



观众在消博会时尚生活消费展区参观。新华社记者 杨冠宇 摄

人物访谈

消博会展商弗诚国际CEO白瑾：期待引进更多法国品牌

■ 海南日报全媒体记者 曹马志

“走进免税店，将开启新未来。”4月13日，上海弗诚国际贸易有限公司（以下简称弗诚国际）CEO白瑾“表白”海南离岛免税行业，期待携手离岛免税企业，引进更多法国优秀品牌，助力海南国际旅游消费中心建设。

作为消博会法国馆的官方合作伙伴，弗诚国际携旗下LYSEDIA 丽茜婷娅等品牌亮相消博会。记者实地探访发现，开馆首日，走进弗诚国际展区的参展嘉宾络绎不绝，咨询品牌、意向购买、交流合作，这里成为法国馆的热门“打卡地”。

“离岛免税是海南自贸港的一张金字招牌，也是拓展中国旅游零售渠道的重要桥梁。”白瑾介绍，她所在的弗诚国际创立于2014年，十多年来一直致力于帮助美妆行业极具特色的海外新锐小众品牌及产品进入中国市场，给消费者带来优质商品和服务。她非常看好海南自贸港的发展前景，对离岛免税行业带来的市场辐射效应充满期待。

“我们期待和中免集团等离岛免税企业合作，开拓旅游销售市场。”让她备感兴奋的是，本届消博会上，多家离岛免税企业都参展，为双方洽谈交流搭建了良好的平台。

“我们核心团队是由一支高素质、高专业性的海归团队创立，享有优质的海外品牌资源。”白瑾表示，法国有很多优质的小众消费品牌，产品竞争力很强，有意愿进入中国市场，相信海南离岛免税店能成为这些品牌撬动中国市场的重要支点。同时期待为海南引进更多法国优秀品牌，提供差异化优势，丰富离岛免税行业高品质产品矩阵，为消费者带来更多新选择。

“消博会是首发首秀的绝佳舞台。”白瑾介绍，LYSEDIA 丽茜婷娅在展会期间推出了焕采粹精系列新品焕采粹精精华油和焕颜紧致系列产品升级款焕颜粹精面膜。

（本报海口4月17日讯）

海南科境生物技术有限公司
互联网事业部总监王立新：
希望在海南自贸港
取得更大发展

■ 海南日报全媒体记者 陈子仪

“我们希望借助消博会的平台向更多消费者和合作伙伴展示我们的特色产品，加深与消费者互动，不断满足消费者多样化的需求。”4月15日，在第五届中国国际消费品博览会现场，海南科境生物技术有限公司互联网事业部总监王立新在接受海南日报记者专访时表示。

海南科境生物技术有限公司（以下简称科境生物）是一家以细胞再生技术、DNA 甲基化与质谱检测技术为核心，致力于打造肿瘤与衰老疾病预防与干预的“诊疗一体化”综合管理服务平台公司。由于看好海南自贸港的发展前景，2022年，该公司注册落户博鳌乐城国际医疗旅游先行区（以下简称乐城先行区）。

在乐城先行区展台，王立新举起一个POS机大小的设备向记者展示。“本届消博会我们带来了多款POCT设备—即时检验。”王立新解释，POCT设备—即时检验是指在病人旁边进行的临床检测及床边检测，“这款机器是我们的明星产品便携式生化免疫分析仪。”

王立新表示，该产品已经完成准入注册，设备首创双方法学，具备丰富的检测项目，覆盖10种以上疾病领域，超过50种检测项目。通过指尖血进行检测，几分钟即可出具结果。

“消博会热闹氛围让我们感受到自贸港的消费浪潮，我们很荣幸能带着科境生物的创新产品亮相消博会，也期待在海南自贸港取得更大发展。”王立新表示。

（本报海口4月17日讯）

消博会观察

重庆火锅的热辣滚烫、内蒙古羊绒的细腻触感、广东陈皮的醇厚滋味……第五届中国国际消费品博览会不仅是一场全球精品的嘉年华，也是全国各省市展商观察消费趋势、共谋产业升级的开放平台。不妨以三重意象，看各地展商如何凭借消博会借“桥”出海、凭“窗”探市、以“路”焕新。

新疆丝路沙棘品牌的展台前，一名来自马来西亚的专业观众正端详着一款沙棘汁。一旁，丝路沙棘生物科技有限公司副总经理杨乐详细地介绍着这款产品的功效。

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。”杨乐说，消博会就像一座“桥”，让他们直接连通了东南亚市场。

作为二度参展的企业，杨乐此次带来了多种沙棘加工新品。消博会第3天，他们已对接了几份来自东南亚的意向订单，将边疆的沙棘产业链延伸至海外。过去依赖传统渠道的外贸困局，因这场国际展会迎刃而解。

在广西大新爱乡下公司的展台上，古法红糖包装袋上的壮族纹样格外醒目。“展会是一扇‘窗’，让我们看清该往哪儿发力。”该公司负责人许红娇看着试吃人群感叹。

今年，许红娇带来的20多款当地山货中，朴素的古法红糖意外成为销量冠军，这促使她决心回去后要升级生产线。

当广西农产品经销商从窗口读懂传统产品的现代价值，深圳工程师则透过这扇窗捕捉到技术迭代的加速度。

在深圳展区，雷鸟新推出的X3 Pro AR眼镜，轻巧的机身内部集成了全球最小可量产的全彩MicroLED光机、多模态大模型等尖端技术，可完成AI翻译多种功能。

“AR眼镜是AI的最佳载体。”雷鸟创新创始人兼CEO李宏伟对着展馆内多家AR厂商的火爆场景预计，三年内该领域规模或超机器人市场百倍。

江西馆内，一条粉晶大漆手串刚摆上架便被预订。“老祖宗的手艺要想走下去，得找到新路。”江西隐逸实业有限公司负责人袁兵边摩挲着大漆手串边说。

这个老字号品牌，将非遗大漆工艺与极简珠宝设计融合，吸引了众多“90后”“00后”消费者。每年近万条手串的销售成绩，印证了这条“路”的方向——漆器不再只是博物馆的陈列品，而成为年轻人腕间的国潮符号。

“路要越走越宽，文化就是最好的铺路石。”袁兵望着对接合作的经销商，感叹道，当老字号以创新延续文脉，消费市场自会以掌声回应。

从新疆沙棘搭建的跨境之“桥”，到广西红糖推开的市场之“窗”，再到江西大漆踏出的传承之“路”，消博会的展台上跃动着中国消费的新内核——开放联结的视野、洞察变革的敏锐、守正创新的胆识。

“通过消博会这一国际平台，我们进一步加强了与各界的深入交流，拓宽了合作渠道，以更加开放的姿态融入新发展格局。”广西壮族自治区商务厅副厅长朱雁玲说。

（本报海口4月17日讯）



4月16日下午，模特在海南国际会展中心北面的海边秀场走秀。海南日报全媒体记者 李天平 摄

展会期间，各参展商在游艇产业“产学研创投”各领域深度合作
三亚成中国游艇消费“风向标”

本报三亚4月17日电（海南日报全媒体记者刘操）4月16日，在第五届中国国际消费品博览会三亚国际游艇展区，海南国际游艇交易中心的工作人员正在对一艘31.5英尺（约9.6米）的美国游艇进行水下勘验。不久后，这艘二手游艇被买家以55万元的价格购得。连日来，多场船艇首发首秀轮番登场，已有多艘参展二手游艇被买家购得。

4月16日，黛尔蒙（DIAMOND YACHTS）新品P56派对游艇在第五届中国国际消费品博览会三亚国际游艇展区首发首秀。“游艇体验感非常强，感谢三亚有关部门提供的优质服务，让我们能够顺利购得游艇。”买家代表杨先生表示。

“这次展会对于游艇展商和品牌来说是一个很好的契机，让我们能获得更多的客户，更多资源。”黛尔蒙游艇（海南）有限公司总经理谢莉认为，作为游艇“黄金海岸”“天然港湾”，三亚发展游艇产业优势明显，这里已成为中国游艇消费的“风向标”。

展会期间，各参展商以展会为桥梁，促进在游艇产业“产学研创投”各领域深度合作。

在展会船艇静态展区展位，造型新颖的双体纯电动游艇模型引得参观者纷纷驻足拍照。海南康和实业有限公司总经理孙勇介绍，该游艇已完成前期评估及审定工作，预计今年5月在儋州建造完成，该艇具有零排放低噪音低震动等特点，建成后将为海南游艇旅游增添绿色新名片。

“我们推出‘CBD智造’，通过游艇设计大赛成果转化，讲好CBD游艇产品的品牌故事，推动生产性服务业高质量发展。”三亚中央商务区相关负责人介绍，康和船艇为2024第二届海南国际游艇设计大赛量产游艇赛道设计金奖得主，已完成金奖设计的“产品设计—落地—市场化推广”，正通过本届展会进一步链接买方市场。

展会开幕以来，超级游艇圣劳伦佐SX76备受关注。这艘长80英尺的飞桥游艇，共有三层，空间布局宽敞舒适，装修设计彰显艺术美学，融合创新科技与

绿色设计，配备高端娱乐和健身设施。本次亮相展会是该游艇在中国区的首秀。

“圣劳伦佐SX76是亚太地区非常畅销的一款游艇，我们希望通过本次展会，让业界同行和国内外喜爱游艇的朋友们更好地了解这艘游艇，也希望把更多新款船型，全球最前沿的游艇设计带到三亚。”

辛普森游艇（三亚）有限公司销售总监马洪娟表示，期待海南自贸港能出台更多支持游艇产业发展的利好政策，企业也将加大在海南投入，为广大航海爱好者提供更加便利化的游艇服务。



4月16日，消博会三亚国际游艇展现场，观众观看游艇展示。海南日报全媒体记者 王程龙 摄

连世界
观风向
续传承

■ 海南日报全媒体记者 刘晓惠