

一位援鄂医生眼中的“英雄”

□□ 本报记者 邓俐

重庆与武汉，共饮一江水。

在武汉大学人民医院东院3号楼15层新冠肺炎重症病区，记者见到聂小涛时，这位重庆第三批援鄂医疗队31岁的年轻医生，刚从“污染区”出来不久。那天，是他到武汉后第一天上岗该病区住院医师、第一次进入危重症患者病房。他说：“进入核心区，我更有信心了。只要做好防护，不必恐慌。”个子不高、有点胖的聂小涛，说话时认真和坚定的语气让人印象深刻。

随着时间的推移和救治工作的深入，随着危重症、重症患者病情的好转和康复出院，聂小涛所在医疗队的医护人员受到越来越多的赞誉和感谢。他们被患者及家属视为战胜“疫魔”的“英雄”，当成了生的“希望”和“依靠”。

聂小涛却告诉记者：“来武汉之前，我与她的交集大多在书籍和旅途中。“凝望”长江的黄鹤楼、首义广场‘回荡’的枪声，以及初春时举目可见的樱花，是我对这座城市直观、厚重和美好的印象。直到这次我作为重庆援鄂医疗队的一员走进武汉后，才真正明白，最应该给予武汉的评价是——英雄城市。”

“我很确定，他们是真正的‘英雄’”

聂小涛所在医疗队援助的武汉大学人民医院东院十二病区(3号楼15层)，目前仍有本院的医护人员奋战在一线。他们中有的已经坚守了两月有余，有的经过短暂休整后又重新投入了一线。

聂小涛问他们：“你们怎么还在一线奋战啊？不累吗？不休息吗？”得到的回答是：“我们现在没有时间去想、去悲伤，因为战斗还在继续。”

“为了减少交叉感染的风险，我与他们的交流并不多，但我很确定，他们是真正的‘英雄’。”聂小涛告诉记者。

仿佛看到了自己的家人、感受到家的温暖

对医生来说，值夜班是很寻常的事。武汉雪夜，寒风凛冽。医护人员走出院区时，公路边驾驶车辆的志愿者早已等候多时。

“出来做志愿者，家里人同意吗？”聂小涛问。

司机说：“你们从重庆、上海、新疆都来了，我一个武汉人，更应该做点事。相较于你们，我们做的事微不足道。家里

人都蛮支持的。”

快下车时，司机特意与家人视频连线，共同表达对援鄂医护人员的感谢。而聂小涛仿佛从中看到了自己的家人、感受到家的温暖。

目送车渐远，雪更厚了，夜也更深。“我突然觉得，司机驾车的身影和武汉市民宅在家的样貌，都是‘英雄’战斗时的姿态。”聂小涛说。

“只要你们康复了，比什么都强”

隔离病区，每位医护人员都穿得像宇航员一样，仅能够以雾蒙蒙的护目镜中依稀辨别对方写在防护服外面的名字。患者们也在仔细地看，努力地记着衣服上的名字。

聂小涛问：“阿姨，您看什么呢？好些了吗？”

这位女患者仔细看着他们说：“我想记下你们每一个人的名字，感谢你们无微不至的照顾。我是记者，康复以后一定如实记录下你们所做的一切。”

患者经常给聂小涛他们写一些感谢的话，有写在卫生纸上的，有写在广告宣传单上的，还有发在微信朋友圈里的……虽然有些字经常写得歪歪扭扭，但

浓浓的情意浸透纸背。

“只要你们康复了，比什么都强。”聂小涛说。

都说医护人员是战士，其实患者何尝不是呢？聂小涛感慨：“面对病魔，我们是战友。我甚至觉得，病床上的他们更有资格被称为‘战斗英雄’——以顽强的意志抵抗着病毒猛烈袭来的‘炮火’。”

樱花盛开的武汉，他要好好看一看

那天，海南海淀外国语学校初一国际班的同学们给聂小涛他们寄来了西瓜、哈密瓜和芒果。

同学们在信中说：“我们关注，我们祈祷，我们行动！抗疫路上，我们的心与你们同在！待到春暖花开日，请到天涯海角来！”

“我们从来都不是孤军奋战。援鄂抗疫，全国人民都在通过自己的方式支援着我们，支援着武汉。”在聂小涛看来，医务工作者、确诊患者、酒店管理者、快递员、公交车司机、安保人员、志愿者、援助者以及无数坚守在家的人，都在以平凡人的英雄之举支撑着武汉。

聂小涛说，春天的武汉，樱花盛开的武汉，他要好好看一看。

武汉市江夏区：照单配送 春耕无忧

□□ 殷旭 本报记者 乐明凯

“原来很担心种子、化肥这些农资不好买，现在村里统一采购，心里踏实多了。”在湖北省武汉市江夏区金口街道长江村，菜农鲁海民正在收割鲜嫩的芹菜。

“目前全村菜农都在分地块、分时段抢收在园蔬菜、抢播快生菜，每天向市区供应新鲜蔬菜约30吨，已抢播快生菜2000余亩。”长江村党支部书记陈定发介绍，该村至今没有出现一例确诊病例。农户急需的生产资料，由农户向村里报信息，村里团购，再送到农户手上。

在江夏区金水办事处黎园大队，村民房前屋后，一个育苗大棚里春意盎然。村党支部书记介绍，早在半个月前，村里就团购了一批种子，营养土并分送到农户手上，今年春季生产没有受到影响。

为了满足农民需求，金口街道组建了春耕农资服务小分队，逐村逐组统计农民需求，联系农资经销商及货源，协调解决

交通运输问题，集中配送到各村，由村里组织统一发放。“春耕不等人啊。”金口街道农业服务中心邓华文说。

据了解，江夏区目前已经分批批准12个街道30家农资经营门店恢复营业。全部采取整村团购、门店配送、村组分发的方式确保春耕农资供应。截至3月8日，全区累计完成农民订单1.1万份，金额200多万元。一批批农民急需的生产资料正“照单配送”到家门口，送去的也是每家一年的希望。

眼下正值春耕农忙时节，武汉在严格落实各项疫情防控措施的同时，全市第一批1171个无疫情村(大队)正有序开展春耕备耕。武汉市农业农村局相关负责人介绍，目前全市农业农村部门坚持农村疫情防控和农业春耕生产“两手抓”，随着无疫情村陆续恢复生产，下一步将加大统筹调配力度，保障各类农业生产资料及时供应，为“菜篮子”稳产保供夯实基础。

三江源国家公园实现生态保护与民生改善共赢

本报讯(记者 邵晋亮)近日，记者从《三江源国家公园公报(2019)》新闻发布会上获悉，自试点以来，三江源国家公园积极探索生态保护和民生改善共赢之路，如今，三江源水源涵养量年均增幅6%以上，草地覆盖率、产草量分别比十年前提高了11%、13%，17211名牧民转变为生态管护员，年人均增收2.16万元。

据统计，2019年三江源国家公园区内实施的生态保护和建设工程有力推动了生态修复，且成效显著。这些工程包括黑土滩综合治理21万亩、湿地保护50万亩、草原有害生物防控940万亩、沙漠化土地防治草方格设置2.7万亩和牧草补播2万亩等。国家发展改革委生态成效阶段性综合评估报告认为，三江源生态状况总体稳定，进入了局部好转与局部退化并存的新阶段。

青海省三江源国家公园管理局负责人表示，近年来，三江源国家公园积极探

索生态保护和民生改善共赢之路，将生态保护与精准扶贫相结合，与牧民群众充分参与、增收致富、转岗就业、改善生产生活条件相结合，多措并举推进生态保护设施建设、生态畜牧业发展，广大牧民群众生产生活条件得到明显改善。

据了解，2019年三江源国家公园共落实天然林保护工程、森林生态效益补偿、湿地生态补偿、退耕还林还草工程、草原生态补助奖励奖励资金4.89亿元、青海省财政统筹生态管护公益岗位补助资金3.7亿元。

此外，相关部门还积极开展牧民培训，以提高牧民综合素质。目前，园区内外接受民族手工艺加工、农牧业生产、机动车驾驶、汽车和摩托车维修、烹饪等技能培训的牧民已达到9040人次，并有42名牧民学生在西宁接受为期3年的中职学历教育。

陕西紫阳县开行“点对点”复工专列

□□ 陈刚 唐波 本报记者 胡明宝

“注意拿好自己的行李，排好队依次上车。”3月6日，从陕西省安康市紫阳县开往上海的K4588次列车迎来了乘客。这是一趟由中国铁路西安局集团有限公司开行的复工专列，1068名修脚师从紫阳县上车，将前往浙江、上海的多修脚店上班。

当天，紫阳县与陕西邦远元专业修脚保健服务集团有限公司(简称“邦远集团”)和市、县铁路部门合作，采取“点对点”专列形式运送1729名务工人员返岗复工。据悉，这也是紫阳县“点对点”输送的第十一批务工人员。

抗疫期间，紫阳县一手抓疫情防控不松懈，一手抓经济社会发展不动摇，坚持把劳务输出作为脱贫增收、推动发展的重要举措，积极主动对接就业岗位，开展“点对点、一站式”直达服务，组织广大农民工安全健康上岗、有序复工就业。2月21日以来，已陆续向北京、江苏、福建、浙江、宁夏、山西、河北等省市区“点对点”输送2824人。

魏艳艳是此批返岗复工人员之一，家住紫阳县焕古镇焕古村8组，目前担任邦远集团上海红松路店店长，月薪6000多元。

往年春节，魏艳艳在家的时间不超过两周，今年受疫情影响，已一月有余。“咱不

怕吃苦，就怕没事干。”接到大区经理即将复工的通知，魏艳艳格外激动。

“原本以为需要自己预定出行的火车票，最后得知县里会帮我们外出务工人员统一协调复工专列，并免费给我们购票，真心感谢党委、政府。”魏艳艳说。

出发当日，天刚亮，魏艳艳就早早被叫醒，起床收拾行李。身份证要带好，前几天在村委会开好的返岗复工健康证明也不能落下，还有备用口罩和酒精消毒棉片也要带上。

早早吃过饭，魏艳艳便赶到了20多公里外的紫阳站。

检票、进站、上车……流程与往日无异。队伍虽然较平时略长，但行进速度并不慢，乘客自觉排队，秩序井然。

“来早了，比预想的要快得多。”魏艳艳原本担心严格检查会耽搁进站时间，没想到一切都很顺畅。魏艳艳按照车站工作人员的指引，与工友们排队、检票上车。

为确保服务到位，专列出发前几天，紫阳县对本次所有返岗务工人员进行了健康检查，由所在镇村出具健康证明，既保证了输送的每一位务工人员都身心健康，同时也避免了务工人员到达目的地后被再次隔离带来的不便。

县长变身“李佳琦” 西瓜视频直播3天卖出300万元



新疆巴音郭楞蒙古自治州尉犁县副县长何森在西瓜视频直播推介本地香梨膏。

□□ 本报记者 缪翼

“朋友们不要走开，待会儿连麦送大家优惠券哦。新进来的朋友麻烦双击屏幕送我‘小心心’，也要记得点击关注哦。”直播间里这个昵称“新疆何森”的40多岁男主播正在积极与网友互动。时而掷地有声，时而笨拙地卖萌再带着些许可爱。

3月1日18:30，“新疆何森”在新疆巴音郭楞蒙古自治州尉犁县火龙果风情园热情熟练地推销产自本地的香梨膏：“香梨是我们这里的水果王子”，润肺又润燥，14公斤才能做出1公斤香梨膏。”

“看你说得这么好，打开吃吃看。”为了配合网友的评论，何森随即打开一瓶，用勺子舀着，边吃边对着镜头说：“朋友们看到没？很浓稠很甜，还可以兑水喝。”

……

这场直播持续了近3个小时，成交额约11万元。“新疆何森”俨然农产品领域的带货“李佳琦”，他其实是尉犁县副县长何森，分管电子商务。

疫情期间，不少地方的农产品因物流等因素销售受阻。湖南、新疆、辽宁……天南海北10个县市，的负责人想到了同个办法——2月29日-3月2日，在今日头条和西瓜视频做直播“带货”。

3天10地，通过视频直播，农产品销售总额约300万元。

感受一把网络“带货”的震撼力

这次参与直播的县市负责人，既有像何森这样拥有众多粉丝的“网红县长”，也有怀着“卖不出去怎么办”忐忑心情的“新手县长”。

2月29日下午是安徽省宿州市埇山县副县长陈新启的第一次直播，推销的是本地酥梨。“直播前很担心，怕镜头前紧张，介绍不好卖不出去。”陈新启没想到网友的关注度如此之高，在西瓜视频的直播间最高峰有46万人气，销售量也很高，短短3小时就卖了4.7万斤，销售额19万元。“直播为我们开辟了一个非常好的销售渠道，我太激动了。”陈新启说。

据陈新启介绍，直播后，埇山酥梨的销售量也在逐步攀升，达到了500万斤/天左右，基本恢复到往年同期一半的水平。

1000多公里外，陕西省榆林市米脂县委书记王国忠也是第一次参与直播。“小米是我们县农民的主要收入来源，几乎所有人都种小米。”2月29日上午，王国忠在米脂县的电子商务孵化基地为当地小米“站台”3小时。他还请来了厨师，在直播中为网友展示由小米做成的各种美食，比如小米凉皮、小米糕粽、小米酿豆腐、小米酿枣等。

“让大家亲眼看看小米的做法，吃法，我觉得最具说服力，这也是直播的最大好处——直观。”王国忠感触颇深。

从此认准了视频直播这条路

尉犁县不仅有20多万亩水果地，罗布羊也是一大特色。怎样一改过去传统、被动的销售模式，把水果、羊肉和其他农副产品销售出去、卖得好，是何森常思考的问题。

2016年冬天，何森偶然通过社交平台帮助当地一家个体户一天卖掉3吨冬枣。“简直不敢相信，震惊。”何森的思路也由此发生了改变，他从外面请来老师给本地干部、电商从业者培训。2017年和2018年，每月都会给乡镇农户、电商协会的人进行常规培训。课堂设在可容纳200人的县委党校阶梯教室，每次都座无虚席。对住在村里不便进城的果农，县里专门请了本地电商协会的老师晚上去村里上夜课，教果农如何通过互联网平台卖货。

“我们新疆地理位置偏远了点，新事物走得慢一些，但是不能不走，更不能不学习。”何森介绍，县里有个小伙子卖羊肉，过去一天能卖三、五只就不错。现在在做加工企业，把羊肉切成片进行真空包装再做成礼盒，今年最多的一天，折合下来卖了700多只羊。还有县里的王小红，此前是家庭妇女，没有经济来源，完全依靠丈夫。接触电商后，去年已能卖羊肉、红枣、葡萄干等农产品，年销售额超100万元。

到了2019年，何森意识到视频直播“带货”的效果很好，他就从乌鲁木齐请来老师教授如

何拍摄短视频，如何做直播。

“去年底，我们还组织了一场视频直播‘带货’大赛，第一名一小时就卖了近4万元，卖出去的产品有蜂蜜、红枣、羊肉、饅饼等。”有了这样的好成绩，何森认准了视频直播这条路。

争取本地多出几个“网红”主播

“今年还要加大视频直播的力度。”这个“网红县长”，何森是当定了，“好的农产品因不为人所知卖不出去，老百姓很吃亏。如果通过我们能够为老百姓推销产品，那便是好事。”

在何森看来，“县长们”的站台也在一定程度上保证了质量和信誉，他曾公开向县里电商行业立规矩：必须诚信经营，保质保量，如果敢以次充好，砸尉犁县电商的牌子，将取消其做电商的资格，并处以罚款，同时请广大人民群众监督。

直播结束时，4.7万斤的库存算是解决了，陈新启总算松了一口气。

“这次在西瓜视频的直播给部分果农解了燃眉之急。”陈新启介绍，埇山酥梨的储存方式有3种，冷库、果窖、直接放屋里。冷库和果窖的储存时间较长，可持续到夏天，但不是每个果农都有实力选择这种方式。直接放屋里，过了3月卖不出去就会烂掉，因此着急出售。

“我们把酥梨直接呈现在消费者面前，节省了广告成本。”陈新启认定，视频直播的展现形式更为直观，更能赢得消费者的信任。

米脂县的小米也在西瓜视频的直播中卖出了4万多斤，销售额约30万元。“传统渠道，就是本地加工企业收购农民小米谷子进行加工，然后走大宗批发，转到外地，卖得价格较低，农民赚得也少。且传播速度慢，难以打响品牌。这迫使我们去想更好的传播途径和卖货方式。”王国忠说。

“之前我们就关注到短视频APP受众广泛，基本‘逢机必装’。这次赶上西瓜视频大力补贴农产品直播，感觉是个试水的好机会。”在王国忠看来，视频直播的渠道便于下单，传播效果好，还可以帮助农户走直销的形式，即把已包装好的小米直接卖到客户手上，没有中间商赚差价。



体验了一次直播“带货”，王国忠最强烈的感觉就是可以零距离观察到市场反应和消费需求。“粉丝们会在评论区评论互动。搞直播是最好的市场调研，比坐在会议室听汇报了解得多，展示的信息量大，比文字的形式更容易让人接受。小米好不好，镜头一扫就知道了，很有表现力。”王国忠说。

据米脂县电商办主任吕德勇介绍，2017年“双11”米脂县小米销售额是365万元，2019年“双11”飙升到1360万元。加上这次直播，县里已经深刻感受到了网络“带货”的震撼力。米脂县也曾从浙江杭州请了老师，培训返乡大学生、农户、退役军人以及待业在家对电商有兴趣的青年。

当然，“县长们”变身“李佳琦”带货只是暂时的。对于今年电商布局，3位县负责人都表示，会重点对接电商销售企业，把个体户汇到企业生产线，让前方的电商企业进行销售。

同时，他们也将系统性利用短视频和直播引流，重点针对视频直播和视频制作进行培训，争取本地多出几个“网红”主播，带动农产品卖得更好，让农民的生活更好。



安徽省宿州市埇山县副县长陈新启(右)直播推介埇山酥梨。