

# 经济大省挑大梁

一线求真 务实开局

## 余杭区：凝心聚力再出发 鼓足干劲谋发展

傅静之 首芸云 孙 荣



中国(杭州)人工智能小镇

地区生产总值蝉联浙江第一；全年实现数字经济核心产业增速10.2%，总量居全省第一；国家高新技术企业总数突破3000家，人才总量突破45万人……这是2024年杭州市余杭区交出的“期末卷”，也再次彰显了“浙江经济第一区”的底气与实力。

如果说，2024是竞逐未来、奋力抢抓新风口的一年；那么2025，忘掉成绩，抱以“一线求真 务实开局”的态度和决心，全区党员干部大街小巷奔起来、满山遍野跑起来、大抓发展干起来，就是余杭打造开年好局的真实写照。近日，在省市区新春第一会的部署和鼓舞下，余杭区持续抓好“大走访大调研大服务大解题”活动落实，启动了奋进2025——深化党组织引领下“众人的事情由众人商量”新实践、召开“一线求真、务实开局”专项行动部署会，更好发挥组织优势、组织力量，持续激发全区党员干部全力奔跑建设重要新中心的干事活力，挑大梁、攀高峰，为高质量发展建设共同富裕示范区提供坚强组织保证和过硬队伍支撑。

### 议发展 振兴春风吹拂田间地头

继2023年发布“天下禅茶出径山”之后，前不久，余杭区径山镇又正式推出“天下抹茶出径山”品牌。如何让这片有着深厚茶文化底蕴的热土，继续传承和创新径山抹茶制作技艺等非遗项目？如何凭借得天独厚的自然环境与精湛的制茶工艺，让茶品牌走向更广阔舞台？开年以来，径山镇以“一线求真、务实开局”为契机，深化推行“茶汤议事”机制，邀请党员代表、村民小组长、青创客等多方代表举行了一场“径山元宵夜 青创新乡情 共话乡村振兴座谈会”。



小古城村古灵精乐园

会上，围绕“今年如何提升径山茶产业竞争力”，与会代表各抒己见。党员代表章红艳建议，可深挖径山茶文化底蕴、整合茶企资源，打造集茶叶种植、采摘体验、茶品制作与销售于一体的全产业链，吸引游客的同时，增加村集体与村民收入。“村里正尝试盘活闲置集体房屋，打造创业空间，并成立创业指导小组，鼓励村民或外来创业者利用网络拓展销售渠道，带动茶叶增产、茶企增效、茶农增收。”径山村党委书记俞荣华表示。

村道旁、大树下、茶山边，一场场协商会不断调动起“众人拾柴火焰高”的发展激情。余杭区要求，深化党组织引领下“众人的事情由众人商量”的新实践，鼓励邀请村（居）民小组长、小区业委会成员、物业企业人员、在职党员、民警等，围绕农村共富强村兴业、城市社区陌邻参与、撤村建居社区村城跨越、城郊结合部抓本治源、产业社区融合发展等问题，通过协商、听证、决策等会议形式，群策群力群聚共识，多措并举谋提升。

### 破障碍 倾力打造最佳营商环境

开年以来，杭州“六小龙”的火爆出圈，引发全球关注的同时，也让大家看到了营商环境的重要性。无论是声名鹊起的大企业，还是刚刚起步的小公司，余杭区都能做到“一视同仁”，“你负责茁壮成长，我负责阳光雨露”是余杭不变的承诺。

去年9月刚入驻余杭街道的杭州拾墨科技是一家研究读、写数字化技术与相关产品研发的民企，由于不熟悉政策情况，街道助企服务人员主动问询，并帮助办理迁址、工商注册、政策申报等手续；企业落地后，针对其产品出海计划第一时间提供税收收政策指导、协助对接同样做跨境贸易的企业资源，精准助企站稳脚跟、抢抓风口。

对余杭来说，最大的愿望莫过于越来越多的企业能像“六小龙”那样，及早驶向产业崛起的快车道——今春的“开门一件事”，就是了解企业家和青年人才的真实需求。节前，余杭街道已通过线下“园事荟”，联合区级联建单位，依托固定服务日、助企服务周、专场服务直通车等活动靠前排摸，深入了解涉贸

企业诉求；春节后，30余家企业代表齐聚人工智能小镇党群人才服务中心，学习外贸开门红、招商补充、人才引进等最新政策，并提出了当下的困惑与发展难题，以“政企携手 合作共赢”的姿态共同开启新一年的征程。

余杭深知，无事不扰、有求必应、有诺必践，是打造最佳营商环境的关键所在。一年多来，伴随良渚文化大走廊建设的全面启动，一个个“文化+”产业项目落地，一座座文化地标趁势崛起，动画出海、短剧出海、设计出海、品牌出海等浪潮此起彼伏。今年，在全区“新春第一会”上，余杭区委明确提出要推动良渚文化大走廊加快建设高能级文化产业平台，春节后，带着问题与使命，良渚街道主要班子成员走进中国（良渚）数字文化社区，与自由职业者、文化创意人士等数字游民面对面畅谈。

“是否可以组织更丰富的创客交流活动”“如何让数字文化氛围更浓厚”……每一位数字游民的心声，身为政府管理部门，都感同身受。今年，余杭区借助“良渚同心荟”，为数字游民们搭建起一个共创、交流、分享、合作平台的同时，也不断地为他们提供资源链接、行业交流、圈层互动等全链

条服务。不仅如此，新港村乡创空间、玉创社区数字游民创客空间等就像雨后春笋般破土壮大，为良渚文化大走廊建设持续注入创新创业新动能。

商以求同，协以成事。今年，对余杭区大部分党员干部来说，最大的变化就是不再蹲守办公室、会议室，而是切换到了生产一线、田间地头、社区基层和群众中间，听机器轰鸣、闻市集烟火、想群众所需，不断把问题“筛出来”，以亲看、亲听、亲力、亲为，为“第一区”高质量发展注入强劲动能。

### 强能力 用心履职书写使命担当

民生，关系百姓生计，关系优秀人才落地的归属感，关系广大群众的幸福感。此次“一线求真、务实开局”专项行动明确了走访对象，覆盖全区223个村社区，重点走访村民小组长、居民代表、“双带”能力强的发展大户、治理能人、辖区重点商户，以及老党员老干部、困难户、楼道长，并希望广大党员干部在一次次走访中，以联人、联心、联事、联动的“四联”目标，提升干部的谋划发展能力、群众工作能力、工作落实能力。

群众利益无小事，一枝一叶总关情。元宵节后，仓前街道零工市场一开门，宝妈金女士就在社工干部指导下用“星工驿站”微信小程序找到了能让自己“工作家庭两不误”的工作。为更好服务群众，社区干部利用“社工学堂”开展群众工作方法、应用程序操作技巧、应急事件处理等实用技能培训5期，增强专业服务能力，并通过结对机制，以老带新进行一对一交流学习，分享实际工作中的经验和教训，提高服务质量。社区干部依托党员“四联”充分了解辖区劳动力市场需求，调动日

结、月付、灵活结业等四类资源导入零工市场，满足居民的不同需求。

当前，能否把群众的急难愁盼摆到优先解决的C位，已成为余杭区考察党员干部提升自我能力的一块试金石。位于瓶窑镇的凤都工业二区，属当地的元老级工业园，这几年建筑风貌老旧、基础配套不足，产业能级落后等问题逐渐凸显。作为年轻干部，该镇应急消防管理站的吕昕，参与如何推动凤都工业二区转型升级的重大课题。他与工作专班的小伙伴们一起，从“新面貌、新配套、新动能”三方面着手，围绕园区绿化提升、围墙改造、设施修缮、招商引资等方面想办法、出实招，助力园区产业升级。通过一系列卓有成效的努力，目前园区不仅成功吸引了一批优质项目落地，还促进了传统产业向高端化、智能化、绿色化转型，进一步增强了区域经济发展的内生动力。

又是一年春来早。2月的余杭，已然进入“开局即奔跑，起步即冲刺”的奋斗状态，全体党员干部不负使命、用心履职，把全部心思投入干事创业、为民谋利，以全力挑大梁、攀高峰的全新姿态，助“浙江经济第一区”争当高质量发展全科生、共富示范先行排头兵。



太炎社区钱神花苑  
开展老旧小区花田圆桌议事会  
(图片由余杭区委组织部提供)

掀起消费新热潮 点燃经济新活力

## 拼多多全面构建多方共赢生态推动“新质供给”

胡俊翔

凌晨两点的“花颜悦色”仓库里，阿姨们挑拣着花材，有人处理花叶，有人打包，多道工序杂而不乱。她们手里的鲜花直连着拼多多“万人团”，冷链货车每隔两小时就会专程运输，发往全国。

十年前的情人节，她们曾看着自家种的玫瑰因物流延误在仓库枯萎。如今，拼多多推出“百亿减免”和“新质商家扶持计划”，以及技术服务费等费用减免、流量倾斜、冷链物流补贴等政策，让传统鲜花销售发生了巨大变化。比如“盲盒玫瑰”——消费者付款后随机收到3至5种稀有品种，如碎冰蓝、卡布奇诺等，搭配烫金贺卡和丝带。这种“未知的惊喜”击中了年轻消费者的猎奇心理，2025年情人节前夕该盲盒销量突破20万件。新质供给催生了需求的增长，带动了消费，也对整个产业产生了积极的影响。

2025年伊始，国家市场监管总局在国新办举办的“中国经济高质量发展成效”系列新闻发布会指出，将从促进平台规则公平透明、降低平台内商户成本负担、净化直播电商行业生态等方面着力规范市场竞争秩序。国家市场监管总局相关负责人表示，促进平台经济健康发展事关扩内需、稳就业、惠民生，也事关赋能实体经济和促进新质生产力发展。

对此拼多多积极响应，1月8日，拼多多宣布成立“商家权益保护委员会”，旨在全面研究商家需求，收集商家反馈意见，优化商家经营体验，完善商家服务机制，持续提升商家满意度。该委员会由拼多多集团执行董事、联席CEO赵佳臻负责，统筹平台治理、招商、客服、技术、产品等团队，侧面印证了平台对于高质量发展战略的重视程度。

中国数实融合50人论坛副秘书长胡麒牧认为，拼多多此次成立“商家权益保护委员会”，是优化营商环境的重要举措，提振了商家的信心，在电商平台领域具有示范效应。

### 新消费趋势催生新质供给 推动特色产业转型升级

咖啡味的汤圆，炸不爆的元宵，藕粉圆……今年元宵节，消费市场迎来热潮，汤圆、花灯等节日商品持续走俏。拼多多最新数据显示，今年在平台百亿补贴、限时秒杀、多人团等频道补贴活动带动下，活动相关汤圆商品

销量实现了10—20倍增长，平台汤圆整体销量较上年同期增长两倍。大家都偏爱“柿柿如意”“招财进宝”等带有美好寓意的商品。

拼多多已经成为观察中国消费新动向的风向标之一。比如元宵节的花灯，在中国文化中寓意吉祥、美好和团聚，“一盏自己制作的花灯挂在家里，除了获得成就感，节日的氛围感也扑面而来。”今年元宵节，花灯走俏线上渠道的趋势相当明显。拼多多相关负

责人介绍，在供给侧，今年元宵节平台在售花灯数超10万，样式从去年大火的生肖款扩展到了落地款、折叠款、DIY扭扭棒款、鱼虾国风款等，更具创意性和多样性。随着春节申遗成功，平台在大促专题页和重点资源位会优先推送非遗花灯。消费侧，今年花灯消费侧发生了显著变化，不再局限于为孩子采购玩具的宝妈，学生党、送礼党、摆摊党选购元宵花灯的不在少数，春节期间花灯订单环比增长已近200%。

日新月异的互联网时代，消费新场景、新业态、新模式不断出现。这些新特点形成了新趋势，蕴藏着新商机，也催生着新质供给。为推动新质供给的不断涌现，拼多多全面启动“新质商家扶持计划”，投入100亿元资源包，优选具备产品、技术创新能力的新质商家、新质品牌，进行产品、营销、运营及供应链的全链路扶持。

“新质商家百亿扶持计划”相继走进六安婚灶、泉州纸尿裤、广西脆蜜金橘、甘肃牦牛肉、内蒙古酸奶糕等多个地方产业带。当地特色产业依托自身供应链优势与拼多多的数字能力，诞生了不少具备产品、技术创新优势的新质商品。在一批新质供给的推动下，当地产业带也实现持续升级。

同时，为了给西部偏远地区的用户带去普惠，拼多多还大力推进“电商西进”计划，免除了青海、西藏等地的物流中转费，改由平台“买单”。今年春节，东部沿海的海参、鲍鱼干货走上了西部地区消费者的餐桌，销量较去年同比增长183%；甘肃、内蒙古、宁夏等产区的羊肉销量均翻倍增长。

国家电子商务示范城市专家委员会委员李鸣涛表示，新质供给通过平台全方位赋能，扶持了一批具有创新

能力的商家，形成鼓励创新、鼓励品质、鼓励品牌的产业氛围，不仅满足新消费的多元需求，也有利于产业带商家通过差异化竞争，从同质化竞争中脱颖而出。

扶持新质供给的同时，电商高质量发展也对平台治理生态有了更高的要求。以在售食用油产品为例，拼多多平台日常设置了专项治理团队，由治理、技术、产品、运营、招商、客服等多个部门资深专员共同组成，从产品溯源、智能审核、数据风控等多维度全面梳理、排查在售商品，针对存在问题的商品及不合规商家进行及时处置，确保平台销售的食用油符合相关标准，杜绝假冒伪劣。

专项治理针对平台内所有食用油类商品，包括但不限于橄榄油、花生油、大豆油、菜籽油等商品进行重点筛查。一是针对价格异常的商品重点排查；二是根据集中度高的消费者负面反馈进行重点关注、及时跟进。

专项治理中，针对排查中出现的问题商品及商家，确立以数据为基础、技术为主导，实施前端拦截、中端下架、后端复查的全链路打击策略，同步开通食用油类商品的绿色处理通道，快速处理消费者反馈的售后问题。同时，平台还与监管部门形成良性互动，日常会根据市场变化和监管要求及时优化治理策略，巩固治理成果。

### 持续加码商家权益 力促电商生态多方共赢

春节刚过，刚返工的赵鹏就发现了拼多多店铺的一些新变化。比如，“9块9特卖”“万人团”等平台活动的报名门槛降低了，“万人团”部分类目

的活动原先要求报名商品的日销售额过万元，现在的日销售额标准已经降至了两千元，这也意味着中小商家迎来了更多的机会。

赵鹏在拼多多经营海产品店铺将近4年，“拼多多店铺保证金不过千元，也不需要什么佣金，招一个运营就能开店。”赵鹏说，尤其是去年9月以来，“百亿减免”“电商西进”一揽子政策相继落地，平台又进一步降低了商家的经营门槛，先后推出技术服务费、推广服务费等多项退还权益，下调先用后付服务费、商家店铺保证金以及提现门槛，全方位降低商家的经营成本，很多农货、国货及产业带商家仅推广服务费的退返，每年就能节省数十万元，为产业带转型升级创造了活力和空间。

春节前夕拼多多启动2025年货节，赵鹏店铺的鱿鱼仔礼盒很快入选，在“百亿补贴”的流量加持下，产品一度脱销。得益于拼多多持续不断的商

户权益保护，如今，赵鹏的店铺一年营收超过5000万元。

自平台“商家权益保护委员会”启动以来，拼多多先后推出了“异常订单预警”“低价风险预警”等创新功能以及改进“仅退款”的多项举措，“降低活动门槛”和“促进净成交”也是近期推出的惠商新举措。

“万人团”“9块9特卖”等活动降低了商家的报名门槛，持续向中小商家倾斜，中小商家获得更多的市场机遇，也将给产业带来更大的活力。此外，为提高商家的净成交，平台扩大“推广服务费”的减免范围，并对商家订单给予了更精细化的数据支持，进一步提高商家的投产比，为商家产品、技术的创新营造更大的空间。

“2025年，我们将积极履行平台主体责任，在持续维护消费者权益的同时，不断加强商家权益保护，全力构建商家、消费者及社会多方共赢的电商生态。”赵佳臻说。



拼多多年货节带动海鲜产品热销，赵鹏的大连工厂忙着生产。  
(图片由受访者提供)