

贵州聚焦重点，坚决打赢脱贫攻坚收官战

帮扶更精准 增收后劲足

本报记者 万秀斌 苏滨

“中国脱贫攻坚的成功实践不仅为世界提供了重要经验，也为各国政党致力于消除贫困提供了信心。”9月22日，由中共中央对外联络部和中共贵州省委共同举办的“中国共产党的故事——习近平新时代中国特色社会主义思想在贵州的实践”专题推介会在贵阳举行，来自拉美16个国家、70多个政党和政党组织的200多名领导人通过网络视频连线参会，部分拉美国家驻华使节现场与会，大家对贵州脱贫攻坚的实践印象深刻。

位于中国西南腹地的贵州，是脱贫攻坚的主战场之一。为坚决高质量打赢脱贫攻坚战，贵州坚持以脱贫攻坚统揽经济社会发展全局，集中力量、集中资源攻坚贫困堡垒。自党的十八大以来到2019年，贵州贫困人口由923万人减少到30.83万人，贫困发生率由26.8%下降到0.85%。目前剩余贫困人口基本达到脱贫标准，未脱贫县基本达到脱贫条件。

从全国贫困人口最多、转为减贫人数最多，贵州人民即将告别千百年来的绝对贫困。在这种千年未有之变之际，贵州聚焦重点，以坚决打赢的状态书写着脱贫攻坚的贵州答卷！

搬出大山 告别苦日子，融入新生活

一瓶洗发露，一桶菜籽油，外加一袋大米要多少钱？在贵州赫章县金银山社区，只要积分够，不需再花一分钱。

下午4点多，家住金银山社区的付红，在等候孩子放学的间隙，顺道前往旁边的积分超市，用110个积分买了些生活用品，“自打社区实行积分制管理，买日用品都没咋花钱，得继续努力挣积分！”

2018年9月，付红一家从山沟沟里搬了出来，住进了赫章县金银山社区的新楼房，“搬迁前住的是茅草房，睡的是用木板的床，种的是两亩石磨岩地……”

“垃圾要么乱扔，要么干脆堆在门口；邻里之间也有矛盾，新社区有些乱糟糟的。”刚搬过来时，付红对眼前的新环境并没多少归属感，更谈不上融入，“大伙儿自由自在惯了，行为缺乏约束，社区显得有些散。”

为促进彼此身份认同，帮助搬迁群众尽快融入新生活，社区很快想出新招，实行积分制管理。“坚持党建引领，建起积分管理体系，辅以具体的奖惩标准。”金银山街道党工委副书记记刚介绍，在社区建立积分超市，通过积分兑换奖励的正向激励，改变陋习，促进社区治理。

“大伙儿的积极性起来了，逐渐把社区当成了自己的家，现在这儿的绿化带、墙角都干干净净。”

位于三都水族自治县凤羽街道的城南社区，也是一处移民安置点。由于少数民族人口较多，社区通过修建文化广场、成立演出队伍等方式，保护和传承少数民族传统文化，丰富搬迁群众的精神文化生活。

根据山多地少的具体实际，贵州易地扶贫搬迁以城镇化安置为主，截至2019年底，全面完成188万人易地搬迁，其中涉及建档立卡贫困人口154万多人，已建成配套学校669所，医疗卫生项目440个，提前完成“十三五”易地扶贫搬迁任务。如今，贵州正围绕公共服务、文化服务、就业等五个体系，全力做好后续帮扶。

发展产业 农技促增收，帮扶举措多

“一亩萝卜得保证3包有机肥，1包复合肥”“打窝窝、挖沟沟，行距和深浅得统一起来”“这块需要拉线，快，赶紧重新改！”近期，在威宁彝族回族苗族自治县双龙镇标准化蔬菜基地，总能看到张万萍忙碌的身影。

在脱贫攻坚冲刺阶段，贵州大学蔬菜团队团长、贵州科技特派员张万萍带领团队，进驻挂牌督战县威宁，开展科技扶贫，为当地发展产业提供技术支撑。

发展产业是实现脱贫的根本之策。“当前贵州正在发展高附加值的山地特色农业产业，这对农业技术服务的要求很高。”张万萍表示，“科技特派员本就肩负让技术落地、加快技术转化的重任，可以此推动贵州农村产业革命向纵深发展。”

双龙镇标准化蔬菜基地规划面积1.1万亩，采取“龙头企业+合作社+农户”的经营模式，覆盖贫困户232户1096人，发展绿色有机蔬菜。

“我们流转了土地，来基地学着种蔬菜，仅工钱一天就有100块。”当地贫困户朱启富介绍，每年还有土地流转费、年底分红等，比之前单打独斗好得不止一星半点。

而位于雷山县丹江镇的贫困村脚猛村，因地制宜，发展起了葡萄种植产业。“这两年，多亏了贵州农业银行雷山县支行的精准帮扶及资金支持，村子的葡萄产业才做得有声有色。”村党支部书记文锡红坦言，为了让葡萄走出大山，卖上好价钱，农行又协助解决长途冷链运输难题，“今年种植户都把心放到了肚子里，增收的后劲可足了！”

“十三五”以来，贵州通过一场振兴农村经济的深刻产业革命，发展12个特色农业优势产业，让农民融入产业链、价值链，一改过去农业“小、散、弱”的窘境。仅2019年，全省通过产业带动了111.88万贫困人口实现增收。

稳定就业 户户有活干，摘帽不发愁

今年春节过后，受疫情影响，张洪成外出务工的日期推迟。他老家在望谟县乐旺镇坡头村，地处麻山腹地，石漠化严重，是国务院扶贫开发领导小组挂牌督战村。由于山高坡陡，地少贫瘠，外出务工收入占村民收入的大头。

“2月上旬，驻村干部和网格员就开始挨家挨户串，登记外出打工情况。”常年外出打工的张洪成和妻子立刻报了名，“说是县里会帮忙联系用人单位，并统一派车送过去。”

没出几天，张洪成两口就坐上包车，成为当地第一批有组织输出的返岗农民工。两天后，他们顺利抵达对口帮扶望谟县的浙江余姚市，实现就业。“公司包吃住，每个月有4000多元的收入。”因为保持了6个月的稳岗就业，张洪成两口上个月还领到当地发放的每人1万元的稳岗补贴，“工作稳定，两个人一起拼，不但能脱贫，日子还能越过越好！”

经过层层督战和全方位排查走访，今年望谟县5个挂牌督战村的5083名劳动力中，有4647人实现稳定就业，就业率达91.42%；其中贫困户稳定就业率达到了96.78%。

在外漂了20多年的贫困户周祖清，在老家贵阳市开阳县找到了工作，“离家大半辈子，有些漂了，还是在家门口工作的好。”

为落实好“六稳”，落实“六保”工作，南方电网贵州电网公司主动向政府部门获取劳务信息，优先录用本地农民工到低技术含量岗位，周祖清就是这样受益的。

“一天有200多块，收入稳定还能照顾家里老人。”周祖清说。今年以来，该公司已帮助2.95万名农民工就业，其中不少是贫困劳动力。贵州采取外输内拓、援企稳岗等措施，牢牢抓住就业这个保民生、助脱贫的“牛鼻子”。截至今年9月，全省共解决323.8万名贫困劳动力就业，其中省外务工的有148.45万人。

本版责编：朱伟 张子扬 郭玥

听5位妇女代表讲述——

巾帼建功 决胜脱贫

本报记者 李昌禹

在波澜壮阔的脱贫攻坚战中，妇女既是重点工作对象，也是直接受益者，更是重要的参与主体。在脱贫攻坚一线，广大妇女同胞巾帼不让须眉，撑起了脱贫攻坚战的“半边天”。10月13日，国务院新闻办举办中外记者见面会，邀请5位脱贫攻坚战中的巾帼典型讲述她们带领父老乡亲致富的故事。

“我在这里生活44年了，眼看着大山里的苗族寨子一点一滴的变化。特别是近年来，村里的路通了、宽了，村容村貌和村民生活变化巨大。”湖南省湘西土家族苗族自治州花垣县十八洞村原党支部书记、十八洞村妇联主席石顺莲说，十八洞村原本很偏远、很贫穷，村里全是窄窄的小路，运东西都是肩挑背扛。2013年习近平总书记来到十八洞村，提出“实事求是、因地制宜、分类指导、精准扶贫”16字方针，村子发展驶入快车道。2014年，石顺莲从村支书上退休后成立了苗绣特产农民专业合作社，为村里的留守妇女“绣”出了一条致富路。如今，村里的绣娘们一个月可以挣2000至3000元钱，实现了在家门口就有钱赚。“一位绣娘告诉我，现在自己口袋里有钱了，买东西再也不用问老公要钱了。这句话我永远记在心里。”石顺

莲说。来自内蒙古自治区呼伦贝尔市莫力达瓦达斡尔族自治旗的岳桂玲是一位女性创业者。2010年，她创办了鑫鑫源种植专业合作社，充分发挥当地“大豆之乡”的资源优势，开展了“豆地租”品牌与脱贫攻坚相结合的扶贫项目，建立“合作社+贫困户+基地”发展模式，打造绿色大豆精深加工的全产业链。2018年以来，她创办的合作社带动当地9个乡镇19个村的贫困户289人脱贫致富。为了带动妇女姐妹们致富，她帮助大家出思路、找门路，把自己学到的农村电子商务知识讲解给她们听，几年来先后培训、扶持致富带头人385名，帮助贫困妇女52人。“希望我们这些女性能学习更多的知识，用知识去武装自己、武装头脑，找到更多的脱贫致富门路！”岳桂玲说。

“脱贫致富不仅要靠政府的帮助，也要靠我们自立自强。”来自陕西省宝鸡市扶风县召公镇吴家村的村民王喜玲原本是贫困户，2011年，王喜玲被确诊为癌症，为治病花光了家中的积蓄，还欠债11万元。2013年，王喜玲的丈夫又因车祸不幸身亡。在接连的不幸面前，王喜玲没有退缩消沉，在党委政府和妇联组织的帮助下，她通过栽种苗木、成立合作社，仅用3

年时间累计收入158万元，并于2016年主动退出贫困户。吴家村采取“党支部+合作社+贫困户”的发展模式，通过贫困户资金投入、土地入股、基地务工等形式精准扶贫。在她的带动下，404户贫困户入股分红，18户贫困户脱贫致富。“在脱贫致富的路上，我不断跌倒又爬起。我想告诉大家，我们脱贫不仅要靠党的政策，要靠帮扶，还要靠自立自强，克服困难，才能改变现状。”王喜玲说。

“以前我曾经以为自己一个人能过得好了，没想到有一天还能带动更多人一起致富。”来自广西壮族自治区钦州市灵山县三海镇苏屋塘村的村民甘有琴是一位80后“带货主播”，网名叫“巧妇9妹”的她在网络拥有众多粉丝，主要通过视频自媒体分享农村原生态生活及美食，并利用网络平台帮助销售家乡的水果。如今，她搭建的“巧妇9妹”同城电商平台，全年推销农产品产值突破2300万元。同时，她也通过网络尽力地帮助周边有销售需求的村民，特别是帮助贫困村贫困户销售沃柑、荔枝等农副产品，曾经用一晚上的时间帮助灵山县安金村把15万斤滞销芒果销出去。“女人也可以顶半边天。希望有更多的妇女姐妹转变思维，拥

抱互联网，多学习，多沟通，学会独立。我愿意把自己的经验传授给更多有需要的人。”甘有琴说。

湖北省咸宁市崇阳县白霓镇大市村党支部书记程桔是一位90后村官，也是第十三届全国人大代表。2014年，她辞去设计师的工作，返乡带领村民发展产业。近年来，她带领村民建设光伏电站、150亩产业综合基地、30亩石匠工坊，引进年产值150万元的龙虾养殖基地、200亩中药材基地，带动村民就业增收。为发展乡村旅游，她带领大家疏通水道，升级村里的公路，拓宽加固河堤，打造文创园，修建健身步道、休闲步道等，将村里的绿水青山变成脱贫致富的金山银山。在大家的努力下，2016年，大市村这个重点贫困村成为咸宁市第一批出列的贫困村。如今，大市村的贫困发生率由2014年的17.04%降到现在的“清零”，贫困户的年均纯收入也由2014年的2150元提高到14565元。“在农村时间越长，越觉得农村是一个无限宽广的舞台。”程桔说，“我以前是做设计师的，在网上设计图纸，而我现在是在我们大市村的版图上、在家乡的土地上做设计，为村民规划更加美好的生活。我在这里找到了人生价值，找到了人生方向！”



10月13日，随着最后一根重达640吨的钢桁梁吊装到位，丽江至香格里拉铁路金沙江特大桥实现合龙，为丽香铁路如期通车打下了坚实基础。该桥是世界上首座大跨度钢桁梁铁路悬索桥。丽香铁路建成通车后，云南省迪庆藏族自治州将结束不通铁路的历史，从昆明到香格里拉有望4个小时抵达。姚 巍摄(新华社发)

大桥合龙

让创新推动中国制造行稳致远

——访小米集团创始人、董事长兼首席执行官雷军

本报记者 赵展慧

实现高质量发展，必须实现依靠创新驱动的内涵型增长，大力提升自主创新能力，尽快突破关键核心技术。作为创新的主体，企业应如何在新发展格局下把握机遇、应对挑战，成为创新要素集成、科技成果转化、推动的生力军？记者采访了小米集团创始人、董事长兼首席执行官雷军。

保产业链供应链稳定，是企业实现逆势增长的关键

记者：上半年，小米收入同比增长7.9%，实现逆势增长的原因是什么？

雷军：受疫情影响，今年2月，小米的产能只达到目标产能的20%—30%。当时，我们看着空空的仓库，内心一度十分焦虑，但后来还是采取了果断措施，带动产业链上下游整体复工复产。我们为合作企业提供了口罩等防疫物资，还帮助下游企业员工快速到岗。小米派驻了多支团队到各合作工厂一线，与地方政府一起强有力地推动人员安全返岗。

复产达产之后，新问题又出现了——需求端也受到了疫情影响。手机的出货、销售，都等不得。于是，小米举办了行业内首场线上直播发布会，受到了社会关注，推动了手机等产品的销售，也提振了整个行业的信心。

今年上半年，小米收入1032亿元，同比增长7.9%。保持良好增长，得益于全国

抗疫斗争取得重大战略成果、各地区各部门对企业采取了大量纾困帮扶措施，也得益于我们自身的努力，得益于旺盛的市场需求，得益于中国制造产业链的韧性。作为一个民营企业，我对营商环境改善的感受十分明显。尤其是习近平总书记的多次重要讲话，给民营企业吃了定心丸，让我们有信心有决心稳扎稳打、潜心发展。

立足国内市场，开拓国际市场，坚定不移实施全球化发展

记者：在新发展格局下，小米将如何进一步开拓国内、国际市场？

雷军：2019年，小米成功跻身世界500强，营业额突破2000亿元。这一数字中，中国市场与国际市场各占一半。在新发展格局下，小米将立足国内市场，同时更加积极地参与国际竞争。

先看国内。今年，为适应国内消费升级趋势，小米开始进入高端手机市场。7000元价位的手机构成成功，大受欢迎，坚定了我们持续开发高端产品的信心。

再说国外。目前，小米手机在全球90多个国家和地区销售，销量一直稳居全球前四，在欧洲市场销量也位列前三，这些都充分说明小米全球化发展的正确性。未来小米将坚定不移地走全球化发展道路，力争在更多国家提升市场份额。

此外，我们还要追求全球化中的本地化。企业全球化发展过程中，不仅要通过提供产品服务当地消费者，还要真正实现本地化，推动当地消费和科技进步，履行企业的社会责任。比如，小米在印尼的工厂雇用了大量本地工人，当地工人满怀感激地告诉我，中国企业让他们提升了收入，学到了技能，开拓了眼界，改变了他们的人生。

立足国内市场发展的同时，我们期盼更好地“走出去”。新发展格局决不是封闭的国内循环，而是开放的国内国际双循环。置身于复杂的国际环境，中国高科技企业的全球化发展确实面临着一定压力。小米希望与政府部门共同努力，破解发展难题，在新发展格局下行稳致远。

以创新为发展的根本驱动力，推动智能制造降本增效

记者：企业是创新的主体。小米是如何部署创新的？今后还将如何加快创新？

雷军：今年是小米成立10周年，我们结合自身实际总结出3条创新发展要诀。

一是以技术为本，坚持科技创新。今年，小米研发投入超过100亿元，自有研发团队超过1万人，在一些关键核心技术上取得较大进展。比如在屏幕技术领域，仅全面屏的专利申请就超过100项。

二是以性价比为纲。不管是普及性产

品还是高端产品，小米都始终坚持追求“同等性能价格最优、同等价格产品最好”的高性价比。像售价1.99万元的98英寸Redmi电视，单看价格称得上昂贵，但是远低于同类产品20万元的均价。目前月销量数千台，仍然供不应求。这款电视拓宽了超大屏电视市场。在此之前，98英寸以上大屏电视全行业月销量不过几十台。这证明，当高性价比的产品遇上升级的消费需求，高端市场也能迸发出巨大潜力。

三是坚持做最酷的产品，做“有趣的创新”，保持创新的前瞻性和趣味性。我们发布了透明电视、电动卡丁车等新鲜好玩的产品，让创新为生活提质增效。当然，一家好企业还应该致力于通过创新带动整个行业的变革和发展。普及工业机器人，降低智能制造成本，用“互联网+”提升制造业的质量和效率，是我们下一步的主攻方向。

今年上半年，小米第一家智能工厂交付使用。这个工厂内布满了智能设备和自动化生产线，每年能够生产100万台高端智能手机。这些智能设备都是小米及小米投资的科技企业自主研发的。如今，小米产业基金已投资了超过70家半导体和智能制造公司。未来，小米将把“互联网+制造”的模式延伸到制造业上游，降低工业机器人等智能设备的使用成本，用互联网赋能中国制造。

我国进入新发展阶段，面对新机遇新挑战，更要大力提升自主创新能力，尽快突破关键核心技术。我认为加快创新要做到两个方面：一方面要重视人才，在大学里培养更多创新型人才，同时吸引更多科研人员来中国创新创业，打造全球人才高地；另一方面要在全社会形成鼓励创新、宽容失败的氛围，绝大多数的成功都经历了无数次失败，包容的环境才能孕育出伟大的创新。