

他们是奋力书写脱贫攻坚壮丽史诗的亲历者、见证者和受益者

武陵山区，三位“网红”战贫记



▲无臂小伙陈兹方



▲“牛倌妹”许群群



▲“背篓哥”刘成松

会自理是一个漫长而痛苦的过程，陈兹方做到了。

刚满4岁的时候，陈兹方常常趁母亲和哥哥不在，偷偷练习站立。突然有一天，他朝鲁冬月大喊：“妈，我站得起来了！”鲁冬月循声望去，真的，儿子站起来了！由于不好掌握平衡，陈兹方站了片刻就摔倒在地。鲁冬月要扶他，他不让，坚持咬着牙自己再站起来。

他练习用脚夹筷子吃饭，一次次汗湿衣衫，打破碗，饭菜撒满地；他练习用脚夹木棒写字，一次次尿湿裤子，脚趾被磨破皮发炎溃烂；他练习用脚夹镰刀割草，脚上被划得全是口子……

巴东县为教育大县，当地百姓素来重视教育。把读书视为冲出大山、改变命运的那一点信念，也深深地影响到了鲁冬月。她下定决心不惜一切代价让陈兹方多读些书。

1998年，陈兹方9岁，鲁冬月带着他来到三岔溪石门小学要求入学。鉴于陈兹方日常的学习、生活都面临困难，学校拒绝接收他。母子俩不放弃，先后8次一同去学校恳求，陈兹方还当场展示用双脚穿衣、脱衣、喝水、写字……终于得偿所愿。

年岁渐长，陈兹方越来越意上厕所需要同学帮忙。2005年下半年，实在难以忍受这一点，进入初中二年级没几天的陈兹方，提前结束了自己求学生涯。

辍学一年多后，陈兹方成功解决了上厕所问题，就此重拾信心的他开始琢磨怎么做点事情，自力更生。

2008年，陈兹方开始尝试养猪，总共养了13头，由于市场不景气，亏了3000多元钱——对于这个一贫如洗的家庭来说，3000多元钱无疑是笔“巨款”。鲁冬月觉得太辛苦，风险又大，不让陈兹方养猪了。

养猪不行，陈兹方又开始尝试养羊。2009年，一位好心的村民给了他一只母羊，他加倍呵护，悉心饲养，母羊繁殖后，羊群逐年扩大，到2015年9月，已发展到35只。2015年10月，他卖掉30只羊，赚了一万多元钱。

虽然收入可观，陈兹方却未止步于此。如何让人生变得更有意义？他陷入了沉思。

2012年初，陈兹方用打工挣来的钱给弟弟买了一部智能手机。陈兹方不断摸索，熟练地玩起了QQ、微信、微博等社交媒体。

“为什么不能利用互联网做点事呢？”思之再三，陈兹方决定开一家网店，带领父老乡亲一起养羊，通过互联网把羊和其他土特产卖出去，自己富，也富他人。

2016年3月，陈兹方的网店在水布垭杨柳池集镇上开张了——那里离他不太远，方便往返。2016年下半年，他的网店搬到了交通更为便捷的巴东县野三关集镇。

为了更好地经营网店，陈兹方不仅学会了用双脚操作电脑，还学会了用双脚拍摄、剪辑视频，做宣传片。

从吃饭、洗脸、洗澡、刷牙、穿衣服、上厕所，到切菜、炒菜、劈柴、打字、剥鸡蛋、穿针线、用油锯锯柴、用打火机打火，再到做宣传片、打理网店……陈兹方这两脚，创造了太多不可思议的奇迹。

今年4月28日，陈兹方再上新台阶，与国网恩施供电公司工作人员王玲一起做起了“直播带货”，向网友们推介巴东滞销的橙子。

现场品鉴环节，陈兹方坐在地上，一只脚扶住挂在树上的橙子，一只脚脚趾夹持水果刀，两只脚密切配合，熟练地将橙子的皮削掉后摘下来，变身食客，狼吞虎咽，向网友们展示那橙子有多么的鲜美。

通过两位主播3个小时的卖力推销，线上线下共售出6吨橙子。

2018年，陈兹方全家脱贫。2019年，陈兹方的网店销售额达280余万元，毛利润超过20万元。今年，受疫情影响，截至目前，陈兹方的网店毛利润仅约8万元，下滑严重。

陈兹方并不悲观。他觉得，只要稳扎稳打把工作做好，没有什么坎不能迈过去。他的思路也很清晰，就是最大限度拓展渠道和影响力。眼下，他正积极争取进入“扶贫832”销售平台。

“妈妈为了我们，付出了所有，现在落下了很多的病根。我想努力赚钱，将来把老人家从山里接出来。”陈兹方说。

陈兹方自强不息的精神，鼓舞着一方百姓。他先后获得湖北省五四青年奖章、湖北省劳动模范、全国劳动模范等荣誉称号。

2018年，陈兹方9岁，鲁冬月带着他来到三岔溪石门小学要求入学。鉴于陈兹方日常的学习、生活都面临困难，学校拒绝接收他。母子俩不放弃，先后8次一同去学校恳求，陈兹方还当场展示用双脚穿衣、脱衣、喝水、写字……终于得偿所愿。

年岁渐长，陈兹方越来越意上厕所需要同学帮忙。2005年下半年，实在难以忍受这一点，进入初中二年级没几天的陈兹方，提前结束了自己求学生涯。

辍学一年多后，陈兹方成功解决了上厕所问题，就此重拾信心的他开始琢磨怎么做点事情，自力更生。

2008年，陈兹方开始尝试养猪，总共养了13头，由于市场不景气，亏了3000多元钱——对于这个一贫如洗的家庭来说，3000多元钱无疑是笔“巨款”。鲁冬月觉得太辛苦，风险又大，不让陈兹方养猪了。

养猪不行，陈兹方又开始尝试养羊。2009年，一位好心的村民给了他一只母羊，他加倍呵护，悉心饲养，母羊繁殖后，羊群逐年扩大，到2015年9月，已发展到35只。2015年10月，他卖掉30只羊，赚了一万多元钱。

虽然收入可观，陈兹方却未止步于此。如何让人生变得更有意义？他陷入了沉思。

2012年初，陈兹方用打工挣来的钱给弟弟买了一部智能手机。陈兹方不断摸索，熟练地玩起了QQ、微信、微博等社交媒体。

“为什么不能利用互联网做点事呢？”思之再三，陈兹方决定开一家网店，带领父老乡亲一起养羊，通过互联网把羊和其他土特产卖出去，自己富，也富他人。

2016年3月，陈兹方的网店在水布垭杨柳池集镇上开张了——那里离他不太远，方便往返。2016年下半年，他的网店搬到了交通更为便捷的巴东县野三关集镇。

为了更好地经营网店，陈兹方不仅学会了用双脚操作电脑，还学会了用双脚拍摄、剪辑视频，做宣传片。

从吃饭、洗脸、洗澡、刷牙、穿衣服、上厕所，到切菜、炒菜、劈柴、打字、剥鸡蛋、穿针线、用油锯锯柴、用打火机打火，再到做宣传片、打理网店……陈兹方这两脚，创造了太多不可思议的奇迹。

今年4月28日，陈兹方再上新台阶，与国网恩施供电公司工作人员王玲一起做起了“直播带货”，向网友们推介巴东滞销的橙子。

现场品鉴环节，陈兹方坐在地上，一只脚扶住挂在树上的橙子，一只脚脚趾夹持水果刀，两只脚密切配合，熟练地将橙子的皮削掉后摘下来，变身食客，狼吞虎咽，向网友们展示那橙子有多么的鲜美。

通过两位主播3个小时的卖力推销，线上线下共售出6吨橙子。

巧舌如簧的他，历时两个月，给景区每个景点都做了一首打油诗。这些打油诗虽算不上雅致，

却“贴近游客”，很接地气。

例如，关于回音壁景点，“背篓哥”这样写道：

一道银河隔两边，天地人间情义在，终究一日来见面，老婆，我爱你！

关于火炬峰景点，“背篓哥”这样写道：

火炬生在绝壁上，照映峡谷真辉煌，只要贵宾把它想，拿回家里更舒畅。

关于玉女峰、玉笔峰景点，“背篓哥”这样写道：

恩施峡谷一炷香，上大下小，摸也摸得到，抱也抱得到。

关于玉女峰、玉笔峰景点，“背篓哥”这样写道：

爬了一山又一山，翻了一岭又一岭，一路辛苦好高兴。

一路的雄风好英俊，荣华富贵样样行，八万大军英雄汉，大家帮忙点个赞。

山川美景真好看，大家觉得没看够，欢迎大家又来看。

到此一游，有此一乐。就这样，“背篓哥”的名声在景区传开了，也在网上传开了。不少游客到恩施大峡谷游玩，都会主动去找这位“背篓哥”。

几年下来，过去靠拿低保过日子的“背篓哥”，彻底翻身，攒下存款数十万元，家里盖起7间大房。

得益于旅游业的跨越式发展，倒灌水一带的村民普遍较为富裕，但是“背篓哥”自豪地说，他的经济条件在倒灌水“可以超过一半的人”。

三年前，他曾满怀憧憬地告诉记者，他有信心在三年之内把自己的7间大房改成“背篓哥农家乐”。他觉得“背篓哥”这3个字是最好的招牌。

为此，他制定了“三年规划”：“我还要再挣3年钱。我今年准备栽1万蔸大黄，1万蔸大黄在3年内要卖10万元，我三年在景区可以赚15万元，就25万元了，我就把那个房子做成农家乐了。”

如今，三年时间过去，“背篓哥农家乐”并未建成。他这样解释：“我一个人搞农家乐风险太大，不敢搞。”尽管如此，他的收获与预想中的农家乐相比毫不逊色，被他视为实现这一目标重要资金来源的药材，已经发展到20亩的规模。

“人不聪明赚不到钱，我脑筋还灵活，晓得怎么赚钱。”“背篓哥”说，他要一直拼下去，一直奋斗，丝毫不懈怠，“学爹妈”，“八九十岁都种地”。

从月入百万签约歌手到返乡创业“牛倌妹”

企业筹建初期，身材娇小的许群群

带着乡亲们住山洞、吃粗粮、战高温、

斗严寒，从购设备、建厂房，到聘专家、

抓生产，每一项工作都亲力亲为

海拔1600多米的恩施州鹤峰县燕子镇朝阳村鸡谷岭，矗立着一座现代化的全封闭式养殖场。它的创办者是容貌姣好、嗓音甜美的“80后”姑娘许群群。

许群群原本是一名月入百万的签约歌手。2007年，她从武汉音乐学院毕业，只身远赴新加坡，成为一名签约艺人，通过演艺获得了人生的第一桶金。

“群群你回来吧！在家你是老大，妈妈现在和50头牛在山洞住着，没有水、没有电，每天只能在火坑里烧土豆，有时还有野兽，很害怕。”正是母亲的期盼、心中的责任让她走上了这条路，并将在这条路上继续坚定不移地走下去。

怕，你回来帮帮我吧！”2013年5月12日，正在广州定制演出服的许群群，接到了母亲打来的求助电话。

乘飞机、搭班车、坐皮卡，辗转10多个小时，心急如焚的许群群于当晚深夜赶到了母亲养牛的鸡谷岭。偌大的岩洞里，疲惫的母亲正在煤油灯下给牛添草喂水，数十头牛的咀嚼声、呼吸声响成一片。许群群鼻子一阵酸楚，忍不住跑上去，一把抱住母亲，说：“妈妈我回来了……”

帮助母亲养牛的日子，让许群群找到了养牛的快乐。不久，她参加了一场全国性的养牛大会，通过交流学习认识到，鸡谷岭林草丰茂，气候温和，特别适合牛群生长，是一块福地。于是，她做出了一个重大决定：动用全部积蓄开办一家大型养牛场。朋友们都劝她，跨行业投资风险大，没必要冒这么大的险，许群群不为所动。她有自己的想法——

“家乡还是我离开前的样子，路还是原来的泥泞路，房还是原来的木板房，乡亲们还是面朝黄土背朝天的辛苦劳作，但苦于无产业、无项目、无带头人，仍然生活在贫困之中。作为一名共产党员，我有责任有义务站出来，带领他们通过努力改变贫穷的面貌。”

通过考察，她也十分看好养牛的前景。2014年5月，许群群拿出自己多年打拼的积蓄及多方筹集的资金共计3500多万元，注册成立了一家农牧业公司，开启了自己的“牛倌”生涯。

企业筹建初期，身材娇小的许群群带着乡亲们住山洞、吃粗粮、战高温、斗严寒，从购设备、建厂房，到聘专家、抓生产，每一项工作都亲力亲为。

最初并不看好许群群的村民们，也被她的勤奋执着所感动。收割时节，燕子村、董家村、朝阳村等附近几个村的村民们纷纷把玉米秸秆无偿地送给她做牛饲料。

经过几年发展，企业产业规模逐步扩大，目前年产值已过亿元，形成了肉牛养殖、农作物种植、酿酒加工、肉制品加工、有机肥加工的一个养殖基地、两个种植基地、三个加工厂的现代农业循环经济模式。在最初养牛的岩洞里，藏着20多万公斤苞谷酒，它们是许群群雇人用种植基地产出的苞谷酿造而成。

“我觉得，一定要发展循环产业，只有这样才能物尽其用，绿色环保，让每一个环节都高质高效，把企业做大做强。”许群群说。

通过提供种牛和农资、垦地入股、签订收购订单等多种方式与农户建立的紧密利益连接关系，许群群带动11个村3253户农户实现产业增收脱贫，其中包括贫困户335户。她的养殖基地被评为全国巾帼脱贫示范基地。

依托“公司+合作社+基地+农户”模式带动乡亲致富，许群群走出了自己的路子。

许群群还特别重视技术，不惜花重金聘请专家进行技术指导，“我们这里祖祖辈辈养不好牛，缺什么，就是缺技术。”

2015年以来，许群群先后获得荆楚楷模、全国向上向善好青年、全国畜牧业先进个人、中国好人、全国三八红旗手、全国三农创业致富十大榜样、全国农村青年致富带头人等荣誉称号。

筚路蓝缕，回首创业经历，许群群动情地说：“刚开始我并没有想过养牛。我胆子小，看到毛茸茸的兔子都害怕，别说站在牛旁边。另外我怕脏，一想到养牛会踩在牛粪上，就很抗拒。”正是母亲的期盼、心中的责任让她走上了这条路，并将在这条路上继续坚定不移地走下去。