

“土特产”走向大市场！十部门联手促农产品消费

□ 新华社记者 古一平 胡璐

云南咖啡、柞水木耳、延安苹果、新疆棉花、茂名荔枝……这些有特色的农产品，是广大消费者的心头好。

农产品消费一头连着百姓生活，一头关系农民增收。小小“土特产”如何更好走向大市场？

27日，农业农村部等十部门发布促进农产品消费实施方案，明确9方面23条举措，从优化供给端、创新流通端、激活市场端等共同发力，扩大农产品消费。这一实施方案的发布释放出拓消费、扩内需的积极信号，对持续推动经济稳中向好具有重要意义。

当前，我国农产品消费总体稳定的同时，结构上有待调整。依托农业农村特色资源，开发农业多种功能、挖掘乡村多元价值，推动一二三产业融合发展，“土特产”仍有较大消费潜力。

翻开这份实施方案，一系列鲜明举措指向推动农产品供需结构升级，释放多样化、品质化、差异化消费潜力。

——优化供给：满足品质化需求

到草莓园进行“沉浸式”采摘、西北的滩羊通过冷链抵达南方居民餐桌、武夷山茶农直播古茶树认养……居民消费日益注重品质与体验，国内农产品供应体系正积极应对调整。

实施方案明确提出优化绿色优质产品供给，满足多层次消费需求。

从提高绿色、有机、名特优新和地理标志农产品生产及原料基地建设水平，到大力推广绿色食品、有机农产品等质量标准，推动实现优质优价，再到开发新型加工产品、创新地方特色食品，实施方案提出一系列措施，持续创新优化产品供给，打开“土特产”消费空间。

实施方案还强调推进全链条协同监管，包括重点做好保鲜、储运、运输中的防腐剂、被膜剂、着色剂等食品添加剂监管，推动有条件的农产品批发市场准入系统与国家农产品质量安全追溯管理信息平台对接等，进一步筑牢“土特产”质量安全底线。

——促进流通：让产销精准对接

“土特产”虽“香”，也怕“巷子深”。实施方案明确创新节庆展会消费平台、丰富农产品消费场景，千方百计拓宽线下消

费渠道，并部署开展产销区域合作，加强协作帮扶促消费。

如持续打造中国农民丰收节金秋消费季，开展“百名主播＋千个乡村＋万种产品”公益助农促销，“土特产”集中推介等系列庆丰收促消费活动；支持各地农产品经营企业深入对接餐饮等消费细分领域，突出产品特色品质，满足婴幼儿、青少年、孕产妇、老年人等人群多样化需求；推动省际间建立产销优势互补的合作机制等。

让“土特产”物畅其流，硬设施要给力。实施方案从产地到销售端，都有针对性地提出有力举措，将大大提升城乡消费设施水平。

除了线下消费，电商平台也是重要“市场”。挖掘网络销售潜力，提升直播电商水平……围绕发挥电商平台优势，提升网络消费质效，实施方案作出了具体部署。

——激活市场：倡导营养健康消费

实施方案强调，强化健康消费宣传引导，并明确提出深入推进“健康饮食 合理膳食”专题科普宣传、多形式引导居民营养健康消费等。

“科学确定学生餐计划，优化营养搭配”“推动豆制品、优质豆奶等进养老机构、儿童

福利机构”“鼓励各地扩大学生饮用奶推广”“研发推广营养健康食谱，重点引导增加优质蛋白食物消费，促进富含膳食纤维的食物消费”……一系列举措将从多角度提升营养健康公共服务。

从发展乡村旅游，到村超、村BA等快速兴起，近年来各地农文旅创新发展模式，不断走深走实。新的消费渠道与场景成为重要增长点，推动了轻食产品、养生茶饮、运动营养代餐等农产品消费增长。

为了顺应消费新需求，实施方案明确推进农文旅融合，拓展消费新空间诸多举措。如开展“乡村四时好风光”“游购乡村”等系列活动，推出乡村旅游产品线路、年俗节庆活动和农特产品；支持各地举办村跑、村舞、村BA、村歌等富有乡情乡韵的“村字号”活动，组织美食品鉴、非遗大集、农事体验，全方位展示乡村美景、文化底蕴，丰富乡村消费场景等。

小特产里有大期待。随着政策举措的落地落地，更多优质“土特产”走向大市场，将拓宽乡村振兴新路，成为城乡居民餐桌上的健康美味，点亮人们美好生活希望。

（新华社北京7月27日电）

三秦动态

蔡姣荣获第五届红色故事讲解员大赛“金牌讲解员”称号

本报讯（记者 李荣）7月25日，由中央宣传部、文化和旅游部、国家文物局及湖南省人民政府联合主办的第五届红色故事讲解员大赛颁奖仪式暨首场宣讲25日在湖南长沙举行，共评出“金牌讲解员”和“金牌志愿讲解员”各10名。其中，中共中央西北局旧址讲解员蔡姣以决赛第五名的成绩荣获“金牌讲解员”称号，成为陕西唯一、延安首获该殊荣的讲解员。

2018年以来，红色故事讲解员大赛已成功举办五届。本届大赛赛紧密围绕纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年，聚焦“胜利号角的回响”这一主题，来自爱国主义教育基地和全国各红色旅游景区的175名选手，生动讲述抗战的故事、新时代的故事、各个历史时期英雄人物的故事。

近年来，陕西省文化和旅游厅聚焦陕西丰富珍贵的红色资源，坚持保护优先、守正创新，融合发展、共建共享，以“旅游是过程，教育是目标”为核心，打造红色A级旅游景区70家、全国红色旅游经典景区13个系列39家，开发红色旅游精品线路13条，培育红色精品演艺10余台，创建全国红色旅游融合发展区1个（全国10个），培养全国红色旅游五好讲解员24名，不断提升我省红色旅游影响力。

咸阳多部门协同推进民生保障工作取得实效

本报讯（记者 韩韩国）7月23日，咸阳市委宣传部、市政府新闻办举行“打硬仗 求突破 决战决胜‘十四五’ 迈出建设现代化‘西部名市丝路名都’更大步伐”系列新闻发布会（第九场），市民政局、市卫健委、市医保局分别介绍各自领域高质量发展的新亮点、新举措、新成效。

养老服务体系建设成效显著。咸阳市民政局聚焦养老服务质量提升，构建县镇村三级养老服务网络。截至目前，已投资3.2亿元建成各类养老机构1151个，新增养老床位1.3万张，护理型床位占比达62.6%；完成5026户困难老年人家庭适老化改造，设立养老助餐点148个；建立养老服务补贴制度，开展“银龄行动”志愿服务，打造“不老帮”等本土养老品牌。

医疗卫生服务持续优化。咸阳市卫健委推出系列便民就医举措，包括取消门诊预交金、落实“一次挂号管三天”等服务。全市建成养老机构297家，千人口托位数达4.46个；推动医养结合发展，创建老年友善医疗机构219家；发挥中医药优势，连续5年开展“千名中医下基层”活动，惠及基层群众。

医保惠民政策落地见效。咸阳市医保局健全参保长效机制，2025年起实施参保激励政策。全面放开参保户籍限制，实现家庭共济参保14.3万人，重点人群参保成效明显，农村低收入人口实现100%参保；通过药品集采等措施，5年来累计减轻群众医疗负担超10亿元；推进“网上办”“就近办”服务，方便群众办理医保业务。

各界微评

□ 杨洋 整理

【新闻回放】据媒体报道，河南郑州、江苏南京、四川成都等城市公交集团与顺丰达成合作协议，探索“公交＋物流”跨界合作模式。借助公交车系统，“同城快递”进一步提速，一些原本第二天才能送达的快件，如今两个半小时内即可送到消费者手中。

网友观点：公交集团拥有城市全域覆盖的线网体系、集约高效的调度能力和立体多元的场站，可谓深入城市交通路网的“毛细血管”。融入快递配送网络，在有效盘活闲置公交资源的同时，也有利于快递公司降本增效。

网友观点：要让“公交＋快递”模式“跑”得更顺畅，需要政府、企业和社会各方共同努力。政府部门应给予支持，完善相关规范、标准，为双方合作创造良好的政策环境。公交集团和快递企业则应携起手来，利用大数据、人工智能等技术优化配送路线和公交调度，在不影响市民出行的前提下进一步提高运输效率。

【新闻回放】养老服务员、无人机群飞行规划员、装修管家、咖啡加工工……日前，一批全新职业正式“官宣”。这与17个新职业同步发布的，还有烧烤料理师、旅拍定制师、睡眠健康管理师等42个新工种。据统计，自2019年建立新职业信息发布制度以来，有关部门累计发布七批共110个新职业。

网友观点：就业稳，经济就稳、发展就稳。新职业新岗位体现经济活跃度、折射市场需求度，反映劳动者满意度。只有千方百计呵护好、培育好、服务好新职业，方能追求更美好的生活、创造更丰富的可能、实现更强劲的发展。

网友观点：行业发展好，职业前景就好；新职业有干头，发展就有看点。当越来越多的新职业绽放光彩，更多人找到人生出彩的舞台，新产业、新模式、新动能也将不断涌现，推动中国经济行稳致远。

网友观点：“职业＋上新”，助你扬帆追梦。在职业变迁的大潮中，期待有更多的劳动者抓住机遇、勇立潮头，在新赛道闯出新天地，实现个人价值与社会发展同频共振。

【新闻回放】眼下，正值暑假出游高峰期，很多游客乘高铁出行。有网友发帖称：列车上有不少乘客自带一次性座套，一次性小桌板套也有售卖。此事引发热议。

网友观点：一次性座套套热销是个提醒和信号，反映了更多人对高铁更高服务标准的期待。唯有服务提供者更“用心”、社会成员更“同心”，乘客方能在疾驰的车厢里共同抵达“有尊严的公共生活”这一目的。

网友观点：要消除乘客的担忧，最切实可行的还是要加快套套的换洗频率，加大对不文明行为的劝阻力度，通过切实可行的办法保障高铁车厢卫生安全。这同样提醒每位乘客都应该文明出行，传递健康卫生的生活习惯。

陕西省第五届全民健身运动会会在商洛开幕

为深入贯彻落实全民健身国家战略，推动健康陕西建设，7月26日，陕西省第五届全民健身运动会开幕式在商洛市体育馆举行。

本届运动会由省人民政府主办、省体育局和商洛市人民政府共同承办，主题为“全民健身、运动三秦”，时间为5月至10月，7月26日和10月分别在商洛市体育馆举行开幕式、闭幕式。比赛项目设市（区）竞赛组、市（区）活动组、社会组3个组别，采取“43＋X”模式，涵盖篮球、羽毛球、乒乓球、广场舞、太极拳、健步走等项目，并首次将省老年人体育健身大会纳入主赛事，参赛规模超万人。

记者 张璐 摄影报道



生态修复 治水兴城

汉中打造人水和谐幸福河湖新图景

□ 记者 谢昊天

盛夏的汉中天汉湿地公园碧波荡漾。亭亭玉立的荷花摇曳生姿，粉白相映；清澈的汉江水蜿蜒流淌，倒映着两岸葱茏绿意；水鸟翩跹掠过水面，鱼儿在浅底自在游弋，一幅灵动和谐的生态画卷在眼前铺展。

谁能想到，这座位于汉中城区、总面积达7.5平方公里的天汉湿地公园，曾是城市采砂的河段，垃圾污水横流，满目荒芜。如今，这里已成为集汉江度汛、生态修复、休闲观光于一体的多功能水利景区，2021年成功入选“水工程与水文化有机融合典型案例”。

“我们始终坚持顺应自然，因势利导。”汉中市一江两岸开发管理委员会办公室副主任闫晓明介绍说，在湿地公园建设中，最大限度还原汉江河道生态本底是核心，科学利用砂石弃料堆砌岛屿，因地制宜改造水体形态，累计修复绿地1.5平方公里，精心打造了219座形态各异的生态岛屿。同时，新

增绿地2.4万平方米，补栽银穗芒、水生美人蕉等植物8500平方米。

公园里一条长约2300米的“仿自然旁路型”鱼道，是生态智慧的结晶。它上游起于翻板闸上方90米处，下游延伸至汉水女神雕塑下方200米处，于2024年3月底建成。汉中市一江两岸开发管理委员会办公室副主任郭军指着蜿蜒的溪流解释道：“这里激流与缓流交替、深潭与浅滩相间，植物群落完整。通过最大限度模仿自然溪流形态，如今它已成为翘嘴鲌、草鱼、鲢鱼等鱼类的洄游通道，成功打通了翻板闸上下游的鱼类‘生命线’。”

作为陆地与水域间的生态纽带，湿地公园是鸟类栖息繁衍和生物多样性保护的天然堡垒。随着汉中生态环境和水质的持续向好，这里不仅是候鸟迁徙途中重要的“加油站”和歇脚点，更吸引了越来越多对环境挑剔的珍禽前来“安家落户”。

目前，汉中市常见的陆生野生动物已从

618种增至684种，国家和省级重点保护动物更是从118种增加到了192种，野生植物种类稳定在2942种，其中国家和省级重点保护植物达197种。被誉为“东方宝石”的朱鹮在汉中境内的种群数量，从1981年重新发现时的7只增长到7000多只。彩鹮、卷羽鹈鹕、中华秋沙鸭、白腰杓鹬等珍稀物种，也纷纷来汉中“安家落户”。

这份亮眼的“生态成绩单”背后，是坚实的保护网络。汉中依托37处自然保护地和12个专业保护机构，由4331名各级林（山）员和8000多名生态保护林员日夜守护。封山育林、禁牧等措施严格实施，为野生动物修复栖息家园，为候鸟护航迁徙之路。

如今，汉中的生态底色愈发鲜亮。全市优良水体占比达100%，汉江、嘉陵江出境水质稳定保持Ⅱ类标准，水环境质量稳居全省前列，突发环境事件保持“零纪录”，生态示范创建数量全省第一。截至今年7月15日，市中心城区优良天数达164天，位居全

省第三。

人水相依，共享福祉。夕阳熔金，为汉江披上霞衣。天汉湿地公园内，晚荷在余晖中悄然收拢花瓣，仍有摄影者俯身捕捉最后一抹倩影；沿岸步道上，孩童的欢笑与父母的叮咛交织，夜跑者的身影掠过婆娑树影；抬眼望去，江岸高楼灯火次第点亮，咖啡馆与餐厅漫溢出的暖光温柔了街角。自然的静美与都市的繁华在暮色流转中水乳交融，勾勒出一幅活色生香的滨江晚景图。

航拍爱好者王淦是这里的常客，他的镜头时常定格朱鹮翱翔、红嘴鸥嬉戏的瞬间。“我要用镜头记录下这些美好，让更多人了解汉中的生态之美，爱上这片人水和谐的土地。”王淦说。

汉中市水利局副局长周冰冰说：“未来，将全面推进幸福河湖建设，统筹水资源、水环境、水生态系统治理，用扎实行动践行确保‘一泓清水永续北上’的庄严承诺。”

星级酒店“摆摊” 高端品质融入市井烟火

□ 记者 杨小妹

100元3斤的麻辣小龙虾、18元一份的丰盛盒饭、10元一盒的素拼……最近，“酒店摆摊”成为社交网络平台热议的话题。曾经是高消费代名词的星级酒店，如今纷纷放下“身段”，走出大堂加入摆摊队伍，一场贴近大众消费的高端餐饮变革正在上演，营造出消费新场景。

“最近天气太热，不想做饭，正好家门口的酒店在卖盒饭，两荤两素才14元，菜品也干净卫生。”7月26日上午11时30分，家住西安市曲江新区雅居乐小区的张梅匆匆来到家门口的海亚酒店购买午餐，“除了偶尔请客，平时我们很少来这种星级酒店吃饭，没想到现在能以这么实惠的价格尝到酒店大厨的手艺。”

海亚酒店工作人员介绍说，为满足市场需求，厨房每天中午都会准备多种炒菜和主食供客人选择，晚上还有卤味、凉菜，所有菜品都是当天制作销售，和酒店正餐品质一样，绝无预制菜。大家在摊点买完餐后可直接在酒店大厅用餐，不收取任何

额外费用。

记者看到，刚过中午12点，菜品就基本销售一空。外卖小哥何志永买了一份18元的全家福盒饭，走到酒店大厅靠窗位置吃了起来。他说：“我已经连续来好几天了，买份盒饭就能坐在酒店里吃饭，环境也特别好。”

西安的多家星级酒店也顺势而为，打破传统经营方式，开启“酒店菜 摆摊卖”模式，以往让人望而却步的酒店菜肴，如今以更加接地气的价格走向街头，吸引了不少消费者购买。

“今天的几个卤味都很好吃，明天有什么新菜式吗？”7月21日晚上，市民杨光在西安汇成天玺酒店美食群里面问道。杨光说，下班路上看到这家酒店门口排着长队，出于好奇买了卤猪蹄、卤猪耳朵、凉菜和包子，花费不到100元，比外卖还划算。

“摆摊”不仅拉近了酒店与消费者的距离，还巧妙地成为消费引流新渠道。

“每天中午和晚上，我们的惠民外卖点都会准时出摊。”汇成天玺酒店客户经理刘玮玮说，为方便顾客选购，酒店专门开通了

客户微信群，及时在群里发布每日菜单，还会发布菜品制作过程，让大家吃得放心的同时，也顺势为酒店的正餐业务作了宣传推广，通过“摆摊”有效扩大了酒店客户群，也为未来二次消费积累了潜在客户。

星级酒店主动贴近大众市场，打破了传统高端服务业的经营边界，这种新型消费模式的出现，最直接的受益者无疑是广大消费者。

针对这一现象，省社会科学院经济研究所副研究员陈光说，对于酒店行业而言，扩大客户群至关重要。通过“摆摊”建立客户群，实质是一种“引流”渠道，可以和酒店的线上商城、正餐预订等业务形成协同效应，有效增强客户黏性。

陈光认为，星级酒店“摆摊”其实是当前市场需求的变化，如今的消费者越来越追求性价比和体验感，星级酒店凭借其优质的食材储备和厨师团队的高水准烹饪，推出价格更加亲民、品质更有保障的餐食，恰好契合了消费者追求高性价比的消费心理。

从酒店角度看，开拓新业务也是应对市场变化、开源增收的重要举措。陈光认