



扩内需·消费地图

马庄香包、汴塘煎饼、徐州山楂糕制作技艺……近年来,江苏省徐州市贾汪区积极推动非遗项目产业化发展,从指尖到舌尖,这些沉淀了时光“味道”、镌刻着历史“基因”的非遗项目,赋能乡村振兴,助力经济发展,让农民钱包鼓了起来。

本报记者 魏 静 □ 忽 艳

江苏徐州贾汪区:

非遗产业化发展让“老手艺”变身“新动力”

“我们旗下奥卡姆等品牌的山楂制品,在华润苏果、罗森、7-ELEVEN等全国3万家门店都有销售。”金维素火腿主要销往周边地区的商超农贸市场,已覆盖整个淮海经济区。”近日,在贾汪区吾悦广场举行的2023年“文化和自然遗产日”江苏省徐州市非物质文化遗产宣传展示启动仪式上,各品牌负责人说出的数据正是贾汪区开启非遗产业化发展之路后取得的成绩。

传承人成为乡村振兴“带头人”

非物质文化遗产的发展和传承,是传承人把中华优秀传统文化与现实生活相融合,实现创造性转化和创新性发展的过程。“三夏”时节,马庄香包文化大院一派繁忙景象。绣娘们忙着赶制新品订单,穿针引线,填充定型,缝合装袋,一个个精美的香包便制作完成。端午节期间,马庄香包新品好事“莲莲”、一举高“粽”和五彩辟邪手链一经上线就收获了大批订单,销售非常火爆。

历史悠久的马庄香包是国家级非物质文化遗产。香包由纯手工制作,精配中药,形状敦实淳朴,色彩对比强烈,立体造型栩栩如生。马庄村八旬老人王秀英是国家级非物质文化遗产“徐州香包”传承人之一。如今,她将香包制作技艺传承给孙女孙歌尧手中。“90后”孙歌尧作为第五代传承人,以年轻化的思维模式,赋予香包产业更广阔的视野,让传统技艺焕发新彩。

保护非遗的核心在于保护“人”,只

有保护好了“人”,才能实现技艺传承、知识传承、意识传承、文化传承。在贾汪区,像王秀英这般的非遗代表性传承人纷纷成为乡村振兴的“带头人”“领路人”。“我奶奶因制作中药香包带动本村300余名妇女实现创业、再就业,推动徐州文化产业、旅游产业发展。”孙歌尧说。

产业化不仅带来更大的收益,也可以使核心技术的形态、质量和品牌得以坚守,使之具有的不可复制特质得以延续。“我们不会因为需求量变大就降低品质要求。”孟省村党支部书记周亮表示,通过坚持走品牌化、标准化、市场化的运营之路以及产业化运营,孟省村将“非遗效应”发挥到最大化。去年,村集体经济增收了10万元,煎饼坊摊煎饼的村民每个月能增收3000多元。目前,汴塘煎饼在贾汪城区设有15个销售点,全镇煎饼年产值可达1400万元。

产业化发展实现非遗可持续传承

在文化不断传承的过程中,非遗逐渐形成了一种以经济效益为驱动的再生产形式,不断实现从继承到创新的转变,非遗产业化的发展模式,也成为推动城市持续稳步发展的重要引擎。

产业化发展可实现经济效益、社会效益协同发展,形成相辅相成的良性循环。

王峰是大吴街道徐州山楂糕制作技艺区级传承人。2018年,他依托徐州山楂糕制作技艺非遗项目创建奥卡姆食品有限公司,“农户+合作社+公司”模式,带动村民致富。如今,依托于连锁商店和电商平台,公司设计研发的山楂条、山楂糕等全线产品畅销全国200多个城市。“我们利用现代化生产工艺,在提高生产效率的同时又保持传统

风味特点,致力于把传承传统技艺与发展现代化食品工业技术相结合,拓展渠道,让更多人品尝传统美食,感受传统技艺。”王峰介绍,今年5月,公司旗下的的一款山楂制品登上被誉为全球餐饮创新风向标的第十九届SIAL创新大赛前十榜单,“产品一直供不应求”。

“作为2021年度省政策引导类计划(苏北科技专项)立项项目,我们联合在徐高校,开展山楂精深加工关键技术及高附加值产品开发课题并获批多项专利。”王峰表示,在现代化食品工业发展技术的加持下,目前公司年营收超过2000万元,带动就业40余人,提供灵活就业岗位200余个。不仅如此,通过为农户提供产前、产中、产后的全程跟踪服务,山楂糕制作项目还带动周边1200余户农民发展优质山楂生产,户均增收2000元。

作为全市唯一一个国家全域旅游示范区,贾汪区非遗传承、品牌挖掘、产业培育成效显著,马庄村非遗灯会连续举办36届,“马庄灯会”入选2023年度省级非遗保护重点扶持项目,马庄香包、汴塘煎饼等非遗产品产业化步伐持续加快,为强村富民提供了有力支撑。“下一步,我们将更大力度发挥非遗等文化资源在持续深化农文旅融合发展、助推乡村振兴、促进共同富裕过程中的重要作用,更高质量推动贾汪优秀传统文化创造性转化、创新性发展,让非遗‘老手艺’成为乡村振兴‘新动力’。”贾汪区人民政府副区长沙波表示。



促消费 添动能 增活力

广西夜消费为小店经济、实体经济发展注入新动力

夜,人头攒动。这是2023年广西“33消费节”——夜消费嘉年华活动的可喜景象。

“夜消费是恢复和扩大消费的重要引擎。”对于夜消费,广西壮族自治区商务厅副厅长粟坚说。粟坚介绍,广西夜消费聚焦夜购、夜食、夜游、夜娱、夜秀5大主题板块,于6月至7月间,在零售、餐饮企业集聚的夜间消费集聚区、步行街、商业综合体,开展近200场夜间促消费活动,预计覆盖超万户实体商家及10万个夜间流动小店,为小店经济、实体

经济发展注入新动力。

夜消费活动期间,伴随夜市的鼓点音乐,市民游客或驻足观赏街头演出,或穿行于各具特色的夜市摊位,品美食、赏夜景,夜经济带来的消费活力正在不断释放。

“总觉得晚上的南宁‘三街两巷’特别惬意,和白天的感觉不一样,这里吃喝玩乐购都有,我经常和朋友来这里逛,没有什么具体目标,主要是喜欢这里的氛围。当然,逛着逛着也会开启‘买买买’‘吃吃吃’模式。”南宁市民

李晓虹说。

据记者了解,活动期间广西壮族自治区商务厅还牵头开展“达人主播探店”及“寻味广西美食”活动。其中,“达人主播探店”将选择12家国家级绿色商场、100家餐饮企业、各市名菜名小吃等集中导流。同时,当天发布的“寻味广西,玩转夜肆”广西美食地图将面向社会发布热门精选美食攻略,推荐爆款商户、展示美食名片及广西印象,为消费者提供优质的美食推介,为商家塑造形象提升商户交易量。

本报讯 (记者 刘晓磊)6月27日,夜幕降临,广西南宁“三街两巷”霓虹闪

内蒙古察右前旗发展“合作社+企业+农户”模式

打造“全产业链+品牌农业”项目

种形式,在拓宽村民增收致富渠道的同时,还为乡村振兴注入了源源不断的生机与活力。

内蒙古京西牛村落地理位置优越,周围环境优美。牛村落每间客房都经过精心设计,最大程度引入自然采光,保证室内空间的通透。草原风光融于室内,年岁光景在窗影之间,通过日出与日落余晖,感受四季的更替。这里还是多

功能度假休闲区,不仅有住宿,还有儿童娱乐、草原骑马、户外烧烤、霍比特小屋、蘑菇房、蒙古包等多

地方动态

情于山,不如寄身于山,是为牛村落的特色。

内蒙古京西农牧业科技发展有限责任公司王义董事长表示,“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”,农村要发展要有产业链,要加快农业与现代化结合,要引进先进的设备、人才等,发展“合作社+企业+农户”的模式,不断壮大产业,产业发展反哺农村建设,从而改善乡村面貌,提升人居环境,提升乡村治理能力,促进全村全面进步、全面发展。

农民兴旺关乎国家兴旺,只有农民富,国家才富,要立足“三农”工作,多方位推进乡村振兴战略,贯彻新发展理念,构建新发展格局,推进高质量发展。

国内单体最大碳酸锂项目一期生产线在新疆巴州投产

7月2日,在新疆巴州若羌新材料产业园,年生产12万吨的国内单体最大电池级碳酸锂项目一期6万吨生产线投产。

据了解,该项目是志存锂业在新疆投产的第一个项目,2022年9月在新疆巴州若羌县开工建设,总投资46亿元,占地1390亩,共分两期建设。

志存锂业集团技术中心主任舒启溢介绍,二期项目建设正在推进,全部建成后,将达到年产12万吨以上的产量,能实现销售收入300亿元以上,同时带动1500人以上就业。

电池级碳酸锂是生产锂离子电池正极材料的关键原料,碳酸锂制成的锂电池具有能量比较高、使用寿命长、绿色环保等优点。

市场观察

空瓶千元回收,大牌化妆品造假成了一门生意。6月27日,“3000元化妆品用完后空瓶竟卖300元”登上微博热搜,据报道,部分二手交易平台,高档化妆品空瓶回收交易时常发生。

记者发现,闲鱼、小红书等平台确实存在大牌化妆品空瓶回收的情况。不论是与传媒公司合作还是为造假售假厂商准备,空瓶回收背后的利益不低。高利益下,买方与卖方不断出现,大牌化妆品造假生意热度不减。

“黑绷带”空瓶值千元

“‘黑绷带’空瓶可以卖钱。”听到消息的木子将家中100毫升的“黑绷带”空瓶挂在了闲鱼和小红书上出售。“小姐姐,‘黑绷带’空瓶可以卖给我吗,带盒1000元收。”刚挂上不到一天,收购者找上门,简单沟通得知,对方收购空瓶是为了做装饰品,木子便通过闲鱼将空瓶卖给了对方。“再卖两个又能买一瓶新的‘黑绷带’回来了。”木子很乐意做这个卖方。

这样的买卖在化妆品回收圈很平常。在闲鱼、小红书平台,有大量回收高档化妆品空瓶的账号。欧莱雅旗下赫莲娜、雅诗兰黛旗下海蓝之谜、宝洁旗下SK-II以及资生堂旗下的悦薇、红腰子等都在回收榜单,只不过品牌不一样价格也不一样,“黑绷带”为上海蓝之谜、SK-II次之。

在小红书常年蹲守收购高档化妆品空瓶的小馆向记者介绍,收空瓶有一套流程。“先拍瓶身,再拍瓶底,然后进行报价。”对于经常收购空瓶的小馆而言,什么样是真的,什么样是假的,基本看一眼就能明白。报价也有讲究,九成新50毫升的“黑绷带”空瓶基本在300元以上,没有瑕疵还带包装盒的100毫升“黑绷带”空瓶一狠心千元也能收。“基本上卖出三个空瓶子就能抵得上一瓶新品的价格。”

高价之下,不是所有人都能抵挡住诱惑,这也导致对化妆品空瓶在二手交易平台被高价收购这件事,消费者的态度两极分化较为严重。不少消费者表示,四五百元卖空瓶,回血后可以继续买新品,为什么不卖?这部分消费者从不会担心市面上假售假产品经过流转最后回到自己手中。“只要在专柜和旗舰店等正规渠道购买,就不怕有假货。”另一部分消费者则坚决抵制,宁愿毁了、砸了也不愿高价卖出。“倒卖空瓶只会助长造假情况,让越来越多的假货出现在市面上,早晚会被自食其果。”

空瓶去处成谜

“如果产品是从专柜买的,可以去官网兑换积分。如果是从免税店或者其他渠道购买的,可以和传媒公司合作,提供给美妆博主、测评博主摆拍、测评,以此来吸引粉丝。品相差一点的、有瑕疵的,直接卖给测评博主,用卖空瓶表演,这也是吸引粉丝的方式之一。”不管是哪一种方式,空瓶都不会砸在手里。

与小馆处理空瓶的方式不同,一些人会将收购来的空瓶卖给假售假商家。小薰是一位普通消费者,因过去几年在平台买过假货,从而坚决抵制回收空瓶。根据小薰回忆,几年前,她通过小红书上的一位博主,以1280元入手了一款50毫升的赫莲娜“黑绷带”。刚开始咨询时,该博主分享的瓶子图片都是真的,可收到产品后,发现包装盒字体批号完全对不上,最后经过鉴定是假货,后来联系客服退货,对方来回扯皮最后不了了之。在赫莲娜官方旗舰店,50毫升的“黑绷带”预售价需要3780元。

记者发现,在闲鱼平台存在大量“黑绷带”“海蓝之谜”面霜1:1复刻料体售卖的情况。一位自称“高端护肤品内定定制”的商家对记者表示:“‘黑绷带’面霜,对版对味对肤感,相似度98.2%,同等功效。”在商家口中,相似度98.2%的“黑绷带”面霜一公斤为188元,购买料体后可自行罐装销售。

同样在小红书、闲鱼等平台,存在大量以“瑕疵品”“临期品”为由进行低价销售的高端大牌化妆品,价格几乎比官方渠道正品低一半。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒表示,商家之所以不惜高价收购空瓶,主要是因为部分厂商直接制作难以达到大牌包装的工艺水平,容易被消费者发现为假货而不购买。如果产品单价高,其利润空间还是很高的,所以制假者才会高价回收空瓶。“不过这样的制假售假是违反法律法规行为,应予取缔。平台不该睁只眼闭只眼,而是得发挥一定监督作用才行。”伍岱麒说。

SK-II官方对记者表示:“SK-II品牌不会对瑕疵或临期产品进行销售,请消费者在购买时认准正规销售渠道。”这也意味着第三方渠道销售的该品牌低价“瑕疵品”或“临期品”来路不明、真假不明。

品牌方启动回收计划

事实上,关于空瓶的处理,近两年各品牌陆续推出了“空瓶回收计划”。欧莱雅集团旗下也有12个品牌参与空瓶回收项目。譬如,科颜氏2018年起就发起了“空瓶回收计划”,呼吁消费者在买入产品的同时,要注意空瓶的回收再利用。2021年7月,赫莲娜正式开启“空瓶回收计划”。欧莱雅官方表示,回收的空瓶将100%被重新利用。SK-II也推出“空瓶焕新回收计划”,据了解,目前消费者可以将使用过后的SK-II产品空瓶通过SK-II线下指定专柜进行回收,每个空瓶可以获得相应积分。

空瓶回收兑换积分计划吸引了不少消费者参与其中,譬如兰蔻在官网推出空瓶回收兑换积分计划,一个正装空瓶可兑换300积分,1500积分便可以换一个7ml的小“黑瓶”。但也有消费者吐槽,各品牌仅限于专柜或官方渠道购买的产品回收计划存在一定局限性,像免税店、海外等其他渠道购买则无法兑换积分。有不少消费者对此抱怨应该放宽限制,只要是正品都应该能兑换积分。

在盘古智库高级研究员江瀚看来,各大牌推出的空瓶回收兑换积分计划在一定程度上能够遏制制假售假现象,不过,要想彻底杜绝还需要加强监管力度、加大打击力度,同时消费者也需要提高辨别能力,提高警惕性。

(北 商)

千元收购带盒空瓶 化妆品造假“黑产业链”

黑产业链

“黑绷带”空瓶值千元

“黑绷带”空瓶可以卖钱。”听到消息的木子将家中100毫升的“黑绷带”空瓶挂在了闲鱼和小红书上出售。“小姐姐,‘黑绷带’空瓶可以卖给我吗,带盒1000元收。”刚挂上不到一天,收购者找上门,简单沟通得知,对方收购空瓶是为了做装饰品,木子便通过闲鱼将空瓶卖给了对方。“再卖两个又能买一瓶新的‘黑绷带’回来了。”木子很乐意做这个卖方。

这样的买卖在化妆品回收圈很平常。在闲鱼、小红书平台,有大量回收高档化妆品空瓶的账号。欧莱雅旗下赫莲娜、雅诗兰黛旗下海蓝之谜、宝洁旗下SK-II以及资生堂旗下的悦薇、红腰子等都在回收榜单,只不过品牌不一样价格也不一样,“黑绷带”为上海蓝之谜、SK-II次之。

在小红书常年蹲守收购高档化妆品空瓶的小馆向记者介绍,收空瓶有一套流程。“先拍瓶身,再拍瓶底,然后进行报价。”对于经常收购空瓶的小馆而言,什么样是真的,什么样是假的,基本看一眼就能明白。报价也有讲究,九成新50毫升的“黑绷带”空瓶基本在300元以上,没有瑕疵还带包装盒的100毫升“黑绷带”空瓶一狠心千元也能收。“基本上卖出三个空瓶子就能抵得上一瓶新品的价格。”

高价之下,不是所有人都能抵挡住诱惑,这也导致对化妆品空瓶在二手交易平台被高价收购这件事,消费者的态度两极分化较为严重。不少消费者表示,四五百元卖空瓶,回血后可以继续买新品,为什么不卖?这部分消费者从不会担心市面上假售假产品经过流转最后回到自己手中。“只要在专柜和旗舰店等正规渠道购买,就不怕有假货。”另一部分消费者则坚决抵制,宁愿毁了、砸了也不愿高价卖出。“倒卖空瓶只会助长造假情况,让越来越多的假货出现在市面上,早晚会被自食其果。”

同样在小红书、闲鱼等平台,存在大量以“瑕疵品”“临期品”为由进行低价销售的高端大牌化妆品,价格几乎比官方渠道正品低一半。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒表示,商家之所以不惜高价收购空瓶,主要是因为部分厂商直接制作难以达到大牌包装的工艺水平,容易被消费者发现为假货而不购买。如果产品单价高,其利润空间还是很高的,所以制假者才会高价回收空瓶。“不过这样的制假售假是违反法律法规行为,应予取缔。平台不该睁只眼闭只眼,而是得发挥一定监督作用才行。”伍岱麒说。

SK-II官方对记者表示:“SK-II品牌不会对瑕疵或临期产品进行销售,请消费者在购买时认准正规销售渠道。”这也意味着第三方渠道销售的该品牌低价“瑕疵品”或“临期品”来路不明、真假不明。

事实上,关于空瓶的处理,近两年各品牌陆续推出了“空瓶回收计划”。欧莱雅集团旗下也有12个品牌参与空瓶回收项目。譬如,科颜氏2018年起就发起了“空瓶回收计划”,呼吁消费者在买入产品的同时,要注意空瓶的回收再利用。2021年7月,赫莲娜正式开启“空瓶回收计划”。欧莱雅官方表示,回收的空瓶将100%被重新利用。SK-II也推出“空瓶焕新回收计划”,据了解,目前消费者可以将使用过后的SK-II产品空瓶通过SK-II线下指定专柜进行回收,每个空瓶可以获得相应积分。

空瓶回收兑换积分计划吸引了不少消费者参与其中,譬如兰蔻在官网推出空瓶回收兑换积分计划,一个正装空瓶可兑换300积分,1500积分便可以换一个7ml的小“黑瓶”。但也有消费者吐槽,各品牌仅限于专柜或官方渠道购买的产品回收计划存在一定局限性,像免税店、海外等其他渠道购买则无法兑换积分。有不少消费者对此抱怨应该放宽限制,只要是正品都应该能兑换积分。

在盘古智库高级研究员江瀚看来,各大牌推出的空瓶回收兑换积分计划在一定程度上能够遏制制假售假现象,不过,要想彻底杜绝还需要加强监管力度、加大打击力度,同时消费者也需要提高辨别能力,提高警惕性。

(中 新)

公告栏

林俊龙、史光普:本院受理原告陈云诉林俊龙、史光普、福建中源建设发展有限公司、第三人王光建合同纠纷一案,已经审理终结。现依法向你们公告送达(2023)苏0121民初1019号民事判决书。自公告之日起30日内来本院领取民事判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内向本院递交上诉状及副本,上诉于江苏省南京市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

江苏省淮安市清江浦区人民法院左群方、左红梅:本院受理朱兆华诉你们民间借贷纠纷一案,已经审理终结。现依法向你们公告送达(2023)苏0812民初1525号民事判决书。自公告之日起30日内来本院领取民事判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内向本院递交上诉状及副本,上诉于江苏省淮安市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

江苏省淮安市清江浦区人民法院苑庆华:本院受理原告朱廷国诉你们民间借贷纠纷一案,已经审理终结。现依法向你们公告送达(2023)苏0812民初3219号