



我国将隆重纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年 习近平将出席系列活动发表重要讲话并检阅部队

新华社北京6月24日电 (记者董博婷 孙少龙)今年是中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年,我国将隆重举行纪念活动。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平将出席系列活动发表重要讲话

并检阅部队。国务院新闻办公室24日举行新闻发布会,介绍纪念活动总体安排。

在中国人民抗日战争和世界反法西斯战争胜利80周年之际隆重举行纪念活动,铭记历史、缅怀先烈,弘扬伟大

爱国主义精神、伟大抗战精神,意义重大而深远。

中央宣传部分管日常工作的副部长胡和平首先在发布会上介绍了10项主要活动安排。

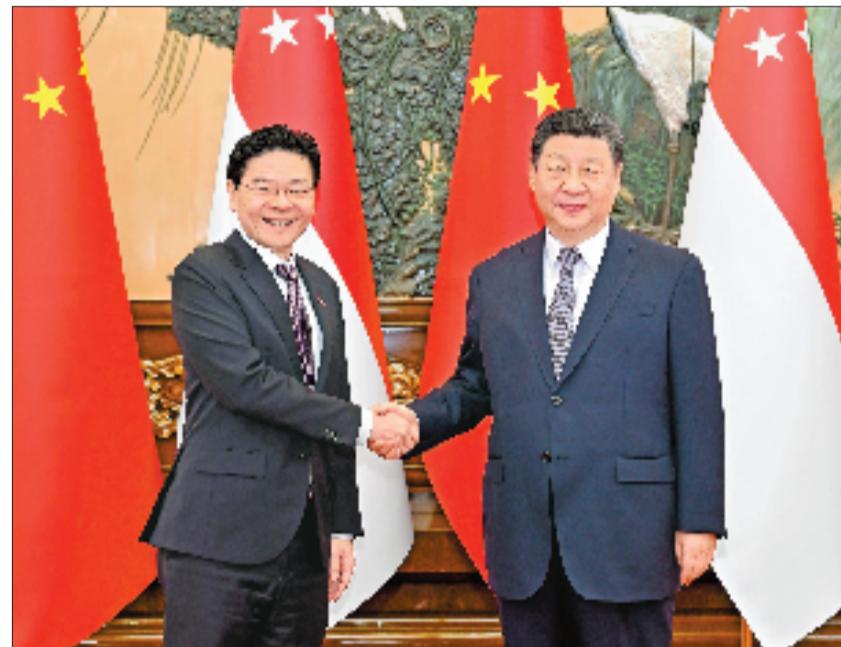
(下转第四版)

习近平会见新加坡总理黄循财

新华社北京6月24日电 (记者董雪)6月24日上午,国家主席习近平在北京人民大会堂会见来华进行正式访问的新加坡总理黄循财。

习近平祝贺黄循财胜选连任。习近平指出,今年是中新建交35周年,双方始终坚持相互理解、彼此尊重,为中新关系稳定健康发展提供坚实保障。中新合作契合中国各发展阶段方向和重点,取得苏州工业园等一系列沉甸甸的合作成果,为两国各自现代化建设提供重要助力,也为地区国家合作树立了标杆。双方要从两国关系发展历程中汲取经验和智慧,继承和发扬优良传统,让中新友谊之树枝繁叶茂、硕果累累。

习近平强调,中新要牢牢把握两国友好大方向,始终从战略高度和长远角度看待和发展中新关系,确保航向不偏、动力不减。要筑牢中新友好政治基础,支持彼此核心利益和重大关切,以更高水平政治互信服务两国关系发展。中方欢迎新方继续深度融入中国发展,双方要深入推进共建“一带一路”合作,打造数字经济、绿色发展



6月24日上午,国家主席习近平在北京人民大会堂会见来华进行正式访问的新加坡总理黄循财。

新华社记者 岳月伟 摄

心。中方始终认为,和平、发展、合作、共赢的时代潮流不可阻挡,世界不能重拾霸权主义,不能被拖回丛林法则。中方愿同新方一道,站在历史正确一边、站在公平正义一边,共同倡导平等有序的世界多极化、普惠包容的经济全球化,推动世界走向和平、安全、繁荣、进步的光明前景。

黄循财表示,中新友好源远流长,双方始终相互尊重,相互信任,两国关系稳定发展,合作密切。新加坡历任领导人都高度重视对华关系,中国是我连任后出访的首个东盟以外国家。新加坡将继续坚持一个中国政策,反对“台独”。在两国共同庆祝建交35周年之际,新方愿充分运用中国繁荣发展带来的机遇,扩大双边贸易、投资规模,拓展数字经济、人工智能、新能源等领域合作,加强人文交流,推动中新关系取得更大发展。面对动荡的国际形势,新方愿同中方密切在区域和多边平台协调合作,共同维护多边主义和国际秩序,相信中国一定会为世界和平发挥更重要作用。

王毅参加会见。

王毅参加会见。

“高校毕业生就业”系列报道·解码新职业

浙江工业大学00后学生拜师90后乡村CEO

与村庄共追梦,是件浪漫且有意义的事

■ 本报记者 李攀 通讯员 黄贺成

“不用多久,我就会升职加薪,出任CEO,走上人生巅峰……”10多年前,当吴雪琴被一部搞笑网络剧的“台词梗”逗乐时,她没有想过如今这竟会成为她的职业梦想,只不过筑梦CEO的地方不在城市高楼大厦,而是在乡村田间地头。

这段时间,浙江工业大学之江学院大三学生吴雪琴,正在绍兴市柯桥区湖塘街道兴华村“拜师”90后乡村CEO(农村集体经济经理人)沈建强,开启为期6个月的体验课。

骑上“小电驴”从学校出发,吴雪琴要花40多分钟、行驶15公里,才能抵达自己的实习基地——兴华村。这是一个被群山环抱的小山村,全村1400多名村民,50岁以上的超过一半,年轻人的到来唤醒了乡村的活力。

和沈建强碰面时,他刚从村游客接待中心的建设工地回到村委会办公楼,鞋子沾满泥巴,黑色T恤被汗水浸湿。说是CEO,可与师傅打交道以来,吴雪琴发现他的角色时常切换,如同“六边

形战士”——有时像村干部助理,和村干部共同商议村庄规划;有时像包工头,重要的工程自己盯进度;有时又像推销员,千方百计招项目引资金。

“师傅,你到底学的啥专业?”跟班学习下来,吴雪琴忍不住好奇打听。在她看来,每个职业都有门槛,乡村CEO的专业门槛又是什么?自己学的酒店管理专业究竟适不适合干这一行?沈建强一听,乐了。大学时他学的专业是工程造价,毕业后干过园林绿化,开过服装店、奶茶店,直到2020年才返乡做乡村CEO。

“这个新职业看似门槛低,基本不受专业限制,谁都能干,但要干好,得爱农村、懂农业、熟市场、会经营,缺一不可。”沈建强说,简而言之,乡村CEO就是帮村里“做生意”,盘活乡村资源,壮

大村集体经济。

生在农村、长在农村,乡土情结的种子深深埋在吴雪琴心里。可是怎么“做生意”,她还是“小白”,特别是在兴华村,吴雪琴一时嗅不到商机:这个村庄位置偏僻,面积不足5平方公里,村内没什么名山大川、名胜古迹,靠什么发展产业、吸引客流?

沈建强没有正面回答,连着几天,他带着吴雪琴“跑村”,“你瞧,我们村有耕地840亩、山林3624亩,还有山塘水库11座……”沈建强爱用数据说话,他上任后干的第一件事就是摸家底,“其实,每个村庄都有独特资源,我们需要做的是帮乡村开发市场,让已有的资源释放出更大价值。”

见吴雪琴似懂非懂,沈建强带她来到新开业的“望山coffee”,点了一杯用

村里自产猴头菇调制的“菌野咖啡”。菌菇的鲜美混合咖啡的醇香颠覆味蕾,也颠覆了兴华村的产业结构。

过去,村民靠种植苗木过日子,但近几年苗木市场不景气,趁着“退苗还田”的机会,沈建强琢磨提升土地含金量、发展贴合市场需求的新产业。在学习考察时,他发现菌菇种植前景不错,绍兴盛产黄酒,废弃酒糟可以用作菌包,菌菇培植产生的废料能为轮作的水稻施肥。

有了初步设想后,沈建强找到省农科院专家寻求技术支持,逐步将菌稻轮作基地拓展到30余亩,一颗小小菌菇串联起种植、干货加工、销售、乡村游等在内的三产。类似的产业模式也被复制到300多亩“高粱+油菜”轮作基地上。仅这两个项目就为村集体增收80多万元。有了实实在在的效益,越来越多的村民加入基地一起干,乡村发展的内生动力也被激活。

“乡村CEO要会开‘脑洞’,无中生有啊!”吴雪琴呷了口咖啡,细细品味其中的“生意经”。

(下转第三版)

短新闻竞赛

莲都“青年人才夜市”开摊 “盒子小店”为创业者兜底

本报讯 (记者 暴妮妮 共享联盟·莲都 孔安迪 通讯员 卢昊) 华灯初上,丽水市莲都区处州府城散去一天的暑气,开始热闹起来。核心区域的广场上,一个个占地约4平方米的集装箱“盒子小店”接连打开,在升腾的烟雾气中,“青年人才夜市”正式开摊。

28岁的创业者项鑫,是每天最早开店的“盒子小店”摊主之一。“免费的摊位给我们兜了底,就更要努力工作了!”这个笑容憨厚的年轻老板,一边稍显生疏地在油锅前炸制排骨,一边腼腆地招呼着来往顾客。

在五光十色的小店摊位间,夜市项目运营负责人孙斌伟不时穿梭其中,每当看到摊主稍得空闲,他便快步上前,挨个询问了解生意情况,并帮助解决遇到的经营难题。

“为鼓励和扶持青年创业,今年以来,莲都区委托我们打造了这个夜市项目。”孙斌伟指向人群熙攘的街道说,地点选在丽水历史文化街区处州府城,也是看中这里的人气和活力,能让年轻人更容易迈出创业第一步。



处州府城核心区域广场上的“盒子小店”开摊营业。

共享联盟·莲都 王赵锋 摄

不少起步的烦恼。“即便这次创业失败也不怕,只要换掉灯箱软膜,就能开启新的尝试。”他咧嘴一笑,眉宇间满是年轻人的冲劲。

“盒子小店”,一头肩负着“新人”创业初期挥洒汗水的热忱,另一头承载着“老手”从流动摊贩到固定店铺带来的踏实。

暖黄的灯光下,“宝妈”金娇热情地向客人展示她手工制作的饰品。常年摆流动摊位的她,凭借日积月累练就的纯熟手艺,转眼间就卖出好几个发卡。“以前总是要冒雨‘打游击’,现在有了小店,还享受租金减免和退费保障政策,就更可以安心搞事业了!”

如今,这批“盒子小店”已迎来42位摊主入驻,以经营食品、手工艺品为主。“后续我们还会布局引入美甲、西点、非遗制作等多元化业态,进一步推进城市经济发展。”莲都区城市经济专班相关负责人章健说。

暮色渐沉,“盒子”里光晕流转,夏夜晚风轻拂起年轻摊主的衣角,也吹拂着他们的梦。

爱国主义精神、伟大抗战精神,意义重大而深远。

中央宣传部分管日常工作的副部长胡和平首先在发布会上介绍了10项主要活动安排。

(下转第四版)

创业者新传·变革者

■ 本报记者 施力维 顾雨婷

不到一年,股价翻了好几倍,总部在嘉善的浙江长盛轴承股份有限公司,是去年以来最炙手可热的上市公司之一。

资本市场的热情,让总经理褚晨剑感到有些意外。正是这位刚满40岁的新生代企业家,布局企业进军新能源汽车和人形机器人产业。

但长盛轴承走红,偶然中有必然。轴承是嘉善的传统优势产业,长盛轴承坚守主业的同时,主动求变进入新能源汽车产业,顺势而为拓展机器人产业……在新与旧的碰撞中,企业焕发生机。

许多人说,褚晨剑是“传统”的弄潮儿,让传统制造业走到聚光灯下,企业走出新的增长曲线。他确信,长盛轴承走红,看涨的不仅是一家制造企业的市值,还有对“传统”的价值重估。

董事会来了年轻人

一身蓝色条纹西服,头发梳得一丝不苟……褚晨剑匆匆赶来,比约定时间晚了一小时,连声道歉:“有几个新客户在对接。”

褚晨剑是以变革者的形象出现在长盛轴承的。2019年,董事会来了个年轻人——西装革履、带着书卷气的他,给成立20多年的长盛轴承带来了些许不一样的“画风”。

这也是公司创始人、董事长孙志华所期望的。褚晨剑本科毕业于同济大学车辆工程专业,在多家合资车企的技术、市场部门有任职经验。孙志华是褚晨剑的岳父,力邀其回家乡嘉善工作。

当时,长盛轴承急需一场变革。

由于主要配套的工程机械市场景气度下滑,企业面临挑战——营收增速放缓,利润率下滑……迫切需要寻找新的增长曲线。

完全新辟赛道投资新行业,还是继续扎根主业开发新轴承?董事会有过一系列讨论。褚晨剑给出的答案是:坚守制造主业。

“我们的创新逻辑是以市场的需求为起点,依靠自身优势做产品研发。我们的优势在轴承材料研发和量产制造能力上。”褚晨剑说,团队花了很多时间去做市场调研,估算新产品的可替代市场空间。

这个年轻人没有另起炉灶,而是通过企业最传统的轴承制造切入新市场。崛起中的新能源汽车市场对轻量化、高性能轴承有巨大需求,成为褚晨剑的主攻目标。

过程是痛苦的。

“有些老的业务已经无法盈利,新的汽车供应体系还未进入。这意味着较长时间的纯投入。”褚晨剑说。

加入公司头两年,褚晨剑压力很大,为了开拓新客户,他一年出差超过100天。

出差,没拿到多少直接订单,但积累了不少客户资源,这在日后派上了大用场。2020年,长盛轴承团队接到“求救”电话。一家知名汽车零部件企业,因国外轴承合作商渠道受阻,库存告急,找到长盛轴承希望尽快量产替代。为此,褚晨剑和团队多轮调整方案,常常忙到深夜。8次批量试制,不到半年项目顺利量产。

“最快乐的事,就是看到新品量产。”褚晨剑说,“企业做10万个零件一致性没问题,但1000万个呢?一致性背后靠的是传统优势的沉淀、工艺的创新迭代和企业的持续投入。”

这些年市场的摔打,让褚晨剑对创新有了更务实的理解。他摆出两组数据:日本滑动轴承同行企业人均创造产值是180万元到200万元,而长盛轴承目前人均150万元左右。“坚守传统,创新空间还很大。”他说。

(下转第二版)

临平推出跨境电商综合险和数据贷 金融助企业出口提速

本报讯 (记者 吉文磊) 以综合金融服务微改革为契机,杭州临平正运用信保扩面、数据增信、产业链金融等举措,积极解决跨境电商企业金融难题,为企业“走出去”保驾护航。据统计,1月至5月,临平跨境电商平台交易额同比增长21%,报关出口规模同比增长超28%。

保驾护航,还要在资金支持上下功夫。由于跨境电商是轻资产行业,缺乏实物抵押,贷款难、贷款贵是行业普遍现象。对此,临平创新推出跨境电商数据贷,政府根据企业经营绩效指标和诚信数据建立“白名单”,金融机构则根据“白名单”,在风险可控的前提下推动数据授信,为企业提供低息免抵押信用贷款,真正把数据变为“真金白银”。截至目前,跨境电商数据贷累计为临平37家企业提供免抵押的纯信用贷款3.8亿元,利率较行业平均值下降15个基点。

“选择困难症”。截至目前,跨境电商综合险已覆盖临平4家龙头企业,投保总额达1亿美元,有效增强了跨境电商企业应对临时性偶发事件的底气与信心。

保驾护航,还要在资金支持上下功夫。由于跨境电商是轻资产行业,缺乏实物抵押,贷款难、贷款贵是行业普遍现象。对此,临平创新推出跨境电商数据贷,政府根据企业经营绩效指标和诚信数据建立“白名单”,金融机构则根据“白名单”,在风险可控的前提下推动数据授信,为企业提供低息免抵押信用贷款,真正把数据变为“真金白银”。截至目前,跨境电商数据贷累计为临平37家企业提供免抵押的纯信用贷款3.8亿元,利率较行业平均值下降15个基点。

新闻提要

今日前沿周刊——

科技 当机器人拥有“皮肤”之后……

6版

浙江“中本一体化”培养的首批本科生毕业了
7年长跑,收获几何

7版

教育

浙江“中本一体化”培养的首批本科生毕业了
7年长跑,收获几何

7版

大家

登台 让台 后台
——表演艺术家陈美兰的婺剧人生

8版