

桥头观潮

一条“链”上云菌香

——云南企业参加第三届中国国际供应链促进博览会观察

本报记者 黄议娟 陈晨 韩成圆 姚程程



云南野生食用菌企业参加第三届链博会。本报通讯员 董兴宇 摄



云南云蒙生物科技有限公司在链博会上展出的产品。本报通讯员 董兴宇 摄

松叮叮：拓展“链”路，菌酱添味餐桌

7月16日，第三届链博会的首日，松叮叮品牌展台前人头攒动。

马来西亚客商拿起松茸酱仔细查看配料表，印尼采购商反复询问素食认证——这些东南亚客商正为当地的餐厅寻找适配酱料；而国内湖南、四川等地的餐饮代表则更关注风味，一勺酱拌进米饭，引得他们连连称赞。

一口云南松茸的鲜香，让创业30年的刘昊林与菌类结下了10年不解之缘。

当时，云南菌类多“藏身”出口冷链，加之季节限制，不少消费者并不熟悉云南菌。带着“好东西该走进日常餐桌”的想法，他一头扎进菌类深加工领域。

松叮叮的这罐调味酱配方全部来自云南：香格里拉松茸、冻干松茸粉、云南临沧辣椒，再以当地酱菜制作工艺慢熬七八个小时。这套工艺既能锁住菌香，又能灵活调整风味——“沪苏浙”版本减辣，俄罗斯、东南亚版本则结合当地口味进一步调整。

如今，刘昊林创立的松叮叮品牌，悄然进入了品牌餐饮的酱料赛道。多个小吃品牌里都有它的身影；深圳品牌快餐的轻食盒饭、航空餐中，它也成为备受青睐的佐料。

“我们正在链博会上寻找品牌快餐类的意向客户。”刘昊林走过了一条从原料供应到深加工突破的创业道路，他也有期待用一瓶酱，链接更多企业，让云南菌走上更多餐桌。

白松黑露生物科技(云南)有限公司：技术“链”接，新品畅销

“这两款产品在成分上有什么区别？”“这款产品提取液的技术参数是多少？”“我们要在马来西亚销售这款产品，有哪些合作模式？”……第三届链博会现场，首次亮相的白松黑露企业展台前，一款融合云南野生菌的松茸松露露露，吸引了新加坡、伊朗、印度尼西亚、西班牙、马来西亚等国家客商的关注。

“我从事野生菌行业近20年，早年在西班牙市场调研时发现，当地有松露泡酒的传统。”白松黑露生物科技(云南)有限公司负责人曹旭

介绍道，2011年起，他带领团队跳出传统浸泡工艺，联合昆明理工大学研发出专利提取液技术，实现了菌香的精准留存；他们还尝试将香格里拉青稞酒为基底，经蒸馏调配开发适配市场的新品，2020年又专门成立公司推进产业化。

作为一家专业从事研发、生产、销售菌类提取物和菌类酒产品的生物科技，依托多项发明专利技术，其开发出了云南菌类产品的全新形态。

让曹旭感到开心的是，如今这些创新和产品已经“链”到国内各地和海外。

国内市场上，云南菌酒出现在了香格里拉的客栈、丽江的高品质酒店、昆明和大理的餐饮企业中；海外市场方面，企业的出口产品占比约20%，新加坡、日本等地的消费者对松茸的创新产品给予了积极反馈。

借助链博会搭建的供应链网络，曹旭也明确了下一步发展方向。他计划在展会上寻找区块链及相关技术合作伙伴，通过产品溯源、数字化管理等手段，打通从菌子采购到终端销售的全链条。

“要让云南菌子，沿着技术与供应链创新的道路走得更远。”曹旭说。

云南丛茸经贸有限公司：一路“鲜”到海外

400余吨。

在非出菇季节开展野生菌贸易，一直是行业面临的季节性难题。“目前，我们重点研发冻干产品，通过技术手段保留松茸97%以上营养成分。”钱永说，这是目前企业的解题思路。冻干技术能够最大限度保留松茸的营养、风味和形态，同时显著延长保质期。他们在省内建立了多个原料采购生产基地，配备保鲜库、速冻库、冷藏库等先进的保鲜冷冻及质量检测设备。“因此，企业的产品不仅能满足日韩等市场对生食松茸的需求，还供应火锅等餐饮行业，消费者市场反馈很不错。”

云南云蒙生物科技有限公司：创新链里菌香四季

立架层结构大棚、370多个蔬菜大棚地栽式大棚，为菌菇配套舒适的“家”，保证了全年不间断生产。

要养好菌子，需要从哪些方面协同发力？

“我们与中华全国供销合作总社昆明食用菌研究所等科研机构进行合作，进行了食用菌的人工驯化出菇。简而言之，就是要把自然界中的野生食用菌通过科学手段，培育为可人工栽培的品种，提高菌棒产出率、出菇率。”李说，技术创新的意义不仅是将山珍搬上更多消费者的餐桌，更在于以科技赋能，在资源利用与环境保护中找到最合适的平衡点，让各种业态能竞相，让农业实现可持续发展。

这条创新链，可以有多长？

冻干产品之外，松茸饺子、松露制品等产品也在企业的创新产品阵营中。

钱永说，一成不变的产品跟不上消费者和市场的新需求，他们根据国内外市场需求和偏好不断创新和优化产品，除了拓展海外市场，还把销售渠道延伸到了北上广深等一线城市的大型超市及电商平台。“链博会上好技术、好产品很多。云南野生菌有特色、有品质，我们也相信它是展会上的亮点之一。在现场，我们抓住一切机会展示自身产业链整合能力及技术成果。希望借助链博会这个平台接触更多海外企业，以联合研发新产品。”

从田间大棚到农文旅深度融合的场景，企业盘活闲置资源，带动当地群众参与到上下游产业链发展中。

李说，除了菌种研发和种植之外，企业还涉足野生食用菌的加工、销售、技术推广等环节，香菇酱、菌汤包等产品也受到国内消费市场欢迎。“链博会不仅展销商品，更展示完整产业链条，不关注短期交易，更重在寻求供应链上中下游企业的长期合作。这次参加链博会，我们有望在拓展市场、完善产业链等方面实现突破，迈向更广阔的国际舞台。”他表示，展会促进了与野生菌深加工企业、国际食品商、跨境电商平台及健康食品领域更多企业的交流、合作，希望借助这个契机打开中东、东南亚和欧美等海外市场。

7月16日至20日，第三届中国国际供应链促进博览会在北京中国国际展览中心顺义馆举行。12家云南野生食用菌产业代表企业组成联合体，参加这一全球首个以供应链为主题的国家级展会，在绿色农业链部分展示各自特色。中国贸促会负责人说，各展区参展商同属一条“链”，形成产业链“全家福”。云南省贸促会相关负责人认为，云南野生食用菌企业组团参展，是云南省积极参与全球产业链供应链合作的缩影。

本报记者专访了其中4家参会企业，记录了他们的“全家福”。从前端的种植、研发创新到后端的销售、多产业链协同融合，这些“小而精”的云南企业身处“链”上的不同节点，带着各自的探索和思考，以“链”会友。展会上，云菌鲜香吸引上下游伙伴前来。展会“链接世界、共创未来”的主题，也是云南企业的共同心声。



松叮叮品牌创始人刘昊林(中)在第三届链博会上推介产品。受访者供图

外贸直通车

省商务厅为外贸企业答疑支招

近日，云南省商务厅开展了2025年第19期“厅局长坐诊接诉”开放平台外贸外资专场活动(圆桌会议)。来自曲靖、蒙自、大理经济技术开发区和红河综合保税区的园区代表，以及嘉士伯(中国)啤酒云南公司、云南美科新能源发展有限公司、两亚(曲靖)外贸服务有限公司等企业代表齐聚一堂，围绕开放平台建设、企业“走出去”、RCEP实施、市场采购贸易等领域提出诉求和意见建议，省商务厅有关处室现场逐一回应、精准解答。现场，不少市场主体抛出的问题与外贸发展、外贸新业态有关。

问：作为入驻云南的园区企业，考虑将总部搬迁至云南，想了解省商务厅在外贸方面有哪些支持政策？

答：2025年，省商务厅出台第一批外贸稳进提质政策聚焦35个具体方向，精准支持企业降本增效、拓展国际市场。

在降低企业运营成本方面，政策围绕贸易方式和重点产品两个维度，精准发力于报关、物流、研发、包装设计等12个关键环节，切实帮助降低企业运营成本。

在品牌建设方面，政策支持企业开展国际体系认证、国际商标注册、境外专利申请、海外广告投放、建立国际营销网点等；对首次获得海关AEO高级

认证的企业给予一次性奖励。

在支持企业“走出去”方面，针对广交会、进博会等国内重点展会及境外展会、推介会，出台12项专项支持政策，帮助企业开拓国际市场、拓宽展示渠道。

在跨境贸易融资方面，给予企业开展进出口贸易融资、获取流动资金贷款贴息支持。

此外，政策还涵盖边境贸易、跨境电商等领域。省商务厅已印制政策解读小册子，欢迎企业查阅。

问：企业希望参与市场采购贸易，想了解相关的情况和规定。

答：市场采购贸易具有以下特点：

一是特定区域，昆明的试点范围为俊发·新螺蛳湾国际商贸城，瑞丽的试点范围为瑞丽国际商品交易市场(边贸商品市场)；

二是特定主体，在市场所在地商务部门办理市场采购贸易方式备案登记并取得海关进出口货物收发货人资质的对外贸易经营者，方可从事市场采购贸易；

三是特定商品，在试点商贸城或交易市场内采购的商品。

欢迎企业尽早对接所在地商务部门，了解备案流程，尽快取得有关资质。

本报记者 韩成圆

交流

滇沙情谊 跨越山海

7月21日是中国和沙特阿拉伯建交35周年的日子。三十五载春秋，见证了从互通往来到深度交融的历程。随着共建“一带一路”倡议与沙特“2030愿景”深度对接，中沙两国在经贸合作、文旅互动、民间交往等领域的合作持续深化，谱写出一曲跨越山海的文明交响。

文旅互动搭建滇沙交流桥梁。5月，“茶和天下”·雅集暨“有一种叫云南的生活”文化旅游推介活动，沿着郑和的足迹去串门——沙特主题采访活动”先后在沙特举办，搭建起滇沙之间文明交往的友好桥梁。沙特作为伊斯兰文明发源地，拥有8项世界遗产；云南则以“植物王国”“动物王国”的生态奇观与少数民族风情文化惊艳世界。云南沙特同乡会会长马春威亲历着两地日益升温的交流：“平均每月能接待三四个旅游或商务考察团，他表示，当下，利雅得、吉达等沙特城市已成为中国游客探索阿拉伯风情的热门目的地，社交媒体如小红书的种草力量正推动着更多中国游客踏上这片神秘土地。“沙特阿西尔省气候宜人，山水相映，与云南颇有神似，未来合作潜力可期。”

经贸合作让滇沙纽带更坚韧。随着云南与沙特阿拉伯交往日益密切，经贸往来成为深化双方合作的关键纽带。其中，云南鲜花产业展现出的强劲国际竞争力，成为推动双边贸易增长的重要力量。据统计，今年1—5月，云南鲜花对沙特阿拉伯出口达1.3亿元，同比增长45.9%。沙特消费者爱好大花型玫瑰和深色玫瑰品种，除通过空运直达沙特的云花外，还有大量云南鲜花经由阿联酋转口销往沙特，持续为当地民众的生活增添来自云南的“绿美”元素。

马春威介绍，沙特人一直有喝咖啡和茶的习惯，当地咖啡和茶消费市场庞大。据了解，在当地中国人开的超市和茶文化体验馆里不乏“云茶”的身影。“但现在，‘云咖’‘云茶’在当地市

场的知名度还有待提高。未来，我希望将更多云南优质的普洱茶和咖啡推广到沙特市场。”

云南风味也正逐渐融入沙特民众的生活。马春威特别提到：“在利雅得，已有云南人开设的特色餐厅，昭通小肉串、过桥米线等云南特色美食，深受当地食客好评。”

民间交往是云南与沙特友好往来的重要基石，一个个温暖的故事，传递着两地人民的深情厚谊。沙特阿卜杜勒·阿齐兹国王大学中文教师李攀与沙特学生张云飞的缘分，正是这份情谊的动人缩影。“2023年初的一天，我意外收到一束鲜花。”李攀回忆道，后来才得知，那原来是自己的沙特学生张云飞通过代购从千里之外送来的一份惊喜。

李攀与张云飞的缘分始于2021年的云视频会议软件Zoom课堂。“当时，张云飞的中文水平还很低，却展现出浓厚的学习兴趣。”李攀笑着说，为了练口语，他经常在开车上学途中听中文广播，课后则坚持去吉达当地的中餐馆兼职。渐渐地，他开始在班上崭露头角，同时担任助教。

2022年9月，学习中文不到两年的张云飞参加了在沙特举办的首届“汉语桥”世界大学生中文比赛，并一举获得冠军。“当张云飞用略带沙哑的嗓音朗诵《乡愁》时，声音里满载着对中华文化的向往。”李攀说。同年，包括张云飞在内的100多位沙特青年给习近平主席写信，分享学习中文的心得。习近平主席在复信中鼓励沙特青年学好中文，为增进中沙、中阿友谊作出新的贡献。

目前，作为首位通过中国汉语水平考试6级(HSK6)的沙特学生，张云飞正在中国留学。他表示，自己经常与李攀老师视频聊天，交流最新的学习心得。“是他为我打开了中文的大门，带我走进精彩的新世界。”张云飞感激地说。

本报记者 张敬 李玲 王靖中

链接

“世界遗产游沙特计划”焕新启程

为促进世界遗产旅游发展与文化交流，云南省南亚东南亚区域国际传播中心继在东南亚多国推出“世界遗产游计划”之后，再推“世界遗产游沙特计划”，以中沙世界遗产旅游线路为纽带，推动文明对话与交流互鉴。

该旅游线路串联云南景迈山、丽江古城及沙特吉达古城等，循着茶马古道与香料商队的历史足迹，尽览跨

越国界的自然与人文之美。

该计划旨在构建中沙国际合作平台，汇聚文旅、媒体、学界、企业等多方力量，探索世界遗产保护新路径；推动跨境旅游线路设计与服务升级，助力旅游业可持续发展；同时招募两名沙特籍海外传播官，先行体验滇沙世界遗产的魅力，以友谊之声架起心连通的桥梁。

本报记者 郭瑶 整理

开放快报

上半年河口口岸 跨境客货运输实现两位数增长



海关关员在河口公路口岸北山国际货场对出口蔬菜开展查验。本报通讯员 何福成 摄

本报讯(记者 黄议娟 韩成圆) 记者7月16日从昆明海关获悉，上半年昆明海关所属河口海关共监管服务进出口人员302.5万人次，监管放行进出口货物191.9万吨，同比分别增长19%和10%。

随着“免签朋友圈”不断扩容，进入暑期，跨境旅游热度持续升温。清晨，河口公路口岸南溪河大桥上熙熙攘攘的旅客有序通关。越南游客黎光孝拖着行李箱走向联检大厅，抬头注视电子屏幕，不到5秒，闸机瞬间亮起绿灯。“这是我第三次来中国，通关一次比一次快。”黎光孝说。

在红河公路大桥上，满载蔬菜、葡萄等高原特色农产品和越南荔枝、火龙果等热带水果的冷链车川流不息。“夏季是云南水果采收的高峰期，6月以来我们每天有70多车果蔬出

口到越南。”云南渡边商贸有限公司负责人徐云霞说，“果蔬出口时效性要求高，海关手把手教我们自助打印检验检疫证书、原产地证书，还根据货期提前安排查验，确保水果以最新鲜的状态出境。”

河口海关行邮二科科长王文君介绍，通过应用大数据分析和风险研判算法，对旅客精准画像，使不同风险等级人员分流通关，实现了智慧旅检“拦得住”又“通得快”。

此外，该关探索搭建具备物流可视、业务展示、预警处置等功能的AR(增强现实技术)全景可视化平台，推广应用提前申报、预约通关便利措施，叠加农副产快速通关“绿色通道”，在确保国门安全前提下，不断提升河口口岸通关效能，单票货物从运抵到放行最快仅需15分钟。