

“十五五”开好局起好步

“阳泉晒品”这一区域公用品牌，近来频频出现在电视黄金时段，引发了人们对这座城市特色农业的关注。8月17日，在山西省人民政府新闻办公室举行的“开局起步“十五五”系列主题新闻发布会上，阳泉市副市长梁海昌介绍了“十五五”期间当地富硒农业的发展目标和具体路径。

阳泉市三分之二的耕地富含硒元素，经过五年不懈努力，实现了从无到有、从有到优的产业蝶变，“阳泉晒品”登上了央视舞台，并作为国礼漂洋过海，成为山西省特优农业新IP。

站在“十五五”的新起点上，阳泉对富硒农业有着更大的雄心。梁海昌介绍，未来五年将从七个方面持续发力，推动富硒产业迈向新高度。

政策保障被放在首位。阳泉已出台《阳泉市富硒农业发展促进条例》，并完善了富硒产业中长期发展规划。梁海昌说，市级财政将保持每年1000万元的资金投入，以政策推动和法治保障托举富硒农业的新“晒”望。

科技是产业升级的关键支撑。阳泉依托土壤健康徐明岗院士工作站推进智慧富硒农业示范基地建设，借助国家功能主食科技创新联盟阳泉办公室推动成果转化。同时，国家功能农业大数据阳泉分中心和富硒产业驾驶舱两大平台，将打造“富硒+大健康”数字化管理体系。“用科技为富硒农业发展插上腾飞的翅膀。”梁海昌这样形容。

标准和品牌也在同步推进。阳泉将持续参与国家富硒标准制定，完善全品类的地方标准和生产技术规程，推进富硒农产品生产和加工标准化。到“十五五”末，种植基地将达到20万亩，400家农业企业及生产基地实现质量安全可追溯。品牌方面，阳泉正多维度打造“阳泉晒品”区域公用品牌矩阵，富硒小米、富硒醋、富硒酒、富硒土豆、富硒核桃露等产品已形成系列。“让‘晒’品是阳泉宝，随餐吃更好”更加深入人心。”梁海昌说。

产业主体的培育方向同样清晰。阳泉坚持“培育+引进”双向发力，推动“晒+特色农业”“晒+食品加工”“晒+康养体验”等新业态竞相绽放。目标是建成10个具有核心竞争力的龙头企业，培育50个富硒标准化生产基地，培育100个授权经营主体。

全产业链的构建也在加速。阳泉将构建“研究院+生产地+产业园+展销馆”的发展架构，推动产学研联动、产供销贯通。以有机硒产品开发为重点，推进富硒营养食品、功能性食品、休闲食品、特膳食品的研发和落地。

发展富硒农业，最终要让农民受益。梁海昌特别提到了联农带农机制：以郊区山头村为例，富硒种植合作社以每斤高于市场一毛钱的价格收购富硒玉米，亩均增收150元，转化成富硒鸡蛋后增值达到4倍。让深藏在土地中的富硒资源，变身为民口袋实实在在的增收。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

消费深一度

开栏的话：消费市场潮起潮落，热闹喧嚣之下，往往藏着值得深究的行业发展逻辑。本报全媒体原创栏目“消费深一度”正式上线。本栏目立足消费一线，以深度观察、行业思辨、理性调查穿透表层热度，记录新业态变化、剖析产业真实生态、审视市场潜在风险，跳出流量喧哗，追问本质、探究真相。

亚宠展，正在变成一场大型直播秀

□ 怀澄

走进第28届亚洲宠物展(以下简称“亚宠展”)，32万平方米的展馆内，2600多家展商带来的不仅是传统意义上的产品陈列、技术交流与商务洽谈，更多的是一个个架着手机和补光灯的直播团队。展台上，一边是工作人员接待线下观众，一边是主播对着镜头卖力推介猫粮和狗粮；李佳琦直播间以实体展位亮相；抖音电商推出特色直播日历，高管与千万级达人轮番开播。

亚宠展，正在变成一场大型直播秀。这一景象，既是宠物行业深度拥抱数字经济的新生注脚，也折射出一个不容回避的现实：宠物行业，已经高度依赖网购渠道。据《2025宠物行业蓝皮书》，线上渠道已贡献59%的宠物商品零售份额。前瞻产业研究院的数据显示，中国宠物食品线上渠道购买占比已从2020年的57.2%提升至2025年的67.6%。无论以哪个口径衡量，线上渠道都已是宠物消费的绝对主阵地。

从平台格局看，根据久谦咨询、申万宏源研究数据，2022年至2026年上半年，宠物食品三大电商平台格局持续演变：天猫占比从61.5%降至49.4%，首次跌破50%；抖音占比从11.7%翻倍至25.6%，成为第二大渠道；京东占比在24.4%—26.7%区间波动。渠道格局的重构，比我们想象的更为剧烈。

站在宏观经济的大背景下审视，这种线上化趋势有其必然性与积极意义。当前，我国正加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，数字消费被视为扩大内需、促进消费升级的重要引擎。宠物经济作为“新消费”的典型代表，年轻化、高频次、重品质的消费特征天然契合线上消费场景。据麦肯锡消费研究数据显示，电商平台的去中间化优势，打破了外资品牌长期

把持的渠道壁垒，助力国产品牌市场份额反超。2024年，国产品牌市场份额达到61%，成为国货崛起的生动案例。同时，直播带货、内容电商创造了大量新就业岗位，带动了物流、包装、数字营销等上下游产业链的协同发展。从这个意义上说，宠物行业的“线上化”，是数字经济赋能实体产业的成功实践。

然而，站得高一些，才能看得远一些。当亚宠展遍地直播间成为一种“标配”，我们必须冷静地追问：这种高度依赖，是否可持续？是否健康？

隐忧之一，是“有量无利”的生存困境。线上销售额增速虽亮眼，但行业整体却深陷“流量越买越贵，利润越卖越薄”的泥潭。电商平台流量分配机制天然偏向低价和爆款，导致品牌方被迫低价竞价、加大折扣力度以换取曝光；与此同时，平台抽成、达人佣金、直播坑位费、物流包装成本等多重因素叠加，使得营销费用率持续攀升。头部企业年销售费用动辄数亿元，中小品牌更是举步维艰——每卖出一袋猫粮，利润的大头被流量链条上的中间环节分走，品牌方到手所剩无几。行业整体呈现“增量不增利”的格局，一旦流量红利见顶、获客成本继续攀升，大量缺乏品牌积累和资本支撑的中小企业将面临新困境。

隐忧之二，是“重营销、轻产品”的路径偏离。当企业将绝大部分资源投向直播投流、达人种草和价格战时，用于产品研发、品质管控、供应链优化的长期投入势必被挤占。这不是个别企业的战略选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。

近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。

近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

健康，过度依赖流量驱动的增长模式，可能掩盖产品层面的深层次问题，一旦爆发质量风波，损害的将不仅是单个品牌，而是消费者对整个品类的信任。近年来，尽管宠物饲料领域已发布多项国家标准、行业标准、团体标准，制度框架日趋完善，但标准落地需要企业投入，需要时间沉淀，而流量打法恰恰追求的是“短平快”。这种张力之下，劣币驱逐良币的风险不容忽视。

隐忧之三，是线下生态的弱化与失衡。不少人认为，宠物美容、洗护、医疗、寄养等服务必须在线下完成，线上化“伤”不到它们。这个判断看似合理，却忽略了一个关键事实：服务型消费高度依赖于零售消费所创造的“到店场景”。传统模式下，消费者每隔一两周进店购买猫粮狗粮、零食玩具、猫砂和牵引绳，顺手便预约洗澡、美容或问诊。零售是引流的门把手，服务是门里的生意。当食品和用品消费大规模转移至线上时，实体门店的到店客流量急剧下降，消费服务项目，其预约入口如今也越来越多地被美团、大众点评等线上平台截流，线下门店仅承担执行环节，客户连接和支付通道同样被线上化“穿透”。零售端如选择失误，而是整个行业在流量竞赛中形成的集体惯性。研发投入被压缩，意味着产品创新停滞、同质化加剧；品控投入被削减，意味着产品质量风险上升、安全隐患潜伏。宠物食品直接关系到动物生命

地方动态

江苏苏州：突出“人工智能+制造” 打造“智能制造之城”

本报讯（记者 汪宏胜）人工智能是世界经济增长的新引擎和新旧动能转换的加速器。当前，江苏苏州坚持科技创新和产业创新深度融合，突出“人工智能+制造”，不断壮大人工智能全产业链群，努力打造具有国际竞争力的“智能制造之城”。8月16日，2026年两岸（昆山）人工智能产业发展大会在昆山举行。450多位两岸企业家齐聚一堂，携手抢抓人工智能发展机遇，共拓两岸融合发展新空间。

为推动两岸深度融入人工智能发展进程，立讯集团、沪光股份、沪士电子等龙头企业携手光合组织、两岸人工智能产业发展基金共同发起设立两岸人工智能产业发展联盟，将立足苏州昆山，围绕技术共研、资源共享、标准共建、市场共拓四大方向，促进两岸AI合作从“供应链互补”迈向“创新链共生”。总规模30亿元的两岸人工智能产业发展基金同台发布，将重点投向AI服务器、具身智能、智能网联汽车等领域，助推关键技术攻关与产业市场拓展。

苏州市委副书记、市长王维在致辞时表示，AI技术加速重塑全球产业格局，为两地合作不断开辟新空间。期待更多优秀台资企业扎根苏州、重仓苏州，携手共绘人工智能融合发展美好图景。苏州将坚定秉持“两岸一家亲”理念，持续营造一流营商环境。

会上，两岸企业家代表分享了人工智能应用实践和对产业发展趋势的观察思考。昆山市委书记陈丽艳介绍了昆山市人工智能产业发展情况，随着一批重大项目接续落地，昆山人工智能核心产业规模突破1000亿元，正加速从电子信息重镇向人工智能高地迭变。

从产业生态匹配专项信贷，到为科创企业拓宽多元融资渠道，再到搭建常态化产业对接平台，“四融四全”工作体系已深度融入崂山区营商环境建设各环节。崂山区一手抓金融赋能精准滴灌，一手抓重点项目攻坚推进，以实打实的服务成效护航企业经营、支撑项目见效。下一步，崂山区将持续丰富金融服务供给，优化资本对接机制，以更优的营商环境吸引更多优质企业扎根、更多优质项目落地，为区域经济高质量发展积蓄强劲动能。

崂山区积极对接山姆会员店品牌方，全力配合选址论证各项工作，以最大的诚意、最优的服务争取项目早日落地。与此同时，未来科技产业园等重点产业项目加快推进，崂山区充分发挥青岛科创走廊核心腹地区位优势，依托联想、华为等企业集群引领作用，统筹推进高能级项目招引与高水平产业生态建设。

作为产业生态匹配专项信贷，到为科创企业拓宽多元融资渠道，再到搭建常态化产业对接平台，“四融四全”工作体系已深度融入崂山区营商环境建设各环节。崂山区一手抓金融赋能精准滴灌，一手抓重点项目攻坚推进，以实打实的服务成效护航企业经营、支撑项目见效。下一步，崂山区将持续丰富金融服务供给，优化资本对接机制，以更优的营商环境吸引更多优质企业扎根、更多优质项目落地，为区域经济高质量发展积蓄强劲动能。

崂山区积极对接山姆会员店品牌方，全力配合选址论证各项工作，以最大的诚意、最优的服务争取项目早日落地。与此同时，未来科技产业园等重点产业项目加快推进，崂山区充分发挥青岛科创走廊核心腹地区位优势，依托联想、华为等企业集群引领作用，统筹推进高能级项目招引与高水平产业生态建设。

为发展富硒农业，最终要让农民受益。梁海昌特别提到了联农带农机制：以郊区山头村为例，富硒种植合作社以每斤高于市场一毛钱的价格收购富硒玉米，亩均增收150元，转化成富硒鸡蛋后增值达到4倍。让深藏在土地中的富硒资源，变身为民口袋实实在在的增收。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

按照规划，到2030年阳泉市富硒产业综合产值将突破25亿元，带动15万群众受益。“阳泉晒品，‘晒’望无限。”梁海昌说，未来五年阳泉将把富硒产业打造成为农业发展的新引擎、农民增收的新动能，把阳泉建成“硒资源”变“硒产业”的示范样板。

本报讯（记者 王春宝）8月17日，“绿动全球，领航未来”绿色甲醇加注仪式在上海洋山港举行。上海电气集团联合上港集团、法国达飞集团顺利完成批量化绿色甲醇加注，总加注量达8000吨，创下全球单次绿色甲醇加注量最高纪录。本次加注所用绿色甲醇绝大部分产自吉林省洮南市，依托沪吉辽三地共建的国家级“绿色燃料运输走廊”，构建起“吉林绿色生产+大连港中转仓储—上海港加注”的“北醇南运”完整链条，标志着上海电气集团洮南项目全面迈入连续稳定运营与批量化交付的新阶段。

当前，全球航运市场对可持续船用燃料的需求持续攀升，应用以绿色甲醇为代表的低碳燃料，正成为航运业实现减排降碳的重要方向。洮南市农林资源禀赋得天独厚，玉米秸秆等农林废弃物储量充沛，可利用价值高，生物质能开发潜力巨大。同时，区域土地资源充裕、环境承载空间充足，能够支撑绿色甲醇项目及配套新能源设施规模化集中布局。2025年，上海电气集团依托洮南市丰富的农林生物质与风、光可再生资源优势，采用其自主研发的全套工艺系统与主要技术装备，建成全球首座绿电与生物质耦合生产绿色甲醇的规模化工厂，创新搭建起“绿电—绿氢—生物质—绿色甲醇”全闭环生产产业链条。整套生产体系摒弃传统生产路径，全流程不依托任何化石、煤炭原料，实现了生物碳与可再生氢的清洁重组，产品全生命周期碳排放较传统煤制甲醇降低65%以上，每年可稳定消纳周边县域百万吨秸秆资源，实现了绿色甲醇高品质、标准化、规模化稳定生产。洮南市本土优质生态资源与上海电气集团前沿绿色智造技术深度融合、优势互补，共同筑牢了项目规模化、可持续发展的坚实基础。

近年来，洮南市立足吉林西部可再生清洁能源优势，积极响应国家“双碳”战略目标，在吉林省和白城市的大力支持下，探索走出一条“以新能源开发带动装备制造、促进绿氢化工业”的绿色发展路径，持续将自身资源优势、政企合作优势转化为产业优势与战略发展优势，坚决扛稳保障国家能源安全的政治责任，推动各项绿色低碳部署落地见效。

此次全球最大规模绿色甲醇加注项目圆满落地，标志着我国“北醇南运、陆海联动”的绿色燃料产业模式更加完善，是上海电气集团技术创新赋能、洮南市资源优势支撑跨区域协同发力的重要成果。该模式不仅打通了我国绿色甲醇规模化生产、陆海储运、港口加注、船舶应用全产业链条，进一步健全自主可控的绿色低碳燃料供给体系，为国内能源结构优化、交通运输领域脱碳、农林废弃物循环利用提供了优质样板，也为我国纵深推进“双碳”目标落地、培育绿色低碳新质生产力开辟了新赛道。充分彰显了我国绿色能源产业的规模化实力与国际水平，有力助推全球航运零排放进程，为国际航运绿色低碳转型提供了可复制、可推广的中国方案。

全球单次最大规模绿色甲醇加注在上海洋山港完成

「北醇南运、陆海联动」的绿色燃料产业模式更加完善

公告栏	
废旧物资拍卖公告	
受委托，我公司定于2026年09月02日上午09时在武汉自助餐拍卖平台(主页面地址: https://www.baidunet.com/)以下的方式进行公开整体拍卖，具体事项公告如下:	
序号、资产名称、资产类别、资产编号、规格型号或面积、单位、数量、设备现状、已使用年限	
1、联想电脑、通用电子设备、10212000016.00/102140000371.00、扬天M6880N、台、1、报废、16:15、联想电脑、通用电子设备、102120000246.00/102140000411.00、扬天M6600d、台、1、报废、16:3、联想电脑、通用电子设备、102120000373.00/102140000485.00、M6600d、台、1、报废、13:4、服务器、通用电子设备、102120000390.00/102140000468.00、DELL、台、1、报废、14:8、服务器、通用电子设备、102120000351.00/102140000461.00、DELL、台、1、报废、14:6、联想电脑、通用电子设备、102120000097.00/102140000354.00、M6880N、台、1、报废、15:1、打印机、通用电子设备、102120000112.00/1021400006.00、HP-5200、台、1、报废、16:1、联想一体机、通用电子设备、102120000406.00/102140000512.00、H3120、台、1、报废、11:9、联想电脑、通用电子设备、102120000125.00、扬天M7100、台、1、报废、16:10、联想电脑、通用电子设备、102120000205.00/102140000433.00、扬天M5790N、台、1、报废、16:11、联想电脑、通用电子设备、102140000450.00/30004、102120000363.00/102140000486.00、扬天M640N、台、1、报废、14:15、镜头、通用电子设备、102120000031.00、UV、组、1、报废、16:14、联想电脑、通用电子设备、10212000035.00/102120000397.00、102140000451.00、扬天M6640N、台、1、报废、14:15、服务器、通用电子设备、102120000066.00/102140000295.00、IBM7945045、台、1、报废、14:16、服务器、通用电子设备、102120000007.00/102140000296.00、IBM7945045、台、1、报废、14:17、联想电脑、通用电子设备、10212000099.00/102140000333.00、扬天M6880N、台、1、报废、15:18、联想电脑、通用电子设备、102120000435.00/10212000037.00、M6880N、台、1、报废、15:19、联想电脑、通用电子设备、102120000192.00/102140000399.00、启天B5900、台、1、报废、16:30、联想电脑、通用电子设备、102120000902.00/10214000033.00、扬天M6600d、台、1、报废、16:31、联想电脑、通用电子设备、102120000202.00/102120000397.00、102120000187.00、102140000396.00、扬	