新年货、半成品年夜饭受关注

中青报·中青网记者 孟佩佩

春节将至，年货购置成为家家户户关心的重点。面对依然紧迫的防疫大局，选择就地过年的年轻人虽然不能与老家的家人团圆，但依旧不会亏待自己，备年货、贴春联、装饰年宵花，甚至和朋友们策划起了年夜饭怎么吃。中国人的年货消费里，藏着许多心思和温馨。

为期30天的“2021全国网上年货节”近日拉开序幕。《百度2021年货搜索大数据》显示，在各省市“就地过年”倡议下，90后成为线上年货购置主力军，近30天内“年货节”的整体搜索热度环比上涨556%。单人年夜饭预订成一线城市主流。

抛去最初决定不回家过年的伤感，90后女生晓静体验了一次“过年自己做主”的新鲜感。“零食自由了，最爱的螺狮粉自由了，还可以贴上自己喜欢的个性春联。”晓静告诉中青报·中青网记者，除了网购许多坚果、水果、保健品等邮寄回家乡，给自己囤了许多爱吃的零食，她还淘了许多年味十足的装饰品：红彤彤的年宵花，上面挂着“暴富”“好运”等挂签；门上贴了“万里和风”“一门瑞气”的新式对联，还给宠物狗添置了一身新年装。

90后男生王强十分期待和朋友们一起“守岁”。他不仅购置了新的投影设备和游戏机，还第一次来到超市认认真真选购零食。在和爸妈提出不回家过年后，他为父母网购了电动按摩椅、手机等新年礼物。

“嗨购”年货仿佛冲淡了年轻人不能回家过年的焦虑，年轻人的清单里还出现了不少“新年货”。百度搜索大数据显示，90后为代表的年轻群体的年货清单集中为数码产品、美妆与零食，同时，桌游纸牌、自热食品与胶囊咖啡进入年货清单的前十。这些新品近年来在年轻群体中颇为流行，并在年货购买中受到欢迎。

与年轻人相比，父母辈的年货清单里，有“过日子”的朴实气息，也出现了手机、电脑、智能音箱等智能化、数字化的产品。作为后疫情时代的必备品，口罩成为年货清单的“常驻成员”，和新年应景的红色带福字图案的口罩开始流行。

送父母一份礼物是不能经常回家的年轻人的一份孝心。数据显示，手机、扫地机器人与智能音箱是90后关注最多的候选礼物。其他入榜产品，如按摩椅、护肤品、泡脚桶等，都与年轻人关注的父母健康有关。

就地过年，也不能少了年夜饭的仪式感，“年夜饭预订”成了牛年“新年货”。数据显示，相比去年8-12人居多的年夜饭预订类型，今年的类型人数出现明显下降，以4人份、2人份甚至单人份居多。一线城市“年夜饭预订”关注度远高于其他城市。

在王强和晓静看来，与伴侣、朋友一起吃一顿团圆的年夜饭，在今年有着不同的意义。除了自己下厨，他们也纷纷瞄准了各大商超推出的半成品年菜。王强说：“已经准备在大年三十下单港式豪华大盆菜和佛跳墙了，只要解冻加热即可，平时自己不怎么下厨，这下可以在家自己动手大饱口福了。”

记者走访北京多家大型商超发现，价格从几十元到几百元不等，诸如宫保鸡丁、麻辣香锅、红烧狮子头、花胶鸡等天南海北各类半成品年菜柜台前，许多市民驻足选购。在网购平台，搜索“年夜饭”关键词可以发现，许多知名餐饮企业推出年夜饭套餐。上海杏花楼的“财源广进全肉礼盒”，平台显示月销量已超1000件；浙江老字号知味观推出的一款12道菜家宴套餐，被命名为“幸福就是一起吃饭”……

此外，为了疫情防控需要，避免市民扎堆聚集，一些餐饮机构还推出了年夜饭外卖服务，价格从几百元到几千元不等，提前3天预定，在家也可以享用大厨带来的美味。

就地过年，“原年人”已经准备好

中青报·中青网记者 张 敏

往年春节前夕，是亚欣最激动的时候。亚欣是在北京工作的山西姑娘，她很恋家，每年临近春节都会抢好车票、请好年假提前回家。今年由于新冠肺炎疫情，她从未改变过的行程不得不作出调整。

1月底，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于做好人民群众就地过年服务保障工作的通知》，要求疫情高风险地区群众均应就地过年、中风险地区群众原则上就地过年、低风险地区倡导群众就地过年，非必要不出行；机关、事业单位和国有企业人员要带头就地过年，引导外地农民工、尚未离校的师生就地过年。

作为事业单位的员工，亚欣退了车票，把装好的行李放回衣柜、行李箱回归出租屋的角落。像亚欣这样响应政府号召、就地过年的人被称为“原年人”。交通运输部新闻发言人吴春耕1月28日表示，预计2021年全国春运期间发送旅客17亿人次左右，日均4000万人次，比2019年疫情前下降四成多。

家人远程“投喂”提供慰藉

能不能回家过年、要不要回家过年从元旦开始就困扰着张一帆。张一帆是某证券公司的员工，去年春节，家在武汉的她就是独自一人在北京过的年。原本她计划今年无论如何都要回家过年，但面对疫情防控，她选择做“原年人”。“去年武汉疫情给许多家庭带来伤害，我的家人也在那时住进了雷神山医院。在各方努力下武汉的疫情才得以控制，今年我还是就地过年，不给疫情防控添乱。”

在浙江舟山工作的小陆也成为“原年人”，尽管她的家就在绍兴，但为了减少疫情防控压力，她选择留在舟山过年。日前，前程无忧发布的《2021年新春假期去留情况调查报告》（以下简称《报告》）显示，66.7%的受访者选择“就地过年”。

得知张一帆不能回家后，妈妈和小姨分别给她寄来了丸子、炸鱼、腊肉等年货，“能吃到家里的味道，这个年也不算过得心酸”。亚欣的家人也张罗着给她寄来家乡味道，“我妈妈一会儿要给我寄饺子，一会儿要给我寄牛肉，我感觉冰箱都快放不下了”。

不能回家过年的伤感在亲人远程“投喂”中减弱了几分。张一帆还在电商平台上买了不少零食酒水，筹划如何在北京过一个不孤单的春节。

京东日前发布的“2021春节消费趋势大赏”显示，今年春节，全国多地异地订单收发量持续走高。从“老家”发出，寄往北上广深等大城市的订单也呈现出快速增长态势，这多是父母亲友给异乡“打工人”送出的家乡年味。

除此之外，不少电商平台也增加了重点消费品的库存。京东物流相关负责人表示，春节期间，京东加大米面粮油、酒水牛奶、休闲食品等商品储备，物流也给予充分专项保障，扩大配送和寄递服务范围，保障年货双向流通。

多家快递公司均表示春节期间不打烊。菜鸟相关负责人表示，菜鸟全力支持“人员少动，货物多动”的“新春运”，重点保障200多城年货安全高效送达。

消费券、红包……政府企业合力让“原年人”过好年

春节作为中国人最重视的传统节日，不能与家人团聚心里不免有些失落。不少年轻人开始为如何度过春节假期做打算。生活在北京的小周是神州专车的司机，“老家那边要求比较严，回去需要居家隔离14天”，他盘算着春节北京用车量大，“过年期间我跑车应该能赚不少”。昆仑是北京一家健身工作室的健身教练，春节期间他准备利用直播或录制健身小视频来打发时间，“一方面能继续锻炼，另一方面也为了吸引更多人节后到工作室健身”。

据了解，为了让“原年人”过个好年，各地政府相继出台保障政策。

北京近期发布通知，全市大型超市、主要商业综合体、菜市场、快递网点正常营业，向在京过年人员发放消费券，开展优惠购物、家政服务等服务活动。春节期间，市属公园免费开放但需提前预约；公共图书馆、文化馆、美术馆等公共场所有序开放，有条件的场所、项目适当延长开放时间，提供打折优惠或免费服务。北京联通、电信、移动公司每个在网手机号码可在规定期限内免费领取20G北京本地流量包，在春节期间使用。

天津、杭州、宁波、深圳等地陆续下发通知采取“留岗红包”等方式发放现金补贴。有些城市还将政策扩大到了就业见习人员，例如天津提出，在津参加就业见习的外省市户籍人员，在按规定享受各项见习补贴的基础上，按照每人300元标准再给予见习基地一次性留津见习生活费补贴。

企业方面，滴滴出行近期发布内部通知表示，员工如留在工作地过年，滴滴将为每人提供春节“留守”现金红包。此外，还延续往年传统，在春节前给内部人员发放暖心“红包”，可用于滴滴出行App上的多个服务。

京东物流负责人介绍，今年京东将投入近1亿元，为坚守一线、原地过年的员工提供高于国家法定标准的补贴、福利，“加大员工春节前后及春节期间的稳岗、返岗补贴等福利，特别是对于在疫情中高风险区坚守一线的员工，给予额外的福利补贴”。

多商家推出新方式 消费者花式过春节

在“就地过年”的倡导下，春节期间旅行也受到一定影响。同程旅行发布的《2021年春节出行出游趋势报告》显示，今年春节旅客倾向于短周期、近距离、慢节奏的出游方式。相比往年的长途旅游，大城市近郊适合家庭出游的乡村农家乐、民俗主题游以及红色旅游等更受青睐。

北京密云的民宿经营者刘宁说，目前已经有北京的游客预定了民宿，预定量在50%左右，“我们现在是半营业状态，如果有客人预定我们就正常接待。我们计划春天后再进行宣传，先平平安安地过了春节”。

携程相关工作人员介绍，携程在今年的春节活动中主打本地游，通过大额补贴、大牌贺岁、爆款直降等优惠，鼓励消费者探索发掘本地之美。比如在上海，携程门票联合上海各大热门景区，推出“一日一大牌早鸟福利站”“0元秒杀”等福利。

为既能满足消费者的旅行需求，同时做好疫情防控，今年携程还推出了本地独立成团的“年味私家团”“年夜饭私家团”产品，一家人在当地成团，独立用车，私享专属司机导游，既可以在旅程中放松过年，还可以满足与家人团圆的需求。

飞猪则通过推出线上直播满足消费者旅行的需求，将推出五星大厨教做年夜饭、大使馆年夜饭，等等，让广大网友就地过年也能丰富多彩，居家看直播也能云游全球。

此外，飞猪推出“原年人过节花式手册”，不仅有保证用户出行的一系列“安全锦囊”，还根据江浙、珠三角、川渝等“原年人”过年游玩的热力区域，推出相应的推荐榜单。火锅、民宿、雪世界，安全、优惠和快意，都给“原年人”安排上了。

不少线下消费场所也给消费者准备了福利。北京市朝阳大悦城工作人员介绍，为了让消费者度过一个愉快的春节，为消费者发放了年货大礼包，其中有超市代金券等。此外还开通线上商城，与顺丰快递达成合作，消费者下单后，同城次日就可收到商品。该工作人员表示，为了避免商户及店员春节返乡后回京带来防疫压力，大悦城也倡导就地过年，并对每个商户的店员进行登记，便于防疫管理。对于影院、儿童游乐场的等娱乐场所，也会加大防疫管理；“春节期间，商场会继续为消费者提供良好的购物体验”。

虚假宣传 创业『快进』低俗告……『不该』『用力过猛』

本报讯（中青报·中青网记者 孟佩佩 齐济）2月5日，快手科技正式登陆港交所上市，“老铁们”助力快手争得“短视频第一股”。不过，快手的上市之路走得并不顺利。2月1日，中国音像著作权集体管理协会发布公告，要求快手App删除1万部涉嫌侵权视频；2020年12月，据媒体报道，针对快手主播辛巴在直播间售卖假燕窝事件，广州白云区市场监督管理局已展开调查。

近几年，随着互联网发展，短视频、电商、二手交易、在线教育等平台在被按下“快进键”的同时，因自身监管等问题频频被有关部门点名，假货泛滥、虚假宣传、低俗广告等是主要原因。

青创头条监测的1月创业公司热点新闻事件显示，猿辅导、作业帮、高途课堂、清北网校4家在线教育企业，因请了同一位“老师”为其做不同学科的招生广告刷爆朋友圈。随后，中央纪委国家监委网站发布文章直指风口浪尖上的在线教育乱象与监管问题。京东金融的借贷短视频广告、全棉时代的恶俗广告登上热搜，引发公众热议。1月28日，江苏省消费者权益保护委员会就售卖假货、违规发布信息等问题，对闲鱼、转转、58同城等12家二手交易平台开展集体、公开约谈，等等。

在青创头条2021年1月创业公司传播影响力TOP100榜单中，闲鱼、作业帮、全棉时代等创业公司均因此上榜。中央财经大学教授郭华在接受媒体采访时表示，意图用低俗广告炒作占有市场，与其他企业进行恶性竞争，应该予以严厉处罚。温州大学创新创业学院院长施永川认为，“这不仅直接影响创业者及其创业组织的健康成长，更关系到经济社会的健康发展与创新型国家的建设”。在新一轮科技革命和产业变革的大背景下，企业在追求经济利益的同时，做好自身监管，坚守道德底线，践行社会责任，成为不可忽视的重要问题。

京东金融曾两次公开道歉，表示其广告“一味地为了追求业绩，迷失了自我，丧失了责任，丢掉了初心”，并将“围绕组织、机制、流程进行全方位诊断，从团队文化的根源深处找问题”。相比于追求利益，深入了解用户需求和打磨产品、完善企业社会责任等更为重要，“用力过猛”的创业企业是时候找回“初心”了。在中央纪委国家监委网站发布的文章中，北京师范大学教授黄荣怀也提到，教育、市场监管等部门要加强联动，加强对在线教育行业健康发展的指导和调控，防止无序的资本厮杀，鼓励指导在线教育回归教育本身。

此外，值得注意的是，最近一则《转卖天眼查公开的个人信息，算犯罪吗》的新闻，成为天眼查的1月热门新闻，出卖公开的企业信息谋利的案件被检查机关依据刚生效的《民法典》认定为不构成犯罪引发讨论。随着移动互联网越来越渗入到人们的日常生活，个人数据隐私安全也愈发得到重视，企业如何进一步强化信息安全能力，同样应该引起重视。

中印青年创业论坛：

为青年创客谋求更多的合作、机会和效益

中青报·中青网记者 李晨赫

1月26日，以“把握创业机遇，携手共同发展”为主题的中印青年创业论坛暨创业故事会在线举办，来自中印两国的近100名青年代表应邀参加。本次论坛由中华全国青年联合会与印度青年领袖联合会主办，由中国青年报社、中国国际青年交流中心、KAB全国推广办公室承办，双方代表就当代中印青年如何更好地继承本国创新精神、以创新创业推动经济社会实现高质量发展展开了深入讨论，为两国青年务实合作的方向提出了许多建设性意见。

印度青年领袖联合会主席希玛德里谢·苏万在中印青年创业论坛上致辞。 KAB全国推广办公室供图

帮扶与合作，创业成功的关键

弘润清源（北京）科技有限责任公司创始人林腾宇是清华大学在校博士生。“在学生视角下，做技术转型和项目推进，难免在脑中会有一些范式，例如单一价值指标的约束。我们面对的是大量的不确定性，这需要负责人有判断和决策能力。”林腾宇说。

清华x-lab创业DNA基金合伙人芦洪说，像林腾宇这样的创业者创业意志坚定，学习能力强，对困难和商业的理解程度更加深刻。

芦洪直言，从科技成果到产品中间有一条天然的鸿沟，导致了90%的创业失败。如果能在这条鸿沟前给予初创企业相关帮扶，能大大降低失败率。她注意到，尽管近两年来创新企业增长数量有所减少，但大浪淘沙之下，创业质量获得了有效提升。

贾坎德邦萨拉拉·比拉大学商务管理系教授桑迪普·库马尔一直关注印度青年创业的情况。他发现，许多学生创业者因为缺乏指引，很难将创意转化为真正的市场成果。通过孵化器等支持平台，学生获取了最新的创新创业服务，能够更为充分地发挥潜力和优势。“在今天的社会没有一个人能够靠单打独斗而取得成功，因此青年创客们应当在一个网络或社区中携手并进。”桑迪普·库马尔说。

印度“女性创新者”公司主管万倪·库玛·图兰比亚正试图打造全球最大的女性创业者孵化中心，他说：“像今天这样的论坛是非常有意义的。我们希望会议主办方能够维护这样一个平台，使两国的年轻创业者可以获得更多支持。”

中印青年创业论坛致力于为两国创业者和投资者提供交流平台，为青年创客谋求更多的合作、机会和效益。论坛将推动中印现有的孵化器网络和创新园区实现对接，并探索创建新的孵化机制，重点服务大数据、人工智能、新消费等领域的初创企业。

机遇常在，只待创业者发掘

中国已经连续多年成为印度最大的贸易伙伴国，印度也是中国在南亚地区最大的贸易伙伴，中印双方在就业创业、减贫等领域有许多相近的政策关切。中国贸促会研究院国际投资研究部主任、研究员刘英奎指出，印度青年创客可以通过电商渠道将本国产品出口中国，充分利用中国这一年均增速达到50%的跨境电商蓝海。同时，尽管2020年中国对印度投资总量同比翻了一番，但该数字仅占当年中国总体对外投资的0.2%-0.4%，未来的发展空间十分广阔。在科技创新、风险投资领域，中印亦有突出的合作潜力。

新冠肺炎疫情的冲击使两国企业都面临全新的共同挑战，但5G、人工智能等技术的发展为中印青年在疫情防控常态化背景下推动合作带来了新的机遇。

疫情初期，印度伊诺沃科孵化器创始人巴布第一时间调整服务模式，通过差异化的服务，尽最大可能帮助客户去设置好他们所需要的办公环境。他还计划在接下来的时间里把孵化器拓展到更多二、三线城市去，“新冠疫情的影响将是持续的，未来人们会改变传统办公模式。”巴布看到了机遇。

金磁海纳新材料科技有限公司专注基于5G通讯、智能装备、新能源等领域研发高性能非晶纳米晶软磁材料和高端磁芯产品。受疫情影响，2020年大多国际交易都被切断，这令依赖进口的行业严重受挫，公司创始人王永飞从中看到了机会，依靠公司几年积累的良好口碑，他一口气拿下了散列中子源等多个大项目。

携手发展，为创业生态注入活力

印度青年领袖联合会主席希玛德里谢·苏万认为，在创办高影响力、高成长性企业的过程中，年轻的创业者正在经受各种挑战。作为全球最大的两个发展中国家，中印两国均注重以建设“创业生态系统”支持创业。“中国拥有世界上最好的创业生态系统之一，创业精神极其重要。中印企业家对两国未来发展都十分乐观。”苏万高度赞扬中国的创业环境。

IBM印度公司管理专家阿图尔·乔杜里也认同这个观点。他表示，印度同中国一样重视和支持打造青年创新创业的优质生态体系，“我们两国之间的合作，尤其在经贸以及科研创新方面的合作将为世界发展注入巨大的动力”。

银河航天（北京）科技有限公司在2020年发射了第一颗高性能通信卫星，也在当年11月完成最新一轮融资，在该公司国际业务总监邢云飞看来，作为新兴创业公司，当下最重要的是能够针对瞬息万变的世界做出最快的响应。邢云飞认为，从资本投资的角度来看，在未来会有越来越多的风投、越来越多的科技企业进入印度。在过去20年，中国的互联网企业发展迅速，积累了很多经验，这些经验可以给印度的互联网企业借鉴，而中国也可以积极引入印度的优秀科技成果。

印度广泛影响公司创始人兼首席执行官乔塔姆·马达万有不少合作伙伴，中国的抖音也在其中。如今，在印度也已经有超过4000家像广泛影响这样的“影响力营销公司”，在他看来这个市场当中的潜力是巨大的，并且会在未来扮演重要的角色。

返乡创业助力乡村振兴

创新民族美食带乡亲们一起过上好日子

中青报·中青网记者 王培莲

“创业改变人生”的口号在34岁的胡钢身上成为现实，家乡延边的辣白菜、桔梗、牛板筋等朝鲜族美食，不仅让自己钱包鼓了起来，还让他带着乡亲一起过上了好日子。

现在，胡钢和母亲翁桂新共同创立起的韩食府品牌，在延边朝鲜族自治州延吉市经营着占地1.2万平方米的朝鲜族食品加工厂，有泡菜、牛板筋、豆制品、打糕、米酒和调味料等7条生产线、百余种产品。韩食府已发展成为延边州龙头企业和吉林省知名商标。

以前胡钢家里经济条件不好，在北京上大学时，生活费要靠自己赚。大二时，他租到一间不到10平方米的闲置库房，和几个同学一起销售朝鲜族泡菜。当时是2006年，在胡钢读书的北京科技职业学院，朝鲜族泡菜还很少见，“没吃过的同学以为泡菜就是咸菜，不会有太大销量”，但胡钢觉得会有人喜欢他家乡的泡菜的。

带着向家人和同学借的3000元钱，胡钢一个人坐了30个小时的火车硬座从北京返回延吉市，批发了200斤泡菜带回学校。为了第二天店铺开张，胡钢和同学连夜分装泡菜。没想到泡菜的酸辣香气飘出店外，吸引了过路的人，200斤泡菜当晚就销售一空。

泡菜如此受欢迎，周边还有10多所高校，岂不是有更大市场。胡钢开始用小推车拉着泡菜到周边高校商超进行推销。一年时间里，胡刚抢先打开了校园周边商超的泡菜市场，每月销售额最好时可以达到七八万元。

大四时一次机缘巧合，胡钢接触到一家在北京郊县的食品厂要低价转让，生产的正是朝鲜族美食牛板筋。一开始，胡钢心里也没底，但他决定抓住机会“拼一把”。

当时，打工起家的母亲翁桂新在延吉也创办了一间加工牛板筋的小型食品厂，她劝儿子返乡和她一起办厂，但胡钢却执意要在北京闯一闯。最终，翁桂新还是给胡钢提供了14万元启动资金。

早起晚睡、住简易彩钢房、参与生产销售每个环节……在北京经营食品厂的3年里，胡钢得到了快速成长，他把此前经营不善的食品厂从最初的7名员工发展到60多名，从经销商大批流失到年销售额突破2000万元。正当胡钢准备扩大生产建泡菜生产车间时，食品厂土地将被政府征用。这时母亲再次劝说胡钢返乡。得知家乡利好的创业扶持政策时，胡钢同意了。

刚回到延吉时，胡钢发现家乡生产朝鲜族美食的厂家不在少数，如何差异化生产经营？如何开拓更大的朝鲜族美食市场？胡钢开始琢磨新的创业的方向。

他一边继续往返北京，给商超供货，一边学习朝鲜族食品研发，还考取了国家高级化验员和食品研发师的资格证书。

让胡钢没想到的是，第一次批量生产辣白菜时就“翻车”了。因为操作程序和配方不合理，导致制作的辣白菜达不到销售标准。那次他们损失了100多万元。

后来每次新品研发，胡钢都会跟着研发团队一起调试上百次。他带着研发团队创新了多款新产品，并申请了专利保护。其中牛板筋拌菜就是胡钢在自家吃饭突然间出现的灵感，“把牛板筋削成薄片，在与洋葱、蒜片和辣椒等配料调拌在一起”。此外，韩食府还研制了一款由地瓜梗、萝卜、辣椒等6种蔬菜炒制而值而成的酱杂菜，也是热销商品。去年，胡钢还邀请延边大学农学院专家一起，把传统的玉米温面和荞麦冷面改进成了即泡即食的碗面，已经出口到韩国。目前，韩食府品牌年产值达3000万元，在全国100多个城市有线下门店，在京东、天猫和拼多多等各类电商平台上也有销售。

在胡钢看来，返乡创业最大成就感是能带着老乡们一起脱贫致富。现在，韩食府的工厂里除研发团队外，100多名工人都是是留守或失业妇女。韩食府还与周边村屯建设蔬菜基地，带动当地农民一起增收。

扫一扫 看视频