社系统在经历改革阵痛后,虽然建制基本齐全,但历史包袱沉重、经营资金短缺等问题,依然是制约发展的最大瓶颈。为开业务组新局,该社推行企业经销制,每一个供销社企业都是翰林合系酒的经销单位,享受经销价,在辖区内、外建立经销网络,自主定价经营。系统经营资金由龙头企业筹集,已组织流动资金 200 多万元,按财会结算年对经销企业全款垫付,经销企业在财会结算年结付 80% 的货款,20% 的余款次年 6 月底前结清,有效解决了企业无经营资金的问题。

目标管理,全员推销。翰林合系酒纳入全系统“6+1”主打业务范围,推行“县社统筹、龙头统领、企业统营、全员统销”经营模式,层层下达经营目标,形成了“层层有任务,人人抓推销”的经营态势。各经销企业广泛开辟市场,在辖区自有网点、加盟网点、合作单位、餐饮店、机关食堂等实体单位建立了专卖店专柜,很多企业利用市场关系,把经销触角伸向北京、深圳、成都等 20 多个大中城市,并通过多种渠道强化市场推销。坚持是打开市场的诀窍,在近 200 名在岗职工的努力下,翰林合系酒的品质被越来越多的消费者认可,回头客与日俱增,市场影响力越来越大,已成为全系统业务新的增长点。

强化考核,优化分配。翰林合系酒经营推行“量额双控、回款三控、四层返利”激励考核机制。即下达品种数量和营销额两个指标,二者完成一项视为全部完成任务;货款以累积回款率、年度回款率和余款清算率三大指标考核;返利有现款采购返、经销价内返、批发价返、超任务返四种方式,总返利率突破 20%,2021 年返利总额 38 万元,职工提成 60 多万元,职工经营积极性高涨,做大做强翰林合系酒的信心得到明显提振。 特约记者 何秀平

创新农产品营销业态 助力乡村振兴 广元市苍溪县供销社直播基地建成投入运行



□韩东 辜灵燕 本报记者 蒋永飞 丁明海 文/图

3 月 24 日,四川省广元市苍溪县供销社直播基地正式挂牌运行。该直播基地位于苍溪县京东云仓·京智云产业园内,占地面积 20 亩,总投资 5000 万元,已建成办公楼 1 幢、户外乡村大舞台 1 个、直播阳光房 3 间、网红湖 1 个以及人造沙滩、草坪、道路、管网等配套设施。

据了解,该直播基地是苍溪县供销社 2022 年重点招商引资项目,按照“数字化、智能化、标准化、电商化、品牌化”标准建设,依托苍溪特色农产品和供销社电商平台等优势资源,以创新农产品营销业态、培养涉农电商创新创业人才为目标,通过深入发掘农产品产地故事,打造特色品牌文化,利用人员培训、数据共享、直播带货等方式,全方位进行农产品品牌推广,助力乡村振兴。

达州市开江县供销社 做细做实 作风教育整顿工作

自“四心”“三不”作风问题教育整顿活动开展以来,四川省达州市开江县供销社在广泛征求意见的基础上,始终以问题、目标、结果为导向,坚持“学”在前、“改”为先、“效”作评,持续推进作风建走深走实。

坚持“勤学善思”强本领。通过党委会、中心组学习会、专题学习会、工作周例会和“三会一课”等形式传达中央、省、市、县关于作风建设的有关规定和要求,安排部署机关各阶段工作任务,确保工作有目标、落实有措施、执行不走样。采取集中学习和自学相结合的方式,进一步增强了供销社系统干部职工作风教育整顿意识,形成了坚定理想信念、坚守初心使命、敢于担当作为的浓厚干事创业氛围。

坚持“查摆问题”找方向。一是以“四心”“三不”作风问题为重点,按照班子问题不少于 10 条、个人问题不少于 5 条的标准,联系个人思想、学习、工作和生活作风实际,认真开展自我检视,对自己查找和各个层面反馈的问题进行梳理汇总。二是通过班子之间、党员干部之间、领导群众之间开展交心互查,收集各类问题 50 余条。三是通过沉下身子深入田间地头、基层供销社、种养基地、群众家中等,聆听群众意见建议 30 余条。

坚持“担当作为”促成效。一是认真做好 2022 年度民生实事和重大项目,主动深入讲治镇大雄、任市竹溪、回龙高板桥等村,摸排集体经济产业发展的瓶颈问题,建立需求台账,进行“再服务”。二是以任市为农服务中心为基地,整合金融、快递、农资、商超等资源,组建“党建+供销+薄弱村集体+专家”组团帮扶机制,为薄弱村集体产业发展提供技术支持,进行“再发展”。三是组织干部职工与乡村土专家、乡村干部和贤达人士等开展共谋共商服务乡村发展的“金点子”,进行“再振兴”。

坚持“建章立制”明责任。一是完善《机关内部管理制度》《机关作风教育整顿考核制度》等,认真开展作风教育整顿工作,采取定期与不定期、明查与暗访等方式抽查干部职工工作纪律、生活作风,并督促相关责任人及时整改落实。二是实行问题台账管理,明确牵头领导、责任股室和完成时限,对能立行立改的负面清单督促立即整改落实,对确需一定时间才能完成整改的负面清单进行倒排工期。三是构建奖惩制度,奖罚分明,对督查中发现存在工作开展慢、违纪违规等现象进行严肃处理及追责问责,对工作表现优异的同志进行通报表扬,并将奖惩通报情况纳入年终综合目标绩效考核。 通讯员 杨启

广元市供销社 农资保供稳价 服务春耕大局

为保障春季田管和春耕备耕,切实维护农民群众利益,四川省广元市供销社近日召开会议,安排部署全市春耕农资保供稳价工作。

会议传达了广元市委书记邹自景、市委副书记蔡邦银对春耕农资保供稳价工作的批示精神,学习了全省供销社工作会议精神,通报了全市春耕农资供求数量、市场价格,并对全市供销社系统保供稳价工作作出具体安排。

会议强调,全市供销社系统要全面贯彻落实习近平总书记“中国人的饭碗必须端在自己手里”的重要指示精神,坚持为农服务根本宗旨,坚决扛牢农资保供稳价政治责任,进一步加强市场分析研判,强化农资储备供应,全力保障全市春耕生产,为夺取夏粮丰收作出“供销贡献”。

会议要求,全市供销社系统要做实做细以下工作。一是围绕市场需求,强化农资储备。全市供销社系统要充分发挥各村农资信息员、代销网点的“哨点”作用,重点对农资需求量大、销售网点集中区域开展农资需求调研,提前掌握农资需求结构和数量。在全市供销社系统择优确定农资储备企业,结合市场农资需求,积极对接战略合作农资生产厂家,动态调运增补春耕生产物资,常态做好农资储备保管。二是围绕市场供应,稳定农资价格。全市供销社系统农资企业和经营网点要充分利用淡储旺供的价格优势,在春耕生产用肥高峰,对化肥等主要农资以低于市场价格销售,要持续大力开展农资社会化服务,通过开展农机作业和开展“绿色农资”行动降低农资用量和农资投入。三是围绕市场流通,保障农资品质。要加强与中化、邦力达等农资龙头企业的战略合作,畅通优质农资供应渠道,建立健全农资溯源体系和自检制度,对农资入库进行严格管控,坚决杜绝假冒伪劣农资从供销社系统流入市场。充分运用物联网和大数据,搭建农资管理平台,对农资产品进行全流程管理,对农资出库实施严格管控,建立农资销售台账,对农资流向实行动态跟踪。

通讯员 刘小龙



新鲜果蔬随时享 自助售卖更便民

浙江省缙云县供销社积极探索产销对接新方式

自去年 12 月以来,在浙江省缙云县的一些社区中,一排排装有各式各样预制菜和新鲜果蔬的“大冰箱”吸引了居民的关注。

“以前想要买生鲜果蔬要骑电动车去菜场和超市,都有点远。现在供销社在这里设立了售菜机,下楼就能买,像在自己家菜园子里摘菜一样,方便、新鲜还便宜!”家住缙云县翠竹花园的李大爷对家门口新安装的几台“大冰箱”赞不绝口。

这一台台“大冰箱”正是缙云县供销社为解决农民卖菜难、居民买菜贵探索开展的自动售菜机项目。“城市居民平时购买果蔬大多需要去超市或市场,对于现在的年轻人来说,加班回家后买到新鲜蔬菜就比较困难。而缙云县的农村大多在山区,山区农民的农产品进城又面临着较高的流通费用。自动售菜机项目通过‘流动供销致富车+自动售菜机’的方式,能够很好地解决这一问题。”缙云县社自动售菜机项目负责人沈苏静说。

家住缙云县七里乡型坎村的村民陈海就是“流动供销致富车+自动售菜机”模式的受益者之一。记者了解到,型坎村有上百名留守老人,他们大多都有着

在自留地里种植蔬菜的习惯。以往村民种地都是为了自给自足,自己消耗不掉的蔬菜因路途较远,就只能烂在地里。“自从有了流动供销致富车上门收购,村民再也不用担心菜烂在地里浪费了,而且还多一份收入。”陈海说。

借助缙云县供销社流动供销致富车,隐居深山的“菜篮子”被搬进了城,而自动售菜机则是把这个“菜篮子”搬到了居民家楼下。

“加班回来有新鲜菜吃,还能帮助农民增收,而且这个自动售菜机是 24 小时提供服务,这是一举多得的好事。”下班回家的陈先生生在自动售菜机前一边扫码购菜,一边告诉记者,自动售菜机除了可以扫码购买外,还提供实体储值卡支付服务,方便老年人使用自动售菜机购菜。

据了解,由缙云县供销社开展运营的自动售菜机已经在当地多个社区投入使用。截至目前,该销售模式已覆盖当地 6 个乡镇、38 个行政村、500 多户农民。

“现在也有很多销售副食及药品的公司向我们寻求合作,日后我们也可以逐步发展成 24 小时营业的无人便利店。”沈苏静说。 朱文轩