



中华人民共和国农业农村部畜牧兽医局官网显示,进入5月以来,鸡蛋价格已连续5周上涨。6月5日14时,全国农产品批发市场鸡蛋价格为10.56元/公斤,比6月4日上涨0.8%。

受天气转热、餐饮需求回落等因素影响,往年5月至6月通常是鸡蛋消费淡季,蛋价一般呈稳中下行趋势,今年,鸡蛋价格缘何“逆势”上涨?

鸡蛋价格每斤超5元

在河北省石家庄市裕华区的一家果蔬店,市民刘女士趁下班时间选购了6斤鸡蛋,但结账时34.8元的总价让她颇感意外。“有段时间没买鸡蛋了,今天发现鸡蛋价格居然涨了这么多。记得刚过完年那会儿,1斤才3.2元。”刘女士说。

6月1日,在山东省济南市一家连锁超市的鸡蛋销售区,鸡蛋价格已从前一天的4.99元/斤,涨至5.29元/斤。

在山东省德州市,6月1日,一些农产

品集散市场的鸡蛋价格也已突破5元/斤,涨至5.18元/斤到5.39元/斤。

山东省德州市黑马农产品批发市场的一名批发商以30斤一箱的鸡蛋举例说:“去年这时候,价格还在80元至95元,今年4月初从90元开始上涨。前天价格是139元,昨天146元,今天149元。”

盒马西安区域采购专家沐丞介绍,随着上游采购成本增加,盒马西安销售的鸡蛋价格近期涨幅在10%左右。

据对全国500个集贸市场和采集点的监测,5月第4周(采集日为5月28日),全国鸡蛋平均价格为10.26元/公斤,比前一周上涨2.7%,同比上涨13.1%。

产能收缩遇上需求集中释放

今年鸡蛋价格“逆势”上涨,不仅突破季节性规律,5月更是呈现“周周攀升”特征。多名业内人士认为,这主要是受前期产能收缩带来供应减量、阶段性需求集中释放等因素影响。

2025年蛋价持续低位,养殖端缩减规模、淘汰蛋鸡,造成今年货源紧张,是本轮涨价的重要原因。

“在蛋鸡养殖行业,从雏鸡购买到开产下半年到年底的鸡蛋价格低迷,补栏心态偏犹豫,进而影响了2026年一、二季度的新开产蛋鸡数量,使鸡蛋供应出现明显断档。”山东卓创资讯股份有限公司鸡蛋市场分析师李阳说。

卓创资讯数据显示,2025年单斤鸡蛋利润由2024年年均0.85元降至-0.03元。据河北省邯郸市馆陶县农业农村局介绍,去年馆陶县蛋鸡存栏量为1150万羽,因淘汰、行业调整等原因,今年降至1078.14万羽,一年减少了71.86万羽。

历史库存处于低位,又遇到了短期市场需求的集中释放。

山东省畜牧总站正高级畜牧师胡智胜分析认为,“五一”前市场各环节主动去库存,叠加往年“五一”后蛋价进入传统淡季、价格持续回落的经验,贸易商采购心态谨慎,备货意愿低迷。在此背景下,随着端午假期临近,集中备货全面启动,缺口比往年更为明显,短期需求增量叠加库存短缺,成为蛋价上行的关键因素。

近期的不利天气也“助推”了蛋价上行。胡智胜说,5月下旬以来,我国南方梅雨天气影响范围扩大,高温高湿环境易导致鸡蛋出现受潮、变质等问题,不仅增加仓储运输难度,也制约终端消费流通,间接助推蛋价走高。

多方采取措施保障市场供给

业内人士认为,因产区库存延续低位,预计端午节前鸡蛋价格仍有冲高空间,但

从情绪价值到文化认同 年轻人买文创竟如此“上头”

从国家博物馆最新爆款闹蛾金钗冰箱贴,到南京红山森林动物园网红明星“肚肚”毛绒玩偶,从泡泡玛特LABUBU、奇梦岛WAKUKU等热销潮流,到游戏《黑神话:悟空》官方衍生品……近日,首届中国新文创市集暨潮玩游园会在北京朝阳公园举办。因为汇集了全国各地万余种优质文创,这里不仅成为业内交流展示产业最新发展成果的舞台,更成为文创爱好者一站式买齐“顶流”的乐园。

我国文化创意产业正快速发展。随着创意性、艺术性、文化性、趣味性等要素不断丰富和叠加,文创产品日益成为承载文化基因和满足消费者情绪价值的有效载体,已然是极具新时代特色的大众消费品。

年轻人为何爱文创

上午9点多,位于新文创市集主会场 的国家博物馆展区就排起长队。队列中所有人的目标一致:闹蛾金钗冰箱贴。不久前,国家博物馆“李静训和她的时代”展开展,同步推出以“李静训”为主题的系列文创衍生品,其中最受欢迎的就是这款闹蛾金钗冰箱贴。展区工作人员袁彦龙介绍,市集期间这款冰箱贴每天10时,16时两场限量发售,每场各90个,基本是开售秒没。

浙江省博物馆这次带来了近期热销的十里红妆系列文创产品。展区工作人员易安介绍,不论是在博物馆还是市集现场,年轻人都是文创产品消费的绝对主力。

在市集上的黑神话悟空快闪店,这款游戏的周边产品销售火爆。来自北京朝阳区的赵奕鸣连买两件文创T恤,“一是喜欢玩这款游戏,二是这两款T恤本身有设计感,穿在身上有种小圈层文化的认同感”。

本届中国新文创市集上,中国文化传媒集团发布了《中国文创发展趋势报告》,显示文创消费正向年轻化、大众化圈层深度渗透,不同年龄、不同层次的群体均形成稳定消费需求。其中,Z世代年轻群体稳居消费主力,引领潮流风潮。

年轻人为何爱文创?一枚冰箱贴、一

唤起对文化的关注

到市集上逛一逛,从生活家居到文具用品、服装配饰、创意玩具、美妆护肤、茶咖冷饮……如今文创产品的丰富和精致程度让人眼花缭乱。而曾经,文创产品可没有这般光鲜,产品销售一般都在景区、博物馆的小卖部,游客想带点纪念品回家只能在千篇一律的明信片、书签、冰箱贴里勉强选择。

这些年,我国文创产业快速发展,文创产品不断推陈出新,越来越成为老百姓日常生活消费最受欢迎的内容。以前文创产品只能作为景区、博物馆游览参观后的纪念品,现在,文创产品甚至开始反向引流,因为喜爱文创,人们更愿意打卡博物馆,更关注产品原型本身的文化价值。

在国家博物馆,凤冠系列冰箱贴的累计销量已突破300万件,而它的原型文物明孝端皇后九龙九凤冠的展台前总是大排长龙;在北京古代建筑博物馆,因为天官宫藻井冰箱贴的出圈,有“最美藻井”之誉的万善正觉殿天官藻井将迎来更多仰望者;在三星堆博物馆,“青铜喇叭”一经推出就成为爆款,2025年该系列产品全网累计销售超30万件,这次来到新文创市集同样大受欢迎。

当年年轻人为一款文创产品排队买单、在社交媒体上分享,文化传播就不再只是自上而下的输出,就变成了成千上万普通人的主动参与。

不只博物馆文创,近年来,潮玩、谷子、IP联名、主题快闪、虚拟角色等内容持续升温,潮流文创成为最年轻、最活跃、最易社交传播的领域。当泡泡玛特等头部



企业不断孵化IP矩阵,精准匹配Z世代消费需求,同时将传统文化元素、非遗技艺等融入IP设计,让产品远销海外时,中华优秀传统文化也通过潮流化的表达方式扩大了影响力。

产业发展有新趋势

方寸文创藏天地,一物风华映山河。小文创不仅承载着大文脉,也彰显着大活力。它的背后,凝聚着产业发展的强劲支撑。《中国文创发展趋势报告》显示,未来,依托积淀深厚的文化资源、规模庞大的消费市场、持续进发的创新创造活力和强劲有力的政策支持,中国文创将迎来更为广阔的发展空间。预计到“十五五”时期末,中国文创市场规模将超过10万亿元。

中国传媒大学文旅融合创新研究院副院长刁基诺表示,我国文创产业已告别粗放式增长,浅层化发展,转而进入以文化价值为核心、以创新创造为动力、以人民需求为导向的高质量发展新阶段。透过首届中国新文创市集,可以看到我国文创产业现出许多新发展趋势。

比如,价值逻辑的迭代:消费端不再为单纯流量营销、浅层联名买单,文化底蕴、历史故事、精神内涵成为文创产品核心竞

争力,行业摒弃短期流量套利,转向长期主义发展。产品供给的迭代:头部文博IP仍是市场顶流,文物元素从简单复刻转向生活化、潮流化、轻量化转译;非遗技艺通过潮玩设计、日用适配贴近青年人审美,实现活态挖掘,成为产业新增长点。传播格局的迭代:潮玩、非遗文创等产品具备跨文化传播优势,成为文化出海的便捷载体,文创展会同步承担城市营销与国家文化外交双重职能。

“推动中华优秀传统文化创造性转化、创新性发展,实现文创产业高质量发展,是文化强国建设的重要抓手。”刁基诺表示,在这一目标指引下,当前文创产业仍有一些短板亟待补齐,比如产品供给的同质化问题,一些产品从本质上缺乏对历史故事、民俗内涵、文化精神的深度挖掘;文创产业存在区域分割、条块分割、资源分散问题,亟待探索全域统筹、一体化发展的产业体系;文旅市场主体创新不深,消费场景创新不足,部分文创仍局限于场馆内单一展示,与城市公共空间、核心商圈、文旅场景融合不够等。“只有加快补齐这些短板,才能更好地推动文创产业回归文化本源、深化融合创新、健全产业生态,更好满足文化强国建设的需要和老百姓文化消费的需求。”

张 雪 樊楚楚

年内支付行业再现千万元级别罚单

近日,中国人民银行广东省分行公布的最新一期行政处罚决定信息公示表显示,易票联支付有限公司(以下简称“易票联支付”)因违反支付结算、金融科技、反洗钱管理有关规定,被监管部门给予警告、通报批评,同时没收违法所得约1005.16万元,合计被处罚款约3829.74万元。罚没款合计约4834.90万元。

易票联支付的两名相关责任人也一并受到行政处罚。其中,苏某安因对公司违反支付结算、反洗钱管理有关规定负有责任,被给予警告、通报批评并处罚款37.5万元;另外一名技术运维部责任人陈某,因对公司违反金融科技管理有关规定负有责任,被处罚款2万元。

“此次支付机构技术运维人员受罚,释放出清晰的监管信号。”南开大学金融学教授田利辉表示,当前监管部门的“穿透式”监管已深入技术底层,系统开发、数据运维、算法设计等中后台岗位不再是“法外之地”。这警示支付机构的技术部门必须将合规要求嵌入技术架构与数据治理的每一个环节,真正实现科技向善与合规同频。

这并非年内中国人民银行对支付机构开出的首张千万元级别罚单,百万元级别的罚单更是频现。总体来看,监管部门普遍采取“双罚制”,即处罚相关公司的同时,对相关责任人一并追责,显示出监管高压态势持续。

例如,今年4月份,中国人民银行浙

行业龙头抱团布局太空光伏

2026年被不少行业专家称为太空光伏商业化元年,光伏与航天产业跨界融合进入实质落地期。近日,随着两大太空能源联盟成立,协鑫集团、天合光能、晶澳科技等光伏龙头企业跨界航天领域,太空光伏从概念验证加速迈向在轨实测与小规模商用阶段,万亿级新赛道轮廓愈发清晰。

分析人士表示,从产业周期来看,太空光伏并非新一轮科技革命的核心引擎,更多是光伏成熟技术的场景应用外延。当前该赛道虽暂未形成成熟商业模式、暂无实现现金流收益,但随着年内多项在轨测试集中启动,万亿级太空光伏市场有望在未来十年迎来数十倍增长,成为光伏行业跨越周期的全新增长曲线。

构建联盟生态 开辟太空新赛道

向太空挖掘光伏应用价值,是能源应用场景从陆地、海洋向地外轨道延伸的一次全新探索。现阶段太空光伏主要应用于向低轨通信卫星、遥感卫星、商业试验卫星等航天器供电,远期则瞄准大型空间太阳能电站、深空探测飞行器、月球及地外基地能源供给等领域。

太空能源技术门槛高、落地难度大,凭单个企业很难实现技术突破,“抱团发展”由此成为行业主流选择。6月初,两大行业联盟接连揭牌成立,太空光伏产业发展迈入联合攻坚新阶段。其中,太空能源发展联盟汇聚协鑫集团、天合光能等相关主体;太空能源技术生态联盟由晶澳科技牵头,联合赛伍技术、捷佳伟创等光伏主材、辅材、设备企业共同组建。两大联盟整合全产业链资源,打破光伏与航天行业壁垒,合力推进太空能源技术研发、测试与落地。

产业合作同步提速。6月3日,协鑫光电与北京紫微宇通科技有限公司达成在轨测试战略合作,双方将围绕钙钛矿电池片太空环境适应性,联合开展在轨性能验证试验,“太空光伏已迈入商业化临界点。”协鑫光电首席科学家周超成表示,公司已组建专项攻坚团队布局太空光伏业务,计划年内开展重点在轨性能测试,将钙钛矿叠层电池搭载至卫星太阳翼,实地检验其卫星供电的实际运行效果。

龙头卡位竞速 钙钛矿电池成核心技术方向

眼下,各大光伏龙头纷纷加码布局,依托自身技术优势差异化卡位。钙钛矿电池及钙钛矿叠层电池凭借高效率、轻量化优势,被公认为适配各类航天器、未来空间电站的主流供电方案。

昆山农商银行打造合规文化体系

近年来,昆山农商银行在“同心领航”党建文化品牌引领下,推进全省农商行“鼎行方圆”合规文化品牌落地生根,取得了良好效果。该行构建起覆盖责任、底线、自觉、专业的四维合规文化体系,以文化软实力筑牢风控硬屏障,实现近年来零案件、零重大违规,蝉联农商银行稳健发展能力“陀螺”评价县域农商银行第二名。

“责任”文化织密监督网。建立“网格化”管理体系,全行划分为10人左右单元,由中层骨干任“格长”,形成“划行分责、责任到人”的监督网络。高管带头签署履职承诺书,年内开展基层合规宣讲20余次;推行员工互保监督与自查免罚机制,对主动暴露问题的员工从轻处理,激发全员“对自己负责”的行动自觉。

“底线”文化划出高压线。修订《违规违纪行为处理办法》,发布“十严禁”与“红线警示书”,严明纪律标尺。每季度开展案件风险排查,覆盖重点领域与岗位;实施违规问责“宽松软”专项整治,

紧急避险措施。同时,对雨季易发的边坡滑坡、路面积水等隐患的排查与处置流程进行了系统强化。

此次培训强调“安全无小事”,要求全体人员时刻紧绷安全弦,严格落实操作规程,将所学知识运用到实际工作中,切实提升雨季作业的风险防范能力和应急处置水平,为公众雨季出行筑牢安全屏障。

孙 强

严正声明

我们注意到,近期因江苏华泽微粉科技发展有限公司(无锡)出险经营异常,部分合作单位将其与我们混淆: 1.相关误解源于两家公司名称相近。我司与无锡公司已于2023年1月完成股权分离,此后双方完全独立,无任何股权关联或经营连带关系,无锡公司的经营风险与纠纷均与我司无关。 2.我司目前经营架构稳定,财务状况良好,各项主营业务正常开展。

3.针对历史合作期间因我司销售、客户合法持有、有效期内尚未使用完毕的卡券,用户可致电400-837-7108,提供账户及余额信息,我们将逐一登记核实,妥善办理权益迁移。

南京华泽微粉科技发展有限公司 2026年6月8日

以学习力激发新质生产力 ——从常州“人工智能夜校”看AI落地之道

○仲崇开

“一座城市的学习力,就是它的核心竞争力。”这句话,在6月5日晚的西太湖畔,有了鲜活注脚。

当晚,常州市“人工智能夜校”第一课在OPC社区小剧场开讲。近300名创业者、青年人才齐聚一堂,在实操互动中解锁大模型应用,体验“一人成军”的数智魅力。从这一天起,“日间实干、夜间勤学”成为这座城市的新风尚。

这堂课,是常州在人工智能浪潮中保持清醒、主动作为的一个缩影,更是一份关于“如何让技术真正服务于人”的务实答卷。从出台《关于支持人工智能OPC创新发展的十条举措》,到推出“人工智能夜校”全员培训实施方案,再到发布“夜校地图”与“专家库”——常州正在下一盘“AI赋能”的大棋。

祛魅:让AI走下神坛

人工智能正在深刻改变世界。然而,一些不容忽视的问题也随之浮现:AI是否正在陷入一种“表演性幻觉”?算法是否真的能解决车间里一个个具体的技术痛点?人工智能是否真的能帮助边小店降本增效?

《人民日报》曾指出,要破解人工智能“表演性幻觉”,关键在于让技术走出展厅、走进场景、赋能百业。常州推出“人工智能夜校”,正是对这种呼唤的有力回应。

不把AI当成橱窗里的展品,而是请进课堂、走进社区、搬到车间,让它成为劳动者手中“最称手的一把扳手”。首批1200余场培训计划覆盖16.7万人次,40余家培训夜校矩阵联动构建“30分钟技术学习圈”,20万平方米OPC专属空间加速落地,100个以上人工智能应用场景陆续开放……这些数字背后,是一座城市对技术普惠的诚意,是对“表演”的祛魅,对“实用”的回归。

筑基:把投资投向人

当“单人+AI”成为全球创新创业新范式一个核

度,更是人的密度——具备持续学习能力、能够与AI高效协作的人的密度。而这,或许正是“人工智能夜校”的深意所在。

启示:务实的创新哲学

常州的探索,为当下的人工智能热潮提供了一个冷静的观察视角。

技术的真正价值不在实验室的参数表上,而在千行百业的生产线上,在千家万户的日常生活中。从“与人比”转向“帮人干”,从“炫技”转向“解决刚需”,这应当是AI发展的价值方向。

常州的做法,体现了一种务实的创新哲学:不追求轰动效应,不热衷概念炒作,而是扎扎实实做好“人”的文章。无论是“十条举措”的政策支撑,还是“夜校”的普惠培训;无论是“夜校地图”的精准覆盖,还是“培训+竞赛+评价+就业”的全链条闭环,每一项设计都指向一个目标——让技术真正为人所用,为产业赋能、为城市蓄力。

这种务实,是常州这座城市的气质,也是应对技术变革最可贵的气质。

结语:学习照亮前行路

回到6月5日的那个夜晚,西太湖的灯火,照亮的不仅是一个课堂,可容纳近300人小剧场的座无虚席告诉我们:人们渴望学习,渴望拥抱变化,渴望在技术浪潮中找到自己的位置。

常州这座城市正在用行动告诉每一个生活在这里的人:技术的浪潮不可阻挡,但你可以学会冲浪;未来已来,但你可以亲手塑造它。

从“中小科技常州”的改革先声,到“万亿之城”的再出发,常州人始终相信:路是走出来的,事是干出来的。当人工智能的浪潮拍岸而来,这座城市选择了一条最务实的路:不追风,不搞噱头,而是点亮夜校的灯,让更多人看清前行的方向。

“日间实干,夜间勤学”。这八个字,朴素无华,却力重千钧。新质生产力的大文章,最终要写在大地上,写在车间里,写在每一个普通人的成长故事里。

营城:涵养学习生态

从更长远的眼光看,“人工智能夜校”的意义或许超越技能培训本身,它正在培育一种弥足珍贵的城市学习生态。

“夜校地图”的发布,目的不仅是方便市民“就近学”,更是要将学习网络延伸到社区、网格、车间,“专家库”的组建,不只是提供师资,更是在搭建一个知识共享的平台,“极客之夜”“OPC Club”等沙龙路演的常态化,也不仅仅是丰富业余生活,而是在创造一个思想碰撞、灵感迸发的“知识场域”。

在经济学家看来,一座城市的创新能力,很大程度上取决于其“知识溢出”的效率。常州构建的“30分钟学习圈”,联合公共实训基地、技能大师工作室等载体,恰恰是在为这种“知识溢出”铺设基础设施。未来城市之间的竞争,最终比拼的不仅是资本的厚度、政策的高