

“购在中国”今年首场线上重点活动拉开帷幕——

一起来逛中国“网上年货节”

王俊岭 刘博宁

农历马年春节临近，大家打算买点啥年货？逛商场、赶市集、刷直播……如今，丰富购物的方式越来越多。1月19日至3月4日，商务部会同相关单位共同指导举办“2026全国网上年货节”。作为“购在中国”今年首场线上重点活动，本届年货节围绕弘扬传统文化、丰富品质供

给、焕新消费场景、联通内外市场4大主题，组织各地各平台推出一系列群众喜闻乐见的特色活动，进一步激发消费潜力、提升消费品质、丰富消费内涵。活动如何开展？商家推出哪些举措？消费者有何期待？就相关话题，笔者近日进行了采访。

活动丰富，春节消费气氛渐浓

随着春节脚步临近，“2026全国网上年货节”相关活动不断增多。这些活动在丰富人们购物的同时，也带来了浓浓的年味儿。各色美食齐登场。襄阳大头菜、宜昌脐橙、潜江小龙虾、阿根廷牛肉……1月24日，“乐在湖北‘马’上有喜”2026湖北网上年货节暨荆州市“欢购荆州 楚味臻选”年货节火热举办。活动以“线上直播+线下展销”双轨并进的方式，汇聚源头好货、品牌爆款，为消费者提供了丰富的年货选择。

“此次网上年货节，全省各地将举办120余场线上线下融合促消费活动，希望各地加强线上线下市场资源联通互动，提升吃住行游购娱在线服务水平，为全省消费者带来一场企业参与度高、商品类别多、折扣力度大、消费环境好的年货盛宴。”湖北省商务厅副厅长李晓燕说。

文化展演更热闹。1月16日，2026河南网上年货节启动仪式在开封举行。据了解，除了特色农产品之外，“文化年货”也成为新卖点。比如，云书网围绕畅销图书、非遗文创、家电数码，开展有奖促销；一机游河南依托小程序，发起“我在老家过年”视频网络日志共创计划，联动景区、文博场馆举办活力非遗闹新年活动。在河南各地市，新春灯会、民俗展演、非遗直播等多种活动将轮番上阵，助力拓展商文旅消费。

河南省商务厅副厅长王军说，为期1个半月的网上年货节活动，既是为促消费、扩内需、惠民生“添把火”，也是推动全省经济“开门红”的具体举措。

为了在年货节期间更好服务商家和消费者，金融服务也及时跟上。

笔者从重庆市商务委了解到，重庆围绕“数字引领新消费”主题，精心组织举办“渝品云集”网上年货节，积极探索“数智金融+资源对接+创新融合”三位一体的赋能新模式，有效激发市场活力。其中，重庆数字商务金融创新中心携手招商银行，积极为百余家年货节参与企业构建覆盖信贷、结算、风控的全流程服务闭环。特别是针对电商备货旺季特点，创新推出“年货场景信用模型”，依据企业经营数据动态授信，实现备货资金“一键审批、即时到位”。

如今，不少消费者已经感受到了年货节带来的热闹氛围。在上海一家互联网企业工作的林芊荟发现，近期各大电商平台首页基本都开启了年货专题，还有一些本地专属的活动。“比较有趣的是在盒马APP上线了各个城市的年货‘扫货榜’，要是我想换口味的话也能有更多选择。2月初，我打算在网上订一批年货，特别是给爸妈准备一些高品质生鲜，比如智利车厘子、冰鲜三文鱼、原切牛排等，再搭配一些上海老字号点心和坚果。”她盘算着。



►连日来，贵州省黔东南苗族侗族自治州从江县各年货市场红红火火，市民忙着置办年货，迎接新春佳节。图为市民在从江县一家商场选购春节饰品。

罗京来摄（人民视觉）

商务部新闻发言人何咏前表示，各地各平台将围绕春节“吃住行游购娱”需求，推出丰富多彩、形式多样的配套活动，打造“年味地图”“年货榜单”，开展非遗展演、文创展销，让春节消费既具“烟火气”更有“文化味”。“同时，我们将融合‘丝路电商过大年’，指导电商平台、各大商圈、丝路电商伙伴国国家馆、直播电商基地等，开展年货出海、丝路好物春节集市等活动，放大春节非遗效应，推动中国年货全球共享，营造春节欢乐喜庆氛围。”何咏前说。

新品迭出，抢抓商机各显神通

2025年，中国社会消费品零售总额突破50万亿元，超大规模市场优势持续显现。面对年货节带来的消费热潮，商家又采取了哪些举措抢抓商机呢？

——及时追踪市场热点。噍嘴的哭哭马、七彩的小熊便当盒、有趣的萝卜录音笔……随着农历马年春节临近，浙江省义乌市顶奥玩具有限公司开足马力，各类特色玩具产品在各大电商的投放力度持续上升。“我们主要生产PU玩具、塑料玩具等产品，既有自主研发的特色主打品类，也有追踪当前热点及时生产的网红产品。”公司总经理文力说，玩具更新迭代快、氛围属性强。今年，公司一方面积极借助长三角地区的供应链优势，持续提升产品品质，另一方面也借助“全国网上年货节”烘托出的“年味儿”主动加大新潮产品供应力度，很多产品不仅在国内销量不错，而且颇受海外华侨华人甚至外国消费者欢迎。“从元旦以来淘宝、天猫、阿里国际站等电商平台反馈的销量情况看，预计今年元旦、春节期间公司销售额能够增长15%左右。”——做优做强自身特色。“我们的深海小

鱼连续8年销量都是品类第一，年销售额突破15亿元。这说明我们香辣耐嚼的特色口感深受消费者喜爱。今年年货节，我们针对不同地域消费者饮食爱好，在原有基础上还推出了潮汕沙茶味、淄博烧烤味等新品，为市场提供更多有特色的零食选择。”劲仔食品董事长周劲松说。产销两旺离不开企业安全、高效的生产加工能力。周劲松说，从深海鲣鱼的捕捞监管，到鹌鹑蛋的无抗养殖，再到十万级洁净车间的加工，企业在每个环节都不敢懈怠。企业三大生产基地从2025年底就开足马力，保障春节期间的供货。“在泰国，我们的特色鹌鹑蛋将进入当地1万多家便利店，让消费者也能品尝我们的特色卤味。”周劲松说。——主动开发优质新品。写对联、贴福字、包红包、换挂历，承载着无数家庭欢度春节的“仪式感”。一张红通通的书画宣纸，是很多人必购的年货。安徽泾县紫星宣纸工



◀1月24日，在浙江省嘉兴市国际会展中心举办的“浙江省长三角农产品博览会暨2026新春年货节”上，电商主播正在进行年货直播。

金 鹏摄（人民视觉）

艺品有限公司董事长李超表示，每年元旦、春节期间的销售额，占到了公司全年营收的20%至30%。

“为了迎接农历马年春节，我们在传统产品基础上进行了许多创新。比如，首次以微喷和丝网印刷等工艺，制作‘宣纸红包’，代替了长期以来的铜版纸和卡纸红包。印上‘马到成功’‘马上实现’‘马年纳福’等祝福语，给消费者以全新的年味儿体验。再如，我们针对用胶水贴春联带来的不便，创新推出了适合不同人群的磁吸春联，空白款、描红款、成品款，便捷的用法与新颖的造型吸引了很多人果断下单。”李超说，在拼多多等电商平台持续加大活动力度的情况下，公司也积极推出“买三赠一”“会员满减”“退货包邮”等促销活动，努力覆盖更多不同人群。

促销让利，服务保障力度更强

“2026全国网上年货节”，除了活动多、产品优之外，促销优惠和服务保障也是重要的看点与卖点。

“考虑到山西家庭人口多、冬天气候寒冷以及面食文化浓厚等特点，我们的门店重点加大了制作面食的厨房小电、快速制热的高能效取暖设备等产品的备货与推广。”山西苏宁易购总经理俞杭华说，除了供给优化之外，平台和商家还积极结合消费品以旧换新补贴政策、发票抽奖政策等开展促销活动。自1月9日山西国补落地以来，苏宁易购门店新一级能效或水效家电的销售占比已超过90%。其中，新一级能效空调、热水器的销售同比增长分别达到30.5%和68.4%，500升以上大容量冰箱销售同比增长超70%。

据京东物流相关负责人介绍，在今年年货节期间，京东“AI年货地图”向商家免费开放。商家可借助该系统精准布仓、科学备货，更好地应对消费高峰。比如，“AI年货地图”能基于历史与实时销售数据，智能预测不同地区的年货购买偏好，为不同区域仓库提供精准的备货建议；让商家能够一站式管理多渠道库存和物流，实时监测商品在全国各仓的实时状态，包括库存数量、出入库情况、周转效率、履约时效等关键指标；基于全国预测自动将货物调拨至离消费者最近的仓库，实现“一次发货，全国可售”，优化铺货流程。“这些能力最终都将给消费者带来更好的消费体验。”该负责人说。

“目前，天猫超市闪购业务已经从全国20个城市扩展到50个城市，服务了超过4亿用户。”天猫超市运营总经理焦进举例说，天猫超市联合菜鸟在浙江杭州不同区域布局了多个闪购仓，构建“大仓+小仓”多层次仓网体系；大仓覆盖全品类商品，满足消费者多元化需求，小仓聚焦爆品与新品，实现更快的即时响应，并通过仓库直连末端派送站的高效链路，使整体配送时效提升50%以上。年货节期间，天猫超市在杭州继续提速，杭州也成为全国首个全城实现闪购4小时送达的城市。

面对“2026全国网上年货节”的热闹氛围，许多消费者也开始“摩拳擦掌”，准备精心安排自家的购物车。

“年货节让备年货这个传统习俗与时俱进，既方便又富有时代感。”家住湖北省武汉市的苏畅说，年货节的精彩在于其早已超越了“打折促销一下单购物”的简单循环，而是让人们在购物的同时也能感受到浓郁的地域文化和节庆氛围。作为全家采购的负责人，自己已经制定好了采购计划，第一批是坚果、腊味、酒水等，第二批是水果、特色糕点、春联，第三批则是一台全新的大冰箱。

来自福建省福州市的郑全福是一家小企业的老板。每逢春节，给企业近百名员工发福利、置年货都是他的头等大事。“今年年货节，我们这的老字号和地标优品都集中到一起展览，我们既能实地看货，又能通过线上渠道享受优惠和便利。淘宝、京东的企业购还支持多地址下单、先采后付等，非常实用。”郑全福说，自己最近正通过年货节活动了解一些进口商品，希望能够给职工的年货礼包中增加点新意。

陕西靖边：

村里谋发展告别“单打独斗”

本报记者 张丹华

“以前村里想发展产业，缺资金、缺技术、缺渠道，总是‘单打独斗’难成气候。现在镇里统筹资源、企业带来技术，打造了千只肉羊、万头生猪两大养殖示范产业园。我们村集体跟着赚了钱，村民分红也多了，日子越过越有奔头。”谈及发展新变化，陕西省榆林市靖边县海则滩镇党委书记蒋志国感慨。

近年来，靖边县立足农牧业资源禀赋，依托“一镇一园”产业基础，推行“党建引领+镇集体经济+龙头企业+村集体经济”等模式，由镇党委牵头整合土地、资金等资源，“一手”集聚薄弱村村集体经济资源合力推动“抱团取暖”，“一手”培养扶持龙头企业做大做强形成强劲牵引，再通过政府投入设立保底分红股本，明确收益比例和期限，既让村集体有稳定收益，又借企业的技术和市场渠道打破产业瓶颈。

“过去我们村集体经济薄弱，想发展养殖却没平台、没经验。现在，我们跟着经济强村和优秀企业一起干，去年光分红就有1.2万元！”席麻湾镇东高岭村党支部书记陈正娥拿着分红清单，向记者展示集体经济的“成绩单”。席麻湾镇统筹县镇财政衔接资金、镇村集体经济资源及

企业资本，投入4000余万元建成13座标准化牛舍、2座青贮池及现代化饲草加工中心，目前肉牛存栏超3100头。“我们通过托管联营模式，引导集体经济‘薄弱村’将种牛、设备等资产托管给龙头企业，企业负责养殖、销售，按约定分红，既降低了风险，又保障了收益。”席麻湾镇镇长高耀龙介绍，镇里帮助企业设立直营店，发展冷链配送、线上直播，每头牛附加值提升2万余元。同时流转农户土地304亩、签订饲草订单，吸纳13名长期雇工，人均月工资7000元，实现“土地流转得租金、务工就业得薪金、订单种植得酬金”。“目前，我们还规划建设集生产、屠宰、加工、销售于一体的全产业链体系，推出牛肉干等深加工产品，推动产业从‘卖产品’向‘卖品牌’转型。”高耀龙说。不仅如此，靖边县还积极推进农产品精深加工建设项目，20个村集体经济薄弱村跨村联合与国有企业达成合作，通过养麦深加工提升附加值，每村每年固定分红收益5万元，辐射8987户33069人受益。靖边县相关负责人表示，将进一步完善相关配套机制，带动更多集体经济“薄弱村”实现破题破局，为乡村全面振兴注入更强劲动力。



湖南省邵阳市绥宁县湘商产业园一家竹制品加工生产企业，工人在智能化生产线上生产竹牙刷。

滕治中摄（人民视觉）