



四川广安首座“近零碳建筑”即将竣工

四川省广安市首座“近零碳建筑”受众·低碳生活荟项目,目前主体工程基本结束,建筑顶部已铺装光伏板,正在进行地面施工。

位于广安区官盛新区的受众·低碳生活荟项目,包括超级智慧农贸市场、新能源汽车城市展厅、科教研学基地、星空餐厅等内容,建成后将以“低碳”“便民”引领品质生活,为广大市民提供高质量的“便民生活服务+综合能源服务”。

邱海鹰 摄影报道



江西首个“近零碳”高速服务区光伏项目建成并网发电

6月28日,江西首个“近零碳”服务区——遂大高速阳明湖服务区光伏发电项目建成并网发电。该项目由江西交投新能源集团投资建设,是江西首批低碳示范工程之一,是目前全国服务区光伏装机容量最大的项目。

李建平 摄影报道



6月26日,乌鲁木齐,2025(中国)亚欧商品贸易博览会,这场汇聚了五洲目光、承载着丝路梦想的盛会,在激昂的国歌声中,在来自世界各地的友好问候里,正式拉开了它恢宏壮丽的帷幕。

共赴乌市之约

步入新疆国际会展中心,大屏幕上循环播放着各国风光与产业优势的短片,背景音乐是融合了东西方元素的现代旋律,空气中弥漫着咖啡与茶点的香气,以及人们低声交谈时带着不同口音的问候。

据笔者在现场了解到的核心数据——这将是理解本届博览会分量与内涵的关键——组委会邀请了来自全球50个国家和地区的嘉宾与客商。

数字是冰冷的,但数字背后的人与故事是滚烫的。在开幕式现场,笔者注意到,来自哈萨克斯坦的贸易代表团成员,身着传统的白色长袍,眼神中充满了期待;一位来自德国的机械工程师,正用略显生涩的中文向身旁的新疆企业代表询问合作细节;而一群来自东南亚国家的青年创业者,则兴奋地讨论着如何能参与到博览会期间的青年论坛中。

“制造业朋友圈”里走出的单项冠军

■ 陈硕

“全球每生产三台液晶电视,就有一台使用来自视源股份的主控板卡,视源生产的液晶电视主控板卡全球出货量已超7亿块。”6月24日,记者随“活力中国调研行”主题采访活动来到视源股份第五产业园,视源股份党委书记、首席战略资源官段宇对记者说道。

广州有“显示之都”的称号,这里培育了超10家百亿级龙头企业、超10家国家级制造业单项冠军企业、超30家国家级专精特新企业,汇聚产业相关企业超2000家,规上工业企业近500家。在此基础上形成了从上游原材料零部件、中游显示面板制造、下游终端应用的完整产业链,产业集群效应显著。

视源股份扎根广州近20年,以电视板卡起家,逐步发展为以交互显示、人工智能为核心的科技型企业。

现代化的生产车间里,大部分工作已被机械臂和机器人“接管”;车间一侧的智慧大



●视源股份第五产业园自动化生产线

屏上,实时显示温湿度、静电、隐患巡查等关键数据。

“回想企业初创之时,产线是手搭的,器件是手工焊接的。”视源股份相关负责人与记者分享企业发展历程,“创业之初,5人初创团队只有1.4万元的启动资金,他们的目标是打造出一款电视板卡产品,能成功卖出去就更好了。创业第二个月,订单量只有区区200块。”

河南水利与环境职业学院校友企业家联合会正式成立

本报讯(记者 李代广)6月27日,河南水利与环境职业学院校友企业家联合会成立大会在平顶山市隆重举行,河南水利与环境职业学院党委委员、副校长王玉振出席大会,对校友企业家联合会的成立表示祝贺。

他回顾了学校70年发展历程,指出,学校的发展离不开校友们的支持,校友企业家是校友群体的杰出代表。校友企业家联合会的成立,标志着校友工作迈上了新台阶,他提出三点希望和目标:一深化校企合作,推动产学研深度融合;二促进资源共享,形成校友经

济“生态圈”;三担当社会责任,充分践行企业家精神。

嘉宾代表平顶山市企业联合会、平顶山市企业家协会会长李红兵,华中师范大学河南校友会副会长陆新义,河南城建学院校友会总会秘书长、校友办副主任杨毅致贺词,河南水利与环境职业学院对外联络与合作中心负责人郭广勇主持会议并做筹备工作报告。

联合会选举并产生了会长单位、副会长单位、理事单位及个人会员。聘请79级资深校友原豫北水利勘测设计院院长冯玉宝、企



业家日报驻河南首席记者李代广为联合会顾问。

河南金鹰建设集团有限公司董事长武晓辉代表首任会长单位做了表态发言,并向母校捐资10万元,用于校友会和水利教育基金会建设,同时还捐赠一辆价值7万元的校园观光车。

河南云雷建设工程有限公司董事长王鹏毅代表副会长单位宣读了《服务母校、奉献社会倡议书》,号召全体校友企业家聚力赋能,做母校发展的“助推者”,做社会责任的“践行者”。

天山脚下依兰香 ——科摩罗特产首次亮相亚欧博览会

■ 贺小童

走进新疆国际会展中心一隅,一股浓郁的热带花香悠然沁入心脾。抬眼,印度洋岛国科摩罗的展位上,一位精神十足的非洲小伙正开心地用中文和往来的客人打招呼。

“只用放一两滴在水里,房间就特别香。”流利的中文配上真挚的笑容,28岁的科摩罗小伙丹尼尔笑着推介依兰精油等产品,一口大白牙显得格外淳朴。

2025(中国)亚欧商品贸易博览会正在乌鲁木齐举行。此次展览规模和展览面积皆超历届,共有来自50个国家和地区的2800余家企业参展参会。国际展馆内,各国展品琳琅满目,交易之声此起彼伏,来自科摩罗的展品首次亮相,便吸引不少目光。

“像是把莫埃利岛的海风装进了瓶子里。”刚刚购买了依兰精油的乌鲁木齐市民叶翩翩说着便留下丹尼尔的联系方式,准备订购更多。

丹尼尔的家远在太平洋的小岛上,漂洋过海来到近8000公里外的新疆,他却感觉“宾至如归”,“每个人都友善地打招呼,好像‘自来熟’”。丹尼尔和中国的缘分,远不止“自来熟”这么简单。2017年,他来到首都经贸大学留学,自学中文的同时也爱上了这片充满机遇的土地。

4年后,丹尼尔从中国毕业回到科摩罗,继承父亲的依兰花产品公司。“我一定要把产品带来中国。”提及自己要当老板,丹尼尔

不好意思地笑了,“以前父亲总觉得中国市场太遥远。”

丹尼尔擦拭着展台上的精油样品,回忆起接手家族企业时的雄心。转机出现在数月前——当他在电视上看到亚欧博览会的信息时,激动地和家人朋友分享。

“还有更好的展示机会吗?”丹尼尔决定报名参加此次博览会,期待将印度洋上的一抹花香带到雪山脚下。他的勇气,推动科摩罗首次出现在亚欧博览会的舞台上。

科摩罗被誉为“香料之国”。丹尼尔说,依兰是科摩罗的国花,希望能将依兰油等产品带到中国西部,延伸相关产业链,将其应用到化妆品、洗护用品甚至医药行业中,做出更多

好产品。

第一次来乌鲁木齐这座“亚心之都”,丹尼尔“一眼就爱上”。他说,此行感受到新疆民风热情,营商环境好、对外开放程度高,相信这里有更广阔的市场。“从乌鲁木齐飞到广州,然后到三亚的斯亚巴,再从马达加斯加到科摩罗……”从中国回到科摩罗,需要整整两天的奔波,漫长的行程却书写着他开创事业的决心。丹尼尔说,展会结束就要立即开启一趟商务旅行——他已经找到在华公司的潜在合伙人。

经此一行,丹尼尔已经决定将心和新公司留在新疆。“我已经找到投资。”丹尼尔自豪地说,“明年我要把爸爸妈妈带来,一起来中国看看。”

(新华社消息)

承载丝路梦想 共绘合作蓝图

■ 图/文 董永先

而200家国际企业,则如同璀璨的星辰,点缀在博览会的天幕上。它们来自欧美、日韩、东南亚、中亚等地,涵盖了高端制造、智慧科技、金融服务、文化旅游等多个领域。从德国的精密机床到日本的智能机器人,从韩国的时尚消费品到东南亚的特色手工艺品,这些国际元素不仅极大地丰富了博览会的内涵,更带来了全球最新的产业动态和合作模式。

1600家国内劲旅与200家国际巨擘的汇聚,构成了一幅生动的产业图景。它们在这里不是简单的同台展示,而是在进行一场激烈的“思想碰撞”与“商机对接”。国内企业与国际企业,如同两股强大的河流,在这里交汇,激荡起合作的浪花,也预示着未来市场格局的悄然变化。一位国内光伏企业的负责人坦言,“我们带来了最新的光伏组件,但更想了解国际同行的技术趋势和市场策略,博览会提供了这样一个绝佳的平台。”

千商云集寻商机

博览会是一个寻找商机、促成交易的市场,而1000余家企业和采购商的到访,正是市场活力的直接体现。它们既有国内外知名的大型采购集团,也有活跃在各行各业的中小型贸易商和代理商。他们如同经验丰富的淘金者,穿梭于各个展位之间,手中的笔记本上密密麻麻记满了信息,眼神锐利地扫过每一件展品,每一次介绍。

在食品展区,一位来自巴基斯坦的采购商正与一家新疆的干果企业洽谈大宗订单,他们计划将新疆的红枣、核桃引入巴基斯坦市场;在机械展区,一家浙江的模具企业接待了多位中亚国家的潜在客户,双方就技术参数和价格进行了多轮磋商;在新能源展区,来自欧洲的

几家能源公司代表,则对新疆丰富的风能和太阳能资源表现出了浓厚兴趣,他们与当地政府和企业合作进行了长时间的深入交流。笔者观察到,许多展位前都排起了长队,工作人员忙得不可开交,电话、微信不断,空气中弥漫着紧张而兴奋的“交易”气息。

这1000余家企业和采购商,他们带来的不仅仅是订单,更是市场的需求信号、行业的最新动态和全球化的商业网络。他们的到来,让博览会真正“活”了起来,让“展”与“会”的联动效应得以充分发挥。一位来自上海的大型连锁超市采购总监告诉笔者:“我们每年都会参加各类展会,但亚欧博览会特别‘实在’,这里的特色产品种类多,性价比高,而且能直接对接到生产源头,省去了很多中间环节。”这种由市场自发形成的“用脚投票”,是对博览会组织水平和吸引力最有力的证明。

60余场活动激荡智慧

如果说展位是静态的展示,那么博览会期间密集举办的60余场促贸活动,则构成了动态的、充满活力的乐章。这些活动,如同博览会精心编排的“节目单”,涵盖了主题论坛、专题研讨会、项目对接会、投资说明会、新产品发布会等多种形式,内容丰富,节奏紧凑。

笔者了解到,这60余场活动中,就包括了多场引人注目的新产品发布会。从某种意义上说,博览会不仅是现有成果的展示台,更是未来趋势的预告站。那些在发布会上亮相的新技术、新理念、新产品,往往预示着行业发展的新方向。或许是一场关于智慧农业解决方案的发布,展示了如何利用物联网和大数据提升新疆特色农业的效率与品质;或许是一场关于绿色建筑材料的推介,揭示了可持续发展理念在建筑领域的深入应用;又或许是一场关于跨境电商新模式的分享,描绘了数字贸易如何重塑亚欧贸易格局。这些发布,如同投入平静湖面的石子,激起的涟漪将长久地影响相关产业的发展。

除了新产品发布,更多活动聚焦于促进贸易与投资。政策解读会为客商们答疑解惑,风

险防范讲座帮助大家规避陷阱,项目对接会则直接促成“一对一”的洽谈。笔者在一场“新能源产业合作论坛”上看到,中外专家就新能源技术发展趋势、政策环境、投资机遇等话题展开了热烈讨论,台下听众频频点头,不时提出尖锐的问题。而在隔壁的“农产品深加工项目对接会”上,气氛则更加务实,企业代表们拿着项目册,穿梭于各国采购商之间,寻找着合作的火花。

这60余场活动,如同多声部的合唱,既有高屋建瓴的战略指引,也有脚踏实地的操作指南;既有思想火花的碰撞,也有务实合作的对接。它们共同构成了博览会丰富多元的内涵,让每一位参与者都能在这里找到自己需要的信息、观点和伙伴。这些活动,将分散的展位联系成了一个有机的整体,将短期的展会效应转化为长期的合作动力。

结语

站在新疆国际会展中心的高处,俯瞰着人头攒动、色彩斑斓的展馆,耳边是不同语言交织的交谈声,眼前是忙碌而有序的景象。2025亚欧博览会,以其宏大的规模、多元的参与、丰富的活动,向我们展示了一个开放、包容、充满活力的亚欧合作新图景。50个国家,2800家企业,1000家采购商,60余场活动——这些数字不仅仅是冰冷的统计,它们是信任的汇聚,是机遇的集结,是梦想的起航。

这不仅仅是一场盛大的展会,它更是一个时代的注脚,记录着亚欧大陆在新的历史坐标下,如何通过互联互通、合作共赢,共同应对挑战,共享发展成果。从天山脚下到世界之巅,从古老丝路到数字未来,亚欧博览会搭建的,不仅是一个交易平台,更是一座沟通心灵、凝聚共识的桥梁。当展会的灯光最终熄灭,那些在这里建立的联系,达成的共识,播下的种子,将继续生长,开花,结果,为亚欧大陆的和平与繁荣,贡献着新的、来自中国新疆的强劲脉动。这场盛会才刚刚开始,亚欧的故事,正由我们共同书写,且听,且看,且期待。