

中国供销合作社
CHINA CO-OP

牢记嘱托再出发

奋力开创新局面

奋进新征程 建设新供销
——四川省供销合作社“二次创业”在行动

培育发展新动能 蹚出转型升级路

四川省棉麻集团公司召开 2022 年上半年经营形势分析会暨述职测评大会

□本报记者 马工枚 文/图



近日，四川省棉麻集团公司召开 2022 年上半年经营形势分析会暨述职测评大会。集团公司党委书记、董事长邓华主持会议并讲话。集团公司班子成员、党委委员、各部门、子公司负责人及部分后备培养干部、职工代表在集团公司主会场参会，其他干部职工通过视频连线在 5 个分会场参会。

会上，集团公司董事、财务总监李明会通报了上半年集团公司经营

情况。集团公司各子公司、各部门负责人、党委委员、班子成员依次作了工作述职，并现场公布了各板块的得分和排位情况。

邓华要求，要正确对待评议结果，位次靠前的要戒骄戒躁、再接再厉，推动各项工作持续争先；位次靠后的要认真总结，在下半工作中迎头赶上。总之，要发挥述职考评的正能量，推动各项工作更好开展。

邓华强调，要看大势明方向，在

准确把握大局中进一步坚定发展信心和决心，要坚持辩证地看待风险和机遇，既要正视困难，更要坚定信心，提速快跑，以更高的工作标准和更有力的工作举措，不断深化内部体制机制改革、加快转型升级高质量发展的步伐，主动作为、应变克难，大力发展新兴产业板块，正确认识利润和企业核心价值之间的关系，抓好“现金流、持续盈利能力、企业信誉、营销网络、管理和团队、人脉资源”“六个价值”；加快“抢物资、抢资源、抢市场、抢人脉、抢人才、抢资金”“六个抢”；着力培养“讲政治、守规矩、严纪律、强作风、懂市场、会经营”的“六类”人才，蹚出一条转型升级高质量发展的坚实路径；要查问题找短板，抓住改革转型升级高质量发展的关键和重点。要着力解决干部职工思想观念保守、僵化等问题，加快释放冷链物流、供销粮油、大宗物资贸易等新兴产业板块的潜力，纵深推进体制机制综合改革，破除发展壁垒；要谈认识挖根源，以问题导向补齐发展短板走好改革转型发展之路。要转作风提能力，围绕主责主业靶向发力加快转型发展步伐。要以“刀刀向内”的魄

力，持续推动作风整顿走深走实，树牢创业精神，做到奋发进取，艰苦奋斗，防风险、抓管理，做好政治思想、人才队伍、资金要素、土地要素、廉洁纪律等保障；加快推进重点项目建设，锻造发展“长板”，做好人才队伍和制度建设，补齐发展“短板”，抢抓“两端两网”试点、粮油基地建设、青白江保税区等机遇，筑牢发展“底板”。

邓华表示，集团当前正处于爬坡上坎、筑基夯实的关键时期，一定要凝心聚力、齐心协力，集中力量利用今明两年时间，加快培育出集团公司发展的新动能，尽早形成核心稳定的经济增长点，彻底实现棉麻集团的改革转型。回顾上半年，集团遇到了困难，也取得了成绩，展望未来，机遇在握、光明无限。大家要以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加务实的作风，一张蓝图绘到底、一身担当拼到底、一路同行走到底，只争朝夕，不负韶华，创造无愧于历史、无愧于时代的新业绩，为确保实现全年目标任务努力拼搏、不断奋进，在治蜀兴川、乡村振兴、成渝双城经济圈建设中彰显棉麻担当、贡献棉麻力量。

泸州市供销社
推动合江荔枝产销对接

为进一步发挥供销社独特优势，有效推动县域特色产业发

展，7 月 20 日，四川省泸州市供销社党组书记、理事会主任郑传辉率泸州市供销社领导班子及各区县供销社主任等一行到合江县考察荔枝产销对接及产业发展情况，并赴荔江镇参观指导工作。

考察组一行先后来到荔江镇供销社、合江县荔枝种植资源圃、荔江镇供销社现代农业冷链物流集配中心等地，通过实地察看、听取有关情况汇报等方式，详细了解了合江县供销社运作模式、合作社营商环境、荔枝产业发展规模、荔枝市场供应及仓储配送等方面情况。

合江县供销社理事会主任

彭建国介绍，荔枝作为合江主要的经济作物之一，是合江人民致富增收的重要产业。今年，合江荔枝迎来产量“大年”，合江充分发挥供销社部门优势，不断提升冷链物流能力、抓好荔枝品质管控、拓宽荔枝销售渠道，让果农增收致富之路越走越宽广。

考察过程中，考察组对合江县供销社工作所取得的成效给予了肯定。考察组指出，要进一步发挥供销社为农服务作用，提高合江县农户的荔枝管理水平以及荔枝市场竞争力，切实解决荔枝管护、采摘、包装、运输、销售过程中存在的实际困难，为合江县荔枝产业蓬勃发展保驾护航。

王鹏飞

资阳市供销社
加强风险防控 消除事故隐患

近日，笔者了解到，为认真贯彻落实国务院安委会安全生产 15 条硬措施，按照四川省安委会关于印发《全市安全生产大检查工作方案》文件精神，资阳市供销社重点聚焦烟花爆竹、人员密集场所、闲置危房等重点行业领域，扎实开展全市供销社系统安全生产大检查，坚决防止风险隐患演变为事故。

突出“四查”阶段，强化四项措施，依次有序推进，实行闭环管理。结合行业实际，及时制定工作方案，针对汛期等敏感时期，要求各县（区）供销社组织力量采取“四不两直”“三带三查”方式，认真开展督查检查。企业实行自查。落实企业主体责任，督促企业开展安全隐患及违法行为的自查自改自报，对企业自己排查出的安全隐患和违法行为进行自行纠正；属地综合检查。落实属地监管责任，按照“属地为主”和“谁主管、谁负责”的

原则，由各县（区）供销社组织对重点行业领域企业实行全覆盖检查，对发现的安全隐患问题及违法行为，迅速督促整改；异地交叉检查。落实行业监管责任，组织各县（区）供销社开展交叉检查，防止“走过场”的现象发生；市级综合督查。由资阳市供销社组织 3 个综合督导组对各县（区）供销社和直属企业开展综合督查，重点督查贯彻落实安全生产 15 条措施和安全生产大检查工作的部署安排及落实情况，及时跟踪工作进展，确保落地见效；严肃责任追究。资阳市供销社把此项工作的落实情况纳入年度安全生产党政同责工作目标考核，对工作推进不力、风险辨识管控不到位、隐患整治不彻底的单位，将在全省供销社系统安全生产单位推荐、改革发展及专项资金分配中予以惩戒。对因此导致事故发生发生的，将依法依规从从严从重追究责任。

罗勇

邦力达公司
快马加鞭推进“两端两网”体系建设

今年以来，邦力达公司按照《“两端两网”农业综合服务网络体系建设项目实施方案》，坚持“统一领导、规范实施、灵活建设、因地制宜”的原则，快马加鞭推进为农服务中心和直营直销店建设，力争树立一个点、拓成一张网，充分发挥在县域农资流通服务中的辐射带动作用。

据了解，公司 7 月份直营直销店建设力度不减，新增旗舰店 1 个、直营店 29 个。截至目前，邦力达公司已新建或升级改造完成乐山、什邡、西昌、永郎 4 个为农服务中心，内江资中、广元苍溪、广元旺苍、成都蒲江 4 个旗舰店（区域为农服务中心），丹棱石桥乡、越西

大瑞镇、德阳孝德镇、什邡马祖镇、内江史家镇、威远新场镇、安岳周礼镇、泸州方山镇、南充永安镇等 46 个直营店；越西县和丹棱县第一批次选址合作点位也在抓紧升级改造和分步实施中，建设工作全面提速。在集团的统一部署、精心组织下，已经实现为农服务中心、旗舰店升级改造“时间过半、任务过半”的目标。

相关负责人表示，下一步，邦力达公司将在成德绵、遂资眉、广元、巴中、泸州、南充、凉山等重点区域全力推进，预计今年能建成超 100 家直营直销店，有望超额完成年度任务。

（四川农资集团供稿）



激活乡村好日子

山东临沭县供销社积极推动生产、供销、信用有机结合

日前，走进山东省临沭县曹庄镇朱村珍珠苑种植专业合作社的葡萄大棚，丰收的场景扑面而来。“这葡萄品种好、产量高，马上就能采摘上市！”社员王春昌一边查看葡萄长势一边说，“今年有村里供销社‘好日子超市’帮俺直播带货，既省心还能卖上好价钱，再也不用担心销售问题了。”

临沭县供销社发挥优势，围绕县里决策部署，以朱村为核心全力打造沂蒙老区“好日子”示范区。临沭县社主动作为，在朱村建起了全县首家村供销社——好日子超市，将供销社与村党支部领办合作社有机结合，开展生产、供销、信用“三位一体”综合合作，较好实现了群众、村集体、供销社社多方共赢。

临沭县供销社理事会主任李怀东介绍，该县开展的“三位一体”综合合作，是以联合合作为纽带，整合各方力量，推进要素融合，构建起供销社、新型农业经营主体和金融机构之间优势互补、协同高效、风险可控的为农服务体系。

推进共建共荣

临沭县供销社主动对接朱村党支部领办的珍珠苑种植专业合作社，通过供销社渠道与北京云海蓝集团、上好佳食品及寿光等地蔬菜协会建立合作关系，引进了暖性旱稻、高淀粉马铃薯、明日叶等高效订单农业项目，由合作方统一提供种苗、技术指导，并回收产品。合作社负责人王利国高兴地说：“早稻

亩产 1200 斤，3 块钱一斤回收；马铃薯亩产 6000 斤，一斤 8 毛钱回收。”围绕县里确定的以朱村为核心开展“一村带九村”打造好日子示范区的规划，临沭县供销社积极拓展生产服务，借助供销社系统的政策、资金、设备、技术、市场等优势，实施万亩土地托管项目合作，开展代耕代种、联耕联种、机播机收、统防统治等农业生产性服务，为片区村民提供生产种植、产品加工、销售资讯和相关配套物资。

实现优势互补

借助朱村红色文化旅游区的资源优势，临沭县供销社与朱村党支部合作成立了好日子超市，汇集县内地瓜、花生、柳编等标志性产品和

葡萄、蓝莓、咸鸭蛋等名优特产品，为游客提供“一站式”购物消费服务。为扩大本地产品的销路和影响力，临沭县供销社推出电商服务，建起产品展示展销中心，与亿万人电商、新谷商学院、海棠直播等专业机构对接，合作设立朱村电商直播孵化中心，为村民提供“一站式”电商直播指导培训。“电商从业人员从好日子超市领取样品，进行电商直播，足不出户就能将产品卖向全国。”李怀东介绍。

好日子超市不仅是供销合作交流的 platform，还是促进乡村文明的好抓手。供销社和村党支部为调动村民参与示范区建设的积极性，在好日子超市开展“村民自治积分量化评比”活动，设计制作微信小程

序，村民参加村里组织的人居环境整治、移风易俗、秸秆禁烧、垃圾分类、疫情防控等活动都能获取一定积分，根据积分排名不仅可以获取相应的权益，还能凭积分到好日子超市兑换生活物资，对促进乡村的稳定和谐发挥了积极作用。

创新信用合作

“供销社的互助信用贷款真是‘及时雨’，帮我渡过了难关。”朱村肉牛养殖大户王经波说，今年春季新冠肺炎疫情期间，肉牛销售遇到困难，导致流动资金吃紧、无钱购买饲料。此时，朱村供销社向他伸出援手，为其提供 10 万元信用互助贷款，解决了 280 余头肉牛的“吃饭”问题。

临沭县供销社紧抓资金融通这个促进发展的关键环节，牵头成立资金互助合作社，争取银行贴息贷款 100 万元，吸纳社员入股资金 400 万元，通过开展资金互助进一步推动产业化发展，目前已累计办理业务 52 笔，融通资金 316 万元。同时，临沭县供销社通过“三位一体”综合合作机制，与县农业银行协调沟通，把村民自治量化积分排名和银行征信授信直接挂钩，由农业银行按照积分情况，对村民进行整体授信，成为好日子示范区建设的又一笔重要的金融支撑。信用合作为生产合作和供销合作提供了有力的资金保障，进一步提升了生产合作和供销合作的效率。

据中华合作时报