

张格庄大樱桃直达北京新发地

京津冀市民半日即可尝鲜

5月18日,来自福山区张格庄镇的大樱桃,在北京新发地农产品批发市场正式亮相推介。这场由福山区农业农村局、张格庄镇党委政府及福山大樱桃产业协会携手顺丰速运打造的推介活动,不仅让京城百姓吃上了新鲜直达的“红宝石”樱桃,更打通了从产地到餐桌的极速通道——今后,京津冀市民最快半天就能吃到刚从枝头摘下的张格庄大樱桃。

政企联手送鲜 半日直达,解锁最新鲜吃法

“以前吃烟台大樱桃得等好几天,现在半天就能到,跟在果园里摘着吃一样鲜!”在新发地推介会现场,不少市民和采购商围着樱桃展台,一边品尝一边点赞。本次推介会的核心,就是解决樱桃“保鲜难、运输慢”的痛点,让京城百姓实现更便捷的“樱桃自由”。

作为“中国大樱桃第一镇”,张格庄镇早已为“送鲜”做好了准备。种植上,当地推广防霜避雨棚,再也不用“靠天吃饭”,优质果率超80%,今年还将新增干亩设施棚;管理上,用物联网监测温湿度,专业技术指导员扎根田间,每一颗樱桃都按标准培育;配套上,全国最大的镇级樱桃集散地配齐冷库、分选设备,采摘后立马预冷包装,锁住新鲜。

此次联手的顺丰速运和新发地市场,更是给“鲜速度”加码。顺丰的冷链物流网覆盖全国,150个高标冷库、2万辆冷链车加上56个航空枢纽,实现樱桃“即采即寄”,从枝头到车厢不超过半小时;新发地作为京城的“菜篮子”,承担着83%以上的农产品供应,日均果品上市量1.3万吨,能让张格庄大樱桃快速摆上京津冀百姓的餐桌。

活动现场,三方启动的“直通专线”,正式开启了樱桃“半日达”模式。

天生好滋味 北纬37度“红宝石”圈粉无数

能让京城百姓追捧,张格庄大樱桃靠的可不是“速度”,更有实打实的好品质。



张格庄大樱桃在北京新发地农产品批发市场进行推介。

这里地处北纬37度的黄金种植带,紧邻烟台门楼水库,石灰岩土壤富含矿物质,昼夜温差常年达10℃。得天独厚的条件,让樱桃颗颗“颜值在线、口感能打”,咬一口脆甜多汁,被誉为绿水青山养出来的“红宝石”。

如今,张格庄镇的樱桃种植面积达2万余亩,年产量超3000万斤,年产值近3亿元,有红灯、美早、水晶等多个品种,不仅畅销国内,还远销海外。推介会现场,晶莹剔透的樱桃刚摆上展台,就吸引了大批采购商和市民驻足。“口感脆、甜度足,加上物流有保障,以后我们超市就定点进这款樱桃!”一位新发地采购商当场敲定合作。

市民王女士尝过之后立马扫码预订:“孩子特别爱吃樱桃,这款比超市里的更新

鲜,价格也实惠,以后就认准张格庄的了。”

合作共赢 大樱桃助力乡村振兴“加速度”

一颗小小的樱桃,不仅连接着京城百姓的餐桌,更承载着张格庄农户的致富梦。此次推介会正是“政府搭台、企业唱戏、农户受益”的生动体现,也是政企联手助力乡村振兴的具体实践。

张格庄大樱桃走进北京新发地,进一步提升了品牌知名度,拓宽了销售渠道,让果农的付出能有更多回报。接下来,张格庄镇还将进一步健全质量追溯与分级标准体系,打造“从果园到餐桌”全程可控的优质供应链,让每一颗樱桃都能代表张

格庄的品牌实力。

顺丰速运相关负责人表示,将与张格庄镇深化战略合作,充分发挥自身在物流、大数据、电商等方面的资源优势,为张格庄大樱桃产业提供全链条、一体化的产、销、运解决方案,助力这款优质樱桃进一步扩大在北京乃至全国高端水果市场的份额,提升品牌影响力和市场竞争力。

据悉,此次张格庄大樱桃正式入驻新发地农产品批发市场,标志着它全面融入京津冀高端消费圈。未来,随着合作的深化,这颗来自烟台的“甜蜜果实”,将不仅成为百姓餐桌上的美味,更成为乡村振兴的“致富果”。

YMG全媒体记者 权立通 通讯员 何燕 摄影报道

招远市政府负责人 今日接听12345热线

本报讯(YMG全媒体记者 盖鹏)5月20日(星期三)14:30—15:30,招远市副市长徐营将接听烟台市12345便民服务热线电话,市民有相关问题可拨打电话进行咨询。

本次接听热线电话活动的受理范围为招远市辖区内且属于烟台市12345便民服务热线受理的企业群众的咨询、求助、投诉、举报和意见、建议等非紧急诉求,不

受理须通过诉讼、仲裁、纪检监察、行政复议、政府信息公开等程序解决的事项和已进入信访渠道的事项,不符合法律、法规、规章及政策规定的事项,以及涉及国家秘密、商业秘密、个人隐私和违反社会公序良俗的事项。受理方式是接听电话渠道的市民诉求,不接待来访人员。超出受理范围的来电,由12345热线工作人员按常规程序处理。

手机能变称重“砝码” 我市举办第27个世界计量日主题活动

本报讯(YMG全媒体记者 逢苗 通讯员 孙洪安 摄影报道)今年的5月20日是第27个世界计量日,主题为“计量筑牢信任基石”。5月19日,烟台市市场监督管理局牵头组织烟台市标准计量检验检测中心、芝罘区市场监管局,联合供电、供气、油气等相关企业,走进芝罘区南尧市场广场,开展了一场内容丰富、形式多样的世界计量日主题活动。

昨天上午,芝罘区南尧市场广场人头攒动,崭新的新型作弊电子计价秤整齐陈列在展示台上,与传统电子秤形成鲜明对比。不少买菜路过的市民、市场经营商户纷纷驻足围观,倾听工作人员的细致讲解。针对市民关心的“问题电子秤如何作弊”“新秤如何精准防篡改”“新规实施后购物有哪些保障”等高频疑问,技术人员手把手实操演示,现场拆解传统电子秤常见的遥控篡改、芯片篡改、底座虚增等作弊手段,直观展示新型电子计价秤内置防篡改芯片、全程溯源留痕、自动锁定参数、禁止私自调动的核心优势。同时,工作人员现场演示新秤开机校准、称重计量、清零复位的完整操作流程,手把手教商户规范使用新设备,也耐心教会市民辨别合规电子秤的方法,让大家一眼就能看懂、轻松就能核验。现场循环播放防作弊电子计价秤新规解读及《计量公平秤称心如意》主题宣传短片。工作人员穿梭在人群中,向围观群众、周边商户逐一发放新明白

纸,用通俗易懂的家常话解读政策条款,打消大家心中关于计量的疑虑。

“麻烦看看我这个电子计价秤准不准。”“我这个玉镯是真的吗?”“帮我看看镜片度数准不准吧。”在计量咨询服务台前,咨询、送检的市民络绎不绝。聚焦百姓日常生活密切相关的计量领域,本次活动重点围绕电子计价秤、民用“三表”(电表、水表、燃气表)、加油机等计量器具,为市民提供专业的检定咨询服务。设置免费检测服务专区,技术人员携带专业设备,现场开展血压计、电子计价秤的计量检定服务,提供免费首饰、珠宝玉石的免费检测以及眼镜清洗、专业验光等便民服务,用细致服务传递计量温度。在手机变“砝码”体验区,检测人员用标准砝码对群众随身携带的手机进行精准称重,并在手机背面粘贴统一规格的重量标签,方便市民在集贸市场购物时,用手机作为简易“砝码”检测电子秤准确性,切实维护贸易公平公正。

现场还同步组织了农贸市场建设及计量管理观摩交流活动,来自部分区市的监管负责人及市场主办方30余人通过直观体验、直接交流的形式,学习借鉴新社会市民辨别合规电子秤的方法,让大家一眼就能看懂、轻松就能核验。现场循环播放防作弊电子计价秤新规解读及《计量公平秤称心如意》主题宣传短片。工作人员穿梭在人群中,向围观群众、周边商户逐一发放新明白

向市民普及计量知识。



向市民普及计量知识。

中国首台稀土永磁速凝炉退役

见证国产钕铁硼从跟跑到领跑的发展史

5月15日上午,在烟台正海磁性材料股份有限公司东厂区第一车间,望着速凝炉片熔炼炉最后一组设备构件完成搬迁,进入公司20余年的老员工王旭涛内心五味杂陈,满怀不舍。

今年3月,伴随启动拆除指令的下达,编号SC-A的速凝炉正式关停退役。经中国稀土学会专家考证认定,这是我国稀土永磁行业首台速凝炉,见证了国内钕铁硼产业从跟跑到并跑再到领跑的巨变。

2000年,正海集团有限公司跨界进入稀土永磁领域,成立正海磁材,锚定高性能稀土永磁材料自主化目标,立志追赶世界领先企业。彼时,公司总工程师谢宏祖教授已创立钕铁硼“无氧工艺”理论,且完

成了实验室技术验证,但受限于国产高端设备短缺,先进工艺无法商业化量产。“没有速凝炉就是最大的阻碍之一。”谢宏祖教授曾讲。

相比传统铸锭炉,速凝炉摒弃合金浇铸成锭工艺,将熔融金属直接加工成均匀薄片,不仅冷却速率大幅提升,材料结构更细腻致密,而且采用熔炼、铸片一体化真空作业模式,减少了氧化与后续破碎工序,可保障磁体性能更强更稳定。

可是,当时国外企业拒绝向中国出口相关设备及技术。多方沟通引进未果之后,正海磁材毅然决定自主破局,联合一家无全套生产经验的日本公司合作开发,由正海磁材提出技术要求和工艺理论支

撑,合作企业负责设备生产、组装。

经过反复试验优化,2001年这台耗资约2300万元的速凝炉到货并安装,成为正海磁材首台制造设备。依托该设备,企业搭建起全球首条全自动无氧工艺生产线,在日本干法、湿法之外,开辟出第三条具有中国特色的高性能稀土永磁技术道路,产出正海N50等牌号钕铁硼产品,一举打破国外高端钕铁硼产品垄断,也促使国内同行加速跟进配置速凝炉等设备和升级工艺,全面推动了中国高端钕铁硼行业进步。

以这台速凝炉为技术起点,正海磁材牵头联合国内设备制造企业,针对各关键设备、核心零部件和耗材开展国产化替代攻关,并逐一实现突破落地。“经过数代升级,

国产速凝炉单台年产能提升到SC-A的四倍以上,价格降到SC-A的一半左右。”正海磁材副总裁徐兆浦说。中国钕铁硼产业从磁体的母材制造、精密加工、自动涂装到AI检测,全部实现自主可控,全球市场占有率超过90%,牢牢掌握了行业发展主动权。

此次退役的SC-A速凝炉,是正海磁材一期工程最后一台完成拆除更新的老旧装备,也是我国永磁材料低氧生产时代的标志性设备。后续,随着新设备新工艺的不断升级,作为全球磁性材料领域龙头企业,正海磁材将在高质量发展道路上继续奋楫扬帆,贡献更大力量。

YMG全媒体记者 刘洁 通讯员 郭传义 姜乾

专题

“脱核不离核”,托起产业链实现共赢

烟台银行量体裁衣破解委托养殖融资难题

在春雪集团的肉鸡屠宰分割加工自动化生产线上,待分割的肉鸡整齐通过;而在莱阳谭格庄镇小姚格庄村的鸡舍内,32万只鸡准备出栏。在这个产业链条上,一只“看不见的手”正维护着产业链的快速运转。

委托养殖通过引入专业化组织与市场化机制,可以实现养殖环节的标准化、规模化与集约化,有效衔接小农户与大市场,为乡村产业兴旺注入持续动力。然而,养殖户往往因缺乏有效抵押物和信用背书而陷入“贷款难、担保难、融资贵”的困境。如今,在莱阳市,烟台银行联合春雪食品集团,率先探索出一条“脱核”融资新模式,为委托养殖产业链上的养殖户送去“及时雨”,实现了银行、企业、农户三方共赢。

从“依赖担保”到“数据增信” 实现“脱核不离核”

春雪食品是莱阳当地一家以白羽鸡养殖加工为主业的上市公司,上游拥有2000多户合作养殖户。过去,养殖户向银行申请贷款,主要依赖春雪公司提供担保或通过农业担保体系融资。然而,春雪上市后无法继续对外提供担保,而传统担保贷款流程繁琐、周期长,难以满足养殖户“赶鸡上架”的周款需求。

大,想贷款又没有抵押物,找担保人更难。”养殖户衣小亮坦言。他经营着莱阳市彤宇鸡养殖场,年养殖规模为200万只,因资金问题多次错失稳定生产、扩大生产的机会。除了养殖难,还有众多养殖户面临同样的难题。

面对这一痛点,烟台银行莱阳支行深入白羽鸡产业链一线调研,梳理养殖户的实际经营模式与资金需求。最终,他们跳出传统“强担保”思维,创新推出“脱核”保证金融模式,依托产业链交易数据、养殖户经营资质、历史履约记录等信息,综合评估授信额度,实现“数据增信”。

那么,什么是“脱核”?烟台银行莱阳支行零售业务部孙经理解释:“这个‘核’主要是指春雪公司,现在不用春雪公司做担保,脱了这个‘核’,但是我们还不离‘核’,还是基于春雪的这个核心。我们不看房子、不看地,就看养殖户跟春雪合作了多少年,一年养几批鸡,结算流水稳不稳。这些真实的生产数据,就是最好的信用证明。这叫‘脱核不离核’——脱担保依赖,但不脱离产业链核心。”

首笔250万元“脱核”贷落地 一年为养殖户节省12万元

依托春雪提供的与养殖户的交易数



春雪生产加工车间。

据,今年3月底,烟台银行成功落地首笔“脱核”模式下的保证金贷款,金额250万元,用于养殖户向春雪公司一次性支付养殖保证金。

“以前保证金贷款每年办,现在银行一次性贷给我们,一贷就是三年,不用每年重新贷款,省心又省钱。”衣小亮算了一笔精细账。通过“脱核”模式贷款,扣除银行利息,相比之前每年要节省12万

元。“凭空空出来两个员工工资。”衣小亮笑着说,“另外,这200多万元资金也不占用了,银行帮我把保证金一次性解决,我的流动资金更充裕,能安心多养鸡。”

更让养殖户满意的是,该笔贷款期限最长3年,且无需春雪公司提供任何担保。相比过去“一年一倒”的贷款方式,不仅省去了养殖户每年重复申请、重复审批的麻烦,还大幅降低了融资成本和还款压力。

据了解,这笔贷款烟台银行采取白名单直批、简化资料、线上线下联动的方式,对对接、审批到放款全流程进行简化,快速便捷,不耽误养殖户上鸡。

银企联动 稳住产业链

对春雪公司而言,“脱核不离核”模式不仅解决了上游养殖户的资金难题,更稳住了整条供应链。春雪食品财务部经理仲锡表示:“烟台银行‘脱核’保证金融模式,帮助我们稳定了上游200多户合作养殖户,筑牢了产业链根基,而且大幅降低了企业担保风险,稳住了公司经营。过去养殖户资金紧张,会出现停养、违约的现象,鸡源供应不稳定、品质不达标,现在银行帮我们把保证金问题解决了,大家安心养鸡,我们的产能也有保障。未来我们春雪公司会和烟台银

行长期合作,优化产品,打造白羽鸡产业链样板。”

目前,春雪公司上游200多户养殖户中,已有越来越多的养殖户主动申请这一新模式。烟台银行也正积极复制推广,计划在莱阳及周边地区拓展至同类委托养殖企业,并探索猪、牛等养殖品种的适配可能。“我们不是只做一笔业务,而是要打造一个可复制、可推广的产业链金融样板。”孙经理表示,下一步,银行将探索线上批量化授信、动态额度调整、还款周期与养殖批次匹配等更灵活金融服务,进一步提升养殖户的获得感。

“脱核不离核”融资模式的成功,不仅是烟台银行在零售涉农业务上的一次重要突破,更是金融赋能乡村振兴的生动实践。在传统信贷逻辑中,农户往往被视为“高风险、低收益”群体。而烟台银行通过深耕产业链、挖掘真实经营数据,创新风控手段,实现了从“看资产”到“看经营”的转变,从“要担保”到“要数据”的跃升。

从一笔250万元的贷款,到一个覆盖200多户养殖户的产业链金融生态,烟台银行正在用“脱核不离核”这把钥匙,打开农业普惠金融的新大门。而这,或许正是乡村振兴最需要的“金融温度”。

YMG全媒体记者 孙长波 通讯员 孙一葵 摄影报道