



巴东退捕渔民张林

## 洗脚上岸种柑成链

文/图 湖北日报全媒体记者 蔡俊  
通讯员 焦国斌

“起飞呀！大家注意和无人机保持安全距离。”8月3日，巴东县东瀼口镇西陵村村民张林熟练地操作着无人机吊运夏橙，大半天时间，2万多斤夏橙一筐筐从山上“飞”到公路边，装运上车销往全国各地。

从6月中旬开始，张林就忙碌在各个橘园，为有需求的村民提供无人机飞防和柑橘吊运服务。“今年，已经开展飞防服务20天，吊运柑橘60万斤，给老百姓节约成本7万多元，解决了农村劳动力不足的问题。”张林说。

49岁的张林是一名退役军人，也是一名党员。20多年前，张林和妻子黄春秀以打鱼为生，风里来雨里去，几乎每天都在江面见到夫妻俩打鱼的身影。

2020年，长江实施十年禁捕，张林正式告别渔民生活，“洗脚上岸”。在年近50岁时失去了维持生计的营生，一时之间，他不知何去何从。

西陵村和秭归县泄滩乡隔江相望，两地有着多年的柑橘种植历史，良好的生态环境和独特的山区小气候，让这里生产的柑橘又大又甜，秭归县更是依靠发展柑橘产业，成为著名的柑橘之乡。

一次偶然的机会，秭归县一位柑橘种植大户请张林用三轮车帮助转运柑橘，两个多小时，就卖出2000多元的柑橘。

“别人两个小时卖柑橘的收入，相当于我十天半个月的收入，反差太大了。”虽然多年来，他也种了几亩柑橘，但小打小闹，不成气候。这一次的亲身经历，深深触动了张林，他决定学习借鉴秭归的经验，一心一意发展柑橘产业。利用退捕转产的补偿费和多年来的积蓄，他成立了湖北秀林易德生态农业有限公司。

但发展柑橘产业并非他想象的那么简单。因为技术不成熟，再加上冻害天气的影响，导致橘树全部死亡。

“当时就觉得天就要塌了。”张林说。痛定思痛，他聘请专家对橘园的土壤和气温进行检测和分析，并多次外出考察学习，最终选择种植反季节晚熟品种夏橙。在政府创业贷的支持下，张林又贷款30万元，重新发展50多亩夏橙。

2020年下半年，巴东县出台了柑橘示范园建设以奖代补政策，张林乘着政策东风，按照“党支部+公司+合作社+农户”的模式，带领原绿竹筏村、孟家堰村136户农户，利用零散山坡荒地，发展了1200亩柑橘种植基地。

柑橘种植基地山高坡陡，每年柑橘成熟的季节，如何将大量柑橘从山上运至山下的公路边，成为一道难题。去年上半年，他又购买了2架大型无人机和25台担架式喷雾机，组建了农业生产社会化服务队，极大缓解了柑橘种植中的施药和运输上的用工难题。

“去年，公司通过电商把柑橘销往武汉、广州等10多个城市，年销售额达3000多万元。”张林说，下一步将开展无人机操作、飞防、吊运等专业技术培训，培养一批技术型人才，打造新型职业农民，同时建设洗果分级、线上线下交易、物流集散、次果再利用等多功能为一体的产业园，延伸柑橘产业链。

## 老农20年炼成梨专家

文/图 湖北日报全媒体记者 蔡俊  
通讯员 陈绪开 瞿亿英

8月7日，走进宣恩县椒园镇黄坪村，黄澄澄的梨子挂满枝头，果实飘香，沁人心脾。

“今年梨子大丰收，家里的10多亩黄金梨预计产量超过4万斤，收入10万元左右。”村民彭昌付在家门口的摊位前，将一个黄金梨套上网兜装箱，准备通过快递发给客户。

黄坪村位于椒园镇西北部，典型的喀斯特地貌，导致常年干旱缺水、土地石漠化严重，曾是贫困村，“中间一个槽、两面都是坡，大米吃不饱、玉米也不多”，是其真实写照。

“以前，家里一直种植土豆、玉米等传统经济作物，由于经济效益低微，一年到头收入还不够全家人的开支。”彭昌付说，随着年龄越来越大，外出务工也没人管。

2004年，正为一家人生计发愁的彭昌付迎来了机遇：当年黄坪村尝试发展黄金梨特色产业，彭昌付抓住机遇，将自家10亩土地全部种上了黄金梨。

“与其一辈子受穷，不如拼一把。”彭昌付说。接下来几年，彭昌付一边学习管护技术，一边在附近打零工补贴家用，梨树也在他精心管理下逐渐长大。2008年，梨园大批量挂果，虽然还未到丰产期，但收入已经远远超过以前种植玉米和土豆。

“果园管护是一门很大的学问，每年都会发生变化。”彭昌付介绍，有一年，他没有听技术人员的指导，花期前的管护迟了一周，导致当年产量减半。经历了这一次教训，他一周时间，就向农技专家请教，在除草施肥、拉枝剪枝、整形疏果等技术上不断改进。

久而久之，彭昌付从一个种梨的门外汉逐渐成长为当地颇有名气的土专家。这几年，他还接管了村里其他农户梨园的管护工作。为提高黄金梨的品质产量，他率先尝试对果实套袋，防治虫害和鸟类啄食，将亩产稳定在4000斤左右。

209国道穿黄坪村而过，2015年以前，村民大多都在国道边摆摊售卖黄金梨。随着恩施高速贯通，经过黄坪村的车流量锐减，在路边摆摊售卖更加困难。73岁的彭昌付在儿子的帮助下，通过微信、淘宝等平台售卖黄金梨。

“我儿子在外面跑得多，有不少老客户，他在网上操作，我在家里发货，这几年梨子大部分都通过网上销售出去了。”彭昌付说，得益于村级寄递物流体系的逐渐完善，梨子的快递费用从每斤3.5元降至每斤1元，越来越多的村民开始在线上销售，将黄金梨卖到全国各地。今年，全村的黄金梨产值将突破2000万元。

# 观念一转富路开

### 恩施“两山”实践的四个样本

阅读提要

党的二十届三中全会提出，推动人的全面发展、全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展。加快经济社会发展全面绿色转型，推进生态优先、节约集约、绿色低碳发展。壮大县域富民产业，培育乡村新产业新业态。地处武陵山腹地的恩施地区山大人稀，山区老百姓长期靠山吃山，曾是全国最贫困的地区之一。近年来，随着“两山”理论的深入人心，老百姓的思想观念发生深刻变化，纷纷走上绿色致富之路。我们选取其中的4个典型代表，反映“两山”理论在基层的生动实践。



张林正在收购夏橙。



「藤茶姐姐」杨艺琼向粉丝介绍藤茶（受访者供图）



彭昌付观察黄金梨长势。



陈永国在整理民宿房间。

## 全家回乡直播卖茶

湖北日报全媒体记者 蔡俊  
通讯员 向相辉 欧阳长沛

“大家好，我是来凤‘藤茶姐姐’，给大家推荐一款土家神茶——来凤藤茶……”

8月2日，在第二届国际藤茶大会展销现场，湖北西凤来晒生态农业科技有限公司负责人杨艺琼身穿民族服饰，向国内外客商推介藤茶龙须。

“客商对我们来凤藤茶很感兴趣，仅一天，销售额就超过2万元。”杨艺琼说。

今年58岁的杨艺琼是该县翔凤镇黄茅坪村人。以前，她办过猪场，在外地干过服装生意。在外漂泊了半辈子，年过5旬的杨艺琼有了回乡创业的念头。2018年，来凤县大力发展藤茶产业，她回到家乡，在百福司、革勒车等乡镇承包了约1000亩的茶园并成立了合作社，建起藤茶加工厂，并将在沿海地区做国际贸易的儿子向少华也劝回来，一家人在家门口再次创业。

当年，第一批新鲜藤茶就生产了出来，但由于当时藤茶的知名度不高，销路成了一大难题。

“哪里有茶叶展会、推介会，我就带着藤茶样品去哪里。”杨艺琼说，为了打开销路，一年时间里，杨艺琼几乎跑遍了全国各个城市。靠着一双“铁脚板”，杨艺琼终于打开了销路。2019年底，她的藤茶销售收入超过500万元。

日益优化的营商环境，也吸引了越来越多的投资者和合作伙伴的目光。同年，北京字节跳动科技有限公司与来凤县签署战略合作协议，共同推广来凤藤茶。杨艺琼顺势搭建电商直播间，组建专业团队，尝试线上销售藤茶。

“刚开始做抖音直播，对受众把握不准，加上藤茶本身比较小众，因此直播时候没人看。”杨艺琼回忆。

向少华通过研究各大短视频平台，发现开设“人设账号”或许会获得更多关注，他建议母亲杨艺琼一人出镜直播，倾力打造“藤茶姐姐”的人设IP。50多岁开直播，对杨艺琼来说，是一件破天荒的事。但为了打开线上销售市场，她不得不硬着头皮一次次走进直播间。从最开始的手足无措、言不达意，到后来的从容淡定、信“口”拈来，“藤茶姐姐”热情开朗的态度吸引了网民的关注，直播间粉丝从1人发展到5万多人。2023年，“藤茶姐姐”线上销售额达700多万元。

2023年9月，首届国际藤茶大会在来凤举办。杨艺琼又将目光瞄准国际市场，与斯里兰卡客商签署了3000多万元藤茶采购协议。

“今年1月至7月，公司藤茶出口到马来西亚、新加坡等地，创汇100万美元。”杨艺琼说，这两年，藤茶凭借其高品质和良好口碑，逐渐走向国际市场，公司年销售额超7000万元。

如今，西凤来晒公司已发展茶园6000多亩，带动大河、百福司、三胡、革勒车等4个乡镇389户茶农户均增收3万元。来凤藤茶产业年综合产值达到16亿元。

## 煤矿工吃上了旅游饭

文/图 湖北日报全媒体记者 蔡俊  
通讯员 邹云梦

8月10日，建始县龙坪乡植树坪村凉风习习，村民陈永国一家正忙着为旅居的客人准备晚餐。

“现在旅游发展起来了，环境也变好了，游客越来越多，家里10多间客房全部住满了。”陈永国笑着说。

植树坪村是建始县国有长岭岗林场万亩林海中的一个中心村，地处鄂渝两省交界的尖峰山下，平均海拔1700米，森林覆盖率达87%。10多年前，村里丰富的煤炭资源让村民靠山吃山，400多户村民，家家户户靠煤矿过日子。

“以前，我们都靠挖煤、开大车运煤为生。”陈永国也是挖煤大军中的一员。他回忆，每天有上百台运煤车辆来回穿梭，道路被压得坑坑洼洼，集镇上煤灰漫天。

煤矿开采为村里带来了经济收入，但同时也破坏了环境，加剧了地质灾害风险。2015年至2018年，经过集中整治，植树坪村逐步关停了煤矿。陈永国也因此失去了生计。

为了谋生，他不得不背井离乡，远赴贵州继续从事老本行。然而，好景不长，贵州也相继关闭了大量煤矿，陈永国所在的矿井也未能幸免，他再次失业。

2021年，陈永国回到家乡，没想到村里正悄然发生着一场深刻的变革。在村“两委”带领下，村民们依托林场森林资源，大力发展生态旅游和民宿产业，村里兴起了50多家民宿、农家乐，踏上了从“黑色经济”到绿色产业的转型发展之路。

陈永国和妻子汪荣红商议后，将自家房屋按照统一标准，改造成一间间温馨舒适的客房，起名“红姐民宿”，同时精心设置土家菜，将自家种植的绿色蔬菜、养殖的土鸡土鸭搬上餐桌。

2023年夏天，陈永国家的民宿正式营业，地道可口的农家饭菜很受游客欢迎，民宿生意逐渐红火起来。两个月时间，接待了百余名游客前来避暑旅居，收入8万多元。

“这比以前当煤矿工人强多了。”陈永国说，现在经营民宿，不仅收入持续增长，而且让他有更多的时间陪伴家人、享受生活。更重要的是，家人再也不用为他的安全担心。

如今，植树坪村已经建起了240多家民宿和农家乐，形成了生态旅游民宿集群，民宿业综合收入超过2000万元，400多户村民吃上“旅游饭”。



民警在恩施市女儿城景区执勤。（湖北日报通讯员 李剑飞 摄）

盛夏的恩施，一步一景，吸引着数千万人次游客前来观光打卡、康养度假。今年上半年，全州旅游接待人数4912.43万人次，同比增长20.8%。7月以来，游客量更是迎来“井喷”，恩施州公安机关量身定制“守护+服务”的旅游警务机制，全力提升游客安全感和满意度。

## 恩施公安吹响夏季旅游平安哨 警景相随 守护游客

湖北日报全媒体记者 鲁腾 通讯员 付江 王荣

### 守护游客平安之旅

“拍照的时候要当心，不要越过栏杆。”8月3日，建始县公安局高坪派出所所长周磊不时提醒着游客。从早上开始，他已经在心谷景区徒步巡逻了近4个小时，警服早已被汗水浸透。

进入暑期，心谷景区日均游客超过6000人，每天有100多辆旅游大巴往返。景区的旅游热也带来了交通拥堵、停车难等问题。高坪派出所启动高峰预案，将火车站广场等公共场所作为临时停车场，在关键节点布设安保和服务人员，强化全域巡逻，第一时间解决游客的困难、诉求。

周磊还主动找到景区负责人，对景区负责交通、消防、秩序维护、突发事件处置的相关责任人开展专项培训，将景区内玻璃桥、悬崖栈道、亲水区、喊歌台等网红景点纳入值守范围，由民警与景区保安开展联合执勤。

“辖区就是景区，涉旅矛盾纠纷警情占比大，如不及时化解，会直接影响游客的旅游体验，也会影响恩施的旅游形象。”在国家5A级景区——世界地质公园恩施大峡谷工作的沐抚派出所所长余志刚深有体会。

为确保在游客高峰时段，矛盾纠纷“随查随排”、突发警情“随叫随到”、救助服务“随时随地”，沐抚派出所深入辖区酒店民宿、山舍农户、田间地头，探索建立1名驻村民警统筹、51名村民小组长协助、景区工作人员等“X”名信息员联动的“1+51+X”治安防控网。

“仙境”不能变“险境”，要将警务触角延伸到景区的每一个角落。“恩施州公安局相关负责人介绍，自2021年起，恩施在全州增配专兼职辅警近2000人，同时在景区设置联合服务点，建立警力远程动态调度和突发事件快速处置机制，做到第一时间受理、第一时间处置。

### 用心服务“警”相随

恩施境内不少公路绕山盘旋、穿洞越涧，深受自驾游爱好者喜爱。如何为游客提供安全有品质的服务，是旅游警务工作的重点。

“我第一次跑山路，刚开始还有些担心，但路上经常能看到警察流动执勤，我心里就踏实了。”来自安徽的游客王先生说。

6月以来，恩施州启动为期3个月的夏季维护旅游道路交通安全专项行动，公安、交通运输和文旅等部门建立重点旅游线路联动联动机制，实施“警路联防巡”措施，全力压降涉旅交通违法行为和涉旅道路交通事故。

“我们密切关注入恩车流量，每日召开研判会，让警力跟着‘景’情走。”恩施州公安局交通管理局负责人介绍，交通管理类违法行为同比下降13.98%。

景在路上，警也在身边。近日，来自重庆的游客刘女士带着孩子到恩施女儿城景区游玩，孩子不慎摔伤。女儿城警务室民警及时将药品送到刘女士手中。

“充电宝、热水、急救包这里都有。”恩施市女儿城警务室民警介绍，大到母婴室，小到公交线路图、夜市点位图都可供游客使用。

自暑运启动以来，“凉城”利川陆续迎来30余万“候鸟”，利川市公安局交警、特警全天候守护在火车站，保障游客安全出行。

今年上半年，全州治安类警情同比下降9.15%。

宣恩黄金梨种植户彭昌付