

向往变成现实

■ 李玉珍 云南临沧 村民

我是云南省临沧市耿马傣族佤族自治县孟定镇班幸社区大湾塘村的村民，大湾塘村距清水河口岸有6公里，全村441人，437人是德昂族。近年来，我亲眼见证了地处边陲的家乡发生了翻天覆地的变化。

2003年，我家还是低矮茅草屋。村寨的路是泥巴路，晴天一走就扬灰，雨天泥巴黏得鞋底、裤腿上都是。每家每户种果树，果子熟透时，落到地上汁水流淌，路上脏兮兮的。

2019年，临沧市在云南省率先启动边境小康村建设工作。也是在这一年，我们村建成了泼水文化广场。广场的地面是黄、

蓝、红相间的同心圆，中心是一座白色的小塔，在蓝天的映衬下特别漂亮。村里的民居完成了特色风貌改造，外立面统一规划，蓝色的瓦顶、红或黄色的墙面，这都是我们德昂族特色色调。路面干净整洁，路两旁花草茂盛，走在村寨里，令人心情愉悦。现在不少家庭都有了私家车，水泥路通到家门口，出门开车或骑摩托都很方便。

村寨焕新，村里人的想法也有了很大提升。村里按户划分了10个网格，每天早上，都有10多户人家打扫村里的公共区域。这样的习惯从2019年开始。开始有乡亲说：“不是我家，为啥我干？”现在村里

人说：“遵守村民公约，我愿意干！”

除了主动打扫卫生，村里人还对一件事特别积极：在村小组微信群里问政策、报名技术培训。我们村建立起“党支部+N”的产业发展模式，村里人种植橡胶、菠萝蜜、坚果、蔬菜等作物，2022年常住居民人均可支配收入超2万元。每次群里一发农业技术培训通知，下面报名的都有一长串。

村寨整洁漂亮，生活方便，邻里和睦，向往的寨子变成现实，年轻人都愿意留下来，跟家里人在一起生活。相信在大家共同努力下，我们的日子一定越过越红火。
本报记者 张驰采访整理

天天乐得合不拢嘴

■ 史瑞娟 黑龙江漠河 民宿老板

一个冬天能挣10万元？这要是搁几年前，我连想都不敢想，现在竟然变成了现实。不仅吃上了“旅游饭”，还是在家门口，两个孩子一放学就能见着，一家人团团圆圆。

我们北极村在祖国最北边，有冰雪，还有森林、界江。我们村名声越来越响，一年四季都有游客来。其中有两季是旅游旺季，游客们夏季来避暑康养，冬季来赏雪看极光。看着游客越来越多，我就开了“雪人木屋”民宿，生意越来越红火，7间客房天天爆满就不说了，现在光预订的人就排到了明年。

不仅如此，我还看到了新商

机：来自天南地北的游客不了解我们北极村有啥好玩的，我就给他们规划行程，捎带着把车包给他们。这样的话，游客省事也省心，我们也多了一笔收入。现在好多游客都是奔着我们这个项目找过来的！

现在唯一的困扰是房间还不够多。我准备近期翻盖一下房子，扩大面积，增加客房，还想到市区里开连锁店，为更多的游客提供服务。最近我发现一个趋势：游客的需求在往高端发展，我们也准备拉开档次，做出差异化，涉足中高端民宿市场，满足不同需求的游客。
我家老大现在上九年级，老

二上三年级，学校离家几百米，一放学溜达着就回来了。遇到旺季我忙不过来的时候，她俩还能给我搭把手。要是等孩子们长大去外地工作的话，我就得天天挂念，现在我放心了，她们成天围在我身边，我天天乐得合不拢嘴！

如今日子越来越好，未来我想能不能组建一个“北极村民宿协会”，把我们村里将近200家民宿组织起来，整合各家资源和优势，拧成一股绳。这样的话，一方面能共同服务好各地的游客，另一方面还能更好地宣传、建设好我们北极村。
本报记者 郭晓龙采访整理

这份恩情不能忘

■ 边巴 西藏日喀则 政府工作人员

我是西藏自治区日喀则市定结县陈塘镇土生土长的夏尔巴人。陈塘镇地处喜马拉雅山脉南麓，平均海拔2000米以上，是夏尔巴人主要聚居地，2600多名夏尔巴人在此生活。很长一段时间，这里交通闭塞，被人们称为“中国最后一座陆路孤岛”，用电也一直都不方便。

如今发生了翻天覆地的变化。2017年底，首条通往陈塘镇的公路通车，极大方便了我们的出行。每年农闲时节，越来越多的人到县城打工赚钱。再说电，以前靠小型水电站发电，电压不稳定，很多家用电器用不了，闲置着，现在接入了国家电网，用电问题得到彻底解决。

路通了，电稳了，网有了，家乡的旅游搞起来了。作为全国历史文化名镇，陈塘镇境内有雪山、冰川、温泉、古寺等丰富的旅游资源和独特的夏尔巴民俗文化，吸引着众多游客前来，我们当地群众吃上了“旅游饭”。

得益于党和政府的好政策，如今生活不愁吃穿，小孩有学上、老人看病方便，我们经常讲，这份恩情不能忘。

我在陈塘镇人民政府基层服务平台工作，每天主要任务是和群众打交道：采集社保卡信息、征缴城乡居民基本养老保险、组织技能培训、调解纠纷、入户宣讲……我特别愿意帮助大家解决问题。便民服务事项虽繁杂，但我乐在其中。

作为边境地区基层干部，我多次参与巡边。一方面因为我当过兵，守边护家是职责所在。另一方面，我的爷爷是一名护林员，为了守护群众安全和家乡草木，在上世纪70年代一次救火中不幸牺牲。爷爷是我心中的英雄，我要向他学习。印象里，我巡边最长的一次走了7天。巡边期间，条件艰苦，经常遇到恶劣天气，摔倒、划伤是常事，但我和同行人员没有一句怨言，从未想到放弃。我们要像格桑花一样扎根雪域边陲，守好神圣国土、建设幸福家园。

本报记者 史志鹏采访整理

边陲群众的幸福生活



李玉珍



史瑞娟



边巴



柳国林



赵武中(右)与木合旦·吐尔迪



奈门花
本版照片均为受访者供图

白雪纷纷扬扬洒落，冬天到了。

在我的家乡吉林省集安市，冬天正是收获的季节。纯白的世界里，一串串紫红色葡萄挂满树枝，十分显眼。前几天，刚冒着雪采摘完今年的“北冰红”葡萄。

山葡萄是集安这座边境小城的一张名片。集安地处长白山西麓、鸭绿江流域，盛产野生山葡萄。小时候，家里经常会储备山葡萄汁，长辈们爱喝本地地产的山葡萄酒。早些年，中国农业科学院特产研究所培育出杂交新品种“北冰红”山葡萄，不仅耐寒性佳，而且酿出的葡萄酒色泽醇厚、风味独特。

趁着集安推广种植“北冰红”山葡萄，12年前，我家也种上了“北冰红”，长辈们流转了土地，从零开始一点一滴认真学习种植、修枝、保存……像看护自家孩子一样照顾着一颗颗葡萄，期待着这些红色“宝石”带来好收成和好收益。

起初，家里以卖葡萄原汁、原酒为主，收益并不高。当时正在大学求学的我，认真思考着如何做好葡萄酒这篇文章。经过与家人的反复商议，我选择赴法国波尔多求学，系统学习葡萄酒酿造。

7年的求学时光收获颇丰，临近毕业，学校曾推荐过不错的工作机会，但我的内心仍挂念着家乡风景和满坡的葡萄。

事实证明，选择回来是正确的。毕业后，带着在法国学到的酿造技术，我致力于葡萄酒酿造研发，围绕山葡萄酒、冰葡萄酒开展新产品研制、新工艺研究、生产工艺管理等方面的工作，打造新的冰葡萄酒品牌，每年的收入较之前有了大幅上升，去年的销售额突破200万元。

前几天，鸭绿江河谷冰葡萄酒节如约而至，国内外的专家、游客来到鸭绿江畔采葡萄、品“冰酒”，一时之间冰葡萄酒香满江。如今，葡萄酒已是集安重点发展的特色产业之一，借着政府搭建舞台，我们把冰葡萄酒推向更远的地方，让更多的人品尝来自边境小城的好滋味。

本报记者 郑智文采访整理

选择回来是正确的

■ 柳国林 吉林集安 酿酒师

“核桃兄弟”携手致富

■ 赵武中 新疆阿克苏 核桃种植户

27年前，我带着家人来到新疆维吾尔自治区阿克苏地区温宿县。最初打点零工，后来赶上国家政策优惠，我承包了35亩荒滩种核桃。

在政府组织的一次技术培训中，我认识了木合旦·吐尔迪大哥。他热情幽默，核桃也种得早，大家有问题都向他请教。我也不例外，一来二去，我们成了好朋友。

这里风沙很大，一阵风刮过，家里就是厚厚一层沙土。我还记得2002年开春刮了一场大风，当时我家树苗刚种下2年，比筷子稍粗，有的被埋进沙土，有的被风沙刮掉半边树皮。

我很难过，一家人日子过得本就紧巴巴，生怕心血打水漂：这咋能种得活嘛！要不还是回四川

老家，起码还有一亩三分地。

木合旦·吐尔迪大哥给我鼓劲：“不要怕，这边气候就是这样，只要有水，树苗就能活下来，你看着的核桃树不是长得挺好？你再坚持两年！”

他还拿出1万元钱让我买肥料，耐心教我种植管理技术，我也加倍小心照顾这35亩核桃园，参加培训、看书学习、自己摸索。到2004年，35亩核桃园终于有了收入，2007年增长到10来万元，行情好的时候年收入能到40万元。没有木合旦·吐尔迪大哥的无私帮助，就没有我今天的幸福生活。

自家日子一天好起来，木合旦·吐尔迪大哥家的核桃园却因品种老化、产量低，收入一直上不去。这次，换我劝他了：“你种

的品种一亩地才产100公斤，顶多卖三四千元，你看我的，有300公斤，一亩地能挣1万元！”

不过，更换品种就意味着两三年内没收益。在我的鼓励下，木合旦·吐尔迪大哥下定决心，我帮他一起嫁接苗木、管理核桃园，3年就见了成效，亩产增至300公斤。现在，我俩亲如一家，大家都叫我们“核桃兄弟”。

除了种核桃，我每年还参与义务植树。扎根温宿20多年，见证了这里从黄沙漫天到满目葱茏。荒漠绿化让我们走上了富裕道路，我们还会继续相互帮助，守护好这片绿色。

眼下农闲，我和家人住在县城的楼房，这里暖气烧得热乎，生活更方便。

本报记者 康朴采访整理

合作社吹“致富风”

■ 奈门花 内蒙古包头 牧民

我今年46岁，家在内蒙古自治区包头市达茂旗满都拉镇额尔登敖包嘎查，祖祖辈辈是牧民。达茂旗地处祖国北疆，北与蒙古国接壤，是内蒙古自治区边境地区的资源大旗，素有“草原码头、陆路口岸”之称。在这里，天高云淡、绿草如茵、牛羊成群。8000多亩天然牧场、200多只羊、50多头牛，这就是我们一家五口最主要的收入来源。

然而，近几年降雨少、气候旱，买草料是养殖中最大的一笔花费。1吨草料3000多元，一年下来光是草料就得支出三四万元钱。作为普通牧民，我们找不到好的销售渠道，只能等着羊贩子上门压价收购，自家优质羊成本高、销售难、

价格低。

转机发生在今年4月，满都拉镇额尔登敖包嘎查党支部和巴音哈拉嘎查党支部共同领办的达茂旗满源畜牧养殖专业合作社正式成立。合作社通过采取“支部领办、群众参与、企业管理”的模式进行经营，开展本地羊肉的加工、储藏、销售等业务，为我们全镇牧民拓宽了致富增收的新路子。

“合作社是干啥的？”“我们自家养的羊能卖上好价钱吗？”“收益该咋分配？”……刚知道嘎查要成立合作社的时候，我心里都是疑问。

在相关负责人一趟趟入户走访、一次次详细解答中，我了解到合作社成立后，能以每斤高

于市场价2元的价格收购自家羊肉，合作社统一销售，我们不用自己找销路。这下我彻底打消了顾虑，拿出了20只羊入股尝试，顺利拿到了第一笔1600元的分红。

不到一年的时间，我们合作社就卖出了680箱、6800斤羊肉，让达茂旗的味道走向北京、上海等地，成了肉类市场上的紧俏货。

听说明年合作社还会进一步拓宽销售渠道，与更多企业对接。我也打算把握机会，再入股20来只羊，动员更多牧民群众一起入股，让咱们党支部领办合作社的“致富风”吹拂在达茂草原更深处。

赵昊、沈玥采访整理