

瓜田里的守望与回应

□记者 杜林波 通讯员 张慧颖

大暑刚过,三川大地被毒辣辣的日头晒着。

在太康县符草楼镇的瓜田里,刘国庆蹲在田埂上,草帽压得很低。他的瓜田里,圆滚滚的西瓜挤满垄沟,墨绿的藤蔓兜不住沉甸甸的果实。刘国庆每天从早到晚守在田间,看着满地熟瓜发愁。

但刘国庆不知道的是,一场争分夺秒的行动已经悄然启动。

出手要快

7月28日下午,周口市工商联会议室内,“连心助农、促销增收”专项行动推进会紧急召开,市属商会、重点企业负责人悉数到场。市工商联主要负责人开门见山道:“今天不讲虚的,就是想办法把瓜农的西瓜卖出去。”

助农倡议发出后,在全市商会组织、广大民营企业家和遍布全国的异地周口商会微信群里广泛传播。响应随即而来,有人报出采购量,有人联系运输车辆,有人对接外省市场。一场助农接力赛就此拉开序幕。

经全面摸排西瓜滞销重点产区后,市工商联将太康县确定为本次

集中采购核心区域。市工商联实行班子成员每日下沉驻点调度制度,安排专人驻守产区,实时收集瓜农和采购企业诉求,动态统筹调配帮扶资源。

与此同时,太康、扶沟、西华三县工商联全员在岗,组建工作专班,从采摘到分拣,从装车到外运,专人全程跟进,并协调用工、场地、车辆通行等,打通每个卡住西瓜出村的堵点,提供全天候、全链条配套服务。

刘国庆的瓜田,从无人问津变成了人头攒动。“光靠我一个人,这些瓜只能烂在地里。”刘国庆抹了把汗,声音有些沙哑。

众人拾柴

单丝不成线,独木不成林。

本土龙头企业率先扛起责任。亿星集团党委书记、董事长李超峰态度明确:“黄淮市场扎根周口,关键时刻我们不上谁?瓜农的难处就是我们的责任。市场要发动商户,拓展销路,多收一斤就多帮一户,尽最大努力稳住瓜价、保住收成。”

黄淮市场利用大型农产品集散平台优势,一边由市场方统一批量收储,一边发动场内商户深入三县定点采购,集聚市场集群力量分流

滞销西瓜。万果园依托线下连锁商超门店网络,批量采购西瓜,平价销售,持续扩大大地终端消化规模。太康通泰纺织、河南阿尔本制衣等也扛起企业责任,主动以高于田间价收购西瓜,直接减少瓜农经济损失。

市属商会紧随其后。市中小企业商会、市乡村产业发展企业商会、市建材家居商会组织会员企业奔赴田间,开展集中团购和单位福利采购。市物流业商会全程降本护航,对所有助农外销西瓜全部按成本价运输,为大规模外销提供坚实运力支撑。

但真正让这次行动辐射全国的,是来自四面八方的乡情力量。

上海市周口商会的微信群里,一条助农接龙消息发出后,几十位企业家迅速响应。济南市周口商会会长刘卫东在老乡群中写下这样一句话:“千里不忘河南根,一斤西瓜一份情。”短短几天,济南、苏州、西安、广州、深圳、佛山、温州、太原等地的异地周口商会纷纷启动“以销促购、循环助农”行动,数百吨西瓜通过异地商会发往全国多个省市,开辟了稳定的省外销售渠道,有效缓解了我市西瓜主产区销售压力。

市工商联还主动对接全国知名

“三农”助农达人、湖北省人大代表徐志新,依托其百万粉丝线上平台进行专场公益代销,一次性完成400吨西瓜线上外销任务。

把根扎深

数字记录了这次行动的力度。自专项行动开展以来,全市工商联系统累计助农销售西瓜5761.16吨。

刘国庆地里的最后一车西瓜运走那天,他站在路边看了很久。货车卷起一路烟尘,消失在村口土路的尽头,这个夏天,他的心终于踏实了。

助农纾困非一时之功。周口市工商联相关负责人表示,接下来他们要将帮扶经验固化为长效工作机制,持续跟踪产区产销动态,实时掌握剩余西瓜存量,跟进各项复采外销工作,强化线下购销及物流保障,动态消化剩余西瓜;深化与外地电商常态化合作,建立长期稳定的代销合作机制,不断提升本地农产品线上外销能力。

把田间的丰收兑现成真金白银,让乡亲们的奋斗更有底气,正是这场“甜蜜助农”行动最深沉的注脚。

瓜田里的守望终有回响,土地不会辜负每一个用心耕耘的人,这个夏天也不会忘记每一双伸出的援手。

普法零距离

周口市工商联为企业送上“法治定心丸”

□记者 杜林波 文/图

“合同签了字,不等于上了保险;对外担保签字的笔一落,可能就踩到了‘雷’上。”近日,周口市天久康药业有限公司会议室里,一场别开生面的法治课正热火朝天地进行。讲课的不是大学教授,而是周口市中级人民法院的法官杨国领和王秋洁。听课的也不是学生,是这家药企的董事长、法务总监和一线管理人员。

这是周口市工商联联合市中级人民法院开展的“送法进企业”活动现场。没有照本宣科,没有空话套话,两位法官直奔主题,把法庭上遇到的真实案例“掰开揉碎”进行详细讲解。

“对症开方”,讲的就是药企身边事

医药行业产业链条长、环节多,从原材料采购到销售回款,从知识产权到劳动用工,处处都有法律风险。王秋洁法官显然做过功课,她围绕合同签订、公司治理、投融资借贷、知识产权保护等方面内容,把企业生产经营中可能“踩坑”的点一一拎出来,讲得通俗易懂。“比如一份销售合同,付款时间、验收标准、违约责任写含糊了,就有可能扯皮打官司,耗时又烧钱。”她边说边举例,台下不少人频频点头,有人赶紧在笔记本上记下要点。

杨国领法官则亮出了自己的“看家本领”。他重点剖析了企业在对外担保和商事合作中存在的高频风险。“有的企业好心给他人担保,结果对方跑路,企业账户被冻结,生产线都差点停了。”他用具体案例提醒大



图为普法现场。

家:人情归人情,法律归法律,为他人担保前一定要把风险了解清楚。

送法还送宣传册,企业直呼“解渴”

活动现场,法官还向每位参会者发放了《企业法律风险防范100条》宣传手册。这本小册子被大家称之为“避坑指南”,内容涵盖企业从注册到注销的全程法律提醒,方便企业随时自查。

在交流研讨环节,天久康药业法务总监提出了两个复杂的问题,

都是企业商事纠纷的真实事情,涉及货款追讨和合作方违约。两位法官现场“把脉”,从证据固定、诉讼时效到执行策略,给出了具体可行的建议。大家听完后感慨道:“以前总觉得风险离我们远,听完讲座后才发现风险就在眼皮子底下。这次活动不是走过场,是真给企业补了法律方面的短板。”

政法企联动,营商环境更有温度

这场活动,把法庭“搬”进了

企业,把法律条文“翻译”成了大白话,搭起了一座沟通的桥梁。市工商联相关负责人表示,下一步,市工商联将继续联手司法机关,把“送法进商会进企业”当作常态化系列服务,聚焦民营企业的“急难愁盼”,不讲排场讲实效,让法治成为周口营商环境最硬核的“软实力”。

法治是最好的营商环境。当法官走出法庭、走进车间,当法律从纸面落到地面,周口的民营企业感受到的不仅是“法护联动”的力度,更有“润企兴商”的温度。

践行公益担当,传递温情力量。商会联合相关单位开展困境儿童慈善拍卖活动,筹措的善款全部用于帮扶困难儿童;常态化开展春节慰问环卫工人、帮扶孤寡老人与贫困户等公益活动,以点滴善行展现商会担当。

立足新起点,周口市古玩商会将紧扣文化强市建设机遇,持续深耕文化交流、行业规范、文脉传播,持续做大周口古玩文化影响力,推动全市文博事业稳步迈向新高度。

于成忠:

商海奋发砺初心 金果飘香丝路行

□记者 徐启峰 通讯员 尹程起

在霍尔果斯这座从戈壁荒滩崛起的向西开放的前沿城市,豫籍企业家于成忠扎根这里三十余载。三十余年间,于成忠从河南淮阳怀揣40元闯荡新疆的务工青年,成长为百亿级外贸龙头企业“掌舵人”,自治区政协委员,以实干深耕丝路贸易,以诚信立足国际市场,以担当回馈社会民生,将金亿集团发展成为年出口贸易额突破百亿元的国际化企业集团,书写了新时代民营企业扎根边疆、实业报国的奋斗答卷。

1988年,19岁的于成忠从河南到新疆谋生。初到新疆,他蹬三轮车、打零工,寻找机遇。一次果蔬零售的尝试,让他收获了人生的“第一桶金”。2000年,于成忠抢抓口岸开放机遇,扎根霍尔果斯,成为当地最早专营果蔬出口的创业者。

乘着共建“一带一路”的时代东风,于成忠带领金亿集团持续转型升级、提质增效,构建起标准化种植、精深加工、智能仓储、进出口贸易、跨境电商全产业链体系。于成忠在全国建设20万亩果蔬基地,并配套建设大型保鲜库与智能化加工车间,通过技术革新延长果蔬保鲜周期,大幅提升产品附加值,实现优质果蔬6小时直达中亚市场,压缩物流成本,提升通关效能。

如今,金亿集团依托新疆自贸试验区通关改革政策,不断优化物流链路,大幅压缩运输时长与经营成本,稳定霍尔果斯果蔬出口龙头地位,口岸出口占比超五成,近三年贸易总额突破420亿元,获评国家级“农业产业化重点龙头企业”,荣获“全国五一劳动奖状”“开发建设新疆奖状”等多项荣誉,“金亿果蔬”也成为享誉中亚的中国农产品品牌。

李尚:玉米芯里掘出“绿色黄金”

□记者 杜林波

舍弃海外优渥生活,辞去城市高薪工作,怀揣反哺桑梓的初心,留学归来的我市青年李尚毅然返乡,深耕乡土。十年坚守,科创突围,他带领团队将田间废弃的玉米芯,从“无人问津”的农业垃圾,变为“按克计价”的健康原料,蹚出了一条“点废成金”的绿色产业新路,以青年科创力量为家乡乡村振兴和绿色发展注入强劲动能。

周口作为玉米主产区,每年种植面积约800万亩,产出数十万吨玉米芯。随着农村能源结构的改变,传统柴灶逐步淘汰,大量玉米芯积压闲置,既浪费资源,又带来环保压力。针对这一现状,工科出身、拥有海外留学经历的李尚看在眼里、急在心头,苦苦探寻一条玉米芯绿色转化路径。

2014年,秉持“学成归来、造福桑梓”的信念,李尚创办河南益常青生物科技有限公司。经深入调研,他的目光落在了江南大学科研成果上——从玉米芯中提取低聚木糖。作为一种国际公认的超级益生元,低聚木糖能有效调节肠道菌群,改善微生态环境,在食品、保健、饲料等领域应用广泛,市场前景广阔。

创业维艰,起步尤为不易。企业初期核心团队仅有3名留学归国人员,他们扎根车间、驻守实验室,日夜奋战,反复试错,在无成熟经验可循的情况下,硬是一步步摸索出一条技术创新之路。团队坚持源头把控、标准先行,将精益管理贯穿全流程,并凭借执着的坚守,迅速在行业内站稳脚跟。

十年磨一剑,科创结硕果。2018年,益常青生物在全球率先推出纯度99%及超低水活度低聚木糖产品,一举打破国外技术垄断。如今,企业产能稳居全国

敢闯敢试、与时俱进是企业发展的核心动能。于成忠历经市场磨砺,愈战愈强,持续抢抓“一带一路”、自贸试验区建设重大机遇,不断创新开放模式。金亿集团从单一出口转向双向贸易,从线下传统贸易升级为线上线下融合发展,并主动布局海外市场,在哈萨克斯坦建成大型海外仓,构筑辐射中亚、衔接欧亚的跨境集散枢纽。2024年进博会期间,企业成功签约3亿美元外贸订单,彰显新疆民企对外开放的强劲活力。

致富思源,反哺桑梓。于成忠深耕民生帮扶,助力乡村振兴,创新“企业+基地+农户”利益联结机制,免费提供良种技术,保底收购,带动伊犁地区6000余农户稳定增收。他积极投身捐资助学、乡村建设、救灾帮扶等公益事业,累计捐款捐物价值超1500万元。作为企业党委书记,他建强党员队伍,设立先锋模范岗,以红色引擎赋能企业创新发展。

作为自治区政协委员,于成忠立足产业一线,心系区域发展,聚焦民营经济培育、自贸试验区建设、特色农产品出海、优化营商环境等精准建言,多项提案落地见效,切实以履职担当服务新疆高质量发展。

身为霍尔果斯市河南商会会长,于成忠心系桑梓,聚力豫商,搭建豫新交流合作桥梁,凝聚豫商力量扎根边疆、助力口岸建设,推动两地产业互通、人文相融。同时,他坚持以贸促情、以商传谊,深耕中亚经贸合作,让丝路贸易之路成为合作共赢、守望相助的友谊之路。

初心如磐,逐梦前行。站在新的发展起点,于成忠坚守实业报国初心,持续深耕现代农业、做强丝路贸易、擦亮中国农产品品牌,在新时代向西开放大潮中接续奋斗,让丝路果香远播中亚、飘香世界。

前列,手握35项核心专利,3款产品获评“全国营养健康产业创新产品”,主导或参与制定5项国家、行业及团体标准,并相继获评“国家高新技术企业”、“河南省专精特新企业”、省级“农业产业化重点龙头企业”。

科技赋能,点“草”成金。企业以玉米芯为唯一非粮原料,通过生物酶解技术萃取高附加值产品,剩余废渣则转化为食用菌基质、有机肥料和生物质燃料,真正实现了资源“吃干榨净”“绿色零废”。目前,企业年消化玉米芯万余吨,带动农户增收800余万元;年减排二氧化碳当量1.73万吨,生态效益相当于植树170万棵,实现了经济、社会、生态效益的共赢。

凭借过硬的品质与技术优势,益常青生物顺利进入伊利、娃哈哈、汤臣倍健等龙头企业供应链,产品远销欧美、东南亚。李尚团队联合江南大学开展临床研究,验证了低聚木糖的抗衰老潜力,研究成果刊发于国际权威期刊,为企业进军大健康 and 医美赛道奠定了坚实基础。

立足当下,布局长远。企业持续优化联农带农机制,规划建设标准化玉米芯加工基地,并采取“定向供种、订单收购、保底收益”模式,将更多产业红利留在农村、惠及农民。同时,企业稳步扩产,力争形成年产2000吨食品级、5000吨饲料级低聚木糖的规模,放大产业集群效应。

作为河南省人大代表,周口市侨联兼职副主席、周口市青年拔尖人才,李尚始终践行新时代青年的使命担当。在周口这片充满希望的田野上,李尚正用实干与坚守,书写着无愧于时代的青春答卷,持续为地方高质量发展和人民健康事业贡献智慧与力量。

□记者 邱一帆

近年来,周口市古玩商会坚守“服务政府、服务会员、服务社会”宗旨,充分发挥行业桥梁纽带作用,以党建引领固本、精准服务赋能、文化传承塑魂、公益善行暖心,全方位助力周口文博产业繁荣发展。

坚持党建引领,筑牢行业根基。商会始终将政治建设置于首位,党支部常态化开展理论学习,深入贯彻落实各项方针政策,把理论

成果转化行业发展实效;持续强化思想引领,不断提升广大会员的政治素养,凝聚行业向心力;为周口古玩行业健康、有序、规范发展筑牢坚实基础。

聚焦会员服务,搭建赋能平台。针对行业融资难题,商会举办古玩行业专场银企对接会,联动中原银行等金融机构,为50余名会员现场匹配融资资源,畅通金融活水。同时,成立周口市古玩商会太康县分会,带动县域古玩市场提档升级。

深耕文脉传承,激活古城活力。商会积极参与“三川十馆·春会”开市活动,指导200余家商户规范诚信经营,涵养良好文旅风貌;成功举办周口首届全国古玩字画文化艺术春季交流会,集结全国收藏名家与非遗商家齐聚周口;精心推出精品藏品成果展,夜明珠、大明宣德炉等珍稀藏品惊艳亮相;顺利承办关帝庙首场艺术品拍卖会,吸引全国各地藏友聚集周口,持续擦亮周口古玩文化金字招牌。

周口市古玩商会擦亮本土文化名片

守文脉担使命 聚合力促发展