

电动汽车充电基础设施超2100万个

记者近日从国家能源局获悉,根据国家充电设施监测服务平台数据,截至2026年2月底,我国电动汽车充电基础设施(充电桩)总数达到2101万个。

其中,公共充电设施(充电桩)483.4万个,公共充电设施额定总功率达到2.29亿千瓦,平均功率约为47.41千瓦;私人充电设施(充电桩)1617.6万个,私人充电设施报装用电量容量达到1.41亿千瓦伏安。
王悦阳

前2月新设外商投资企业数同比增长14%

记者从商务部获悉:今年前2月,全国新设立外商投资企业8631家,同比增长14%;实际使用外资金额1614.5亿美元。

从行业看,制造业实际使用外资475.2亿元,服务业实际使用外资1112.2亿元。高技术产业实际使用外资632.1亿元,同比增长20.4%,占全国实际使用外资的39.2%,较去年同期提升8.5个百分点。从来源地看,加拿大、瑞士、法国实际对华投资分别增长210%、41.3%、3%(含通过自由港投资数据)。
罗珊珊

雄安国际空港正式投用

3月22日,新海航旗下首都航空JD488航班从斯里兰卡科伦坡飞抵北京大兴国际机场,搭载的陶瓷装饰品卸货后运抵河北雄安新区海关验核,标志着全国首个依托综合保税区叠加航空三字代码的不临空口岸——雄安国际空港正式投用。

本次航空货运启用雄安航空三字代码“NXA”,以专属代码为“身份凭证”,国际货物可直接链接全球,雄安国际空港正式具备国际空运始发港与目的港功能。为保障首单业务顺利落地,雄安自贸试验区管委会与北京首新航空地面服务有限公司深化合作,高标准建成雄安国际航空货站。
张腾扬 邵玉姿

第六届消博会参展国家和地区展团数量再创新高

记者从海南省新闻办举办的发布会上获悉:第六届中国国际消费品博览会将于4月13-18日在海南海口举行,参展国家和地区展团数量再创新高,全球消费精品展示交易功能明显增强。

第六届消博会是海南自贸港全岛封关运作正式启动后的首届消博会,本届消博会主题为“开放引领全球消费,创新驱动美好生活”。主会场继续设在海南国际会展中心,在三亚市设置国际游艇分展区,在博鳌乐城国际医疗旅游先行区设置国际健康消费分展区。

据介绍,本届消博会各项筹备工作进展顺利,招商招展工作已完成。本届消博会瞄准前沿赛道,拥抱潮流科技,广泛邀请国内外消费精品参展,组织更多全球首发、亚太首发、中国首秀活动,为国际新品抢滩中国市场和国货潮品走向世界搭建首发平台。

本届消博会还将举办一系列配套活动。聚焦参展商、采购商需求,将举办系列新品首发首秀活动、系列供需对接活动等。聚焦促消费主题,将举办“出口中国”“购在中国”等10余项系列促消费主题活动。聚焦海南自贸港建设,将举办“全球好礼 消博好物”系列活动、海南自贸港“政策直通车”消费专场活动等。
曹文轩

2018年以来,沪苏浙皖交通运输部门签署27项省际合作协议 从一条跨省高速看长三角互联互通

“10分钟后到,准备卸货。”一辆不锈钢卷运输车驶出苏台高速崇福互通口,很快到达浙江新广金属材料股份有限公司。这家企业位于浙江嘉兴市桐乡市崇福镇,从事大型不锈钢材料加工,公司厂区距离苏台高速崇福互通口不到5公里。

“以前没有苏台高速,要先开车30分钟到嘉兴海宁市长安镇的高速互通口,才能上高速;现在,苏台高速崇福互通口修到‘门口’,1小时就能开到宁波,路线更短,过路费省不少。”公司总经理王文平常年往返于江苏无锡和浙江绍兴、宁波等地,“原材料主要从无锡来,高速通车后,每吨运输成本从110元下降到100元,单就运输这一项,公司每年降低成本20余万元。”

苏台高速2025年9月全线贯通。这条公路起于江苏苏州,经浙江湖州、嘉兴至台州,串联起长三角多个重要城市,成为苏南地区通往浙江、浙东地区的交通要道。

作为长三角地区重要的跨省通道,苏台高速在进行规划时要考虑很多问题。比如,建双向四车道还是六车道,跨省连接点选在哪里……“各方对财政、土地、经济效益综合考虑,敲定建设时序、技术标准和省际接口位置,避免建成‘断头路’。”浙江省交通运输厅规划处副处长叶剑锋说。

行驶在苏台高速桃源特大桥上,双向六车道的桥面宽阔平坦。“您已驶入江苏境内。”伴随着车内提示音,记者才意识到:车辆虽仍在桥面跑,却已然跨过省界。望向车外,浙江、江苏两省交界的道路设施并没有不同。

作为公路建设方之一,浙江省湖州市南浔区交投集团交通工程部部长吴涛道出原因:一座桥梁联通两省,且江苏段更长。为保证桥梁结构的完整性,避免因分省施工出现衔接问题,浙江委托江苏施工方整体代建桥梁,并支付代建费用,同时各自做好属地内的征地

拆迁以及其他要素保障工作。

这是以机制协同创新实现省际互联互通的缩影。2018年,沪苏浙皖三省一市的交通主管部门联合签订《长三角地区打通省际断头路合作框架协议》,苏台高速是协议中的一项内容。

“设计速度120公里/小时,路基宽度34.5米。同意省界接点定于江苏省苏州市吴江区桃源镇广福村、浙江省湖州市南浔区南浔镇兴隆村附近……”在浙江省交通运输厅,记者看到了2020年苏浙两省签署的苏台高速省际衔接方案协议,其明确了项目技术标准、省际接口、建设时序、建设模式等。

“双方还成立了苏台高速工程可行性研究联合专班,明确审批标准与责任,实现‘一次勘界、双省确认’,前期工作时少了一半。”湖州市公运中心前期科副科长马莹介绍。

规划达成一致,更要落在实处。浙江省交通运输厅规划专班成员董友邦还记得,每季度的交通运输部门项目对接视频会上,双方沟通项目

进展的场景。

“需要协调解决的问题就提出来,大家畅所欲言,研究解决办法。”董友邦说。三省一市交通运输部门共同成立长三角地区交通专题工作组。每年编制印发年度工作要点,明确年度目标任务、重点项目、责任单位和时间节点;每年召开两次三省一市交通运输部门负责人工作会议,协商省际交通合作重大事项;每年签署一批省际合作协议。自2018年以来,累计签署“省际互联互通”等27项省际合作协议,涵盖基础设施、运输服务、行业治理等领域,以及铁路、公路、水运等超过80个重点项目。

苏台高速南浔段的项目部早已撤销,不过,因项目建设所获得的奖状还保存在吴涛的办公室里。“交通运输部门会赴项目现场调研,摸排存在问题,查看工程进度。苏台高速项目比较顺利,进度始终领先。”吴涛说。吴涛手机里还存着江苏项目部负责人的手机号码。“直到公路正式通车的前几天,我们还在沟通。”吴涛说。彼时,在省际接口处的江苏广福村和浙江兴隆村,双方的施工人员也为通车做着最后的准备。

高速全线通车6个月,王文平说:“苏台高速把两省的产业廊道串联起来,帮我们降本增效。”

桐乡市洲泉镇马鸣村党委书记谈文洪也给村民们规划起长三角一日游:“苏台高速联络线修到‘家门口’,周末去苏州园林,一脚油门的事。”

浙江省交通运输厅副厅长汪东杰表示,立足于三省一市良好的合作基础,未来还将与其他周边省市做好协同,健全跨省市交通基础设施项目的协作机制,持续打通难点堵点,做好重点项目的高效落地。
窦皓

实现超亲本杂交稻单产

记者3月22日从崖州湾国家实验室获悉,该实验室联合中国水稻研究所等多家单位组成的研究团队成功创制新型合成无融合生殖杂交稻(一系法杂交稻),在多地标准化大田试验中表现出优异的遗传稳定性与高产潜力,其单产达到甚至超过其亲本杂交稻水平。这一成果为破解杂交稻制种难、成本高的世界性难题提供了新路径。相关研究成果已于近日在国际学术期刊《分子植物》上发表。

杂交稻的大面积推广显著提升了水稻产量,但其生产长期依赖程序复杂、成本高昂且需年年重复的杂交制种过程。“杂交水稻之父”袁隆平曾提出杂交水稻育种战略:由三系法向两系法,再到一系法,即在程序上朝着由繁到简但效率更高的方向发展。其中一系法旨在通过无融合生殖技术固定杂种优势,实现“一次杂交,代代可用”。

对此,相关研究团队通过整合前沿的分子设计与精准的基因编辑技术,成功在优良杂交稻品种“嘉丰优3号”背景中创制出新型无融合生殖材料L3。研究结果显示,该材料在连续五代繁殖中能稳定保持杂合性,克隆种子率达到理想水平,结实率与野生型杂交稻相当,从材料基础上证实了技术路线的可行性。

研究团队还发现,无融合生殖诱导在单株层面存在概率性,可能导致群体中混杂非目标植株,影响最终产量。面对这一从实验室走向田间的关键障碍,研究团队创新性地提出了“密植栽培”策略。该策略通过增加单位面积内的基本苗数,将单株的概率性事件转化为群体的稳定性表现,在多地试验中实现了近乎完全的群体二倍体化,确保了高产潜力的稳定发挥。

中国科学院院士、崖州湾国家实验室副主任钱前表示,这项研究首次在标准化大田条件下,系统验证了一系法杂交稻在群体层面的稳定性与产量优势,推动了该技术从“可构建”到“可应用”的跨越。未来,团队将继续优化无融合生殖体系,进一步提高克隆种子诱导效率,并结合分子设计和精准栽培管理,加快推动无融合杂交水稻的产业化应用进程。
罗江

首届天津巧克力节启幕



市民游客在摊位前试吃巧克力。

近日,首届天津巧克力节在五大道公园启幕。本次活动汇聚来自海南、杭州、无锡、南宁、上海及北京、天津等地的60余家精品巧克力品牌,成为中国北方规模最大的巧克力主题市集之一。

该市集旨在推动巧克力文化在中国北方地区的传播与发展,参展品牌中不乏斩获过国际国内行业大奖的佼佼者,他们各自带来从可可豆到巧克力排块的全过程风味解读,让消费者近距离感受精品巧克力的多元魅力。
郭维瑾



山东济南

樱花如雪引客来

樱花与碧水相映,吸引市民游客打卡拍照。刘祺摄

春回泉城,花事正浓。3月22日,济南五龙潭公园内樱花竞相绽放,粉白相间的花簇与碧波潭水交相辉映,吸引众多市民和游客前来踏青赏花、打卡拍照。

当日,济南最高气温升至22℃,暖阳和风,园内樱花进入盛花期,勾勒出“樱映碧水、春满泉畔”的醉人景致。不少游客身着汉服,在花下驻足留影,尽享春日浪漫。

地方金融组织规范整治深入推进

记者从金融监管总局获悉:截至2025年12月末,小额贷款公司、融资担保公司、典当行、融资租赁公司、商业保理公司、地方资产管理公司等六类地方金融组织数量同比下降26%,与历史峰值相比下降55%。2024年以来,金融监管总局聚焦强监管严监管主线,统筹调度、分类施策,指导各地深入推进六类地方金融组织专项规范整治,累计清退不合规机构超过5600家。

金融监管总局相关司局负责人说,大力清退“失联”“空壳”及严重违法经营等不合规机构,严肃治理息费过

高、变相多头收费、不当催收等市场乱象。各地健全完善监管机制,强化部门协同联动,通过公示不合规机构、取消业务经营资质、实施信用惩戒、清退等方式,持续改善行业生态环境。

金融监管总局会同中国人民银行、市场监管总局、中国证监会等部门指导各地持续深化规范整治,集中治理重点领域乱象,督促引导地方金融组织聚焦主业、回归本源、减量提质,切实保护金融消费者合法权益,发挥差异化功能优势错位发展,更好服务实体经济和社会民生。
屈信明

文具产业“变形记”

开学季刚过,位于淄博市张店区义乌小商品城内的得力文具淄博配送中心(嘉宸文具),逐渐恢复了平静。

月初,这个一千多平方米的店里,人声、脚步声、扫码枪的滴滴声、胶带撕拉声此起彼伏,收银台前排起长队,两三个店员手里的扫码枪几乎没停过。

喧嚣过后,文具店回归冷清,也让运营者感受到不小的压力。

文具生意还有搞头吗?近日,记者深入调查晨光、得力、嘉汇等文具企业,发现当前行业所面临的压力,也正演变为倒逼行业转型升级的驱动力,打造出让人耳目一新的新消费场景。

文具店,真的在消失吗?

“2年前,从我们这儿拿货的终端客户有700多家,现在只剩300多家了。”得力文具淄博配送中心负责人罗笑一边扫码收账,一边跟记者聊起了行业的变化。这些终端客户有学校周边的文具店,也有社区的便利店,以及乡镇的杂货铺。

“孩子今年上初一,一个学期过去了,文具盒里的笔还没用完。”一位家长感慨道。这背后,是文具卖不动的现实。

中国文教体育用品协会数据显示,2024年文教办公用品制造业营收同比下降1.6%。

2025年第三季度财报显示,晨光的书写工具、学生文具和办公文具这“老三样”业务全线下滑,公司整体营收增速创近5年新低。得力近几年跨界布局充电桩、进军房地产的动作,也被解读为发展转型的尝试。

当文具店开始“讲故事”

2010年,嘉汇文具总经理耿嘉鹏发现,传统文具的市场需求大幅下跌,“文具的三大核心功能就是记录、

归档和查询,而互联网时代,这一切正被电脑和手机取代。”

不过,耿嘉鹏敏锐地发现,在文具市场上,孩子是需求方,但真正陪伴、决策、支付的,是妈妈。于是他调转方向,让文具店“甜丝丝、毛茸茸、亮晶晶”起来。

2014年,首家美博文具体验馆在淄博开业,打造文具、生活、创意、阅读为一体的文具购物体验,主要贩卖生活周边商品,开始了高端文化用品店的衍生。

这种“文具+生活”业态,与日本的杂货店模式颇为相似:弱化购买的目的性,强调选购过程的乐趣,让文具店成为一个可以“逛”的地方。

如今,嘉汇文具已在淄博开设24家门店,在青岛开设3家门店。

然而,随着传统渠道的持续萎缩,下一步,该往哪儿走?

耿嘉鹏的选择是——开茶馆。

日前,聊斋茶馆试运营。“我们学习迪士尼,讲故事。”耿嘉鹏认为,当物质供给极大丰富,消费者愿意为之买单的,不再是商品本身,而是商品背后的故事、场景与情感。

“IP打法”让一支笔身价倍增

2025年2月,得力在上海推出首个“超级文具节”,1000多平方米的空间里,黄油小熊、全职高手等十大IP首次同时出现在办公文具品牌店里,开放首周客流量突破10万人次。

得力潍坊分公司城市经理李本兵告诉记者,去年暑假期间,得力超级文具节扩展到全国26城28场,“捧出12个合作IP,除了常规文具产品,还有色纸、镭射票、徽章、亚克力立牌等经典‘谷子’,深受年轻用户喜爱。”《2024中国品牌授权行业发展白皮书》显示,18-40



岁青年占到IP消费的55%。这些消费群体不再满足于普通的中性笔、笔记本,转而寻求盲盒笔、毛绒本、可以DIY的笔袋等更具个性的文创产品。

IP赋能让文具价值倍增,这种创新重构了消费逻辑——新一代购买文具时,看重的不仅是书写功能,更是IP带来的文化共鸣和社交属性。

“工位经济学”带火办公文具市场

还有一个有意思的现象:学习文具市场在收缩,办公文具市场却在扩张。数据显示,2025年上半年,中国办公用品类商品零售累计值达2406.2亿元,同比暴涨25.4%。

产业调研网的《2026-2032年全球与中国办公室文具市场现状分析及发展前景预测报告》提出了一个全新的观点:办公文具正在从“消耗品”转型为“智能办公生态中的情感化、可持续交互节点”。在这一过程中,文具产业开始把功能需求和情绪价值捆绑销售。

罗笑对此感受明显:“相较于20年前买文具‘能用就行’,现在的年轻人更看重颜值、舒适度、时尚度。”

消费者的选择,正在重塑一个庞大的市场。消费者手中的一支笔,早已不是单纯写字的工具;街角的文具店,也不再只是卖货的地方。随着消费群体年轻化、产品功能情感化、IP合作常态化、零售体验场景化,文具行业的这场“折腾”,还将持续下去。

贾瑞君 宋明君