

小桔梗激活脱贫大产业

本报记者 丛 民 通讯员 张 琦 房冉冉

小小的桔梗，在山东省沂源县南鲁山镇做成了脱贫大产业，也让“产业协会+龙头企业+扶贫车间+小微扶贫站”的扶贫新路子，为贫困户尤其是贫困老人、贫困残疾人实现脱贫致富提供了新途径。

在沂源县南鲁山镇，桔梗加工企业、扶贫车间及小微扶贫工作站点随处可见。

桔梗俗称“小人参”，南鲁山镇自20世纪80年代末开始规模种植，2000年陆续成立了桔梗加工企业，年产量超过8000吨。山东华康食品有限公司负责人陈丙福说：“目前公司年产桔梗2000余吨，产值2000余万元，吸引了本村及周边村庄200多人从事桔梗加工，成为群众脱贫增收的重要支撑。”

在鑫悦桔梗加工有限公司的扶贫车间里，几十位工人扎堆组队，腿铺麻布，手持小刀，正麻利地给桔梗去皮。据了解，该镇为了积极争取上级扶贫资金，在北流水村、璞邱五村、车场村等桔梗加工企业多、贫困户集中的区域，打造提升了5个扶贫车间，优先吸纳贫困户务工，每带动1个贫困户脱贫，政府奖补企业1000元。据统计，全镇桔梗加工企业共吸纳2600余人就业，带动1569个贫困户稳定增收。

在南鲁山镇北流水村、璞邱五村等地，闲置农房、简易仓库、庭院闲场，随处都可以看到桔梗粗加工的“团队”，他们有一个共同的名字——“小微扶贫站”。

“我们充分利用桔梗加工点门槛低、易推广的特点，鼓励龙头企业对前期管理松散、粗放的桔梗加工点进行整合提升，在全镇铺开‘小微扶贫站’建设，每个扶贫站就近吸纳10名以上贫困户进站务工。”南鲁山镇扶贫办主任王学富介绍，“针对在家照顾老人、行动不便的贫困户，各站点安排专人上门收发原料、半成品，确保了贫困户足不出户，稳定增收。”

截至目前，全镇共发展“小微扶贫站”60余个，覆盖39个村，就近吸纳1073个贫困户进站务工。

经过多年发展，截至目前，南鲁山镇桔梗加工产业不断壮大，先后涌现了鹏旭、华康、鑫悦等10多家龙头企业，年产值达到1.2亿元。南鲁山镇提出了“政府搭台，协会唱戏”的发展思路，引导龙头企业成立了南鲁山镇桔梗加工产业协会。

“以前桔梗加工企业单打独斗，市场竞争力量弱，桔梗加工产业协会成立以后，我们抱团发展，统一共识，增强了桔梗品牌产业价值，为下一步发展打开了出路。”南鲁山镇桔梗加工产业协会会长陈作顺说。

桔梗加工产业是南鲁山镇的特色产业，我们把它与脱贫攻坚工作相结合，通过抓好宣传引导、平台搭建、政策支持等，把贫困户嵌入到产业发展的各个环节中，实现了壮大产业发展与贫困户脱贫致富的‘双赢’。”南鲁山镇党委书记齐明山介绍。

蒸箱类厨电市场扩容在即前景可期

本报讯 “近两年来，在传统厨电下滑之时，以蒸箱、蒸烤箱为代表的新兴厨电需求不断释放，成为拉动厨电市场规模增长的主要动力。”8月22日在由中国家用电器协会指导、中国家电网在北京主办的2019中国蒸箱行业高峰论坛上，与会人士聚焦厨房经济的发展变革，探讨电蒸箱、蒸烤箱产品在中国市场的机会。

根据奥维云网数据显示，2019年1~6月份，家电市场全品类零售额为3968亿元，同比下跌3.2%；厨电市场规模为281亿元，同比下跌9.5%。受到整体厨电下行趋势影响，厨电新兴品类增速未达预期。但是，从需求趋势看，蒸箱类产品受到越来越多的消费者喜欢，尤其是80后90后年轻消费群体。

对此，方太蒸烤微产品高级经理赖鹏表示，消费者对健康越来越重视，而蒸箱体现的是营养、健康的生活理念，是消费者追求品质生活的一个加分项。蒸箱在未来很长一段时间都将保持较快的增长。

老板电器电子商务CEO陈文娟认为，在消费升级趋势下，健康饮食已经受到高度关注，蒸箱会逐渐成为中国厨房的标配产品，真正满足国人对健康、美味、效率的需求。

格兰仕生活电器营销本部销售总监吴毅认为，电蒸炉、蒸烤箱、微蒸烤一体机等品类作为家庭品质提升需求，与健康、便捷等体验因素相关，从而步入增长的快车道。

“蒸箱品类目前在蒸烤细分品类中规模最大。”华帝消烤蒸产品部总监饶建安表示，整体而言，蒸、蒸烤品类认知度和认可度都在逐步提高。

“未来蒸箱被使用的几率会越来越大。”博西家电厨具产品事业部产品经理部高级总监赵张宁表示，比之明火炒或者蒸煮烹饪等影响居住环境的烹饪方式，蒸箱更符合当下消费者追求健康、品质消费的饮食习惯。

“蒸箱目前还没有像冰箱、洗衣机、空调那样成为中国家庭的必须品，还处于少数追求生活品质的家庭尝鲜消费阶段。”中国家电网总编吕盛华认为，大部分普通消费者对蒸箱的了解程度、接受度还不够。但就像如今洗碗机正在逐步替代手洗，越来越多的人会选择洗碗机，未来蒸箱蒸烤箱也会替代传统的蒸锅，市场与时间会给出答案。

中国家用电器协会副理事长王雷认为，蒸箱、蒸烤箱这样的新兴厨电在国内的渗透率仍然不高，但前景非常可期。它很可能成为冰箱、洗衣机之后的另一个家庭必备电器。“我十分看好这个品类，相信它能成为新兴厨电市场突围的主力军。也希望各生产厂家、渠道商、经销商、媒体都能共同爱护和培育它，我们一同让它成长为厨电产业、甚至整个家电产业重振的生力军，同时造福更多消费者。”

(东升)

沪昆线K1022跨线改扩工程进展顺利



8月23日，施工人员正在沪昆线K1022萍乡段进行跨线改扩施工。改扩工程位于江西省萍乡市经济开发区光丰铁路桥，改扩三个框架铁路桥，预计今年年底完工。工程完工后，将有效打通江南煤都萍乡市区北大门通行瓶颈，有效缓解公铁交通压力。胡国林 摄

0~3岁婴幼儿托育服务供给不足且无序发展，存在运营体系不成熟、缺乏规范监管、专业师资少等问题

供需矛盾突出，托育行业亟待打破发展困局

本报记者 余嘉熙

上班族没有时间照顾小孩，作为一种母职替代性公共服务，针对0~3岁婴幼儿的托育服务近年来越来越受到社会关注。

特别是全面二孩政策实施开放以后，婴幼儿越来越多，但一些生育配套政策还没跟上，尤其是0~3岁婴幼儿托育服务供给不足且无序发展，使得托育服务长期处于“监管缺位、市场失灵、社会失职、家负全责”的失衡状态。

今年5月，国务院办公厅下发了《关于促进3岁以下婴幼儿照护服务发展的指导意见》，首次为此前处于政策空白期的0~3岁托育服务行业提供了国家级发展指导意见，以期待通过支持和鼓励兴办托育服务，促进实现“幼有所育”。

政策支持愈发完善

最新的统计数据显示，2018年我国新生儿数量达1523万人，0至3岁婴幼儿接近5000万人。有调查显示，目前全国0至3岁婴幼儿入托率仅为4.1%，城市0至3岁婴幼儿入托率也不足10%，而发达国家3岁以下婴幼儿的入托率在25%至55%之间。国内育幼机构的数量远不能满足家庭的现实需求，婴幼儿托育服务供需矛盾比较突出。

针对这一显著的民生短板，早在2017年10月，党的十九大报告提出必须取得“新进展”的7项民生要求中，“幼有所育”就被摆在首要位置。国家着力强调要在“幼有所育、学有所教”等方面不断取得新进展。

地方也在通过采取提供场地、减免租金等政策措施，加大对社会力量开展婴幼儿照护服务、用用人单位内设婴幼儿照护服务机构的支持力度，进而让越来越多的创业者将眼光放在了婴幼儿早教、托育的项目上。

以上海为例，2018年4月，上海市在全国率先出台“1+2”文件，即：《关于促进和加强本市3岁以下幼儿托育服务工作的指导意见》《上海市3岁以下幼儿托育机构管理暂行办法》《上海市3岁以下幼儿托育机构设置标准(试行)》。

作为全国第一个出台指导意见及标准的城市，上海市“1+2”文件强调：政府引导，家庭为主，多方参与；鼓励社会组织、企业、事业单位或个人举办；

面向3岁以下幼儿，尤其是2~3岁幼儿实施保育为主、教养融合的幼儿照护的全日制、半日制或计时制机构。

托育市场之“变”

百奥国际幼教中心是广州第一家为低龄婴幼儿提供国际化标准服务的多功能幼教中心，目前向中国及外籍家庭提供0~3岁婴幼儿国际幼儿双语托育服务。

对于托育产业，百奥国际幼教中心总经理周青青十分看好。她认为，由于许多传统幼儿园还未转型成功，因此现阶段幼教行业的发展前景十分广阔。

随着新一代家长消费观念的升级和对培育孩子的重视程度逐渐提高，早期教育愈发受到现代家庭的认可。不少家庭存在“由家里老人带觉得素质达不到”、“由保姆带不放心”的顾虑，这也使得针对0~3岁婴幼儿的托育服务越来越火。

而在城市里，“没人带孩子”是制约家庭生育的突出因素。尤其是二胎开放以后，不少家庭迎来第二个孩子，父母同时照看两个孩子比较困难，而祖辈往往年岁已高，他们帮助晚辈照看孙辈的积极性与意愿降低了不少。女性要兼顾照顾幼儿和工作，难度非常大，于是托育需求在此时凸显。

在国内，托育市场正在经历从混乱无序向标准化、高质化发展的自我迭代。此前，托育机构的主要形态多为“小作坊”及附属幼儿园或早教机构的体系内。近年来随着政策不断深入和资本扶持，幼儿托育市场也开始走向更多元、规范的状态，早教中心和专业托育机构大量出现，呈现出了本土品牌与国际品牌龙争虎斗的局面。

在需求较强的居民小区中，小微型“家庭作坊式”托育机构，成为区域内家长们的刚性需求。这些规模很小的托育园所，往往有较长的经营年限、“跑路”情况较少，但对这类机构的监管难度很大。

随着政策不断细化，托育机构需要具备的资质也愈发细化，直接导致市场准入门槛被抬高，幼托机构需满足消防、卫生、教育、市场监管等多部门对办学产地、办学资质、办学条件的各方面要求，这又挤压了以往遍布于社区中“家庭作坊式”托育机构的发展空间。

而受益于庞大的婴幼儿人口优势，国内托育和早教市场整体发展态势强劲。沉下心来好好丰富产品线、拓展市场，也逐渐成为幼教企业的共同选择。



7月18日，青岛市一家托育中心的老师和孩子们一起看童话书、读童话故事。

东方IC 供图

行业仍需规范

今年7月，知名托育品牌凯瑞宝贝被家长爆出多家门店关停、人去楼空，家长退费无门，涉事金额超百万元。不久后，馨哈早教也出现“跑路”情况。

这仅是2019年托育早教机构“跑路”的冰山一角。除了“跑路”现象，幼教老师用熨斗烫孩子、揪耳朵、放到窗边恐吓、牙签扎孩子手的事件也偶有发生，同样刺激着家长的敏感神经，更让社会对于托育机构存有疑虑，信任度不高也是国内0~3岁儿童托育率远低于发达国家现状的原因之一。

去年11月，《中共中央国务院关于学前教育深化改革规范发展的若干意见》发布，主要针对学前教育的资本逐利和盲目扩张现象，幼教资产证券化的“潮水”逐渐退去。托育幼教市场行业出现“退烧”的同时也暴露了国内婴幼儿托育行业发展存在运营体系不成熟、缺乏规范监管、专业师资少等问题。

今年5月，国务院举行关于婴幼儿照护发展政策吹风会，教育部有关负责人在会上表示将从多

方发力落实师资教育建设，加快培养婴幼儿照护相关专业人才。

调查发现，尽管行业利好，但托育服务痛点也很突出，其中一个就是专业化的师资人才严重不足，整个行业存在数以百万计的专业人才缺口，这也影响了托育服务事业的健康有序发展。此外，幼教行业相关法律法规以及行业规范还不健全，多地托育从业者办证无门、无章可依、野蛮生长。

业内教育专家普遍认为，针对3岁以下婴幼儿的托育服务业健康发展，在微观层面上有利于儿童发展、母亲健康、家庭关系和谐与家庭发展能力建设，在宏观层面上有助于全面落实二孩政策、促进社会性别平等、提高社会效率、增加有效劳动供给、促进经济发展和人口均衡发展。政府主管部门应创新监管方式，强化对育幼市场主体的事中、事后监管，及时通报抽查结果，严厉打击市场乱象。

中国民办教育协会学前教育专业委员会常务理事朱建新表示，现阶段政府还是鼓励托育服务走普惠性路线。相信还会有更多的细化政策相继落地，也会有更多的具体举措推行，对于托育市场的健康规范化和顽疾消除来说，还有很长的路要走。

家减税降费等正面因素，有利于企业向消费者让渡价格空间。

参会的许多企业界人士认为，真正驱动行业发展的，是用户对空调产品不断变化的需求。在更新换代主导需求释放的当下，用户不再满足于空调简单的制冷制热基础功能，更希望它拥有健康、环保、舒适、静音、家居一体化等综合特征。从2014年开始，海尔针对用户对室内空气的需求，将“造空调”升级为“造空气”，让“房间空气调节器”更加名副其实。2015年，美的等企业推出以提升空调送风舒适度为目标的“无风感”空调，产品一经上市便受到好评。还有一些品牌在产品的智能化方面搭载红外传感技术、语音操控技术等，进一步提高对空调的使用体验。

维护行业规范有序的竞争秩序是行业协会的重要使命。在此次由中国家用电器协会与国家信息中心信息化和产业发展部指导、中国家电网主办的空调高峰论坛上，新一届中国家用电器协会空调专业委员会宣布成立。

姜风表示，“我们希望通过专委会进一步紧密团结各企业及产业链相关企业，促进交流，共商发展大计，在面对共同挑战时发挥团体的力量，有效化解企业间的分歧与误解，群策群力，共同助推行业和企业可持续发展。”

京雄城际铁路接触网全线受电成功

本报讯 (记者刘静)日前，由中国铁建电气化局集团北方公司承建的京雄城际铁路接触网工程一次性受电成功，并获业主通报表扬。全线受电标志着京雄城际北京段工程全面竣工，进入联调联试和动态检测阶段。9月底，京雄城际北京段将开通运营。

京雄城际铁路正线全长92.78公里，北京段全长33.97公里。据北方公司京雄项目部项目经理徐光红介绍，经过近一年的紧张施工全面完成了任务。其中，国内首座高铁牵引变电站——既有李营牵变电所改造成为了整个项目的重要控制性工程。完成改造施工后，李营牵变电所为原京沪高铁、北京动车段继续供电，还要担负起京九牵引负荷供电和京雄城际铁路的供电。该所改造的主要难点是，电源进线及馈出线路需配合停电，同时保证京沪高铁正常运行。工期紧张，在规定的36个天窗时段内，需完成60%的全部改造工程量。面对多重困难，项目部实施动态化、智能化、信息化控制，在有限空间的施工过程中安全、高精度、高效率进行作业，圆满完成了改造工程施工任务。

据悉，京雄城际北京段将于今年9月底与大兴国际机场同步启用，动车组列车将以最快250公里时速从北京西站直达大兴国际机场，全程仅需20余分钟。京雄城际全线通车后，北京城区至雄安新区实现30分钟通达。

空调业步入存量时代，品质升级成趋势

本报记者 丁军杰

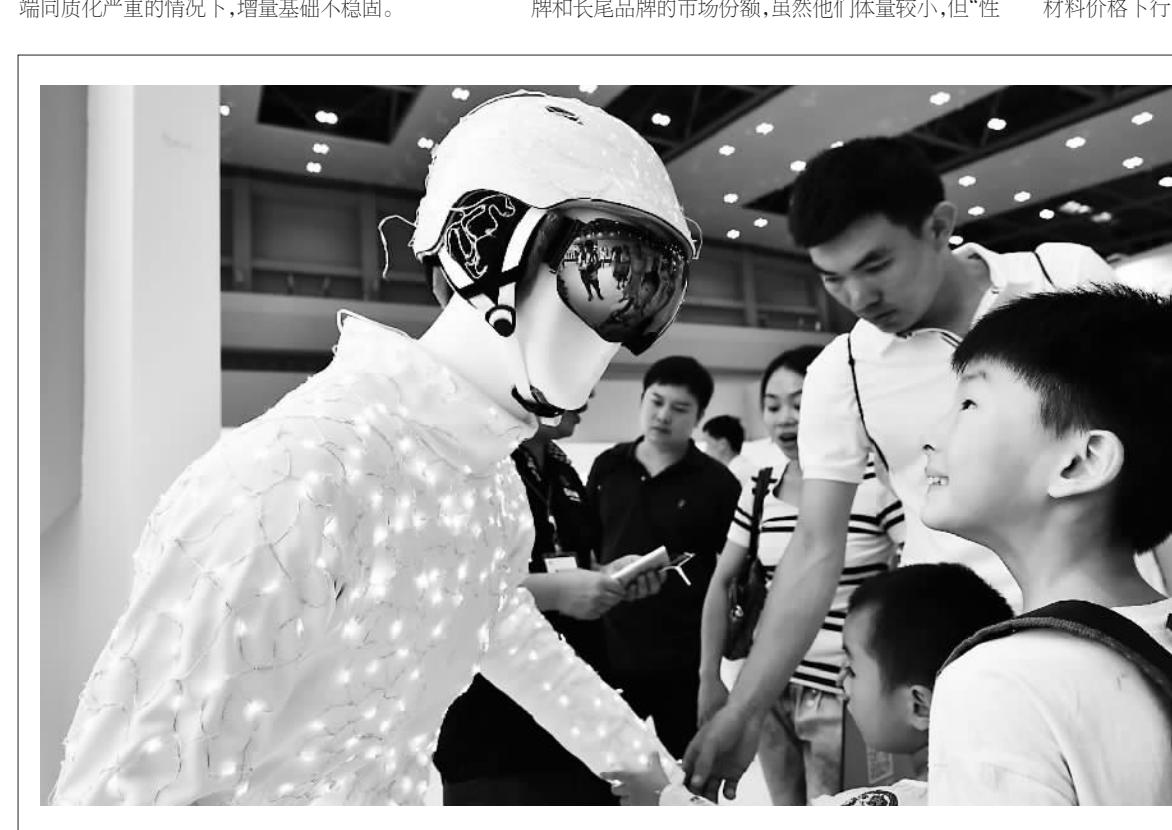
中国家用电器协会理事长姜风认为，国内空调的市场环境正由增量阶段向存量阶段过渡，更新换代将成为行业发展的第一动力，而低增长将成为常态。不过，对于行业未来前景，她表示依然看好，一方面极端天气的频繁出现刺激了全球空调需求的增长；一方面我国农村家庭空调保有量仅为55套，对比冰洗产品的保有量，还有较大提升空间；同时，品质升级趋势下，更新换代需求也会逐渐释放。

有行业分析人士表示，在量额齐升的压力下，2019冷年品牌间的竞争更加激烈，尤其第一阵营对中小品牌的挤出效应明显，同2018冷年相比，第一阵营品牌市占率提升1.93个百分点至82.37%；同时第二阵营继续引领国内空调市场趋势，也体现了技术走向的主旋律。此外，一批跨界而来的互联网、渠道商品牌也加入战团，依托性价比优势蚕食着第二阵营品牌和长尾品牌的市场份额，虽然他们体量较小，但“性

情凶猛”，发展迅速，产生了扰动传统市场的鲶鱼效应。压力之下，价格竞争逐渐渗透入每一细分品类市场，低端空调价格更已逼近成本线。

中国国家电网总编吕盛华认为，尽管行业增速换挡，但中国仍是全球最大的空调消费市场。巨大的存量用户基础决定了更新需求基本盘的体量，根据市场需求并按照每年10%的更新量测算，每年更新需求的总规模在4000~5000万台；另一方面，企业这些年加大技术研发和产品迭代，给消费者更好的产品体验，企业一定程度上摆脱了“靠天吃饭”的宿命。无论从产业的广度还是深度上，中国空调业的供给侧结构提升和品质升级都有很大腾挪余地。

奥维云网预计，下半年空调价格大概率还会处在下行通道。2019冷年，空调产品零售均价相对下滑，一方面有渠道库存去化的压力，同时也降低了原材料价格下行、产品结构优化带来效率提升，以及国



高科技产品亮相智博会

8月26日，2019中国国际智能产业博览会在重庆开幕。在智博会一角，机器人模型引起了一名小男孩的兴趣。这个机器人身上穿着一种石墨烯材料的防护服，这种材料可以在极寒环境下保暖。

东方IC 供图

浙江诸暨：“四好农村路”助推乡村振兴

本报记者 李刚毅

农村路建设投入，以诸暨308省道双金线为主轴，建成了方口至寺坞、到建辉村等多条乡村公路。2018年，马剑镇成为诸暨市首批“四好农村路”示范乡镇。

马剑镇副镇长应伟龙说，一直以来马剑最缺的不是风景，而是看风景的公路。两千年前一条古道造就一座千年古镇，如今“四好农村路”给马剑发展创造了机遇。马剑镇形成以秦皇古道历史为基础，乡村娱乐休闲旅游经济为引擎，以乡村美食经济、民宿

经济为延伸的多种发展模式。

近年来，诸暨市政府十分重视“四好农村路”建设，从2014年起，该市先后致力于建设打造全市域“美丽通道”，美丽公路、东西南北四条美丽乡村公路景观示范带。出台了有关“路长制”“建设专项资金管理办法”“农村公路日常管养考核管理办法”等多项方案，为全市“四好农村路”建管养运提供了政策保障。

近三年来，诸暨累计投入资金5.67亿元，建成农

村联网公路约46公里，完成县道、乡村道路大中修约501公里。同时以创建全省美丽公路示范县为抓手，投入11.1亿元重点打造全长196公里的“西施之眼”“西施之裳”“西施之恋”“西施之泪”和古越风情线等5条美丽公路景观带。

一条条“四好农村路”犹如一根根毛细血管遍布诸暨各地，为乡村振兴源源不断地注入活力。2018年，诸暨市全年接待游客2475万人次，同比增长9.12%，实现旅游总收入257亿元，同比增长9.17%，其中全市农家乐累计接待游客288.47万人次，实现营业收入3.91亿元，较上一年增长了18.1%。而且城乡物流不断发展布局，目前全市36个乡村被评为中国淘宝村，淘宝村数量占绍兴地区总量的80%，实现行政村(居)电商全覆盖。

</