



La Merkato



La revuo ne respondekas pri opinioj de aŭtoroj esprimitaj en iliaj artikoloj!

Redaktoroj: John Huang, Ĉielismo Wang Tianyi
Provleganto: Chimedtseren Enkhee
Nia retejo: www.ikef.info
Retmesaĝa adreso: info@ikef.info
Retlisto ĉe Google: [komerco@googlegroups.com](https://www.google.com/groups?ikf)
Facebook-paĝo: [IKEF Internacia Komerca kaj Ekonomia Federacio](https://www.facebook.com/IKEF-Internacia-Komerca-kaj-Ekonomia-Federacio)
Facebook-grupo: [Komerco helpe de Esperanto](https://www.facebook.com/komerco)

Vortoj al la legantoj

John Huang



Karaj amikoj kaj gesamideanoj,

Mi ĝojas prezenti al vi la 110-an numeron de *La Merkato*. En ĉi tiu eldono ni kunportas diversajn artikolojn pri komerco, ekonomio, sociaj aferoj kaj humanitaraj iniciatoj tra la mondo.

Nia industria analizo traktas la ĉinan tomato-pastan eksport-industrion. John Huang montras kiel Ĉinio fariĝis la ĉefa tutmonda eksportanto, spite al klimataj, geopolitikaj kaj merkataj defioj. En la kampo de komercaj strategioj, Erika Godó emfazas la gravecon de merkatesplorado, dum Hoseop Lee prezentas la funkciadon de *Mamma.com*, korea platformo kiu konektas hejmajn kuiristinojn kun konsumantoj.

El socia perspektivo, Gong Xiaofeng priskribas la evoluon de la socia kaj ekonomia statuso de ĉinaj virinoj, montrante atingojn kaj restintajn defiojn en la vojo al plena egaleco. En la sfero de akvokultura komerco, nia esplor-artikolo pri kanada omaro-eksporto rivelas la kompleksecon de ĉi tiu altvalora sektoro, kun atento al daŭripova fiŝkaptado kaj tutmondaj tendencoj.

Ni ankaŭ prezentas kelkajn humanitarajn projektojn: la *Espero Food Junc* lernejo en Tanzanio, la iniciatoj *Etimarki Pamoja Hakuna Matata* kaj *Esperança* en DR Kongo, kaj la noviga programo de la Universala Senfina Scio-Asocio (UIKA), kiu trejnas junulojn por konstrui pli bonan estontecon.

Krome, John Magesa invitas ĉiujn al la unua landa Esperanto-kongreso en Tanzanio, okazonta en decembro en Mŭanza — grava paŝo por la afrika movado post la sukcesa 109-a UK. Ni ankaŭ prezentas teknologian novigon: la Trans-aplikan Esperanta—anglan Vortaron, kiu faciligas la ĉiutagan uzadon de Esperanto.

La temaro de ĉi tiu numero spegulas la viglecon de nia internacia komunumo: de tomato-pasto ĝis omaroj, de virinaj rajtoj ĝis edukaj iniciatoj — ĉio kunligita per nia komuna lingvo kaj nia vizio pri pli justa kaj prospera mondo.

Korajn dankojn al ĉiuj kontribuintoj kaj al vi, niaj fidelaj legantoj, kiuj tenas tiun revuon viva kaj signifa.

Ĝis la sekva numero!

John Huang



Ĉefredaktoro — *La Merkato*

Analizo de la Eksporta Situacio de Ĉina Tomata Pasto



John Huang

Resumo

Tomata pasto, kiel grava prilaborita agrikultura produkto, okupas gravan pozicion en internacia komerco. Ĉinio, profitante la rimedajn avantaĝojn de altkvalitataj produktaj regionoj kiel Xinjiang kaj Interna Mongolio, evoluis al la plej granda eksportanto de tomata pasto kaj la tria plej granda prilabora regiono de tomatoj en la mondo. Bazita sur la plej novaj datenoj de 2024-2025, ĉi tiu artikolo sisteme analizas la nunan staton, defiojn kaj estontajn tendencojn de ĉina tomata pasto eksporto, provizante referencon por industria evoluo.

Ŝlosilvortoj: Tomata pasto; Eksporta komerco; Xinjiang; Industria ĉeno; Merkata analizo

I. Enkonduko

Tomata pasto estas grava nutraĵa ingredienco kaj spico produktita el prilaboritaj tomatoj per procezo de lavado, disrompo, sensemigado kaj koncentriĝo. La tutmonda tomata prilabora industrio ĉefe koncentriĝas en tri oraj produktaj regionoj inter 40-45 gradoj norda latitudo: Kalifornio de Usono, la ĉirkaŭ-Mediterranea regiono, kaj Xinjiang kaj Hetao-regiono de Interna Mongolio en Ĉinio.

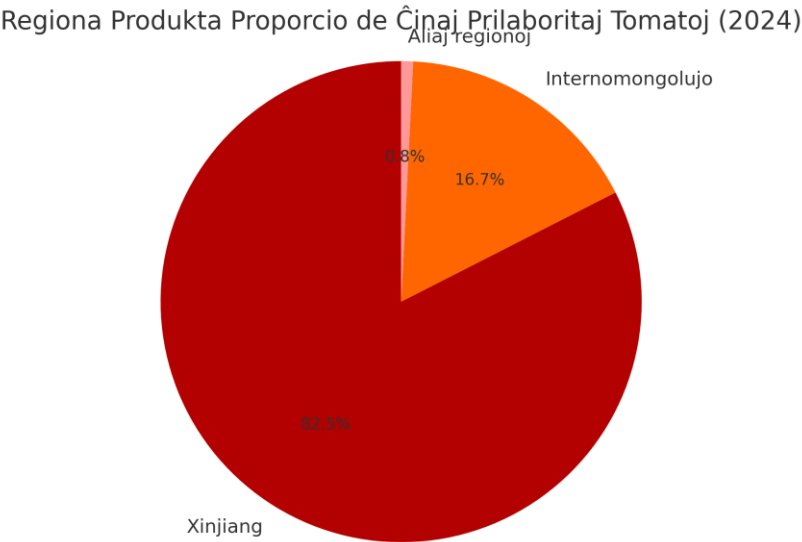
La ĉina tomata prilabora industrio ekde sia naskiĝo evoluis eksport-orientite, kaj post jaroj de evoluo, fariĝis la plej granda eksportanto de tomata pasto en la mondo. Tamen, ekde 2024, pro multoblaj faktoroj kiel ŝanĝoj en la tutmonda ekonomia situacio, pliiĝo de geopolitikaj riskoj kaj kompleksigo de la internacia komerca medio, eksporto de la ĉina tomata pasto alfrontas novajn defiojn kaj ŝancojn. Ĉi tiu artikolo celas prezenti la nunan staton kaj tendencojn de eksporto de la ĉina tomata pasto per analizo de la plej novaj datenoj.

II. Nuna Stato de la Evoluo de ĉina industrio de Tomata Pasto

2.1 Daŭra Kresko de Produkta Skalo

Laŭ la raporto de la 2024-jara ĉiujara kunveno de la Monda Tomata Prilabora Konsilantaro (WPTC), la tutmonda prilabora kvanto de freŝaj tomatoj atingis 45,848,000 tunojn en 2024, kresko de 4% kompare al 2023 kaj 20% kompare al 2022. El tio, la ĉina tomata prilabora kvanto atingis 10,450,000 tunojn (iuj datenoj montras 11,000,000 tunojn), kresko de ĉirkaŭ 37% kompare al 8,000,000 tunoj en 2023, kontribuante 22.8% de la tutmonda produkto, firmante sian pozicion kiel la plej granda produktanto de prilaboritaj tomatoj en la mondo.

El regiona distribua vidpunkto, la ĉina prilaborita tomata kultivado estas alte koncentrita en la nordokcidenta regiono. En 2024, la produkto de prilaboritaj tomatoj en Xinjiang atingis 8,620,000 tunojn, okupante 82.5% de la nacia totala produkto; la produkto de Interna Mongolio estis 1,750,000 tunoj, okupante 16.7%. Kiel kerna produkta regiono, la regiono Changji de Xinjiang havis prilaboritan tomatan kultivan areon de 208,500 mu en 2024, pliiĝo de 42,500 mu kompare al la antaŭa jaro, kresko de 25.6%, kun produkto de 1,800,000 tunoj.



Bildo 1 Regiona Produkta Distribuado de Ĉinaj Prilaboritaj Tomatoj (2024)

Datumfonto: Monda Tomata Prilabora Konsilantaro (WPTC) 2024-jara Raporto

2.2 Eksporta Pozicio kaj Merkata Strukturo

Ĉinio fariĝis la tria plej granda tomata produkta regiono kaj la plej granda eksportanto en la mondo. Ekde sia naskiĝo, la ĉina tomata prilabora industrio evoluis eksport-orientite, kun ĉirkaŭ 80% de produktoj uzataj por eksporto. Antaŭ 2021, Xinjiang-aj industriaj tomatoj ĉefe estis prilaboritaj al grandaj bareloj de tomata pasto por eksporto, okupante 80%. Poste, la import-eksporta strukturo ŝanĝiĝis, kun eksporta proporcio malkreskante al 60%, kaj interna vendoproporcio kontinue pliiĝante.

El produkta struktura vidpunkto, grandpakitaj tomataj pastoj (peso >5kg) okupas absolutan dominan pozicion. Laŭ eksportaj datenoj de Xinjiang-aj tomata produktoj, la eksporta valoro de grandpakitaj tomataj pastoj pliiĝis de 94.17% en 2015 al 96.46% en 2023, kaj la eksporta valoro kresko de 2.416 miliardoj juanoj al 4.268 miliardoj juanoj, montrante stabilajn merkatajn avantaĝojn.

2.3 Ĉefaj Eksportaj Merkatoj

La ĉina tomata pasto eksportaj merkatoj estas diversigitaj, kun ĉefaj celmerkatoj koncentritaj en Eŭropo, Afriko kaj Azio. Laŭ 2021-jaraj eksportaj datenoj, Italio estas la plej granda celmerkato por ĉinaj tomataj konservujaj pastoj, kun eksporta kvanto de 93,200 tunoj; sekve Ganao, kun eksporta kvanto de 60,300 tunoj.

El la merkata ŝanĝo de Xinjiang-aj tomataj produktoj, tradiciaj ĉefaj merkatoj inkludas Rusion kaj Italion. La merkata proporcio de Rusio malkreskis de 17% en 2015 al 12% en 2023, dum la proporcio de Italio pliiĝis de 12% en 2015 al 13% en 2023. Krome, merkatoj kiel Filipinoj, Saŭda Arabio kaj Ganao restas relative stabilaj, kaj novaj merkatoj kiel Unuiĝintaj Arabaj Emiratoj, Turkio kaj Portugalio ankaŭ montras evoluan potencialon.

Tabelo 1 Ŝanĝoj de Ĉefaj Eksportaj Merkataj Proporcioj de Xinjiang-aj Tomataj Produktoj (2015-2023)

Merkato	2015-jara Proporcio	2023-jara Proporcio	Tendenco
Rusio	17%	12%	↓ Malkresko
Italio	12%	13%	↑ Kresko
Filipinoj	Stabila	Stabila	→ Konstanta
Saŭda Arabio	Stabila	Stabila	→ Konstanta
Ganao	Stabila	Stabila	→ Konstanta
UAE	-	Nova	↑ Kresko
Turkio	-	Nova	↑ Kresko
Portugalio	-	Nova	↑ Kresko

Datumfonto: Xinjiang-aj Tomataj Produktoj, Eksportaj Statistikaj Datenoj

La Eŭropa merkato havas grandan postulon por tomata pasto, ĉefe pro la ampleksa uzo de tomata pasto en okcidenta kuirarto; la Afrika regiono, kvankam riĉa pri tomata produkto, mankas prilaborajn entreprenojn, kaj lokaj konsumantoj havas fortan postulon por tomata pasto, tiel la importa postulo estas granda. La Mezoriento kaj Nord-Afrika (MENA) regiona merkato ankaŭ montras kreskan tendencon, kun totala merkata volumeno de 1,400,000 tunoj en 2024, valorata ĉe ĉirkaŭ 2 miliardoj USD.

III. Analizo de 2024-2025-jara Eksporta Situacio

3.1 Ĉefaj Defioj Alfrontataj de Eksporto

3.1.1 Kompleksa kaj Ŝanĝiĝema Tutmonda Ekonomia Medio

La tomata pasta industrio montris malfortan ĝeneralan rendimenton en 2024. La internacia ekonomia malkresko kaŭzis malpliigon de postulo, geopolitikaj riskoj pliiĝis, kaj la Ruslando-Ukrainio milito, konfliktoj en la Ruĝa Maro kaj aliaj faktoroj alportis multajn necertecojn al la internacia makroekonomio, rezultigante ĉiam pli malfacilan ĉinan tomatopastan eksporton. La kompleksa eksterlanda situacio kaŭzis, ke multaj eksterlandaj klientoj prokrastis kolekton de varoj, kaj la ĉina tomata produkta eksporta situacio montris malfortecon.

3.1.2 Elstara Problemo de Oferto-Postulo Malbalanco

Pro la rapida kresko de tutmondaj tomatoproduktaĵoj en la 2022 kaj 2023-jaraj produktaĵoj sezonoj, la ĉina tomata prilabora kapacito kontinue pliiĝis, jam multe pli granda ol la totalo de eksporto kaj enlanda konsumo. En la 2024-jara produkta sezono, tutmondaj kaj ĉinaj tomataj prilaboraj kvantoj kaj stokniveloj rapide kreskis, merkataj stokoj estis altaj, kaŭzante kontinuan malkreskon de eksportaj prezoj, signife malfortigante la internacian konkurenceblecon de ĉina tomata pasto.

3.1.3 Pliiĝinta Risko de Komercaj Baroj

Usono publikigis malpermeson en 2021, malpermesante importon de tomataj produktoj kiuj produktitaj en Xinjiang-regiono. Ĉi tiu politiko kovras ĉiujn tomatoproduktojn kiel tomatsemoj kaj tomata pasto, inkluzive de rilataj varoj prilaboritaj aŭ fabrikitaj en triaj landoj, influante iujn eksportajn kanalojn. Krome, kurzo-fluktuoj, ŝanĝoj en tutmonda komerca politiko kaj aliaj faktoroj ankaŭ pliigas eksportajn riskojn.

3.1.4 Malalte Aldonita Valoro de Produktoj

La ĉina tomata pasta eksporto ĉefe konsistas el grandpakitaj produktoj. La eksporta proporcio de ete pakita tomata pasto ($\leq 5\text{kg}$) malkreskis de 4.29% en 2015 al 1.61% en 2023, reflektante nesufiĉan markan konstruadon de ĉinaj tomataj produktoj kaj necesecon plibonigi profundan prilaboran kapablon. Kompare al aliaj ĉefaj tomataj produktaĵoj eksportlandoj en la mondo, la eksporta teknika komplekseco de ĉinaj tomataj produktoj estas relative malalta, alfrontante la defion de malfortigo de prezaj avantaĝoj.

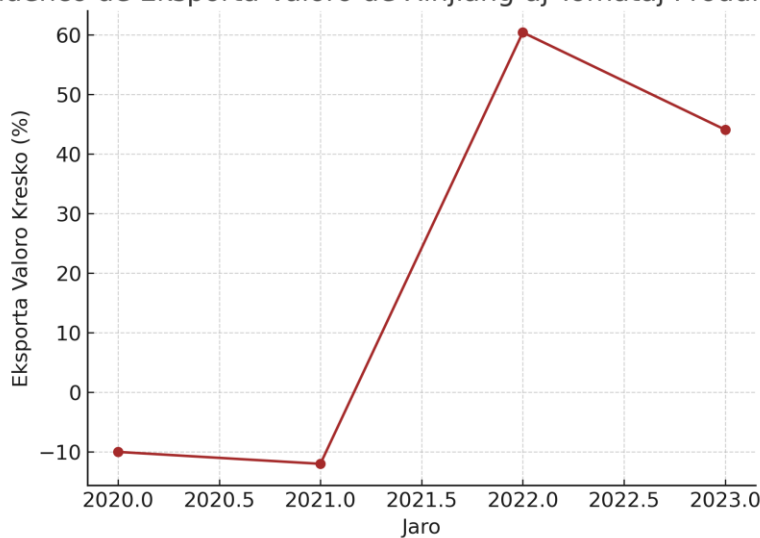
3.2 Eksporta Resaniĝo kaj Merkata Alĝustigo

Malgraŭ multaj defioj, la ĉina tomata pasta eksporta merkato gradate resaniĝas post spertado de fluktuoj. La Xinjiang-aj tomatoprodukta eksporto, post granda malkresko en 2020 kaj 2021 pro tutmonda pandemio, atingis rapidan kreskon en 2022 kaj 2023. En

2022, la eksporta kvanto pliiĝis jare je 30.48%, kaj la eksporta valoro pliiĝis jare je 60.39%; en 2023, la eksporta kvanto pliiĝis jare je 9.04%, kaj la eksporta valoro pliiĝis jare je 44.07%.

Figuro 2 Kreska Tendenco de Eksporta Kvanto kaj Valoro de Xinjiang-aj Tomataj Produktoj (2020-2023)

Kreska Tendenco de Eksporta Valoro de Xinjiang-aj Tomataj Produktoj (2020-2023)



Datumfonto: Xinjiang-aj Tomataj Produktoj Eksportaj Statistikaj Datenoj

El la datenoj de 2015-2023, la Xinjiang-aj tomataj produktoj: eksporta merkato gradate resaniĝas kaj konservas pozitivan evoluan sintenon. Longtempa tendenco indikas, ke la internacia merkata postulo ankoraŭ stabilas kaj kreskas. La tendenco de merkata diversigo estas evidenta. Krom tradiciaj merkatoj de Rusio kaj Italio, novaj merkatoj kiel Filipinoj, Saŭda Arabio, UAE kaj Turkio kontinue pliigas siajn merkatajn proporciojn.

IV. Industria Ĉeno kaj Konkurenca Strukturo

4.1 Strukturo de Industria Ĉeno

La tomatopasta industria ĉeno kovras tri sekciojn: supera tomata kultivado, meza prilabora produktado kaj malsupra aplikado. La supera ĉefe inkludas tomatan kultivon, saman kulturon, pesticidojn kaj fekundigilojn, agrikulturajn maŝinojn ktp.; la meza estas la produktado kaj prilaborado de tomata pasto, inkluzive de multaj paŝoj kiel lavado, disrompo, sensemigado, koncentriĝo kaj spicado; la malsupra aplikado estas ampleksa, inkluzive de kampojn kiel tuj manĝebla rapidmanĝo, pico, libertempaj manĝaĵoj, konservujoj kaj trinkaĵoj.

4.2 Ĉefaj Entrepreneoj kaj Merkata Koncentrado

La ĉina tomatopasta merkato estas ĉefe okupata de gvidantaj entreprenoj, kiuj fariĝas industriaj gvidantoj per markaj avantaĝoj, produkta skalo kaj vendkanaloj. Ĉefaj entreprenoj inkludas:

- COFCO Tunhe Co., Ltd.:** Unu el la plej grandaj tomataj prilaboraj entreprenoj en Ĉinio, posedanta multajn prilaborajn bazojn en Xinjiang, Interna Mongolio kaj aliaj lokoj

- China Tomato Products Co., Ltd.:** Specialiĝanta en tomata produkta produktado kaj eksporto

- Xinjiang Tianye Co., Ltd.:** Kompleksa agrikultura entrepreno, kun tomata prilaborado kiel grava komerca sektoro

- Xiachu Food:** Loka Xinjiang-a entrepreno, enkondukis plene aŭtomatan Italian produktlinion en nova fabriko en aŭgusto 2024. Kiam ĉiuj 4 linioj funkcias, ĝi povas prilabori 8,000+ tunojn da kruda prilaborita tomata materialo dum 24 horoj, kio estas la plej granda tomata prilabora produktlinio en Xinjiang nuntempe.

- Tianjin Food Junc Tomato Group Co., Ltd:** Firmao kun plena industrioĉeno de tomatoj — plantado, prilaborado kaj vendo. Ĝi posedas tri fabrikejojn en Ŝinĝjango kaj Interna Mongolio, prilaborante 50,000 tunojn jare. 90% estas eksportataj tra la haveno de Tjanĝino al Afriko, Mezoriento, Sudorienta Azio kaj Eŭropo.



Bildo 2: Tomata bazo de Tianjin Food Junc Tomato Group Co., Ltd

La tutmonda tomatopasta merkato estas dominata de transnacieaj entreprenoj kiel Heinz, ConAgra kaj Del Monte. La tri plej grandaj tutmondaj fabrikantoj kune okupas pli ol 75% de la merkata proporcio.

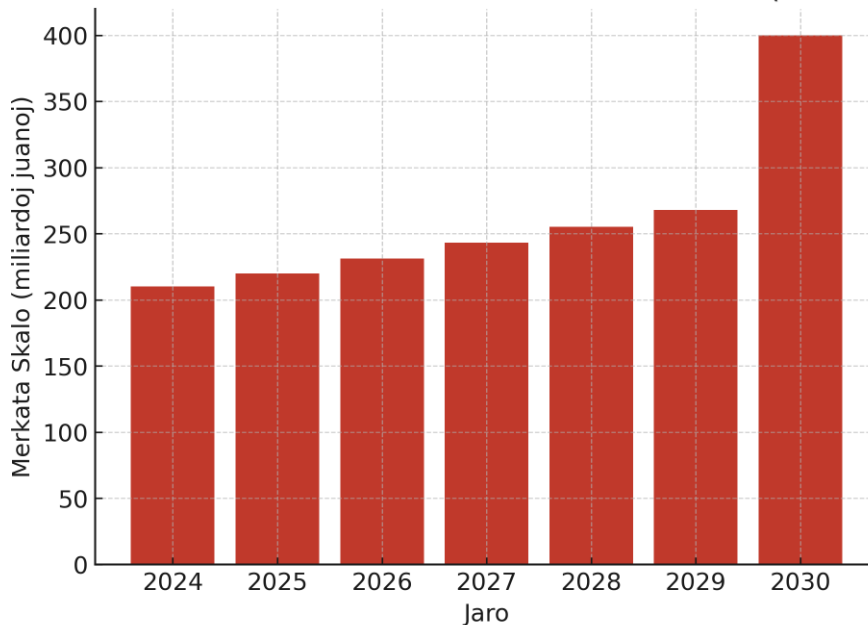


Bildo 3: Tomata pasta fabriko de Tianjin Food Junc Tomato Group Co., Ltd

V. La Leviĝo de la Enlanda Venda Merkato

5.1 Ŝanĝoj en Konsuma Tendenco

Antaŭdiro de Ĉinia Tomata Pasto Merkata Skalo (2024–2030)



Bildo 4: Antaŭdiro de Ĉinia Tomatopasta Merkata Skalo (2024-2030)

Datumfonto: Huajing Industria Esplorinstituciario, Antaŭrigarda Industria Esplorinstituciario

Kun la kontinua kresko de ĉina ekonomio kaj konsumnivelo, la manĝokutimoj de Ĉinoj gradate ŝanĝiĝas, kaj la bezono de sanefikaj nutraĵoj pliiĝas. Tomataj produktoj, pro siaj sanaj proprecoj, ĉiam pli plaĉas al konsumantoj, kaj aplikadaj scenoj iĝas pli ampleksaj. Krom stabila kresko en aplikoj de okcidenta kuirarto, la aplikoj en ĉina kuirarto eĉ pli jare pliiĝas, kaj enlanda konsumo gradate pliiĝas.

En 2024, la ĉina tomatopasta merkata skalo atendas ĉirkaŭ 21 miliardojn juanojn, kaj atendas atingi 40 miliardojn juanojn ĝis 2030, kun kunmetita jara kreskotempo de ĉirkaŭ 5%. La popularigo de sanaj manĝadaj konceptoj instigas la evoluon de funkciaj tomatopasto-produktoj kiel malalta sukero, organika kaj sen aldonoj. La proporcio de sanaj tomatopasto-produktoj jam pliiĝis al 25%.

5.2 La Leviĝo de Tomataj Konservujoj

Ĉirkaŭ 2021, tomataj konservujoj eksplodiĝis en sociaj amaskomunikiloj, fariĝante grava kreskopointo de la enlanda merkato. La enlanda venda proporcio de Xinjiang-aj industriaj tomatoj pliiĝis de 20% antaŭ 2021 al nuna 40%, kun tomataj konservujoj okupante ĉefan proporcion. Ĉi tiu ŝanĝo reflektas la strategian transformon de la ĉina tomata prilabora industrio de sola dependeco de eksporto al balancita fokuso sur enlanda kaj ekstera vendoj.

5.3 Evoluo de Enretaj Vendkanaloj

Cifereca transformo fariĝis grava tendenco de industria evoluo. En 2024, enretaj vendoj okupas 35%, kun rekta elsendita komerco, komunuma grupaĉeto kaj aliaj novaj kanaloj pulsante la penetradon de malgrandaj kaj mezgrandaj markoj. Komerco-platformoj fariĝis gravaj vendkanaloj, provizante novajn ŝancojn por tomata produktajentreprenoj disvolvi enlandajn merkatojn.

VI. Estontaj Evoluo-Tendencoj kaj Rekomendoj

6.1 Evoluo-Tendencoj

6.1.1 Kapacito-Alĝustigo kaj Oferto-Postula Ekvilibro

Konsiderante la problemojn de trokapacito kaj alta inventaro en 2024, atendas ke la tutmonda prilaborita tomata produkto malpliigos pli ol 5,000,000 tunojn kompare al 2024 en 2025. La kultura entuziasmo de farmistoj iom malkreskis, kaj la merkato eniros fazon de memregulado, kun rilatoj de oferto-postulo estas atendataj gradate pliboniĝi.

6.1.2 Produkta Struktura Altigo

La industrio transformiĝos de "kvanto-kresko" al "kvalito-ŝanĝo", pliiĝante investadon en profunda prilaborado kaj pliiĝante aldonitan valoron de produktoj. Rilate teknikan novaĵon, entreprenoj uzos altpremon-steriligan teknologion por plivastigi daŭran datlimon, aplikante sensterilan enboteligan kaj malalt-temperaturan koncentrigan teknologion por plibonigi produktan freŝecon kaj guston.

6.1.3 Profundigo de Merkata Diversigo

Krom solidigi tradiciajn merkatojn kiel Eŭropo kaj Afriko, entreprenoj aktive evoluos novajn merkatojn kiel Mezoriento, Sudorienta Azio kaj Sudameriko. La "Zona kaj Voja" iniciato provizas politikan subtenon kaj evoluajn ŝancojn por la ekspansio de ĉinaj tomataj produktoj en merkatojn laŭ la vojo.

6.1.4 Plifortigo de Marka Konstruado

Ŝuldate al nuna nesufiĉa marka konstruado, entreprenoj pli atentos la kulturon kaj disvastigon de propraj markoj, pliigante internacian merkatakonkurencon kapablon per diversigitaj konkurencaj strategioj kaj novigaj merkataj strategioj.

6.1.5 Verda Daŭripova Evoluo

Kun la atento de konsumantoj pri daŭripova evoluo, ekologia pakado, agrikultura produkta spurado kaj aliaj konceptoj ricevos pli ampleksan aplikon, pulsante la industrion al pli verda kaj pli sana direkto.

6.2 Evoluo-Rekomendoj

6.2.1 Registara Nivelo

- 1.Plifortigi Politikan Subtenon:** Daŭre perfektigi politikojn kiel eksporta enpag-repago, transportkosta subsidio, malaltigi entreprenajn eksportajn kostojn
- 2.Trakti Komercajn Barojn:** Aktive plenumi internacian interŝanĝon kaj kunlaboron, solvi komercajn frotojn kaj teknikajn barojn
- 3.Puŝi Industrian Altigon:** Subteni entreprenajn teknikajn transformojn, kuraĝigi profundan prilaboradon kaj markan konstruadon
- 4.Perfektigi Kvalitregadon:** Establi sanan kvalit-spuradan sistemon, pliigi internacian konkurencebleco de produktoj

6.2.2 Entreprene Nivelo

- 1.Alĝustigi Produktan Strukturon:** Plivastigi la proporciojn de alt-aldonit-valoraj produktoj, evoluigi etan pakitan kaj funkciajn tomatoproduktojn
- 2.Plifortigi Markan Konstruadon:** Efektivigi markan disvastig-strategion, pliigi produktan konatecon kaj reputacion
- 3.Ekspansii Diversajn Merkatojn:** Dum solidigo de tradiciaj merkatoj, aktive evoluigi novajn merkatojn
- 4.Puŝi Teknikan Novaĵon:** Investi en progresintajn teknikajn ekipaĵojn, plifortigi kapablon de produkta altigo
- 5.Efektivigi Verdan Evoluon:** Respondi al daŭripovtendencaj konceptoj, akcepti ekologian pakadon kaj purecan produktan proceson
- 6.Profundigi Industrian Ĉenan Integradon:** Plifortigi bazan konstruadon, establi stabilajn kunlaborajn rilatojn kun farmistoj, garantii materialan provizadon

6.2.3 Industria Nivelo

- 1.Reguligi Merkatkonkurencon:** Eviti malican prezan konkurencon, konservi sanan industrian evoluon
- 2.Plifortigi Industrian Memdisciplinon:** Establi industriajn normojn, pliigi ĝeneralan bildon
- 3.Promocii Informan Interŝanĝon:** Establi industrian informan platformon, ĝustatempe kompreni merkatan dinamikon
- 4.Puŝi Internacian Kunlaboron:** Plifortigi interŝanĝon kaj lernadon kun internaciaj kolegoj, enkonduki progresintajn spertojn

VII. Konkludo

La ĉina eksporta industrio de tomata pasto, post jaroj de evoluo, fariĝis la plej granda eksportanto kaj tria plej granda prilabora regiono en la mondo, okupante gravan pozicion en la internacia merkato. Tamen, en 2024-2025, la industrio alfrontas multajn defiojn kiel tutmonda ekonomia malkresko, geopolitikaj riskoj kaj trokapacito, kaj la eksporta situacio estas relative severa.

De longtempa perspektivo, la tutmonda tomatopasta merkata postulo ankoraŭ konservas stabilan kreskon. Ĉinio, profitante de rimedaj avantaĝoj, industria bazo kaj politika subteno, ankoraŭ posedas fortan internacian konkurenceblecon. Per kapacit-alĝustigo, produkta altigo, merkata diversigo, marka konstruado kaj verda evoluo, la ĉina tomata pasto eksporta industrio havas esperon superi nunajn malfacilaĵojn kaj atingi alt-kvalitan evoluon.

Samtempe, la rapida leviĝo de la enlanda merkato provizas novan kreskopointo por la industrio. La evolua strukturo fokusanta egale sur enlanda kaj eksteraj vendoj helpas diversigi riskojn kaj pliigi la industrian kapablon kontraŭstari riskojn. Estonte, la ĉina tomata pasto industrio devus, dum solidigo de eksportaj merkatoj, aktive evoluigi enlandajn merkatojn por atingi daŭripovan sanan evoluon. ♦



Referencoj

- 1.Monda Tomata Prilabora Konsilantaro (WPTC). 2024-jara Ĉiujara Kunvena Raporto
- 2.Zhiyan Konsultado. Juĝo de 2025! Analizo de Tutmonda kaj Ĉina Tomata Prilabora Industria Ĉeno, Merkata Stato, Import-Eksporta Komerco kaj Evoluo-Malfacilaĵoj[R]. 2024
- 3.Huajing Industria Esplorinstituciario. 2025-2031-jara Ĉina Tomata Pasto Industria Merkata Postuloantaŭdira kaj Investa Strategia Plana Raporto[R]. 2025
- 4.Antaŭrigarda Industria Esp

La Espero Food Junc Lernejo

John Magesa



Saluton, karaj samideanoj!

Mi deziras esprimi specialan dankon al la klopodoj de S-ro John Huang pro lia granda kompetenteco en la serĉado de bonfarantoj, kiuj helpis akiri duonon de la necesa sumo por la konstruado de tri klasĉambroj de la lernejo, kiel la unua paŝo al la starigo de bazlernejo kun la nomo *Espero Food Junc*. Certe la lernejo transdonos esperon, kiel indikas ĝia nomo, al la infanoj en Tanzanio. Krome, la lernejo instruos Esperanton. La sumo de USD 16 000 jam ebligis aĉeti terenon por la konstruado de la lernejo en la urba areo, kie la terprezoj estas esence tre altaj, precipe rilate al la starigo de edukaj institucioj. Krome, ni sukcesis aĉeti la terenon kaj konstrui unu klasĉambron.

Ĉar jam ekzistas la infana centro Verda Lingvo, kiu liveras antaŭelementan edukadon al infanoj antaŭ la bazlerneja etapo, tiu centro — kun pli ol 60 infanoj — ĉiujare diplomiĝas infanoj, kiuj poste enskribiĝas en diversaj bazlernejoj tra Tanzanio. En la jaro 2025, la centro diplomigos proksimume dudek infanojn, kiuj atendatas eniri en bazlernejojn tra la lando.

Kaj ĉar jam ekzistas la plano starigi la bazlernejon *Espero Food Junc*, por kiu la tereno kaj unu klasĉambro jam preskaŭ pretas, mia alvoko al diversaj bonfarantoj estas helpi kontribui la restantan sumon de USD 16 000 por la kompletigo de du klasĉambroj. Tiel eblos, ke la infanoj, kiuj diplomiĝos en 2025, povos rekte enskribiĝi en la nova bazlernejo. Tiuj infanoj jam reprezentas valoran fundamenton por komenci la unuan lernejan jaron. Ni kalkulas je via subteno. ♦



La graveco de merkato- esplorado

Erika Godó



La merkato-esplorado ludas gravan rolon en la sukceso kaj evoluo de entreprenoj.

Ĉi tiu procezo ne nur helpas kompreni la konsumantojn, sed ankaŭ ebligas al entreprenoj adaptiĝi al la ŝanĝiĝantaj merkataj kondiĉoj.

Jen pluraj ĉefaj kialoj, kial merkato-esplorado estas esenca por ĉiu entrepreno:

Unu el la plej gravaj taskoj de merkato-esplorado estas kompreni, kion vere volas la konsumantoj. Per identigo de la specifaj bezonoj de konsumantoj, entreprenoj povas disvolvi produktojn kaj servojn, kiuj plenumas ĉi tiujn bezonojn.

La kontinua esplorado helpas sekvi la kontenton kaj preferojn de konsumantoj, ebligante al entreprenoj plibonigi sian oferton. Per identigo de la plej novaj merkataj tendencoj, entreprenoj povas adaptiĝi kaj akiri konkurencajn avantaĝojn.

La informoj el la esplorado povas malfermi novajn komercajn ŝancojn. Per provizado de la necesaj datumoj kaj analizoj, merkato-esplorado helpas gvidantojn fari informitajn decidojn.

Per identigo de riskoj kaj ŝancoj, la esplorado helpas redukti la problemon de farado de malbonaj decidoj.

Per kompreno de la celgrupo, entreprenoj povas pli efike plani siajn merkatkampanjojn.

Ĝi helpas entreprenojn en la preparado de longtempaj planoj, konsiderante la merkatoanalizon kaj konsumantajn tendencojn.

Resume, merkato-esplorado ne nur estas unufoja agado, sed daŭra procezo, kiu fundamentale kontribuas al la sukceso kaj daŭro de entreprenoj. Ĉi tiu procezo ebligas al entreprenoj ne nur disvolvi siajn produktojn kaj servojn, sed ankaŭ adaptiĝi al la konstante ŝanĝiĝantaj bezonoj de la merkato. ♦



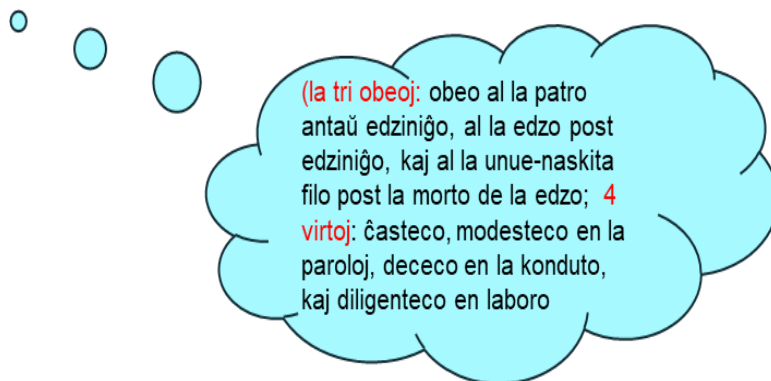
Resumo de historia ŝanĝo pri la socia kaj ekonomia statuso de ĉinaj virinoj

GONG Xiaofeng



La historia evoluo de la virina statuso en Ĉinio prezentas longdaŭran kaj kompleksan vojon, kiun kunplektas la konstanta ŝanĝiĝo de sociaj strukturoj, kulturaj normoj, leĝaj sistemoj kaj ekonomiaj formoj. Ekde la fruaj klanaj kaj konfuciaj ordoj ĝis la moderna ŝtata administrado, edukpopularigo kaj merkata reformo, la rolo de virinoj en ĉina socio kaj ekonomio spertis profundajn, multnivelajn transformojn. Por sisteme kompreni ĉi tiujn ŝanĝojn, necesas pritrakti kelkajn kernajn dimensiojn — juran protekton, partoprenon en edukado kaj laboro, familiajn rolojn, politikan reprezentadon, kaj la transiron de ekonomia dependeco al partopreno en la cifereca ekonomio.

El ĉi tiu vidpunkto, la sekva sekcio celas mallonge kaj klare resumi la ĉefajn evoluojn en tiuj kampoj, montrante la ŝlosilajn turnopunktojn en la socia kaj ekonomia statuso de ĉinaj virinoj kaj klarigante la instituciajn kaj kulturajn mekanismojn, kiuj subtenis aŭ limigis tiujn historiajn transformiĝojn.



"Tri Obeoj kaj Kvar Virtoj"

1.0 Historiaj periodoj

Printempoj kaj Aŭtunoj & Militantaj Regnoj: (a.K.770—a.K.221)

Han-dinastio: (a.K.202 - p.K.220) *"Dua unueca imperio en ĉina historio"*

Tang-dinastio: (p.K.618-p.K.907) *"Or-epoko de ĉina civilizacio"*

Song-dinastio: p.K.960 - p.K.1279

Norda Song (960-1127)

Suda Song (1127-1279)

Yuan-dinastio: p.K.1271 - 1368

Ming-dinastio: p.K.1368 - 1644

Qing-dinastio: p.K. 1644-1912;

"Lasta imperia dinastio, regata de manĉuoj"

la Ĉina Respubliko :1912—1949

La Ĉina Popola Respubliko: Ekde 1949-



1.1 Leĝa Statuso

- **Tradicia socio:** Virinoj subpremiĝis per feudaj moralordoj (ekz. "Tri Obeoj kaj Kvar Virtoj"), sen rajtoj pri proprieto, heredo aŭ edziĝa aŭtonomeco.

- **Moderna ŝanĝo:**

1950-a Edziĝa Leĝo: Unua leĝo de nova Ĉinio, abolanta aranĝitajn edziĝojn kaj poligamion, establintaj egalecon inter seksoj.

1982-a Konstitucio: Garantias egalajn rajtojn por virinoj en ĉiuj sferoj.

1992-a Leĝo pri Virinaj Rajtoj: Unua speciala leĝo protektanta virinojn.

1.2 Edukado kaj Laboro

Tradicie: Virinoj ekskluditaj de formala eduko, limigitaj al domaj taskoj. "Por virino, sen talento estas virto"

Nuntempe:

Frua 20-a jarcento: Aperis virinaj lernejoj, kaj parto de virinoj akiris edukon.

Post la fondo de Nova Ĉinio (1949): Oni lanĉis kampanjon kontraŭ analfabeteco, kaj la ina lernantaro signife pliiĝis.

2021: Virinoj konsistigis pli ol 50% de studentoj en alteduko.

Labormerkato:

La dungita proporcio de virinoj kreskis de malpli ol 10% (1949) al ĉirkaŭ 45% (2023).

Tamen, daŭras **profesia sekso apartigo** kaj **salajra malegaleco** inter viroj kaj virinoj.



antikva ceremonio (Folkloro Muzeo en Xi'an)

1.3 Edzeco kaj Familio

- **Tradicie:** Edziĝoj aranĝitaj, vira dominado.
- **Nuntempe:**
- **Libera elekto:** Amo-geedziĝoj -- la ĝenerala tendenco, divorcoj pli oftas.
- **Taskodivido:** Virinoj faras ~2.5x pli da domtaskoj ol viroj (2020).
- **Naskorajtoj:** Unuinfana Politiko (1979–2015); Duinfana Politiko (2016); Triinfana Politiko (2021)

1.4 Politika Partopreno

- **Tradicie:** Virinoj ekskluditaj de publika vivo, sen rajto partopreni en politiko aŭ socia decidado.
- **Nuntempe:**
 - **Reprezentado:** Virinoj en la **Nacia Popola Kongreso** kreskis de 12% (1954) al 26.5% (2023). Tamen, ĉi tio estas sub la tutmonda mezumo (~26.5% en 2023, laŭ UN).
 - **Socia Organizado:** □ Grupoj kiel "(Junularaj) Virinaj Volontuloj" estas grava forto en komunuma evoluo.



2025/03/5/ Virinaj reprezentantoj en la 14-a Nacia Popola Kongreso, Pekino

1.5 Genraj Konceptoj kaj kulturo

Tradiciaj normoj: "Viroj super virinoj"/"Vira supereco, virina subeco" dominis. "prefero por vir-infanoj" estis profunde enradikigitaj en socio.

Nuntempaj ŝanĝoj:

Politikoj: Seksa egaleco fariĝis baza ŝtata politiko. La amaskomunikiloj promocias virinajn ekzemplojn, kiel: Wang Yaping (astronaŭtino); Tu Youyou (Nobel-premiita sciencistino)

Defioj: Naskoseksa malekvilibro (105.07 viroj por 100 virinoj en 2020).

Labora diskriminacio kaj aliaj problemoj montras la daŭran influon de tradiciaj normoj.

2.1 Tradicia Ekonomia Dependeco

En la tradicia ĉina socio, la ekonomia rolo de virinoj estis forte limigita de la patriarka familia strukturo. La plej multaj virinoj devis dependi finance de siaj edzoj aŭ familioj, ĉar ili ne havis aliron al propraj enspezoj. Tiu dependeco rezultis ne nur el manko de labormerkata partopreno, sed ankaŭ el la sociaj valoroj, kiuj emfaze metis la virinon en la hejman sferon kiel prizorganton de infanoj kaj domanaro. Eĉ kiam virinoj kontribuis per laboro en agrikulturo aŭ metioj, ilia laboro ofte estis konsiderata "helpa" aŭ "neoficiala," sen rekono aŭ salajro. Tiel, la tradicia ekonomia sistemo konservis strukturon de dependece kaj limigis la individuan aŭtonomecon de virinoj.

2.2 Modernaj Ŝanĝoj kaj la "Ŝi-Ekonomio"

En la nuntempa epoko, la rolo de virinoj en la ekonomio spertis profundan transformon. La reformoj de la merkata ekonomio kaj la evoluo de la privata sektoro ebligis al virinoj pli aktivan partoprenon en komerco kaj entreprenado. Laŭ statistikoj de 2022, virinoj konsistigas ĉirkaŭ 30 % de ĉiuj entreprenistoj en Ĉinio. Ili ludas ĉiam pli gravan rolon en sektoroj kiel edukado, sanservo, turismo kaj modindustrio. Samtempe, la tiel nomata "Ŝi-ekonomio" fariĝis potenca motoro de konsumado: laŭ taksoj, ĝia totala skalo jam superas 10 trilionojn da juanoj (ĉirkaŭ 1,2 bilionoj da eŭroj). Virinoj dominas en decidado pri hejmaj kaj personaj elspezoj — de infanaj varoj ĝis kosmetikaĵoj kaj sanaj produktoj — kio igas ilin la ĉefa movforto de la interna merkato.

2.3 Cifereca Partopreno kaj Novaj Defioj

Kun la alveno de la cifereca epoko, virinoj rapide adaptis sin al novaj ekonomiaj formoj. Ili fariĝis plimulto inter aktivaj uzantoj de retkomerco, interretaj vendplatformoj kaj viva-elsenda komerco (liva-dissendo). Ĉi tiu cifereca partopreno ne nur vastigis la enspezŝancojn por virinoj en urbaj kaj kamparaj regionoj, sed ankaŭ malfermis pordon al flekseblaj laborformoj, kiuj kongruas kun familiaj respondecoj. Tamen, samtempe aperas novaj riskoj. Multaj virinoj laboras en la tiel nomata "gig-ekonomio," kie la laborrilatoj ofte mankas je stabileco kaj socia protekto. Krome, kelkaj ciferecaj platformoj ekspluatas laborantinojn per nerealismaj vendoceloj, troa labortempo aŭ malekvilibra komisi-sistemo. Sekve, kvankam la cifereca ekonomio malfermis senprecedencajn ŝancojn, ĝi ankaŭ postulas novajn politikajn kaj jurajn mekanismojn por protekti la rajtojn kaj dignon de virinoj en la moderna labormerkato.

Resume

Grava progreso okazis, sed strukturaj malegalecoj restas.

Estontaj klopodoj bezonatas por plena egaleco.

Sukcesoj signifas, sed defioj persistas:

- ✓ Leĝa egaleco pli bone garantiita
- ✓ Eduko kaj dungiteco signife pliboniĝis

✗ **Kaŝita diskriminacio** (ekz. dungaj antaŭjuĝoj)

✗ **Nepara familia zorgado** (virinoj ankoraŭ portas 2.5× pli da hejmtaskoj)

Estontaj paŝoj:

- Fortigi **infanzorgadajn sistemojn** (por malpezigi patrinan ŝarĝon)
- Kontraŭbatali **kulturajn stereotipojn** en amaskomunikiloj
- Plibonigi **laborajn kondiĉojn** por virinoj en platforma ekonomio. ♦



Reklamo

Ĉielismo



Fiŝkomerca importisto ĉe la marhaveno Tianjin apude de Pekino
serĉas fiŝkompaniojn, kiuj volas eksporti al Ĉinio. Kontaktu kun s-ro
Ĉielismo, retadreso: chielismo@qq.com



Esplor-Artikolo pri Kanada Omaro-Eksporta Situacio

John Huang



Resumo

Kanado estas unu el la plej grandaj omaro-eksportlandoj en la mondo, kaj ĝiaj altkvalitaj Nord-Atlantikaj omaroj estas ŝatataj de konsumantoj tutmonde. Ĉi tiu artikolo sisteme analizas la historian fonon, ĉefajn eksport-merkaton, komerca strukturon, industria ĉeno-disvolviĝon kaj alfrontitajn defiojn de Kanada omaro-eksporto, celante provizi valorajn referencojn por registaraj politikfarantoj, eksportistoj kaj industria investantoj. La esplorado trovas, ke la Kanada omaro-industrio atingis rimarkindaŭn kreskon en la pasintaj dek jaroj, kun eksporta valoro superanta 3 miliardojn CAD en 2023, sed samtempe alfrontas multoblajn defiojn kiel klimata ŝanĝo, intensiĝanta internacia konkurenco kaj provizĉena fragileco.

Ŝlosilvortoj: Kanada omaro, akvokultura eksporto, internacia komerco, daŭripova fiŝkaptado, provizĉena administrado

1. Enkonduko

La omaro-industrio estas grava kolono de Kanada oceana fiŝkaptado, precipe koncentrita en la Atlantika bordo provincoj kiel Nov-Skotlando, Nov-Brunsviko kaj Princo-Eduardo-Insulo. Kun la daŭra pliigo de internacia merkato-postulo por altkvalitaj akvokulturo-manĝaĵoj, Kanada omaro-eksporta kvanto kaj valoro daŭre kreskas, fariĝante grava parto de la nacia ekonomio. La malvarma kaj klara mara akvo provizas idealan kresk-medion por Amerikaj omaroj, donante al ili la famon de "oceana oro" en la internacia merkato. La omaro-industrio ne nur provizas dekojn da miloj da laborŝancoj por bordaj komunumoj, sed ankaŭ fariĝas la kerna forto de ekonomia disvolviĝo en ĉi tiuj regionoj, havante nesubstueblan socian stabiligan funkcion por multaj malgrandaj bordaj komunumoj.

Ĉi tiu esplorado havas gravan teorie kaj praktike signifon, sisteme ordigas la disvolviĝan linion de Kanada omaro-eksporta industrio, kaj povas provizi decidajn referencojn por registaro por fari industria politikon, entreprenoj por optimumigi eksport-strategion, kaj investantoj por identigi merkato-ŝancojn, havante ankaŭ referencan valoron por aliaj rimedo-tipaj eksportaj industrioj.

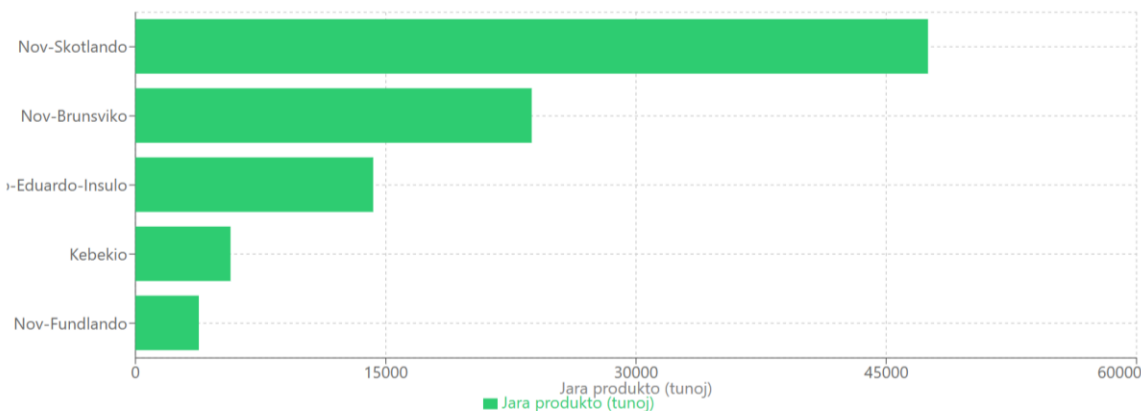
2. Industria Superrigardo kaj Disvolviĝo

2.1 Historia Evoluo

La historio de Kanada omaro-kaptado retroiras al la 17-a jarcento. Frutempe, omaroj estis tiom abundaj ke ili eĉ estis uzataj kiel agrokampa sterko, ĝis la fino de la 19-a jarcento kaj komenco de la 20-a jarcento, kun la disvolviĝo de konserva teknologio kaj fervojaj transportoj, omaroj iom post iom fariĝis popularaj varoj. En mezo de la 20-a jarcento, troekstremega kaptado kaŭzis akran malpliigon de rimedoj, instigante la registaron komenci efektivi striktajn fiŝkapt-administrajn sistemojn en la 1970-aj jaroj. Per scienca kvotumo-administrado, sezona limigo kaj grandeca reguligo, la omara populacio sukcesis reakiri kaj daŭre kreski. Post eniro en la 21-an jarcenton, precipe ekde 2010, kun la malfermo de Aziaj merkatoj kaj konsuma altgradiĝo, Kanada omaro-eksporto eniris rapidan kresk-periodon, kaj la leviĝo de ĉina mezklaso puŝis la eksplodan kreskon de eksporto.

2.2 Industria Skalo kaj Distribuo

Kanado ĉefe kaptas Amerikajn omarojn (*Homarus americanus*), kiuj havas avantaĝojn de delikata viando, granda grandeco kaj bona gusto. Nov-Skotlando havas la plej grandan produkton, konsistigante ĉirkaŭ 50% de la totala produkto; Nov-Brunsviko konsistigas 25%, kun Fundija Golfo kiel ĉefa produkta areo; Princo-Eduardo-Insulo konsistigas 15%; Kebekio Gaspé-regiono kaj Nov-Fundlando kaj Labradoro kune konsistigas ĉirkaŭ 10%.



Diagramo 1: Omaro-Produkto-Distribuo laŭ Provincoj

Kiel montras Diagramo 1, Nov-Skotlando estas la plej granda omara produkta areo de Kanado, konsistigante 50% de la nacia produkto, kaj ĝia vintra kapta sezono (novembro-majo) establas la fundamenton por nacia provizado. La interkonsenta

kapta dezajno de diversaj provincoj ne nur protektas la rimedajn daŭripovecon, sed ankaŭ certigas la kontinuecon de tutjara merkata provizado.

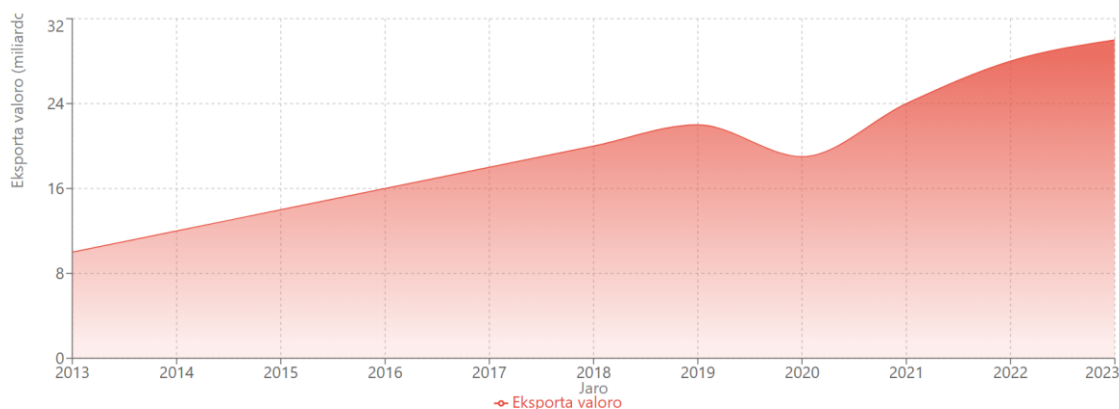
La kapta sezonoj varias laŭ regionoj, formante unikan "Omara Kapta Areo" (LFA) administran sistemon, ĉefe dividite en printempa kapta sezono (majo-julio) kaj vintra kapta sezono (novembro-majo de sekva jaro). Ĉi tiu interkonsenta kapta sistemo ne nur protektas la omaran reproduktan periodon, sed ankaŭ certigas la kontinuecon de tutjara provizado.

En 2023, la totala eksporta valoro de Kanada omaroj superis 3 miliardojn CAD, kompare kun 1 miliardo CAD en 2013, duobligante en dek jaroj. Inter ili, vivaj omaroj konsistigas preskaŭ 70%, kaj la resto estas frostigitaj omaroj, prilaboritaj produktoj, ktp. El la perspektivo de produkto, la meza jara omara kapta kvanto de Kanado estas ĉirkaŭ 90,000-100,000 tunoj, konsistigante pli ol 40% de la tutmonda omara komerca kvanto. La industrio rekte dungas ĉirkaŭ 30,000 fiŝkaptistojn kaj prilaborajn laboristojn, kaj nerekte kondukas pli ol 100,000 laborejojn.



Figuro 1: Omarkaptado / prilaborejo

Diagramo 1: Kresk-tendenco de Kanada Omaro-Eksporta Valoro (2013-2023)



Datum-fontoj / Data sources: Kanada Fiŝkaptada kaj Oceana Ministerio, Kanada Statistika Oficejo, Kanada Omara Konsilio (2023)

Diagramo 1: Kanada Omaro-Eksporta Valora Kresko-Tendenco (2013-2023)

Kiel montras Diagramo 1, la eksporta valoro de Kanada omaroj atingis stabilan kreskon en la pasintaj dek jaroj, kresko de 1 miliardo CAD en 2013 al 3 miliardoj CAD en 2023, duobligante. Rimarkinde, en 2020 okazis mallonga malsupreniro pro la COVID-19 pandemio, sed rapide rebondis en 2021 kaj atingis historian rekordon, montrante la fortan elastecon de la industrio kaj la firmecon de merkata postulo.

2.3 Administra Sistemo

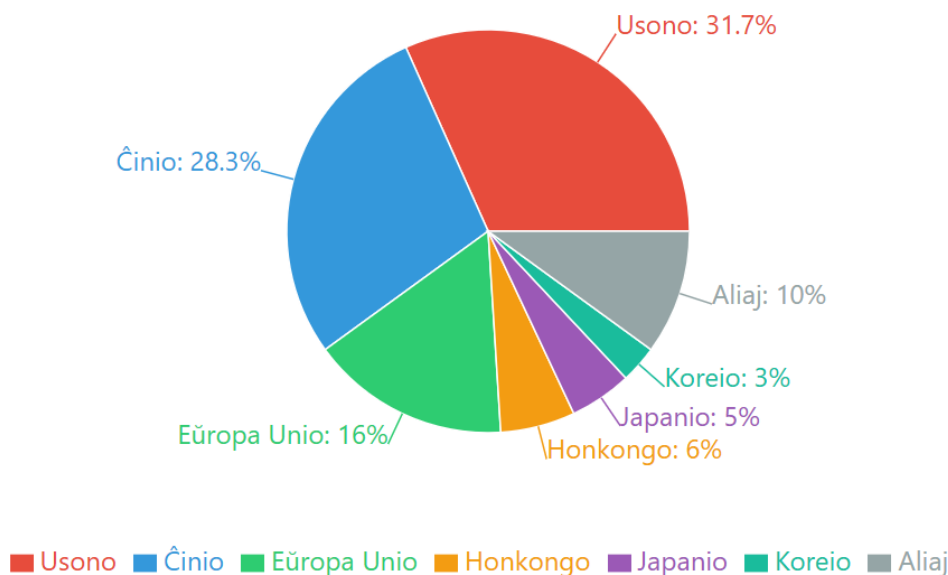
La registaro konservas daŭripovan disvolviĝon per strikta kapt-permesa sistemo, grandeca limigo kaj sezona kontrolo. Specifaj rimedoj inkluzivas: strikta kontrolo de permes-kvanto, reguligo de minimuma kaptebla grandeco (kutime karapa longo 82.5 milimetroj) kaj maksimuma grandeca limigo, postulo marki kaj liberigi ovohavajn inojn, limigo de kaptilkvanto kaj postulo uzi malkomponiĝeblan eskapan aperturon, daŭra monitorado de populacia dinamiko kaj media ŝanĝo. Multaj fiŝkaptejoj jam akiris ateston de Mara Administrada Konsilio (MSC), kio fariĝas grava konkurenca avantaĝo en la internacia merkato.

3. Ĉefa Eksport-Merkata Analizo

3.1 Merkata Situacio Superrigardo

La Kanada omaro-eksporta merkato montras evidentajn diversigan karakterizojn, sed la koncentriĝo ankoraŭ estas relative alta. Datumoj de 2023 montras, ke la kvin plej grandaj eksport-merkatoj konsistigas pli ol 85% de la totala eksporta valoro. En la pasintaj dek jaroj, la plej rimarkinda tendenco estas

la rapida pliiĝo de Aziaj merkatoj (precipe Ĉinio) kaj la relativa malpliiĝo de tradiciaj Eŭrop-Amerikaj merkatoj, kvankam la absoluta eksporta valoro de la lasta ankoraŭ kreskas. Ĉi tiu struktura ŝanĝo reflektas la orientan ŝanĝiĝon de tutmonda ekonomia centro kaj la leviĝon de Aziaj konsuma merkatoj.



Datum-fontoj / Data sources: Kanada Fiŝkaptada kaj Oceana Ministerio, Kanada Statistika Oficejo, Kanada Omara Konsilio (2023)

Diagramo 2: Ĉefaj Eksport-Merkatoj - Kvoto-Distribuo (2023)

Kiel montras Diagramo 2, la Kanada omaro-eksporta merkato montras diversigan karakterizojn, kun la kvin plej grandaj merkatoj konsistigante pli ol 85% de la totala eksporta valoro. Usono restas la plej granda eksport-merkato, konsistigante 31.7%, sed Ĉinio jam fariĝis la dua plej granda merkato, konsistigante 28.3%, kun ambaŭ kune pli ol 60%. Ĉi tiu strukturo montras kaj la diversigon de la merkato kaj la altan dependecon riskon de malmultaj merkatoj.

3.2 Ĉina Kontinento kaj Honkongo

Ĉinio jam fariĝis la plej granda sola eksport-merkato de Kanada omaroj. En 2022, la eksporta valoro al Ĉinio konsistigis pli ol 28%, superante 850 milionojn CAD. Festaj kulturoj, komercaj bankedoj kaj donacaj postuloj estas fortaj, kaj omaroj estas viditaj kiel altgradaj manĝaĵoj kaj statussimboloj en Ĉinio. Ĉefe vendataj per altgradaj restoracioj, retkomercaj platformoj (kiel Tmall, JD Fresh), Hema Fresh kaj aliaj novaj vendaj kanaloj, vivoelsendo kaj socia komerco fariĝas novaj vendaj modeloj. Honkongo, kiel grava retkomerca centro, okupas ĉirkaŭ 5-7% de la kvoto.

Tamen, komerca politika necerteco, ŝanĝoj en inspektado kaj kvaranteno-postuloj, kaj preza konkurenco post la reveno de konkurentoj kiel Aŭstralio al la merkato ĉiuj povas influi la merkatan pozicion. Ĉinaj konsumantoj estas relative sentivaj al prezo, kaj merkataj ŝancoj povas esti grandaj.

3.3 Usona Merkato

La usona merkato konsistigas ĉirkaŭ 30-35% de Kanada omaro-eksporto, kun eksporta valoro ĉirkaŭ 950 milionoj-1 miliardo CAD. Dankinde al la Usono-Meksiko-Kanado-Interkonsento (USMCA), Kanada omaroj ĝuas nul-imposto traktadon por eksporto al Usono. Male al Aziaj merkatoj preferantaj vivajn omarojn, la usona merkato havas pli grandan postulon por frostigitaj omara vosto, omara viando kaj aliaj prilaboritaj produktoj, ĉefe provizante ĉenajn restoraciojn, supermerkatojn kaj manĝaĵ-prilaborajn entreprenojn. Omara ruloj (Lobster Roll) kaj aliaj usonaj rapidmanĝaĵoj estas gravaj konsumaj scenoj. La merkato estas matura kaj stabila, relative malpli influita de ekonomiaj cikloj, sed kun limigita kreska spaco, intensa preza konkurenco kaj relative malalta profita margeno.

3.4 Eŭrop-Unia Merkato

La Eŭropa Unio tutece konsistigas ĉirkaŭ 15-18%, kun eksporta valoro ĉirkaŭ 450-550 milionoj CAD. Francio, Belgio, Hispanio, Italio kaj aliaj landoj havas stabilajn konsumantajn grupojn kun altaj kvalitaj postuloj. Francio estas la plej granda sola eŭropa merkato, konsistigante ĉirkaŭ 40% de la E.U. totalo. Eŭropaj konsumantoj tre valorigas la kvaliton, fonton kaj daŭripovan ateston de marmangĝaĵoj, kaj volonte pagas premion por altkvalitaj produktoj. Ili preferas vivajn omarojn kaj tutajn frostigitajn omarojn, kaj altgrada manĝado estas la ĉefa konsumo sceno, kun Kristnasko kaj Novjaro kiel konsum-pintoj. La Kanada-Eŭropa Unio Ampleksa Ekonomia kaj Komerca Interkonsento (CETA) provizas pli bonajn kondiĉojn por eniro en la E.U. merkaton.

3.5 Japanio kaj Koreio

La du landoj kune konsistigas ĉirkaŭ 8-10%, kun eksporta valoro ĉirkaŭ 250-300 milionoj CAD. Ĉefe koncentrigante en altgradaj manĝadoj kaj supermerkataj kanaloj, ili havas fortan preferon por markaj kaj daŭripovaj atestoj. Kvankam la merkata kvoto ne estas granda, la unueca prezo estas relative alta kaj la profita margeno estas bona. La japana merkato preferas vivajn omarojn por altgradaj suŝiaj vendejoj kaj teppanyaki restoracioj, kaj la korea merkato kreskis rapide en lastaj jaroj, kun omaroj esti kreeme aplikitaj en korea kuirarto. Japana "kaiseki ryori" kaj korea altgrada manĝada kulturo provizas stabilan postulan bazon por omara konsumo.

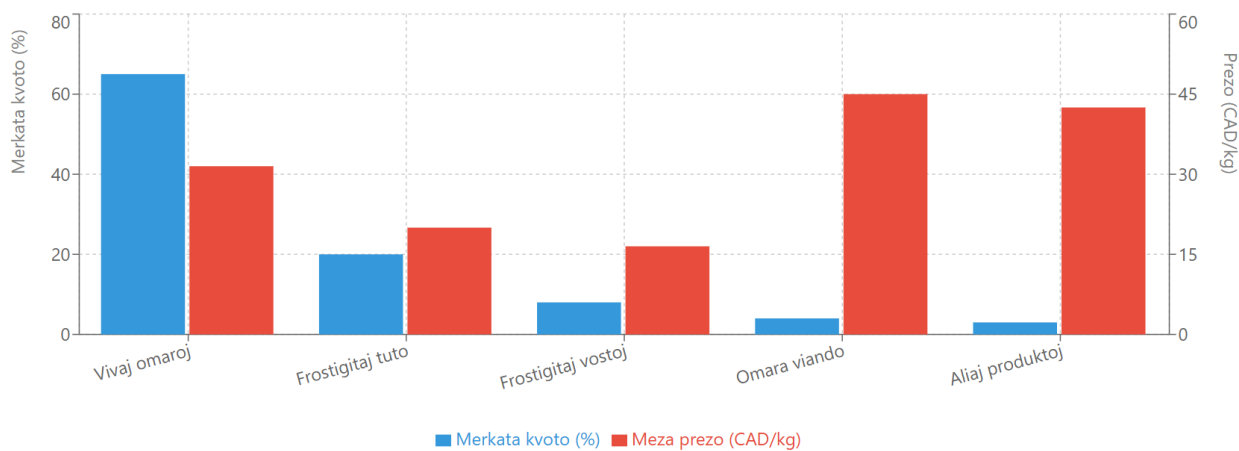
3.6 Novaj Merkatoj

Sud-Orienta Azio (Singapuro, Tajlando, Vjetnamio), Mezoriento (Unuiĝintaj Arabaj Emirlandoj, Saŭda Arabio), Latinameriko (Brazilo, Meksiko) kaj aliaj novaj merkatoj nuntempe kune konsistigas malpli ol 5%, sed havas enorman kreskan potencialon kaj estas gravaj direktoj de estonta merkata diversiga strategio.

4. Provizĉeno kaj Produkta Strukturo

4.1 Produkta Klasifiko

Kanada eksportaj omara produktoj ĉefe inkluzivas: vivaj omaroj (konsistigante 60-70%), kun la plej alta aldonvaloro, ĉefe celantaj altgradajn mangadajn merkaton, sed kun ekstreme altaj logistikaj postuloj; frostigitaj tutaj omaroj kaj omara vosto (konsistigante 25%), kun longa konservdaŭro kaj malalta logistika kosto, taŭgaj por ampleksaj komercoj; prilaboritaj produktoj kiel omara viando, konservitaj produktoj, omara saŭco ktp., kun malgranda proporcio sed alta aldonvaloro; omara flankoproduktoj inkluzivas omaran ŝelon, omaran kapon ktp., uzebla por eltiri ĥitinon, fari furaĝon aŭ spicaĵojn.



Datum-fontoj / Data sources: Kanada Fiŝkaptada kaj Oceana Ministerio, Kanada Statistika Oficejo, Kanada Omara Konsilio (2023)

Diagramo 3: Produkta Strukturo kaj Mezaj Eksport-Prezoj

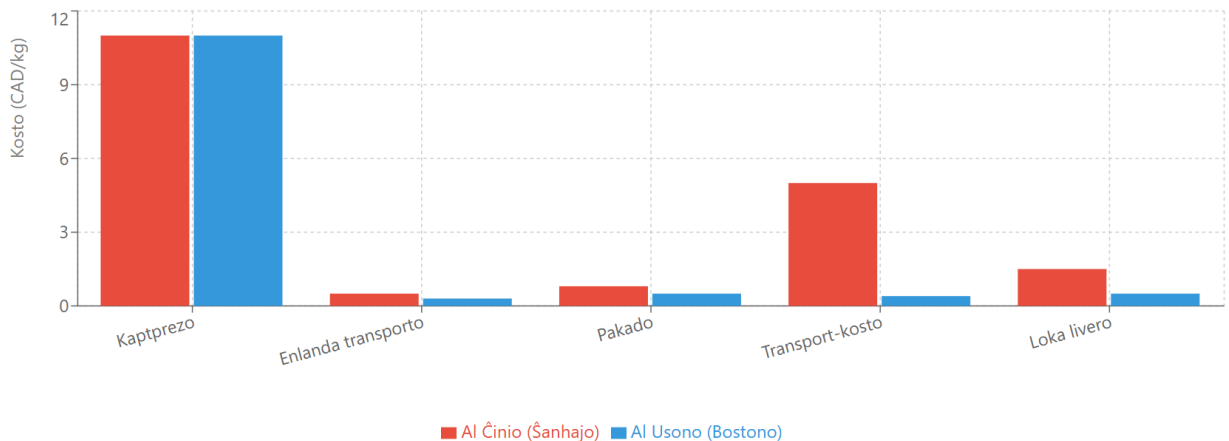
Kiel montras Diagramo 3, vivaj omaroj konsistigas 65% de la totala eksporta kvanto, estas la plej ĉefa produkta formo, kaj la meza eksporta prezo ankaŭ estas la plej alta, atingante 28-35 CAD po kilogramo. Frostigitaj produktoj kune konsistigas ĉirkaŭ 28%, kun relative malalta prezo sed signife reduktita transporta kosto. Kvankam prilaboritaj produktoj kiel omara viando konsistigas nur 4%, la unueca prezo estas la plej alta, montrante la enorman potencialon de valorĉena altgradiĝo.



Figuro 2: Enpakigo de vivaj omaroj / eksport-preparoj

4.2 Logistika Sistemo

Viva omara transporto estas la plej kritika ligo en la provizĉeno, devas konservi vivon dum la tuta procezo, postulante striktaj temperaturaj kontrolon (2-5°C), humideckon administradon, profesiaj pakadajn teknikojn kaj tempon ene de 48 horoj. Ĉefaj transportaj linioj inkluzivas: Nordamerikajn liniojn (1-3 horojn flugante), Trans-Pacifikajn liniojn (24-36 horojn totala transporta tempo), Trans-Atlantikajn liniojn (6-10 horojn flugante). Frostigitaj produktoj uzas normajn malvarmigittajn ujojn por mara transporto, kun transporta ciklo de 2-4 semajnoj, kosto multe pli malalta ol aera transporto.



Datum-fontoj / Data sources: Kanada Fiŝkaptada kaj Oceana Ministerio, Kanada Statistika Oficejo, Kanada Omara Konsilio (2023)

Diagramo 4: Vivaj Omaroj - Transport-Kosta Strukturo (Ĉinio vs Usono)

Kiel montras Diagramo 5, la totala kosto de viva omara transporto al Ĉinio estas preskaŭ 50% pli alta ol al Usono, kun la ĉefa diferenco en aera transporta kosto. Tamen, la pogrando-merkato prezo kaj la detala prezo de la ĉina merkato ankaŭ estas signife pli altaj, farante la profitan spacon por ĉina eksporto fakte pli granda. Ĉi tio klarigas kial, kvankam la ĉina merkato havas altajn logistikajn kostojn, ĝi ankoraŭ fariĝas unu el la preferataj celaj merkatoj de Kanada omara eksportistoj.



Figuro 3: **Prilaboritaj aŭ porciigitaj omaraj produktoj**

En lastaj jaroj, pakada teknologia novigado signife plibonigis la transportan survivecon kaj kvaliton, inkluzive biologiaj malkomponiĝeblajn pakadojn, inteligentajn monitor-etikedojn kaj plibonigitajn atmosfer-reguligajn pakadojn. Kanada omara eksportistoj ĝenerale establis striktajn kvalit-administrajn sistemojn, de post-kapta traktado, antaŭ-eksporta inspektado ĝis HACCP, ISO 22000 atestoj, atingante tutvoja spurado.

5. Konkurenciva kaj Defioj

5.1 Konkurenca Avantaĝoj

La konkurencaj avantaĝoj de Kanada omara industrio manifestiĝas en: abundaj rimedoj kaj bonegaj kvalitoj, dankinde al la malvarma kaj pura Nord-Atlantika marregiono; la fiŝkapta administra sistemo estas internaciaŭ rekonita kiel unu el la plej sukcesaj ekzemploj; bonega marka bildo, "Kanada omaroj" jam fariĝis sinonimo de altkvalitaj marmanĝaĵoj; registara provizado de multflanke subteno, inkluzive eksport-promocion, merkata disvolviĝon, infrastruktura investon ktp.; formita kompleta industria ĉeno de kaptado ĝis merkatego.

5.2 Konkurrentoj

La ĉefa konkurento estas usonaj Maine omara eksportistoj, sed Kanado havas evidentajn avantaĝojn pro pli granda kapta kvanto (ĉirkaŭ duoble de Maine), pli stabilaj rimedoj kaj pli forta registara politika subteno. Aŭstraliaj rokaj omaroj konsistigas konkurencon en la ĉina merkato, sed la du specoj de omaroj havas diferencojn en gusto kaj prezo, kun ne tute overlapa merkata poziciigo. Nov-Zelandaj rokaj omaroj havas relative malgrandan produkton, sed gajnas merkatan rekonon per alta kvalito kaj daŭripova bildo.

[Enmetu Diagramon 8: Ĉefaj Konkurrentoj Komparaj Analizo Radara Diagramo]

Kiel montras Diagramo 8, Kanado havas evidentajn avantaĝojn en produkta skalo, rimedo-stabileco kaj administra sistemo, kun ĉiuĉefa poento 8.1 gvidante aliajn konkurrentojn. Kvankam Usono montras ekvilibran prezentadon en ĉiuj aspektoj, ĝia produkto kaj rimedo-stabileco ne atingas Kanadon. Aŭstralio kaj Nov-Zelando havas elstarajn prezentadojn en daŭripova atesto, sed kun limigita produkta skalo. Ĉi tiu komparaj analizo emfazas la kernan konkurencivon de Kanada omara industrio.

5.3 Ĉefaj Defioj

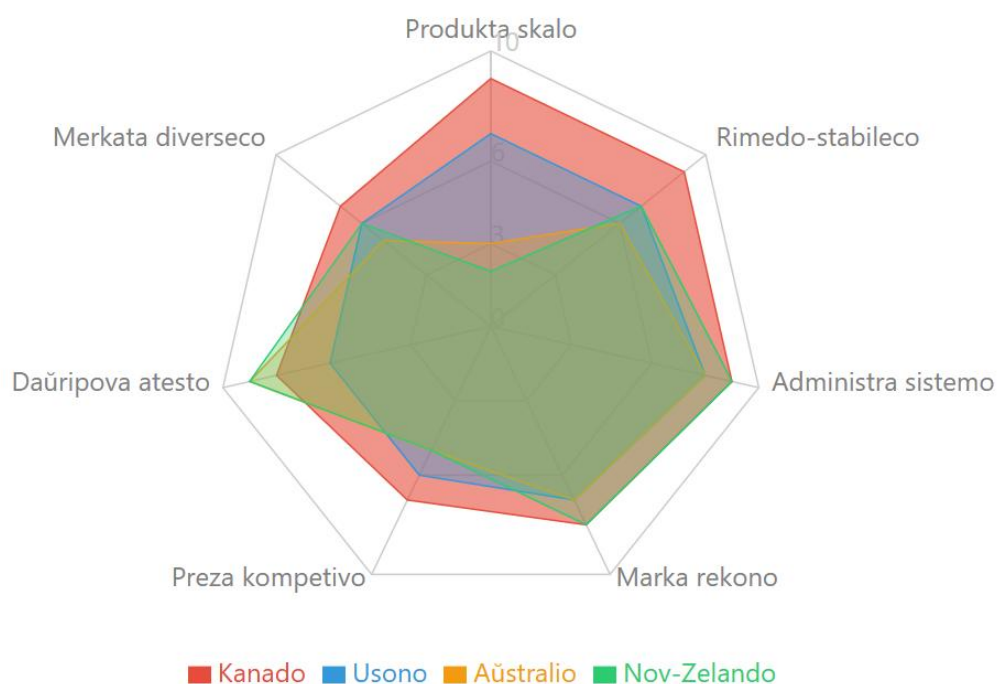
Internacia logistika malstabileco estas la ĉefa defio. Dum la pandemio, internaciaj flugoj signife malpliigis, vivaj omaroj aera transporta kostoj eksploziis, kvankam la situacio pliboniĝis post la pandemio, logistikaj kostoj ankoraŭ estas signife pli altaj ol antaŭ-pandemiaj niveloj.

Internaciaj komercaj baroj alportas necertecon. Post kiam aŭstraliaj omaroj revenas al la ĉina merkato, ili alfrontos prezan konkurencon, kaj diversaj landaj inspektado kaj kvaranteno-normoj, tarifo-politikaj ŝanĝoj ĉiuj povas influi eksporton.

Klimata ŝanĝo estas longtempa kaj fundamenta defio. Nord-Atlantika mara temperaturo plialtiĝas, ŝanĝante la kreskan rapidecon, reproduktan ciklon kaj geografian distribuon de omaroj, oceana acidigo povas influi la karapa disvolviĝon de junuloj, ekstremaj veteraj okazaĵoj minacas la sekurecon de kapt-operacioj, kaj ekosistemaj ŝanĝoj povas influi populaciajn dinamikojn.

Labora forta manko kaj kosta plialtiĝo erodas industriaj profitojn. Omara kaptado estas alta-intenseco fizika laboro, junuloj havas malgrandan partopreneman volon, kaj prilaboraj fabrikoj alfrontas sezonajn labor-mankojn.

Merkata koncentriĝa risko ne povas esti ignorita. Tro alta dependeco de la ĉina merkato, kiam la ĉina merkato postulo abrupte malaltiĝis en komenco de 2020 dum la pandemio, ĝi kaŭzis severan efikon al la Kanada omara industrio.



Datum-fontoj / Data sources: Kanada Fiŝkaptada kaj Oceana Ministerio, Kanada Statistika Oficejo, Kanada Omara Konsilio (2023)

Diagramo 5: Ĉefaj Omara-Eksportlandoj - Konkureca Komparo

Kiel montras Diagramo 5, la Kanada omara industrio havas rimarkindajn konkurencajn avantaĝojn, sed ankaŭ alfrontas multiplajn defiojn. Per SWOT analizo povas vidi, ke la industrio devus plene utiligi rimedajn kaj markajn avantaĝojn, kapti novajn merkatajn ŝancojn, kaj samtempe aktive alfronti minacojn kiel labora forta manko kaj klimata ŝanĝo, redukti solan merkatan dependecon riskon per merkata diversigo.

6. Politikaj Rekomendoj kaj Estonta Perspektivo

6.1 Merkata Diversiga Strategio

Dum fortikigante la ĉinan merkaton, aktive disvolvi Sud-Orientajn Aziajn, Sud-Aziajn kaj aliajn novajn merkaton, negoci liberkomercajn interkonsentojn kun ASEAN-landoj, redukti tarifajn barojn, organizi omara promocian aktivecojn, establi kunlaborajn rilatojn kun lokaj ĉenaj supermerkatoj kaj manĝadaj grupoj. En maturaj merkatoj, devus ŝanĝi de kvanto-celado al kvalito kaj aldonvaloro-plibonigo, disvolvi altgradajn manĝadajn specialajn produktajn liniojn, lanĉi organike atestitajn, karbonajn neŭtralajn kaj aliajn diferencigitajn produktojn. Establi merkatan antaŭavertajn mekanismojn, regule taksu politikajn, ekonomiajn, politikajn riskojn de diversaj merkatoj.

6.2 Provizĉena Optimumigo

Investi en regionajn logistikajn centrojn, ekipi kun altnivelajn tenanta instalaĵojn, gradigajn ekipaĵojn kaj malvarmaj ĉenaj storoj; kunlabori kun kargaj aero-kompanioj, aldoni rektajn flugojn; apliki IoT-teknologion por atingi tutvojan realtempa monitoradon; establi blokĉena produktan spuradan sistemon. Negoci longtempa kabino-kontraktoj kun aero-kompanioj, disvolvi kunigitajn liverajn sistemojn, optimumigi pakadan dezajnon, redukti logistikajn kostojn.

6.3 Produkta Novigado

Disvolvi altvaloran prilaboritajn produktojn, kiel tujmanĝeblajn produktajn seriojn, sanajn manĝaĵojn, altgradajn donacajn arojn, manĝadajn duon-produktojn ktp. Plene utiligi omara flankoproduktojn, eltiri ĥitinojn kaj ĥitosanojn aplikeblan en medicino, kosmetikoj kaj aliaj kampoj, prilabori rubon en organikajn sterkon aŭ altprotenan furaĝon. Konstrui regionajn markojn, disvolvi entreprenajn markojn, rakonti produktajn rakontojn, emfazi daŭripovajn kaptadojn.

6.4 Daŭripova Disvolviĝo

Vastigi MSC ateston kovradon, promocii karbonan etikedon, partopreni internacia daŭripova marmangafa iniciativoj. Fortikigi klimat-ŝanĝan monitoradon kaj esploradon, laŭ tendencoj dinamike ĝustigi kapt-kvotumojn kaj sezonojn, protekti kaj ripari omara reprodukt-lokojn. Promocii malkomponiĝebla kapt-ilojn, plibonigi ŝipan efikecon, havecojn kaj prilaborajn fabrikojn uzi purajn energiojn.

6.5 Homa Rimedoj kaj Teknologia Novigado

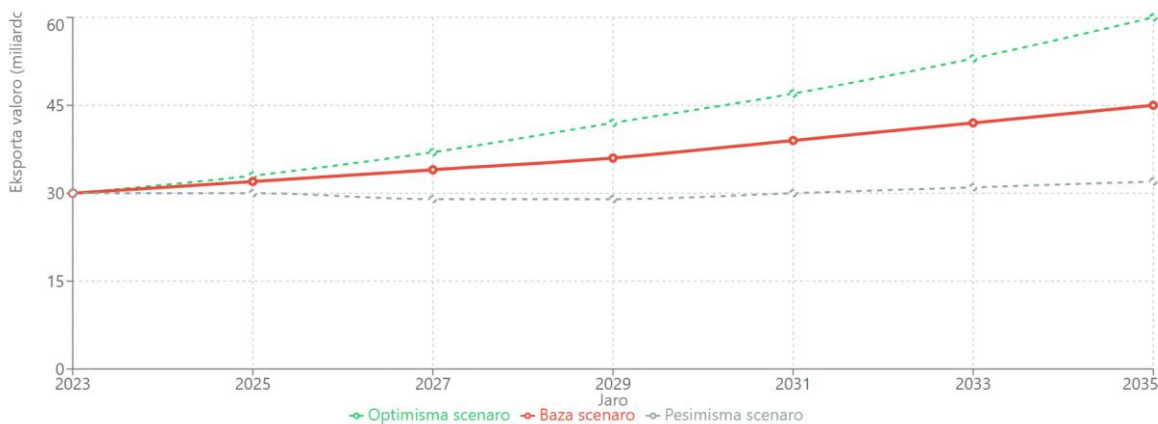
Kunlabori kun profesiaj kolegioj por malfermi fiŝkapta kursojn, establi lernant-programojn, provizi ekonomiajn instigojn por novaj enirantoj, investi en modernigita ekipaĵo por plibonigi laborajn kondiĉojn. Simpligi eksterlandajn labor-vizajn procedurojn, provizi lingvan trejnadon kaj kulturan adaptadan subtenon. Utiligi AI por analizi merkatajn tendencojn, antaŭdiri postulon, enkonduki aŭtomatan prilaboradon ekipaĵon, uzi precizajn kapt-teknologiojn, disvolvi retkomercajn platformojn. Pliigi esplor-investadon, establi industrio-akademio-esplorajn kunlaborajn platformojn.

6.6 Politika Subteno

Registaro devus establi specialajn fondojn por subteni industriajn altgradiĝon, merkatan esploradon, teknologian noviĝon, aktive negoci liberkomercajn interkonsentojn, provizi diplomaciajn subtenon en komercaj disputoj, investi en kritikajn infrastrukturojn, provizi impostan malsuperiĝon por eksportaj entreprenoj, perfektigi fiŝkaptadon asekuran sistemon. Industriaj asocioj devus unuecigi kvalitajn normojn, kordigi internan konkurencon, organizi kolektivajn promociajn aktivecojn, establi datumajn kunhavajn platformojn, reprezenti la industrian komunikaĵon kun registaro.

6.7 Estonta Perspektivo

Bazita sur baza scenaro, ĝis 2035, la eksporta valoro povas atingi 4-4.5 miliardojn CAD, kun meza jara kresko-indico de 3-4%. La proporcio de prilaboritaj produktoj pliiĝos de nuna 5% al 15-20%, la kvoto de ĉina merkato povas ĝustigi al 20-25%, kaj la kombinita kvoto de novaj merkatoj pliiĝos de 5% al 15-20%. La industria koncentriĝo pliprofundiĝos, aŭtomatigo, artefarita inteligenteco, blokĉeno kaj aliaj teknologioj estos vaste aplikataj. La industrio esperas atingi karbonan neŭtralecon, formi cirklan ekonomian modelon, transiri de ununura specia administrado al ekosistema integra administrado.



Datum-fontoj / Data sources: Kanada Fiŝkaptada kaj Oceana Ministerio, Kanada Statistika Oficejo, Kanada Omara Konsilio (2023)

Diagramo 6: Estonaj Prognozoj de Eksport-Valoro (2024-2035)

Kiel montras Diagramo 6, sub baza scenaro, la Kanada omaro-eksporta valoro antaŭvidatas atingi 4.5 miliardojn CAD ĝis 2035, kun meza jara kresko-indico de ĉirkaŭ 3.5%. Optimisma scenaro supozas daŭran tutmondan ekonomian kreskon kaj sukcesan disvolviĝon de novaj merkatoj, kun eksporta valoro eble atinganta 6 miliardojn CAD. Pesimisma scenaro konsideras klimatan ŝanĝon severe influantaj rimedojn, prevalantan komercajn protektismon kaj aliajn malfavorajn faktorojn, kun eksporta valoro eble stagnanta ĉe nivelo de 3-3.2 miliardoj CAD.

7. Konkludo

La Kanada omaro-eksporta industrio okupas gvidan pozicion en la tutmonda merkato per altkvalitaj produktoj, matura administra sistemo kaj stabila internacia reputacio. La eksporta valoro superanta 3 miliardojn CAD en 2023 ne nur kreis rimarkindaŭn ekonomian valoron, sed ankaŭ provizis vivendaĵon por dekoj da miloj da bordaj loĝantoj. Tamen, defioj kiel klimata ŝanĝo, komerca necerteco, logistika kosta plialtiĝo, labora forta manko kaj tro alta merkata koncentriĝo ne povas esti ignorataj.

Alfrontante la novan situacion, la industrio bezonas kombinan strategion de merkata diversigo, provizĉena optimumigo, produkta novigado, daŭripova disvolviĝo, homa rimeda disvolviĝo kaj teknologia novigado. Registara politika subteno kaj industria asocia kordinata rolo estas kruciaj gravaj. Nur atingante ekvilibron inter ekonomia kresko, media protekto kaj socia bonfarto, vere atingante daŭripovan disvolviĝon, povas la Kanada omaro-industrio longtempe konservi gvidan pozicion en tutmonda akvokulturo komerco, krei daŭreman valoron por nacia ekonomio kaj bordaj komunumoj, kaj fariĝi sukcesa ekzemplo de daŭripova oceana ekonomio. ♦



Se vi bezonas importi kanadajn omarojn, bonvolu kontakti min.

John Huang

Direktoro

Sino-Atlantic Inc.

Adreso: 208-1670 North Service Rd E, Oakville, ON, Kanado L6H 7G3

Retejo: www.sinoatlantic.com

Tel./WhatsApp: +1-902-488-2588

Retpoŝto: info@sinoatlantic.com

Referencoj

1. Fisheries and Oceans Canada. (2024). *Canadian Lobster Industry Overview*. Ottawa: Government of Canada.
2. Statistics Canada. (2023). *Seafood Exports Database 2013-2023*. Ottawa: Statistics Canada.
3. Canadian Lobster Council. (2023). *Trade and Market Trends Report*. Halifax.
4. Global Trade Atlas. (2023). *Lobster Export Statistics by Country*. IHS Markit.
5. CBC News. (2023). "Nova Scotia's Lobster Exports to Asia Hit Record High." March 15, 2023.
6. Marine Stewardship Council. (2024). *Certified Sustainable Seafood: Canadian Lobster Fisheries*. London: MSC International.
7. Le Bris, A., Mills, K. E., Wahle, R. A., et al. (2018). "Climate vulnerability and resilience in the most valuable North American fishery." *PNAS*, 115(8), 1831-1836.

Letero de Delegito

Al ĉiuj koncernaj partioj,

Nia kompanio, Jiangsu Aerospace Hydraulic Equipment Co., Ltd., estas profesia fabrikanto de hidraŭlikaj ekipaĵoj laŭleĝe registrita kaj valide ekzistanta laŭ la leĝoj de la Ĉina Popola Respubliko. Nia adreso estas Bosideng Avenue n-ro 8, Gaoyou Economic Development Zone, Jiangsu Provinco, Ĉinio.

Por vastigi la internacian merkaton, ni ĉi-pere formale rajtigas **Matthieu Diemo Kasongo** (Pasporta n-ro OP1093096) agi nome de nia kompanio en la Demokratia Respubliko Kongo kaj la Respubliko Zambio. Li rajtas fari la jenajn agadojn rilatajn al nia hidraŭlika ekipaĵo kaj rilataj akvo-energiaj kaj irigaciaj projektoj:

1. Merkatado: Enkonduki, diskonigi kaj reklami niajn produktojn al eblaj klientoj;
2. Informkolektado: fari merkatan esploradon, kolekti klientajn reagojn kaj merkatajn informojn;
3. Komerca kontakto: Establi kaj konservi komercajn rilatojn nome de nia kompanio ene de la amplekso de rajtigo.

Amplekso de aŭtoritato:

Dum ekzercado de la povoj donitaj de ĉi tiu plenpovo, S-ro Kasongo agos nome de nia kompanio. Nia organizo agnoskas ĉiujn laŭleĝajn agojn rilatajn al ĉi tiu rajtigo, sed li ne rajtas fari iujn ajn devontigojn aŭ subskribi laŭleĝe devigajn dokumentojn ekster la amplekso de ĉi tiu rajtigo (la subskribo de formalaj kontraktoj kaj interkonsentoj postulas apartan skriban rajtigon de nia kompanio). Ĉi tiu rajtigo ekvalidos ekde la dato de subskribo kaj restos valida dum unu jaro, ĝis la 10-a de oktobro 2026. Se plilongigo de la rajtiga periodo estos necesa, aparta skriba dokumento eldonita de nia kompanio estos necesa.

Rajtigilo: Jiangsu Aerospace Hydraulic Equipment Co., LTD

Add: No.8 Bosideng Avenue, Gaoyou Development Zone, Jiangsu Province
Tel: +86-514-80955141

Teknika Altlernejo Chongqing Wanzhou

Pioniro de merkatorientita moderna
metia edukado



Batalanto

Enkonduko: Nova epoko de metia edukado

Dum la tutmonda ekonomia transformiĝo, teknike kvalifikita laborforto ne plu nur subtenas, sed aktive antaŭenigas regionan disvolviĝon. En ĉi tiu paradigmo, la Teknika Altlernejo Chongqing Wanzhou, sur la bordoj de la Jangzio, staras kiel simbolo de progreso. Ĝi estas samtempe eduka centro kaj dinamika partoprenanto en ekonomiaj novaĵoj.

Situanta je la kruciĝo de la Jangzia Rivera Ekonomia Zono kaj la okcidenta enirejo al la ekonomia zono de la Ĉengdu-ĈongĜinga "duobla urbo", la altlernejo sekvas klare formulitan filozofion:

"Edukado ne nur respondu al merkata postulo, sed kreu solvojn por estontaj bezonoj."

Sur tiu bazo ĝi starigis kvin kernajn misiojn:

1. profesian adaptadon
2. industrie edukan integriĝon
3. praktikan trejnadon
4. altkvalitan dungadon
5. socian servadon

1. Dinamika profesia adaptado: fakoj sekvas la industriojn

Anstataŭ la malrapida tempo de tradiciaj lernejoj, Wanzhou enkondukis revolucion sistemon: triobla dinamika monitora reto, kiu ligas fakajn ofertojn, laborpostulojn kaj postdiplomajn datumojn. Ĉiun trimonaton komisiono (instruistoj, industriaj ekspertoj, datum-analizistoj) per analitiko decidas, ĉu pligrandigi, adapti aŭ nuligi fakojn.

Malnovaj fakoj malaperas; novaj kiel industria robotiko, prizorgado de novenergiaj veturiloj kaj granddatumaj aplikoj ekfloras. La Trejnadcentro por Inteligentaj Produktolinioj ekzemple ekipiĝis per la samaj robotaj brakoj kaj sensiloj uzataj de Changan Kuayue. Nun pli ol 90 % de la fakoj kongruas kun lokaj industriaj prioritatoj — preskaŭ senprecedenca indico.

2. Profunda industrie-eduka integriĝo: "lernejo en fabriko, fabriko en lernejo"

Plej granda baro inter eduko kaj industrio estas la manko de kunteksto. La altlernejo do adoptas la principon:

"Neniu instruado sen reala projekto."

Kun pli ol 60 partneraj entreprenoj (inter ili Changan Automobile kaj JD Logistics) ĝi realigas la kvin-komunan modelon:

- Komune difini programojn
- Komune disvolpi materialojn
- Komune formi instruantajn teamojn
- Komune konstrui trejnadajn bazojn
- Komune taksu rezultojn

En la Trejnadejo por Interreta Komerca Merkatado studentoj nek nur lernas teorion, sed ankaŭ vendas realajn produktojn por entreprenoj, vivante la premon de spektantoj kaj analizante datumojn. La modelo jam produktas pli ol 1 500 dungitajn antaŭdiplomojn ĉiujare.

3. Triŝtupa trejnada sistemo: de komencanto ĝis majstro

Metia eduko estas farado. La altlernejo kreis trifazan modelon:

- Fazo 1 (jaro 1): solidaj fundamentoj en mekaniko, elektro kaj programado, kun emfazo sur precizeco, disciplino kaj sekureco.
- Fazo 2 (jaro 2): specialiĝo per realtempaj projektoj — riparo de difektita aparato, optimumigo de interreta vendejo ktp.
- Fazo 3 (jaro 3): minimume ses monatoj da plentempa staĝo en partneraj entreprenoj, kun plena respondeco kaj taksado laŭ entreprenaj normoj.

Kun 40 000 m² da modernaj trejnadejoj (naciaj bazoj, simulaj centroj) la rezultoj estas klare:

- pli ol 80 % de studentoj ricevas laborpostenon en la tria jaro
- ili gajnis pli ol 200 premiojn en metiaj konkursoj

4. Plenĉena dungada servo: de enskribo ĝis kariero

La altlernejo ofertas kvar-etan karieran subtenon:

1. Kariera konscio (komence)
2. Kapabla pretigo (dum studado)
3. Dungada ligado (antaŭ diplomiĝo)
4. Post-diploma sekvado (ĝis 5 jaroj)

Rezultoj 2024:

- 98 % komenciĝa dungado
- 85 % faka dungado
- 95 % dungantoj kontentaj dum 5 sinsekvaj jaroj
- Komenciĝa salajro 15–20 % super la nacia mezumo; en kelkaj fakoj $\geq 8\,000$ juanoj/monato



5. Socia respondeco: servo al la komunumo

La vera valoro de eduka institucio mezuriĝas per ĝia socia efiko. La altlernejo aktive servas per:

- Plenkreskula trejnado: 30 000 homoj en 3 jaroj, inkluzive de la "ora blua kolumo" programo.
- TEKA (Teknika Helpa Teamo): instruistoj kaj studentoj liveras senpagan teknikan subtenon al lokaj entreprenoj, ŝparante > 10 milionojn da janoj.
- Komunumaj servoj: regulaj "Tagoj de Publika Helpe" por ripari hejmaparatojn, oferti sanajn kontrolojn kaj instrui ciferecan scion al maljunuloj.

Konkludo: modelo por la mondo

La sukceso de la Teknika Altlernejo Chongqing Wanzhou ne estas hazarda; ĝi estas sistema rezulto de klara filozofio:

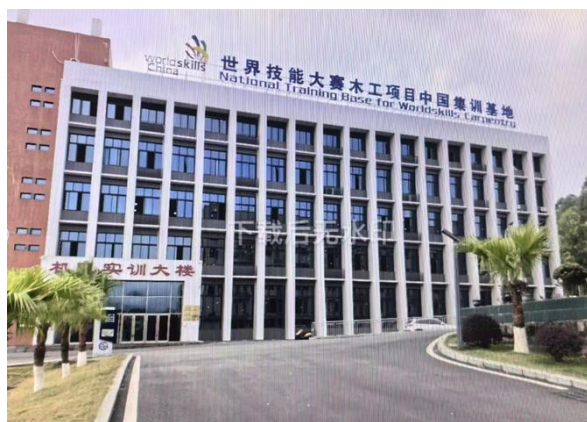
"Ne la ekonomio devas adaptiĝi al edukado — sed edukado devas servi la ekonomion."

La kvin pilieroj kreas vivantan ekosistemon:

Industria bezonoj → Datumoj → Profesiaj ŝanĝoj → Trejnado → Dungado → Retroinformo → Nova ciklo

Ĝia celo estas klara:

"Evolui al la plej influa teknika altlernejo en Okcidenta Ĉinio — ne laŭ grandeco, sed laŭ efiko." ♦



LA 1-A LANDA KONGRESO DE ESPERANTO EN TANZANIO

John Magesa



TEMO: LINGVO KAJ KULTURO - Ponto de Unueco kaj Paco

Dato: 28-31 decembro 2025

Loko: Mŭanza, Tanzanio

Kongresejo: Butimba Kolegio

Post la 109-a UK (La Unua en Afriko)

1. PRI LA LANDO TANZANIO KAJ E-MOVADOJ

1.1 Geografia Situacio

Tanzanio estas lando en Orienta Afriko, ĉe la marbordo de la Hinda Oceano. Ĝin ĉirkaŭas 8 najbaraj landoj:

- Norde:** Kenjo kaj Ugando
- Okcidente:** Ruando, Burundo kaj DR Kongo
- Sude:** Zambio, Malavio kaj Mozambiko
- Oriente:** la Hinda Oceano (do maro, ne lando)

1.2 Historia Resumo

Antikve – La teritorio havis diversajn afrikajn popolojn kaj regnojn, ekzemple la Sŭahila marbordo kun fortaj komercaj urboj, kiuj komercis kun araboj, hindoj kaj ĉinoj.

Kolonia epoko – Fine de la 19-a jarcento, la germanoj regis grandan parton de la kontinento, kreante Germana Orienta Afriko (Tanganjiko + Ruando + Burundo).

Post la Unua Mondmilito – Britio ricevis la administradon de Tanganjiko, dum Ruando kaj Burundo iris al Belgio.

Sendependiĝo – La 9-a de decembro 1961, Tanganjiko fariĝis sendependa ŝtato sub la gvidado de Julius Kambarage Nyerere, kiu fariĝis la unua ĉefministro kaj poste prezidento.

En la 10-a de decembro 1963, la insulo Zanzibaro (iam aparta sultanlando sub brita protektorato) ankaŭ sendependiĝis.

Unuiĝo – En la 26-a de aprilo 1964, Tanganjiko kaj Zanzibaro kuniĝis kaj kreis la landon Tanzania (nomo farita el Tan- de Tanganjiko + -zan- de Zanzibaro + -ia). Julius Nyerere fariĝis la unua prezidento de la nova ŝtato.

1.3 La Ĉefurbo

Dodomo estas la ĉefurbo de Tanzanio. Ĝi situas en la centro de la lando, do pro tio ĝi estas facile atingebla el diversaj regionoj. En 1974 la registaro decidis transloki la ĉefurbon el Dar es Salaam al Dodomo, por ke la registaro estu pli proksima al ĉiuj regionoj. La translokiĝo fariĝis iom post iom, sed ekde 2016 la registaro de Tanzanio oficiale ekfunkcias en Dodomo. La urbo estas pli kvieta kaj malvarmeta ol Dar es Salaam, kun multe da ebenaĵoj kaj montetoj. Dodomo estas grava por agrikulturo (vinberoj, maizo, manioko, sunfloroj) kaj estas ankaŭ sidejo de la parlamento de Tanzanio.

Dar-es-salaam (Daresalamo) estas la plej granda urbo kaj ekonomia centro.

Mŭanza, kie okazos la kongreso, estas la dua granda urbo en Tanzanio.

1.4 Bazaj Informoj

- Loĝantaro:** pli ol 65 milionoj da homoj (2025)
- Lingvoj:** La nacia kaj plej vaste uzata lingvo estas la ŝuahila (Kiswahili). La angla ankaŭ estas oficiala lingvo, ofte uzata en registaro, edukado kaj komerco
- Geografio:** La lando havas diversajn pejzaĝojn – altaj montaroj (ekz. Kilimanĝaro, la plej alta monto en Afriko), grandaj lagoj (ekz. Viktoria, Tanganjika, Njasa), vastaj savanoj, kaj bela marbordo kun insuloj kiel Zanzibaro
- Ekonomio:** Baziĝas je agrikulturo (kafo, tefolio, kotono, kasavo ktp.), turismo (safarioparkoj kiel Serengeti, Ngorongoro, Kilimanĝaro, Zanzibaro), kaj iom da minado (oro, diamantoj, tanzanito)
- Religio:** Miksaĵo de kristanismo, islamo kaj tradiciaj afrikaj kredoj

1.5 E-movadoj en Tanzanio

E-movadoj en Tanzanio havas historion de la fruaj 1960-aj jaroj kiam Sekelĵ organizis kaj partoprenis la Karavanon en Afriko. En tiu jara vojaĝo li atingis interalie Egipton, Sudanon, Etiopion, Somalion, Kenjon kaj Tanzanion. Dum tiu afrika vojaĝo li grimpis Monton Kilimanĝaro (lia vojaĝo al Afriko kaj la grimpado estas priskribitaj en liaj verko-/memuaroj). Li lasis vivan semon kiu fruktdonis la aktivajn movadojn en Tanzanio.

En la jaro 1995 kaj 2016, Tanzanio gastigis la 4-an kaj 6-an afrikan kongreson de esperanto respektive.

La venko estis atingebla kiam la Unuan fojon en Afriko la 109-a UK okazis en 2024 en la urbo Aruŝo. Pli ol 100 Tanzanianoj partoprenis la 109-an UK-n, kaj pli ol 600 kongresanoj el pli ol 66 landoj partoprenis.

1.6 Post la 109-a UK

La fino de la 109-a UK markis la komencon de la fortaj movadoj en Tanzanio. Antaŭ kaj post la kongreso naskiĝis fortaj instruado de esperanto en kluboj, lernejoj, kolegioj kaj rete.

Por pri fortigi tiaj movadoj la estraro de la landa asocio de Tanzanio unu anime decidis kunveni en la urbo bunda la 12a de junio 2025 por diskuti profunde pri la movadoj de la lando. Inter la rezolucioj de la kunveno estis okazigi la 1-an landan kongreson de Esperanto en decembro en la dua granda urbo de Tanzanio: Mŭanza.



BONVENON

POST 109 - A UK

LANDA KONGRESO

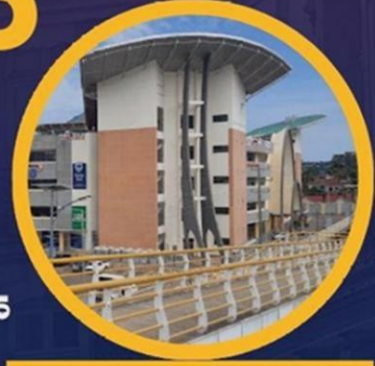
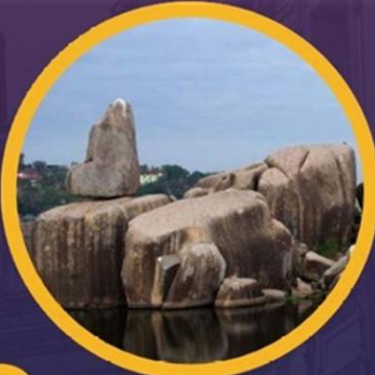
KONGRESA TEMO
Lingvo kaj kulturoj:
Ponto de unueco kaj paco

DATO
La 28a– 31a de decembro, 2025

TEMPO
08:00 EAT – 21:00 EAT

KONGRESEJO
Butimba TC
Mŭanza – Tanzanio

Kontaktu nin: Prezidanto: 0713551299, Sekretario: 0742628430, Kasisto: 0767605308
esperantotz@gmail.com



2. PRI LA URBO MŬANZA: LA KONGRESURBO

2.1 Ĝenerala Prezento

Mŭanza estas la dua plej granda urbo de Tanzanio, situanta sur la suda bordo de Lago Viktorio, en la nordokcidenta parto de la lando. Kune kun siaj ĉirkaŭaj montetoj kaj rokoj, ĝi estas konata kiel la Ŝtona Urbo. Laŭ la censo de 2022, la regiono havis loĝantaron de 3,7 milionoj da homoj.

2.2 Naturaj kaj Kulturaj Allogaĵoj

Bismarck-Roko: Ikoneca roko, kiu staras sole en la akvo apud la Kamanga-ŝiphaveno. Ĝi estas unu el la plej fotitaj lokoj en Mŭanza.

Saanane Insula Nacia Parko: Situanta sur insulo en Lago Viktorio, ĉi tiu parko estas ideala por migradoj, birdumado kaj ĝenerala ripozo.

Sukuma Muzeo: Komunum-bazita muzeo dediĉita al la konservado kaj ekspozicio de artefaktoj rilataj al la Sukuma kulturo. La muzeo situas en Bujora, en la distrikto Magu, ĉirkaŭ 18 km oriente de la urbo Mwanza, laŭ la vojo al Musoma kaj la Serengeta Nacia Parko. La Sukuma popolo estas la plej granda etno en Tanzanio.

La Magufuli Ponto: Oficiale konata kiel Kigongo–Busisi Ponto, estas la plej longa ponto en Orienta kaj Centra Afriko, situanta en Tanzanio. Ĝi transiras la Mŭanza Golfon en Lago Viktorio kaj ligas la regionojn Mŭanza (Kigongo) kaj Geita (Busisi).

Detaloj pri la Ponto:

- Nomo:** John Pombe Magufuli Ponto
- Longeco:** 3.2 km (ponto) + 1.66 km (alirvojoj) = 4.66 km
- Largeco:** 28.45 m
- Inauguro:** 19-a de junio 2025, de Prezidanto S.S. Hassan

2.3 Kiel Atingi la Urbon

Per aviadilo:

Flughaveno de Mŭanza (MWZ) estas ĉefa flughaveno por internaj kaj regionaj flugoj. Internaciaj flugoj: Se vi venas ekster Tanzanio, vi plej ofte flugas al Dar es Salaam (DAR) aŭ Kilimanjaro (JRO), kaj poste prenas konektan flugon al Mŭanza.

Flugoj al Mwanza estas ofertataj de: Precision Air, Air Tanzania, Fastjet.

Flugdaŭro:

- Dar → Mwz: ĉirkaŭ 1h 45 min
- Kilimanjaro → Mwz: ĉirkaŭ 1h 15 min

•Per aŭto aŭ buso:

•**El Dar es Salaam:** Distanco estas ĉirkaŭ 1,200 km. Vojaĝo: 20–24 horoj per privata aŭto aŭ ekspresa buso

•**El Arusha / Kilimanjaro:** Distanco estas ĉirkaŭ 600 km. Vojaĝo: 10–12 horoj per buso

•**Buskompanioj:** Kilimanjaro Express, Tancan, Modern Coast (por regionaj vojaĝoj)

•**El Kenio, Ugando, Burundo, Ruando** ktp dependas de la itinero

Per trajno (parte eblas):

La fervojreto en Tanzanio ligas Dar es Salaam kun nordokcidentaj regionoj, inkluzive Tabora kaj Mŭanza. Laŭ la Tanzania Railways (TRC), ekzistas loko por pasaĝeroj kaj kargo, sed ĝi estas malrapida kompare kun busoj.

Per ŝipo (eksterordinare):

Lago Viktorio: Se vi estas en najbaraj landoj kiel Ugando aŭ Kenjo, vi povas alveni per ŝipo al Mŭanza, ĉar la urbo havas gravan havenon sur la lago.

3. LA 1-A LANDA KONGRESO DE ESPERANTO

3.1 Kial la Kongreso?

Dum la estrara kunsido okazinta la 12-an de junio 2025 en Bunda, la estraranoj unu anime decidis okazigi la landan kongreson la 28-a ĝis la 31-a de decembro 2025.

La celo estas:

- Fortigi la movadojn kaj disvastigi esperanton kaj pacon tra lingvo
- Kontribuante kaj ĝujante riĉajn kaj bonegajn programojn
- La membroj de la Tanzania Esperanto Asocio (TEA) kaj membroj de la Junerala Esperantistoj de Tanzania Organizo okazigos la balotadon por trovi novajn estaranarojn de la landa asocio respektive

3.2 Kongresa Komitato

La kongresa Komitato konsistas:

- Prezidanto:** Charles Hiza
- Vicprezidanto:** kontaktoj kun landaj aŭtoritatoj: Mramba Simba
- Sekretario:** sociaj retejoj: John Magessa
- Kasisto:** Sponsoroj / partneroj: Francis Gendo
- Kontaktoj kun amaskomunikiloj:** Jayros Eliakimu
- Loĝiga servo:** David Mapengo kaj Jayros Eliakimu
- Kontaktoj kun lokaj aŭtoritatoj kaj ekskursoj:** C. Mashauri
- Artaj aranĝoj kaj Instruado:** Mulele Mbasa
- Junulara programo:** Victoria Elisha
- Infana kongreseto:** Lazaro Philipo kaj Pendo Ngalaba
- Volontuloj / helpantoj:** Paul Kusaya
- Tĥniko:** Samwel Chamos

3.3 La Kongresejo: Butimba Kolegio

La kolegio Butimba estis starigita de la brita kolonia registaro en la antaŭurbo Bŭiru en Mŭanza, kun celo prepari instruistojn por la Zono de Lago en orienta Afriko. Ĝi malfermiĝis oficiale la 8-a de julio 1939 sub la gvidado de la brita guberniestro Sir Mark Young.

En la jaro 1948 ĝi momentprene translokiĝis al Pasiansi, sed en 1949 oni planis permanentan lokon ĉe la duoninsulo Butimba kaj finfine kompletigis la konstruaĵojn tie en 1952. Ĝis la jaro 1964 la kolegio estis gvidata de britaj direktoroj; post 1964 ĝi transiris al direktoroj de Tanzanio.

Loko: La kolegio situas ĉirkaŭ 7 km sude de la urbocentro de Mwanza, sur duoninsulo en Lago Viktorio (Butimba Peninsula). Ĉirkaŭ ĝi troviĝas institucioj kiel la Butimba Prismo kaj la Mara Polica Kolegio.

Aliro: Vi povas atingi la kongresejon per komunaj urbaj busetoj (daladala) aŭ per la privata aŭto de la fughaveno kontraŭ tsh 40,000 pli mal pli 17usd aŭ bushaltejo al la kongresejo kontraŭ tsh 1000 per komuna busetoj aŭ kontraŭ tsh 15,000 pli mal pli 12 usd per privata aŭto. La kongresa komitato pretas akcepti vin dum via alveno ĝis la kongresejo.

3.4 Kongresa Programo

La kongreso komenciĝos la 28a de decembro kaj finiĝos la 30a de decembro 2025.

La kongreso estos plena je belegaj programoj kiel:

- Lingvo lernado
- Prelegoj pri diversaj temoj

- Kulturaj prezentoj
- Junularaj, virinaj kaj asociaj kunvenoj kaj dikutoj pri la siukcesoj kaj defioj
- Balotado pro trovi novajn estaranarojn de la landa asocio, junulara sekcio kaj virina sekcio
- Sportoj
- Duontagaj kaj tut'tagaj ekskursoj al diversaj lokoj

4. EKSKURSOJ

4.1 Antaŭ-Kongresaj Ekskursoj

Antaŭ kongresaj ekskursoj okazos la 25a de decembro ĝis la 27a de decembro 2025 al:

Serengeti, Ngorongoro kratero, Rubondo Insulo

4.2 Dum-Kongresaj Ekskursoj

Dum kongresaj ekskursoj okazos al:

La parka insulo Saanane; Sukuma Muzeo: Bujora; Magufuli ponto; Lago Viktorio; Mŭanza Mall

4.3 Post-Kongresaj Ekskursoj

Post kongresaj ekskursoj okazos al:

Serengeti; Ngorongoro kratero; Rubondo Insulo; La insulo Zanzibaro

NI ATENDAS VIN!

ALIĜU!

Ĉi tiu kongreso estas grava paŝo por la Esperanto-movado en Tanzanio kaj en tuta Afriko. Post la sukcesa 109-a Universala Kongreso en Aruŝo, ni nun daŭrigas la movigon per nia propra landa kongreso en la bela urbo Mŭanza.

Venu por konatiĝi kun aliaj esperantistoj, lerni pli pri nia lingvo kaj kulturo, kaj esplori la riĉan naturon kaj historian heredaĵon de Tanzanio.

Kontaktoj:

- Tanzania Esperanto Asocio (TEA)
- Junulara Esperantistoj de Tanzania Organizo ♦

Trans-aplika Esperanta-angla Vortaro (2025)

John Huang



Superrigardo

La **Trans-aplika Esperanta-angla Vortaro** estas noviga ilo kreita por faciligi tujan komprenon de Esperanto-difinoj en ajna aplikaĵo — sen bezono kopii, alglui aŭ ŝanĝi fenestrojn.

Ĝi funkcias kiel konstanta lingva asistanto, ĉiam preta helpi vin tuj kiam vi bezonas klarigon aŭ tradukon.

Per simpla ago — trenu por elekti aŭ duoble alklaku vorton — aperas inteligenta ŝprucfenestro apud la kursoro, montrante klaran difinon el fidinda EO-EN vortaro. La fenestro aŭtomate malaperas post kvin sekundoj, sed restas videbla dum vi ŝvebas super ĝi por pli longa legado.

La programo subtenas **tutmondan ŝaltilon (Ctrl + D)**, kiu ebligas rapidan aktivigon aŭ malaktivigon laŭbezone.

Ĝi senjunte integriĝas kun viaj plej ofte uzataj programoj — ekzemple Word, PDF-legiloj, retumiloj (Chrome, Firefox, Edge) kaj retpoŝtaj klientoj.

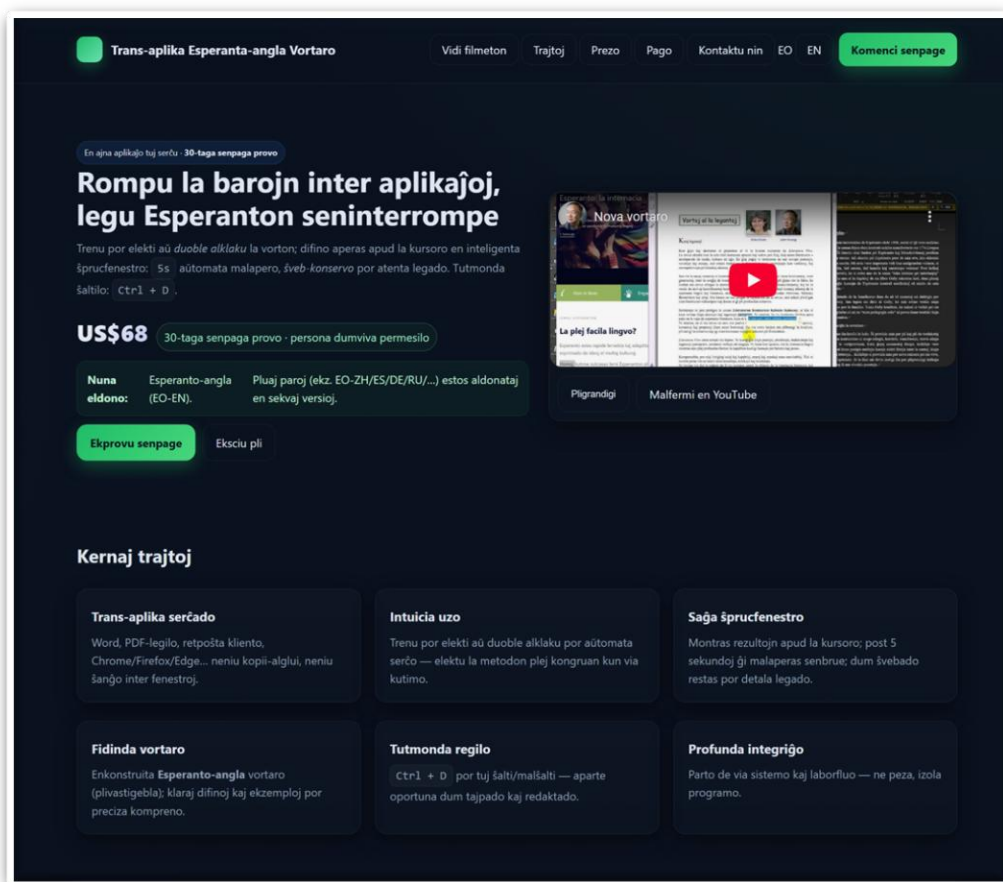
Nuntempe disponeblas la paro **Esperanto–angla (EO–EN)**, dum estontaj ĝisdatigoj aldonos pliajn lingvajn direktojn (kiel EO–ĉina, EO–hispana, EO–germana, EO–rusa, ktp.).

La vortaro funkcias tute loke kaj respektas vian privatecon: elektita teksto neniam estas sendata al serviloj sen via permeso.

Ĉefaj trajtoj

- Trans-aplika funkciado
- Aŭtomata ŝprucfenestro kun inteligenta malapero
- Fidinda kaj etendebla vortaro kun ekzemploj
- Tutmonda ŝaltilo (Ctrl + D)
- Minimuma ĝeno, maksimuma flueco
- Pluraj planataj lingvoparoj





Vizitu la oficialan retejon: <https://www.sinoatlantic.com/vortaro/index.html>

YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=64UAh143LC0>

Licenco kaj disponeblo

- Sistemo: **Windows**
- Prezo: **\$68** (unufoja pago, dumviva permesilo)
- Provo: **30-taga senpaga provo kun plena funkciaro**

Resumo

La **Trans-aplika Esperanta-angla Vortaro** celas rompi la barojn inter aplikajoj kaj ebligi seninterrompan lernadon kaj legadon en Esperanto.

Ĝi estas ilo por ĉiuj, kiuj volas legi, traduki aŭ lerni la lingvon nature — sen paŭzoj, sen interrompoj, sen perdo de koncentriĝo.

Se vi bezonas la softvaron, kontaktu min je:

John Huang

Direktoro

Sino-Atlantic Inc.

Adreso: 208-1670 North Service Rd E, Oakville, ON,

Kanado L6H 7G3

Retejo: www.sinoatlantic.com

Tel./WhatsApp: +1-902-488-2588

Retpoŝto: info@sinoatlantic.com ◆

Projekto Esperança Popokabaka

Elizabet Nelly



Dum tre longa tempo nia lando, Demokratia Respubliko Kongo, suferas pro grava kaj longa milito en la orienta parto de la lando. Sed tio ne sufiĉas: aperis ankaŭ nova grupo de banditoj — ĉefe junuloj manipolataj de politikistoj — kiuj ĉikanas la loĝantaron de la provinco Kwango, precipe en la teritorio de Popokabaka.

Per ĉi tiu artikolo mi deziras prezenti al vi la projekton “**Esperança Popokabaka**”. Temas pri projekto sociala, kultura, humanitara kaj bonfarada, celanta subteni la vundeblajn grupojn en la teritorio de Popokabaka, DR Kongo: maljunuloj, handikapuloj, subnutrituloj, blinduloj, vidvinoj, orfoj kaj forlasitaj knabinoj. Por atingi la celojn de la projekto, ni petas la helpon de ĉiuj legantoj — materiale aŭ finance.

1. Subteno materia aŭ natura

En tiu parto de la lando homoj vivas en severa maljusteco ekde la kolonia belga epoko ĝis hodiaŭ. La plejmulto vivtenas sin per agrikulturo, bredado kaj fiŝkaptado, dum la ŝtato ne provizas la necesajn servojn. Tie troviĝas nur kelkaj malnovaj katolikaj konstruaĵoj; mankas laborejoj, fabrikoj, hoteloj, restoracioj aŭ aliaj fontoj de laboro. Tial multaj preferas elmigri al Kinŝaso, la ĉefurbo. Sed la vilaĝanoj bezonas rimedojn por vivi kaj labori en sia propra komunumo.

La menciitaj grupoj suferas gravan diskriminacion en la tuta regiono. Ili bezonas manĝaĵojn, vestaĵojn, edukon kaj laborŝancojn, ĉar ĉio ĉi estas limigita pro la manko de ŝtataj infrastrukturoj. Pro tio ni alvokas geinvestantojn pripensi kaj subteni la projekton “Esperança Popokabaka”, kiu povas doni fruktojn al la tuta regiono kaj esti realigata en kunlaboro kun la loka diocezo.

2. Subteno financa

La projekto celas konstrui **kulturan centron** kaj **maljunulejon**, kie Esperanto kaj aliaj fremdaj lingvoj estos instruataj. Por realigi tion, necesas efika transporto de konstrumaterialoj el Kinŝaso ĝis Popokabaka; tial la projekto bezonas grandan kamionon (ekz. MAN) aŭ malgrandan teren-veturilon kiel Jeep 4×4.

Jen gravaj kampoj, en kiuj vi povas investi:

Agrikulturo

Por helpi la kamparanojn trovi laboron kaj tiel batali kontraŭ malsato, malnutrado kaj malstabileco en la regiono.

Kultura centro

Por eduki kaj valorigi junulojn kaj knabinojn per diversaj metioj.

Ĉiuj instruistoj — esperantistoj kaj neesperantistoj — estos bonvenaj en Popokabaka por kontribui al la instrua programo.

Ni jam posedas la terenon por konstruado, sed mankas la rimedoj por komenci. La loka komunumo jam montras sian subtenon per konkretaj kontribuoj, kaj la loĝantoj tre deziras internacian kunlaboron.

Akvopurigo / trinkakva fabriko

Nun la loĝantoj trinkas malpuran akvon. Fabriko por produkti puran trinkakvon estus tre utila ne nur al Popokabaka, sed ankaŭ al la tuta provinco Kwango kaj eĉ al Kinŝaso.

Apoteko

En la teritorio mankas apoteko; multaj homoj mortas sen ĝusta diagnozo aŭ kuracado. La projekto bezonas starigi socialan apotekon por helpi la vundeblajn homojn kaj la tutan ĉirkaŭaĵon.

Popokabaka kiel natura kaj turisma regiono

Popokabaka estas bela loko por vivi en trankvilo kun la naturo; ĝi taŭgas por loka, regiona, kampara, nacia kaj internacia turismo.

La rivero **Kwango** kun la riveretoj *Lwayi*, *Ngowa*, *Wamba* kaj aliaj ofertas riĉan fiŝkaptadon kaj ebligas navigadon per boatoj.

La tuta provinco enhavas gravajn mineralajn riĉaĵojn, kiuj ĝis nun restas neesploritaj kaj neekspluatataj, ĉar mankas firmaoj por investi tie.

Alvoko al la mondo esperantista kaj al komercistoj

Karaj geesperantistoj kaj geentreprenistoj en la tuta mondo, ni invitas vin rigardi kiel vi povas subteni, kunlabori aŭ investi en la projekto “Esperança Popokabaka” en DR Kongo.

Via materia kaj financa subteno havos gravan influon sur la tuta regiono, kaj Esperanto — kiel lingvo de amikeco — povos disvastiĝi kaj firmiĝi tie. La projekto malfermos la pordon por ke esperantistoj el diversaj landoj venu sperti la belecon kaj freŝecon de la natura medio de Popokabaka.

Popokabaka troviĝas en la sud-okcidenta parto de DR Kongo, apud Angolo.

Kiel subteni

Gekaraj, ne hezitu sendi viajn donacojn: vestaĵojn, ŝuojn, littukojn por maljunuloj, sekajn manĝaĵojn.

(En Kinŝaso, la ĉefurbo, ni ankaŭ povas aĉeti manĝaĵojn surloke.)

Bonvolu viziti nian paĝon:

“Projet Esperança Popokabaka” (Facebook)

NB: Por sendi pakaĵojn al Kongo ni pagas maran transporton; unu kartono ĝis 50 kg nun kostas 95 eŭrojn.

IBAN: BE25 7330 6941 8482

BIC: KREDBEBB

PayPal: nelly.masemi3@gmail.com

Mencio: “Subteno por Popokabaka”

El Belgio ni sendas niajn plej sincerajn dankojn al ĉiuj nunaj kaj estontaj subtenantoj kaj kunlaborantoj.

S-ino Elizabet Nelly MASEMI MBEMBI

Iniciatinto kaj Gvidantino de la Projekto “P.E.P.” ♦



REALIGO DE LA UNUA PROJEKTO DE ETIMARKI PAMOJA HAKUNA MATATA



Kelly Muteke

En la mezo de ĉi tiu jaro la asocio ETIMARKI PAMOJA HAKUNA MATATA, dediĉita al paca kunvivado kaj solidareco, planis dum la jaro viziti kelkajn familiojn vivantajn en ekstremaj malfacilaĵoj. Dum ĉi tiu raporto vi komprenos la planon kaj la efektivigon de la agado. Realigi tiun agadon ne estis tre facile, sed ni feliĉe atingis la celon.

LA PLANITA PROJEKTO

La projekto numero unu, kiu ĝis nun estas la sola realigita projekto el la kvin planitaj projektoj, titolata “Subteno al 50 familioj vivantaj en ekstremaj malfacilaĵoj pro la krizo en Goma”, celis havigi vivnutraĵojn al 50 familioj severe afliktitaj de la krizo en la urbo, kiuj jam ne plu havas aliron al la ĉiutaga nutraĵo. Ĉi tiu projekto estis tre necesa, ĉar ni celis eviti la danĝerojn, kiuj povus aperi pro la manko de nutraĵo. Por preventi malsaton kaj subnutradon, ni elektis viziti tiujn familiojn, kiuj ne plu havas la eblecon trovi ion por manĝi ĉiutage. Jen la ĉefaj avantaĝoj de ĉi tiu grava agado, la unua projekto de ETIMARKI PAMOJA HAKUNA MATATA:

- **Protektado de la plej vundeblaj**

Infanoj, gravedaj virinoj, maljunuloj kaj handikapitoj estas la unuaj, kiuj suferas pro manĝaĵmanko. La helpo certigis, ke ili ricevu minimume tion, kion ili bezonas por pluvivi kaj resti sanaj.

- **Eviti malstabilecon**

Manko de nutraĵoj povas kaŭzi tensiojn, perforton kaj kreskon de malsekureco. Provizi manĝaĵojn ne tute nuligas tion, sed parte stabiligas la situacion de la helpricevantoj kaj malhelpas pliajn krizojn.

- **Subteno ĝis konstruo de la vivo**

Familioj en Goma ofte perdas hejmojn, laborojn kaj rimedojn pro armeaj konfliktoj. Provizora nutra subteno ebligas al ili rekonstrui sian vivon sen risko de malsato.

- **Protekti la homan dignon**

Ĉiu homo meritas bazajn vivkondiĉojn. Provizi nutraĵojn estas ago de solidareco kaj respekto al la digno de suferantaj familioj.

Malgraŭ ke ni alportis nutraĵojn al tiuj familioj afliktitaj de la konfliktoj, ni ankoraŭ aŭskultis iliajn dezirojn kaj proponojn. Jen kelkaj el iliaj sugestoj:

Malgraŭ ke ni alportis nutraĵojn al tiuj familioj afliktitaj de la konfliktoj, ni ankoraŭ aŭskultis iliajn dezirojn kaj proponojn. Jen kelkaj el iliaj sugestoj:

1. Organizi trejnadojn pri teknikaj kapabloj

Tia trejnado helpas homojn fariĝi sendependaj kaj eĉ gajni iom da mono por vivteni siajn familiojn.

Ekzemple: mekaniko, ŝminkado, kudrado ktp.

2. Konsciigaj vizitoj por protekti la junulojn

En la urbo Goma kaj en la tuta Afriko, junuloj estas viktimoj de gravaj perfertoj. Junaj virinoj ofte suferas pro seksperfertoj, dum junaj viroj estas devigataj senvole aniĝi al armitaj grupoj.

Tio kaŭzas senprosperon, kaj la junularo iom post iom perdas esperon. Tial la grupo planas projekton por subteni la junulojn.

3. Protektado de la naturo

Loĝante en regionoj kun konstantaj konfliktoj, ni junuloj devas zorgi pri nia medio. Tiu propono estas tre necesa ankaŭ konsiderante la nunan mondan situacion.





KONKLUDO

La projekto “Subteno al 50 familioj en ekstremaj malfacilaĵoj pro la krizo en Goma” estis sukcese efektivigita danke al la engaĝiĝo de niaj volontuloj kaj la solidareco de niaj membroj kaj iliaj amikoj.

Malgraŭ la malfacila kunteksto markita de konfliktoj, delokigo, mizero kaj profunda necerteco, ni povis atingi la ĉefan celon: provizi bazajn nutraĵojn al 50 severe afliktitaj familioj, inter kiuj troviĝas ankaŭ membroj de nia asocio ETIMARKI PAMOJA HAKUNA MATATA.

La distribuo de faruno, maizo kaj kuira oleo ne nur mildigis la tujajn bezonojn, sed ankaŭ redonis senton de digno, espero kaj homa varmego al la familioj, kiuj alfrontis tagojn sen garantio de manĝo. Per zorgema identigo de la familioj, aĉetado ĉe lokaj vendejoj kaj respondeca dokumentado, ni certigis, ke la helpo atingis ĝuste tiujn, kiuj plej bezonis ĝin.

Kvankam unu sola projekto ne povas solvi la grandegan humanitaran krizon en Goma, ĝia efiko estas reala kaj mezurebla: kelkaj infanoj povis reiri al la lernejo kun pli granda forto, patrinoj sentis malpli da premo, kaj familioj reakiris iom da stabileco en malstabila medio.

Tiu rezulto montras, ke solidareco — eĉ en modesta formo — povas fari profundan diferencon. Ni restas firme deciditaj daŭrigi niajn klopodojn por paco, edukado kaj kultura agado, kaj ni dankas ĉiujn, kiuj kontribuis al la efektivigo de ĉi tiu iniciato. Via subteno estas pruvo, ke neniu estas forgesita, kaj ke ĉiu gesto de bonvolo povas ŝanĝi vivojn. Ni esperas, ke ĉi tiu raporto inspiros daŭran engaĝiĝon kaj helpos fortigi niajn estontajn projektojn por la plej vundeblaj komunumoj en Afriko kaj tra la tuta mondo. ♦

Por pliaj informoj bonvolu kontakti:

Pamojahakunamatatardc@gmail.com

+243 992 764 367, +243 971 801 891

Mamma.com: Interreta Platformo por Hejmkuiritaj Manĝaĵoj



Hoseop Lee

La Valoro de Hejmkuirita Manĝaĵo

En nia nuna socio, manĝaĵo preparita hejme de patrino aŭ edzino estas konsiderata la plej sekura, sana kaj bongusta elekto. Tamen, pro ŝanĝigantaj vivstiloj, ne ĉiuj familioj povas ĝui tiajn manĝaĵojn ĉiutage.



Komerckonceplo kaj Merkata Fono

Mamma.com estas noveca interreta platformo lanĉita de Unupersona Familio Esplorinstituto Co. Ltd la 25an de Oktobro, 2025. La centra ideo de ĉi tiu platformo estas ebligi la cirkuladon de hejmkuiritaj manĝaĵoj, permesante al ĉiu ajn facile ĝui diversajn hejmkuiritajn manĝaĵojn.

En Koreio, proksimume 30% de la loĝantaro havas malfacilecon mem kuiriri manĝojn pro diversaj kialoj. Ĉi tiu vasta merkato inkluzivas:

- 8 milionojn da unupersonaj hejmoj:** Ili dependas de aplikaĵoj por livero, manĝkompletoj kaj komfortbutikoj, sed zorgas pri tujmanĝaĵoj, pretmanĝaĵoj kaj stimulaj gustoj.

- Laborantaj geedzoj, precipe junaj:** Ili alfrontas malfacilecon pri preparado de matenmanĝo kaj vespermanĝo. Geedzoj kun infanoj havas eĉ pli grandan malfacilon.

- **1 milionon da dommastrinoj, kiuj ne kuiras:** Ili ne povas kuiri aŭ malŝatas liveritajn aŭ oportunajn manĝaĵojn, kaj do dependas de manĝado ekstere.
- **5 milionojn da maljunaj geedzoj:** Ili bezonas sanajn kaj nutraĵriĉajn hejmkuiritajn manĝaĵojn.

Funkciada Modelo



Mamma.com uzas tipan platforman komercmodelon kun la sekva laborfluo:

- 1.Afiŝado de menuoj:** Ĉiu "Mamma" (dommastrino partoprenanta en la platformo) postigas sian kuirplanon aŭ menuon sur mamma.com.
- 2.Mendado de klientoj:** Klientoj mendas manĝaĵojn el la listo de planoj.
- 3.Kuirado:** Mamma kuiras laŭ la mendo kaj sendas la kuiritaĵojn al regiona centro de deponejo.
- 4.Liveroservo:** La manĝaĵoj estas liverataj al la mendanto, aŭ la mendanto mem prenas ĝin sur sia vojo hejmen.

Trajtoj de la Platformo

Mamma.com havas multajn elstarajn trajtojn:

- **Platforma komercmodelo:** Konektas provizantojn kaj konsumantojn por optimumigi rimedojn.
- **Diverseca elekto:** Provizas alternativon al klientoj, kiuj enuiĝas je aĉetita manĝaĵo, oferante diversecon, bonguston, amuzon kaj sanon.
- **Malalta enirbariero:** La rolo de Mamma estas ege grava, tamen estas tre facila. Ĉi tio permesas al kaŝita majstra kompetento de dommastrinoj eliri la mondon.
- **Distriktbazita komerco:** Simila al Danggeun, la komerco funkcias sur regiona bazo.
- **Ĉefa konkuranto:** Vendejoj de krompladoj (반찬가게), tradiciaj koreaj flankaj manĝejoj.

Multfunkcia Regiona Centro

La regionaj centroj de la platformo servas multoblajn celojn:

- Stokejo por liveri aŭ mempreni manĝaĵon
- Kuirejo por Mamma
- Vendejo
- Ejo por regiona komunumo
- Duobla uzado de la ejo: ekzemple, tage funkcias kiel mamma.com, nokte kiel ordinara manĝejo

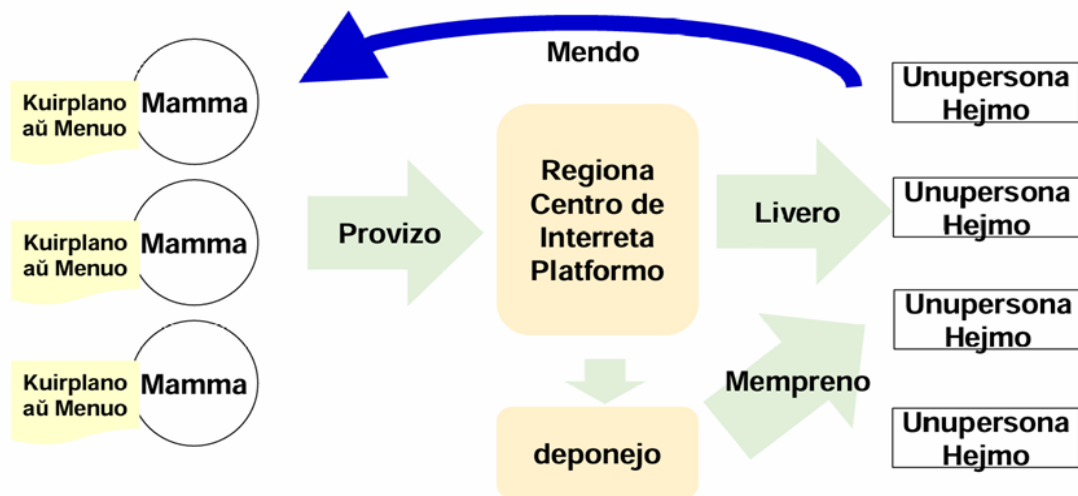
Nuna Servostato

Ĝis nun, la servo de Mamma.com estas farata en 8 distriktoj el la 25 tutaj distriktoj de Seulo, kaj en unu distrikto de Busano. La serva reto ŝtate vastiĝas.

Estontaj Planoj

En proksima estonto, Mamma.com planas lanĉi la sekvajn novajn servojn:

- 1.Servo de manĝoskatolo (도시락 서비스):** Pli oportuna pakita manĝoservo.
- 2.Apartmento-mamma-projekto (아파트 주부 타겟):** Celita servo por apartmentaj komunumoj.
- 3.Vendado de kromplado (반찬가게):** Vastiĝo al la tradicia koreaj flankaĵa merkato.
- 4.Reklamoservo:** Provizi promocian subtenon por platformaj partoprenantoj.



Konkludo

Mamma.com ne estas nur manĝ-liverado platformo. Ĝi estas noveca ekosistemo, kiu permesas al dommastrinoj moneigi siajn kuirajn kapablojn kaj al konsumantoj ĝui sanajn kaj bonegustajn hejmkuiritajn manĝaĵojn. Per konektado de kapablaj kuirantoj kaj bezonantoj de hejmkuirita manĝaĵo, ĉi tiu platformo redifinas la hejman manĝokulteron en Koreio.

La komerco havas grandan potencialon disvastiĝi al diversaj aferoj kaj krei novan manĝoservan merkaton, kiu kunligas tradicion hejmkuiradon kun moderna teknologio.◆

Universala Senfina Scio-Asocio



Malekera Bonne Idee



UNIVERSAL INFINITY KNOWLEDGE ASSOCIATION

E-mail : uikainfo@gmail.com

malekeracimanukabonneidee@gmail.com

Contact : (+257) 69974752

Adresse : Q.KINAMA-GITEGA 7^{ème} Rue N° 33

Universala Senfina Scio-Asocio, angle **UNIVERSAL INFINITY KNOWLEDGE ASSOCIATION (UIKA)** estas asocio, strukturo, spaco por interŝanĝo kaj kunveno de pensoj, opinioj, hipotezoj kaj komentoj por ĉiuj, por solvi problemojn kiuj malhelpas la progreson de niaj socioj kaj komunumoj por fariĝi tio, kion ili vere devus esti — pozitive kreskantaj.

HISTORIO

La ideo krei ĉi tiun asocion aperis en 2020, post pluraj naturaj fenomenoj — precipe inundoj kaj aliaj katastrofoj — same kiel militoj inter niaj landoj, malamikecoj kaj interkomunumaj konfliktoj, kiuj kaŭzis milionojn da homaj perdoj, materiaj kaj nemateriaj (malĝojo, perdita volo vivi).

Ni faris analizojn pri ĉiuj ĉi efikoj, kiuj vokas nin al respekto kaj alta taksado de homa vivo en la socio.

En la jaro 2025, malgraŭ la manko de subteno aŭ helpo, kiu malrapidigis la efektivigon de la ideo, ni finfine sukcesis fondi la asocion.

Mi, **Malekera Bonne Idée**, kiel fondinto, viziemulo kaj kunordiganto de ĉi tiu iniciato, per miaj propraj okuloj vidis homojn morti, infanojn perdi siajn gepatrojn kaj komenci vagi en la stratoj. Tiuj infanoj ricevis la nomon **stratinfanoj**.

CELOJ

Niaj celoj baziĝas sur la problemoj de minaco, seksperforto, neglekto de la graveco de junularo (la koro de evoluo de ĉiu socio), tribaj konfliktoj, malforta rezonkapablo, malvolviĝo, malamo, rasismo kaj ĉiuj defioj ligitaj al ĉi tiuj fenomenoj, kiujn niaj socioj spertas.

1. Kontribui al la evoluo de socioj, respektante kulturojn, regulojn kaj ritojn.
2. Agi kiel socia aganto laŭleĝe kaj juste, por alvoki tion, kion socioj (individoj) bezonas por sia prospero.
3. Konstrui kaj unui diversajn sociojn kaj/aŭ komunumojn por socia kuneco, paco, egaleco, kompreno, amo kaj larĝa libereco.
4. Krei junularon fortan je espero pri la estonteco de socioj kaj/aŭ komunumoj.
5. Lerni, legi, kompreni kaj agi libere sed saĝe.

NIAJ MISIOJ

Niaj misioj estas la rezultoj, kiujn oni atendas kiam la celoj estas klare difinitaj kaj respektataj.

1. Gvidi kaj helpi orfajn infanojn subtenante ilian lernejan edukadon per la kontribuoj de ĉiuj membroj de la asocio.
2. Formi edukitan junularon, kiu kapablas entrepreni, fariĝi memstara kaj kompreni sian grandegan kontribuon en niaj socioj.
3. Batali kontraŭ barbarismo kaj junula delinkvenco, per valorigo de edukado kaj organizado de diversaj trejnadaj (pri entreprenado, merkato, komercado, lingvoj ktp.).

NIAJ VALOROJ

Valoroj estas elementoj kiuj difinas la vivmanieron de ĉiu komunumo, kaj ĉiuj devas ilin respekti. Niaj valoroj estas:

- Lerni
- Scii
- Agi

NIA DEVIZO

- Humileco
- Respekto
- Amo

SLOGANO

“Eĉ guto malgranda traboras monton granitan; ankaŭ monto povas fali. Ĉu vere aŭ false? — Vere!”

INSPIRANTO

La idealismo de **Ludoviko Lazaro Zamenhof** restis en niaj pensoj.

Lia celo estis formi mondon regatan de unueco, paco, kompreno kaj kultura diverseco.

Ĉiuj, kiuj sekvis lin, nomiĝis kosmopolitanoj — homoj, kiuj, kie ajn ili troviĝas, fariĝas civitanoj de la mondo, sen distingo de haŭtkoloro.

Eĉ Zamenhof mem estis inspirita de Hilel, juda saĝulo.

ESTRARO (organigramo)



OFICEJO DE UIKA

PROGRAMO: UNU PIEDO EN LA LERNEJO, UNU PIEDO EN LA KOMERCO

Tre ofte, junuloj post siaj studoj suferas pro senlaboreco — fenomeno vaste disvastiĝinta en multaj afrikaj landoj.

Tio ne okazas ĉar iliaj diplomoj ne atestas iliajn studojn aŭ fakajn kapablojn, sed ĉar ili kredas ke diplomo sufiĉas por ricevi laboron — kaj ĝuste tie ili restas blokitaj.

Fakte, havi laboron aŭ esti dungita ne dependas nur de la studnivelo, ĉar oni povas mem dungi sin aŭ engaĝi sin en propra agado.

Sufiĉas transformi sian scion en praktikan kapablon.



UIKA do lanĉis ĉi tiun programon, la unuan kaj plej novan ekde sia ekzisto. Ĝi celas la ĝeneralan publikon: kompreneble junulojn, virinojn kaj virojn.

UIKA ankaŭ invitis lernantojn de la humanaj sciencoj — po 30 el la antaŭlasta klasĉambro kaj po 30 el la lasta mezlerneja klasĉambro (6-a jaro) en ĉiu el niaj 10 celitaj lernejoj — por partopreni.

La programo baziĝas sur la jenaj celoj:

Krei liberan kaj entrepreneman mondon por junuloj, trejnante ilin pri diversaj profesioj en la mondo, kiujn ni prezentas forme de profesiaj trejnadoj, nome:

LINGVOTREJNADOJ:

- Esperanto
- Angla
- Franca

TREJNADO PRI SAPOPRODUKTADO:

- De la preparfazo ĝis la konceptado de sapoj

KOMPUTILAJ TREJNADOJ:

- Oficejaj aplikoj
- Programado

TREJNADO PRI DESEGNADO KAJ PENTRADO:

- Mura pentrado ktp.

TREJNADO PRI GRAFIKA DEZAJNO:

- Konceptado de emblemoj
- Konceptado de afiŝoj
- Konceptado de insignoj
- Konceptado de kartoj ktp.

La avantaĝo de ĉi tiu programo estas, ke **ĉiuj trejnadoj estas tute senpagaj**, sed postulas vian rapidan aliĝon, ĉar la lokoj estas limigitaj.

La programo daŭros **tri monatojn**, ekde la **1-a de decembro 2025** ĝis la **31-a de februaro 2026**.

KAMPANJO PRI LA PROGRAMO

La kampanjo komenciĝis antaŭ du semajnoj.

Ni presis afiŝojn kaj T-ĉemizojn por informi la publikon.

LISTO DE ALIĜINTOJ AL LA PROGRAMOJ KAJ TREJNADOJ

Pli ol **300 personoj** el la publiko jam aliĝis al nia programo.

Ĝi daŭre varbas junulojn kaj instigas ilin partopreni en niaj senpagaj trejnadoj.

IKEF bonvenigas vin al la fakkunsido dum la 111-a UK en Graz!

Renkontiĝu kun ni dum la UK:

1. Ĉe la Movada Foiro
2. Ĉe la faka kunsido



Redaktoroj: John Huang, Chielismo Wang

Provleganto: Chimedtseren Enkhee

Nia retejo: www.ikef.info

Retmesaĝa adreso: info@ikef.info

Retlisto ĉe Google: komerco@googlegroups.com

Facebook-paĝo: [IKEF Internacia Komerca kaj Ekonomia Federacio](#)

Facebook-grupo: [Komerco helpe de Esperanto](#)