



「
隐
秘
」
的
拥
军
航
线

▲ 7月16日，“泰叔”钱均堂（左）和“拥军船”负责人在前往苏山岛的船上。

新华社记者王凯摄

据新华社济南8月1日电（记者栗建昌、潘林青、王阳、张力元）“八一”前夕，山东省荣成市院夼村码头，巨大的马达轰鸣声划破了清晨的宁静。“拥军船”收锚，起航，向着6.8海里外北部战区某部驻扎的苏山岛，破浪前行。

这是一条连最精准的海图都找不到的“隐秘”拥军航线。为报答解放军的救命恩情，院夼人从1960年起就拿出最好的船、选出最有经验的船长，义务为驻岛部队运送物资、接送官兵及家属，累计航程已达20余万公里。

一条拥军航线 五代船长“接力”

“‘泰叔’来啦！”苏山岛码头，“拥军船”刚一靠岸，等候多时的士兵们热情问候，向来客献上独有的“登岛礼”。

“泰叔”名叫钱均堂，今年62岁，2005年至2019年担任“拥军船”船长。因小名叫福泰，驻岛官兵不论长幼，都亲切地叫他“泰叔”。

苏山岛是一座无居民、无淡水、无耕地、无航班的“四无”小岛。虽然部队会定期派登陆艇运送补给，但登陆艇母港距离苏山岛较远，往返一趟既费时又费钱，官兵们遇到急事、疾病更为不便。

“部队要将几百元的蔬菜送上岛，可能要花费不菲的燃油费，不如用我们村的船方便。”院夼村委会主任王行敏说，“拥军船”的费用由院夼村承担，但调度归驻岛部队，只要他们有需求，“拥军船”随叫随到。”2019年7月，院夼村投资近140万元，购置了第五代“拥军船”，配备了GPS和北斗双导航系统，运输能力达55吨，是第四代“拥军船”的10多倍，还能抗8级风浪。

王行敏说，从舢舨船、篷篷船、机动舢舨船、大马力舢舨船，到目前的现代化养殖看护船，“拥军船”更迭到5代，更换了5任船长，不变的却是满载的“鱼水深情”。过去15年间，钱均堂几乎天天奔波在这条“隐秘”航线上。需要运送物资了、战士要出岛了、家属来探亲了，他们都会第一时间给“泰叔”打电话，“有困难，找‘泰叔’”成为驻岛官兵的“口头禅”。

小到新鲜蔬菜、防疫用品，大到光伏电板、建材机械，“拥军船”带来的物资改变着驻岛官兵们的生活，更在小岛与陆地之间搭起了一座“连心桥”。

如今，在第五代“拥军船”崭新的驾驶舱里，开了一辈子木船的“泰叔”有些无所适从。因不熟悉现代化驾驶系统，“泰叔”已经不是掌舵的船长，而是“降级”成了船员。“虽然‘降级’了，但看到‘拥军船’跑得更快、更安全了，我打心底里高兴。”钱均堂说。

同舟共济一甲子。“拥军船”平均每年往返300多个航次，累计航程已达20余万公里，相当于绕赤道5周多，截至目前迎来送往了驻岛官兵及家属10余万人次，运送各类物资难以计数。

始于救命恩情 结下不解之缘

“拥军船”的首航，源于救命恩情。1960年4月，院夼村村民王道伦和王义宽驾驶渔船，在海上遇险。没有灯塔，也没有避险之处，狂风巨浪肆虐，他俩随时会有生命危险。就在绝望之时，他们隐约中听到锣鼓声——原来就在上个月，原本荒无人烟的苏山岛进驻了首批解放军，两人的求救声被巡逻战士听见。随后，十几名战士火速增援，每人手持一面锣鼓敲打，用“土办法”为他俩指明了航向。

最原始的导航方式，救了两名渔民的生命。当晚，王义宽又发起高烧，战士们轮流守护，给他喂饭、喂药，直到他康复离岛。当年，驻岛官兵又陆续救助了7名遇险渔民。救命恩情，永生不忘。登岛致谢时，村民们发现，岛上自然条件十分恶劣，补给物资也经常无法及时送达。

“哪能让守岛的解放军缺少穿？渔家人最拿手的就是开船！”不善言辞的渔民，把救命恩情刻在了心上。

“我们拿出了村里最好的船，选拔出了最有经验的‘船老大’，为驻岛官兵无偿提供帮助。前两任‘拥军船’船长就是被搜救的王道伦和王义宽。”院夼村党支部书记王国明说。

“只要岛上有需要，‘拥军船’随叫随到。”这句看似简单的承诺，在无数次惊涛骇浪中重若千钧。60年来，“拥军船”有呼必应，仅有记录的深夜接送突发疾病官兵及亲属离岛就医，就超过50次。

2015年，士官邵向伟不慎被石子打伤右眼，血流不止，急需下岛治疗。一个电话打过去，“泰叔”二话不说，扔下手里的活计就驾船急救而来。“如果没有‘拥军船’和‘泰叔’，我的眼睛就瞎了。”邵向伟说。

一代代驻岛官兵，也从未忘记院夼人的深情厚谊，尽自己最大的能力，回报朴实的村民。“20世纪七八十年代，农村精神生活匮乏，部队经常到村里给大伙儿放电影。现在来看不算啥，但当时可是一件很奢侈的事，部队一来比过年都热闹。”院夼村原党委书记王巍岩回忆说，现在老一辈提起这事，还会激动地抹眼泪。

军民鱼水深情 代代都要传承

改革开放后，院夼村依靠远洋捕捞、海产品养殖和精深加工富了起来，如今村集体年收入约3亿元。“富了海边人，不忘戍边人。富了海岛人，不忘守岛人。”王巍岩说，“虽然时间的流逝让拥军形式有了改变，但优良的拥军传统始终未变。”

在院夼村，有个“规矩”从20世纪80年代延续至今：驻岛官兵及探亲家属，凡是在村中用餐、住宿、通信、问诊、用车，一律优先并免费。近几年，院夼村投入400余万元修建了专门的“拥军码头”，可供部队多种型号的舰艇停靠；部队的相关设施要途经海带养殖区，院夼村仅用5天就将200亩筏架设施全部清理，直接损失近800万元，村民没有一句怨言。

军民鱼水情，代代要传承。前些天，院夼村村民王进考的“亲戚”任振岭带着家人，又来他家串门了。任振岭曾在苏山岛驻扎，爱人和孩子从1990年起就经常住在王进考家，最长的一次住了70多天。“我们两家现在经常走动，比亲戚还要亲，儿孙辈关系都很好。每隔两三个月就得见一次，不见想得慌。”王进考说。

“泰叔”钱均堂的手机通讯录里，大多数手机号码都是历任驻岛官兵的。他告诉记者，小女儿出嫁，前几任驻岛部队主官都送上了祝福；他肺出血住在威海市住院，部队官兵轮番探望，病房中经常围满了人。

“新兵入伍‘第一课’，是坐‘拥军船’上岛；老兵退伍‘最后一课’，是坐‘拥军船’下岛。”驻岛某连指导员张博说，院夼村六十年如一日爱拥军，让历任守岛官兵备受教育、倍感温暖。

民兵是胜利之本。荣成市委书记包希安说，坚如磐石的军民关系，永远是我们战胜一切艰难险阻、不断从胜利走向胜利的重要法宝。山东向来有拥军光荣传统，从战争年代的胶东乳娘、沂蒙红嫂、支前小推车，再到如今院夼“拥军船”，都是传承和发扬这一优良传统的典型代表。

新的一天又开始了，“拥军船”再次鸣笛启航，就如同60年前首航一样，不惧风雨、无畏艰险……

贡献匹配待遇，北京创新拥军优抚机制

本报记者徐仁杰、吴文诩

家门口有了退役军人服务站；专属银行卡免手续费；看电影、逛景区打折有VIP服务；烈属享受通信流量和话费优惠……从四级运行机制健全到提供优质社会化服务，北京市退役军人事务局成立一年多来，大力倡导“贡献与社会待遇相匹配”理念，积极动员社会力量分层分类提供保障，努力营造“让军人成为全社会尊崇的职业”良好社会氛围，推动热点、难点问题在基层解决。

社区有了退役军人服务站

春节前夕，面对突如其来的疫情，北京市西城区广安门街道在社区退役军人服务站联络群中发布了防控增援消息，数百名社区退役军人立即响应报名，65岁的对越自卫反击战退役老兵陈斌就是其中之一。从正月初一开始，陈斌主动加入疫情防控值班，直到三月底膀胱癌手术后，他才在家静养。陈斌说：“如今，每个社区都建了退役军人服务站，这让退役军人有找到家的感觉。国家有难，老兵们‘有战必回’。”

机构改革带来新变化。在新成立的街道退役军人服务站指导下，2019年4月，广安门街道“老兵之家”举行了第一次全体代表大会，来自18个社区的60名老兵代表投票选举出9名理事，并成立多个活动小组。“通过入户悬挂光荣牌、走访慰问空巢老兵、邀请北大心理学教授组织心理咨询茶话会，帮助退役军人重回军营、体验军旅生活……一次次贴心的活动，一个个心愿的实现，社区退役军人群体产生了强烈的归属感。”退役军人、“老兵之家”理事史跃说。

“老兵之家”是北京依托四级退役军人服务机构提供特色服务的缩影。数据显示，北京目前在市、区、街道（乡镇）、社区（村）已挂牌成立四级退役军人服务中心（站）7005个，街道（乡镇）、社区（村）两级退役军人服务站由党组织书记兼任站长，四级体系配备专兼职人员1.8万名，四级财政共落实经费1.2亿元。

“下一步，我们还将依托四级退役军人服务保障体系，常态化联系服务退役军人，扎实做好沟通联系、感情联络、心理疏导、帮扶援助等工作，真正当好退役军人的贴心人。”北京市退役军人事务局副局长张珀说。

借助社会资源让退役军人享更多“待遇”

2019年“八一”建军节当天，北京市退役军人事务局联合北京世界园艺博览会举办方，开展“军人免费游世园”活动，通过大数据信息采集平台向驻京部队官兵和广大退役军人点对点推送免费游园信息。活动期间，北京市共有3.8万名现役和退役军人入园参观游览。

2019年6月至今，在京14家银行联合签署拥军优抚合作协议，推出一百多项金融服务优待项目，包含VIP窗口服务、使用机场贵宾客户服务厅、跨行转账手续费、短信服务费等费用免除，同时观影、加油、商超消费也有优惠；2019年9月，三大通信运营企业北京分公司推出烈属专属通信资费项目，为持证烈属提供流量、通话时长和视频网站会员等优惠服务；2020年清明节期间，深化完善“北京烈士纪念设施电子地图”建设，在原有功能基础上创新发展，为烈士亲属、广大退役军人和市民朋友在疫情防控期间清明

网上祭扫，缅怀英烈提供更加便捷服务，累计有60余万人参加网上祭扫。

“以前信息不畅，很多企业基本不太关注退役军人群体，现在政府的退役军人部门与企业对接后，掌握到精准的客户数据，有利于设计和研发出更多的精细化产品。”邮储银行西城区支行零售金融部经理朱雅惠说。据介绍，北京市目前正不断拓宽社会力量服务资源，为退役军人特别是重点优抚对象全力打造“立体”服务网络，让其便捷享受来自方方面面的服务，实实在在的感受来自全社会的尊重。

创新“贡献与待遇相匹配”分层分类保障机制

“绝不让英雄流血又流泪”。北京明确“贡献与待遇相匹配”导向，大力构建退役军人保障新机制。烈属、因公牺牲军人遗属、一至六级残疾军人、荣获平时一等功、战时二等功等重点优抚对象群体，除优抚对象普遍享受基础优待项目外，要求提供相匹配的社会荣誉和优质服务。

针对军人“后院后代后路”保障问题，北京不断完善“双拥”工作。机构改革后，北京16个区均设立双拥工作专门机构，在全国率先实现双拥专门机构、专职人员“全覆盖”。去年以来，北京依托社会力量举办随军家属进入教育行业就业试点，组织专场招聘会60余场次，提供岗位5300多个，全年3600多名军人工子女享受入学优待，办理随军家属进京3300余人。

北京市退役军人事务局局长苗立峰表示，未来北京还将扩大社会力量参与拥军优抚工作的深度和广度，及时梳理在优先优惠服务中遇到的困难和问题，持续加大退役军人服务资源投入与保障力度，不断完善合作长效机制。

本报记者李晓玲

入伍从军、转业从警、辞职创业，历经二十多年人生起伏，新媒体平台“深圳全接触”创始人、深圳市退役军人红星志愿服务队队长朱贵彩获颁2020年度“深圳最美退役军人”奖牌和证书。

1994年，19岁的朱贵彩参军入伍。军旅生涯10余年间，他创作了多篇军旅小说，出版了多部文学作品。2007年，朱贵彩退役转业成为一名特区人民警察。他在小小的警务室里创立“110微博”账号，用幽默风趣的语言为民服务，很快成为拥有500万粉丝的知名“微博警官”。

2013年，已经38岁的朱贵彩毅然脱下警服，开启中年创业之旅。首次创业很快失败，但朱贵彩并没有放弃，他对自己说：“咱是当过兵的人，跌倒了也要保持冲锋姿态。”

二次创业，朱贵彩成立了深圳热播网络科技有限公司，旗下的新媒体平台“深圳全接触”人气很旺。为了帮助退役军人就业，朱贵彩敞开大门接纳退役军人，为退役军人提供就业机会和发展平台。2019年3月，在深圳市龙岗区退役军人事务局的指导下，朱贵彩的拥军优属小程序“军人优选”上线。“军人优选”开辟有购物、美食、休闲、亲子和创业五个板块，吸引了天虹、海尔、百果园等180多个知名品牌入驻，目前有线下消费门店80余家，4万用户，成为知名拥军优属平台。

深圳市龙岗区退役军人事务局局务长康爱民说，这个平台为军人及军属带来的优惠福利，体现了“一人当兵、全家光荣”的理念，是对军人及军属群体的认可和尊重。

突如其来的新冠肺炎疫情发生后，朱贵彩积极协助当地筹建退役军人红星志愿服务队。在他的示范带领下，深圳市数千名退役军人第一时间投入到高速公路卡点、社区等地参与疫情防控工作，服务群众近百万人次。虽然已经离开部队多年，但朱贵彩认为自己“永远是一名军人”，始终保持着军人本色，用实际行动践行着退役军人的使命与担当。

从「军转干部」到「创业先锋」



安置点里的退伍军人志愿者

▲ 7月28日，在肥东县长临河中学安置点，周平平（左一）和母亲牛和云（左二）给安置点的居民送午饭。

今年22岁的周平平是一名退伍军人，目前是大三在读学生，家住安徽省肥东县长临河镇。受近期强降雨影响，长临河镇附近多个村庄受灾，镇上的长临河中学作为安置点接纳了290多名转移安置的村民。放暑假在家的周平平得知情况后，主动联系当地政府，和自己的妈妈牛和云一起来到安置点担任志愿者。

在安置点，母女俩和其他志愿者一起，每天从上午八点工作到下午六点，参与搬运救灾物资、日常公共区域消毒、发放盒饭、检测体温等各项工作，还陪同安置点里的孩子一起玩耍，辅导他们写作业。周平平说：“我是党员，也是退伍军人，这时候有责任为家乡出一份力。而且能和妈妈一起搭档工作，感觉很开心。”母女俩齐上阵，成了安置点里一道特别的风景。

新华社记者刘军喜摄

一位退役军人的互联网卖菜心得

本报记者杨金志、何欣荣、黄琪琪

“叮咚买菜”创始人梁昌霖身上有很多标签：退役军人、程序员、创业者……现在，他又多了一个爱好：研究农业。近一半上班时间里，他奔波于田间地头，案头上常年摆放着《世界农业科技前沿》《养殖技术大全》等书。

“不喜欢走捷径，就是踏踏实实把‘卖菜’这件小事做好。”从部队退役后，梁昌霖连续创业数次，最后执着地选择在“菜篮子”上下功夫，运用互联网技术“让美好的食材像自来水一样触手可得、普惠万众”。

唯一不卖面膜的生鲜平台

“叮咚，你的菜来了。”今年疫情期间，很多城市的菜场一度关闭，“叮咚买菜”配送小哥的敲门声成为很多人最期待的声音之一。

看上去，“叮咚买菜”的走红是由于疫情爆发，赶上了生鲜平台的风口。而实际上，从2017年成立开始，叮咚买菜一直坚持实战演练，直到风口找上自己的那一天。“如果将生鲜电商的竞争比作冰山，海平面上看到的是规模，海平面下看不到的是组织能力、供应链能力和数据算法能力。”梁昌霖说。

“叮咚买菜”采用的是一种叫前置仓的卖菜模式。所谓前置仓，是指在离消费者最近的地方建立仓库，辐射周边1至3公里的区域，再根据大数据预测需求，由总仓配送菜品至前置仓，用户手机下单后29分钟内送货到家。

“在部队服役时，踢正步、走直道是最基本的要求。出来做企业，这个习惯依然根深蒂固。”梁昌霖说，很多生鲜电商，用户多就想搭售毛利率更高的商品品类，而叮咚一直老老实实做“卖菜”这件事。“开个玩笑，我们可能是唯一一家不卖面膜的生鲜平台。”

专注一个领域“火力全开”，让“叮咚买菜”顺利拿下一个又一个城市，版图从长三角向京津冀、珠三角扩展。今年疫情期间，“叮咚买菜”单月收入突破12亿元，全年营收目标指向200亿元。一旦达成，叮咚将成为全国最大生鲜平台之一。

打造配送“铁军”小哥单月送出3卡车货量

黝黑的面庞，风一般走路速度，90后配送员刘庆是“叮咚买菜”上海松江九泾站的“单王”。今年2月，他骑着电瓶车，一个人送出了13.61吨的生鲜，相当于3卡车的重量。

“这边分拣员把生鲜装好，那边我按照后台智能线路规划，一次能送9到10单，只用不到50分钟，我们像团队一样作战。”刘庆臂膀上一枚“铁军”标志格外醒目。

走进“叮咚买菜”位于上海张江的总部，除了此起彼伏的键盘声，还能感受到一股军营的铁血气息。

执行力——随着“叮咚买菜”在全国扩张，目前平台旗下骑手已近3万人。“我们提出过年不打烊，靠的就是执行力。”梁昌霖说，近3万人的骑手队伍都是自己招聘、自己培训、自己管理。

像军人一样的执行力和互联网需要的创新力并不矛盾。“前线像军队、总部像乐队，大家可以充分碰撞思想，达到互相补充、相得益彰的效果。”梁昌霖认为，“军人身上的艰苦奋斗劲儿正是互联网公司所需要的。”

耿直劲——互联网是一个营销术花样迭出的江湖，一开始涉足电商，“叮咚买菜”也和一家第三方平台合作，玩过“满49元减25元”的促销，后来就撤出了。

梁昌霖说，现在“叮咚买菜”内部提倡“全程无亮点”，抵制那些技巧性的东西。“路遥知马力，时间长了用户自然能感知到。”

凝聚度——高高壮壮的朱传银之前在