

普京胜选 俄罗斯发展有哪些看点

俄罗斯中央选举委员会18日公布了对俄总统选举100%选票的统计结果,现任总统普京得票率为87.28%,赢得此次总统选举。

分析人士认为,普京连任后,俄内政外交将延续既有政策,包括着力加强技术自主,促进经济多元,积极发展与亚洲、非洲、中东和拉美等地区友好国家的关系,推动世界多极化发展。

以近88%的得票率获胜

俄罗斯第八届总统选举正式投票于15日至17日举行,共4位候选人参选,包括俄现任总统普京、俄自由民主党的斯卢茨基、俄联邦共产党的哈里托诺夫和俄新人的达万科夫。

根据俄罗斯中央选举委员会此前数据,在俄总统选举统计完成的85%选票中,普京、哈里托诺夫、达万科夫、斯卢茨基分别获得87.19%、4.24%、3.99%、3.16%的选票。

根据俄总统选举规则,在选举中获得50%以上选票者当选总统。俄中央选举委员会将不晚于3月28日确认此次总统选举结果,并在选举结果确认后3日内予以公布。

18日凌晨,普京在竞选总部发表讲话,感谢所有选民的支持。他说,俄罗斯将会进一步向前发展,变得更坚实、更强大、更高效。

技术自主 经济多元

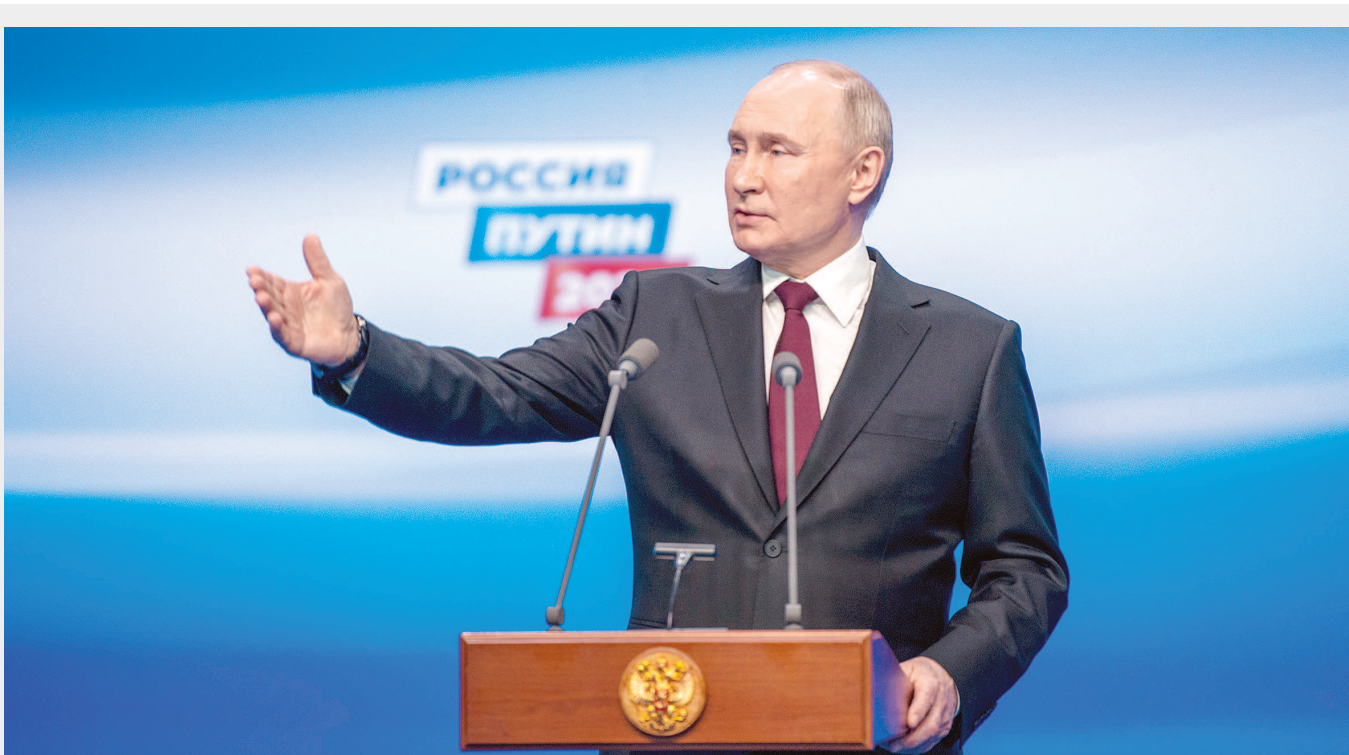
俄经济在乌克兰危机升级初期遭遇震荡后,逐步展现出韧性。俄罗斯联邦国家统计局今年2月初发布的数据显示,2023年俄国内生产总值增长3.6%。但西方国家对俄在金融、投资、技术产品进口等领域的封锁给俄经济长远发展带来困难。如何继续对冲西方制裁影响是普京执政的一个任务。

普京在2月底向议会两院发表的国情咨文中表示,缺乏人才和自有先进技术不足等因素可能会导致经济增长减速。因此,国家将大力加强教育、科技等领域发展,让技术自主成为产业升级的动力,以提高俄经济的效率和竞争力。

他提出,到2030年,俄高技术产品和服务在本国市场所占份额应增加50%,非原料、非能源产品出口至少增加三分之二。俄罗斯应在涉及公民健康、粮食安全等领域拥有关键技术,并在机床、机器人、运输、无人驾驶、航空、海洋、数字经济、新材料和化学等能够促进经济可持续发展的领域实现技术自主,重点领域投资额应增长70%,至少再新建100个科技园区。

普京说,当前非资源产业在俄经济增长结构中所占的比重超过90%,俄经济正在变得更加多元化、更可持续。

俄国家杜马(议会下院)金融市场委员会主席阿克萨科夫说,俄经济逐渐适应西方制裁,并迅速发生变化。西方压迫促使俄罗斯大力推进经济内部重组,使其加速摆脱对资源依赖。



3月18日,普京在俄罗斯首都莫斯科的竞选总部回答记者提问。

新华社发

普京:俄中关系将继续深化发展

本报讯 综合新华社消息,俄罗斯总统普京18日表示,俄中关系将继续深化发展,取得新成就,并造福两国人民。

当地时间18日凌晨,普京在竞选总部发表讲话,感谢选民支持。他在接受新华社记者提问时表示,俄中关系经过多年发展,非常稳定,具有很强互补性。

普京指出,俄中两国在经济、外交等领域有诸多契合点。就亚欧地区发展而言,

俄中关系是一个重要稳定因素,中方提出的共建“一带一路”倡议非常重要。

普京积极评价中国的发展成就。他认为,中国正在非常自信地实现飞速发展,并向创新型经济转型;中国在国际舞台上日益活跃并取得巨大成功,在世界各地拥有许多朋友。

普京强调,台湾是中国不可分割的一部分;那些在台湾周围进行挑衅并采取种

种措施迟滞中国发展的企图,无疑会彻底失败。

普京还在讲话中表示,俄罗斯是一个大家庭,本次选举结果体现了选民的信任和期望,国家的所有任务都将完成。普京表示,他将在新的任期继续推动国家发展。他说,国家发展的所有主要任务都已在近期向议会两院发表的国情咨文中阐述,将竭尽所能完成既定目标。

延续外交政策 实现既定目标

俄专家认为,抵制西方围堵打压、团结友好国家、实现既定外交目标将成为普京今后外交政策的着力点。普京曾表示,无论谁在2024年美国大选中获胜,美国对俄外交政策都不太可能发生根本变化,美方仍将视俄为敌。

俄政治信息中心主任穆欣表示,普京将继续对不友好国家采取强硬立场。俄罗斯国际事务理事会专家科尔图诺夫说,接下来一段时间,俄美将继续深度对抗,但双方仍将保

持一定克制,以避免发生核战争等意外。

俄专家认为,普京将延续此前外交政策,积极发展与亚洲、非洲、中东和拉美等地区友好国家的关系,扩大朋友圈,加强在国际及区域组织中的影响力并推动世界多极化。

此外,有分析认为,普京今后将更加重视俄罗斯与其他金砖国家的关系,并将这种关系拓展到包括贸易在内的多个领域。穆欣认为,俄罗斯将继续在金砖合作机制和上合组织等框架内发挥重要作用。

新华社记者 陈汀 刘恺 安晓萌 (据新华社莫斯科3月18日电)

拼多多“农云行动”再次出发 花草茶如何卖出新花样

中药材有多少种销售方式?

在安徽省亳州市,答案可能是上百种:除了传统的单品种批发,亳州人通过不同药材搭配,制成适合各类养生场景的花草茶,在拼多多等电商平台上获得了极可观的销售量。相关数据显示,亳州花草茶产量占全国的90%,年寄递业务量由2018年的3500万件上升到2022年的2.13亿件,预计三年内产业规模可突破500亿元。

3月6日,拼多多“农云行动”2024年再度启动,首站走进“华佗故里”亳州。而对消费者来说,“农云行动”意味着产品更丰富、选购更便捷,因为通过数字赋能农产品生产者与经营者,市场拥有了更多的选择。生产者、经营者与消费者的多赢,正是拼多多连续数年推动“农云行动”的重要原因。

从“0”到“100”

亳州是中国“四大药都之首”,这里的方方面面均彰显“药都”特色,根据官方数据,2023年,亳州现代中医药产业规模达1852.5亿元,增长11.3%。

随着健康观念的提升,养生需求从“银发一族”逐步往“Z世代”扩散,呈现年轻化的特点。伴随电商兴起,亳州中药材的销售方式也有了明显变化,需要农户和经营者应时而变。

在拼多多“农云行动”亳州培训会当天,马文豪很早便到达了现场,坐在了第一排。他是拼多多花草茶商家“陆卢缘”的负责人,尽管入驻拼多多只有2年,但2023年的销售额已接近1亿元。

在会场,2001年出生的马文豪成了众多商家的焦点,一些计划在拼多多开



▲陆卢缘运营总监邵俊峰在问询产品生产细节。树森 摄

店的新农人与马文豪讨教起经营经验。

其实,出生于亳州的马文豪,起初并没有看中家乡的中药材产业。大学毕业后,他的第一份工作是和好友到海南卖水果。由于是家中独生子,为了方便照顾家人,2022年年初,他回到亳州寻找生计。

生意的缘起是一次普通的网购。马文豪发现,电商平台上大部分花草茶的发货地均是亳州,几番调研后,他意识到,当地成袋批发的中药材早已改变了销售方式:通过与其他药材搭配,设计成不同养生功效的产品,加以精美的包装,原本不起眼的中药材摇身一变,成了当代人便捷而精致的养生选择。

这是马文豪第一次感受到电商的力量。“没有电商,就没有花草茶这个品类。在电商出现之前,我们亳州的中药材主做批发,单个品种一大袋一大袋地卖。”马文豪说。

看到花草茶在平台上的可观销量,马文豪决定“下水尝试”。2022年2月,他和朋友一起在拼多多上开起了网店。马文豪本以为这笔买卖很简单,“有一单就赚一单的钱”;然而现实是“店里一点动静也没有”。马文豪还记得,在陆卢缘开张的前三个月,店里几乎没

有交易,他愁得一夜夜地睡不着。

马文豪将疑惑告知了拼多多小二。他至今还记得小二的回复:“网店不只是一个销售渠道,而要从品牌的高度去运营。”在小二的一步步指导下,马文豪开始转变产品销售思维,原本是所有产品“一股脑儿”地上架,慢慢地,他学会捋清产品主次、分析消费需求。在平台小二的建议下,2022年的夏季来临前,马文豪下架了店内的滋补类养生茶,提前上架了各种药材与水果搭配的水果茶,网店渐渐有了人气。

如今,在平台的流量扶持下,陆卢缘平均每天的订单量至少3万单。马文豪办起了自己的花草茶加工厂,依托亳州作为中药材集散中心的优势,他从当地选取优质原材料,自己搭配、品尝、研发产品,“好口感、用料足的优质产品,肯定能获得平台消费者青睐。”

拼多多“农云行动”负责人表示:“针对亳州的中药材产业特点,平台主要从以下两方面入手助力产业带发展:其一,鼓励和培训农产带的年轻新农人上平台开店,完成‘从0到1’的起步;其二,对于已经初具规模的商家,平台协助其挖掘新的消费需求,生产制作出口感更佳、质量更好的产品,帮助商家逐步打下品牌基础,实现从‘1到100’。”

产品才是王道

1990年出生的袁丽也是拼多多的商家,同样认为“产品为王”。

袁丽的父亲从事药材批发生意,从小她就喜欢那股药香。而在肠胃不适经由中药材和花草茶调养、得到明

显改善后,她更是对养生茶建立起了坚定的信任。

2019年,袁丽在拼多多上的第一家店“佰草湖畔”开张。与马文豪相似,袁丽一开始对选品和消费者需求也没有概念,对她的产品理念产生重大影响的是店铺的第一款爆款——以薏米、赤小豆、芡实、茯苓搭配的一款祛湿茶。这款产品的火爆让袁丽意识到,优质的产品能获得稳定可观的利润,而且不惧任何低价竞争。

薏米红豆祛湿茶并非新产品,但袁丽发现,很多祛湿茶之所以喝后无效果,在于薏米、芡实等没有制熟,消费者无法简单用开水泡透。由于店铺规模不大,袁丽从亳州当地的药材加工制造商定制产品,直接进货到平台销售。令她惊喜的是,这款产品居然在平台上的销量逐步攀升,而且收获了很多回头客和消费者推介。

如今,袁丽又在拼多多上开了新店“顾青山”,在平台流量扶持下,她的祛湿茶最高峰时每天可售3万单,利润可观。“这款祛湿茶是我的起家产品,它让我相信,只要坚持产品导向,利润就不是问题。”袁丽说。

尽管祛湿茶已经上架数年,但她坦言,这款祛湿茶仍是店铺里的“常青树”,即使进入冬季销售淡季,每天也有稳定的2万单交易。目前,她的祛湿茶在平台上累计销售超过100万单,好评率超过99%。总结经验,她诚恳地分享:“很

以色列总理内塔尼亚胡17日接受美国媒体采访,回怼美国国会参议院民主党领袖舒默对他的批评。舒默上周痛斥内塔尼亚胡是“和平的主要障碍”,呼吁以色列政府换人。

据美联社报道,舒默14日以罕见的严厉措辞,公开点名批评内塔尼亚胡。他说,内塔尼亚胡“迷失方向”,将自己的政治生命凌驾于国家利益之上。他呼吁以色列提前举行选举,更换政府领导层。

美国总统拜登随后表示支持舒默,称后者“说得好”。拜登先前批评内塔尼亚胡在加沙地带的军事行动“不是在帮以色列,而是在害以色列”。他还警告以军不要攻打加沙地带南部城市拉法,否则将蹂躏“红线”。

针对美方批评,内塔尼亚胡17日接受美国媒体采访时予以回怼。他告诉福克斯新闻台,美国遭遇“9·11”袭击后,以色列可从未呼吁美国重新选举,舒默的言论“实在不合适”。

内塔尼亚胡说:“以色列不是一个‘香蕉共和国’。什么时候选举,选谁,这些都由以色列人决定,而不是外部强加给我们。”

“香蕉共和国”特指上世纪初被美国资本控制的中美洲和加勒比国家。这些国家多为政治不稳定的小国,经济主要依赖单一产品出口,诸如香蕉。

同一天,内塔尼亚胡接受美国有线电视新闻网采访时,主持人问以色列会否在加沙战事结束后举行选举。内塔尼亚胡回复:这要由以色列人来决定。

内塔尼亚胡当天在另一个场合说,如果提前举行选举,以色列将再次陷入政治瘫痪,将被迫停止在加沙地带的军事行动。据美联社报道,内塔尼亚胡目前支持率低迷,如果提前选举,可能会惨败。

内塔尼亚胡的公开反对者、前以色列驻纽约总领事阿隆·平卡斯说,内塔尼亚胡的最新言论是试图在为其失败的军事策略找“替罪羊”,如果以军无法在加沙地带实现其军事目标,即彻底清除巴勒斯坦伊斯兰抵抗运动(哈马斯),内塔尼亚胡便可把责任甩给美方。

平卡斯说:“内塔尼亚胡故意想与美国起冲突,这样他就能怪罪拜登。”他说,内塔尼亚胡和拜登都能从美以嫌隙中获得政治收益。内塔尼亚胡可以向国内民族主义者展示其强硬立场,显示他领导的政府即便面对“最铁”盟友美国的施压也无所畏惧。拜登则能对美国自由派和阿拉伯裔选民有所“交待”,为其竞选连任笼络人心。

内塔尼亚胡17日在内阁会议上重申,以军地面部队将攻入拉法,“我们将在拉法行动,会持续数周,这场仗会打”。

拉法位于加沙地带最南端,与埃及接壤,是国际人道援助物资进入加沙地带的门户。这座面积仅55平方公里的小城目前容纳超过150万平民。国际社会担忧,一旦以军对拉法发动地面攻势,势必造成惨重伤亡。

以色列政府15日批准了攻打拉法的计划。连日来,约旦、德国等国一再呼吁以方停手,以免加剧加沙地带的人道主义危机。

据巴勒斯坦加沙地带卫生部门17日发布的数据,以军过去24小时对加沙地带的袭击共造成92人死亡、130人受伤。去年10月新一轮巴以冲突爆发以来,以色列在加沙地带的军事行动已造成超过3.16万人死亡、逾7.3万人受伤。

王宏彬(新华社供本报专稿)



▲拼多多“农云行动”亳州站现场。树森 摄

多商家缺乏耐心把产品做透,才会陷入低价内卷的焦虑,优质的产品,平台、消费者都能看得到。”

“农云行动”催生更多爆款

尽管进入花草茶行业仅有两年,但马文豪发现,消费需求变化很快,而结合消费热点做产品创新,往往能得到事半功倍的效果。2023年,在拼多多小二的指导下,马文豪敏锐地捕捉到平台上新消费趋势,店铺里又有两款产品成为平台爆款。

2023年下半年,结合“Z世代”爱喝奶茶又重视养生的趋势,马文豪又推出了自制“中药奶茶”,适配“Z世代”脱发、熬夜等健康问题的保健需求。眼下,陆卢缘“中药奶茶”的销量占据平台“袋装组合型花茶畅销榜”第三名。

结合新的消费热点,挖掘养生场景,帮助商家更好地经营店铺,是“农云行动”的目标之一。

在亳州站的培训会上,拼多多相关工作人士表示,如果说传统的中药材滋补是养生类产品的1.0阶段,那么各类花

草茶、饮品、滋补粉便是产品研发的2.0阶段。目前,消费者对于养生滋补产品的需求已经呈现快消产品的特点,进入3.0阶段,“把传统的养生中药材加入日常食品中,如山药面、葛根面、蒲公英面等,在平台上均销量可观”。

在听完当日的培训会后,袁丽更坚定了自己的产品理念——继续在产品研发上投入精力,跟上消费趋势。比如,“蒲公英以前是成量批发,后来是制成花草茶,现在走入日常饮食。一款中药材便能挖掘出如此多可能性,亳州有这么优质中药材,产品的研发空间无限大。”

上述拼多多“农云行动”负责人说,亳州是拼多多“农云行动”2024年的第一站,今年拼多多还将支持更多农产带,结合农产品的消费新需求,通过“农云行动”让更多农产区跑出植根本土的领头羊,并从数量优势逐步向品牌优势升级。根据规划,拼多多将集中投入优势资源,助力全国100个农产带加速数字化发展。其中,今年仅滋补类商家就计划扶持50个千万级商家,帮助商家在6个月内做到日销超过50万元。(杜宇)

美以嫌隙加深 各有政治盘算