

“火力全开”忙生产 铆足干劲开新局

——四平君乐宝乳业有限公司全力冲刺首季“开门红”

全媒体记者 秦中美 孙莹

连日来，四平君乐宝乳业有限公司全力以赴投入紧张忙碌的生产中，各生产环节有序运转，全力冲刺新一年的生产目标，确保实现首季“开门红”。

走进四平君乐宝乳业有限公司的生产车间，机器轰鸣声此起彼伏，生产线“火力全开”，工人们在各自的岗位上忙碌而有序地工作着。从新鲜奶源的检验、处理，到酸奶、乳制品等产品的加工、包装，每一道工序都严格按照标准执行，确保产品质量安全。

四平君乐宝乳业有限公司总经理张峰介绍说：“整个2月份，工厂全面处于满负荷生产状态，所有员工都在岗，

确保每天的生产任务量达到预定的产能目标。在此期间，我们的低温产品在黑龙江省实现了市场占有率第一的佳绩。预计一季度与去年同期相比，我们将增加产值近3000万元。”

四平君乐宝乳业有限公司作为君乐宝集团的现代化乳制品加工工厂之一，自2015年4月在四平经济开发区成立以来，始终致力于为消费者提供高品质、多样化的乳制品。四平工厂年产能

20万吨，现拥有10条生产线，产品涵盖酸奶、乳饮料等18个品项，年可消化生牛乳10.2万吨，产品广泛销往黑龙江、吉林、辽宁及蒙东地区。

作为乳制品行业的领军企业之一，四平君乐宝乳业有限公司始终将质量视为生命线。为了确保产品质量，君乐宝创新推出两大生产管理模式：一是全产业链一体化模式，通过牧草种植、奶牛养殖、生产加工全产业链一体化自有、自控，保障产品安全、放心；二是“六个世界级”管理模式，用世界级的奶牛育种、世界级的研发平台、世界级的先进牧场、世界级的领先工厂、世界级的供应商和世界级的食品安全管理体系，确保产品的高品质。

从奶源管理、生产加工到产品检测，每一个环节君乐宝都严格把关，确保每一滴牛奶、每一份产品都符合国家标准和消费者的期望。

不仅如此，君乐宝还建立了完善的产品追溯系统，让消费者可以清晰地了解自己购买的乳制品从源头到餐桌的每一环节，真正做到让消费者买得放心、吃得安心。2024年，该公司凭借过硬的品质和良好的口碑，实现产值3.6亿元。张峰说：“今年，我公司计划通过智能化改造现有设备，并增设新的纯牛奶生产线，整个项目预计投资超过3500万元。此举旨在提升产能并扩展产品种类，预计全年产值将达到5亿元以上。”



“赶大集”是乡村最具人文气息的“精神符号”，市集上商家吆喝声和顾客讨价还价声，共同构成了城市烟火气。这是日前在铁东区山门市集上，人们正在购买咸菜。

全媒体记者 宋莹莹 摄

吉林：为提升粮食产能加紧备春耕

进入3月，东北气温回升，冰雪逐步消融。在吉林中部粮食主产区，农民开始为春耕生产忙碌起来。最近，吉林各地提早开工高标准农田建设，谋划扩大高产技术应用，为进一步提升粮食产能加紧备春耕。

在全国产粮大县吉林省榆树市，增益农业机械种植专业合作社仓库里种子、化肥、农药分类摆放。不久前，当地农业专家专门为合作社进行土壤检测，帮助制定了详细的施肥和种植方案。“通过测土配方施肥，配套应用保护性耕作和高产品种，有利于稳产增产。”合作社负责人马占有说。

大面积提单产是今年吉林粮食生产的重要目标，多个产粮大县正为扩大高产技术应用做足准备。在全国产粮大县吉林长岭的流水镇流水村，滴灌带加工工厂正开足马力生产全镇春耕应用“水肥一体化+密植”技术所需的滴灌带。

近两年，流水村通过专家指导和实践“水肥一体化+密植”技术，实现粮食单产大幅提高。该村党支部书记于长建设说，通过新技术应用实现科学种田，粮食单产提升20%以上，现在村里正积极鼓励更多村民加入合作社，参与推广

高产技术。

近期，长岭县邀请中国农科院专家为全县1000多名种粮大户、镇村干部进行了高产技术指导培训。“今年力争新增‘水肥一体化+密植’技术应用35万亩，进一步助力提单产。”长岭县农业农村局副局长王飞说。

随着气温回升，吉林多地高标准农田建设也提早开工，争取春耕时让更多农民种上良田。在长岭县集贤乡西双村田间地头，机械设备隆隆作响，钻井机开足马力进行作业。2025年，长岭县计划建设高标准农田40余万亩，目前已

开工建设28万亩。在舒兰市平安镇，高标准农田建设项目现场不仅有施工队人员，还有当地村民在现场巡查。当地采取“农户+村代表+施工方”协同参与的方式，努力保质保量推进施工。

据了解，今年吉林省预计粮食播种面积超过9000万亩，计划新增“水肥一体化”技术应用100万亩，建设高标准农田1000万亩。“通过良田、良法、良种、良机综合施策，进一步提升粮食综合产能。”吉林省农业农村厅种植业管理处处长秦国宝说。

(新华社)

金融[动态]

中国农业银行四平分行：

持续助力地方区域经济发展

本报讯(通讯员 李赛男)中国农业银行四平分行紧跟政府工作导向，积极对接全市重点项目、企业和个体业主。突出做好金融助力乡村振兴和实体经济服务。年初以来，各项贷款净增3亿元。

坚定践行服务“三农”使命。打造“全产业、全链条、全主体、全服务”服务体系，横向向上服务种植业、养殖业、种养兼营、乡村旅游、林下经济等乡村振兴“全产业”；纵向向上服务种植、养殖、收购、加工、批发、储存、运输、零售、消费等各环节“全链条”；充分发挥我行服务“三农”和集团合成优势，对全产业和全链条上各环节“全主体”，如大中型农资产企业和中小微经销商、产业化龙头企业、小微企业、农民专业合作社、农村集体经济组织、家

庭农场、家庭牧场、农村电商、个体工商户、普通农户等活跃在县域实体经济领域的各类主体，做好融资、结算、理财、掌银、场景等线上线下金融“全服务”。

持续践行社会责任。集中力量支持基础设施建设、制造业、绿色双碳、新旧动能转换、稳产保供等国家政策扶持的重点领域客户，推动信贷流程再造，实体经济、涉农贷款、普惠、制造业、绿色信贷、民营企业等社会责任指标投放同业领先。

加大居民消费金融支持。支持农民到集镇、县城以及四平市购买住房需求，推动农业集约经营和城镇化建设步伐。同时支持居民个人消费和个人经营类贷款需求，支持个人展业创业。

“以租代买”挖掘消费新动能

经济论坛

随着共享经济的升温，一种全新的消费模式“以租代买”受到越来越多消费者的青睐。“以租代买”模式的兴起，为激发消费市场活力注入新动能，也为挖掘消费潜力、培育消费新业态提供了一个新的观察视角。

数据显示，按商品交易总额计算，2023年我国新租赁行业市场达152.7亿元，预计2024年至2028年将以80.3%的年复合增长率增长。这种模式提高消费灵活性，满足了年轻人对品质生活的追求。

东西是租来的，但体验是实实在在的。随着我国经济社会发展，消费升级趋势明显但步伐不一，精准捕捉消费市场中的多元化、个性化需求并据此推出新服务，是挖掘消费潜力的关键。北京的一家摄影摄像器材小店原本只销售器材，随着电商经济的发展，消费者购买习惯发生改变，实体店小家电市场一度面临客流减少、经营困顿的挑战。如何破局？今年，器材销售店开始拓展租赁业务，线下试机、线上租赁。实体店不再是单纯的销售场所，而是转变为集体验、服务、租赁于一体的多元化服务空间，将一次性的产品

销售转化为顾客更容易多次光临的服务销售，有效盘活了店内资源，拓宽了盈利渠道。

洞悉群众消费意愿，在小赛道也能拓展出大空间。近些年冰雪旅游产业发展迅速，哈尔滨多家店铺开展冬季衣物租赁服务，市场售价在3000元以上的知名品牌外套租赁价格每天几十元，线上预订、一客一洗、机场一站取还，借此打开了新的市场。

丰富消费场景，从市场需求变化中寻找新切入点，才能不断培育出服务消费新增长点。礼服、西装、汉服、民族服饰等服装租赁需求愈发旺盛，夏季的露营装备租赁、冬季的雪具、雪服租赁等均有较高搜索热度。从过去租赁房子、车子这样的“大件儿”，到现在租相机、租耳机、租衣服……产品看似越来越“小”，越来越“不起眼”，但却折射出当前消费需求个性化、多样化的发展趋势，以此催生出更多的细分市场。敏锐捕捉市场新的潮流点，才能挖掘出更新的消费，更好满足差异化消费需求。

新需求催生新业态，蕴含着巨大的消费潜力。要积极抢抓机遇，主动适应消费市场升级与消费观念转变，培育各类消费新业态，更好地满足消费者多样化、品质化的消费需求。

(人民网)



创建文明城市 让生活更美好

开展经营场所秩序提升行动