

以花为媒赴春约 一地繁花满城诗 嘉兴“春之YUN”点亮城市诗意生活

■记者 蔡舒安
通讯员 吴兴波 沈希敏

芳菲四月天，春色正中分。今年，嘉兴“春之YUN·自然艺术季”以“自然美学、游学手作、城市更新、江南文化”为主题，从4月3日到7日，持续为大家带来自然市集、手作体验、音乐疗愈等丰富多彩的活动。一场以花为媒、以春为约的城市盛事，带着满城诗意，向每一位热爱生活的市民发出邀请。

匠心与春色共舞

4月4日上午10点半，市民张先生拎着相机来到嘉兴植物园，刚进园就被北门的杜鹃花展吸引，拿起相机不停寻找角度拍摄。

今年，嘉兴植物园和“杜鹃爷爷”“杜鹃奶奶”联手打造杜鹃花展，30余个自主培育、不同品种的杜鹃花亮相，组成硕大蝴蝶、骏马奔腾等造型。“我们两人培育杜鹃花已经有30多年了，正好植物园有一个杜鹃园。”“杜鹃奶奶”解静萍介绍，“杜鹃花是嘉兴的市花，希望能有更多人了解、喜欢上杜鹃花。”

往里走，海洋理想国的店主“蟹老板”正把精美的海洋生物标本摆出来，“这次以蟹类标本为主，大部分都是独一无二的。”他告诉记者，今年是他们第二次参加春之YUN活动，场地大了一些，产品种类也更加丰富了。

作为“春之YUN”活动的重头戏，市民游客非常熟悉的匠人市集依旧继续，此次有超80个匠人品牌，100余位匠人、艺术家、设计师、音乐人等齐聚一堂，其中还有首次来到嘉兴的品牌。“我们的产品都是用柴火烧制的，充满了大自然的能量。”不庄器物的主理人吴女士是第一次来到嘉兴，正忙着向顾客介绍产品。

在“春日经济”“赏花经济”热门的当下，情绪消费已经成为消费市场的新引擎。今年主办方特意安排了十余个手作体验摊位。“孩子一来就奔着手作去了，他很喜欢做植物标本。”看着孩子正在认真体验标本制作，市民李女士也放松地逛了起来。

吸取了往年的经验，今年的“春之YUN”在集市内容、动线安排

等方面都作了调整，使排布更科学、体验更优化。“我们在活动核心区附近新增了3个临时卫生间，也会根据现场情况动态调整。”嘉兴市建设局园林市政管理服务中心相关负责人介绍。

从一地繁花到满城“诗意”

“我住在东栅街道，骑共享电动车过来大约15分钟。”在电子围栏处停好车，吕女士轻快地走进植物园，“不开车也很方便，这么好的天气，骑骑车也不错。”

记者注意到，今年有不少市民选择了绿色出行，乘公交车、骑共享单车的人不在少数。需要注意的是，植物园内不允许自行车进入，但是孩子们的童车是可以直接入园的。

为了让市民体验感更强，今年对于植物园周边道路不再采取临时封控举措，而是将周边的闲置路段、停车场资源等都利用了起来，停车位数量大幅增加。

不止在嘉兴植物园，今年的“春之YUN”已经扩展到了全市，把春韵送到市民家门口。

嘉兴经开区姚家荡公园内，郁金香花海沁人心脾，高高低低的不同花种营造出丰富的层次。公园相关负责人特意把中轴区域种植得疏一些，留出了行走和打卡的位置。市民张某某举着手机找角度：“今年郁金香开得很早，趁着假期过来拍照，特别出片。”

秀洲区蓬莱公园内，8万余株郁金香构成一片花海，打造了一条春日活力带，赏花期一直持续到4月中旬。

在海宁，盐官旅游度假区樱花季已经启幕，“每年花开了都会来转一转，这边环境很好。”市民陆钰星牵着狗狗正在散步。女子樱花跑、樱花市集、非遗课堂、短视频大赛、樱花快闪店、樱花音乐汇等一系列活动在百里钱塘生态绿道展开，以赏樱为核心引领春日休闲新风尚。

从社区公园到绿道转角，从口袋公园到文化广场，春意与艺术、服务与消费正在更广阔的绿地上生根发芽。



扫一扫 查看详情

凤桥绘就产业发展新图景

(上接1版)

这份方案对企业来说，既解了燃眉之急，又给长远发展留足了空间，但对乡镇来说，意味着成倍的工作量：要同步推进租赁审批、厂房装修、土地手续，每一环都不能掉链子。为此，凤桥镇组建了项目推进团队，8个人分工明确，从项目对接、方案制定，到选厂房、办执照、审批备案，再到进场装修、生产对接，全环节点对点跟进，所有手续全部由团队“包办”。

“那几个月，我们的招商人员几乎天天泡在厂房里。”回忆起那段日子，镇经发办工作人员笑着说，针对恒智浦项目的需求，团队倒排工期严控时间节点，1个月完成租赁联审，7个月1.5万平方米厂房完成装修，今年1月顺利投产，投产1个月产值就冲到了2500万元，真正实现“投产即升规”。与此同时，50亩项目用地也完成了招拍挂，真正实现了“投资与产出两不误”。镇里还贴心地在项目旁预留了100亩空地，给企业未来发展留足空间。

这份“凤桥速度”不仅打动了王建平，更换来了意外的收获。恒智浦主动当起了凤桥的“招商大使”，把产业链上的合作伙伴邀请到凤桥考察。在今年3月的凤桥春季客商座谈会上，40余名参会客商一半以上都是恒智浦带来的，科大讯飞、立讯精密、大族激光等行业巨头的代表坐在了客商席上，江苏、湖南的多家精密制造企业已经向凤桥发出深入对接的邀请。

“过年在线”敲开超亿美元项目大门

今年2月新引进的香港凯维项目已进入外资账户注册环节，项目负责人袁心健说，当初选择凤桥，就是被这里高效的诚意打动的。

事情还要从去年10月说起，当时凤桥招商团队赴深圳招商，遇到了正计划在长三角布局新型显示模组生产基地的袁心健团队。凤桥招商团队参观了香港凯维科技有限公司厂区、坦诚沟通后，今年1月26日，袁心健团队应邀来到凤桥，当天就达成了初步意向，组建了项目对接群，第二天协议初稿就发在了群里。

可临近春节，事务繁杂，协议修改进度一度推迟。眼看约定的春节前定稿没法完成，凤桥招商团队索性“放假不放松”。春节放假前一天，最新修改版的协议发到了群里；大年初一，团队成员不仅给袁心健

送上节日问候，还在线答疑对接。

这份诚意打动了袁心健。按照福建当地的习俗，正月十五之前一般不出门谈生意，袁心健主动提前结束休假，正月十一就再次来到凤桥，当天就签下了总投资1亿美元的新型显示模组及智能穿戴设备生产基地项目。就在香港凯维第一次上门考察的第二天，广东朗华兴业的考察团队也来到了凤桥。而在香港凯维签约落户的一周后，总投资1亿美元的存储芯片项目也签约落户。朗华兴业负责人说，从初次对接到正式签约，专班全程跟进、政策量身定制，提出的所有问题都能得到快速响应，这种效率让企业对未来充满信心。

如今，两个超亿美元项目都在紧锣密鼓推进中：香港凯维计划租赁1万余平方米厂房，预计今年就能投产，达产后年产值可达4亿元；存储芯片项目租赁约3万平方米厂房，投产年后年产值能达到7亿元，同样实现年内投产。新项目的引进，给凤桥的产业图谱注入了新生力量。

“优质项目圈”筑起“产业升级圈”

凤桥产业活力涌动，是长期“店小二”式服务结出的果实。

早在恒智浦之前，去年落户的安致汽车就尝到了“凤桥服务”的甜头：2月签约，10月就要投产赶订单，招商、租赁、装修三个小队同步推进，硬是在保证质量的前提下把工期压到了最短。员工不足百人的6800平方米厂房内，生产线开足马力，今年一季度，安致汽车的产值已经达到7000万元，成为凤桥新能源汽车零部件领域的一匹黑马。从最早的铸造、注塑件，到后来的新能源汽车零部件，再到如今的智能机器人关键零部件、存储芯片，凤桥的产业升级，就是靠这样一个个项目落地，一个个企业扎根，慢慢聚成了新能源汽车关键零部件、高端智能装备制造两大主导产业集群。

截至2025年底，凤桥全镇已经培育出79家规上工业企业、64家国家高新技术企业、宏丰机械、兰光精密等一批企业在细分领域做到了行业领先，两大主导产业集群产值占规上工业总产值的比例达到61%。“当年引进的项目长成了梧桐树，现在引来了金凤凰。”凤桥镇副镇长袁云飞说，越来越多的项目是老企业带过来的，这种“以商招商”的良性循环，让乡镇经济的底盘越来越厚实。

看球还能“购全城” 这张“吴越杯”票根太值钱

■记者 周丽丽

本报讯 今天，2026 浙商银行浙江省城市足球联赛(吴越杯)揭幕战打响。对于涌入嘉兴市体育中心3万多名球迷来说，除了看一场热血球赛、吃一顿地道美食，还有一项更令人心动的隐藏福利——凭一张票根，就能在全城数十家工厂店、商场、老字号享受专属折扣，一站式“购”遍嘉兴。

平湖吾悦广场是本次“票根经济”的积极践行者。企划经理陈诗怡告诉记者：“这么重要的城市赛事，我们肯定要全力参与！票根已经成为连接商场与客流的重要纽带。”平湖吾悦广场此次推出了八家餐饮凭票优惠，后续互动和优惠力度还会加大。

平湖八佰伴同样不甘落后：HUUH 面包研究社8折，蛙喔全蛙锅7.5折，西湖书埭菜品8.5折，熊小舍、海底捞、老乡鸡、美丽家族均8.8折，金小悦送银耳或水蒸蛋，肯

■记者 吴晓慧

本报讯 今天，2026 浙商银行浙江省城市足球联赛(吴越杯)揭幕战将在嘉兴市体育中心打响。看球之外，嘉兴也贴心为到场观战的3万余名球迷准备了住宿优惠大礼包——凭揭幕战票根，球迷可以在全市超50家酒店、民宿享受专属折扣。

嘉兴鸳鸯旅社是此次参与活动的酒店之一。“凭票根，在比赛当日及前后15天内订房，均可享受本地协议价。”旅社房务总监朱蓉介绍，本次活动指定房型为“福韵悠然大床房”，节假日及周末期间，消费者订房价格为每间每天

德基咖啡买一送一，星光国际影院凭票根可购买2张会员卡价电影票。此外，平湖银泰百货凭票根可至二楼客服台领取指定奶茶一杯。

近期走红长三角的嘉兴“三件冬衣”生产厂家，也携最新春夏款服饰强势加入“票根联盟”。桐乡濮院镇八家羊毛衫厂家拿出“骨折价”，持票根进店最低可享3折。

“咱们浙江本省的赛事，肯定要支持！能给的优惠力度尽可能给到位。”浅秋工厂店这次推出产品折扣3至6折，春夏装都有，品类齐全。该工厂店负责人严晓玲坦言，参与活动既是对品牌的宣传，能和那么多优秀品牌企业一起出现，让更多人认识浅秋，也是对自己品牌的自信。

其他厂家同样诚意拉满：濮院优选全场4折起，圣地欧生活馆毛衣4折、羊绒大衣4折，褚老大针织生活馆商场同款正品4.5折，貂帅针织生活馆羊毛针织特价99元、展厅新款5折起，女儿桥·江

南织造馆全场3.5折起，喜歌直播城全场3折起，濮风·集全场2折起。

在海宁中国皮革城，可凭票根换取贵宾卡，享受星级示范店铺VIP折扣。“一张票根，就能用工厂价买到商场同款。欢迎球迷看完球，来海宁‘扫货’。”海宁中国皮革城相关负责人表示。

除了服饰，嘉兴的“甜蜜味道”也加入了“票根联盟”。位于嘉善经济技术开发区的浙江莎布蕾食品有限公司为本次揭幕战赞助了3万份曲奇产品，价值约10万元，主打巧克力口味，已放入观赛盲盒。

“作为本土企业，支持嘉兴本地体育赛事是我们应尽的义务。”公司市场部总监潘国锐说，“这也契合我们‘做美味曲奇，享甜蜜生活’的企业愿景，传递‘运动健身+享乐曲奇’的理念。”他透露，凭票根到嘉善县莎布蕾工厂店，曲奇产品可享7.5折折扣(特价商品除外)。

此外，嘉善还有图博文创商店凭票根享文创产品88折。西塘老酒体验馆更是打出“组合拳”：原价198元的专属2人套餐，凭票根仅需99元；到店用餐任意消费享8.5折；购买西塘老酒全线产品，满350元享8.5折，满500元享8折(仅限现场购买)。

平湖同样亮点纷呈：李宁羽网专卖店(热点体育)凭票根享6.8折，亿斯佳旅行装备工厂店满150元减30元，新仓镇吉仓农旅线上平台下单额外赠送新仓小茄子，联心农业推出多重满减优惠，三家村杜作酒米酒优惠价7元/斤。

这些优惠大多持续到4月底、6月底甚至年底，让“票根经济”从一场赛事延伸为长期福利。

“我们希望通过票根，把赛事的热度转化为消费的增量。”嘉兴市商务局相关负责人表示，球迷买得尽兴，商家增加销量，城市的经济就更充满活力。

一张票根享特惠

我市酒店民宿邀球迷“乐享禾城”

550元，非周末时段则为450元。同时，旅社为住店客人免费提供民国风服饰打卡权益。旅社配备了旗袍、长衫等民国风服饰，还设置了10个专属打卡点位，客人可自行穿着服饰拍照。

订房方式上也较为灵活，消费者无需到店现场预订，优惠活动可通过拨打旅社前台电话提前预约，票根到店入住时出示，也可提前添加旅社微信发送票根照片确认。此外，凭票根入住的客人，在旅社1921餐厅零点套餐可享受专属优惠，除烟酒、海鲜外，其余菜品出示房卡可享8.8折。

此前的“浙BA”、嘉冠联赛等赛事，旅社也都参与了票根优惠

活动。“一方面，我们希望能够借助活动提升品牌曝光度。另一方面，也是以实际行动支持嘉兴本地体育活动，通过住宿优惠让球迷朋友们获得更好的体验。”朱蓉说。

博雅花园酒店距离嘉兴市体育中心步行距离约500米，此次也为持揭幕战票根的消费者推出了力度可观的优惠。酒店营销负责人陶俊介绍，在比赛当日及前后15天内，预订普通大床房、标间约门市价3.8折优惠，折后单价约每间340元，这一价格在清明节假期也保持不变。餐饮方面，除海鲜、烟酒外，中餐零点套餐享受8.8折优惠。

记者了解到，由于地理位置优势，博雅花园酒店承接了揭幕战部分赛事工作人员的住宿。“酒店参与此类赛事配套优惠活动，期待能吸引更多外地球迷和游客前来。”陶俊表示，让体育赛事真正成为拉动本地文旅经济的新引擎，实现赛事热度与消费活力双向提升。

除此之外，市区的南湖宾馆、嘉兴沙龙国际宾馆、嘉兴戴梦得开元各都酒店等都推出各类优惠政策，各县(市、区)也纷纷加入票根优惠活动，带来住宿、餐饮等福利。

一场足球赛，一晚江南宿，嘉兴邀你共赴“吴越杯”盛会，体验“乐享禾城”的消费魅力。

嘉兴打造“雨林式”企业培育生态

生态进阶之路。嘉兴并非只培育几棵“参天大树”，而是要打造一片能自我循环的“热带雨林”，进一步提升制造业高质量发展新优势，加快推进智造创新强市建设。

三

今年1月，工信部发布最新的《优质中小企业梯度培育管理办法》，进一步健全优质中小企业梯度培育体系，引导企业持续提升发展质量。浙江、江苏、安徽等多个省份加强优质企业梯度培育，形成梯度培育库，引导企业逐步走上专精特新发展之路。

苏州构建起全链条梯度培育体系，打造“专精特新企业之家”工作品牌，省级专精特新中小企业数量达5844家；国家级专精特新“小巨人”企业有848家，总量跃居全国第四。合肥则坚持招大引强与腰部引育并重，梯度培育“规上工业企业—专精特新企业—上市企业—龙头企

业”，累计培育专精特新“小巨人”企业312家，居全国城市第14位。

在嘉兴，一条引领企业壮大的路径也愈发清晰。嘉兴以引育强、以育优引，构建“优质项目—科技和创新型中小企业—省级优质企业—必须面对的企业—世界一流企业”全生命周期的优质企业培育体系。

今年嘉兴市“新春第一会”发出了“八问”，其中“提质增效之问”既要看清优点，也要弄清痛点。作为工业大市，嘉兴规上工业总产值多年稳居全省第三，这是底气，但是眼下还有必须面对的考题：产业链条深度还不够，高附加值环节还不多，头部企业的带动力还不强。如何让工业增长的后劲更足？重点企业不能再只是“单打独斗”，而要形成“链主引领”——一个龙头站起来，带动一条链跑起来。

顺着这一思路，嘉兴正积极发挥“链主”企业的头雁效应，加快构

我市纺织业承压破局谋发展

规划体系，按照年度生产计划提前完成原材料集采与订单锁定，有效规避了原料价格上涨带来的成本冲击。“以防晒服、夏季T恤等春夏应季产品为例，我们在2025年底就已完成约70%的产品生产。”蒲超表示。

另一方面，产业链协同分担成为化解成本压力的重要方式。从原材料商、生产制造商到品牌企业，基于维护长期客户关系的考量，各方对成本上涨部分进行合理分摊，共同消化压力，目前并未直接传导到消费端。经企业测算，以目前的原料价格计算，一件防晒衣的成本增加约5元，多端口共担后，对销售端价格的影响微乎其微。

短期的成本共担化解的是“燃眉之急”，长远的发展则需要企业找到核心破局点。

“国内市场，不缺便宜的东西，缺的是能带来价值感的产品。”蒲超说。原材料结构优化与产品创新，正成为企业应对不确定性的关键方向。

在喜歌集团，设计师们正忙着调整新一季产品的面料配比。为降低对化纤类原材料的依赖，企业加

大天然纤维的研发与应用力度，推动提升棉、麻、桑蚕丝等材料在服饰中的占比。

例如，在T恤中，通过增加棉麻成分、融入桑蚕丝面料，既减少了合成纤维的使用，又提升了产品透气

性、舒适度等性能，同时利用桑蚕丝的恒温、亲肤特性，打造差异化产品，满足消费者需求。在防晒服中，新增网纱透气等功能，提升产品附加值，让消费者为产品功能与品质买单。

【专家点评】

嘉兴大学经济学院教授 顾骅骝

原油涨价会沿石化产业链层层传导，直接推升石脑油、PTA、乙二醇等化纤原料成本，进而抬高涤纶、锦纶等主流纺织纤维价格。叠加能源、辅料及物流费用同步上涨，纺织行业成本压力凸显，企业利润空间持续收窄。与此同时，天然纤维、再生纤维凭借性价比优势可能面对替代机遇。

面对原材料大幅波动，嘉兴纺织产业链上下游需协同发力。

上游化纤与织造企业可通过签订长期锁价订单、多布布局采购渠道，合理把控安全库存，运用期货工具对冲风险，同步推进节能技改降低生产单耗；中游印染、面料企业可

灵活切换来料加工模式，建立上下游成本共担与价格联动机制，加快向功能性、混纺类产品转型；下游成衣与外贸企业侧重缩短订单周期，优化定价策略，深耕本土供应链，依托产业集群优势稳订单、保利润。

对普通消费者而言，也不用过多担心。原油涨价的成本会逐步传导至终端服装市场，但会呈现滞后和分化特征。化纤材质的运动服饰、功能性穿搭后续涨价压力更明显，纯棉、麻毛等天然纤维衣物受影响较小。结合当前消费环境，不需要盲目“囤衣”，日常穿搭可优先选择天然材质单品，借助反季促销、平台活动理性消费，规避盲目囤货带来的浪费。

天气预报

今天多云到阴，明天多云，今天偏南风3~4级，中午起转偏北风4~6级，明天偏东风4~6级，今天白天最高气温25℃，明天早晨最低气温11℃。