

财金视角

主题乐园撬动消费大市场

■ 李春莲

7月5日,位于上海金山区的中国首座乐高乐园度假区正式开园。该乐园可谓未开先火,已对周边住宿、交通、餐饮等产生显著带动效应。途家民宿平台最新数据显示,今年7月份至8月份,上海金山区的民宿预订量比去年同期增长6倍。

近年来,主题乐园作为文旅消费的“流量入口”,正从单一娱乐场景向综合性消费经济体转型。其不仅重构了文旅消费格局,更通过产业链联动、原创IP赋能与科技场景创新,成为推动消费升级的新引擎,为经济高质量发展注入新动能。

首先,溢出效应引发产业链消费裂变。

相较于传统主题乐园依赖门票收入的模式,主题乐园的溢出效应以几何级数释放。中国主题公园研究院数据显示,主题公园每1元的收入能够带动城市3.8元的收入,从而拉动上下游产业6元至15元的收入。

主题乐园如同产业“蜂巢”:上游连接IP开发与科技制造,下游延伸衍生产品、交通服务,横向激活餐饮、会展、乡村文

旅等。北京环球度假区开业一年内,带动通州区规模以上文化娱乐业收入猛增367.4%,住宿业增长122.6%。

一张门票背后,不仅是游客在乐园里的消费狂欢,更是区域经济生态链的重构。比如,乐高乐园度假区的建设,不仅带动了周边交通、住宿、餐饮等产业的发展,还促进了区域文旅一体化发展。这种“以点带面”的发展路径,使主题乐园成为产业升级与区域经济发展的催化剂。

其次,IP赋能将流量转化为消费增量。

原创IP已成为主题乐园的核心竞争力与情感纽带。去哪儿数据显示,借Labubu的东风,北京泡泡玛特城市乐园6月份预订量同比激增6倍,仅次于北京环球影城。

今年以来,Labubu这一IP走红,让泡泡玛特城市乐园格外火爆。这种“IP+场景+消费”的闭环,既满足了年轻群体的文化认同,又通过衍生品开发如限定商品、主题餐饮等,将单日客流量转化为持续消费力。

无独有偶,上海迪士尼的“疯狂动物城”、北京环球影城的“哈利·波特魔法世界”、乐高乐园的“悟空小侠主题区”,均通过经典IP唤醒了不少人的童年记忆。相关主题乐园不仅提供多种游戏供消费者沉浸式体验,相关主题产品也受到追捧,并进一步促进了消费。

原创IP的深度开发正在成为主题乐园的重要生存法则。从影视场景复刻到节庆活动定制,形成“内容—体验—消费”的闭环。在笔者看来,未来本土主题乐园需进一步挖掘文化内核,推动IP从“流量工具”升级为“价值载体”,进一步将流量转化为增量。

最后,科技场景创新重塑沉浸式消费体验。

如今,主题乐园之间的竞争,不再是过山车高度等传统游乐设施的比拼,人工智能、虚拟现实和增强现实技术成为主题乐园创新的核心驱动力。

技术正从辅助手段演变为体验核心。比如,北京环球影城的“哈利·波特魔法世界”通过AR魔杖互动,使游客停留时长增加2小时;上海迪士尼“疯狂

动物城”新区采用VR过山车技术,不仅吸引了更多游客,还提高了游客的复购率。

主题乐园的崛起,显示出文旅产业从“观光时代”迈向“体验经济”新阶段,其通过文化共鸣、IP赋能与生态协同,为消费升级提供可持续动力。唯有如此,主题乐园方能真正成为驱动内需、撬动消费升级以及赋能区域经济的“超级引擎”。



数字人民币为消费添活力

■ 刘琪

近日,中国人民银行等六部门联合印发《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》,其中明确提出“鼓励试点地区在消费领域积极稳妥推行数字人民币”。这一政策导向,为数字人民币在消费领域的应用提供了更广阔的空间,也为提振消费注入了新的动力。

在消费领域,数字人民币可以说是解锁消费活力的“金钥匙”。

一方面,数字人民币红包、消费券

等,可以直接点燃消费者的消费热情。

近几年来,不少地区都推出了数字人民币补贴、消费券等促消费活动。例如,今年年初,苏州高新区推出购房、购车发放数字人民币消费红包补贴举措,活动期间购房人可获得2万元数字人民币红包补贴,购买车辆可获得2000元至4000元的数字人民币消费红包补贴。这些补贴直接增加了居民的可支配收入,极大地提升了居民的消费意愿。另据部分地区此前公布的数据,数字人民币消费券的核销率达90%以上,表明这

些真金白银的补贴没有“沉睡”在账户里,而是切实转化成了消费行为。

另一方面,数字人民币提供多样化便捷支付方式,能够显著提升消费便利性。

数字人民币不仅支持大众熟悉的扫码支付,用户还可以通过“碰一碰”功能,即将手机或数字人民币硬钱包与商家的收款设备轻轻触碰,就能瞬间完成支付。双离线支付则是数字人民币的一大创新功能,允许在无网络环境下完成支付。这一特性在偏远地区或网络不稳定环境中,能有效解决用户的支付

难题,扩大消费的覆盖面。

此外,资金安全是消费活动的重要保障,而数字人民币在这方面的优势尤为突出。

首先,数字人民币通过规范相关系统的设计、开发和运维操作流程全生命周期信息安全管理,实现不可重复花费、不可非法复制和伪造、交易不可篡改等特性,初步建成多层次安全防护体系,保障数字人民币运营系统满足高安全性、高可用性、高可扩展性、高并发性、高易用性和业务连续性要求。其次,数字人民币初步建成多层次联防联控安全运营体系,建立信息安全管理制度体系,注重加强实战训练,能够提供常态化的安全保障支持工作,通过加强应急演练与资源保障,有力提升防范突发风险应对能力。最后,数字人民币通过研究新安全技术提升安全水平,引入分布式数字身份、零信任等新兴技术的研究和应用,强化个人隐私数据保护技术措施,提升用户信任感和安全感。

当前,数字人民币在促消费方面已经展现出显著的积极作用。未来,为进一步拉动消费,笔者认为,数字人民币还可以从以下三个方面持续发力:一是拓展消费场景,深化零售、文旅、交通等民生领域服务,探索在新兴消费领域的应用场景;二是增强补贴效能,利用智能合约等技术确保资金精准投放,提高补贴政策精准度和资金使用效率;三是提升用户体验,开发适配不同群体的功能,加强宣传推广,提高公众对数字人民币的认知度、培养使用习惯。

笔者相信,随着试点范围的不断扩大和应用场景的不断丰富,数字人民币将为消费者带来更加便捷、高效、安全的支付体验,进一步激发消费活力。



北交所“双指数”时代为创新型中小企业吸引更多资金

■ 孟珂

6月30日,北证专精特新指数正式发布,北交所开启“双指数”时代。“双指数”为创新能力强、成长空间大的中小企业带来更多资金活水,也为北交所注入了新的活力。

从市场表现来看,北交所股票今年以来成绩斐然。截至7月6日,年内北证50指数涨幅达38.96%。以2024年6月28日为基日,北证专精特新指数基点为1000点,中证指数公司网站显示,截至7月6日,北证专精特新指数年内上涨43.79%。

在北交所268家公司中,中小企业占比81%,创新属性凸显。其中,国家级“小巨人”企业占比超一半,2024年平均研发强度达5.04%。这些企业蕴含着巨大的发

展潜力,但过去由于信息不对称、市场认知度不足等问题,往往难以获得足够的资金支持。北证专精特新指数的发布与北证50指数形成互补,为投资者提供了更精准的业绩比较基准和投资标的。同时,也为投资者提供了掘金“小巨人”企业的便利化工具,为指数基金、北证50ETF等产品开发奠定基础,进一步扩大北交所产品矩阵。

北交所“双指数”时代下,笔者认为,要让资金持续、稳定地流向创新型中小企业,还需要多方面的努力。

其一,高质量扩容是北交所各项改革的基础。提升市场推广精准度,坚持质量优先,立足促进新质生产力发展,不

断优化创新型中小企业评价指标体系至关重要。我国已累计培育近1.5万家专精特新“小巨人”企业,北交所应明确自身定位,满足这部分企业的上市融资需求。可以设定阶段性目标,比如以五年为周期,实现10%的“小巨人”企业上市。通过这样的目标引领,吸引更多优质中小企业汇聚北交所,形成良好的市场生态。

其二,发挥北交所承上启下作用,加强多层次资本市场协调发展。进一步完善北交所、新三板与区域性股权市场规则对接、标准统一,支持企业接续发展、高质量发展。同时,优化转板机制,加强多层次资本市场互联互通,为北交所上

市公司发展壮大提供多元路径,进一步凝聚资本市场服务实体经济、支持科技创新的合力。

其三,推动投资端与融资端均衡发展,鼓励支持机构投资者积极参与北交所市场。引导公募基金、社保基金、保险资金等专业机构投资者深度参与,鼓励中介机构加大北交所投研力度,吸引更多耐心资本投向创新型中小企业,引导市场机构将资源向普惠金融服务倾斜,促进“科技—产业—金融”的良性循环。

北交所“双指数”时代已然开启,笔者认为,在政策精准引导、市场各方齐心协力下,创新型中小企业将借助北交所迈上发展“新台阶”。

纺织行业向「新」向「绿」走高质量发展之路

■ 朱宝琛

国内充电宝召回风波持续。7月6日凌晨,罗马仕正式发布停工停产放假通知,停工时间为自2025年7月7日起持续6个月。而就在三天前,这家公司否认了倒闭传闻。

此事源于充电宝在机舱内起火事件频发,充电宝行业面临信任危机。为保障航空运行安全,民航局发布紧急通知,自6月28日起禁止旅客携带没有3C标识、3C标识不清晰、被召回型号或批次的充电宝乘坐境内航班。与此同时,多家行业龙头紧急召回超120万件充电宝,而快递企业则将召回的充电宝列入收寄禁区。一时间,充电宝成为“高危产品”。

梳理整个事件不难发现,问题的关键在于涉事充电宝企业的上游电芯供应商,供应商为了“降本”,将电芯生产任务外包给江西某电池代工厂,而该代工厂在生产中违规替换了电池正负极间的隔膜原材料。

近年来,随着充电宝行业竞争加剧,市场更新迭代的主基调由原本的技术升级,变为简单粗暴的扩容。动辄10000mAh成行业标配,但与之对应的却是市场价格的不不断下探。以罗马仕某款2000mAh充电宝为例,该产品售价从2021年的140元降至2025年的69元。而一枚安全可靠的优质电芯,成本约为40元至50元。

一边是“容量竞赛”,充电宝越做越大;另一边是“价格战”,企业的利润一点点被侵蚀。这种“内卷式”竞争使得企业不得不寻求低价外包,以得压缩成本。可以说,这种竞争模式违背了经济运行基本规律,也是促进市场公平竞争、激发创新活力、提高发展效率的大敌。

去年年底召开的中央经济工作会议指出,综合整治“内卷式”竞争,规范地方政府和企业行为。今年7月1日召开的中央财经委员会第六次会议强调,纵深推进全国统一大市场建设,要聚焦重点难点,依法治理企业低价无序竞争,引导企业提升产品品质,推动落后产能有序退出。

不仅是充电宝行业,近期多家光伏、汽车行业上市公司也发声“反内卷”。毫无疑问,“内卷式”竞争会造成“劣币驱逐良币”,使得企业陷入无序、恶性竞争的循环之中,忽视技术创新和产业升级,严重阻碍行业发展。在笔者看来,未来可以从三个层面着手,推动各行各业“反内卷”。

政策层面,应进一步强化法律与信用约束,严惩低价倾销行为,避免单一行业重复建设和产能过剩,推动落后产能有序退出市场。行业层面,应达成协作共赢的良性竞争生态,避免低价无序竞争。企业层面,要从“价格战”转向价值创造,走技术差异化路线,以供应链协同的方式合理压缩成本。

无数成功案例证实,提高技术壁垒与全球化战略是“破卷”的双引擎,实现供应链共赢才能避免“零和博弈”。此次充电宝起火并引发大批召回的教训也给行业内卷拉响警报:唯有坚守“安全成本不可压缩”的铁律,才能真正实现价值回归。

提到纺织行业,或许很多人会联想到“劳动密集型”“高能耗”“不环保”等标签。但事实上,纺织行业早已悄然走向向“新”向“绿”的高质量发展之路。

向“新”,主要体现在两个方面。其一,是新技术的广泛应用。比如,依托先进解聚技术、化学回收技术和生物转化技术,传统废弃物重新进入生产循环。

在笔者看来,用好新技术,是纺织行业走向高质量发展的必然选择。一方面,企业通过新技术实现产品的更新迭代,提供具有高市场识别度的产品和服务,精准满足市场多样化、个性化的需求;同时,以新技术来有效降低采购成本和生产成本,进一步增强市场竞争力。另一方面,以技术创新为引擎,企业能够有效推动产业创新,进而形成科技有效支撑产业、产业反哺科技、科技和产业高效联动的发展局面。

其二,科技创新引领纺织行业转型升级,助力纺织行业加快打造新质生产力。近年来,纺织行业涌现出一批专精特新“小巨人”企业,其通过专业化和创新发展,成为行业培育发展新质生产力的重要力量。

展望未来,纺织行业在推动新质生产力形成方面仍将持续发力。比如,日前,工业和信息化部等六部门联合印发《纺织工业数字化转型实施方案》,提出实施“新一代信息技术赋能行动”,全面提升生产效率、优化资源配置,为行业注入新动能,奠定高质量发展的技术基础。数字化转型作为新质生产力的核心内容,正在成为行业迈向智能化、高效化发展的必由之路。

向“绿”则体现在多个方面。中国纺织工业联合会会长孙瑞哲近日表示,“绿色”成为构建现代纺织产业体系的生态基座与价值底色。

比如,结合行业发展来看,越来越多纺织企业全方位践行绿色发展理念,绿色电力正成为企业进入高端市场的“入场券”;新材料发展正在减少对传统石化原料的依赖,从源头上降低了对环境的压力。

数据也有力印证了纺织行业向“绿”转型的成效。2005年至2022年,中国纺织行业碳排放强度下降超60%,近两年继续下降14%。中国纺织工业联合会发布的《中国纺织服装行业气候创新行动进展与展望》专题报告显示,到2024年底,纺织服装企业气候目标设定率已经从两年前的83%上升到90%。67%的企业具备识别、评估和应对气候风险与机遇的流程。开展价值链减排的企业占比达51%。

当然,向“新”和向“绿”并非孤立发展的两条道路,而是相互成就、相辅相成的有机整体。未来,纺织行业应更加坚定地践行向“新”向“绿”,以新技术与可持续发展为双轮驱动,推动行业迈向更加智能、绿色、可持续的高质量发展道路。