

互惠共赢，东西部扶贫协作迎来“丰收季”

习近平新时代中国特色社会主义思想
在 指引下 —— 庆祝改革开放40周年·共享发展

新华社北京11月29日电(记者薛天、罗争光、萧永航)初冬的暖阳下,四川青川县沙州镇青坪村,一批“贵客”在绵延的山坡上扎下了根——浙江安吉黄杜村的农民党员们捐赠的首批100万株白茶新苗顺利种下,成了大山里农民们新的致富希望。

“浙江亲人”不仅给我们捐茶苗,教我们种茶技术,还帮我们打造茶深加工产业链,挖掘观光旅游潜力,让我们的对口帮扶又提升了一个层级。”沙州镇镇长白培力说。

我国从20世纪90年代就开始部署东西部扶贫协作。党的十九大报告指出,“深入实施东西部扶贫协作”。从最初的资金投入、物资捐赠到干部援助、人才培养,再到如今的产业帮扶、深度协作,扶贫协作的模式不断升级,让共同富裕的“新苗”不断结出累累硕果。

种下产业转移的“致富新苗”

2017年底,一份名为《承接东南沿海毛绒玩具产业转移打造安康新兴支柱产业》的报告递交给陕西省安康市人民政府,这是江苏省常州市驻安康市工作组为安康市栽下的“致富新苗”。

“产业转移安康,既可以为东部地区腾笼

换鸟”,又可以增强安康的“造血”功能,促进错位发展,实现互利双赢。”安康市相关负责人说。

不到一年的时间,全国近150家毛绒玩具企业前来安康考察,并建成投产毛绒玩具社区工厂32家,产业已初具规模。

在安康市汉滨区谭坝镇,贫困户程爱民的生活也因此有了转机。因为右腿残疾,他曾缺少生活的信心,但现在镇里建起了社区毛绒玩具厂,他在家门口找到了份缝纫机的工作,每个月有了2000元的固定收入。

因扶贫协作、产业转移而受惠的不仅仅是安康市,也不仅仅是程爱民。在西部不少地区,产业转移后的项目都是引领地方经济发展、带动群众脱贫增收的“致富新苗”。数据显示,脱贫攻坚工作开展以来,仅江苏省南通市经济技术开发区已援助资金3205万元,帮助陕西省汉中市城固县实施苏陕扶贫项目38个,覆盖该县101个贫困村,受益贫困群众4000多人。

在深度交流中结下“累累硕果”

如何既扶贫又“扶智”,既授之以“鱼”又授之以“渔”,是现阶段通过扶贫协作走向共同富裕需要破解的新课题。记者近期调研时则发现,

从简单的“赠予”到通过深度交流实现“精准帮扶”,已逐渐成趋势。

在对口帮扶四川省广元市的22年里,浙江省已经累计安排了90亿元资金,派遣各类专业人才4500多人次帮扶青川县,培养各类本土人才2万余人。同样,截至2018年10月,因苏陕合作,两地干部人才互访达2400多批次2.3万多人。

人员的互动,换来的是多层次的深度交流。对于落后地区而言,交流给封闭的环境带来了生气,解放了思想;对于发达地区来说,交流让扶贫工作沾了地气,有的放矢。

近年来,苏陕两省不断拓宽人才交流渠道,教育和卫生领域成为交流的重点。双方组织教育系统师资交流培训超1万人次,结对学校(幼儿园)达381所;江苏省35所三级医院与陕西35所县级医院建立了对口支援关系。

部分协作地区还建立了就业相关的合作关系,组织落后地区的群众外出务工,在城固县,通过与南通共同举办的4次招聘会,已有600多人达成用工意向,累计向南通输送贫困劳动力130人。

2017年,浙江携手青川县举办现场劳务招聘会6场,49家企业提供6000余个就业岗位,达成就业意向2000余人,711名贫困群众在青川浙商企业实现就近就业。

构筑互惠共赢的“希望图景”

“选择在汉中建厂,企业也因此受益,当前

东部沿海地区用工成本不断升高,生存压力很大,厂区向西部地区转移,实际上也是在帮助企业渡过难关。”已将工厂向陕南地区转移的福建商人谢进财说。

东西协作,不仅仅是帮扶,也越来越多表现为共同发展进步。自然资源匮乏、劳动力短缺、市场相对饱和,在东部发达地区面临发展转型升级考验时,广阔的西部仍然有巨大的发展空间。

以秦巴山区为例,近年来通过移民搬迁工程,秦巴山区实现了人口聚集,创造出人口红利,正好满足了东南沿海企业的用工需求。而这些带着思路,带着技术的外来企业,也在帮助当地的优势资源对接市场,焕发新生。

浙江方面尽力帮助青川县增强“造血”功能,除了发展产业园鼓励招商引资,还挖掘出当地生态潜力,发展旅游行业,有经验的浙江企业在当地投资,不但完成了帮扶,自己也赚到了钱,实现了双赢。

据了解,在陕西省党政代表团赴江苏推进对口扶贫协作期间,两省签署能源战略合作协议,有关部门、单位签署13个专项协议和32个项目合作协议。双方商定将《陕电送苏框架协议》中陕电送苏落地电量增加至每年15亿千瓦时,共同推进“陕煤入苏”工作。

在两省深度合作的32个项目合作协议中,既有特色农副产品加工项目,也有新型建筑材料、汽车零部件制造等工业项目,还有园区开发、文旅景观、农村电商体系等平台项目,力图实现两省的优势互补、互利共赢。

壮阔东方潮 奋进新时代
庆祝改革开放40年·变迁

新华社上海 11月29日电(记者周琳)

98岁的刘奶奶曾经挑着扁担卖水果,收的是票证;她的儿子——64岁的刘晓兵是大润发超市的第一批分店总经理,就职于南京、扬州等地,他丰富着货架,让消费者选购;如今,刘晓兵的儿子——34岁的刘亚在上海工作,是新零售代表“淘鲜达和盒小马”的资深专员,线上和线下的融合成了消费的新业态。

三代“卖货郎”,卖出哪些大不同?通过他们的视角,一起来看消费市场的时代变迁吧。

看品类:从一个村,到一个城,再到百多个国家和地区

上世纪六七十年代,刘奶奶在江苏扬州。她将村里的水果采集批发,送到位于上海、南京等地的小卖部。村里每人都几百斤,一般是苹果、梨子、桃子居多,夏天还有西瓜。

随着改革开放的深化,中国零售行业面向外资的大门逐步敞开,外资超市企业进入中国,带来了全新的购物体验,让消费者有了更多选择。

刘晓兵1999年加入了大润发,他回忆,那会儿采购生鲜产品的最远距离,是离门店200公里的蔬菜产地。为了提升消费者的购物体验,他们将蔬菜搞好分类,做成净菜。2003年左右,超市引进了来自挪威的三文鱼,“我们把鱼切得像豆腐丁那么小,放在盘子里请顾客品尝,那真是花了血本啊。”一家门店一天销售了两条三文鱼,大家都激动坏了。

而如今,刘亚在上海卖着非洲的刺角瓜、南美的雪莲果、泰国的罗望子、马来西亚的南阳红香蕉,线上线下产品来自百多个国家和地区,手机轻点即刻送达。

来自海关总署的数据显示,2017年,全国共进口食品142.9万批、5348.1万吨、582.8亿美元,同比分别增长7.9%、36.5%和25%。近5年间,进口食品贸易额年均增长率为5.7%。

看服务:从一根扁担,到一个货架,再到一个大数据系统

靠着一根扁担的脚力,刘奶奶把水果卖到了村外。

而到了刘晓兵这里,想要赢取消费者的青睐,“品质”成了关键词。每天他7点就到达门店,去生鲜的摊位溜达一圈,看看油条面包的品相、查查商品库存的数量;货架按照品类整齐摆好,让消费者能第一时间找到商品;快到开店门时,他还走到门口的排队区,和消费者问声好,做个满意度调查。那时候,每逢鸡促销,他都要提前和柜台确认好标签是否已更改,库存是否足够。

在刘亚看来,“线上线下怎么融合”最重要。每天到店里他做的第一件事就是查数据:根据数据库里商品进销存的变化精准进货和库调,遇到促销,在后台一键设置,所有的电子价签就全部更新。

到了店时,他都要先去快拣仓看看,大数据精准测算出的畅销商品都在这里摆放;商品到达合批区,会被工作人员分拣到不同的包裹中,最终交给骑手。刘亚测算,线上的客源占了半壁江山。

统计显示,2017年,全国网上零售额71751亿元,比2014年增长1.6倍。网络零售规模不断壮大,正在成为消费增长的重要因素。

看口碑:从一杆秤,到一个快检室,再到智能零售业态

刘奶奶挂在口边的,是一杆秤的诚信,那时候她的绝活,是手拿水果,就能估算出大概的重量,童叟无欺。

可刘晓兵认为,物美价廉是第一位的。最早,超市里用油什么时候该换,大师傅凭几十年的经验严格把控;到了2003年前后,公司引入了试纸检测,一些样品还会定期送到国际知名的检测公司;现在,快检室就设在超市内部,时刻送检。

安全问题在刘亚这里,变成了底线。只有安全不够,还要让消费者吃得新鲜、美味。大龙虾、芒果等生鲜产品一周内必须从产地运过来,猪肉等重产品实现全追溯,最长1个小时必须送到消费者手上。

随着大数据应用、智能零售、移动支付和物流网络发展壮大,线上线下相融共贏,消费正在开拓新模式。反映消费品市场发展水平与规模的统计指标——社会消费品零售总额,由1978年的1559亿元增加到2017年的36626亿元,年均增长15%。市场规模持续扩大,消费升级类商品快速增长,新兴业态不断涌现……

未来,无人驾驶会不会让零售卖场无处不在?机器管家能否实现“人未回,货先到”?全球物流是不是让全球商品流通更快、更鲜?一起期待“卖货郎”的大升级吧。

三代“卖货郎”,卖法大不同

看消费市场的时代变迁

“浙江亲人”请心安 白茶苗已种满山

浙江安吉捐赠四川青川白茶苗种植地探访



▲10月29日,在四川省青川县青坪村,当地村民向白茶种植地运送白茶苗。新华社记者王天聪摄

助、共享共赢的生动诠释。

74岁的贫困户焦自营盼着这些茶苗苗,就像当年盼着修到村口的路。这一家六口人住在大山里,老两口年迈多病,儿子和两个孙子都有残疾,只有媳妇一个人在外打工。路好走了,儿媳妇打工出门和回来才更方便,才能多改善一些全家人的生活。

“现在种茶苗,有盼头啦,我家15亩地都种上了!”焦自营给记者盘算着,流转一亩地一年300元,一年共计收入4500元;家里三人在茶园打零工一人一天80元,一年收入四五千元;白茶投产后贫困户两次分红预计人均收入一千元以上。

“出去打工是暂时的,不仅照顾不了老人孩子,年龄大了更没办法,所以大家现在想的都是

把茶叶搞好,有长远的收入,全村外出打工的人有九成以上都回来了。”焦自营说。

“现在我们在外面打工的,听说种茶苗都赶回来了,谁家要是回来晚了没及时种上,心里都不高兴。”焦自营的邻居在一旁插嘴。

记者了解到,青川县已经探索推行“业主+基地+村集体+贫困户”模式,打造规模化、标准化、产业化基地,创新“五金”收益分配机制:通过土地流转收租金、务工就业挣薪金、入股分红得股金、委托经营拿酬金、村集体分红得现金,让更多的贫困群众通过白茶项目实现长效稳定增收。

当地干部介绍,此次安吉捐赠青川白茶项目投产后,预计能帮助青川县9个乡镇18个村的512户贫困户户均年增收4300元以上。

“安吉白茶落户青川,是浙江亲人们对我们的深深牵挂。”白培力告诉记者,现在大家虚心向黄杜村“一片叶子富了一方百姓”的脱贫致富经验取经,学技术、学管理,管好每一株茶苗,让白茶在青川的土地上扎根,真正成为增收致富的“黄金叶”。

着眼未来,沙州镇已经有了更长远的规划。白培力介绍说,未来要建万亩茶园,吸引更多的人回乡打工创业,开发乡村旅游,兴办农家乐,深度挖掘茶产业观光、体验、旅游的价值。“我们已经送了两个带头人到浙江大学进行餐饮管理、经营培训,回来之后带动大家再次创业。”

三产融合培育乡村振兴热土

吉林:荒草甸上“村变城”背后的故事



▲位于吉林省孤店子镇的神农温泉小镇全景(拼接照片,2017年10月8日无人机拍摄)。新华社发

长华鑫说。新模式把农民从土地的束缚中解脱出来,集约经营后,每公顷水稻能增收2500多元。

农民脱离土地后,优先到东福等企业就业,年收入1.2万至1.5万元,加上土地承包金,家庭年收入近5万元。渐渐地,村民腰包越来越鼓,各村集体经济也有了盈余,为下一步发展打下基础。

三产融合:用足用好乡村发展优势

距离城市近、土壤有机质高、温泉资源丰富……孤店子镇优势突出,但依靠单一产业难以全面释放。在镇党委领导下,三产融合逐渐成为全镇发展共识。

优质稻米是孤店子镇的招牌。小小监控室里,屏幕上实时显示稻田温湿度,虽然水稻都已收割,但这些设备随时可以发挥作用。今年年初,这里还举办了世界冰上龙舟锦标赛,世界各地的队伍前来,为镇里带来极高人气。记者采访时遇到一群广东游客,他

们第一次体验了冬日室外温泉,大呼过瘾。“大米好吃,温泉舒适,冰雪爽快!”一位游客说。

夏日拍摄婚纱、体验农耕,冬日享受温泉、温室采摘,孤店子镇不再“孤单”,游客络绎不绝。“三产融合,就能1加1大于2!”米栋军很有信心。

由村变城:离土不离乡、上楼不失地

村屯背靠东福米业这棵“大树”,发展红红火火,孤店子镇也开始了从村到城的蜕变。

农民富了,集体经济也逐渐充裕。村民们拆掉老房子,腾出优质耕地,搬进企业出资兴建的新居。“地还是自己的,流转给企业后,在企业上班挣工资,干的也是农耕活。”农民麻钢英说,“但赚钱更多,不用看天吃饭。”

三产融合让农民收入更加多元。依托乡村优势建立的各大企业,解决了3500多人就业,全镇还吸引了近60位高层次管理人才。

午后走在镇里,阳光照耀大地,沿着宽阔的马路向前,亮堂的农民新居矗立两旁,屋里现代化的卫生间、厨房整洁光亮,燃气、供暖、上下水一应俱全,温暖洁净。再往远处,温泉度假区、农耕体验园的景观与稻田景色相得益彰。田间阡陌纵横,一望无垠,空气清新,十分宜居。“比城里舒服。”麻钢英说。

早在2011年,孤店子镇就做了全方位规划,生产生活、基础设施严格按照规划布局。仅一个电源改造项目,镇里就与吉林省城郊供电公司一起规划,费了大工夫。“电缆入地,线径加大,完全达到城市配电网标准。”孤店子镇供电所所长张靖萍说。

最近,镇里还与清华大学建筑研究设计院有限公司合作,对田园综合体进行了详细设计规划。“吃透乡村振兴政策,用好用足优势,吸纳外部支持,我们有信心把镇子建设得更好。”米栋军说。

龙头带动:“村企共建”盘活振兴棋局

孤店子镇位于吉林省北部,是长春、吉林一体化发展的重要节点,土地肥沃,区位、产业优势很强。

优势在手,仍需有效破题。20世纪90年代,镇里引进高品质稻米,大荒地村村民刘延东抓住机遇,创立东福米业,成为省市知名的致富能手。

火车跑得快,全靠车头带。东福米业能不能成为盘活优势的龙头?镇党委一直在思考。镇党委书记米栋军说,2010年,镇党委打破束缚,创新工作方式,报请上级批准后,大荒地村党支部和东福米业村企共建,刘延东被选为村党支部书记。

成立农业公司、加大土地流转、促进集约经营,依托东福米业,村里以高于市场价的价格流转村民土地,进军现代农业。

“土地有序规方、条块化后,可增加3%到4%的耕地,为工厂化管理、机械化耕种创造条件。”副镇长

庆祝改革开放40周年
基层行·乡镇篇