

三代单传三代从军 梅山有户“军人世家”

■本报记者 黄俊涛
通讯员 庄文静 文/图

6 日清晨,随着鞭炮声的响起,梅山镇欢送新兵仪式落幕。在这些新兵中,18 岁的肖炜坤格外引人注目,他的爷爷、父亲都身着军装过来送行,这是一户三代从军的光荣之家。

“到部队要积极表现,再敢一点。”“安心服役,好好锻炼”……爷爷肖天助和父亲肖志军不断叮嘱着即将奔赴部队的肖炜坤。

从军是他最初的梦想

近日,记者来到梅山镇梅峰村的肖炜坤家,门口的拱门上贴着一副对联“一门英豪报中华、三代从戎保家国”。

“恭喜!恭喜!”一大早,就不断有人到肖炜坤家送面线鸡蛋、红包。邻居肖燕辉告诉记者,听到肖炜坤即将入伍,他们都感到很骄傲、很光荣,纷纷过来祝贺。

“儿子,再让妈妈给你穿下衣服。”在卧室内,刘秋红正给儿子肖炜坤穿上迷彩服,看着儿子,她满是不舍。

整理衣袖衣领,将衣肩扯挺、挂上绶带、别上大红花……这套衣服足足穿了 5 分钟。肖炜坤笔直站着、昂首挺胸,一副标准的站立军姿。

“我就这么一个儿子,今年考上福州一所大学,可他说他的梦想是从军报效祖国。我只希望他在那里能好好



照顾自己,服从安排,不要怕吃苦。”刘秋红的眼眶泛红。

肖炜坤今年 18 周岁,1.7 米多高,平时喜欢跑步、打篮球等,他看上去显得有些魁梧,说话却稍显腼腆。

“我从小受爷爷、父亲熏陶,最初的梦想就是报效祖国,将爷爷、父亲的从军梦继续延续下去,我希望能 在部队好好表现!”肖炜坤笑着说,这次报名参军,爷爷、父亲都非常支持。

7 月,肖炜坤就到蓬华进行了为期 3 天的训练,在一位退伍军人的带领下,学习持枪卧倒、防毒面具使用、手榴弹使用、紧急包扎等技能。8 月,肖炜坤又在南安训练了 5 天。

“希望他能积极参与训练,报效祖

国。”对孙子的决定,肖天助十分支持。

三代单传三代从军

记者了解到,肖炜坤一家是三代单传,且三代从军人伍。爷爷肖天助今年 72 岁,是一位退休教师,1968 年时在云南一空军基地当地勤,参与建设营地。营地建设完毕后,负责站岗执勤等,保护当地的革命委员会。

“当时,部队在高原地带,每逢建军节,当地的老百姓就自发牵牛牵羊送到营地,那场面可壮观了。”对于当时的军民鱼水情,肖天助仍记忆深刻。

1969 年,云南建水县发生特大地震,肖天助所在的部队组织救援行



▲肖炜坤的母亲为儿子整理服装。
◀肖炜坤一家三代人均参军。

动。“救援行动持续了 1 个多月,当时都是直接躺在地上睡的。”

后来,肖天助加入政治部演出队,到各地进行演出。“我们会教当地群众跳忠字舞,给他们表演革命京剧等。”肖天助回忆道,3 年后,他回到南安,在国专第三小学教数学,直到退休。

肖天助的儿子肖志军今年 47 岁,在一家五金厂上班。“志军”这个名字正是肖天助取的,他希望儿子长大后也能从军。

肖志军没有让父亲失望。1994 年,他到浙江某部队当了一名雷达兵。今年,肖炜坤也报名从军了。“我希望他到浙江后,能好好学习,争取做一名优秀士兵!”肖志军对儿子充满了期待。

石博会打造水头首家网红商学院

■本报记者 蔡静琦 文/图

“石尚路,我们带你走”直播活动已经连续举办了两期,在石材业产生极大的反响,甚至吸引了省商务局的关注。这个由水头石博会组织的活动,在助力全国经济大循环的同时,也为石材行业转型升级找到了一个新的出口。

从一枝独秀,到整个行业的万紫千红,光靠个体智慧远远不够。如何让石材行业的每家企业都“动”起来? 石博会旗下公司投石应用负责人郑雅云认为,“一个人可以走得很快,但只有一群人才可以走得远”,因此他们创办了水头首家网红商学院,致力于帮助企业培养专业网红,通过网红为企业引流变现。

在供给侧改革下,如何让网红经济与各行业进行结合,促进各行业的发展成为大家关注的焦点? 针对这一问题,石博会旗下网红商学院与@5 季、集客魔方联合创建了行业网红商学院,着重解决网红经济在石材行业的利用问题。

全国网红商学院有很多,不过多



投石网红商学院培训基地。

数网红商学院主要是针对视频主播、模特等人群进行培训,培训人群以女性为主。

“成为行业网红,不一定是行业内最优秀的,而是行业内最知名的,经过行业网红商学院系统的包装和推广,

每个人都可以成为这样的人。”在投石网红商学院创始人郑雅云看来,网红经济在日常生活中已经非常普遍,每个人都有自己的圈子和人脉,所以每个人都可以成为自己圈子里的网红。

她认为,网红经济在石材行业同

样大有可为的,行业网红将更有聚焦效果。一旦成为名人,你的喜好、品位都可能成为被追捧的方向,解说行业趋势、新品推介时,将更具说服力。

郑雅云介绍,投石网红商学院融合了其他大城市的先进经验,完善了整套培训课程,包括网红选拔、养成、营销、变现等。“可以说,不管什么人进来,经过这些培训后,都能变成或大或小的网红,哪怕是行业小白。”

郑雅云认为,培养网红的目的,就是吸引流量,有了足够多的流量,才会有更多的潜在受众粉丝看到你或你的产品。“现在的直播平台流量非常高,你只需要在平台上提供优质的直播内容,就可以获得大量的流量和粉丝。在直播平台上教如何挑选板材,吸引感兴趣的人来跟随你,非常值得尝试。”

据透露,在 12 月中旬举行的石博会期间,这些网红们还可以在各自的企业现场直播,吸引线下目标客户,为自己企业宣传引流的同时,助推传播水头世界石都的美誉。

再现传统居住文化之美 营造东方美学意境 蓝光发展海西区域厦门公司产品发布会在 南安举行

■本报记者 陈振东 文/图

9 月 5 日下午,“论道泉城 肇见未来”城市高峰论坛暨蓝光发展海西区域厦门公司产品发布会在 南安泛华大酒店举行,这是蓝光发展在泉州召开的首场品牌发布会。

蓝光发展海西区域董事长梅霖、蓝光发展营销助理总裁张日芳、蓝光发展海西区域营销 CRM 中心副总经理李迎红先后登台,为嘉宾们带来蓝光控股集团、蓝光品牌、蓝光泉州双项目的讲解介绍。

匠心 30 年,布局 12 大区域,70 座城,400 个项目,100 余万忠实业主。蓝光善筑温度,从天府之国成都启程,布局全国,以“懂生活更懂你”的理念成为百万业主的信赖之选。

梅霖表示,闽南人敢拼敢搏、重情重义,四川人能扛能打、热情好客,大家都是富有激情的、勇立时代潮头的开创者。2018 年蓝光来到泉州,诚意满满;2019 年,挺进南安,与南安共成功。

南安市民对于蓝光控股集团的认知,在张日芳一段激情四溢的演讲中得到更深刻的了解。她介绍,蓝光投资控股集团有限公司(以下简称蓝光控股集团)成立于 1990 年,经过 30 年的稳健发展,已经是中国房地产 20 强企业、中国 500 强企业。同时,蓝光根据改善客户多元的文化审美偏好,提出了风格不同、文化引领的六大产品系:芙蓉系、雍锦系、黑钻系、长岛系、未来系、商办系。



“论道泉城 肇见未来”城市高峰论坛暨蓝光发展海西区域厦门公司产品发布会现场。

“成为蓝光的业主,代表着背后有 2 家上市公司在为大家提供服务。”张日芳介绍道,2015 年,蓝光控股集团旗下四川蓝光发展股份有限公司在上海证券交易所完成重组上市;2019 年,四川蓝光嘉宝服务集团股份有限公司在港交所主板挂牌上市,成为国内第 16 家、西部第 1 家在港成功上市的物业服务企业,雄厚实力带给业主的是高品质的住宅和高质量的服务。

此次入驻南安,蓝光选择坐落在南安最具发展潜力的地段——江北新区,这里市民、商务、会展、体育以及科教五大中心渐次铺展,正在规划建设 中,身处核心地带,蓝光携手万顺集团,拿出旗下雍锦系风格代表作“雍锦和府”献礼南安。

“雍锦和府”有何种魅力? 李迎红表示,除了上市物业公司蓝光嘉宝的保驾护航外,蓝光万顺雍锦和府占地约 3.7 万平方米,呈现围合式布局,并融合南安特色,造就“三堂五院”归家礼仪,竹林、花海、水景、曲径等五重院落递进,并根据不同年龄层需求,社区配备夜光跑道、儿童乐园、健身空间、老人活动区域等场所。

“这一次我们带来建筑面积约 108-128 平方米的三至四房户型,户型方正通透,户户有阳台。”李迎红表示,古典的优雅环境下,社区更主打现代人居,如动态无感人脸识别系统、防胁迫车位、社区内 WiFi 覆盖、一键报警、生活家 App 等。

为了让与会嘉宾对蓝光品质服务

英都 4 家百姓书房共建签约 打造百姓身边的“书房方阵”

本报讯(记者 吴晓艳 通讯员 洪小燕) 5 日,英都镇综合文化站(百姓书房)公益图书捐赠仪式和英都镇百姓书房共建签约仪式在英都镇洪氏家庙举行。仪式上,四家书房建立了三项合作机制,使用了统一制定的印章。

此前,英都镇积极动员、发动统一战线团体参与,一周内募集资金及图书价值 10 万多元。记者看见,在众多捐赠图书中,有一套书籍尤为特殊。那是 3 本毛泽东选集及 1 本毛泽东著作选读(甲种本),书页已经泛黄,看起来“书龄”不小,但字迹仍清晰,书籍第二页上还写有“英都公社翔山大队后格生产队”字样。

“这套书是十几年前我父亲收回来的,我就把它藏在柜子里。”民山村村民洪国材将每本书都认真看完了,他从小就喜欢抗战片,梦想着有一天能够成为一名军人,保家卫国,遗憾的是,18 岁报名参军时没能通过体检。上个月,看到“魅力英都”微信公众号发出的捐书倡议书后,他就把书捐给百姓书房,希望可以帮助更多人看到。

当天,坂头村百姓书房还举办了以“团聚青年 助力创城”为主题的公益讲座,为坂头村群众及学生普及疫情防控及文明礼仪知识。据悉,今年新建的坂头村百姓书房,是南安市首个建设在水库之上的百姓书房,藏书 7500 册,分电子阅览及纸质阅览两个楼层,辐射三个山区村(坂头、紫山、仕林)。

英都镇党委组织委员、宣传委员吴少妮介绍,近年来,英都镇积极开展移风易俗、推进乡风文明建设,持续抓好星级“百姓书房”创建工作,目前已创建 4 家“百姓书房”,全面实现了“三个一”,即同一套标准(执行“百姓书房”统一标准,藏书均在 5000 册以上,开展一体化建设),同一个行动(定期组织“百姓书房”集体与城内小学共建),同一项作用(实现百姓书房、家风家训馆、文化讲堂等“一馆多用”)。其中,英都镇级百姓书房、良山村百姓书房(龙山书舍)、大新村百姓书房均是利用古厝(宗祠)建设。良山村、大新村百姓书房被评为南安市“三星级”百姓书房。

英都举行新兵欢送大会

本报讯(通讯员 洪小燕 记者 吴晓艳) 5 日,英都镇举行 2020 年新兵欢送仪式,16 名热血青年穿上军装,带着家乡父老的嘱托,怀揣着青春 的梦想,奔赴军营。

送兵仪式上,英都镇武装部部长陈少坤代表英都镇党委、政府向应征入伍的新兵致以最崇高的敬意,向新兵家属表示感谢,并勉励大家要胸怀大志、报效祖国、听从指挥、努力学习、积极进步,为祖国的国防事业贡献力量。

随后,武装部工作人员介绍了新兵入伍前后的注意事项和优抚安置政策,并宣布新兵的去向、运输计划。

“依法服兵役是每个青年应尽的光荣义务,我很高兴也很荣幸能够成为一名军人。”新兵洪向文表示,参军入伍后,他将安心服役,听从命令、服从指挥,爱岗敬业、努力拼搏,为保卫祖国和社会主义现代化建设贡献力量,为故乡英都增光添彩。

据了解,针对今年两季征兵合并的实际情况,英都镇党委、政府高度重视,实行早启动、早谋划、早落实,把夏秋季征兵工作纳入当前的重要工作,镇武装部层层严格把关,先后对应征者进行了初检初审、确定预征对象、体格检查、政治审查、役前训练,最后确定了 16 人应征入伍名单,确保今年征兵工作圆满完成。

交首付后无法贷款欲退房未果 部门协调成功获赠锦旗

本报讯(记者 陈振东 通讯员 徐雄东) 近日,在南安市行政服务中心,江西人李先生及家人将一面写着“尽职尽责耐心细致 沟通协调服务周到”的锦旗赠送给南安市房屋交易管理中心窗口,表达 对市住建局相关工作人员热情服务的感谢。

“历经 4 个月的煎熬与等待,此事终于等到了较为圆满的答复。贵局工作人员没有喝过我们一口水吃过一口饭,又未曾谋面,他们辛辛苦苦、兢兢业业,令我们非常感动。”这是李先生感谢信的一段话。

据了解,老家在山西的李先生如今在泉州工作。李先生在与南安市某房地产开发公司签订认购书并缴交定金及首付后,经银行方面审查无法满足贷款条件,因此提出退房退款要求,但房地产开发公司表示无法贷款是李先生自身原因造成,非公司过错,按合同约定李先生认购的该套房源应被扣定并承担相应的违约金。

无奈之下,李先生于 2020 年 4 月 29 日拨打了市民热线 12345,南安市房屋交易管理中心工作人员在收到诉求后第一时间联系了解具体情况,并多次赴开发商售楼部进行沟通协调,于 8 月下旬取得较为圆满的结果。