



# 经济特刊

JINGJI TEKAN

2023年2月21日 星期二



## 柞水金融助力经济高质量发展

本报讯（通讯员 朱安明）去年以来，柞水县紧紧围绕金融服务实体经济、助力乡村振兴、防范金融风险等重点，不断加强银企对接，强化信贷资金投入，为经济社会高质量发展提供有力金融支撑。

柞水县指导银行灵活运用再贷款等货币政策工具，促进存款总量实现稳增长，不断提升金融服务实体经济的质量和效率，目前全县金融机构存款余额116.68亿元、同比增长11.9%，贷款余额62.95亿元、同比增加9.7%，金融机构存贷比53.94%，普惠金融重点领域贷款余额占比为28.15%。该县扎

实开展“百名局长行长联企业纾难解困”活动，定期组织召开政银企座谈会，为金融机构和企业之间搭建信息互通和精准服务的高效平台，累计摸排困难企业15个、有资金需求项目39个，助力投放小微企业贷款7.09亿元；督导银行落实小微企业和个体工商户减费让利政策，各银行机构累计减免各类支付手续费20多万元，惠及小微企业和个体工商户2000多户；指导银行设立“三农”服务工作站和“三农”金融事业部，及时剔除无法政策依据的审批手续，大大提高了企业开户和账户资金的使用效率，有效解决了居民基本金融服务需求。

## 复苏向好的消费市场

本报记者 王孝竹 杨鑫



商超营业额逐步恢复到正常水平

消费是国民经济循环的终点，也是起点。随着疫情防控政策不断优化以及扩内需促消费政策措施持续发力，我市消费市场回暖的基础更加牢固。今年春节黄金周，我市迎来了疫情防控转段后的第一个长假，各地消费亮点纷呈、量质齐升，“吃住行游购娱”需求集中释放，浓厚的节日氛围映衬出逐步恢复的消费信心以及消费市场的强大韧性和活力。人们对美好生活的更多向往，逐渐成为消费需求增长的最大驱动力。

### 婚庆服务业 订单逐渐增多

“最近的婚礼很多，一天要布置3个场地。有新订单，也有些是在疫情期间的订单，现在都得执行。”2月13日，牵手婚礼定制工作室的店长刘青笑着说。

尽管看上去刘青略显疲惫，但脸上一直挂着笑容。从2015年牵手婚礼定制工作室成立以来，刘青一直是店里的顶梁柱，她策划婚礼、布置场地、联系摄影、预约主持人等，样样都干得十分出色。

2月4日是工作室值得庆祝的一天，一下子接了13个订单，这是2020年以来，工作室接单量最多的一天。工作室员工的待遇是由员工的基本工资、工作天数和提成综合计算的，订单的增加也意味着工作室每个人收入的增加。刘青

该工作室的很多档期都有客户预定，并接到了今年10月份的婚礼订单。

牛欢是伴白映画婚礼电影工作室的一名摄影师，他的客户群体主要来自网络宣传。疫情前，牛欢一年能接100多单婚礼摄影。疫情这几年，牛欢一年的大半年都在休息，订单一年只有二三十单。还有一些订单则是因为疫情影响，一推再推。婚礼摄影的档期主要都是按照客户要求的好日子在排单，为了保证片子的品质，牛欢在客户要求的当天只会接一场婚礼的摄影。从2022年12月开始，牛欢每天都能接到六七对新人的咨询电话。除了新婚夫妇，还有一些夫妻是要补办婚礼。大家都在抢好日子，牛欢今年前半年的档期十分集中，下半年也已经预定到了11月份。

从2022年12月开始，MZ婚礼高级定制工作室的店长李萍几乎每天都是早上7点出门，晚上10点才能回家，经常一天只能吃一顿饭。新娘一次完整的试妆最少要5个小时，从妆面到礼服，李萍都要全程陪同，其瘦弱的身影在蓬松的婚纱间显得十分娇小。

MZ婚礼高级定制工作室一直是打造高端婚礼定制，最主要的业务就是礼服出租与全程跟妆。疫情期间，一些新人不能举办盛大的婚礼，会选择将婚礼延后，也有新人将婚礼仪式简化。李萍说：“现在每天进店咨询的就有六七对新人，有一天就接了4单6680元的订单。大家对婚礼十分看重，有的新人会选择更高的套餐，对礼服的质量要求也高，追求个性化差异，选择最新款的礼服。我们店今年计划每月更新一次礼服，在空闲时间外出学习，增加店内礼服款式，提升服务能力。”

### 装修建材业 注重品质健康

春节假期刚刚结束，商州区盛饰华庭装饰工程有限责任公司的工作人员就忙于现场勘查、修改设计、挑选材料……该公司经理张勇表示，公司接单量逐渐恢复到疫情前的状态，但顾客对装修服务有了更高要求。

该公司成立于2008年，主要服务中高端客户。疫情前，该公司一年能接三四十单家装订单，客户对装修方面的消费也很宽裕。张勇说：“2020年至2022年，公司每年的订单仅是疫情前的一半。因为疫情，大家更多地考虑生存问题，对于房屋装修消费谨小慎微，感觉每一分钱都得用在刀刃上。”

2022年底，随着疫情防控政策优化，该公司的订单逐渐增多，公司服务更倾向于刚需用房、改善型住房的客户，客户对装修选材偏向于绿色环保。张勇说：“装修行业不比其他行业，即便在疫情中，接了新房的客户也希望能够尽快装修入住。只是疫情这些年来，新房交付的楼盘不多，公司的订单量减少了许多。今年，商州区有好几个楼盘要交付，

客户会有较大增长。我们已经做好规划，将选择优质客户，不断提高服务品质。”

商州区一瓷砖店在疫情前每年有200多单生意，疫情发生后，该店订单量急剧下降至每年50多单。今年2月，该瓷砖店通过清点库存，将一些老款瓷砖折本销售以吸引客户，客户进店率有了较大提升。但从成交额来看，如今的顾客消费预算降低，在对比品牌、质量之后，价格才是重中之重。该店相关负责人说：“因为疫情影响，我们店里的订单下降十分严重。我们就通过以往的口碑，让老客户介绍新客户。同时，进行线上宣传，让更多人了解我们的品牌。因为今年多是折本销售的订单，现在成交5个订单，利润都抵不过疫情前1个订单，但我们相信政府会持续出台系列政策，为企业带来红利，进一步激活消费市场，帮助企业逐步走出困境。”

我乐全屋定制商洛店的赵经理很平淡地说：“切实让我感受到疫情影响的还是2021年，进店的客户明显降低了预算，基本上都在10万元以下。只有个别客户经济宽裕，十分注重品质与设计。”

以往春节假期结束后的这一段时间，来我乐全屋定制商洛店的客人并不多。但今年春节假期后，来店里的客户每天都在20人以上。赵经理说：“进客人数的上升是我们订单签订的希望。我们会以专业的角度，为客户节约资金，量身定做到满意的产品，按期完成每一个订单。”

### 餐饮行业 消费迅速升温

位于商州中心城区的九品阁大酒店是一家在疫情防控期间开业的大型酒店，主要经营大型宴会。该店于2021年10月1日开业，曾出现4个宴会厅爆满的现象，但后来因疫情变数大，酒店也多次闭店，一些宴会订单会延后两三个月，直到最后取消。

随着疫情防控政策优化，今年1月以来，该酒店已接待了近50场宴会，一天4场宴会同时举行也是常有的事。这样

的宴会预订量，也逐渐逼近了酒店最初的预估量。该酒店前台经理田园说：“九品阁大酒店主要接待中高端及以上消费宴会，以婚礼宴会为主。今年前3个月都是宴会厅预定的高峰期，主要是一些补办婚礼的宴会，之后的几个月都有预定宴会。目前，我们已接到客户今年11月的婚礼宴会预定。”

市饭店协会秘书长姜丹锋介绍，2020年之前，各类特色餐饮市场竞争十分激烈，临街可以开展餐饮的商铺常常一铺难求。后来，由于发生疫情，商州中小型餐饮业受到了严重影响。疫情之前，人们消费以满足自我为主，甚至会超前消费，朋友聚餐、家庭聚会结束还会继续开展娱乐消费。疫情防控政策优化后，人们消费都是量力而行，十分节约。疫情防控期间，即便是拥有多年餐饮业经营经验的姜丹锋也感受到了压力，他经营的农村长餐饮店一店、二店停业期间，食材浪费、员工补贴、房租水电费都是一笔不小的开支，好在房东主动提出房租优惠，减免一些房租，或是延后交租金时间。经营期间，房东也会经常光顾，介绍朋友前来照顾他的生意。

今年春节黄金周是中小型餐饮业的翻身节日，各类小吃、火锅、烧烤店生意火爆，甚至出现加班加点接待年夜饭的现象。春节过后，中小型餐饮业销售额有些许回落，但即将到来的“五一”小长假，将是中小型餐饮业火爆的一次小高峰。

记者从市商务局了解到，随着疫情防控政策不断优化，为了促进全市经济复苏，市商务局将加大商贸流通企业政策和资金支持，指导各县区设立商贸业发展专项资金，用于商贸服务业项目建设和开展家电、成品油、建材、商超等市民有消费需求的促销活动等。同时，积极开展各类促销活动，激发市场活力，挖掘消费潜力，促进消费增长，让消费这驾“马车”跑得更快更好，为经济企稳回暖持续注入动力。

### 特别关注



酒店消费迅速升温

说：“疫情这几年，订单减少，有几名员工申请了离职。现在经济恢复，订单量这么大，我们从元旦就开始在招聘员工，尽最大所能做好今年的每一个订单。”

牵手婚礼定制工作室一天可以执行3场婚礼，在疫情期间有近30%的订单都延期执行。今年，工作室不仅要执行好前期的订单，也将努力接更多新订单并竭力执行好。2月10日，工作室刚刚执行完了一场2020年的婚礼订单，工作室所有人员全身心投入，为客户办理了一场难忘的婚礼。目前，

## 生态冷水鱼养出“热经济”

本报通讯员 代绪刚

“元旦前后，我们合作社累计向越南等东南亚国家出口鲟鱼4批次30多吨，货值90万元。最近，国内市场鲟鱼需求量也大增，我们的冷水鱼供不应求，目前已出售30多吨，货值100万元左右。今年以来，我们就迎来了国际国内市场两个开门红，现在鲟鱼一天一个价，估计今年我们合作社收入500万元以上。”2月15日，面对当前火爆的冷水鱼销售行情，商南县黑龙水产养殖专业合作社负责人张剑虹笑着说。

张剑虹前些年在铜川、山西等地煤矿务工，挣得了人生第一桶金。后来，他看到家乡商南县十里坪镇的环境和气候优势，萌生了养殖冷水鱼的想法。说干就干，他联系了几个老乡合伙出资100多万元，在家乡创办了商南县黑龙水产养殖专业合作社。该合作社占地面积27亩，2017年成立至今，有效利用当地丰富的资源，大力发展冷水鱼养殖及繁育、水产品销售、加工等产业。该企业不断推动冷水鱼产业转型升级，现已熟练掌握从苗种培育到成鱼养殖的生产技术，出口的鲟鱼口碑良好。

“十里坪镇位于滔河上游，山清水秀，有着得天独厚的地理优势、生态资源禀赋，山间溪流众多，生态环境优越，我们合作社正是依托这得天独厚的自然资源发展起来，主要养殖品种为鲟鱼、三文鱼等冷水鱼类。养殖用水水源引自黑龙潭及周边三股优质山泉水，水温四季恒定，水量充足，水体溶氧充足，酸碱度适中，水质洁净无污染。优质的水域条件非常适宜养殖冷水鱼，我们这里出产的鱼口感好，味道鲜，堪称‘好山好水好山泉，原汁原味原生态’。”张剑虹说。

该合作社探索出“合作社+农户”的模式，建立了“土地流转、配股分红、劳务带动”三种带富方式，吸纳18户脱贫户加入，每户年均增收5000元，较好地发挥了带贫益贫作用，走出了一条“发展一个产业、带活一片经济、富裕一方群众”的乡村振兴新路子。

十里坪镇十里坪社区的脱贫户曹盛华是黑龙水产养殖专业合作社养殖场的一名固定工人，他一边喂鱼一边说：“这里山清水秀，纯净的山泉水给冷水鱼提供了非常好的养殖条件，产量很好。我待在这里近两年了，主要负责鱼场管理、巡塘、清洗鱼

池、喂鱼、捕鱼、装车等工作，每个月有3000多元的工资，家庭的收入全靠它。”

商南县黑龙水产养殖专业合作社建设以来一直坚持生态与发展并重，先后获得“国家水产健康养殖示范场”等称号，也是商洛市首家出口创汇水产养殖企业。张剑虹说：“下一步，我们将扩大养殖规模，提升科学养殖水平，建立规范养殖基地，完善冷水鱼产业链条，提高产品附加值。同时，培养一批专业化冷水鱼养殖工人、水产加工技术工人，带动周边更多群众务工增收。”

在商南县十里坪镇，当地通过招商引入商南县格瑞生态农业有限公司，于2014年1月建成投产，主要从事三文鱼全产业链开发，2017年获批为国家级水产健康养殖示范场。该企业在干净流动的山水中养殖的秦岭冷水鱼，口感鲜嫩，营养丰富，供不应求。其探索的冷泉鱼、加、销全产业链模式，不仅带动了周边群众致富，生产的三文鱼加工系列产品也走出大山，销往西安、武汉、南京等城市。该公司负责人介绍，目前企业年产商品三文鱼200吨、加工产品50吨，年销售收入2500万元。

位于商南县金丝峡镇太子坪社区的商南县左溪水养殖有限公司的冷水鱼养殖基地主要养殖金鲟、虹鳟、鲟鱼等主养品种，其依托金丝峡国家5A级景区优势，突出生态为本、渔业筑基、休闲赋能、文旅融合的功能特色，倾力打造冷水鱼养殖、休闲垂钓、餐饮品鉴、旅游观光的现代渔业产业园区。该公司年销售

7.5万公斤冷水鱼，产值400万元左右。该公司负责人高鸿涛说，生态绿色的冷水鱼深受游客喜爱，销售前景良好，也带动了群众增收致富。

近年来，商南县充分利用高山冷水资源，依托滔河、丹江、清油河、县河等重要河流流域的渔业资源，重点在十里坪镇、金丝峡镇、过风楼镇、赵川镇等冷水资源丰沛区，大力发展冷水鱼适度规模养殖，加快培育秦岭冷泉鱼产业集群。该县加快建设冷水鱼原（良）种场和良种引进繁育示范基地，支持有品种、有技术、管理规范、融资能力强的规模企业牵头，采取“公司+专业合作社+养殖散户”等形式，建设冷水鱼标准化养殖示范基地；支持格瑞公司、黑龙合作社、左溪公司、瑞诚公司、满昌公司、老公合作社等围绕种苗繁育、冷链加工、出口创汇、电商营销、渔旅融合和品牌打造等环节，通过延链、补



工人捕捞冷水鱼



格瑞公司三文鱼养殖基地