

每天早上,这个企业的员工会准时集合列队,高唱《团结就是力量》,齐声诵读企业的“十大军规”,第一条就是“召之即来,来之能战、战之必胜,首战用我,用我必胜”。

走进这个公司,首先映入眼帘的是一幅大标语:“退役不褪色,永远跟党走”。目前,企业有员工713人,其中军转干部和退役士兵356人,撑起企业的“半壁江山”。

2006年,这个企业投入近1000万元创办培训中心,10多年来先后为湖北省自主择业干部开班20余期,培训学员近3000余人。

用军人的作风带领团队,用军队的制度管理员工,用军人的担当回报社会……这一切无不印证着这个企业的名称——战友集团。集团的带头人,正是一位退役军人,杨建桥。

“送菜”起家解决乡亲卖菜难题——

“即使脱了军装,但只要当过兵,‘为人民服务’的价值追求就不能丢”

2002年底,带着1枚二等军功勋章和6枚三等军功勋章,从军24年的杨建桥,从原二炮指挥学院训练部政治处主任的岗位上自主择业,回到老家武汉市东西湖区走马岭村。

回老家第一天,杨建桥就听说邻村一个大爷为进城卖菜赶夜路,在高速路上出车祸不幸身亡。乡亲们说,这样的意外伤亡几乎每年都会发生。作为东西湖菜农的儿子,杨建桥深切体会到农民的不易。

“自主择业后,我一直在思索自己该做些什么,能做些什么。”那一刻,他下定决心为家乡的农民们做点事,解决他们“卖菜难”的问题。

杨建桥联系了8名退役军人,凑齐了启动资金,2003年10月,“战友放心菜商行”开张。这是一个集蔬菜、鱼肉、蛋禽等农副产品为一体的配送中心。杨建桥的目标,是做个配送中心一头输送着生他养他的那片田野的丰收果实,另一头服务于武汉市农产品需求最大的江岸区居住密集点。

菜商行起名为“战友”,杨建桥是经过深思熟虑的。“战友,战友,亲如兄弟……”24年的军旅生涯让杨建桥已经把《战友之歌》唱到了骨子里,他觉得战友最亲,战友最值得信任,战友间的情谊也最重。不仅如此,正如歌中所唱“为祖国的荣誉,为人民的利益……”他要用“战友”的队伍打造一块退役军人创业的金字招牌,为父老乡亲服务。

“货真价实”是杨建桥创业之初就一直坚守的信条。他清楚地记得菜商行接到的第一单生意,是为某单位食堂配送40公斤毛豆粒。那时已是傍晚,要求第二天早上6点就要交货。可时间再紧,杨建桥也没有像有些商家那样用黄豆浸泡染色冒充,而是发动一些员工连夜回乡挨家挨户收购毛豆,他则与11名员工干了一个通宵,硬是一粒一粒剥

人物·老兵出镜



足了40公斤毛豆粒。当食堂负责人看到一粒粒新鲜饱满的毛豆粒,得知是他们连夜剥出来的,当即决定与菜商行建立长期配送关系。

从之前一位身居领导岗位的军队团职干部,变成四处奔波拓宽路路的“送菜工”,杨建桥并没有太大的心理落差。不论人在军营,还是自主创业,杨建桥始终牢记的是从18岁参军入伍就接受的教育,“即使脱了军装,但只要当过兵,‘为人民服务’的价值追求就不能丢。”

只是,秉承着诚信经营理念的菜商行虽然做得红红火火,但因为经验不足,辛辛苦苦一年后,反而亏了14万元。3个股东没了继续干下去的信心,撤股拿回了本金,这对菜商行的打击着实不小。

杨建桥难免有些灰心。一个寒冬的早晨,他站在菜商行门前,看到30多位盲人手搭肩排着队前来菜商行买菜。经过询问,杨建桥得知他们是步行了近2公里来到这里,就因为听说这里的菜不仅新鲜,而且分量足。

站立在寒风中,杨建桥却分明感到一股暖意。他说:“大爷大妈们,以后需要什么菜,打个电话就行,价钱一样,足斤足两,我给你们送到家。”

“我们把百姓放在心上,他们就会把我们放在心上。”杨建桥没有气馁,一面建制度、抓管理、明责权,一面跑市场、问行情、找病根,层级管理越来越严格,成本核算越来越精细,固定客户越来越多,市场信誉度越来越高,“战友放心菜商行”逐步发展成集无公害蔬菜、肉类、水产、粮油等为一体的绿色食品综合配送中心,几年下来,客户遍布武汉三镇,还建立起自己的农业基地。每发展一个固定客户,杨建桥都会送上一个电子磅,在他看来,“菜,要让客户过瘾;良心,也要让客户过瘾。”

创新理念改变行业行为模式——

“退役军人在部队是国家的栋梁,在地方是社会的脊梁”

从一个蔬菜配送小店做起,经过十几年的发展,战友集团如今已经成为一

“战友,战友,亲如兄弟……”24年的军旅生涯,让全国模范军队转业干部杨建桥把《战友之歌》唱到了骨子里。离开军营15载,杨建桥用“战友”队伍打造了一块退役军人创业的金字招牌——

一声战友一生情

张汉军 黄予洲



杨建桥在海军工程大学为军队自主择业干部授课。 黄予洲摄

家拥有绿色农业、教育培训、生物科技等37个子公司的多元化企业集团。而企业的第一次转型选择,源于杨建桥对国家经济发展的果敢担当。

2004年,着眼国家经济建设战略,杨建桥注册了施工公司,率先进入武汉市城市改造拆迁行列。这项工作之难,众所周知。杨建桥认为,强拆是不可行的,一个“强”字,会把党和人民群众的血肉相连拆没了,会把老百姓的利益牺牲了,更会把国家和政府在人民心中的形象扭曲了。

杨建桥进入这个行列后,首先想到的是一个转业干部的责任担当,“退役军人在部队是国家的栋梁,在地方是社会的脊梁。我们走入社会,要成为国家政治安全的‘稳压器’,民营经济发展的‘生力军’,构建和谐社会的‘辐射源’”。他要求企业参加拆迁工作的员工,一定要站在老百姓的立场上开展工作。

适逢其时,2011年初国务院向社会发布了《国有土地上房屋征收与补偿条例》。从“拆迁”变为“征收”,在这个行业里摸爬滚打了6年的杨建桥,敏锐而深刻地领会到这一词之变给整个行

业带来的巨大影响。

随后,杨建桥在全国该行业中首次提出了“红色征收”的理念,希望征收过程中既能维护政府形象,也能让百姓权益不受损失,从中体会到党和政府让百姓过好日子的美好期望。

武汉市硚口区古田街道办事处党工委副书记鲁翠玲介绍,为了加快老城区改建,古田街道涉及征收的企业和居民共计万余人,面积达3万多平方米。起初,由于群众切身利益得不到有效解决,征收工作开展不下去,硚口区长找到杨建桥,对他说:“你是转业军人,这项严峻的任务交给你。”

杨建桥临危受命,要求公司征收员们依法依规,全面了解群众需求,帮助解决群众困难。征收员挨家挨户走访调查,听意见问需求。来到一位老大妈家时,征收员表示想听听老人家对征收房屋的意见和看法。大妈半天不语,征收员说有困难我们帮你解决。大妈半信半疑,试着打开话匣子,征收员仔细倾听,认真记录。之后,征收员职权范围内的工作,他们做到了,超出职权范围但契合老人家

需求的,他们帮着协调解决。到征收预签约时,老人家的房屋补偿及其他手续统统放心交给征收员办理,就连儿女为分配发生分歧,老人家也让征收员们帮忙协调。

如杨建桥所言,“红色征收”让群众真正享有房屋征收的知情权、参与权,不仅征收房屋和土地,更是征收群众的心。从2004年起,战友集团旗下相关公司完成政府交由的征收项目39项,每次都能按时圆满完成,按时交付征收场地。他们“红色征收”的经验也在全国相关行业得到推广。

杨建桥认为:“我们这一代退役军人,比我们的前辈享受到了更多的国家发展成果,就应该责无旁贷地为国家经济发展承担更多的担当和责任。面对‘两个一百年’奋斗目标,我们不能只做见证者和受益者,更要主动作为、迎难而上,成为国家经济的建设者和奉献者。”

搭建平台扶持退役军人创业——

“让企业成为退役军人创业的孵化器和加油站,为党和国家做出更多的贡献”

“既然叫战友集团,就得为战友着想,靠战友支撑。”走在创业的路上,杨建桥从来没有忘记战友,“服务社会、服务国防”的企业宗旨从未改变。

上世纪90年代,在一次执行任务过程中,装备受高温影响即将爆燃,杨建桥冲上去想为装备降温,身边的一名战友却一把拉开他,自己挡在前面。那一刻,杨建桥真切懂得什么是战友情谊,那就是血肉相连,生死相依。

回到地方后,杨建桥却看到另一个场景。有一次,一个征收项目遇到阻碍,不配合工作的居然是3名退伍老兵。第二天,他找到那3名老兵,一见面就和他们紧紧握手,亲切地说:“战友好!”一声“战友”,唤得3名老兵眼睛湿润了。交流中他们道出苦水:脱下军装回到地方没有专业资历,少了就业机会,家人有怨言,难免心理失衡,行为偏激。

杨建桥邀请这3名老兵加入他的团队,很快他们就成为企业的骨干力量。“退役军人受教育培养多年,不仅有忠诚可靠的思想政治基础,军旅风雨的摔打磨练也养成了他们吃苦耐劳、坚韧不拔的顽强作风。如果能帮他们搭起再就业的平台,让他们少走或不走弯路,他们将是经济社会发展的人才‘富矿’。”从那时起,杨建桥就致力于一项事业——对退役军人进行创业就业培训。

15年来,战友集团已经打造了一个以自主择业军转干部为核心的管理团队,中层以上管理人员中退役军人达到七成以上,成为集团特有的人才优势。但杨建桥的视野并没有局限在集团内部,2006年,集团投入近千万元创办了武汉战友创业培训中心,对全国退役军人进行创业就业培训,退役军人在这里可以免费接受创业培训,既有量身订制的培训方案,又可获得各种实践机会。培训中心如今已发展成为战友商学院,教学团队由集团管理经验丰富的高管和特约的大专院校专家教授以及各行各业的创业精英组成。杨建桥也会亲自授课,用自己多年创业经历的成败得失,帮助自主择业干部树立自信。

2011年,国务院军转办到战友创业培训中心调研,给予战友集团“创业先锋、军转楷模”的赞扬。2016年,战友商学院承办了火箭军部队自主择业干部的创业就业培训,空军某部则将战友集团生物科技公司定为退役官兵就业见习基地。2017年,战友商学院为湖北孝感自主择业干部进行了为期5天的授课,之后有20余名学员与集团达成就业意向……

军队某院校一位副师职干部参加单位组织的自主择业干部创业培训时,聆听了杨建桥所作的《敢问路在何方》辅导报告,感觉内心的激情被点燃。他奔着“战友”二字来到战友集团,求职成功。在这里,他觉得自己就像一个士兵重新找到了队伍,因为身边依旧是战友相伴,并肩战斗。

15年风雨兼程。不忘军人本色,发扬军人作风,战友集团先后被评为团中央“青年创业见习基地”和湖北省文明诚信企业、湖北省社会责任先进企业以及湖北省经济建设明星企业。2009年,杨建桥被评为全国模范军队转业干部,2017年作为全国模范军转干部代表赴京参加了建国90周年纪念活动。2018年1月,全国个体劳动者协会第五次代表大会召开,杨建桥当选为常务理事。

“战友”是我们集团的名称,也是一个标签,为的就是不忘党和军队的培养教导,凸显出军人的气质和作风。虽然我和集团里的许多员工已经脱下军装,但沉淀在骨子里的必胜信念,根植于内心的坚强果敢,雕刻在行为上的军人素养,这些积累一旦释放,就会迸发出强大的能量。”杨建桥始终认为,军人品质是战友集团成功的关键所在。展望未来,他更是充满信心:“前几天习总书记在民营企业座谈会上的讲话,给了我们巨大的鼓舞,坚定了我们更好更快发展的决心。我会带领集团员工继续扛起‘战友’这面大旗,让企业成为退役军人创业的孵化器和加油站,为党和国家做出更多的贡献。”

一位转业干部的人生感言——

要干就干出个样儿来

虞学洋

讲述·老兵心路

作为一名转业25年的老兵,回望来路,我最怀念的还是部队的那段时光。军营历练了我的意志,塑造了我的品格,成就了我的人生。我永远不会忘记自己从哪里来,不会忘记自己曾是一名军人。

1978年我入伍来到空军某部,后因表现优秀提干,先后当过机械师、组织干事、机务中队指导员、飞行大队教导员等。15年的军旅磨砺,那抹“绿色”为我的后半生铺垫了坚实的底色。

1993年因部队调整,我从组织安排转业,到绍兴市城乡建设委员会工作。转业即转行,一切从头开始。如何立身立业?我当时就想,没有什么捷径,就是亮出军人那股党叫干啥就干啥、要干就干出个样的劲儿来。

因此,即使毫无相关工作经验,但初到单位就接到一个艰巨的任务时,我没有推诿回避,而是欣然领命。那时企业施工要求与国际接轨,需要自编一套项目法施工培训教材。后来我了解到,这个任务当时在单位被视为“烫手的山芋”,无人愿接,因为此前我们在这个专业领域是一片空白,而且还有6门课程培训内容要编写,领导交给我或许是一时无奈之举,或许也是对我的一次考验。但我愿意将此视为对军人的一种

信任,对自己而言也是一次机遇,因为部队里有“给机会就是给荣誉”的说法,而且军人领受任务从不讲“价钱”。

接下来的整整1年里,我的生活状态就是废寝忘食。面对可谓“天方夜谭”的陌生领域,我把相关专业书籍找来,几十个专业、几十项法规,蚂蚁啃骨头般一个地啃,边学习边思考,把部队从计划、组织到指挥、协调等管理经验都借鉴进来。最终,这套教材获得充分肯定,被省里和原建设部迅速推广。

看到了我的学习和工作能力,单位领导放心地把下一个难啃的“骨头”交给我。兴建是建筑强市,市里希望能借鉴国外先进的管理模式,制定一整套符合国情发展的建筑企业改革方案。这可不是啃书本就能搞出来的,我与一个同事用半年的时间,马不停蹄跑遍了全国几十个大小城镇进行调研,确定了改革理念,形成系统的改革方案,全市建筑企业依此完成改革,取得了很大成效。

至此,我在新的工作环境打开了局面,也赢得了领导和同事的充分信任,经常能听到他们对我说:“当过兵的就是不一样!”我很欣慰自己没有给部队丢脸,也感谢军旅经历对我能力素质的培养。后来,我先后被派往多个面临危机的单位任职,不论是困难重重的建筑公司,还是管理不善的中专学校,抑或是堪称“负数”起步的外地分公司,每次都考验着我的决断力、抗压力和坚韧

度。很多人都问过我,你到了这些单位后都能带领他们走出困境,靠的是是什么?其实,说得通俗点,用的都是部队的“路数”,靠的就是军人的品格,那就是不怕困难,勇于担当,冲锋在前。所以,不论是在建筑公司任职时,为了监督工程进度不清在一线工地呆过多少天、吃过多少顿冷饭,还是在中专学校里顶住各方压力大胆改革,激发教师队伍争先创优的活力,抑或是离开舒适的工作环境到外地公司打拼,为了谈成项目整夜蹲在别人家门口等候,其中的各种艰辛自不用说,但我始终抱着一个信念,也是我经常对别人说的一句话:“军人就是这样,只要给任务就一定会全力以赴,而且一定会完成好!”

永葆军人本色,但不能总是吃在部队掌握“老本”。很多战友离开部队后,大都和我一样面临全新的专业领域。隔行如隔山,我的经验之谈,除了刻苦钻研,没有“近路”可言。而且,事业永远在路上,学习也应该永远在路上。因为,你永远不会知道人生中下一块拦路的石头在哪里。

回想我转业到地方工作的25年,取得的一些成绩都是靠奋斗得来,都是在磨砺中获得,就像滚滚浪潮,不遇岛屿和礁石,难以激起美丽的浪花。因此,转身,对很多战友而言,也许意味着困境,但只要保持军人扛红旗、打硬仗的作风,拿出军人不怕吃苦、敢于拼搏的劲头,转身,就会看到一片新的天地。

解甲十多年 舟桥变化大

老舟桥兵回老连队「探亲」,感叹成了「小学生」

廖锦鹏

去年11月,我们几个老战友相约回到老连队。虽然已经离开军营十几年,但见到朝思暮想的老战友,听到熟悉又嘹亮的口号声,心里依然是按捺不住的兴奋和激动。

1991年我参军入伍,新兵时听班班长说,我们舟桥旅组建于1980年。那时中国刚刚改革开放不久,在邓小平同志的关心下,按照“能独立架通长江浮桥,并能南北机动”的战斗力的标准,我军这支独特的特种部队随之诞生。此后,长江的波涛中开始闪现舟桥旅的旗帜,也见证着这支部队一次又一次的蜕变转型。

入伍之初,我学习修理尾舟。那时尾舟发动机的还是汽油机,动力不足又不安全。随着技术进步,生产厂家逐步将汽油机换成柴油机,这也是我们旅装备的第一次换代升级。

然而,艰辛和危险还是与舟桥官兵相伴。“舟桥装备都是铁,磕磕碰碰都是血;舟桥装备都是钢,一不小心就受伤”是当时舟桥连队训练的真实写照。那时铺桥板、连桁架都靠肩扛手抬,烈日暴晒、泥里水里的就不用说了,战士们每天的训练负荷都很大,一个班要把1吨多重的器材抬起来分解连接28次,一个单兵要扛着79公斤重的桥板在50米的距离上来回40趟,辛苦程度可想而知。

回到老连队那天,我的徒弟、已经成为二级军士长的靳浩雷带着我们四处参观。他告诉我们,旅里列装了全新的“三代重舟”,现在训练都是用信号操纵盒,摁一下按钮就能抬起几吨重的装备。在我曾经工作过的修理车间,我发现修理车床比我那时先进多了。记得那时通宵抢修是我们的工作常态,因为车辆装备的质量不太好,经常出现离合器故障等问题。靳浩雷说,现在已没了这些烦恼,车辆装备大量采用电控、液压部件,基本

实现了机械化,作业效率大大提高。不过他还是有挠头之处,新装备科技含量高,电控、液压系统遍布舟桥器材的每个节点,对修理技术的要求越来越高,他得不断学习才能跟得上,修得好。

靳浩雷介绍,如今舟桥旅的官兵不仅能在白天架通长江,还能在暗夜微光条件下架通长江;不仅能架起真桥,还可以架设反雷达的假桥;不仅能定点架通,还能全域机动、多点架通……听得我们感觉自己都变成了“小学生”。显然,对于舟桥部队,我们这些老舟桥兵,也需要重新认识和了解。

不久前,靳浩雷告诉我,旅里刚刚组织了一场实战化背景下的渡江工程演习,官兵们在一天内连续两次架通长江,保障重装合成部队整建制跨越长江,实现了战斗力的极大跃升。欣喜之余,我不禁感叹,长江滚滚,时光如水,经过一代代舟桥兵的努力,“一桥飞架南北,天堑变通途”的呈现,一定会越来越迅速。(程小冬整理)



老兵e家 等你归队 (扫码天天见)