

本报记者 吴锋思 通讯员 马安妮

在线旅游，如何玩转新常态

“由于疫情原因，今年过年就在家，前几天已经把出去旅游的机票退掉了。”家住乌鲁木齐的郭女士说道。据了解，为响应国家合理有序引导群众就地过年的号召，最大限度减少人员流动，切实降低疫情传播风险，1月26日，国家民航局下发通知，明确自1月27日0时起，购买1月28日~3月8日春节期间机票的旅客，均可免费办理退票或至少一次改期。

疫情之下，旅游业从去年开始就受到极大的冲击，旅游行业比较低迷，但从各大平台的旅游板块采取的措施来看，旅游行业还是取得了发展。业内人士指出，疫情促使人们旅游习惯发生了明显改变，如今越来越多的人开始选择在网上进行交通票务和住宿酒店的预订，这就给在线旅游平台，提供了更好的发展契机。

在线旅游行业助力就地过年

打开“去哪儿”在线旅游平台，被“红包补贴、就地过年”八个大字所吸引，“去哪儿”从周边玩乐、特色民宿、人气景点、甄选酒店四个方面进行了细致的旅游服务选项，为人们春节旅游提供了新的方向。记者了解到，不仅是“去哪儿”，携程、飞猪这些在线旅游平台也相继推出了“就地过年”的活动或者产品。

天眼查专业版数据显示，我国目前有2300余家从事在线旅游服务相关业务的企业。我国在线旅游相关企业集中注册于2014~2016年，3年新增长近千家相关企业，占总量的42%。尽管如此，在线旅游行业的龙头企业，如“去哪儿”、携程、同程艺龙等平台关联企业，都是“老字号”。“去哪儿”成立于2006年，同程艺龙则成立于2000年，携程网成立时间最长，诞生于1994年。

从预定方式到产品，各大在线旅游平台为“就地过年”提供了保障。预定方式方面，平台不仅有详细的出行保障，从飞机、火车、高铁等出行方式的退票政策，到各地出行防疫的出行政策，可为领取免费的疫情险，到现金红包、免费取消预订酒店等，为人们的出行提供多方面保障。

从产品方面，平台更倾向于推广周边旅游产品，以北京为例，有关春节期间本地景区的搜索量一周内增长了7成，“酒店+风景”套餐的搜索量一周内增长了5成。

“从今年走势来看，在线旅游行业要更精细化、智慧化管理，才能给用户提供更优质的旅游服务。”专家介绍道。

新技术开启旅游新体验

走进新疆准东的展厅，VR展示平台吸引了来访人的注意，站在指定的地点，耳边传来恐龙的叫声，眼前的屏幕上一只霸王龙正缓缓向人走来，随着吼叫的接近，霸王龙也已站在人身边。这就是VR技术带来的全新体验。

当前，我国有700多家全景VR旅游景点，在2020年9月就有游客通过VR来了一场沉浸式旅游体验。VR全景云旅游是以全方位展示旅游景区的自然环境、设备和项目，带领用户穿越到目的地，感受当地的人文景观。同时，用户可以随意变大变小、720度拖拽全景图，给用户带来极大的体验感和参与感。

除了VR技术，直播平台的参与，也为旅游带来了新的体验。据了解，马蜂窝旅游直播将在春节期间开启“春节特别计划”，为足不出户的用户带来缤纷多彩的视觉旅游模式。除此之外，各旅游景点也将通过不同的平台展示新春云旅游地。

“去年我带着孩子从微信公众号上游览了博物馆，孩子学到了很多，今年就地过年，我期待这样的活动，足不出户，让孩子增长见识。”王娜女士说道，往年，她都会带着孩子去内地旅游，一方面要照顾孩子，另一方面还要紧跟团，全程都很忙。但去年的云旅游带给她新的体验，让她更期待今年的云旅游活动。

“今年的在线旅游行业，是机遇，也是挑战。”业内人士表示，虽然当下在线旅游平台推出了新的本地游，挖掘了很多新的产品，但是在线旅游平台的主流产品和收入依旧是“旅游、旅行”，目前的产品并不能完全满足需求。

“虽然疫情让旅游业不可避免地进入加速洗牌期，但从长远来看会让行业走向高质量发展道路。”专家认为，对于旅游企业来说，如何在当下多变的市場环境中抓住发展脉络，迅速打开新局面，成为不得不思考的问题。当下，市面上旅游产品同质化问题严重，个性化和品质旅游需求持续提升，给信息化旅游企业孕育了更大的市场空间。在线旅游平台不仅要开发新产品，还要开启智慧新模式，为疫情之下的旅游保驾护航。

2020年我国十种有色金属产量突破6000万吨

本报讯(记者 蒋蕊)记者近日从中国有色金属工业协会获悉，2020年，我国十种有色金属产量首次突破6000万吨大关，达到6168.0万吨，同比增长5.5%。“全球有色金属年总产量在1.2亿吨左右，我国就超过了6000万吨，这反映了我国有色金属行业在采、选、冶等方面的科技创新和技术进步，也对我国国民经济、国防军工提供了重要的保障和支撑。”中国有色金属工业协会副会长兼秘书长黎明星说。

据悉，2020年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，有色金属工业在一季度探底后，从二季度起走出恢复性向好的态势。总体看，2020年全年运行情况明显好于预期，且有色金属工业生产、效益及铜、铝年均价格好于上年水平。当前，我国已掌握铜、铝、铅、锌、镍、锡等品种的选矿、采矿、冶炼等最先进的技术。

全力确保大秦铁路电煤运输

本报讯(记者 刘静 通讯员 刘永贵)进入冬季以来，寒潮不断来袭，多省份电厂存煤达到最低警戒线。为确保大秦铁路电煤运输这个主渠道的安全畅通，铁路部门协同作战，统筹运输资源，优化运输组织，加强线路治安管控，开足马力保障电煤运输。

铁路部门启动了低温天气防冻车运输组织，实行计划、配车、装卸、运输和卸货优先的“五优先”政策，保证重车到站后及时卸车，减少“人等车”和“车等人”的现象。大同铁路公安处作为大秦铁路的主要守卫者，多措并举，全面加强线路治安防控，开展线路治安巡查。在全面排除隐患的基础上，加强与地方护路、护林、综治等部门的联系，取得理解和支持，协助开展线路治安管控工作，努力构建路地联手保证电煤运输的格局。

“就像榴莲树结果一样，我也在积累”

故事背景

这个冬天，许多吃货终于拥有了车厘子“自由”，却是榴莲“最贵的一年”。车厘子价格几乎腰折，而榴莲由于原产地减产的原因，价格则是一路水涨船高。

根据海关数据，2020年1~6月中国进口新鲜榴莲和冷冻榴莲合计112.7亿元，几乎达到2019年全年125.9亿元的进口额。与2019年1~6月相比，进口额则大幅增长了73.5%，而进口数量也达到39.7万吨，同比增长10.8%。

据了解，自我国对水果进口逐步放开限制后，进口水果逐年增加。另外，随着每日生鲜、京东到家等水果生鲜配送业务链的完善，水果行业的发展也引来了更多关注。

天眼查数据显示，自2014年开始，国内经营水果相关业务的企业注册量每年以20%以上的增速增加。截至2021年1月12日，我国共有357万多家水果相关企业。其中，批发和零售业占比68.57%。

尽管马来西亚盛产榴莲，但在当地榴莲也不算便宜的水果。在马来，人们认为榴莲是上天馈赠的美味，所以要等待榴莲全熟，自然掉落，拾取而食。这个举动在陈国龙看来，是非常罕见的，“马来西亚榴莲树上全熟，遵循自然，是一件很酷的事情。”陈国龙决定，卖榴莲，就要卖最好吃、最酷的榴莲。

这次考察之行，陈国龙一行认真学习榴莲的品种，“主要就是吃！”从槟城吃到彭亨州，柔佛吃到吉隆坡。“陈国龙告诉记者，学习分辨外形、口感后，他与合伙人决定：成立“马壹榴”公司，一心专注马来西亚榴莲。

2018年10月31日，“马壹榴”正式成立，由于马来西亚榴莲是全熟的，当时中国海关还不允许榴莲鲜果进口，于是陈国龙一边做榴莲冻肉进口一边积累客户，直到2019年5月30日，海关正式允许马来西亚榴莲整颗进口，陈国龙才有机会囤起自己的榴莲山。

而随着液氮速冻技术的成熟，中国消费者的青睐，国内榴莲需求越来越大，“马壹榴”的体量越做越大，成立不到三年时间，进口超5万粒榴莲鲜果。市场利好，进口马来西亚榴莲的商家越来越多，市场虽然注入了新鲜活力，但潜规则也越来越多，对此，陈国龙有自己的方向和坚持。

人似榴莲

榴莲这款水果，着实独特，浑身是刺，果肉却细腻柔滑，气味奇臭无比口感却软糯香甜，不喜者深恶痛绝，喜者爱若珍宝。陈国龙为人处事，与榴莲倒有相似之处。

2021年1月10日晚11点多了，陈国龙在抖音直播间打开了一只品名为“XO”的榴莲，评论里有人开玩笑说：“壹榴哥你这样馋观众很欠打。”当场开榴莲直播吃榴莲，确实令人“上头”。打开“马壹榴-专注马来西亚榴莲”主页，陈国龙在视频里尽可能详细向消费者讲解如何分辨及购买榴莲。

而陈国龙做的这一切，就是他认定的方向。陈国龙经常记录自己的商业心得，他发给我的一份名为“11月分享”的文件，8000多字详细讲述了马来西亚榴莲和泰国榴莲的区别、马来西亚榴莲顶级品种介绍、猫山王榴莲的等级区分，甚至连榴莲价格波动的原因这样行业敏感信息，都讲出来分享。舍得讲这些，是因为，“水果行业要经历一次不破不立的过程。这对许多商家来说很痛苦，但对消费者和整个行业而言，结果一定是美好的。”陈国龙说。

其实，与陈国龙结识源于记者本人在天猫旗舰店购买猫山王榴莲上当受骗，维权过程中无良商家盗用“马壹榴”的报关单给我，误打误撞我就找到了这位马来西亚榴莲一级经销商。“榴莲行业的弄虚作假还是很普遍的，如果消费者没有对榴莲的基础认知，一定会上当受骗，而且生鲜果业非常难维权。”陈国龙希望，在抖音里向大家普及榴莲知识，尽最大努力与行业潜规则抗衡。

“有些同行会来打击我，但我觉得这是必须要走的路。2021年我准备将价格更透明化，也许会伤害到代理商的利益，可是长远看来，水果行业努力的方向应该是提升质量，做实在价格，而不是潜规则伤害消费者。”陈国龙觉得，自己的坚持就像榴莲外表的刺一样，坚硬或许会伤人，但不过是想保护内核的柔软和初心。

在记者看来，陈国龙跟榴莲接近的一点在于——“慢”。榴莲树结果的时间很慢，通常在4-8年，遵循自然生长结果的榴莲树，有些品种结果时间会更久。改变一个行业，需要学习需要沉淀，不能急，“就像榴莲树结果一样，我也在积累，尽管力量微薄，但一定可以慢慢改善榴莲这一行的。”陈国龙一再表示。

何谓成功

陈国龙本人，其实是传统意义讲的“富二



更多精彩内容 请扫二维码



调味品销售旺季到来

临近春节，各家调味品企业都纷纷加大生产力度，迎接调味品市场的销售旺季。近年来，调味品行业一直保持着量价齐升的增长态势，相关企业纷纷抓住市场机遇，积极拓展品类，加速渠道下沉。天眼查数据显示，我国目前约有51万家调味品相关企业。近年来我国调味品企业数量呈现逐年增长趋势。2020年我国新增11万家调味品相关企业，同比上涨12%。根据中国调味品协会的数据，2013~2019年我国调味品产量逐年增长，2019年产量1428.91万吨，同比增长10.07%。

高育文 摄/视觉中国

市场观潮

烟花爆竹企业转型要加速

本报记者 赵昂

新春佳节将至，每年春节都是烟花爆竹的销售旺季，但出于环保和安全考量，许多城市的烟花爆竹销售和燃放限制区域在扩大，销售网点数量也不复往昔，这些都对烟花爆竹的销售产生了影响。以北京市为例，全市今年只有10个烟花爆竹零售点，比去年减少了13个，其中长期销售点只有3个，且全部都在远郊。

除了个人消费之外，过去，企业一直是烟花爆竹消费的重要客户，特别是文旅企业。不过，现在不少景区正在用灯光、声音特效甚至无人机来取代过去的烟花表演，这些新表演不仅噪声小、空气污染少、安全性高，而

且道具可以重复使用，自然有了成本优势。天眼查专业版数据显示，我国有48.5万家烟花爆竹相关企业，其中9成以上的企业为个体工商户。湖南浏阳、醴陵和江西上栗、万载四地被誉为我国“花炮之乡”，四大“花炮之乡”共有约4000家烟花爆竹企业。近年来，我国烟花爆竹企业年增量较为平稳。2020年，我国全年新增4万余家烟花相关企业。

如同电视剧《三十而已》中烟花企业主许幻山面临的困境一样，烟花爆竹企业转型迫在眉睫。事实上，一些烟花爆竹传统生产地区已经开启了转型之路，小规模的烟花爆竹企业正在逐步退出。江西上栗全县567家花炮企业，已经退出了229家，有92家转型为养兔、养蚕

等农企。在湖南浏阳，截至去年11月有111家烟花爆竹生产场所自愿退出。

换言之，随着外部市场环境和政策变化，转型不是烟花爆竹企业的可选项，而是必选项。不少烟花爆竹生产大县大市，本身也有较好的工业、农业、文旅特色资源，这些都是可供转型的选项。不过，并不是什么行业都能赚到钱，都能与原有的烟花爆竹业收益相当，不少行业现存的企业也已经形成了一定的竞争优势，烟花爆竹企业要慎重选择自己的转型路径，尽可能在转型过程中，保留原有的竞争优势。对于地方政府而言，在转型过程中也要有所作为，通过新兴产业吸纳转型就业，为转型企业创造更好的市场环境，确保地方经济和财政收入不会出现较大波动。

不过，不可否认的是，在很长一段时间，烟花爆竹需求会一直存在，这既是民俗习惯使然，也是文化节庆活动所需，特别是一些文旅景区。也就是说，市场依然存在，只不过规模和需求与过去有较大不同，这就需要研发低污染、低噪音、无人身危害的新型烟花爆竹产品。在小、散、差、乱企业关停之后，有竞争力的企业应当抱团发展做大做强，加大研发投入力度，与高等院校和科研院所合作，提高烟花爆竹的科技含量、环保水平、安全系数、时尚品牌吸引力和智能制造能力。

而对于管理部门而言，进一步完善安全环保方面的相关技术标准，督促烟花企业进行产品转型升级，很有必要。