



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 安全生产 供销社在行动

## 四川省商贸学校

## 压实主体责任

## 守住安全底线

□徐敏 本报记者 高明山 李鹏飞

为认真贯彻中央和四川省关于安全生产的重要文件精神,切实加强在建施工项目安全生产工作,四川省商贸学校对标《全省房屋市政工程安全生产治理行动实施方案》传达落实,以实际行动喜迎党的二十大胜利召开。

近日,四川省商贸学校在四川省农村电子商务“产学研”基地项目部会议室学习培训《全省房屋市政工程安全生产治理行动实施方案》。

培训会由四川省商贸学校项目管理办公室主任徐敏主持。四

川省商贸学校副校长蒲文红以及保卫处处长李本森、发展保障处处长张若愚和施工、监理单位代表,施工现场建设单位代表参加培训。

徐敏从压紧压实安全生产责任、从严控施工环节、全面落实工程质量安全手册制度、提升施工现场本质安全、牢牢守住违法违规红线、加强安全生产标准化建设等方面对安全生产治理行动做了宣传教育。

蒲文红强调,一是要提高政治站位,压紧压实安全生产责任;

二是突出重点,全面开展全流程施工安全生产隐患排查整改,落实即查、即报、即改、即验全流程同步闭环管理;三是项目管理部门要强化统筹,安全保卫、后勤部门积极参与,加强专项治理工作合力。

培训结束后,与会人员庚即开展了风险防范和隐患排查整改,对项目经理、门卫等严格应急值班值守制度的落实情况进行了演练。

随后,三方主体交替检查梳理了安全生产管理体系制度及风

险防范预案,对梳理出的薄弱环节立即完善整改。建设单位代表抽查了监理日志、安全培训教育记录、生产安全事故处理预案、疫情防控记录等资料,就进一步规范 and 存档安全生产过程资料提出了跟踪检查建议。

建设单位四川省商贸学校项目现场代表王建明表示,一定深刻汲取近期建筑施工重大及典型事故教训,不断提高风险应急处置能力。在竣工验收前,还将持续强化安全生产责任过程跟踪管理和现场安全防护措施。

## 拧紧安全“螺丝” 防范安全风险

### ——宜宾市叙州区供销社安全宣传教育培训会

□李名晶 唐琴 本报记者 丁明海 蒋永飞 文/图



为深入贯彻落实中央、省、市、区安全生产系列决策部署,进

一步强化安全责任落实,围绕“实

活动,切实做好“我为群众办实事”工作,近日,四川省宜宾市叙州区供销社以“宣传安全知识、传播安全文化”为主题,组织系统内直属公司、参股入股企业、资产承租户以及周边住户进行安全生产宣传教育培训,共计 30 余人参加培训。

此次培训,邀请到叙州区公安消防大队教官现场授课,围绕消防、建筑、食品、燃气、防汛等方面进行安全知识普及,结合“三合一”场所火灾典型案例进行警示教育,针对紧急情况下的应急处置和人员逃生进行讲解,并通过现场演练、实操示范有效普及消

防器材的使用方式和防火要要领。通过此次培训,有效普及了安全知识,提高了干部职工及群众的安全防范意识和应急处置能力,有助于预防和减少意外伤害事故的发生,推进供销社系统的平安建设。

叙州区供销社将严格按照“一岗双责,党政同责”要求,切实履行安全生产主体责任和监管责任,抓好隐患排查及问题整改,做好日常管理和常态监督;要求各主体及个人主动认领安全责任,提高安全意识和应急处置能力,增加安全投入,配齐设备设施,切实保障人员和财产安全。

## 供销人物

## 陶江辉:隧道尽头总会有光,一直走就对了

□本报记者 李艳/文 冯庄/图



### 筚路蓝缕 在服务三农中探寻摸索

毕业于中国人民大学的陶江辉,理论功底深厚,逻辑思维清晰,加之七年的管理咨询工作经验以及十年以上大型国企及投融资工作经验,为陶江辉奠定了深厚的专业功底。

“川江投资的发展可以用跌宕起伏四个字来形容。”陶江辉说。2013 年,川江投资作为天府新区第一个注册成立的内资企业,在成都正式启航。8 年间,他见证了川江投资从小到大、由弱到强的全过程。

川江投资成立之初,主营业务以债券类投资项目为主。针对“三农”金融业务,公司基于信用与担保手段向小微农户提供小额贷款,协助农户经营周转、扩大生产。但实践证明,常规的担保手段难以消除农户小微贷天生的高风险,一旦出现问题,担保手段往往很难发挥预期效果,且公司需要投入大量人力物力维权。因此债权类项目不能为川江投资长期发展带来复利增量效用,最终川江投资终止了这一业务。

陶江辉,现任四川省农资集团所属川江投资有限公司(以下简称“川江投资”)总经理,荣获 2021 年系统先进标兵、红四方杯 2020—2021 全国“农资牛人”。2013 年以来,他带领川江投资在金融市场拼搏,百折不挠、锐意进取,推动公司进行多次业务模式变革和创新,探寻出了一条着眼长远、契合自身的业务模式,被认为是集团的“拓荒牛”。

为了寻找新的业务模式,陶江辉带领团队踏上了探索之路。他组织专人对四川省内较为成功的专业合作社和资金合作社进行了实地考察,学习其成功经验;对四川省内有资金需求的专业合作社进行了实地考察,了解其经营情况,包括组织结构、合作模式、现阶段面临的困难等,并测算了投资的风险、收益与可行性。在上述工作的基础上,陶江辉带领团队完成了《四川农合发展基金工作方案》,为服务“三农”事业提出新的发展思路。

### 锐意改革 在突破创新后水到渠成

在提出服务“三农”事业新思路的同时,川江投资从未放松对自身业务的探索。

2016 年,陶江辉将目光聚焦于市场化程度更高的股权投资类项目。川江投资初步踏入股权投资时,正是新三板市场活跃度的顶峰时期。但后来由于新三板市场整体流动性陷入低迷,川江投资部分投资项目遇到了问题。因此,川江投资新三板项目投资约一年后,不得不终止了后续投资。

历经曲折磨难,川江投资在陶江辉的带领下将目光重新投回到资本市场,并提出“全面回归资本市场”的发展战略,将主业聚焦到权益类市场投资。2020 年开始,川江投资参与了多个上市公司定向增发,以及成长期企业的 Pre-IPO 股权投资项目,在公司进行深入尽调、严格风控管理的保障下,公司这一时期所投资的项目初见成效,并在 2021 年取得了不错的投资收益,一举扭转了公司长期业绩低迷的态势,也印证了川江投资力推的主业模式行之有效。

除了在业务端进行变革与探索之外,陶江辉也从内部管理入手,以机制创新激发动力。为了打破“吃大锅饭”带来的工作积极性不足的问题,陶江辉提出在川江投资内部成立事业部,各事业部按当年业绩进行独立考核与奖励。该机制在 2016 年得到执行,事业部制延续至今,成为公司激励机制的雏形。2020 年,陶江辉再次提出深化事业部改革,一方面,提拔一批骨干员工担任事业部负责人,强化骨干员工权责意识;另一方面,对激励机制进行细化,在年初制定年度部门考核指标,并严格按业绩完成情况执行奖励。

此外,他还大胆启用新人:“大学生从学校出来,专业知识具备,思维活跃,虽然实操经验不足,但关键要看领导怎么引导、怎么管理。”经过不断探索,川江投资形成了自己独特的企业文化。“平等”“试错”“问题导向”是川江投资文化的关键词。陶江辉坦言:“没有最好的文化和管理,只有更适合的文化和管理。”经历两次改革之后,川江投资全体员工的精神面貌得到显著提振,开展业务士气高涨,也是川江投资近两年来取得不错经营成绩的重要原因之一。

### 不忘初心 “隧道尽头总会有光”

一系列改革举措下来,川江投资不仅实现了项目的优质履约,而且与外部企业的对接也更加顺畅,为后续项目业务拓展奠定了坚实基础。

陶江辉说:“有人问过我,没有变革,川江投资会怎样?”

实际上,他早有自己的答案:“不靠改革创新就没有出路。”“在资本市场,没有挨过打不可能吃到肉。”“行业和业务的特点决定了我们必须改革,这是必然。”

陶江辉回忆说:“最困难的时候,我们就像是在隧道里走,而尽头的那束光能指引我们在迷茫时找到前进的路,一直走就对了。这一段对于我们每个人都是历练成长的过程。”

砥砺前行,坚持往前去发现价值。

坐在办公室里,陶江辉常常若有所思。他说:“我脑子闲不住,总爱琢磨事。因为我担心公司特色不明显,担心公司市场开拓不给力……但我知道欲速则不达,于是只能多思考,坚持往前走。”

现在的他经常想,川江投资未来又该如何发展?对内要做强自身,在投资框架下,不断对投资方式、方法进行细化与精益化,形成对资本市场的独特理解,实现持续稳定盈利。外部将积极寻求合作,并吸引外部投资,努力形成更多公共化产品。外求合作、内寻变革,实现为集团发展添砖加瓦,做好“三农”服务,助力全省供销社系统“两端”“两网”建设的愿景。

“投资其实不在于创造价值,而是发现价值。”陶江辉如是说。

## 攀枝花市供销社 创新搭建惠农服务平台

□邹阳 本报记者 丁明海

四川省攀枝花市供销社瞄准基层组织财务管理不规范、经营管理不健全等问题,搭建为农服务平台,为基层组织提供“共享服务”,助力乡村振兴。

共用服务平台。针对农村基层组织会计基础薄弱的问题,攀枝花市供销社在仁和区、米易县、盐边县搭建了 3 家农村会计服务中心,投入资金 120 余万元,办公场地 320 平方米,从业人员 15 人,服务覆盖 100 多个村,为农村农民专业合作社及示范社、家庭农场、基层供销社及社有企业、涉农企业和个体工商户等 220 余个农村基层经济组织提供会计服务。

共享服务资源。攀枝花市供销社坚持为农服务宗旨,深挖服务潜能,全面推进农资服务一体化,与国内外 10 余家农资生产厂商对接,建立稳定的货源采购渠

道;加强乡(镇)农资配送中心和村(社)网点建设,新布局连锁配送网点 20 个,累计建立基层网点 116 个,建立完善的农资应急配送机制;深入实施以土地托管服务为核心内容的全产业链农业社会化服务惠农工程,截至目前完成土地流转及托管服务面积 66474 亩。

共建服务渠道。针对农业经营者贷款融资难、合作渠道窄等问题,攀枝花市供销社与建行攀枝花分行、攀枝花农商银行合作,推出“供销社网点+银行站点”普惠金融合作新模式,为各级供销社合作社企业、村集体经济组织和广大农户提供融资、结算、缴费、取款等普惠金融服务。现已在全市供销社经营服务网点建成金融服务站 60 个,服务群众 8 万余人。

## 德阳市供销社 九条工作措施助力“两稳一保”

本报讯(邓峰 记者 高明山 李鹏飞)5 月 30 日,记者从四川德阳市供销社获悉,日前,德阳市供销社制订出台九条工作措施贯彻落实中央、省、市稳经济大盘及“两稳一保”工作会议精神和政策措施要求,助力“两稳一保”工作。

全力保增长。力争今年德阳全市供销社系统实现购销服务总额 160 亿元,增长 13%。

积极拓展外销市场。引领带动和支撑基层合作经济组织经营稳定和发展增长。

加强经营组织能力建设。实施合作组织建设改造提升工程,今年新建改造区域性为农服务中心 6 个,建设星级综合服务社 7 个,新建中心村级基层供销社 44 个,创建中心镇基层社示范社 17 个,改造提升薄弱基层社 7 个,创建农民专业合作社市级示范社 46 个。

加大引资力度。整合资源用

好政策,争取社有企业通过融资、合资合作等引进资金增长 50%以上。

加快项目实施。推进各类合作组织加快实施建设一批农产品流通冷链烘干等项目;积极争取四川省供销社农产品冷链物流中心、园区等相关项目落地德阳实施建设。

抓紧专项资金安排投用。确保系统各级专项资金 6 月份全部投入项目建设。

尽力为承租企业免租减负。德阳市供销社有资产减免 6 个月租金,区(市、县)社及基层社酌情尽力予以减免租金支持。

力保就业。组织动员全市系统企业组织克服自身困难,坚持在今年不裁员,并尽量吸纳人员就业。

加强协调服务。千方百计帮助支持困难社有企业及合作组织解决困难问题,渡过经营难关。

## 苍溪县供销社 为乡村振兴注入金融“活水”

□刘丛华 韩东 本报记者 蒋永飞 文/图



为更好地服务“三农”,为乡村振兴注入金融“活水”,经过周密细致的前期工作沟通、对接、协调,四川广元市苍溪县供销社与苍溪县农商银行达成共识,于近日举行战略合作签约仪式。苍溪县农商银行党委书记、董事长李成亮,苍溪县供销社党组书记、主任刘丛华出席并致辞。签约仪式由苍溪县农商银行党委书记、副行长刘虹君主持。

李成亮指出,通过开展战略合作,双方将发挥各自资源禀赋,实现优势互补、合作共赢,携手打通普惠金融的“最后一公里”,进一步提升金融服务可获得性和农民群众满意度,为地方经济发展提供源源不断的动力。

刘丛华指出,供销社与农商行血脉相承,“根”“根”相连,这个“根”,就是“三农”。苍溪县供

销社将紧紧抓住本次战略合作的良好机遇,依托各自优势,共融共建农村综合服务站,共享发展成果,创新合作举措,抓实合作事项落实落地,共同致力于党和国家三农工作大局,共同坚守为农服务宗旨,为乡村建设添砖加瓦。

开展供销社与金融企业战略合作,是苍溪县贯彻落实习近平总书记关于生产、供销、信用“三位一体”思想的生动实践。供销社、农商行通过渠道共建、平台共享、业务互惠等方面的合作,必将有效解决供销社有企业、基层社、农村综合服务站、农民社员在产业发展、农业社会化服务、农产品销售等领域中的资金瓶颈问题,为农民群众提供更加快捷、更加贴心、更加实惠的服务。