

驻梅州市平远县大柘镇乔庄村第一书记王明臣：

## 强培训兴产业 真情投入换真心信任



王明臣

驻梅州市平远县大柘镇  
工作队队员  
兼驻乔庄村第一书记

派出单位：  
广州开放大学

“以梦为马，砥砺前行，不负青春不负心。”

“我是从农村走出来的，对农村有着深厚的感情和情怀，一直想为农村做点什么。上一轮脱贫攻坚我就想参与，但没能成行，好在这次乡村振兴的机会我抓住了。”两年前，在学校干了十多年人事工作的王明臣主动请缨，申请参与乡村振兴工作。在工作队，王明臣主要负责文化振兴、人才振兴和组织振兴相关工作，以及部分内务工作和财务管理，同时兼任第一书记，虽然工作很多很忙，但他说：“我是带着一腔热血来的，只想扎扎实实做些实事，不想把这三年浪费掉。”

### 开展各类培训 加强人才内育

依托“娘家”广州开放大学的教育资源，王明臣在大柘镇积极开展各类培训，通过内育，不断为大柘镇各行各业输送人才，促进乡村人才振兴。

“平远县的家政服务业发展得很好，当地想要把家政服务打造成一块招牌。”王明臣告诉新快报记者，“县里的家政培训机构想要学习更先进的理念和做法，正好我们学校有家政学院。”在他的积极奔走下，这两天，平远县家政师资专项培训班就要在广州开放大学开课了。

过去的近两年时间里，王明臣先后为当地联络推进了网格员入职培训、春耕水稻种植技术培训、电商业务培训、家政培训等各类培训20多场次，参训受益人数达387人。他被纳入大柘镇乡村振兴人才驿站工作专班，参与人才驿站的建设和运营。

“我们还策划了‘头雁工程’的培训，给当地想干事、能干事、会干事的村两委干部、后备干部以及优秀的企业家提升学历，培训技能，提高营商思维。”接下来，王明臣谋划着更多的培训内容和创新培训方式，把课堂送到田间地头，打造一个人员全覆盖、内容立体化、过程及终身的乡村振兴大学堂。

### 真情换来真心 发展促进就业

基层工作千头万绪，作为乔庄村的第一书记，王明臣坚持用真情、办实事。“谁家



■王明臣走访了解村里的产业发展情况。

有红白喜事我都到场，谁家有大病我会去看望，低保五保户经常走访，一些突发困难的家庭我都有关注到，遇到有实际困难的及时伸手。”王明臣说。村里有个阿伯种了20多亩青梅，但销售渠道有限，王明臣年年都会在朋友圈里帮他卖梅子，“老伯挺感动的，夸我是好干部，这就是人心换人心嘛。”

“工作队刚来时，这个村的集体经济很薄弱。”王明臣告诉新快报记者，为了推动村里的产业发展，他积极牵线搭桥，今年引入了一家丝苗米生产企业，流转盘活撂荒地。“筑好巢才能引来凤。因为水圳不通，基础设施不完善，土地渐渐就荒了。我和村干部一起，先把水圳修好，水通了地就活了，企业就愿意过来流转土地发展产业。”王明臣说，上半年村里流转了部分撂荒地种植丝苗米，下半年预计能把整个村的田地都流转利用

起来，打造丝苗米种植基地。同时，王明臣在工作队的协助下，引进农企流转了150余亩的荒山，种植从广西引进的高品质高价值特色农产品脆蜜金柑。

产业的发展，为村里提供了不少工作岗位，让村民在“家门口”就可以上岗挣钱。与此同时，他还建立起农村闲散劳动力人才库，将有就业能力、就业意愿的劳动者纳入其中，培训技能、介绍信息，促进就业，极大地提升了村民的获得感和幸福感。

一件件贴心事，让王明臣一步步走近村民，获得他们的信任，得到大家认可。去年，在乔庄村党员的推荐下，王明臣被评为优秀共产党员。“走在村里，他们会满面笑容地跟你打声招呼。和大伙聊天时，看到他们发自内心的那种笑容，让我觉得很开心、很欣慰，觉得这个第一书记没有白当。”王明臣说。

驻湛江雷州市乌石镇那毛村第一书记王文超：

## 搭乘新媒体“快车” 助力那毛农产品产销两旺



王文超

驻湛江雷州市乌石镇  
工作队队员  
兼驻那毛村第一书记

派出单位：  
湛江市交通运输局

“参与脱贫攻坚战的前辈已为那毛村的全面振兴打下坚实基础，赓续者更应坚定意志与信念，不负使命。”

红彤彤的荔枝与绿叶辉映，沉甸甸的芒果压弯了枝条。“今年市场行情好，荔枝和芒果的收购价居高位，农户赚到钱了！”目送一车水果驶出村子，王文超眼里漾满笑意。从2021年出任湛江雷州市乌石镇那毛村第一书记以来，他利用新媒体等多种方式拓展销售渠道，将那毛村和周边村落的特色果品、农产品推向更广阔的市场，为种植户蹚出一条科学种植、集约售卖的“捷径”，让农户亦能顺畅对接市场，一蔬一果，皆有所得。

### 点对点对接“盛产滞销”难题

脱贫攻坚战打响后，作为乌石镇原五个省定贫困村之一，那毛村在广东省农业农村厅的倾力帮扶下摘掉了贫困帽子。“无论人居环境、道路设施、产业发展等方面，扶贫前辈们都为我们打下了坚实的基础。”王文超对新快报记者说，来到那毛村，他衔接的不仅是脱贫攻坚成果，更是“前辈”的精神。

那毛村土地稀缺，但物产极其丰富，包括青枣、芒果、番薯、玉米等在内的地理标志农产品就有十多种。但王文超发现，种植规模较小的散户只能“看天吃饭”。2022年冬季，那毛村的玉米、辣椒迎来盛产之年，但小散椒农、玉米农却面临低价收购、无人收购的窘境。王文超心急如焚，他与村两委干部穿行田间调研，决定以“点对点直线对接（农户直接对接市区社区市场）”的团购方式，把那毛村的农产品“直送”湛江市大型社区。

王文超笑着说，农田对社区的首次尝试，形成多赢之势。“没有批发商的流通节约了成本，种植户享受到高于市场收购价的收购，社区居民则得到低于市场售价的优质商品。在包装运输环节上，我们还为脱贫户创造了务工岗位。”

### 搭乘新媒体“快车”畅通产销

“点对点对接”的显著成效，坚定了王文超拓展产销路径的信心。他紧盯市场形



■王文超（右）协助农业科技特派员到果园里给果民现场指导培训。

势，潜心钻研视频制作技巧，充分利用新媒体拓展那毛村农产品的销售渠道，助推那毛村的好农产品市场化、品牌化。

青枣满枝时，王文超和村两委干部一道组织拍摄以雷州青枣、那毛青枣白兰地为主题的宣传视频，将那毛青枣引入消费者视野；番薯丰收季，他整合电商平台推出村里的“拳头产品”；芒果成长期，他邀请专家入园指导，为农户更新种植知识，提质增效……环环相扣的帮扶举措，让那毛村的“那些货”知名度大增，越来越多消费者成为当地特色农产品的“铁粉”。

为节约物流成本，王文超对镇域物流市场进行排查摸底，并成功借力邮政银行的物流链，促成开通芒果专场“次日达”优

惠专线，增强了品牌效应。

“今年的芒果收成好，多谢王书记找来老师教新技术！”喜获丰收的果农见到王文超，大声道谢。“村民们对我很熟悉，两年了，我们早就‘打成一片’。”王文超笑着说。

但是，那毛村没有人知道，王书记在加入驻镇帮镇扶村工作队时，女儿只有11个月大；他们更难了解，2022年，帮忙照顾孩子的外婆突发变故猝然离世，王书记的妻子痛心不已，连续数月都依靠深夜的电话倾诉，才能入睡。

然而，这些困难丝毫不曾削减王文超对帮扶工作的热情。所以每一天，村民们见到的仍是干劲十足的王书记，并日复一日见证着他对那毛的真心、真情。