

# 实干彰显担当

## ——记湖北保康马桥白果村党支部书记张贵军

■本报记者 宋明照 通讯员 陈德道

湖北保康地处荆山腹地,下辖的马桥镇是全国有名的磷矿重镇,在这片充满生机与活力的土地上,涌现出一位顽强拼搏、书写辉煌的先进人物,他就是湖北省保康县马桥镇白果村党支部书记张贵军。

### 少小辍学求生存 百炼成钢立大业

白果村是典型的高寒边远山村,平均海拔1400多米,自然条件恶劣,因村中原有20多株百年以上的白果树而得名。村版图面积37.5平方公里,辖7个村民小组,233户940人,分散居住在蜿蜒流长的白沙河畔,人们生产生活极为艰难困苦。

张贵军因肯于吃苦,20岁就成为县属企业的一名职工。谁知好景不长,24岁时企业改制下岗,只好外出打工,先后进工厂、上工地、开公交,最终赢得了某园林绿化单位的好感,就让他组织负责苗木绿化的栽种和管护工作。几年下来,掘得了人生的第一桶金。

2004年,他带着打工积累的财富与梦想回到了家乡。这一年,他刚刚31岁,孔子说“三十而立”,他对未来的生活充满豪情。他购置大车和挖机,成立磷矿运输车队,经过努力,到2008年,不仅拥有了磷矿公司和农家乐宾馆,业务范围还涉及飞机场基础设施建设、高铁隧道、河道治理等领域。

### 发迹尤念桑梓情 众望所归挑重担

尽管白果村藏在深山中,交通不便,贫穷落后,但这块土地不仅养育了他,而且为他的生命注入了精神的特质。走出大山之后,他由开始的打工拼搏挣小钱,到后来的投资参股赚大钱,足迹遍布大江南北,但无论何时何地,他都与家乡保持着热线联系,正如他所言:天下再大,只有一片土地是故乡。

回到家乡后,尽管他已经举家搬迁到镇上,但家乡的群众和干部总是找上门来,请他回村担任干部,带领大家一起发展致富。自幼长大的发小说:“你光自己发财不算本事,要带大家一起富,才算得上人物儿!”原村支部书记说:“你一有这个能力,二有相当的人脉关系,到村里任职为大家做点事,咋不行?”

面对大家的企盼和信任,张贵军举棋不定。他的事业风生水起,如日中天,回村里任职难免影响事业。村民见劝说无效,就找本村在县里工作、具有影响力的干部当说客,并按照组织程序,向地方党委、政府表达群众愿望。

群众的力量是强大的,群众的信任是无法拒绝的。2011年10月,张贵军正式回到村里,挑起了沉甸甸的重担。

### 脚踏实地埋头干 山村旧貌换新颜

当时的白果村外欠债务400多万,基础

设施建设也差,群众戏言:“一条穷山沟,几截断头路,手机没信号,泥巴地里走。”全村平房和楼房仅11栋,不到5%的比例。张贵军接手后,立即召开村支两委班子成员和村民代表会议,立足山村实际,决定从群众最关心的硬化道路、农电改造、安全饮水等基础性建设入手,迅速掀起了谋发展、干发展的序幕。

几年的艰辛鏖战,白果村发生了翻天覆地的变化——

在村级公路改线硬化的基础上,投入资金350万元新修入户公路38公里并全部硬化;争取投入资金120万元,利用山泉水建设水窖16个,铺设管道2万多米,圆了90%农户的安全饮水梦;通过政策拉动,建成四个居民小区,全村已有小洋楼119幢,水、电、路通畅,电视节目、网络信号全覆盖,大山深处的农民享受着城里人的新生活;投资改造学校、医务室,建设村委会,争取专项资金对全长14公里的白沙河进行小流域治理;所有村民的合作医疗参保费用全部由村集体代为缴纳,村民不用花钱就能享受新型合作医疗保险,村民的幸福指数得到提高。

……

在张书记上任的四年时间里,白果村发生了翻天覆地的变化,不仅村容村貌焕然一新,村民也有了扬眉吐气的感觉。

### 培植产业蓄后劲 放眼未来天地宽

新常态下,张贵军马不停蹄又挥鞭,肩

负使命再向前,他要紧紧抓住精准扶贫的政策机遇,充分利用白果村的山林土地资源,利用山区原始生态环境优势,强力推进产业项目建设,以经济大发展推动和实现村民共同富裕。

立足山区实际谋发展。一是完成高山田改造500余亩,重点打造核桃基地,预计年收入480万元。二是招商引资发展养殖业,目前已建设两个大型羊场,成立了白沙河畜禽养殖农民专业合作社,养殖数量达到400多只。三是大力发展特色种植,成立了神农源绿色种植专业合作社,通过多种措施,引导全村家家户户参与种植高山柴胡和脱毒马铃薯,总面积达2500亩,预计年收入2000万元以上。四是启动山村旅游项目建设,为旅游产业的孕育发展创造基础条件。

发展项目是关键,民心拥戴显真情。淳朴的村民言语不多却心明如镜,好多人说,张书记当这个村官,从他个人经济账来算,是倒贴皮。而细致询问张书记时,他脸上挂着憨厚的笑容,说:“村官虽小但责任重大,为了不分心,就把在外的公司和项目高薪请人负责了,这种账算不得,大家富比我一个人富更重要!”

道道山梁镌刻着跋涉的足迹,条条沟谷烙印着奋斗的身影。蜿蜒流长的白沙河,即将见证白果村的顽强崛起和美好明天;高大挺拔的白果树,正在记忆一个名叫张贵军的人,用实干彰显着担当,用使命书写着未来。

## 南荒村 搞好便民服务 大力实施惠民工程

■高彦庆

南荒村位于内蒙古赤峰市元宝山区东北部,共有8个自然村,14个村民组,1500户,5260人。全村耕地面积11000亩,农田水利设施齐全。村党委下设6个党支部,共有党员116人。几年来,南荒村党委积极建立村级组织工作规范化长效机制,以队伍建设、议事决策、在服务基层中提档升级,解决了村级党组织在推动发展中作用发挥不够,村“一支两委”权责不清,集体事务决策“不明”,基础设施“软化”,服务能力“弱化”,工作机制“虚化”等问题,打通了联系服务群众的“最后一公里”。

**规范便民服务。**深入落实村民事务干部代办各项制度,建立便民服务大厅,完善了民事代办机构和办理流程,建立了民事代办台账,将代办事务逐一进行登记。

**熟知引领主体。**村两委班子成员每人引领一个村民组、联系农户10户,并分别将引领人、组、被联系户的姓名、电话公示。明确“四项”引领任务。引领解决问题、引领致富发展、引领基层党建、引领重点工作。把握“六个”时间节点。年初对接工作、春耕备耕助农、七一推进党建、秋末促增收、年末点评指导、春节入户慰问。

**落实引领承诺。**健全落实小组干部责任制,规范组级工作运行;完善组级代办点,明确代办事项、步骤流程、责任奖惩,提升便民服务水平;指导各组“十个全覆盖”等惠民项目的实施,确保按时保质完成;积极为所引领小组养殖户搭建与金融机构产业化龙头企业的对接桥梁,同步配套抓好各养殖小区水、电、路等基础设施建设;围绕春耕备耕、传统节日等节点,按需对所联系贫困户开展走访慰问帮扶,切实为群众服好务,提高群众满意度。

**实施惠民工程。**村两委以实施自治区“十个全覆盖”为契机,全面实施美丽宜居村庄建设,着力提升广大村民幸福指数。专门聘请北京东方畅想规划设计公司高起点规划村庄建设,高标准建设农民新村。

一是投资3600万元实施南荒新村建设。预计投资3亿元对300户危房户实施整体搬迁,建设金河家园小区,一期已完成130户平房、6栋楼房和商业用房主体工程,全力打造宜居宜业美丽乡村。二是投资1600多万元实施8个自然村19.5公里村组通柏油路,解决了村民出行难的问题。三是投资2600万元对14个村民组街道硬化,面积23万平方米。解决了村组街道脏乱差的问题。四是投资110万元对南荒新村美化、亮化。主街安路灯56盏,墙体粉刷1.1万平方米,墙体装饰画36幅,整修排水边沟3000平方米,村内设垃圾箱20个,配置垃圾清运车辆2台,有卫生保洁人员30名,村庄的环境达到了美化、净化。五是投资50万元建村南出口景观、安装文化石;投资400多万元硬化“金河家园”街道21000平方米、安装路灯105盏、绿化2500平方米、文化墙121幅。六是投资150万元建村卫生室2个、幼儿园2个、便民超市、商店14个,为村民的日常生活提供了方便条件。七是投资760万元建设文化休闲广场2处,总面积2.13万平方米;投资100万元建设农民文化活动中心、党员活动室、图书室、远程教育室,丰富了群众的文化生活。八是筹资1000多万元落实“两金三费”,即:60岁以上老人每月100—1000元养老金,考上大学的学生2000—5000元奖助学金;免费为村民缴农村合作医疗费、有线电视收视费、自来水维修费。九是村里3次将村集体积累资金再分配,每人发放33000元,累计发放1.75亿元。低保、社保、医保实现“应保尽保”,村民的生活水平有了明显的提高。

几年来,南荒村不断强化组织建设,先后被授予全国文明村、全国民主法治示范村、全国模范人民调解委员会、自治区级文明村、内蒙古自治区妇联基层组织建设示范村、赤峰市发展乡镇企业强村、赤峰市先进基层党组织、赤峰市五五普法先进单位等荣誉称号。

## 穿梭在高山峡谷的炮班兄弟

### ——来自天山南麓川庆物探勘探项目工地的报道(四)

■王智 饶家豪 特约记者 屈永志

设站、开井、连线、警戒、激发、搬家,油气地震勘探中资料采集放炮一个程序接一个程序的工作,在刘德礼和刘德云两兄弟手中一气呵成,完成得如行云流水。

这是一对来自四川乐至县的亲兄弟,正在参与塔里木盆地吐格朗明勘探项目工地上的施工作业。哥哥叫刘德礼,今年44岁;弟弟叫刘德云比哥哥小2岁,今年42岁。哥俩同是川庆物探公司第四采集工程队吐格朗明物探采集项目炮班作业人员。

在石油物探队干了多年的哥哥刘德礼稳重而严肃,言语不多,说话干练。弟弟刘德云以前在矿并挖煤,两年前各地矿并产出过量关停并转,用工减少,他就跟着哥哥来到物探队,在单位培训取证后干上了采集放炮作业这一行。

为了相互照应方便工作,施工单位把兄弟俩调整到了一个作业小组。哥哥当小组长,弟弟做辅助工。两兄弟生活上互相关心,工作上相互扣手,配合得很是默契,让

同样是炮班的其他员工感到羡慕。

10月18日,说起在吐格朗明项目上工作的困难程度,兄弟俩滔滔不绝。“那天是最累的一天,我们到312线2080一段去放炮,光保险绳就爬了一个多小时,最长的一根有一百多米,一个人要十几二十分钟才能够通过,好难得爬哦。”哥哥刘德礼说。

弟弟刘德云补充道,“我们四个组的人上去,光过这一道保险绳就用了差不多两个小时,收工的时候也是从这儿下来的,其它地方是悬崖,没得路,简直累惨了。”

“这个工区还有就是雨。下雨多,经常挨淋,一身被雨水淋得浇湿,有雨大的时候连鞋子都湿透了。”刘德礼说。

刘德云说:“带了雨衣的,他自己没有穿,拿来盖了爆炸机、电台,害怕被淋湿了点不响炮。”

“那肯定还是要以工作为重嘛,爬那么高的山,几个小时,要是设备淋湿了放不成炮,你说冤枉不嘛!”哥哥刘德礼解释。

一旁的员工邓柳云拿出手机,播放自己拍摄的视频。画面是下雨后峡谷山沟里



●工作中的亲兄弟俩(王智 摄影)

涨了水,刘德礼、刘德云两人过沟的情景。他们互相搀扶着通过山谷冲沟,在沟边上坎的时候,弟弟把哥哥推上去,哥哥上去后转过身又伸手把弟弟拉上去。

工作上,他们互相帮助,生活上互相关心、照顾。营地帐篷里,兄弟俩的床铺也紧挨着。哥哥帮弟弟打饭、提水,弟弟给哥哥洗衣服,这都是兄弟俩最平常的事。就是这样的平凡事,在这个利益驱使亲情淡出的时代,呈现出来的就是不平凡。

在相互的关心和帮助下,兄弟俩走过了工作中艰辛的路程,翻过了那些没有长草的山坡、陡壁,度过了生活中枯燥的时光,即便是身在戈壁荒原、天山深壑也如同在家里一样温暖。有这样一颗平常的心,圆满完成每一天班组派给的工作任务就不在话下。

“亲兄弟只有这一世,没有第二世,能够做亲兄弟是几世修得的缘分。”刘德礼这样诠释他与刘德云兄弟之间的亲情。

## 太钢发力高端特色产品助力中国制造

■黄传宝

11月30日上午,太钢不锈钢冷轧厂职工王伟正在认真对一批罐箱用不锈钢冷轧板进行最后的质量把关。

工作间隙,王伟介绍:“我主要从钢板的表面质量和包装质量进行检验,这基本是末尾工序,在我之前的检验工序有30多道。”

王伟检验的这批新研制的罐箱用不锈钢冷轧板不久将出现在国际市场。据了解,太钢罐箱用不锈钢冷轧板国内市场占有率

达80%以上,并“叫响”国际市场。

与此同时,与王伟相隔几百米的太钢冷轧硅钢厂技术质量科长杨凤毛正在对一批硅钢产品进行性能测试。

“这批硅钢将应用在我国新能源汽车的驱动电机制造上。驱动电机作为新能源汽车的核心部件之一,对制造材料的性能、板形要求极高。此前,该类电机制造所需材料全部为进口。”杨凤毛说。

目前,我国的新能源汽车产业处于快速发展阶段,市场潜力巨大。太钢抓住市场机

遇、助力中国制造,经过生产试制单位革新和优化工艺,经过产销研全线协同攻关,自主研发的新能源汽车用节能高效硅钢成功问世,产品性能与同类进口产品水平相当,且具有更显著的节能高效特性。

包括罐箱用不锈钢冷轧板、新能源汽车用硅钢在内,今年以来,太钢相继推出10余种打破国外垄断的新产品。这些新产品的相继问世,彰显出太钢旺盛的科技创新能力,同时也印证了太钢勇闯市场的决心。

面对激烈的市场竞争,太钢集团高端产

品研制的步伐明显加快,今年以来,一批新、优、特产品陆续问世,成为太钢搏击市场,抵御钢铁寒冬的利器。据了解,今年前10个月,太钢实现利润7.73亿元,新产品的市场贡献率达70%以上。

太钢董事长、党委书记李晓波说:“尽管钢铁行业遇到了困难,但‘一带一路’和供给侧改革给企业发展带来了发展机遇。抓住发展机遇,发挥研发优势,创造用户更满意的、引领产业发展的高端材料,全力增品种、提品质、创品牌,是我们一直努力的方向。”

## IFF Gallery:以共享思维玩转跨境 O2O

自去年初“互联网+”计划得到推进后,各行各业正式迈入“互联网+”的时代。“互联网+”代表了一种新的经济形态,融合、创新是核心要素。随之而来的“共享经济”也成为热门话题并已在多个领域中风生水起。更有专家指出传统商业利润分享模式将发生巨大改变,而“共享经济”将在未来十年成为不可或缺的主流商业及生活形态。

提及共享经济,大多数人首先想到的是以滴滴等为代表的打车软件,它们以一个革新者的角色掀起了一场出行革命,这也恰好印证了共享经济的本质即是整合与服务。“互联网+滋生出的创意资源整合概念给了我们很多灵感和启示”,IFF Gallery CEO 童丽丹女士说道,“零售业的低靡不振、传统百货的疲软已是不争的事实。但同时我们也洞悉到中产消费力量的崛起以及跨境海淘市场的巨大商机。IFF Gallery 的创立正是基于这“矛与盾”所碰撞出的火花。”IFF Gallery 项目自成立便以“共享、共赢”的理念而为商业合作伙伴及消费者服务。区别于传统的跨境时尚

O2O平台,IFF Gallery 不仅以同款“同价”的优势成为欧洲精品时尚的中国传播者,更以创新的多商业集群模式打造集时尚、商业地产、国际金融服务为一体的多元变现商业模式,同时创造了一个多赢共生的超级时尚IP生态圈。

### 共享平台,共赢商机

作为新一代跨境时尚 O2O 引领者,IFF Gallery 具有完善的线上线下整合性平台优势,其 B2C2B 的复合型多功能定位有效解决传统零售的销量及库存周转问题。除了建立线上综合性跨境电商平台,IFF Gallery 还计划在5年内打造国内9大新概念中心及近70家多家潮流店,构建国内最具规模的连锁跨境时尚多品牌集合中心。IFF Gallery 的线下实体店不仅是单纯的体验店,同时也是专为海外品牌及国内买手所构建的交流平台,并致力于成为国内极具影响力的 showroom。首间 IFF Gallery 概念店已于位于上海南京西路的金鹰国际购物广场盛大开幕,2层规模

展示了近50家欧洲当红设计师品牌。线上部分,一体化功能的电商平台不仅将包括针面向C端的零售销售服务,还兼具针对B端合伙人的在线订货系统、跨境贸易供应链、物流仓储平台以及金融服务等综合性功能,为IFF Gallery 的合伙人提供一键轻松玩转跨境贸易的服务。

### 共享渠道,共赢发展

IFF Gallery 的优势还体现在强大的线下分销体系,为合伙人提供人性化的 B2B+B2C 复合型经营模式。IFF Gallery 特有的合伙人体系,集传统直营与加盟的优势,有效帮助经销商、托管商及定向合伙人轻松实现线上线下多渠道利益共赢。此外,线下综合体及多品牌集合店的开发与拓展也展现出 IFF Gallery 独到的共享经济思维,以颇具规模的战略合作“一次性”解决传统物业或商业地产招租难、管理乱、品牌质量层次不齐等问题。而作为 IFF Gallery 的合伙人则可轻松坐享黄金商圈的人气购物中心、高档次的店

面装修、五星级管理服务以及个性化的欧洲品牌等系列超性价比的商业增值服务。线上的经营也能同样享受到人气流量的第三方电商平台的渠道资源。

### 共享品牌,共赢市场

传统百货千篇一律的品牌和同质化的服务已不再能迎合个性化的消费时代。差异化的品牌定位、国际化的时尚品位以及个性化的高品质产品都是 IFF Gallery 甄选品牌的核心标准。作为一间拥有新加坡、意大利等国际化背景的公司,IFF Gallery 在欧洲拥有超强的买手和时尚顾问团,团队会根据国内所收集的消费者需求在欧洲市场进行有针对性的品牌甄选,无论是出没于米兰时装周上的高端轻奢,又或是深受欧美时尚博主宠爱的高级时装,还是极具风格与个性的设计师品牌及动感十足的潮流高街都将通过 IFF Gallery 平台为中国消费者带来100%源自欧洲的高品质经典时尚。目前 IFF Gallery 已有百家欧洲当红设计师品牌达成联盟并以独



家授权的形式首次进驻中国,为合伙人提供了丰富的时尚品牌选择和广阔的市场空间。“欧洲价,国际范”是 IFF Gallery 品牌的最大特色。对于消费者而言,不出国门就能感受到犹如在欧洲的购物体验,看得见的高品质、立等可取的潮流时尚以及同款同价的品质承诺都是 IFF Gallery 带给消费者的独特品牌价值。从消费品牌到消费品位,建立健康时尚的生活态度,甚至开启思考生命的意义,这一切都是 IFF Gallery 正努力肩负起影响这一代人的时尚使命。(美能通)