

精细作业 播下收获的“种子”

周志翔



随着天气逐渐转暖,春天的气息愈发浓厚。春天是播种的季节,不仅是农业领域,各行各业也应遵循这一规律,积极行动,为全年的“丰收”奠定坚实基础。

在兴庆区通贵乡王家洼子渔场的养殖基地,一场别开生面的“水上春播”正如火如荼地进行。从南方运来的1.5万斤蟹苗“喜迁新居”,在“塞上江南”安家落户。与往年不同的是,今年基地对蟹苗投放进行了精细化管理,按照规格分为35头、50头、60头等多个等级,分别投放到不同的

池塘。这种精细化投放方式,能让螃蟹在成长过程中大小更加均匀,确保中秋节上市时的产量和品质。

银川市的水产养殖已初具规模,但要提高产品附加值和品牌竞争力,还需进一步探索本地化的发展路径。告别粗放的养殖模式,进行精细化、科学化管理,是实现更高收益的前提。正如蟹苗养殖一样,精细管理是关键。

目前,银川市春小麦播种工作已全面完成,播种面积达13.61万亩,超额完成自治区下达的任务。春耕春

播是作物生长周期的起点,对全年农业生产至关重要。高效完成春播,离不开精准作业和充分的准备工作。未来,仍需不断优化种植结构,落实各项惠农政策,提升粮食综合生产能力,确保粮食安全。

农业生产讲究时令,社会经济领域同样如此。政策的及时出台和有效落实,能够带动市场参与者尽早谋划、积极行动。近期,《银川市提振消费若干措施》发布,明确提出大力发展演唱会经济。市财政将安排800万元,对在银川市范围内举办的演唱

会、音乐节的主办企业,根据观众规模和人均消费情况给予奖补,每站次最高奖补200万元。

银川市民对演唱会充满期待,而政策的出台无疑为演出公司释放了积极信号。在各地争相抢夺优质演出资源的背景下,尽早对接才能获得更多选择空间。这需要政府与企业协同发力,精准扶持培育演出市场,共同打好演出经济这张牌。此时出台政策,不仅能让银川在夏秋季节迎来更多精彩的演出,满足市民的文化需求,也将为城市发展注入新的活力。

网言网语

千禾回应酱油含镉 零添加概念遭质疑

新闻背景

近日,千禾味业因被指其“千禾0”商标不代表零添加,引发关注。

3月20日深夜,千禾发布关于媒体报道酱油产品检出“镉”以及与零添加相关情况与消费者的沟通说明:

就酱油检出“镉”,千禾味业称,媒体报道所述千禾御藏本酿380天酱油的配料为水、非转基因黄豆、小麦、食用盐,未外源添加任何食品添加剂和其它化学剂。“镉”存在于水、土壤、各类农产品中,酱油产品检出的微量“镉”来源于原料。公司使用的原材料均符合国家标准要求。

关于“千禾0”与零添加关系,千禾味业表示,“千禾0”是千禾味业食品股份有限公司的注册商标,按《商标法》规定在核准的商品上使用。“千禾0”是公司零添加产品的重要标识,“千禾0”系列产品是零



资料图片

添加产品,有严格的生产要求,在生产过程中严禁使用食品添加剂。该系列产品不存在蹭热点混淆零添加概念的行为。该商标设立的初心是为了对零添加产品做区别,便于广大消费者选购,不存在误导消费者的行为。

网友声音

网友@您又懂了:此时此刻“我给你掏心窝子,你跟我玩心眼子”的含金量还在不断上升。

网友@化学课代表:科普时间到!镉是土壤重金属,确实可能通过农作物富集。但既然符合国标,慌啥?倒是“0”商标擦边争议更大,企业能不能少点套路,配料表里多点真诚?

网友@格局打开:酱油江湖早该整顿了,这次不管谁翻车,希望倒逼整个行业把添加剂标到包装正面,字放大加粗,最好自带语音播放。

新闻背景

官方回应涉事门店永久关停 华莱士被曝食安问题

“吃完华莱士,连上6次厕所”“华莱士套餐让我上吐下泻”……在网络平台上,不少顾客投诉食用华莱士餐品后出现呕吐、腹泻等症状。记者随机在河南郑州、安徽合肥的华莱士两家门店进行卧底暗访,发现存在频繁修改“效期标签”(保质有效期),使用过期食材制作餐食的情况。在郑州的另一家华莱士门店,店长自称包括她在内,全员的健康证都是找中介办的假证。

作为知名餐饮品牌,华莱士凭借着“平价快餐”的运营模式立足市场。据媒体报道,2019年至2022年,4年时间,华莱士共新开门店14710家。截至2024年6月28日,华莱士的门店数量已达20356家。可是快速扩张的另一面,却是华莱士多次因食品安全问题被曝光、通报。如2024年6月广东一门店被曝汉堡吃出生肉,2024年7月北京5家华莱士门店因食品安全问题被消协点名。每每遭到曝光后,品牌都会第一时间作出回应。此次也不例外,日前@华莱士官方微博发布致歉信称,将涉事门店进行永久关停,不再对外营业,相关涉事员工予以开除。

网言网语

网友@可爱小熊猫:“加价选座”加的这点价看起来数额不大,但带来的负面影响却不容小觑。

网友@路过而已:君子爱财,取之有道。任何侵犯消费者权益的所谓“行业惯例”都不能惯着。任何加价减价的理由,绝不是一句“行业惯例”就能敷衍了事的。

网友@佚名:“加价选座”行为如果不加以遏制,不仅会损害消费者权益,还会影响整个消费市场风气。

文字由 梁莉薇 整理

“图文游戏”式消费陷阱何以有市场?

新闻背景

近日,经常网购的消费者李丽收到了在直播间花3.9元抢到的“低价福利”——一瓶洗衣液。不过,收到洗衣液后,李丽有些难以置信,因为整个瓶身比手掌还要小。“白菜价”“3元3件”“1分钱抢购”……近年来,电商平台上一些商家在宣传商品时,看起来“一个比一个划算”。然而,让很多消费者没想到的是,本以为买到了实惠,收货后才发现自己被商家的“图文游戏”绕了进去。

近年来,“图文游戏”的“坑”在网络上屡见不鲜:洗脸巾宣称一包可用200次,结果只有50张,商家解释称“一张可以用4次,2次擦脸,1次擦洗手台,1次擦鞋子”;买到规格为“240页/本”的笔记本,翻了翻发现只有120张,售后人员表示“1张有两面,1面算1页”……“文字的前半段是阅读理解,后半段是烟雾弹”,网友们对此进行的调侃,生动地描述了这一现象。

网友声音

网友@佛系老阿姨:你以为是“白菜价”,其实人家玩的是“微缩景观”!

网友@羊毛没薅反被割:商家把“页”和“张”玩成绕口令,这不算欺诈?建议有关部门出套“反诈考题”,下单前先答题,答对才能解锁购买权。