

夏明新

从“新农人”到致富带头人

通讯员 王玉鑫

清扫牛棚、喂料蓄水、铡草配料，初冬露重的早晨，天蒙蒙亮，夏明新就早早来到个人家庭农场的养殖棚忙碌不停，养殖棚里数十头膘肥体壮的肉牛吃着拌好的草料。

“养牛是个精细活，马虎不得，还要做好防疫。”夏明新擦擦额上的薄汗，又弯腰清理起积攒一夜的牛粪，身后棚外天空的鱼肚白渐渐泛起红云。

夏明新出生于石泉县喜河镇同心村人，小时候因家中经济拮据早早辍学，先是在家附近找活干，后来便出去走南闯北讨生计。从1995年起，夏明新先后在河南、广州、四川等地打零工，一路摸爬滚打十余年，吃了很多苦头，看过了大城市的繁华之后，每到午夜梦回，他总会想起千里之外的小村庄，思乡之情日渐浓郁的他萌发了回乡创业、建设家乡的念头。

2009年，他响应党委、政府的号召返乡创业，决心用智慧和双手改善生活，为建设家乡贡献自己的一份力量。回乡以后，满怀一腔热血的夏明新着手干起了之前的老本行：种桑养蚕和肉牛养殖，他计划开办一个个人家庭农场，发展养殖产业的同时带动周边农户共同增收致富。

为扩大养殖规模，在喜河镇政府的支持和帮助下，夏明新多方筹集资金，修建起90平方米的蚕室和下流120平方米的养牛场，还在村集体经济合作社的帮助下流转20亩土地建桑园。

万事开头难。一开始，由于缺乏肉牛养殖技术，他所饲养的肉牛经常生病，养牛出栏率低，面对这种情况，他没有灰心丧气，一方面围在牛舍旁边给牛喂水喂食、清理粪便，观察牛的生活习性，一方面在县农业农村局安排的农业种养殖技术培训潜心学习，向镇农综站技术人员、农技专家虚心请教，翻阅学习《快速养牛法》《养牛技术顾问》等专业资料。几年时间，夏明新从一个“养牛门外汉”变成了村民眼里的“土专家”，熟练掌握了牛犊选择、饲料搭配、疫病防治等关键性技术。

2019年7月，夏明新的个人家庭农场正式挂牌，牛场规模进一步扩大到500平方米，蚕室建设也进一步规模化、

标准化，肉牛存栏达50余头，年养蚕达30张以上。作为创业致富带头人，他经常参与县农业农村局组织的外出培训学习，到各地进行实地考察，面对面向养殖专家“取经”，深入学习养殖技术。通过反复实践，不断改良技术、总结经验，深入农场的发展逐步走上了正轨。

去年，夏明新个人家庭农场出栏肉牛30头、肥猪40余头，养殖土鸡50余只，蚕茧年产量达1吨以上，再加上蚕桑玉米等种植产业的蓬勃发展，年产量达80余万元。

从创业能手到致富带头人，夏明新说，这一路走来离不开党和政府的大力支持及周边父老乡亲的鼎力相助。

2011年，他成为一名光荣的党员，村里大大小小的事情他都一马当先冲在前面，从小组长到如今的村支部书记，他时时刻刻将群众的急难愁盼事看在眼里、放在心上。

同时，十余年的学习与实践，也让夏明新成了养殖领域的“土专家”，越来越多的村民也前来向他拜师学艺。他深知“一花独放不是春，万紫千红春满园”的道理，将饲料转化率高等、生长速度快的仔牛提供给乡亲们，手把手提供饲养、防疫等养殖技术，还给周边村民提供了在他的家庭农场就近务工的机会，带动乡亲们共同增收致富。

除了带领乡亲们致富以外，夏明新还热心社会公益事业。2012年镇上修建大桥工程时，他主动捐款500元，近几年的“乡村振兴一日捐”活动，他总是积极参与，主动慷慨解囊，累计捐赠物资3000余元，为镇域经济发展、人民幸福安定贡献自己的一份力量。

作为新时代的“新农人”党员，夏明新始终在乡村振兴的战场上开疆拓土，坚持发扬“三牛”精神，深耕“三农”事业，当好党员群众的发言人。

党的二十大为做好新时代“三农”工作指明了方向，作为村上的副书记，我肩上的担子更重了，我会始终不忘初心、感恩奋进，和乡亲们一道发展产业、建设乡村，为推动乡村振兴、建设幸福家园贡献自己的绵薄之力。”夏明新坚定地说。

生产企业大踏步走进直播间，商家广泛以数字赋能销售，生产企业大步走进直播间，商家广泛以数字赋能销售，让消费者得到更多实惠……今年“双11”，卖方不断改善销售方式，提升居民消费体验，推动消费市场回暖，促进经济循环畅通。

厂家以直播“站”在台前

“直播间有买有送，还有优惠券放送哦，这次推出的浮标绝对是全年最低价。”湖南省小凤仙钓具有限公司创始人涂小凤在今年“双11”期间再次客串当起了主播，而且直播时间比去年更长了。作为一家主要生产浮标等钓具的企业，他们过去只在电商平台开设店铺，如今却依靠电商直播“站”在消费者面前。

湖南临湘市钓具电子商务协会会长张常告诉记者，类似这样开辟新渠道的企业在临湘还有很多，当地有100多家生产浮标企业涉足电商直播选择带货，因为这种方式操作简便，产品展示效果好，还可以与购买钓具的人群实时互动，销售量相比过去也有很大提升。

除了传统企业，过去“藏在深山无人识”的农产品也被带到手机镜头前，通过电商直播销往全国。

在重庆市大足区电商的柑橘果园，村民刘峰准备推出一个小视频推广自家种的柑橘。“现在直播电商是我们把果子卖出去的主要方式之一。”刘峰说，“去年我们做了一个短视频，没想到非常火，可惜后续销售没跟上，今年绝对不能再错过了。”

重庆市商务委电商处副处长陈梁说：“农村物流配送覆盖面进一步扩大以及配送体系更加健全，服务中心和站点数量增多，让农产品出村进城、消费品下乡进村的双向流通渠道更加畅通。”统计数据显示，前三季度重庆全市农村网络零售额达到257.6亿元，同比增长22.9%。

商圈以数字赋能销售

生产厂家通过直播电商走到台前的同时，今年“双11”许多商家通过数字赋能销售。一张3D屏看到整个核心商圈店铺实时的图像和人流数据，消费者通过手机线上领券线下使用……大数据、智能化让老商圈焕然一新，为消费者提供更加便捷的购物体验，商家营收也有了很大提高。

重庆苏宁易购旗舰店针对门店市场营销部负责人李平介绍，苏宁易购旗舰店针对门店市场营销部创新升级了“趣逛”“心选”“品见”三大板块，还原家庭内部的生活空间，强化消费者的互动体验，让购物“所见即所得”。“用户只需下单，安装过程中拆除旧机、改造橱柜、重设水电以及切割吊顶等施工服务都由门店集约化解决。”李平说。

而在距此不远的解放碑商圈，重庆百货大楼股份有限公司则与电商平台联动，实现销售方式提档升级，通过微商城等方式开展线上营销推广，打造“云逛街”形式。重庆百货运营总监海林说：“今年‘双11’，我们还在支付宝上搭建了会场，各类优惠消费者点一下就能领取使用。”

平台以服务便捷消费

近年来，“双11”的折扣方式虽然翻新花样不断，但让消费者眼花缭乱、无所适从。今年“双11”，不少电商平台简化折扣方式，推出更为直接的补贴政策让消费者得到实实在在的优惠。

10月31日晚8点，“唯品会11.11特卖狂欢节”拉开帷幕。今年“双11”唯品会优惠规则简化的原则，让消费者无须领券，一件商品即可享受超值优惠，诸多大牌商品在三折基础上还有优惠。规则的简化激发了用户的消费热情。数据显示，以秋冬服饰为例，低至1.3折的羽绒服，开售1小时销量同比增长3倍。

拼多多在“双11”期间则采取了不预售、无尾款的直接补贴政策，为消费者提供简单实惠的购物体验，全场百万商品每满300元减50元，上不封顶。此外，一些平台还推出了新商品，让购物更方便有保障，如促销活动启动时间从0点改为晚上8点，服务“小时级”，最快“分钟级”送达等。京东快递相关负责人介绍，京东到家、京东小时购基于即时零售的服务优势，让全国各地低价商品第一时间送达。

在重庆工商大学副校长李敬看来，目前各地出台的促消费政策初显成效，消费市场持续稳定恢复。“今年‘双11’，零售商和平台升级促销方式，居民消费更加便利，一系列举措将进一步支持消费市场回暖，促进经济循环畅通。”他说。

「双11」销售方式改善，消费体验提升

新华社记者 伍鲲鹏 白田田 李晓婷 胡果

梁开科

把外贸企业办回家门口

通讯员 彭召伍

从南下打工到回到家乡办起紫阳县鑫运动制品有限公司，梁开科在家门口奋斗了4年。

4年中，公司除在东莞建立了样品开发中心及产品货物仓库外，在紫阳建总公司1个，分厂8个，年接纳农村剩余劳动力近300人，每年支付务工工资450万元以上。连续4年实现年创外汇400余万美金，年创税收300万元人民币。

梁开科在历史长河中只是一瞬间，但对梁开科来说，却是生命中永恒的回忆；打工的艰辛、创业的艰难、成功的喜悦……

梁开科是紫阳县高滩镇人。1973年，梁开科孤身南下广东东莞，人生地不熟的他在别人的推荐下，到了东莞的一家鞋类开发及制造的外贸企业，企业的休闲鞋、运动鞋产品以订单远销海外市场。由于他年轻，脑子灵活，在车间里，他既不怕苦，也不怕累，无论做什么工种他都专攻，很快就得到了公司老总的赏识。一路走来，他从一个普通员工升到厂里中层管理者，月薪从3000元上升到近万元，成了打工者中的佼佼者。在打工数年的时间里，他完全掌握了企业管理领域的基本知识和技能。

2018年，当地政府组织人员到广东东莞招商引资，在了解考察和宣传座谈中，身为紫阳县的梁开科有意回到家乡创业。于是，梁开科把自己想法汇报公司，公司很快同意他回到家乡办外贸企业，公司表示，对他新办的公司给予技术和产品销售渠道支持。同年12月，在当地政府及相关部门的支持下，梁开科注册资金700万元，紫阳县鑫运动制品有限公司在高滩镇八庙村挂牌成立了。

梁开科回乡创办外贸企业的第一件事就是解决劳动力的问题。建企业厂房地，当地政府和相关部门已经给予了最大的支持，工厂、仓储及管理办公用地很快得到解决，但劳动力得靠自己张罗。

他首先在附近招收村民，并且实行免费培训、免试用期、当月兑现工资。在招收村民中，他把招工年龄、文化、技能等条件

放宽，对年龄偏大、家庭困难的农村富余劳动力给予特殊照顾。公司建成的之初，梁开科就把公司作为培训基地，免费提供各种岗位培训，免试用期，一边培训，一边生产，每月如数支付工资。就这样，他不仅把厂子办成了，而且还办出了名堂，实现了在山里创业的梦想。

以质量取胜，立足国外大市场是梁开科回乡创办外贸企业的第二件事。“质量好的出口商品是靠生产出来的，不是检验出来的，所以保证出口商品质量的关键在生产。”这是梁开科这些年来在与员工培训交流中说得最多的几句话，也是梁开科创办外贸企业最为上心的事情。面对国际市场，对商品内在和外观的质量要求越来越高，他非常清楚，出口产品能否立足国际市场，关键在于产品的质量。用梁开科的话说，他靠的是良性互动。

一方面，他依靠早些年建立起来的国外企业人脉关系，了解国外市场的需求，争取产品订单。另一方面，他经常与东莞总部联系，争取总部的技术支持，建立了鞋类开发团队，再按照外贸合同、成交样品、供货合同、技术标准及其他有关规定进行生产加工。对原料、辅料、配件的选择进行严格检验，做到不符合要求的不投料、不使用、不生产。

梁开科回乡创办外贸企业的第三件事就是改善公司管理模式，腾出精力和资金履行企业社会责任。目前，除公司和1个分公司由他亲自管理外，其余7个分厂以签订合同的形式，明确分厂的安全生产、员工培训、产品质量和交付产品要求，公司负责生产设备、生产材料供应和产品回收。近几年，拿出10万元资金，用于敬老院、帮扶困难群众、因病致困的困难群众生产生活和疫情防控支持。

2022年，梁开科被协商推荐为紫阳县政协委员。说起创业故事，他说得最多的一句话就是：“能在自己的家乡创业，九苦一甜也心甘。”



在岚皋县堰口镇中武村冷泉水养殖基地，清澈的山泉水不断流进连片的鱼池。参观人员纷纷拿起渔网，激起一片片晶莹的水花。据介绍，今年冷水鱼市场行情不错，每斤10元至20元，供不应求。下一步，该基地将继续完善基础设施，修建观赏步道，打造“渔家乐”，促进“渔业+旅游”深度融合发展。

张传勇 陈员森 文/图

蓄力与爆发，制造业如何破茧成蝶

——促进安康制造业高质量发展的浅思

党信朋

党的二十大报告提出，建设现代化产业体系，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国以及实施就业优先战略，强化就业优先政策。确切地说，制造业是人们传统意识中最具代表性的实体经济，经济的高质量发展和制造业高质量发展密不可分。

一、制造业是扩大开放的实际抓手

现代制造业的发展离不开合作和协同，越是规模化、精细化、科技含量高的制造业，越需要大范围的合作，全国协作配合甚至全球协作配合，因此，群体智慧带来的技术进步日新月异，涌现效应也非常明显。

10月26日，国家发展和改革委员会、工业和信息化部联合发布《鼓励外商投资产业目录（2022年版）》，新版《鼓励目录》总目录14274条，与2020年版相比净增加239条、修改167条。其中，中西部目录共955条，增加200条、修改82条。

《鼓励目录》的主要变化有：一是持续鼓励外商投资制造业，全国目录将继续将制造业作为鼓励外商投资的重点方向，提升产业链供应链水平，新增或扩展元器件、零部件、装备制造等有关条目；二是持续引导外资投向生产性服务业，全国目录将促进服务业和制造业融合发展作为修订重点；三是持续优化利用外资区域布局，结合各地劳动力、特色资源等比较优势扩大中西部目录鼓

励范围。目录的快速出台，与“坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国”的总体方针十分契合。

二、制造业是持续性滚动投资的典型

近几十年来，科技、信息、自动化和智能化高速发展，制造业要想保持市场竞争力和企业的可持续发展，持续滚动投入和不断更新设备技术，是必须坚持的经营理念。一般来说，绝大部分工业生产线，超过三年时间未进行重点设备和技术更新，就可能面临被淘汰的风险。

以安康重点产业链毛织玩具（织袜）、电子线束等典型的制造业为例，依然适用于上述制造业特征。一些中小企业和小企业，尽管落地安康时间不长，受疫情和全球需求疲软影响，处于艰难发展阶段，但依然“省吃俭用”在自动化方面大力投入。

以陕西可利雅纺织和安康欧创电子为例，他们在二期产线建设中，前者在行业率先使用了盘头穿轴系统、电动巡视车、伯明特机械臂抓取等先进技术，后者在企业资金紧张的情况下，毅然购入目前全球最先进的全球领先的全自动一体机。这是想在行业站稳脚跟并长足发展的必然选择，也符合“工欲善其事，必先利其器”的先贤思想。

三、助推制造业高质量发展的几点建议

一是人力资源进步和劳动效率提升持续加强。制造业发展的几大要素核心，产业工人、设备技术、原料供应，安康近年来坚持不懈的产业工人培训会越来越明显地看到成效，人力资源优势会从一个潜在优势变为比较优势。一些南方同行企业经常说：抓紧练好内功，订单转到你们那里是必然，重点工业城市的熟练产业工人越来越不好找。

行百里者，半于九十，新社区工厂等业态的涌现和发展，农民转化的产业工人都是万事开头难，经过几年的沉淀和积累，难度会不断降低，效果也会越来越好。一次性的以工代训就业补贴政策用尽之后，是否可以探索进行技术工人经济待遇或技能提升等政策和行动？从存量和逻辑上讲，新社区和移民搬迁人数是确定的，新生代普遍学历和文化程度较高。

二是技术改造和工厂升级的助力和推动。从事制造业的企业，绝大部分都具有“长线思维”，这是由行业特性所决定，正所谓三年打基础、五年见成效、十年创品牌，没有持续创业精神的人不会选择制造业。在不少行业、领域时常看到短、平、快的理念，几个月、一年项目完工，赚到钱就走。随着经济转型升级不同，做短平快的事可能越来越不容易，沉淀下来钻研、打磨、深耕，既是高质量发展的要求，也是企业生存的法宝。因此，制造业的经营者大都毫不吝啬、积极地对设备技术进行升级和改进。

聚焦 特刊新观察