

■“丽水对口工作手记”系列之五



实地调研农业产业。



梅河口电商产业园暨丽水·梅河口电商产业合作示范区启动仪式。



现场调研推进农村人居环境“百村示范”工程。

# 不忘为民初心 坚守做事本色

■叶祖平

按照党中央、国务院关于实施新一轮东北地区等老工业基地振兴战略的决策部署，吉林省与浙江省建立对口合作联系机制。根据两省对口合作安排，我于2017年10月12日到梅河口市挂职并担任市委副书记。一个人在外地，是考验更是锻炼，唯有以百分之百的精神状态，努力工作，才不辜负组织的信任与培养。

## 尽心履职尽责，努力挂实职、干实事、出实效

算上在义乌市的挂职经历，这是我第二次在他乡工作。我认为真做事就要“不做客”，拿出“主人翁”的姿态主动融入、积极参与，才能得到当地干部群众的真心接纳。所以，从踏上梅河口的那一刻起，我就把这里作为我的第二故乡。到了梅河口之后，我思考最多的是如何让两地优势互补、共赢发展。我认为，实现共赢的基础是思想上的共识。因此，我把两地干部理念交流放在首位，积极搭建交流平台，选派梅河口市16名副科级以上干部，到丽水市直部门和莲都区、青田县、缙云县等地的乡镇（街道）和相关部门进行为期半年的挂职锻炼。目前，两地开展考察交流活动73批次、697人次；开展各类学习培训17批次、2928人次，形成常态化沟通交流局面。对口合作工作和分管工作得到吉林省委、省政府9次批示认可，吉林省省长给予“对接很实，也必将有效，请各地参考”的肯定。

到了梅河口的第一碗米饭让我记忆犹新，色泽、口感、香味不愧为“皇粮御米”。因此，让丽水人民吃上优质梅河大米，成了我的心愿。下田地、进企业、看车间、查成品，从选种、种植、加工，所有环节我都看个遍、查个透，运输成本怎么算、销售价格谁来定、滞销损失谁来负，谈好了之后马上启程到丽水寻找合作企业，经过邀请品鉴和实地查看后，多家企业当场签约、下订单，这个事终于成了。通过两地粮食产销合作这件事，我发现梅河大米有品质、有声誉、有品牌，但是知名度却始终不高。借着和丽水合作的机会，联合多家企业在丽水市开展“浙”里有“粮”缘—吉林梅河大米丽水行活动，现场做饭、当场品尝。活动当天人山人海，老百姓吃了之后赞不绝口。现在，已经有5家大型粮食加工销售企业建立起合作关系，供销量达到1.5万吨，梅河大米在丽水站住了脚跟。

梅河大米香飘千里只是两地对口合作的一个缩影。围绕进一步发挥梅河口市区域中心城市优势，我又瞄准了青田县侨商、侨资、侨企、侨智的资源优势。“梅河口的商贸物流产业是老牌支柱产业，在梅河口开设进口商品城，一定能够做大做强。”达成合作共识后，建设地点、投资规模等一系列工作又摆在我面前。在中心商业街，连片租赁、重新改造是个难题；在建成的商场里，又怕知名度打不起来。最后，我把地点选在梅河口市刚建成的现代服务业示范区，有的同志提出来，那是新建的园区，市民集中度不高，搞不起来怎么办。我想的是，新区必然是一座城市各项功能的集聚地、消费的集中区，在这里建进口商品城，肯定错不了。就这样，我马上联系相关部门做起规划和调研，论证可行性，最后确定了建设地点，得到了两地市委领导的关注和支持。今年8月份，在丽水市政协领导的支持下，青田县进口商品城正式在梅河口注册公

司，与梅河口签订协议，两地共投资5000万元在梅河口市现代服务业示范区内建设3000平方米的青田进口商品城，合力打造吉林省进出口商品贸易中心。就这样，青田的进口商品落户梅城、扎根梅城，两地之间又搭建起一座合作的桥梁。

## 热心联络促合作，竭力牵上线、搭好桥、共发展

我认为，两地要实现共赢发展，最关键的是产业合作。围绕两地产业特色，把电子商务产业作为结合点，设置课题、考察论证、修改意见，最终确定以聘请企业合作的方式，共同构建梅河口市电商公共服务体系。

作为梅河口市电商产业发展领导小组组长，我在合作企业的选择上，牢牢把握资质、实力、经验三个关键，最终确定邀请浙江梦马电商有限公司作为合作企业。签订协议后，为了确保合作成果，在全市选择优秀科级干部和年轻干部组建创建班子，又争取了100名大学生名额作为创建队伍。从2018年7月开始正式启动创建工作，仅用11个月时间，从无到有成立了电子商务服务中心；2019年5月22日，丽水·梅河口电商产业合作示范区正式开园。目前，入驻电商园区企业30余户，O2O体验中心产品超过300种；带动就业创业2400人，带动150户农户年增收200万元。

同时，我把打造品牌作为电商发展的关键，确定了以大米、果仁、酒精、松子、木耳等特色产品为主，打造了“梅河臻品”区域公用品牌。在刚提出打造“梅河臻品”的设想时，响应的企业并不多，很多人认为自己已经有品牌了，再进到政府打造的品牌里是舍本逐末。为了打通思想难关，我带着梦马公司的设计团队挑选几家企业主动上门服务，对企业的产品重新设计包装和销售模式，以绿色无污染、天然无公害为核心进行宣传，在多个电商平台同步销售，销量立竿见影。现在，到园区申请加入“梅河臻品”、设立电商店铺的企业络绎不绝。梅河口市被国务院确定为全国十个推进农产品流通现代化、积极发展农村电商和产销对接工作典型县之一，奖励了2000万元的奖金。

到梅河口印象最深的是党委政府领导抓招商引资和项目建设的劲头，这也让我坚定了真干事、干成事的决心信心。过去的一年多，我先后参与赴万洋集团、传化物流集团、百草味、网易等企业招商引资活动，成功与丽水市总商会、吉林省浙江商会、梅河口市浙江商会等建立了联系，谋划建设重点项目10个，成功引进6户企业落户梅河口。在招商的过程中，为了提高效率，时常天没亮就出发，半夜了才休息。记忆最深的是到杭州市的招商活动，早上6点多从梅河口出发，下午2点多到了杭州直接前往传化集团，5点多继续考察物产中大集团，洽谈结束回到宾馆已经半夜了。第二天一大早就奔赴百草味公司，之后到丽水市、青田县开展招商活动。三天四座城市，从一个企业到另一个企业，虽然很累，但看到自己洽谈的项目落地，那种喜悦感让我觉得怎么辛苦都值了。

## 真心融入转角色，做到心到、身到、力到

以百姓心为心一直是我干工作的原则。作为分管农业农村工作的干部，最关心的是老百姓吃得怎么样、住得好不好、收入有没有增加。东北相对南方来说，两个事最难解决，一个是生活习惯，一个是耕种习惯，影响了生活品质，收窄了致富途径。为了深入了解东北农村的情况，我经常不打招呼、不做安排，自己下去看。特别是条件差的村，我总要去看一看地种得怎么样，生病的群众好不好，家里孩子去上学没有，不知不觉中人晒黑了，但和老百姓也越来越熟络了。

围绕改变农民生活习惯，我把农村人居环境整治作为第一硬仗，充分运用“千万工程”成功经验，实施“百村示范”工程，把拆违建乱放在首位，改善提升农村的院子、园子、屋子，用三年时间把梅河口的农村全部改造一遍，通过环境改变农民的生活习惯。当时最难的是柴草垛搬迁工作。东北有烧秸秆做饭取暖的习惯，庭院里的柴草垛就是他们的“煤气”。一开始阻力不是一般的大，基本没有农户支持，我就组织村干部带头搬，乡镇干部帮着搬，挨家挨户做工作，在烈日下，真是体会到什么叫磨破嘴皮子、嗓子冒烟了，我们的真诚打动了群众，第一户、第二户……第一个村、第二个村……3个月我们搬出去6万户柴草垛。这项工作也让我们和老百姓加深了感情，之后的庭院整治、边沟修葺、花草种植、路面铺设等一系列工作全部得到老百姓的支持帮助，群众从站着看，变成主动干，打通了千群的连心桥。

如今，走在梅河口的乡村小路上，映入眼帘的变化让人心旷神怡——路面干净，排水沟通畅，房前屋后整洁有序，一派村强、民富、景美、人和的田园风光。初步统计，今年以来我们接待美丽乡村考察团73批次、3783人次；7月份，在吉林省农村人居环境整治现场推进会上作了典型经验发言，播放了梅河口市“百村示范”工程纪实片；农村人居环境整治工作，得到了长春市考察团“远学杭州，近学梅河口”的高度评价。

围绕改变多数农民只耕种玉米的习惯，把增加乡亲们的收入放在首位，经过反复比对，我最终把目标锁定在香菇木耳。为了大规模推广，往往一户农户我就跑了好几次，苦口婆心讲道理、算收益。到收成时，看着老百姓脸上收获的喜悦，真是打心底替他们高兴。现在，全市食用菌已经发展到1000万棒（袋），带动种植农户户均增收1万元。去年8月中旬，吉林省委、省政府选择在梅河口市召开全省实施乡村振兴战略现场推进会，得到省级领导的肯定和赞许。

来到梅河口不到两年的时间里，我对梅河口的感情也随着时间的累积更加浓厚。习近平总书记说，幸福都是奋斗出来的。我能够在梅河口这座城市工作三年感到非常荣幸，我为能够与梅河口广大干部群众结下深厚的友情感到弥足珍贵。当前，两地正处于对口合作的关键期，作为挂职干部，我将大力弘扬浙西南革命精神，用行动践行“丽水之干”、担纲“丽水之赞”，撸起袖子、奋力拼搏，努力为两地共赢发展贡献自己的一份力量。

（作者系莲都区委常委、挂职吉林省委梅河口市委副书记）



调研推动电商产业园建设事宜。