



奋斗创造历史 实干成就未来

举旗帜 聚民心 育新人 兴文化 展形象

中共石柱土家族自治县县委主办 石柱县融媒体中心出版 总编辑:刘小平 值班副总编辑:阮家鑫 执行主编:岳良芬

全面推动党的二十大精神在重庆落地生根开花结果

大专家走进小山村

重庆石柱县乡村振兴见闻

新华社记者 王金涛 周思宇 周文冲

最近,周武忠走进了重庆市石柱土家族自治县中益乡,他像个探险家一样穿越村庄和山林,发现了六人合抱的大树、吃黄粉虫的青蛙、深山老林里的兰花……

周武忠是上海交通大学创新设计中心主任、设计学院教授。作为参加“2023年成渝地区双城经济圈专家团走进石柱”活动的专家,他此行的目的,就是给当地出点子。

中益乡曾是重庆市18个深度贫困乡镇之一。如今产业发展怎么样?从黄精产业基地到中蜂生态标准示范场,从乡村民宿到素质拓展研学基地,蹲点的几天里,周武忠每天都在朋友圈发布调研日记,笑称自己几乎“踏遍了中益乡的坡坡坎坎”。

当地老百姓眼里的平常事,在周武忠看来却大有文章。“深山里的养蜂人也爱养兰花。”周武忠发现,当地老百姓家家户户种藿香、兰花。他对中益乡党委书记刘登峰说,这是当地原生性的生态文化,可以借此发展庭院经济、打造兰花特色小镇,开发一条增收新渠道。

“这次专家行,突出的一点就是精准。”石柱县县长郭小萍介绍,此次人力资源社会保障部组织川渝两地人社部门,按照“定点特邀、按需匹配”方式,为石柱县精准匹配了清华大学建筑与城市研究所副所长吴唯佳教授、中国农业大学国家乡村振兴研究院

副秘书长唐丽霞教授等19名专家,带来规划建设、文化旅游、装备制造等12个智力服务项目。

在石柱县洗新乡投资建厂种植乌天麻的李守宝,在此次活动中见到了中国医学科学院药用植物研究所研究员郭顺星。

乌天麻,生长于海拔1500米以上的高山,是洗新乡的重要产业。8年前,李守宝从北京来到石柱创业,潜心于野生乌天麻繁育研究,带动了周边几个乡镇的乌天麻产业,不少村民也在种植基地务工,但企业依然存在精深加工产品较少、销售渠道较窄等问题。

这一次,人社部门为他请来了郭顺星。6月15日下午,在密密麻麻的雨点中,郭顺星一行乘车沿七曜山盘旋而上,来到海拔1600多米的洗新乡乌天麻种植基地,气温骤降至10摄氏度。他一下车,就考察了育苗圃、加工车间、菌种培养实验室。

“今年培育了多少种子?资源再生做到哪一步了?”郭顺星边走边问,他叮嘱李守宝,野生乌天麻的基因一定要保存好,为人工繁育留好良种,才能保证乌天麻的品质。

随后,郭顺星和李守宝以及当地干部、乌天麻种植大户一起座谈。“从菌种培养这个细节就能看出来,企业很务实。”郭顺星说,但要想进一步发展,还得提高管理技术,及时检测乌天麻的品质,打造好乌天麻

育种基地、种植基地。针对企业发展瓶颈,他建议坚持走“科技助农、产业助农”道路,研发精深加工产品,做好产业推广,助力乡村振兴。

他和李守宝约定:“过段时间来基地回访,有问题随时沟通。”有了这个“靠山”,李守宝表态:“心里踏实了!”

随专家调研的重庆市人社局副局长谢辛说,此次活动中,专家面对面指导、点对点破题,提出100多条针对性建议。“这些建议不一定立竿见影出成果,我们要长期跟踪。”

谢辛介绍,成立“成渝地区双城经济圈专家团”3年来,川渝已实现近3万名科技专家资源共享。今年,专家团还将走进重庆多个区县,持续开展智力帮扶活动。

这次的专家团还有一位与重庆特别有缘的专家——世界著名桥梁专家、中国工程院外籍院士、美国国家工程院院士邓文中。1985年他首次造访重庆以来,共为重庆设计了千厮门嘉陵江大桥、菜园坝长江大桥等20多座桥梁。

这一次以专家团特邀嘉宾的身份走进山村,白发苍苍的邓老先生动情地说:“我一辈子修了很多桥,希望各位专家为石柱搭建起更多‘无形的桥’。”

(来源:《新华每日电讯》)

学思想 强党性 重实践 建新功

习近平总书记指出,调查研究是谋事之基、成事之道,没有调查就没有发言权,没有调查就没有决策权。当前,全党正在深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育,深入开展调查研究,要求我们扑下身子、沉到一线,运用党的创新理论研究新情况、解决新问题,把面临的矛盾和困难摸清摸透,以解决人民群众实际问题为根本目的,力戒形式主义,在察实情、出实招、办实事、求实效上下足功夫。

深入基层实际,不搞“蜻蜓点水”式调研,做到“察实情”。调查研究是做好决策咨询的基础,做好调查研究就要带着问题、深入基层实际。要深入基层,听真话、察真情、取真经。在调研社区建设和乡村振兴过程中,要多听多看、多走多想,尽可能多地走遍各街巷乡村,尽可能多地接触第一手材料,充分利用电话、微博、微信等方式摸清吃透情况,不能闭门造车、盲人摸象,而是要亲自下沉一线解剖麻雀。集中精力蹲点调研,精准击破建设难点和振兴难点,不能走马观花、不能粉饰太平、不能自欺欺人,必须对症下药、综合施策。要深入实际,不唯书、不唯上、只唯实。重点关注知之不多、知之不深的实际困难和生活疾苦,搞清楚方向和目的是什么,弄明白到底要干什么,落实好谁来干、怎样办等具体细节和任务分工。动态监测、及时化解风险源头和突发事件,及时掌握最新情况,实时提高预警能力,对一些重大理论和突发情况要做到胸中有数、心中有数,有的放矢、有效应对,在研判最新发展状态基础上作出理论思考和政策设计。

坚持群众路线,不搞“钦差指点”式调研,做到“办实事”。做好调查研究必须要抓好成果转化,以群众满意不满意作为根本评判标准。要坚持以人民为中心。在调研过程中积极了解人民需要什么、支持什么,多思考我们干的事情是不是党和人民需要我们干的;主动了解人民的急难愁盼问题,涉及群众直接利益就要同人民广泛商量,满怀热情为人民办实事、谋福利;深入了解人民反对什么、痛恨什么,就坚决防范和纠正什么,发扬民主、集思广益,有针对性地开处方、靶向治疗。要坚持向人民学习。人民是最好的老师,通过人民提出的意见,可以客观地给自己“画像”、打打分,找准改进提高的参照标准,还能精准针对群众反映的突出问题,划出“红线”、标明“雷区”、架起“高压线”。要充分尊重人民的主体地位,问政于民,向能者求教、向智者问策,广泛同群众打成一片,真诚倾听群众呼声,及时向上反映向下反馈,不断增强调研实效。

(下转第3版)

调查研究要力戒“四式”做到“四实”

疏勃

重庆“吃货妹子”转型新农人 石柱莼菜在新电商拼单中走向全国

(转自《重庆日报》)

名著《世说新语》载有这样一则故事:“张季鹰辟齐王东曹掾,在洛见秋风起,因思吴中菰菜羹、鲈鱼脍,曰:‘人生贵得适意尔,何能羁宦数千里以要名爵!’遂命驾便归。俄而齐王败,时人皆谓为见机。”这是成语“莼鲈之思”的由来,张季鹰因怀念家乡美食,辞官归去,留下一段历史美谈。

重庆石柱土家族妹子刘书琴的故事与之相似,“吃货”属性爆棚的她,大学返乡求学时就开起网店,主要满足自己思乡美食之欲,尔后返乡创业成为新农人,没想到把家乡特产通过拼多多等平台卖爆了全网。

更为巧合的是,刘书琴主要销售的恰是“莼鲈之思”中的“莼”——莼菜,古时为贡品,至今已有1600多年历史,被誉为“水中人参”。刘书琴老家所在的石柱县,有着全球最大的莼菜生产基地,被称为“中国莼菜之乡”。如今,刘书琴的网店年销莼菜已达300万斤。

开一个“满足自己口福”的网店

刘书琴是石柱桥头镇人,在杭州读大学期间接触到电商。当时,



刘书琴返乡创业,把莼菜卖向全国



石柱县是远近闻名的“中国莼菜之乡”

杭州鞋业发达,正好有位同学家里开有皮鞋工厂,存货较多。于是他们就将网店主打产品确定为库存皮

鞋。“那时做网店成本较低,我们一台电脑一台卡片相机就开始了创业。”刘书琴说。

首次创业,她们不求赚钱,主要是想学经验。但生意却很不错,很快就赚了。“同学们还在吃食堂,我们就可以天天下馆子,我还在校外租了房子。”经验学到了,钱也挣到了,刘书琴首次创业就做到了双赢。

身在异乡,刘书琴对家乡的美食时常惦念,石柱的莼菜、咸菜、豆腐乳等都是她的心头好。但远隔千里,要满足口福,得老来杭州时带一大包,很不方便。于是,她筹划在老家开一个网店,专门满足自己的“思乡食欲”。当时父母在石柱县城开了家土特产商店,货源是现成的,自己想吃什么,就在网上下单。此



越来越多的“新农人”投身乡村振兴

后几年,这个网店成了她的心灵自留地。

2015年,石柱县政府组织考察学习团到杭州,并向刘书琴发出邀请,“回石柱来吧,我们正在大力发展电商产业,各种优惠政策都很给力”。次年9月,刘书琴回到石柱,注册了“重庆老亩地农业科技有限公司”。刘书琴想,既然是回乡创业,就一定要结合石柱农业发展现状,做有特色的农特产品。经过考察,石柱两大农特产品摆上案头:莼菜和黄花菜。石柱莼菜的主要种植地为高海拔的黄花镇、冷水镇两个地方,当地空气清新、水质清澈,种出来的莼菜完全纯天然无污染。黄花菜生长在高山,药用价值高。

她决定,把电商带到家乡的田间地头。

新电商助力“水中人参”触网热卖

有了近10年电商经验的刘书琴,开始注意到新电商平台拼多多,这家农产品起家的电商平台与她推广家乡特产的梦想不谋而合。她在拼多多上开设了“辛丫头重庆特产店”等店铺,主卖石柱莼菜等商品,“水中人参”开始在一次次拼单中走向全国。

与此同时,刘书琴也尝试把电商思维带回石柱。她说,“我们石柱很多产品都有特色,但与电商无缘,还停留在自产自销的原始状态。”以莼菜为例,村民们此前采摘后,装在

小桶或盆里,到集市上叫卖,每斤2元-3元。如果是贩子大量收购,价格还会更低。搞不到钱,村民们也缺少动力去田里采摘,错过时间,莼菜叶便老了,失去价值。

刘书琴两条线出击,首先联系当地加工厂签定包销协议,包下生产线,打造品牌。其次,为保证品质,她对工厂、农户在莼菜的种植、采摘、生产、包装、运输等各方面都进行了严格的规定和要求。“只要按我们的要求进行种植、采摘,检测达标的莼菜我们全部收购,并且价格远高于集市价。”

特别是采摘过程,刘书琴会全程监控,发布统一的采摘要求。比如在三四月份,莼菜起嫩芽时,便要求农户们赶紧采摘,此时的莼菜最嫩,价格最高。为让市场上一年四季都能买到莼菜,刘书琴还与工厂自建冷库存放,莼菜的销售不再局限于时令。

在拼多多对农产品的流量扶持下,刘书琴的网店销量迎来爆发式增长,仅莼菜一样,就连续几年拼出了10万+订单。目前,刘书琴的电商企业每年销售莼菜达到近300万斤,真正做到了将农产品“拼”到了全国各地。“莼菜其实比较小众,不算是农产品的电商爆款,在拼多多上卖这么好着实很意外。”刘书琴说。

更多“新农人”投身乡村振兴

刘书琴的返乡创业,给石柱莼菜产业带来了变革发展,传统线下往互联网线上的开拓,也带动着新的创业和就业机会。

在农户端,曾经习惯了到集市端盆售卖的他们突然发现,这东西还可以这么卖,价格还这么高,居然还卖到了新疆、西藏等地。在生产环节,仅刘书琴一家企业。(下转第3版)