



一根甘蔗“两头甜”

——把地方特色产业做优做强之一

□ 新华社记者 段麦菊 覃星星 陈一帆

盛夏,阳光正烈。辽阔田野间,一株株甘蔗拔节生长,空气中弥漫着甘蔗特有的清香。

我们跟在“90后”“新农人”余才库身后,深一脚浅一脚踏进蔗窖间,身体不时被甘蔗叶子刮过,窸窣作响。

在察看了一番蔗林的情况后,余才库掏出手机点开App,伴随一阵旋翼转动声,一架植保无人机腾空而起,沿着预设路线在低空匀速飞行,机身下喷出的雾帘精准洒向蔗田。“过去靠人力喷药,耗时费力,每小时只能喷3亩到5亩。现在有了这伙计,一上午能喷几百亩,抵得上百十号劳力。”他操作娴熟,神情自若。

这里是广西来宾市国家现代农业产业园安优质“双高”(高产、高糖)糖料蔗基地。

2023年12月,习近平总书记在此察看了万亩甘蔗林和机械化作业收割场景,同蔗农、农机手和农技人员亲切交流。当得知大型甘蔗收割机一天能收割180吨至200吨甘蔗,相当于180个人工的工作量,总书记连连称赞,强调:“广西是我国蔗糖主产区,要把这一特色产业做强做大,为保障国家糖业安全、促进蔗农增收致富发挥更大作用。”

总书记的话说到了大伙儿心坎上,也成了当地发展的指针。

余才库的家乡来宾市,是广西甘蔗主产区之一。当地甘蔗种植面积逾200万亩,牵系着约50万蔗农的生计。

“要积极培育和推广良种,提高机械化作业水平,建设好现代农业产业园。”牢记总书记的这一嘱托,余才库

着力发展甘蔗规模化种植,推广良种良法,建设“双高”(高产、高糖)基地;推进甘蔗生产滴灌、水肥一体化建设;成立农机专业合作社,每年为300多户蔗农、1万多亩甘蔗地提供机械化作业服务……

“过去,家家户户分散种植,得‘看天吃饭’,付出和收成难成正比。现在甘蔗种植实现全程机械化,种蔗轻松多了。”看着眼前延伸到远方的大片甘蔗林,余才库说道。

“全国每三勺糖,两勺来自广西。”作为中国的“糖罐子”,广西糖料蔗种植面积和食糖产量连续34个榨季位居全国第一,在服务保障国家食糖供应安全中发挥着重要作用。在2024/2025年榨季,广西糖料蔗种植面积1135万亩、同比增加11万亩,食糖产量646.5万吨、同比增加28.36万吨。

放眼八桂大地,物联网、卫星遥感、人工智能等新技术正深度融入甘蔗生产各环节,大幅提升了作业效率;一批“桂字号”优良品种扎根广袤田野,让蔗农不再为选种发愁……如今,甘蔗依旧节节拔高,蔗农肩头的担子却轻了许多,日子甜甜更足了。

一根甘蔗“两头甜”,一头连着蔗农,一头连着糖企。全链条转型不仅改变了田间地头的种植场景,更沿着产业链延伸至加工环节。

走进广西来宾东糖凤凰有限公司,这里早已不见浓烟滚滚、噪音刺耳的景象,取而代之的是现代化生产线和自动化设备。“总书记2023年来这考察时,进入生产车间察看制糖工艺和作业流程,在公司展厅了解糖业产品

种类及市场份额和发展趋势,强调‘要按照高端化、智能化、绿色化要求,加大科技创新力度,延伸产业链、提高附加值,不断提质、降本、增效,推动高质量发展’。”来宾东糖集团党委书记林伟民指着墙上巨大的屏幕——整个制糖生产线清晰可见。

进入榨季时,糖浆的流量、结晶的温度、包装的速度……一切尽在数智掌控之中。“全流程可视化、标准化,质量、效率都上去了。”林伟民说,集团正深入贯彻落实总书记关于“提质、降本、增效”的要求,去年以来已投入逾2亿元改造升级制糖生产线,提升数智化水平。“刚过去的这个榨季,产糖率、打包率都破纪录了!”

“一根甘蔗实现‘吃干榨尽’。这是一个附加值很高的产业!”习近平总书记对糖业循环经济的关心关切,激励着行业从业者不断延伸产业链,把甘蔗“榨”出更大的价值,实现“从一根甘蔗到全产业链增值”。

曾经,我国甘蔗产业囿于“小、散、弱”,“千家万户小生产”难以招架“千变万化大市场”。如今,这一产业在与生物技术、食品工程等领域的跨界融合中,迸发出澎湃活力。

云南、海南、广东也是全国重要的蔗糖产区。在产糖大县云南耿马傣族佤族自治县,过去榨糖产生的大量蔗渣只能焚烧或堆肥,既未转化成经济效益,还造成环境污染。随着技术创新,蔗渣“变身”绿色环保的可降解餐具,热销欧美市场。得益于蔗糖产业循环链条的深度拓展,目前当地蔗糖产业综合产值突破100亿元,“甜蜜

事业”甜度值持续提升。

海南儋州,甘蔗收获后的尾梢被加工成营养价值高的饲料,有效替代了传统牧草,降低了养殖成本,实现“一根甘蔗,农牧双赢”;广东农垦糖蔗优势特色产业集群正紧锣密鼓建设中,建成后,将实现“育繁推”一体化、“种管收”一体化、“农工贸”一体化,助力保障食糖供应安全。

八桂大地上,“糖业+”新业态让人们看到更多希望,为“从一根甘蔗到全产业链增值”的产业蓝图注入更强劲动能。

来自田间地头的“甜蜜原料”进入糖企后,不仅变为晶莹的白砂糖,还有清澈透亮的甘蔗植物水,整个生产过程24小时内完成。不久后,千里之外的上海市场不仅有新糖上市,还有甘蔗植物水亮相,让市民游客争相品尝。广西大学教授李凯介绍,该校联手光明糖业、广西甘化等企业攻关,今年成功产出一款甘蔗植物水新品,为产业链补链开辟了新赛道。

甘蔗产业从制糖到蔗渣、糖蜜、滤泥、蔗叶等副产物的全链条循环利用,不断向高端化、绿色化延伸。2024/2025年榨季,广西蔗渣、糖蜜、滤泥利用率达100%,一根甘蔗实现“从头甜到尾”。

甘蔗年年种,产业年年新。让农民增收、企业增效,产业增值,始终是这条甜蜜产业链上不变的期盼。“祝愿乡亲们的生活像甘蔗一样甜蜜!”总书记真挚的祝福,化作砥砺奋进的动力。

一季又一季,甜蜜的故事不断续写,“糖罐子”端得越来越稳!

新华社北京7月22日电



暑气蒸腾稼穡忙

7月22日,农民在湖南省衡阳市衡阳县西渡镇青里村栽插晚稻秧苗(无人机照片)。

当日是大暑节气,各地农民抢抓农时,忙碌在田间地头。新华社发 刘欣荣 摄

人民电业为人民

(上接1版)

这样的温暖场景,在离石区俯拾皆是。日常工作中,地电离石分公司聚焦企业年度指标任务,站在保民生的政治高度,全面推进“三零三省”服务。低压用户及小微企业办电实现“零投资”,2024年为999户居民用户减免接入费用280万元;着力推行配套电网接入工程“双经理负责制”和主动办电服务模式,对特殊重要客户提前对接、主动上门,以“保姆式”服务满足用电需求,助推项目落地见效,不断提高客户满意度。

针对城市电网的特殊性,地电离石分公司还推行“网格化”服务模式,建立社区用电联络群,开展“敲门行动”入户排查电力安全隐患,发放安全用电手册超10万份。同时,常态化开展志愿服务活动,为居民宣讲电价政策、讲解安全用电常识,义务检查维护电器设备,积极推广微信、支付宝、“网上地电”APP缴费模式,优化用电报装业务线上办理渠道,全面实行居民用户档案电子化记录、电子合同签订、流程审批线上办结,切实提升了用户的获得感。

“我对电力公司服务特别满意!他们随叫随到,店里跳闸、停电或出现其他电力方面的问题,自己弄不明白,只要一个电话打过去,用不了多久,师傅们准能赶到现场。不管是大热天还是深更半夜,刮风还是下雨,从来不掉链子,这份热情和责任心,让我觉得很踏实、很放心。”古巨造型理发店老板郭小刚的话语,道出了对地电离石分公司服务的高度认可。

地电离石分公司深知,电网不仅是输送光明的物理载体,更是连接地方经济发展与居民期盼的情感纽带。为推进乡村振兴战略在离石区落实落地,多年来持续推进农网改造项目,惠及全区11个乡镇街道办。特别是在新能源接入和智慧电网建设上,不断提升供电的稳定性和可靠性,同时加强与当地政府和居民的沟通,深入了解需求,让电网建设更好地服务于文明创建和乡村振兴。

关爱职工:凝聚发展的强大合力

企业的发展离不开全体职工的共同努力,而关爱职工则是企业持续发

展的动力源泉。地电离石分公司工会一直致力于为职工办实事、办好事,让职工在企业中感受到家的温暖。

公司职工餐厅环境优美,管理规范,一日三餐菜品种类丰富,食材新鲜健康,职工满意度很高。面对电力行业作业特性,公司坚持每年组织全体员工进行一次全面细致的健康体检,确保潜在疾病能够早发现、早干预、早治疗。同时,工会还以班组为单位统一配备“健康药箱”,有效解决了员工在偏远班组的“用药之急”。

“有了户外多功能运动场所,下班后和同事们约在球场,来场酣畅淋漓的篮球比赛,增强体质的同时,还能释放一下工作生活中的压力。除了户外多功能运动场所,公司还配备有健身房,下班之后可以去打打乒乓球,进行深蹲、卧推等力量训练,训练结束后可以沐浴冲淋,很方便。”调度信息中心继电保护管理专责王若轩的话语中充满了对企业文体设施的满意。

该公司广泛开展“文明窗口”“文明班组”“文明餐桌”和“文明上网”等活动,新建并开放荣誉室,极大提升了职

工的荣誉感,让文明之风吹遍企业的每个角落。正是这种对职工的真切关怀,让全体员工感受到了企业的温暖,激发了大家的工作热情和归属感,凝聚起了推动企业发展的强大合力。

“在关爱职工的同时,我们还以‘党建带工建、团建’为抓手,强化企业文化建设,将精神文明建设不断推向新高度。”公司党支部纪检委员、工会主席刘宇说,通过组织“电亮微光”志愿服务队助力乡村振兴,号召年轻党员带头驻村参与乡村振兴、美丽乡村建设等活动,推动乡村基础设施建设提档升级;深化社会主义核心价值观宣传教育,动员党员持续开展文明城市创建活动、创城志愿服务活动、老旧社区共建共治活动,在开展城区配电设施巡视、城区线路整治工作中积极参加公共区域卫生治理志愿服务,为创建文明城市贡献“电力力量”。

当暮色为吕梁山脉镀上金边,地电离石分公司的集控中心依旧灯火通明。纵横山野的电网还在延伸,电力人的脚步从未停歇。从党建引领的根基筑牢,到安全防线的日夜坚守;从服务为民的点滴温情,到关爱职工的同心聚力,地电离石分公司正以文明为火种,以担当为薪火,让“人民电业为人民”的初心,在这片红色热土上永远与光明同行。

建行吕梁东城支行

提升前台服务效能 打造支行服务“金名片”

东城支行致力于构建一家有温度的银行,今年支行持续开展“前台技能大练兵”“网点服务巡查”活动,持续优化并完善管理机制,通过这一系列行之有效的举措,全方位提升网点服务水平。

为营造“学理论、练技能、钻业务、提服务”的良好氛围,充分激发员工“比、学、赶、帮、超”的工作热情,东城支行积极开展了“前台技能大练兵”活动。支行制定了详细的活动细则,采用了循序渐进、层层推进的考核方式。每月支行都会下发学习目标,每周组

织考核,及时检验员工本周的学习成果,每季度管辖区行统一组织考核,对全体员工在一个季度内的学习和技能提升情况进行全面评估。东城支行员工在不断学习和实践的过程中,切实提升业务技能,为客户提供更加优质、高效的服务,从而在激烈的市场竞争中占据优势地位。

该行表示,将以提升员工服务为举措,构建一家有温度的银行为目标。通过不懈的努力,切实提升整体服务品质,进一步增强品牌的影响力与竞争力,打造客户服务“金名片”。

建行吕梁久安路支行

用心做好防诈骗宣传工作

近日,建行吕梁久安路支行开展的防范和打击非法集资宣传活动,在网点开展了一系列实际工作,履行银行责任,为维护和保障广大客户的利益和安全作出贡献。

本次集中宣传工作建行吕梁久安路支行以保护人民群众切身利益、维护社会稳定为目标,坚持将防范非法集资宣传教育与案件防控管理相结合,与金融消费者权益保护工作相结合。一方面面向该行附近社区居民开展知识宣讲,另一方面也向该行网点员工开展风险警示教育,切实推

动宣传教育工作常态化、制度化、规范化。

网点在柜台旁和公共教育区明显位置摆放宣传资料和教育手册,通过一对一发放宣传资料、组织微沙龙等方式,向广大客户介绍非法集资典型案例,宣传非法集资活动的危害性,使广大群众充分认识到非法集资是不受法律保护的危险行为。同时,该行工作人员向广大群众介绍了优质的投资渠道和理财方式,引导客户理性投资、合法理财。力争以建行吕梁久安路支行细致及优质的服务赢得更多客户的信赖!

建行吕梁中阳支行

贴心服务老年客户 传递金融温暖

近日,一位老年客户来到建行吕梁中阳支行办理业务,因对智能设备操作不熟悉,在自助存取款机前显得十分焦急。大堂经理发现后,立即上前询问情况,并耐心地一步一步指导老人完成操作。在办理过程中,大堂经理不仅详细解释每一个步骤的作用,还提醒老人注意保护个人信息安全。

为了更好地服务老年客户群体,中阳支行一直致力于优化适老化服务。在网点设置了爱心专座、无障碍通道等设施,方便老年客户行动。同时,针对老年客户容易遇到的业

务问题,制作了通俗易懂的宣传手册,内容包括账户安全、理财知识、防诈骗技巧等。柜员在为老年客户办理业务时,也会放慢语速,耐心解答客户的每一个疑问。

此外,中阳支行还定期组织员工走进周边社区,开展金融知识讲座,专门为老年居民讲解金融知识和防诈骗案例,提高老年居民的金融素养和风险防范意识。通过这些贴心服务,建行吕梁中阳支行让老年客户感受到了金融服务的温暖,赢得了老年客户群体的认可和好评。

建行吕梁孝义支行

助力小微企业 提供金融支持

为响应国家支持小微企业发展的政策,建行吕梁孝义支行积极行动,加大对小微企业的金融扶持力度。

支行成立了专门的小微企业服务团队,深入当地小微企业聚集区,开展走访调研活动。团队成员详细了解小微企业的经营状况、资金需求以及发展中遇到的困难。根据调研结果,为小微企业量身定制金融服务方案。

针对小微企业融资难的问题,孝义支行推出了一系列特色信贷产品,并简化贷款审批流

程,提高贷款发放效率,为小微企业提供及时的资金支持。同时,支行还为小微企业提供财务咨询、金融知识培训等增值服务,帮助企业提升财务管理水平,合理规划资金使用。在近期的一次对接活动中,孝义支行与多家小微企业达成合作意向,为企业提供了数百万元的信贷资金,有效缓解了企业的资金压力,助力小微企业健康发展。通过这些举措,建行吕梁孝义支行在当地小微企业中树立了良好的口碑,为地方经济发展注入了金融活力。

建行吕梁临县支行

加强员工业务培训 提升服务水平

为适应日益复杂的金融市场环境,提高员工业务能力和服务水平,建行吕梁临县支行近期组织了一系列员工业务培训活动。

培训内容涵盖多个方面,包括最新的金融政策解读、各类金融产品知识学习、客户服务技巧提升以及风险防控要点等。通过理论讲解、案例分析、模拟演练等多种形式,让培训内容更加生动易懂,便于员工理解和吸收。

在金融产品知识培训中,详细介绍了各类理财产品、信贷产品的特点、优势以及适

用客户群体,使员工能够更好地为客户提供个性化的金融服务方案。客户服务技巧培训则注重培养员工的沟通能力和应急处理能力,教导员工如何更好地倾听客户需求,解决客户问题,提升客户满意度。

通过这一系列培训活动,临县支行员工的业务知识得到了更新和充实,服务意识和专业素养得到了显著提升。支行将持续关注员工成长,定期开展培训活动,为客户提供更加优质、高效的金融服务。

建行吕梁石楼支行

举办员工技能竞赛 激发工作热情

为提升员工业务技能水平,营造良好的学习和工作氛围,建行吕梁石楼支行近日举办了一场员工技能竞赛活动。

此次竞赛涵盖了多个业务领域,包括柜台业务操作、金融知识问答、客户服务模拟等环节。在柜台业务操作环节,参赛员工需要在规定时间内准确完成各类业务的办理,如开户、存取款、转账等,考验员工的业务熟练程度和操作准确性。金融知识问答环节则涉及金融政策法规、理财产品知识、风险防控知识等内容,全面考察员工的知识储备。客户

服务模拟环节中,员工需要模拟真实场景,与“客户”进行沟通交流,解决“客户”提出的问题,展示员工的服务态度和沟通技巧。

竞赛过程中,参赛员工们精神饱满、各显身手,充分展现了扎实的业务功底和积极向上的精神风貌。经过激烈角逐,评选出了各个环节的优秀选手,并对他们进行了表彰奖励。

通过举办此次员工技能竞赛,建行吕梁石楼支行激发了员工学习业务知识、提升业务技能的热情,促进了员工之间的交流与学习,为提升支行整体服务水平和业务能力奠定了坚实基础。

方山农商银行

优化厅堂服务 打造高效便民金融体验

中阳农商银行持续推进“赢在厅堂”服务提升工程,通过优化服务流程,强化科技赋能、细化适老便民举措,全方位提升客户体验,打造高效、温暖的金融服务标杆。

该行推行“一站式”高效办理模式,建立“大堂经理+综合柜员+客户经理”三级联动机制,运用移动展业、智能导台等设备快速响应客户需求。针对老年客户及个体工商户,提供“手把手”教学服务,并设立“爱心服务驿站”,配备老花镜、轮椅、急救药箱等便民设施,确保服

务精细化、人性化。

此外,该行优化厅堂布局,增设金融宣传角,打造特色金融服务场景,进一步提升客户满意度。未来,中阳农商银行将继续深化服务创新,为县域经济发展提供更有力的金融支持。

(刘畅、白如霞)

