

# 卢长健莅周检查指导征兵体检工作

**本报讯** (记者 李莉) 8 月 8 日,河南省军区司令员卢长健莅临我市检查指导征兵体检工作,并召开征兵工作座谈会,听取周口军分区和县乡村相关部门人员的意见和建议。市长刘继标,市委常委、周口军分区政委李相学,周口军分区司令员罗明豪,副市长洪利民,周口军分区参谋长薛振喜等陪同调研。

卢长健先后到郸城县、太康县征兵体检站,深入各个检查科室,详细了解应征青年体检情况,并叮嘱医护人员严格遵守体检各项规定,认真执行体检标准,规范体检程序,确保为部队输送高质量兵员。卢长健还与候检的应征青年及其家长亲切交谈,了解他们的文化水平、家庭情况,希望他们以最佳状态自觉接受祖国挑选,实现参军入伍、报效祖国的理想。

座谈会上,卢长健对我市征兵工作给予充分肯定。他认真听取了教育、卫生、公安等单位有关负责人、基层武装部部长及县乡村有关负责人的汇报,详细了解征兵过程中存在的困难和问题,现场答疑解惑,予以指导。

就进一步做好我市今年的征兵工作,卢长健指出,要以高度的政治责任坚决完成今年的征兵任务。要紧紧围绕“三个确保、一个提高”(即确保完成任务、确保兵员质量、确保廉洁征兵;提高大学生征集比例)这一目标要求,开拓进取,扎实工作,高标准、高质量完成征兵工作任务。要以严明的纪律和政治规矩落实征兵工作各项政策规定,吸引更多高素质青年参军入伍。要以严格的政治纪律确保廉洁征兵工作的落实,坚决防止和纠正征兵工作中的不正之风。

卢长健强调,要向应征青年及其家长宣传好征兵政策,做到纵到底、横到边,要努力完成大学生征集任务,要把过去传统的做法与现代信息化技术相结合,做好政审工作。要按照国防部征兵办规定的“五公开”,让征兵工作在阳光下运行。要做好新常态下征兵工作特点、规律的有益探索。周口在这方面要提前走一步,像探索“沈丘经验”、“三好”活动一样,认真总结,把“周口兵”这个品牌打出去,为国防建设做出更大贡献。

刘继标汇报了今年征兵工作情况。他说,通过“三个强化”,我市征兵



河南省军区司令员卢长健在刘继标等市领导陪同下,到太康县征兵体检站检查指导工作。

记者 王映 摄

工作总体进展顺利,各项体检工作有序进行,完成年度征兵任务有保障。一、强化责任落实。市政府明确了各级政府主导负责,一把手是主要责任人,主管副职是具体责任人,确保征兵各项工作落到实处。二、强化宣传发动。通过各种组织、各种形式、各类学校开展征兵宣传发动,激发应征青年热情,积极落实各种政策,营造良好环境。三、强化服务保

证。征兵所需人员、经费等保障到位,同时做好拥军优属工作,开展好“三好”活动,即选好入伍的、服务好入伍的、安置好退伍的。

刘继标表示,周口一定按照省军区卢长健司令员的要求,切实把征兵各项工作做好,做到认识再提高、责任再明确、任务更细化、工作再深入,确保按时完成年度征兵工作任务。

证。征兵所需人员、经费等保障到位,同时做好拥军优属工作,开展好“三好”活动,即选好入伍的、服务好入伍的、安置好退伍的。

刘继标表示,周口一定按照省军区卢长健司令员的要求,切实把征兵各项工作做好,做到认识再提高、责任再明确、任务更细化、工作再深入,确保按时完成年度征兵工作任务。

## 李晶:十年乐做“一桶水”

记者 徐启峰

(一)

8 月 8 日上午,太阳高挂,天气热得像个蒸笼。市区周淮路上,因为道路施工,许多店铺被迫关门,不复车水马龙景象。然而,时不时却有送桶装水的三轮车来到这里,从路边的乐之霖水厂拉出整车的水桶,奔向城市的各个角落。

“现在是桶装水消费的高峰季节,每天这里要出 4000 多桶水。”乐之霖水厂经理李晶高兴地说,“要在 10 年前,这个数字我想都不敢想。”

李晶家住川汇区城北办事处,2004 年大学毕业后,出身农家的她一直没有找到理想工作。毕业即失业,李晶很迷惘。就在这一年,她家的耕地被政府征用,领到了一笔补偿款,并不多。她的父亲召开家庭会议,商讨这笔钱的用法。“我们有工作,生计没问题,这钱就给小妹做生意吧。”两个哥哥表态道。

做什么生意呢?李晶认真考察了一番,决定做桶装水。她的想法最初不被家人认可。因为那时市区桶装水企业已有 20 余家,竞争非常激烈,后进者很难打开局面。然而,李晶自有道理:“市区桶装水市场虽已饱和,但农村市场依然有着很大空间。这就是机会。我的策略就是‘农村包围城市’,一定能成!”

在李晶满满信心的感召下,一家人统一了意见。当年,李家拿出多年积蓄及土地补偿款,又向亲戚朋友借款,开始筹建乐之霖水厂,并在办理完营

业执照、卫生许可证、食品工业生产许可证等准入手续后,于 2005 年春正式投产。厂址设在太清路旁,规模不大。

(二)

桶装水生产出来,销路一时难以打开。曾有村民这样劝告:“咱农村人喝水没那么讲究,压水井的水就够了,谁会花钱买水喝呢?”那时,李晶一天只能卖二三十桶水。

万事开头难。为节省开支,尽快打开局面,李晶的父亲也只好加入仅有一名送水工的行列。看着年迈的父亲吃力地扛起一桶桶水,李晶的心里很不是滋味,但她坚信困难只是暂时的,水厂效益一定会好起来的。一有时间,她就骑着电动车到周边农村跑,宣传“安全、健康、好喝”的乐之霖水。随着父亲及员工的共同努力,李晶慢慢建立了几十个代销点。

精诚所至,金石为开。伴随“乐之霖人”的辛勤付出,老用户的口碑相传,再加上人们对健康饮水的日益关注,乐之霖的桶装水受到了越来越多顾客的青睐。2009 年夏季,水厂销量飙升到每天 1500 桶左右。

订单多了,水厂的生产能力却不够了。李晶决定另寻新水源建厂,扩大产能。2010 年,位于周淮路旁的新厂建成,占地近 20 亩,生产工艺也有了飞跃提升——引进超大型双级水处理设备;提取深度岩层的稀有矿泉;实行全自动一条龙无菌化多排灌装线;产品通过 QS 食品质量安全体系认证等。

然而,就在李晶准备大干一场时,

她的父亲却因操劳过度,诱发心脏病,被送进医院。建厂的钱基本上都是父亲借来的,他一累倒,许多债权人心里不安,纷纷上门催债。危急关头,两个哥哥站了出来,“父债子还,以前父亲的借条,我们兄妹再签一次,绝不赖账”,并逐一签下按期还款保证书。

“如果没有哥哥支持,我真走不到现在。”李晶充满感情地说,“就在水厂爬坡阶段,有两名送水工因发生交通事故没法送水,两个哥哥一到周末就来厂里当义务送水工。”

吉人自有天相。李晶的父亲在做过心血管手术后痊愈,全力投入经营。再加上两个哥哥的大力支持,新水厂产销两旺,很快便还清了欠款。

(三)

李晶把“品质卓越、勇争一流”作为乐之霖水厂的不断追求。在农村市场经营 10 余年后,“乐之霖”取得了明显优势。与此同时,市区内相当一部分水厂因经营不善、市场萎缩而停产。今年年初,李晶开始进军市区,一举建起 8 个供水服务站,桶装水业绩猛增

20%。同时,她还推出瓶装水,质优价廉,与娃哈哈、恒大冰泉等品牌展开竞争,月销售 50 万瓶左右,初战告捷。

后来者居上。从一开始每天卖 20 桶水到现在每天卖 4000 多桶水。10 年间,“乐之霖”的销量可谓爆炸式增长。说起经营心得,李晶总结了一句话——用心做好每滴水,将真诚送给每位客户。桶装水工艺相对简单,卫生是重中之重。一些桶装水企业在消费高峰时,萝卜快了不洗泥,空桶送进厂里,甚至不冲洗一下就直接灌水出厂。而李晶卖水,力争把质量做到最好,花巨资引进全自动一体化清洗、消毒、灌装线,率先在全市采用一次性聪明盖,设计研发了食品级专用造型桶并申请专利(全市唯一)。在许多工艺环节上,“乐之霖”走在了行业前列。

在做大做强企业的同时,李晶积极参与社会公益活动。今年高考期间,“乐之霖”在各个考点设置公益免费饮水点,为高考学子加油;关注留守儿童,为爱佑公益图书室免费供水,助力“奔跑吧孩子”迎六一彩色跑活动;关爱孤寡老人,为敬老院捐赠衣物;给环卫工人免费送水;端午节龙舟赛期间,“乐之霖”全程免费供水……

“如果我当初找到了一份安逸的工作,或许就真的没有创业动力了。对每个人而言,命运真是公平的。”李晶显然比较满意现在的工作。

创业故事会

之大学生创业篇

践行“三严三实” 落实“三查三保”

保持经济社会良好发展态势

深化“三查三保”为“大交通”发展提供保障

——访市交通运输局党组书记、局长赵德龙

(详见第二版)

出彩周口人

豆品礼:身经百炼方成钢

(详见第三版)



8 月 8 日是“全民健身日”。当天,项城市举行广场舞大赛,来自该市的 30 支队伍参加了比赛。图为比赛现场。

张永久 摄

河南农信金燕卡

河南省农村信用社

622888 8888 8888 8888

飞入寻常百姓家

金燕 IC 卡

方便你我他