

本刊聚焦 Ben kan ju jiao

不回老家 也有浓浓年味

——零售企业防疫保供促消费各显神通

本报记者 王金晶



受国内新冠肺炎疫情多点散发影响，有不少人响应号召，选择就地过年。随着春节临近，国内电商平台及相关企业在商务部、中央网信办、工业和信息化部、市场监管总局等部委的共同指导下举办了以“防疫保供促消费”为主题的“2022全国网上年货节”，浓浓的年味扑面而来。

1月26日，腊月二十四，南方的传统小年。在北京工作的安徽姑娘高鸽如期收到了自己在网上订购的最后一批年货。“豆粿、金果、冻米糖、茶干……这些老家的特色年货都是我通过网络从家乡的商家那里订购的，就是为了爸妈在北京也能够吃家乡味道。”说着，她递给记者一块硬邦邦的冻米糖，“你尝尝，正宗的安徽年味。”高鸽说，她购买的这些年货不仅风味地道，还能享受到满减、包邮等平台优惠。“真是又便宜又省心。”从1月7日开始的“年货节”，让在北京过年的“高鸽们”不仅感受到了家乡年味，更加享受到了数字经济带来的实惠和便捷。

平台齐动员 各有各的招儿

办年货，过大年，年味就是热热闹闹的。为了让“年货节”热闹起来，各零售平台可谓煞费苦心。

据阿里巴巴集团区域研究中心主任介绍，盒马启动了“虎年大集倍儿好逛”为主题的促销活动。盒马“倍儿”系列年货商品新鲜上线，围绕新国潮、老字号、网红尖货等主题，发放购物津贴，欢享倍儿鲜、倍儿潮、倍儿有面的年货体验；同时特色品类活动提前购，肉类礼盒、水果礼盒、海鲜礼盒、酒水礼盒提前预售，先享品质生活过好年好。

“今年年货节盒马特别打造‘榴莲的101种吃法’专题活动，将冬季难买到的榴莲变成节日特供商品，在寒冷北方冬日享受到甜美的南方特产。保障年货节供应的同时，线上线下同步的多样化活动形式贯穿年货节的全部时间轴。创意活动打卡活动，惊喜连连。年货大街、寻宝打卡、盲盒抽奖，欢度佳节，好吃好玩。”

电商平台“拼多多”则在“年货节”期间大力倾斜“百亿补贴”资源，最高补贴力度达到60%，并开启“好年货不用多等”的24小时急速发货通道，力争让北上广深杭等一二线城市消费

者一站“拼”齐过年所需，广大乡村消费者实现年货升级，努力保障春节期间“菜篮子”“米袋子”的平价稳定供应。

仅在北京，自1月7日（腊月初五）至2月8日（正月初八）物美就联合各大品牌预计投放各项优惠1亿元，市民可在多点App享受“腊八粥米香”“年货礼盒上新”“年关囤粮油”“团圆年夜饭”“吃饺子，迎冬奥”五大促销活动，足不出户即可置办上心仪年货。

到1月19日，春节前半个月，北京物美又以“年关囤粮油，好饭迎春春”为主题，满足用户一站式囤货需求，发放粮油专享券99减20。春节前一周，北京物美以“食谱+商品”形式，推出年夜饭食材套餐，发放99减20生鲜券，方便消费者购买短保的生鲜食材。物美“年货节”相关负责人说：“物美的目标就是让大家留京过年也能享受团圆年夜饭的幸福好滋味。”

商品丰富 年味十足

辛苦了一整年，吃、喝、穿、用……要好好犒劳一下家人，年味就是买到自己心仪的商品。

本次“年货节”启动时，商务部表示，各地将指导电商平台企业确保米、面、油、肉、蛋、奶、果、蔬等重要民生商品和防疫物资供应充足。同时，推出更多品牌、品质、健康、智能商品，以及适合不同人群的餐饮套餐和定制年夜饭，并提供“春节不打烊、年货送到家”等服务。此外，还增加人民群众喜闻乐见的文学、影视等数字产品。

“与当下备受年轻消费者喜欢的新零售品牌合作，是北京物美今年春节供应的最大亮点，例如三只松鼠、良品铺子、锅圈食汇、王小卤、拉面说等。”北京物美运营负责人表示，“健康、便捷是今年年货商品的主打标签。尤其今年春节恰逢冬奥开幕，留京过年的年轻消费者比重增大，对此我们加大了半成品预制菜的供应，方便一人、两人食，让就地过年的消费者也能感受到浓浓年味。”

2月1日到2月8日，北京物美过年

不打烊，除全品类商品促销满足用户春节期间的补充需求外，还将联合冬奥合作品牌伊利、宝洁、金龙鱼、燕京等品牌开展3场主题促销，设置“冰雪”专区，邀请消费者共赴冬奥冰雪之约。

今年，北京物美依然会开放三方购买通道，通过多点Dmall零售联合云能力链接其他本地生活服务平台，打通多个购买渠道和交易端口，满足不同消费习惯下的用户需求。

拼多多联手逾百万品质商家及上千个农副产品品牌，共同启动“年货节”。从传统的粮油米面到丹东草莓、寿光蔬菜、甘肃羊肉、舟山、湛江、大连等地的海鲜等地标、品牌农产品，再到美国开心果、智利车厘子、挪威北极鲑、法国吉娜朵生蚝等全球直采的尖货。

相关负责人表示，拼多多不仅为平台8.7亿消费者准备了“故乡的味道”，也为忙碌了一年的人们找到了“各地乃至全球的好味道”。

平台用心 百姓买账

过年就是团圆，而在疫情防控背景下，心在一起、健康平安，才能拥有真正的年味。

在这个春节期间，不能赶回家的朋友也能够通过网络为长辈们送去健康好礼。为了更好地帮助长辈进行健康管理，春节期间，阿里健康将在手机淘宝App上线“长辈版家用健康器械使用指南”，覆盖血压计、血糖仪等智能化商品。通过互动式短视频、图文更方便地帮助长辈了解各类智能化医疗器械的使用方法，此外天猫医药健康将开设7*24小时健康热线，方便长辈及其家人随时随地进行健康咨询。

按档“年货节”，1月21日，拼多多又推出“春节不打烊”活动，联合各商品类目的头部与优质商家，以及中通、韵达、极兔等快递公司，为消费者提供7*24小时不间断的商品和物流服务。期间，这三家快递承运的包裹如果出现“虚假轨迹”和“揽收后时效”触发赔付消费者的情形，相关费用将由快递公司承担。

这一举措有望为平台商家“减负”，并提升春节假期的消费体验。该活动将持续至春节后，集中优势商家与补贴资源，确保疫情背景下年货的平价稳定供应。

拼多多数据显示，1月6日启动年货节至今，平台“百亿补贴”相关打标商品的销量较去年同期增长逾138%。随着消费者对过节质量要求越来越高，年货消费的成交客单价显著提升。同时，平台异地订单的比例亦大幅攀升，发往三四线城市及乡镇的订单中，高客单价商品占比较去年同期进一步增加，其中不少是年货，与一二线消费显著趋同。

拼多多年货节负责人表示，“区别于11·11，年货节与春节不打烊不是简单的‘大促’，置办年货是每个寻常百姓家不可或缺的头等大事。持续匹配城乡消费者不断升级的年货需求，通过‘城乡年货共享’，推动各个产地把握年货销售旺季，开拓全国市场，是我们全力激发和匹配这股春节新消费浪潮的目标所在。”

同样可以预见的是，北京物美多点App到家订单量在“年货节”期间，也将会有明显增长。为了保障春节期间配送时效，北京物美鼓励调配人员“就地过年”，错峰返乡。各门店店长为留京过年的调配人员组织了关怀沟通会，帮助员工解决生活和工作问题，举办线上年会，让大家提前感受温暖节日气氛。推出“履约卫士奖”等激励政策，2月推出1800元现金奖励，骑手在腊月二十四到初三五期间每笔订单还会获得额外补贴，保障员工节日收入，让调配人员安心为消费者服务。

多点Dmall相关负责人表示：“作为一家商业SaaS技术企业，多点Dmall通过一站式、全渠道、端到端的数字零售解决方案助力零售企业和品牌商数字化升级，协同合作伙伴积极保障年货节期间的民生商品和防疫物资供给。在商务部、北京市商务局等相关部门的指导下，以科技之力助力保供应、保价格、保质量、保配送、保安全，让市民过一个安全祥和的中国年。”

线资讯

Yi xian zi xun

东北首个“专精特新”孵化器基地落户大连

本报讯(记者 孙琳)国家顶层设计传递着全面发展“专精特新”的信号，各地发展步伐也在加快。1月20日，大连金普新区“专精特新”孵化器揭牌仪式暨直通北交所行业沙龙活动在金普新区管委会举行，标志着东北首个“专精特新”孵化器基地落户大连金普新区。

会上，大连市人大常委会副主任张志宏表示，实现高质量发展需要不断激发中小企业的创新活力，大连市相继出台了针对中小企业的扶持政策，鼓励中小企业走“专精特新”发展之路，并积极培育“专精特新”中小企业，打造更多国家级专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军企业。

此次东北首个“专精特新”孵化基地揭牌，将为金普新区引领中小企业走好“专业化、精细化、特色化、新颖化”发展之路提供重要平台。据大连市金普新区管委会副主任吕东升介绍，目前金普新区已拥有专精特新中小企业98家，其中国家级专精特新“小巨人”企业25家，制造业单项冠军企业

3家，创新生态深度融合，内生动力不断激发，产学研合作日益活跃。而大连金普新区专精特新孵化器的成立，将成为大连市乃至东北地区在促进中小企业高质量发展的一块里程碑、一个新起点，为金普新区打造“东北第一强区、全国一流新区”提供重要支撑。

据透露，大连金普新区着力打造的东北首个专精特新孵化器，将以“提升科技创新属性、助推‘专精特新’入库培育企业服务”为目标，垂直于区域“专精特新”产业深度，打通“北交所”资本通道，并通过创兴动力集团旗下“直通北交所”，为专精特新中小企业和入库培育企业提供专精特新资质申报、企业融资、上市辅导、专精特新赋能特训营、专精特新数据地图等服务，做最同频北交所动态与资源的科创服务载体，帮助他们更快更好地“直通北交所”，为金普新区全力打造产业高地、创新高地、开放高地、宜居高地，跑出更高质量更高速发展“加速度”，为大连实现三年挺进“万亿GDP城市”目标唱主角、挑大梁。

全联农业产业商会荣获“全国先进社会组织”称号

本报讯(记者 刘艳)1月12日，《民政部关于表彰全国先进社会组织的决定》正式发布，授予全联农业产业商会等281个社会团体、民办非企业单位和基金会“全国先进社会组织”称号。

“此次，全国工商联农业产业商会能够获此殊荣，一方面是因为我们一直将自己的使命与工作深刻融入到了脱贫攻坚、乡村振兴的大背景中，积极响应政策号召，踏踏实实地为中国农业产业做有价值的工作。”商会秘书长郭树表示。

据了解，在过去的2021年，面对全面推进乡村振兴的时代使命，商会积极号召会员企业投身“万企兴万村”行动，实现自身发展与乡村振兴的双赢。一年之中，商会走遍大江南北，贵州、广西、湖北、云南、江西、河北、陕西、内蒙古……利用商会的产业链资源优势，为多地对接企业资源，建立产业集

群，推动项目落地涉及农产品加工、畜牧养殖、农业供应链、数字农业等10余项农业项目。

另一方面是面对新冠肺炎疫情冲击，商会积极作为，不遗余力为会员做好服务，为行业贡献力量，助力大家走出疫情阴霾，共克时艰。在2020年疫情暴发的第一时间，王均豪会长就发起成立了“全联农业产业商会抗击疫情工作领导小组”，倡导会员企业做好食品的生产供应、流通、物资保障，组织企业科学生产、安全复工，为保民生、保供给做出了扎实的努力。同时，在领导小组的领导下，商会企业累计捐款捐物6.4亿元。2020年11月23日，商会被全国工商联评为抗击新冠肺炎疫情先进商会组织。

此外，商会在产销对接、消费帮扶、建言献策等方面大力搭建平台，做好服务，帮助企业与渠道、消费者、政府之间建立多层面的桥梁，积极履行社会责任，助力行业高质量发展。

中创时代首个“元宇宙产业平台”上线

本报讯(记者 孙琳)近日，由中国民营文化产业商会主办，中关村管委会、北京市房山区人民政府等多个单位联合支持，天津市数字经济联合会、中创时代大数据集团有限公司承办的“元宇宙大会”在北京召开。会上，中创时代首个“元宇宙产业平台”正式上线。

据了解，中创时代此次发布的“元宇宙产业平台”，旨在通过整合数字化资源丰富人的感知，提升人的体验，延展人的创造力，从而提高经济效率，并通过连接虚拟和现实，更好为中小企业提供数字化全方位服务，促进我国数字经济快速发展。

据中创时代大数据集团有限公司董事长兼首席执行官吕鹏辉介绍，中

创时代“元宇宙产业平台”是基于行业标准、共识、通用能力和解决方案要求，通过制定、演示元宇宙模型和场景规范，从而打造元宇宙在各行业，如供应链、零售、制造、直播等衍生行业中的应用生态。平台融合了人工智能、云计算、虚拟现实、驱动引擎、物联网等互联网信息技术，支撑帮助平台企业在科技能力与业务发展上进行深度融合，以便解锁新的元宇宙商业形态。

会上，中创凯立达研究院还联合中创时代大数据集团发布了《元宇宙产业发展报告》，报告围绕全球元宇宙的背景、核心观点、驱动因素、焦点问题、产业赛道及风险因素等做出了明确阐述。本次大会以线上为主，线下为辅的方式召开，近5万人线上同时观看。

传化集团新添两家“专精特新”中小企业

本报讯(记者 刘艳)为深入贯彻党中央国务院和浙江省委、省政府关于培育专精特新企业的决策部署，加快构建“五企”培育体系，近日，浙江省经济和信息化厅公布了2021年度浙江省专精特新中小企业和隐形冠军企业。传化集团旗下浙江传化涂料有限公司(以下简称传化涂料)获评2021年度浙江省隐形冠军企业和2021年度浙江省“专精特新”中小企业，杭州崇耀科技发展有限公司(以下简称崇耀科技)获评2021年度浙江省“专精特新”中小企业。

“专精特新”企业指具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征的中小企业。“隐形冠军”企业是指那些不为公众所熟知，却在某个细分行业或市场占据领先地位的中小型企业。

据了解，传化涂料长期专注于建筑漆、地坪漆、工业漆、航空涂料等业务领域，是一家集研发、生产、销售于一体的现代化涂料企业。2021年传化涂料坚持技术创新、营销变革、供应链保障等转型变革行动，谋求新发展，全年实现营业收入同比增长40%。传化涂料在“蓝天保卫战”等节能

减排的大背景下，与德国BASF、华中师大等深度合作研发，大力推广水性产品，并向上游水性树脂产业链延伸，2021年首款水性树脂已中试成功，为未来向更加低碳、环保、绿色的方向做好准备。

崇耀科技经过5年多的发展，经过持续自主研发和成果转化，采用自主专有的独特的工艺技术，通过精细化管理，精心设计生产工艺，进行特种改性硅油专业化研发生产销售和服务，成为具有“专精特新”鲜明特征的企业。

近年来，崇耀科技获得国家高新技术企业、省科技型中小企业、省级高新技术研发中心、杭州市级企业技术中心、杭州市专利试点企业、杭州市“数字化车间”培育企业等平台和荣誉，为崇耀科技的创新发展提供源源不断的新动能。

此次获评浙江省隐形冠军企业及“专精特新”中小企业，是对这两家企业自主创新能力、技术研发实力等的肯定，也是对从事业务专业化、精细化、特色化、新颖化的认可。未来传化将带领旗下企业进一步有规划地加大科研投入，不断提高科研水平和创新能力，进一步提高在相关领域的影响力。

热点观察 Re dian guan cha

共同富裕 共同成长

——小记盛林君“乡村网红、电商供应链帮扶计划”

本报记者 刘艳

现代卫厨(中国)有限公司董事长盛林君结合自己所做的行业，积极响应共同富裕的号召，率先提出“乡村网红、电商供应链帮扶计划”，旨在积极践行浙商精神，发挥民革党员力量，以实现发展乡村振兴、共同富裕的目标。

“高质量发展共同富裕示范区，是党中央赋予浙江省的光荣使命，也是实施乡村振兴计划、推进共同富裕的中坚力量，而农业农村领域又是建设共同富裕示范区的主战场。”盛林君表示，“我就是在此背景下提出‘乡村网红、电商供应链帮扶计划’，全面组建完整的供应链，以‘现代’品牌、产品、品质三大维度，实现有效帮扶。”

而具体到“乡村网红、电商供应链帮扶计划”，盛林君用五个角度进行了梳理。

第一，通过乡村网红进行网络直播，短视频售卖，提供“现代”品牌产品、云仓、一件代发、统一售后等服务，并通过适时举办“现代”品牌供应链新品、产品知识视频会议或现场详细的讲解，增强乡村网红对“现代”产品的认识。

第二，以完整的“现代”品牌产品供应链为抓手积极推动产品走向市场，以乡村网红带动、完整供应链体系牵引、帮扶乡村网红进行选品政策、乡村优惠政策帮扶等形式，现代(中国)代表通过正能量的赋能、协调生产厂家对接提供更好、更优、更具性价比产品提供给乡村网红进行网上销售，让乡村网红、乡村电商有可提供持续经济收入的产品。

第三，发挥“现代”品牌完整的产品供应链无缝隙对接的优势，及时解决货源、选品、仓储、发货、售后等问题，让乡村网红销售产品时，不会因为售后退货、顾客对产品不满意而对网红自身情况而影响。

第四，为了解决好振兴乡村发展，在“乡村网红、电商供应链帮扶计划”实施的过程中，现代(中国)团队会传播正能量，走访偏远乡村，进行实地考察，根据个别偏远地区以及网红不同的情况给予不同帮扶政策，为乡村网红、电商销售的产品供应链做后盾，提供适合网上销售的产品和售后服务的“新引擎”，唤醒乡村、乡村网红、乡村年轻

人通过电商，居家销售创业的“自立自强”意识，让他们进一步开阔视野、提升认识、增强能力，为偏远乡村创造更多的希望，为加快振兴乡村发展建设保驾护航。

第五，发挥“现代”多年积累的品牌优势与消费者口碑，为乡村创业者在品牌竞争上快人一步，占得先机。“现代”清晰的品牌战略往往能让各项营销活动更高效，创业者可依靠“现代”品牌34年的核心竞争体系，打造属于自己的全品类产品阵容，轻松解决发展瓶颈。

可以说，“乡村网红、电商供应链帮扶计划”是互联网与乡村网红、完整供应链、公共服务等融合的发展平台，是对“乡村网红、电商”帮扶、品牌帮扶、产品帮扶、社会帮扶的有益尝试和积极促进，是利用“现代”品牌产品供应链实现帮扶需求与市场的精准匹配，解决乡村网红新产品输入问题，是依靠现代核心竞争体系，充分发挥自身产品、供应链的优势，探索乡村网红、电商产品瓶颈解决之路。

“久困于穷，冀以小康”，新时代的扶贫步伐，应当与时代同步，所以共同富裕才更精准。当前形势下致富方式方法多样，农业产业合作社、特色旅游产业园、直播带货农副产品等，为边远山区、交通不发达地区群众开启了致富之门。

然而，在推进乡村振兴、促进共同富裕的过程中，农副产品一直处于“经营季节性产品”，单独靠乡村网红以及季节性产品销售，很难实现乡村经济的进一步发展。民革浙江省直十二支部副主委、