

各地打好政策“组合拳” 全方位提振消费

消费是经济发展的基础。去年中央经济工作会议和今年政府工作报告都强调，要大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求。进入2025年，“以旧换新”依旧是消费热点，政策加力、企业得利、消费者受益。随着各地持续发力实施以旧换新政策，落实中共中央办公厅、国务院办公厅《提振消费专项行动方案》精神，各种形式的活动更好地激发了消费需求，让更多实惠和便利触达消费者。

黑龙江齐齐哈尔：政企联动创新消费场景

本报讯（记者 佟强 牛雷）自2025年《提振消费专项行动方案》发布以来，黑龙江省齐齐哈尔市通过政企联动创新消费场景，精准施策释放消费潜力。一季度齐齐哈尔市重点商贸企业实现营业额倍增，汽车、数码家电等重点领域增长显著，为全年经济高质量发展注入强劲动能。

据了解，2025年，齐齐哈尔市积极响应国家及黑龙江省政府相关政策，在充分利用国家优惠政策的基础上，推出了一系列具有针对性的举措，全方位、多角度打造消费市场。

齐齐哈尔市将补贴政策作为提振消费的重要抓手，不断优化补贴品类、操作流程，更好满足群众的消费需求。今年，齐齐哈尔市“以旧换新”加

力扩围，将手机数码产品纳入了国补范围，家电数码行业迎来了“春天”，销量不断攀升。

为进一步激发市场活力，齐齐哈尔市在不同消费领域发放补贴资金，各商贸企业开展丰富多彩的促消费活动，挖掘消费市场潜力，吸引了大量消费者，带动了销售额的增长。同时，今年齐齐哈尔市持续开展各类促消费活动，针对消费特点制定个性化、多元化、多样化的消费举措，使政府“搭台”和企业“唱戏”形成合力。今年一季度，全市多项发力，真正地让民众“能消费”“敢消费”“愿消费”，让消费“主力军”动力更强劲。

据齐齐哈尔市商务局统计数据，在发放消费券方面，该市投入政府促消

费资金1042万元，重点面向汽车、数码产品、乳制品等消费领域，4.6万市民在活动中切切实实得到了实惠。在营造促消费场景方面，通过打造“齐”声“鹤”影、“约会春天”消费季、结合春节、“女神节”等促销

消费热点节日，营造汽车展销会、智能手机促销节、乳制品展销节等多样化促消费场景，吸引人流，扩大消费。在促消费活动组织上，一季度市县两级累计组织促消费活动51场次，拉动城市消费2



图为2025年龙江服务消费季暨乳制品展销节现场。

亿元以上，持续释放消费市场潜力。从促消费效果来看，在国家、省以旧换新政策的带动下，一季度该市限上汽车行业社会消费品零售额预计增长4.8%，数码家电类增长25.1%。

不超过6000元时，即可享受15%的价格补贴，每件补贴不超过500元。

“以旧换新”的消费品不断扩围，

场景和服务持续拓展，进一步激发了消费需求。截至4月27日，运城市已累计收到汽车报废申请3668辆（全省第二），审核通过3297辆（全省第一），拨付补贴资金3593万元（全省第一）；汽车置换申请5587辆（全省第二），审核通过1871辆；家电核销79478单（全省第二），拨付补贴资金2401.6万元（全省第二），3C数码核销69921单（全省第四），拨付补贴资金1035.12万元（全省第四），家装核销6292单（全省第四），电动自行车核销19125单（全省第三），拉动消费15亿元。

山西运城：“以旧换新”再扩围 消费市场更活跃

本报讯（记者 刘自昌）山西省运城市政府工作报告将促消费摆在2025年政府工作安排的首位，提出“扩容扩围落实消费品以旧换新政策”。运城市商务部门紧抓机遇，大力开展汽车、家电、家装厨卫和电动自行车以旧换新活动，涉及领域更广、品类更多、补贴力度更大，更好满足居民消费升级需求，促进消费市场更加活跃。

在运城市居然之家恒洁卫浴店，王女士在听到导购员介绍“一级能效的智能马桶能够享受20%的价格补贴，而二级能效只有15%”时，当即决定

购买价格更高但节能效果更优的一级能效产品。在导购员的帮助下，王女士通过“云闪付”APP很快完成支付，补贴金额在支付时直接减免。

今年的家装厨卫“焕新”补贴范围

和力度较去年都有所增加，补贴产品涉及40类，单次支付交易不再限制品

类、数量、优惠金额等，每人累计最高

补贴18000元。

今年的以旧换新政策带火的不仅是家

装消费市场，汽车报废更新和置换更

新在延续去年政策的同时，补贴范围

进一步扩大，将符合条件的国四排放

标准燃油乘用车和2018年年底前登记注册的新能源乘用车纳入可申请报废更新补贴的旧车范围。各个车企也抢抓机遇，同步开展促销活动，进一步激发了汽车消费市场活力。

运城市某汽车销售企业销售人员表

示，今年乘用汽车市场月销量整体走

势相对平稳。

今年的以旧换新政策涉及的领域也更广，除了原有的汽车、家电、家装厨卫、电动自行车外，还将手机、平板、智能手表（手环）3类数码产品纳入购

新补贴范围。消费者购买的产品价格

“以旧换新”的消费品不断扩围，

场景和服务持续拓展，进一步激发了

消费需求。截至4月27日，运城市已

累计收到汽车报废申请3668辆（全

省第二），审核通过3297辆（全省第一），

拨付补贴资金3593万元（全省第一）；

汽车置换申请5587辆（全省第二），审

核通过1871辆；家电核销79478单（全

省第二），拨付补贴资金2401.6万元（全

省第二），3C数码核销69921单（全

省第四），拨付补贴资金1035.12万元（全

省第四），家装核销6292单（全省第四），

电动自行车核销19125单（全省第三），拉

动消费15亿元。

湖北武汉经开产投集团成功培育第12家上市公司

本报讯（记者 默晓龙）5月7日，博雷顿科技股份公司（以下简称“博雷顿”）在港交所主板挂牌上市，股票代码01333，凭借“新能源宽体自卸车+电动装载机+无人驾驶”三大核心技术，摘得“港股零碳矿山机器人第一股”桂冠。上市首日，博雷顿股价开盘即涨50%，收盘涨幅至24.9港元/股。

至此，武汉经开区投资集团有限公司（以下简称“经开产投集团”）已成功培育出12家上市公司。博雷顿是国家级专精特新重点“小巨人”企业、高新技术企业。2023年初，博雷顿投资武汉，在武汉经开区建设其国内最大的新能源工程机械生产基地。次年5月，博雷顿武汉基地一期投产，填补了武汉在新能源工程机械领域的空白。

经开产投集团是武汉经开区打造的产业投资平台，构建“天使+创投+产业+专项+母基金”全链条基金投资体系，服务经开区经济社会高质量发展。在博雷顿关键的Pre-IPO轮融资中，经开产投集团参投，为该公司上市注入“资本活水”。

目前，经开产投集团参设基金14只，总规模超480亿元，以投带引、以投促产，累计投资项目超200个，涵盖新能源及智能网联汽车、智能制造、半导

企业动态

本报讯（记者 樊春勤 口 李军 王新源）陕煤运销集团秦岭数字公司依托“秦岭云商”平台，多措并举破解煤企融资困局。

交易所“票付通”功能，通过优化支付流程，帮助企业盘活存量票据资产，破解票据支付场景局限性，为平台用户提供多样化支付选择。

陕煤运销集团秦岭数字公司：

依托“秦岭云商”平台破解煤企融资困局

为破解中小民营企业面临的“融资难、融资贵、效率低”等难题，陕煤运销集团秦岭数字公司“秦岭云商”平台上线“票据秒贴”功能，以“7×24小时”在线票据贴现服务实现票据贴现“秒级到账”，大幅减少企业线下跑银行、排队审核时间，贴现周期从8小时缩短至15分钟。

“秦岭云商”平台接入上海票据交

陕煤运销集团榆中销售公司：

产运销高效协同 提质增效稳增长

本报讯（记者 樊春勤 口 杜鹃雄）截至目前，陕煤运销集团榆中销售公司靖北北站仓下车发运量突破1000万吨，占年铁运总销量的52.7%。

今年以来，该公司牢固树立“营销思维”，发挥“效益创造、产业协同、营收支撑”三大关键作用，聚焦“向客户求需求、向客户求满意”的理

念，为客户量身定制运输服务方案，为客户提供充足的铁路运力保障。”

消费提示

网络直播带货购物如何才能不“踩坑”？

求主播出示商品检测报告、授权证书等证明文件。

同时，注意识别“刷单炒信”行为，综合查看商品详情页参数、用户真实评价等多维度信息。防范情感营销诱导，避免因支持“偶像”“家人”等情感因素冲动消费。

另外，消费者要选择正规直播平台购物，警惕通过个人社交账号、临时链接等非正规渠道进行交易，不要轻信和点

击来源不明的购物链接，建议全程在直播平台内置购物系统完成交易，切勿脱离平台进行私下转账。

消费提示称，一些重点品类也需审慎选购。如，选购保健食品时，要通过正规渠道，并认准产品包装上的保健食品“蓝帽子”标志，核对保健食品注册号/备案号，根据保健食品的保健功能，适宜人群、不适宜人群等信息科学选择，谨防虚假刑事犯罪的案件，应向公安机关报案并提交相关证据。

我国对跨境电商零售进口商品实行正面清单管理，宣称“功能”的进口食品，其管理方式可能与我国不同，应谨慎购买。

在购买商品和服务时，消费者还应注意留存完整的消费凭证，同时依法维护自身权益。若商家设置“不退不换”等霸王条款，可依法主张权益。如果发现商品存在质量问题，及时通过平台维权通道发起售后申请；如果遭遇虚假宣传或消费欺诈，可向消协组织投诉或向有关监管部门举报。对于金额较大、涉嫌刑事犯罪的案件，应向公安机关报案并提交相关证据。

（中新网）

地方动态

□ 本报记者 王春宝

“鲜食玉米登主位，一口甜糯养身心。”近年来，鲜食玉米成了消费者餐桌上受欢迎的食品。基于消费者对鲜食玉米需求日渐旺盛的情况，吉林省梨树县孤家子镇四平鲜谷食品有限公司立足本地资源禀赋，采取“公司+农户”的模式，以产业振兴为抓手，因地制宜培育壮大鲜食玉米特色农业产业，满足广大消费者需求。

近日，记者走进梨树县孤家子镇七里界村鲜食玉米种植基地看到，塑料薄膜笼罩的土地中另有乾坤，呈现出一派生机勃勃的景象。记者了解到，今年4月中旬播种的鲜食玉米已经发芽破土而出，农户们正忙碌而有序地整理地膜、盖土保温，每个人脸上都洋溢着对丰收的期待。

孤家子镇凭借得天独厚的气候条件，为鲜食玉米的生长提供了天然的优势。四平鲜谷食品有限公司通过与中国农业科学院、吉林省农科院开展密切合作，掌握了种植鲜食玉米的技术后，带领着群众开始种植鲜食玉米，并打造吉林省万亩有机化功能型玉米基地。

四平鲜谷食品有限公司总经理孙仙宇大学毕业后选择返乡创业，他告诉记者，在家乡种植鲜食玉米要立足当地土壤、气候等条件，并引进优质鲜食玉米品种。今年4月中旬，他引导农户采用覆膜种植1800亩鲜食玉米，这样种植出来的玉米要比普通玉米早成熟半个月。鲜食玉米的成熟期在85天左右，在8月1日前覆膜鲜食玉米可以全部收割完毕，农户就可以种植二茬经济作物，如萝卜、白菜等，进一步提高土地利用率，增加收益。孤家子镇于家街村农户张波尝到了种植鲜食玉米的甜头，去年种植的2公顷鲜食玉米，按照每公顷可产出4.5万棒鲜食玉米计算，每公顷可以多收入1.5万元。

为了种好鲜食玉米，四平鲜谷食品有限公司推广科学种植技术，种植期内邀请农技专家到田间地头开展“田间就诊”服务，现场指导农户做好行间距、窝间距及有机肥把控，做到“做给农户看，带着农户干”，确保玉米品质优、产量稳，解决群众“不会种”的难题。

今年，为进一步壮大鲜食玉米产业，带动群众增收致富，四平鲜谷食品有限公司创新合作模式，采取公司与种植大户、农户联动合作的方式，由公司提供种子、地膜、肥料，种植大户提供土地和劳力，公司负责集中统一销售，解决了种植户的后顾之忧。目前该公司采取“线上+线下”两种销售模式，每天销售鲜食玉米高达2万棒。据了解，2025年，梨树县孤家子镇通过社农联动促进群众种植的方式，种植鲜食玉米超1.5万亩。

“鲜食玉米种植周期短，每亩产值在5000元左右，种植的品种主要是市场畅销的梨花糯和黄糯玉米，预计在8月份采收上市。目前鲜食玉米长势良好，我们已对接联系好销售客户，后续还将加强田间管理，确保鲜食玉米能按时上市。”孙仙宇说。

四平鲜谷食品有限公司将产业发展与乡村振兴战略紧密结合，不仅注重经济效益，更注重社会效益。从玉米的种植到管护，再到采收，每个环节都需要大量的劳动力，不仅为当地村民提供了“家门口”就业机会，更改变了当地村民的生活方式和思维方式，提升了广大群众的幸福指数。同时，该公司开发出的多种口味的鲜食玉米也满足了广大消费者需求，让鲜食玉米成为主食“新主角”。

今年，为进一步壮大鲜食玉米产业，带动群众增收致富，四平鲜谷食品有限公司创新合作模式，采取公司与种植大户、农户联动合作的方式，由公司提供种子、地膜、肥料，种植大户提供土地和劳力，公司负责集中统一销售，解决了种植户的后顾之忧。目前该公司采取“线上+线下”两种销售模式，每天销售鲜食玉米高达2万棒。据了解，2025年，梨树县孤家子镇通过社农联动促进群众种植的方式，种植鲜食玉米超1.5万亩。

“鲜食玉米种植周期短，每亩产值在5000元左右，种植的品种主要是市场畅销的梨花糯和黄糯玉米，预计在8月份采收上市。目前鲜食玉米长势良好，我们已对接联系好销售客户，后续还将加强田间管理，确保鲜食玉米能按时上市。”孙仙宇说。

四平鲜谷食品有限公司将产业发展与乡村振兴战略紧密结合，不仅注重经济效益，更注重社会效益。从玉米的种植到管护，再到采收，每个环节都需要大量的劳动力，不仅为当地村民提供了“家门口”就业机会，更改变了当地村民的生活方式和思维方式，提升了广大群众的幸福指数。同时，该公司开发出的多种口味的鲜食玉米也满足了广大消费者需求，让鲜食玉米成为主食“新主角”。

今年，为进一步壮大鲜食玉米产业，带动群众增收致富，四平鲜谷食品有限公司创新合作模式，采取公司与种植大户、农户联动合作的方式，由公司提供种子、地膜、肥料，种植大户提供土地和劳力，公司负责集中统一销售，解决了种植户的后顾之忧。目前该公司采取“线上+线下”两种销售模式，每天销售鲜食玉米高达2万棒。据了解，2025年，梨树县孤家子镇通过社农联动促进群众种植的方式，种植鲜食玉米超1.5万亩。

“鲜食玉米种植周期短，每亩产值在5000元左右，种植的品种主要是市场畅销的梨花糯和黄糯玉米，预计在8月份采收上市。目前鲜食玉米长势良好，我们已对接联系好销售客户，后续还将加强田间管理，确保鲜食玉米能按时上市。”孙仙宇说。

四平鲜谷食品有限公司将产业发展与乡村振兴战略紧密结合，不仅注重经济效益，更注重社会效益。从玉米的种植到管护，再到采收，每个环节都需要大量的劳动力，不仅为当地村民提供了“家门口”就业机会，更改变了当地村民的生活方式和思维方式，提升了广大群众的幸福指数。同时，该公司开发出的多种口味的鲜食玉米也满足了广大消费者需求，让鲜食玉米成为主食“新主角”。

今年，为进一步壮大鲜食玉米产业，带动群众增收致富，四平鲜谷食品有限公司创新合作模式，采取公司与种植大户、农户联动合作的方式，由公司提供种子、地膜、肥料，种植大户提供土地和劳力，公司负责集中统一销售，解决了种植户的后顾之忧。目前该公司采取“线上+线下”两种销售模式，每天销售鲜食玉米高达2万棒。据了解，2025年，梨树县孤家子镇通过社农联动促进群众种植的方式，种植鲜食玉米超1.5万亩。

“鲜食玉米种植周期短，每亩产值在5000元左右，种植的品种主要是市场畅销的梨花糯和黄糯玉米，预计在8月份采收上市。目前鲜食玉米长势良好，我们已对接联系好销售客户，后续还将加强田间管理，确保鲜食玉米能按时上市。”孙仙宇说。

四平鲜谷食品有限公司将产业发展与乡村振兴战略紧密结合，不仅注重经济效益，更注重社会效益。从玉米的种植到管护，再到采收，每个环节都需要大量的劳动力，不仅为当地村民提供了“家门口”就业机会，更改变了当地村民的生活方式和思维方式，提升了广大群众的幸福指数。同时，该公司开发出的多种口味的鲜食玉米也满足了广大消费者需求，让鲜食玉米成为主食“新主角”。

今年，为进一步壮大鲜食玉米产业，带动群众增收致富，四平鲜谷食品有限公司创新合作模式，采取公司与种植大户、农户联动合作的方式，由公司提供种子、地膜、肥料，种植大户提供土地和劳力，公司负责集中统一销售，解决了种植户的后顾之忧。目前该公司采取“线上+线下”两种销售模式，每天销售鲜食玉米高达2万棒。据了解，2025年，梨树县孤家子镇通过社农联动促进群众种植的方式，种植鲜食玉米超1.5万亩。

“鲜食玉米种植周期短，每亩产值在5000元左右，种植的品种主要是市场畅销的梨花糯