日经济更红发下了乡,山里的年货进了城一

求,进一步释放消费潜力,推动实现 一季度经济平稳开局。

节日经济已成为大众生活中不 可或缺的一部分。丰富多彩的节日 消费项目装点着人们的生活,让节日 氛围浓厚、节日市场火爆。除吃穿用 度等传统消费外,在今年的节日消费 市场预热期,新消费形态在满足人们 个性化节日消费需求的同时,也为经 济发展注入了新的活力。

以文体消费为例,在尽量就地过 年的理念下,羽毛球、游泳等大众体 育健身项目,在做好疫情防控的前提 下,逐渐恢复了往日的热闹。而随着 全民健身的不断推广,击剑、射击、室 内冲浪等过去有些"冷门"的项目越 来越受到年轻人的青睐。不久前,太 原市第一家室内冲浪馆开业,营业状 况颇为火爆。

北京冬奥会助推了假日冰雪消 费升温。数据显示,1月初,有关"滑 雪"的搜索量相比去年同期上涨 21.5%,有关"滑冰"的搜索量同比上 涨 49.8%。伴随着北方城市冰雪消费 参与度的提高,不少南方城市也在挖 掘冰雪消费潜力,室内滑雪场越来越 多,线上冰雪主题赛事不断,带动相 关装备用品热销。

夜经济也是节日市场的一大热 点。很多地方深挖本地历史、文化, 推出了具有地方特色的夜间游,在扩 大消费的同时,也弘扬、传承了优秀 传统文化。

结合节庆特点,各地不少"老字 号"推陈出新,推出了更符合消费者 新需求的定制化、智能化、绿色化商 品;利用节日契机,很多地方开展形 式多样的线上线下促销活动或年货 节,加上消费券、惠民券等激励,让新 消费模式、新消费理念更加普及,市 场消费活力更足。

新消费让节日经济更加红火,传 统消费要想焕发新活力,需要在"智

慧"上下功夫。实体商场、超市、便利店等如何进行数字化改造, 让线上线下协同发力?疫情期间,"门店到家"、"无接触"外送、 自提柜、云柜等新业态服务理念如何引入? 传统消费模式如何 进一步满足"宅经济""云生活"等新消费需求?这些都是传统业 态需要考虑的问题,更是需要努力的方向。

八方年货线上囤 本报记者 吴秉泽 王新伟

随着春节临近,位于梵净山西麓的 贵州省印江土家族苗族自治县,处处洋 溢着浓浓的年味。忙碌了一年的人们开 始准备年货,迎接春节。

大街小巷,春联、灯花、福字、年 糖……各式各样的年货摆到了最显眼的

"快过年了,想给家里增添一些喜庆 气氛,希望新的一年日子越过越红火。" 印江县兴民社区居民冯小娟趁着天气尚 好,专程到花卉市场买了红掌等几盆花, 准备把家里装点一番。

2019年,冯小娟一家人从印江自治 县缠溪镇方家岭村搬迁到县城近郊的兴 民社区,过上了新生活,也改变了年货采 购方式。

"以前肯定不会买花,既没有那个经 济条件,买回来也和家里的环境不协 调。"冯小娟告诉记者,此前他们一家住 在大山里,在贫困线上挣扎,交通不便, 到镇上购置物品一个来回需要两个多 小时,"只能挑紧要的买,也买不起啥好 东西。

搬到兴民社区后,公交车开到了社 区门口,孩子上学、看病、就医都很近,冯 小娟还在附近的扶贫车间找到一份藤编 的工作,每月收入3200元,日子越过越滋 润,置办的年货也越来越丰富。

不断发展起来的电商,让山里的群 众能够轻松买到全国各地甚至海外的产 品。"孩子的新衣服、新玩具都是在网上 买的。"冯小娟一边划着手机屏幕,一边 和记者分享她精心准备的年货,"不仅价 格便宜,可以选择的品类还多。我们小 时候想都不敢想。"

在印江,网购已成为人们普遍购买年 货的新方式,吃穿用都可以通过网购平台 购买,让在山里的群众见到了不少新奇玩 意儿。

通过电商,不仅山外的年货下了乡, 也让山里的年货进了城。

打包、装箱、搬运出车……记者在印 江县电商云仓集散中心看到,工人们忙 得不亦乐乎。"这些订单运往全国各地的 都有,顾客通过网上下单,就能买到正宗 的土家年货。"电商云仓工作人员杨萍 介绍,顾客在网上下单后,工人便连 夜打包,以最快速度发货。

"我们在淘宝、京东、拼多多 等主流电商平台上都注册了商

店,临近春节,各种腊货卖得特别好。"杨 萍一边介绍,一边打开手机,向记者推荐 这家店铺。通过搜索,记者发现这家店 铺综合体验已有三星半,好评如潮,店铺 里,羊肚菌、银耳、腊肉香肠、手撕牛肉干 等产品一应俱全。

近年来,印江县以创建"全国电子商 务进农村综合示范县"为契机,按照"流 通龙头企业+电商驿站(农户)+生产企业 (基地)"的方式,创新开展农村电商一体 化运营模式,培育了电商企业32家、电商 驿站126个,通过线上线下的销售模式, 助推印江农特产品走出深山。

记者在梵净山脚

下的贵州省梵 天菌业

玉木耳、香菇、绣球菌等产品50多吨,各 种团购产品、包装礼盒3万多套。"梵天菌 业公司基地营销运营中心总经理方泽民 告诉记者,预计春节前,该公司的销售额 将达到500万元。

有限公司加工车间看到,流水线作业和

包装转运工人们忙个不停。该公司围绕

春节市场,针对国内外不同消费市场和

消费群体,开发和设计出了多款精致的

礼盒产品,受到国内外消费群体的好评。

"进入2022年,我们已销售黑木耳、

城里到乡间,线下到线上,物质到精 神,一些"新"年货彰显深意,折 射出群众满满的获得 感和幸福感。



左图 乌兹别克斯坦驻华大使馆经济参赞阿柯马理汗·阿理穆汗 诺夫(右)走进直播间,向中国消费者推荐上合组织国家特色商品。

(资料图片)

右图 1月25日,小朋友在贵州省赤水市年货市场挑选春节饰品。

王长育摄(新华社发)





货消费有啥新变化?日 前,记者来到宁夏最大的 连锁超市——新华百货 连锁超市有限公司。

走进位于宁夏银川 市金凤区的森林半岛店, 记者看到,受疫情影响, 采购年货的市民比往年 要少一些,但超市内张灯 结彩,喜气洋洋,烘托出 浓浓的年味儿。

"为了最大程度减少 疫情带来的消费下滑,同 时考虑到今年春节比往 年提前,我们提前筹划, 从去年8月就开始行动, 不但在银川市进行货源 调研,还到西北其他省区 看质量、比价格,努力为 顾客提供性价比高的商 品,让利给消费者,挖掘 消费潜力。"新华百货连 锁超市有限公司金凤西 夏区总监宋殷婷说。

记者看到,购物者多 为中老年市民。年货中, 干果类等商品销量同比 下降幅度较大,但粮油和 肉类等基础消费品销量 基本稳定。其中,卖得最 好的是羊肉。

"平时每天超市售卖 羊肉在5只左右。1月9 日起,销售量开始增加, 每天卖十几只,最好时卖 了近30只,增幅很大。"牛 羊肉专柜售货员郝卫忠 告诉记者,普通羊肉一斤 正常价40元,特价34元; 盐池羊肉一斤45.8元,特 价40元左右,均比市面上

一些肉铺卖得便宜。之所以能够卖特 价,主要是公司从养殖大户处直接批量 采购,省去了中间环节,同时也从源头把 住了质量关。

宁夏人爱吃羊肉,需求量大,春节消 费尤其如此,清炖羊肉、红烧羊肉、手抓 羊肉等是过年的大餐。与以往相比,今 年羊肉消费出现了新变化。"一是很多顾 客在买肉时要求售货员把肥肉剔除。二

看质量

春节临近,今年的年 是要求售货员把羊排砍整 齐,形状要不大不小。三 是要求售货员从骨头上剔 肉时,不能把肉剔烂,肉也

超市还提供快递服

务。有些顾客购买羊肉寄 给外地亲友,售货员就将

宁夏银川羊肉销量原源非洲的 通知快递公司上门拉走。

记者在该超市看到, 市民王大伟购买了30斤羊 肉,其中20斤快递给在南 方就地过年的儿子一家。 本报"记事的羊肉好吃,孩子惦 着。"王大伟说。

说起宁夏的羊肉,不

能不提盐池滩羊。盐池滩

宁夏吴忠市盐池县的 质总量高,矿物质元素 种类丰富。滩羊肉煮沸 后,肉汤清澈透明,香味四 溢,有"屋内煮肉屋外香" 的美名。近10年来,盐池 滩羊采用科学化养殖,建

> 节,盐池滩羊肉供不应求。 走进总部位于银川市 的宁夏大羊为美(盐池)滩 羊产业发展有限公司,销 售团队正在忙碌。"春节前 一个月,我们的羊肉销售 量翻了3倍。为了满足市 场需求,公司员工加班加 点生产。"公司运营经理宋 建云说,由于盐池滩羊肉

> 立了滩羊选育体系,产能

和质量不断提高。临近春

品质好、牌子响,该公司主打精品路线, 对羊肉进行精分割,平均一斤羊肉卖到 了90多元。其中80%为线上销售,20% 为线下销售,不仅供应本地市场,还供应 南方一些城市的市场。

记者看到,在一些个体店铺,羊肉同 样卖得不错。羊肉消费成为银川市一道 亮丽的风景,在保障节日市场供给的同 时,也促进了养殖企业和养殖户增收。

直播间内,6个上合组织国家的100余种产品受到消费者青睐——

青岛刮起"上合风"

本报记者 刘 成

农历新年,市民购买年货往往以"美食"为 主,如今,随着消费理念和消费方式不断更新, 人们更多地瞄准"网红"年货、"健康"年货、"游 玩"年货。青岛胶州作为上合示范区建设的主 阵地,年货采购也刮起了"上合风"。

1月17日18时30分,"上合组织国家驻华 使节走进直播间"活动线上启动,巴基斯坦、乌 兹别克斯坦、柬埔寨驻华大使馆的外交官们走 进直播间,向中国消费者推荐上合组织国家特 色商品,分享当地风土人情和特色美食。

"这款椰子味巧克力饼干,有浓浓的椰香, 巧克力豆又脆又香,口感特别好,今天直播间里 只要18元,超值。"启动仪式后,乌兹别克斯坦 驻华大使馆经济参赞阿柯马理汗·阿理穆汗 诺夫化身"品推官",为观众们带来该国当家产 品——佛罗里达椰子味巧克力饼干。

本场直播,阿柯马理汗·阿理穆汗诺夫还 为消费者带来了巧克力豆美式饼干、黑加仑葡 萄干、恰达克充气天然矿泉水等8款乌兹别克 斯坦特色商品,产品一上架即被一抢而空。首 场直播,活跃人数80余万人次。

据介绍,"上合组织国家驻华使节走进直播 间"是"2022全国网上年货节"上合组织国家特 色商品电商直播暨青岛 · 上合示范区网上展销

活动的重要板块之一,以"上合魅力迎虎年"为 主题,通过直播活动,促进上合组织国家优质特 色产品对接中国市场,提升区域内电子商务合 "秒空"式带货,也让阿柯马理汗·阿理穆汗

诺夫感受到中国市场消费升级的巨大潜力。他 表示,通过直播活动,为乌兹别克斯坦企业带来 实实在在的商机,看到中国消费者对乌兹别克 斯坦的商品如此喜爱,以后可以引入更多"国别 爆款"。

"味道就是不一样,别有一番风味。"青岛市 民姜姗姗告诉记者,有大使直播带货,她连续两 天进入直播间"扫货","每年都要采购年货,今 年抢一些'洋'产品,体验一下异国风味"。

在上合特色商品馆,综合展区摆放了众多 上合国家的商品,充满异域风情特色,让许多前

来探店的市民和游客都感受到新奇体验。馆长 刘丽媛正忙着"带年货",她说:"希望新的一年 里,让更多市民通过'上合味道',走进上合、了 解上合、发展上合。"

据了解,上合特色商品馆依托抖音平台,搭 建了"上合特色商品馆"直播间,将通过15场带 货专场直播,上架销售6个上合组织国家的100 余种产品。此外,广大市民也可以通过抖音挑 战赛、全民任务、热搜榜等线上互动板块,足不 出户尽观"上合风情"。

"通过直播带货,搭建起上合组织国家与中 国消费者'零距离'接触的平台,不仅满足了中 国消费升级的需求,同时也打开了上合国家特 色商品的中国市场,帮助上合国家的商家与中 国企业建立更加紧密的合作关系,提升了区域 内电子商务合作水平。"上合示范区管委会副主 任张栋表示,下一步将通过品牌叠加效应,拓展 跨境电商、网络展销等贸易新业态,增进与上合 组织国家贸易互联、商品互通,打造与上合组织 国家双边、多边贸易合作的新路径。

本版编辑 康琼艳 美 编 王墨晗