

共赴“消博之约”，宁夏收获几何

本报记者 赵磊 实习生 杨艳 文/图

4月13日至18日,第五届中国国际消费产品博览会在海南省举办。作为今年首场国家级展会,本届消博会聚焦时尚消费、科技消费、健康消费、绿色消费、低空经济、游艇经济等消费热点,首次设立了新消费科技展区,积极开展供需对接撮合,推动“展品变商品”,更好地满足人民对美好生活的需要。连续参加五届消博会,宁夏在国家级展会中不断开放合作、开放创新、开放共享。这些年宁夏参加消博会都有哪些收获?企业家如何看待消博会这一平台?下一步,我们如何发力把宁夏“展”成品牌?记者深入消博会一探究竟。

五年消博之旅,宁夏受益良多

消博会,作为我国首个以消费精品为主题的国家级展会,已经成为国际消费精品全球展示交易的重要平台,也成为各国共享中国市场机遇的重要窗口。

面对一年一届堪称消费品“大检阅”的盛会,我区连续五年组织葡萄酒、枸杞、牛羊肉、装备制造等宁夏优品企业累计137家携600余种展品参展。五年来,透过消博会这一扇窗,宁夏可以清晰洞察到中国消费市场的全新趋势与变化,在国内循环大市场中寻找产业链上的无限商机。

在本届消博会上,宁夏馆里前来参观、询问的观众络绎不绝。枸杞、葡萄酒、牛羊肉等产品成为大家关注的焦点,甚至有不少观众排队体验。

前几届消博会同样如此。为参加本次消博会,百瑞源枸杞股份有限公司销售总监章宁提前一个月谋划:“我们带来了锁鲜枸杞、枸杞原浆以及枸杞的

附加产品来参加展会,通过消博会的国际平台,展现宁夏枸杞的功效,让世界更加了解宁夏枸杞。”

西北内陆的产品、东南亚的客商,这不是他们第一次“联结”。“我们曾通过消博会拿下不少马来西亚、新加坡等东南亚市场的订单。”章宁告诉记者,消博会就像一座“桥”,让他们直接连通了东南亚市场。目前,百瑞源已对接了几份来自东南亚的意向订单,计划将宁夏枸杞产业链延伸至海外。

自首届消博会起,宁夏每年都布置了综合展示馆,吸引大量观众前来,或品尝美食、或体验产品。五届消博会,宁夏展出了数百种本地消费品,覆盖枸杞、牛羊肉、文创、奶制品等多个领域,而且每一个品类的展品都经过了深思熟虑。

叫好又叫座,成为每次消博会上宁夏企业及其产品给人留下的共同印

象。宁夏北方乳业有限责任公司携新品富硒牛奶首次亮相消博会。成立于1997年的北方乳业,经过20余年的发展,现已成为一家集奶牛养殖、乳品及乳品饮料加工等于一体的综合性科技民营企业。此次北方乳业与欧亚乳业签订海南总经销代理业务,年销售额600余万元。

通过消博会,也有不少国际品牌“走进来”,在丰富我区消费市场供给的同时,也助力宁夏实现产业升级、深度链接国际市场。

在消博会新消费科技展区,一架来自亿航智能的无人驾驶载人航空器引来观众驻足拍照。这家全球领先的城市空中交通科技企业,正把河南作为布局低空经济的重要支点。“亿航已经和宁夏进行了深度沟通,未来将逐步尝试在宁夏开展‘低空+应急’‘低空+物流’等业态布局。”亿航智能副总裁贺天星说,宁夏发展低空经济市场及区位优势

明显、前景可期,公司希望借助消博会与宁夏深度沟通,打造低空经济的“西部样板”。

参展乘势而上,捕捉消费商机。我区借助消博会组织了各种经贸对接活动。前几届消博会,自治区商务厅助推政府与企业、企业与企业开展对接,搭建合作桥梁,推动更多企业来宁考察投资,帮助宁夏企业、宁夏产品走出去。

本届消博会,我区开展“宁夏优品海口行”,设置宁夏外贸优品展位。组织中殊玉泉国际酒庄、百瑞源枸杞、北方乳业、刘三朵八宝茶、盐池滩羊等30家宁夏优品企业参会参展。现场参观人数突破11.5万余人,咨询客户超6万余人,现场成交活跃,成交额突破58万余元。

自治区商务厅相关负责人介绍,消博会有很强的“溢出效应”,今年,现场达成意向订单高达2900余万元。宁夏虽然不是主场作战,但依旧可以找到不少合作机遇,这也是宁夏连续五年组织代表团参加消博会的重要原因。



宁夏展馆一亮相,就吸引了不少采购商的目光。



宁夏好物集体亮相。

宁夏好物如何“破圈”成长

作为亚太地区规模最大的消费精品展,本届消博会汇聚了全球71个国家的4100余个品牌,可谓“一展看全球”。

放在全球市场上,宁夏好物虽然叫好好座,但在产品上却依然存在品牌知名度不够、消费品销量小等困境。宁夏好物如何破圈?

传统与创新相结合

今年全国两会《政府工作报告》提出:“大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求。”作为首个以消费精品为主题的国家级展会,消博会积极发挥平台作用助力提振消费。

消博会,更像是一场企业展示

秀。“乱花渐欲迷人眼,唯有特色能留人”,已成为宁夏企业参展后的共识。在当今消费市场中,个性化与品质化消费正逐渐成为消费主流趋势。消费者不再满足于千篇一律的商品和服务,而是更加注重产品的独特性、品质化以及是否能够满足个性化需求。

本届消博会上,全国各省份的一大批老字号、国货精品以及非物质文化遗产精彩亮相,引得众人驻足。国货走俏,凭借的不仅是深厚的历史底蕴,更有时尚的原创风格和全新的澎湃动力。这样的消费趋势,给了中卫市滩羊地毯有限公司负责人、宁夏手工纺织造技艺代表性传承人魏海明很大信心。“一方面,我们将传统元素与

现代设计融合,增加原创产品种类。另一方面,加强面料创新,让产品功能更贴近现代人的生活习惯。”魏海明说,他们从解决当下的健康消费痛点入手,加大研发力度,为消费者提供更多优质产品。

自治区商务厅相关负责人表示,很多消费品想要单打独斗“出圈”并不容易,但当它与区域标识相绑定后,其被大众熟知的可能性就会增加。比如,宁夏的枸杞、贺兰山东麓葡萄酒等,在展会上大放光彩。

流量变现,让展品变商品

互联网时代,消费者接触的信息量大,消费品行业竞争也激烈,“酒香

也怕巷子深”已成为共识。我区消费品生产企业数量虽多,但在国内外市场的辨识度不够、品牌影响力也较弱。在此背景下,借助头部主播的“流量效应”,是多数企业让产品“出圈”最有效、最直接的选择。

宁夏沃尔丰葡萄酒有限公司迎来了消博会的“首秀”。公司销售总监张伟难掩喜悦之情。“这是我们首次亮相消博会这一国际舞台,收获远超预期。”张伟感慨道,这次消博会让他们收获了极大的信心。展会期间,沃尔丰酒庄达成意向签约金额800余万元。“几乎所有展品都卖空了。不仅展示了我们的品牌,还获得了现场消费者的认可,我们发展的信心更足了。最值得一提的是兰山图·2020赤霞珠干红葡萄酒和美乐干红葡萄酒,凭借出色的口感与品质,成功亮相‘与辉同行’直播间。”

行’直播间。”

消费,一头连着宏观经济,一头连着千家万户。在消博会的广阔舞台上,全球资源加速汇聚、流通,为我区深度融入全球产业链提供了契机。通过展会“引流”,成为参展企业的共识,让流量变现也成为参展企业的共同追求。

消博会期间,百瑞源枸杞股份有限公司的免洗枸杞产品在“与辉同行”直播间累计销售百万元。合作的品类有宁夏枸杞、八宝茶、枸杞原浆,预计年销售额可达1800余万元。面对全球流量,宁夏巧玲科技有限公司在宁夏展区线上线下齐发力。“家人们,宁夏中宁的道地枸杞,品质放心!”公司总经理郭巧玲在直播间开启带货模式。

但是,流量是一把双刃剑——对于品质好的消费品,它能给其带来最

快捷的“出圈”之路。对于品质不好的消费品,虽凭借流量赢了一时,但终会被其反噬。宁夏产品无论通过什么形式“出圈”,唯有做好品质,才能更加长远。

此外,在此次消博会上,科技赋能消费,供给创造需求,新的消费蓝海在消博会上崭露头角。人形机器人、智能仿生设备、物联网AIoT可信设备……一批科技消费品在今年消博会现场得到追捧。持续创新的技术带来了消费领域的新业态、新模式、新服务,也以独特性和稀缺性激活消费热情,开辟新的消费模式。“在开拓更多消费新业态、新模式、新服务等方面,宁夏还有所欠缺。”自治区商务厅相关负责人表示,未来,宁夏应加速让科技为消费品赋能,满足更多需求,更快地被市场认可,并累积口碑、逐步“出圈”。

坚持“开门教育”的原则要求

——开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育系列谈之五

虎 权

只有让群众参与到学习教育中,方能真正发现问题,解决问题,推动作风建设持续向好。

当前,全区各地各单位正如火如荼地开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育。那么,如何确保学习教育有质量、查有力度、改有成效?读一则历史故事,就会有所悟、有所获:

1941年,陕甘宁边区政府召开会议讨论征粮工作和农民负担问题。会议中途天气骤变,一个炸雷击中礼堂木柱,会场中的延川县代县长不幸触电身亡。消息传开后,有位老乡借机发泄对公粮负担过重的不满。保卫部门的人听说后,认为这是一起严重的反革命事件,要严肃追查、公开处理。毛泽东同志知道后,立即制止了保卫部门的行动。他说:“群众发牢骚,有意见,说明我们的政策和工

作有毛病。”随后,他通过扎实的社会调

查,了解到群众的负担过重,并采取一系列措施精简兵政,减轻了群众负担。毛泽东同志对待群众“骂声”的态度、接受群众意见的举止,生动彰显了“全心全意为人民服务”、完美诠释了“群众路线”,为当下全党开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育带来了深刻启迪——要想学习教育取得实效,就必须坚持“开门教育”,注重群众参与,接受群众监督,走好新时代党的群众路线。

“开门教育”不仅是我们党的光荣传统和优良作风,更是扎实走好新时代党的群众路线的必然选择。从“把屁股端端正正地坐在老百姓的这一面”,到“我们是为人民服务的,所以,我们如果有缺点,就不怕别人批评指出”,再到“群众的眼睛是雪亮的,群众的意见是我们最好的镜子”……历史和实践一再证明,群众路线就是我们党的生命线和根本工作路线,善于倾听群众呼声,勇于接受群众批评,就是共产党人不断从胜利走向胜利的宝贵经验。只有让群众参与到学习教

育中,方能真正发现问题、解决问题,推动作风建设持续向好;倘若“闭门造车”“自弹自唱”,不仅难以改进作风,还会滋生形式主义、官僚主义,损害党和政府形象,阻碍事业发展。

知屋漏者在宇下,知政失者在草野。“四风”刹住了没有、作风好不好,问题出在哪里,群众往往感触更真实、看得更清楚、发现得更及时。因此,坚持“开门教育”首先要“走出去”。广大党员干部当秉持“入山问樵、遇水问渔”的谦逊态度,深入基层一线,多坐坐群众的“热炕头”“小马扎”,多听听群众的“逆耳忠言”“弦外之音”,在听民声、察民意、访民情中精准把握“四风”问题出现的新形态、新变化,总结归纳群众反映强烈的难点、堵点问题,科学采纳管用、实用的金点子、土法子,让群众所思所想所盼成为作风建设的着力点和风向标。

只有让人民来监督政府,政府才不敢松懈,坚持“开门教育”更得“请进来”。既要进一步畅通、完善监督和问题反映渠道,鼓励群众积极关注身边“四风”问

题,形成人人要监督、人人愿监督、人人敢监督的新时代群众监督机制,还要让群众真正成为“阅卷人”,将整改问题、整改方案、整改措施、整改进度、整改效果等向群众公开,主动接受群众监督评判,以严实的作风、坚决的态度把问题办扎实、办到位,以推动高质量发展、加强基层治理、完成急难险重任务的实际行动取信于民,让群众切实感受到作风建设带来的新变化、新气象。

“人民群众中蕴藏着治国理政、管党治党的智慧和力量,从严治党必须依靠人民”,恰如习近平总书记所指出的,只要我们能走好新时代的群众路线,将“开门教育”落实落细落好,就一定能够推动中央八项规定精神在塞上大地落地生根、化风成俗,以驰而不息抓作风建设汇聚起推动宁夏高质量发展的正能量。



让“不打烊”的消费活力持续攀升

沈琪



图书馆、茶馆等消费新场景,以及沉浸式夜游、深夜剧场等消费新体验,无疑是夜间消费的一次提档升级,为人们提供了更便利、更多元、更高级的夜间消费选择,拓展了经济活动新空间,称得上是夜间经济的“2.0版本”。早在去年国庆节期间,一些旅游城市为了拓宽游客体验场景,进一步满足夜间消费需求,纷纷

开启夜间经济的“2.0版本”。从长沙夜市和早市“无缝衔接”,到银川一些民宿24小时轮岗为游客提供出行建议、打卡攻略,再到北京夜间艺术展、夜游美术馆开放……各地创新供给,丰富“不打烊”的消费业态,拓展“不打烊”的消费体验,为城市假日注入新的活力与温度。如今,随着各地越来越重视夜间经济,更多

的城市开始探索有特色、有新意的24小时经济模式,“24小时不打烊”从假日模式转为日常模式,这是我们乐于看到的。

去年6月,国家发展改革委等部门印发的《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措施》明确提出,围绕居民吃穿住行用等传统消费和服务消费,培育一批带动性强、显示度高的消费新场景。拓展“24小时不打烊”的城市营业场景,在时间和场景上延伸了消费链条,丰富了市民与游客的夜生活,使得城市呈现出新场景、新业态、新消费、新风貌,无疑是一个很好的发力点。

当然,城市夜生活不止步于烟火,更体现着一座城市的文化风貌和精神内涵。夜经济的可持续发展,繁荣不仅是一道经济题,更是一道综合治理题。期待各地开拓思路、创新举措,在创新多元化消费场景、优化公共服务环境、加强城市精细化管理、提升夜间消费的便利性和安全性等方面持续发力,让城市生活的每一个时间刻度,都演绎出活力不息的故事,带动“不打烊”的消费活力持续攀升。

微语观潮

不断释放农民职称的“含金量”

宫炜炜

隆德县“高级农艺师”鲍彪虎,累计带动68户农户脱贫;贺兰县“高级水产工程师”石常晋,成功打造了“光明渔村”,让养殖户年均增收2万元;吴忠市利通区,杨福成的“高级农艺师”头衔成了隐形的信用担保,“银行贷款、项目合作都主动找上门”……活跃于田间地头的“土专家”“土秀才”,正成为农村创业、乡村致富的“领头雁”。

一证在手,贵在实用。近年来,全国多地积极探索给“农把式”评职称,力求打破乡村人才发展瓶颈,激励农民更好掌握农业生产经营技术。自2021年6月我区率先在全国试点“田间职称”以来,截至目前,全区共有587名农民获得了高素质农

民专业技术职称。通过职称评聘,一大批经验丰富、熟悉乡情、专业过硬的农村实用人才脱颖而出,不仅在产业发展中发挥了巨大作用,也释放出尊重农村人才的信号,吸引带动了更多高校毕业生、返乡创业者、致富带头人投身乡村振兴。

乡村振兴,关键在人,农民获评职称是一个良好的开端。这就需要我们在培育新型职业农民上少些急功近利的浅见,多些久久为功的远见,出台更多激励措施、政策,落实落地各项管理规定,如此,才能不断释放农民职称的“含金量”,让更多的素质农民在乡村全面振兴中发挥更大作用、展现更大作为。

将快递服务延伸到“毛细血管”深处

孙莉华

每天清晨,在固原市隆德县沙塘镇客货邮商旅综合便民服务站,随着一辆公交车驶入站台,一箱箱快递包裹被卸下车。如今,隆德县公交线路从最初的4条增至33条,覆盖13个乡镇98个行政村,日均快递配送量超3000件,村民们在家门口就能收寄快递,还能办理话费充值、水电费缴纳等便民业务。

运输距离长、网点分散、人手不足、运营成本高……长期以来,这一系列问题制约着农村快递物流的发展。如何才能打通农村寄递物流“最后一公里”,让快递进村、农货出山无障碍?隆德县通过“客货邮”融

合模式,利用公交的“腿”,借助邮政快递的“点”,畅通物流的“网”,将快递服务的触角伸向乡村“毛细血管”的深处。这一模式不仅盘活了农村客运资源,也为村民生活带来便利,更激发了农村发展活力和消费潜力。

快递物流四通八达,连接千城百业,沟通供需两端。触角延伸得越远,发展机遇就会越多。面向未来,各地不妨进一步开拓发展空间,创新政策举措,着力推进农村物流体系建设,持续提升快递流动效率,让“快递进村”跑得更快更好,必将有效畅通城乡经济循环,为乡村全面振兴注入新的活力。

吸引更多年轻人返乡创业

尉迟天琪

据报道,吴忠市利通区上桥镇牛家坊村大力发展旅游业,吸引了一批又一批年轻人陆续回村创业,推动村集体年收入从零增长到162万元。

外出过梦到返乡创业,牛家坊村的年轻人之所以能有如此鲜明的转变,得益于利通区政府近年来对文旅融合、农旅互动等产业的持续投入,吸引了更多人才返乡入乡,成功实现从输出劳动力到引回生产力的华丽转身。乡村全面振兴,关键在人,尤其需要有学识、有能力、眼界开阔的年轻人。尤其是当下,机械化农业、绿色农业、休闲农业、农村电商等如雨春笋般纷纷涌现,强化乡村振兴人才支撑显得更为紧

迫。如何为年轻人返乡创业大展才华创造有利条件,如何充分发挥返乡人才的能力性,已成为各地推动乡村振兴战略的重要课题。

利通区的做法就值得我们学习。不仅注重引才,还把留人的侧重点转向产业留人、硬件环境留人,让更多年轻人愿意回来闯一闯、试一试。可见,只有用事业前景成就人才,让各类人才看到乡村发展前景光明,才能迈出返乡入乡的第一步。各地要加大力度,让返乡入乡人才将个人利益、前途与乡村发展前景深度联结,进而在乡村扎根、发展好。