

沉浸品鉴 互动体验 精准对接

“海南鲜品”品鉴会与厨艺展示交流赛举办

本报12月4日讯(记者陈钰婷)12月4日,2025年“海南鲜品”品鉴会、2025年“海南鲜品”厨艺展示交流赛两场活动在海南国际会议展览中心举办。作为2025年冬交会系列活动,两场活动融合高端品鉴、专业竞赛、产业交流,呈现海南本土优质食材,提升“海南鲜品”公共品牌影响力,促进餐饮行业创新与食材供应链协作。

在“海南鲜品”品鉴会上,海南名厨李学深带领团队呈现多道菜肴,沙葱捞文昌鸡、东山羊烹和牛、东星龙虾双拼等菜品色香味俱全,赢得嘉宾一致好评。现场还创新融入“丰收踏歌”表演与风味解说等形式,生动展现海南饮食文化的独特魅力。

“通过这次活动,我对海南本土的优质食材有了深入了解,已经与几家食材供应商建立了初步合作意向。”来自上海的采购商吴雯雯说。

2025年“海南鲜品”品鉴会以“沉浸式品鉴、互动式体验、精准化对接”为主线,构建集品鉴、展示、洽谈于一体的复合型平台。活动汇聚了海南多家优质食材供应商,形成覆盖畜禽、水产、果蔬、饮品等完整供应链展示,进一步强化了“海南鲜品”的品牌辨识度与市场影响力。

同日举办的2025年“海南鲜品”厨艺展示交流赛,则将目光投向餐饮行业的创新实践与技艺传承。大赛以“海南鲜品、品鲜南海”为主

题,全省18支餐饮企业代表队同台竞技,各队围绕糟粕醋、天涯小龙虾、海南鲷、海南地瓜等4种特色食材展开创意比拼,最终呈现了72道匠心独具的菜品。

经评审团从色、香、味、形、意等多维度严格评定,一批优秀作品脱颖而出,脆香海南地瓜、玫瑰鲷鱼塔塔、百香果天涯龙虾等18道菜品荣获“金奖菜品”称号。各参赛单位均被授予“海南鲜品一桌菜先行先试品牌餐厅”牌匾,共同助力“海南鲜品”品牌建设与市场推广。



2025年“海南鲜品”品鉴会现场,参展观众在品鉴展品。本报记者 杨忠凯 摄

海南强化农业品牌建设

110家企业获“海南鲜品”授权

本报12月4日讯(记者雷蕾)12月4日,2025年海南农业品牌发布活动在冬交会上举行,现场发布海南农业品牌建设最新成果。

品牌强农是海南农业高质量发展的重要抓手。近年来,海南省农业农村厅以“海南鲜品”省级公用品牌为引领,不断完善政策体系,推动全省农业品牌建设取得明显成效。截至目前,全省已累计培育区域公用品牌61个、企业品牌65家、产品品牌70个,“海南鲜品”省级农产品区域公用品牌授权企业达110家。

依托“三度一色”自然禀赋,海南正构建全产业链品牌服务体系,通过专班统筹、规划引领、市场化运作、省市联动四大举措推进品牌升级。据悉,《“海南鲜品”农业品牌提升三年行动方案(2026-2028年)》已正式印发,明确未来发展路径。

2026年将作为海南农业品牌“标准建设年”,重点完善“标准+认证+检测+溯源”体系,推动品牌建设贯穿全产业链,同时加快品牌建设立法,规范授权使用与质量管控。借助自贸港政策优势,海南正全力推动农业品牌出海,打造我国热带农产品出口桥头堡。随着全岛封关进入倒计时,海南将进一步吸引全球优质要素集聚,为农业品牌发展注入新动能。



2025年“海南鲜品”品鉴会上,参展观众在了解展台上的展品。

本报记者 杨忠凯 摄

2025年中国国际热作产业大会在海口举办 共探全球热作高质量发展之路

本报12月4日讯(记者李欣)12月4日,2025年中国国际热作产业大会在海口举办。大会以“热作发展好,世界会更好”为主题,邀请国内外政、产、学、研领域权威专家、企业代表及国际组织成员,聚焦热作产业发展前沿趋势进行研讨交流合作。

本次大会设主论坛及三场分论坛,分别为天然橡胶产业高质量发展分论坛、咖啡全产业链暨热带农业高质量发展之路分论坛、国际农产品加工与贸易分论坛。参会人员围绕相关主题,聚焦行业前沿信息和产业发展进行交流合作。大会聚焦热作产业发展前沿趋势,为中国及世界热作产业在新形势下把握机遇、应对挑战,实现高质量发展提供智力支撑与路径参考。

本次大会由农业农村部南亚热带作物中心与海南省农垦投资控股集团有限公司(以下简称“海垦集团”)联合主办。海垦集团已建成全国最大的天然橡胶生产基地和热带特色高效农业生产基地,其中包括4万多亩连片胡椒合作基地、近万亩菠萝蜜种植基地、4万多亩荔枝连片生产基地、5040亩国家南繁生物育种专区,拥有2.1万亩连片南繁科研用地。旗下海胶集团已发展成为全球最大天然橡胶种植、加工、贸易企业,2024、2025年连续两年进入中国企业500强。

海南省农垦投资控股集团有限公司党委书记、董事长包洪文表示,海垦集团将积极抢抓海南自贸港封关运作的重要发展机遇,持续做好天然橡胶和南繁种业“两篇文章”,加快建设农业科技创新、农业开放合作“两个高地”,积极促进海内外企业交流与合作。借助此次大会,海垦集团诚挚邀请全球伙伴在技术研发、市场拓展、品牌建设等方面开展深度合作,推动海垦高质量发展,助力中国乃至世界热作产业迈向高质量发展新台阶。

冬交会让助农惠农走向“扶长远”

椰锐评

第28届中国(海南)国际热带农产品冬季交易会于12月4日至7日在海南国际会展中心举办,一大亮点是首次设立了消费帮扶专柜,以全方位、多维度形式集中呈现海南消费帮扶工作的丰硕成果。这并非简单地把帮扶产品亮出来、卖出去,而是既突出实效,又彰显温度,将镜头焦点对准农产品源头,为助农惠农奠定良好基础。

一年一度的冬交会,其意义与价

值远不止于交易额,更在于搭建了一座连接田间地头与广阔市场、传统农业与现代技术、农民需求与政府支持的桥梁。首设消费帮扶专柜,在短时间内提升了消费帮扶产品的销量与知名度,然而若止步于“钱货两清”的买卖,便难以持续激发市场活力。创新消费帮扶形式的最终目的,是为助农惠农提供更强劲、更长久的支持。

海南消费帮扶专柜采用“展、销、演、播、谈、体验”六位一体模式,围绕“消费赋能 共绘振兴新图景”“央地同心 筑就乡村富民路”“守艺传承

续写千年农耕史”3大主题篇章,系统展示消费帮扶、定点协作、文化传承等内容。此外,还将推出“第一书记来了”专场直播、“海南乡村振兴杯”电商直播大赛主播带货等活动,并设置多元互动环节,让市民游客在沉浸式体验中了解消费帮扶、参与助农行动。

六位一体模式突破了传统的展销模式,让采购商和消费者建立起对农产品价值的深度认同。当五指山、临高、白沙、保亭、琼中5市县的农产品集体亮相,逛展观众通过图

文、视频深入了解海南消费帮扶的发展历程,他们看到的就不仅是琳琅满目的农产品,更是其背后蕴含的海南独特农耕文化,基于这种情感联结,消费者便会既看“外在”,也看“内在”,由此进一步做出的消费决策,也能够让助农惠农从传统的买卖升级为“以知促购”。专场直播、电商直播大赛主播带货等环节,则是“授人以渔”,有助于培育农民的“触网”能力,当原先只懂埋头种植的农民能娴熟面对镜头介绍自家农产品,各色好物从直播间走向世界各地,助

农惠农便从“帮一时”走向了“扶长远”,插上数字化翅膀,获得可持续发展的持久动力。

在火热的第28届海南冬交会上,海南消费帮扶专柜人头攒动,热闹非凡。我们不仅期待看到签约金额再创新高,更要注重展会落幕后的长期追踪:农民“钱袋子”是否越来越鼓、农业技术是否落地生根、产销联结是否持续稳定……从展会延伸到日常,“短期展销”和“长效赋能”双轮驱动,冬交会的价值方能得到更充分的体现,实实在在地助农惠农。□吴翠霞

“万物可租”使生活更务实更轻盈

一种新的生活方式正在年轻人中兴起:他们不再执着于“所有权”,而是更精明地追求“使用权”。这种“为我所用,不必为我所有”的理念,不仅满足了人们多样化、高品质且不断变化的需求,也让资源得以高效循环。(12月4日《现代快报》)

从执着于“所有权”转向追求“使用权”,一股消费新风潮正在重塑年轻人的生活方式。无论是为了一场演唱会租用专业相机,还是为了一次旅行体验租赁特色服饰,在年轻人的生活里,“万物可租”正从理念成长为产业。这股热潮背后,蕴含着一种务实而智慧的生活哲学,它让资源流动起来,让需求灵活起来,让生活轻盈起来。

租赁经济的兴起,源于年轻人日益改变的消费观。面对动辄成千上万的专业设备,或是昂贵但实用性不高的特色服饰,购买往往意味着高额支出与后续的闲置风险。而租赁则以极小的成本,打开了人们体验高品质商品的大门。对于许多消费者而言,“使用频率不高,租比买划算”,这种对“使用价值”的推崇,体现了新一代消费者务实、理性的消费观。

从更深层次看,“租”的模式顺应了资源高效循环的时代要求。在可持续发展成为全球共识的背景下,租赁经济天然带有“绿色基因”。它延长了产品的生命周期,减少了生产过剩与资源浪费。低频使用物品通过租赁网络,实现了从“闲置”到“流通”的价值转化。当“为我所用,不必为我所有”成为新常态,消费行为便与环保责任悄然结合,彰显出个体选择的社会意义。

然而,租赁经济的蓬勃发展也呼唤更完善的规则与保障。当前,行业在押金管理、质量评定、损害鉴定、纠纷解决等方面仍存在模糊地带,影响用户体验与信任建立。平台主体责任需进一步厘清,监管法规亟待细化。只有建立起透明、公平、可信的交易环境,确保产品质量合格、检测到位、信息可控,租赁才能从“尝鲜”变为“长期习惯”,行业也才能行稳致远。

从“买”到“租”,看似简单的行为转换,实则是一场深刻的生活革命。它使消费回归了本质——服务于人的真实需求与美好体验。对于个体,它意味着更低的成本、更丰富的选择与更灵活的生活;对于社会,它意味着更高效的资源配置与更可持续的发展模式。这种“租”出来的智慧,既是年轻人面对复杂经济环境的务实应对,也是社会走向成熟消费文明的生动映照。□苑广阔

卸下“罚款枷锁”,重塑职业尊严

据工人日报报道,淘宝闪购于12月3日将超时配送免罚举措扩大至60座城市,计划年底覆盖全部直营城市;此前美团、京东外卖也已相继宣布取消骑手超时罚款,改用服务分管理机制替代。这一系列变化,让困扰外卖骑手多年的“超时即罚款”压力得到缓解,更展现了外卖行业管理从“以罚代管”向“正向激励”的关键转身。

在此之前,“超时罚款”几乎是外卖骑手的悬顶之剑。为了避免订单超时被扣钱,不少骑手在街头逆行、闯红灯,甚至不顾疲劳连续跑单,安全风险居高不下。而当惩罚压力转化为激励动力,骑手的安全意识和服务质量反而有了提升空间。

平台的这一调整,绝非单纯的“温情让利”,而是基于数据和管理升级。以淘宝闪购为例,除了取消超时扣款,其更通过派单优化将顺路合单率提升至90%以上,让骑手同路程多收入;美团的“安准卡”试点从泉州扩展到22城,用培训学习替代现金罚款;京东外卖则通过服务分动态调整派单优先级。这些举措背后,是技术赋能下的精细化运营,即不再用“一刀切”的罚款掩盖管理短板,而是通过优化流程、正向激励,实现骑手安全、履约效率与用户体验的平衡。

更值得关注的是,这种转变正在重塑骑手的职业价值认知。长期以来,外卖骑手被贴上“高强度、高风险、低尊严”的标签,超时罚款更是加剧了这种职业焦虑。如今平台明确提出推动骑手向“有技能认证、有成长发展、有社会保障、有职业尊严”的现代服务业岗位迈进,这种定位的转变意义深远。当骑手不用再为单次超时惶惶不安,当服务质量与额外奖励直接挂钩,职业归属感自然会增强。

当然,管理模式的转型仍需警惕新的问题。服务分机制是否足够透明?不同场景下的超时界定是否合理?用户体验与骑手权益如何进一步平衡?这些都需要平台持续倾听骑手和用户的意见。可通过骑手恳谈会等形式动态优化机制,避免服务分成为新的“隐形枷锁”。

外卖行业的这一变化,也为其他劳动密集型行业提供了借鉴。从过去部分企业“放弃一切自由”的越界管理,到如今外卖平台主动优化激励机制,越来越多企业开始意识到,劳动者的尊严与企业的可持续发展息息相关。对骑手而言,超时罚款的退场只是开始;对平台来说,真正构建起“骑手有尊严、服务有保障、运营有效率”的生态,才是长久之道。□黄鹤权

世相漫议



影像全国“云游”,安全与标准也要跟上

日前,全国医保影像云跨省调阅正式启动,患者异地就医可便捷调阅医学影像,标志着“医检互认”从蓝图走向现实,是医疗服务的重要变革。“医检互认”打破了信息孤岛,可进一步实现医疗资源的高效配置。然而,当前“医检互认”还存在医院间系统对接的流畅性完整性不佳、检查检验的标准化同质化水平差异,以及数据安全与隐私保护等问题,要更好推进“医检互认”,还需要从技术、制度和宣传等多方面发力。须知“医检互认”不仅是技术的突破,更是制度创新与人文关怀共同发展的成果,唯有加强技术、健全机制、强化协同,守住安全底线,才能让其更有温度、有力度地服务患者。

王发东 作

投稿邮箱:hkbrpl@163.com

本版言论仅代表作者个人观点