

# 让全国百姓品尝四平玉米的味道

本报讯(全媒体记者 高鸿)“又甜又香又糯的各色玉米,您尝尝不香!”近日,四平市鲜谷食品有限公司工作人员在位于铁东区的玉米主题街区开设的“鲜谷食品”特色旗舰店热情地向前来购物的市民推介各种鲜食玉米。

位于梨树县孤家子镇的四平市鲜谷食品有限公司成立于2021年5月,雄踞得天独厚的世界黄金玉米带核心产区,区位优势明显,打造了8000亩鲜食玉米种植基地,精心挑选地块精耕细作,自然水灌溉,成就玉米不可复制的口感,全程有机肥投入,保证鲜食玉米的无公害。公司以经营粮食收购、谷物种植、薯类种植、粮食加工食品生产销售为主,一、二、三产融合发展。2022年12月,公司被梨树县人民政府确定为梨树经济开发区现代优质玉米产业园区,并被四平玉米产业联盟协会纳入重点扶持单位。

2023年,公司与天猫公司合作,建设两条年产3000万棒国内先进的全自动鲜食玉米项目生产线,现已建成投产,预计年加工真空玉米3000万棒,年实现产值可达1.2亿元、利税170万元,解决了500余名农民就业问题。二期工程建设冷库、保鲜库和玉米面项目生产线,预计年冷冻玉米7000万棒,“吉鲜谷”玉米面1000万斤,可实现产值1.5亿元、利税

300万元,可解决700余名农民就业。公司投产后,年加工“牛妈妈”品牌青贮秸秆饲料30万包,产值600万元,利润300万元,秸秆回收农户每公顷增收1800元,大大增加了农民收入和企业的抗风险性。

“公司立足农耕文化,在孤家子镇、辽河垦区福宁分场、茅山分场三个基地种植黄糯玉米4625亩,与农户签订回收订单4000亩,通过两条全自动鲜食玉米生产线和一条全自动机械成品生产线,日产鲜食玉米20万穗,还投资了170万元建立净化水系统,生产全过程均使用净化水,为四平玉米打造“平地生香”地域品牌助力添香。这个项目的成功运营,达到了带动农民致富和企业增效的双赢。”公司负责人孙立波说。目前,产品通过在全国各大城市设立旗舰店和电商平台同时销售,做到了线上线下“两头旺”。

为了让更好的食品摆上大众餐桌,公司严格遵守国家和农业部的有关规定,高标准严格要求,保证产品安全,强化全员质量意识,完善各种记录,使选种到餐桌,全过程具有可追溯性,保证把每



四平市鲜谷食品有限公司负责人孙立波在展示鲜食玉米

一穗玉米溯源到底,让每一穗玉米都有自己的故事和自己的身份证,努力做食品安全的引领者。

据了解,公司与海南省乐东一家种子企业共同研发,取名为“梨花糯”的玉米新品种,2023年在梨树县孤家子镇基地试验种植,该新品种获得成功。“每穗玉米都有红、白、黄、紫、灰五种颜色,受气候和生长期

影响,培育技术要求严格,目前正在申报国家专利。”孙立波介绍。

公司在市玉米产业办和市县两级政府的精心指导和大力支持下,以乡村振兴为己任,以帮扶农民增收为宗旨,用良好的企业信誉、科学的管理方法、严格的质量控制、完善的销售服务,使市场份额不断增加,经济实力不断增强,让全国百姓吃上梨树品牌的鲜食玉米。

## 让顾客开心的折扣店

全媒体记者 张双宛 见习记者 何媛玲

### 大众创业

“从小就梦想开一家超市,在自家店里随意吃我喜欢的零食,还可以通过分享美食让顾客朋友们开心,这个梦想终于在一年前实现了。”位于铁西区学府路的石总杂货铺的老板娘张力一脸幸福地说。

石总杂货铺是张力夫妻共同经营的以折扣、进口零食商品为主,香烟与酒水为辅的杂货铺,坐落于吉林师范大学附近。与传统折扣店相比,除了琳琅满目、摆放整齐的货品,该店门口还摆放了各种俏皮可爱的多肉植物,环境温馨雅致,让前来购物的顾客眼前一亮。

“店内我负责接待客人,我爱人负责在外跑货源。”提及创业历程张力介绍说,当初开杂货铺的时候,市内折扣店刚兴起,兜里也没有什么钱,只有家里留下的一个空着的门市房,为降低试错成本,成功把店开起来,我们跑了市内、市外好多家店面做市场调查。”

“从选品、进货到售卖,每一个环节我们都不敢懈怠。为增加客

流量,我们通过拍摄短视频的方式扩大宣传范围,吸引顾客前来。”张力说,自从经营这家店后,夫妻俩便一门心思打理着生意,每天早晨7点准时开门营业,一直营业到深夜11点才会打烊,全年无休。也正是因为夫妻俩的勤劳肯干、用心经营,赢得了附近消费者的一致好评,店铺生意十分红火。

“我经常来这里购买零食,这里的商品全,买什么东西都能找到,而且价格很公道。”“这里环境让人感觉很温馨,不上课的时候就喜欢来这里逛逛,与老板娘唠唠家常,分享一些趣事。”“老板一家人都很好,无论买不买东西,来这里都是非常热情的招待……”顾客的夸赞就是对夫妻俩的最大肯定。

如今,折扣店已经开了一年多了,凭借其优良的产品,优质的服务,优美的环境,以及良好的口碑和诚信经营的原则收获了越来越多顾客上门,深受消费者信任。“开店与做人是一样的,要将心比心,以诚信待人,对每个人都报以微笑,给顾客带来温暖。”张力笑着说,在实现自己价值的同时,还能为大家带来开心,这是开店最大的快乐。

## 经济资讯

### 农业银行在滇贷款余额突破5000亿元

据中国农业银行云南省分行消息,截至8月末,该行在云南省的各项贷款余额突破5000亿元,同比增速超11%。

作为金融服务“三农”的国家队、主力军,该行不断延伸金融服务触角。截至8月末,该行涉农贷款余额超1900亿元,同比增速15.7%。结合云南省高原特色农业发展,该行推出了“云花贷”“咖啡贷”等特色信贷产品。

同时,该行运用智慧畜牧“场景+贷款”模式,入驻中国农业银行智慧乡村综合服务平台的场景达1072个。截至8月末,智慧畜牧贷款已投放4亿元。

另外,该行持续加大对生态保护、绿色能源等领域的信贷支持力度。截至8月末,该行绿色贷款余额789亿元,同比增速近20%。

(新华社)

### 我国首个投入商业开发的大型页岩气田产气量突破600亿立方米

记者从中国石化涪陵页岩气田获悉,该气田作为我国首个投入商业开发的大型页岩气田,累计产气量日前已突破600亿立方米。

涪陵页岩气田分布于重庆市涪陵、南川、武隆、忠县、梁平、丰都等区县境内,于2012年12月开始建设,2014年3月投入商业开发,是川气东送管道重要气源之一。截至目前,气田累计探明储量近9000亿立方米,日产页岩气约2300万立方米。

气田开发建设以来,形成了页岩气地质综合评价、开发

设计与优化、水平井组优快钻井、长水平井高压压裂、采气工艺配套、绿色开发六大页岩气高效开发核心技术,同时充分发挥全产业链优势,自主研发网电钻机、全电压裂机组等装备工具,关键设备全部实现国产化。

涪陵页岩气田在页岩气勘探开发、技术装备、标准规范、产学研结合等方面提供可复制、可推广的经验,有力支撑我国页岩气产业高质量发展,为长江经济带沿线70多个城市送去绿色清洁能源。

(新华社)

### 第二十三届工博会落幕 到场专业观众逾20万人次

23日,为期5天、以“碳循新工业 数聚新经济”为主题的第二十三届中国国际工业博览会在国家会展中心(上海)落幕。截至23日14时,到场专业观众20.5万人次,较2020年举办的第二十二届同期增长6.89%。

工博会是我国工业领域的国家级展会。本届工博会共设9大专业展区,参展企业超过2800家,来自全球30个国家和地区,展览面积30万平方米,近千项新技术新展品首展首发,展商数量、展览面积、观展人次均创历史新高。

作为促进全球工业经济交流合作的重要窗口和平台,工博会“朋友圈”越来越大。今年,国际品牌参展比例增至30%,既有来自美国、德国、日

本、意大利等传统制造业强国的企业,也有来自哈萨克斯坦、阿塞拜疆、古巴等共建“一带一路”国家的首次参展企业。本届工博会首设德国馆,此外,意大利国家馆进一步扩大规模,参展企业数量提升至65家,比上一届同期增长30%。

业内认为,这是一届提振信心、求新求变的展会,推动制造业高端化、绿色化、智能化、融合化发展,同时也是展示全球科技创新成果和世界工业文明交融的展会。

本届工博会由工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科技部、商务部、中国科学院、工博会“朋友圈”成员单位、上海市人民政府共同主办。

(新华社)



随着大众消费观念的转变,化妆品小样备受关注,相对于大牌正装的价格,小样商品可以让消费者花更少的钱实现大牌自由。图为市民在铁东区一家商场内购买香水小样。

全媒体记者 王明纯 摄

## 吉林:黑土粮仓再迎丰收 产量有望超过去年

秋分时节,东北松嫩平原上,青纱帐里渐渐泛起金黄。吉林省各地玉米、水稻、大豆等粮食作物陆续进入收获期。虽然今年东北局地遭遇春旱、洪灾,但吉林紧抓“千吨斤粮食”产能建设工程,建良田、提单产、肥黑土……如今,黑土粮仓再迎丰收。

在位于黑土地核心区的吉林,农田里稻穗低垂,玉米金黄,大豆“摇铃”。吉林省农业农村厅副厅长姜朝说,今年吉林大部分地区雨水充沛、光照充足,利于粮食作物生长发育,目前看,全省粮食总产量有望超过去年。

年初以来,吉林省落实9000万亩粮食播种面积的同时,在全省产粮大县实

施单产提升方案,建设粮油作物绿色高产高效行动县30个,在中西部地区新增水肥一体化技术应用234万亩。

在全国产粮大县长岭县的流水镇四间房村,地头上一颗颗硕大的玉米棒子挂在秸秆上,农田里一根根滴灌带铺设在垄间。在农业专家团队的指导下,四间房村今年打破传统耕作模式,采取智能农机精准播种,水肥一体化技术、测土配方施肥等一系列高产栽培技术。“预计比过去每公顷玉米增产上千斤。”四间房村党支部书记陈占超说。

吉林西部地处干旱区,同时也是世界苏打盐碱地主要分布区之一。在吉林西部白城市下属的大安市义兴镇

民乐村,成片的稻田一眼望不到边。当地种粮大户孙秀凤新改造的100亩稻田迎来了收获。“过去都是盐碱地,这两年改造成农田,水稻产量一年比一年高,今年每亩能达到1000斤。”孙秀凤说。

近年来,白城市综合推进改土、引水、育种、增技、融资等改良措施,让盐碱滩逐渐变成粮仓。白城市预计今年将实现粮食增产7亿斤左右。

今年七八月份,吉林多地遭遇洪涝灾害,造成大面积农田积水。在吉林榆树,当地农技推广中心农业专家张德春正在各地进行测产。“今年我们在10个受灾乡镇对粮食作物及时开展田间喷药、施肥作业,督促农民做好田间管理,

挽回了不少损失。”他说。

吉林省共建技术服务指导组151个,派出技术人员3.26万人次,落实“一喷多促”政策,累计作业直升机49架,无人机1506架,完成作业面积1403万亩,全力推动灾后恢复生产措施落实。

吉林省今年还加强黑土地保护和高标准农田建设,选取100个乡镇、1000个村、10000名新型经营主体,开展黑土地保护技术“百千万”示范引领提升行动,保护性耕作技术推广面积达3300万亩,再创新高。同时,新建高标准农田348.5万亩,创建示范区15万亩,有力推动粮食稳产增产。

(新华社)

## 期待国货刷屏后的“长红”

### 财经论坛

近日,一些国货品牌抓住流量热点频频互动、花式营销,在收获粉丝的同时,更是拿到了大量发货订单,好不热闹。

鲜花卖断货开始卖鸿星尔克,鸿星尔克主播用蜂花洗头发。那美净连夜“通网”注册账号,1天时间涨粉至60多万……“老国货品牌又支棱起来了!”网友这样评论。

看似玩法各式各样,但有两个共同点:国货、高性价比。许多网友表达了

他们共同的心声:希望国货从此崛起。

随着时代更迭,一些曾经辉煌的国货品牌陷入了沉寂。但国货品牌始终拥有广泛的客户群体和丰厚的品牌积淀和品牌资产。近年来“国潮”升温、国货走俏,看似偶然,其实必然。

“酒香也怕巷子深”,国货品牌做好宣传很重要。最近国货品牌这波成功的营销,抓住了热点事件带来的机会,引发了网友的回忆,这次刷屏也让更多的年轻网友重新认识了老品牌,认识了它们超越品牌的情怀。正如网友所说:“我支持国货,这既是我的理性选择,也是我的感情流露。”

但也要看到,要想让热度流量得以长久,情怀不是确保“长红”的长期饭票。从长远发展看,除了口碑,更要看到品牌自身的品质。

唯有守住品质,“翻红”才能变“长红”。对于品牌来说,要赢得消费者的长久追随,必须体现出长期的价值,真正满足消费需要。事实上,近年来受到网友点赞的国货品牌,有许多相似之处,比如品牌历史悠长、质量稳定可靠、价格合理、诚信经营等。只要这些“老底子”在,就有消费者买单。这次意料之外的“翻红”,虽说“借势”,其实也是“老国货们”十年磨一剑的“苦尽甘来”。

唯有持续创新,“流量”才能变“留量”。有人感叹,只做产品的没有出路,只会营销的没有未来。对于国货品牌来说,可以借助偶然的机遇提升热度,但要守住消费者的心,还需回归产品本身,紧跟时代潮流,贴近年轻一代,进行产品创新、服务创新、营销创新,让国货品牌兼具高品质、高颜值、个性化、性价比,不断吸引年轻消费者,增强消费者的认同感。

市场风云变幻,品牌更迭不断。国货品牌“翻红”,是一个好的开端,希望“老国货们”能把握住机遇,“借势”而上,守住“老底子”,开辟“新赛道”。

(黄博阳 游苏杭)