

他是一位地地道道的青岛人,来到枣庄市山亭区,作为首批大学生村官,一干就是四年。四年里他修路、帮助村民种红椒、卖红椒、招商引资,顺利完成了由大学生到村干部的角色转变,用自己的热情和付出让老百姓们得到了更多的实惠,被团中央等部门评为首届“中国优秀大学生村官”。他就是现任枣庄市山亭区城头镇寨子村党总支书记鹿元飞。

鹿元飞:不同角色,同样付出



鹿元飞(中)跟老书记在土豆田里聊这批新品种。
王倩 摄

角色一:老师

——帮贫困孩子
通过技能考试

2007年6月,鹿元飞从曲阜师范大学毕业后,到山亭区城头镇时村担任了村主任助理,他说自己在村里干得最得意的一件事情,就是让四个只有初中学历却再也上不起学的孩子,顺利通过山东省技能保障计划的考核,让这四个孩子没有因为贫穷浪费掉大好的青

春。“山东省技能保障计划启动,我就发现各村里还有一定名额指标,这是多好的事儿啊,”鹿元飞说,“只要达到初中学历的孩子,通过三科的考试,就能报名,能在省里免费参加两到三年的技能培训,每个月还能发120块钱的生活费,培

训出来之后定向就业。”在村里挑选了四个孩子,“挑的都是家里因为贫困没继续上学,人品又好的孩子,孩子被贫困耽误了是最可惜的。”鹿元飞赶紧带他们报了名,“加入这个计划需要通过语文、数学、物理三科考试,考不过也白搭,”鹿元飞开始当起这四个孩

子的老师,“坚决让孩子们考上,如果他们能学出来,修个摩托车,干个电焊,一个月干把块钱,能养活自己,比现在流落在社会里强。”手把手教书,从考试到体检,鹿元飞顺利将这四个孩子送到理想的学校,“我这个老师,没白忙活。”

角色二:天气预报员

——让椒农免受损失

2008年8月,鹿元飞开始任城头镇清河崖村党支部副书记,“考察了清河崖临近城郊的几个村,是种植红椒专业村,我发现红椒好管理,成活率高,一年收成能有六七千元,再回来问问村里零星几个

红椒种植户,他们每年也有五六千的收成,既然赚钱,咱为啥不让全村的人都来赚这份钱?”动员了一部分村民种上红椒,第一年过去了,迎来大丰收,“价格卖到了三块多。”

就这样,200多户村民在原有大棚红椒主导产业的基础上,渐渐发展了红椒大棚280个。“红椒怕冻,怕刮大风,气候对它的影响很大,”鹿元飞说他为此每天跟山亭气象局联系一次,“如果有大风或是

降温,在村里广播里喊,让村民们给红椒大棚盖上草垫子,就能避免损失。”“要不是鹿书记做我们的‘天气预报员’,去年俺村种的红椒要损失不小呢!”清河崖村的村干部陈传跃这样说。

角色三:销售员

——把清河崖的红椒
卖到全国各地

光种上红椒了,能卖出去才是关键,红椒成熟的季节,鹿元飞又开始忙活着帮老乡们卖红椒。“在阿里巴巴上注册页面,把咱红椒的品种、长势、

价格全都放到网上,咱的东西好,不愁卖但也得会吆喝。”鹿元飞把笔记本带到红椒大棚,用摄像头与北京、上海等地的客商直接对话,直接谈价格。

除了用上以前从未出现的网络营销,鹿元飞还跟种子批发商合作,“村里采购种子的同时卖红椒,买了谁的种子,最后种出的红椒就由谁来定向收购,而且还不能

低于市场价1毛钱。”就这样,又管技术又管卖的鹿元飞,被清河崖村的乡亲们当成了自家的儿子、兄弟,“红椒书记”的称呼,也就是打这儿而来。

角色四:当家人

——创造机会
让村民挣钱

2010年12月,经过公推直选,鹿元飞来到盛产土豆的寨子村任党总支书记,“成了一个村的当家人,肩上的担子更重了,”他说。去年12月21日,鹿元飞想出一个别人没想到的招儿,就是这招,让寨子村招到了一个总投资5000万元的恒温冷库项目。“我

跟村里的老书记商量,快过年了,村里一些常年在外务工的能人都回来了,咱跟他们开个座谈会,看看他们能对村里的建设有啥好的建议没。”就这样,常年在安徽芜湖做蔬菜生意的一个姓王的老乡,透露出自己要建一个大型恒温冷库的想法,“要是让他把冷库建

在寨子村,那全村种土豆的老百姓受益最大。”说出自己的想法,鹿元飞开始争取土地出让,刚过完年,大年初三他跑到老老家,“把办好的土地手续拿到他面前的时候,他很吃惊,没想着这么快就办好了。现在这个恒温冷库,主体工程已经建好,这次亲情招商,就这么办成了。”

“俺们寨子村的土豆全是无公害产品,好着呢。”最后,鹿元飞也没忘推销他的土豆。鹿元飞说,其实在农村干工作,也干不出什么伟大的事业,就是这些小事、实事,老百姓才会拿你当自己人看。

本报记者 王倩
通讯员 李晓晨