

# 从长三角到珠三角，春运列车上感受新年脉动

新华社南京1月12日电(记者刘兆权、杨绍功、杨丁森)2023年春运是疫情防控进入新阶段后的首个春运。近日，记者跟随D2281和D376次列车，往返长三角和珠三角之间，行程3000多公里。从乘客出差、返乡、旅游的脚步和满怀期待的话语中，感受2023年的新年脉动。

1月9日早上6点半，D2281次列车从南京南站开出时乘客不足百人，经过镇江、常州、无锡、苏州等站多次上下，8点半到达上海虹桥站已有1500多人，500多人在虹桥站下车。“‘轨道上的长三角’、公交化的高铁，让人们可以住在江苏、工作在上海。”D2281次列车列车长郎茜说，常年在铁路上工作，看到活跃的客流让她觉得信心满满。河海大学公共管理学院教师孟伦的课题组分析发现，近3个月来，“疫情”“转折点”“岗位”“招聘”等是长三角和珠三角主要城市网友搜索较多的微博关键词。数据显示，疫情

防控措施优化前，D2281次列车单程发送旅客约2000人次，之后单程发送旅客已上升到4000多人次。随着疫情防控措施的优化，经济社会发展的活力在回升。

“春节前把各种会开完，节后全力争抢工程订单。”中建四局江苏建设投资有限公司副总经理詹斌清近期频繁乘高铁在长三角城市间奔波，到各地检查项目、布置工作。他感觉今年临近过年关比以往要忙。

在福建沿海，列车贴着海岸线穿行。右边是连绵起伏的丘陵，左边是不时从丘陵间露出的海面。中国第一汽车集团有限公司采购部工程师郝金铭却没时间欣赏风景。

他刚在江苏丹阳确认了电池箱体制造进展，又赶往福建宁德查看电池装配情况。疫情防控措施优化后，他一直忙着出差。因为很多订单开年就定下来，后面才能抓紧生产。“新能源是风口，快一步就有更多机会。”郝金铭说。

市场总有机会，坚持才能胜利。深圳一家

美容企业的市场经理王磊，小心翼翼地把一台除皱仪器从常州“护送”到潮汕。疫情给美容行业带来困难，但他相信2023年会迎来更多消费者。他笑着说：“消费要升级，人们对美好生活的向往不会变。”

十多名台胞从无锡上车，到厦门转飞机回岛过年。当被问到“带了什么年货”时，他们笑着说，现在物流很方便，很多东西都不带。不过，坐D376次列车从深圳回南昌的大学生陈洋，却把学校的“家当”都尽量带回家。马上研究生毕业的她，将全力以赴写论文、找工作。

D2281次列车从广东陆丰站驶出时天已经黑了，但车窗外沿途城市灯光十分明亮。熟悉沿途风土的旅客说，在深圳和汕头两个经济特区之间的陆丰和惠州，不仅海鲜十分有名，经济发展活力也越发明显。

中建安装集团有限公司南方分公司助理总经理刘雨高说，他经常乘高铁往返于长三

角和珠三角之间。这几年公司承建了长三角、珠三角许多城市的交通、厂房等项目，也感受到这些城市经济发展的活力。

一路上，记者听到许多乘客对交通便利化的感慨。“轨道上的长三角”和“轨道上的珠三角”已成为驱动沿海交通脉动的重要引擎。据统计，2023年春运，长三角与珠三角间开行动车组列车74列，数量比2019年春运时增长54%。

新的一年，信心从哪里来？跟随春运列车往返长三角与珠三角之间，记者感受到了那么多人、那么多城市、那么多市场主体对发展的不懈追求。只要迈开脚步，前面就是春天。



▲在拉萨八廓街周边的老城区，人们在挑选藏装(1月11日摄)。近期，拉萨夜经济逐渐升温，人们在夜幕下品尝美食、购物消费。  
新华社记者周狄潇摄

## 拉萨：夜经济升温

## 澜沧江边，一位民宿业者畅想“春天”

随着天色渐渐变暗，澜沧江边的灯火陆续被点亮，云南省西双版纳傣族自治州景洪市的“夜经济”开始了，星光夜市人头攒动，品尝特色饮食、打卡民族服饰……“避寒过冬”胜地热闹回归。

此时，曹恒斌迎来了一天中难得的休闲时刻，坐在民宿外的小花园里，他开始冲泡普洱茶，享受迎面吹来的惬意江风。

27岁的曹恒斌已是四家民宿的主理人，所在的“阅山·水舍”民宿目前每晚均价在2700元。“1月份的房间基本被订出去了。”曹恒斌说，他家的民宿将傣族特色与现代元素融合，入住客人多为年轻群体。从去年12月15日起，几间客房都是满客状态。

曹恒斌2015年从事民宿行业后，经历了行业的起起伏伏，客房爆满时店里需要请临时工，客源少时只能轮流值班减少支出。

“去年只做了2个月好生意。”这是曹恒斌艰难的一年，本是旅游旺季的元旦、春节，客流平平，房价只能按淡季销售；10月当地疫情形势严峻，店里几乎没有客人，员工有2个月只能轮班、领取半薪。期间，他当时还在筹备新店的开业，单店每月7万元的正常支出，让他压力倍增。

随着“新十条”的颁布，曹恒斌从中嗅到了“复苏味”，果然几天后网络预订增加，民宿前台的电话响个不停。

“我们一直在研究市场动态，不断提升服务，满足消费者需求。”曹恒斌说，自己的第一家民宿由当地传统民居改造而成，全木质结构保留了传统傣族风格，但隔音效果不是很好。因此，在建造澜沧江边的两家民宿时，采用先钢架后木制的模式，解决了隔音问题。这两家民宿的许多设施采用一线品牌，提升

了居住舒适度。曹恒斌还充分利用游泳池搭建拍照取景点，让客人留住旅行中的美好画面。

“只有把服务做好，才能赢得消费者信赖。”曹恒斌说，民宿除了客房服务外，房费包含快艇接送、三餐、下午茶等服务，努力为客人提供便利。

家庭出游是近年来的消费趋势之一。曹恒斌去年开业的民宿主要针对家庭游，在房间设计布局上偏向家庭居住。民宿的整体风格偏傣式稻田风，客人可以体验农耕文化，还可参与一些亲子活动。

数据显示，元旦假期期间，景洪市共接待游客42.95万人次，同比增长925.06%，全市城区酒店入住率达80%以上。

尽管现在是“三九天”，但当地艳阳高照、暖意洋洋。曹恒斌相信疫情后，民宿行业“春天”已经来临。  
(本报记者杨静)

## 滕王阁下，夜经济点燃烟火气

甲士分列左右，舞女翩然跃动，小伙翻着跟斗入场……1月11日，天色刚沉，位于江西南昌赣江畔的滕王阁摘下厚重的历史面纱，露出俏皮的一面。只见滕王阁风景区东门，人头攒动，热闹非凡。演职人员边预热现场氛围，边鼓励游客一起跳健身操，并为获得掌声最多者免费送上门票。

“我可以再爬一次滕王阁！”二年级学生熊清茜下场时额角挂汗，但拿到奖品让她兴奋不已。当天下午，她和妹妹在父母带领下，逛遍了整个滕王阁景区，直到天黑也舍不得离开，直言“好久没在街上见到这么多人了”。

作为“江南三大名楼”之一，“夜经济”成为点亮滕王阁的彩灯。走过东门就到了售票处，游客队伍从取票窗口排到了旁边店铺门口。

“看来今晚我要加班啦！”嘴上抱怨着，95后杂货铺店主张颖却带着笑。她说，上个礼拜以来，小店营业额连着上涨，今天单饮品就卖出了上百元。眼看小年将至，她这两天正抓紧时间备货，迎接下一波节日“游客潮”。

周边“加班”的商铺并不少：玩具店、文创品店、奶茶店……略显嘈杂的交谈笑语和讨价还价声，盖不住浓浓的烟火气。

为聚起人气，景区还推出了《寻梦滕王阁》实景演出等文艺活动。距演出开始还有半个多小时，但滕王阁风景区主广场的观众区已座无虚席。

“变化真大！”60岁的游客牛丽卿轻叹着，用手机拍下主阁璀璨夜景。这是牛丽卿第三次来滕王阁游玩，专程从广州飞来南昌。趁着本周气温回升，她把三天的南昌之行安排得满满当当：昨天去了秋水广场，今天游滕王阁，明天去万寿宫历史文化街区逛逛。

采访结束，记者正要离开，在门口遇上了坐下来喝水休息的观光车司机詹泽康。他“吐槽”说，工作上个月忙不少，以前游客少，半小时跑一趟，如今观光车坐满游客，半小时要跑七八趟。

正得多聊两句，詹泽康就被叫走准备下一趟的发车，他放下水杯小跑着回去，边说着：“忙点好，多赚钱，好过年。”

(本报记者熊家林)

# 河北：餐饮市场又现“一桌难求”，“年味儿”渐浓

新华社石家庄1月12日电(记者冯维健)“欢迎光临”“A8请您用餐”“这是您点的麻辣锅底，小心烫”……晚上8点，记者来到位于河北省衡水市中心街的一家火锅鸡餐厅，叫号声、服务员应答声此起彼伏。

“一过元旦，客流明显增多。现在几乎和疫情前差不多，有点小惊喜。”这家餐厅的经理苑宝说，两个月前，一晚上也就三四桌客人，中午都没人吃。现在，一晚上翻台几次，顾客能坐二三十桌。服务员都忙不过来，还要再招小时工。

随着疫情防控政策优化调整，餐饮市场加快复苏。记者节前走访河北多地发现，不少地区推出惠民消费券、新年套餐，通过线上促销、线下优化服务等举措，激发群众消费需求。如今，随着春节日益临近，各地“烟火气”回升，“年味儿”渐浓。

春节前夕，廊坊广阳万达广场张灯结彩，人来人往，“廊坊金街”商业街灯笼高挂，热闹喜庆。各家店铺的特色美食带着刚出炉的热气，香味扑鼻，人们在久违的“烟火气”中享受冬日的美好。

记者走进该广场的一家烤鱼餐厅，门口的迎宾人员开始热情地介绍菜品。刚过晚上7点，店内已座无虚席。前来看餐的顾客，很多是全家老少一起。

“春节临近，店里的就餐高峰期几乎从中午11点持续到晚上9点，外卖的订单量也不断上涨。”烤鱼餐厅经理曹阳说，现在节日氛围已经起来了，生意挺红火。目前，店内日营业额最高时达到七八万元，客流量和营业额恢复八成以上。

除了这家餐厅，很多店铺在就餐高峰期也是“一桌难求”，部分门店迎来一年来的单

日最高销售额和翻台率。“餐饮店铺现在的营业额达到了疫情期间的300%，由于客流量增加，新招聘员工近100名，餐饮业员工达到了400人。”廊坊万达广场营运经理王欢说。

人间“烟火气”，最抚凡人心。在河北石家庄，当地启动特色街区购物节，市、县两级政府投入1.041亿元，以发放惠民消费券或补贴的形式开展促销活动，参与企业及门店超过3000家。

走进石家庄市桥西区北国商城餐饮区，只见各餐厅门口的顾客排起长队，各种特色美食唤醒着消费者的味蕾。“充300送300”“满500抽新年红包”“凭会员积分领礼品”……记者在该商圈看到，很多门店挂起了促销条幅，穿着兔子服装的工作人员向顾客发放着宣传单。

“今年元旦，各餐厅午餐上座率91%，晚

餐上座率180%。”北国商城餐饮经理梁佳宁说，临近春节，客流恢复态势明显，更高的上座率值得期待。

为满足人们的消费习惯，许多餐厅做到线上线下“双主场”发力。北国商城一家自助餐厅在元旦复工前利用“抖音”平台预售3天，日均预售额达10万元，3天卖出1000多单。石家庄桥西区益友购物中心一家烤鱼餐厅元旦单日营业额达5万元，其中线上外卖业务就占了七成。

此外，随着春节临近，年夜饭成为餐饮商家的一大收入来源。“今年年夜饭订单得到了很好的恢复。目前，商城内的一家鲁菜馆年夜饭包间预订比例达80%，其他推出年夜饭的餐厅预订比例也超过60%，且订单还在增加。”梁佳宁说，寒冬挡不住火热势头，“烟火气”回来了，新年的“年味儿”会更浓。

新华社合肥1月12日电(记者马姝瑞、汪海月)紧盯韩国客户的动态下单量以及海外仓库存数据，组织上游生产企业备货、补货，及时向海外仓发货……新年以来，慕晨国际电子商务有限公司芜湖区域总经理唐文生顾不得休息，抓紧时间跟进出海“抢订单”的最新进展。

“中国智能家电的海外市场影响力逐渐提升，我们代理的扫地机器人、吸尘器等产品越来越受到韩国客户欢迎。这一次参加集中出海的经贸活动，又拿下了韩国兴科威移动6000万美元的大订单。”唐文生说，“订单到手，只等开足马力生产。”

慕晨国际是安徽省集中包机赴日韩经贸活动团的成员之一。自2022年12月14日起，安徽省各级商务部门牵头采取“小分队+集中包机”形式，已组织了110多家企业、210多人赴20多个国家和地区开展经贸活动。

日本、韩国分别是安徽省单个国别第二、第五大贸易伙伴，经贸往来紧密。在最近一次的集中包机赴日韩经贸活动中，包括慕晨国际在内的12家企业签订正式合同和意向外贸订单33项，订单金额22.4亿元；达成外资合作项目22个，涉及新能源汽车及汽车零部件、海外仓储、文化交流等多个领域，意向外资投资金额101亿元。

“这一次，我们的创始合伙人参加了出海经贸活动，不仅能更迅速地签下订单，也能更好地了解海外市场的新趋势。”唐文生说。

斩获新订单、拥抱新客户，密集的出海经贸活动巩固了稳外经、稳订单、稳市场的信心，并迅速向生产领域传导。

在马鞍山金姿纺织装饰用品有限公司的生产车间，工人们正抢抓春节前的生产时间，加班加点地生产台布。继1月8日发出一笔订单之后，1月17日又将有一批货通过海运发往日本。

“此次到访日本，我们和阿布一株株式会社签订了超过400万美元的意向订单，是2022年贸易额的近2倍。”马鞍山金姿纺织装饰用品有限公司总经办主任陶家木说。

日本客户大约占据金姿纺织70%的出口份额，此前受疫情影响，双方只能通过邮件、电话往来。“这是疫情发生后我们首次去日本拜访客户，不仅坚定了双方深化合作的想法，也给全年的生产计划留出了提前量，比如提前购置新设备、招聘更多工人等。”陶家木说，预计今年日本客户也将安排回访，进一步加强合作。

安徽省商务厅预测，系列出海签单将拉动2023年安徽对日韩贸易增长3个百分点。下一步，安徽省将线上线下、境内境外多层次、多渠道组织展会等经贸活动，并组织境外专题招商活动，全力推动重点外资项目落地。

## “农资进仓库，我们就安心了”

湖南浏阳冬储备耕一线见闻

新华社长沙1月12日电(记者柳玉敏)年关将近，化肥、农药等农资冬储也即将进入尾声。近日，记者深入湖南省浏阳市，走访多个农资供销点，了解基层一线冬储备耕情况。

10日上午，位于荷花街道杨家弄村的浏阳市供销社农业生产资料有限公司仓库内，工人们正紧张卸货，一袋袋肥料从大货车上陆续搬下来，在仓库一角分类码放。

“我们储备了近5000吨复合肥，基本完成年前冬储目标。只要农资进了仓库，我们就安心了。”公司总经理吴声亮说，农资冬储是农业生产的重要环节，对保障春耕农资供应、稳定农资价格等具有积极作用。

多年来，各级供销社系统对重要农业生产资料、农副产品经营进行组织、协调、管理，做好为农服务、惠农服务。作为浏阳市供销社联合社下属企业，浏阳市供销社农业生产资料有限公司承担着当地规模最大的农资储备任务。

“农业生产要抢抓农时，春耕期间肥料、种子需求大，为防止市场供货不足、趁机涨价，我们还联动遍布乡镇、村的400余个供销社点进行储备，保障春耕物资供应稳定。”吴声亮说。

在沙市镇河背社区一处农资供销网点，负责人邓彰招向记者盘了盘“家底”：储备了复合肥100余吨，购进价格每吨3000元左右；预订了5万元的水稻种子，正月初八就可以送货到店，加上几万元的农药，冬储备耕投入近40万元。“这些农资能满足河背社区六成以上种植面积。”邓彰招说。

趁着冬闲，育秧大棚整修、农机维修保养等也是备耕必要内容。记者在沙市镇沙市村木山种植专业合作社看到，育秧大棚外的排水沟已重新修缮，大棚内的部分土地进行了平整。合作社负责人是当地34岁的种粮大户许海明，作为村里为数不多的年轻职业农民，他从事水稻大规模种植已有9年时间。

许海明去年流转了1008亩地自种，同时为周边3700亩地提供育秧、插秧、收割、烘干等社会化服务，一年算下来，收入有70余万元。“种粮除了有情怀、有头脑，还要能吃苦耐劳，能坚持。如今，农业发展前景越来越好，种田会越来越有奔头。”许海明说。

安徽出海企业新年开工一线见闻

『订单到手，只等开足马力生产』