

多地景区免门票政策观察



新华社北京10月10日电(记者蔡馨逸、赵雪彤、王凯)国庆节期间,福建武夷山景区游人如织。“在网上做攻略时发现武夷山主景区免门票,立马订了机票。”来自辽宁的陈女士说。

今年以来,福建武夷山、山东崂山、陕西华山、湖南张家界大峡谷和七星山等景区纷纷出台免门票政策,推动旅游市场复苏,提振市场信心和活力。这些探索为旅游业打破“门票经济”、提升旅游产品供给质量提供了思路。

多地推出免门票政策吸引大量客流

自6月18日免门票政策实施以来,截至9月30日,武夷山主景区已接待游客118.26万人次,较2021年同比增长109.38%。在免门票政策带动下,国庆长假期间,武夷山市旅游市场强劲复苏,累计接待游客23.22万人次,同比增长209.6%;累计实现旅游收入3.02亿元,同比增长265.45%。

自今年6月1日至今年12月31日,崂山风景区面向游客实行免景区门票政策。免门票政策实施以来,景区预约火爆,节假日期间更是“一票难求”。“这次我们选择了崂山南线游,如果没有免门票政策,南线门票加观光车票每人要130元。这次,我们一家四口一共才花了80元的观光车费,省了好几百

元。”国庆期间从济南来崂山旅游的刘女士说。

华山景区有关负责人表示,景区决定在严格执行常态化疫情防控措施的前提下,于6月1日至6月30日面向全国游客免门票。政策实施后,客流迅速回升。景区将进一步将政策延长至7月底,同时将每日最大接待量增加至2万人次,步行登山限流调整为6000人次。

免门票的两个月,华山景区接待游客量57.53万人次,占今年前七个月游客接待量的83%;旅游直接收入约2.1亿元,占今年前七个月景区旅游直接收入的85%。

统筹疫情防控与旅游服务,积极推出促消费活动

面对迅速增长的客流,各地景区积极统筹疫情防控与旅游服务,为游客创造安心与舒心的环境。

国庆长假期间,武夷山市多部门联动,守牢远程订票、交通卡口、景区入口、住宿“四关”,保障人员流动安全有序。在高速公路出口、火车站、机场、长途汽车站及高速公路服务区设立了13个便民服务免费核酸采样点,对外省(返)武夷山车辆和人员积极引导实施“落地检”。在景区入口,7台智能闸机帮助验证游客健康码,把住游客进入景区的“入园关”。

客流量随时掌控,无接触刷脸入园,大数据实时分析、景区WIFI全覆盖……在崂山风景区,科技的力量让游客畅通无阻。景区借助天网及景区监控系统全面掌握交

通状况,科学研判车流客流,统筹调度处置,并主动联合街道派出所、交警、蓝天救援队及周边社区有效维护秩序。崂山风景区管理局有关负责人表示,崂山风景区的官方微博联合当地媒体微博和新媒体发布平台,实时发布景区预约情况和当前游客量,让游客第一时间掌握景区有关信息,合理安排游览计划。

在实施免门票政策的同时,一些景区还积极推出文旅促消费活动,引领消费热潮。

华山景区联合互联网平台举办了“人在华中游”云端推介会,发放总价值2.67亿元的消费券,消费券类型涵盖酒店住宿、导游讲解、餐饮购物等多项服务,提高游客消费转化率。

在崂山风景区,自6月1日至9月30日旺季期间,游客只需扫描二维码,就可领取两张总价值300元的消费券,在景区内餐饮、住宿等会员单位购物消费可获得相应抵扣。崂山吾舍民宿负责人武鑫说:“游客出示景区发的惠民消费券来消费,满200元减100元,满400元减200元,非常划算。发放惠民消费券,不仅让游客省钱了,我们经营户也受益,接待客流量有显著增长,拉动了消费。”

加速旅游业高质量转型升级

“多家景区免门票的尝试,为我国传统景区探索旅游业态和经营模式转型升级、摆脱‘门票依赖’提供了具体案例。”陕西省社会科学院文化旅游研究中心主任张燕说。



加快生产取暖器

▲广东世联电器员工在检测取暖器(9月29日摄)。预估到欧洲供暖市场的新需求,广东佛山顺德一些家电企业调整产品结构,灵活研发新产品适应市场的取暖需求。

新华社记者黄国保摄

西藏农村居民人均可支配收入增速连续7年领跑全国

新华社拉萨电(记者格桑达觉、黄耀漫)记者10月7日从西藏自治区召开的“西藏这十年”新闻发布会上获悉,2012年以来,西藏农村居民人均可支配收入连年保持两位数增长,连续7年全国增速第一。

近年来,西藏出台一系列促进农牧民增收举措,农村居民人均可支配收入保持

良好的增长势头。2021年,西藏农村居民人均可支配收入达到16935元,是2012年的2.97倍。其中,工资性收入6086元,是2012年的4倍;经营净收入7374元,比2012年翻一番;财产净收入768元,是2012年的5倍;转移净收入2707元,是2012年的2.8倍。

今年上半年,西藏农村居民人均可支配收入达到5705元,增速11.1%,高出全国平均增速5.3个百分点。

此外,西藏农牧民转移就业人数从2012年的45万人增加到2021年的69.3万人,劳务收入从2012年的18.5亿元增加到2021年的58.1亿元。

世界杯前夕“义乌制造”出口忙

新华社杭州电(记者夏亮、方列)卡塔尔世界杯还有一个多月时间才开赛,但是对于千里之外的义乌商家们来说,这场没有硝烟的“战争”已渐近尾声。

“世界杯产品我们已经接近收官了,估计月底前货都要发完。”义乌国际商贸城三区,吴晓明正忙着给客户安排发货。他所经营的奥凯体育用品,主营足球产品,最多一年曾经卖出过150万个足球。这次卡塔尔世界杯,他就拿到了官方授权。

吴晓明说,原本第三季度是小商品出口的淡季,但世界杯相关产品出口,反而变成了旺季,“和去年同期相比,我们订单增加了70%”。除了吴晓明,主营世界杯纪念奖杯、纪念

章和钥匙链等周边产品的陈显春,在义乌从事外贸将近18年。刚刚过去的这个夏天,她手里的订单量同比增加了近50%。“订单虽然和疫情之前的水平还有差距,但是相比去年上升幅度还是蛮大的。”陈显春说,这两年能来义乌实地看货的外国商人少了,但海外需求仍然强劲。

8月初义乌出现疫情,一度导致出口减缓,这也让部分商家加大了线上销售的比例。“大部分客户也会选择线上和我们沟通,产品材质、产品样式可以通过直播的方式展示给客户看,虽然我们工作量会增加,但这样客户体验也更好。”陈显春表示,“世界杯相关订单目前该发的货都发了。”

据义乌海关统计,今年前8个月,义乌出口体育用品38.2亿元,出口玩具96.6亿元。按出口地区划分,对巴西出口75.8亿元,和去年同期相比增长56.7%;对阿根廷出口13.9亿元,增长67.2%;对西班牙出口42.9亿元,增长95.8%。

为了让世界杯相关产品更快地运到世界各地球迷手中,9月中旬,义乌还专门开通了“世界杯专线”。据悉,通过这条海运专线,义乌制造的世界杯相关产品能够从宁波港和上海港出发,只需要20天至25天,就能直达卡塔尔哈马德港。

据义乌体育用品协会估算,从卡塔尔世界杯32强的旗帜到加油鼓劲的喇叭、

哨子,从足球到球衣、围巾,到大力神杯的摆件和抱枕,义乌制造几乎占到整个世界周边商品市场份额的70%。

尽管订单量增多,但受原材料价格上涨等因素影响,商家们的利润并不如预期乐观。吴晓明给记者算了一笔账,今年原材料价格上涨15%,人工等固定成本也有所上涨,加上需要抢船期发货,还得支付一笔不菲的运费,一个足球的利润被大大压缩。

“追求利润不是我们当前的主要目标,而是把客户稳住,让企业能够正常运转下去。”陈显春说,外部的影响是暂时的,我们对未来充满信心。

来到江苏无锡市锡山区,以安镇街道为中心转一圈,仿佛进入了电动自行车的世界:路边零件销售商鳞次栉比,园区企业厂房星罗棋布,沿街各式电动车川流不息……

“全国每3辆电动车,就有1辆锡山造。”无锡市锡山区工信局副局长顾仲明说,锡山拥有电动车整车企业190家,配套企业450家,年产量1500万辆,去年营业收入达570亿元。

一连串数据勾勒出这座“电动车之乡”的蓬勃图景。而记者在走访中也观察到,锡山借两轮车积蓄的先发优势,正在大力布局新能源、车联网等产业,从“两轮”起步,向“四轮”冲刺,发展引擎动能澎湃。

两轮车要“跑”出千亿产业

“世界电动车看中国,中国电动车看江苏,江苏电动车看锡山。”电动自行车界流传的一句话,可见锡山电动车产业地位。顾仲明介绍,规模大、集聚度高、产业链完整让锡山成为全国最大电动车整车生产研发基地和零部件集散地。

在位于锡山大道的锡山电动车产业园,一眼能看见行业龙头雅迪的总部;马路对面,是业内首家A股上市公司新日;再往前走数百米,是台铃、小刀等企业。数据表明,全国电动自行车整车企业前10强中,有6家落户在锡山。这些企业还带动控制器、减震器、车架、电机等大批上下游企业就近协作配套。

从充电1小时行驶200公里的石墨锂电池,到远程监控车辆状态的智慧平台,再到集成导航、娱乐等功能的液晶操作模块……雅迪公司执行董事沈瑜表示,在锡山,这些诞生于城镇化浪潮、穿梭在大街小巷的“小电动”,正朝着个性化、高端化、国际化蜕变。

目前,锡山电动车企业已出口至东南亚、南美、东欧、北美等130多个国家和地区,雅迪、新日、爱玛等企业还“组团”参加各级展会“走出去”。近3年来,锡山电动车及零部件产业外贸出口额保持超30%的同比增长速度。

锡山区政府相关负责人介绍,按照“产业集群+特色专业园区”的思路,锡山着力打造高质量发展的千亿级电动车产业集群,进一步擦亮锡山电动车制造高地和品牌高地辨识度。

锡山的底气何在?

锡山区电动车产业的繁荣非一蹴而就。

20世纪90年代,摩托车风靡全国。而彼时,位于长三角腹地、苏南中心地带的锡山,乡镇工业发展如火如荼,大批摩托车和配套厂商如雨后春笋涌现,锡山成了国内知名摩托车生产基地。

“后来城市禁摩和市民节能意识不断增强,摩托车生产逐渐走下坡路。”顾仲明说,这时电动车“逆袭”而生,凭借大量零部件生产经验、技术工人和设施配套,许多摩托车厂商开始研发电动车,并依托原有销售渠道迅速占领市场。到2004年,江苏全省的电动车产量有一半来自锡山。

政府持续有序引导,让锡山电动车产业逐渐形成集群和创新优势。借力国家级摩托车及零部件外贸转型升级基地、国家火炬计划无锡轻型多功能电动车产业基地等“国字号”品牌,锡山重点电动车企业累计拥有超千项专利,每年推出逾百个新品。

2020年,“中国造”电动自行车在美国市场销量暴增。《纽约时报》刊文称“两轮电动车迎来了属于自己的高光时刻,它们值得。”

“未来5到10年,电动车出口或将出现快速上涨态势。”江苏省自行车电动车协会名誉理事长陆金龙说,受疫情等因素影响,国外消费者出行理念正朝着“绿色、单独”方向转变,电动车出口潜力巨大。

向新赛道加速进发

今年夏天,一场颇具规模的新能源新消费活动在锡山区当地商业综合体举行,作为无锡唯一整车制造新能源汽车品牌,华晨新日携新款纯电动乘用车参展,吸引不少目光。

马路两侧各设厂房,一边造两轮电动车,一边造四轮电动汽车,这是昔日电动自行车巨头新日的转型之道。“我们了解普通市民的出行需求,在推广渠道和售后服务上拥有大量资源优势,同时我们的品控要求非常高,对‘电’很熟悉。”该公司相关负责人说,华晨新日工厂一期占地近400亩,拥有完整整车产线,可年产10万辆纯电动汽车。

新日的“换道”在锡山有迹可循。在与当地最大的汽车交易市场一路之隔,有全国首个国家级车联网先导区,展示着四轮车的未来和可能。而《无锡“十四五”车联网产业发展规划》提出,锡山区要“强化路侧基础设施领域能力,提升整体解决方案和应用服务水平,推进传统电动自行车企业向无人车、智能车转型升级。”

“从发展两轮电动车到四轮电动汽车,其实是一脉相承的,都离不开浓厚产业氛围和持续创新。”无锡力神新能源科技有限公司负责人张强说,把“产业氛围”提起来,是做大产业的关键一步,力神项目有望吸引动力电池领域1000人以上的人才团队,助力锡山新能源产业链环境更上一层楼。

“中国新能源汽车市场前景广阔。”锡山区委书记方力表示,要加快把项目建设的成效转化为今天的增长、明天的产出和未来的实力,为锡山新能源产业链的构建提供有力支撑,为锡山高质量发展注入强劲动能。

好风凭借力,乘势上青云。也许锡山在“四轮”赛道上,也能“跑”出一片天。(本报记者何磊静)

无锡『电动车之乡』:『两轮』行稳,『四轮』致远