

# 燕山深处的致富带头人

——记河北承德市滦平县张百湾镇周台子村党支部书记范振喜(上)

经济日报·中国经济网记者 宋美倩



初夏时节，正是长城以北高寒山区植树造林的最佳季节。在燕山深处的一片农田里，数以百计的农民群众顶着烈日挥汗如雨地打垅、挖坑，栽种果树树苗。

“这是我们周台子村正在建设的精品果园，种植的是早酥糖梨、韩富苹果等名优品种，是范书记给村里谋划的又一个现代农业产业化项目。三五年后，这里将成为我们村集体经济的新支柱。”参加劳动的村民满怀自信地介绍说。

要问村民们的这种自信从何而来？他们的回答是：源于对带头人、村党支部书记范振喜的信任。范振喜带领的村干部每作出一项决策，都想着全村老百姓的利益，并能取得非常不错的效果。正是有了这样的带头人，才让这个昔日大多数家庭处在绝对贫困线下的山区农村，成为今天人人羡慕的富裕村。现在，无论是村集体收入还是农民人均收入，均在承德市领先。

## 为村民勇担重任

1987年，周台子村党支部书记辞职了。那时的周台子村是个典型的贫困村，村民吃不饱、穿不暖，人穷事就多，社会治安混乱，造成老支书辞职的直接原因，是他家的房门被一个闹事的村民炸了个窟窿。

老支书撂挑子，村里其他党员也都不敢干。这时，人们想起了刚从部队转业回村的范振喜。小伙子不仅精明干、处事公正，还经历过部队的锻炼，是最为合适的人选。于是，25岁的范振喜被村里党员选举为新一任村党支部书记。

“选举结束，回到家中，我一夜没睡，心里非常矛盾。大伙选我了，干还是不干？干吧，村里管理一团乱麻，村集体不仅没有资产，还欠外债8万元，干起来实在困难。不干吧，自己是个年轻党员，群众期盼你能够担起重担，实在没有理由推脱。”范振喜回忆当年的情景说，经过一番思想斗争，决定干。

治穷先治乱。村里贫穷的原因，根源就在乱，村两委班子经过走访，最终找到了源头：矿点开采太混乱。周台子村有一些铁矿资源，大小矿点六七个，其中规模最大、效益最好的是范振喜的二哥范振礼开采的矿点，当时一年有七八万元的收入。

然而，这些矿点都由个人占着，私挖乱采现象十分严重，开采者白占有着村集体资源，可村里却得不到一分钱。对此，村民意见很大。

如何刹住这股歪风邪气、归拢人心？范振喜思虑再三，决定先拿自己的二哥范振礼“开刀”，收回矿点归集体。范振喜明白，要想干出个名堂，村集体没钱是不行的。

知悉范振喜的打算后，范振礼非常生气。“你当村支书为全村百姓干事是你的职责，我绝不给你添乱，更不想利用你的关系寻什么好处，可你也不能为了村里利益，把咱们自己的给整没了。我开矿是和村里原班子签了合同的，有依据。你如果在自己家人身上打算盘，半点道理都没有！”

范振礼的拒绝，是合情合理的。



①周台子新村新貌。  
②范振喜(前右)来到老年公寓，同老人比赛掰手腕。  
③工作中的范振喜。 本报记者 宋美倩摄

但面对义无反顾的范振喜，范振礼尽管非常不情愿，最后还是把矿点交给了村集体。其他几个矿点主看范振喜态度坚决，也主动和村里签订了承包合同，每年向村里缴纳一定的承包费。理顺了矿点承包关系，村集体当年就进账近10万元。

范振礼虽然失去快速致富的机会，范振喜却赢得了民心。接下来，他带领村两委班子清理陈欠、治理乱砍滥伐，势如破竹。随后，周台子村用这“第一桶金”，垒坝、修田、栽果树、翻盖学校。自此，周台子村人开始走上了共同致富的轨道。

## 为乡亲谋福利

“天有不测风云，人有旦夕祸福。”就在范振喜鼓足信心带领群众改善农村面貌时，一场不幸降临到这位年轻人身上。

1991年秋天，范振喜为村办企业考察项目时，不慎接触到有毒化学原料，回来后持续发烧，到医院一检查竟然得了血癌。要控制住病情，唯一的办法是做骨髓移植手术，但住院押金就要10万元。

因医治费太高，范振喜决定放弃。正在绝望时，乡亲们知道了实情。“好日子才开头，没有范书记，村庄的脊梁就塌了。”村民们二话没说自发地为范振喜捐款。

短短几天时间，全村人就捐了10多万元。范振喜捧着大家给他凑的救命钱，泪水止不住地流。去北京看病当天，村里三三百人把他送到村口。

发誓和范振喜断绝关系的二哥，赶到北京为弟弟捐献了骨髓。他说：“换作别人我也会救，不冲他是我兄弟，就冲他是个好书记！”

经过4个多月的生死较量，范振喜闯过了最危险的异体排斥和细胞再生期。出院时，医生嘱咐他要静养两年，可是范振喜一回村就去上班了。“我的命都是乡亲们给的，只要还有一口气，我就要为乡亲们谋福利。”范振喜说。

由于造血功能退化，他得了严重的心脏病、干眼症等疾病，胳膊硬得

像石头，后背、大腿肿痛得难以忍受。每天需要服用10多种药品，补充20多次人工泪液。可就是这样，范振喜用顽强的毅力支撑着自己，没日没夜地工作在岗位上。

1995年，带着病体工作的范振喜决定由村集体建一个铁选厂，可资金不足，缺口70万元。钱从哪儿来？好多人劝他：你一个病秧子，还是保命吧，就别折腾了。在班子会上，也有不少反对的声音。面对困难和质疑，范振喜表示：“钱难借、挣钱难，这是一个不争的事实，咱们这个班子必须把腰杆挺起来，勇敢地去面对困难，把不可能变成可能，咱们周台子才能站立起来。”经大家统一思想，决定由村干部担保，向村民借款，并承诺盈利是村集体的，赔了，由村干部个人承担着，就是砸锅卖铁也绝不让借款人受一分钱损失。

就这样，范振喜忍受病痛跑东家、串西家，按下了230个红手印，用了半个月时间，愣是凑够了建厂的钱。此后他又整天盯在车间，精打细算，严格管理，一年下来，不仅收回了全部投入，还连本带息还清了村民借款。随后几年，村里又建起了养猪场，收购了镇办机制砖厂，建了花炮厂等企业。

在生病后的20多年里，范振喜曾有10多次病情恶化进医院，医生6次签发病危通知书。可他始终以顽强的毅力与病魔抗争，把全部精力用到村里的发展上。随着他一次次成功的决策和行动，全村各项经济指标呈现几何式增长。其中，集体资产由负债8万元到积蓄8亿元，村民人均年收入由不足400元上升到18000元。

## 顾眼前也谋长远

古语有道，“不谋全局者不足以谋一域，不谋万世者不足以谋一时”。身为农村基层干部，范振喜把大局利益和持续发展的理念放到第一位，使得周台子村的生产经营运行在持续健康发展的轨道上。

“周台子村的生产经营之所以做

到了顺风顺水，根本在于我们的带头人做到了因地制宜和洞悉先机，使得村里的各种调整和改革都做到了先行一步，让良好的经营成效得到充分的体现。”村主任薛俊如说。

推进农业规模化经营，这是中央根据我国现代农业发展形势作出的全新决策。周台子村与其他农村一样，土地碎片化现象相当普遍，而且已经严重制约到农业的适度规模化经营。

瓶颈如何突破？范振喜在带领村两委班子调查研究后，于2006年开出了“良方”：土地代经营。就是将村民手中的土地集中起来，由村集体代替农民统一经营。为确保这一经营模式的实现，范振喜请来了农业部规划设计院专家实地规划。具体操作办法是：村里按照每亩地500斤大米的标准发口粮，并承诺今后将土地效益整体递增的70%回馈给村民，余下的30%分别用于科技培训、提升地力、抵御自然灾害。如果发放的粮食吃不完，村民还可以按照当年12月1日的市场价格兑换现金。

土地集中后，周台子村现代农业园区效益凸显。目前，全村建起3.8万平米高质量日光温室38个，注册资金6000万元成立了现代农业公司，建成了集循环农业、创意农业、农事体验于一体的田园综合体，使得农业生产效益提高了近10倍。被农业部和国家旅游局确定为“全国休闲农业和乡村旅游示范点”。

薛俊如告诉记者，在滦平这个矿业大县，周台子村对“绿水青山就是金山银山”的理念感受最深。从2011年开始，全村不仅逐步退出矿业生产，而且累计投资8000多万元实施以矿山披绿为主的村容村貌综合整治，先后修筑垒坝护坡用土石方40万立方米，栽种各类树木50多万株。

“我们的全域绿化可是够水准，就连山羊都难行走的悬崖上，我们都搭起了脚手架在上边种了侧柏和山杏等耐旱品种，通过这样一种对子孙后代负责的态度，在我们11.9平方公里的村域里，绿化覆盖率达到85%以上。”薛俊如自豪地说。

# 呼唤更多这样的“领头雁”

牛瑾

“作为村里的当家人必须走得正行得端”的廉洁自律，与村民一道，改变着他们的村庄。头雁带对方向，群雁才能振翅高飞；头雁迎风奋力，群雁才会协力向前。在乡村振兴上升为国家战略的大形势下，范振喜说的做的，都给广大基层干部提供了可供参照的样本。

乡村振兴需要什么样的“头雁”？需要心中有民、一心为民的“头雁”。民之所望，政之所向。明白群众所想，多为群众办好事、解难题，群众才会跟着你走、学着你干。为了打开发展集体经济的局面，范振喜拿二哥“开刀”，收回矿点归集体管理，为村集体经济发展奠定了第一块基石；也正是用这“第一桶金”，村里开始栽

的脚步、能挺起来的腰杆、能扛住事的肩膀，在风险挑战面前挺身而出。这是乡村振兴的需要，是广大基层干部必备的素质。

基层是党的执政之基、力量之源。只有筑牢基层战斗堡垒，基层党组织坚强有力，党员发挥应有的先锋模范作用，党的根基才能牢固，党才能有战斗力。范振喜是我国广大农村基层干部的优秀代表之一，在推进乡村振兴的新征程中，我们呼唤千千万万个范振喜式的“最美基层干部”“领头雁”，希望他们以前所未有的精神风貌和昂扬向上的奋斗意志，带领广大农民群众一起参与乡村振兴的各项事业，加快推进农业农村现代化，早日迈向全面小康。

## 出彩“90后”

日前，家住山东莱西市院上镇兴隆院村的“90后”小伙耿林，一大早从马连庄镇韩埠村拉回满满一车甜瓜，下午装箱打包，这一车250多斤甜瓜当天就发往全国各地了。“这些甜瓜就是前一天网上接到的订单。”耿林介绍，现在只需要一台电脑加一根网线，一天时间农村的水果即能销往全国各地。

今年26岁的耿林毕业于青岛职业技术学院，曾在青岛啤酒厂从事电商销售工作。如今，他是远近闻名的果蔬电商达人。他在淘宝汇吃平台通过开设青岛兴隆院果蔬合作社店铺，帮助本村和周边村民销售果蔬，让村民们足不出户，通过他在网上帮助销售水果，年销售额即达到500多万元。

初次感受到网络销售的力量，是耿林2015年一次回乡探亲。当时，村里人告诉他，当年种植的甜瓜价格低没有销路，希望耿林帮忙推荐给同事购买一些。抱着试试看的态度，耿林在朋友圈发了一些甜瓜照片及售卖广告，让他没想到的是，一个星期时间竟卖掉了500多斤。

朋友圈卖甜瓜让耿林有了做电商的想法。但是，真正下定决心辞职，是在2016年“十一”国庆节放假回家。“家乡的克瑞森无核葡萄严重滞销，老百姓只能低价卖给客商，连成本都收不回来。还有更惨的，根本卖不出去，只能放在冷库先储存起来。”听到乡亲们诉苦，耿林想起了电商。他与父亲商量，希望通过网络帮助家乡父老销售葡萄，这个想法得到了父亲的支持。父亲告诉他，镇政府建设了电商服务中心，还有扶持政策。于是，耿林更加坚定了做电商的决心。

通过多次参加院上镇举办的就业指导和业务培训，耿林掌握了从前期店铺装修、图片优化以及文字编辑到后期产品包装、运输快递等电商运营的各个环节。2016年底，耿林在淘宝汇吃平台的青岛兴隆院果蔬合作社店铺正式开始运营，当年村里滞销的葡萄，成为他电商销售的第一批产品。

刚开始，他每天只能卖三四箱果蔬。后来，凭借过硬的产品质量以及良好的售后服务，慢慢打开了市场。一次，一位顾客收到货后，反映水果坏了三分之一。遇到这种情况，大部分商铺都是坏多少赔多少，但耿林则直接给顾客赔了全款。很多人担心，他这样做会不会赔钱？但在耿林看来，诚信比一时的损失重要得多。后来，这位顾客又介绍了很多亲朋好友买他的水果。就这样，凭着一个个好评，从刚开始销售三四箱到二十多箱再到二百多箱，从卖给一家、两家到全国各地，他的生意火起来。“生意好的时候，从早上7点睁开眼，一直忙到晚上12点多，连吃饭时间都没有，基本上是两三天一箱方便面。”耿林笑着告诉记者，当年他就累计销售了3万多斤，共20余万元的葡萄，帮助村民解决了滞销难题，还带动了乡村致富。“我这一棚金手指葡萄，全都是通过网络卖出去的，不仅价钱卖得好，而且不用起早贪黑跑市场、找客商。”回忆耿林帮忙网上卖葡萄的经历，村民耿以湖说。

然而，“开局良好”的耿林，第二年也吃了苦头。2017年4月份，随着气温渐渐升高，耿林发出去的草莓出现严重的破损率，并伴有很浓重的泡沫味。“印象深刻的是有一天发出两百多箱草莓却遭到80%买主退货，当天就损失了三四千块钱。”这让耿林十分头疼。

痛定思痛之后，耿林开始思考包装问题。一次，他看到平度六曲村有一家农户种植了套袋草莓。在当时，套袋草莓还是个新事物，没有得到市场认可。耿林看到后，立即与农户商量，能不能卖给他一些套袋草莓做个实验。抱着试试看的心态，耿林将这些套袋草莓发给江西客商。客商收到货后，反馈说草莓完好无损，这让耿林兴奋不已。随后，他又深入市场调研发现，套袋草莓和套袋苹果差不多，套上袋的草莓不光是光泽好、耐运输，吃起来口感更好，更重要的是农药残留比较少，特别适合长途运输。于是，耿林主动找到农户商量，拿出4个大棚种植套袋草莓。上市后，反响良好。今年，在耿林带领下，六曲村所有农户全部种上了套袋草莓。

店铺渐渐步入正轨后，耿林的目光又锁定了黄金梨、桃子、甜瓜等产品，收购范围也从本村扩大到邻村、临镇、整个莱西甚至周边区市。“电商在农村大有可为，未来想带动村里年轻人一起发展电商，整合当地资源，带领大家共同致富。”谈及下一步发展，耿林如是说。



耿林正在大棚里查看草莓长势。 侯凤娟 摄

# 开网店帮农户卖水果

本报记者 刘成

通讯员 侯凤娟