

新春 走基层

新年新愿景 奋斗致青春

编者的话

奋斗创造奇迹！春节长假刚过，人们就带着团中积蓄的力量，怀着对新年的美好愿望，陆续返回工作岗位，踏上奋斗征程，为了新一年的美好生活而继续拼搏。新春万千景，心愿最动人。今天，就让我们听听那些来自基层的新春美愿，一起去感受愿望背后无限的憧憬、宝贵的信心和十足的干劲。

国盾量子：“向下扎根，向上生长”

■ 本报记者 丰静 文/图

科大国盾量子：中国量子科技领域首家A股上市公司，位于合肥市高新区。它是世界首条远距离量子保密通信干线“京沪干线”、“国家广域量子骨干网”等项目的量子设备提供商，参与了“墨子号”量子卫星保密通信地面站的建设。

春节长假一结束，科大国盾量子技术股份有限公司副总裁唐世彪就忙得不可开交：梳理公司研发和市场应用的重点工作，参加省新一代信息技术产业推进会……

“今年的省政府工作报告把科技创新比喻为‘栽树工程’，眼下正是‘育苗抢种’最好时节。国盾量子已从一家量子保密通信的信息安全公司，向兼顾量子计算的量子科技公司蓄力，我们希望2023年能进一步在技术研发上向下扎根，在产品应用、市场推广上向上生长，真正长成一棵枝繁叶茂的参天大树。”唐世彪告诉记者。

“利用登陆资本市场的历史机遇，夯实技术根基、发挥企业在创新上的主体作用，是国盾量子作为一家科创企业的底色。”唐世彪说，对国盾量子来说，2022年是疫情笼罩和科技

“脱钩”压力下不确定的，但又是承上启下、继往开来的关键一年。国盾量子助力世界首颗量子微纳卫星“济南一号”成功与地面对接，为构建低成本、实用化的天地一体化量子保密通信网络奠定基础；在产品的国产化、小型化、芯片化方面进一步取得关键技术，提前布局量子信息方面关键设备与材料的自主研制；开始攻关更大规模量子计算操作系统，助力未来千比特量子计算机研制，向着通用可编程量子计算的万里征途迈出坚实一步。

“走过国内外行业推广的‘无人区’，布局市场、拓展应用，根据客户

和社会需求提供产品和服务，也是国盾量子的社会责任。”唐世彪说，随着量子网络基础设施建设进一步完善，曾经让外界感到“陌生”的量子信息技术已经服务千行百业。国盾量子也携手中国电信、华为公司推出“OTN量子加密专线”创新方案，进一步提升安全性能，广泛适用于金融、医疗、大企业等高价值用户。在量子计算方面，国盾量子完成了可以比肩“祖冲之号”的量子计算机云平台搭建，即将开放给全球用户提供量子计算云服务。

“当前，数字经济和信息技术已成为全球经济增长的核心动力，包括量子保密通信在内的前沿科技正在加速走向实用化，深度融入通信和信息安全体系发展的大格局。行而不辍，未来可期！我们一起迈入充满机遇与挑战的兔年。”对于新的一年，唐世彪信心满满。

信心满满早出发

■ 江沙

数日欢聚，稍慰乡愁，早于往年出门的日子，先于春天的脚步，我们不约而同，纷纷踏上了癸卯兔年的征途。不约而同，应该是我们所见略同。早于往年、先于春天，是因为我们信心满怀。

信心满满，来自于习近平总书记对我们过去一年的肯定。12天前的壬寅虎年腊月二十七，总书记视频连线看望慰问，肯定“大家都作出了贡献，每个人都了不起”，让我们倍感温暖和振奋。谦虚一点，每个人的贡献相比过去一年全国的发展成就，各条战线的新成绩，那是很少很小的。但我们可以自豪，正是我们共同奋斗，战胜了种种困难和挑战，数以亿计的个人的贡献汇聚在一起，书写了社会主义现代化建设的新篇章。

信心满满，来自于新的一年发展的可预期。去年，面对复杂多变的国际形势和艰巨繁重的国内任务，我们国家保持了经济社会大的稳定。多年来，困难和挑战从来就没有断过，我们正是在克服困难、战胜挑战中走过来的，并且探索了经

验、磨练了意志、积聚了能量。观时局要看大势。今年是全面贯彻党的二十大精神的开局之年，希望和挑战并存。春节期间，全国范围内流动和忙碌中释放着发展的动力和活力，劳动力市场火热开局。年后上班第一天，安徽“新春第一会”，深化“一改两为”品牌，吹响新的一年安徽继续奋勇争先的号角，服务效能再提高，发展环境更向好。随着疫情防控措施和经济社会发展的更好统筹，政策助力，市场发力，人人给力，我们有充分的理由相信能够实现经济运行的整体好转，总体回升。

信心满满，来自于我们的自我期许。人生的底色当然是奋斗，幸福生活都是奋斗出来的。个人的奋斗也必须必然要汇入时代洪流，与社会同进步，与国家同发展。做出了自己的贡献才算不负时代，为国家和社会贡献了力量才是实现自我。奋斗最要当其时，不能等待，被新冠疫情耽误了的事情必须抓紧干起来。我们应该像脱兔般奋跃，早返程，快到岗，在各自的舞台上竞风流、展风采。

张建委：延伸产业，助农致富

■ 本报通讯员 李海琛
本报记者 安耀武 文/图

张建委：返乡创业农民工，界首市辣之味农业科技发展有限公司负责人。自上个世纪80年代末外出务工，曾在宁波、青岛等地打拼20余年，在青岛成立了一家船舶工程公司。看着家乡现代农业发展如火如荼，2015年6月，他决定返乡创业，发展辣椒种植及精深加工，创立“湘皖祥润”产品品牌，并推动家乡田营镇吴桥村跻身为省级“一村一品”示范村。

在阜阳界首市，有个远近闻名的“辣椒大王”，他就是返乡创业种植辣椒、加工辣椒的张建委，其创办的“辣之味”农业科技发展有限公司（以下简称“辣之味”公司）成为当地有名的农产品加工龙头企业之一。

1月30日，记者走进界首市田营镇吴桥村的“辣之味”公司，听见车间内机器轰鸣，工人们正在加工辣椒。一箱接一箱的辣椒制品送入总装生产线，随后装车运往全国各地。

公司负责人张建委今年49岁，早年在宁波、青岛等地打拼20余年，闯出了一片天地，赚取了第一桶

金。张建委告诉记者，阜阳是全国农民工输出大市，以前农民大都外出务工，这几年家乡政策好，营商环境也好了，很多农民工开始返乡创业。2015年6月，在家乡优惠政策感召下，他返乡投资300余万元，注册成立了“辣之味”公司。目前，辣之味公司种植辣椒800亩，发展经济林木种植基地200亩，建设保鲜库600平方米、冷库580平方米，生产厂房2000平方米，拥有辣椒生产线两条，企业也从最初的单一种植升级到种植、深加工、销售一条龙。

张建委告诉记者，目前市场上的鲜辣椒价格并不高，但经过深加工后，附加值提升30%到35%。公司已和20多家企业合作，其中有坛坛乡、贺福记、川娃子等全国知名品牌企业，产品不愁销路，预计今年产值能突破4000万元。

延长产业链，不仅提高了企业效益，还给周边村民提供了就业机会，也带动农民增收，村民不都在这里挣了钱，还学到了种植、加工技术。谈及新年发展规划，张建委打开了话匣子：“党的二十大报告指出，要全面推进乡村振兴，现在发展的环境更优，给农民工创业提供优惠政策更多了，这更加增强了我扩大生产的信心。下一步，我将依托现有销售网络，打造第二条产业链，发展多种泡菜产品，准备投资1000万元，新建1条泡菜生产车间，3个保鲜库、1个冷藏室，储藏量将达2000吨。这样一来，公司可以从半年加工延长到全年深加工，将从辣椒种植、辣椒储存销售到多种果蔬储存销售，把农产品加工业做大做强，占领更大的市场，带动更多的群众增收致富。”

张尽：“拼‘尽’全力，扎根田野”

■ 本报记者 罗鑫
本报通讯员 张敏 文/图

张尽：“90后”新农人，返乡创业的大学毕业生。2013年从杭州回乡创业，成立宣城市意民农机服务专业合作社。目前，该合作社已成为宣州区最具发展潜力的农机合作社之一，先后被授予“全省农机示范合作社”“全国农机合作社示范社”等称号。

春节假期刚过，记者来到宣城市宣州区向阳街道鲁溪村，就看到意民农机服务专业合作社的工人在田里清沟沥水。

“种地不依靠机械化，手头没有一批‘大家伙’，人力成本、时间成本都吓人。现在都说‘两强一增’，以后农业发展必是农机的天下！”合作社理事长张尽指着旁边一台刚刚保养好的大型拖拉机对记者说，“就这台拖拉机，一天下来，能平整100多亩地呢！”

说起新年愿望，张尽侃侃而谈：“我的名字是‘尽’。希望新的一年，自己一如既往扎根田野，拼‘尽’全力，为宣州区的农业现代化而奋斗，成为新时代的新农人！”

今年32岁的张尽出生于普通农家。2011年，大学毕业的张尽选择在杭州一家国企工作。起初她并未将父亲时常向她念起的“农业经”放在心上，满脑子都是“白领梦”。直到2013年，张尽看到外地大学生回乡创业的新闻，很受触动。同年6月，她毅然返乡，成立了意民农机服务专业合作社，踏上创业之路。

“既然务农，就得从种地做起。不熟悉土地、粮食、机械，农

民，怎么在农村闯天下？”提及创业的困难，张尽有颇多感慨。刚毕业、经验少、不服众是张尽创业路上的“拦路虎”。

面对乡亲们怀疑的目光，张尽心里不免委屈，但转念一想：“人家‘话糙理不糙’，你能开机器吗？你有什么种田经验？”慢慢

地，她开始明白，掌握理论知识固然重要，学会与农民打交道同样重要。白天用心看，晚上用心学，一有机会就动手实践，在跟村民打交道的过程中，张尽逐渐“玩转”这些大型农用机械，也收获了大伙的认可。

经过十年的发展，意民合作社现已流转土地1400余亩，修建连栋温室大棚1200平米，硬化场地2800平米，拥有拖拉机、联合收割机、插秧机、无人机等机械40台套，机械挂牌率、持证率达100%。

“新的一年，我一方面要积极参加各种培训，学习无人机操作技术，提高自己的工作能力，另一方面

要加强与其他同行的联系，合作社实现全面机械化作业。”如何实现新年愿望，张尽有着自己的打算。



唐世彪和同事正在调试与量子卫星对接的小型化量子卫星地面站。

张建委正在检查产品质量。

张正在上网查阅资料。

李目永乘车外出务工。

王小辉正在网上直播卖酥梨。

王小辉：老兵追梦，梨乡创业

■ 本报记者 何雪峰
本报通讯员 李艳龙 文/图

王小辉：退伍老兵，2017年退伍后选择回乡创业，成立砀山吾家吾村农业发展有限公司，帮助果农销售水果，并成功打造了砀山酥梨高端品牌，推动砀山酥梨品牌升级。他被评为2018年“互联网+农业”创新创业十大典型人物，荣获2022年安徽省“模范退役军人”等称号。

“你家种的酥梨个大美观，在市场上一定好卖。”日前，在砀山县玄庙镇朱楼村，仔细观看了果农季金华家的砀山酥梨之后，砀山吾家吾村农业发展有限公司总经理王小辉决定以

高于市场均价的价格收购。

“砀山是水果之乡，但过去水果价格低，果农收入不高。我选择回乡创业，就是要带领乡亲们振兴水果产业，把这些优质水果卖成传奇，进一步打响酥梨品牌。”王小辉说。

王小辉出生在砀山县赵屯镇杜阁村一个普通农家。1996年12月，王小辉光荣入伍，后来考取军校，成为一名军官。2017年11月退伍后，他拒绝了房地产公司每年30万元的高薪聘请，毅然决定回乡创业。他承包了100亩酥梨园进行绿色种植，并创立砀山吾家吾村农业发展有限公司，在网上帮果农卖梨，辐射和带动果农脱贫致富。

在水果销售中，王小辉发现当地水果价格不高的一个原因，就是果农喜欢把大小、外观不同的梨子放在一起混级卖。他坚持水果分级分类销售，完善砀山酥梨、黄桃分级标准，把个大美观的优等果挑选出来，通过电商平台鲜销卖高价；个头大但不美观的中等果，做成水果罐头；个个小又不美观的梨子，熬制成梨膏或榨成梨汁销售。这一销售策略大大提升了利润空间。

王小辉严格把控水果质量，成功打造砀山酥梨的高端品牌“乾隆贡梨”，推行“鲜果七天无理由退货”诚信服务，有效推动了砀山酥梨的品牌升级。“乾隆贡梨”还加入了蚂蚁商流溯源系统，实现产品质量可追

溯，大大提升了客户的购买体验。“我们销售的每一颗梨，消费者通过扫码都可查到产地、生产日期、物流、检验等全部信息，让消费者‘买得放心、吃得安心！”王小辉用手机扫描梨箱上贴的二维码标识，梨子的“前生今世”一目了然。他为京东、淘宝、拼多多等10多个平台商家提供供货服务，近5年来共销售砀山酥梨超9000万公斤。

近年来，王小辉还创立“军创空间”项目，为退役军人创业提供政策咨询、公司注册、产品打造、销售等服务。在他的帮助下，30多位退役军人成功就业创业。

“当兵就要保家卫国，退役就要振兴家乡！”王小辉说。新的一年，他将利用科技赋能，把公司打造成集农产品种植、加工和互联网销售于一体的农业综合性集团公司，以振兴砀山酥梨产业为已任，延长水果产业链，带动果农致富，助力乡村振兴。