

中国人年货篮子里的新变化

从健康年货、运动年货到美丽年货

新华社沈阳2月14日电(记者汪伟)年货中夹一包口罩,和朋友相约夜跑,为家里添上一盆蝴蝶兰……在这个牛年春节,中国人的年货清单中,除了珍馐美味,还多了“健康年货”“运动年货”“美丽年货”。

“健康年货”为春节增平安。撕开单片装的包装袋,沈阳市民张国伟和老伴戴上儿子寄来的口罩,14日一大早便开启了当天的遛弯模式。

这个春节,张国伟在上海工作的儿子张帅没有回来过年,但是年货却没有“缺席”。老张说:“口罩是儿子买的,要求我们必须勤换。不够了,他再买。”

除了口罩,在儿子寄来的年货中,还有大枣、红酒、头部按摩仪……

张帅电话里对记者说,去年国庆节回家发现,

老人的口罩不舍得扔,自己有些担心。这几个月都是定期给他们邮寄口罩,过年更是一次性买了200只单独包装的口罩,“就怕他们舍不得”。

近年来,在年货中添加一份守护健康的产品已经成为中国人的新习惯。日前发布的《百度2021年货搜索大数据》显示,按摩椅、护肤品、泡脚桶、保健品等是年货礼品榜的主力。

“运动年货”为春节增活力。12日(初一):上肢肌肉加强;13日(初二):臀腿加强训练……在一家电商平台的页面上,早就推销起了为顾客准备的年货:免费直播课带你春节“云运动”。

随着生活水平的提高,中国人年货清单上的珍馐美味越来越丰富,每逢春节胖三斤也成为很多人的烦恼,因此“运动年货”也悄然走俏。

在沈阳,一些滑雪场早早结束了春节假期,开门迎客;成都市倡议号召市民科学健身,推出“每逢佳节瘦三斤”“家庭健身总动员”等“云动健身——陪您过春节”系列活动。

青岛体育中心则依然延续了过年不打烊的传统,除夕至初三适当缩短营业时间外,包括游泳、羽毛球、健身等在内的所有健身场馆,均按工作日时间对外开放。

拼多多数据显示,年货节期间,瑜伽垫、拉力器、跳绳、仰卧起坐辅助器等居家简易健身器材以及各类健身相关产品热度走高,搜索量和下单量均呈现出超过130%的增长。

“美丽年货”,为春节添彩。

“这盆蝴蝶兰不错吧。”大年初三一早,家住沈阳铁西区的王兰就开始为自己心爱的年

宵花浇水,她说:“这盆花是快过节时买的。买花的人特别多,一盆里面六棵花要100元。”

王兰今年63岁,家里的节日氛围偏传统,阳台上挂满了彩灯、灯笼,下面就是春节前购置的盆花。夜幕降临,红灯笼下,绿粉紫黄的花朵增添了许多喜庆。

和王兰不同,一些年轻人则喜欢购置鲜切花。春节期间,留在沈阳过年的小张为自己的小家购置了鲜花,今年是她和丈夫结婚的第三年,也是第一次没有回到双方父母家过年。“人虽然少,但是氛围不能差。”小张说。

春节是中华民族最重要的节日,置办年货是中国寻常百姓家不可或缺的头等大事。从鸡鸭鱼肉到如今的“健康”“美丽”,折射的是中国社会的巨大变化。

(上接1版)老曾家所在的元古堆村,属素有“苦甲地”之称的甘肃省定西市。2013年以前,元古堆村是远近闻名的“烂泥沟”,村里人的致富梦一次次被烂泥路缠绊。外地客商曾看中元古堆村高寒阴湿的山地,想试种百合。示范时收成极好,2亩地挖了7000多斤。百合挖出当天必须拉走,偏逢阴雨,道路都成了泥窝子,只能靠农用车加木板,一点点挪出村,折腾了一天还剩不少。老板怕了,收成再高也不敢再种。

脱贫攻坚战打响以来,1.14亿元资金投入了元古堆村的基础设施。村委会主任郭连兵说,2013年以前,全村只有2.4公里硬化路。如今,通社路、巷道、入户路全部硬化。

路好了,发展产业有了底气。元古堆村将百合、中药材和马铃薯种薯确定为种植重点品种,在小额信贷、农业保险等政策支持下,种植面积扩大到4500亩,超全村耕地面积七成。老曾投身产业的胆子也越来越“肥”,他流转土地种了40亩百合、5亩党参、8亩当归、6亩黄芪,成了村里数一数二的种植大户。

如今村里的家用轿车也多了,郭连兵说,去年一年就新增40多辆。去年6月,老曾家也从兰州迎回一辆近10万元的私家车。老曾说,村里的光景越来越好,大伙要开着小轿车奔小康,走乡村振兴路了。

一架梯搭载希望

清晨,早起的某色拉博深吸了一口林间清冽的空气,拿起手机拍了几张风景照发了条朋友圈,马上引来天南海北的朋友点赞。今年春节,某色拉博要在古里拉达峡谷的“天空之谷”营地值班度过。营地下方是著名的“悬崖村”——四川省凉山彝族自治州昭觉县阿土列尔村,也是某色拉博长大的地方。

过去,17段架在悬崖上的藤梯是人们进出村唯一的通道。某色拉博还记得,当年嫂子难产大出血,漆黑的悬崖和摇摇欲坠的藤梯挡住了送医的路。第二天天亮赶紧往山下背,没等走到山脚,人就咽了气。

16岁那年,某色拉博就去了外地打工。2013年,哥哥分了家,按照风俗,排行最小的他得回家照顾体弱多病的父母。也在这一年,精准扶贫工作在凉山州全面推开。村里来了州、县两级派来的扶贫干部,某色拉博家被确定为建档立卡贫困户。

2016年8月,村里开始修建钢梯。8个月后,总共耗费6000根钢管的2556级钢梯全部竣工。村里架起了通信基站,铺设了电网、光缆。村民沿着钢梯把冰箱、洗衣机背回家里。某色拉博用手机做起了直播,钢梯上的他身轻如燕,最快一次仅用15分钟就从山顶下到山脚。惊险的动作、奇绝的风景很快让他收获了十多万粉丝,他也有了新名字——“悬崖飞人”。

“悬崖村”火了,政府成立了旅游公司,建起了“天空之谷”营地,身手敏捷的某色拉博被吸收到公司当起了导游和营地管理员,一个月工资近4000元。

告别了羊群和山上的薄田,某色拉博的世界变得广阔——到大理参加酒店管理培训,到西昌跑马拉松,到深圳参加室内皮划艇赛……他的微信加了上千个好友,曾经不善言辞的他变得大方、健谈。

2020年5月,他带着家人搬进了易地搬迁安置点的新居。但某色拉博说,自己的事业还在“悬崖村”。自从建成了钢铁“天梯”,慕名而来的游客络绎不绝。春节期间,也有不少人要专门来体验“天梯”。村里还有乡亲们开办的民宿,不少“留守青年”期待未来能靠旅游挣钱。“今年6月,从山下通到营地的公路就修好了,我想带更多人去‘悬崖村’看看。”某色拉博说。

一张图描画愿景

时值春节,地处深山的湖南省湘西土家族苗族自治州花垣县十八洞村里,家家户户门口挂上了红灯笼,苗寨村民们的火塘上方熏满了腊肉。

步行在十八洞村中,一张旅游导览图映入眼帘。村里这些年发展乡村旅游,村民都富了起来。去年,十八洞村到村游客41万人次。2013年十八洞村人均纯收入仅1668元,到2020年已增长到18369元。

最近,43岁的村民杨正邦和妻子忙个不停。他们新熏了1000余斤腊肉,除了自家吃、给游客做菜,还能通过网络销售。“去年自家的农家乐光是腊肉就用掉了800斤,一年下来纯收入超过了8万元。”杨正邦说。

2013年之前,杨正邦和妻子一直辗转辽宁、浙江等地打工。2013年,“精准扶贫”在十八洞村首次被提出。精准扶贫蓝图下,杨正邦和妻子看到了前所未有的希望。时年35岁的他决定返乡。

近几年,到村游客越来越多,杨正邦办的农家乐生意更加红火,他又扩建了民宿,“新的一年在我们大家的共同努力下奋斗下,相信十八洞村会越来越好。”

另一张图也正在十八洞村徐徐铺展。2018年7月,湖南省率先在十八洞村建立驻村规划师制度,从湖南大学引入规划设计团队,用精准理念编制并实施“多规合一”实用性村庄规划,确立了“精准扶贫首倡地、传统村落保护地、乡村旅游目的地、乡村振兴示范区”的目标定位。十八洞村的乡村振兴也逐渐浮现出清晰图景。

这些天,驻村工作队队长麻辉煌也忙着跟村民们筹划脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接的“路线图”。他说:“十八洞村在乡村振兴的道路上要走得更好,眼下还得一件事情接着一件事情办,一年接着一年干。”

(参与记者张玉洁、马希平)
新华社北京2月15日电



就地过年施工忙

喧嚣褪去的车站小镇与老周的“归隐”

从福州出发,沿着闽江逆流而上,在经过南平市延平区后不久,江面在青山之间豁然开朗,背山傍水有一座火车站,一列列货运列车整齐停在轨道上,时不时发出嘹亮的汽笛声,在周围一排排泥灰色的建筑中回荡,让人恍若有穿越时光回到上个世纪80年代的错觉。这里便是来舟,是小镇,也是车站,还是老周退休后的“归隐”之处。

这是老周在来舟过的第五个春节。一大早,他就在房前屋后的菜园里摘菜、抓鸡,准备款待亲朋好友。

老周全名周光耀,是福州火车站的退休工人。尽管退休前他才回到省城车站,但对他来说,离省城不到200公里的来舟,才是他魂牵梦萦的地方。

1986年到2005年,周光耀作为福州火车站乘务室派驻来舟火车站的派班室调度员,分管着从来舟出发到福州、邵武、永安三个方向各趟客、货列车运转车长的派班工作,“当时这里一派繁忙景象,人来人往。”老周深情回忆。

过完年,他们继续留在家实现“小目标”

据新华社长沙2月14日电(记者周勉、程济安)从去年新冠肺炎疫情暴发后返乡到如今主动选择留在家乡继续自己的事业,湖南省怀化市会同县金子岩乡陈家村村民黄生永只用了大半年时间。这个曾经在外闯荡30年的打工者今年春节最大的愿望,就是把自己的扶贫车间做大做强。

“去年回来是逼不得已,没想到越做越好。过完年,我就马上落实我的规划!”黄生永返乡之后做起了自己的老行当,在老家开办了一家专门生产工业用手套的扶贫车间,并在去年以8万元利润超额完成了自己“赚到5万元”的“小目标”。他说,随着车间的发展逐渐步入正轨,需要更多熟练工人,因此自己决定从春节之后开始手把手给新招的工人们上课。

一个多月前,怀化市麻阳苗族自治县的冰

早在1997年以前,鹰厦铁路是福建唯一一条单线铁路,位于鹰厦线上的来舟站是一等客运站。那是来舟站最辉煌最兴盛的一段时期,南来北往的列车都要在这里停靠、中转、调换车头,各地方言在这里汇集。“比省城车站还要热闹”,老周说。

车站的客流带动了来舟镇的繁华。老周回忆,在这个“被火车拉来的小镇”,“短短几百米的站前路有几十家旅店和商铺。小镇上不仅能买到种类丰富的闽北特产,还能买到北京二锅头、北京烤鸭、上海大白兔奶糖等一系列‘新鲜货’。”那时候,时不时有人托他捎点外省的新鲜货回来。

1997年,横南铁路开通,福建有了第二条出省通道。2009年,温福铁路通车,标志着福建进入了时速200公里以上的“动车时代”。随后,更多路线相继开通,福建省铁路的运行时速从四五十公里发展至三百公里。来舟站,从还有普通列车停靠,到后来,车少了、人稀了,慢慢淡出了人们的

视线。

2016年1月10日,对老周来说,记忆深刻。尽管老周已经调回了省城车站,但他还是专门来到来舟站:这天,随着K45次列车缓缓驶出,投用60年、福建最早的铁路枢纽来舟站,从“台前”走向“幕后”,彻底结束了客运的使命,改为承担货车编组功能,至今仍是福建省最大的编组站。

喧嚣褪去的车站,也抚平了小镇曾经的躁动。如今的来舟镇,少了南来北往的过客,在炊烟袅袅和鸡犬相闻之中回归乡土生活的平静。

由于割舍不下在来舟度过的青春岁月,也割舍不下这里田园乡土生活,老周在退休后执意将家安在了来舟。

冬日的暖阳下,老周一边坐在院子里洗菜,一边吩咐女儿出门迎接远道而来的朋友。一阵汽笛响起,车轮撞击铁轨发出的隆隆声由远及近,老周顺着声音抬头向远处望去,许久回不过神来。

据新华社福州电

糖橙进入上市期,当地姑娘段慧燕就在各个果园穿梭,一面忙着用手机将个大汁多的橙子呈现给顾客,一面忙着和果农砍价过秤,高峰时一周能发货5000单。段慧燕去年参加了县里组织的直播培训,一个班200多名同学,几乎是和自己一样的返乡务工者。“我们怀化一年四季都有水果。”头脑“灵泛”的她打算今年留在家乡“跟着果期跑直播”,杨梅熟了去靖州,黄桃熟了去洪江,葡萄熟了去芷江……

原本只想在家乡找个过渡,但最终选择留下来的,还有在麻阳长寿产业园一家企业工作的滕玉娥。

凭借之前在深圳打工十多年积累的经验,滕玉娥上班第一个月主动向公司提出的管理建议就被采纳,对此,公司行政部经理李叶芳印象深刻。她介绍,去年7月公司招聘

了36名应届毕业生,本打算作为储备干部培养,结果到年底走得一个不剩,反而是滕玉娥这样的返乡务工者成了中坚力量。企业去年确定了包括滕玉娥在内的50多人为重点培养对象。麻阳县人力资源和社会保障局就业服务中心主任周甫河认为,类似长寿产业园这种偏远县级产业园,技术水平和管理理念都落后于沿海发达地区,因此这里的企业真正需要的并不是所谓“高级人才”,而恰恰是滕玉娥这种有经验、有技术和作风踏实的返乡务工者。

“根据我们的监测,从去年开始,全市参加就业培训的返乡农民工每个月都在增加。”怀化市人力资源和社会保障局党组成员余仲浦说,随着乡村振兴序幕的拉开,将会有更多人选择留在家乡创业就业。

广州：千年花市上『云端』

据新华社广州电迎春花市是岭南地区过年的传统习俗。在“花城”广州,人们习惯年前相约“逛花街”,捎上一盆花以求来年顺风顺水。今年出于疫情防控的考量,广州首创“线上为主、线下补充”的花市模式,疫情防控与鲜花销售两不误,实现了“花农不愁卖,市民不愁买”。

线下花市：年花分散销售不失年味

广州传统的迎春花市一般从农历腊月二十八起持续到除夕夜,今年为避免人群聚集,传统大型迎春花市被取消,取而代之的是分散在户外开阔场地的“微花市”。

穿过越秀区杨箕村高耸的牌坊,漫步而行,道旁的花市临时售卖点依次排开,蝴蝶兰、桃花、水仙、年桔等新鲜欲滴,花团锦簇,花式造型令人赏心悦目。

迎春花市融合了广州人“讲意头”的传统:金桔象征“大吉大利”,百合寓意“百年好合”……广州市民姚洁贞特意购买了一盆猪笼草,因为“猪笼入水”在粤语中意味着“财源广进”。她说:“往年全家人都会去西湖花市‘行花街’,今年响应号召不聚集,就在家附近买些年花。”

留在中国过年的印度留学生苏菲,通过手机导航找到了一个花市临时售卖点,她拍摄了许多花卉图片和视频上传至社交媒体,希望让外国的朋友也能感受到中国的年味。

除了流动的客户,大部分客户在线上订货、现场提货。得益于网上购花的“一键式”物流配送,一些快递小哥正在档口旁忙碌地装车。

广州花市办介绍,各区在全面落实疫情防控措施的基础上,线上线下全面推进年花售卖。

“云上”购花：快捷便民更具科技感

往年花市上人潮涌动的场景没有出现,但“云上花市”的“嘉年华”早已开演。春节前夕,广州绿宝轩农业科技科技公司鲜花大棚内,几十万盆五颜六色的海棠、马蹄莲、红掌等花卉销售一空。

该公司副总经理余昌平说,就在十多天前,海棠和马蹄莲还剩下五分之一没有售完,“就地过年的倡议发出后,销量很快有了保障,以海棠为例,今年的单产是11万盆,目前基本售尽。”

绿宝轩所在的从化区是广州年花主要供应区之一,从化区农业农村局副局长何巧清说,从化区今年1月份年花销售突破4600万盆。

广州年花购销两旺的背后,是网上花市帮助花农打开了销路。据悉,“从化线上花市”小程序自2月3日上线以来,进驻商家60多家。

广州各区组织花农、鲜花生产基地、花卉经销商等鲜花供应端,对接各类线上平台。

年花“触网”：多部门为花农保驾护航

从店铺开通运营到仓储物流衔接、供销市场对接,广州“网上花市”成功运营背后,离不开多部门的联动。

今年1月,广州市商务局开设年花电商专题“云培训”,讲解线上店铺开通运营、花卉打包及物流实操等知识。广州市白云区举办了广东省第一个“网上花市”培训班,培训当天就有31个网上花店顺利开业。

物流运输上,多家企业联合助力年花配送。例如盒马鲜生依托在广州的14家门店形成小型花卉自提点。此外,高德地图上线广州花市地图,点亮了分布于大街小巷的微花市、花卉基地、中国邮政便民提货点、社区花市、花店等。

广东省农业农村厅有关负责人介绍,截至2月3日,全省农业农村部门组织的网络年货节“云上花市”交易数量约为2万单,实现交易金额超过4500万元。(记者胡林果、陆浩、丁乐)