

## 我和我的“第一书记”



▲王涛（左）和村支部书记方长建核对村集体账目。本报记者冯大鹏摄

■编者按：

“他年纪和我儿子差不多，却能撑起这么大的事，靠啥？靠扶真贫的决心和真扶贫的干劲。”

“来时白净净，现在黑不溜秋；春天花粉过敏戴口罩，冬天颈椎病犯了戴护颈；我真心疼，但替不了他。”

“驻村期间，女儿出生，王涛没回去，也没告诉大伙，太见外了。他给女儿取名‘美浙’，意思是‘大美浙川’，说明他没把自己当外人。”

口述/方长建  
整理/本报记者林崑、袁月明

“你，干啥来的？”  
“来旅游。”  
“我们这破地方有什么可旅游的！”

2017年8月4日，深度贫困村——河南淅川县毛堂乡银杏沟村来了一位陌生的年轻人，不时拍照，还入户走访。

方长建光着膀子、骑着摩托正在村口“吹风”，忙上前盘问。不久前的扶贫检查中，银杏沟村作为“软弱涣散村”被全省通报批评，“防暗访”成了这位村委会主任的重要任务。

“你们村多少人？有啥产业？咋扶贫？”  
“一定是来暗访的。”年轻人一串问题，让方长建愣了。“您是党员吗？”“不是。”“贵姓？”“姓黄。”

5天后，县里来人宣布：国务院研究室选派王涛驻村任党支部“第一书记”。等王涛讲话时，方长建惊呆了，竟是那天来“旅游”的年轻人。他提前一周就来了，县情、村情摸了一遍。

“这变化，别说想，做梦都梦不到。”三年过去了，银杏沟村不仅脱了贫，还用参股等方式，联办了6家集体企业，2019年村集体收入500多万元，走上乡村振兴“快车道”。

回想起与王涛初次见面的那场“乌龙”，已担任村支部书记的方长建还有点脸红。

“国务院领导来都不见德行，何况是个兵”

“吃水靠水窖，出村靠地跑，手机当手表。”这是俺村的原貌。全村175户629人，贫困发生率41%。村集体欠外债，村“两委”也散了，一穷二白，一盘散沙。

王涛进村那天，场面很冷清，只来了10多个

人。王涛讲：“我既然到了这个最穷的地方，就一定要把这儿打造成浙川最好的地方。”

大伙议论：“吹吧！这个烂摊子，国务院领导来都不见德行，何况派个兵？”虽然王涛是北京大学硕士，又来自大机关，但农村事不好搞，光靠热情不行。

党员、干部开会来不齐，群众会更开不起来，王涛却不灰心。他说：“这地儿啥都没有，我反而很兴奋，因为可以做很多东西，我就是来找这块试验田。”

他带着自己写的一封信（给大家说说心里话），敲门走访。碰到识字的，就给他们看；不识字的，他就念。他说：“我要让大家明白，脱贫攻坚和每个人的生活息息相关。”

“吃水难、行路难、打电话难”是压在村头上的三座大山，三个月时间，王涛就协调办成了通路、通路、通信号三件大事，用变化鼓起信心，用实干赢得信任。

入村一个月，王涛再召开群众大会，当时来了不到30人。王涛态度坚定地宣布：村里要成立“一工一农”两个公司，一个是“劳务公司”，一个是“农业公司”。我根本就不懂“企业”是个啥，王涛跟我商量时，我心里打退堂鼓。“农民都是各想各的，各挣各的钱，不会听你的。”他说：“我来不是单纯送钱送项目，而是要带动、激励大家一起致富，共同过好日子；其中关键就是要把大家组织起来。”

劳务公司挂了牌，可没几个人报到。  
“长建，你来当动员，其他事我负责。人一到位，劳务项目就开始。”王涛给我下了死命令。

咋办？旁人不好说，我就从自己家人下手，劝在淅川县城当厨师的儿子方明园回来加入劳务公司。

“我现在一个月能挣4000块，回去能有啥发展？”儿子不愿回。  
“人家王涛从北京来给咱村干事，别人

不支持，咱得支持。你回来先试试，不行再走。”

后来我动员亲戚朋友，陆陆续续凑了十来年轻年人。这时，项目真来了。王涛从北京一家公司获取了土壤固化剂专利技术使用权，我们先在一段土路上试验了一把，很成功。县里验收后，就给了一段公路项目。

2017年腊月，天寒地冻的，大家就干起来了。每天早上6点，劳务公司项目部的临时会议室里就已经坐满了人，王涛就在工地上给大家开晨会。“思想提纯、精神回炉、付出绝对”口号山响……由于干劲足，技术新，用传统方法三个月才能修成的路，半个月就干成，为村集体赚来了“第一桶金”——300多万元。

“王书记，你可真厉害！这么多年，村里没见过这么多钱。”我由衷赞叹。“这才到哪儿啊。”王涛却说，“银杏树沟村要走的路，远着呢。”

“产业发展到哪儿，哪里就是银杏树沟村。有多少人为我们服务，我们村就有多少人”

劳务公司挣钱了，王涛提出要改善人居环境，由村集体出钱，补贴群众改善住房。开村民大会那天，回来了200多人，“得来听听，看看有啥好事情。”大伙争先恐后。

每户补多少？会上争论激烈。“5000元够了，最多8000元。好不容易集体挣点钱，可别花歪了。”王涛说：“光靠劳务撑不起村里的未来，我们还要发展产业挣钱，人居环境改造是美好生活的起点，标准不能低，建议每户补15000元。”

“浙川是南水北调中线工程核心水源地，有山不能养畜、有树不能砍伐、有水不能养鱼，产业搞不起来。”大伙满是疑虑。王涛说：“虽然外部条件限制，但思想不能锁死。我们要走出去，

产业发展到哪儿，哪里就是银杏树沟村。有多少人人为我们服务，我们村就有多少人。”

2018年5月，村居改造开始了。叮叮当、叮叮当……村里一片施工的声音，附近的建筑队都找空了。过去，村里土房占60%多，经过一改，整齐的徽派民居，面貌一新。

村居环境改造好后，大家都很满意：村里几百年没啥变化，变成这样就行了！可王涛还要继续往前走：“修路项目，靠的是政府支持，我们不能总求政府照顾，要自己闯市场。”

早在村居改造前，村里已流转土地种玫瑰，可王涛想的是把玫瑰产业化，要到外村，甚至外县包地、合作建厂。我首先想不通：“你王涛是银杏树沟村的‘第一书记’，管外村、外县的事干啥？”

2018年底，王涛领着大伙去外地产业发展好的村参观，回来后，我们明白了：规模越大、平台越大，产业越大、市场越大。

如今玫瑰花田村里有、外村有、外县有，玫瑰花茶、玫瑰纯露、玫瑰酒、玫瑰醋等一系列产品，也像变戏法一样陆续推出，还通过电商卖到了全国。在金河镇，村里联办了环保砖厂，生产用粘合技术做的透水砖；在仓房镇，联办了一家矿泉水厂，还在整合打造村里专属的“非月山”品牌，开发乡村文旅产业……村里还设立了创业基金，鼓励村民创业创新。

从无到有，从有到强，如今，每一项产业，都如同一个繁茂的枝杈，聚在一起，撑起了银杏树沟村集体经济的大树。

2018年底，穷了多少年的银杏树沟村不仅整体脱贫，还成了远近闻名的“牛气村”，外村人都羡慕的很，说凤凰落到这儿了，直到现在，还有人专门翻山头过来看哩！

“过去是不会干，现在会干了，还越干越想干”

我也算是个老村干部了。2004年，我就进入村“两委”班子。

能干村干部，说明咱也不是没本事人。上个世纪80年代，我就跑到河北去包砖厂；1993年，我就买回了村里第一台电视机；自己养猪养羊，还买了一辆三轮跑乡村运输。

但自从当了干部，越干越穷、工作越干越差，慢慢地心里也没劲了，当一天和尚撞一天钟。

如今再对比，我觉得差在思想旧、短在办法虚、弱在眼界小上。

王涛来了后，先给了我两盒圆珠笔，说：“作为资源匮乏型贫困村，发展更要和大的政策背景结合。”让我没事翻翻书、做做笔记。

这几年，我这个没啥文化的农村人，认真读书、看报、看《新闻联播》，发现啥“金句”，就记到小纸片上，装兜里，有空就掏出来看看，都攒了几百张“学习卡”了！

这一学，思想就活了。过去闷头干，政策下来一两年了，还不知道路该咋走，现在抬头干，知道学上级的思路和别人的办法。看新闻一对比，越发觉咱村走到前头

去了。  
上世纪六七十年代，俺村也是个“红旗村”，村集体有草绳厂，学生学费都不用交。

后来，集体经济垮了，人心散了，为争个低保，跟村干部打个头破血流。现在集体经济强了，人人有收入，人人有活干，心越来越齐了。王涛说：“我们就要搞集体经济一家独大，治理模式、产业模式，决定着群众信不信任你，跟不跟你走。”

王涛常对村干部说：“农村治理是立体的，但核心是支部班子建设和引领作用发挥。”他把“做一个负责的党员，建一个负责的班子，留一个负责的摊子”三句话刷在墙上。

说实话，“班子”这个东西，我以前觉得很虚、也很散。王涛刚来时，村支部班子只剩我一个“留守干部”，一个在家养病，一个撂挑子外出打工；村支部借废弃的村小学办公，屋顶还塌一半，连个党旗都没处挂。王涛就搞“邻家支部”，在群众家开“党群联席会议”，先把“班子”聚起来，再带群众转起来。

外出打工的，他把人家请回来；工作优秀的，吸收进来。如今，干各项事，“两委”班子都冲在前头。从这个变化，我明白了个道理：“班子”是要带的，“班子”是能建好的。村干部们都觉得：过去是不会干，现在会干了，还越干越想干。

2019年8月，本来已经驻村期满的王涛放心不下村里刚发展起来的产业，又主动申请，再延期一年。

他能多留一会儿，我自然高兴，但我心里也清楚，“第一书记”不可能永远留在这个山沟沟里，他走之后，这么大的集体资产怎么才能运营好、发展好？

“王书记，这是你第二个家乡，回去后，可不能撒手不管。”王涛说：“光靠我咱村走不远，乡村振兴的担子要交给咱村自己培养的年轻人，以人化人，以人育人，一茬接一茬干。”

村里刚开始创业时，王涛就特别注意吸引年轻人回乡，这几年，有七八个年轻人从村里的产业上岗，成长很快。我儿子方明园自从跟王涛搞了修路项目后，就再也不提回城当厨师的事了，现在是砖厂的副总经理。一个过去内向、话都说不好的孩子，三年不到，懂财务、会电脑、通管理，是王涛把他带出息了，是村里事业发展长了他的本事。

去年村两委换届时，两个年轻党员被吸进“两委”班子，开始渐渐独当一面。

在外打工的年轻人也不断被吸引回来：1983年生的肖永福在村里开起了养鸡场；1998年生的张攀辞掉郑州的工作，当起了村里的信息员……就像王涛说的，有了持续的产业和持续的人才，就有了一支带不走的乡村振兴队伍。

更让人高兴的是，王涛不仅激发了大人，还激发了娃子们。村里10年没出过本科生，王涛来后，设立了乡土人才培养基金，每年向每个本科生补贴一万元，三年来，村里已出了13个本科生。

现在啊，看着村里越来越多的年轻面孔，我总是不由自主地想起三年前，那个被我拦在银杏树沟口的年轻身影。

## 山民们的“甜蜜”偶像

本报记者许舜达

抖音粉丝255万，直播带货年销售额1500万元，他却称自己只是一个“90后”养蜂人。

燃草熏蜂、割蜂巢、收集蜂蜜，他的视频不仅记录了养蜂的点点滴滴，还记录了淳朴的乡村生活——田里插秧、地里挖红薯、河里摸螺蛳……

他叫张俊杰，浙江省丽水市松阳县人。从消防员到养蜂人，从城市回到山村，靠着一部手机、一个支架，这个不走寻常路的小伙子发展起了他的“甜蜜事业”，帮全村人打开了农货销路，自己也成了名副其实的“网红”。

## 从消防员到养蜂人

镜头里的张俊杰，习惯穿迷彩工装，身姿挺拔，长相俊朗，笑容灿烂。

古朴宁静的远山村落、憨实可爱的同伴乡邻、相依生活的慈爱姥姥、充满野趣的田园生活，都是他视频记录的日常。

一个夏日傍晚，记者在浙江松阳的大山里，见到了满头大汗的张俊杰。为了拍一段时长不到10秒的抖音，他和两个小伙伴冒着酷暑反复重拍，已在山上忙活了两个多小时。

镜头后的张俊杰略显羞涩，谈起他的“甜蜜事业”却滔滔不绝，很快对记者打开了话匣子。

2010年，高中毕业后的张俊杰选择参军入伍，去绍兴当了一名消防员。在部队里，张俊杰是尖子兵，拿过全省比武前三名，也曾两年中50多次进过大大小小的火场抢救救人。

退伍后，他回到松阳县城，在供电局有了一份稳定的工作。但是，城市里朝九晚五的生活却似乎并不是他想要的。

“以前家里零零散散会养一些蜜蜂，我在县城读书，在绍兴当消防员时，也把家里产的蜂蜜拿给同学和战友们分享，大家都说蛮不错的。”张俊杰说，他尝试过能不能通过自己的努力，把老家的蜂蜜卖出去。

2013年，在退伍一年后，张俊杰辞掉了县城里的工作，回到老家大东坝镇横樟村，一边学习传统的养蜂技术，一边研究销售新思路。“人们对纯天然的好蜂蜜不是没有需求，只是没有购买渠道。”

起初是发朋友圈、开网店，从日销十几瓶逐渐增长到五六十瓶。

眼看着蜂蜜一瓶瓶卖出去，张俊杰却没有在这种喜悦中沉浸太久——“每瓶蜂蜜的分量都很扎实，一瓶可以吃很久。当亲戚朋友、亲戚朋友的亲戚朋友……想买的人都买过了，下一步要怎么做？”

2018年，张俊杰像很多年轻人一样，玩起了抖音，开始用短视频记录自己养蜂的“甜蜜事业”，还起了个好听的名字——“大山里的秘密”。

起初他只是抱着分享生活的心态在发布视频，没有团队，粉丝也不多。  
慢慢地，越来越多的人开始关注他，张俊杰的订单也随着扩大到了全国各地，购买蜂蜜的人越来越多，土蜂蜜日销量一度达到了500瓶。

## 村里大爷大妈们的偶像

在张俊杰的抖音里，一段他与奶奶在家门口包红薯干的视频，收获了2000余万次播放量；一段冒雨摘野草莓的视频，点赞数超过130万个，评论回复近6.8万条；一段在深山挖出“六胞胎”春笋的视频，点赞数超过20万个……

“这些视频不仅登上了抖音热门视频榜，对我们直播卖农产品也有强大的带动作用。”张俊杰说，他和奶奶一起包红薯干的那天晚上，直播了5个多小时。“连夜出单1.5万多公斤，销售额约70万元。”

张俊杰卖出了名堂，如今他在抖音上已拥有255万粉丝，2019年直播带货的年销售额达到了1500万元。

然而一开始，父母对他的选择并不理解。支个手机、对着家里的土货拍拍视频就能卖货？对于一辈子务农的村里人来说，这是难以想



▲张俊杰（右一）的视频截图。

象的。

“好不容易走出大山、跳出农门了，而我兜兜转转又变成了一个农民，我觉得我的职责发生了变化。”张俊杰说，很多人觉得留在农村等同于图安逸、游手好闲，他想让大家改变这个看法，在大山里照样可以打出一番事业。

现在，张俊杰推广的农产品品类众多，除了土蜂蜜以外，还有笋干、高山绿茶、番薯干、柿饼等。横樟村党支部书记包绍忠告诉记者：“过去农户们缺乏销售渠道，现在通过年轻人直播带货，像杨梅干、蜂巢蜜这类农副产品的销量能翻一倍，在一定程度上帮助了不少农户实现增收。”

今年4月，张俊杰在松阳县安民乡通过直播带货卖笋干，为大潘坑、李坑等村的农户开辟了农产品销售新渠道。短短一个多小时的抖音直播，卖出了300多单。

“去年，我们拍了一些村民挖笋、烘笋的视频，粉丝们都说想买，我们就开始帮村民卖了。带货量大的时候，一个月能卖3000到3500公斤。”张俊杰说。

“以前没人上门买，大家烘笋干只是为做菜或送给亲朋好友，所以挖笋的人并不多。现在不一样了，大家都知道张俊杰他们能把笋干卖出去，一到出笋季，都赶着去挖。”大潘坑村村民王建君说，从去年到今年，全村的大爷大妈把他们视为偶像。

“我们对农产品品质的把控近乎苛刻，起初许多前来寻求合作的村民并不理解，但如今，这已成为共识。”每次张俊杰上门收购农产品，总不忘叮嘱村民几句：“粉丝愿意买我们的农产品，是基于对我们的信任。只要一两次买到劣质产品，信任基石就会崩塌，未来发展也就无从谈起了。”

## 大山里的诗和远方

在张俊杰的直播镜头里，让人“种草”的不仅仅是蜂蜜、番薯干、笋干等土特产，更有松阳农村的好山好水好风光。

视频里那纯净的蓝天白云、被葱郁树木遮蔽着的乡间小路、清澈见底的小溪小河，美得像宫崎骏的童话。常有粉丝留言说：“俊杰，你的直播背景也太美了吧！”

和其他通过网络带货的人不同，张俊杰没有采用时下流行的“买它！买它！”式的洗脑营销，反而不紧不慢地拍起了大山里的诗和远方。有人评价，张俊杰是抖音里的“一股清流”。

“我想通过分享家乡环境，让大家更直观地了解到，我的蜂蜜是从这样的好山好水中酝酿出来的。”张俊杰说，没想到自己的抖音勾起

了很多人对于家乡和童年的回忆。

“喜欢你们的生活方式，青山绿水、蔬菜都是原生态。”

“是小时候的味道，谢谢你们带我回到童年。”

“很向往你们的生活，我们要组队去你们家乡”……

还有很多外地粉丝把向往付诸行动，带着家人到横樟这个大山深处的小村落游玩，现场体验割蜜、品尝新鲜蜂蜜。

然而，养蜜蜂的生活并不总像视频里展示的那么美好。学习养蜂后，张俊杰每天都要在山里跑来跑去，查看放置在各处的蜂箱。  
他养的是土蜂，也就是中国本土的中华蜜蜂，散养在松阳山区。夏天天气热，太阳晒得厉害，蚊虫叮咬也多，张俊杰现在的生活比从前辛苦很多。

“被蜜蜂蛰是家常便饭，取土蜂蜜经常要到深山老林里去，头顶脚边常碰上毒蛇。”但张俊杰不后悔，他说养蜂是要一生学习的事，每到取蜜的季节，看着手中黄金般的蜂巢蜜，顿时觉得一切辛苦都是值得的。

过去在杭州做服装生意，如今也回到横樟村创业的麻功佐说：“俊杰是我们几个小伙伴里最帅的一个，也是最努力的一个。我们现在都把干体力活当作锻炼身体，辛苦总比贫穷好。”

作为新一代养蜂人，张俊杰觉得自己还有很多使命。  
他想把家乡的优美环境分享出去，也想让更多年轻人重新回到村里，“蜂蜜丰收对我来说意味着开心和团聚，村子里在外打工的各家子女们都回来帮忙，感觉比过年还热闹。”



扫描二维码，观看相关视频