

小糊涂仙再度携手亚锦赛 以长期主义铺就“幸福生态”之路

周丽梅

4月12日,2026宁波银行·亚洲羽毛球锦标赛(以下简称“亚锦赛”)在宁波奥体中心圆满落下帷幕。赛场上,国羽以2金2银2铜的成绩捍卫主场荣耀;赛场外,“小糊涂仙 幸福羽宙”嘉年华互动区则成了另一个火热的“幸福空间”,球迷们在这里挥拍挑战、趣味合影、投掷心愿,笑声与欢呼声此起彼伏。作为2026宁波银行·亚洲羽毛球锦标赛赛事官方战略合作伙伴暨指定白酒,小糊涂仙连续两年携手亚锦赛,这不仅是一份“幸福行动”计划在体育场景中的又一次重要落地,更让“用心酿酒,幸福生活”的使命,成为经销商、终端与消费者都能真实触感的日常。

“幸福羽宙”让陪伴可感可触

亚锦赛是亚洲地区最高级别的羽毛球赛事,由世界羽毛球联合会(BWF)认可,属于超大型1000级别最高分赛事。经过6天的激烈角逐,小糊涂仙与全球羽毛球迷共同见证荣耀绽放,中国羽毛球队在主场奋勇争先,最终在五个单项赛中共收获2金2银2铜,展现了强劲实力。其中,石宇奇夺男单冠军,斩获个人职业生涯首个亚锦赛单打桂冠。

在“小糊涂仙杯”女子单打颁奖仪式上,小糊涂仙亚洲区集团副总经理程晓娟为冠、亚、季军运动服发放祝贺奖牌,以美酒敬敬每一位拼搏与英雄。程晓娟表示,深耕亚锦赛既是品牌坚守“羽球、美酒”的决心,也旨在传递健康幸福的生活方式。当前小糊涂仙正践行“幸福行动计划”,希望与亚锦赛深度融合,将“幸福时刻,用心相伴”转化为可看、可感、可品的体验,让参与者与品牌美好。

赛场上,“小糊涂仙 幸福羽宙”嘉年华互动区同样热闹非凡。“葡”织互动的挥拍挑战、趣味合影的“幸福定格”、投掷心愿的“羽愿成真”……每一项互动都引人入胜,令人乐享。年轻化品牌“仙小糊涂”携中华小神马羽毛球周边趣趣亮相,迅速刷屏社交平台,成为年轻人争相打卡的潮流单品,也为品牌的“幸福”内核增添了一层松弛、陪伴的年轻化注脚。

与亚锦赛决赛同日在宁波举行的,还有由小糊涂仙主办的“仙羽中国·世界冠军训练营暨全国争霸赛”。比赛还特邀羽毛球世界冠军李霞亲临现场,与众多羽球爱好者亲密互动。从趣味互动到冠军指导,从场内加油到现场体验,小糊涂仙构建了一条完整的“幸福陪伴”体验链。回顾整个亚锦赛,小糊涂仙聚焦C端,创新步伐清晰而坚定,通过“幸福羽宙”的互动设计,让品牌的年轻化触点、冠军训练营的深度链接,将幸福理念拆解为“有面子、有乐趣、有价值”的沉浸体验,有效延长用户停留时间,强化品牌记忆,进而实现与消费者的深度情感共生。

讲文明树新风 | 公益广告 |

社会主义核心价值观 富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善

是历史重演 还是新拐点? 站在新酒饮的第三次浪潮看未来

甘晔琳

2026年成都糖酒会,新酒饮又一次站在舞台中央。果味气泡酒、精酿啤酒、梅子酒、含酒精茶饮……展会数量肉眼可见地多了起来。茅台把 UMEET 蓝莓气泡酒摆在了显眼位置,五粮液 29度“一见倾心”、泸州老窖百调啤酒一字排开,习酒和含得的品鉴台上,甚至出现了尚未命名的调饮样品。热闹的场景似曾相识。

十年前的精酿啤酒,五年前的新酒饮让资本狂热,好像也是这样——此新品类而崛起,一轮渠道大战,一场深度探索。但仔细看,场景又有所不同。这一次站上C位的,不止独立精酿品牌与网红“小糊涂仙”,更有传统巨头。他们不只是“占个位”,而是真金白银地投入了生产线、供应链和渠道资源。

第三次浪潮,是历史又一次重演,还是一个真正的拐点?

第一次浪潮 2012—2016,精酿“开荒”

2012年,被行业定义为“中国精酿元年”,全国超过20个城市成立了家酿啤酒协会。2016年,熊鼎精酿、高大师先后获得融资。次年,辛巴和熊鼎被百威英博收购,这是资本巨头第一次对中国精酿投注信心。

国际巨头之所以在2016年前后集中押注精酿,看中的是这个赛道的结构性机会。作为一个新兴品类,精酿尚未形成垄断性的头部玩家,啤酒行业普遍单价低、毛利低,本土厂商在制造、运输环节的成本优势明显,同等品质下价格低出一截,再加上短周期的生产特点和年轻化的消费群体,国产新品类更容易站稳脚跟。

以熊鼎精酿为例,2017年获得华通集团领投的1.19亿元A轮融资后,品牌随即启动贵州安镇自建厂项目,结束了代工模式。截至2025年,熊鼎精酿已在全国14个城市拥有18家直营门店,安顺酒业公司同年完成产值1000余万元。

这一阶段的精品品牌,成功完成了品类启蒙的任务,但它们也有自己的天花板。由于渠道能力弱,主要依靠独立酒吧和线下社群,规模增长受限。精酿啤酒的“低店轻资产”品牌定位,既是它的优势,也注定了难以真正走向大众。

第二次浪潮 2020年 低度潮饮兴起,资本“狂飙”

2020年,低度酒赛道迎来第二次爆发。这一次的主角不再是精酿,而是果酒、预调酒和含气“小糊涂”。以果酒为例,果悦、秋露、冬暖“四大季节行动”计划的时间轴中,相当一部分在全国年度营销动线里布下了一个端口,直接为后续爆发、团购、品鉴会等核心场景输送热度。这种打透赛事IP、精准锚点的方式,推动小糊涂仙完成了从“借势者”到“造势者”的关键进阶,构建起持续自生长的幸福生态。

那一年,果悦雄心在一年半内完成近轮融资,融资金额上亿元,顺化兴产业,10点一刻、空卡等品牌也多次获得经纬创投、IDG 源峰、照鼎资本等机构的青睐。同时,不乏软饮气泡的跨界玩家,可口可乐在中国推出了硬罐气泡酒“托帕格”和日式精酿“微气泡”啤酒,食品企业则在线上“杀进”预调酒低度酒。

它们有了“低度潮饮”的新名字,这一阶段的玩法,可概括为“轻资产运作”。品牌不需要自建供应链,与代工工厂合作就能完成瓶型设计、口味设计、生产研发、物流运输等一系列工作。有业内人士透露,一款低度酒产品的成本不到10元,在终端售价可以达到50元。品牌毛利率控制在60%到70%之间。这个水平已经超过传统啤酒企业,可与上市白酒企业的平均毛利率匹敌。

真正的成本在渠道。仅看渠道就需要20%左右的渠道费用,给一级经销商的拿货价远低于终端零售价。

打开市场的核心武器是社交媒体:高颜值包装、女性向种草、铺天盖地的线上营销。同时,主打极致性价比的连续酒馆海伦司,被爱乐融收购的年轻人群上群,门店数在2018至2021年间实现了100.3%的复合增长率,成为国内“小酒馆第一股”。

但这一阶段埋下了巨大的隐患。产品同质化严重,“小糊涂”标签固化。消费者尝鲜之后很难产生复购,因为不同品牌的产品喝来几乎没有区别。更重要的是,绝大多数品牌缺乏供应链能力。这导致一旦代工工厂出现,或者某个口味突然热门需要快速扩产,轻资产模式瞬间面临供应链风险。

因此,当资本退潮后,超过70%的网红品牌因渠道和供应链问题被抛弃。第二次浪潮像“流星划空”,低度潮饮们出了圈,却让新酒饮行业付出了“虚胖”的代价。

第三次浪潮 巨头加码,迈入行业深水期

2024年成为分水岭。多家头部啤酒企业业绩首次负增长,传统高毛利赛道遇阻。与此同时,“中式精酿”爆发,茶叶、辣根甚至野生菌被啤酒业关注,激活了年轻人的味蕾。

传统白酒不再辉煌,而是深度入局。华酒雪花走“内生孵化”路线,无醇酒技术转化率超六成,百威亚太资本并购,即饮渠道覆盖率提升40%,燕京啤酒降维打击,收购味美芬和元气森林生产线,冷链成本大幅降低。

白酒企业同样不甘落后。茅台推出“悠蜜”蓝莓酒,五粮液推出仙林青梅酒和百威石榴酒,泸州老窖先后推出“花间酿”“桃花露”等产品。剑南、海派、铜爵等零售与餐饮渠道也都推出了自有的新酒饮产品,盒马的秋月梨米酿上线即热销。

更值得关注的是高端精酿品牌的集中涌现。

优布劳孵化出“冠军啤酒”,半年铺满全国重点城市,创新“白啤”策略——借白酒经销商的渠道网络,单月销售额破50万元。牛牛啤酒研发三年,发布当天冲上天猫榜首。辛巴醉守者中俄边境的工厂,几乎不做公开广告,靠口碑可实现超300%的销售增长。摩鹿巴特则强调“可见的高品质”,也不依赖限量、收藏等稀缺性炒作,而是以独特的“草本科技”构建风味差异化和功能附加。

这一波浪潮里,代工企业少了,传统酒企也不止于“贴位式”布局,而是重仓资本投入,扎根实实在在地在新酒饮赛道转化业绩。

金皇啤酒是最有说服力的案例。其低度酒从“网红标签”推向了“消费升级替代”的新阶段。这背后是年轻消费代更替的不可逆趋势,90后、00后消费者中低度酒偏好占比



超过60%。政策引导,即时零售渠道成熟,供应链基础设施完善等因素叠加,共同支撑起了这一轮爆发。

不变的消费者对于“悦己微醺”的需求始终在增长。变的是行业的驱动内核——从产品驱动,到流量驱动,再到全产业链战略。

每一次浪潮都在纠正前一次的偏颇,却也带着前一轮的惯性。那么,第三次浪潮会重蹈覆辙吗?

第三次浪潮的确定性虽高于前两次,但老问题并未消失,只是以新的形式重现。2026年糖酒会上,有经销商直言,不少低度酒新品在外观、口味、价格上高度相似,缺乏差异化优势。泸州老窖百调啤酒联合创始人袁海松指出,存在“伪精酿”的问题,过去两年大量“代工”啤酒贴上精酿标签卖高价,消弱了市场信任。

事实上,精酿啤酒的增速在2025年底已经大幅放缓,这已是信号。同时,渠道过剩导致2025年底出现了一波库存减值和倒閉潮。精酿早期的“苦与甜”红利也在消退,消费者开始追求更平衡的口感。

这意味着,精酿啤酒的增长逻辑正在发生根本性转变——它已经过了“网红尝鲜”阶段,进入了“日常口粮”和“消费升级替代”的新阶段。那些概念炒作、缺乏供应链能力、靠真实品质支撑的品牌,将在这一轮洗牌中被淘汰。

站在2026年的糖酒会上,感慨扑面而来。酒在故事,好像每隔几年就要重讲一遍。

但仔细看,场景已经变了。这一次,站在舞台中央的不止有找融资的创业者,有望持长期主义的独立品牌,也有带着生产线、冷链物流、经销商网络和品牌势能的品牌巨头。

品类启蒙与市场教育之后,产业迎来了新的开端。但前两次暴露的老问题——同质化、品质信任、渠道消化能力等并没有解决。这一轮由巨头主导的浪潮,能否真正避免“先狂欢后洗牌”的命运?现在,轮到茅台、华润、金皇、冠军们来回答了。

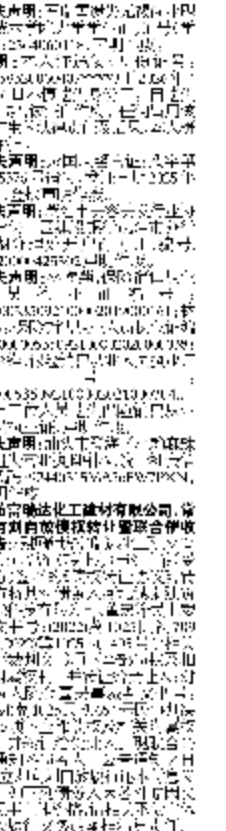
三次浪潮的变与不变: 历史会重演吗?

三次浪潮,驱动逻辑截然不同。第一波是产品驱动,精酿品牌用品质和工艺完成了对消费者的品类启蒙,证明了好啤酒和工业水啤之间的差距;但精酿品牌主要依赖酒吧社群,规模有限。

第二波是流量驱动,网红品牌用高颜值包装和社交媒体营销快速起量,轻资产模式让它们能以极低的成本快速迭代产品,虽然受限,但利于同质化与供应链。

第三波是产业驱动,传统巨头带着供应链能力、渠道资源和品牌势能深度入局,把低度酒从“网红标签”推向了“消费升级替代”的新阶段。

这背后是年轻消费代更替的不可逆趋势,90后、00后消费者中低度酒偏好占比



在塔克拉玛干沙漠边缘,良种良法让千亩沙丘化作“塞上粮仓”,在天山深处峡谷间,智慧渔业让冰冷河水变作“蓝色牧场”,在戈壁荒漠之上,智能灌溉让昔日不毛之地变身“戈壁菜篮”。

新疆维吾尔自治区农科院农业资源与环境研究所所长徐万里介绍,近年来,新疆创新形成了“干播湿出”“滴灌+盐”“工程排盐”“以地适种”“以种适地”等一系列技术成果,盐碱地治理效果和耕地生产能力显著提升。

向盐碱地要产能

春耕时节,新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市十团连安联9连的千亩沙漠水稻种植地一派繁忙。两年间,这里长出了一眼望不到头的荒沙地。“去年,这片沙漠上的水稻亩产超过600公斤。”阿拉尔市禾禾农业有限责任公司总经理冯伟说。

丰收的背后,是“良种+良技”的产业组合拳——耐盐耐旱品种与精准灌溉技术配合“一播全苗”,“先浅后灌、分次进水”的水车方架配合“地膜包埯”,技术成功破解沙漠种植核心难题。

更具产业价值的是,这套技术带来的生态效益正转化为后续产能。“水稻生长能促进盐分冲洗,连续种植几年后盐碱度显著下降,为后续棉花、玉米等经济作物打开种植空间。”新疆农业科学院粮食研究所主任陈先东说,这种“以稻治碱”模式,既实现了当年粮食生产,又为土地可持续利用奠定了基础。

新疆是我国盐碱地分布面积最广的地区,现有耕

地超1亿亩,其中重点区域盐碱耕地面积达3428万亩。长期以来,盐碱地治理是新疆农业高质量发展发展的关键课题。新疆维吾尔自治区农科院农业资源与环境研究所所长徐万里介绍,近年来,新疆创新形成了“干播湿出”“滴灌+盐”“工程排盐”“以地适种”“以种适地”等一系列技术成果,盐碱地治理效果和耕地生产能力显著提升。

上海国际花卉节 联动全城商圈 将“赏花流量”转化为“经济增量”

据中新网消息,4月18日至5月10日,2026上海国际花卉节将正式亮相。记者4月14日由此间举行的新闻发布会上获悉,本届上海国际花卉节将突破传统办展模式,“水陆空”成为花蓝色调的同时,20多天里联动全城商圈,激活商业发展新活力。

上海市绿化和市容管理局方面当日表示,上海国际花卉节在专业化、市场化、国际化、社会化方面实现全方位转型升级,从单一的节日展示向综合性城市节日迈进。花卉节以“海上花卉,马上精彩”为主题,构建“2个主场+10个分会场、多个城市商圈”全域布局。

上海植物园专业主会场展览面积为40公顷,使用植物、园博会、可食花园、社区花园、珍奇植物园四大板块。黄浦城市主会场展览面积已达41公顷,设置世界花园、主理人花园、特色花园、城市花园、森系艺术季五大板块。来自英、美、荷、德等国的园艺设计师及切尔西花园展团队将带来“世界花园”,一些圆形橱窗则变身流动园艺画廊。

据介绍,在上海国际花卉节上,从海内外28家单位的78个新品中选出18个新品种将全球首发,境内外知名育种师将带来花卉育种成果。

上海国际花卉节全力推进“花卉+”文旅融合体系,探索城市“花经济”消费新场景、新模式。上海市商务委牵头策划“听见花开”的声音,打造全城商圈联动网络,组织大型商业体与特色小店携手开展“橱窗艺术季”共创计划。花卉节期间,全上海34个商圈将跨界联动,打造沉浸式园艺体验空间,并推出主题消费满减等惠民活动,将“赏花流量”转化为“经济增量”。

上海国际花卉节创新融入体育元素,整合运动线路与旅游路线,积极倡导健康低碳生活方式。为体育消费注入新动能,花卉节还创新打造“云花入沪”“繁花市集”,线上线下融合,积极推动上海从“花卉消费城市”向“花卉流通枢纽”的转变。

通过各类“赏花经济”活动的接力上演,上海国际花卉节集中展现上海在生态产业化、产业融合发展上的创新探索。(社论)

汪泓:跨境金融和离岸市场是企业高质量出海关键基础设施

李佳佳

“跨境金融和离岸市场,不是企业全球化的附属工具,而是高质量出海的关键基础设施。”在近日于上海举行的“中欧陆家嘴金融50人论坛·2026春季会议”上,中欧国际工商学院院长、中欧陆家嘴国际金融研究院院长汪泓如是说。如果企业产品或服务走向全球,那么金融能力决定了,就是企业配置全球资源的效率和穿越不确定性的韧性。

当前,中国对外开放正在从“通道型”向“制度型”跃升。2026年政府工作报告明确提出“扩大人民币跨境使用”与“推进贸易投资一体化”,企业全球化布局已步入产业链、供应链深度融合的新阶段。面对企业因成本攀升、融资难、全球资金统筹及汇率风险的迫切需求,上海陆家嘴金融中心建设以“构建相配套的离岸金融体系”为核心抓手,着力打造连接在岸与离岸市场的跨境金融服务枢纽。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

在塔克拉玛干沙漠边缘,良种良法让千亩沙丘化作“塞上粮仓”,在天山深处峡谷间,智慧渔业让冰冷河水变作“蓝色牧场”,在戈壁荒漠之上,智能灌溉让昔日不毛之地变身“戈壁菜篮”。

新疆维吾尔自治区农科院农业资源与环境研究所所长徐万里介绍,近年来,新疆创新形成了“干播湿出”“滴灌+盐”“工程排盐”“以地适种”“以种适地”等一系列技术成果,盐碱地治理效果和耕地生产能力显著提升。

向冷水资源要效益

新疆远离海洋,形成了独特的自然地理环境,是典型的干旱半干旱地区。如今,这片在我国国土面积六分之一的土地,正以科技创新为引擎,书写着特色农业的新篇章。

目前,在南北疆已建成4个效果的中重度盐碱地综合利用千亩示范园区。在克拉玛依农业高新区,构建起盐碱一培肥一增碳产能提质增效模式,形成以“干播湿出”为核心的全周年控盐技术体系,盐碱地作物保苗率提高30%、产量提升超15%;在喀什地区,以“干播湿出+水肥盐调控+生物有机培肥”为核心的一体化调控技术模式,在塔里木盆地盐碱地显著降低,作物增产10%以上;在博乐市,当地采用“前茬排水排盐+多维微灌+灌排协同”综合改良技术,打造盐碱地改良治理示范样板,示范基地作物增产22.41%、灌溉水利用率达65%以上。

今年1月,《新疆盐碱地综合利用技术发展报告》正式发布,为新疆盐碱地精准治理提供系统性技术支撑。徐万里介绍,针对重度盐碱地改良周期长、成本高、易反复等问题,科研人员提出“改良+水”“转向”“利用”的思路,以发展盐碱地特色产业为核心路径,在降低开发成本的同时实现盐碱地资源高效利用。这一思路转变带来了全新的产业机遇——耐盐粮油、枸杞、牧草等特色作物在盐碱地上扎根生长,盐

碱地正从农业生产的“包袱”变为特色产业的资源。

水鱼提供了得天独厚的生长环境,独特的地理生态优势吸引了企业落地,持续不断的科技创新投入支撑着企业发展壮大。

船舶出行,只见工人们按按钮,吸鱼泵启动,一条条鱼沿着封闭管道从网箱中被缓缓吸出。“这是我们自主研发的国产大口径智能吸鱼泵,能避免对鱼造成机械损伤。”李春雨说,传统抽排方式容易造成鱼体擦伤,影响品质 and 成活率。该设备2024年投用,今年将实现规模化生产,预计可降低抽排环节人工成本60%以上。

吸鱼泵只是企业每年研发投入的一部分。李春雨介绍,企业每年将销售收入的4%用于智能养殖系统迭代升级,目前已建成水质在线监测、自动投喂、水下清污、鱼群行为识别等8个智能系统,实现全流程数字化管理。

近年来,新疆积极推广和应用生态循环水养殖技术,形成生态保网箱养鱼、“水两用”戈壁盐碱水养殖、循环利用水产养殖、盐碱水养殖和稻渔综合种养等多种养殖模式,水产养殖空间得到全面拓展。同时,产业链不断延伸,鱼皮胶原蛋白精深加工产品正在研发,种苗繁育、渔业机械制造、饲料加工、包装材料制造等行业也蓬勃发展。赛里木湖、乌伦古湖等水域资源富集区,还打造出集垂钓竞技、渔文化体验于一体的沉浸式消费场景。2025年,全疆渔业产值增长24.3%。

“经过12年发展,我们已建成三大养殖加工基地,4座加工厂,养殖水面超14万亩,年产能1.2万吨。”新疆天德有机农业有限公司总经理李春雨说,尼勒克县地处天山深处毗邻上游,拥有丰富的冰川雪融资源,常年水温保持在8摄氏度到13摄氏度,为冷水

鱼提供了得天独厚的生长环境,独特的地理生态优势吸引了企业落地,持续不断的科技创新投入支撑着企业发展壮大。

船舶出行,只见工人们按按钮,吸鱼泵启动,一条条鱼沿着封闭管道从网箱中被缓缓吸出。“这是我们自主研发的国产大口径智能吸鱼泵,能避免对鱼造成机械损伤。”李春雨说,传统抽排方式容易造成鱼体擦伤,影响品质 and 成活率。该设备2024年投用,今年将实现规模化生产,预计可降低抽排环节人工成本60%以上。

吸鱼泵只是企业每年研发投入的一部分。李春雨介绍,企业每年将销售收入的4%用于智能养殖系统迭代升级,目前已建成水质在线监测、自动投喂、水下清污、鱼群行为识别等8个智能系统,实现全流程数字化管理。

近年来,新疆积极推广和应用生态循环水养殖技术,形成生态保网箱养鱼、“水两用”戈壁盐碱水养殖、循环利用水产养殖、盐碱水养殖和稻渔综合种养等多种养殖模式,水产养殖空间得到全面拓展。同时,产业链不断延伸,鱼皮胶原蛋白精深加工产品正在研发,种苗繁育、渔业机械制造、饲料加工、包装材料制造等行业也蓬勃发展。赛里木湖、乌伦古湖等水域资源富集区,还打造出集垂钓竞技、渔文化体验于一体的沉浸式消费场景。2025年,全疆渔业产值增长24.3%。

“经过12年发展,我们已建成三大养殖加工基地,4座加工厂,养殖水面超14万亩,年产能1.2万吨。”新疆天德有机农业有限公司总经理李春雨说,尼勒克县地处天山深处毗邻上游,拥有丰富的冰川雪融资源,常年水温保持在8摄氏度到13摄氏度,为冷水

鱼提供了得天独厚的生长环境,独特的地理生态优势吸引了企业落地,持续不断的科技创新投入支撑着企业发展壮大。

船舶出行,只见工人们按按钮,吸鱼泵启动,一条条鱼沿着封闭管道从网箱中被缓缓吸出。“这是我们自主研发的国产大口径智能吸鱼泵,能避免对鱼造成机械损伤。”李春雨说,传统抽排方式容易造成鱼体擦伤,影响品质 and 成活率。该设备2024年投用,今年将实现规模化生产,预计可降低抽排环节人工成本60%以上。

吸鱼泵只是企业每年研发投入的一部分。李春雨介绍,企业每年将销售收入的4%用于智能养殖系统迭代升级,目前已建成水质在线监测、自动投喂、水下清污、鱼群行为识别等8个智能系统,实现全流程数字化管理。

近年来,新疆积极推广和应用生态循环水养殖技术,形成生态保网箱养鱼、“水两用”戈壁盐碱水养殖、循环利用水产养殖、盐碱水养殖和稻渔综合种养等多种养殖模式,水产养殖空间得到全面拓展。同时,产业链不断延伸,鱼皮胶原蛋白精深加工产品正在研发,种苗繁育、渔业机械制造、饲料加工、包装材料制造等行业也蓬勃发展。赛里木湖、乌伦古湖等水域资源富集区,还打造出集垂钓竞技、渔文化体验于一体的沉浸式消费场景。2025年,全疆渔业产值增长24.3%。

“经过12年发展,我们已建成三大养殖加工基地,4座加工厂,养殖水面超14万亩,年产能1.2万吨。”新疆天德有机农业有限公司总经理李春雨说,尼勒克县地处天山深处毗邻上游,拥有丰富的冰川雪融资源,常年水温保持在8摄氏度到13摄氏度,为冷水

鱼提供了得天独厚的生长环境,独特的地理生态优势吸引了企业落地,持续不断的科技创新投入支撑着企业发展壮大。

船舶出行,只见工人们按按钮,吸鱼泵启动,一条条鱼沿着封闭管道从网箱中被缓缓吸出。“这是我们自主研发的国产大口径智能吸鱼泵,能避免对鱼造成机械损伤。”李春雨说,传统抽排方式容易造成鱼体擦伤,影响品质 and 成活率。该设备2024年投用,今年将实现规模化生产,预计可降低抽排环节人工成本60%以上。

吸鱼泵只是企业每年研发投入的一部分。李春雨介绍,企业每年将销售收入的4%用于智能养殖系统迭代升级,目前已建成水质在线监测、自动投喂、水下清污、鱼群行为识别等8个智能系统,实现全流程数字化管理。

近年来,新疆积极推广和应用生态循环水养殖技术,形成生态保网箱养鱼、“水两用”戈壁盐碱水养殖、循环利用水产养殖、盐碱水养殖和稻渔综合种养等多种养殖模式,水产养殖空间得到全面拓展。同时,产业链不断延伸,鱼皮胶原蛋白精深加工产品正在研发,种苗繁育、渔业机械制造、饲料加工、包装材料制造等行业也蓬勃发展。赛里木湖、乌伦古湖等水域资源富集区,还打造出集垂钓竞技、渔文化体验于一体的沉浸式消费场景。2025年,全疆渔业产值增长24.3%。

在塔克拉玛干沙漠边缘,良种良法让千亩沙丘化作“塞上粮仓”,在天山深处峡谷间,智慧渔业让冰冷河水变作“蓝色牧场”,在戈壁荒漠之上,智能灌溉让昔日不毛之地变身“戈壁菜篮”。

新疆维吾尔自治区农科院农业资源与环境研究所所长徐万里介绍,近年来,新疆创新形成了“干播湿出”“滴灌+盐”“工程排盐”“以地适种”“以种适地”等一系列技术成果,盐碱地治理效果和耕地生产能力显著提升。

汪泓:跨境金融和离岸市场是企业高质量出海关键基础设施

李佳佳

“跨境金融和离岸市场,不是企业全球化的附属工具,而是高质量出海的关键基础设施。”在近日于上海举行的“中欧陆家嘴金融50人论坛·2026春季会议”上,中欧国际工商学院院长、中欧陆家嘴国际金融研究院院长汪泓如是说。如果企业产品或服务走向全球,那么金融能力决定了,就是企业配置全球资源的效率和穿越不确定性的韧性。

当前,中国对外开放正在从“通道型”向“制度型”跃升。2026年政府工作报告明确提出“扩大人民币跨境使用”与“推进贸易投资一体化”,企业全球化布局已步入产业链、供应链深度融合的新阶段。面对企业因成本攀升、融资难、全球资金统筹及汇率风险的迫切需求,上海陆家嘴金融中心建设以“构建相配套的离岸金融体系”为核心抓手,着力打造连接在岸与离岸市场的跨境金融服务枢纽。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

汪泓指出,在国际市场波动加大、规则重构加快的今天,低成本融资、跨境结算、全球资金池、汇率避险、离岸账户安排以及配套的合规与专业服务,已经成为越来越多企业的刚性需求。

她认为,随着高水平对外开放不断推进,围绕人民币跨境使用、贸易投资便利化和制度型开放,金融服务将大有可为。

在塔克拉玛干沙漠边缘,良种良法让千亩沙丘化作“塞上粮仓”,在天山深处峡谷间,智慧渔业让冰冷河水变作“蓝色牧场”,在戈壁荒漠之上,智能灌溉让昔日不毛之地变身“戈壁菜篮”。

新疆维吾尔自治区农科院农业资源与环境研究所所长徐万里介绍,近年来,新疆创新形成了“干播湿出”“滴灌+盐”“工程排盐”“以地适种”“以种适地”等一系列技术成果,盐碱地治理效果和耕地生产能力显著提升。

汪泓:跨境金融和离岸市场是企业高质量出海关键基础设施

李佳佳

“跨境金融和离岸市场,不是企业全球化的附属工具,而是