



新华社记者 杨依军 马卓言 董 雪

中亚,联结广袤的亚欧大陆,不同文明在此交流交融;中东,处两洋三洲五海之地,沉淀着人类古老的文明印记。

当今世界,面临和平还是战争、对话还是对抗、共赢还是零和的抉择,人类站在何去何从的十字路口。

在历史的关键节点,2026年孟秋,习近平主席跨山越海,出席上海合作组

织峰会并对吉尔吉斯斯坦、埃及进行国事访问,于时代变局中作答世界之间,于文明交流中贡献中国智慧,为动荡变革的世界带来深刻思想启迪。

#### (一)时代

百年变局演进,时代风雷激荡。

当全球南方卓然壮大,国际力量对比深刻调整,世界多极化进程在曲折中前行,人们呼唤拨云见日的思想指引、引领历史航向的主动担当。

对于“世界需要怎样的多极化”“各国如何参与和推动多极化”这样的时代命题,基于对人类前途命运的深邃思考,习近平主席给出中国解答:“中国作为负责任大国,积极倡导平等有序的世界多极化。”

“主权平等、相互尊重是根本原则”“均衡有序、遵守法治是必然要求”“多边主义、对话协商是关键路径”“互利共赢、普惠包容是发展方向”……

(下转第三版)

## 酿在海拔三千米的甜

——青海蜂产业的破茧之路



▲高铁穿过金灿灿的油菜花海。

本报记者 李娜 魏雅琪 摄

►百里花海的蜂蜜罐装线。

企业供图

本报记者 王 臻

青藏高原的夏天,来得迟,也走得仓促。每到七月,门源30万亩(1亩≈0.0667公顷)油菜花骤然铺展成一望无际的金色瀚海,贵德河谷间,野薄荷、砂生槐竞相吐露芳华。一场关于“甜蜜”的奔赴,便在这片平均海拔3000米以上的高原大地上悄然启幕。

每年,约5000至6000户养蜂人辗转来到青海放蜂,蜂群规模维持在100万到120万群。亿万只蜜蜂穿梭于漫山花海之间,采撷的不只是花蕊间的花蜜,更带着高原洁净的生态、充沛的日照与巨大昼夜温差沉淀下来的醇厚风味。作为农业农村部认定的全国优质蜜源基地,素有“地球第三极”之称的青海,正把绿水青山的馈赠,酿成一瓶瓶远销海外的“国际甜”。

数据显示,今年前7个月,青海省蜂产品出口货值达545.3万元,并成功开拓希腊、新加坡、波兰等新兴海外市场,出口版图持续多元拓展。在这片蓬勃发展的高原“蜜库”之中,越来越

多的青海蜂企不再满足于做外地客商的“原料仓库”,而是凭借青海高原独一无二的生态馈赠,在品质把控、品牌建设和市场开拓上持续发力,把这份来自海拔三千米的“甜蜜”,一步步酿成撬动国际市场的新名片。

#### 从“卖原料”到“树品牌” 青海蜂产品的价值觉醒

8月22日,门源百里花海蜂业有限公司的车间里,一瓶瓶贴着自有品牌的蜂蜜正走下灌装线,发往北京、上海、深圳、广州等地的商超和特产店。

而在十几年前,这家企业的模式还只是“收原料、卖原料”,把蜂蜜卖给药厂、蛋糕店、外地客商,赚取微薄的差价。

公司董事长刘晓明是土生土长的门源人,2011年回乡创办百里花海时,面临着一个尴尬的现实:青海虽然拥有全国最好的蜜源条件,但本土企业大多停留在产业链最低端。外地客商每年花期来收购原料,贴上自己的品牌高价卖出,青海企业分到的却只是“辛苦钱”。



“刚开始我们就是收原料,河南人、浙江人、四川人来收花粉、收蜂蜜,我们跟他们一样。”刘晓明说。改变发生在2015年,百里花海拿到了全国工业生产许可证,开始做自己的品牌产品。从蜂蜜、蜂花粉、蜂王浆、蜂胶四大类起步,逐步拓展到蜂产品制品(蜂蜜柚子茶、花粉饼干)和蜂产品日化(蜂蜜面膜、香皂、护手霜),产品线不断延伸。

品牌化的底气来自对上游供应链的掌控。百里花海用了十几年时间,在全省发展386家联合蜂场,全部签订

定向收购协议,收购价每吨高出市场500到1000元。“品质有保障,养蜂人才愿意用心养。”正是这种稳定的供应链,支撑起百里花海从原料商到品牌商的转型。

如今,百里花海的生产线满负荷运转时日产量可达3吨,蜂王浆灌装线同样高效作业。他们的产品不仅在本地市场占有一席之地,也靠着品质进入一线城市的商超,更凭借远高于国家标准的淀粉酶值,成为全国唯一出口油菜蜜到日本的企业。

(下转第三版)

## 一间工坊的两次“转身”



体验拼豆。

本报记者 咸文静 摄

8月17日16时,西宁市城东区东关大街“东城·共富工坊”旗舰店里,几个年轻人端着刚出炉的蛋糕胚,手忙脚乱地涂抹奶油,笑声挤满了整间屋子。另一侧饮品区,新做的柠檬茶摆满了满满一桌。大厅里,插花教学正在进行。窗边,体验拼豆的年轻人神情专注。

就在刚刚,这间工坊完成了一次重要升级。从传统面点制作起步的旗舰店,正式搭载青年夜校,以“青造事务所”的身份重新亮相。

从一间工坊到年轻人的“造梦空间”,这已是它的第二次“转身”。

第一次转身,发生在2024年。彼时,西宁市城东区东关大街街道以党建引领低收入群体就业增收为

导向,启动“东城·共富工坊”试点。从零散售卖到社区团购、线上销售,工坊从家庭作坊逐步发展为规范化运营的青海西宁花儿巷商贸有限公司,通过“产供销门店直营+线上平台推广+合作预定配送+个体代销代售”的运营体系,旗舰店及公司累计实现产值超160万元,带动数百人就业增收。

“搞点甜头,更有奔头”。这句朴素的口号,成为第一次转身的生动注脚。

第二次转身,则发生在刚刚过去的这个夏天。

当共富工坊解决了“增收”的问题之后,一个新的命题浮现出来:这个空间,还能做什么?

先有困惑的,是街道。“工坊除了操作间,其他空间利用率不高,白天还能提供公共服务,晚上



制作蛋糕。

本报记者 咸文静 摄

基本闲置。特别是工厂店投用后,大订单都挪到了那边,场地闲置的问题更突出了。”东关大街街道办事处副主任马雪莲说:“我们就想,能不能往文旅融合的方向转型,打造一处沉浸式体验的场所。”

共青团城东区委也有自己的烦恼。“东区的青年夜校起步早、活动多,但一直缺一个固定场地,常常‘打一枪换一个地方’。”共青团城东区委书记刘璇说。

说来也巧,青年夜校与共富工坊已有过合作。共青团城东区委曾两次在工坊开设传统面点青年夜校课程,50余名学员在面点师傅手把手指导下,体验了从和面、揉面到蒸烤的全过程。正是这两次尝试,让双方看到了“牵手”的可能。

(下转第四版)

## 青海盐湖股份跑出 高质量发展加速度

本报讯(记者 牟峤 张鹏)8月27日,青海盐湖工业股份有限公司对外发布2026年半年度成绩单,营收、净利润等核心指标实现成倍增长,企业经营质效、产业能级、发展韧性同步跃升,依托钾锂双主业联动发力,持续夯实资源战略保障能力,推动世界级盐湖产业基地建设蹄疾步稳。

上半年,盐湖股份实现营业收入130.52亿元,同比增长79.88%;实现归属于母公司所有者净利润61.69亿元,同比增长137.88%;多项核心数据创下历史同期最好水平,高质量发展成色十足。

今年以来,盐湖股份持续优化产业结构,稳固“钾肥压舱、锂盐领跑”的双轮驱动格局。作为保障国家粮食安全的核心产业,钾肥板块运行稳健、支撑有力。上半年钾肥业务实现营收71.37亿元,同比增长31.42%。企业坚守保供稳价职责,科学统筹生产、运输、销售全链条,全力保障春耕关键时期农业用肥供应,持续提升国产钾肥自给能力,以稳定产能守护粮食安全底线。

锂盐产业成为企业增长最强引擎,呈现爆发式增长态势。上半年锂盐板块营收56.01亿元,同比增长255.53%,毛利率达83.46%,位居行业高位。随着五矿盐湖产能顺利并表,企业锂盐产能进一步扩容,产业规模优势持续放大。依托自主可控的高镍锂比盐湖提锂核心技术,公司持续优化绿色循环生产工艺,深挖降本增效潜力,在复杂市场环境中保持极强盈利韧性,牢牢站稳行业第一梯队。

盐湖股份坚持创新驱动赋能产业升级,持续加大技术研发力度,新增多项授权专利,不断完善盐湖资源综合利用技术体系,积极参与行业标准制定,持续巩固技术壁垒与领先优势。通过精细化管理、全链条提质增效,稳步推动产业从资源初级开发向高端新材料延伸转型。

据企业负责人介绍,盐湖股份将锚定世界级盐湖产业基地建设重大使命,持续做强钾锂核心主业,深化资源整合、强化科技攻关、延伸产业链条,持续释放产业协同红利,全力将资源优势转化为产业优势、发展优势,为全省工业经济提质增效和国家战略资源保障贡献盐湖力量。

## 未来三天我省降水频繁

本报讯(记者 丁玉梅 通讯员 王彬)受高空短波槽和地面冷空气的共同影响,从9月5日夜間开始至9月8日,我省中东部将出现中到大雨天气过程,9月5日至6日我省柴达木盆地将出现明显的吹风及沙尘天气,我省北部地区9月7日至8日的日最高气温将出现大幅跳水。

据了解,此次降水集中时段在9月6日至7日白天、9月8日夜間,我省北部地区以过程性降水为主,青南地区以阵性降水为主,降水过程呈现面积大单

点强的特点,预计过程期间单日最大降水量将达30至40毫米,三天累计降水量将达20至40毫米,部分地区累计降水量在50至60毫米。受此影响,我省北部地区9月6日至8日最高气温累计下降6至8摄氏度,局地达10摄氏度以上,9月5日至6日柴达木盆地有吹风沙尘天气。

前期我省东部及青南地区累计降水量大,土壤饱和度较高,卫星遥感监测结果显示,目前全省平均土壤饱和度为38.82%,10个乡镇平均土壤饱和度超过60.0%,此次降水落区仍与前期降水落区高度重叠,相关部门仍需防范山体滑坡、泥石流、中小河流洪水、城乡积涝的风险。另外柴达木盆地的沙尘以及东北部地区的大幅降温将给市民出行带来一定影响。



青海新闻网



江源新闻



青海观察



微信公众号

· 组版编辑 ·

· 绽娟 ·



首届青海省文明乡风大会

让文明之花开遍江源大地

倒计时 2 天