

“大头哥”致富记



李国善(左)给孩子们讲学习的重要性。 资料图

□ 新华社记者 王淳

黑枸杞、红枸杞、食用玫瑰花、蜂蜜、沙葱和藜麦……在青海省海西蒙古族藏族自治州格尔木市郭勒木德镇红柳村仁达合作社的货架上,这些土特产引得游客纷纷驻足购买。“这是当地的‘大头哥’牌土鸡蛋,味道好,我们每周都会来买点。”游客周桂平手里拎着一提鸡蛋说。

“‘大头哥’就是我呗!”红柳村党支部书记李国善说,“因为我的脑袋比较大,大家就叫我‘大头哥’。”

说起“大头哥”,红柳村的村民们可太熟悉了,一个是带领他们成立合作社一起致富奔小康的李书记,另一个就是仁达合作社农产品的注册商标。

2011年,李国善辞掉了薪水优厚的企业工作,回到了“沙窝窝”里的移民新村。利用在外打拼多年积累的管理经验和知识,

他一回乡就组织乡亲们建立合作社。2012年,仁达合作社正式登记注册。“当时村里有40户村民入社了,不少人甚至是借钱入社,让我特别感动。”李国善说。

“一开始准备成立合作社时,周边好一点的耕地都被占用了,只有这片沙地,为了改造这片沙地,我们一共凑了100万元用来翻地、买枸杞苗、买水泵和修水渠,弄好后就种了300亩的枸杞。”李国善说,随后的几年,他和乡亲们将枸杞的种植规模不断扩大,枸杞带来的收入也越来越多。如今,仁达合作社年生产枸杞干果150吨,销售收入达500多万元,年利润达到了100万元。

在发展枸杞种植的同时,2016年,合作社还赶上了政府的“菜篮子”计划。“我们的发展眼光要长远些,不能一条腿走路,光种枸杞。”在政府的帮助下,7座温室大棚在仁达合作社建起,李国善

和乡亲们开始种植无公害的瓜果蔬菜。

“为了能种好菜,我们修了鱼塘解决灌溉问题,养了鸡鸭鹅,还养了八眉猪,解决了肥料的问题。”李国善说,不知不觉间,仁达合作社的循环种植、养殖已初具规模。“现在我们总共养殖了300多头‘八眉猪’,温室大棚也增加到了14座。再也不用担心一条腿走路,而是多点开花。”李国善说。

随着产品越来越丰富,合作社注册了“大头哥”的商标,仁达合作社的农产品有了自己的品牌。“大家都认可李书记,一致同意用‘大头哥’做商标,以后这就是我们仁达合作社最亮的名片了。”村民李秀兰说。

“未来三年,我们计划要发展生态农庄、采摘园、玫瑰观赏园等,让城里的游客来了不想走,让乡亲们的腰包越来越鼓。”李国善说。

中国石油青海格尔木销售分公司真抓实干增效益

本报讯(记者 李莎莎)今年以来,中国石油青海格尔木销售分公司以“战严寒、转观念、勇担当、上台阶”主题教育活动为契机,以“提质增效”专项行动为统领,狠抓经营管理质量提升,逆势实现销量稳增长、利润扭亏为盈。

记者了解到,中国石油青海格尔木销售分公司精耕细作培育市场,攻坚克难争效益,科学应对提升经营效益,针对存在的经营薄弱环节,制定了《格尔木分公司亏损站治理方案》《“夺销量、保效益、大干六十天”提量方案》《全覆盖网格化客户普查及开发维护方案》。针对不同站点市场潜力提出措施和完成时间,细化指标、责任到人。同时,狠抓终端提升经营效益,安排辖区站点开展客户普

查,通过日通报、周总结,成功开发9家优质客户,实现柴油增量。多措并举做强非油业务,制定全员营销方案,通过人人营销、时时营销,实现非油收入稳定增长;发挥站外店效应努力实现非油量效齐增,今年新投运火车站外店、机场店投运,大大提升盈利能力;另外,该公司还根据市场份额、竞争程度将三个品牌发展部管辖站点划分为“量效双高、量低效高、量效双低”三类,根据类型采取不同销售策略,提升市场掌控力。

为扭转亏损局面,该公司积极转变思维,努力提升管理能力,充分运用信息平台,针对油站基础管理差等现象,安排业务运作部每日视频扫站,每日通报并将通报内容纳入月底考核,通过持

续扫站,员工们养成良好习惯,为客户提供优质服务。该公司还精打细算降本增效,努力做好成本管控,以成品油市场整顿为契机,利用闲置的撬装设备及小额配送车辆开发工矿型客户,遏制地炼油品的进入,提升销量。同时,调配人力降成本,合理安排加油站倒班机制,因站制宜,盘活了人力资源,减少了加油站用工成本。对偏远站优化倒班频次,降低了倒班差旅费用。积极开展异业联盟,与“团油”APP等平台合作,给客户最大限度的让利,强强联合,提升市场竞争力。

通过一系列措施,该公司自4月逆势扭亏,并保持高质量发展,为驻地经济社会发展贡献了应有的力量。

(上接三版)和最高警戒线,并严格奖惩。建立完善信息平台,构建血液信息网络和献血信息数据库,献血者可利用采血现场、语音查询电话、献血热线电话等多种方式进行献血结果查询,为献血者提供人性化服务。每周向献血者发送检测结果短信,同时落实专人解释献血结果,不断提高规范化服务水平。结合“三好一满意”活动开展,大力实施“123456”服务标准,极大地提高了献血者满意度。目前全市献血者满意度调查总体满意率为96.7%;接受社会对象质询150次,回复率为100%,反馈收集满意度为98.2%。在无偿献血“六进”活动中,到部队采血4次、宣传《献血法》及无偿献血知识6次。

切实加强人才队伍教育培训,以“创建学习型血站,争做知识型员工”

为目标,有计划地安排开展继续教育。制定年度业务培训计划,严格按照培训计划对职工进行系统性的基本理论和基本技能的培训,内训与外训相结合。坚持每年举行一次质量管理体系文件知识竞赛、岗位操作技能比赛。目前所有在编人员均为公开招聘,所有专业技术人员均符合《血站质量管理规范》关键岗位资质要求。建立无偿献血志愿者宣传服务队,以加强无偿献血的宣传和完善献血服务体系。目前工作人员均持有《全国采供血机构岗位培训考核合格证书》,为保障血液安全打下了坚实的基础。

据了解,下一步,该委将进一步加强全市医疗机构用血的日常监督管理,加大对临床用血违法违规行为的查处力度,对临床用血管理不规范的医疗机构以及医师,将依法进行相

应处理,情节严重的,追究医疗机构负责人的行政责任。完善临床用血培训相关制度,扎实开展临床合理用血知识全员培训,重点做好临床用血重点科室医务人员的临床用血、无偿献血知识培训,不断强化医务人员临床用血的法制意识、质量意识和安全意识。加强临床用血精细化水平。临床用血医疗机构紧紧围绕临床用血出库、储存、申请、审批、使用、评价、应急管理和不良事件监测报告等关键环节,制定并完善临床用血分级管理、大批量用血分级审批和输血前后用血评估等工作制度,加强临床用血信息化管理,逐步实现与采供血机构信息系统互联互通。提高输血综合分析能力,积极开展微创、可控性降压等技术新手段,减少血液资源浪费,提高血液安全管理水平。

本报讯(记者 汪芳)近日,市场监督管理局多措并举开展《化妆品监督管理条例》宣传工作,积极营造良好的舆论氛围,切实提高广大群众的知晓率。

《化妆品监督管理条例》(以下简称《条例》)2021年1月1日实施。为了进一步规范我市化妆品经营活动,加强化妆品监督管理,保证化妆品质量安全,推动化妆品行业健康发展。市场监管局积极组织监管人员参加省局举办的《条例》培训班,通过交流学习,多角度全方位加深对《条例》的理解。同时,鼓励监管人员认真开展个人自学,进一步强化对《条例》立法精神和主要内容的理解。结合“化妆品科普宣传周”活动,通过悬挂横幅、摆放宣传栏、发放宣传资料、滚动播放宣传视频等方式同步开展宣传工作,利用微信公众号、商场电子屏等,扩大《条例》宣传覆盖面,切实增强人民群众的化妆品安全使用意识、监督意识和自我保护意识。

与此同时,将《条例》宣贯与化妆品专项行动相结合,加强化妆品质量安全隐患排查,针对性地检查化妆品专卖店、超市等化妆品经营单位,在监督检查过程中通过发放《条例》宣传册及现场指导的方式帮助经营者了解《条例》的具体要求和内容。

《化妆品监督管理条例》新年实施