

大力实施消费扶贫 高质量助力脱贫攻坚

兰州福州厦门青岛联合推介“甘味”农产品



本报 (记者 茹佳佳) 6月21日上午,甘肃省委、省政府在兰州举行“甘味”农产品品牌发布会暨消费扶贫宣传推介活动,宣传推介“甘味”农产品品牌,以“甘味”品牌推动消费扶贫提质扩面,助力甘肃坚决攻克最后贫困堡垒。

甘肃农业发展历史悠久、积淀深厚,特色鲜明、优势突出。近年来,甘肃省委、省政府深入贯彻落实习近平总书记关于“三农”工作、扶贫工作重要论述和对甘

肃重要讲话指示精神,大力推进农业供给侧结构性改革,加快推动农业结构深刻调整,走上“现代”方向引领、“丝路”时空定位、“寒旱”内在特质、“甘味”品牌标识的甘肃农业现代化发展路子,初步形成了六大产业主导、地域品种补充、依据禀赋布局、产业循环自然、产品特色突出、品质绿色安全、品牌响叫过硬的现代特色农业发展格局。

去年,省政府与新华社联手打造“甘味”农产品品牌,开展全方位合作,充分运用新华社丰富的媒体资源、强大的传播渠道和高端的智库力量,共同拓宽“甘味”知名农产品推广、销售渠道,进一步提高“甘味”农产品核心竞争力和市场占有率,有力促进我省农业高质量发展。这不仅是甘肃对现代农业发展成就的一次集中展示,更是甘肃脱贫攻坚的务实之举。

当天的推介活动在福州、厦门、青岛三市设立了分会场,通过视频连线,实时进行互动。活动首次向社会各界发布《“甘味”农产品品牌目录》,包含了50个区域

公用品牌和150个企业商标品牌,涵盖了甘肃“牛羊菜果薯药”六大特色产业及主要地方特色农产品。入选产品均为绿色、优质、安全可追溯的甘肃特色优势农产品品牌。其中,区域公用品牌有“独一份”的天祝白牦牛、兰州百合等5个,“特别特”的岷县当归、定西马铃薯等10个,“好中优”的静宁苹果、东乡贡羊等26个,“错峰头”的兰州高原夏菜等9个。入选的“祥云”橄榄油等150个企业商标品牌,均为甘肃优秀龙头企业 and 农民专业合作社打造的具有较强知名度和美誉度的商标品牌。

活动现场还举行了签约仪式,广州江南、上海西郊国际、成都濠阳、重庆双福等农产品批发市场、康师傅集团与我省扶贫产业产销协会及蔬菜、苹果、马铃薯产业产销协会和经销企业签订购销订单9项,总金额12.36亿元,其中蔬菜8.8亿元,苹果1.4亿元,马铃薯2.16亿元;参加消费扶贫签约的42个采购单位,现场签署协议54项,金额3.48亿元。

兰州城关环卫大力整治“四乱”维护市容环境

本报 (记者 石杰 通讯员 豆恺霞) 6月份以来,兰州城关区环卫局以“乱扔烟头、乱泼乱倒、乱吐口香糖、乱丢废弃物”为主要整治内容,狠抓工作细节,全天候不间断对辖区主次干道、重要路段、城市出入口等区域的“四乱”现象进行整治,助力文明城市创建。

在道路清扫保洁方面,城关环卫严格按照“十净十无五规范”的作业标准,对辖区路面、天桥进行清扫;针对路面的痰渍、口香糖等发现一处清理一处;针对路面油污污迹,采取人工刷洗和小型冲洗车冲洗相结合的方式冲洗。另外,针对近期夜市人流量较多的现象,组织保洁人员加大对早、夜市退市二次污染的清理力度,确保城区市容环境卫生干净整洁。

在环卫执法方面,开展专项执法检查,重点巡查整治“四乱”问题。加大对沿街商铺门前白色污染、乱泼乱倒污水、乱堆乱倒垃圾现象及餐厨垃圾的查处力度;全面排查人行道、沿街店铺卷帘门、电线杆等处乱张贴、乱涂写现象;积极引导随地吐痰和乱丢垃圾的市民,引导市民群众提升文明素质、遵守文明礼仪。

“为全力做好专项整治月主题活动,我们每天出动4000余名工作人员,重点围绕道路清扫保洁和环卫执法两个方面,对辖区内主次干道、背街小巷及车站码头、商场、购物中心等公共区域周边区域内四乱现象进行整治,为广大市民朋友提供干净的生活环境。”城关区环卫局相关负责人说道。

守望相助 共抗疫情

甘肃建投向省民航机场集团捐赠防疫物资

本报 (记者 胡江 通讯员 陆乃元) 近日,在兰州中川国际机场T2航站楼出发大厅举行的甘肃建投向省民航机场集团捐赠防疫物资仪式上,甘肃建投七建集团向省民航机场集团捐赠了价值20余万元的防疫物资。

兰州中川国际机场作为国际客运航班在我省的指定第一入境点,疫情防控工作开展以来,严防死守,投入大量人力物力实施精准化管控措施,为我省守住了疫情防控的入境口,为全省疫情防控工作取得阶段性成果作出了贡献。而作为“中国500强”企业的甘肃建投,长期以来,与省民航机场集团始终保持友好互通、紧密协作的战略合作关系。特别是在此次疫情中,甘肃建投在落实好自身疫情防控工作的基础上,勇于承担应有的社会责任,与省民航机场集团并肩携手、共克时艰。当前虽然国内疫情得到了有效控制,但我省依然面临严峻的境外疫情输入风险,作为入境第一防线的省民航机场集团兰州中川国际机场面临严峻的防疫压力,持续开展疫情防控,消耗了大量的防疫物资。

此次,甘肃建投七建集团向省民航机场集团捐赠了价值20余万元的防疫物资,其中包括口罩、医用酒精、防护服等共170箱,用实际行动助力一线疫情防控工作。该集团相关负责人在捐赠现场表示,将于甘肃省民航机场集团勠力同心,共战疫情,在多方面深度合作,为全省经济和社会发展作出应有的贡献。

银光集团发布

国内首个《硅氧烷聚碳酸酯企业标准》

本报 近日,中国兵器工业集团北化研究院集团甘肃银光化学工业集团有限公司发布国内首个《硅氧烷聚碳酸酯企业标准》,为企业硅氧烷聚碳酸酯产品抢占市场话语权奠定基础。

银光集团持续优化甲苯二异氰酸酯生产工艺,推进配套产业链改造,积极培育新的经济增长点,以现有年产500吨聚碳酸酯为切入点,推进聚碳酸酯系列产品开发进程,着力实现多品种硅氧烷聚碳酸酯生产能力。企业生产的硅氧烷聚碳酸酯产品既保留聚碳酸酯产品的韧性、耐热性,同时又具备润滑、稳定、阻燃、耐低温等特性。

硅氧烷聚碳酸酯在军工领域应用极为广泛,但通过查阅资料,调研市场,国内并无硅氧烷聚碳酸酯相关标准。银光集团组建小组,通过收集数据、开展实验、集中讨论、反复论证,并结合企业硅氧烷聚碳酸酯的性能及技术指标,完成了《硅氧烷聚碳酸酯标准》的建立。

该标准规范了硅氧烷聚碳酸酯质量管理要求,优化了质量指标,明确了组批、取样方式,详细规定了产品标识、包装及运输、贮存方式,进一步提升了企业创新能力和市场竞争力。(谭顺兰 朱奕臻)



担负国道109线兰州段改扩建施工重任的中铁二十局市政公司,运用信息技术将高风险作业点的安全管控措施分别生成二维码,方便全体参建员工随时扫码查看,促进安全管控措施入脑入心入行。图为施工人员在扫描安全管控措施二维码。 许岗 摄

武山公路段开展“消除事故隐患 筑牢安全防线”主题活动

本报 为进一步强化安全宣传工作,武山公路段以“消除事故隐患,筑牢安全防线”为主题,进行广泛宣传,营造安全生产浓厚氛围。

此次宣传活动中,充分利用微信群、QQ群、电子屏幕、悬挂横幅、张贴宣传标语、展板等方式,重点对安全发展的理念、交通安全法规和应急知识进行宣传,并组织职工学习交通安全小常识,集中观看事故警示教育片,不断增强职工安全责任意识,大力营造“安全生产月”和“安全生产陇原行”活动的浓厚氛围。同时,开展安全生产自查自纠活动,组织人员对办公消防设备、机械车辆、应急物资储备、桥涵构造物、交通安全防护设施、公路隧道出入口等进行安全检查,既查大隐患,又查小问题,确保安全检查横向到底、纵向到底、不留死角、不留盲点,推进“安全生产月”和“安全生产陇原行”活动的深入开展,确保活动取得明显成效。(刘志伟)

本报 日前,为提高防灾减灾应急能力,礼县公路段举行水毁防汛应急演练。模拟国道247线红土咀路段(K539+950),由于连日来暴雨频发,导致该路段发生塌方路面半幅通行,两边受阻车辆10余台。接到雨中巡查员汇报,段长宣布立即启动水毁应急预案,制定抢险方案,设置交通安全组、后勤保障组、抢险救援组。

人员机械立即赶往现场,抢险突击队布设现场警示

礼县公路段举行水毁防汛应急演练

标志,摆放警示牌、锥形桶,拉好警戒线,设置车辆疏导指挥员疏导车辆安全通行。随后机械进入现场清理塌方、泥石流。机械清理完人工清理,同时高压清洗车清洗路面。经过两个多小时演练结束。这次演练出动指挥车一辆,装载机一台,洒水车一台,抢险车三辆,抢险队员50人。

通过这次防汛应急演练进一步完善了水毁应急预案,引导培训职工重视安全防汛,对暴露出的问题进行了完善,提高了防灾减灾应急能力,切实做到安全、管理、投入、培训和应急演练“五到位”。(王喜平)



疫情加速汽车销售企业转变营销方式

□ 本报记者 胡江

2020年初,遭遇的新冠肺炎疫情,使许多行业受到重创。仅汽车产业来看,按照中国汽车协会数据显示,2月份全国汽车销量下调达八成。一堆汽车牌子制作以及贩卖事业不得不陷入停摆状况。“疫情危机来得快,去得慢,影响还在持续。”日前,甘肃宇北长城汽车专营店有限公司销售总监谢宁祥在接受记者采访时坦陈,疫情加速了汽车销售维修企业营销方式的转变。

今年35岁的谢宁祥,大学毕业曾在一所民办专科学校任教,但不甘平淡的他放弃在校工作的机会,第二年,弃教从商,加入甘肃宇北长城汽车专营店有限公司汽车销售团队。“那时候国内汽车销售市场由卖方主导,火爆的汽车销售场景和丰厚的薪资提成吸引了许多富有挑战精神的年轻人。”谢宁祥说,正是对这份工作的热爱支撑他这么多年来一直坚持在这个行业打拼,从最初的销售顾问,到展厅经理、培训顾问、市场经理,在到现在的销售总监,在平凡岗位上作出了不平凡的业绩。

谈到此次疫情对企业造成的影响,谢宁祥不无焦虑地说:“影响太大了。”

谢宁祥说,甘肃宇北长城汽车专营店有限公司成立于2006年07月12日,是最早入驻西北汽车销售领域的企业之一,经营范围包括长城品牌汽车销售;二类机动车维修(小型车辆维修);汽车配件销售;代理机动车保险;二手车居间代理;会务会展服务;汽车装潢等业务。多年来,公司以服务经济为己任,为用户提供汽车零售等方面的优质服务,在经营过程中诚实守信,注重共赢发展,坚持走质量兴业之路,严控产品及服务质量

关,以优质服务服务和薄利多销的原则,赢得了广大客户的信任,得到了市场的好评,取得了优异成绩,荣获“诚信企业”“纳税光荣企业”以及长城汽车制造颁发的“优秀营销奖”“年度销量之星”“客户满意度之星”等多项荣誉。但,此次疫情给猝不及防的企业带来了沉重的打击。

2月份,因疫情防控实施的交通管制,公司许多家在外地的员工无法到岗,只有10名兰州本地员工到岗值班。而在疫情期间,到店顾客寥寥无几,全月只有14台车的销售业绩,用车服务方面也是门可罗雀。直到3月份,随着疫情形势的好转,响应政府复工复产号召,交通逐渐恢复,外地员工才陆续到岗。截至目前,虽然销售数额有所回升,但整体销售情况不容乐观,同比销售业绩下滑15%左右。

在汽车销售市场低迷的同时,一系列困难也纷纷袭来。为疫情防控需要,公司不仅投入了大量资金购买消毒设备及消毒液、测温枪、口罩等物资,同时还安排专人负责疫情防控工作和消毒工作;为保障疫情期间员工的资本生活,在没有销售效益的情况下,依然确保基本工资的正常发放,同时还要负担经营场地租金、水电费、试驾车辆燃油费等,资金压力大;疫情期间员工生活成本高,尤其是一些在兰州租房的外地员工生活压力加重,员工思想有波动,影响到员工队伍的稳定性。

“在疫情面前,汽车销售企业也不是完全没有商机。”谢宁祥分析说,目前,疫情虽然在我国得到了有效控制,但受国际疫情影响和疫情次生影响,消费者的消费能力和意愿下降,消费者会优先购买刚需产品,暂缓消费非刚需产品,汽车则被划分为典型的非刚需产品,

本报 (记者 石杰) 近日,省禁毒委在兰州召开全省吸毒人员千人以上县区禁毒工作推进会。副省长、省禁毒委主任余建强强调,要深入学习贯彻习近平总书记关于禁毒工作的重要论述,认真落实党中央和省委、省政府决策部署,进一步聚焦左右全省毒情形势的22个吸毒人员千人以上县区,全力攻坚推进,以点带面推动全省禁毒斗争取得新突破。

会议强调,吸毒人员千人以上县区禁毒工作事关全省大局,要进一步发挥“主战场”和“桥头堡”作用,推进禁毒工作取得新成效。要提高政治站位,充分认识做好千人以上县区禁毒工作的重大意义。算好“政治账”“民生账”“平安账”三本账,把禁毒工作作为重大政治任务、民生工程和平安基础来抓,创新治理举措,做到与经济社会发展统筹考虑、同步推进。要认清形势问题,切实增强做好千人以上县区禁毒工作的责任感和紧迫感。外流贩毒、分销集散、毒品滥用、种植制造等问题大多都集中在千人以上县区,抓好千人以上县区禁毒工作刻不容缓。要坚持问题导向,全力推动千人以上县区各项工作落实见效。在外流贩毒治理上,要统筹好治理外流贩毒和“净边2020”两个行动,深入实施摸排、围剿、堵截、查控、整治五大战役,坚决遏制“金三角”毒品渗透势头。在吸毒人员管控上,要狠抓排查管控、收戒收治、戒毒康复、药物治疗“四个落实”,最大限度挤压毒品违法犯罪活动空间。各千人以上县区必须全部推行毛发检测,病残吸毒人员要应收尽收,美沙酮药物维持治疗门诊布点任务要按期完成。在全链条打击整治上,要强化专案侦查、由人到案、集中整治“三个能力”,把吸毒人员作为全链条打击的出发点,开展集群式、规模型打击,扫除一批集散分销团伙、摧毁零售批发网络,挖出一批隐性吸毒人员,持续萎缩毒品消费市场。要加强组织领导,切实提高千人以上县区毒品问题治理能力。进一步落实工作责任,强化宣传教育,严格考核督导,推动各项工作措施落地落实。

全省吸毒人员千人以上县区禁毒工作推进会在兰召开

让毒品成为过街老鼠

兰州七里河区举办创建禁毒示范城市主题宣传活动

本报 (记者 石杰) 在第33个国际禁毒日来临之际,6月21日上午,兰州市七里河区禁毒委员会开展了“创建禁毒示范城市主题宣传活动”。

据悉,此次活动是“健康人生,绿色无毒”大型禁毒宣传教育系列活动之一,除兰州外,还在张掖、定西、平凉地区同步举行,旨在进一步提升广大群众禁毒意识和自我防范能力,促使群众参与到打击毒品违法犯罪斗争中来,营造全民防毒、拒毒、反毒的良好氛围。

“减少毒品危害,源头在预防,重点在宣传教育。开展禁毒宣传教育,目的就是为揭露毒品的危害性,让广大市民提高识毒、拒毒的意识和能力,进而从源头上遏制和减少毒品对社会造成的危害。”七里河区禁毒委员会办公室职员魏萍告诉记者。

活动现场,工作人员共展出14块禁毒宣传展板,发放禁毒宣传页和毒品预防知识手册100余份。同时,工作人员就展出内容向围观群众进行了深入的讲解。活动的开展,有力地普及了毒品危害,倡导了健康生活方式,营造了全民共创禁毒示范城市的良好氛围。

这是对汽车销售企业非常不利的一方面。然而,疫情迫使人们尽量避免搭乘公共交通工具,而选择私家车出行,私家车变成了消费者的刚需产品。汽车销售企业面临的如何将刚需需求的私家车消费者变成自己的客户。在这一方面甘肃宇北长城汽车专营店有限公司在依托长城汽车品牌效应的同时,也在不断改进营销策略,在常规的优惠、打折甚至利润倒挂的促销模式下,继续在服务上下功夫,拉长衍生产品链条,让客户获得更多的优质购车服务体验。同时,公司也充分利用新媒体平台,开展了网上直播卖车、网络团购会等销售方式,创新营销模式,扩大宣传力度、拓展销售渠道。在内部管理上,通过放松考核制度和加强服务意识“一松一紧”的政策,减轻员工负担,发挥员工自主能动性,提升服务品质。从2月到目前的销售情况来看,销售业绩正在慢慢提升,5月份的汽车销量达到200多台,较2月份翻了十几倍,使企业看到了走出疫情阴霾的曙光。

谢宁祥说,在疫情期间,为了减轻企业的负担和资金压力,省上出台了完善融资服务、着力稳岗就业、加大财税支持、降低运营成本、强化服务保障等一系列应对新冠肺炎疫情支持中小微企业平稳健康发展的若干措施,缓交社保、税款、稳岗返还失业保险等政策,帮助企业渡过难关,同时市场出租方还为他们减免了一个月20万元的场地租金,帮助他们复工复产。面对未来,谢宁祥信心十足地说,有党和政府的坚强领导,疫情防控阻击战最终会取得胜利,甘肃宇北长城汽车专营店有限公司也将坚持“携手创业,共享未来”的方针,努力复工复产,为经济社会发展作出企业应有的贡献。