2017 年第二季度“周口好人”评选结果揭晓

马义彪

李中义

何刚

毛献军

王玲

编者按:7 月 14 日,市文明办组织“季评周口好人”评审委员会成员进行了 2017 年第二季度“周口好人”评选。根据《周口日报》、《周口晚报》、周口广播电视台、中华龙都网、周口网等市级主流媒体近 3 个月报道的全市涌现出来的好人好事,按照群众公认、事迹突出、社会影响面广的原则,公平公正地从 16 位候选人中评选出第二季度“周口好人”,他们分别是:心怀大爱扶危济困的马义彪、见义勇为舍己救人的农民工李中义、无私捐献文物的农民何刚、服务市民的基层窗口民警毛献军、把孝顺老人当成最大幸福的王玲。

现将他们的事迹简介刊登如下,请各县(市、区)、市直各单位紧密结合道德周口建设,深入培育和践行社会主义核心价值观,认真组织学习先进典型的感人事迹,大力弘扬“开放、文明、创新、崛起”的周口城市精神,在全市范围内有效营造崇德向善、见贤思齐的浓厚社会氛围,迅速掀起选树好人、宣传好人、学习好人、争做好人的热潮,为周口决胜全面小康、实现跨越发展凝聚强大精神动力。

马义彪:心怀大爱扶危济困(助人为乐)

马义彪,男,回族,40 岁,沈丘县人,河南诚睿环保产业有限公司总经理。近日,在沈丘县老城镇非公经济人士助力精准脱贫捐赠仪式上,马义彪捐出 50 万元人民币,用于该镇贫困大学生、特困家庭的救助。近年来,河南诚睿环保产业有限公司先后安排 120 余名下岗职工再就业,赞助“文狮子舞”申报非物质文化遗产,并多次捐资修建小学和道路、安装自来水、慰问孤寡老人。5 年来,马义彪共出资 40 万元帮助贫困学生圆了大学梦,出资近 400 万元借助社会团体组织支持慈善事业发展。其中,2016 年河南省扶贫基金会成立时,马义彪一次性捐助原始基金 300 万元。

李中义:舍身取义的农民工(见义勇为)

李中义,男,42 岁,商水县固墙镇李楼行政村村民,生前在新乡一饭店打工 20 余年。2017 年 5 月 5 日,李中义在新乡打工期间,夜间回去休息的路上遇见有人跳河,不通水性的他,听到呼救声急忙下河救人,不幸遇难,谱写了一曲舍生取义、见义勇为的壮歌。事发后,新乡警方根据《河南省维护社会治安见义勇为人员保护奖励办法》相关规定,认定李中义行为系“见义勇为”行为,并专门派民警为其家人送去了见义勇为表彰证书。李中义舍己救人的事迹被《河南日报》、河南电视台都市频道、《周口晚报》、《新乡日报》、《平原晚报》及新浪网、凤凰网、搜狐网、中国青年网等媒体和网站集中报道,社会反响强烈。

何刚:无私捐献文物　清贫坚守底线(诚实守信)

何刚,男,1964 年 2 月出生,汉族,小学文化,商水县固墙镇固墙村农民,2017 年 5 月 30 日打工时意外去世。1985 年,何刚抵制住文物贩子的金钱诱惑,把 19 件高等级元代银器捐给故宫博物院,填补了故宫博物院银器收藏史上的一项空白。为此,何刚的名字被镌刻在故宫博物院专门为捐献者设立的“景仁榜”上。数十年间,在获知何刚家接连遭遇变故,一度陷入生活窘境的消息后,故宫方面还两次拿钱资助。为悼念何刚,日前故宫博物院为这位农民举行了追思会。《人民日报》、河南电视台、《周口晚报》及央视网、凤凰网、新浪网等多家新闻媒体对何刚的事迹进行了连续报道。

毛献军:出入有境,服务无限(敬业奉献)

毛献军,男,汉族,中共党员,39 岁,大学文化,三级警督警衔,现任市公安局治安和出入境管理支队民警。曾荣立三等功 3 次,6 次受嘉奖,多次被评为“优秀共产党员”。在战友的协助下,他先后抓获 3 名网上逃犯、6 名网上犯罪嫌疑人,并及时发现 17 名法定不准出境人员。他开展形式多样的便民利民工作,努力实现所在窗口“出入有境,服务无限,擦亮窗口,打造亮点”的承诺,6 年多来,毛献军先后办理各类证件 10 万人(次),接待群众咨询数千人(次)。2016 年度,他所在的大队绩效考评成绩居全省第一名,连续三年被市委宣传部评为“周口市学雷锋活动示范点”。2016 年度毛献军在全支队绩效考评工作中获得总评第一名的成绩,被支队党委记三等功一次。

王玲:把孝顺老人当成最大的幸福(孝老爱亲)

王玲,女,汉族,本科学历,现任周口豫达公路桥梁有限公司经理。先后被授予周口市三八红旗手、周口市岗位学雷锋标兵等荣誉称号,今年荣获周口市五一劳动模范奖章。王玲的奶奶李梅枝生于 1921 年,育有一子一女。在解放战争时期,她的丈夫被抓壮丁就再也没有回来。儿子因病去世后,她就与儿媳一起照顾 3 个孩子,后来,孙子孙女长大成人组建了家庭。她的儿媳也去了孙子家,她就一个人独自生活。2009 年,为了更好地照顾奶奶,王玲把奶奶和母亲接到自己身边一起照顾。此后,她每天除了上班和买菜,其余时间都在家里洗衣做饭,陪老人聊天和散步。如果放了假,她还会带着奶奶和母亲去短途旅行。8 年来,王玲一直照料着奶奶和母亲的饮食起居,从未离开过一天。

(市文明办　刘成华　杨鑫　供稿)

本周“中原文化大舞台”上演豫剧

本报讯(记者　窦娜)本周“中原文化大舞台”将上演由周口市戏剧艺术研究院带来的两场豫剧《骨肉恩仇》和《青蛇传》。这是记者昨日获悉的。

7 月 21 日 19 时 40 分上演的《骨肉恩仇》是豫剧中的经典剧目。该剧讲诉了廉吏张诤谏受奸人陷害,被迫携妻带子弃家而逃,官兵紧追不舍,为保全妻儿性命,他只身被擒。其妻与两子在慌乱逃亡中分散,大儿张金梁被一富家收留,小儿张玉柱被一卖豆腐之人收养。为寻儿子,张妻孙淑云沿街乞讨,后入张金梁府为仆,经管家细察发现其为张金梁之母,母虽认子,子却不认母,还被狠毒的大儿媳打入柴房。管家急忙到张玉柱家报信,二儿媳顶风冒雨拦路告状,恰遇官复原职的张诤谏体察民情路过此地……

7 月 22 日演出的豫剧神话戏《青蛇传》移植于锡剧,是《白蛇传》的后续。该剧讲述的是白蛇被法海镇压在雷峰塔下,青蛇遍寻名师,深山修炼,十八年后艺成下山,在众仙子的帮助下,火焚雷峰塔救出白蛇,使许氏一家终得团圆的故事。

据了解,周口市戏剧艺术研究院的前身是周口市豫剧团,始建于 1977 年,是周口市唯一的市级专业戏曲表演团体。该院创演剧目曾多次荣获国家和省级文化大奖,并连续五届荣获河南省戏剧大赛“金奖”,是河南省艺术生产能力、剧目数量与演出质量都属于较为突出的优秀戏曲院团之一。

河南省产业扶持脱贫实施方案解读(之四)

五、产业扶持脱贫平台

(一)融资平台。支持贫困县开展统筹整合使用财政涉农资金试点。从省财政支持建立农业信贷担保体系资金中,安排一定比例设立专项基金,支持重点扶持脱贫产业发展。鼓励和引导各类金融机构提供“助农贷”、“助保贷”等信贷新产品,以及“风险补偿基金+经营主体+银行”、“担保基金+脱贫互助社+银行”、“产业脱贫担保贷款”等融资业务。拓展农业产业保险险种,扩大扶贫产业保险覆盖范围,降低产业扶持脱贫项目风险,优先保障贫困户参加农业保险财政补贴险种。对现有村级互助资金组织进行评估,对管理规范、运转良好的,通过脱贫资金补助、社会帮扶等方式进行支持。

(二)服务平台。支持贫困县组建脱贫技术服务团,每个贫困村至少有一名专家、一名驻村干部、一个帮扶单位提供技术支撑、指导产业发展等,定期为每个贫困村开展技术培训,每个发展产业的贫困户每年至少接受一次技术培训。推行“科研试验基地+区域示范基地+基层推广服务体系+农户”的链条式农技推广服务新模式,定期组织科技人员对贫困村开展农技推广和技术服务。

(三)营销平台。支持商业服务网点、农资交易配送网点、农畜产品交易网点建设,大力发展农超对接、直供直销、连锁经营等新型流通业态,支持贫困地区与大型超市和城市社区合作,拓展生鲜农产品、特色产品“农超对接”、“基地+社区直供”等多种形式,实现贫困地区优质农产品与城镇消费群体对接。在鲜活农产品产量较大的地区建设一批生鲜冷链物流设施,力争每个县建成一个兼具城市、乡镇配送功能和区域集配功能的物流中心。

(四)项目平台。指导贫困县编制产业扶持脱贫规划,建立产业扶持脱贫项目库,按年度动态调整,滚动实施。根据贫困原因和产业需求,逐户确定贫困户产业扶持脱贫项目,建立产业精准脱贫工作台账,落实帮扶责任人、扶持资金、扶持项目和工作进度。对列入省级以上产业脱贫示范项目的,省财政给予适当补助。

六、组织保障省脱贫攻坚领导小组统筹负责全省产业扶持脱贫工作。省有关部门按照实施方案确定的分工,制定落实相关政策措施,加强配合,联动推进。有关省辖市切实加强组织领导,重点做好上下衔接、协调推动、督促检查等工作。有关县是产业扶持脱贫的责任主体,要成立专门机构,按年度制定工作方案,细化目标任务和责任分工,确保各项政策措施落实。

脱贫攻坚专项政策解读

秦爱华:一个女人的“内衣事业”

记者 张艳丽 马四新

人物名片

秦爱华,河南省秦爱华服饰商贸有限公司董事长,以“秦爱华”为名在周口市区及部分县市开办 32 家内衣连锁店、4 家化妆品专营店、5 家童装店,经营商品几千种。

“买内衣,到爱华!”

在周口内衣零售业,秦爱华内衣连锁店凭着平价优质的产品以及上乘服务,成功虏获了众多女性消费者的芳心。

从拉板车摆地摊到开内衣连锁店创办公司,入行 27 年拥有 32 家内衣连锁店、4 家化妆品专营店、5 家童装店,秦爱华用敏锐的市场洞察力与执着的精神,不断进行创新,将内衣销售作为一项事业越做越大,成为名满周口的内衣连锁品牌。

始于拉架子车摆摊

秦爱华初涉商海是在 1990 年。

那一年,秦爱华夫妻双双下岗,生活陷入困境。看着嗷嗷待哺的孩子和已近花甲的父母,20 岁出头的秦爱华做出了大胆的决定——下海经商。说起当时境况,秦爱华感慨地说:“当时满脑子想着怎么生活呀、怎么养家呀,下海做生意有点孤注一掷的意味。这个胆量啊,也是逼出来的!”

经过认真思索,秦爱华在原周口市纺织品批发市场租个摊位,拉架子车摆张床批发女士内衣。当时,文胸市场仍处于萌芽阶段,甚至很多女孩都不知道什么是文胸,但秦爱华坚信,内衣市场潜力巨大。

万事开头难!第一笔启动资金就让秦爱华作了不少难,“我当时把儿子的压岁钱都拿出来了,还不够,又向亲戚借”。秦爱华夫妇拿着筹集到的 7000 元钱第一次跟随别人去广州进货,进的是内衣、内裤、毛衣等产品,结果回到周口之后才发现,货品大小不均,且货物里面装着一块大石头,重量是够了,件数却少了很多。同行进货的人告诉他们,进的货要按统一的价钱去卖,“这次进的货品卖了三年都没卖完”。

看着堆积的货品卖不出去,秦爱华的爱人闫新建很受打击,躺在沙发上愁眉不展。倔强的秦爱华告诉爱人,从哪里跌倒就从哪里爬起来!为了学习内衣批发生意的窍门和经验,秦爱华经常到别的摊位观摩学习,有时不惜免费给人打工。慢慢地,秦爱华明确了自己做生意的信条,那就是诚实守信!

凭借勤劳能干、诚信经营,以及亲朋的支持帮助,秦爱华有了更多的回头客,熬过创业初期的艰难,生意步入正轨。

1997 年,秦爱华内衣搬进荷花市场,生意更加顺风顺水,越做越大。

图为秦爱华

开连锁店创办公司

在从事内衣批发的过程中,秦爱华凭着对市场前景的认知分析认为,随着生活质量的提高,大家对内衣的要求也高了,不仅要舒适,而且要美丽。人们对个性化内衣、品牌内衣的需求,蕴藏着巨大的市场潜力。而自己批售的内衣价格低廉、没有质量保证,就是想推售好的内衣,因价格高的问题也不顺畅,下面的经销商不是很支持。

开设内衣零售店,打造舒适的购物环境,销售有品质的内衣,且价位从优。2004 年,秦爱华萌生了这样的想法,和爱人分享后,得到了闫新建的全力支持。

2005 年 1 月,秦爱华在育新街开了首家内衣专卖店,并用自己的名字“秦爱华”作为店铺名,即现在的秦爱华内衣旗舰店(周口连锁形象 1 店)。店里的文胸、内裤、袜子、背心、T 恤、睡衣、保暖衣等各种商品,都是秦爱华根据自己多年做内衣批发的经验精心筛选出来的,品质好、价位低,高、中、低档一应俱全。“因为我们针对的客户是大众消费群体。”秦爱华说,“我们要让大部分市民都能在秦爱华内衣店里买到自己满意的商品。不需要花高价就可以享受到优质的产品,这才能体现出物超所值的经营理念。”

凭着大牌品质、平民价格的内衣产品,自由开放的购物环境,以及舒心周到的服务,越来越多的周口人喜爱上了“秦爱华”,乐意在“秦爱华”购物。

秦爱华内衣快速扩张,最多的一年开了 13 家店,平均一个月一个店。

现在,秦爱华内衣已经成长为周口内衣领域的霸主,32 家连锁店全都打着“秦爱华内衣”的门头。“只要是身上穿的,都能够在秦爱华内衣店里找到。”秦爱华自信地说。

2009 年 6 月,秦爱华内衣成立委员会,设立了办公室、形象店、仓库、财务、采购、思想政治工作六个部门,为爱华内衣的发展提供了坚强的组织保障;员工手册及各项规章制度的相继完善出台,标志着“秦爱华”步入了更加规范化、制度化和正规化的发展轨道。

2014 年,秦爱华注册成立河南省秦爱华服饰商贸有限公司,经营范围进一步扩大,涉及童装、女装、化妆品等产品销售。

秦爱华的创业之路越走越宽。

推出周口首例实体店三级分销模式

近几年,互联网发展迅速,由此带动了消费者购物习惯的转变。秦爱华表示,电商、微商确实方便了消费者,但对像她这样的实体店铺经营者来讲,却是沉重打击。

为改变不利的局面,秦爱华和爱人琢磨出了各式各样的想法,以达到改善业绩的目的。比如,近三年所有货物直接和厂家合作,以最低折扣拿到货物再以最优惠价格销售给顾客。

更值得一提的是,秦爱华夫妇还创建共享经济“财富联盟”项目,由于社会效应显著,公司于 2016 年 11 月被川汇区科协授予“科普教育大众创业示范基地”称号。

在“财富联盟”项目中,秦爱华将微商的三级分销运用到实体店铺,做到线上线下相结合,使得秦爱华内衣不仅在店内经营,而且店外方方面面的人也可以一起推销。同时,通过免费沙龙、免费课程、免费养生等进行推广,以达到顾客之间的口碑相传。这种经营模式受到众多企业家和知名人士的高度认可。

除了营销模式,秦爱华和爱人在内部机制这一块也是煞费苦心的。比如,五年前就设置员工入股分红机制,根据职位、业绩、工龄等进行分红。秦爱华夫妇认为,要在企业最旺盛的时候进行员工分红,万不能在濒临破产的时候分。

感恩他人反哺社会

历经风雨,得见彩虹。如今的秦爱华内衣已经成为周口的标志性连锁店,截至目前,累计安置下岗职工、农民工、大学生 1000 多人次。秦爱华在做大企业的同时不忘回报社会,积极倡导和参与社会公益事业。

赈灾捐款、扶贫助学、帮助孤寡老人……秦爱华内衣先后为社会弱势群体捐款捐物折合人民币 60 多万元,倡导和参与公益活动 100 多场次。2008 年、2013 年公司分别组织员工为四川汶川、雅安等地震灾区捐款近六万元;2014 年为商水县魏集镇小学捐赠物资;每年都主动参加工商联组织的“光彩圆梦”精准扶贫助学活动;2016 年 10 月联合青摄协、佛协倡导举办了“周口市首届秦爱华杯古寺旅游资源采风摄影大赛”等等,受到了社会各界的广泛赞誉。

2012 年,秦爱华当选市政协委员;2014 年 3 月,荣获川汇区服务经济建设女模范,同时被授予三八红旗手荣誉称号,同年荣获河南省五好文明家庭荣誉称号;2015 年 12 月,被评为第三届周口市非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者。

面对事业的成功和诸多荣誉,秦爱华说:“这要感谢社会、客户和员工成就了今天的我!”

为此,秦爱华不仅给员工高待遇、高回报,同时非常注重对员工的人文关怀,对生病、家里有红白喜事的职员,秦爱华都会亲自看望,嘘寒问暖,尽量解除员工的后顾之忧;逢年过节,秦爱华除给员工发福利,还给家中有老人的员工发个红包,以表敬老爱老之心;每年六七月份,秦爱华还组织年度优秀员工和优秀店长到香港等地旅游,放松心情、开阔眼界,营造拴心留人的环境。

得到如此的尊重和关爱,“秦爱华”人说,在“秦爱华”做事,没有理由不做好。

员工的团结和凝聚力,让秦爱华有了进一步高飞的梦想——带领秦爱华内衣走出周口,走向全省。

采访札记

有人说,以赚钱为唯一目标的叫做生意,既求商业价值还讲社会价值的叫做事业。

秦爱华用 27 年的执着创新和成功后的回报社会,诠释了什么是“内衣事业”。相对年轻人的浮躁,27 年的商海经历沉淀了秦爱华内衣的文化内核,记者看到了秦爱华对中国传统文化的传承,看到了秦爱华内衣对社会责任的担当,看到了秦爱华随市场变化而进行的管理和销售模式的升级和创新,这就像为一个“30 年的企业装上了 18 岁的心脏”,让企业充满鲜活的造血功能,或许这就是秦爱华内衣连锁能够名满周口的关键所在。