

◎ 桥头观潮

激发“双创”活力 提升平台价值

本报记者 王欢 实习生 马艺菲

“2022 年是昆明妇创中心成立的第七年。这 7 年我们做出了以前从未想象过的成绩。”昆明妇女创业创新示范中心主任张梅在接受采访时感慨万分,“我们的园区孵化企业 400 多家,累计带动近 7000 人就业,接待全国交流和学习近 3 万人次。”自 2015 年昆明妇女创业创新示范中心成立以来,很多好项目在该平台的孵化和嫁接下,创业创新成功,不少小微企业就此开启了发展的新篇章。昆明妇创中心还积极与国际相关领域对接交流,整合更丰富的行业资源,不断提升平台价值。



走进昆明妇创中心,两名年轻人正在一间放满货物的房间里忙碌着。来到妇创中心之前,如何将鹅场里的高成本优质鹅通过好渠道带到消费者手里并提高收益,是他们最大的烦恼。如今,通过产品研发培训、电商要素的集中和市场渠道的打通,他们收到了来自全国各地的订单,也带来了可观的收益。

这样的成功案例,在昆明妇创中心数不胜数。

昆明妇女创业创新示范中心主任张梅就是创业成功的典型案例。2001 年,张梅辞去国企工作,创业成立科技公司,在行业领域闯出了一片新天地。2015 年,她获得第六届云南青年创业省长奖。“那时候,一起奋斗的团队里基本都是女性。有刚毕业的女孩,也有我这样的‘老同志’。”张梅说,自己的团队总是能让严肃的工作氛围瞬间活跃:从节日活动到公司团建,从项目创新到对外联络交流,她们总能铆足劲创造出新玩法。

为小微企业释放双创能力

然而,张梅意识到,简单的工作活动已经不能满足她的创新之需,团队里女性的才能也没有得到真正释放。为了让新点子实现价值,让有识之士有用武之地,在省、市妇联的大力支持下,2015 年她牵头创立了昆明首个促进女性创业的“双创平台”——昆明妇创中心,以立足昆明、服务云南、面向全国、走向国际的发展目标在创新创业沃土上蓬勃生长,为有相关创业需求的人源源不断地输送“养分”。

2015 年正是国家大力推进大众创业、万众创新的一年。云南省各级各部门开展了一系列工作,初步形成了较为完善的支持“双创”的政策环境体系。乘势而上,张梅和昆明妇创中心自此为不少小微企业开启了发展的新篇章。

2016 年,3 位大学生带着他们自主创业的科技项目来到昆明妇创中心寻求更多机会,昆明妇创中心副主任蒋红波使出了浑身解数来帮助他们。

多边交流丰富行业资源

起良好生态体系的空中创业走廊。“泰国分中心成立前期,我们组织了不少文化活动。艺术家们在中心以画会友,昆明中心的‘妇女圈’也通过活动学习到很多知识。”不仅有文化交流,还有理论知识和实践经验方面的讲座,都受到圈内企业家的好评。

蒋红波说,探访周边国家很多地区后发现,不少优良原材料因为缺乏合适的平台帮扶,导致资源浪费,生产者获得收益和产品实际价值间存在不匹配。“孟加拉国拥有良好的黄麻,大量当地妇女从事黄麻采收和编织工作,艰苦的劳作却换来微薄的销量。”为了帮助她们,昆明妇创中心扶持孵化的一个新公司,整合先进的生产技术、销售渠道等资源,让这些黄

麻产品以文创产品的形式获得第二次生命,可观的订单随之而来。“类似这样多群体受益的案例,在昆明妇创中心的展览墙上满满当当。”蒋红波兴奋地介绍。

两年后,这个当初只有 3 个人的项目已经成为了拥有 80 人的科技有限公司。“如果仅靠 3 个人,这样好的项目会走向夭折。但有了平台的孵化和嫁接,像他们这样的成功裂变会越来越多。”蒋红波说。

2020 年以前,昆明妇创中心在企业的调整、升级、转型工作上下了功夫,而疫情发生以来,张梅发现练就契合时代的内在能力才是企业在当下创业创新大环境中的根本所需。练好内功,释放企业创新创业能力、做好下沉工作,这成为近年来昆明妇创中心的主要工作方向。

麻产品以文创产品的形式获得第二次生命,可观的订单随之而来。“类似这样多群体受益的案例,在昆明妇创中心的展览墙上满满当当。”蒋红波兴奋地介绍。

作为一粒投身于创新创业土壤中的“种子”,张梅说自己努力成长为一棵“大树”的目的是将自身沉淀出的“果实”带给更多有需要的人。“双创”基地想要服务好创业创新人才、调动好就业创业群体积极性,需要通过社会组织孵化,整合社团、社群、人才聚合优势,打造创业新生态圈模式来实现。张梅鼓励每一位同事找出参与建设“双创”服务平台的价值点,充满使命感奔赴新征程,进而将这个大家庭串联得更紧密。

◎ 开放快报

中国饭店协会在滇举办中青年名厨赛

本报讯(记者 朱海 李文君)“拓东杯”中国饭店协会中青年名厨赛组委会常务副主席推荐人竞选赛近日在昆明举行。

本次竞赛由中国饭店协会委托云南省餐饮与美食行业协会举办,是中国饭店协会首次以竞选和比赛的方式选拔中青年名厨专业委员会常务副主席。活动旨在通过公开、公平、公正的人才选拔机制,提升参与者的政策水平、理论水准和专业能力,搭建青年名厨技术交流和创新共享平台,助力云南青年名厨团队培养。

本次竞赛分为现场实操和理论问答两个环节。每位选手现场制作一道自选菜谱提交评委打分,并接受包括行业常识、滇菜特点、云南食材以及厨政管理等方面知识的提问。最终,选手刘福灿获得第一名并成为中青年名厨赛组委会常务副主席推荐人。

跨境电商 协作共赢稳外贸

本报讯(记者 杨抒燕)日前,“培育新模式,助力稳外贸 你出品,我出力——云品出海 so easy”跨境电商优品系列活动第二期在昆明举行,本次活动在线上线下同步进行,线上到会企业超过 300 家,线下到会企业 30 家。

本次活动旨在帮助企业家人抓住跨境电商的历史机遇,共同推进云南省跨境电商发展。活动中,云南艾瓦特首席讲师张闻分享了关于跨境电商的趋势、平台和独立站的推广,以及选品会的选品逻辑和合作条件;皓博跨境电商环晓云讲解了跨境电商的现状 & 趋势前景的相关知识,并详细讲解了企业如何通过 B2C 平台走向海外;云南艾瓦特跨境电商负责人崔哲从独立站的建立、销售、广告投放等多角度对独立站进行讲解,帮助跨境电商企业学习如何快速搭建独立站。与会企业代表结合自身产品特点和在跨境电商过程中遇到的相关问题,与讲师们进行了交流。

本次活动由云南省跨境电商电子商务协会、中国国际商会云南商会主办,云南艾瓦特网络科技有限公司、云南纺织(集团)股份有限公司、云南皓博跨境电商电子商务有限公司、海梦岛·南亚东南亚跨境电商产业园共同承办。

奋斗者正青春

北京冬残奥会火炬手、云南籍运动员王家超——

从“飞鱼”到“铁人” 用运动和世界对话

“冬残奥会落下帷幕了,但我可没有闲着。”近日,北京冬残奥会火炬手、云南籍运动员王家超在朋友圈“晒”出一组训练照,和大家分享最近的成果。参加“残奥精神进校园”宣讲、平衡铁人三项的日常训练、青年主题交流分享活动、创业学习……结束 2022 年北京冬残奥会比赛的王家超,仍然奔忙于不同“赛场”。

说起王家超,“体育迷”可以轻松列出不少他获得的荣誉:2012 年伦敦残奥会游泳冠军、2020 年中国铁人三项风云人物、2008 年北京残奥会 2 银 1 铜的成绩……国内国际赛场,都有这位 31 岁的云南红河小伙活跃的身影。

5 岁时的一场意外,导致王家超失去了左臂,但热爱游泳的他却并未因此消沉。凭借着顽强毅力,他从家门口的小河起步,一直“游”到国家队,“游”到了国际赛事上,蜕变为赛场上破浪前行的一条“飞鱼”。

2015 年从国家游泳队退役后,不服输的他又开始挑战铁人三项。最终,他在 2020 年拿下东京残奥会铁人三项第四名,也成为我国第一位参加残奥会该比赛项目的运动员。

从“飞鱼”到“铁人”,要顺利完成比赛、取得成绩,王家超要克服种种困难,其中一个困难是语言障碍。

“对教练说的话一知半解,连赛场上对手间的交流聊天也会给我造成压力。”王家超说,作为经常出国比赛的选手,语言方面的问题日积月累甚至会影响对比赛的发挥。一次参赛时,外国选手向他热情问好,望着对方期待的眼神,搜肠刮肚只能想出英文的“你好”和“再见”两个单词的他,仓皇逃离现场。那次尴尬经历,王家超记忆犹新。

2007 年,王家超决定自学英语。在比賽中场休息和晚餐后,他手里总拿着英文学习材料,嘴里不时念念有词,坚持用训练之余的碎片时间学习,他“啃”下了一本本厚厚的英文书籍和一盘盘磁带,培养了每天听英文广播、读英文文章的习惯。“现在,我不怕说英文了。出去交流、演讲,除了中文讲稿,甚至还会主动准备一份英文稿。”

语言有了进步,参加国际比赛的王家超也有了和以前不同的收获。他似乎也能更深刻地体会现代奥林匹克之父顾拜旦所说“奥林匹克不是一场竞赛,而是一种源于内心的文化交流

与融合”这句话语里的力量。

2018 年至 2021 年,在省残联和中国残联的大力支持、协调下,他拖着行李箱和自行车先后前往菲律宾、美国、葡萄牙、泰国、瑞士等国家参赛。“除了奖牌,超越国别、金牌、个体利益的宝贵友谊,更让人难忘。”

王家超和德国教练皮特亦师亦友,受其影响,他有了更多自律、科学的训练习惯。日本选手宇田芳森得知王家超患了胫骨骨髓炎,马上将自己的医队介绍给他;日本运动员佐藤圭一在知道王家超赛前训练时自行车不慎爆胎后,借出备用轮胎,王家超最终在该次比赛中获得冠军;一位西班牙选手在泳池中就和王家超是势均力敌、相互鼓励的对手,直到铁人三项的赛场上还在为对方打气……王家超说,虽然是比赛场上的对手,但是“热爱体育”却成为了大家彼此间永远聊不完的话题。

作为一名云南籍运动员,他在国

际舞台上也会骄傲地向大家介绍自己的家乡。2020 年,王家超在美国借宿家庭中备战赛事时,经常做一些云南口味的家常菜给房东。“有一次我做了甜白酒,他们品尝之后觉得很神奇,一直和我聊关于云南的话题。”他说,自己还会和国际友人们介绍云南人怎么吃花、如何品茶,也会拿出自己在云南旅游的照片和大家分享云南美景。

最近,王家超在训练之余开始自主创业。他关注的领域是青少年体育教育事业和成年人运动习惯的养成。他希望通过自己的经历,鼓励更多青年人参加体育运动。“前几天,一位英国铁人三项爱好者告诉我,他对我们团队很感兴趣,想加入一起做好这件事。”王家超说,自己的创业思路获得了各方的支持。未来,他会带着对运动的热爱,和不同国家的朋友继续在“飞鱼”和“铁人”的路上走下去。

本报记者 韩成圆 实习生 马艺菲



王家超(左)在比赛中

◎ 交流

以茶为媒共叙滇斯友谊



活动现场

“云南与斯里兰卡虽相隔万里,但友好交往源远流长。茶,正是联通和拉近民心的重要纽带之一。”近日,在昆明,斯里兰卡科伦坡同步举办的 2022 年“美丽中国·七彩云南”走进斯里兰卡系列文化交流活动暨国际茶日活动上,云南与斯里兰卡相关部门、企业、院校代表“云”聚一堂,以茶为媒,共叙滇斯友谊与发展。

茶出两地,但同根同源。云南是茶的故乡,千百年来,茶树的身影遍布全省;斯里兰卡原本无茶,约 200 年前从中国引种第一棵茶树,自此开启大面积茶叶种植历程。时至今日,云南和斯里兰卡分别出产的普洱、滇红和“锡兰”品牌红茶享誉世界,种茶、制茶、品茶成为两地人民共同的生活习惯,爱茶也成为两地共通的文化品格。

“1987 年,斯里兰卡世界银行专家纳塔尼尔不远万里到昌宁考察茶叶,与昌宁人民结下深厚友谊。如今,昌宁拥有全球最大的 CTC 红碎茶生产基地,是云南省首个茶叶出口安全示范区,出产的以金汤蜜韵著称的昌宁红茶销往 30 多个国家和地区,2021 年出口总量达 1290 吨。”昌宁县委书记、县长杨斌斌现场“带货”。同时,云南昌宁红茶业集团有限公司与斯里兰卡 RGC 企业线上签署合作意向协议书,致力优势互补,共同提升茶产业水平。

“当今市场变化日新月异,滇斯两

地该如何把握传统优势资源,推出更符合消费者需求的茶产品?”活动中,多家企业负责人介绍了守正创新的经验:麒麟大口茶把“香”作为主要研究方向,选择高山毛尖、厚皮柠檬、云南糯米香叶等材料,将茶香、柠香、糯米香结合,打造糯香柠檬茶;吉普号上山喝茶研发晒青新茶评测体系,运用滋味、风味、汤体、香气等 6 个客观维度,努力让一杯好茶的味道有标准可循。

正如茶文化已深深融入云南和斯里兰卡的文化基因,滇斯友谊也深深植根于两地人民心中。为支持和帮助斯里兰卡应对多方面的困难和挑战,云南省政府日前向斯捐赠 30 余吨急需食品,已送入当地大量家庭。“我要感谢云南省政府,这些物资给我们国家提供了很大帮助。云南与斯里兰卡情谊深厚,我们期待与云南加强合作,也希望再次访问云南。”斯里兰卡驻华大使帕利塔·科霍纳在视频致辞中说。

“在推动茶产业务实合作、促进茶文化交流互鉴的基础上,云南和斯里兰卡应抓住‘一带一路’建设机遇,在经贸、投资、数字经济、旅游、人文等领域开展更紧密的合作。”云南省社科院、中国(昆明)南亚东南亚研究院党组成员、副院长、研究员陈利君说,云南与斯里兰卡,“山”与“海”的合作前景广阔、未来可期。

本报记者 朱海 文/图

◎ 调研

中国果蔬零食供泰顺畅



工人在冷库卸货

疫情下,生活在泰国的中国同胞以及泰国朋友还能正常购买到中国蔬菜零食吗?带着疑问,记者近日采访了在泰国做批发果蔬以及开中国超市的商户。

“进入 5 月以来,物流相对顺畅,这段时间是淡季,等到了 7 至 10 月就是旺季了。现在,一天能到一个车柜(大约 18 吨),旺季能有 3 车柜。昆明到曼谷正常时间是 3 至 4 天,而慢一点是一个星期。”在泰国曼谷的四家牟安果蔬批发市场内,来自云南的小花在冷库里查看刚到货的新鲜蔬菜。

小花来泰国 10 年,一直从事蔬菜批发生意。“目前主要有云南菜,以前也有其他省份的蔬菜,比如山东的胡萝卜,现在因为从海运走,时间会长一些,大约 12 至 15 天。我们非常担心中国蔬菜到曼谷后有损坏,所以,每天在工人上班前,检查蔬菜的好坏情况是我的首要工作。等工人卸完货,就可以接待泰国各地的批发商前来批发蔬菜了。”小花介绍,目前她的冷库主要经营云南蔬菜有白菜、包菜、西兰花、荷兰豆、生菜、菠菜、香菜、芹菜、蒜苗、莴笋等 20 多个品种。

位于清迈古城塔佩门旅游景点中心的王中王中国超市内,柜台上的商品琳琅满目,来自湖南的夏先生正在整理货架上的物品。“今天刚到一批货

物,这些物品都是海运来的,差不多 15 天的时间。不过还好,能及时满足顾客的需求。”夏先生介绍。

以前从事旅游行业的夏先生,受疫情影响转行开超市。他说,很多留在泰国的中国人没有办法像过去那样经常往返于中国和泰国,所以,大家在泰国对家乡的特产和零食非常向往。“目前销售比较稳定的是中国调味料,比如,老干妈及下饭菜系列,还有面条和速冻食品。另外,泰国本地人也对辣条、火锅底料、饮料(无糖/气泡饮料)特别喜欢。”夏先生说,王中王中国超市占地面积 120 平方米,目前有 3000 多种产品,大多产自中国。

目前中国特产从各地运到泰国的时间各有不同,水运、陆运、空运等方式都有,商家大多根据不同产品需求选择运输方式。为了做好商品供应的服务,王中王中国超市扩展了 14 家连锁店,主要在曼谷、芭提雅、罗勇、清迈等城市。

来自广西的燕女士在清迈生活 10 多年了。“我基本上每个月会去一次超市,买上几袋家乡的螺蛳粉,还有蘸料、陈醋、火锅底料等。另外,我煲汤的时候会放些红枣、党参、麦冬、淮山片、发菜等,这些在超市都能买到,很方便。”

本报记者 蔡梦