

山东日照水务集团：学党史 办实事

党史学习教育开展以来，山东省日照市水务集团党委紧密结合实际，精心搭建学习载体，采取灵活多样的学习方式，积极开展党史学习教育，并切实将学习教育成果落实到指导为民办实事的具体工作中，在全集团迅速掀起学习热潮。

多措并举学党史

集团党委将党史学习教育作为当前政治生活的大事来抓，按照日照市国资委党委部署要求，第一时间召开集团党委进行研究谋划，成立集团党史学习教育领导小组，结合集团



实际，制定印发《开展党史学习教育实施方案》，召开动员大会，明确学习目标、学习计划和“三件为民办实事”具体内容。营造浓厚学习氛围，集中购买党史学习教育指定书籍并分发给党员手中，依托水务公众号开设“学党史专栏”“水务微党课·每日党史”，定期发布《百年党史》《党史百年天天读》等党史知识，组织党员积极转发学习，为开展党史学习教育奠定坚实的“红色底色”。

“三堂课”掀起学习热潮

积极探索创新学习模式，以“三堂课”为抓手，掀起学习热潮。一是建立周五学堂制度，集中学习党史、新中国史，观看《沂蒙红嫂俺的娘》等红色电影，开展演讲比赛、知识竞赛，做到理论学习与业务学习同步推进，做到以学促思、以思促行。二是依托“党建+”大讲堂开设“党支部书记接力讲党史”课程，以“重温辉煌党史、凝聚奋进力量”主题，由党支部书记

接力讲述 1921—1949 年党史故事，建立授课效果评价机制，切实发挥支部书记“领学”和“带学”作用。三是利用“三会一课”载体，开展“党员讲党史故事”“诵读红色家书”“传承革命精神”活动，充分发挥党员先锋模范作用，实现了人人学党史，党史人人讲。

办实事 保实效

始终将办好民生实事作为检验党史学习教育成果的重要抓手，千方百计解民忧、办实事。一是聚力实施户表改造直管到户、雨污分流系统整治、老旧小区改造项目，成立 20 个项目攻坚临时党支部，组建“党员突击队”，成立“党员攻关组”，开展“四比四拼”劳动竞赛，着力提升供水品质，切实打通服务群众“最后一公里”。



二是加快推进污水处理提质增效项目，全力推进河山水污水处理厂、第二污水处理厂三期等五项工程，持续开展好“护河、溯源、开源”行动，确保污水处理厂安全运行、达标排放，循环利用。三是组织开展排水维护保障提升工程，加大排水设施巡查维护力度，加快管网维护、设施升级改造和智能化排水系统建设，做到排水设施维护与河道保洁相结合，切实提升日照全市排水环境质量。

4月19日，福田汽车携千万辆之势，强势登陆第十九届上海国际汽车工业展览会。作为中国首个突破千万量级的商用车领军企业，福田汽车创新变革“拥抱变化”，将福田展台营造成一个极具科技感，未来感和互动感的商用车主题场景，通过充满空间感、智能感的设计表达，创新引领的产品和技术，以及多种互动体验“新玩法”，为用户打造出一个神奇的X空间，展示千万实力，传递未来理念。

未来卡车技术落地应用 欧曼银河对标欧美

作为福田汽车第 1000 万辆下线的产品，福田戴姆勒汽车打造的全新高端重卡——欧曼银河，以其独具未来感的造型设计和领先的制造科技登陆上海车展的国际秀场，迎来全球首发。作为重卡最强科技的鼎世之作，欧曼银河肩负起对标斯堪尼亚、奔驰、沃尔沃国际重卡的使命。以领先科技重新定义中国重卡的豪华，以极具未来感的创新设计，凸显欧曼自主设计水平，以 X 超级动力链与前沿智能安全科技，让物流运输更高效。欧曼银河作为福田汽车科技发展的结晶，将力求通过数据和科技为用户带来



当前，整个物业行业在智慧化管理领域集中发力。以荣万家为代表的物业公司，把发展数字化作为“头号工程”。激活数据要素潜能，实施智慧物业战略路径；以客户利益为中心，兼顾技术驱动和服务驱动，多场景落地，持续投入多业态融合和资源融合，为业主提供品质服务。

“我们将持续提高信息化管理水平，开发和推广智慧管理小区，在数字化建设，包括自动化建设方面持续进行投入。”荣万家执行董事兼总经理刘勇强曾表示。根据行业的宏观纬度、技术革新和应用管理三大层面的发展趋势，荣万家将早期管理的项目逐步升级为智慧社区；以云计算技术为核心，形成数据、现场、人员三个维度的现场管理。同时，利用互联网+、物联网技术实现社区服务全覆盖，积极探索互联网思维下的 O2O 社区生态服务模式。

新引擎和新动能打开服务边界

“转型从来都不是突然发生的。”荣万家信息管理部总监张华说。早在 2017 年，荣盛物业（今荣万家）就已判断传统物业向新型物业转型的分水岭已经到来，增效、降成本，提升服务效率是企业实现可持续性的根本。当时，荣盛物业提出“数字化物业”概念，但如何实施，彼时是在“摸着石头过河”的探索中渐渐清晰。2018 年，荣盛物业正式启动“数字化物业”计划。具体为，围绕“互联网+物业”，部分社区落地新运维模式切换。包括：应用 FM 设备管理系统、中控智能系统、人脸识别系统、停车场管理系统、米饭公社 APP 服务系统、米到家 APP 员工管

理系统，这些系统构成了企业数字化“上云”的雏形。

明显变化是，业主出门忘记带门禁、楼道设备坏了不知找谁修理、下不了楼、水、电充值等传统物业管理的“痛点”随之得到了化解。

与此同时，物业、业主之间通过数字化管理平台，实时共享各类信息，完成在线报事报修等生活服务。在线监管等多种功能，有效提高服务质量、管理效率及监管水平。

随后，荣盛物业把这套“数字化”解决方案向全国社区输出，助推各社区完成初步数字化建设。规模化应用在过去两年很大程度上节省了运营成本。

但这并不是“数字化”的全部意义。2020 年初的新冠疫情，把“无接触”“云生活”“社区团购”摆在了每一个业主的面前，荣万家数字化建设更是被按下了加速键。

“我们借鉴头部物业智慧物业的管理经验，加速数字化建设，比如对接物联网。同时，加码自主研发。其中，业主服务系统、核心主数据、新零售运营在线等大量技术都属于荣万家自主知识产权，为多场景下有特色的智慧物业应用打下坚实基础。”张华说。

“三位一体”构建社区生活服务生态

在重庆荣盛华府，单元电梯到期该维护了，水泵轴承震动 3 秒，消防管网总

管压力不够，中控室设备管理系统亮灯提示，EBA 自动告警工程人员快定位，社区设施设备情况与管理数据实现“同频”。

在成都紫提东，1 楼业主把被子放到了自家阳台上晒，一同晒的还有刚灌好的香肠，24 小时实时监测高空抛物自动识别系统，破解了小区高空抛物难题。

在济南阿卡北区，小业主独自外出玩耍，老人在小区内摔倒，半夜回家的业主，都通过智能安防系统随时掌握业主在社区内的动向，给予及时帮助。

在沧州泰享嘉府，“社区团购”让业主尽情享受到家门口的物美价廉。当然，不能亲临现场的业主也可通过手机线上实现“社区团购”，免费送到家服务。

提升效率、改善体验、品质服务……，这些是荣万家开启一场快节奏、深层次的数字化转型带来的作用。

“我们秉持传统企业数字化转型的战略，以‘服务在线，经营在线，管理在线’三位一体为目标，为业务线提供丰富的用户增长和业务管理工具，从而提升运营效率，强化服务品质，优化用户体验。”张华说。

在技术突破和业主消费结构的变化背景下，荣万家数字化分为“内”和“外”两个方向展开，涵盖了以高效管理为核心的管理在线系统；以业主满意度为核心的服务在线系统；以服务需求为触点的多元化运营在线系统。两个方向相辅相成。

一是云上处理，从 FM 到全维度 AIoT

上海车展开启“X 空间”

福田汽车创新变革“拥抱变化”



冷机和智能化模块进行一体化集成式技术革新。依托 PDIC 动力集成创新中心

和 X 实验室，链合全球顶尖的冷机和冷厢等企业，打造的行业第一个模块化、高智能和一体化的冷链技术平台。全面掌握行业独有的 Foton 商用车冷链掌门、Feather 羽量轻功、Fuel eco 节能“大师”、Fresh 智慧“管家”、For you 为你定制的 5F 冷鲜核心科技，引领冷链物流行业的技术升级，致力于为用户带来前所未有的冷鲜极致体验。在福冷仙技术的加持下，冷链

物流行业将会“冷酷到底，鲜气十足”，开启冷鲜新时代。

以客户为中心 科技赋能产品 全面开启“X 新世代”

“凡是过往，皆为序章。”上海车展是福田汽车达成千万辆后的首次公开亮相，也会福田未来战略的一个节点和开端。

福田汽车党委副书记、总经理常瑞在发布致辞中讲到：25 年、1000 万辆，见证福田速度，代表用户和市场对福田汽

车的巨大认可，更是福田汽车洞察不同时代消费者需求，持续提供高质量商用车和服务体验的印证。

2021，具有开创性的福田汽车“X 新世代”全面启动。“X”是一种变革，代表着福田汽车永无止境的探索以及无限可能的未来。福田汽车将继续秉承以客户为中心的理念，回归用户价值基准，升级流程体系，进行组织变革，使福田汽车从内生驱动向外生驱动变革，创造集整车制造、核心零部件、汽车金融、车联网、电商等为一体的全新汽车生态体系，福田汽车力争 2035 年实现下一个千万，为用户提供智、享、轻、新、更独特的产品，成就客户价值。

科技赋能、产品为先。福田汽车依据不同场景，以多项技术性能革新为突破，焕新升级更高效、更卓越的引领性产品，致力于提供智慧物流一体化解决方案。

此次上海车展，除了欧曼银河与“福冷仙”技术平台品牌外，福田还为用户带来了多款重磅产品和创新玩法。

突破品类边界，欧航 Rpro 自动挡卡推动福田全系迈入自动挡时代

作为中国自动挡重卡市场的开创者、推动者、领导者，福田汽车成为中国首个自动挡重卡销量达到 5 万辆的商用车企业，平均每卖出两辆自动挡重卡，就有一台是福田。

安徽肥西县高店乡：党员惠民办实事 守护群众食品安全

近段时间，党史学习教育在安徽省肥西县高店乡学习热潮不减，由该乡党员干部组成的志愿者队伍结合“我为群众办实事”，聚焦一个“实”字，开展了系列志愿服务活动，解决群众“急难愁盼”的问题。

共读红色故事。高店乡各村居纷纷开展了以学党史为主题的亲子阅读分享活动，由志愿者们向家长们介绍亲子阅读的重要性、如何选择适合的图书以及阅读过程中的注意事项。随后让孩子们自己挑选喜欢的书籍和大人一起阅读，孩子和家长围绕书本展开讨论、交流，志愿者们还向学生们精彩讲述了董存瑞英雄的故事，孩子们纷纷表示对英雄大无畏精神的赞叹。

解决实际问题。为全力保障辖区内广大居民饮食安全，高店乡志愿者们联合食安办自发组织前往街道的超市、餐饮、作坊、摊点等进行食品专项安全大检查，主要查看所售食品是否标明生产产地、生产日期、保质期、有效期等项，以及商家证照是否齐全有效并摆放在醒目位置；核查经营范围与实际经营情况是否相符；是否有有效健康合格证明；食品摊点是否备案，经营场所环境是否整洁等。

肥西高店乡正依托新时代文明实践阵地，以“我为群众办实事”志愿服务活动为抓手，把实事好事办到群众的心坎上。目前该乡共计开展志愿服务活动共计 14 场，累计参与志愿者超过 160 余人，受益群众超过 2300 余人，接下来，高店乡结合建党 100 周年和党史学习教育为契机，继续吹响志愿服务“集结号”。

(金萍萍 刘晓)

继重卡引领自动挡浪潮之后，福田汽车开启全系重、中、轻车型的自动挡进阶之路。此次上海车展，欧航 Rpro 超级卡车 AMT 自动挡全系产品的盛大发布，意味着福田汽车已然将成熟的自动挡产品延伸到中卡领域，并通过前瞻科技成功引领了物流装备升级换代，为物流行业降本增效带来新的利器。也为中长途运输的卡车司机带来更优的多样选择，为解决中长途物流行业痛点，提供更加完善的解决方案。

精准定义用户需求场景 引领行业升级换代

蓄势待发，奥铃大黄蜂皇官版、图雅诺通途吉象、欧辉自动驾驶 MINI 客车等多款科技新品与创新技术引爆全场。

此次车展，福田汽车还以 X 新世代为核心定制了体验和互动区域。自动驾驶、智能座舱、轻量化挑战、趣味盲盒等多种创新玩法，在吸引关注的同时，展示福田的未来思考和布局。

以市场为导向、以客户为中心的经营理念始终是福田汽车的经营理念。

所有的这些新产品、新技术其实都是福田汽车基于“以客户为中心，实现客户价值”为目标，用敏锐的用户洞察能力，快速突破产品改进升级能力，进行的引领性、突破性、颠覆性创新。

“X 新世代”已开启，福田汽车将始终坚持以客户为中心的理念，同时坚持科技创新与商业模式创新双轮驱动，集成全球优势资源，探索产业链联合集成创新的新方法，勇于变革、开拓创新，探寻未来启示录，以昂扬之姿奔赴下一个千万。

荣万家数字化转型重构社区服务生态



云计算和大数据的技术加持，边缘侧全天候监控运行状态，云端实时处理和派发设备异常及预警信息，并进行相关分析、挖掘、预测，这对物管方面提供了内在动力和强大支持。”张华说。

二是通过科技产品应用、增值服务挖掘，优化和创新商业模式，持续保持竞争力。

数字化转型的核心点不是技术，而是多元化业务和商业模式的再造。聚焦社区生活生态服务圈，荣万家在社区便利店、社区食堂、拎包入住服务、洗车、家庭生活馆六大赛道基础上，今年，向线上+线下“全新团购”业态发起攻势。在依托“便利店+前置仓储”优势的加持下，实现密

集型“开团策略”，即时配送上做到 30 分钟以内的送货到家。

然而，真正做到“鲜”人一步，荣万家除了拥有一整套标准化、可输出的新零售解决方案外，荣万家自主研发的运营在线系统无疑为场景化插上隐形的翅膀。

“平台架构上进行了深度融合，对社群经营主航道业务进行全数字化管控和线上化支撑，构建商品的供应链全程管理，前置仓体系、灵活多变的用户预热、快速传播，以及现场活动运营、快速无感的线上订单和支付服务、自提或到家交付、智能化的售后客服，并且在 APP 和微信生态内形成客户的全渠道服务矩阵。”张华说。