

本报记者向清凯、苏杰、颜之宏、闫红心

“如果遇到事情不好处理,可以向上级组织请示,千万不要拍脑袋做决定。”5月21日,在厦门市同安区军营村的高山党校,来自厦门市政集团的几十名党员干部认真聆听党课。窗外,一边是郁郁葱葱的茶园靓色,一边是错落有致的民宿小景,宽敞整洁的村道和耸立的小楼展示着村民生活的富足。

海拔900多米的军营村和与之毗邻的白交祠村地处厦门、泉州、漳州三市交界处的高山上,是厦门市海拔最高、最为偏远的村子。在上世纪八十年代,由于山高路远,交通不便,高山两村是远近闻名的贫困村,与日新月异的经济特区格格不入。

30多年来,高山两村不仅走出一条具有自身特色的产业脱贫路、生态脱贫路,还成为了农村基层治理和乡村振兴的样板。2016年4月,厦门市委党校、同安区委党校在高山两村设立教学点,为两村的发展振兴带来了新的机遇。记者近日实地探访特区高山上的党校和军营村、白交祠村,试图解开这里的“发展密码”。

高山制茶、特色民宿使两村双翼齐飞

五月正逢铁观音的上市期,一来到高山两村,阵阵茶香伴随着山间的泥土芬芳,让到访者心旷神怡。

“我第一次上山就是参加高山党校的培训活动,一上来就被这里的茶香吸引了,高山党校的老师见我们对茶叶比较有兴趣,就建议我们利用自身的旅游市场资源,来帮忙对接茶叶的销路。”在军营村,记者偶遇往届高山党校学员、厦门旅游集团党委副书记李松。此番上山,他带着新的项目策划书来找村里商洽,“今年的茶叶除了供给大众市场外,我们还在谋划高端市场的产品,这么优质的原产地资源不能浪费。”

李松告诉记者,2019年厦门市旅游集团与军营村签订了茶叶“包销协议”,到了年底,军营村1000多位村民人均获得了200元的现金分红。

“起初上山摸底农户的生产情况时,一些村民还不太理解,甚至有人认为我们要上山来‘抢生意’的。”回忆起两年前上山调研的场景,李松仍记忆犹新。也是在彼时,高山党校一方面协调村两委向农户解释,另一方面也给李松的团队吃下“定心丸”。

除引进外部资源外,军营村、白交祠村还通过创新品牌,提升高山制茶业的自我造血能力。“我们现在一年的交易额可以做到5800万元。”高山上的恒利茶厂负责人高树足告诉记者,两村的高山铁观音在闽南地区深受茶客喜爱,“我们不但原茶来自高山两村,制茶工人也是两村村民。”

恒利茶厂出产的铁观音,超过七成销往日本等海外国家。得益于土壤、品种的先天优势,再加上高海拔的气候、温差等后天优势,高山两村出产的浓香型铁观音成为了高山茶里的“拳头产品”。

高山上的制茶产业发展也并非一帆风顺。2012年前后,闽南地区群众喝茶口味发生了改变,铁观音的不少市场份额被其他茶叶所替代,高树足看在眼里、急在心里。

“大家喝茶口味变重了,当时村民们的心情也跟着沉重了。”为了缓解这一窘境,恒利茶厂一边积极拓展海外市场,另一方面,根据茶客口味的变化,推出小火烘焙的“炭焙雅毫”,再次赢回了闽南群众的青睐。

同样,经过不懈努力,白交祠村的茶产业也发展起来了,并给村民带来大笔收入。

“以前白交祠村没有自己的茶叶加工厂,村民采摘的茶青往往运到邻近的安溪大坪乡销售,被压价和拖欠货款是常有的事。”白交祠村党支部副书记杨财穆说,2012年,村民杨泽青等3人和来自安溪县的茶商一起成立了瑞益祥茶叶合作社,通过收购茶青、加工包装,不仅产生了不错的经济效益,还盘活了村里的茶青市场。

“合作社成立前,村里茶青平均四五毛钱一斤,合作社成立后,很快涨到了一块钱一斤,以往挑三拣四的商贩,开始抢着收。”杨泽青说,合作社目前每年能收二三十万斤茶青,产出五六万斤成品茶,纯利润在三十万元。

“除了分红外,我还在厂里工作,每个采茶季有几万元工资。”杨泽青说,春茶季节,有时厂里要雇佣三四十名工人才忙得过来。“工人平均一天200多块工资,忙时每月收入有6000多块。”

2017年9月,在金砖国家领导人厦门会晤后,外宾品尝了厦门本地出产的小番茄后纷纷点赞。

他们品尝的小番茄是“越夏番茄”的一种,来自厦门百利种苗有限公司在军营村的种植基地,这个种植基地,也是高山党校学员培训的现场教学点。

如今在高山上的种植园,“越夏番茄”又已爬满藤蔓,青色的果实沾满露珠,等夏季一过,又将再次走上厦门百姓的餐桌。

在同安区委党校常务副校长叶文彬眼中,高山党校既是开展政治学习、培训和强化初心使命的地方,也是帮助高山两村巩固产业兴旺基础和提升村民生活幸福感的资源对接平台。据统计,自2016年高山党校挂牌以来,已累计培训学员2.1万人次,同时带动约50万人

厦门军营村、白交祠村蹲点观察

『高山党校』与特区『高山两村』的振兴

次自费上山旅游观光。

名气大了,来的人多了,再加上高海拔优势,高山两村旅游观光市场尤其是夏季避暑休闲市场迅速打开,刺激了两村民宿、农家乐等产业的发展,带动村民快速致富。

2019年8月,时值闽南地区盛夏酷暑季节,记者到访高山两村。军营村一家民宿的主人高水银骄傲地说:“我3天就有1万多元的收入。”他经营的特色民宿有20间客房和一家农家乐餐厅,旺季时供不应求,女儿大学毕业后也回到村里,帮助打理生意。高山两村特色民宿主打“清凉牌”和“茶香牌”,每年吸引厦门及周边大量游客上山游玩甚至长住避暑。

目前,来自疫情的负面影响正在消退。在高山党校的资源对接下,“五一小长假”高山两村民宿“一房难求”的情景再次重现。随着盛夏季节的来临,高山两村的“清凉民宿”又将迎来一个黄金收获期。

“山上戴帽,山下开发”换来满目青翠

站在白交祠村村口望去,村主干道两侧三层、四层的小楼林立,淡黄色的外墙整齐美观。村头的三岔路口边,一块写有“山上戴帽,山下开发”的石刻矗立,仿佛在指引着来来往往的人们。

“这里发生的变化已经成为党校学员的必修课。”白交祠村党支部书记杨明福也是高山党校特聘教师,他指着不远处的一个山头说,“以前这座山上田地荒芜,杂草丛生,从这里看非常扎眼。”

杨明福所说的“荒山”正是如今村里有名的“光明顶”景点,向山上走去,沿途草木郁郁葱葱,路边的两排樱花树苍翠欲滴,全然不见荒芜之景。

“樱花树是去年种下的,如今不仅是山头绿化的一部分,开花时节更成为山上的一景。”白交祠村党支部副书记杨财穆说,近年来,村干部带领群众植树造林,茶园内套种各类果树,对裸露山体进行综合治理,昔日荒山旧貌换新颜。“我们不仅把荒山绿化了,家家户户房前屋后的空地里,也种上了香樟、玉兰等树木。”

山头变绿了,村内的环境整治也没有落下。从军营村高山党校的教室望向村外,一条小溪穿村而过,房舍、广场、田园分布两村,美不胜收。这就是军营村的母亲河九龙溪,如今徜徉溪边,听潺潺流水,观赏美田园,已经成为村民和游客的享受。如今已经很难想象,过去由于生猪圈养和生活污水排放,九龙溪水常年发黑发臭,“垃圾遍地扔,处理靠水冲”。



▲2019年9月20日,厦门市同安区莲花镇军营村。
本报记者林善传摄

►厦门市同安区五显镇基层党支部书记在位于莲花镇白交祠村的“高山党校”开展“不忘初心 牢记使命”主题教育培训会。(新华社资料片)

►厦门市同安区莲花镇军营村村民高水银在自己开办的农家乐准备游客的午餐。(新华社资料片)



程,就涉及到80多户村民的土地。

“有些村民沿溪地宽一些,也就征得多一些,地窄一些的就相应征得少一些,心里不平衡肯定是存在的。”苏德水说,对于村民的疑虑,村里充分理解和尊重,村干部和老人协会挨家挨户做工作,说通一户就施工一段,最后花了一年多时间,终于将工程贯通。“有一户村民早前因违建牛蛙池被拆,对村里有意见,故意拖着不签字,村里也没有强制施工,后来他看到别人家都施工完成了,也就很不好意思地同意了。”

“土地是农民立身之本,征地是农村的大事,但是在军营村,从来都不是问题。”高泉伟说,2009年以来,军营村征地花费了500多万元,但是从未出现过产生矛盾导致上访的情况。

“村里的事要在村里解决。”如何把矛盾抓早抓小,消解在源头?杨明福颇有心得。“我在村里当了40多年村医,对每家每户的情况都非常熟悉,很多矛盾问题的解决之道就在这里。”杨明福说,自己与许多村民是好朋友,矛盾出现时,根源在哪里、如何化解等很快就能摸清楚。

2019年7月,白交祠村启动沿路村居外立面改造工程,85户村民的楼房外墙要粉刷一新,然而对于是贴瓷砖还是喷漆、选用什么颜色等问题,村民们莫衷一是。

“在村民看来,房屋外墙其实就是‘脸面’,如果这个问题上产生了矛盾,可能会产生很大影响。”杨明福说,他找来村内泥水工杨源派等好朋友,请他们‘现身说法’并“率先示范”。

“一般来说,贴瓷砖的外墙比较耐用,但是工序繁杂,而且可能会漏水,喷漆外墙耐用性差一些,但是施工快,不存在漏水的情况。”杨源派说。

作为一名从事外墙粉刷30年的老泥水工,杨源派的说法让村民们信服,最终经过集体讨论和村民代表大会表决,大家同意采用喷漆的方式。

“去年7月,村里专门从镇上运来喷漆样品,我们十多个村民代表现场挑选材质、颜色,大家商量一致后才开始施工。”杨源派说,包括自己在内的10多户村民先进行房屋改造,之后其他村民跟进,工程很快就完成了。

杨明福等多位受访干部表示,随着党校学员的到来,交流中村民视野更开阔、心态更包容,工作也比以往更容易推进了。

“我们学习时住在村民家里,民宿老板说,通过与党校学员交流,他能得到很多信息,收获很大。”胡彦田说,村民的心态让自己很惊讶,也更加理解为何这里邻里和睦、民风淳朴了。

有问题到老人协会拿到台面上说,有事情泡一壶热茶商量看来。从乡骂到讨论,从家长里短的锱铢必较到征地80多户也没有引发矛盾上访,高山两村的变化是多年来乡村治理成效的集中体现。

“大家的日子会越来越红火”

除政治学习外,高山党校还聘请了一批致富带头人作为现场教学点的讲解

员,他们的一项重要“教学任务”,就是将两村居民的“致富经”传授给前来学习的学员们。

苏银坂就是现场教学讲解员的一员。2016年7月,为了赶上“村淘”的大潮,在外打工的苏银坂回到家乡军营村,借助当地的农产品资源开办了厦门第一家“村淘店”。

“因为高山两村的交通不是特别方便,所以一些村民愿意将自家出产的农产品放到我这里销售,我也给他们解决乡村物流最后一公里的问题。”苏银坂告诉记者,去年一年自己依靠“村淘带货”获得7万余元的净利润,今年他还计划赶一赶“直播带货”的大潮,让更多人通过互联网了解高山两村。

“销量真有这么多多?每天会有多少观众看到我们的直播?什么样的直播类型适合你们平台的观众?”谈话间,苏银坂接到了某直播平台的主持电话,一番追问透露出他对行业的理解和对高山两村未来美好生活的期待。

“从今年六月开始,我们每天至少会有一班车往返上山山下替我们‘发货’,这比过去一周一班要更便于我们将最新鲜的农产品送到买家手中。”挂断电话,苏银坂骄傲地表示,在高山党校的协调下,公交公司与两村达成了合作意向,负责将两村的农产品转运至快递站点。

“有了互联网在前面开路,我相信大家的日子会越来越红火的。”苏银坂说。

同样忙碌的还有旅游、民宿、餐饮业。“我的饭店每年营收五六十万元,食材都是自家产的,利润还算比较可观。”在临凤阁饭店内,高树籽回顾起自己的漂泊历程:早前一直在外经商,做过装修、烟酒、茶叶生意,2013年回村办养殖场,2019年开起饭店。如今,借着高山两村发展的东风,他正计划打造全链条旅游业。

“因为高山党校带来的集聚效应,我们高山村的名气也越来越大,我2019年注册成立了一家旅游公司,村里的部分由整个家族经营,大家有的做养殖,有的做民宿,我主要经营饭店。希望党校的学员们能将高山村的好口碑带下山,吸引一批常住客人和回头客。”高树籽说。

近年来高山两村的建设发展给了高树籽们干事创业的充足底气。他从店门口九龙溪说起,“正是因为环境好了,我们才能开店,生意起来了就需要更多人手,大家都有事做、有钱赚,这样邻里关系自然就好了,对游客会更热情,游客也愿意来第二次、第三次。”在高树籽看来,两村的发展是一个有机的整体,各方面工作相辅相成,造就了今天的两村。

随着产业兴旺、经济繁荣,近年来高山两村村民收入节节攀升,2019年两村村民人均收入均超过3.2万元,是1997年的10多倍、1986年的100多倍。