



新华社记者

进入腊月,山东春冠食品生产车间夜里也灯火通明,一箱箱熟制鹅肝正加紧出货。

“今年的订单实在太多了!看来春节都放不了假。”总经理马立君说。2023年,这家专门制作鹅肝的企业销售收入突破3亿元,2024年增加到4亿元。

不仅仅是鹅肝,很多原本产自域外、消费也在域外的“洋货”,已悄然在中国东西南北“扎根”,例如鱼子酱、伏特加、油橄榄、澳洲坚果……被不少网友称为“中国新特产”。

这些“中国新特产”,传承数千年来中国农业开放包容、兼收并蓄的传统,丰富中国人的食谱,福泽全世界消费者,拓宽新时代乡村产业振兴的赛道。

开放互通,山东小县来了法国鹅

走进临朐的一家养殖基地,一身灰色羽毛的朗德鹅昂着头,眼睛炯炯有神。

这些气质有别于普通家鹅的“洋鹅”身价不菲,因为它们生长着“世界三大珍馐”之一的鹅肝。

1988年,山东尊润圣罗捷食品有限公司的前身“国营外贸三利鹅业有限公司”,从法国引进了数千只朗德鹅,开启了临朐鹅肝产业发展之路。

第一次见到这批“异国来鹅”,临朐鹅产业协会会长、圣罗捷董事长高世峰的第一印象是“非常稀奇、非常高贵、非常高端、非常奢侈”。当时,他们的困难是一切从零开始,甚至不知道怎么照顾这批珍贵的鹅。

为让漂洋过海而来的朗德鹅真正落户临朐,公司从法国请来畜牧博士凯森。

“20世纪90年代,他一个月工资15万元人民币,配车、配翻译、住酒店,在我们这边陆续续教了3年多,把从鹅苗孵化到喂养防疫,包括后期屠宰的一整套技术完完全全教给了我们。”圣罗捷总经理高元良至今认为,专家贵有贵的道理。

临朐县目前年产鹅肝约5000吨,占全国产量的70%。临朐已形成朗德鹅全产业链条,所产鹅肝酱、红酒鹅肝等产品,不仅热销北上广深和港澳,也成为日本、欧洲、东南亚食客舌尖上的美味。

陇南白龙江河谷,油橄榄披着一袭磨砂质感的灰绿色“外衣”——仅凭树叶,就知道“血统”和本地树种不同。

20世纪80年代,中国林科院专家徐伟英教授、邓明全研究员多次实地考察论证,认为陇南亚热带干热河谷地区,气候土壤条件与地中海沿岸相似,适合种植油橄榄。就这样,原产地地中海的油橄榄,在中国西北一隅找到了另外一个“家”。

1998年,因为陇南市武都区成功引种油橄榄,由国际油橄榄理事会绘制的《世界油橄榄分布图》,第一次标上了中国的名字;2005年,“武都油橄榄”获得国家地理标志保护认证;2009年,武都区产油橄榄鲜果2600吨,创造了中国油橄榄最高纪录;2011年,中国经济林协会授予武都区“中国油橄榄之乡”称号。

与油橄榄引进之路相比,另一种“洋货”——澳洲坚果,也叫夏威夷果的引种更加成功。“全球第一产区”已经花落中国云南。

20世纪80年代初,时任云南省热带作物科学研究所所长的王正国,和国外同行交流得知,澳大利亚和夏威夷地区大面积种植这种坚果

解码——中国新特产

年的安徽特酒总厂,为了生产高质量酒精产品,从法国引进了全套酒精生产技术装备,还邀请了国外专家前来指导。

一次,刘思付和同事们惊讶地发现,在现场调试的外国专家把食用酒精拿回了驻地,竟然加水勾调后就直接饮用了,这让习惯了醉酿白酒的中方人员大为不解。

“我们就问他,为什么不喝中国的白酒呢?法国专家说,白酒太辣了,喝不习惯。”刘思付和同事查阅资料,才发现原来制造伏特加的第一步就是生产高纯度食用酒精。

不久后,中国本土产的安特牌伏特加问世了。

“土洋结合”,淮河畔流淌出高品质的伏特加。“土洋结合”,宿州正南800公里的江西省金溪县,串起了一条“金香链”。

20世纪90年代初,一名浙商途经金溪县合市镇斛塘村时,看中农民李祥林家门前已枯萎的樟树,低价买下树根后请他用农村土锅和蒸笼熬制樟油。李祥林看到商机,决定跟这名浙江人学习提炼樟油技术。

他发现,光卖樟油利润很薄,何不利用金溪本地资源办香料厂?于是,李祥林与此前贩猪的徐国平、周振华共同投资创办了金溪县第一家香料企业——金溪天然香料厂。

从种植端的“土产”到产品端的“洋货”,加工端是最为关键的一环。李祥林曾冒着设备报废风险,用“土法”改造洋工艺——对法国工程师设计的生产设备“动刀”,增加分馏塔过滤进料网密度,将芳樟醇的纯度提至99.6%,达到国际市场标准。

据统计,2023年,金溪县香料香精产业集群实现主营业务收入107亿元。

贵州茶园面积连续多年超600万亩,全国领先。梵净山下的铜仁市江口县,近年来崛起一座“世界抹茶超级工厂”,拥有全球最大的抹茶单体车间,产品覆盖国内30多个城市和40多个国家和地区。

“抹茶巧克力、抹茶冰淇淋让我印象最深,茶和甜品结合,年轻人很难不喜欢。”从上海到梵净山旅游的“90后”游客莫小希说。

在江口县农业农村局高级农艺师李小立看来,铜仁抹茶受欢迎的关键在于,形成了“人无我有”的竞争力。

一波三折,澳洲坚果“移居”彩云之南

“陈总,刚才刮大风下暴雨,果树全毁了!怕是要不成了,你赶紧来吧!”

2006年一个夏夜,云南云澳达坚果开发有限公司负责人陈榆秀突然接到一通电话。

第二天,她买了最早的机票赶到坚果种植基地,眼前的一切让她欲哭无泪——“小的翻了根,大的拦腰断,满目疮痍。”

怎么办?如果放弃势必满盘皆输,唯一的选择是把果树一棵棵扶起来,修枝、养护。所幸,三个月后,95%的果树复活了。

陈榆秀“过山车”般的遭遇,是澳洲坚果“移居”云南一波三折的缩影。

2003年,从云南省粮油系统“下海”的陈榆秀,创立了云澳达坚果开发有限公司。她动员农民种澳洲坚果,但农民有两个担忧:能种得出来吗?种出来有人收吗?

面对不信任,云澳达探索出一套“说给他

后,不但提高当地经济收入,还能增加植被覆盖率。这让他有些心动,于是引进种苗尝试栽种。

他和团队借鉴国外的种植经验,结合云南当地的土壤特点,最终育成了5株种苗,并在西双版纳景洪、临沧永德、德宏瑞丽、红河河口等地,自海拔330米至1340米的不同生态环境条件下进行适应性试种。

之后,这个彩云之南的省份,计划推广种植3万亩澳洲坚果。经过三十年的引种、试验、推广和示范,澳洲坚果终于在云南“修成正果”,成为一个新产业。

“土洋结合”,淮河之畔“流”出伏特加

今天,当欧洲伏尔加河畔的人们,饮下一杯精心调制的鸡尾酒时,作为基酒的伏特加,很有可能来自万里之外的中国淮河之畔。

刘思付,安徽安特食品股份有限公司老员工。他回忆,安特食品前身是成立于1985

面对不信任,云澳达探索出一套“说给他

超1000万!

飞奔的外卖骑手

些行业的收入缺乏吸引力,难以留住年轻人。

“美团的骑手主要来自服务业、制造业和建筑业,大部分是兼职,或作为工作调整期间的临时救急和‘中转站’。近半数累计工作不满3个月,只有11%的骑手累计工作满260天。”美团研究院副院长厉基巍介绍。

“某种意义上,平台扮演了就业缓冲带的作用。”中国社科院新闻与传播研究所副研究员孙萍认为,随着业务的扩大,平台更需要稳定运力,在现阶段会通过定向激励、精细化管理,鼓励更多骑手稳定就业。

这个行业为何能持续吸引劳动者加入?多名骑手告诉记者,一是收入还可以,二是自由度较大。

来自河南的29岁外卖骑手小张,曾在江苏昆山一家电子厂打工,流水线上工资不高、压抑枯燥。旺季订单多的时候,连续一两个月每天工作多达14个小时。

“我更愿意送外卖,一个月能跑八九千块钱,挣得比以前多,还自由,不想接单的时候关闭系统就行。”小张说。

入职快、工资日结、进退自由等特点,让外卖骑手成为了许多人弹性就业的优先选项。

33岁的小顾,是为数不多的女性骑手,也是少数已经干了快三年的老骑手。

她告诉记者,为了给姐姐挣钱治病,自己辞掉了辽宁老家每月3000多元的商场销售工作。现在虽然风吹日晒受尽罪,但收入撑起了整个家庭。“能让这么多人有工作、有钱赚,就这一点,这个行业还是挺了不起的。”

根据国家统计局发布的规模以上企业分岗位从业人员年平均工资情况,2023年,制造业普通工人月均收入6100多元,建筑业、批发零售业一线人员约5600元,住宿餐饮、居民服务等其他服务业一线人员为4000元左右。相比之下,这



听、做给他

看、带着他一起干”的推广模式。找地有声望的人当先行者,先在甘蔗地里套种坚果,让农民收入不断档,又用农民听得懂的话编印“技术手册”,还投巨资建起万吨级的加工厂……通过一套“组合拳”,渐渐打消了农民的疑虑和担忧。

“北美红宝石”初来中国,也曾遭遇“水土不服”。

“进口的几万株苗,由于运输时间太长,保管措施不到位,运到时大部分死了!”抚远蔓越莓种植基地研发中心负责人程正新说。

不服输的她和同事们仔细分析原因,着手改进种苗的运输条件。2016年,程正新所在的企业,再从美国进口种苗时,存活率达到98%。程正新和工人们一块下地栽种,遇到问题及时请教专家,这批蔓越莓终于开花结果。

就这样从无到有,从少到多,从挂果到丰产,抚远悄然成为“东方蔓越莓之都”。

安徽省农业科学院副院长赵皖平认为,越来越多的海外物产“移居”中国、扎根中国,从“水土不服”到成为“中国新特产”,折射着中国经济的开放性与韧性,也是中国人民勤劳智慧、坚韧不拔的体现。

问需于内,“中国胃”也好鱼子酱

2014年前后,高元良的一天常常这样度过:走进北上广深一家高端酒店,找到负责人和酒店大厨,拿出自家公司生产的鹅肝产品,努力说服对方尝试这种尚属陌生的食材。

慢慢地,先是几家星级酒店的菜单上出现了鹅肝,接着陆续有酒店主动找到高元良进货。

对于临朐另一家鹅肝龙头企业春冠食品来说,2018年是发展的分水岭。那年,他们的明星产品“红酒蓝莓鹅肝”推向市场,光税就缴了68万元。

在西餐厅,红酒加鹅肝是经典搭配,为什么不能合在一起生产呢?2017年,春冠食品开始研发红酒鹅肝。生肝是先煮熟还是先泡酒,如何去腥,如何丰富口感层次,如何实现量产……每一个环节都反复调试。

他们跟高档西餐厅合作,让消费者免费品尝,收集消费者的意见。过甜、过咸、发涩、发苦,香气被掩盖、口感不够细腻……针对这些问题,他们不断精进技艺、调整配方。

问需于内,临朐的鹅肝企业纷纷推出更多自主研发产品,消费群体也从高端餐饮扩大至家庭餐桌。

与传统的直接聘用关系不同,平台企业使用的骑手等都属于第三方合作间接用工。而这一点,一直是劳动者遭遇职业伤害或猝死时部分平台拒绝赔偿的关键。

“保障骑手权益,核心在于破解平台用工与传统法律法规不相适应问题。”黄才华认为。

2021年,八部门联合发布《关于维护新就业形态劳动者劳动保障权益的指导意见》,首次明确平台责任、报酬等多个焦点问题。意见提出,对采取外包等其他合作用工方式,劳动者权益受到损害的,平台企业依法承担相应责任。

对骑手们反映最迫切的劳动安全风险问题,自2022年7月起,在北京、上海等7省市的7家平台企业开展新就业形态从业人员职业伤害保障试点,为外卖骑手、网约车司机等建立新型工伤保险制度。

作为受益人,南京的外卖骑手戚建忠深有体会。因在送餐途中不慎摔倒骨折,他申报职业伤害保障后,不仅约1000元医药费报销了875元,还收到了41900元一次性伤残补助金。

“过去受伤了真不知道该找谁,也很难拿到赔付。”戚建忠说,自己当外卖骑手已有6年。现在有了保障心里踏实多了,所以休养4个月康复后,又回来继续送外卖。

记者从人力资源社会保障部了解到,截至目前,试点地区参保的几类新就业形态从业人员已超过1000万人,下一步将扩大职业伤害保障实施范围。

为进一步补齐权益保障短板,2024年2月,人力资源社会保障部办公厅发布多项指引、服务指南,将新就业形态人员纳入最低工资保障;

2024年11月,中央网信办等四部门开展“清朗·网络平台算法典型问题治理”专项行动,要求“详细公示时间预估、费用计算、路线规划等算法规则”……

一项项举措相继推出,为新业态劳动者加快撑起一把把“保护伞”。

社会环境的改善,也让外卖骑手们感受到更多暖意。仅全国各级工会,就为户外劳动者建立了超过18万个驿站。

“未来将继续积极探索,完善政策措施,不断加强灵活就业和新就业形态劳动者权益保障。”人力资源社会保障部相关负责人表示。

(新华社北京1月16日电)

新华社记者 姜琳 周圆

戴着头盔、身着工装,穿行在大街小巷,高峰时如潮水般涌动……

1000多万外卖骑手,已经成为城市的日常风景,形成了一个规模庞大的新就业群体。

日前,新华社“民生直通车”栏目记者走近他们展开调研。



新华社发 王鹏 作

新特点:骑手成为就业“中转站”

1月隆冬,北京,崇文门搜秀商城外。

忙过早上八九点那一阵,身着蓝色、黄色等不同工服的十几名骑手,坐在电动车上一字排开,低头划着手机。

此时户外气温只有零摄氏度左右,寒风阵阵、地面冰冷。有骑手冷得待不住了,就搓搓手进商城暖和一会儿。

等到11点来钟,骑手们像拧上了发条,陆续

“我现在几乎不休息,每天从早上干到晚上,只能熬时间。”她搓着手说,“看看春节期间能不能多挣点。”

有数据显示,2018年劳动时间超过10小时的骑手占比为36.5%,2021年这个数字上升到

了62.6%。多名骑手告诉记者,一个站点近百名专送骑手中,也就三个人能实现月薪过万。

面对行业压力,一些外卖骑手想尽办法加快送餐、增加单量,包括逆行、超速、闯红灯等。而这些“优化”的行为和数据,又会生成新的标准和游戏规则,驱使骑手们跑得更快、干得更多。

“对骑手来说,30分钟根本不是送一单的时间。”小顾告诉记者,配送高峰期系统往往前后派来好几单,需要等餐全部出完再一起配送。而这时第一单已经快要超时。如果拒单损失更重,平台会大幅减少派单。

曾体验过一个月送外卖的临沂大学教师邢斌,对这种压力深有体会:“外卖骑手也知道有风险,他们之所以冒险,就是因为背后的算法让你不得不那样干。如同一个金箍,越来越紧。”

“骑手的劳动风险不仅仅是一个群体、一个行业内部的问题。比如交通事故风险、疲劳送单隐患等等,企业和相关参与方应该承担相应责任、及时化解。”北京金问律师事务所主任黄才华说。

一方面要将外卖尽快送达,另一方面需保护好骑手的劳动安全,二者如何做到平衡与科学?在各方推动下,平台也开始改进和调整。

继“防疲劳试点”“骑手协商恳谈会”等举措后,2025年元旦前夕,美团发布公告称,将建立算法公开机制,在2025年底逐步取消骑手超时扣款,推动从负向处罚向正向激励的转变。

美团表示,改进算法是一个持续的过程,将认真听取来自各方面的意见,持之以恒地不断完善规则。

新趋势:“权益伞”正在张开

包括