

## 济宁表彰有突出贡献的中青年专家 高新区这7人榜上有名

本报济宁1月3日讯(记者孟杰) 济宁市日前表彰43名专业技术人员,分别被授予“济宁市有突出贡献的中青年专家”荣誉称号,济宁高新区又7名专家人才获此殊荣。

这7名专家分别为山东省科学院激光研究所副所长、研究员

王昌,辰欣药业股份有限公司高级工程师李明丽,济宁中科先进技术研究院有限公司院长、研究员李卫民,山东航向电子科技有限公司教授杨东凯,山东通佳机械有限公司技术中心常务副主任李勇,山东天博食品配料有限公司副总经理李秉业,山推工程

机械股份有限公司所长、高级工程师侯文军。

“济宁市有突出贡献的中青年专家”是济宁市人民政府为表彰全市各条战线上模范履行岗位职责、爱岗敬业、锐意进取、刻苦专研、勇于创新的技术人员特别设立的,用于表彰关系国

民经济和社会发展的关键技术领域中涌现出来的创新型优秀人才,在科技、教育、文化、卫生等专业技术岗位上做出重大贡献和取得突出业绩的专家、学者,在金融保险、外经贸、财会等领域做出突出贡献的专门人才。

## 张明武自己富不算富,当村支部书记带领全村致富 能走到今天,多亏妻子的包容

本报记者 孟杰



“我想做啥事,没有后顾之忧。”作为企业家、身兼村支部书记,很多人想做又没做成的事,张明武做成了。张明武说自己能走到今天,这份安心既来自于妻子的包容和理解,也来自于两个儿子的争气和独立。



张明武夫妇。

### 家庭成员

**丈夫 张明武:**  
山东大成钢结构工程有限公司总经理  
济宁高新区王因街道后岗村党支部书记、村主任  
**妻子 张洪锋:**  
山东大成钢结构工程有限公司财务经理  
**大儿子 张通:**  
武警战士,所在的武警方队参加过抗战胜利70周年大阅兵。  
**小儿子 张龙泰:**  
济宁孔子国际学校学生

### 主要事迹

实行旧村改造工程,成立“大学助学基金”……自己致富没忘记带领村民一起奔向好日子。看着一家一家搬进小康楼,张明武觉得自己的汗没白流。对于丈夫的劳碌和奔波,作为妻子,张洪锋没有抱怨和阻挠,她默默地走到背后,承担起家庭中的所有家务事,从不让丈夫因家事而分心。  
生活在如此和谐民主的家庭中,两个儿子都拥有自立、自强的性格,大儿子参军后先后担任班长、代理排长一职,曾多次获得三等功等诸多的殊荣。小儿子活泼开朗,学习成绩始终在班里名列前茅,连年被评为优秀学生。

### 父子时光 他从来不缺席

说起大儿子,张明武内心有抑制不住的自豪。他18岁入伍,现在是雪豹突击队队员。在部队的这些年,大儿子张通养成了独立又坚韧的性格,这正是张明武当初想要儿子去部队的初衷。

“在读书和当兵之间,我们做过权衡,最后还是选择了去当兵。”当时儿子才18岁,对于未来的路,张明武坐下来跟儿子沟通,交流双方的意见和看法。

“别看他现在能耐了,当上排长了,有啥事我们爷俩还是商量。”2011年儿子就有机会进雪豹突击队,但当时他年纪小,历练不够,就没同意。现在,儿子具备了这种战斗实力。儿子再和他商量时,张明武痛快地表示支持。

虽然村里和公司的事情挺多,但对于自己的小儿子,张明武一点都没有忽略。“男孩子嘛,就得多跟父亲沟通。”就算再忙,张明武也要跟每周回家一次的小儿子畅谈。儿子说说这一周学校里发生的趣事和自己的学习情况,父亲叮嘱儿子为人处事和生活的细节,每周的父子时光,张明武从不缺席。

### 力挺丈夫 多做有意义的事

在张明武的眼中,妻子张洪锋是一个明事理的人。当初,大成钢构是两个人慢慢努力和奋斗下来的。

近几年,丈夫有点“不务正业”,跑去干村支部书记了。对于这事,张洪锋心里起初有些埋怨,但看着村子一点点的变化,张洪锋又心软了,甘心做起了贤内助。

“我们家,大大小小加起来

30多口人,家里的大事小事以及孩子们,我没插过手。”对于妻子张洪锋,张明武心怀感激。

当初刚当村支书,村里房没修,路难走,连吃水浇地这种寻常事情也是个大难题。张明武上任后,修村路,铺浇地的地下电缆,这些费用,张明武自掏腰包,对于丈夫这种“败家”的做法,张洪锋经历了从不理解到支持。

“想得开”。张洪锋认为一个家的维系和相互理解分不开的。依靠大成钢构,成立“大成助学基金”,帮助需要呵护的孩子,为贫困户提供就业岗位,作为企业家和村支部书记,张明武想做的事情还有很多。张洪锋现在越来越觉得,丈夫做的事是有意。

作为村支部书记,丈夫有责任和义务带着全村一起致富。而自己所能做的,就是将家里的事情处理好,在丈夫晚归的时候能为他留一盏温暖的灯。

### 我的创业故事



## 帮人求医联系北京专家 别人嫌麻烦他找到商机

本报记者 孟杰

2006年南开大学毕业后,程建伟到北京打拼。在北京,经常有老家亲戚拜托他帮忙找医院、看医生。别人在这里看到了奔波和劳累,而他在这里看到了商机。在北京准备了两年多后,带着一手医疗资源,程建伟辞职回到济宁高新区,注册自己的公司,运作“东方御医”项目,为出门看病的患者提供从寻医到返乡的一条龙服务。

### 患者无助时 他愿意牵线搭桥

“这不就是黄牛嘛!”提起程建伟的“东方御医”项目,很多人心生疑惑。

“首先,我不是在医院门口做生意;其次,我没有低价挂号高价卖出;最后,我们实施先满意后付费,所有程序和步骤都是公开透明的,没有任何违法和猫腻。”对于别人的疑惑,程建伟阐述了自己的项目和“黄牛”的区别。

为什么要做这个项目?程建伟称,2006年,自己从南开大学毕业后,如愿到了北京一家律师事务所工作。做了几年医疗专业的律师,程建伟结识了很多医疗行业的朋友。也因为自己在北京,一些需要来京看病的亲戚会拜托他帮忙,从咨询问医到挂号找专家,这样帮忙的活,那几年程建伟可没少干。

“都是亲戚朋友,不帮忙说不过去,帮忙吧,确实很费心力。”和医生朋友聚会时,程建伟有时难免吐吐苦水。很快,在医生朋友的提醒下,程建伟发现了里边的商机。

“来京看病的患者全国各地的都有,从过来看病到见到专家,到做检查出结果,再到回家,这一过程少说也得一个星期,这对患者和家属真是一种不便和折磨,他们想方便,我们正好就提供这种便利。”程建伟说,在患者有需求而又无助的时候,自己项目的业务就来了。

### 逐渐积累口碑 多座城市设办事处

当初为什么要做“东方御医”,这缘于程建伟自己的一个经历。

“前几年,我的无名指上有一小块皮肤病,在北京和济宁的好几家医院看了很多次,都没有效果。在一位医生朋友的建议下,我去了北京空军总医院,医生就看了一眼,帮我开了两种药,只用了一星期,困扰我十多年的那块皮肤病就看好看了。”

从那件事情后,程建伟和他团队的“东方御医”项目就正式开始了。

2015年,程建伟辞掉北京的工作回到济宁高新区,注册了自己的公司,在开始做项目的前期筹备。程建伟开始对市场做着“试探”。“刚开始的时候接触过一位患者,一名30岁女子患了子宫肌瘤,在家乡的医院医生建议切除子宫。患者找到我们团队后,我们请了北京协和医院的专家,最后这名女性的子宫保住了,又有了可以做妈妈的机会,当时家属和患者对我们非常感谢。”从患者和客户的反映上,程建伟觉得这个项目大有可为。

“刚开始客户都是靠着朋友推荐的,后来就是患者间互相推荐,我们的客源就慢慢积累起来了。”程建伟称,目前公司有着北京、天津、广州、上海、成都等多家大型医院的资源,同时也在全国多城市建立了自己的办事处。



从帮忙寻医中,程建伟觅得商机。 本报通讯员 李岩松 摄