

QUYNH PHỤ

Chủ động bảo vệ đê, kè, cống trước mùa mưa bão

Nhằm bảo đảm an toàn hệ thống đê, kè, cống trong mùa mưa bão, thời gian qua, huyện Quỳnh Phụ chỉ đạo các đơn vị, địa phương tăng cường rà soát các tuyến đê, các công trình, xây dựng phương án chủ động ứng phó với diễn biến của thiên tai nhằm giảm thiểu thiệt hại khi có mưa bão xảy ra.



Công trình thủy lợi cống Mang tại K14+350 thuộc xã An Mỹ (Quỳnh Phụ) được đầu tư xây mới góp phần phục vụ tưới, thoát nước cho nhiều địa phương trong huyện.

Công trình thủy lợi cống Mang tại K14+350 thuộc xã An Mỹ là công trình quan trọng phục vụ tưới và tiêu thoát nước cho 3 xã: An Mỹ, Đồng Tiến, An Dục và một phần xã An Tràng. Tuy nhiên, qua nhiều năm sử dụng, công trình xuống cấp có dấu hiệu sạt lở, có nút thành cống không bảo đảm an toàn cho phòng, chống thiên tai. Trước đề xuất của địa phương, tỉnh, huyện quan tâm đầu tư xây dựng cống mới, đến nay công trình đang gấp rút hoàn thiện bảo đảm an toàn đê, kè, cống trước mùa mưa bão. Ông Lê Anh

Đức, Công ty Cổ phần Xây dựng thủy lợi Thái Bình cho biết: Công trình cống Mang mới được xây dựng từ tháng 11/2022 đến nay đã hoàn thành được khoảng 90% khối lượng công việc. Đơn vị đang tập trung nhân lực, phương tiện đẩy nhanh tiến độ, phấn đấu đến ngày 30/4 nghiệm thu kỹ thuật và đến tháng 7/2023 sẽ hoàn thiện công trình. Khi công trình được đưa vào sử dụng góp phần bảo đảm an toàn tuyến đê hữu hóa, đáp ứng yêu cầu tưới, tiêu cho sản xuất nông nghiệp của nhiều địa phương trong huyện.

Đức, Công ty Cổ phần Xây dựng thủy lợi Thái Bình cho biết: Công trình cống Mang mới được xây dựng từ tháng 11/2022 đến nay đã hoàn thành được khoảng 90% khối lượng công việc. Đơn vị đang tập trung nhân lực, phương tiện đẩy nhanh tiến độ, phấn đấu đến ngày 30/4 nghiệm thu kỹ thuật và đến tháng 7/2023 sẽ hoàn thiện công trình. Khi công trình được đưa vào sử dụng góp phần bảo đảm an toàn tuyến đê hữu hóa, đáp ứng yêu cầu tưới, tiêu cho sản xuất nông nghiệp của nhiều địa phương trong huyện.

cho công tác phòng, chống thiên tai, tìm kiếm cứu nạn. Trong công tác phòng, chống thiên tai và tìm kiếm cứu nạn, địa phương ban hành nghị quyết, xây dựng phương án, kế hoạch cụ thể; thành lập ban chỉ đạo và các tổ tiên phương, hậu phương để ứng phó, đồng thời giao bộ phận liên quan, đặc biệt là Ban CHQS xã bố trí lực lượng dân quân hỗ trợ công tác phòng, chống thiên tai. Xây dựng 3 điểm canh đê bảo đảm an ninh trật tự, phòng, chống phá hoại đê và tăng cường phương tiện, vật tư phục vụ công tác phòng, chống thiên tai và tìm kiếm cứu nạn.

Huyện Quỳnh Phụ có 36,5km tuyến đê chính gồm đê hữu Luộc và đê hữu Hóa. Qua kiểm tra, đánh giá, phân loại các trọng điểm đê, kè xung yếu trước mùa mưa bão năm nay, huyện có 2 trọng điểm xung yếu II, gồm kè Tô Trang và kè Đại Nấm. Với mục tiêu bảo đảm an toàn hệ thống đê, huyện chủ động chuẩn bị sớm, đầy đủ nhân lực, vật tư theo phương châm "4 tại chỗ". Ông Lương Vũ Dũng, Hạt trưởng Hạt Quản lý đê huyện Quỳnh Phụ cho biết: Đầu mùa mưa bão năm nay, UBND huyện đã chỉ đạo Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn phối hợp Hạt Quản lý đê và cơ quan chức năng tổ chức kiểm tra, rà soát hiện trạng các công trình đê điều trên toàn bộ địa bàn, từ đó tìm ra những trọng điểm xung yếu có thể ảnh hưởng đến an toàn của đê. Huyện chỉ đạo các đơn vị liên quan lập các phương án trình cấp có thẩm quyền xử lý trong giờ đầu các tình huống có thể xảy ra; bố trí đầy đủ vật tư, nhân lực, phương tiện giao cho các xã trong cụm có các tuyến đê chủ động xử lý khi gặp sự cố để bảo đảm an toàn cho công trình.

Việc triển khai đồng bộ các biện pháp sẽ góp phần bảo đảm an toàn cho hệ thống đê, kè, cống đê phòng, chống, ứng phó hiệu quả với thiên tai, giảm thiểu thiệt hại do thiên tai gây ra.

NGUYỄN CƯỜNG

Doanh nghiệp kỳ vọng tăng doanh số bán hàng trong kỳ nghỉ lễ

Kỳ nghỉ lễ 30/4 - 1/5 năm nay kéo dài 5 ngày. Đây là dịp người lao động nghỉ ngơi, tổ chức hoạt động vui chơi, giải trí, tham quan, mua sắm. Tận dụng cơ hội này, các doanh nghiệp kinh doanh thương mại, dịch vụ tung ra nhiều chương trình khuyến mãi, giảm giá, mở rộng dịch vụ để thu hút khách hàng.

Showroom Toyota Hưng Thịnh Phát Thái Bình những ngày này trưng bày các dòng xe mới nhất được trang hoàng bắt mắt và xuống dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng cũng được sắp xếp, vệ sinh sạch đẹp. Đội ngũ nhân viên tư vấn túc trực sẵn sàng hỗ trợ khách hàng đến tham quan, mua sắm, sử dụng dịch vụ. Ông Vũ Mạnh Hoàn, Tổng giám đốc Công ty TNHH Hưng Thịnh Phát chia sẻ: Không riêng Toyota, hệ thống đại lý xe hơi của Công ty như Hyundai, Nissan, MG cũng được chăm sóc tạo sự thoải mái, tiện nghi, để chịu cho khách hàng. Quý I năm nay, doanh số bán hàng của toàn hệ thống giảm tới hơn 35% so với cùng kỳ năm 2022. Bước sang quý II, chúng tôi kỳ vọng thị trường sẽ khởi sắc hơn bởi lãi suất ngân hàng giảm và sản xuất, kinh doanh của người dân, doanh nghiệp đang phục hồi. Nhằm thu hút và kích cầu tiêu dùng, chúng tôi phối hợp với các nhà sản xuất, các ngân hàng thực hiện hỗ trợ lãi suất vay tiêu dùng và triển khai nhiều gói khuyến mãi như giảm giá, tặng dịch vụ bảo trì, bảo dưỡng, phụ kiện cho khách hàng. Ngoài trực tiếp đến các đại lý giao dịch, khách hàng cũng có thể tham quan, tìm hiểu chi tiết, giá cả từng mẫu xe ở trên mô hình showroom 3D và mua



Một số mẫu sản phẩm bàn ghế học sinh tiểu học mới được trưng bày tại trung tâm mua sắm Giang Ngọc Plaza.

bán trên website của Công ty dù họ ở nhà hay bất cứ đâu.

Cũng như Hưng Thịnh Phát, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đại kỳ vọng thương mại dịch vụ vào quý II có sự chuyển dịch mạnh hơn so với những tháng đầu năm. Để góp phần làm cho thương mại, dịch vụ hoạt động nhộn nhịp, nhiều trung tâm thương mại, siêu thị, đại lý kinh doanh đã chuẩn bị nguồn hàng dồi dào và rất nhiều chương trình khuyến mãi, kích cầu tiêu dùng. Siêu thị điện máy xanh trên phố Lý Bôn, thành phố Thái Bình rộng hơn 1.000m² trưng bày các mặt hàng điện tử, điện lạnh, đồ gia dụng; nhiều nhất là các mặt hàng phục vụ mùa nắng nóng như điều hòa, tủ lạnh, quạt các loại. Ông Nguyễn Duy Đồng, quản lý siêu thị cho biết: Quý I, sức tiêu dùng giảm do chi phí vào dịp tết và tình hình dịch lâm, thu nhập người dân giảm. Chúng tôi tin

rằng tiêu dùng sau chuỗi ngày bị nén lại sẽ bùng nổ trở lại vào những quý tiếp theo và mở đầu bằng kỳ nghỉ 5 ngày dịp 30/4 - 1/5. Đón bắt cơ hội này, siêu thị nhập đa dạng nguồn hàng và số lượng lớn, áp dụng chính sách trợ giá thu hút khách hàng mua sắm hy vọng tạo sức kéo tăng trưởng trong quý II cũng như cả năm nay.

Cũng với những chương trình khuyến mãi và dịch vụ gia tăng, nhiều doanh nghiệp còn chú trọng đến trải nghiệm của khách hàng, tạo ra không gian mua sắm kết hợp giải trí thuận tiện, thú vị. Tại trung tâm mua sắm Giang Ngọc Plaza ở phố Hai Bà Trưng, thành phố Thái Bình, các sản phẩm đồ nội thất, văn phòng, gia dụng được trưng bày theo mô hình giúp khách hàng dễ quan sát, trải nghiệm và cảm nhận. Bà Phạm Thị Ly, đại diện Giang Ngọc Plaza cho biết: Chuẩn bị cho năm học mới và

phục vụ nhu cầu mua sắm trong kỳ nghỉ lễ 30/4 - 1/5, trung tâm đã bố trí lại các gian hàng theo hướng dễ tiếp cận, tiện trải nghiệm để thu hút khách hàng. Chúng tôi tập trung giới thiệu đến người tiêu dùng các dòng sản phẩm văn phòng, bàn ghế học sinh thông minh, chống một số tật học đường như cận thị, gù, cong vẹo cột sống cho học sinh. Bên cạnh chương trình bán hàng ưu đãi giá, tặng quà, tích điểm thưởng, trung tâm tổ chức cho khách hàng trải nghiệm sản phẩm thực tế để có quyết định mua sắm đúng ý nhất.

Thị trường bùng nổ các chương trình khuyến mãi, dịch vụ hấp dẫn và trải nghiệm thuận tiện hứa hẹn mang đến cơ hội mua sắm "vàng" cho người tiêu dùng còn các doanh nghiệp đạt mục tiêu tăng doanh số bán hàng, kinh doanh khởi sắc hơn từ dịp nghỉ lễ này.

KHÁC QUẢN

Phối hợp thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia giảm nghèo bền vững



Ủy ban MTTQ huyện Hưng Hà phối hợp trao quà cho hộ nghèo, hộ cận nghèo trên địa bàn huyện.

Ủy ban MTTQ huyện Hưng Hà phối hợp với Phòng Lao động - Thương binh và Xã hội huyện vừa tổ chức ký kết chương trình phối hợp thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia giảm nghèo bền vững, giai đoạn 2021 - 2025.

Giai đoạn 2020 - 2022, cấp huyện và cơ sở trên địa bàn đã vận động được gần 3,8 tỷ đồng, trong đó quỹ cấp huyện trên 3 tỷ đồng; quỹ cấp xã hơn 700 triệu đồng. Từ nguồn quỹ vận động được đã trao tặng 23.594 suất quà cho hộ nghèo, cận nghèo, hộ cận nghèo trên địa bàn với tổng số tiền trên 12 tỷ đồng; hỗ trợ kinh phí xây mới và sửa chữa 32 nhà đại đoàn kết; hỗ trợ giống, vốn cho 17 hộ nghèo, cận nghèo; hỗ trợ 41 học sinh nghèo vượt khó...

Thời gian tới, hai ngành tiếp tục phối hợp tuyên truyền các chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về thực hiện công tác giảm nghèo bền vững; huy động nguồn lực hỗ trợ người nghèo, hộ nghèo giảm nghèo bền vững; triển khai thực hiện các mô hình giảm nghèo; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và tổ chức đánh giá kết quả thực hiện theo định kỳ; biểu dương, khen thưởng kịp thời các tập thể, cá nhân có thành tích tốt trong công tác tuyên truyền, vận động giúp đỡ người nghèo; tổ chức các hội nghị tập huấn, bồi dưỡng, nâng cao năng lực, nghiệp vụ về công tác giảm nghèo cho cán bộ các cấp.

Chương trình phối hợp nhằm huy động sức mạnh của cả hệ thống chính trị và toàn xã hội vào công tác giảm nghèo; tiếp tục đẩy mạnh xã hội hóa, đa dạng hóa nguồn lực để đầu tư, hỗ trợ hộ nghèo, hộ cận nghèo phấn đấu vươn lên thoát nghèo, xây dựng cuộc sống ấm no, hạnh phúc.

THANH THỤY

Khang Long - hành trình đi tìm thương hiệu gạo

Công ty TNHH Lương thực phẩm Khang Long, xã Vũ Quý là doanh nghiệp đi đầu ở huyện Kiến Xương về thu mua thóc tươi, trực tiếp sấy, xay xát và cung cấp gạo ra thị trường. Đến nay công ty đã xây dựng được thương hiệu gạo cho mình từ chính sản phẩm quen thuộc của người dân quê lúa.

Đi đầu về liên kết sản xuất

Xuất phát từ niềm đam mê với nông nghiệp, sau khi học đại học nông nghiệp, năm 2006 anh Phạm Ngọc Hưng đã làm cho một số công ty lớn chuyên về sản xuất lúa giống. Trải qua thực tế anh thấy quy mô của lúa giống không thực sự lớn mà chỉ làm gạo mới có quy mô lớn hơn và hỗ trợ cho nông dân nhiều hơn. Vì thế, năm 2015 anh

trở về quê theo đuổi nghề làm gạo và thành lập doanh nghiệp. Thời điểm đó Thái Bình đang có nhiều cơ chế, chính sách tạo điều kiện tốt nhất để hỗ trợ nông dân đổi ruộng nên đã xuất hiện nhiều mô hình tích tụ ruộng đất. Đó cũng chính là cơ hội để anh nhìn nhận vấn đề để làm mất hàng gạo, vừa hợp tác, hướng dẫn, hỗ trợ về tài chính cho những "đại diện", mặt khác vẫn chuyển hướng vào các HTX để những người nông dân làm nhỏ lẻ không bị yếu thế. Từ đó đến nay doanh nghiệp đã liên kết với gần 10 HTX ở Tiên Hải, Kiến Xương và trên 200 hộ nông dân tích tụ ruộng đất, mỗi hộ bình quân có từ 2 - 5ha, có nhiều hộ trên 10ha. Khởi đầu làm mỗi vụ doanh nghiệp chỉ thu mua được 500 - 700 tấn thóc, đến nay

thu mua được hơn 5.000 tấn ở trong và ngoài tỉnh.

"Để có kết quả này, ngoài những việc làm để người dân tin vào doanh nghiệp, cam kết bán thóc tươi cho mình, tôi còn phải linh hoạt về giá thu mua để tạo sự cạnh tranh. Cùng với đó là khi bán ra doanh nghiệp cũng phải có thu nhập cao hơn gạo thường thì mới tồn tại được. Muốn làm được điều này chỉ có một phương pháp đó là tạo ra cách làm mới, chính là tạo ra các vùng liên kết để thu mua" - anh Hưng chia sẻ.

Nỗ lực xây dựng thương hiệu sản phẩm

Khi có vùng nguyên liệu ổn định, anh Hưng nghĩ ngay tới việc xây dựng thương hiệu sản phẩm. Để làm nên thương hiệu gạo Khang Long như ngày

nay là do anh đã đặt niềm tin vào đúng sản phẩm và tìm được sản phẩm cốt lõi, đáp ứng đủ độ phủ của thị trường đó là BC15 và TBR225. Lý do anh chọn 2 sản phẩm này là vì muốn tạo ra sự khác biệt về chất lượng trên cùng một giống lúa. Do đó, từ năm 2015 anh là người đầu tiên ở Kiến Xương đầu tư lò sấy, tập trung vào khâu chế biến để sản phẩm đạt được giá trị tốt nhất, khác với sản phẩm không được sấy. Cùng với đó đăng ký nhãn hiệu bảo hộ sở hữu trí tuệ cho các sản phẩm gạo, cung cấp đầy đủ các thông số về chỉ tiêu chất lượng trên bao bì, đồng thời đồng tư vấn đưa sản phẩm ra thị trường. Bình quân mỗi vụ doanh nghiệp đóng túi 1.800 - 2.000 tấn gạo để xuất đi đại lý các tỉnh trong cả nước, doanh thu đạt 20 tỷ đồng.

Đến nay, Công ty TNHH Lương thực phẩm Khang Long là doanh nghiệp thu mua 2 giống lúa BC15 và TBR225 lớn nhất ở Kiến Xương. Để có được kết quả đó anh Hưng đã phải trải qua nhiều giai đoạn khó khăn, vất vả, thậm chí thua lỗ để định hướng người tiêu dùng. Những vụ đầu tiên mặc dù làm ra sản phẩm gạo tốt nhưng anh vẫn chấp nhận bán như giá gạo thường, tới khi người tiêu dùng cảm nhận được sự khác biệt, ngon hơn gạo thường lúc đó anh mới đẩy giá lên và cũng từ đó thu mua cho người dân giá tốt hơn. Hiện nay, nhắc đến anh Hưng là nhiều người biết đến gạo

Ông Đỗ Quang Trung, nhà phân phối gạo tỉnh Sơn La



Sau thời gian tìm hiểu, từ chỗ lấy thử số lượng tôi về bán trên diện rộng các sản phẩm gạo của Khang Long. Tôi thấy chất lượng gạo của Khang Long đồng đều, phù hợp với phân khúc bình dân trong các bếp ăn công nghiệp, quán cơm, bệnh viện, trường học với giá thành

Ông Đặng Văn Quang, Giám đốc HTX Thương mại dịch vụ và kinh doanh lúa gạo Bình Thanh



hợp lý. Bình quân một tháng tôi lấy 50 tấn gạo, dự tính thời gian tới tôi sẽ lấy tăng lên gấp đôi để đưa gạo Khang Long vào thị trường Hà Nội.

Khang Long, gạo Cupi. Đây đều là những giống đại trà nhưng lại được nhiều người tiếp cận bởi chất lượng sản phẩm. Đặc biệt, đây lại là những giống đạt năng suất, giá trị mua ổn định nên người dân rất thích. Điều này mang lại hiệu quả cho cả doanh nghiệp và người dân, thuận lợi trong việc thu mua thóc tươi cho bà con. Theo anh Hưng, phải thực sự tâm huyết mới làm được nghề này bởi mật độ hàng gạo không sinh lời lớn như các sản phẩm khác, do đó phải xây dựng được cách làm để sản phẩm đạt được giá trị tốt nhất mới đem lại hiệu quả. Đó cũng chính là nỗ lực của hành trình xây dựng thương hiệu cho sản phẩm, cho doanh nghiệp. Những sản phẩm thông thường như BC15, TBR225 đã được người tiêu dùng đón nhận một cách tốt hơn và những thứ bình dân đó đã nuôi sống cả nông dân, cả các nhà máy. Dự tính thời gian tới anh Hưng sẽ đầu tư nhà máy mới diện tích khoảng 8.000m² và hướng tới xuất khẩu gạo.

THU THỤY



Các sản phẩm gạo được đóng bao, đóng túi mang tên Khang Long, Cupi.