

## 飞衔而来脱贫攻坚的大希望

小鸽子，孕育着大希望。  
“咕、咕、咕……”鸽子的叫声对北方人而言并不稀奇，但对于曾是贫困户的河北省阜平县草场口村村民白富慧来说，从北京“飞”来的小鸽子却寄托着她一家人对新生活的希望。

阜平县是革命老区，地处太行深山，土地贫瘠，人均耕地不足一亩，曾是深度贫困县。近年来，在东西部扶贫协作的大背景下，来自北京的对口帮扶项目纷纷在这里落地生根。

“当时我们发展最大的瓶颈，就是缺少产业支撑和龙头企业带动。”阜平县委书记刘靖回忆说，北京来的挂职干部帮我们找到了出路。

2018年，在国家机关事务管理局、北京市政府的推动下，北京市农业产业化重点龙头企业野谷健康产业集团落户阜平，和当地共同共建阜平硒鸽健康产业园，采用“龙头企业+园区+贫困户”的模式，打造起以肉鸽养殖为纽带的生态循环产业集合体，为当地脱贫攻坚注入新的活力。

近日，记者来到阜平硒鸽健康产业园探访。穿上白大褂，走进园区，只见一栋栋现代化鸽舍整齐排列，研发楼、加工车间、员工宿舍等一应俱全。

鸽舍内，一排排鸽笼里“住”着一对对鸽子，见到陌生人，毫不慌乱……

“有人问我‘别的地方鸽子见人就躲，这里的鸽子为什么不跑’，我就告诉他们，我们的鸽子是从北京、深圳来的，见过大世面……”2007年就开始在北京养鸽子的野谷健康产业集团负责人刘福才笑着说。

正是孵化时节，一对对鸽子有的正在孵蛋，有的正在给小鸽子喂食……

“以前种地能有口吃的就不错了，现在我在场里养鸽子，好的时候一个月能‘出’3000多只乳鸽，能挣5000多块钱。”正在照料鸽子的白富慧说，“我把老公也喊过来了，我俩一个月能挣1万多元，再加上土地流转等收入，不是脱贫，是致富了。”

孵化车间内，一排排鸽蛋刚从孵化机里拿出来，工人正用手电筒照蛋，把没有受精的挑出来。

“一对鸽子一年能‘出’22只成品鸽，平均一只鸽子卖18到25块钱，产值在450块钱上下……”刘福才说，园区目前养了30万对鸽子，解决了600多人就业，其中不少是曾经的建档立卡贫困户。到10月底存栏种鸽将达到55万对，一年能出栏乳鸽1100万只，种鸽60万对。

园区的发展，始终离不开来自北京的大力支持。北京市挂职干部、保定市副市长李强说，北京投入京保扶贫协作资金2770万元建了34栋鸽舍，还购买了肉制品、卤卤等系列深加工生产线，其固定资产收益每年可为383名贫困户提供公益岗位。

小鸽子让当地群众有了奔头，新冠肺炎疫情却突如其来。

“我们的客户主要是餐饮业，受疫情影响最大，前段时间我们仅积压的白条鸽就超过200万只。”野谷健康产业集团董事长助理陈彪说，“我们能挺过来，同样离不开北京的帮助。”

陈彪告诉记者，得知企业困难后，来自国管局、北京市的挂职干部开始想方设法找销路，每个月仅通过消费扶贫就有超过10万只乳鸽卖到北京。

“我们发现企业之前的线上销售收入每个月只有100多万元。”北京市挂职干部、阜平县副县长李继鹏说，如果能以疫情为契机，帮助当地打开电商渠道，未来的路会越走越宽。“挂职干部都动起来了，联系电商平台，和当地干部一起直播‘带货’，目前企业线上的月销售收入近300万元。”

北京市还不断加大金融扶贫力度，帮助产业园区协调相关金融机构，加大在全产业链的布局和升级改造投入，一方面研发新的种鸽品种，一方面增强深加工能力，不断提升产品附加值。

再过两天，刘福才计划去一趟新疆，他说：“我要去参加那里的养鸽扶贫项目的招投标。”

说这话时，这位企业负责人的眼眸里，充满光亮……

(记者李斌、范世辉、李放、乌梦达)新华社石家庄5月7日电

## 水往高处“流”

### 企业家“送水”上山记

身着T恤牛仔裤，脚踩一双登山鞋，从云南临沧返回昆明的路上，车程8小时，39岁的陆明伟睡着了。刚刚结束在贫困山区一周的实地考察，陆明伟打算到昆明稍做休整。

“地处一面坡，山高石头多。水在山下流，人在山上愁。”云贵高原喀斯特地貌广布，地表保水能力较差，当地百姓眼看着河水在山脚下流过，却用不上，缺水成了当地百姓贫穷的主要原因之一。这种“结构性缺水”成为制约当地经济发展、脱贫致富的瓶颈。

自2016年起，陆明伟的科技扶贫项目走进云贵山区，为突破这一瓶颈带来了希望——不用电、不用油，运用自然能提水技术，将安全、清洁的生产生活用水送入千家万户。

大学期间，陆明伟在海外网站看到一段视频，其中演示的装置利用微小的水流落差，通过压力转换，将水送到高处。“这个装置遵守能量守恒定律，将具备一定落差的水流作为动力，把水压到百米以上。”

“如果能将水送上山，就能滋润无数大山里的村庄，让乡亲们不再望水兴叹，农田和果园告别干涸。”陆明伟的创业想法由此萌生。

家在上海的陆明伟，在浙江绍兴创办了一家能源科技工厂。这里也成了他研发若干项目的起点。

项目落地点大都是较为偏远、条件艰苦的贫困地区，山路难行，没有便道，少有人至，通讯条件差，有时还要蹚水、攀岩，项目的考察和建设，需要克服重重困难。

陆明伟忘不了2018年9月在云南省红河州弥勒市东山镇的经历，项目施工点垂直高度927米，管道长度9.8公里，距离乡镇40余公里。那段时间，项目地一直下雨，两台设备调试期需72小时不间断运行，每隔5分钟记录一次数据。在山区“伸手不见五指”的夜晚，他们用蓄电池照明灯，一边打伞一边调试，粘着红土的鞋子有十几斤重。

半年多时间，团队4人“灌满”了东山镇山顶1.5万立方米的高位水池，水盘活了沟渠，管道拉到家家户户实现自流。7700多户村民吃水不愁了，当地千亩作物也得到了灌溉。

陆明伟说，过去3年中，已建设完成32个提水项目，有效解决了8.2万人的饮水问题和近8万亩农田的生产问题。目前，团队正在建设的项目还有28个。

“祖祖辈辈靠步行几十里山路背水度过旱季的山里人，如今拧开龙头就能用上清洁水，农田也滋润了，当地脱贫应当指日可待了。”望着山顶的高位水池，陆明伟兴奋地说。

(记者郑梦雨)新华社昆明5月6日电

## 帕米尔“姐妹花”：从牧羊女到大学生



▲在新疆乌恰县阿依尕特村，姐姐吉帕尔·沙特瓦里地（左）和妹妹其尔哈丽·沙特瓦里地在家里上网课（4月14日摄）。

◆吉帕尔·沙特瓦里地在家中给羊喂草（4月14日摄）。

▶其尔哈丽·沙特瓦里地将牛牵往棚圈喂食草料（4月14日摄）。

新华社记者高晗摄



见到山外更广阔的天地。”

如今，这个从大山走出的孩子已是西南财经大学二年级一名金融专业学生。

“学习金融，可以更快地数羊。哈哈，这是开玩笑。”她幽默地笑着说，“其实，我的梦想是进银行工作，我想当行长。”

如今大四的姐姐吉帕尔·沙特瓦里地即将从昌吉学院毕业，她对自己的未来早有打算。“我学的专业是数学，我的梦想是在家乡当一名数学老师。我从小在帕米尔高原长大，了解这里孩子迫切想要走出大山的渴望，我想帮助他们实现梦想。”

姐妹俩说，她们现在走出大山，还要感谢自己的父母。因为过去无论生活再难，父母都没有让她们在学习上吃过苦。

“上学时看着父母挣钱很难，就想辍学

赚钱，给家庭减少负担。”吉帕尔·沙特瓦里地说，“每次和父母说起这个想法时总会被骂，他们认为努力学习才是报答父母最好的方式。”

如今，因为家里出了两个大学生，父母也成为邻里羡慕的对象。

在寒暑假，姐妹俩会出现在农民夜校上，给乡亲们讲自己的亲身经历；会把当下最流行的歌曲和电影分享给身边的孩子们；会主动帮助邻居解决一些生活难题……渐渐地，她们也成了街坊邻居眼里的“红人”和骄傲。

眼下，改变还在继续。从大山里走出的大学生越来越多，“姐妹花”的故事还在天山南北不断上演，就像春天里盛开在帕米尔高原上的山花，一朵一朵开在漫山遍野。

## 奋斗征程前头永远还有“五里路”

### 黎乡茶姐符小芳的创业扶贫路

新华社海口5月6日电（记者柳长春、罗江）薄雾笼罩，晨曦微露。在海南白沙黎族自治县，五里路茶叶专业合作社有机茶园坑撞击点2.5公里处，符小芳因此将其命名为“五里路”。从零开始，前行路上的“每一里”都走得无比艰辛。

一头忙接待，一头盯着农活，符小芳已连续几天连轴转。“五一”小长假，茶园吸引了700多名游客前来体验采茶，采摘有机荔枝。民宿天天爆满，夜里看星星、看萤火虫，清晨被鸟鸣虫吟和黎乡采茶小调唤醒，茶园成了热门“打卡地”。

“人生如茶，反复淬炼才换来清香甘醇。”符小芳说，制茶要经过烘烤、杀青、碾压、解块等多个环节，创业之路同样不易。

2008年，黎族青年符小芳返乡创业，

在白沙农场开辟30亩有机茶园，带着5户农民探索种植有机茶。茶园位于白沙陨石坑撞击点2.5公里处，符小芳因此将其命名为“五里路”。从零开始，前行路上的“每一里”都走得无比艰辛。

不用除草剂，一茬茬地人工除草，回头看草又从地里冒出；为防止水分流失用稻草覆盖田间土地，却因无法提供稻草的有机认证险些错失欧盟有机认证资格。茶叶种出来，符小芳常年在高温下徒手炒茶，考驾照时才发现指纹已无法识别，不分时间频繁试茶还喝出了胃病。经过不断摸索，“五里路”的茶叶连续通过中国、欧盟与美国有机认证，高端茶叶远销全国各地。

一片茶叶造福一方百姓。与茶园一河之隔，方香村村民李耀福曾在一片薄田里

谋生。夏季河道涨水冲毁作物，李耀福一遍遍补种，日子过得紧巴巴，固执的他被大家喊作“憨叔”。

符小芳替他着急，隔着河喊话：“这田没法种，到茶园来干活吧。”起初，“憨叔”到点了活没干完也扔下锄头就走，如今成为茶园“爱管闲事”的技术员，每月能领到3000多元工资。

将青春之歌融入时代旋律，符小芳在发展有机茶产业的同时蹚出一条产业扶贫路。“五里路”先后带动362户贫困户脱贫摘帽，获评全国巾帼脱贫示范基地和海南省扶贫龙头企业。符小芳说，“五里路”充分发掘每个人的特点“因才施用”，让他们在工作中拓宽视野、增长技能。

今年以来，受新冠肺炎疫情影响，“五里路”线下门店销售额大幅下跌。电商事业部应运而生，引进专业团队为产品进行文创设计，开展社交媒体推广。社员们在工作间歇也拿起手机记录茶园之美，他们拍摄的照片、视频成了最鲜活的宣传素材，在抖音等平台的浏览量累计突破百万。

“我们还将探索直播，让农民为良好生态、优质有机茶叶代言。”符小芳说，今年以来，“五里路”产品线上销量逆势上涨七成，这让她更坚定要壮大电商业务，让社员们深度参与，并带动当地村庄生态农产品销售。

“人生就是一个又一个‘五里路’走出来的。”符小芳说，“奋斗之路永无终点，前头永远还有‘五里路’，要带着乡亲们一起走。”