

推动消费和投资同时发力

当前,在进一步落实促进消费相关措施的同时,应加大力度鼓励投资。投资可以直接拉动就业,通过扩大生产促进居民收入增长、提升消费能力,进一步拉动经济良性循环。

促进消费和扩大内需,离不开投资的基础作用。从生产端来看,投资可以增加生产能力,提高产品和服务的供应量。通过增加供应,产品的价格下降、质量提升,吸引更多的消费者购买。从消费端来看,投资的增加往往会带动相关产业的发展和扩张,从而创造更多的就业机会。当就业机会增加,劳动者的收入随之增加,消费能力自然会得到相应的提升,并且消费市场主导型的投资也可以改善消费环境,提升消费体验。例如,投资可以用于改善商业区的设施和服务,提升购物体验,增加消费者的满意度,从而促进更多的消费,使得投资与消费之间形成良性循环,共同推动经济的增长和发展。

为实现投资对经济的牵引作用,

应活跃资本市场,为各类投资者提供更多投资渠道。通过资本市场为相关优势行业提供长期稳定的融资支持,进而为投资者提供长期回报,实现企业有资金、居民有收入的螺旋形复苏。

资本市场不仅是经济的晴雨表,同样也是信心的晴雨表,更是收入和财富的晴雨表。加快全面注册制改革,高质量发展多层次资本市场,通过不断撬动中高收入阶层的参与度,有助于通过投资的复苏引导社会信心的复苏,进而促进经济高质量发展。

要进一步完善措施,鼓励和引导民间投资和外商投资。在民间投资方面,主要是优化完善市场准入制度,进一步拓宽民营企业融资渠道,提供资金支持。外商投资方面,加快自贸试验区引资政策的复制推广,进一步优化外商投资环境,推动继续合理缩减外资准入负面清单。

建议在以下四个方面加大工作力度:

一是通过减税降费等措施促进企业融资的良性循环。对企业而言,继

续落实中央近年来关于“税收减免”和“取消或停征行政事业性收费”等要求,为其提供更多的财务支持和激励,进一步增加投资者的回报预期,形成企业融资和项目投资的良性循环,对战略性新兴产业、科技创新企业等提供政策支持和优惠待遇,激励企业加大投资和创新。对个人而言,在资本市场建立一系列便捷渠道、推出多样化的投资组合产品来提高居民的投资参与度,稳定老的投资者、增加新的投资者,出台符合国家产业政策的投资支持政策,不断为资本市场拓宽发展空间。

二是加大对拖欠民营企业账款的清理力度,重点清理机关、事业单位、国有企业拖欠中小微企业账款。尤其是过去三年特殊时期,一些地方政府、国有企业对民营企业拖欠应收账款、签约项目等,应作为重点抓紧清欠。《国家发展改革委等部门关于实施促进民营经济发展近期若干举措的通知》(以下简称《通知》)已要求审计部

门接受民营企业反映的欠款线索,加强审计监督,并抓好落实。

三是鼓励社会资本参与公共项目和重点领域的投资。要落实好《通知》的要求,在国家重大工程和补短板项目中,选取具有一定收益水平、条件相对成熟的项目,形成鼓励民间资本参与的重大项目清单。要完善政策,加强政府、国企与社会资本合作,通过购买服务的方式,委托社会资本投资者来运营和管理一些公共项目和重点领域,提高社会资本的参与度。

四是放宽跨境资金的准入门槛,并出台离境税等相关税收政策,从制度层面提升本国资产升值预期,将大额资金留在国内项目和市场。同时,鼓励外资与内资形成合力,提升投资质量,分担投资风险。引导外资积极开展包括新基建、新能源、新产业等领域投资,为其提供高质量的法律、金融、人才等方面的配套支持,帮助外资企业更好地在中国市场开展投资。

(证券日报)

承载社交属性 鞋花“种草全网”



□ 本报实习记者 刘 元

8月8日晚8时8分,在这个被网友

戏称为“每年洞洞最多的日子”,淘宝举办了首届洞洞鞋时尚盛典,重点展示了淘宝上最受欢迎的各类洞洞鞋原创鞋花饰品。

仿佛穿上洞洞鞋,每个人都能走在潮流前沿。今年夏天的洞洞鞋火到什么地步呢? 数据显示,7月份,仅淘宝平台就有超过1600万人搜索洞洞鞋,成交量较去年同期增长近50%。一大批洞洞鞋爱好者在社交媒体“晒鞋”时自称“洞门信徒”“一人洞门深似海”。

而洞洞鞋的火热离不开鞋花的助攻。鞋花是扣在洞洞鞋上的一种装饰品。在小红书上,鞋花相关笔记超过5万篇,相关商品则超过178万件。随处可见的现成搭配秘籍,招呼“洞门新手”进来“抄作业”。淘宝上,鞋花的搜索量超过100万人,成交量年同比增长超118%。

小小鞋花到底有何魔力“种草全网”?

首先,鞋花承载了消费者个性、创意的社交属性。在“洞门信徒”看来,流水线上生产的千篇一律的洞洞鞋就好像一套“毛坯房”,拥有一双洞洞鞋仅仅是“入门基础”,戴上各式各样喜欢的鞋花才算是“精装修的高端玩家”。在他们看来,搭配好一套鞋花再与朋友分享的乐趣是无以言表的。

同样,从供应端来看,脑洞大开的种类,进可高端、退有平替的性价比,以及方便安装和携带的产品属性,都为鞋花的热度奠定了基础。笔者发现,从IP联名到手工制作,从拟物到文字,从可爱风到猎奇风,在鞋花设计上“只有想不到,没有做不到”。甚至还有网友用各种小物件手工DIY鞋花。价格上,鞋花的单价从几角到几元不等,选择可自由搭配的套装购买,价格还能更优惠。

更深层次讲,“口红效应”或许能解释这一现象。事实上,可以体现“口红

效应”的产品一般有三个特点:首先是所售商品除去本身的实用价值外,还有一定附加意义,这一点与鞋花所附带的时尚潮流和社交属性十分契合;其次,商品本身的绝对价格低;最后,商家可利用情境来引导消费者、刺激消费欲望,无论是鞋花厂商与知名IP联名或是淘宝为鞋花举办的首届洞洞鞋时尚盛典均可刺激消费欲望。

此外,结合当代消费者的消费观来看,“口红效应”算是“悦己消费”与“节俭主义”之间的一种平衡。从近年来火起来的临期食品、豆瓣“省钱小组”不难看出,当下年轻人的消费观更加理性,注重“该省省,该花花”,但消费欲望和消费带来的一时快感并未消失,购买“廉价非必要之物”便成了满足消费欲望和带来快感的手段之一,其廉价的特性与节俭消费观也并不冲突,帮助少量的钱取悦自己,这可能就是鞋花爆火的深层次原因。

密室逃脱应“安”字当头

近日,上海人民法院审结了一起“密室逃脱”意外受伤责任纠纷案,未成年入陈某游玩过程中因惊吓不慎推撞同学赵某,导致赵某面部被划伤近10cm。经判定,密室逃脱场所承担主要责任,两名玩家承担次要责任。作为体验经济的新业态,密室逃脱幽闭、刺激的沉浸式情境极大满足了年轻人的冒险欲,但同样也屡次引发火灾、踩踏、骨折、窒息等安全事故。密室逃脱绝非安全盲区,探“密”还须以“安”为先。

封闭昏暗的情境设置是密室逃脱的最大卖点,却也埋下了众多风险盲点。艾媒咨询数据显示,越来越多消费者偏好惊悚恐怖类主题。而惊悚意味着出其不意、惊心胆颤,挑战人体心理心理双重底线,从道具、机关到剧情,每个环节都让玩家难以预测和应对。重庆一位学生因NPC突然追逐磕破额头;合肥8名大学生由于密室过道狭窄发生踩踏,导致鼻骨骨折;广西12岁中学生被恐怖游戏情节吓到需住院治疗……频频发生的安全事件均在警示密室逃脱的安保措施亟待增强。

密室逃脱场所作为第一责任单位,应坚守“安全第一,体验第二”的经营原则。《民法典》第一千一百九十八条规定“娱乐场所等经营场所、公共场所的经营者、管理者或者群众性活动的组织者,未尽到安全保障义务,造成

他人损害的,应当承担侵权责任”。可见,密室逃脱经营方承担着主要安全保障义务,切不可一味追求极致的烧脑惊险、感官暴击,而忽视了最根本且最关键的人身安全。

具体而言,“密”与“安”并不矛盾,要从安全规范、预案、管理多方面打造健康、优质的密室逃脱体验。一是恪守安全规范,严格遵循《剧本娱乐经营场所消防安全指南》,保证游戏道具合格、安全标志显眼、急救设施到位。二是建立安全预案,提前制定合理可行的逃生路线,安排应急疏散的照明系统和备用通道。三是注重安全管理,增强工作人员的安全意识,入场前适龄分级、核查玩家资质,进场后及时关注玩家需求且排查潜在风险。

此外,玩家作为参与主体也需掌握安全知识,做好防范措施。在选择密室逃脱场所时考量商家的营业资质、安保设施,游玩前认真阅读安全指南,留意逃生通道和安全标志。对于身份特殊的未成年人,监护人更应加以监督和引导,避免类似悲剧发生。

安全不可存侥幸,游戏不可忘安全,尤其是密室逃脱这类不同于日常生活的特定情境,需要更谨慎的安全意识和更周密的安保措施,谨记“安”字当头,勿让“逃脱”成了“逃生”。

(红 网)

演唱会经济大有可为

一场演唱会究竟能拉动多少消费? 据“西安发布”微信公众号消息,8月6日,在西安奥体中心体育场举办了一场演唱会,据统计,演出前后,西安出行总订单量同比增长738%,直接带动4.16亿元的旅游收入。

“为了一首歌,奔赴一座城。”一场演唱会通常承载了上万人的衣食住行,演出经济对城市文旅产业发展的杠杆效应越发明显。海口文旅局披露,某顶流明星的演唱会给当地直接带来了9.76亿元旅游消费收入;来自衢州的官方信息显示,某歌手的演唱会直接为当地带来了1.24亿元的旅游收入,并间接拉动了6.9亿元消费。举

办演唱会已成为不少城市发展的“流量密码”,正持续激活文旅消费市场的“一池春水”。

政策供给亦源源不断,助力演出经济跑出“加速度”。近日,“扩消费20条”发布,其中明确提出“优化审批流程,加强安全监管和服务保障,增加戏剧节、音乐节、艺术节、动漫节、演唱会等大型活动供给”。各地紧跟其后、加快布局,纷纷在完善软硬件条件、推进高标准场馆建设、做足服务保障等方面持续发力,努力把演唱会打造成为城市经济发展的新模式,把文旅市场打造成为拉动消费、扩大内需、促进经济发展的主战场。

演唱会一头连着文旅消费,一头连着城市形象,做优做强演出经济同样是在为城市“撑面子”。有调查报告显示,跨城观演成为大型演唱会、音乐节的主要消费趋势。比如某明星在呼和浩特举办的演唱会中,跨城购票观众比例超70%。俗话说“金杯银杯不如口碑”,若一座城市能够抓住诸如举办演唱会等机遇展现自身实力、塑造良好形象,把暂时“流量”变为长久“留量”,这对于自身的未来发展具有重要意义。

不容忽视的是,演出经济尚在恢复阶段,仍有一些不尽如人意处。从“黄牛票”到“柱子票”,再到“墙根票”,

仅演出票务问题一项就被许多网友吐槽。加之近日冲上微博热搜的“月薪2万住不起汉庭如家”话题,或进一步伤害消费热情。尽管诸如演唱会门票、酒店客房价格等深受供需关系影响,但消费者对公平交易环境的期待、对物有所值的呼唤同样应该被看见。毕竟,文旅市场复苏不易,切忌不良商家再做“一锤子买卖”。

一场演唱会,点燃一座城,拉动“一架马车”。通过成功举办演唱会,西安再次站到了聚光灯下,这本演出经济的修炼手册值得借鉴。现如今,文旅融合正展现出蓬勃活力,各地不妨积极破除障碍壁垒、优化消费环境、提升服务质量,以演出经济之进支撑城市发展之稳。

(南方日报)

积淀传承 开拓创新 北京恒利助力京津冀协同发展

京津冀协同发展是重大国家战略,京津冀地区优先开展区域市场一体化建设是国家加快建设全国统一大市场的重大部署。2022年10月,为推动京津冀协同发展重大国家战略,河北汇鸣餐饮有限责任公司落户河北邢台,为河北地区学生餐及政府大型活动保障提供支持。今天,让我们走近这座工厂背后的推动者——北京恒利食品有限公司总经理付强,揭秘其充满传奇色彩的人生。

平时,从厂房设计、车间动线、各功能区划分、设备挑选、设备摆放,到最后的工程验收,付强严格履行负责人的职责,盯紧每个环节,对每项工作精益求精,力求打造出最专业的智能服务工厂。

据了解,该工厂背后诸多先进的加工工艺源于付强独立或主导发明的专利。作为餐饮领域的杰出企业家,付强坚持将创新的科技力量融入餐饮行业,使中华传统美食迸发出新活力。例如,“一种酱卤肉加工用入味装置”通过设置球形搅拌装置,实现了均匀入味、有效搅拌,从而提高酱卤肉的美味性,更解决了传统多开口装置的密封问题;通过设置冷却风扇结构,实现了快速冷却,大大提升了经济效益。此外,“一种面包加工装置”“一种馒头成型加工装置”通过自动化操作,大幅减少人工成本,显著提升了生产效率。

付强将其努力和成就汇聚成创新活力和氛围,形成了其企业经济增长

和繁荣的驱动力。凭借付强主导研发的自动化餐饮生产线输送设备,其创办的北京恒利食品有限公司的团餐日产量可供20万人同时用餐,顺利跻身餐饮行业头部队伍。依托多年的食品加工服务经验、雄厚的科技力量、领先的行业地位和完善的质量管理,北京恒利食品有限公司成为2015年阅兵、2019年新中国成立70周年大庆、2021年建党100周年、2022年北京冬奥会和冬残奥会等国家重大活动

的餐饮服务单位,荣获“中国团餐优秀品牌”称号,荣登中国(京津冀)特色团餐品牌50强。

如果说科技创新是付强在竞争内卷的餐饮行业中的破局之道,那么复刻传统美食则是付强在餐饮行业中脱颖而出的奥秘。从事餐饮行业多年,付强深知中国人对吃的执着和讲究,因此踏上了恢复传统美食之路,寻找被人淡忘的老味道,传承中华美食。为了复原老北京传统小吃西四

包子,付强带领团队付出了两年时间,请教全国各地的美食和调味专家,尝试了各种食材及制作工艺,结合北京恒利食品有限公司集中配餐的现代化优势,不断进行口味的调试和技术的改进,最终完美复刻了传统包子,成功塑造了又一“网红”。西四包子美味非常,大到笼屉,小到葱酱均有精细的讲究,吸引了很多社会名流和演艺界的明星前来用餐。

凭借以现代化餐饮管理精心打造传统美食的这份坚持,付强还带领团队研发了立鳞鳞汁、菠萝酱、牛米酱、牛骨汤、牛肉饼等中华传统美食,助力我国美食的传播发展。多年研发创新技术和恢复传统美食的过程赋予了付强美食鉴赏能力和制造能力,因此,付强也

成为了中国食文化研究会餐饮传承委员会副会长,被誉为“中华饮食传承人”,荣获国际美食养生协会“国际餐饮营养配餐大师”称号,担任首届北京奥林匹克公园国际美食大赛暨第六届东方美食烹饪艺术家国际大赛、“中华料理铁人杯”烹饪绝技传承大赛等全国大型活动和赛事的评委专家。

付强发明开创性专利,奠定了企业的不可替代性,推动了行业创新发展;他也是创办5家公司的企业家,创造了巨大的经济效益;他更是传承者,寻烹调妙法,予现代表达,推动了中华传统美食的创新发展。传承是最好的记忆,开创是最好的永存,相信这位餐饮行业的破局者,未来将继续在风起云涌的时代浪潮中乘风破浪、一往无前。

(黄 宇)

重视消费的牵引作用
让经营主体『千帆竞发』