

十四年的『母子』情缘

口述:李汉诚 河南省夏邑县公安局城关派出所副所长

我和班大姐的缘分要从14年前说起。1998年5月,我来到城关镇东光街东段,开始了新辖区的巡访任务。一次巡访中,走进一处居民院内时,扑面而来的臭气使我不禁掩鼻。定睛一看,一位70岁左右老太太正在整理一堆用过的卫生纸。

老太太告诉我,她叫班秀兰,69岁,无儿无女,和90多岁的老父亲相依为命。为了生存,她不得不让年迈的父亲去街上拾破烂,而她自己则做手工鞋拿到街上卖。她的父亲岁数大,只能在附近的男厕所里拾点厕纸当废品卖。

我震撼了。没有想到,在自己的辖区内竟有这样困难的家庭。回到所里,我立即将此事向所领导汇报,并和其他民警一起捐款为班秀兰家买了面粉和小米。从此,班秀兰和他的老父亲成了我心中不能释怀的牵挂。

2002年3月,我与居委会主任一起将班秀兰作为困难户上报镇政府,使班秀兰有了基本生活费。2002年6月,班秀兰的父亲去世了,她的手工鞋生意也不好,我便给她出了个主意,利用附近的空地开几亩田种点庄稼,这样既能锻炼身体,又能增加收入。我有时也来帮忙干点农活。

2003年9月3日,夏邑县普降特大暴雨,想到班秀兰家处于低洼地段,我坐不住了。趟着齐膝深的水来到班秀兰家后,我果然看到她正在屋内吃力地往高处放东西,屋内屋外全是深深的积水。房屋在漏雨,随时有倒塌的危险。我立即叫来两名民警,用三轮车将班秀兰接到所内,临时给她安排了一间住室,每天给她送来可口的饭菜。班秀兰在派出所一住就是13天。

一来二去,我和班秀兰建立了母子般的感情,班秀兰总是对我说:“给你家孩子买点糖果吧。”不仅如此,她还多次向邻居打听我家在哪儿。想到老人生活拮据,我总是说心领了。

2005年11月的一天中午,我下班回到家中,邻居送来一件小孩的新棉袄和一袋点心,说是一个“亲戚”送来的。我当时就愣了,当问起这个“亲戚”的相貌时,我感觉,这是班秀兰老人,但又觉得纳闷,我并没有告诉老人我家的地址呀。于是,我来到老人家中求证。原来,班秀兰前段时间总是在我下班时偷偷跟踪我回家,由于我回家骑摩托车快,她每次跟踪只能走一小段,经过多次跟踪,最后终于找到了我家。

2008年9月,夏邑县城市居民医疗保险开始办理后,我又为班秀兰交了城市居民医疗保险费。

从2010年起,每到除夕,我都要到老人家中去送年货,并和老人一起过节。每次当我点燃鞭炮时,老人就捂着耳朵,开心地像个孩子一样笑个不停。

随着年龄的增长,老人身体越来越差,但是我工作太忙,不可能时时刻刻照顾老人,于是我便动员其他民警和居委会干部一起轮流照顾老人。

今年春节前,我和民警到老人家中帮忙。老人逢人便说:“没想到我这无儿无女的人到了竟然儿女双全了!”

(摘自《人民公安报》胡莉萍/文)

一百次敬礼背后的坚守

杨华民,男,43岁,中共党员,河南省郑州市公安局交巡警支队五大队民警。

他,曾对违法司机敬礼100次。

他,自创“提前拦截法”、“加速法”,化解路口拥堵难题。

13年来,在繁华的郑州市花园路与农业路口,郑州市公安局交巡警支队五大队民警杨华民忙碌的身影已经成为这里的一道风景。

杨华民发明“四勤、四快、两提前”工作法,成功摘掉交通岗路口“堵王”帽子。

花园路农业路岗,高峰期该路的车流量达到每小时1.4万余辆,被郑州市民戏称为“堵王”。2009年3月8日,杨华民通过竞争上岗,当上了花园路农业路交通岗岗长。他通过用心观察找到破解之策,建议支队调整车道设置,提高由南向北的通行能力;通过尝试让交通协管员对非机动车和行人在绿灯变成黄灯前3秒时,进行提前拦停,有效减少了非机动车、行人滞留路中间的现象;通过及时引导“头车”快速通行,将通行量就比原来提高了15%左右。同时,他总结出来一套独特的“四勤、四快、两提前”工作法,不到半年时间就摘掉了这个路口“堵王”的帽子。

作为一名交警,核心的工作就是疏堵保畅。可杨华民把保畅放在第二位,把保障行人的安全放在第一位。骑电动车走快车道,他拦住,先讲一堆“大道理”再罚款;行人翻护栏的,他跑几十米去追,最后从公交车上“请”下来罚款……“我图啥?我就是想让这些交通违法行为中的弱势群体养成好习惯,远离交通事故,让他们少受伤害。”

他设置了“杨华民交通示范标准岗便民服务站”,为路人包扎过伤口,提供过修车、指路、换乘公交指引等服务,他还制作了便民服务和车辆绕行线路图,服务卡上面标注路口周边合法停车场和停车位,现已免费发放2万余份。

杨华民是个“潮人”,他很早就把博客、微博引入到交通管理、利民便民中去。2009年,杨华民以自己的警号为名字建立了“警号0079333的博客”。2010年年底,他用实名在新浪网上开通了微博。每天早上7时,杨华民上班第一件事就是发微博通报路口情况。遇到事故、堵车或其他情况,他都及时通过微博告知大家。目前,他的粉丝有1.2万多人,发微博8633条。

(摘自《人民公安报》边吉/文)

“枕边风”吹倒副县长

办案检察官:领导干部要坚守为官做人底线,领导干部家属要做贤内助

2月20日,在重庆市检察长工作会上,办理垫江县原常务副县长赵应明受贿208万元案的重庆市检察院第二分院办案组和办理重庆市农业委员会经济作物技术推广站原站长助理吴雪梅(赵应明的妻子)受贿176万元案的县检察院办案组,分别被荣记集体二等功。

立功受奖,办案检察官们自然十分高兴。但回忆起办案的酸甜苦辣,尤其是在剖析案件暴露出的深层问题时,他们的神态又是格外冷峻凝重。

谈起赵应明和吴雪梅的堕落经历,更是让办案检察官扼腕叹息。

夫妇同堕入深渊

在常人看来,赵应明和吴雪梅是一对志同道合、比翼齐飞的人生伴侣。然而,他们的一些所作所为,注定了他们的人生只能以悲剧收场。

2011年7月,成为了这对夫妻人生的黑色拐点:赵应明和吴雪梅因犯受贿罪分别被判处有期徒刑二年零六个月和九年。赵应明从一审判决,吴雪梅不服,提出上诉。重庆市第二中级法院经审理后,于同年9月作出二审裁定:驳回上诉,维持一审判决。

时间还要追溯到2006年春节。时任忠县副县长的赵应明,家

里热闹非凡。在一群拜年的客人中,有一个是赵应明的外侄孙某某。饭后闲谈时,某某向赵应明提出自己想做点工程,并表示“今后一定会报答长辈的”。

之前,某某向吴雪梅也提过类似要求。吴雪梅也曾嘱咐过赵应明:“某某是亲戚,要多关照。”对妻子的话一向言听计从的赵应明,自然牢记在心。

不久后的一天晚上,某某来到赵应明家,直言不讳地提出想做红星管委会红星广场尾端绿化工程。

2006年5月上旬的一天,赵应明给红星管委会分管土建工程的副主任徐某打招呼:“我的亲戚某某想做红星广场尾端绿化工程,你要多关照和支持。”3个月后,此工程开标,某某“击败”所有对手顺利中标。

2006年11月底的一天下午,某某来到赵应明家,当时只有吴雪梅一人在家。某某拿出10万元送给赵应明,说是对他们的感谢。晚上赵应明下班回家时,吴雪梅告诉了他这件事。赵应明回答:“那个工程我是帮了某某的,他给我们感谢的钱就收下吧。”

之后,某某又通过赵应明协调,顺利承接了洋渡镇柑橘基地果园的一个道路工程。工程还未结束,某某又将10万元送到了吴雪梅

手里。

2007年2月,赵应明调任垫江县副县长。为了继续得到赵应明的关照,某某也跟着到了垫江县发展,并接到了一些工程。从2006年到2009年,某某为了表示感谢,先后送给赵应明、吴雪梅70万元和轿车一辆。

案发后检察机关查明,赵应明在2003年至2009年,共收受他人财物208.78万元,其中,吴雪梅参与共同收受的就多达169万余元。

夫妻捞钱各显神通

据办案检察官介绍,赵应明、吴雪梅除了夫妇随合伙受贿外,还各自利用手中权力,不放过任何捞取钱财的机会。

先说赵应明。他捞钱的手段主要有三种:

——利用拨款签字权捞钱。2003年,忠县某建筑公司承建了忠县滨江路北山段工程。同年6月的一天,该公司董事长蔡某趁赵应明到工地检查工作之机,送给赵应明4万元,希望能帮忙及时拨付工程款。赵应明得钱后很讲“信用”,过后不久,他就签字同意给蔡某承建的这个工程拨付工程款200万元。

——利用协调解决纠纷捞钱。2001年下半年,重庆某公司承建了忠县港务局的港航大厦。2004年年初,由于施工不慎导致附近几户居

民房垮塌,附近居民到工地闹事。赵应明牵头组织移民局、业主方及建设方到现场进行协调,最后解决了工地与闹事群众的矛盾。2004年5月的一天,该公司董事长李某送给赵应明1万元以示感谢。

——利用帮助落实厂址捞钱。2007年,赵应明在任垫江县副县长期间,重庆某公司准备到该县投资建设厂。因赵应明在落实该公司厂址问题上给予了帮助,2008年底该公司负责人周某为表谢意送给赵应明1万元。

再说吴雪梅。虽然她的官职并不大,但她把手中的权力可说是“用足用够”了。同时,她还利用丈夫的影响,帮忙牵线搭桥,收取好处。

2006年,吴雪梅利用自己担任忠县农业局副局长、果业局局长的职务之便,采取“吃回扣”的方法为自己捞钱。

2005年上半年,在赵应明的帮助下,李某顺利中标苏家小区4号道路硬化工程。同年下半年的某一天,吴雪梅来到李某的办公室,李某拿出事先准备好的20万元现金对她说:“这是给赵县长的感谢费,希望以后在工程上继续关照。”吴雪梅一句推辞的话也没说,提起20万元现金就回家了。

(摘自《检察日报》正奇/文)

从作坊里做出的家电巨人

从一个小小作坊起家,发展成为令人瞩目的家电帝国,究竟是什么赋予了美的如此巨大的魔力?在快速发展的过程中,美的始终没有忽视对技术创新的不断追求。每年美的集团都会拿出重金奖励科技研发人员。2011年,美的的总共同作出重要贡献的科技人才颁发了高达1800万元的奖励。“科技研发人员的付出,必须得到最大的回报”这正是美的集团高层对科技创新的态度。凭着对科技的执着,美的不断创新产品,突破瓶颈,赢得了无数国际大奖,并始终保持技术上的国际领先。

国内市场的成功,并不能局限住美的人的视野。开拓国际市场,走国际化之路,成为美的集团发展的重要战略部署。目前,美的集团已经在越南、白俄罗斯建立了完整的生产基地,海外区域布局正在稳步推进。要想打入国际市场,就要

有过硬的技术。2010年,美的获得全球首张无氟环保变频空调UL北美安全认证证书,标志着美的在变频空调领域的技术积累和品质保障获得国际权威安全认证机构的认可。美的已经成功打入多个欧美国家市场。

从名不见经传到在国际市场的大刀阔斧,美的已经成为国人的骄傲。在家电强国林立的欧美市场,美的已经占得了一席之地。这不仅是中国家电行业的骄傲,更是民族企业的骄傲,是民族企业迈向国际,赢得世界尊重的重要象征。

(周路琪)



FOUNDED IN 1957



美的 Midea

中国国家跳水队·游泳队主赞助商

贺美的集团
成立44周年



50天保价 买贵补差价

美的空调·美的冰箱·美的洗衣机 全线产品 厂价销售

· 庆典促销优惠仅限**3天**

活动日期: **3月3日-3月5日**

· 交**50元**定金送高档冲茶器和价值千元总经理签名手册,更有多重优惠等你来拿;

倒计时 1 天



