

# 前4个月我市实现外贸进出口总值5.22亿元

# 核桃红枣粽走俏市场

本报讯（记者 贾书章）“远在他乡，最想念的就是家乡的味道。这次吃到家乡的核桃红枣粽子，我太高兴了。这粽子不仅香甜软糯，核桃味浓，营养价值还高，我又下单了一些核桃红枣粽，让我身边的朋友也尝尝咱家乡的核桃红枣粽子，让咱家乡康养之都的名气越来越大。”6月8日，在广州工作的商洛籍网友商山游子在商洛蒲公英文子电子商务有限公司负责人牛波连线时兴奋地说。

当日，在商洛蒲公英文子电子商务有限公司库房，身着白色工作服的职工和工人们正在将最后一批生产的核桃红枣粽进行包装，为最后一批线上订购客户发货。核桃红枣粽创始人牛波笑着说：“今年我尝试研发生产的这个核桃红枣粽刚一上市，就被市民和网友在线上抢购一空，现在在我手里连让朋友品尝的样品也没有了。”

今年端午节前夕，牛波用了2个多月时间研发生产出核桃新品美食——核桃红枣粽，该粽子所用核桃原料经过特殊处理，对核桃仁脱去薄衣，去除了原有的涩味，又经过专业工序灭菌抽真空，无任何防腐剂，保质期可达180天。据了解，牛波制作的核桃红枣粽子备受广大市民和网友的青睐，成了端午节粽子市场的新宠。从5月11日至6月8日，该公司累计生产核桃红枣粽近万个，综合收入近7万元。



6月6日，在洛南县西门口的集市，榭叶、糯米、香包、花绳等与端午节相关的货品琳琅满目，吸引着顾客的目光，节日消费市场一片红火。（本报通讯员 刘卫锋 摄）

本报讯（记者 党率航）6月5日，记者从市商务局获悉，1—4月全市有业绩外贸企业完成外贸进出口总值5.22亿元，完成全年目标任务的28.2%。其中，出口值4.3亿元，进口值0.92亿元。

据了解，得益于今年首列中欧班列“商西欧”专列发车这一重要因素，4月当月完成出口值1.42亿元，较前三个月出口值平均值1.067亿元有显著提升，增加0.35亿元。进口值与前三个月平均值相比略有增加。

从县区情况看，洛南县1—3月共完成进出口总值7669万元，完成全年任务的105%，增长4.71倍。商南县进出口总值完成1624万元，高新区进出口总值完成2.73亿元。从贸易伙伴看，1—3月，与全市完成贸易往来的国家和地区25个，对共建“一带一路”国家进出口总值完成3.15亿元。柬埔寨是我市第一大贸易伙伴，光伏组件贸易额完成2.52亿元。我市的主要贸易伙伴马来西亚、美国、韩国、德国、荷兰等，完成农产品和矿产品交易额均在1000至2000万元之间，保持强劲增长态势。与中亚五国完成水泥袋和核桃交易额647万元，增长99.1%，水泥袋出口增幅较大。前三个月，以锌制品为主的新材料产业增长1.4倍，编织袋等工业制品增长7.6%。

今年1—4月份，柞水县固定资产投资增长17.9%，高于全市平均增速2.8个百分点；工业总产值增长27.5%，高于全市平均增速24.9个百分点，排名全市第一；限额以上社会消费品零售额增长14.6%，高于全市平均增速8个百分点……

一串串亮眼数据的背后，是柞水县干部群众思想观念的转变、服务意识的提升，是项目建设的持续推动，是发展后劲的持续增强，是营商环境的持续优化，是柞水县点燃高质量发展强劲“引擎”。

## 柞水全力推动县域经济高质量发展

本报通讯员 程修德 何娟

今年1—4月份，柞水县固定资产投资增长17.9%，高于全市平均增速2.8个百分点；工业总产值增长27.5%，高于全市平均增速24.9个百分点，排名全市第一；限额以上社会消费品零售额增长14.6%，高于全市平均增速8个百分点……

一串串亮眼数据的背后，是柞水县干部群众思想观念的转变、服务意识的提升，是项目建设的持续推动，是发展后劲的持续增强，是营商环境的持续优化，是柞水县点燃高质量发展强劲“引擎”。

供更好的旅游咨询及接待服务，实现经济效益和社会效益质的飞跃。

柞水县把项目建设作为经济工作的第一支撑，多次召开重点项目推进会，要求承担任务的各级各部门切实负起责任，加强沟通协作，靶向诊断、精准施策，帮助项目建设单位加快项目实施进度。县委、县政府明确35名县级领导、21个责任单位包抓，成立35个重点项目建设包抓工作专班，通过一线抓、现场督、跟踪促的包抓方式，及时研究解决存在的困难和问题，力促项目建设提速增效。

今年，该县计划实施省、市、县级重点建设项目47个，目前累计完成投资13.09亿元，占年度计划的29.9%，均按计划有序推进。

200余个。

近年来，柞水县在发展县域经济工作中，加大对企业减税降费、援企稳岗、物流保障、信贷融资等方面的支持力度，靶向施策帮助技改企业扩能增产，目前协调企业贷款3.98亿元，新增减税降费和退税缓费1181万元，兑现五上企业奖励资金274.52万元，切实把政策红利转变为发展效能，成为驱动当地经济发展的“新引擎”。

同时，柞水县积极主动适应经济发展新要求，坚持引资引智引技并举，建立健全政府推动、市场导向、企业主体、全面参与的招商引资机制，积极开展产业链招商、点对点招商、工业园区招商，紧紧围绕珠三角、长三角和“500强企业”精准招商。今年以来，县级领导带队外出招商16次，签约项目20个，总投资7.9亿元。

“娘家”，让我们这些办企业的很有安全感。”陕西博德曼门业科技有限公司负责人陶元激动地说。

好口碑的背后，是营商环境的优化与服务软实力的展示。全县各级各部门真心实意、真抓实干，及时解决项目建设中存在的用地、融资、用工等难题，持续优化营商环境，全流程精准服务，让企业进得来、留得住、能发展。研究制定《重点工作“红黄榜”季度晾晒制度》，聚焦县域经济高质量发展考核指标、木耳产业、项目建设、营商环境等9个方面重点工作，分领域配套晾晒评比办法，依据工作实绩对79个职能部门和9个镇办进行排名通报，对重点项目实行“一个项目、一名领导、一个班子、一套方案”的服务模式。建立县级领导包抓企业制度，摸实情、送政策、解难题，34名县级领导遍访五上企业133家，一企一策支持42家规模以上企业满产超产，主动为企业排忧解难，引导全县干部投身项目建设主战场，用业绩说话，有力营造了“大抓项目、抓大项目”的浓厚氛围。

### 奏响项目建设“奋进曲”

塔吊林立、车辆穿梭、焊花飞舞……位于凤凰镇的凤凰古镇游客服务中心及基础设施建设项目正在如火如荼建设中。

凤凰古镇管委会负责人介绍：“由于古镇历史悠久，文化底蕴丰厚，游客不断增加，为了加大服务，我们争取专项债券支持新建了凤凰古镇游客服务中心，以满足游客需求。”该项目建成后，将有力拉动凤凰古镇景区旅游业的发展，进一步为游客提

### 打造经济发展“新引擎”

柞水县润安玩具有限公司毛绒玩具加工项目是柞水县的苏陕协作项目之一。该项目目前已建成，年产200万件毛绒玩具，预计年产值达3000万元，提供就业岗位

### 提升营商环境“软实力”

“包抓项目的领导经常来我们这走访，积极主动地帮我们协调相关手续办理、用工、资金等问题。很感恩有这样的

## 儿童消费市场热潮涌动

本报记者 巩琳琳



### 消费视窗

“六一”儿童节不仅是大小朋友快乐的节日，也是商家“争奇斗艳”促销的好时机。近日，记者通过走访了解到，我市不少商家借力“儿童经济”，推出各种儿童节主题促销活动和新鲜产品，不断寻求新的消费热点，掀起我市夏季消费市场一波新热潮。

#### 为制造节日仪式感买单

零食花束、零食“蛋糕”、公仔挂件……各种创意十足的“六一”礼物吸引着人们的眼球。在市区惠民一路的一家花艺店，记者看到入口处摆放着琳琅满目的“六一”礼包，其中有用各种零食包装成色彩缤纷的花束，也有用一根根棒棒糖搭配可爱的玩偶包装成造型别致的礼包，设计精巧，大小各异，无一不是孩子们的心头好。

“儿童节前一周我就开始筹备了，节前三天就有顾客预定零食花束，我这几天都是连轴转。”店主郭丽说，现在人们大多都很注重仪式感，许多人都会选择送礼物来表达对孩子的祝福，而用零食包装成花束就是图个样式好看和有创意，比较受孩子们喜爱。“创意零食花束价格从38元到168元不等，仅儿童节前后三天，店里的销售额是平常的两倍。”

说话间，一位市民好奇地驻足欣赏，并拿出手机拍照留念。“我要发给孩子爸爸看看，让他也给娃买一个。”市民笑着分享她的喜悦。

“六一”经济的火爆离不开商家的提前策划和精心准备。位于秦韵教育城附近的一家鲜花店也在儿童节

期间迎来了销量高峰。店主的微信朋友圈早在儿童节前一周就发布了各种礼包样式，有鲜花搭配零食的组合，也有饼干、薯片、果冻和糖果组合的纯零食花束。“最近几年，零食花束、零食‘蛋糕’很是流行，儿童节这些更是受欢迎，我今天预定的单子有60多单，平均每单的价格在六七十元。”店主刘女士说。

“节日限定”是不少商家和创业者引流的招牌，记者走访发现，一些甜品店的各种儿童节限定款甜品在儿童节销量走高。

纸杯小蛋糕、动物造型蛋糕、卡通造型蛋糕……6月1日，走进位于中心街的一家甜品店，各式各样充满童趣的甜品摆满了柜台。“这都是顾客预定好的，今天一早我做了30个小蛋糕，下午还有20多个单子，别看这些蛋糕小，做起来其实很费时间，上面的装饰品也都是我手工制作的。”甜品店老板张鹿说，除了制作儿童节主题的甜品蛋糕，店内还准备了零食“蛋糕”、可爱抱抱桶等礼品，备货充足，价位普遍在80元左右，很受新老顾客的喜爱。

“儿童节前10天，我们就开始接受主题甜品的预订，也会承接以班级为单位的儿童节蛋糕订单。昨天一天，光是纸杯蛋糕，我就做了300个。”张鹿说，现在人们生活水平提高了，对饮食也越来越注重健康和高品质，她店里的甜品用料主要选用上等奶油和新鲜水果，不使用任何添加剂，所以很受欢迎。

#### 亲子游带旺文旅市场

“六一”儿童节前后，在我市景区的各个主题乐园里，种类繁多的游乐项目吸引了大量孩子排队游玩，现场充满童声童趣。当天景区内可谓“一娃出动，全家陪同”，充分展现出儿童节亲子消费的旺盛人气。

“大朋友、小朋友，要不要跟我们一起玩老鹰抓小鸡的游戏呀！”6月1日上午，终南山寨石纪未来岛热闹非凡，有小朋友们喜爱的“孙悟空、猪八戒、白雪公主”等卡通人物在景区动慢快闪巡游，小朋友可以免费参与舞蹈快闪巡游活动，还能领取小礼物，除此之外，终南山寨石纪未来岛还推出了“六一”特惠票吸引游客前来游玩。

今年“六一”儿童节恰逢周末，我市部分景区纷纷开启“宠娃”模式，为儿童和“超龄儿童”消费者，准备了丰富多元、趣味十足的主题活动。在商南县金丝峡景区，免票入园游玩，当日前20名入园小朋友可获得泡泡

水玩具一个。

随着气温升高，水上乐园成为亲子活动的首选。丹凤县榭花葡萄星球三产融合示范园在6月1日至6月2日开展葡萄星球主题乐园门票6.1元活动，这引得不少大朋友和小朋友们在乐园里愉快地享受水上项目的乐趣。

带孩子去葡萄星球主题乐园玩耍的马女士告诉记者：“平时周内不是工作忙就是给孩子报了各种兴趣班，今年‘六一’儿童节恰逢周末，就特意带孩子出来‘撒欢儿’，孩子玩得很尽兴，我们大人也重温了一把‘童年的快乐’。”

亲子游集休闲、教育、亲情等于一体，节假日效应明显。随着现代家庭教育观念发生改变，在节假日期间带孩子外出旅行成了不少父母的“不二选择”。市文旅局相关工作人员告诉记者：“今年‘六一’儿童节亲子旅游人数较去年来说明显上涨，我市景区门票订单同比增长2倍。”

#### 商超游乐场一站式消费火热

“六一”儿童节，不少家长选择带着孩子在玩乐中庆祝节日，萌宠互动、儿童乐园、亲子运动、看电影等亲子消费市场热潮涌动。

万达广场一家游乐场儿童节前后迎来了客流高峰。据工作人员介绍，游乐场在儿童节当天的接待人次是平常的三倍，截至下午3点新办卡的有30人。

在万达游乐场里，记者见到不少家长手里提着玩具、衣服礼品袋，市民刘女士告诉记者：“今天商场有活动，衣服两件八折，这是我给孙女买的衣服还有玩具，家里现在就一个小宝贝，大家都宠着她，这两天过节我们家人给她买礼物总共花了近1000元。”

“这两天的折扣力度比较大，门店的营业额也提高了不少。”在万达广场的一家童装店，导购员告诉记者，除了自家品牌，商场内的童装品牌纷纷推出不同形式的促销活动以吸引客流。

除了玩的、用的，儿童节当天，一些餐饮品牌也围绕童趣、亲子玩起新花样。其中，海底捞火锅再度推出儿童节套餐——熊出没嗨嗨儿童节套餐。在万达广场海底捞餐厅里，相关负责人告诉记者，除了适合小朋友的菜品之外，今年儿童节海底捞根据亲子消费需求，顺应当下消费趋势，推出趣味性高、营养搭配均衡的儿童套餐。

同样，位于万达广场的肯德基和其他餐饮企业也针对“六一”儿童节推出了“花样套餐”以及送玩



“六一”儿童节当天，花店推出的创意花束很受受欢迎。

6月1日，游乐场里小朋友们玩得亦乐乎。

