

## “川香万家·消费帮扶”走进古蔺“力酱酒业”

7月4日下午,四川川香万家乡村发展集团有限公司董事长肖兴军、总经理韦效磊,带领相关部门负责人一行驱车前往古蔺,对四川省力酱酒业发展有限公司进行了商务考察,公司CEO黄四清亲自接待并带领大家兴致勃勃地参观了酒窖及酿酒车间。之后,双方进行了友好的座谈交流。

首先四川川香万家乡村发展集团有限公司董事长肖兴军介绍道:“川香万家农特产品体验馆(省馆)在乡村振兴的背景下应势而生,由集采供应、供应链、批发零售、直播培训与运营五大板块赋能电商服务,从而达到消费帮扶的目的。体验馆设有四川21个市(州)的展位和直播间,以及培训中心、体验中心、会议中心和法务、宣传、税筹、设计、包装、投融资等一站式服务系统。”

该体验馆是在四川省扶贫基金会、四川省电子商务发展促进会、四川省青年创业促进会、四川省青年企业家协会农村青年致富带头人分会倡议下,相关爱心单位实施开展的“川香万家·消费帮扶”公益项目之一,公益项目还包括“百城千县·万商云集战略规划”“四川名景名品全国公益宣传”“川香万家农特产品展销会”“川香万家爱心帮扶基金”,促进农业农村一、二、三产融合发展,体验馆相比于市面上其他平台更为专业,且目前面向全川招商,凡是符合入选条件的商家,体验馆都会提供八大入驻福利,帮助企业利用新型电商平台增收。

紧接着,力酱酒业CEO黄总在座谈会上发言:“百力集团创始人、集团董事长林昱教导我们:‘做人诚实,做事完美,要么不做,要做就做到最好!’这一直是林昱先生的人生信条。林昱先生驰骋商海多年,在每一个领域都卓有建树。从工程行业到贸易领域,文旅产业到金融投资产业,无不见证了他的超前胆识和开拓创新能力,他的每一次跨界都是华丽转身,是人生历经一次次积淀后的扬帆起航。”

百力集团是一家总部设在横琴的澳门企业,以实业+贸易的产业形式,集酒庄生产运营、跨境贸易、餐饮酒店、旅游休闲、文化创意、工程建筑、金融投资、商务会展等为一体的综合型企业。公司作为澳门最早响应“一带一路”建设的企业之一,积极与葡语系国家经贸互动,深受新闻媒体关注和好评,被《人民日报》誉为“一带一路的先行者”。现因经济风口转型,开始以食品制造酒生产为主要业务,还建立了集团“532”战略发展计划,即从2022年起,五年内完成企业上市,三年内建立双品牌,两年内全面铺开全国销售网络。

2021年,百力集团斥资顺利完成四川美酒河实业有限公司的收购项目,正式更名为“四川省力酱酒业发展有限公司”。力酱酒业占地面积103亩,未来二期将1000亩储备土地面积,全方位构建5个,现有力酱酒业的酱酒文化旅游综合体,70亿的高产能、高品牌价值、具有金融属性的集集最终形成价值生产、储存、包装、体验、旅游等为一体的白酒庄园。

力酱酒业第一期工程总投资4亿元人民币,完成美酒河酒业的收购、改造。包括其中103亩土地及资产合法化;对生产设施改造、增能,对设备进行环保改造,对原厂区的容貌进行改造,累计坤沙酱酒年产量4000吨;第二期工程:在原美酒河酒业附近新增土地181亩,增建有包装车间、制曲车间、公司办公大楼,完善厂容厂貌的配套设施,建成“力酱酒庄文化展示区”“力酱酒庄旅客接待区”,累计坤沙酱酒年产量7000吨;第三期工程:新增投资土地200亩,新建标准窖池并实现投粮,累计坤沙酱酒年产量11000吨;第四期工程:新增投资规模土地200亩,全面完成包装、储存、酒庄等相关配套设施建设,累计年产酱酒不低于15000吨。(严平)



● 双方参会领导嘉宾厂区合影



● 川香万家考察团在生产车间品鉴力酱酒



● 消费帮扶座谈会现场

# 青春热血镌刻太行之巅——写在红旗渠工程全面竣工54周年之际

■ 唐卫彬 冯大鹏 韩朝阳

7月6日,是红旗渠工程全面竣工54周年纪念日。红旗渠,流淌着理想之光和青春之志,是激荡青春、催人奋进的“精神之渠”。

半个多世纪前,河南林县(今林州市)人民在县委领导下,历时十年,绝壁穿石,挖渠千里,终于在1969年建成了“人工天河”红旗渠,也将“自力更生、艰苦创业、团结协作、无私奉献”的精神之旗插在太行山巅。

自此,八百里太行壁立千仞,三千里渠水逶迤绵延,浸润百姓心田。

2022年10月,习近平总书记在河南考察时强调,红旗渠就是纪念碑,记载了林县人不认命、不服输、敢于战天斗地的英雄气概。

如今,越来越多的人来此寻找那股永不枯竭的精神之源。对于今天的共产党人来说,红旗渠,既是历史的答案,也是时代的航标,激励一代又一代人接续奋斗。

## 青春热血映照太行

“旧林县,真可怜,光秃山坡干河滩,有雨冲得粮不收,没雨旱得籽不见。”林县缺水久矣,百姓盼水心切。

1954年,杨贵被任命为林县县委书记。“我们都是共产党员、党的干部,党性原则不允许我们眼睁睁看着地里旱着长不出庄稼、十几万父老乡亲翻山越岭找水吃而无动于衷。”县委书记杨贵站了出来。多方考察后,县委决定从山西平顺县引浊漳河水入林县,彻底解决林县的缺水问题。

这是一项充满风险的决定。当时正值经济困难时期,年轻的杨贵还面临工程技术等方面的考验。“我们可以坐着等老天爷的恩赐,这样我们的乌纱帽肯定保住了,却战胜不了灾害,遭殃的是人民群众。”鄠地有声的话语,体现了一个年轻共产党人的担当。

历史证明,只要顺应民意,就能赢得人心;只要赢得人心,就能创造奇迹。

“既然愚公能移山,我们修渠有何难,立下愚公移山志,决心劈开太行山。”县委征求意见时,林县百姓说,“国家没钱,我们自带干粮也要修成,这是祖祖辈辈的大事。”

靠一锤、一钎、一双手,风餐露宿,吃糠咽菜,林县儿女苦战10年,削平1250座山头,架设152个渡槽,打通211条隧道,硬是在太行山悬崖绝壁上,凿出了一条1500公里的“生命之渠”。

红旗渠是一条“初心渠”,也是一条“青年渠”。1960年红旗渠开工时,县委书记杨贵31岁,设计师吴祖太27岁……当时,林县很多

青年汇聚到修渠工地上。

马垒的爷爷20多岁上山修渠,天为被,地为床,日夜苦干,还因爆破山石伤了一只眼。老人的床底下,至今仍收藏着满满一箩筐修渠的锤凿,那是一代人的青春记忆。

1969年7月6日,红旗渠工程全面竣工,林县人的吃水问题得以解决。

如今,马垒已成为国家级滑翔伞运动员,对红旗渠了解越多,马垒越觉得爷爷那一辈人的梦想伟大且浪漫。

岂曰无碑,山河为碑;何用留名,人心即名。数以十万计鲜为人知的修渠者,用双手凿出一个闪闪发光的名字——红旗渠。

## 青春传奇跨越时空

林州人骨子里是不甘落后的,红旗渠让他们的脊梁挺得更直。

红旗渠开工之初,林县的水利技术人员还不到30人。但修渠10年,林县儿女设计了“坝中过渠水,坝上流河水”的空心坝,建成了“槽下走洪水、槽中过渠水、槽上能行车”的渡桥,创造了上百项工程技术成果,培养锻炼了5万多名石匠,3000多名懂技术、会管理、能领导的工队长、技术员。

红旗渠留下的技术积累和精神财富,支撑和激励着一代又一代青年人接续奋斗,不断创造新的发展传奇。

张益智出生第二年,红旗渠全面建成。那是1969年7月,刚结束十年奋战的人们意气干云。耳濡目染下,张益智也继承了父辈们太行山石般的坚强个性。

由于家贫,张益智16岁就随乡亲外出打工。他吃苦耐劳,勤学好问。2012年,在家乡保护生态、发展旅游的号召下,张益智毅然接手几乎废弃的万泉湖景区,将光秃秃的石头荒山变成了湖清林秀的观光胜地。

生于1948年的李广元虽只参加过红旗渠收尾工程,却是个典型的具有“红旗渠脾气”的人。村里的铁匠铺经营困难,26岁的李广元临危受命,背上干粮,下郑州,上北京,走太原,找出路,硬是把铁匠铺发展成汽车配件厂。在李广元带动下,到20世纪90年代末,林州北部涌现出300多家汽配企业。

想得大,看得远,干得苦,这是林州企业家继承自父辈的群体特质。当不少人还沉醉在低端铸造的盛宴中时,李广元又率先转型,目光瞄向蓬勃发展的钢铁行业,不断延伸产业链条,使企业最终跻身全国民营企业500强。

2013年,王生有面临一个选择。担任盘龙山村党支部书记20多年的大哥王自有,在为



● 这是蜿蜒穿行于太行山间的红旗渠总干渠(2019年7月4日摄,无人机照片)。 新华社记者 李安摄

村里修路奔波的途中突发心脏病逝世,村里的“带头人”没了。王生有常年在外做生意,正值壮年却因车祸失去一条手臂,虽经厄运,却不沉沦,乡亲们想让事业有成的他回村接任村支书。

回,还是不回?作为党员的王生有,毅然扛起了全村人的期盼。经过多方奔走和努力,他带领乡亲们将坑洼不平的土路变成了平坦的水泥路,并继续绿化荒山,种植花椒、核桃、中药材,不仅使特色产业更红火,也为发展旅游打下基础。

理想的星火一经点燃,必将璀璨一片山河。

张益智、李广元、王生有的经历,是千千万万林州人的奋斗缩影。“战”太行、“出”太行、“富”太行、“美”太行,跨越半个多世纪,林州人昂首挺胸走出了“创业”四部曲。

## 青春之志永续相传

“除险队长任羊成,阎王殿里报了名。”6月29日,95岁的红旗渠特等模范任羊成去世,引发哀思。

“我死过五回啊,没想到能活到今天。”任羊成生前说过。任羊成是幸运的,他曾坠崖后挂在树上捡回条命,得以看到红旗渠竣工通水。而红旗渠的“山碑”上镌刻着81位英雄的名字,他们为这一人间奇迹献出了宝贵生命。

吴祖太是第一位为红旗渠献身的人。为了修建红旗渠,他三次推迟婚期,跑遍百公里长的浊漳河,测绘出第一张引漳入林渠线图。在进隧洞查看塌方情况时,他不幸遇难,年仅27岁。

红旗渠开挖不到两个月,张买江的父亲就牺牲在工地上。父亲牺牲后,13岁的张买江被母亲送上了工地,成为最小的修渠者。红旗渠修了10年,张买江干了9年,最宝贵的青

春岁月都是在修渠中度过的。

红旗渠的咽喉工程青年洞,山势陡峭,石质坚硬。承担这项艰巨任务的300多名男女青年,在掘进中改进爆破方法,日进度由0.3米提高到2.8米。青年突击队员在工地的岩石上挥毫泼墨:“红军不怕远征难,我们修渠意志坚。为了实现水利化,再苦再累心也甘。”

曾经,修渠人把生命与水渠融为一体;如今,后继者将青春热血挥洒太行山巅。

夏日清晨,石板岩镇,写生的人群遍布峡谷溪流。林州市太行山写生产业协会会长杨凯是石板岩人,21岁从农家宾馆做起,历时10年打造出当地生意最好的写生基地。“当年,红旗渠并未修到石板岩,但石板岩人照样支援红旗渠建设。”刚过而立之年的杨凯有浸润在林州人骨子里的豪气。

在当地政府支持下,杨凯等人牵头将来自发经营的松散农户,组织成联合运营的产业协会,141家协会会员单位年接待游客量超130万人次。

“你们把我们忘了吗?”“我们没有忘,我们忘不了。”在林州建筑职业技术学院,25岁的年轻导演刘芳鸣和他的学生,正编排一场沉浸式话剧《愚家在哪里》,这个以“除险队长”任羊成、“妇女营长”李改云等人为原型的话剧,是当代青年对修渠青年的致敬。

“任爷爷、李奶奶当年修渠时,也就是二三十岁的年纪,却已在工地上经历过生死考验。”刘芳鸣说,“他们的青春远去,我们的青春登台,我们不应忘记,也无法忘记他们的青春故事。红旗渠的故事是林州,也是整个中华民族的精神财富。”

如今,林州百姓早已不再为饮水而担忧,但默默流淌在太行山上的红旗渠水,将一直注视着中华儿女踔厉奋发、勇毅前行的坚定步伐。

# 拍瓜师火了,职业标准如何建立?

盛夏时节,西瓜销量出现高峰。为西瓜品质保驾护航的新职业——拍瓜师应运而生。记者采访了解到,拍瓜师每天拍瓜上万次,在人们对西瓜品质要求更高和电商发展需求旺盛的需求下,带来了西瓜更好的品控和更高的销量。未来拍瓜师是否需要推广,专家认为主要取决于市场需求。同时专家建议从两个方面建立职业标准。

7月6日,北京市大兴区的庞农兴合作社里,一大早就开始了忙碌。当地的瓜农带来一车车刚摘下不久的新鲜西瓜,25岁的拍瓜师张灵慧也开始了每天的固定工作——“拍瓜”。

左手托起一个西瓜,右手食指“砰砰”弹几下,再称称重,立马抛给另一边的瓜农分级摆放……整个过程不过五六秒,迅速而有序,一个合格的庞各庄西瓜就通过了检验。今年经张灵慧检验过的西瓜已有将近300万斤。

## “这份工作让我实现了西瓜自由”

盛夏时节,带动西瓜销量出现高峰。得益于土质、光照等得天独厚的自然条件,北京庞各庄地区已有600多年的西瓜种植历史,如今本地的西瓜不再仅提供给周边城市,更是畅销华南等地区。西瓜产业的发展也带来了更高、更稳定的品质要求。新职业“拍瓜师”应运而生。

“我1998年出生,来自河北邯郸。”去年2月,张灵慧辞掉了老家的客服工作,同家人一起来到庞各庄工作。从开始学习到成为独立负责的“拍瓜师”,她仅花了两个月时间。

“一开始我也不是奔着拍瓜来的,后来接触久了才想趁着年轻学一门技术。学拍瓜从看秤开始,西瓜过秤的时候一边听师傅弹瓜,一边上手感受西瓜的声音。这是一份以经验积累为主的工作,弹的多了自然对西瓜的判断就更准确一些。”张灵慧开朗地告诉记者:“遇见不合格的瓜,就切开来看一下内部是什么问题,然后吃掉。可以说这份工作也让我实现了‘西瓜自由’!”

瓜田里,张灵慧向记者展示了不同成熟度西瓜的样貌和声音:“好西瓜的标准主要是它的成熟度,要确保到消费者手中不能生、不能

空。好瓜的声音低沉发闷但很响亮,敲的时候托着的手会有震感。生瓜的声音比较清脆,没有手感像是在敲石子。”

夏季午间的瓜棚分外难熬,伴随着烈日和车辆机器的轰鸣声,记者采访当天38℃的高温下,西瓜收购现场就像一个“大火炉”。冰凉贴、大风扇、矿泉水和解暑药物成为这里的常用品。为了保障出货,张灵慧和其他拍瓜师只要看见有新的西瓜送来,就立马开始工作。

“现在摘的主要是本地的晚瓜,今年旺季大概能持续到10月份。我平均每天过手至少3万斤、7000个西瓜,敲瓜上万次。这份工作也没有准确的休息时间,所以成为拍瓜师,最难的不是挑西瓜,而是环境——适应炎热才不会感觉疲惫。”作为合作社最年轻的女性拍瓜师,虽然辛苦但张灵慧乐在其中。

## 新职业带来更好的品控和更高的销量

随着生鲜零售行业的快速发展,越来越多的农产品可以通过线上平台销售到更远的地方,但无法摸到的商品或多或少令人担心品质。

对此,电商平台的采购对于西瓜的大小、甜度、成熟度也有比较细的指标要求,“拍瓜师工作在提高西瓜品控效率、实现精细化管理方面有很大作用。”庞农兴合作社负责人张东说,“我们的拍瓜师队伍,日常就只做拍瓜这一项工作。高峰期平均每人每天可以拍7000个瓜,误差率在5%以下,相比传统渠道,品控效率提升,退货率和损耗率也大大降低

了。”

美团买菜数据显示,庞各庄西瓜从今年4月正式上线以来,高峰期每天售出近万个。除了北京之外,还广销广东深圳等华南市场。

如今,庞各庄本地的不少西瓜合作社也开始创建自己的品牌,并通过直播销往全国各地。从敲瓜、分级到装箱打包发货的全过程清晰可见,拍瓜师的参与也让线上购买者感受到品质保障。

“今年4月份开始直播,截至目前共销售了5000多单。两个月的时间,我们的粉丝涨到了1.3万多个,西瓜的回购率和好评度都非常高。”庞农兴合作社电商负责人孙老师介绍。

西瓜销量增加和对品质的要求也从源头提高了当地的种植水平,提升了农民收入。“以前,农户种瓜比较随意,西瓜大小不均,需要分批分类销售,销售渠道和收入都不太稳定。现在,我们会从西瓜种植开始就对合作社农户进行专业指导,签订采购合同,把符合基础要求的西瓜送到我们这,渠道和价格有了保证,每亩地能多赚几千元。”张东说。

## 未来,新职业该如何发展?

“拍瓜师是个技术活儿,很多人以为自己会拍,但想真正懂行需要经过培训和不断练习。在我们这,拍瓜师的工资相比普通的分拣员要高一些,但也更辛苦,经常敲瓜也会对手甲有一定损伤。”在张东的培养下,目前这里已全职拍瓜师10多名,根据西瓜品种不同进行分组,高峰期能增加至20多名。即使到



## 江西遂川：风力发电助力绿色经济

7月6日,江西省吉安市遂川县与赣州市上犹县交界的筑峰岭,一座座风力发电机组与连绵的青山共同构成了一幅夏日美景图。近年来,江西省遂川县利用当地高山风力资源优势,大力发展绿色清洁能源风电产业,把清洁能源优势转变成经济优势。目前,该县已建成戴家埔清湾、禾源风电场等风电项目,装机容量200.85兆瓦,总投资16.3亿元,年发电量4.6亿千瓦。 李建平 摄影报道