

消失的“的确良”

新华社沈阳10月30日电(记者徐扬、王炳坤)人们是否发现,20世纪七八十年代曾风靡全国的的确良,如今市面上已难觅踪影。

当年的时髦衣物,今天进了陈列馆。在中国石油辽阳石化公司展馆,两块的确良布,一蓝一白,铺在展柜里,成为历史的见证。

辽阳石化是新中国第一块国产的确良原料的诞生地。对此,64岁老职工郭焕萍满脸自豪。

“三四十年前,的确良衣服是时髦的象征。”郭焕萍说,有一次出差上海,她花了近半个月工资买了件的确良衬衫。“穿在身上轻快笔挺,身边人纷纷投来羡慕的目光。”

禁拉又禁拽,禁洗又禁晒——由于这样的优点,中国人给这种进口涤纶纺织物起名“的确良”。那时候,人们的衣料主要是棉布。而棉布衣服易起皱不耐穿,打补丁、戴套袖的现象十分常见。

为解决百姓穿衣难题和替代进口,20世纪70年代,国家投资建设四大化纤基地,其中辽阳石化率先投产。1979年1月,辽阳石化纤维厂织出的第一批涤纶短丝,经辽阳纺织厂纺成涤棉细布,宣告国产的确良的问世。

据测算,辽阳石化每年生产的化纤原料,如果全部织成的确良,相当于430万亩棉田织成的布匹量。

曾任辽阳石化纤维厂厂长的蒋新坤亲历了的确良的辉煌。他说,20世纪80年代全国各大纺织厂的货车,在辽阳石化门前排起长队,都是厂长、副厂长来提货,“他们‘等米下锅’,我们的产品供不应求。”

2004年,蒋新坤退休了。此时纤维厂早已风光不再。几年后,由于市场饱和、需求低迷,包括涤纶短丝在内,辽阳石化陆续停产了各类化纤产品。

辽宁纺织服装协会会长王翀说,从20世纪90年代开始,随着人们对衣着舒适度和个性化需求提升,的确良逐渐被更高级的面料替代。尽管现在很多衣料还含有涤纶,但“的确良”的名称,已淡出了服装业的舞台和人们的视野。

的确良由盛而衰,折射从贫困到温饱再到总体小康,人民生活的历史性跨越。国家统计局数据显示,2018年城镇居民人均衣着消费为1808元,比1956年增长53.6倍。人们对衣着的需求从“穿暖”转为“穿美”“穿舒适”。

不生产的确良了,辽阳石化并没倒下。其研制的高端聚酯原料,可以用来制造防割手套、婴儿奶瓶等产品,销路十分火爆。公司总经理白雪峰说,高质量发展让国企老树发出了新枝。

收藏家马未都说,的确良就像一面镜子,照出时代的变迁,社会的进步。

回望天路:

只留脚印一串串

29日晚,新华社重走川藏线报道小分队正沿着白雪皑皑的川藏公路317国道穿行。刚翻过海拔5000米的岗拉山口,只见夕阳下茫茫雪地里,藏族群众与游客一道合着铿锵的乐曲跳起欢快的锅庄。

走近高原雪山草甸,一排排雪白的帐篷和3辆大卡车形成的流动藏寨映入眼帘,人们七嘴八舌说:跳起锅庄唱起歌,可以缓解一天来徒步二三十公里公益劳动的疲劳。

满头白发的格才大哥停下舞步与记者攀谈,脸上写满了藏家人的豪迈。原来,这是一个藏族环保志愿者队伍,他们从青海省玉树藏族自治州出发徒步前往拉萨,沿雪域天路捡拾垃圾,交给沿线政府清运,为洁净天路、护卫雪域尽力建设。

“队伍有166人,有共产党员、农牧民、上班族和大学生,最大的73岁,最小的23岁,10月10日从玉树出发,徒步近20天到这里。”领队之一的藏族小伙成马尔说,他从乐山一所高校刚毕业两年,现在玉树一家旅行社上班。

成马尔告诉记者,行走天路徒步环保活动已是第三回了,参与人数越来越多。去年捡拾了十余吨垃圾,今年路程过半,已经捡了八吨多。绿色感恩的环保理念愈发深入人心。

45岁的牧民扎西来自玉树称多县,家里有200多头牦牛。他把牦牛托付给哥哥照顾,自己跟着大家一起徒步捡拾垃圾。扎西说:“高原生态好了,牦牛才会好,我们生活才长寿。”

“没错,公益环保对每个人好,空气好了我们才能长寿。”雪地里,身着紫色上衣的拉阳阿妈,一边哼着曲调,一边舞动锅庄。她虽已年过六十,但对这一次徒步天路,心中装满了快乐。

38岁的美朵央珍是一位身材苗条的老师,她利用休假时间参加公益活动,一路走来,每天都用布做的垃圾袋把沿途不可降解的垃圾捡拾起来,打包放在公路特定位点,联系沿线政府清运。“出来时人白白的,现在黑黑的啦,但是看见高原道路干净了,心里好舒服。”

成马尔说,大家晚上8点熄灯休息,第二天清晨5点起床收拾,帐篷放到大车上,后勤组要到前方30公里处寻找宿营地。燃料是罐装天然气,厨余垃圾也要清运带走。

317国道是新中国最早修建的进藏公路,也被誉为雪域天路。随着进藏旅游人数增加,沿线环保压力增大。近年来,一些环保组织主动在进藏公路上捡拾垃圾,宣传环保理念,保护雪域洁净平安。

记者看到,静谧的寒夜里,路边不时跃出白兔、狐狸,还有踱着步子夜归的牦牛。星光之下,雪峰之上,茫茫白雪间只留下环保公益志愿者脚印串串。雪花飘过,天路的脚印也被悄悄掩藏。

(记者陈天湖、谢佼)新华社成都10月30日电

护林30年



▲近日,皮海云手抚与他工龄几乎相等的马褂木。

今年49岁的皮海云是江西省吉安市新干县黎山林场的护林员,1989年起开始从事护林、育林工作。他在林区巡视平均每天要走20多公里,30年的时间里累计行进20余万公里,黎山林场处处留下他的足迹。

新华社记者冯民摄

“木棒棒”见证高原产业转型路

枸杞产业令青海实现了治沙与致富的“双赢”

新华社西宁10月30日电(记者王金金)站在一片红彤彤的枸杞地头,种植户王烈祖的心里五味杂陈。十年枸杞种植路,王烈祖好似一位老船夫,在市场跌宕起伏的浪潮中,为了抵达脱贫致富的彼岸,坚定地向前航行,从未有过一丝松懈和动摇。

枸杞耐旱耐碱,防风固沙,是一种经济价值较高又兼具生态保护功能的树种。20世纪初,干旱少雨的西北地区以退耕还林、改善生态环境为契机开始大规模种植枸杞。

在农村,土里刨食的农民最害怕的就是地里不能种庄稼了。青海省林业和草原局林业和草原改革发展处长才旦周说:“最初政府采取发放种植补贴、免费提供树苗、派技术人员下地指导等方式推广种植枸杞,可很多农户还是不敢尝试。”

家住青海省海西蒙古族藏族自治州格尔木市大格勒乡查那村的王烈祖和村里其他村民一样,起初对枸杞种植也是半信半疑:“地里插个‘木棒棒’能吃饱饭吗?”但一想到自己是村干部,要带头响应政府号召,他毅然决然地在家里的15亩庄稼地里插上了枸杞树苗,

成了村里第一个吃螃蟹的人。

一分耕耘,一分收获。精耕细作结出的枸杞果给王烈祖带来了惊喜:“第一次结果是在2009年,当时就挣了3万元,结果2010年收入翻了一倍,我担心是在做梦,收到货款的时候狠狠地掐了一下自己,疼了,一切都是真的。”

外地人来租地种、本地人扩大规模种、本钱不够贷款种,经济效益吸引下,“木棒棒”迅速在柴达木盆地生根、发芽、结果。统计数据显示,2008年至2011年青海省枸杞种植面积扩大超8倍。

在青海枸杞主产区海西州,农牧局局长潘立清说:“2011年至2015年是当地枸杞产业发展最好的时期,这几年普通枸杞平均25元一斤,有机枸杞更是超过40元一斤。”

而对于王烈祖,15亩枸杞地在2014年给了他38万元的丰硕收获。

种植面积迅速扩大,枸杞质量参差不齐、市场供需不匹配……青海枸杞产业在2015年下半年出现了产能过剩,枸杞价格迅速下跌。记者2018年在柴达木盆地调研时,当时有机构枸杞卖出了普通枸杞的价格,为防止枸

杞板结、发霉,很多种植户甚至一度选择了亏本贱卖。

行情突变,只有初中文化的王烈祖凭着直觉决定坚持种下去:“感觉价格能回暖,也不知道怎么说,种的时间长了就会有这种‘感觉’。”

面对产业波动,当地政府实施了例如鼓励种植有机枸杞、打造柴达木枸杞品牌、创新引进枸杞价格指数等扶持措施。潘立清说:“政策扶持不能违背市场规律,及时落施政策,一方面是为了保护种植户利益,另一方面也要为产业今后良性发展打好基础。”

在经历了3年寒潮期后,青海枸杞产业在今年迎来了久违的春天。青海省林草局提供的数据显示,青海枸杞种植面积已超过74万亩,是我国第二大枸杞种植基地,截至2018年末,全省通过国家有机枸杞产品认证面积近8.46万亩,成为全国最大的有机枸杞种植基地。

产业波动期内,王烈祖逆风而上,扩种了28亩枸杞地:“租金便宜了,我就承包多种了一些,今年价格好,估计可以挣上30万元。”他说,自己还和枸杞出口企业格尔木亿林构

杞科技开发有限公司合作,不愁销路了。

谈起为什么选择王烈祖的枸杞,该公司总经理赵海东说:“王烈祖种植的枸杞品质好,严格按照出口有机枸杞的全流程要求进行种植,柴达木枸杞粒大饱满,深受外国顾客喜爱,而优良品质则是公司跻身国际市场的关键。”

多年的枸杞种植,使柴达木盆地生态环境向好、向优。海西州德令哈市民王宁说:“原来一到春天这里的沙尘暴特别严重,现在雨水多了,气候也比原来湿润了。”

一根根“木棒棒”带给柴达木盆地农牧民的还有很多。

今年11月1日将开始实施的《海西蒙古族藏族自治州促进枸杞产业发展条例》规定,生产、加工枸杞及其产品过程中,禁止使用焦亚硫酸钠及其替代品,枸杞质量第一在地方立法中得以体现。

谈到明年的生产经营,凭借直觉和经验,王烈祖说:“今年枸杞收购得多,明年价格可能会降一点,但是不管价格怎么变,只要是把品质放在第一位,精耕细作肯定比粗放种植挣得多。”

据新华社济南10月30日电(记者王阳)熟练地用扳手旋转螺丝,理顺各色电线,身边外籍同事发表着对于线路改造的意见……走进俄裔德国人威科多位于威海市环翠区羊亭镇的工作室,记者得知,这位57岁的工程师刚来此地一年多。

来到威海之前,威科多一直在欧洲工作生活,以他为核心成员的电机研究团队拥有11项发明专利,曾获俄罗斯杜马科技奖。他们研发的新型高效电机的新能源车辆,总体行驶里程增加30%,100米加速时间缩短30%,生产所需的钢、铜等耗材节省30%左右,在国际上处于领先水平。

让自己的研发成果实现规模化生产并投入实际应用,是威科多一直以来的梦想。在国外组装一台电机,各种配件需要全球采购,再加上人力成本等因素,造价很高,这让他四处碰壁。

一个偶然的机会让威科多来到了中国。他发现在中国制造电机的配件随手可得,而且物美价廉,人力成本也比欧洲低得多,先后考察了中国的十几个城市,最终威科多把梦想启航的地方定在威海。

如今,威科多成为威海氢气动力设备有限公司总工程师。他告诉记者:“除了这座沿海城市优美的自然环境,让我下定决心来华的,还是中方合作伙伴的诚意和这里优越的营商环境。”

据了解,威海市实施了“服务专员”制度,为所有投资商和引进人才提供全程贴心服务。办事服务效率之高让威科多赞不绝口。“办外国人工作许可证时,上午9点多到办事大厅,中午下班前就拿到了这张卡片。”威科多说。

新加坡籍科学家秦志亮同样感受到当地招才引智政策力度。在一年前的威海国际英才创新大会上,秦志亮的专业所长与威海高新技术开发区一家企业的发展方向不谋而合。

“这里求贤若渴的创业环境,和干事创业的开放态度,让我印象深刻。”秦志亮很快做出决定。今年3月,他全职加入威海北洋集团,担任副总工程师、技术中心副主任,重点开展“基于人工智能的城市管理服务云平台建设项目”等一系列智能安防项目。

同时,秦志亮的妻子及其子女也一同来到威海生活。8月,在威海当地政府的帮助下,他的儿子顺利入读威海一所小学。

为最大限度汇聚人才、集聚资源,今年以来,威海市打造了威海“英才计划”升级版,优化配置政策“工具箱”,努力打造支持创新创业的政策洼地。一系列颇具含金量的招才引智新政陆续出台:对引进的杰出人才和领军人才,分别给予最高1000万元、500万元的经费资助;对入选“威海市产业工程师特聘专家”的,给予最高300万元的经费资助,并提供专项基金投资支持;对符合条件的来威博士、硕士研究生和本科毕业生分别给予每月5000元、2000元、1000元生活津贴,连续发放3年……

在强化政策扶持的同时,威海市以“一次办好”改革为契机,加快机制创新,优化服务环境,打造全链条、闭环式的人才服务体系。畅通海外高层次人才绿色通道,提供从出入境和居留服务、金融服务、科研服务到配偶安置、子女入学、休假保健等30项“一站式”绿卡服务,以精准服务留住人才,助力精致威海建设。

人才聚集,催生新动能。威科多解决了当地生产的微型电动汽车速度低、电机效率低、续行里程短等问题,产品远销墨西哥等地;秦志亮用通信工程专业知识让企业在人工智能技术上获得突破;获得工信部“高层次留学人才回国资助”奖励的海归博士邢洪涛,已在胃癌和结直肠癌药物专利方面取得新成果……

威海市委组织部副部长、市人力资源和社会保障局局长王子明说:“我们坚持‘人才是第一资源’理念,用‘人才红利’推动高质量发展。未来,我们将以更积极的政策、更宽广的胸怀、更优良的服务、更扎实的工作,打好招才引智‘组合拳’。”

黄河源记录到雪豹触发红外相机次数超190次



据新华社西宁10月30日电(记者田文杰)记者29日从世界自然基金会获悉,世界自然基金会黄河源雪豹调查取得新进展。截至目前,黄河源雪豹调查已记录到雪豹触发红外相机次数194次,照片和视频资料2131条,其中包括多次雪豹交配过程、母雪豹携带幼崽等珍贵画面。

在其公布的一段画面中显示,9月2日,一只雪豹在湖边山脊上悠闲漫步,怡然自得的刨坑标记,巡视领地。此后在10月5日,红外相机再次拍到这只雪豹,它背对画

面,凝视着眼前的湖泊,似乎在守望这片天地。

“我们先后通过5次野外调查布设了22台红外相机,覆盖面积约425平方公里。这些数据对帮助我们了解黄河源雪豹的分布区域、生存状态、种群数量以及雪豹的行为等方面有着重要作用,也为保护黄河源雪豹及整个生态系统提供了重要的科学依据。”青海原上草自然保护中心创始人阿旺说。

去年10月,世界自然基金会联合青海原上草自然保护中心启动了“黄河源雪豹调查”项目,该项目是三江源国家公园管理局和世界

自然基金会合作的“诞生在三江源——国家公园创行”项目的重要组成部分。

“这些精彩的镜头不仅再次证实了黄河源是三江源区域重要的雪豹栖息地之一,更生动体现了雪豹与水源地的关联,诠释了雪豹作为‘高山守护神’的角色。”世界自然基金会雪豹项目经理何兵说。

▲10月5日,青海黄河源头,一只雪豹背对相机,凝视着眼前的湖泊(图片由世界自然基金会提供)。新华社发

走向更加广阔的舞台

正如诺贝尔经济学奖获得者罗纳德·科斯曾赞叹,中国经济改革故事是坚强的民营企业家的故事。于奋斗者而言,当下的困难终会是暂时的风雨。

当前,全球保护主义、单边主义抬头,世界经济不稳定不确定性增多,国内转型升级、推动高质量发展进入攻坚克难的关键阶段,成本升高、环保压力加大、融资困境有待破解……压力叠加下,不少民营企业发展困难重重。

只要信心不滑坡,办法总比困难多。

内外形势变化的确加剧不少民营企业的压力,但也形成倒逼,促成机遇,越来越多的企业主动出击、直面挑战、突出重围。

越是吃劲,越要加足马力,向内要动力——

一款设计时尚、功能实用的蒸烤一体机上市半年,市场占有率达到20%,单款产品销售额突破1亿元。这样的成绩单让杭州老板电器股份有限公司首席营销官叶丹芃直呼“惊喜”。

“中国拥有无可比拟的巨大单一市场,不管外部环境如何变化,只要‘精耕’用户和市场,国内市场潜力依然很大。”叶丹芃说。

越是困难,越要迎难而上,向外要机遇——

正在举行的第126届广交会上,已参展36届的广西三环企业集团股份有限公司带来新产品。一件件以高透、高白为亮点的陶瓷制品,展示着企业的产业升级和技术创新。

“原来公司以出口欧美地区为主,如今开始在中东、中亚等‘一带一路’沿线开拓新市场。”公司董事梁桂东说,广交会是中国企业拓展市场的重要渠道,公司已在迪拜设分公司,专攻创收较高的浮雕金产品。

越是挑战,越要保持定力和信心,提升自身竞争力——

面对风雨挑战,越来越多民企着眼于创新、改革,实现凤凰涅槃。

“创新决定我们能飞多高,品质决定我们能走多远。”小米集团创始人、董事长兼首席执行官雷军说。成立9年来,坚持信息技术与制造业深度融合,小米产品畅销海外,并在今年成为最年轻的《财富》世界500强,书写又一个来自中国的纪录。

面对未来,中国前所未有的勇气和决心持续优化营商环境——

“和第一稿相比,新的政策几乎推翻重

来,充分吸收了企业家的意见建议。”提及温州市瓯海区《促进智能锁产业发展十条政策》