

从最初的500对发展到如今的6万对鸽子,如皋金诚肉鸽负责人时一成—— 养鸽让他致富 他帮乡邻脱贫



“咕咕咕、咕咕咕……”4月26日,走近位于如皋市长江镇二寨社区的如皋市金诚肉鸽专业合作社鸽舍,未见鸽影,已闻鸽声。

“我年轻时在村里做农技员,家里条件不好,想找个门路改善生活。经过两年的探索和市场调研,我发现鸽子的经济价值高、市场潜力大。”合作社的负责人时一成介绍,鉴于初涉养鸽行业,他初期只引进了500对鸽子,边养边摸索,花费5年时间,形成上万对的规模。如今,时一成的鸽场占地约40亩,有6万对鸽子。合作社也颇具规模,共有约60个社

员,辐射整个如皋市。

科学养殖,提高产量增效益

别看现在时一成养鸽子养得顺风顺水,当年,他也是经历了一番挫折。2014年,一场突如其来的鸽瘟让规模渐盛的鸽场一下子陷入困境。

怎么实现科学养殖,尽快走出产业低潮?时一成一方面组织养殖户外出走访调研、学习取经;另一方面,与江苏省家禽科学研究所、南京农业大学、金陵科技学院等建立紧密的技术合作关系,邀请专家教授前来指导实践。同时,对传

统的鸽笼、喂料设备进行改进,相关的喂料设备还获得了国家专利。

近30年来,在他的努力下,合作社形成了集孵化、产蛋、乳鸽售卖、老鸽深加工为一体的完整产业链,建立“公司+合作社+农户”的运营模式,打通“线上+线下”双销售渠道,成为目前南通地区最大的鸽子养殖基地,年产值达百万元。

如今,走进鸽舍,现代化设备一应俱全,喂水、喂料、出粪等工序实现了自动化管理,鸽舍环境整洁卫生。

说起未来,时一成表示,合作社将抓住机遇,进一步扩大规模、优化品种,实现全自动化、无公害养鸽,让群众吃得安全和放心,让养殖户在规模养殖的道路上走深走实。

守望相助,致富不忘桑梓情

顾建华曾经是郭南村有名的贫困户,2016年,村里将顾家列入精准扶贫

户,安排他去镇上的人才资源市场找工作机会,没想到真让顾建华碰到了。

“一直以来,合作社有两种帮扶途径:慈善扶贫,就是对镇上的建档立卡户直接给予经济援助;创业扶贫,就是合作社提供就业岗位,或提供种鸽、技术等,贫困户自己创业脱贫。顾建华就属于第二种,当时合作社无偿提供了400对种鸽,又传授养鸽技术、联系销售渠道。”时一成自豪地说,如今的顾家不仅脱了“贫困帽”,还过上了富足的生活,养鸽规模已达2000对,年收入超10万元。

据了解,近两年,合作社无偿援助周边特困户共66户,累计15万多元。时一成告诉记者,合作社扶贫,一直有个原则:“我们帮了你,你有了能力,要去帮助更多人、反哺社会,传递爱心,才能在全面建成小康社会进程中,不让一人掉队,实现共同富裕。”

本报记者 徐爱银



为庆祝中国共产党成立100周年,5月1日起至8日,崇川区虹桥街道跃龙社区联合辖区书画名人举办“翰墨忆党史,清风满跃龙”廉政书画展。

展览期间共展出书画作品30余件,通过书画表达对祖国、对家乡传统文化的热爱,展现建党百年以来的美好生活,同时将红色精神传递给下一代。

记者 许丛军摄

海安以“双优工程”为抓手,初步形成“点线面网”立体式培训体系——

交出一份干部教育“高分答卷”

“学以致用,我将全力以赴做好服务‘三农’各项工作,真正把培训成果转化为履职效能。”昨天,海安市供销社主任徐幼松表示,作为新任科级领导干部,通过培训不仅收获满满,而且感到责任满满。

层层筛选挂牌28个现场教学点,设计品牌化教学线路;施行精品化示范推广;建立教学点师资队伍,开展星级化考核……4月12日,海安市委党校2021年春季学期4个主体班次正式开班。目前,机关中层干部培训班、街道干部能力提升班、党外青年干部培训班已陆续结业。这是海安以创建优质现场教学点、优质培训课程的“双优工程”为抓手,通过“抓点、布线、构面、建网”,打造全域化干部教育培训基地,初步形成“点线面网”立体式干部教育培训体系,交出了一份“哪里学、怎么学、学什么”的干部教育“三问”高分答卷。

做强品牌线路,推动教育模式升级

“革命博物馆、纪念馆、党史馆、烈士陵园是党和国家红色基因库。”只有把红色资源利用好、把红色传统发扬好、把红色基因传承好,干部教育才能真正获得“源泉”、补充“营养剂”。

摆在海安市委组织部面前的是全市各领域130余个有一定典型性和代表性,

且在省市外产生一定社会影响的示范先进单位和组织。“缺什么补什么,弱什么强什么。”海安市委组织部遵循“按需选点”的原则,高位起步、科学选点,品牌化设计教学线路。

围绕革命历史旧址、党员志愿服务活动、党性教育实景呈现等领域,经各级党组织层层筛选评比、推荐,海安市委组织部专题研究,挂牌确定了苏中七战七捷纪念馆、角斜红旗民兵团史绩陈列馆等28个现场教学点。同时,连点成线,形成了各自特色的四条主题教学线路,将以往“大锅烩菜”教育模式升级为“小灶分餐”。

精心打造样本,形成精品示范引领

走近苏中七战七捷纪念馆,映入眼帘的是“天下第一刺刀”几个大字,瞬间将人拉回到那段峥嵘岁月,人潮澎湃、热血沸腾。如何将丰富的红色资源转化为宝贵的干部党性教育资源?海安市委组织部积极探索干部教育培训新方法,一

方面通过创新教学方式提升教学的有效性,如实践活动、情景模拟、现场体验等,畅通理论走向实践的“新桥梁”;另一方面设计个性教学问卷,将培训内容的主动权交给受众,定制教学内容和课程,把“填鸭式”培训变成“自助式”教学。

海安以菜单式精品课程打造为切入点,有效破解培训选题关、过程关、成效关。先后开发了《不忘初心、砥砺前行》等不同类型专题党课,初步形成一次专业讲解、一堂教学点评、一个专题视频介绍、一门专题党课的“四个一”可选组合教学模式,为各教学点提供开发样板。

放大师资优势,赋能干部队伍锻造

“想要把沉闷乏味的理论知识讲深讲透,不仅要求授课语言‘接地气’、宣讲方式‘冒热气’,在教学案例的挑选上也要切中要害……”海安市委宣传部分副部长刘万春入选“海安干部教育培训教学点师资队伍”,第一次授课后发出由衷

地感慨。

为破解教育培训师资力量薄弱、授课方式单一、教学水平参差不齐等问题,海安整合各部门各单位教学资源,深化“名师工程”,重点从党员干部、百姓名嘴、草根讲师等群体中遴选组建专兼职现场教学师资队伍,建立教学点师资库,每个现场教学点配备专业素质过硬的专职解说员和点评教师。

建立讲师动态“活页夹”,施行教学点“星级”管理。对“师资库”讲师实行集中建库、动态管理,综合考评教学次数、授课效果,并纳入年度考核指标。同时,将现场教学点依据场馆建设、师资配备、教学课程、教学效果等分为一至五个星级,对教学质量好、成效显著的教学点给予升星和奖励,对作用发挥较弱的及时进行降星调整或摘牌,对未能承担现场教学任务的单位,取消教学点资格。

本报通讯员 缪凡 瞿陈伟

本报记者 赵勇进 杨钰颖

践行社会主义核心价值观

身边的感动

社区民警李百战——

敲门服务暖民心

“你好,我是片儿警李百战,昨晚你家没有人,今晚上门来向你们送预防电信诈骗的知识。”五一节前的一天,晚上6点多,下着雨,如皋市如城中心派出所副所长李百战迈开双脚,一口气爬到安定社区水绘园新村7层的居民家里,登门讲解虚假平台投资诈骗、杀猪盘诈骗等八类诈骗的流程和防范措施。

水绘园新村没有电梯,李百战一户户登门宣传。有人劝他:“家家户户你都有手机号码,电话里说说,何必爬上爬下受累呢?”他说:“守护老百姓的血汗钱、养老钱,必须面对面答疑解惑,在居民的脑海里筑起一道铜墙铁壁。”

大多数居民白天上班,李百战就把登门宣传的时间改在晚上进行。“也不能影响居民休息,到了晚上八点半就收工。”安定街161号的鞋店老板张兵告诉记者:“前些日子,在我店里购买鞋子的妇女接到冒充电商客服要求她申请退款的话,我听到后,立即告诉李警官,他一番劝说避免了她上当受骗。”南通市道德模范、江苏最美警察、全国公安系统二级英雄模范……一心为民的李百战获得过诸多荣誉,但始终扎根基层,深耕社区,走千家访万户,诚心诚意为群众办实事,精准对接为群众解难事。

碰到险情时,李百战总是第一个冲上去。去年11月的一天,百花苑一位4岁的男童翻越阳台掉落,听到孩子奶奶哭叫声,李百战直奔出事现场,对掉在二楼住户平台上的孩子实施人工呼吸,并拨打120求救,幸亏抢救及时,孩子转危为安。

本报记者 杨新明 本报通讯员 朱登峰

中國銀行 南通分行
BANK OF CHINA NANTONG BRANCH



前言:近日,从江苏省委办公厅、省政府办公厅传来喜讯,中国银行南通分行三名优秀员工获评“江苏省劳动模范”。

一个岗位,一面旗帜;一份担当,一股力量。她们在各自岗位上用实际行动诠释了爱岗敬业、争创一流、勇于创新、甘于奉献的劳模精神。

“入行九年来,南通中行生生不息的传承机制不断激励着我,鼓舞着我。我将继续跟随前辈们的步伐,努力做更好的自己,在全行高质量发展的征程中,贡献自己的一份力量。”

——中国银行南通分行崇川支行产品经理沈韵秋

致敬劳模 奋进担当显风采

——中国银行南通分行2021年省级劳模掠影(二)

新人成长领头雁

沈韵秋,2012年加入中国银行南通分行,先后荣获全国金融“五一劳动奖章”、全国金融系统优秀共青团员、江苏省文明职工、南通市劳动模范、南通市“三八红旗手”、中国银行“最美一线青年员工”等荣誉称号。

她在入行之初就体现出坚韧、踏实的品质,为提高工作效率,她苦练业务技能,午休时、下班后,随时能看到她钻研练习的身影。两年后,她在中国银行总行业务技能竞赛中一鸣惊人,获得单项第一,荣获总行“中国银行业务技能标兵”称号。2016年,支行成立了以她名字命名的“沈韵秋技能工作室”,此后,在她的率领下,工作室挖掘培养了一大批优秀人才,引领一批青年员工和业务骨干迅速成长。

岗位转型排头兵

2019年底,沈韵秋转型成为个人金融产品经理。上岗后她很快迎来挑战:支行基金销售整体呈现疲软状态,营销人员信心不足。为了重树理财团队销售信心,她自我加压,学习基金基础知识,重新梳理符

合当下实际的基金话术。怎样开场更亲切?哪句话最打动客户?为了提高话术针对性和成功率,行里的销售能手几乎都接到过她讨教经验的电话。全新的基金销售流程和营销话术,加上多元营销策略的配合,短短4个月,支行基金销量和完成率均跃升至市辖第一。

基金销售积累经验后,沈韵秋又趁热打铁,研究如何提升私行客户贡献度。她密集自学,加上与上级行财私业务部高频联络,又总结了一套自己的私行客户维护要点和产品推介话术。机会总是垂青勤奋的人,在她的耐心跟进下,几个月后,支行完成两笔全权委托业务,实现该业务零的突破。

创意营销多面手

疫情期间,她积极推进网点微信号运营及线上办公、线上答疑等活动。为了做好客群维护,她精心筹备,邀请金融大咖在线上为客户提供疫情之下最新的市场分析,最终300多名客户在线观看,收获好评如潮。活动结束后,她将线上活动的主要观点和专家答疑整理成文档,投放全行,鼓励网点一起进行远程营

销。在她的积极带动下,支行在疫情期间各项业务成效斐然,全量金融资产及效益不降反升,支行也荣获2020年江苏省中行基金业务十佳中心支行奖。

在本职工作之外,她还兼任支行团支部宣传委员。她主动牵头筹办各类活动,积极投身志愿服务。她带领支行青年志愿者参与帮扶困难学生“小草”,时常送去生活物资,轮流为“小草”辅导功课;她参与组织的旨在传播公益理念的“重走张謇路、我为公益跑”活动吸引了全行大批青年员工加入,以健康跑的形式致敬张謇精神,展现新时代青年的精神风貌,创意公益活动收获广泛好评。

青春的外在,踏实的内心。沈韵秋既能在操作岗位上耐心磨练,又能在营销岗位上创意迸发。可以说,她是中行新生代的优秀代表,也是新时期青年劳模的典型。

通讯员 朱凯莉 吴数

致敬劳模
奋进担当显风采