

# 河北省石家庄市鹿泉区政协： 将协商议事会议延伸到田间地头

本报讯(记者 姜永腾 白珍健)近日,河北省石家庄市鹿泉区政协农业和农村委员会围绕如何帮助农民加快转变农业生产方式、培育新型农民、发展现代农业、提高农村生产力水平、帮助农民增产增收等问题召开了协商座谈会。活动采用现场技术与会议座谈协商相结合的形式,与会人员提出问题、听取意见、出谋划策、形成共识,为助推鹿泉农业产业发展贡献力量。

会议现场,与会人员围绕农业产业化发展、合作社、家庭农场和种植大户合作经营、红薯种植管护等问题展开讨论。鹿泉区政协委员、鹿泉区农广校副校长杨晓慧就参会的各合作社、家庭农场、种植大户提出的农业政策和农技培训等方面问题给予一一解答。鹿泉区政协委员、鹿泉区吉武农产品合作社理事长常吉武就红薯品种选择、苗期管理、栽植技巧、储藏技术、

土层厚度、气候影响等相关技术进行讲解,并带领与会人员到红薯种植基地,现场演示了薯苗栽植技术。石家庄生产力促进服务中心、鹿泉区科学技术和工业信息化局相关负责人针对农户提出的各种问题和意见,就相关政策进行了解读,并介绍了农业产业发展基本情况。据介绍,这次协商议事活动只是鹿泉区政协推进政协协商向基层延伸,打

通委员联系服务群众的“最后一公里”工作的一个缩影。自2021年换届以来,鹿泉区三届政协依托乡镇(村)政协委员工作站(室),组织开展了“乡村振兴委员行”系列活动,动员广大政协委员深入基层、深入农村,调查研究、建言资政,将履职触角延伸到人民群众中间,将协商议事会议延伸到田间地头,让群众真正感受到政协委员就在身边,政协协商就在家门口。

# 玫瑰药用价值开发利用研讨会举行



在大健康时代如何更好挖掘玫瑰中医药价值,加强玫瑰药食同源的基础研究,延伸玫瑰产业链,提高玫瑰产品附加值,8月27日,玫瑰花抗抑郁研究成果联合发布暨玫瑰药用价值开发利用研讨会在山东省济南市平阴县举行,来自山东中医药大学、山东省农科院质标所、平阴县中医院的专家学者围绕玫瑰药用价值的开发利用展开研讨,并同时发布了玫瑰花抗抑郁最新研究成果。平阴县委常委、常务副县长李培振表示,玫瑰产业是平阴县落实乡村振兴战略的重要抓手。近年来,在玫瑰一二三产融合发展上,平阴县做了大量卓有成效的工作。挖掘好玫瑰在中医药中的价值,做大做强平阴医疗康养产业,药食同源的玫瑰大健康产业必将大有可为。千百年来,中医一直把玫瑰作为疏肝解郁功效的中药材。《本草正义》说:

“玫瑰花,香气最浓,清而不浊,和而不猛,柔肝醒脾,流气活血,宣通窒滞而绝无辛温刚燥之弊。”《本草再新》言其:“舒肝胆之郁气,健脾降火。治腹中冷痛,胃院积寒。”现代中医认为,玫瑰具有疏肝行气、解郁、散淤的功效。目前,中国药用植物保育委员会药用植物资源评价利用专业委员会副主任委员、山东中医药大学药学院原院长、教授、泰山学者、博士生导师张永清在做主旨演讲时表示,玫瑰作为重要的植物资源,在药用领域抗抑郁的作用研究,拓宽了其药用价值。“目前的研究成果还是初步的,下一步还需要继续加强科技研发,增加科研投入,把玫瑰科技研发的短板补齐。”张永清建议。山东中医药大学药学院生物系主任、教授、博士生导师李俊在做玫瑰花抗抑郁研究成果发布时介绍:“利用‘网络药理学+分子对接’技术对玫瑰鲜花液进行成分分析,科研团队筛选出玫瑰花与抗抑郁相关的核心成分17个,分子对接显示玫瑰花所含芹菜素、槲皮素、山柰酚、异丁香酚、异槲皮苷、矢车菊

素-3-O-葡萄糖苷6个活性成分,可较好地与3个抑郁相关靶点结合。结果表明,玫瑰花抗抑郁的物质基础为芹菜素、槲皮素、山柰酚等黄酮类化合物,为抗抑郁新药研发提供了理论依据及新的研究思路。”在专家对话环节,县政协秘书长常明,山东中医药大学药学院原院长、教授、泰山学者、博士生导师张永清,山东省农科院研究员、博士、硕士生导师赵善仓,山东中医药大学中药学博士、教授、科研处副处长刘江亭,平阴县中医院主任医师张秀兰,平阴玫瑰产业协会会长、山东华致生物科技有限公司董事长王彬围绕玫瑰在中医药中的应用、玫瑰原产地种质资源保护利用、玫瑰科技研发等话题展开对话。大家一致认为,玫瑰在中医药中的应用研究还处在起步阶段,下一步要不断提高玫瑰精深加工水平,推出更多科技含量高、拥有专利技术的玫瑰产品,今天玫瑰花抗抑郁研究成果的联合发布就开了一个好头,下一步期待借助科研的力量,使玫瑰在中医药、化妆品等领域实现更大突破。玫瑰花抗抑郁研究成果联合发布暨玫瑰药用价值开发利用研讨会由平阴玫瑰产业协会主办,济南玫玫玫瑰制品有限公司承办,得到了山东中医药大学、山东省农科院质标所、平阴县农业农村局、平阴县卫健局、

平阴县市场监管局、平阴县特色产业发展中心、平阴县科技事业发展中心、平阴县融媒体中心、锦水街道办事处的大力支持。作为本次研讨会的承办单位,济南玫玫玫瑰制品有限公司于2014年成立以来,在山东中医药大学、山东省农科院专家的大力支持下,一直致力于玫瑰花青素产品的研发。在没有现成技术资料可以借鉴的情况下,八年间,在公司总经理张广忠带领下,济南玫玫玫瑰制品有限公司在萃取花青素、研发花青素产品的道路上潜心科研,玫玫玫瑰研发的玫瑰花青素萃取方法,在行业内率先实现了玫瑰花青素的工业化萃取。在此基础上,按照“内调外护”理念开发出了玫瑰花青素饮品和系列化妆品,并注册了“花青悠品”品牌。近年来,在研发团队的努力下,公司已拥有国家发明专利3项,成长为一家具有一定规模的科技型现代玫瑰加工企业。(桂大成)



# 山西晋城农商银行举办「金秋助学」仪式

爱心助学  
筑梦远航

金秋时节,硕果累累。在这收获的季节里,一份份录取通知书送来了莘莘学子圆梦大学的希望。为增强职工队伍凝聚力和向心力,提升职工归属感、家属自豪感和学子荣誉感,8月21日,山西晋城农商银行组织召开2022年职工子女“金秋助学”仪式,晋城农商银行总行领导班子、受助职工以及子女参加了此次活动。活动仪式上,山西省联社晋城审计中心党委书记、晋城农商银行党委书记赵天勤亲自为考入大学的职工子女们送上贺卡、鲜花以及助学金,并代表晋城农商银行党委以及全体员工向同学们表示祝贺。现场,职工子女依次发言。他们表示,今天的送学仪式让自己收获了感动,学会了感恩,为爸爸、妈妈们能在这样温馨的大家庭里工作感到骄傲和自豪。从迈入大学校门、踏出人生第一步起,他们将会更加拼搏进取,争取早日成才。“感谢晋城农商银行的爱心助学金,今后我将发奋学习,以优异的成绩报答父母的养育、回馈社会的关心关爱。”一位职工子女表示。随后,职工代表们进行发言。他们对总行党委一直以来对员工的关心与支持表达了诚挚感谢,表示在今后的工作中将立足岗位、努力工作,以优异的工作业绩回报总行党委的支持和关爱。最后,赵天勤代表总行党委向即将跨入大学校园的学子致以祝贺,向辛勤付出的广大员工表示感谢。同时,向广大员工以及即将跨入大学校门的子女们提出了三点嘱托:第一,各位职工要扎根农信,奉献自我。赵天勤指出,总行对职工的关心关爱是全方面的,从孝老基金到金秋助学,总行党委对全体职工的切身利益是挂在心上、行在事上的。农信社不仅为每位职工提供了就业岗位,更为每位职工提供了展示自我的平台,职工也应该怀着感恩之心,投身于农信事业。第二,各位职工子女要刻苦学习,努力成才。赵天勤说:“青春年华稍纵即逝,同学们一定要珍惜这来之不易的学习机会,刻苦学习,以只争朝夕的精神品质,学好新知识,掌握新本领,增长新才干,努力成为社会的有用之才。”第三,各位职工子女要懂得感恩,回报社会。赵天勤强调:“同学们手中的助学金,每分每角都凝结着我们全体农商银行职工的心血和汗水,大家要懂得它的价值和分量,要学会感恩、传承爱心,今天你们是受助者,明天你们就是回报人,作为农信子弟更要心系农信事业,关心农信事业,支持农信事业。”截至目前,“金秋助学”活动已经在晋城农商银行开展了9个年头,是真切切地为职工办实事、办好事的一项福利政策。特别是今年在总行党委的决定下,取消阶梯式助学金发放,由原来的一本补贴2000元、二本补贴1000元、专科无助学金转换为高考考入专科以上院校的学子,每人发放助学金3000元。此次送学活动是晋城农商银行党委落实“暖心工程”工作要求的又一项重要举措,充分体现了总行党委对员工家庭生活的关心,对员工子女学习的关爱。今后,晋城农商银行将不断加大为员工做好事、办实事、解难事力度,营造“快乐工作 幸福生活”的良好氛围,为全行各项业务的高质量发展保驾护航。(侯素芳)

# “百万新奥铃 一起向未来” 奥铃新百万战略正式发布



8月28日,“百万新奥铃 一起向未来”——奥铃新百万战略发布会在福田汽车总部举行。奥铃回顾了20年突破100万用户的光辉历程,并现场发布新百万战略以及新一代战略产品,以斗志昂扬的态度迈向下一个百万。“百万铸传奇”多方谱写奥铃风云20年。2021年,福田汽车产销达成1000万辆,成为国内商用车行业内首个销量进入千万辆俱乐部的成员。2022年,作为福田汽车战略业务主体之一的奥铃品牌产销突破100万辆,成为中国最快达成100万辆的轻卡品牌,这不仅是中国汽车工业的里程碑事件,也是中国汽车工业的里程碑事件。在开场致辞中,中国环境保护产业协会党委书记、会长郭承站盛赞:“奥铃轻卡已经成为中国民族品牌的骄傲、全球的标杆。”在这个光辉的时刻,协会、康明斯、采埃孚、欧康等合作伙伴,顺丰、京东、四通搬家、去来冷链等战略客户,纷纷送上祝贺。志存高远,方能奋勇向前。福田汽车集团党委书记、董事长常瑞在接下的致辞中解释了“奥铃”品牌名称的由来。奥铃在2001年申奥成功时命名,奥铃的“奥”字正是致敬“更高、更

快、更强”的奥运精神;“铃”字意为源自五十铃,超越五十铃。“越铃而生,与奥同行”,奥铃二字正是这一志向的体现。常瑞表示,奥铃达成百万传奇是百万用户、奥铃员工、合作伙伴的共同成就。站在百万奥铃的历史交汇点,奥铃既要回顾过往,也要展望未来。当前,新能源已经进入快车道,智能网联风起云涌,客户需求快速演进,分销业态推陈出新。他希望奥铃能够聚焦轻卡中电专五大业务板块全面发展,打造科技奥铃、年轻奥铃,进一步巩固福田轻卡行业第一的地位。武锡斌认为,要实现下一个百万目标,奥铃团队要根据新的发展形势,重拾福田创业初期的精神,以“少年福田”的斗志、“二次创业”的心态,迎接新的挑

战。同时,集团将在产品技术、营销赋能、资源协同等方面给予最坚定的支持,助力奥铃新百万目标快速实现。在现场观众的共同见证下,协会、福田汽车领导以及战略客户代表等嘉宾,一起走上台前,为奥铃新百万的正式起航拉开帷幕。仪式结束后,奥铃事业部党委书记、总裁江健发布并解读了奥铃“1-5-5-7”新百万战略。据了解,“1”是指一个中心,即以客户为中心,围绕“用户满意,合作伙伴满意,员工满意”建立体系,以此推动奥铃品牌可持续发展。第一个“5”指五大业务板块,以轻卡为主体,大力发展小卡、中卡、专用车、新能源产品,以丰富产品矩阵,保持销量持续增长。第二个“5”指五个战略方向,以“科技奥铃、专业奥铃、绿色奥铃、数字奥铃、年轻奥铃”五大战略,分阶段有序推进,实现科技领先、产品领先、绿色低碳领先、数字营销领先以及品牌年轻化等目标。最后的“7”则是奥铃再用七年时间达成下一个百万销量。作为一家汽车制造企业,产品力是赢得用户认可的关键。发布会上,奥铃研发副总裁李松涛对奥铃产品战略进行了全面讲解。新一代轻卡产品采用全新设计,更硬朗、更人性、更年轻、更舒适,并搭载了智能驾驶、智能座舱、预见服务等智能化高端配置,可靠性整体提升近20%。同时,小卡将拓展单排、排半、双排车型,采用多动力搭配,深化多场景运用,进一步拓展新赛道。中卡将推出更舒适的升级车型,主打大客厅、智能舱,持续保持快速增长。新能源产品将推出纯电、混动、燃料电池三大动力产品,坚持高品质、全覆盖发展。

“百万向未来”千万福利答谢用户。蓄势待发,扬帆起航。现场,奥铃举行第100万台交车仪式,授予京东物流;以及第一百零一台交车仪式,授予顺丰速运。京东、顺丰是奥铃长期战略合作客户,就在前不久刚刚宣布今年上千辆的订单合作。这两个关键节点的交车仪式,既是对奥铃光辉历程的见证,也标志着奥铃以“1-5-5-7”新百万战略为指导,迈向新百万征程的第一步。为答谢百万卡友多年来的支持,奥铃营销公司总经理杨雪峰宣布开启“百万奥铃 感恩客户”千万福利回馈活动。今年以来,整个商用车行业遭遇寒冬,奥铃也遇到极大挑战。但即使在这样的情况下,奥铃依然拿出真金白银回馈用户,由此不难看出对于用户的真情义。奥铃始终坚持“老用户至上”的原则,此次千万优惠福利也整体向老用户倾斜。奥铃轻卡老客户升级奥铃大蜜蜂,专享补贴5000元。福田全系老客户买奥铃轻卡,专享补贴2000元。在“福田e家”APP还能用1元抢520元现金及代金券。奥铃M卡、奥铃大蜜蜂等明星车型同样有不同程度的优惠。战略发布会后,奥铃与全网卡友在“大话奥铃 风云20年”访谈直播中再次相聚。现任奥铃事业部党委书记、总裁江健化身主持人,与两位前奥铃总裁解仰峰、赵建民一同,回忆往昔峥嵘岁

月。奥铃品牌创立初衷、初创时的艰辛……一桩桩往日回忆,共同串起了奥铃20年的拼搏路线图。经销商代表于海鹏,客户代表张桂合、李晟煜也各自讲述了多年来与奥铃同行的心路历程,从业务员到老板、从军人到物流老总、奥铃连续多年保障国家大事件,这些精彩故事背后,正是奥铃为个人、为行业、为社会创造价值的最佳体现。站在新的起点,奥铃将以新百万战略为指导,高歌猛进开启迈向下一个百万新征程。在未来,奥铃将继续秉承“以客户为中心”的品牌理念,以创新的精神,创造符合用户需求的优秀产品,为用户创造更多价值,持续引领商用车行业,向世界展示属于中国品牌的荣耀。(苏明悦)

