

辽阳大力发展特色北虫草产业

3000 农户融入产业链实现增收

本报讯 记者刘家伟报道 6月的辽阳大地，庄稼正在拔节，但灯塔市柳条寨镇的北虫草种植基地已是一派丰收景象。

记者走进柳条村众祥农场北虫草种植区 26 号大棚，菌香扑面而来，棚中整齐垒砌的菌盆内，金黄的北虫草密密匝匝地挺着身子，到了采收上市的关键环节。

60 岁的种植工人赵成斌站在菌盆旁，正麻利地倒垛，为即将开始的下一道采收工序做铺垫。这份工作，每天能给赵成斌带来三四百元的收入。而在 10 年前，脚下的这几亩地还是他起早贪黑种水稻的地方。

“以前一年忙到头，一亩地也就挣 500 多块钱，日子过得紧巴巴。现在把地流转给基地，建棚种虫草，每亩地能拿 1000 元的租金，再加上家门

口务工的收入，每年能收入十多万。”赵成斌笑呵呵地说。

北虫草，这种与冬虫夏草同属虫草属的“黄金草”，在柳条寨镇已扎根十余年，因其富含虫草素、多糖等活性成分，可以增强免疫力，特别是契合南方饮食文化与养生习惯，备受消费者青睐。

“坐拥北纬 41 度至 42 度黄金气候带，加上已完全掌握北虫草的生长规律与栽培技术，目前柳条寨镇已发展成为全国最大的北虫草培育、加工、供应基地，全镇标准化种植温控大棚已达 369 栋，去年综合年产值已达 4.5 亿元，带动 3000 余户农民实现增收。”柳条寨镇镇长徐浩博介绍。

“一个标准大棚能摆 8 万个菌盆，每盆出虫草 1.4 斤，90 天一茬，一年收 4 回。按照目前的行情，今年咱家的

纯利润能超过 30 万元。”基地大棚内，种植户代锡海算起了自家的增收账。

别看代锡海如今说得云淡风轻，早些年他可没少发愁。“零散种植那会儿，缺技术、没销路，一年忙下来赚不了几个钱。”代锡海说，转折发生在产业链逐渐成型之后。

为了推动北虫草产业链延伸、全域连片发展，辽阳当地整合辖区种植农户、农民专业合作社、加工企业、经销商等全域产业资源，统筹协调电力配套、水利设施、冷链仓储、物流运输等主要保障，并对接相关专家开展技术指导。当地还组织骨干种植大户远赴外省的北虫草标杆基地实地学习，引进高虫草素优势品种、智能控温立体栽培先进技术等，破除产业技术瓶颈。

如今，柳条寨镇的 230 家业户抱团发展，4 家加工（烘干）企业、25 家经

销商各司其职，初步形成了一条从菌种培育到规模种植，再到烘干加工以及线上线下销售的完整产业链条。目前，辽阳北虫草已远销广东、福建、香港等地，部分产品已走出国门。一些企业还尝试开发高附加值产品，比如蛹虫草纯粉代茶饮、虫草口红等，为产业升级探索新路。

“产业振兴是乡村全面振兴的重中之重，我们将进一步全力做好北虫草这篇土特产文章，在强龙头、补链条、兴业态、树品牌上下功夫，特别是要靶向对接保健品、膳食饮片、虫草提取物等深加工企业，积极开展招商引资，推动产业从‘卖原材料’向‘卖深加工成品、康养终端产品’转型升级，拓展农民参与产业发展的渠道和方式，健全联农带农机制，带动更多农户增收致富。”徐浩博说。



伟大征程

端午假期，位于锦州的辽沈战役纪念馆人流不息。作为辽宁乃至全国的“红色名片”，这里既是游客回望革命岁月的必到之地，也是广大党员干部锤炼初心使命的重要课堂。

英烈馆内，一面泛白的“仁义之师”锦旗静静悬挂，观众放慢脚步，讲解员陈慧婷的声音在展厅里响起，将 70 多年前一段关于苹果的红色故事娓娓道来。

1948 年 9 月，辽沈战役打响，锦州是主战场。东北野战军第 4 纵队攻克兴城后，所属部队进驻城西一处苹果园执行任务。时值深秋，园内硕果压枝、果香弥漫，连日征战的战士们饥渴交加，却没有一人伸手采摘枝头鲜果。不仅如此，大家还主动清扫果园，把熟落在地的苹果一一捡起，整齐码放在老乡屋檐下。

不拿群众一颗果，不占百姓半分利，这样的场景在当时东北野战军的各支部队中处处可见。部队撤离时，当地百姓自发缝制“仁义之师”锦旗相送。

苹果伸手可得，战士们却秋毫无犯。这不能不让人心生感慨，辽沈战役的胜利，是中国人民革命战争军事形势的历史性转折点，在这场波澜壮阔的伟大决战中，“锦州的苹果”这个小故事，折射出共产党人的政治本色。

“不吃是很高尚的，而吃了是很卑鄙的，因为这是人民的苹果。”“这样的苹果，我们现在也不能吃。”岁月流转，党的纪律要求一以贯之。正是这种严明的纪律，让党赢得了民心、汇聚了民力，从胜利走向新的胜利。

时至今日，“人民的苹果”依然有着厚重而深刻的现实意义。6 月 8 日，一名来自上海的游客驻足锦旗下，感慨良多：“党的坚强领导，是人民军队战无不胜的力量源泉。历史充分证明，没有铁一般的纪律，就赢不来最终的胜利。”在他看来，这段历史不仅需要后人铭记，更需要代代传承、躬身践行。

一位山东游客在留言簿上写下感悟：“苹果虽小，折射的是共产党人的政治本色，纪律如铁，铸就的是党永葆生机的成功密码。”

赓续红色基因，汲取奋进力量。近几年，每年都有超百万人次参观辽沈战役纪念馆。纪念馆深挖“仁义之师”锦旗背后的鲜活史实，编排情景剧《人民的苹果》，并依托“红色日历”“追寻曙光”等特色品牌，把红色故事送进部队、机关、校园。一场场活动、一次次宣讲，让严守纪律的优良传统不断延续，让人民至上的初心本色牢牢扎根。

“锦州苹果”的芬芳，早已飘出展馆，浸润人心。

『人民的苹果』映照初心

本报记者 黄岩



去社区采访，看到公告栏贴着社区负责人的微信号。为便于进一步沟通，笔者马上搜索账号，结果发现对方开启了隐私设置，根本无法添加。笔者一询问，对方忙说“忘记更改设置了”。这个理由，着实让人难以信服。

公开微信号，和群众成为“好友”，打起交道来就方便多了，百姓咨询啥问题或者反映啥诉求也能省很多事儿。可样子做得挺漂亮，实际却“大门”紧锁，老百姓一番操作之后，难免生出被敷衍、被“忽悠”的失落感。

联系群众，关键在一个“诚”字，最怕应付差事，搞形式主义。现实中，类似虚晃一枪的事儿不少：公开电话一

如此“隐私”伤民心

李 波

直“正在通话中”或无人接听，政务公众号长期休眠，上门走访变成填表留痕……如此种种，往往只是为了完成“规定工作”或是让领导看到，看似织密了千群联络网，实则筑起一道无形的墙。久而久之，人心也就隔开了。这样的假把式，有还不如没有。

客观地说，基层工作千头万绪，又人手有限，但这些从来不是摆花架子、做表面文章的借口。比如那位社区负责人的微信号，一旦张贴出去，就从私人社交工具变成了便民服务通道，那就不能怕麻烦、怕打扰，必须严肃认真地对待。

真正的“好友”，是靠一件件实事、一次次真心付出“加”出来的。



漫画作者 苑 莹

借助达沃斯挖掘市场新机遇

本报记者 王荣琦

我与达沃斯的故事

“今年，是冰山第十次赴‘达沃斯之约’，我们正在紧锣密鼓地做好参会准备。”大连冰山集团董事长纪志坚的话语，道出了这家百年企业与全球顶级经济盛会十余载的“双向奔赴”。十余年来，在这个汇集各国精英的“思想场”里，冰山得以近距离把握全球产业风向，为技术迭代与全球化布局注入源源不断的“活水”。

“达沃斯是以未来为导向、洞察前沿科技的窗口。借助这一国际交流平台，冰山不仅结识了全球各地的朋友，更精准挖掘出新的市场机遇，让我们的全球化布局跑出了‘加速度’。”纪志坚欣喜地说。

冰山集团正以创新为引擎加速技术突围。企业精准把握世界潮流，在绿色减碳、海洋能源、零碳工厂及人工智能等领域持续发力，研发出一批国际领先技术。如今，这些绿色化、智能化的全链条解决方案已广泛扎根于冷链物流、工业化等场景，让“冰山智造”赋能千行百业。

依托核心技术优势，冰山集团正大步迈向全球舞台，业务辐射全球 120 多个国家和地区。从南美洲、非洲的标杆工程，到东南亚市场占有率逐年提升，冰山品牌以硬核实力赢得全球认可。

这场盛会中，不仅有企业掌舵者的宏观布局，更有青年一代的蓬勃朝气。作为冰山制冷系统研发工程师，刚参加工作一年的 00 后李梓冬，成为参加 2026 大连夏季达沃斯 12 位市民代表中最年轻的一位。开

幕在即，她正梳理大连制冷行业在绿色低碳、智能化转型中的真实案例，努力把那些“带着机油味儿”的一线经验转化成国际交流语言，向全球讲好“从单点突破到集群崛起”的故事。

从纪志坚的“第十次赴约”，到李梓冬的“初登舞台”，冰山的足迹正是大连企业拥抱世界的生动缩影。越来越多的大连企业正借助达沃斯这一平台，主动将“大连方案”推向世界，在更高水平的对外开放中书写高质量发展的新篇章。

新华社等中央媒体纷纷点赞“东北超”——一次“流量”变“留量”的精彩突围

中央媒体看辽宁

本报讯 6 月 20 日，“东北超”常规赛，大连队主场迎战沈阳队。在 62826 名球迷的助威声中，双方 1:1 握手言和。新华社、人民网、央广网等媒体纷纷推出图文、视频报道，点赞精彩赛事。报道指出，“东北超”不仅是一场体育赛事的狂欢，更是一次区域协同发展的生

动实践，一次“流量”变“留量”的精彩突围。

当晚，大连梭鱼湾的“东北超”赛场，上演兼具文化、乡情与热血的狂欢。沈阳京剧院联合沈阳师范大学戏剧艺术学院组建的百人演出团队登台献艺，《回马枪》遇上现代足球，瞬间燃动全场；大连籍歌手孙楠一曲《红旗飘飘》让球迷热血沸腾……场内激战扣人心弦，场外“第二现场”一样人山人海。东港游艇码头

的足球主题体验区，老球迷轮番上阵比拼射门，巨幕直播赛场实况，球迷吹着海风、扯着嗓子为球队呐喊。沈阳沈沈新区尚柏奥莱的“第二现场”，26 个美食摊位一字排开，精酿啤酒配网红小吃，香味比赛事还抢戏。

“山海关不住，东北江苏一起酷”。19 日，搭乘“渤海宝珠”轮，1300 多名江苏球迷跨海而来，江苏元素为“东北超”再添一把火。大连市文旅局 6 月初专程到江苏邀约，江苏省文化和旅

游厅邀约江苏知名文旅企业赶赴大连。主场比赛举办期间，大连更携丹东、锦州等 6 市，推出 7 城 43 个景区对江苏等地居民免票 7 天的诚意之举。

依托“东北超”四省区联动的票根优惠、专属赛事福利和全域文旅线路，不少外地游客不再是看完球就走，而是沉浸式逛街巷、品美食。不少本地商家，在家门口接住了城市赛事红利，靠着地道口味、本土特色，收获源源不断的人气与营收。

以营商环境之优谋发展之进

（上接第一版）

刚柔并济 规范执法

法治是最好的营商环境，是营商环境的“最硬内核”。今年以来，我省从规范执法、柔性执法、保护企业合法权益、严厉打击涉企违法犯罪等多个维度发力，以涉企小事为切口，推动法治成为最鲜明的营商标识，让各类经营主体放心投资、安心经营。

不久前，葫芦岛一家企业 2200 余吨高价烟道灰被盗，库存原料受损、订单交付面临延误。接到报案后，当地公安机关启动涉企案件提级办理机制，组建专班连夜侦查，当晚将犯罪嫌疑人抓获，并同步开展追赃，为企业挽回损失 10 万元。“公安机关的办案速度超出预期，我们感到十分安心。”企业负责人说。

涉企侵权案件直接损害企业利

益，是我省公安护企安商的整治重点。今年以来，全省公安机关侦破涉企盗窃、诈骗等传统侵权案件 396 起，抓获犯罪嫌疑人 335 名，破案率达 90.97%，追缴财物总值 1956 万元。

在严厉打击涉企违法犯罪、守住企业权益的同时，我省还聚焦规范涉企执法、杜绝随意检查扰企，以数字化手段给涉企执法过程“装上监控”——实施“扫码入企”检查。

朝阳市天勤饲料有限公司总经理理潘桂龙对此深有体会。日前，当地农业农村局开展例行检查，执法人员第一时间亮码核验，从进厂到结束一共 40 分钟，当场出具检查结果。“告知了我们哪些没问题，哪些要整改，还帮着把整改步骤都标出来了。”潘桂龙说，这是最近一个多月来公司第一次迎检，他扫码写下评价：“检查规范透明，结果我们认可。”

“现在有了‘扫码入企’，执法透明规范，我们也不担心生产节奏被打乱了。”辽宁兴福新材料股份有限公司负责人王民深有同感。

“我们全面落实‘扫码入企’，设置每月 1 日至 20 日为‘企业安静期’，制作涉企行政检查‘一本账’，实现一次入企、多事项联查，检查结果共享。”辽宁省公安厅营商环境建设总队总队长杨磊介绍，今年以来，入企检查频次同比下降 10.4%，涉企执法质效显著提升。

同时我省还大力规范涉企执法，制定了覆盖 2155 个执法事项的“不予、从轻、减轻处罚清单”。

“如今的辽宁，涉企行政执法正朝着更规范、更精准、更贴心的方向稳步迈进。企业负担持续减轻，发展信心不断增强。”法治是最好的营商环境”正从口号变成企业和群众可感

可及的获得感和安全感。以规范之力护航高质量发展，辽宁涉企行政执法改革一直在路上。”辽宁省司法厅主要负责人说。

扩大开放 双向流通

良好的营商环境是扩大对外开放的底气，更是集聚全球资源、联通内外市场的关键抓手。我省以高效政务服务、精准政策帮扶、坚实法治保障为支撑，不仅敞开门大吸引外资企业落地扎根，更赋能本土企业扬帆出海、开拓国际市场。

“这样的效率令人印象深刻，选择浑南绝对是正确的决定！”日前，来自埃及的欧麦尔夫妇在沈阳浑南会客厅发出赞叹，原本是受外籍友人推荐前来考察，却在体验到浑南区专业高效的涉外服务后当场拍板，顺利实现企业“一日办结、当场落户”。

依托“多语种会客机制”与“一窗受理”模式，一季度，浑南区新注册外资企业 8 家，目前均已进入实质运营阶段。

全力招引外资的同时，我省不断优化口岸营商环境，夯实外贸服务保障，为本土企业闯荡国际市场护航。

为护航辽沈农产品走向国际，沈阳海关动植物和食品检验检疫处推行“一品一策”精准帮扶举措，常态化走访企业、座谈调研，梳理企业经营痛点与出口需求，定制专属帮扶方案，同时深化关地协同，为地方出口产业规划提供决策支撑。一季度，辖区内 11 家食品生产企业完成对外推荐注册，同比提升 22.2%。

针对鲜活货品流通需求，口岸开辟专属绿色通道，简化检验检疫审批手续，大幅提升通关效率，有效降低货物储运损耗。全方位、高效率的通关服务持续拉动出口增长。今年一季度关区肉类出口 2503.1 吨，同比大涨 142.1%。

王君坦言，海关提供的准入指导与快速通关服务，是企业拓展海外业务、扩大出口的重要保障。依托海关专业帮扶，企业顺利取得海外市场准入资格，禽肉通关流程精简、放行速度加快，既降低生鲜损耗、节约经营成本，也增强了开拓国际市场的信心。

营商环境没有最好、只有更好。从贴心专员一对一纾困解难，到数字监管为企业减负；从刚柔并济的法治护航，到内外联通的开放格局，辽宁正以久久为功的韧劲，全力擦亮营商环境“金名片”。