

走出“饭局、酒局” 开启文化“夜生活”

“职工夜校”成为沙坪坝青年的精神“栖息地”

沙坪坝报记者 张浩

“自今年‘职工夜校’开办以来，已经吸引了6000余名青年职工通过线上线下相结合的形式参与到我们开设的培训课程中。”沙坪坝区总工会职工服务中心主任王玥丁告诉记者，作为沙坪坝区结合青春之城建设所打造的一项公益性普惠文化工程，“职工夜校”虽不分年龄，但其开设的课程摒弃了定期宣教式的刻板培训，而是通过前期问卷调查，在收集职工诉求的基础上“按需而设”。一批批青年开始走出“饭局”、推掉“酒局”，开启一场文化“夜生活”。而正因这样对于精神文化的追求，“圈粉”许多青年群体。

把一种兴趣转化为一种职业

“原以为是自己擅长的领域，培训后发现仅仅是一种爱好。”欧莉莎今年20岁，2023年大学毕业后进入了一家任职财务工作。在她的心中，一直都有一个“主播梦”。“觉得自己与人交流的能力还不错，大学期间就在社交媒体上开设了自己的直播账号。”欧莉莎告诉记者，最一开始直播，自己大多数时候都是以聊天为主。聊人生、聊美食、聊趣事，那时候的自己在直播间里仿佛有说不完的话，但观众却寥寥无几。“当时就在想，自己挺能说，为什么就‘火’不起来。”

希望能在新媒体领域闯出自己的一片天地，于是辞去财务工作后的欧莉莎和沙坪坝区的本土品牌“陈麻花”打上了交道，成为一名“带货主播”。“这是一次新的尝试，让我看到了‘主播’这个行业其实是需掌握一套‘独门话术’的。”欧莉莎说。

今年6月，“职工夜校”开始上新“新媒体网络直播”课程。欧莉莎在得知消息后第一时间通过自己所在企业报名参与。也正是这一次“夜校”的培训，让欧莉莎全方位了解到了“直播带货”中的“诀窍”。

欧莉莎告诉记者，参与到第一节课程就明显感受到了自己在这个行业的“差距”。无论是前期筹备、文案撰写还是现场调动、流量解析，一系列直播带货环节涌现出的新词汇打开了她对这个行业的“眼界”。

“原来单靠一张会说的嘴是远远不够的，不仅需要紧扣一个主题强化说话的逻辑，同时还要有临场应变和灵活与受众互动的能力。”欧莉莎说，通过系统性的培训，以“理论

学习+现场实操”相结合的方式，对于直播营销的概念、流程、技巧、内容设计、观众互动、产品展示等方面都有了了解。“当真正步入这个行业后才会发现兴趣和职业之间是有一定距离的，但刚好这次培训给我架起了两者之间的链接‘桥梁’。”

通过为其一个月的系统培训，如今欧莉莎已从一个只是“会说话”的主播变成了能掌握流量密码的“带货主播”。在近期的一场直播带货中，欧莉莎就凭借着自己在培训课上所学创造了上万元的直播收入。“因为夜校，现在让我把兴趣快速转化成一种职业。”欧莉莎说。

在培训中找寻新“赛道”

同样在这一场培训课上，来自重庆铁富食品有限公司电商部的程继修则完全是因为“猎奇”参与到培训中。他告诉记者，直播是当下很流行的一种带货方式，也想来感受一下如何做到“出口成章”，调动受众的“购买欲”来提升产品销量。

“作为一个行业‘小白’，这场培训确实收获颇丰。”程继修告诉记者，培训课程不仅告诉了学员如何面对镜头去表达，更是把直播间的一整套“运行逻辑”讲得明明白白。而且最重要的是这些理论知识并不是机械式的灌输，在每一个环节都会有对应的实践机会，让自己边学边用。“对于我而言，这算得上是一种‘沉浸式’的体验。”

整个培训期间，最让程继修印象深刻的一件事便是，沙坪坝区总工会组织的一场真实的直播带货。对于当时还“一知半解”的程继修而言，这一场直播一开始就让他充满了紧张感。然而，在老师的指导下，他很快就消除了自己的焦虑，找到了自己的节奏。“我还记得这一场直播活动，与学员们一同卖出了三千余元的产品，这种成就感最有感触。”

培训结束后，程继修看到了直播带货的魅力，于是回到公司便开始尝试以自己的产品来进行直播活动。“目前已经开了三场直播，最近这一场不到一小时就卖出了2000元的产品。”程继修告诉记者，在这一场直播中，他把镜头从直播间搬进生产间，结合自己对产品知根知底的能力，很快吸引了不少消费者。

通过培训，程继修和欧莉莎也成为了同期学员中的好朋友。有时候欧莉莎开播，程



青年人在“职工夜校”参加新媒体直播培训。(受访单位供图)

继修也会“潜伏”在她的直播间学习。程继修表示，学习也是一种提升，通过去别的直播间“取经”，目前自己也正在筹备设立专业直播间，招募专业团队来拓展公司产品销路。“与传统电销相比，我想直播带货会让公司的产品从有销路变得更热销。”

为青年成长“充电赋能”

截至目前，沙坪坝区总工会开设的“职工夜校”已涵盖了公文写作、互联网营销、美容、茶艺、烹饪等13类培训课程。这些课程迅速让沙坪坝青年职工的“夜生活”变得越来越丰富。

“创办‘职工夜校’，既要解决好职工的‘工学矛盾’，另一方面也要办出特色。”王玥丁告诉记者，“职工夜校”目前以周一和周五晚上开班，学员可以根据自身情况报名参加。同时，根据职工年龄，突出“需求导向”，创设“青春训练营”和“风采提升班”，分别开展订单式技能培养和以文艺为主的兴趣培训。“这些课程全部是免费的，学员完全可以空手来学，满载而归。”

正因其打破传统夜校上课模式，一系列“精品课程”的开设，不仅突出了当下青年市场潮流的文化元素，在提升技能、充实生活的同时，还能在夜校结交更多朋友，满足广大青年解压、社交、赋能等多方面的生活品质

永川区最大屋顶光伏项目投运

每天可为企业节约3万元电费



电力员工开展屋顶光伏巡检工作。

渝西都市报记者 钟梅文/图

8月28日，永川高新区凤凰湖工业园区内，绿色电能源源不断地从长城汽车股份有限公司重庆分公司厂房屋顶输送到生产车间，助力长城汽车生产平稳。

该屋顶光伏项目由国网重庆永川供电公司三峡能源携手打造，自启动以来备受瞩目。经过数月的紧张施工与精细调试，项目于近期顺利完成了并网发电，成为永川区清洁能源利用和节能减排领域的又一亮点。

据悉，项目总装机容量达到24.12兆瓦，采用先进的P型550瓦单晶硅单面光伏组件，共计安装43853块光伏板，并配备了高效的320千瓦组串式逆变器72个，实现了光伏产生的直流电向交流电的高效转换。为高效消纳光伏能源，项目同时配置2500千伏安变压器9台。当天，该光伏电站最大发电功率16021千瓦，压降下网负荷69.54%。

国网重庆永川供电公司主动对接、全程参与，从项目初期的屋顶荷载检测、接入系统设计，到中期的施工建设、逆变器调试，再到后期的并网调试与运维管理，提供全方位服务和技术支持。公司调集了120余人专业团队，克服了施工时不破坏屋顶防水等诸多挑战，确保了项目顺利投运。

“随着项目的成功投运，公司每年将享受到来自屋顶光伏的约1680万度电，日均发电量可达9万度，这不仅极大地降低了公司的用电成本，预计每天可节省电费近3万元，还显著提升了企业的能源自给率。同时，光伏板的铺设有效减少了屋顶热辐射，使车间环境温度降低了3-4度，进一步降低了空调能耗，为公司带来了额外的经济效益。”长城汽车股份有限公司重庆分公司设备动力部部长张文军介绍。

国网重庆永川供电公司相关负责人表示，将继续与相关方紧密合作，持续关注项目的运维情况，确保光伏系统安全、稳定、高效运行。下一步，该公司将积极探索更多清洁能源利用模式，为推动区域能源转型和绿色发展贡献力量。

区县头条



新渝报，巴渝新篇章的价值引领者



国内统一连续出版物号:CN50-0036 邮发代号:77-40
 主管主办:重庆日报报业集团 出版:《新渝报》编辑部
 全年订价338元, 按年订阅
 订阅电话: 023-43768052



开州：“智”在田野 惠农富农

开州日报记者 邓青春

“直播间的网友们，我今天给大家推荐的水果是我们开州区的猕猴桃……”走进开州区和谦镇江东村，只见猕猴桃种植基地负责人高真果正对着手机摄像头，把沃野千里、瓜果飘香的故事讲给粉丝听。

今年以来，开州区农业农村委以数商兴农、服务惠农、强村富农为主线，探索分类发展支撑体系，“村企合作”模式、“村企合作”模式、“飞地合作”模式的“一体三三模式”，推动强村富民综合改革。截至目前，开州区新增培育“强村公司”52家，开州区多个乡镇街道的水稻进入成熟收割期，各地调配人力、收割机等加紧收割水稻，确保粮食颗粒归仓。

“围绕短板薄弱环节和面积提升单产持续补齐水稻育秧插秧环节短板，有效助力农业机械化水平提升。”开州区农业农村委相关负责人介绍，开州区新建智能化集中育秧中心300平方米，暗室催芽室50平方米，采购集自动化铺盘、覆土、播种于一体的智能化机械育秧成套设备1套，年机械化育秧达到5000亩，确保了育秧智能高效一体、省地省种省肥省水省工，实现育秧机械化、规模化、集约化、社会化。

开州区农业农村委严格、规范、廉洁实施农机购置补贴与应用政策，确保惠农政策真正惠民惠农。农机购置补贴2476户农户受益，补贴资金314.677万元，补贴农机2617台套，比去年同期增加30.46%。新机具、新装备推广力度加大，植保无人机、无人辅助驾驶拖拉机等高端智能、先进适用、高效低损、智慧绿色、安全可靠农机占比不断提高。

“开州区培养的6名农机使用一线‘土专家’，他们已成为开州区农机技术人才的典型代表和农机作业及社会化服务的标兵能手。”开州区农业农村委相关负责人说，开州区还在开州镇响石村开展大钵钵秧苗智能化和非智能化对比栽培试验100亩，市农机总站进行对比质量测定，各项技术指标符合要求；在岳溪镇英武村，与上海交通大学机械化试验团队联合开展机械臂采摘柑橘试验，试验成果已纳入该校科技成果转化项目申报。

开州区农业农村委强化与开州区供销社社协同合作，共建农事服务叫应平台，新增农机装备10万千瓦，培育无人机等新农具手260名，超20

万亩主要农作物实现全程社会化服务，为近10万农户破解种田难题。

服务惠农破解农田难题

接下来，开州区将加快构建开州“三农”智慧大脑，夯实农业“一张图”、农信“一本账”、农事“一张网”、农产品“一码通”数字基础，持续开发和优化具有开州农业辨识度的“一件事”数字应用场景，推动从“办好一件事”到“解决一类事”延伸，努力实现“开州创新、全市共享”。

“建立优势产业联建机制，在关面乡、雪宝山镇等北部山区乡镇的35个村成片种植10万亩木香，通过跨乡合作、连片经营，统一议价、统筹销售，木香产量达全国的40%，户均年收入10万元以上。”开州区农业农村委相关负责人介绍。

开州区建立特色品牌共用机制，依托“市级非物质文化遗产”南门红糖品牌，以南门镇为中心辐射带动周边乡镇各村建成万亩甘蔗产业带，带动1.1万农户增收4000万元。

开州区强化利益联结机制，按照集体经济组织控股、市场化规范运营的方式，成立14家镇股、村投公司，通过实行镇域统筹、跨村发展、股份经营、保底分红，一季度农民人均可支配收入增长6.8%。建立国企村企合作机制，开元鼎资产管理有限公司与周都村经济联合社联合成立周都红企业管理有限公司，系统运营刘帅故里红色资源。

富民政策引领，新农村繁荣发展。开州区与寿光市联合成立鲁渝蔬菜公司，创新“寿光研发+开州生产”“寿光总部+开州基地”“寿光市场+开州产品”等协作方式，通过土地流转、飞地入股，承包大棚、进棚务工等方式，寿光蔬菜基地所在村实现村集体收入每亩达500元、农民收入每棚达3.8万元。

富民政策引领，新农村繁荣发展。开州区与寿光市联合成立鲁渝蔬菜公司，创新“寿光研发+开州生产”“寿光总部+开州基地”“寿光市场+开州产品”等协作方式，通过土地流转、飞地入股，承包大棚、进棚务工等方式，寿光蔬菜基地所在村实现村集体收入每亩达500元、农民收入每棚达3.8万元。