

跨越山河的承诺

——记快递员刘平来的十余年坚守与奉献

记者 周 燕 通讯员 刘巧燕 文/图

刘平来风雨无阻地在群山间派送快递10余年,累计派送快递超4万件。他热心公益,事迹多次被中央电视台报道,荣获“全国最美快递员”称号。他用十年如一日的坚守,诠释着“使命必达”的深刻内涵。



在云贵高原的崇山峻岭间,巧家县以其陡峭的地势和众多的沟壑考验着这里的每一位劳动者。在这片土地上,京东物流快递员刘平来用十年如一日的坚守,累计派送快递超4万件,准时送达率达99.8%。这些数字的背后,是一段跨越17个乡镇(街道)的非凡历程——从“亚洲第一高溜”的惊心动魄,到泥泞山路的艰难跋涉;从除夕夜的紧急配送,到暴雨中的执着前行。这位快递员不仅用实际行动证明了自己的专业与诚信,还将公益助农的温暖传递至深山的每个角落,先后获得“全国最美快递员”、昭通市劳动模范、昭通市邮政行业“小蜜蜂”等荣誉,并当选为昭通市人大代表。

一诺千金:跨越天堑的承诺

2017年,一单特殊任务交到了

刘平来手中:客户急需在婚礼前送达全套家电。“这不仅是货物,还是对新人的祝福。”他连夜出发,不仅准时送达,还主动帮忙安装调试。当客户执意额外支付报酬时,他婉言拒绝道:“承诺的事情,本该如此。”

对于刘平来而言,这样的故事不胜枚举。一次暴雨中的小河镇配送途中,货车深陷泥潭。情急之下,他跪地推车,泥浆浸透全身。简单清洗后,他毅然继续赶路:“客户还在等待。”

最惊险的一次送货经历发生在茂租镇鹦哥村。2018年以前,茂租镇鹦哥村花山、葫芦区等村民小组因交通不便,与外界的往来需经过距离金沙江面高达260米、长达470米的“亚洲第一高溜”鹦哥溜,身旁是陡峭的崖壁,每次通行都如同在“空中走钢丝”,令人望而生畏。刘平来肩扛百余斤家电穿越

这条“空中走廊”。当客户看到送达的家电时,激动不已:“此前从没有人敢接这个订单!”

2024年除夕夜,当万家团圆时,刘平来依然奔波在送货路上,为两个家庭送去急需的电器。“节日的承诺更显珍贵。”他说。10年间,无论风雨寒暑,他从未食言一次。

心系乡土:温暖的传递者

刘平来的善良如同涓涓细流,浸润着巧家这片土地。2017年,他向巧家县儿童福利院捐赠了1万元。2019年7月,刘平来在送快递途中,突遇山洪暴发,洪水淹没路面,他毫不犹豫地挽起裤脚背老人过河,事后老人的子女得知,专门送来锦旗感谢他。有时送完货后,刘平来还会召集老人跳广场舞、玩投壶游戏,并自购1000余条毛巾作为奖品,让寂静的村庄充满欢声笑语;遇见留守老人扛重物,他主动搭手帮忙,甚至跑到田里帮忙干农活;看到村民的土特产品滞销,他自发当起“代购代销员”,让烟熏腊肉、土鸡蛋等走出大山,变成老人们的“零花钱”。

家乡代言人:让世界看见巧家

作为巧家县的“形象大使”,刘平来抓住每个机会推广家乡特产。参加央视节目时,他不仅带着小碗红糖亮相,还以“云南十八怪”的方式展示土鸡蛋——用稻草系着鸡蛋登场。在赶赴节目录制的途中,行李箱里的稻草甚至引发机场“交涉”。

在2023年“最美探源”活动中,他的“云南欢迎你”横幅成为标志性符号。从《京东扶贫计划》到《脱贫攻坚战星光行动》,他始终抓住每个机会为家乡代言。

如今,这位乡“信使”依然日复一日地穿梭在巧家群山之间,用脚步丈量责任,以行动温暖人心,在乡村振兴的大潮中续写着属于自己的不凡篇章。

新时代“昭通印象”
风尚人物

2019年,欧贤芹返乡创立云南羲之竹文化科技有限公司,深耕箬竹产业。100余种竹制品畅销海内外,她带领公司实现年产值1900万元。她收购竹材助农增收,让箬竹从“烧火棍”变“致富棒”。这位女企业家正在用最质朴的方式诠释着:诚信,才是最长久的生意经。



大关县的青山翠谷间,欧贤芹正为每一根箬竹注入新的生命。2019年,这位都市白领毅然放下优渥的生活,回到木杆镇创立云南羲之竹文化科技有限公司。在她的眼中,箬竹不仅是原材料,还是承载着乡亲们希望的绿色瑰宝。

**品质为本
以工匠精神守护箬竹之魂**

“宁可少做一件,绝不坏一件。”这是欧贤芹常挂在嘴边的话。公司建立起严苛的品质管控体系:原料只选3—4年生优质箬竹,静置熟化至少6个月,每件产品必经16道工序。在蒸煮车间,老师傅们掌握着代代相传的火候秘诀;在打磨工位,女工们会为一个微小毛刺反复修整。

如今,从书房雅致的竹制文具到客厅大气的箬竹家具,公司开发的4大系列100余款产品正走进千家万户,客户满意度高达98%。这些数字的背后,是欧贤芹用诚信铸就的品质口碑。

信义为先

用行动诠释一诺千金

2020年7月,公司迎来成立后的首个大单——一位贵州客户订

购了4张餐桌、32把椅子和6个博古架。彼时,厂里仅有5名工人,技术也不够成熟,面临时间紧迫、任务繁重、经验匮乏的多重困境。为了履行承诺,欧贤芹不惜高薪聘请曾来厂里指导的师傅,带领团队边学边做。6人日夜奋战,克服重重困难,最终将一批做工精良、质量上乘的产品准时交付到客户手中。这份坚守换来的是客户“超预期”的评价。

“为了做好这一单,确实下了血本。”欧贤芹回忆道。这份对诚信的坚守,不仅赢得了客户的高度赞誉,还为公司积累了良好口碑,成为打开市场大门的“金钥匙”。此后,越来越多的客户慕名而来,信赖并选择云南羲之竹文化科技有限公司的产品。

惠民为要

让诚信之光照亮共富之路

清晨,细沙村的村民何仕奎已在竹林里忙碌,他一年卖竹子的收入可达15万元左右。曾经无人问津的“烧火棍”,如今摇身一变,成了乡亲们的“致富棒”。近5年来,公司累计向竹农收购竹材300余万根,仅2024年公司收购竹材的金额就达359万元。

一位女企业家的诚信『三部曲』

记者 周 燕 通讯员 朱 睿 文/图

在残疾人扶贫车间,何万平正娴熟地打磨竹制杯垫。因意外腿伤致残后,他一度绝望。如今,他每月收入有4000元。“非常感谢欧总,让我们在家门口就能上班挣钱。”何万平感激地说。

公司的发展创造了大量的就业岗位,让众多群众实现了在家门口就业的梦想。2024年,公司年产值达1900万元,用于支付员工及临时务工人员工资达507万元。固定职工数量从建厂初期的5名,发展到如今的100余名。这些职工大多是事关本地的留守妇女、残疾人、老人,其中困难家庭占比超过一半。

这抹竹绿连接着山海,这颗诚心温暖着人间,这位女企业家正在用最质朴的方式诠释着:诚信,才是最长久的生意经。

一位浙商在彝良的32年——

他乡成故乡 诚信是商魂

记者 周 燕 通讯员 谭文萍 文/图

陈建华把守信重义作为座右铭,诚信经营,带领超市获评省级“诚信单位”。他积极履行社会责任,每年拿出营业利润的5%用于公益,累计捐款捐物50余万元。他将青春奉献给乌蒙山区,不仅见证了当地超市行业的沧桑变迁,还以独特的经营智慧让彝良百大超市在商海沉浮中稳步前行。

在彝良县的商贸发展史上,一位来自浙江永嘉的商人用32年光阴书写了一段商业传奇。他就是将青春奉献给乌蒙山区的浙商陈建华。

从小摊位到商厦的商业蝶变

1993年,18岁的陈建华怀揣梦想,从东海之滨奔赴云贵高原。彼时,他的姐姐在彝良百货大楼二楼经营着一方小摊位。姐弟俩以“蚂蚁搬家”般的勤勉,将“诚信经营、服务至上”的理念深深植入经营血脉:晨起搬运货物,他们是力夫;深夜盘点商品,他们是会计;接到送货需求,他们又变身送货员。这种“全能型”服务模式在彝良商界独树一帜,为日后的商业扩张埋下伏笔。

在2004年的国企改革大潮中,陈建华敏锐捕捉到转型机遇。面对彝良百货大楼的改革契机,他果敢联合商会力量,一举拿下商场两层产权。“这不仅是经营场所的升级,更是商业梦想的跃迁。”站在崭新的商厦前,陈建华难掩激动地说。2005年末,完成华丽蜕变的彝良百大超市正式亮相,900平方米的经营面积里,一套包含“质量把控+微笑服务+售后保障”的完整体系开始运转。陈建华推出的“换位思考、先行赔付”机制,成为超市的金字招牌。

商道至简的诚信密码

“吃得亏,打得堆”——这句话被陈建华奉为经商圭臬。2001年,一位顾客在他的超市里购买了一个燃气灶,2003年燃气灶出现故障,享受过一次免费维修。2006年,因其使用不当,该燃气灶玻璃面板爆裂,顾客再次来到超市维修,然而燃气灶早已过了保修年限。了解情况后,陈建华立即联系供货商,但这款燃气灶已经停产,

没有能够匹配的玻璃面板。陈建华安慰顾客:“我给你退货!”陈建华的“商誉比黄金更珍贵”信念,让这次“吃亏”变成了最好的品牌广告。

2022年的奶制品账目风波更凸显陈建华的商业品格。在超市召开的每月例会上,财务部负责人汇报了一个特殊情况:一家奶制品供货商送来的对账单金额比超市入库金额少2.6万元。核查后发现确实是该供货商的送货员因疏忽导致送货单遗失,陈建华随即将2.6万元货款一分不少地补给了供货商。“商业是条环环相扣的链条,诚信就是最好的润滑剂。”这番言行让合作商们由衷赞叹。

三代传承的商界家风

陈家族代的经商基因里,“诚信”二字重若千钧。陈建华父亲传授的“猪肉经营三原则”——不售病死肉、严把质量关、足斤足两,成为超市生鲜区的立身之本。有趣的是,老父亲还曾化身“神秘顾客”,千里迢迢从浙江赶来暗访,这番突击检查的结果让他欣慰不已:儿子



退伍军人变『兰专家』

他用『一株草』带富一方百姓

记者 周 燕 通讯员 李海燕 文/图

“今年独蒜兰鲜货价格都涨到每公斤400元了,但我们宁可少赚钱也要保证按原计划给农户提供种苗。”近日,在鲁甸县水磨镇的独蒜兰种植基地里,昭通芸生农业科技开发有限公司创始人杨玉凡又一次拒绝了高价收购种苗的客户。这位36岁的退伍军人,用8年时间将珍稀药材独蒜兰打造成富民产业,带领320户群众走上了特色种植致富路。

从“走出去”到“带回来”的创业情怀

2007年,从部队退役的杨玉凡选择外出打拼,在中药材行业积累了10年经验。2018年,怀着“要让乡亲们在家门口致富”的想法,他

杨玉凡采取“公司+科研院所合作社+基地+农户”的利益联结机制,向当地群众提供400余个就业岗位。他与科研机构合作,培育出2个省级林木良种,获授权专利11项。他创办的昭通芸生农业科技开发有限公司获评云南省科技型中小企业。这个退伍不褪色的创业先锋,正在用军人的担当和匠人的执着,在水磨镇的青山绿水间,谱写着一曲乡村振兴的奋进之歌。



回到家乡创办合作社。“水磨村山多地少,特别适合种独蒜兰,这株‘草’说不定能改变家乡面貌。”

独蒜兰是国家二级保护植物,野生资源禁止采挖,人工培育更是世界性难题。杨玉凡没有退缩,他将全部积蓄投入研发,与中国科学院昆明植物研究所等机构合作,在专家指导下攻克了组培育苗技术难关。如今,他建成的300平方米组培车间,单批次可培育3500万株种苗,成活率从自然条件下的5%提升到85%,成为全国最大的独蒜兰繁育基地。

“三保”模式让农户吃下“定心丸”

“做生意不能只看眼前利,让农户持续增收,让产业健康发展,才是长久的诚信。”杨玉凡深知,发展特色中药材种植农户最担心“种得出、卖不掉、卖低价”。因此,他向种植户郑重承诺“低价供种苗、免费教技术、保价收产品”,并以低于市场价30%的价格提供独蒜兰种苗。

“杨总给出的‘三保’实在是太贴心了!”正在基地采收的脱贫户陈大会算起了账,“低价种苗省了本钱,免费技术培训学了本领,保

底收购更不愁销路,今年我家5亩独蒜兰少说能挣10万元。”

杨玉凡创新的“三保”模式已让利农户超50万元。即使今年市场行情看涨,面对多家企业以双倍价格求购种苗的情况,他仍坚持以原价供应农户,还投入150万元用于研发观赏型新品种,开拓花卉市场以增加盈利点。

既要“金山银山”也要“绿水青山”

在独蒜兰产业发展中,杨玉凡始终坚守生态底线,不仅主动向县林业部门报备种植规模,还建立野生资源监测点,连续3年通过有机认证。他不断夯实企业科研创新基础,与中国科学院等科研机构达成“产学研”合作,获授权专利11项。最新培育的“宝芸”“宝荃”两个新品种,既保持了药用价值,又兼具观赏性,实现了“一兰双用”。

如今,杨玉凡的公司已带动周边村民发展独蒜兰种植1300亩,帮助400多人实现家门口就业,户均年增收3万元。2024年,公司年销售收入达2050.63万元,利税390.39万元。昭通芸生农业科技开发有限公司获评云南省科技型中小企业。