

从脱贫到兴村

——呼和浩特市五年过渡期巩固拓展脱贫攻坚成果纪实

●本报记者 苗青 郝旭杰 文/图



清水河县浑河滩现代农业产业园温室大棚

2025年,作为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接五年过渡期的收官之年,呼和浩特市始终牢记“让农民生活更加富裕美好”的庄严承诺,从集中攻坚到常态长效,把巩固拓展脱贫攻坚成果摆在突出位置,交出了一份亮眼答卷。

五年以来,呼和浩特市牢牢守住了不发生规模性返贫致贫的底线,2.4万户脱贫人口生活水平稳步提升,武川县、清水河县两个脱贫县发展活力持续增强,在广袤乡村写下山乡巨变、百姓安康的生动篇章。

驻村帮扶从“单兵作战”转向“集团发力”

寒冬料峭时节,清水河县窑沟乡大井沟村村民曹亮家黑豆堆满仓库,却迟迟等不来收购商。这位种了大半辈子的老人犯了愁:“粮食是收回来了,可卖不出去心里急啊。”

大井沟村驻村第一书记雷斌得知情况后,主动找上门来。和他一同来的,还有宏河镇聚宝庄村驻村书记吕晓艳和各种直播设备。线上,吕晓艳手把手教村民开网店、做直播,将黑豆的故事讲给屏幕前的消费者;线下,雷斌多方对接采购渠道,把优质农产品送进商超、食堂。

短短数日,库存黑豆销售一空,价格还比预期高出不少。“多亏了雷书记牵线,吕书记来帮忙,咱的黑豆不仅卖完了,价格还合适,驻村干部是真为老百姓办实事。”曹亮大爷的感慨,是呼和浩特市五年过渡期驻村帮扶从“单兵作战”向“集团发力”转变的生动注脚。

五年以来,呼和浩特市委、市政府坚持高位推动,各相关部门常态化深入基

层一线督导调研,把脉问诊发展难题,推动工作落地见效。行业部门各司其职、协同发力,层层压实行业帮扶责任,形成了上下联动、齐抓共管的工作格局。驻村帮扶队伍扎根一线、实干担当,各方力量统筹协调,密切配合,为乡村发展注入强劲动能。

织密防返贫“安全网” 守住稳稳幸福

脱贫不是终点,而是新生活、新奋斗的起点。呼和浩特市不断完善防止返贫动态监测和帮扶机制,推动监测从“重点关注”向“全面覆盖”转变,帮扶从“单一维度”向“多元集成”转变,让防返贫的“安全网”越织越密。

2013年12月,武川县可以力更镇西城丰村胡二心一家因病陷入困境。村两委和驻村工作队在一次日常走访中了解到胡二心家医疗支出沉重、劳动力不足、生活难以为继的实际情况,便按照当时的识别程序,将其纳入建档立卡贫困户。2018年,胡二心一家顺利脱贫。

如今,防返贫监测手段已升级换代。坚持“线下+线上”双轮驱动,依托干部包联、群众自主申报实现入户摸排无死角,联合多部门建立数据共享机制,每月开展数据比对分析,精准筛查返贫致贫风险,从“被动排查”转变为“主动预警”。像胡二心这样的脱贫户,虽然其年事已高,但始终在监测网络之中——村里每月定期回访,线上平台动态分析,确保“发现即帮扶、风险不过夜”。

胡二心一家脱贫不脱政策,收入来源日益多元。家里共有耕地近16亩,其中自种2.5亩,其余全部流转。过去

土地流转费仅为每亩50元,2018年享受旱改水惠民政策后,加之西城丰绿色蔬菜育苗产业园的有力带动,如今流转费已提高到每亩360元。

此外,胡二心还经营小棚种植蔬菜,并养殖两头牛,每年都能带来稳定收益。老两口享有农村牧区最低社会保障、养老金以及农村牧区经济困难老年人养老服务补贴,胡二心虽劳动力下降、身患旧疾,但仍在村里担任公益性岗位保洁员,靠劳动增加收入。细算下来,胡二心一家年家庭纯收入远超全市8800元的防返贫监测线,且家庭收入每年稳步提升。

从因病致贫到多元增收,胡二心一家的变化正是呼和浩特市织密防返贫“安全网”的生动缩影。

这道越织越密的“安全网”,稳稳兜住2.4万户脱贫人口的幸福生活,推动武川县、清水河县两个脱贫县发展活力持续迸发。截至2025年底,全市脱贫人口务工规模达11549人,较2021年增加3300人;农村劳动力转移就业较2021年增加6.78万人,16个特色劳务品牌直接带动就业4.5万人,产业链上下游带动就业超20万人。稳岗增收的坚实步伐,让脱贫基础更加稳固、成效更可持续。

激活“造血”动能 铺就共富大道

发展产业是实现脱贫的根本之策,也是乡村振兴的关键所在。呼和浩特市立足资源禀赋,坚持因地制宜、精准发力,推动特色产业提质增效,从“输血式”帮扶向“造血式”发展深刻转变,让乡村大地处处涌动发展活力。

记者走进武川县福如东冷凉蔬菜

育苗种植园看到,一排排蔬菜大棚整齐排列,走进棚内,湿润的泥土气息扑面而来,嫩绿的菜苗在水肥滋养下长势喜人。

“现在种植的是水萝卜,还有三十来天这批就能采摘了。”正在棚里查看苗情的村民胡凯语气里满是期待。“以前种地,一年种一茬,现在有大棚一年能种四五茬。”

“村民通过种植大棚蔬菜,年收入能达到两万元以上。”福如东村党支部书记郝树平算起账来满脸喜悦:“许多村民在家门口实现了稳定就业,乡村振兴在这里变得实实在在、触手可及。”

从冷凉蔬菜到特色种养,从农产品加工到乡村旅游,全市67个脱贫村均培育形成优势突出、带动能力强的主导产业,坚持“龙头企业+合作社+农户”模式,延伸产业链,提升价值链,完善利益链,让农民更多分享产业增值收益。一批批特色产业茁壮成长,一个个致富带头人扎根乡土,带动千家万户增收致富,为乡村振兴注入源源不断的内生动力。

五年砥砺奋进,五年春华秋实。过渡期圆满收官不是终点,而是新的起点、新的出发。如今的敕勒川大地,产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的乡村振兴画卷正徐徐铺展。

2026年是开展常态化帮扶的第一年,站在新的历史起点,呼和浩特市将持续巩固拓展脱贫攻坚成果,全面推进乡村振兴,强化开发式帮扶,坚持农业农村优先发展,扎实推动共同富裕,一步一个脚印把美好蓝图变为现实,让广大农民的日子越过越红火。

沃野新貌



杨俊龙在蔬菜大棚里摘西红柿

蔬菜大棚里的实干与坚守

●本报记者 李娟 文/图

不少人生活在都市中,心中却藏着一个田园梦:期盼拥有一片属于自己的土地,亲手种下瓜果蔬菜,收获纯天然的新鲜食材,尽享田园之乐。可当这份美好憧憬落地到实打实的田间劳作,才深知种菜绝非易事,每一份新鲜蔬菜的背后都需辛勤付出。近日,记者走进赛罕区圪塔老村的蔬菜大棚,实地探访80后蔬菜主理人杨俊龙在大棚里劳作的艰辛与坚守。

暖阳下,蔬菜大棚里生机盎然,翠绿的黄瓜藤蔓攀满支架,圆润饱满的西红柿挂满枝头,鲜嫩的香葱长势喜人。杨俊龙正穿梭在菜垄间,手脚麻利地采摘着新鲜蔬菜,弯腰、掐果、装筐,动作娴熟。

从今年1月初开始,杨俊龙便全身心扎进这片蔬菜大棚里,几个月时间,几乎吃住在大棚。种菜看似简单,实则每一个环节都饱含辛苦,容不得半点马虎。冬季大棚保温是关键,为了维持棚内适宜的温度,保障菜苗安全越冬,每天天不亮,杨俊龙就要起身给大棚覆盖保温棉被,傍晚再根据气温及时调整,日复一日从未间断。棚内没有蜜蜂辅助授粉,所有茄果类蔬菜授粉都靠人工完成,杨俊龙每天逐株查看花朵,小心翼翼地将雄花花粉抹在雌花柱头上,一遍遍重复枯燥的工作,确保每一朵花都能顺利坐果。除此之外,除草、防治病虫害更是日常必修课。为了保证蔬菜绿色健康,他时刻关注植株长势,细心观察病虫害苗头,通过物理防治、精细管护等方式,守护蔬菜健康生长。“种地就是一分耕耘一分收获,看着简单,实则每一步都要实打实出力,才能换来蔬菜长势好。”杨俊龙擦了擦额头的汗水说道。

经过几个月精心管护,首批黄瓜、西红柿、香葱迎来丰收,看着满棚硕果累累,杨俊龙脸上满是藏不住的喜悦。他随手摘下一个西红柿轻轻掰开,鲜红的沙瓤瞬间展露出来,他笑着对记者说:“我给这款西红柿起名叫大草莓西红柿,种它就是想让大家吃到小时候的味道,你看这瓤多沙,口感特别纯正。”一心扎根田间,他追求的不仅是丰收,更是让城里市民能尝到原汁原味、健康新鲜的本土蔬果。

丰收之后如何销售的问题摆在了这位踏实肯干的80后种植户面前。除了联系传统蔬菜经销商上门收货,他还学着开启了直播卖菜之路,同时主动邀请市民走进大棚体验采摘。

镜头面前,杨俊龙没有专业主播的流利口才,更没有花哨的销售套路,只是实实在在地讲述着蔬菜的种植过程、介绍果实的口感品质,坦诚地分享自己的种菜心得。“我们这菜都是自己亲手种的,没乱用农药,现摘现吃,新鲜得很。”一句句话语朴实无华,却格外打动人心,越来越多的市民慕名来到大棚,感受田园采摘的乐趣,也让本地新鲜蔬菜直达市民餐桌。

除了联系传统蔬菜经销商上门收货、尝试直播带货、邀请市民入园采摘外,杨俊龙还坚持每隔一天就到早市摆摊,带着刚摘的黄瓜、西红柿现场售卖,品相新鲜的蔬菜格外受市民的青睐。“大草莓西红柿五元一斤,您回去尝尝,和咱们小时候吃的柿子一个味;玲珑柿子10元一斤,全都是早上现摘的,新鲜放心。”他总是这样实实在在地跟来往顾客介绍,靠着实打实的品质留住了不少回头客。

站在大棚里,望着一垄垄翠绿鲜嫩、果实饱满的蔬菜,杨俊龙的心底满是暖意,他坦言,这批蔬菜的销售期还能持续一段时间,往后依旧会深耕这片田地,继续种植各类时令蔬菜。

如今,不光蔬菜销路慢慢打开,各类惠农优惠政策也接连落地,给了像杨俊龙一样的新农人莫大的底气,不用再为经营发愁,不用再四处奔波找销路,踏实用心种菜就能换来实打实的收获。

发展看台

驻村干部带郝家窑葡萄漫步“云端”拓销路

●本报记者 阿柔娜 通讯员 贾晓晖 文/图



郝家窑村葡萄种植区

“种得好更要卖得好,让村民的辛苦钱落袋为安,才是真振兴。”自2021年开始驻村的金波波深知农产品产销对接的重要性。

金波波所在的托克托县郝家窑村种植的葡萄皮薄汁甜,风味独特,远近闻名。近些年,在多方力量积极推动下,当地葡萄种植方法越来越科学,产量和质量有了显著提升,葡萄获得大丰收,随之而来的销售却遇到了难题。

初到郝家窑村,金波波便将农产品产销对接作为重点工作方向。经过走访农户,询问大致产量,金波波了解到,郝家窑葡萄的特点是皮薄汁甜,

口感爽脆,但不耐长途运输,农户们力量有限,销售范围局限于本地及周边区域。

为了拓展销路,金波波鼓励农户积极参与每年9月举办的葡萄节,组织开展葡萄品鉴展销活动,主动对接本地商超、批发市场,并帮助农户打通向农家乐供货的渠道,收到了一定的效果。2023年,村里葡萄迎来大丰收,家家户产量达两三万斤,滞销风险却让村民愁眉不展。看着农户们忙活一年的果实可能卖不出去,金波波意识到,此前的调研远远不够——既没摸清村民最需要解决的问题,也没找准“运输短

板+渠道单一”的核心症结,所谓的“解决方案”不过是杯水车薪。

“主要是得找到新的销售渠道,还得解决保存这个问题,靠农户单打独斗不太行。”郝家窑村党支部书记郝志东道。

“传统的销路比较被动,得让葡萄自己走出去。”带着紧迫感,金波波转变思路,开启了提升销售的沉浸式调研。他挨家挨户走访农户,按照好中差分类记录农户的销售途径和储存方法,重点记录困难家庭的种植规模、销售困境;到田间地头观察葡萄品质,咨询农技专家了解保鲜技巧;从网上学习葡萄的长途运输和销售办法,摸清市场需求与流通痛点。

经过两个多月细致摸排,金波波理清了关键——郝家窑葡萄的核心优势是“口感佳”,致命短板是“不耐运”,而销售难的根源在于“缺乏多元且稳定的销售桥梁”,尤其是困难农户,既没能力拓展渠道,也无能力承担运输损耗。

“我们不能也利用网络媒体进行销售?”金波波开始有针对性地探索销路。他主动对接内蒙古电视台《新闻天天看》栏目,策划发起葡萄义卖公益行动,搭建“媒体+公益+消费者”的产销桥梁。为了让帮扶精准落地,他从调研筛选出的15户增收困难农户中,组织统一采摘、规范装箱,将660箱共6000余斤优质葡萄运至呼和浩特体育场开展线下义卖。同时,借助电视台、抖音、快

手等平台前期宣传预热,通过微信群收集信息,提前锁定300余名消费者的5000多斤订单。活动当天,所有葡萄全部售罄,解决了农户的燃眉之急。

此次义卖的成功,让金波波看到了“精准调研+多元营销”的力量。以此为契机,他探索推动“媒体宣传+实地采摘+订单销售”的长效模式,一方面组织“葡萄采摘节”,吸引城市游客实地体验,带动线下消费;另一方面持续对接媒体资源,通过线上社群、直播带货等方式,拓展订单渠道,不仅在郝家窑村建起了保鲜库延长葡萄贮藏期,还与邮政、顺丰快递合作,实现物流配送本地“夕配朝至”、呼和浩特市当日达、北京次日达。

2025年,金波波再次联动电视台举办义卖活动,并自己出镜抖音直播,累计为农户销售葡萄10万余斤。截至目前,他已借助电视平台等渠道,帮助村民销售葡萄6万余斤,彻底打通了农产品上行通道,让郝家窑葡萄的销量连年攀升。此外,他还推动延伸葡萄产业价值链,促成与内蒙古瑞沃酒庄的原料供应合作,开发“郝家窑印象”系列葡萄酒,让新鲜葡萄实现附加值倍增。

从“初出茅庐”到精准把脉产销症结,再到探索多元营销路径,金波波用扎实的调研与行动,让郝家窑葡萄从“本地香”走向“网海鲜”,为乡村振兴注入了内生动能。



科技助农促增收

呼和浩特市科学技术协会、呼和浩特市老区建设促进会及回民区科学技术协会、攸攸板镇政府近日联合开展了2026年度“情系老区科技赋能”科技小院实用技术推广培训活动。

本次活动特邀内蒙古农业大学教授李小燕,围绕果树标准化栽培、土壤肥力科学管理、整形修剪技巧、花果精细化管理、病虫害绿色防控、极端天气防灾减灾等核心内容开展了科普讲座,并现场为果农答疑解惑。理论授课结束后,全体人员一同走进大棚,开展了蔬菜种植实地参观学习,李小燕手把手指导种植户掌握科学管护、病虫害识别处置等实用技巧,把理论知识与田间实操紧密结合,让技术指导更直观、更接地气。

■本报记者 武子暄 通讯员 张子月 摄