

出彩鹰城 圆梦小康

开栏语

2020年是全面建成小康社会收官之年。为实现小康生活,他们开拓创新,奋斗不止;他们带领乡邻,共同致富……本报推出《出彩鹰城 圆梦小康》栏目,将笔触和镜头对准这些小康路上的追梦者,聆听他们的小康故事,定格鹰城人在小康路上的追梦步伐!

李振中:老兵不老 攻坚克难

□本报记者 杨元琪 文/图

黝黑的脸庞、沙哑的嗓音、干练的平头、简朴的着装,李振中留给人的第一印象并不像个企业老总。但事实上,他是一个拥有200多名职工的物业公司的老板。7月2日,闷热笼罩着整个城市,李振中拿着一瓶矿泉水,在公司管理的小区里走访。“犄角旮旯也要打扫干净!”“咱小区那点还要改善?”“放心,我们一定加倍努力。”李振中看得细、问得全,回答得也干脆利落。

参军入伍 壮志难酬

李振中今年52岁,老家在郟县堂街镇孟庄村,家里世代为农,兄弟姐妹6个,他排行老末。在上世纪六七十年代,参军入伍不仅光荣,而且吃军粮还能给家庭减轻负担。正是如此,李振中从小就有了军旅梦。

1985年10月,17岁的李振中刚刚初中毕业,作为家里最小的孩子,毅然选择参军入伍。入伍后,他被分配到解放军驻安阳某部。

到连队后,这个识字、脑子灵活的小伙子很快被领导看中,选派到团部担任公务员。由于完成任务标准高,他很快便入了党。后来,李振中又前往司训大队学开车。

凭着股韧劲,李振中在部队连年受到表彰,还被列为提干考察对象,军旅生涯前途光明。1988年,李振中的父亲因病卧床不起,次年便撒手人寰。正值壮年的父亲突然离去,家里没了顶梁柱,经济状况一落千丈。后来,李振中决定放弃部队的大好前途,于1990年3月复员。

站在改革开放的潮头

复员后,李振中决定,要去南方闯荡,挣钱养家。去哪里?要去就去改革开放的最前沿——深圳。

在深圳,李振中拉过货,开过出租车,当过保安。“出去真是见世面了。”李振中说,上世纪90年代初期,深圳的物业行业已经渐成规模了。而内地,物业行业兴起是在2000年之后,大规模推广更是近几年的事。

由于在深圳长年开车,李振中腰肌劳损严重。2010年8月,李振中带着妻女回乡探亲,在家期间不慎摔倒,腰部严重受伤,不能再开出租车了。于是,不惑之年的李振中再次做了决定——返乡创业。当年9月初,他便安排女儿到我市的小学插班。

艰苦创业不忘本

2010年9月,李振中身体基本康复后,凭着一股劲,加上多年开车、修车的经验,投资20多万元,在市区平安大道中段开了老兵汽车修理店,招聘了多名退伍士兵和下岗职工。他懂车辆、会管理,率先在全市打出了24小时救援维修的金字招牌,赢得了广泛的客源和良好的口碑。

“吃得好、穿得美,当然也要住得舒坦,干物业大有前途。”2012年2月,李振中在我市多方考察后,注册成立了平顶山老兵物业服务有限公司。公司刚成立,就有6个退伍士兵先后到来。紧接着,他又面向社会招聘了一批下岗职工和大学生。

为了公司有长远的发展,李振中先后自学了社区物业管理知识,并聘请外地的物业管理专家到公司培训。

2012年8月,老兵物业承接了黄金路8



李振中在擦拭公司车辆

号院的管理工作。这是个无主庭院,不仅治安差,院内还经常垃圾成堆,此前先后有两家物业公司都没能改变这个状况。李振中接手这个小区后,投资5万元,安装监控和路灯,并整修路面,建起保安室,还协助居民成立了业主委员会。后来在大家的共同努力下,这个小区面貌焕然一新,物业井井有条。

平时在公司,李振中不仅是老板,也是个知心大哥。员工王文举也是退伍士兵,早年在外打工没能挣到钱,也没能照顾好家庭。正当他困难时,李振中把他招聘到

他的公司,让他分管物业服务处的工作。王文举带领15名员工,干得风生水起,每月有5000多元的收入。李振中考虑到王文举家中的困难,还将其妻子也招聘到了公司。

目前,李振中的公司有200多名员工,仅退伍军人就有20多名,管理20多个小区。2018年,公司被评为“河南省物业管理协会优秀单位”,李振中也获得了“平顶山市优秀退伍军人”称号。2019年6月,老兵物业还被卫东区评为“退役军人创业示范点”。

魏耀辉:大棚葡萄铺就致富路

□本报记者 范丽萍 文/图

“耀辉,我家葡萄今年挂果也不少,但为啥甜度不够,果又小呢?”7月3日,自家葡萄出现问题却又无从下手的果农姜连英,焦急地找人求助。

这个被找的人就是湛河区北渡街道汴城村1组组长魏耀辉。在不断地学习与实践中,他不仅闯出了一条致富路,还经常帮扶乡邻,毫无保留地传授葡萄种植经验。所以,平日里乡邻遇到不懂的问题,第一时间就会想到他。

在仔细询问情况后,魏耀辉建议姜连英追施钾肥,因为葡萄属于含钾量较高的水果,在葡萄进入成熟期后,追施钾肥能够让葡萄浆果增大,提色增甜,让葡萄的产量更高。

葡萄满枝笑开颜

“汴城村邻近沙河,气候湿润,很适合葡萄生长。”今年47岁的魏耀辉通过流转土地种植了50亩大棚葡萄,每天吃住在园里,修剪、疏果,观察果品变化。记者两次到园里采访,他都穿着朴素的白汗衫,忙活得满头大汗。他说:“现在市场上高品质的葡萄十分抢手,葡萄又是一种收获期很长的水果,市场前景广阔,所以我认定了种植葡萄这条路。”另外,大棚种植还可以在市場上打个时间差,提前上市也能卖个好价钱。

眼下,葡萄已经进入成熟期,一排排整齐划一的葡萄架下,一串串剔透发亮、圆润

饱满的葡萄沉甸甸地挂满枝头。“这些果实头尖、略弯、弓状的就是‘金手指’;这些深紫色、硬度适中的就是‘朝霞玫瑰’……”7月3日上午,魏耀辉一边带领记者在园里转悠,一边如数家珍地介绍自家的葡萄,这些新品种都是他2017年专门从山东烟台引进的,当时还高薪聘请了技术人员前来指导,搭架子、施肥、病虫害防治等,都是一点一点摸索着来。

“再过几天,葡萄就可以上市采摘了,预计总产量45万公斤左右。”魏耀辉说,今年是第二年挂果,葡萄的产量和品质都达到了预期。而早些时候,也已经有客商前来联系订购,其中很多都是老客户。接下来,他将利用抖音、微信等多种网络信息渠道拓宽销路。

帮扶乡邻共致富

看到魏耀辉种植葡萄成功,村里部分村民也开始种植葡萄。魏耀辉不仅将所学技术毫无保留地传授给村民,还免费给村民们提供葡萄苗,带动大家一起致富。对此,56岁的姜连英充满感激,她说:“俺家3亩葡萄的苗就是耀辉给的,今年也挂果了。刚开始,我啥也不懂,修枝、疏果、施肥都要麻烦耀辉,人家也不嫌烦,还跑到地里亲自指导。”

同时,葡萄园的建立还吸纳了本村及周边村20多位留守妇女在家门口就业。正在园里工作的张杏丽说,她从2017年建园时就在这里干了,一个月有近2000元钱的工资,弹性工作制,时间比较自由,也不



魏耀辉(右)对姜连英进行技术指导

耽误照顾家庭和孩子。

“逢年过节的时候,还有福利,感觉很好。”马巧枝说,像她们这样的“4050”人员,一是到城里不好找工作,二是家里有学生,所以就想着在近处找个活儿干。在这里,大家都是熟悉的人,说说笑笑就把活儿干了,还能多学点技术,为下步自己发展葡萄种植提供了技术保障。

对于大家的好评,魏耀辉说:“既然要做,就要做好。刚开始铺这么大个摊子,我也担心做不好,但真正扑下身子去干了,总有解决的办法。”最近一段时间,他正忙着联系销路和采摘事宜,已经确定了不少意向客户。接下来,他还想通过成立专业合作社,扩大种植面积,以产业化的形式带动更多村民增收致富。