

# 携手并进 砥砺前行

## ——广东林芝积极推动农产品企业双向交流常态化

本报记者 张猛 本报通讯员 黄进 黄炯蓉 马千里

### 快讯

## 林芝第二批“双百计划·工布英才”学员学成归来

本报巴宜电（记者 张猛 胡文）近日，林芝市第二批22名赴广东跟岗学习“双百计划·工布英才”学员圆满完成半年的跟岗锻炼任务满载而归。

“工布英才”学员在广东跟岗学习的半年时间里，努力克服语言、气候、饮食习惯等方面的不适，把跟岗当任职、把临时当长期，主动融入，全身心投入，全方位学习，将广东先进的思想理念和工作方式方法融入自身岗位中，不断提升解决复杂问题的能力和业务水平，在跟岗过程中与当地干部群众留下了深厚的友谊，搭建了粤林友谊的桥梁，促进了民族交往交流交融。

据悉，为进一步统筹实施好“双百计划”，增强本地人才培养的针对性和精准性，从2020年起林芝市在“双百计划”中增设“工布英才”专项，选派部分优秀干部人才赴广东省对应行业系统跟岗学习半年，由林芝市委组织部协调广东省统一安排具体岗位，返回后作为相关行业领域的重点人才储备，取得了良好成效。

## 米林县羌纳乡岗嘎村次仁措姆：

### 把青春交给国家

本报记者 张猛 本报通讯员 罗欢悦

家住林芝市米林县羌纳乡岗嘎村的次仁措姆，2021年7月毕业于江苏无锡职业技术学院软件技术专业，在校期间因表现优异，先后获得优秀学生、优秀共青团员、三好学生等荣誉，并光荣入党。毕业后，次仁措姆积极响应国家号召，于2021年9月应征入伍。

次仁措姆居住的米林县羌纳乡是藏族、门巴族、珞巴族、汉族等多民族聚居乡，一直以来，全乡群众共同守护着边境安全，承担着守边固边稳边的任务。自羌纳乡设立乡武装部以来，征兵工作一直名列前茅，但是一直没有女兵入伍。今年，次仁措姆成为羌纳乡第一位女兵，填补了这一空缺。

次仁措姆的“军人梦”源于她从小生活环境。“小时候，我经常偷偷去看军人训练，看着战士们整齐的队列，听着嘹亮的歌声和军号声，当兵的想法就在我的心底萌了芽。我哥哥旺久入伍后，我进一步懂得了什么是感恩、什么是无私奉献，也更加坚定了参军入伍的决心。同时，我也深刻地认识到，当兵是去保家卫国、是要吃苦的，因此我在报名的时候主动选择了到艰苦边远地区服役。”次仁措姆说。

次仁措姆的父母都是地地道道的农牧民，家里以农牧业、外出打工和政策性补贴为主要收入来源。受驻地部队和哥哥影响，次仁措姆报名参加了2021年下半年的女兵征集，并顺利通过了体检和政审。

2021年9月，次仁措姆穿上军装，戴上军帽，踏入军营。她始终牢记家人的嘱托，在役前教育训练中，认真刻苦，每个队列动作都完成得一丝不苟，在三公里跑步训练时，凭借良好的体能和不输男兵的拼搏精神，一直居于队伍前列。次仁措姆说：“把青春交给部队，交给国家，我永远不后悔！有一种追求，叫精忠报国；有一种情怀，叫守边固边。我将走好军旅路，不负青春。”这是她的心底豪言，也是人生奋斗之志。



近日，记者跟随到林芝参加林芝苹果精准产销对接会的采购商们，来到了位于米林县的西藏林芝现代苹果标准化园区。只见一排排苹果树枝繁叶茂，红彤彤的苹果挂满枝头，又是一个丰收的季节。据悉，林芝苹果标准化园区以四川省农业科学院和西藏自治区农牧科学院研究团队为依托，以国家苹果产业技术体系西藏高原综合试验站为技术支撑，按照新型主体推进、宽行矮密种植、标准品牌创新、田间大学培训、产业融合发展模式，创建了“宽行起垄+密植高纺+种草沃土+肥水布+小型农机农艺组合”为一体的现代简约化高效模式，创造了“一年试花、二年试产、三年丰产”的高原苹果新纪录，实现了比传统种植模式省肥50%、省劳动力65%、节省土地55%，亩产是传统果园3至4倍，引领了西藏现代果业发展的新未来。

图为采购商们在林芝现代苹果标准化园区内合影。

本报记者 张猛 胡文摄

## 奋进工布

11月的林芝，气温较低，空气中透着丝丝凉意，路上的行人已经裹上了厚厚的衣服。

然而，市区的惠好超市、林芝源、百益超市、银丰农牧科技有限公司果蔬直销点、财州商店等多个商场或零售门店却气氛火热，11月1日，“粤藏同心、名品互进”——2021粤林品牌农产品产销对接活动在林芝举行，点燃了林芝市民的热情。

此次活动由广东省农业农村厅、广东省第九批援藏工作队、林芝市农业农村局、林芝市商务局（供销社）共同举办，给林芝带来了3000公里之外的一批水果——来自广东梅州区的蜜柚。

广东柚子在林芝各大商超和水果销售门店上架，就受到了当地市民的热捧，在各超市收银区排起了购买广东柚的长队，市民们竞相品尝来自广东的“甜蜜味道”。

### 结对共建

#### 架起交流合作、共同发展桥梁

“粤藏同心、名品互进”——2021粤林品牌农产品产销对接活动的第一站，走进了林芝市米林县琼林村。广东省农业农村厅机关党委与林芝市农业农村局机关党委结对共建。

谈及此次结对共建的初衷，广东省农业农村厅援藏干部、林芝市农业农村局副

书记谭琼表示，为贯彻落实中央第七次西藏工作座谈会精神，结合“学党史、办实事”，林芝市农业农村局机关党委联合广东省农业农村厅机关党委，共同开展结对共建、交往交流交融活动。希望通过结对共建，加强琼林与林芝市农业农村局、广东省农业农村厅党组织之间的民族团结交流，架起交流合作、共同发展的桥梁。

活动结束后，琼林村村民领到了来自广东的柚子礼盒。“这是我第一次品尝广东柚子，味道比以前吃过的柚子更香甜。”琼林村村民赤来说，希望以后能通过粤藏农产品交流，品尝到更多广东优质的农产品。

### 名品互进

#### 推进特色农业产业交流

结对共建之后，“粤藏同心、名品互进”——2021粤林品牌农产品产销对接活动随即在惠好超市举行，广东省第九批援藏工作队班子成员、林芝市政府副秘书长张小玲等出席了活动，广东中荔集团、广东十记集团和林芝惠好超市现场签订了合作协议。

产销对接活动旨在助力“以农援藏”，实现广东—林芝农产品企业双向交流，通过面对面、手拉手，线上、线下相结合，探索搭建粤林供销协作桥梁，促进粤林农产品产销对接、产业协同。“双方通过大力推动‘粤藏同心、名品互进’系列活动，不仅能让更多本地村民品尝到来自广东的新鲜水果等农产品，还有助于丰富林芝老百姓的‘菜篮子’和‘果篮子’，更有助于助力巩固拓展

脱贫攻坚成果同乡村振兴的有效衔接，进一步推进粤林之间特色农业产业的交流。”广东省农业农村厅总农艺师郑宏宣说。

“这是惠好超市第一次销售广东水果。”采购商代表、林芝惠好超市董事长聂增说，在林芝从事商超或农产品销售工作的群体大多来自四川，以往销售的水果多来自四川，他们都缺乏广东水果采购渠道，也担心供应链成本太高，这次是广东水果进林芝超市从“0”到“1”的一次突破。引进广东品牌柚子，有助于提升超市的品牌影响力，他希望这样的粤藏交流合作可以常态化。

“以往都是想方设法把林芝的好产品往广东输送，像今天这样双向交流的形式，是一种创新、一种探索。”林芝市农业农村局党组副书记、局长洛桑吉美指出，一方面，发挥援藏优势，依托粤港澳大湾区广阔市场，借助各类销售平台，实行精准化营销，让林芝的好产品更多地走进全国各地商超，成为人们“舌尖上的美食”；另一方面，把广东的优质农产品更多地引进到林芝，打通产销衔接“最后一公里”，丰富林芝市民的“菜篮子”“果篮子”，起到稳定物价、保障供给的作用。

近年来，在广东援藏工作的带动下，广东、林芝两地的名优农产品双向流动正在逐渐成为常态。据不完全统计，第九批援藏工作队进驻以来，西藏特色农产品累计在广东市场销售超过6亿元。

### 粤藏同心

#### 资源互补共促乡村全面振兴

名品互进只是广东农业农村援藏的一

## 情定高原

近日，中铁建工集团在林芝市鲁朗小镇举行了以“情定高原·相约百年”为主题的集体婚礼。当天上午10时40分，百余位来宾来到活动现场，在大家的鲜花和掌声中，11对新人在美丽的鲁朗小镇牵手走进婚姻的殿堂。

图为集体婚礼上，11对新入骑马观赏鲁朗美景。

本报记者 张猛 胡文摄



## 牧野有新歌

### ——记朗县拉多乡牦牛养殖业的新发展

本报记者 张猛 本报通讯员 胡照狄

十一月的朗县拉多乡，行走山间需要裹上厚厚的棉衣。天微亮，朗县拉多乡扎村牦牛育肥基地的农牧民却身着单衣忙碌着准备饲料，他们说日子越过越红火，干活有劲，一点也不觉得冷。

朗县拉多乡地处高山峡谷，土地资源匮乏，旁人看来本不适合集中养殖，而如今却已在半山腰上建成了22亩的牦牛育肥基地，不到一年，营业额近300万元，户均分红2000元。“牛在草地上真迷人，乳白色的奶汁也是那么的好……这么好的政策，党的恩情永远忘不了。”基地农牧民改编的悠悠牧歌，唱出了牦牛养殖业的新发展。

### 党支部有担当、善作为

早在2019年，拉多乡扎村党支部就计划着打造短期性的牦牛育肥基地。但当时大多数村民持观望态度，犹豫要不要入股。

“没有牛，那不行，我先把自家的牦牛纳入基地。”扎村党支部书记拉巴次仁在支委会会议上异常坚定地表示。半年时

间里，支委会其他成员以及村里的党员也相继掏出家底，到了2020年底，扎村牦牛育肥基地正式成立。党支部一班人跑市场洽谈合作，投工投劳建设和完善基地，并邀请技术专家到村里开展牦牛养殖技术培训，聘请专业机构完善经营管理制度、理清集体经济账目，在大家的脑海中已有了蓝图。

### 从“要我致富”到“我要致富”

过去，扎村村民因“冬宰惜宰”的陈旧观念，有牛不愿意卖、不舍得卖，甚至随主人终老，空守着漫山的牦牛，却把日子过得愈发清贫艰苦。

“想致富就要行动起来！”村民益西说。他将自家牦牛作股纳入基地，与基地达成协议收购育肥成功后的牦牛，在县城租赁摊位零售新鲜牦牛肉，今年卖出7头，收入9万余元。近年来，扎村党支部在转变农牧民陈旧观念方面持续发力，加强思想教育引导，鼓励全村村民以

牦牛为股份加入基地。现在，大家都全身心地扎进“我要致富”的行动中，抱团发展牦牛养殖业，主动奔小康，经济效益和社会效益得到有效提升。

### 大胆尝试、勇于创新

牦牛育肥基地投产后，规模不断扩大，效益不断攀升。此时的情形如育肥基地负责人贡布所说：“缺栏、不缺出栏。”

扎村党支部创新经营方式方法，吸纳更多牦牛“加盟”，对被收购方实行“多卖单价高、少卖单价低”的策略，此后，30万元、50万元、100万元……年内多次打破育肥基地购入牦牛的单笔成交纪录。拉多乡党委、乡政府大力扶持育肥基地，着力将育肥基地打造为全乡牦牛养殖业的中心，按照每头100元的标准为卖方设立出栏奖励金，鼓励牦牛养殖合作社、养殖大户、农牧民家庭出栏牦牛到基地，构筑起较为完整的牦牛产业链，带动全乡广大农牧民

增收致富。今年，全乡牦牛出栏率较去年翻了两番，自家牛圈存栏越来越少，育肥基地出栏越来越多，一减一增，撑起了群众的腰包。

### 坚持生态优先、绿色发展

扎村党支部在提高育肥基地牦牛数量的同时，坚持生态优先、绿色发展，走生态畜牧之路。

扎村拥有草场1.8万余亩、林地近1000亩，过去农牧民放牧，牛羊成群、上山进林，草畜平衡一时难以把握，养得多，破坏生态；养得少，谈不上致富。牦牛育肥基地建成后，农牧民的个人牛圈陆续拆除，撒上草种、种上木苗。党支部带着党员、群众实施基地空地绿化，主要栽植果树，制定计划每年在路旁、村旁、田旁、水旁植树5000棵以上，村民大会一次性全票通过将禁牧万亩纳入村规民约。

随着思想引导、发展策略的深入，牦牛育肥基地的发展步入“快车道”，广大农牧民得到实实在在的好处，正朝着拉多乡党委、乡政府提出的“千万级”村企目标迈进。马上，育肥基地将引进体型大、出栏快、肉质好的雅江雪牛，逐步推开商用肉牛养殖，牧野新歌又可期。

尼洋河