

## 要闻

浙里有宝·记者帮你挑年货 融媒体新闻行动走进仙居

仙居拉长产业链让时令鲜果四季常驻

# 一块杨梅酥，满口夏日鲜甜

■本报记者 来逸晨 陈久忍

共享联盟·仙居 应芳露 冯宇航

春节将至,站在仙居神仙居景区外的公路旁,空气中都飘散着一股特别的甜香。本期“浙里有宝·记者带你挑年货”,我们循着香味,走进“中国杨梅之乡”。

在白塔镇的“杨梅故事馆”主题伴手礼商店,记者见到了正戴着手套、专注包裹馅料的店主曾俊源。只见他将一团深红莹润的杨梅果酱娴熟地包进黄色面团,手法如同包一颗精致的汤圆,随后压模、成型,送入烤箱。

“来,尝尝我们仙居冬天里的‘夏天’。”烤了22分钟后,他给记者递来一枚刚出炉的手作杨梅酥。咬一口,甜奶香的酥皮应声轻裂,内馅是熬煮得恰到好处的杨梅果酱,毫无香精的腻味,只有扎实的满足感,细细品尝,只觉酸甜中还带着真实的纤维感。没想到,寒冬腊月,也能一品六月杨梅的滋味。仙居杨梅酥,真好吃!

没错,这枚“杨梅酥”,正是仙居当地年货市场的新宠。每块杨梅酥的灵魂,都在那份浓缩的馅料——25克果酱,里面凝入了足足10颗仙居东魁鲜杨梅。“5斤鲜杨梅出1斤酱,黄金比例。”曾俊源说,这是他和台湾凤梨酥老

师傅一起试验落定的配方。

原来,来自台湾的他,来浙做生意期间,因当地友人一句“台湾凤梨酥那么有名,能不能把浙江杨梅也做成酥”受到启发,自此在仙居落了脚,创办台州神兽旅游文化发展有限公司,成了一名80后农创客。为了捕捉最极致的“鲜”,每逢六月,他都会带着团队在杨梅山上穿梭,争分夺秒从梅农手中收购优质鲜果,确保24小时内完成清洗与专业速冻,锁住风味。最高峰时,单日收购量可达50吨。

这颗凝结着两岸智慧的杨梅酥,不仅留住了鲜,更成为了链接农户与市场的共富纽带。如今,曾俊源已将杨梅酥的制作过程开发成一套食品工厂可稳定量产的标准化体系,累计帮助周边超30家民宿、餐饮店和梅农大户开发杨梅酥等衍生伴手礼,年创造销售额超500万元。春节渐近,冷库中储存的最后一批鲜冻杨梅,正化作一颗颗寓意美满的年货酥点,飞向千家万户。

距离“杨梅故事馆”百米开外,是当地区域公用品牌“神仙大农”最大的线下旗舰店。在这里,杨梅酥有了简约大气的包装。打开盒子,颗颗独立小包装上,“梅遗憾”“梅焦虑”“梅烦恼”等字样

格外醒目,巧妙接轨当下“情绪消费”热点,让一份匠心糕点瞬间变身为传递祝福和心愿的趣味社交礼物。

“我们想为年货增加一点情绪价值,让吃变成一种小小的疗愈。”浙江神仙大农农业发展有限公司总经理应佳霖揭秘了设计巧思。她笑着递来了一个设计喜庆的新春大礼盒,邀记者一道现场拆包——果香浓郁的杨梅糯米小麻花、酥松香甜的杨梅曲奇、鲜美治愈的紫苏杨梅汁、清爽微醺的杨梅气泡米露……看来,围绕仙居杨梅这一超级IP,一个丰富的“梅·好风味宇宙”已然成型,可供消费者线上线下自行挑选,拼配独家专属礼盒。

以杨梅酥为代表的一系列新型伴手礼爆款背后,正是仙居将地方物产转化为品牌价值、促进农旅融合、助力共同富裕的创新实践。2025年,仙居杨梅全产业链产值达48亿元,由“仙居杨梅”与“神仙大农”双品牌驱动,累计创新开发的40余种衍生品,创造超15亿元的深加工产值,带动就业岗位2000个,从产一季到产四季,真正实现“一颗杨梅带活全域经济”。

这个春节,这颗四季常驻的仙居杨梅,正以一种创新的姿态闯入千家万户的年货清单,等待被更多人品尝和分享。

## 农人说

过年啦!茶几上、果盘里,怎么少了我们仙居的“梅”好滋味?

神仙大农杨梅酥,吃起来软糯酸甜,让人回味无穷。咬一口,满满都是仙居六月杨梅的独特风味。它是按照凤梨酥的工艺制作的,不过把里面的馅儿换成了仙居杨梅,这样一来,不仅保留了杨梅的独特风味,还提升了附加值。

仙居杨梅果实大、汁水多、酸甜可口。然而,新鲜杨梅上市时间短,卖不了多长时间。为了突破季节限制,我们集聚仙居杨梅界的各方智慧,成功研发杨梅酥、杨梅啤酒、杨梅原汁、杨梅干、杨梅麻花等30多款特色衍生品,组成“杨梅全家福”,并通过“神仙大农”销售网络,销往全国各地。

作为仙居农产品区域公用品牌,“神仙大农”的使命就是“帮农民卖东西,让好产品卖出好价钱”。我们已经推出300余款特色农产品,涵盖仙居九大类优质农副产品的衍生品,并开设了6家品牌实体店铺、10个专柜,在淘宝、京东等6大平台开设旗舰店。这个春节,就让仙居杨梅的“梅”好滋味,伴您热热闹闹过年!

(浙江神仙大农农业发展有限公司总经理 应佳霖)

本报杭州2月3日讯(记者 朱承)规整的绿线连着服务器节点,静静地浸泡在浸没液冷机柜里,银色管路纵横排布,耳边全无传统机房的轰鸣……3日,记者在杭州“中国数谷·未来数智港”看到,商用浸没式硅基液冷算力项目已正式投入运行。该项目由浙江老牌企业新安集团与算力服务商算想科技联合打造,采用自主研发的高性能硅基冷却液,相比传统风冷方案节能幅度超过35%。目前,该算力平台已开始为高校科研、边缘计算等场景提供服务,单节点年服务产值可达数千万元。

一家是国内有机硅产业的领军企业,一家专注于算力基础设施与相关服务,新安集团和算想科技的合作,正是瞄准了AI产业爆发下的算力散热刚需。

当前,AI技术快速迭代,随着AI芯片功耗从2019年的270瓦飙升至2025年的1800瓦,传统风冷难以满足高密度散热需求,液冷技术被英伟达、谷歌、阿里云等视为高算力场景的终极方案。而冷却介质的选择,成为液冷产业化关键。当前主流氟化液成本高且受环保约束,矿物油则存在稳定性隐患。硅基冷却液因在安全性、环保性与材料兼容性上实现“黄金三角”平衡,被视为下一代理想介质。

察觉到这一行业需求后,新安集团迅速组建专项研发团队,全力推进技术攻关,依托自身有机硅全产业链优势及十余个核心研发团队,企业快速攻克材料兼容性、长期运行能耗控制等核心难题。

“从硅基材料开发到最终实现商业落地,我们仅用2年时间。目前实测的能源使用效率(PUE)值,已稳定在1.1以下。”新安股份硅基新材料研究院院长刘继告诉记者,从实际性能来看,硅基冷却液具备高导热率、高绝缘性、极低挥发性和优异的热稳定性,可直接浸没服务器芯片,散热效率明显优于冷板式液冷方案;从成本层面而言,其价格远低于氟化液,安全性也有保障,全生命周期内对环境友好,契合我国“双碳”发展战略,同时对金属、塑料等设备常用材料无腐蚀性,长期使用无需担心设备老化问题。

据高盛预测,2025年至2027年,全球服务器冷却市场将迎来爆发式增长,其中,液冷渗透率将从2024年的15%跃升至2027年的80%,将是万亿级市场。作为深耕有机硅领域40余年的老牌企业,新安集团正借硅基液冷技术切入AI赛道。“随着AI爆发,液冷将加速产业化,浸没式方案有望成为主流,带动行业指数级增长。”新安股份董事、常务副总裁孔建安表示,公司已将硅基液冷为重点战略,推动有机硅业务向高附加值的算力基础设施转型。据悉,新安集团已推出三大系列硅基冷却液,覆盖AI算力中心、储能热管理及超充散热等场景,全面满足AI训练、边缘计算和新能源等多元散热需求。

## “义乌苏溪—宁波舟山港”电商海铁联运专列首发 “双快”运输,最快两周抵美

本报义乌2月3日电(记者 胡静漪 杜羽丰 钱关键 通讯员 金丹娜 共享联盟·义乌 吴峰宇)3日下午,“义乌苏溪—宁波舟山港”以星电商海铁联运专列在义乌(苏溪)国际枢纽港首发。

这批搭载100标箱日用品、五金工具等产品跨境电商货物,预计最快两周就能抵达美国。这是当前最快的中美跨境电商海铁联运物流模式。

据悉,专列从义乌出发后当日抵达宁波舟山港铁路北仑港站之后,货物将搭乘以星航运船公司ZX2电商快航集装箱班轮运往美国洛杉矶,海运在途时间约12天。“在传统铁路+海运运输模式下,浙江小商品从义乌(苏溪)国际枢纽港发货经宁波舟山港到美国,最快也要18天左右。”浙江义乌港务有限公司副总经理戴章路介绍。

近年来,面对跨境电商爆发式增长,传统海运周期长、空运成本高的痛点日益凸显,市场对“快出海”物流通道需求迫切。为应对旺盛的跨境电商需求,特别是保障春节期间出货高峰期的物

流通畅,前不久,义乌(苏溪)国际枢纽港、宁波舟山港及船公司三方联动,推出“海铁快线+海运快航”的“双快”运输模式。

“这一模式让义乌货物运输效率提升约1/4,综合物流成本直降10%左右。”义乌跨境物流行业协会会长、浙江锦联国际物流有限公司董事长李雪源表示,此次班列20%货物来自他的公司,货值约40万美元。

该班列还支持在义乌本地提集装箱空箱,不仅降低单家企业从宁波舟山港调箱的物流成本,还提升出货效率。其中,海关部门提供“一次申报、一次查验、一次放行”便利化服务,免去跨境电商产品在义乌(苏溪)国际枢纽港堆场的等待时间和海港码头的进港、装船排队等待时间,将整体通关时间大幅缩短约一半。

以星综合航运(中国)有限公司中国区总裁华向前表示,此次专列新模式常态化运行后,每月承运量可达800标箱,将为义乌跨境电商提供高效物流新通道。

何梁何利基金2025年度科学与技术奖评选结果揭晓

## 宁波大学校长蔡荣根获奖

本报讯(记者 林婧 纪驭亚)2月3日,何梁何利基金评选委员会发布通告称何梁何利基金2025年度科学与技术奖评选结果揭晓。

根据获奖名单,宁波大学校长、中国科学院院士蔡荣根荣获“何梁何利基金科学与技术进步奖”中的物理学奖。

在物理学领域,蔡荣根一直致力于引力和宇宙学研究,在《自然一天文学》(Nature Astronomy)、《自然一通讯》(Nature Communications)、《物理评论快报》(Phys.Rev.Lett.)等杂志发表学术论文360余篇。曾获国家自然科学二等奖,重庆市自然科学一等奖,汤森路透全球高被引科学家奖。2017年



2月3日,造型新颖的无人驾驶小巴在松阳县陈家铺村实地测试。该小巴为纯电动车型,能精准感知山村的复杂路况,实现自动循迹、避障、跟车、停靠等功能。这将助力山区村应对节假日客流高峰,提升服务品质。

本报记者 胡元勇 季兰 通讯员 叶华 摄

## 迎马年 看马展

2月3日,“2026你我皆黑马”生肖贺岁展在浙江自然博物院杭州、安吉两馆区开展。展览以马匹标本、黑马雕塑及互动装置等展陈形式,梳理马的生物演化历程,展现马对人类文明的深远影响,让观众在自然科普与人文赏鉴中迎接马年新春。图为杭州馆展览现场。

本报记者 林云龙 摄



浙江年轻音乐人在音乐综艺舞台表现亮眼

## 想唱就唱,唱出名堂

三大赛道,让不同唱法的音乐人都能拥有展示舞台。“这对我们美声专业的学生来说,是难得的专业展示机会。”她说。

顺利通过线上初试后,首次线下录制便让她感受到了激烈氛围与超强阵容:同台的是全国美声唱法的顶尖高手,廖昌永、魏松等大咖参与的评委团更是星光熠熠。而作为最年轻的选手之一,她备感压力。

而对于张卓尔来说,选择站上《声乐扬帆2025》的舞台更是新的挑战。

张卓尔喜欢唱歌,天赋也不错。虽然学的是录音专业,但张卓尔在学校期间得到了全方位专业训练,爱好演唱的他还一直活跃在演唱舞台上,积累了不少演出经验。看到比赛信息,张卓尔毫不犹豫地报名了。对他而言,站上面向全国的专业舞台是全新挑战。

对张卓尔来说,最大的挑战则是跨界。在参赛初期,外界难免因其专业背景,给他贴上“业余”“颜值选手”等标签,对其音乐专业性产生质疑。

然而在导师任志宏看来,录音艺术专业知识的学习,声音设计、混音等幕后技术的实训,使他在诠释作品时,角度更独特,层次更丰富。

事实证明,张卓尔扛住了压力。在总决赛的关键一轮,他演唱的《海阔天空》成为节目开播以来首位获得首席与联席评审全票通过的选手。“接纳自我、坚持热爱,就能走出属于自己的路。”比赛结束后,张卓尔感慨地说。

在30强进10强阶段,郑心烨选择了《美妙的歌声随风飘》《红绣鞋》两首起全民音乐狂欢,到《中国好声音》《我爱记歌词》唤醒全民歌唱热情,再到《乐队的夏天》挖掘小众音乐魅力、丰富华

语音生态,音乐类综艺节目一路探索、持续创新,在陪伴观众品味音乐之美的同时,也为一代年轻音乐人搭建了崭露头角的成长阶梯。

如今的音综舞台上,出现了越来越多大学生的身影。据了解,浙江音乐学院流行音乐系,在过去一年就有几十名学生参加各类音综节目。

在任志宏看来,音综舞台就像专业能力的转化器,将课堂所学的理论知识转化为真实的舞台实战能力,同时节目打破各类音乐圈层的壁垒,让摇滚、电子、民谣等不同风格同台竞技,推动年轻人突破风格舒适区,探索更多可能。

如今,音乐综艺“素人选秀”阶段已经过去,更注重对年轻音乐人的专业打磨,为年轻人搭建起专业且具成长性的舞台。

浙江音乐学院流行音乐系副主任王滔曾带领学生参与多档音乐综艺节目。“如今的音乐综艺,早已不是能让选手一夜成名、彻底改变人生的造星舞台,更多的是为年轻音乐人提供专业的表演实践机会,帮助他们积累舞台经验,拓宽艺术视野,同时深化对专业领域的理解与认知。而这样的实战经历,也能为高校的专业教学形成有效补充,起到良好的辅助作用。”王滔认为,对原创音乐的挖掘与扶持,也许会成为新的趋势。

而年轻音乐人,唯有坚守自己的热爱,不被流量裹挟,不被浮躁影响,深耕自己擅长的领域,打造属于自己的独特风格,才能让自己的声音被更多人记住。

## 走上全新舞台

郑心烨虽曾征战多场全国顶级声乐赛事,但站上《中国唱将》的舞台时,却有别样感触。“和以往在音乐厅的表演不同,站上这个舞台,就像推开了一扇新世界的大门。”即便最终止步美声赛道5强,回忆起这段经历,她依旧难掩心中激动。

音乐综艺,为年轻人搭建了怎样的舞台?在层层比拼与选拔中,他们又收获了哪些成长?

## 在挑战中成长

真正站上舞台,虽要直面层层比拼的压力、攻克跨界演唱的难题,却也让他们收获满满,不仅锤炼了舞台表现力,更精进了专业能力,找准努力的方向。

在30强进10强阶段,郑心烨选择了《美妙的歌声随风飘》《红绣鞋》两首起全民音乐狂欢,到《中国好声音》《我爱记歌词》唤醒全民歌唱热情,再到《乐队的夏天》挖掘小众音乐魅力、丰富华

# 新一代硅基浸没液冷商用项目投用

老牌有机硅企业瞄准产业新赛道