

帮农民培育品牌 一年多赚6万元

农民贴心人——溧阳工商局社渚分局

作为工商部门,溧阳社渚工商分局在农业发展中的作为可圈可点,近日,记者在社渚镇看到,分局副局长任勤华满头大汗,从外面刚回来,说是去田里看小麦了。记者有些纳闷,又不是农业部门,大热天去田里干什么?任勤华解答了记者心中的疑惑。 溧工 王玉



①小西瓜穿上了“新嫁衣”;②指导葡萄合作社增强品牌意识、规范签订合同;
③指导山羊养殖基地重振周城羊肉火锅品牌 工商供图

6.5亩小麦喷洒农药大面积死亡

原来三天前,农民周某到社渚工商分局投诉,6.5亩小麦喷洒“扑草净”后出现大面积死亡。接到投诉后,工商人员对投诉双方进行了询问和调查取证,为确定小麦受损情况,当天上午,工商人员联系了镇农科站、镇农资协会及投诉双方一行8人,顶着大太阳,到小麦田逐亩进行现场勘查。

现场勘查的投诉双方和农科站人员来到分局会议室。任勤华表示,销售商指导及农民周某的施药方式,各自存在一定问题,都应该承担部分责任。鉴于目前无法估算具体损失,双方同意由经销商一次性补助周某2800元,调解过后不再追究。

“农民有困难首先想到找我们”

调解结束后,任勤华如释重负地呼出一口气,“你是没看到他们吵着来投诉时,双方剑拔弩张的样子。”任局长深有感触地说:“处理农资消费投诉,我们经常碰到,虽然调解难度各不相同,但我们每次都认真研究调解方案,绝不掉以轻心。”

任勤华说,农资消费投诉方经常是多户农民,一旦处理不好,很容易将矛盾升级,甚至引起群访事件,所以每一起农资消费投诉对工商干部来说,都是解决群众问题能力的一次考验。

尽管处理投诉不容易,但任勤华告诉记者,只要为农民解决了纠纷,作为工商人员,还是很有成就感。“让我们开心的,不仅仅是解决了纠纷,更是因为农民一有困难,矛盾首先想到找我们,这是对我们的信任,我们骄傲因为农民愿意把我们当成他们的贴心人。”

社渚工商人员在服务新农村建设方面投入了许多精力。据任勤华介绍,社渚是溧阳市农业大镇,现有耕地面积11.8万亩,占溧阳种植面积的六分之一,2012年全镇实现农业总产值4.2亿元,农业现代化考核获溧阳第一名。

诞生江苏首家公司制家庭农场

“江苏首家公司制家庭农场就诞生在社渚。”任勤华自豪地说。镇里有位种粮大

户叫汤芳伢,种植了几千亩粮食,拥有一定技术水平和经济实力。

2013年,中央一号文件提出“鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转”,汤芳伢觉得自己符合公司制家庭农场的条件,社渚工商分局了解情况后,积极开辟登记绿色通道,多次向上级局请示,主动帮助起草设立登记材料。

最终,在省局、市局的支持下,成功登记了全省首家公司制家庭农场“江苏省汤大伯家庭农场有限公司”。

帮农民培育品牌,一年多赚6万元

在另一位分局局长杨惠娟的办公室,记者看到桌上放着一面锦旗,展开一看,“心系百姓,品牌强农”八个金黄大字,落款是“溧阳市绿盛蔬果专业合作社”。任勤华说,“这是本镇瓜农王照生送的。”

随后,记者找到了这位瓜农王照生。聊起自己的务农经历,王照生很感谢工商人员。2002年,王照生盖起3分地大棚,开始试种“台湾小兰”西瓜。经过10多年摸索,王照生掌握了“台湾小兰”种植技术。

“我种的西瓜卖相好,口感也好,很受欢迎。”王照生说,但是,又种又卖,夫妻俩很辛苦。“每到上市季节,我们要天天起早,摘了西瓜拉到集市上去卖。”这种落后单一的销售方式,不仅耗时耗力,价格也上不去。

社渚工商分局人员了解到这一情况,来到田头,向王照生介绍起农产品品牌意识和营销理念。“工商干部打了个比喻,说漂亮女儿要出嫁了,得穿一件漂亮的嫁衣,西瓜也如此,品质好还需要有自己的品牌和包装,才能卖出高价。”于是,去年在工商部门的全程指导下,他的西瓜申请了“照生”商标,印制了包装箱。

今年,王照生将西瓜种植面积扩大到30亩,产量达12万斤。当西瓜开摘后,销售情况大大出乎他的意料,订货电话应接不暇,许多顾客都是看到包装箱上的电话找过来的。12万斤西瓜装箱订单销售4000多箱,占总产量的一半,因此还多卖了6万元。王照生感慨地说,“没想到西瓜的‘新嫁衣’作用这么大。”

守护东大门的 红盾卫士

常州工商局戚墅堰分局东城工商所

东城工商所位于常州东大门戚墅堰区,是区里唯一的工商所。新石器时代的圩墩文明遗址见证了这里悠久的历史,在这片土地上,活跃着一支生机勃勃的红盾队伍,监管和服务着全区6100多户企业和个体工商户。 范军党 王玉



①“五一”节前在超市开展食品安全检查;②检查无照经营的织布小作坊;③对外公示吊销企业名单 工商供图

出色的“领头羊”

陆建青是东城工商所的所长,也是一位老工商人。东城工商所作为戚墅堰区唯一的工商所,承担全区6100多户企业和个体工商户的监管重担。而所里只有7个人,年龄大的快要退休了,年纪轻的还是刚入职的90后。

“各有各的优势”,陆建青说,“老同志经验丰富,可以给年轻人做示范,让年轻干部快速融入工作;年轻人有干劲,有活力,可以逐渐承担更多的工作,成为工商骨干”。

陆建青在工作上事无巨细,大到组织各部门联合执法取缔无照黑作坊,小到所里干部职工的言行举止、衣着规范,大大小小的事情他都要过问。通过AB角工作方法,他把工商所这几个人分成了三个巡查组,各负责一个街道片区的巡查监管任务,明确责任。

在他的带领下,东城工商所近年来获得的人民满意好站所、文明工商所、星级规范化工商所等荣誉奖牌、证书挂满了一面墙。

陆建青说:“我是一名公务员,更是一名共产党员,无论走到哪里,恪尽职守的本色不能丢。”多年来,他践行着自己的承诺,也保持着自己的本色,成为一名出色的基层工商所“领头羊”。

敬业的“娘子军”

作为东城工商所的副所长,孙锡兰是所里唯一的娘子军,除此之外,她还是巡查一组的组长,并兼着财务出纳、经检中队长、纪检监察员等多个职务。职务多了意味着责任就大了,但其实工资没比别人多拿一分,用她自己的话说,“所里人少事多,事情总要有有人去做的,能多分担一点就多分担一点”。

初见孙锡兰,很多人都会被她温婉的语气,盈盈的笑意所感染,但作为一名基层一线副所长,工作中的她却是雷厉风行。在依法监管工作中,她带头做耐心细致的解释工作,即使声音嘶哑了,嘴唇开

裂了,也坚持不下“火线”。

在今年组织的猪肉市场专项整治中,她带领执法人员对辖区农贸市场近百个猪肉摊逐户认真检查、规范,一家一家过,一件一件查,有时凌晨四五点钟,就赶到农贸市场检查猪肉经营户进货情况。

今年1月份,工商所查处了刘某销售过期食品事件,当事人抵触情绪大,甚至有对抗执法的行为。她主动上前,耐心讲解法律法规和销售过期食品对消费者的危害性,情理并重,当事人听后,抵抗情绪没有了,主动与执法人员配合,违法行为得到依法查处。

热心的“范团长”

认识范杰的人,都亲切地称他“范团”。在大家眼里,“范团”热心、严谨、敦厚。18岁进部队穿上军装,5年前以副团级身份从部队转业到工商所。由行政副处级的部队干部,变成没有任何职务的普通科员,“范团”没有任何怨言,反而凭着一股军人永不屈服的学习韧劲,熟练掌握了工商行政管理业务知识,实现了人生转型。

合同监管是他的工作重点之一,按他的话说“企业是我们的监管对象,也是服务对象。帮助他们规范使用合同,规避市场风险也是我们要做好的工作”。

今年春节一过,辖区某农业合作社的张老汉特地赶到工商所表示感谢。原来,张老汉在苏北老家是地地道道的庄稼人,种菜是一把好手,去年到戚墅堰联合几个农户承包了一块地搞起蔬菜大棚来。

从没做过生意的庄稼人,习惯口头协议,有时候客户通个电话就让人把菜拉走了。可是因为无凭无据,卖菜款收不回来的事情时有发生。他无奈地对合作社成员说,“打掉牙往肚子里咽”。

后来这事让工商所“范团”知道了,主动找到张老汉,结合合作社的实际情况量身定制,协助合作社拟出了包括定金、付款方式、付款期限、违约责任等内容齐全的合同样本。春节前,合作社与企业食堂签订了20多万的供货合同,卖菜钱一分不少地收了回来。