

广东青春“舰队”赋能乡村振兴

据中新网消息,2025 年广东“百千万工程”青年兴乡培育计划总结大会(简称“大会”)1 月 16 日在广州举行。

2023 年 12 月,随着广东“百千万工程”深入实施,共青团广东省委员会(简称“团省委”)联合相关单位共同发起广东“百千万工程”青年兴乡培育计划(下称“计划”)。两年多来,该计划累计培育超过 10 万名兴乡青年。

据悉,在线上,“广东兴乡青年学堂”邀请省“百千万工程”智库专家等入驻,共同开发乡村振兴政策等课程,已有超 1 万名青年完成线上学习;在线下,16 期“千人创客班”持续举办,累计培训超 2000 人。

据介绍,主办方通过举办“创青春”广东“百千万工程”兴乡青年创业大赛,累计选拔超 150 个优秀项目,直接发放资助金超 1237.3 万元。

来自澳门、投身肇庆的李永琪分享了他开拓千亩澳洲坚果基地、带动农户形成产业链的故事。

梅州学员王梓颖与广州学员黄钦亮联合开发肉鸽精准喂料智能设备;汕头学员陈茜茜团队与惠州东江粮仓共创文IP“浮浮”,实现文化增值。

团省委相关负责人表示,接下来青年兴乡培育计划将进一步优化培训育人体系,搭建资源对接桥梁,打造荣誉激励机制,强化兴乡品牌效应,丰富交流共创载体,助力“百千万工程”高质量发展。(张璐)

花市“热”起来涌动节前消费暖流 浓浓“年味”映射出中国市场韧性强、活力足

据央视网消息,春节越来越近了,这几天,华南地区最大的鲜切花交易市场——广东广州岭南花卉市场逐渐热闹起来。今年那里的花卉有些什么新特点?哪些年花受欢迎? 一起去现场看一看。

在广州荔湾区的岭南花卉市场,透过镜头我们可以看到一片热烈而芬芳的花海。这里占地 11 万平方米、拥有上千家商铺,现在已经提前迎来了属于它的“春天”。空气里弥漫的不只是花香,更是浓浓的“年味”和炽热的消费暖流。

传统年花仍走俏 进口花卉选择多

今年的年花有什么特点,又有什么流行趋势?一起来看。首先是传统的像年橘、桃花、蝴蝶兰等依然是主角。比如蝴蝶兰,这几年通过科技育种,蝴蝶兰花卉出现了更多颜色、花型,让人目不暇接。这里还是全国重要的进口花卉集散地,记者在这里就看到有很多远渡重洋的花卉,今年市场进口年花供应品种多元,来自荷兰的郁金香、马来西亚的牡丹菊等都是大热的品种。进口花的品种多,质量也不错,受到年轻消费者的欢迎,满足消费者对品质和个性化的更高要求。

年花新趋势 精致小巧盆栽受青睐

为了抓住消费者的心,今年商户们可费尽心思,主打精巧创新。大家看,这个小盆栽叫朱顶红,长得红红火火。而且它的名字也非常有意思,不知道大家发现没有,朱顶红谐音“注定红”。

这三个小盆栽是朱顶红生长的三个阶段,从最开始到开花,大概需要一个多月的时间,所以说这个时候买回去,可以在春节期间开花。而且它底下的这个盆本身有营养液,平时甚至不用浇水,也因此特别受欢迎。记者发现,今年市场上,这种小盆栽成为一个流行趋势。还有小年橘也非常适合放在桌子上,它们体量“小而精”,设计充满巧思、寓意美好,完美契合了消费者对便捷、社交和仪式感的需求。

线下线上“时空接力” 花卉交易全天候

线下百花争艳,这里的线上更是连通全国。现在是接近中午时分,等天色暗下去以后,当线下市场的人潮退去,这里另一个市场才进入最忙碌的时段。这里是电商打包区,放置了 200 多个大圆桶,圆桶上方写着这些花卉要发往的目的地。每天晚上 8 点之前,商家会把线上卖出去的鲜花送到这里,之后工人们再通宵达旦地分拣、打包。第二天凌晨时分,满载鲜花的货车就从这里出发驶向全国各地。粤港澳大湾区很多花店就是从这里批发预订的鲜花,第二天一早就可以送到城市门店。市场自建的花卉电商平台,不仅为花农拓展了超过 20% 的销售新渠道,更是创造了每年超过 20 亿元的销售额。

可以说,从进口名花的争奇斗艳到“小而美”盆栽的文创升级,再到“卖全国”的电商物流网络,新的一年,岭南花卉市场的升温也映射出中国消费市场的韧性、活力。它不再只是一个传统的批发市场,而是升级成一个综合服务的平台。 (转自央视网)

拼多多“千亿扶持”加码“2026 年货节” 百亿补贴推出三大重磅补贴

■ 钟鑫

近日,拼多多 2026 年“年货节”正式启动,依托“千亿扶持”专项,平台联合农货、国货以及全球品牌等数百万商家,加码补贴水果生鲜、粮油米面、零食滋补、服饰美妆、数码家电、家居百货等全品类商品,一站式满足消费者“实惠过大年”的需求。

这是拼多多自启动“千亿扶持”以来的首屆“年货节”,活动期间,拼多多百亿补贴频道升级推出三大重磅活动,全方位提升年货补贴力度。其中,“超级加倍补”将重点倾斜品质农货、特色年货及国货品牌等,活动商品均享百亿补贴双倍优惠,最高可享 5 折优惠。

“百亿消费券”专区则推出多面额补贴券,全面覆盖全品类年货,消费券折扣低至 4.3 折。针对消费者春节期间的“厨电升级”需求,活动专区升级推出地区专项补贴,可与平台优惠叠加,加码补贴大小家电、手机电脑、家装百货等品类。

结合年货消费数量多、频次高等特点,拼多多百亿补贴会员积分同样覆盖此次“年货节”活动,使用积分可兑换多面额消费券,68 元升级 V3 会员即可不定期免费领取至高 700 元大额券包,享 6 个月无门槛 20 元券等活动,助力消费者无忧购

年货,尽享折上折。

去年 4 月,拼多多推出重磅惠农计划“千亿扶持”,以千亿资源投入惠商助农,依托“多多好特产”“新质供给”“电商西进”等专项,助力产业实现价值跃迁,持续推动消费普惠。今年“年货节”,平台将深入产地源头,加码品质农货、新质年货补贴,助力农货、年货商家洞悉春节新消费,全面焕新年货供给,进一步激发消费活力。

蓝莓可谓“洋水果”代表,售价更可称“果中黄金”,如今,随着山东、云南等地蓝莓种植技术日趋成熟,蓝莓已逐步实现国产化。目前正值云南蓝莓集中上市的时候,据当地商家介绍,今年蓝莓产量翻倍增长,价格更加亲民。“蓝莓已成为春节的主角水果之一,今年,我们针对拼多多年货节定制了红色彩箱,产地直采直发,保障蓝莓品质。”上述商家表示。

福建连江县是中国鲍鱼的核心产区,近日,当地鲍鱼全产业链头部品牌“浚运”正陆续推出年货新品,着意于将鲍鱼这一宴席珍馐送往千家万户。据浚运电商部负责人高硕介绍,根据拼多多的数据洞察,消费者越来越倾向便捷、高颜值、鲜感更

足的预制海味产品,针对这一趋势,浚运推出黑松露味鲍汁鲍鱼,成为平台爆款。

“今年年货节,除了爆款黑松露鲍鱼,我们还推出干净处理的鲜鲍、金汤佛跳墙、大盆菜等产品,不断拓宽这一宴席硬菜的消费场景,借助平台直连产销的优势,让鲍鱼走进千家万户。”高硕表示,在平台赋能下,今年“年货节”订单量正不断增长,县域地区销量增幅明显。

近日,在浙江义乌,一款原本应是“笑金马”的马年公仔,因工人失误“缝反了嘴”,变成了委屈巴巴的呆萌“哭哭马”,瞬间引爆全网。在及时捕捉到这一消费趋势后,拼多多运营人员及时联合产业带商家,开发上线“哭哭马”公仔、抱枕、春节挂件、防滑垫等系列产品,单品一经上线便热卖上万件。

同样是洞察到年轻一代的情绪需求,安徽文创老字号品牌紫芳斋推出了马年新款书法临摹对联,鼓励消费者 DIY 新春家居装饰品。“对于年轻一代而言,张贴春联不只是新春仪式感,更是家装布置的方式,除了进户门,玄关、冰箱、室内门均是其常选的张贴位置。为便于消费者布置,今年我们推出了磁吸款春联,进一步提升

使用便捷度。”紫芳斋电商负责人表示。

近年来,“它经济”爆发,宠物成为年轻一代重要的情感寄托,为宠物置办年货成为潮流。针对节庆焕新需求,宠物用品品牌哲哲推出“糖葫芦、喜团圆”造型猫抓柱、“龙马精神”主题猫爬架、“财神抱抱”宠物窝等,兼顾宠物照料及家居装点需求。“卡屋”“喵享家”等品牌推出智能上水恒温饮水机、自动真空喂食器等,满足消费者外出的宠物投喂需求。

自拼多多启动“千亿扶持”至今,平台持续加码“电商西进”,通过物流中转费减免、快递进村等系列举措,持续推动优质供给向西部地区加大供应。

“在拼多多兜底了二段物流后,这两年西部地区的订单量持续增长,且今年年货节同比增幅明显。”武汉炒货品牌旭尔食品电商负责人表示,今年年货节,旭尔食品升级推出家庭量贩装红瓜子、椒盐黑金刚南瓜子、话梅味西瓜子礼盒装,满足消费者在春节期间个人休闲、家庭聚会、节庆送礼等多场景需求。

结合平台的新消费洞察,西部特产也正“花式”走向全国。据漳宁堡负责人牛庆磊介绍,盐池滩羊享誉全国,但销售形式

长期局限于整羊、半羊,南方市场的开拓因此受限。在拼多多的数据赋能下,2025 年以来,牛庆磊相继推出了羊肉串、羊排等产品,还推出了适合制作羊肉煲等年夜饭的精分割产品,深受消费者喜爱。“年货节是滩羊销售的最高峰时期,让我们很惊喜的是,在平台扶持下,今年我们还收获了香港地区的订单。”牛庆磊表示。

此外,今年“年货节”期间,拼多多还将加码全球精品生鲜的补贴力度,丰富消费者餐桌。通过持续优化供应链,厄瓜多尔大虾、智利车厘子、北极甜虾等全球产地好物加速直连国内市场。“我们的厄瓜多尔大虾均是产地捕捞,原装进口,到港后我们即刻安排锁鲜发货,全国大部分地区可实现 48 小时内达。”进口海鲜专营品牌“大黄鲜生”负责人表示。

“春节前,拼多多将继续推出‘春节不打烊’活动,接棒‘年货节’,持续发挥平台千亿扶持的资源优势,助力新质年货连接全国市场,让消费者在春节全时段均能随时买到丰富、实惠的年货产品。”拼多多“年货节”负责人表示。

(转自中新网)

俞慧:以“智”破局

■ 刘安娜

随着时代的发展和市场竞争的加剧,传统的生产模式逐渐暴露出效率低、成本高、管理难等问题,企业发展遭遇瓶颈。浙江省智能化发展处于全国领先水平,在人工智能产业和制造业智能化等方面成效显著,浙江东翼新材料有限公司凭借优异的智能化成绩脱颖而出。而这一切,都得益于东翼智能化项目经理俞慧,她以智慧为笔,以创新为墨,为企业绘制出一条智能化转型的崭新路径。

俞慧曾就读于美国阿肯色州立大学金融学专业,得益于金融管理以及经济学方面的学识,她在后续的项目管理领域获得了独特的专业优势,尤其在项目资源动态优化、战略决策建模、全周期风险管控及运营效率革新等维度展现出显著的专业特质。她刚接触公司的智能化项目时,摆在面前的是重重困难:企业员工对新技术的陌生和抵触、生产线设备的老旧、数据采集与整合的复杂性……但俞慧没有退缩,她深知,智能化转型不是一道选择题,而是关乎企业生死存亡的必答题。

在生产线改造方面,俞慧充分运用自身经济学知识与项目管理经验,从多维度精准把控改造全流程。她深入车间,与技

术工人细致交流,全面摸清每一台设备的性能、使用状况及损耗规律,尤其在供应商关系优化上,展现了扎实的经济素养与供应链管理智慧。针对大小设备采购与原材料供应的核心需求,她首先开展了全链条供应链调研,梳理出核心设备、辅助设备、关键配件及各类原材料的供应商名录,按供应重要性、产品稳定性、价格竞争力建立三级分类体系;核心供应商聚焦关键设备与核心原材料,保障供应可靠性;备选供应商针对通用配件与常规原材料,形成竞争补充;应急供应商则专门对接易损耗、高需求的设备部件,规避断供风险。基于经济学中的博弈论与长期合作共赢思维,她主导重新谈判采购合同条款:对核心供应商,推行“长期框架协议+阶梯定价”模式,根据年度采购量给予价格折扣,同时约定质量追溯与及时补货责任,将设备故障率与配件供应延误纳入考核奖惩。对于经济型供应商,则通过规模化采购降低了单位成本;对常规供应商,引入动态竞价机制,每季度根据市场价格波动、产品质量反馈调整合作优先级,倒逼供应商提升性价比;对设备配件供应商,创新性加入“技术协同条款”,要

求供应商同步提供设备维护培训与配件更新预警服务,将供应链合作从单纯的“买卖关系”升级为“技术共建伙伴关系”。

在此基础上,她针对设备老旧、数据采集困难的问题,提议引入先进的德国尼霍夫电解电镀设备等,实现了设备运行数据的实时采集和传输。通过对这些数据的分析和处理,企业能够及时发现设备故障隐患,提前进行维护,大大降低了设备故障率,提高了生产效率。在公司高导自动化生产线技术改造项目中,通过采用先进生产设备应用、智能仓储机器人、全自动包装码垛系统、全自动化生产线等建设,目前关键装备数控化率实现 100%, 关键设备联网率全面实现 100%, 劳动生产率由 2020 年的 13.4 万元/人提升至 2021 年的 443 万元/人。

数据整合是智能化转型的核心环节,也是最具挑战性的任务之一。俞慧搭建了供应商数字化管理平台,将采购订单、交货进度、质量检测结果、售后服务反馈等数据实时录入,结合 MES 系统实现供应链数据与生产数据的打通;通过分析设备运行数据预判配件损耗周期,提前向供应商下达备货指令;根据生产计划调整原材料采购批量,避免库存积压或短缺。同时建

民营力量扛旗 浙江商业航天“攻略”新质生产力高地

■ 胡丰盛 黄彦君

从平湖乡村中学教师姚爱英“不追歌星追科学”播种青少年航天梦,到杭州建起全国首个商业卫星全产业链“超市”;从吉利时空壹号组网 64 颗低轨卫星,到朱雀系列液氧甲烷运载火箭成功入轨……根植浙江大地的“飞天之志”,正加速照进现实。

根据浙江省政府工作报告,2026 年该省重点工作之一便是培育壮大新兴产业和未來产业,航空航天被列入新兴支柱产业。浙江正及时加码布局,抢占“黄金赛道”。

在浙江,许多民营企业以高研发效率、低成本以及灵活的市场化机制在航空航天产业领域脱颖而出,以“商业航天+”带动产业规模提升。

浙江省人大代表、中国工程院院士、之江实验室主任王坚受访时介绍,2025 年 5 月,之江实验室与 20 余家企业合作,首次发射“三体计算星座”,拉开了中国“太空计算”时代的序幕。借助“算力上太空、人工智能上太空”,“三体计算星座”推动人工智能与航天产业深度融合。

王坚认为,在这一过程中,浙江以企业作为主体的创新优势将进一步凸显。在产业和人工智能深度融合的全新时代,企业作为创新主体,也将推动科研成果转化的体制机制变革,为科学研究范式、产业升级带来新方向。

浙江作为民营制造业的佼佼者,在“十四五”时期便发布《浙江省航空航天产业发展“十四五”规划》,成为全国率先发展商业航天产业的省份之一。

纵观发展全局,该省已形成清晰的航空航天产业地图:商业航天领域全国领先的蓝箭航天在嘉兴、湖州布局制造基地;



杭州、台州等地卫星研发全产业链基本成形,一个个卫星“超级工厂”接连落子;在低空领域,杭州、台州、绍兴、湖州等地无人机产业各具优势,覆盖从创新研发到制造生产的全周期链条。

在商业航天的赛道上,浙江凭何脱颖而出?

发展商业航天,浙江既有深厚的制造业基础,也有数字经济积累的技术优势、民营经济活跃的市场。

凭借政策扶持加码与市场需求扩容的双重驱动,商业航天产业发展红利不断惠及上下游领域,成为多地市重塑产业格局的破局之策。

以民营经济大市台州为例,2016 年,台州湾新区率浙江省之先将空天产业作为主导产业培育,紧扣“一箭五星四机”总体布局,构建空天产业体系。目前,台州湾新区已汇集整机企业 9 家,零部件配套企业 22 家、运营服务企业 6 家、转型布局低

空经济科技型企业 47 家,产业基础扎实、平台支撑有力、要素支撑完善。

浙江发展商业航天的另一优势,在于“耐心资本”的积累。

商业航天是典型的高投入、长周期行业。而民营经济发达,则意味着有更多愿意陪伴企业成长的投资人。台州市委副书记、市长王健介绍,台州湾新区正以政策、基金、设施、人才四大支撑培育空天产业。

例如,出台《台州湾新区支持低空经济高质量发展的若干意见(试行)》,成立了一期 10 亿元(人民币,下同)浙江省低空经济基金、20 亿元启航基金、10 亿元的展翼基金;完善台州湾新区机场跑道、低空经济产业园、空天产业创新服务综合体等的建设;打造星空飞行教育总部,已于 2025 年 6 月完成竣工验收。

“十五五”时期,台州市将优化金融服务,构建同空天产业发展与科技创新相适应的科技金融体制,进一步完善长期资本

耐心资本的支持政策。争取到 2028 年,空天产业总体规模显著提升,产值突破 300 亿元,推动一批骨干企业和创新载体迅速崛起,产业集聚效应初步显现。

多方聚力下,浙江商业航天正锚定多元化应用场景加速布局,赋能千行百业。

2026 年开年,箭元科技中大型液体运载火箭总装总测及回收复用基地在杭州市钱塘区正式开工。未来,这座“不锈钢火箭超级工厂”,不仅具备年产 25 发火箭的能力,还将实现海上回收火箭的快速检测、维修与复用。

浙江嘉兴,蓝箭航天嘉兴智能制造基地。

将目光转向万里苍穹,吉利旗下时空壹号星座成功完成一期 64 颗卫星组网,其系统每天能处理约 3.4 亿次通信请求,已应用于汽车通信、海洋渔业、工程机械等领域;星众空间聚焦“小身材、大能量”的微纳卫星,未来计划发射 150 颗微纳卫星构建遥感星座,推动卫星应用“飞入寻常百姓家”。

在业内人士看来,商业航空航天产业落地浙江,关注点从“如何造”转向“怎么用”,重点解决先进技术的市场转化问题。产业走向纵深的同时,政策生态亦同步发力。

2026 年 1 月 8 日浙江省“全省经信工作会议”上,商业航天被明确纳入重点产业发展清单,成为该省优化产业结构、培育新质生产力的核心抓手。

该会议透露,2026 年浙江将制定商业航天等产业发展行动方案,同时推进工业母机、机器人、新能源装备、低空经济等关联产业发展,实施未来产业“星火计划”,科学布局具身智能、量子科技等前沿领

域。

不可忽视的是,挑战依然存在。技术迭代提速换挡、国际竞争日趋白热化、商业模式尚在探索之中……商业航天的生态竞争、效率竞争、应用竞争,仍需持续深耕。

放眼未来,浙江如何进一步打通“研发制造—场景应用—市场转化”的闭环,在商业航天的赛道上打赢高质量发展的“下半场”,令人期待。

(转自中新网)

