

从卖货“货郎李”到带货“段子手”

第一书记手记

2018年11月 第一书记当“货郎”产地直销大米和鸡蛋



李伟拍视频帮村民销售农产品。辽沈晚报记者 吴章杰 摄

2018年4月，沈阳市中医院宣传科科长兼团委书记李伟成为派驻新民市兴隆堡镇马户屯村第一书记。

从进村的那一刻，他就把自己当成了村里人。村里的大米、鸡蛋卖不上好价钱，他当起“货郎”跑展会创品牌，建立多条产地直供渠道；为了让稻田增收，他搞“蟹稻共养”，使稻田每亩增收2000元。想到再有一年就将离开村子，他变身“段子手”做直播，宣传马户屯，探索直播带货新路径。

自从李书记来到马户屯，马户屯村的经济活起来了，名气大起来了，村里人的眼界开阔了，个个有了精气神。

“我的目的很简单，就是带领马户屯探索一条致富、健康路。”李伟对记者说。

今天，我们把2500公斤大米直供给沈阳的一家单位，怀揣着2.5万元的支票回村，心里美滋滋的。

驻村没多久，我就明确了目标：马户屯村就是我的家，我就是这儿的人，一定要用自己的双手，让大家的日子越过越好！

这也是我到马户屯村任第一书记以后，第一次将村里的主要农产品卖到沈阳。早上3点起来装车，5点出发，再过秤、结账，一切都忙完就快中午了。为了表示庆祝，我还请进城送货的几个农民兄弟吃了顿烤肉。这5000斤大米，都是来自村里相对较为困难的农户家里。产地直销，农民增加了收入，采购单位也可以以较低的价格吃到好吃的大米，这或许就是我这第一书记的桥梁价值。

今年3月，我从一名卫生工作者变成驻村第一书记。几个月的驻村工作，让我悟出了一个理儿：要做好村第一书记，就得把自己当村里人。

驻村前，我对农村工作毫无经验。工作中，我感受到，光有激情是不够的。为了掌握村里的情况，我走访、摸底、座谈、组织活动……和村民们聊生活，了解他们的需求和难处。夜晚的农村特别安静，我就在脑海中“放电影”，想着明天村里需要安排哪些事儿，后天安排啥……近期、中期、远期，分别该处理哪些事儿。

和我同龄的村民很多都出去务工，留在村里的大多是老人和儿童。将心比心，同样的年龄和家庭角色，村民们的困惑就是我的困惑，村民们的担心就是我的担

心。他们有了困难，需要晚辈来安排来操心的，我不能“外道”，该刨根问底就决不能含糊。因此，几个月下来，我对村里这家那家的事儿都变得“门儿清”。

增收是农民，尤其是困难户的大事。如何帮助他们增收，我算是绞尽脑汁。村里绝大多数都是水田，大米是家家户户收入的主要来源，而通过经销商销售大米，农民的收入有限。于是，我才想到了这招：将村里的大米直供到沈阳。

村里有几个养鸡户，为了帮他们打开销售渠道，我将村里的绿壳鸡蛋进行商标注册，以后我可以通过自己的朋友圈、关系网，将鸡蛋作为节日福利送进沈阳。未来两年，我将继续当好马户屯村“货郎”的角色，让村里人越来越富裕。



李伟引领马户屯村的村民稻田养蟹，每亩地增收2000元。

辽沈晚报记者 吴章杰 摄

2019年10月 稻田养蟹为村里探索稻田增收之路

这段日子里，我一直在想，35岁的我，我是土生土长的马户屯村人，我该如何为村里探索出一条发展之道，带领乡亲们脱贫致富？

一亩地稻田，卖稻子能收入300-500元，磨成大米卖能收入1000元，如果是蟹田大米，每亩地能增收2000元，再加上卖螃蟹的钱……

何不试试在稻田里养螃蟹？

村里的马军，三十岁出头，是留在村里为数不多的小伙子。同时，他的脑袋瓜很灵活，人也很勤劳。我于是将我的想法透露给他，没想到他早就有这个想法，只是苦于没有学习和技术指导的门路。

我俩一拍即合。

我们首先去找盘锦的养蟹专家进行了探讨，盘锦的稻田是河水灌溉，而马户屯村的稻田是井水灌溉，这种水质是否适合养螃蟹？对此，专家的意见是：可以养，但抽苗的时间要比盘锦晚半个月到一个月左右。

说干就干。马军拿出他家的7亩稻田做试验田，我经过多方联络，把马军送去专业部门学习稻田养蟹技术，接下来，就是买蟹苗，投苗。

5月2日，我们早晨3点钟冒雨出发，开车两个多小时来到盘锦，按照投放蟹苗的最大量购买了300斤蟹苗。返程的时候，我开得飞快，非常担心路上耽搁的时间过长，影响螃蟹的成活率。

稻田养蟹是一项技术活，对水、土壤和空气的质量要求很高。在养殖的过程中，我们也遇到了各种各样的难题：放苗时，蟹苗死了一批；因为水凉，蟹苗长得很慢；之后，又遇到远处稻田打农药，随风飘过来的农药使敏感的螃蟹损失一批。终于，到了十月份收获的季节，试验田里的螃蟹卖了1.4万元。因为养螃蟹，每亩稻田减产200斤，但蟹田大米却卖到7-8元一斤。这次试验，每亩稻田增收2000元。

我们的试验获得成功。之后不久，便有几户农民到村里来找我研究稻田养蟹的事儿。这次试验给马户屯村民稻田增收探索了路径，也给整个村带来了干劲。

为了更加幸福的明天，一起加油！

马户屯村脱贫攻坚大事记

2018年7月，建设农家书屋；组织李伟入村后的第一场党日活动。

2018年8月，铺设马大线公路1.2公里。改造村党支部用房，为党员和群众建设活动阵地。

2018年8月，组织群众携带本村特色农产品参加沈阳食品博览会；包装本村特色农产品“绿壳鸡蛋”；农产品正式售入沈阳。

2018年9月，邀请7家沈阳市属医疗机构来村举办“送医送健康 温暖进乡村”义诊活动，签订帮扶协议。

2019年8月，组织在村妇女赴沈阳市沈北新区学习手工艺品制作，让在村妇女农闲时走下麻将桌，在家中就有经济收入。

2019年10月，马户屯村“蟹稻共养”示范田项目正式启动。

2019年，录制庆祝建党98周年乡村快闪活动，共同演唱“我和我的祖国”；庆祝新中国成立70周年，与全体党员举行升旗仪式。

2019年11月，马户屯村与沈阳一家餐饮机构签订大米长期采购协议，目前每月配送1000公斤左右。

2020年，策划构建“马户屯李骄傲”短视频同步在抖音、快手等短视频APP正式上线。

帮助本乡镇销售滞销草莓，为短视频销售农产品试水。

第一书记说：“马户屯李骄傲”要直播带货

按照计划，做满3年的驻村第一书记，我就将离开马户屯村。直播带货越来越火，

村里老乡说：“李书记让马户屯火了起来”

今年33岁的马军在马户屯土生土长，一心琢磨在家乡整出点名堂。瞄准了绿色农副产品，他在自家的田地里种上了果树，从网上买来下绿壳蛋的鸡苗，在果树下养鸡卖蛋。然而，因为没有销路，马军只能每天拎着筐，蹲在公路边上卖。

认识了李伟书记，马军突然感觉到眼前一亮。

剩下的这一年，我是否可以给村里留一个受关注的大号，如果这个账号能够引起关注，将来就可以用来销售马户屯村的农副产品，即使我离开村了，村民们的农副产品也不愁销路。恰巧镇里一个农户的草莓滞销，我试着用我的账号帮忙卖草莓，两天就

“李书记见识多，人脉广，村里每家每户什么情况，他都了如指掌。考虑到我们村的土鸡蛋销路问题，李书记帮我们注册了商标，参加展览会，受到沈阳很多单位的欢迎，鸡蛋坐在家里就都卖出去了。”马军对记者说。

聊着聊着，马军就与新来的李书记聊出了火花，蟹稻共养试验项目使马军的7亩稻田增收1.4万元。“今年，我打算租种我们村其他家的稻田，蟹稻共养30-40亩！”马军说。

村民老马用半辈子积蓄办了一个养鸡场，电路设计一直没有通过审批。预订的鸡雏准

卖出2000多斤，效果十分明显。

前几天，我请一个网络直播平台的辽宁负责人来到村里，我的想法是，在村里培养一批能玩直播的人，让马户屯村的村民们借助电商平台销售农副产品。插上电商翅膀的马户屯，一定会越飞越高。

备进场，数九隆冬，如果没电，上万只鸡雏就得“全军覆没”。老马心急火燎地去找李书记帮忙。李伟二话不说，请来专家现场指导施工设计，开车去相关部门办手续。两天时间里，养鸡场的供电设计、施工、审批手续就下来了，解了老马的燃眉之急。

两年的时间，马户屯鸡蛋销售2.8万斤，大米销售6.8万斤。“开学送书，四季送医，李书记心系困难户。清水大米，晒鸡蛋，咱村很多产品都成了名牌。”对于李书记，村民们都竖起大拇指。辽沈晚报记者 董丽娜