



吕涛是太原钢铁(集团)公司炼钢二厂冶炼二作业区的作业长。

熟悉吕涛的人都知道,他的一双“利眼”堪比孙悟空的“火眼金睛”:炼钢炉内,在常人眼中别无二致的火焰,在他的眼中有了颜色、大小、形状甚至“软硬”之分。通过目测火焰,他可以判断炉内钢水成分、温度,且与电脑分析结果几乎一致。

在吕涛眼中,炼钢就像熬粥。“水有多少,米下多少,火多大,熬多久,时间久了心里都能估计个八九不离十。炼钢看火焰也是这个道理。”吕涛给记者介绍他的绝技时一脸的轻松随意,但记者却感到神乎其神。

“火焰和火焰还不一样?”“那当然。”吕涛介绍说:“你看,炉中燃烧的火苗像风中的红旗一样,左右摇摆,飘忽不定,此时的火焰就偏‘软’,说明炉渣里氧化铁含量超了,就意味着喷溅的几率增加,钢铁料消耗就会增加。”

“如果火苗直冲向上,呼呼地响,并且不时有金属花飞溅出来,说明渣子化得不好,需要加点融渣剂;如果火焰颜色中间暗红,周边发黑,火焰燃烧无力,表明钢水温度偏低;如果火焰中间亮红,四周发白,火苗直冲向上,这种情况钢水温度肯定就偏高。炼钢时就是要不断寻找这样一个最佳结合点……”按吕涛的说法,记者盯着炉中的火焰看了半天,也没看出个子丑寅卯来。

“有吕涛在,不需要等电脑分析结果,出钢就一定没问题。”吕涛的工友自豪地说。据了解,通过吕涛目测碳样得出的结论与电脑分析数值误差在0.01%以内。在全国钢铁行业职业技能大赛上,吕涛在规定时间内完成规定钢种冶炼,目测钢水的碳含量与温度数值与电脑分析完全一致,让参赛的全国炼钢能手为之惊叹。

2002年,吕涛在太钢改建后的不锈钢炉上炼出了第一炉合格的不锈钢水;2006年,新炼钢投产时的第一炉钢也是由他操作并且实现了一次试车成功。他仅凭目测火焰的本领,就使一次性拉成率从95%提高到98%以上,全年可降低成本1000余万元。凭借此,他一举夺得了山西省青年职业技能大赛转炉炼钢工状元、全国钢铁行业职业技能大赛第一名。

我是1996年从太钢技校毕业的,干的是摇炉工,那时我就对炉中的火焰特别感兴趣。”吕涛说,“炼钢如何加料,出钢时如何脱氧合金化,这些本应是吹氧工的工作,自己虽然是摇炉工,但我有一年时间,就向吹氧工师傅们求教,反复琢磨”。

功夫不负有心人,两年后,吕涛就掌握了合金、吹氧、摇炉、炼钢4个工种的全部本领,从摇炉工成长为炼钢工,19岁时就成了当时厂里最年轻的“炉长”。

当年,作为摇炉工,只要把铁水和废钢装入炉中并且保证装入量准确就算完成任务了,然后等待炉长命令出钢就可以了,中间还可以休息十几分钟。但是,在别人休息时,我还是站在炉前,仔细观察火焰的变化。”吕涛说。

站在转炉前,热浪袭人,几分钟时间,就可以让人大汗淋漓。夏天炉前温度高达65摄氏度,就算是数九寒天,温度也在45摄氏度左右。一个班8小时下来,别

本报记者

刘存瑞

“中国消除贫困奖”获奖者、碧桂园集团董事局主席杨国强：

# 真心构筑

# 精准扶贫“大厦”

本报记者 冯举高 通讯员 李思吟

## 人生载笔

在公众眼中,碧桂园集团董事局主席、创始人杨国强似乎很神秘。他并没有高学历,着装也不光鲜,甚少接受媒体的采访。但就是他,用20年的时间,一手打造出碧桂园这个千亿级的房企。统计显示,今年上半年,碧桂园实现合同销售金额1250.7亿元,同比增长129%,集团各项指标稳居国内前列。

在创造骄人业绩的同时,杨国强还用他的大爱构筑起另一座名为精准扶贫的大厦。从1997年第一笔大额捐助算起,19年来,杨国强累计捐款超过26亿元,除投入产业扶贫、旧村改造外,还建起了全国唯一的全免费民办高中——国华纪念中学、全国唯一的全免费职业学校——广东碧桂园职业学院以及专门培训退伍军人的全免费学校国良职业培训学校等,直接受益人达10万人次。

作为2015“中国消除贫困奖”的获奖者,杨国强应邀参加了2015减贫与发展高层论坛,并接受党和国家领导人的接见。教育界人士评价其是教育扶贫的先行者、民营企业办扶贫教育的典范,可他却说,“平常心,平常心,尽公民责任”。

## 教育扶贫 授人以渔

出生于广东顺德一个贫困农民家庭的杨国强,从不曾忘记,在他因家贫不得不辍学之际,国家不仅免了他每学期7元的学费,还给予2元助学金,让他完成了高中学业。

“是改革开放的阳光、社会的佑助、知识和智慧让我战胜了贫困……走过的路令我深知知识的重要。知识是战胜贫穷的最好利器,拥有知识方可改写一个人乃至一个国家的命运。”杨国强说。

杨国强的教育扶贫理念,用16字概括就是“教育扶贫,授人以渔;一人成才,全家脱贫”。

早在2002年,杨国强就出资2.6亿元创办了全国唯一一所全免费高中——国华纪念中学,免费招收家庭贫困、成绩优秀的学生,提供助学金直至学生完成大学本科、硕士、博士所有阶段的学业。统计显示,从2002年创办至今,国华中学共接收了2398名处于辍学边缘的学生。建校至今,学校一直保持较高的本科升学率,而今年这一数字已超过98%。

面对这一成绩,杨国强却并不满足。他总说,办学成功与否,升学率只是其中一个重要指标,而另一个更重要的指标是,10年、20年之后,这些走出学校的孩子将以怎样的方式回馈社会。

随着读书育人的路径逐渐成熟,杨国强又开始了新的探索。身为一家千亿级房企的掌舵人,杨国强清晰地认识到,当前,我国人才市场上缺乏高素质的技术型人才,要想将我国巨大的人口压力和就业压力转化为对社会有用的人力资源优势,职业教育是一个重要的突破口。

就这样,2013年,碧桂园职业学院诞生了。为建好这所学校,帮助更多年轻人脱贫,杨国强再次出资3.5亿元,所有入读学生不仅免除一切费用,还可领取日常生活补贴。

“我希望,所有行业、所有岗位的劳动者都有机会接受职业教育,尤其是那些被贫穷困扰的年轻有志者,我们要为他们提供良好的职业教育,为他们打开成才的大门。其意义不仅在于让贫困人群掌握一技之长,脱贫致富,更重要的是,可以为国家培养出高素质的技术技能型人才。”杨国强说。

## 产业扶贫 精准“滴灌”

在距离广州200多公里的英德西牛镇树山村,近100栋两层的连排别墅特别显眼。不远处的苗圃示范基地里,村民们正在挥汗如雨。基地外,一辆辆货车正在排队等候,只待苗木搬上货



图① 2007年12月,杨国强(中)与时任北大、清华等高校校长在国华纪念中学校园合影。(资料图片)



图② 杨国强(中)在四川乐山犍坝乡考察移民新村建设情况。



图③ 杨国强(中)在广东农村考察。(资料图片)

车,即可运往碧桂园的新楼盘。

这里,一度是要翻山越岭才能抵达的穷乡僻壤,而今,村民们已经住进了水电、光纤宽带齐全的楼房,苗木种植也成为树山村的发展支柱,曾经贫瘠的小山村发生了翻天覆地的变化。

这些变化缘起于2010年。这一年,杨国强捐资2亿元参与广东扶贫济困项目。此外,他还成立了广东省国强公益基金会,并到广东清远等地考察,最后选定树山村进行精准扶贫。

在考察时,杨国强最关心的问题不是村民能够住上新房,而是住上新房后,村民的收入来源问题。经过多方考证,他决定采用以绿色产业为龙头,带动房、路、水、电、网的整村改造方式。

在树山村,杨国强的团队采用“借本你种,卖了还本,赚了归你,再借再还,勤劳致富”的扶贫模式,把苗木种植引入了树山村。他还将碧桂园园林种植方面的专家派到了树山村,手把手教村民种植苗木。

经过多年的帮扶,树山村已经发生了翻天覆地的变化,从一个污水横流的小村庄,变成了干净卫生的小山庄。当地的苗木种植产业已经形成规模化集约效应。据不完全统计,截至目前,该村村民实际获益已超480万元,农户户均增收超3万元。

如今,针对树山村的整村改造早已完成,绿色产业帮扶也已走上轨道。但国强公益基金会并未退出树山村,而是“杀了个回马枪”——每家每户建档立卡,对仍未脱贫的青少年进行励志助学,精准到户、责任到人,改“漫灌式”扶贫为“滴灌式”扶贫。

统计显示,为支持广东省扶贫事业的发展,今年,杨国强再次追加了5亿元捐款,其在当地的扶贫捐赠已累计超过13亿元。“一时的贫困并不可怕,可怕的是一个家庭陷入贫困无力逃脱。

要彻底阻断贫困现象的代际传递问题,产业扶贫和教育扶贫,一个都不能少。”杨国强说。

## 签约道义 传递大爱

18年前,一个顺德老板来到广州,找到当地一家媒体表示要捐款。当时负责接待的工作人员回忆说,“那个老板想成立一个助学金,还提出了很多的想法。然后,他突然就从口袋里拿出一张100万元的支票,还承诺以后每年捐资100万元……”

这个顺德老板就是杨国强。1997年,杨国强事业刚刚有起色,身家不过几百万元,但他却豪掷百万元成立了后来的“仲明助学金”。18年后的今天,杨国强不仅实现了“每年捐资100万元”的承诺,而且不声不响地就把每年100万元的额度增加到200万元。目前,已有8000多名贫困优秀学子获得资助。

杨国强提出的想法是,要与每一位受捐助者签订《道义契约》,每一位受捐助者都必须用自己的知识与技能回报社会,且不能让任何人知道捐助者是谁。

如今,签署过《道义契约》的学生中,不少已经走上了工作岗位,有些毕业生毕业后不仅还清了“仲明助学金”提供的费用,还专门成立了自己的助学基金,帮助更多的人。

事实上,签订《道义契约》的人又岂止是学生,在杨国强的心里,他早已与自己签订了同样的一份契约。

谈起贯穿其创业致富全过程的扶贫工作,杨国强总说,“这些都是我应该做的,就好像正常呼吸一样。如果没有国家和社会的帮助,我不可能有机会改变自己的命运,所以今天,我也要力所能及地帮助所有有需要的人”。

深圳星雅假日创始人丁志勇：

## 我心飞翔

# 当旅游遇到诚信……

本报记者 郑彬

“我们是比较幸运的,赶上了一个好时代,有大量的互联网‘原住民’、成熟的网络环境和理性的消费者。”深圳星雅假日信息科技有限公司创始人丁志勇在接受《经济日报》记者采访时感慨地说。

在去年的中国(深圳)创新创业大赛中,丁志勇凭借其创办的星雅假日互联网旅游平台和“先旅游后付费”的创新服务模式获得大赛季军。

谈起那次大赛,丁志勇坦言,最初并没预计到自己能够获奖,只是想借助比赛这个平台打出名气,让更多人认识星雅假日,一战成名是个意外之喜。“其实,本质上说,我们的胜利更多体现的是‘概念’的功劳,‘先旅游后付费’的概念本身就有很强的吸引力。另一方面,根据用户的真实反馈,

我们发现,用户对这种方式评价很高,尾款支付也很少出现拖欠的情况,说明这种方式是可行的”。

“先旅游后付费”模式并不是星雅假日的原创。早在2012年前后,就已经有上海和南京的公司进行了尝试,但均以失败告终。丁志勇认为,一方面是因为这些公司推出的服务搭配有问题,时间上没有精确计划;另一方面,当时的用户也不像如今这么成熟,“总体来讲,还是大环境制约了当时的发展。到目前,通过这种模式存活下来的,只有星雅假日”。

2015年8月,星雅假日“先旅游后付费”的诚信服务模式完成了10000名以上用户的服务,满分评价率高达82%。丁志勇说,这是一次实验,可以看作是诚信旅游的1.0模式,“但这不是终点,

而是一个新的起点。目前,我们还开启了2.0版本、3.0版本”。

其实,星雅假日的初创团队最早都是从事传统旅游业的,从传统旅游业转到线上运营,丁志勇和朋友们着实遇到了不少困难。“我认为,创业过程中的很多思路都是有共性的,只有当你有必定成功的信念,才能吸引有技术、有资金或者有其他能量的人来帮助你。如果连自己都无法面对挫折,创业就不可能成功。”丁志勇说。凭借这样的信念,团队许多人被他感动,一直跟随他到今天。

对于未来,丁志勇充满信心,“信用消费将成为大数据时代的主流商业模式,我希望,有信用,‘任性’游”。



图为吕涛正在观察高炉。(资料图片)