县城卖榴莲月销百万元

户数均位列全国县城第一。

县城较偏僻的地方,位置并不好,借助即时零

2017年从长沙市区一所大学的工程专业毕业

发现他们有相同的感受, 三个年轻人一拍即 合,决定回到长沙合伙做点小生意。"这里房

价低、租金低、年轻人多,我们又有感情基

家榴莲专卖店,进行差异化运营。去年,两位

了社区电商美团优选。目前,两家门店月营业

经过一番市场调研, 三人决定各自开一

第一家店开在了紧邻繁华商场的地段,

础。"邓明星说。

同学的门店陆续开业。

额均超过30万元。

工程行业出差多,一年到头四处漂泊,邓 明星逐渐生出疲倦之意。和两个发小交流后,

后,一直从事地产、市政工程等相关工作。

碌一边说:"开店不怕累,就怕没生意。"

95后"三兄弟"搭上即时零售快车

创业一年后,邓明星"三兄弟"的榴莲店月销额近100万元,这个成绩超乎了他们此前 的预期。邓明星创业的地方,不是北上广深等一线城市,而是中部的一个县——长沙县。 以往在一线城市才有的消费形态,已经在包括长沙县在内的县城蓬勃发展,不仅助力 县城居民实现了更高的生活品质,也让长沙县在新业态的发展中跑在了前列。去年以来, 以"线上下单、线下30分钟送达"为标志的即时零售业态在国内迅速发展,带动各地实体 店铺实现新一轮增长,据零售企业美团数据显示,今年以来,长沙即时零售业务快速发展, 各类市场主体即时零售订单增速均高于全国平均水平,其中长沙县即时零售订单量和商

95后大学生组团返乡开小店



湖南有机产品企业年均增长118%,发放证书年均增长107%

# 消费升级,有机食品争相端上家庭餐桌

● 长沙晚报全媒体记者 周辉霞

不打农药、不施化肥、不滥用添加剂,这样的有机食品,你爱不爱?答案是肯定 的。这类食品的单价,可能是同类普通产品的两三倍甚至更多,你买不买?许多消费 者犹疑了……在湖南省市场监管局和长沙市市场监管局联合开展的主题宣传活动 现场,一些消费者在面对这两个问题时,答题选择非常一致。

本周是2022年全国"有机产品认证宣传周",今年的主题是"有机产品认证:护 航消费升级 守护品质生活"。有统计显示,我国的有机食品消费市场正以每年25% 的速度增长。一些企业坦言,正是看中这一趋势才加入这一赛道,成本投入大、产出 时间长并不是最大的压力,压力

是在消费端解决"真"与"贵"这 两个难题,不断提升消费认知, 下沉消费渠道,让更多的有机食 品走上市民的餐桌。



### 消费升级,渐入佳境

种植的探索者。相比他们,我们处在了一 效、持续发展。 个消费互联网更活跃、物流运输更通达、 食品安全消费意识更强烈,消费能力更 费市场越来越旺盛的需求,是有机农产 突出的时代。我认为,有机食品市场正在 品发展的主要动力。 渐入佳境。"湖南乡吾农品农业科技有限 公司销售负责人王观宁说。

在王观宁看来,现在消费者越来越 接受有机产品。以蔬菜为例,该企业采 取定量定价配送制,按照每份重约10 证证书74张;2021年,湖南省有机产品认 斤、7个品类、每周188元的价格,直接 配送到客户手中。"目前我们活跃的会 员有数百人,会员基本上每三周复购一 107%。许多湘字号的有机产品更是走出

1940年出版的《关注土地》首次提出 过程中不采用基因工程、不使用化学合 有机市场规模预估达到1070亿元,将稳 成的农药、化肥等物质,尽量遵循生态节 步迈入千亿时代。

有机食品的发展势头,正渐入佳境。 律和自然循环,强调农产品的优质和天 "前些年,长沙有一批投身有机蔬菜 然,追求社会经济和生态环境的和谐、高

在展示会现场,受访的企业认为,消

这种发展能从监管部门发放的有机 产品认证证书数量上体现出来。来自湖 南省市场监管部门的统计显示,2015年, 湖南省有机产品认证企业41家、发放认 证企业381家、发放证书632张,有机产品 企业年均增长118%,证书年均增长 国门,远销海外高端市场。

来自京东超市的《2022年有机品类 有机农业"的概念。它通常是指在生产 消费趋势白皮书》数据显示:到2023年,

## 强化监管,提振信心

"如何让消费者认同我们的产品, 的信心,非常重要。

方面,不断完善有机产品认证制度,加

展台醒目之处,张贴着企业的有机农产 品认证证书。"这个证书相当于有机农 产品的身份证。"洞口县甜心果业农民 专业合作社负责人申艳飞介绍,该合作 社有100多亩有机葡萄生产基地,生产

在长沙步步高梅溪湖新天地展示 上。而产品体验之后的复购,以及产生

乡吾农品则是以深入社区为渠道来 构建自己的销售网络,通过与社区居民 "如何让好产品卖出去?对于我们 更近距离的关联,让目标消费群体逐渐

感受到其品质确实与普通食品有所不 同,是我们在开拓市场过程中最难的地 方。"王观宁说,对于消费者来说,同样 的品种,仅从外观上很难区分"有机"与 "非有机",他们担心用不菲的价格,买 回家的却是伪"有机"。由此可见,通过 严格的监管来提振市民消费有机食品

大监管的力度。

在展示会现场,每一家参展企业在

下沉市场,精准服务

会现场,申艳飞熟练地架起手机、三角 的品牌效应,才是他们更为看重的。如 架,将镜头不时对准自己的展位,同 今,他们的产品已进入多个国家级以及 "甜心果业"抖音号线上的网友们打着 湖南省级的农产品消费平台。 招呼,介绍自家产品在展会上受到热

这样地处偏远的有机农产品生产企业 了解并体会到,其销售的有机农产品在 来说,互联网帮助我们搭建起与市场对 "老人"和"孩子"两个端的食品安全、健 接的桥梁。"申艳飞说。记者注意到,他 康营养上,有着更好的保障。"我们现在 在现场展示的有机阳光玫瑰葡萄个头 的重点是做好产品和服务,我们相信,随 大,味道甘甜,但售价仅为20元/斤。申 着有机农业规模的不断扩大,以及物流 艳飞介绍,平价策略能让他在线上更容 通道的日益发达,有机产品的价格终究 易打开市场,进入到更多消费者的餐桌 会回归大众消费市场。"王观宁说。

据了解,数字见证系统以"全类别、全

了七八个品种。他们用3年进行土地的 有机转换,坚持施用农家肥,挖掘30多 米的深井作为基地的灌溉水源,在产量 上坚持控产,直到符合有机认证要求。

湖南省市场监管局相关负责人介 绍、《第十四个五年规划和2035年远景 目标纲要》明确要求加强有机农产品 认证管理,监管部门在规范有机农产 品认证过程中,将逐步构建起"法律规 记者了解到,市场监管部门从多个 范、行政监管、认可约束、行业自律、社 会监督"的"五位一体"认证监管体系, 建立起"一品一码"有机产品认证标识 全程溯源机制,保障老百姓放心购买

> 记者从长沙市市场监管局了解到, 目前,长沙市取得有机产品认证企业 68家,获得有机认证证书109张,约占 全省18%,近5年平均增长率达33.1%。

## 即时零售成县城就业创业新方向

教育部数据显示,2022届中国高校毕业 生规模达1076万人,比上年增加167万人。但 是,越来越多的毕业生不再把一二线城市作 生、进城农民工、低龄老年人等群体提供了更 为就业首选。即时零售新业态的诞生,一批大 学生选择回到县城,投身水果、杂货店等看似 传统的行当,在家门口实现了就业。

来自湖南的00后应届毕业生胡天乐就是 其中之一。按照常规的节奏,云计算专业毕业 的他,原本会成为一名互联网企业的研发人 员。但是,毕业后,他选择在长沙县县城开了 一家杂货店,利用数字化手段来运营传统零

在胡天乐看来,长沙县县城的房价、物价 低,开店成本也比较低,是一座对于年轻人很 友好的县城。

由于预算有限,他租的是偏远小区非临 街的门面,装修、刷墙都是自己弄。但他并不 担心客源问题,因为"非餐饮类商户上线外卖 是一种趋势。'

台美团。第一个月,杂货铺就通过外卖订单, 人口、激活消费、带动就业的新引擎,让县城 实现了5万元的营业额。

凌晨,邓明星的榴莲专卖店依然陆续传 限,只能辐射周围1到2公里的消费者,"邓明 来"滴滴"的外卖订单声。这家店位于长沙县 星表示。

今年,邓明星负责的第三家店正式开业 售的新业态,生意却十分红火,邓明星一边忙 了。他启用了完全不同的运营策略,将门店选 址在长沙县县城偏僻处,通过上线美团等零 1996年出生的邓明星是湖南湘潭人, 售平台,主攻线上化经营。

> 早在2018年,长沙县即开始打造"15分钟 便民生活圈"。在邓明星看来,即时零售便是 重要一环,"年轻人消费习惯变了,线上化消 费肯定是未来的一大趋势。"

虽然刚刚开业不久,但新店的月营业额 已经达到两家老店的水平。"网络扩大了门店 的服务半径,而且线上顾客消费能力更强,经 常是即需即买,只要消费过一次,大概率会有 下一次回购。"邓明星说。

由于新店主要通过线上运营, 无需选划 在商流、人流旺盛区域,节省了房租等成本开 支。总体算下来,邓明星的新店比老店每月节 主营线下业务,第二家店则开在社区里,入驻 省了近40%的房租、水电费等。

经过一年的运营,三家榴莲专卖店的月 销售额已基本稳定在100万元。"县城的房价 但是,随着客户群稳定下来,小店的月营 比较低,生活也舒适,我们打算一直干下去。 业额陷入增长瓶颈。"线下门店服务范围有 邓明星表示。

> 新型业态在县城的扎根发展,帮助实体 商户扩大服务半径,实现增收,也为返乡大学 多在家门口就业创业的机会。

> 今年58岁的黎阿姨,退休后开了一家十 几平方米的小店,夏天卖冰淇淋,冬天卖炒 货。虽然小店坐落在一条巷子里,位置偏僻 但是黎阿姨并不担心,因为她也观察到:"客 流量不在大街上,而是在手机里。"

> 开业伊始,她便上线了外卖,"现在做生 意必须靠线上,线上比进店人数要多好多 倍。"现在,这家十几平方米的小店,月营收已

美团数据显示,2022年上半年,像黎阿姨 这样的小型商户数增长迅速。二季度,美团平 台年活跃商户数增长至920万,创历史新高 今年1至7月,平台上的便利店和超市的交易 量同比增长54%,其中夫妻小店增幅达110% 县城是国民经济发展中的基本单元,即

胡天乐的杂货店刚开业便上线了零售平 时零售新业态在县城的落地,有望成为聚集 经济释放潜力和活力。



深夜12时,邓明星将打包好的外卖订单拿给前来取货的骑手。欧阳明亮 摄

# 从"一人一标"到"一人多标" 长沙公共资源交易翻开数字见证新篇章

长沙晚报9月26日讯 (全媒体记者 谭 利完成交易。据了解,数字见证系统上线 证员告诉记者。 试运行标志着该中心交易项目见证模式 从"人盯人"到"智能见证"新模式。

晓波 通讯员 熊文 谢伟) 9月26日,长沙公 务一个项目,现在通过数字见证,一个人 现全过程交易信息的数据存储闭环,并提 交易正常秩序,大大提高监管协同效率。 共资源交易数字见证系统上线试运行。泰 可以同时服务几个标,大幅提高了见证质 供基于区块链的见证信息存证、查询与统 禹小学扩建项目(区城投23号地)工程总 量和效率,又避免了近距离接触可能带来 计等应用支持,实现见证过程全程留痕、过程、全要素"为建设思路,运用区块链、 承包等20个项目通过"数字见证"模式顺 的廉政风险。"长沙公共资源交易中心见 见证信息全生命周期追溯,有效提高交易 大数据、可视化、视频分析等先进技术手

的根本性改变,实现了公共资源交易见证 重要的管理与服务理念创新,实现了交易 法违规异常行为,系统预设400多项预警 将打造全国公共资源交易数字见证领域 中心的信息化建设由业务信息化向管理 指标,构建风险预警模型,实时记录、自动 行业新标杆。

的数据安全和见证服务的公信力。另一方 段,实现公共资源交易全过程可查可溯、 数字见证不仅是一次技术创新,更是 面,针对交易过程各环节中可能存在的违 全环节风险可控、全方位提质增效。长沙

"实行数字见证前,一人只能现场服 信息化的跨越。一方面,系统通过上链实 识别并记录交易过程中的不良行为,保护



社会主义核心价值观

JING YE

AI GUO

YOU SHAN