

『新吕梁英雄传』

黄河东岸的吕梁山是一座英雄的山，一部《吕梁英雄传》是吕梁革命史的真实写照。但山大沟深的吕梁山又是一座贫困的山，囿于恶劣的自然条件，吕梁山区在发展中掉了队，成了中国14个集中连片特困地区之一。

这么一个红色老区，怎么脱贫？怎么打赢脱贫攻坚这场硬仗？怎么实现从脱贫摘帽到乡村振兴的持续发展？

破解难题关键在人——年轻人，返乡创业的奋斗青年。他们用吃苦奉献和知识智慧，用一个个具体的产业项目，撬动着一片片荒山秃岭上的产出，为石楼未来发展找到了方向。他们是吕梁山上的新英雄——



山西石楼黄河奇湾。



▲张云和他的代餐粥产品。



▲刘彩红夫妇种植的花椒。



▲薛海红、李军红在他们的草莓大棚中。



▲马小明在他的鸭蛋加工厂前。



▲陈涛在他的工作室。本报记者孙亮全摄

本报记者孙亮全

人说山西好风光，左手一指太行山，右手一指是吕梁。

黄河东岸的吕梁山是一座英雄的山，一部《吕梁英雄传》是吕梁革命史的真实写照。但山大沟深的吕梁山又是一座贫困的山，囿于恶劣的自然条件，吕梁山区在发展中掉了队，成了中国14个集中连片特困地区之一。

吕梁山西麓的石楼县是古地，商周时期即是方国，西汉置县，因“通天山石叠如楼”而得名。石楼也是红色老区，是红军东征的首战地。1936年，红军总部在毛泽东亲率下，渡过黄河，打到山西，开辟了新的抗日根据地。在此路居19天的毛泽东，创作了著名诗篇《沁园春·雪》。

但石楼穷啊！有多穷？全县12万人生活在270万亩山区的5700道大大小小的山沟里，25度以上的坡地占了耕地的六成，2014年建档立卡贫困人口17641户、52954人，连续数年财政收入仅为5000万元，是不折不扣的“山西最穷县”。

这个“零工业”县的支柱产业，是一个加工杂粮的“磨面厂”和一个“枣夹核桃厂”，产值仅数千万元，且负债累累。县里的年轻人走出去的多，留下来的少，优秀人才长期缺乏。

这么一个红色老区，怎么脱贫？怎么打赢脱贫攻坚这场硬仗？怎么实现从脱贫摘帽到乡村振兴的持续发展？

对于这些“灵魂拷问”，团中央扶贫工作队和老区党委、政府带领老区人民正在探索答案。

破解难题关键在人——年轻人，返乡创业的奋斗青年，他们用吃苦奉献和知识智慧，用一个个具体的产业项目，撬动着一片片荒山秃岭上的产出，为石楼未来发展找到了方向。

他们也是身边年轻人的榜样，吸引着同学朋友纷纷回乡，奠定了未来石楼发展的人才基础。他们是吕梁山上的新英雄，犹如火种。

今年2月底，山西省人民政府宣布，包括石楼在内的58个贫困县（区）全部实现脱贫摘帽，区域性整体贫困问题基本得到解决。石楼县将祖祖辈辈戴在头上的贫困帽子扔到了身后的山沟里。县里20多个返乡创业青年的故事，在吕梁山的脱贫攻坚战场上格外动人。

进退两难走留都死

“一碗粥”撬动一山粮

“放鞭炮、扭秧歌、摇旗呐喊，大张旗鼓进了村，跟老乡吹了一大通牛，画了张‘宏伟蓝图’。”这是80后张云2017年回石楼县创业时意气风发的状态。

他怎么也没想到，一年后的情况变成了“想走也走不了”。“要不因为我是石楼人，这么多老百姓看着，早跑了，但是留下也是等死。”发愁的张云整整头呆了半年，检查没毛病，但走不了路，出门就得坐车，他牛不起来了。

1983年出生的张云，高中毕业后就离开石楼县，到了太原。“边打工边读了电大，后来卖过光碟，送过报纸，又当了十年记者。”张云说，结婚生娃以后，感觉总这么漂着也不是个事，也挣不着钱，琢磨着得回家干点啥。

老家石楼是这么一番光景：县里山地多，除了种植玉米，全县还有27万亩红枣、10万亩小米和24万亩核桃。这些优质无公害小杂粮，是好东西，但石楼没有一个产业，原粮也都被拉到别的地方加工，老百姓收入微薄。

张云认识的一位企业家朋友，和张云谈妥，投资300万元支持张云回家创业建厂。但这位朋友和张云来了一次石楼后，再也没来了。对方撤资了。

“条件实在是太差。别的不说，光说交通吧，石楼到现在都没有一条高速公路。从县里到市里的几十公里，开车要两个多小时。”张云说，一旦下雪，进不来也出不去。

张云还是回来了。靠着攒下的和借来的钱，他在石楼县裴沟乡桥头村的一个小山沟里开始建厂。“这还不简单，没钱了再融点资呗。”张云想得很简单。

“可当地真融不到资，邀请的一些太原老板，

看一次也不来了。”2017年6月开始建厂，一年后还没有建起来。接个电线就得一万多，张云的十来万“老本”两天就没了。

张云的父母是石楼当地的退休职工，家境并不富有。“赔进去了一百多万元，父母给弟弟攒的结婚钱投进去了，在太原的两个孩子的补课都停了。”张云说，每个月父母那边领上工资，这边给人发工资。

2018年夏天，四处找人借钱的张云不知道别人也在找他。团中央派驻石楼的扶贫工作队队长孟利，当时正在寻找石楼县农产品精深加工的出路，物色能干这件事的年轻人。

孟利找了三次，终于见到了正在四处借钱的张云。

“我最早想的是把老百姓的杂粮收起来，加工后卖出去，说白了是个碾米企业。”张云说。但孟利思考得更长远，为什么不延长产业链，走高附加值的现代农业路子，把优质杂粮的所有利润全留在当地呢？

俩人在扶贫工作队租住的宿舍，三次聊到天亮，张云的思路被打开了，他要做大代餐粥，把山上的优质杂粮变成可以直接入口的功能化终端产品。

在工作队的帮助下，2019年1月，张云注册了公司，成立了小杂粮合作社，注册了品牌“一碗粥道”，请了山西中医药大学教授研制出配方。以“公司+合作社+村集体+农户”的模式“以小博大”，撬动了700多万元投资。

半年后，张云又新建了第二代厂房和生产线，开发出第三代红枣小米粥、核桃芝麻黑豆粥、红豆薏米粉三款产品。

张云又牛了。仅去年下半年，“一碗粥道”就实现销售额370余万元，带动超过200户贫困群众增收，成为“吕梁市十大名特优功能产品”。

46岁的裴沟乡杨家坡村民靳凤明现在专门帮张云收粮食，“以前也收，收了就拉出去了，现在收贫困户的粮食，每斤贵一毛钱。”靳凤明这样的工人，张云用了16个。去年下半年，张云“吃”掉了当地34万斤小杂粮。

2019年底，在第四届国际创新创业博览会上，张云的“一碗粥道”与浙江义乌和北京的两家电商企业签约了4000万元订单。

“这意味着，未来两年时间内，保守估计要用掉300万斤当地优质小杂粮，一个品牌就将撬动石楼全县杂粮产业。”孟利说。

“花椒女”出山返山

万亩荒山亩产万元

另一个撬动全县荒山的，可能是一粒花椒。做这个事情的是刘彩红。这是一个被别人评价为“发神经”的女人。

“十六七岁的年纪，别人都在骑着摩托车谈恋爱，咱往城里跑。现在人家去了城里，咱又回穷山村，把挣的钱都扔到荒山上，不是发神经是什么？”刘彩红自嘲道。

1980年出生的刘彩红，是石楼县前山乡贺家洼村人。贺家洼是靠近“黄河第一湾”石楼奇湾的地方，黄河岸边，山高坡陡。

初中毕业后，刘彩红唱着“相约98”离开了山村，去了太原。

“当时大我5岁的姐姐在太原当保姆。”刘彩红说，姐姐跟她说，保姆这个行业好，衣食住行全解决。你要干保姆就带上你出去，不干就不带。一心要走出大山的刘彩红跟同学借了200元钱，跟姐姐去了太原。

“城里真是不一样，咱也真没见识，拿起电话都不会说话。”刘彩红当了12天保姆，就辞职了，觉得不是她想要的生活。

一毛钱工资没拿到的刘彩红，甚至连自家给的一双旧皮鞋也被要了回去。这给她留下了心理阴影，“到现在，家里不放上几十双鞋，心里就不舒服。”

不干保姆后，刘彩红在饭店、台球厅当过服务员，在太原服装城买衣服时，一家服装店老板觉得她能说会道，让她留下来当了售货员。干了一年半后，刘彩红认识了老公李原，俩人开始经营自己的服装店，到2017年俩人攒下不小的家当。

“这两年服装行业受网络冲击大，不好干了。另外，自己每天吃吃喝喝，也感觉身上没有劲。”过上好日子了，刘彩红反倒觉得生活没了意义。

2016年，刘彩红无意中参加了一个吕梁市“迎老乡、迎客商、兴吕梁”恳谈会，会上认识了石楼县长，这才知道现在国家有政策，号召人才回乡。

思前想后，刘彩红动了回乡发展的念头。

这遭到了全家人的反对。连村里老百姓都说，他们一辈子没在山上挣到过钱，你行？李原说，石楼的条件太差，回村的路都是土路，车轮子轧上，石头裹着土乱滚。水土流失也厉害，要是下了雨，路上能冲出半米深的“壕子”，年年出车祸。

刘彩红还是回来了。考察了许久，刘彩红决定种花椒。她还记得小时候姥姥家的二十几棵花椒树产出了全家人吃的花椒，还能换回钱。

“陕西韩城市，同样的荒山秃岭，农民富得流油，为啥石楼就穷得掉渣？”刘彩红不服。

石楼虽然有27万亩红枣，但基本上处于半荒废状态。由于红枣品种老化，裂果问题严重，大片的红枣烂在地里没人收，卖枣钱还不够摘枣人工钱，再加上枣树易得传染病“枣疯病”，经常成片成片地死。刘彩红老家的山上是成片的花椒，但是老百姓没有半毛钱收入。

2017年，刘彩红回到村里，住进老家荒废了十年的三孔破窑洞。

“没有水，没有厕所，窗户是烂的，床上还有蝎子、虫子。”城里长大的李原从没遭过这个罪，但是有啥办法，350多亩地都流转过来了，不干能咋办？

种吧。刘彩红引进了新品种，成立了花椒种植专业合作社。2017年第一次种，刘彩红没经验，种了5000多株大花椒树苗，三四万株小花椒树苗，结果小树苗全覆没。

第二年，刘彩红全部补种了大树苗，谁知道当年秋雨多，来年春天，补种的树苗根都烂了。第二年种花椒又失败了。村里跳大神的人说，你得出钱在村里唱一场戏，不然苗就活不了长不大。

第二年，汲取了前两年的教训，刘彩红直接栽种带土球的树苗，成活率达到了九成。

花椒虽然抗旱，但是维护费用着实不低。“雨下大了，把树坑冲了，得重新修，雨下小了不顶用，得浇水。”李原说，浇一次水就得半个月到一个月，一次就得十多万元。因为浇水得从黄河往山上引水，光水泵都买了八九个，PVC引水管长6公里。

这3年，陆续投进去300多万元，基本上掏光了家底。“除了土地流转费用，除草、浇水、维护这些全由当地百姓做，都得花钱。”刘彩红说，“咱头、贺家洼两个村百十号留守百姓，每年给他们发人工费就几十万元。”

村里人挣钱挣得不好意思，说：“娃娃，我们挣你的钱都怂了，你花钱不怂？”

刘彩红夫妻到现在还没有孩子，在山上忙忙碌碌，怀上了，不知道，又流产了。这对一个中年女人的打击是巨大的。

“有时候我就怀疑，干这些事有什么意义。想不开的时候，郁闷的时候，就爬到山顶看树。看着自己种的漫山遍野的花椒树，心情就好点。”刘彩红说。

好在花椒树活了，第一年成活的5000株花椒在2019年有了产出。“花椒三年挂果，盛产期每亩约产200斤，亩产收入约万元。”刘彩红说。

在刘彩红的示范带动下，前山乡种了万亩花椒。

刘彩红注册了公司，负责花椒收购和加工，同时搞了育苗基地。如今在团中央扶贫工作队的帮助下，正在到处找专家，研究开发几款附加值高的花椒高科技保健养生产品。

“健康养生是个大产业，一旦成功，通过功能化产品撬动市场，或许将撬动石楼整个山区产业转型。”孟利说。

儿子贷款父抑郁

五“发小”联手创业

石楼这个穷地方，去年有了第一个成规模的游乐园，还有了吕梁山上第一座“网红桥”，甚至吸引了不少外省游客前来，成了当地的稀罕事。

做这件事的是1983年出生的薛海红和他的四个同村发小。因为这件事，薛海红的父亲薛爱国患了抑郁症。

薛海红基本上代表了这他这个年纪的石楼青年的现状。初中没毕业的薛海红，2000年左右开始去太原打工，因为没文化，在饭店洗过碗，在服务行业干过管理。结婚生子后，在城里依然难以挣到养家糊口的钱。

越不想穷越想“穷折腾”，薛海红这些年一直在“折腾”。“除了打工，20岁头上开过饭店，赔了一万多。在菜市场卖过菜，花鸟市场卖过花，都扎不下根。”2017年，不想再“流浪”的薛海红被迫回乡。

谁知道祸不单行，回来后不久，妻子得了白血病，从发病到去世的4个月时间，薛海红欠了几十万元外债。

2017年10月，薛海红在青岛看到一个草莓采摘的项目，石楼没有，他决定抢占先机。

说干就干，两个月后，两个草莓采摘大棚就建了起来，第二年2月份，草莓大棚就开始采摘了。

薛海红没钱，就说服同村的李军红等4个“发小”，联手干。他们利用50万元扶贫资金和部分贷款，迅速将2个大棚变成12个，种了草莓、火龙果、葡萄等吕梁山上的稀罕物。

“我们几个都是同龄人，没啥文化，基本轨迹都是外出打工、结婚、回乡。”35岁的李军红在石楼县开出租车，一年收入三五万元，养着两个孩子，勉强够过日子。

他说，他们手里都没啥钱，只能抱团取暖。依靠采摘大棚赚回来的钱，李军红他们继续投资。2019年1月份，他们开起了石楼县第一个成规模的游乐场。

“采摘园里来的父母和孩子有很多，但是石楼县连一个像样的游乐场都没有，甚至孩子们连个挖土的地方都没有。”薛海红说。

游乐场的设施不断增多。2019年5月，他们建成了吕梁山上第一个摇摆网红桥，利用挣的钱又建成了旋转木马、卡丁车、碰碰车等项目。

薛海红哥几个的“大手笔”，让种了一辈子地的父母“受不了”。2019年夏天，薛海红他们在这边续建项目，父亲薛爱国在家里抱着头痛。

“我们一辈子没贷过款，挣多少花多少，甚至挣下还得先存一部分，剩下的才敢花。他们倒好，每天花的钱单位是万元，不是元，那么大的投资，万一一回不来可咋办。”61岁的薛爱国因此患了抑郁症，直到半年后，才逐渐习惯。

薛爱国说，这些项目都是无底洞，陆续投入了几百万元，现在他们还有20多万外债和十来万贷款。最困难的时候，他们连包烟都买不起。

2018年除夕晚上十点，李军红在村里挨家挨户敲门，给工人们发工资。“贷了5万元款，先给工人发了部分工资，都是村里的百姓，得让他们过好年。”李军红说，敲开门的时候，不少人都睡下了。

为了吸引人气，薛海红和李军红都开了网络直播，成了当地小网红，每天向他们的几万粉丝做直播，宣传他们的游乐项目，积攒人气。这些努力没有白费，2019年五一假期的4天时间，游乐场毛收入就有30多万元，每天游客人数过万。

薛海红他们的事业还在不断滚动，去年9月，他们又在邻村租了十个大棚种植草莓。

打工陷传销窝点

返乡带乡亲致富

薛海红他们建设的“网红桥”，让山里人开了眼界。石楼县灵泉镇沙窑村的马小明养养鸭，也是吕梁山上“头一回”。

马小明同样也很不幸。1980年出生的他中专毕业后，就去太原打工了。谁知道一到太原就被骗去搞了传销，直到一年多以后，传销窝点被警方端掉，马小明才“重获自由”。

随后马小明在太原、郑州等地做过药品、奶粉、酒等多种商品的销售，还在太原带着一帮老

乡开过家政公司。“擦玻璃、打扫家，但一年下来给别人发了工资，自己光光的。”

“打工就是自己骗自己。”打拼这么多年，最终也难以出人头地的马小明决心回来踏实干点自己的事业。“回石楼后开过饭店，自己当厨师。”开了一年多，“外行厨子”马小明也没挣到钱。

马小明做销售时认识一个家里祖辈养养鸭的河南朋友，考察之后，觉得这个项目在吕梁山上还没人做。2017年，他投资十来万元养了两万多只鸭，效益还不错，第一年挣了10万元。

第二年扩大规模，养了6万只，结果赔了30万元。

参加扶贫队组织的创业沙龙时，扶贫队工作人员帮他分析，认为只出售鲜蛋受每日价格波动影响太大，必须走深加工的道路，把鲜蛋变成易储存的鸭蛋产品。

“理清了思路后，从养鸭变成了搞食品加工。”马小明说，在扶贫工作队的帮助下，他引进设备建了厂，并外出参加培训，去相关企业学习到加工制作的“秘方”。

2019年3月新厂投产，马小明的企业一年内销售了两万多斤卤鸭蛋、皮蛋鸭蛋等产品。“目前直接带动了十户鸭养殖户，现在市场稳定，今年准备继续扩大规模，以‘公司+农户’的方式，让百姓养殖，企业保底收购，将会带动更多乡亲增收。”马小明说。

程序员放弃出国

古石楼品牌触网

如果说石楼县“80后”返乡创业青年都历经磨难，那么“90后”返乡创业的程序员陈涛绝对是“一帆风顺”。

“设定预期目标，找到可以实现的路径，然后实现。这就是一个程序员的思维模式。”陈涛认为自己的创业成功，是努力后理所当然的结果，无怨无悔。

记者第一次见到陈涛时，他正在主持第三期石楼县青年创业沙龙，这期的主题是电商如何助农，近二十位石楼县的“青年才俊”为一些具体问题争得面红耳赤。结束后，他们又聚到一起，互相加微信，商量后期的合作，迟迟不走。

石楼团县委书记谢任之介绍说，围绕石楼农村创业青年普遍存在的缺技能、缺资金、缺平台、缺渠道等困境，团中央驻石楼扶贫队培育和挖掘了一批农村青年创业重点项目，以石楼团县委为实施主体，通过成立石楼县就业创业服务中心、项目帮扶、创业沙龙等形式，让石楼优秀人才抱团发展，尽快成长。

创业沙龙就是其中的一种形式。沙龙上活跃的，有百万级规模的创业项目骨干20多人，多是返乡青年，陈涛也是其中一位。

1992年出生的陈涛，在东北一所大学学了软件工程和电子商务专业。大四时，陈涛就开始在北京一家软件公司做互联网开发，到2015年底，毕业一年的陈涛，赚到了40万元。

公司决定派陈涛出国，年薪百万。但陈涛的父母不同意，他们都是石楼县的退休职工，老观念认为，陈涛是他们最小的孩子，不看着陈涛结婚生子，他们不放心。

2016年返乡的陈涛觉得石楼太落后了，得改变石楼人的生活方式。他成立了电子商务公司，运营了本地自媒体，然后自己开发出“石楼微商城”的公众号，为石楼带来了外卖。即使到现在，各大外卖品牌都进入石楼后，陈涛仍占据一半市场，每年营业额近200万元。

石楼历史悠久，早在远古时期就有人类在这里繁衍生息，是全国最大的三个殷商青铜器出土方国之一。山西博物院的国宝级文物“龙形觥”便出土于石楼，铭文记载为姜子牙岳父的墓葬出土，印证了姜子牙是石楼人的传说。

“石楼有厚重的文化、优质无公害产品，为什么不能有一个具有本地文化内涵的品牌呢？”陈涛和孟利的想法不谋而合，通过努力，陈涛注册了“姜山谷雨”电商品牌，让远古石楼的优质产品成功“触网”，现在年销售额近百万元。