

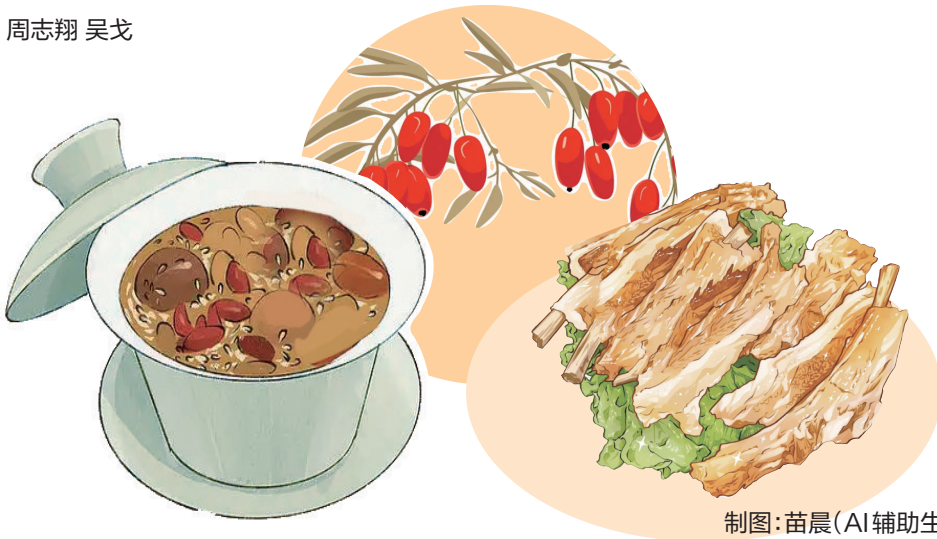
圆桌谈

银川优品如何实现从产品到产业链的突破

刘薇 周志翔 吴戈

日前,2025中国绿色食品博览会上,银川17家参展企业累计达成意向性订单22个、意向金额84.1万元,签订宁夏滩羊皮原料皮张、有机枸杞原浆代工等4个重点合作项目,总签约金额高达768.63万元,实现了从“产品输出”到“产业联动”的深度突破。

事实上,实现深度突破的根源在于本土产品创新融合所带来的硬实力,实力造就自信,有了自信方可再谋突破。下一个突破点在哪儿?或可聚焦产品、服务、品牌的整体运营,打破品类壁垒,在消费终端打造一站式体验,推动特色产品从展会爆款走向日常消费。



制图:苗晨(AI辅助生成)

观点①

产业联动,始于产品自信

银川特色产品走出去的核心前提是产品自信。

这次绿博会,宁夏巧玲科技有限公司打出非遗八宝茶这一特色牌,成功与湖北艺博锐文化传播有限公司签下500万元采购及销售大单。一方面,宁夏八宝茶被誉为丝绸之路饮食文化“活化石”,配制技艺已被列入自治区级非遗代表性项目名录;另一方面,作为承载宁夏人生活记忆的饮品,它早已超越了普通茶饮范畴,传统形制与现代工艺改良后的多样搭配,既保留了传统文化基因,又满足了当代消费者的养生需求。

本土企业创新研发的枸杞原浆与之相类似。再比如宁夏滩羊和辣糊糊,不只有专业展会的展示机会,更有网络社交、带货推广所给予的出圈流量。市场的积极反馈不仅让从业者重拾信心,更促使他们跳出单点销售局限,有底气思考更大的转型与创新,促成产业联动。

事实上,产业联动的本质便是优质资源的整合与互补,只有当产品自身过硬,既能满足消费者对品质的需求,又能传递独特的地域文化,才能在跨业态合作中获得话语权,在供应链整合中占据核心地位。

也因此,我市各企业必须持续巩固这种产品自信。一方面,深挖地域特色、文化软实力,讲好产品故事;另一方面,强化绿色生态、品质标杆等硬实力,通过标准化生产、品牌化运营提升产品竞争力,让更多银川制造从展会爆款变为市场常态,为产业联动注入持久动力。

观点②

主动破局,重构消费场景

醇香的葡萄酒、养生的八宝茶以及营养丰富的枸杞原浆,都有其鲜明的特色。在竞争激烈的市场环境中,这些特色产品若仅依靠单品销售,力量着实有限,难以在广阔市场中占据一席之地。要让这些特色产品形成强大的协同效应,消费场景的重构至关重要。

传统的销售模式往往局限于单一品类,难以满足消费者日益多样化的需求。打破品类壁垒迫在眉睫,打造一站式、复合式的消费场景供应模式成为关键。想象一下,在一个精心设计的消费空间里,消费者不仅能品尝到鲜嫩的银川羊肉,搭配上当地酿造的葡萄酒,还能在品茶区悠然地品味八宝茶,同时随手拿起一瓶枸杞原浆,感受其带来的健康滋养。这种整体体验,既满足了消费者对新奇事物的好奇探索心理,又契合了

本地居民日常消费的习惯,能够成为可复制、可推广的日常消费场景,真正实现有效的产业联动。

打造无形的消费场景。有形的消费场景容易受地域限制,无形的概念更容易广泛传播。有商家将宁夏枸杞打包在一款代餐产品里,与其他特产一块包装成健康养生产品,受到广泛欢迎。用创新的理念打好组合拳,创造或者挖掘更多消费场景,没准就能跟上市场的节奏。

不过,要达成这一目标,从业者必须跳出“赚小钱”的短视思维,拿出实际行动主动破局。真正的产业联动,绝非简单的产品堆砌,而是从产品品质把控、服务水平提升到品牌形象塑造的整体运营。只有全方位、多层次地发力,才能让银川的特色优质产品在中脱颖而出,赢得消费者的认可与青睐。

观点③

内外协同,统一品牌运营

地域品牌是区域竞争力的核心标识,而零散的产品输出、模糊的品牌定位,正成为许多地方产业发展的“绊脚石”。要实现产业联动的高质量发展,必须坚持协调统一的运营思路,通过整合资源、明确定位,让地域品牌真正成为带动区域经济的“硬拳头”。想要实现这一目标,一方面需联动上下游企业,从原材料采购、生产加工到物流配送,构建高效协同的供应链体系,确保产品品质稳定、成本可控。另一方面,可以通过电商平台、线下体验店等渠道,让地域特色产品走出去。

当前,不少地域品牌存在“多而散”“小而弱”的问题,比如“银川优选”“妙选银川”等品牌,若只是各自为

战,就会在一定程度上降低品牌知名度。唯有厘清品牌定位,明确主次关系,才能避免内部竞争。同时,要强化内部消费场景联动,将地域品牌融入旅游、餐饮、文化等产业,让游客在体验中记住品牌,实现“流量”变“留量”。

地域品牌不是某个产品的独角戏,而是整个区域的大合唱。相关职能部门需发挥引导作用,制定统一标准、统一形象、统一运营策略,企业则要主动参与,形成“政府搭台、企业唱戏、市场认可”的良性循环。从“单打独斗”到“攥指成拳”,内外协同、统一运营是区域品牌破局的关键。唯有如此,才能让区域品牌真正成为带动经济高质量发展的新动力。



制图:苗晨(AI辅助生成)

以标准化赋能服务消费升级

刘薇

近日,银川市顺利完成三个国家级服务业标准化试点建设任务,分别为贺兰山国家森林公园科教旅游服务业标准化试点、爱慧婴幼儿托育服务标准化试点、阅彩商业集团“1+5”运营服务标准化试点,为我市服务业高质量发展树立了新标杆,也为服务消费扩容提质提供了度量与保障。

服务消费是拉动经济增长的重要引擎,其高质量发展离不开标准化的支撑。服务消费的潜能,需要通过标准化来提升服务质量、

规范市场秩序、优化消费环境,从中实现效益的释放。

据报道,贺兰山国家森林公园科教旅游服务业标准化试点打造科教旅游体验式服务标准化模式,将生态保护和旅游体验有机结合;爱慧婴幼儿托育服务标准化试点针对托育行业痛点,构建了一套规范的婴幼儿照护服务标准体系;阅彩商业集团“1+5”运营服务标准化试点成功探索了商业综合体的标准化运营管理,旨在提升整体服务品质和消费

体验。这些试点项目通过标准化手段,将服务流程、质量要求、管理规范固化优化,不仅可以提升服务满意度,也能像一根无形的线,串起交通、住宿、餐饮、旅游等消费链条,形成消费和投资相互促进的良性循环。

从另一个意义上讲,这些标准化试点在各自领域精准对接民生实际需求,不断丰富服务供给类型与层次的过程,本身也是优化服务供给结构、提升资源配置效率的重要路径。通过标准化手段,能够有效识别和填补

长期存在的供给与需求之间的差距,推动服务模式与业态持续创新,进而促进商文旅农体酒等多领域深度融合、协同发展。

这是一个新的起点,未来仍需持续完善机制、深化改进,不断推动标准化经验在更多服务消费重点领域的应用与推广。通过促进服务消费向基层和社区延伸,推动标准化理念贯穿服务业从生产到流通、从管理到服务的每个环节,系统提升行业运行效率与质量,让商品消费和服务消费形成良性循环。

“一证多址”为企业降本增效

周志翔

银川市以“高效办成一件事”为牵引,聚焦连锁食品企业经营发展实际需求,创新推出食品经营许可“一证多址”改革。改革推行以来,已为包括肯德基、必胜客在内的18家连锁品牌高效办理了“一证多址”业务,显著降低了企业开办与扩张的制度性成本,有力助推了食品连锁行业的健康发展。

“一址多证”改革的背后是我市审批部门简政放权、激发市场活力的缩影。让企业申请一个许可证,就能在所有登记的地址上开展业务,为连锁食品企业在银川扎根发展提供了方便。

通过制度性改革,不断降低企业的运营成本,正是优化银川营商环境的重要方向之一。在过去,企业要是想在不同的地方开展业务,得为每个地点都办理一张营业执照或者经营许可证。特别是从事连锁经营的企业,办证的时间、人力和资金等都是成本。“一证多址”政策的落地,不仅降低了企业运营成本,优化了营商环境、提升了审批效能,还促进了企业的快速发展。

“一证多址”政策的实施,便利企业的同时也能提升审批效率。如今,相关企业办理营业执照或者经营许可证,只需要提交一份申请资料,就能搞定所有事情,不仅节省了企业的时间和精力,还提高了有关部门的审批效率。通过简化办事流程、减少审批环节,有关部门可以为企业提供更加便捷、高效的服务。

从产业创新生态构建的角度来看,“一证多址”改革营造了更加宽松、包容的创新环境。对于新兴的食品经营模式与业态,如社区团购、无人零售等,“一证多址”改革降低了其市场准入门槛,鼓励企业大胆探索与创新。这些创新新业态不仅为消费者带来了更加便捷、个性化的消费体验,也为食品零售企业在银川发展提供了更多可能。

“一证多址”政策的实施,为本地食品企业快速发展提供了有力保障。今年本土食品企业也纷纷布局线下终端店,百瑞源“杞大叔De茶”、金河“山下有牛”等品牌陆续上市,可以看到企业有拓展零售端业务的需求。“一证多址”为相关企业扩张提供了有力支持。通过简化证照办理流程,为企业拓展市场、扩大规模提供了更多的机会,更为企业带来更多的经济效益增加可能性。

漫话湖城

遛狗不拴绳 最高拘十天罚1000元

新修订的《中华人民共和国治安管理处罚法》将于2026年1月1日正式实施,这次修订专门给养宠划了“红线”。新修订的《治安管理处罚法》第八十九条规定:违反有关法律、法规、规章规定,出售、饲养烈性犬等危险动物的处警告,警告后不改正的或者致使动物伤害他人的处五元以下拘留或者一千元以下罚款;情节较重的,处五日以上十日以下拘留;未对动物采取安全措施致使动物伤害他人的处一千元以下罚款;情节较重的处五日以上十日以下拘留。



朱佳妮/作