

冬交会释放消费大流量

本报记者 潘世鹏 王伟

通过冬交会搭建的良好渠道,来自世界各地的产品得以更好地被消费者熟悉、接受和喜爱。

“太让人高兴了,冬交会海南农垦展馆后不到4小时,我们就收获了8000万元订单,其中春茶订单接近3000万元。单品订单量最高的是我们新近开发的一款可以生吃的开胃胡椒粒,此外还和新加坡新隆利咖啡达成了合作。”2023年中国(海南)国际热带农产品冬季交易会(以下简称“冬交会”)举办头一天,海垦热作产业集团党委书记、董事长李豫就收获了巨大的惊喜。人流如织、商流如潮。当北方不少地方迎来寒冬降温的时候,美丽的椰城海口正阳光明媚、繁花盛开。海南国际会展中心内更是暖意如潮,琳琅满目的农产品令前来参观选购的市民游客目不暇接。海南省农业农村厅、海南省供销社等部门发布的数据显示,本届冬交会期间现场订单交易总额59.74亿元,现场交易额3853.78万元,签约项目13个,签约金额7.58亿元。冬交会的强大引力,不仅为海南建设自由贸易港提供了强大动能,也为打造国际旅游消费中心集聚了源源不断的流量。

展会红利大

8家全国性农业行业协会、243家全国重点批发市场、5000名专业采购商进场对接,包括世界500强企业在内的2000余家企业参展,专业采购商数量较去年增长近3倍;展会总面积约8万平方米,展品包含瓜果蔬菜、粮油、茶叶、咖啡、畜牧、水产、农资农机农技、跨境电商、休闲农业等品类和业态;展会特装展位设置率100%,是全国第一个实现特装展位全覆盖的农业展会……与前几届相比,今年冬交会参展商和展品更多,产销对接更活跃,成为更高水平更有质量更具国际化特色的三农盛会。

冬交会现场,无论是首次参展的新面孔,还是连续多届参展的老客商,都带来了“见面礼”。海口荔枝、三亚甜瓜、澄迈地瓜、东方火龙果、雨林大叶茶等众多海南特色农产品竞相亮相,向岛外投资商、销售商伸出橄榄枝;澳大利亚原装进口奶粉、法国葡萄酒、泰国榴莲等国外农产品搭建了国际农业消费桥梁,让市民游客不出国门就能选购货真价实的进口货;在省市团组馆,全国各地农业消费精品云集,“绿色食品”“有机食品”“地理标志农产品”“富硒食品”等认证农产品迎来“放心购”。

“快来尝一口,我们的野生菌汤鲜美可口!”在山东展馆,销售员刘晓雯一边热情招呼来往的观众,一边从蒸锅里舀上一杯热腾腾的菌汤给大家品尝。“今年是第三次参加冬交会,每年冬天来海南参展已成为公司的一项重要工作了。”

“一个蜜瓜批发价六七十元,网上最火时能卖到六七百元。”海南昌果农业发展有限公司销售人员张银芳说,此次公司参展的展品大多是新引进种植的农产品,如柠檬味甜瓜、蜜提拉小圣女果等。由于都

是刚刚引进到国内种植,加上品种独特、味道可口、产量稀少,产品供不应求。希望通过参展来增加企业知名度,不断扩大种植面积。

喜见新风尚

展馆内,穿着卡通服饰的玩偶吸引着观展游客的目光,果园植保机器人、农业无人飞机、农业拖拉机等“大块头”引得众多客商合影留念,热带水果、海鲜深加工产品更是吸引不少游客观赏品尝。

“这是什么水果?竟然长这么大!”在琼海馆入口处的水果展区,一个长度近1米的非洲杨桃瓜吸引了沈阳游客潘福平和老伴的注意,“我们老两口每年冬天都到海口过冬,听说有冬交会就特意跑来看,真是大开眼界”。

走进冬交会1号馆,一列海南农垦号“动车组”吸引了很多参观者的目光。冬交会期间,海垦集团组织了多场品牌路演与推介活动,让嘉宾既可以在现场逛展时大饱口福,也能在云端逛展收获满满。现场还通过“通关文牒”“朋友圈点赞”“你问我答”等多种趣味十足的游戏,让展商和消费者在逛展的同时深度参与互动,感受多元体验。

“我们这款茶产自我国地理位置最南端的茶园,每年的春茶在全国上市最早,能够让各位来到场馆的消费者感受到春天的气息。”李豫说,“通过冬交会平台,我们结识了很多来自世界各地的客商。冬交会也搭建了很好的平台,让我们的产品通过展会更好地被消费者熟悉、接受和喜爱。”

在海南热带水果展区,树熟榴莲格外引人注目。海南优旗农业有限公司技术总监田令介绍,“这是我们第二次参加冬交会。去年展示的是种苗,今年第一次带着成熟的榴莲亮相冬交会。由于榴莲第一年挂果产量不高,所以展会现场只供观众品尝,不对外销售”。

“水深5米,鱼离船舷还有8米,快上来了。”在海南休闲渔业展馆,正在体验模拟钓鱼机的游客双手握杆、用力拉伸,电视画面里的“鱼儿”经过用力拖拽终于被“钓”上渔船。工作人员钟山说:“海钓爱好者可以



图① 主播在冬交会上直播带货。 本报记者 潘世鹏摄



图② 游客在冬交会海南农垦馆观展。 本报记者 潘世鹏摄



图③ 游客在展台前等待品尝现场煎制的新鲜食品。 本报记者 潘世鹏摄



图④ 游客体验模拟钓鱼。 本报记者 潘世鹏摄

购买这款模拟钓鱼机,不能出海钓鱼的时候在家就能体验钓鱼的乐趣。”

收获朋友圈

在重庆馆,观展市民和游客争相抢购天上满月农业开发有限公司带来的富有川渝风味的麻辣香肠和五花腊肉。公司总经理廖辉表示,“冬交会卖货不重要,重要的是很多有志于合作的经销商与我们进行了交流对接,达成了很多合作意向。以前是找人代理,现在是挑选代理,这是冬交会给企业带来的福利”。

“1981年我就开始炒茶,最开始挑着茶叶去邻近的陵水、保亭等地卖,后来交通条件好了才到海口卖茶。现在儿子接手了,开始在冬交会上找商机了。”五指山水

满飘香红茶叶合作社负责人王兴珍是一名老茶农,以前制茶卖茶辛苦不说,销量还少。如今儿子王旺超做起了网上销售,还连续几年参加冬交会,让山区茶叶的销量一年比一年高。

“第六次参加冬交会了,能在现场请大家品尝黎家酿酒,还能宣传讲解黎族酿酒故事,真是很开心。”在冬交会收获朋友圈的还有黎族姑娘、五指山番阳雅丽黎家酿酒农民专业合作社生产负责人刘雅丽。她告诉记者,以前合作社酿酒产量很低,在冬交会的带动下,品牌越打越响,现在合作社的山兰酒卖到了全国各地,每年销量近10万斤。

在展馆,不时有很多外国面孔出现。他们的有用流利的中文与参展商热情交流,有的通过身边的翻译了解展品情况,众多展品引得他们连连称赞。

本届冬交会还新增国际优品馆,有26个国家以及60名行业国际组织代表参会参展。柬埔寨作为此次展会主办国,特装展示面积达260平方米,以现代展示手法与传统柬埔寨建筑风格相融合的设计理念打造展台。柬埔寨王国驻海口总领事馆总领事春文通说:“柬埔寨与海南地理位置相近,在许多领域有很好的合作。我们将继续加强与海南的合作,促进热带农业和旅游业发展,造福更多人。”



近段时间来,零食界兴起一阵“高学历”风,越来越多零食给自己打上“农科院研发”“农业大学监制”等标签。然而,上海市消保委日前对几款所谓“高学历”零食进行调查发现,生产企业既没有与科研院所合作研发产品,也没有得到过科研院所的授权。

消费者青睐具有科研背景和权威认证的零食,一方面是因为这些产品往往在原料质量、安全性、标准化等方面经过了严格检测,另一方面是消费者对零食的选择标准不再局限于口味和价格,营养、健康、天然、环保等都成为重要的考量因素,科研院所能够凭借实力开发出更具竞争力的产品,更好满足不断升级的市场需求。

在激烈竞争的零食赛道,行内企业在产品更新速度、供应链优化、价格策略等方面不断求变,但产品同质化、盈利空间压缩等问题难以一时攻克。在此情况下,扬州大学实验蜂场的蜂蜜、中国热带农业科学院香料饮料研究所的巧克力等零食凭借独特的“背景”在同类产品中脱颖而出,给零食企业带来了新的暖流。

一批企业与科研院所开展合作,取得了共赢的结果——企业得以提升产品竞争力和品牌形象,获得良好销量;科研院所的研究成果应用到实际生产中,加快转化,从小市场走向大市场。互利合作进一步促进了新技术的交流与共享,也让更多优质产品走进消费者视野,丰富了市场供应。

也有一批企业“学历造假”——有的仅与科研院所签订了前期协定,研发并未真正启动就声称产品是合作研发成果;有的仅与个别研究人员私下签订协议,便大打科研机构的“擦边球”;更有甚者,明目张胆地进行虚假宣传。

这些行为盗用科研院所的品牌和声誉,不仅侵犯科研院所的知识产权,消减科研院所的公信力,而且误导、欺骗消费者,损害消费者权益,扰乱市场秩序。对于消费者而言,识别判断其中猫腻需要花费较高的时间和精力成本,因此,市场监管部门应主动出击,通过发布科研产品认定目录等方式帮助消费者去伪存真,对冒用名头、“傍名”宣传等行为加大惩处力度,对“李鬼”形成有力震慑。同时,降低维权成本,畅通举报渠道,为货真价实的科研成果转化、产学研合作营造良好发展环境。

科研院所要勇于维权、善于维权。回应公众关切和提供的侵权线索,遭遇侵权时及时发布正式声明,采取必要的法律手段维护合法权益。对确有合作关系的企业,既要敢于为自家产品正名,加强品牌和专利保护,也要担负起监督企业商业行为、把牢质量关的责任,为自身的声誉负责,不辜负公众的信任。

通过“学历造假”给自己“脸上贴金”,赠一时虚名,毁长远发展。“学历造假”反映出消费端对零食健康、安全的新需求,反映出生产端创新、迭代的必要性,期待更多企业读懂并把握这一点,把精力放在产品的研发和提升上,走上以品质谋发展的道路。

本版编辑 李丹美 编高妍

零食榜瞭望

高学历

需求为王

贵州省遵义市汇川区 创新机制建设平安汇川

近年来,贵州省遵义市汇川区董公寺街道秀枫社区以“一中心一张网十联户”工作机制为抓手,将社区综治中心建设为防范化解重大风险的指挥部,22名网格员成为防范化解重大风险的通信员。联户长充分发挥“走、说、解、访”4个关键作用,成为矛盾纠纷排查员、安全隐患巡查员、政策法规宣传员、社情民意收集员、风险隐患排查员、群众心理疏导员,实现“员在户中走、户在格中定、格在网中结、网在中心控”的网格化管理工作格局。

“经常能看到身穿红马甲的工作人员来做安全巡查,平时邻里间有矛盾,联户长也会积极帮我们解决,住在这样的社区里,感觉安全感满满。”秀枫社区居民纷纷点赞。

聚焦人民群众反映强烈的突出社会治安问题,汇川区坚持将社会治安重点工作专项行动与平安汇川建设、法治汇川建设和“五心聚力·政法为民”党建品牌打造等重点工作相融合,系统谋划、一体推进,充分运用“一中心一张网十联户”基层社会治理机制,加快构建“党小组(党支部)+网格员+联户长”基层治理格局。按照“多中心合一、一中心多用”“一站式办结、一体化服务”的模式,整合政法各单位力量,全方位打造立体化社会治安防控体系,切实把矛盾化解在网格、基层,为汇川区高质量发展和现代化建设创造安全稳定的社会环境。

(数据来源:贵州省遵义市汇川区董公寺街道党工委) ·广告

山东商河经济开发区 打造生物医药产业新高地

今年以来,山东商河经济开发区推进体制机制改革创新,加快实施工业强县发展战略,紧紧围绕生物医药产业链布局,加大招商引资力度,建设生物医药产业基地、医药研发中心等设施,逐步形成以生物医药化工及高附加值精细化工项目为重点的产业发展格局,打造出了一座生物医药产业园区新高地。

作为山东省济南市生物医药产业布局的重要载体,商河县拥有省级生物医药化工产业园。山东商河经济开发区的发展目标是“定位清晰、特色鲜明、技术领先、创新发展、绿色生态”的国内一流高端医药化工集聚区、京津冀产业转移先导区、高端化学药物基地、创新药物示范园、黄河北岸重要的高端精细化工集聚中心。

开发区创新推出了以“国资平台管理、园区准入、企业开租”的模式运营的标准厂房,建设过程中还可根据企业自身需求进行厂房内部结构定制化建设。目前已累计为企业节省了1亿元的建设经费,为同类产业缩短至少1年的建设时间。仅济南高端化学原料药产业基地(孵化器)、产发健康医药产业谷(加速器)2个项目就有76个建筑单体,投入使用后可为企业提供甲类厂房、仓库及配套等设施共计25万平方米。

(数据来源:山东商河经济开发区管委会) ·广告

山东鱼台经济开发区 构建项目招引新高地

今年以来,山东鱼台经济开发区始终把招商引资作为“一号工程”,牢固树立“抓项目就是抓高质量发展”的理念,创新“招推服”一体化工作机制,项目招引捷报频传。截至目前,新签约亿元以上项目35个、新开工亿元项目22个,其中10亿元项目1个。

优化招商机制,凝聚招商合力。推行政园深度融合体制,为项目招引工作凝聚多方力量;组成项目招引推进专班,全年招引1个“十强”产业项目,推进1个重点开工项目,构建“大项目专班+招商专班”协同推进的招商格局,形成招商合力。

创新招商方式,突出靶向招商。根据园区产业规划及优势,精准梳理对接盐化工下游延链项目5个,达成合作意向项目2个。借助宁德时代落地济宁契机,瞄准山东巨元、荆门天益等重点链上企业,主动拜访、主动接洽、主动恳谈,精准对接项目6个。借助平台招商,举办2023第八届中国(济宁)新型煤化工精细化技术创新论坛,现场签约项目8个。

牢固树立抓大产业、抓大项目的鲜明导向,以大产业大项目推动高质量发展。总投资55亿元的庚影项目一期共规划23个单体,20个主体已全部完工,二期已开工5个单体;总投资100亿元的山东巨元锂电新材料一体化项目签约落地;总投资100亿元的赛得利集团年产45万吨莱赛尔纤维项目,先后解决了土地供应、能源保供、电厂收购等问题,力争尽快实现签约。

(数据来源:山东鱼台经济开发区管委会) ·广告

山东金乡经济开发区 推动园区企业融合发展

近年来,金乡经济开发区创新实施“企业片、商业圈、产业链”党建共同体建设,成立高端装备、煤基新材料、大蒜产业链党建联盟,围绕链上企业需求,提供资金、技术、人才、信息等相关服务,实现园区企业高质量发展。

位于山东省金乡县经济开发区新材料产业园的济宁黑猫炭黑有限责任公司,2年前曾因原材料缺口面临停产风险。在煤基新材料产业链党建联盟的统筹协调下,黑猫炭黑有限公司与一路之隔的山东科蓝新材料科技有限公司建立了原材料的供需合作,实现共赢。

“联盟积极发挥统筹协调作用,每季度召开一次联席会议,打破了产业信息沟通壁垒,促进了上下游企业深度合作。”金乡经济开发区煤基新材料产业链党建联盟的工作人员说。

为进一步推动园区企业同频共振、融合发展、互促共赢,产业链党建联盟针对链上企业实际需求,构建企业反映、园区吹哨、部门报到、一企一策、跟踪督办、逐一销号的助企“服务链”。搭建“链通办”平台,打造链上企业“5分钟服务圈”,为企业提供“一站式”服务。

在联盟的推动下,园区已有山东济矿民生煤业有限公司、济宁黑猫炭黑有限责任公司等8家产业链企业建立内部联动,由12家县直部门单位提供链上服务,形成需求、资源、项目3张清单资源集采机制,促进链上企业资源有效整合、精准供给。

(数据来源:山东金乡经济开发区管委会) ·广告