

千年梯田守护者的新生活

——走进云南省红河州元阳县哈尼梯田核心区

本报记者 毛立军 赵爽

红河哈尼梯田文化景观于2013年6月22日被列入联合国教科文组织世界遗产名录，元阳梯田是红河哈尼梯田的核心区。近年来，元阳县以绿色发展为底色，聚焦产业培育、推动产业转型升级、农村产业融合发展，有效促进了农业增效、农民增收、农村增绿，助推乡村振兴、巩固脱贫攻坚成效。

6月19日，人民政协报记者抵达云南省红河州元阳县哈尼梯田核心区，壮丽的梯田和幸福闲适的田园生活让人惊艳。2020年5月17日，元阳县顺利脱贫摘帽，脱贫摘帽不是终点，而是新生活、新奋斗的起点。为拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴成果有效衔接，云南元阳县坚持以产业发展为抓手，精准选派驻村队伍人选，持续拓宽群众增收渠道，激发乡村发展活力。在元阳县的见闻正是云南落实乡村振兴战略的美丽缩影。



冬阳哈尼梯田美景如画。王行前 摄

“稻鱼鸭”+千年梯田，“活了”

傍晚，在元阳县新街镇大鱼塘村外，340亩的稻渔综合种养示范梯田层层铺展，红米水稻长势喜人，梯田里的鸭子们被农妇一一抓回去，排着队被赶进鸭舍。梯田中约半米宽的鱼沟不时冒出大水泡，说明有一尾梯田鱼刚刚游过。这里是元阳县呼山众创农业开发有限公司以当地农民手中流转的梯田打造的示范区之一。

为了更好地保护哈尼梯田，让哈尼文化得到更好的传承，在元阳县委、县政府的支持下，2017年，该企业在元阳县新街镇大鱼塘和黄草岭村流转700亩梯田，建成“国家级稻渔综合种养示范区”和“全国稻渔综合种养试验示范区”，涉及158户农户，其中建档立卡户27户，并在实践中摸索出“公司+合作社+基地+农户”的模式。与当地多个合作社签订收购协议，从农户手中以保底价回收农产品，覆盖专业合作社农户412户。该企业生产部门经理朱征荣介绍，将梯田流转出去的农民不仅每年能收到每亩1200元的租金，还可以到示范区梯田做农活，根据工作量每天工资在100元到200元不等。若是能带上耕牛来，一人一牛一天的工资能达到300多元，领着

工资干农活，收入大大提高。

今年47岁的李正福是新街镇大鱼塘村的村民，他和妻子目前都在公司工作。李正福负责基地里的稻田管理、养鱼、养鸭等工作，月工资3000元，妻子则负责公司的保洁工作，月工资2400元。年轻时，李正福也曾外出打工，他说：“家里只有2.5亩地，亩产的300多公斤红米稻就是全部经济来源。为了增加收入，我22岁就出去打工，做的是拎沙灰、砌砖头的苦力活，一年最多就8000元左右的收入。”如今除了每月的工资外，李正福还有每年的土地流转费用收入，他又将2019年贷款建的楼房租给公司做体验馆，每年还能获得4.2万元租金，算下来一年能有10多万元的纯收入，“放在以前，想都不敢想！”李正福感慨连连。

从2017年建成水稻种植示范基地至今，该企业通过对自有品牌“哈尼鸭巴”的建设，将梯田鱼、梯田鸭（鸭蛋）、梯田红米等农副产品串联为稻渔综合种养产业链，顾客还可以实地体验田园生活、哈尼文化。体验馆的二楼是公司的新媒体部门，里面摆放着一些直播器材和包装好的农副产品。绿色、有

机的农副产品在北上海等一线城市比较受欢迎，但公司在尝试进一步打开市场的过程中遇到“酒香也怕巷子深”的问题。朱征荣说：“在电商平台上搜索‘梯田红米’，价格、品类不等，有些只卖到10元1公斤，甚至更低。而我们的红米1公斤约50元左右，消费者不懂其中的差别，自然愿意选择便宜的。怎么更好地宣传我们的产品价值是目前面临的难题，我们正在尝试用直播打开销路。”

依据时间节点在水稻梯田中养鱼、养鸭的“稻鱼鸭”模式，使稻、鱼、鸭三者形成平衡，种养过程绿色、环保、无污染。稻渔综合种养模式对于当地产业发展与生态保护好处多多，具有稳粮增效、节肥减药、种养结合、循环发展等特点，符合农业供给侧结构性改革和绿色生态可持续发展的总体要求。朱征荣告诉记者，过去单纯种植水稻的梯田亩产值只有不到2000元，如今采用“稻鱼鸭”模式的梯田亩产值已突破万元。他希望示范基地能为当地的农户树立一个好榜样，带动大家积极效仿，不仅能增加收入，对于保护这片传承了千年的梯田与农耕文化也有重要意义。

登上高考卷的阿者科村，“火了”

今年的高考成绩开始陆续揭晓，每年的高考都是牵动万千人心弦的大事，而今年的高考试题意外地将阿者科村带入了全国人民的视野。

阿者科村位于元阳县新街镇，在红河哈尼梯田的核心区，是核心区内存存最完整的哈尼族村寨之一。车子不能进村，经过村口售票处，走过一段青石板路，映入眼帘的便是一栋栋圆顶古朴的蘑菇房，土黄色的墙壁和茅草铺就的屋顶错落排列。村内道路整洁，孩子们成群结队、无忧无虑地玩耍。村民都十分热情好客，记者途径一户正在吃饭的村民家门口时，还被热情邀请一同用餐。

因为相对封闭的交通区位、传统低效的稻作农业方式、低层次的文化教育水平及保护与发展之间的矛盾，阿者科村长期以来一直是贫困村。村子里一半以上的劳动力外出务工，村落空心化现象明显。

在红河州委、州政府的大力支持下，元阳县委、县政府邀请中山大学旅游学院保继刚教授团队专门为阿者科制定了“阿者科计划”，根据计划，阿者科村实行内源式村集体企业主导的开发模式。由中山大学派驻的研究生，协同政府派驻的青年干部，共同驻村领导村民成立了村集体旅游公司，对村庄进行整体改造并收取门票，收入归全体村民所有。村内还开展各种原生态文化体验活动，如长街宴、哈尼家宴、打槽子、织布、梯田捉鱼等。经过几年不懈努力，阿者科成为中国旅游脱贫致富的典型示范案例，为哈尼梯田遗产区内其他村寨的旅游发展提供了经验借鉴。

对于高考试卷中那道地理题的答案，在阿者科村村的中山大学在读研究生李慕芳有自己的理解。李慕芳今年1月23日来到阿者科，她认为：“阿者科村实行村集体企业主导的旅游开发模式，其优势在于村民主导，村民受益，村民拥有对村庄旅游开发的知情权、决策权、管理权、监督权。如果引进外来资本，也许村民会因文化水平、业务能力等原因被边缘化，到时景区虽然发展起来了，但是贫困人口没有受益。”李慕芳是第5批驻村研究生，她的工作是协助村集体公司管理运营日常事务，还包括对村民进行能力培训、辅助儿童教育以及将自己的实践与所学专业相结合，完成论文写作，可以说是名副其实地将论文写在了祖国大地上。



阿者科村的“蘑菇房”。毛立军 摄

驻村研究生都居住在游客中心的二楼，一楼是售票处，研究生与村民同吃同住，感情深厚。李慕芳亲切地称在一楼工作的售票员高美华为“阿嫂”，高美华是阿者科村民，在村集体旅游公司工作两年多了。说起这两年家中的变化，高美华感慨颇深。

高美华家中有6口人，3个儿子最大的今年17岁，上面还有一个年迈的婆婆，身体不太好，丈夫在外打工。高美华曾经跟着丈夫一起外出打工，由婆婆一人照顾孩子。那时工作辛苦，赚的钱却不多，高美华心中还时刻牵挂着家里，每晚都要打电话回家，询问婆婆的病情如何、孩子有没有回家、有没有认真做功课等。“现在在村里的旅游公司上班，能够照顾家里的老人和孩子。”高美华说起售票员的工作忍不住喜上眉头。做售票员每个月基本工资提成能有2000多元，除此之外还有村民分红。

在阿者科村的售票处立着一块牌子，上面写着村集体公司的分红细则：公司收入归全村所有，村集体公司留存30%用于后续运营，村民分红占70%。同时村民分红按传统民居40%、梯田30%、居住20%、户籍10%执行。以“房、人、田”为标准划分旅游分红，鼓励了村民保护传统民居、保育梯田以及保留村寨。自2019年2月正式运营以来，村集体公司累计分红4次，共计分红47.1万元，实现户均分红7254元，直接带动村内23户建档立卡户实现精准脱贫。

阿者科村蒸蒸日上，村民们的生活越来越好，收入越来越高，谈到未来的发展，共青团副书记、新街镇党委副书记（挂职）徐雨晨告诉记者：“下一步，阿者科村将继续坚持‘科学规划、适度开放、永续利用’的发展理念，以‘让村民富起来，让村落美起来，让传统文化留下来’为目的，把阿者科打造成为民族原生态文化旅游村，以遗产保护与旅游发展为抓手，实现全面乡村振兴。”

让乡村留“形”守“魂”引“人”

——福建省首届老区苏区乡村振兴研讨会小记

本报记者 王惠兵 通讯员 李满斌

一个个鲜活的红色故事激昂人心，一座座秀丽的红色乡村游人如织……在全国21个原中央苏区，乡村振兴正汇聚成一股不可阻挡的发展动力。

6月18日至20日，福建省首届老区苏区乡村振兴研讨会在三明市清流县召开，来自相关领域的150多名专家学者齐聚一堂，深入探讨如何续写红色文化这篇文章，推进老区苏区乡村振兴。

作为著名的革命老区和原中央苏区，福建红色文化资源丰富。2020年，全省84个县（市、区）中的70个老区苏区县（市、区）地区生产总值达到3.15万亿元，“十三五”期间，农村居民人均可支配收入收入年均分别增长8.71%、8.81%、8.64%。

“但由于苏区老区大多地处偏远山区，地少人稀，交通相对不便，人才不易留住，经济社会发展与沿海发达地区尚有一定差距。”在与参会人员看来，老区苏区乡村振兴任重而道远。

省委党校、福建行政学院中共党史教研部主任曹敏华认为，老区苏区可充分挖掘丰厚的红色文化资源，通过打造党史学习教育基地、规划红色旅游线路等方式，让红色文化在振兴乡村方面发挥出独特的作用。

“乡村振兴，关键是产业振兴。”闽江学院经济与管理学院教授潘辉建议，乡村要因制宜找准当地特色资源，逐步对其改良优化，形成规模化种植、品牌化经营、资本化运作，推动一二三产业融合发展。

“当前，乡村旅游发展普遍存在同质化严重、乡村性缺失、本土性不足等问题。”福建农林大学经济管理学院教授陈秋华呼吁，要走文旅融合之路，让本土文化成为乡村旅游的灵魂，推进乡村资源“变现”。

阳光学院两岸融合发展研究院院长、台籍教师马彦彬则介绍了台湾乡建乡创团队在福州永泰县同安镇的项目经验，分享了台湾乡建经验的参考价值和作用，希望为更多台湾人才来大陆发展创造新的机遇的同时“赋能”乡村振兴。

近年来，清流县政协一直助力全县寻找乡村振兴的好路子、新路子。县政协主席邓炳辉表示，只有因地制宜、精准发力，才能走好这条具有老区苏区特色的乡村振兴之路。他建议深挖特色风貌，传承文化根脉，强化人才支撑，让乡村留“形”守“魂”引“人”。

党员干部为民服务当24小时“待机”

左崇年

广东省广州市海珠区海幢街道杏坛社区党委书记侯海容，24小时“待机”用心用情为居民办事。自2019年5月担任杏坛社区党委书记以来，侯海容时刻将居民放在心上，用心用情服务，耐心解决居民的“急难愁盼”问题。（6月25日《信息时报》）

全心全意为人民服务，是我们党的宗旨，不忘初心、牢记使命，是共产党人应恪守的信念。党员干部为民服务应在“服务区”，永不掉线。侯海容做到了，这值得点赞，也值得仿效。

党员干部的个人手机号码，具有为民服务的功能，24小时“待机”才能更好地倾听、了解社情民意，关心群众的生产生活，为群众办实事、做好事、解难事。24小时“待机”彰显党员干部爱民、亲民、为民作风的细节，诠释党员干部用“真诚、真实、真情”对待群

众的实际行动。如今供给侧改革进一步深化，为深入贯彻落实党中央、国务院关于统筹发展电子政务、加快推进“互联网+政务服务”和“数字政府”改革建设的决策部署，许多地方政府部门积极打造“不打烊”数字政府，满足群众办事需求。为民服务无假日，从行政服务的大视野来看，政府服务应该延伸一条龙服务的思路，使公共服务资源发挥出效益最大化。

《管子》中有这样一句话：“道之纯厚，遇之有实，虽不言曰‘吾亲民’而民亲矣。”共产党人应坚持以兴国为己任，以富民为目标，想事情、干工作、做决策都要设身处地为百姓考虑，时刻谨记群众利益无小事，把百姓的满意作为第一标准。



民族刺绣保增收，“美了”



彝族绣娘李世芬（左）在制作传统服饰。毛立军 摄

娘，在加入合作社之前，李世芬就凭借精湛的绣工时不时接一些绣品订单赚钱，只不过都属于“零打碎敲”的模式，销路也基本都在周边的村子，只能补贴家用。

在县委政府的引领下，猛弄村采取“公司+合作社+传承基地+绣娘”的发展模式，将本土民族特色与时代流行元素相融合，加快民族刺绣衍生产品开发，帮助当地农村妇女不离乡土、不离家庭就能增收。目前，猛弄村绣娘专业合作社，已发展社员200余人，有彝绣专业村2个、彝绣协会1个、彝绣营销大户4户，从业者1000余人。

“猛弄绣”走出大山，绣娘的收入也逐渐提高。李世芬向记者算了一笔账，她目前全职在合作社工作，做绣娘每个月基本工资是1500元，还有订单提成。加上合作社宣传推广，有些游客在景点游览、体验，或去她家做客时被绣品吸引，都会当场下单求购，算下来一年能有约4万元的收入。李世芬不仅自己是刺绣能手，还把女儿培养的青出于蓝而胜于蓝。她说当地许多妇女都是刺绣能手，大家经常聚在一起互相学习、改进绣工，才有了精美绝伦的绣品。

“猛弄绣”已经被合作社成功注册申请为商标，引进上海穆驰实业有限公司，共同开发刺绣产品。共同开发的第一批产品约2000件，产值达40余万元。

在猛弄村的民绣传承实训基地里，两层楼的展厅中摆满了各式绣品，文具袋、手提包、现代服饰、挂画……不乏将传统刺绣与日用品结合的创意设计。设计师刘玲芝介绍，将传统民族刺绣融入现代生活，关键在于保持刺绣背后的文化传承，以哈尼族刺绣为例，绣娘们将赖以生存的梯田用一针一线绣在衣服上，绣出了具有民族特色的图案。同时，为了拓宽销路，打开知名度，合作社正在尝试以直播带货的形式推广“猛弄绣”。

攀枝花乡猛弄村绣娘合作社的负责人李林昱告诉记者：“除了像李世芬这样的‘全职绣娘’外，更多绣娘平日里操持家务、干农活，闲时则通过合作社做绣品赚钱。农村妇女人数众多，如果能够调动她们在农闲时参与到民族刺绣工作中来，将是脱贫攻坚与乡村振兴衔接的有效突破口。这样一来，不仅能增收致富，还能有效缓解留守儿童、乡村空心化等一系列问题。”



在青藏集团公司格尔木电务段信号车间有一支“120党员突击队”。每逢青藏铁路沿线因昼夜温差大导致设备发生故障，影响铁路正常运输时，他们总会第一时间掌握突发情况，第一时间进行应急处置，确保铁路运输畅通和旅客出行安全。“120党员突击队”还积极开展技术攻关，对设备进行升级改造，为千里铁道线筑牢了一道坚实的防线。图为“120党员突击队”队员在进行应急处置。

本报记者 齐波 摄