

三农视野

黄金带上种“黄金”

——2021年我省鲜食玉米品牌建设回眸

本报记者 冯超

玉米是我省主要粮食作物。我省处于世界黄金玉米带，玉米种植拥有得天独厚的优势，如何将玉米的经济效益最大化，让优势变成经济增长点？吉林鲜食玉米成了解决这一问题的“金钥匙”，也是粮食供给侧结构性改革和品牌建设的重要载体，鲜食玉米变成了农民增收、企业增效的“黄金”。

经过多年的发展，吉林鲜食玉米品牌逐渐壮大，从卖玉米原粮到深加工产品，为我省带来了许多发展机遇。省粮食和物资储备局围绕吉林鲜食玉米品牌建设，统筹谋划、精准施策，擦亮了“吉林鲜食玉米”这一“黄金名片”。

通过品牌建设，促进了吉林鲜食玉米产业提质增效，吉林鲜食玉米产业全省规模以上企业104户，2021年加工鲜食玉米10.4亿穗，实现产值16亿元，同比分别增长2.3%和11%。

在市场上，有各种特色的鲜食玉米品种，以其香、甜、黏、嫩的独特风味和营养保健价值，走上大众的餐桌，日益受到消费者的青睐，同时，也带动鲜食玉米产业快速发展。我省黑土层深厚，有机质含量高，生态环境良好，而且昼夜温差大，年日照近3000小时，非常适宜甜糯玉米生长。在这条黄金玉米带上，一条独特的产业链正在悄然兴起，从玉米青穗到深加工产品，软糯香甜的玉米再一次披上时尚的外衣，转身变成俏美的产品，带动农民增收致富。

为大力实施品牌强农战略，切实把吉林鲜食玉米的资源优势和品质优势快速转化为产业优势和经济优势，实现吉林鲜食玉米产业振兴，促进农业增效、农民增收和农村繁荣，2020年5月，我省出台了《关于加强鲜食玉米品牌建设加快鲜食玉米产业发展的实施意见》，全面启动鲜食玉米品牌建设。

以品牌建设为引领。我省通过深入挖掘吉林鲜食玉米产业和饮食文化，全力打造吉林粮食产业的吉林鲜食玉米“黄金名片”。以悠久的种植历史和产业发展历程为主线，通过文化挖掘，把黑土地上种植吉林鲜食玉米的故事讲出来。在双月刊杂志《米说吉林》上，对吉林粮食品牌发展过程中突出人物和重大事件进行了记载，并实时跟进品牌建设最新动态。杂志发往全国各地，广泛宣传了吉林鲜食玉米的品牌建设之路。通过拍摄《采鲜季》和《寻鲜记》两个吉林鲜食玉米纪录片、以及《知味》《回味》《寻味》三个吉林鲜食玉米故事片，以多种形式展现吉林鲜食玉米的品质特质，弘扬吉林人精神，拓展品牌建设文化内涵。

以公用品牌为撬动。近几年，我省不断推进吉林鲜食玉米区域品牌建设，以中部地区的25个县为重点，建设优质玉米生产核心区，对接精深加工需求发展优质专用品种，提高综合效益。全力打造“吉林鲜食玉米”核心公用品牌。产业联盟要全面吸收和借鉴吉林大品牌建设的成功经验，探索“吉林鲜食玉米+区域品牌+企业品牌”的有效实现形式，借助我省生态和资源优势，共同打好生态牌、绿色牌和安



近年来，梨树县深耕黑土地模式，在特色玉米产业中做文章，以合作社加农户的模式，带领农户种植爆裂玉米，每公顷比原来大田玉米增收近万元。目前全县爆裂玉米种植面积达500余公顷，有效带动农户发家致富。图为梨树县万发镇洪源合作社社员在查看玉米长势。（资料图片）

全牌，更好地形成吉林鲜食玉米品牌合力。

以质量标准为保障。在吉林鲜食玉米品牌建设中，为突出品种选育和产品遴选两大重点，我省多维度、多举措全面完善产业体系和产业链条，实现玉米资源的高效利用，从而推动吉林鲜食玉米产业向更高层次、更高质量、更高层次发展。

依托我省数十所农业科研机构和农业大专院校，以及国家玉米工程技术研究中心等国家重点玉米研究机构，在我省研究培育新品种逾百种，丰富的种质资源为我省发展鲜食玉米产业筑牢了根基。目前，我省是鲜食玉米规模化、工业化最高的省份，先后涌现出天景、吉美、农嫂、祥裕、得乐、英俊、陆路雪等一批产业化龙头企业和知名品牌，产品远销16个国家和地区。

以创新营销为抓手。我省积极利用大型展会、营销推介、媒体宣传和广告投放等多种形式进行吉林鲜食玉米品牌宣传，不断扩大吉林鲜食玉米品牌影响力。2021年，省粮食与物资储备局组织省内企业参加第104届全国糖酒会、中国吉林中高端粮农产品展销会、2021中国品牌日系列活动、福建粮洽会、宁波粮油博览会等展会活动，通过参加大型展会展示

吉林鲜食玉米品牌形象，扩大品牌影响力。

我省还在北京、上海、成都、福建等主销区举办专场推介会，不断创新推介方式，推介会直播、访谈互动节目及产销对接会均取得良好成效。此外，还利用新媒体等多种渠道宣传推广吉林鲜食玉米品牌。通过举办“陪你就地过年”线上宣传、携手“第一书记”举办“年货节”和大型“公益助农”直播带货系列活动，撬动网红名人资源，取得良好的线上品牌宣传效应。

好的品牌宣传自然离不开主流媒体的传播力量，我省持续在央视《中国之声》、吉林卫视《吉林新闻联播》发声，吉林鲜食玉米好声音不断唱响。在央视《味道》和卫视《品牌吉林》栏目也相继播出吉林鲜食玉米。在2021年12月中旬，央视《回家吃饭》节目组还推出以吉林鲜食玉米为主题的专题节目，吉林鲜食玉米品牌影响力不断提升。

广袤的黑土地上，肥沃的黄金玉米带正将产能变成“黄金”，助力吉林发展，助力乡村振兴。



全力做好化肥临储工作

本报讯(记者王春胜)为做好今春春耕农资供应保障工作，省供销社严格落实省委、省政府决策部署，高度重视省级化肥临时性储备工作任务，迅速行动，成立工作专班，确保承担的储备品种数量充足、价格稳定、质量优良，全力为我省春耕生产保驾护航。

供销社作为我省化肥供应主力军，面对今年严峻的化肥市场形势，省社党组切实提高政治站位，把落实好省级化肥临时性商业储备任务，当作关系到我省粮食安全、经济社会发展全局的一项重要政治任务来抓。

定期研判化肥市场形势。建立会商机制，定期召开省级化肥临时性储备专题会议，深入研判当前化肥市场

形势，听取承储企业及系统内生产流通企业的意见和建议，共同研究化肥承储过程中如何规避和防范风险等问题。

及时掌握省内化肥市场动态。成立调研组，赴各地开展实地调研，深入农资生产流通企业以及种粮大户家中，了解化肥市场供求及价格变动情况。同时，通过“双十调度”，及时掌握动态信息。

监测承储企业工作进展。加强对承储企业化肥购销存动态抽查核实，进一步完善化肥储备情况报送制度和台账管理制度，定期上报承储进展情况表。

及时预警化肥价格异动。指定专门人员密切关注

国内外及省内外化肥市场和进出口动态，做好监测分析，对化肥价格异动及时向承储企业发出预警，指导其有针对性地制定和调整经营策略，确保化肥储备各进销价格合理。

下一步，省供销社将积极组织化肥货源。加强与生产企业的沟通协调，加大对个别短缺化肥品种的采购力度，加快进货进度，充实基层门店，满足农民用肥需求，保障市场供应。保证农资商品质量。增强质量管理和品牌意识，坚决杜绝假冒伪劣化肥通过供销社渠道流入市场，确保放心农资供应。维护化肥价格稳定。充分发挥供销社经营网点多、覆盖面大、配送便捷的优势，明码标价经营，带头稳定化肥市场价格，及时加大库存投放。强化服务功能。针对社会企业备肥不足及农民随用随买的现状，发挥供销社主渠道作用，指导化肥流通骨干企业、农资电商平台完善线下农资配送网络，建立乡村农资应急机制，保证农资即时配送，确保不误农时。

收致富才是一个共产党员、一个新型职业农民的初衷。公司成立后，李鹏利用所学知识，繁育沙棘苗10余亩，解决了当地农民想种沙棘要到外地购苗的难题，并无偿提供技术服务，现已帮扶周边乡镇农民种植沙棘果林2500亩。本村村民曹兆禄有种植沙棘的意愿，在李鹏的帮扶下种植了10亩，现已结果，每亩收入7000元左右，去年仅沙棘一项收入就达到了7万元。

对周边小规模种植沙棘的农民，每到收获季节，公司收购他们的果实做深加工，解决了小规模种植户的后顾之忧，也极大鼓舞了周边农民的种植热情，很多村社集体到公司采购种苗，把种植沙棘作为退粮进特小浆果树种的首选。

为了充分利用沙棘果林下资源，2019年秋，公司在沙棘林下种植野菜、蒲公英等，由过去的冬天收沙棘果，变成了三收益，春、秋收菜，冬天收果，经济效益明显提高，也解决了周边部分村民的就业难题，为村民提供了稳定的工作和收入。

谈到未来，李鹏说：“公司要发展，也要带动周边更多的人共同富裕。希望能多出去走走看看，学习借鉴其他地区的先进经验和做法，提高技术和管理水平，种好沙棘，开发出自己的品牌，让大家受益。”



扎根沃土创新业

——记白山市棘何农业科技有限公司董事长李鹏

本报记者 陈沫

“90后”的李鹏出生于白山市江源区石人镇柴斌村，他聪明好学、热爱家乡，立志在农业农村这片广阔的天地里干一番事业。2019年，他参加了江源区农民科技中心举办的新型职业农民培育工程小浆果培训班，是培训班5名优秀学员之一。通过培训学习，他开阔了视野，活化了思路，真正成为了一名懂技术、会经营、善管理、能创新、带动力强、有创造力的新型职业农民，也开启了创业之路。

2017年，李鹏从父亲手中接管了沙棘果园，经过两年的辛勤经营，却没有取得满意的效果，由于缺少种植经验，导致沙棘树没有产量。总结失败的原因，他懂得了要想种好沙棘树，必须靠技术求发展、靠管理出效益、靠干劲求富庶。

如今，李鹏谈起沙棘栽培技术如数家珍：“沙棘被称为植物界的‘VC之王’，富含多种天然维生素，具有健脾、消食、止咳化痰、活血化淤的功效。我们江源地区春季多冰雹、倒春寒，夏季昼夜温差大，秋季早涝不均，冬季寒冷。沙棘果树耐寒、耐高温，雌树只结果不开花，连冰

雹都不怕，这样的环境更有利于沙棘果实的养分积累，品质更好，发展特种经济作物种植，选沙棘没有错。”李鹏已经成了沙棘种植的专家了。

经过几年的学习和探索，他认为种植沙棘具有广阔的发展前景，通过考察论证，李鹏决定扩大种植规模，并多方筹措资金，将种植面积扩展到了500余亩。2019年末，他成立了白山市棘何农业科技有限公司，走上了规模化经营之路。

为了最有效地发掘产品的深层次价值，着力打造精细生产、精深加工、精品营销一体化产业体系，公司成立后，逐步开发了沙棘茶、沙棘酒、沙棘果粉等产品，后续待开发沙棘产品二十余种、沙棘林下产品十余类。为保证沙棘果长期存储，公司又建起了一个冷冻库和一个112平方米的简易产品加工车间，购进了炒茶机、烘干机、杀青机、发酵机、切片机等配套设备，并办理了SC认证。公司成立后，累计投入近300万元，年收入在30万元左右。

致富不忘乡亲，带动当地产业发展，让农民共同增

近日，在磐石市石嘴镇牟家村王家屯贫困户王炳太家，刚出生十多天的小牛犊在院子里悠闲地散步，很是健壮；母牛则在一旁咀嚼着秸秆，一幅幸福恬静农家生活场景赫然出现在记者眼前。

近年来，牟家村持续发力，推进“借牛生犊”黄牛帮扶养殖项目，为困难家庭搭建起一个致富平台。

日前，驻村工作队入户排查时，发现今年60岁的贫困户王炳太生活困难，其妻子患有小脑萎缩多年，生活不能自理，无劳动能力。儿子常年在外打工，不仅生活上无法照料父母，也不能为两位老人提供生活经费，该户存在较大返贫致贫风险。随后，驻村工作队将此情况与村“两委”班子主要成员进行了研究，结合黄牛帮扶养殖项目，决定，将村集体新争取的一头孕期母牛交由王炳太饲养，为其增加经济收入，及时化解了返贫风险。

“如今政策这么好，我一定会饲养好这头母牛，并且像爱护自己的孩子一样把小黄牛养得又好又壮，用自己的努力和勤劳改变我家困难现状，过上更有滋味的好日子。”黄牛生下小牛犊后，王炳太给驻村工作队送来了一面锦旗并激动地说：“我得把牛养好，这样日子才有奔头，生活才有希望，同时也对得起那些帮助过我的人！”

记者了解到，“借牛生犊”在牟家村现已开花结果，帮扶效果显著。项目开展以来，牟家村先后与王江、崔玉成、王永化、赵和、王炳太等5户村民签订了帮扶协议，约定基础孕期母牛归村集体所有，饲养权由被帮扶户承担，产下母牛归饲养户所有，上交村集体2000元，村集体收回基础孕期母牛，扶持下一户贫困户或低保户；产下公牛时，将公牛销售额中的2000元上交村集体，基础孕期母牛由贫困户和低保户继续养殖，直至产下母牛或饲养3年为止。目前，帮扶对象也由原来的贫困户、低保户等，扩大到全体村民，实现了帮扶对象全覆盖，此帮扶项目现已为5户农户产下了3头小母牛，每头小母牛市值达1万元以上，不仅为村民增加了收入，有效地防止了返贫致贫，同时也保证了村集体获得一定的收益。



磐石市采取“小规模、大群体，整村推进、分户饲养”等多项举措，推进“秸秆变肉”工程实施，促进农民增收。这是取柴河镇大桥村的千头肉牛养殖场，工人正在为牛添加饲料。

本报记者 丁研 摄

打造“吉牛”餐食品牌

本报讯(记者王伟)为拉动终端消费，培育“吉牛”餐食品牌，丰富“吉牛”餐食文化内涵，提升“吉牛”餐食品牌的知名度和竞争力，近日，省“秸秆变肉”暨千头肉牛工程领导小组办公室出台《“吉牛”餐食品牌与业态创新实施方案》。力争用3年时间，重点培育1至2家全国连锁餐饮企业，打造10条“吉牛”特色美食街、10个“吉牛”餐食原料供应基地、100家“吉牛”餐食特色名店，研制100味“吉牛”餐食创新新品，培养1000名“吉牛”餐食创意名厨。

强化主打产品研发，提升终端消费能力。以皓月、彝福、犇牛等首批吉林省肉牛品牌推介联盟企业为主要食材供应基地，依托吉林省工商学院等省内食品加工与烹饪教学机构组织吉林省饮食文化研究会、知名专家、食品加工企业、知名餐饮企业(包括星级酒店、大众餐饮等不同类型)，立足牛肉食材，加强“吉牛”特色菜品、预制品开发，围绕色、香、味、意、形等方面，丰富和研制“吉牛”餐食产品。

科学搭建品牌形象，丰富“吉牛”文化内涵。把“吉牛”品牌打造成为展示吉林文化的重要窗口。在色、香、味、意、形等餐食研发的基础上，重点从“配、衬”等方面开发具有“吉牛”标识和吉林文化内涵的文化产品，如碗碟、工艺品、旅游纪念品等，讲好“吉牛”品牌故事，实现“吉牛”红旗、吉林文化出海。

多方联动，打造“吉牛+”新业态。落实省委、省政府“冬奥在北京，体验在吉林”的工作部署，充分发挥长白山旅游资源和全省冰雪资源优势，推动旅游、餐饮深度融合，联合打造“吉牛餐旅圈”。组织“吉牛”餐食产品参加冰雪美食节、特色食材展、特色火锅食材品鉴、美食体验、厨神争霸等活动。在滑雪场悬挂“吉牛”餐食公共品牌宣传标语标识，展示推广“吉牛”餐食产品，营造“到吉林赏冰雪、品吉牛”的浓厚氛围，把“吉牛”餐食打造成全省响亮的“美食名片”。

精准服务“专精特新”中小企业

本报讯(殷居正)2021年以来，长春农商银行采取有效措施精准服务“专精特新”中小企业。截至目前，累计为9户“专精特新”中小企业提供6.2亿元信贷支持。

他们将“专精特新”中小企业纳入重点支持范围，引导信贷投向具有地方经济特色的战略性新兴产业、汽车制造产业、医药等产业。为了减轻中小企业负担，他们取消了信贷环节的各项收费，并主动承担在申请信贷业务时产生的抵押登记、评估、保险等费用。同时，开辟绿色通道，下放审批权限，打造“一站式”服务平台，有效提高了“专精特新”中小企业获得信贷效率和办贷效率。