

“九九消费季”辽宁收获了什么？

本报记者 董翰博

内容提要

2025年12月至2026年3月中旬，辽宁全面开展“九九消费季”活动——联动全省14个市、省直各相关部门及各类经营主体，举办超1500场促消费活动，为全省人民打造了一场覆盖全域、融合多元、惠民惠企的冬季消费嘉年华。活动的背后，一个更值得追问的问题：这场持续4个月的消费实践，辽宁究竟收获了什么？

冬季，往往被视为消费淡季，但刚刚过去的这个冬天，辽宁消费的热度不降反升——一场根植于“数九”传统民俗，力争把数九寒天变成消费旺季、从冰天雪地中挖掘金山银山的“九九消费季”，打造了一场覆盖全域、融合多元、惠民惠企的冬季消费嘉年华。

冬季消费升温，是辽宁在扩大内需上的新探索。4个月的时间里，从商圈客流到餐饮消费，从文旅体验到特色市集，辽宁消费领域一些变化正在出现：冬季消费场景明显增多，消费活动更具地方特色，消费者、企业享更多实惠。

“冷时段”变身“活跃期”

人气旺，则消费热。辽宁冬季消费的变化首先体现在人气上。

数据显示，在“九九消费季”活动期间，全省上下开展各类促消费活动超1500场次，累计激活打卡地469个，各打卡点位客流量同比增长26.4%，销售额同比增长25.8%。

在一系列活动带动下，不少重点商圈、企业业绩亮眼。沈阳大悦城跨年夜单日客流量达27万人次，丹东年货节主分会场日均客流量2万人次、销售额同比增长10%，朝阳通过系列活动拉动消费约5.6亿元。

消费热度也传导到服务消费领域。沈阳重点餐饮、洗浴企业销售额同比分别增长36.08%、41.98%，充分释放了冬季消费活力。

各领域实实在在的数据，体现全省消费市场稳步扩容。更重要的是，冬季是消费淡季的传统节奏被打破。过去冬季消费偏弱，如今通过系统性活动设计，把“冷时段”转化为“活跃期”，这意味着消费运行的底盘更稳、韧性更强。想在淡季把人气“热”起来、能把消费带起来，这种刺激淡季消费的意思与能力，本身也是一种收获。

东北大学国家治理研究院院长曹海军认为，从经济运行角度看，“九九消费季”的意义不只在短期拉动，更在于通过制度化、周期化活动，把消费波动“拉平”，为辽宁全年消费增长提供更均衡支撑。

城市IP驱动消费

网络有一句流行语：“全国洗浴看东北，东北洗浴看沈阳。”

刚刚过去的冬天里，沈阳市围绕“冰雪+温泉+洗浴”特别推出多条冬季旅游线路。各冬旅游线路不仅和滑雪场联动，也充分考虑到了南方游客的需求，与沈阳市各大景区、市郊大集融合，让南方游客深入体验沈阳的烟火气。如“逛皇寺庙会·看老北市夜景·品非遗美食·沐里沐外洗浴”线路中，游客不仅能感受到东北古老的庙会氛围，体验市井美食、拍摄灯笼光影大片、购买特色工艺品，还能在看过“凤凰飞天”表演后到附近洗浴场所泡个大澡，感受冬日的松弛感。

沈阳这种强化地域消费IP，已成为全省各地的共同行动。此次“九九消费季”活动注重结合城市特色，立足各地资源禀赋，打造特色消费IP，形成“错位发展、各具亮点”的全域消费格局。

沈阳市深化“沐浴休闲之都”IP，举办第二届沐浴休闲消费季。大连市聚焦“全球海鲜”IP，推出大连全球海鲜消费季和“一区一品、12道鲜味”海鲜冬季季。鞍山市则打造“冰雪钢都·花灯悦购嘉年华”，实现“日间戏冰雪、夜间赏花灯、全城享消费”。丹东举办草莓节活动，打通草莓产销全链条……

如果说以往的促消费活动更多依赖统一动作、同质活动，那么这一次，辽宁一个明显变化是开始注重“一城一策”的促消费策略。

“消费竞争的本质正在转向‘拼体验、拼记忆点’。辽宁各地打造差异化消费IP，实际上是在为城市积累长期品牌资产。”曹海军说，辽宁这种“城市IP驱动消费”的策略，是在让资源禀赋转化为消费标签，让城市气质转化为消费吸引力。

从买东西到享体验

春寒料峭，沈阳市和平区八经咖啡小巷香气氤氲，一杯杯热腾腾的咖啡给游客带来温暖。

在这条小巷里，一座座古朴的历史建筑间散落着众多咖啡馆，历史与现代、传统与创新在此和合共生。一只巨型咖啡杯和140只陶瓷马克杯组成的咖啡墙遥相呼应，把这里装点成别具一格的开放式“街头会客厅”，小巷汇集了170余家咖啡门店，年游客到访量达200万人次，外地游客占比超过1/3，年销售额突破2亿元。

八经咖啡小巷，是观察“九九消费季”

费季”打造消费新场景的一个窗口。坚持“商旅文体健”深度融合，创新打造多元消费场景，推动传统消费升级、新型消费扩容，是这次“九九消费季”活动努力的方向。

此外，文博场馆也是新型消费的重要载体。辽宁省博物馆举办“诗画中国”大展，沈阳故宫推出“丹宸国色”新春特展，朝阳鸟化石国家地质公园开展“馆藏文物研学”活动等，本轮“九九消费季”中，全省各大博物馆推出特色展览，让文博场所成为冬季消费新驿站。

传统节日庆活动，新场景、新消费也在为其注入新内涵。沈阳老北市皇寺庙会引入数字灯光和科技秀演出，白塔市集汇集百余种东北美食，形成集演出、餐饮、购物于一体的消费空间。

与此同时，一些新的城市消费空间也逐渐形成。沈阳中街打造工业文化主题街区，复刻老北市工业场景，成为消费者喜爱的沉浸式怀旧打卡地；万象城打造青年友好街区“鑫光小镇”，培育“年轻力”“她经济”；1905文创园、红梅文创园推出创意潮玩市集，打造工业风拍摄场景，满足多元消费需求。

当博物馆成为打卡点、老街区成为生活方式空间、工业遗存变为文创园区，一种消费趋势越来越明显：更多消费不再局限于购物本身，而是与文化体验、城市生活方式逐渐融合。辽宁收获的，是消费结构的升级，是从“商品消费”向“体验消费”的跃迁。

“双向激励”的新尝试

提振消费的落脚点是服务实体经济、改善民生。

此次“九九消费季”推出消费打卡奖励机制，消费者通过云闪付APP线下扫码消费即可参与打卡，连续打卡3个点位可获云闪付红包奖励，累计满66个点位有机会抽取宝马汽车大奖。活动共举办3期抽奖活动，抽出幸运消费者226名，持续激发全民参与热情。

首期抽奖活动共203人中奖。来自朝阳的刘先生，在超市购物打卡后，幸运地抽中了“一九”活动的一等奖，



①“九九消费季”期间，沈阳老北市庙会的民俗表演、非遗绝活儿等吸引众多游客驻足观赏。



②沈阳中街的商店店铺客流不断，“盲盒经济”等新消费场景人气旺盛。

“九九消费季”数据



奔赴沈阳领走了一台价格为4000余元的冰箱。“没想到如此幸运，希望身边以后有更多类似的优惠活动！”刘先生这样说。

沈阳市民于洋在铁西区一家商场购物后，幸运获得“九九消费季”三等奖——三车间沈阳工业摇滚音乐的门票。因为促消费活动而中奖，对她来说，还是头一次。于洋笑呵呵地说：“我逢人就推荐这个活动，说不定啥时就中奖了呢！”

对企业来说，这也是一个展示平台。不少本地品牌通过活动扩大知名度，获得新的市场机会。

辽麻餐厅在辽阳颇有名气。作为今年“九九消费季”期间辽阳最受食客欢迎的打卡点之一，辽麻餐厅推出了“每日特价菜”活动，吸引大量外地游客慕名前来品尝，沈阳、鞍山、本溪的车天天有，有的专门开车过来，就为吃这口，吃完还要打包带走。

“九九消费季”让我们节假日的客流量提升了15%。”辽麻餐厅店长佟明说，“从春节到现在就没闲下来过，每天我们得炖上至少七八桶酸菜，一桶200斤！”

从消费者得实惠到企业生意好，再到市场有活力，辽宁通过机制设计激活内需循环链条，实现消费者与经营主体的“双向激励”。

如果把“九九消费季”作为一个样本来观察，可以发现辽宁此轮探索的几条清晰路径：以民俗为切口，把传统文化转化为消费载体；以城市为单元，形成差异化促消费格局；以场景为抓手，推动“商旅文体健”深度融合；以机制为牵引，通过打卡、补贴、平台联动激发参与度。这些做法，既回应了当下消费升级的趋势，也为地方扩大内需提供了有效经验。

近期，那辆象征幸运与诚意的“九九消费季”终极大奖——宝马BMW325Li轿车也即将交付给消费者。但比大奖更值得关注的，是这场活动留下的“长尾效应”。越来越多的人愿意在冬天出门消费，商家开始敢投入、备新货、做场景，这种变化，一旦形成惯性，就不会只停留在一个冬天。

(本文图片由本报记者白琳摄)



管道模块化制造让电站“主动脉”即插即用

本报记者 金晓玲 文并摄



东管科技车间内，工人正在组装管件。

“四大管道系统是啥？”
“管道怎么会是模块？”
“管道模块为啥能成为制造业单项冠军？”

带着满腹疑问，记者走进沈阳东管电力科技集团股份有限公司（以下简称“东管科技”）寻找答案。

一进厂区，长230米、宽300米、高30余米的六连跨厂房直闯眼帘，

蔚为壮观。“厂房建这么大，就是为我们的产品准备的。”东管科技董事长助理芦万龙一边带领记者参观一边介绍。

这家创立于1994年的企业，不仅是省级制造业单项冠军，还是国家级“专精特新”小巨人企业。“我们主要生产各类高温高压管道、管件系统和高效换热器，对沈阳人来说，

这些产品名字并不陌生，它和国家发展、百姓生活息息相关，在众多重要的核电、清洁高效火电、氢能储运、储能等清洁能源项目中，都有它们的身影。”芦万龙说。

记者了解到，四大管道包括主蒸汽管道、再热蒸汽热段管道、再热蒸汽冷段管道和高压给水管，是维系电站机组从热能到电能高效转

化的核心枢纽，堪称电站能量循环的“主动脉”，其可靠性直接决定着电站的安全底线。

模块，指的是在工厂中将管道、管件经焊接、热处理、检测等程序，预先制成用于电站建设的管道预制产品的过程。

芦万龙解释：“一旦管道‘主动脉’出现问题，不仅会导致电站停机，更可能引发严重的安全事故。模块化制造为的就是尽可能减少在电站建设现场进行焊接等加工。行业内有句话——与其在工地‘搭积木’不如在工厂‘拼乐高’，我们将产品组块做大，让电站‘大动脉’即插即用，把风险牢牢锁进智能制造的标准和品质里。”

为什么东管科技能够异军突起，成为我国火电、核电领域关键管道系统的领军企业？芦万龙回答：“这就要说到东管科技积累多年的‘独门秘笈’。”

先说材料，这是秘笈之本。东管科技在国内率先引入一种耐热合金钢，经技术创新后，填补了国内空白，并在全球率先成功应用。公司财务总监李清波回忆：“这一20多年前的冒险之举，不仅破解了我国材料领域‘卡脖子’困境，而且时至今日，这材料仍是行业内的主流钢种，为技术

持续创新发展奠定了坚实的基础。”

焊接，是管道模块化制造的核心所在，堪称命脉和基石。“如果一个管道项目有1万道焊口，我们在厂内至少要完成7000道。”李清波说，“无论管道的管壁有多厚，都必须一层一层、一点一点完全焊实，两截管道或管件焊接后就像从来没有分开过一样。”

这一技术到底有多严苛？李清波举了一个例子。

在世界单机容量最大的1350兆瓦超超临界二次再热机组中，东管科技承担着四大管道、管件及工厂化加工配管（即模块化制造）等一系列任务。该项目是迄今为止全球温度最高、压力最大的火电项目，达到了636℃和34.4兆帕。“其压力远超普通潜艇的承受极限。”李清波说，在超高温、超高压的环境中长期稳定运行，要求管道的焊接接头必须能承受住极端热应力与循环载荷，任何微小缺陷都可能引发灾难性裂纹、泄漏甚至爆管事故。无论高温高压焊接还是埋弧焊接，无论人工焊接还是机器焊接，东管科技都将工艺标准直接对标核安全级别，做到“零缺陷”。

为此，企业培养了数十位具有专业资格的焊接高手、教授级高等

专业人才，斥巨资配备了数十台高精尖加工、检测设备，积累了48项发明专利和实用新型专利。这些都是东管科技独门秘笈的核心支撑。

车间里，在一个高大厚重的金属“房子”前，芦万龙提醒记者，要在安全线以外停下脚步。他介绍：“这是数字化、自动化探伤室，里面有可记录超声波探伤仪，可以穿透110mm厚板的射线探伤机和多种无损检测设备。”“高标准的探伤检测设备与能力是四大管道系统模块化制造的‘质量守门人’，贯穿生产全流程，确保产品长周期安全运行。”

记者采访时，恰巧有一批产品刚刚启程发运，两位企业高管把喜悦都写在了脸上。李清波说：“5条生产线全部在饱和运行，20多个项目同时加工生产，全年的订单都已经排满了。”

企业的发展形势与国家加快建设新型能源体系、大力发展清洁能源产业所释放出的巨大市场需求密切相关。即便形势如此喜人、任务如此紧迫，东管科技一边盯生产保交付，一边加紧“智改数转”进程。“这是刚需，投入再多都值得，能让生产质效同步提升，让我们的产品更具竞争力。”东管科技董事长张平说。