

以“不破楼兰终不还”的担当扛责尽责抓落实

——推动全会精神落实再落实系列谈之五

孙莉华

越是安全生产治理中的老大难和顽症,越要拿出明知山有虎、偏向虎山行的无畏勇气,以“不破楼兰终不还”的担当扛责尽责,攻坚克难啃下这些“硬骨头”。

刚刚过去的这个夏天,异常繁忙。生产迎来旺季,高温、暴雨、雷电、大风等极端天气时有发生,安全生产成为牵动人心的高频词。为守好安全关口,全区各地开展安全风险隐患排查大整治,暗访督查风险隐患,形成一整套管全局、管根本、管长远的重磅文件,构建起换人不换机制、靠制度机制筑防线守底线的安全工作新格局,可以说,既抓住了关键点,也干到了百姓心坎上。安全生产一头连着经济,一头连着民生,责任重于泰山。今天,很少有人不清楚“宁可十防九空,不可失防万一”的道理,“安全生产大于天”的理念早已深入骨髓,无论什么时候,安全都是发展的前提,安全稳定压倒一切。纵观过往,我区近年来把安全作为头等大事,投入很大精力抓安全,有力防范化解了安全风险隐患,实现了高质量发展和高水平安全良性互动。然而,还应当看到,安全生产形势仍然严峻复杂,风险隐患依然客观存在。比如,城乡接合部、商贸集散地、农贸市场、家庭小作坊等地方,仍然是矛盾隐患的重灾区,清理整治不仅需要投入大量时间和精力,还需平衡各方利益诉求;再比如,一些地方、部门和领导干部担责尽责的意识不强,面对情况复杂、基础薄弱、难度较大的工作,存在畏难情绪,甚至搞“拖延战术”,对风险隐患击鼓传花……

问题是时代的声音,更是留给干部的考卷。这场安全生产的“翻身仗”,不可能轻轻松松就打赢。客观地说,安全生产问题就像是一柄悬在我们头上的

“达摩克利斯之剑”,解决起来最耗精力、处置过后最怕反复。但世上没有解决不了的问题,只有解决不了的借口。一个问题从萌芽到发展再到解决,有过程也有自身的规律,矛盾问题无论大小,都有解决的最佳时期,在这一时间内控制住、化解掉,往往花费的成本相对较低,群众也容易认可和满意。

但,如果漠视不管、任由发展,错过了有利时机,就极有可能把小事拖大、大事拖炸,带来的将是难以估量的损失甚至血的代价。这也警示我们,越是安全生产治理中的老大难和顽症,越要拿出明知山有虎、偏向虎山行的无畏勇气,唯有以“不破楼兰终不还”的担当扛责尽责,攻坚克难啃下这些“硬骨头”,坚决打赢这场安全生产“只许胜不许败”的翻身仗,才能交出一份让全区人民满意的“安全答卷”。

宁夏宁、百姓安。安全生产是一项系统性、复杂性、全局性的民生工程,打赢这场攻坚战、持久战、总体战,考量的是广大干部的责任担当。党把干部放在

各个岗位上,就是要大家担当干事、为民造福,就要以敢抓敢管、尽职尽责为荣,以求有功、但求无过为耻,坚决做起而行之的行动者、不做坐而论道的清谈客,勇于当攻坚克难的奋斗者、不当怕见风雨的泥菩萨,以高度的政治自觉坚定扛起保障群众生命财产安全的千钧重担。要不断强化斗争精神和较真意识,以钉钉子精神一个地方一个地方“过筛子”,一片区域一片区域“查漏补缺”,不嫌麻烦多下“笨功夫”,确认好每一道流程、每一处环节,坚决把风险化解在未发之时,把隐患消除在萌芽状态。更要大力弘扬团结奋斗之风,坚持“一盘棋”、拧成“一股绳”、合成“一股劲”,带动广大干部群众齐心协力抓安全,在迎难而上、克难而行中赢得“宁夏安”,共同开创全区安全生产新局面。



微语观潮

多一些“响应式”改变

虎叔

敢于面对问题、与时俱进……

为缩短乘车时间、提升公交效率,近日,银川市10条公交线路试点“响应式停靠”,不再“站站停”。

“车上没乘客下车,站台也无乘客等待,为什么还要停靠浪费时间?”许多市民乘车时,常常有这种疑问。此次银川市相关公交线路试点“响应式停靠”后,这种情况将不再发生。从“站站停”到“响应式停靠”,虽然只是几个字的变化,却蕴含着城市治理的大道理:比如,提高乘客出行效率,是从群众角度出发想问题;减少公交车刹车、起步耗油/耗气,是节俭节约;根据城市商业综合体布局和部分区域、路段市民出行情况而改变制度,则是

一花独放不是春,百花齐放春满园。在为银川公交试点“响应式停靠”叫好之余,我们更应该从中汲取营养,让“响应式”变成多点开花。当前,随着经济社会不断发展,类似的公共服务政策依旧原地不动、停滞不前,难以和群众需求同步、同频的现象并非个例。希望各地各部门都能动起来,真正做到想群众之所想、急群众之所急,对公共服务政策进行全面的“体检”,对那些明显落后于实际的政策及时调整,用更多人性化精细化措施彰显城市治理智慧和能力,让群众切身感受到城市的温馨与温度。

“难办之事”要善办

尉迟天琪

今年以来,自治区自然资源厅联合多部门,全力推动宁夏历史遗留城镇镇宅“办证难”问题化解,截至目前,已化解8.85万户,化解率达78.65%,受到群众欢迎。

把“办证难”问题作为主题教育专项整治内容之一,建立周一调度、一月一督办的督导检查机制,创新提出10类25个方面具体问题的处置措施和方法路径……勇于拿出实际举措,办好群众想办又一直办不成的事情,充分彰显出有关部门的为民情怀和责任担当,也用实践证明,所谓“难办之事”,并不是真的难办,难的是一心为民服务、为民解忧的心。从“难办成”到“想办成”再到“能办成”,善办“难办之事”映照出党员干部服务群众的能力水平,体现着民有所呼、政有所应,民有所求、政有所为的价值理念。

也应当看到,办成“难办之事”,也是对现实的警醒。为什么会存在“不好办”“办不成”的事情?有的部门在服务群众过程中是不是存在能力不足的问题?有的办事人员在担当尽责方面是不是还存在差距?这些问题都值得深思。只有及时总结经验背后的共性问题,提高流程效率,提升办事效果,时时以人民为中心想问题、办事情,知行合一、久久为功,才能让能办成的事情越来越多,“难办之事”越来越少。

守住消费者舌尖上的安全

沈琪

近日,银川市兴庆区一家餐厅因冰箱冷冻温度不达标,未落实食品安全主体责任,受到严厉的行政处罚。

近年来,无论是“苍蝇馆子”还是知名餐饮企业,因后厨卫生问题而“翻车”的不在少数,乃至受到不少消费者调侃“没有几个后厨经得起卧底”。

那么,后厨卫生为何屡屡经不住考验而成为食品安全的重灾区?其一是因为经营者的安全意识和责任意识不强,在细节上没有严格把控。诸如冰箱冷冻温度不达标、未清洗食材和半成品混放、冰柜长时间不清理等问题,直接关系到消费者的“舌尖卫生”和“舌尖安全”,却往往最容易经营者忽略。其二,

餐厅后厨不能时时刻刻置于大众的视野之下,缺少了应有的公众监督,也给餐厅管理者阳奉阴违提供了空间,成为食品安全监管的难点、痛点和堵点。

痛点难点堵点,就是攻坚方向,是监管重点。近年来,从明厨亮灶到你点我检,再到消费者线上实时观看后厨环境卫生,可以看到,全国多地都在后厨监管上频频出招,倒逼餐饮企业守住食品安全底线。食品安全事关千家万户,只有构建社会参与、经营主体自律、市场监管执法相互协调配合的共治格局,才能让看不见的地方不再“脏乱差”,有力守住消费者“舌尖上的安全”。

第三只眼

又到开学季。

每年这个时候,分班都会成为热词。这不,银川市的“阳光分班”近日就倍受关注:8月19日,800多名初一学生以及班主任、受邀到场的家长代表、教育局工作人员齐聚银川市第十七中学,参加2023级新生的“阳光分班”仪式。据介绍,今年秋季开学,兴庆区共有25所小学、14所初中进行了“阳光分班”,覆盖新生约2.06万名。

“阳光分班”,言简意赅,就是让分班的标准、程序、流程、结果等自然晾晒在阳光下,快捷简单、一目了然,既透明阳光,又兼顾公平公正,受到师生家长广泛好评实属意料之中,说它是拓展教育均衡的有效之举也不为过。

毕竟,分班对于新入学的孩子来说并非小问题。一旦分配到某个班级,往往就要同这个班级的同学、老师共度几年时光。任课教师的经验丰富与否、班级同学的学习态度如何,会潜移默化地对孩子产生这样那样的影响。按常理想来,如果能进入到一个好的班级,就能享受到更为优质、融洽的教学理念和学习氛围,就能同更为优秀的老师和同学结伴而行,于己于家皆益。就此而言,家长们不但在开学前就为了分班问题而焦虑,甚至四处打听“分班行情”

乐见“阳光分班”照耀每位新生

宫炜炜

向更加公平而有质量迈进



新华社发

“名优教师”而“走动关系”,也就不难理解了。

但这样的“择班热”,毫无疑问会给学校和老师带来极大困扰。一方面,家

长们各种托关系送礼,时间、精力和金钱上都是不小的耗损,而学校面对各种“打招呼”“递条子”以及“特别关照”也是应对乏力,无形之中不仅助长了教育

腐败,也破坏了教育生态;另一方面,人为分班也容易产生“挑挑拣拣”,导致所谓的“快班”“重点班”,这种将学生分为“三六九等”的做法不仅对学生而言不公平,对于任课老师更是一种实质上的不平等,不利于教育资源的均衡,也有违教师绩效考核的公平性。

而“阳光分班”,就很好地化解了这些疑虑。通过电脑派位也好,抽签决定也罢,孩子随机分到哪个班就是哪个班,没有了暗箱操作的可能就从根本上杜绝了“批条子”“走后门”等不公平现象,在实实在在地给家长、老师及学校“减负”的同时,也为每个学生提供了相对公平的机会。

但,只要教育资源有优劣,家长和学生对优质教育资源的追逐就不会停止,因为谁都希望自己的孩子可以在一个好的环境中学习生活。所以,实现教育均衡,“阳光分班”只是第一步。只有逐渐缩小班与班之间的差距,提升每一位教师的教学理念、教学质量,让班级之间不会有参差好坏之别,分班焦虑才会成为历史。倘若孩子不选进哪个班学习,效果都一样,还会像家长为了选择班级而奔波焦虑吗?

从羊倌变成主播,这个西北汉子在抖音电商卖出70万单宁夏滩羊肉

“黄河冲出贺兰山,塑造了宁夏平原,几乎所有中国的美食家都认为,滩羊肉质地最佳。”《舌尖上的中国》里,曾对宁夏滩羊有过详细介绍。

作为一个宝贵的地方绵羊品种,滩羊在宁夏养殖历史悠久,滩羊产业已经成为宁夏促农增收、乡村振兴的支柱产业。

不过,在此前很长一段时间里,宁夏滩羊并不为大众所熟知,更多局限于西北地区市场。近年来,借助互联网的发展,以及短视频和直播的普及,宁夏滩羊走进了更多人的视野。宁夏滩羊肉正与东北榛蘑、云南松茸、内蒙古黄牛肉等特色农产品一起走上全国人民的餐桌。

乘着互联网的东风,许多宁夏当地的养殖户、滩羊肉经营者也实现转型,走上电商之路。纪成军就是其中一个典型的例子,从羊倌到羊贩,从肉店老板到滩羊电商运营中心负责人……如今,纪成军还是一个拥有120多万粉丝账号的人,他的抖音店铺销售滩羊肉产品超过70万单。

曾经的小羊倌,如今的电商主播

今年42岁的纪成军,皮肤黝黑,身材魁梧,是个地地道道的西北汉子。小时候,纪成军就是个羊倌,“以前家里条件不好,农村的孩子从小就要放羊”。

当时,纪成军家养的就是宁夏滩羊。他的家在宁夏灵武市,是宁夏滩羊的主要产区之一。当地独特的地理位置和气候禀赋,为宁夏滩羊提供了绝佳的生长条件。灵武和相邻的盐池县,都位于宁夏中部,气候干燥、日照充足、饲草丰富,水土富含矿物质和微量元素。

“宁夏滩羊,吃的是植物牧草和中草药植物,喝的是碱水。”独特的水土,造就了滩羊肉独有的品质。“滩羊喝的是碱水,中和了羊肉的脂肪酸,所以滩羊肉质细嫩、低脂肪,还有一股淡淡的奶香味。”纪成军说。

出生在“滩羊之乡”,决定了纪成军要一直跟滩羊打交道。高中毕业后,他就跟着父亲四处收羊、贩羊,学习做滩羊生意。在此过程中,他对宁夏滩羊的了解也不断深入。

“当了几年羊倌,我就到市区开了一个小羊肉铺子,慢慢地又开始做羊肉批发生意,市里很多商场、超市的羊肉都是我供应的。”纪成军说。

可以看到,20多年来,纪成军的滩羊产业逐渐从上游向下游、向深加工方向发展。毫无疑问,纪成军的转变也顺应了宁夏滩羊产业转型升级的大趋势。不仅如此,他在追求精深加工、更高附加值的同时,也在探索更高效的营销渠道。

2016年起,纪成军就把滩羊肉销售渠道搬到了线上,开辟了电商渠道。2020年,纪成军又把目光瞄向了抖音,在抖音电商平台以短视频和直播形式销售滩羊肉。

说到转到抖音,纪成军说起一个小插曲。“当



通过手机屏幕,宁夏滩羊肉走到了全国消费者面前。

时我们当地有个小伙子在浙江义乌卖百货,他回来后想做直播带货,把宁夏的农产品带出去,但他们没有供应链,最后还是做回以前的业务了。”纪成军说。

自己最不缺的就是供应链,为啥不试一试?于是纪成军就开始试着在抖音电商卖羊肉,“组建了一个三人团队”,纪成军本人,再加上给自己卖肉的师傅,还有一个客服。

“那时候什么都不懂,一切都是摸着石头过河。”纪成军说。

只做滩羊肉,卖出70万单

实际上,从2014年起,纪成军就开始把自己的滩羊肉生意推向公司化和产业化发展。那年,他注册成立了宁夏宁源鲜羊羊肉有限公司,主营牲畜饲养、屠宰、食品销售、食品互联网销售等业务。

但直播带货与实体零售和传统电商模式完全不同,自2020年开启直播带货后,纪成军面对的是一个全新的领域。

“刚开始也找过第三方运营,但效果不好,只有自己坚持播。”纪成军说,起初,哪怕直播间只有10个、8个人观看,一场直播只能成交3、5单,他和团队成员也坚持每天都直播。

坚持了半年多,2021年6月的一天,突然出现了转机。“那天晚上我在家躺着准备睡觉,看到直播间里的人突然涨到了100多,就赶紧到现场看



商家借助电商平台,不断拓展养殖和收购规模。

是怎么回事,结果等我到了直播间,流量已经降下来了。”

那时,纪成军对流量机制完全不懂,更没有经验。但经历了这一波流量小高峰后,纪成军和团队成员抓住机会复盘,总结经验,努力学习平台规则和机制。慢慢地,把品牌打响了。

如今的纪成军,已经成为一名成熟的短视频创作者和带货主播,大儿子纪泽欣加入团队后,父子俩带着其他团队成员,在过去两年间拍了800多条短视频。

“宁夏滩羊饲养环境优越,肉质口感嫩滑、鲜而不腥,脂肪分布均匀,风味十足,有丰富的营养元素,好吃还不胖。”“咱们这个羊后腿,瘦肉相当

多,朋友们拿回去可以剁成小块炖着吃、烧着吃,都美得很。”在直播间里介绍起自家产品,纪成军说得头头是道。

浏览宁夏宁源鲜羊旗舰店账号中的短视频作品,滩羊肉是绝对的主角。纪成军、纪泽欣父子俩事无巨细地向粉丝和用户介绍宁夏滩羊肉,什么部位的羊肉最好吃,冰冻羊肉怎么解冻快且不影响口感……

“我从小接触滩羊这个行业,一直就想着把咱们的羊肉卖出去,把这个产业做起来。”纪成军说,这是他的理想。有了抖音电商的助力,纪成军离自己的目标越来越近了。

纪成军介绍,截至目前,宁夏宁源鲜羊旗舰店销售滩羊肉产品总其超过70万单,销售的产品还曾登上过抖音羊肉爆款榜第一名。其中,“半只羊”是店铺一大单品,销量已经达到8.5万单,“有时一场直播就能卖2000只羊,就是4000单”。而店铺最大的单品,还得是“羊肉串”,总销量已经达到25.7万单。

如此巨大的销量,是此前销售无法想象的。“抖音电商是全域兴趣电商,借助平台能够实现精准营销。”几年下来,纪成军也对抖音电商有了自己的认识。

正如纪成军所说,近年来,抖音电商不断利用自身优势,发起助农专项深入乡村。“山货上头条”是抖音电商的重点助农项目,旨在通过优质内容和平台技术,连接需要被看到的农特产地区和拥有潜在购物需求的消费群体,让地方特色农货走向大江南北。

促农增收,收购价高出市场价5%

多年来,宁夏以做大做强“中国滩羊之乡”为目标,着力推进养殖基地、良繁基地、饲草基地标准化规模化建设,推进滩羊产业精品化、高端化、绿色化发展。目前,全区滩羊饲养量达1221万只。其中,存栏596万只,出栏625万只,羊肉产量11.1万吨。滩羊产业已成为宁夏农业特色优势产业发展的一张亮丽名片。

如今,有了抖音电商等互联网平台的助力,宁夏滩羊产业插上了腾飞的“翅膀”。这种助力不仅体现在拓宽了滩羊肉销路,还从带动养殖户增收商家销量增长再到解决就业,全方位发力。

最近,抖音电商又有新动作。8月15日,“山货上头条”助农专项深入宁夏,推出“风味宁夏”线上专区,聚焦宁夏“六特”产业枸杞、滩羊、肉牛、牛奶等,通过商家达人培育、市场营销活动、本地溯源直播、短视频及内容宣传等方式,助力本地商家达人,提升产业带知名度,扩大销售规模。

纪成军自己有一个滩羊养殖基地,占地80亩,存栏1万只,每年出栏4万只,但这个出栏量远远无法满足店铺销售需要。不过,纪成军还有

三四百户合作的养殖户,为他源源不断供货。

灵武市梧桐树乡史家壕村的老李,养了近40年滩羊。这几年,每到年底,纪成军都去跟他签订一份协议,老李只负责养羊,到时纪成军负责收购,“但必须要按照我们的标准来养殖,草料控制和品种优选都很严格。”纪成军说。

“我们的理念是:‘滩羊食百草,羊肉自然香’,要尽可能多地吃草料,多摄入一些微量元素。滩羊吃的草越杂越好,草料品种越多,羊肉品质越好。”纪成军说。

尽管要求严格,老李还是愿意跟纪成军合作。以前,他每年只养三四百只羊,这几年,扩张到五六百只。一年下来,纪成军从合作的养殖户手中收购的滩羊数量最多可以达到10万只。

“符合我们标准的羊,收购价会比市场价高出5%,养殖户增收明显。”纪成军说。增收不只体现在养殖户一端,而是全产业链。负责剔骨、卖肉的师傅,如今也成了主播,以前一个月几千元,现在翻了一倍;屠宰工、运营人员的收入也有了显著提升。“平时忙的时候还会招临时工,多的时候需要七八十人。”纪成军说。

这几年,销路宽了,企业发展也更快。如今,宁夏宁源正式员工已经超过120人,成为一家集规模养殖、屠宰加工、网络销售、冷链物流配送为一体的现代化肉制品企业。2022年,宁夏宁源实现销售收入1.77亿元,其中电商销售收入占了大头。

快速发展背后也离不开严格的品控和售后服务。在这些方面,纪成军已经积累了丰富的经验。作为当地电商领路人,他希望能把自己的经验分享让更多人,带动更多人共同壮大滩羊产业。

“以前,滩羊肉都是通过周边商超在本地流通,搭上抖音电商平台,宁夏滩羊肉能卖到北上广、江浙沪这些更远的地方。”纪成军说,“希望通过直播带货,让更多的人了解咱们的宁夏滩羊,让更多的人吃到宁夏滩羊,让宁夏滩羊走出宁夏。”

只有这样,宁夏滩羊产业才能真正做大做强。

(陈 峰/文)



优质的滩羊肉摆上更多城市消费者餐桌。(本版图片均受访者供图)