

·市场漫话·

紧盯新需求,延续“骑行热”

■ 韩小乔

城市街区,骑行队伍成为一道流动风景线;朋友圈里,晒骑行路线的骑行者们越来越多……随着气温上升,“骑行热”持续升温,带火了自行车经济,部分热门车型甚至“一车难求”。

“小车轮”华丽转身,延伸出新的消费需求,与其他行业交叉融合,市场细分领域规模逐渐扩大。除了自行车,码表、尾灯、穿戴装备等骑行配套产品线上线下销售火爆。中国自行车协会发布消息显示,2022年,我国自行车行业规模以上企业实现营收2100亿元,同比增长3%,实现利润超100亿元,同比增长20%以上,行业经济效益持续改善。

“自行车经济”承载着人们对美好生活的向往。随着社会发展、消费观念升级,消费者更加看重自行车品质。当高端自行车的齿轮耦合在一起,像是一台精妙绝伦的工业艺术品,组合出悦耳的链条声。为了更好地体验“速度与激情”,一些玩家加大对装备的投入。从传统代步工具到时尚新潮代名词,越来越多的消费者愿意为自行车背后的情绪价值买单。“通勤+健身”,放松身心、舒缓压力;组建骑行车队,结识新朋友、拓展社交圈……这些与以往不同的新特质,都说明骑行已成为一种新的生活方式。

但“骑什么”的需求并未被充分满足。自行车看似结构简单,实则每个零部件都大有讲究。越是高端

的车型,对关键零部件的依赖和要求越高。虽然我国是世界上最大的自行车生产基地和消费市场,但自行车变速器等相关零部件仍有待突破,影响了国有品牌在中高端市场的扩容。近年来,我国自行车产业一直致力于转型升级,在核心、关键技术上不断寻求突破。国家体育总局近日公布49家体育领域国家级专精特新企业,9家制造业单项冠军企业,多家自行车配件生产企业及自行车产品研发生产企业位列其中。只有精益求精、加速创新,提升零部件品质和性能,打破自行车产业垄断,才能占领更多市场份额,满足消费者个性化、品质化的骑行需求。

对消费者来说,“在哪骑”也很重要。“自行车经济”成为消费新亮点,得益于城市慢行交通系统日益完善,骑行赛事活动如火如荼。北京将慢行系统融入城市绿道,福建厦门把自行车道铺设到杏林湾海面上,安徽黟县连续多年举办国际自行车公开赛……一系列城市规划为骑行者保驾护航,拓展了骑行空间,营造了良好环境。因地制宜创新出行场景,推动骑行运动串联景点、民宿、村庄等,实现不同业态各自经济特征的优势互补,拓展更大的市场半径,更好释放集聚效应,带来行业新机遇。

如今,自行车走出记忆中的模样,再度风靡大江南北。紧跟市场需求变化,抢抓消费升级机遇,打造更友好骑行环境,推动更多人绿色低碳出行,让“骑行热”经久不衰。

红色村里产业红

■ 本报记者 史力
本报通讯员 单兆伟

初夏时节,走进地处老区、山区、库区的六安市金寨县南溪镇丁埠村,不少农户正在养蚕基地忙碌着。村里的旧民居群中,工人正在对上个世纪中期建造的民房进行加固改造,集农文旅于一体的“丝绸小镇”已初见雏形。如今,这个因立夏节起义而闻名于世的红色村落,在党建引领下,发挥红色资源优势,特色产业越来越红火。

“来到当年起义的现场,感到十分震撼,先烈们不怕牺牲、英勇斗争、善于斗争的壮举深深感染了我们!”5月13日,来自淮南市毛集实验区的游客石小品正在瞻仰“立夏烽火”雕塑。他告诉记者,他很早就了解立夏节起义,这次恰逢立夏节起义爆发94周年,带着家人专程赶来参观学习。

1929年5月6日,农历立夏节,在中共罗麻岭特别区委的领导下,丁家埠境内爆发了声势浩大的立夏节起义,在新民主主义革命史上留下了重要一笔。如今,丁埠村立夏节起义旧址已经成为全国重点文物保护单位,安徽省爱国主义教育基地。

“依托红色基地,村里大力发展红色旅游,提升基础设施和公共服务。2021年丁埠村被中组部、财政部确定为推动红色村组织振兴建设红色美丽乡村试点村。去年接

待20余万名游客学习参观。”村党支部书记、村委会主任易三明说。

走进位于丁埠村上河组的丁埠酒庄,阵阵清香扑鼻而来。一楼的生产车间里,工人师傅们正在用发酵好的糯米和高粱酿酒。“丁埠村把红色文化资源融入产业发展,注册了白酒商标‘丁埠’,推出白酒‘丁埠1929’,受到市场欢迎。”易三明自豪地介绍,利用金寨是中国革命的重要策源地、人民军队的重要发源地这一独特优势,丁埠村还注册了农产品品牌“立夏源”,推出振兴有礼特色农产品礼包。

绿水青山是丁埠村重要资源。村总面积33.3平方公里,拥有丰富的山林和水资源。境内有史河、牛食坂河、牛山河、龙井沟,被网友赞誉的网红越野线路“马丁公路”也始于丁埠村,“丁埠村正依托‘马丁公路’打造露营基地。周边群众依托山林资源发展黄牛、山羊、土鸡等生态养殖,成为山林里的一道亮丽风景。”易三明介绍,近年来省农科院和安徽农业大学的专家先后到丁埠新时代文明实践站开展集中指导,引导群众利用土地资源积极发展水蜜桃、西瓜、冬桃、葡萄、车厘子等特色种植,村里实现了“四季有水果”。

红色产业红火,让丁埠村的集体经济收入芝麻开花节节高,近三年年均增长都超过150%。去年全村集体经济收入近60万元,迈入了经济强村序列。

一顶帐篷撑起“诗和远方”

■ 本报记者 孙言梅

暮色四合时分,蚌埠市龙子湖区李楼乡的迹林露营地,一个个帐篷亮起橙黄灯光,营地长桌上烤肉滋滋作响,大人带着孩子享受美食野趣,与大地作伴,与星空为伍,好不惬意。

“今天带着女儿一起来露营,这里远离城市的喧嚣,最重要的是设施齐全、服务细致,我们一家度过了难得的亲子时光。我还专门拍了照片发朋友圈,给亲朋好友推荐这家露营地。”游客刘雪敏说。

近些年,随着露营旅游休闲的盛行,一些专门提供露营体验的营地也越来越受到年轻人的追捧。蚌埠市迹林露营地于去年9月开业,负责人杨迪是一位有着10多年户外徒步背包经验的露营爱好者。

“我之前在旅行社、银行都工作过,去年趁着露营市场的风口,选择创业,将兴趣发展为事业。”杨迪告诉记者,迹林露营地主打放松心情、亲近自然,一顶帐篷撑起“诗和远方”。开业不久正赶上国庆节,小店迎来客流的首个高峰。

10亩草坪地,分布8顶大小不同



露营地开展手工制作游戏。
本报记者 孙言梅 摄

功能各异的帐篷,配备滑梯、秋千、小型足球场等设施。除了提供基本场地和装备租赁的服务,迹林露营地还提供烧烤、火锅等项目和跟拍、航拍等服务,不定期举办插花煮茶、音乐篝火、脱口秀、线下实景剧本杀等文娱活动。

“户外露营受天气制约,每年半年生意,天太热、太冷都不做了。有句话‘刮风减半,下雨全完’,也很形象地说明我们经营的限制。”杨迪说。为了在有限的时间里吸引更多顾客光临和再回头,迹林露营地主动发掘市场,不断创新经营业态,更新服务理念,今年还开发了团建、研学等特色营地活动,为顾客提供有特点、参与度高、有纪念意义的旅游体验。

露营地经济激发文旅新消费活力。去年底,文化和旅游部等多部门联合印发《关于推动露营旅游休闲健康有序发展的指导意见》,对露营地建设、全产业链发展、规范露营地管理经营等方面作出明确规定,为丰富旅游休闲产品供给,促进露营旅游消费释放出积极信号。

眼下,随着消费市场加速复苏回暖,作为直接面向消费者的小店,迹林露营地感受尤为明显。今年“五一”期间,该基地露营活动场场爆满,共接待游客1000多人次。

“‘小事业’也会有‘大前景’。在市场允许的前提下,我们还会在蚌埠陆续建设两到三个不同风格的露营地,也希望政府和相关部门能进一步出台露营地使用、经营规范、鼓励政策上的细化举措,帮助露营小店走上规范健康、充满活力的高质量发展道路。”杨迪说。

一间小馆为黑夜点缀色彩

■ 本报记者 彭园园

夜幕降临,华灯初上。写字楼陆续有人流涌出,合肥市滨湖新区的一家精酿小酒馆里,店长王文翔嘱咐店员把露台的灯串点亮,“等天黑透,店里就该上人了。”

5月13日傍晚,记者见到王文翔时,他正忙着搬运酒水,一整面墙的冷藏柜里,摆满了来自世界各地的啤酒、饮料等。“别人下班,我们上班,下午6点开门,8点左右正式上客,一直经营到夜里2点。”王文翔得意地说,昨晚店里气氛好,一直到4点多才关门。

五六年前,王文翔来到合肥滨湖新区打拼,彼时20岁出头,爱玩闹,却发现周边找不到合适的地方休闲放松。“当时我就想,以后要开个店,在‘8

小时工作时间’以外营业,让下班以后的人有地儿放松。”此时的王文翔已经27岁,去年盘下商场顶楼的一处店面,开起了精酿小酒馆。

在吧台的后方,有一整排的精酿啤酒设备,打开龙头,啤酒与玻璃杯碰撞出绵密的泡沫。

“精酿厂就在合肥高新区那边,酒从工厂送到店里不到半天,全程冷链,非常新鲜。”王文翔告诉记者,店里餐食品种不多,后厨主要负责烤串。他笑着说:“啤酒配烧烤”,多适合三两好友聚会放松。

晚上7时左右,室内空空荡荡,店里来了好几桌客人,全都选择坐在露台的位置。四周是错落有致花草,头顶亮起的串灯仿佛星光,阵阵凉风袭来,人们享受着夜晚的惬意时光。“办公室

里坐久了,就会向往户外。把店开在这儿,就是看上了这个露台。”王文翔说。

“大家有什么想听的歌吗?”20时30分,驻场歌手准时拿着吉他登场。轻快的歌声里,有人随着节拍摇晃,有人轻声跟唱。在附近上班的许先生今天第一次和朋友过来,他说:“在商场里有这样一处地方,很难得。很适合下班过来小坐。”

谈及如何经营,王文翔表示小酒馆开业还不到一年,要“慢慢来”。刚过去的冬天,店里上了烤炉,借“围炉煮酒”在线上营销,带来了一大波客流。未来几个月,王文翔打算再次发力,“啤酒、烧烤这些食物季节性很强,天气热起来了,夜间生意会越来越做好。”美团、大众点评数据显示,今年以来,合肥夜间消费占比超过4成,夜食、夜购、夜游、夜健等夜间消费,持续激活消费潜力,点燃烟火气。

“从前期营销情况来看,9成的新客来自线上。”王文翔说,“接下来我打算继续借助团购、短视频等平台做宣传,团建业务也是主攻方向。”

一碗“老味道”承载市井生活

■ 本报记者 罗鑫

5月15日凌晨3点,闹铃一响,丁强军和老伴刘柯兰利索地起床。熬制一晚的高汤咕嘟冒着热气。瘦肉、五花肉、牛肉、牛肚等提前一天备好的食材正等着刘柯兰掌勺。

忙活完这些,位于宣城市区的丁师傅205老面馆5点开始营业,食客络绎不绝,7时到9时达到了高峰期。

“支付宝到账14元”“您有新的外卖订单”……门店内,移动支付和外卖订单的提示音不绝于耳,食客更是排起了长队,热闹非凡。

“我经常来!不吃还会念着,上班路上过来也方便。”正在排队的宣城市民王志辉告诉记者,“老样子,来碗排骨面,加个荷包蛋!”

“好嘞!16元!”刘柯兰心算账目,脱口而出。只见她接过帮手盛好面条的面碗,麻利地打排骨,一分钟不

要,一份面条就送到了食客手中。

“前几年外卖订单多,今年以来堂食的客人眼看着增加了。特别忙的时候,外卖都来不及接单,我们只能先关一会。”丁强军告诉记者,“高汤每天是定量的,卖完就卖完了,掺不得假。‘五一’假期里,不到12点就卖完了,一天能卖掉360斤面条,算算能有1400多碗,营业额破万不是问题,比平时增长30%。”

从2000年来到宣城开面馆,丁强军的面馆已成为当地人时常光顾的“老味道”。对于小店受捧的原因,丁强军分析道:“一方面是干了这么多年,又是爷爷辈传下来的手艺,当地人比较认可,另一方面‘五一’游客多了、返乡人员多了,再加上网上自发推荐宣传,也为店铺吸引了不少客流。”

当天傍晚,记者来到宣城市宣州区一处夜市,陈记水果捞的铺面前食

客不断。敞开放式冰台上,猕猴桃、火龙果、哈密瓜、橙子、葡萄等各色水果琳琅满目,冰粉、芋圆、薏米等配料让人食指大动。食客们拿着一一次性食盒,挑选着自己喜欢的水果搭配。

“我们主打‘自助’和‘健康饮食!’”铺面老板陈丹峰告诉记者,去年7月二次创业时,他是这处夜市的首批创业者。“我是宣城人,以前一直在上海、浙江等全国各地做美食生意。前年因病回乡休养,体会到健康来之不易,就想着再次创业,得推广健康的饮食文化,没想到,很受欢迎。”

“现在家家户户都配了消防气瓶,电线也重新梳理了,听说下一步我们还要统一建棚,这些措施我们都很欢迎。希望市场能进一步加强准入管理,消费者安心放心,我们生意也会更好!”陈丹峰说。



5月15日,滁州市政务服务中心市场监管窗口工作人员将打印好的首份“一证多址”食品生产许可证交到滁州市百年食品股份有限公司负责人手中。滁州市市场监管局推出食品生产许可“一证多址”改革,一张许可证登记多个生产地址,只需要提交一次材料就可解决多家厂址多头办理食品生产许可证的问题,免去了重复提交材料和后续变更、换证等麻烦。
本报通讯员 章兴友 摄

「小店经济」焕生机

·记者的话·

一杯精酿啤酒……记者通过观察当下小店生存状况,窥探市场经济活力。经济“未雨绸缪”,在扩大就业、改善民生等方面具有不可替代的作用。一碗牛肉面、一份消费潜力中发挥着重要作用;小店也是连接千行百业、服务千家万户的“神经末梢”,它是新体验、新场景、新业态的重要载体,在释

市场冷暖,小店往往最早感知。今年以来,消费呈现加快恢复态势,小店也在这波消费复苏浪潮中感受到市场的火热。

但是,记者在采访中发现,“业态同质化”“资金压力大”等问题依然萦绕在不少小店经营者的心头。

小店之“小”不仅体现在经营面积、员工人数、营业额等各方面,更体现在它的抗风险能力弱上,商圈人气下滑、店铺短期停业等情况,都可能使一家小店面临倒闭风险。千千万万个小店背后是千千万万个家庭,小店在稳就业、促消费等方面发挥的巨大作用也决定了必须把“呵护小店生存”放在重要位置。

“小店经济”考验着城市管理水平。要对小摊小店适度“松绑”,允许适度摆摊,助燃城市“烟火气”;也要保障“烟火气不呛人”,避免出现噪声扰民、交通混乱等情况。

“小店经济”需要多一分“呵护”。小店对商业发展中的新技术新手段的把握存在滞后,政府部门和商业管理机构应帮助经营者掌握更多“生意经”,依托5G、互联网、大数据等现代信息技术等,推动城市小店智能化改造、数字化转型升级。如今,全省各地加快建设“一刻钟便民生活圈”,应尽量吸纳适宜的小店加入,帮助其进行数字化改造,让有需要的人更便利地找到身边小店,也让小店被更多人熟知。

精准添柴,燃旺“小店经济”。相关部门应当切实加大减税降费力度,通过减免部分税收或是适当降低小店的税率等方式予以支持,完善小店的征信和担保体系建设,降低金融机构获取小店信用信息成本等。在减税降费、金融支持等方面构建起覆盖面更广的政策保障,才能让小店的物流、资金流等要素更加平稳、有序运转。

在城市消费体系建设中,除了“首店”“大店”这些能够带来可观社会消费品零售额的经营主体,“小店”同样值得关注,它是“烟火气”所在,是民生所在。

·记者点评·

给「小店经济」再添把火

彭园园

·记者的话·