

# 麦子地种上薰衣草，农家院喜迎四海客

## “中国薰衣草之乡”：地处新疆边陲，借花“返老还童”

新华社乌鲁木齐7月16日电(记者杜刚、张啸)晚风吹拂，农民马忠良的小院薰衣草花香四溢。招呼完游客就餐后，他和湖南来的民宿设计师刘凤聊起今后的经营。听到“农业供给侧结构性改革”这个新闻中出现的词时，他频频点头：“我们村应该就是一地里的小麦成薰衣草了，外地人来做生意了，房子成了宾馆，做梦都想不到这样的好事。”

马忠良的家在新疆霍城县芦草沟镇四官村，距离哈萨克斯坦几十公里。村子所处的伊犁河谷，是继法国普罗旺斯、日本富良野之后的世界第三大薰衣草种植基地，被命名为“中国薰衣草之乡”。

20世纪60年代，霍城县引进薰衣草，目前全县有近6万亩的种植规模。芦草沟镇党委书记李增杰说，薰衣草给村民带来的收益比传统作物高3-4倍，越来越多村民选择种植薰衣草，投入“芳香产业链”中。

仅靠种植薰衣草很难提高村民收入。2017年以来，新疆接待旅游人次增速连续两年超过30%，旅游业进入快速发展阶段，四官村看到了旅游经济的潜力。去年底，李增杰到浙江、江苏几个知名村庄学习，萌生出发展民宿的想法，进而和投资者商讨了四官村开发的可能性。

今年春天，“85后”为主的投资者和设计师来了，刘凤就是其中之一。他和合作伙伴选择了



▲新疆霍城县芦草沟镇四官村农民在收割薰衣草(7月12日摄)。新华社记者杜刚摄

一个废弃的民宅，用约50万元将房屋加固改造，成为村里第一个民宿，6月8号开始营

业，6间房屋的预定现已排到9月。32岁的茹志强是来自北京的设计师，承

担整个四官村的民宿设计。同当地村民及干部深入交流后，他将薰衣草色的外墙、错落有致的篱笆、有抽水马桶等设施的民宿付诸实践，一下让“土味”农村拥有了年轻的现代风格。

目前，村里有8所民宿投入运营，村民以房屋入股形式获得收益。半个月前，村里开了分红大会，参与村民每人获得1000元左右的首批分红，还有的农户像马忠良一样经营餐饮生意。

几年前，四官村的年轻人大多去往城市寻求机会。而现在，除了年轻的外地投资者，本村的年轻人也越来越多地回到家乡。马忠良的女儿马媛从城市的商场辞职后，来到刘凤的民宿帮忙，第一个月工资就有4000多元，抽空还可以帮父亲招待游客。两名在700多公里外的乌鲁木齐打工的年轻小伙儿，也回村开了饭馆。

马忠良喜欢和年轻人聊天。“因为他们，老村子好像又年轻了……”

产业兴旺、生态宜居、生活逐步富裕的四官村，是我国乡村振兴战略深入推进的一个缩影。如今，新疆越来越多的乡村，搭载旅游业发展的顺风车，农业正在成为有奔头的产业，农牧区逐渐成为安居乐业的美丽家园，农民正变成有吸引力的职业。

# 乡村美了，村民富了，产业来了

川中丘陵地区走访见闻

新华社成都7月17日电(记者张海霖)川中丘陵农村以往因发展传统养殖，村民环保意识薄弱，导致环境脏乱差。近日，记者走访发现，经过实施垃圾治理、污水处理、粪污利用等行动，同样的乡村如今呈现出另一番景象：路面整洁了，乡村变美了，产业也得到了发展。

## 整治人居环境有“妙招”

15日上午，四川省资阳市安岳县文化镇燕桥村村民付常芳把院坝前打扫干净后，又把家里的垃圾按照可回收垃圾、易腐垃圾、不可回收垃圾进行分类，现在方便了，垃圾桶就在家门口，我们按要求投放后，村里有保洁员定时来收。”

因占全国柠檬产量的80%，安岳县被誉为“柠檬之乡”，这里部分乡镇正在以柠檬文化旅游小镇为依托，推进农村人居环境整治。

整治的过程可不是一帆风顺。“在村容村貌改造中，每户面临的问题各不相同，我们根据实际情况采取不同的整治方案。”文化镇党委书记刘建国告诉记者。

镇上不少年轻人外出务工，家里老房屋常年失修、闲置。针对在老家没有盖新房，只有闲置老房子的同时保留宅基地，对已有新房，尚未拆除旧房的村民，引导其尽快拆除旧房；对无规划、乱规划的新建房，由镇上统一进行村容村貌改造。付常芳家柠檬黄的外墙、门前的分类垃圾桶、院坝前的栅栏等都是统一整治的。

长期以来，农村群众环境卫生意识较差，一下子扭转过来还有难度。文化镇隆恩村就用上了大喇叭、标语、微信群、夜校等各种传播方式，给村民普及垃圾分类的相关知识。此外，村里还成立了“党员志愿者服务队”发挥带头示范作用。

## 由“村民看”变“村民干”

推进人居环境整治最怕的就是政府干、村民看，但在乐至县孔雀乡孔雀寺村，村民们坚持参与环境治理的积极性非常高。

2018年4月2日，孔雀寺村村委会的办公室里十分热闹。原来，在村原有运行经费的基础上，村两委通过村规民约的方式约定对每人每月收取2元垃圾处理费。当天是村里第一次召集村民开会。

“村里近2000人，一次性把全年的都交了，这个钱用来做什么？”

“不是我们不想交，交了谁来管？怎么让我们放心？”

……

村民们把一个个关心的问题抛给会上的乡、村干部。乡纪委书记杨波作出回应：作为垃圾处理费，村里会明文规定专款专用，并推行“五议三公开两监督”机制……

一番解说后，79岁的贫困户刘定光站起来：“我第一个交，村里环境好了，我们住着也舒服。”第一天，村里就收到了180人缴费。杨波介绍，看到环境治理的效果后，村民的积极性更高了。当收取2019年的垃圾处理费时，村里共收到1791人的42984元。“虽然费用不多，但在一定程度上解决了经费保障的问题，也能提升村民的参与感。”

## 村子美了，产业来了

乐至县高寺镇清水村的文化广场，曾经是村里最脏最臭的地方，土地荒芜，杂草丛生，周围房屋破旧。改变发生在2014年，当时村民自愿出资整改土地，并且引进了第一个业主。随后几年，村里又陆续开展污水治理，农房风貌塑造，庭院美化等行动。

如今，广场被绿水青山环绕着，一片片别致的楼房有序排列。不远处，是村里2015年建成的资阳市首个农村湿地公园。随着环境变好，之前在外工作的村民开始回乡发展产业。已经在成都工作的大学生黄朝阳，2015年回乡养殖台湾大泥鳅，如今他已有30亩的养殖规模。

据村党支部书记吴平介绍，全村共1300多亩地，已流转出去1100多亩，引进13个业主，零零散散的土地已变成大大小小的果园。清水村逐渐成了高寺镇现代产业园区的核心村。

汽车行驶在高寺镇，水果甘蔗种植区、巨峰葡萄种植区、白凤水蜜桃种植区、金秋砂糖橘种植区等成片产业林不断映入眼帘。“目前产业区已引入近200个业主，园区的核心区辐射10个村，2018年，园区实现年产值1.5亿元，园区内农民通过土地流转、务工等实现人均收入1.9万元。”高寺镇党委副书记、镇长李平南告诉记者。

# “乡村规划千村试点” 助力河南乡村振兴

为改变“村庄改造大拆大建，村庄规划千篇一律，村庄建设千村一面”的现状，河南省15日召开全省“乡村规划千村试点”工作启动仪式，宣布按照“试点先行、典型引路、全面推开”的原则，遴选确定1188个试点村庄和1517名优秀规划设计师，编制多规合一的实用性村庄规划。

目前，河南近4.58万个村庄中仅有43%的村庄编制过不同类、不同内容的规划，这些村庄规划中有不少规划存在不协调、不衔接、不科学、不实用的问题。

根据工作方案，河南将完成试点村庄规划编制，指导制定村域国土综合整治和生态修复方案，指导村庄特色风貌塑造和农房设计改造，指导村庄人居环境整治提升。通过“乡村规划千村试点”工作，编制一批符合村庄发展实际、农民发展意愿和乡村振兴要求的实用性村庄规划。

为保障工作取得实效，河南要求规划设计师实地调研时间一次连续不低于10天，总体驻村服务时间不得少于30天。通过采取志愿者、派驻乡村、技术帮扶、市场化服务等方式开展规划服务工作，原则一名或多名规划设计师对口服务一个村庄，其所在规划单位的技术团队做好技术支撑。

(记者孙清清)新华社郑州电

# 这里高山菜，坐上早班飞机赴香港

新鲜采摘的罗马生菜、羽衣甘蓝被立即预冷，在冷库中装箱待发。经过冷链货车运输到达西安咸阳机场后，这些来自陕西太白县一家农业合作社的高山蔬菜，将乘坐次日清晨第一班航班飞抵香港。

“这些精细菜主要被西餐厅用来做沙拉，其地头价就比市场贵一倍。”太白县绿蕾农业专业合作社理事长艾科平介绍说，“因为品质好受青睐，我们的供港蔬菜基地从最初50多亩发展到1000多亩。”

价高源于质优，除了科学管理，蔬菜品质与生长环境密切相关。太白县位于秦岭主峰太白山脚下，平均海拔超过1000米，是陕西省海拔最高的县。这里年均气温7.8℃，森林覆盖率91.9%，是天然的高山反季节蔬菜适生区。

艾科平说，温度低，病虫害就少，蔬菜就可以少打或不打农药，更长的生长周期造就了更佳的品质。“这里的蔬菜大都长在高山和森林的环抱中，大量地吸‘负氧离子’，喝‘冰雪融水’，长出的是小时候的味道。”

太白县有30多年的蔬菜种植历史，近些年来，采取错位发展、特色取胜的思路，多措并举促进高山反季节蔬菜这一主导产业提质增效、转型发展，带动群众脱贫致富增收。

机翻深松、测土配方施肥、无菌壮苗、全膜覆盖、错期播种……通过不断探索，太白县总结出“蔬菜标准化十大生产技术”，每年组织实用技术百日万人培训等活动进行推广。

适应当地气候条件的反季节种植，使蔬菜卖上了好价钱。目前，太白县的高山蔬菜产业已从最初的两三个大类，扩大为28个大类、389个品种，部分品种取得国家有机认证、农产品地理标志保护认证，形成了大路菜与精细菜、露地菜与大棚菜互补的生产格局。

据介绍，2018年，太白县高山蔬菜种植面积达10.26万亩(含复种)，总产值4.8亿元，带动农民人均可支配收入达10438元。

(记者邵瑞、张斌)新华社西安电

# 「结婚后，我带她回了山里老家」



这是“村上酒舍”民宿的老石窗外的山村风景(7月16日摄)。

泰安村对坞开展异地扶贫搬迁后，留下了不少空置的老房子。余家富和唐陈飞夫妇租下三幢老屋进行了修葺。2017年，他们的民宿“村上酒舍”开张，目前，他们正在进行餐厅和另一栋客房的修整，村里也请他们重新设计了老酒坊和油坊。

新华社记者 翁欣琦摄



▲7月16日，余家富(右)和唐陈飞夫妇在民宿的台阶上合影。



▲7月16日，一名儿童在一套由猪圈和柴房改成的客房内玩耍。

浙江省常山县小伙余家富，从中国美术学院毕业后在杭州工作了7年，并遇到了日后的妻子唐陈飞。2016年，两人回到余家富的老家新昌乡泰安村办婚礼，却意外被这个小山村所吸引。于是，两人结婚后立马辞去了工作，回老家“来过自己想要的生活”。

泰安村对坞是一个有300多户人家的自然村，2015年前后村民开始下山脱贫，留下了不少空置的老房子。余家富和唐陈飞夫妇租下三幢老屋进行了修葺。2017年，他们的民宿“村上酒舍”开张，让客人舒舒服服地住进了明清时代的老建筑里。

“留住老村也是留住乡愁。”余家富说，“自己的力量远远不够，希望有更多人进来，将这里做成民宿群落。”透过老房子的石花窗，他看了眼窗外的青青稻田和远山。

# 从拉着板车卖一街到手机直播卖全国

## 河南西华：田野直播让农民找到销货新渠道

“直播真能挣钱。”半个月前，当43岁的河南省西华县果农和合胜通过直播，接到价值4000元的水蜜桃订单后，他惊喜得晚上睡不着觉。

经营140多亩果园的和合胜是西华县黄桥乡有名的种植能手，两个月前，他在直播平台上首次直播。“在桃园里拍拍桃，拍拍我，讲一下水蜜桃的产地、品质、成熟时间。”一米八五大高个的和合胜对着手机屏幕直播时稍显胆怯和笨拙，说话打磕巴。

第一次直播，他是在朋友的“怂恿”下试一试。“隔着屏幕，谁也不认识谁，别人咋会信任你，能买你的桃？”和合胜想不通其中的“门道”，他甚至觉得身边“念念叨叨搞直播”的朋友“很奇怪，很烦人”。

水蜜桃销售旺季到来后，短短一个多月，和合胜直播卖掉两万多块钱的水蜜桃。此前，果园

产出的水蜜桃几乎全卖给批发商和超市，和合胜觉得线上销售太难，没空学，弄不懂，学不会。现在，和合胜每天定时直播，他说：“直播真厉害。”

直播，改变了和合胜对线上销售的想法，也缓解了他的畏难情绪。“都是客户先微信转账，我再发货，大家对我很信任。”和合胜感受到了网络销售的“厉害”，和周边果农一样，他总是挑优质的水蜜桃发给客户，“要不然下次谁还买你的东西。”

品质是基础，信任是纽带，直播是渠道，这个道理果农们嘴上不说，心里都懂。

和合胜所在的西华县裴庄村30余年前就开始种桃树，如今已有约3000亩果园的种植专业村。54岁的裴庄村村支书吴东亮还记得村里刚种果树时的销售场景，先是拉着

木板车走街串巷，一斤桃换一斤麦，桃的产量比小麦高，赚个差价。后来用汽车拉到周边省市卖，手写的联系方式塞在果箱里，慢慢打开销售渠道，逐渐把商贩引到村子里。

近两年，销售方式又变了。销售旺季，裴庄村外出打工的年轻人纷纷回家帮父母卖桃。“多数是通过直播、微信朋友圈销售，销往全国各地，比起卖给商贩，一斤能多卖1块钱。”吴东亮说。

中国互联网络信息中心发布的第43次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2018年12月，中国网络直播用户规模达3.97亿。庞大的用户规模为农民直播销售提供了基础。

有110万亩耕地的农业大县西华看好直播这一销售渠道的潜力。近两个月，西华县品

牌办已组织三场农产品直播推销活动，邀请种植大户、农产品企业负责人上台，面向全国消费者推销西华的优质农副产品。

6月底，在裴庄村进行的近两个小时直播活动，累计有24.5万余名网友观看，咨询及下单近万个，交易额达200余万元。

“西华有很多优质农产品，但仅靠线下销售走不远。”西华县品牌办副主任胡永庆说，“我们想借助现代化媒介手段，把西华的农产品快速推向消费者，打响品牌，畅通销售渠道。”

不过，对西华县刚刚起步的直播销售来说，善于直播的农户是稀缺资源。西华县计划在未来半年内对500名种植大户、农产品企业家进行直播培训，争取培养100名“网红”，将西华的农副产品推得更远。

(记者韩朝阳)新华社郑州电