

2020



经济热词

里的

宁波



2020年7月初的天一广场

消费券



记者 王心怡

核心提示

“今天你抢到多少消费券？”一度成为宁波人见面打招呼的问候语。提及今年的热词，一定不能遗漏它。

2020年4月17日以来，宁波连续启动三期消费券，带动了其7倍的新增消费，整座城市消费“活”了起来。这个被视为“真金白银”的及时举措，发挥了“四两拨千斤”的作用，短期内带动宁波消费市场回暖。

全城下起“红包雨”

自从宁波消费券开始发放以来，市民姚女士基本“次次没落下”。已经逐渐习惯“券消费”模式的她，最大的感受是，手头的消费券有点“不够花”。

“2020年7月初的一个晚上，我手快抢到了‘满200减50’的通用券，第二天就去家附近的中石化加油站加满了一箱油。紧接着，支付宝也开始发消费券了，连续17天。我每天都特意设了闹钟抢，中午吃个工作餐、买杯奶茶，都能用上。”

“消费券太多也是一种幸福的烦恼吧，毕竟在我看来，不花掉就是亏本。”家住鄞州区的白领邱小姐有着和姚女士不一样的看法。她曾经好几次，一下班就冲进了附近的三江超市，迅速抢购一批生鲜菜品。邱小姐告诉记者，在超市结账、出门聚餐时，她甚至会采用分单结账的方式，确保每张券都能用出去。

消费券还改变了不少年轻人的消费习惯。作为一个习惯网购且不怎么出门逛街的95后，小崔在抢到消费券后就频频下线“淘宝”。消费券叠加让利优惠活动使用，有些化妆品比线上还划算，让她发出了“消费券真香”的感叹。

据市商务局提供的数据显示，宁波共启动了三期消费券，拉动比例达8:1。其中，第一期3000万元宁波消费券最终核销率达89.4%，直接撬动消费2.7亿元，撬动率为10.1，间接带动消费超过25亿元；第二期8000万元宁波消费券仅仅用了2天时间，就已经累计核销金额133余万元，最终核销率63%；第三期7300万元的宁波消费券带动消费2.4亿元。

加上各区县（市）派发的各类消费券，从2020年4月起，宁波全城可以说是频繁下起“红包雨”。每周五是消费者抢券最忙碌的时候——上午10时，消费者可以在支付宝客户端上抢海曙区、镇海区等地的消费券；上午11时，消费者可以在云闪付客户端上抢奉化区的消费券；晚上8时，鄞州区消费券如约而至。除了抢券外，在象山县，消费者无需领券，只要通过云闪付支付的实际消费金额超过满减的金额，即可随机满减。

经过数月蓄力和沉淀，2020年国庆期间，宁波消费市场呈现欣欣向荣的良好态势，8天长假实现的销售同比增长超18%。消费市场持续回暖；2020年前三季度，宁波“消费成绩单”同样没有令人失望——实现社会消费品零售总额2894.6亿元，恢复程度好于全省。

宁波商业持续回温

因为消费券而笑开了颜的不止消费者。

2020年5月的一个下午，记者走进天一银泰时，一家化妆品专柜的导购吕小姐正在为柜员们准备润喉糖。“快到周末了，从之前的经验来看，消费券发放后的每个周末，我们都会迎来新一波客流高峰，每个柜员需要同时服务好几波客人，嗓子必须要顶住。”她对记者说。

那段时间，香集轩泡椒牛蛙店老板心情同样很不错。他告诉记者，这场“红包雨”开始后，他明显感觉一夜之间，疫情发生以后的萧条状况改善了不少，每周五晚上店门口都会排起长长的队，单笔餐费平均达350元。

而缸鸭狗天一店店长李先生也是一忙就忙到下午2点才结束午市。“近段时间午市、晚市的客流情况都很不错，都是满座，比之前忙多了。但去年三四月店里几乎都看不到等位。”他将解困的首功归于消费券：“最明显的变化除了人气恢复，就是客单价的提升，平常我们这里的每桌单价在100元左右，目前提升到了130元左右，增幅达30%。”

在宁波消费券的促动下，仅过了一两个月，宁波各大商业的客流就出现了显而易见的增长——天一广场2020年7月份的整体客流量已经与疫情前不相上下，周末日均客流高达21万人次，工作日日均客流也达16万人次至17万人次；东鼓道商业街2020年6月份的整体客流量达128.17万人次。其中，节假日的日均客流都接近5万人次，工作日的日均客流均达2.5万人次左右。尤其是4小时夜间客流（18:00至22:00），周末达1万人次以上，工作日也有6000人次以上；1902万科广场在端午小长假期间，总销售同比增加128%，总客流达成率为111%，几个重点品牌的销售额还拿到了浙江第一；6月份以来，和义大道销售额同比增长67%，主要餐饮品牌均已恢复甚至超过疫情前水平，工作日平均客流达1.5万人次，周末平均客流达2.5万人次左右。

“消费券不仅仅是一种消费补贴，更主要的作用在于打通‘供需循环’。宁波消费券的发放，整合了政府、商家、企业、消费者的力量，通过‘小撬动’来推动‘大循环’。”市商务局相关负责人表示。