

张瑞玲：以行动践行初心 用奋斗书写芳华



图为张瑞玲为客户答疑解惑。

□ 本报记者 白凯冰 通讯员 郑东慧

有这样一位党员，她兢兢业业，任劳任怨，一年中大部分时间都扑在工作上，她手持挎包，见人就笑，用真诚的服务赢得客户信赖。她就是石楼县农村信用合作联社月亮湾信用社负责人张瑞玲。

清晨，张瑞玲骑着摩托，挎着蓝色手提

袋，开始了她充实的一天。从家到单位的路上，有一条商业街，尽管只有短短的一公里，可她有时会用时15分钟，甚至更长。一天晚上，一位商户打电话说他们的“晋享E付”收款码出现了故障，一大早就出发，前往商店处理。

“信用社服务就是好，只要我们商户一有什么问题，人家马上就来解决，而且很方便快

捷，真是我们老百姓身边的‘百姓银行’，很给力，特别棒！”在给商户处理好收款码后，商户陈淑香满意地说道。随后她便赶赴单位，带领员工清理卫生，安排本日工作，这已成为她每天的必修课。

“不把工作做好，就愧对我的职责和岗位。”这是张瑞玲一直以来的工作信条。从2007年参加农信工作以来，她先后从事会计、业务经理、网点主任等多个岗位，是一名优秀的业务骨干。无论从事哪个岗位，都尽职尽责，尽力贡献，在她的带动和鼓舞下，全体员工团结向上，担当作为，将一腔热情融入到日常工作中，各项业务突飞猛进。截至2023年8月底，存款较年初净增7600万元，同比增加3000万元；贷款较年初净增512万元；“晋享E付”营销198户。

人生没有白走的路，走的每一步都算数。张瑞玲的贴心服务，大家看在眼里，记在心里。在工作中，她凡事都以身作则，带头实干，辖区內有多少商户、每户商户在信用社有什么业务都刻在了她的脑海里。空闲时间，她与同事们一起走街串巷、拜访商户，有效整合各种资源，深入开展外拓营销、网格入户，

增强客户黏性，通过上门收款、调换零钞、兑换残币等服务，拉近与客户关系，赢得了客户的认可，逐渐形成了月亮湾信用社“服务态度好，业务办理快”的好口碑。

“张主任在这一片商户中，是非常被认可的，她不只是给我们提供兑换零钱、兑换残损币服务，对于我们有时资金周转困难，还及时给我们提供信贷支持，真的非常感谢她。”商户李建明说话的同时还给张瑞玲竖起了大拇指。

博观而约取，厚积而薄发。多年的工作经历，成就了张瑞玲自信、干练、稳健的工作作风，她始终秉持“诚心、用心、全心、专心、贴心”的服务理念，打造“五心服务”金字招牌；她时刻牢记自己党员身份，用出色的工作业绩和真诚的服务诠释了一名优秀共产党员的表率作用。并多次荣获先进个人、十佳客户经理、业务营销能手、职业道德模范等荣誉称号。

最美的风景永远在前方，追梦者的脚步永远不会停歇。张瑞玲将继续与同事们奋斗在基层一线，用汗水浇灌收获，以实干笃定前行，在平凡岗位上实现不平凡的人生。



政务动态

ZHENG WU DONG TAI

《山西地域文化通览》 组委编委来我市调研

本报讯（记者 王涛）9月21日至22日，《山西地域文化通览》组委会副主任、编委会主编、省政府参事室（文史馆）主任（馆长）王安禄率调研组在我市离石、临县、汾阳等地调研，并与《通览·吕梁卷》组委会、编委会成员座谈交流。《通览·吕梁卷》组委会成员、市政府秘书长王建强，编委会主编、原吕梁市政协副主席闫广聪参加有关活动。

座谈会上，我市汇报了《通览·吕梁卷》编撰工作推进情况。自编撰工作启动以来，我市坚持高位谋划、高起点推进、高标准编撰，全力保障丛书编

撰人员到位、经费到位、工作到位。目前，《通览·吕梁卷》已初步完成纲目初稿，编撰工作正在稳步推进。

省调研组的专家结合自身丰富的阅历和文化修养，从历史的高度、文化的角度、发展的维度，对我市的编撰工作提出了具体的意见建议。王安禄从思想认识、组织保障、力量调动、资料收集、重点展示、宣传调动等方面提出了具体要求。

调研期间，调研组先后深入离石安国寺、临县碛口古镇、西湾村、李家山村、汾阳市文峰塔、太符观进行了实地调研。

经济资讯

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

据新华社重庆9月24日电（记者 王全超）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、长水平井高效压裂、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。

我国最大跨度跨海桥梁进入地上主塔承台施工阶段

据新华社北京9月25日电（记者 樊曦）记者从中国铁建股份有限公司获悉，25日，由中国铁建大桥局、中国铁建港航局联合体承建的双屿门特大桥完成首个主桥索塔承台首次混凝土浇筑，标志着大桥正式进入地上主塔承台施工阶段。双屿门特大桥是宁波舟山港六横公路大桥二期控制性工程，也是我国跨度最大的跨海桥梁。

双屿门特大桥连接六横岛与佛渡岛两座独立海岛，主跨跨度达1768米。据中国铁建大桥局项目工区负责人沙仁明介绍，千米级主跨，其基础建设尤为重要，而承台作为转入桥梁主塔施工的关键性结构，更是重中之重。为保证主塔承台顺利浇筑，项目团队结合现场实际，持续优化施工方案，对钢筋绑扎、模板安装、混凝土配合比、混凝土浇筑及振捣过程进行严格工序控制，确保承台施工质量符合设计及标准要求。

此外，为满足桥梁结构耐久性的要求，解决海洋环境下腐蚀情况严重的问题，大桥主塔承台及塔座内钢筋全部采用环氧涂层钢筋，极大增强了钢筋的耐腐蚀性和耐候性。

宁波舟山港六横公路大桥二期工程是连通宁波和舟山六横岛的陆路通道，建成后将有力促进国家海洋经济示范区和国家级新区建设，进一步改善舟山南翼群岛的对外交通条件，优化舟山群岛新区空间布局。

我国科研院所与国际水稻研究所加强合作推动水稻品种改良

据新华社北京9月25日电（记者 于文静）我国科研院所与国际水稻研究所加强合作，引进水稻种质资源，推动品种改良，近25年来共联合培育推广面积超过1000万亩的水稻品种49个。

这是记者25日从中国农业科学院作物科学研究所了解到的消息。

据了解，2023年国家自然科学基金委员会与国际水稻研究所联合研讨会近日在江苏省南京市举办。会议聚焦粮食安全和农业可持续发展，展示水稻相关领域研究的最新成果，探讨创新种质资源和未来科技，解析农业发展关键问题。

国际水稻研究所中国办事处主任、中国农科院作物所研究员郑晓明介绍，中国与国际水稻研究所合作历史悠久，从国际水稻研究所引进水稻种质资源约3.48万份。自1999年起，双方共联合培育推广面积超过1000万亩的水稻品种49个，在东南亚等地区广泛种植。在水稻病虫害防治、水稻种植及生产方法、人员能力建设等领域也取得了丰硕成果。

据悉，目前国际水稻研究所与中国农科院等科研院所开展合作，在米来水稻品种研发、培育新型C4水稻等世界前沿领域展开研究。据《山西经济日报》

打造柳林农业高质量发展『金名片』

多点开花 优势尽显

□ 本报记者 梁渝

加快推动高质量发展，柳林县广大农村正在牢牢抓住地域特色，努力让土、特、优农产品变成黄土地上的“摇钱树”。

柳林县注重挖掘“特别特”“好中优”“独一份”特色资源，唤醒沉睡的“土字号”，按照“一乡一特一园区、一村一品一基地”的发展思路，因地制宜实施“定制产业项目”。

旱地辣椒产业发展迅猛，万亩旱地辣椒生机勃勃，投资400万元的标准化辣椒加工厂建设提上了日程。木耳产业新建的200座标准化木耳大棚熠熠生辉，留誉镇刘家圪塔村、庄上镇胶泥窑村75棚152万棒木耳生产基地，引进年产1000万棒菌棒项目，起步“菜篮子”新产业。

贾家垣乡曹家沟村发展扫帚草种植270亩，产量可达14万株，产值超过80万元，村民人均年收入从2000多元增加到5000多元。高家沟盛荣种羊场、三交红灵芝万只湖羊场和宋家垣千只湖羊场等养殖场规模越来越大，实力越来越强。

留誉镇高村白三平，被当地农户称为“牛司令”。然而，几年前白三平还是贫困户。经过几年努力，白三平从最初的7头牛发展为现在的100多头牛，办起柳林县欣农畜牧专业养殖合作社，一举摘掉贫困“帽子”，成为全村“首富”。

白三平还主动当起带动村民致富的“引路人”。他为14户脱贫户担保小额信贷58万元，帮助他们发展养牛产业，将十余户农户的产业资金吸纳进自己的养殖场，给予每年3000元的入股分红。目前，白三平新建的肉牛屠宰、加工车间也建设完成，逐步从单一养殖向深加工发展。

如今柳林县特色产业产业发展势头喜人。目前，全县申报新建、改扩建肉牛养殖户15户，新增肉牛2000头。留誉欣农、贾家垣王家岭、成家庄嘉煜3个牛场建设进度迅速。选取适合县内种植的中药材品种，大力发展中药材产业，目前已完成中药材种植8000亩。柳林县刘家焉头村润中药公司采取“公司+基地+订单”的模式，发展道地中药材柴胡、远志、黄芪、连翘等2000亩。

诸多新兴产业已然成为了柳林农业高质高效发展的“金名片”。



□ 欧阳靖雯

茅台味的咖啡，你喝了吗？近期，贵州茅台和瑞幸咖啡联名出品的“酱香拿铁”成为爆款产品。这对意想不到的组合上线当天销售额便破亿元，刷新了咖啡品牌方的单品销售纪录。虽然好喝与否众说纷纭，但网络话题量和销售的火爆程度确实是一骑绝尘，跨界营销的合作双方都赚足了眼球。这种看似不搭界的联名营销，亦能给苦于探索如何“出圈”的“土特产”带来新灵感。

客观来看，我国农产品营销和品牌建设的还处于初级阶段，面临不少痛点难点。从消费端看，对农产品的关注重点已经从“有没有”“够不够”向“好不好”

料茶叶、水果特色品种和优质产地作为产品卖点，日益成为新茶饮品牌获取消费者关注的妙招。“‘土特产’+茶饮”的跨界让饮品自然新鲜、风味独特的特点更加突出，客观上带动了一批小众茶叶和水果“出圈”，为上游供应商、种植户创造了可观的产业价值，提升了原料产区的知名度、美誉度。

当前，新饮品赛道“厮杀”不停，作为“宝藏”原料，“土特产”的潜力还待进一步开发。总结经验，“土特产”要想闪耀“出圈”，首先需要选择适合跨界的目标和方式。一方面，成功跨界要做到创新思维、打破框架、制造惊喜感。每一个成功跨界的现象级产品，都能把原本不相干的商品和用户拉进同一个圈子，正如“茅台+咖啡”之所以

想接得住、可持续，还得修炼好产品内功。对“土特产”而言，稳定的品质是其进行大规模市场营销的根基，跨界营销更是对双方商品的品质提出了更高要求，毕竟品牌双方一旦捆绑，好坏都能被同时放大。“酱香拿铁”卖爆全国的基础，也是因为茅台和瑞幸都拥有大规模标准化量产的实力。“每次吃都一不一样好吃”的背后，是品质高度可控。“土特产”要突围扩圈，除了学营销，还得完善标准化生产、高效率物流等跨界营销的支撑体系，对整个供应链、产业链提质增效。

此外，“土特产”跨界营销还需格外重视口碑。“土特产”蕴含着丰富的风味、乡思、乡情，能使人望得见山、看得见水、记得住乡愁，其积累的良好口碑和亲民属性来之不易，不可随意透

图为农民抱着丰收的稻穗喜笑颜开。

吕梁山上秋实美，王营庄里稻花香。时下，位于吕梁市离石区王营庄田园综合体稻渔综合种养示范田的280亩水稻开镰收割，金黄的稻田里来回穿梭的收割机和挥舞着镰刀的农民构成了一幅美丽的丰收画卷。王营庄田园综合体稻渔综合种养示范田项目在稻田种植水稻的同时，加入鱼、虾、蟹等淡水生物的培养，通过混合种养的模式，实现一水多用和一田多产。

记者 刘亮亮 摄

茅台+咖啡，“土特产”也可以来一杯

“优不优”转变，多样化、个性化、品质化的消费需求让农产品营销面临新挑战。而从供给端看，虽然我国农产品品类繁多、供给充足，但品质不稳定、外观口感差异大，整体标准化程度有待提升。当前农业品牌发展“小散弱”现状依旧存在，市场竞争日益激烈，许多已经在区域内小有名气的“土特产”，要想破圈突围，实现优质低价，并非易事。

茅台味咖啡乍听起来离农产品有些距离，但仔细想想，饮品与农产品的关系并不远。初级农产品是食品饮料等快消品的原料，经过农副产品加工后，变成直接面向消费者的商品。此外，这种创新型跨界营销方式也是产品营销领域的通用方法，可供农业品牌学习借鉴。

事实上，小众“土特产”借跨界营销走红的例子并不鲜见。比如这两年，以油柑、黄皮、“鸭屎香”茶叶为代表的“土特产”在新茶饮上的创新应用，创造出“霸气油柑”“黄皮仙露”“鸭屎香柠檬茶”等一个又一个爆款。将原

能收获超高人气的话题讨论热度，就是源于让消费者意想不到的品牌组合。而对“土特产”来说，要破圈就不能只关注地里的地，更要重视不同消费者的痛点、痒点、爽点，发掘拓展本地“土特产”与外地消费者的供需接口，借助跨界力量实现“破圈突围”。

另一方面，成功的跨界是双方互补和各取所需。还是拿这次“茅台+咖啡”的成功营销来说，茅台想吸引瑞幸的用户群体，瑞幸则相中了茅台的“高端感”。正所谓“年轻人的第一口茅台，中年人的第一杯瑞幸”，一次跨界联名便打通了两个本不相干的用户群体。具体到“土特产”的跨界营销，合作品牌应能发挥出“土特产”乡土味浓、品质优秀、亲民度高和口碑良好的先天禀赋，且具备帮助“土特产”破圈的渠道和营销能力，把“土特产”自带的“新奇特”属性转化为产品差异化的武器，创造出不同寻常的口感和消费体验。

不能忽视的是，营销带来的流量要

经济论坛