

文昌会文佛珠向特色产业转型,近亿元月销售额3成来自网络——

菩提珠“触网” 深蕴“财”意

产经观察

■ 本报记者 刘笑非 通讯员 黄兹志

说到时下市场上火热的星月菩提,打上“来自文昌市会文镇”标签的产品在消费市场中拥有众多拥趸。有着35年的加工传统,秉承着高品质的加工技艺,“星月菩提选会文”似乎已成业内共识。

但红红火火的佛珠产业背后也凸显出隐忧:加工企业小而散,多以家庭作坊为主;加工门槛低、标准不统一导致产品参差不齐;星月菩提产品线较为单一……

去年以来,会文镇搭上“互联网+”快车,成为全省首批十个互联网产业小镇之一,也让会文镇的佛珠产业开始思考如何从小而散的数量型产业向质量型的特色产业转变。

质量型加工催生标准

5月30日,记者走进会文镇热闹的佛珠交易市场,与一年半前刚开业时满目琳琅的星月菩提不同,各个商家展台前的佛珠品种已经悄然多了起来。“时下最受欢迎的是用野菠萝籽加工而成的滴血莲花手串,不仅造型奇特,把玩起来也别有一番风味。”佛珠交易市场一位商家告诉记者,随着星月菩提市场的饱和,新颖的产品方能在当下抢得一席之地。

市场在变,让会文镇的佛珠加工产



业也开始随市场需求转变自己的思维。

“市场和消费者都在不断增长,从数量到质量是大势所趋。”会文良城佛珠加工厂负责人周经皇说,市场的成熟,让消费者对星月菩提质量的要求越来越高,也让加工企业在工艺上不断创新。

记者注意到,处于佛珠销售淡季的5月,会文镇上沿街分布的大小加工厂家呈现出不同的状态,有的厂家马力全开生产,相邻的工厂却完全处于停工状态。

“受制于星月菩提原料本身,加工出来的产品也自然分为三六九等,质量越好数量越少。”周经皇认为,企业若继续坚守传统的粗放加工方式,会逐渐在市场中找不到立足之地。

从数量向质量的转型,催生出的

是一套星月菩提的优劣评判标准。据悉,会文镇当下正联合佛珠协会等组织,加紧制定产品加工规范及产品质量标准,同时着手新设备和新工艺的研发。

“互联网+”带动产业转型

在会文镇镇委书记黄传奋看来,从前小而散发展模式落下的“病根”,当下已有良方药可。“2015年,会文镇成为全省10个互联网产业小镇之一,是会文整合佛珠产业转型的大好契机。”黄传奋说,产业触网,是“逼着”他们转型。

“通过互联网平台销售,最重要的是品牌,否则在线上市场难以立足。”在文昌千年泛舟电子商务有限公司负

责人陈睿看来,打造品牌的根基在于标准化。

2015年10月8日,中国会文佛珠交易平台正式上线,这个由官方打造的线上佛珠交易平台为会文佛珠线上销售树立了标杆。据陈睿介绍,每一串从佛珠交易网上销售的产品,都有本地资深的佛珠加工企业轮流评判优劣,在略显嘈杂的市场中竖起了高标准的旗帜。此后,会文镇也顺势注册了“会文佛珠”品牌,引导产业向标准化发展。

“目前,佛珠线上销售其实已经具备了良好基础,会文镇每月近1亿元的销售额中,有3成来自微信等社交平台。”黄传奋表示,下一步需着手线上平台标准打造,营造一个健康的线上交易环境。

拓市场谋求新发展

据了解,在会文互联网产业小镇建设中,为引导佛珠加工厂商及销售企业“触网”,会文镇还主导成立了互联网孵化基地,通过免费开展电子商务培训班、聘请资深互联网商务专家授课,破题产业发展。

在会文从事佛珠加工的陈明灼,是第一批参与电商培训的从业者之一,原本对佛珠产业前景感到迷茫的他,也从“互联网+”找到了转型突破口。“不想重蹈上世纪80年代产业衰退的覆辙,就要牢牢把握互联网契机。”陈明灼坦言,拓展线上销路,是对目前市场的再次发掘。

与此同时,会文镇也开始谋求与其他领域的合作。“我们已经与新疆广汽汽车签订了合作订单,订单加工的方式生产,此前绝无仅有。”陈睿表示,当传统佛珠加工由市场导向型向产业导向型转变,发展的主动权也牢牢握在了自己手中。

据悉,目前文昌市已为会文镇安排100亩建设用地,用于建设佛珠交易市场,打造深具本地特色的产业园区,并在产业规划中预留了400亩土地作为今后佛珠产业发展用地。“佛珠的火热鼓了老百姓的腰包,如今乘上互联网快车,要在富民的同时,推动区域整体经济发展,让佛珠产业真正根植会文,打造特色产业。”黄传奋说。

(本报文城5月30日电)

前4月海南民间投资逾“半壁江山”

占全省投资总额6成以上,对固投增长贡献率超100%

产经时评

B2C网购市场规模首超C2C,人人开网店时代或将终结——

海南农业电商需做好“产销对接”

■ 本报记者 况昌勋

当我们还在鼓励农民开网店销售农产品的时候,电商格局却已经开始发生变化。近日,中国电子商务研究中心发布的数据显示,长期霸占国内网购市场龙头老大地位的C2C(个人对个人)模式交出了“王座”,B2C(商对客)市场交易规模首次超过C2C,成为市场主体,并且增速也远高于C2C,人人开网店盛况将不复存在。

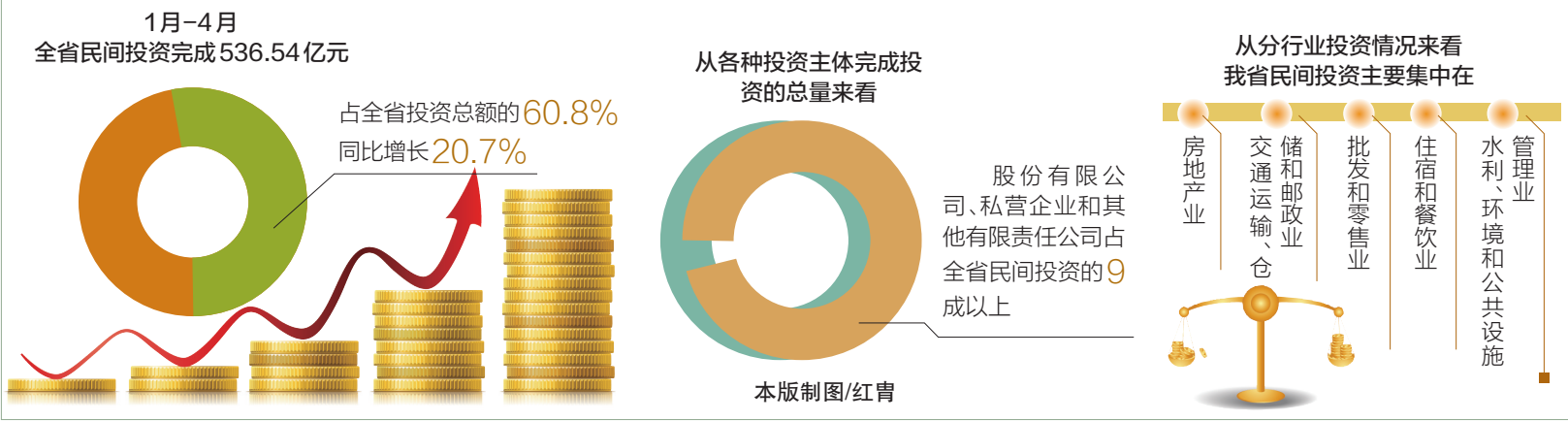
笔者认为,B2C是对C2C的一次产业升级。随着国人消费水平的提高,人们从网上购买商品,不再只是追求“低价格”,而是逐渐追求“性价比”。而对于海南占优势的生鲜电商来说,质量更是消费者所追求的。C2C,有其小而灵活、运营成本低的优势,但是也有其品质把控弱的劣势。因此,C2C向B2C转变是必然。

海南农业电商的发展方向也逐渐向B2C转变。经过几年的发展,已经有部分海南农业电商从个人转变为团队,再转变为企业。农业电商,并非只是开个网店,就能够让客户纷至沓来。当下,农业电商已经成为专业化程度较高的行业,经营者需要做好产品筛选、包装、设计、品牌推广、物流、标准化、客服等一系列工作,只有如此,才能保证农产品质量,吸引客户。做好这些工作,至少需要一个团队,一个人难以做到,一个普通的农民更是难以做到。

所以,海南发展农业电商,不能单纯地鼓励农民开网店,而是要做好互联网时代的“产销对接”工作。电商企业就相当于传统农产品营销链条中的经销商,海南农民、特别是种植大户要加强与电商的联系,了解他们的需求,进行有针对性的调整种植方式,生产出更符合网购市场需求的农产品,例如,品质好、品种小众、体量小的农产品更容易通过网络销售。

政府也需要创造平台和机会,引导、加强电商与种植户之间联系与沟通,既要引导农业电商主动走进田间地头,也要引导农民关注企业电商销售情况,如此,方能让海南农产品在互联网时代不至于“产销脱节”。

此外,相对于传统运销渠道,网络销售更容易做好订单农业。电商企业重点是培育稳定客户群体,高端产品的价格并不随市场有太大的波动,并且不少水果是通过预售进行,在此背景下,电商企业容易与种植户建立稳定的合作关系。



本报海口5月30日讯(记者罗霞)记者今天从我省相关部门获悉,今年以来,海南民间投资加快发展,投资规模不断扩大,民间投资领域进一步拓宽,我省民间投资增长明显快于政府类投资。前4个月,全省民间投资占全省投资总额的6成以上,对全省固定资产投资增长的贡献率超过100%。

1月-4月,全省民间投资完成536.54亿元,占全省投资总额的60.8%,同比增长20.7%,拉动了全省

固定资产投资的增长。1月-4月,我省民间投资同比增加92.11亿元,对全省固定资产投资增长的贡献率为103.1%,拉动全省投资增长11.7个百分点。

随着民间投资的环境进一步优化,各种民间投资的主体竞相加快发展。1月-4月,其他联营企业完成投资0.08亿元,同比增长4.1倍;中外合资经营企业完成投资3.16亿元,同比增长3.1倍;私营企业完成投资116.92亿元,同比增长65.5%;合资

经营企业(港或澳、台资)完成投资8.32亿元,同比增长25.9%;其他有限责任公司完成投资320.42亿元,同比增长19.2%。从各种投资主体完成投资总量上看,股份有限公司、私营企业和其

他有限责任公司仍是我省民间投资的中坚力量,占全省民间投资的9成以上。

从分行业投资情况来看,我省民间投资总体上主要集中在少数几个行业领域,行业集中度较高,公用事业领域民间投资的比重远低于全省

平均水平。但部分行业的民间投资快速增长,也为我省民间投资结构的调整优化奠定了基础。我省民间投资主要集中在房地产业、交通运输、仓储和邮政业、批发和零售业、住宿和餐饮业、水利、环境和公共设施管理业五个行业。

东、西部地区民间投资较快增长,中部地区民间投资下降,1月-4月,海口、文昌、陵水、屯昌、儋州、洋浦和乐东的民间投资增速均在30%以上。

琼海福文村村民自导自演包粽子视频,近一周卖出14000个粽子

“琼海溜”微信卖粽成“网红”

创业故事

■ 本报记者 邵长春 赵优

端午节前夕,一段不到两分钟的短视频在海南人的微信群和朋友圈中流传。视频中,二十多位农村妇女正开心地包粽子,穿红T恤的小伙子满槟榔园追赶嗷嗷叫的黑猪,村干部黄振番举着大铲子在不停地翻炒糯米,二婶、红嫂家的灶台上热气腾腾,一段海南本地方言的《琼海溜》背景音乐则适时响起——

大路粽子号称是大路镇“五朵金花”之一,在省内外也小有名气。而这段热闹的视频是琼海市大路镇福文村村民自制的粽子宣传片。

视频的制作者黄振福就是福文村人,十多年前他高考失意后去北京读民办大学,却经常到北京各大名校旁听本科和MBA课程,接触到很多互联网业

界的巨头,毕业后还在北京创办了公司,这几年则回到家乡发展,主要教当地农民利用互联网销售特产,在琼海乃至海南的农产品电商界堪称达人。

黄振福告诉记者,近年来定安、儋州等地粽子已经打响了名气,有时琼海人卖粽子还要借兄弟市县的名头,让他觉得很尴尬,“现在城里人到市场上或者大酒店买的粽子,都已经没有小时候吃的那个味道了,为什么不能通过互联网把村里的粽子推销出去呢?”

说干就干,黄振福自掏腰包购买原材料,村民们自愿当演员。5月25日,视频拍好并经过剪辑,黄振福将其直接发布在自己微信上的200多个群里,接着又上传到朋友圈,很快就引起了反响。

5月27日上午,记者赶到福文村采访时,10来个妇女正在黄振番家里包粽子。村民卢海曼说,这段时间正好农闲,大家聚在一起边包粽子边聊天,热热闹闹挺好。截至5月30

日,该村已经接近500份订单,近14000个粽子。

为了保证做出来的粽子口味统一,买肉、下料、炒糯米的活都由黄振番一人包办,妇女们只负责包粽子和煮粽子,粽叶是村民们自家种的,糯米和鸭蛋黄也都是村民家自产的,猪肉也是到镇上挑选本地散养猪的新鲜肉,以此来保证粽子的质量。

黄振福说,福文村的大路粽子销售采用订单模式,村民们每天一早按照订单准备原材料,粽子煮好后再通过海汽客运发出,保证客人能吃到当天最新鲜的粽子,“全村有69个灶,最多每天能煮5000个粽子,订单量大了,还可以发动邻村村民加入,将来时机成熟了,也欢迎城里人来村里亲自包粽子煮粽子。”

(本报嘉积5月30日电)

琼海大路镇福文村村民微信圈卖出美味粽子。 本报记者 邵长春 摄



我省建立32个化妆品不良反应监测哨点

用了化妆品过敏 可送到哨点检查

本报海口5月30日讯(记者罗霞)记者今天从省食药监局获悉,我省于2014年启动化妆品不良反应监测工作以来,通过近两年的不懈努力,目前已在全省19个市县建立32个化妆品不良反应监测哨点,省、市、监测哨点三级监测网络体系初步建成。

随着生活水平日益提高,人们越来越注重皮肤健康与护理,化妆品消费逐渐成为日常消费的一部分,加强化妆品安全监管和不良反应监测,是保障民生的重要基础性工作。省食药监局提醒消费者,如使用化妆品后出现不良反应,即可携带使用过的化妆品及其外包装到所在地医疗机构化妆品不良反应监测哨点进行处理。

为进一步加强化妆品质量监管,维护广大消费者的权益,近日,我省白沙、昌江等多个市县在辖区积极开展化妆品监督抽检送检工作。执法人员主要对辖区美容美发店、药店、化妆品专卖店、超市等化妆品经营使用单位的化妆品进行随机抽样检查。

海口钢材经营协会成立

将定期公布不良信誉客户的黑名单

本报海口5月30日讯(记者单崇岗)钢材销售是我省批发贸易的重要行业,年销售额150亿元。日前,我省400多家钢材经营企业联手成立了海口市钢材经营行业协会,将定期公布不良信誉客户的黑名单,保障我省建设工程质量,以进一步强化我省钢材市场共同应对市场机遇和挑战的能力。

“在全球经济深度调整和我国经济发展进入新常态的大背景下,新旧产业和发展动能转换正处在接续关键期,传统因素消退与新兴力量成长并行。”海口钢材经营协会首任会长黄茂丰介绍,我省钢材年需求量约500万吨左右,目前钢材每吨3000元,年销售额150亿元人民币。全省约有四五百家钢材经营企业,由于缺乏行业规范和自律,导致行业内时常出现不正当竞争现象。目前,海口钢材经营协会会员占海南钢材经营企业的85%,目的就是为通过专业研究,规范钢材经营行业发展,维护会员企业的合法权益。

据悉,协会成立后,将致力于在新形势下推动传统行业转型升级,极力维护我省钢材行业市场秩序,保障省内建设工程质量,维护企业合法权益,杜绝恶性价格竞争,收集和积累行业基础资料,为政府制定行业政策和发展规划提供依据,协助主管部门出台钢材经营行业的相关法律、法规、标准,做好市场预测,定期公布不良信誉客户的黑名单。

我省出入境检验检疫信用管理AA级企业增至10家

本报海口5月30日讯(记者杨艺华 通讯员周月珍 卢荔)日前,国家质检总局发布公告,公布第五批“出入境检验检疫信用管理AA级企业”名单,海南国健高科技乳业有限公司名列其中,标志着其成功跻身我国进出口信用管理最高等级企业行列。至此,海南共有10家出入境检验检疫信用管理AA级企业。

“检验检疫信用AA级企业”是国家质检总局对企业在生产经营活动中诚信管理的最高评价和肯定,获得AA评级的企业将享受绿色通道、直通放行,优先办理报检、查验和放行手续,优先办理备案、注册,优先组织培训、考核、出具相关信用证明等优惠待遇。据了解,申报全国检验检疫信用AA级企业起点高,必须满足“已适用信用A级管理1年以上,连续三年未发生进出口货物质量安全问题、质量索赔和争议,上一年度报检差错率在1%以下,在商务、海关、税务等相关部门没有失信记录1年以上”等条件,是真正意义上的优中选优。

据悉,自国家质检总局2012年开展“出入境检验检疫信用AA级企业”评定以来,我省先后有10家企业获此殊荣。

海南味道期待“飘香”外地

本报海口5月30日讯(记者周晓梦 杨艺华)记者从今日举行的省烹饪协会第五届会员代表大会获悉,近年来,随着琼菜特色不断被挖掘,省烹饪协会和省琼菜研究中心在全省开展琼菜“名店、名(大)师、名菜品的评选认定工作,把琼菜品牌建设推上新的台阶,期待将海南味道飘香外地。

据了解,在第一批的评选活动中,被认定为“琼菜特级品牌店”的共有11家;除了琼菜特级品牌店以外,首批琼菜名店还包括10家“琼菜一级品牌店”和13家“琼菜品牌名店”。此外,我省还评选出135名琼菜大师名师、84道名菜以及47款名小吃(面点)。