

进击！飞起来的中国陆军

“近年来，我们的训练量逐年增加，近五年的训练量，相当于过去十年的总量；2018 年飞行训练时间，是 2017 年的两倍。”东部战区陆军第 73 集团军某陆航旅参谋长杨保卫说。

曾被媒体誉为“驾机空中跳探戈”的杨保卫认为，贴近实战的大强度、超极限训练，考验的正是武器装备的真实作战效能。

大抓极限训练：难度、强度、险度

欲求变化，理念先行。从早期以飞行技术为训练重点，这个旅近几年逐步向突出作战战术转变，重点对低空突防、对地突击、海上编队飞行、搜索营救等高难课目进行专攻精练，不断提高训练难度系数。

“我们与上级协调开辟多条航线，组织多机种赴陌生地域开展带战术背

景演练，不断提升部队实战化水平。”杨保卫告诉记者，全旅战术训练实现了单机向营连模块、单一课目向昼夜间全课目的拓展。

2018 年，杨保卫带领训练编队千里机动，远赴西北大漠，完成了所有列装武器弹药的极限距离攻击演练。“不仅使我们对所驾驭装备的实际作战效能有了

进一步掌握，更催生了官兵勇于突破、敢于争先的训练热情。”杨保卫说。

与此同时，部队的组训样式也在转变。“近两年，我们不仅与陆军的兵种联训，还与海空军联训，联合的步子迈得更大了。”直升机四营副营长洪宗旭认为，长途奔袭、远距离转场、联战联训等，均使陆航部队的训练更加贴近实战。



陆军第 73 集团军某陆航旅直升机准备起飞 ■新华社发

组训模式创新：突出营连模块

今年开训后，这个旅积极转变训练思路理念，突出营连指挥员培养，大胆放手让营连级指挥员走上指挥岗位，增加临机指挥，突出低气象、大场次、多机种合训等复杂条件，锤炼分队指挥员作战指挥能力。

“未来作战，以营连规模独立遂行任务将成为常态。”直升机一营二连连长肖宁对记者说。

直升机四营副教导员谢孝明介绍，突出营连模块的组训模式创新，形成了

一天多场的组训模式，飞行空域、航线的利用率提升了，各级指挥员也得到有效锻炼提升，“去年一年弹药的消耗量，相当于以前三到五年的总和。”

在代表我军陆航部队实战化训练最高水平的“陆航空突击兵—2018”比武中，这个旅多个比武课目名列前茅。

“面对未来作战，对陆航官兵来讲，有着敢打的血性和必胜的信心。”东部战区陆军第 73 集团军某陆航旅政委臧运海坚定地表示。

(据新华社)

紧贴实战实训：千里机动，联演联训

欲求变化，理念先行。从早期以飞行技术为训练重点，这个旅近几年逐步向突出作战战术转变，重点对低空突防、对地突击、海上编队飞行、搜索营救等高难课目进行专攻精练，不断提高训练难度系数。

“我们与上级协调开辟多条航线，组织多机种赴陌生地域开展带战术背景

演练，不断提升部队实战化水平。”杨保卫告诉记者，全旅战术训练实现了单机向营连模块、单一课目向昼夜间全课目的拓展。

2018 年，杨保卫带领训练编队千里机动，远赴西北大漠，完成了所有列装武器弹药的极限距离攻击演练。“不仅使我们对所驾驭装备的实际作战效能有了

更进一步掌握，更催生了官兵勇于突破、敢于争先的训练热情。”杨保卫说。

与此同时，部队的组训样式也在转变。“近两年，我们不仅与陆军的兵种联训，还与海空军联训，联合的步子迈得更大了。”直升机四营副营长洪宗旭认为，长途奔袭、远距离转场、联战联训等，均使陆航部队的训练更加贴近实战。

三年，从无名小屯到声名远播

——这个“雪乡”是如何做到的？

一个执意要进城赚钱的农家妇女，为何留下来做起了农家乐老板？一个司空见惯的“雪窝子”，如何成了声名远播的新雪乡？一个靠雪吃饭的地方，为何不下雪也一样玩得转？

冰天雪地也是金山银山。新春时节，记者走进吉林省舒兰市二合屯，听乡亲们讲述这个山坳中的百年小屯通过冰雪旅游焕发发生机的故事。

“二合雪乡”（资料图） ■范静义 摄

农民做老板

“上菜喽！”春节这几天，二合雪乡林海农家院桌桌爆满，老板娘吴庆荣满脸喜气，忙得连水都顾不上喝。谁也想不到，就在三年前，她还“油盐不进，一心进城”。

二合屯 100 多户人家、400 多人，世代靠种苞米为生。一到冬天，大雪封山，出行困难。许多人觉得致富无望，纷纷“逃离”家乡。2016 年，舒兰市政府准备借冰雪优势打造雪乡景区，布局各类景点的同时，鼓励农户开农家乐。

“市领导反复找我谈了四五次，让我开店，我坚决不同意。这雪景我早看够了，还能有人花钱看？我要去大城市做买卖。”吴庆荣回忆。架不住领导三番五次地劝，2016 年末，她花了

几万块钱收拾了一下自家房子。没想到景区陆续涌入近万人次的游客，才两三个月她就收回了成本。

“其实，把景点承包给大企业更省事。”在舒兰市委书记李鹏飞看来，乡村振兴的根本目的是要富民，让农民不背井离乡也能赚钱。于是，政府干部挨家挨户动员农民，100 多户村民入股雪乡景区这一新致富项目，30 多户农民开起了农家乐。

为了加强基础设施建设，政府为全村安装了上下水，实现室内厕所全覆盖，新建污水处理厂、生态停车场、游客服务中心……

从务农转变为经商，很多村民对乡村游

认识还不到位。政府委托舒兰市旅游文化产业投资开发有限公司加强景区运营管理，公司副总经理杨凤艳专门负责培训。她带大家到市里学习，还制定了严格的服务标准：上菜时手指头不能摸盘子边，晒豆角干要认真挑拣、不允许有杂物……

严格的管理带来了良好的声誉。第一个雪季，雪乡接待游客 8000 人次，收入 80 万元；第二个雪季，游客激增到 10 万人次，收入 1000 万元。

时值第三个雪季，雪乡的人气仍在增加，越来越多走出去的人回来了。

“我就在家乡干到底了！”吴庆荣说。

等雪不靠雪

今年冬天雪少，东北多地“雪乡”“雪村”陷入少雪尴尬。但在二合屯，游客依然玩得很嗨。

走在村路上，家家户户挂起大红灯笼，院子里围着杂木栅栏，金灿灿的玉米制作的黄金屋吸引了很多游客拍照留念。“威虎山寨”景点还原了电影《林海雪原》场景，游客可以与村民互动，体验情景再现。关东烟具博物馆里，珍藏着琳琅满目的东北老物件。在雪乡剧场，游客被二人转逗得捧腹大笑……整个屯子洋溢着原生态的关东文化风情。

舒兰市副市长明继国说，二合屯四面环山、窝风存雪，得天独厚的自然条件为雪乡景区带来优质雪资源。当地聘请专业的设计、管理和运营团队，打造了滑雪场、雪圈公园、雪地迷宫等冰雪项目。但景区不等雪也不靠雪，注重挖掘原汁原味的民俗文化资源，让游客除了玩雪，更在民俗游中产生归属感，唤醒乡愁。

除了品尝色香味俱全的东北菜，游客们最喜欢与农家乐的老板们互

动、讲笑话，村民们朴实的段子常常逗得游客笑声不断。“做买卖如做菜，用心才有味。”舒兰市旅游文化产业投资开发有限公司董事长白云飞说，“我们决定不了雪量，但能决定服务态度。除了硬件设施，我们还要让游客们感受到东北人用心待客的热情。”

推销不忽悠

“老板娘，今年雪大不大？我们想去舒兰过年，提前预订你家房间。”“现在雪少，要不您关注我的朋友圈，看啥时候下大雪再过来。”农家乐老板孙琳琳拍了两张外景照片，在微信里回道。

孙琳琳去年投入 200 多万元扩大了农家乐规模，现在手头正紧。但是她仍然不断地“劝退”游客。“诚信很重要。”她说，“我们做农家乐不能图赚快钱。”

随着景区知名度逐渐提升，游客越来越多，如何避免宰客欺客骗客现象，是从政府到商户共同思考的课题。

景点门票、农家乐餐饮、住宿费用均由旅投公司统一定价，标准并非参照热门景点，而是参照周边区域消费水准，确保价钱公平公正。政府还组织所有商家成立诚信联盟，每家缴纳质量保证金，对诚信经营的给予奖励，对出现投诉且情况属实的，扣钱处罚；情节严重的，上报工商、质监部门进行行政处罚。

有一家农家乐用 10 桌的饭菜接待了 15 桌客人。杨凤艳得知后，要求退还 5 桌餐费，并对老板批评和罚款。“不能因为景区发展快，自己膨胀更快。”她说。

几天前，二合屯迎来一场瑞雪。杨凤艳赶紧拍了一段“抖音”上传。她说：“我们会想尽各种办法营销，但不能忽悠游客，大家要共同守护好吉林雪乡这块金字招牌。”

(据新华社)

烟花爆竹易燃易爆，污染环境引火剧烈。
自觉遵守禁放规定，文明欢度新春佳节。

衡阳市安委办 衡阳市应急管理局 宣
安全生产举报热线12345