



当善良遇见善良 便是人间最美的邂逅

2006年1月一个普通的清晨，伴随着如释重负的，还有一种恍惚感。

“老板，我老婆得重病了，做手术急需1万元，能不能借给我？我一定还你！”拨通电话，麦麦提图如普·穆萨克（下称麦麦提）身体几近透支，当他听到肯定答复时，不由自主深深吐了口气。

答应借钱，对尤良英来说，并非易事。两人并不相识，麦麦提只是她承包的棉花地中一名普通的拾花工。自己年收入只有3万元，还要照顾年迈的婆婆和身体残疾的孩子，1万元并不是个小数目。

维吾尔族小伙的银行卡在当地没有网点，她就租车到30公里外的阿拉尔市，没有，她又到100多公里外的阿克苏才终于汇出。

1999年，兵团推行土地两费（生产资料费和生活费）自理承包，鼓励个人承包土地，自负盈亏。几乎年年都被评为“棉花种植能手”的尤良英投入全部积蓄，包下650亩地种棉花。

采摘期，尤良英现金流断了。拾花工拒绝下地，堵在了她家门口。“当时没有贷款渠道，从亲戚朋友那里也借不到钱。我眼睁睁看着两万公斤的棉花马上就要烂掉！”尤良英刹那间崩溃了，坐在地头大哭。

一位阿姨走过来安慰她，讲起了挖大渠、修水库、住地窝子的兵团往事。阿姨说：“丫头，没有闯不过的关，没有跨不过的山，别管多大的难，扛住了就有希望！”

第二天，这位与尤良英萍水相逢的阿姨蹬着自行车，

走过几十公里的沙路，用一个皱巴巴的布袋，装来了3万块钱，有一百块的，也有一块的。阿姨叫刘香花，那是她养老的钱。接过钱的尤良英跪倒在地，泪流满面。

这一年，尤良英地里的棉花喜获丰收，挣了8.5万元。

当麦麦提向自己求助时，尤良英想到了七年前的自己，想到了刘阿姨，坚定了把善良传递下去的信念。

麦麦提却未在约定的时间还上钱。尤良英赶到700多公里外的皮山县麦麦提家，“那里一片荒凉，到处是石头，房子是用泥土糊的土墙，杨树枝盖的顶棚，低矮破烂，没有一件值钱的家具，一个土炕上摆放了几床被子。这辈子我从没见过那么破烂的房子，没见过那么穷的家……”

麦麦提出身贫寒，妻子疾病缠身，麦麦提不仅要赡养年迈的母亲、抚养自己的三个孩子，还要照顾姐姐留下的四个孩子，已经欠下了3万多元的债务。

为了帮麦麦提家彻底脱贫，尤良英将他带到阿拉尔，教他种红枣、核桃、葡萄。回到皮山县后，他按照尤良英教的技术，种了12亩红枣、7亩核桃和葡萄、棉花。

尤良英分批给他二十多万元，先后十七次穿越塔克拉玛干沙漠，亲自去他地里指导。

2014年，麦麦提一家年度总收入达到15万元，新盖了三座房子，搬进了新家。

在尤良英的影响下，他不但自己致富，而且把学到的技术悉心传授给其他村民，带领大家共同致富。

十几年如一日，尤良英与麦麦提如同亲人，她教他汉语，他教她维吾尔语，尤良英是“阿恰”（维吾尔语“姐姐”

的发音），麦麦提是“吾卡姆”（维吾尔语“弟弟”的发音）。

尤良英家屋前的小菜园前有四棵树，两棵桃树，两棵李树。树是麦麦提种的，他说，桃李自古不分家，自己年纪大了，以后如果不能常常来看姐姐，那就让这四棵树陪着姐姐。

麦麦提家有一双放在盒子里几乎不穿的鞋。那是一双手工做的布棉鞋，并不精美，却舒适而温暖。不穿不是不合脚，而是不舍得，因为那是“妈妈”（尤良英78岁的婆婆）亲手做的。

没有人是一座孤岛。

一束光终会照亮另一束光，一朵云也会推动另一朵云。生生不息的善良之火，会从一个人，传递给无数个人，传递到整个中国。

2015年9月30日，尤良英、麦麦提荣幸地受到习近平总书记的亲切接见。总书记告诉13位来自全国五个少数民族自治州的基层民族团结优秀代表，船的力量在帆上，人的力量在心上，民族团结重在交心，要将心比心，以心换心！

“说民族团结，大的话确实很大，说小也确实很小，就在我们每一个人的身边。”尤良英告诉期货日报记者，就像同学与同学之间互帮互助，一个善意的眼神、一个温馨的微笑、一句暖心的话语、一件小小的事情等，就是民族团结的起点。

2019年12月30日，全国脱贫攻坚战决胜年前夜，以尤良英和麦麦提为人物原型的电影《我的阿恰》，在阿拉尔市首映。

第一个飞上天的是雄鹰 头一个吃螃蟹的是勇士

重庆是尤良英的故乡。

父亲早逝，母亲改嫁，她带着弟弟，吃百家饭长大。

在工厂打工时，她常听人们唱“新疆是个好地方，风吹草低见牛羊”。

1991年，她和丈夫袁华明来到新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市十三团。这里地处天山南麓、塔克拉玛干沙漠北缘，是三五九旅红色基因在新疆扎根的地方。

那时，他们住在一间大约20平方米的土坯房里。房顶有一个大洞，屋内只有一张铺着柳条的“床”，一个被锯掉半边、烧着柴火的油桶，以及一桶冻得死死的冰。风沙大得能把人吹走，每天口鼻都干裂出血。

他们一边适应恶劣环境，一边找寻生计。从免费帮别人干活获得一些粮食和蔬菜，到向连队学习技术，参与种植，日子渐渐稳定下来。

1999年，兵团鼓励个人承包土地。一部分职工因资金不足，害怕承担风险，不愿承包。她把别人不要的土地承包下来，一共650亩。

当时你只是兵团一名普通职工，家里也没什么积蓄，为什么毅然承包那么多的土地？面对记者的提问，尤良英说，“我们重庆有句话，第一个飞上天的是雄鹰，头一个吃螃蟹的是勇士。”

在她的生命里，有无数次的敢为人先，包裹她善良内心的，是重庆人的勇敢和兵团人的勤奋。

因民族团结、带领群众致富而成名，荣誉纷至沓来。

出席会议、领奖，尤良英结识了很多商业巨头，其中不乏马化腾、董明珠等人。

2020年是全面打赢脱贫攻坚收官之年，如何贡献更多的力量，成为她新的人生课题。

“靠个人单打独斗是无法适应当下经济发展需求的，只有一起发展，才能实现带领更多职工致富的目标。”她说。

2016年，尤良英联合16名职工成立阿拉尔市边疆红果品农民专业合作社，注册了“尤良英”商标，致力生产绿色有机红枣。

“以我为名注册品牌，并不是说我多爱风光，而是珍惜和看重名声，我与‘尤枣’生命相依，不可分割。”为了提高红枣的口感和营养，她摒弃了传统的种植方法，用羊粪、牛粪代替化肥；用照灯、挂臭蛋等方法防治害虫；为果树加宽种植间距，以增加光照量。

2018年，她当选全国人大代表。第一次参加全国两会，她就带着关于解决兵团林果业保险及上市红枣期货的建议，关于阿拉尔成为国家级特色林果种植基地的建议等来到北京。

“我们的红枣产量不断提高，但种植户收入上不去，大家都反映，一是价格波动幅度较大，二是遇到自然灾害损失大。红枣期货交易和林果业保险可以降低市场风险，既能致富一家一户，又能让红枣行业发展得更好。”她说。

2019年，尤良英提交的建议全部办结，红枣期货在郑

州商品交易所正式上市交易，林果业保险纳入兵团农业保险补贴范围。

2019年，团场邀请她助农直播，仅一个小时时间，就有74万人次观看直播，销售红枣18.5吨。这是她第一次直播带货，紧张到水都没喝一口。

2020年初，突如其来的疫情让部分南疆果农遇到了果品滞销难题，4月，她组织了一个直播团队，开始通过各大网络直播平台宣传、销售合作社的农产品。2021年，她直播团队的网络销售额达到380多万元，最多一天30多名主播同时在线。

在不断摸索和学习中，她创建了新模式：直播时不仅卖货，还在田野播如何有效栽种红薯苗；在果园播所卖红枣的生长状况，以及红枣的管理技术；在葡萄架下播葡萄的品种、长势等。让网友们看到西部边疆农场美丽风景的同时，买得放心，吃得安心。

2021年，她开设了微信公众号，并推出以“屯垦沙漠一棵树”为主题的枣树认养活动。全国各地近6万人与合作社达成认养协议，一定程度上带动了阿拉尔市旅游产业的发展。

“网红社长”成了尤良英的新称号。

近年来，阿拉尔市边疆红果品农民专业合作社不断发展壮大，社员从最初的16人增加到1797人，注册资本1048万元，种植品种28个，种植面积35632亩，年销售额达到1.28亿元。

尤良英：期货给了我们一个希望

红枣种植的发展壮大，让尤良英与众多新疆红枣企业结识，从他们口中，她第一次听到“红枣期货”这个名词，也逐渐开始了解红枣期货的功能与作用。

2018年，尤良英当选十三届全国人大代表。来到北京后，她第一时间将上市红枣期货的建议交到了全国人大。

2019年红枣期货上市后，全面解决了枣农“不愁卖、不愁钱”的问题。她说：“没有红枣期货时，什么样的是一级枣，客商与枣农各执一词，互不信任。有时客商故意压价，很多枣农对红枣种植逐渐失去信心，甚至想把枣树砍掉。有了红枣期货，质量标准清晰透明。枣农抓一把枣，自己就能分出一级、二级、三级。”

“有了质量标准，结合期货盘面价格，卖枣时枣农心里有了底。”她说，去年红枣价格波动较大，合作社的社员每天拿手机看期货价格，根据行情和客商谈价，切实增加了大家卖枣的收益。

红枣期货上市后，“保险+期货”也很快覆盖阿拉尔。郑州商品交易所、格林大华期货的领导和员工，多次到访合作社，向枣农宣讲“保险+期货”知识。

“2019年，红枣‘保险+期货’签约时，只要提供身份证、银行卡、确权证就行，我用了半个月，挨家挨户敲门，应者寥寥。”她说，直到“保险+期货”赔付时，所有签约枣农都来了，是我上台领的101万元“大支票”。当时大家都非常激动，传统种植模式借助金融衍生品“保险+期货”工具，让老百姓获得了实实在在的收益，有信心把红枣继续种下去了。

尤良英还给记者讲了个小故事：合作社2016年成

立，初创人员仅16个。2019年红枣期货上市前，合作社的发展还是步履维艰。这16人中有一个老哥儿们，他老婆想退，他很犹豫，打架打到我家来了。最后我同意了，他家退出了合作社。

“保险+期货”推广时，我还是敲开了他家的门，听我说完后，他将信将疑地把身份证、银行卡、确权证都“扔”给了他。后来赔付下来，他把银行卡拿给我：“尤大姐，这钱是你的，你去取吧。”我笑了笑说：“这钱是你该拿的，我不要。”

后来，他正式找到我，想重新加入合作社。我和他说，需要开社员大会，大家商量。他说：“尤大姐，只要能参与‘保险+期货’，我带着七大姑八大姨，全家16份地，加入合作社，把合作社当成我自己的家。”

重新加入合作社后，这位老哥儿们成了尤良英的左膀右臂，成了当地“保险+期货”的宣讲专家。她说，他不仅每天拿着手机看郑州商品交易所红枣期货行情，还到处给别人讲“保险+期货”的好处。他算数好，就讲实实在在的数字，他全家16份地，通过“保险+期货”，这些年累积下来，每份地挽回损失约4.2万元。

如今，“保险+期货”在阿拉尔市声名大噪，很多枣农慕名找到尤良英，想加入合作社，前提条件是，要带着大家一起参与红枣“保险+期货”项目。

尤良英告诉期货日报记者，是期货给了枣农一份希望！希望郑商所能上市更多涉农期货品种，希望金融机构能开发更多类似“保险+期货”产品，为农民提供更丰富的金融服务。

天山脚下，塔里木河畔，年轻的阿拉尔市因期货日新

月异。

如今，阿拉尔市种植红枣50万亩，品种有灰枣、骏枣、冬枣，以红枣种植、加工等为主营业务的兵团级及以上企业16家，兵团级及以上合作社10家，涌现出一批以红枣种植、加工、销售等于一体的合作社和龙头企业。

“过去维吾尔族的朋友来阿拉尔打工，基本是3月到9月管管地，后面捡拾枣，就没有活儿干了。如今加工业、旅游业都很兴旺，维吾尔族夫妻两个，兄弟两个在阿拉尔打工，一个冬天就能挣到3万到5万块钱。”尤良英说。

红枣种植面积的不断增加，也为这个离塔克拉玛干沙漠仅20公里的城市起到了防风固沙的积极效果。

“老一辈军垦人将沙漠变成良田，我这代人把良田建成家园，下一代兵团人正在让家园变为花园。”采访中，尤良英告诉记者她的座右铭：永远跟党走，幸福靠奋斗！

她最爱蒲公英，也一直像蒲公英一样传播善良。蒲公英向阳而生，代表着她随遇而安的生活态度以及永不息止的爱。

人物简介

尤良英，女，汉族，1970年4月生，重庆人。中共党员，第十三届全国人大代表、新疆生产建设兵团第一师十三团十一连两委委员。曾获全国三八红旗手标兵、全国五一劳动奖章、全国道德模范、全国“十佳”农民、全国民族团结进步模范等荣誉。