



新合作

本社宗旨
惠农立社
开放办社
经营强社
项目活社
合作兴社

试刊号

2012年8月23日 农历七月初七 星期四 第14期(总第14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

洛阳市供销合作社网点全覆盖供销社标识的主要做法和体会

□ 市社业务科科长 陈洪忠



在2012年全省供销社工作会议上,省供销社对网点全覆盖、供销社标识全覆盖(简称“两个全覆盖”)工作进行了安排部署。洛阳市供销社根据省供销社要求,通过采取动员发动、现场会促动、督查指导、资金支持等措施,促使“两个全覆盖”工作全面展开。至目前,十个县(市)区供销社,在县(市)、乡(镇)、村布设经营服务网点3550个,办公场所、经营服务场所共悬挂供销社统一标识3743块;市供销社九个直属单位在经营服务网点共悬挂供销社统一标识213块,实现了经营服务网点全覆盖、供销社标识全覆盖的目标。

一、“两个全覆盖”工作的主要做法
(一)建立健全“两个全覆盖”工作领导机构。市、县供销社和直属单位均成立了“两个全覆盖”工作领导小组,由主要领导任组长,分管领导任副组长,从各部门抽调得力人员组成日常工作机构,负责“两个全覆盖”工作的组织、布置、实施、验收和考核评比工作。工作进入关键时刻之后,多数单位机关人员全体下沉,分组到各基层社协助工作。



(二)规范完善“两个全覆盖”工作质量标准。参照《中国供销合作社标识使用手册(修订版)》,市供销社结合实际,重新对供销社标识使用工作进行规范,分门别类,对办公场所、日用品、烟花爆竹、农业生产资料、专业合作社等标识制作的材质、尺寸、编号进行严格规定,向各单位下发各类图例。各县(市)区供销社、直属各单位优选制作单位,各单位各类标识制作小样上报市供销社审查,通过审查之后进行再制作、悬挂。

(三)明确实施“两个全覆盖”工作重点区域。在“两个全覆盖”工作实施过程中,市供销社把办公场所、乡镇政府所在地、新型农村社区、重要交通沿线、农村集贸市场、种(养)殖基地、旅游服务景区作为发展专业市场、农村超市、便民店、专业合作社等经营服务网络的重点区域,把以上区域作为推广供销社统一标识的重点区域。在此基础上,进一步把供销社网络和供销社标识向尚未覆盖到的行政村延伸,保证6月20日之前实现“两个全覆盖”。

(四)多方筹措“两个全覆盖”工作启动及奖励资金。市、县供销社和直属企业均把“两个全覆盖”工作作为上半年工作的重中之重,确保资金向“两个全覆盖”工作倾斜,通过企业自筹、县社补助、个人集资等方式,全系统短期内筹集资金110余万元,用于“两个全覆盖”工作。为加快工作进度,市供销社先行每个县(市)区供销社拨付

资金2万元,用于“两个全覆盖”工作的组织开展工作,工作完成并经验收合格后,再分别给予5-8万元不等的奖励。

(五)切实加强“两个全覆盖”工作的督促指导。市供销社一是在4月份开展的重点工作督查中,就把“两个全覆盖”作为布置、督促的一个重点;二是在5月下旬开始,由分管领导带队,有针对性的对网点发展、标识悬挂情况进行督促检查,发现问题,现场解决;三是从5月24日开始,各单位“两个全覆盖”工作实行日报制,每日17:00前将网点发展情况、标识悬挂情况报送市供销社。四是召开现场会促动。6月8日,市供销社在偃师召开“两个全覆盖”工作现场会,实地观摩配送中心、专业市场、农村超市(便民店)、农民专业合作社的标识悬挂情况,通过典型示范,规范推进“两个全覆盖”工作。

(六)严格组织“两个全覆盖”工作的考核验收。在各单位对基层单位“两个全覆盖”工作进行自查和分组互查的基础上,为确保“两个全覆盖”工作质量,市供销社又成立了6个考核验收组,制定了《洛阳市供销社“两个全覆盖”考核验收标准》,从机构建设、工作方案、基础材料、标识制作和悬挂、乡镇政府所在地(交通要道)网点和标识密度等10个方面进行综合考核。针对标识悬挂、网点位置选择等方面的问题,各组提出整改意见100余条,7月10日前,所有问题基本整改到位。后经暗访,没有发现问题,全系统“两个全覆盖”工作顺利完成。

二、主要体会

(一)领导重视是顺利推进“两个全覆盖”工作的关键。省供销社党组书记、理事会主任焦锦森分别在全省供销社工作会议、全省供销社主任座谈会上对“两个全覆盖”提出要求,明确时间节点;洛阳市供销社党组书记、理事会主任蒋智涛在2月28日的全市供销社工作会议、3月30日的县(市)区供销社主任会议、5月4日的直属企业座谈会上、5月18日的全市供销社系统烟花爆竹协会会议上,多次就“两个全覆盖”工作提要求,强调目标任务和时间节点。在“两个全覆盖”实际推进过程中,市供销社多次就推进进度、工作质量、奖惩细则召开党组会进行研究安排。

(二)上下联动是加快实施“两个全覆盖”工作的基础。“两个全覆盖”工作任务量大,时间要求紧,从开始布置距完成时间节点不足4个月的时间里,在不耽误其他工作的前提下,全市供销社系统需要筹集资金110余万元,发展加盟点800个,清除破旧、污损、不规范标识600余块,按照新的统一标识要求,网点发展要求,需对2000余处标识重新进行了制作、悬挂。各县(市)区供销社都能按照市供销社的统一部署积极行动,如偃师市供销社提出了“三道一村一点”的建设方案,即国道、省道、县道、一行政村。在“三道一点”发展加盟店,在行政村建设综合服务店,取得了良好的效果;孟津县供销社对全县行政村的经营网点、办公场所、新农村社区服务中心、专业合作社等标识情况进行实地摸排,按照日用品、农资、烟花爆竹、再生资源进行分门别类登记,对网点空白村,采取自建、助建、联建、加盟等多种形式,制定了“消灭网点空白村,实现标识全覆盖”的目标及措施,加速完善“县一县两中心、一镇两超市、一村一门店”网络建设;洛宁县供销社把该项工作纳入2012年系统目标管理,实行专项考核,对工作力度大、成绩突出的单位和个人给予奖励表彰,对责任感不强、搞不好工作的单位和个人给予处罚,年底不予考核,不准评先,对工作造成不利影响的取消升迁晋级资格。总之,如果市、县供销社及直属企业认识上不统一,行动上不积极,如此大的工作量在短

时间内根本不可能完成。

(三)资金扶持是加力助推“两个全覆盖”工作的保障。在缺乏直接经营的情况下,“两个全覆盖”工作的成果主要通过社会效益显现,和投入相比,各级供销社尚收不到相应的经济效益。再加上县以下供销社及所属企业经济收入有限,开展“两个全覆盖”工作存在一定的困难。在此情况下,市供销社先行拨付每个县(市)区供销社2万元,并决定验收合格后,再分别给予5-8万元不等的奖励。先行拨付的2万元资金起到了放大作用,从资金拨付当日(5月26日)到6月20日,网点新发展数、标识新悬挂数分别占到总工作量的70%和75%。

(四)求真务实是确保实现“两个全覆盖”工作的根本。2006年开始,全系统开始了统一标识工作。2010年4月,中华全国供销合作总社下发了《关于进一步加快中国供销合作社标识推广使用工作的通知》,当年市供销社也把标识推广工作作为一项重要工作,但在重视程度、资金引导、督促检查等推进措施上没有跟上,实施效果并不理想。这次“两个全覆盖”工作安排时间虽紧,任务虽重,但各级领导尤其是主要领导抓的紧,抓得实,激发了各单位



推进“两个全覆盖”工作的积极性,从根本上保证了“两个全覆盖”工作的顺利开展。

(五)打造品牌是努力深化“两个全覆盖”工作的途径。在“两个全覆盖”过程中,租赁或承包经营的供销社干部职工对统一标识比较认可,个体经营户对悬挂供销社统一标识也比较乐意,愿意与供销社签订加盟协议。但现在部分流通部门、生产厂家对标识悬挂同样重视,如果没有利益相连接,谁也不能保证已加盟的网点继续悬挂供销社统一标识。供销社企业必须在商品经营上下功夫,在农资、烟花爆竹、再生资源、棉花、日用品等方面培育自己的品牌,在深化“两个全覆盖”过程中,加盟店和供销社企业双方都应该收到良好的经济效益和社会效益,只有这样,“两个全覆盖”才会走的更远。

(六)参与新型农村社区是延伸“两个全覆盖”工作的载体。2020年前,全市15217个自然村将规划、建成688个新型农村社区。各级供销社还要把实施“两个全覆盖”工作的干劲拿出来,把工作重点和资金向新型农村社区倾斜,在新型农村社区为供销社网点争取建设用。在新型社区规划建设的网点经营规模要和社区规模、人口相适应,服务内容要和居民多样化、高品质需求相适应,新型农村社区是供销社今后服务三农的重要新载体。



洛阳市委常委、市委农工委书记史秉锐到市供销社调研工作

8月22日,洛阳市委常委、市委农工委书记史秉锐在市政府副秘书长赵建洛陪同下到市供销社进行工作调研。在听取了市供销社整体工作情况汇报后,史秉锐对市供销社工作予以肯定,尤其是供销社经营服务网点覆盖全市所有行政村和中国供销合作社标识覆盖所有供销社经营服务网点,工作取得明显成效,史秉锐给以高度评价。对于供销社今后工作,史秉锐提出了明确要求:一是要积极构建烟花爆竹安全经营网络,加强对经营零售网点的管理,明确责任,确保烟花爆竹经营不出安全问题。二是要利用供销社网络优势,服务地方经济发展。供销社一方面要积极向下延伸经营网络,为老百姓提供购销服务;另一方面供销社经营要讲究效益,要发挥改制后直属



单位经营活力,利用自身网络平台,认真寻找二者结合点,充分利用省供销社在上海西郊搭建的国际农产品中心平台优势,研究外销途径,拓宽外销渠道,为本地农副产品外销打开通道,打造供销社经营品牌,形成供销社经济发展的亮点,促进地方经济发展。三是要做好

再生资源回收利用工作,尝试垃圾分类处理,采取多种方式,扩大经营范畴,逐步破解再生资源经营发展中存在的问题,理顺再生资源经营渠道,实现规范有序发展。四是要注重农民专业合作发展,专业社是生产方式转变和促进结构调整的重要手段,要认真研究发展模式,积极领办发展农民专业合作社,实现助农增收。

史秉锐最后强调,发展现代物流必须依靠坚实的网路做基础,供销社要发挥自己独特的传统优势和现代优势,把发展现代流通网络和为农村、为基层、为经济服务结合起来,围绕经济发展和效益增长做文章,在为农服务上下功夫,更好地发挥自身作用,为全市经济社会发展做出积极贡献。

全市供销社系统安全统筹培训班在洛宁县举行



8月16日,市供销社在洛宁县神灵山举办安全统筹培训班,对系统安全从业人员安全管理专业知识和安全统筹业务进行培训。省社安全统筹处处长董传康对洛阳市社系统的安全统筹工作给予充分肯定并提出期望;市社理事会主任蒋智涛对做好安全统筹工作提出了具体要求:一是要认清安全和统筹的关系。安全是目标,统筹是手段,安全是底线,统筹是保障,要以安促统,以统促安,严格按照各项规章制度办事,建立完善的责任追究机制。二是要认清完成任务和业务发展关系。完成统筹任务的目的是为了开拓市场,扩展业务,获取效益,要充分发挥主观能动性,积极主动跑业务,抢市场,把统筹工作变成一个业务亮点和新的经济增长点。三是要认清经营和服务的关系。经营和服务相辅相成,经营服务要到位,监管好统筹金。四是要认清运营和效益的关系。要把效益作为安全统筹

工作的出发点和落脚点,即保安全,又出效益,做大做强安全统筹产业,要通过加强内部管理,降低成本和消耗,防范风险,在赔付中要杜绝的不正当事件的发生。五是要认清监督和规范的关系。安全统筹对做好安全统筹工作提出了具体要求:一是要认清安全和统筹的关系。安全是目标,统筹是手段,安全是底线,统筹是保障,要以安促统,以统促安,严格按照各项规章制度办事,建立完善的责任追究机制。二是要认清完成任务和业务发展关系。完成统筹任务的目的是为了开拓市场,扩展业务,获取效益,要充分发挥主观能动性,积极主动跑业务,抢市场,把统筹工作变成一个业务亮点和新的经济增长点。三是要认清经营和服务的关系。经营和服务相辅相成,经营服务要到位,监管好统筹金。四是要认清运营和效益的关系。要把效益作为安全统筹

工作的出发点和落脚点,即保安全,又出效益,做大做强安全统筹产业,要通过加强内部管理,降低成本和消耗,防范风险,在赔付中要杜绝的不正当事件的发生。五是要认清监督和规范的关系。安全统筹对做好安全统筹工作提出了具体要求:一是要认清安全和统筹的关系。安全是目标,统筹是手段,安全是底线,统筹是保障,要以安促统,以统促安,严格按照各项规章制度办事,建立完善的责任追究机制。二是要认清完成任务和业务发展关系。完成统筹任务的目的是为了开拓市场,扩展业务,获取效益,要充分发挥主观能动性,积极主动跑业务,抢市场,把统筹工作变成一个业务亮点和新的经济增长点。三是要认清经营和服务的关系。经营和服务相辅相成,经营服务要到位,监管好统筹金。四是要认清运营和效益的关系。要把效益作为安全统筹



主任蔡会清通报了系统上半年统筹工作进展情况,对下半年安全统筹工作进行了安排部署;省社安全统筹处处长董传康对洛阳市社系统的安全统筹工作给予充分肯定并提出期望;市社理事会主任蒋智涛对做好安全统筹工作提出了具体要求:一是要认清安全和统筹的关系。安全是目标,统筹是手段,安全是底线,统筹是保障,要以安促统,以统促安,严格按照各项规章制度办事,建立完善的责任追究机制。二是要认清完成任务和业务发展关系。完成统筹任务的目的是为了开拓市场,扩展业务,获取效益,要充分发挥主观能动性,积极主动跑业务,抢市场,把统筹工作变成一个业务亮点和新的经济增长点。三是要认清经营和服务的关系。经营和服务相辅相成,经营服务要到位,监管好统筹金。四是要认清运营和效益的关系。要把效益作为安全统筹

市供销社召开公选干部座谈会

8月10日,市供销社公选干部座谈会在七楼会议室召开,市社监事会主任崔龙洲、监事会副主任李建西、调研员李同耀,市社直属公司书记及公选干部30余人参加了会议。市社监事会副主任李建西主持会议。会议听取14名公选干部走上领导岗位三个月来的工作情况汇报,李同耀调研员对公选干部积极参与《新合作》工作调研安排部署。最后,市社监事会主任崔龙洲作了重要讲话,一是对公选干

部一季度的履职情况进行了讲评。座谈会是严格执行市供销社公选干部实施意见,根据蒋智涛主任对使用干部、培养干部提出的要求召开的,是对市供销社发展和公选干部的成长负责,座谈只是落实跟踪考核制度的第一步,下一步要通过公司领导班评议、讲评、群众民主测评、述职、年度考核等形式,进一步完善对公选干部的跟踪和考核,让公选干部置身于群众的监督之下,希望一年试用期结束后,能力突出、称职的公选干部能脱颖而出。二是公选干部要不断提高写作能力和技巧,积极向《新合作》提供素材新颖、质量较好的稿件,宣传供销社

今年以来,洛阳市社按照省社安排部署,积极推进供销社经营服务网点和中国供销社标识“两个全覆盖”工作,在全省率先实现经营服务网点和供销社标识“两个全覆盖”。为此,在洛阳市供销社呈报的《关于“两个全覆盖”工作的请示》上,省社领导先后作出重要批示,对洛阳市供销社此项工作予以充分肯定。6月27日,孙新德同志批示:“洛阳工作抓的紧,抓的实,可否请在任主任下去调研时一并检查,请焦主任批示。”7月3日,焦锦森同志批示:“同意新德同志意见,洛阳市社工作主动认真,应予宣传表扬。”

省社党组书记、理事会主任焦锦森对洛阳市供销社“两个全覆盖”工作予以充分肯定

市供销社理事会主任蒋智涛对新安县供销社改革发展情况进行调研

8月9日,市供销社理事会主任蒋智涛实地考察了新安县供销社五头、仓头、正村、北冶四个基层社的超市建设和仓头顺程中药材种植专业社的发展情况,对新安县农资配送中心和日用消费品配送中心进行了调研,听取了县社再生资源经营利用情况汇报,对新安县社改革发展予以肯定并提出要求:一是超市经营要提高服务质量和严把商品质量关,加强网络建设,不断扩大日用消费品配送中心规模,有效地对各乡镇大型超市和村级便民超市进行商品连锁配送,增加市场占有率,降低流通成本,树立供销社为“三农”服务新形象。二是要发挥供销社网络、人才、场地等优势,采取供销社主办、职工联办、与社会力量合办等措施,大力规范发展农民专业合作社,为人社员提供信息技术、深加工、销售服务等,真正起到示范带动作用,实现助农增收。三是要加强农资现代流通网络建设,实现乡镇有农资总店,行政村有农资分店,形成覆盖面宽、竞争力强、运行高效的新型农资网络体系,严防假冒伪劣农资坑害农农事件发生。四是要重视废旧物资回收利用体系建设,恢复原有经营和管理职能,合理布局,畅通购销渠道,拓展经营领域,积极争取进入废旧家电收购、拆解行业,确保废旧物资有效利用,为全县循环经济发展做出新贡献。五是要注重协调争取政策,多向县委、县政府汇报,争取各方面支持,抓住机遇,加快发展,不断增强供销社的经济实力和为农服务能力。

象,展示供销社风采。三是公选干部要完善自我,注意一言一行,紧密配合好所在公司领导班子,虚心请教,扬长避短,发挥自身的长处和优势,尽快融入到企业发展中,用心做事,干出成绩,赢得信任,得到锻炼。四是要摆正位置,从一点一滴做起,扑下身子,放下架子,从身边人、身边事做起,勤学学习,善思考,在困难复杂问题中得到锻炼和提高,争取各方面支持,抓住机遇,加快发展,不断增强供销社的经济实力和为农服务能力。

创新发展求实效 立足“三农”创新业

——洛阳市供销合作社改革发展纪实

编者按:2012年8月15日《河南经济报》整版刊登了张艳君记者撰写的《洛阳市供销合作社改革发展纪实》一文,引起了较大反响,在此全文转载,供系统广大干部职工学习交流。

颶风起于青萍之末。在全省供销社系统倾力打造全新供销合作社,助力中原经济区建设的过程中,洛阳市供销社在新一届领导班子的带领下,顶住基础差、包袱重的发展压力,采取多种措施创新实干,在全省供销社系统中一跃而起,成为全省先进市级供销社。今年7月,洛阳市供销社还被中华全国供销合作总社、国家人力资源和社会保障部授予“全国供销社系统先进集体”荣誉称号。

变化:网点标识实现双覆盖

记者在采访中发现,不管是洛阳市的繁华街头,还是所属乡镇的各个行政村,都能看到供销社的各类经营服务网点。这一块块新绿色的供销社标识像一面面旗帜,这一个一个经营服务网点像一个一个阵地,告诉人们,供销社又回来了。采访中,洛阳市供销社主任蒋智涛告诉记者:“目前,在洛阳下辖的10个县区、130个乡镇、2737个行政村里,到处都可以看到挂着供销社标识的百货超市、家电商场、农资店、配送中心……截至目前,洛阳市供销社已经实现了供销服务网点全市所有行政村全覆盖、供销社标识所有经营网点全覆盖。”



截至6月底,洛阳市供销社在全省率先实现了网点标识双覆盖目标。洛阳市供销社共布设经营服务网点3550个,在办公场所、经营服务场所共悬挂供销社统一标识3836块。“在乡村里弄那些网点有意义吗?”“搞什么统一标识,净是瞎花钱!”……在“双覆盖工程”推进过程中,各种质疑声从来没有断过,蒋智涛对此却有一番不同的见解:“标识就是旗帜,网点就是阵地,双覆盖的核心是配送,路径是服务,没有网点,供销社就没有生存基础,没有标识,供销社就没有形象。”

“如果把整个洛阳市供销社系统看做一个企业,那么网络覆盖就是做渠道,只有打通所有的经营渠道,我们才能一方面源源不断地把农村的粮食、木耳、



蜂蜜、中药材、核桃等农副土特产品输送到城市里,助农增收;另一方面络绎不绝地把农资、日用百货、家电等物品配送到农民手中,为农服务。”对于“双覆盖工程”,蒋智涛要求全系统抓实抓细。“同时,我们把供销社的标识亮出来,就相当于给自己打品牌广告。广告的效果,可能一时半会儿还显现不出来,但在目前商贸和流通领域的激烈竞争中,供销社企业必须在农资、烟花爆竹、再生资源、棉花、日用品等方面培育自己的经营品牌。只有这样,加盟店和供销社企业才能取得良好的经济效益和社会效益,也只有这样,“双覆盖工程”才会走得更远,供销社的品牌才能深入人心。”在每一次会议上,蒋智涛都反复阐述这个朴素的道理。

记者在采访中感觉到,洛阳市供销社正在下一盘大棋,“双覆盖工程”只是他们盘活供销社资源,重树为农服务新形象大局中的第一步。从计划经济到市场经济,供销社经历了从辉煌到低潮的转折。洛阳市供销社由于基础差、底子薄、购销总额、“新网工程”建设、骨干企业发展、综合经营实力等指标都曾落后于省内其他地市供销社。“不发展就没有出路,没有作为就没有地位。如何将洛阳市供销社2万多名职工拧成一股绳,劲往一处使,力往一处用,重树供销社为农服务新形象,是洛阳市供销社急需破解的难题。”蒋智涛是一个从基层干出来的实干型干部,在看似文弱的外表下掩藏着一颗敢于拼搏永不屈服的心,“资产丢了不要紧,队伍散了不要紧,只要有供销社招牌,敢作敢为,就一定能把事情做好。我们市供销社经过减员爬坡,改革突围,克服了千难万难,现在已经具备了二次创业,大发展、快发展的条件。”

提升:“新网工程”铺天盖地

供销社根在农村,离开“三农”,供销社就没有基础,供销社想要重塑形象,再造辉煌,必须把惠农立社、服务“三农”放在首位。今年以来,洛阳市供销社确立了“惠农立社、开放办社、经营强社、项目活社、合作兴社”的指导思想,通过开展好“新网建设提升年、项目建设创新年、专业合作示范年、多种经营跨年、作风建设转变年”活动,不仅重树了为农服务新形象,也开创了洛阳市供销社工作新局面。

其中,“新网工程”建设是洛阳市供销社改革发展的一号工程,2012年更是被洛阳市供销社确定为“新网工程”建设提升年。“洛阳市供销社将按照‘政府引导,供销社承办,社会参与,强力推进’的运作模式,对照‘一县两中心、一乡两超市、一村一社’的发展目标,按照‘便民店、放心店、平价店、安全店’的标准,2012年计划发展农村超市、便民店不低于200个。”蒋智涛说,“网点要有供销社的标识。现在很多地方都可以看到其他部门服务网点标牌,有的就在我们供销社门口,我们也要把我们的牌子亮出来,重塑形象,再展雄风。”

在城市,洛阳市供销社服务网点“功能强大”。洛阳鑫鼎副食品批发市场坐落在洛阳市最繁华的地段,洛阳市几乎百分之六十以上的副食品都是从这里批发出去的。“每天早上七点是这里最热闹的时候,发货的车辆能把整个市场挤得满满的。”该公司总经理王智宝告诉记者,“鑫鼎副食品



批发市场辐射整个豫西市场,很多三门峡、济源的客户都到这个市场来批发购买各种副食品。”

“像鑫鼎副食品市场这样的批发市场,洛阳市供销社系统还有好几个。”王智宝告诉记者,其中,聚客隆家电市场在洛阳可谓尽人皆知。“买东西不必东奔西走,聚客隆市场应有尽有”已经成为洛阳市民耳熟能详的广告语。即将完工的洛阳牡丹花卉交易市场从一开始就得到了广大市民的关注和期待,还有专业的炊具厨具市场……每一个市场都与老百姓的生活密切相关,供销社服务已经融入到洛阳市每个市民的生活中。

在农村,洛阳市供销社服务网点也毫不逊色。栾川县君鑫配送中心的门头上“供销社新网工程”的标识显得特别醒目,一辆辆满载各种日用品的车辆正在不停地进出,配送中心的大院内,装卸工人一个个忙得热火朝天,尽管还不到八时,每个人身上的衣服都已经汗流浃背了好几遍……“我们代理了近200个品种的日常生活用品,这些都是要配送到全县几百个商超网点的。”栾川县供销社主任黄忠杰告诉记者,君鑫配送中心仓储面积达到3500平方米,年配送额600万元。

在汝阳县供销社宏伟超市物流配送中心的仓库区,8座古典风格的建筑竟然是仓库,从副食到日常百货,从特产礼品到家用电器……各种各样的货物堆满了每一个仓库。每天早上的七八点钟是这里最繁



忙的时候,全县各大超市80%的货品都是从这里配送出去的。此外,新安县供销社在6个乡镇建成了6个上千平方米的大型乡镇超市,引领着农民消费观念的转变;孟津县、偃师市、栾川县、洛宁县等地的流通阵地,供销社也是一枝独秀,书写着“供销经济”的传奇。

据了解,通过联建、自建、加盟等模式,洛阳市供销社系统今年预计发展农村超市(便民店)310个,全系统农村超市(便民店)累计将达到1993个。此外,洛阳市供销社还把参与新型农村社区建设作为供销社重建为农服务网络的重要机遇来抓。供销社系统要把参与新型农村社区建设作为供销社整合发展新农村现代流通网络的重要载体,围绕新型农村社区建设重点发展新型农村社区超市和再生资源经营网点,为供销社今后的发展预留空间。

(上接2版)

壮大:经营强社实力大增

农资和烟花爆竹是供销社的传统经营业务。在洛阳市,市场上70%的农资、60%的烟花爆竹由供销社供应。“在洛阳有烟花爆竹经营资质的公司有好几家,但很多老百姓都愿意到我们这里来,主要是因为我们的质量好,价格公道,群众对供销社的牌子认可。”洛阳天翔土产杂品公司总经理武景柱告诉记者,“我们做生意的时候不仅仅想着如何赚钱,而是着重考虑商品的质量不过关。如果我们也像不法商那样,毁的是自己的生意,砸的是咱们供销社的牌子。”

据了解,天翔公司是在洛阳市从烟花爆竹“禁改限”后逐步从无到有发展起来的。目前,天翔公司购进了先进的燃放设备,组建了专业的燃放队伍,积极开展销售、燃放业务,2012年“双节”期间实现烟花爆竹销售额达828万元。

洛阳市供销社还注重烟花爆竹仓库标准化建设,注重发展连锁网点,注重配合当地职能部门做好烟花爆竹市场管理;加强与企事业单位的联系,举办和参加安全经营培训班、订货会;开展形式多样的促销活动,积极培育清明、中秋和婚庆、企业开工典礼等烟花爆竹消费业务,全系统上半年烟花爆竹销售额达到4800万元,实现了安全经营无事故。

每年春耕备播时节,洛阳市供销社、洛阳农资协会都会联合当地工商部门开展声势浩大的放心农资下乡活动,把老百姓需要的化肥农药等农资送到千家万户、田间地头,老百姓的手中。“俺们附近几个村里用的都是供销社农资店的肥料,价格公道,质量还有保障,而且打个电话就给俺送到地里了。这些年无论春耕、夏种还是秋季追肥,都少不了和供销社打交道。”采访中,汝阳县上店镇下店村的赵大爷一脸高兴地对记者说。

农资供应既是供销社的传统经营业务,也是为农服务的重要工作之一。长期以来,洛阳市供销社始终把做好农资供应作为服务“三农”的重大任务来落实,依托市金穗农业生产资料有限公司和市农资协会,加快连锁步伐,推行诚信经营,开展承诺服务,强化服务功能,积极推广测土配方新技术和多种新型高效

农资,构建安全农资供应体系;通过全市供销社系统11个农资配送中心,积极开展连锁配送等系列化服务,形成了覆盖市、县、乡、村的为农服务新网络,年供应化肥30万吨,农药680吨,农地膜700吨,小件农具12万件,总销售额10亿元,在洛阳市农业经济发展和新农村建设上发挥着不可替代的作用。

棉麻购销曾是供销社的热门业务,但随着棉花市场的放开,洛阳市供销社棉麻业务跌入冰点,且债务累累,市棉麻公司也不得不于2006年破产重组。去年以来,洛阳市棉麻公司破产重组后成立的市花荣棉业有限公司依靠职工集资,瞄准市场高端产品,从新疆购进优质长绒棉,专门生产、销售优质棉被,很快赢得了市场的青睐,年销售额达500万元。现在洛阳市花荣棉业公司和市妇联、民政、高校等联合生产新婚棉被、救灾棉被、公寓棉被等产品,市场前景非常可观。

除此之外,偃师市供销社三联商厦通过256个经营网点完成烟花爆竹销售450万元,自营业务完成销售收入636万元;栾川县君鑫配送中心在做好日用品、农资配送销售的同时,积极争取学生营养套餐配送工作,其中标五个乡镇8000余名学生的营养套餐配送工作,月配送额达60余万元;洛阳金穗农资公司依托中石化300多个网点,销售化肥682吨,实现销售额193万元;洛阳市鑫鼎副食品公司获得“张弓”酒豫西地区总代理资格,向汝阳多美福等多家超市开展了商品配送业务,销售额100多万元……2012年上半年,洛阳市供销社全系统自营业务共实现销售额6500万元。

“我们一手连着政府,一手连着市场,要积极整合两种资源,高调出击推进多种经营。”在蒋智涛看来,供销社的优势很大,没有好的体制、环境,什么也干不好。为让大家有一个干事的环境,让想干事的人能干事,洛阳市供销社从优化发展环境入手,坚持有资产的要盘活,做好经营;没资产的要积极开展中介、代理、服务等商务业务,最大限度地培育新的经济增长点,最大限度地提高公司效益,最大限度地增加职工收入。通过上下联动、左引右联,有水快流,没水筑渠等方式,洛阳市供销社形成了供销事业、供销

市鑫鼎公司召开2012年年中工作会议

8月4日,市鑫鼎副食品有限公司在栾川召开2012年年中工作会议,会议强调要全面体现升华“精神、责任、落实”六个字,全力抓好五项重点工作,确保下半年工作顺利完成。一是下大力气抓好社有资产的经营管理。严格执行市社下发的资产监督管理办法和房屋租赁管理办法,落实好公司强化资产管理的五项措施和资产管理月例会制度,搞好资产挖潜,实现资产效益最大化。二是下大力气抓好自营业务,搞好日用品消费品、副食品配送业务,增加与多美福等超市的商品配送量,努力提高张弓酒的销售额。三是持续提升副食品经营管理水平。不断探索市场“软件”建设,量力而行实施“硬件”建设,采取多种措施,尝试不同形式多方位宣传市场,管理人员要经常深入市场,发现问题及时解决。四是持续抓好安全与稳定工作。在巩固已取得成绩的同时,牢记安全稳定无小事,不能有丝毫的疏忽大意,始终保持警钟长鸣,认真巩固落实安全和稳定工作长效机制。五是持续做好班子建设和企业文化建设。领导班子里要增强凝聚力、向心力,严格要求自己,以身作则,做好表率;大力弘扬“团结、进取、务实、创新”的企业精神,尊重职工,关心职工,增加职工收入,千方百计调动职工工作积极性;努力烘托企业文化氛围,做好安全文化进企业、进市场活动,践行诺言,把“强班子、带队伍、提素质、谋发展”主题座谈会的思想和建议转化为实际工作劳动成果。

企业之窗

创新发展求实效 立足“三农”创新业

——洛阳市供销合作社改革发展纪实

经济蓬勃发展的新局面。

转身:农业社会化服务成效显著

当下正是葡萄成熟的季节,刚到距离洛阳市区50多公里的偃师市缙氏镇向民葡萄专业社生产基地,就闻到了醉人的香气,一串串紫红色的葡萄挂满了葡萄架,一颗颗饱满的果实散发出诱人的果香。

记者注意到,除了醉人的香气,这里的葡萄和别的葡萄园的葡萄有些许不同:每串葡萄大小均匀,且每串葡萄的数目都一样。“在葡萄挂果成长的关键期,我们就对刚长出的葡萄进行疏果,保证每串都是60颗,多余的都要疏掉。”偃师市缙氏镇向民葡萄专业合作社社长郭向民告诉记者,这种被称之为疏果的举动是专业社实施的一项增产新技术,和过去单纯的追求产量不同,这种方法要求每颗葡萄都要长到16克左右,每亩产量控制在1500公斤左右。“虽然比总产量下降了不少,但我们的收入却是过去的两倍以上。”郭向民说。

“在我这个园子不存在小年,依靠新技术,我们的葡萄年年都是大年、丰收。”郭向民说。2001年,原本在缙氏镇供销社工作的郭向民依托当地葡萄种植规模,牵头领办了葡萄专业合作社。十多年来,在洛阳市供销社的扶持下,他先后投资700万元建立了葡萄交易市场、葡萄包装箱加工厂、葡萄新品种实验室和葡萄酒生产线,吸纳1200户农户加入合作社,入社农户年均增收8000多元。一些原本在当地打工的农户也重新拿起锄头加入到葡萄合作社里来,附近的村民纷纷走上了葡萄种植致富的道路。很多人在合作社的带领下致富盖起了两层小楼,开起了小汽车。专业合作社的发展也让该地区成了国内有名的葡萄酒生产基地和葡萄交易市场,全国各地的客商每年到葡萄成熟季节都络绎不绝地前来洽谈收购。

偃师市佃庄绿康蔬菜专业社在洛阳市供销社的支持下,建立了蔬菜育苗、种植示范基地,技术推广服务网络,发展了3个绿色食品品牌,注册了“佃庄蔬菜”商标;投资300万元兴建占地300亩钢架蔬菜大棚160个,每年可生产各种蔬菜2600吨。目前,该合作社在全镇范围内形成一个较完善的蔬菜生产、科技服务网络,

成为集种植、培育产品、购销一体化的龙头企业,被全国供销社总社评为全国供销合作社农业产业化重点龙头企业。栾川县狮子庙基层供销社利用当地野生连翘中药材的优势,新注册栾川县宏农中药材种植专业合作社,入社农户211户,引进外地和本地连翘13万棵,无偿发给农户对自己的荒山和空地补栽,目前野生及人工栽植连翘达到3万亩……

像这样依托基层供销社领办的农民专业合作社已经在洛阳各县市遍地开花。十多年来,洛阳市各级供销社通过本系统中的科技明白人、致富带头人、扎实肯干人大力引领发展农民专业合作社,衍生出供销社职工领办农民专业合作社、供销社与经营大户联合农民专业合作社、依托供销社组建的农资消费合作社等多种模式。到2012年,洛阳市通过供销社系统兴办的不同类型、不同功能专业合作社达239个,注册商标184个,获得无公害和绿色食品认证产品19个,全系统有36家专业合作社被中华全国供销合作总社列入“千社千品”致富工程,带动10万人社会员增收致富。

从生产到销售,形成了“专业社+基地+农户”的农业标准化组织模式,实现了统一定植疏果,统一施肥标准,统一供药用药,统一品牌包装,统一价格销售的标准化管理。洛阳市农民专业合作社合作社搞得有声有色,全国供销合作总社原主任杨传堂对此评价甚高。“产前我们主要搞好农药、化肥等物资供应,产中提供各种信息指导、技术培训,产后主要解决农产品卖难问题,专业合作社解决了小农户和大市场的对接问题,让分散种植的风险降低到了最小化。”蒋智涛说。

“下一步,我们要抢抓机遇,主动担当,继续围绕农业土地流转、结构调整、生态旅游”三篇文章”一起做的思路,深入开展专业合作社示范年活动,加快构建农业社会化服务体系。”蒋智涛告诉记者,洛阳市供销社要立足现代农业发展,抓住优势资源和特色产业,利用供销社人才、网络、设施等优势领办发展农民专业合作社;投资300万元兴建占地300亩钢架蔬菜大棚160个,每年可生产各种蔬菜2600吨。目前,该合作社在全镇范围内形成一个较完善的蔬菜生产、科技服务网络,

市金穗农资公司消防安全演练圆满结束

8月9日上午,市金穗农资公司举办库房火灾演练,公司全体员工和市场11家商户参加了演练。演练分三个环节,一是消防安全知识讲解,二是假设公司仓库着火初期灭火自救,三是灭火

器灭火演示。通过演练,强化了安全意识,掌握了自救互救等方面的知识,提高了自防、自救、互救的能力,推动了创建平安企业、和谐企业活动开展,营造了良好的安全生产环境。

市鑫合公司采取五项措施提升工作水平

一是坚持例会制度。要求各职能科室按照岗位职责,理清工作思路,细化工作任务,围绕各项工作目标不等不靠,加大工作力度,认真把各项工作落实好、完成好。二是切实转变作风。通过工作作风转变,克服在工作中“庸、懒、散、软、浮、躁、急、疲”等方面问题,调动干部职工的积极性、主动性、创造性,激励干部职工自我加压,把思想统一到公司发展上来,把力量凝聚到发展上来,形成一心一意促发展的强大合力。三是全面加强学习。要求干部职工要学会学习,善于学

习,把学到的知识运用到工作中,树立责任意识、服务意识、大局意识,以发展的眼光和创新理念,提高自身素质,积极适应新时期公司发展需要。四是提高工作实效。要树立公司一盘棋的思想,真正做到分工不分家,团结协作,结合不同时期工作特点,提出具体工作方案,集思广益解决工作中存在问题,按时完成每周工作计划。五是重视信息宣传。要高度重视信息宣传工作,及时、准确捕捉工作中的亮点并进行宣传报道,形成全员抓信息工作氛围。