

千出好年景 拼出好气象

经济一线蹲点调研·走基层 看“四稳”

业态加速布局 场景不断“上新”

——看新余市如何激活中小城市体育消费

本报全媒体记者 石玉华 李冬明 董文涛

“苏超”火爆出圈,“村BA”篮球赛热气腾腾,许多马拉松赛事“一签难求”,冰雪“冷资源”成为“热经济”……当前,体育消费正成为新的消费风口。中小城市如何提升体育消费水平,新余市的经验给予我们不少启示。

新余市是首批国家体育消费试点城市之一。全市体育消费总规模从2021年的30.39亿元增至2024年的41亿元,人均体育消费从2021年的2520元增长至2024年的3400多元。

当前,“跟着赛事去旅行”已成时尚。新余仙女湖马拉松自2015年开赛以来,已成功举办七届。2024年,该赛事吸引全国各地两万余名选手前来参赛,甚至出现“一签难求”;今年1月,该赛事获得世界田联银牌赛事认证,赛事规模和影响力逐年上升。

在体育赛事举办期间,新余市大力推动“体育赛事进景区、进街区、进商圈”。比如,依托仙女湖风景名胜景区、仰天岗国家森林公园等资源,开发赛艇、皮划艇、山地骑行、徒步越野等户外体育项目,深挖“体育+旅游”潜力。新余市第十届运动会首次将比赛场地设置在5个商圈及街区,吸引37万人次观赛,直接拉动消费1855万元。

赛事经济让体育消费场景更加丰富,让体育锻炼参与率攀升。去年,新余市开展县级以上体育赛事活动296项,其中国际级、国家级和省级赛事17项。2024年,全市经常参加体育锻炼人数占全市人口比重提升至45%。同时,在国家体育消费试点城市总结交流会上公布

的多项指标中,新余市人均体育消费支出增速等6项指标排名全国第一。

如今,在新余市大街小巷,24小时营业的健身房悄然兴起。记者在渝水区暨阳社区24小时健身房看到,穿着健身背心的小伙子手举哑铃,跟着教学视频学习动作要领;跑步机上,健身者步伐稳健,汗水浸湿衣服。“健身房离家近,运动器材也很全。尤其是24小时营业,方便大家随时来练一练,月卡也就60元,这钱花得很值。”经常健身的新余市民王先生说。

提振体育消费,离不开基础工作的支撑,新余在这方面有不少亮点:

——在全省率先开展体育消费专项统计调查,对体育产业和体育消费主要数据逐年进行对比,科学分析居民体育消费偏好、准确研判体育消费趋势。

——立足中小城市人口较少、财力有限等现实情况,采取轻资产的模式加速布局体育消费业态。比如,24小时健身房由社区提供场地,企业负责运营,大大减轻了企业成本,实现短时间内将健身房服务范围覆盖大部分城区范围。

——在全省率先实现篮球场和健身路径行政村全覆盖,全市所有中小学运动场馆面向社会开放。数据显示,2020年至2024年,新余市体育市场经营主体、从业人数、场地数量,均实现大幅增长。

最具特色的是利用大数据赋能体育消费。自2024年起,我国实施“体重管理年”3年行动,推动全民体重管理意识和技能显著提升,健康生活方式更加普



新余市一家智慧健身房内,市民正在锻炼身体。

本报全媒体记者 蔡铖歌摄

及。新余市抓住体育消费这个风口,打造数字体育服务平台,在全省率先实现城市智慧体育消费服务网络全覆盖。

新余市数字体育服务平台破解了体育消费信息渠道不畅、优质服务供给不足等问题,打通群众健身运动“最后一公里”。该平台包含体育商城、健身服务、赛事活动、商家管理等多个服务领域,引导商业综合体、健身场馆、体育商家入驻,利用推荐算法帮助用户与教练、场馆课程、商品、活动、社群等智能匹配。

如今,消费者在数字体育服务平台

上可以查看健身地图,就近选择健身门店。在平台社群板块,不少消费者发布健身打卡照片、交流健身知识、参加健身活动,用户黏性逐步增强。目前,平台累计注册用户数11.06万人,入驻商家631家,累计消费超过13万人次。

体育消费有特色,一些相关企业也陆续布局。按照体育产业和体育消费实体化发展思路,新余市打造了碳纤维体育制造产业园,吸引30多家体育制造企业入驻,涵盖高尔夫球杆、羽毛球拍、网球拍、台球杆等多类产品。

“烟火气”如何燃旺“主引擎”?

(上接第1版)

在制度层面如何规范市场秩序?今年3月,我省发布消费品以旧换新价格行为负面清单,明确了价格标示类、促销手段类、补贴政策执行类等多种违规行为。消费者进行举报、维权时,购物小票、广告宣传页、聊天记录等可作为证据。

依赖补贴提振消费非长久之计,一旦政策力度减弱,市场热度如何突破瓶颈?调研中,记者发现不少商家在开发更具性价比的产品组合和服务套餐,开拓更大市场。比如手机卖场免费延长数码产品一年质保期,线上直播推广促销;汽车4S店提供定制化深度试驾体验,吸引更多顾客下单。

商家在做旺商品消费人气、提升消费活力上如何更好发力?

连锁超市虽是传统业态,但永辉超市南昌青山湖万达店通过学习“胖东来”经营模式,为顾客打造了放心、舒适的消费场景,引来众多客流,焕发新的生机。记者现场见到许多耳目一新的服务细节:店内增设顾客休息区、用餐区,肉禽产品可在店内代切,水果切盘按上架时间给予折扣,现烤糕点隔夜不售……据介绍,该门店新增进口商品占比达13%,生鲜类商品销售占比提升至20%。

看服务消费—— 政企搭台,优化供给,解锁增长新空间

今年3月,“开心麻花演艺新空间”在九江市浔阳区中路历史文化街区正式开业,首部原创沉浸式喜剧《偷心晚宴》在此首演。演员将舞台搬到观众中间,观众被随机赋予身份并推动剧情发展。

剧场开演以来,场场爆满。市民、游客享受到了不一样的观剧体验,商业街区人气更旺。“以前,街区经过改造提升,虽然面貌焕然一新,但业态没有更新,人气不旺。”浔阳区有关负责人说,通过借力庐山旅游客流,引进开心麻花剧场后,街区商户营业收入明显提高。

服务消费涉及领域广、链条长、附加值高,具有显著的乘数效应,如何增加优质供给是重点。

在九江庐山,记者了解到,当地以商务接待为主的酒店谋求转型,淡季入住率仍保持60%以上;旅行社将康养项目融入游览行程,以休闲式“慢游”取代高强度打卡。同时,景区通过提升管理服务水平、打造露营地等持续改善消费条件的举措,优化游客体验。今年“五一”假期,庐山风景名胜景区游客接待量排名全省第一、全国第八。

在景德镇,年轻人扎堆陶溪川文创街区“淘宝”。当地以商旅文体融合为主线,打造“夜珠山”消费带,举办中国国际滑翔伞公开赛等体育赛事活动,凭借丰富多彩的创意展示和互动体验,让服务消费充满活力。

养老托育等民生领域服务消费空间巨大,但面对居家老人消费刚需,多元化优质供给一直是瓶颈。

5月29日,记者走进抚州市临川区青云街道县岭社区幸福食堂。食堂面向公众开放,午餐有近20种不同菜品。“孩子不在身边,做饭成了件麻烦事。这里吃饭很方便,价格也合理,我很满意。”前来就餐的颜行思老人说。此外,社区养老服务还推出定制化养老服务,由老人或其子女通过线上“一键下单”,预约助洁、助餐、陪诊等服务,满足多元化需求。

服务水平的提升伴随成本和价格的提升,在居民消费观念更趋理性的情况下,如何让优质服务有市场?今年,

我省出台了85条举措促进服务消费扩容升级,在托育服务、家政服务等领域发放多批次消费券,实打实提升群众消费能力和意愿。在抚州,养老服务机构优化业务布局,为当地养老院打造各类服务套餐,既满足基础性需求,又丰富高层次需求。

文化娱乐、休闲旅游等服务消费市场潜力大,优质服务供给成为抢占市场制高点的关键。

备受瞩目的南昌赣江“两滩七湾”天然泳场于6月20日免费开放,九大亲水空间沿赣江25公里岸线均衡分布。6月27日,记者来到摩天湾天然泳场采访。一名现场管理员说,游泳场开放以来人流量非常大,带动周边餐饮消费及夜市经济发展。据分析,南昌解锁内陆“海滨城市”,不但能拉动水上赛事等“亲水经济”发展,更能激活南昌“夏日经济”。同时,还可与“夜游滕王阁”等相配合,推动文体旅融合发展。

在新余市,一家体育公司创造的智能化全新消费场景,带给顾客新体验:打造智慧健身房,实时监测室内温度、湿度等,自动通风、换气;消费者不用办卡,通过线上APP买单,扫描二维码就能进入健身房,单次健身费用仅需8元。目前,该公司已打造12家24小时社区智慧健身房。

近年来,我省出台多项政策,赋予服务消费更广阔的发展空间,特别是鼓励各地充分发挥自然资源优势,大力发展户外运动项目;依托景区、街区、商圈等消费新场景打造赛事活动品牌。

看新型消费—— 业态创新,技术赋能,深挖未来消费潜力

首发经济是观察新型消费的一扇窗口。很多知名品牌来江西开设首店、发布新品,总能带旺一波人气、引发一股消费热潮。

5月31日,南昌大悦城正式开业,首日客流量突破24万人次,销售额达1630万元。大悦城首批进驻品牌中,首店占比超60%,这给消费者带来了新鲜感,引来源源不断的客流。针对18岁至35岁人群是当前主要消费群体的特点,大悦城还围绕年轻、时尚、潮流进行消费场景布局。

大型商城如何借助新型消费燃旺“烟火气”,为消费可持续增长提供不竭动力?

6月27日上午,记者来到大悦城,见到商城内人气挺旺:家长带着孩子参观航天艺术展,年轻人体验“潮玩”,超市顾客人数逐步增多……据商城工作人员介绍,目前大悦城客流量稳定,日均客流量周末10万人次以上,工作日5万人次以上。华东地区7家大悦城商城中,南昌大悦城6月份客流量排名第一,销售额超9000万元。

如何保持首店“新鲜感”?大悦城将持续进行首店招商,开展新品发布会、时尚秀等活动,精心打造主题展览,延长首店生命周期,创新消费场景,为消费者带来购物新体验。

南昌市作为省会城市,在提振消费领域潜力巨大。调研中,南昌市商务部门相关负责人表示,该市积极引导商圈差异化发展,避免业态同质化,完善商圈服务功能,优化消费环境,抓住首发经济等新型消费,打造更多消费新地标。

拓宽市场边界是提振消费的重点。在南丰县太和镇,拥有千万级粉丝量的本土网红“大表哥”熊涛,通过直播带货拉近了商家和消费者的距离,让乌龟、甲鱼等本地农产品搭上互联网销售快车。

“网络直播突破了时空限制,让消费者直观看见优质农产品。我们借助大数据分析,对后台粉丝的消费能力、需求做了精准画像,甚至在直播中上货的时间点都精确到秒。”与熊涛合作的电商团队负责人舒柯峻介绍说。在仅有10余人的直播团队协作下,熊涛单场直播平均销售额超50万元,累计销售农产品4.1亿元。

今年4月底,我省举办了为期半个月的“双品网购节”,开展电商直播超500场次,参与企业超2000家,全省网络零售额137.2亿元、同比增长5.8%。

收入有增长,消费才有底气。挖掘消费潜力,最终要落脚在提升群众消费能力。

记者在调研中发现,江西不少经验和亮点值得推广:

以技能提升带动增收。在新余高新区,江西赣锋锂业集团股份有限公司建立专业技术岗位晋升体系,一线工人每提升一级技术水平,每月薪资可增加500元至800元。

增强社会保障为居民减负。抚州市同步推进家庭养老床位建设与居家适老化改造,对高龄、独居、失能老人制定“一户一策”服务清单,并以政府兜底保障的形式,减轻特困、失能老年群体的养老负担。

引入金融活水提振消费。在九江市,不少银行在汽车消费领域推出低息分期产品,叠加新能源汽车礼包等营销活动,降低市民购车门槛;将传统信贷审批周期压缩至秒级,做到金融服务“即需即得”。

消费是经济发展的基础。把稳定和扩大消费摆在更加突出位置,全方位推动消费市场大发展大繁荣,江西将拿出更多破题之举,努力把消费打造成更强大的经济增长“主引擎”。

专家点评:

提振消费要重点做好“三个优化”

第一,优化消费产品结构。重点加大第三产业的消费力度,特别是文化旅游市场的消费。加大对区域文化旅游品牌的塑造,紧紧抓住节假日黄金消费期,加大对重点旅游景点、文化艺术村落的宣传力度,拉动文化旅游消费。这几年,信息消费在整个消费结构中的比重日益提升,尤其是AI时代来临,要认真做好信息消费方面的谋划,提供更多有针对性、有益的、高效便捷的数字化产品,打造个性化、特色化、智慧化的数字品牌,引领消费群体特别是青少年健康消费。

第二,优化消费群体结构。在目前老龄化趋势之下,要重点研究银发经济,完善医疗养老等各种休闲设施,提高康复护理、心理咨询、智能监测等增值服务业的占比,促进老年群体消费意愿提升。有学龄子女的消费者是教育消费的主要群体,要根据儿童的不同特点,从室内技能培训到室外研学体验等方面研发设计多样化产品。

第三,优化消费支持方式。要优化政策补贴体系,确保消费补贴精准投放,起到“四两拨千斤”的效果。进一步拓展“以旧换新”政策的补贴范围,延长补贴周期,简化申报流程。

要提振消费,关键在于增加就业岗位,提高居民收入,加强社会保障力度。归根结底,还是要促进经济持续健康繁荣,增强消费者对宏观经济的信心,实现供给拉动消费、消费推进供给的良性循环。

(南昌师范学院教授 徐 斌)



近日,国务院新闻办公室举行新闻发布会,介绍中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年纪念活动总体安排。9月3日上午,将于天安门广场隆重举行纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年大会,包括检阅部队。在这一历史性时刻举办纪念活动,无论是对中国还是世界,都具有重大而深远的意义。

14年抗战,是一部浸透血泪的壮丽史诗。从白山黑水间的烽烟初起,到全民族抗战的山河共振;从正面战场的浴血拼杀,到敌后战场的顽强抵抗……中国人民以血肉之躯筑起了抵御外侮的钢铁长城。这场伟大的民族解放战争,不仅是中华民族生死存亡的搏斗,更是正义与邪恶的较量。作为世界反法西斯战争的东方主战场,中国以3500多万军民伤亡的巨大牺牲,长期牵制和抗击了日本军国主义的主要兵力,在战略上策应和支持了盟国作战,配合了欧洲战场和亚洲其他地区的战略行动,为捍卫人类和平与正义事业作出了不可磨灭的历史贡献。隆重举行纪念活动,正是为了让历史真相永不褪色,深切缅怀为国捐躯的先烈,从中汲取激励民族前行的磅礴力量。

前事不忘,后事之师。纪念,绝非为了延续仇恨,而是以史为鉴、守护和平。历史深刻昭示:和平从来不会从天而降,唯有铭记“落后就要挨打”的惨痛教训,始终保持“以实力捍卫和平”的战略清醒,践行“靠奋斗赢得尊严”的行动自觉,方能避免重蹈覆辙,让和平之光照耀华夏大地,为民族复兴筑牢坚实基础。从抗战历史中汲取智慧和力量,将报国之志转化为岗位上的坚守、创新中的突破、责任中的担当,爱国主义精神的火炬就会在代际传递中熠熠生辉。跨越时空的接续奋斗,既是对先烈最好的告慰,更是对民族未来最庄严的承诺。

隆重举行纪念活动,是回望历史的深情凝视,更是擘画未来的铿锵誓言。以此次纪念活动为契机,国人应铭记历史、缅怀先烈、珍视和平,从伟大抗战精神中汲取奋进力量,在新时代新征程上踔厉奋发、勇毅前行,为实现中华民族伟大复兴的中国梦而不懈奋斗。

制造业数字化转型 供需对接活动举行

本报讯(全媒体记者董文涛)7月4日,2025中国产业转移发展对接活动(江西)制造业数字化转型供需对接活动在南昌举行。省内制造业企业代表、数字化转型服务商代表、专家学者等齐聚一堂,聚焦赋能制造业数字化转型,深化交流合作。

近年来,我省建立了26家省级数字化转型促进中心和百余所数字化诊所,“数字化转型促进中心—数字化诊所—数字专员”三级服务体系基本成型。省工业和信息化厅相关负责人表示,助力服务供给与企业需求精准对接,将推动我省重点行业产业链上下游企业协同转型升级。

活动现场,江西省工业和信息化厅和浙江省工业和信息化厅签署了《关于数字化转型服务生态资源共享的合作备忘录》。浙赣两省将携手探索数字化转型服务生态资源共享的新路径,推动浙江优质商务资源对接江西制造业数字化转型需求,加快我省制造业“智改数转”步伐。

有色金属新材料产业链 专题对接活动举行

本报讯(全媒体记者陈晖)7月4日下午,2025中国产业转移发展对接活动(江西)有色金属新材料产业链专题对接活动在南昌举行,19个重大产业合作项目现场签约,签约金额超百亿元。

经过多年接续奋斗,江西已成为我国重要的有色金属产业基地,拥有中国科学院赣江创新研究院、国家稀土功能材料创新中心等“国字号”创新平台,培育了鹰饶抚昌铜基新材料集群、赣州稀土新材料及应用集群两个国家级有色金属材料先进制造业集群,集群内产业协作密切、协同配套率高。2024年,江西有色金属规模以上企业实现营业收入9243亿元,产业规模稳居全国前列。

(上接第1版)紧紧围绕实现新型工业化这个关键任务,持续提升产业科技创新能力,加快推动科技创新和产业创新深度融合,深入实施“人工智能+制造”行动,推动大模型在制造业重点行业落地部署,加快构建优质企业梯度培育体系,完善产业在国内梯度有序转移的协作机制,不断塑造制造业发展的新动能新优势。江西区位优势、资源优势、产业优势、开放优势明显,产业发展基础良好、空间广阔、潜力巨大。希望各方充分利用产业对接平台,加强交流、把握机遇、深化合作,共同谱写新时代产业开放合作的新篇章。

副省长夏文勇主持开幕式,中国工程院院士、浙江大学教授潘云鹤等作主旨演讲,中国工程院院士刘炯天等出席。

开幕式上,省工业和信息化厅负责同志作产业推介,12个项目集中签约,涵盖先进装备制造、电子信息、新能源等重点产业领域。

7月3日下午,叶建春等会见了前来出席活动的院士专家和企业嘉宾。

发挥链主龙头企业带动作用加快构建现代化产业体系

(上接第1版)在抚州民生农业科技有限公司、江西村农现代科技有限公司、中国南丰蜜桔产业科创园,陈永奇深入了解当地农业特色产业 development 等情况。他指出,要强化科技创新,推动企业与高校、科研院所加强合作,加大新品研发力度,促进农业产业向“新”而行、以“质”致远,加快培育农业新质生产力。要以农业产业化“双百行动”为抓手,支持龙头企业做大做强,发展农产品精深加工,延伸产业链条,强化市场思维,拓宽销售渠道,加大品牌整合力度,着力打造“爆品”,让更多优质农产品走出去、卖得好。要完善联农带农机制,让农民更多分享产业增值收益,真正实现产业兴旺、企业发展、农民增收。

纪念是为了更好地前行

黄仕琼