

回访 | 十位奋斗者的“十四五”答卷

许双宝：长期主义，商业思维做公益

本报记者 陈永年



许双宝和他的墨香书海图书馆部分藏书。(资料照片)

12月9日下午，在平陆县第三小学的校园里，1500多名师生和家长被一个洪亮的声音所吸引。62岁的许双宝站在台上，手持话筒，神采飞扬，声音清晰地传遍学校的每个角落。这是他今年的第40场线下阅读推广活动。

五年前，许双宝的“墨香书海图书馆”藏书12万册，如今这个数字变成了16万册。五年间，新书带着油墨香味不断上架，书架之间的距离越来越小，书架上的书越来越多。

位于运城市中心城区中银大道槐树凹西口的墨香书海图书馆，被许双宝自豪地称为“全国最大的家庭教育主题图书馆”。这几年，社会上的图书馆话题此起彼伏，可真正经营好一家图书馆，却是一件颇有难度的事情，光有情怀还远远不够。人们也见证了中心城区数家曾经风光一时的民营阅读机构，最终在尝试了各种办法后无奈离场。那曾经遍及大街小巷的绘本馆，也如一阵风刮过，所剩无几。

17年前，许双宝用3个二手书柜和6000元启动资金，开始在阅读推广的赛道上追逐自己的梦想。令人意外的是，这家“草根”出身的图书馆，在市场的考验下，不仅活了下来，还活得挺“健康”。“我们一直靠自己滚动发展，收到的会员费，绝大部分又投回了馆里，变成了书。”许双宝说。

记者初次采访他，源于数年前他和一群本地文化教育界人士发起的“为运城众筹一家图书馆”的倡议活动。从那时起，这家默默运行多年的图书馆，才算首次进入大众媒体视野。

与其他理想主义的同行不同，有着经济学背景的许双宝从不避讳谈“钱”。他总在行动前反复测算盈亏平衡点，即使短期亏损，也要有清晰的扭转

计划。“投入和回报平衡，事情才能做长久，无论是公司财务健康需求还是长期主义的追求，利润都是必须要考虑的。用商业的思维做公益，路才能走得远。”正是这份带着商业理性的坚持，让墨香书海图书馆在市场起伏里扎下了根，长出了叶，一路坚持到现在。

他说，用商业的思维做公益，路才走得远；政府的引领与社会的合力，能让这条路越走越宽。

许双宝更大的变化发生在“十四五”期间：他成了市政协委员，省市领导时常来馆里调研，他的参政议政提案也得到主管部门的重视……特别是今年，他承接了运城市“阅游运城·品读河东”万人读书推广活动项目。有了政

府的支持，他的干劲更足了。今年4月以来，他的足迹遍布全市各县（市、区），进学校、跑社区、下农村，合同要求一年内线下推广覆盖1万人，他8个月做了40场推广活动，覆盖人数达到两万人。

在永济市实验小学的那一次活动，4000名参与者创下人数新高，让他感受到了前所未有的成就感。“我一直觉得自己做的事有意义，但这几年，从社会各界得到的反馈让我确信，大家也真得认为这事有意义。”他说，“这不是我自己忽然本事变大了，而是时代的聚光灯照到了‘阅读’这片田野上。”

政策的春风，也化作了具体的支撑。运城农商银行主动找上门，为他免

费提供场地，帮他在中心城区东部开了第一家分馆，打造书香银行；图书馆门口的公交站，站名播报悄然变成了“槐树凹西口、墨香书海站到了”……附近街口，今年又新立起了好几块广告牌，上面印着许双宝的照片和“跟着许老师一起读书吧”的话语……细微的变化，让他深切感受到，阅读推广不再是他一个人的“孤勇”，而是整座城市的合唱。

“阅游运城·品读河东”万人读书推广活动项目还没有结束，明年新的项目已经开始筹备。许双宝透露，2026年他们计划实施“百校千师万家”项目，目标是服务百所学校、培训千名教师、影响万个家庭。“这是全民阅读推广的深化，今年的项目主要侧重于‘讲道理’，新项目则侧重于系统性地‘授人以渔’，从‘道’深入到‘术’，去教大家怎么选书、怎么阅读、怎么带动孩子。”

虽然受限于场地，馆内的一些书籍还无法上架展示，但许双宝的目光已投向更远处。他提到南京的先锋书店，那是一个文化机构成长为一座城市文化地标的范本。他的梦想，就是叫响“全国最大的家庭教育主题图书馆”这块牌子，把墨香书海图书馆办成运城的“先锋书店”，让图书馆成为运城文旅融合的一张新名片。

从3个小书柜到16万册藏书，从一个人的坚持到一座城市的呼应，许双宝和他图书馆的“成长记”，恰是“十四五”以来全民阅读国家战略在基层落地生根的生动体现。在这个电子产品风行的时代，在河东大地，仍有这样一群人，相信文字的力量，守护阅读的灯火。他们相信，全民阅读，正是实现科技现代化与教育现代化最深沉、最牢固的基石。

为群众提供金融服务，是金融机构的天职；读懂群众的急难愁盼，用贴心服务延伸金融温度，则是平陆农商银行对“百姓银行”的生动诠释。走出柜台、放下账本，该行员工跳出银行从业者的身份，化身民生帮扶手、技能服务者、供需搭桥人，在一件件看似“分外事”的民生小事里，把金融服务的触角延伸到百姓生活的每一个角落。

民生帮扶手： 解燃眉之急

深秋的平陆，一场大雨将至的紧急时刻，部官镇农户晾晒在操场的百余袋玉米岌岌可危。“粮食不能被雨淋！”该行第五党支部迅速组建“党员应急抢收队”，10余名党员带着铲子、扫帚、手推车奔赴现场。分工协作间，有人弯腰收拢散落的玉米粒，有人合力将玉米装袋搬运，有人仔细清扫场地残留，一条“雨中传送带”快速运转。半小时后，130多袋玉米全部安全转运至农户家中，抢在雨落之前守住了农户的收成。

初冬寒意骤起，张村镇建材店的成大姐犯了难：想给县城读书的女儿送厚衣服，自己守店走不开，丈夫外出干活未归。正在走访的张村支行工作人员得知后，主动提出下班后顺路捎送。递上衣服，成大姐反复道谢；而当工作人员将衣服亲手交到女孩手中，一并转达母亲的牵挂时，这份跨越城乡的暖意，早已超越了简单的“捎带”之举。

技能服务者： 伸援助之手

前不久，平陆县晴岚制粉股份有限公司的李老板陷入欢喜后的焦虑——一笔1200袋饺子粉的订单即将交付，包装袋却因规格印制错误面临返工，可厂里人手短缺、无法完成。晴岚支行负责人李少杰得知情况后，当即带领员工利用下班时间驰援车间。灯光下，银行员工与面粉厂工人并肩忙碌，仔细修正每一个包装袋上的规格标识。当最后一个包装袋完成修正，李老板悬着的心终于落地：“多亏了农商行的帮助，不然这笔订单真要黄了！”

南村支行员工谷帆的一次班后走访，也成了槐下村关大姐的“及时雨”。看到关大姐颤巍巍站在梯子上清理窗户胶条，谷帆连忙上前扶稳梯子，让她安全下来，“您歇着，这活我来！”话音未落，他已爬上梯子，细心清理窗户边角的残留胶迹。十来分钟后，干净整洁的窗户映入眼帘，关大姐握着谷帆的手连连道谢，而他只是笑着说：“这都是小事，以后有困难尽管找我们。”

供需搭桥人： 连民生之需

西街分理处的工作人员，曾为大盘鸡店老板马女士的“用工荒”牵线搭桥。凭借店铺口碑积累的高人气，每到用餐高峰期，马女士的店里总是座无虚席，可人

金融『多面手』：“管闲事”里的民生担当

本报记者 范 娜
通讯员 陈亚洲

姚小军：量质双升，提升果园竞争力

本报记者 王新欣 实习生 王美佳



“三新”果园内，姚小军驾驶拖拉机粉碎剪掉的果树枝。本报记者 金玉敏 摄

冬日的清晨，姚小军穿梭在苹果树间，查看果枝长势。他身后的果树整齐划一，树行间距宽阔，机械自如穿行——这是一片典型的“三新”果园，采用新品种、新技术、新模式，与他几年前刨掉的老果园截然不同。

姚小军是临猗县北辛乡平宜村人，在北辛乡经营着一家农资店，销售农药、化肥等。同时他也是临猗县小军苹果种植专业合作社的负责人、临猗县“三新”果园推广的先行者和实践者。

本报曾于2022年3月21日以《果园升级“升”出5万多亩粮田》为题，关注姚小军推广“三新”果园稳果业的故事。进入“十四五”，姚小军的角色从一个转型果农，逐渐转变为新技术、新模式的推广者。

“这几年变化特别明显。”姚小军说，临猗县是苹果优生区，但过去种植分散、技术落后、市场对接弱，好资源并未完全转化为好效益。几年前，他的果园面临着和许多果农一样的困境：家中20亩晚熟红富士，树龄老化、品种单一、管理费工，效益逐年走低。也是在那一年，他将20亩老果树全部刨掉，决心转型。他从陕西引进了三代嘎啦早熟新品种，建起了新果园。

姚小军口中的“变化”，首先体现在“量”与“质”的双重飞跃。“苹果的品质和产量都有了很大的提升，今年亩产量能达3000公斤，同时我们坚持施农家肥，保证苹果的品质。”姚小军说，在政府部门的积极引导下，“三新”果园有了稳定的销售渠道，与盒马鲜生进行合作，每年产

示引领下，临猗县100多户苹果种植户采用新技术管理果园，形成了发展合力。

“我们的期望，就是打破农村老人管理果园、种地没奔头的困局，吸引更多年轻人回来，发展乡村产业。产业有了效益，年轻人看到了希望，乡村就有了活力。”姚小军说。

当被问及这五年最大的感悟，姚小军回答：“一个是产业标准化，再一个就是苹果更加绿色、好吃。”标准化，是连接小农户与大市场的桥梁，是提升农业质量效益和竞争力的基石；“绿色、好吃”，则有助于农业高质量发展，满足人民对美好生活的向往。

姚小军的心愿正在变成现实。他5年前“把农村老龄化劳动力解放出来、带动发展‘三新’果园”的期望，如今已逐步实现。合作社成员的收入提高了，周边跟种的农户找到了方向，一颗颗标准化的红苹果，正成为实实在在的“致富果”。如今的“三新”果园，已从“丰收”深化为“革新”，从“致富”升级为“带动”，从“产品”进化为“产业”。

姚小军和“三新”果园的故事，是无数新农人奋斗的缩影。他们的实践告诉人们，中国农业的现代化之路，必须走绿色化、标准化、品牌化、产业化道路；乡村振兴的关键，在于让产业扎根、让人才回归。

红苹果，甜日子，新农人。“姚小军”们的“十四五”答卷，写在了希望的田野上，也写进了时代发展的篇章里。

以前农闲时，乡亲们要么在家看电视，要么凑在一起闲聊；现在好了，党群服务中心的篮球馆一建成，每天都热闹非凡，不仅有村里的年轻人打球健身，就连镇上和周边村的篮球爱好者也专程来打卡。”近日，新绛县阳王镇阳王村党群服务中心篮球馆，场上球员运球、传球、投篮，场边呐喊声、欢呼声此起彼伏，而场馆一角的登记本上，密密麻麻记录着近期的经营情况，成为村集体经济增收的“新账本”。

乡村要振兴，集体要增收，盘活现有资源是关键。此前，阳王村党群服务中心部分场地闲置，未能充分发挥服务群众、带动发展的作用。党员干部走访调研时发现，随着村民生活水平提高，大家对体育健身的需求日益强烈，而周边村庄缺乏标准化的篮球运动场地，不少村民和返乡青年只能“露天打球”，既不方便也不安全。

“能不能把闲置场地改造成篮球馆？既满足乡亲们的健身需求，补齐体育设施短板，又能通过承包经营增加村集体收入，一举两得！”这一想法得到了阳王村党员干部和村民代表的一致认可。

村里多方筹措资金，对党群服务中心闲置场地进行硬化、划线，配齐篮球架、照明灯、休息座椅等设施，高标准打造了一座兼具健身、赛事、休闲功能的村级篮球馆。场馆建成后，阳王村党员干部摒弃“重建设、轻运营”的误区，创新运营模式，采取“集体所有、个人承包、规范管理”的方式，将篮球馆承包给有经营经验的村民，签订规范承包协议，明确承包费用、运营标准和安全责任，确保场馆有序运营、服务到位。承包方根据实际情况，合理制定收费标准，面向村民推出个性化优惠方案，同时也承接周边村庄、企业的篮球友谊赛、小型赛事，提供场地租赁、器材租赁等服务，让篮球馆“活”起来、“火”起来。

“现在每天都有不少人来打球，周末和节假日更多，不仅能给村里上交承包费，年底还有额外分红。”承包户介绍，篮球馆的运营不但让自己有了稳定收入，还带动了周边商店、农产品代销点的生意，让乡亲们在家门口就能吃上“体育饭”。

如今，阳王村党群服务中心篮球馆，早已不是单纯的健身场地，而是成了拓宽收入来源、丰富村民精神文化生活的助推器，形成了“体育惠民、产业兴村”的良好局面。

茶座 乡村文旅，如何找到自己的“金饭碗”？

余 果

当下，城市化的浪潮袭来，运城的乡村却走出了一条与众不同的发展路径。从永济坦朝村的千年柿林到万荣庙前村的秋风古祠，从临猗的葫芦烙画到稷山的螺钿漆器，这些看似传统的乡村资源，正在文旅融合的催化下焕发出新的生机。这不禁让人思考：运城的实践，为乡村振兴提供了怎样的新思路？

乡村振兴的关键在于找到适合自身的产业路径。坦朝村将老柿树转化

为康养旅游的载体，沟渠头村让中药材种植与月季花海相映成趣，这些创新实践证明，最宝贵的发展资源往往就蕴藏在乡村的肌理之中。这种“因村施策”的发展模式，既保留了乡村的特色，又创造了经济价值。

人才是乡村活力的源泉。在运城，七旬老人朱新法让葫芦烙画成为非遗名片，返乡创业者杜李波将老宅改造为精品民宿。这些“新乡贤”的成功，不仅

在于他们传承了技艺，更在于他们用现代理念重新诠释了传统价值。

实践告诉我们，乡村振兴没有标准答案，每个乡村都需要找到属于自己的“金饭碗”——或许是独特的自然景观，或许是深厚的文化底蕴，或许是精湛的传统技艺。重要的是，要让这些资源在当代社会中重新找到自己的位置和价值。运城的乡村正在用实践证明，只要找准方向，乡村不仅可以留住乡愁，更能创造未来。