

梁开超：纵使前路荆棘 亦能无畏奔跑

记者 田朝艳

“我命由我不由天。”动画片《哪吒之魔童降世》里的这句台词让网友热血沸腾，一度成为了许多人的个性标签。

这句话放在38岁的梁开超身上再适合不过，从农村出来的他，参军入伍、创业开公司，从小学文化自学到大专学历，致力要做一滴能让油锅沸腾的水，让平凡的人生不平凡。

绿色军营梦

成为一名军人，是梁开超从小梦想。

1997年，13岁的梁开超小学毕业，由于家庭原因被迫辍学，为补贴家用他便去四川宜宾的一家面馆学习，直到2002年，年满18岁的他终于如愿参军入伍，穿上军装。

“一定要好好干！”刚穿上军装的梁开超很兴奋，倍加珍惜来之不易的机会。也许是多了几年的社会磨炼，初到部队他就比同龄人更能吃苦耐劳、做事也更细致周全。不怕吃苦不怕累的精神得到了部队领导的赏识，便推选他为厨师长。

对于厨师长的工作，他严格要求自己，“一是要把好食材关，二是要营养均衡，根据大家的身体情况和喜好来搭配。”由于学历浅，他对营养学一窍不通，为了更好地做好工作，他自学心理学、营养学等知识，看着菜肴得到大家的喜欢，他就很有成就感。其间，他受邀参加了赣州首届食神电视厨艺争霸赛，凭着高超的厨艺获得金奖。

小学时，梁开超的成绩一直都在班级前三名，没能继续读书是他的遗憾。工作之余，他通过自学考试，考取了青州师范学院的后勤管理专业。



梁开超(右二)下乡收购农产品。

8年的军旅生涯，培养了他雷厉风行、严谨自律的作风。为人热情真挚、做事负责，是部队领导、战友对他的一致评价。服役期间，他先后荣获优秀士兵3次、三等功2次、嘉奖5次、优秀党员1次。

好物出深山

从心出发，向心而行。

2010年，梁开超退役回到家乡水富，先后在水富市公安局、水富市民政局做过辅警和社工等工作。在民政局工作期间，随着和留守老人、留守儿童频繁接触，想改变他们的生活现状的种子在心

里生根发芽。

“经常看到老人天未亮就背菜去卖，卖不完又背回家去，很痛心。”这些事激发了他想为老百姓做点事的斗志。

如何才能让农特产品走出深山，让城里人买到原生态农产品，实现双赢？带着这样的疑问，他通过不断的市场考察调研，将目光锁定在“云供销”商城及实体店模式，通过“电商+直播”带动城乡物品流动。

2021年8月，他依托水富市供销合作社，注册成立了水富市梁非农产品销售有限责任公司，形成了线下网络和线上网络销售模式，通过线上“云供销”商城

及实体店，从事农产品网络销售服务。

“我们一定要把好‘进村入市’商品的质量关，让老百姓得到实惠。”在水富市移动供销启动仪式上，梁开超郑重许下承诺。他是这样说的，更是这样做的。

2021年，云富街道李阿姨种植的300余亩黄果柑，因市场低迷销路不畅。梁开超得知后，将40余吨黄果柑全部收购。“当时的市场不好，卖了很久才卖完，但是能帮助到老百姓感到很开心。”说到这里，梁开超满脸笑容。事后李阿姨提着腊肉、鸡蛋到梁开超办公室表示感谢，直接扬言道：“以后我家的水果哪个我不卖，只卖给你。”这样相互帮助的故事，在他和农户之间还有很多。

“我们向农户收购农产品时一般都高于市场平均价格，销售的价格低于市场价格，确保让大家买到物美价廉的产品。”3年间，他用脚步走遍了水富的大小村落，和农户成为了朋友。哪个合作社的枇杷好，哪个合作社的猕猴桃甜，哪个合作社的橘子口感好，他都一清二楚。

点开“绿之农供销”线上售卖平台，“红白喜事”“乡下走走”“进城逛逛”……农家蔬果、农家特产、特产干货、生活日用品等一应俱全，真正实现了一站式购物，解决了城市生产生活物资下乡“最后一公里”和农产品进城的“最先一公里”的问题。

截至目前，梁开超的公司配备冷库2个，仓库3间，冷藏运输车2辆，货物运输配送车3辆，发展农资、肥料、日常生活用品批发下游商户15家，实现新鲜果蔬直接从地里到餐桌，有效保障了群众的“菜篮子”。2022年，公司实现了427万元的总收入，共销售了200多吨当地水果，帮助农民创收300万元。

阔步踏前行

“成功，不是你获得某样东西，而是你做了什么有意义的事。”这是梁开超对成功的理解。

随着“绿之农供销”线上售卖平台的逐渐完善，货品日渐齐全，获得顾客的日渐喜爱，面对现有的成绩，他并未满足。“3年打开水富市场、再3年打开昭通市场、再3年打开云南市场。”是梁开超为公司擘画的蓝图。

他的办公室书柜里放着《现代农业生产经营》《企业改革政策法规选编》《蔬菜加工实用技术》等书，这些书都被翻得很旧。少时未能好好读书的遗憾，长大后他一直在弥补。

记者在采访时发现他的书柜旁放着一个军用背包和军用旅行箱。他笑着向记者解释道：“以防万一，若发生什么紧急事件，可以第一时间加入。”

虽退役多年，但他时刻以军人的标准严格要求自己，在水富发生洪灾时第一时间投身救援，在菜市场遇人闹事第一时间出手制止，在新冠疫情期间第一时间捐献物资……他一直在用实际行动回馈社会。

你所经历的磨难，最终会成为人生的财富和沉淀。做事周全细致且雷厉风行、为人厚道且热情，是周围人对梁开超的印象，人生的多重经历塑造了今天的他。

星光不问赶路人，幸福属于奋斗者。回首梁开超的人生路，正是如此，相信敢直面困难的人，未来必将是康庄大道。

(受访者供图)

争做新时代优秀宣讲员

陈 蓓

我是昭通职业技术学院一名思政课教师，讲好党的创新理论是我们义不容辞的责任。2022年11月10日，是一个令人难忘的日子，我被选为了“云岭百姓宣讲团”“昭通青年宣讲团”的一名宣讲员，宣讲党的二十大精神。能够加入宣讲团，对我来说既光荣又深感责任重大，所以，我暗自下决心：“一定要全力以赴把党的二十大精神讲得好、讲透彻。”

满怀热情 认真撰稿

宣讲要深入人心，写好宣讲稿是关键。正所谓“打铁还需自身硬”，我时刻提醒自己只有学得深，才能悟得透，只有悟得透，才能讲得好。于是，我反复研读党的二十大精神报告原文，不断搜集各种资料，同时，在撰写宣讲稿时我尽量做到每一个故事有数据、有细节。

我们的宣讲对象大多为老百姓，所以在撰稿过程中始终坚持守正创新的原则，用鲜活的案例展现变化，打破传统的宣讲方式，让群众深刻理解党中央的关心关爱。争取做到在宣讲内容上精确聚焦，在宣讲的形式上精妙转化。用生动的语言、新颖的表达，将昭通市的发展变化呈现于宣讲之中。能够真正让群众坐得住、听得进、弄懂，推动党的二十大精神深入千家万户。

全力以赴 不辱使命

宣讲稿撰写完成后，宣讲团对我们进行了严格培训，在培训过程中我对宣讲工作有了更多的认识和领悟。首先要做到真说、真懂、真信，有信仰的人才能够讲好信仰；其次要有充分调研，才能够找到和宣讲对象的共情点；再次要有好的故事，通过小故事透出大道理，将理论融入故事中，引发听众的共鸣。总的来说就是要做到言之有理、言之有情、言之有悟、言之有趣，真正把党的二十大精神讲透彻。有引领力、有影响力、有渗透力、有吸引力，增强老百姓的政治认同、思想认同、理论认同和情感认同。

深入基层 开展宣讲

作为“云岭百姓宣讲团”“昭通青年宣讲团”的一名宣讲员，我跟随团队先后到昆明、曲靖、巧家等地，开展了12场宣讲。我们通过“宣讲+文艺+故事”的方式，出新招，讲实效，把深邃逻辑融入通俗话语、把理性思考融入感性场景，真正做到了贴近生活、贴近群众。在理

论宣讲过程中还穿插了文艺节目以歌加温、以曲动人，用接地气的方式实现了宣讲的根本性创新，通过鲜活生动的特色宣讲形式，推动党的二十大精神深入人心，增强宣讲的感染力和说服力，社会反响较好。

在宣讲的过程中有很多令人难忘的感人瞬间，我们进社区宣讲是以院坝会的形式开展，与群众坐在一起，村民们带着小板凳围坐在一起聚精会神地聆听。特别是在曲靖市马龙区宣讲时，一位坐在后排的老人一直把头探出来，想要听得更清楚，让我备受感动。

在昆明西山区进行宣讲时，台下座无虚席。很多社区的工作人员都来参加宣讲报告会，活动结束后他们纷纷来与宣讲员交流，对于昭通实现脱贫攻坚这个重要目标时所做出的实例，成为激励着他们在今后工作中更加努力的精神源泉。

在紧张忙碌的宣讲活动结束后，我返回到自己的工作岗位开始新一轮的工作。思政课教师承担着立德树人的关键任务，青年兴则国家兴，青年强则国家强，中国发展要靠广大青年担当作为，于是我结合外出宣讲的经验和感悟，在返校后的第一时间，深入学生开展党的二十大精神学习宣讲，同时组建了一支由12名优秀学生干部组成的宣讲团，指导大学生宣讲团成员以青年视角，运用深入浅出的语言，以社团活动为平台，通过讲事实、列数据、举例子，让理论讲解变得丰富和鲜活起来，让学生愿意听、听得懂、想得通、悟得透。假期组织返乡大学生志愿者跟随干部入户走访，通过这种方式向群众宣传党的二十大精神，以青春之姿，传递青春正能量，推动党的创新理论“飞入寻常百姓家”，切实学习好、宣传好、贯彻好党的二十大精神，把新理念新思想传递给居民群众。

返乡学生从亲身经历和感受、这些年来家乡翻天覆地的变化、当今群众的幸福生活等方面进行了讲述，面对面宣传党的二十大精神。积极投身于新时代伟大实践中，展现青年担当，为家乡青年做出了榜样。通过校内校外两种方式引导大学生能够认识到新时代新征程青年所肩负的责任，奋斗不息，砥砺前行，自觉成长为堪当重任的时代新人。

作为一名党的理论宣讲员，我坚持用自己的实际行动将宣讲工作做到讲准、讲透、讲深、讲活，用真心实意感动听众，用心灵去温暖心灵，把一颗赤诚的心中流淌的爱党、爱国的血液浇灌在每一个字、词和每一句话语中，让听众感受到信仰是一种快乐、热爱是一种品格，真诚是一种力量。

随着乡村振兴战略持续推进，越来越多“新农人”活跃在农村广阔的舞台上，展现奋斗者风采，永善县通源牧业有限公司总经理胡建东就是其中之一。作为江苏人的他，毅然选择在永善创业当“牛倌”。通过多年的摸爬滚打，他不仅掌握了一套“养殖经”，还修建了养殖场，创办了公司，成为远近闻名的“牛倌”，同时还将自己多年积累的养牛经验和技能，毫无保留地传授给村民，带领村民共同致富。

结缘永善 发展养牛

盛夏时节，走进位于茂林镇冷米村的永善县通源牧业有限公司肉牛养殖场，不时传来“哞哞”的牛叫声，只见工人正在打扫牛场清洁卫生。牛栏内的牛个个体格健壮，皮毛光滑油亮，而一旁的胡建东正在给牛换水喂食草料。与胡建东交流了一番后，笔者发现，他脸上总是挂着淡淡的笑容，在谈到创业的经历，胡建东不由自主地打开了话匣子。

今年47岁的胡建东是江苏省江阴市人，早年间白手起家，走南闯北寻找致富路径。靠着学习、实践，摸索出了自己的一套“养牛经”，成为了当地有名的养牛大户。因一次偶然的机会，他来到昭通投资发展养牛产业。

经过一番考察，胡建东最终选择在永善县茂林镇冷米村建设肉牛养殖场。2017年，他投资1000万元注册成立了永善县通源牧业有限公司，主要经营肉牛养殖、出售、母牛扩繁、牧草种植等。同年10月，启动建设10000余平方米养殖场，种植牧草2600余亩。

创新模式 助农增收

创业之初，胡建东凭借在老家10余年的养牛经验，依托茂林得天独厚的的气候和宽广草场资源优势，在镇党委、镇政府的大力支持下，积极探索“党支部+合作社+公司+贫困户”的新路子，与茂林镇1000余户群众建立利益联结机制，吸纳村民进场务工，入股参与养牛。同时，探索“种、养、肥”（采取就地取材的方式进行饲料原材料生产，流转村民坡耕地种植玉米和牧草养牛，再将牛粪进行干湿分离后，作为肥料返地恢复土壤肥力）有效循环模式，带动650户村民发展肉牛养殖产业，增收160余万元，养殖的肉牛远销云南、贵州、四川、上海等地，产值累计达6000余万元。

近年来，他所在公司先后被评为云南省第三届畜牧业协会草业分会理事单位、昭通市农业产业化经

营第十一批市级重点龙头企业、省级肉牛畜禽养殖标准化示范场，与中国农业大学建立校企合作关系，并成立了云南省杨红建专家工作站。

传授经验 回馈社会

家有肉牛千头，不如一技在身。近年来，胡建东多次外出向专家学习，先后参加了国家、省、市、县各种养殖技能培训，并被聘为“永善县特聘技术员”。通过多年的摸爬滚打，他不仅掌握了成熟的养牛技术，还成为当地有名的养牛大户，接待各地养殖户、新型经营主体等到公司参观学习110余次，同时还将自己的养牛经验和技能，无偿分享给县内以及相邻的大关、昭阳、四川金阳等地养殖大户，带领大家共同致富。

企业从社会中获利，也要承担起相应的社会责任。一个善于履行社会责任的企业，才能赢得社会的赞誉和公众的好评，走得更远。近年来，胡建东在自身经营稳步向前发展的同时，积极回报社会，热心公益事业，累计为扶贫、帮困、助残、助学、赈灾等捐赠资金26000余元。



胡建东在给牛儿投喂饲料。

胡建东：异乡创业当「牛倌」带领村民共致富

通讯员黄桦 郭明徽 吴港 文图