



党史上的今天·重庆

1946年2月5日

周恩来邀请文化界人士座谈 通报政协会议成果

1946年2月5日 周恩来在曾家岩50号邀请100余位文化界进步人士座谈,通报政协会议成果,以及中共对国际国内形势发展趋势的判断等。周恩来希

望文化界要关注发展形势,把文化普及于人民,提高他们的科学知识;要提倡文学自由,推动全国的民主运动,并争作为人民服务的先锋。

中共重庆市委宣传部 中共重庆市委党史研究室 重庆日报 联合推荐

□新华社记者 刘伟 向志强
何伟 雷嘉兴

立春,桂北,山间水旁,红军墓分外肃穆。

有的高大庄严,有的三两合葬;有的葬有骨骸,有的只藏衣冠;有的墓冢上刻着数千个名字,也有无字之碑……

行走在广西桂林市灌阳、兴安、全州湘江战役旧址,先烈的事迹和名字被人们用各种形式追寻、铭记。

湘江战役——中央红军长征以来极其壮烈的一仗,也是关系红军生死存亡的关键一仗。

1934年11月下旬至12月上旬,为确保中共中央和中央红军主力渡过湘江,粉碎敌人围歼红军于湘江以东的企图,数万红军将士浴血奋战,谱写了一曲壮丽的革命史诗。

追忆,崇敬

走进广西全州的红军长征湘江战役纪念馆,巨幅浮雕迎面矗立:背着大刀、握着枪支,牵着马匹的红军将士奋勇向前,脚下是用船只搭成的浮桥,江水之中炮弹炸出阵阵水柱。

“红军转移时携带着大量辎重,武器装备也简陋落后,面对的则是数倍于他们的装备精良的敌人。”讲解员胡雅馨说。

红军从湖南道县出发,强渡湘江时,30多万敌军已形成一个“口袋”,试图将红军消灭在湘江以东。中共中央、中央军委、红军总政治部联合发出“不为胜利者,即为战败者”的电文,红军将士与优势巨大的敌人展开激烈战斗。

新圩阻击战是湘江战役三大阻击战首战。在与国民党桂军的交战中,红三军团第五师参谋长、红十四团团长以及副团长、参谋长、政治处主任都英勇牺牲,红军部队伤亡2000多人,坚持到中央军委两个纵队全部过江。

在光华铺阻击战中,为守住渡口生命线,红三军团第四师红十团团长沈述清率部与敌反复冲杀,不幸被流弹击中牺牲。同一天,师参谋长杜中美奉命兼任团长,指挥部队拼死阻击,打退敌军多次疯狂冲锋,最后与数百将士战死阵地。

湘江关键时刻,朱德担任后卫任务的红五军团第三十四师发出多封“万万火急”的电报。这支被称为“绝命后卫师”的部队,在掩护中央红军主力渡过湘江后被敌人截断,几乎全部牺牲。

师长陈树湘因腹部中弹不幸被捕,宁死不屈的他从伤口处掏出自己的肠子,用力绞断后壮烈牺牲,年仅29岁,兑现了“为苏维埃流尽最后一滴血”的誓言。

脚山铺阻击战,红军将士奋力阻扼国民党湘军进攻。红一军团二师五团政委易荡平在作战中腿部负伤。在敌人逼近时,易荡平要求警卫员对他开枪。警卫员不忍心,他夺过枪,将子弹射向自己,宁死不当俘虏。他牺牲时,年仅26岁。

兴安县党史专家罗基富曾听80多岁老人讲述小时候去战场捡子弹壳时看到的惊人一幕:一个牺牲的红军小战士双手端枪蹲在坑里,至死都保持着射击的姿势……

“红军烈士都很年轻,他们为了信仰,为了理想,不惜流血牺牲,让我想到了4个字——向死而生!”灌阳县党史专家文东柏说,他们勇于胜利、勇于突破、勇于牺牲的革命精神将永垂史册。

寻找,缅怀

马玉哩子、赖老石头、王小曾女、黄水金生、赖满妹老……新圩阻击战淮海井红军纪念馆,墓碑上这些“不同寻常”的名字引人注目。

“当年参加红军的多是穷苦百姓,他们的父辈大都没什么文化,给孩子起的名字比较朴素。”灌阳县党史研究室主任史秋莹说,有的按辈分排行所取,有的根据父母之姓所取,有的则根据个人特征等因素所取。

血战湘江之后,散落各地、难以确认的无名烈士数不胜数,但党和人民寻找他们的步伐从未停止。

千万次,我追寻着你

——为了湘江战役英魂永存

林李妹子、林天巴三兄弟在湘江战役中全部壮烈牺牲。2019年6月底,通过湘江战役闽西烈士后代寻亲活动,林氏三兄弟的孙子终于在湘江边找到了先辈的名字。他们带来米酒、河田鸡、红糖和家乡水,以隆重的客家风俗在兴安县英名墙前祭拜。

无数的英雄有了归宿,更多的无名烈士还在核寻找中。

“你们的姓名无人知晓,你们的功勋永世长存。”灌阳县革命烈士陵园内的无名烈士纪念碑基座上刻着这样一句话。

“寻找每一个红军英烈名字,是对红军英烈的父老乡亲最庄重的交代。”文东柏说,“我们将继续寻找下去!”

传承,发展

先烈热血浸染的桂北山区,如今已摆脱贫困,迎来别样的新风景。

沿着昔日红军进入灌阳、全州两县的线路,重合度80%以上的灌风高速于2015年开通,给老区人民带来更多福祉。

在新圩阻击战所在地灌阳县新圩镇和睦村,灌风高速公路带来了更多游客,带动当地黑李、西瓜等水果热销。村党支部书记蒋军发带领村民开起餐馆民宿,发展红色旅游。

“正是过去红军将士翻山越岭长征的艰辛,才为我们铺就今天越来越宽阔的发展路。”蒋军发说。

光华铺阻击战发生地兴安县“换了天地”。华江瑶族乡境内的老山界,是红军长征以来翻越的第一座高山。

走进华江乡高寨村梁家寨,竹林摇曳、溪水透亮,一栋栋具有瑶族特色的民居错落有致,红色文化广场、农耕展示区等别有味道。

脱贫户杨盛友正忙着建设农家乐,计划今年“五一”假期开业迎客。此前罹患脑动脉瘤的他,在当地党委、政府帮扶下,身体和生活逐步好转。看到寨子改造后游客络绎不绝,他也积极加入其中。

如今,华江乡依托红色文化、民族文化、生态环境等优势积极转型,启动“华江九寨”等旅游项目建设,大力发展康养旅游产业。

系统开发红色文化资源、建设红色旅游项目、保护生态践行“两山”理论……如今“红色基因”已经融入当地干部群众血液中,湘江两岸一派生机勃勃新气象。

“对红军英烈最好的纪念是传承红色基因,牢记初心使命,在谋求人民幸福和民族复兴中贡献忠诚担当,继续走好新时代新长征。”灌阳县委书记周春涌说。

(新华社南宁2月4日电)

引回人才 卖出山货

——看秀山县隘口镇电商扶贫的“乘数效应”



脱贫攻坚答卷⑰

□本报记者 栗国园

2017年8月,秀山土家族苗族自治县隘口镇给出的电商发展优惠政策,让小镇青年何江华毅然返回家乡,一头扎进了农村电商这片“蓝海”。

经过一个月的免费培训,何江华的电商创业梦从一家电商小店正式起步。那时的他没有想到,自己的小店能不断“长大”。

2月1日,重庆日报记者在隘口镇采访了解到,何江华和两名合伙人在镇政府扶持下打造的电商扶贫平台——“山水隘口”,如今已成为隘口镇最大的电商平台,去年共售出当地农产品2000多万元。

据隘口镇党委书记刘红明介绍,近年来,当地把电商作为脱贫攻坚的重要抓手,培养出像何江华这样的电商创业者17人。在电商带动下,全镇的核桃、金银花、黄精等产品纷纷搭乘电商快车“飞”向全国市场,去年电商销售额达到3300多万元。

在这条电商产业链上,一端搭建了干事创业的平台,吸引着青年人回归,推动人才振兴;另一端则打开了广阔的销售市场,加速农产品出山,推动了产业振兴。在这种良性循环激发的“乘数效应”下,隘口镇721户3236人如今顺利脱贫,集体经济“空壳村”全面消除。

农产品“触网” “卖难”成历史

2月1日上午,隘口镇新院村白沙组,闲来无事的杨忠华老人又提着10余斤蜂蜜来到了镇上的乡村扶贫产业园。

这时从县里来的物流车已到达园区,工作人员正忙着将火锅底料、辣椒酱等产品打包装车,现场一片忙碌。

将蜂蜜交给工作人员,一番登记结算后,老人接过一叠钞票仔细数了数,笑着揣进兜里高兴兴地准备离开。

工作人员告诉记者,物流车每天上午10点左右抵达隘口,下午2点返回县物流园区,在这之前如果刚好有人下了蜂蜜的订单,老人的蜂蜜当天就能离开秀山发出去。

“这电商肯定安逸嘛,蜂蜜更好卖了,每斤还能多赚10多块钱。”回到家中,老人坐在自家的院坝上讲起了他的养蜂史。

十多年前,杨忠华向他人学习了养蜂技术开始养蜂,常年养殖量在100桶至150桶之间,算得上是周边的养蜂大户,蜂蜜也成了家人最主要的收入来源。

“那时候不愁养蜂,只是愁销路。”说起这个问题就是交通。

多年前,要卖蜂蜜就得赶场日,为了多卖一点,杨忠华不仅要到本地赶场,隔壁清溪镇赶场他也不放过。当时的机耕道坑洼难行,他每次挑着20多斤蜂蜜走到隘口的赶场点需要1个多小时,而到清溪则需2个多小时。“遇到下雨天还恼火!”老人边说边摇头。

然而这样的辛苦,并不总能换来满意的结果。毕竟两个场镇的市场有限,加上自家养殖规模大产量高,很多时候杨忠华不得不将蜂蜜便宜卖掉,不然等第二年的蜂蜜开产,就更卖不动了。

如今,杨忠华终于尝到了这个事业的“甜蜜”。镇上的乡村扶贫产业园就位于新院村,水泥路也修得平整巴适,对他来说正可谓是“近水楼台先得月”。他若愿意,可自行将产品带去园区,也可让收货员上门取货。通过电商平台,他的蜂蜜销往全国各地,价格也卖得更高了。

在杨忠华家门前的墙上,记者看到一块“电商订单农业中心户”的牌子。杨忠华说,在镇政府带动下,如今自己还承担起了周边农产品信息收集的任务,并定期反馈给各电商平台,帮助乡亲们更快地卖出自家的农产品。

青年人返乡 电商发展添活力

杨忠华联系对接最多的平台就是何江华的“山水隘口”。

作为隘口镇第一批电商培训学员,这些年,



▲秀山隘口镇蔬菜大棚基地(2月1日摄)。

▲2月1日,秀山隘口镇乡村扶贫产业园,工作人员正在打包金丝皇菊,准备发货。

本栏图片均由记者齐岚森摄/视觉重庆

何江华不仅是隘口电商发展的亲历者、见证者,同样也是受益者。

初中毕业后,何江华孤身前往广州打工,做的是手机屏等数码产品配件生产。2017年8月,得知家乡开始发展电商,并提供免费培训、免费吃住、免费办公场地和设备等一系列优惠政策,看到了电商未来发展趋势以及家乡的发展空间,何江华决定抢占先机回乡创业。

那时,隘口的电商产业刚起步,镇政府特意在政府大楼里辟出几间办公室打造成“电商产业园”,包括3个实训室、1个客服中心和1个特色农产品展示厅。何江华记得,在其中一间办公室的墙上写着“原来没有翅膀也能飞翔!”让他心中对未来充满无限憧憬。

一个月的培训期间,隘口镇请秀山县电商协会相关企业负责人前来授课,何江华拼命“吸收”相关知识,逐渐掌握了电商运营、市场分析等技巧,并成功开设了自己的网店,开始销售来自秀山县的红薯、百香果、脐橙等农特产品。开店第一年,他成功实现月收入上万。

一段时间后,何江华意识到自己一个人的力量十分有限,若想将平台做大做强必须抱团发展。得知跟他同期培训的孙永盛、肖国福抱有同样的想法后,3人整合资源于2018年7月注册了山水隘口电子商务有限公司,并在镇政府扶持下打造了电商扶贫平台——“山水隘口”,主要销售隘口当地农产品。公司成立以来,累计销售额达到3000多万元,每年还拿出利润的20%用于村民分红。

近两年,根据镇上的发展思路,何江华等人开始利用“山水隘口”的大数据信息做市场预测,发展订单中心户。“我们会分析数据,判断市场前景,梳理出卖价更好的农产品,通过订单中心户引导村民种植或养殖。”何江华告诉记者,如今该平台已发展起了订单中心户72户,去年签订订单养殖8000只(头),种植面积1.2万亩。今年,他预测辣椒、吊瓜、土鸡蛋等产品势头较好,目前已有不少村民有意愿参与发展。

不仅如此,作为隘口电商的先行者,何江华等人的成功吸引了更多隘口青年的注意,近年来他们纷纷返回家乡投入到电商产业发展之中。截至目前,隘口镇共培养电商创业人才269人次,建成网店85家。

如今隘口镇电商产业发展风生水起,在乡村扶贫产业园里,平均每天送走货物1000余单。尤其是近期春节将至,每天走单量超过

2000单,县城来的两辆物流车有时都不够用。

电商做后盾 食品加工业渐兴

电商解决了销售难题,村民们发展产业也大胆起来。

近年来,按照短期能增收、中期不“断档”、长期能致富的发展思路,隘口镇盘活闲置土地2.4万余亩,发展特色种植业近4万亩,全面实现了“一村一品”产业布局。

在乡村扶贫产业园里的特色农产品展示厅内,记者看到几个货架上摆满了黄花草、茶叶、核桃等当地特色农产品,还有速食酸辣粉、自热火锅等副食。

“这个自热小火锅里面的土豆、藕片等食材都取自于我们当地。”刘红明介绍,去年,食品加工成了隘口镇的新兴产业,如今全镇已有食品加工企业4家,生产火锅底料、蔬菜包、自热火锅、辣椒酱等产品。

其中,重庆天椒农业科技分公司就是2020年8月在隘口镇成立的。公司负责人杨力告诉记者,自己选择入驻隘口出于两方面考虑:一是当地良好的电商基础,二是有现成的加工场地。“虽然初次涉足辣椒加工行业,但我有餐饮从业经验,加上隘口电商的发展,让我有充足的底气。”杨力说,公司成立后主打酸辣粉、剁椒、烧椒酱3款产品,借助乡村扶贫产业园的物流基础,物流运费大大降低。前段时间,公司每天销售辣椒酱3吨以上。

在享受到隘口镇电商红利的时候,杨力也不忘反馈当地的村民。去年,他在隘口本地收购辣椒100多万斤,每斤收购价在1.8元—2.4元之间,高出其他经销商5角钱以上。

“今年我已经与几个合作社签了2000亩的订单,保底收购价为每斤1.5元,最大程度保证村民的收益。”杨力说。

2020年底,合信农业科技分公司也在隘口乡村扶贫产业园建成了黄精深加工厂,如今研发出黄精茶、黄精酒、黄精果脯等产品7个。“加工厂成立后,不光能解决老百姓的销售问题,还可以让黄精升值,变成真正的‘黄金’。”企业负责人介绍,待产品正式投产,一年产值可达2000万元。

刘红明告诉记者,不久后,隘口镇又将新增一家方便粉丝加工企业,相关工作正在推进之中。“农产品要成为‘金疙瘩’,光种下去还不行,还必须延长产业链,发展深加工,增加产业附加值。”刘红明说。



二月一日,秀山隘口镇电商学校,老师正在教学员如何包装自己的电商产品。