

# 消费日报

2024年9月12日  
星期四  
总第8777期  
第5836期  
今日8版

## 我国入境旅游恢复发展态势持续向好

本报讯 国家移民管理局最新数据显示,2024年上半年,全国的移民管理机构查验中国港澳台居民和外国人出入境总人次恢复到了2019年同期的92%,入境外国人达1400多万人次。据初步估算,来华的外国游客约1100万人次。2024年上半年,我国入境旅游恢复发展的态势持续向好。

(新文)

A

版 ■ 国务院国有资产监督管理委员会举办 中国轻工业联合会主管主办 ■ 国内统一连续出版物号 CN 11-0057 ■ 代号 81-9 ■ 广告经营许可证:京丰工商广字第0054号

## 搭中外桥梁 展数字智能 促绿色发展 2024年服贸会启幕

□ 本报记者 王薛滢

9月9日,4件来自MARS Company的制冰设备顺利通过北京海关所属北京会展中心海关,成功入驻国家会议中心,成为2024年中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)首批进境展品,为9月12日至16日在北京国家会议中心和首钢园区“双会场”举办的服贸会预热添彩。

商务部部长助理唐文弘在中国服务贸易发展和2024年服贸会筹备工作进展情况新闻发布会上表示,本届服贸会继续围绕“全球服务,互惠共享”的核心主题,致力于实现展览质量、活动实效和国际影响力的“三个提升”,旨在打造“一个更具全球影响力的服务贸易盛会,为世界经济贡献新活力”。

### 数字化、智能化成消费领域新引擎

据唐文弘介绍,今年的服贸会将重点展示新质生产力特征和服务贸易特点,突出卫星互联网、大数据和算力、绿色低碳等“专精特新”技术和应用的重要性。这些展示不仅突出了生产性服务贸易在赋能产业融合发展方面的作用,还集中呈现了数字文旅、智慧教育、智能体育等新服务和新场景,旨在激发生活性服务贸易的消费潜能。

事实上,数字化与智能化的趋势在消费领域已愈发明显。作为服贸会的重要科技板块及北京数字经济发展的标志性活动,2024年的ICT展以“数智创新 科技赋能”为主题,精心设置了通信技术馆、元宇宙馆两大展馆,以及涵盖电信服务、人工智能、低空飞行、智慧生活等多个领域的七大展区,全面展示通用大模型、数字人、虚拟现实等互联网和数字经济产业的最新发展成果。

此外,2024年服贸会还特别设置了多个论坛与展览展示区,专注于展示AI和元宇宙技术如何重塑消费生态,科技厂商的展示重点也从大模型的“炫技”转向了实际行业应用,充分展示了大模型在政务、办公、工业、医疗、气象、教育、科研等领域的落地成果。同时,展会现场还将首发多款智能产品和服务,如全球首款气象预警智能手表,为公众提供贴心的天气风险管理服务,进一步推动了智能消费产品的普及与应用。

### 电动自行车以旧换新政策释放积极信号

## 铅酸蓄电池行业迎来发展新机遇

本报讯(记者 胡静)8月30日,商务部等5部门发布《推动电动自行车以旧换新实施方案》(以下简称《方案》),这是国家首次出台电动自行车以旧换新政策。考虑到近年来铅酸蓄电池在电动自行车用电池中占比接近80%,《方案》提出,对于将老旧锂离子电池电动自行车更换成铅酸蓄电池电动自行车的消费者,会适当加大补贴力度。业内分析认为,此举将利好铅酸蓄电池产业发展。

近年来,电动自行车火灾事故频发。8月30日召开的北京市安全生产和消防工作新闻通气会表示,近3个月北京发生电动自行车或电池类火灾202起,从电池类型看,锂离子电池占比82%。“电动自行车发生火灾事故,蓄电池热失控是首要原因。”新能源动力电池领军企业天能控股集团有关负责人在接受记者采访时解释,过度充放电、内部短路、外部损伤(电池包受到重力撞击)、高温环境、电池质量问题、保护板损坏等都会造成锂离子电池

### 技术创新、绿色发展双轮驱动

作为国民经济的传统优势产业,本届服贸会上,轻工行业将集中展示技术创新和绿色发展双轮驱动下的一系列创新成果。

如智能生产线、智能仓储系统等先进技术的展示,成为技术创新在轻工行业应用的生动写照;“专精特新”展区,生物热解多联产、生物质清洁供热等示范项目展示,为整个行业的创新发展提供了有益借鉴……这些新技术、新产品的亮相,让人直观感受到科技进步带来的巨大变革。

此外,绿色经济亦是本届服贸会的一大亮点。展会期间,将有多场论坛和展览聚焦绿色生产、绿色消费,展示轻工行业在环保方面的最新成果。第三届生态环保产业服务“双碳”战略院士论坛将搭建“政产学研用”对接平台,推动环保产业低碳倡议,促进绿色消费。同时,全球绿色经济发展论坛以气候贸易碳关税与绿色竞争力为主题,探讨如何通过国际合作推动绿色经济发展,助力中国与国际社会产业链供应链的稳定与发展。

### 高水平对外开放促进服务贸易发展

数据显示,今年上半年,我国服务进出口总额达到3.6万亿元,实现了14%的同比增长;服务贸易在服务和货物贸易总额中的占比也提升至14.5%,较上年同期增长了1个百分点,凸显了服务贸易在国际经贸合作中的重要地位。

为了进一步提升开放水平,本届服贸会采取了多项举措,包括高规格举办全球服务贸易峰会、高水平组织综合成就展等,旨在促进服务贸易的高水平对外开放。展会期间,将发布《中国服务贸易发展报告2023》等权威报告,与各国共同探索服务贸易发展的新方向和新路径。同时,全球服务贸易联盟也将发布《全球服务贸易高水平开放趋势报告2024》,为全球服务贸易的发展提供重要参考。

服贸会不仅是展示服务贸易成果的重要平台,也是促进国际务实合作的关键契机。今年,有80多个国家和国际组织参与设展,其中葡萄牙、联合国粮农组织等13个国家和国际组织首次线下独立设展。法国首次担任主宾国,并围绕中法建交60周年打造了特色国家馆。四川、海南首次担任主宾省,将举办特色展示和主题活动。目前,已有420余家世界500强和行业龙头企业确认线下参展,37个地方交易团、中央企业交易团、中央金融交易团全部组建完毕,将全方位促进精准对接,有望达成更多务实成果。

“该负责人表示。

国家统计局数据显示,2023年,全国规模以上企业铅酸蓄电池产量2.98亿kWh,同比增长10.50%。中国电池工业协会相关人士在采访中告诉记者,本次《方案》提出将对老旧锂离子电池电动自行车更换成铅酸蓄电池电动自行车的消费者加大补贴力度,释放积极信号,体现了国家对铅酸蓄电池性能和优势的认可,这对于铅酸蓄电池产业及行业企业来说是利好政策。“铅酸蓄电池作为电动自行车的配套能源,完全可以满足用户日常出行需求,而且更环保、更安全。未来,随着我国电动自行车产业进一步发展,铅酸蓄电池行业也将迎来新的发展机遇。”协会方表示。

## 市场观察

□ 本报记者 刘元

奥运余热未消,羽毛球运动持续火爆,羽毛球拍、羽毛球线等运动消耗品销量持续走高,同时专门负责为羽毛球拍穿线的羽毛球穿线师这一小众职业也开始进入公众视野,“羽毛球穿线师轻松月入三四万元”等话题频上热搜,更有甚者将其称为“收入隐形冠军”。对此,记者进行了多方采访。

### 年销量超60万件 羽毛球线热销

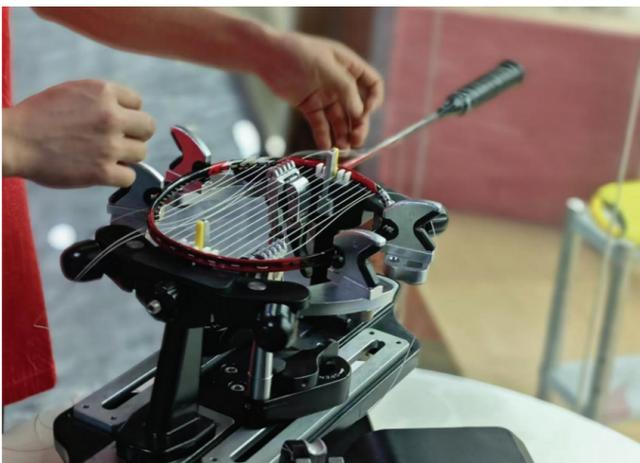
据国家体育总局数据,羽毛球是我国参与人数最多的体育运动之一。对于打球频率高的人来说,断线是时常发生的事情。“我一般一个礼拜会打两到三次羽毛球,时间短的话大概半个月就会断线一次,最长不超过一个月。”北京市东城区的羽毛球爱好者李蔚告诉记者,自己刚入门控制不好发力,是羽毛球穿线师的“主顾”。

“自己多是自带线来找穿线师穿。打一次球的费用每个人分摊下来大概45元,线钱加上手工费大概要100元,每月打球的花销里,穿线占了不小一部分。”李蔚说。

李蔚的情况不是个例,相较于球拍,羽毛球线更容易损耗,这一点直观反映在了羽毛球线的销量上。记者浏览电商平台发现,多款羽毛球线年销量均在20万至60万件之间。

记者注意到,目前市场上羽毛球线种类繁多,价格多在30元至100元不等,商家为方便消费者选择,常标注“进攻型”“耐久型”“高弹型”等关键词。它们之间有何区别?

尤尼克斯(上海)体育用品有限公司市场部高级主管余女士在接受记者采访时表示,“以YONEX为例,我们



图为羽毛球穿线师正在为球拍穿线。王洋摄

产的球线分为控制性、高弹和耐久,不同类型的主要区别在于线的粗细。一般来说,球线越细弹性越好,越粗越耐久。我们在控制性球线的表面加入特殊涂层,提升球线摩擦力,控球效果更好。此外,YONEX创新性地在线球里加入了锻造纤维,增强粗线的弹性、细线的耐久度。”

### 羽毛球穿线师轻松月入三四万元?

羽毛球爱好者常说“三分拍七分线”。如果羽毛球拍是运动者的“武器”,那么羽毛球穿线师就是保养“武器”的工匠。

池短路,进而引起热失控,导致电池起火爆炸,最终引发火灾。

“对于电动自行车的使用来讲,安全是第一位的。”上述负责人告诉记者,铅酸蓄电池通常由塑料外壳(阻燃材料)、铅和硫酸三大部分组成,因其原材料性能稳定所以安全性更高,无论是长时间充电还是受到外部的压力冲击,都不会有起火爆炸的风险。“除安全性高之外,成本相对较低、使用寿命较长、更加绿色环保也是铅酸蓄电池的主要优

## 月入三四万元 羽毛球穿线师成职业“新宠”?

过全职月收入能达到2万元的都是极少部分的头部穿线师。”马先生表示。马先生向记者算了一笔账,目前,羽毛球穿线师每单穿线收费在20元至40元之间,每单需要半小时,即使每单收费均为净利润,计算下来每月无休的情况下,每天起码要工作12.5小时月收入才能达到3万元,这对穿线师身体素质与球馆客户量都是相当大的考验。

### 穿线师也有等级认证

穿线师安迪·格杰恩在第十届苏迪曼杯中接受媒体采访时介绍,球拍是否好用,不仅要看球拍性能,还得看球线的性能及穿线的质量,这会在很大程度上影响球拍整体的性能,赛场上专业运动员换球拍很可能就是球拍线出了问题。羽毛球穿线师不仅要把握穿线进拍子里,还要掌握拍面的张力,并根据球拍的材质、球拍的水平和习惯来选择球拍线。如何让球线契合球拍,让运动员找到最佳手感,让球线发挥出更好的性能,才是最体现羽毛球穿线师功底的地方。

事实上,为了给每位羽毛球爱好者更专业的运动体验,强化品牌形象,YONEX、李宁、VICTOR等知名品牌均

开设了羽毛球穿线师培训班。

余女士介绍,“YONEX有自己的考核认证体系,每年都会对穿线师进行考核认证。每年的规模大概在9至10场,每场60人,主要针对我公司经销商店铺的穿线师进行培训,通过培训提高一线穿线师的职业技能,让更多球友能体验到更好的击球手感。”

余女士说,“目前,YONEX最高级的穿线师在国内的数量大概是30名,他们大多是服务在一线的穿线师,在国内或国际有重大比赛时会前往赛场进行服务。巴黎奥运会中,YONEX中国就有两位穿线师前往现场提供服务。”李宁官网显示,李宁认证穿线师团

队以“李宁穿线法”为中国国家羽毛球队、世界羽坛明星球员及广大羽毛球爱好者提供专业的羽毛球拍穿线服务,打造羽毛球穿线行业标准,服务范围覆盖中国、美国、英国等地。

有业内人士向记者介绍,现在羽毛球穿线师的市场规模非常庞大,穿线师培训班很火爆,参加穿线师培训的学员基本都不是初学者,很多都是从业多年的穿线师或者羽毛球店主,这门技术活对于没有基础的“小白”短时间内上手有一定难度。

不过,记者注意到,行业内已有专门面向零基础“小白”推出的穿线师培训。8月中旬,VICTOR穿线师学院针对穿线零基础学员开展了第一届穿线师讲堂,旨在教会学员穿线的同时带领学员了解羽毛球行业,进一步加深品牌印象。

## 打造经济新蓝海中的「童趣」引擎

□ 肖睿平

### 消费时评

Consumption commentary

1月至7月,京东平台上儿童相关产品的销售额达到了2019年同期的7.6倍,年平均增速高达50%,这一数字不仅彰显了儿童消费市场的蓬勃生机,也预示着一个以儿童为中心的新消费领域正在加速形成。儿童作为社会未来的希望与活力源泉,其消费力量正以前所未有的速度崛起,成为驱动经济增长的新引擎。

儿童消费市场的爆炸式增长,深刻反映了家庭消费结构的变化。在当下社会,孩子不仅是家庭的中心,更是家庭支出的重要倾斜对象。中国儿童产业中心的调查数据显示,当前家庭支出中,孩子所占的比例已超过30%,这一比例不仅体现了家长对孩子无微不至的关爱,更映射出儿童消费市场的巨大潜力和无限商机。家长们愿意为孩子的成长、教育、娱乐乃至日常用品投入大量资金,对孩子的无私关爱无疑为儿童消费市场的繁荣奠定了坚实的基础。

但另一方面,尽管儿童已成为消费的重要力量,但并非所有商家都已敏锐地捕捉到这一趋势。在许多领域,商家依然过于聚焦于成人市场,忽视了儿童这一庞大且充满活力的消费群体。他们或许尚未意识到,错过儿童市场,就意味着错过了未来最具增长潜力的商机。在市场竞争日益激烈的今天,谁能更早地洞察儿童消费心理,满足其多元化、个性化的需求,谁就能在这场消费盛宴中占据先机。特别是在当前国家大力提振消费、促进经济内循环的大背景下,对儿童消费市场的挖掘显得尤为重要,这不仅能够直接带动相关产业的发展,促进经济增长,更能通过满足儿童的需求,提升整个社会的幸福感和满意度。因此,社会各界应积极行动起来,共同为儿童打造一个更加友好、安全、健康的消费环境。

关注儿童消费,首先要深入了解并尊重儿童的需求,这意味着商家需要放下成人的视角,真正倾听孩子们的声音,了解他们的喜好、兴趣以及消费习惯,只有这样,才能设计出真正符合儿童需求的产品和服务,赢得他们的喜爱和信赖。同时,政府也应加强监管,确保儿童消费市场的规范有序,保护儿童免受不良信息的侵害,维护他们的合法权益。

当然,儿童消费市场的潜力远不止于此。随着科技的进步和人们生活水平的提高,儿童对于教育、娱乐、健康等方面的需求日益多元化和个性化,商家在创新产品和服务时,应更加注重品质和创意,满足儿童对美好生活的向往和追求。

儿童消费市场的崛起是时代发展的必然趋势,也是推动经济增长的重要力量。只有给予足够的关注和重视,才能充分释放其巨大的潜力,为社会的繁荣与发展贡献更多的力量,同时也为孩子们创造一个更好的消费环境。

快来扫描我吧!

消费日报微信公众号

搜狐新闻客户端

消费日报微信公众号

《消费日报》搜狐新闻客户端订阅流程:

步骤一:扫码下载搜狐新闻客户端 步骤二:选择“添加订阅”后搜索“消费日报”

步骤三:打开应用点击上方“订阅” 步骤四:点击右上角“+关注”即可