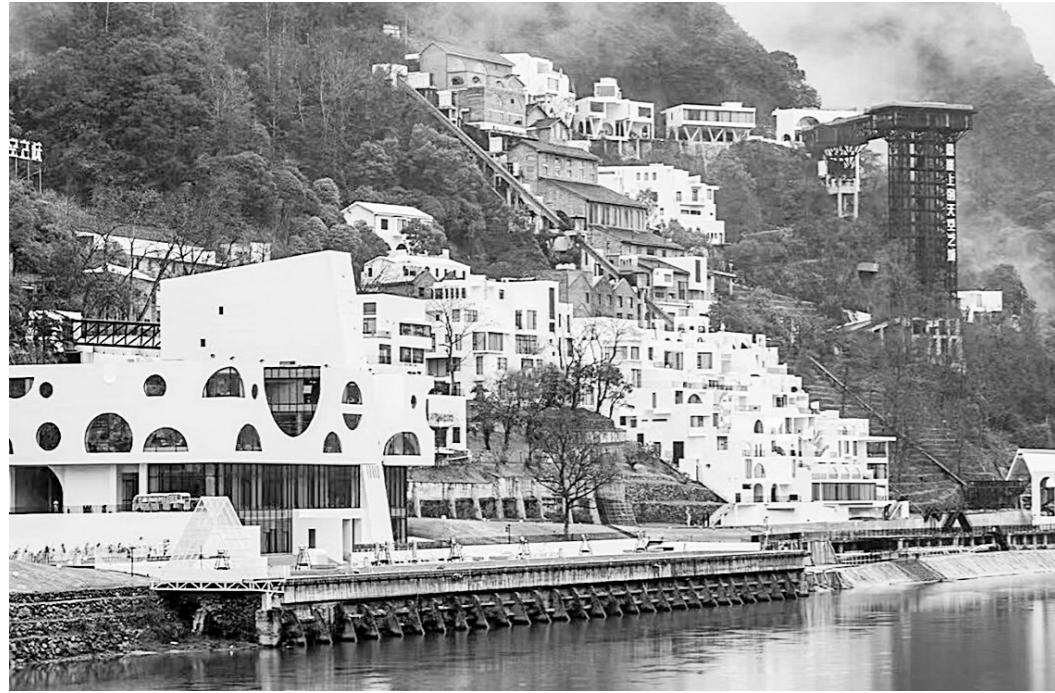


把沉睡资源转换为发展资本 拆出一座“天空之城”



昔日废弃矿区，今日网红打卡地。

记者李国峰报道 曾日荒无人烟的峭壁，如今绿意盎然，成为一座悬崖上的“天空之城”；昔日废弃矿区的山崖，如今整洁宽敞，成为一处难得的网红打卡地。过去一年，丽水景宁那云·温泉度假村“悬崖上的天空之城”经历了开业、试营业、逐步完善，以及满负荷运载等各个阶段，叶丽斌看着家乡

年轻人挥洒汗水和青春，似乎也看到了很多共富的未来，“这样我们的努力才会变得更有价值和意义”。

叶丽斌是“天空之城”的投资人，也是景宁本地人。他告诉记者，在他小时候的记忆中，这里原先的面貌并非如此。在浙西南的青山绿水之间，极具特色的畲族村落散落在群山之

间，而在此群山之中藏着一座历史悠久的宝藏矿山——包山铁矿。受到储量的枯竭、开采的难度、市场经济等诸多因素影响，矿山于2015年全面停产。

“如何将废弃矿山成为发

展资源是一个全新的课题，而破解这个课题的契机就是‘三改一拆’。”景宁鹤溪街道党工

委委员张王清向记者娓娓讲述“天空之城”的前世今生。这样一个废弃矿山，乘着“三改一拆”的东风，原本沉睡的废矿资源一跃而成为当地的发展资本。

“天空之城”整体按照矿区原生形势依山而建，立足当地畲居文化，融合悬崖、山林、云水等元素，打造矿洞睡眠客房、矿洞音乐厅、矿洞酒窖、矿洞博物馆等于一体的沉浸式矿洞景观群落以及云沐温泉中心、离地高度300多米的云镜天空泳池、云崖西餐厅等全新业态。

其最大的特色就是为山区探索如何向山坡悬崖要土地、向垂直空间提供了创新之路，大大提高了山区土地的利用空间。“开业至今，‘天空之城’创造了500多个就业岗位，一半以上员工都是本地的年轻人。”“天空之城”综合部经理梅振华一边走一边分享了两个年轻人的例子。

一个叫李安琪，在杭州读大学，原本准备在杭州工作扎根下去，但一条抖音视频让她萌生了回到家乡的想法。2021年，她成为了“天空之城”营销部一员，担任讲解员。她常说：“我的家乡景宁很美，回乡是她最正确的选

择”。还有一个叫赵叶楠，早年嫁到景宁，因为语言文化差异，她在景宁一直找不到稳定的工作。2020年，她进入“天空之城”餐饮部实习，从一个标点符号、一个汉字开始学习餐饮礼仪和服务流程。两年时间过去，现在赵叶楠成为了企业最优秀的餐饮服务管家之一。

梅振华还分享了几个数据，今年以来，景宁的多项旅游指标位居丽水全市第一，累计接待游客量100余万人次，旅游总收入近3亿元。“2023年元旦期间，那云·温泉度假村热搜在全国景区20强排名中，位列第一。”张王清表示，如今的“天空之城”不仅是文旅发展之路上的网红打卡地，更是成为了当地的共富工坊。越来越多的人选择留下，奔向共富。

“我的家乡很美，被誉为江南最后的秘境，更是我心里的一片净土。”叶丽斌说，但传统景区的振兴，空心村盘活，以及城市灰空间的更新，是摆在民族地区文旅发展之路上的三座大山，如何响应国家的共富号召，把沉睡资源、闲置资源转化为发展资本，去带动区域经济、文化振兴，依旧还有很长的路要走。

行业·观察

别急着 唱衰“双11”

大数据表明，15岁的“双11”有点“凉”了。

百度指数显示，“双11”搜索指数在2011年至2015年处于攀升期，2016年基本维持热度，2017年已显著下降，仅在直播电商崛起的2019年略有回升，此后一路下滑，2022年成为近10年来最冷“双11”。应当说，今年“双11”热度比去年还略高一点，但从走势来看，其高光时刻已过去。

从外部看，直播电商、社交电商崛起后，主播福利、百亿补贴等策略使得低价贯穿全年。统计发现，天猫在一年中有三分之二的日子都是购物节，消费者对大促早已“脱敏”；从内部看，先提价再降价等虚假促销、凑单半天才便宜一元、八毛的负面印象，消磨了消费者对大促的激情和信任。再赶上部分消费者手头不宽裕，难免趋冷。

不过，这并不代表“双11”彻底凉了。大数据之外，还有另一个热腾腾的“双11”——

参与者越来越多。今年，京东直播和小红书电商新人局，且战绩不俗。以小红书为例，“双11”期间，小红书电商订单数为去年同期的3.8倍，店播涨粉量是去年同期的14.2倍。

为商家带来的价值越来越精准。以天猫为例，截至11月11日零点，淘宝天猫累计为商家带来新增会员超1亿，有3.8万个品牌成交额同比增长超过100%。

有些消费者表面不关注，但行动很真诚。国家邮政局数据显示，11月1日至11日，全国邮政快递企业共揽收快件包裹52.64亿件，同比增长

23.22%。

数字表明，“双11”依然是各类品牌一年中最重要的一个爆发期，是供应链、云服务、物流等基础设施最集中的练兵场。今天的“双11”峰值可能就是日后的常态。“双11”已经转型为一场“关注战”“价值战”，每逢11月份，总让人想着要不要买点啥。就冲这一点，“双11”不该被低估。

在所有数据中，有一组数据尤其值得划重点：今年“双11”，有1606个在天猫开店不到3年的新品牌，拿下趋势新品类冠军，意味着只要用心对待消费者，就有大把的市场机会。在小红书，同样出现了30个位于新赛道的品牌，产品覆盖了家具、配饰、箱包、新中式服装等。赛道不断涌现，品牌迅速更迭，这样的市场生机勃勃，竞争也异常激烈。

不过，即便再难，始终还是有机会的。除了中国，很难想象还有哪个市场能在短时间内孕育出这么多新品牌。这是中国经济的韧性所在，也是拥有14亿多人口消费市场的底气所在。

现在不必急着唱衰“双11”，哪怕走到了关注周期的尾部，也存在长尾效应。

“双11”接下来该如何表现，取决于自身。今年，市场监管总局再度发布“双11”大促合规指南，强调杜绝价格欺诈、加强广告审核、防范假冒伪劣、化解消费纠纷等九方面内容，堪称“双11”的“长寿指南”。若能坚持倾听用户心声、坚决落实监管规定、坚定保证品质服务，“双11”应当能陪伴中国消费者若干年。

据《经济日报》

200辆“长安” “坐”火车来浙 永康东站开辟汽车物流新通道

通讯员庄卫东报道 日

前，浙江交通集团永康东站铁路首列商品汽车笼车到达，200辆长安商品汽车从笼车班列缓缓驶出，整齐排列在永康东站铁路货场，等待陆续发往浙江周边各地。

近年来，随着中国汽车制造规模不断扩大，产业转型持续加速，商品车运输成本高等物流供应链问题已经成为为中国商品车物流亟待解决的问题。为获得本次商品车运输项目优先选择，永康东站经过多次协调沟通，反复推敲，最终为汽车企业提供个性化、定制化、多样化的整车运输全程供应链解决方案，为国内汽车企业到达开辟了一条便捷、高效、安全的多式联运物流新通道，助力更多商品汽车通过铁路进入车间。

浙江地区。

据悉，该列笼车班列采用商品车铁路运输专用车型，笼车与集装箱班列相仿，实际却“内有乾坤”。其车厢专为商品车运输设计，内部分为上下两层，每节车厢采用“下三上四”的方式装载7辆商品车，装载小型轿车每节车厢最多可装载10辆。每节车厢前后车厢打开后可实现整列首尾贯通，车辆能直接驶入车间。

相较常规集装箱班列，笼车车厢内部设有多重加固保护结构，能够有效保护汽车运输安全，同时简化了装载方案，具有运量大、装卸效率高等优势，在节约大量人力成本的同时，提升运输安全性和便利性，为汽车企业降本增效。



笼车班列“内有乾坤”。

逐光而行 这支00后团队了不起

通讯员季俊磊报道 这段时间，金华职业技术学院机电工程学院实训室，总有一盏灯亮到后半夜。实训室里，一群00后在鼓捣自己的新发明，不断地验证猜想，不停地完善方案，就连彼此互不相让的“争吵”都显得意气风发。

一年前，这群00后组成创新创业团队。目前，他们正在全力推进“逐光而行——分布式视日光伏技术行业首选服务商”项目。“我们要努力成为追光者，用新时代青年的力量为社会发展做些改变。”该团队负责人是金职院机电工程学院机电一体化专业大三学生童启硕，团队成员涵盖机电一体化、机械自动化、电气自动化、市场营销、应用电子技术等多个专业。童启硕说，希望他们的发明项目未来能在光伏领域广泛应用。

“既然有想法，那就趁年轻果断干”

作为团队主心骨，童启硕

是大伙眼中的“超人”。“无论是学习还是其他方面，启硕都是非常优秀的学生。更重要的是，他能把一群有理想的年轻人聚在一起。”这是项目指导老师苏哲对他的评价。

童启硕出身于一个普通工人家庭，从小便跟父亲穿梭在工厂车间。儿时他常坐在数控机床边，看着父亲紧盯旋转的零件。高考后，童启硕毅然选择机电一体化专业，希望继续追寻父亲的梦想。

“既然要创新，那就力争行业领先”

为了解市场痛点、完善创新创业项目计划书，童启硕和团队成员曾进行过两三个月的市场调研。“金华地区的光伏产业链企业，我们基本上去学习过，还与部分光伏企业的高管、高技能人才进行过深入交流。”在童启硕随身携带的一本笔记本上，密密麻麻记录着参观的心得体会。

“我们发现普通太阳能板不仅占地面积大，还存在就

地消纳能力低等不足，团队根据问题研发了‘灵智’光伏。”童启硕介绍，其核心技术是通过软硬件相结合，低能耗、高精度地追踪太阳轨迹，加强环境适应性控制。

同时，优化高反射幅照天阳场景，根据不同日照时间、光照仰角等，实现太阳能板主动追着太阳跑，达到最优跟踪角度，从而获取最大发电量。该团队研发的产品与固定安装的光伏系统相比，发电能力可提高10%~25%，回本周期缩短1~2年。

其间，童启硕及其团队也遇到过很多难题，如今研发的产品已迭代升级3次。“既然要创新，那就力争行业领先。”这是他为自己和团队定下的目标。不久前，童启硕及其团队经过3000余组的数据测量，1295次对比分析，9个月的数据累积，最终使产品实现效率和合格率的双突破，并一举获得第九届浙江省国际

“互联网+”大学生创新创业大赛金奖(小组排名第一)。

目前，童启硕及其团队正在积极备战中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛。面对备赛时间紧、任务重的情况，团队成员把“书桌”搬到机床边，把“寝室”搬到车间，一起反复分析图纸、制定工艺、编写程序……值得一提的是，该团队在研发“逐光而行——分布式视日光伏技术行业首选服务商”项目时不断创新，成功申请了9项专利(包括发明专利和实用新型专利)。

对于未来，童启硕已有明确定规划。“我会带着团队继续把产品做下去，不断探索新技术，不断进行产品迭代，不断了解行业发展新动向，希望为行业和地方发展贡献一份力。”目前，该团队已注册公司，并且与一家公司签订合作意向，他们还在积极寻找投资机构，希望尽快实现成果转化。