



# 河南镇平：玉雕产业蓬勃发展的诚信密码

■ 胡少佳 本报记者 李代广

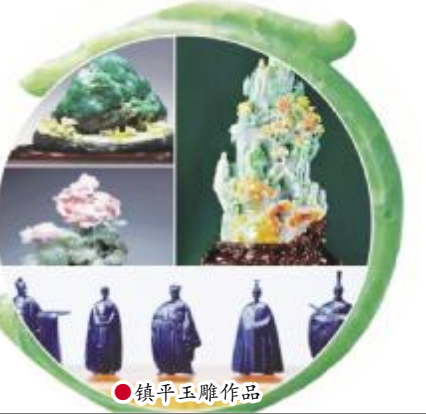
在“中国玉雕之乡”河南省南阳市镇平县,改革开放以来,玉雕产业蓬勃发展,规模不断扩大。目前该县玉雕产业实现年产值400亿元,年销售额500亿元。

记者采访探寻镇平县玉雕产业蓬勃发展的诚信密码,发现,一是当地商户长期自发形成的诚信交易习俗,为行业发展提供着持久的道德支撑;二是县委县政府不断推进玉雕产业诚信体系建设,大力规范市场经营,保护消费者权益,营造良好的法治营商环境,让诚信商户生意兴隆,让不诚信商户寸步难行。

## 玉雕产业蓬勃发展 目标打造千亿市场

玉雕是我国优秀传统文化的重要组成部分,古往今来深受群众喜爱。据考证,镇平玉雕始于夏商,兴于汉唐,精于明清,盛于当今,距今已有数千年历史。新中国成立后,特别是改革开放以来,镇平历届县委、县政府大力支持鼓励玉雕产业,制订了一系列优惠政策,玉雕产业发展迅速。1995年3月,镇平县被国家农业部、国土资源部、国务院经济发展研究中心等5家部门联合命名为“中国玉雕之乡”。

当前,镇平县玉雕产业优势明显:产业分布16个乡镇100多个行政村,拥有大型玉雕专业市场10个,各类精品门店、摊位3



万多个,县内外从业人员35万人,玉雕加工群体占全国加工群体的70%,是全国最大的玉雕加工、销售集散地。

目前,镇平县玉雕产业实现年产值400亿元,年销售额500亿元。下一步,镇平县将努力打造培育玉雕产业的千亿级市场。

## 商户长期自发形成的诚信交易习俗 为产业发展提供持久道德支撑

在长期发展中,镇平县广大商户自发形成的诚信交易习俗,为玉雕产业蓬勃发展提供着持久的道德支撑。

在玉石原料交易环节,很多未经切割的玉石原料,外表被杂石包裹,即使是专家通过专业工具查看,也无法对内部进行准确判断。在这样的情况下,买卖双方一般都是在商定价格后直接完成交易。买方购买后,在现场或者拉回家把原料切开,如果品质很好,买方就大赚一笔,反之,如果品质很差,买方就可能大赔一笔。但是不论是好是坏,完成的交易不能反悔。

镇平县玉雕诚信经营协会会员商户、经营玉石生意20多年的王先生告诉记者,这种交易模式俗称“赌石”,在全国各地的玉

石市场都普遍存在。“购买者首先要有专业的判断能力,其次大家也都非常了解其中的风险,所以都自觉遵守这种交易习俗。”

王先生说,不过也不是所有玉石原料都是这样。比如韩国的玉石原料,外表没有被其他杂石包裹的情况。2010年前进口回来的韩国原料基本都用宽木条箱包装,通过木条的空隙,懂行的人都能比较准确地判断原料的品质。如果买方想更加认真地查看箱子里的原料,需要先交“定金”性质的开箱费。开箱看货后决定购买,开箱费就冲抵货款;反之开箱看货后决定不买,开箱费就不退还。久而久之,这也成为当年镇平县韩国玉石原料的交易习俗。

他说,交易习俗也在与时俱进。现在,大部分韩国玉石原料都改用塑料编织袋包装了,由于市场变化,卖方现在基本上都可以原料全部拿出来让买方挑选,开箱费也不用交了。

另据王先生介绍,由于玉石价格较高,有时进货需要的资金量很大,一两个商户无法拿出足够的资金。所以在镇平县,亲戚朋友之间共同凑钱后合伙进原料的情况,一直都非常普遍。“之前一般是五六千万,现在基本上都是一亿元左右。在这样的合伙生意中,大家基本上都不签合同,甚至收钱的合伙资金管理人连收条都不用打。整个合伙生

意的运行,全靠大家的信誉和诚信。”王先生说,“当然,所有合伙人都会参与合伙生意的全过程,账目都向所有合伙人公开。等货卖完了,大家就按合伙资金比例分配利润,或者按比例承担亏损。大多数情况下都是赚钱的,但是即使碰到亏损、甚至血本无归的极端情况,所有合伙人也基本上都不会因此发生纠纷。因为整个过程是透明公开的,大家也都是亲戚朋友,都遵守着最基本的诚信。”

在玉石半成品交易环节,记者采访发现,镇平县的交易模式类似农贸市场里卖菜:卖方口头报价,买方口头还价,几十万元甚至几百万元的交易,双方口头谈定之后就直接成交,连个合同都不签。

对此,商户王先生说,这是因为买卖半成品的都是比较懂行的人,切开后的玉石半成品,品质非常透明,买卖双方的风险都很低。大家基本上都不会因此发生纠纷,也都觉得没有签合同的必要。这样的交易习俗长期以来通行不衰,最核心的当然也是诚信。

在玉石成品交易环节,商家要想抓住回头客,诚信更是关键。商户王先生说,如今镇平县玉石成品销售商家,绝大多数都自觉诚信经营,按照产品的真实品质定价,谁都不想砸自己的招牌。

## 县委县政府 持续打造玉雕产业诚信体系建设 大力规范市场经营

当然,对于少数不诚信行为,政府的规范管理必不可少。长期以来,镇平县委、县政府不断推进玉雕产业诚信体系建设,大力规范市场经营,保护消费者权益。

镇平县筹备成立了玉产业质检联盟,形成常态化监管机制;建立了玉产品溯源体系,推行溯源码、信用码、质检码三码合一,形成全方位、可控可查的数据体系;开展“诚信文明经营商户”和“平安市场”评选,通过一系列政策,营造良好营商环境。

镇平县组织成立了玉雕诚信经营经营者协会,长期开展玉雕购物放心店以及镇平玉雕品牌示范店评选活动,在市场上推行“一证(摊位证)或一照(营业执照)、一书(诚信承诺书)”制度。《镇平玉雕诚信承诺书》公开承诺:销售的商品名实相符;证书真实可查询;出具的名实不符、证书不真即照假、假一赔十;支持无损退换货(收到货7日内)。

近期,镇平县又制定了《镇平县玉文化产业市场集中规范整治专项行动方案》,并联合石佛寺镇、市场监管局、公安局、消防救援大队等单位,于2024年2月26日起开展为期一个月的玉文化产业市场集中规范整治专项行动。

2024年3月15日,镇平县“3·15”国际消费者权益日活动仪式在县会展中心举行。县政府党组书记白兆文出席活动仪式并讲话。白兆文要求,县市场监管部门、县消费者协会要充分发挥消费维权引导作用,严厉打击侵害消费者权益的违法行为。广大经营者要进一步加强自律,牢固树立“诚信为本、诚信兴商”经营理念。同时要充分发挥行业自律组织的作用,帮助指导业内企业提高产品质量和服务水准。要积极构建政府部门主导、社会组织、广大消费者、经营主体、新闻媒体等共同参与的消费维权共建共治共享新格局。

# 早春的“第一口鲜”来了 2024 陕西东裕汉中仙毫开采上市

■ 石永波

茶园吐新绿,春茶采摘忙。3月20日,春分时节,2024陕西东裕汉中仙毫开采节在西乡东裕茗园举行,标志着今年汉中仙毫春茶正式开采,也拉开了陕西各地春茶上市的序幕。

茶园里,成片的茶叶青翠碧绿,茶香弥漫山野,行走其间,沁人心脾。茶农们手提竹篮,穿梭于茶园中,采摘今年的首批春茶。只见他们双手上下翻飞,熟练地将一颗颗嫩芽装进竹篮。

东裕清洁化茶叶生产车间里,机器轰鸣,一片片鲜叶经过摊杀青、烘焙、提香、理条、风选、色选、人工精选等几十道工序之后,变成一袋袋的汉中仙毫产品,通过快递第一时间发往全国各地的消费者手中。

正在茶园里采摘茶叶的茶农谢成兰告诉记者,目前茶芽才刚刚上来,芽头肥壮,一天下来可以采摘一斤多的芽头,收入近200元,一个采茶季下来可以增收四五千元。记者了解到,东裕茗茶今年新茶的采摘费是一斤120元,与去年持平,目前一个熟练的采茶工一天最多可以采1斤的嫩芽鲜叶,而5斤鲜叶才能制作一斤新茶。



东裕茗茶总经理苏一然介绍,由于前期雨雪低温天气较多,今年的茶叶上市时间较往年稍晚,不过由于雨水充沛,近期气温回升快,加上去冬今春对茶园进行了科学管护,措施得力,因此今年茶树发芽率高,茶芽的内含物质丰富,新茶品质很好。

“一杯绿茶,安全可靠是前提,好喝才是硬道理。”苏一然说,东裕茗茶成立21年以来,茶园通过了有机认证,采用清洁化生产,利用数字追溯体系,实现了东裕茶叶从“种植环节”到“客户茶杯”的全程可追溯,确保质量安全可控好喝。

汉中茶业协会常务副会长,陕西高校四主体一联合茶产业发展研究中心首席专家、国家二级教授李新生说,东裕茗茶在科技助力茶产业发展、一三三产业融合发展、茶产业新质生产力的形成上做出了突出贡献。东裕茗茶是西乡的名片,西乡是陕西茶产业发展第一县,引领和推动着全省千亿茶产业链的发展,希望东裕公司能够继续守正创新,在新的一年里实现突破发展。

陕西省茶叶产业技术体系首席专家,西北农林科技大学教授、茶学系主任、茶叶研究

所所长余有本表示,近年来,陕西各产茶区遵循茶产业、茶科技、茶文化“三茶统筹”发展理念,新品种、新技术不断涌现,茶旅融合、茶叶品牌打造成效显著,茶产业已经成为陕南地区乡村振兴的主导产业。2024年省政府工作报告中明确提出要做优做强茶叶千亿级产业链群,希望东裕茗茶充分发挥龙头企业示范引领作用,推动陕茶高质量发展。

陕西省茶文化研究会会长张为国介绍,通过他们对西安各大茶城和各县茶企的走访交流,今年该省茶叶市场需求旺盛,预订量比往年有所增长,很多茶友对头采春茶具有较高的期待,预计热度将一直持续到4月底。

陕西广电融媒体集团(台)三农中心主编、农村广播总监郭笑表示,为进一步讲好陕茶故事,今年将联合陕西省茶文化研究会继续推出踏春问茶第二季融媒活动,开展“游茶山 探春味”茶旅活动、陕茶文化大讲堂、直播访谈、专场春茶品鉴会等活动,创作一批新媒体作品,多平台联动为陕茶发声,为陕茶代言,助力陕茶高质量发展。

记者了解到,随着气温的升高,东裕公司4个基地的8000余亩茶园将陆续进入采摘期,15天的嫩芽采摘期内,平均每天能采摘鲜叶嫩芽3000余斤,制作成汉中仙毫茶2万余斤,预计今年的春茶产量能达到30余万斤。

开采节现场,东裕茗茶还发布了“和系列新品汉中仙毫”,与入唐茶文化馆签订了产品销售协议,与京东物流签订了物流合作协议。陕西省茶文化研究会与陕西广播电视台农村广播签订2024年踏春问茶第二季活动合作协议,联合开展系列茶事活动,进一步推广陕茶品牌,讲好陕茶故事。

西乡是“中国最美茶乡”,高纬度、高海拔、无工业污染的生态条件,赋予了西乡茶叶鲜活香甜的特点,深受国内外消费者的青睐,每年有150吨茶叶出口到乌兹别克斯坦。目前,全县有生态茶园36万亩、茶农7万余户,从业人员22万余人。

汉中茶园面积、产量、产值稳居全省第一,汉中仙毫是中国国家地理标志产品,品牌价值达43.23亿元,进入2023中国地理标志农产品区域公用品牌100强。

截至2023年底,陕西省茶园面积301.59万亩,茶叶总产量13.97万吨,总产值257.40亿元,稳居全国前十位。



# 成都全国糖酒会 国货“潮品”带动消费热潮

■ 陈健 袁波

传统泡菜变身“潮品”零食、中医药膳“破圈出海”、酒类主打时尚年轻……3月20日,第110届全国全国糖酒商品交易会在成都开幕。商家推出各类国货“潮品”,满足个性化、年轻化消费需求。

本届糖酒会在成都掀起消费热潮。成都中轴线道路两边的各大酒店,被企业视为“必争之地”,企业在各大酒店的庭院、大堂、餐厅密麻麻布展,休闲食品、低糖饮料、火锅底料、各式酒类摆满展台,展位前挤满了前来咨询的客商。不少食品展位设置试吃区,引来观展人群排队尝鲜。还有一些企业将直播间“搬入”现场。

全国糖酒会历史悠久,被视为观察消费情况的“风向标”,目前一年两届。全国糖酒会组委会秘书长施东燕介绍,本届糖酒会不局限于展馆内,除了在成都世纪城新国际会展中心、中国西部国际博览城举办,还以“展城融合”的形式,将相关活动扩展至全城,构建丰富的消费场景。例如,成都高新区的“展城融合”活动,就在成都地标性建筑金融城双子塔旁边的街道上举办。

国货“潮品”是本届糖酒会一大看点。四川泡菜堪称老牌国货,眼下,不少泡菜企业在坚守传统工艺的基础上,纷纷推出低盐分、高颜值、易携带的“潮品”泡菜零食。

“我们对消费前景信心十足,不断进行技术创新,有不少新产品亮相。”吉香居食品股份有限公司副总经理王艳丽说,目前,公司针对消费潜力巨大的休闲零食市场,推出了多种口味的泡菜零食产品。

甘肃肃香园农业科技有限公司销售经理

杨小华说,针对食品市场个性化的消费需求,公司在薯片口味上进行了创新,这次带来的黄瓜口味薯片颇受欢迎。

中医药产业是四川彭州的特色产业。当地一些企业顺应当下年轻消费群体“国潮养生”的需求,创新推出“川苕泡菜”“醪糟火锅”“香花猪蹄筋”等中医药膳系列产品,让中医药传统文化“破圈出海”。

本届糖酒会上,不少酒企推出低酒精度、小瓶装的“青春小酒”“特调酒”等。在瓶身和包装上,有的印着时尚可爱的卡通人物形象,有的印上年轻人运动、旅行的照片。

“早就听说说到成都糖酒会,这次来到现场,发现很多老字号都推出了各种‘潮品’,适合我们年轻人消费。”来自湖南的25岁游客张倩说。

“我们的水果罐头等产品都是低糖低脂的,符合年轻人的口味。来之前定的目标数量是拿下80个单子,糖酒会上前来洽谈的客户很多,现在已经拿下近百个单子了。”鲜绿园(深圳)饮品科技有限公司品牌部副总监马娜高兴地说。

业界人士表示,目前,国货“潮品”在设计、口味上下足了功夫,力求体现时尚化、年轻化和个性化,一时出现不少“网红”产品,但要想持续“走红”,品质是关键。

当前,国家和各地陆续出台一系列促进消费的政策措施。中国商业联合会会长姜明说,消费不仅对于经济“稳增长”具有重要意义,更是影响人民生活质量和幸福感的重要因素,而品质是消费的信心保障,企业要坚持“品质至上”。

“国货品牌正在受到越来越多消费者的喜爱,将传统与新潮结合,是国货品牌的机遇之一。”四川新希望乳业有限公司董事长席刚说。