



主管主办：新华报业传媒集团

江苏经济报



江苏经济网

江苏经济报官方微信

今日4版 国内统一连续出版物号:CN 32-0016 代号:27-50 全国发行

星期四 2026年1月15日 乙巳年十一月廿七 总第10279期

烟火气创意蝶变,老市场拥抱新“食”代

大市场一线寻访

开栏语

从夫子庙花鱼虫市场的古韵流转到江宁大学城商业广场的青春脉动,再到丹阳眼镜城“以城聚产”的能级跃升,几代江苏人的消费记忆都离不开一家家批发和零售大市场,在这里,讨价还价的市井气息、琳琅满目的商品货架、南来北往的人流车流,构筑起城市最鲜活的生活图景。然而,电商浪潮的冲击、消费需求升级、设施老化的制约,让部分市场渐往日暮,有的悄然退场,有的在坚守中寻求破局。即日起,本报开设“大市场一线寻访”栏目,我们将深入全省各地大市场一线,探寻消失市场背后的时代必然,解锁转型市场的创新密码,见证重生市场的活力迸发。

江苏经济报记者 沈玉青

清晨的科巷,刚出炉鸡蛋糕的香气裹挟着叫卖声在街巷弥漫;正午的江宁大学城商业广场(原南京义马小商品城),奶茶店的队伍与美食街的烟火气互相交织;暮色中的南京锁金农贸市场,现买现烧的海鲜档口热气蒸腾。这些承载南京人记忆的传统大市场,正经历一场深刻的转型——从单纯的商品交易场所,蜕变为兼具市井温度、文化内涵与多元功能的烟火市集,在城市更新的浪潮中重生绽放。

业态重构,让烟火气有“新意”

“没想到在菜场能喝到网红奶茶,还能抓娃娃、刮彩票!”来自江西的游客林晨在科巷新市集打卡,手里拎着鸡蛋糕、藕饼等特色小吃,手机里存满了市集里的“打卡”

照片。这种“意料之外”的体验,源于传统大市场打破业态边界的大胆尝试。

从一开始商铺空置率40%,到如今招商入驻率99.5%,江宁大学城商业广场的转型颇具代表性,其关键在于精准把握了消费需求变化。运营方摒弃了萎缩的家装建材业态,转而打造烟火气十足的美食街,汇聚兰州拉面、长沙臭豆腐、盐城鸡蛋饼等美食,让消费者不用出远门就能品尝到全国各地风味。同时,广场还引入汉服体验馆、台球运动馆等新业态,让曾经的小商品城成为“逛吃玩乐”的综合空间。

烟火气创新的核心是“卖商品”到“卖生活”的转变。南京传统市场的转型没有盲目追求高端化,而是立足社区需求,构建“全龄友好”的业态体系。科巷新市集在保留绿柳居素鸭、三和四美酱菜等老字号美食的同时,引入文创优品、自助糖水铺等新潮品牌,设置银发助餐点和“代炒”服务,让老年人能便捷就餐,年轻人能快速解决晚餐,实现了对不同群体的需求覆盖。南京锁金农贸市场则聚焦“即时消费”,这座承载南京人数十年记忆的老菜场经升级改造后,摇身变成“美食市集”,引入六合猪肉、南京烤鸭、兴化鱼丸等几十家传统美食商户。市场还布局了“农贸+餐饮”新业态,一到饭点,海鲜加工区便人头攒动,就餐区座无虚席,“买菜+吃饭”一站式服务让菜市场成为聚餐新空间。这种跨界融合不仅丰富了消费场景,更激发了市场活力。数据显示,江宁大学城商业广场工作日平均客流达5万人次,双休日、节假日客流超10万人次。科巷新市集则成为来宁游客交口称赞的“必打卡点”。

江苏经济报记者 沈玉青

“拒绝‘椒’感”“‘椒’踏实地”——在科巷新市集的蔬菜摊位前,这些俏皮的谐音梗标语让市民会心一笑。在市场西侧外墙,一幅《红楼梦》主题艺术壁画营造出

文化赋能,让烟火气有“灵魂”

“以前来科巷买菜,晴天一身灰,雨

了一天脚泥,现在环境比商场还舒服!”在科巷新市集的银发助餐点,家住五老村的张奶奶花20元就解决了营养均衡的一餐。这座老牌菜场如今通过“微更新”,实现了从“脏乱差”到“高颜值”的逆袭。

从业态重构到文化赋能,南京的传统大市场完成了从“生存型”到“生活型”的跳跃。这些转型实践证明,传统市场不是城市发展的“包袱”,而是激活老城活力的“富矿”。

“科巷、江宁大学城商业广场等市场的转型升级,核心优势在于它们自带一种‘反精致化’的流量引力与极致的供应链韧性。”江苏省社科院财贸研究所(江苏省金融研究院)助理研究员王紫绮表示,不同于被商业地产精心计算出的购物中心,这些老市场占据了城市的核心毛细血管,长期以来作为区域内的“价格锚点”,积累了难以复制的高频生活黏性与庞大的在地客群基础。这种由高性价比商品与嘈杂买卖声构成的粗粝感,恰恰迎合了当下消费者试图逃离标准化商业、寻找真实生活触感的心理需求,是天然的“场景力”。

王紫绮表示,老市场重塑为烟火市集,是城市从“宏大叙事”向“微观体感”的价值回归,它们充当了南京这座古都的“情绪缓冲阀”与“文化解码器”。对于民生而言,其不仅保留了低门槛的创业与就业生态,更为市民提供了对抗生活成本焦虑的温情空间;在文旅维度,这类市集打破了景点打卡的刻板模式,构建了“主客共享”的深度体验场,让游客得以触摸到南京最真实的城市肌理。从长远发展来看,转型后的大市场要跳出“网红化”的短生命周期,必须挖掘市场所特有的“叙事资本”。应将运营逻辑从单纯的“流量变现”转向“内容生态”的深耕,依托原有的批发基因进行产业链升级,孵化具有南京本土辨识度的原创品牌。

破旧立新,让烟火气有“生命”

“以前来科巷买菜,晴天一身灰,雨

双船齐发!“泰州造”巨轮硬核出海

本报讯(记者 周凯航 通讯员 夏亚明)1月13日下午,“平等”“上海”两艘新造巨轮在泰州港码头昂首待发。泰州出入境边防检查站民警为两船快速办理出境手续后,这两艘总价值4.2亿元的船舶随即离港开启首航。此次双船齐发不仅刷新了泰州口岸单日交付纪录,更以新年“开门红”的势头展现了“泰州制造”的强劲实力与中国船舶工业的“硬实力”。

记者了解到,此次交付的两艘船舶总价值4.2亿元,均在泰州建造,各具特色。“平等”轮是当前全球载重吨位最大的多用途重吊船,可高效承载百米级风电叶片等超大型设备,填补了国际特种运输市场的空白。另一艘“上海”轮拥有922标箱的灵活装载能力与良好的散杂货兼容性,正成为连接中国与共建“一带一路”国家之间航线的主力船型。

面对交付时效的严格要求,泰州相关职能部门主动靠前服务,紧密对接企业需求,创新实施“一船一策”精细化查验通关机制。通过提前谋划、窗口前移、现场集中查验等举措,该站大幅优化手续办理和船舶检查流程,实现新船交付后“一次登轮、即时放行”,整体通关效率提升超过60%,确保船舶从交付到出境“零等待”。



1月14日,兴化市千垛镇朱村,农民忙着蒸年糕,喜迎即将到来的新春佳节。 杨桂宏 摄

预订已至白热化,年夜饭备出新滋味

虎踞观察

江苏经济报记者 张韩虹

离春节尚有余三十余天,空气里已染上浓浓的年味。提及过年,始终绕不开的便是那顿一年一度的年夜饭:暖黄的灯光下,亲人们围坐在一起,品着菜肴,分享着一年来的变化。而随着生活水平的提升与消费观念的迭代,江苏人的年夜饭也不再仅仅是“家里的一桌菜”,正不断衍生出新的“花样”。元旦以来,江苏各地年夜饭市场已提前进入“白热化”阶段,从“抢跑式”预订,到私厨上门服务,这场“苏式年味”正呈现出诸多新变化,团圆变得更有仪式感。

“抢跑”成常态,预订提前升温

预订周期的“抢跑式”前移,是2026年年夜饭市场最鲜明的特征。往年“过年前半个月才收尾”的预订节奏已被彻底打破,“吃完当年订来年”更成了不少家庭的新习惯。在盐城全友大酒店前台,工作人员李敏正忙着核对最后一份预订信息,记事本上“除夕夜包厨已售罄”的标注格外醒目。

“王阿姨,您去年订的年夜饭包厨,今年还为您留着,定金微信转我就行。”李敏一边接电话,一边快速在电脑上记录,语气熟练又亲切。电话那头的王阿姨连连应承:“好嘞!去年那顿全家人吃得舒心得!”挂掉电话,李敏跟身边同事感慨:“以前年夜饭预订能持续到过年前半个月,现在老客户吃完当年的就追着订下一年。”李敏介绍,今年的年夜饭预订早在去年10月初就已启动,过了一个月左右包厨就基本全满,

就连最多能容纳66桌的大宴会厅现在也快订满。

在距离盐城市区70公里的东台,“你家年夜饭订好了吗?”近期已高频出现在居民见面时的寒暄中。近日,市民张先生特意抽出时间接洽通家附近几家饭店的预订电话,想为全家12口人敲定除夕包厨,得到的答复却是清一色的“除夕当天所有包厨已订满”。张先生懊恼不已,反复念叨:“年夜饭真得趁早订,早一两个月安排才稳妥。”临近春节,当地不少酒店大堂已挂起红灯笼,许多市民趁着午休赶来确认预订信息。港汇饭店工作人员小舟坦言,“提前订”早已成了老顾客的共识,“有些家庭吃完除夕年夜饭当场就预订下一年的;更多人会借中秋家宴的机会,顺手锁定春节包厨。”目前,该饭店除夕晚场包厨已全部售罄,中午场预订量也已过半。

不仅大饭店预订火爆,靠口碑积累人气的小饭馆也同样一席难求。在盐城大丰区的一家本地菜馆,老板周建军正拿着小本子记录预订信息,手边的电话铃声此起彼伏。放下手机后他告诉记者:“来这儿订年夜饭的都是老主顾,12月就开始陆续预订了,现在正月里的档期早就排满了。”

消费迭代,开启“精而美”新模式

当前,消费习惯与家庭结构的变化,也悄然重塑着年夜饭的消费模式,“精而美”已然成为市场主流趋势。记者走访餐饮市场发现,与以往大家围坐大圆桌、动辄十几人的团圆场景不同,3—6人的小桌年夜饭成了消费主力军。

伴随着市场需求的变化,餐饮商家也及时调整策略。不少餐厅主动打破“固定套餐”的束缚,推出“自由点菜”服务,让消费者能根据家人口味、饮食禁忌自主搭配,

精准匹配小型家庭的团圆需求。在苏州,更有餐厅创新推出“苏式自助年夜饭”,一举解决了传统套餐“菜量固定易浪费、口味单一难兼顾”的痛点,还契合了年轻人追求灵活自在的用餐氛围。“以前订年夜饭套餐,总有几道菜不合家里老人小孩的口味,自助餐就灵活多了,松鼠鳜鱼、响油鳝糊这些经典苏菜都能按取,再也不用为了凑人数点大份菜了。”正在苏州某餐饮咨询的市民陈女士告诉记者。

记者了解到,今年的年夜饭饭桌上,由于消费者对“便捷与品质兼顾”的需求正不断升级,苏式预制菜在所有的年夜饭预制菜单中占据着重要席位,呈现出“品质升级、销量激增”的鲜明态势,其中3—4人小份套餐最受欢迎。从无锡酱排骨、苏州松鼠鳜鱼,到扬州狮子头、南京盐水鸭,苏式预制菜已从过去的“边缘选择”跃升为如今的“主流标配”。

“我们是工薪家庭,我和老婆平时工作繁忙,即使过年也根本没精力准备一桌年夜饭。用这种小份的苏式预制菜就特别省心,不用采购、清洗、腌制,简单加热就能上桌,味道还跟饭店差不多。”南京市民刘一峰拿着刚买的预制菜礼盒说。而对于异地过年的江苏人来说,预制菜更是“乡愁解药”。同样拎着预制菜礼盒往快递点去的南京市民王桂英介绍:“我女儿在云南工作,今年不回南京过年了,特意买了盐水鸭、酱鸭的预制菜套餐。加热好摆上桌,就像在家过年一样,能尝到家乡的味道。”

服务升级,私厨上门成新宠

需求在变化,服务也在不断升级。高端定制化服务的兴起,为今年年夜饭市场注入了更多“专属感”,其中私厨上门服务最受欢迎。在南京浦口区,私厨吴师傅带

着助手,拎着装满新鲜食材的保鲜箱,步履匆匆地出现在客户陈内家门口。再过几天,等腊月开始了,他每天都要“连轴转”服务多家客户,一直忙到春节结束。

“陈女士,咱们今天的菜单再确认一下:凉菜是盐水鸭、凉拌干丝,主菜是清蒸鱼、扬州狮子头,汤品是蟹粉豆腐羹,主食是素三鲜面条,都是按照您说的低糖低脂要求准备的。”吴师傅一边打开保鲜箱展示食材,一边跟陈再沟通。陈再笑着点头:“没错,就是这个菜单,我爸妈年纪大了,吃不了太油腻的,年夜饭的菜单我会根据今天的菜品再添加。”

随后,吴师傅系上围裙,在开放式厨房里忙碌起来,切菜、腌制、蒸煮,动作娴熟利落。吴师傅一边处理鱼一边介绍,私厨服务最重要的部分就是私人定制菜谱。他一般提前一周就会跟客户沟通预算、口味偏好和饮食禁忌,食材都是当天早上从菜市场采购,确保新鲜。做完饭后还会把厨房打扫干净,让客户在家就能享受专业级的苏式美食体验。提起目前的年夜饭订单,他坦言,今年的订单排得满满当当,除夕当天的档期早在一个月前就被抢订一空,不少没订到的客户还希望能调整到初一、初二上门。

私厨上门的热度程度,在小红书、抖音等社交平台更是直观可见。不少江苏本地专业私厨团队的直播间,预约咨询的留言区早已被提问挤得满满当当,“除夕还有档期吗?”“10人餐能加急安排吗?”之类的提问此起彼伏。某团队明码标价的“上门起步价1500元,包工包料10人餐约1800元”套餐,即便价格不低,依旧挡不住消费者的热情。不少消费者还会要求厨师傅现场教学几道简单的家常菜,让年夜饭多了几分互动乐趣。这种小众高端的服务形态,精准符合了消费者对“个性化”与“品质感”的追求,让年夜饭更有“年”味。

虎踞财经

剥去“玩梗”外衣,独居安全不应止于“签到”

洪姝翌

近期,一款独居安全App“死了么”以一种近乎荒诞的方式闯入公众视野,连续多日位列苹果应用商店付费榜首位,公司估值快速飙升至数千万元。仅仅数日后,该公司便宣布将在新版本中启用全球化品牌名“Demumu”,试图褪去争议色彩。从流量狂欢到形象转型,其背后不仅意味着一个创业团队的成长,更释放出独居安全需求从“需求爆发”走向“理性深耕”的信号。

这款App的走红并非偶然。第七次全国人口普查数据显示,我国一人户家庭已超1.25亿户,据全国老龄办预测,到2030年空巢老人数量将突破2亿。当直白到有些冒犯的命名激起独居群体的情感共鸣,“不抗拒却兜底”的产品设计逻辑无疑跳出了当前以陪伴类消费为主的传统思维,恰好匹配了独居者既渴望安全感又抵触隐私窥探的心理,拓展出了独居安全领域的新赛道。开发团队以最低成本的技术方案搭建起安全预警框架——用户每日签到确认“活着”,逾期未签到则向预设联系人发送邮件提醒,契合了数字时代“极简高效”的创新趋势,用轻量化技术手段填补了传统安全保障体系的空白。

然而,当热闹散场,这款App的局限性也暴露无遗,比如依赖手动签到的机制在真实急救场景中效用存疑;用户新鲜感褪去后留存率堪忧;8元买断制难以支撑长期的运营与创新等。在云端端,低壁垒特性导致的同质化内卷也已拉开序幕,“活着么”等大量同类竞品迅速涌现。其目前“首发优势”和“话题性”带来的品牌认知极易被稀释。剥离了名字带来的玩梗流量红利,是否还能维持那份独特的用户黏性,仍是巨大问号。

从“死了么”到“Demumu”,褪去的是猎奇光环,留下的却是对独居刚需的精准洞察。在笔者看来,这不仅是一次品牌更名,更是一场从营销噱头走向严肃服务的进化。弃用自带流量的中文名,看似牺牲了短期热度,实则是对更广泛的救援体系、拓展全球市场扫清障碍。这种“去争议化”的选择,实则印证了小众刚需产品的生存法则:流量狂欢终会褪色,唯有夯实价值壁垒才能行稳致远。但这仅仅是第一步。剥去“玩梗”的外衣,我们更应期待的是技术向善的深度与温度,是如何让每个人,无论独居与否都能拥有那份不必每日“签到”也能心安的确信。商业创新也不应止于收割焦虑,而应致力于独居安全领域的新探索。

真正的安全网,不应建立在用户是否记得打卡之上,而应构筑于一个既有技术支撑又富有人文关怀的多元协同体系之中。未来,我们需要推动技术与人文的深度融合,一方面,鼓励技术开发者在产品设计中融入更多人文考量,比如优化提醒方式,兼顾不同群体的使用习惯,让技术更有“温度”;另一方面,更要构建“政府+社区+技术+公益”的多元协同体系,以技术为支撑搭建全域性的安全监护网络,同时通过社区探访、志愿者服务等形式,为独居群体提供情感陪伴,让他们感受到“被在乎”的温暖。

2110家人选!江苏公布首批数据企业入库培育名单

本报讯(记者 沈玉青 通讯员 苏数轩)近日,江苏省首批数据企业入库培育名单正式公布,全省2110家经营主体成功纳入培育库,覆盖数据资源、数据技术、数据服务、数据应用、数据安全、数据基础设施六大核心领域。这标志着我省数据企业培育体系全面落地,数据产业发展迈入规范化、规模化培育的新阶段。

数据作为新型生产要素,是驱动数字经济高质量发展的核心引擎。开展数据企业入库培育,是我省全面贯彻国家及省关于推进数据产业高质量发展决策部署的关键举措,核心目标在于摸清全省数据企业“家底”,构建“政策引领—资源对接—精准赋能—示范带动”全链条培育体系,重点培育一批生态带动性强、产业引领力突出、具有江苏特色的优质数据企业,持续激发数字经济创新活力。

从入库企业核心特征来看,我省数据产业呈现“全域协同、全链覆盖、精准赋能”的鲜明发展格局。首批入库企业的“全链覆盖”特质,更彰显出江苏数据产业“生态圈”的完整性与活力。在数据资源供给领域,江苏国际数据港发布30个市级公共数据产品、27个高质量数据集,自主研发14款公共数据产品,集聚数据与大模型企业超1000家,数据资源供给能力持续增强。在数据技术创新领域,苏州汤元科技有限公司“优塔”智能驾驶数据平台将数据治理与训练成本降低80%,助力L2+及L4级自动驾驶技术规模化量产。在数据应用领域,数据产业发展迈入规范化、规模化培育的新阶段。

数据企业是数据产业发展的“主力军”,培育好、服务好数据企业是推动数据产业高质量发展的“关键一招”。下一步,江苏将持续推进数据企业入库培育工作,强化入库企业动态管理与跟踪服务,通过开展供需对接、智算支持、融资服务、价值创新等一系列活动,精准支持企业开展技术创新、模式创新和场景创新,着力培育一批具有全国影响力的标杆企业,打造彰显江苏特色的“数据名片”,推动产业链上下游企业协同发展,进一步释放数据要素价值,促进实体经济与数字经济深度融合,为“强富美高”新江苏现代化建设注入更强数字动能。

江苏口岸2025年出境内地居民超160万人次

本报讯(记者周凯航 通讯员 费伯俊 朱文祺)新年伊始,江苏口岸出境游持续火热。1月14日,记者从江苏各口岸累计查验出境内地居民超160万人次。随着免签政策“朋友圈”持续扩大、国际航线逐步加密,边检服务精准升级,内地居民“说走就走”的跨境旅行,正从愿景变为日常。

“从提交证件到通关放行,全程不到10秒,太方便了!”1月13日,在南京禄口国际机场出境大厅,前往新加坡的李先生手持护照,顺利通过快捷通道。当天,在南通兴东国际机场的沈先生同样也在边检民警的高效服务下,快速开启东南亚之旅。“国家发展越来越好,出境旅游的便利度越来越高,这是最直观的感受。”沈先生的感慨,道出了广大旅客的心声。

连云港口岸2025年出境内地居民超160万人次

等国相继推出对华免签政策,中外旅客“跨境游”呈现鲜明的“双向奔赴”趋势。在此基础上,江苏各口岸航线网络有序扩容,为旅客出行提供了更多选择。南京空港口岸2025年新开辟巴黎、华沙、纽约等8条国际客货运航线,总计35条航线可直达亚洲、欧洲、大洋洲等10多个国家(地区)的20余个城市。2025年,选择从南京出境旅游、商贸的中国公民达115万人次。

“空中快线”便捷高效,“海上慢游”温馨惬意

1月12日,连云港港国际客运站站内,260余名旅客登上“和谐云”轮,启程前往韩国仁川。连云港出入境边防检查站执勤一队副队长滕莹介绍,2025年该口岸出境居民超3.4万人次,其中60岁以上“银发族”占比超70%。针对这一特点,连云港边检站创新推出“银发服务套餐”,开设“方言服务岗”解决沟通难题,设置优先候检区减少等待时间,在执勤现场配备轮椅、医疗箱等便民物资,让老年旅客通关更安心、更舒心。

连云港口岸2025年出境内地居民超160万人次

本报(记者 张青峰 通讯员 王帅奇 王超)1月13日清晨,连云港口岸集装箱码头,塔吊林立,集卡穿梭,生产作业一派繁忙。“大通大进”轮已停靠30号泊位,一切正常。”在连云港边检站执勤民警的监管下,一艘巴拿马籍货轮立即开展靠泊作业。

“当日,共有32艘国际航行船舶同步在港作业。”连云港边检站执勤三队民警刘希东介绍,为精准服务港航企业高质量发展,连云港边检站推行“一企一警”工作机制,量身定制“一船一策”勤务方案,为各类船舶打造专属通关路径。

企业有所盼,边检有所行。该站积极探索推进“地检融合”警务机制,建成全省首个移民事务服务中心,创新“边检+出入境”业务融合模式,“一站式”办

理普通签证办理、停留证件核发等10余项关联业务,实现船员换班时间缩短一半以上,大幅提升口岸通关效率。

连云港口岸作为服务中西部地区对外开放的重要口岸,陆海通道战略枢纽,2025年共完成货物吞吐量3.67亿吨,集装箱吞吐量715.98万标箱,同比分别增长6%、7%。“边检机关的‘7×24小时’全天候通关保障机制,降低了我们企业运营成本,提升了口岸通关效率。”正在现场指挥滚装运输的江苏连云港港口股份有限公司东方港务分公司市场营销中心滚装装备部经理孙分公司。

据连云港边检站统计,2025年,该站共查验出入境(港)船舶9000余艘次,比上年增長5.29%;查验出入境(港)船舶25.1万余人次,比上年增長4.24%。

值班编委/王琦 责任编辑/孙烁杰 版面编辑/叶倩倩 校对/宗茜