

促成57亿元订单以会展经济推动新发地转型升级

丰台区打造新发地农博会新IP



顾客正在品尝红彤彤的大石榴。特约记者 王海欣 摄

“农业大拿”群英荟萃,合作伙伴共聚一堂,世界各地农产品齐聚丰台,给公众带来一场“干货满满”的学术和美食“盛宴”。9月24日下午,新发地转型升级展示暨北京新发地农产品博览会成果发布会举办,标志着为期3天的新发地农博会落下帷幕。

本届农博会以“绿色健康、创新未来、合作共赢”为主题,以主旨论坛、主题展馆、企业推介、产品展销、美食品鉴、消费体验等六大板块内容,探讨推动传统市场转型升级。据介绍,活动期间,达成合作意向总金额57亿元,其中进口贸易35亿元、国内贸易22亿元;新发地市场全场总成交量11万多吨,总交易额10亿元。丰台区以会展经济为切入,推动市场品牌的“无形价值”转化为引领地区经济发展的“有形资产”。



亮点一

丰台区在农博会上达成合作意向总金额57亿元

本届农博会聚焦食品安全、果蔬供应链、农产品贸易等热点广开言路,以论坛为纽带,吸引了500余名国内外政商代表、专家学者和群众参与,“政、学、商、民”各界力量汇聚新发地,开展对话与合作。

当前,农产品批发市场仍然处于我国农产品流通体系的核心和主体地位,新发地举办此次论坛,传递出了丰台区全面推进市场转型升级、全力加强农产品现代流通体系建设的决心。

“抱团发展是方向、链条整合是关键。”“批发市场未来需要借助数字化向农产品供应链运营模式转型、升级。”国家蔬菜科技产业联盟副理事长尹作丰、中信梧桐港供应链管理有限责任公司战略发展部总经理郑伟的经验,为丰台区

提供了有益的借鉴。

本届农博会,也是新发地扩大农产品贸易,加快转型升级,推动丰台区经济发展的重要举措,创造了达成合作意向总金额人民币57亿元人民币(进口贸易35亿元、国内贸易22亿元)的“新业绩”。

今年丰台区推出倍增计划和伙伴计划,新发地市场作为“发展伙伴”,积极扩大合作“朋友圈”。

目前,新发地市场已基本实现了“走进新发地,吃遍全中国”的目标,在市场交易的产品来自国内34个省级行政区、1000余县(市、区)及42个国家和地区,正在努力实现“走进新发地,吃遍全世界”的宏伟目标,为经济“倍增”助力。



亮点二

丰台区成立全市首家区级农业信贷担保工作指导委员会

北京新发地商会、国际榴莲馆、净菜产业园……这些都是农博会的“新词”,诠释了活动主办方式、产品结构和产品供应链三个方面的有益探索。

值得注意的是,本届农博会由商会、市场主办,农博中心承办,政府“让路”,让市场有更多活力和更大空间去“踏浪”“破冰”,促进新销售模式和新兴产业发展,以业态创新引领消费升级,以产业变革推动乡村振兴。

近年来,依托新发地市场,丰台区在食品安全方面做了

诸多努力,已与河北、天津、山东等多地政府的12个地级市签订“区域食品协作监管框架协议”,并在全市首次为市场“量身定制”《诚信经营行为指南》,为强化食用农产品源头监管提供保障,为建立食用农产品追溯机制奠定基础,为促进区域经济合作发展作出贡献。

农博会上,丰台区成立了全市首家区级农业信贷担保工作指导委员会,构建农业信贷担保机制,发挥协同、全面、精准作用,完善农业支持体系,努力解决各类农业经营主体资金需求,推动形成助力乡村振兴的“金融生态圈”。



亮点三

展销推介忙 全场总成交量11万余吨



商户向外国友人推介榴莲。记者 原梓峰 摄

新发地市场全场总成交量11万余吨,总交易额10亿元……本届农博会亮出上线3日的成绩单。

“基本上你想要的农产品,国产的进口的、当季的不当季的,这里都能买到,还能指定产地、指定品牌、指定品种,而且质量好、价格低。”市民谢先生说,“我是新发地市场的常客了,今年活动特别多、力度也大,年货节、种子节、美食节办得红红火火,听说又办农博会,那我们不得来凑凑热闹,多买点好货!”

农博会自然少不了农产品展销推介。在现场,记者看到了“香蕉大王”“葡萄大王”“芒果大王”“大葱大王”“红薯大王”“大蒜大王”“茄子大王”等市场“大王”“大户”忙碌的身影。

市场商户站台,“老朋友”也来捧场,海南的文昌鸡、胡椒搅动味蕾,让人想涮个火锅,内蒙古林西的优质绿色蔬菜给农博会增添了一抹绿色……

迎来“老朋友”,结识“新朋友”。修文猕猴桃、贵州黄牛、蜂糖李、脚尧茶、刺梨、辣椒等黔南州特色产品应市场邀请,亮相本届农博会。

近年来,直播和电商两大热门行业融合,吸引了一批“新农人”开启直播带货全新副本。商户周琳就是试水带货的“主播”之一。“市场支持我们创业,建了直播基地,帮我们开抖音快手账号,给专业的培训指导,还解决配送问题,普通货品市场物流中心就能配送,像榴莲、车厘子等这种附加值高的水果,市场会帮我们联系顺丰等物流公司,当天下午24小时就能送到家。消费者满意,我们干得也起劲!”

新发地市场建立首批“北京市特色直播电商基地”,带领商户应势破圈,健全产品优选体系,打造“直营”“共享”“公益”电商平台。

直播基地运营总监崔学伟介绍,直播基地投入运营后,已有200余家商户参与直播合作,与抖音、快手等多家互联网平台达成了合作,“新发地直播基地”“新发地严选”“新发地甄选”等多个抖音账号每日销售额达50万元,年度销售额达1亿元,带火了新疆潘爱、爱媛果冻橙、丹东草莓、智利车厘子、云南冰糖橙等一批优质农产品,单品成交量位居抖音相关类目第一名。

直播基地的建设和发展,引领了线上消费新时尚,开拓了市场交易新路径,带动孵化了一批“兴农人”,助力了市场转型升级。

净菜加工商郭祥

新发地升级一直在路上

“为保证北京市民的‘菜篮子’‘果盘子’更加丰富,近年来,新发地不断探索转型升级的新路径。未来将会引进全国乃至全世界更优质的农产品,送上北京市民的餐桌,满足市民的多元化需求。例如净菜加工就是新发地转型的一大举措。”北京四季顺鑫食品有限公司总经理郭祥介绍:“我们开设4条净菜全自动生产专线,对原始农产品进行清洗、去皮、切块等,初级加工后的产品能有效减少厨余垃圾的产生,提升工作效率。未来,这些初级加工的产品将逐步走进院校、机关等单位部门的食堂。”

采购商许恒坤

把新鲜果蔬运到百姓家门口是一件特别有意义的事

“总书记非常关心老百姓的餐桌,记得视频连线当天,当我说供货充足、菜价稳定时,看到总书记频频点头。我自己内心充满力量,知道我做的是一件特别有意义、特别正确的事,到现在也有着同样的感受。”新发地农产品批发市场采购商许恒坤边回忆边说道。

从果蔬流通环节上来看,社区菜店是百姓吃上放心果蔬的最后一步。新发地农产品批发市场采购商许恒坤作为保供环节中一员,几乎每天凌晨2点都要到新发地市场去转转,掌握行情变化,采购物美价廉的商品。他经营的菜店也得到了百姓的认可,今年就新开了两家新店。

目前,许恒坤在北京经营着8家社区菜店,有着专业的采购团队和运输团队。每天凌晨2点从新发地进货,将最应季的蔬菜、最新鲜的水果送到社区百姓身边,让大家在家门口就能吃上来自新发地带着鲜嫩露珠、物美价廉的蔬果,解决百姓买菜“最后一公里”问题。“百姓天天要吃菜,不仅要注重重量,还要注重质。今年以来,精包装的蔬菜和水果销售量在上升,我们也积极寻求货源,让百姓想吃什么就能在家门口买到什么。”许恒坤说道。

“菌类大王”郭洋

不仅要让百姓吃得饱,还要吃出健康

“新发地农产品博览会的开幕让我深受鼓舞,我将把优质的菌类产品送到首都市民的餐桌上。”谈及今年1月18日习近平总书记通过视频连线,同新发地农产品批发市场的商户和采购商年货群众亲切交流的场景,“菌类大王”郭洋内心依然激动不已。

“现在人们的生活条件好了,不仅要吃得饱,还要吃得好,吃出健康来。我们的蘑菇都是绿色无公害食品,同时还有丰富的微量元素和膳食纤维,对老百姓的食疗养生很有益处。”郭洋说。

记者了解到,菌类食材特别受首都市民青睐,目前郭洋一个店每天的销售量大概有10到12吨,随着天气逐渐变冷,人们对火锅涮菜的需求越来越旺盛,冬季的销量还会持续走高。

“大葱大王”毛勇习

“大葱大王”转型投资了国际榴莲馆

“今年1月18日,习近平总书记亲切地跟过年期间留守在新发地的商户视频连线,释放出中国要强则农业要强的信号,我深感振奋之余,也一直在思考,如何为百姓餐桌提供更多的选择,所以我更加坚定了转型的决心!”曾经名声大振的新发地“大葱大王”在2023年转型做起了榴莲生意。9月初,毛勇习入股的新发地国际榴莲馆正式开业。榴莲馆占地3000平方米,来自马来西亚、泰国、越南等地的榴莲齐聚于此,为市民提供了一个价格透明、品质透明、渠道透明的榴莲展示销售与文化体验集散地。

谈及入股国际榴莲馆的初衷,毛勇习真诚地说:“不是为了赚多少钱,而是真心实意地让更多市民都能在新发地,以最便宜的价格买到品质最好的榴莲!”

“开业至今,各个榴莲产地的经销商、代理商都在这里开设了店铺,众多品种齐聚。不仅如此,越南、马来西亚、泰国、菲律宾等国外榴莲主产地的头部基地都来寻求合作,质量要好,价格更要实惠。现在仅一个档口日销售额就达到3000余单,也就是说每天都能卖出10余万斤榴莲。”毛勇习说。

毛勇习(右)跟工人交流大葱出货情况。特约记者 尹星云 摄



文/记者 原梓峰 林瑶 李娜 通讯员 崔雅文

我们在总书记的嘱托下和新发地一起成长