

# 为老区打井,不考虑经济利益

## ——专访山东省地矿局党委书记、局长郑金兰

□大众日报记者 王洪涛 刘名卓

她领导的地矿队伍实现了3年“再找一个矿产资源新山东”的宏伟目标,探获的矿藏经济价值高达10万亿元——郑金兰,这位掌握全省地下宝藏“密码”的女地矿局长,近年来却执着地把目光投入到“打井”上来。特别是2008年以来,郑金兰与大众报业集团合作,连续3年无偿为沂蒙老区缺水地区找水打井,赢得老区百姓的衷心感谢和赞誉。

从铺就经济发展坚实基石的“找矿局长”,到牵挂老百姓吃水难题的“打井局长”,是一种怎样的情怀在驱使?11月5日,在省地矿局和大众报业集团合作在沂南县小洼村打出的新井通水之际,我们采访了山东省地矿局党委书记、局长郑金兰。

### 挥之不去的“农民情结”

我省绝大多数地区解决了吃水问题,但仍有少数地区受制于贫困或地质条件等原因面临吃水难题。“喝上干净卫生的地下水是这些地区老乡们最渴望、最迫切需要解决的问题。”郑金兰说。

出身农村的郑金兰曾任潍坊市副市长,当时她主动请缨分管农业。她说,那时对农民总有一种牵挂挂肚,比如,担心农民西瓜卖不出去,担心樱桃价钱卖低了,担心农产品出口受阻,这些问题不解决,晚上总睡不着觉。千方百计把问题解决了,才放下心来。后来,她把与农业有关的日记整理出来,形成了近10万字的《三农手记》,其中渗透了她对三农问题的深入思考,引起很大反响。

提起这些往事,郑金兰不无感慨地说:“抓农业是个苦差事、累差事,但自己出生于农村,在我内心深处始终有一种魂牵梦绕、挥之不去的‘农民情结’。”

2006年底调到省地矿局任职

后,郑金兰还是惦记着怎么给农民解决一些实际问题。“这时正好大众报业集团党委书记、董事长、总编辑傅绍万找到我,商量为报社‘老家’创刊地打井的事,这个切入点一下子就找到了。”

### “打井,我和大众日报有个约定”

树高千丈离不开深深扎在地下的根,树叶葱茂离不开大地的滋润。

1939年1月1日,迎着抗日的烽火硝烟,中共山东分局机关报——大众日报在沂蒙老区的沂水县王庄云头峪村出版了第一张报纸。为了养育和保护这张新生的革命报纸,老区群众做出了无私奉献和牺牲。大众报业集团历届党委心系创刊地,不忘回报老区人民,先后为创刊地修路、盖房、建蓄水池、援建镇希望小学。但由于自然条件限制,云头峪村民吃水只能靠挖水窖储存雨水维持。当地数次组织打井都因地质条件复杂未能如愿。

郑金兰说,我到省地矿局任职后,傅绍万找到我,提出帮助解决创刊地老百姓吃水问题。他说,滴水之恩当涌泉相报,大众报人要永远铭记为大众日报倾注心血汗水和深厚情谊的沂蒙人民,就是打不出水来,报社也要给村里买辆拉水车,解决吃水问题,欠老区人民的“债”一定要还。

郑金兰说,这些话令我十分感动,我当即说没问题,为云头峪

这样的革命老区找水打井,我们不考虑经济利益,为老区人民做点实事,值得。局里随即委派素有找水“王牌军”之称的省地矿工程勘察院(801队)承担这项任务。当时我对全国知名的找水专家程秀明说,就是找遍云头峪的每一寸土地,也要把水找出来。

通过详尽的地质勘探,801队最终确定了施工井位。2008年4月,云头峪新井出水了!涌水量达到552立方米/日。这个曾为革命作出极大奉献和牺牲的小山村,彻底告别了祖祖辈辈喝“地窖水”的历史。

郑金兰说,云头峪打井启发了我,当时我就和大众日报有个约定,只要乡亲们还有喝不上水的,我们两家就一直合作继续打下去。随后就有了两家单位合作成功为连崮峪(去年)、小洼村(今年)打出的两口新井。

### “越打越上瘾啦”

找到一个矿,与给老百姓打一口井,感觉有何不一样?

郑金兰表示:“那是完全不一样的一种成就感。”她深情地说,在云头峪,我们是一路感动着去了村里,老百姓站得满山遍野,眼里含着泪,不停地鼓掌。傅总对我说,我们做了多少好事,值得老百姓这样来感谢?!

有一件事让郑金兰特别感动:去年过年时,连崮峪的老百姓送来炸肉、炸丸子,还炒上花生,满满一大篮子,真好吃呀,那个篮子我放在办公室里大半年。



启用仪式上,小洼村的村民迫不及待地品尝从自来水管流出的甘甜井水。(资料片)

郑金兰说,做这么点事,对我们来说是举手之劳,但对老百姓来说是解决了祖祖辈辈的大事。因此觉得应该多做点事,“现在我们打井是越打越上瘾啦”。

记者了解到,从2007年到目前,省地矿局已为全省缺水地区老百姓打井200多口,日出水总量累计达到16万立方米,45万农民喝上了甘甜卫生的地下水,结束了祖祖辈辈喝地窖水、高氟水等劣质水的历史。在很多村,老乡们自发在井前竖起纪念碑,取名为“民心井”。

### 让更多的企业个人参与打井

这几年,为了给贫困缺水地区老百姓找水打井,省地矿局和大众报业集团每年都要投入几百万元资金。怎样把这项惠及老百姓的民心工程长久地延续下去?

对此,郑金兰早有思考。她说,我和傅总前几天商定了一

件事,就是我们两家单位共同发出倡议,在社会上发起一个为老百姓找水打井的活动,让更多有责任心的企业、个人都参与进来,认领这个井,使之成为一项长久永续的社会公益行动,关爱老区群众,支持老区发展。资金多了,我们一年就可以多打几口井。这样解决老百姓吃水难题就快了,受惠面就扩大了,效果也更好了。我们有这样的技术,不去做可惜了。

说到这个“创意”,郑金兰很兴奋,她说,这个活动完全可以打造成一个大社会公益品牌。为老百姓修路、找水、筑桥,这些都是行善积德的好事,有人不是去烧香吗,你别烧了,你去打井吧,老百姓喝水就想起你来,吃水不忘打井人。这样打井就可以良性循环起来。

“上善若水。”坐在记者面前的郑金兰,齐耳短发,身着淡雅的职业装,纤纤一个水一样的齐鲁女儿,她对老百姓的牵挂和柔情,也像水一样地肆意流淌。

## 红豆居家让下岗白领月入5万

### 缘定红豆居家

加盟热线:0510-86809256 1868885663

刘晓岚大学毕业,顺利进入一家外资企业做会计,成为受众人羡慕的小白领,然而金融海啸的到来,公司缩减了50%的员工,刘晓岚也在被裁名单之列,忽然间没了工作的刘晓岚在丈夫建议下准备做生意,并开始寻找着合适的投资项目。一天,她在网上看到“红豆居家”的招商信息,得知红豆居家是江苏红豆集团从便利性、物超所值、顾客服务出发,整合丰富的服装产品,打造的居家生活服饰一站式新型商业连锁模式,“红豆居家正好填补了中国居家服饰市场上的空白,定有发展前景。”刘晓岚笑着说。

第二天,她立刻到“红豆居家”专卖店去了一趟,结果的确没有使她失望,“红豆居家主要

销售居家服、内衣、文胸、家纺、童装及配饰六大类服饰,几乎涵盖了人们对居家服饰的所有需求,价格也比较便宜,适合一般的消费群体。”逛完专卖店后,刘晓岚十分兴奋,当即决定要加盟。随后,她向红豆集团总部了解加盟政策,当得知红豆集团除了负责整个店铺的设计和市场营销推广费用外,还有免费提供道具等许多优惠政策,这样优惠的加盟条件,使刘晓岚更加坚定了加盟红豆居家的决心。

经过大半年的筹备,刘晓岚的加盟店终于开张了,开业以来,销售额一直在节节攀升,从最初的保本到现在月净利润5万,刘晓岚乐开了花。(红轩)



## 白象精炖大骨面演绎中华面食精华

谁说方便面没有“品位”?近日白象隆重推出了“骨汤美味面更香”的精炖大骨面。这款新面以其独特的汤料配方,完美的口感和丰富的营养再次刷新了方便面的味觉境界,并在娱乐圈新时代美食家——陆毅的推崇下,悄然席卷中国大地,伴随着白象品牌和公益活动陆续开展,各地爱面者都有机会抢先品尝到这款白象精炖大骨面。

### 文火精炖,大骨才出“味”

陆毅味觉的挑剔在娱乐圈广为人知,在他看来,好面首重“汤功”,白象精炖大骨面对面食之道精髓——“先喝汤,面更香”的阐述可谓深得其心。白象选取上等大骨,采用文火慢炖和锁骨工艺,仅熬制时长就达8小时之多,这么炖出来的骨汤,口感鲜美醇厚,味觉体验细腻深入,而且极富层次感,立体感,怪不得白象这一道汤就让娱乐圈的美食大家陆毅赞不绝口。

优质面粉揉出“百煮面”

好汤自然要有好面配!陆毅的品面有两道关——要有地道面香味,二要口感爽滑筋道,这恰恰也是白象精炖大骨面“面功”的最大特点,依托中国小麦主产区之一河南的区位优势,白象做面可谓得天独厚,这里出产的小麦有着天然的粮食香味,优选磨粉后,再经过白象多次精心揉制,使得精炖大骨面兼具地道的“面味儿”和“面劲儿”。正如陆毅对白象精炖大骨面的点评:“面饼下锅片刻,就会溢出一股面香味儿,隔得很远都能闻到,面条入口感觉特别爽滑,嚼起来口感很棒。”

营养美味两不误 据白象的营养专家介绍,精炖精炖大骨汤中富含钙质、骨胶原、蛋白质和氨基酸等,面粉中则包含了植物蛋白、碳水化合物、维生素等基础营养成分,眼下正是滋补身体最佳时机,对于那些工作繁忙,没有时间精力烹饪的人来说,吃白象精炖大骨面也是个不错的选择。

## 到底开什么店才真正能赚钱?

投资创业攫取财富,是围绕在很多人心中的迫切愿望,但在经历了浮躁、盲从、风险之后,我们需要思考,需要更成熟理智的选择行业和项目,每隔一段时间走过繁华街道,常会发现不少个体商业店又换牌易主了,但也总有一些店面却能七年八年的持续经营,是什么成就了这些“开店不倒翁”呢?朵拉洗衣连锁店就是一个很好的例子,其实秘密就是客源稳定、持续盈利,做就有市场的生意。

必须专业干洗,自己不会洗,有懒懒得洗衣,太忙没空洗衣,这四种市场需求为朵拉洗衣孕育了不计其数的稳定客源,朵拉是源于法

国的国际洗衣连锁机构,实力和品质更无须担心,所以全国300余家朵拉洗衣店演绎着开店连锁的“不倒翁”现象,在山东,朵拉更是用10年的时间证明了自己是洗衣连锁第一品牌,如今更是成为2009年全运会指定洗衣服务机构,济南市著名商标等,为更好服务客户,节约客户时间,现推出朵拉洗衣服务,只需一个电话我们将在最短的时间内到达您指定的地方,足不出户,轻松洗衣,加盟朵拉国际洗衣连锁,加盟双赢,有目共睹。加盟热线:0531-86117788,86119988 http://www.dolabq.com

## A.O.史密斯省电一半热水器 获国际IFA产品创新奖

日前,从第五十届德国柏林消费电子展(IFA)获悉,美国热水专家A.O.史密斯创新推出的省电一半的超节能热水器在该展会上闪亮亮相,并一举夺得“2010家用电器最佳产品创新大奖”,受到了全球家电行业的高度认可,A.O.史密斯引领了热水器行业低碳节能创新技术的新潮流。

电博会 IFA 柏林国际电子展是世界最大、最著名的国际电子消费品展会,全球各大品牌纷纷展示各自的最新顶级产品,该展会也成为行业内顶尖技术竞技、展示的舞台,因此被誉为家电行业发展及消费趋势的风向标,A.O.史密斯省电一半的超节能热水器一经展出,即得到参会国际专家们的一致推崇,凭借着节能省电

的卓越性能,从众多知名家电参选产品中脱颖而出,在IFA摘得“年度产品创新大奖”至高殊荣,A.O.史密斯在热水器行业内的领导地位毋庸置疑。

省电一半超节能 开创低碳时代 随着“节能环保”生活方式的深入人心,绿色低碳的技术风潮也席卷了全球的家电行业,面对低碳时代的来临,A.O.史密斯率先掌握主动权,

全球工程研发中心潜心创新研发,推出“省电一半的超节能电热水器”,据了解,这款产品创新的增加了热泵节能模块,能够利用空气中的热量来加热热水,和普通电热水器相比,可以节能省电一半,该机器不仅传承了电热水器的轻巧外观,可十分方便地安装在浴室的墙壁上,还特别融合四大先锋节能技术,带来随时畅享的智慧,

贴心、低碳的舒适热水新生活,领先的技术,卓越的性能,使得A.O.史密斯省电一半的超节能热水器一经推出便获得了热水行业的广泛关注,并在国内外屡获殊荣,此次获得IFA“最佳产品创新大奖”,已经代表着全球业界对A.O.史密斯创新成果的巨大肯定。

136年专业造访 引领节能未来 再次冲击行业最高点,



对于有着百年历史的A.O.史密斯而言,这正是其发展壮大的秘诀,经过136年不断创新,时至今日,A.O.史密斯已是北美最大的热水器制造企业,在全球7个国家拥有36家工厂,自1998年A.O.史密斯进入中国,近年来,其每年销售额以40%以上的速度增长,成功跃升市场占有率第一位,A.O.史密斯以超凡的研发实力,不断挑战着节能领域的极限,让世界领先的绿色节能技术和源源不断的舒适热水,为万千的中国家庭服务。