

新型消费,催生哪些新机遇?

□新华社“新华视点”记者 魏玉坤 丁怡全 李亚楠

今年以来,新能源汽车、智能家具销量一路走高,直播电商、即时零售顺势增长……以数字、绿色、健康等为特征的新型消费活跃在城市和县域,不断拓展消费空间,丰富消费内涵。

中国这一全球最具潜力的大市场,正在持续释放活力。



11月11日,在山东省荣成市城西街道一处苹果气调保鲜仓库内,工作人员通过电商直播带货进行苹果销售。新华社发 李信君 摄

消费市场“新”意浓

11月20日,用了10多年传统机械门锁的深圳市民张贤,收到了“双11”网购的小米新款智能门锁。基于腾讯自研的刷掌识别技术,张贤只需挥一挥手,门锁就能自动打开。2个月以来,这个系列的新型智能门锁累计销量已突破3.5万台。

小小的门锁,显示智能家电消费的巨大潜力。国家统计局数据显示,10月份,智能家电零售额保持两位数增长。商务部新闻发言人何咏前介绍,11月上旬,部分企业节能洗干一体机、新风空调、智能扫地机器人、节水洗碗机、运动相机等销售额同比增长超一倍。

智能家电走俏,是中国新型消费活力的生动写照。

何为新型消费?

国务院印发的《关于促进服务消费高质量发展的意见》,将新型消

费的类型明确为数字消费、绿色消费、健康消费,确定了新型消费的基本范围。

国家发展改革委经济研究所副所长郭丽岩表示,新型消费是指基于新技术、新业态形成的消费行为和消费方式;从产品上看,主要包括智能家电、新能源汽车、中式养生茶等体现数字、绿色、健康方向的消费品;从业态上看,主要表现为即时零售、直播带货等消费新业态。

新能源汽车是观察新型消费的一扇重要窗口。中国汽车工业协会数据显示,前10个月,我国新能源汽车产销量同比分别增长33%和33.9%,远超同期汽车产销量1.9%和2.7%的增速。

时下,保温杯里放枸杞不再只是中年人标配,一些年轻人也爱上了养生茶饮。年轻人养生,一个新

的消费市场正在崛起。

“今年夏天,中药代茶饮销售额增长30%,其中年轻人消费占比明显上升。”老字号方回春堂相关负责人说。美团数据显示,自去年12月以来,中医理疗馆搜索量同比增长超2倍;搜索“中医理疗”的用户中,20至35岁的青年人占比超七成。

梳理今年以来的消费热点,新型消费发展向好的态势鲜明:

AI智能眼镜、AI音箱、运动相机等智能电子产品销售额不断刷新;首款国产3A游戏大作《黑神话:悟空》带动山西多处景点出圈,体验VR沉浸式互动项目成为不少年轻人的旅游标配……

“新型消费代表着消费升级的方向,能够更好满足人民的高品质生活需求,激发有潜能的消费。”郭丽岩说。

消费业态加速向“新”

一般来说,传统消费模式往往局限于线下实体店铺或线上电商平台,而新型消费则打破了这一界限,实现了线上线下无缝对接。以即时零售、直播电商为代表的新型消费业态,正在重塑消费结构,推进产业升级。

前不久,消费品牌名创优品宣布年内将在美团上线超过800家闪电仓形态的“24H超级店”,做强即时零售业务。从今年1月开设首店至今,名创优品已开设约500家“24H超级店”,累计业绩超亿元。

何为即时零售?

以买衣服举例,30年前,我们要去店里挑选;20年前,可以在网上一键下单,数天后送货到家;在今天,同样是一键下单,半小时至1小时之

内就可以收到商品,这便是即时零售。今年以来,名创优品、屈臣氏等零售商加码布局即时零售。

在广阔的县域市场,即时零售也在不断释放活力。

去年3月,广东省博罗县的林志伟和妻子一起,开了县里第一家24小时经营的线上超市。“县城居民对生活品质的要求越来越高,要想留住消费者,必须做好即时零售这个新业务。”林志伟说。美团数据显示,今年前8个月,在县域等下沉市场,即时零售订单量同比增长54%。

中国无小“市”,新型消费的细分市场中蕴藏着巨大的新增量。作为新型消费业态之一,直播电商延续了去年以来的高速增长态势。

“‘双11’当天累计售出超千万件国货产品,其中上海本土品牌双妹的爆品第三代玉容霜,在开售3秒后,1.6万件全数售罄。”美腕(上海)网络科技有限公司副总经理蔚英辉说。

抖音电商数据显示,10月8日至11月11日,超3.3万个品牌成交额同比翻倍,近1.7万个品牌成交额增速超500%,超2000个单品成交额破千万元。

消费业态正朝着“新”方向加速前进。国家统计局数据显示,前10个月,实物商品网上零售额同比增长8.3%;限额以上单位中,开展即时零售较多的便利店商品零售额同比增长4.7%,均高于同期社会消费品零售总额3.5%的增速。

新型消费大有可为

业内人士指出,新型消费是消费结构优化升级的重要方向。当前,应多管齐下培育壮大新型消费,做强消费主引擎。

推动线上线下融合发展。中央党校(国家行政学院)习近平新时代中国特色社会主义思想研究中心研究员高宏存建议,一方面,加快发展无人零售、智慧餐厅等新零售业态,推动智慧物流创新发展。另一方面,支持互联网平台企业向线下拓展业务,如以“线上电竞+线下文旅”

新模式打造文旅消费亮点等。

打造稳定可预期的制度环境。中国人民大学公共管理学院教授许光建说,针对新型消费监管,可考虑采取事先设置风险底线、安全红线的“沙盒监管”“触发式监管”方式,激发企业创新动力。重点围绕虚假宣传、泄露隐私等,畅通新型消费维权渠道,提振消费信心。

今年以来,从印发《推动消费品以旧换新行动方案》《汽车以旧换新补贴实施细则》,到发布《关于打造消费

新场景培育消费新增长点的措施》,政策持续上新,不断激发新型消费潜能。

各方正在花式出招,提升供需适配性:广州、成都等多地加快推进智慧商圈建设,以“更好玩的商圈”吸引客流;深圳、上海等地加大智能家电补贴力度;郁美净、活力28等老字号品牌纷纷试水直播带货……

“随着支持新型消费发展的政策效应持续释放,中国新型消费发展态势向好、前景可期。”许光建说。

新华社北京11月25日电

执行“最严体育校规”的大学开了爆款体育课

据新华社昆明11月25日电 如果你的大学开设了最新、最酷、最潮的体育课,你会选修么?

今年秋季学期,云南大学新开了11门体育选修课,课程涵盖各种时尚项目:有2028年洛杉矶奥运会新增项目“腰旗橄榄球”,有年轻人喜爱的飞盘,有减重就算学分的“健体与塑身”,有教你野外生存的拓展训练……

新课一上线,立马引发全校轰动,加上之前的足篮排、乒羽网等传统课程,该校的本科生有了22门体育选修课,热门课甚至几分钟被抢完。有同学为此总结了抢课攻略:必须用电脑抢,提前10分钟进入页面,网速与手速都重要……

体育老师卢贵平没想到“迷你马拉松”会成爆款:“可能是路跑的流行风吹进了校园,大家觉得跑马是件很酷的事。”

更让卢贵平意外的是,练了大半个学期马拉松,学生的身体素质明显提升。

变瘦就能算学分?是的,只要选修“健体与塑身”课,期末成功掉秤,就能算到平时分中。大一学生王韬说:“这门课很有趣,它会教最新的花式跳绳,BGM(背景音乐)是少数民族音乐,跳着跳着人就瘦了。”体育老师汤炫说,现在大学生开始意识到身材管理的重要性,“报名这门课的不只女生,还有男生”。

在拓展训练课堂,老师王帅在教打水手结,他的考试内容也很有趣——陡坡下降与渡河。“年轻人很喜欢户外运动,开这门课是想教他们野外求生技巧与自救方法。比如遇到失温怎么办;如何在模拟的U型谷,以两棵树做锚点,建一个保护站。”王帅说。

说起开设这11门体育课的初衷,云南大学体育学院院长王宗平表示,这是学校施行“最严体育校规”的结果。

2021年,云南大学开始推行“体质测试不合格,拿不到毕业证”,此举曾登上热搜,火爆网络。

“校规执行三年来,学校在体育场馆设施增加、开齐开足体育课、体育活动广泛开展、体育师资力量改善后,学生的体质健康水平明显提升。”王宗平说。

但慢慢地,王宗平意识到,单调的体测已无法满足学生需求,“是时候在体育课花样上做文章了”。

2024年暑假,针对学生喜欢哪些体育项目,年轻的体育老师开始调研,他们通过自身运动迁移,发挥主观能动性,开设了11门新兴体育课,像练网球的王帅开了匹克球课,练体育舞蹈的舒可开了健身舞课,练篮球的王艺涵开了腰旗橄榄球课……

在学生口中,大家都不吝对新体育课的喜爱:“我在这项运动中找到了自信”“学习之外得到了放松”“我喜欢冲过终点的感觉”“假期我要带父母一起练”……

据悉,云南大学未来将把体育选修课增开到40门,并将在校园内设计一条标准的“半程马拉松”赛道,举办全国乃至世界的“云大半马”赛事。

新华社记者 岳冉冉