

新疆工会驻村工作组选择“劳务输出”作为精准扶贫切入点,并在组织协调、宣传发动、保障服务上下功夫——

带村民走出去,让村民腰包鼓起来

本报记者 李元程
本报通讯员 王瑞钰 张永亮

“只有走出去,天地才宽广”。日前,一场简单而隆重的“阿湖人劳务输出出征仪式”在新疆阿克苏阿克苏自治州阿图什市阿湖乡尤喀克买里村举行。
乡长居来提·塔什郑重地把一面写着“阿湖人劳务输出队”的红旗交到了队长艾合买提·托合提手中,艾合买提·托合提成为68名新农民工的领队。
新疆维吾尔自治区总工会副主席、第三批驻村工作组总领队郑律明高兴地带头鼓掌。

掌。这次出征,工会驻村工作组做了很大的努力,同时也对村民“走出去”寄予厚望。
3月初,自治区总工会第三批驻村工作组20个人进驻阿湖乡4个村。一进村,工作组就发挥工会优势开展了劳务输出筹备和动员工作。阿湖乡各村委会一下子比平时热闹了许多,年轻村民争相拿着身份证来村里报名参加这次劳务输出。
29岁的热合曼·阿热甫,几年前也曾曾在农闲时出去打过短工。那时,他去吐鲁番开挖葡萄藤,每天150元,不管吃住,还得自己租房,3个月下来,除去必要的开支,挣了5000元。

“听说这次驻村工作组和村委会统一组织大家去吐鲁番开挖葡萄藤,我赶紧去报名!”热合曼·阿热甫可不想错过这样的好机会,“统一组织的好,省心还可靠。”
据介绍,为配合乡党委打好扶贫攻坚战,工会驻村工作组发挥工会优势,选择“劳务输出”作为精准扶贫的措施,在组织协调、宣传发动、保障服务上下功夫,希望此举能让村民的生活得到改善,让村民的腰包鼓起来。
工作组以阿图什市与鄯善县初步建立劳务输出友好县市为契机,专门召开工作组联席会议,制定劳务输出方案,并主动与鄯

善县沟通协调,最终确定,首批组织68名富余劳动力赴鄯善县务工。
为转变村民观念,动员更多富余劳动力参与劳务输出,驻村工作组充分利用会议、走访入户、大喇叭广播等方式,大力宣传精准扶贫和劳务输出政策。
驻村工作组协助阿湖乡成立了“阿湖人劳务输出队”,投入1.1万元为每位外出务工人员购买了阿图什至吐鲁番的火车票和人身意外保险,还为村民统一办理了便民联系卡,并与鄯善县鲁克沁镇政府对接,务工人员到达后由鲁克沁镇就业交流中心统一管理,统一食宿,统一劳动。

“在鄯善县开挖葡萄藤,市场劳务价每天150元~200元,1个月最少就能收入4500元。”驻村工作组给村民算了一笔账,让村民们更直观地看到劳务输出带来的经济效益。
能够参加这次劳务输出,24岁的乃比江·玉买尔江非常高兴,他感到自己也可以担起家庭的重任了。他在家排行老大,两个妹妹还在上小学,腆肚的他一直希望自己能够像个男子汉一样挣钱养家。
“工会干部动员我,不如趁着地里的活儿还没开始,出去挣些钱。等我回来,就可以在巴扎(集市)上支个摊子了。”乃比江·玉买尔江对将来有了自己的计划。

三亚职工入会率达 95.49%

本报讯(记者吴雪君)日前,海南三亚市总工会召开六届四次全委(扩大)会议。记者从会上获悉,2015年,三亚市总动员职工积极投身三亚“双修”、“双城”建设,扎实推进“基层工会建设年”,共组建基层工会263家,发展会员11359人,实现规模以上企业建会率达95.8%,职工入会率达95.49%。
三亚市人大常委会副主任、市总工会主席刘丽玲表示,2016年,市总将紧紧围绕海南发展大局履行职责,全力推动三亚市工会工作不断取得新突破,实现新跨越。

淄博开展“名师带徒”活动

本报讯(记者孙震海 通讯员潘新冯艺玲)为激发职工创新创造热情,山东淄博市今年将开展第二届“名师带徒”活动。
据介绍,自2013年以来,淄博市总工会联合市委统战部、市人社局开展了“名师带徒”活动,各单位根据职工技术需求,统筹安排授艺工种,有效解决了生产中较复杂的技术、工艺和问题。活动开展以来,全市有3.7万对师徒结对,解决关键技术5.3万项,传授技艺14.8万项。

嘉峪关市总培训旅游行业职工

本报讯(记者康劲 通讯员王积燕 阳征)3月22日,甘肃嘉峪关市总工会联合市旅游局、人社局举办旅游行业培训,300多名学员参加了首期培训。
嘉峪关市加快旅游服务产业发展,提出让“戈壁钢城”变成“旅游城”的目标。市总为此设立相应的培训计划,开设景区服务与管理、现代酒店营销阳光服务心态、乡村旅游开发与营销等培训项目,采取集中授课、学员自学与实际操作相结合的培训方式,以此提升职工的综合素质和服务技能水平,受到各方好评。

吉安石油培训安全管理

本报讯 近日,中石化吉安石油联合江西吉安市安监局培训中心共同举办了为期两天的车站安全管理培训班,全市县公司经理、库站负责人和员工代表200余人参加培训。
此次培训采取专家授课的形式,主要讲授《安全生产法》等相关法律法规和安全生产标准。专家讲述了加油站的安全事故预防和隐患排查治理。培训结束后全体参训人员进行了安全资格考试。(李文文 孙丛容)

天津劳模志愿者演绎别样“夕阳美”

7支小分队活跃在学校、企业、社区开展志愿服务

本报讯(记者张奎 通讯员江津)邢燕子、张士珍、孙丽华……他们曾是做出突出业绩的劳动模范,退休后又成为天津市志愿服务联合会劳动模范分会的志愿者,用一腔热血倾情反哺社会。在最近评出的全国志愿服务“四个100”先进典型中,天津志愿服务联合会劳模分会被评为全国最佳志愿服务组织。
天津市劳模志愿者协会2009年成立,至今已发展近200名成员,由天津市历届劳模自愿报名参加,其中大部分是退休劳模。他们根据自己的特长与能力,组成教育培训、科技帮扶、节能减排、公益活动、管理咨询、健康保健、文艺文艺等7支志愿服务小分队,走进学校、企业、社区,开展志愿服务。
今年春节期间,劳模志愿者们四处奔波,帮助身患绝症的25岁女孩郝艳玲摆脱困境。劳模张志顺前往女孩家中看望并送去救助款;心理咨询师常志旭帮助女孩进行心理疏导;劳模张士珍则在家中赶制手工艺品,准备近期进行义卖筹款。
现在,郝艳玲已完成前两阶段化疗,病情有了明显好转。她说:“非常感谢帮助过我的劳模志愿者,是他们给了我生活的勇气,我会坚强地活下去。”
此外,劳模志愿者协会还组建了13个劳模志愿者基地,主要分布在养老院、福利院、社

区、学校、医院等处,服务对象大多是困难人群。劳模志愿者定期到基地进行志愿服务,有针对性地开展关爱未成年人、关爱农民工及其子女、关爱困难居民、关爱空巢老人等活动。
“无私做奉献,幸福在心中。放下家里事,帮您圆美梦,哪里需要我,就向哪里冲。”这是天津市志愿服务联合会劳模分会自己创作的会歌。全国劳动模范、劳模分会会长王连金告诉记者,歌词代表了天津市200名劳模志愿者的心声,“我们希望发挥余热,在奉献社会中不断提升自己,将正能量传递到社会每一个角落。”



爱心互助点亮微心愿

3月27日,居民在领取“微心愿”礼物。当日,安徽省合肥市蜀山区学林轩社区开展“点亮微心愿,圆梦在社区”活动,通过建立微信“微心愿”征集认领平台,让爱心人士认领并帮助社区困难居民实现一个小心愿。
韩苏原 摄/中新社

新闻特写

本报记者 卢翔

对讲机里的爱情

“G489次司机,G489次列车长通话实验,收到请回答。”
“G489次司机,通话良好。”
前不久,G489次列车在即将开车前,列车长谢安平按例拿起手中的对讲机和司机核对信号。令他惊喜的是,对讲机里传来的竟是丈夫苏盛的声音。
谢安平任职南昌客运段G489次高铁列车长,她的丈夫苏盛则是南昌机务段高铁司机。虽然夫妇同值一趟高铁动车任务,但两人一个在车头一个在车厢,少有见面机会,只有通过工作电台通报高铁动车运行信息、乘降关门时才能听听对方的声音,但其间并不能谈及任何与工作无关的话。

即便如此,对于谢安平来说,在对讲机里听到丈夫的声音,也算是一种欣慰了。

其实,谢安平和苏盛的相识相恋本也源自一次偶然的共同值乘任务。那是1999年,谢安平提着行李赶到站台值乘时不慎摔了一跤,恰好被路过的苏盛撞见,苏盛将她扶起后热心地帮着整理行李。随后,谢安平又碰上与苏盛同值一趟列车的机会,她特意准备了一份套餐送到驾驶室,“上次谢谢你了。”苏盛没想到他的举手之劳竟被这个女孩子一直记在心里,十分感动。
此后,两人一同值乘的机会增加,接触的机会也渐渐增多,从相知到相恋,2002年携手走进婚姻殿堂。
从绿皮车到红皮车、蓝皮车,再到动车组、高铁,谢安

平夫妻俩已经相濡以沫走过了10多年。十几年间,虽然值乘环境在改变,但忙碌没有变。夫妻俩经常擦肩而过,有时是站台上的匆匆一瞥,有时是高铁交会的隔窗一望,更多时候是共同值乘的电台相闻。
当列车停靠在南昌西站时,一个熟悉的身影出现在谢安平眼前,正是丈夫苏盛。原来,G489次列车到达南昌西后,又要接续值乘前往长沙,而司机就是苏盛。苏盛利用短暂的接续时间,守在站台,只为能与妻子见上一面,并将自己悄悄准备的围巾送给妻子。
谢安平的眼泪瞬间流了下来,俩人紧紧相拥。
“尽管辛苦,但看着旅客平安出行,也很幸福,这也是我们这些年坚持的动力!”谢安平说。

写在前面的话:

哈尔滨铁路局积极融入黑龙江陆海丝绸之路经济带建设,加快向现代化物流转型,打造覆盖东北三省及内蒙古东北地区的“东北货物快运”品牌,涌现出了一批优秀的人物,他们工作在不同岗位,却有一个共同的名字:铁路快递员。今天本报推出一组人物报道,讲述他们服务客户的工作故事。



我开火车跑“快递”

当火车司机10年了,34岁的战万林今天才知道自己原来是一个“快递员”。
战万林负责从牡丹江到哈尔滨方向的货车牵引工作。每天出乘前检查机车状态,运行中确认区间信号,这些工作流程,战万林早已熟记于心,只是,他却从来没觉得这些和快递有什么关系。
去年开行“东北货物快运”,战万林成为了首趟司机,“铁路要跑快递,你火车开的稳当,货物才安全、准时到达,也就有更多的人来咱铁路运货。”手中握着闸把子的小战觉得自己多了许多责任。

调车长当上“快递员”

去年,望江站的调车长王文文做了个大胆的决定,转行当营销员,1年的工作证明,他的选择还真是对了。
调车长是和机车打交道,而营销员则是和人打交道,王文文觉得人和人相处就是两个字:“交心”。

去年9月,王文文在一家纸业公司碰了壁,家人劝他,还是回去干老本行踏实。王文文却不气馁,一次不行,那就两次。

王文文为企业量身定制了托盘运输方案,走访时还帮公司干点力所能及的活。过年前,王文文拎了两棵辣白菜登门拜年,这经理哭笑不得,又很是感动。就这样,70吨的纸陆续经铁路发运到吉林等地,也让纸业公司认可了铁路货运的优势。

如今王文文信心满满,还将自己的手机尾号换成了95306,这是铁路货运的客服号码,能让更多的客户记住自己。

“较真儿”工长赵良伟

“赵良伟较真儿”,在齐齐哈尔电务段,职工对信号工长赵良伟的评价出奇的一致。
赵良伟的工区负责修信号机和转辙设备,说白了,就是火车的方向盘和信号灯。因为工作,工人们没少被赵良伟训斥,有些还是不起眼的小事。2月份时,工人小王因为少检测一个数据就被赵良伟狠狠地训了一通。
“我觉得应该没事。”小王觉得委屈,“作业不仔细会出大事!”赵良伟拿工具去检

测,果然有误差。
“咱们的工作确实琐碎、麻烦,可是简化作业、图省事,就可能酿成严重后果,不管是货车、客车,只有精细作业,才能保证车开的踏实啊。”赵良伟的话让小王的脸腾地一下子红了。

于大夫“出诊”

在牡丹江机务段,柴油机检修工长于淳被称之为“于大夫”,机车的柴油机发生故障时,他都能快速诊断出“病症”所在。
柴油机是机车的心脏,列车想要又快又稳地送货上门,于淳的班组功不可没。这阵子,机车使用率高,检修压力也日益加大,于淳带着几个骨干成立了攻坚组,像“急诊室”一样的忙个不停。冬天气冷,于淳知道这时柴油机的油管最爱出毛病,每次检修时,都嘱咐大伙重点看看这里。

中医讲究望、闻、问、切,“于大夫”也不含糊,焊修烘烤,消除应力。几个老伙计的精细检修,才让这趟货车更快更稳。

啤酒穿上大“棉袄”

2月29日,牡丹江车务段营销员郝师斌早早地跑到海林站货场,看到29吨啤酒用棉被包裹严实,才放心地离开现场。
这些酒来之不易,当初郝师斌跑到哈尔滨啤酒公司,找到付经理谈货时,就被人家以怕冻、怕磕为由拒之门外。

零下30摄氏度的天气里发运啤酒,还要保证运输过程无磕碰,郝师斌从汽车的棉车衣上获得了灵感,“做一批大型棉被,再用绳索固定,这样既保暖又防磕。”去年12月1日,第一批啤酒穿着“大棉袄”安然无恙地发往泰来站,郝师斌这才松了一口气。
连续多批的啤酒发运,让付经理对铁路运输赞不绝口。这不,郝师斌刚从海林站回来,就接到了付经理的电话,请她去谈下一批的发货事宜。

3月的牡丹江乍暖还寒,郝师斌脚步轻快,信心满满。

我为快递修条路

庞亚川觉得自己挺平凡,在加格达奇工务段当了30年的钢轨探伤工,从没想过自己能时髦的快递换什么边。



钢轨上的活粗,百十斤的钢轨凭一膀子力气大拆大卸,可这话也挺细,用钢轨探伤仪测量精度在毫米之间,许多年来,老实憨厚的庞亚川就是一代铁路工人的代表,吃苦耐劳,又默默无闻。
“东北货物快运的兴起”,让很多铁路岗位走近了市场,成了铁路“快递员”,而老庞则继续埋头苦干:“俺一个修钢轨的,和我有啥关系?”
“铁路快递靠火车运,那火车走啥道?你修的又是啥?”别人的话让老虎摸到了点头绪,“对呀,我修好了铁道,那快递跑得才又快又稳呢。”老虎颇为自豪。

“行者”柏青

一个背包、一个水壶,这就是哈尔滨国际集装箱中心站营销员李柏青的“标配”装备,因为经常奔波,他还有了“行者”的外号。
每天走访各大企业,李柏青也并不是一帆风顺,有一次刚要为客户介绍“东北货物快运”时,客户就不耐烦地将他推出门外:“我们自己有车,自己运。”
李柏青没放弃,再来时,客户要去货场检查装车,李柏青就开车带他去。路上,客户坦言冬天因为冰雪封路没办法及时发货,为此还接到客户的投诉。李柏青趁机介绍铁路运输风雨无阻,价格优势也很明显。客户虽然不动声色,但还是收下了柏青的名片。
第二天,客户出现在集装箱物流中心站,李柏青耐心地细致地介绍,客户正式决定与铁路建立合作关系。
李柏青喜欢《水浒传》,尤其喜欢行者武松,他觉得武松景阳冈上知难而上,有那么一股子拼劲,可他自己又何尝不是?

孙站长装车

“你都50多岁了,还是站长,也帮着装车,真让我佩服。”3月初,大庆丰科科技有限公司经理李树龙在公司门口,对前来取货的独立电站站长孙衡旭连竖大拇指。
其实在很多职工眼里,他们这个站长也没有一点“官样儿”,穿着一件旧衣裳,跟着职工挨个公司地上门取货发货,不认识的人一瞅,就是手手脚脚的装卸工,就是岁数大点儿。
孙衡旭可不这么认为,啥叫官样?得把货主的事都了个“门清”,才能彻底地改进问题,更好地提高送货服务。去年年末,李经理要发2.5吨的清洗液到碾子山站,孙衡旭亲自开车上门取货,还帮他联系最近的车站办理发货,不仅省了运费,时效也提高不少。
李树龙认准了孙站长,这不,才刚过了年,就找他发货,这次孙站长把大桶的清洗液往肩上一扛,大步流星地边走边说:“你啥都不用管,放心就行!”
“如果书到迟了,或是有损坏,我就赔了!”朋友的话让尹楠有些无奈。的确,铁路发快递还是新鲜事物,相互信任还需要时间,但只要有好信用,不管是不是熟人,人家都愿意来发货,这就叫口碑。

信用换来好口碑

酒。”尹楠笑着说。

小叉车里的大学问

57岁的任兆新是牡丹江站的叉车司机,笨重的叉车在他的摆弄下就像双手一样灵活,能把一箱箱货品整齐安稳地放进车厢,这里面可大有学问。
“开叉车是个技术工种,要有超强的手感,娴熟的驾驶技术和快速的反应,说白了就是眼明手快。”开了30年叉车的任兆新,对驾驶技巧深有心得。
开叉车虽然没有汽车闹腾,可任兆新却挺自豪。每次作业时,都会有货主在现场盯着,就怕货物在装卸中受损,可看到任兆新灵活快速地起货、落货,货主纷纷竖起大拇指。
“现在装卸货物都有托盘,货物放在上面安全整洁,我们作业效率也提高了很多。”任兆新觉得现在的铁路装卸设备真是不错。(哈尔滨铁路局供稿)

服务感言

1. 学业务也是“加速度”
货运营业窗口做到一口清、一手精,为货主提供便捷服务。
——牡丹江站货运员 黄敏
2. 我对货物负责
保证每件货物的安全装车,就是对货主最大的负责。
——七台河站货运员 车勇
3. 我为营销支个招
想要赢得企业信任,一是商品分类、量身订制;二是紧密对接,贴身近战;三是“一揽子”服务,包您称心。
——桦南站货运主任 高绍勇
4. 营销我有金点子
做件营销有三招,第一招:“铁路变化”,讲比较优势;第二招:请“企业进门”,亮铁路实力;第三招:帮“企业算账”,解运输难题。
——勃利站营销员 金宝林
5. 好产品也要有好服务
用微笑对待货主,用服务赢得信任,用品质创造价值。
——七台河站营销员 乔立多
6. 用真心换信任
和人打交道,就是要有真诚的心,交友如此,营销也如此。
——佳木斯站货检员 尹楠
7. 营销也是自家事儿
创效就得把营销当成自己的事业来做。
——滨江物流中心货运员 丛超
8. 站在国门不轻心
站在国门,既自豪又有压力,做好自己这一环,让货运更快更稳。
——满洲里站货运员 张亮
9. 运输时效我有责
合理组织货物中转,抢装抢卸,缩短作业时间,保障货物运输时效。
——牡丹江站货运员 张群
10. 自己先要走出去
经常深入企业走访,不仅是为了宣传政策,更是让货主看到我的诚意,你提供“门到门”服务,首先自己就要迈出门。
——绥芬河站营销员 姜春霞