

# 严查群众身边的腐败

## 要一竿子插到底

董建国 潘强

中央纪委监察部网站近日刊文指出,“反腐不能像深深的海洋,上面九级风浪,下面却纹丝不动。”此言一针见血,直指上令不畅、基层一些地方消极反腐之弊。反腐倡廉要一竿子插到底,把祛除群众身边的腐败放到更加重要的位置上狠抓落实,真正把从严治党落到基层实处。

近年来,党风廉政建设和反腐败斗争成效明显。一大批“老虎”“苍蝇”落马,社会风气得到了净化,政治生态得到了改善。不容回避的是,当前反腐存在着上面和下面冷热不均、忙闲不一的格局。同时,一些地方官场生态依旧,在反腐斗争上仍然花拳绣腿,不敢动真碰硬,表面上热火朝天,实际上波澜不惊,缺乏实质性突破与进展。

基层反腐波瀾不惊并不代表发生在群众身边的腐败就在少数,小官巨贪也绝不是个别地区的特产。由于一些地方基层实权派长期根植当地,容易形成相护相庇的利益共同体。他们抱着“天高皇帝远”的侥幸心理,沆瀣一气,企图蒙混过关。这使基层腐败呈现更隐蔽、更复杂等特点,加大了查处的难度。

群众利益无小事,基层贪腐猛于虎。基层干部天天直接面对群众,一旦贪腐,其行为不仅败坏党和政府的良好形象,更直接地损害人民

群众的切身利益,最能刺痛人民群众的心。从近年案件查办情况看,基层的一些单位和领域腐败案件易发多发,窝案、串案明显增多;一些违纪违法人员级别虽低,但涉案金额之大、影响之恶劣,令人发指。河北省北戴河供水总公司总经理马超群贪污腐败、山西蒲县“煤官”郝鹏俊贪污挪用公款等案件,都是这方面的典型案例。

反腐要涉险滩,更要下基层。祛除群众身边的腐败,需要立足群众需求,从人民群众最不满意、抱怨最多甚至被逼无奈上访的地方改起,从人民群众最盼望的事情做起,要坚决查办群众反映强烈的突出问题,特别是征地拆迁、食品安全等领域的腐败问题,用基层反腐斗争的新成效取信于民。

上下同欲者胜。祛除群众身边的腐败,需要上令下行,落实各级党委反腐败的主体责任,加强反腐败体制机制创新和制度保障,从源头上铲除滋生腐败的土壤。同时,科学合理配置权力,切实改变重要领域和关键岗位的权力被少数人集中行使的现状;充分发挥群众监督作用,切实解决权力监控缺位和弱化问题;坚持执纪必严,加大对腐败者的惩处力度,绝不能姑息迁就。

(据新华社)

# 南徐评选“好儿媳”倡树文明新风

本报讯(记者 赛娜)“从成为这个家庭的一员开始,我就尽心照顾婆婆,这没什么可表扬的,作为晚辈,理应如此。”昨日,周口经济开发区淮河路办事处南徐居委会第一届精神文明建设“好儿媳”评选结果出炉,获奖者童华在接受记者采访时说。

为进一步营造敬老孝老、安定和谐

的社会氛围,今年年初,南徐居委会开展“好儿媳”评选活动,经过推荐、自荐等方式,按照孝敬老人、家庭和睦、教子有方、邻里团结等标准,童华等4人被评选为“好儿媳”,并每人获赠一台洗衣机。

今年40多岁的童华,是南徐居委会前谷庄居民,一家6口人。丈夫和3个

孩子常年在外打工,童华在家操持家务,精心照顾70多岁瘫痪在床的婆婆,是村民公认的“好儿媳”。

60多岁的牛桂莲,40多年如一日照顾双眼失明的婆婆直至老人去年去世。受她的影响,自家的孩子也非常孝顺。“我的衣服都是儿媳买的,她对我可好了,经常给我买好吃的。今天,就是她陪

我来的。”捧着奖牌的牛桂莲呵呵地说。“百善孝为先。开展此次评选活动对进一步弘扬中华民族传统美德,弘扬社会主义核心价值观具有重要的意义,对辖区的精神文明创建工作起到了极大的推进作用。今后我们将持续开展此类活动。”南徐居委会党支部书记谷国表示。



## 占道经营人声鼎沸 集贸市场空无一人

本报讯(记者 马四新 实习生 张晓丹)近日,有市民反映,八一大道与庆丰街交叉口,卖菜商贩占道经营严重,而东边百米左右的集贸市场却无人入驻。对此,记者进行了走访调查。

4月9日下午,记者来到八一大道庆丰街交叉路口,见到庆丰街道路两边有十几个卖菜、卖水果的商贩在路边叫卖,吆

喝声不绝于耳,人车通行困难,再往东走,百米左右路南的集贸市场内却没有一个人。

记者向路口一位卖青菜的大爷打听原因,老人说,“市场才建好,城管上还没有集中撵人哩,还没有人去,再说,进集贸市场得交卫生费、管理费,像我们这样的,卖点自家吃不完的菜,也卖不了几个钱,也不想进去。”还有

商贩说,路边人多,卖得快,集贸市场太背,不好卖。

该路段本来就不宽敞,两边又摆满了菜摊,使得道路十分难以通行。记者随机采访了两位路人,他们都表示,在路边摆摊,会造成交通堵塞,也会影响市容,希望建好的市场能尽快实用,从根本上解决马路市场的问题。

## 电话诈骗又出新花样

### 警方提醒谨防上当

本报讯 近日,我市不少市民接到号码为003948122110且自称是周口市公安局的电话,电话以信用卡被盗刷为由,索要信用卡账号和密码。周口市公安局提醒,这是一起不法分子冒充公安民警针对不特定人群进行的电信诈骗活动,广大市民应提高警惕,严防上当受骗。

诈骗来电号码是003948122110,乍一看,属于周口市区的电话,但仔细看,却是在周口市0394前多了一个0,这极具有欺骗性。另外,警方在办案中,不会索要银行账户

和密码,也不会要求受害人将个人财产转入所谓的“安全账号”,一些老年人,因为年龄大、反应慢、与社会接触少,更容易成为不法分子的侵害对象。对此,请广大市民尤其是一些老年人在接到类似电话时要提高警惕,谨防上当受骗。

“从目前市局110指挥中心和接到的10余起群众报警分析,犯罪嫌疑人极可能是利用网络改号进行的电信诈骗,对当前发生的这些诈骗活动,公安机关正在加紧侦查打击。”市公安局一名办案民警说。

(李书洲)



# 魏东鸿:引领防水行业新风向

记者 徐启峰

说起来,“顶城防水”这个劳务品牌真不简单,30余万防水大军开枝散叶,扎根于全国各大中城市,成就众多企业家,缔造一个个财富传奇。今天就来谈一谈“顶城防水”群峰并起中的一座——魏东鸿。

## 野蛮生长,扒上火车走四方

魏东鸿是项城市李寨镇人,现在在天津做防水生意,是天津周口商会副会长,还是项城市人大代表。3月17日,为了迎接“出彩周口人”天津之行的采访,他把回老家参加项城“两会”的日期往后推了一天,机票改签。

42岁的他在天津有防水施工、防水材料、保温材料三个企业,年产值达5亿元。天津规模以上防水企业约有20家,竞争相当激烈,魏东鸿的业务量能占到全市施工的20%左右,可谓首屈一指。

魏东鸿出身农门,自幼顽劣不堪,是一个令家长十分头疼的孩子。13岁时,他从李寨乡下来到项城市读书,放学后,他经常去看火车,看着火车驶去的方向,想象远方城市的模样,高楼林立、车水马龙。怀着对城市的梦想,初二那年秋季,他扒上火车,向城市出发。

“当时路过项城的火车是拉货的,扒上火车后,我躲在车斗里,跟着火车到了郑州。”魏东鸿说,离开家的时候,他兜里没带钱,为了吃饱饭,他在郑州火车站广场给人擦皮鞋,擦一双能挣一元钱,就这样过了3个月的流浪生活。

天冷的时候,他回到了家乡,免不了受到父母的斥责,但是外面的精彩生活让他无法安心。以后的几年间,他又数次离家出走,西安、武汉、石家庄,这些城市都留下了他的足迹。他很多时候靠乞讨为生,日子特别难混,却乐在其中。在石家庄他认了一对老来无子的夫妇为义父母,并在那里读了两个月的书,这是他流浪生涯中最温暖的记忆。后来他发家致富,每年都数次到石家庄看望老人,直到老人故去。

其实魏东鸿不“混”,谁的心中都没有对远方的渴望吧?18岁那年,魏东鸿开始像正常人一样生活,拎起了喷枪学习防水技术。家乡李寨是防水之乡,80%的人家从事防水,这是一门正经手艺。

见多识广的他很快就成为年轻人的偶像,没过多久他就组建了一个5人团队,向家人打了声招呼,魏东鸿和他的小伙伴们踏上了外出打工的征途,来到了新的城市,山东临沂。



魏东鸿向记者介绍公司产品。

## 津门立业,流泪但决不服输

临沂是个不太发达的地级市,一年防水生意做下来,刨去成本,能挣一两万块钱,在上世纪90年代初,这个收入还算可以。但是对重情重义气的魏东鸿来说,这点钱也就够买酒喝,基本不会存下什么钱。临沂城小,让见惯了大世界的魏东鸿感觉创业无从发力。

1999年,魏东鸿的一个老乡在天津承包了一个防水项目,工程造价2万元。这个老乡做个开头,因家中有事,便找到魏东鸿,让他做下去。魏东鸿想了下,经过转包之后基本无利可图,但想到天津更加广阔的市场,他还是来了。

工程需要启动资金,魏东鸿东拼西凑,求爷爷告奶奶,借遍亲朋,数次辗转于天津、项城之间,终于搞到1万元钱,把工程保质保量地做完,得到甲方的高度赞扬。但是这个工程做下来,真的没赚什么钱,就剩了一吨防水材料,当时市场价2500多元。此时他身上只有不到100元钱,吃饭都成了问题。他向一位颇为成功的老乡同行打电话,以2000元的便宜价格推余料,那位老乡却说,1000块钱

就收,多了免谈。魏东鸿的眼泪在放下电话的那一刻流下来,人情薄似纱,创业不易啊!他在心里发誓,一定要干出个样子,决不让别人瞧不起自己,而且,再也不能流泪了!

“冷漠的人,谢谢你们曾经看轻我,让我不低头,更精彩地活。”魏东鸿说,每次听到信乐团的首首《海阔天空》时,他都会心潮澎湃,忍不住想起创业初期的经历。

今年年初,当天津市周口商会成立企业扶助基金用来帮助在天津创业的周口企业家时,魏东鸿带头集资,“能帮一把就帮一把,谁没有个难处呢”。这个基金会已筹到1000多万元。

古老的天津卫,在改革开放的春风里焕发出勃勃生机,到处是轰鸣施工的工地,新的高楼大厦如雨后春笋般长出,孕育了极大的商机。不服输的魏东鸿靠着诚恳能干,接到了越来越多的单子,生意大有起色。

2002年,他参与竞标天津市滨海新区市民文化广场工程的一个防水项目,这个项目总价600万元,是当时少见的大工程。竞争非常激烈,参与竞标的几家企

业报价都差不多。魏东鸿想,这个项目是天津地标性建筑,降低价格一定会影响工程质量,绝非上策,甲方最关心的是质量和后期维护,自己应该从这方面突破。怎么突破呢?按照当时的国家标准,防水项目的保质期是5年,魏东鸿灵光一闪,那咱就把保质期升到10年。这一招果然生效,甲方对魏东鸿的方案给予肯定,不仅把这个项目给他做,后续还有许多工程,让他陆陆续续做了6年。

2003年,河南信达防水保温有限公司天津分公司成立,魏东鸿带着他的工程队加盟该公司,踏上一个新台阶。在接下来的几年时间里,他先后承接了天津东站、天津西站、天津国际邮轮母港、地铁站、高铁站、码头等项目的防水工程,逐渐奠定了行业龙头地位。

2008年,魏东鸿升任河南信达防水保温有限公司天津分公司总经理,当年公司业务量突破亿元,随后几年一路攀升,成为天津最有影响力的防水公司,如今集团公司综合年产值已达5亿元。

## 引领行业,自费学艺日韩行

从小不好好读书的魏东鸿,在成家

立业后,意识到了学习的重要性,“在防水领域,新材料、新技术更新很快,不学习就会落后”。从2005年起,魏东鸿先后自费到韩国、日本等国家学习,并且与中国建筑防水协会专家建立联系,不断地到全国各地学习新技能,改善施工工艺。

学习让魏东鸿始终站在业界前沿,获得巨大收益。2006年,天津市滨海新区一个占地面积一万多平方米的人工景观湖,湖底防水项目失败,几万立方米的水,6个小时就渗干了,造成每天数千元的损失。在此情况下,甲方找到魏东鸿,希望他能解决渗水问题。

接到邀请后,魏东鸿立刻意识到传统材料和工艺应付不了这种防水项目,必须运用新材料、新工艺才会有好的效果。他请来中国建筑防水协会的3名专家来到施工现场,专家调研后,建议使用膨润土防水毯。这种材料专用于人工湖,其特性是遇水膨胀,能起到良好的防水作用,但当时国内极少使用这种材料,这让甲方心里没底,犹豫不决。魏东鸿打保票说:“采用这种材料,如果出现质量问题,所有损失都由我来承担。”话说到这个份上,甲方的疑虑打消了。

魏东鸿之所以敢打保票,是因为他在日韩考察学习期间,对膨润土防水毯这种国际前沿的新产品有所了解,再加上专家力荐,让他有了底气。这个项目由魏东鸿做完后,一直用到现在,9年时间没有出现质量问题,魏东鸿的名头在业内叫得更响了。

眼下,他正在做一个新型施工体系的示范、推广工作。这个施工体系简而言之,就是用新型的非固化胶体粘合物防水材料,直接铺在施工面上,一改过去用喷枪粘物的方式,省时省力,防水效果更好。这个体系做好了,将彻底改变以往的防水工艺。”魏东鸿对此极有信心。

如今,信达天津公司是中国建筑防水协会理事单位,获得参与制定国家防水工程规范标准的资格。防水企业万千家,但能够跻身标准制定者寥寥无几,魏东鸿,够牛!

## 创建料厂,掌握完整产业链

魏东鸿的生意越做越大,吸引了许多防水施工队前来投靠,就像当年他投奔信达一样。现在,他旗下联合了74个分公司,遍布全国,在天津的施工队有上百个、五六千人。在2006年之前,这么大的施

工队伍,所需的原材料都是外购的。

居高不下的原材料价格为施工增加了成本,压缩了利润空间,“为什么不能自己办原料厂呢?”魏东鸿这样想,并付诸行动。2006年,经过多方筹备,他开办了一家保温材料厂,产品需求旺盛,成为企业新的经济增长点。但是专业的防水材料厂要求生产工艺更高,他一时难以达到办厂标准,只好等待时机。

2014年,魏东鸿通过朋友了解到,天津市一家占地面积20余亩、设备齐全的防水材料厂要转让,便积极与该厂赵总联系。赵总年岁已高,兼之把心思放在书画艺术创作上(现为中美协会会员),搞企业不那么上心,效益出现滑坡,但他对经营了20多年的厂子和几十名老职工还有割舍不下的感情,去留不定。魏东鸿了解到他的心思,当即表示老职工全部留下,“我们正缺熟练工人呢”,并普涨工资。赵总看到魏东鸿大方仗义,很快下了决心,以2000万元的价格将工厂盘给魏东鸿,专心致志作画去了。魏东鸿也是心满意足,防水材料+保温材料+施工公司,三位合一,形成一个闭合的产业链,征战防水市场,更有保障了。

魏东鸿还有更大的设想,下一步,他打算征地100亩,把3家企业合并到一起,形成一个外墙保温和防水材料的生产基地,并建立研发中心,研究新产品,更好地保证工程质量,增加效益。

## 不忘乡情,大气做人赢尊重

虽然出外打拼那么多年,并且已经在天津落户,但是多年来魏东鸿一直未忘他养他的故乡,一直在为家乡建设作出力所能及的贡献。

2001年,魏东鸿老家所在的村子里还是一条泥土路,汽车开不进去,在自身并不富裕的情况下,魏东鸿带头为村里修了一条砖渣路。2012年,有了钱的他出资几十万元,将砖渣路升级为水泥路,不仅将路面拓宽,还延伸到村子周围。

为了方便留守的妇女和老人抗旱浇地,魏东鸿出资把村里的电缆埋到了地头。“去年因为干旱,我们邻村的农作物都减产,就我们村大丰收,因为这件事,我们村里人喝完酒,大晚上给我打电话感谢我。”

淳朴的村民无以回报,就给他家送最好的石磨面粉。送了多少呢?“我的职工食堂有百十袋,都是从家里拉来的,一年几千不用买面的。”说到这里,魏东鸿笑得很开心。