



冬交会上农机展示区。(记者陈卫东摄)



2023年冬交会闭幕

现场订单交易

59.74亿元

14.9万人次逛会

创历史新高

南国都市报12月17日讯(记者易帆)12月17日下午,第26届中国(海南)国际热带农产品冬季交易会(以下简称“冬交会”)落下帷幕。记者从新闻发布会上获悉,冬交会平台影响力进一步扩大,现场订单交易总额59.74亿元,产品订单项目13个,签约金额7.58亿元。

专业采购商**5000**余名

专业采购商数量较去年增长近3倍

包括世界500强企业在内的**2000**余家企业参展现场订单交易总额**59.74**亿元现场交易额**3853.78**万元产品订单项目**13**个,签约金额**7.58**亿元

专设推介区和洽谈签约区,引入金融机构,促进国际国内组团、采购商、企业、银行各方洽谈对接和达成订单交易。邀请国外客商,国内知名协会、农产品批发市场和电商企业负责人,以及香港采购商赴省内代表性企业和生产基地开展实地考察。

●**人流创新高**

截至17日14时,冬交会现场人流量约

14.9万人次,创下历史新高。●**线上交易火热**

今年冬交会邀请了省内外多拥有千万级以上粉丝量的农民主播参会,开展线上云逛展、直播带货等活动,直播间农产品总销售额**200**余万元。

●**“数字冬交会”**

今年是“数字冬交会”运营的第二年,截至目前“数字冬交会2023”线上产品品牌**800**多个,共计**1700**多个产品。

据统计,今年C端零售销售总金额达600多万元,平台线上大宗采购金额1.1亿元,平台2024年的意向签约金额5.1亿元。

亮点扫描

品牌助农

冬交会首日,“海南雨林大叶茶”区域公用品牌正式发布。周玉景负责的海南鹦哥岭景红茶叶有限责任公司成为“海南雨林大叶茶”区域公用品牌首批认证的10家单位之一。

周玉景称这一刻是他做茶这么多年来的高光时刻。他告诉记者,他们的种植园位于五指山市水满乡,早期经营模式主要是茶叶种植和批发。5年前,公司创立“鹦哥景红”茶品牌,陆续推出了一批结合海南黎、苗等文化,针对年轻人的茶产品,系列产品深受市场欢迎,远销海外。

“现在有了区域公用品牌,海南雨林大叶茶以非常系统、非常完善的产业链形式呈现在茶行业里面。无论质量还是品控上,海南雨林大叶茶都以更高标准进入市场,拥有了更大的公信力。”周玉景说,有了公用品牌的助力,企业自身品牌也可以得到更好发展。

各类农产品在品牌的助力下品种培优、品质提升。文昌鸡、琼中绿橙等品牌耳熟能详,“区域公用品牌+企业品牌+产品品牌”的矩阵助力多而散、小而弱的海南农业品牌改变“单打独斗”的局面。

海南省农业农村厅副厅长孙法军表示,未来海南省要继续强化农产品品牌意识,公用品牌由政府推动,企业品牌和产品品牌由企业推动、政府支持,多方合力共同推进农产品品牌化发展。

科技强农

冬交会上,各类农作物的新品种展示着科技赋能农业发展的力量,先进的农业生产设备和技术改变了农业生产的传统模样。

在科技强农馆的一家企业展区内,几台亮黄色的机器引起了很多观众的兴趣。延捷农业机器人(海南)有限公司市场营销总监张丹梅介绍,这是公司历经7年研发的新能源无人驾驶植保机器人,今年正式开始商用,可用于荔枝园、火龙果园、芒果园等的植保作业。

“机器打药比人工打药效率更高,效果更稳定,最重要的是省药。”张丹梅说,机器打药的成本比起人工打药可以节省30%。

数智赋能,助力农业强国。在科技强农馆的中国铁塔展台,一块巨大的电子屏显示着与其合作市县耕地、河流等的实时监控状态。中国铁塔股份有限公司产品总监胡威说,中国铁塔充分发挥遍布全国的210万座铁塔的优势,变“通信塔”为“数字塔”,通过“铁塔+大数据+AI+边缘计算”,为农业等40多个行业赋能。目前,全国已有超过21万座“数字塔”,其中78%服务于农业农村领域,为农业产量预估、病虫害防治等的综合研判提供重要数据支撑,助力乡村振兴。