



搜狐新闻客户端



消费日报微信公众平台

执行主编:方岩

电话:13522793567

邮箱:dsf20002@163.com

总第7934期 第4993期

2021年3月31日 星期三

第15期

产业先行乡村兴 种桃种李种春风

——青岛胶州以项目建设促进乡村振兴纪实

青山环绿水,万里皆春耕。

站在初春三月的胶东大地上,举目四望,绿色盈野的庄家地,鳞次栉比的大棚,各种类型的实验田,忙碌着春耕和农忙学习新技术的农民……一副山清水秀开怀的新农村画卷就这样徐徐展开在我们眼前,而这一切,离不开胶州市针对乡村振兴进行的一系列项目建设。近年来,胶州市围绕项目建设,推进土地适度规模经营、农业一二三产业融合,不断推动产业振兴和农业增效、农民增收,经过深耕细作,发展成果已慢慢显现。

特色农业规模化发展,半岛田园带动集体增收

“一斤胶州大樱桃能卖到二三百块钱,不仅果子可以卖,树也可以带回家,现吃现摘!”现在胶州大樱桃的名号越来越响亮,已经慢慢成为胶州地区一个新的地理标志产品。而产大樱桃的胶州洋河镇,从传统种植到成为世界级的数字樱桃产业示范区,都要从胶州引进金禾天润数字樱桃种植开始。

我们来到洋河镇的一个村庄,举目远眺,路边的田地里是望不到边的樱桃数字化大棚,时近午饭时间,依然有不少农民和技术工人们忙进忙出。很难想象,几年前,这里的土地只有零星的农作物种植,因为不挣钱,农民们干脆不种,土地撂荒严重。半岛田园项目的启动改变了这种状况,项目2019年10月正式开工建设,计划总投资约23.7亿元,总占地面积2万余亩,由现代数字农业示范区、智慧农业产业集群、乡村文化文旅康养区三大功能区组成。项目开工建设至今,已实现项目所在地5个村集体增收498万元,带动周边群众务工增收2000多万元。

为了深入了解胶州洋河特色的数字樱桃棚,我们特地找了一个棚点参观,一进去便可以感受到温度和湿度的瞬间改变。技术人员介绍,大樱桃种植从土壤、气温、湿度、浇水、施肥都有一个明确的标准,操作人员只

要在操作间按照规定标准操作即可。“这种操作难度不大,但是需要责任和细心,我们的操作管理人员一般是从当地农民里找,经过培训合格后就可以上岗,到时候他们就不仅仅是简单的农民了,而是一名农业产业工人。”以金禾天润大樱桃为代表的半岛田园项目,不仅仅盘活了当地被撂荒的大量土地,更为当地农民提供了更多、更新的就业机会。受益于半岛田园项目的土地建制流转,洋河全镇村集体经济空壳村已全部消除,经营性收入总和达2300万元,较2017年增长近3倍,2019年全镇劳务派遣1100余人,农民仅从农业园区中就收入劳务佣金2500万元。

以南官庄村为例,以前的南官庄村因为土地贫瘠、地块小、机械化作业等原因,村庄一度陷入贫困,村子里年轻人只能外出务工赚点生计,当年的南官庄村是省贫困村。半岛田园综合体项目启动后,南官庄村及周边片区上万亩土地实现盘活,村党支部书记任清给我们算了笔账:“全村人均2亩地,一个5口之家,可得确权地土地流转费9000元,土地入股分红1700元。”集体增收后,官庄片区探索了土地流转费、劳务佣金、土地入股分红、集体分红及福利、营效分红等多种利益分配机制,村民有钱了,村子富裕了,整座村庄发生了翻天覆地的变化,铺路、粉刷墙,大街小巷实现全部绿化,新建新时代文明实践广场,兴修水塘,打造文化长廊,新建钓鱼场、小木屋、古亭等配套设施……在这片欣欣向荣的田野北侧,一个乡村旅游的理想村落逐渐成型。

农产品加工大项目带动,区域产业链条升级完善

除了规模化的种植,胶州也把眼光放在加工产业方面,大力扶植大项目对区域产业的推进作用。2018年,洋河镇引进建设益海嘉里(青岛)食品工业园项目,次年益海嘉里正式开工建设,预计2021年底建成投产,项目计划总投资60亿元,项目占地1000

亩。项目投产后,年产值将超过100亿元,实现胶州百亿级产业链零的突破,项目纳税额可超过2亿元,同时可带动周边600多人的直接就业和推动周边运输、住宿、餐饮等三产服务业快速发展。

项目经理冯先生为我们介绍:“产业园花生年加工量约38万吨,可消耗带动周边120万亩花生种植;小麦年加工量约80万吨,可消耗带动周边约200万亩小麦种植。以前种花生种麦子怕贱卖卖不了,现在怕不够卖。”益海嘉里项目如此巨大的消耗量,对促进农业订单农业发展和标准化规模化经营必将起到显著的促进作用。

益海嘉里项目的意义不止于此,作为区域农产品加工产业的龙头项目,益海嘉里更重要的意义在于对区域产业链的整体带动提升。如今,围绕益海嘉里这一龙头食品产业项目,规划打造1.5公里的绿色食品产业园,带动益海嘉里上下游产业及其他食品企业,洋河工业园内已招引集聚了海轩冷链、美滋味食品、华纳食品等五大家产业链上下游食品企业,食品工业良好的产业生态正在形成。

“除了农产品加工,我们也计划筹备发电和供热设备,不仅供应我们自己使用,也可以供给园区企业和周边农户。”益海嘉里项目负责人冯经理介绍。同时,益海嘉里还新增了花生油非遗博物馆、体验馆等工业旅游项目,建成后将为洋河镇的农业、食品产业注入新内涵和活力。

一二三产业深度融合,休闲农业新路径渐显

加快产业融合,推动休闲农业、文旅农业等新业态也是胶州发力的重点。

春天味道是山东省胶州市里岔镇三产融合示范区一家生产红薯干为主的企业,这家企业基本完成了一二三产业的融合式发展:订单种植、收购散户红薯,帮助种植户解决销售问题;对红薯继续二次深加工,日产三万斤味美无添加的“地瓜枣”,解决400人就

业;在三产环节,成立了20余人的电商团队,有效解决了返乡大学生的就业创业问题。为提高生产效率,深化农户参与程度,企业探索建设了存储产业链条和加工产业链条。加工产业链条即采取“分散式初加工+工厂集中精细加工”模式,由各合作社对红薯进行初级加工,带动乡村就业;再转入生产线提高工作效率;最后,通过电商团队,让优质的红薯制品走向千家万户。

以春天味道为代表的这些企业规模虽不大,但却是积极探索一二三产业融合发展的新业态模式道路上的助力员,未来将会有更多企业在政府鼓励下积极开展探索一二三产业融合的新业态模式。

除了对一二三产业融合的探究,乡村旅游也是胶州市的重点规划项目。里岔镇提出“山东省级田园休闲旅游度假区”+“青岛西岸文创研究基地”的发展定位,对东部60平方公里进行全域旅游规划,全力打造“绿色古郡地,寻梦里仁乡”的旅游品牌,培育人文特色、历史遗存、生态资源交相呼应的生态旅游示范区。

桃李春风是胶州市首个启动“农业+旅游+康养”的休闲农业田园综合体项目,通过打造多功能、复合化,集旅游观光、主题节庆、亲子采摘、动物喂养、乡村美食、地域文化游等多产品组合的1-2日观光游,为半岛地区提供周末、节假日休闲旅游场所,多产业链带动休闲农业旅游相关产业。该项目通过蓝城集团投资建设运营,可以为项目设计、规划、有序地营造和管理提供重要支撑,“游居产养”四位一体的产业功能和蓝城的经验和资源将为田园牧歌小镇发展提供典型的样板示范。

“胶州在推进乡村产业振兴方面进行的一些探索,分别从不同的角度展现了乡村振兴的不同路径,诠释了现代农业发展的新思维。目前胶州以项目带动农业产业的路子已经开始抽穗发芽,收获果实只是时间问题。”胶州市农业农村局局长姜海对来未来充满信心。(郝凌峰)

内容生态全面升级 携程发布“旅游营销枢纽”战略

继2020年四季度“深耕国内,心怀全球”战略后,携程3月29日发布“旅游营销枢纽”战略,表示将通过“1+3”的模式推进:以一个星球号为载体,聚合流量、内容、商品三大核心板块,叠加丰富的旅行场景,打造强大开放的营销生态循环系统。携程集团联合创始人兼董事局主席梁建章表示,此次“旅游营销枢纽”战略的发布是继“深耕国内,心怀全球”战略后的又一次创新和探索。这一体系将覆盖全域旅游场景,可实现找产品、找灵感、找优惠、找攻略、订交通、外部流量、私域流量等用户端与商户端需求的一站式连通。

针对内容营销升级,携程集团首席执行官孙洁表示,“内容生态”未来将成为携程国际化征程上的新助力。尽管全球疫情形势依然不容小觑,但从去年底开始全球疫苗接种量快速增加,至今已超3亿剂。据中国旅游研究院预测,出境旅游市场有望在下半年有序启动。彼时,携程将带着在国内市场积累的内容化经验继续征战国际市场,并形成独特的竞争优势。

携程集团执行副总裁兼CMO孙波从

“内容生态营销升级”的角度,讲解了“旅游营销枢纽”战略的实现路径。此后,携程直播、社区、星球号、商业化中心等业务负责人依次亮相,详解“旅游营销枢纽”战略在产品与运营上的具体落地。

谈及乡村振兴、红色旅游,梁建章表示,携程将通过投入资金、技术、人力和营销资源等方式助力乡村振兴。同时,将建设“携程度假农庄”,助力提升住宿体验,解决住宿短板,打造示范村落和民宿,进而促进全社会共同参与乡村振兴的建设。孙洁则对携程的红色旅游计划做了介绍:“我们将开展多项社会公益活动,弘扬红色爱国主义精神,预计全年带动5000万人次参与红色旅游。”同日,携程集团与三亚市旅游推广局宣布将联手打造“旅行本该三亚”目的地品牌。三亚和携程的合作,是携程“旅游营销枢纽”战略下,目的地和企业推动旅游全面升级的生动注脚。据了解,在携程成为泛旅游行业营销枢纽的目标下,携程“旅游营销枢纽”战略将持续为全域旅游产业赋能升级。

(韦夏怡)

资本市场“安徽力量”壮大

上市公司129家,居中部第一、全国第九

记者3月26日从安徽证监局获悉,截至目前,安徽省上市公司共129家,居中部第一、全国第九。

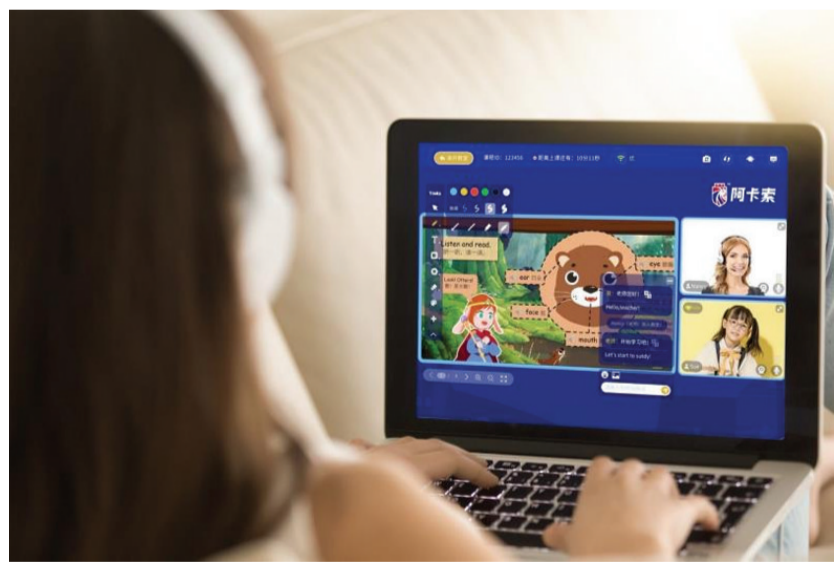
2020年安徽省上市公司生产经营形势进一步向好,根据2020年三季报,辖区上市公司营业总收入实现疫情后的首次同比增长,归母净利润同比下降逐季收窄,生产经营向好形势持续巩固。资本市场服务实体经济能力进一步提升,过去的一年里,安徽省共有20家公司首发上市;新增科创板公司8家,居全国第6位,市场占有率5.5%;上市公司及公司债券发行人通过资本市场融资743亿元;2家公司并购重组,交易金额30余亿元。同时,市场平稳运行态势进一步巩固,全年质押股票质押高比例公司7家,化解率70%;化解风险公司10家,化解率77%,风险占比不足5%。

“十三五”期间,上市公司作为实体经济“基本盘”,资本市场“动力源”的战略地位不断巩固,虽然安徽省上市公司数量占全省规模以上工业企业的比重不到1%,但利润总额占比超过三成;群体结构也明显

优化,上市公司从国企“一枝独大”,逐步转向国企、民企、外企“百花齐放”,民营上市公司占比过半;创新活力显著增强,逐步汇聚新一代量子通讯、信息技术、生物医药等行业的优势企业,战略性新兴产业上市公司占比超过50%,有力推动了科技创新产业的蓬勃发展。此外,资本市场的资源配置、投融资和风险管理功能得到进一步发挥。过去5年,上市公司及公司债券发行人通过资本市场融资4086亿元,完成并购重组29家次,交易金额1590亿元。

安徽证监局有关负责人表示,要聚共识增合力,共同推动安徽省上市公司高质量发展。上市公司自身要抢抓改革机遇,充分发挥资本市场平台优势,做优做强做精主业;也要注重风险防控,厚植高质量发展的根基,积极落实风险防控主体责任,防范化解股票质押、债券违约风险,严防经营风险蔓延。此外,还需与投资者保持良好、充分、有效的沟通,切实保障投资者依法享有的各项股东权利,加大回报投资者力度。(何珂)

阿卡索荣获消费日报“2020-2021消费市场行业影响力品牌”



3月27日,由消费日报社、中国消费经济高层论坛组委会共同举办的“第十五届中国消费经济高层论坛暨‘3·15’中国消费市场影响力品牌峰会”在京举行。在此次活动中,阿卡索外教网荣获“2020-2021消费市场行业影响力品牌”称号。作为获此殊荣的在线教育类企业,与阿卡索外教网同时获得该奖项的还有伊利集团、拼多多、滴滴出行、民生银行信用卡中心等众多行业的知名企业。

据悉,此次论坛以“新业态催生新融合 新模式引领新消费”为主题,中国轻工业联合会党委常委兼副秘书长、消

费日报社党总支书记李玉中出席会议并致辞,消费日报社社长、总编辑李振中发表主题演讲。论坛活动立足于新时期特定背景下,针对快速发展的中国消费经济领域,密切关注中国消费者生活的质量提升和变化,全力推进行业高质量发展和中国社会经济的全面协调可持续发展,就新形势下新业态、新模式和新消费等方面进行了全方位探讨。会上,众所周知,“新消费”无疑是近年来我国经济发展的关键词。第十九届中央委员会第五次全体会议审议通过《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇

三五年远景目标的建议》,明确提出要全面促进消费。作为“十四五”时期的重点规划之一,将顺应消费升级趋势,以质量品牌为重点,促进消费向绿色、健康、安全发展,鼓励消费新模式新业态发展。今年的政府工作报告中也提出,坚持扩大内需战略基点,充分挖掘国内市场潜力。在稳定和扩大消费方面,报告提出多渠道增加居民收入、扩大县乡消费、运用好“互联网+”为消费者提供更多便捷舒心的服务和产品等。

活动现场,消费日报社社长、总编辑李振中在讲话中指出,要积极引导“互联网+”远程教育培训、远程办公、远程医疗等新模式有序发展,促进新旧业态模式取长补短、相互补充,探索线上线下消费模式融合发展,鼓励线上消费平台向下延。

工信部消费品工业司曹庭瑞处长指出,新业态、新模式引领新型消费加快发展,要加快消费结构升级,助推经济发展,只有充分发挥消费的引领作用,社会再生产各环节才能正常运转,国民经济循环效率才会更高。

对于当前颇具热点的在线教育行业,新业态“新”在哪里?如何催生新的融合?新消费又“新”在哪里?据了解,阿卡索外教网运营主体——深圳市阿卡索资讯股份有限公司是成立最早的全球化“互联网+”教育企业之一,多年来专注于在线1对1的英语培训业务。目前,公司总部位于中国深圳,分别在中国香港、中国武汉、英国伦敦等

地设立办公室,截至2021年全球员工达1.4万人。

近年来,阿卡索外教网处于快速发展阶段,2018年被英国文化教育协会授予“雅思考试合作伙伴”称号;“国民暖爸”佟大为代言阿卡索,出任首席教育官;同年,阿卡索成为第三季《了不起的孩子》官方指定在线少儿英语品牌;其自主研发的《阿卡索魔法英语》课程体系横跨学前到中学,荣膺阿卡索最受欢迎系列课程。

2019年,阿卡索与英国外教认证机构 Ascentis 达成战略合作,由 Ascentis 为阿卡索的授课老师颁发资质证书,同时阿卡索上线外教资质查询平台,完成外教资质的对外公示。2020年,阿卡索在2个月内连续获得2轮融资,多家权威电视台、报纸聚焦阿卡索公益事业,对阿卡索的师资、产品以及服务等方面进行全方位多角度报道;同年明星夫妇佟大为、关悦担任品牌代言人,晋升为阿卡索的“爸爸队长”和“妈妈队长”。2021年,阿卡索宣布完成C5轮融资,C轮系列融资总额近10亿元。阿卡索持续借助科技赋能教育、助力公益,始终坚持打造高品质产品与服务。

对于此次获得的荣誉,阿卡索创始人兼CEO王志彬表示,首先非常感谢论坛主办方们对阿卡索的邀请与肯定。作为一家为中国孩子提供英语教育服务的机构,阿卡索始终恪守教育品牌责任,聘请专业外教、提升运营能力,将一节外教课的价格压缩至不超过

20元,打造“出国留学”的学习场景,让用户实现了可以天天在家跟外教学英语。此次获得“2020-2021消费市场行业影响力品牌”奖项,阿卡索将不辜负用户信赖,继续为消费者提供高性价比英语教育服务,同时携手更多教育同仁共创新教育垂直生态,为中国孩子的教育提供更好的环境。

此外,在活动现场,主办方消费日报社联合新浪黑猫投诉,通过全面梳理盘点2020年的消费维权投诉热点事件,联合发布了《2020年度消费投诉数据报告》,其中对教育行业的热点投诉和维权案例进行了解读。黑猫投诉平台运营经理孙晓明在发言中指出,2020年在线平台备受用户追捧,但是教师资质造假,机构无证办学问题也频频出现,整个教育行业的典型特点显现为一方面在线教育蓬勃发展,另一方面线下

的转动教育机构步履维艰,所以也出现了很多比如像优胜教育、学霸君等因经营不善破产而引发的大量纠纷。对此,阿卡索创始人兼CEO王志彬指出:“目前在线教育市场竞争已进入白热化

的阶段,行业洗牌速度正在不断加快,如果企业的核心竞争力不够强,在线教育机构关门、倒闭现象还会出现。而一些机构的“跑路”,不仅加重了家长和学生的负担,而且严重损害了消费者的合法权益,也极大地破坏了教育生态。为了避免出现此类情况,多年来阿卡索建立了完善的售后服务体系,从用户付费开始,就会配备专门的服务人员帮助用户进行约课、上课方面的讲解。在用户学习过程中,还会进行课程追踪,包括了解用户阶段性学习情况,帮助用户及时调整学习计划等。售后方面设有专人处理消费者的问题,尽量做到及时响应用户的每一次诉求,切实满足和保障用户权益。阿卡索将严格按照要求,认真履行服务承诺,杜绝培训内容名不副实现象,切实保障消费者的合法权益。”(兵文)

