



28°C 2026年4月  
23°C 丙午年二月廿一

8 星期三

## 习近平致电祝贺苏林当选越南国家主席

### 李强致电祝贺黎明兴当选越南政府总理

新华社电 4月7日,中共中央总书记、国家主席习近平致电苏林,祝贺他当选越南国家主席。

习近平指出,中越两国是具有战略意义的命运共同体。近年来,在两党两国领导人共同引领和推动下,中越关系实现跨越式发展,全面战略合作成果丰硕,为两国人民带来实实在在的福祉。今年以来,双方保持高层战略沟通,持

续推进全方位互利合作,充分彰显“同志加兄弟”的深厚情谊。

习近平强调,面对加速演进的世界百年变局,中越双方加强团结协作符合两党两国共同利益。我高度重视中越两党两国关系发展,愿同苏林总书记、国家主席一道努力,共谋发展振兴,引领中越命运共同体建设持续向前迈进,不断壮大各自社会主义事业,更好造福

两国人民,为地区乃至世界注入稳定性和正能量。

同日,国务院总理李强致电祝贺黎明兴当选越南政府总理,表示愿同黎明兴总理一道努力,以两党两国最高领导人重要共识为根本遵循,加快构建互利共赢合作格局,为推进具有战略意义的中越命运共同体建设作出积极贡献。

## 习近平给四所交通大学全体师生回信强调 传承弘扬西迁精神聚焦国家重大战略需求 为建设教育强国科技强国人才强国作出新贡献

新华社电 近日,中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平给上海交通大学、西安交通大学、西南交通大学、北京交通大学全体师生回信,对学校发展提出殷切期望。

习近平指出,你们四所高校根脉相

连,今年共同迎来建校130周年,在此向全体师生员工、广大校友表示祝贺。

习近平强调,希望你们坚持以新时代中国特色社会主义思想为指导,秉持“求实学、务实业”办学宗旨,传承弘扬西迁精神,聚焦国家重大战略需求,加强科

技自主创新和人才自主培养,在促进产学研深度融合上实现更多突破,为建设教育强国、科技强国、人才强国作出新贡献。

上海交通大学、西安交通大学、西南交通大学、北京交通大学的前身,分别是1896年成立的南洋公学、北洋铁

路官学堂和1909年成立的铁路管理传习所,1921年合并组建为交通大学。近日,四所交通大学全体师生给习近平总书记写信,汇报学校130年发展历程和办学成绩,表达为强国建设、民族复兴伟业贡献力量的决心。

## 锻造更加坚强的英雄军队

### ——习近平主席引领全军以自我革命精神深化政治整训

一个世界上最大的马克思主义执政党,如何成功跳出治乱兴衰历史周期率、确保永远不变质不变色不变味?

新时代中国共产党人在毛泽东同志当年给出“让人民来监督政府”的第一个答案基础上,给出了第二个答案,这就是“党的自我革命”。

即将迎来建军一百年的人民军队,面对世情国情军情复杂深刻变化,怎样不断增强政治优势,阔步迈向世界一流?

习近平主席深刻指出,要牢牢把握政治建军时代要求,一刻不停推进政治建军,确保人民军队永葆性质宗旨,始终

敢打必胜、始终团结奋斗、始终人才辈出、始终纯洁光荣、始终法纪严明。

“强军首先要在政治上强,政治上强是最根本的强。”进入新时代以来,以习近平同志为核心的党中央站在赢得强军兴军历史主动的战略高度,以巨大政治勇气和强烈历史担当领导推进政治建军、深化政治整训,坚定捍卫人民军队政治本色,开启了以政治整训重塑人民军队的新征程。

(新华社)



扫码阅读全文

## 广货行天下

### 全球演艺设备行业风向标 GETshow 在穗举办,广东大秀实力圈粉无数 这一广货,何以“照亮”世界舞台?

羊城晚报记者 孙绮曼

这几天,广州琶洲广交会展馆很热闹。激光矩阵划破空间,LED巨幕、顶级音响震撼全场,机器人与太极师同台共舞……4月6日,《极SHOW》沉浸式空间一亮相,便让观众直呼“太炸了”,看得眼睛都不肯眨一下。

《极SHOW》是2026广州(国际)演艺设备、智能声光产品技术展览会(GETshow)打造的特色体验空间。作为全球演艺设备行业的风向标,GETshow今年汇聚超过1000家行业品牌,吸引全球100多个国家和地区的专业买家到场观展采购。现场不仅能“看展”,还能“看秀”。

### 带着“方案” 卖设备卖服务

15万平方米,14个专业展馆,1000多家全球行业品牌,100多个国家和地区的专业买家,预计交易额超过450亿元……这些数字放在一起,足以说明GETshow的分量。但真正让这届展会“出圈”的,不是数字,而是体验。

“我基本上每年都来参加。”一位江苏演出公司负责人告诉记者,他与广东企业的合作从最初的音响设备,一路升级到现在的灯光、器械、智能舞台设备,今年他来的目的很明确——找“整体解决方案”,而不是单个产品。

从单个设备到整体方案,这背后的市场逻辑不言而喻——企业既要“卖设备”也要“卖服务”。

数据显示,广东演艺设备产业占全国85%以上,贡献全国七成以上演艺灯光音响出口额。“我们通过打造《极SHOW》这类极具视觉冲击力的系列IP展示空间,打破以往‘只卖设备’的单一逻辑,转而推进‘产品+内容+服务’的一体化协同发展。”《极SHOW》总导演、广州市文旅装备行业协会会长黄沛凌表示。

过去的演艺设备行业,灯是灯,音响是音响,客户要什么就给什么,利润薄,话语权弱。《极SHOW》把珠江钢琴、斯巴克文化科技、浩悦光电、智元机器人等不同领域的企业融合到一起,用“产业搭台、艺术唱戏、科技赋能”的模式,打包形成一个沉浸式体验空间。设备还是那些设备,但组合起来,配上创意,加上运营,就成了一个可以卖高价“解决方案”。

锐丰文化副总经理黄志辉还在展会期间的推介会上介绍,该企业正用“运营前置”的模式,把《极SHOW》中验证成功的声光电技术和叙事手法,复制到城市更新和景区升级中去,正努力“将短期的展会流量转化为长期的文旅消费增量”。

更值得关注的是,这种模式已经在顶级赛事中跑通了。黄沛凌透露,《极

SHOW》的技术逻辑与艺术呈现方式,已在十五运会和残特奥会开幕式中有效呈现,接下来还将运用到三沙亚沙会等国际级赛事中。

### 占据全球市场 “半壁江山”

“这是一次光影视觉的盛会。”著名编导艺术家陈维亚看完《极SHOW》后毫不掩饰地说,广州就是科技和艺术交融的发祥地。陈维亚由衷的感慨,侧面表达了他对广州演艺设备产业40年积淀的肯定。

上世纪80年代,广州番禺出现了一批做专业灯光音响的群体。40多年过去,广州已形成番禺“光电产业龙头”、白云“智能灯光音响”、花都“中国音响之都”三大集聚区,孕育珠江灯光、锐丰音响、浩悦电子等行业龙头。

一组硬核数据,可以直观地说明广州演艺设备产业在世界上的地位——全球演艺设备市场份额近半数来自广州相关产业集群。这意味着,全球每两台专业灯光音响,其中一台就与广州有关。

从各大演唱会到世界三大灯光节之一的广州国际灯光节,再到十五运会“同心圆”水舞台与裸眼3D视觉,背后都是广州企业的技术支持。中国演出行业协会会长刘克智表示:“当前中国演出市场呈现‘供需两旺、量质齐升’的良好态势,市场繁荣离不开硬核设备的支撑,广东作为全国演艺装备产业核心基地发挥着举足轻重的作用。”

当然,产业竞争力不只看存量,更看增量与潜力。本届GETshow同期举办第四届“GETshow杯”青年舞台灯光设计师大赛、第二届音响师大赛及数十场技术论坛,2026年赛事将拓展至海外艺术院校,从国内人才平台升级为全球行业人才枢纽,彰显广州从“世界工厂”迈向“世界创新中心”的决心。

从卖单品到卖方案,从制造到创造,从产品出海到解决方案出海,GETshow正助力广东演艺设备产业书写新的故事——不吹不擂,却在世界舞台熠熠生辉。



GETshow打造的沉浸式空间《极SHOW》羊城晚报记者 孙绮曼 摄

### 今日看点

## 羊晚牵线搭桥,粤企接力圆梦 “广东造”无弦吉他海外走红

### 一颗糖,三座城,一场跨越山海的双向奔赴 米兰小哥开启探广货之旅

详见A3

## “三牛”院士侯凡凡

从“养猪女兵”起步,至今成为我国自主培养的中国科学院院士、南方医科大学南方医院肾内科主任——她就是侯凡凡,被誉为“三牛”院士。

她是勇攀科研高峰的“拓荒牛”,不只一次成功改写国际医学指南;她是艰苦奋斗的“老黄牛”,作风简朴,仅用极少经费就建成国家级专病大数据平台;她是造福百姓的“孺子牛”,早年放弃哈佛大学的高薪邀约,目前75岁仍活跃在国内科研和医学一线。

### 勇攀高峰、敢为人先 的“拓荒牛”:

多次挑战国际权威,只为给中国人找到治病的办法

“我们总要给中国人找到治病的办法!”这是侯凡凡常说的一句话。

慢性肾病是严重危害人类健康的常见疾病之一,致死率和致死率均快速增长。据不完全统计,2023年,我国约有1.56亿人患慢性肾病。侯凡凡的科研成果,惠及了上千万的病人,更为国家节省了数百亿元医疗支出。

侯凡凡1950年10月出生于上



侯凡凡 受访者供图

海,18岁踏入军营。当时炊事班缺人养猪,领导说:“你个子高,你去吧。”她说:“好啊。”结果她养的猪膘肥个大,她因此成为标兵。

1970年,组织选派侯凡凡去第一军医大学学习,她说:“好啊。”

侯凡凡当医生的妈妈说她学习基础还不扎实,她就靠自学以优异成绩考入中山大学读博士,后又赴美到哈佛大学医学院访学做研究。当时,哈佛想留住她,许以高薪。老领导听说后,急得跑到美国,对她说:“祖国需要你。”她还是那句“好啊”,毅然回国担任第一军医大学全军肾脏病中心主任。(下转A2)

### 街谈巷议

李妹妍

## 谁能拒绝一颗真诚的酥心糖呢

4月7日,因“跨国求糖”走红的米兰小哥卡雷姆(Karem)落地广东,开启为期5天的广货之旅。这场由一颗酥心糖牵起的跨国情缘,终于在线上温情互动,化作跨越山海的甜蜜奔赴。

过去一个多月,我们跟着这颗酥心糖,见证了一场动人的接力:从米兰酒店前台的偶然相遇,到网友自发的“投票”热潮;从徐福记漂洋过海发出的邀约,到全国两会现场分享糖果的温情瞬间……这颗再普通不过的广货酥心糖,串联起无数善意,成为直抵人心的“文化符号”。

这颗糖,打破了无形的“社交壁垒”。语言不通?没关系,甜是世界共通的语言。文化差异?不打紧,酥脆的口感是绝佳的翻译官。徐福记做了这么多年糖果,大概也没想到,自家产品有一天会成为“民间外交官”。从网友的旅途见闻发酵,到华人、游客接力送糖,再到企业迅速响应、媒体全程记录,每一个环节都充满了人情味。没有人想着靠送糖换取什么利益,只是因为“你珍惜我的糖,我珍惜你的喜欢”。这份朴素的真诚,正是中国人待客之道的生动写照。

这颗糖,更有“广货行天下”的深刻注

解。卡雷姆对酥心糖的喜爱,看似是个体的“小确幸”,实则折射出广货深耕市场的“真功夫”。徐福记酥心糖作为传统零食,却在异国他乡成为“魂牵梦绕”的存在,这恰恰说明,真正的好产品不只在参数与规模,更在于打动人心的味道、留住记忆的质感。在制造业朝着智能化迈进的今天,这颗酥心糖提醒我们,把寻常的产品做到让人想念,本身就是对消费者的极致真诚,是广货在激烈竞争中站稳脚跟的硬核实力。

更令人期待的是,卡雷姆此行不仅走进酥心糖生产厂家,还将在东莞感受智能制造的魅力,去广州领略岭南文化的韵味,到深圳体验低空经济的活力。他因为一颗糖而来,却将触摸粤港澳大湾区的深厚底蕴与蓬勃生机,看到一个更立体、多元的中国。这也正是广货作为文化载体的独特价值。

卡雷姆说,此行是他的“一个梦想”。一颗糖点亮一个梦想,这本身就意义非凡。我们要做的,是珍惜这份因甜蜜而生的好奇与向往,让更多这样的“甜头”,化作世界读懂中国、读懂广货的新入口。

毕竟,谁能拒绝一颗真诚的酥心糖呢?

责编/徐雪亮 美编/黄国栋 校对/刘博宇