

“脚下泥土是我永久牵挂”

——记全国人大代表、河南省周口市沈丘县李寨村党支部书记李士强

经济日报·中国经济网记者 夏先清 通讯员 王向灵

那人那事



2017年10月18日上午,河南省沈丘县冯营乡李寨村党支部书记李士强盯着电视里党的十九大开幕会直播一动不动,当听到习近平总书记作报告提到脱贫攻坚战取得决定性进展,6000多万贫困人口稳定脱贫时,李士强感慨万分,“李寨村这5年的发展离不开党中央的关心支持”。

对于李寨村来说,今年可谓喜事不断,先是该村获得“2017年改善农村人居环境示范村”荣誉,接着李士强又成为河南省唯一入围2017年“全国脱贫攻坚奋进奖”的候选人。

“党的十九大胜利召开是我们李寨村今年的又一件大喜事。”看完开幕会的李士强激动之情溢于言表,同时他也更加深感肩上的重任。当天下午,他又回到村委会把李寨村从“精准脱贫”到“精准奔小康”实施计划改了又改。回到家里,已经快午夜12点了。当村支书5年来,这样的工作节奏他已习以为常。

深知挨饿的滋味

李寨村地处豫皖两省交界处,由于农业生产落后、经济发展滞后、村民生活艰难,曾是远近闻名的国家级贫困

人物小传

李士强,男,汉族,中共党员,生于1957年6月,全国人大代表、河南省周口市沈丘县冯营乡李寨村党支部书记。

2012年,李士强当选李寨村党支部书记。5年来,他

带领当地群众通过改善生产生活基础设施、发展特色产业等手段摘掉了李寨村国家级贫困村的帽子,村民人均年收入由2012年的2700元跃升到2016年底的8865元。李寨村先后荣获“全国美丽乡村建设试点村”“2017年改善农村人居环境示范村”等荣誉。

村。几十年来,当地青壮年劳动力大多选择外出打工,李士强便是其中之一。

李士强16岁时就外出打工,经过几十年的打拼,他已是亿星集团的董事长。一次回到老家,当得知当地村民穷到家里的鸡蛋都成为“奢侈品”时,李士强的心里像打翻了五味瓶一样,很不是滋味。面对父老乡亲期待脱贫的殷殷目光,李士强思量再三最终决定辞去公司董事长职务,全身心回到李寨村带领乡亲们扶贫。

2012年底,李士强被选为李寨行政村党支部书记。“我是穷人的孩子,我深知挨饿的滋味。”上任那天李士强攥着乡亲们的手放下“狠话”,“力争用5年时间,让乡亲们过上好日子”。

为查找贫困症结、摸清家情实底,李士强上任后用了半年的时间深入田间地头和村民家中,梳理出李寨村亟需解决的34个问题和43条村民诉求。在此基础上,李士强提出了“‘一对一’结对帮扶”“产业扶贫、组织联动、企业带动”“村企、民企贴息补助”“教育助学、技能培训”“特困兜底”等一系列“拔穷根”的实招。

村民李海东是当地的贫困户,不仅没有工作,平时他还爱喝酒打牌,欠了不少外债。“村里有不少李海东式的‘懒人’。”李士强看在眼里、急在心里,“扶贫先扶志、治贫先治愚”。李士强组织党员干部通过拉家常、帮家务的方式对李海东等20多名村民开展脱贫思想教育。同时,李寨村专门建设了7400平方米李寨文化墙,评选出25名创业标兵、帮扶模范、最美村民并在全村公示表彰。在李士强等村干部的感召和帮助下,李海

东等人逐渐转变了“等靠要”的“懒人”思维,李海东直言,“没有李书记,我现在就还是个穷光蛋”。

5年来,李士强带领村干部下大力气改善李寨村生产生活基础设施建设:打机井47眼、深水井1眼、建水站1座,使3000亩耕地达到电气化浇灌;全行政村修公路12公里,安装路灯400个,沟渠清淤6000米、修建桥涵3座;铺设饮水管道14000米,实现了户户通自来水。李士强还利用亿星集团天然气产业的优势,先后投入377万元使李寨村村民在周口市率先用上了天然气,让乡亲们看到了“好日子”的曙光。

从董事长到村支书

作为曾经的企业董事长,已经60岁的李士强如今却甘愿“晴天一身汗,雨天一身泥”地带领村民脱贫致富。有人不理解李士强的举动,问他为何不在城市过舒坦日子,李士强不假思索地说,“我生在李寨、长在李寨,脚下这片土地是我永久的牵挂”。

为让农产品走出“大山”,给乡亲们带来更多实惠。李士强成立了李寨农业发展公司,引导村民订单种植红薯、花生、五谷杂粮,并利用电商平台将经过深加工、品牌化包装的农特产品销往全国。

2016年,李寨村又完成了100亩蔬菜大棚和30亩藕池建设。大棚和藕池的收益一部分给贫困户分红,使其成为“发展高效农业、实现精准扶贫、增加农户和集体收入”的有效措施。此外,李士强帮助43户村民获得贷款,解决了他们启动资金短缺的燃眉之急。

通过产业带动,李寨村村民的人均收入已经由2012年的2700元跃升到2016年底的8865元。

让乡亲们坐头等舱

今年3月22日,李士强作为全国人大代表参加完全国人大代表大会,刚从北京回到李寨村,就被村民们围得水泄不通。“乡亲们,我坚信李寨村的明天更美好。我不仅要让乡亲们脱贫致富,还要让乡亲们穿西装、戴领带,坐上头等舱。”当李士强承诺李寨村2017年要办的“十件实事”时,广场上响起了乡亲们雷鸣般的掌声。

5年来,李寨村流转土地670亩,解决农民120人就近就业,实现全村有劳动能力者,人人有活干。对于村里70岁以上的老人,李寨村专门给他们发放“敬老基金”,5年来累计发放74.85万元。李士强还自掏腰包81万元,改扩建了当地小学,并引进优质师资。经过几年发展,李寨村小学的教学质量跃居全县第一。针对村里留守儿童多的问题,李士强还投资建起李寨幼儿园,让数十名留守儿童有了“温馨家园”。

如今的李寨村,路灯亮了,下水道通了,绿色能源走进了各家各户。村里水泥路笔直洁净,村办企业机声隆隆,村小学教室宽敞明亮。李士强介绍说,今年底全村3025人的平均纯收入有望突破万元大关。“就像习近平总书记在党的十九大报告里说的那样,我们共产党员要不忘初心、牢记使命。”李士强坚定地说,“让乡亲们真正得实惠、早日奔小康,这就是我的初心”。

印象

老农巧制京胡

“做京胡不是简单地做一件工艺品,它的每一个制作环节都包含着声学、力学原理。”说这话的是山东省滨州市博兴县马家村80岁的普通农民马英文。作为一名京剧老戏迷,马英文有着一手制作京胡的绝活,他制作出来的京胡弦声纯正、稳定,在当地颇有名气。

制作京胡,大体分为做琴筒、做琴杆、做轴子、定弦、做弓子、组装6道工序。其中最关键的环节是做琴筒,需要将精挑细选的竹子割制成筒状,然后用火烤到六成熟,再对其进行整形、抛光、蒙皮。蒙皮所用的是蟒皮,需要先在凉水中浸泡、晾干后用胶水将其粘在琴筒一端上固定24个小时。

马英文说,现在喜欢传统戏曲的人越来越少,他做京胡就是想以此将传统戏韵传承下去,让传统戏曲再次回归到人们的生活当中。

陈彬摄影报道



马英文在组装京胡琴筒、琴杆。

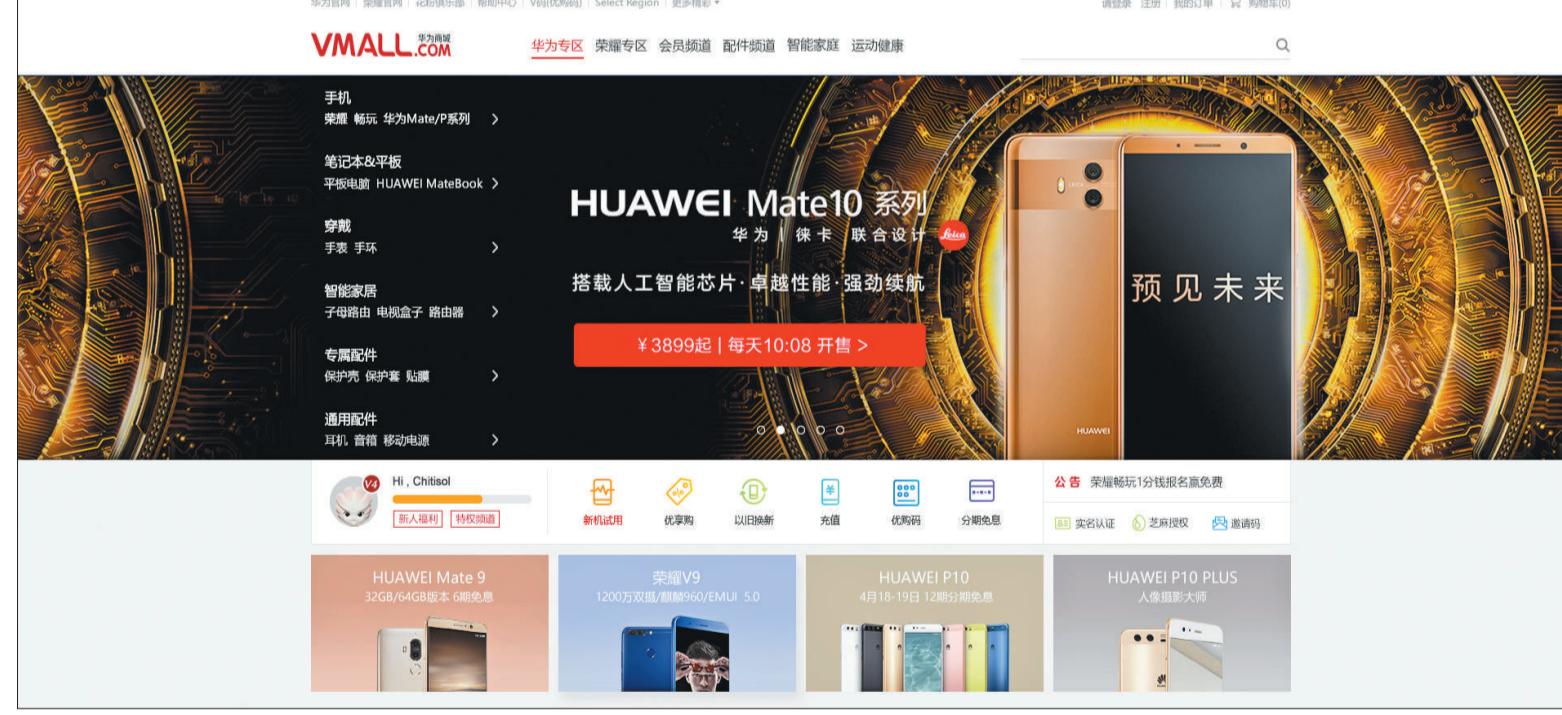


马英文对制作好的京胡“试音”。



马英文整理制作好的京胡。

猜猜华为商城(Vmall)用了多少华为云的“黑科技”?



华为商城(Vmall)作为华为公司旗下的自营电子商务平台,所用的IT系统架构解决方案和产品大多数都来自华为内部。Vmall率先使用了华为的云服务。

那么Vmall对华为云的主要需求在哪里?华为云是如何助力Vmall从容应对电商促销抢购挑战的呢?华为云对于电商行业的理解又有何独到之处?现在就为你揭开神秘面纱——揭秘华为云如何用技术力量让Vmall实现业绩飙升,并提升“花粉”们的用户体验。

华为云:Vmall,我可是看着你长大的

Vmall电商平台系统在建立伊始就是在华为云的帮助下构建的。2015年,华为云开始帮助Vmall搭建两地三中心架构,包括双活、容灾架构。现在经过几轮的迭代升级,包括基础设施和平台更新升级,Vmall已经发展成为颇具规模和竞争力的电商平台。

Vmall的销售业绩中有较大的比例来自抢购活动。与传统系统企业应用流量相对平稳的特征不同,一旦到了华为新品发布的时间点,或者到“双十一”这样的购物季,高峰值高并发的流量冲击对IT架构的压力非常大。在高峰期,每秒交易数可达千次以上,流量峰值达到30G以上,如果依靠传统的资源调度手段根本来不及应对。因此Vmall在抢购活动期间,需要在极短的时间内扩展大量的资源,包括边界网络的带宽、存储资源、计算资源。

Vmall对于流量的灵活性拓展的强烈需求恰恰是华为云所擅长的。2016年,华为发布HUAWEI Mate 9保时捷版,华为云通过自动化工具进行调度,准确地对峰值进行预估,稳定支撑了整个活动的全网抢购。有一组数据也很能说明问题:在新品发布期间,Vmall单日用户量激增近5倍,高

峰期并发用户达数百万,9个小时业务交易量上亿元,在线遭遇了数千次高风险的业务攻击。而这一切,都在华为云的支撑下平稳过渡。

Vmall对华为云三大诉求再升级

Vmall对于华为云的诉求不仅仅在资源的灵活拓展层面。作为创新的云服务提供商,华为云对Vmall可谓是360°无死角呵护,将Vmall三个重点诉求提供了全套的解决方案。

从平台需求看,华为云发挥自己特长,侧重于系统的可扩展性,提供弹性灵活的可靠云资源,保障Vmall系统支持双活、容灾,确保系统的高可靠性。

从业务需求看,之前Vmall批量创建300台VM需要1天的时间,当促销活动越来越频繁时,这个时间显然不能满足业务部门的需求。现在通过华为云提供多重服务,快速VM发放300台,只需要5分钟时间。除此之外,华为云还提供多种服务,如弹性带宽、可自主申请和配置的负载均衡、云盾Anti-DDoS安全保护、API接口管理等,极大地支撑了业务的飞速发展。

从管理维护需求看,华为云提供的解决方案可以极大地简化Vmall运维工作,不论是简单易用的控制台操作界面,还是云监控和报表,准实时活动数据上报,都让管理工作变得简单。目前Vmall的运营管理团队人数不到10人,他们通过华为云,负责商城系统运营管理。

华为云电商解决方案:让我们一起走得更远

Vmall如同一块“试金石”,让华为云服务经受住了严苛的性能考

验,在Vmall这张“活名片”的无形宣传中,华为云电商解决方案正在赢得越来越多电商用户的认可。

对电商用户而言,华为云最大的吸引力在于其结合丰富的行业平台

服务和华为基础云服务,提供端到端电商解决方案,可以帮助企业构建自有电商生态。值得一提的是,企业可一键搭建电商平台,自动完成所有资源的创建和配置,并且根据电商业务需求和策略,自动调整弹性计算资源,应对高并发,保证业务平稳健康运行。

华为云除了各种云资源的支撑,还考虑到不少电商网站存在推广投

入高、用户二次下单率低等问题,为此华为云提供Hadoop、Spark、HBase等能力,可以快速高效处理用户数据,分析用户行为趋势,在产品展示、产品推广、产品运营、个性化推荐等方面提供数据支撑,帮助电

商企业优化业务运营方向,提高营销回报。

另外,华为云电商解决方案为不同规模的电商客户提供一站式的云端解决方案,帮助电商客户快速、低成本部署业务,利用高弹性、高可靠、高并发、安全防护的特点,轻松应对促销、秒杀、爆款等电商业务场景。华为自身与电商业务保持中立,同时通过灵活的业务调度能力,有效降低电商平台TCO,应对电商平台流量波峰,并通过静态内容加速优化等提升用户购物体验,通过全方位安全防护,保障电商业务安全运行。云成为如同水电煤一样的基础设施,越来越多的电商企业在上云。安踏的品牌直营商城,实现电商线上线下一体化,助力业务的快速增长;药房网商城拥有近20余万种药品,收录10万多家药店、近2万多家医院、5000多家药厂的信息,转型业务中交易、电子商务秒杀等活动存在突发性,通过华为云具备弹性伸缩和无限扩容能力;优果网通过华为云的后端管理,给予企业充分的功能和足够的权限,支持从服务和产品的选择、购买、开通、配置、运营、管理到监控到每一个环节,将复杂的IT运营变得快捷和简单。电商已渗透到不同行业的方方面面,华为云愿意助力电商企业孵化具有自己特色的电商云。



华为商城

广告