

葡萄熟了



红提葡萄



奇葆葡萄



猕猴桃葡萄的大田



2012年4月26日，全国供销社主任杨传堂和考察葡萄园的情景。



紫色葡萄



葡萄丰收的喜悦

作者：杨传超，中国摄影杂志社记者、洛阳摄影家协会会员，现任偃师市供销社监事会主任。作品曾经在中国嵩山红叶节等大赛中获奖。

所谓“三手”，是指因经常敲击键盘、发手机短信而导致的“鼠标手”、“键盘手”、“短信手”。为此，可有针对性地经常做做“健指操”，能有效减轻手指疼痛，提高手指的灵活度和韧性。



鼠标手、键盘手、短信手谓之“三手”

- 甩手：**双手在胸前激烈地甩动手腕约10秒钟，可以促进手部血液循环。
- 抛球：**将双手握拳在胸前，设想手中有一小球。用力紧握，默数5声，张开十指尽力抛开，可以强健手掌和手腕，使手指灵活。
- 弹指：**双手十指模拟弹钢琴，从大拇指开始一个个弹向掌心。重复20次。可以锻炼手部的控制能力和活动能力。
- 压指：**将十根手指分开，指腹相对，用力对压。直到指关节酸胀痛为止。重复10次。可以锻炼指关节的韧性和灵活性。
- 推掌：**双手在胸前合掌，左手腕用力推向右边，保持手掌对合，然后转向左边。可以强健手腕，增强手腕或手掌的灵活性。
- 揉指：**用拇指与食指夹揉按摩手指，从指根到指尖。可以促进手指血液循环。
- 拉指：**右手握住左手拇指转一转，再用力向外拉直，依次拉每一根手指，换另一只手重复同样的动作。可以帮助手指血液循环畅通，强健韧带。
- 换指：**依次将双手的手指进行交换对指运动。可以锻炼手指的灵活度和大脑反应、协调能力。

鼠标手、键盘手、短信手、健指操赶走三手

心声

宜阳县供销社党委委员、副主任 许建国

供销社 一个曾经辉煌过的名称
供销社 一个正在淡出人们视野的系统
供销社 一座连接工农的桥梁啊
供销社伴随我们共和国走过了半个多世纪的风雨历程

他虽然正在褪去往日耀眼的光彩
他虽然已经不见了那往日忙碌的身影
但谁又能忘记他为社会主义经济发展所做的贡献啊
谁又能漠视他为农业、农村、农民所立的战功!

他的网点曾经遍及农村的各个角落
他的职工曾经到过每家农户的田埂
出摊赶集无论风刮雨淋
总是为农着想 何惧酷暑寒冬

田间地头有他们送去的化肥、农药
乡间小路有他们收购农产品的身影
那一车车的农资奠定了农业丰收的根基啊
那一件件日用品给农民送去了党的温情
改革开放的大潮给遍布全国的百万供销社人出了一道命题

是保守?是固封?是退却还是竞争?
“新网工程”的诞生使供销社人对这个问题的回答掷地有声!

石坂若供销社用一根扁担撑起了一代供销社人的精神支柱
“扁担精神”正激励着新一代供销社人不辱使命

“新网工程”一个新时期的名词
“新网工程”使我们为“三农”服务有了一个崭新的内容
新的网点如雨后春笋般的建立了起来
那遍地盛开的“新网”之花
如颗颗珍珠洒在了农村大地的崇山峻岭

我们要继承和弘扬“扁担精神”
我们要为农服务勇但使命
我们要进行“二次创业”
我们要推进“新网工程”
我们要共创供销社美好的明天啊
我们要使供销社事业更加光明

这就是我们新一代供销社人的决心
这就是我们新一代供销社人的心声!

偃师市唐僧寺葡萄园,曾经受到国务院总理温家宝、全国供销社主任杨传堂的视察,是农民合作社的先进代表。目前,葡萄已经熟了!



试刊号

2012年8月13日 农历六月廿六 星期一 第13期(总第13期)

主办:洛阳市供销合作社

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

新合作

办社宗旨

惠农立社
开放办社
经营强社
项目活社
合作兴社

六项措施抓好社有资产运营服务工作

7月19日,市社党组书记、理事会主任蒋智涛专门听取鑫合公司对市社直属单位资产调研情况的专题汇报,在肯定社有资产运营取得成绩同时,指出当前直属单位资产管理工作中存在的资产不清、资产利用率不高、管理粗放等问题,要求在摸清家底的基础上,进一步提升资产运营空间,加大监管力度,巩固提升资产优势,增加资产效益。一是要完善制度。制度是管理的保障,要严格按照制度来推进社有资产的管理工作,积极探索新形势下的社有资产管理办法,进一步规范和修改社有资产管理制度,用制度规范企业的资产运营,对不执行制度的严格查处。二是要规范监管。市社资产科代表市社理事会行使社有资产全面监管的责任,是社有资产的行政监管部门;鑫合资产公司在市社党组授权下,负责社有资产的全程运营服务工作。资产监管运营要做到常态化、工作规范化;要在效益第一的前提下,不同资产区别对待,分类指导管理;要严肃处理,对不履行资产托管责任造成资产流失的,严肃处理。三是要强化服务。要认真做好服务工作,转变工作作风,深入市场调研,了解市区各地段房产的租赁价位,掌握市场动态,把监管工作常态化、制度化,及时建立房产租赁信息平台,把相关信息和指导性建议及时反馈到企业,服务于企业,真正把社有资产管好、用好、发挥好。四是要开创新业态。鑫合公司要把基础做好,注重财富积累,结合自身特点,不断拓展新业务;在经营社有资产上思路要开阔,工作上要勇于担当,积极主动有所作为,要面对市场,积极调查了解商铺、专业市场等相关房地产发展经营趋势,适时把握商机,搞资本运营,培植新的经济增长点,把社有资产经营做大、做强。五是要降低运营成本。要针对存在问题,把效益增长作为发展头等大事来具体抓好,在运行中学会过日子,树立节约、勤俭办事意识,严格把好财务管理制度,杜绝各种跑、冒、滴、漏现象,降低运营成本。六是要注重效益。作为经营单位,要树立效益至上的经营理念,注重资产包装,实现小投入换取大效益,要广开思路寻找好的项目和经济增长点,实现社有资产效益提升。汇报会后,公司和资产科迅即贯彻落实,对下一步工作做出了详细安排部署,社有资产运营服务工作有序开展,公司将在社有资产的运营服务方面下大功夫,强化服务措施,进一步做实、做细社有资产运营监管工作,提升工作效益,突出亮点和特色,实现社有资产规范运营。

市供销社理事会主任蒋智涛到偃师市供销社调研农民专业合作社工作

近期,市社党组书记、理事会主任蒋智涛先后考察了佃庄绿康蔬菜专业合作社和姚庄向民葡萄专业合作社,对其建设发展现场指导,并与专业社主任进行座谈,对系统农民专业合作社发展方向提出要求:一是多渠道发展农民专业合作社。农民专业合作社是供销社为农服务的重要抓手,要千方百计抓好专业社建设,多条腿走路,多渠道办社,依托各地资源特色和供销社网络优势,联合合作,做大做强专业社,办出亮点特色。二是专业社一定要办出效益。效益是农民

市供销社系统采取措施做好防汛工作

栾川县供销社:一是成立一把手为组长的防汛领导小组,确定各自职责和分工。二是严格执行汛期值班制度,实行领导带班制度,值班人员24小时开机,确保发现险情,及时上报处理。三是积极筹措资金200余万元购进编织袋6万余条,彩条布1.2万米,铁丝25吨,铁锨5000余张,手电筒1200个,确保防汛需要。四是成立党员防汛突击队,应对各种突发险情,确保关键时刻拉得出、顶得上、打得响。宜阳县供销社:一是成立以

县社主任为组长的防汛领导小组,制订防汛工作预案,抽调精干力量30人组成防汛抢险突击队。二是认真查找薄弱环节和防汛工程安全隐患,重点对存放化肥、农药、烟花爆竹等仓储设施进行全面细致的安全大检查,发现隐患及时整改。三是做好防汛物资储备。储备铁锨300张、大锤50把、斧头50把、应急灯20个、防汛雨衣50套。四是防汛值班常态化。坚决执行领导带班,每日实行零报告制度。

洛阳市供销社举办首期文明道德大讲堂



为搭建思想道德建设新平台,广泛普及社会主义核心价值观,提升干部群众文明素质,形成良好道德风尚,深化文明单位建设,2012年7月31日下午,市供销社在洛阳聚客隆实业有限公司举办首期文明道德大讲堂。市社党组成员、市供销社监事会主任崔龙洲出席活动并做重要讲话,市社机关各科室、直属各单位共计50余人参加活动。

文明大讲堂活动由市社党组成员、监事会副主任李建西同志主持,共有四项议程。首先由洛阳如意幸福人生大讲堂主讲黄晓枫老师为大家做了精彩的文明演讲,黄老师围绕优秀中国传统文化,结合自身丰富的国学修养,深入浅出地阐述了中华优秀传统文化的博大精深,源远流



长,教育大家如何做人做事,如何从更高的层次去理解中国的传统文化,用“仁、义、礼、智、信”规范自己的行为,做一个文明的洛阳人。如意幸福人生讲堂的五名义工为大家表演了文明礼仪手势操,让大家在优美的文明礼仪操中感受中华文明礼仪之美。向市社系统广大干部职工发出《崇尚道德践行文明倡议书》,倡议大家遵守社会公德,争做文明市民;恪守职业道德,争做敬业标兵;弘扬家庭美德,争创和谐家庭。

最后,市供销社监事会主任崔龙洲做了重要讲话,崔主任结合自己的人生经历,与大家分享了国学和优秀传统文化对自己文明素养提升的过程,让大家切实领悟了中华优秀传统文化的精粹所在,并对



开展好文明道德大讲堂提出具体要求:一是要充分认识开展道德大讲堂活动的重要意义。不仅是创建省级文明单位的要求,更是推进社会主义核心价值观体系建设的有效载体,要通过“文明道德大讲堂”,主讲文明,宣传“凡人善举”,在系统形成“好人好报”的思想共识,推动“知行合一”的道德实践,营造“崇德尚善”的浓厚氛围,以点带面,使干部群众在参与中认知、感悟、接受、提高,人人争做文明道德

建设的参与者和先行者,使“讲文明,讲道德,做好人”蔚然成风,推进供销社事业又好又快发展。二是要充分调动广大干部群众积极参与,使“文明道德大讲堂”逐步推广,成为干部群众易于参与、乐于参与的平台,引导干部群众正确判断行为得失、确定价值取向、规范自身行为、提升文明素质,推动整个系统的文明进步。三是进一步阐述了中国优秀传统文化的精髓。要真正理解认识诸君之深刻含义,存好心,做好事,当好人,通过开设文明道德大讲堂,洗涤心灵,感悟道德,倡导文明,使系统每个人都能成为文明道德的传播者、践行者和受益者。



展示中原美好形象 展销河南农副产品

编者按:上海西郊国际农产品直销中心是上海市的重点项目,成为立足上海、辐射长三角、服务全国、连接海内外的全国性农产品展示直销中心。为充分发挥这一平台的效应,展示河南农业大省风范,展示河南形象,推广河南产品,把河南特色农副产品推向更大市场,河南省政府在此中心设立面积达474m²的“河南厅”,并由河南省供销社合作联社直属的河南供销社连锁有限公司负责具体运作。现将企业、产品入驻条件编辑摘录如下,各县(市)区供销社、各直属企业结合自身条件,积极参与,推广洛阳本地农副产品,展示洛阳形象。

一、入驻上海西郊国际“河南厅”的企业、产品准入基本条件

1.入驻企业应是河南省内的经国家、省、市等主管部门批准,经有机、绿色、无公害等认证的农副产品、食品企业;
2.河南地市级以上的名、优、特农产品或食品企业;具有农业产业化龙头企业、中华老字号或有一定规模及影响力的农业专业合作社等资质;

3.企业五证(工商营业执照、卫生许可证、税务登记证、食品质量安全生产许可证、质量检验合格证)齐全,并经过年检,所选入驻产品应符合国家规定的农副产品、食品等质量、包装、条码、生产日期、执行标准等规定。

二、实行进驻展示销售产品的召回、退出机制

1.进驻企业必须确保产品质量符合国家相关标准,维护河南形象,维护企业自身形象;

2.对进驻产品必须经国家质检总局在上海的分中心进行复检、抽检,对不合格产品将及时由企业召回,退出市场;

3.省社委托公司将对所有进驻产品进行跟踪动态管理,对过期品、滞销品等及时通知企业进行调换、更新;

4.对因产品质量问题所造成的消费者投诉、处罚及声誉损失等一律由相应生产企业承担。

三、入驻企业享受的优惠政策

为鼓励河南优质农副产品走向更大的市场,展厅对所入驻的企业实行以下优惠政策:

1.待展厅进入长期运营后,对企业免除进场费、条码费、赞助费、堆头费、上架费等费用;只分摊展厅运营的部分水、电等

费用;
2.对代表河南形象的一线名优产品,需要设置特装堆头,灯箱片、形象片,并在展厅产品手册中进行特殊宣传的企业产品,只收取一定的宣传成本费用。

四、入驻企业(产品)应提供以下支持条件

1.以最优惠价格供货,并提供产品价格体系表。

2.应给予河南展示直销中心一定金额的前期铺货支持;并提供方一定数量的看样订货、品尝等产品支持(具体数量由双方协商决定);并提供企业(产品)相关的宣传资料(含电子版),供展厅统一宣传使用。

3.入驻企业选派能代表河南(企业)形象的促销导购人员进场服务(有关工资等费用企业自行承担);在重要的节假日营销期间,应给予相应的特价(买赠)等促销活动支持。

4.服从展厅要求和要求,应及时送货、调换货,保证合理的库存。

五、货款及费用结算条款

1.正常购销,应根据展厅中心的订货通知,每批货款采取“送下结上”形式(在收到企业货品后,在7个工作日内结算上批进货款项);

2.企业应支付的特装堆头费用、灯箱、产品手册、水电费用分摊等,根据展厅中心的通知,经企业方确认后在7个工作日内款汇至指定账户;

六、展示中心应履行的责任和义务

在管理中应维护省政府、省供销社及企业的形象,做到统一管理(统一形象、统一经营、统一销售、统一配送、统一结算、统一服务);实行电子商务管理,建立健全所有购、销台账,及时进行货款结算,做到财清、物清、账清;与企业保持密切沟通及合作,并对乙方派驻人员统一安排食宿条件;根据企业的产品价格体系,结合上海实际制定相应的价格运行体系,大力推介企业产品,促进销量提升;配合企业积极开展相关产品宣传及促销活动。

(各县(市)区供销社、市社直属公司如有企业或产品进驻意向,请与洛阳市供销社联系。联系人:陈洪恩,电话:15637922668)

相关链接

上海豫粹园农产品有限公司,以河南省人民政府主办、河南省供销社合作联社承办的上海西郊国际农产品展示直销中心“河南馆”为依托,承担着河南省名优农特产品

挺进大上海、辐射长三角,走向全国和国际,展示河南第一农业大省精神风貌之重任。是一家由政府出资扶持、搭桥、市场化运作的涉农企业,享受政府一系列惠农政策支持。公司以河南省供销社合作社系统和所属农特产品专业生产合作社为后盾,拥有种植业、养殖业和相配套的深加工生产基地。能为大型超市、各专业经营农产品企业提供绿色环保、安全可靠

的农特产品稳定货源。豫粹园农产品公司,瞄准一线品牌产品,精心遴选,荟萃中原之粹于一园。所主推的铁棍山药、信阳毛尖、新郑红枣、天中小磨芝麻油、杜康酒、食用菌、小杂粮系列等都深具影响力,深受消费者的喜爱。

上海豫粹园农产品有限公司简介

用心经营 彰显责任

——栾川县君鑫配送中心实施中小學生营养餐配送项目纪实

每天早上6点,5辆配送车准时驶出栾川县君鑫配送中心,奔赴栾川西部的5个乡镇,这是栾川君鑫配送中心实施“农村中小學生营养课间餐”项目的专用配送车。每周,君鑫配送中心要向5个乡镇57所学校8123名学生,按照每周每位学生5盒专用学生奶、2根优质火腿肠、2个熟鸡蛋、1个优质苹果的标准向学生配送营养课间餐,确保每位学生在上午10:00以前,下午4:30以前能够吃上新鲜、优质的课间餐。

目前,这项工作已经运转实施了4个月,运转规范,经营良好。为做好这项上连政府,下牵百姓的惠民工程,确保农村孩子吃上优质的营养餐,栾川县君鑫配送中心付出了艰辛的努力。

一、把握机遇,积极运作,主动争取配送项目

君鑫配送中心系栾川县供销社农资公司领办企业,于2010年7月建成营业,总投资350万元,拥有仓储面积3600平方米,配送车辆10台,是一个集农资、日用百货、副食品配送于一体的综合性配送中心。2011年底,国家决定在国家连片特困地区县实施农村中小學生营养餐补助项目,而栾川县也在该项目实施范围。得到这一消息后,农资公司班子敏锐地意识到这是一个拓展供销社业务,提升供销社的良好机会,他们积极谋划,主动与教育局、财政局等有关部门对接,还根据自身在配送方面的经验,向有关部门提出了不少合理化建议,展示出企业规范专业的素质。在投标阶段,他们按照招标文件的要求,完善相关设施,组织各种材料,提前与省内外知名食品厂家签定授权书、供货合同,从每一个细节做好充足准备,最终凭借过硬的条件在竞标中脱颖而出,成为第三标段——5个乡镇的中小

学营养餐配送企业。

二、严把质量关,筑牢食品安全防线

小小一份营养餐,牵动着社会各界的心,如何确保供应食品质量,坚决杜绝食品安全事件,成为摆在配送中心面前的首要问题。为此,他们对食品供应企业进行了严格的筛选,最终确定伊利、金锣两家知名企业作为牛奶、火腿肠的供应企业,而对于鸡蛋、苹果两种生鲜食品,选择了当地最大的水果供应商与养鸡场,并与之签定了严格的供货合同,对供应食品的重量、质量、送达时间都做了明确规定。为确保仓储、加工、运输、配送各个环节严谨规范,制定了周密的工作制度:专用的仓库中,所有食品从摆放到室内温度、湿度都有严格的控制,每一件食品的入库、调出都有清楚的登记时间、负责人,除营养餐专业库管员外,任何人不得随意进入营养餐食品仓库。根据配送要求,苹果要清洗干净可直接食用,鸡蛋要煮熟并且保证送到学生手中时是热的,为确保食品加工环节安全清洁,也为了积累营养餐加工的第一手经验,农资公司的行管人员决定亲自动手,建立了专门的加工车间,购进了大型灶具、专用煮锅、各种型号的保温桶,5名行管人员亲自洗苹果、煮鸡蛋,每天8000多个鸡蛋,两个锅同时煮要煮5锅,8000多个苹果,要一个个细致清洗,加工完后还要按照学校的学生人数分装,确保第二天能及时配送,每天从下午四点开始,要忙到晚上十二点左右才能全部就序。问及这些平时从事室内工作的管理人员有何感受,他们说:“工作非常辛苦,但这是给孩子吃的东西,一定要慎之又慎,自己亲自做,放心!”

三、风雨无阻,严守配送时间

营养餐配送,对时间的要求十分严格,在君鑫配送

中心配送的57所学校里,最近的9公里,最远的40公里,不论远近,都要在上午11:30分之前全部配送到位。为保证时间,所有的营养餐都要在头一天晚上分装完毕,最大的学校802个学生,最小的学校只有5个学生,所有的食品要一个不漏,按照学校位置分区摆放,分筐包装,工作细致而琐碎。清晨6点,配送车辆要准时出发,按照规定时间将食品配送到每个学校,风雨无阻。清晰的流程,严格的制度,使此项工作开展得有条不紊,没有因为任何原因耽误过学生的营养餐,为此,配送中心的司机没有好好吃过一次早饭,没有请过一次事假病假,用实际行动践行着供销人诚信、奉献的敬业精神。

四、创造效益,彰显责任

栾川君鑫配送中心自运行营养餐配送项目以来,取得了一定的经济效益,第一学期4个月实现销售收入600多万元,进一步拓展了供销社业务渠道,树立了供销社诚信、踏实、负责的良好形象。但由于栾川地处山区,枝点分散,配送距离长,加之营养餐对仓储、加工条件要求高,造成配送成本较高,实际利润有限:按照一年200天的配送量,1200多万的销售额,利润只有20多万元,利润微薄,责任重大,工作辛苦。但对供销社来讲,一个负责任的企业,不能只是盯住利润大小,更多的应该以为政府分忧,为群众服务为己任,承担起一个老牌集体企业应该承担的社会责任,不因经济效益不够高而降低标准。

“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”,君鑫配送中心经过初期的探索积累,进一步总结经验,优化流程,将配送工作做得更加到位,实现经济效益与社会效益的双赢局面。

市花荣棉业有限公司下半年放心棉经营开局良好

夏季是放心棉销售淡季,公司为保证淡季不淡,七月份积极开展市场营销,先后接到郑州铁路局460套被褥等生产任务,公司在开展正常零售业务的同时,合理安排工序,干部职工顶高温,冒酷暑,放弃双休日休息时间,加班加点,连续奋战十多天,按时完成订单任务,保质保量把优质产品送到客户手中,赢得了顾客的好评,单批订单实现销售收入9.4万元。七月份,公司共生产被褥千余套,交往年同期相比取得了较好的经营业绩。

洛阳聚客隆实业有限公司新任领导班子对公司工作进行安排部署

日前,市社党组对聚客隆公司领导班子进行了部分调整,牛德坡同志任公司董事长。聚客隆公司新任领导上任伊始,即对公司工作进行安排部署。一是对公司班子建设和干部作风提出四点要求。执行力是态度问题,也是效率问题,归根到底是态度问题,今后要从公司班子做起,认真贯彻落实市社党组的各项决策和部署,保证市社党组的政令在公司快捷、准确的执行,确保政令畅通,形成整体合力,推进工作开展;团结。班子成员要讲团结,带头团结,注重团结,善于团结,团结出形象,团结出凝聚力,带动中层干部团结,进而带动全体干部职工的团结;实干。大力弘扬实干争先的精神,通过实干体现才能,体现效率,树立聚客隆良好发展形象;廉政。在管理中要处处讲求公平、公正、公开,提高办事透明度,在公司形成认认真真干事,清清白白做人的风气和氛围。二是对当前经营管理工作提出了三点要求。做好干部思想工作稳定工作。各负其责,安心工作,确保各项任务按时完成;抓好安全生产。紧绷安全这

根弦,守好安全底线,努力营造人人想安全、议安全、保安全的良好氛围;提升服务水平。变管理为服务,把服务贯穿于各项工作的始终,树立公司形象,谋求企业发展。三是深入经营单位调研,实地查看公司资产运作和项目建设情况。要求家电市场和名优陶瓷城积极转变观念,一切以服务为出发点,扎实做好安全生产,在管理上不断规范,在综合服务水平上不断提升,把聚客隆家电、陶瓷市场办成市社直属企业专业市场的一面旗帜。要求仓储分公司抓好服务创效,加强保管员的业务培训,不断提高服务质量,做好防火、防盗、防汛工作。要求运输分公司积极拓展业务,打牢根基,守好传统业务这块阵地。要求西陶瓷市场认真做好商户的摸底,有针对性地做好综合协调和逐个化解工作。同时,机关要加强财务审计工作,加强资产管理,加强人事教育工作,抓好业务经营,准确把握业务定位,努力推进企业快速、协调发展,确保各项任务按期完成,以更加优异的成绩为市社党组交上一份满意答卷。

市天翔土产杂品公司提前着手做好烟花爆竹经营工作

一是遵循市场规律,选好备足货源。到湖南、江西考察烟花爆竹市场及货源情况,摸实情,听介绍,观录像,看试放,实地了解烟花爆竹生产工序,品种特色和质量,听取市场情况介绍,通过考察调研烟花爆竹市场,公司确定五个生产厂家为烟花爆竹主要供货商,并签订供货合同,为2013年春节市场供应奠定货源基础。二是结合实际,确定公司经营思路。公司从起点高、生态环保的生产厂家组织货源,巩固老关系,发展新朋友,形成品牌质量优势,积极占领市场,今年销售争取达到1000万元。三是做好烟花爆竹配送中心建设。目前“三通一平”整理基本结束,建设图纸设计已经完成,待进行项目建设招标后,倒排工期,确保9月底建成一栋,12月底全部建成。四是做好联合合作工作。公司联合偃师三联商贸、孟津土产公司、新安县烟花爆竹公司组成联合体,对重点品种采取统一购进、分散销售,购进组合烟花、日景烟花、玩具烟花20000箱,达到合作共赢目的。五是注重职工队伍建设和素质提高,上半年派四批30余人次进行烟花爆竹业务培训,普及安全经营知识,为公司开展燃放等业务经营奠定基础。

信息短波

△7月27日,大千公司领导班子一行冒着高温,带着白糖等夏季防暑降温用品看望慰问公司9名军转干部,并送去慰问金。军转干部表示将积极支持企业发展,用实际行动促进企业与社会的和谐稳定。

△日前,洛阳鑫副食品有限公司与市消防支队老城大队丽景中队在副食品批发市场联合举行消防演练,共进行了人车定位、高空喷射、吸水管对接、水带分支、应急疏散五个项目的演练,通过演练,提高了市场商户及公司职工的安全防范意识和消防安全技能。

△7月30日,在“八一”建军节来临之际,市鑫公司组成由公司董事长、总经理王智宝带队的拥军慰问小组,到老城消防大队进行节日慰问,向消防官兵赠送了25箱绿茶、25箱康师傅矿泉水、25箱汇源纯净水,向奋战在一线的消防官兵表达了由衷敬意和一片情意。随后,慰问组与消防大队部分官兵进行了座谈,展示了军民之情,进一步密切了公司与消防官兵的感情,加强了副食市场与消防大队密切联系。

开展『国际合作社年在中国』活动 孟津县供销社合作社多形式

一是组织系统干部职工开展“2012·国际合作社年在中国”知识竞赛活动。二是大力宣传供销社合作社文化。利用网络、报刊、电视媒体及宣传版面、横幅等,大力宣传供销社的理念和价值,大力宣传供销社改革发展的新成效和新经验,不断提升供销社合作社的社会形象。今年以来在《中华合作时报》《河南经济报》《中原合作网》《洛阳网》等媒体上刊登近40篇。三是规范提升专业合作社。在系统深入开展“专业合作社示范年”活动,各基层社在大力发展种植、养殖等专业合作社的同时,按照示范专业合作社的标准,规范提升各类专业合作社。四是打造全新供销社。以“合作社,幸福你我他”为主体,以“打造全新供销社”为主线,全力构建“新网工程”,打造新型农村经营服务体系;搭建专业合作服务平台,提升助农惠农水平;狠抓招商引资及项目建设,增强供销社发展实力;实现网络标识“两个全覆盖”,提升供销社品牌知名度;转变工作作风,促进全新供销社建设。

收购旧电器电子产品拟登记 出售人姓名和身份证件号

据国务院法制办网站消息,为规范旧电器电子产品经营活动,促进资源综合利用,保护环境,根据《废弃电器电子产品回收处理管理条例》等法律法规,商务部起草了《旧电器电子产品经营管理办法(征求意见稿)》。征求意见稿现向社会公开征求意见,公众可在8月28日前提出反馈意见。

征求意见稿规定,旧电器电子产品经营者应当对收购的旧电器电子产品建立档案资料,在收购时应当实行严格的登记制度。登记须包括旧

电器电子产品的类别、商标、产品制造商、型号、机身序列号、生产日期、收购时间和地点、个人出售者姓名和身份证件号码、企业营业执照、机关或事业单位组织机构代码等内容。

旧电器电子产品经营者不得将在收购过程中获得的机关、企(事)业单位及个人信息用于与旧电器电子产品经营活动无关的领域。经营者对于知悉的商业秘密、个人隐私负有保密义务。对于收购的旧电脑等存储介质,旧电器电子产品经营者应在收购前提示出售人删除相关信息。

聚客隆公司联合举办创维彩电“大放价”促销活动

7月21日—22日,聚客隆公司联合国域电器集团在聚客隆仓储分公司举办创维彩电“大放价”促销活动。为办好此次活动,公司专设600平方米仓库和1000平方米场地,国域电器集团公司共投入广告宣传费用20万元,先后在《洛阳晚报》、洛阳电视台和市内

420辆公交车上做了宣传广告,在全市25个小区投放宣传册一万多份,并组织4辆购物游览车在库区接送来客。本次彩电“大放价”促销活动,共吸引3000多名消费者到现场参观购物,销售额500万元,取得了良好的经济效益和社会效益。