

不断增强海纳百川的集聚效应

海客谈 | 月湖

津西钢铁集团实际控制的全资子公司浙江秉乾供应链管理有限公司,目前已完成入驻浙江国际大宗商品交易中心(以下简称浙江大宗)的流程,相关经营业务将逐步展开,如积极参与铁矿石、钢铁产品等品种的现货交易,同时探索与上海期货交易所等机构的期现合作模式,利用平台优势优化采购与销售渠道(据《舟山日报》9月20日报道)。津西钢铁集团作为年销售收入超千亿元的大型综合企业集团,已连续21年跻身“中国企业500强”。从初次接触到正式落地舟山,整个过程仅用了不到2个月时间,充分体现出枢纽建设形成的集聚效应,以及舟山良好营商环境产生的强

大引力。

国务院批复的《中国(浙江)自由贸易试验区大宗商品资源配置枢纽建设方案》明确提出,“大宗商品资源配置枢纽建设以浙江自贸试验区舟山离岛片区、舟山岛北部片区、舟山岛南部片区为基础”。这对舟山而言,既是重大机遇,也是严峻考验。着眼于国家战略的实现和海洋经济的发展,必须构建高质量储备体系,吸引全球资源商、贸易商集聚,开展储备和贸易交易,并带动加工链、服务链协同发展。

聚焦主攻方向,推进“三基地两中心”建设,谋划布局大宗商品储备、运营、加工、贸易全产业链,舟山正逐步展现高水平开发开放的美好图景。截至目前,物产中大集团和浙江大宗已引进各类战略新品类企业百余家,累

计集聚会员企业近3700家。本次引进的秉乾供应链背靠津西钢铁集团,拥有完整的钢铁产业链资源,在唐山地区具备强大的生产与贸易基础,可为浙江大宗带来稳定的现货资源与产业协同效应。

当然,任何合作都是彼此助力、相互成就的过程。秉乾供应链落地舟山后,有望借助浙江大宗平台,通过整合资源、创新模式,进一步拓展长三角乃至国际市场,有效提升资源配置效率。可见,随着大宗商品资源配置枢纽建设的推进,舟山招商引资的优势更加明显、底气更加充足,强强联合的条件也日趋成熟。

平台成就企业、企业赋能平台。合作共赢所开启的良性循环不断刷新着经济格局,使舟山在促进国内国际双

循环中发挥越来越重要的作用。大宗商品资源配置枢纽建设方兴未艾,迫切需要更多世界500强、中国500强企业布局舟山。全市上下必须坚持“项目为王”,持续加大招商引资质力度,不断增强海纳百川的集聚效应。

“入驻浙江大宗是津西集团战略升级的关键一步。我们之所以选择入驻浙江大宗,主要是因为舟山营商环境比较好,而且浙江大宗作为全国首个大宗商品资源配置枢纽建设的核心平台,具有十分成熟且完善的服务能力。”浙江秉乾供应链管理有限公司负责人的这番话,对舟山的营商环境既是肯定,也是一种鞭策。要实现招大商、招好商的目标,首先必须做优自身,优化营商环境、提升服务能力的努力永无止境。

要做就要做到极致

点滴录 | 惟馨

日前,定海解放西路一家新开张的快餐店出现了排队长现象。16元任选三菜,米饭、汤、豆浆免费,性价比媲美机关单位内部食堂。毫无疑问,这家店至少在价格上做到了极致,难怪门庭若市。

不过,开业酬宾并不罕见,这家餐饮店究竟是一时低价还是能够长期坚持,仍有待观察。事实上,没有利润的低价难以持续,唯有薄利多销才是可靠的经营之道,也才是长久之计。希望这家餐饮店能将“16元任选三菜”保质保量地坚持下去,从而为快餐行业树立起价廉物美的新标杆。

有人认为,“16元任选三菜”即便在家做饭也难以实现。但我们也要看到,成本控制本就是专业性强、技术含量高的工作,看似“不可能完成的任务”未必没有实现的可能。既然投身餐饮行业,就当追求极致、挑战极限,只有这样,才能在竞争激烈的市场中站稳脚跟。

眼下,不少店家抱怨“生意难做”。其实,若没有一两样绝活,想要在竞争充分的市场上立足,生意自然难做。如今,外出就餐的人虽然越来越多,但消费者的选择余地也越来越大,一旦对某些方面稍有不满,很可能就不再光顾同一家店。因此,要打破“生意难做”的魔咒,就必须在方方面面争做到极致。

前几天朋友请客,席间加了好几道他自己从嵊泗带来的梭子蟹、厚壳貽贝等海鲜,让大家吃得大喊过瘾。那家酒店本身的海鲜其实也不错,但一经比较就逊色不少,说明其在进货渠道上并未做到极致。原料稍差一点、厨艺稍弱一点、价格稍高一点……点点滴滴累积起来,生意自然就不好做了。

“16元任选三菜”让一家新店迅速走红,说明消费者的“嗅觉”是非常灵敏,餐饮店的每一份努力都会得到市场公平的回报。

要做,就要做到极致,餐饮业如此,其他行业又何尝不是这样?



本版署名文章不代表本报立场 每个人都应有话筒,欢迎争鸣

沉浸式体验激活文旅活力

海客谈 | 李海州

近日,“普陀第一鲜”第一季第三场“蟹逅普陀”活动圆满落幕。市民和游客围坐一堂,品尝现烹梭子蟹,通过大屏实时观看体育赛事直播,参与啤酒挑战、赛果竞猜等,有效点燃普陀商圈的新活力(据《舟山日报》9月21日报道)。这场活动通过“海鲜+赛事+娱乐”的多元融合,成功构建了一个集味觉、视觉、听觉和互动于一体的沉浸式体验场景,其本质远非一场普通节庆活动,而是一次精心打造的沉浸式文旅实践,为城市文旅高质量发展提供了新理念与新路径。

沉浸式体验是一种借助多维度感官刺激和情感连接,使参与者从“旁观者”转变为“参与者”乃至“共创者”的

体验模式。在文旅高质量发展的背景下,沉浸式体验的重要性愈发凸显。一方面,随着大众消费升级,游客不再满足于走马观花式的观光,更追求有温度、有互动、有记忆点的深度体验,沉浸式体验恰好契合这一需求,能提升游客的满意度与复游意愿;另一方面,沉浸式体验能打破文旅产业各业态的壁垒,推动“文旅+商业”“文旅+体育”“文旅+文化”等跨界融合,丰富文旅产品供给,形成差异化竞争优势,助力城市打造独特的文旅品牌,增强吸引力与竞争力。更重要的是,沉浸式体验能够延长游客停留时间,提升消费附加值,实现“流量”变“留量”的转化。

要系统打造优质的沉浸式文旅体验,需从以下三方面着力:首先,深耕本土特色资源。应深入挖掘城市的历

史文化、民俗风情、特色产业等核心资源,并将其融入体验场景设计中,如“蟹逅普陀”依托舟山海鲜特色与体育赛事资源,打造出差异化体验。其次,推动“文旅+”跨界融合。结合体育、艺术、商业等多元业态,构建综合消费场景,拓展体验维度。最后,完善公共服务配套。从体验前的宣传引流,到体验后的反馈互动,形成管理闭环,全面提升游客全程体验满意度。

当前,城市文旅活动容易陷入“一次性”狂欢的困境,活动结束后热度骤降,难以形成长效影响力。因此,需构建可持续发展模式。应建立常态化运营机制,将单次活动转化为系列品牌活动,定期更新主题与内容,如“普陀第一鲜”可按季节推出不同海鲜主题

活动,保持新鲜感;要打造“体验+消费”闭环,围绕沉浸式体验开发周边产品、特色餐饮、主题住宿等衍生服务,延伸消费链条,实现“体验引流、消费变现”的良性循环;还应联动多方主体共建,整合政府、企业、社区、游客等资源,形成共建共享机制。政府提供政策支持与规划引导,企业负责运营与创新,同时鼓励本地居民和商户参与共创,增强活动的文化根植性与创新活力。

“蟹逅普陀”活动的成功举办表明,沉浸式体验已成为释放文旅消费潜力、提升城市品牌形象的重要方式。未来,唯有深度挖掘城市文化内涵,推动跨界融合、持续聚焦体验创新,不断优化游客的沉浸式感受,才能在文旅融合的新赛道中赢得先机,真正实现文旅业的高质量发展。

海空联动织就千岛新图景

海客谈 | 阿蒲

本月下旬,舟山普陀山机场有限公司与舟山市海丰通用航空服务有限公司联手打造的固定翼观光体验项目即将正式启航。一架钻石40型固定翼飞机将载着游客攀升至约300米高空,让普陀山的禅意古刹、朱家尖的金沙碧海以“航拍视角”呈现在眼前,带来前所未有的观景体验。这一新产品的推出,标志着舟山在低空旅游领域的探索迈入了全新阶段(据《舟山日报》9月23日报道)。

回顾舟山低空旅游的发展历程,

从早期解决跨岛出行的“海岛快巴”,到后来串联多岛风光的“海岛环飞”,每一步都体现了对旅游形态的持续优化。此次推出的固定翼观光项目,完全跳出了“交通代步”的传统定位,将重点放在空中观光体验上。同时,实现从直升机到固定翼的机型升级,更凸显出舟山构建海陆空多元旅游生态的坚定决心。

值得一提的是,就在固定翼飞机完成测试的当天,舟山新一代智能电动船板也顺利通过验收。这款船板以静音环保为核心优势,并搭载手机APP一键呼叫功能,真正实现了“水上打

车”式的智能接驳服务。两种创新产品同步亮相并非偶然,而是舟山精心布局“海空联动、立体游览”旅游新格局的明确信号,让“上天入地观千岛”从愿景变为现实。

当前,长三角地区低空旅游项目同质化竞争日趋激烈,舟山要想脱颖而出,必须依托自身独特的海洋文化与海岛资源。西湖景区打造的“空中诗路”提供了有益借鉴,舟山可引入AR等数字技术,让游客在高空飞行中同步聆听普陀梵音、解读渔都诗韵,使空中观光成为文化传播的新载体。

从长远看,舟山还可规划建设集固定翼飞机起降、智能船板码头、传统渔船体验于一体的旅游综合体。在此基础上设计“海空一日游”特色线路。我们不妨展开想象:清晨乘固定翼飞机俯瞰千岛晨曦,午后乘智能船板探秘岛礁风情,傍晚乘传统渔船体验渔家灯火,形成多层次、沉浸式的完整旅游体验。

从单一交通到立体游览体验,从资源展示到文化赋能,舟山的海空联动探索不仅为自身旅游发展开辟了新赛道,更为海岛旅游的创新升级提供了可借鉴的范本。

比赛遵规则 观赛讲文明



舟山市文明办 宣