

集团公司党委开展“两学一做” 学习教育讲党课活动

本报讯 根据集团公司党委关于“两学一做”学习教育工作安排,8月31日下午,集团党委副书记、总裁郝彦领同志为全体党员讲了一堂深刻、生动的党课。

郝彦领同志以如何做一名合格党员为主线,对照党章规定的党的宗旨、义务、纪律,结合企业实际,阐述了合格党员应具备的品格和精神面貌,要求党员干部在“两学一做”学习教育中把学习与日常工作相结合,学以致用,在供销合作社综合改革实践中施展才华,锻炼成长。一是做合格党员先要做好守法公民,不仅要有坚定的政治信念,还要在工作、生活中发挥模范带头作用,吃苦在前,享受在后;二是做合格党员要切实履行党员义务,发扬党的优良传统和作风,积极工作,勇于担当,努力奉献;三是做合格党员要有实干精神,要脚踏实地,认真工作,同新合作的工作实际结合起来,在企业转型升级、改革发展中做出自己应有的贡献;四是做合格党员要自觉遵守党



纪党规,自觉遵守公司的各项规章制度,以制度为红线,加强自我约束,提高自我要求;五是做合格党员要树立积极向上的人生观和道德观,积极追求进步,践行全心全意为人民服务的宗旨,成为对社

会有益的人。

会议还传达学习了总社党组书记、理事会主任王侠同志在总社推进“两个责任”落实干部大会上的讲话精神。

(集团公司党办 查玉婕)

总社要闻

总社举办社有企业 转型升级专题培训班

本报讯 8月23日—25日,中华全国供销合作总社在京举办供销合作社社有企业转型升级培训班。总社党组成员、理事会副主任,中国供销集团董事长、党委书记杨建平,总社党组成员、经济发展与改革部部长侯顺利分别出席开班、结业仪式并讲话。

杨建平在开班仪式上就中国供销集团发展战略与学员进行了交流。他表示,转型升级是社有企业面临的一项关键任务和重要挑战,总社党组、理事会高度重视,要求下大力气、采取多种措施加快推进。总社赋予的任务使命是供销集团战略目标的根本遵循,要求把供销集团打造成为全系统企业“国家队”,使供销集团成为总社服务国家宏观调控和惠农政策实施的重要力量,成为总社搞活农村流通、服务“三农”、引领全系统企业发展的重要抓手。集团成立以来,按照既定的战略目标和战略思路,推动企业提质增效,呈现出增长较快、效益较好、活力增强、形象提升的良好发展态势。截至2015年底,供销集团总资产1037亿元、营业收入1426亿元、利润总额21.73亿元,分别是成立前2009年的2.47倍、1.89倍和3.62倍。

杨建平指出,当前,供销集团的发展进入到了一个新的历史阶段。面向未来,供销集团要认真贯彻中发〔2015〕11号文件精神,在总社党组、理事会的坚强领导和大力支持下,以战略眼光、全球视野和超前思维,把握企业改革发展的战略重点,以强化战略引领为抓手,加快推进企业转型升级。重点要围绕实施体制机制改革战略,凝聚加快发展动力;实施转型升级战略,增强创新发展能力;实施“互联网+”战略,构建融合发展平台;实施资本运营战略,打造驱动发展引擎;实施管理创新战略,落实保障发展机制。

侯顺利强调,社有企业改革过程中要始终坚持社会主义市场经济的改革方向,运用市场的办法、经济的手段开展经营服务,从根本上提升为农服务能力和企业核心竞争力。要始终坚持为农服务的宗旨,把为农服务工作成效作为衡量工作的首要标准,各项改革都奔着为农服务去,始终做到为农、为农、为农。重点要围绕增强农产品的销售能力和提升农业社会化服务能力下工夫。侯顺利指出,提升企业的核心竞争力关键是要提升企业可持续发展的盈利能力,在经营方向、盈利模式、管理体制等方面进行转型升级,提高社有企业发展质量和经济效益,延伸产业链条,创新商业模式,优化经营格局,促进传统业务与新兴业务深度融合、提质增效。

培训围绕国企改革的重点难点问题、社有企业深化改革与转型升级、社有企业经营预算制度与资产保值、农资物联网和智慧农资建设、棉花现代物流体系建设、循环经济发展与展望、农村合作金融、电子商务等进行专题授课和讨论交流。

各省(区、市)供销合作社分管企业工作的主任、业务处长,重点业务板块企业负责人,中国供销集团及其成员企业负责人,共计120余人参加培训。(中华合作时报)

郝彦领一行到 碧桂园集团考察

本报讯 8月9日下午,集团公司总裁郝彦领,副总裁武利民、王永威一行前往碧桂园总部考察。

在听取了碧桂园集团副总裁王少军对该公司的情况介绍后,郝彦领表示,碧桂园不仅是房地产行业的佼佼者,而且在起步初期就兴办教育,积极发展社会公益事业,有很强的社会责任感,令人敬佩。双方在三、四线城市有着共同的发展理念,有着互补的优势和资源,可以从具体项目入手,不断深化合作,实现互利共赢,共同发展。

(集团办公室 耿华)

“颠覆营销,实现业绩 最大化”培训班在常熟举办

本报讯 8月6日—9日,由新合作集团和中国日用杂品流通协会主办、新合作常隆公司承办的“颠覆营销,实现业绩最大化”培训班在江苏常熟举行,100多名系统内外的学员参加了此次培训。

培训内容为“新消费时代蔬果业绩与客单提升之道”,特邀请超市周刊零售研究中心特聘专业老师授课。培训包括课堂学习、专题沟通、观摩实体店和参观现代物流配送流程等环节。培训中,各位学员不管是企业总经理还是门店店长,在课堂上认真听讲,接受新知识,而且在专题沟通环节中积极分享各自在经营管理中的好方法、好措施,相互学习、相互促进,使本次培训成为了各企业面对不利市场环境实现业绩最大化的一次“加油站”。通过此次培训,学员们既学习到了同行业的优秀管理经验和零售新技术运用带来的变化,也学会应用专业的分析方法分析公司经营现状、研究消费者、把握市场动态、寻找机会点,取得了良好的效果。(集团企业管控服务中心王薇)

龚海岩到十堰新合作调研 电子商务进农村工作

本报讯 8月中旬,以国家商务部流通产业促进中心副处长龚海岩任组长的电子商务进农村工作绩效评价小组到十堰新合作公司,重点就国家电子商务进农村综合示范县——丹江口市和郧西县的工作进行绩效评价。

评价小组分别深入走访了丹江口市和郧西县的两家新合作电子商务公司,通过实地参观检查、查阅文件资料与听取工作汇报等方式,对十堰新合作公司所开展的电子商务进农村工作项目进行了详细地了解和调研,包括当前的经营销售模式、项目所收到的成效以及重点检查工作开展情况等。工作组对十堰新合作现阶段电子商务进农村工作取得的成效与工作亮点给予充分肯定,同时提出指导性意见,要求十堰新合作公司进一步提高电商体系运营水平,加强村级网点电商的服务功能;认真总结公共服务体系建设过程中的经验,提高公共服务中心的运行水平;认真总结电商组织化、带动化机制改革内容,打造本地品牌建设,进一步提高电商可持续发展水平,使电子商务进农村在促进发展方式转变、激发创新活力、增加就业等方面



发挥越来越重要的作用。

十堰新合作于2014年11月被确定为全国首批电子商务进农村综合示范县的承办单位,公司先后在丹江口市、郧西县成立了电子商务有限公司,紧紧围绕电商公共服务中心、电商物流分拣中心、镇村电商物流站点建设、电子商务培训等为核心开展电子商务进农村各项工作。截至目前,两个区域共建设电商服务站380家,新建区域物流配送中心2家,通过制定切实可行的网点考核方案和激励政策,网上销售额增长600万元。

下一步,十堰新合作公司将严格按照工作组要求,举一反三,对丹江口市、郧西县电商项目建设进行全面梳理、制定详细计划,使农村电商工作取得更好的试点成效。

(十堰新合作 刘雪)