

“双11”等购物节相继兴起,交易额屡攀新高——

借力购物节 激活大消费

经济日报·中国经济网记者 李华林

透视

当前,以“双11”为代表的各类购物节已不仅是社会消费的一次性集中释放,更重要的是为供需联动提供纽带,为新产品、新服务、新业态提供难能可贵的测试机会。借力购物节,顺应消费升级趋势,补齐供需短板,把超大规模市场优势和消费潜力充分激发出来,已成为扩大内需、增强市场活力的关键点之一。

总成交规模、单品交易额、商户和品牌参与数量均刷新纪录,刚刚过去的“双11”引领了新一轮消费热潮,不仅反映出我国内需潜力巨大,更折射出消费不断升级的态势。

从电商促销活动发展成为全社会共同参与的消费节日,以“双11”为代表的各类购物节为观察中国经济发展打开了一扇全新窗口。业内专家表示,借力购物节,顺应消费升级趋势,补齐供需短板,把超大规模市场优势和消费潜力充分激发出来,是扩大内需、增强市场活力的关键,也是加快构建双循环新发展格局的必然要求。

见证中国经济活力

近年来,“双11”“618”“818”等购物节相继兴起,参与群体不断壮大,交易额屡攀新高,其动力来自我国经济蓬勃发展。“购物节从无到有、从小到大,得益于居民收入水平持续提高,线上消费能力不断增强。”中国贸促会研究院副院长、研究员赵萍表示,我国人均可支配收入一直呈现逐年升高态势,特别是党的十八大以来,人均可支配收入基本保持与GDP同步增长,这为线上消费高速增长奠定了坚实的购买力基础。

同时,网民规模持续扩大,进一步夯实了线上消费的社会基础。目前,我国网民人数已超过9亿人,互联网渗透率高达64.5%,其中八成网民是线上消费者。新冠肺炎疫情则进一步强化了居民线上消费习惯,网民的消费规模、消费频次显著提高。

数字经济蓬勃发展,线上新业态快速迭代及高效的物流快递服务提升了购物体验。赵萍表示,经过十几年的发展,电商平台销售的商品和服务不断拓展,大大丰富了消费者的选择。同时,利用新一代信息技术,各大电商平台能够不断创新促销方式和消费场景,实现售前精准推送,并持续提升仓库发货、快递中转和末端配送等方面的管理能力,极大提高了消费者的消费意愿和消费新鲜感。

此外,城乡消费市场梯度发展也提供了持久的增长动力。长期以来,我国城乡消费市场呈现梯度发展格局,进一步拉长了产品和服务消费的生命周期,为电子商务新业态拓宽了成长空间,也使得购物节消费热点城市呈现出从东到西的持续发展态势,为购物节每年销售额创新高提供了强有力的支持。

助力扩内需促消费

“双11”等购物节的意义已经不仅是社会消费的一次性集中释放,更重要的是为供需联动提供纽带,为新产品、新服务、新业态提供难能可贵的测试机会。“双11”已



11月11日,市民在广州首届城市购物节线下实体店购买商品。今年“双11”期间,广州举办首届城市购物节,通过线上线下融合,打通生产、分配、流通、消费各个环节,助力扩大内需市场,推动消费升级。
新华社记者 卢汉欣摄

从以传统打折促销为主的‘人造节’转变为行业创新发展的重要风向标。”赵萍说。

通过各类购物节涌现出的新业态新模式,给消费者带来了别具一格的新体验,也为企业打开了一片广阔蓝海。例如,直播带货给消费者带来了实惠和便利,并盘活了万亿元农村消费市场;智能机器人分拣、自动化流水线出库等物流服务让用户消费体验更加优化,消费意愿持续提升。同时,在各类购物节的消费时点上,各行各业加速线上线下融合,传统生产组织模式及产业链、供应链、价值链不断被重构。

“尤其是在疫情之下,各类购物节通过其在产业链供应链以及区域发展方面的作用,把消费对经济的提振效应发挥到了最大。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,为帮助受疫情影响较大的产业带寻找新的商机,快速“补血”,天猫策划了“双11”推出“卖空行动,一起挺你”产业带专场活动,带动全国2000个产业带120万户商家参与,有105个产业带成交额破亿元。

凭借快速整合生产、物流、销售等优势,购物节还能迅速打通城乡产销对接通道,解决农产品进城、工业品下乡难题,在

促进农民增收的同时,进一步释放下沉市场消费潜力。例如,“双11”期间,苏宁推出5万多场“村播”“厂播”,增加中小商家曝光率和购买率,打造更多县镇“爆款”。同时,通过源头直采、产地直卖等方式,简化中间环节,畅通下沉市场和上行市场渠道。

经济增长添动力

“经过10多年发展,‘双11’购物节已经成为衡量我国消费市场的晴雨表,能够反映出当前及今后一个阶段消费市场的走势。疫情之下,这个晴雨表的作用更为重要。”赵萍表示,今年“双11”销售额再创新高,表明我国消费市场韧性强、潜力大,给市场吃下了定心丸。

专家认为,借“双11”这股“东风”进一步弥补供给和需求层面的短板,将成为未来满足消费升级、保持我国消费稳定增长的关键,也是加快构建新发展格局的必然要求。

从供给层面看,进口商品和服务供给、线上服务供给仍有很大提升空间。受疫情全球大流行影响,境外消费转为境内消费,“双11”期间进口商品销售持续走高。同

时,随着服务业数字化进程不断推进,线上服务消费也迎来了新的历史机遇。但是,由于供给能力不足及线上服务消费起步晚等原因,目前我国进口商品和服务在规模和质量上并未满足需求,线上服务消费还不到线上消费的20%,占比过低。

“我们要继续打开国门搞建设,立足超大规模国内市场和巨大内需潜力,积极鼓励进口国内消费者需要的优质产品,满足人民对美好生活的向往。同时,大力发展跨境电商等新业态,畅通进口渠道。”赵萍表示,要进一步增强线上服务供给能力,优化供给方式,加快推进服务业数字化、信息化和智能化发展进程,为消费者购买服务和享受服务提供足够的便利。

从需求层面看,居民收入水平不一、区域发展不平衡以及城乡间有差距等问题,在客观上制约了消费潜力的进一步释放。这就要通过增加就业、加大财政转移支付力度、提高中低收入群体收入来提升居民消费意愿;还要通过进一步加大农村互联网基础设施投入、打造智慧物流体系以填补城乡之间电子商务的数字鸿沟,进而充分激活下沉市场的消费潜力,为我国经济复苏增长积蓄后劲。

出售银行账户?这事不能干

重拳严打电信网络违法犯罪活动

本报记者 陈果静

日前,国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议部署在全国范围内开展“断卡”行动,严厉打击整治非法开办贩卖电话卡、银行卡违法犯罪行为。

“断卡”行动启动以来,广东省共抓获涉“两卡”违法犯罪嫌疑人4200余名,打掉涉“两卡”黑灰产团伙317个,捣毁犯罪窝点617个。同时,有2421人因出售出租出借银行账户、个人银行卡等失信行为被惩戒,失信人将受到5年内只能使用现金消费,不能使用移动支付功能、不能注册支付宝账户和开通微信支付等惩戒。

四川省成都市则对204名犯罪嫌疑人采取刑事强制措施,共打掉贩卡团伙36个,缴获银行卡574张、电话卡5.4万张。同时,成都对首批1376名非法出租、出借、出售、购买“两卡”的人员实施惩戒措施,其中包含银行卡惩戒1243人,电话卡惩戒133人。

招联金融首席研究员董希淼表示,针对近年来日益猖狂的电信网络违法犯罪活动,相关部门在全国开展“断卡”行动,对非法出租、出借、出售、购买银行卡、电话卡的行为实行惩戒,一大批违法失信人员受到惩戒,具有必要性和紧迫性,有助于从源头上斩断“两卡”产业链,铲除滋生诈骗行为的土壤。

“支付是经济交易活动的基础,出租出借出售银行卡、支付账户,为各种违法犯罪行为提供便利,这是电信诈骗行为得以滋生蔓延的原因之一。”董希淼认为,对出售、出租、出借、购买银行卡或者支付账户的个人或机构,采取暂停其银行账户非柜面业务、5年内不能使用微信支付和支付宝支付等措施,具有较强针对性。采取上述惩戒措施,能够让失信人员有“切肤之痛”,是提高其违法犯罪成本的一种务实方式。

人民银行提醒,出租、出借、出售、购买银行账户或者支付账户是违法行为,影响单位或个人信用记录,且需要承担相应的法律责任。对公安认定的出租、出借、出售、购买银行账户或者支付账户的单位和个人及相关组织者,假冒他人身份或者虚构代理关系开立银行账户或者支付账户的单位和个人,银行和支付机构5年内暂停其银行账户非柜面业务、支付账户所有业务,3年内不得为其新开立账户。

董希淼表示,出售、出租、出借、购买银行卡或者支付账户的个人或机构,除了5年内不能使用微信和支付宝支付等措施外,还应将其失信行为纳入央行征信、百行征信等征信机构,对其办理其他金融业务加以限制,进一步提高其违法成本。

此外,专家还提醒广大金融消费者,要妥善保管自己的银行卡及支付账户,切不可贪图小利而出售、出租、出借。银行卡一旦丢失,应及时更改密码或挂失、补办。如已将个人银行卡、支付账户出售、出租、出借的,应尽快注销或报告公安机关。对银行网点和支付机构来说,应加强对违法办卡、出租账户行为的识别和监控,采取措施减少出租、出售银行账户和支付账户行为的发生。

传统柜台减少 智能设备增加

老年人金融需求如何满足

随着金融科技的发展,银行网点的功能越来越多地搬到网上、手机上,目前银行业务的离柜率接近90%。面对银行智能化的趋势,老年人的体验感受如何?老年人的金融服务还有哪些痛点需要解决?记者11月11日到北京多家银行网点进行了采访。

北京69岁的冷阿姨是一名退休教师,性格外向、思维活跃,但金融科技的快速发展,还是让她感觉“有些应付不来”。“我下载了手机银行,孩子也教过我,但还是不敢用,主要担心万一操作不当会造成损失,所以更愿意去银行网点办业务,心里踏实。”

如今的银行网点与以往不同,在智能化转型的背景下,传统柜台逐步减少,智能设备的投放大大增加。老年人能否适应智能银行的体验?能否享受到智能化带来的便利?

“老年人习惯面对面的金融服务,对智能机具使用存在一定畏难心理。为此,我们加大了大堂工作人员的配置,对需要帮助的老年人专门引导,全程陪同。同时保留了两个现金柜台,这部分业务的办理以老年人为主。”农业银行北京铁道支行行长赵萌表示。

老年人愿意去银行网点的理由,除了安全、踏实,更重要的是服务体验。“人老了,眼睛不好使,动作也慢,总怕别人觉得烦。银行工作人员非常耐心的指导让我感觉很贴心。”冷阿姨说,“设备先进很重要,但更重要的是人的服务。”

“我们在标准化的服务流程之外,对老年人这一特殊群体,增加了更多针对性的细节,包括服务时的音量、提供不同度数的老花镜等。”民生银行北京分行理财经理程珊表示。

程珊看来,提供贴近老年客户群体需求的设备是最基础的,更重要的是要尽力帮助老年人适应智能化的趋势。“我们经常会邀请老年客户到网点进行相关培训,同时鼓励他们进行实际操作,帮助老年人掌握新技能、适应新潮流。”程珊说。

服务提升的背后是制度保障。建行北京市分行将特殊群体服务纳入业务发展规划,将其视为网点日常管理和经营活动的基础,制定了《特殊群体营业网点服务规范》《网点应急服务指南》等多项针对特殊群体的制度规范,提升全行服务意识及服务能力。

“未来银行业智能化发展的核心难题,是如何对老年人等特殊群体更友好,这是银行的社会责任,需要我们投入更多精力和耐心。”赵萌表示。

中国银行业协会日前发出倡议,银行业金融机构在深化网点转型的过程中,要关注人民群众尤其是老年人等特殊群体的金融支付需求,既大力发展线上服务,也适当保留柜面服务和现金存取设施,保障消费者享有自主选择的权利。

对于金融服务还有哪些需求?受访的多位老人表示,希望能加大对防诈骗、投资理财等方面的金融知识的普及宣传。

“金融诈骗防不胜防,哪些金融风险需要警惕?我平时会看新闻学习,也希望能有机会从银行这些专业机构学习到更多的金融知识。”北京73岁的退休医生陈阿姨表示。

值得欣喜的是,随着社会的发展进步,部分老年人对智能化应用的接受程度和使用能力也在提高。63岁的王阿姨正在农业银行的一家网点办理开通网上银行业务。“手机银行、网上银行用起来很方便。面对新趋势,我们老年人要勇于面对,努力跟上时代潮流。”
文/新华社记者 李廷霞 吴雨

(据新华社电)

“双11”已成观察企业创新窗口

本报记者 王轶宸

在新冠肺炎疫情冲击下,市场似乎对今年“双11”并无过高期待。然而,当各大电商平台“双11”最终成交额定格时,数据再创新高,人们亲身体验到市场正在复苏,也由此更加直观地感受到国内消费的巨大潜力。

“今年涌现出许多新品牌,这不是偶发事件,背后是有逻辑支撑的。”这个“双11”,完美日记创始人陈宇文发出了过去10年从未有过的感慨。眼下他和同事讨论最多的就是“新品牌迎来了金子般的机会”。

数据显示,今年“双11”,天猫有474个品牌成交额突破1亿元。其中,有不少新面孔,如牛奶品牌认养一头牛、主打国风彩妆的花西子、智能小家电品牌添可等。

党的十九届五中全会提出,“十四五”期间要形成强大国内市场,构建新发展格局。强大的内需市场是构建新发展格局的基础,创新驱动、高质量供给正在成为这个时代扩大内需的重要着力点。

“包裹装着完美日记口红,办公室茶水间摆着元气森林气泡水,家里的厨房放着火鸡刀筷消毒架,很多新消费品牌已经‘占领’了生活中的各个场景。”云锋基金投资

副总裁孙小萌表示,电商平台大大降低了消费品牌的创业门槛,让产品触达和品牌传递效率更高,这是新品牌批量化涌现的一大原因。

值得注意的是,线下供给大幅释放,也成为今年“双11”一大亮点。“双11”期间,饿了么携手星巴克、肯德基、麦当劳、必胜客等大牌商家共同推出可多次使用的电子卡券包。这种全新的“囤券”式消费,让原本受限于供应链和消费特性的餐饮商家成为今年“双11”的新主角之一。

中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈端表示,从消费端数据看,今年“双11”成绩亮眼,居民在线购物习惯进一步巩固,线上线下深度融合,消费形态持续多元化,带动了一些新业态崛起;从供给侧看,越来越多的品牌厂商跑步进入“双11”竞技场。

同时,随着农村基础设施配套的成熟,电子商务在农村有了更好的使用环境。借助遍布全国的电商配送体系,今年“双11”中小城市和乡村用户成为新的消费主力。如京东专门针对下沉市场发售超2亿件5折商品,超3亿件新品。

同时,为了带给下沉市场更多优质平价商品,“双11”期间,包括广东的3C数码产品、浙江义乌的日用百货、江苏的家纺、福建的纸品、河北的箱包等优质低价的商品,以工厂直供方式发往中国的每一个角落。此外,从10月份开始的淘宝特价版“一元更香节”更是贯穿了整个“双11”。

传统外贸企业也在“双11”感受到了国内市场的强大。扬州曙光牙刷厂总经理屠新业表示,在遭遇外贸订单“砍单”后,该企业将工作重心转移到国内市场,并持续拓展线上业务。“通过电商平台,我们与渴望消费升级的国内用户之间有了连接。现在,我们正在生产更高品质、更高性价比的电动牙刷来满足国内消费者。”屠新业说。

“‘双11’的巨大订单,以及支撑订单顺利完成的生产、支付、物流等系统,构成了中国数字经济的基础设施,成为推动国内经济持续复苏的重要组成部分。”上海财经大学数字经济研究中心主任钟鸿钧表示,“双11”已成为观察中国企业创新发展的窗口。



在河北省邯郸市峰峰矿区彭城镇炉上村,一家电商企业工作人员正在直播带货。
郝群英摄(中经视觉)