

“首发”如何变“长发”

常变宜

走进上海南京东路的百联 ZX 创趣场,仿佛穿越“次元壁”,瞬间被拉入全新时空。动漫商店前购物者排长龙,年轻人在不同 IP 场景前拍照,大屏共创等活动吸引众多观众……

如今的热闹,源自“老字号”商场的深度转型。因传统百货业态式微,原来的商厦迈出“爆改”之路,通过吸引首店入驻、专业运营等方式,打造出全国首座聚焦次元文化的商业体。一名负责人说,创趣场“开业 18 个月,累计客流超 1500 万人次,销售额超 5 亿元”。亮眼成绩,展现了首发经济的活力潜力。

从首店、首展到首秀,首发经济日渐成势。但是,实践中也暴露出滥用“首”字招牌、比拼开店数量、同质化竞争,可持续性不足等问题。一些从业者坦言,“首发”变“长发”,必须“新”在当前、着眼长远。这就要求更

加尊重发展规律,强化政策引导、规范市场秩序、塑造持久品牌,构建起长效机制。

首发经济因“新”而红,对市场来说新在业态,对地方而言新在机遇。但越是机遇大、前景好,越要避免一哄而上。做好分层定位,推动梯度化发展至关重要。一方面可以发挥资源整合能力。例如,上海依托进博会,试点“保税展示+首发预售”模式,降低跨国品牌试水成本;广东深圳利用供应链优势,打造硬科技首发基地,聚焦智能穿戴等领域的全球新品首秀。另一方面可聚焦“在地化创新”,如河南洛阳、陕西西安等地围绕汉服体验、非遗手作等打造沉浸式消费新场景,赣南的脐橙实现“树上熟”直采首发。以差异化定位实现特色化布局,放大优势,不仅能提升业态竞争力,还能增强区域

发展活力。

有从业者表示,“越是首发,不可预期的风险越大”。如何稳定预期?有效的政策引导和保障很关键。比如面对新业态新领域,传统监管方式、监管技术难以直接适用,这就需要着力解决“老方法”与“新现象”的适配问题,在简化审批流程、强化知识产权保护等方面下大力气。政策保障不妨多一些创新之举、多留些探索空间。像发展低空经济,浙江杭州、四川成都等地划定试验区域,允许企业在可控范围内测试,并同步制定安全标准与退出机制,实现风险防控与创新激励的平衡。锚定发展所需,政策靠前发力,新业态就能更好地健康成长。

好政策带来好生态。发展首发经济,既要呵护好一个店面、一次活动,更要营建良性的“首发生态”。这

是从“单点突破”向“协同作战”的转变,鼓励企业将首发活动嵌入产业链协同网络。比如,新能源汽车品牌联合相关企业,同步推出“首发套餐”,涵盖汽车销售、维保、报废回收等多环节的服务和产品,以品质提升用户黏性;家居企业借力首发发展,提供“智能家居—社区服务—适老化改造”的全场景方案。在产业链上找定位,在生态圈里找协作,让一次次首发变成长期合作,新的业态、新的模式、新的赛道会不断孕育。

首发经济是引擎,“燃”动着商业活力、消费潜力、创新能力。打造首屈一指的产品力、锻造全程贯通的产业链,建立首倡引领的标准体系,各方多探索、多协作,就能让“一时热”变“一直热”、“一枝独秀”变“多地开花”,释放出推动高质量发展的“大能量”。

“绿领”人才受欢迎

近期,“‘绿领’职业成就业新风口”“碳中和人才缺口近百万”等话题引发关注。

2024 年 7 月,人力资源和社会保障部发布的 19 个新职业中,绿色职业占据三席,储能电站运维管理员就是其中之一。人力资源和社会保障部今年发布的新职业、新工种中,也包括风电场叶片维修工、氢燃料电池测试员等“绿色”新工种。

如今,这类带有鲜明“绿色低碳”标签的岗位,正被人们形象地称为“绿领”。复合型“绿领”人才也日益成为企业竞相争抢的对象。

新华社发 徐 骏 作



“无障碍”不能只停在纸上

瞿杨生

近日,一则视频引发热议:某公共场所的无障碍电梯挤满了人,而一位轮椅使用者却被“拒之门外”,只能无奈等待。这本该是残障人士的“绿色通道”,却成了部分人的“便捷捷径”。这一现象既反映出公共设施使用规范的缺失,也提示我们需要进一步提升社会公众对特殊群体权益的认知与尊重。

无障碍设施的核心意义,在于保障特殊群体的平等权利。然而现实中,它们却常被当作“备用电梯”或“快速通道”,被无紧急需求的人随意占用。一些人或许觉得“只是搭个电梯而已”,却未意识到自己的便利,可能直接剥夺了他人的基本出行权。法律虽对无障碍建设有明确规定,但若缺乏执行和监管,再好的设施也会沦为摆设。

我们总在呼吁关爱残障人士,但若连最基本的设施优先使用权都无法保障,所谓的“包容”便成了空谈。真正的文明社会,不仅要有完善的无障碍硬件,更要有尊重弱势群体的“软件”——即公众的自觉与共情。

解决这一问题,不能仅靠道德呼吁,而需制度约束与教育并行。公共场所应加强管理,对占用行为予以劝阻或处罚;同时,社会应加强无障碍意识的普及,让“优先礼让”成为习惯。唯有如此,无障碍设施才能真正“无障碍”,而非停留在纸面上的美好愿景。

催生“泡沫市场”的“0 元购”该停了!

丁 静 沈 昕

近日,市场监管总局约谈饿了么、美团、京东三家平台企业,要求其遵守法律法规,进一步规范促销行为,理性参与竞争。据媒体报道,近一段时间,一些网购平台发起“0 元购”“满 18 减 18”等补贴行为,使大量餐饮企业陷入“不参与就没流量,参与就破价亏损”的恶性循环。部分平台虽然已被约谈,但外卖大战并没有彻底偃旗息鼓。

“0 元购”只是“内卷式”竞争的一个案例。一段时间以来,从新兴行业到传统产业,相继陷入降价的恶性循环中。“内卷式”竞争已给经济发展带来不容忽视的影响,凸显出整治的必要性和紧迫性。

表面看,平台企业搞“价格战”是在争夺即时零售市场,但其本质则是用补贴催生一个不存在的“泡沫市场”,是一种低效甚至无效竞争。“0 元购”或许一时让消费者得利,商家涨单、骑手增收,但几乎每一轮“烧钱大战”过后,都伴随着新的负面效果。而“爆单”留下的非理性消费、客单利润摊薄、骑手疲于奔命、商品质量与服务下降等“后遗症”,则需要市场和消费者用更长时间消化。

从上述情况不难看出,“内卷式”竞争具有鲜明的内耗性,消耗了市场资源,阻碍了供需平衡,抑制了创新活力,不利于发展。说白了,

“内卷式”竞争没有赢家。

既如此,为何此类竞争总也没有尽头?究其原因,当前不少行业进入新旧动能转换与存量竞争阶段,低价、低质、低水平竞争现象蔓延,不正当竞争、侵权假冒等违法行为多发高发,严重扭曲了市场机制,损害了公平竞争秩序。另一方面,不少企业在多年发展中习惯了扩张数量、“摊大饼”式发展,创新意识不够,创新能力储备不足,难以走出“拼价格”泥潭。

整治“内卷式”竞争已经有法可依。新修订的反不正当竞争法,加强了对平台企业不正当竞争行为的规制。破除“内卷式”竞争,需多管齐下共同发力:首先,要加快构建全国统一大市场,完善市场基础制度,塑造有利于新质生产力健康发展的政策环境、市场环境;其次,要推动区域协同治理,引导地方政府摒弃重复建设与无序竞争,构建差异化、互补型产业发展新格局。此外,还需要最大范围地形成行业共识,倡导“增量创造”,摒弃“存量博奕”;在良性的“你追我赶”中实现共同发展。“大企业卷小企业”带不来长久效益,头部企业需从“资源占有者”转向“生态构建者”,引领行业创新发展。

总之,“内卷式”竞争成因复杂,治理需要尊重经济规律,把准脉搏、找到症结,在发展中解决问题,破“卷”突围。

做强特色点亮夜经济

吴 浩

近来,全国越来越多地区“夜经济”火热兴起,夜食、夜娱、夜游、夜秀等业态红红火火,赏夜景、逛夜市、品美食成为各地市民游客休闲娱乐的重要选项。不久前,内蒙古乌兰察布市“乌兰察布之夜”街区开街,创下了单日游客量 21 万人次的纪录。随着街区不断升级发展,持续引进商业新业态,打造独具特色的文化演艺街区,吸引了大批游客涌入,街区直接创造了几千个就业岗位,有效拉动了区域经济发展。

夜经济的繁荣,表明市场潜力巨大,发展夜经济已经成为各地扩内需、促消费的重要抓手。中央城市工作会议提出,要深刻把握城市内涵式发展的战略取向,更有针对性地提升城市发展质量;深刻把握增强城市发展动力活力的内在要求,做好改革创新大文章。夜经济是繁荣城市商业、提升城市发展动力活力的重要方面,对于提升城市发展内涵和发展质量具有重要作用。因夜经济火起来的特色街区,无一不成为城市闪亮的品牌名片。各地要抢抓发展时机,因地制宜、多措并举推动夜经济蓬勃发展。通过持续加强夜经济生态建设,做强地域特色文章,培育新的经济增长点。

夜经济持续火热离不开持续的软硬件投入。比如,有些街区停车难,人流量大导致街区周边交通拥堵,应急疏散、救援通道等硬件设施不足,存在潜在的风险隐患,急需改造升级;有些街区业态集中于餐饮、购物,商业化气息浓厚,缺乏地域特色和文化内涵,同质化现象严重,需加强特色建设,打造与众不同的夜游体验;有些街区管理服务水平需进一步提升,以便满足不同人群的消费需求,为消费者提供情绪价值。

点亮夜经济,不能停留在提供“逛吃逛喝”的消费场景上,更要有打动人心的文化滋养。要通过业态创新、文化赋能,构建差异化、多样性的夜间消费新场景,满足不同消费者的需求,让他们乘兴而来,满意而归。我国各地区域文化丰富多彩、民族艺术繁华似锦,发展夜经济表面上是推动消费的经济行为,从更深层次来说也是展现文化自信的重要举措。比如,西安大唐不夜城所展现的夜经济繁荣,其精神内核是中华民族深邃的历史文化,通过文化赋能街区,让消费者在精神上得到满足。

点亮夜经济,要注重创新供给、打造品牌、培育特色、提升服务。夜经济要体现地域特色,合理规划空间布局,避免千篇一律,要通过增加更有特色、更有新意的供给,打造令人心驰神往的文旅 IP。在数字时代,更要注重运用现代化技术手段,打造智慧街区,通过创意加码、数字赋能,丰富新业态,解锁新玩法,推动夜经济创新发展。此外,要完善相关配套设施和服务,通过城市的精细化管理、人性化服务,让游客感受到城市的温暖,增强认同感、归属感、获得感,持续提升夜经济活力,让城市烟火气越来越浓。

“助你挺过去”的善意比“退款”更可贵

张晓雨

近日,江苏南通森林野生动物园接到了一个特殊的求助:一位年卡用户因 2 岁孩子重病、医疗费用紧张,致电园方希望退还年卡费。园方不仅迅速办理退款,还为他们保留了年卡权益,邀请孩子康复后免费游园,并捐出 5 万元善款和园区许愿池内的硬币 12083 元。

在媒体报道中,预付卡“退款难”时有发生。面对特殊诉求,江苏南通森林野生动物园没有机械套用年卡协议,而是第一时间办理退款,这样干脆利落的操作,既是对特殊消费者的合情尊重,也是对合同规则的合理遵守。

让人感到弥足珍贵的,是园方在程序之外多走的那几步——如果说退还年卡费用是“及时雨”,那么保留年卡权益并邀请孩子康复后免费游园,则给予这个家庭精神上的鼓舞。对重病的孩子而言,“去动物园看小动物”的念想,或许会成为与病魔抗争时的勇气来源;对焦虑的父母来说,这份守望相助的承诺,让他们在奔波治疗的间隙,感受到温暖的托举。这份“助你挺过去”的善意,向受助者传递一种观念:困境终将过去,未来充满期待。

而园方的捐赠,为这份关怀赋予更崇高的内涵。许愿池里的硬币,原本是游客们美好愿望的载体,当它们汇聚起来成为救助患病孩童的善款,便成了数以万计的好心人对一个孩子重返健康的美好祝愿,饱含大家对未来生活的期盼。

南通森林野生动物园的善举,不仅彰显了自己的价值观,更为我们打了个样儿。目前,园方的善举已点燃更多向善的火种,不少爱心人士和企业接力为患病孩童提供帮助……

社会的温度,往往藏在“多走一步”里。此刻,我们看到的是一场由“退款”开启的爱心接力:从园方主动担当,到网友自发参与,再到社会各界积极响应。原本孤立的困境,正获得无数共同托举;原本沉重的阴霾,正被越来越多善意照亮。期盼在不久的将来,患病孩童能够痊愈,去实现“在动物园相见”的约定。



警惕陷阱

正值高考录取季,你身边是否有这样的“传言”:花钱就能找人代办学位证?考生身份转为“国际交流生”就能低分录取……注意了,那可能是骗子在向你招手。

湖北省公安机关日前披露了一批“代办学位证”“低分进名校”的学历学位类诈骗案。

新华社发 勾建山 作