

我省将重点围绕41个国家级整建制推进县从五方面发力——以点带面推动粮油作物大面积单产提升

权威发布

本报讯(记者贾宏博 长城网·冀云客户端记者乔娅)记者从省政府新闻办近日召开的“河北省‘三夏’生产情况”新闻发布会上获悉,我省将重点从五方面发力,扎实推进粮油作物大面积单产提升行动。

在政策方面,省委、省政府将大面积单产提升行动作为粮食生产的关键,多次专题研究粮食安全工作。省农业农村厅制定《2025年全省粮油作物大面积单产提升实施方案》,厅级成立9个包联指导组下沉一线,全程调度并协调解决实际问题。

在技术推广层面,河北省着力开展“百、千、万”技术服务活动。省级

组织100余名产业体系专家,对各县进行“一对一”包县指导与培训,并牵头创建省级单产提升示范田。同时,联合1000余名市县级技术骨干、4.5万名村级农技员,按照“一县一团队一方案”要求,针对合理密植、水肥一体化、精准整地、机收减损等单产提升关键技术,开展全过程、全环节联合攻关指导,切实保障单产提升行动取得实效。

在项目带动方面,我省以各类工程项目为抓手,聚焦41个国家级整建制推进县推进单产提升。持续实施玉米单产提升工程,在已建成170万亩的基础上,2025年新增125万亩。通过开展绿色高产高效行动,发动3.5万个以上新型农业经营主体和农业社会化服务主体,率先集

成推广“主导品种、主推技术、主力机型”融合模式,辐射带动约160万户小农户参与,覆盖播种面积约1500万亩,以点带面推动全省粮油作物单产提升。

高标准农田建设是提升单产的重要基础。我省加大超长期国债项目储备和争取力度,优化高标准农田建设内容,因地制宜发展高效节水灌溉,推广水肥一体化设施,提高资源利用效率。同时,持续开展工程质量专项整治,完善工程质量管理体系,着力完善田间灌排体系,协同推进农田沟渠修复整治,提升农田基础设施水平。

此外,我省将积极推动全省耕地有机质提升行动,改善耕地质量,为粮油作物增产创造良好条件。

为营造良好氛围,我省将多层次多角度开展宣传工作。深入挖掘项目县典型经验,通过现场观摩、经验交流、试验示范等活动,加强调查研究,及时总结推广好模式、好经验、好做法。借助短视频、公众号等新媒体平台展示高产示范田成果,在关键农时季节和重大活动时,邀请媒体开展系列报道,推动单产提升经验从“点上开花”扩展到“面上结果”,激发全省提升粮油作物单产的积极性和创造力。

省农业农村厅种植业处二级调研员董海岳介绍,我省将持续推进这一系列举措,以更大力度、更实举措推动粮油作物大面积单产提升,为保障国家粮食安全和重要农产品稳定安全供给贡献河北力量。

“贵妃同款”价格大跳水 “荔枝自由”将持续

□本报记者 郑建卫

6月17日,石家庄市富强小区边的一个超市里,新鲜的妃子笑荔枝,10元2斤。小区居民黄大姐买了3斤,她对记者说:“大白杏还5元1斤呢,这荔枝和我们本地水果一个价,我都实现‘荔枝自由’了。”一边为荔枝的亲民价格感到高兴,同时黄大姐还想知道,往年十多元一斤的荔枝,今年为什么这么便宜?“荔枝自由”还能持续多久?

石家庄周边的荔枝,有85%都来自位于鹿泉区大河镇的石家庄国际农产品批发交易中心(以下简称石农批)。6月17日,记者来这里一探究竟。

“今年荔枝的价格下降得太厉害。”水果经销户刘春说,“我做水果批发七八年了,今年是荔枝价格最低的一年。”

刘春说,今年3月底,石农批的精品水果店里就有荔枝上市,是海南产的早熟品种,批发价20多元一斤,但交易量不大。

4月中旬,广东产的荔枝开始上市,刘春是在这个时候开始经销荔枝的。“当时的行情和往年差不多,批发价是一斤8.5元,每天批发5000斤到6000斤。”

6月初,随着广东、广西的荔枝集中上市,行情就变了,石农批经销荔枝的商户,从四五家,增加到10多家,最多时有20家商户经销荔枝批发。批发价也一路下滑,从一斤8.5元降



▲石农批水果经销户摊位。

到5元多,再降到这几天的3.7元。

“我现在一天卖出去荔枝1万多斤,量上去了,但价格低,成本高,并不怎么赚钱。”刘春说。

交易量大,冷链运输车紧张,运输成本也就明显上升了。刘春说,租用运输荔枝的10吨冷藏车,4月中旬的时候一天6000元,现在一天的价格涨到了9000元。

“荔枝的保鲜期短,3天就变黑卖不掉了。还要留给零售1~2天时间,我们批发商当天卖不完,第二天降价也得处理。现在有的商户已经不做荔枝了。”刘春说。

王洪坤在石农批经销水果20多年了,他的荔枝交易量更大。“6月15日一天,我们卖出去了20万斤,主要

是广东的荔枝,也有一部分广西产的。”6月17日他对记者说。

王洪坤说,6月10日前荔枝的行情和往年差不多,他每天的成交量是5000斤到6000斤之间。6月10日后,日成交量上升到6万斤,批发价格下降到了3.5元到4元。

“虽然成交量涨了10倍,因为成本上升和价格下降,利润却和往年相当。”王洪坤说。

石农批副总经理刘刚义告诉记者,目前石农批荔枝的日成交量大约在200吨,成交量是近年来最大的,但价格是最底的。

荔枝的价格为什么会暴跌,后续的价格趋势如何?产量高和上市时间集中,是价格

▼石家庄市富强小区边上的小超市里出售的荔枝。 本报记者 郑建卫 摄



暴跌的原因,荔枝经销户和刘刚义的看法一致。果树的产量有大小年周期规律,今年恰逢荔枝大年,产量高。往年荔枝的成熟期是错开的,今年由于气候原因,荔枝集中成熟,加之荔枝保鲜期短,保鲜成本高,成熟的荔枝集中上市,导致价格暴跌。

对于后期的价格趋势,荔枝经销户和刘刚义的看法也基本一致,在未来的一个月里,荔枝的价格会保持在目前的低价位,因为供应量会基本稳定。

荔枝经销户认为,目前广东荔枝采收量逐步下降,但广西产的荔枝正大量上市,广西产荔枝上市量减少后,福建产荔枝又会补上空缺。所以预计荔枝价格在以后的一个月内不会大幅度变动。

贺彦霞:银针绣非遗 穿起“绣”丽人生

□长城网·冀云客户端记者 孟维伦 韩晓寒

感恩奋进 双争有我

太行山坳里的武安市贺进镇,南街村的石板路被岁月磨得发亮。走进村里,“最美家庭”贺彦霞的家,门帘比别家要显眼——大红色的门帘上绣着寓意吉祥的牡丹、灵动的飞鸟,栩栩如生。“这手艺是我娘传下来的,早先就图个自家看着喜庆,没想成了大伙儿的‘增收法宝’。”贺彦霞坐在堂屋剪布料,银针在指缝间闪着光,“你看这针脚,当年我娘教我时,说要像麦粒儿一样匀溜。”

从灶台边到创业路的非遗启蒙

1968年出生于农家的贺彦霞,七八岁时便被母亲与奶奶飞针走线的身影吸引。“那时候三乡五里都有绣门帘的习俗,俺娘唱着小曲绣牡丹,邻里围

坐切磋针法,这些画面我记忆犹新。”贺彦霞回忆道。初中辍学务农后,她趁农闲遍访民间艺人,在母亲指点下苦研绘画与刺绣,从扎花绣样到独立设计,逐渐在十里八乡闯出名气。1984年,她用一支画笔开启创业,在家中开设画坊,从为乡亲绘制门帘到兼营绣品销售,首笔17万元贷款采购的绣布迅速售罄,让她坚定了深耕刺绣的决心。随着市场需求升级,传统手工刺绣效率低下的问题凸显——一条门帘需耗时一个月,难以满足订单量。1998年,贺彦霞强忍对幼子的不舍,北上石家庄学工艺,南下苏州跟韩国师傅学机器绣花,将苏绣、湘绣技法与本地特色融合,引入现代设计元素,完成从“农家绣娘”到“创新匠人”的蜕变。

900名绣娘绣出共富画卷

在贺进镇南街村,贺彦霞的门市部常被十几个妇女围得水泄不通:只见她左手扶台、右手执笔,无需打底便在红布上手信拈来,几分钟绘就一幅流畅灵动的门帘图案,被乡邻称为“妙人”。丈夫杨占山作为村党支部书记,不仅支持她南下求学,更主动承担设备维护与原料采购;孩子用稚嫩画笔参与绣品设计,一家人在灶台与工作台间演绎着“最美家庭”的温情协作。

“一个人富不算富,带姐妹们致富才是真本事。”2005年创办双燕工艺绣品中心后,贺彦霞开设免费刺绣培训班,学员学成后可从中心领取订单。“绣一条门帘赚500—600元,普通妇女一年能绣8至9条,手快的能做20条,年均增收超万元。”她介绍。截至目前,中心累计培训学员900余人,培养专业绣工500余名,80余名妇女

长期领活,最多时带动200人就业,产品远销山西、河南等地,年销门帘超3万条,被武安市民政局命名为“民政扶贫刺绣培训基地”。

家风为针传承作线绣出美好生活

从“优秀女企业家”到“河北省最美家庭”,奖状证书摆得满满一柜子,“下一步想弄个直播间,通过‘一品一播’让更多人知道咱们的刺绣文化,让更多姐妹加入刺绣行列,带领更多人致富。”在贺彦霞看来,母亲传给她的不只是针法,更是“授人以渔”的实在劲儿;而她教给乡邻的,也不只是绣鸟描花,更是“一个都不能落下”的热乎心。

窗台上那根磨得发亮的银针,跟了贺彦霞四十多年,从绣自家门帘到绣大伙儿的生活,穿起的不只是布帛丝线,更是三代人守着的手艺根脉,和十里八乡姐妹们的奔头。

“万只羊村”变身万亩林村

(上接第一版)完成人工造林94.9万亩,封山育林25.19万亩,退化林修复1万亩。当地沙尘天气由1999年年均15天减少到2018年的年均不足3天,有效为京津阻挡了沙源,建成了一道东西长91.3千米,南北宽79.2千米的绿色屏障,野生动植物的数量和种类连年增加,同时也为老百姓建设了一座“绿色银行”。

2014年底,干松坝林场完成了全国首单跨区域碳汇交易项

目。2016年8月,林场核心区二道河子村分得村里第一笔“卖碳”钱,“万只羊村”成功变身万亩林村。

“现在我们村里有三分之一的农户建了家庭旅馆,老百姓从过去的万元户变为10万元户,从三间小土房变为三层小楼房。过去我们靠破坏生态挣钱,今天靠保护生态挣钱,以后要把生态保护得更好,给予子孙后代留下点儿财富。”二道河子村党支部书记于永河笑着说。



北戴河“宠粉剧本”甜翻游客

免票=低质?当然不是!自2022年起,秦皇岛北戴河老虎石公园打破“门票经济”的套路,不仅免门票,还用“把游客当家人”的诚意,将滨海游玩玩成了“甜宠剧”。年均游客量从70万人次直接跃升至320万人次。

清晨,光脚踩进奶油般的沙滩,看海浪推着橘子味的日出“上岸”;白天,亲子家庭在迷你足球场追着海风奔跑,年轻人则沿着海岸线轮滑刷街;到了傍晚,本土乐队的Live现场直接把落日变成“大师级”演出。

免门票带来的不仅是客流量的增长。数据显示,公园周边商业销售额同比快速增长,特色餐厅、精品民宿如雨后春笋般涌现。商家们真切感受到“人气带财气”的魔力。

公园商超工作人员叶素鑫说:“我们超市不大,但货品很齐全,矿泉水、烤肠这些卖得不错,旅游纪念品也很受欢迎,游客都爱带点回去。现在人越来越多,生意也跟着变好了。”

在服务细节上,公园还藏着“宠游客”的小心机。

北戴河老虎石海上公园商业街经理马欢介绍:“我们对园区的基础设施进行了改造,比如瞭望塔、卫生间等,同时也增加了保洁人员,提高了巡场的频次,希望给游客一个舒适的游玩环境。”

再看这条木栈道,直接横穿整个园区,对推婴儿车或腿脚不便的游客超贴心。新开的商铺更是颜值在线,高饱和配色猛戳多巴胺,随手拍都出片。

“景区挺好的,也不收费,服务也不错,沙滩也很干净。”内蒙古游客表示。

从“门票经济”到“宠粉经济”,北戴河正在书写文旅新剧本:用“亿点点”诚意,换游客的“爱了爱了”!

(长城网·冀云客户端记者 祖迪)



扫码看视频

免填表、秒预审,政务服务玩转AI

补办教师资格证只需带一张身份证,像聊天一样轻松解决,这样的场景已成为现实。

“我的教师资格证丢了,怎么办?”在石家庄市行政审批局服务中心,市民李先生跟随智能客服的引导,通过唠嗑的方式,只拿着一张身份证就办好了补证业务。

李先生表示:“我只有中午休息有时间,本来想过来先咨询一下,没想到直接就在自助机办完了,短信提示过几天领证,还能直接寄到家里,我觉得很方便。”

通过与电脑或者自助机对话,就能完成教师资格证的补办,标志着石家庄市行政审批局政务服务从“咨询问答”迈入“慧聊速办”的智能化新阶段,这项探索在全国走在前列。

这场变革的核心依托三大核心AI技术:一是多意图识别引擎,听懂百姓家常话;二是智能填单系统,通过对话自动填表单,告别手动填表;三是材料AI预审,机器人秒级核验。

石家庄市行政审批局三级主任科员李琳介绍:“目前审批局已构建覆盖全局的2000多项政策动态知识库,日均自主学习100多条业务规则。通过对话记录分析,持续优化服务流程,训练知识库。下一步将继续结合DeepSeek大模型技术,持续打造便捷的服务生态。”

试运行数据显示,使用智能客服办理业务的平均耗时由传统方式的1.5小时缩短至20分钟,材料退回率从37%降至5%以内,非工作时间业务受理量占比达15%。

石家庄市行政审批局正在探索将社会事务、交通、工程建设、环保等领域的部分事项也纳入边聊边办系统,打造“一键填表、免交材料、智能导办”的全新政务生态。

从“人找服务”到“服务找人”,石家庄的这场智能政务变革正在重新定义“便民”二字。当政务审批能像朋友聊天般自然流畅,“让群众少跑腿”的承诺便有了科技的温度。

(本报记者 邓光韬 郑建卫 刘翼飞)



扫码看视频

省级部门组团下沉听民声

(上接第一版)省发展改革委同部门联席会议各成员单位,已经建立了上到国家部委、下到市县的纵向渠道及沟通省有关部门的横向渠道,形成了统筹解决民营企业诉求的巨大合力,致力于“落地一项诉求,解决一类问题”。

就在三天前,省统计局发布最新数据:今年1至5月全省民间投资增长1.7%,扣除房地产开发后增速达3.9%。更令人振奋的是,信息传输、软件和信息技术服务业民间投资增长1.1倍,电力等相关行业增长58.4%,科学研究和技术服务业增长37.6%——三大领域投资已占全省民间投资比重13.9%,拉动增长5.4个百分点。

民营经济是高质量发展的重要基础。作为此次会议的场地提供方,中裕铁信交通科技股份有限公司的发展轨迹也是河北民营企业转型升级的缩影。这家成立于1996年的企业,已从橡胶制品生产商蜕变为拥有188项国家专利的行业龙头,参建过青藏铁路、京沪高铁等多项铁路干线工程。在现场,中裕铁信交通科技股份有限公司副董事长郭勇提出的加快推进上市进程的诉求,也得到了中国证监会河北监管局的热情回应。

“以现场办公会方式建立常态化政企沟通机制非常有意义。今天在会上,政府部门直面问题,帮我们解决了发展中的重大难题,又解饥又解渴!”郭勇说。