昭通日报 ZHAOTONG RIBAO 权威传播公信新闻 深情反映大众心声

E-mail:ztrbsbjb@126.com 一版责编:范 云 组版:张宗健 校对:崔 鹏 二版责编:罗 丹 组版:邓 豪 校对:马 鹏

盐津:科技赋能蚕桑产业稳步发展

◆通讯员 黄成元 李昌忠 王濒悦

清晨,盐津县兴隆乡保宁村的桑园笼罩在薄雾中,桑叶上的露珠还未散去,蚕农杨代华已挎着竹篮开始采摘桑叶。“顶芽要留两片叶,这样的桑叶蚕最爱吃!”他一边熟练地翻动枝条,一边念叨着刚学到的技术要点。

不远处的村民活动中心里,50多名蚕农正认真聆听专家讲解科学养蚕技术,记录“小蚕共育温湿度调控”的关键参数。这场“科学养蚕促增收”专题培训,为当地蚕桑产业带来了新的技术支撑。

培训中,专家重点讲解了蚕桑养殖的关键环节。在消毒管理方面,强调“预防为主”,详细示范了石灰浆消毒、熏蒸剂使用的标准化流程,并提醒农户春蚕饲养前必须全面消毒,避免病害传播。这些实用技巧的讲解让蚕农们更加重视养殖环境的清洁,为春蚕健康生长打好基础。

幼蚕饲养是另一个培训重点。专家系统讲解了温湿度控制、桑叶挑选、常见病害识别等知识。“幼蚕对温度敏感,室内温度要保持在28摄氏度左右,桑叶要选嫩绿无污染的顶叶。”这些细致的指导,解决了蚕农长期以来的技术困惑,让他们在养殖过程中更有信心。

保宁村是盐津县发展蚕桑产业的典型村,几乎家家种桑养蚕。目前,全村桑园面积已达6500亩,年产值3000多万元,养蚕农户每人每年增收约3000元。这些数字背后,是蚕农们的辛勤劳作,也是科技培训带来的实实在在的效益。

近10年来,盐津县的蚕桑产业从零散发展走向规模化、标准化发展。除了保宁村,兴隆乡的大田、凤凰等村也逐步扩大桑园面积。如今,全县蚕桑种植规模达1.36万亩,年产值超过8000万元。技术培训的力度不断加大、覆盖面不断扩大,不仅提高了农户种桑养蚕的技术水平,也提升了蚕茧的质量和产量,为产业的持续发展提供了动力。

下一步,盐津县计划继续扩大蚕桑产业规模,同时延伸产业链。一方面加强技术培训,培养更多懂技术的蚕农;另一方面推动桑叶深加工,提高产品附加值,让蚕桑产业成为乡村振兴的支柱。

一片桑叶,带动一方百姓增收。在科技的支持下,盐津县的蚕桑产业正稳步发展,绿水青山正逐步变成百姓的“致富田”。

彝良金融特派员的乡村足迹

◆通讯员 张琳 刘颖 罗坤

在彝良县的田间地头,经常能看到一群特殊工作者——他们不是农技专家,也不是乡镇干部,而是当地金融机构的金融特派员。唐浩便是其中一员,作为彝良农商行龙街支行的员工,他还有另一个身份:省委选派的农村金融特派员。

每天早上,唐浩都会背着装满宣传资料的背包出门。他的工作地点不在银行柜台,而是在各个村落的农家院落、田间地头。从最基础的储蓄理财到复杂的信贷政策,他都能用当地方言讲得明明白白。

“以前总觉得银行贷款门槛高,手续麻烦。”众合农业机械服务专业合作社的支加琴说,“唐浩来了以后,不仅帮我们办好了50万元的贷款,还教会我们怎么用好这笔钱。”如今,合作社用这笔钱购置了新设备,生意越做越红火。

像唐浩这样的金融特派员,彝良县共有10名。他们的工作就是走村入户,了解需求,解决问题。这种“笨办法”,让金融服务真正走进了农村。截至今年3月,这些金融特派员累计走访6142户农户和企业,发放贷款9.1亿元,为462家企业量身定制了融资方案。

为给农村企业发展筑牢根基、强壮筋骨,唐浩踏遍了辖区内的重点特色企业和个体工商户。他逐户走访调研,细致入微地了解企业经营的点滴状况、商户面临的资金瓶颈,量体裁衣般为他们定制专属金融方案。不仅如此,唐浩还强化跟踪回访,确保金融服务不脱节、见实效。

昭通江游水业有限公司的姚修荣对此深有体会:“每到生产旺季需要大量流动资金时,金融特派员便会主动上门。他们不仅放款快,还会定期回访,帮我们规划资金使用。”

通过金融特派员的努力,烟农拿到了种植贷款,小作坊更新了设备,村里的合作社扩大了规模……金融特派员用脚步丈量民情,用专业知识解决问题,让金融服务不再是冰冷的数字,而是变成了助力乡村振兴的温暖力量。

小篮球 大梦想

4月12日至14日,彝良县举行第三届小学生篮球比赛,来自全县各小学的23支队伍同场竞技。图为4月14日的比赛现场。

通讯员 彭洪 摄

五大强市·教育

永善辅警跳江救回轻生少年 家属送锦旗致谢

本报讯(通讯员 龙喜学)4月10日,永善县公安局黄华派出所“00后”辅警陈川云收到了一面锦旗,送锦旗的是一名少年的家属。“真的太感谢你了,要不是你及时救我儿子,后果不堪设想……”少年的家人握着陈川云的手连连道谢。

近日,黄华派出所接到一位老人报警,称其孙子离家出走并有轻生倾向。接警后,民警和辅警立即分头寻找,最终在金沙江码头发现了欲轻生的少年。当时,该少年情绪激动,不顾路人劝阻,径直向江中走去。

陈川云驾车带着该少年的奶奶赶到现场时,江水已没过少年的膝盖。尽管民警和家属不断劝说,但轻生少年仍继续走向深水区,随后突然扑入江中。

危急关头,陈川云毫不犹豫地跳入江中施救。陈川云在少年即将被淹没时抓住了他,但因少年挣扎,两人被卷入深水区。呛了几口水后,陈川云抓住一块石头稳住身体,最终将少年拽了回来,拖回岸边。

不惧危险,救人于危难,24岁的陈川云用实际行动展现了公安辅警的责任与担当。

新时代“昭通印象”

文明 诚信 包容 友善 淳朴 勤劳

上接第1版《外贸新动能加快培育》

产品灵活“聪明”,科沃斯机器人供不应求

下午4点,在江苏苏州市吴中区的科沃斯创想机器人科技馆里,一台外形酷似玩具汽车的割草机器人灵活地往来于草坪上,通过人工智能视觉识别草地上的障碍物及小动物。短短几分钟内,就完成了一片草坪的割草作业。

“从2022年发布到现在,这台‘聪明’的科沃斯割草机器人在好多地方都卖断货了,供不应求!”科沃斯集团行政总监张斌说。

科沃斯集团是一家专注于智能服务机器人与智能电器研发、制造和销售的公司,产品约40%出口。“当前外贸形势复杂多变,我们一直积极应对。要在全球竞争中长久立于不败之地,关键还得靠持续不断的创新。”张斌说。

科沃斯公司内,创新场景无处不在:在办公室里,设计师们用大模型生成各种设计方案;车间内,管理人员通过人工智能排岗来提升生产效率;产品展厅,各种型号的产品变得“聪明”起来。

“加大研发力度,降低运营成本,企业的出口信心就更强了。”张斌说。

【链接·新产品新优势】高技术、高附加值、引领绿色转型的产品出口势头良好,高质量产品走俏国际市场,近年来,众多企业致力于实现关键技术的自主可控,通过技术创新不断提高生产效能、增加产品附加值、推出新产品抢占国际市场,为外贸高质量发展注入了强大活力。

向“新”发力,向“质”而行。当前,电动汽车、3D打印机、工业机器人等高科技产品正加速出海。越来越多企业通过技术研发实现产品迭代升级,尝到了海外订单增加的甜头,争取到更大的市场份额。

自有品牌圈粉,森地客开拓市场底气足

走进福建泉州市森地客体育用品有限公司,只见面料拉伸、抗皱等各类实验有序进行,技术团队正根据欧洲设计师需求优化服装样式。

从传统外贸代工企业起步,到创建自有品牌,再到成长为一家跨国体育用品工贸型集团公司,森地客产品已经销往全球60多个国家和地区,带动就业3000多人。

“坚持品牌发展战略,为我们开拓国际市场提供了充分的底气。”森地客集团董事长侯凤祺说。

分析国内外知名品牌特点、对标业内先进典型,森地客以骑行用品为突破口,目前旗下已有6个自有品牌,并与诸多国际运动品牌及销售商开展长期战略合作。

“从接到国际客户需求到改样发货,一般7天就能完成,最快只要3天。”侯凤祺说,森地客同时在欧洲、中东等地聘请研发、设计、销售团队,灵敏捕捉当地市场需求,进而实现快速反应,不断扩大市场占有率。

与此同时,森地客积极参与国际国内知名赛事,是首个登陆法国环法自行车赛的中国骑行装备品牌。

“我们将继续做深做细现有市场,抢抓全球体育、健康消费机遇,不断为全球骑行爱好者提供专业、科技、时尚的骑行装备。”侯凤祺说。

【链接·新品牌新机遇】从“产品出海”,到“品牌出海”,在全球竞争加剧与消费升级的背景下,越来越多企业深入了解目标市场的文化、消费习惯、需求以及目标受众对品牌的期望和偏好,制定清晰而有吸引力的品牌战略和定位,在目标市场脱颖而出。

海关数据显示,2024年,我国自主品牌出口占出口比重同比提升0.8个百分点,达到21.8%。国货潮牌在世界各地“圈粉”无数。

外贸逆势增长,鸿富锦又尝好政策甜头

“公司在成都高新综合保税区B、C区均有生产,这项创新举措解决了公司在两个区域间物料调拨和仓库配套的问题,通关时间由原来的4.5小时缩短至25分钟内。”鸿富锦精密电子(成都)有限公司李银波经理算了一笔账,预计仅今年1—3月,就可以节约成本106万元。通关时间缩短,是因为海关创新探索的综合保税区“同企跨片”监管模式。

受益于四川自贸试验区和综合保税区的政策红利,今年以来,鸿富锦公司克服国际市场环境不利影响,实现外贸订单逆势增长,预计今年一季度进出口金额同比增长30%。

政策再加力、服务再提升。自四川自贸试验区成立以来,成都海关已累计推出55项自贸创新成果,其中2项在全国复制推广,3项入选全国自贸试验区“最佳实践案例”,7项通过海关总署备案,1项入选国家发展改革委成渝地区双城经济圈跨区域协作典型经验,25项在全省复制推广。

一项项制度创新,不断释放政策红利,稳定了产业链,畅通了供应链,持续优化营商环境,让企业出海发展增强竞争优势,推动外贸进出口降本增效、提质发展。

【链接·新举措新红利】推进国际贸易“单一窗口”创新,简化进出口流程;推进公铁联运等物流项目,促进区域贸易往来;扩大出口信用保险承保规模,增加中小微外贸企业信贷投放……今年以来,各地各部门围绕外贸企业关注的焦点、堵点、痛点问题,继续出台一系列政策措施促进外贸稳定增长,提高企业竞争力。

当前,虽然外部环境变化带来的不利影响加深,但中国外贸仍有奋力突围的韧性和底气。只要我们坚定信心,以“新”应变,中国外贸航船一定能持续破浪前行。

(人民日报记者欧阳洁、李刚、窦皓、宋豪新、王伟健、付文)

昭通举办特殊观影活动 用爱点亮无声世界

本报讯(记者 马礼琼 闵光景)近日,一场特殊的观影活动在昭通吾悦广场星轶影城举行。昭通市安然公益事业联合会携手昭通市特殊教育学校,组织特殊教育学校学生代表、安然公益托管班小志愿者共80余人走进影院,观看电影《不说话的爱》,用光影架起心与心的桥梁。

电影《不说话的爱》采用手语与助听字幕相结合的方式呈现,为听障群体打造了无障碍的观影环境。影片以听障家庭为背景,用细腻的叙事呼吁社会各界给予听障人士更多包容与帮助,让无声世界充满爱的回响。观影现场,安然公益托管班的学生志愿者与特殊教育学校的学生代表坐在一起,共同沉浸在温暖动人的故事之中,现场氛围温馨融洽。

“他看完电影十分感动,难过得落下眼泪。”昭通市特殊教育学校的老师安微翻译着学生吴春香的手语,“他说以后会认真上课,努力学习法律知识,绝不触碰法律红线,要用正确的方式表达爱,更好地融入社会。”

这场特殊的观影活动,不仅给予了听障儿童平等的文化体验,还有效推动了未成年人关爱保护服务工作。昭通市安然公益事业联合会工作人员说:“我们希望通过此次观影活动助力孩子健康成长,同时培养小志愿者的社会责任感与同理心,创新未成年人思想道德教育,号召社会各界关爱未成年人。”

水富西部大峡谷 推出“温泉泼水季”

本报讯(通讯员 刘思辰 刘伟)近日,水富市西部大峡谷温泉景区启动“温泉泼水季”活动,为期51天的特色文旅体验将民族文化与温泉休闲创新融合。

首创“养生+狂欢”双场景体验。日间养生体验:游客可在温泉区参加泼水活动,体验独特的水疗乐趣。夜间电音狂欢:通过灯光造景和动感音乐,将温泉区打造为露天舞池。

据了解,活动期间,景区特别设置傣族文化体验场景,每日定时表演傣族歌舞,展现傣族特色文化;每周六及五一假期设置“傣家迎宾”环节,由身着盛装的傣族青年夹道洒水迎宾,为游客送上祝福。

此次活动打破了传统节庆模式,通过温泉与泼水的跨界组合,将民族文化体验、温泉休闲和夜游经济深度融合,构建起“白天养生泼水、傍晚傣装旅拍、夜间电音狂欢”的全时段消费场景,这种创新模式既保留了泼水节的传统文化内涵,又探索了文旅融合的新路径,有效带动了当地夜经济发展。

“赏花经济”如何能四季常开

王琼梅

一朵云花,会以怎样的形态呈现在游客面前?是水富蜂蝶齐鸣的油菜花海,是苍山脚下渐次绽放的高山杜鹃,又或者是泸沽湖畔格桑花与湖水的交相辉映,美得亦真亦幻……在云南,浪漫注定与鲜花为伴,赏花游也正从季节性“流量密码”向可持续的产业生态转型。

然而,“花开时人潮汹涌,花谢后门可罗雀”的困境依然存在,如何让赏花游突破“昙花一现”的局限,真正成为赋能乡村、激活消费的长效引擎?翻新“花样”、拓展“花边”、补强“花链”,或许可成为破题路径。

翻新“花样”,让赏花经济从视觉变体验。当下,旅游消费正从走马观花向深度参与转变。云南多地以花为媒,通过体验模式激活消费新动能。如曲靖市罗平县依托百万亩油菜花海举办马拉松、山地自行车赛、趣味农民运动会等各类体育赛事,并植入观光小火车、直升机、自行车等多种新业态,为游客提供了多元化、沉浸式的消费体验。昆明市宜良县以樱花为支点,创新推出“汉服游园会”“星空露营节”等活动,村民开发樱花酥、樱花酿等特色产品,吸引游客超80万人次,拉动当地消费约1.6亿元。这些创新,都通过赛事、文创、美食等构建起多元场景,丰富了赏花业态,让游客在各种“花样”中深度体验“有一种叫云南的生活”。

拓展“花边”,让赏花经济既有颜值又有内涵。赏花经济的持久魅力在于催生“自然景观+人文底蕴”的化学反应。云南具备赏花游的天然优势,依托四季皆有花可赏的独特景观,以及丰富的民族文化和历史遗迹,可构建“花期不断、玩法常新”的产业生态。如丽江现代花卉产业园以花卉产业为载体,深挖纳西族节庆文化,推出“赏花+康养+文化”旅游线路,打造出具有高原特色的浪漫经济模式。腾冲市将生态修复与当地民俗文化进行深度融合,建设十里樱花公园,打造“樱花+美食”“樱花+非遗”等体验场景。“赏花+”的跨界融合,既延长游客停留时间,也拓展了消费空间,打造出复合型产品矩阵,推动赏花经济从颜值吸引迈向价值共生。

补强“花链”,构建可持续发展的鲜花产业链条。破解“昙花一现”的产业困局,要纵向延伸、构建具有韧性的产业链,让“一朵花”成功撬动“多产业”。如呈贡以国家地理标志产品宝珠梨为牵引,开发梨膏、梨酒、梨冰棒等近百种深加工产品,深度营销“万溪宝珠梨”IP,串联起宝珠梨产业链、文化创意链与生态旅游链,将“赏花经济”打造成为乡村振兴的强劲引擎。晋宁现代花卉产业园开发鲜花饼、永生花、精油等衍生品,延长产业链,打响“晋宁的花”“七彩云菊”等品牌,提升产业附加值。实践表明,只有打通“研发—生产—营销—体验”全链条,才能让“美丽资源”持续转化为“美丽经济”。

云岭大地,花海连绵。唯有将自然禀赋、文化底蕴与“赏花经济”产业发展深度融合,从产品链、服务链、营销链三个维度进行升级、优化、强化,方能让“赏花经济”跳出花期依赖,成为乡村振兴的持久动能。

大家谈

协同促进 轻工业数字化转型

近年来,我国轻工业经济规模持续扩大,覆盖了大部分民生消费品行业,成为促进经济行稳致远的重要力量。通过以数字化转型场景培育为牵引,以数字技术创新应用为驱动,以数字化标准和人才建设为支撑,轻工业梯次数字化转型成效显著。今年3月份,工信部等3部门联合印发《轻工业数字化转型实施方案》,明确提出到2027年,重点轻工企业数字化研发设计工具普及率达到90%左右,关键工序数控化率达到75%左右,打造100个左右典型场景,培育60家左右标杆企业,制定修订50项左右国家标准、行业标准,形成一批数字化转型成果。

轻工业数字化转型成效显著,但仍然存在一些短板弱项。例如,创新能力不足,中小企业数字化转型相对滞后,产业链协同水平不高,安全保障落后于技术发展,等等。对此,应从系统观念出发,多方面赋能轻工业数字化转型。

全链条提升产业链数智化水平。引导轻工业开展智能制造能力成熟度、中小企业数字化水平评测等评估诊断,梯次开展数字化、智能化改造。深化物联感知、智能控制、人机交互等技术在家电、家具、照明、手表等终端消费品中的应用,推动智能产品跨品牌互联互通。编制轻工业数字化转型标准体系建设指南。生产端重点研制关键技术、设备互联互通、数据安全与共享、评估评价等共性应用标准,消费端重点研制智能家居、智能穿戴设备等产品技术标准。

优化轻工业数字化转型营商环境。加快构建轻工业数字化转型法治保障体系,建立数据确权、交易、共享的规范体系,重点解决轻工企业跨境数据流动、商业秘密保护等法律痛点。建立数字化转型容错机制和负面清单管理模式,为技术攻关和模式创新预留容错空间,降低企业转型的制度成本。加大数字基础设施如5G网络、数据中心等建设,为轻工业数字化转型提供坚实基础。建立健全轻工业数字化转型人才培养体系,既注重高端人才引进,也重视本土人才培育,形成人才驱动的数字化转型新生态。

充分发挥企业家作用,激发全行业创新活力。从行业层面建立企业家创新交流平台,将企业家个体创新实践转化为行业共享智慧,提升自主创新能力。鼓励在企业层面基于轻工业的特点,实施数字化转型合伙人计划,将数字化转型目标分解为可量化的员工行为指标,建立创新收益共享机制,以集体智慧推动数字化转型。

(来源于新华网)