

新华社兰州电(记者张文静、郭刚、王植樱)北风吹过,药香弥漫。春节前夕,48岁的中药材种植户尹想成又成功卖了一批党参,赚了4万多元,再一次让他幸福感“爆棚”。这一年,辛辛苦苦没白忙,他和家人又能过个好年了。

甘肃省定西市陇西县素有“千年药乡”和“西北药都”之称。尹想成就住在陇西县福星镇裴家湾村。从他记事起,父辈就以种植党参、黄芪等中药材为生。

一株株飘着浓浓药草香、入口有点发甜的党参就是他们重要的经济来源。春节前,是当地中药材销售旺季,在这个当口能将党参卖个好价钱,也是他们最大的盼望。

盼望变现实,距离不再遥远。作为资深的党参种植户,尹想成从小跟着父辈耳濡目染,从党参育苗、栽种到收割、销售,积攒了丰富的经验。多年以来,他也从中深切感受到了中药材种植产业的巨大变化。

尹想成回忆,过去,父辈完全靠人工采挖党参。每逢采挖季,父母就会带着他在凌晨3点出发,头戴矿灯,随身携带馍馍等干粮,在地里一挖就是一整天,直到天黑才回去。回到家,腰酸背痛,吃上一粒止疼片才能缓解疼痛。次日,他们还得拖着疲惫的身体继续采挖。当时,一亩党参需要三四天才可以挖完。

岁月如歌,悄然更迭。几年前,尹想成购买了一台挖药机,不仅能满足自家20多亩中药材的采挖需求,而且还能帮助乡邻们采挖中药材。“借助挖药机等机械化设备,最多半个小时就能采完一亩党参。”尹想成说,和前些年全靠人工采挖相比,现在当药农确实轻松和方便多了。

身体力行不再累,心也不再慌,成为当下尹想成的另一个明显感受。

党参等中药材种植产业受自然灾害、市场需求等因素影响较大。2014年,当地大旱,尹想成种植的党参产量减少。幸运的是,在政府引导和补贴下,他于前一年为近十亩党参购买了农业保险。每亩党参获得了700多元的理赔款,弥补了他部分经济损失。

吃一堑长一智。有了这次经验,给中药材上保险就成了尹想成每年抵御风险的必备措施。

政府补贴、技术指导、信息畅通等措施也让尹想成做大做强党参种植有了更多底气和信心。

当地政府提供的免费复合肥、有机肥减轻了中药材种植成本;生物防虫技术的培训、绿色标准化的种植模式提高了中药材品质;价格信息的及时公布解决了被药商压价的难题。

“土味”中药材,种出了“甜日子”。

最近一段时间,一公斤党参干货价格达到60多元。但尹想成准备将家里剩下的1000公斤党参干货储存起来,等春节过后价格更高时再出手。

“日子越过越好,越过越有盼头。”尹想成心怀期许,“今年,我计划再以旧换新,置换一台性能更好的挖药机,再采购品质更好的中药材苗子,从源头上提高中药材质量。”

陇西县农业农村局局长张占军表示,从土里“刨食”到地里“刨金”,像尹想成一样,陇西6万多户中药材种植户近年来依托中药材种植产业持续增收,收获财富,迎来小康。2022年,全县中药材种植面积达到45万亩,种植环节产值达到18亿元以上。产业兴,农民富。中药材种植产业已成为当地增收致富的首位产业。

(上接1版)如今,企业生产能力增加了30%,订单也增加了30%。“满产满销的状态,企业从上到下的精气神儿又回来了。”王梦华说。

企业快马加鞭忙生产,项目建设也热火朝天。在山东爱特云翔大数据产业园施工现场,几名工人正在大楼外安装玻璃幕墙,焊接钢管、室内装修等工序有条不紊。

“工人白天、晚上两班倒,好几个作业面同时施工。”山东爱特云翔信息技术有限公司基建中心总经理王立鹏说。

在爱特云翔项目现场,施工方为室内装修用的水泥盖毯子保温。王立鹏说:“冬季低温对玻璃幕墙结构胶有影响,一般7天才能达到强度要求,但我们在房间开空调,3天就能达到要求,为的是能尽快施工赶进度。”

山东爱特云翔将技术创新与产品研发作为企业发展的重点工作之一,完成研发成果数十项,取得数据采集、人工智能、大数据、云存储等知识产权80余项。

只要有核心技术 and 核心产品,就不怕没有市场。“客户等着我们交付入驻,我们只能抓紧赶工期。”王立鹏说。

近年来,山东集中打造11条世界级产业链、200家以上产业生态主导型“链主”企业,集中培育壮大战略性新兴产业集群,培育新能源、新材料、高端装备等一批千亿级、万亿级增长引擎。

企业稳步发展,离不开政策“暖风”护航。2022年年底,山东省市区各级政府出台了一系列刺激经济企发展的政策措施,为企业发展提供保障和支撑。

在山东港口青岛港,元旦假期在泊作业船舶11条。其中,有10条船舶是服务RCEP各国家的船舶,航线连接了中日韩、东盟及澳大利亚、新西兰的多个重要港口。

进入腊月后,京杭大运河也进入了“忙年时间”。通过济宁港航的集装箱通江达海发往华南、华北地区,整体物流时效压缩30%至40%。

谈起未来一年的发展,记者走访的山东多家企业都信心满满。“预期明确,市场需求将大幅增加。一期项目马上投产,我们正在筹划二期、三期项目。”王梦华说。

找准特色产业 形成竞争优势

2023开年乡村产业振兴观察之“特”字篇

非遗腊肉、沙地花生、杂粮醋……新春佳节之际,各地特色农产品走出大山端上千家万户餐桌。每一份土特产背后都是一个产业。产业振兴是乡村振兴的重中之重。当前,全国各地探索做好“土特产”文章,发展农村特色产业,并向一二三产业融合发展要效益,在乡村产业振兴的道路上走出了自己的步伐。

找准特色产业 挖掘地域价值

“今年一万多斤腊肉还不够卖,马上准备炕第二炕。”春节销售旺季来临,重庆城口县厚坪乡腊肉大户何宜香最近忙着给全国各地顾客打包发货。

城口县处于富硒带,独特地理优势养出的高山生态猪,赋予城口腊肉独特风味。2007年,“城口老腊肉制作工艺”被列入重庆市非物质文化遗产名录。当地依托特色腊肉打造“老腊肉小镇”,年产值可达8亿元,每年带动1.5万余农户户均增收1万元以上。

“走好特色发展之路,要突出地域特点,体现当地风情,要跳出本地看本地,充分用好各地资源禀赋,找准特色作为着力点,避免简单同质化发展,需要深入挖掘土特产的生态和文化价值,提升品质和品牌效益。”重庆市乡村振兴局局长刘贵忠说。

随着数字经济蓬勃发展,传统文化与现代科技碰撞出新火花,为春节带来新年味。

快手今年推出“云”上庙会,让用户体验民俗的同时,也为各地特色土特产提供了展示的平台。

初步统计,到2021年底,我国杂粮豆、果蔬茶菌等特色种植基地面积达12.05亿亩,年度生产特色农产品13.85亿吨,养殖特色牲畜669.52万头,生产特色水产品2470万吨,特色产业一产总产值达到9.7万亿元,有效带动农民增收。

形成竞争优势 打造可持续发展能力

隆冬时节,吉林省双辽市双英花生种植专业合作社加工车间里,一台台花生筛选设备隆隆作响,被分包成不同等级的花生将运往全国各地商超。

双辽市地处吉林省西部地区,十年九旱,多是沙土地,却非常适合种植花生。适宜的地理条件,还要有优质的品种,才能生产出有竞争力的产品。从“双英1号”到“双英6号”,当地合作社这几年不断改良品种,每年销量可达七八百万元,带动200余户村民增收。如今,双辽不仅是吉林的花生之乡,出产的花生还走出国门销往欧洲。

找准特色产业是迈出产业振兴第一步,未来还需通过强龙头、补链条、兴业态、树品牌,推动乡村产业全链条升级。合作社负责人张英说:“虽然双辽花生名气越来越大,但还面临产业链短、附加值低等问题,要把‘好资源’转化为‘好品质’,把‘好品质’转化为

‘好品牌’。接下来,要做强精深加工,在拓展电商渠道上下功夫。”

在拓宽销售渠道上,各大电商平台也积极探索让优质特色农产品对接消费大市场。美团买菜推出“本地尖货”品牌计划,加大优质农产品源头直采,例如洪湖莲藕最快30分钟送到武汉的餐桌,提升优质特色农产品供应链效率;广西、山东等地农户手工编制的竹篮通过电商平台销往全球60多个国家,让乡村特色“土货”直接出海。

国家创新与发展战略研究会副会长吕本富说,做好产业振兴中的“特”字文章,要瞄准“差异化”竞争,做到“人无我有、人有我精”。未来还需制定分级标准和量化的操作规程,让科技赋能特色产业。

向一二三产业融合发展要效益

春节前夕,宁夏固原市隆德县一家特色农产品专卖店的货架上,来自凤岭乡李士村的手工醋几乎成为每位顾客的必备年货。

一瓶醋的热销是一个特色产业的兴起。地处宁夏南部山区的李士村,虽然产业基础薄弱,但杂粮品质优良,祖辈传承酿酒手艺。凭借独特风味和考究工艺,这里的杂粮醋不仅销出大山,售价还远高于市场同类产品。

当地产业主打古法酿酒,并将全套工

序进行透明化展示,凭借浓郁的乡土文化气息,吸引大量游客前来参观。李士村敏锐发现这一商机,并将这一经验复制,在村里建起了手工胡麻油作坊、石磨面坊等,同样获得成功。2022年,李士村集体经济纯收入达到46万元。

“发展特色产业目的是要千方百计拓宽村民增收致富渠道。”李士村党支部书记齐永新说,李士村虽产业特色鲜明,但休闲观光等业态还没有跟上,游客来了但消费有限,未来要向一二三产业融合发展要效益。下一步,要丰富乡村休闲旅游业态,实现产业联动发展,让更多村民从特色产业发展中受益。

农业农村部有关负责人表示,我国乡村特色产业呈现出明显的发展趋势:一是从发展产品向发展产业转变;二是从追求数量向追求质量转变;三是从发展一产向一二三产融合发展转变,从卖“产品”向卖“体验”、卖“风景”拓展,打造了全产业链条,促进了农村一二三产业深度融合。

中国人民大学中国扶贫研究院院长汪三贵表示,各级政府要鼓励新型经营主体参与特色产品的开发,并在产业发展中提高农户的组织化程度,形成有效的利益联结机制,使特色产业的发展惠及更多的农村人口特别是低收入人口。

(记者侯雪静、周思宇、薛钦峰、靳赫)新华社北京1月16日电

贵州锦屏:打好乡村振兴的“羽毛球”



▲工人在贵州省锦屏县铜鼓镇马台生态种鹅养殖基地清扫鹅舍(2022年12月19日摄)。



▲在锦屏经济开发区贵州亚狮龙体育文化产业发展有限公司羽毛球生产基地,工人检查羽毛球成品(2022年12月19日摄)。

图片均为新华社记者杨文斌摄

积153亩的贵州亚狮龙产业园。

目前,产业园已完成建设总建筑面积近6万平方米,成为集羽毛球生产和羽毛球文化展示为一体的羽毛球产业园,带动锦屏当地及周边群众超460人稳定就业。

羽毛球生产包括洗毛、晒毛、分级、插球、成品全检等38道工序,几乎每道工序都需要工人严格把控。家在附近的40岁工人龙竹香自2018年起就到园区上班,工作岗位是成品全检。她说,在家门口就能稳定就业,还能学习到技术,“很是满意”。

感到满意的还有41岁的吴满花,这名在锦屏县敦寨镇亮司村大冲商品鹅养殖基地上班的工人,自2022年10月转变为代养户后,对新的一年充满期待。

在大冲商品鹅养殖基地,50多个养殖大棚沿着谷地排成两列从山中蜿蜒而出。作为基地的养殖工人,吴满花过去每月工资3200元,成为代养户后,她代养5个大棚的鹅,只需按要求达成每批次超七成的成活率,就可以拿到六七万元的年收入。

“一只鹅有14片翎毛可以提供给羽毛球生产企业,售价四五元。”负责统筹全县鹅规模养殖的贵州锦屏农业投资(集团)有限公司副总经理沈如勇介绍,锦屏县引进亚狮龙这一龙头企业后,围绕补足和做强产业链,先后大力发展鹅养殖和屠宰业,布局并引进了羽毛球球拍、包装生产企业。

沈如勇说,锦屏县鹅产业过去是农户散养、不成规模,如今是公司化、规模化养殖,

殖,年出栏量超过22万羽,发展势头良好。

“锦屏县绝大部分的鹅养大后,会送到公司屠宰场进行屠宰,翎毛卖给亚狮龙,鹅肉发售到全国各地。”贵州恒旺食品有限公司董事长李永波介绍,作为锦屏县2021年年底引进落地的食品企业,其屠宰场年屠宰能力为300万羽,可辐射贵州周边地区,目前带动就业超120人。

“近年来,锦屏县还大力开展羽毛球体育赛事,以赛事活动助推全县文化旅游产业发展。”锦屏县文体广电旅游局局长尹慧兰表示,围绕羽毛球产业,锦屏县不断壮大产业链,走出一条乡村振兴的新路子。

“灯笼村”里忙新春

“这个规格是3米的,算是中等大小。”白军平熟练地撑开了一个大红灯笼。打小跟老人学灯笼技艺,白军平最擅长制作各种规格的大灯笼。

“闺女网上接订单,我负责制作。大红灯笼吉祥又喜庆,最近1个多月我做了35个,三四米的多,也有六米的,最忙的时候三天三夜没合眼。”谈起灯笼,白军平脸上满是兴奋。

每年的农历十一月开始,屯头村的灯笼生产就进入最繁忙的时节,村里每天货车络绎不绝,最多时超过200多辆。走在村内街道上,两旁宫灯店铺林立,不时有拉着灯笼的货车驶过。

当下虽然已过销售旺季,但赶制灯笼的忙碌场景仍随处可见。与白军平的家庭作坊不同,昌盛宫灯厂是工厂化生产,十多名工人正在加紧赶制一批订单。“大红灯笼生产了

20万个,加上走马灯,今年销售额能达到600万元。”负责人苏利捷说。

经过培育发展,藁城宫灯不仅成为村民致富的“聚财灯”,也成了引领乡村特色产业的“引路灯”。目前,屯头村宫灯年产量达到1亿对,年产值超过20亿元,产品远销十余个国家和地区。

“如果买回去春节用的,可以看看3号链接,这款灯笼比较喜庆,适合家用……”在村内一栋3层办公楼中,7个直播间正在直播带货。负责人苏云广介绍,最近每天的营业额都超过了30万元。

紧跟时代脚步,屯头村将宫灯产业与互联网相结合,积极发展电子商务。屯头村党支部书记白丽伟介绍,全村已有300余家工商注册的电商卖家,涵盖主要电商平台和销售网站,从业人员超过2000人,电商渠

道的销售量占全部销售量的四成左右。

近年来,藁城区大力发展宫灯特色产业,专门成立了宫灯协会。藁城宫灯已由过去的单一品种发展到现在的转灯、羊皮灯、纸雕灯等18个系列200多个品种,规格小的几十厘米,大的八九米,造型也由过去单一的椭圆形发展到南瓜形、圆球形等多种形状。

大红灯笼高高挂,红火日子美起来。越来越多的藁城宫灯从屯头村走向大江南北,走进千家万户,为祥和的春节增添了喜庆色彩。

下一步,藁城区将深挖宫灯文化内涵,培育重点龙头企业,做大做强宫灯产业。2023年,屯头村所在的梅花镇将规划建设电子商务产业园,打造“宫灯小镇”,让更多人体验宫灯文化。

新华社石家庄1月16日电(记者陈忠华、郭雅茹)春节的脚步日益临近,喜庆的气氛愈发浓厚。走进白军平家小院,门口摆放着几个包装好的大红灯笼。“这些都是附近客户预订的,这两天就会来取。”白军平说。

今年69岁的白军平家住河北省石家庄市藁城区屯头村,是远近闻名的藁城宫灯制作艺人。

藁城宫灯最早可追溯至东汉,当时的宫灯作坊就在屯头村。千百年来,宫灯制作艺人越来越多,规模越来越大,藁城形成了以屯头村为中心,辐射周边乡镇的制作与销售区域,产品统称“藁城宫灯”,2007年藁城宫灯入选河北省省级非物质文化遗产名录。

如今,屯头村2000多户村民九成以上从事宫灯产业,同时带动了周边地区数万人就业。