

北京：“夜经济”点亮“夜京城”

本报记者 赖志凯

8月20日晚上9点多,关先生两口子从北京市西城区大栅栏三庆园看完京剧《霸王别姬》,进入对面大栅栏小食城吃夜宵。这里如同白昼,老北京炸酱面、广东肠粉、铁板豆腐……熙熙攘攘的人们在各种小食摊位前挑选自己钟爱的小吃。

这是北京“夜经济”点亮“夜京城”的一个普通场景。

7月15日,北京国际消费中心城市领导小组办公室发布了《北京市促进夜间经济繁荣发展的若干措施》,采取发放1亿元餐饮消费券、打造5~10条全市夜游精品路线等9条具体措施促进北京“夜经济”的发展。

同日,“2022北京消费季·夜京城”活动启动,在做好疫情防控的前提下,联动全市20余个重点商圈、近万家品牌商户,推出“京夜有戏·夜赏”“京夜有料·夜味”“京夜有趣·夜娱”“京夜有动·夜动”“京夜有范·夜购”5大板块活动,活动将持续至11月。

“夜经济”引发首钢园新活力

傍晚,如果你路过新首钢大桥,一定会被首钢园闪耀的灯光和升腾的烟火气所吸引。8月21日傍晚,贾女士一家三口刚刚从三高炉参观下来。“之前来过几次首钢园,但是都没有从这么高的角度观察过这里,爬上三高炉看到首钢园的景色感到非常震撼,有‘一览众山小’的感觉,在上边能用另一个角度看到滑雪大跳台、新首钢大桥、冬奥组委办

阅读提示

近日,北京发布了《北京市促进夜间经济繁荣发展的若干措施》,启动了“2022北京消费季·夜京城”活动。不止北京,重庆、西安、长沙等多地均发布促进夜经济发展政策,夜经济热潮即将来袭。

公地和秀池等有名的建筑,感到非常高兴。”

王先生一家五口走出六工汇,指着瞭仓方向说:“那有射灯,就是那儿,演出马上就要开始了。”瞭仓门前的Livehouse音乐现场人头攒动,户外乐队演出成为瞭仓艺术馆的爆点节目,市民可边享受美食,边欣赏乐队演出。

沿喧闹的群明湖大街南行,环境逐渐幽静起来,黑夜中霓虹点亮的“李宁北京羽亦体育馆”和“落日竞技场”异常显眼,分别是两家室内羽毛球馆和篮球馆,黄金时间已全部满场。

张先生擦着汗说:“我们从门头沟过来,西边的室内运动场馆太少了,这次和哥们打打篮球,下周带媳妇过来打羽毛球。”

在服贸会区域中央大道上,经过“修理车间会议室”,一片首钢大食堂打造的露天烧烤天地跃然眼前。聚会推杯换盏,烤串铺满一大桌。李先生说:“服贸会的时候来过,现在感觉和那时候又不一样了,真是多功能的园区。”

永不打烊的簋街宵夜江湖

簋街是北京夜晚最有人间烟火气的一条街。在这条街上,灯红酒绿的饭馆成为一部平民美食的传奇故事,为夜色中执着等位的食客们,撑起一个永不打烊的宵夜江湖。

8月21日下午6点,胡大饭馆、花家怡园等

很多餐饮门店门口已经开始有食客在等位。一位家住海淀的顾客告诉记者,自己是先过来取号的“先头部队”,“我先过来取号,然后再通知朋友过来。来了之后发现簋街的人气恢复了,好多餐馆又开始排队了,这感觉很幸福。”

在簋街必吃美食排行榜上的胡大饭馆,工作人员告诉记者:“我们现在也开通了网上取号,这样可以减少顾客等待的时间,也避免人员聚集。”自6月6日恢复堂食以来,胡大各门店严格执行疫情防控措施,门店开通电话预约、门店之间相互分流,排队时限流和顾客打包等措施,规避人群聚集和扎堆现象。

“前段时间受疫情影响,堂食暂停。为了弥补此前的美食‘亏空’,现在只要一有机会就会和家人、朋友相约,打卡喜欢的餐厅。”正在很久以前羊肉串(簋街店)排队等位的王女士告诉记者,最近各个餐饮店的优惠活动很多,出来就餐的人明显多了。

为了加快复苏,餐饮单位积极拓展客户群体。“得知北京发放消费券后,店内工作人员立即着手制作线下海报,提示引导消费者先上美团领消费券再下单团购套餐,享受折上折。”北京牛串门串串香(簋街老店)金经理介绍,当前日均到店客流量已达消费券发放前的1.6倍。

重庆：“夜经济”成为提振消费“金钥匙”

本报记者 李国

“深夜漫步于非洲原野区,亲手喂食斑马、大羚羊,这是何等美妙的体验!”8月21日上午,谈及头天晚上在重庆乐和乐都动物园参与“夜探非洲”活动,市民彭女士还沉浸其间。这是建园21年来,首次在夜间开放非洲原野区域,让游客打卡酷暑夜间游玩乐趣。

艾媒咨询数据显示,2020年我国夜经济规模突破30亿元,2021年达到36.35亿元,预计2022年将超过42亿元。夜经济已成为中国城市功能转换的新兴时空场域,以及撬动消费、提振经济的“金钥匙”。

8月5日,中国城市夜经济发展联盟在重庆成立,会上发布的《中国城市夜经济影响力报告(2021-2022)》显示:重庆、长沙、青岛、成都、上海、北京、武汉、深圳、广州和天津位居2021年城市夜经济影响力前十。

如何让城市的夜晚更“亮”?

8月20日20时,入夜的重庆,灯光璀璨,夜景错落有致,甚是迷人。重庆来福士水晶连廊探索舱·观景台入口,欣赏夜景的游客排起了长龙。站在位于250米高空的观景台,可无死角欣赏两江四岸美景,感受高空漫步

的惊险与刺激。

“近期观景台接待游客日均在一千人次以上。”重庆来福士相关负责人说,这里可以满足游客“吃住游购娱”的一站式度假需求。进入7月以来,整体客流恢复势头较好,同比增长超过100%,尤其以晚上客流量最大。

“事实上,夜经济与城市发展深度关联,夜经济的繁荣与城市活力正相关。”重庆壹华里景公园负责人告诉记者说,在今年“稳经济、促发展”的背景下,“夜经济”成为了拉动消费的“新引擎”,更点燃了城市的“烟火气”。

记者发现,从生鲜蔬菜到面包饮料、从电子产品到美妆日化,越来越多商品以即时配送的方式送到消费者手中,成为“夜经济”蓬勃发展的有力补充。

从夜市到商圈,再到夜间经济聚集区,夜经济不断走向专业化、品质化、产业化。据天眼查研究院预测,伴随资本入局,政策加码,无关南北,夜经济将成为城市消费“新蓝海”。

重庆连续三年荣登夜经济榜首

入夏以来,位于重庆两江新区的N37月光之城每周推出夜间微醺、贪玩等不同主题的活动,为消费者带来新鲜体验。

“不同的夜市主题,是结合周边社区人群

的年龄和喜好来设计的。根据四季变换,一系列别具创新的主题活动,令日均客流量已经达到3万+。”N37月光之城运营推广负责人说。

主打重庆夜间文旅消费集聚区的重庆院子,最近逐步上扬。“最近一个月,每天要翻3台,至少坐70桌。”重庆院子运营负责人吴扬文告诉记者,“现在每天晚上都要演两台戏,院子人流量爆满。”

“重庆连续3年位居中国城市夜经济影响力10强城市之首,主要靠构建丰富多元的新‘夜态’、商圈夜经济提档升级及创新引领夜经济进位争先。”瞭望智库中国城市夜经济影响力评价课题组负责人张安彤认为。

根据重庆市的消费指数,整座城市有超过六成的消费发生在夜间。重庆市商务委主任章勇武告诉记者,近年来,重庆将“山、水、桥、城”地域元素和独一无二的“重庆夜景”融入“不夜生活”,持续优载体、调业态、育品牌,推动夜间经济成为了重庆培育建设国际消费中心城市的新引擎。

将“热度”转换为企业增收的“温度”

尽管夜色很美,然而目前大多数城市的夜经济只是将街头游客和小商贩白天的经济行为放大、组织化、合法化,引发食品安全、交

不仅仅是吃喝玩乐还有文化

北京的“夜生活”不仅仅是吃喝玩乐,还有文化。夜幕降临,打卡东城区隆福寺宝藏市场,尽享传统与潮流碰撞;夜游朝阳区蓝色港湾及亮马河风情水岸,感受西城区沉浸式光影体验...北京夜经济就走在了潮流前端,市集、露营相关企业增速显著,天眼查数据显示,2021年相关企业数量同比增速达134%。

夜晚去博物馆参观正成为市民又一消暑良策。此前,北京市文物局发布公告:“各馆在暑假期间,可根据自身条件,适时延长开放时间、开展晚间夜场文化活动,或是依托已计划开展的活动,适当安排晚场接待。”

北京自然博物馆、北京天文馆、北京石刻艺术博物馆、白塔寺管理处等多家博物馆纷纷启动“夜场模式”,在炎夏夏日中为观众开启一场美好的“博物馆奇妙夜”。

为打造包容多元、业态融合、动静相宜、安全便捷的“夜京城”,更好地满足人民群众高品质、多层次夜间消费需求,北京在促进夜间经济繁荣发展的措施中提出,将引导和支持剧院、博物馆、图书馆等文化场馆延长夜间开放时间;运用现代光影与数字技术丰富夜间潮玩潮购新体验场景;打造5~10条全市夜游精品路线;充分利用工业遗址、商场、写字楼等,提供更多创作和演出空间。

措施强调突出北京夜经济的“北京范”“时尚潮”“文化芯”“科技核”,每年会发布一批“夜京城”打卡地,运营主体还可挂牌经营。相信在政策扶持下,“时尚潮”“文化芯”的北京夜经济将迎来新一轮增长。

通安全、环境安全等问题,给周边居民的日常生活带来极大的困扰。

重庆市文化和旅游研究院王成尧坦言:“城市夜间经济的发展需要有文化传承上的渊源,还要尊重重庆市传统,不要盲目跟风。据此,打造夜IP、突出城市个性正成为各地夜间经济发展的必然选择。”

这位长期研究夜经济的专家表示,有的城市忽略夜间经济的基本规律,靠政策强推。例如在城市中心、居民聚集区“空降”夜市一条街;有的城市把“夜经济”做成面子工程,一味追求“高大上”,夜间消费商圈物价高昂,脱离当地实际消费水平等。

“要提升消费吸引力,应从环境、氛围、灯光、服务、业态品质以及文化内涵等方面入手。”重庆中旅集团总经理廖伟举例说,例如解放碑,就存在部分业态老化的现象,九街的夜生活业态丰富度不错,但购物环境有所欠缺,万象城可以适当提升文化内涵。

“发展‘夜经济’将为企业带来真金白银。消费需求带动夜间营业时间延长,商铺收入普遍得到提升。”中国烹饪协会副会长吴颖表示,夜经济不但要有烟火气,更要释放潜能,将“热度”转换为企业增收的“温度”,带动周边产业发展,增强地区经济活力。



《中国机器人产业发展报告》发布

2022年中国机器人市场规模将达到174亿美元

本报讯(记者蒋茜)8月21日,在2022世界机器人大会上发布的《中国机器人产业发展报告》预计,2022年中国机器人市场规模将达到174亿美元,五年年均增长率达到22%。其中,2022年工业机器人市场规模将有望达到87亿美元,服务机器人65亿美元,特种机器人22亿美元。

在国内密集出台的政策和不断成熟的市

场等多重因素驱动下,工业机器人增长迅猛,除了汽车、3C电子两大需求最为旺盛的行业,化工、石油等应用市场逐步打开。

目前,中国工业机器人研发以突破关键核心技术为首要目标,国内厂商攻克了减速器、控制器、伺服系统等关键核心零部件领域的部分难题,核心零部件国产化的趋势逐渐显现。工业机器人在融入了柔顺力控特性后更加柔性

化,可实现更高精度、更强灵敏性的应用,在装配、研磨、铆接等复杂精密场景加快普及应用。

随着近些年服务机器人在医疗、公共服务等场景中不断深耕,加之疫情期间“非接触”服务需求的爆发式增长,推动服务机器人产业形成更多真实的市场需求。

随着集成设计技术、运动管理控制技术、传感器感知技术等关键技术的不断突破,以及

G 市场观潮

本报记者 杨冉冉

家居卖场当下正面临严峻的挑战。不久前,全球知名家具品牌宜家宣布在中国市场关闭上海杨浦店。此前的4月1日,宜家中国已宣布贵阳线下门店关闭。3个月连续关闭2家门店,在中国已经深耕了20余年的宜家,露出了些许疲态。

除宜家家居之外,全国多地大型家居卖场也陆续被曝关门。据不完全统计,去年以来,全国至少有30余家大型家居卖场、建材市场关闭。2022年上半年,中国家居卖场的龙头企业红星美凯龙、居然之家等均出现了闭店情况。互联网巨头阿里巴巴旗下homearch重庆店已于今年7月15日停止营业,开业至今仅半年时间。

天眼查数据显示,截至目前我国有家居建材企业431.5万余家,其中今年1~7月新增注册企业117.6万余家,月平均增速达43.6%。然而,巨头们陆续出现关店的现象对家居建材行业来说是“不利信号”,到底是什么原因让家居卖场陷入当下的窘境?

关于闭店的原因,宜家中国表示,面对日趋复杂的零售市场,以及数字化和疫情等因素带来的消费者行为转变,宜家中国在必要时将转型、关闭或新增业务单元和渠道,并探索各类创新的顾客触点模式。

从宜家的解释中不难看出,当下家居消费市场环境已经发生重大改变;互联网家装定制飞速发展,全装修时代来临,年轻家装消费者偏好转变,房地产热潮减退,疫情反复影响等,这些因素对家居卖场的经营都带来了巨大挑战。

近年来家居产品线上化趋势越来越明显,互联网家装定制更是迎来飞速发展。电商销售迅猛发展,在优化产业链的同时也使家居销售模式发生了巨大变化,从以前传统线下渠道,转变为线上+线下,小红书、抖音、公众号、快手等线上平台在分流,整装、整家定制等都在抢夺流量。

传统家居卖场线下流量遭遇挑战,进店率越来越低,自然客流严重下滑,经营压力与日俱增。每况愈下的市场环境,再加上高昂的租金以及此前年家居卖场无序扩张严重过剩,种种因素导致许多家居卖场的退租率越来越高,最终关门倒闭的不在少数。家居行业增长速度也逐年放缓,从两位数增速下降至个位数,僧多粥少成为新常态。在如今消费趋于年轻化,主流消费群体进家居卖场频次越来越低的行业背景下,过去依靠店面吸引客流,靠产品展示将客流转化为订单的传统销售模式,已经不再符合当下消费者的家居消费需求。

线下家居卖场需要积极覆盖社交媒体、天猫、京东、小程序、自媒体等线上全渠道,利用线上吸引到的广泛的流量,通过线下实体店体的体验模式,线上线下渠道打通并深度融合,使得流量转化成实实在在的订单。实现流量最大化,才能实现流量与成交量的双赢。

随着家居销售渠道不断变革,作为曾经全国性品牌必须争夺的市场,家居卖场现在的处境已经变得尤其“尴尬”。残酷的现实倒逼着家居卖场需要走出去,主动抓取流量,通过数字化工具实现货品和场景线上线下融合,打造沉浸式购物体验,才是家居卖场未来的转型方向。

倡导“先算后干,算赢再干”理念

江汉油田大力促进源头增效降本

本报讯(记者邹明强 通讯员李悦武 张蕾)在油气勘探开发过程中,江汉油田倡导“先算后干,算赢再干”理念,在工程方案设计过程中推行成本倒逼机制,注重平衡成本和效益的关系,在投资成本允许的范围内,对工艺、措施、材料、装备及工具等进行综合优选,降低单井施工成本。据统计,今年上半年,江汉油田共完成各类工程方案533项,实现增油1.37万吨、增气1.19亿方,创效约7000万元。通过不断提升方案质量,大力促进了源头增效降本。

江汉油田在涪陵焦石坝中部气层方案编制中,通过“作业工序优化、学习曲线预测”方法,革新集成“瘦身型井身结构+水基钻井液”钻井技术体系,逆向优化设计“长段多簇+多级暂堵+分类差异化设计+低成本材料”压裂技术体系,“极简化的、集约化”钻前地面一体化设计,单井工程综合成本减少1000万元,打造了降本提效工程方案先进标杆。

针对白马常压气藏应力复杂的地质条件,深化地质认识和已试气井分析,利用地质建模、压裂数值模拟的计算机手段,精细优化、优化不同压裂技术和工艺参数组合、采用一体化减阻水+全电驱压裂装备,使得单井工程综合成本减少800余万元。针对凤来区块深层页岩,压裂方案设计采用综合降压+扩缝促缝+高强度压裂工艺,焦页171-3HF井实施后测试产量达18.78万方/天,获得3700米以深区块最高产量。

装置“吃上”国产料,成本下降3%

本报讯(记者彭冰 通讯员 张晓君 韩旭)8月中旬,吉林石化重载膜装置传出喜讯:原料国产化比例以及外销量双获新高;系列牌号中,中层产品替代率国产化已达100%,自主研发的低密聚乙烯2210替代进口线性双峰聚乙烯FB2230,也取得突破性进展。

据了解,吉林石化包装产品需求量大,外购成本高。该公司重载膜装置采用德国先进工艺技术,能够较好地满足固体化工产品连续灌装、运输的需要,现有5种10个牌号的产品,但原工艺路线的原料需要进口,无疑推高了产品成本。为此,该公司技术人员全力展开国产料替代进口原料的技术攻关。截至目前,先后开展了国产1018HA替代国外1018MA等技术攻关工作,形成了一系列自己的配方模式,国产料的添加比例达到95%以上,特别是中层产品替代率国产化已经达到100%,生产应用效果良好。

统计数据显示,通过国产原料替代,在质量不降的前提下,成本下降3%,使企业在受疫情不利影响的情况下,相关产品外销量创新高,完成计划的153.9%。