

蚌埠二建陈扬夫妇：十三年公益之路，诚实守信显真情

在安徽省蚌埠市的蚌山区，有这样一对夫妻，他们用自己的行动诠释着“诚实守信”的深刻内涵。他们就是陈扬和乔恒磊，一对热心公益、矢志不渝的爱心使者。

十三年来，他们携手同行，用爱心和奉献温暖着每一个角落，成为蚌山区乃至全市的公益楷模。他们不仅在工作岗位上兢兢业业，更在公益事业上倾注了满腔热情。自 2009 年起，陈扬就与丈夫乔恒磊一起踏上了公益之路。那时，他们还只是两个刚刚步入社会的年轻人，怀揣着一颗热爱社会、帮助他人的初心，开始了他们的公益征程。

十三年来，陈扬(蚌埠第二建筑工程有限公司工会主席)夫妇始终坚守诚信为本的原则，用实际行动践行着自己的诺言。他们积极参与各类公益活动，从捐款捐物到志愿服务，从关爱弱势群体到助力教育事业，他们的身影总是出现在最需要的地方。在玉树地震、新冠疫情等重大事件中，他们更是毫不犹豫地伸出援手，为灾区人民和抗疫一线送去了温暖和希望。

陈扬夫妇的公益事迹在蚌山区乃至全市被传为佳话。他们诚实守信、无私奉献的精神感染着越来越多的人加入公益行列中来。在他们的带动下，蚌山区的公益事业得到了长足的发展，越来越多的人感受到了社会的温暖和关爱。然而，对于陈扬夫妇来说，这些荣誉和赞誉只是他们公益之路上的小小里程碑。他们表示，将继续坚守初心，用实际行动践行诚信诺言，为社会的和谐与进步贡献自己的力量。他们相信，只要大家齐心协力、携手同行，就一定能够创造更加美好的明天。

如今，陈扬夫妇已经走过了十三载的公益之路。他们的身影依旧忙碌在蚌山区的各个角落，用爱心和奉献温暖着每一个需要帮助的人。他们的故事也成了激励人们奋发向上、传递正能量的生动教材。

在未来的日子里，陈扬夫妇将继续以诚实守信的品格和矢志不渝的奉献精神，为蚌山区的公益事业贡献更多的力量。他们的行动将激励更多的人加入公益行列中来，共同为建设和谐美好的社会贡献力量。(王跟兵)



实施“五化”基本要求 西北工业集团在涉危作业场所实施准军事化管理

今年以来，中国兵器西北工业集团认真落实集团公司安全生产决策部署，切实有效防范化解公司面临的安全生产风险挑战，在公司涉危作业场所实施了准军事化管理。

此次实施的准军事化管理就是借鉴军队的管理方法、管理模式、管理经验，对危险作业场所安全管理的机制体制做出接近于军事化的统一要求，实现管理制度化、纪律严明化、行为规范化、场所整洁化、工作秩序化的“五化”基本要求，提高员工的执行力、凝聚力和战斗力。实施准军事化管理的根本目的是“聚焦基层一线抓落实”，把关于安全生产工作的部署要求切实有效地落实到危险作业场所所在的车间班组等作业单元，切实推动基层一线做到令行禁止、遵章守纪、行为规范、现场整洁、管理高效、工作有序，确保武器装备科研生产安全，确保职工群众生命财产安全，为公司高质量发展筑牢安全基石。

公司对此次实施的准军事化管理提出了“五化”具体实施举措：管理制度化要求依照现有安全管理制度，建立完善准军事化实施细则，建立所有作业过程标准动作、标准口令。依照涉火单位岗位标准作业指导书要求，形成“一人一岗一书”。依照各单位梳理出的岗位安全履职清单，压实安全管理责任。依照公司安全培训计划，开展常态化安全培训。纪律严明化要求严格执行工艺纪律、安全纪律、劳动纪律、现场纪律、作业纪律“五大纪律”。行为规范化要求着装整洁规范，穿好涉火马甲。行为举止得体，厂内按照指定路线行进，提倡双人成行，三人成列。场所整洁化主要从厂容厂貌、定置管理、目视化管理、设备管理四个方面提出具体要求。工作秩序化主要从上岗前及交接班、作业前准备、作业过程、作业后清理四个方面提出具体要求。

目前，公司各相关单位准军事化管理工作正在按实施方案要求积极推进，进一步提升和推进公司涉危作业场所的安全管理水平，并取得初步成效。(贺斌)

澄合矿业电力分公司 执作风建设之“硬笔” 绘转型发展新篇章

近年来，陕西澄合矿业电力分公司始终把作风建设作为实现既定目标、书写精彩答卷的切入点，以思想过硬推动作风能力再提升，以作风有力转变推动工作快落实，切实把作风能力建设抓在经常、融入日常、严在平常，以过硬作风绘就分公司转型发展新篇章。

“学”字为先 勤学善思

分公司广大党员干部紧扣转型发展的目标定位，以思想破冰引领行动突围。一是强化政治理论学习。通过党委会“第一议题”制度，党委理论学习中心组、“三会一课”“学习强国APP”等线上+线下的形式，开展理论学习，交流研讨，党员干部综合素质得到大幅提升。二是创新学练结合模式。坚持以比促训、以赛促练，通过开展“一讲一练一考核”“我讲我的变



有心事，找“时姐”

“时姐，我最近生活压力有点大，老是失眠，可有啥好办法？”“工作中和同事处不来，经常闹矛盾咋办？”3月26日，在职工宿舍，职工围在时金环的身旁，寻求解决心理上的硬“疙瘩”。

时金环是安徽淮北矿业集团临涣选煤厂劳模心理工作室的负责人、淮北矿业集团劳动模范、国家二级心理咨询师。去年以来，临涣选煤厂在推深做实党支部书记进班组、进宿舍、进心里“三进”职工思想政治工作的基础上，创新开展专业心理咨询师“三进”工作，充分发挥劳模心理工作室作用，做好职工心理咨询服务，关爱

职工心理健康，及时化解矛盾，疏导情绪，积极培育职工健康向上的阳光心态。

劳模心理工作室发挥匠人服务意识，坚持随时随地方便职工原则，采取线上、线下的双线模式开展心理咨询工作。线上通过心理热线、微信、QQ、手机等方式随时咨询，线下工作时间在工作室内接受咨询。同时把心理咨询工作与职工“三违”帮教结合起来，与职工培训结合起来，与关键时间节点结合起来，推动心理咨询工作全面深入开展。

“心理有压力要学会自我调节，保持良好的心态，常和家人、同事、朋友聊聊天，多做户

题。二是综合考评敢亮剑。将干部工作作风、廉洁自律情况作为干部综合考核评价的重点指标，通过民主测评、个别谈话等方式深入了解中层管理人员的作风情况，并将考评结果作为干部能上能下的重要依据之一。三是完善机制抓落实。围绕项目建设、安全环保等重点工作，通过建立“一人一表”、月度重点工作和周督办重点工作落实情况写实机制，倒排工期、挂图作战，逐项分解目标任务，狠抓责任落实，全面提升工作执行力和落实力。

“严”字着力 筑牢防线

深化落实中央八项规定精神，驰而不息纠“四风”树新风，营造风清气正的工作氛围。一是增强责任意识。强化监督问责，组织签订党风廉政建设目标责任书，建立完善了干部

鹤煤三矿机修车间 自主制作运输设备节支 50 万元

“我们组织精兵强将利用 45 天的时间，加快了 4103 工作面的自主运输设备制作，节约了 50 多万元的资金，这是我们应该做的。”3月28日，河南能源集团公司鹤煤三矿机修车间主任张双庆在谈支架运输设备制作时说。

为配合矿加快 4103 工作面的安装进度。该矿机修车间成立了 16 人的支架运输设备制作专门机构，完善工作机制，分成 4 摊，对各项前期准备工作实行日报制度，先后完成了液压支架固定压板 400 套，乳化液泵站进回液管子脱钩 470 个，6400 型液压支架顶盖支撑架 10

《廉政档案》，积极探索实行“四问一谈”监督机制，通过“问政治坚定、问责任落实、问作风过硬、问廉洁自律”及时清理中层管理人员思想尘埃，树牢正确政绩观。二是严把关键“节点”。在元旦、春节、五一、端午节期间，组织观看《清除国企蛀虫》《永远吹冲锋号》等警示教育片，拍摄廉洁提醒微视频《清明·廉节》在分公司微信群发布，提醒广大党员干部职工廉洁过节。同时，纪委牵头组织对机关及所属各单位值班值守情况进行随机督查，杜绝“节日腐败”。三是抓住“关键少数”。强化全方位监督，公布职工群众反映作风突出问题的受理电话、邮箱及来信地址，切实用制度监督好“关键少数”，以“关键少数”带动“绝大多数”，推动党员干部带头提效率、重效能，让躺平式干部“躺不住”“动起来”。

(骆文焕)

套，轨道阻车器 15 套。

在工作上细化分工，每人一个环节，下料、对接、焊接、组装、固定井然有序，45 天的辛苦工作，为 4103 工作面支架入井扫清了障碍，这项工作自主制作不外委，为全矿节约资金达 50 万元。

“在支架运输设备制作中，中午我们买点馍和菜，不离开工作地点，又苦又累，但看到首台支架顺利入井，心里十分欣慰。”该机修车间班长郭英杰说。

(姜世军)

班组心理健康训练营活动，开展心理系列辅导，帮助职工调节情绪、舒缓压力，提升精气神。开展“心向阳光、‘喜’见美好”进宿舍活动，将心理咨询室的职能向宿舍延伸，让职工足不出户就享受到心理服务，促进职工思想进步和提升，增强企业凝聚力和向心力。

“我们还在劳模心理工作室设立了音乐放松室、沙盘室、减压室等，配置了减压按摩椅、心理沙盘、情绪宣泄等相关器材，让职工的身心得到充分放松，以良好的心态投入到生活和工作中去。”该厂工会负责人介绍。

(石启元)

破解“密钥”逐市场 绽放“智慧”赢先机

在当今快速发展的信息时代，IT 行业作为推动社会进步的重要力量，正以前所未有的速度蓬勃发展。面对激烈的市场竞争，营销成为 IT 企业稳固市场地位、提升品牌影响力的关键手段。上海盛博计算机科技有限公司销售总经理吕继东，凭借其深厚的专业知识、丰富的实践经验以及优秀的技术创新能力，为企业在激烈的市场竞争中脱颖而出提供了强有力的支持，在行业中崭露头角。

“技术改变营销，智慧引领未来。”吕继东始终秉持这样一个理念，市场营销不仅是商品和服务的推广，更是一种艺术和科学的结合。他认为，随着科技的进步和时代的发展，传统市场营销方式已难以满足现代消费者的需求，而数字化技术的崛起，为市场营销注入了新的活力。大数据、人工智能、云计算等技术的出现，使得企业能够更全面地收集和分析客户数据，更精准地洞察消费者需求和市场趋势。同时，数字化技术还提供了更加丰富的营销手段和渠道，如社交媒体、搜索引擎、移动应用等，使得企业能够更直接、更快速地与消费者建立连接。数字化市场营销已经成为企业发展的必然趋势，也是企业实现可持

续发展的重要途径。因此，在数字化时代，市场营销必须紧跟科技进步的步伐，充分利用大数据、人工智能等先进技术，实现精准营销，提高营销效率。这就是他深入探索后所揭示的营销之“密钥”。

正是在这种理念的指引下，吕继东不断探索和创新，成功研发出多项具有里程碑意义的技术成果。其中，“基于 CRM 的智能营销自动化系统 V1.0”通过集成客户关系管理(CRM)的核心功能，实现了对客户数据的全面收集、分析和应用，从而帮助企业更好地了解客户需求，提升客户满意度和忠诚度。这是市场营销领域的一大“利器”，一经推出便受到了市场的广泛关注和好评。

在深度学习和计算机视觉技术的热潮中，吕继东同样不落人后，展现出了具有前瞻性的视野和卓越的研发能力。他研发的“基于深度学习和计算机视觉的市场营销系统 V1.0”，将人工智能技术引入市场营销领域，为企业提供了全新的营销手段和策略。该系统充分利用了深度学习和计算机视觉技术的优势，通过对海量市场数据的深度挖掘和分析，从而对消费者需求进行精准识别，为他们提

供个性化的推荐和定制化的服务。这种智能化的营销手段，不仅极大地提升了企业的营销效果，还为消费者带来了更加便捷和舒适的购物体验。

据悉，吕继东还敏锐地捕捉到了程序化广告的市场潜力，他研发的“基于程序化广告的跨渠道管理平台 V1.0”，实现了对广告资源的整合和优化，提高了广告的投放效果和转化率。该平台的推出，为企业提供了更加高效、智能的广告投放解决方案，极大推动了市场营销领域的创新发展。同时，吕继东还创新性地提出了“基于智慧物联网的市场监测系统 V1.0”，该系统利用物联网技术，将各类市场数据实时采集、整合，并通过大数据分析，为企业提供全面的市场洞察。凭借消费者行为、竞争对手动态、行业趋势等多维度的市场分析数据，企业可以快速响应市场变化，灵活调整市场策略，进而提升企业在竞争激烈的市场环境中的竞争力。

在吕继东看来，市场营销行业如同一盘纷繁复杂的棋局，多样的经济因素与难以预测的市场需求交织而成的复杂经纬线，为企业在其中找到稳定的立足点带来了不小的挑

劲牌经销商恳谈会隆重召开

3月13日，劲牌第一届二代经销商恳谈会在劲牌总部报告厅隆重召开，来自全国各地的 162 名二代经销商齐聚大冶，共商劲牌事业。

劲牌销售部总经理陈博致欢迎辞，对到场的二代经销商们致以热烈的欢迎，他说：“各位二代经销商朋友们、各位战友，历史的车轮永不停歇，奋斗者的脚步永远向前，劲牌三十年战略规划已经明确，冲锋的号角已经吹响，让我们以今天作为新征程的起点，携手奋进为劲牌事业下一个三十年努力拼搏，谱写属于我们自己的历史篇章。”

劲牌副总裁李晖以过往行业酒类营销渠道模式的发展阶段，进行总结分析，并分享了甘肃岷县“小市场大动作”、华南线上到家平台、老一辈经销商们早期开拓市场等生动案例，强调经销商市场建设要专业化发展，追求“小而美”市场，要加强 B 端网络建设，强化终

端基础工作，为打造“人找酒”的经营生态提供 B 端支持，同时要做到与时俱进，加强新渠道的开发和拓展。

李晖感慨道：“劲酒‘做大众化产品，脚上是要沾沾终端的泥土的’，二代经销商们应当始终保持艰苦奋斗精神，为劲牌百年事业共同奋斗。”

经销商代表分享了江苏无锡市场孙华玲的演讲《立规矩以成方圆，商贸劲牌规范化运营》和江苏徐州市场徐炎民的“羊肉配劲酒”持之以恒开发客户的故事。

随后，劲牌总裁王楠波与二代代理商进行沟通交流说：“劲牌与你们的父辈合作多年，劲牌七十多年的发展离不开你们的艰苦奋斗，希望各位接班人能够薪火相传，成为劲牌健康可持续事业的传承者，携手见证百年劲牌的实现。”

最后，劲牌吴董事长与“劲二代”们进行



亲切交流，就劲牌未来产品布局、乡镇市场营销推广、中国劲酒年轻化、劲牌可持续纲领等相关问题进行答疑解惑，吴董事长希望“劲二

代”们多提意见与建议，做到厂商一体，共同面对新挑战，传承艰苦奋斗的劲牌精神，共同见证劲牌百年事业的实现。(劲宣)