

# 开发区召开庆祝第32个教师节暨表彰大会

本报讯 秋风送爽,硕果飘香。9月10日上午,开发区召开庆祝第32个教师节暨表彰大会,隆重表彰为开发区教育事业作出突出贡献的先进单位和先进个人(如图)。开发区管委会主任田林,纪委书记杨国建,副处级调研员、教育文化局局长谷静等出席会议。杨国建主持会议。

田林代表开发区党委、管委会向广大教师和教育工作者致以节日的问候,向受到表彰的先进单位和先进个人表示衷心的祝贺,向所有关心支持开发区教育事业发展的各界人士表示衷心的感谢。

田林对开发区教育事业一年来取得的成绩给予肯定,并对全区教师和教育工作者提出殷切期望和要求,为开发区教育事业指明方向。田林指出,重视教育工作,一要认识到教育的重要性,凝聚加快开发区教育事业发展的强大合力。二要做到目标清晰、超前规划,谋划名校建设工程,打造精品学校。三要做到真投入,不断加大教育投入力度,全面提升教学基础设施建设水平。四要重视教育质量和教学水平,建立健全科学的评价激励机制,注重教育均衡发展。五要打造一支师德高尚、业务精湛的教师队伍,培养一批勇于追求、真诚奉献、忠诚干净的新时期人民教师。六要凝聚合力,营造尊师重教的浓厚氛围,千方百计提高教师待遇,坚决维护好学校和教师的合法权益。田林希望,广大教师要表现出爱岗敬业、厚德载物的职业操守,与时俱进、锐意创新的可贵品质,甘为人梯、无私奉献



的崇高境界,为建设美丽、富裕、文明、开放的开发区作出更大的贡献。

会上,谷静指出,新学年,开发区教育工作要突出“一个中心”,就是始终突出提高教育质量这一中心。抓好“两个关键”,一是加强校长队伍管理,二是抓

好教师队伍建设。实现“三个提升”,一是优化资源配置,在教育均衡上实现新提升;二是加强教育治理,在教育形象上实现新提升;三是强化学校安全,在教育保障上实现新提升。

开发区管委会办公室主任李清华宣读了《周口经济开发区管委会关于表彰教育工作先进单位和先进个人的决定》和《关于对实验学校、韩营学校、陈营学校和李雅、郭明波、祁倩倩同志的嘉奖令》。

(刘航/文 王亚东/图)

## 今日论坛

### 立德树人起歌声

□ 李清华

立德先立师,树人先正己。在9月10日召开的庆祝第32个教师节暨表彰大会上,开发区一批教育教学带头人及优秀教师受到隆重表彰,这些教师以立德树人的实际行动获得了岗位上的幸福感、事业上的成就感和社会上的荣誉感。

习近平总书记指出:“广大教师要成为学生锤炼品格的引路人,做学生学习知识的引路人,做学生创新思维的引路人,做学生奉献祖国的引路人。”教师立德树人,不仅要教知识,还要用自己的人生阅历和经验,教育学生“扣好人生的第一颗扣子”。当前,教育工作面临新形势、新机遇和新挑战,教师立德树人,更需要弘扬优良传统,努力开拓创新。一要提升能力。对教师来说,提升能力是个持续不断的过程。教育的目标是教人聪慧和使人高尚,教人聪慧并不是说知识不重要,而是因为比知识更重要的,那就是智慧。有知识不一定聪慧,聪慧者必定有知识。而使人高尚比使人聪慧更为重要,因为这是一个人生存与发展的根本。怎样在教育教学中培养学生的智慧,怎样提高教育教学质量,怎样营造和谐的师生关系,怎

样塑造学生健全的人格,都取决于教师的能力。因此,教师要不断加强知识储备,切实提高自身素质和工作能力。二要激发动力。动力是人的一种精神状态,是干事的条件。从众多优秀教师身上,我们都能看到他们高尚的品德和优秀的素养。他们肩负重任,对教育事业始终保持矢志不渝的执着追求,不因成绩而满足,不因困难而退缩,保持创先争优的锐气、自我加压的勇气、负重奋进的志气,做好本职工作。三要保持定力。定力就是在工作不分心、不走神,不为私心杂念所扰,不因个人名利所累,始终保持内心的执著和坚定,始终恪守内心的从容和淡定。《论语》有言:“其身正,不令而行。”教师对学生不仅是言传,更是身教,只有以德立身、以身作则,学生方能以师为镜。当今是一个观念多样、个性张扬的时代,外面的喧嚣和浮华很多,教师更要设立理性的闸门,保持定力,爱岗敬业,勤奋工作。

甘守三尺讲台,争做“四有”老师,这是立德树人的需要,也是教师品质和价值高度的标尺。愿越来越多的教师不忘初心,在职业生涯中有所得。



在创建省级文明城市过程中,开发区在培育和践行社会主义核心价值观中,大力推进精神文明建设工作。图为该区教育文化局举办的“童心倡文明、争当小使者”主题活动。王亚东 摄

## 开发区做好秸秆禁烧工作

本报讯 日前,开发区把秸秆禁烧作为当前工作的重中之重,采取得力措施,严防死守,确保“不点一把火、不冒一处烟、不烧一块田”。

该区成立秸秆禁烧工作领导小组,制订切实可行的工作方案,确保责任到人、到地块。印发宣传单,出动宣传车,大力宣传焚烧秸秆的危害,做到家喻户晓、人人皆知。成立由多部门组成的巡防队,不定期进行督查,并印发《督查通报》。实行24小时值班制度和日报告制度,完善应急预案,强化应急处置,确保一旦出现火情,可以及时控制。(毛战西)

## 开发区集中招商工作成效显著

本报讯 全市集中招商月活动动员会召开后,开发区高度重视,迅速行动,积极走出去、请进来,大力开展招商引资工作,集中招商工作取得显著成效。8月份,开发区外出招商8次,接待客商来访12次,洽谈对接项目16个,签约项目3个,分别是投资1.2亿元的大头菜农产品电子商务平台项目、投资5000万元的云泰电子年产5000万只手机振动马达项目,投资1.5亿元的浩杜特建材年产20万立方米新型墙体材料项目。目前,大头菜项目、云泰电子项目已开工建设。

围绕现有企业以商招商,拉长补强产业链。开发区以科信电缆为依托,积极引进河南智能电网产业联盟企业,新上智能电网产业园项目,依托大河林业积极引进实木门生产线项目,依托五得利集团新上高档挂面生产线项目,依托娃哈哈集团新上纯净水生产线项目,推动产业链上下游企业集聚。围绕主导产业精准招商,做强产业支撑。开发区围绕农副产品精深加工和先进装备制造两大主导产业,集聚要素保障,整合优势资源,精准招商,靠大靠强,引导雨润集团

与牧原股份合作屠宰项目、可道生物与浙江一百集团合作芝麻深加工项目,实现战略重组,做强主导产业。围绕提升服务水平,持续优化投资创业环境。开发区以开展“三亮三评三提升”活动为契机,打好诚信牌,树立新形象,为企业提供保姆式、一站式服务。在东部拓展区规划食品工业园、智能电网产业园、现代物流产业园,加快道路管网、自来水管网、企业服务中心等基础设施项目建设,确保企业进得来、留得住、有发展。(李献伟)



## 张新战:湖北卫浴电商的领头羊

□ 记者 王吉城 文/图

“少小离家老大回,乡音无改鬓毛衰。儿童相见不相识,笑问客从何处来。”这首思乡心切却又略带伤感的诗词用在张新战身上,是非常贴切的。当年,为了改变命运,年少的他不得不外出打拼,20多年来“独在异乡为异客”。当事业取得成功后,张新战每次回到故乡,站在西华县黄桥乡孙堤村这片土地上时,总是心潮澎湃,感慨万千。

1989年,16岁的张新战怀揣着对美好生活的向往,开始闯荡“江湖”。付出总有回报,经过20多年的打拼,张新战在武汉投资兴建了一个占地35亩、拥有员工近300人的产业园。作为洛阳闻洲瓷业湖北省总代理,张新战旗下加盟商已多达500家,形成了实体店、产业工厂、互联网电商一条龙服务的卫浴产销格局。如今,张新战已是湖北周口商会副会长、武汉余家台卫浴工业园区董事长、洛阳闻洲瓷业销售总监。

**家境贫寒 外出打工**  
前不久,张新战带着家人回到了阔别已久的家乡。刚到村口,他就被眼前的景象惊呆了:村里家家户户盖起了两层楼房,有的门前还停着一辆小汽车……这里早已不是他记忆中的模样。而张新战的思绪又回到了小时候。

当年,在西华县黄桥乡孙堤村,张新战家是出了名的贫困户。作为家中最小的孩子,他虽然总被特别照顾,但仍然营养不良。他虽然聪明好学,但家庭条件不允许他继续学业。16岁那年,张新战“毕业”了,在家赋闲一年后,跟着村里人到外地当起了建筑工人。原本应该坐在教室里读书的他,却在建筑工地上奔走穿梭,整天搞得一身汗一脸泥。几个老乡看不下去了,给他介绍个比较轻的活干——做销售。活是比较轻

了,但是一个月下来,除去开销,张新战根本挣不了几个钱。

张新战是个“不安分”的人。他从小就梦想当老板,让全家人过上安稳、体面的生活。虽然这个梦想暂时没有实现,但他对梦想的追求始终没有停止过。

随后的几年间,张新战经常“跳槽”,工作一直没有稳定下来。也正是这几年的打工生活,让他长了不少见识,让他懂得,没有梦想,就没有希望,美好的生活需要靠自己的双手去创造。

**命运转折 机会来临**  
1993年,对于张新战来说,是一个改变命运的年份。

1993年年底,张新战来到湖北武汉,在姐夫的卫浴店帮忙,主要负责装货、卸货、仓库管理等工作。店里每天进货量很大,一车货有十几吨,高峰期一天需卸两三天,工作量很大,但张新战没有退缩。那时,张新战练就了好记性,仓库里库存还有多少、是啥品牌的货、在哪里摆放着……他都了如指掌。

回忆起当时的情景,张新战说:“这是我一生中值得回味的一段时光。正是这段打工经历,为我以后的创业打下了良好基础。”

当时,电话、手机还没有普及,和家人联系很不方便。张新战是个孝子,每年总会寄回家2000元钱,以表孝心。

1996年,张新战的姐夫让他负责产品销售,全面掌握卫浴行业的整体流程。

虽然没上过多少学,但张新战脑瓜儿灵活。可以说,张新战搞销售是一帆风顺。他认为,服务好和产品质量同等重要。服务好了,客户互相推荐,可以起到宣传的作用。当时,他到一小区



跑销售,不仅向顾客讲解产品的功能,还向顾客讲解店里的优惠政策和“三包”服务。最多时,他3个月卖了40多万元的货。

2002年,对卫浴行业有了深刻了解的张新战决定自己创业。当他把这个想法告诉妻子时,妻子担心有风险,不同意。“我已经看好市场了,你就放心吧!”张新战劝妻子。可是,在武汉开门店谈

何容易?进货需要大量资金,门店、仓库需要租金,这可不是一个小数目。

然而,张新战铁了心要闯一下,决定背水一战。那一年,张新战贷款7万元,融资7万元,自己垫资3万元。在武汉市汉西路开了一个门店,代理“希尔曼”卫浴,开始人生中的第一次创业。

**钟情电商 做大做强**  
创业的道路并非一帆风顺。创业初

期,因为儿子生病,花去不少积蓄,这让他一时资金吃紧。好在门店经营一直不错,慢慢开始盈利。2006年,随着生意越做越红火,他决定扩大店面规模,并搬迁到武汉华森建材市场,门店面积增至120平方米。当年,他的门店年销售额首次突破1000万元。

不久之后,张新战投资兴建了一个亚克力浴缸厂。本想赚大赚一笔,

最终不仅投资的300万元打了水漂,还亏损了100万元。痛定思痛,他总结出投资失败的原因——败在管理层,经营方向并没有错。

经历失败后,张新战开始重新定位发展方向,把目标瞄准了互联网领域。

2011年,张新战决定在以洛阳闻洲瓷业湖北总代理为主营业务的同时,扩建厂房。他在武汉市东西湖区新沟镇投资兴建了占地35亩的工业园,开设7个厂房,生产浴柜、洗衣柜、橱柜。

互联网时代,张新战大力发展电商行业,年销售额突破1亿元。同时,他注册了“揽贵人”洁具品牌,专业生产亚克力卫浴,并在武汉市汉西二路香江家居开设一个实体店,年销售额达到1000万元以上。

如今,张新战的公司拥有专业的生产设备与设计团队,历经不懈的努力,公司业务遍及多个城市,为全国各地的顾客提供了一应俱全的民用及公共设施卫浴产品。

在武汉工作多年,张新战从来没有忘记自己是地地道道的周口农家子弟。2015年年底,张新战加入湖北周口商会并担任副会长一职。

张新战的办公室里挂着一个写有“大浪淘沙”字样的横幅,以此警示自己,只有勇立潮头,追求卓越,方能立于不败之地。对于未来发展,张新战说:“在稳步发展的同时,要进一步扩大规模,让公司形成以电商为主、批发为辅的产销格局。同时,要不断提升管理水平,提高产品质量,赢得客户信赖和发展空间。如果将来有机会,我还要回家乡创业,因为那里有我的亲人和朋友。”