书院镇余姚村党总支书记陆生兵乐为群众做实事——

村民赚到了铜钿 干部赢得了民心

“走转改”迎盛会系列采访

芝麻绿豆官

■陆生兵在群众中威信很高

几天前，记者来到浦东新区书院镇余姚村采访。走在村里，巧遇一个老汉把一堆垃圾放在刚修好的水泥路上。陆生兵心直口快地说：“这条路7月刚修好，马上要通公交，你怎么乱堆东西？万一有车开过来撞到你怎么办！”老汉一迭声地打招呼：“陆书记，对不起啊，我马上搬走。”一个小插曲，却反映出陆生兵在余姚村群众中的威信。

融洽干群关系，说容易也容易，陆生兵调到余姚村工作6年，获得村民交口称赞。然而，在陆生兵来余姚村前，镇上有一个词叫“余姚乱子”，说的就是余姚村干部内部不团结、村民和村干部关系紧张，三天两头吵闹、上访。陆生兵为何能改变局面，赢得民心？靠的就是一句话：“在基层当干部，就要为老百姓做实事！”

群众“种瓜得瓜”

余姚村虽然是浦东面积最大的村庄，原先却少有人知。相反，“野猫洞”的外号反而大名鼎鼎——意思是村子地处偏僻，经济落后，全村没有一条沥青路，钢渣路路面坑洼，农民想把瓜果运到镇里销售，半路上就颠破半车瓜。除了野猫聚集，谁也不愿来这里，男青年讨老婆都成问题。

陆生兵来到余姚村，首先抓的就是利用盐碱地特点，让农民“种瓜得瓜”，为村庄稳定打好经济基础。

过去，基础设施不好，村民与外界交流少，缺乏经济头脑，主要种植水稻、小麦等传统作物，即使种植少量瓜果，销路也不畅通，经济效益不高。陆生兵在改变村庄面貌，让集装箱卡车开进地头收货的同时，组织成立由村党总支主导的村级福禧蔬果合作社，把技术员请到农户家传帮带。他还找到南京的批发市场，几经洽谈，用高品质的西甜瓜征服南京客商的心，使其成为免检产品。

几年来，全村80%西甜瓜销往南京，供不应求，销售额不断上升。今夏，余姚村引进冰雪脆梨等西甜瓜新品种，亩产值高达1.8万元，让周围地区的农户十分羡慕。

今年，陆生兵还引导村里试种10亩蝴蝶兰，10多亩猕猴桃和杨梅等新品种，预计12月下旬，第一批蝴蝶兰即将出口韩国，为村民们赚进第一笔外汇。

干部“以心换心”

在书院镇，只有余姚村敢请村民无记名给村两委打分。去年底，陆生兵设计了一张村民民主评议表，发到家家户户，请大家给村两委工作提意见。结果，全村1800户群众，满意率高达96%。

96%得来并非偶然，这是陆生兵“以心换心”的结果。

2008年1月，村民大面积改种西甜瓜不久，就遭遇南方雪灾。凌晨2时，陆生兵走出值班室，开上私家车，在瓜田里巡视。大雪纷飞中，他果然发现险情，积雪正压得瓜棚摇摇欲坠。他赶紧叫上其他值班干部，挨家挨户叫醒村民，一起在田里铲雪、加固瓜棚，避免村民的投资血本无归。今年8月，“海葵”来袭，陆生兵同样度过了一个不眠夜，每隔三四小时就要出门巡视一圈。他发现有的水渠排水口被垃圾堵塞，赶紧找人、调挖掘机，清理了一个晚上，挽救了渠边瓜田的灭顶之灾。

陆生兵还很注意与干部、群众保持密切联系，一年召开三次党总支大会，村务、党务公开，村里的事，集体说了算。平时，不论村里谁家办丧事，他都要去送上慰问金；经常到老党员家里坐一坐，听听对方的想法；今年，村里有五个孩子考上“一本”，他“拍板”：村里给每个孩子发1000元奖学金，还在村里张榜公布五人的名字、照片，以鼓励其他孩子好好读书。正是因为陆生兵处处把老百姓揣在心里，所以，村民们看到他都很“买账”：“老陆的话，我们乐意听。”

本报记者 孙云

历经140年风雨，外滩源重现风貌

昔日沧桑开埠源头 如今典雅现代街区

■修缮前的外滩源老建筑 郭长耀 摄

时过境迁 10年民生新地标

这里是上海开埠的起点，上海的近现代贸易、商业和金融业在此孕育生长。

这里是海派文化的源头，中西方文化于此交融积淀。

这里，就是外滩源。

外滩源位于苏州河、黄浦江交汇处，北抵南苏州路，南至滇池路，西起四川中路，东至中山东一路。至今，外滩源保存完好的14幢近代优秀历史保护建筑，集中了欧洲文艺复兴、新古典主义、折衷主义、装饰艺术派和现代主义等多种建筑风格。

这个街区里第一幢可记录的建筑是原英国领事馆，它是外滩最古老的建筑，落成于1849年，曾遭遇火灾，重建于1873年。从这里开始作为外滩的源头，一路有了外滩绵延数里的壮观场面。如今，外滩源已历140年沧桑，华贵典雅依旧。

2002年6月，按照“重现风貌，重塑功能”的整体思路，以及打造高端商务文化区、历史风貌保护区和公共社交休闲区为一体的功能定位，外滩源项目一期工程正式启动。经过10年保护开发，占地总面积9.7万平方米，总建筑面积约27.32万平方米的外滩源一期已初具规模。

以原英国领事馆及领事官邸为核心的外滩源项目中的公共绿地和圆明园路步行街已对公众开放，其中有27株百年古树、英式草坪，景观秀丽，历史人文气息浓郁。

2010年9月，外滩源壹号试运营，保护修缮历史建筑和拓展现代城市功能，在此完美结合；2010年3月，半岛酒店全球旗舰店正式营业；定位于高端购物中心的益丰大厦项目已进入全面招商阶段。

外滩源，一个既恢复了历史风貌，又被赋予了现代城市功能的经典街区已初显轮廓。

本报记者 姚丽萍

■如今的外滩源是沪上一个颇具人气的景点 刘生生 摄

■顾锦文对“蜂花”倾注了大量心血

【同题问答】

Q：10年来，这个城市、国家发生了巨大变化，请您谈谈发生在您身上的一个具体变化，您怎样评价这个变化？

A：我作为“当家人”，也必须随着“蜂花”的改革而不断学习。在忙碌的企业管理工作之余，我还学习了MBA课程，做企业就要保持危机感，随时应对市场变化。

Q：您在为过去10年的工作成绩、事业发展欣慰时，还有怎样的一点遗憾？

A：我感觉现在的市场竞争环境还有许多不够规范的地方，对于我们这样的老字号品牌而言，市场环境往往不太公平，希望市场竞争能更加公开规范。

Q：新的10年即将开启，能否谈一下您或家人的一个心愿？

A：虽然“蜂花”发展到一定规模，但和外资合资品牌相比，实力还不够强，我希望企业能够做大做强，应对越来越激烈的市场竞争。

“蜂花”当家人顾锦文见证民营企业发展，有苦也有乐——

“妈妈辈”产品引来年轻“粉丝”

口述实录

口述人：顾锦文，上海华银日用品有限公司总经理、党支部书记，58岁，30年党龄。

护发素销量居第一

我和“蜂花”结缘于近30年前。1985年，我担任“蜂花”厂长，那时候“蜂花”只是闵行区马桥一家名不见经传的联营企业。“蜂花”就好像我的一个孩子，我看着他从出生到牙牙学语，包括成长道路上的磕磕碰碰、起起伏伏，每一步都凝聚着“蜂花人”的心血和付出。

在霞飞、凤凰等众多老品牌销声匿迹的今天，在众多洋品牌、合资品牌令人眼花缭乱的洗护发品市场，属“妈妈辈”产品的“蜂花”熬不下去似乎是正常的。尤其是不少企业随着成本提高、市场竞争饱和，面临着严峻的生存危机时，“蜂花”护发素销量排名却保持在全国护发品第一的位置，占全国市场份额的35%。

更让人欣喜的是，如今的老字号“蜂花”不但拥有一大批“妈妈辈”忠实老顾客，还吸引了一批年轻消费者。现在我们的产品不但在大卖场、超市销售，还在“1号店”等网店销售，网店的消费者多数是年轻人，现在月平均销量达到近10万元，而在几年前，网店月销售额不过在万元左右。不少年轻人在尝试过我们的产品后纷纷成了回头客，并在网上给了“好评”。

少做广告保持低价

“蜂花”越活越精彩的秘诀是什么？在我看来，原因很简单，就是无论是在价格、质量上都要让消费者获得最大的利益。

尽管销量保持“龙头老大”地位，但“蜂花”的价格在知名品牌中却始终是最便宜的。我算过一笔账，蜂花中档品和平均每百毫升2元，传统低档品和平均每百毫升不超过1.5元，产品平均毛利率15%，与毛利率至少40%的洋品牌相比，身价低60%多。

低价从何而来？和洋品牌广告铺天盖地不同，“蜂花”从不在电视广告上露面，其他媒体广告也采用适度原则。我们的想法很简单，俗话说“羊毛出在羊身上”，广告费肯定要转嫁给用户，“蜂花”在国内知晓度高，主要靠消费者口口传播。与其花大成本大量投入广告，不如靠产品质量取胜，让利给消费者，让消费者花最少的钱享受到最好的产品。

实行低价策略的同时，“蜂花”在产品质量标准上却坚持从优从高。早在国家相关标准出台几年前，“蜂花”的许多基础原材料就达到进口食品级标准，每批原材料都达到国内甚至国际标准，还成为国内护发素行业标准的起草人。公司成立至今，没发生一起重大质量问题。

练好内功积累底气

和许多“老字号”一样，“蜂花”也曾经历转型的痛苦，甚至一度濒临亏损。早在20年前，“蜂花”就在国内首倡“洗护分开”理念。但上世纪90年代开始，随着一些外资合资品牌“攻城略地”，推出一系列“二合一”产品；加上原来“蜂花”的销售渠道主要靠全国各地的批发市场走“大批发大流通”道路，随着超市等新业态的出现，“蜂花”销售一度大幅度滑坡，甚至面临亏损。

在“外忧”的同时，企业自身的机制、人员结构同样面临挑战。在“蜂花”，近80%员工都是原来村办企业员工，文化技术水平不高，不少人还抱着吃“大锅饭”的观念。如何在引入新技术的同时，让人员技术水平同时“升级”，也是企业面临的一大难题。

为此，近年来，公司在向现代企业制度转型上苦练“内功”：通过引入现代企业管理方式，从采购、生产、成本分析等方面严格规范，不断提高生产流水线自动化水平减员增效，每年既引入年轻的大学生，也让老员工找到合适的岗位，通过目标管理的方式督促所有人各尽其责，不符合岗位要求的人则按照市场规律予以淘汰。

“华丽转身”的“蜂花”不再原地踏步，而是结合市场需求，开发了植物精华、乳霜、蛋白质维他命护发素等新品，推出的本草系列尤其受到市场欢迎。不少习惯用高档洗发水的高端消费者，在护发素选择上却对“蜂花”情有独钟。

2003年，“蜂花”护发素获全国护发品中唯一的中国名牌产品称号，2011年又被评为上海市著名商标。如今，“蜂花”的底气越来越足，打出的目标是在3年内年产量达到5万吨以上，并走出国门叫板国际大品牌。

做大做强还有瓶颈

尽管如此，作为一名企业的“当家人”，我感觉每天的弦还是绷得紧紧的。和外资品牌相比，我们的实力显得弱小，尤其是面对超市、大卖场等朝南坐的商家时，往往容易遭遇不公平待遇。我们是原本利润率就不高的国内老字号品牌，进场费等沉重负担甚至让企业只能“赔本赚吆喝”。

同时，作为一家老企业，“蜂花”要做大做强，生产设备、基础设施亟需改造，但现有的厂房土地属性等问题严重制约了公司的发展，甚至面临将来硬件难以达到国家相关法规要求不得不停产的危机。

为此，我呼吁相关部门对于我们这样的老牌民族品牌给予一定扶持政策，打破企业发展的瓶颈，让“蜂花”香飘万里、代代相传。

本报记者 宋宁华 采访整理

科学发展 成就辉煌

2000年，包括首都北京在内的我国华北地区接连发生过13次沙尘暴。“追查”结果发现，距离北京最近的、总面积达3.83万平方公里的内蒙古自治区浑善达克沙地是“祸首”。

浑善达克，蒙语释义为“黄色的野马”。为了驯服这匹“野马”，京津风沙源综合治理工程随即启动，人与沙展开了空前的较量。

12年后，记者在金秋时节来到浑善达克，倾听百姓心语，感受沙洲巨变。

受到大自然惩罚

2000年，在内蒙古多伦县3773平方公里总面积中，风蚀水蚀沙化面积就达3365平方公里，占89.2%；多伦起沙，殃及北京，并且沙地边缘以每年数百米的速度南下。专家预测，若不能有效治理，100年后浑善达克沙地将“入侵”相距仅200公里的北京。

此后十多年间，多伦县共完成人工造林24.55万亩、飞播林草21万亩、封山育林50.2万亩、退耕还林74.8万亩、荒山荒地造林28.5万亩、义务植树340万株、四旁植树210万株，以“治还工程”为重点的社会造林17.9万亩。

与此同时，全县累计完成围封230万亩，小流域综合治理18.07万亩，转移沙区人口10692人，使得移民迁出区55万亩的沙化土地植被得到自然修复。

如今在夏秋季节，多伦县满目绿色、生机盎然。这个仅有10万人口的小县，全年已能吸引近60万游客。

当地老百姓对于保护生态环境的重要性经历了一个从不认识到越来越重视的发展过程。79岁的赵成祥老汉的老宅所在地，曾经是当地比较富饶的地方。赵成祥记得，从上世纪80年代开始，在当地“开荒种地多打粮”、“牲畜越多越好”的工作方针指导下，村里牛羊遍地，四处都是庄稼，根本没有人在意保护生态环境，致使草原和林地遭到大规模破坏。赵成祥说：“1984年我家养了100多只羊和20多头牛，是最早发展起来的‘万元户’之一。后来沙进人退，我家被风沙‘撵’得三度搬迁，不得不靠国家救济生活。”

多伦县林业局长范金秋说，到1986年，多伦县已有67万只羊，4万多头牛，所有能种庄稼的地都被开垦出来。“当时比较有见地的人批评这种现象的流行说法是‘花爷奶钱，吃子孙饭’。大家也知道这样下去对后代无益，却不懂得大自然的惩罚会有那么厉害。”范金秋说。

没过几年，当地农民就发现，头一年还能种菜的土地，第二年已被黄沙完全埋没。到了上世纪90年代初，由于没有草吃，牲畜开始啃树枝；沙丘渐渐漫过5米高的树林，向居民区扑来。

“2米高的院墙几年功夫就被沙子埋没，院子逐渐变成了沙包。”赵成祥说，为了保证居民的人身安全，政府只好将当地居民全部搬迁出去。这时，我家年人均纯收入仅剩下400元左右，只能靠政府救济生活。

而如今，为了弥补对大自然的亏欠，赵成祥10年来陆续栽植了120多亩杨树。他说，家里现有圈养4头奶牛的收入，还有公益林补贴和护林补贴，并享受合作医疗等福利，晚年生活得幸福安逸。他现在最大的乐趣就是骑上自行车，去看护那些来之不易的绿色屏障。

牧民过上新生活

52岁的牧民格希格都仁，家在内蒙古正蓝旗桑干达来镇乌日图敖包嘎查，仅院子里的5辆机动车就显露出他家的富足生活。而12年前，由于过度放牧等原因，这里草场沙化状况日益严重，格希格都仁家4口人曾经难以维系生计。

“当时我家一共养了30头牛和100多只羊，全家人的年纯收入还不到1万元，并且大部分收入都买了饲草。”格希格都仁说，那时家里的240亩草场曾被牛羊啃得如同平地一般，就连草根都被山羊刨出来吃掉了。

正蓝旗林业局局长王星火告诉记者，那时正蓝旗70%的土地严重沙化。

京津风沙源综合治理工程启动后，位于浑善达克沙地腹地的正蓝旗成为重点治理地区，格希格都仁等牧民成了护林员。经过多年治理，浑善达克沙地南缘一带已形成长420公里、平均宽3公里、横跨5旗县并且乔灌草及带网片相结合的防护林体系，周边区域植被覆盖度达70%左右，有效阻止了浑善达克沙地的南移扩展。

如今，格希格都仁家每年能得到国家发放的公益林补贴、护林补贴、季节性休牧补贴、柴油补贴等近3万元；格希格都仁还开着自家的翻斗车干些零活赚外快，家庭年纯收入在10万元以上。他家的土房早已变成了宽敞明亮的砖瓦房，他还在旗里买了套70多平方米的楼房，成为在城里有房有车的“牧民”。

新华社记者 邹俭朴

（据新华社呼和浩特今日电）

距北京200公里的内蒙古浑善达克曾是“京津风沙源”，十多年综合治理终于带来了巨变——

盲目开荒 风沙撵得“万元户”吃救济 还林休牧 小县成景区牧民有房有车