

吹响征兵集结号 召唤学子当兵去

潢川县人武部组织征兵宣传进校园活动

信阳消息 (魏光富)“我高考成绩过了二本线,入伍后大学学籍能否保留得住?”“我哥是大学生,能否报名参军,在哪里报名?”……这是近日潢川县人武部开展“吹响征兵集结号 召唤学子当兵去”征兵进校园活动,学生踊跃咨询征兵政策、征集条件、优待政策时的一幕。

在校宣传期间,工作人员印发

了宣传海报、宣传画和宣传传单,向学生讲述了部队基本情况、军营发展前途、优抚安置政策等学生关注的热点。据了解,今年征兵由冬季改为夏秋季后,征集对象以高中(含职高、中专、技校)毕业以上文化程度的青年为主,优先批准学历高的青年入伍,优先批准应届毕业生入伍。已被普通高等学校录取的学生可以在户籍地报名应征,

批准入伍后可办理保留入学资格手续。

连日来,有70多名高中生现场填表应征,征兵宣传进校园收到良好效果。面对火热的咨询报名场面,一位教师感慨地说:“今年高中生入伍热情之高,报名人数之多,是我没有想到的,这都得益于人武部的大力宣传,得益于国家出台的一系列好政策。”



近日,武昌客车站段信阳运用车间开展标准化车间创建工作,从基础管理、安全管理、质量管理等多方面入手,规范了职工作业标准、生产组织、班组基础管理,提高了车间管理水平。图为该车间职工正在更新班组看板。 方昉 摄

潢川县电业局 “把脉问诊”客户安全用电

信阳消息 (陈伟)7月5日,潢川县电业局结合对该县110千伏潢定线开展停电检修时机,组织专人对该条线路范围内高压用电客户及重要客户用电设备再次进行了全面体检,切实从源头为客户设备安全稳定运行“把脉”。

为做好此项工作,潢川县电业局结合安全生产月与迎峰度夏等当前重点工作制订了切实可行的工作计划。通过对辖区内的高危及重要客户、高压用电客户进行走访,了解客户的用电需求和疑难问题,同时提供安全用电指导和技术帮助,耐

心向客户解释存在的问题带来的安全风险。对于查处的安全隐患和问题及时向客户下发整改通知书,督促用户限期整改,并对整改情况进行跟踪掌握,切实做到有患必纠。检查过程中,检查人员针对重要设备做到仔细排查,合理建议,加大对安全用电注意事项、如何处理突发情况等知识的宣传力度。

通过此次为客户设备“把脉问诊”,潢川县电业局用实际行动践行了“你用电,我用心”的服务理念,全力把客户的各类安全隐患消灭在萌芽状态,为电网安全平稳度夏打下坚实基础。

平桥国土资源分局 国土资源法规宣传丰富多彩

信阳消息 (王友 鲁成武 朱肖燕)平桥国土资源分局紧紧围绕第23个全国“土地日”宣传主题,深入开展了一系列主题突出、内容丰富、形式多样的宣传活动,取得较好成效。

该局按照全市第23个全国“土地日”宣传活动周的安排,积极参与全市国土系统“6·25”土地日有关活动。在全市国土系统评选先进基层党组织、优秀共产党员活动中,该局支部荣获先进基层党组织;该局张玉梅同志被评为全市国土系统“模范执法”和“耕地保护”先进个人;该局选送的《做土地之树的一片绿叶》在全市国土系统“国土杯”演讲比赛

活动中获得第二名;在宣传周活动中,该局除积极参加全市“6·25”土地日有关活动外,还结合实际、丰富载体、注重实效地开展了两个自选“动作”,一是在平桥区内部刊物《精彩平桥》上推出《务实重干,积极作为为建设和谐幸福平桥建设提供强有力的资源保障》宣传专栏,从保障发展、保护耕地、依法行政、维护权益多角度宣传该局国土管理工作,进一步树立了良好的国土部门形象。二是紧紧围绕今年“土地日”宣传主题面向社会各界人士编发国土资源宣传短信,进一步延伸了宣传触角,扩大了影响面。

光山县白雀园镇 今年以来有效化解疑难信访问题 21 起

信阳消息 (邹晓峰 张家忠)如何做好新形势下的治安稳定工作?光山县白雀园镇在实际运作中探索并创造了“三结合一利用”的工作方法,并取得了明显效果。

“三结合”:一是政府综治办与司法所相结合,工作人员深入涉法涉诉信访人家中,与其沟通,了解相关案件的进展情况,为其提供法律上的援助。尽快解决问题,以达到涉法涉诉人员息诉罢访的目的;二是综治办与民政所相结合,工作人员深入了解弱势群体的生

活情况及利益诉求,对其进行多方面帮扶;三是综治办与派出所相结合,邀请民警参加综治例会,深入排查辖区内的安全隐患,以便及时了解全镇治安状况。“一利用”:充分利用全镇老干部、老党员、群众代表这一优势,化解辖区内出现的邻里纠纷、家庭矛盾等。

白雀园镇在社会治安综合治理中,由于采取的方法灵活,措施得力,今年以来有效化解疑难信访问题21起,使信访人员的合理诉求得到满足,确保了一方社会的稳定。

浉河区谭家河乡 举办茶叶生产技术培训班

信阳消息 (彭廷斌)日前,浉河区谭家河乡在该乡大山茶主产区大庙畈举办农村劳动力职业技能 无公害茶叶生产技术培训班,信阳农林学院茶学系主任郭桂义教授应邀出席和授课,大庙畈6个行政村的大部分茶农参加了培训。

培训会上,郭桂义教授介绍了无公害茶叶、绿色食品、有机茶等概念,比较系统地讲授了无公害茶园的建立、幼龄茶树的定型修剪、成龄茶树的修剪、衰老茶园的修剪、茶园

的土壤管理、施肥等关键技术,并结合茶园铺草特别强调了茶树修剪枝叶还园技术。同时,还与茶农进行了广泛的交流,现场解答了茶农所提出的许多问题,为茶农发展无公害生态有机茶园答疑解惑。

据悉,此次培训也是信阳农林学院茶学系承担的国家重大星火科技计划项目“信阳茶叶优质高效生产关键技术集成与示范”子课题“信阳茶叶技术支撑体系建设”的内容之一,培训活动受到当地广大茶农的称赞和好评。



今年,新县县委、县政府将数字电视的推广普及列为必须落实的十件民生实事。近一个多月来,数字电视正逐渐走进新县的千家万户。数字电视信号也因为画面高清、内容丰富、扩展功能多深受群众欢迎。图为7月4日,工作人员正在居民家中调试数字电视信号。 蒋仑 摄

夏平安的“家庭农场梦”

方建兵

每天一大早,罗山县青山镇村民夏平安就忙着给羊圈中的小羊羔喂食新鲜的青草。随后,他手拿鞭子,吆喝着把一群牛羊赶到山坡上放牧,其妻则在家中喂猪、鸡,组织劳力经管他们的农作物。夫妻俩的家庭农场就这样又开始了新一天的运转。

夏平安的“家庭农场”位于海

拔近500米的皇城山上,这里地势开阔,方圆几十里无人居住,有大量抛荒地,资源丰富。夏平安早年出门打工,积累了一定财富,近两年回家探亲时,他看到家乡的生态环境日益改善,森林资源丰富,许多农户多年外出务工,留下了大量耕地,便萌生了返乡创业的想法。去年10月,他与妻子商量后,抱着试试看的态度,住进大山,开始做“农场梦”。他买回50多只山羊,2

头牛犊、8头仔猪、100只鸡,整理耕地35亩,搭起了简易的羊圈、牛圈、猪舍,开始在高山圈地养殖山羊、生猪、牛,种植高山茶叶、玉米、黄豆、中药材等,满怀信心地经营起“家庭农场”来。

谈及以后的打算,夏平安信心十足,准备到明年发展山羊200只、牛10头,出栏生猪20头,种植茶叶等农作物300亩,把“家庭农场梦”做得越来越大、越来越美。

求同求异 解析 K3 成功“三部曲”



中级车市场激烈的竞争现状不必赘述,相信大家也都有所了解。正因为车型众多,竞争激烈,这一细分市场成为精品车型的“高发区”。东风悦达起亚K3作为后起之秀,13销量截至目前已超过六万台,能取得今天的业绩着实让不少同辈艳羡。那么是怎样的“丛林秘籍”,让K3一路畅行无阻?K3的成功之道可以看成“三部曲”,这当中虽谈不上“步步惊心”,但也是“步步为营”,渐成气候。

第一步 产品实力说话

现在,在产品竞争趋同的大背景下,很多厂商将差异化视为市场良药,这样往往就忽视了共同追求,比如立足市场的产品力。K3作为东风悦达起亚十周年的跨越力作,在产品竞争力上,厂商下足了功夫。在世界顶尖设计大师彼得·希瑞尔和起亚全新进化的Design KIA理念指导下,K3的外观精且动感,让人过目难忘。特别是虎啸式镀铬竖条进气格栅以及越级的灯光系统,包括LED日间行车灯、HID氙气大灯、采用面发光技术的LED后组合尾灯,都远远超出了同级车的配置水准。

第二步 精准的产品定位

在拥有足够领先的产品力之后,K3开始寻求自己的差异化路线,这其中就包括差异化的市场定位。K3专为追求人生价值、享受生活品质的年轻精英群体打造。他们正处在事业的上升期,享有开放的思维,乐于接受新事

物;拥有良好的生活情趣,且独具不俗品位和时尚态度。他们希望通过自身实力的提升,不断实现人生超越。

第三步 多元的营销手段

除此以外,多元化的营销活动,也是K3区别于其余竞品的重要手段。围绕代言人,东风悦达起亚通过赞助亚欧全明星挑战赛以及举办相关主题活动,与消费者积极互动,进一步强化K3的曝光。除此之外,厂商还举办了“K3造梦家”活动。该活动在网络上发起之后,得到了网友热烈反响。

不难看出,K3的成功首先源自对品质的专注,而差异化的产品定位以及富有创意的多元营销策略,进一步将它与其余实力强劲的对手区隔开来,树立起独特而清晰的品牌形象,在消费群心目中留下深刻印象,开启了属于自己的市场时代。随着产品逐步成熟和不断升级,相信未来K3还会给我们带来更多的惊喜。(起亚)