



“中华远窑 柴烧记忆”成陶器新宠

近日，山东省淄博手造工匠纪广远正在茶器上雕刻标志。毕业于山东艺术学院陶瓷艺术设计系的纪广远，历时16年时间，寻古艺，设计出专烧木柴的高温远窑。柴烧陶器制作工艺不仅工序多、时间长，在窑中烧制就需7到19天。窑变的陶器不施任何釉料，烧制过程中，木灰的自然飘落，火焰的偶然“雕琢”，使每一件作品都成为独一无二艺术品。目前，“中华远窑 柴烧记忆”已成为陶瓷艺术界的著名品牌。纪广远也成为中国美术家协会会员、山东省轻工行业首席技师、淄博市首席技师等。

闫盛霆 摄影报道

“两新”政策效应不断显现

有力提振内需

■ 魏玉坤

加力扩围实施“两新”(大规模设备更新和消费品以旧换新)政策以来,取得了哪些成效?记者从国家发展改革委获悉,今年以来,“两新”政策效应持续显现,有效激发内需潜力,促进产业转型升级。

国家发展改革委政策研究室副主任、新闻发言人李超表示,国家发展改革委会同各地方各部门,用足用好超长期特别国债资金,推动“两新”加力扩围政策加快落地、持续显效,成为扩消费、稳投资、促转型、惠民生重要引擎。

从拉动消费方面看,最新数据显示,加力扩围实施“两新”政策,有力增强了消费活力。

4月份,限额以上单位家电、文化办公用品、家具、通讯器材零售额同比分别增长38.8%、33.5%、26.9%、19.9%,装修旺季叠加换新补贴,带动建筑及装潢材料类零售额增长9.7%,仅这五项就拉动社会消费品零售总额增长1.4个百分点。截至5月5日,汽车、家电、数码产品、家装厨卫、电动自行车等五大类产品带动销售额约8300亿元。

在拉动投资方面,前4个月,设备工器具购置投资同比增长18.2%,对全部投资增长的贡献率为64.5%。与“两新”密切相关的计算机及办公设备制造业、消费品制造业、装备制造业、制造业技改投资分别增长28.9%、13.4%、8.2%、5.1%。

“随着绿色、智能、高品质产品消费需求持续释放,设备更新推动企业生产效率持续提升,相关行业生产和效益同步向好。”李超说。

统计数据显示,4月份,规模以上高技术制造业增加值、数字产品制造业增加值均同比增长10%;新能源乘用车零售量90.5万辆,增长33.9%;新能源车零售渗透率达到51.5%,同比提升7个百分点。

消费品以旧换新活动有效满足居民对高品质生活的需求。截至5月5日,全国汽车以旧换新补贴申请量突破300万份,消费者购买12类家电以旧换新产品超过5500万台,手机等数码产品购新超过4100万件,超过1.2亿人次以更加优惠的价格购买了心仪的产品。

下一步,如何推动加力扩围实施“两新”政策继续显效?

李超表示,国家发展改革委将重点做好三方面工作:一是加快资金下达,会同财政部尽快完成2024年消费品以旧换新资金清算,下达后续资金额度。二是提高资金使用效率,建立超长期特别国债资金直达快享机制,抓紧推出加力实施设备更新贷款贴息政策;推动有关部门进一步简化补贴申领流程,明确审核兑付时限,落实资金预拨制度,缓解经营主体垫资压力。三是强化政策储备,及时跟踪评估各项工作进展,深入研究“两新”领域增量和储备政策,适时按程序报批后推出。



多措并举积极应对全球贸易变局

——来自“世界超市”义乌的一线走访

■ 新华

眼下,在义乌眼镜生产商秀求的工厂里,机器飞转,百余名工人忙得热火朝天,赶制太阳镜和老花镜。这批订货将在一个月后发往美国。

5月12日,中美双方发布《中美日内瓦经贸会谈联合声明》。当天晚上,秀求创始人陈海红就收到了美国客户要求恢复订单的消息。

“之前因关税问题,订单突然暂停,打乱了我们的生产和物流计划。”陈海红说,“现在客户重新支付定金,我们可以按原计划推进了。”她的公司主要出口到欧美市场,其中对美出口约占出口总量的50%。

作为全球最大的小商品集散地,义乌有“世界超市”之称,与230多个国家和地区保持贸易往来,仅国际商贸城日均吸引22万人次客商。尽管全球贸易环境波动,义乌商家仍展现出强劲韧性。今年一季度,义乌进出口总值达1674.5亿元,同比增长13%,其中出口1472.7亿元,增长14.5%。

在义乌,跟老板们上几堂“进修课”

■ 黄雨寒 段菁菁 卿珊

“不要看学习卡!大声说,学是为了用的!”手臂挥舞着演示西班牙语语调的节奏与起伏,义乌外语晨练基地的西班牙语教师罗丽倩情绪高涨地为商户们授课。她的另一重身份,是义乌国际商贸城一家西班牙红酒商铺的老板。

“官哪巴撒巴堤啦”,义乌拉链商程烨在语言学习卡片上写下的这串中文,是西班牙语“你要买多少”的中文谐音。在外甥女傅江燕的推荐下,她第一次来到外语晨练基地参加培训。因为难以交流而没能留住西班牙客人,让她下定决心来到课堂。

5月16日清晨,超过百名商户聚集在位于义乌国际商贸城三区的“外语晨练基地”,学习外贸常用外语对话,目的是提高与国外客户沟通交流的能力。这项由商城举办的免费语言培训项目包括英语、西班牙语、阿拉伯语等课程,全年滚动开班,已经持续了19年。

大别山下崛起茶产业新势力

■ 田中全

一片茶叶能激发怎样的发展潜能?深入大别山麓的湖北省孝感市大悟县,能寻到令人惊叹的答案。

5月中旬,春茶采摘正在收尾,而抹茶生产才刚刚开始。驱车来到河口镇金墩村,只见一望无际的茶园如绿色绸缎般顺着山势铺展蔓延。茶垄间,茶农揭开茶树上的遮阳网,驾驶自动采茶车来回穿梭,采收茶青。空气中弥漫起清冽的茶香,直往鼻腔里钻。

撒下几片茶叶放在掌心,阳光下,叶片舒展、油光碧绿。“和绿茶不同,抹茶茶叶需经过20多天的遮阴处理,充分提升茶叶的持嫩性和叶绿素含量后,才开始采摘。”金墩村抹茶基地负责人高峻峰介绍说。

大悟县地处大别山优势茶产区,平均海拔450米,拥有茶园30万亩。近年来,大悟县深耕“茶文章”,在稳固绿茶产业的基础上,持续推进产业提档升级,通过招商引资引入现代化农业管理系统和抹茶生产工艺,在金墩村建成3000亩抹茶种植生产基地,全力打造大别山区茶产业科技赋能的标杆样本。

在抹茶生产车间,刚收割的鲜叶经过蒸汽杀青、烘干、叶梗分离、静电除杂等自动化工序,形成制作抹茶的原料碾茶;来到精加工

不少义乌商家通过分散市场规避单一市场风险。宁波冠匠工具有限公司总经理张翠艳说,公司经营20余年,出口数千种产品到中亚、东南亚和南美洲等百余个国家和地区,客户需求稳定。“关税政策对我们影响有限。”

2024年,约500万把星宝伞从义乌销往全球。浙江星宝伞业创始人张吉英直言,公司对美国市场的依赖很小。“目前,星宝伞出口到170余个国家和地区,其中‘一带一路’共建国家的客户需求量大,我们生产线甚至一度面临供不应求的情况。”张吉英说,在全球化竞争中,始终坚持产品品质与品牌建设“双轮驱动”,是星宝伞能在国际市场上立足的根本。

华鸿画家居是一家从事工艺品出口20余年的企业。两年前,公司总经理王爱香在走访20多个国家后,决定在东南亚、拉丁美洲、非洲等地区开拓新市场。这种布局帮助了公司在今年中美贸易波动中保持稳定增长。

深耕国内市场也是应对关税不确定性的一个有效办法。“公司目前有大约200名设计师从事产品创新。基于工艺品制造经验,我们

“义乌和全球230多个国家和地区做生意,老板们接触大量的外国采购商,语言能力是必须的,这与他们的成交率直接挂钩。”义乌中国小商品城商学院负责人张利介绍,虽然商户们的发音可能不够标准,但能用客户母语与客人更流畅、更深入地沟通,往往能打开生意新局面。

日用百货商户张施丹对此深有体会。“有次,一位意大利客人听到我用意大利语跟他问候后,露出了惊讶又欣喜的表情。”她回忆道,虽然后续交流仍以英语为主,但那单生意格外顺利。除了语言,张施丹还在努力学习西班牙、阿拉伯、意大利、墨西哥等地的文化风俗,她希望能与客人有更多的沟通,也更了解需求。

语言能力的锻炼,只是义乌老板们提升个人素养与交易技能的其中一项,他们既“多条腿走路”,也努力让自己成为“多面手”。

张利介绍,义乌中国小商品城为商户们提供了包括电商直播、跨境电商、贸易经营管理、外贸语言、短视频营销、AI应用等在

近期还成立了一个专门制作礼品的部门,目标是开拓国内市场。”王爱香说,增加新的产品品类后,国内订单开始稳步增长。

拒绝“内卷”、努力创新,越来越多义乌商家用新供给开拓新需求,做大市场增量,走出一条差异化发展之路。

行走在义乌国际商贸城,从独具匠心的传统手工艺品到紧跟潮流的现代创意摆件,越来越多承载独特文化内涵的产品被放置在商铺的显著展位。“传统产品的市场份额稳中有降,而文创产品的市场份额则大幅攀升。”在文具行业从业几十年的义乌市奥祥文具有限公司总经理虞红亮告诉记者,公司2018年开始专注于文创产品,至今已开发出数百种兼具审美与功能性的文具,深受青少年喜爱,虞红亮称其“提供情感价值”。

文化创意在悄然重塑“义乌制造”。今年春节期间,一款名为“赚钱蛇”的创意礼品就凭借独特的创意和深厚的文化内涵赢得市场热烈反响,上线当天成交量就突破200万只大关。

作为义乌市文化用品行业协会常务副会

内的247门精品课程,结合义乌实际贸易场景需求,将DeepSeek接入Chinagoods AI智创服务平台,推出AI数字老板娘、小商AI名片、小商AI设计、小商AI视创等应用,近3万商户靠这些工具,练就了“AI外贸”新本领。

在义乌经营袜子生意的傅江燕,曾用AI工具将简单报数视频转换成多语言商品介绍,视频点击量破百万。这天,这位“网红老板娘”也在晨读学习外语的队伍中。

“有人调侃我已经是学霸了,这么擅长用AI翻译语言,怎么还在继续学?”傅江燕笑着,实际上,不止晨读语言课,她还在不断给自己“加课”。上班路上她要听外语视频,下班后还会进行语言学习,新报名的产品运营课也即将开课。

“不能只靠别人提供什么我就去学什么,我必须要去发现、匹配客人需求,有针对性地去提升。”她说。

在义乌,像傅江燕这样“自我加码”的商户比比皆是。在义乌经营户外用品的朱悦来,

长,虞红亮表示,协会一直鼓励当地文创企业持续加大对创新和产品研发的投入。“市场越艰难,我们认为越需要投资。”

尽管当前国际贸易环境仍存在不确定性,但义乌商家展现出充分的信心和准备。“我们会继续拓展美国市场,并且丰富产品种类。”陈海红说。张翠艳则表示:“如果关税有变化,我们也需要做好准备,不断提升产品质量、控制成本。”

专家认为,目前全球贸易格局仍面临许多不确定因素。“义乌应立足长远,持续增强自身发展动能,优化出口结构,积极拓展‘一带一路’共建国家等新兴市场。同时,加快数字化转型步伐,大力发展跨境电商,不断提升品牌影响力与海外市场的响应能力。”北京外国语大学国际商学院教授李倩说。

傍晚时分,临近闭市的义乌国际商贸城熙熙攘攘,仍有来自世界各地的采购商在这里寻找商机。在这座全球小商品之都,多元化布局与创新驱动正成为企业抵御风险的“双引擎”,而敏锐的市场嗅觉和快速的应变能力,则持续强化着“世界超市”的竞争优势。

进入行业后自学设计,坚持要自己创新做产品,不仅攻读市场营销硕士、拿到工艺美术品设计师一级资质,还组建了研发团队、成功申请了十几项专利。朱悦来说,客人来到他的店里,从沟通需求再到产品出样,2小时就能实现。“肯定要搞好服务,但产品做得好,客户满意才是硬道理。”

夜幕降临,商贸城结束了一天的喧嚣,而许多商户的学习才刚刚开始。在“老板娘直播间”、跨境电商实训中心、AI应用工作坊,求知若渴的身影随处可见。

从摇着拨浪鼓“鸡毛换糖”的走街串巷,到如今在直播间用AI工具向全球客商推介商品……刻在义乌商人骨子里的商业智慧、与时俱进的创新勇气和百折不挠的奋斗精神,让这座“世界超市”始终保持旺盛活力,并成为中国制造走向全球的生动注脚。

“人勤春来早。只要我们一直‘奔跑’,拥抱新变化,变化就是我们的机遇。”张施丹信心满满地说。

黄茶生产如火如荼。

黄茶属微发酵茶,介于绿茶与红茶之间,富含茶多酚、氨基酸等对人体有益的成分,近年市场发展较快,受到越来越多消费者的青睐。朱湾村党支部书记梁云英说,大悟县主要生产春茶,一到夏秋季,茶叶品质下降,弃卖现象普遍。“但是把夏秋茶发酵成黄茶,既能激发茶产业新动能,又能拓展新市场,带动群众增收致富。”

2023年,在上级部门的支持下,朱湾村建成一条集“三烘三烘”技术于一体的智能化黄茶生产线。自投产以来,黄茶生产线日加工鲜叶近1万斤,黄茶产品通过酒店餐饮渠道畅销市场,供不应求。

如今,原本弃采的夏秋两季“粗枝大叶”,制成了醇厚甘香的“金枝玉叶”,提高了茶叶的综合利用率,每亩茶园增收超2000元,惠及茶农2200余人。“以前过了春天,茶园干脆就荒着,现在村里有了黄茶产业,大家就闲不住了。”朱湾村78岁的雷翠芹说。

大别山下,茶产业迸发新动能。目前,大悟县拥有涉茶农业产业化龙头企业23家,年产茶叶约1.4万吨,全产业链从业人员10万余人,综合产值超25亿元,已构建起绿茶、抹茶、黄茶、红茶等多种品类、特色鲜明的茶产业格局。



● 在湖北省孝感市大悟县金墩村抹茶茶园,村民在采茶(无人机照片)。

杜子璇 摄

车间,碾茶在石磨、球磨、气流粉碎等工艺的处理下,最终变成颗粒微小、深绿细腻的抹茶成品。

与泡饮的茶叶不同,抹茶的食用方式更为多样,广泛与咖啡、奶茶、糕点、冰淇淋等饮

品和食品搭配,深受年轻消费群体的喜爱。在大悟县,抹茶香早已飘出了深山。抹茶基地品控主管杜洪说,金墩村去年生产抹茶200多吨,产值近1亿元。

在距金墩村约20公里的新城镇朱湾村,

贸易升温 投资提速 中拉产业协作进入“双向赋能”新阶段

■ 陈圣伟

近日,在无锡硕放机场国际快件监管中心,一批满载服饰、小家具的跨境电商包裹通过海关快速验放后,搭乘全货机航班飞往墨西哥。这是该航线自去年4月开通以来第164次跨越太平洋,将累计约20亿元货值的“中国制造”送往拉丁美洲腹地。

近年来,拉美国家对中国商品需求激增,跨境电商成为外贸新引擎。“每周执飞3班,不到两天就能抵达拉美地区,这条货运航线的开通架起江苏到拉美的‘空中桥梁’。”无锡海关驻机场办事处监管科科长王维华说。

中国和拉美经济高度互补,稳居拉美第二大贸易伙伴国,是智利、巴西、秘鲁等国第一大贸易伙伴。10年前,中国提出在10年内

实现中拉贸易规模达到5000亿美元。10年过去,中拉经贸合作收获喜人成绩:去年中拉贸易额达5184.7亿美元,创历史新高,同比增长6.0%。

在贸易规模持续扩大的同时,中拉产业协作正进入“双向赋能”新阶段。商务部数据显示,2024年中国对拉美直接投资流量147.1亿美元;截至今年3月,拉美国家累计在华投资设立企业3.7万家,双方在高端制造、绿色经济等领域的深度融合日益凸显。

在巴西米纳斯吉拉斯州包索市,徐工巴西工业园内成排的黄色工程车在热带雨林的映衬下格外显眼。这个经贸合作区不仅实现年产超万台工程机械设备,更成为全球矿业巨头淡水河谷的核心供应商。“近年来我们在新能源、智能化设备研发制造领域投入大量精力,以满足当地绿色矿山

转型需求。”徐工巴西工业园首席文化官顾冲说。

作为中国工程机械制造排头兵,2014年徐工集团在包索市建成投产海外全资生产基地,并于2019年建设徐工巴西工业园。“通过加强本地化建设,徐工巴西加快绿色转型和数字化变革,打造高附加值产业链,更好满足当地客户需求。”顾冲表示,从设备出口到金融服务输出,徐工正构建集研发、制造、服务、金融等于一体的全产业链生态,将以巴西为纽带,辐射整个拉美市场。

当中资企业深耕拉美时,拉美企业也在中国市场扎根生长。走进威格(江苏)电气设备有限公司的生产车间,自动化流水线上机械手臂上下翻飞,精准完成电机设备的组装、搬运等工作,这些融合中国智造与巴西技术的产品,即将发往欧洲、大洋洲等地。“这条机

器人产线,我们投入了200多万元,人均生产效率提升了40%。”威格(江苏)电气工程师张鹏飞介绍。

作为巴西威格集团在华的重要布局,威格电气自2014年成立以来,规模迅速扩张。“工厂产能每五年翻一番,已成为集团全球供应链的核心。”威格(江苏)电气总经理宗鑫告诉记者,目前巴西威格集团在中国拥有6家工厂,雇佣员工约3000人,在华发展成果远超预期。

“中国政府政策稳定,劳动力素质高,还拥有完善的上下游产业链和基础设施。”宗鑫说,巴西威格集团对中国工厂的未来充满信心,将追加10亿元建设新工厂、新车间,以满足中国市场的旺盛需求。“未来中国将继续作为巴西威格集团扩大生产、加强创新、提升全球竞争力的重要中心。”