只要人心实、尘土变成金,互助的 土族"花儿"这样唱。一个"实"字代表 的是踏实、执着、真诚……

生活在山沟里,在苦日子里熬够了,生长在青海省海东市互助土族自治县的土族姑娘李卓玛永山(下称"卓玛")从小想的就是如何挣钱过上好日子,离开农村到城里生活。16岁初中毕业后她就跟着同乡到新疆摘棉花,在餐饮店里当服务员,工地上打零工……说起干过的活计,卓玛意味深长。

活并没有因成家而改变多少。

青海处于高原地区天气寒冷,普遍供暖季至少半年,像魏家堡这样的浅山地区烧火炉取暖至少得半年以上。庄稼一年收一茬,旱地多水地少,村民基本靠天吃饭。地里收成不好,魏家堡村里的年轻人纷纷进城务工。距离省会西宁40多公里,人们早出晚归,做小买卖,到建筑工地打工,或者干外墙粉刷等活计

石 两个儿女相继出生,为家庭带来欢 两个儿女相继出生,为家庭带来欢 乐的同时也让生活捉襟见肘。卓玛两口子加入进城务工队伍,起早贪黑,日复一日,长年累月做外墙粉刷工作,手里的滚子和掌心的老茧在不停地互相 消廢

人勤快,脑子活,吃苦受累如家常便饭,夫妻俩从粉刷工干到了包工头。



2016年,新一轮脱贫攻坚开始了,青海全省1622个贫困村,魏家堡村是其中之一。全村506户,96户是建档立卡贫困户,占全村人口近20%。为了发展村集体经济,村里尝试着在山上养过猪、牛、鸡,钱没少花、力没少出,但结果不尽如人意,几次尝试均以失败告终。

2018年4月,魏家堡村迎来了第二 批驻村干部孙玉宝和队员马玉东。村 民的日子还是跟往常一样,日出而作, 日落而息。只是两位省城来的干部东 家进西家出忙着了解民情,村民们茶余 饭后也多了一个话题,这次扶贫怎么 扶? 是给钱给东西还是帮助盖房子?

这一次,魏家堡村决定调整思路, 培养致富带头人。

一次偶然的机会,卓玛听说驻村工作队在全村范围内挑选致富带头人,大力发展乡村产业,壮大村集体经济。过后几天,她满脑子都是这件事,晚上睡觉还在琢磨;这不就是自己梦寐以求在乡村干一番事业的机会

吗?尽管自己在外做工程 吗?尽管自己在外做工程 收入不错,可总感觉不 长久,也不甘心一 辈子就做小 工程。 她找到村委会,提出自己要当致 富带头人。孙玉宝让她别冲动,多想 想,做产业太难了,致富带头人得做到 这几点:一要有公心,让利给老百姓; 二要有基础,拿出真金白银;三要坚持 到底;四要紧跟政策趋势,听党和政府 的话。听到这些,卓玛心里石头落下 了:这不就是自己的想法吗?

2018年,卓玛辞去外墙保温负责人的工作,毅然回乡。

"农村最缺的就是人才,她身上具备创业的特质,干练、勤劳、善良、坚韧、自信、有想法。"孙玉宝说。

"说实话,我做梦都想有一天能够 离开这个大山沟,到城市生活,眼看着 辛辛苦苦挣点钱了,哪天在西宁买个 房子就能过上梦想的城里人生活了, 结果头皮一热回村里,更没想到的是 去养驴。"卓玛捂着嘴仰头大笑。

她说,即便选错了,大不了再出去打工,继续当粉刷匠。



俗语说得好:"一样的鸡蛋,从外 打破是食物,由内打破是生命。"

意志被磨炼,是因为苦难无法避开。卓玛在家排行老五,小时候母亲将家里的蚕豆炒熟,天不亮就用蛇皮袋背到省城西宁去换城里人不穿的旧衣服,往返一星期,换回来的衣服给姊妹们穿,大的穿过留给小的穿。

"小时候穷怕了,现在就想带领大 伙儿多挣点钱。"卓玛开车去山上黑驴 养殖场,双手袖子一撸,油门一轰,倒 车就走,开车跟说话办事一样利索,如 快刀切萝卜般干脆。

在总结村里失败经验的基础上, 卓玛通过驻村干部到甘肃实地考察, 确定养殖德州黑驴。她承包了村里人 因外出务工而撂荒的2000多亩山地, 种植饲草,并成立了互助县业盛生态 养殖有限责任公司。

从魏家堡山顶往下看,一个个山包上的梯田像被钝刀削过皮的苹果一样,一圈圈从山脚绕到山头,因为缺水,卓玛在旱地里种上燕麦和紫花苜蓿作为驴饲料。山坳里,支离破碎的沟沟坎坎没有多少平整的土地,山腰平整一点的地方就是卓玛的养殖场。从买回第一批50头德州黑驴开始,驴场已经发展到300多头的规模。

为已经及股到300岁天的规模。 养殖黑驴还有一个原因,哈拉直 沟乡每年农历三月廿八会举办驴肉 节。俗话说:天上龙肉,地上驴肉!十 里八乡的食客慕名而来,经营者现场 宰杀,用不了多久,生的熟的驴肉都销

有消费习惯,市场培育不是问题。但驴肉节毕竟是短时的,还得找到长久的销售渠道,卓玛的"醉香宝驴"餐厅应运而生。2021年,她在哈拉直沟乡开了第一家以驴肉为主的餐厅;2022年,她的第2家"醉香宝驴"餐饮店在西宁开业。

"餐饮吸引客流;驴奶

供应西宁订单 客户,一斤驴 奶100元,每天 能收入2万元 左右;阿胶因 为纯正驴皮熬 制,有多少。"卓 玛这样算了一 笔账

在阿胶熬制 车间里,村民严积 花和工友在准备熬 制阿胶的辅料,一咬 一合剪着新疆和田大 枣,香味四溢,严积花笑着 说:"我16岁就认识卓玛,她 太能干了,干啥都能得第一,本事 大得很呐。"

卓玛对此并不满足,"一条腿不行,两条腿才能迈大步"。她看到互助县种植药材的规模大,因加工销售渠道限制,当地群众只能卖原料,就在2019年跟人合伙建起当归药材加工厂,村集体拿出3亩多土地、以土地人股的方式参与其中。因为高原特殊的地理气候条件,药材品质好,销往广东、安徽、广西、海南等地,这家加工厂如今已是青海省当归切片加工能力最大的工厂。

目前,卓玛的养殖场、药材加工车间、餐厅等常年固定员工有30多人,规模在青海村一级企业里相当可观。

"这几年,人工工资就付了1000 多万元,有多少临时工根本算不过来, 本村村民在同等工资的基础上每天另加10元补助。"卓玛说,她要把养殖场做大规模。

忙于创业的卓玛对家人始终抱有亏欠,女儿见不到她,在门口的拖鞋上给妈妈留纸条,"妈妈如果你回来,记得抱我"。赵国寿说起妻子卓玛,"我这个媳妇,就是个犟驴,要干的事情九头牛都拉不回来!"



驴蹄声哒哒,以黑驴养殖场为起点,卓玛的当归药材加工厂、农家乐、餐饮都步入正轨,为魏家堡村后续产业发展打下了基础。

"驴肉、驴奶、阿胶这几款产品在市场上紧俏得很。"卓玛盯着大城市大市场,"醉香宝驴"驴肉和精包装当归从魏家堡的山沟走出,来到西宁的超市里。

人才回乡,产品出村。"目前看,魏家堡的产业发展在当年1622个贫困村里走在了前头,选她做致富带头人没错。"马玉东说。

脱贫攻坚衔接乡村振兴,2021年,魏家堡获得650万元的乡村振兴资金。按照惯例,这部分钱通常被投入村固定资产进行建设,可村里反复研究开会讨论,依然认为村里不缺啥,不如拿出一部分投入卓玛的企业作为周转资金,一部分钱用来发展村集体经济。

几个回合,村委会讨论的结果

是:拿出一部分资金助力卓玛药材加工厂的标准化建设;另一部分钱由村集体在集体林地里投建一座哒哒驴野外实训基地,引进专业团队经营管理,主打耕种体验、亲子教育、野外拓展,吸引城里人带着孩子到乡下来玩。

2022年年底,魏家堡村沸腾了, 投资卓玛的公司后,村集体第一次拿 到20万元分红。青海高原很多村的 村集体都不曾这样宽裕过,一时有钱 了,不知道怎么花。

生产生活、人情世故,千百年来,村庄有一套行事准则和思维方式。过去,关起门来各过自家日子。眼看卓玛企业发展起来了,村集体有收入了,村民们也嘀咕:"企业和村集体有收入了,跟咱村民有多大关系?"

在村委会值班室里,村党支部书记莫程山说:"村民的钱,不敢花,怕花不好没法向大伙儿交代,钱都在账上存着呢。"

暂时不给村民撒胡椒面式的分红,村委会想着继续发展壮大村集体经济。

除了投资卓玛的公司,村里还投资了集中光伏电站和互助北山景区,加上新建的哒哒驴野外实训基地,算下来,未来村集体年收人能达到70万元左右。

孙玉宝感慨,"先有人才,再有产业,然后带来经济效益,再想办法让大家伙儿都得实惠,这个顺序不能搞反了"。

走在由沥青铺成的黝黑村道上, 焕然一新的魏家堡村被评为"青海省 乡村振兴示范村"和"青海省美丽乡村 建设示范村",融入全国千千万万发展 的美丽村庄版图中。

"要不是党的政策好,驻村干部和 致富带头人厉害,能有现在这模样 吗?"村民罗有德说。

站在山梁看,远山含黛,梯田层层,山谷披绿,这个昔日的贫困村已踏出关键的第

图⑩ 卓玛券的德州黑

图② 青海省门源油菜

孙玉宝摄(中经视觉)

佘 颖 社会结构变化催生了

卖晚安的人

玖妹是个卖晚安的人,1元一条, 只发短信,不接电话、微信、QQ或微 博订单。她在广州某机构工作,日常 负责党建和公文写作。同事们不知 道,这个身材小小、讲话柔声细语的姑娘,却在淘宝上经

这家卖晚安的小店,关注

着在生活中奔跑和跌倒的

人们。

营了一家卖晚安的网店,至今已有12年。 12年前,玖妹在深圳工作。工作节奏快,来自异乡的同事们来了又走,还没来得及熟悉就分别了。有

乡的同事们来了又走,还没来得及熟悉就分别了。有一天晚上,失眠的玖妹翻遍电话本,却发现毕业之后已许久没有联系过朋友同学,满腹压力和孤独无人倾诉。于是她萌生了卖晚安的念头,希望用一个郑重其事的晚安,陪伴那些像她一样有需要的人。 第一个买晚安的人像一场飘渺的梦——那时玖妹

第一个买晚安的人像一场飘渺的梦——那时玖妹刚刚开店,还不会写文案,只上线了一个简单的链接。这位顾客没问怎么买,也没备注留言,默默下单买了一个晚安,从此就消失了。玖妹现在也不知道这位顾客的故事,但她从此知道,真的有人需要被道一声晚安。此后,买晚安的订单不时就会出现。

有长期需要通宵加班的深圳白领要求晚上两点发晚安,每次发过去他都会回复玖妹在加班做什么项目;有喜欢挑战极限的丈夫坚持到西藏自驾游,妻子托玖妹发了15天晚安;有大学生要玖妹在情人节同时给宿舍的4位室友发晚安,当她们的手机同时响起,她兴奋地给玖妹描述室友们惊喜的反应;还有一个人买了30个晚安,玖妹一直发,每次都提醒那是个空号。这是一个什么故事,玖妹也猜不透。

玖妹计算过,买晚安的人里大概六成是买给自己。他们往往是一些孤独但又渴望关怀、坎坷却还抱有希望的人。去年有两个订单让玖妹尤其印象深刻。

一个是开花店的年轻妈妈,受疫情影响,生意总是不稳定,店里的花材大多数还没来得及卖出去就凋谢了。但有一次,她走进店里发现雀梅花居然还开着。她给玖妹留言说,真想送给你一朵。这就是逆境中的希望。

另一个订单是位老顾客。2016年,她曾经在玖妹的店里买过一年晚安。过了6年,她又来下单。她告诉玖妹,自己是个孤儿,没有爱人也没有朋友,第一次来下订单的时候正在化疗,是玖妹的晚安短信陪伴她度过了最无助的时刻。去年,她病情复发又要治疗,她辗转找到玖妹的店,再次给自己送上晚安。

许多人买晚安给自己,是为了激励自己奋发。玖妹记得一个一心想去北京的人,给自己买了100条"我在北京等你,晚安"。玖妹还收到过一条回复:"我是一名消防兵,外出驻防3天,身心俱疲,感谢你在新年的第一天成了唯一和我说晚安的人。"每当这个时候,玖妹觉得自己就像是他们未曾谋面的朋友。

还有大概四成晚安是买给别人的。玖妹说,经常会有父母买给孩子,下单的无一例外都是妈妈。也有孩子买给父母的。最近,有一个孩子为自己长期上夜班的妈妈买了1个月晚安,希望凌晨的晚安能够陪伴妈妈。

玖妹从来不接买家或收信人打来的电话,只有一次例外。那是一个患有抑郁症的高中女生,为自己买了晚安短信之后,时常在短信中向玖妹倾诉。有一年跨年夜,她打来了电话,玖妹破例接了。电话接起来之后,女孩在电话里哭个不停,说自己的父母都不在家,电话那头还有烟花绽放的声音。玖妹记得,那时自己身边也响起了跨年的烟花。两个陌生人在烟花声中从晚上11点聊到凌晨1点。玖妹劝她无论如何都要爱自己,直到她逐渐平复。此后,这个女孩时不时会在短信中告诉玖妹自己的近况:工作了,交男朋友了。最后一条信息是订婚了,要给玖妹寄喜糖。

12年来,只要客人需要,玖妹都会认真编写每一条晚安。无数个订单,玖妹陪伴了无数人,也在别人的故事里治愈着自己。她最怕别人跟她讨论卖晚安的经济价值。曾经有人帮九妹算账,说一条短信卖1元,其实只花一毛,有90%的利润。"不能这样算账啊,我在里面投入了大量的精力和时间呢。"玖妹说,卖晚安并不是个大众业务,每天也就能卖出十来条,其中大概7条都是老顾客。

渴望一声晚安的人,也许比我们想象得还要多。 国家统计局数据显示,2021年全国人户分离的人口达 到5.04亿人。社会结构变化催生了"一人食""单身小 家电"这样的产业,也催生了这家卖晚安的小店,关注 着在生活中奔跑和跌倒的人们。

也曾有人要帮玖妹"做大做强做品牌",还有人要帮玖妹注册商标,要来加盟。她都婉拒了。

"一位抑郁症患者连续买了6年晚安,走不出自己的世界。"玖妹说,但就在上个月,他告诉玖妹自己遇到了爱人。正好订单到期,他便没有再续。每次"失去"老客人,玖妹反而很高兴,因为这意味着他已经走出了需要陪伴的时光,或者他已经有人陪伴。



大山深处听乐声

熊海峰

从重庆驱车向南走包茂高速,山高谷深、云雾苍茫,穿过一个又一个隧道,经过一座又一座高架桥,当迎面看到一座岩石小山,山上竖立着一把巨大吉他雕塑的时候,正安就到了。

地处黔北渝南的正安县,是一座位于大娄山深处的偏僻小城。如今,这里成为全球产销规模最大、集聚程度最高的吉他生产基地。

由于工作关系,常往返于这座小城。繁忙工作之余,最喜欢去吉他广场走走,到吉他风情街逛逛,在路边的小酒馆坐下,听一听当地民谣歌手或柔美或高亢的歌声。在这个过程中,对正安吉他产业发展脉络和内在机理慢慢有了更深认识。

改革开放后,走出大山、去沿海务工挣钱, 是当时渴望改变命运的正安人最好的出路。

1987年,正安县组织300名女青年南下广东务工,有组织、成规模向沿海发达地区输出劳动力。在此后的20多年里,正安每年外出的务工人员多达20万人,劳务收入成为家庭收入和县域经济的支柱。2005年,正安县外出务工人员汇回资金达4.5亿元,而当年地方财政收入才0.77亿元。

但一年年过去,以人的异地流动为载体的劳务经济并未从根本上改变正安贫困落后的状况,反而引发了村庄空心化、留守儿童、空巢老人等社会问题。正安意识到,传统的劳务输出模式必须改一改了。正安山高谷深、耕地极少,农业一直不发达;不靠近市场,不靠近原料,不靠近城市,发展工业难上加难;服务业规模更小得可怜。那本地的工作岗位从何而来呢?

2012年,国务院下发《关于进一步促进贵州经济社会又好又快发展的若干意见》,支持贵州走新型工业化道路,积极承接东部地区产业转移。对正安而言,这无疑是个极大的政策利好。

政策如何落地?谁有兴趣来这山旮旯里 投资兴业?县领导带队先后10多次到沿海地 区招商,拜访了上百家企业,一无所获。

转机出现在2013年。在一次招商中,当地了解到,正安有数万人在广东等地从事吉他制作。多好的产业资源啊,能不能吸引他们返乡创业呢?深入走访和研究论证之后,正安县提出了"雁归兴正"发展战略,实施了

一场"人回乡、钱回流、企回迁"的产业调整。

2013年6月,300多名外出务工人员乘坐5辆大巴车从广东回到正安,领头人叫郑传玖。在政府的全力支持下,他创立了正安第一家吉他企业——遵义神曲乐器制造有限责任公司,并实现了当年投产。

一花引得百花开。2014年,神曲公司的合作伙伴相继落户,通过打好"乡情牌"和以商招商,正安的吉他企业越聚越多。像郑传玖一样的返乡正安人,将吉他产业带回了正安,将希望留在了正安。长期以来的劳务输出大县,终于迎来了产业在这里落地生长的时代。

2015年获"中国吉他制造之乡"称号, 2021年荣获"中国吉他之都"美誉。截至去年 年底,正安的吉他文化产业园标准厂房面积 达80万平方米,入驻企业126家,与全球六大 吉他品牌建立了合作,培育出了50余个自主 品牌,年产吉他600余万把,全产业链营收达 40多亿元。

对正安而言,吉他带来的改变远不止经济。 正安吉他70%远销海外40多个国家和地区,连续4年出口总额均超过1亿美元,占到 遵义市出口额的三分之一,美国、德国、西班牙、巴西等知名吉他演奏家频频前来考察与交流,著名吉他艺术家约翰内斯·莫勒成为"正安吉他"的国际形象大使,每年有很长一段时间生活在正安。

吉他产业直接解决就业9000余人,辐射带动就业近2万人;产业的发展也加速了正安的城镇化进程,城区面积扩大了23平方公里,居民增加了41800余人。

吉他消费的市场规模毕竟有限,正安提出以"共同富裕"为导向,工业为基,文化为魂,旅游为翼,多维度、多层次扩大吉他产业对地方经济的带动力和辐射力。

极具吸引力的优惠政策出台了,产业生态不断完善,吉他与文化、旅游、教育、农产品销售、城市建设深度融合,形成了广泛的溢出效益。吉他文化广场、吉他风情街等场所成为市民休闲娱乐的聚集地、外来游客的打卡点。当地组建起吉他文化推广中心,已培训吉他弹唱6万人,更多正安人爱上了吉他、弹起了吉他。

听,大娄山深处传来乐声,这是小城创

造的产业奇迹。