

从广交会看我国外贸新趋势

4月15日，广州琶洲，第133届广交会正式开展。

这是时隔三年后，广交会首次全面恢复线下举办。入口处排着长队的人群，如潮水般缓缓向前涌动。

“就像过年一样！”眼前的热闹，让一位“老外”采购商对着同伴大声感叹。

这一天，广交会人馆人次达到37万。

作为中国外贸的“晴雨表”和“风向标”，广交会迎来史上最大规模的一届：展览总面积增至150万平方米，线下参展企业近3.5万家……连日来的“人气爆棚”中，关于新产品、新“卖家”、新朋友的故事不断“上新”，助力形成继续发挥出口对经济支撑作用的合力，彰显着中国经济的韧性与活力。

三年后的重逢：“用更新更好的产品吸引客户”

广交会首日。展位上，袁子亮特意将几款最新设计的LED灯摆在最显眼位置，等待一位合作超过十年的印尼商业伙伴。

“我们和不少客户已经三年没有面对面交流，这次希望用新产品更好打动他们。”这位广州轻出集团股份有限公司电器事业部总经理说，这些灯具专门根据东南亚国家最新流行趋势，对外观样式进行了全新设计。

同样是为了三年后的重逢，在本届广交会第三期参展的辽宁超鹏服饰有限公司将带来600件展品，其中近八成为全新设计。

“开展不到两天，就有60多家采购

这是一家深耕工装、户外服装领域的企业。多年来，公司大多数客户来自广交会。

“我们一直盼着线下广交会重启，用更新更好的产品吸引客户。”超鹏服饰董事长王同飞说。今年，这家公司提前近两个月就给几百家海外客户发出参会邀请，而往年一般只提前半个月。

新品首发首秀，亦是本届广交会的一个显著亮点，线上线下举办的新品首发活动达300多场，涉及工业制造、电子家电、建材家装、五金工具、家居消费、时尚生活、健康休闲等。

近年来我国劳动力成本优势有所下降，但改革开放以来的高速增长和工业化进程，显著提升了我国产业的配套能力、集聚效应和规模经济，进而锻造新的外贸优势。”国家信息中心经济预测部产业经济研究室主任魏琪嘉说。

广交会上的新“卖家”：从原材料供应“晋级”智能制造

工业自动化和智能制造展馆内，一台无人驾驶叉车正在展位狭小的空地上灵活运行、精准“搬运”，引来不少人驻足围观。

这台AGV（自动导引运输车）的生产商——广东嘉腾机器人自动化有限公司，是第一次参加广交会。今年广交会增加了工业自动化和智能制造、新能源及智能网联汽车等新的展览题材，使得新“卖家”达到9000多家，其中不少是制造业单项冠军、专精特新“小巨人”。

“开展不到两天，就有60多家采购

商和我们交换了联系方式，多数是外商。”嘉腾机器人营销总监游建文说。

很难想象，20年前，这家公司只是一种高分子复合材料的供应商，产品作生产原材料，供给国内电脑、手机等电子设备制造商。

“截至4月初，今年我们公司两款明星产品的出口订单规模同比增长15%。”游建文说，希望通过广交会，进一步提高产品在海外的知名度，扩大出口。

从原材料供应商转型升级为智能制造企业并催生出口业务，嘉腾机器人的故事是一个缩影。我国产业正在迈向中高端，产业升级中不断培育出新的贸易增长点，形成出口新动能。

电动载人汽车、锂电池、太阳能电池被称为我国出口“新三样”。海关总署统计分析司司长吕大良介绍，一季度，“新三样”产品合计出口增长66.9%，拉高了出口整体增速2个百分点，比去年的拉动力进一步增强。

母子接力参会：“朋友圈”越来越大

作为十几年“老广交”的久积美代子，今年首次要与儿子久积龙一同参加广交会。

久积美代子是杭州久积控股有限公司总经理，公司主营家居和宠物用品。得知今年广交会全面恢复线下展，与她合作的日本商超迅速响应。目前，准备跟随久积美代子参会的日本“买手”已有10多位。

首次参加广交会的久积龙一，更是

在开幕前就抵达广州。这位日本久积控股有限公司的市场部经理说：“作为采购商，期待借助不断升级的中国制造，为公司家居和宠物用品业务带来新突破。”

新老接力是特写，“朋友圈”扩大是趋势。60多年来，从首届广交会迎来19个国家和地区的采购商，到本届广交会吸引220多个国家和地区的采购商，广交会“朋友圈”扩大了10多倍。

墨西哥知名连锁百货公司——科佩尔公司的亚洲区总经理珍妮弗·帕顿说，公司已参加广交会20余年，在这里能够寻找到各类优质供应商，并与其中大多数建立了牢固、持久的合作关系。

这一次，科佩尔公司派出了超过100人的采购团。

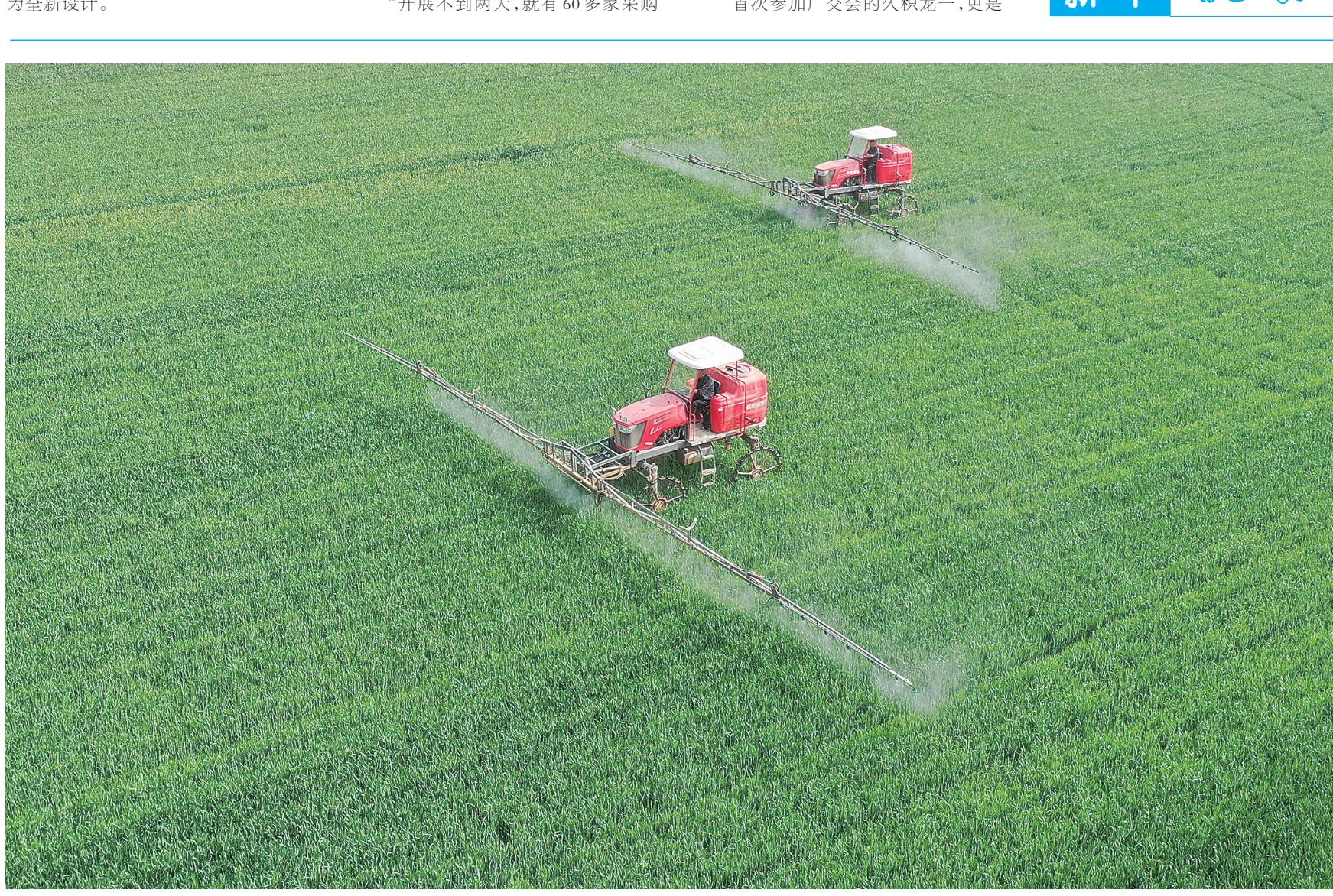
最新统计数据显示，一季度，我国货物进出口总额同比增长4.8%，其中出口增长8.4%，保持了较快增长。同期，对“一带一路”沿线国家进出口增长16.8%。

“我国坚持扩大对外开放，不断拓展外贸空间。”国家统计局国民经济综合统计司司长付凌晖说，综合来看，下阶段外贸政策会持续显效，有利于实现外贸全年促稳提质的目标。

新华社记者 刘夏村 魏弘毅 丁乐 洪泽华

XINHUASHIDIAN
新华 魏弘毅 丁乐 洪泽华

魏弘毅 丁乐 洪泽华



4月19日，河北省邢台市南和区河郭镇张相村农民使用农业机械在麦田喷洒农药（无人机照片）。

时下，河北省中南部地区的冬小麦进入抽穗期，各地农业部门积极指导农民不误农时开展小麦管理作业，为夏粮丰收打好基础。

新华社记者 朱旭东摄

麦田管护保丰收

今年国家助学贷款免息及本金延期偿还政策明确

记者4月19日从财政部了解到，为进一步减轻家庭经济困难高校毕业生负担，支持做好2023年高校毕业生就业服务工作，财政部、教育部、人民银行、银保监会日前联合发布通知，要求做好2023年国家助学贷款免息及本金延期偿还工作。

国家助学贷款是保障家庭经济困难学生公平接受高等教育的一项重要制度。日前召开的国务院常务会议，决定延续实施国家助学贷款免息及本金延期偿还政策。此次发布的通知进一步明确了上述部署。

通知明确，对2023年及以前年度毕业的贷款学生2023年内应偿还的国家助学贷款利息予以免除，参照国家助学贷款贴息政策，免除的利息由中央财政和地方财政分别承担。对2023年及以前年度毕业的贷款学生2023年内应偿还的国家助学贷款本金，经贷款学生自主申请，可延期1年偿还，按照有关规定，助学贷款期限最长不超过22年，延期贷款不计罚息和复利，风险分类暂不下调。

新华社记者 申铖

当年赤壁“借东风” 如今“渔光互补”产业兴

一方方水域波光粼粼，连绵成片；一块块光伏板整齐划一，向阳而列；一个个高密度养殖桶，如雨后春笋般快速“生长”……走进位于湖北赤壁市的华润赤壁长江经济带乡村振兴示范区，随处可见的“渔光互补”元素，向外界展示着这座滨江古城的振兴动力。

“向天‘借’阳光，靠湖求发展，我们要在这里谱出一首新的‘渔光曲’。”华润赤壁日曜现代农业产业园负责人张弦豪情满怀。2022年底，设计容量350兆瓦的“渔光互补”光伏发电项目首批光伏组件在赤壁市并网发电，“项目全部并网发电后，每年可以提供近4.6亿千瓦时的清洁能源。”当地供电部门从网架规划、流程优化、并网服务等多个方面协同发力，稳步提升电网清洁能源消纳能力。

赤壁，这片因赤壁之战而扬名的县域，自古与“天时”“地利”渊源已久。来到位于赤壁市赤壁镇的三国赤壁古战场景区，处处是三国文化印记。凤雏庵、银杏参天、庞统隐居时巧献连环计的故事广为流传；周郎石像，傲对长江，壮志满怀指点如画江山；拜风台上，羽扇轻摇，浩荡东风沿江而起……摩崖石刻的“赤壁”二字清晰可辨。临江远眺，江面上笼着淡淡雾霭，仿佛穿越到金戈铁马的古战场。

赤壁有句谚语，“十月泥鳅翻肚皮，不等鸡叫东风起”。传言说，诸葛亮当年就是专门请教本地百姓，通过观察泥鳅的变化，才“借”来了“东风”。“拜风

台前，讲解员周媛绘声绘色地给游客们讲述着历史故事。

在赤壁，“借东风”的故事让人们津津乐道；时下，发展的“东风”正在这座历史名城劲吹。和“渔光互补”光伏发电项目一样，新的产业正在蓬勃发展。

记者来到位于赤壁高新区的武汉高正新材料科技有限公司高分子薄膜自动化生产车间，生产线正在快速运转，一张又一张汽车漆面保护膜随着卷轴打捆下线。

“小小一张膜，科技含量可不少。”该公司总经理谢晓亿介绍，汽车漆面保护膜用高分子材料生产，又称隐形车衣，延展性好，还能防化学腐蚀和锐器划伤。“新材料迭代快，科研创新是关键。”该公司以一支包含5名博士在内的研发团队为核心，自主研发生产的太阳能光伏背板用氟膜，在全国市场颇有名气。

“赤壁市还规划建设15.5平方公里高新区，瞄准电子信息、清洁能源、大健康三大赛道，已落户工业企业243家，其中规上企业116家。2022年，园区完成规上工业总产值369.6亿元，实现税收11.95亿元，带动就业2万余人。

往事越千年，从“借东风”的故事到“渔光互补”等新兴产业的不断发展，赤壁正持续引入“能源清风”，做“科技旋风”，做强“数字新风”，书写产业发展由弱到强、由传统走向创新、由历史奔向未来的新篇章。

新华社记者 惠小勇 潘志伟 梁建强

数据平台项目工作室，工作人员正在利用物联网大数据平台对茶园进行实时监控。

监控平台上，茶园里每棵茶树的生长情况都一目了然。

“监控发现叶片长势不行，就需要施肥；发现叶片发黄或虫害，就需要采取生物手段防治。”赤壁茶发集团项目工作室技术员武嘉骏告诉记者，目前，产业园内已建成数字化茶园500多亩，安装了远程视频监控系统，建设了气象监测站、智能灌溉系统，配备了土壤墒情监测仪，可对茶园环境、土壤、病虫害等情况进行实时监测。

“多年前，赤壁青砖茶从这里运上万里茶道。如今有现代科技的助力，青砖茶在品质上更有保证。”武嘉骏说。据统计，截至2022年底，赤壁市茶园面积达到16.5万亩，茶叶年产量达7.1万吨。

赤壁市还规划建设15.5平方公里高新区，瞄准电子信息、清洁能源、大健康三大赛道，已落户工业企业243家，其中规上企业116家。2022年，园区完成规上工业总产值369.6亿元，实现税收11.95亿元，带动就业2万余人。

往事越千年，从“借东风”的故事到“渔光互补”等新兴产业的不断发展，赤壁正持续引入“能源清风”，做“科技旋风”，做强“数字新风”，书写产业发展由弱到强、由传统走向创新、由历史奔向未来的新篇章。

新华社记者 惠小勇 潘志伟 梁建强

贵州石阡

村办企业让黄水粑走出大山

进入四月，贵州省铜仁市石阡县坪山仡佬族侗族乡佛顶山村黄水粑加工厂持续满负荷运转。揉糯米、裹粽子叶、高压灭菌、包装成品，生产车间内，30多位村民忙个不停；厂区门口，运输原料的车辆频繁出入……

火热的生产场景，成为这个大山深处脱贫村的靓丽风景。“每天加工1.6万个黄水粑，下了生产线就被销售商运走，零库存！”佛顶山村党支部书记黄秀金说。

黄水粑是石阡县仡佬族群众的传统食品，以糯米和红糖为主要原料，蒸熟后揉成掌大小的长方块，再以粽叶包裹，用稻草捆扎。

让黄水粑走出大山，一直是村民们的梦想。十多年前，村干部就开始组织村民用背篓背着黄水粑，到周边的镇远县、施秉县等地叫卖。小打小闹成了气候，大家希望有个“龙头”来带动。

2022年初，佛顶山村拉上邻近的原深度贫困村大坪村，开始共谋发展大计。两个村集体经济合作社共同出资，以分别占股的形式成立了“黔乡姊妹黄水粑加工厂”。这对曾经为脱贫而奋斗的“兄弟村”，开始携手闯入大市场。

对这个新生企业，坪山乡乡长祝丹既期待又担忧。她说，担心加工厂患上村办企业的“通病”：作坊式生产，品质难保障；管理不精细，一笔糊涂账；市场等靠，销路难打开。

“当头一棒”很快到来。2022年端午节前夕，加工厂生产的首批3万个黄水粑，因粽叶长霉被大量退货。“刚开工就停产，大家都很难过。”黄秀金说，他们用了一个月，做了各种测试，“传统工艺就是这样做的，实在找不出原因”。

正当他焦头烂额时，事情迎来转机。经定点帮扶单位的协调，一家生产粽子的知名食品企业组织专家开展“线上会诊”，分析了加工厂整个生产流程的视频，找到了原因——产品真空包装后没有进行高压灭菌。

加工厂立即采购了一台高压灭

菌设备，并根据专家的建议，规范了生产流程。类似粽叶长霉等问题，加工厂再未遇见，目前黄水粑产品的保质期可达6个月。

产品品质得到保证后，其他一系列问题又接踵而至。

定价多少？这是大批量生产所面临的问题。大坪村驻村第一书记刘坤是高级会计师，他为加工厂量身打造了“本量利分析”和“成本、基础定价测算”两个专业方案。村干部不明白“单位变动成本”“固定成本分摊”等术语，但按照方案定价后发现，尽管销量多时少，但利润始终有保证。

怎么售卖？加工厂成立之初，就坚持线上和线下两条腿走路。一方面，发展“黄水粑经纪人”，持续巩固周边传统市场；另一方面，通过专业团队打造以展示农村生活为主题的抖音号“黔乡姊妹”。不到一年时间，抖音号即拥有粉丝近50万，在直播带货时曾创下一天销售4万单黄水粑的纪录。

祝丹认为，政府除了政策、资金等支持，更重要的是帮助提高产品知名度和品牌影响力，其中文化赋能是重要形式。今年2月，佛顶山村隆重举办了仡佬族传统节日“雀雀节”，期间重点推介黄水粑。一时之间，黄水粑受到热捧，周边县的超市、甚至省外客商都上门寻求合作。

“2月底到现在，加工厂一直满负荷生产。”黄秀金说，相对固定务工的30多位村民，多的一天能挣约200元。一些老人在家分拣捆扎黄水粑用的稻草，每天也能收入约50元。“现在主要工作就是做黄水粑，每个月能挣差不多4000元。”63岁的村民李世琼说。58岁的村民岑万芬说，她去年10月开始到加工厂上班，“收入比种地要高许多，也没有之前那么累”。

据统计，2022年7月以来，加工厂已售出黄水粑110余万个，给82户贫困户和监测户分红5.1万元。全村60多户村民，开始在加工厂带动下销售自家制作的黄水粑。

新华社记者 胡星 郑明鸿

江苏兴化

农文旅融合铺就“花样”富民路

临近谷雨，在江苏省兴化市千垛景区，从观光台俯瞰，近4600亩垛田油菜基本进入结籽期，不见金灿灿的花海，更像是一片草原。

兴化市文化旅游发展有限公司副总经理高海华告诉记者，自3月16日景区开园以来，游客量超过36万人次，比2019年同期增长近20%。

虽然一年一度的油菜花旅游节接近尾声，中午饭点，与景区一路之隔的东旺村雅芳农家乐仍有食客进门落座。老板娘杨娟和婆婆并肩掌勺，她炖大鹅，我烧黄鳝，起锅烧油，煸炒干椒等调料，再下食材，洒一圈料酒、生抽，猛火焖几分钟，两道农家土菜就端上餐桌。

“游客吃饭没有固定时间，前一阵子经常上午十点多就有人点菜，忙到晚上八九点才能休息。”杨娟说，她家有两层小楼，加上院子能摆20多桌，今年旅游节期间，营业额达20多万元，最忙的时候全家十多口一起上。

东旺村党支部书记李茂介绍，全村1260户，多年来已有63户从事民宿、餐饮等配套服务业。今年，为了让更多村民享受到旅游业红利，景区又拿出200个“惠农摊位”，免费提供

供给东旺乡亲。

“我从3月16日开始摆摊，卖茶叶蛋、萝卜丝饼，到4月16日结束，赚了近1万元。”34岁村民魏秋云告诉记者，“景区还请我母亲做船娘，前两天结账，她也挣了近4000元。”

魏秋云常年和丈夫、公婆在外地务工。今年春节，听说能免费摆摊，她就决定开春不走了。“跟出去打工比，还是在家赚得多，明年我们还想干。”

高海华给记者算了笔账，旅游节期间，千垛景区日均客流量达上万人次，平均每个摊位每天营业额近800元。开农家乐、摆摊、当船娘……兴化油菜花海的“赏花经济”，给当地百姓铺就了“花样”致富路。

近几年，在销售大米、菜籽油等传统农副产品的基础上，兴化挖掘文化资源，推出“板桥四君子书签”“昭阳将军伴手礼”等文创产品。“我们还要深化农文旅协同，推动一二三产融合发展，延长旅游消费链，促进富民增收。”高海华说。

新华社记者 陈席元

乡村振兴



北京平谷：