

商州区发展食用菌1亿多袋,年综合产值15亿元—— 以“链”赋能带旺一方产业

本报记者 李小龙 见习记者 黄朝梅



商州区润科农业投资开发有限公司绣球菌工厂化生产基地



12月14日,工人在绣球菌生产基地查看绣球菌长势

绣球菌因其野生资源稀少、人工栽培难度大、营养价值高、具有独特的超强抗氧化作用,被称为“万菇之王”,除食用价值外,绣球菌的医用价值也非常高,产业发展前景广阔。

“现在,我们的产品供不应求。新冠疫情后,今年的市场前景广阔,预计明年的食用菌市场形势会更好。”商洋说,“绣球菌工厂现在用工80多人,旺季时用工达上百人,在一定程度上带动了大荆、腰市等区域群众实现了就地就近就业。”

小小的绣球菌不仅给企业带来了丰厚的效益,也为周边的村民提供了就业岗位,拓宽了村民增收渠道。

今年37岁的商州区大荆镇大荆村村民陈妮娟在绣球菌工厂上班,主要负责将生产线上自动化分拣出来的绣球菌进行称重、包装,一个月可以拿到3000多元工资。

“以前,我就是个家庭主妇,主要照顾家里的老人和两个孩子,很难找到合适的工作。如今,我在这里上班3年了,工作不累,又能照顾家庭,日子也过得更好了。”陈妮娟笑着说。

商州区润科农业投资开发有限公司绣球菌工厂化生产基地位于商州区荆河生态工业园,于2020年2月开工建设,同年10月全面建成投产,建设规模为日产5万袋、年产1800万袋绣球菌生产线。

更大的经济和社会效益。”商洋说,“今年,我们正在绣球菌工厂周边规划建设农特产品冷链物流仓储,新建6000平方米的冷链气调库、冷冻库、冷藏库等配套项目,为下一步开发食用菌深加工产品,为商州区乃至全市农特产品产业链打包销售做配套,预计明年6月份完工。”

近年来,商州区按照“稳三扩五抓六”产业发展思路,稳步推进食用菌全产业链发展,种植规模逐年扩大,培育品种日益丰富,产业链条不断延伸。全区食用菌种类由最初的香菇、平菇、木耳扩展到如今的绣球菌、真姬菇、白灵菇、杏鲍菇、羊肚菌、竹笋菇、松茸等10多个种类。

“目前,商州区共发展食用菌1亿多袋,年综合产值15亿元,食用菌产品附加值持续提高,联农带农机制不断完善,群众收益实现了成倍增长。”商州区农业农村局局长全福说。

精准对接拓宽消费帮扶渠道

本报通讯员 杜晓平

“年关将至,最近我们要和洛南县供销社沟通协调消费帮扶的事情,提前对接做好洛南各大农业龙头企业和专业合作社的农产品采购任务,争取今年春节前能有更多的洛南特产远销江宁,在消费帮扶方面作出我们江宁人的更大贡献。”12月20日,陕西洛宁电子商务有限公司负责人王礼林信心满怀地说。

为了认真贯彻落实消费帮扶工作举措,洛南县供销社抢抓苏陕协作大好机遇,积极与南京市江宁区供销社合作,于2017年12月注册成立了陕西洛宁电子商务有限公司,主要承担宁洛两地消费帮扶工作任务,在消费帮扶方面发挥了桥梁和纽带作用。

洛南县森林覆盖率68.9%以上,有“天然氧吧”之称,农业生产条件得天独厚。目前,全县无公害农产品认证15个、绿色食品认证4个、有机农产品认证2个、GAP农产品认证2个、地理标志登记保护产品2个,农产品年抽检合格率均达到99%以上,被授予“国家农产品质量安全县”荣誉称号,洛南县“洛味缘”农产品区域公用品牌位列2022年中国区域农业形象品牌影响力第63位。

近年来,洛南县供销社积极探索完善农业产业化发展模式,充分发挥供销社在农产品销售方面的主责主业职能,以农产品的销售带动农业产业的大发展,在农产品消费帮扶方面取得了显著成效。

搭建平台促消费

陕西洛宁电子商务有限公司主要承担宁洛两地消费帮扶工作任务,经营范围主要是农副产品、食品销售,农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务;农业生产资料的购买,使用;初级农产品收购,食用农产品零售,食品互联网销售等业务。通过公司销售平台,洛南县将核桃、豆腐干、香菇、木耳、橡子凉粉、手工挂面、黑芝麻、核桃油、土蜂蜜等一大批“洛”字牌农产品源源不断地送往南京市江宁区,成为江宁区广大群众的美味佳肴。目前,陕西洛宁电子商务有限公司已与洛南县15家农民专业合作社实现了长期合作,建立了稳定的供货关系。公司通过“832平台”线上线下的销售方式,累计销售洛南农产品100多个品种,价值7000多万元。

建设基地促消费

今年以来,为进一步巩固消费帮扶成

果,把消费帮扶工作做实做细,洛南县供销社依托陕西洛宁电子商务有限公司,聚力打造了洛南县苏陕协作农产品供销基地,与县境内部分专业合作社合作联营,实现农产品产销一体、农工贸共赢,供销基地内的农产品品种更加全面,社会服务更加便捷,企业管理更加规范。基地始终坚持诚信为本、质量为先的原则,严格进货渠道,畅通销售渠道,确保每一种农产品都能选得精准、供得及时、销得顺利、吃得放心,为实现洛南农业的产业化、规模化发展和县域经济高质量发展贡献了供销力量。

洛南县苏陕协作农产品供销基地不仅仅集中展示了洛南县境内的所有农特产品,还有南京市江宁区的农产品,两地产品同“供”同“销”,两地友谊互动交融。基地的建成,是苏陕协作宁洛两地友好合作的实体见证,将全面提升和引领洛南县消费帮扶工作的质量和水平,有效带动洛南县农民专业合作社提质增效,进一步扩大农业产业化发展规模,持续促进当地群众增收致富。

创新机制促消费

为了保证消费帮扶工作常态化、长效化开展,洛南县供销社不断创新工作机制,促进消费帮扶工作上水平、接地气。引入竞争机制,对全县参与消费帮扶的农产品销售

企业的年度销售额和农产品单品销售情况进行分类排名,随时掌握消费帮扶企业的销售情况和农产品的市场认可度,精准地为企业产业发展和消费帮扶工作提供更加科学的决策依据和指导计划。制定奖励激励政策,对全县消费帮扶参与企业的年度消费帮扶成效予以适当奖励,对参与供销社系统组织的各类企业培训和农产品展示展销活动予以适当补贴;对于消费帮扶工作成效突出的企业或农民专业合作社,优先推荐争创全国或者全省示范社,优先推选参会参展,极大地调动了企业和专业合作社参与消费帮扶工作的积极性。拓展域外市场,积极鼓励引导各大农业龙头企业和农民专业合作社“走出去”,在“京津冀”“长三角”等省内外各大城市进一步拓展市场,设立农产品专营店和直营店,构建全国统一大市场,实现农产品市场线上线下“买全国卖全国”的目标。

深化“三项制度”改革 推动企业高质量发展

本报通讯员 赵东阳 樊一

“要以业绩论英雄、以结果论成败,坚持正向激励和反向问责相结合,深化‘三项制度’改革,完善考核评价工作,全面激发干部队伍干事创业、担当作为活力,真正实现能者上、有为者有位、多劳者多得。”12月18日,在国网商洛供电公司周例会上,公司主要负责人就深化“三项制度”改革,加强干部队伍建设相关事宜作了强调。这既是国网商洛供电公司党委扎实推进主题教育,全面贯彻新时代党的建设总要求和新时代党的组织路线的重要举措,也是聚焦“一个统领、四个登高”,深化“三项制度”改革的具体实践。

今年以来,商洛供电公司围绕激发内生活力、提升管理质效,积极探索以深化“三项制度”改革为核心的新方法、新举措、新机制,在薪酬分配、绩效管理、岗位聘任等方面持续发力,为推动企业高质量发展营造良好环境。

畅通“能上能下”队伍建设渠道

事业发展的根本在队伍,关键在干部,选拔任用德才兼备,想干事、能干事、干成事的好干部是营造风清气正良好政治生态的核心所在。

商洛供电公司实行能者上、优者奖、庸者下、劣者汰的激励机制,大力推行公开竞聘和竞聘上岗,通过竞争提高员工与岗位的匹配度。同时,把年轻干部选派到重要

岗位、吃劲岗位、基层一线锻炼,促使他们加速成长成才。全年举办7期学习贯彻党的二十大精神培训班,235名科级、副科级干部参加,推动党的创新理论学习走深走实。树立正确的选人用人导向,提拔5名、选拔10多名优秀年轻干部参与东西部人才帮扶、实践锻炼、挂职交流等,引导优秀年轻干部参加各类实践锻炼,提升自身素质,拓宽年轻干部“能上”空间。健全专家人才管理机制,聚焦专业水平、规范评选流程、严把资格审核,完成第一批21名专家人才选拔聘任。加强岗位公开招聘管理,组织变电运维、输电运检、信息通信专业公开招聘,推动人员流动,做好缺员专业人员补充。用好职员和正科人员退二线政策,规范符合政策要求和年龄偏大干部退出机制,共有2名现职正科干部转任职员,2名副科干部退出二线转任助理,逐步畅通“能下”渠道。

商洛供电公司变电运维中心负责人王鹏表示:“通过实施岗位公开竞聘,让优秀人才脱颖而出,不仅给广大员工提供了展示才华、干事创业的平台,也在企业内部营造了公平、公正、公开的选人用人氛围,不断激发干部员工的工作热情。”

规范“能出能进”契约管理模式

“工作业绩与每月绩效评价息息相关,评价结果会应用到年度考核,这是聘任制对管理人员是否履职到任,激发内生动力的重要举措之一。”商洛供电公司党委组织部负责人李涛解释公司重新修订考核体系的重要意义时说,“通过重新修订考核体系,进一步细化管理人员考核标准,精准评价管理人员贡献,将指标业绩层层传导分解,用考核倒逼和促进员工凝心聚力干事创业。”

商洛供电公司牢固树立“奖优罚劣、奖勤罚懒”的鲜明导向,按照“一人一岗”“一岗一表”的原则,与各级管理人员签订高度贴合岗位实际工作内容及任务目标的聘任协议,建立以契约化为核心的权责体系,实施与业绩紧密挂钩的差异化激励约束机制,不断强化规章制度建设,规



国网商洛供电公司工作人员踏雪巡线,保障线路、设备平稳运行。

范用工性质,优化用工形式。2023年,商洛供电公司累计完成75名本部员工、45名基层单位员工岗位优化调整,规范完成2批供电服务直聘用工招聘,确定拟录用人员105人,持续推进供电服务业务补员。规范劳动合同管理,有序组织140多名合同到期人员完成线上签订,完成474名重要岗位聘任协议签订。规范办理7名员工离职手续,严格内部员工借用管理,全面开展长病、长学、停薪留职等各类不在岗人员排查清理。

优化“能增能减”激励考核措施

业绩考核是实现企业经营目标和战略目标的重要手段,是提升企业经营效益和管理效率的重要抓手,同时也是检验各级组织和个人工作成效的“试金石”。

商洛供电公司厚植“工资靠挣、岗位靠争、业绩靠干、荣誉靠拼”理念,突出业绩导向和价值贡献,积极做好与上级业绩考核指标的承接,出台年度业绩提升专项方案,动态修订20多项专业考核细则,增设季度业绩考核突出贡献奖,加大红线指标、关键业绩指标管控力度。紧盯落后指标剖析问题根源,健全“月通报、季分析、年总结”的绩效闭环管理机制。完善导向清晰、评价科学、激励有效的绩效管理,做到靶向施策、精准提升,坚决杜绝“干与不干一个样、干多干少一个样、干好干坏一个样”现象,激发全员追赶超越活力。通过



国网商洛供电公司党员服务队上门服务供暖企业,及时解决用电问题。



国网商洛供电公司工作人员进行配网带电作业