

突泉县稻渔共赢“钱景”宽

一水两用,一地双收。仲夏时节,在兴安盟突泉县东杜尔集镇明星村的稻渔综合种养示范区,稻苗郁郁葱葱长势正旺。突泉县农科局的技术人员正在对农户开展稻渔共生的技术培训,并向农户免费发放鱼苗和蟹苗。

“每年我都会在稻田内放些鱼苗,采用这种稻鱼综合种养模式后,水稻和鱼的品质都提高了,周围环境也变好了。”突泉县东杜尔集镇明星村村民周维满脸笑意地说。突泉县推行稻渔综合种养模式以来,周维在县农科局技术专家的指导下,逐步走上“稻渔共生、稻渔共赢”的农业绿色高质量发展新路径。

距离明星村约半小时车程的九龙江十家子村,更大规模的稻渔共赢也在上演。当地村民有稻渔共生的传统,该村稻田种养的水产品凭借绿色生态、品质过硬的优点,在市场上供不应求。

村民李友给大家算了一笔账:“这片水田一共是65亩,今年投入蟹苗500斤,预计蟹苗能长3到5倍,秋天能捕收2000斤蟹,基本上每亩地能增收500元左右,这笔收入是相当可观了,比以前单独种水稻强了很多。”

为进一步加快全县渔业转方式调结构、促进农民增收,提高稻

渔综合种养规模效益,2022年,突泉县组织实施“稻渔综合种养工程”,计划稻渔综合种养面积达到1万余亩,累计投放各种苗种3万余斤。同时,设立核心示范区5个,核心示范区稻米通过绿色、有机认证,项目综合增收效果实现翻番,预计平均每亩增收1000元以上。

据《内蒙古日报》报道



◆向稻田内投放蟹苗。

曾令刚摄

平价雪糕仍是今夏消费主流

今年夏天,由高价雪糕引发的讨论和社会情绪持续蔓延,与“雪糕刺客”相对应的新词“雪糕护卫”开始出现。记者近日走访发现,商超、便利店、水果店、报刊亭等商铺的冰柜里还是以平价雪糕为主。综合各平台数据情况,5元以下的平价雪糕仍是市场消费主流,外卖平台“雪糕批发”的相关搜索量同比去年上涨323%。

与“雪糕刺客”相反,“雪糕护卫”指那些味道不错价格合适,每次不知道吃啥,选它准没错的雪糕。网友们在社交平台上对于“雪糕护卫”的定义,让不少人找到共鸣。

在北京市大兴区黄村附近一家社区超市,冰柜里就集结了许多来自各个品牌的“雪糕护卫”——老冰棍、四个圈、苦咖啡、绿舌头、绿色心情等平价雪糕,一直是店里的热销产品。

“很多传统雪糕企业并没有消失,仍然在推出很多口感不错、价格亲民的新产品,只是一直以来关注度相对没那么高。”店主马先生说,从上个月开始,店里雪糕销量就不断增加,现在价格贵的雪糕越来越多,但人们也就图个新鲜,消费者复购最多的还是5元左右的平价雪糕。

附近一家农贸市场的雪糕批发店的冰柜里,5毛1支的“小布丁”和1元1支的“老中街冰棍”摆在最显眼的位置。“3元以内的雪糕,店里有二三十种。批发的话更便宜,老冰棍买10送1,绿色心情3元1支,批发价是2.8元。”店主李先生告诉记者,开店之前,他总觉得市场上平价雪糕很少了,但开店之后才发现,平价雪糕还是很多的,5元以下的雪糕仍占消费主流。

外卖平台的数据也验证着雪糕店主们的说法。“网红雪糕热度很高,但

平价雪糕依旧是外卖平台的消费主流。”美团平台消费研究负责人马聪告诉记者,从6月全国整体订单价格来看,3元以下的雪糕占比超过70%。

美团数据显示,今年6月,平台平价雪糕订单量突破百万单,“雪糕批发”的相关搜索量同比去年上涨323%。从整体订单价格来看,5毛钱一袋的“雪莲”7月以来在外卖平台销量暴涨199%,3元至10元区间的平价雪糕订单同比增长超过150%。

一位消费行业分析师表示,平价雪糕属于典型的低毛利换销量型商品,随着零售渠道转型,不少便利店开始走高毛利路线,而平价雪糕渐渐转入社区杂货店等渠道。从外卖平台的全渠道销售数据来看,平价雪糕其实还是市场供给的主流,也是市民的主要消费需求。

据《北京日报》报道

一个西瓜背后的“振兴密码”

7月16日,贵州省榕江县忠诚镇苗本村的农民在梯田上搬运西瓜。

目前,贵州省黔东南苗族侗族自治州榕江县的西瓜进入收获旺季,当地以举办西瓜节为契机,帮助农民促销西瓜。

近年来,榕江县引进西瓜新品种,以“党支部+合作社+农户”的模式,引导农民利用山地、林带、梯田、大棚等进行优质西瓜种植。同时,广东省佛山市南海区“东西部协作”对口帮扶榕江县,在西瓜销售和文化旅游上给予更多帮助,带动山区农产品出山,促进农民增收,赋能乡村振兴。

新华社记者 杨文斌摄



据《今晚报》报道

美妆产品“小样经济”爆火

价格便宜携带方便
可能有假注意甄别

直播购物的兴起以及闲置二手平台的崛起,让美妆小样“圈粉”越来越多的消费者。销售异常火爆的各种化妆品小样,让“小样经济”受到更多消费者的关注。

“以前买化妆品都是买正装,现在很多品牌都有小样试用装,我也入了不少,先试用看看是否适合自己。”家住天津市河西区的刘女士对记者说。最近买了不少化妆品小样的市民曹女士也说出了她喜爱小样的原因:“如今的化妆品小样,不再是一小袋、一小瓶这么简单,很多都制作得非常精致、可爱,也很有新意。例如我刚买的这款护手霜小样,就是一个小卡片,对折一捏就会从中间挤出护手霜。还有一些新锐国产品牌,小样和中样都是和正装包装一样的按压瓶,就是非常迷你,出门带着也方便。”

记者在采访中发现,大家喜爱化妆品小样最直接的因素还是划算,尤其是一些大牌化妆品,通过买小样的方式白菜价也能买到。记者在市民常用的某拼购平台上看到,某进口品牌口碑抗老面霜10片小样共15ml,售价184.2元,而官方网站上一瓶50ml正装面霜的售价是3680元。虽然官网上买正装还有20ml小样额外赠送,但算下来依旧要比直接买小样贵出不少。某国产品牌的早C晚A眼霜,20ml正装售价229元,而2ml小样的售价只有8元。

记者了解到,除了传统的化妆品线下专柜有小样可以领取,如今大家得到小样的渠道也越来越多。如可以在品牌官网申领低价试用,或者用积分换取,还可以到闲置转让平台搜索心仪的小样,另外还有不少专门售卖化妆品小样的门店。本市一家专门销售进口品牌化妆品小样的门店店主告诉记者,其所有小样都来自品牌专柜,不光有小样,还有品牌搞活动时赠送的化妆包等,价格实惠,但也销售一些临期品。

记者在采访中了解到,化妆品“小样经济”爆火也推动了相关商业生态的发展。在某二手交易平台,不少用户转让自己手里的化妆品小样,声称来自官网或是直播间购买正装所赠。本市一名美妆店店主向记者坦言,国内有一些专门收官网小样的商人,尤其是在“618”“双11”这样的促销季会大量囤货,这些商人资金雄厚,或是专门经营进口品牌,或是专门经营国产品牌,一些分销商再从他们手里拿小样来卖。

虽然化妆品小样受到众多消费者欢迎,但其中也暗存一定的风险。本市业内人士表示,一些大牌化妆品小样中存在假货,同时有些小样标识不全、有过期的风险,还有一些小样因为包装密封欠佳,存在被污染的可能,这些都需要消费者警惕。