

# 有一种爱,超越千山万水

## ——锡柴“爱心1+1公益助学”在行动



锡柴爱心1+1公益助学

■ 陈燕 许武英 / 文 伟骏 / 图

每一次爱心行动都是彰显责任,播撒大爱的旅程。

六一前夕,锡柴爱心大使带着全体锡柴人浓浓的爱意和真诚的关切再次启程,奔赴河南、安徽、湖南等地,为贫困家庭送上爱心助学金。这是今年锡柴“爱心1+1”公益助学行动启动以来的第五次关爱之旅。

### 公益助学

#### 关爱“亲家”责无旁贷

今年年初,锡柴人在走访市场中发现,一些锡柴机用户因家中遭遇意外或家人突发疾病等原因,打乱了原有的生活节奏,生活困难,经济拮据,甚至出现了无力供养子女上学

的情况。锡柴的营销文化理念是“卖产品就是嫁女儿”。是要将卖出去的产品当女儿疼、将用户当亲人爱,与用户结成亲缘关系,相互依存,直至久远。2月份,在钱恒荣厂长和许雪芬书记的倡导和带领下,锡柴启动了“爱心1+1”公益助学行动。全体锡柴人纷纷献出爱心,短短几天时间里就募集到助学基金11万余元,用于资助锡柴旗下奥威、恒威、康威三大品牌用户的子女不因贫困等客观因素而放弃学业,点亮孩子们的上学梦。并分批组织爱

心大使,跨越千山万水,赴贫困学生家中进行爱心走访慰问。截至目前,锡柴“爱心大使”已先后走访了陕西、贵州、四川、江苏、河南、安徽、湖南等地,将一份份饱含锡柴人关爱的“助学金”送到贫困家庭。

### 危难相助

#### 爱心伴着希望前行

5月24日,锡柴爱心大使带着“六一”礼物和爱心助学金,经过数小时的跋涉,来到了“三湘古邑”的湖南耒阳郊外的李健家。当锡柴爱心大使把新书包以及学习用具、篮球等爱心物品一件件送给李健的儿子李星和李轩手中时,他俩腼腆的脸上露出了惊喜。

当李健谈到解放J6车所匹配的锡柴发动机质量时,喜悦之情溢于言表,“开车已经17年了,以前为公司开运输车辆,各式各样的品牌的重卡基本上都开过,遇到‘长下坡’时,只得提前加水,一路踩刹车,踩得脚都麻了。稍不留心,还容易出现车辆失控。自从开了配装锡柴奥威11升机的解放J6车,下坡时又稳又安全!”在这条环境异常恶劣的线路上,奥威11升机硬是比其他品牌发动机节油2-3升,满载情况下爬坡还特有力!”

李健说,正当他跑运输挣的钱还掉了所有贷款,并成为这辆“爱车”唯一的车主时,不期而遇的意外却给了他一个沉重的打击。小

儿子突然患上“肾积水”,后期的治疗对这个刚还清外债的家庭来说,简直是一个天大的难题。而这时,大儿子又因为疤痕体质导致阑尾炎手术伤口反复发炎,先后4次做了修复手术。给两个儿子看病,这个家庭又欠下了不少外债。李健坦言,“我不想卖掉这辆车,因为这是家里唯一的生活来源!”

“锡柴‘爱心1+1’公益助学,不仅要用爱心去点亮孩子们的上学梦,更要通过各种形式的帮扶,让困难家庭渡过难关。”当锡柴爱心使者把爱心助学金送到李健手中并告诉他,孩子的学费,锡柴人会每年都送过来,直到孩子上大学,同时,锡柴已想方设法帮他联系了固定的运输业务,并为他的发动机免费提供10多项检测时,这个高大魁梧的汉子顿时眼睛湿润了……

### 雪中送炭

#### 用爱点亮求知之路

困难每个人都会遇到,在最困难的时候,最渴望的就是能够得到别人的帮助。5月15日至19日,锡柴爱心大使又来到河南、安徽,到许昌的李涛、南阳的乔书志、阜阳的韩雨泽小朋友家走访慰问。

16日,李涛小朋友接过爱心助学金,眼中透着自信,他指着墙上的奖状表示,一定好好学习,掌握本领,长大回报社会;17日,在乔书志家中,乔书志小朋友对锡柴赠送的书包、铅笔、书本爱不释手。这个9岁的孩子兴奋地说,他能和别的小朋友一样有新铅笔、新橡皮用,有课外书看、练习本写了,真开心。18日下午,锡柴爱心大使又马不停蹄地来到安徽阜南利辛县韩雨泽家。在这个用土砖搭起的两间平房内,没有家具,没有家电,祖孙三代7口人就睡在用砖头、木板搭成的两张床上,9岁的小女孩韩雨泽坐在床上眼泪吧嗒吧嗒流个不停。2013年9月份,韩雨泽的爸爸韩彬借民间借贷购买了配载锡柴机的解放J6自卸车,高额的还贷费用让这一家的生活过的很是艰辛。孩子的学费到现在都没有着落,学校已经下最后通牒了,再不缴费,就要让孩子停学了……锡柴爱心大使宽慰着一家老小,让他们放宽心,锡柴每年都会来送助学金,直至韩雨泽考上大学。锡柴人的鼓励和帮助,使韩雨泽一家人对生活充满了信心。

爱,在延续,锡柴人的爱心之旅仍在继续!

## 时码办事处

### 推进服务型基层党组织建设

近日,江苏涟水县时码办事处党委组织全体党员干部进行“三严三实”专题学习讨论,以学习贯彻“三严三实”重要论述精神为契机,进一步推进了服务型基层党组织的建设。

一是增强服务意识,树立服务理念。加强党员干部党性教育,通过观看革命历史教育片、牢记入党誓词、学习先进人物等方式,教育引导党员干部坚定理想信念,提升道德境界,追求高尚情操。

二是加大基层投入,完善服务平台。全面深化阵地建设,采取多种方式,不断加大投入,为基层党建工

作提供更加有力的物质保障。采取有效措施,积极帮助村居组织发展集体经济,逐步解决村居集体收入薄弱的问题,夯实基层党组织推动发展、服务群众的物质基础。

三是强化服务功能,丰富服务载体。引导党员干部在基层一线解决问题、化解矛盾、落实工作、脚踏实地、真抓实干、敢于担当责任。广泛开展“党员奉献日”“农家党员爱心社”“党内互助金”和结对帮扶送温暖等活动,全力打造服务型基层党建。

(黄明 刘金领)

## 开拓 创新 发展 提升

### ——记赤峰市松山区保龙山元贞农产品开发农民专业合作社理事长袁学芬

■ 高艳庆

一份执着,成就了她今天的事业。一种信念,支撑她走在前进的路上。

袁学芬,透过她创业的足迹,我们清晰地发现,她是一个有理想、有追求的人,正是这种追求,这种理想,成就了她今天的事业。她所创建的赤峰市松山区保龙山元贞农产品开发农民专业合作社,被内蒙古供销社评为“全区二十佳农民专业合作社”,被中华全国农民专业合作社总社评为“全国农民专业合作社示范社”;她本人被评为全区“双学双比”女能手、妇女创业十佳青年等。

袁学芬,一个普通的农家女,在别人看来,在家相夫教子是大事,创业是男人的事,可她却不信这一套,同样是人,男人行,女人也一定行,她骨子里就有一种不服输的精神。

她经过反复的思索和市场调研,决定结合当地实际情况,成立合作社,把农民兄弟组织起来,共同致富。她发动村里几十户农民,在赤峰市工商局松山分局注册了赤峰市松山区保龙山元贞农产品开发农民专业合作社,合作社成立后,她严格按《合作社》章程去管理,组织社员探索合作社的发展目标和方向。她亲自带着社员去山西农科院,为合作社引进黍米种子,发展了黍米种植基地5000亩,在播种前聘请农艺师来合作社作讲座,让社员们在种植上,特别是对黍米、杂粮、杂豆的种植有了一个全新的认识,使合作社社员掌握了科学种植知识,增加了产量。同时聘请农牧业局的老师对生猪的饲养及疾病防治进行专题讲座,使每个养殖户都掌握了一定养殖技术,在饲养方面没有了后顾之忧。在她的带动下,合作社实行了优化组合,让信息、资源、设备共享。

他们采取了“两条腿”走路。一方面抓黍米、杂粮、杂豆的基地建设;另一方面抓生猪新品种进行繁育及糖化饲料的研发工作。合作社在袁学芬的带领下,在发展过程中采取了“合作社+基地+农户”的管理机制和基地、生产、流通紧密结合的经营模式,严格按照《农产品标准化生产技术规程》,围绕“绿色”创品牌,利用合作社带动该乡产业的发展,扩大本地区绿色农畜产品的发展空间。所以在养殖小区,她提出实行“六统一”,即统一良种繁育、统一饲料配方、统一防疫灭



袁学芬理事长

菌、统一技术管理规程、统一仔猪调配、统一销售,使合作社的产品逐渐由无公害型转为原生态型,走上了种、养、加一条龙的良好循环道路,为社会输送放心的食品,向“绿色、有机”的方向发展。

随着黍米基地的不断扩大,袁学芬调整了发展思路,进行黍米深加工,研制出“保龙御液酒”投放到市场,得到了消费者的认可。并被内蒙古自治区评为优质白酒,赤峰市工商局评为知名商标。在袁学芬的带领下,合作社形成了一个循环产业链,即:黍米深加工生产优质白酒,酒糟做糖化饲料养猪,这个猪肉是原生态、猪粪便还田,种植绿色黍米、杂粮、杂豆。

合作社的示范作用拉动了当地养殖业的发展,带动了当地生猪饲养户300余户,种植户400余户。助农增收3000元,同时提高了广大社员的产品质量意识和生猪的饲养水平,解决了100多户农民工的就业问题。如今的“保龙山”牌纯粮大黄酒正以独特的烧制工艺,以优雅细腻、绵柔丰满、醇香爽静和酒不上头的独特魅力,已经成为畅享赤峰大地的情感产品、嗜好产品和文化产品。

以实力打造精品,科技铸就品牌,合作社的各类产品在袁学芬的带领下,在全体社员的努力下,“保龙山”牌大黄酒也将真正成为北方用纯米烧制的原汁原味的第一酒。对促进当地的种植业发展,调整农业产业结构,促进农牧业产业化经营,促进农民增收,建设社会主义新农村,将起着重要的推动作用。

## 茅台保健酒业公司与茅台技术开发公司首次联合举办社会主义核心价值观专题讲座

5月21日,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司与茅台集团技术开发公司联合举办了社会主义核心价值观专题讲座。讲座在茅台技术开发公司三楼会议室隆重举行。茅台保健酒业公司及茅台技术开发公司在领导、见习助理以上管理人员及全体党员共计200余人参会。讲座由茅台集团企业文化处企业文化科科长吴华主讲,茅台保健酒业党委书记谭定鸿主持。茅台技开公司董事长李明如、党委书记王俊出席会议。

吴华科长从“当前我国处于‘五湖’涌动的历史时期”、“什么是社会主义核心价值观”、“培育社会主义核心价值观的重大意义”、“如何培育和弘扬社会主义核心价值观”等四个方面,引经据典,并通过直观的画面对社会主义核心价值观作了深入浅出的讲解,深刻阐述了国家层面“富强、民主、文明、和

谐”,社会层面“自由、平等、公正、法治”,个人层面“爱国、敬业、诚信、友善”二十四字的涵义。讲座中播放的《父亲》、《母亲》两首歌曲更是让大家听得热泪盈眶。最后,吴华提出:培育和践行社会主义核心价值观,应该从“孝敬”和“感恩”开始,并用“乌鸦反哺”、“羔羊跪乳”提醒大家要学会孝敬和感恩。整场讲座主题鲜明、内容丰富,既全面透彻、又贴近生活。

课后,学员们感觉受益匪浅,纷纷表示将加强自身修养,竭力弘扬中华民族的优良传统和美德,争做培育和践行社会主义核心价值观的模范。谭定鸿书记在总结讲话中用“深受教育、受益匪浅”概括了他的感受。谭定鸿书记说:今天的讲座,让我们的心灵上受到了一次教育,一次洗礼。孝敬父母、感恩社会、乐于助人、团结友爱,这是中华民族传统美德中最具人性的道德遗产。希望大家从最基本的



地方做起,认真践行社会主义核心价值观,为创建和谐社会,早日实现伟大的中国梦共同奋斗和努力!

此次讲座是茅台集团两个子公司(保健酒业与技术开发公司)首次共同举办的活动,两位党委书记表示:今后要更加强交流互动,携手合作,共同发展。

(罗江琴 陈富鑫 摄影报道)

## 为在高端装备制造市场抢占一席立身之地 兖矿东华重工走装备“智造”之路

“激活”通知,就会马上投入“集体行动”。这支科研力量不但可以通过技术委员会这个平台集思广益,还能通过公司内部的网络虚拟平台即时交流研发进度,帮助项目召集人做出科学调整和决策。

技术研发重点围绕跟现有设备和技术有所契合的新产品展开。为调动技术创新的积极性,他们还对项目研发工作实施内部市场化的管理模式,允许公司科研人员个人或几个人“组团”承包科研项目。该公司财务总监赵立国称之为“敞开门来搞科研”：“市场化的典型特征是能者上。我们就是要让有本事的人多拿钱,这样公司才能有发展。没搞市场化的时候,钱(科研经费)没少花,研发周期还很长。这样进行市场化运作,科研成果产业化的速度大大提高,还节省了

### 抢占技术创新制高点

液压支架是东华重工的拳头产品。目前,该公司已经具备生产8米以上、国内乃

至世界同类型工作阻力最大、采高最高的液压支架的能力——即便在世界同台竞争中,也是一流水平。

东华重工没有满足于已取得的成绩,而是根据市场的导向,针对液压支架及其他煤矿设备的轻量化展开了新的探索,并去英国等相关测试技术比较先进的国家进行试验,以获得产品的更高质量。

“在装备制造,专业化系统服务是一种新需求。我们有能力向用户提供完整的解决方案,源于有多年积累,以变应变,积极探索由主机供应商向成套服务商的转型。”赵立国说。

东华重工自主研发的煤矿井下巷道研石填充机便是这种运作模式的产物。它属于国内首创产品,已取得国家发明专利,并荣获中国煤炭工业科学技术三等奖和“山东省重点领域首台(套)技术装备”称号。目前,已有30余台设备分别在集团公司各大矿井和山东能源淄川集团、山西省东山西业集团等多个煤矿投入使用。

金鸡滩矿主运输系统中的顺槽可伸缩皮

带机,从带宽及功率上均居国内第一,是目前集团公司最大的井下输煤系统。该系统填补了该项目在兖矿及山东省的空白,经省级鉴定为国际先进水平。他们针对用户在施工中遇到的各类难点,有针对性地提出解决方案。他们承担完成的国家战略工程——山西引黄隧道TBM后配套连续皮带机设计开发项目,实现了连续皮带机的国产化,打破了该型机长期被国外垄断的局面。

成套装备产业经过近几年快速发展,有效拉动了重工经营规模和效益水平的提升,并打造了以高端制造和成套经营为突出特色的核心竞争力。

### 国内外市场同步开拓

今年3月31日,东华重工刚刚与澳大利亚LDO公司签署了战略合作协议,悄然打开了挺进国外市场的大门。

他们着眼长远发展,积极调研“煤”外行业新产品、新技术、新项目。与国内外高端机构结合,引入职业经理人制度,紧跟市

场发展大势,积极研判,踏准鼓点,积极打造百亿重工目标。

今年以来,该公司按照集团公司百项重点工作部署,继续推进贵州、陕蒙维修基地建设。在服务集团公司发展的同时,拓展周边煤矿设备维修市场,积极推进再制造项目,通过加大再制造装备及大修装备的投入,推进综机大修由粗放修理向精细修理的转变,由原来的恢复性维修向改善性维修转变。不断加快科技创新步伐,提速新产品研发进度。

海工装备制造和军工产品是东华重工目前比较好的新出路。根据海工装备和煤矿装备在油缸等组件方面的共性,利用公司现有研发优势轻松转产;军工产品因为过高的质量标准而令大批制造企业望而却步,东华重工却恰恰看好其高品质当中的低竞争契机。针对这两个新方向,东华重工与中国石油大学签订联合开发协议,全速进入海工装备、油气装备等工程装备领域,大力培育新的经济增长点和赢利点。

(周燕)