

传统民俗如何在创新与突破中传承,“破圈”可能就在拇指摆动的一瞬间

# 潮酷业态激活新春消费

## 阅读提示

春节期间,有人选择走进图书馆,在静谧的书香中寻找年味;也有人呼朋唤友,在热闹街市大快朵颐;更多人则挤入山水间,领略大自然的芬芳。

本报记者 李国

2月10日晚,重庆渝西小镇升腾起千架无人机飞行编队,伴随着激昂的音乐,天空中幻化出祥龙腾飞的景象,为市民游客送上新春祝福。此次以“千年荣昌·龙腾盛世”为主题的灯光秀,通过酷炫的科技与潮玩艺术完美结合,持续擦亮荣昌陶、荣昌夏布、荣昌猪等特色消费名片,营造了火爆的节日氛围。

甲辰龙年春节,各地不断丰富文旅供给,推出主题多样、精彩纷呈的活动。浓浓年味中,市民游客出游消费热情高涨,众多景区和商圈呈现一派红火景象。文化和旅游部春节假期数据显示,国内游4.74亿出游人次和6326.87亿元出游总花费均超2019年同期。

### “餐饮+”“文旅+”跨业态联动

今年春节长假,多地纷纷打造“非遗+旅游”“演艺+旅游”新形式,推进文旅融合发展。从公园庙会、古城文化展览,到博物馆、美术馆、天文馆,熙来攘往、门庭若市的景象,也让市场看到了公众火热的文化需求。

春节期间,已有上千年历史的重庆江津中山古镇,“千米长宴”热闹非凡,来自全国各地的游客齐聚古镇,品鉴美食、赏非遗民俗、许新年愿望……记者现场看到,穿着红色外套的古镇居民杨光祥展示着他的“打盆上菜”绝活儿,只见他将热气腾腾的饭菜摆放在短长的木托盘中,顶上头,为一桌桌客人上菜。利落的身手,赢得一阵阵叫好声。

“今年的长桌宴,天天都游客爆满,真是热闹得很。”正热情招呼着过往客人的中山古镇居民蔡幼梅说,自家开了一家烟熏豆腐店收入稳定,加上镇上生活成本不高,对生活挺满意。

重庆市商务委相关负责人表示,结合春节市场特点,全市围绕“嗨逛乐购、以旧换新、畅玩冰雪、网上年货、美食团圆”五大主题,许多酒店、餐厅推出“游客年夜饭”等套餐,各大

旅游平台整合酒店、特色民宿和景区资源、交通资源,推出“旅游+年夜饭”等产品,餐饮+文旅市场持续火热,全市餐饮行业营业额同比增长18.2%。

新春佳节,团圆聚餐、外出游玩成为餐饮消费主力,各地餐厅也联合平台线上线下齐造“市”,有效激发市场潜力。春节期间,全国有超万家景区餐厅、上千家必吃榜餐厅以及近6000家县域优质门店扎堆美团美食团购的“龙年嗨吃季”活动,推出限时秒杀、直播爆品、新春团圆宴等套餐组合,呈现出热辣滚烫的消费奇观。

“春节假期是拉动内需、激活消费潜力的重要节点。”美团研究院副院长厉崑崑表示,各地打造的新型消费集聚区、节庆活动在促进消费方面的效果愈加显著,“餐饮+”“文旅+”等跨业态联动的场景大量涌现,平台线上线下营销手段不断翻新,2024年全年消费市场有望持续升温。

### “留守”宠物,催生节日新业态

“今年春节期间,我算是爆单了。”90后重庆宠物托养师丹丹粗略算了下,春节前后已接到150余次上门喂宠需求,最多的一天要喂养20家。

由于携带不便,如何让“留守”宠物安全过年成为困扰不少人的难题。有人选择宠物店寄养,有人则请宠物托养师上门喂养,催生出一个节日新业态。记者走访发现,重庆许多宠物店在春节期间收到大量寄养订单,口碑好、服务好的宠物店可谓“一窝难求”。

加粮、换水、洗碗、铲屎、陪玩、梳毛、拍摄视频给主人,这是丹丹上门喂宠的基本服务内容,一般按次收费。2公里以内上门喂养

一只宠物猫的价格为50元/次,5公里以内60元/次,8公里以外的单基本不接,如有多只宠物或其他需求,则需要加钱。“预计这个长假可以挣1万元左右。”她开心地对记者说。

“今年要回湖南老家过年,很不放心家里两只猫。”在重庆工作的张女士说,之前把猫咪寄养在宠物店,前两天根本不吃不喝,所以这次过年选择上门喂宠服务。“他们的服务很周到,让我很放心。”

在重庆大学城U城天街,宠物店老板米奇告诉记者,今年的寄养生意格外好,40个宠物房间很早就被订满了——小房58元/天,大房68元/天,每天忙得不亦乐乎,也挣了一个钵满盆满。

天眼查数据显示,重庆地区现存“宠物”相关企业1.9万余家,其中48%的企业成立于1~5年内。截至2月18日,美团平台上入驻的重庆宠物门店近3000家,其中宠物店的订单量同比增长150%。

“不管是上门喂养还是寄养宠物店,都很大程度上减少了宠物被遗弃或无人照料的问题,展现出‘人宠和谐’的社会生活,让这个春节更多了一份人情味。”重庆工商大学经济学院教授沈红兵说,随着宠物从功能性角色向家庭成员转化,促使着宠物市场不断规范化、多元化。

### Z世代,解锁过年“新姿势”

有人沉浸式观看、参演音乐剧,有人DIY元宵花,更有人逛“二次元”庙会、赶国潮市集……龙年春节假期,在传统迎新贺岁活动之外,Z世代还解锁了不少过年“新姿势”。

春节期间,位于重庆涪陵的美心红酒小镇景区,免费开放了一种叫“屋顶漫步”的新

旅游项目,爬楼梯、跨屋檐、登屋顶,感受“飞檐走壁”与“上房揭瓦”的快乐。

“上面的风景很哇塞,小的时候,我就喜欢在屋顶玩,夏天的时候,还在老家屋顶睡过觉!”来自湖南的叶先生欣喜地对记者说。

在美心红酒小镇,记者看到不少年轻人争先恐后参与一个“撞南墙”项目。景区负责人解释,从“不撞南墙不回头”一句民间俗语,变成一个让游客争先体验的游玩项目,这是文化焕发出的新生机与新魅力,也是文化和旅游融合发展的新实践。

“一个人这辈子,总有那么几回撞南墙的时候,所以撞了南墙也不后悔!”00后大二学生朱霖霖笑着对记者说,撞南墙本身就是一种学习和经历,其实是鼓励我们年轻人要有一种“撞南墙”的精神,勇于追逐自己的梦想。

“年味不仅线下有,线上也得有。发个拜年表情包,最能表达我们年轻人的心意和个性。”重庆医科大学大二学生李欣用4岁小侄儿的各种表情包,制作了一套表情包,用以给亲朋好友拜年。

记者在采访中了解到,今年春节,具有时代特征电子年货在年轻人中流行开来。拜年表情包、微信红包封面、AI拜年视频更是成为00后大学生们新的“过年三件套”。

重庆师范大学大三学生刘康说,他收到不少同学用自己家养的小猫、小狗等宠物照片,做成的拜年表情包。虽然红包钱不多,但仪式感把线上年味拉满。重庆邮电大学大一学生赵漫向记者表示,电子年货不会有大的经济负担,它既能起到传达新年祝福的作用,也能提供恰到好处的情绪价值,是很年轻化的存在。

“电子年货对消费者需求的精准定位以及购买赠送过程灵活轻便,更能满足年轻人对过节‘仪式感’和‘高性价比’的追求。”重庆大学公共管理学院副教授胡晓芳说,随着互联网社交软件的普遍使用和快速更新,年轻群体对电子产品的使用率越来越高,他们倾向于以新形式拥抱传统新年,进而助推新的消费方式崛起。



## 新能源车企订单足 开足马力赶生产

2月18日,江西省赣州经开区的一家新能源汽车制造公司车间内,生产线上的智能机器人快速运转,工人忙着组装出口的新能源电动箱式汽车。新春伊始,赣州经开区的新能源汽车企业铆足干劲忙生产,开足马力赶订单,力争“开门红”。近年来,江西省赣州经开区通过新能源汽车、新能源电池项目带动制造业提质增效、转型升级,加快形成新质生产力,助推工业经济高质量发展。

朱海鹏 摄/视觉中国

# 这家企业产品出口海外走出一条上升曲线

本报记者 柳姗姗 彭冰 本报通讯员 陈凤海

“2023年,‘吉华’牌汽车飞轮总成及齿圈产品分别出口海外市场305万套和169万套,实现销售收入同比增长5.5%,再创历史新高,成为推动企业高质量发展的强劲动能。”近日,谈起东北工业集团吉林大华机械制造有限公司在海外市场的收获,公司总经理王红岩掩饰不住内心的喜悦。

如何在满足国内市场需求的同时,将“吉华”牌产品出口海外市场,并走出一条上升曲线?近日,记者深入该公司,现场探寻其深耕海外市场的足迹。

### 凭借优质产品,敲开海外客户大门

走进吉林大华长春生产基地的生产车间,操作者正在机床旁认真地加工出口海外的汽车飞轮总成及齿圈产品。

“我们正在赶制斯堪尼亚公司1月份的产品订单。”公司生产制造部部长刘长龙介绍说,吉林大华原是一家省属军工企业,1995年,经过多年打拼,在汽车零部件领域走出一条“军民转民”之路,开始为“一汽红旗”、“一汽大众”等车型配套生产飞轮总成产品。

多年来,吉林大华执行预防为主、持续改进、产品优质、顾客满意的质量方针,为顾客提供一流产品。在生产过程中,公司不断加强质

量管理,2005年6月份通过了国际质量标准体系的ISO14000认证,为产品出口打开绿色通道。随后又陆续通过了国外客户的过程及体系审核,开始为美国GM公司、法国Valeo公司等国际著名主机厂“OEM”配套。

“我们持续通过对产线进行自动化改造和数字化转型来提高产品质量和生产效率,同时常态化开展变化点管理改善、质量知识竞赛、QC活动、程序文件评审及培训等,使职工的质量意识不断提高。2023年,我们共接待二三方审核达62次,通过率100%,产品质量获得海外客户的高度认可。”公司质量保证部部长崔娟娟说。

由于吉林大华产品质量稳定,价格合理,售后服务优良,海外市场的“朋友圈”不断扩大。如今,其飞轮总成、齿圈产品已远销南美洲、北美洲、欧洲和亚洲4大洲的19个国家和地区的30多家主机厂,汽车飞轮总成在海外市场占有率接近9%。

### 凭借快速反应,完成海外客户增量订单

外部以市场客户为中心,内部以生产制造为中心,每当市场营销部接到海外订单,生产制造部都会第一时间做出排产计划,协调上游供应商加工毛坯件等,组织厂内职工赶制订单,确保按时交付产品。

“春节期间,海外客户并不休息,我们为其生产的汽车飞轮总成、齿圈产品的产线也

几乎都不休息,经常是从大年初一就开始上线生产。”刘长龙说。

据介绍,2023年下半年开始,大众、美国水星、斯堪尼亚等客户的订单突然增多,尤其是齿圈产品,每个月增加近20万套。为保证客户订单按时交付,吉林大华迅速调整产线布局,加快生产节拍,开启三班倒模式,做到人停机不停,提高产能和效率。

瑞典的斯堪尼亚公司是吉林大华在2021年开发的客户,产品订单连年增加。这次接到订单再次增加的任务后,公司生产制造部原本脱产的班长都在第一时间上线生产,同时,原材料保供、设备管理、安全保障、质量管控、后勤保障、物流运输等多部门职工均到岗为生产保驾护航。

2023年7月30日晚上8点多,生产线上台设备的刀座出现报警,设备维修人员一时无法判断病因,设备售后人员得知情况后迅速赶到现场,经过集中诊断,找出病因,连夜抢修,保证了2016套齿圈产品按期出厂。

“如果晚修好一天就会影响船期,完不成订单不仅需要赔偿,也严重影响企业在海外客户的信誉和形象,更影响后续的产品订单。”刘长龙说。

### 凭借诚实守信,化解海外客户停线风险

2023年中秋和国庆假期赶在一起,可以连休8天,不少职工都提前做好了出行计

划。但就在放假前,吉林大华先后接到6个海外客户的订单和4个国内客户的订单。

“当时,我和大家说明假期不能休息时,本以为会有人抱怨、推脱,结果大家都特别支持。”吉林大华德惠生产基地经理冯亮说。

产品按照生产节拍加工出来后需要准时发运出去。市场营销部副部长袁兵告诉记者,针对客户实际需求,即使是在3年疫情期间,公司也都是想方设法克服困难,一边组织职工驻厂生产,一边沟通地方政府开设绿色通道,没有影响海外客户装车需要。

此外,吉林大华还坚持优先考虑第三方物流,客户自提的国际产品,排库存低值产品,重点关注增量幅度大及发运迫在眉睫的产品,积极克服时差困难,以“7+24”全天候模式与客户及时沟通,协调海运仓位、陆运列车,确保避免任何停线风险。

一次,由于客观原因,原来的海运方式影响了产品到达客户的时间。对此,公司果断做出决策,采取快船方式运送,虽然要多承担运费,但足足节省了21天运输时间。特殊情况下,吉林大华还会不惜成本,通过空运方式满足客户需求,赢得海外客户高度赞赏。

“吉林大华在国际市场上深耕近30年,已经形成一套完备的供应体系,从增量订单接收到计划排产,再到物流发运,体系化的产销模式成为外贸收入不断增长的有力武器。”王红岩说。

## 市场观潮

本报记者 赵昂

春节长假结束,今年的春节档电影票房收获颇丰,截至2月17日21点,春节档新片总票房突破80亿元,刷新了春节档票房纪录。今年的“开门红”让业界再次对电影院线行业保持乐观,天眼查专业版数据显示,截至目前,我国现存与影院相关企业7.8万余家,其中2024年1月新增注册企业1100余家,与2023年同期增长150%,增速明显。

电影票房的高涨,与家庭观影带来的观影人群数量上涨不无关系。据悉,今年票房前三名的影片,三人以上结伴观影占比都超过24%,家庭观众增长明显。电影院里屏幕前的“合家欢”,势必带动影院所在商圈乃至商圈的家庭型消费。毕竟,一家人出门观影前后,难免要吃吃饭、逛逛街,给人买买新年礼物。

诚然,今年家庭型观影人群增长,与热门影片题材多适合家庭观影有一定关系,但是应当意识到,家庭型消费的群体正在扩大。这是因为,从1981年至1997年,全国每年出生人口都在2000万以上,这些年龄段的人群中,婚育比例很高,家庭型消费需求自然旺盛。

也就是说,80后、90后消费群体的消费模式,已经从一人消费变成了家庭多人消费,他们的消费理念,势必会影响整个消费市场。以电影为例,已经形成影院消费习惯的他们,自然会这样的消费形式从个人延伸至家庭,这也就是为何今年春节档的受消费者欢迎的影片,多是适合家庭观看的,以及涉及“人到中年”这一话题。

电影消费实际上是一种享受型消费,而不是生存型消费。当80后、90后带着他们的家人步入消费市场时,不论是购买商品还是购买服务,他们都更看重商品和服务给自身家庭带来的享受与发展。换言之,消费市场已经从生存型消费转型升级,消费者在享受型、品质型消费上的支出将会持续扩大,更加注重消费过程中的体验性,通过消费物视幸福生活。面对消费市场和目标消费群体的这一变化,不论是生产型企业还是服务型企业,都有必要以此做出适度的调整。

当然,在这一过程中,也将形成诸多细分的新消费领域,以满足不同消费群体的多样化个性化休闲消费需求,特别是在餐饮、旅游、文娱等领域,这也值得投资者进一步关注。

# 「全家一起观影」显露消费新需求

## 春节,他们默默坚守在岗位上

本报记者 刘静

春节期间,阖家团聚的时刻,许多企业员工仍在工作岗位上默默坚守。

### 在南极“盖房子”

2月7日,中国第五个南极考察站秦岭站开工,填补了中国在南极罗斯海区域的考察空白。

本报记者从负责施工的中铁建工集团相关负责人处获悉,秦岭站采用轻质高强的建筑技术与材料,可以抵抗零下60摄氏度的超低温和海岸环境的强腐蚀。

“相比以前,如今南极考察站的施工建造科技含量更高,节省了施工周期,就像‘搭积木’一样。”第11次参与南极考察站建设的项目生产副经理罗煌感慨地说。

春节期间,中铁建工集团南极项目部仍然坚守在中国南极考察站建设一线,承担南极中山站地面站工程建设和设备调试安装等任务,开展了定位放线、基岩钻孔等工作。

中铁建工集团南极项目经理曹海说:“我们虽然远在距北京1.25万公里之外的南极大陆拉斯曼丘陵,但春节期间我们也开展了‘包饺子’等充满中国传统年味的活动。每年12月到次年2月属于南极的夏天,是考察站建设的短暂黄金期,因此春节期间我们也在抓紧最佳施工期开展中山站的建设和维修工作。”

### 为春运护航

2月15日是农历正月初六,俗话说“三六九,往外走。”枣庄西站售票大厅里,旅客们提着大包小包的行李接踵而至。

“请各位旅客有序排队,照顾好身边的老人和小孩儿,看管好贵重物品……”售票大厅内,售票值班员张璐正拿着喇叭组织旅客有序排队购票。张璐是一名90后售票员,已经有8年服务春运的经验,被旅客和同事们亲切地称为“微笑天使”。

9时,排队购票的旅客开始增多,张璐一边耐心询问旅客的需求,一边手指上下翻飞,急速敲击着键盘。“年后窗口购票的旅客剧增,大都是年龄较大的返程务工人员,他们很多都不会电子支付,而且普通话不标准。咱售票员必须要有十足的耐心,才能让旅客真正有‘家’的感觉。”

12时20分,张璐为窗口最后一位旅客办理完购票,准备吃午餐,突然发现一对50多岁的老夫妻无助地站在售票大厅,神色焦急。原来夫妇二人要返回上海打工,但错过了车。张璐立刻将他们领到了退改签窗口,帮他们“淘”到了车票。

这天,张璐一直忙到21时……

### 为了千万家的温暖

“我来自国能岳阳电厂发电部,老家在陕西秦岭的大山里,我在电厂已经工作了11载。今年过年已经提前把小孩送回老家和爷爷奶奶过年,妻子来和我过除夕。”任磊说,“既然选择这份工作,就应该热爱它,我已经习惯了这样的倒班生活。”

国家能源集团湖南公司岳阳电厂2023年12月投产,作为华中区域电力供应重点工程,每年可发电约80亿千瓦时,对保障华中电网稳定运行起到重要支撑作用。

春节前夕,当地遭遇了严重的雨雪冰冻灾害,岳阳电厂热控专业的新大学生们已步入工作岗位半年。早早地来到现场,穿上厚重的棉服,戴上手套和帽子,手提着伴热带、保温棉、工具包。尽管寒风凛冽,他们的眼神却坚定而热烈。

春节是居民用煤高峰期,也是迎峰度冬关键时期。中铁十九局一公司第六项管部纳林庙煤矿项目部800多名职工,连续第五年春节不停工,积极担负能源保供使命。

纳林庙煤矿项目是鄂尔多斯政府“小煤矿”老采空区灾害治理工程的代表。春节时期,为了照顾离家路途遥远的同事能回家与家人团聚,项目经理李东田主动承担了值班任务,这已经是他在岗位上值班的第三个年头了。