

赓续长征精神 奋进复兴征程

□ 本报记者 禹琳 岳冠柔 田疏墨

桂北老区满目新

“英雄血染湘江渡，江底尽埋英烈骨；三年不饮湘江水，十年不食湘江鱼。”一段民谣，唱出了湘江战役的壮烈，也寄托着桂北百姓对红军的深切怀念。1934年，中央红军在广西桂林的全州、灌阳、兴安等地浴血奋战，以巨大牺牲强渡湘江，突破了国民党设置的第四道封锁线。90多年过去，战场硝烟早已散去，长征精神历久弥新。近日，记者深入桂北，追寻红色足迹，探访产业发展的鲜活实践，看当地人民如何赓续红色血脉，续写老区振兴新篇章。

传承红色薪火

1934年11月底至12月初，关乎中央红军生死存亡的关键之战——湘江战役，在广西北部打响。为掩护党中央和中央红军主力渡江，无数红军将士献出了生命，中央红军从长征出发时的8.6万余人锐减至3万余人。英雄们的脚步永远停在了湘江之畔，他们坚定的信念和不怕牺牲的精神，却在一代代人的铭记与传承中延续。

如今，在广西桂林兴安县的红军长征突破湘江纪念馆里，这些英雄故事正由一群佩戴红领巾的小讲解员们讲述传承。“一个有希望的民族不能没有英雄，一个有前途的国家不能没有先锋。”9岁的红领巾讲解员黄奕铭，用稚嫩而认真的声音，将参观者带回湘江血战的烽火岁月。

从参观者到讲述者，孩子们逐渐读懂先辈的信仰与担当，也让更多人记住可歌可泣的革命往事。红军长征突破湘江纪念馆讲解员朱建珍介绍，从2014年至今，纪念馆持续开展红领巾讲解员培

训和志愿讲解服务，已累计培训1000多人。

红色文化资源也借助数字技术走向更远的地方。在桂林全州县，红军长征湘江战役纪念馆将全景摄影、VR技术与馆内展陈相结合，把展厅与文物投送到线上，配上虚拟讲解和音视频资料，让人们足不出户便能“云游”纪念馆。

“以前，我们主要通过微信公众号开展红色宣传教育，形式以图文为主。线上展馆使红色资源的呈现更加生动直观，人们可以在线漫游展厅、查看文物、聆听讲解。”红军长征湘江战役纪念馆馆长周运良表示，数字技术打破了实体展馆的时空限制，为更多人了解湘江战役打开了一扇窗口。

发展特色产业

走进全州县毛竹山村，连片的葡萄园铺展在青山之间。这个毗邻湘江战役脚山铺阻击战旧址的小村庄，正靠一串串葡萄把日子越过越甜。

过去，毛竹山村产业基础薄弱，为了拓宽增收门路，村里自2002年起因地制宜发展葡萄产业。如今，在“党支部+协会+基地+农户”模式下，全村葡萄种植面积达320亩，去年人均可支配收入达3.8万元。

“乡村振兴就是要学习红军勇于突破、不怕牺牲的精神。”全州县才湾镇南一村党总支书记王军荣表示，为了保持产业竞争力，当地近年来持续更新品种、改善设施、提升种植技术。通过搭配种植阳光玫瑰、妮娜皇后、茉莉香等品种，葡萄采摘期从6月底延续至11月底；将原先用水泥杆支撑的小棚改建为

钢架大棚，有效提高了抗风能力，改善了生产条件；农业技术人员经常进村，指导品种更新和栽培管理，为村民提供专业支持。

在兴安县界首镇，柑橘撑起了另一番“甜蜜产业”。界首镇深耕柑橘特色主导产业，持续推动规模化种植、标准化生产，全镇柑橘种植面积近8万亩，综合产值突破4亿元，产品远销俄罗斯等海外市场。

农产品市场流通体系也日趋完善。坐落于界首镇的桂北水果交易市场，是辐射桂北四县的重要水果集散枢纽。近年来，镇党委、政府加速推进市场公共服务中心项目建设，完善排水、智能地磅等基础设施，市场经营环境更加规范有序。

从种好一颗果，到做强一条产业链，界首镇积极推动特色农产品从田间走向车间。目前，全镇已形成柑橘种植、加工、物流、包装、销售等产业，集聚起100余家水果加工及冷链物流企业。

一串葡萄、一颗柑橘，连着乡土，也连着市场。从品种改良到加工增值，从田间管护到市场销售，桂北群众凭借勤劳务实的干劲，发展乡村特色优势产业，走出一条产业兴旺、百姓富足的乡村振兴之路。

深化文旅融合

依托长征国家文化公园广西段建设，广西加强革命遗址保护利用，吸引更多人循着先辈足迹走进桂北。

兴安县深挖红色资源，打造多条红色精品研学线路，创新推出沉浸式研学活动。2025年，全县红色旅游接待游客866.08万人次，实现红色旅游综合消费

91.16亿元，同比增长11.43%。

兴安县红军长征突破湘江纪念馆馆长尹汤怀表示，红色研学活动主要面向青少年群体，在红色遗址现场，参观者通过编织草鞋、架设浮桥等多样化的情景体验项目，可以身临其境感悟革命先辈的信念和勇气，真切体会到集体力量的强大。

游客循着红色足迹而来，沿着青山绿水而行，也为乡村发展带来新机遇。位于桂北的老山界，是红军长征突破湘江后翻越的第一座大山。而今老山界下的华江瑶族乡依托猫儿山、漓江源大峡谷等优质生态资源，开发“窝囊漂”、森林康养、溯溪探险等热门业态。

“与传统追求刺激的漂流项目不同，‘窝囊漂’主打松弛感，吸引许多游客前来体验。”华江瑶族乡乡长潘红介绍，旅游业的蓬勃发展让村庄风貌焕然一新，村民们变得主动爱护环境、注重待客服务，自发当起家乡的宣传员。

随着红色文旅火热发展，民宿、农家乐等各类服务业态相继兴起。游客在休闲玩乐之余，可以品尝瘦身鱼、生态鸡等地道美食，沉浸式感受自然风光。日益旺盛的旅游消费需求，让不少年轻人看到了返乡创业的机会。同仁村的“有树”民宿由返乡大学生于2020年投资建成，依托当地优良的生态环境和红色旅游资源发展，随后追加投资扩建，年营收突破300万元。

湘江奔流不息，热血洒处，山河依旧，换了人间。无数先辈矢志追寻的美好生活，正化为乡亲们触手可及的日常生活。桂北儿女在实干奋进中传承长征精神，让这片红色热土不断焕发新的生机。



连日来，江苏省兴化市千垛景区菊花迎来盛花期，众多游客前来打卡游览，尽享秋日时光。

周社根摄（中经视觉）

问：近期，一些用人单位将原本标准的劳动关系包装成平台用工、灵活就业、劳务外包等新业态，以此逃避签订劳动合同、缴纳社保等法定义务。这种“伪平台用工”在法律面前究竟能否得逞？又该如何识别这类陷阱？

答：一般来说，如果劳动者是由单位招录、受单位指挥工作、由单位发放劳动报酬、工作内容属于单位业务的组成部分，基本上就应当认定存在劳动关系。即便后期签了别的协议、换了工资发放方式，只要没有改变上述基本特征，都不影响劳动关系的成立。

什么是“伪平台用工”

专家认为，“伪平台用工”的特征主要包括：劳动者由用人单位或其关联公司招聘，在入职之初或入职后被安排与第三方平台签订形式上的服务协议、合作协议或承揽协议等；用人单位不与劳动者签订劳动合同，但对劳动者进行支配性管理，平台不参与劳动

如何防范单位与第三方平台签订合作协议，由第三方平台代发薪酬，但数额由用人单位实际决定；劳动者出现生病、工伤等情形后，用人单位层层推诿，规避法定义务。

求职者如何防范

劳动者应认真了解工作基本情况，包括用人单位主体信息、工资发放及社保缴纳情况等；平时注意保存相关证据，包括入职记录、工作证件、工资发放记录、微信聊天记录、电话录音等，在权益受损时第一时间依法维权。确有必要诉讼时，可依据实际情况申请追加如“平台公司”“发包单位”等作为第三人参加诉讼，申请人民法院调取证据，以查清案件事实，有效维护自身合法权益。

无论用工形式如何包装，只要用人单位对劳动者进行了实际的、支配性的劳动管理，就构成了实质的用工关系，任何“甩锅”协议都无法改变这一事实。

（文/本报记者 李万祥）



更多报道
请扫二维码

辽宁盘锦蟹农卖蟹有底气

本报记者 孙潜彤

金秋时节，肥美的盘锦河蟹集中上市。与往年不同，今年辽宁盘锦蟹农养蟹卖蟹有底气了。

“过去怕压价、怕赊账，现在市场内供应链承诺保底包销，过完秤钱就到手，心里踏实多了。”盘锦市盘山县坝墙子镇蟹农郭志宝承包了300多亩稻田，以前自己找销路，今年卖蟹直接送进河蟹大市场，9月以来卖出7000多斤。

拥有494.7亿元品牌价值的盘锦河蟹名声在外，但有个难题长期困扰蟹农：河蟹产量大、品质好，却一直依赖“二道贩子”上门收购的传统模式，蟹农没有定价权，好蟹卖不出好价。怎样砍掉层层中间商，让养殖红利实实在留在蟹农手中？

正式投运不久的东北新发地河蟹大市场，是全国唯一获得“省部共建”金字招牌的河蟹交易市场。9月23日，记者在市场内看到，送蟹的车排成长队。工人卸筐、分拣、录入溯源系统，一套流程走完，蟹农卖蟹收入很快到账。

当地政府为啥下决心给蟹农搭

把手，建一个国家级交易平台？盘锦市农业农村局局长冯大庆介绍，盘锦市虽已推进“辽宁省河蟹产业质量品牌提升示范区”创建，但有个关键事没解决——缺一个强有力的产地流通枢纽来承载品牌保护与价值变现。更大的隐忧是外地蟹以次充好，冒充盘锦河蟹销售的现象时有发生，地理标志的招牌被不断侵蚀。而在东北新发地河蟹大市场，每箱发往外地的盘锦稻蟹里，都放着一枚“三码合一”的防伪蟹扣，养殖档案码、地理标志码、交易流转码绑定同一箱河蟹，实现塘口到餐桌全链条可追溯。

“新市场瞄准的正是这些关键点。”东北新发地河蟹大市场董事长张玉玺介绍，河蟹大市场投运后，砍掉多层中间环节，依托标准化分级、质量追溯和权威质检，与周边养殖基地签订了长期订单，统一品牌、统一溯源，推行保底收购加超产分红机制，化解了产销脱节难题，改变了蟹农零散的交易模式。从硬件看，市场升级了智能低温冷库，搭建起“暂养净化一分

近日，有媒体曝光短视频平台“打号”黑色产业链：25元可发起500次批量举报，千元报价就能包账号下架。这条黑产业链分工明确，接单派单、收徒培训一应俱全，还借助人工智能批量伪造举报材料。不少创作者陷入两难，要么掏钱“消灾”，要么眼睁睁看着作品下架、账号受限。

设立举报权利，初衷是让权益受损者依规求助，由平台据实核查处置。可当这项公器被明码标价私下售卖，网络社区的正常秩序，自然会受到严重冲击。

举报与申诉之间，存在显著的成本不对等。发起举报只需勾选违规类别，无需详实佐证，数分钟即可提交；而创作者申诉，要填报材料、上传身份证明、撰写情况说明，历经多日等待，还常面临驳回风险。这种失衡本质是平台审核机制的结构性短板：AI初审奉行“先下架、后复核”，使得投诉成本远低于申诉。黑产借此以极低代价，让创作者承担高额内容制作成本与流量损失。

更深层的症结在于，平台把审核压力向外转嫁，却没有扛起配套的监管责任。当举报者手握举报下架、撤诉恢复的双重筹码，创作者想要恢复内容，诉求对象不再是平台审核方，反而要向举报者协商求情。这等于把“法官”的位子让给了“原告”。法治最基础的回避原则，在网络审核流程里被轻易突破。

依照刑法及网络犯罪相关司法解释，伪造材料发起恶意举报，借机要挟索取财物，涉嫌敲诈勒索。当普通创作者随时可能无端遭遇账号封禁，举报就不再是保护弱者的盾牌，而是沦为可竞价购买的软性限制。而行使审查决定权的，不再是平台与监管，而是出价之人。

整治这类乱象，平台要主动自我革新。完善人机协同审核，对高风险举报引入人工复核；建立举报人信用体系，识别短时间内集中投诉、反复撤诉、材料雷同的异常账号；优化撤诉权限设置，降低创作者申诉门槛，保障被投诉人的知情权与救济渠道。执法层面，要明确这类新型网络黑产的管辖和立案标准，形成跨区域协作，平台也应主动向公安机关移送线索。

举报权不该是可以买卖的利刃。刀刃向外，伤的是创作者；刀刃向内，侵蚀平台自身的信用资本。一旦恶意举报泛滥成灾，最终受损的，是亿万网民在互联网上真诚表达、安心创作的权利。

林语晋

科技助力高效收种

本报记者 王胜强

当前，河北省石家庄市秋粮进入收割收尾、集中储粮的阶段。田间机器轰鸣不绝，转运、储粮、冬小麦备耕播种有序开展。

记者近日走进赵县夺帅粮食种植专业合作社，储粮场区内一派繁忙。工作人员趁着晴好天气，将刚收上来的玉米籽粒转运到位，开展围栏集中储存作业。

为抓实抓牢“三秋”生产，石家庄市早动员、早部署，提前对接区域农机供需，备足人员、机具、烘干设备等应急力量，密切跟踪气象动态，确保秋粮应收尽收。

良法配良种，效益看得见。深泽县森海粮食种植专业合作社在四川农业大学专家指导下，采用4行玉米间作6行大豆的种植模式，行间留出75厘米间距。负责人刘恒超算了笔账：“这种模式更科学，今年光照充足、雨水适中，玉米亩产稳定在1300斤左右，大豆预计还能收获200斤。”

行唐县上碑镇西南街村村民张凯在农林科学研究院技术帮扶下种植青贮玉米，亩产超过4吨，较常年增产约6%，籽粒玉米地块也病害少、倒伏轻。“过去总以为种得密才高产，其实不同品种搭配不同密度

才是更科学的种法。”张凯说。

今年夏秋多雨，墒情复杂，给田间管理带来不小考验。石家庄依托市、县、乡、村四级农技包联机制，组织农技人员下沉一线，围绕玉米合理密植、水肥一体化、病虫害绿色防控等标准化技术开展全覆盖指导，在作物生长关键期精准实施“一喷多促”、防涝保穗等措施，为秋粮均衡生长、稳产丰产托底。

高效收种，农机是主力。“这段时间，玉米、大豆、谷子等作物进入收割高峰期，合作社的农机手忙得不可开交。”石家庄市藁城区丰可得农机种植专业合作社负责人刘和宾告诉记者，为全力保障秋收秋种，合作社早早就开始了农具检修工作。

近年来，石家庄持续推进高标准农田建设，加快中小型农机推广普及，今年秋收季，“机器在田头忙、农民在场院等”的景象越发普遍。

在抓好收储的同时，石家庄还把冬小麦备耕播种提上日程，立足当前全市气象条件和土壤墒情，指导农户因地制宜、适期适墒播种，努力减少早播旺长、晚播弱苗，大力推广高性能精量播种机，提升播种精细化水平，力争实现一播全苗、苗齐苗壮，为来年夏粮丰收蓄力。

备扩大到1200亩。

水产贵鲜。以往，河蟹在流通环节的损耗也让蟹农发愁。东北新发地招商运营副总经理王君介绍，市场内建设了占地6500平方米的可移动式暂养池，搭载智能水循环、恒温调控系统实现河蟹集中净化保鲜，面向辽宁省17个乡村振兴重点帮扶县农户免费开放，既可以统一保鲜，又可通过错峰出栏规避集中上市低价抛售问题，从源头稳定农户收益。

自8月19日第一车河蟹入场交易以来，市场产业集聚效应快速显现。目前已有200多河蟹商户入驻，星河供应链、双兴河蟹等行业头部企业纷纷落户园区。头部电商企业线上日均订单达6万单，市场河蟹日均交易量650吨，短短一个月已跃居全国第二位。

据了解，河蟹大市场还将引入人工智能技术，集智能称重、品级划分、自动捆扎、全程溯源于一体，计划到2029年建成中国北方特色水产核心交易平台与价格指数发布中心。