

相关链接

孟津县供销社四抓四保服务春耕

一是抓货源,保供应。各基层供销社、农资消费专业合作社、农资企业在认真做好市场调查的基础上,千方百计筹措采购资金,利用与省内外大型农资企业长期合作的渠道优势,积极组织各类名优农资商品,发挥供销社农资流通主渠道作用,确保农资供应不断档、不脱销,满足春耕生产需要。共组织供应各种优质化肥4000吨、农地膜260吨、中小型农机具18000件等百余种商品。二是抓市场,保质量。加强系统监管,规范经营行为。首先是做到诚信经营,不经营假冒伪劣农资商品,不经营“三证”不全商品;其次是减少流通环节,降低经营成本,平抑市场价格,减轻农民负担;再次是积极参加“红盾护农”放心农资下乡暨农资打假活动、“十强农资经营企业”

评选活动,规范农资市场秩序,打击制售假冒伪劣农资商品等坑农害农行为,维护农民的利益。三是抓服务,保满意。全县供销社系统农资部门发扬为农服务的优良传统,利用农资配送中心、农资超市等供应网点,创新服务方式,成立支农服务队,设立便民服务台,宣传推广农技知识,开展送货到户、技术服务到户、质量承诺到户“三到户”活动,实行开门售货,电话预约,免费送货到门,千方百计方便农民群众购买,让农民使用放心农资。四是抓督查,保春耕。实行县社领导包基层、基层领导包门店、门店包群众的办法,形成了一级抓一级、层层抓落实的农资经营监管体制,确保了监管责任的落实,确保春耕农资供应工作顺利推进。

洛阳市金穗农业生产资料有限公司简介

洛阳市金穗农业生产资料有限公司,是洛阳市供销社合作联社控股的直属企业,经营范围主要有化肥、农药、农地膜、农业器械、农资配送、仓储等。现有仓库三处占地近40亩,仓库面积10000平方米,铁路专用线1条。建成并投入使用洛阳市金穗农资配送中心,已发展农资连锁经营网点323个,其中放心农资经营店120家,实行统一标识,统一挂牌,统一配送。通过“公司+配送中心+连锁门店”的服务模式,最大限度减少流通环节,降低经营成本,

年销售各类化肥6万吨,销售额达1.2亿元,为农民生产提供了便捷服务。该公司是洛阳农资协会会长单位,是河南省农业生产资料协会的副会长单位,是河南省豫农集团公司的战略合作伙伴。近年来,在洛阳市供销社的指导下,通过洛阳电视台、《洛阳日报》等新闻媒体宣传放心店和洛阳市十大名优化肥品牌,净化了农资市场,促进了农资商品的有序经营,发挥了供销社农资经营企业在服务“三农”、促进农业增产、农民增收方面的积极作用。

春耕备肥施肥要“因土而异”

因土壤存在养分、质地、土温及酸碱度等差别,在备肥施用方面除了根据耕地养分含量“测土配方”外,还应“因土施肥”,才能发挥肥料的最大效益。

土壤质地有差别:

黏质土有机质比较丰富,这种耕地保水保肥性能较好,但土壤通透性较差。因此,施用的有机肥必须充分腐熟,追肥应该适当提前,提倡适当减少施肥次数,尽量在需肥的关键时期集中多施,作物切忌过量施用氮肥,以防作物“贪青”。沙壤土土质松散,水肥易流失。这类土壤必须重视增施有机肥,由于施肥后见效快,追肥时应提倡“少吃多餐”,避免流失浪费。壤质土介于黏质土与沙土之间,兼有两者的优点,可根据适宜当地气候作物的产量要求及其长势,长相,适时适量施肥。

土壤“冷热”有差别:

黏质土属冷性土,沙质土属热性土,壤土属暖性土。沙质土提倡使用牛羊粪等冷性有机肥,黏质土提倡施用热性有机肥,如鸡粪等,或经过堆积发酵的牛粪。另外,由于硝化化肥(如硝酸铵、硝酸钾等),溶解过程中产生吸热反应,使土壤降温,因此在黏质土上切忌使用。

土壤酸碱度有差别:

据有关资料,pH值为7-8的偏碱性土壤速效氮的含量较高,施用铵态氮应注意深施,防止其挥发造成损失。pH值为6以下的偏酸性土壤,钾、钙等元素容易被氢离子置换而随水流失。磷的有效性更容易受土壤酸碱度的影响,当pH值为6-7.5时,其有效性较高;当pH值在7.5以上时,容易与土壤中的钙结合成难溶性磷酸钙;当pH值在6以下时,又与铁、铝化成难溶性磷酸铝。因此,备肥施用时应斟酌,以免造成不必要的损失。

洛阳农业生产资料协会简介

洛阳农业生产资料协会成立于2003年6月,已发展协会会员178个,会员单位年均销售各类化肥20余万吨,农药500余吨,农地膜700余吨,各种农机具15万台件,年销售额达3.2亿元。协会本着“服务农民,服务农业,服务会员”的宗旨,建立健全农资经营服务体系,搞好农资市场供应,努力搭建我市农资交易平台、信息平台、服务平台,政策平台,努力把协会建成一座会员单位与会员之间、政府管理部门与农资经营企业之间、广大农民与农资经营企业之间的桥梁。



协会定期召开理事会、会员大会和商户座谈会,共同探讨我市农资经营面临的问题,交流经验,搜集意见,向政府职能部门反馈。配合有关部门制定洛阳市农资经营管理规范性文件,保障农资市场有序竞争,良性发展。积极开展洛阳市“十大名优化肥品牌”评选和“放心农资经营店”授牌活动,在孟津、嵩县、汝阳等地组织开展了“红盾护农”放心农资送货下乡活动。

结合新时期农资发展的要求,协会以行业自律、诚信经营为本,通过积极参与社会主义新农村

建设和新农村现代流通服务网络建设,认真履行职责,组织农资商品供应,开展农资市场信息服务活动,创办了《洛阳农资信息》专刊,发行专刊100余期,50000余份。组织农资经营户开展农资新产品、新技术的宣传推广,指导农资经营市场开展化肥、农药、农地膜等农业生产资料的规范经营,完善洛阳农资市场信息服务网络,有力地发挥了组织协调、信息服务、行业管理的作用,为洛阳的农业生产发展起到了推进作用。

趣闻

最无情的不是人



最无情的不是人,是时间;最珍贵的不是金钱,是情感;最有力的不是老板,是大自然;最可怕的不是灾难,是灾后无援;最拿手的不是专业,是旁观;最可怕的不是失恋,是心身不全;最舒适的不是酒店,是自家;最难听的不是脏话,是无言;最宽广的不是大海,是人心;最美好的不是未来,是今天

股民富不起来的原因

- 1、表面上最缺的是金钱; 2、本质上最缺的是野心; 3、脑袋上最缺的是观念; 4、机会上最缺的是勇气; 5、命运里最缺的是选择; 6、骨子中最缺的是勇气; 7、改变上最缺的是行动; 8、肚子里最缺的是知识; 9、事业上最缺的是毅力; 10、内心里最缺的是胆色!

网友评选的中国六大踏青胜地

- 1、江苏扬州。上榜理由:历史名城扬州自古就是骚客文人汇集的胜地,烟花三月更是美艳动人,桃红似火,柳絮如烟,烟雾迷蒙。世无双的扬州市花——琼花,也为扬州增添无穷魅力。 2、桂林漓江。上榜理由:漓江不仅“山清、水秀、洞奇、石美”,还有“深潭、险滩、流泉、飞瀑”。春天的桂林,细雨如纱,飘飘洒洒;云雾缭绕,似在仙境。桂林东南部的恭城县还有万亩桃园。 3、云南大理。上榜理由:云南是清明前后踏青出游的首选,此时遍地鲜花盛开。自古有“云南茶花甲天下,大理茶花甲云南”的佳话,大理栽培山茶的历史悠久,春季各个品种争相斗奇。 4、武汉东湖。上榜理由:每年3月中下旬,1000多株樱花在武汉大学的校园内竞相开放。倘若说别处赏花,是阅尽春光无限美,漫步在武大樱花树下,则是感念校园时代的青春往事,看那和花瓣一起飞扬的青春。 5、江西婺源。上榜理由:在这“中国最美的农村”,此时怒放着金黄的油菜花。漫步石板路,穿过石拱桥,徽式农舍间,返璞归真的神韵尽在其中。 6、南京梅花山。上榜理由:梅花是南京市的市花,每年春季到梅花山赏梅是南京人传统的踏青项目。梅花山占地面积400多亩,拥有众多的梅中极品,洁白素雅的江梅、粉红淡妆的宫粉、色如丹霞的朱砂,竞相争妍。

信息短波

▲ 洛阳聚客隆实业有限公司推行“三级联考”提高干部职工综合素质和办事效能。对班子成员分管工作进行调整,对全年主要工作进行分解,落实到人,成立绩效考核领导小组,与各经营单位负责人签订目标责任书,制订了责任目标考核奖惩办法,按综合排名进行考核;推行优秀员工培养和选拔制度,对基层工作

新合作 CHINA CO-OP 试刊号 2012年4月5日 农历三月十五 星期四 第6期(总第6期) 主办:洛阳市供销社 地址:洛阳市八一路24号 网址:www.lycoop.net 邮箱:lycoopbgs@tom.com 内部资料 免费交流

办社宗旨 惠农立社 开放办社 经营强社 项目活社 合作兴社

“河南省放心农资下乡宣传周暨洛阳市红盾护农放心农资下乡”启动仪式举行



2012年3月20日上午,“河南省放心农资下乡宣传周暨洛阳市红盾护农放心农资下乡”启动仪式在汝阳县文化广场主会场举行。启动仪式由河南省农业厅、洛阳市人民政府主办,洛阳市供销社、洛阳市工商行政管理局、洛阳农业生产资料协会会员单位、洛阳十强农资企业积极参与了各项活动。省农业厅党组成员、纪检组长张明进,省农业厅副巡视员、农产品质量安全监督管理局局长夏长安,市委常委、市委农工委书记田金钢,洛阳市供销社理事长任蒋智涛,汝阳县县长蔡松涛,洛阳市工商行政管理局纪检组长王志伟等领导出席了启动仪式。洛阳农业生产资料协会会员单位组织宣传车10余辆,放心农资送货车20余辆。主会场启动仪式时结束后,洛阳市供销社、洛阳市工商行政管理局、洛阳农业生产资料协会在汝阳上店分会场举行“红盾护农放心农资下乡、十强农资企业表彰暨洛阳市供销社新网工程金穗农资连锁配送网络汝阳土地配送中心”揭牌仪式。汝阳上店分会场活动由洛阳市供销社理事会副主任肖辉友主持。洛阳市工商行政管理局纪检组长王志伟宣读了《关于开展“红盾护农”放心农资下乡活动的实施意见》。意见要求各级工商机关要扎实开展“红盾护农”行动,支持和配合农资行业开展创建农资诚信经营等活动,维护洛阳市农资市场安全,保障农民群众放心消费。各级供销社要下大力气抓好行业管理和行业自律,强化诚信经营,在全系统广泛开展诚信教育,提高干部职工和

广大经营者的诚信意识,提高业务经营水平和素质,配合“红盾护农”行动,掀起“以诚为本,服务三农”活动高潮。各级供销社要加快农资连锁配送服务体系,发展农资示范店、放心店、加盟店、直营店,以市、县农资公司为龙头,提升、完善农资配送中心,发展乡(镇)配送站,实行农资商品、县、乡、村四级连锁配送。洛阳农业生产资料协会要充分发挥中介、服务、协调作用,为农资经营户提供政策和市场信息,搭建交易、服务平台。洛阳市供销社、洛阳市工商行政管理局、洛阳农业生产资料协会、汝阳县供销社、汝阳县工商行政管理局、洛阳农业生产资料协会会员单位、洛阳十强农资企业的干部职工共300人在主会场和分会场参加了启动仪式和揭牌仪式。



洛阳市供销社召开公开选拔直属单位领导干部动员大会

2012年3月23日上午,洛阳市供销社公开选拔直属单位领导干部动员大会在神都宾馆召开,市供销社直属各单位党政领导和符合公选报名条件人员共计90余人参加会议。会议首先由市供销社党组成员、监事会副主任李建西宣读了《洛阳市供销社直属单位领导班子副职职位公选工作实施方案》,其次市供销社党组成员、纪检组长郝天玉宣读了《洛阳市供销社公选直属单位副经理监督工作方案》。最后,市供销社党组成员、监事会主任崔龙洲在对公选方案进行详细解读后,对做好公选工作提出三项要求:一是要充分认识公选工作的重要性。供销社和社属企业的发展需要好的带头人,好的领导班子,更需要一支有思路、有能力、年轻化、知识化的德才兼备的干部队伍,本次公选是经市社党组慎重研究后,决定在市社系统范围内公开选拔社属企业领导班子副职,目的是加强社属单位领导班子建设,促进社属单位领导干部年轻化,为市社改革发展提供强有力的人才保障。二是要切实把抓好工作推进节点。对动员、报名、审核、笔试、面试、组织考察、党组研究等各个环节明确推进节点,确保各位参加公选人员心中有数,同时市供销社公选工作领导小组相关科室要密切配合,确保公选工作有序推进。三是要切实加强加强对公选工作的领导。市供销社成立公选工作领导小组,市社直属各单位也要加强本单位公选工作组织领导,上下联动,保证公选工作顺利进行,确保公选工作取得成功。

为了进一步学习外地市供销社在新网工程、项目建设、政策争取、专业合作社发展等方面的先进经验和做法,根据市社党组安排部署,3月6日至12日,市供销社党组成员、监事会副主任肖辉友带领部分县(市)区供销社、市社部分直属单位和机关有关负责人一行14人到南阳、郑州、新乡、安阳市学习当地供销社改革发展的先进经验和做法。考察团先后实地考察了南阳市、内乡县、郑州市、新乡市、辉县、安阳市、林州市、石板岩供销社等改革发展情况,一路走来,一路看,与当地供销社负责人进行座谈,充分感受到各地供销社快速发展的良好态势。考察学习的各地供销社敢为人先的快速发展势头,又切身感受到了加快发展的浓厚氛围和丰硕成果,更学到了先进经验和做法,考察团成员都表示学到了先进经验,开拓了工作视野,此行受益匪浅,下一步将认真总结领会先进经验,查找自身存在的不足,结合各自工作实际,把先进经验运用到新网工程、项目建设、政策争取、专业合作社发展等工作实践中,增强做好各项工作的责任感,把考察学到的经验化为做好工作的动力,加快洛阳市供销社系统改革发展步伐。

市供销社组织外出考察学习先进工作经验

洛阳市供销合作社社属单位领导班子副职职位公选工作实施方案

为加强社属单位领导班子建设,促进社属单位领导干部年轻化,为市社改革发展提供强有力的人才保障,经市社党组研究,决定在市社系统范围内公开选拔社属企业领导班子副职。具体方案如下:

一、指导思想

坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十七大精神为指导,深入贯彻落实科学发展观,根据系统实际工作需要,采取“笔试、面试、组织考察”的办法,进一步提高选人用人的公信力,选拔社属单位领导班子副职职位拟任人选,以促进供销合作事业又好又快发展。

二、基本原则

(一)坚持民主、公开、竞争、择优原则;
(二)坚持干部“四化”方针和德才兼备原则;
(三)坚持群众公认、突出实绩原则;
(四)坚持选拔人才与储备人才相结合原则。

三、公选职位

社属单位领导班子副职公选职位14个,对取得任职资格的人员,由市社党组依据本人的公选成绩、综合素质、工作表现、岗位需要确定具体职位。

四、资格与条件

(一)基本条件

1.年龄在40周岁及以下(截止时间为2012年3月31日,即1972年3月31日以后出生);
2.市供销社机关及社属单位在岗人员(市社机关人员保留参照身份和工资关系);

3.具备大专以上学历;
4.有一定基层工作经验;
5.身体健康,能适应岗位工作需要;
6.无影响使用的情节。

(二)附加分数(截止时间为2012年3月31日)

自2009年以来,由于工作取得突出业绩,被市社及以上评为年度先进工作者(劳模)的,综合表彰的一次加1分,单项表彰的一次加0.5分,加分最高不超过2分。

五、选拔程序

(一)会议动员

召开大会进行动员,公布《洛阳市供销合作社关于社属单位领导班子副职职位公选工作实施方案》,明确选拔的原则、职位、资格条件、选拔程序及办法。

(二)公开报名申报

符合公选资格条件的人员由个人提出申请,并填写《洛阳市供销合作社社属单位领导班子副职职位公选申报表》一式二份。

(三)资格审查

对照任职资格条件,对申报人员进行资格审查,确定公选人选并公示。

资格审查贯穿全过程,提供情况不实的,一经发现,取消进入下一阶段资格。

(四)笔试

笔试采取闭卷考试方式进行。笔试的命题、考试、评卷等整个过程的保密工作由市有关专业部门组织,市社监察室全程陪同监督。笔试内容包括供销社改革发展基础知识、洛阳市情等,重点测试应考人员的基础知识、业务知识、法律知

识、政治理论水平及分析问题、解决问题的能力。考试时间为120分钟,卷面总分为100分。笔试结束按分数高低1:2进入面试。

(五)面试(演讲答辩)

面试采取结构化面试,包括演讲和答辩。主要测试应试者自我认知能力、分析判断能力、计划决策能力、逻辑思维能力、组织协调能力、学习创新能力、语言表达能力、应变控制能力等综合素质。召开一定范围人员参加的演讲答辩会,应试者进行演讲答辩。

演讲答辩顺序由公选者现场抽签决定。参加公选者现场进行脱稿演讲,演讲内容包括个人基本情况(不得透漏个人姓名、工作单位)、主要工作业绩、公选优势和不足以及对公选结果的态度等,时间不超过5分钟。演讲结束后,公选者现场回答评委提出的问题并进行答辩,时间不超过10分钟。

演讲答辩结束后,评委按照评分标准对公选者的演讲答辩情况进行评分并公布评分结果。面试评委由上级有关部门及市社人员组成,市社评委不得超过评委总数的45%。最终成绩为笔试成绩、面试成绩及附加分数三项之和(分值保留两位小数)。其中:

1.笔试成绩占50%,即卷面成绩乘以50%为公选者的笔试成绩;
2.面试(演讲答辩)成绩占50%,即分别去掉一个最高分和最低分,剩余评委打分平均后乘以50%即为公选者面试得分;

3.总分相同时,分别依次按面试成绩、笔试成绩确定名次。

(六)确定考察对象和组织考察

1.确定考察对象。依照每位公选者最终成绩,按公选职位数1:1的比例从高分到低分确定考察对象,对确定的考察对象应进行公示。

2.组织考察。市供销社按照有关规定组成考察组,对考察对象的德、能、勤、绩、廉情况进行考察,考察组要形成书面考察材料。经考察有影响使用情节的,可以递补。

(七)讨论决定

考察结束后,结合考察合格人员的最终成绩、工作表现和综合素质,由市社党组研究决定拟任人选。对于公选合格人员,实行试用期制度,试用期为1年,试用期间工资待遇实行差别化管理。试用期满,考核不合格的,退回原单位原岗位工作。

六、纪律要求与监督

(一)公选在公选工作领导小组的领导下,严格按实施方案执行,不得在实施过程中随意更改;

(二)有关工作人员要严格遵守保密纪律,不准泄露考试组织方面的信息,不准泄露考察情况、党组讨论情况等;

(三)参加公选的人员要正确对待公选,不准弄虚作假,搞拉票贿选等活动;
(四)公选工作接受干部、群众的监督,对违纪人员,经群众举报并查实的,一律取消公选资格,情节严重的,给予党纪处分。

市供销社纪检监察室监督电话:63300238

七、本方案由市供销合作社公选工作领导小组负责解释。

政府引导 供销社承办 社会参与 市场化运作

——郑州“新网工程”建设模式引领供销社快速发展

注,多次视察,现场办公,协调解决问题。市人大还专门组织市人大代表专题调研“新网工程”,在市人大常委会主任会议上,专门听取了政府关于“新网工程”建设情况的汇报,并提出宝贵的意见和建议。各县(市)党委、政府对供销社工作也很重视,经常帮助指导解决实际问题。

二、供销社承办,把“新网工程”建设落到实处

郑州市供销社一开始就把“新网工程”作为一项系统工程来抓,采取多种有效措施,全力推进“新网工程”建设。

(一)科学规划。市政府文件下发后,作为“新网工程”实施主体的郑州市供销社,在深入调查研究的基础上,制定了“新网工程”建设中长期规划,大胆提出了“五年任务三年完成”和“三年打基础、六年大发展、十年创辉煌”的发展目标,把培育规范龙头企业和建设星罗棋布的网点作为重点,按照分步实施、重点突破、边建边规范的思路,实现“一县两中心、一乡两超市、一村社”的网络格局。

(二)政策引导。2009年,郑州市人民政府研究出台了《关于加快推进新农村现代流通网络工程建设的实施意见》(郑政文[2009]82号),把“新网工程”建设纳入郑州市经济社会发展规划、跨越式发展规划和新农村建设规划,决定用5年时间打造“新网工程”,并逐年加大政策、资金支持力度。2010年,又把“新网工程”、再生资源体系建设纳入郑州市国民经济和社会发展“十二五”规划,研究通过了《郑州市人民政府关于进一步加快再生资源回收利用体系建设的实施意见》(郑政[2010]36号),对再生资源体系建设在用地、资金等方面给予支持。

(二)资金支持。2009年,市委、市政府安排2000万元专项资金扶持“新网工程”建设,2010、2011年,“新网工程”专项扶持资金由2000万元增加到3000万元;自2011年起,每年安排3000万元再生资源回收利用体系建设专项扶持资金。短短的三年时间,各级财政支持郑州市“新网工程”建设的扶持资金超过1.7亿元。其中,中央、省级财政支持资金3800万元,中央财政支持资金1.1亿元,县(市)财政支持资金2500万元。

(三)组织环境。为加强“新网工程”的领导,郑州市政府成立了由分管副市长为组长、相关职能部门参加的“新网工程”建设工作领导小组,主要负责系统“新网工程”建设的组织协调,并从机关抽调业务骨干到办公室工作,为“新网工程”建设提供了强有力的组织保障。结合市情市情和发展目标,市供销社提出了分步实施策略。首先,在龙头企业培育上,按照“投资主体多元化、组建要素社会化、组建形式多样化、经营方式连锁化、服务功能综合化”的要求,发展目标是第一年完成组建,第二年完善提高,第三年发展壮大。采取开放办社、联合开发、投资人股等形式,积极培育具有较强辐射带动作用龙头企业。各龙头企业从成立之初,就着力塑造信誉品牌和企业形象,不断提升为城乡居民服务的能力和水平。其次,在网点建设上,发展目标是一年建设2500个,第一年完成1000个,第二年、第三年各完成750个。采取新建、改造、加盟等办法,以乡镇超市为主体,优先在“四道一村一点”(国道、省道、县乡主干道、旅游专用道,新农村建设示范村,旅游景点)布点,实现滚动发展。第三,在配送中心建设和“新网工程”建设工作。省人大常委副主任、郑州市原市委书记王委原,副省长、郑州市原市长赵建才,市委常务副书记马懿等领导对供销社工作十分关

系统工程。

(四)营造环境。在系统内部,通过召开各级各类会议,动员干部职工认清形势,统一思想,坚定信心,全身心投入到“新网工程”建设中,使系统上下齐心协力、发展步调一致。在系统外部,及时向上级汇报“新网工程”进展中取得的成绩、遇到的困难,赢得各级党委、政府的重视和支持;加强与有关部门的协调、交流,采取请进来指导,走出去学习、上门去沟通等方式,取得有关部门的理解、支持和配合。同时,加强宣传,通过网站、媒体、信息简报等形式,宣传“新网工程”建设的意义、做法和成效,形成社会各界关心支持“新网工程”建设的的良好氛围。

(五)培养人才。采取培育、引进等方法,有效弥补“新网工程”建设中人才匮乏的问题。一是挖掘系统中现有的人才,让想干事、能干事、干成事的人在“新网工程”建设中施展才华。二是培养可用的人才,在直属的郑州市财经技师学院建立“新网工程”培训基地,制定详细、有针对性的培训计划,对系统现有人员进行培训,提升业务能力和水平。三是引进“新网工程”建设中急需的中高端人才。几年来,市供销社培养、引进的各类经营管理人员100多名,开展有针对性地培训2000多人次,为“新网工程”建设注入了生机和活力。

(六)督查落实。围绕“新网工程”发展规划、年度目标,建设标准、重点工作等适时督导、跟踪管理,确保年度任务圆满完成,确保“新网工程”建设不偏离轨道。市供销社建立了领导联系县(市)供销社制度,定期调研,帮助各县(市)供销社解决实际问题;建立了周例会、周通报、月现场会等工作制度,及时研究解决工作中出现的问题,表扬先进,鞭策后进,有效促进了“新网工程”建设的开展。

三、社会参与,解决供销社自身实力不足问题

“新网工程”是一项涉及到城市与农村、工业与农业、生产与流通等方面的系统工程。郑州市供销社经历上个世纪90年代末股金风波重创后,仅凭自身实力建设“新网工程”,是难以完成的。在此情况下,积极借助社会力量的广泛参与,实现了“新网工程”建设借力发展。一是坚持开放办社,发挥财政资金四两拨千斤的作用,面向社会积极吸纳有实力、有责任的企业,按照现代企业制度,共同组建龙头企业,承担龙头带动作用。二是对现有网点改造提升,积极吸引社会资本投入,采取贷款、借款、开发、联建等形式,盘活存量资产,使原来的破旧网点焕然一新。三是“新网工程”建设的实施,引起了社会各界关注供销社,一批实力强、信誉好的企业开始与供销社进行优势互补、加盟合作,实现互利共赢。目前,已有100余家合作伙伴参与了“新网工程”建设。

四、市场化运作,使“新网工程”保持活力,富有生命力

为保证“新网工程”建设可持续性发展,郑州市供销社坚持市场经济取向,改变传统的经营管理模式,采用股份制形式组建,现代企业制度运行,避免了行政行为和行政干预的问题。在龙头企业组建上,市级龙头企业组建由社会企业和各县(市)龙头企业共同入股,按照参与的投资和合理的利益分配机制联结起来,按照“统一采购、统一配送、统一管理、统一价格、统一标识”的要求,把各个网点连接成网络,使“新网工程”真正成为

进行重大事项表决,真正实现了自主经营、自负盈亏。通过资本的有机联合和资源的优化整合,进一步优化了网络资源、信息资源、品牌资源和人才资源,实现了联合合作、互利共赢。在企业经营管理上,龙头企业充分发挥对网络进行串联的作用,通过集中采购、总代理等形式,确保商品质量安全,降低进货成本。坚持以信息技术为支撑,利用信息平台实现网络的整体调度和管理,把全市“新网工程”体系上的各个节点有效衔接起来,分散的“网点”有效编织为“网络”,保持了“新网工程”的活力。理顺机关和企业的关系,机关牢固树立了“企业至上”的理念,全力支持企业的发展。通过龙头企业的发展壮大,辐射、带动了整个网络的建设。

通过三年的发展,郑州市供销社网络建设取得了明显成效,整体工作也跨入了全省供销社系统的前列,市供销社商品购销总额和利税总额连续三年实现两位数增长,三年翻了一番。截止今年10月底,全系统商品销售总额143亿元,实现利润1亿多元,提前一个月完成了市委、市政府和省社下达的目标任务。目前,全市已发展乡镇超市186个,村级综合服务社2243个,有条件的乡镇和行政村基本实现了网点全覆盖;规范再生资源聚集市场7个,改扩建再生资源中转站1062个;安排3000多名下岗职工再就业,带动3万多名社会人员就业,在全市基本形成了县区有配送中心、乡镇有连锁超市、村有综合服务社的现代经营服务网络。市供销社建立了扩大农村需求、促进农村流通现代化等方面发挥了重要作用,为郑州市经济社会发展做出了新的贡献。郑州市供销社也连续三年被省供销社评为综合业绩特等奖单位,被市委、市政府评为跨越式发展先进单位、安全生产先进单位、新农村建设先进集体。

郑州市供销社通过“新网工程”建设,使一个濒临倒闭的供销社起死回生,他们实施的“新网工程”建设模式,对完善农村现代流通网络、统筹城乡经济协调发展具有广泛的借鉴意义,为全省“新网工程”建设探索了有益经验,概括起来,有三个方面:一是建立了正确的模式。“政府引导、供销社承办、社会参与、市场化运作”的郑州模式,涵盖了政策、环境、资金、体制机制、工作方法等方面,是一个系统的、科学的模式。市政府把“新网工程”建设作为政府的惠民工程,在领导、政策、资金、项目等方面给予了大力支持,为“新网工程”建设提供了强大的支持。二是坚持了为民的方向。郑州市在实施“新网工程”建设中,始终把为民服务放在第一位,积极推进网点进村组、进社区、进学校、进工厂,不仅有效地为农民提供品种齐全、质优价廉的工业品,而且让市民不出社区就能够买到放心的农产品,受到了农民和市民的欢迎。这也是郑州市供销社“新网工程”建设具有生命力的根本所在。三是着力于真抓实干。郑州市供销社从一开始实施“新网工程”建设,就体现出了一丝真抓实干、狠抓落实的作风,而不是消极应付。从规划论证、制定目标、责任分解,到督察落实、考核奖惩,都是“三具两基一抓手”工作方法在实践中的生动体现。正是由于有效的运作,才有了一个好环境、有了一个好规划、有了一个好机制,“新网工程”建设才得以扎实推进,郑州市供销社才走出了一条再次振兴之路。

南阳郑州新乡安阳四市供销社学习考察情况

市社党组成员、理事会副主任 肖辉友

根据市供销社党组安排,3月6—12日,我带着偃师、孟津、洛宁、栾川四县供销社主任,金穗农资、襄保再生资源、聚客隆实业三家公司经理以及市供销社办公室、业务科、合作指导科、财务科的有关同志共12人外出学习考察。

一、考察地点

利用6天左右时间,学习考察组到以下地方学习考察:南阳市供销社、内乡县供销社、郑州市供销社、新乡市供销社、辉县市供销社、安阳市供销社、林州市供销社、石板岩供销社。因时间关系,南阳淅川县供销社,郑州新密市、巩义市供销社,新乡市新乡县、获嘉县供销社的一些经验做法没能实地观摩学习。

二、学习内容

(一)在南阳市供销社,学习考察组实地观摩学习了华隆建材市场、陶瓷大市场、农资农药市场,在内乡县供销社实地观摩学习了新大新日用品配送中心,投资1.6亿元计划建设的商用及住宅项目。
(二)在郑州市供销社,学习考察组听取了郑州市新网工程建设情况、新网工程资金争取情况(2009—2011三年累计1.2亿元)、再生资源行业管理权争取情况、农资淡储委托管理权争取情况;实地查看了郑州供销社超市配送中心,了解了超市运作基本情况。
(三)在新乡市供销社,学习考察组听取了新乡市供销社改革发展情况介绍,了解了近年来新乡市供销社获得的财政支持情况(8000余万元),化肥淡储争取情况(120万吨,每年400—500万元,从价格调节基金争取),再生资源回收网点审批权、备案权争取情况及项目建设情况。实地查看了供销社新合大厦,实地了解了再生资源管理情况,实地考察了新合国际仓储物流园。在辉县市供销社,学习考察组考察了该县新网工程建设情况,重点了解了该县供销社在城关供销社基础

上,组建金城量贩有限公司,开展日用品自营,组建经营网络的经验做法,实地查看了该县供销社通过整合土地在建的潘金城项目。

(四)在安阳市供销社,学习考察组了解了安阳市近些年的工作情况。在林州市供销社,学习考察组实地查看了该县乡镇及乡镇以下新合作超市建设情况;了解了该县供销社根据农民需求提供服务情况和购地置业情况。在石板岩供销社,学习考察组参观了“扁担精神”纪念馆,深入体会了解供销社人在艰苦环境下拼搏奋斗的历史;学习并暗访了石板岩供销社新合作超市。

三、学习考察感受

(一)转变作风能促发展。2009年前,郑州市供销社、新乡市供销社还不能进入全省供销社系统发展的第一方阵。但最近两年,郑州、新乡两地供销社的发展情况有目共睹。通过此次学习考察,可以感受到新乡市供销社、郑州市供销社机关作风建设扎实,机关工作人员工作态度认真,各项工作取得明显成效应该是实至名归。

(二)建设项目能出形象。南阳市供销社的华隆建材市场,郑州市供销社的新网工程体系,再生资源分拣中心,新乡市供销社的新合大厦、国际仓储物流园(预计投资2.6亿元),辉县市供销社潘金城,都成为当地供销社树立新形象的有效载体。

(三)行业政策能争地位。通过认真、细致的工作,郑州市供销社在新网工程建设,再生资源管理,农资淡季储备方面取得了资金和管理权,新乡市供销社在再生资源管理,农资淡季储备方面取得了管理权和资金,并把它们上升为政府工程,供销社在其中的发言权大大增加。

(四)集约产能强实力。四地供销社的共同特点

是集约开发利用资产。新乡市供销社打破公司界限,根据项目建设需要调剂资产,辉县市供销社用闲置、低效资产置换,使资产集中连片,便于开发。南阳市供销社农资公司开发农药仓库,建成26层的商住楼,1—3层裙楼为建材城,年收入800—1000万元。

(五)打造龙头能育网络。与供销社超市不同的是,辉县市供销社在城关供销社基础上组建的金城量贩有限公司,发展直营店18家,加盟店360家,该县的日用品经营供销社具备了一定掌控能力,为新网工程资金争取创造了有利条件。更为重要的是,仅金城量贩南关直营店,年利润就在500—600万元之间,该县的农资经营网络也是通过培育华合农资有限公司,增加直营份额实现的。

(六)加工包装能增效益。林州石板岩供销社对当地产的核桃、花椒、香菇、中药材等20多个特色产品进行挑选加工,制作统一外包装,注册了“扁担”牌商标,一部分销往大中城市,一部分作为当地的特色旅游产品。

(七)建好队伍能添活力。近三年,新乡市供销社公开招聘40余名大学生充实到直属企业,15名直接任用到中层管理岗位。对19名直属企业负责人进行了提前退岗或调整交流。经过努力,企业干部职工平均工资由600元提高到1500元。

(八)买地置业能创未来。经过股金兑付和前期开发,供销社可供开发利用的资产已经为数不多。南阳、郑州、新乡、林州等地供销社多方谋划项目,以项目建设为依托,南阳市供销社在保税区附近购地300余亩,郑州市供销社在中牟、新郑等地规划建设再生资源分拣中心和农资储备库,林州市供销社租赁荒山、荒坡2000亩,在产业聚集区征地100亩,这些项目一方面可以争取资金,另一方面为供销社拓展发展空间。