

简讯

# 用细致“心”保春运“暖”

□ 苏志坚 本报记者 侯春强 实习生 都做



进入春运后,中国铁路沈阳局集团有限公司长春客运段长春卧具洗涤车间迎来一年中最忙碌的时期,每天清洗大量卧具。

各次列车使用过的卧具更换下来后,被送来这里,再经过分拣、挑选、机器洗涤、消毒、熨烫、折叠、打包等工序,看似简单几个步骤,却是保证广大旅客在旅途中使用舒适、整洁卧具的关键。洗涤工作量不断增多,这些洗涤任务不仅是对洗衣机、熨平机、烘干机等设备



的考验,更是对洗涤车间干部职工的考验。

走进长春卧具洗涤车间,一派忙碌景象。在分拣区,数名工人手脚麻利地将刚刚从列车上换下的卧具进行分拣、查验,他们将带有污物的卧具挑选出来,再做重点清洁;在洗涤区,工人忙碌地将分拣过的卧具放入传送带,投送到“洗涤龙”中;在熨烫区,洁白馨香的卧具经过熨烫程序后,被迅速折叠成一个个整洁的“豆腐块”。洗涤工长张立志表示:“这是南宁的新品,被套、小单、枕套分别是1650件,过水后才能上车。”

那边,已经洗完的坐席套,捆扎后整齐如一,堆积如山。不远处,还有若干车烘干完毕的坐席套,工长张宇领着几名女职工工各就各位、快速整理。

1月10日,实行新的列车运行图。由长春客运段值乘的长春至南宁、长春至昆明两趟列车,提高等级为直达特快列车。

南宁、昆明车体调出以后,原有的旧卧具、坐席套有的需要报废、有的要洗涤更新,新品卧具要先过水后烘干叠码再上车使用。除此之外,还有长春至北京的Z61/2次、长春至西安的

K127/8次等7个车次的卧具需要更换新品,每一件新品卧具都需要过水洗涤、烘干、捆扎……最少的1394套、最多的1905套。巨大的工作量,让本就满负荷运转的长春卧具洗涤车间更加忙碌。

“由于工作强度大,动作单一,工作一天,浑身酸痛不已。但一想到旅客能在整洁的床品上休息,一切都是值得的。”张宇自豪地说。

每一件整洁的列车卧具背后,都凝聚着洗涤工人的辛劳与汗水,让旅客回家之路“温暖如春”。



## 伊通农业农村局

### 开展蔬菜生产技能培训

本报讯 孙守耀 记者 侯春强 报道 为进一步提升地产蔬菜冬季供应能力和生产经营水平,近日,伊通农业农村局园艺蔬菜特产服务站利用农闲有利时机,组织马鞍山镇200余名农民参加蔬菜生产技能培训。

马鞍山镇利用地势平坦的地域优势,创办国家级产业园区1个,是全县现有的两所“全省菜篮子保供基地”之一,带动周边农户零散棚室生产10余户,种植面积百余亩。棚室生产正当时,目前正是提升农技人员和棚室蔬菜生产者技能的关键时期。

授课过程中,县园艺蔬菜特产服务站高级农艺师刘艳华以“冬季棚室管理及相关政策解读”为题,针对当前冬季全县棚室生产情况,从温度、光照、水肥管理及病虫害防治等方面指导农民做好棚室生产防寒保温和加固工作。此外,还向农民详细解读棚膜经济方面的惠农政策。

伊通农业农村局将持续开展冬春农民培训系列活动,组建队伍,采取办班培训、入棚入户指导、微信群发布、科普大集、多媒体授课等形式把培训工作落到实处。

## 安图农商银行

### 安排部署阶段性工作

为扎实推进对私业务首季主题营销活动,日前,安图农商银行召开专题会议,安排部署“回家过年,惊喜连连”营销活动阶段工作。

会上,分管个金业务副行长结合省联社营销活动宣传会精神,进一步解读了营销活动方案。为做好“产品代言人”,相关业务条线分别就专属产品进行详细讲解。

宣传推介发力。线上,全员打造“吉林农信”营销宣传季;线下,组建宣传小分队,走进社区进集市入村屯开展宣传。

产品服务发力。利用“七走进”“双基优储”等活动过程中获取的基础信息,锁定目标客群,结合专属产品的“卖点”和客户金融需求,做到精准推介,联动开展好黏客“三行动”,让客户体验一站式、个性化金融服务。

跟踪督导发力。各网点要抓实活客“三跟踪”,持续提供金融服务,积极暖客的“人气”;业务管理条线监督各网点活动开展情况,在工作群内晒动态、亮成绩,比拼收获的“喜气”,确保活动见行见效。

(尹永梅 李跃)

## 安图农商银行

### 读报活动效果好

近日,安图农商银行员工自发组织读报活动,不仅丰富了员工的业余时间,还提升了员工专业素养和业务能力。

通过读报,员工可以了解市场动态和行业发展趋势,有助于提升员工金融素养,更好地为客户提供专业、准确的服务。

同时还可以促进员工之间的交流合作,共同探讨解决问题的方法,互动的学习方式不仅增进了同事之间的友谊,还提升了整个团队的凝聚力。

(张丽雨)

## 长春国投集团

### 真情关爱暖人心

本报讯 沈桐 王小明 报道 为持续推进巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,进一步强化帮扶责任,1月24日,长春国投集团党委书记、董事长一行来到农安县巴吉镇注中村慰问驻村干部。同时,开展“节前走访慰问,帮扶困难家庭”活动,把新春祝福送到群众身边。

长春国投集团与注中村围绕发展村级产业项目、增加村民收入等方面交流探讨,谋划发展途径和措施,注中村对长春国投集团多年的帮扶、支持以及驻村第一书记的工作给予肯定。长春国投集团表示将全力支持村党支部创建“五星支部”,开展产业项目等各项工作,推动乡村振兴。

座谈会后,长春国投集团一行到困难党员、抗美援朝老兵家中走访慰问,与帮扶对象唠家常,送去米面油等。同时,询问生活中遇到的困难和生活需求,全力帮助他们解决难题。

下一步,长春国投集团将整合现有资源,强化政策措施,精准全面发力,助力乡村振兴,全力帮扶群众解决实际问题。



## 永吉农商银行

### 促进社保卡业务发展

永吉农商银行坚持“以客户为中心”的服务理念,充分依托“双基优储”“首季客户服务营销”以及“整村授信”活动,多措并举促进社保卡业务快速发展,积极打造“金融+社保+民生”的便民金融生态。

打造“一站式”制卡服务。为破解客户办理社保卡“跑多次、等待时间长”等问题,本着“我为群众办实事”的原则,永吉农商银行在全辖14家网点全部开通便民服务点。同时,移动服务终端走近千家万户,实现客户足不出户,即可就近选择网点办理社保卡开卡、激活、挂失、密码修改等业务,而且可享受“现场即时制卡、现场发放、立等可取”等便民服务,有效解决城乡参保人员急需卡的需求。

加大社保卡营销力度。永吉农商银行围绕发卡和激活两条主线,以“外拓”+“网点”结合,开展全员社保服务大推广。外拓以进村入社为主线,开展社保功能和普惠活动;网点厅堂以金融讲堂、厅堂沙龙等活动为抓手,员工利用客户等待办理业务的时间,向客户讲解介绍社保卡的具体功能和操作方法,极大提升了该行的金融服务形象。

开展延伸服务。为持续提升金融服务的深度和广度,永吉农商银行借助政银共建合作,充分发挥挂职乡镇的31名“金融专员”身份优势,主动与政府、街道、社区工作人员及村两委对接,常态化组织员工携带办卡设备进村、入社区,为群众办理社保卡开卡、激活等业务,将金融服务送下乡。

(杜梦颖)

## 金华边境派出所

### 不断提高群众满意度

本报讯 李永 报道 白山边境管理支队金华边境派出所秉承“群众利益无小事,服务群众无止境”的宗旨,以促进“两个融合”工作开展为契机,主动走访,宣传户籍、法治、边境等各项政策,从群众实际需求出发,切实为群众解决生活中

遇到的困难,为群众办好事办实事。

金华边境派出所以为民服务作为推动民族团结的具体实践,使派出所工作与民族团结进步创建工作双融合、双促进、双提升,不断提高群众安全感、满意度。

## 敦化农商银行

### 调动员工营销积极性

近日,敦化农商银行组织召开“回家过年,惊喜连连”营销活动部署会。

会上,渠道信息部和零售业务部总经理从活动目标、活动内容、活动要求等方面对《敦化农商银行“过年回家,惊喜连连”营销活动方案》进行详细解读,并介绍相关系列存贷款金融产品。做好关键时期重点客群的营销工作,

全面调动员工营销积极性,激发春节旺季营销热情。强化方案落实。明确活动目标,按照方案细化落实,加大营销宣传力度,同时强化服务能力,提高活动营销成功率。强化风险管控。积极满足客户金融需求的同时,严防信用风险和操作风险,强化贷后管理。

(崔雪 赵鹏程)

# “两江相遇·团聚江缘”青年联谊冰雪嘉年华成功举办

本报讯 邹微 刘烨阳 刘颖琳 记者 郭小宇 报道 为加强对优秀青年人才的关心关爱,以白山特色冰雪文化为指引,设计冰雪娱乐项目,搭建青年交友平台,展示新时代优秀青年人才的良好精神风貌,凝心聚力推动两区经济社会各项事业再上新台阶,共青团江源区委、共青团浑江区委联合举办第一届“两江相遇·团聚江缘”青年

联谊冰雪嘉年华。本次活动是落实《白山市中长期青年发展规划》,服务青年成长需求,搭建江源、浑江青年沟通桥梁的一次生动实践,充分整合两区资源,为青年人才搭建起“鹊桥”,创造青春聚会、美丽邂逅的平台。

本次活动共有50名单身青年报名参加,在主持人的带领下,参与者从初见的紧张到

愉快地交流,通过特色冰雪互动游戏“雪地排球”“跨越银河”等趣味游戏,和心仪的嘉宾有了进一步接触。

“心动茶歇”和“牵手官宣”环节更是将活动推向高潮,来自江源本地的特色品牌林源春以及大阳岔镇后葫芦村的长白山雪菊为冰雪嘉年华提供了饮品支持。在场的单身青年展示才艺,将手腕上的星星灯或鲜花送给心仪的嘉宾。

参与活动的青年纷纷表示在活动中拓宽了交友渠道,结识到新的朋友。下一步,共青团江源区委、共青团浑江区委将努力提升青年的参与感和幸福感,吸引青年人才在江源安身、安心、安业,让更多优秀青年人才在团组织的帮助下找到情感归宿,引导青年积极投身家乡建设。