



## 帮乡亲们卖土货

本报记者 余颖

李姚正在坐月子。7月13日,她生下一个女儿,可就在7月10日,她还在微信里吆喝:这里有早上从高山上摘回来的小番茄、农家带来的土鸡蛋,需要的加单啦。

她是浙江省丽水市莲都区峰源乡库坑村的社区代办员,也是村里的土特产网络推销员。她开了一家名叫“人间有味是清欢”的微店,店名虽文艺,卖的却是最接地气儿的土特产——100元一只的放养在田里的麻鸭,79元一只的家养土鸡,还有土灶蒸的千层糕、农家土烘的笋干、自家种的香菇等。

别看李姚现在能脱口报出自己的微信号,一听就是老跟人推销的,可她说,她是很偶然走上微商路的。

2014年,库坑村创建3A级景区化示范村,民宿、泳池、游步道、接待中心等配套设施相继动工,村里的旅游产业迎来了发展的春天。李姚辞去在杭州的工作,回到家乡寻找机会。

2015年夏天,峰源乡纳凉避暑果蔬采摘节办得很红火,李姚主动申请到接待中心静心阁当起“女掌柜”。在与游客交流时,李姚推销起村里的土货、放养的鸡鸭、散养的土猪、新鲜的蔬菜、可口的香菇以及各式各样的干货。游客们被这个能说会道的小姑娘打动,不光掏腰包购买,有的还加她为微信好友,还有的帮她一起宣传。

这年8月,村里遭了台风,李姚姐姐种的大量茭白被毁。为减少损失,一家人将茭白加工成了茭白干。苦于销路的李姚想到了微信。她在朋友圈里发推广链接,一个一个地发展客户,销量竟然还不错。李姚意识到,在微信上卖东西是一条可行之路。

她是村里的便民中心代办员,经常帮助村民复印文件、代缴水电费等,平日里就对全村农户家里的土货情况进行过充分调查。“村里的土猪、鸡鸭、香菇等土货品质特别好,高山蔬菜无污染,这都是纯天然的农产品,我为什么不能帮着卖呢?”

2015年9月,李姚创办了“人间有味是清欢”的前身“瑶瑶高山农产品”店,做起了微商。她将村民家里各式各样的土货进行“包装”,拍照、修图、配字,再统一进行推送。库坑村距市区有60多公里,李姚每周都坐车到市区送货两三次,并记录客户反馈。

她发现客户很喜欢农家自制的食品,茭白干特别受欢迎。“直到现在,还有顾客来咨询茭白干呢。”李姚觉得自制产品应该成为小店的特色,之后又发展了土灶蒸的千层糕、土灶烘的笋干等产品,很快得到了客户的认可。

库坑村以中老年人为主,好东西虽多,却没人懂销售。李姚利用自己熟悉村里人的优势,当起他们的“代言人”,逐渐将村里的土猪、鸡鸭、高山蔬菜纳入销售范围,发展了2000多名忠实客户,平均每天营业额有五六百元,最高的一个月卖了2万多元。现在村民有需要销售的农产品都会跑去找她,多到几百斤的香菇,少到几个鸡蛋,她都能以比市场价高的价格找到买家。“谁让咱们的东西品质好呢?”李姚得意地说,“客户就为买个放心,吃到小时候的味道。”

2015年11月,李姚怀孕了。由于身体等客观原因,她搬到了城里居住,但卖土货的事业却没有放下。她坚持每天更新高山蔬菜的最新情况,让客户看到蔬菜在大自然里生长、采摘、运输的过程,一直到女儿出生的前两天,她还跟着爱人一起去送货。

怀孕期间,李姚开始琢磨甜品制作。她购置了烤箱、平底锅、打蛋器、量勺等,从网上找了做点心的攻略,没多久就学会了慕斯蛋糕、布丁、西米露、糯米糍、蛋包饭等点心的做法。“我打算开一个集乡村土货和各式点心为一体的综合小店,等孩子大一点,就把怀孕期间学会的手艺好好利用起来。做点心的材料都去村里采购,用最好的土鸡蛋、面粉、水果,做最天然的点心。发展自己事业的同时,也为村里其他农户的发展作出力所能及的贡献。”李姚说。

# 捡重担挑的“救火队长”

——追记河南开封市城乡一体化示范区管委会原副主任王振立

本报记者 夏光清 通讯员 杨倩

照片里的他精瘦、黝黑、透出些许干练,头发略显稀疏,眉眼间全是藏不住的笑意、和善。

可现在,他已成为家人和群众心中永远的思念。6月4日上午,从河南开封市小北岗街到开封市殡仪馆的沿途,1000多人自发前来含泪送别年仅48岁的河南开封市城乡一体化示范区管委会原副主任王振立。

## “救火队长”

6月2日,开封市委、市政府督查局作出决定:对在夷山大街北延项目征收工作中表现突出的个人予以全市通报表扬。

夷山大街道路北延工程建设项目是开封市2016年承诺的10件为民实事之一,该项目最首要、最棘手的就是马市街村土城房屋征收问题。

马市街村土城是开封典型的城中村,地狭人多,商铺林立,房屋征收难度可想而知。

开封市城乡一体化示范区管委会主任徐强请王振立去夷山大街北延道路工程挑大梁,“他是公认的‘救火队长’,总捡重担挑”。

4月,王振立以示范区管委会副主任的身份兼任夷山大街北延工程项目建设指挥部常务副指挥长,负责具体工作。有人提醒他:“你这身体受得了吗?都快50岁的人了,还有病,可不如年轻的时候。”

王振立患有心脏病,在领导的再三催促下,他前往医院治疗,医生建议他做心脏支架手术。了解到术后至少需要静养一个月,他沉默了很久。“目前项目正在推进,关键时刻怎能休息?”王振立放弃了手术,选择了保守疗法。

项目建设动员会上,王振立的发言铿锵有力:“夷山大街道路北延工程是全市道路规划的大事,不能因为几户群众而停滞,也不能让一户群众吃亏!我们要依据政策,讲明事实、尊重事实,做足准备,快速推进,让征收工作公开、透明!”

那些日子,王振立和同事一起日夜奋战。每天下午5点在指挥部召开例会,每一户的情况、每一家的意见、每一份协议的签订,他都了解得准确具体,对整个项目的推进心中有数。不到一个月,项目部就开了24次例会。

众志成城,金石为开。项目一期工程自4月14日启动以来,涉及的82户被征收户全部拆除完毕。5月19日启动的二期征收工作,涉及被征收户160户,截至6月1日已签约137户。

“每年行程近6万公里,平均每天100多公里,天天在工地和村里转,几乎每天都是一大早出来,半夜回家。”同事刘先红红着眼说,“振立主任太累了,10分钟的车程他都能睡着”。

6月2日凌晨,劳累过度的王振立永远闭上了眼睛……

► 王振立在办公室。(资料图片)  
▼ 王振立(左)组织群众体检。(资料图片)



## 心系群众

七朝都会,三千弱水,连天一碧。芳树绕堤,彤云倒影,琼田蒸腾。开封西湖的美景让人魂牵梦萦。

2012年,王振立在担任运粮河组团管委会主任期间,正赶上省市重点项目——开封西湖建设项目全面展开,王振立被指派担任野厂村征收工作负责人。

为做通被征收户思想工作,王振立和同事要到被征收户家里跑几趟甚至几十趟。一双鞋穿成了“两截”,他自己却浑然不知,在别人的提醒下才发现鞋子已露出脚掌,他不好意思地说:“我说这些天走路怪不得劲哩。”

野厂村拆迁伊始,工作进展非常困难。王振立要求工作人员每天凌晨1点前交签订的协议书,汇总后要凌晨两三点;早上6点多,他又赶到岗位,开始新一天的工作。

不到一年,王振立和同事们圆满完成了开封西湖野厂村1100户、3800余口人、78万平方米的房屋征收任务,为西湖的建设奠定了坚实基础。

王振立出生在开封黄滩区水稻乡马头村,是农家子弟,对农民群众有深厚的感情。谁有困难找到他,他都全力以赴,从不推脱。

“党员干部,不是坐办公室里指挥谁干这件事,安排谁干那件事,不是等着别人拿来解决问题的办法然后‘拍板’。党员就要为群众冲在最前头,干部就要为工

作先干一步!”王振立经常这样说。

王振立深爱着他所服务的人民。他任新城办事处书记的第一件事,就是组织辖区内60岁以上的老人去体检。“不论干啥,都得先把群众的事弄好。”他不止一次这样说。

新城办事处斗门村村民杨留成腿部残疾,行走不便,住院花光了家里的积蓄,全家人急得团团转。听说能够申请大病救助,可又不知该如何办理,杨留成抱着试试看的态度给王振立打了个电话。王振立让杨留成把住院就诊票据找齐,帮助他办妥了全部报销手续,让他顺利拿到了大病救助款。

“王书记管我们斗门800多口人的大事,连谁家的孩子上学,谁家的孩子当兵也管。只要遇到难题,给他打一个电话,他都会亲自跑……他是钻到俺群众心眼里的人,俺群众想的啥,他都知道。他说的话,办的事,都让我们群众打心眼儿里满意。”杨留成说。

## 一身正气

有亲戚来找王振立,想通过他的关系沾点光,但他从来都是一句话:“只要我管这一摊,你们啥好处也别想图,别想沾。”

2007年,开封对黏土砖窑厂进行集中拆除整治,王振立二哥的砖窑在整治之列。王振立早就劝说二哥停了砖窑的工作,可二哥不理解:“砖窑一天有上万元的收入,全家十几口人都指望这生活,能说拆就拆?”

# 农行行长的西瓜缘

本报记者 拓兆兵

进入夏季,宁夏山川活泛了起来。中部干旱带的香山地区晒砂瓜成熟了,漫山遍野都是弯腰收熟的瓜农。

100万亩种植规模、全国著名西瓜品牌、2008年北京奥运会指定产品……自2006年规模化种植以来,“香山晒砂瓜”在各大城市畅销,帮助数万农民脱贫致富。香山由昔日穷山僻壤变为远近闻名的富民金山,晒砂瓜成为宁夏乃至西北脱贫速度最快、致富效果最明显的优势特色产业。这其中,农业银行发挥了至关重要的作用。在全国劳动模范拓守峰为代表的农行基层员工以实际行动支持了农业发展、农民增收,为贫困地区建成全面小康社会作出了重要贡献。

## 帮瓜农致富

从宁夏中卫市隔着黄河南望,便能看见香山。香山属于祁连山余脉,山大沟深,原本是靠天吃饭的穷山。自2006年大规模种植晒砂瓜以来,香山发展很快。2011年,40岁的拓守峰担任农行中卫支行常乐分理处主任,香山乡在其业务范围内。

拓守峰是个老农行,中等身材,面庞坚毅,话语不多,自1990年参加工作以来,一直在农业银行的基层网间工作。“当时的情况是:瓜农亟需资金扩大种植规

模,但客户经理不敢放贷。因为前些年贫困时,有些人借银行的钱不还,一些信贷员因此受到单位处罚。”拓守峰向《经济日报》记者介绍说。没有钱,就无法扩大规模,难以致富,不少瓜农急得直蹙眉。拓守峰看在眼里,急在心里。“如果农业银行都不为农民服务,那农民就没有办法了!”经过缜密思考后,拓守峰帮助常乐分理处推出了惠农卡,为农户积极投放小额贷款。

香山乡是晒砂瓜的主产区,当地2200户农民对资金的需求量很大。为发放好贷款,拓守峰带领客户经理走村进户、上山间压地头,实地调研当地晒砂瓜种植及市场销售情况。贷款发放高峰期,拓守峰和客户经理吃住在农民家,经常加班到深夜,对客户资料进行整理、归纳、审查审批,确保贷款及时发放到农户手中,极大地方便了广大瓜农。罗泉村村民张广升满意地说,“拓主任和我们就像一家人,对我们农民既贴心又关心,到他那里贷款,贷得及时,用得高兴,还得痛快”。

由于拓守峰他们前期调查工作认真扎实,急需发展生产的农户都及时贷到了款。扩大了规模,挣上了钱,大家还款也很及时,香山地区欠贷风气得到改观。2011年至2013年末,常乐分理处没有形成一笔不良贷款,累计发放惠农卡3500张,小额农户贷款授信1689户,授信金额6000

余万元,有力地支持了当地晒砂瓜产业发展壮大,使瓜农年收入由几万元增加到十几万元甚至上百万元。

## 助产业壮大

贷款放开了,产业做起来了,但流通问题又来了。由于香山地区银行网点少,农民与瓜贩都是现金交易,十分不方便。“每次都要携带十几万元现金上山,既麻烦又不安全。”重庆瓜商吴先生说。

经过向支行争取,2011年5月,常乐分理处在香山地区设立了一台自助存取款一体机。对山里人而言,ATM机是个新鲜玩意儿,很多人都不会用。于是,拓守峰和两名客户经理分片包干:一路进村入户宣传自助存取款机的好处,另外一路蹲守在自助银行旁指导农民使用。

有了自动存取款机,农民办卡很踊跃。但山区交通不便,农民到银行办卡路途远、成本大。拓守峰便推行惠农卡批量发卡,率先在中卫支行开展了惠农卡批量发行工作,提高了工作效率,节省了农民的时间和成本,得到高度赞扬。自助银行运营首日,香山村瓜农金强第一个从三农金融服务点拿到2万元贷款,他说,“仅贷款利息,我全年就比其他涉农银行少支出800元”。

为方便大家交易,每年晒砂瓜销售旺季,拓守峰还和两名客户经理背着装有无

线网卡的笔记本电脑到晒砂瓜种植基地巡回进行金融流通服务。如今,在拓守峰力推下,网银、ATM、UTM自助设备等支付结算方式已在香山地区普及,极大地方便了晒砂瓜销售。

## 跟农民贴心

因为工作成绩突出,2014年,拓守峰调至中卫支行兴仁分行任副行长。在当地农民心目中,银行行长是个不小的官了,拓守峰却不改本色,仍把自己当做一名信贷员,常常扎在田间地头,一点架子都没有。

“老拓,你这是干啥去?”在兴仁镇,常有熟悉的乡亲和拓守峰打招呼。兴仁镇属香山地区,是银川、陕北通往兰州的交通枢纽,来自全国各地的瓜贩在此集散。为做好服务工作,拓守峰在兴仁镇和各村的路口都喷绘了农行的广告,上面印有自己的电话号码。在晒砂瓜种植季节,拓守峰奔波在兴仁镇的各个村。“大家最近忙着种瓜,得多走访几户,看看还有什么能帮忙的!”拓守峰说。

一个瓜富了一座山。在香山地区,涌现了一批富裕村,数万人脱贫致富,过上了小康生活,香山成为名副其实的金山。据统计,从2009年至今,仅拓守峰就累计为瓜农办理“惠农卡”1.23万多张,发放农户小额贷款3658户,授信金额达2.35亿元。

## 返乡开辟致富路



湖南澧县澧澧街道办事处柳柳村30岁的村民宋锋,去年3月起返乡租赁邻村土地30亩,种植具有较高经济价值的瓜蒌。从瓜蒌目前的长势来看,预计每亩可创直接效益6000元左右;进入盛期后,收益可稳定在1万元左右。由于瓜蒌市场前景广阔,村里力争将其打造成为造福一方百姓健康、带动一方村民致富、吸引游客观赏采摘的新兴种植业。 柏依林摄



更多中国故事  
系列报道请扫  
二维码

本版编辑 闫静 郎冰  
邮箱 jrbzqgs@163.com