

上漵村六代人接力打造传统龙舟,目前已占据广东九成市场,船厂订单排到2027年

龙舟制作之乡的竞争力密码

阅读提示

上漵村的传统龙舟制作企业拥有强大的市场竞争力,但也遇到了一些难题。当地政府希望通过“技艺传承—人才培养—产业升级”的闭环,为保持企业市场竞争力而助力。

黄剑挺说,掌心是指各部分木料拼接处的接口形式,属于榫卯工艺的一种。传统龙舟长达40米,需要三段木拼接,还有许多板材的驳口。端午龙舟表演最好看的其实是游龙时的“摆龙船”,就是龙舟上的“扒手”们按照统一节奏,身体上下用力使龙船在上下晃动中前进。“接驳技术不好的船是不能摆的,容易散架。上漵村制作的坤甸木传统龙舟大家尽管摆!”他颇为自豪地说。

有赛龙舟传统的村,纷纷向上漵村发来订单。目前,广州有传统龙舟超过1000条,都出自上漵村。珠三角的佛山、中山、江门、阳江等城市,以及香港、澳门、湖南、江西等较远的地方,也向上漵村订购传统龙舟。

今年端午,全国多地再掀龙舟热潮,广东龙舟制作迎来一年中最忙碌的生产期。上漵村党委书记冯杏梅说,村里八家龙船厂今年已经下水45条新龙船,交付数量比同期增长了20%,几家大船厂订单已经排到了2027年。

据了解,龙舟制造分传统龙舟和标准龙舟,上漵村专门制作传统龙舟,拥有90%的传统龙舟市场占有率。标准龙舟的市场,则主要是东莞和顺德企业居多。

游龙探亲等活动拉动龙舟消费

珠三角水系网络四通八达,龙舟可驶向

众多村庄,广州的龙舟传承了很多优良的传统。例如,游龙探亲已经成为当下广州年轻人非常喜欢的活动。

广州天河猎德村大约有5000名村民,今年春节,大家选择不开车,而是划着龙舟到其他乡村游玩交友,该村组织游龙探亲,出动了近20条龙舟,村民报名踊跃,一次就超过千人。

游龙探亲等活动,拉动了传统龙舟的消费热潮。黄剑挺说,他的太爷爷一年能做两条龙舟,现在船厂一年能做20条,一年到头都有订单。一些地方的订单,因为太远难以运送,就拒绝了。

据介绍,比赛用的龙舟仅能容纳80人参与,村民参与度不高,而春节期间从大年初一到初五的游龙探亲和平时的“招景”活动,增加了龙舟制作订单,特别是近年来,这种传统民俗受到年轻人欢迎,打开了一扇新的消费大门。

今年春节,广州天河猎德村的游龙探亲等活动,拉动消费近千万元,上漵村也超过了百万元。

“匠人匠心匠品”为龙舟发展助力

上漵村的龙舟产业虽然具有很强的市场竞争力,但也面临后续人才不足的问题。年初,村里一则新闻曾引发关注:3000元一个月招聘保安,年轻人排队报名,而龙船世家龙船厂1万元一个月招聘工人,却鲜有人

应聘。

据了解,龙船世家龙船厂目前仅有一名26岁的年轻职工,其他职工都超过40岁,年纪最大的师傅已经70岁了。

对此,黄剑挺十分担忧,“天气热的时候,衣服很快就湿透了,制作龙舟一天要换好几套衣服。现在村里有些年轻人,吃不了这个苦。”

龙船世家龙船厂的现状,引起了政府部门和工会组织的注意。当地也出台一系列举措缓解企业的用人难题。

番禺区总工会联合人社部门等举办线上线下招聘会,开展系列招聘活动,设置龙舟制造业企业专区,为企业和求职者搭建面对面沟通的平台。同时,借助区总工会网站、微信公众号等新媒体平台发布企业招聘信息,今年以来已开展两期直播带岗活动,为求职者展示企业工作环境、生产流程等。

番禺区总工会出台《番禺工匠培育工程实施办法》《番禺区劳模和工匠创新工作室命名管理办法》,以“匠人匠心匠品”助推现代产业体系建设,为包括龙船世家龙船厂等在内的全区10家企业授牌“名工名匠传承创新工作室”。在授牌仪式上,区领导们为10家“名工名匠传承创新工作室”授牌,旨在进一步掀起尊重技艺、鼓励创新的热潮。

据番禺区总工会介绍,番禺区希望大力弘扬工匠精神,匠人引导,匠心传承,以匠品为核心,串联起文化、旅游、农业等领域发展,不仅扮靓和美乡村的“面子”,更做实乡村振兴的“里子”。番禺工会举办“匠人匠心匠品”传承创新系列活动,既是文化传承的守护行动,也是产业变革的创新举措,希望通过“技艺传承—人才培养—产业升级”的闭环,为上漵村传统龙舟持续保持市场竞争力而助力。

市场观潮

邵亚章

近日,中国电力企业联合会发布了《中国电力行业年度发展报告2025》,其中提出,2024年我国电力可靠性总体保持平稳。值得关注的是,报告除公布水电机组、煤电机组、气电机组等可靠性指标外,光伏发电首次被纳入了电力可靠性指标的统计范畴。

什么是电力可靠性指标?简单来说就是为保障电力系统安全运行的量化数据,用来衡量电力系统的稳定性和可靠性,主要包括发电可靠性指标、输电可靠性指标以及供电可靠性指标等,支撑电力安全水平的提升,为电力企业决策提供依据。

电力是经济发展的重要支撑,与生产生活息息相关,而电力系统的稳定运行,是维系社会有序运转的基石、驱动经济高质量发展的动力。这就要求电力可靠性管理不断适应社会发展的新形势、新要求、新场景,在能源转型、产业升级的浪潮中发挥作用。

此次把光伏发电纳入电力可靠性统计,是电力可靠性管理主动适应能源结构优化、新型电力系统建设的重要举措。

中国电力企业联合会发布的数据显示,2024年风力发电9970亿千瓦时,同比增长12.5%,太阳能发电8390亿千瓦时,同比增长43.6%,两者发电量均保持快速增长,占到全年发电量增量的58.1%;截至2024年底,全国全口径发电装机容量33.5亿千瓦,其中风电光伏达到14.1亿千瓦,历史上首次超过煤电装机容量。

从数据来看,无论是发电量增量还是装机规模,风电和光伏在新型能源体系中的角色正日益凸显,与煤电、水电形成功能互补、协同增效的能源供应格局。

从政策来看,《电力可靠性管理办法(暂行)》中明确要求,总装机50兆瓦及以上风力发电场、10兆瓦及以上集中式太阳能发电站要纳入可靠性统计。

因此,在2019年风力发电机组被纳入可靠性统计的基础上,2024年首次将光伏发电也纳入统计范畴。通过持续拓展统计范围,逐步完善适应新能源特性的电力可靠性指标体系。

我国电力可靠性管理始于1985年,历经40年已实现跨越式发展,其管理体系日趋完善,城乡供电可靠性差距不断缩小,关键设备设施可靠性大幅提升。数据显示,2024年全国平均供电可靠率达99.924%;燃煤机组、水电机组、燃气轮机、核电机组可用系数均在91%以上;直流输电系统平均电量可用率高达95.802%,显著优于全球同类系统可靠性平均水平。

本次电力可靠性统计范围的拓展,既是电力可靠性管理向新型能源体系的进一步适配与深化,同时也将防范化解风险的关口前移。业内人士表示,通过开展风光发电设备运行可靠性统计分析,一方面可实时掌握设备健康状态,预防系统性风险;另一方面通过量化指标分析揭示设备薄弱环节,引导生产技术创新,推动风光发电从追求装机规模转向高质量发展。

百家单位发出守护肉品安全倡议

本报讯(记者蒋嵩)近日,市场监管总局指导中国肉类协会联合地方肉类行业协会,以及大型肉制品生产经营企业等共百家单位,面向肉制品全行业发出“共铸肉品安全 同护百姓餐桌”倡议,倡导推动肉制品全行业严格落实食品安全主体责任,提供安全、优质的肉制品,让人民群众吃得放心、吃得安心。

倡议主要包括三个方面,首先是严格落实食品安全主体责任。全面落实《食品生产经营者落实食品安全主体责任监督管理规定》,扎实做好食品安全风险管控工作,切实保障肉制品安全。严格按照《肉制品生产许可审查细则(2023版)》要求,持续保持企业生产许可条件,建立执行食品安全追溯制度,加强肉制品从业人员培训考核,提升食品安全能力素养。

其次是自觉遵纪守法生产经营肉制品。坚决抵制采购、使用来源不明、未经检验检疫或者检验检疫不合格的原料肉,以及过期肉、走私肉、淋巴肉等;坚决抵制生产经营“两超一非”肉制品;坚决抵制以其他畜禽肉生产假冒牛(羊、驴)肉制品,以预制调理肉制品冒充“纯肉”;坚决抵制食品配料表标识与生产实际不符、食品标签欺瞒诱导消费者等肉制品掺杂掺假、以假充真、以次充好、虚假宣传行为。

最后,坚持诚信为本,接受社会监督。坚持诚信为本,尚德守法,自觉接受政府、媒体和社会公众的监督,自觉履行企业社会责任和义务,维护消费者合法权益,坚决杜绝不正当竞争、“内卷式”竞争,携手共同维护肉制品行业健康发展。

深圳地铁超大直径盾构施工突破千环

本报讯(记者刘静)7月10日,中铁二十二局承建的穗莞深城际前皇段超大直径盾构施工取得新进展,随着第1000环管片精准安装,标志着项目团队成功攻克“上跨广深港高铁深港隧道+侧穿保税区三号桥”的施工难题后再获重大突破。

作为广东深圳地铁首个超大直径盾构隧道,该区间全长3511米,建设者创造性地将直径13.27米大盾构替代两架8.8米小盾构的方案,在特大城市建成区地下空间开发中,最大程度减少了隧道穿越对周边建筑物的影响。工程沿线分布28处中高风险源,下穿百余处管线,多次与既有线路形成上跨、下穿及并行关系,施工环境之复杂堪称地下工程的“百科全书”。

在穗莞深城际前皇段的754至774环施工区间地下,深埋着日均通行列车200余列的广深港高铁深港隧道,地面矗立着承担福田保税区交通动脉功能的三号桥,双风险叠加形成的立体风险矩阵,被评定为一级风险源,更对施工沉降控制提出了毫米级精度要求。“既要保证每小时350公里高速列车安全运行,又要守护地表桥梁安然无恙,施工难度相当于完成一场高难度的外科手术。”该项目负责人表示。

作为粤港澳大湾区城际铁路网的关键纽带,穗莞深城际铁路建成后,将实现广深港三地核心区“一小时通勤圈”。此次重大节点的突破,为全线通车奠定坚实基础,随着“轨道上的大湾区”加速成型,这条钢铁动脉必将为区域融合发展注入澎湃动能。

中国超市百强企业经营状况发生四大变化

本报讯(记者杨召奎)中国连锁经营协会(CCCA)7月9日公布“2024年中国超市Top100”。数据显示,2024年,超市Top100企业销售规模约为9000亿元,同比增长0.3%。

超市Top100企业中,销售额同比增长的企业有42家,门店增加的企业有25家。销售额、门店数双增长的企业有14家。超市Top100企业的经营状况呈现四大变化:

一、会员店、折扣店的销售额及门店数依然增长显著。沃尔玛(中国)2024年实现销售1588亿元,继续居超市Top100企业首位。开市客、芯果科技(Hotmaxx)、尧地、奥乐齐销售额均有大幅提升。

二、超市企业门店经营有所改善。企业门店数量有所减少,但通过多种整改措施,整体销售同比提升0.3%。6成以上企业门店经营业绩得到改善。尤其是销售额在30亿元到100亿元的腰部企业,经营改善的企业占比最高。

三、网络零售额的占比持续提升。Top100企业网络销售额占总销售的16.9%,前置仓对企业提升线上销售的作用逐步凸显。

四、头部企业依然保持领先地位。2024年超市Top100企业中,位列前10的企业销售额占总销售额的66.6%,占比逐年提升。沃尔玛、大润发、盒马鲜生、永辉、物美、联华超市、华润万家、家家悦、中百超市、钱大妈位列前10位。



农村闲散用地变成“生金之地”

7月10日,在江西鹰潭市余江区锦江镇城乡融合发展示范园区,余江博越家纺有限公司的工人正忙着折叠、包装毛巾,该公司生产的毛巾涵盖了多种材质和款式,可以满足不同消费者的个性化需求。近年来,当地找准城乡融合发力点,开展集体经营性建设用地入市改革,规划建设城乡融合发展示范园区,把农村闲散用地变成“生金之地”。示范园自2023年开园以来,已入驻投资企业12家,村集体收入大幅提升,村民也实实在在享受到福利。 本报记者 王群 摄

重庆巫山通过推进产业全链条发展做强“金果子”

一颗脆李富山村

本报记者 徐满

跨越500多公里,广安客商刘老板再次来到重庆市巫山县曲尺乡柑园村。一箱箱分级包装好的巫山脆李将由此次发往全国各地。“每年都从农户家收脆李,又脆又甜口感好,很受市场欢迎。今年预计能销售50吨!”刘老板满脸喜悦,“现在一天要运3000斤左右,等中熟果大量上市,这条村道怕是堵得水泄不通,热闹得很!”

“致富果”甜了农家生活

巫山脆李既是优质品种,更是响亮的品牌。在曲尺乡,全乡脆李种植面积达2.1万亩,亩均收益约万元。

7月5日巫山脆李正式“甜蜜”上市,柑园村村民陈双林连日忙碌至深夜。他家院子里堆满了新鲜采摘的中熟脆李,门前的快递点更是车流不息。

41岁的陈双林曾在外出务工,7年前返乡种植脆李和柑橘。“十来亩地,约700棵树,去年单卖脆李就收入13万多元。”作为技术能手,农闲时他还常去周边地区为果园提供修

枝、嫁接服务,“一天500元,几个月下来也能挣3万多元。”谈起收入,他笑容满面。如今家里买了车,盖了新房,既能就近照顾家人,收入也节节高,陈双林直言非常满足。他的爱人张玲则加入了“村播联盟”,学习直播带货,“现在主要靠老客户带新客户,我想拓宽销售渠道,让全世界都知道巫山脆李的好滋味!”

45岁的张兴海对脆李带来的改变体会更深。2019年,因母亲和爱人接连患病,家庭一度陷入困境。“家里还有三个孩子要养,当时真觉得麻烦了。”张兴海回忆道,治病的花费多是乡亲们借的,后来在村支建议下种起了脆李。如今,家中200多棵李树承载着一家人的生活、求学、医疗开销。“现在还有几万元负债,今年卖完李子就能基本还清了。”他对未来充满希望。

解决销路之忧

为做强脆李产业,曲尺乡打造了现代脆李农业示范产业园与文旅融合示范区,成功入选2019年第三批全国“一村一品”示范乡镇,并于2023年获评第二批全国种植业“三品一标”基地。

对内,由10个村和1个社区入股成立“和

美李乡”农业发展公司,专注于果农种植技术的培训与指导。对外,政府全力做好服务保障;对接大订单、畅通物流、发展电商。“核心是建立联农带农机制,解决销路之忧。同时引导果农科学种植管理,并提供兜底保障。”曲尺乡党委书记卢家庆介绍道。政府组织购买农业保险应对冰雹、暴雨等灾害;对品相欠佳的小果、裂果,以每斤1元的价格兜底收购,送往酒厂加工成脆李酒。

巫山县正依托脆李产业推进全链条发展,整合大数据、仓储、冷链、物流、交易等环节。为进一步提升附加值,产业向深加工拓展,开发了李子饮料、李子酒等系列产品,丰富了产品线,创造了新增增长点。到2025年,全县脆李投产面积达14.5万亩,产量14万吨,综合产值22亿元。

如今的巫山脆李,已从单一农产品跃升为种植面积30万亩、品牌价值高达105.17亿元的支柱产业,带动全县超6万户、20万果农增收致富。

“产业大脑”引领数智新篇

巫山脆李产业正迎来深刻的数智化升级。一年前上线的“巫山脆李产业大脑”,将

3637个果园、22.31万亩土地纳入实时管理网络,覆盖种植、采摘、定价、溯源全流程。

该系统深度打造的“均衡施肥”“病虫害预警”等智能模型,依据气候规律自动向果农推送精准农事指令,果农轻点手机即可掌握果园动态。“产业大脑核心在于解决种植管护和推广溯源难题。”据负责人介绍,“果农遇到生产技术问题可随时在平台提问,平台也会根据果树生长期和天气主动推送指导信息。”这促使种植从粗放转向精准,产业要素从分散迈向协同、管理方式从传统步入智能。

在此基础上打造的“未来果园”,涵盖数字生产、营销、供应链与管理,实现农户、农庄数据的全面贯通。目前已运行经营主体电子档案、项目管理、农事记录、生产溯源、脆李产业仓等15个二级业务场景,打通生产、技术、加工、销售全链条数据,有效解决产销供一体化、金融融资、产品溯源等关键问题。

通过对产业各环节的业务拆解与流程重塑,形成了覆盖5个一级核心业务场景和25个二级应用场景的“产业大脑+未来果园”闭环系统。“每个果园注册记录的基础信息,能精准反馈给消费者和经销商,实现产品溯源。下一步将正式运营电子交易功能。”负责人展望道。

巫山脆李的华丽“转身”,生动展现了巩固拓展脱贫攻坚成果的显著成效。这一实践充分证明,山区山区农业现代化必须立足生态优势,借力数字化赋能生产,依托品牌开拓市场,方能高效实现从绿水青山到金山银山的转化,为脱贫地区可持续发展提供了可借鉴的成功范例。