

傅馨仪：只要有经济活动，就有营销

“只要有经济活动，就有营销，只要有营销，就有内容。随着 AI 技术的发展和内容消费媒介的变迁，要不断丰富每个阶段的营销方式，任何行业用户的消费偏好都有迹可循，不管是商品购买还是广告观看，都有足够的数据去为科学营销分析做支撑。”

近日，字节益算产品负责人、字节搜索产品、腾讯 QQ 短内容负责人傅馨仪讲到，“在现有的行业环境下，有长期耐心的科学营销公司对行业的价值是无法估量的。”

相关数据显示，傅馨仪毕业于日本东京大学天津外国语学院，于 2020 年负责腾讯看点业务 AI 内容创作及内容商业化。2021 年至今负责腾讯游戏业务 AI 内容创作及 AI 发行营销。

（薛晓莉）

“黑科技”通往“绿未来” 千余种技术产品亮相碳博会

使用氢气的低碳冶金技术、浸没在液体里的服务器、家用级的储能产品……首届“上海国际碳中和技术、产品与成果博览会”6 月 11 日正式举行，国内外近 600 家企业带来了千余种技术、产品，与社会各界一起“碳”索高质量发展的绿色图景。

力争 2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和，是我国向世界作出的承诺。做好“双碳”工作，科技创新是重要支撑。首届上海国际碳博会上，从能源转型、循环经济到低碳服务、低碳交通，中外企业现场展示了绿色低碳技术的最新进展。

作为上海自贸区临港新片区开发建设的主力军，上海临港集团正在打造“低碳园区”。临港集团旗下的 20 个重点园区和 100 余家园区企业此次组团参展，其中既有国际氢能谷这样的产业新载体，又有特斯拉这样的知名企业。

在特斯拉的展位上，除了中国生产的两款电动汽车，企业还重点展示了其“不止于车”的新探索。今年 4 月，特斯拉储能超级工厂项目落户临港新片区，规划生产超大型商用储能电池。碳博会现场展出了特斯拉商用储能电池的模型，每台电池可以存储 3 兆瓦时的能量，满足 3600 户家庭一小时的用电需求。此外，特斯拉还首次在国内展示了储能家用级产品，包括太阳能屋顶与 Powerwall 电池。

如何解决钢铁业的排放问题？宝武集团在碳博会上集中展示了碳中和冶金技术路线图。据介绍，去年年初，宝武集团在湛江钢铁开工建设国内首套百万吨级氢基竖炉，该项目是国内首条集成氢气和焦炉煤气进行工业化生产的钢铁生产线。项目 2023 年底建成后，预计相比传统工艺每年可减少二氧化碳排放 50 万吨以上。

电动汽车集成了多项绿色低碳技术。上海市经信委数据显示，截至今年 5 月底，上海市新能源汽车累计推广规模超过 112 万辆，位居全球城市第一，这背后离不开充电网络设施支撑。在国家电网的展台上，国网上海电力相关负责人介绍，全面保障电动汽车出行需求，国网上海电力积极投入充电网络建设，已累计建成各类充电站点 855 座、充电设施超过 12000 台，形成以快充为主的城市公共充电网络、高速服务区全覆盖的城际快充网络。

今年以来，人工智能大模型发展火热，带来全社会对算力的需求激增。如何推动各种云计算中心、数据中心节能降碳，成为现实问题。在网宿科技的展台上，一台台浸在液体里的服务器吸引了很多人驻足。网宿科技旗下云宿科技运维总监徐明微说，传统服务器运行时会散发大量热量，带来不小的能耗损失。使用新的液冷技术，IT 设备运行能耗将比过去减少 10%到 20%。目前，这项技术已经落地上海嘉定云计算数据产业园，打造了上海第一座全浸没的数据中心。

作为展会东道主，上海正在全面推动落实“双碳”目标。上海市发改委会副主任陈石燕表示，碳博会一方面促进绿色低碳领域的国内外科技合作，另一方面也搭建公共平台，帮助企业更好地实现低碳转型和绿色发展，加快绿色低碳新赛道的发展壮大。

（何欣荣 王默玲 桑彤）



●工作人员(左)向参观者介绍一个重型卡车储氢系统。 方喆 摄

政策接续发力 配套优化升级 我国做好新能源汽车下乡“大文章”

■ 高亢 吴慧珏 王存福

近期，国家发展改革委、国家能源局印发《关于加快推进充电基础设施建设 更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》。今年促进新能源汽车产业发展相关政策接续发力，我国将如何做好新能源汽车下乡这篇“大文章”？

“下乡”3 年 硕果累累

2020 年 7 月，我国启动新能源汽车下乡。活动逐渐深入三四线城市，不断贴近县乡市场和农村消费者。

近 3 年来，活动推出近 200 款下乡车型，累计销售 410 多万辆。

“车马未动，建桩先行。”海南省充换电一张网有限责任公司运营总监黄焘表示，通过建设信息化、数字化、智能化充换电“一张网”运营监管平台，海南新能源汽车推广再提速。

据海南省新能源汽车促进中心主任钟东介绍，今年前 4 个月，海南已累计推广应用新能源汽车 2.91 万辆。新能源汽车在新增车辆中占比达 43.6%。

相关部委、地方大力支持，五菱、比亚迪、吉利等车企也在积极发力。

据比亚迪相关负责人介绍，近年来，比亚迪持续推出适合县乡汽车使用场景的车型，渠道下沉，以方便县乡消费者看车、试车、买车、修车，推动品牌认知度和销量稳步提升。

“‘下乡’活动发挥了重要拉动作用，推动

销量稳健增长。”中国汽车工业协会产业研究部副主任王军说。

中汽协数据显示，我国新能源汽车销量从 2019 年的 120.6 万辆猛增至 2022 年的 688.7 万辆；非一二线城市新能源乘用车上险量快速增长，从 2019 年的 17.5 万辆飞涨至 2022 年的 171.4 万辆。

中汽协副总工程师许海东表示，着力推动新能源汽车下乡，不仅引导企业加码下沉市场，促进农村居民出行方式全面升级，更推动了新能源汽车规模化发展迈向新阶段。

市场空间大 经济潜力足

年初，中央一号文件提出，鼓励有条件的地区开展新能源汽车下乡；5 月《意见》颁布；6 月 8 日，商务部宣布将组织开展“百城联动”等汽车促消费活动，进一步丰富农村新能源汽车产品供应。

相关政策接续出台，释放了什么关键信号？

“近年来，新能源汽车产业蓬勃发展，已成为推动新一轮经济转型升级和高质量发展的重要引擎之一。”许海东表示，布局充电基础设施和推动新能源汽车下乡，既能持续拓展广大县乡市场空间，又能完善能源链路，助推相关产业发展，着眼未来大有文章可做。

当前，全国多地着力推动充电基础设施建设，为新能源汽车下乡“铺路”。

“半小时可充一半电量，每月的充电费仅 100 多元。”安徽省安庆市大观区海口镇巨网

村村民郭新安告诉记者，自从 3 月份邻村安装了充电桩，他的“里程焦虑”便消失了。

“推进充电设施建设，犹如打通乡村‘七经八脉’。”安徽省经信厅汽车工业处处长马翠兵表示，此举可促进乡村购车选择更多，城市居民来乡村也更加便利，势必带动旅游、物流、新能源汽车配套服务等一系列产业快速发展，促进就业，带动当地经济发展。

专家表示，如今喜欢自然、田园风光自驾游的消费者越来越多，乡村旅游市场潜力广阔。伴随政策引导和居民收入的提升，农村地区用车需求和消费潜力将越发凸显。

“新能源汽车县乡地区渗透率远低于城市，提升空间巨大。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，推动县乡市场消费增长和实现新能源车普及将是重大市场机遇，对优化居民消费结构和持续实施扩大内需战略有重大意义。

中国电动汽车百人会发布的《中国农村地区电动汽车出行研究》预测，到 2030 年，我国农村地区汽车千人保有量将近 160 辆，总保有量超 7000 万辆。中汽协预测，未来如能满足农村居民机动化出行需求，将可能撬动 5000 亿元规模的超级市场。

促进更好“下乡”，如何发力？

国家发展改革委新闻发言人孟玮近期表示，总体上看，我国农村地区新能源汽车市场仍处于起步阶段，总保有量相对较低，充电基础设施建设不足、经济实用车型供给不足、销

浙江桥母电气有限公司:打造“桥母”品牌 为振兴民族工业而努力

■ 叶飞鹰

浙江桥母电气有限公司成立于 2011 年，位于浙江省台州市椒江区，是专业生产电缆桥架和各系列高低压母线槽的科技型企业。公司采用国内精良生产设备，并根据 JB/T10216-2013(电控配电用电缆桥架)为检验依据，精产槽式、梯式、大跨距式玻璃钢等各种系列规格电缆桥架。目前，公司生产的系列母线槽已全部通过“CCC”国际强制安全认证证书，产品在国家重点工程和大型企业中广泛配套使用，并取得客户一致好评。

桥母电气重视企业文化的建设，重视企业形象的塑造。努力营造团结、拼搏、求实、创新的工作氛围，为广大员工创造了一个具有凝聚力和向心力的和谐工作环境。经过多年来的努力，桥母电气形成了以“团结协作、顽强拼搏”为核心价值观，以“艰苦创业、自强不息”为经营理念，以“打造精品，追求卓越”为质量方针，以“以人为本，诚信经营”为企业宗旨的企业文化体系。

售服务能力不足等问题制约了新能源汽车的推广使用。

许海东认为，目前，新能源汽车下乡仍面临多重挑战：

——新能源车相较燃油车价格依然偏高。产品供给类型有限，如何科学定向研发适合的车型成为车企必修课。

——当前新能源汽车利润率普遍不高。渠道下沉、推广、促销等成本附加，车企盈利难度变大。

——充电设施不足制约县乡地区购买和使用新能源汽车。充电设施建设和维护成本高，短期内难盈利。

上汽通用五菱产品定位总监张大伟表示，县乡消费群体价格敏感度高，期望价位主要集中在 10 万元以下。

业内专家建议，车企应研发更适合县乡地区的车型，比如可适当降低续航里程，以节约成本。国家在政策方面也可考虑倾斜、引导，根据实际情况适度加大帮扶力度。

崔东树表示，应进一步做好农村地区宣传和科普工作，鼓励和发动更多力量，推动农村基础电力设施更新和建设，多解决实际问题中遇到的困难和问题，如提升配电网容量等。

“新能源汽车下乡是一项长期活动、系统工程。”许海东表示，下一步，需要政府、车企、电网等多方面形成合力，不断发掘经济潜力，拓展市场空间。随着宏观经济稳中向好，新能源汽车产业将保持稳步可持续发展。

面对机遇与挑战，桥母电气把握时代脉搏，不断创新、锐意进取、求真务实、与时俱进、开拓创新。在技术改革、设备更替方面，桥母电气不断引进国内外最先进的制造工艺、技术和设备，领先行业采用全自动流水作业、工序专业化、并具备严密的制造量控制，严格把控生产工序的每一个细节，以对社会和用户负责的态度，依靠高素质人才、雄厚的技术、精良的设备、齐全的品种和严格的管理，持续推出具有国内领先水平的电气产品。桥母电气针对产品研发方向的努力，不仅得到了市场的认可，也获得了政府的肯定。2022 年，桥母电气被浙江省科技厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局评为国家高新技术企业，次年，被浙江省经济和信息化厅评为“浙江省专精特新中小企业”。

未来，桥母电气将继续以“诚信、务实、创新、高效”的企业精神，不断强化产品质量管理和服务水平，进一步加大市场开拓力度，建立健全和完善销售网络和售后服务体系，为振兴民族工业而努力。

成立劳务输出协会，为村民就近联系就业岗位，部分村民还把土地流转给酒庄统一经营管理，每年的土地流转费也是一笔不小的收入。村民们生活越过越好，心也安定下来。

葡萄酒产业既是宁夏的特色产业，也是典型的富民产业，当地群众越来越深入地参与进来，共享发展红利。

吴苑村村民苏金萍十几年前进入村里的一家酒庄打工，如今已经是酒庄葡萄园的“片管员”，带着 20 多名工人负责 300 多亩葡萄园、1000 多亩经果林的日常管护。“刚开始我一个月工资只有 400 元，现在增加了近 10 倍。我丈夫也在村里一家酒庄打工，我俩加起来，月收入近万元。”苏金萍说，靠着葡萄酒产业，夫妻俩在这里买房落户，供儿子念完大学，最近正打算在市里买套新房。

产业振兴是乡村振兴的重中之重，推动产业振兴，要把“土特产”这 3 个字琢磨透。宁夏依托特色资源，向开发农业多种功能、挖掘乡村多元价值要效益，向一二三产业融合发展要效益，并把农产品增值收益留在农村、留给农民。如今，宁夏葡萄酒产业每年为产区周边农户提供就业岗位近 13 万个，酒庄(企业)年支付农户工资约 10 亿元，当地农民收入中近三分之一来自葡萄酒产业。

今年 6 月 9 日至 10 日，国际葡萄与葡萄酒产业大会、第三届中国(宁夏)国际葡萄酒文化旅游博览会在宁夏银川召开，这将进一步推进宁夏国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区建设，为宁夏综合开发葡萄酒产业，促进产业融合发展、开放发展提供更多载体和资源，让中国葡萄酒走向世界的美好愿望加快变成现实。

宁夏还提出，在不久的将来实现酿酒葡萄基地规模达到 100 万亩、年产优质葡萄酒 3 亿瓶以上、实现综合产值 1000 亿元的目标。一个更绚丽的“紫色梦想”，将在贺兰山东麓绽放。

“宁夏的葡萄酒产业发展模式能够最大化地创造经济、社会和生态价值，这种模式在中国葡萄酒产业发展过程中具有引领性和可复制性，前景看好。”中国农业大学教授马会勤说。



戈壁荒滩上打造“紫色奇迹”——宁夏葡萄酒产业发展新观察

贺兰山峰峦重叠，崖谷险峻，向东俯瞰着宁夏平原。山脚与平原之间，原是一片狭长的亘古戈壁。宁夏葡萄酒产业的兴起和快速发展，让这片戈壁荒滩成为盛产优质酿酒葡萄的宝地。如今，每年有 1.38 亿瓶葡萄酒从这里走向全世界，不但产生可观的“紫色经济”效益，更托起贺兰山东麓的“绿色希望”和助农增收的“富民梦想”。

崛起“大产业”

长久以来，贺兰山东麓的戈壁滩被视为“农业禁区”，这里碎石遍布，土壤贫瘠，由于植被稀疏，“风携沙走”曾是常态，在这里种农作物大多难有像样的收成。然而，一批敢想敢试的干部和产业先行者给这里带来了新的希望。

风从贺兰山深处吹来，拂过山脚下一眼难望到头的葡萄园。一座占地面积达 5000 平方米的酒庄里，自动化设备保持四季恒温恒湿，2000 个橡木桶鳞次栉比，国际葡萄酒大赛获奖证书一个挨着一个，摆满了十几米长的陈列架。

这座酒庄是贺兰神国际酒庄创始人陈德启的得意之作。2007 年，福建商人陈德启到宁夏考察，敏锐地在贺兰山东麓的戈壁滩上嗅到商机。“这里的风土太适合种酿酒葡萄了。那时我就断定，这里一定能酿出让世界瞩目的葡萄酒。”陈德启说。随后，他在戈壁滩上住工棚、吃泡面，指挥建设了 10 万亩葡萄种植基地和一座酒庄，这番执着最终让他的葡萄酒收获市场认可。

陈德启那时的判断，如今已成业界共识。贺兰山东麓地处北纬 38 度左右的酿酒葡萄种植“黄金地带”，这里海拔适宜、日照充足、昼夜温差大、气候干燥温和，土壤通透性好且富含矿物质，酿出的葡萄酒色泽鲜亮、酒体饱满、香气馥郁、甘润平衡，成为业内人士眼中的高端葡萄酒“黄金产区”。

思路一换天地宽。位于西北内陆的宁夏经济欠发达，面临着山多川少、干旱少雨、产业基础薄弱的劣势。然而，当地干部群众充分发挥主观能动性，让资源劣势变成产业优势，葡萄酒产业综合产值达 342.7 亿元，成为宁夏重点发展的“六特”产业之一，也使宁夏成为世界葡萄酒大家庭中一颗冉冉升起的新星。

目前，宁夏酿酒葡萄种植面积达 58.3 万亩，已成为我国最大的酿酒葡萄集中连片产区，曾经的戈壁滩上，每年产出葡萄酒 1.38 亿瓶。当地先后有 60 多家酒庄的葡萄酒在重量级国际大赛中获得上千个奖项，产区葡萄酒远销 40 多个国家和地区。

厚植“大生态”

2021 年，国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区落户宁夏，一系列新技术、新模式、新业态在这里落地和发展，也推动产业高质量发展的新理念进一步践行。

“时雨及芒种，四野皆插秧”，这些天，宁夏数十万亩葡萄进入了开花期，一些早熟品种已结出果实。沿贺兰山东麓驱车而行，路旁由葡萄园、防风林带组成的长廊绿意涌动，林成网、园成方，不同形制的酒庄点缀其间，似明珠点点。

葡萄酒产业是宁夏的“紫色梦想”，也是“绿色希望”。经过多年发展，“小葡萄”在宁夏已厚植起“大生态”。宁夏将贺兰山东麓酿酒葡萄基地建设纳入生态保护修复工程重点支持，集中建设 195 公里酿酒葡萄种植长廊，废弃矿坑变成了生态酒庄，万亩荒地变成了葡萄绿洲，经济发展与环境保护共同促进之路越走越宽。

走进位于志辉源石酒庄内的贺兰山运动休闲公园，树木葱郁、湖光粼粼，很难想象这里曾是飞沙走石的贺兰山采矿场遗址。志辉源石酒庄庄主袁园说，自 2008 年投身葡萄酒

产业以来，酒庄已在戈壁荒滩上种植了 3000 亩酿酒葡萄、9000 亩林木，并先后对 6000 亩废弃矿区进行了生态修复。

“不与人争粮、不与粮争地、水资源高效利用”是宁夏葡萄酒产业的主要特征之一，当地葡萄种植基地主要利用戈壁荒滩建设，且普遍采用节水灌溉技术。据统计，通过酿酒葡萄种植，当地已将 35 万亩荒滩变成了绿洲，加上酒庄绿化和近 6 万亩防护林，产区森林覆盖率得到大幅提高，进一步筑牢贺兰山东麓生态屏障。

在中粮长城天赋酒庄的智慧葡萄园灌溉数据平台上，土壤湿度、葡萄园气象数据、灌溉用水量等数据一目了然，工作人员点点手机，水滴便从滴灌带上精准地落在葡萄藤根部。“现在我们能精确控制用水量，进行调亏灌溉，从而确保葡萄品质。”酒庄总经理都振江说，这个系统让每亩葡萄园每年用水量降到了 200 立方米以下，还大大节省了人力，为践行产业绿色发展插上了智慧的翅膀。

绿水青山就是金山银山，改善生态环境就是发展生产力。

如今，宁夏酒庄每年接待游客超 135 万人次。今年“五一”假期，宁夏接待游客量同比增长 137.95%，旅游收入同比增长 527.27%，其中不少游客在“打卡”传统旅游景点之余，还进入酒庄游玩、品酒。“酒庄游”已成为宁夏发展全域旅游不可或缺的元素。

牵动“大民生”

银川市西夏区镇北堡镇吴苑村处于贺兰山东麓葡萄酒产区的核心位置。以前，这里土地贫瘠，村民们在地里忙活一年，也打不下多少粮食。这曾让不少人萌生外出另谋出路的打算。

近些年，随着宁夏葡萄酒产业快速发展，村子周边的酒庄如雨后春笋般涌现，不适宜种粮的土地成了葡萄生长的沃土。吴苑村瞅准机会