

# 唐晓刚： 从“军营硬汉”到“金融精兵”

通讯员 汪海玉



不抛弃不放弃，奋斗就要有奋斗者的样子，唐晓刚经常这样勉励自己。一直坚持“以市场为导向，以客户为中心”的原则，在业务发展过程中，通过不断钻研，进行业务创新，从而实现量身定制。创业者具有良好的经营管理理念和市场前景性，但由于初到安康，未形成有效原始积累，贷款担保难问题一直未得到有效解决。了解此情况后，积极向总行汇报，并与高新管委会、税务局等相关单位接洽，仅用一周时间为出口创汇企业量身定制“出口退税”贷款业务品种，力压竞争对手，成为高新区指定办理银行，取得了良好的市场反应。

唐晓刚不仅是安康金融行业的翘楚，也是一名军人。1995年成为一名光荣的武警战士，由于军政全优，在香港回归那年加入了中国共产党，服役期间还多次获得优秀共产党员，优秀士兵的荣誉称号。

2000年，唐晓刚脱下军装，到农村信用社工作，先后在恒口、大河、张滩镇当过营业部经理。唐晓刚说：“做金融服务需要初心和情怀。”唐晓刚一直坚守这一点，他多年如一日，把银行主动服务一线做到了极致。

立志破解中小微企业融资难、融资贵，唐晓刚下定决心后就一直探索至今。小微企业贷款“业绩见效慢、风险大”，他自己带队将客户经理分成多组，进厂房、入车间，实地了解企业融资难在哪、为何贵？无论严寒还是酷暑，客户经理一个企业一个企业跑，一个车间一个车间看，面对面与企业负责人沟通。白天走访摸情况，晚上开会找对策，通过努力安康农商行逐步形成了“机制活、产品好、效率高、服务优”的品牌特色。

“在部队为人民服务，回到地方也是为人民服务。总之为人民服务无小事，无论远近，都要厉行。”唐晓刚有着深厚的家乡情结，近五年来，他致力乡村金融，坚持把优质服务送到百

姓家门口。在唐晓刚带领下支行从只作政务业务自我突破，强力转型，逐渐形成了新时期“农村包围城市、园区带动市区、乡镇全面开花”的发展思路，树立了助力民营、服务民生、支持中小、走向农村，勇于承担社会和责任的典范。他坚持“哪里有金融需求，我行就住哪里扎”的方针，“一切为方便广大客户着想”，带领支行网建团队，一个一个乡镇走访调研，一个一个街道勘点选址，一个一个商铺洽谈租赁，一个一个困难障碍排除，一个一个协调解决。细节决定成败，正是对“服务和口碑”精益求精的精神，每一级台阶，每一个机具摆放，每一遍厅堂感受，每一次业务办理，总是站在客户体验的角度，换位思考，实实在在体现客户至上，宾至如归。

近几年来，安康农商行坚持公开竞聘，倡导“以实绩论英雄、凭能力上台阶”人才导向，所有岗位一律公开竞聘，选人用人流程清晰，标准统一；实施交流轮岗，给年轻干部更好地培养和锻炼，全面提升能力；干部能上能下，年初与各级干部签订目标责任书，切实做到优胜劣汰，激发全体干部干事的积极性和危机意识；探索在运营序列和专业序列试行薪酬改革，薪酬与职级、绩效等级、工龄和综合素质挂钩，多维度综合考虑，让员工多劳多得，实现最大可能的公平性。

他尊重员工、知人善任、任人唯贤，在人才培养中不拘一格降人才，有新入职的员工刚接触金融行业不太熟悉时候，唐晓刚鼓励他放手干，说你不干你永远都不知道怎么干。就是这句简简单单的话，却在新员工心里埋下了深深的根，接下来的两年，第一笔贷款、第一次走村串户、第一次开门红等等，什么事情都去干，感受到了正能量的引导，让他成了一个想干事、干成事的人。



# 禹祥： 迷彩换厨装 「穆萨」美名扬

通讯员 柯贤会

“我赶几十里路来，就是为了吃他这儿的一口牛、羊肉，他这儿的牛、羊肉肉嫩、汤浓、味香，吃一次就会满嘴生香，浑身舒坦！”从安康城区开车来的王先生对“穆萨”农家乐赞不绝口。

许多人慕名前来“穆萨”农家乐品尝牛羊肉，不仅因为它是一个远近闻名的清真美食品牌，更因为它体现的是一位90后回民军人对清真食品的挚爱和对家乡父老的担当。

这位年轻人叫禹祥，1993年出生，2010年入伍，在中国人民解放军某防空部队服役，担任副班长一职。在部队，他勤学好练，以上率下，屡立战功。2011年12月，一款新型装备列装，他刻苦钻研，日夜请教，成为第一个能独立指挥操作该装备的上等兵。由于成绩优异，表现突出，2012年12月，他光荣地加入了中国共产党。

“退伍后，我放弃环境优越的城市工作，选择回到老家，主要是父母年事已高，他们经营的回民餐馆需要有人传承，而且，当时老家还很贫困，我想为家乡父老乡亲们做点事情。”回忆起当时的情景，禹祥说他没有多想就毅然决然回到老家恒口示范区联红村。

回到老家的禹祥，接过父亲手里的大勺，将原来的餐馆重新装修粉刷，突出清真特色，取名“穆萨”农家乐，又多次前往西安回民街等地学习回族菜系手艺，并结合安康当地人的饮食习惯继承创新，先后推出了新式手抓羊肉、红烧羊尾、干煸羊蹄筋等特色菜品，一系列创新举措，抓住了食客的心，牵住了消费者的心，把“穆萨”打造成为回民菜系农家乐，生意异常火爆。

“穆萨”农家乐的牛、羊肉非常正宗，他家的牛、羊肉都是周边老百姓自己

散养的牛羊，没喂过饲料，吃起来味道跟一般市场上的牛、羊肉是不一样的，我每年腊月，都要在他家买上百斤牛、羊肉送给亲友，他们吃过后都说好，第二年都会自己找到‘穆萨’农家乐去买，居住在安康的洪先生说道。

“真是感谢禹总，我们村以前喂养的牛、羊不好卖，即使卖了，也都是被贩子低价收走，自从禹总开起农家乐以后，他以高于市场价格收购牛羊，让乡亲们增加了很多收入，真是一位大好人！”提起禹祥，村民们竖起了大拇指。

禹祥介绍说他在更新农家菜的同时，靠着口碑，靠着良心，高于市场价格将乡亲们的牛、羊收购，通过卤制、风干等手法，做成成品包装，通过线上线下销售，让食客足不出户就能吃到正宗“穆萨”农家乐的牛羊肉，带动了当地养殖热潮，为乡亲们增收致富做一点看得见摸得着的实事。

如今，“穆萨”已经在月河川道两岸成了牛羊肉的一个响亮品牌，很多西安、安康等地游客和吃货路经恒口都会专门绕道“穆萨”，品尝美食，走时还不忘带一点带包装的礼品，馈赠亲友，让更多的人享受到这独具特色的美味。

“老板当过兵，又年轻正直，思想先进，吃苦耐劳，有干劲有拼劲有闯劲，是年轻人学习的榜样。”说起禹祥，恒口示范区联红村党支部书记吕恒军对他赞赏有加。

对于下一步发展，禹祥说：“我将借着乡村振兴的好政策，决定将农家乐转型为吃住游玩一体的民宿，并向乡亲们传授经验，将‘穆萨’的牛羊肉销售正规化、规模化、品牌化，让‘穆萨’成为当地的一个标识，持续带动当地乡亲们致富增收奔小康”。

# 王兆仓： 创办合作社 带动农户奔小康

通讯员 李庭骏 胡斌



汉滨区关家镇关家社区村民王兆仓，退伍后心系家乡发展，自立自强创办合作社，发展养殖业，带动农户增收致富。

“好管理也就是这样，因为中间缝隙越大，它容易采光，这将来都是结花椒的地方”。一人正在专心给村民讲解花椒管护技巧，他就是王兆仓。

1982年，17岁的王兆仓入伍参军，曾在云南前线老山地区对越防御作战中荣立二等战功。1987年10月从部队退伍后，王兆仓被分配到陕西中烟工业公司旬阳卷烟厂工作。2005年，因企业改革重组，王兆仓成为企业内部的一名退养人员。从企业内退后，他回到家乡。当看到家乡水电路不通，王兆仓萌生了在家乡创业的念头。2014年，他成立了华星生态种养农民专业合作社。“对我个人来说，我一月的工资也三四千块钱，说实话我可以自己享受，总觉得我作为一个军人，要为家乡办点实事，办点好事”，王兆仓说。

创业之初，王兆仓打算从养殖业起步，购入了300多只当地白山羊和波尔山羊。每天看着自己养的羊成群结队在山里活蹦乱跳，王兆仓的心里乐开了花。

可是好景不长，受市场的影响，辛辛苦苦的羊却卖不起价钱。王兆仓的心理犯了难，到底是继续坚持养羊，还是发展其他产业？看着每况愈下的收益，王兆仓决定转产搞种植。正当他准备将规划好的方案付诸实施的过程中，天公不作美，新的“拦路虎”出现了。

“2018年不断下连阴雨，道路冲垮塌方，维修半个月，我自己拿钱来修路，政府现在全部都

硬化了，群众百姓都走到水泥路”。道路的问题解决了，王兆仓终于可以心无旁骛发展产业。他流转土地1900余亩，目前种植核桃400亩，花椒330多亩，林下种植黄姜400多亩，各种农副产品300多亩。

“我以前一直在屋务农，一年收入几千块钱。这几年通过王总包这个园区以后，我现在每年收入三、四万块钱”，关家镇关家社区二组村民刘自周在王兆仓的带领下如今生活有了大的改观，像刘自周这样在园区务工的农户就有100多户。

王兆仓的产业路能够坚持走下去，离不开当地政府的支持。据悉，关家镇注重发挥退役军人优势，着力构建“社会服务退役军人，退役军人服务社会”的双向联动机制，通过帮助流转土地、免费提供树苗、申报区级园区、争取项目支撑等方式，加大对王兆仓建园创业的扶持力度。同时，该镇通过延长产业链条，规划建设冷藏室、加工室，使其产业发展更具生机和活力。

近年来，关家镇将产业发展作为富民强镇的重要抓手，在巩固核桃、蚕桑、畜牧养殖等主导产业的基础上，大力推动花椒、蔬菜种植长足发展。目前，全镇已培育3个市级现代农业园、2个区级现代农业园和17个农民专业合作社。

“下一步我镇将抓住乡村振兴新机遇，按照三县两区的产业发展思路，通过发挥党建引领作用，把党组织建在产业链上，科学编制产业规划，打造一村一品、一村一业、一村一特色，大力培育新型经营主体，用足用活各项扶持政策，创新经营机制，充分发挥品牌效应，推动我镇产业高质量、可持续发展。”关家镇党委副书记李丽萍说。

# 曹明钰： 村民的事就是我的第一要务

通讯员 刘杨 罗妍

“我们村这次来的第一书记居然是个90后小姑娘，这么年轻，怎会甘愿在咱村当个‘穷当家’？”

“城里来的女娃，估计待不了多久就会走。”村民们议论纷纷。

七月仲夏，汉滨区坝河镇樟树村的村委会里，村民们都将信将疑地看着这位新来的第一书记。面对村民们的质疑和“下马威”，曹明钰虽有一丝慌乱，却也有备而来。

2018年，90后退伍复员女军人、汉滨区电商办干部曹明钰就被组织选派到五里镇冉砭村任第一书记。3年里她全身心扑在村里，朝思暮想的都是如何带领冉砭村乡亲们脱贫致富。

在冉砭村驻村的800多个日日夜夜，从对村里完全陌生到家家户户情况“门清”，从不被村民信任到大事小事第一个想到的便是她；从面对村情矛盾无处下手到调解纠纷信手拈来，曹明钰脚上沾满泥土，心里装着乡亲。

两年后的冉砭村建起茶叶基地、搞起生态旅游；发展药材花卉种植、香菇菌厂等为主导产业的“冉砭生态园”；办起了农村书屋、篮球场、健身器材等文化娱乐设施；村里面完成了全村水、电、路的“三通”；村民住上了新居；基础设施和人居环境得到明显改善……村民的钱袋子开始鼓了起来，群众纷纷对曹明钰竖起大拇指，由于工作出色，2019年先后被市妇联与市委市政府授予“最美第一书记”“脱贫攻坚先进个人”。

今年5月初，中共中央办公厅印发《关于向重点乡村持续选派驻村第一书记和工作队的意见》，刚刚卸任冉砭村第一书记的曹明钰有点纠结，上次离开时孩子刚2岁，好不容易盼到母亲回家，难道又要再次启程离开了吗？

“脱贫攻坚才刚结束，乡村振兴我也不能错过！”经过几天思考后，曹明钰决定继续下村为乡亲们服务，正在她担心一家老小无人照顾之时，年仅五岁的女儿拉着她的手说：“妈妈！你放心吧！家里有我呢，我已经是大姑娘了，我可以帮你照顾爷爷奶奶！”女儿的童言童语让曹明钰倍感温暖，丈夫的支持也打消



了她的后顾之忧，于是曹明钰重整行装，再次奔赴那片属于她的远方，站在新的起点，曹明钰心中想的是如何着力巩固脱贫成果，如何让村子美起来，村民富起来。

这一次她来到了位于汉滨区坝河镇，地处海拔一千多米的高山上的樟树村。这里地处偏远，山高路远，青壮年劳动力稀少，是一个典型的“空心村”。由于农业基础薄弱，村民们一直靠天吃饭，收入甚微。

初来乍到，曹明钰决定从了解群众所需所盼和村里优势、特色开始做起。

“我叫曹明钰，我是咱们村新上任的第一书记，以后大家有什么需要服务的，直接来找我就行。”曹明钰带着爽朗的笑声和村民们推心置腹谈心。

“王观义，18组，52岁，低保户，家有儿子大三在读，需要产业帮扶。”曹明钰边走边记录。

“陈大哥，我是新来的第一书记小曹，来了解下你这儿的情况，你这高山贡米今年怎么样？”李婶，你家的猪今年看起来还不错啊？”一天下来村民们开始觉得，“这个年轻女娃娃有点不一样。”

“这里未来要发展特色生态旅游，打造精品民宿，要尽快把电商服务点做起来，通过电商把这里推广出去。”通过走访调研，樟树村发展蓝图开始在曹明钰脑海中浮现，并且越来越清晰。

“我来到樟树村任第一书记，这里就是我的家！青春是用来奋斗的，我要在这里让我的家富起来！山美起来！水靓起来！”曹明钰坚定地说道。

安康“耐氏袜业”杯“建功乡村振兴·军歌依然嘹亮”

# 寻找最美退役军人

汉滨区退役军人协会主办