

# 拿下订单、链接资源、投资海南——消博会“全勤生”“新同学”皆大欢喜

本报海口4月18日讯(海南日报全媒体记者王洪旭)4月18日,第六届消博会圆满落幕。在消博会的强磁场下,无论是连续6年参展“全勤生”,还是首次参展的“新同学”都收获满满,真切感受到了海南自贸港的活力和开放机遇。

参加本届消博会,有哪些收获与感受?海南京润珍珠科技股份有限公司总经理王海表示,此次消博会现场展销非常好,京润珍珠首饰、珍珠护肤品销售超过100万元,线上各平台同步直播销售约1000万元;同时产品获得了巨大的曝光量,新品发布和珍珠质量标准白皮书发布都得到了广泛推

广和报道;拓宽了合作资源和销售渠道,通过消博会与上下游合作方、供应商、代理商建立起了长远合作和发展的信心。

连续6年参展,销售和订单数据翻番。做胜国际贸易有限公司深圳大区副总经理文坚介绍,连续六年参加消博会,该公司收获满满。此次消费者对公司首发养身椅新品赞不绝口,收获了很多客户订单,“一家外国采购商体验了10分钟就决定下单了”。该公司还对接了多家采购商,后续将开展合作。

双重身份参展,获得双倍收获。

本届消博会中,有不少企业既是参展商,又是采购商。海南省旅游投资集团有限公司副总经理葛晶介绍,海南旅投一直以“参展商+采购商”的双重身份参加消博会,今年组建了近30人的专业采购团,积极参与旅文、低空、大健康、时尚奢品、特色食品等供需对接活动,已与100余家意向品牌完成初步对接。在5号馆的展位,海南旅投以“扬帆海南·四季海旅相伴”为主题,打造了免税新品首发与特色文旅体验展区。

首次参展企业,收获信心和合作伙伴。奥纬达北亚区发展总监陈俊熙介

绍,第一次参加消博会,效果远超他们的期望。此次参展带来了12个国家的特色商品,了解了中国消费者需求;同时组建了10个人的采购团队,到消博会各展馆寻找中国优秀品牌,希望将中国的好品牌带到全球70个国家。更加坚定未来“买全球、卖全球”的信心,下一届将带来更多更好的商品与中国消费者见面。

“参加消博会是链接全球资源、深化本土合作和拓展国际市场的重要机会。”德国HCP GmbH电商运营经理王丽娜说,此次参展真切感受到了中国市场的潜力,尤其是海南自贸港

带来的活力和开放机遇,更加坚定了企业继续深耕中国市场和深化海南布局的决心。

参展商变投资商,在海南投资享受自贸港红利。“这次参加消博会,我们带来了75T码头无人驾驶牵引车和销往欧洲市场的V7车型,有很多客户及渠道商来洽谈合作,已有100多意向订单。”威驰腾(福建)汽车有限公司副总裁罗春定表示,海南自贸港多项政策,尤其是加工增值免关税政策利好企业发展,计划在海南投资建厂,进行新能源智慧商用车研发制造,持续拓展国内外市场。

## 省委树立和践行正确政绩观学习教育工作推进会召开

本报海口4月18日讯(海南日报全媒体记者刘梦晓)4月18日,省委树立和践行正确政绩观学习教育工作推进会在海口召开,深入学习贯彻习近平总书记重要讲话和重要指示精神,聚焦落实中央第三指导组反馈意见和省委工作要求,研究部署下一步工作。

省委常委、组织部部长纳云德出席会议。会议强调,要进一步提高政治站位,深化思想认识,学深悟透习近平总书记关于树立和践行正确政绩观的重要论述,全面认领中央第三指导组反馈意见,切实增强抓好学习教育的政治自觉、思想自觉、行动自觉,以更高标准、更严要求、更实举措一体推进学查改,推动学习教育往深里走、往实里走。要在深学细悟、入脑入心持续发力,严格落实“四个深入学习”要求,带着使命感、带着问题学、带着思考学,深化交流研讨,抓实警示教育,推动学习研讨“深化、内化、转化”。要在查清找准、深挖根源上持续发力,进一步深入查摆政绩观偏差问题,从党性上找差距、查根源、强修养,做到见人见事见思想。要在动真碰硬、整改落实上持续发力,把查摆问题清单、整改落实台账落实,与巡视、以案促改促治、群众身边不正之风和腐败问题等整改结合起来一体推进,确保改彻底改到位。要在开门教育、建章立制上持续发力,全力推动省级“我为群众办实事”事项落地见效,加快推进制度废改立。要加强组织领导,压实工作责任,各级党委(党组)要扛起主体责任,各级工作专班要加强调度指导,各级督导组要严督实导,确保学习教育有力有序、取得实效,为高标准建设海南自由贸易港提供坚强保证。

## 亚沙会5类项目可免费观赛

本报讯(海南日报全媒体记者李艳政)第六届亚洲沙滩运动会即将在三亚开幕。让更多群众共享体育盛会,三亚亚沙会组委会坚持普惠导向,推出亲民票价体系,门票价格区间为30元至200元,平均票价仅80元。

目前,公众可通过官方渠道选购以下10个项目的门票:三人篮球、沙滩排球、沙滩手球、攀岩、沙滩足球、台球、沙滩摔跤、柔术、沙滩卡巴迪、沙滩田径。龙舟、游泳两项、公开水域游泳、水球、帆船等5个项目,因比赛场地条件限制不设对外售票,市民和游客可选择合适位置免费观看比赛。

## 三亚举办亚沙会主题嘉年华

本报讯(海南日报全媒体记者李艳政 郭物)近日,“相约三月三共享亚沙会”主题嘉年华在三亚大东海广场火热开展,数千名市民游客齐聚现场,在传统与潮流的碰撞中体验黎苗文化魅力,感受亚沙会赛前氛围。

大东海沙滩化作充满活力的露天派对。开场表演“奔内热”迅速点燃全场:身着盛装的黎族同胞手持锣鼓、牛角号,与亚沙会吉祥物“亚亚”一同走向人群,邀请游客手拉手围成圆圈载歌载舞。一旁的民族音乐DJ将竹竿舞节奏与电子乐混搭,古老旋律与潮流节拍同频共振,掀起一波一波互动热潮,众多游客举起手机记录下这独特的狂欢瞬间。

沙滩上的趣味项目热闹非凡:两人三足“运椰赛”、椰壳保龄球、套椰英雄等游戏前排起长队,获胜者可获得黎锦挂件、黎苗小摆件等特色奖品。“黎乡风物”非遗体验区内,漆扇绘制、黎陶制作、椰雕展示等活动吸引众多游客驻足。

三亚市旅游和文化广电体育局相关负责人表示,这场嘉年华既是民族文化的鲜活展示,也是亚沙会的热情预热。通过“民族风+国际化”的创新融合,不仅让市民游客沉浸式感受海南传统文化魅力,更营造出全民关注、全民参与亚沙会的浓厚氛围,为盛会的顺利举办凝聚力量。

## 关注三亚亚沙会

# 三亚“10后”帆船小将倪艺珈将征战亚沙会 “争取为祖国、为家乡赢得荣誉”

海南日报全媒体记者 刘杰

第六届亚洲沙滩运动会将于4月22日至30日在海南三亚举办,中国代表团共派出255人出征本届亚沙会,其中运动员171人。来自三亚的“10后”小将倪艺珈成功入选国家帆船队,将在“家门口”代表中国征战三亚亚沙会帆船赛场。

倪艺珈现为上海外国语大学三亚附属中学初二二年级学生,与帆船结缘已近7年。7岁那年,她第一次登上OP级小帆船,自此,海风与浪涛便成了她运动生涯中最亲密的伙伴。多年的训练不仅让她熟练掌握“与风对话”的航行技巧,更锤炼出超越年龄的沉稳心态与高度专注力。

2025年,倪艺珈在赛场上逐渐崭露头角。她辗转于国内外各大赛

场,全年参加高水平赛事超过16场,凭借顽强的拼搏和稳定的发挥,交出一份亮眼的成绩单:先是在全国帆船冠军赛(OP女子甲组)中夺得亚军,成功获得世锦赛参赛资格并入选国家队;随后在7月于斯洛文尼亚举行的世界OP级帆船锦标赛上,面对全球287名顶尖选手,她稳扎稳打,最终位列第33名;同年12月,在三亚亚沙会帆船项目选拔赛中,她更是一举夺魁,以第一名的成绩锁定了代表中国队出征三亚亚沙会的资格。

进入2026年,倪艺珈的竞技状态持续提升。在今年1月举行的2026年中国三亚湾城市帆船帆板邀请赛暨第六届亚洲沙滩运动会帆船测试赛中,她在竞争激烈的OP帆船女子组发挥出色,凭借稳定的心态和



倪艺珈在比赛中。亚沙会执委会供图

娴熟的技艺再度摘得桂冠。目前,倪艺珈正在为即将到来的三亚亚沙会紧张备战。“我会全

力以赴,争取为祖国、为家乡赢得荣誉。”

(本报三亚4月18日电)



亚沙会场馆准备就绪

4月18日,俯瞰位于三亚凤凰岛的亚沙会沙滩田径赛场。当前,三亚河龙舟赛场、凤凰岛沙滩田径场馆、三亚湾沙滩卡巴迪场地等赛事场馆均已完成建设与验收,场地设施、赛事配套全面到位,以完善条件迎接参赛队伍。

海南日报全媒体记者 王程龙 摄

## 省妇联发布“自贸她创”品牌 搭建女性创新创业平台

本报讯(海南日报全媒体记者易宗平 通讯员张恒迪)近日,海南省妇联2026年“自贸她创”——“时尚消费·公益赋能·融合发展”主题活动在海口举办,300余名来自全国各地的女性企业家、非遗代表性传承人、行业领军者,共话自贸机遇、共商创业路径。

省妇联负责人在活动现场发布了“自贸她创”品牌,带来题为《海南自贸+AI时代女性破局新机遇》的主旨演讲,系统解读海南自贸港封关运作核心政策,精准聚焦旅游消费、医疗健康、数字经济三大女性优势创业赛道,表示将依托“自贸她创”三大赋能IP,全方位助力广大女性在海南自贸港创新创业、追梦圆梦。

## 万宁“弄潮儿”不用等风来

游客能体验到23种浪形和更完善的配套服务;同等设备与服务标准下,我们的定价更亲民,套餐组合更丰富。”

资金节约的两个核心投向,一是游客服务配套升级——高标准淋浴更衣室、亲子休憩区、无障碍游览动线、智能储物等设施,解决了冲浪后的核心痛点;二是专业运营能力强化——引进国际冲浪协会认证的教练团队,搭建标准化教学与研学实训基地,完善安全与急救体系。苏新补充道:“我们始终坚持以政策红利转化为游客体验的提升,而不是简单降价。”

而“零关税”并非孤立政策。苏新介绍,它与“入境免签”“离岛免税”形成了强联动的黄金组合拳。“零关税”打造差异化硬件壁垒,“入境免签”降低境外游客门槛,“离岛免税”补齐度假消费闭环。”

目前,中旅逐浪度假区已与中免集团(海南)运营总部有限公司达成战略合作,开通了从万宁日月湾中旅逐浪度假区直达海棠湾cdf三亚国际免税城的专属穿梭班车,每日定时发车、免费乘坐。同时,中旅逐浪会员还可享受定制免税购物折扣。“冲浪度假+免税消费”的无缝衔接,真正拉长了游客停留时长和消费链条。

## 境外游客占比达11%

开放之风起,客源全球化。中旅逐浪度假区境外游客占比达11%,远超开业预期,欧美、澳大利亚等冲浪成熟市场客源持续攀升,成为海南文旅国际化的鲜活样本。

苏新告诉记者,宣传策略是双核心精准触达:针对专业客群,主打“奥林匹克级造浪设备”这一硬核卖点,邀请国际顶尖冲浪运动员实地体验,与国际冲浪赛事机构WSL世界冲浪联盟深度联动,借助赛事全球影响力形成自传播效应;针对普通境外休闲客群,则重点宣传入境免签的政策便利以及海南优质的滨海度假环境。

立足自贸港开放政策,企业布局长远赛道。自贸港允许外商独资旅行社从事出境游业务,企业已有清晰的长远规划——与美国造浪设备品牌方、知名冲浪俱乐部、境外头部旅行社深度合作,开展双向引流:一方面吸引欧美冲浪发烧友来海南体验同款顶级设备;另一方面面向国内冲浪爱好者开发跨境冲浪研学、国际赛事观赛等出境产品。

苏新总结道:“自贸港‘零关税’政策打破了过去高端文旅装备进口成本高、落地难、周期长的壁垒。我们的项目不仅实现了国际顶尖造浪技术与文旅业态的融合,更带动了冲浪装备制造、赛事运营、人才培养等全产业链发展,形成了‘高端制造赋能文旅升级、文旅市场带动制造发展’的良性循环。”

万宁市政府相关负责人表示,万宁日月湾的“造浪”实践,是海南自贸港政策红利直达经营主体的缩影,也是高端文旅与开放政策深度融合的探索。“零关税”撬动硬件升级,以“大开放”激活国际客源,可以明显带动冲浪装备制造、赛事运营、人才培养全产业链升级,形成“高端制造赋能文旅、文旅反哺产业”的良性循环。

(本报海口4月18日讯) (本报万宁4月18日电)

上接A01版

## 惠全球,这里有合作的暖意

“消博会,真有那么大的‘魔力’?”听到同行们一遍遍念叨起消博会,起初,新西兰纽仕兰亚太区市场总监闫致军的心里打了个问号。

今年,当他终于忍不住也来到了展会现场,问导师时被拉直,“在展台上架起直播后,我们的线上交易额连续多日突破10万元,现场前来咨询的经销商更是一波接一波。”

高人气、高流量、高曝光,“消博会热度”的背后,是超大规模的中国国内市场。

这也让新加坡按摩椅品牌OSIM傲胜六度赴约,成了消博会不折不扣的“全勤生”。“过去几年,我们多款产品在消博会上首发,实现从亮相‘展品’到热销‘商品’的快速转身。”该品牌中国华南深圳辖区副总经理文坚说。

如同一个“市场加速器”,消博会让新品变爆品的链路大大缩短,也成为越来越多企业打开广阔市场的

“信心支点”。

在4号馆,一幅由乌兹别克斯坦匠人纯手工绘制、历时近120天完成的阿瓦娅细密画,吸引了众多观众驻足。

“这次来消博会,我的愿望就是让中亚非遗技艺叩开中国消费市场的大门。”让乌兹别克斯坦展商李辰阳没想到的是,开展第二天,他便“梦想成真”——数家高端文创机构及买手店,抛来了合作的橄榄枝。

在这里,不断有全球好物走进来,也不断有中国好货走出去。

一款由海南公司自主研发的活性胶原蛋白原液,在消博会上拿下2亿多元的订单,其中80%的合作伙伴来自国外。来自浙江的“康养陪伴机器人小宝”,首次亮相消博会,便收获了来自50多个国家和地区的订单。

从“买全球”到“卖全球”,当消博会持续畅通国内国际双循环,拉紧的正是扩大开放、互利共赢的合作纽带。

在世界经济不确定性加剧的当下,每一次握手,都弥足珍贵。今年,这场盛会汇聚更多合作暖意:首次设立采购商服务中心,10场供需对接活动轮番开展,“站着就把合作谈成了”

## 新消费新开放新机遇

“十几分钟收获五六个合作意向”的故事俯拾皆是。

“第一年参展时,我们的产品‘卖爆了’;到第三年、第四年,我们开始与本地的一些供应链合作。”连续6年参展,每一次,香港澳至尊集团主席蔡志辉都会有意想不到的收获,“今年,我们又在这里找到了新的合作伙伴。”

只要来,就能发现机会。或许,也正是新老朋友们,一次次选择赴约的理由。

寻机遇,这里有开放的市场

与上一届相比,今年,泰国精品馆的场馆面积扩大了近一倍。尽管如此,不少泰国企业还是直呼“太小了”,“我们共带来22家泰国企业,其中近一半都是‘新面孔’。”泰国海南商会副理事长陈盼琴说,不少今年没能来的企业,已经提前“预定”了明年的展位。

为何抢着来?在泰国正大集团展台一角,一杯飘香的兴隆咖啡,就是答案。

“借助海南自贸港加工增值免关

税等政策利好,我们实现‘全球采购、海南加工、全球销售’,每百万元货值可节省采购成本约22万元。”正大集团市场中心品牌传播总监郭悦杨说。

作为封关后的“首秀”,本届消博会也成为自贸港政策红利集中呈现的一个窗口。

一辆不断扩容的“免税购物车”,见证海南离岛免税政策的滚动升级;依托乐城“先行先试”政策,8款全球创新健康产品在消博舞台实现中国首发首秀;借助游艇“零关税”等政策东风,国际游艇展分区打造“游艇+”多元海上消费场景……

机遇,无处不在。这也让不少参展商的行程,格外紧凑:一边参展,一边“落地”。

瑞士莱蒙医院海口分部与博鳌超级医院签约,借助乐城“特许政策”开拓中国市场;巴基斯坦珠宝品牌在海南注册成立公司,推动宝石加工业务落地;德天集团与众和万联携手,深化琼港体育产业合作协议……

不再只是满足于开分店、拓渠道,而是希望在海南进一步深耕产业链价值链。

从这些企业的布局动作可以观察到,封关后的海南自贸港,不仅吸引更多“参展商”变“投资商”,也被越来越多企业视作不可替代的战略高地。

正如新加坡工商联合总会执行总裁郭炳汛所言,当前企业关注重点不再是单纯拓展市场规模,而是转向重新调整供应链体系,“对于新加坡企业而言,海南自贸港可以通过简化跨境流程,提供更清晰的运营条件,在当前更复杂的全球贸易格局中发挥建设性作用。”

“开放的确切性”,这是当前的海南自贸港,在消博会上展现出的新姿态。

从美中贸易全国委员会代表团、上合组织、台湾商业总会参访团等密集到访,到江苏、广西分别与海南签署合作协议,消博会期间,来自海内外的地区政府、行业协会与国际组织“无缝对接”开展考察对接,背后的潜台词也很明显——

开放的海南自贸港,是一个不能错过的市场,也是“世界的市场、共享的市场、大家的市场”。

(本报海口4月18日讯)