

重庆茶饮、火锅、健身等行业纷纷尝试全天营业——

24小时“不打烊”新赛道含金量几何

民生观察

■新重庆-重庆日报记者 邱小雅

“滴滴……”6月15日凌晨1点，重庆南坪万达广场附近一家奶茶店响起外卖接单提示声。“今年4月，我们转型成24小时营业制，如今凌晨接到的奶茶外卖订单越来越多。”该店店员说。

饿了么发布的2024年《24小时奶茶消费报告》显示，重庆24小时营业的奶茶店数量位居全国第八。

以前“24小时营业”的多是便利店、药店，但如今的重庆，24小时“不打烊”业态正加速兴起——众多奶茶店、火锅店乃至健身房，纷纷尝试“全天候营业”。

重庆商家为何掘金“不打烊”？这条新赛道的含金量有多少？连日来，记者进行了采访。



我市去年社零总额为1.4万亿元，其中60%的消费发生在夜间。图为南川区西城街道梦龙街区，夜市区游人如织。（本报资料图片）

走访：“不打烊”业态全面开花

“我家楼下有家‘霸王茶姬’，一直是晚上10点左右打烊。前不久我意外发现，它竟改成全天营业了。”家住沙坪坝高铁站附近的市民陈青松告诉记者，从去年底至今，周边区域有多家奶茶店悄然转型为24小时营业。

这并非个例。今年以来，重庆的24小时茶饮店如雨春笋般涌现。记者了解到，“霸王茶姬”在渝的全天候门店已达17家，“茶百道”“喜茶”等头部品牌也纷纷延长营业时间。

凌晨刷火锅，在重庆更是不稀奇。6月15日凌晨，记者看到，渝北龙脊广场依然灯火通明，聚集于此的火锅店、江湖菜馆过半仍在营业。

在龙脊广场经营卤菜生意的张平，敏锐捕捉到了消费趋势的变化，“夏季旅游旺季来临，吃夜宵的市民、游客变多，地道特色小吃正好迎合需求。接下来两个月，我计划增加备货量，并将打烊时间推迟两个小时，争取抓住这波‘深夜流量’。”

“不打烊”浪潮正卷至更多生活服务领域，如便利店、健身房等。

记者搜索大众点评发现，仅重庆中心城区，24小时健身房就有近百家，24小时网球人训训练馆等新型运动场所也

正在兴起。

“我们这条街的5家便利店，一半以上在这两年变成了24小时营业，去年底我也顺势切换到这个赛道来了。”在茶园经营一家便利店的李国伟介绍，消费者凌晨时段来买东西，只需要扫一扫门口的二维码就可以进店自助购物，方便又快捷。

美团数据显示，餐饮类商家“24小时营业”搜索量正在大幅上升，这一趋势还扩展至书店、便利店等行业。

商家：“超长待机”尝到甜头

为何“不打烊”成为众多商家不约而同的选择？记者注意到，背后一个重要原因是他们找准了共同的商机：夜间消费。

市商务委公布的数据显示，重庆2024年实现社会消费品零售总额1.57万亿元，比上年增长3.6%。其中，60%的消费发生在夜间。

火锅店老板郑薇的账本更直观：其位于渝北龙脊广场的店铺，70%以上的营收来自夜间，且凌晨客流量远超中午。面对新趋势，郑薇在去年果断调整策略，主攻夜间，全天候营业。

记者走访发现，奶茶行业同样尝到了“不打烊”的甜头。

多家品牌反馈，24小时营业的门店，营收数据普遍可观。有些门店在晚上10点至次日清晨7点的“深夜档”实现了高达30%的实收占比，成为重要增长点。

“房租是奶茶店最大的固定成本，延长营业时间，本质上是这块成本‘摊得更薄’，实现坪效最大化。”某奶茶品牌重庆地区负责人告诉记者，在深夜营业门店稀缺时段，坚持营业的品牌往往能够有效沉淀一批具有高度黏性的夜间刚需客群，如夜班族、游客、社交人群等，建立起差异化竞争壁垒。

重庆工商大学应用经济系主任李然分析认为：“全时段经营是整个城市消费服务升级的重要表现，商家延长营业时间、掘金‘深夜经济’，其核心逻辑在于通过优化时间资源配置，摊薄固定成本，并精准满足现代都市多元化的错峰消费需求。”

声音：全天候经营模式潜力待挖掘

但商家“掘金深夜”绝非延长营业时间这般简单。多位商家坦言，这条赛道面临运营成本、供应链体系乃至业态适配性的全方位挑战。

“我们的大渡口火锅店也曾推出‘不打烊’服务，试图捕捉夜经济红利。

但凌晨2点后的客流量远低于预期，而维持夜班人员的成本高，食材损耗率也显著上升，最后只得停止尝试。”某火锅店品牌负责人告诉记者。

“重庆夜生活丰富，但消费力过度集中于特定区域和时段，对于全城、全时段均衡发展，我们还没准备好。”他表示。

李然认为，商户入局这场“时间战”前必须完成三重评估：目标区域的真实夜间人流密度、自身产品的时段适配性，以及后端供应链的弹性支持能力。

“重庆夜经济活跃度长期居全国前列，‘不夜重庆’品牌活动也极大丰富了城市夜间消费供给。但在如何做好夜间消费‘下半场’文章、激发全天候经营模式潜力方面，还有可挖掘的空间。”李然说。

记者注意到，目前国内已有城市出台一系列鼓励服务业全天运营的举措，如北京鼓励企业延长营业时间，并优化夜间公共交通服务；上海设置“夜间区长”和“夜生活首席执行官”，专门负责协调和管理夜间经济发展，解决夜间经济各利益主体的纠纷，维护运行秩序。

李然表示，重庆深夜消费生态圈的繁荣需要双轨协同发力：商户需打破“孤岛”，街区或商圈内需形成业态互补的集聚效应；政府端要筑牢强配套，比如延长地铁公交夜间运营、强化治安巡逻、提供适度政策倾斜。

西部首单科技创新金融债券在渝落地 发行规模达30亿元

本报讯（新重庆-重庆日报记者 黄光红）6月16日，记者从中国人民银行重庆市分行获悉，重庆银行抢抓政策机遇，于近日成功发行西部地区首单科技创新金融债券。重庆银行也因此成为全国首家发行5年期科创金融债的城市商业银行。

今年5月上旬，中国人民银行、中国证监会联合发布关于支持发行科技创新债券有关事项的公告，引导债券市场资金投早、投小、投长期、投硬科技，拓宽科技创新企业融资渠道，激发科技创新动力和市场活力，助力培育新质生产力。

公告发布后，中国人民银行重庆市分行迅速落实，推动重庆辖区主要法人银行梳理科技创新贷款及投资需求，抓住政策窗口积极申请

发行科技创新债券。6月5日，重庆银行成功发行西部地区首单科技创新金融债券。此笔科技创新金融债券发行规模为30亿元，期限5年，发行利率1.85%，创发行人历史票面最低利率。据悉，所募集资金将全部用于发放科技创新贷款和投资科技创新债券，为重庆科技创新领域提供长期稳定的资金支持。

中国人民银行重庆市分行相关负责人表示，本次科技创新金融债的成功发行，丰富了科技创新金融产品体系，为地方金融机构用好债券市场“科技板”政策、加大科技创新资金投入力度提供了“重庆样本”。这有利于完善重庆科技金融生态体系，促进金融发展与科技创新的深度融合。

从一场双选会看招聘就业新趋势—— 绿色技术研发岗人才缺口达40%

■新重庆-重庆日报记者 李志峰

为助力毕业生实现高质量就业，搭建校企精准对接平台，6月13日，“渝快就”——重庆市2025届高校毕业生就业“百日冲刺”行动（化工类专场）暨2025年夏季就业双选会在重庆化工职业学院举行。

双选会吸引了来自全国各地的280家企业参加，涵盖应用化工、健康管理、信息技术、检验检测等多个热门行业，提供近万个优质就业岗位。

前来选才的企业中，既有中国船舶集团有限公司第七一五研究所、浙江龙盛集团股份有限公司等知名企业，也有极具发展潜力的新兴企业。

这些企业所提供的岗位，包括化学检验、大数据标注、市场营销、财务管理、室内设计等，其中不少岗位薪资待遇可观，且有完善的职业发展通道。

“随着全球经济的波动和行业的快速变化，化工产业正面临前所未有的挑战与机遇。”来自四川南充一家新材料公司的招聘人员表示，

当前，基础化工行业增速较为缓慢，但新材料和绿色技术领域却迎来了爆发式增长。

多名业内人士介绍，在“双碳”目标推动下，化工行业正加速向新能源、生物化工、可降解材料等领域绿色技术研发岗的激增，目前这些细分领域人才缺口达40%。

与此同时，记者了解到，智能制造、工业互联网等技术渗透至各工业生产全流程，相关岗位需求同比增长68%，“数字化+智能化”深度融合复合型人才成为企业争夺的重点。

此外，随着产业链全球化布局加速，具有国际化视野、跨文化管理能力的复合型出海人才也很抢手。

双选会上，毕业生们手持精心准备的简历，积极与企业招聘人员沟通交流，主动了解企业情况和岗位要求。

来自重庆化工职业学院环境与质量检测学院的毕业生梅倍冰说：“这次双选会上有很多不错的企业，我已经投递了几份简历，希望能找到一份专业对口的工作。”

■王志顺

今年高考季，广西女生刘燕用扁担挑行李回家的画面，意外成为全网焦点。这个扎着马尾辫、身穿校服的女农村女孩，以扁担挑起的不仅是行李，更是当代青年自立自强的精神风貌。然而，短短数日内，这场源于善意的关注，却迅速演变为一场流量狂欢。多个冒充刘燕的抖音账号接连出现，直至官方辟谣才得以遏制。

无独有偶，这段时间北大韦东奕也遭遇了类似的情况。其开通抖音账号后，一大批仿冒者迅速出现，有人甚至编造不实故事进行流量炒作，严重干扰其正常生活。从“扁担女孩”到韦东奕，素人与专业学者虽身份不同，但都在流量浪潮中成为被消费的对象。这种现象“内卷式”竞争还有很长的路要走。这不仅需要行业内部形成共识，也离不开疏堵结合、综合施治，多方合力构建良性竞争的新范式。

告别低价内卷，才能走得更远。市场之下，竞争永远不会结束，好的竞争带着行业往上走，而不是如旋涡般让人下沉。当我们呼吁放下对低价的执念，其实也是在呼吁价值的回归。拼价值必然要比拼价格更加费力，但拼成功了就是技术迭代升级，就是行业整体跃升。要知道，往下坠，一时快，却是深渊；山再高，往上攀，总能登顶。

此类现象频发，算法推荐机制的缺陷难辞其咎。平台基于热点关键词的快速推送，缺乏真实性核验环节，为虚假信息传播提供了温床。而背后的黑灰产业链，从账号买卖、内容模板到涨粉技巧，更纵容了这套完整的流量收割模式。与此同时，公众在热点事件中的集体无意识也助推了事态发展。部分网民在寻找情感投射对象的过程中，将对“质朴生活”的想象、对学术权威的崇拜，异化为不加分辨的围观与消费，使得恶意炒作得以大行其道。看似热情的关注，实则是对个体生活的侵犯。

要让“扁担女孩”和“韦东奕们”重归平静，需要多方共同努力。网络平台应建立热点人物快速保护机制，为素人和专业学术的专业人士开通实名认证绿色通道，对涉嫌侵权的内容进行严格筛查；监管部门可探索运用数字指纹、区块链存证等技术，精准打击黑灰产业链；而广大网民更应提升媒介素养，克制猎奇心态，尊重每个人选择生活方式的权利。唯有当流量狂飙退潮，个体的真实价值才能被看见，社会也才能回归到奋斗精神、专业素养的真正尊重。

把平静还给“扁担女孩”，让她安心走自己的路。这不仅是对普通个体的保护，更是对社会价值导向的矫正。一个健康的社会，应当为每个专注于脚下的人，提供免于被过度打扰的空间。

把平静还给「扁担女孩」

告别低价内卷，618才能走得更远

■新重庆-重庆日报评论员 王瑞琳

2025年的618，来得比以往更早一些，自5月13日就拉开了大幕。在“史上最长大促”的标签之外，今年618还有另一层特别的意义——这是国家明确定下“反内卷”基调后的第一个618。

回溯过往，618堪称内卷的典型样本。早年间，电商平台为抢占市场份额，以折扣“让利”引流，快速扩张用户规模。随着电商平台接入入局，低价竞争持续升温，有平台要求商家给出“全网最低价”，甚至进行“二选一”式排他性竞争。与此同时，满减规则繁琐复杂、预售套路层出不穷，不仅耗尽了消费者的耐心，也进一步加剧了行业内卷。

当早期红利见底，618终于“卷”不动了。这其中，最疲惫的当属商家，一方面，搞低价竞争，就势必会压缩利润空间；另一方面，流量价

高者得，大促参与门槛水涨船高。在这样的局面下，商家可赚的越来越少，为了维持低价优势，要么在品质、服务上做减法，要么就“先提价，再打折”。这样一来，消费者的购物体验失去保障，大促节点的吸引力也大打折扣。

618走到这一步，根本上还是因为过度依赖以低价换增长，致使行业陷入零和博弈。事实上，这类低效重复的“内卷式”竞争，已成为当前我国经济转型升级一大顽疾。正因如此，去年召开的中央政治局会议等都对整治“内卷式”竞争作出了明确要求，今年全国两会还把“综合整治‘内卷式’竞争”写入《政府工作报告》，彰显了决策层对于反内卷的坚定决心。

从宏观的经济视角来看，我国正处于新旧动能转换的关键时期。在此背景下，依靠低价、规模扩张的发展模式已经到顶，亟需向

创新驱动、质量提升转变。比如去年618，大促周期虽拉长至近一个月，却出现16年来首次负增长。这种市场反馈，正是对过往策略的有力警示。企业将大量资源投入打价格战，而非培育核心竞争力，就必然会导致行业在低水平竞争、重复性竞争上徘徊，进而阻碍整个经济结构的优化升级。

困则思变。今年618，转折点浮上水面。从活动规则来看，淘宝变“跨店满减”为“官方立减”；从平台关系来看，京东物流接入淘天系统，淘宝全面支持微信支付……平台间不再单纯靠低价竞争，而是在提升服务效率、促进资源共享上着力，少了点“你死我活”的剑拔弩张，多了点重塑生态的携手再出发。这些改变，也是在政策引导下对可持续发展模式的主动探索，也蕴含着电商行业对市场需求变化的积极响应。

618应该成为一面镜子，每个行业都可以

从中照见自己的过去与未来。以外卖行业为例，一段时间以来，平台间的“烧钱大战”与曾经的618何其相似；此外，中国汽车工业协会近日也发布倡议，明确反对车企之间无序“价格战”。这说明，低价、低质、低水平竞争现象依然存在，整治“内卷式”竞争还有很长的路要走。这不仅需要行业内部形成共识，也离不开疏堵结合、综合施治，多方合力构建良性竞争的新范式。

告别低价内卷，才能走得更远。市场之下，竞争永远不会结束，好的竞争带着行业往上走，而不是如旋涡般让人下沉。当我们呼吁放下对低价的执念，其实也是在呼吁价值的回归。拼价值必然要比拼价格更加费力，但拼成功了就是技术迭代升级，就是行业整体跃升。要知道，往下坠，一时快，却是深渊；山再高，往上攀，总能登顶。

“非标”健身器材岂能一路绿灯

■新重庆-重庆日报评论员 张燕

健身不成反伤身？近日，央视《财经调查》暗访了多家公共健身器材企业——记者调查发现，管径偷薄、工艺缩水的“非标”健身器材正在发往全国。

这些“非标”健身器材，器材壁厚仅约2毫米，远低于国标2.75毫米的安全底线。厂家更是公然以膨胀螺丝违规固定秋千、单杠等高风险器材，导致立柱松动风险增加，为公共安全埋下“断裂”的伏笔。

功利主义催生短视行为。厂家一面坦承“非标”产品因低价而热销，一面按需“定制”印有“中国体育彩票捐赠”等字样的虚假合格证。有厂家甚至透露，无论器材需要什么形式的合格证，他们都可按需定制并直接粘贴到器材上。从生产源头到质量认证，一条唯利是图、漠视安全的造假链条清晰浮现，将公共安全置于巨大风险之中。

层层失守导致乱象丛生。“非标”健身器材为何一路绿灯？志豪体育用品有限公司仓库里堆放着被退回的非标器材，客户采购目的明确，仅为“应付新小区检查”；涪陵县孙园镇招投标项目中出现问题产品，中标和施工单位却已“失联”……问题产品一路“畅行”，折射出招投标规范性、施工监管责任、设备入场

验收，在安全面前集体“哑火”。

公共健身器材是服务大众的惠民设施，如今却因个别企业无良逐利，逐渐沦为潜藏隐患的“伤身”器材。从管径偷薄到工艺缩水，从违规安装到认证造假，从采购投机到验收放水，每一个环节的失守都是对公共安全的严重侵蚀。

所幸，监管利剑已经出鞘。国家市场监督管理总局联合多部门迅速行动，对涉事企业立案调查、查封产品。初步核查直指要害——涉事企业涉嫌存在不符合强制性国家标准以及伪造检验报告和认证证书等问题。发现一处病灶，解决一类问题。一场举一反三、针对体育用品企业的全面排查整治已经启动。这，传递出监管部门坚决捍卫产品质量、守护群众生命安全的鲜明态度和坚定决心。

此次多部门的联合行动，是对行业乱象的当头棒喝。然而，整治只是开始，如何构建起覆盖生产、销售、采购、安装、验收全链条的长效机制，彻底堵住质量漏洞、安全隐患，确保强制性标准成为不可逾越的刚性红线，是摆在管理者面前更为长远的课题。

安全无小事，生命重于山。筑牢公共健身器材的安全防线，容不得丝毫大意和懈怠，必须查到底、管到位，让人民群众真正安心、放心使用。



别让便利成谋利

收费高、等待长、体验差……每到节假日旅游旺季，一些景区的摆渡车就会遭到游客吐槽。本应为便利游客而设的摆渡车，为何频频引争议？据《工人日报》报道，有的景区大门设置太远，游客被迫乘坐摆渡车；有的景区摆渡车存在车票捆绑销售、管理混乱等问题。

点评：别让便利成谋利。景区摆渡车乱象丛生，根源在于部分景区过度追求经济利益，忽视了游客的核心需求。唯有加强监管，规范运营，以游客体验为出发点优化服务，景区摆渡车才能真正发挥便民作用，成为提升景区品质的加分项，而非文旅发展的痛点。