

奋斗者 正青春



李垭田在查看绘制的居民分布图



李志恒在公司办公室

李垭田： 心系群众谋乡村振兴

□本报记者 胡耀华 文/图

5月27日,天气闷热。鲁山县辛集乡小河李村大浪花桥上,李垭田与村党支部书记叶壮正在商议该村下一步的工作打算。

“看这河水多好,就是河底需要

清理,还有村内部分地方需要进一步绿化。”望着眼前的大浪花,李垭田抹了一把脸上的汗水。

李垭田今年32岁,去年8月从市政府办公室到鲁山县辛集乡小河李村任驻村第一书记,从此与该村结下不解之缘。

测绘分布图 服务更便民

小河李村位于鲁山县城东约10公里处,全村363户,1425人,其中脱贫户占203户804人。

去年8月驻村后,李垭田做的第一件事就是找人测绘小河李村居民分布图,以掌握每一户人家的详细情况。

居民分布图有一张办公桌大小,是李垭田雇人用无人机拍摄绘制的,图上画着不同颜色的方框,方框内填写着村上每一户户主的名字,有的方框内还标有黑色圆圈和

红点儿。

“圆圈儿代表脱贫户,浅红色代表空巢老人,黄色代表监测对象,蓝色代表80岁以上老人。”李垭田说,自从有了这张图,他工作起来省心多了,所有村民居住位置一目了然,为平时重点走访、帮扶入户、节日慰问等创造了有利条件,特别是在疫情防控期间,该图更是发挥了大作用,所有包户党员看一下居民分布图,对自己的责任区域便可一清二楚。

织起“真情网” 实干赢人心

虽然驻村时间不长,李垭田却对村上居民情况了如指掌,村民们对他也是格外热情。

“李书记,到屋里坐吧,喝口水。”5月27日下午,在家门口忙碌的82岁老太张玉梅抬头看到李垭田,热情地说。

张玉梅是村里的老党员,也是村里的脱贫户。李垭田到村里后,经常看望老人家。“他们年龄大了,需要精神和亲情上的呵护。”李垭田说,为了让老人开心,去年重阳节,他在单位支持下,买来大米、白面、食用油等生活用品,对村上所有老人进行了看望。

70多岁的脱贫户叶月利经常胃疼,但怕就医花钱,迟迟不愿治疗。李垭田上门讲解医保常识,讲解国家对脱贫户的优惠政策,并结合身边例子劝说老人尽快就医,老人才放心地去了医院,得到及时治疗。

“后来再去老人家走访,老人拿出花生和橘子非让我带回家吃,热情得不得了。”回忆这些事,李垭田满满的幸福感。

小河李村地势低,一下雨村里就

积水。李垭田向单位汇报后,争取资金30万元,于今年春节前后在村里铺设了一条800多米长的管道,解决了村里积水问题。

为进一步改善村内环境,今年3月,经单位协调,600多棵绿化树落户该村。李垭田又自掏腰包1000元,买来格桑花种子撒在村内空闲地上。

李垭田很少回家,今年疫情防控以来,他更是忙前忙后,经常到防控卡点值守。“驻村就是住村,必须把工作做好。”李垭田说。

小河李村没有路灯,村民夜晚出门不便。一个月前,李垭田争取资金,使村子安上了太阳能路灯。

“我的愿望是把小河李村打造成城市化小区,让村民过上城市人一样的生活。”李垭田笑着说,人要为梦想而奋斗,即使哪一天不在这个村了,也不会留下遗憾。

“他为村里没少出力,对村民关怀备至,谁家有困难了更是主动帮忙。”叶壮说,在李垭田和其所在单位帮助下,该村正在乡村振兴道路上稳步前进。

李志恒： 志在电商催生产业链

□本报记者 吕占伟 文/图

看准电商产业的前景,站在经济的风口,一个不会钓鱼的小伙做起了在网上销售渔具的生意。更可

贵的是,他还投资建厂,通过“直播带货”催生渔具全链条产业,积极投身于乡村振兴的洪流中。他就是34岁的石龙区籍青年李志恒,第四届“平顶山青年五四奖章”获得者。

失败不气馁 适时调整方向

“小伙伴们,关注走起来,渔具秒杀马上开始!”5月29日上午,在位于宝丰县城的河南省逆流网络科技有限公司渔具直播间里,主播们正在热情地推荐渔具产品,公司负责人李志恒坐在旁边盯着电脑,手指在键盘上翻飞,与观看直播的粉丝热情互动。

李志恒出生在石龙区高庄街道山高村,毕业于华中师范大学计算机学院。2019年,他在杭州考察学习电商产业后,决定返乡创业,当年8月在宝丰县城注册成立了河南省逆流网络科技有限公司,“逼自己一把,看看自己到底有多大的潜力”。

万事开头难。李志恒作为创始团队成员,由于没有特色产品和专业人才,加上遭遇疫情等原因,到2020年3月,他的公司赔了近百万元。但他毫不气馁,带领团队人员开展“头

脑风暴”,复盘经验教训,奔赴广州、北京求取生意经,最终挺了过来。

“创业不易,甘苦自知。最难的时候,也遭受过白眼和蔑视,家人也不理解。”李志恒说,疫情让合作伙伴线下的渔具批发生意很不景气,他抱着试试看想法,将公司直播带货的商品改为渔具,没想到一炮打响,当月进账8万元!这个“流量密码”让李志恒迅速调整方向,将重心转移到渔具市场。

那段时间,李志恒吃住在办公室,不分昼夜选品、联系厂家、谈判、订货,抽空还要盯着直播间,不断优化主播话术、调整运营策略。每播一场后,李志恒还要跟直播团队一起复盘,分析销售数据、流量和排品方案。功夫不负有心人,他的公司终于在2020年5月实现收支平衡。

完善产业链 助力乡村振兴

随着企业的不断发展,李志恒认识到,直播带货解决了传统销售渠道长、反应慢的问题,但无法从根本上把控产品质量、决定产品价格,且受制于厂家,很容易遇到“销路有了,市场有了,供货量卡住脖子”的问题。他几经考察,于2020年12月投资建立宝丰县赵庄镇百源渔具加工厂,通过直播带货催生渔具全链条产业,实现销售向加工的突破。

经过一年多的发展,李志恒已落地宝丰的项目有杨庄镇钩椅厂、张八桥镇缝纫基地、赵庄镇线组、肖旗乡浮标生产加工等。子线钩加工业务在宝丰县13个乡镇开花结果,目前已累计带动就业超5000人。

同时,李志恒带领公司团队,以“万企兴万村”为契机,以乡镇为单位,通过直播间孵化、合伙人机制,为群众提供完善的产品培训、促销

方案、一件代发等服务,截至目前已累计培训电商运营、主播、客服等人员超2000人次,带动就业超1000人,带动返乡人员在平顶山区域内注册创业实体超百家。

“企业的发展,离不开各级党委、政府和职能部门的大力帮助,它们不仅帮助企业解决了很多实际问题,更促进了渔具电商产业大发展,为我们企业的个体发展创设了良好的环境。”李志恒深有感触地说。

“李志恒具备良好的统筹协调、沟通谈判和计划管理能力,正直严谨,富有爱心和责任感。作为一名新时代、新行业、新领域的创业青年,他积极投身于乡村振兴主战场,感召着越来越多的有为青年返乡创业,助力区域经济发展。”宝丰县政府党组成员、宝丰县渔具电商产业发展服务工作专班组长姚景春说。