



2024 全球徽商上海论坛在沪举行

■ 范宇斌

“诚信激情担责任,我是天下徽商客,我们都是微骆驼。”由徽商总会主办、上海市安徽商会承办的 2024 全球徽商上海论坛 11 日在上海国际会议中心召开,近千位海内外知名徽商代表相聚上海,共同唱响徽商之歌《我们都是微骆驼》。

徽商在中国的商业史上留下了浓墨重彩的一笔,曾经创下“无徽不成镇”“无徽不成商”的商业奇迹,也孕育了开拓进取、百折不挠的徽商精神。仅在上海,有 400 多万皖籍奋斗者、20 余万家皖籍企业。

上海市政协副主席、上海市工商联主席寿子琪表示,徽商总会、上海市安徽商会等海内外徽商组织积极传承徽商文化,弘扬新时代徽商精神,在沪皖两地深化合作、协同发展上很好地发挥桥梁纽带作用,在引导广大徽商立足上海、助力长三角一体化发展、服务全国、走向世界等方面作出积极贡献。希望全球徽商胸怀家国,心无旁骛谋发展;自强不息,守正创新攀高峰;与时俱进,继往开来担使命。

安徽省人大常委会副主任、安徽省工商联主席王翠凤表示,广大徽商与沪商、苏商、浙商等一起,贯彻落实长三角区域一体化发展国家战略,共同绘就了中国经济强劲增长极的美丽画卷。此次论坛不仅是合作交流的平台,也是展示徽商形象,联系各界,外向连接的桥梁,更是激发徽商向“新”之志、向“欣”进发的载体,希望广大徽商向新而行,做新发展理念的实践者;聚势力行,做新发展动能的培育者;同心同行,做新发展环境的共建者;正道笃行,做新徽商品牌的塑造者。

“新时代与新形势下,广大徽商也面临着新课题与新使命。未来,徽商总会将积极发挥服务功能和引领作用,赋能徽商高质量发展,推动更多的徽商企业来培育壮大新质生产力。”徽商总会会长、联想集团董事长兼首席执行官杨元庆透露,徽商总会将采取的具体措施包括:成立院士专家咨询委员会;建设徽商信息服务平台;以校企合作,推动人才培养、科技创新以及科技成果转化应用;组建投融资、新能源汽车、新一代信息技术、青年微商等专委会;组建微商发展基金等。

汽车产业是安徽的“首位产业”,在新能源汽车赛道上,安徽正一路“疾驰”,一大批安徽车企抢抓新能源汽车产业发展机遇,加快建设具有国际竞争力的新能源汽车产业集群,推动安徽加快向新能源汽车强省迈进。

“新质生产力的‘新’是创新,是品牌向上,是高质量。”徽商总会执行会长、奇瑞控股集团董事长尹同跃认为,汽车产业是创新的大平台、科技的大熔炉。奇瑞连续 21 年位居中国品牌乘用车出口第一,始终把技术创新放在首位,做技术创新的“合伙人”,把“从 0 到 1”的原始创新、颠覆式创新当作重中之重,和广大汽车界微商共同助力安徽“首位产业”稳步疾驰。

皖籍知名投资人、深圳市创新投资集团原董事长倪泽望以“国内企业风险投资现状及徽商发展基金组建方案”为主题,重点从借鉴产业投资经验、发挥徽商总会平台作用、依托全球徽商企业、设立类 CVC 徽商发展基金四个方面作分享。

安徽省宣城市委副书记、市长何淳宽从宣城作为安徽深度融入长三角一体化的桥头堡,如何做好与沪苏浙在区域协调、创新协调、产业协作等方面的探索与实践作分享。

据悉,论坛现场还为上海市安徽商会“微骆驼金奖”颁奖,上海市安徽商会荣誉顾问授牌,并揭牌成立上海市微骆驼公益基金会,举行安徽省“救急难”200 个互助社捐赠仪式。

百余名酒类零售连锁大咖走进宝丰溯源宝丰读懂名酒

■ 本报记者 李代广

5 月 12 日,在中国酒类流通协会常务副会长刘员,中国酒类流通协会副秘书长、零售及连锁专业委员会常务副会长兼秘书长赵禹的带领下,中国酒类流通协会领导、各省市协会领导代表、行业专家以及酒类连锁企业领军人物共 150 余人走进宝丰酒厂,开展了全方位实地探秘名酒宝丰的溯源游学之旅。

中国白酒工艺大师、宝丰酒业有限公司总工程师葛少华,宝丰酒业有限公司副总经理兼首席品牌官许英杰,宝丰酒业销售公司总经理张伟皓等宝丰酒业领导,带领一行人探寻宝丰名酒基因密码,触摸 4200 年的传承,讲述每一缕酒香背后的故事。

百名大咖 在宝丰读懂名酒

嘉宾们参观了宝丰酒厂的博物馆、制曲房、酒海库、酿造车间以及八号原酒库等多个标志性地点,深入了解了名酒宝丰 4200 年酿酒史的深厚文化底蘊、传承千年的国家非遗酿酒工艺,切身感受了名酒宝丰作为两大无断代清香名酒典型代表、中华老字号品牌的



匠心传承和创新发展。

本次游学之旅是一次行业内部的深度对话和资源对接,嘉宾们在宝丰酒厂实地学习交流、参观考察,深入探寻名酒宝丰在酒品质量把控、品牌文化建设、市场营销模式等方面的实力和创意。

嘉宾们在实地考察交流中,对宝丰酒业作为中国十七大名酒之一在文化、品牌、品质、工艺上的匠心传承及工艺创新表示高度赞赏及肯定。



名酒强商 待未来共谱华章

此次宝丰酒厂游学之旅,更是一次行业内的深度交流,以“名酒”+“强商”的形式,共探酒类零售连锁行业的高质量发展新路径。

宝丰建厂 76 年来,始终坚持匠心传承,坚守初心,不断推动品牌创新发展,在当前清香型白酒市场日益崛起的大背景下,宝丰酒业以“一清双品”的发展战略,“八强支撑”的战略保障,乘势而行,积极拓展国内国际市场,

同时瞄准年轻消费群体,推动品牌全国化布局,挖掘名酒潜能,助力酒类连锁零售行业高质量、高价值发展。

本次活动为行业信息共享、资源整合、资源共享搭建了桥梁,为“名酒”+“强商”双向赋能与高质量发展搭建了交流平台。名酒宝丰期待与行业同仁一道,以开放的姿态共同探索酒类连锁零售的新机遇、新挑战与新趋势,推动中国酒类连锁行业走向更加广阔的舞台。

河南首届“她经济”高峰论坛在郑州举行 150 余名女性企业家出席

■ 本报记者 李代广

5 月 12 日,河南首届“她经济”高峰论坛在郑州举行。本次活动以“中原崛起中的她经济、她力量”为主题,中国商业经济学会副会长宋向清,党的十九大、二十大代表、郑州圆方集团党委书记、总裁薛荣等 150 余名专家、女性企业家参加了活动。

活动通过主旨演讲、报告发布、嘉宾对话等形式,深度探讨“她经济”,多维度赋能新时代女性。

在主旨演讲环节,薛荣以“将美丽进行到底”为题,结合自己的 10 次创业故事,如何把



从企业开始的 16 名员工发展成为目前的 10 万名员工,从开始借来 300 元创业到去年实现销售收入 50 亿元,讲述了自己的创业经



历,感党恩,跟党走,依靠党建抓发展,到全国各地讲党课,成为闻名全国的网红书记。

宋向清围绕“她经济”分享了自己的理解,他认为“她力量”一定是新生活的倡导者、

新生产的主力军、新消费的引领者。

河南省商业经济学会副秘书长胡钊对外发布《河南省女企业家暨女经济学家品牌价值指数研究报告》。报告显示,河南女性经济学家的年龄主要集中在 50 岁(含 50 岁)至 60 岁和 40 岁(含 40 岁)至 50 岁这两个区间,合计占比高达 70%,表明河南省女性经济学家以中年和中老年为主。

在嘉宾对话环节,焦作龙乡商会副会长兼秘书长高香竹等众多专家、学者、企业家代表围绕“事业与家庭”“企业发展与河南振兴”等主题进行深度交流,分享各自经验。



大国重器展现中国品牌“硬核”实力

■ 杨有宗 杜康 王默玲

加强品牌建设是发展新质生产力、推动高质量发展的内在要求。在上海举办的 2024 年中国品牌日活动上,超大直径竖井掘进机“梦想号”模型、用于刀盘焊接的智能机器人、“深海一号”能源站模型等一系列大国重器星光闪耀,展现中国品牌的“硬核”实力。

地下空间是城市发展新空间载体。在中国品牌日配套活动中国品牌博览会现场,记者看到,中国铁建中铁十五局带来的超大直径竖井掘进机“梦想号”模型引来各方关注。“梦想号”整机高 10 米,开挖直径达到 23.02 米,设备集开挖、出渣、支护、导向等功能于一体。在水下施工作业,最大开挖深度可达 80 米。

中国铁建中铁十五局集团参展商陈紫莹介绍,“梦想号”所打造的垂直立式地下停车库是一个集设备、操作、监控、维保、管理智能化于一体的现代化智慧车库,304 个车位只需手机一键触达,停放车时间平均仅需 90 秒。

工欲善其事必先利其器,刀盘焊接是地下隧道施工利器盾构机组装的重要环节。中国品牌博览会现场,中铁十四局展示的用于刀盘焊接的智能机器人格外亮眼。中铁十四局大盾构公司技术中心工程师马泽坤介绍,刀盘焊接机器人优化了刀盘焊接效率和质量,可减少人力约 40%,提高施工效率约 50%,目前已在京滨城际铁路、通苏嘉甬高铁等工程应用。

首次亮相中国品牌日的中国海油也带来一系列大国重器。“深海一号”能源站模型、“绿能港”沙盘及“璇玑”系统实物模型等展品,结合裸眼 3D 等展示方式,让前来打卡的观众深入了解海洋能源全链条前沿科技成果。

据介绍,“深海一号”大气田是我国迄今为止自主发现的水深最深、勘探开发难度最大的海上超深水气田,它的投产标志着我国海洋石油勘探开发能力已实现从 300 米深水到 1500 米超深水的历史性跨越。

此外,中核集团带来了具有完全自主知识产权的“华龙一号”核电技术展示模型、中国南方电网带来了电力行业首个自主可控的电力大模型“大瓦特”,中国航空工业展示了大型水陆两栖飞机“鲲龙”AG600M……品牌日活动上展示的大国重器覆盖能源、交通运输、城市建设等各个方面,全面展示了中国品牌的“硬核”实力。(据新华社)

从泰国果园到中国市场 一颗榴莲的“北上之旅”

泰国东部地区正值榴莲上市,果农沙西通忙着组织工人们在果园里采摘。几十米高的榴莲树上,一名工人拿着镰刀砍下一颗榴莲,站在树底下的同伴则撑开麻袋,将掉落的榴莲稳稳兜住。

榴莲有热带“水果之王”之称,沙西通的家乡尖竹汶府是泰国东部重要的榴莲产地,距离首都曼谷约 250 公里。记者从曼谷驱车前往尖竹汶府的途中,不时能看到满载榴莲的货车驶过,公路两旁的水果摊上摆满了不同品种的榴莲。

沙西通从事榴莲生意已有 10 多年时间,她的榴莲种植园有 2000 多棵榴莲树。她说,今年因为天气干旱,榴莲产量有所减少,但市场需求量较大,行情不错。“我们供应多个榴莲品种,既有成熟较早的甲仑,也有备受中国消费者喜爱的金枕。”

沙西通果园的榴莲被采摘后,很快被运到附近一家加工厂。这里,工人们忙碌地对新鲜榴莲进行分拣、称重、打包、装车。



加工厂负责人维拉猜告诉记者,中国是泰国榴莲非常重要的市场,他们工厂加工的榴莲全部出口中国。“今年我们已经(向中国)出口了 23 个集装箱……空运占 20%,海运占 40%,陆运占 40%。”

泰国是全球主要的榴莲生产和出口国之一,每年都有大量榴莲出口到中国。中国海关总署数据显示,2023 年中国的鲜榴莲进口量为 142.6 万吨,泰国鲜榴莲 92.9 万吨,占中国鲜食榴莲进口总量的 65.15%。

受限于运输、仓储等条件,产自东盟的热

带水果曾经难以大规模进入中国市场。但近年来,随着中国—东盟自由贸易区建设深入推进,《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)全面生效,西部陆海新通道等一批互联互通项目加紧建设,以及跨境冷链物流体系和电商平台快速发展,各项通关便利条件和措施不断出台,使得榴莲等东盟水果进入中国市场更加高效便捷。

位于中越边境的广西凭祥友谊关口岸,是东盟水果进入中国的重要陆路通道。连日来,一辆辆满载泰国榴莲的大货车停靠友谊关口岸查验平台,等待海关查验完成后,即将进入中国水果市场。

据友谊海关统计,2023 年,中国经友谊关口岸进口泰国榴莲 28.2 万吨,同比增加 162.4%,价值 101.7 亿元,同比增长 163.2%。今年一季度,中国经友谊关口岸进口鲜榴莲 4.8 万吨,价值 18.5 亿元。其中,泰国鲜榴莲进口 1.3 万吨,价值 5.7 亿元。

繁荣的进出口贸易得益于通关效率的提

升。友谊海关监管一科科长黄菲菲介绍说,海关部门不断升级优化智慧物流管控平台、智能查验辅助管理系统、智能检疫处理系统等智能化监管设施设备,深化进口榴莲专用通道建设,实行进口水果绿色通道、实验室快速检测等一系列通关便利化措施,保障进口水果管得住、通得快。

在广西最大的水果批发市场——南宁市海吉星农产品国际物流中心,一车车从泰国进口的榴莲在这里卸货。近段时间,广西优先源农业科技有限公司总经理莫嘉铭每天都有 50 吨左右的泰国榴莲运送到海吉星市场,甲仑、托曼尼、金枕等品种一摆上摊位,就吸引不少采购商。这些榴莲通过大型商超、水果零售店、电商平台等销往全国。

“今年以来,我们大约进口了 1800 吨榴莲……从泰国果园采摘的榴莲通过陆运,最快三天到五就能保鲜到达国内。”莫嘉铭说,中国的“果盘子”足够大,相信未来榴莲等东盟水果在中国市场的前景将更加广阔。(据新华社)