

多地撒『消费券』变相加价须谨防

近日,全国多地集中发布消费券相关政策,为消费群体送上几百万到上亿元不等的“红包”,引发广大消费者持续关注。“消费券”究竟能给老百姓带来多少实惠?与疫情之下的经济复苏存在怎样的关联?消费者应该如何用好消费券?带着这些问题,记者进行了采访调查。

5天带动消费近千万元

在南京工作大半年的孙女士近日和朋友分享了一件“喜事”:在“我的南京”APP上,她抽到了一张满150减100的餐饮消费券。“本来不打算出去吃,有了券的话就忍不住出去看看。”

孙女士口中的“消费券”,是最近南京市民热议的话题之一。为推动服务业全面复苏,南京市政府采用多批次网上摇号方式公开发放电子消费券,共计摇出67万笔消费券,在5天内带动消费近千万元。

除南京外,消费券成为近期国内多地拉动经济复苏的重要手段。3月18日,浙江省宁波市宣布实施产业联盟“千企万品”百亿云促销计划,各企业将联合或独立发放消费券、代金券、优惠券等,为消费者献上200亿元“红包”。

与南京相比,宁波的做法更注重发挥企业的主动性。宁波商务局局长张延介绍说,促销活动将引导当地部分龙头企业、优势行业组建产业联盟,动员广大相关企业通过各类云平台,将更多优质商品以更明显的价格优势直接进入销售渠道。

贝发集团是此次促销活动的倡议企业之一。作为长期关注文具制造的龙头企业,2月22日起该集团便尝试发放“企业消费券”,消费者免费领取后享受商品零售价最多70%的抵扣。“除了消费券,我们正加快打造疫情下文创中小企业协同发展共同体。”贝发集团董事长邱智铭说。

在山东,泉城济南面向旅游景区、旅行社等文旅企业推出2000万元惠民消费券。3月26日,浙江杭州也宣布发放16.8亿元消费券,首期消费券预计发放200万份,价值为50元(内含5张10元通用消费券),消费满40元政府补贴10元。

此外,一些大型电商平台也加入了这场消费券“竞争战”。据支付宝方面介绍,3月18日起上万家商家在平台上摆起了“线上大集”,预计参与商家将为消费者发放超千万张最低1折的优惠券。

多角度优化消费券发放

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,消费券是“居民未来进行消费时的支付凭证”。消费券的涉及对象往往深受疫情影响,因此该券可刺激弱势领域及群体的消费需求。

记者梳理发现,目前业内人士对消费券能产生的实际效果预判不尽相同。有分析认为,多地此刻竞相推出各类消费券,与进一步改善疫后消费环境,夯实发挥消费对经济发展的基础性作用,助力形成强大国内市场的考量不无关联,该券的发行有助于激发市场活力。

中国首席经济学家论坛副理事长李迅雷表示,当前需要一些适当的刺激政策来提振消费,以回补因疫情影响而受到遏制的消费需求,从而加快消费市场恢复速度。

“对商家而言,消费券带有竞争性,每个商家依旧需要提升自身的市场竞争力。”盘和林认为,消费券让居民在经济发展进程中更有获得感,并有助于逐步达到消费、投资和生产三者之间的良性循环。

也有观点认为,对一些受疫情影响严重的行业群体而言,本来收入就锐减、“归零”甚至负债,此时还要让他们“掏腰包”可谓难上加难。还有网友反映,一些城市虽然把消费券的“广告”做得很大很响,可身边朋友却“完全不知道”,或几乎没有途径获得消费券,似乎“口惠而实不至”。

“消费券的设计和发放需要从覆盖面、普惠面、撬动面等角度去考虑优化,以产生更理想的效果。”浙江财经大学工商管理学院院长王建明认为,发行消费券的地方部门需要确保消费者的领中概率、保障消费者受益的公平性,适当控制消费券面额、发放频率、领取方式,合理确定撬动内需的杠杆。

“特别要注意的一点是,要缩小消费券发放的漏损面,制定企业商家参与协议,规避消费券方式可能引发的变相加价、恶性竞争、企业垄断、资源浪费、社会成本增加等弊端。”王建明说。

多管齐下提振消费市场

不难发现,此次各地消费券发放的一个共同特点,就是都借助了“云端”进行发力。“‘上云’的新型消费券在一定程度上顺应了消费者,特别是‘90后’等年轻群体消费习惯的转变。”宁波纺织服装行业协会会长胡纲高表示,当消费者在疫情期接触了“到家模式”等新事物,疫情之后其消费心理也会发生一定变化。另外,企业还须重视转型,寻求多元化经营。

国家统计局官网3月16日发布数据显示,2019年全国实物商品网上零售额8.5万亿元,对社会消费品零售总额增长的贡献率超过45%。尽管受疫情影响,1-2月份全国社会消费品零售总额同比下降20.5%,但实物商品网上零售额同比增长3.0%,实现“逆势增长”。

王建明建议,在消费券之外要充分打好“组合拳”,借助新技术有效提升消费回升成效。例如,利用利率、贷款等经济手段推动市场消费持续升级,保障有效的市场供给是值得尝试的举措。相关部门还可以借助AI、5G、云计算等数字技术驱动新业态新模式发展,以数字技术赋能消费市场变革,以产业升级推动消费升级。

“最重要的一点,还是要提高居民可支配收入。”王建明认为,当前,可以考虑调整公积金缴存和提取政策。对企业采取延缓缴纳、降低缴存比例以支持其渡过难关;对居民则可放宽住房公积金提取条件,降低疫情带来的收入下降影响。

国家统计局贸易外经司司长蔺涛发表文章认为,我国消费市场规模大、潜力足、韧性强的基本特点没有改变,消费市场长期稳定增长和加快转型升级的发展态势没有改变。“后期随着疫情因素消除,抑制性消费逐步释放以及市场供给结构持续优化,我国消费市场仍将保持平稳增长。”(顾小立 张璇)

消费提示

便民服务

疫情期间低龄孩子家长如何做到有效看护



近期,我国多地新冠肺炎疫情稳定,但不少大城市都还有输入性新冠肺炎病例。同时,户外大好春光,让圈在家中已久的“神兽”们待不住了。孩子要出门,大龄的可以讲清楚防护措施,而对于年龄较小的孩子外出时的防护问题,还需家长们关注。“要警惕,莫恐慌,勤洗手,戴口罩,别乱摸,多通风,不扎堆,少闲逛,多锻炼,重营养,不舒服,早发现,若接触,还发热,发热门诊去就诊。对医生,不隐瞒,放轻松,遵医嘱,你我他,齐防护,好心情才能赢。”首都医科大学附属北京儿童医院急诊科主任王荃在联防联控机制新闻发布会上给家长们介绍了便于记忆的顺口溜。

新型冠状病毒流行期间,专家们反复建议,减少去人员密集的场所以及不通风的空间。如果儿童不得不外出,比如接种疫苗,王荃建议,单独预约,分散接种。“有一些需要连续接种的疫苗,短时间的、暂时的中断并不会导致之前接种的疫苗白种了,只需要在条件允许的情况下尽早补种中断的这一剂就可以了。但是也要提醒大家,有一些疫苗不能延迟接种,比如狂犬病疫苗,如果被狗咬伤,当天一定要去接种狂犬病疫苗,不能延迟接种”。

由于还没有开学,很多小区院子里,玩耍的孩子比较多。王荃建议年龄较小孩子的家长一定要带孩子到人少的地方,不要扎堆,同时做到有效看护。“孩子的手愿意到处去摸、去碰,还喜欢在自己的眼睛、嘴里或是脸上摸一摸,甚至有一些小宝宝还喜欢舔东西,碰到这种情况一是要看住,要及时制止”。

外出时,孩子可能不愿意戴口罩,对于一些低龄的孩子,可以采取做游戏、讲故事等方法,进行一些角色扮演。比如,让孩子给玩具戴口罩,他自己也就接受口罩了。王荃提醒,儿童的脸形相对较小,尤其是低龄儿童,所以家长一定要买儿童专用的一次性口罩,千万不要用大人的口罩代替。儿童戴口罩和摘口罩的方式和成人是一致的。

1岁以下的婴儿不适合戴口罩,年龄比较小的孩子又戴不住口罩,该怎么办?

王荃介绍,不适合或不能戴口罩的孩子主要以“被动防护”为主,即靠父母、家人、看护人的防护来间接保护孩子。王荃说:“看护人要戴好口罩;不要对着孩子打喷嚏、呼气;咳嗽和打喷嚏时,用纸巾或手臂捂住口鼻。手臂要及时清洗,纸巾别忘了丢弃。”

用餐方面,家长不要跟孩子共用餐具;给孩子喂食,不要用嘴吹食物,更不可用嘴咀嚼完食物再喂给孩子。家长和孩子玩耍、抱孩子之前要洗手。外出时,尽量不乘坐公共交通工具,和其他人保持至少在1米以上的距离。回家后,把外面穿的衣裤换掉。

家里要定期通风,每天通风2-3次,每次大概20-30分钟。通风时,可以一个屋一个屋通风,孩子不要待在正通风的房间里,以免着凉。如果家长有呼吸道感染,感冒了,或者有别的症状,一定要戴口罩,要做好适当的居家隔离。

王荃建议带低龄宝宝外出时,可以带一些含酒精的一次性手消毒液给宝宝的手消毒。其实,即便疫情过去了,这些做法也应该贯穿在日常对幼儿的照顾中。

(张曼玉)

企业风采

入选央视“品牌强国工程”平安福20保险产品计划重磅上市

4月1日,中国平安人寿保险股份有限公司(下称“平安人寿”或“公司”)主力保障型产品平安福焕新上市。同日,平安福20保险产品计划(以下简称“平安福20”)登陆中央电视台,于央视综合频道及新闻频道《新闻联播》播出前时段与全国观众见面。作为保险业内首家入选中央广播电视总台2020“品牌强国工程”的企业,中国平安将依托央视平台,打造保险旗舰品牌名片,助力品牌强国战略推进。

平安人寿表示,公司积极响应监管号召,坚持“保险姓保”,对包括平安福在内的多款产品进行改造优化,以更好地服务客户保险保障需求。作为平安人寿保障旗舰产品,平安福问世7年以来,历经多次迭代升级,保障深度、广度不断提升,系列产品累计已销售超过2000万件,赔付超过100亿元,为千万家庭构筑健康风险防线。

据了解,平安福20兼具“健康促进、保险保障、保障增长”等特点,为客户打造覆盖“疾病发生前、疾病发生时、疾病发生后”的保障闭环,守护客户健康幸福生活。

【重要提示】:

1、平安福20保险产品计划包含平安福20重大疾病保险、平安附加成人恶性肿瘤疾病保险、平安附加长期(2019)意外伤害保险、平安附加意外伤害医疗保险(A/B)、平安附加轻症50豁免保险费疾病保险、平安附加豁免保险费(C,100)重大疾病保险。

2、本资料所载内容仅供您理解保险条款所用,在某些情形下,我们不承担给付保险金的责任。具体保险责任、责任免除、合同解除及其他内容详见保险条款。

(平安)