

“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、筹策、设计、包装、投融等一站式服务系统。”

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,完善厂区面貌的配套设施,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风险。“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。”掷地有声的话语,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豪气干云。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日报,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梗病逝,村里的春岁岁都是在修集中度过的。

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湿润在林州人骨子里的豪气。

在当地政府支持下,杨凯等人牵头将原来自发经营的松散农户,组织成联合运营的产业协会,141家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《恁家在哪里》,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,再称称重量,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300万个。

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月底上线以来,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还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,签订采销合同,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,但想真正懂得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,经常敲瓜也会对指甲有一定损伤。”在张东的培养下,目前这里已有全职拍瓜师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

了冬天,拍瓜师也有大棚西瓜需要检验。

拍瓜师给庞各庄的西瓜产业带来了不少帮助,提及未来是否会培养更多的拍瓜师,张东表示:“还是看需求,比如我们这两年可能在内蒙古等一些地方开拓西瓜种植基地,到时候肯定需要补充专业的技术人员。”

作为一种受季节性、产地产量影响较大的小众职业,一些人对拍瓜师的未来发展存在顾虑。对此,中国劳动关系学院劳动关系与人力资源学院教师窦学伟认为,作为一种技能型职业,拍瓜师的职业技能建立在从业者实践经验的积累和灵性掌握上,这种技能目前来看还属于一种默会知识。这一职业是否需要推广,主要取决于市场需求,要在可靠的市场调研数据基础上做出判断。

“拍瓜师职业在特定的市场条件下、因特定的市场需求而产生、存续。一方面由于市场需求日益分层、结构化,部分消费者对西瓜品质的要求更高;另一方面则是市场扩大和电商业态的要求使得生产者对西瓜品质进行精细化管理。”窦学伟说。

对于拍瓜师职业标准的建立和未来发展,窦学伟建议:一是从纵向和深度上提高技能上限,将职业技能标准显性化,将默会知识转化为操作性强的显性知识,打造层次分明的职业技能体系,例如参与到瓜果的选育中来,向农技师技能延伸等。二是从横向和宽度上,拓展技能体系的边界,如将其他瓜果的品质鉴定纳入进来,以解决某种特定水果生长季节性的问题。

(《工人日报》)

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,大力发展绿色清洁环保风电产业,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秀、禾源风电竞等风电项目,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

