

东区心苑社工中心党支部书记张子倩立足社区,链接资源,服务困难群体

10年社工路 居民贴心人



张子倩(右)在社区居民家里了解有关情况。

党建引领 为民服务

花苑社区黄启添老人今年已经93岁了,张子倩对老人非常牵挂,“老人家一个人住,虽然身体很好,但是年龄大了,我们不放心的,要经常上门探望。”近期他们根据老人需求,对老人的卫生间进行微改造,将蹲厕改成坐厕。

住在花园新村81栋的李杏珍阿姨很喜欢张子倩,“她经常来看我,嘘寒问暖,帮我解决问题,很贴心。”“阿姨想加装电梯,她在这里住的时间长了,随着年龄增加上下楼不方便了。”张子倩说,社区里有这个需求的老人

不少,他们一方面收集居民意见,另一方面也在社区大力做好旧楼加装电梯的宣传,同时搭建平台与居民沟通工作,希望能帮助这些长者尽快顺利过上电梯生活。

张子倩告诉记者,心苑社工在2012年成立党支部,她担任党支部书记,为社工活动深度植入“红色基因”,引导和支持机构有序参与社会治理,提供公共服务,承担社会责任,该支部也先后成为东区两新组织党建示范点、中山市两新组织党员教育示范基地、广东省先进基层党组织。

立足社区 救难助困

花苑社区内小广场的路边,立着一个很大的金属心型的“微心愿”墙,里面由近百个手掌心大小的小心型组成,每个小心型里面都贴着社区有需求困难家庭或者个人的一些“微心愿”,而这些心愿也已经被相关党组织、社会爱心企业认领。

张子倩介绍,心苑社工中心的一项工作就是协助社区开展“微心愿”项目,社工经常要去困难家庭走访,所以会了解他们生活中遇到一些需要解决的困难,如有人需要一张电热毯、需要一床新被子、需要一个新电饭锅等等,在搜集到相关“心愿”后,社工们就将信息对接相关党组织及爱心企业,帮助困难群体实现“微心愿”。“今年我们共挖掘121个微心愿,现在已经达成115个,共链接社区内外资源共计183007元。”

十年社工路,张子倩一直立足社区,链接资源,致力于服务帮助困难群体。张子倩说,社工开展服务需要运用专业的助人技巧、方法和心理学等知识,同时链接各种社会资源去帮助有需要的困难群体。今年上半年,心苑社工中心的党员社工已经成功链接肢体、视力、智力等康复资源给东区有需要的15名残疾人,并为9名有就业能力的残疾人提供就业资源对接服务。

时刻不忘党员的初心使命。心苑社工中心近年来已经培育和组织了10支助老义工队伍,在册志愿者有131名;他们还还为东区低保户及低收入家庭建档,整合社区资源,今年心苑社工中心共开展38例双特困家庭帮扶个案,为困难家庭提供物质帮扶和心理咨询等精准帮扶服务,提升困难家庭生活品质。

文/本报记者 李丹丹 图/本报记者 黎旭升

守初心 担使命 找差距 抓落实

深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育

“10年前刚来中山从事社工工作时,我完全听不懂粤语,但是社工服务对象中多是老年人,他们只会讲本地话;开始时老人家都不愿意理我,我就一边转去做青少年服务,一边开始拼命对着电视学粤语,用小半年时间,终于可以和老人们交流了。”提起最初从事社工工作时,东区心苑社工中心党支部书记张子倩没想到最先遇到的是语言关。不过,现在张子倩走进花苑社区一些老人家里,能熟练地用粤语和他们交流。

秉承着“守初心、担使命”理念,张子倩发挥共产党员的带头作用,立足社区,通过链接外部资源,为社区的老年人和困难群体解决了许多身边的困难。2018年,在《非公有制企业党建》杂志和中国非公企业党建网组织的“纪念改革开放40周年,我为两新党建打call”大型活动中,张子倩荣获最高奖“金雁奖”,并被特聘为两新党建“先锋导师”。

市人民医院南朗分院挂牌

市人民医院全面托管南朗医院,双方共建紧密型医联体,中山医改再迈一大步

本报讯(记者 周映夏 通讯员 林茹珠)10月9日上午,市人民医院正式全面托管南朗医院,市人民医院南朗分院正式挂牌。这是我市在医疗卫生体制改革道路上迈出的又一大步。副市长徐小莉出席相关活动。

南朗医院始建于1955年,是全镇唯一的二甲甲等公立医院。市人民医院作为中山地区综合实力最强的医疗单位,拥有11个省级临床重点专科,已成为广东南部、珠江两岸综合实力最强的国家级综合三甲医院。市卫健局局长雷继敏表示,市人民医院托管南朗医院,是贯彻落实国家医改政策的新举措,是区域医疗资源整合的一次新探索。托管后,市人民医院将从输入先进管理理念、医疗技术等,完善南朗医院制度体系、强

化医疗管理、规范服务流程,加强人员轮岗培训,全面快速提升南朗医院管理、医疗技术和服务能力。

“市人民医院负责输入现代管理理念,培训先进的医疗技术,双方互相转诊,实现分级诊疗。除了重点帮扶南朗分院的妇科、肾内科、内分泌科等科室,还将快速提升南朗分院的整体医疗技术水平,加快南朗镇的医疗卫生建设。”据市人民医院院长袁勇透露,自10月10日起,该院派驻的负责人和首批专家名医将长期驻南朗分院门诊和病房,全方位参与门诊和住院患者的诊疗、手术和救治工作,从优化医院管理架构、规范服务流程、加强人员培训等方面全面提升南朗分院的服务水平,缓解南朗镇百姓“看病难、看病贵”的问题。



昨天,“服务百姓健康”大型专家义诊活动在市人民医院南朗分院门诊大堂举行,来自市人民医院的专家与南朗分院医生共同为群众提供现场义诊、咨询服务。本报记者 缪晓剑 摄

《中山市职业(技工)院校技能人才队伍建设资金实施办法》征求意见

每年遴选5个重点或特色专业 一次性给予100万元建设补助

继2017年底我市职业(技工)院校高技能人才队伍建设项目评审办法实施后,近日市人社局又修订了《中山市职业(技工)院校高技能人才队伍建设资金实施办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)(以下简称《征求意见稿》)提出,市人社局拟每年遴选不超过5个重点或特色专业,一次性给予100万元建设补助。10月9日,记者采访了解到,《征求意见稿》目前正在征集社会各界意见,截止时间为10月26日。

对比2017年底起实施的《中山市职业(技工)院校高技能人才队伍建设项目评审办法》(以下简称“《评审办法》”)发现,重点或特色专业的建设补助资金由50万元提高至100万元。

专业群建设补助的申报条件要求,申报学校应为省级以上重点(示范)职业(技工)院校,申报建设的专业群具有专业优势或区位优势,与当地产业发展密切相关,相互支撑,能充分体现学校的发展特色和区域经济特色;核心专业为百强专业、省级重点专业或市级重点专业,在专业群内具有较强的引领与辐射作用,与群内其它专业之间具有相互依存与相互促进作用,能够形成整体合力;申报专业群有在校学生800人以上,近3年累计有600名及以上毕业生在本市就业。按照《征求意见稿》,全市每年评审不超过5个专业群,按照专业群实际,给予每个专业群200万元的专项建设资金补助。对比《评审办法》,每年评审的专业群数量由3个增加至5个。

《征求意见稿》提出了重点或特色专业建设补助、专业群建设补助、现代学徒培养补贴三大类补助的具体实施办法。其中,我市职业(技工)院校举办重点专业或特色专业,可申报重点或特色专业建设补助。申报条件要求,申报的重点专业应是学校办学以来重点建设的面向先进制造业、现代服务业、战略性新兴产业的新兴专业、高端专业和紧缺专业。特色专业应是面向传统优势产业或区域特色产业而设立的专业。申报的重点专业学生,中职中技学校二、三年级应取得中级以上,高职院校二、三年级应取得高级以上职业资格证书(或职业技能等级证书);原则上,一年级不申报、不补贴。在补贴办法方面,对我市范围内的职业(技工)院校开设的重点或特色专业或工种、专业,市人社局将每年遴选不超过5个重点或特色专业,一次性给予100万元建设补助。记者

本报记者 何森

学历教育补贴本月可申领

全市拟补助名额700个,每人补贴1000元

本报讯(记者 周振捷 通讯员 陈家娟)省总工会今年将资助超1万名提升学历的优秀一线职工,发放每人1000元的学历教育补贴。记者昨日从市总工会了解到,省总工会分期我市的拟补助名额有700个,其申领日期为10月1日-31日,采取“先报先得”的原则。符合条件的中山职工需抓紧时间登录“广东职工教育网”相关页面进行申领。

2019年春季或秋季入学大专或本科学历教育并取得学籍的中山职工,通

过高等教育自学考试在2019年1月1日-10月31日获得大专或本科毕业证书的中山职工均可申领1000元学历教育补贴。需留意的是,职工所在企业须在广东省建立了工会并已缴纳工会经费,其本人须具备工会会员资格。

除了发放学历教育补贴,省总工会今年还将资助1万名提升技能的优秀一线职工,按初中级500元/人,中高级、高级700元/人,技师、高级技师1000元/人的标准发放交通和误工补贴。

传统代理商的战略转型

云贵川渝最大代理商重庆海弘日化有限公司的工作会议。公司法定代表人李海红见证了榄菊的成长历程。本报记者 孙俊军 摄

9月25日,海弘日化总经理廖粤平主持完当天的公司晨会,就风风火火赶赴公司仓库,她约了策划公司美工到现场拍照,为公司刚刚在淘宝注册的“重庆海弘日化洗护旗舰店”准备资料,等待完成代理品牌企业授权。公司计划在淘宝、京东、拼多多等平台推出自己的旗舰店。

上世纪80年代从货郎起步的李海红,走过了改革开放后中国日化行业的整个周期,近些年来也看到,随着电商平台快速发展,人们消费方式急剧变化,销售渠道多元化的趋势已经形成。一是线上销售冲击线下销售,大卖场首当其冲。二是新零售冲击传统营销渠道,传统代理商业务出现分流,三是社区团购分食零售业蛋糕,零售终端出现萎缩。

像榄菊这样的行业翘楚,早就开始了渠道革命,顺应消费习惯之变和渠道之变。近年,尽管传统经销渠道面临分流,电商渠道销售份额不断增长,但海弘日化代理的榄菊等品牌销售总额仍保持稳定。全球供应链商业生态圈构建者、第三代互联网生态公司、中国第一家上市供应链企业怡亚通多次洽购公司。李海红说,传统代理商要保住销售量,不能仅仅依靠传统销售网点拓展,更重要的是拥抱电商渠道,与新兴渠道共舞,跟着企业和网络一起成长。

本报记者 黄启艳 冷启迪 程明盛

一个代理商的“榄菊传奇”

产品年销售额逾千万元,见证行业隐形冠军的成长历程

壮丽70年·奋斗新时代 中山智造全国行

从一个普通货郎到“西南日化王”,在重庆经营20多年的湖北人李海红不仅实现了自己人生的飞跃,也见证了日化行业的血雨腥风与一个中山品牌的崛起。当“中山智造全国行”西南线采访的记者抵达重庆时,正在成都参加中国家庭卫生杀虫行业领军企业榄菊集团7省市区经销商学习会的销售负责人张小勇,特意叮嘱云贵川渝最大代理商重庆海弘日化有限公司法定代表人李海红,返回重庆讲述他与榄菊的不解情缘。



跟着榄菊成长的“西南日化王”

9月25日,走进位于重庆渝北区的海弘日化,前一晚刚从成都会议现场赶回来的李海红,来不及接受记者采访,他抱歉地说一声:“出差一个星期刚回,几个厂家都等着交流。”他的公司代理了榄菊、雕牌、纳爱斯、冷酸灵等著名国产日化品牌,多个品牌代理销售额做到西南城市第一,代理的榄菊,在广东之外首个年销售额过千万元,在业界有“西南日化王”之称。

正在海弘日化交流的中榄菊销售有限公司重庆负责人朱利平,向记者说起集团总裁骆建华与代理商的一场“赌局”,就是哪个代理商年销售额过千万

元,就奖励一辆汽车,广东省外第一个拿到奖励的是重庆海弘日化,2013年获得一台价值12万元的东风产莲花牌中巴。公司将座椅拆掉,拿来当货车使用。目前,海弘日化公司已经有20多台货车,货车每天从仓库出发,穿梭于重庆主城区,给逾千个网点配送货物。

好不容易忙完跟品牌企业负责人的交流,李海红向记者补充了与骆建华的另一场“赌局”,那是在代理销售额突破1400万元的时候,骆建华承诺当年若实现目标,由李海红自己选择一个奖品。后来,公司代理销售榄菊最高达到1650万元。

早在20多年前的1996年,重庆还没有成为直辖市,从货郎起步的李海红还是四川永川一个日化品牌批发商,开始批发榄菊。重庆1997年成为直辖市后,榄菊在重庆只有一个总经销商“华轻”,李海红从“华轻”进货。当年,“华轻”在重庆销售额只有800多万元,主要市场在永川和万州。1998年,榄菊进行渠道改革,各市经销商直接跟榄菊签代理协议,李海红成为永川区三个代理商之一。2005年海弘日化成立后,获得榄菊重庆主城区代理权,恰好迎来榄菊西南市场黄金期。

李海红说,今年前九个月,榄菊销售额又超越超越。

而今,创办于1982年的榄菊,早已不是一家蚊香企业,已发展壮大成为中国家庭卫生杀虫行业领军企业,坐拥世界最大的家卫杀虫产品基地,几乎参与了中国家用杀虫行业所有国家标准和行业标准制(修)订。榄菊在国内投资建立了六大生产基地,海外销售远至东南亚和非洲,而榄菊的日化产品也逐渐在市场上攻城略地。

见证消杀领域冠军之争

听李海红讲发生在榄菊身上的日化行业之争,最浓墨重彩的是消杀领域的冠军之争。1997年,蚊香行业冠军是湖南斑马,卖的是木粉绿蚊香,李海红就是斑马永川经销商。榄菊当年还只是一家名不见经传的蚊香企业,卖的是新产品——炭粉黑蚊香,相对于木粉,炭粉的燃烧不会产生太大的烟雾,但行业认知度还不够。那时,当地流行本地产坭坭木粉绿蚊香,价格便宜,一盒有30圈,而榄菊等蚊香一盒只有5圈。

那一年湖南水灾造成局部交通一度中断,正是蚊香销售旺季,湖南斑马蚊香无法调运,广东榄菊蚊香乘虚而入,迅速抢占西南市场,转变了消杀领域市场格局。榄菊蚊香也逐渐凭借品质将斑马蚊香以及本地的坭坭木粉绿蚊香抛在了后面,后者甚至淡出了市场。

近几年,消杀领域冠军之争变成榄菊与立白超威的较量,双方交叉领先。据行业披露的销售数据,2016年,榄菊为消杀行业老大,去年,榄菊被超威超越。