

鲁波：

甘做为民「孺子牛」

记者 吴苏



仲冬的天总带着灰扑扑的雾气，丝丝缕缕的冷直往人的骨髓里钻。12月的一天，刚到七点，顾不上寒意袭人，鲁波就披上衣服往村上去了。这是他来到汉滨区坝河镇担任党委书记的第十个月，一年半的时间过得很快，1个社区5个村民小组的群众面孔他已识得大半。村民们谈起他，也总会笑呵呵地给出评价，“鲁书记这人实在，没架子，接地气，是个为民做事的好干部。”

在面朝黄土背朝天的村民这里，要得到他们发自内心的夸赞可不是件易事。去年6月8日，当鲁波顶着烈日来到坝河就任的时候，便从周遭群众沉默的审视中察觉到了这一点。他没有多说什么，只是早出晚归把坝河的山沟地畔跑了个遍，背晒伤了、脚磨破了，人也差点累中暑，但好在几个村组的情况也都摸透了。夏日夜短昼长，白天，他不是带着镇干部下村入户，就是处理镇上的常规公务。到晚上就把自己关在办公室内，将白天的所见所想、所思所悟归纳汇总，用了一个月的时间，把“十四五”期间要做的事都分门别类列出来，上会研究后就带着班子成员一件件抓落实。

“通过调研，我发现各村还是缺乏更多的产业抓手，我们要想办法让产业全面落地，多点开花，形成多产循环链，增强产业助农富农的效益，让群众的生活越过越好。”满心赤诚的话语说了出去，就是把沉甸甸的责任扛在了肩头。随后，鲁波就开始了马不停蹄的招商引资和项目争取。他秉承“绿水青山就是金山银山”“人不负青山、青山定不负人”的发展理念，着力推动生态与产业相结合、文化与旅游相结合，园区与观光相结合，短、中、长期产业相结合，建成“三个循环、三个观光、一个数字体验中心”的产业发展和

产品推销新格局。

位于伍家湾的鸡鸽山种植农民专业合作社，“猪沼园”模式进一步得到深化，种植的1200亩红薯可生产粉条15万公斤，5000余头猪能带来1200余万元的年产值，这种集红薯种植、粉条加工、废料养猪、猪粪肥田的循环产业实现了资源的最大化利用，效益也是成倍提升。

对此此种循环模式，鲁波又在斑竹园社区的康金兴养殖农民专业合作社推行“牛沼园”模式，实现种植玉米大豆秸秆为牛饲料养牛、牛粪施肥循环产业，产值达500余万元。对新招来的大商，繁荣村的盛裕祥农民专业合作社，亦采取“鸡沼园”模式，新建养鸡圈舍3000平方米，改造桑园600亩，实现改良桑园养殖蛋鸡，鸡粪施肥循环产业。目前养殖桑叶蛋鸡10万羽，日产富硒桑叶鸡蛋9万余枚，由于桑叶鸡蛋胆固醇含量低，在市场上供不应求，预计年产值可达4500余万元。

坝河镇自然环境优美，交通便利，是个发展农旅产业的好地方，鲁波不想浪费这些资源，便又依托斑竹园社区蔬菜保供基地、寺姑村千亩猕猴桃、樟树村稻渔供养基地，建设了三个农耕采摘体验观光园。同时积极开发民宿餐饮服务配套项目，打造农旅结合产业园区，挖掘坝河镇自然风光、传统文化、民俗风情、手工艺、乡土美食等文化软实力，做好发展规划，打造安康——坝河——平利两日游精品线路。

当产业有了实际的载体，鲁波又考虑到产品的销路问题。将智慧党建与数字电商结合，打造智慧党建数字电商体验中心，进一步延长产业链，达到线上线下同步，促进产业发展、产品增值、群众增收。

产业强了，人居环境的靓丽也同等重要。鲁波以大刀斧阔的干事魄力，将张坝路沿线影响观瞻的工棚圈舍全部拆除、迁建，栽种大量景观花木；公路沿线广告传统一规划，统一更新，公路挡墙空白处，以画的形式描摹当地产业，既是宣传又成景观。就连沿路的垃圾收集亭，也本着与地方建筑风格协调的原则，进行了统一设计……通过这些精细化、全方位的整治措施，美丽坝河改头换面，层级跃升，成为宜居宜业更宜游的生态福地。

500多个日子，鲁波几乎将全部心力都扑在坝河的建设提升上，在他苦干实干、以身作则的示范带动下，干部凝聚力不断增强，一支精兵强将组成的队伍将向心力化作为民办事的决心，使得全镇产业蒸蒸日上、干群关系日益和谐、集镇面貌焕然一新、群众幸福指数节节攀升。看着群众的笑颜、听着游客的欢声，鲁波发自内心地感到高兴，他相信，坝河会发展得越来越好，在新的历史潮头，朝着最初描摹的样子，规划的方向加速靠近。

暖冬的阳光笼罩着瀛湖，沿岸山丘林木的轮廓、天空中游云飞鸟的掠影，都清晰地倒映在湖面上。漫步瀛湖岸边，在此工作了近30年的邹建涛仍像第一次走进瀛湖那般，不自觉发出赞叹。一年四季，瀛湖以多姿多彩的美征服过无数远道而来的游客。但唯有参与、经历过瀛湖变迁、建设发展的人，才能更深入理解这片山水的丰厚内蕴。

时间回溯到1993年的孟冬，时年20岁的邹建涛来到瀛湖，成为当时瀛湖风景区筹建处的职工。彼时，年轻的他还不知道自己会在这里工作如此漫长的时间，把青春都泼洒在瀛湖的山山水水间。历经机构改革后，邹建涛从一名普通职工逐渐成长为瀛湖风景区开发管理局综合科副科长、再到科长、纪检组长，亲眼见证了瀛湖从一个野景区蜕变为一张亮眼的区域名片。在这个过程中，他参与了瀛湖水域周边的基础设施建设，走村入户协调村民做好发展规划，为保护好瀛湖岸边的环境风貌作出了积极的贡献。

在斗转星移的岁月中，这汪清澈如玉的湖水润泽了少年的心田，让他的气质也如灵山秀水般温润从容。2013年，为更好地推动瀛湖发展，在市委、市政府的领导下，瀛湖生态旅游区挂牌成立，邹建涛担任旅游管理局局长。上任后，他积极整合各方资源，直击景区管理上的难点痛点，将原本权责不清晰、管理不规范、发展受制约等问题追本溯源逐一事项解决，为瀛湖下一步的发展奠定了坚实基础。

2014年，瀛湖迎来了二次发展的新机遇，在政府招大商、大招商的扎实举措下，陕文投集团与安康市政府签署了瀛湖旅游产业基地合作开发协议。值此关键时刻，邹建涛勇挑重担，以大局为重，在组织的派驻下，履新陕西文投安康文化旅游产业投资有限公司副总经理，积极协助企业与地方磨合，共谋瀛湖发展。在这个过程中，他既要帮助企业尽快熟悉区域概况，又要安抚好相关的利益群体，还要尽快熟悉新机制、制定新思路，为瀛湖开创新局面多方奔走，可谓殚精竭虑、费尽心力。好在通过政府有形之手的精准调控，邹建涛总算不辱使命，使原本会发生的矛盾得到化解，让陕文投安康文旅公司能够全心全意搞建设，实现瀛湖的层级提升，景观的优化改造。

经过一年多的探索磨合，瀛湖的各项工作慢慢步入了正轨。作为我市的开放型景区，邹建涛心里明白，瀛湖的发展是一项久久为功的事业，无论是扭转原



记者 吴苏

绿水青山共笑颜

邹建涛：

住民的思想，还是项目建设，都需要扎实地一步步向前走，才可能行稳致远。在这个过程中，他相继协助公司收购村民的游船，让原本依靠驾驶船舶为生计的村民成了国企员工；劝说当地村民在修建房屋时统一风格，鼓励村民开办农家民宿和农家乐增加收益，让瀛湖的市场化运营与村上的发展齐头并进，实现互惠共赢。

眼见着安文旅公司在瀛湖扎下了根，邹建涛的心头颇感欣慰，随即功成身退，2017年又回到了瀛湖生态旅游区，并于次年担任该区规划建设局的局长一职。新的岗位带来新的挑战，但面对瀛湖，邹建涛始终觉得踏实心安。在党工委、管委会的领导下，邹建涛会同相关部门，制定下达全区重点项目计划，相继完成智慧景区（一期）、香溪洞基础设施改造提升、瀛湖酒店、游船改制改造提升、大坝旅游服务区综合配套工程、汉江瀛湖渔港建设、流水码头地标、瀛屏路改造提升，以及十四运水上马拉松游泳比赛场馆等建设项目，统筹推进各项工作任务圆满完成。

历历回眸30年的工作历程，邹建涛坦言，自己是凭着满腔热爱坚守到如今，瀛湖也早已成为他生命中无法割舍的重要部分，他将青春岁月、情怀信念都尽数留在那里，以高度的责任感和使命感，以“功成必定有我”的担当和“功成不必在我”的境界，任劳任怨、无私奉献，在每一个岗位上都力求做到更好，为瀛湖的发展建设添光增彩，书写出与绿水青山共笑颜的华美篇章。

唐春康：

把苦日子拼出甜滋味

通讯员 杨倩



走进岚皋县孟石岭镇易坪村，淅淅沥沥的小雨送来一阵冷冽的气息，云雾笼罩的美景中，隐隐约约有一股酒香传来。顺着这股酒香寻去，便找到了故事的主人公——唐春康。

1969年，唐春康在孟石岭镇易坪村出生，但幸运却没有伴随他一起到来，父亲存在智力缺陷，母亲在其3岁时因无法忍受艰苦的环境离开了这个家，从此，只有年迈的奶奶照顾他、爱护他，但这唯一的温暖也在11岁时消失殆尽。奶奶的离世逼迫唐春康迅速成长了起来，在别人还在享受父母疼爱时，年仅11岁的唐春康就要承担起生活的重担，不仅要照顾自己，还要照顾智力残缺的父亲，在镇党委、政府及街坊邻居、亲朋好友的共同帮助下，唐春康靠着几亩薄田，跌跌撞撞地成长成一名吃苦耐劳、坚毅勇敢的少年。

靠他人救助始终不是长久之计，唐春康一直在思索如何让自己的家庭富起来，生活好起来，他发现易坪村生态环境优越，山上有许多珍贵的野生药材，在城里十分畅销，便打起了贩卖药材的主意。但是仅凭自己一个人的力量，采摘的药材数量有限，雇人采摘自己又没有资金，就想到了收购。可是，收购这条路并没有他想象的那么好走，早年的易坪村交通不便，山高路险，唐春康只能靠双脚丈量大地，肩挑背扛，翻山越岭挨家挨户上门宣传、收购。渐渐地，唐春康家的生活条件终于有了起色。在收购药材时，唐春康还发现各家各户都有优质特色农产品，村里卖不出，城里买不到，于是在收购药材的同时还开始收购农产品，在自己增收致富的同时，也带领全村村民将农产品变现。

2002年，唐春康又开始探索养殖之路，投身到养猪队伍。养殖过程中，唐春康发现许多人都用苞谷作为猪饲料，虽然这样喂养出来的猪肉紧实鲜美，但成本也高。如果可以用玉米酿酒，再用酒渣喂猪，不仅解决了猪饲料的问题，还能增加一笔收入。想到这里，唐春康立马行动起来，找到村里的酿酒老师傅请教学习酿酒知识，到附近的酿酒厂参观学习酿酒工艺，一点点摸索学习，终于酿出了第一坛苞谷酒。从此，他一边酿酒，一边用酒糟养猪，走上了致富奔小康的新路子。

然而，这条致富路也并非一帆风顺，2007年，为了提高经济收入，唐春康凭着早年收购野生药材的经验以及易坪村凉潮湿的地势条件，开始种植云木香，但云木香烘烤难度大，极易发生火灾，三次火灾，让唐春康赔得血本无归。

不过，唐春康没有被这些意外打倒，也没有因为失败变得畏首畏尾，他痛定思痛，种植药材行不通，就把主意打到了养蜂上。经过调查，唐春康发现养蜂市场好、难度小，便跟身边养蜂的村民学习养蜂。起初，唐春康采用的是最传统的养蜂方式，也不会分蜂、育王，一直收效甚微，好在他肯学习、肯钻研，到平利县正阳镇学习工分蜂技术，又借助抖音平台学习培育蜂王，同时不断改良蜂种，扩大养蜂规模。现在，他酿造的蜂蜜醇厚香甜，正如他的人生，通过辛勤地劳作后，终于收获了香甜的果实。

通过多年不懈奋斗，唐春康让自己从一个带着残障父亲的贫困户变成了村里有名的产业大户，2018年，他被岚皋县脱贫攻坚指挥部评为“岚皋县打赢脱贫攻坚战自强标兵”，2019年，春康养蜂家庭农场获得中国华商论坛2019年度安康首届家庭农场“金牌示范场”评选活动冠军。今年，唐春康的女儿被延边大学录取，这让只有小学文化的唐春康激动不已，连连感叹家里终于出了个大学生。

如今，唐春康家酿有苞谷酒、苦荞酒、猕猴桃酒、桑基酒共1万公斤，其中高年份存酒5000公斤，育有猪仔50余头，养蜂160余箱，每年毛收入可达20万元。

尽管经历了生活的摧磨，唐春康却始终不曾停下奋斗的脚步，他积极参加镇上组织的新农人培训、电商培训等，不断提高自己的技术水平，紧跟时代潮流，经常通过抖音直播，宣传自己的春康酒和春康蜂蜜，当地镇党委、政府也给予其大力支持，目前正在为春康蜂蜜设计包装，预计将其打造成孟石岭镇特色农产品，通过品牌效应，帮助唐春康乘着乡村振兴的东风，进一步壮大产业，过上“醉”美香甜的好日子。

一米八的大高个儿，一身笔挺的黑衣裤，一张写满了故事的脸庞略显稚气……见到单东任时，他正和店员讨论近期的销售情况，言语中尽是耐心和气。

单东任今年24岁，2021年从西北大学现代学院环境设计专业毕业后，放弃了南方绝好的就业机会，毅然回到家乡——汉滨区大竹园镇，投身农业大军，与父亲并肩战斗在“茶战场”。

“自记事起，父亲就像陀螺一样每天忙个不停，除了村委会的工作外，他都忙于他的茶园。父亲的茶园随着我年龄的增长也在不断地扩大，越来越多的农户也因此富了起来。”单东任说，见证了父亲发展茶产业一路的艰辛，也在他心里烙下了深深的印记。

大竹园镇山大沟深，镇内年轻人多数外出务工，造成大片土地撂荒，这是单东任小时候对家乡的印象。单东任说，蒿坪河横贯大竹园镇，两岸土壤肥沃，土质富硒，具有优质茶叶生长得天独厚的自然条件，父亲因地制宜，深耕乡村30年，采取“园区+基地+农户”的思路，新建“陕茶1号”茶叶示范园，改造低产茶园，打造十里茶花长廊，形成茶园、观光步道、茶厂、民宿、餐饮产业链，前来体验茶文化的游客不断增多，让昔日荒山变金山。

眼见着父亲的茶园从一个村覆盖到三个村，茶园由几亩发展到几百亩，直至如今的几千亩，茶庄也竣工投产运营，辐射带动周边800余户群众增收致富。公司生产的“陕茶一号”毛尖荣获“2018年西安（国际）茶博会”银奖，2019年公司生产的两款产品荣获第四届亚太茶茗“特别金奖”，公司荣获“优秀帮扶企业”“安康市助力脱贫攻坚优秀企业”“十佳茶业扶贫企业”等荣誉称号，单东任对茶产业的发展充满信心和憧憬。

2020年1月，新冠肺炎疫情肆虐全球，学校推迟返校，单东任只能在家上网课跟进学业。上网课之余，他一心扑在茶园和茶叶加工厂。这一扑，单东任便爱上了父亲的茶园，逐渐醉心于“茶事业”。

“茶园开园采茶期间，五点多我就开车出发，接采茶工到各茶园，然后回来上课，中午给工人送饭，回来继续上课，下午送工人回家，晚上和父亲一起在工厂制茶，赶时间的活，就白天晚上连轴转。”提及那段时间的经历，单东任心思沉重起来，“从小父亲都很忙，那段时间是和父亲相处最久的，交谈也最多。从父亲口中得知，用我的乳名‘东旭’命名公司和茶庄，是因为茶产业就像他的孩子一样，



记者 胡智贤

单东任：一片丹心献茶业

单东任：

他希望通过自己的呵护，茶产业以后能够成为他和村民们最坚实的依靠。”也因此，他开始读懂父亲，深知父亲茶事业发展至今的不易，下定决心要传承他的衣钵，做强茶产业。

大四社会实践期间，单东任选择了父亲的茶园和茶庄。他向茶技师学，同茶农请教，钻研茶知识书本，从茶园管护、采茶、制茶、泡茶、品茶到售茶，每一个环节他都学的认真。

通过半年的实践，单东任由一个“门外汉”逐渐成长为“内行人”，同时也意识到，在茶园成规模，茶叶质量有保证的基础上，如何打响品牌，找准销路，开拓市场，延伸产业链才是茶产业发展的重中之重。在做了精准的市场调研，茶园茶庄评估后，他将眼光投向了多元化现代农业。

在父亲的鼓励下，单东任发挥自身设计专业特长，设计出富有内涵的精美图案，成功注册“蒿河银梭”商标，并在“拼多多”“淘宝”“京东”平台注册线上商铺，在城区茶叶销售聚集区开茶叶专营店，打通线上线下同步销售渠道，茶叶一度销售火爆。针对父亲建成的茶庄，单东任结合当下周边游的特点，进行吃住游的沉浸式体验改造，建星空房、搭帐篷、修花园等等，在距离茶庄3分钟路程处建果蔬采摘体验大棚，走茶旅融合之路。

“下一步，我将不断开拓新思路，以茶为主导产业，讲好茶文化故事，打造茶系列产品，在走深走实茶旅融合这条路上下功夫，寻求更大的突破，让茶叶更具生命力、创新力、新活力，开拓出茶产业发展的新天地，真正让‘一片叶子富裕一方百姓’。”面对将来的发展，单东旭为自己立下了“军令状”。