

聚焦北京冬奥会筹办



情系冬奥

蔚县剪纸第四代传承人周利伟

□河北日报记者 王伟宏

2018年平昌冬奥会闭幕式上的“北京8分钟”演出最后部分,当收集中国人民对世界人民诚挚邀约的“熊猫信使”来到张家口大境门时,一群身着喜庆冬装的人展示了一幅巨大的剪纸作品。这幅令人惊艳的剪纸作品《相约长城》,就出自我省剪纸艺术家、国家级非物质文化遗产蔚县剪纸第四代传承人周利伟之手。

“北京冬奥会的脚步越来越近了,用剪纸把大好河山与冬奥展示给世界,我义不容辞。”周利伟说。

今年32岁的周利伟,出生于蔚县南张庄的一个剪纸世家,父辈兄妹7人都是剪纸大师,包括周广、周淑英等名家。2013年夏,周利伟大学毕业,开始投身自己从小耳濡目染的这门非物质文化遗产。

2014年,张家口的申冬奥氛围越来越浓,各行各业都在助力申冬奥。周利伟花了7个月时间,阅读了大量与冬奥相关的文章,从一个“只知道滑雪有单板、双板”的门外汉,变成了“对冬奥会7个大项、15个分项如数家珍”的“冰雪粉”。在此基础上,他画了3000多张草图,创作出了制作精美、内涵丰富的助力申冬奥剪纸作品《大美冬奥》。

这幅作品不仅为周利伟带来了多个奖项,还在申冬奥成功之际,被当作“国礼”送给了国际奥委会。因为这与冬奥的缘分,平昌冬奥会前夕,周利伟又接到了一个看似不可能完成的任务——在7夜6天里,为“北京8分钟”创作一幅长7米、宽1米的巨幅剪纸。

“蔚县剪纸历史上从没有人在这么短时间里创作过这么大尺寸的作品。放在平时,7天连一个小幅作品的构思时间可能都不够,更别说制作了。”周利伟说,蔚县剪纸技法独特,是用专业刻刀一刀一刀刻出来的,其中最大的刻刀只有3.8毫米宽。这意味着,完成这样的巨幅作品,至少需要刻几百万刀。

然而,剪纸世家的强大团队力量帮了他的大忙。完成草图后的6天6夜里,他的家人只要有空的就都来帮忙,夜以继日,废寝忘食,最终按时完成了这幅作品,这才有了呈现在“北京8分钟”上的《相约长城》。

2021年初,将有7场北京冬奥会和冬残奥会测试赛在张家口赛区陆续举办,其中最关注的是国际雪联自由式滑雪和单板滑雪世界锦标赛。周利伟透露,他目前除了参与世锦赛吉祥物中剪纸元素的设计,还已开始测试赛题材的剪纸作品创作,一幅相关题材的作品有望在明年的中国剪纸艺术节上亮相。

“作为一种传统手工艺,蔚县剪纸里承载着中华优秀传统文化。我希望能用蔚县剪纸讲好冬奥故事、中国故事,让更多人了解冬奥、了解中国。”周利伟说,如果可以,他希望在2022年冬奥会期间把作品带到崇礼、带到赛场进行展览。“当然,要是我的剪纸作品能在北京冬奥会开幕式文艺演出中展现,那就更好啦。”

张家口赛区冬奥核心区地表水厂及输配水管网项目、崇礼区生活垃圾转运体系建设项目等正在有序推进——

确保冬奥用水安全和环境洁净

□河北日报记者 赵瑞雪

成功举办一届冬奥会不仅需要足量、适宜的场馆,还需要各方面的保障。目前我省在建的冬奥项目中,就有旨在满足冬奥会安全用水等需要的冬奥核心区地表水厂及输配水管网项目、满足冬奥会生活垃圾收集处理等需要的崇礼区生活垃圾转运体系建设项目。记者采访发现,这些项目将在“环境正影响”“区域新发展”“生活更美好”三个重要领域,助力“可持续·向未来”的北京冬奥会可持续性愿景实现。

►目前,张家口赛区冬奥核心区地表水厂的16个单体主体工程已经全部完工,并进行了设备安装。图为水厂预处理间建设完工后的外观。张家口建设发展集团有限公司供图



1 冬奥核心区地表水厂 确保冬奥核心区用水安全

5月29日一大早,张家口崇礼区四台嘴乡棋盘梁村,张家口建设发展集团有限公司冬奥核心区地表水厂及输配水管网项目水厂项目部经理张波,按照惯例对项目进行巡视。在水厂的预处理间,他仔细检查了好几遍刚安装不久的V型滤池设备。

“这些设备可是水厂的宝贝,灰尘、温度等因素都可能影响以后的正常使用,得看护好才行!”张波解释。张家口赛区冬奥核心区地表水厂及输配水管网项目是我省76个冬奥项目之一,将承担冬奥核心区范围内的供水任务。该项目今年3月中旬复工。目前,水厂的16个单体主体工程已经全部完工,并进行了设备安装;管网方面,完成了太子城至马圈子段7.2公里的管沟铺设,云顶段0.8公里的管沟铺设。水厂厂区正在进行绿化及道路修整工作,核心区环岛处管网和4号路管网也正在施工。

张家口建设发展集团有限公司是该项目建设方,也将是水厂后续的运营主体。据该公司项目负责人韩晓毅介绍,他们还承担了崇礼城区新建水厂项目、崇礼区输配水管网项目的建设和运营工作,这两个项目也属于冬奥项目。

根据《北京冬奥会和冬残奥会张家口赛区市政工程总体规划》,到规划期2022年冬奥核心区供水范围内常住人口约1.5万人。张家口建设发展集团有限公司在充

分调研的基础上,选择赤城县云州乡云州水库作为水源,水库原水将通过输水管网进入水厂。

据介绍,冬奥核心区地表水厂的建设规模为每日供应1万立方米,崇礼城区新建水厂的建设规模为每日供应4万立方米。综合考虑北京冬奥会用水及崇礼区实际情况,两个水厂的建设规模都适当留有一定余量。在马圈子村,还设置了一座土建泵站作为应急枢纽泵站,使两个水厂必要时能互相补给调度。

因为要向位于高处的冬奥场馆、雪场、景区等供水,冬奥核心区地表水厂和崇礼城区新建水厂的管线铺设总距离长达100多公里不说,与最高处的高差更是达到了600米。每相差100米高差,就要设置一个加压泵站。为保障未来冬奥核心区和城区供水的水压稳定,冬奥核心区地表水厂的输配水管网共设7级加压泵站,崇礼区输配水管网共设12级加压泵站。

随着新铺设的管网代替原有管网,由于管网老化导致的跑冒滴漏现象将得到解决,减少水资源浪费。一些企事业单位和村落供水得到保障后,自备井也可以逐步关停,做到用水统筹调配。据崇礼区住房和城乡建设局相关工作人员介绍,接下来,他们将采取用水分区计量的措施,把控制水总量,节约利用水资源,推动崇礼优质水资源可持续发展。

2 崇礼区生活垃圾转运体系 投入使用后全区垃圾收集率将达100%

“你看这个垃圾转运站,建筑面积约340平方米,位置在四台嘴乡,将暂存、处理张家口赛区冬奥核心区的待转运垃圾。”5月28日,崇礼区市政工程建设维护中心副主任代江波指着一张垃圾转运站图片对记者说。

据介绍,这个外观看上去像厂房的垃圾转运站,其实内有“玄机”:封闭式的厂房设计,配备了车辆感应技术,大门开关系统和通风机相连,垃圾车将垃圾运进来,通风机就会开始运转,同时有植物萃取液进行喷淋……

“这样的处理流程,能有效降低异味,减少对周围环境的影响。”代江波说,“高配版”的垃圾转运站将通过先进的技术改变人们的传统印象,而原本只能在本地进行填埋的垃圾也可以通过垃圾转运站运往张家口的垃圾处理场进行集中无害化处理,这对崇礼区土地资源的节约利用将起到至关重要的作用。

是否干净、整洁,既是冬奥会主办城市的“面子”问题,又是“里子”问题,而垃圾收集处理是其中的一个关键环节。据崇礼区城市管理综合行政执法局相关负责人介绍,当前崇礼区的生活垃圾产生收集量在每天100吨左右,而到2022年,崇礼区垃圾最大产量预计将达到每天200吨。作为冬奥项目之一的崇礼区生活垃圾转运体系建设项目,就是为了解决崇礼区的生活垃圾出路问题。

10座垃圾转运站的建设是该项目的重要内容。它们分别布局在崇礼城区、两个镇和七个乡,实现了全覆盖。根据不同区域的垃圾产量,各个垃圾转运站的设计转运规模不同,最大转运规模为每天50吨,最小为每天20吨。全面投入使用后,崇礼区垃圾收集率将达到100%。

据估算,到2022年,冬奥核心区所在的四台嘴乡垃圾最大产量在每天31.5吨左右,而已完工的四台嘴乡垃圾转运站收集处理能力为每天50吨,完全能够满足工作需要。

“目前,10座垃圾转运站已经全部建设完成,购置36辆垃圾车、150辆电动车和3000个垃圾桶的采购任务也已全部完成,正在实施附属配套工程建设,竣工后将移交使用单位。”代江波介绍说。

在崇礼区生活垃圾转运体系建设项目中,除了垃圾转运站,还有一项看似很小、却关乎群众“方便”的工作:建设6座高标准公厕,以解决本地居民和游客的如厕问题。

距离崇礼冰雪博物馆不到400米的北国风光公厕,就是崇礼区生活垃圾转运体系建设项目的一项内容,按照一类标准建设,2018年10月完工,当年12月底投入使用。代江波说,目前,崇礼城区已有4座这样标准的公厕建设完毕并投入使用,今年他们将再建设完成2座。

(上接第一版)
不关,一旦发生疫情,后果不堪设想;关,20年辛苦培育的黄瓜产业可能毁于一旦,百姓靠什么脱贫奔小康?

“蒋书记,市场不会关吧?”“黄瓜要是卖不出去可咋好啊?”菜农的焦虑都写在脸上。把情况梳理汇总,蒋国强赶紧向平泉市委汇报。

“市场关与不关,不是一道选择题而是一道必答题,再难也不能砸老百姓的‘饭碗’。”承德市委常委、平泉市委书记董正国说,要千方百计做好市场抗击疫情和促销稳价工作。

一张疫情防控大网迅速铺开——当天,所有包村干部全部入村,通过大喇叭、流动广播、明白纸、微信群等方式宣传疫情防控知识。

当天,两组工作人员分赴辽宁和内蒙古采购回体温枪、口罩、消毒液等防疫物资。

当天,组成工作专班对市场严格监管,所有进入市场人员必须全程佩戴口罩,必须进行体温检测,必须携带身份证进行实名登记,一切车辆必须消毒。

1月27日,董正国带队到市场现场办公,半天时间在市场前建成防疫检查站,实行24小时不间断管控。

各村组织菜农结成互助组,把各户黄瓜集中起来,由专人运往市场销售。市场严格控制进场人数,实行错峰交易。

严密的防控措施保障下,黄瓜交易很快恢复正常。

“背靠政府,市场不关,销路准不愁。”刘立峰、廉铁柱等菜农悬着的心落了地。

成了黄瓜购销意向。销路逐渐稳定,王凤虎的心里越来越踏实。

1月26日,黄瓜出现滞销,是出乎王凤虎意外的。经过近20年苦心经营,榆树林子蔬菜果品批发市场年交易量突破80万吨,年交易额达到24亿元,成为全国冬季黄瓜价格形成中心。

“榆树林子黄瓜怎么会愁卖呢,都是客商来抢嘛。”但受疫情影响,交通管控,不少客商因为运输困难,不敢收购。市场里,一车车黄瓜卖不出去。

事发突然,王凤虎赶紧组织经纪人联系老客户,以每公斤1.6元的价格把当天的黄瓜全部收购,价格比前一天足足低了一半。

12月至第二年5月,是榆树林子黄瓜上市季。高产期正好赶上春节销售价格高点,瓜农收益如何,那几天至关重要。

“明天开冷库,价格低了咱不卖!”王凤虎一句话给瓜农吃了“定心丸”,可他自己心里并没有底,“谁知道疫情啥时候过去呢?”

“河北省平泉市榆树林子镇日产黄瓜百万公斤,品相好、口感嫩、香味浓,欢迎洽谈选购。”王凤虎迅速组织市场内的100多个黄瓜销售经纪人到“一亩田”等农产品商务平台发布招商信息,寻找新客商。

歪打正着,还真吸引了40多位新客商采购黄瓜。

“可农鲜产品销售有其特点,必须当面看货、当场选货、当时交易。”王凤虎说,由于限制外来人员,新客商多抱着试试看的态度,采购量不大。

在这种情况下,王凤虎把目光转向了大型商超。他组织起6个人的运营团队,专门负责为商超采购黄瓜,并明确表示不要佣金。

在平泉市委、市政府协调下,批发市场与北京物美集团迅速签订了购销合同。

随后北京大润发、京客隆等大型商超销售渠道纷纷打开,目前日供各大商超黄瓜达80万公斤。与商超成功“牵手”迅速稳定了黄瓜市场价格。“价格与去年同期基本持平,到目前销售额已经破20亿了。”王凤虎拿出一摞统计表介绍。

“但我们不能只靠商超。”经营市场近20年,王凤虎深知“不把鸡蛋放在一个篮子里”,才能抵御风险,为菜农带来更高的收益。

在经营市场之初,王凤虎就吸取某些地区农产品销售被个人垄断的教训。规定每个城市的经销商保持在5家左右,最终吸引了29个省区市的客商进驻。

“A城市今天价格低,但可能B城市价格高,合理竞争才能保证菜农收益。”

一场疫情使黄瓜销售发生了结构性变化——原本各地蔬菜批发市场占销售额的70%,商超占30%,目前商超已占到80%。

“我们还得继续调整销售结构,面对常态化疫情防控,理想状态是批发市场和商超各占50%。”王凤虎说,进入各城市批发市场的黄瓜价格高,能撑起整个市场价格;而商超需求量大而且稳定,即使全面封城也能保证供货。

“我们的目标是把目前自由式交易,变成‘订单式交易’,稳定农民收入。”王凤虎自信地说,两年内要把目标实现。

“做什么”与“不做什么”,农民、政府、市场都要做好这道判断题

每天早晨6时,北京物美集团驻批发市场业务代表杨慧龙都会准时出现在市场。挨个摊位仔细查看,为消费者挑选放心的黄瓜是他职责所在。

“嫩、绿、直、香,榆树林子黄瓜很受北京市民欢迎。”杨慧龙说,承德和北京距离近,早晨摘的新鲜黄瓜,中午就能摆上物美超市货架,端上北京市民餐桌。

在王凤虎看来,此次榆树林子黄瓜产业

能冲破疫情封锁,迅速占领商超市场,靠的正是多年积累的好口碑。

“纬度、光照、地温、山地气候,决定榆树林子是最适宜种植冬季黄瓜的区域。”“土专家”刘立峰近年来常去外地讲授黄瓜种植,他发现榆树林子黄瓜的成功首先源于自然条件。

1999年,眼瞅着凌源不少老百姓靠种黄瓜挣了钱,刘立峰回村东拼西凑也盖起大棚,成了“第一批吃螃蟹”的菜农。

“第一年没赚钱,啥技术都不懂,没赔就不错了。”刘立峰说,镇政府了解菜农困境后,请来专家从选种、育秧开始手把手教。第二年就赚得盆满钵满,菜农全成了“万元户”。

“看到种黄瓜能挣钱,盖大棚种黄瓜的人一年比一年多,就形成了产业。”在刘立峰眼里,榆树林子黄瓜产业水到渠成。

“一个产业的发展,哪会如此简单?”在榆树林子镇政府工作了近30年的徐金,见证了黄瓜产业由小到大、由弱变强的全过程。

“换了7任主要领导,但发展黄瓜产业的思路一直没变。”徐金说,无论市里倡导、推动发展食用菌还是经果林,榆树林子镇始终咬定黄瓜产业不放松。

从10个棚到1.2万个棚,产值从20万元到20亿元,榆树林子镇领导班子一任接着一任干了20年。

老百姓缺技术,镇政府定期请专家来教授,组织农户学习;老百姓缺资金,便整合扶贫、水利、农业等各类资金,对园区给与补贴,对贷款给予贴息……

“政府啥事儿都管,服务真到位。”刘立峰说,2001年,榆树林子菜农到邻省批发市场卖黄瓜遭到刻意压价,好菜没好价,损失不小。菜农反映到镇里,镇政府急在心里。由于没有资金,镇干部集资建起了批发市场。可因为不懂经营,批发市场一直缺客商,没销路。

“政府管得太多了。”徐金仍清楚记着时

任班子在总结时反思:政府要做“保姆”不做“管家”,服务好但不能越位。

把市场的事交给市场。2002年,镇领导找到在北京中关村做IT销售的王凤虎回镇经营市场。王凤虎采取市场招商、异地寻商、优惠联商等办法,一点点吸引了全国各地100多家客商进驻。

为保证菜农收益,王凤虎设计了独具特色的交易佣金制度——批发市场按每公斤7分钱收管理费,经纪人按每公斤6分钱收取佣金。

“佣金按公斤收,而不是按成交价格收,避免了经纪人刻意压价。”在王凤虎设计的分配体系里,菜农、经纪人、市场、客商各有各的利润点,保证了整个价格体系的稳定。

不当“管家婆婆”,也不能当“甩手掌柜”。政府积极引导农产品由无公害向绿色有机发展。目前,全镇已有4个设施菜产业园区申报了绿色认证,13个园区按农牧部门的要求开展绿色食品规范化生产,拥有“雄峰”“绿之源”“脆源”等多个绿色知名品牌。

“我们统一管理标准,统一技术服务,并且建立分户生产档案。”蒋国强说,通过严格质量管控,每根黄瓜品质都有保证。2016年开始,榆树林子黄瓜更是潇洒“走”丝路,出口到俄罗斯、哈萨克斯坦等“一带一路”国家,被端上了外国人的餐桌。

“现在我们只要按照标准种出‘放心瓜’就可以了。”刘立峰说,自己现在不像农民,更像是产业工人。

小黄瓜闯出了大市场,也挑起了农民致富的“大梁”。“目前全镇大棚突破1.2万个,户均1.5个棚,2019年农村人均收入达到了12580元。”蒋国强说。

当初的一团火现在散作了满天星。进入新时代,榆树林子镇把目光放得更长远:以3A级景区和省级现代农业园区为建设标准,打造“冀北生态绿色富硒黄瓜小镇”;以黄瓜小镇建设为主要内容,推动乡村振兴……