

## □评论员观察

# “齐鲁农超”，公益权威让服务更贴心



8月28日，“好品山东和美乡村”齐鲁农超山东农副产品展示交易平台上线活动在济南举行。该平台由山东省农业农村厅指导，大众报业集团、鲁商集团主办，齐鲁晚报·齐鲁壹点负责建设运营和维护管理。

打造山东本土特色优质农副产品的电商交易、展示平台，对于助力山东农业强省建设，促进农村数字化、产业化、创新化、品质化和品牌化发展，推广销售山东好品，持续赋能乡村振兴战略，具有重要意义和深远影响。

“齐鲁农超”平台成功上线，受益于山东农业资源之优。山东是农业大省，是全国重要的农产品生产、加工和出口基地。山东的粮油、果蔬、肉蛋奶、水产品等主要农产品产量连续多年居全国前列，尤其是农副产品品牌众多，“好品山东”农产品享誉全国，深受广大消费者喜爱和信任。

2022年，山东全省农林牧渔业总产值达到1.2万亿元，稳居全国首位。山东生产了全国约8%的粮食、11%的水果、12%的蔬菜、13%的水产品；蔬菜和肉蛋奶产量、规模以上农产品加工企业数量全国第一，农产品出口连续24年保持全国领先地位。物产富饶、产业发达的山东，为建设一个优质农副产品展示交易平台提供了充足的条件。

“齐鲁农超”平台成功上线，顺应了打造乡村振兴齐鲁样板的时代所趋。近年来，山东深入贯彻落实习近平总书记对山东工作重要指示精神，坚定扛牢打造乡村振兴齐鲁样板重大政治责任，加快推进乡村振兴齐鲁样板提档升级。山东农业农村系统尤其注重深耕“土特产”、走好“融合路”，强龙头、补链条、兴业态、树品牌，不断拓展农业增值增效空间，把农村资源优势转化为产品优势、产业优势，持续推进乡村产业链条升级。此时，市场供需两端都需要一个便捷、规范、具有公信力的展示交易平台，更好地实现山东优质农副产品与消费市场的有效对接。

打造“齐鲁农超”平台的战略部署，推动“好品山东”在农业领域率先突破，是从山东农业实

际出发，做强平台经济、助力打造乡村振兴齐鲁样板，尤其是助力加快产业振兴的一项重要举措。

“齐鲁农超”成功上线，是政媒共建、数字赋能之实。作为“齐鲁农超”平台的主办方，正在加快推进融合转型的大众报业集团，由此开启了参与、融入、服务社会治理的新征程。具体承办的齐鲁晚报·齐鲁壹点，在“技术+内容”的双轮驱动下，深度融合转型，已经构建起主流媒体的全新影响力。截至今年6月底，下载量突破7500万，日均活跃用户突破120万，报网端微矩阵总覆盖人群超过1.4亿，这些数据凸显了强大的媒体优势。“齐鲁农超”16市联动直播季，必将迅速掀起讲好山东“三农”故事，擦亮山东优质农产品金字招牌的热潮。

目前，“齐鲁农超”平台建有16市品牌馆，已有超1000个农产品品牌、近3000家商户入驻，形成了山东农产品的线上超级市场。“好品山东”叫得更响、“山东好品”卖得更好，已是近在眼前的美好。

在数字时代，电商平台不断涌现，“齐鲁农超”平台敢于后来居上，力争成为中国第一个综合涉农政务服务平台，很重要的优势在于政媒共建，具有鲜明的公益和权威属性，能够全方位地为农谋利，为民谋福，为商服务。

未来已来，潜力无限，只要坚持服务“三农”、服务消费者的初心，不断团结全省力量，“齐鲁农超”平台一定会出现持续、长足、稳健的发展，为打造乡村振兴齐鲁样板、加快建设农业强省发挥应有的作用，做出积极的贡献。

# 饮品界刮起盲盒风，有的店刚开业就要转手

专家：创新程度不高，商家应不断创造新产品吸引消费者

文/片 记者 杜春娜

## 喝啥全凭运气 饮品盲盒店兴起

“怎样点单？”8月25日上午，在济南宽厚里，一家饮品盲盒店前不断迎来客人的询问声。记者注意到，该店的商品除了咖啡、奶茶等饮品系列外，还有挑战盲盒系列。

据该店店主李先生介绍，他们主要经营盲盒系列，顾客可以单独点饮品，但是并不划算。“店里盲盒系列中的饮品是随机获取，涵盖菜单中的咖啡和茶饮系列。除了饮品外，里面还有礼物。”李先生表示，饮品盲盒的形式受到很多人欢迎，主要就是因为这种饮品加礼物的创意独具吸引力。但如果顾客不喜欢获得的饮品，他们无法退换。“礼物的形式多种多样，我们会进行不定期更新。并且盲盒的价格越高，礼物的级别也就越高。”

店铺张贴的饮品菜单显示，一杯饮品的价格主要在二三十元，种类包括咖啡和茶饮。挑战盲盒系列的种类有五种，分别为：28.8元1杯饮品+1礼物、38.88元1杯饮品+2礼物、48.8元2杯饮品+2礼物、68.88元2杯饮品+3礼物、88.88元3杯饮品+3礼物。

商铺有两个窗口，一个是买单窗口，顾客点完单后，就能领取一个号码牌。等待叫号后，便可到另一个取餐窗口，按下红色按钮后开启盲盒。在按钮按下的同时，音乐顿时响起，仪式感满满。

“目前济南大概有7家类似的饮品盲盒店。我们今年5月底刚开业，那时顾客很多，有青岛、黑龙江的游客专门来这里体验盲盒饮品。”李先生称，他这里是济南市首家饮品盲盒店，主打传递快乐的理念。“很多人有选择困难症，

喝啥全凭运气，还有一份礼物，如今的饮品界掀起了一股盲盒风，“饮品+礼物”的形式受到了不少人的喜爱。在济南，这样的饮品盲盒店也逐渐兴起。饮品盲盒店到底是怎样的存在？近日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者对此展开了调查。



济南一家饮品盲盒店不断有客人光顾。

饮品盲盒的形式其实就解决了他们的烦恼。”

在宽厚里的另一家盲盒饮品店前，随着饮品制作完成，一阵音乐响起，饮品和礼物便从取餐口缓缓出现在顾客眼前。记者注意到，该店包括六种饮品盲盒套餐，套餐内同样包括饮品和礼物，价

格从28.8元到88.88元不等。饮品有鲜果茶、芝士茶和咖啡系列。“我是第一次买，逛街的时候看到它了，就想尝试下。”市民季女士花52.1元购买了其中一份套餐，获得了两杯奶茶，以及一个毛绒玩偶和包包。“其实还是有些贵，但就是图个惊喜和开心。”

## 店铺同质化严重 很容易被模仿

尽管饮品盲盒的形式十分吸引人，但是记者探访发现，该类店铺的经营模式较为单一，基本形式为饮品+礼物，礼物为咖啡杯、玩偶、泡泡机、包包等。

“现在济南的饮品盲盒店形

式都差不多，但顾客流量是相对固定的。”李先生坦言，个别店铺之间相距太近，容易分散客流量。此外，记者了解到，有饮品盲盒店开了月余后，因效益不好，店长准备转手店铺。

“饮品盲盒的这种形式创新程度不高，进入门槛低，容易受到模仿。如果大家一旦都模仿，它的热度和新颖度马上就会降低。”山东财经大学工商管理学院副教授张晴表示，当消费者觉得盲盒饮品的性价比不高，或者对其丧失兴趣时，他们便不再会购买。

“消费者买盲盒饮品，多是为了满足了自己的好奇心。商家靠这种新奇的模式，吸引大家进行一次性消费。”张晴介绍，如果盲盒饮品要取得长期发展，打破经营的同质化，还是要创新，在品质上下功夫。“商家应该学会创新，不要只局限在固定的产品上，要不断地创造新产品，吸引消费者。”张晴称，商家不能仅依靠外在的营销模式，也可以赋予产品额外的价值。

## □相关链接

### 食品盲盒花样多 安全谁来保障

不仅是饮品盒受关注，在美团平台以“盲盒”为关键词进行搜索，水果、蛋糕、包子等食品盲盒形式五花八门。

济南市槐荫区某大型商场内的一家蛋糕店出售了临期蛋糕盲盒，工作人员梁女士告诉记者，他们的临期蛋糕盲盒只在蛋糕保质期的最后一天出售，一般顾客不能选择蛋糕的样式。“基本上都会卖光，如果卖不完，总部会回收。”

在济南市卧龙路上，一家蛋糕店里出售了小罐的盲盒提拉米苏。“这款盲盒产品系列出售了两三个月，一个月能卖几百份。”该店店主崔先生表示，该产品很受小朋友喜欢，里面的蛋糕可能会是车厘子、晴王葡萄等水果蛋糕，性价比挺高。

记者调查发现，不少商家称，不会给消费者销售过期食品，但仍有市民担心食品盲盒存在食品安全隐患。“我们不清楚商家卖的具体产品，盲盒里的食品如果是到期或者是过期食品怎么办？”济南市民姜女士担忧道。

国家市场监督管理总局近日出台的《盲盒经营活动规范指引》指出，盲盒经营者应当按照法律法规规定，通过产品标签、消费提示等方式充分告知消费者盲盒商品的名称、产地、生产者、执行标准、性能、规格、成分、生产日期、有效期限、使用存储条件、安全警示、“三包”条款等关系商品质量的基本

本的必要信息，标注的信息应当真实、准确。

与此同时，也有市民质疑，食品盲盒的形式是否会造成食品浪费。“盲盒里的食品如果不是一个人喜欢的，这个人可能就会选择扔掉，这难道不是一种食品浪费吗？”济南市民张女士怀疑道。而指引提到，食品经营者在从事食品销售、餐饮服务过程中附赠其他盲盒商品开展促销活动的，应当遵守《中华人民共和国反食品浪费法》的有关规定。餐饮服务经营者不得诱导、误导消费者超量点餐。

记者 杜春娜

## 守护群众“舌尖上的安全”

近年来，枣庄法院高度重视食品安全问题，充分发挥刑事审判职能作用，依法严厉打击危害食品安全犯罪，切实保障人民群众“舌尖上的安全”。

2022年至2023年上半年，全市法院一审审结食品安全犯罪17件31人，均为生产销售有毒有害食品罪。枣庄法院始终严格贯彻落实宽严相济刑事政策，在判处的被告人中有13名被告人被判处非监禁刑，2名被告人被判处5年以上有期徒刑，14名被告人被判处禁止令，禁止其从事相关行业，18名被告人被判处支付惩罚性赔偿金共计183万余元，有力震慑了危害食品安全违法犯罪行为。

(任超众 黄振山)