

全县纪检监察系统召开半年度工作会议 强化“三个意识” 发扬“三种精神”

本报讯（纪宣）日前，县纪委监委召开全县纪检监察系统半年度工作会议。县委常委、纪委书记、监委主任张银樊参加会议。

县纪委监委领导班子成员，各乡镇纪委书记，县纪委监委、县委巡察机构中层以上干部参加会议。据悉，今年以来，全县纪检监察系统认真贯彻落实上级精神，全面护航县委中心工作，进一步强化监督执纪问责，深入推进主责主业高效运转，创出不少富有特色的经验做法，各项

工作呈现出积极向上的良好发展态势。

张银樊要求，纪检监察干部要强化主动担当意识，勇于担当，敢于担当，敢于亮剑，用实际行动和担当精神做好本职工作，诠释对党和人民的忠诚；要强化自律自省意识，始终保持刀刃向内，以零容忍的态度查处“灯下黑”，坚决维护纪检监察干部队伍纯洁性；要强化执纪为民意识，树立以人民为中心的发展理念，扎实践行群众路线，立足监督专责，站稳人民立场。

张银樊强调，全县纪检监察机关要

发扬自我革命精神，带头加强政治建设，加强对新时代党的创新理论的学习、领会和贯彻，不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力；要发扬与时俱进精神，始终保持永远在路上的学习劲头和“本领恐慌”的紧迫感，全面提升精准发现问题、运用政策策略、运用数字化手段等能力，努力成为行家里手；要发扬敢于斗争精神，纪检监察干部要敢于向腐败和歪风邪气亮剑，始终做到刚正不阿、秉公执纪、无私无畏。

苍南代表团 走进“消博会”

本报讯（商务）近日，由县商务局、马站镇等单位有关工作人员和企业组成的苍南代表团前往海南，参加第二届中国国际消费品博览会，并于本次展会期间开展直播访谈推介、论坛学习、考察交流等活动，在消博会这个国际化大舞台上展现苍南作为。

展会期间，马站镇及温州市老李食品有限公司、浙江凤冠食品有限公司等企业，积极接受“乡村振兴实践与经验”系列访谈、大力推介苍南旅游资源、特色农副产品。代表团还拜访了海口苍南商会及苍南籍在海口企业，开展考察学习交流。

本届消博会展期6天，是全国首个以消费精品为主题的国家级展会，展会聚焦“高、新、优、特”，集聚全球头部品牌，聚集国货精品和老字号。本届消博会分为国际、国内两个展区，总面积达10万平方米，较首届增加25%，有600多个全球新品首发首秀，在专业采购方面，更加聚焦专业采购商，预计各类采购商和专业观众约4万人。我县将充分借助海南自由贸易港的区位优势 and 消博会的高端定位，全面展示苍南精品打造、品牌建设方面的创新实践和发展成果。

亲子游市场 贵在个性化

□张梦琦

暑假开始后，越来越多的家长与孩子选择以亲子游的形式出行。携程数据显示，7月份以来的亲子机票订单量较6月份同比大幅增长，亲子订单较往常平均水平提升6个百分点。暑期亲子酒店的订单量恢复至2021年同期的80%，比2019年同期上涨20%。亲子游市场潜力诱人，大有可为。

从需求端而言，亲子游市场具备成长性强、需求稳定的特点，随着“双减”政策等的实施，家庭集体出行的市场体量会越来越大。各地有着不同的人文和自然风情，这些特点适合各类“亲子游”“亲子研学”项目的可持续推出，从而实现多元化营收。

从供给端的角度来看，各大景区目前存在水平参差不齐、配套服务不足等问题，关于亲子游领域的个性化旅游产品并不丰富，并且在IP运营理念和全产业链思维方面有待提升。各地如何利用好本地资源，打造差异化竞争优势，形成规模化、品牌化的产业链，就成为重要的政策着力点。

有鉴于此，相关部门要因地制宜，根据本地区的区域经济特色发挥相应优势，扬长避短，形成亲子游相关产业链的个性化、特色化发展。在依托当地人文与自然资源优势的基础上，应着力打造特色品牌和文旅IP，依托地区已有的文旅产业细分出亲子游市场，并设计出相应的精品旅游线路。同时，要注重在扶持政策方面应时而动，结合亲子游市场的专业化特点，推出更多低龄儿童免费参观、暑期学生免门票等福利举措，吸引更多家庭参与旅行当中。

与此同时，相关企业要不断推陈出新，在产品优化与服务升级层面更贴合亲子游的需求。如，可采取线上线下融合的方式添加孩子偏爱的“二次元”内容，在旅游线路设计和餐饮服务中更加注重家庭成员不同年龄段的需要；又如，可在酒店亲子房间的设计方式上，专门推出适合于二孩或者三孩家庭的特色房间；等等。通过多举措多角度多层次的经济效益考量，以及对精品意识的培养与塑造，让家长和孩子都能在亲子游的过程中有所收获。此外，在具体旅游项目的设计上，要更加注重内容的创新与品质的提升，让消费者产生常游常新的体验感。

精彩光影“亮”出新夜景



本报讯（新区）为展现苍南“山海之城”的历史、人文特质，近日，华美达酒店与海西电商科技园大楼携手打造夜景亮化——“苍南之门”，作为浙南第一站的美丽南大门为四方宾客营造苍南印象。

两座大楼坐落于苍南站正前方，

夹道而立，建筑顶部选用48套光束灯，营造“门”之空间。大门开启，为宾客展现苍南的人文魅力和自然风光，于夜间形成“山海迎宾”之气势。灯光秀构建出“山海”之意象，以多种变化的动画内容体现，山绿、海蓝、城红、创彩分别展现春夏秋冬四季，并搭配节

庆及苍南文化动画内容，适应不同模式需求，展现动态苍南形象，烘托出热闹的商业氛围，也使得“苍南之眼”熠熠生辉。

据介绍，灯光秀于每晚19:00-22:00播放，夜幕降临后，可在五彩斑斓的灯光下感受不一样的县城新区。

“无中生有”之后，老店如何新开

（上接1版）

几年间，参商群体的实力更甚。同时，重建规范市场的呼声越来越高。

2005年5月，温州浙闽商贸综合市场建成投用。市场一期占地120多亩，可容纳458家店铺。不出所料，所有的店铺迅速被“一租而空”。

即便自家的产业日趋成熟，吴在贵也是毫不犹豫地进驻市场。他相信，集中市场，一定会产生集群效应。

次年，参茸市场拿下了国家级称号——中国人参鹿茸冬虫夏草集散中心。二次“出海”，参茸市场发展为苍南县一大支柱产业，2017年成交额首次突破30亿元。

老店新开的“风口”

今年50岁的洪淑芬，和市场里的多数参商一样，至今也没搞明白，年轻人倒腾的直播卖货，究竟是怎么卖出货的。大家还是习惯了传统的销售方式：多年的老客，只需要在微信上说一声，要多少货，转了账，当天或者第二天货就发出去了。

不过，大家也渐渐意识到，“吃老本”不长久。

在参茸市场工作了16年的负责人许

晓君，也有着几点忧虑：步入中年的三代参商，创新的那股心气劲几乎没有了。四代参商，难觅踪影，有了祖辈积攒的家业，年轻人更喜欢“体面”的工作。从市场层面来说，缺乏整体经营运作、营销推广，一系列制约发展的短板愈发凸显。

前端制约带来的影响，已经体现在了终端的数据上。自2019年以来，参茸市场成交总额以每年下降5亿元的速度，呈现“两连降”。

这数据，相比苍南县11个大型商品交易市场，也许微不足道，也许微不足道。但，老市场真的老了。

参茸市场中也曾有年轻人尝试接过“接力棒”。前两年，年轻的店主试水直播卖货。不过，这次试水并未成功，该店主如今已经转行。

至于失败的原因，“试水者”认为，直播带货，一方面是样品成品高、消耗大，另外买家对参茸品质也有疑虑。“单打独斗，形成不了气候。”洪旭辉当时在论文中也提到：参茸市场整体产业发展仍是个体“作战”，现代技术应用程度低，无门户网站、无大数据采集、无商品编码、无溯源追踪、无统一售后服务，处于粗放经营。

老店新开，备受期待。

2018年，苍南县政府推动温州浙闽

商贸综合市场二期投入建设。工程占地3万多平方米，共4层楼，集产品交易、中医药养生保健、健康休闲、现代远程医疗等为一体。目前，大楼商铺已完工，办公楼却因业主方资金链问题迟迟未能投用。

“这就是传统专业市场转型的信号。”灵溪镇商贸中心陈顺桅认为，转型的难度在于，经营户要付出更多成本，对原本稳定利益的再分配，例如店铺是否沿街、店面在一楼还是顶楼、管理方式如何等等。从老市场迈向新市场，经营者信心和动能还不足。

苍南的11个专业市场中，不少都面临着同样的转型问题。比如温州浙福边贸水产城，也正处于新老市场的“角逐”。

为此，政府部门在规划设计中，提出了应对思路。《苍南县商贸业发展“十四五”规划》明确，升级一批专业市场，推进参茸市场一期升级改造、二期加快建设，延伸产业链。新建一批专业市场，进一步扩大浙闽省际专业市场群在空间上的辐射规模和产业带动影响力。

“有形市场”之下，苍南县加大布局“无形市场”。2017年开园的海西电商科技园，试图以电商经济带动专业市场的新一轮“出海”。

老店新开，风口已来！