

山窝窝里也有不少稀罕事儿

重庆石柱县桥头镇引才兴业打造乡村振兴“桥头堡”

新华社重庆1月31日电(记者李勇、韩振、周凯)山窝窝里的桥头镇发生了不少稀罕事儿:昔日飞出的“金凤凰”纷纷往回飞,撂荒地变成“花果山”,村民参与乡村振兴也能换成积分申请免息贷款……

重庆市石柱土家族自治县桥头镇位于三峡库区腹心地带,藤子沟国家湿地公园穿镇而过。作为重庆17个乡村振兴重点帮扶乡镇之一,近年来桥头镇依托良好生态禀赋,引才、兴业、强治理,做好“水”“果”生态产业融合文章,打造重庆乡村振兴的“桥头堡”。

小山村飞回了“金凤凰”

20年前,刘淑琴考入大学、走出大山时,是桥头镇桥头村飞出的“金凤凰”。6年前,这只“金凤凰”又飞回了桥头村。

“大学毕业后,我一直在外工作。因为对家乡很有感情,6年前就返乡做电商,2年前又做起了民宿。”刘淑琴说,近年来当地政府加强生态保护,藤子沟国家湿地公园的绿水青山引来不少外地游客,她顺势把老家房屋改造成民宿。如今,每到节假日,民宿常常“一房难求”,年收入10多万元。

31岁的农学专业毕业生谭雪梅也“飞”回了家乡。她曾在石柱县城社区工作,去年3月回村后被选为全镇最年轻的村党支部书记,发挥所学专业优势,带领村民发展乡村旅游。

走进桥头村,家家户户挂起了红灯笼,一栋栋小青瓦、木阳台的巴渝特色农房引人注目,全村风貌改造工程进入尾声。

“过去桥头村人多地少,缺乏支柱产业,比较贫困。这两年,我们发挥村户紧靠藤子沟国家湿地公园的生态优势,加快提升人居环境质量,招商引资建设风情渔村农旅融合项目,让绿水青山变成金山银山。”谭雪梅说。

“乡村振兴离不开人才支撑。”桥头镇镇长陈森林介绍,过去桥头镇年轻人几乎全部外出,如今随着当地大力发展农文旅融合产业,越来越多的外出村民嗅到商机、返乡创业,成为乡村振兴的“生力军”。

撂荒地变成“花果山”

桥头镇田畈村的山坡上,漫山遍野的梨树即将迎来丰产期。

站在果园里的曾瑞华,是田畈村的党支部书记,也是当地的“名人”。此前他曾到外地创业。2013年,已是一家红酒经销公司董事长的曾瑞华,被村民选为村委会主任。想到村民的信任,他解散了公司,毅然回到家乡,带领村民走上致富路。

“我回到村里考察,发现六成以上的土地都撂荒了。没有长效产业咋行?我们请专家过来考察,最后根据气候和土质条件,决定种植翠冠梨和黄金梨。”曾瑞华说,2017年11月开始,村里争取了1100万元财政专项资金,对土地进行整治改造,发展了1700余亩梨树。

去年,全村梨树试挂果,就给村民带来了350多万元收益,带动385户果农增收。为延长产业链,村里还举办了赏花节、采摘节。

“我流转了10多亩地种梨树,去年收入6万多元,今年进入丰产期,收入会更高。”48岁的脱贫户杨小梅说。

“乡村振兴,产业是基础。全镇大力发展特色效益农业,累计种植脆红李、黄金梨、翠冠梨等果树1万多亩。如今的桥头镇,村村有产业,过去的撂荒地,纷纷变成了示范田、花果山。”桥头镇党委书记王东说。

小积分撬动“大治理”

眼看着家乡变得越来越美,64岁的桥头村村民向大奎做了一个决定:女婿做编导,自己跟女儿一起当“主演”,拍摄抖音短视频,展现乡村新风貌。但拍摄短视频需要购买设备,资金从何而来?

向大奎在村上做了不少公益活动,比如清扫垃圾、清理河道等,在“积分银行”存了不少“积分”,听说“积分”能贷款,他也想试试。去年12月,向大奎利用个人信用积分,向中国农业银行申请了5万元免息贷款。不到两周贷款就到账了,他正好用这笔资金添置设备,准备大干一场。

“乡村振兴,村民不能当‘观众’,创新基层治理是关键。”王东说,为调动村民参与乡村振兴的积极性,去年该镇联合中国农业银行推出乡村振兴“积分银行”:村民通过参与产业发展、环境整治、矛盾调解等获取积分,积分可以兑换实物和银行授信。

据统计,截至目前,桥头镇“积分银行”参与群众达七成以上,群众自觉参与集体公共事务人数大幅提升。

武夷山国家公园护林员巡山记

新华社福州1月30日电(记者张华迎、庞梦霞)腊月的清晨,闽北山区天寒地冻。把干粮、应急包等物品装入背包,用绳子把柴刀系好别在腰后……一番准备过后,武夷山国家公园洋庄管理站护林员暨厚军和同伴们骑上摩托车,向武夷山深处驶去,开始一天的巡山工作。

密林深处,阵阵微风吹过,带来丝丝寒意。跋山涉水数小时后,暨厚军的额头上沁出了不少细细的汗珠。暨厚军说:“深山老林里路隘苔滑,摩托车往往只能开几百米,绝大部分路程还得靠脚力。”

暨厚军所在的武夷山国家公园,是我国首批设立的5个国家公园之一。千百年来,得天独厚的地理环境和自然条件,孕育了武夷山国

家公园举世称奇的生物多样性。作为护林员,暨厚军和同伴的主要任务是协助上级管理部门完成森林管护、防火、宣传等工作。

秋冬时节,草木干燥,森林防火工作不可掉以轻心;春夏之交,未经许可进入的“驴友”较多,要及时劝返……谈及自己的工作内容,护林将近7年的暨厚军如数家珍:每个月至少巡山12次,每次短则4公里,长则超过8公里,有时还得在山里留两三天。

长期在野外工作,遇见毒蛇、毒蜂乃至野兽在所难免。护林员李文飞说,尽管巡山工作存在一定的危险性,但他们都乐此不疲。“一进入大山,心情就特别放松,每每听到泉水叮咚,看见如画山景,心中倍感亲切。”

除了可以随时欣赏旖旎动人的风景,护

林巡山这份工作对暨厚军而言,还有一层特殊的含义——对父亲的承诺。“我出生于1983年,那一年父亲开始担任洋庄乡大安村的护林员,他生前时常念叨这座他守护了一辈子的山。”暨厚军说,父亲去世后,他便留在老家,应聘成为护林员,接续守护这座山。

暨厚军感慨,虽然他和父亲巡护的是同一座山,但随着无人机、红外相机和巡查记录仪等技术装备的运用,如今的巡护方式更加智慧。在武夷山国家公园智慧管理中心,记者看到,大屏幕上实时显示着在线巡护人员数量、巡护人员定位、巡山轨迹等信息。

“以前巡护人员进入深山,短暂性‘失联’是常有之事。”武夷山国家公园洋庄管理站副站长马添福说,现在通过使用“巡山助手”

App,巡护人员在巡护期间可实时将现场照片或录像上传给智慧管理平台,遇到紧急情况还可以通过App与后台连线,巡护的安全性和效率大大提升。

守好绿水青山,换来金山银山。在护林之余,暨厚军还将自家的房子改造成了民宿。“每年暑假期间,30多个客房几乎天天爆满,去年民宿的净利润超过10万元。”他说。

在大安村,像暨厚军这样吃上“生态饭”的村民不在少数。大安村党总支书记江秀萍说,得益于护林带来的好山、好水、好生态,村里近来大力发展乡村旅游,很多村民开起民宿,办起农家乐,卖起土特产,收入来源多了。



节日坚守

1月31日,工人在广西大藤峡水利枢纽工程建设现场搬运钢筋构件。

建设中的大藤峡水利枢纽工程位于广西桂平市的黔江河段,是珠江流域关键控制性水利枢纽。春节期间,仍有2300多名建设者坚守岗位,全力推进工程建设。

新华社记者曹伟铭摄

高原藏家喜分红

雪落高原。52岁的安果村村民楞才才骑着摩托,开往3公里外的阿米贡洪牧场帐篷酒店。想到今天能拿到1万元分红,雪中赶路的心,心里暖洋洋的。

安果村位于甘肃省甘南藏族自治州夏河县阿木去乎镇,坐落于阿米贡洪山脚下。这里离县城61公里,隐匿在延绵起伏的草原和花海中,虽然风景极美,却“深藏闺中”,鲜为人知。整座村落依山而建,错落有致,全村52户村民皆为藏族,世代以放牧为生,过着几乎与世隔绝的生活。

2013年,夏河机场建成通航,离机场仅2公里的安果村“藏”不住了。路过村落的游客很难不被这里的美景吸引,却由于缺乏配套的基础设施,只是短暂停留,拍照留念,便匆匆继续前行。

2015年,甘南州启动生态文明小康村建设,从“最难啃的硬骨头”入手,推动落后封闭的农牧村转型为发展乡村旅游的明星村。当小康村建设的工作来到安果村,却意外遭遇村民们的强烈反对。

“一听到要拆了家里的老房子和暖棚,个个都摇头摆手。”身为村主任的楞才才说。然而,安果村草场面积小,长期超载放牧导致草原退化问题突出。意识到靠天吃饭永远富不起来,他只得挨家挨户协调。

借助生态文明小康村建设的实施,村里的主干道全部硬化,村前的空地修起小广场,家家户户的房屋实施了风貌改造……看到破旧落后的村子“颜值”提升,大家纷纷竖起大拇指。

家园“靓”了,村民们的生产生活仍相对落后。为了改变安果村空守风景的现状,当地政府通过招商引资的方式,引进甘南九色香巴拉旅游文化开发有限公司发展生态旅游产业。

起初,公司董事长杨海金并不看好安果村:“甘南处处是美景。安果村基础薄弱,发展旅游难度大。”然而,亲眼见到安果村后,他决定唤醒这沉睡的美景。他将全村52户居民的闲置房屋整合起来,打造了143间独具藏式风格的民宿,由公司统一运营管理。

解决了“留住游客”的难题,杨海金又把目光投向高端小众旅游市场。阿米贡洪山脚下有一片平整的村集体草场,却因连年放牧,草场退化严重。不曾想,这片村里人都看不上的草地却成了他眼中的“宝地”。

他流转了250亩草场,建起和自然山野融为一体的野奢帐篷酒店。钢架结构的帐篷内,原木装修风格和藏族文化元素结合,不但生活用品、设施齐全讲究,而且风格时尚温馨。透过天窗,自然美景尽收眼底。帐篷外,牛羊悠闲地踱步、吃草,人与自然和谐共处,时光静好。

随着精致露营的兴起,原生态的阿米贡洪牧场帐篷酒店一时间走红网络。“网络流量带来巨大的客流量。每逢旅游旺季,预订酒店的订单都排到了两个月后。”杨海金说。

四年来,随着生态旅游产业的规模扩大,该公司已累计向安果村村民发放分红230多万元,还吸纳了50多名村民就业。67岁的尕旦才让在帐篷酒店当保安,每月靠“守望”美景,能有2000多元的收入。

在夏河县县长杨海强看来,旅游业发展的内核在于激发村民们的内生动力。这几年,不少牧民卖了家里的牛羊,兴高采烈地办起“藏家乐”;有些大半辈子只说藏语的老人,开始学着说普通话,便于和远道而来的游客攀谈;村民们更加重视教育,争相把孩子送到县城读书……

“从深度贫困村到旅游标杆村,安果村的发展不是个例。旅游打开了深居草原的藏族群众的世界,也在生态保护和经济发展中找到了平衡。”杨海强说。

(记者任卫东、文静、范培坤、马莎)

新华社兰州1月29日电

花田新事:元宵花开看变迁

2022 开年田野观察

虎年春节热热闹闹地来了。

数九寒冬中,东北大地银装素裹,而在辽宁省凌源市东五官村,一栋栋温室大棚里春意盎然,清香四溢。

54岁的花农赵小权顾不上走亲访友,他的精力全在自家大棚那一簇簇盛开的百合花上。一万多株百合花含苞待放,青色花苞浮现出淡淡的紫红色,正是鲜亮的年味儿。

为新年上市的花,有一个美丽的名字叫年宵花。

中国是花卉生产大国,也是重要的花卉消费国。南北东西纵横数千公里,花色品种多姿多彩,600多万像赵小权这样的人以花为业。年宵花走俏万家之际,他们与花相伴的花事新曲正在上演。

花田新变化:新奇花卉层出不穷

在数十个百合花品种里,赵小权格外喜欢新种的“红运来”和“黑美人”。

这两个品种不是传统的白色或粉色,白色花瓣里透着紫红色。他觉得,以前的百合是公主,这两种更像冷艳皇后,“实打实的大女主范”,一上市就成了抢手货。

“根本不愁卖!”赵小权将花套入塑料袋,麻利地打捆。春节前夕是卖花旺季,大半个月来他每天都提前把花从地里采出来,修剪花枝、捆扎好,第二天凌晨推上三轮车去批发市场卖花。

凌源作为一个县级市,有上万亩花田,号称“中国百合第一县”,一年四季都有鲜花上市。在这里,花农们依靠科技、创新品种,用勤劳的双手把日子过得像花儿一样。

赵小权是当地第一批投身“鲜花经济”的花农之一。起初,他种花全靠摸索,种出来的鲜花品质参差不齐,收成则是“靠天收”,最让他头疼的是病虫害问题总是解决不了。所以,最初只敢种一些传统品种。

2007年起,辽宁省农科院花卉科技特派团扎根凌源,引进筛选出适合当地种植的优良品种,还推广配套了栽培技术。赵小权没少跟专家讨教,渐渐摸出了门道。

去年凌源市面上还没有紫红色百合花,赵小权就从视频上选中了“红运来”和“黑美人”,试着种了4万多株。为控制大棚里的温度和湿度,他还买了暖风设备。

“敢尝试新品种才能把花越种越好。”赵小权对这句话感受颇深。他打算再扩建几个大棚,尝试多种些新品种。

北国花事好,南国春意浓。在我国最大的花卉生产基地云南,花田

里不但品种、花色日益多样,有自主知识产权的品种也逐渐多了起来。不过,花色、品种多了,有时也是个“问题”。

嵩明县种了15年花的高建文,前一阵子陷入“选择困难症”——他以前主要靠进口花卉种苗,近来想尝尝“换换口味”了。

几番考虑后,高建文把希望寄托在高山杜鹃“黛玉”上。“黛玉”是云南省农科院精心选育的新品种,花朵较大,色泽鲜艳,花期比国外品种长10天左右。

这时候他家大棚里多数品种出货已经进入尾声,“黛玉”苗子长到十来厘米高了,正处于苗期管理关键期。趁天气好,高建文一早又来给“黛玉”拔草、浇水,“明年就可以上市了,肯定好卖”。

高建文的转型背后,也是科技兴花的故事。

由于发展进程相对较短,对知识产权重视不够,我国多数花卉种子、种苗一度依赖进口。不仅行业大部分利润垄断在国外企业手里,有的种苗进口也不稳定,优良种苗甚至很难引进。

高建文换种苗的勇气,来自李绅崇。这位云南省农科院花卉研究所副所长,带领着他的科研团队,历经13年培育、无数次失败后,让“黛玉”“粉精灵”等6个新品种“破土而出”,打破了国外品种长期垄断的局面。

花市新变化:疫情遮不住花香

春节是鲜花销售旺季。在新冠肺炎疫情下,人们也喜欢用生机勃勃的鲜花装点年节。城市中的花店里,就摆满了花农们精心种出来的鲜花。从春节到元宵节,花农们很难歇息,他们说这是“幸福的忙碌”。

“上有天堂,下有苏杭”。杭州市上城区花卉市场,年宵花销售持续火爆,不少人询价买花。市民刘洋往常常买蝴蝶兰,今年格外青睐银柳:“银柳谐音‘银留’,新的一年把收获留住,是个美好的愿望。还可以在家里放一整天,喜气洋洋。”

一些花店仿佛拿准了消费者的心意,知道消费者买年宵花图的不只是花,更是好寓意,于是一些年轻人经营的创意花店,开始尝试把柿子等花材搭配在年宵花礼盒里,寓意“事事如意”。

近期北京市出现聚集性疫情,来市场买花的人少了一些。位于南四环的花乡花卉市场上,40多家的商户任小芳腊八前后每天能走100多盆花,现在受了些影响。她还是觉得这两年市场恢复很快,“疫情会很快被控制住,那时候爱花的人就都来了”。

她的信心不是没有缘由的。庚子年春节前,整个鲜花行业都很难忘,很多商户备足

货刚准备大卖就赶上疫情暴发。物流不通、没有客源,很多花砸手里,花农也损失惨重。随着疫情得到有效控制,市场很快又活了起来。

去年,任小芳本不敢多备货,没想到很多老百姓居家过年更愿意买上几盆花,“那段时间几乎所有的花都卖光了。”

中国花卉协会秘书长张引潮最关注市场变化。他明显感觉到,除了2020年受到突如其来的疫情影响外,近年来全国各地年宵花消费普遍处于增长期,大中城市尤为明显。

为什么疫情阴霾没有遮住年宵花市场?在中国农业大学教授赵梁军看来,这是有深层次社会经济原因。花卉产业规模不断扩大反映了人民生活水平持续提高。而年宵花畅销则是春节传统文化的投影——以花抒发过年的喜悦、表达对美好生活的向往……

一盆盆、一束束鲜花,摆放于窗前庭院,也绽放在人们心里。

花农新愿望:老花农也想赶新潮

猜一猜,一年到头,北京居民掏的“花钱”有多少?

“按照这两年消费势头,很可能每年已经突破100亿元。”北京市园林绿化局产业发展处高级工程师李霞说。

我国自古有爱花惜花的传统,但花卉真正作为一个快速发展的产业,在传统节日里爆发式走进千家万户,还是近十多年的事。

据北京市园林绿化局统计,2004年北京市民花卉消费额在12亿多元,2012年开始增速加快,2019年达到近98亿元。产业规模不断扩大,产业升级就成为题中之义。北京花乡花木集团有限公司董事长林巧玲能明显感受到,花卉行业重视创新和更高质量的氛围不断增强,消费也很有前景,“这是一个健康发展的趋势”。

对花农来说,除了把花种得更新、更好,也要卖个好价钱。去年7月,由凌源西诺花卉种业有限公司搭建的“天采平台”上线,帮助花农对接数万家花店,进行线上订购。帐篷外,牛羊悠闲地踱步、吃草,人与自然和谐共处,时光静好。

不过,赵小权并没有满足于此。下一步,他更关心怎么把花包装好,提升网络营销档次。他希望,“政府能多一些这方面的培训,让老花农也赶上年轻人的新潮”。

每一朵都能有鲜花相伴,是幸福的注脚。从田野到城市,绽放的年宵花,连接起加快融合的城乡生活。

(记者胡璐、王悦阳、杨静、武江民、崔力) 新华社北京1月31日电