



# 最好的干部上一线，红绿产业强起来

## 河北平山脱贫之后继续“赶考”乡村振兴

新华社石家庄11月26日电(记者孙杰、张洪河、白明山)“一面是光荣，一面是贫穷”的革命老区河北省平山县，在“八山一水一分田”的艰苦条件下打赢脱贫攻坚战，今年9月底一举摘下国家扶贫开发工作重点县的“穷帽子”。但全县干部群众脱贫劲不松，在巩固脱贫攻坚成果同时，继续“赶考”乡村振兴，使老区百姓过上更加美好生活。

### 统筹下派与培强：最好的干部上一线 最牢堡垒筑起来

当张端树扶贫工作期满回城时，村里党员群众联名写信给上级，强烈要求留住他们的“好书记”。“老乡不让我走我就接着干。”张端树2016年从石家庄市工商联下派平山县南文都村任第一书记，在一起摸爬滚打的两年里，乡亲们已经把他当成了自家人，“村里脱贫了，再和乡亲们一起努力奔小康。”

“最好的干部上一线，是打赢脱贫攻坚战的根本保障。”平山县委书记李旭阳说，全县选派500余名优秀干部，连同省市驻村工作队，对贫困村实现“全覆盖、无缝隙、绣花式”精准帮扶。他们与乡亲们吃在一个锅里，住在一个屋里，并肩与贫困作战，老区人民深切感受到党的好传统又回来了。

今年国庆前，平山县脱贫的消息令老区群众欢欣鼓舞。但在广大党员干部中仍有沉甸甸的重任：脱贫“摘帽”不是最终目的，让老区人民过上更加美好的生活才是不懈追求。李旭阳说，打好全面小康和乡村振兴硬仗，就必须进一步加强基层党建，不仅要发挥好下派干部作用，还要统筹提升村“两委”班子战斗力，培养“永不走的工作队”。

在今年村“两委”换届中，平山县完成108个软弱涣散党组织转化，并培强“赶考”精神，形成一批年富力强的战斗班子。黄连沟

村在党支部成员平均年龄不到50岁，“班子年轻有干劲儿。”村支书陈建平说，脱贫路上没掉队，乡村振兴争先锋。多年来一直在穷窝里打转转的西黄泥沟村，如今变了大模样。“晚年吃穿不愁，生活无忧。”年近八旬的仝全寿说，“过去，党带领穷人翻了身。现在，党又带着过上好日子。俺们老区群众永远跟党走！”

### 统筹输血与造血：夯实基础补短板 红绿产业强起来

对于“新中国从这里走来”的平山县来说，今年国庆别样“红”，全县接待游客128.5万人次，旅游收入10亿多元。红色革命圣地西柏坡村老党员闫青海说：“西柏坡美了，游客更多了，老乡亲们腰包也鼓了。”

依托红色圣地和绿水青山“红”“绿”两个优势资源，平山县发展国家4A级以上景区11家，旅游专业村50个，培育农家乐613家，走出了一条旅游脱贫的新路子。同时，把扶贫开发与美丽乡村建设等协调推进，大力发展绿色产业，为乡村振兴打下坚实的产业“造血”基础。

深山散养的土鸡蛋经过检验、称重等整套流程后，武家庄村民梁喜明把自己的印章挨个扣在鸡蛋上。“这扣了诚信章的鸡蛋是卖到北京的，半点也马虎不得。”平山地处太行山区，森林覆盖率高，如今绿色富民产业风生水起，“好山好水出好产品，咱山区土特产销路特别好。”

产业兴旺既是稳定脱贫的根本之策，也是乡村振兴的重要基础。平山县围绕绿水青山优势，做大做强“绿”字文章，目前，全县绿色产业产值占到全县总产值50%以上。

平山县在增强产业“造血”功能同时，还统筹“输血”补齐“相对短板”。“打赢脱贫攻坚战，为全面建成小康社会补齐了最大短

板。”平山县县长董晓航说，相对薄弱的非贫困村也要精准“输血”，补齐基础公共设施的“短板”。平山县与农发行联手创建非贫困发展保障机制，以“全域旅游”为抓手，已投资200多亿元对全县山区水电路网等改造提升，用“输血”促“造血”，使小康路上不落一村一人。

### 统筹兜底与扶志：织密社会保障网 激活群众内生力

脱贫之后的平山县没有丝毫懈怠，坚持脱贫不脱责任、不脱政策、不脱帮扶、不脱监管。同时，统筹政策保障“兜底”与扶志扶智相结合，激发群众自力更生脱贫致富的内生动力，打好全面小康和乡村振兴后续发展硬仗。

“县里动态监测贫困户识别、帮扶、退出全过程，并创建了精准‘防贫’机制。”平山县扶贫办主任秘书明说，全县对已脱贫户保持教育、就业、医疗、产业等政策帮扶不变，对临界线内的进行季度观测、重点帮扶，确保持续增收不返贫。同时，积极运作防贫保险基金，织密社会保障网，提高脱贫质量和可持续性。

群众是脱贫攻坚的主体，也是乡村振兴的主体。平山县在做好“兜底”防贫的同时，坚持与扶志扶智相结合，改变一些群众“躺着脱贫”的“懒人”思想，强化“站着脱贫”奔小康的导向。全县一方面分批次组织有劳动能力贫困人员外出参观学习，增强脱贫致富信心；一方面开展职业技能培训，增强就业创业能力。

“现在在北京每月能挣5000元。”今年48岁的新柏坡村赵新娟说，“过去靠丈夫一人打工，收入微薄。俺参加家政服务培训合格后，政府帮助找到了工作。”得益于平山县“点餐式”免费培训和就业服务平台，目前，全县已累计培训近1万人次，确保所有具有劳动能力的贫困户靠自己双手实现稳定就业、持续增收。

# 这个火爆的关中农村办起『农民夜校』

“没有豆腐脑了，全卖完咧。”68岁的曹培峰笑呵呵地送走最后一批游客，开始打扫这间陕西关中民居风格的小店面。

此刻，华灯初上，忙碌了一天的曹培峰并没有回家，而是匆匆地赶去参加“袁家村夜校”，这天的课程是英语，“早就想学几句英文了！”只有小学文化程度的曹培峰笑着说。

曹培峰所经营的豆腐脑店，就在距离西安78公里的陕西省礼泉县袁家村。这里本是既无名胜古迹又无山光水色的小村，过去只有62户286人。袁家村从2007年开发乡村旅游，不到十年时间就成长为闻名遐迩的民俗文化旅游村。2015年“十一”黄金周，袁家村日均接待游客18万，超过世界第八大奇迹“兵马俑”，成为旅游大省陕西最火爆的景区。

如今，这里汇集了1000多个创客投资、开店、做生意，吸纳了周边村民及外地约3000多人就业，带动周边2万多农民增收。2017年，袁家村接待游客500多万人次，旅游总收入3.8亿元，村民人均纯收入8.3万元，集体经济积累达20多亿元。越来越多的外国游客选择将袁家村作为一窥中国西部民俗的窗口。

20时，当白天的人声鼎沸渐渐归于宁静，“袁家村夜校”的教室里却越聚越多，椅子已经不够坐，很多人只能站在过道。“Welcome……”一声声质朴却洪亮的英语在这个关中农村的夜校盘旋回荡，让人产生一种时空错觉。

这天讲授课程的是袁家村返乡青年袁卫东。他曾在西安、上海从事5年英语教育培训工作，本来向往大城市的繁华和机遇，却在今年毅然辞职回家发展。“每次回到家里都会看到翻天覆地的变化，说实话，过去上学就是为了离开农村，去城市打拼，可现在村里有更多的发展机会。”袁卫东说，他正在着手将自己家打造成现代化民宿。他通过研究袁家村的旅游场景，整理了一套服务英语课程，希望乡亲们能尽快学会，为国际游客提供贴心服务。

在袁家村花繁叶茂的背后，是被称为“袁家村模式”的发展脉络，即在实践中形成的“三产带二产促一产”的三产融合发展体系，以股份合作为纽带的共建共享共富分配体系。这些都反映出袁家村人不断思索和学习的态度，而农民夜校也正是在鼓励学习的氛围中成立的。

“夜校的口号是在实战中学习，在学习中实战。”袁家村村委会主任王创说，在践行乡村振兴战略过程中，不能只顾低头拉车，还要抬头看路，学习先进发展经验，取长补短，这样才能更好地前行。

“农民夜校是具有时代感的一个词，我们希望把它继续延续下去，并且赋予新的内涵和形式。”陕西袁家村教育科技有限公司总经理车明阳说。袁家村夜校很多课程安排和创意都出自车明阳和她的团队，从香港大学到斯坦福大学，从上海CBD到袁家村，这位“精英”女青年试图在这里挖掘出乡村振兴的“民间偏方”。

“为事业找平台，为经营找方法”“民宿里的人情味儿”“从管理角度谈如何提高营收”，这些都是“袁家村夜校”近期刚刚上过的课。授课者既有从外地请来的专家教授，也有经验丰富的村里的经营户。除传统授课方式外，他们还通过座谈式的讨论，让商户、村民以及专家在沟通交流中学习。截至目前，每周一次的袁家村夜校已经举办了18期，积累了一批积极参与的“铁杆粉丝”。经营着一家农家乐的郭宝庆就是其中之一。

英语课快结束时，郭宝庆向袁卫东提出了如何用英语指路的问题。他说，前段时间有位外国游客向他询问卫生间在哪里，他急得面红耳赤也没蹦出一个英语单词，所以他希望通过夜校学习给自己“充电”，能更好地服务越来越多的外国游客。

“豆腐脑叔，How are you?”袁家村夜校负责人郭奔和曹培峰用英语开着玩笑。郭奔告诉记者，袁家村的快速发展让这里的人们更渴望通过学习不断提升自我，农民夜校也是推进乡风文明的探索，对乡村振兴大有裨益。

下课时夜已深，忙活了一天的袁家村终于安静下来。但十多个小时后，小吃街的店家们又会开始忙碌，像迎接旭日一样招呼如织的游客。“豆腐脑叔”曹培峰也许会新学的英文向外国游客说一声“Welcome”。

(记者刘书云、王颖、李浩) 新华社西安电

# 四个硕士创『柿业』

“一斤柿饼能卖198元，还给卖脱销了！”今年冬天，山西省孝义市兑镇镇产柿原村的村民们一聊起“柿子”就开心得不拢嘴，很难想象，几年前村里的柿子曾一度滞销，心灰意冷的柿农几乎都去了外地打工，“5角钱一斤都没人要，还不如烂在树上”。

山西孝义有关柿树种植记载始于明代，特产“牛心柿”皮薄个大，因其形似牛心而得名。产柿原村的柿子树平均树龄200余年，结出的柿子肉质细软、味甜多汁，却因为缺乏科学管理、加工技术粗糙、销售渠道不畅等问题，导致柿子几乎年年收而不丰，村民们只能眼巴巴地守着“金果果”，过着穷日子。

2017年10月，毕业于太原理工大学马克思主义学院的研究生王华虎，偶然的会看到家乡滞销的柿子和愁眉不展的柿农，痛心不已，他下定决心辞掉工作回家乡帮忙。

王华虎意识到，在家乡创出一番“柿业”不能单打独斗，他想到了自己在高中时无话不谈的3位同学。毕业于计算机系的马庆辉、马克思主义哲学系的任志辉、工程系的武世靖对回乡创业的事一拍即合。乡亲们听说4个硕士要回村里办柿子加工合作社，都好奇地想去看他们的降伏，却吃了一个“闭门羹”。原来，他们都跑去陕西、山东等地考察学习了，半个月后，4个硕士带着先进的生产加工技术和成熟的销售管理制度回到村里，创办了胜溪惠民生态农业合作社。

“柿子能卖个好价钱，还雇我给削皮，一天能挣100多元，入了股的还有分红。”村民李兰兰和丈夫原本都在外地打工，去年听说有合作社收购地里的柿子，还能提供就业岗位，就抱着试一试的心态回家了，没想到算下来比丈夫赚得还多。“今年就把我老头也喊回来，还是回家好！”

2018年，合作社承包了近千亩的牛心柿子种植园，投资兴建了晾晒大棚、标准化生产车间和产品存储冷库，预计产值可突破500万元，将提供180个就业岗位，能帮助260余户农民平均增收3500元。

据总经理马庆辉介绍，合作社专门设计了传统质感的包装礼盒，主打中高端市场，一斤柿饼能卖198元。他们利用成熟的电商经营网络，发展订单农业，在线上全力推广柿子饮食文化，现在已经初步形成以柿饼为中心，柿叶茶、柿子醋、柿子酒为延伸的产业链。“今年我们几乎把孝义的柿子都收了，订单已经排到明年了。”

近日，合作社承办了“孝义市首届柿子文化节”，吸引了近千位游客前来观赏游玩，看着游客们拿着手机、相机对着柿子树“咔嚓咔嚓”拍个不停，年近七旬的柿农李继贵乐得笑开了花，“村里过年都没这么红火，没想到这柿子有这么大的吸引力，真好！”

(记者曹阳)据新华社太原11月25日电

# 大学生返乡养山鸡带领乡亲一起富



大图：10月21日，几位客商来到养殖基地购买七彩野山鸡(无人机拍摄)。小图：11月21日，姚林在养殖基地查看即将出栏的七彩野山鸡。

新华社发(胡攀学摄) 新华社记者杨祺摄

今年30岁的姚林2011年大学毕业后回到老家贵州省铜仁市玉屏侗族自治县田坪镇影寨村，租下70多亩山林，开始养殖七彩野山鸡。养殖初期，由于缺乏技术，姚林投入6万多元养殖的700羽野山鸡被冻死了500多羽，几乎面临破产。但他并未退却，通过走访多个野山鸡养殖场，利用互联网取经、学习，姚林逐步掌握了养殖技巧。

2018年下半年，在当地政府和有关部门的支持下，姚林充分发挥自己的技术优势，以“合作社+基地+贫困户”的发展模式，通过成立野山鸡养殖专业合作社，带动当地140余名村民走上脱贫致富的道路。如今，姚林的野山鸡养殖基地规模已从2011年的76亩发展到现在的120亩，养殖数量达2万余羽，产品远销广东、广西、湖南等地，2017年纯收入达30万元。面对逐步发展壮大的产业，姚林说：“带动乡亲们一起致富，让大家都过上好日子，这就是我的七彩野山鸡养殖梦”。

村旅游经验”相比，杨全梅经历了村里乡村旅游产业发展的几个阶段。

尽管转型后不再叫“春杨农学院”，但杨全梅还是已然把这块牌匾挂在了民宿门口。“当初开始干的时候，哪里想过会是今天这个样子。”

1995年以前，六渡河主要靠卖栗子为生，随着原始部落游乐园在村子附近开发后，越来越多游客从市区来到郊区游玩。杨全梅回忆：“当时我在那儿租了一个冰柜卖东西，就有客人说想在这里住一宿，然后我就在自家的闲置房里焊了单人床，缝了床单被罩，20元钱一个人，生意特别好。”

六渡河村党支部书记王富坤介绍，为支持村里发展农家乐，2008年，村里支持村民们发展旅游业，提出了床上用品、服装、管理等方面的统一规范，村里也建立起了洗衣房来处理床上用品。村民们介绍，那个时候一晚上150元左右，房间里有了双人床、卫生间和电视。但从2015年开始，生意变得不景气了。

“随着人们消费水平提高，要求也逐渐变得更高了，之前的农家院住宿设施房间小，档次不高，客人就越来越少了。”王富坤解释。

六渡河村如何振兴成为摆在大家面前的难题，从农学院转型为高端民宿成为一条路子。村里专门邀请专业设计师进行设计装

修，并请专业团队经营打理，村民们只需要做简单的打扫和招待客人的工作。

如今，“春杨农学院”转型升级为高端精品民宿“和易园”；70岁的老木匠王富田的高端民宿就以“老木匠”来命名，主打木工特色……

李晓明说，现在节假日、周末的生意基本都没断过。从北京来的艾女士带着家人、同事来到“和易园”过周末。“这里的装修比较有特色，比较干净，经营的理念也挺不错。”艾女士已经在规划夏天时带着朋友们来这里喝啤酒、乘凉。

不仅在怀柔，在北京延庆、密云等郊区，越来越多的精品民宿逐渐兴起……北京发布的乡村振兴战略措施，提出要加快培育农村新产业新业态，其中就包括休闲农业、乡村旅游、特色民宿等。怀柔区还专门出台了《乡村民宿服务质量等级划分与评定》，用以规范和激励民宿行业向优质方向发展。按照政策规定，被当地旅游行业主管部门评定为“金宿级”民宿的经营单位，可获一次性奖励12万元。

李晓明也不满足于做民宿的管家。她最近正和丈夫把家里的农家乐改造成精品民宿，曾担任过一家企业市场经理的她对未来充满了信心，她计划升级后的民宿在明年清明节开业。“我相信，我的生意一定会和生活一样，越来越红火！”

(参与采写：魏嘉欣)

# “过去一年赚一两万，现在一月就有上万！”

## 从卖板栗到开民宿：“京郊板栗第一村”踩着时代发展的“鼓点”不断转型

新华社北京11月25日电(樊攀、宋美黎)“过去种栗子一年赚个一两万元钱，现在做民宿一个月就能赚到上万元呢！”提起村里的转型，北京市怀柔区渤海镇六渡河村村民李晓梅非常兴奋。20年来，这个曾靠卖板栗为生的村子走上了从农家乐到高端精品民宿的转型发展之路。

六渡河村位于北京北部山区，由于盛产栗子被称为“京郊板栗第一村”。村子紧邻慕田峪长城风景区，从北京市区驾车到这里大约需要一个小时，一条蜿蜒的小河穿村而过，依山傍水的环境和便捷的地理位置吸引了诸多游客。

李晓梅现在是村里6家高端民宿的管家，负责接待客人、服务住客。每个院子都是以整租的形式对外开放，一宿价格在两三千不等。

走进其中一户，外表是古香古色的传统民居，房间里充满书香气息，有书架、茶桌以及齐全的酒店设施；走进另一家时，外表传统的民居里，充满了卡通人物“京剧猫”的装饰元素……

“很多游客打开大门看到这些景色都会感到很惊艳！”李晓梅说，这6家民宿是利用村里闲置民宅改装而成，房屋主人不在村里，所以她成了管家。

“我们村很早就开始做农家乐了。”和李晓梅仅有四五年的“乡