



三年建模 授道真贫困群众以渔

杨浦全区学习“卖菜书记”周灵先进事迹



王华作《在你的执着中我读懂了“责任”》主题报告。



代立作《谢谢你,上海来的亲人》主题报告。



金涛作《我眼中的“卖菜书记”周灵》主题报告。

■记者 张蓓 文 朱良城 摄

位于贵州省最北部的道真县,有着青山绿水、崇山峻岭,也有着6.2万建档立卡贫困户,世代耕种却难求温饱。2016年7月,作为对口帮扶遵义的第二批援黔干部,区商务委副主任周灵到道真仡佬族苗族自治县挂职县委副书记,在当地探索出“产销对接、以销促产”的工作思路,带动当地蔬菜产业实现从小到大、从散到聚、从弱到强的跨越式发展,让产自道真的蔬菜远销到重庆、上海、成都等大城市。

12月13日,周灵同志先进事迹报告会在财经大学举行,全区千余名干部和群众聆听了这

位“卖菜书记”在道真的扶贫故事。

帮村民“找路子”卖菜

“到遵义之前,我一听到道真仡佬族苗族自治县,满脑子都是吊脚楼、木寨子和少数民族的画面。到了道真县城,看着宽阔的马路、干净的街区,我的第一个感觉是这哪里是贫困县?”然而随着调研的深入,周灵发现道真6万多建档立卡贫困人口,大多散落于2157平方公里的崇山峻岭,山间角落,越往里越往上,群众的生存条件越艰苦。这时他才真切感受到脱贫攻坚的压力和责任。

“精准扶贫,就是要瞄准贫困户,找准一个他们能做得了的产业,做给他们看,带着他们干,让他们手里数到钱才是硬道理。”2017年5月,周灵率先激活了阳溪镇利民蔬菜合作社,大胆改革了合作社的组织架构和利益分配方式。合作社由集体控股,贫困户以扶贫小额信用贷款“特惠贷”入股分红,由村集体带着大家干。有了集体的担保,成效明显,这种模式一下子在7个镇13个村铺开。

菜种出来了,怎么卖、卖给谁?成了最让人揪心的问题。2017年春节,道真的花菜滞销了,周灵跑遍了上海的超市,最终将目标锁定了“永辉超市”,通过一次次“电话骚扰”和登门拜访才与永辉超市华西区负责人谈成了第一次合作,对方表示愿意先给2000万元的供货额度试试看。5月13日凌晨三点,3.5吨花菜,捆好装在一个个纸箱里,由阳溪镇利民专业合作社向重庆永辉超市发出。紧接着,9月6日,满载22.7吨道真菜、遵义历史上直接发往上海的第一车菜,也驶上了征程。

蔬菜卖出去只是万里长征的开始。如何从扶贫帮困真正走向市场,从打情感牌到打质量牌,让道真果蔬真正风行天下?“我首先明确了道真果蔬的定位。联系了上海农科院在当地试种沪绿96号西兰花、培育宝塔花菜、紫花菜、黄秋葵等中高端蔬菜品种,建立起智能化育苗大棚,标准化冷链物流中心,以解决量小成本高的困难,从产地直通超市,把所有环节的增值部分都留在农民手里。”周灵还建立起了“干净菜”的食品安全追溯系统,每个果蔬上都有二维码,打开微信扫一扫,每一棵菜都可追根溯源。

在蔬菜的产销道路上,淘菜猫信息发展股份有限公司总经理、上海商务扶贫联盟理事长王华是周灵的“战友”,负责对接上海的蔬菜销售。“周书记给我最大的印象是,他更像是和我一样的创业者。”白天,周灵在山区里走访经常收不到信号,王华和他的通话往往发生在深夜。“其实扶贫和创业是一样的,起步前只有一个方向,但怎么做、能否成功都是未知数。”王华说,周灵就是用这种创业者的状态,一步一个脚印地把扶贫这条创业路在这3年不到的时间里走了出来。

给道真农业掘一口源源涌流的“泉”

去年11月,道真第一次尝试销售蜜本南瓜。“我们订了几吨南瓜用专车从道真运到上海,南瓜很好,但因为第一次尝试,南瓜的标准、分拣、运输、品控等环节问题层出不穷,说实话连我自己都对这次操作不抱希望。”

问题来了,他永远都直面问题,绝不绕过去。“标准化有问题,就专门立项,做农产品标准化项目,从南瓜开始,再逐步到其他品种;分拣有问题,就建立分拣中心,培训贫困户成为合格的分拣员,不仅让农户通过种南瓜挣钱,更通过分拣工作获得收入;运输有问题,就购买冷链车,或用专车集单,减少损耗;品控有问题,就加大职业农民培训力度,从道真到上海来学习好的方法。”问题反复出现,周灵就坚持不断地解决问题,现在道真的蜜本南瓜已成为菜市场的一个优势品种,深受上海市民的喜欢。正是这种强烈的责任心,大量的扶贫工作才能被一点点走通。

对于对口扶贫县来说,周灵或许只是一个匆匆过客,但他心中更在意的是三年过后,当他离开时给这片土地留下点什么。周灵希望给道真农业掘一口源源涌流的“泉”。第一年卖菜,第二年种菜,第三年建模。他提出“1+14+83”蔬菜产业模式,在县级层面成立1个国有公司牵头,14个乡镇成立分公司组织销售,83个村培育集体经济,组织贫困户专心种菜。短短两年时间,道真蔬菜完成多条产业示范带和生产基地布局,建立完善了“县统筹、镇对接、村生产”产业发展模式,全面开展农超、农

企、农批、农校对接,建起了稳定的直供直销渠道。自2017年启动“遵品入沪”以来,仅道真农产品入沪就达1000余吨,销售收入近1000万元,带动贫困群众增收近300万元。

年初,他还提出一个乡村振兴“千百十计划”,为道真培育1000名职业农民、100名农技骨干和蔬菜经纪人,建设10个千亩以上的标准化基地。周灵说:“我的想法很简单,带贫困户找到一条自立更生的门路,扶上马再送一程,这就是我的扶贫初心和根本。我希望在明年离开贵州之前,把道真蔬菜产业发展的模式固化下来,为后续发展提供动力。”

道真仡佬族苗族自治县洛龙镇人大主席代立在报告中深情讲述了自己的亲眼所见。两年来,周灵为了道真蔬菜,几乎走遍了道真各个地方。“在一片菜田分布的山野间,经常可以看见一位身材清瘦、着白衬衫的男人穿行于田间,时而蹲下身去查看菜苗情况,时而站在一个地方一动不动,他是在想着一片一片成长的蔬菜,怎么卖呀,卖去哪里呀,”代立说:“有时候我都累得筋疲力尽了,但周书记却有用不完的精力。我知道周书记是真的把道真当成了家,把我们道真的百姓当成了家人。”

作为深度报道并拍摄了短片《上海温度⑦:上海来的“卖菜书记”》的上海广播电视台融媒体中心国内新闻部主编,金涛把周灵日日忙碌的作息时间,观点明确的工作思路,灵活周到的工作作风都看在眼里。金涛说:“从周灵书记的身上,我不仅仅见证了他所创立的一套标准化市场化工作流程机制,更体会到一种攻坚克难的职业精神,感受到一片为民谋事的真心。”



全区干部、群众聆听“卖菜书记”在道真的扶贫故事。