

江苏省南京市建邺区

探索“冬训+”模式
提升市场监管效能

开展电动自行车专项排查。

为扎实推进基层党员冬训工作走深走实,近日,江苏省南京市建邺区市场监管局莫愁湖分局党支部积极探索“冬训+”模式,强化基层组织战斗堡垒作用,多形式多举措赋能冬训活动,让党员冬训有“知”有“味”更有“为”。

“冬训+课堂”,引导党员灵活学习。建邺区市场监管局莫愁湖分局党支部坚持从严管党治党,党管一切的工作思路,用党的创新理论武装思想。通过“学习强国”“党建平台”“党员远程教育”等形式,传递党的声音,学习党的理论,让党员干部补足精神给养;鼓励年轻干部上台讲课,开展执法实务培训,实现了党课从“室内”延伸到“室外”,不仅提升了年轻干部的宣

讲能力和工作责任感,更发挥了党员冬训的以讲促学、以讲促练、以讲促干的作用,给冬训课堂赋予了全新的活力与内涵,进一步激发大家的学习积极性。

“冬训+服务”,擦亮民生幸福底色。冬训不仅是党员干部思想淬炼的“加油站”,更是鞭策党员干部走好群众路线的强力“驱动器”。建邺区市场监管局莫愁湖分局党支部坚持知行合一,注重在服务中检验党员冬训成效。前台开辟“绿色通道”,推行“6个一”的窗口微笑服务模式,开设自助服务区、便民区、食品安全抽检公示区等,温馨服务办事群众。应对极端降雪,迅速组织成立党员突击队铲雪除冰,做好防滑设施应急保障,为来

大厅办事人员铺设一条“安全道”“暖心路”。“冬训+服务”模式,着力发挥党员“示范岗、突击队、服务站”引领作用,用服务激励全体人员履职尽责,不断擦亮民生幸福底色,凝聚冬训正能量。

“冬训+实践”,捍卫市民安全防线。“行之愈笃,则知之益明”,以学促干关键在实干。为多维度深化冬训活动,莫愁湖分局党支部紧跟时事焦点,变被动为主动,迅速对辖区内电动自行车销售门店开展安全隐患大排查。通过行政指导、整治清源、普法宣传多项措施,把冬训课堂搬到安全生产一线,守好辖区电动自行车质量安全“第一关”。同时,将业务工作与党建工作深度融合,构建“一核十网”基层综合治理模式,率先建立“书记责任田、支部委员责任田、党员责任田”,支部委员以上率下,带头深入网格,开展外卖聚集区专项排查、特种设备夜巡行动,将“三品一特”安全降到最低风险,筑牢民生安全防线,保人民群众“到此莫愁”。

接下来,建邺区市场监管局莫愁湖分局党支部将始终秉承着事不避难、义不逃责的态度,以扛起“走在前、做示范”为责任使命,将“抬头看”的理论高度转化为“埋头干”的实践深度,助推党员冬训取得实实在在的成效,用实际行动兑现“不负人民”的滚烫誓言,努力创造经得起历史和人民检验的实绩。

(薛晶晶 文/图)

监管动态

江西鹰潭：
“信用+应用”
新场景赋能“放心消费”

今年以来,江西省鹰潭市市场监管局不断拓展丰富“信用+应用”新场景,努力营造诚实守信、安全放心的消费环境,深入开展“放心消费 信用承诺”单位创建工作,以期激发消费活力、打造消费市场“金牌”。

推行信用承诺,夯实创建诚心。携手鹰潭市信用促进会深入开展“放心消费 信用承诺”单位创建工作,严格规范创建流程,不仅要求申报创建单位事先签署《放心消费信用承诺书》,而且要求参加创建申报的经营主体历经“信用自检”和“信用承诺”双重考验,使重信、守诺、依法、合规等信用理念进一步入脑入心。

力行信用预警,护航放心消费。坚持诚信经营环境建设“一盘棋”理念,深化经营主体信用风险分类结果常态化运用,持续推进信用信息共享共用,全方位强化协同监管。

试行信用激励,提振消费信心。建立健全信用激励机制,制定切实可行的激励措施,强化创建示范单位“领头雁”效应。鹰潭市的创建示范单位可享受市场监管领域荣誉授予优先、信用修复全方位帮扶、适用“容缺受理”办理业务、降低“双随机、一公开”抽查检查比例等多项政策激励措施。

(尹训银)

山东宁阳：
强化“三级联动”
守护药化械安全

今年以来,山东省宁阳县市场监管局以保障人民群众用药、用械、用妆安全为核心,紧紧围绕监管重点,建立健全局、队、所“三级联动”工作机制,持续加强宣传教育,多管齐下,编织药化械安全监管防护网。

完善监管机制,凝聚强大合力。宁阳县市场监管局印发《实施意见》,构建高效协作的监管执法机制,理顺药化械投诉举报和案件办理机制,打造独特的“宁阳模式”,严守药化械安全底线。同时,召开药化械监管重点工作部署会,聚焦四个重点,统筹部署全年安全工作,实现监管与执法同步推进、同频考核,形成强大监管执法合力。

加强专题培训,打造专业队伍。举办药化械“三级联动”监管能力提升专题培训班,邀请市局专家授课。培训聚焦基层监管需求,以案释法,讲解药品、医疗器械基础知识,现场检查实务、执法办案技巧等,为监管执法提供新思路、新方法,全面提升执法人员的日常监管和执法办案水平,夯实药化械监管执法基础。

坚持打宣结合,提高监管水平。执法人员采取“边检查、边规范、边提升”的方式,现场指导药化械经营和使用单位,全面落实质量管理体系和规范。同时,在执法一线开展普法宣传,将法规要求转化为具体实践,增强从业人员的责任意识和管理水平。

(尹训银)

商界精英李智雅：汽车自动变速箱变革推动者

美国著名作家马克·吐温曾说：“第一辆汽车上路时，我们是驾驶一个惊人的发明而非一辆车。”而在数百年的汽车文明史，又何尝不是一个漫长且充满创新的过程呢。文明的推动，有时候需要奇思妙想，有时却需要实实在在的技术与零件的更新迭代。李智雅在汽车传动系统上的创举，就很好地印证了这一点。

纵观当前的汽车市场，自动变速箱的市场占比已达到七成左右，也就是说，手动变速箱和自动变速箱的市场占比大概是3比7，而在十年前，这个数据却正好相反。中国汽车工业协会发布的数据，2013年，国内生产的汽车手动挡车型和自动挡的比例大约是7比3。推动汽车变速箱的这一变革，李智雅女士及她所在的深圳市通达艾力生实业有限公司功不可没。

2013年，手动变速箱还占据市场主流，时任Allison华北市场部销售总监的李智雅敏锐地觉察到，用户对自动变速箱的需求正呈快速上升趋势，但当时自动变速箱的应用仍处于市场初期，价格高昂、维护困难等问题都是阻碍自动变速箱推行市场的障碍。

洞悉市场商机的李智雅不肯轻易放过这难得的机遇，向公司提出了具有高度前瞻性和可行性的市场策略，坚定推动自动变速箱向市场覆盖。通过多方沟通与尝试，终于迎来了与北京福田汽车的首次合作，在北京举办商用车试驾体验活动，让客户免费试驾配有自动变速箱的客车。活动现场，客户反响异常激烈，自动变速器不仅操作



李智雅女士

简便、效率提升，而且大大节省用户成本，并提高了安全性。Allison自动变速器初战告捷。

首发打响之后，李智雅带领团队势如破竹，所在公司一举成为Allison变速箱的中国一级代理，并与福田汽车、上海卡尔玛、江西百路佳等众多知名客车企业达成商业合作。在此期间，李智雅公司还成功担任G20峰会活动贵宾服务用车提供商，这也是国内自主品牌高端商务车首次参与G20峰会出行服务，打破了国内高端商用车市场长期被合资品牌垄断的局面。

李智雅带领Allison变速箱华北团队打了一场漂亮的市场营销战，她卓越的领导力和独辟蹊径的市场推广策略不仅推动了自动变速器的广泛应用，更引领了中重型

商用车行业的一场根本性变革。十年来，Allison变速箱已贡献超过31亿元的惊人销售数字。

“作为一名长期盘踞在一线的市场营销管理者，我所关注的不仅是公司的销售数据，更关键的是市场发展动向”，李智雅女士表示，“技术的变革和科技的深化，让无数的可能正在发生和崛起，而我的任务，就是要及时且精准地捕捉到这些核心关键点。”带着对行业的思考和洞察，如今的李智雅正在思考全球化和技术革新如何重塑行业，如何利用这些变化来引导公司发展新的策略。未来，她有信心，在数字化销售平台的开发和大数据市场策略的支持下，面向国际市场特别是在新兴经济体中寻找新的商机。

(赵文 文/图)

北京门头沟：
开展春季药品
安全专项检查

春季是流行性病的高发季，为保障人民群众用药安全，近期，北京市门头沟区市场监管局开展春季药品安全专项检查，护航春季流行病高发期间用药安全。执法人员深入各大药品零售企业和医疗器械经营企业开展检查，紧盯药流环节，重点查看了以抗感染类、呼吸消化类、感冒类等流行性病药物和儿童用药，督促经营者履行好药品安全管理主体责任，开展经常性自查消除隐患，切实保障群众用药安全。

(董芳忠)