

冰雪经济等成为新蓝海 如何打开消费新空间?

新年伊始,万象更新。今年是“十四五”规划的收官之年。面对当前经济运行遇到的一些新情况,2025怎么干?去年底召开的中央经济工作会议作出了重要部署,各地各单位正积极贯彻落实。

消费一头连着千行百业,一头连着千家万户,是经济增长的主引擎。中央经济工作会议部署的2025年经济工作的9项重点任务中,就把消费放在首要位置,会议指出,要“大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求,创新多元化消费场景,扩大服务消费,促进文化旅游业发展。积极发展首发经济、冰雪经济、银发经济”。

在上海静安的一个商场里,一家韩国国家常料理店门口,午餐时间就已经有很多人在排队等位。这个韩国料理店刚刚开业不久,这家店也是这个品牌在中国上海开的首店。

这家源自韩国的餐饮品牌之前在杭州小有名气,而这次因为是在上海开了首店,短时间内社交平台上得到大量推荐,吸引了不少消费者前来打卡。品牌创始人告诉记者,这样的“首店”效应让他们短时间内就收获了自然的流量和可观的营业额,超出预期的流量和营业额让他已经有了进一步在中国继续开店的计划。

这样的“首店”效应是上海发展首发经济、提振消费的缩影。近年来,大众对于消费品质要求愈来愈高,一些新品牌落地不理想,老品牌需要焕发新活力,上海通过引导消费者探第一家店、逛第一次展、看第一场秀,冲着“首发”来尝鲜,来激活新业态、新模式、新服务、新技术。中央经济工作会议在布置2025年重点工作时也对“积极发展首发经济”提出明确要求。

中国社会科学院财经战略研究院市场流

通与消费研究室主任依绍华认为,消费是整个经济运行体系的总牵引,首发经济一开始是从首店经济来的,它对一个城市、一个区域、一个商业街区来讲,是集聚度、影响力、注意力的综合体现。由一个品牌商品或者门店聚集成上下游产业链进行聚合,聚合的过程中能够吸引消费者的注意,集聚消费能力,在集聚消费能力的时候,就会带动相关的消费资源,比如食、住、行、游、购、娱,给所在地区城市经济带来活力。

为了打造首发经济,2018年,上海就先后推进7个区建设首发地示范区。随后,这样的首发经济不仅吸引了大批的国内国际品牌首店落户,还提升了老牌商场的客流量。2024年5月,上海印发《关于进一步促进上海市首发经济高质量发展的若干措施》。提出将持续打响“首发上海”品牌,对在“首发上海”活动期间开设的亚洲及以上级别首店,举办具有国际影响力和市场引领性的活动等分别予以100万元到120万元不等的一次性奖励。

2024年1至11月,上海全市新增首店1173家,包括6家全球首店、7家亚洲首店和178家中国(内地)首店。2025年,上海还将继续把已经发布的“首发上海”品牌的扶持政策不断落实下去,还将引导企业不断积极创新,围绕首发经济全方位提振消费。

上海市商务委员会副主任刘敏介绍:“我们把首发经济放在首要任务,同时发动各个区结合全球新品首发地集聚区的建设,陆续出台有针对性的支持政策。下一步,我们从基础抓起,发挥好上海首发经济2.0版的支持政策,广泛调动社会各方的积极性,通过市场主体来创造更多的创新产品,推出更多的新业态、新模式。”



●在宁夏银川市西夏区的贺兰山脚下,一座刚建成不久的冰雪大世界正式对游客开放。

无论是首店、首展还是首发新品,都是为了不断激发消费活力。除了上海,北京2024年上半年新增首店485家,广州2024年前三季度引入品牌首店260家。2025年,进一步打造首发经济也是很多城市提振消费的路径。

国家发展改革委宏观经济研究院经济研究所副所长吴萨认为,能够形成首发经济的集聚,不同的城市能够因地制宜,按照自己的特色去做自己的垂类、品牌或者是门店或者是路径,走出一条百家争鸣、百花齐放、各美其美的首发经济之路。

除了发展首发经济,中央经济工作会议也指出,要扩大内需,还要积极发展冰雪经济。近年来随着居民生活水平稳步提高,消费需求不断升级,消费市场出现了不少新变化、新趋势。比如冰雪消费就是一个明显的消费新风尚。入冬后,随着全国各大雪场陆续“开板”,冰雪消费持续升温。一些地方正在想方设法把“冷资源”变成“热经济”“热产业”。

在宁夏银川市西夏区的贺兰山脚下,一座刚建成不久的冰雪大世界正式对游客开放。雪地越野车、滑冰、雪地香蕉船、雪地足球赛等多项冰雪体验活动,吸引着众多市民参与。

“冷资源”怎么才能“热”起来?宁夏北部有贺兰山,南部有六盘山,冬季温度保持在零下10摄氏度左右,每年有4个月的冰雪期,开展冰雪运动在气候上有着先天的优势,但是如何充分利用“冷资源”是当地一直致力解决的问题。当地依托采砂坑天然的落差建设了一个滑

雪U型池,通过举办U型池单板表演赛等活动,进一步激发大众对冰雪运动的热爱和参与度,同时也为运动员和滑雪爱好者提供专业的训练和比赛场地。

为了丰富冰雪消费体验,当地还设置了与极地企鹅、雪狐现场互动、欣赏烟花秀、冰雪舞台派对、品尝美食等周边项目。面对不断提升的消费需求,就要不断优化冰雪产品供给,当地还把冰雪和旅游融合,通过设计旅游线路,开通定制公交专线,统筹冰雪相关的景区、酒店、民宿、商圈一体发展。

眼下,这个冰雪季,宁夏还将联合相关部门,通过商文旅体深度融合的模式,将冰雪运动会、冰雪嘉年华、冰雪旅游体验等多种内容有机结合,计划组织开展37场丰富多彩的冰雪赛事,预计参与冰雪运动的人数将突破100万人次,所有冰雪运动场所经营收入将超过4000万元。

提振内需,拉动消费,中央经济工作会议还阐明,要积极发展银发经济。目前,我国银发经济规模在7万亿元左右,到2050年将达到49.9万亿元,银发经济是一片新蓝海。

浙江丽水云和县的老年益智木玩研学基地,是云和县老年研学旅游线路的点位之一。来自当地的20名老年朋友正在体验技巧球等木玩游戏项目,这些游戏看似简单,但在玩的过程中能充分调动老年人身体协调性、动手能力和逻辑思维能力。

云和是中国木制玩具城,这些老年益智玩

具都是云和本地企业生产的。随着养老市场的扩大,大众对养老的多元化、专业化、年轻化的要求越来越高,发展银发经济成为提振消费的一个重要推动力。近年来云和县着眼“银发”市场,关注“银发族”需求,专门针对老年人打造、研发创新产品,并把产品与老年研学旅游深度融合。据统计,云和县老年木玩产品年销售额已突破2000万元。

为吸引更多老年人来云和研学,如今,云和县刚刚又全面升级了三条老年研学线路,并设置了技巧球、七巧板、智力闯关等互动交流性研学游戏,让老年人在沉浸式体验中学习知识。同时融入高铁直通车、城市微巴等便捷交通网,并出台老年专享优惠政策,实现了吃、住、研、学、游全方位提升。今年,当地还将继续完善老年研学康养等设施,进一步挖掘银发经济消费的新增长点。

浙江丽水云和县石塘镇副镇长钟丽丽介绍道:“我们成功向上争取资金6500万元,继续完善康养基础设施建设,打造高标准的集居住、医疗、休闲为一体的康养基地,深入挖掘中医养生瑰宝,配备健康智能监测设备,24小时守护老年群体健康。同时,开展多彩农业体验项目,让老年人体验耕种、采摘等流程,感受田园生活的质朴,让康养路线更加丰富多彩。”

2025年开年,随着各种多样化需求牵引着供给侧的不断提升,一个超大规模市场的活力正持续迸发。

(央视新闻客户端)

金融业“出招” 探索激发 消费新活力

消费是经济增长的重要引擎,也与百姓日常生活息息相关。近段时间以来,金融业紧跟政策导向,瞄准关键节点,围绕重点领域,创新产品与服务,提升消费金融服务的便利性、可得性,为激发消费活力提供有力金融支撑。

紧扣岁末年初商旅出行旺季需求,农业银行创新推出信用卡产品,通过消费满减、积分兑换、出行优惠等“消费礼包”,涵盖境内外多重支付场景,打通金融服务商旅、文旅、出行消费的上下游链条,共同构建消费金融新生态。

“我们积极响应关于优化境外信用卡受理环境有关要求,完善受理终端布放,满足境外来华人士移动支付、银行卡支付等多样化支付需求,对重点商户实现主流外卡受理功能100%全覆盖,提供维萨、万事达外卡收单手续费优惠。”农行信用卡中心商户部负责人任延旭表示。

支持消费品以旧换新方面,金融机构正在积极行动。建设银行组织各地分行与当地商务部门沟通,充分了解消费品以旧换新最新政策、商品类别、补贴规则等信息,结合消费贷款进行差异化定价,提供优惠利率。同时,联动信用卡业务,持续创新“建行家装饰”等消费场景。农业银行聚焦服务汽车、家电、家装等消费品以旧换新,在申领补贴、更新消费、旧物回收等方面提供全链条金融服务。

把握冰雪旅游旺季消费需求,金融机构积极助力冰雪经济“热”起来。针对黑龙江、河北等冰雪游热门目的地,农业银行推出“奇遇冰雪游”文旅促消费项目,聚焦消费者“食、住、行、游、购、娱”,上线冰雪运动场馆、民宿温泉、机票门票、加油、餐饮购物等优惠活动,为消费者提供“真金白银”的优惠。交通银行持续加大对冰雪产业的信贷投放,积极与文旅企业开展战略合作、为游客提供金融服务与爱心服务等。

作为传统金融机构的重要补充,消费金融公司通过加大优惠力度、拓展场景释放居民消费活力。马上消费金融公司与各大型互联网场景平台及全国银行金融机构合作,将金融产品和服务嵌入各类消费场景之中,同时开展消费让利、分期减免等专项优惠活动。截至目前,累计与200多家主流互联网消费场景建立合作关系,带动商品交易额达1.8万亿元。

“我们将继续优化产品供给,满足消费者多样化、个性化、便利化的金融服务需求,为消费市场加快恢复注入金融动力。”马上消费金融公司董事长赵国庆表示。(李延霞 吴雨)

“兴安老铁”宠客有方

■新华社记者 恩浩

新年伊始,地处大兴安岭南麓的内蒙古兴安盟一袭银装,最低气温逼近零下30摄氏度。但眼下,八方游客相会于此,畅享冰雪风光、体验冰雪民俗、观赏冰雪赛事……文旅市场迎来冬季小高峰。

“最近,巨星宾馆的十几间客房几乎都亮着灯,而往年这时候都是黑灯瞎火的。”在阿尔山市经营一家冰煮羊火锅店的张孝生说,过去一到了冬天,他的店就会打烊休息,而今年他选择继续开店。

冬季文旅何以变热?答案是:宠客有方。

天气太冷?得益于2024年内蒙古实施的“温暖工程”,兴安盟各地的宾馆、饭店都暖意洋洋,室内外温度相差50多摄氏度。在阿尔山市、乌兰浩特市、科尔沁右翼前旗的多个景

区,贴心的“兴安老铁”们为游客搭建了方便歇脚取暖的蒙古包、泡泡屋、集装箱暖屋等设施,屋里还提供热饮,暖心又暖胃。

热气腾腾的美食,尽显热情友善的迎客风范。“来尝尝阿尔山矿泉水煮的饺子吧!”在阿尔山火车站出站口,热情的阿尔山人民用刚出锅的饺子迎接全国各地游客的到来。

在阿尔山市鹿角湾森林牧场举办的迎新年那达慕现场,游人们在80米长的烤炉前排起长龙,品尝现烤的阿尔山“留客”包子。牧民们还架起20余口大锅,熬奶茶、炖羊肉,升腾起的袅袅炊烟,与远处的山脉和雪原,共同组成了一幅热情洋溢的草原冬日待客图。

这场举办在冰雪上的那达慕,是当地送给游客的视觉盛宴。蒙古族选手们骑马、射箭、摔跤的精彩场景,引得现场惊呼喝彩声不断。这样热闹的盛会,在冬季的兴安盟天天都

能看到。

“入冬以来,兴安盟倾力推出天天那达慕、天天乌兰牧骑、天天戏冰雪、天天泡温泉、天天过大年系列主题旅游产品,围绕发展‘冰雪+’,开发了温泉、康养、运动、研学、年会、观光等领域配套产品及活动。”兴安盟副盟长孙书涛说。

冬季的阿尔山,日落时间很早,下午4点半,小城的灯光便次第亮起,将每座尖角屋顶的白雪映衬得五彩斑斓,仿佛置身童话世界。

“我们在线上和线下联动发力,在这个冬天加大了针对年轻人的市场活动,让阿尔山变成真正的‘童话世界’。”王志野是阿尔山冬季文旅活动的策划人,此前他的团队在网络上招募了全国多地的“角色扮演爱好者”来到阿尔山,他们装扮成王子、公主、精灵,跟着彩灯花车在街头巡游表演、互动合影,满足游客

们的冰雪童话梦。

在冰雪旅游热度飙升的同时,兴安盟多家旅游景区和餐饮、住宿企业纷纷公开物价,并且承诺不涨价,获得人们点赞。

“真诚,是最好的招牌。”兴安盟文化旅游体育局局长王天凤介绍,一直到2025年3月,阿尔山国家森林公园、雪村、玫瑰峰、阿尔山温泉博物馆、白狼峰景区、氡心森林浴道、口岸景区、鹿角湾温泉度假营地等景区,都会实行多种免费政策,将宠爱进行到底。

“游客所期待的冬季冰雪游玩体验,都能在兴安盟‘一站式’实现,冰天雪地也能变成‘欢天喜地’。”孙书涛说,冬季旅游启动两个月以来,全盟接待游客329.34万人次,同比增长26.65%,实现旅游收入40.63亿元,同比增长15.45%。

萝卜田里看振兴

■新华社记者 宋瑞

从天津市中心向西行驶20多公里,一片占地面积50多亩的沙窝萝卜核心产区科技示范基地映入眼帘。玻璃大棚内,一畦畦沙窝萝卜长势喜人。当前正值沙窝萝卜的销售旺季,棚内大部分沙窝萝卜已被打包至冷库,等待分销全国。

“通过物联网系统和棚内搭载的传感器,浇水、温度、湿度、光照等都能实现智能管理,种出的沙窝萝卜品质更佳。从选种、种植、养护到出棚,沙窝萝卜的‘生长轨迹’全被记录在智慧系统中。”天津市小沙窝村谷力果蔬种植农民专业合作社(简称“谷力农场”)总经理郝立红在电脑前向记者演示。

郝立红说,这一智慧种植技术不久后将推广到10余个农户大棚中,让农民通过手机就能进行萝卜自动化种植。

沙窝萝卜因产自京杭大运河天津南运河畔的西青区辛口镇小沙窝村、大沙窝村一带得名,有着300多年的种植历史。这里的蒙金土上沙下粘,产出的萝卜又脆又甜,素有“赛梨”的美誉。

2024年,为推动沙窝萝卜品牌振兴,天津市西青区开展沙窝萝卜精品培育计划,制定沙窝萝卜品牌精品培育计划方案,区、镇、村、企业四方签订沙窝萝卜品牌建设战略合作协议,共同打造沙窝萝卜品牌。

谷力农场以供应链龙头企业身份加入其中。“以前,这里的萝卜种植户缺乏规模化、规范化和标准化意识,生产设施老旧,籽种不统一,每家种出的萝卜口感都不一样,制约了沙窝萝卜的品牌传承。”郝立红说。

2024年起,谷力农场与大沙窝村加强“订单制”合作。300多家签约农户的大棚贴上标号,种植过程中,农户能统一享受到天津市农

科院专家团队的技术培训和指导,种出的萝卜还能按照收购标准直接“打包”卖给谷力农场,免去自寻销路的难题。

在这一合作模式下,62岁的大沙窝村村民孙国强的“腰包”鼓了起来。“每年12月到来年2月都是沙窝萝卜的销售旺季。2024年年底,我家5个大棚种的5万斤沙窝萝卜全部被谷力农场收购,赚了10万元。”孙国强高兴不已,沙窝萝卜品质好,价格同比2023年提升了一倍不止。他计划2025年扩大沙窝萝卜的种植面积,争取收入还能翻番。

在北京召开沙窝萝卜专场推介会,走进长沙、杭州、广州等地参加展会,市场持续拓宽;开设京东商城“西青农特官”;与物美集团、山姆会员店、京东七鲜等线下商超合作,建立长期稳定的销售渠道;连续举办多届沙窝萝卜文化旅游节系列活动;进行IP设计、包装提升、文创产品开发等全方位品牌体系建设……

“2024年,我们一路‘北上南下’不断打通沙窝萝卜的销售链条,通过品牌建设和文旅活动提升沙窝萝卜的知名度和美誉度。”郝立红说,2025年企业还要与大湾区企业合作,助力农户将沙窝萝卜销售到港澳地区。

作为辛口镇的一张特色农业名片,目前,全镇种植沙窝萝卜约7000亩。2024年10月至2025年2月,本轮沙窝萝卜的主要种植和销售周期的产量预计约6500万斤,销售额2.5亿元,对镇里乡村振兴建设产生明显的带动作用。

天津市西青区辛口镇党委书记赵均说,镇里计划扩大沙窝萝卜种植规模,大力发展农产品深加工、旅游观光、采摘项目,建设沙窝萝卜品牌运营中心、储运分拣中心、冷链物流中心、电商平台中心,不断延伸沙窝萝卜的产业链条,做强沙窝萝卜品牌,将这片萝卜田打造为镇里乡村振兴的示范田。

中企助力阿联酋清洁能源转型

■新华社记者 温新年 赵丹亮

从迪拜出发,驱车南下前往马克图姆太阳能公园,距离目的地20多公里便能看到一个耀眼光球,高达262米的集热塔巍然耸立在沙漠深处,这里便是中国和阿联酋共建绿色丝绸之路重点项目——迪拜马克图姆太阳能公园四期光热光伏综合发电项目。

2018年11月,上海电气集团股份有限公司以EPC总承包方式承建该项目,总装机容量950兆瓦,占地面积44平方公里,相当于6000余个标准足球场大小。项目执行总监奥马尔·哈桑告诉记者,该项目可为32万户当地居民源源不断地输送绿色电能,每年减少二氧化碳排放超过160万吨。

“我们是一群聚光者,我们在这里聚沙成塔,把心愿汇流成河,把太阳留在夜晚,点

亮千家万户。”项目工程师们创作的小诗,成为中企发挥自身技术优势,为应对气候变化、实现可持续发展提供中国方案的生动写照。

阿联酋一直致力于优化能源结构、推进能源转型,力争在2050年实现碳中和目标。这与中国力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和的目标愿景高度契合,双方合作空间和潜力巨大。

从沙漠中崛起的光热光伏发电项目到首次布局的风电示范项目,中国企业近年来积极参与阿联酋清洁能源领域建设,中国技术与设备为阿联酋能源转型贡献了重要力量。

在阿布扎比沙漠深处,由中国机械设备工程股份有限公司承建的艾尔达美拉光伏电站是共建“一带一路”绿色能源领域的重要项目。记者在施工现场看到,浩瀚沙漠中,无垠

的蓝色光伏板如同一片蔚蓝海洋,在阳光下映照着沙丘和天空,呈现出震撼人心的壮丽景观。

该项目占地约21平方公里,装机容量2.1吉瓦,发电量可满足阿联酋约20万户家庭用电需求,年均减少碳排放240万吨,为当地提供约5000个就业机会。项目主要开发商阿布扎比未来能源公司首席运营官阿卜杜勒·阿齐兹·奥拜德利认为,艾尔达美拉项目是中国光伏制造企业为世界达到碳中和目标作出积极贡献的一个实例。

除了光伏项目,中国企业还积极参与阿联酋风能领域项目建设。由中国电建集团承包的阿联酋风电示范项目自2023年顺利建成并投入运营以来,年发电量可满足2.3万多户家庭的用电需求,每年减少12万吨碳排放。除了光伏到风能,从沙漠腹地到国际市场,中国企业与阿联酋的合作项目正在为全球绿色发展描绘新篇章。这不仅是技术和经济的融合,也是两国追求可持续发展的共同承诺,更是共建“一带一路”倡议下中阿友好合作不断拓展深化的生动例证。

中国电建中东北非区域总部总经理彭刚