

最美家乡人



玉城晚报·开屏新闻

开屏

阿里公益

天天正能量



商智(右)到群众家走访了解情况

“领头羊”商智 退伍不褪色 回乡立新功

在脱贫攻坚和乡村振兴的接力赛中,曾经名不见经传的小山村耆街乡挖沙村成了昌宁县乃至保山市的名村,吸引了众多关注的目光。而这一切,离不开挖沙村党总支书记、村委会主任商智的付出。他是一名退伍老兵,一个立志要让穷山村变成美丽村、富裕村的共产党员。

2017年,曾当兵8年,后又在外打拼了几年的商智回到挖沙村担任党总支书记,后又被选为村委会主任。任职后,商智秉承老一辈挖沙党员干部“一心为民、默默奉献、敢为人先”的精神,带领村“两委”直面基层治理难题,用心用情解决了群众一件又一件烦心事,赢得了群众认可,凝聚了人心。

同时,聚焦全村发展,商智和村“两委”一班人拓展思路,通过组织党员、村民代表、带头人外出学习等方式,为乡村治理增添新活力,并通过示范带动做引路、共建共治谋出路,不断激出群众获得感,让挖沙村先后获得了“云南省文明村”“云南省卫生村”“保山市脱贫攻坚先进村”“昌宁县人居环境综合整治示范点”等众多荣誉。

“5年来,挖沙村发生了翻天覆地的变化。”耆街乡一名负责人说,变化主要包括4方面:一是经济发展变化,2017年全村人均收入10258元,如今实现14850元;二是全村基础设施变化,实现水泥道路硬化到村民小组,农业生产通道到田间地头,解决家家户户饮水保障问题,电网改造全面提升,通信网络全面覆盖,水冲式厕所全村百分之百完成建设,农村垃圾实行集中清运管理;三是农村基层社会治理方面,从2018年开始,矛盾纠纷得到及时调解,矛盾纠纷量逐年下降,到如今实现小事不出组、大事不出村,被昌宁县人民政府评定为“无法案村”,被昌宁县检察院评定为“无诉讼乡村示范点”;四是基层党建引领方面,班子团结,思路清晰,主动担当作为,党组织凝心聚力,一呼百应,2022年3月份群众捐赠花卉盆景古物价值3万余元,投工投劳500余人次,大平坦村民小组建成乡村振兴试点。

“每一项工作商支书都冲在前面。”在挖沙村村民老王心中,商智虽然年纪不大,却是个负责任、有担当的人。商智的付出,不仅得到了老百姓的认可,也得到了上级的肯定。几年来,他先后荣获“云南省扶贫好村官”“保山市扶贫工作标兵”“保山市最美退役军人”等称号。

商智说:“我只有一个目的,就是带着家乡的父老把日子过得更红火。”

本报记者 崔敏
通讯员 吴再忠 施宁艳 王宝娣 摄影报道

致富引路人段云秀 探索发展茶产业 带着乡亲一起干

从最早对茶一窍不通,到如今成为远近闻名的制茶大户;从以前家里10多口人温饱都难以保障,到现在有固定资产百万元……德宏州梁河县大厂乡回龙寨村民段云秀用自己的双手创造了幸福生活。自己的生活好了,她不忘带领群众共同致富,作为一名共产党员,她履行了入党时的誓言,为回龙寨的发展付出了自己艰辛的努力。

25年前,段云秀从芒市遮放镇远嫁到梁河县大厂乡回龙寨。“当时,全家十多口人住在破旧的茅草屋里,家里仅有几亩土地,温饱都难以解决。”回忆起刚嫁到丈夫家时的情景,段云秀仍历历在目。

穷则思变。回龙寨盛产茶叶,起初大多数村民只是简单地采摘鲜叶卖给加工场,虽然薄利多销,但却不够一个普通家庭的开销。段云秀认为采摘鲜叶销售的路子很窄,于是萌生了“做茶叶加工生意”的想法。

刚开始学加工茶叶时,段云秀就靠串门、做义务工学技术。她白天走村串巷收购鲜叶,晚上熬夜加工茶叶。茶叶加工好,她再挑到近20公里外的集市上去卖,遇到茶叶加工旺季,每天只睡两三个小时。

凭着好学、勤快、能吃苦,段云秀加工出来的茶叶质量越来越好,加之在交易中诚实守信,她渐渐打开了销路,一家人的日子也逐渐好了起来。

然而,段云秀并没有就此止步,她购买了茶叶加工设备,建了茶叶厂。经过这些年的打拼,目前,段云秀公司加工的茶叶已远销北京、上海、昆明等地,年产干茶10多吨,每年创收60多万元。

“一花独放不是春,百花齐放春满园。”段云秀深知只有领着乡亲们一起干,让大家日子过好了,自己的事业也才能有更大发展。段云秀是这样想的,也是这样做的,她带领回龙寨的妇女群众多次到芒市、腾冲等地的茶叶加工生产企业参观考察,引进先进制茶技术,主动为其他茶叶加工户联系客商。

在段云秀的带领下,回龙寨成立了回龙茶专业合作社,寨子里的茶叶加工户达23家,每年收购茶叶鲜叶300多吨,年产干茶60多吨,每年创收1000多万元。2021年,回龙寨淘宝村的建立,给段云秀带来了更好的发展机会,她带头报名电商培训。后来,她自己架起话筒开启了直播,卖起了茶叶。销量达到预期后,她便带着回龙寨的人也走上“主播带货”的道路,实现了工作进家。

段云秀以实际行动兑现了她“带领群众致富”的承诺。

本报记者 马楠 通讯员 李继涛 摄影报道

茶叶长得好,不笑都不行。



我们种的大蒜好得很

电商创业“一县一星”晏林英 毕业返乡卖大蒜 一天卖出50多吨

“我是新时代的农民,接受过高等教育,不应该满足于摆脱自身的贫困,也不应该止步于自家的小康。”大理白族自治州宾川县的电商青年晏林英,今年25岁,她还在上学的时候,就利用闲暇时间学习电商知识,在多平台开设店铺,帮助父亲销售当地产的紫皮大蒜。2021年6月大学毕业后,她把更多精力放在电商运营上。如今,晏林英已成功将宾川紫皮大蒜销售到了全国。

晏林英的父亲是一名地道的农民,致力于走农民抱团发展之路,成立了宾川县必军农产品营销专业合作社,帮助社员代购农资化肥、出售农产品。社员们卖大蒜挣了钱,能分到合作社60%的利润,不仅降低了生产成本,还增加了收益,每年都可以多为社员们赚取几百万元。

2019年,晏林英利用假期在父亲的合作社里试着做电商,父亲没有反对,也不太支持,因为当时,她一天只能卖一两百单。但自食其力的感觉,让晏林英很新奇,也很满足,给了她很大的干劲和信心,她继续坚持学习电商运营知识,尝试使用不同的电商平台进行销售。

2020年初,受新冠肺炎疫情影响,农产品在传统市场的销售量严重下滑,合作社也一样,但是电商销售却迎来了“春天”,订单开始翻倍增长。2021年末,晏林英的电商销售达到一个新高度,最高日销量突破4万单,一天能卖出50多吨大蒜,单日营业额超130多万元,半年的时间电商营业额超过了3000万,合作社成为某电商平台全国大蒜品类Top1商家。

线上销售带动了线下销售,晏林英和父亲联手打造了“热宝牌大蒜”,田间的技术服务、产品收购和线下销售由父亲的团队负责,晏林英的团队专门负责电商销售,父女俩相互支持,合作社走得更稳,也为社员们带来了更多的实惠。

因电商业绩突出,晏林英被团州委评选为电商创业“一县一星”。2022年5月中旬,大理州“青春献礼二十大·强国有我建新功”文艺汇演举行,9名新时代大理青年发表了演讲,用奋斗历程激励青少年谱写新时代的青春之歌,晏林英是其中之一。她说:“是新时代创造了新平台,我和父亲是受益者,也是开拓者。我要秉承父亲的志向,带动乡邻共同致富。”现场,她自豪地向青年朋友们说:“乡村振兴,有我!”

榜样的力量是无穷的,像晏林英这样在青春的赛道上奋力奔跑,书写青春荣光的青年,代表了乡村振兴的新生代力量。

本报记者 王利绚 通讯员 杨艳梅 摄影报道

