身不离村 心不离民

——追记安徽亳州市涡阳县高公镇原党委副书记刘亚

本报记者 文 晶

最美基层干部

6月底，记者来到安徽省亳州市涡阳县，追踪一位平凡而又伟大的基层干部的身影。

他是付出毕生心血带民致富、扶贫帮困的乡镇“父母官”，又是让组织放心派到“不放心地方”的共产党员。他就是涡阳县高公镇原党委副书记、镇长刘亚。

刘亚扎根基层20年来，身不离农村，心不离群众，以对农民群众的深厚感情，标注了一位共产党员一心为民的人生坐标。今年3月12日，他48岁的人生永远定格在服务群众的基层第一线。

▲ 刘亚（右）与同事交流工作。（资料图片）

▶ 年轻时的刘亚。（资料图片）

敢叫荒地变粮仓

刘亚工作27年来，只有前7年在涡阳县农技服务站工作时勉强算在城里，说“勉强”，是因为他一年有半年的时间在田间地头度过。后20年，他先后在5个乡镇工作，曾任乡长、镇长、党委书记，一直与土地打交道。

粮食增产、农民增收，始终是他关心的头等大事。

义门镇有个叫“穆老荒”的地方，耕地近12000亩，农业基础设施落后，旱不能浇，涝不能排，是个靠天吃饭的地方，这成了时任镇长刘亚的一块心病。他决心改变这一状况。通过积极争取，穆老荒被批准为土地整治项目。为使项目实施更科学，2014年8月，刘亚带队前往穆老荒实地查看情况。由于刚下过雨，小路泥泞，车子无法前行，刘亚就带着大家下车步行，从早上8点一直走到中午12点多，他一边测量土地，一边盘算着实施方案。经过治理，现在的穆老荒已建成4米宽、十几公里长的水泥路，清通水沟十余条，新打机井100多眼，从以前的靠天吃饭变成现在的旱涝保收，曾经的荒地变成如今的大粮仓。

2009年，刘亚在陈大镇任职期间，杨楼村的两个电灌站年久失修，无法使用。那年一冬无雨，旱情严重，小麦面临着减产甚至是绝收的危险。刘亚了解情况后，带领村干部和维修工人加班加点工作，干到晚上22点多，直到机井出水。杨楼村村民侯运锋至今仍念刘亚书记的好：“没有机井的时候，小麦亩产300多公斤，现在机井配套设施齐全，亩产能达600公斤，一亩地增产200多公斤，也就是500元钱。我家种有5亩多地，一年就增收2000多元钱。刘亚书记受了累，我们全村却受了益。”

刘亚懂农业，对品种调整看得准，只要发现有应调而未调的，他都耐心地进行说服。义门镇东姬村燕美楼自然庄的种植大户李凤君说，2014年7月，刘亚劝他种玉米，多次到他家做工作。“要不是刘亚镇长，我就亏大了，那一年我们这一片种的大豆产量非常低，有的甚至绝收，听了刘镇长的话，我种了1000亩玉米，净赚60多万元。”李凤君说。

“穿针引线”为百姓

“上面千条线，下面一根针”。作为最基层的这根“针”，刘亚无论是在陈大，还是在义门、高公等乡镇，都身体力行地发挥着落实方针政策、共谋百姓福祉的穿针引线作用。

群众的事就是自己的事。2011年秋季，陈大镇返乡创业农民张洪敏想在镇里建一个满园红采摘家庭农场，可土地流转困难。正当他准备放弃的时候，时任陈大镇党委书记的刘亚了解到这一情况，就进村入户做群众的思想工作，帮助张洪敏成功流转200亩土地，并帮他筹建起永发水果专业合作社。“今年果树就种了5年了，本想刘书记能吃上几个果儿……”张洪敏哽咽了。

潘永是个种植大户，先后在义门镇和陈大镇承租了1760亩地，从当地村民中招聘了一些除草、喷药等工作人员。由于认识存在偏差，所聘人员不服从管理，加之不能按规定时间劳作，潘永想辞退一部分村民。村民不愿意被辞退，要求退回承租耕地。于是，双方发生争执。

潘永抱着试试看的心理，拨通了刘亚的电话。刘亚当时正在县城开会，了解情况后，说马上派人去解决问题。

20分钟后，郑庄户村支部书记董凤兰赶到了：“刘书记正在开会，让我先来看看情况。”

刘亚散会后匆匆从县里赶了过来，跟村民说：“潘永承包了你们的地，是帮助你们挣钱。你们还可以在这里打工，每天能挣30多元钱。租地付租地钱，打工给工钱，两者不能混为一谈。咱们既然在这里打工，就要遵守这里的规定，按要求干活，要对得起自己的良心。”

刘亚的一席话入情入理，事情得到圆满解决。潘永真诚地说：“我与刘书记只有一面之缘，在我心中，他是一个说到做到、说话算话的好干部。”

2016年3月4日上午，也就是刘亚调离高公镇的前一天，高公居委会第三自然村的10多名村民来到镇政府，反映土地纠纷事情。

看到刘亚一脸憔悴的样子，高公镇人大主席程修灵劝他说：“新任书记很快就到位，你跟群众见个面就行了，后面的事情让新领导来做。”

刘亚说：“群众既然来了，就要给他们一个交代，能解决的问题尽量帮助他们解决。解决不了的问题，我就记下来交接给下一任书记。我一天没离开岗位，就要负责一天，站好最后一班岗。”

孝老扶困尽责任

在刘亚父母家中北窗户台下放着一条旧围裙，这是这对80岁高龄的老夫妻对儿子的一个念想。

“刘亚只要一回家，就系上围裙给我们做饭。我腿脚不好，他就打来热水，搁上中药，让我泡脚。他去合肥看病，怕我们担心，就说去出差了，哪知道这一‘出差’就回不来了！”刘亚父亲含泪诉说着对儿子的思念。

刘亚3月4日从高公镇卸任，3月8日去合肥看病，3月12日不幸去世。短短几天时间，这对老夫妻就与儿子阴阳两隔。

回忆如潮水。2010年，刘亚母亲患格林巴列综合征时，医院下了病危通知书，刘亚却坚持为她治疗，对医生说：“就是砸锅卖铁也要把母亲的病治好！”家里经济不宽裕，刘亚就拿着自家的房产证到银行办理了抵押贷款，为母亲凑齐了医疗费。在医院里，刘亚经常背着母亲上楼下楼，他说，只有自己背着老人，他心里才安心。

老吾老，以及人之老。刘亚先后在5个乡镇工作，每到一个乡镇，他都要到敬老院、低保户、困难户家中走一走、看一看，帮助他们解决实际困难。

陈大敬老院是2007年建成的，面积较小，难以接纳越来越多的“五保老人”。刘亚发现这个问题后，提出扩建敬老院，不仅增加了几十个床位，还为老人添置了健身器材，安了电视。

在乡镇工作期间，刘亚每到一处，都会开展班子成员、站所负责人“一对一”帮扶活动。他时常对身边的干部说：“我们工资虽然不高，但比困难群众还是强多了，每人每年拿出千八百元，不会影响生活，但会改变贫困学生的一生。”

刘亚一心扑在工作上，在家里的时间很少。妻子王丽下岗在家，卖过皮鞋，摆过地摊，开过饭馆，辛苦地挣钱养家。

怨过他吗？“当然也怨，我特别羡慕他的那些同事，可以和他朝夕相处，而我不能，这些年来我们从没有单独相处过一整天。”王丽泪眼婆娑地说。但王丽也有很大的满足，刘亚曾送她一朵永不凋谢的塑料花当做生日礼物：“他说这就像我们的爱情！”

在高公镇政府办公室里，一沓厚厚的字迹工整的广播稿静静地躺在办公桌上，这是刘亚留下的最后一份工作记录。

3月4日，即将离任的刘亚把镇长张心乾叫到办公室，拿出厚厚的一沓纸说：“我走了，也没给你留下什么，这是我在高公工作期间写的一些广播稿，在以后的工作中，你可以借鉴一下。”

拿着这份35页、1万多字、涉及农业生产技术、新型农村合作医疗政策和新农保的广播稿，张心乾眼眶湿润了：“没承想，这竟然成了刘书记的‘遗书’。”

“春风大雅能容物，秋水文章不染尘”，这是刘亚生前最喜欢的一句话。匆匆48年，刘亚用自己毕生的精力和心血，诠释了基层党员干部那颗“能容物、不染尘”的赤子之心。

为群众挡子弹的好警察

本报记者 姜天骄

禁毒工作血雨腥风。去年冬天，湖南省岳阳市华容县公安局禁毒大队教导员胡光志在执行任务时，面对毒贩的突然开枪袭击，毅然用自己的身躯将身旁的开锁师傅挡在身后，右胸、左臂连中两弹。

所幸，由于专业素质过硬，躲闪及时，胡光志并没有遭受致命伤害。闯过鬼门关，醒来的他说的第一句话竟然是：“毒贩抓住了吗？”接下来的一句是：“幸亏中枪的是我。”

危难中勇于担当

2015年11月3日上午，胡光志获悉自己办理的一起贩毒案件嫌疑人黄某藏匿在岳阳市五里牌某住宅小区，经请示局领导并在岳阳市公安局禁毒支队的配合下，胡光志和民警任建文在嫌疑人租住地附近布控蹲守。

下午1时许，黄某出现。就在胡光志和队友准备实施抓捕时，狡猾的黄某嗅到异常，快速逃窜至6楼租住屋内，将门窗紧锁。正当其他民警下楼察看时，黄某突然开门，手持砍刀挥舞。胡光志躲过刀锋，鸣枪示警，黄某退回房内，沿下水管溜至一楼逃跑。

胡光志与同事商量后，决定请开锁师傅打开黄某租住屋防盗门进行检查。就在胡光志在一楼楼梯口和开锁师傅准备上楼时，院内突然闯入3名男子，一人手持霰弹枪，二人手拿砍刀。走在前面的男子大声问：“谁是公安？”看到附近还有其他群众，胡光志便大声回应：“我就是！”他带着开锁师傅且喊且退，准备凭借楼梯拐角的掩体与毒贩周旋。毒贩们被喊声吸引，也跟了过来。

就在这时，枪响了。中间那名毒贩突然向狭窄走廊里的两人开枪。胡光志奋力把惊慌失措的开锁师傅拽到身后，紧接着侧身开枪还击。然而毒贩的枪还是早响了一点点，一颗钢弹打进胡光志的左臂，另一颗打进他的右胸。

当晚，岳阳楼区公安分局对犯罪嫌疑人展开抓捕，共抓获涉案对象7名，收缴枪支3支、管制刀具10把，缴获冰毒1000克、麻古20余克，黄某等人组成的武装贩毒团伙被一网打尽。

2015年11月3日晚，胡光志被从死神手中抢救过来。

“幸亏他有过硬的专业素质，子弹飞来时立即扑倒，才避免了身体大面积中弹。”当天与胡光志一同参战的市公安局缉毒民警董建平说，犯罪嫌疑人使用的是杀伤力较大的12毫米口径自制霰弹枪，射出的子弹多而猛，但如果胡光志不先推开那名开锁师傅，还是可以躲避那几乎致命的一枪的。

“危急时刻挺身而出，展现了人民警察的英勇气概，更显示出我们禁毒工作者过硬的实战素质。”国家禁毒办副主任闵天石说。

实战中练就高素质

对禁毒工作者来说，危险几乎如影随形。

2014年1月9日，胡光志与同事在华容县华鲇路抓捕毒犯时，嫌疑人许某突然发动停在辅路上的小汽车，将胡光志撞倒在地，胡光志头部、膝盖、手臂多处受伤。危急关头，胡光志凭着精湛的射击水平，一枪击中嫌疑人车辆轮胎，许某驾驶的车辆撞到路边树上，同事上前将其制服。

在广州抓捕一名毒贩时，胡光志驾车与嫌疑人在公路上上演“飞车大战”，一路追击百余公里，最终将嫌疑人抓获归案。为此，同事送他“追命三郎”的称号。

2014年8月，为侦破马某某贩卖毒品案，他一个月内连续8次往返于华容和湖北。为查证一个线索，他和同事带着干粮在山路间穿行，一走就是几个小时。经过连续侦查，彻底摸清了毒贩马某某等人的贩毒通道，一举破获了华容县有史以来最大的一起制造、贩卖毒品案，缴获毒品3500余克。为抓捕一名毒犯，他在刺骨的寒风中连续蹲守5个多小时，足足追出几公里，犯罪嫌疑人终因体力不支瘫倒在地，束手就擒。

有人说，干禁毒就要豁出命去。胡光志却说，我们也珍爱自己的生命，所以我们更要付出常人想象不到的努力。

胡光志2009年从派出所调到禁毒大队工作。他快速进入角色，钻研禁毒业务，迅速成长为禁毒系统的“尖兵”。面对日益严峻的毒品违法犯罪形势，禁毒大队克服警力不足、装备落后的重重困难，上下齐心，队伍凝聚力、战斗力得到不断提升，禁毒成绩在全市位居前列。

前几年，华容县毒品违法犯罪有所抬头，胡光志和同事加强打击涉毒违法犯罪和禁毒宣传、社区戒毒等工作，使毒情得到有效控制，吸毒人员实施违法犯罪明显减少。

一个90后电商的品牌梦

本报记者 黄 平 通讯员 徐燕飞

毕业于杭州师范大学阿里学院的90后女孩钱思聪，如今已拥有2家皇冠级淘宝店，年销售额突破千万元。

5年前，钱思聪果断关掉家里的服装实体店，转战到网店，并将网店朝着高端品牌转型。如今，她又侧重于品质女装的研究和发展，努力构建基于互联网的多维度品牌体系。

“触网”成就电商梦

钱思聪的公司位于杭州钱塘江边之江路上的一幢高楼里。装修考究的会客室里，摆放着一张宽大的真皮沙发，坐在上面能望见钱塘江，这是洽谈业务的场所；大通间办公室里，年轻的网店销售正在电脑前忙碌；仓库工作间里，五六位工人正忙着将衣服叠好，准备发货。

钱思聪说，她创办公司源于她初中时的一次“触网”。

钱思聪是浙江绍兴人，家里经商氛围很浓，从小的耳濡目染，练就了她的胆大心细、有勇有谋。

上初中一年级时，家里的服装厂遭遇销售危机，积压了不少成品服装。为帮家里分担压力，她和奶奶决定把存货拉到市场旁摆夜摊。

这次尝试并不成功，却让她开始接触电商，“当时淘宝网店开始兴起，我决定尝试这一新的业态，在网上开了‘四季青大卖场’网店，货源来自我父母的服装批发店”。

“当时有很多人质疑，说谁会在网上买东西呢？但我觉得，以后可能什么东西都能在网上买。”她开始对电商产生兴趣。2010年高中毕业时，她毫不犹豫地选择了杭州师范大学阿里巴巴商学院电子商务专业，开启了创业实践之路。

学院浓郁的创业氛围、“三位一体”进阶式的人才培养模式、老师和企业导师的悉心指导，更坚定了钱思聪创业的信心和勇气。

大学一年级时，学院鼓励学生在淘宝网上创业。钱思聪便成立创业团队，重新开网店，货源由父母负责，客服、模特招聘、营销等工作由她负责。由于网店各项指标都符合阿里巴巴商学院的要求，她的产品上了一次聚划算，订单迅速增长，客户越来越多。不到半年，网店信誉就达到1皇冠，成为阿里学院首个皇冠店铺，年销售额突破100万元。2012年，钱思聪拥有了第二个皇冠店铺，并建立独立商城海昌商城，年利润突破100万元。

转战高端品牌

“生意要长久，质量、价格都要经得起考验。”这是父亲钱林海常对女儿说的话。

一次，有位顾客在钱思聪店里买了件价值9万元的水貂大衣，让她萌生了做高端服装的想法。

2011年7月，在她的极力坚持下，网店售卖的衣服从普通女装改为品牌女装。钱思聪研究了淘宝女装的品牌构架，又在父亲的陪同下来到女装之都广州。经过调查后，她拍板了，“要卖品牌服装，而且要卖进驻杭州大厦的专柜品牌”。

引进中高端女装品牌后，钱思聪发现，经营起来比原来难很多。“一件衣服的售价动辄上千元，想让顾客很快拍下并不是件容易的事。”钱思聪坦言，刚开始的那个月没有人来买，她很心慌，感觉她的“芙蓉裳”网店要倒闭了。

钱思聪（右）在认真工作。（资料图片）

做品牌女装，网上的售价优势并不明显。“那么只能拼服务了，我的目标客户多为中年人群，这些人懒得逛商场，又想在淘宝上买到质量好的产品，我就抓住这个特点，通过优质的服务，慢慢建立起顾客群。”钱思聪笑着说，“芙蓉裳”从没有生意到逐渐稳定在每天10多个订单，算算毛利，一年能赚100多万元呢。

钱思聪一直有个梦想，要做拥有世界知名度的中国女装品牌，让中国的女人更美丽！2015年，她推出新品牌妮可秀·朵，将其定位为轻熟女装品牌。

高端品牌独家代理、自主品牌不断成熟，钱思聪的经商潜能被不断激发。2014年，她成立杭州思聪电子商务有限公司；2015年，公司和多个品牌合作，并获得网络独家代理，销售额达2160万元。

注重每个细节

“我曾只身一人去了深圳一个比较偏僻的工厂，一路上，车子越驶越偏，我也越来越害怕，独自和工厂老板沟通整改方案也很艰辛。”“有时候生意下滑，我就担惊受怕，跟供应商打交道也很费脑筋。”……这样的经历还有很多，但当看到生意越来越红火，钱思聪心里还是美滋滋的，“看到一位忠实客户在公司累计购买了价值40余万元的货物，我特别欣慰”。

“想做好网店，就要确保每个细节都尽善尽美。”说起开店的心得，钱思聪头头是道：图片要做得好看，描述要字斟句酌，要介绍衣服用了哪种工艺，采用了什么面料……总之，要注重细节，让客户有良好的体验，激发她们的购买欲。

创业初期，钱思聪还拿起相机学习摄影，“由于创业初期条件艰苦，常常需要自己一个人兼任模特与摄影”。后来，她慢慢地摸索出一些拍摄的道道：拍照最好是早上9点以前，这时的光线较为柔和，色彩比较真实。“卖服装很忌讳走色，一定要让买家看清楚真实的颜色。”钱思聪说。

为进一步提升客户体验，2013年以来，钱思聪探索从简单的网络零售模式向O2O模式转变，尝试采用线上付款、线下体验服务的新模式来改变传统B2C网络营销模式，构建线上线下互动渠道，优化客户关系管理。

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记

更多中国故事系列报道请扫二维码