

公园、湖畔、近郊草坪变露营“热地” 进入4月，郑州露营经济持续升温

财经观察

恰春风十里，露营正当季。在刚刚过去的周末里，郑州天气最高温度达到26℃。“热出圈”的不单有天气，还有帐篷、天幕、烧烤架……约上三五好友，寻一片绿地，撑起一块天幕，搭起一顶帐篷，备一桌美食……周末的“朋友圈”里，人们不是在露营，就是在去露营的路上。正观新闻·郑州晚报记者 张倩 文/图



数说郑州

**1~2月全省快报企业
营业总收入7104.9亿元**
同比增长11.1%

本报讯(正观新闻·郑州晚报记者 侯爱敏) 我省提振市场信心、促进经济稳定向好政策初步见效。记者昨日从省财政厅获悉，前两个月，纳入全省财政部门统计范围的快报企业经济运行呈现企稳回升态势，1~2月，全省快报企业营业总收入7104.9亿元，同比增长11.1%。

全省近八成工业行业收入增长，其中，电子、有色、机械、煤炭和电力行业居工业行业前5位，收入合计3717.7亿元，占工业行业收入的66.7%。全省快报企业实现利润239.1亿元，同比增长5.2%，近六成工业行业利润增长。其中，烟草、机械、煤炭、食品和化工行业利润居工业行业前五位，利润合计142.9亿元，占工业行业利润的83.6%。全省快报企业应交税金456.5亿元，同比增长9.5%；已交税金455.3亿元，同比下降7.4%。

我市今年 质量发展工作重点“出炉” 争创“美豫名品”10个以上

本报讯(正观新闻·郑州晚报记者 李爱琴) 4月3日，我市召开市场监管系统质量发展工作会议，会议印发2023年郑州质量发展工作要点，根据安排，2023年，我市将围绕“工业品牌、农业品牌、服务业品牌、区域品牌”四大领域实施“美豫名品”培育，计划全年争创“美豫名品”10个以上。

据了解，2023年，全市质量工作将以质量强市建设为目标，深入学习贯彻《质量强国建设纲要》，扎实做好“十四五”质量强市建设规划任务落实，持续开展河南省质量强县示范县创建活动，开展第九届市长质量奖评定工作。围绕重点区域、重点产业、重点产品、重点质量问题，持续开展质量提升、质量帮扶、质量激励等工作，完成20家“专精特新”企业质量诊断品牌培育试点工作，对命名的10家企业卓越绩效孵化基地做好跟踪帮扶。

同时，贯彻落实河南省质量基础设施“进十城、入百园、助千企”活动，支持中小微企业实施技术攻关、质量改进，助力中小微企业纾困解难，加快建设郑州市质量基础设施“一站式”服务平台。年底前，每个区县(市)至少建成一个线下质量基础设施“一站式”服务平台。



蝶湖公园露营的市民

露营装备销售持续火爆

如今，露营风已吹进千家万户，家门口的“诗与远方”让露营经济也迎来旺季。每到周末，蝶湖公园里人潮如涌，这里有网红戒指桥、金沙灘、法云寺，还有大片草坪和一湖碧水，成为很多市民的露营基地。

“为了带家人来露营野餐，我上周专门购买了一套露营装备，以后周末闲暇时，就能来到户外好好享受生活了。”4月2日，市民李莉从郑州南郊慕名而来，在蝶湖公园的草坪上露营。李莉告诉记者，她购买露营装备已经花费了2000元左右，包括帐篷、天幕、野餐垫、蛋卷桌和折叠椅。后期，她还会再选购一些小型烧烤架、卡式炉、锅具等，不断丰富自己的露营装备。

记者通过各网上购物APP发

现，露营分为过夜露营和不过夜露营。目前，很多新手基本上选择在公园、湖畔或者近郊草坪，简单铺上野餐垫，搭起帐篷等，把下午茶搬进大自然。过夜露营就需要很多专业露营设备，除帐篷、睡袋外，还需要野炊、照明等装备。热销榜单显示，户外帐篷从几十元到数千元不等。目前赶上销售旺季，很多商家都是48小时内现货现发。

河南本土露营相关企业达4300余家

露营装备除了线上促销火热，线下实体店露营装备也卖得越来越好。“这个椅子双层帆布很牢固，我觉得坐着还挺舒服的。”4月2日，记者走进位于南三环京广路附近的迪卡侬门店，一进门就能看到帐篷、折叠椅、露营地垫等露营装备摆放在入口处的显眼位置。前来体验、咨

询的顾客络绎不绝。负责该区域的销售人员刘晓晨告诉记者，露营装备从帐篷、桌椅到睡袋、炊具等商品有上千种，从3月份开始，店内就备足了货。4月春暖花开，露营设备迎来了销售旺季。

露营风吹来新商机。据天眼查数据统计显示，截至目前，全国露营相关企业12.5万余家。其中，2022年新增注册企业3.3万余家，新增注册企业增速达39.6%。河南拥有露营相关企业4300余家，2022年新增注册企业1250余家，新增注册企业增速达45.5%；从区域分布来看，郑州、周口以及洛阳，三地相关企业数量排名靠前。

目前，以露营场景为核心，不少餐饮企业也纷纷打造出沉浸式露营体验+火锅、烧烤等新餐饮模式，深受消费者追捧。

郑在 创业

90后郑州小伙30岁“再创业” 研发网红零食卖全国，年销售额突破2000万元

20多岁创业惨淡收场，打工还债历经重重磨难，30岁重整旗鼓再出发，开办河南览创食品有限公司，合作伙伴遍布全国。1990年出生的孔令治，在33岁这年干出了一些名堂。3月的最后一天，记者来到河南览创食品有限公司，听这位90后“连续创业者”关于创业的二次作答。

正观新闻·郑州晚报记者 杨丽萍

用真诚打动客户

孔令治是土生土长的郑州人，从青年时期走出家门开始，他就在为了梦想而努力。

“我和老婆结婚后，在东风路信息学院路开了一家蛋糕房，那时候我们一大早从古荥镇孔庄村出发，忙到半夜才回去，来回路程就得一个半小时，我记得冬天下雪的时候，我们骑着一辆三轮车，在

后面铺上厚厚的被子，条件很艰苦。”孔令治回忆说，那时年轻气盛，由于盲目扩张，蛋糕房最终以失败告终，还欠下了不少债务。

为了还清欠款，孔令治到一家公司做起了食品销售，后来又和人合伙开办食品厂，踏实肯干的他，逐步还清了欠款，还积累起了一些财富。在三十而立的这一年，他再次创业开办了河南览创食品有限公司。

“这家厂是2020年开办的，刚开始挺难的，我记得有一次我们开了26个小时的车去四川给客户送货，当时还下着雪，我们真的是用真诚打动了客户，现在这个客户除了我们家的货别的都不用。”孔令治回忆道。

直播带货日销4000单

“生产线上这些箱子里装的是我们公司自己研发的网红产品爆浆

曲奇。目前我们主要是和抖音流量大咖张兰合作，每天的出货量在4000单，下一步产能增加后，我们要实现日发10000单。”孔令治介绍说。

从带着员工全国跑开拓业务，到如今被竞相争售“爆浆曲奇”，孔令治二次创业开办的这家食品厂年销售额已突破2000万元。

“我们公司的核心岗位大部分都是90后，是一个比较有活力的团队，这是我们的优势，另外我们聘请了7名河南工业大学食品专业的研究生组建研发队伍，保持创新，为大家提供更多优质的好食品。”孔令治透露，为了留住人才，公司还给能力强、表现好的员工5%的股份，激发大家的干事热情。

年少时从孔庄村出发，学成后归来创办公司，孔令治不仅为周边的村民提供了60多个就业岗位，还积极为公益事业出资出力，多次被惠济区慈善总会等部门评为先进个人。