

长三角民宿:度过“最后一个寒冬”



冰面解封时的第一道裂缝乍现。

携程数据显示,在刚刚过去的元旦假期,短途游、长线游呈两面开花局面。其中,沪苏浙皖四地之间的跨省游成为热点,江苏、浙江的客源地省份排名第一,皆为上海,同时江苏、浙江、上海又位列安徽客源地省份前三名。此外,元旦假期长三角地区温泉酒店预订量对比2022年中秋假期增长18%。

元旦当天,长三角的一些景区迎来久违的客流。黄山风景区全天共接待游客10873人,与去年元旦当天相比,增幅57.88%。清晨,登山游客在海拔1600多米的“国宝”迎客松前共同迎接新年的第一缕曙光;舟山朱家尖客运中心元旦前售票和检票窗口排起了长队,游客从五湖四海赶往普陀山。

随着疫情防控优化政策和稳经济各项政策举措的加快落地,长三角地区的民宿业也正在感受丝丝暖意。

黄山的转折

这个元旦,黄山云上民宿很热闹。9个房间,被20多位客人住满了。住客里有两对年轻夫妻,元旦前刚结婚,过来度蜜月。民宿老板程新风知道后,特意在房间里贴上喜字,把床品换成红色,还买了2万响的鞭炮,增添喜庆气氛。几家住客的孩子都是10岁左右的小男孩,一到晚上,他们就聚在一起,在民宿的平台上放烟花。烟花是程新风提前备下的,她还专门采购了年猪,准备了笔墨纸砚,给客人写春联。当下时兴的围炉煮茶,民宿也有,用炭火烤地瓜、橘子、核桃,菊花茶、红枣茶、姜米茶,轮番上场。

临近元旦,旅游业突然冒出了一些复苏的苗头。程新风听说黄山风景区的预订人数在慢慢爬升后,专程去买了烟花,“带着我们的客人放烟花跨年,大家一起开心。”

这样的开心太难得了。去年12月以来,程新风的民宿生意一直不太稳定。刚预订出去的房间,第二天客人可能就会打电话退订,总体算下来,入住率是民宿自2018年开业以来最差的。

现在,黄山旅游人看到了希望。这个元旦,黄山风景主播查理住在山上,直播了2022年的最后一场日落,和2023年的第一场日出,几千个人在线,共同辞旧迎新。黄山最近下雪,查理的镜头里,银装素裹,美不胜收。直播间里,观众都在问,到春节再去黄山,能不能看到雪。这样的问题以前没出现过。“旅游人都期待春暖花开。”查理说。

看到曙光但阴霾仍在

过去三年,旅游业是受冲击最大的行业之一,民宿首当其冲。目前虽然看到曙光,但疫情阴霾仍在,全面复苏还需要时日。

“这一段时间可能是最艰难的时期。”曼田民宿经理孙贝语气低沉。曼田民宿2017年7月开业,拥有45个房间,在德清算是体量较大的民

宿,主要接待团队订单。往年12月底正是民宿承接团队订单的高峰期,基本全部订满,但这个元旦假期房间预订量仅30%左右,团队订单大量延期,特别是在疫情“过峰”压力下,出游需求在短時間內出现断崖式下滑。

在杭州市临安区,僻地寒楼民宿老板张雁关掉了旅游软件、民宿类小程序等预订通道,这不是他们一家民宿的选择。村里一共有7家民宿,因为担心疫情风险,所有民宿无一例外关门谢客。

尽管如此,莫干山莫梵民宿品牌创始人沈蒋荣依然下了一个判断:“这应该是最后一个寒冬。”判断的依据在咨询的电话数量上。最近,张雁每天都能接到十多个电话,一些上海、北京的老客人在咨询民宿开业情况。“感觉大家憋坏了,都准备出来玩。”客人急切的心情,通过电话传递给了张雁。

投资落地,对未来更有信心

春江水暖鸭先知。其实,对旅游有没有信心,从投资的热度就可以看出来。

在德清县莫干山镇大瑶村,总投资10.5亿元的江南瑶坞风景旅游度假区项目正在紧张施工中。江南瑶坞项目将打造一座城市文化旅游综合体,计划于2023年7月正式营业。总投资9亿元的阜溪水街项目、总投资11.3亿元的裸心生态村项目已陆续开工建设,将为莫干山民宿业增添“精兵强将”。

“疫情期间,各方对于民宿微改造的补贴以及贷款补贴,一些新业态正不断落地,以及村里整体环境的进一步改善等等,让我们对未来更有信心了。”商业嗅觉灵敏的沈蒋荣说,虽然面临一些不确定性,但他们家已经加大了对民宿的投资。去年,沈蒋荣家在莫干山镇建造了一个10间房的民宿,这个民宿配有莫干山首个空中花园,还有云端咖啡、泳池,一间玻璃房餐厅,可供私人定制餐饮服务。最近一个月,沈蒋荣的儿子与合作伙伴还一起在莫干山接手了一个房车营地。前几天,沈蒋荣在朋友圈发布了住房车自我隔离的“小广告”,每个房间配备独立空调、卫浴,并提供三餐送餐服务。

为了吸引游客,沈蒋荣和儿子商量,要在服务内容上下功夫,比如以前房费只包早餐,未来可能会包早中晚餐。接下去,民宿还要打好“养身、养心”的特色牌,将更多健康内容融入民宿。

去年7月,莫干山弥宫民宿老板姚荪开拓了民宿场地,引入了更多游玩项目。简生活精品民宿新装修了亲子主题的家庭房,成为冬日的卖点。民宿业主邱萍说,这几年莫干山民宿的管家们通过培训勤练“内功”,今后会为游客们带来更加专业、精细的服务。

“想要迎来完全的复苏,最重要的是解开大家的心结。”张雁考虑得更深,她发现,过去三年,大家在出行时担心的事情变多了,出行的欲望减弱了,消费心理趋于谨慎。“就像在家待久了,不知道出门要穿什么衣服一样。”张雁认为,游客心理上的平复和心结的解开还需要一段时间。(巩持平、任俊锰等,据《解放日报》)

2022年江苏中欧(亚)班列开行1973列

记者日前获悉,2022年,江苏中欧(亚)班列克服疫情反复、口岸拥堵等影响,发挥江苏统筹优势,实现全年开行1973列(41车/列),同比增长9.6%,再创新高。

其中,去程1226列,同比增长6.4%;回程747列,同比增长15.4%,回程去程比由2021年的56.1%增长至60.9%,运行质效进一步提升。欧洲方向1037列,同比减少0.4%,回程去程比102.5%,实现双向均衡发展;中亚方向876列,同比增长21.5%;东盟方向60列,同比增长64.3%。各市方面,南京开行超300列,徐州开行超400列,苏州开行超500列,连云港开行超700列,

海安越南线月均3列,展现较强发展韧性。

2022年以来,江苏中欧(亚)班列聚焦服务国家战略布局和江苏经济发展大局,切实发挥通道作用,开行跨境电商、重点企业、邮政、JSQ商品车等特色班列,有力组织江苏省内接驳班列,服务深度广度持续拓展。同时,加快推进境外节点布局,实现江苏班列海外仓“前展后仓”项目在荷兰启用,搭建运贸融合新载体,积极深化创新驱动,探索开发“铁路快通”“市采通”等新模式,推动实现全国首单中欧班列数字人民币结算项目落地江苏。(梅剑飞,据《新华日报》)

上海元旦市场回暖

辞旧迎新之际,上海交出一份促消费稳增长“开门红”答卷。记者日前从上海市商务委获悉,据消费市场大数据实验室(上海)监测显示,元旦节日期间(2022年12月31日至2023年1月1日)两天,全市共发生线下消费金额120.1亿元,环比(2022年12月29日至30日)增长5.6%;线上消费金额109.8亿元,同比增长43.7%。主要商业综合体客流量环比增长82.0%。

跨年迎新之际,各大商圈人气逐步回暖。第一八佰伴岁末嘉年华活动如约而至,从2022年12月31日11时至2023年1月1日1时,长达14小时的跨年活动吸引了众多消费者,当日客流达4.2万人次,销售额

破4.5亿元。活动中的最大亮点非黄金、手机莫属,在黄金、手机兑换区,前来领取兑换券的顾客络绎不绝。服饰、运动、家电品类也表现突出。

萌宠主题成为元旦消费市场“C位担当”,大白兔与COACH跨界联袂的想象之境限时概念店落地新世界大丸百货;大白兔与东方明珠跨界首发新口味礼盒,在东方明珠及浦江两岸举办“大白兔点亮东方明珠”兔年主题快闪活动。博荟广场ONE EAST结合开业周年庆,消费者不仅可以打卡新年小屋和新年小火车,还有儿童兔子舞、不倒翁小天使派发、Fancy Fancy街舞公开课等精彩表演轮番上阵。(吴卫群,据《解放日报》)

江苏多个交通项目荣获“鲁班奖”

记者从江苏省交通运输厅获悉,中国建筑业协会近日发布《关于颁发2022-2023年度中国建设工程鲁班奖(国家优质工程)的决定》,连淮扬镇铁路五峰山长江大桥、徐州市城市轨道交通3号线一期工程、无锡地铁3号线一期工程、仪征市综合客运枢纽项目名列其中。

“鲁班奖”是中国建筑行业工程质量的最高荣誉,评选对象为已建成投入使用、工程质量达到国内一流水平的建筑工程。五峰山长江大桥是我国自主设计建造的世界首座高速铁路悬索桥,参建者们采用了一系列新结构、新材料、新工艺、新技术、新装备,获得20

余项专利,并在沉井施工和桥塔建设等方面创造了多项国内纪录和世界纪录;徐州城市轨道交通3号线的开通运营,搭建了贯穿徐州市城市东西轴、南北轴及东南方向的“大”字形骨架结构,为建设淮海经济区中心城市提供了更有力的支撑;无锡地铁3号线一期工程由西北到东南斜穿无锡市区,无锡城市轨道交通随之升级为由三条地铁线路构成的“米”字网络框架;仪征客运枢纽地处仪征市滨江新城核心区,是集城际轨道、公路客运、城乡公交、出租车等多种交通方式于一体的客运枢纽,实现多种交通方式“零换乘”。(梅剑飞、田墨池,据《新华日报》)

芜湖长江路高架正式通车

1月3日上午,由芜湖市重点工程管理处建设、中铁大桥局施工的芜湖长江路高架正式通车。

芜湖长江路高架位于芜湖市镜湖区,是连接商合杭铁路芜湖长江公铁大桥公路桥并向南北双向延伸的接线工程。高架主线桥在天门山路北侧起桥,上跨天门山路后以高架形式向南延伸,落地后与已建长江路衔接,全长约3.6公里。

高架建成通车使芜湖市交通主干网络进一步完善,大幅提升了商合杭铁路芜湖长江公铁大桥的越江交通功能,增强

了主城区与江北、城东、城北、城南等主要区域的通行能力,在提高城区交通效能、缓解交通拥堵的同时,对进一步增强区域经济活力和提升城市品质具有十分重要的意义。

自开工建设以来,面对征地拆迁、管线迁改、施工场地受限等重重困难,中铁大桥局建设者们全力以赴,攻克各个技术难题,确保工程顺利推进。2022年9月份全线贯通后,项目开展“百日”会战,年底顺利完成高架通车任务,早日方便芜湖人民出行。(范克龙、王海芳,据《安徽日报》)

西湖游客络绎不绝



1月3日,杭州西湖边的游客络绎不绝。图为西湖边的游客在喂鸽子。(董旭明,据《浙江日报》)

水运繁忙



日前拍摄的繁忙的合肥港国际集装箱码头。近年来,合肥市积极打造“陆改水”运输模式,帮助重点企业通过合肥—上海“港航巴士”运输物资,有效缓解相关企业物流运输压力。去年,合肥港国际集装箱码头集装箱吞吐量超42万标准箱。(许昊,据《安徽日报》)

“沉默性缺氧”受关注,血氧仪制氧机一时脱销——

这个小众行业里,浙企正奋力拉产能

随着新冠病毒感染高峰逼近,“沉默性缺氧”这个陌生的名词进入了人们的日常生活。它是指有的老年病人对缺氧反应迟钝,甚至完全感觉不到胸闷、呼吸困难等的现象。一时间,血氧仪、制氧机、家用呼吸机家用医疗器械需求大增,这也让生产厂商始料不及、措手不及。

这个长期默默无闻、不温不火的行业,一下子不再“沉默”。当下,浙江企业如何备战产能?困难多吗?又有何长远打算?

产能

家用医疗器械,一个小众行业,在浙江面广量大的企业中不算主流,记者辗转找到了其中几家。

“做了12年制氧机,头一次遇到这种情况。”位于余姚的宁波吉利医疗器械有限公司负责人苏洲洲告诉记者。

只见公司车间里,数十名工人正埋头组装制氧机。“从去年12月初疫情防控措施优化调整后,我们就处于加班加点的状态,可订单还是来不及。”苏洲洲说,由于人手不够,现在每天出厂仅100台。

苏洲洲解释,对有心肺方面基础疾病的老人来说,血氧饱和度一旦下降,制氧机就是救命必备。这家年产6万台制氧机的企业,生产的是3升以上的标准医用制氧机,往年,当年产能很少能全部销售完。可今年的1000台库存早被抢购一空,经销商还在一遍遍催发货。“生产一台卖一台,连本地市场都交不出货。”苏洲洲无奈地说。

和苏洲洲一样力不从心的,还有杭州健拓医疗器械有限公司的国内营销中心负责人李阳:“短期内攀升的需求,与企业实际产能形成了巨大反差,市场上断货。”

李阳告诉记者,公司自主品牌的血氧仪,全部通过线上渠道销售,根据反馈,目前血氧仪的热度虽然已经下降了一些,但需求仍在,尤其是现在老百姓已经有了家里备一个血氧仪的意识。

“一千多名工人两班倒,24小时不间断生产。现在产能一天一万台,可实际需求是产能的2到3倍。”李阳说,公司正在想方设法调整产能,计划将产能提高到日产2.5万台到3万台。

去年12月29日晚上,杭州贝丰科技有限公司总经理赵伟和刚刚赶到工厂催货的下游厂商开起了磋商协调会。

“赵总,你今天无论如何要把我们的产能计划排进去,再排一点。”对方直奔主题,赵伟也只能找来生产经理,重新排产。

贝丰主打的应用于重症呼吸机的微型高性能涡轮风机,解决了国内呼吸机制造行业的“卡脖子”问题,成为国产医用呼吸机厂商纷纷盯梢的对象。

“目前国内几大主流厂商纷纷驻厂催货,今天我们又新招了百十来号人,希望产能再拉一拉。”赵伟告诉记者,目前公司正开足马力生产。

破局

采访中,记者了解到,浙江并

非此类医疗器械的生产大省,因此产业链供应链配套不全。当下企业产能提升过程中,产业链供应链面临较大挑战。

像健拓公司生产的血氧仪采用的OLED屏,供应商集中在厦门、深圳等地,现下供应就十分紧张。缺了哪一样物料,产品都没法正常生产。为了保证物料供应,目前公司已向几家核心供应商派去了专人盯点,希望供应商尽可能多地给自己排产能。

赵伟也表示,为了应对需求高峰,公司高管前期已亲自拜访了上游主力供应商,希望做好协同。总体来说,当前供应链情况还算稳定。不过对于对方也面临着员工感染导致产能受限的难题,短期内需要克服一定的困难。

除了产业链供应链问题,工人短缺问题也较为突出。

苏洲洲说,由于做了12年制氧机,公司提早预见到了接下来的需求爆棚,因此生产制氧机所需的原料都储备好了。另外公司有现成的场地,还可以新增两条生产线。

可由于有经验的工人接连感染,很大程度上抑制了产能。加上上年关将至,工人本来就难招。为了应对缺口问题,公司已开出高薪,希望能吸引到足够的工人。

家用呼吸机生产企业、浙江莱福医疗科技有限公司同样面临着工人短缺难题。“目前一天产能50台,还在想办法克服人手不够的问题,把产能提一提。”该公司办公室工作

人员陈娜介绍。

“当务之急就是解决好人工问题。”对于长远的发展规划,苏洲洲也做了考虑——拿地、扩产能。如今,大众认识了制氧机,接下来制氧机市场的空间很大。当前公司一条生产线年产能6万台,再增加两条生产线就可以达到18万台。

此外,上游原材料上涨情况也已经出现了。苏洲洲说,制氧机最核心的部件分子筛,现在都要现金购买,而且价格贵,不付钱不排单。由于公司用的分子筛核心材料是锂电,因此还面临着和新能源汽车锂电池厂家的竞争。“现在新能源汽车那么火,他们的订单必然优先安排。”他说。

采访下来,记者发现,虽然各有各的困难和压力,但他们也直面困难,并想方设法解决。

李阳告诉记者,这两天公司网上销售平台监测的数据已经有所回调。随着整个行业产能提升,供不应求的状况很快会得到改善。

事实上,在去年12月29日,工业和信息化部召开的“疫情防控重点医疗物资保障情况”新闻发布会上,工信部相关负责人介绍,工信部组织全国多省市的工信主管部门和生产型企业加大指夹式脉搏血氧仪生产供应,日产量已由去年12月初的11.5万部提升至25万部以上。下一步,将继续帮助企业扩大产能,加快满足市场需求。(夏丹,据《浙江日报》)