

甘肃酒泉市肃州区泉湖镇永久村党总支书记王生兵：

带领“后进村”踏上致富路

经济日报·中国经济网记者 李琛奇 陈发明

最美基层干部

如今的永久村变了！一座座日光温室拔地而起，拉运蔬菜的车辆穿梭在干净平整的水泥路上，文化活动室里传出村民们的欢声笑语……

然而，5年前的永久村可不是这样。“党支部服务意识差，带动能力弱，党员群众意见大。”2013年，王生兵刚刚当任甘肃酒泉市肃州区泉湖镇永久村党总支书记一职，就背上了一个大包袱：永久村党支部经上级党委考核后，被评定为“软弱涣散党组织”。这顶帽子压得王生兵抬不起头来：“如果干不好，咋向父老乡亲们交代？”

压力成为王生兵带领大家埋头苦干的动力。短短几年时间，永久村不仅在2014年摘掉了“后进村”的帽子，还成为肃州区基层党建示范点和新农村建设示范村，全村农民人均纯收入从2013年的9000多元增加到2017年的1.6万多元，群众提起村党总支和王生兵，都竖起大拇指，指好！

这些变化，王生兵带领的村党总支是怎么做到的？

上门问思路，理顺情绪聚人心

从哪里跌倒，就从哪里爬起来。王生兵带领村两委班子共同反思，群众对党总支不满意，主要是没有当好服务员，所以才会出现村干部说话没人听、党员说话没人信的情况。

“我们挨家挨户走访一遍，让大家伙儿为村里发展畅所欲言，把乡亲们心里的疙瘩都解开。”下定决心后，王生兵带着村干部上门与村民们沟通。

老支书王兵儒是王生兵第一个上门请教的人。“现在党员群众的需求多了，但村上一没钱，二没权，想搞好工作太难了。”王兵儒认为目前这种局面是客观原因造成的。村集体经济不仅薄弱，同时还面临着历年累计欠下的20多万元村级债务。

“不是我忘了党员身份，我也想发挥作用，但就是‘八卦阵里骑马——想不出路子’，不知道力气该往哪里使。”老党员吴希贵说。

“别怨我们宁听菜贩子的，不听村干部的。”村民王建虎抱怨说：“谁能带领我们富起来，我们就信谁。你们虽然也为村里忙，但我们最想要的还是致富的引路人……”

一个多月时间，王生兵把全村400多户基本跑了一遍，心里逐渐有了底。“群众不满意、党总支的凝聚力不强，根子就在没有找准工作的发力方向。”王生兵总结走访结果，“群众的意见主要集中在两方面：改善村里基础设施，带领大家找到增收门路。”

随后，王生兵组织召开了村两委会



王生兵(右)在村民的日光温室内了解蔬菜生长和销售情况。

本报记者 陈发明摄

议，把了解掌握的情况、党员群众的意愿和他的想法向村两委班子交了底。“我们不能改天，但可以换地。”王生兵认为，永久村虽然有城郊区位优势，但村里的蔬菜产业经过几十年的发展，已经到了瓶颈期，必须要发展高效设施农业。同时，要积极争取项目，改变村容村貌。

王生兵的思路得到了村两委的支持和党员群众的认可。村两委班子的人心开始聚拢，一股破除旧思想、树立新作为的劲头在全村党员干部中形成。

产业找出路，总支带着村民富

永久村距离肃州城区仅3公里。30多年来，永久村的村民已经形成了种植蔬菜向城里贩卖的传统。但是，全村465户、1830口人只有3276亩耕地，人均耕地不到1.8亩，而且以前通过普通的小拱棚种菜，一年下来每座棚平均只有五六千元的收入。

“区里有扶持设施农业的政策，发展50亩日光温室可以获得20万元补贴，前提是形成规模连片种植。”王生兵打算通过土地流转，在村里集中建设日光温室和高架大棚，“我对发展思路不难，难在落实。建一座日光温室需要五六万元，小拱棚只需要两三千元，尽管有致富愿望，但很多群众不愿意冒风险尝试。”

为此，王生兵带领村两委班子成员，分头入户给群众讲政策、摆事实、谈前景，组织村组干部集体商议研究，召集村民代表反复讨论，并向市区相关部门取经问计，最终在村党总支的引领和推动下，形成了一套成熟的发展规划。

群众有顾虑，那就鼓励党员先行先试。2014年，王生兵动员种菜经验丰富的党员和群众率先建起了29座高标准日光温室。

“新建的温室当年就种上了蔬菜，第一茬赶在春节前上市，平均每座温室有2万元的收入，相当于两三个小拱棚一年的收入。”老党员任礼是村里第一批带头建温室的人。在他看来，日光温室不仅收入高，劳动强度也比小拱棚小很多，抗风雪灾害的能力更比竹板撑起的拱棚强得多。

任礼告诉记者，要是没有村党总支带头人，他也不会尝到日光温室的甜头。看到新建的29座日光温室发展得红红火火，很多村民动了心。短短几年间，永久村已先后建起200多座高标准日光温室，高架大棚有300亩。

2016年，63岁的葛生泉老人把自己种了10多年的两座旧温室拆了，建起两座高标准新温室，种上小番茄和小黄瓜，发展观光采摘蔬菜。

“旧温室一年只有2万元左右收入，新建的温室每年能收入4万元，搞观光采摘，一座温室每年收入可达5万元。”算着收入账，葛生泉老人感慨良多，“当初村里建新温室，很多亲戚都劝我不要参与，在小王书记带领下，大家现在看到了希望，积极性一下提高了。”

项目打基础，村美民富小康路

“两排平房八棵树，四面透风挡不住，夏天是个闷罐罐，冬天是个过风道”，这是永久村原村委会的真实写照。手中无米，叫鸡不理。王生兵深知，只有村集体有实力为民办事，才能

把老百姓拢到一起。

2015年，王生兵多方奔走，为村里建成了占地1320平方米的党员群众服务中心，党组织服务群众有了新阵地，党员群众活动有了好去处。在完成了村级阵地改造后，王生兵又相继主持完成永久村小学整体维修改造、5个村民小组自来水总管线和入户管线改造项目，硬化了6公里多的村道，全村基础设施环境有了极大改观。

生于1980年的王生兵，初中毕业后考上一所中专学校。1997年毕业后，他回到村里担任村文书，20多年村干部生涯让他悟出了在村里搞项目建设“良性循环”的道理：“国家的好政策多，但不会砸到你头上，只有积极争取才会有关项目；项目实施得好，就会有更多的新项目。”

记者了解到，2013年以前，永久村每年能争取到的项目资金不足20万元。近几年在王生兵和党总支的努力下，项目建设呈爆发式增长，2017年争取到道路、绿化、亮化、环境整治、村集体发展等各类项目资金达620万元。经过几年发展，村集体经济不仅还了当初的欠账，还有了160多万元的积累。

“生活好了，环境好了，但不能让群众的思想落伍。”利用村级积累，借助上级部门的支持，王生兵把所有村民小组的文化室做了翻新扩建。村里每年还拿出3万元用于开展健康向上的群众性文体活动。

现在的永久村村民，晚饭过后和农闲时节，会选择到文化室读书看报，村里的文艺演出队还经常为村民们演出，丰富了全村群众的精神文化生活。

最美劳动者

河北内丘县南赛乡北寨村村民闫振国：

变挖山求生为养山致富

本报记者 宋美倩 通讯员 杨永丽

进入6月份，站在河北内丘县南赛乡北寨村公子岭生态园的山坡上，放眼望去，一棵棵苹果树、核桃树、桃树、杏树已结满果实；一片片柏树翠绿葱郁，一层层生态林、经济林，把以北寨村为中心的1.8万亩山场装扮得生机盎然。

北寨村位于内丘县西部的浅山区，山场多，山场面积有4000亩；耕地少，人均耕地不足二分。由于土地贫瘠，干旱少雨，山上树木难存活，“光山秃岭和尚头”曾是这一带的真实写照。

过去，靠山吃山的村民们利用当地石材资源，开山采石，加工建筑装饰用的石板。闫振国就是其中一员，人称“石老板”。“生意好时，两台石板锯，雇佣十几名工人，每年生产上千吨石板，一年下来能挣二三十万元。”头脑灵活的闫振国跑销路，同周边村的石板老板们一起带着村民们把石板生意做得红红火火。

一次外出，闫振国在其他县看到了郁郁葱葱的大山，在听说满山遍野的板栗树已成为当地村民发家致富的“摇钱树”时，他心头一颤：“同样是靠山吃山，为啥人家的山能如此秀美，咱的山上却只能采石，留下的是大窟窿？”绿化荒山的念头在闫振国心里由此萌生。

2006年，闫振国放弃石板加工生意，成立了公子岭生态园，投身到荒山治理中。修路、平整山头、通水电、挖沟、垫土、种树……卖石板挣的几十万元全部投到了荒山上。刚开始时，由于缺乏技术，栽种的核桃树品种杂，成果不好卖；苹果管理技术不到位，口感不行……闫振国走了不少弯路。

为此，闫振国7次参加陕西杨陵农高会，多次到山西大寨等地学习取经，当面向专家教授请教治理荒山的经验和方法。

几年下来，爱钻研的闫振国摸出了门路，哪些品种适合当地土壤、果树怎么嫁接能改善果品质量……说起治理荒山经验，他现在如数家珍。

在闫振国治理下，200多亩杂草丛生的荒坡一年比一年绿。生态园的变化，让周边村的石板老板们看到了治理荒山的前景，他们也放弃了石板生意，开始在山上建设基础设施，栽植树木。山场有了路，通了水电，村民们纷纷把目光投向了自家闲置的山地。沉睡了千年的荒岗秃岭彻底苏醒了。

“治理荒山是长久活儿，大伙得拧成一股绳才能做大做强。”闫振国十多年来没松劲，带头成立了辽清核桃种植专业合作社，给村民们发树苗，并统一栽种，各家负责管护，果树挂果后合作社统一收购、统一销售。

为了让山场效益最大化，闫振国带领大伙开展林间兼作、林下养殖，在树下种中药材、油菜、花生、红薯等作物，散养鸡、鸭、鹅等家禽。

“绿水青山就是金山银山。要让每家每户都参与进来，把自家山场绿化好，咱们家乡的环境也就美了。”在闫振国带领下，如今北寨村一带的1.8万亩荒山上，栽植了8000亩经济林木和万余亩生态林木，到了秋天，满山浓绿、瓜果飘香。闫振国也被评为“全国荒山绿化劳动模范”。

空中漫步的电力线路工

5月17日，在甘肃白银市景泰县五佛乡，±1100千伏昌吉—古泉特高压直流输电线路工程甘肃段，开始竣工投运前的高空走线验收。这是目前世界上电压等级最高、输电容量最大、输电距离最远、技术水平最先进的特高压输电工程。

“我们今天要走过4713至4710四基塔共三档线，其中一档就是这1100米的跨黄河档，跨越黄河的这两座塔，其中一侧输电铁塔全高96米，另一侧输电铁塔全高84米，落差大、走线强度大，还要克服黄河水流带来的眩晕现象。”中午时分，输电铁塔所在的山梁上气温超过了30摄氏度，负责线路验收的国网甘肃检修公司员工马国强说，他和工友要在距离黄河河面200米的高空处“走”过这1100米。

防坠器放置在专业轨道中，随着身体移动向上滑动……20多分钟后，马国强和工友张海涛站在90米高的输电铁塔上。“要在保证安全的基础上对导线和间隔棒仔细检查，绝不能放过任何微小缺陷……”对讲机中，不时传来走线组组长王辉在地面指挥的声音。

“高空走线验收员最头疼的就是高温天，头顶上烈日烤，身底下铁塔和导线烘，阳光刺得睁不开眼，但在工作过程中却容不得丝毫马虎。”王辉告诉记者，检查内容大到塔材本体、导线、金具构件，小到导线外观齐整度、轻微裂痕、螺栓紧固度、销子松紧性等等，都要一一过手。一旦发现缺陷，验收人员要马上记录，拍照“取证”，以便施工单位跟进处理。



马国强(左)与施工单位的陪检人员在黄河上空走线。
尹岚摄

361行

在四川大凉山深处的攀西（攀枝花、西昌）地区，光热资源充足，有发展农、林、牧、副的优越条件，雷波脐橙、盐源苹果、月华油桃、攀枝花芒果等名优特产远近闻名。由于当地山林环绕、道路崎岖等先天劣势，这些品质上乘的土特产仅能以低于市场价格的一半卖给外地采购商，甚至腐烂在大地里。

这一切，孙光梅看在眼里，愁在心中。孙光梅说，“我也是从山里出来的，知道乡亲们的辛苦，很多家庭都指望着这些‘大凉山的宝贝’能卖个好价钱供孩子上学……”想到这些，她一门心思只想帮助当地土特产品“走出去”的那股执着劲儿上来了。

2010年，孙光梅放下人民教师的“铁饭碗”，选择在不惑之年加入到快递员的行列。她想法很简单：“就想通过快递平台把乡亲们的土特产卖出去。”在与中通四川成都公司负责人孟峰谈了想法后，2010年8月份，孙光梅接手中通西昌公司，租赁了一处并不宽敞的场地，正式开启了她的快递员生涯。

接触快递不到3个月，孙光梅迎来了快递行业的一次大考——行业的第一个“双11”，虽然当时货物并不多，但却让这个常年“手不拿重活”的新手手忙脚乱。孙光梅回忆说，为了让快件不留仓，她们全家通宵达旦齐上阵，她带着孩子在门市分拣，困了找个角落随便躺下，身上盖的是装快件用的编织袋。

乡村快递员孙光梅：

深山快递的拓荒者

本报记者 吉蕾蕾



孙光梅在采摘樱桃，准备利用电商模式助农拓荒。

吉蕾蕾摄

拮据的开端并没有使她望而却步，反而越挫越勇。2011年，孙光梅和丈夫商量后，东拼西凑之下，为西昌网点置办了一辆面包车和一辆9.6米的厢式货车。因为投入过多，请不起工人，她和丈夫俩人每天忙得不可开交，“熊猫眼”、消瘦的身形一时间让家人忧心万分。“我负责卸货，我老公负责在车下交接、分拣。”孙光梅回忆，有一次，她在卸货时头一晕竟从车上摔下来，在医院躺了一个多月。

病床上一个多月，孙光梅并没闲着，她掰着手指数着自己要做的事，成立分部、设立操作部、增加人手、门店标准化升级……出院后，她扫除一切障碍将网点步步革新。2012年，成立了中通文汇分部、中通宁远桥分部，

荒之行就此启程。

方才迈开腿，孙光梅就碰了一鼻子灰，当地村民不愿意与她合作，“他们大都不了解电商，甚至怀疑是诈骗机构，有意避开我”。为了消除乡亲们心中的芥蒂，孙光梅集中精力做了三件事：一是带领团队到西昌市月华、礼州、经久、马道等乡镇挨家挨户拜访农户，了解大家的真实想法；二是通过交付定金，给予农户高于当地批发价等实在方式，获得村民们的信任；三是因地制宜制定符合当地农民需求的代售服务合同。例如，双方约定西昌公司负责农产品前期的宣传推广，为农户配备项目专员，客服人员负责田间瓜果的采摘、发货及售后跟踪，专车运送，专人营销，农户只需保证产品质量合格即可。上心之举，短时间内便得到了当地政府的支持，受到了农户青睐。不到一个月，孙光梅就与月华乡、礼州镇、经久乡的几位农户签订了购销合同。

如今，由孙光梅搭建的一条“快递+电商”新致富路正在攀西地区全面铺开。今年初，在其老家西昌会东县，孙光梅承包了300亩土地，专门用于种植会东特产“乌洋芋”，预计销量2万余斤；4月初在攀枝花，孙光梅又与当地果农签约合作，建立中通西昌公司攀枝花芒果基地。在攀西各地，通过与当地果农合作等方式，西昌公司电商团队土特产基地正盛放，等待发力。

本版编辑 许跃芝 梁剑箫