



奋进新征程 建设新供销
——四川省供销社“二次创业”在行动

精诚合作 资源共享 加快将项目“施工图”转化为“实景图”

四川省棉麻集团公司与万源市人民政府正式签订
《万源旧院黑鸡产业“绿色发展、种业振兴”三年提升行动项目投资协议》

□杜政展 本报记者 马工枚/文 胡斌/图



近日，四川省棉麻集团公司与四川省达州万源市人民政府正式签订《万源旧院黑鸡产业“绿色发展、种业振兴”三年提升行动项目投资协议》。受达州市委书记邵革军、市长严卫东委托，达州市副市长张杰出席签约仪式并致辞。四川省供销社总会计师、四川省供销社党委书记、董事长、总裁彭刚，四川省供销社集团副总裁李志刚，四川省棉麻集团公司党委书记、董事长邓华，万源市委副书记、市长朱挺及达州市、万源市相关部门主要负责人出席并见证签约仪式。万源市委书记倪欣主持签约仪式。

张杰对项目投资协议的正式签订表示热烈祝贺，并转达了达州市委书记邵革军、市长严卫东对项目的高度重视和关心。他表示，旧院黑鸡深受市场欢迎，市场潜力巨大，希望四川省供销社、省供销社集团、棉麻集团能够加大对旧院黑鸡产业项目的支持力度，希望市级有关部门要高度重视、大力支持。以此为契机，让宝贵的旧院黑鸡资源在现有的金字招牌上焕发出更强大的生机与活力，进一步巩固万源市脱贫攻坚成果、促进农民增收，将项目打造成供销社服务乡村振兴的经典案例、市乡村振兴局加强东西部协作的优秀样板。

四川省供销农资集团 2022 年“全面风控稳经营”风采巡礼 智慧风控助企业可持续发展

近期农资行业受多重因素影响,化肥价格跌宕起伏,化肥流通企业经营发展过程中面临着不可忽略的潜在风险。四川省供销农资集团一直将风险防控贯穿于日常经营之中,系统内各级企业在经营形势向好的局面下依然不放松风险防控工作,采取了一系列独具特色、富有成效的风控措施,建立了牢固的风控防线。

河南公司 精选客户、严格跟踪

精选合作客户，对以往业务合作中实力较弱、信誉度不高、履约能力差的中小民营企业不予授信、不予审批;建立索赔制度,所有业务人

员均签订业务风险保证书,建立适合自身的合同模板,争取有利于公司的合同条款,并在合同中有效防范了上游收款后随意出货的风险;在重点赊销客户和加工工厂,派驻驻厂监管员和库存巡查员,及时掌握合作客商的第一手信息,能第一时间了解情况并判断风险。

形成完善的体制机制特别是明晰的产权机构和发展治理机制,要塑造良好的外部发展环境,希望双方发扬勤勉努力、自信自强、守正创新、踔厉奋发、勇毅前行的精神状态,扎实开展各项工作,深入推进企地合作,实现资源共享、优势互补、合作共赢,早日实现“上北京、下江南、入湾区、走向全国”的发展规划,通过试点,为四川省供销社“两端两网”试点建设工作、棉麻集团转型升级、为达州市、万源市服务乡村振兴大局提供可复制、可推广的有益经验。

邓华首先对张杰副市长、倪欣书记、朱挺市长一行表示热烈欢迎,对一直以来关心、支持集团发展并促成项目正式签约的省供销社、省供销社集团领导和各界朋友表示衷心感谢,并介绍了集团公司近两年半以来改革转型升级取得的一系列成效,特别是集团公司已经转型为服务全省、全国的以农产品供应链为主的为农综合服务平台。他表示,刘宏谋主任对万源充满了关心、关切,自项目启动以来,多次询问工作进度,要求加快推进。棉麻集团高度重视,积极开展以建设生产端、打通消

邦力达化工公司 严格合同管理

不仅大力使用集团统一的合同模板对外签订销售合同,并且在合同履行过程中特别重视书面补充协议的签订,大到解除合同、变更货物单价、货物数量、定期结算,小到变更货物到站、延长交货期限等,均与合同相对方签订书面合同,大大减少“口说无凭”,增加“书面为证”。

南充公司 强管业务人员

坚持“现款现货、先款后货、严禁赊销”的销售原则。如业务人员需对周转困难的零售客户出售货物,需由业务经办人向公司出具欠条,并担保在当月内收回;若未收回,公司以业务经办人为第一追责对象,除了责令其积极催收外,同时也不报销收款产生的差旅费,还要对经

费端为目标的全产业链打造系列工作,以期实现“品种、品质、品牌、品万源”的四品目标。集团公司、达州冷链基地将会为项目提供有力保障,充分发挥龙头企业对当地相关产业和领域的带动作用。下一步,棉麻集团将认真抓好两端两网试点建设工作,进一步加大管理力度,加强人员配备,把项目公司作为一级子公司开展市场化经营管理工作,倒排工期、加快推动项目实施,力争在2023 年 6 月底正式建成投运,将项目打造成达州冷链基地北翼的重要支撑点、成渝双城经济圈万达开川渝统筹发展示范区和“两端两网”试点建设工作的示范项目,并以此次合作为契机,持续深化与达州、万源在特色产业、乡村振兴等方面合作。

倪欣对四川省供销社、四川省供销社集团、棉麻集团崇高的为农情怀、独特的战略眼光、敢为人先的气魄表示了由衷敬佩。她表示,下一步万源市委、市政府将牢牢把握发展机遇,认真履行协议内容,与棉麻集团并肩携手、精诚合作,强化项目跟踪服务,全力打造宽松便利、优质高效的项目推进环境,加快将项目“施工图”转化为“实景图”。

在各方见证下,棉麻集团公司党委书记、董事长邓华与万源市委副书记、市长朱挺代表棉麻集团和万源市人民政府正式签订《万源旧院黑鸡产业“绿色发展、种业振兴”三年提升行动项目投资协议》。

投资协议的正式签订,标志着万源“两端两网”试点建设工作的正式启动,使万源市与棉麻集团公司的战略合作迈上了新台阶。项目建成后,将推动万源旧院黑鸡产业乃至富硒产业发展驶向快车道,为万源乡村振兴和县域经济高质量发展注入强劲动力,为棉麻集团公司改革转型升级高质量发展提供有力支撑,为全面深化供销社综合改革和全省“两端两网”试点建设工作,探索出一条可操作、可持续、可复制、可推广的万源模式和经验。

办人予以警示处罚。

江津渝洲公司 规范流程、提升效率

高度重视工作流程管理,对公司业务和岗位工作全流程进行梳理,并据此制订和完善了一系列部门和岗位工作流程,各个环节有效衔接,提高工作效率;同时对日常的经营操作进行系统性梳理,极大程度上提高了财务、内勤和物流数据一致性,为其开展经营提供了保障。

企业的风险控制与可持续发展相辅相成。善抓机遇、抢占市场能带来企业利润的突破,提高风险意识、严控风险管理方能赢得企业的良性发展。上述企业在抓经营的同时不忘风险防控,不仅降低了企业的风险,更取得了良好的经营业绩,成为四川省供销农资集团风控风采的缩影。

(四川农资集团供稿)

传播知识 传递爱心 筑梦启航共创新未来 ——四川省商贸学校、中国民用航空飞行学院航空电气学院开展第三期“大手拉小手”爱心助学活动



助学,让追梦之途充满温暖;拉手,求知之行结伴出发。

11 月 7 日,四川省商贸学校与中国民用航空飞行学院航电学院联合开展第三期“大手拉小手”爱心助学活动。四川省商贸学校党委书记李正春、中国民用航空飞行学院航电学院党委书记王肆君出席活动并讲话。中国民用航空飞行学院航电学院学管团队、四川省商贸学校学生处、校团委负责人,中国民用航空飞行学院航电学院 56 名助学志愿者,四川省商贸学校全体受助学生参加了本次活动。

在开幕式上,王肆君表示,“大手拉小手”助学活动展现了两个学校深厚的友谊,寄语双方学生生逢其时、珍惜当下、充分认识自身肩负的历史使命;号召学生要立志做工科事、成为怀人文情的大先生;呼吁学生要充分利用四川省商贸学校优秀实

践平台与成长渠道,以知识为核心的教育方式,实现共同成长。

李正春表示,习近平总书记在全国的二十大报告中对广大青年朋友提出了殷切希望,两校青年学生要坚定不移听党话、跟党走,积极响应党的号召,立志做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年。四川省商贸学校与中航院一地两校,两校师生同在一个校园生活、学习,共同成长进步已有多,“大手拉小手”活动是两校莘莘学子同学习、共成长的良好体现。接受帮助的四川省商贸学校学生要常怀感恩的心,以优异的成绩、良好的表现回报小老师们;在今后学习生活中继续坚定信念、传递爱心。祝愿双方学生通过活动一起“追梦”“圆梦”。

开幕式后,“大手拉小手”活动双方学子进行了面对面的交流。

通讯员 吴亚楠 文/图

四川广安市供销社 强监管 促学生平台良性健康运行

近日,四川省广安市供销社、广安市教育体育局、国家统计局广安调查队组成联合调研组,对广安高坝口生态农业有限责任公司、广安绿兴达农业发展有限公司、邻水县古月坊食品有限公司等广安市学生食堂食品安全与营养健康平台(以下简称“学生平台”)入驻企业及邻水惠利多、百姓等超市食品安全、商品价格运行情况进行实地调研。

调研组一行不打招呼、直奔现场,采用了务实有效的措施对企业和市场情况进行调研。调研组一行深入企业生产车间,了解企业食品加工一线生产环境,加

工成品出厂前食品安全状况。同时向公司负责人、员工了解企业管理运行、经营业务等情况,了解企业诉求、存在困难,掌握企业运行第一手资料。核查所调研企业 2019 年至 2022 年食品原材料进货和加工成品出货的发票、货单等,分析原材料进价、成品批发价价格波动及企业利润等情况。

通过实地调研邻水惠利多超市、百姓超市,了解学生平台面条、鸡蛋等供货企业商品市场供应情况,掌握商品真实市场价格。调研组将很好地运用调研成果,为学生平台良性健康运行创造条件。

杨果

四川泸州市龙马潭区供销社 搭建农资购销平台 服务保障更便捷

泸州市龙马潭区供销社牢记为农服务根本宗旨,推动各项决策部署在全区供销社系统落地落实,在全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化的新赛道上实现新作为、作出新贡献。

联采直供“订单式”服务。突破传统销售经营模式,积极发展统一采购、统一配送、统一管理经营模式,主动对接种植大户、专业合作社和家庭农场等经营主体,签订农资联采直供订单协议 30 余份,订单化肥 20 余吨,畅通农资化肥供应链。

结双认亲“保姆式”服务。建立优质可靠农资货源渠道,

与泸天化、利油种子子公司、西洋复合肥公司和中华肥料公司等名优品牌生产企业合作,签订供货框架协议,净化流通市场,为农民提供优质、价廉、高效的农资商品,鼓励农民发展晚秋粮食面积 8.4 万亩,化肥配送 160 余吨。

农技指导“一站式”服务。对接农业农村局,开展技术培训和田间指导服务,做好田间蓄水保水及螟虫防治,引导农民科学施肥合理用药。提供科技咨询、科学用肥、配方施肥、防病治虫等农技指导,当好农民的“贴心人”、乡村振兴的“护航人”。

朱成良