



一座小镇何以吸引这么多青年返乡

■潘晓琴

“沈昊回村里养羊了!”
消息在桐乡人的留学圈里不脛而走。

日前,刚从湖州一家羊场回来的沈昊顾不上回家,就马不停蹄地赶到自己的羊场,指挥工人安装饲料传送系统,“不放心,得自己看着,这些都是我们智慧羊场的关键设备。”说话间,稍显稚嫩的脸庞上,有着创业人独有的热情。

今年25岁的沈昊,从小在乌镇长大,大学时留学日本。2020年,父亲打来电话,希望他回乡发展。那时,世界互联网大会让家乡乌镇名声大噪,也把返乡创业的种子悄悄埋进了他的心中。

今年初,他成立了嘉兴子阳智慧牧业有限公司,在乌镇旁的民丰村办起了智慧羊场。眼下,沈昊的农场即将投入使用,未来羊羔们在这里可以分“宿舍”住宿,享受“中央厨房”式配餐和“转转火锅”式饲喂。同时,它们佩有电子耳标和数字芯片,可以对饮水量、体重、疫苗接种记录等进行数字化管理。

站在数字经济风口的乌镇,让沈昊回乡养羊变得水到渠成。今年7月,沈昊一举拿下2023年浙江省青年创新创业大赛大奖,同时项目还入选国家农业产业融合发展项目。经测算,未来他的羊场可规模养殖1万头羊,预计每年可带动低收入农户户均增收3600元以上。

自2014年乌镇成为世界互联网大会永久会址以来,这个江南古镇迎来创业创新高潮,也为有着乡愁的返乡青年提供了全新的舞台。

“直播间的家人们,这是我们全新推出的定胜糕,有抹茶、红豆、枣泥口味……”中午时分,乌镇陈庄村一幢古色古香的宅子内,两名主播手捧着新款乌镇非遗糕点定胜糕,卖力吆喝。

镜头外,80后乌镇人楼俊婷正在对着笔记本电脑,核对实时订单信息,和直播团队紧密配合。

小时候牵着奶奶的手,在东栅嬉戏玩闹,踩着石板路跑到邻居家蹭饭吃的场景,悄然浮现在楼俊婷眼前。此刻,她已经离开求学生活了8年的宁

波,在熟悉的家乡找到了全新的自己。

世界互联网大会的召开,让乌镇一家传统糕点企业加速“触网”转型。楼俊婷正是此时加入了公司。在团队带领下,深谙工商管理的她借网络营销非遗糕点姑娘饼、定胜糕,让小时候熟悉的那口家乡味道“远播”世界,去年公司线上线下销售额突破3000万元。

植入互联网基因的乌镇不仅让传统企业拓宽了销售渠道,更打开了创新的经营思维。这几年,这家糕点企业不仅加速产品研发,还涉足餐饮领域,开设茶餐厅,今年销售已超1000万元。

从大城市宁波到小镇乌镇,楼俊婷庆幸自己当年的选择:“世界互联网大会的召开,给了我们更多家门口就业的机会,现在收入也不比当年大城市差,还能照顾家里。”

数据显示,首届世界互联网大会乌镇峰会举办时,乌镇与数字经济相关的企业只有12家,如今已经超过1000家。这些企业的落户,为返乡的乌镇人提供了实现梦想的舞台。墨卓生物科技(浙江)有限公司创

始人裴颢表示:“我们公司就有部分一线城市高校毕业的乌镇人。”

乌镇姑娘陈岑,也有回到乌镇的独特理由。

2017年春天,爱旅行的她决定重返家乡,“在乌镇开一家民宿,让游客感觉像在自己家。”于是,便有了如今名为“候·Home”的民宿。

多年前离开乌镇的她,希望看看外面的世界。现在回到乌镇,她发现这里就是“世界之窗”,在这里就能接触世界最前沿的科技,回家就是远行。

“景区像欧洲,镇区像非洲!”曾经,因为景区内巨大的环境差距,不少游客这样调侃乌镇。

世界互联网大会的落户,让乌镇迎来了改变的契机。当地以“镇区景区化、景区全域化”为重心,大刀阔斧推进环境整治和美丽乡村建设。

乌镇,不仅知名度大了、环境好了,连续举办的戏剧节和各具特色的艺术乡村形成独特的文化输出。各种新中式、禅意、古典风等风格的精品民宿如雨后天春笋般出现,也带动了和陈岑一样的乌镇人返乡。目

前,乌镇人家民宿协会有会员单位超80家,三分之二为乌镇本地人开设,其中不少是返乡的乌镇人。

枕水而居,触“网”逾盛。70后乌镇老字号“三珍斋”少东家徐杰放弃新加坡的芭蕾舞事业,回乡执掌企业,让百年酱鸭焕新出发;85后篾匠钱利淮顶着父母的反对回到乌镇,让竹编工艺借“云”登高,远播四方;90后戏剧青年吕安迪回乡逐梦,找到了属于自己的舞台……

来过,就不曾离开;出走,终将归来。青年人回到乌镇,各有各的理由,有的为了实现创业梦想,有的为了寻找乡愁,有的为了兼顾家庭……但归结起来只有一条:乌镇,满足了青年人对生活的定义、对未来的需要。

十年峰会,“从前慢”的江南古镇日新月异。在乌镇,就像青石板里萌发出的青草,新与旧深入交织,传统和现代交融得格外自然,滋养出良好的创业创新生态,不断吸引着青年人返乡归来,而伴随着他们的到来,曾经老去的乌镇,又重现年轻活力。

《中国商品交易市场融合创新发展报告》发布 商品市场发展有哪些新趋势?

本报讯 记者羊荣江报道 40多年培育、发展、规范、提升,中国的商品交易市场发展如何?又有什么样的发展趋势?在昨日召开的第十三届中国商品市场峰会现场,中国社会科学院财经战略研究院发布了《中国商品交易市场融合创新发展报告》,《报告》显示,综合、品牌、诚信是商品市场发展新趋势。

《报告》显示,伴随经济高质量发展的要求和人们对美好生活向往的需要以及国家创新发展战略的提出和信息技术的广泛应用,我国商品交易市场正呈现发展新趋势。

市场超大规模化。比如,2022年,义乌中国小商品城建筑面积640万平方米,交易额2020.87亿元;汉口北建筑面积630万平方米,交易额1619亿元。这些市场规模体量大、集聚辐射性强,行业及区域影响力强,具有很强的行业影响力及区域辐射渗透力,带动其他区

域龙头市场向规模化升级。

市场品牌化、功能综合化。我国商品交易市场由过去偏重外延扩张转向内涵发展,更加注重品牌打造,塑造市场形象,进行市场品牌输出。比如,海宁皮革城在打造自身品牌的同时,借助品牌输出,在全国各地建立了十多家连锁分市场。

市场管理信息化、诚信建设一体化。市场管理信息化水平得到很大的改进,不少市场提出了建设智慧市场的思路。同时,市场和商户都越来越注重诚信体系的建设,形成市场与商户共筑共享诚信的良好局面。

市场批零功能线上线下分化。从这几年商品交易市场的批发和零售结构来看,批发市场交易额占比持续提高,由2013年的86.03%提升到了2022年的89.78%;而零售市场的交易额则由13.97%降到了10.22%。这意味着,商品交易市场的零售功能正在向线上网络市场平台转移分化。

陆路启运港退税政策落地满月 3600万出口货物 享受提前退税

本报讯 通讯员陈冰格、周曙光报道 据杭州海关统计,自浙江省首票陆路启运港退税业务完成,陆路启运港退税试点政策落地一个月以来,我省共有约3600万出口货物享受提前退税优惠。

义乌市猛龙进出口有限公司是义乌一家外贸进出口企业,不久前刚依据政策,收到了一票通过“义新欧”中欧班列出口报关货物的退税款项。公司负责人张迷良介绍,原先出口货物需要清关出境后,才能向税务机关申请办理出口退税。陆路启运港退税试点政策获批后,符合要求的货物在义乌国际陆港(铁路西站)经海关放行后,即可凭

启运港出口货物报关单电子信息及相关材料向税务机关申请办理退税,退税时间大幅提前,有效提高企业资金使用率和周转率。“现在通过班列运到新疆阿拉山口、霍尔果斯出口的货物,退税周期可以缩短15—20天。”张迷良说。

为进一步释放政策红利,海关以“十地百团助千企”“关长送政策上门”活动为抓手,联合财政、税务等部门梳理辖区企业需求,开展针对性宣讲,提升政策宣传精准度。同时积极引导省外企业参与试点,推动长三角一体化协同发展。此外,为参与试点的企业提供一对一指导,确保报关企业能够正确申报。

浙江首个博士后创新创业园揭牌

本报讯 通讯员张文胜、王宇迪报道 日前,浙江省首个博士后创新创业成果转化园区——“宁波博士后创新创业园”揭牌。

作为招才引智的重要平台,宁波博士后创新创业园坐落在鄞州科技大厦,首期面积6000平方米。“博创园”采用“政府引导+企业投资+市场化运营”模式,全力打造全省首个博士后人才高端创新创业孵化基地。“博创园”致力于博士后人才营造一个低成本、高效率的创新创业环境,集成了博士后工作展示、博士后科研创新、博士后创业孵化、博士后创业带动就业等工作服务“一站式”功能。

一座城市的发展离不开

优秀企业的支撑,更离不开高精尖人才的贡献。近年来,鄞州博士后工作围绕国家战略需求,创新制度环境、开拓设站空间、推动转化应用,截至目前建立省级以上博士后工作站59家,其中有85%的博士后站点为企业博士后工作站,产业类型全面覆盖万千亿元级重点发展产业,推动博士后人才“关键变量”转化为经济社会高质量发展的“持续增量”。近3年,鄞州博士后获国家、省级资助项目85项,在关键领域获得专利授权256项,开发进口替代类技术(产品)91项,填补省级以上空白技术(产品)65项,助力企业新增产值25.3亿元,带动超3000人就业。

在进博会与人工智能互动

11月7日,在第六届进博会技术装备展区,观众与“虚拟制片”设备进行互动。当日,在该展区,人工智能技术吸引了大批观众前来体验和互动。

新华社记者张建松 摄



快递单量高峰日将产生近5000万件 义乌电商快递迎“双11”大考

通讯员方静、钱旭升报道 自10月20日开始,各大电商平台的“双11”大促拉开帷幕。相比往年,今年的“双11”各大平台主打一个“卷”字。玩法各有不同,相同的是全面打起“价格牌”。

各大平台对下沉市场的关注度和重视程度远超往年,这也让义乌产业带成为各平台的兵家必争之地。义乌电商成了平台眼里的“香饽饽”,无论是参与规模还是参与热情都较往年更甚。

在这场年末最大力度的电商大促中,电商企业可谓铆足了劲,快递物流行业也是“全力备战”,增派人手、做强服务,为一年中的快递旺季做足准备。

企业订单同比增长50%

“10月31日是支付尾款的首日,从目前数据看,情况不错。”说起今年“双11”,义乌市洛克体育用品有限公司负责人张新钢表示“远超预期”。

洛克体育主要在电商渠道开展自行车整车销售和户外自行车装备销售。公司自有品牌ROCKBROS系列产品在国内众多电商销售平台和亚马逊、速卖通等跨境电商平台上销量

领先,多款产品荣获红点奖、红星奖等奖项。

随着骑行运动的风靡,专业头盔、骑行服、自行车等各类骑行装备受到各消费群体的青睐。在这波骑行流量的带动下,洛克体育在天猫旗舰店表现不俗。“近两年,‘双11’大促的时长越拉越长,对我们备货提出很高的要求。我们一般从第三季度就开始准备,根据前期积累的消费者购买数据进行精准备货。”张新钢介绍,截至目前,该企业今年“双11”期间的订单比去年同期增长50%。

鉴于内销市场的快速增长,洛克体育逐渐加大投放力度。“跨境电商平台也有‘双11’活动,但一般在11月11日当天开启,周期没有内销市场长。因此,这个月我们的精力主要放在内销市场,希望借‘双11’大促进一步把品牌做大做强。”张新钢说。

“7×24”作业不间断发货

“双11”大促,跨境电商也纷纷入局。速卖通、阿里国际站等跨境电商平台相继推出“双11”相关活动,吸引商家积极参与其中。

“义乌好货”加速“卖全国”

当前,电商平台促销活动趋向常态化。在消费者已不再对“双11”抱有极高期待的基础上,各平台开始重申产品的“价格力”,想在这场购物狂欢

重新热起来。在“天天低价”“真便宜”等低价策略的冲击下,各平台争相挖掘增量市场。义乌作为全球小商品集散中心,拥有海量源头好货,自然受到各平台关注。

据义乌市市场发展委介绍,今年“双11”前,各大电商平台对义乌市场高度重视。淘宝、京东、拼多多、快手等各大电商平台相继在义乌举办2023“域见好生意”快手磁力引擎渠道产业带营销沙龙、2023淘工厂“双11”商家大会、抖音电商女装产地溯源+“双11”宣贯会等,推出力度空前的“双11”商家扶持和促销优惠政策。

此前,京东、抖音等平台在义乌也早有布局。“8月底,京东公布‘春晓计划’,让义乌产业带上的众多商家都能参与到这场大促中去。”义乌市内贸电商协会负责人介绍,在各平台带动下,今年“双11”义乌电商行业参与规模相比往年更大。

为更好助力电商企业掘金“双11”,该协会根据前期走访调研,特意在“双11”期间开展仓储耗材集中采购服务,以协会之力整合更多优质资源,更好地满足电商企业的需求。