

今日临安

激越40年

致敬改革开放光辉岁月·【亲历】

卖山头是走不远的路 卖生态才能真正致富

口述 夏玉云 整理 潘鑫卉

生活太艰苦 我们想到了砍树卖钱

我出生于1956年,是土生土长的白沙村人,我这一辈子,除了当兵的四年多时间,其他时间都待在村里。

我们小时候生活很苦,每人每月30斤粮票,而且只发半年,根本不够吃。因为村里山多田少,只能种玉米和土豆,家里烧饭的时候就把土豆和玉米混一起烧,也没有其他菜。那个时候的想法很简单,能够吃饱就是最大的幸福。

因为生活太过艰苦,我母亲常告诉我说,一定要想办法走出山,只有走出去了,才能有好的生活。确实,那时候我们村里很多人外出打工,不管什么工作,能够赚多少钱,只要走得出去,就是一件值得骄傲的事情。

那个时候我们难得能出一次山,还记得,我们第一次出村是到临安参加体检。因为我们平时爬惯了山坡,腿脚抬得很高,体检让我们在平地跑步的时候也改不了这个习惯,所以体检的医生就说,我们这些山里人,腿

脚都有问题。

因为确实太穷,想要改善生活条件,我们就想到了山上的树木。我们田少地少,但山多树多,于是就想着砍树卖钱。刚开始,因为路没有修好,树砍了也运不出去,卖不到钱。

到了1971年,我16岁的时候,村里有一条路通到了外面。这条路当时叫“南北公路”,也就是现在的205省道。也就是从那时候起,我们白沙村“卖山头”的日子开始了。

山上的树木砍了卖钱,山头就开辟出来种植玉米。因为我们村的山坡度较大,一般都有40度以上,很容易造成水土流失。

虽然,砍完一块山头,最多只能种3年粮食作物,3年以后,这块山头就相当于废掉了,但是当时我们村里人都觉得,反正我们山多。不卖山头就挣不了钱,于是,一个山头废了,换一个山头继续砍伐。

虽然当时我们砍树卖山头换钱,但其实

我们心里也知道,这是一种不好的做法。所以当时也流传一种说法,叫做“上吃祖宗饭,下吃子孙饭”,这说的,就是我们卖山头的危害。

说到底,靠卖山头换口饭吃,主要原因还在于我们在深山,信息太闭塞,思想太落后。1978年改革开放,1983年分山到户,树木砍伐量不断增加。我清楚地记得,因为山上的树木被大量砍伐,村里的森林蓄积量急速下降,到了1987年,我们白沙村的森林覆盖率由原来91.9%猛跌到60.4%。

生态环境遭到严重破坏给我们最大的教训,就是1988年的特大洪水。当时,看着路边的房屋一瞬间被冲毁,农田全部被淹没,损失惨重,我们却无能为力。卖山头虽然较快地改变了我们过去那种“白沙石头多,出门就爬坡,吃的六谷糊,住的竹筒屋”的状况,但大自然也“回赠”给了我们惨痛的代价。



夏玉云 太湖源镇白沙村老书记,从“伐木工”到“护林人”,几十年来,亲自走过了从“卖山头”到“卖生态”的致富路,亲眼见证了白沙村从穷山沟变成了“绿富美”。白沙村的蜕变史,是农村改革开放发展史的一个缩影。



2006年,原国家林业局局长贾治邦来白沙村视察



2010年,国际竹藤组织副干事竺肇华(前排右一)在白沙合影

生态遭破坏 我们卖山货解决温饱

我们真正开始保护山林,是从1990年开始的,那一年村里严格控制木材的砍伐量。因为村里管得严,我们一帮年轻人专门负责到处跑,抓偷砍伐木材的村民。如果哪个山头冒烟了,肯定是在有人在烧炭,我们就第一时间跑到山上阻止。

也就是在1990年,我们村从“卖山头”过渡到“卖山货”阶段,但因为刚刚起步,很多人家实在太困难,还是会偷偷摸摸到山上砍树、烧炭。给我印象最深刻的是,村里有户人家因为实在困难,连饭都吃不上,于是偷偷摸摸去砍树,结果被抓了,坐了3年半。

我们白沙村的山货主要是野生茶叶、山核桃和笋干等。刚开始卖的时候,纯野生茶叶1块多1斤,现在卖到了800多块1斤,这在当时我们想都不敢想。还有山核桃,当时只能卖几毛钱1斤。

为了鼓励我们,村里靠“卖山货”吃饭的行为得到了政府的支持。因为政府对市场的调控,我们的山货产量上去了,价格也上去了。1990年,我们村的人均收入不到800元。后来因为非木质林特产品资源的开发利用,人均收入慢慢提高,到了1997年,我们村里的人均收入达到3400元。与此同时,山上的植被也慢慢在恢复。

虽然生活有了好转,但单靠卖山货,只能解决基本的温饱问题,因为这是“靠天吃饭”。没有工业,想要真正让村民富起来,困难重重。

1996年,联合国教科文组织的官员到我们白沙村考察。那时候,绝大部分地区都没有保护森林资源的概念,因此对于我们白沙村封山育林的做法,官员们给予了极大的肯定。

我记得,当时有一位叫本诸沙先生的外宾提出了“生态旅游”的概念。在那个时候,对于我们来说,“生态旅游”是一个完全陌生的概念。“生态”一词都没听说过,更别说什么生态旅游。

但他当时所说的“生态旅游”跟我们现在的概念不太一样,他是让我们把整个村,所有的山头和水源,石斑鱼、石鸡等资源全都保护起来,保持纯原生态。不要修路,不开饭店,不搞农家乐。客人来了可以自己下溪去抓鱼。

虽然后来我们没有完全按照这种模式开发,但“生态旅游”这一概念让我们重新考虑发展的

出路。同时也让我们深刻意识到,靠破坏山林来致富的路子是走不通的,也是走不远的。我们白沙村也因此萌生了“卖生态”想法。

说到这里,不得不提一个人,也是我们临安人——林业专家竺肇华,他对我们白沙村有很大的贡献。当时的他常年与外国人打交道,思想比较进步,理念也比较先进。他不仅帮我们村出谋划策,他所在的组织还出资800美金送王安国出国培训,支持我们搞生态旅游。我想,如果没有他的大力支持,我们生态旅游起步或许还要更迟一些,遇到的阻力也会更大。



美丽白沙

林地受保护 我们搞起了生态旅游

1996年,我们以村里的“龙须沟”为试点,开始搞生态旅游,当时我们的党委政府也很重视,想要通过招商引资的方式把这件事做好。虽然政府重视,也很支持我们,但提起当时的经历,其实也挺坎坷的。

当时我们找了一波又一波投资商,商讨了很多次,都没有人愿意投资。后来,我们找到了华抗美,当时的他刚投资开发了瑞晶石花洞项目。他对我们还是比较支持的,但对于开发价值没有底,于是找了几个专家到我们白沙村实地考察。

考察结束后,专家说了一句话——无景观,地方太小,没有开发前途。期待了这么久,没想到一句好话没听到,当时我们心都凉了。后来,我们又和华抗美谈了很多次。

最终在促成我们合作中起到关键作用的,是一位叫冷晓的专家。他经过实地考察,肯定了我们白沙村的开发价值,也正是他,提出了“太湖源头”这一概念。他提出的这一概念,不是随便说说的,而是有据可查的,当时的《杭州水利志》上确有记载。

专家的肯定,投资商的坚持,让我们有了搞好生态旅游的信心。1998年5月,我们的生态旅游工作正式启动。也是在那一年,我们临安成立了旅游局。当时,

九寨沟刚刚火起来,很多人都憧憬亲自去一趟。但那个时候还没有长假,很多人实现不了这一愿望。

某一天,有一位来自上海的记者到我们白沙村采写了一篇文章,在报纸上发表时提出了“江南小九寨沟”这一说法,在当时引起了很大的轰动。很多人拿着报纸找到我们白沙村。因为我们还没正式开业,也不知道怎么收费,就象征性地收取每人3块、5块钱保洁费,谁想一天下来就有好几千块。

我们景区是1998年10月份正式开业的,当时的门票每人18块,当年我们

的游客接待量近10万人,也就是说,我们的收入达到100万元,短短几个月时间,我们就收回了成本。

我们白沙村真正好起来,也就是在1998年。因为当时景区有了一定的知名度,游客络绎不绝,但吃饭、住宿等配套都没有。有头脑聪明的村民就在路边摆摊卖起了方便面和矿泉水,也有村民拿个板凳坐路边帮游客看车,一天下来,收入也很乐观。再后来,上海和江苏等地的老师带学生到我们村采风,因为客人对淋浴房和抽水马桶的需求,倒逼之下,农家乐兴起。

亲身经历过才知道,砍树,越砍越穷;看树,越看越富。我们白沙从“卖山头”到“卖山货”,再到“卖生态”,是一个不断“试错”,不断改正的过程。尤其是改革开放以后,因为对林地的保护,我们的生态越来越好,生活也越来越好。因为生态保护得好,我们还上过新闻联播,国家林业部长就白沙村如何解决保护与发展的矛盾亲自帮我们宣传推广,并邀请我在全国林业工作会议上发言。

2004年,习近平同志提出“绿水青山就是金山银山”,我们白沙村正是这一概念的一个缩影。2012年,夏宝龙连续2次来白沙考察,进一步深化了“绿水青山就是金山银山”这一概念。

改革开放40周年,我们从买不起自行车,到现在家家户户都有小轿车。虽然现在我们还是山里人,但却不再是城里人看不起的山里人,而是让他们羡慕的山里人。因为,我们有得天独厚的生态资源和良好的空气环境,这是他们想复制也复制不了的。

现在,村里97%的劳动力参与到旅游三产,整个村有200多家农家乐,20多家民宿。人均收入达到5—6万元,很多人在临安区买了房,生活发生了翻天覆地的变化。我们的变化,不是某几户人家的变化,而是整个小山村的变化。我们村不是先富带后富,而是大家一起富。

卖山头,越卖越穷;卖山货,解决温饱;卖生态,越卖越富。这是我们这些年走过的路,是我们总结出来的发展经验,也是改革开放以后,我们白沙的致富“法宝”。



2007年,夏玉云做客央视现场直播



扫二维码阅读