

“五一”消费市场升温,各景区纷纷推出优质旅游线路和攻略

“黄金旅游”进入开启模式

阅读提示

研学游、自然探索备受青睐,租车订单上涨150%……“五一”假期即将来临,旅游企业纷纷“摩拳擦掌”,准备迎接“泼天富贵”。

亲近自然、开拓思维,回到家她还会保持探索欲,很值得。”家住乌鲁木齐市高新区的张女士每个假期都会带孩子参与不同主题研学游,“疆内疆外都去,丰富孩子的日常生活。”

据沈莎莎介绍,新疆旅游高峰期一般在6月之后,当前酒店、民宿的人住率还算比较宽裕。然而,转暖的天气让亲子研学游热度上涨,“特别是‘五一’假期,三天两夜的亲子游,既让一家人出去玩,让孩子有的学,还预留了时间调整休息,很方便。”

打卡式旅游到体验式旅游,除了亲子研学,当下年轻人也喜欢自然探索。来自携程《2024“五一”旅游趋势洞察报告》一组数据显示,“五一”期间00后出游新疆的订单同比增长20%。“与其追着大部队打卡,不如在山里晒太阳、徒步。”比起出门“人挤人”,在乌鲁木齐上班的00后李佳计划开启一场“反向旅游”,和两三个朋友去乌鲁木齐南山民宿,烤肉、闲聊、徒步,主打一个松弛感。

租车订单上涨150%

“一周前,房车几乎全被租出去了,今天新来的十辆SUV也早早就被预订了。”乌鲁木齐一家汽车租赁公司负责人马涛说。

从携程租车数据来看,“五一”假期,家庭出游占比达45%,预订车型以商务车和SUV

为主,房车预订量同比大幅增长近7倍。

“假期时间有限,新疆又比较大,自驾游更方便一些,遇到有趣的地方可以停下来,不拘于某一个景点,出行方便,玩得也多。”来自四川南充的游客米柯吉介绍说,为了更好地旅游,他和朋友预订了一辆房车,计划从喀什市出发,踏上探寻古道、沙漠、感受歌舞、美食之旅。

据了解,“五一”假期期间,新疆各地州市将开展文化旅游活动290余项,推出160余项旅游优惠措施。伊犁将举办“花漾青春”音乐嘉年华、第二届“5·1”美食节,塔城将举办“自在额敏·凡花之路”自驾之旅启动仪式、野果林·苹果花开音乐节,尉犁县将举办第十一届罗布人民俗烧烤节等。

不仅如此,出境游、跨境游也是新热点,数据显示“五一”假期新疆出境游预订量同比增长294%,已有230多辆房车从吉木乃口岸、霍尔果斯口岸等出发,开启跨境游。

目前,从新疆自驾游协会统计来看,有两大热门线路,一是喀什地区5~7日环线游,即包含喀什市、莎车县、英吉沙县、麦盖提县等;二是伊犁哈萨克自治州5~7日追花游,覆盖伊宁市、特克斯县、巩留县和新源县等。

迎接旅游带来的“泼天富贵”

“既有特色又舒服干净的民宿才更受游

客的喜爱,才能有回头客。”新疆木垒县西吉尔镇水磨沟村水磨人家客栈的女主人陈晓兰正忙着收拾客房,今年她新改造了住宿条件,统一升级了床上用品、洗漱用品,扩大了规模,目前有13间标间,一次能够容纳26个人。

同时,木垒县英格堡乡月亮底村打造了不同主题的民宿,包括“红色文化”“画家田园”等主题。此外,各家民宿负责人从天气转暖开始就种植绿色蔬菜,为游客提供优质的农家饭。“去年我们对14家民宿进行了提升改造,同时建立了一座700多平方米的精品民宿,目前已到收尾阶段。”新疆木垒县西吉尔镇副镇长齐飞说。

除了升级民宿,今年新疆新源县制定完善《新源县2024年旅游服务质量提升行动实施方案》,开展涉旅服务全行业培训,实施考核通过制,做到持证上岗、规范经营。据了解,新源县已检查住宿经营户40家,通过检查23家;检查餐饮经营户61户,责令整改9户,责令停业3家。同时,探索“平价餐饮”运营模式,在县城区及附近乡镇各建设1家150平方米主营新疆特色平价餐厅试点,以点带面调节新源餐饮价格,确保住宿餐饮价格平稳有序。

相关人士也提醒消费者,在选择旅行社服务机构时一定要擦亮“双眼”。天眼查风险信息显示,全国4.74%的旅行社企业有过法律诉讼,4.9%的企业有过经营异常。

如何接住旅游带来的“泼天富贵”?前不久,《自治区旅游服务质量提升年行动实施方案》公布,聚焦游客反映强烈的突出问题,对物价、厕所、甩团三大问题进行了专项整治,围绕餐饮、住宿、交通等六大方面,开展了旅游服务质量提升行动,并梳理出120项提升整改任务。

市场观潮

本报记者 赵昂

在4月25日开幕的第十八届北京国际汽车展览会上,许多自主品牌车企带来了亮眼的新技术,从信息技术、能源技术到材料技术不一而足,特别是在新能源智能汽车领域,有的企业展示了自己在电池技术方面的新突破新成绩,有的企业则聚焦于自动驾驶、智能硬件和智能制造等领域。

这些技术上的突破创新也带动了产业上下游衍生企业的发展,仅以自动驾驶为例,天眼查数据显示,我国现存与自动驾驶相关的企业5740余家。可以说,新技术变革给整个汽车产业链和相应的消费需求带来新的变化,这对于车企来说,既是挑战,也是机遇。

根据中国汽车工业协会的数据,今年一季度,我国新能源汽车产销量分别为211.5万辆和209万辆,同比分别增长28.2%和31.8%,市场占有率已达31.1%,整车出口保持较高水平。值得注意的是,我国在新能源智能网联汽车领域上取得了领先的地位,这背后是自主品牌车企不断攻克技术难关,突破和掌握关键核心技术,在提高生产效率的同时也降低了汽车制造与使用过程中的资源消耗,实现经济效益和社会效益的双赢。

换言之,新技术、新制造正在催生汽车领域的新模式、新消费,车企企业需要继续将新技术有效转化为市场竞争力,通过产业升级和国产化形成价格与成本优势,让自主创新能够产生更多经济效益,成为企业价值创造的动力来源。在这一过程中,汽车更像是一个智能化的互动载体,车企企业需要主动让其产品和服务,更好地适应和满足消费者当下乃至未来的需求。对于车企企业而言,要更好地了解消费者预期,深入分析消费者到底需要什么样的产品,倾向于购买什么样的产品,既要重视前瞻性研发投入和技术储备,也要注意通过技术创新为消费者带来更好的消费体验,并为消费者提供设计更加美观的产品。

当然,提升自主品牌智能汽车的市场竞争力,既需要继续培养消费者的相应消费习惯,也需要有关方面进一步提升相关基础设施水平,特别是依托“互联网+”提升充电设施网络,依托智能技术打造“车路云一体化”体系。另外,各地也需要因地制宜进一步完善和细化汽车消费的鼓励措施。

新技术变革既是挑战也是机遇

让“电老虎”真正实现“少吃多干”

本报讯(记者张玺)中国海油永磁技术迎来快速发展。截至目前,我国海上油田已累计投入永磁电潜泵103套。仅今年一季度,渤海油田就下入29套。“下入的永磁电潜泵平均节能率为28.1%,每个月大约可为渤海油田节约电费300多万元,降碳指标也十分可观。”中海油能源发展股份有限公司工程技术分公司机械采油部经理史轩玮说。

安装在井筒里的电动潜油离心泵,简称潜油电泵或电潜泵,是海洋石油开采的核心设备之一。渤海油田绝大多数的油井通过它将海上原油举升到地面,但它也是名副其实的“耗能老虎”——约40%到50%的生产操作费花在电费上。其中,近60%的电费消耗在电潜泵上。

今年,渤海油田启动节能提效专项行动,进一步扩大永磁电机节能技术应用,预计全年投入永磁电潜泵将超过过去三年的总和,仅绥中36-1/旅大5-2油田二次调整项目,就将陆续投产共计43套永磁电潜泵,每年可节省电能约1800万千瓦时。目前,技术人员正持续推动永磁驱动特色技术迭代升级,筹划高速永磁电机、高温永磁电机的开发,确保“电老虎”真正实现“少吃多干”,为海上油田高效开发、绿色发展贡献更大技术价值。

“建材文化心连心”巡演走进云贵川企业

本报讯(记者赵黎浩)4月的云贵川山河秀美、春意盎然,中国建材集团驻地企业内生机勃勃、一派忙碌。近日,中国建材集团首轮“建材文化心连心”巡演系列活动先后走进地勘中心云南总队、耀华(宜宾)玻璃和贵州遵义赛德水业。

本次文化巡演通过理论宣讲、歌舞、情景剧、朗诵、合唱、相声、快板说唱、展览展示走秀等员工喜闻乐见的形式,艺术地呈现了中国建材集团的党建文化、创新文化、安全环保文化、廉洁文化等,展现了中国建材人新时代新征程、心怀“国之大事”、打造“国之材”昂扬向上的奋斗之姿和精神风貌。“大合唱《勘探队员之歌》让我特别感动,这样的文化活动把温暖关怀送到员工心坎上。”地勘中心云南总队退休职工凌德瑛说。

文化巡演的分设的中国建材集团文创集市也是一大看点。中国建材集团的文创产品,以及来自集团乡村振兴电商平台“禾苞蛋”的农副产品和本站企业带来的产品展示、特色小吃等摆满了多个摊位,极大丰富了现场观众的文化体验,体现了新的文化活力。集市摊位前人潮涌动,纷纷拍照打卡,多个产品销售断货,十分热闹。

北京首个民营企业科技创新中心揭牌

本报讯(记者赖志凯)4月23日,2024年“倍增追赶合作发展平台大会”在北京园博园召开。大会现场,北京市首个民营企业科技创新中心揭牌成立。该中心位于南三环枢纽、滨水商务新地标——丰汇中心,交通便利,配套齐全,首期向民营科技企业提供10万平方米高品质产业空间和服务空间,不断优化营商环境,引导民营企业大力发展新质生产力,大力培育首都高精尖产业、支撑区域高质量发展。

“近年来,丰台区发展机遇愈发广阔,发展优势持续增强,社会各界对丰台发展信心也不断增强。”北京市委统战部副部长、市工商联党组书记赵玉金在揭牌仪式上表示,丰台区创新活力持续迸发,数字经济创新发展,2023年新设科技企业同比增长27.2%,更多的科技企业选择在丰台区成长发展,丰台区成为民营企业创新发展的一片沃土。民营企业科技创新中心将促进民营科技企业开展核心技术攻关,产学研协同合作和中小企业融通发展,营造高精尖产业和未来产业细分方向的良好创新生态。



无人机产业博览会开幕

4月27日,北京亦创国际会展中心无人机产业博览会,小朋友在体验“倾旋翼机”。当日,2024国际无人机应用及防控大会暨无人机产业博览会在北京亦创国际会展中心开幕。本次展会以“领航全域,展翼未来”为主题,集结了当前国内顶尖前沿的无人机产业技术。

杜建坡 摄/中新社发

为解企业困局以个人名义写下借贷担保,陆相东成为“最豁得出去”的领头雁

他和职工一起助企业涅槃重生

初见陆相东,在一间极其朴素的办公室里,他刚刚送走了一拨外省前来拜访的客户,整个春季,因该产品一款可替代进口货源的高级工程塑料产品被业内广泛关注,上门谈合作、交流者络绎不绝。

陆相东迎来今天如此向好的局面并不容易。坐落在四川泸州合江县临港街道的四川天华化工集团股份有限公司,一度成为当地政府的老大难问题:资产负债率高达107.6%,负债总额超过30亿元,解困脱困形势严峻。也正是在这种背景下,陆相东临危受命,到四川天华公司任职,用了几年时间,带领千余名职工涅槃重生,其间还曾以个人信誉担保借贷为企业解困,也因此成为职工心中“最豁得出去”的领头雁。

每天都在为“明天”想办法

“我本是个很扛事儿的人,到了天华后真是几个晚上睡不着觉……”尽管过去了这么多年,陆相东依旧对初到天华的心情记忆犹新。

2015年7月,原本在县政府任职的陆相东突然接到一纸调令,赴当时的天华公司任职。作为土生土长的合江人,陆相东自幼时便亲眼见证了天华公司作为三线建设企业的风光无限,也目睹了其在激烈市场竞争以及行业下行趋势下的落寞。

连年亏损、债台高筑、资金短缺、人心

不稳……天华公司所面临的危局显而易见,业内甚至判断其退出市场已是不可避免。但陆相东并不这样认为,通过充分调研,他发现风雨飘摇的背后,天华公司还可以通过释放产能、提高市场份额获得一线生机。彻夜难眠的日子里,围绕筹集资金、开拓市场,陆相东费尽了心思。但生产线要动起来,光是原料天然气都需要不小的资金消耗,他上任的第一件事,就是与财务部长、销售经理聚在一起研究资金调动的办法,“账上的钱‘有上顿没下顿’,我们就只能拆‘东墙补西墙’,几乎每天都要为‘明天’想办法。”

另一方面,陆相东又择机收回了天华公司一直在外的销售权,重建销售团队、梳理销售渠道。只要在资金流上稍有缓冲,便亲自带领团队在各地开拓市场、拜访客户,不断优化服务、整改不足。说到兴起时,陆相东起身走到贴在墙上的“中国尿素生产企业分布图”前,开始详细介绍当时的具体情况,“这可是当年我们最重要的‘作战图’。”

以个人诚信担保融资解困

差不多接近一年的时间里,天华公司在陆相东和职工们的潜心努力下,局面出现转机,但仍经不起一丝风浪的吹打。特别是在2016年9月,由于国内化工市场进

一步波动,天华公司再一次陷入危机,仅靠零散收支的腾挪已难以为继,急需一笔资金注入。

四面找人、八方筹钱,无奈都被婉拒,陆相东苦不堪言。得知企业负责人可以用个人诚信和名誉作担保向银行借款,他便迅速与天华公司相关业务处室商议,推动实践。陆相东找到乐山银行驻泸州分行,如实相告天华公司存在的问题、拥有的优势、解决的办法,以便进一步提出以个人信誉作为贷款担保的方案。

“就在这间办公室,我现场手写了承诺书。”最终,该银行同意为天华公司放贷1000万元,并要求必须在半年内还清,这意味着陆相东要为天华公司承担无法按时还贷的所有风险,“当时心里只有一个信念,就是为企业从生死边缘拉回来。”

获得第一笔贷款后,天华公司马不停蹄组织生产,但仍未能从根本上改变资金短缺的困境。对陆相东“言必信、行必果”“一诺千金”的行事风格有所耳闻,江津公司同意小额短期预付货款。化工行业市场风云变幻,就在双方签订协议后,约定产品单价水涨船高,业内许多厂家对预付产品进行了市场定价的调整。陆相东拒绝了这一做法,江津公司被他的契约精神所打动,后续以滚动支付的方式,又向天华公司预付8000多万元货款。加之其他企业的4000余万元