

“烟火气”回升 “年味儿”渐浓

——河北多地餐饮市场见闻

“欢迎光临”“A8 请您用餐”“这是您点的麻辣锅底，小心烫”……晚上8点，记者来到位于河北省衡水市中心街的一家火锅鸡餐厅，叫号声、服务员应答声此起彼伏。

“一过元旦，客流明显增多。现在几乎和疫情前差不多，有点小惊喜。”这家餐厅的经理苑宝说，两个月前，一晚上也就三四桌客人，中午都没人吃。现在，一晚上翻台几次，顾客能坐二三十桌。服务员都忙不过来，还要再招小时工。

随着疫情防控政策优化调整，餐饮市场加快复苏。记者节前走访河北多地发现，不少地区推出惠民消费券、新年套餐，通过线上促销、线下优化服务等举措，激发群众消费需求。如今，随着春节日益临近，各地“烟火气”回升，“年味儿”渐浓。

春节前夕，廊坊广阳万达广场张灯结彩，人山人海，“廊坊金街”商业街灯笼高挂，热闹喜庆。各家店铺的特色美食带着刚出炉的热气，香味扑鼻，人们在久违的“烟火气”中享受冬日的美好。

记者走进该广场的一家烤鱼餐厅，门口的迎宾人员开始热情地介绍菜品。刚过晚上7点，店内已座无虚席。前来用餐的顾客，很多是全家老少一起。

“春节临近，店里的就餐高峰期几乎从中午11点持续到晚上9点，外卖的订单量也不断上涨。”烤鱼餐厅经理曹阳说，现在节日氛围已经起来了，生意挺红火。目前，店内日营业额最高时达到七八万元，客流量和营业额恢复八成以上。

除了这家餐厅，很多店铺在就餐高峰期也是“一桌难求”，部分门店迎来

一年来的单日最高销售额和翻台率。“餐饮店铺现在的营业额达到了疫情期间的300%，由于客流量增加，新招聘员工近100名，餐饮业员工达到了400人。”廊坊万达广场营运经理王欢说。

人间“烟火气”，最抚凡人心。在河北石家庄，当地启动特色街区购物节，市、县两级政府投入1.041亿元，以发放惠民消费券或补贴的形式开展促销活动，参与企业及门店超过3000家。

走进石家庄市桥西区北国商城餐饮区，只见各餐厅门口的顾客排起长队，各种特色美食唤醒着消费者的味蕾。“充300送300”“满500抽新年红包”“凭会员积分领礼品”……记者在该商圈看到，很多门店挂起了促销条幅，穿着兔子服装的工作人员向顾客发放着传单。

“今年元旦，各餐厅午餐上座率

91%，晚餐上座率180%。”北国商城餐饮经理梁佳宁说，临近春节，客流恢复态势明显，更高的上座率值得期待。

为满足人们的消费习惯，许多餐厅做到线上线下“双主场”发力。北国商城一家自助餐厅在元旦复工前利用“抖音”平台预售3天，日均预售额达10万元，3天卖出1000多单。石家庄桥西区益友购物中心一家烤鱼餐厅元旦单日营业额达5万元，其中线上外卖业务就占了七成。

此外，随着春节临近，年夜饭成为餐饮商家的一大收入来源。“今年年夜饭订单得到了很好的恢复。目前，商城内的一家鲁菜馆年夜饭包间预订比例达80%，其他推出年夜饭的餐厅预订比例也超过60%，且订单还在增加。”梁佳宁说，寒阻挡不住火热势头，“烟火气”回来了，新年的“年味儿”会更浓。

(新华社石家庄1月12日电)



1月10日，旅客在5640次列车新春年货铺观看演出。

5640/39次列车是一趟穿行在贵州少数民族地区、逢站必停的“慢火车”。列车线路始达的两端，一端是贵州省会贵阳，一端是贵州省铜仁市玉屏侗族自治县，途经黔东南苗族侗族自治州多个乡镇，337公里的里程串联起沿途100多个少数民族村寨。

2019年以来，中国铁路成都局集团有限公司贵阳客运段上海二队为方便沿途少数民族地区群众置办年货，每年春运伊始到除夕前，均会视近期客流情况，决定是否在这趟列车上开设新春年货铺，平价销售年货。

今年，新春年货铺再次开张，绿皮火车穿行苗乡寨山水间，琳琅满目的年货放置在车厢两侧，火红的中国结、红灯笼高挂车厢两旁，与车窗上的春联、福字相互衬托，洋溢着浓浓的中国年味。

■新华社发

甘肃临夏：

大学生“牵手”乡村就业工厂

“热气腾腾”，员工们忙碌在各条生产线上。

2020年以来，因为疫情原因，很多线下实体店经营困难，西裕公司将经营转到线上。然而，网络运营及销售人才短缺成了公司发展的最大短板。“普通工人口才表达能力有限，也不懂网络技术，急需相关专业的大学生进入企业。”公司负责人马中云介绍。

马全祥2019年从西北民族大学毕业后，在外闯荡了半年，因为家里人口多，经济压力大，他便在2020年回到了家乡。随后，马全祥应聘到西裕公司工作。

一开始，他负责客服和售后，每月只有3000多元的固定工资。熟悉企业

运营后，公司将两个网上店铺交给他打理，并将这两个店铺一部分股份转让给他。马全祥的收入也从拿固定工资变为绩效奖金。2022年，马全祥的税后收入超过10万元，他非常高兴，将大部分收入补贴家用。

“家里人口比较多，有妹妹和弟弟还在上学。我的收入可以极大缓解家里的经济状况。”马全祥这几天在网上翻阅各种汽车信息，并准备考取驾照。有了稳定的收入，买车也提上了日程。

马全祥非常庆幸自己的选择，对将来也充满信心：“电商在乡村振兴中是一片蓝海，前景非常广阔。”

马中云说，2022年企业又招聘了6名毕业大学生，他们有的来自甘肃省内

高校，有的来自省外高校。目前公司在职的大学生达到了16名。

记者采访发现，许多乡村就业工厂靠近原料产地，生产的商品物美价廉质优，但由于缺乏人才和先进的市场营销手段，总是出现“有货无市”的现象。“我们还要继续加大大学生的招聘力度，以此提升管理和营销水平，推动商品走出去。”马中云说。

此外，当地政府也大力支持乡村就业工厂吸收大学生就业，并给予企业每人1500元的就业补贴。目前，广河县已有264名大学毕业生在乡村就业工厂就业，他们逐渐成为乡村振兴的新力量。

(新华社兰州1月11日电)

无言的坚守 温暖回家之路

——“90后”“动车保姆”的春运故事

晚上8点，一列满载旅客的动车组列车在石家庄火车站完成落客后，缓缓驶入位于车站南侧的中国铁路北京局集团有限公司北京动车段石家庄动车运用所。28岁的机械师李旭日戴好安全帽，拿上手电，开始了一天的工作。

1月7日，为期40天的2023年春运大幕正式拉开，很多在异乡打拼的人乘坐高铁陆续回家。为保证行车安全，列车每运行5000公里，就要维修保养一次。春运期间，列车安全高效运行的背后，有一群默默付出的“90后”“动车保姆”，李旭日就是其中一员。

对于多数高铁列车来说，白天搭载着旅客南来北往，夜间才能入库检修。由于动车运用所地处市郊，加上车间环境空旷，即使开着暖风，室内温度也不足10℃，作业环境并不暖和。

“我们夜班从晚上8点开始，一直到第二天凌晨5点，可以说是一天中最

冷的时候。”李旭日说着，朝手上哈了口气，“为了检修方便，我们都是戴普通的棉线手套。不过巡检一晚上要走两三万步，走起来就不觉得冷了。”

位于京广高铁线上的石家庄站是重要的客运枢纽。春运期间，列车流量大，最多时李旭日和同事们一晚上要检修18组列车。“平时检修完一组有20分钟休息时间，春运期间真是一分钟也不敢歇。”李旭日说，为了保证列车安全，他们甚至不敢多喝水，尽可能减少上卫生间的次数。

采访过程中，记者跟随李旭日钻到列车底部的检修通道。狭窄的空间里，他们要完成检查、保养、更换零部件等各项工作。只见他动作敏捷、操作熟练，打着手电不断敲击，仔细查看每一处零部件，不时用粉笔做着标记。接口有没有裂纹、螺丝有没有松动……这些常见问题，他用手一摸就能发现。

遇到单靠仰头看不见的部位，李旭日和同事还要一只脚踩在踏板上，探起身子仔细查看。“踏板和脚同宽，不好踩。巡检一晚上，相当于做了几百个蹲起，挺累的。”他说。

“90后”技术员薛亚鹿和李旭日是同一个作业小组的搭档，他主要负责车内设施、司机室设备、车载信息系统和车顶设备的检修工作。

据薛亚鹿介绍，除了借助专业仪器设备巡检，用手摸、用耳朵听、用鼻子闻……这些都是他们的“必修课”。有一次，他在车厢内巡检时，闻到配电柜里有异味，打开一看，发现里边的胶圈有部分焦糊。“我们的工作跟中医很像，给列车‘看病’也需要‘望闻问切’。”薛亚鹿形象地说。

“春运期间，天气寒冷。列车和人一样，要防‘冻伤’，也要勤‘洗澡’。”薛亚鹿说，如果下雪，接触网就可能结

冰。每次降雪前，他们都要爬上车顶安装防撞条，给每节车厢逐一更换雪天专用的碳滑板。如果遇到雾霾、扬尘等特殊天气，绝缘子表面的杂质多，就有可能在行车时发出声响，需要他们逐一擦拭干净。

“即使在司机室这样的室内环境作业，也很难坐下喝一口水。”薛亚鹿说，赶上雨雪、大雾天气，雨刷器至关重要，他们必须及时检修，不然就可能妨碍视野，影响司机看信号，危害行车安全。

薛亚鹿参加工作7年，除去年外，他每一年的除夕夜都在工作岗位上度过。“春运期间的特点就是车多、活儿多，这是我们的职责，慢慢就习惯了。”薛亚鹿说。

今年除夕夜，从指挥室到检修车间，这里将依旧繁忙。许多像李旭日、薛亚鹿一样的“90后”“动车保姆”，将继续用他们无言的坚守为群众安全出行保驾护航。

(新华社石家庄1月11日电)

一亩党参话小康

北风吹过，药香弥漫。春节前夕，48岁的中药材种植户尹想成又成功卖了一批党参，赚了4万多元，再一次让他幸福感“爆棚”。这一年，辛辛苦苦没白忙活，他和家人又能过个好年了。

甘肃省定西市陇西县素有“千年药乡”和“西北药都”之称。尹想成就住在陇西县福星镇裴家湾村。从他记事起，父辈就以种植党参、黄芪等中药材为生。

一株株飘着浓浓药草香、入口有点发甜的党参就是他们重要的经济来源。春节前，是当地中药材销售旺季，在这个当口能将党参卖个好价钱，也是他们最大的盼望。

盼望变现实，距离不再遥远。作为资深的党参种植户，尹想成从小跟着父辈耳濡目染，从党参育苗、栽种到收割、销售，积攒了丰富的经验。多年以来，他也从中深切感受到了中药材种植产业的巨变。

尹想成回忆，过去，父辈完全靠人工采挖党参。每逢采挖季，父母就会带着他在凌晨3点出发，头戴矿灯，随身携带馍馍等干粮，在地里一挖就是一整天，直到天黑才回去。回到家，腰酸背痛，吃上一粒止疼片才能缓解疼痛。次日，他们还得拖着疲惫的身体继续采挖。当时，一亩党参需要三四天才可以挖完。

岁月如歌，悄然更迭。几年前，尹想成购买了一台挖药机，不仅能满足自家20多亩中药材的采挖需求，而且还能帮助乡邻们采挖中药材。“借助挖药机等机械化设备，最多半个小时就能采完一亩党参。”尹想成说，和前些年全靠人工采挖相比，现在当药农确实轻松和方便多了。

身体力行不再累，心也不再慌，成为当下尹想成的另一个明显感受。

党参等中药材种植产业受自然灾害、市场需求等因素影响较大。2014年，当地大旱，尹想成种植的党参产量减少。幸运的是，在政府引导和补贴下，他于前一年为近十亩党参购买了农业保险。每亩党参获得了700多元的理赔款，弥补了他部分经济损失。

吃一堑长一智。有了这次经验，给中药材上保险就成了尹想成每年抵御风险的必备措施。

政府补贴、技术指导、信息畅通等措施也让尹想成做大做强党参种植有了更多底气和信心。

当地政府部门提供的免费复合肥、有机肥减轻了中药材种植成本；生物防虫技术的培训、绿色标准化的种植模式提高了中药材品质；价格信息的及时公布解决了被药商压价的难题。

“土味”中药材，种出了“甜日子”。

最近一段时间，一公斤党参干货价达到60多元。但尹想成准备将家里剩下的1000公斤党参干货储存起来，等春节过后价格更高时再出手。

“日子越过越好，越过越有盼头。”尹想成心怀期许，“今年，我计划再以旧换新，置换一台性能更好的挖药机，再采购品质更好的中药材苗子，从源头上提高中药材质量。”

陇西县农业农村局局长张占军表示，从土里“刨食”到地里“刨金”，像尹想成一样，陇西6万多户中药材种植户近年来依托中药材种植产业持续增收，收获财富，迎来小康。2022年，全县中药材种植面积达到45万亩，种植环节产值达到18亿元以上。产业兴，农民富。中药材种植产业已成为当地增收致富的首位产业。

(新华社兰州1月12日电)

快递小哥李新平的“雪生金”之路

秦岭深处的陕西省太白县，从县城前往下游人如织的鳌山滑雪场要走约10公里山路。近4年来的每个雪季，32岁的李新平都要往返这条路百余趟。

双手紧握方向盘，李新平全力避免着大货车一路上的颠簸或打滑，但副驾驶座下的防滑链还是当啷响个不停，车上装的绝大部分是全国各地滑雪爱好者寄来的雪具。每年11月到次年3月，在物流公司上班的李新平每天至少往返雪场一次，把从外地运来的雪具送到顾客手上，再将使用完后的雪具运回。

“我起初也纳闷，来滑雪怎么还带自己的雪具，直接在现场租不就完了？”他说，自己接触的雪友多了才知道，越是资深玩家，越是对雪板的重量、配件乃至图案有更个性化的要求。

随着冰雪运动在中国的兴起，每逢冬日逐“雪”而居，成为很多滑雪爱好者的常态。作为冰雪产业链上的重要一环，雪板、雪杖、雪鞋等销量不断攀升的同时，雪具的物流配送业也得到带动，从十年前主要服务于专业运动队变成如今面向一般滑雪爱好者。

本来在县上经营一家电动车行的他，到了冬季往雪场“发快递”就从副业变成主业，收入比平时多出几千元。“这些年雪具的营收占到了站点冬季总营收的三分之一。”他说，“最忙的时候每天都有四五十件雪具要送。最近是相对的淡季，一天来回也有十件左右。”

李新平供职的这家物流公司，是中国最早从事雪上运动装备配送的企业，近几年更是直接把门店开到了陕西、河北、黑龙江、新疆等地十几座大型滑雪场里面，方便“雪友”无负担地畅享冬日乐趣。

“短则三四天，最长也在六天内，雪板就能从北方任意一个雪场转到另一个。”李新平说，他时常遇到雪友本人都还没到鳌山但雪具已抵达的情况。

货车驶过一排贴着窗花、挂满红灯笼的陕西关中风格民居，李新平努了努嘴，说：“每到冬天这些‘农家乐’都住着来滑雪的人，我除了要往雪场送，有时还得一家挨着一家到民宿收货、送货。”

这个半辈子都没怎么离开过秦岭的“90后”回忆说，在2016年鳌山滑雪场正式运营之前，外地游客来太白县大都是为避暑。一到冬季，县城很多饭馆、酒店干脆歇业，就是因为没有客源。

“你现在看，不说这一路上的旅店、民宿都开起来住满了人，县城餐馆都开到夜里，就是因为有滑雪的年轻人八九点才玩完夜场下山啊。”他说。

转过几个急弯，远处直达山顶的高级雪道映入眼帘。“雪场刚开业头两年，我媳妇也在这儿打工。”李新平说，他有不少同学都端起了“雪饭碗”，在鳌山从事滑雪教练、索道运维等工作，“雪里生出了‘金子’。”

反倒是没过一次季卡的他，只玩了十几次就因为工作太忙而放弃，如今每天定时出现在雪场，却再没踩过这里湿滑的雪地。他的两个孩子，倒是常闹着爸爸说想去滑雪。

“等春节找机会就带媳妇、娃去玩玩。给上三年级的老大找个教练，看看有没有这方面的天赋。”说到孩子，一路紧张关注路况的他舒展了眉头。

开车绕过停车场里挂着各地牌照的汽车，李新平跟熟识的保安打个招呼，一脚油踩到了大厅门口，换上手套把装着重重雪具的特制纸箱搬上台阶。

“先生您好。您有一个雪具送到了，请出来拿一下……”

趁着顾客前来取货的间歇，李新平打开手机确认微信里雪友们的留言。抬头看了一眼工作日的上午就已熙熙攘攘的雪场，他说：“今年春节人肯定少不了，很多单子早就预约上了。”

“到时候我们站点的四个快递员轮流值班，确保第一时间把雪具送到顾客手上。”

(新华社西安1月12日电)