

湖南省妇女儿童发展规划编制暨评估工作会议召开

今日女报 / 凤网讯 (通讯员 钟波 杨丽波 实习生 刘铃) 7月14日, 湖南省妇女儿童发展规划编制暨评估工作会议召开。省政府副秘书长、省政府妇儿工委副主任陈仲伯出席并主持会议, 省政府妇儿工委副主任、省妇联主席杜亚玲作会议讲话。省政府妇儿工委各成员单位委员及联络员等近70人参加会议。

据悉, 此次会议旨在进一步推动2016—2020年湖南省妇女儿童发展规划编制和开展2011—2015年湖南省妇女儿童发展规划终期评估工作。陈仲伯强调, 这两项工作时间紧、任务重、责任大, 省政

府妇儿工委各成员单位要积极配合, 形成合力。

杜亚玲在讲话中就湖南省妇女儿童发展规划编制和评估工作进行了具体的安排和部署。她指出, 新一轮妇女儿童发展规划将坚持“四项原则”(统筹兼顾、协调发展、立足实际、突出重点), 追求“四个关注”(关注妇女儿童身心健康、关注妇女平等参与经济社会发展权利、关注妇女儿童权益保障、关注妇女儿童发展环境优化)发展目标, 增加“重大实项目”亮点。下一步, 将进入妇女儿童发展规划初稿的起草、论证及征求意见等实质性工作

阶段。此外, 确定今年下半年将对2011—2015年湖南省妇女儿童发展规划开展评估。评估工作分为三个阶段, 即自我评估、评估督导和撰写实施两纲中期评估报告。各州市评估督导工作与省妇儿工委成员单位同步。

会上讨论并原则通过了湖南省妇女儿童发展规划2016—2020年基本思路和湖南省妇女儿童发展规划(2011—2015年)终极评估方案。省政府妇儿工委办拟于8月上旬, 组织省妇儿工委成员单位联络员、市州妇儿工委专干举办一期规划编制和评估工作业务培训班。

她身怀六甲, 带领“空巢村”造林近百亩

今日女报 / 凤网讯 (通讯员 关杨博 程佳) 7月14日, 怀有5个月身孕的邵阳武冈市妇联副主席、荆竹镇回马村“第一书记”周慧芳带领村里的巡护员一起上山, 对新栽种的的经济林进行了日常巡查, 为排除山火隐患打下坚实基础。像这样的巡查, 周慧芳已经坚持了近4个月。

回马村是荆竹镇偏远落后的小山村, 山多田少、水土不均, 众多年轻人外出打工、成家立业, 该村也成了远近闻名的“空巢村”。武冈市妇联副主席周慧芳被派往该村担任村党支部“第一书记”后, 与村民同生活、同学习、同劳动, 全面掌握第一手资料, 根据山岭多、旱地平缓的特点制定造林计划。今年春耕时节, 她带领当地村民在荒山上开展“造林脱贫”活动, 以植树增绿和增收致富作为突破口, 千方百计帮助困难群众脱贫致富。她的勤勉和敬业, 获得了全体村民的肯定和称赞。

妇联主席微信募捐 助寒门学子圆梦北大

今日女报 / 凤网讯 (通讯员 江慧宏) 7月2日, 常德市临澧县太浮镇副镇长、妇联主席丁杰与几名爱心人士亲手将通过微信平台募集的13000元善款送到杨梦茹手中, 助她圆梦北大。丁杰还为她附上了手抄版的捐款明细和联系方式, 让她记得感恩、懂得回馈!

杨梦茹1岁时, 父亲因车祸去世, 母亲改嫁, 祖父母将她抚育长大, 家庭经济十分困难。杨梦茹非常懂事, 积极上进, 曾获评市级优秀学生干部、省级三好学生。今年高考, 她以643分的高分名列临澧县文科第一名, 湖南省第十三名。了解情况后, 太浮镇妇联主席丁杰第一时间在微信里发出了一条“为杨梦茹圆梦北大”的消息, 并带头捐款1000元。此举很快得到了许多网友的支持, 大家慷慨解囊, 不到两天时间就为杨梦茹筹集善款13000元。

侗家娃娃的暑期特别礼物

“中华大家园”生态主题夏令营

今日女报 / 凤网讯 (通讯员 彭云 李景) 暑期对城里的孩子而言, 是丰富而忙碌的, 而对于父母外出打工的侗家娃娃也许并不如此。湖南省妇女儿童活动中心联合湖南省典当行业协会、扬帆计划湖南微点爱心助学团队, 为侗家娃送去了一份特别的礼物——“中华大家园”生态主题夏令营。

鼓楼小学是怀化市通道侗族自治县平坦乡横岭村的一所村小, 共33名学生。他们的父母都长期在外打工。夏令营于7月10日正式开营, 并设计了许多别开生面的小活动, 如在“盲行”中, 用其他感官去感受熟悉的家乡; 在“故事会”中, 阅读“爱心树”绘本……主办方还携物资和爱心款慰问了特困学生。

“85后”餐馆服务员逆袭身家千万富姐

今日女报 / 凤网记者 章清清

12岁沿街卖冰棍, 16岁餐馆打工做服务员, 17岁被人赏识后跳槽, 许红艳的起点不可谓不低。从20岁出头就拥有百万身家, 到乡投资开厂却血本无归, 她的经历不可谓不坎坷。最终, 这个浏阳姑娘以知名女装品牌湖南总代理逆袭成功。今年28岁的许红艳创业之路惊心动魄却闪耀着自强之光。

餐馆服务员的转机

1986年出生的许红艳, 来自浏阳永安一个贫寒的农民家庭。许红艳说, 或许是贫穷的家境激活了幼年她的经济头脑。12岁时, 她沿街叫卖冰棍。看到村里公开放映电影, 她又批发一些瓜子花生等小零食卖给那些正在看电影的人。尽管如此, 因为父亲生病, 加之弟弟年幼, 初中毕业后她还是辍学了。那是2002年, 她16岁, 为了减轻家庭负担, 她跟着老乡南下来到广州, 成为了一名餐馆服务员。

许红艳说从小她就是那个干事愿意琢磨的人。在餐馆工作不久, 她便将菜单倒背如流, 甚至能将餐馆熟客的常点菜式、各种喜好都烂熟于心。出色的表现使她在三个月内, 从普通服务员升职成为餐馆领班。

一年后, 一位常去这家餐馆吃饭的装饰设计公司的老总, 发觉到这个女孩的不一一般, 想“挖”她去他的公司上班。许红艳说, 当时她一下就怔住了, 根本不敢想象自己这个没有文凭没有学历的普通餐馆服务员, 可以到装饰公司去工作。考虑许久, 她决定抓住这个机会。

正是这次跳槽, 彻底改变了许红艳一生的轨迹。



新思路赢得第一笔订单

装饰公司配备的都是专业型人才, 许红艳初来乍到, 连电脑的基本操作都不会, 只能做前台接待工作。那时, 每个月600元的薪水除去开支所剩无几, 但是许红艳总是想, 只要能学到东西, 薪水再少、工作再累都没有关系。

很快, 做事认真、做人热情的许红艳便与公司的老员工们打成一片, 短短两个月时间, 许红艳从前台接待“顺利混入了业务部”, 开始接触业务工作。

她说, 对于如何跑业务, 自己脑子里一片空白, 当时仅仅凭借一腔热血、一股蛮力, 开始每天扫街式地拜访各大物业公司。“每天都在外面跑, 饿了就吃一个馒头, 看尽了无数的冷眼, 有时候人家甚至直接把你拒之门外。”两个月的时间, 许红艳拼尽了全力, 但是一个客户单都没有签到。就在她几近绝望的时候, 一家窗帘店拯救了她。

“老板跟我提出能不能客户资源共享, 他介绍客户到我们公司做室内设计, 我把我们的客户介绍去窗帘店选购窗帘。我一听, 觉得非常好, 马上就答应了!”许红艳说,

从此她不再单纯地找客户推销, 而是和客户建立“双赢”的合作关系。很快, 抱着新思路的许红艳拉到了一笔6万多元的业务。

努力成为“富一代”

几年下来积累了一定的资金后, 许红艳渐渐萌生了创业的想法。2007年农历二月初二, 许红艳在深圳一家商场的服装加盟店开张了。尽管没有得到太多的祝福, 尽管每天客流量都很小, 有时甚至半天一个顾客都没有, 许红艳依然坚持了下来。门店生意不好, 商场搞活动时, 许红艳第一个举手参加, 大幅让利。

渐渐地, 许红艳的加盟店生意越做越红火, 从无人光顾, 到日入三万。自己更从加盟商, 一跃成为该女装品牌的广东省总代理, 两年时间内, 从一个小小的创业者成为了年收入过百万的小老板。

由于个人原因, 许红艳于2010年放弃深圳的生意回到长沙, 并投资150万元, 开了一个占地面积5000平米的板材生产厂。因为对板材行业的了解程度不够, 两年时间, 工厂入不敷出, 亏损严重。

多年心血化为乌有后, 很多人都担心这个小女子再也爬不起来。但许红艳却是一匹无比倔强的马, 从来不肯向命运低头。2013年6月, 她变卖所有家产, 同时申请了一笔创业贷款, 再次前往北京实地考察, 重走女装加盟品牌代理经营之路。这份魄力和勇气并不是每个人都会有的, 许红艳的勇敢和坚韧让周围的每一个人都为之动容。

如今, 许红艳名下有两家服装公司, 同时运营两家高端会所, 总资产近五千万。许红艳说:“我不是‘富二代’有什么关系呢, 努力成为‘富一代’, 我觉得更有价值。”