

背好永不褪色的“邮包”



●全国劳动模范何健忠

背着这只邮包 我从泰兴走进人民大会堂

由于党和人民的信任，2008年，我当选为全国人大代表。第十一届、十二届、十三届全国人大代表，十二届人大以来连续8次当选为主席团成员。多次从泰兴的江平路办公室走进了人民大会堂。

当选全国人大代表后，在干好本职工作、业绩突出的前提下，我更忙了。2019年，我每天至少用两小时接待群众来访，处理群众来信。这一年，我提交建议12件，其中《关于建立健全养老机构监管体系的建议》被全国人大常委会列为年度重点督办建议。

单位，推广邮政业务，推销服务模式。当支局长24年来，我没有休过一天，每天工作都超过14个小时。

我粗略估算了一下，近30多年来，接受“6838”义务服务的群众达到5万人次以上。我的贴心服务，助推单位业务进入全盛期；连续12年蝉联全市邮政支局第一，2008年邮储余额跃居全省支局第一。

如今，让我欣慰的是，“有困难找何健忠”已成为泰兴很多干部群众的口头禅。让我收获了许多荣誉：全国劳动模范、全国优秀志愿者、全国道德模范提名奖获得者，从一个普通的邮政职工成为“中国好人”。

上任三个月跑遍全市机关、学校、企事业

每天工作14小时以上，每月在全国各地义务作报告传达两会精神近10场，仅两会结束后，我在全国各地作两会精神传达报告每年70多场。每年提交代表建议13件，每份建议都得到国务院的肯定，这些早已成为我的工作常态。

悠悠万事，民生为大。2016年，我所提出的《关于利用发展邮政农村电商精准扶贫、精准致富的建议》，获全国人大常委会副委员长吉炳轩批准，随后国务院扶贫办将中国邮政纳入国务院精准扶贫15家成员单位之一，要求中国邮政到2020年建成50万个邮乐购站点，实现自有网点对贫困县全覆盖。

2019年，我主动联系泰兴市育红幼儿园，从师资互派交流到一对一帮扶贫困生，帮扶内蒙古察右前旗幼儿园，并送去13万元捐款及书籍等。

2019年12月26日，我去山西省汾西县作报告后，通过国家邮政集团电商局，在最短时间将这个县难卖的当地特产玉露香梨，放到邮乐网上售卖。向山西邮政、江苏邮政求助，线上、线下齐销。我在家乡20天推销售10多万公斤。2020年1月，汾西县人民政府特地向我发来感谢信。

我的付出先后得到习总书记和李克强总理当面肯定，这对我是最大的鼓励，激励着我不断前行。

背着这只邮包 我从一个人牵手上万人

一个人的力量毕竟是有限的，为了让为人民服务的力量更大、范围更广。2013年，我借

助覆盖城乡的邮政网络，帮助检察院建成预防职务犯罪宣传的“预防邮路”，此项工作三次被写入最高检工作报告。我积极打造“精准扶贫”e邮路，在全国建成33.8万个“邮乐购”农村电商服务站，为农民致富贡献邮政力量。我牵头建成的“公益邮路”，推动解决了全国50万名“事实孤儿”的生活保障问题；创新“拥军邮路”，为军人家属、困难退役军人帮扶问题提供解决新路径。

2020年4月，我通过这些平台，当起直播带货的网红。为泰兴市分界镇腾兴村销售了200多吨牛心甘蓝菜。为当地农民代言萝卜、鸡蛋、苹果、粮油等农副产品，挽回经济损失60多万元。

2010年后，我相继发起成立了“何健忠劳模创新工作室”“人大代表工作室”。2017年12月，这一工作室被命名为“全国示范性劳模和工匠人才创新工作室”。

2018年5月18日，全国人大副委员长吉炳轩开展专题调研。参观“何健忠劳模创新工作室”“人大代表工作室”之后，他动情地说：“何健忠同志工作的场所和权限比我想象的小得多，但他的贡献比我想象的大得多，工作的成效比我想象的高得多。”

“涉世无如本色，立身何用浮名”。无论角色怎样转换，名气如何大，作为一名普通党员，我将永远背着那只永不褪色的“邮包”，把易逝的生命兑换成持久的事业和为民服务的精神，鼓满人生风帆，创造更加有意义的生命价值！

(韩登军采访整理)

她心中始终装着“研发”

——记江苏省劳模、泰隆减速机集团公司总工程师孔霞

■蔡建永 潘世海

从外地出差回来后，江苏泰隆减速机股份有限公司总工程师孔霞马不停蹄地来到公司的超大型减速机生产现场，了解机器生产进度以及技术难题攻关情况。心中装着企业的技术研发，这一干就是近三十年。

1992年，刚从江苏大学毕业的孔霞走进了当时一穷二白的江苏泰隆减速机公司，成为一名科技工作者。她没有嫌乡镇企业环境差、任务重，一头扎进产品升级换代的技术研究中。三十年如一日奋战在企业科研第一线，刻苦钻研，孜孜以求，她以睿智的思维、坚韧的品质、奉献的精神创下了减速机行业一个个辉煌的业绩。

新手岗位磨技能

刚进公司不久，孔霞就展现出了对工作的高度热情，别人不愿意研究的问题她关注着，别人习以为常的技术问题，她留心着。在工作中，孔霞经常是提问题最多的那一个。进入公司后不久，孔霞了解到企业新开发的蜗轮蜗杆减速机因技术上不够成熟，暴露出很多问题，为了彻底攻克这一系列难题，公司决定对这项生产技术进行改革创新。要改革就要有带头人，此时，公司领导注意到了平时能吃苦、善钻研的“新手”孔霞。

孔霞欣然接受科研任务，她认真阅读资料，钻研问题出现的关键环节。可光有热情是不够的，孔霞大胆尝试新的生产工艺，但经过

二次改造的包络蜗杆硬度依然达不到要求，合格率为65%，严重影响了公司的经济效益。面对这些，她没有气馁，一方面反复试验；一方面到处请教专家。经过两个多月的艰苦努力，数十次的实验，她决定改变盐浴成分，调节相关配比。

终于皇天不负有心人，经过工艺革新，热处理合格率达到95%以上，仅这一项，每年就可以为企业节省400多万元的生产成本。

科技攻坚担重任

有了成功创新攻关的经验，孔霞更加坚定了自己扎根减速机工艺改造提升岗位的信心。为了进一步完善产品的工艺，孔霞除了自己钻研外，还不断寻找机会请教行业专家，共同攻克科研难题。孔霞曾三次到北京，登门求教有关专家。对当时乡镇企业本来看不上眼的北京专家，也被她的执着所感动，打破惯例，不但详细地向她介绍此类减速机的技术特点、注意事项，更让她感动的是专家主动提出到现场进行指导，帮助改进蜗轮蜗杆的多头啮合问题。这一革新，进一步提高了产品的传动效率，增加了产品的承载能力和使用寿命。

同时，北京专家还介绍孔霞认识了武汉大学的教授，针对企业产品发展共同研发出点线啮合技术，解决了困扰企业多年的齿轮噪音大难题，有效提高了装配效率，泰隆终于有了自己的主打产品。

孔霞曾担任核电循环水泵驱动齿轮箱、风力发电齿轮箱产品开发项目部的项目经理，具

体负责技术与外部沟通工作。核电项目是与美国福斯公司签订的合同，也是国内第一次做这样的齿轮箱，以前全部是国外进口。其高精度、高可靠性的要求对泰隆技术人员来说是一次考验。

孔霞决心自己钻研，通过查找国内外大量资料，又到大亚湾核电站现场，深入了解实际工况，学习英国艾伦公司的核电齿轮箱技术，分析有关专家提供的经验数据，不断组织技术人员和专家进行讨论、试验，并与国外用户进行技术方面的深层交流，使最终的技术方案得到了美国公司的认可，极大地提高了泰隆的知名度和影响力。同时她们的出色表现也为国外公司在核电项目上对泰隆大半年的考察、交流画上了一个圆满的句号，成功赢得了第一笔近2000万元的核电齿轮箱订单，该项技术填补了国内空白，泰隆成为国内首家生产核电齿轮箱的企业。

巾帼引领奋进路

为了企业发展，这么多年，孔霞付出了常人难以想象的代价，孩子中考、婆婆股骨摔断住院等，她基本都顾不上，那时正是企业重大项目上马，或研发项目陷入困境之时，她天天泡在办公室里，一天十几个小时趴在工作台上。经过无数次的失败，经过无数个日夜的不眠不休，“放弃问题，就是放弃创新和希望。”这是她常说的话。孔霞就是凭着这一腔热血和毅力为泰隆不断开拓科研新路，每年带领团队完成近4000份非标产品订单设计，仅2020年就

为企业新增销售近5亿元。组织企业累计申报专利400多件，获得授权专利240件，其中发明专利58件，企业被评为国家知识产权示范企业。个人获得江苏省科学技术奖一等奖一项、江苏省科技成果二等奖一项，泰州市“巾帼科技之星”，泰州市有突出贡献的中青年专家等荣誉。

公司科技项目办公室主任张介禄说：“孔总热爱工作，对工作一丝不苟，在生活中对下属非常贴心，是我们学习的榜样。她虽然是一位女同志，但是在她身上能看到三牛精神。我

们孔总很钻研，不但自己学习，还带动我们来学习。毫无保留的把她的经验传授给我们大家。我们大家一起共同进步。”

在刚过去的江苏省省劳模表彰大会上，孔霞被授予省劳模的荣誉称号。她说：“劳动模范这份荣誉不仅是对我个人工作的肯定，更是对我未来工作的鞭策和期待。劳模既是荣誉更是责任与担当，我将在今后的工作中不断地加倍努力，以更高的目标严格要求自己，不断学习提升自我的工作技能，为实现成为减速机行业的领跑者这一公司愿景而奋斗。”



让诚信之光温暖你我他

■特约撰稿人 薛凯

我们邮储银行江苏省泰兴新区支行坐落在泰兴农业银行、建设银行两大新区支行的马路对面，比起这两家的那种气派，我们门面显得不大。

然而，我又感到很骄傲，就是在这样一个小舞台上，三年来，我们10多名同事却唱出了一出又一出大戏、创造了一个又一个奇迹：2019年和2020年支行业务收入分别比上年增长14%和30.6%；拆迁资金项目被评为2019年度泰兴支行优秀营销项目；支行荣获2020年度泰兴支行先进集体荣誉称号。

其实，骄傲的背后，我心中常常生出无限感慨，发自内心地喜欢我们的支行行长周霞。作为她10多年来的同事和助手，我为这位获评江苏省分行2020年度先进个人支行行长感到自豪。当不少领导和同行探寻我们支行发生的变化，当许多人向我们投来敬佩眼光的同时，追问奇迹是怎样创造的？我总想起周霞平时对我们反复说过的三句话。

“诚信是一面镜子，你对它笑，它就对你笑。”

周霞刚参加工作时在泰兴邮政局江平路支局工作，她的师傅就是大名鼎鼎的支局局长何健忠。他诚信为民、忠于职守，勤于工作、甘于奉献，曾先后获得全国劳动模范、全国优秀志愿者和全国道德模范提名奖获得者等称号，连续当选为第十一届、十二届、十三届全国人大代表。

的道理，并不断践行着。从2008年开始，她到邮储银行泰兴支行做柜员，到担任客户经理、黄桥镇南支行副支行长、新区支行支局长。时光流逝，岗位变化，但她诚信为客户服务的热情却一直不减。

“只要您给我打电话、发微信，余下的事我来办。”成了她一直遵守的诺言。

从2012年开始，家住古溪镇野芹村的何某与我行有了业务往来。多年来，他成了我行的“铁杆子客户”。用他的话说，是周行长最朴实的诚信服务感动了他，也因为他的诚信多年来得到我行的支持。

10多年前，刚刚新办猪场的老何，遇到了资金困难，是周霞和我第一时间上门对接，帮助他办理了贷款手续。2017年，为了降低饲养成本，增加效益，他与南京可莱威饲料有限公司洽谈合作成立联合运营公司，分别与设备、原料供应商，以及兽药、疫苗供应厂家合作，努力带动全市养殖业再上一个新台阶。当时，老何从南京发来微信请周行长协调贷款之事。因为数额较大，当天，周行长就向领导作了汇报。同时，她又通过朋友关系找到镇、村负责人，动员社会各界支持老何的这一项目。

如今，老何的合作联社成员单位达到13家，注册资本800万元，被评为省级示范社。每年养猪2500头，上市肥猪16万头，总产值近1.5亿元，利润1500万元。多年来，他从我行的贷款从10万元累计达到1800万元，在我行的存款也成几十倍增长。

为了服务进入“佳境”，周行长在“主动”上下功夫，每到一处工作总是将支行“诚信服务承诺书”发放到居民手上、发送到客户的微信中。她整理建立了客户档案，并录入计算机，档案中有有名有姓的客户数就有600多户，档案中还详细标注了客户的爱好、生日、工作情况等。这样她就能够根据客户档案及时主动地上门服务。

我看到客户和她之间如鱼似水的融洽关系，也深受感染。去年10月份，附近张桥镇的一位70多岁张大爷由于急需用钱，到我行说要提前退出已购买的3000元保险产品。我冒雨打车陪同老人去保险公司。由于保险时间未到，保险公司扣除了100多元。老人很不理解，我耐心讲解，并且自己掏钱补上。

“诚信是一杆秤，你对它公平，它会公平回报你。”

诚信源于细节的积累。工作中，周霞以真诚和一丝不苟的认真负责的态度，开拓市场，赢得市场。

为了给客户提供最优质的金融服务，在每个金融新产品发行时，她都会深入学习和研究每个产品的功能与特点。这样，在给客户讲解和推荐时，就能够讲解得更清晰、更透彻、更让人信赖。同时，她会本着对客户负责的态度，根据客户的承受能力，坦诚地将可能有的风险告诉客户，绝不会隐瞒客户。

为了减轻柜台压力，腾出时间和人手对外营销业务，拓展客户，并方便客户，让他们节省辛苦排队的时间，她积极宣传、推介网银业务。她和支行团队凭着一股劲头和满腔热忱，耐心地指导客户，如何开机、如何进入网页、如何操作转账业务等。现在，我们支行个人网上银行

日交易额达到1000余万元，用户120多户。

人们常说功到自然成，周霞对这句话有着深切的体会。每年相关地段拆迁前，她总是提前梳理好拆迁户信息，对客户进行分类，并根据分类，她与同事们利用晚上时间登门拜访，对拆迁户开展个性化金融服务，并利用其个人资源推出帮拆迁户搬家的延伸服务。

就这样，客户的贡献度不断提高。有的客户办了业务还不想走，总想与她聊上几句。有的客户心理上依赖她，办业务非找她不行，她不在宁可等一天。

来自安徽的木工负责人封某等10多个人曾经说过，他们这辈子忘不了周行长。今年1月底，他们准备到支行柜台上取钱一起回老家团圆，并到老家一起出资办个拆迁公司。

由于外面天气很冷，他们进入支行大厅。望着穿着不讲究、操作大嗓门的他们，周行长走过去，把他们请到支行行长办公室，并为每个人倒上一杯茶。他们争论了半天，对投资形式没有形成统一意见。最后，周行长提出自己的建议，帮助他们理财，并答应今后在理财上有不清楚的地方，她可以帮他们参考，10多个人口服心服。第二天，他们又将工资收入全部存进我行支行。

“诚信是一团火，你对它添多少柴，它就给你多少温暖。”

在平时工作、生活中，周霞不仅满足于岗位上的为用户服务，还始终注意处处留意关心群众的生活，尽其所能帮助解决。只要群众找她帮忙，无论是代缴水电费、电话费，还是找医生看病，接送小孩等，做到有求必应。

居住在我们支行附近的富泰华庭小区的2000多个居民中，许多人并不知道她的名字，但提到新区支行的周行长、周大姐、周阿姨，无论男女老少认识她的人很多，并且谈到她为客户服务的事，都能娓娓道来。

城区一位到我行办理贷款的大药房的老板永远忘不了，2018年12月的一天，在南京的他提前约好周霞帮其到南京办理房产抵押。那天天下大雪，他委托朋友开车去接家住泰州市区的周行长，由于走错了路，让周行长在路口的寒风中白等了1个多小时。为了争取时间，她叫接她的车子不要来回折腾，以免耽误当天的办理，自己回去驾车去了南京。这位老板深受感动，事后除了将60多个员工的工资放在支行代发外，还发动大家担当起我们支行的业务宣传员，说服他们的家人、亲戚朋友将钱存到新区支行。

但是，周霞对家庭、对丈夫、对女儿有着太多的歉意。她不能给丈夫多少体贴，反而增添了不少麻烦，她刚到行里后，为了提高点钞等业务技能，丈夫总是陪她练习。去年女儿在泰州中学上高三，她接送的次数加起来不超过10次。有时，她总是请泰州的朋友帮忙照顾女儿。

然而，周霞从来没有后悔过，反而感到相当快乐：当她看到同事们团结一心忙事业，工作业绩年年攀升；当她生日那天，许多客户和同事们给她送来鲜花、蛋糕，送来祝福，有的出差在外还委托他人送来。

(作者单位：邮储银行江苏省泰兴市新区支行)