第78集团军推出为兵服务暖心举措

想兵所想，急兵所难，架起心与心的桥

■陈明照 王昭廷 李本学 本报特约记者 向 勇

本期关注

一切有效的带兵方法和管理方法，都源于对战士的真诚关爱。只有真正尊重战士的主体地位，解决好对待战士的根本态度问题，才能做到尊重士兵、依靠士兵、关爱士兵。带兵人把战士装在心里，战士就会把责任扛在肩上。

新形势下，官兵一致、尊干爱兵作为我军优良传统，不仅是建连育人的重要法宝，也是凝聚兵心士气、共筑强军梦的有力保证。第78集团军各级站在实现强军目标的高度，深刻认识弘扬我军爱兵传统的重大意义，在此方面做了很多有益探索。 ——编 者

来队探亲的官兵和家属入住招待所，招待所变身团圆房。 陈明照摄

跑腿公司，服务周到又规范

“您好，这里是××公司，请问有什么可以为你提供帮助的？”“我需要10串营造节日氛围的小彩灯，能尽快送到××地吗？”“好的，我们尽快送到。”

“跑腿服务改变了我们传统的消费模式，让我们不必劳神费力，就可享受星级服务。”前不久，在第78集团军某旅收发室，收发员、上士王鹏飞给记者演示了跑腿公司的便捷服务。半小时后，一辆轻型小货车就将小彩灯送至营门口。在验收货物，同时另付了司机师傅15元送货费后，这笔交易圆满结束。合理的收费，周到的服务令王鹏飞颇感满意。

王鹏飞体验到的便捷服务在从前可是“老大难”。以前，要购物或者寄快递只能等到周末外出，因驻地偏远，来回路费就是一笔不小的开销，让大家直呼“伤不起”。大学生士兵黄坤给记者算了一笔经济账：外出一趟来回近50元，而跑腿公司一趟的费用不会超过20元，还省去了请假、打车、选购的时间。

“一个电话服务应声即达，想吃什么就吃什么，想买什么就买什么，有事您动嘴，办事我跑腿。”记者翻看某跑腿公司印发的名片，很是吸引眼球。

上士杨磊最初尝试跑腿服务，源于一次他外出给女儿选购生日礼物。因为时间有限，他没来得及将礼物寄出就匆忙归队。后来战友提醒他可以请跑腿公司代劳，杨磊便将信将疑地把礼物交给跑腿公司的工作人员，并再三叮咛要按时寄出。两天后，妻子打电话告诉杨磊，礼物收到了，杨磊才开始逐渐认可了跑腿服务。

“但跑腿服务也并非尽善尽美，”下士崔楷说，“上次我休假，请跑腿公司给我买一个旅行包。不料，买来的却是一个背包，我就要求更换。跑腿公司工作人员答应可以更换，但需要我支付来回双程的费用。”

雨后春笋般出现的跑腿公司资质良莠不齐，有的租赁一个门面，招揽三五个人就开展业务，不合理收费、产品以次充好等让官兵利益受损的情况时有发生。为此，该集团军抽调专人成立考察组，对驻地跑腿公司进行实地考察，针对其经营现状与规模、价格水平、管理制度、售后服务、社会信誉度等方面，进行细致的调查。

经考察组反复对比及多轮谈判，该集团军牵头与3家具有成熟管理经验和销售网络的公司签订合作协议，最大限度降低成本，惠及官兵。部队将隐蔽性强、不易被察觉的信息诈骗、网络诈骗等案例及时提供给官兵学习，以提高官兵网上购物、选择跑腿服务时的防范意识。该集团军还专门设置了官兵消费维权热线，并请集团军指定的律师担任法律顾问，从最大程度上避免消费纠纷。

日前，该集团军通过调查问卷的形式对合作公司进行考评，3家跑腿公司在官兵中的满意率均达到95%以上。

真情惠兵，招待所变身团圆房

“这里让我找到家的感觉。”1月27日，该集团军某旅防空营二连中士陈珍珠的妻子陈华英来队探亲，发出这样的感叹。令她想不到的是，她直接住进了宽敞舒适的招待所。

陈华英的没想到来自上次来队时的经历。半年前，丈夫跟着部队千里调整移防。思念心切，陈华英在丈夫安定下来后提出要来队，但丈夫说新驻地部分营房老旧，基础设施条件一般，陈华英只好作罢。

前些年，连队符合结婚条件的士官并不多，旅里分配的几间士官公寓房基本能满足家属的来队需求。这几年，随着部队士官制度改革持续深入，连队高级士官逐年增多，很多都结婚有了小孩，家属来队住房便成了新问题。

“条件暂且不说，以前我们找到一套公寓房可得费一番功夫。拿我们排来说，去年同期已婚士官有6人，但春节期间连队最多能分给排里1套士官公寓房。”陈珍珠说，自己是班长，排里还有2人今年新婚，自己压根儿没想到临近春节还能接家属过来团聚。

陈珍珠的“没想到”，并没有成为领导的“想不到”。

“现在部队一年有大半时间在营区外驻训，旅招待所经常处于停用状态。与其让它闲置，不如让它发挥功用为基层官兵服务。”为缓解春节期间士官家属来队的住房矛盾，该集团军党委要求各部队拿出专项资金，对机关招待所进行改造，装修成士官家属来队的团圆房。

记者在某旅改造一新的机关招待所看到，除留下几套作为保障上级机关指导工作的临时住处外，其他住房全部配备崭新的液化气灶、锅碗瓢盆等生活厨具和组合沙发、儿童床等生活设施，确保每名来队家属都可“拎包入住”。

此外，他们还突出“暖”字来设置人文环境，在周围修建起“赏心花园”和供兵娃玩耍的“小兵广场”，以保障来队家属住得好、玩得好。采访中，记者刚好碰到四级军士长李为为前来办理入住登记手续。“下周四媳妇才过来，今天趁着周末，我先把准备工作做好。”李为为说。几天前，连队通知他春节可以接家属过来团聚，他在电话里和媳妇一说，媳妇当时就乐开了花：“今年春节，我到军营去陪你！”

就诊会诊，全程专车来保障

“请大家再仔细检查一下，是不是军人证件、会诊介绍信、军人保障卡都带齐了？”1月24日早晨，该集团军某旅反坦克导弹连下士唐刚平在连队门口坐上了单位的会诊专车，带车干部还温情提醒大家带齐所需材料。到达100多公里外的体系医院后，跟队服务的卫生连军医还向来会诊的官兵逐人交代了就诊程序与注意事项。

一路绿灯下，唐刚平早早地就从诊断室拿到了X光片，复查结果显示，他的韧带伤愈合良好。唐刚平一直悬着的心终于放了下来，也在一系列的会诊服务举措里感受到了满满的温暖。

想起去年单位刚组建时的一次会诊经历，唐刚平记忆犹新。一天下午，唐刚平在训练中不慎拉伤了腿部韧带，卫生连诊断后安排他第二天到体系医院会诊。订购车票时，唐刚平发现，要想在医院下班前赶到，只能乘坐早上5时40分的火车。然而，从连队走到营区大门还有两公里多，正常也要走20多分钟。于是，唐刚平只好4时就起床，好不容易在战友的帮助下走到大门口，却发现由于营区较为偏僻，门口根本就没有出租车。唐刚平又向外走了近3公里才拦住了一辆出租车。结果，唐刚平没有赶上火车，只好改签了车票，赶到医院时，时间已很晚，当天也未能拿到检查结果。

没想到，当唐刚平拖着疲惫的身体返回连队时，正好被前往基层蹲点的该旅领导撞见。他看到唐刚平腿脚不便还拿着药，就把唐刚平请上了车。旅领导得知了唐刚平的会诊经历后，马上指示机关相关人员拿出解决办法。第二天，机关人员就分组到基层征求官兵意见，了解大家在会诊中遇到的难题与苦恼。

手续多、名额少、路程远、时间短……梳理出官兵在会诊就医时遇到的主要问题后，旅里指定部队管理科、卫生科牵头，拿出解决办法。针对单位地处郊区离火车站较远，且大部分连队到营区大门还有1~4公里距离的情况，该旅不仅每周安排车辆负责接送会诊官兵，而且由部队管理科负责制定接送计划表，会诊专车直接开到会诊官兵的宿舍楼前。此外，在精简会诊手续审批程序的同时，还指定一名军医随队保障，现场服务官兵，及时排忧解难。

“旅党委真情服务官兵，解决了大家会诊的诸多困难，以前个别战友到驻地地方医院自费看病的现象再也没有了。”在旅里组织的为基层服务满意度测评中，唐刚平在“优秀”一栏中打上了一个大大的“√”。

军营超市，价廉物优货更全

去年，该集团军某旅召开的一场观摩会赢得参观者的一致赞誉。

原来，这个旅作为集团军试点单位，率先开办了“加盟商超品牌化、经营管理自主化、进销平价透明化、功能拓展多样化”的军营超市。军营超市好不好，官兵心里有杆秤。

走进该旅军营超市，醒目位置悬挂的显示屏不时滚动播出当日商品价格目录，前来购物的官兵高兴地说：“在军营超市购物，品种齐全、价格透明、质量放心，军营超市是一项实实在在的‘惠兵工程’。”

“以前超市包给地方人开，商品种类少，价格还比地方高出近20%。”某旅合成一营一连上等兵宋子文说，“反观军营超市，里面的产品品种丰富，价格合理透明，外面超市卖36元的洗面奶，军营超市只要25元，周末外出也不用花费太多时间在买东西上。”

之所以会有军营超市，是因为该集团军在调查了解中发现，基层官兵反映的个人承包营区超市质次价高、管理秩序混乱等情况十分突出。于是，该集团军从转变观念、服务官兵出发，在深入调查研究的基础上，筹划开设军营超市，由所属某旅进行试点，然后在集团军部队进行推广。

军营超市采取加盟地方大型超市、抽组人员自主管理、平价供应官兵的经营方案，既借助地方超市成熟的管理经验和销售网络，又与部队实际紧密结合，由之前的营利型向服务型转变，实现了零租金，最大限度维护了官兵利益。

此外，该集团军还根据官兵需求，在军营超市中拓展服务项目，经营范围从原来的食品类商品逐步扩展到食品、办公、生活、图书杂志等4大类1400多个品种，官兵足不出户就能满足购物需求。以往外出大包小包往回带的现象消失了，战士外出有了更多可支配时间。

另外，机关相关科室每周还会不定时对商品质量进行抽查，保证了官兵“舌尖上的安全”；财务、纪检部门则对同类超市商品价格进行调查，对不合理价格也会及时调整并公示执行；售货现金一日一结，交由生活服务中心出纳保管，经费预借、使用按权限逐级审批……军营超市开办后，该旅迅速建立了“商品准入、业务检查、市场调查、日常管理、内部控制”5项管理制度，规范的运营模式得到官兵认可。

同时，该旅还在商品价格上做减法，通过加强管理不断降低成本开支，进一步下调商品售价，而且要在商品品种上做加法，在运用信息化系统上做乘法，采取多种方法、多种手段，让大家充分享受经营模式转变带来的“红利”。

军营超市在该集团军内全面推开后，取得了多点开花的良好效果，新春佳节来临，某旅战士李春刚高兴地说：“生活用品全在营区内解决，春节期间请假外出，逛景点的时间多了，这个春节肯定过得‘有质量’！”

提升为兵服务的『温度』

■张学民

为兵服务是各级党委长期致力的民生工程、基础工程，也是增进内部团结，激发练兵热情的主要途径。新形势下，这项优良传统不仅没有变，而且还应提升为兵服务的“温度”。

为兵服务是测量以情带兵的“温度计”。基层官兵是部队的主体，他们战斗在一线，完成艰巨的战备训练任务，搞好为兵服务工作不仅是现实需要也是政治要求。其实，只要倾注真情，以情带兵，搞好为兵服务工作亦非难事。在现实生活中，我们发现不少同志抱怨，现在兵越来越难带，不肯向组织说实话，不愿向干部交实底，但我们这些同志却不曾反思，自己的带兵方法是否正确，自己的育人方式是否可取。感人心者，莫过于情。真正为基层官兵倾注了真心实意，必然会赢得基层官兵的支持拥护。以情带兵、为兵服务是老生常谈的话题，同时也是常议常新的课题，因此，一个单位为兵服务的温度往往由真情倾注的程度来决定，为兵服务貌似平常却事关兵心冷暖。

为兵服务是展现作风转变的“风向标”。习主席在元旦贺词中强调，九层之台，起于累土，要把蓝图变为现实，必须不驰于空想，不骛于虚声，一步一个脚印，踏踏实实干好工作。为兵服务同样需要实实在在的举措，扎扎实实的作风，才能把惠及官兵切身利益的工作做细做实，做出成效。反“四风”中，官僚主义和形式主义是为兵服务的大敌，切忌高高在上，不了解官兵现实需求的官僚主义和浅尝辄止、浮于表面的形式主义。近年来，习主席和中央军委出于对基层官兵的关心关爱，陆续出台了放宽智能手机的使用管理、家门口士官条件、军官家属随军级别等令基层官兵拍手叫好的政策，为为兵服务开了一个作风务实的好头。基层有所盼，党委有所为，切实把为兵服务作为转变作风的“风向标”，营造风清气正，拴心留人的好环境。

为兵服务是促进团结奋进的黏合剂。所谓同声相应，同气相求。为兵服务是拉近官兵关系的主要手段，为兵服务质量的高低将直接或间接对部队战斗力生成产生影响。服务得好，部队团结凝聚，士气高昂；服务得不好，部队离心离德，士气低落。在现实生活中，一些单位的官兵个人心情舒畅、工作劲头十足，究其原因，就是单位为兵服务的配套设施齐全，有归属感和获得感。一些基层连队经常打出“爱连如家、建连像家”的口号，家成了连队维系官兵关系的情感纽带和精神寄托。我们部队是一个大家庭，各级党委首长就像是家长，为兵服务就是增进团结的最好方式。习主席教导我们，军队是要打仗的，如果上上下下都没有感情，怎么可能在需要的时候，赴汤蹈火，同生共死。我军官兵有着共同的理想信念和共同目标，同志情、战友爱是融洽内部关系的桥梁和纽带。因此，为兵服务不仅是升化战友感情的催化剂，更是促进团结奋进的黏合剂。