



# 从“年货经济”看中国消费新动力

中国民间自古有“冬至大过年”的说法，自冬至开始，过了腊八，年货消费进入高潮，一直持续到元宵节后，“年货经济”一路攀升。不变的中国人，变化的“年货经济”。年货市场和消费模式变化的背后，折射了怎样的经济变迁，“年货经济”又如何撬动消费新动力？

## 年货之“热”，情感消费的集中释放

腊八一过，年味愈发浓厚。在湖北十堰市迎新春年货节暨第三届秦巴片区农特产品交易博览会上，开展4天销售名优特产2900多万元，不少乡亲通过手机一站式购齐年货。一位展商表示，销量至少是平时的三倍。

十堰市武当街道的张大妈已是元旦后第3次来采购年货。张大妈说：“上世纪七十年代要凭票购买，为了做顿丰盛的年夜饭，熬夜排队还买不上东西。”

置办年货习俗已历千年，每一个年代，年货都有新的定义，每个人也有着独特的记忆。在物资匮乏的年代，年货或许就是一顿丰盛的年夜饭，一身新衣服。而今，张大妈在安徽合肥工作的女儿姜女士，则在合肥年货采购博览会暨旅游迎春购物节上，为全家量身定制了“春节出游产品”。姜女士说：“这个春节，只要家人在身边，在哪儿都是团圆。”

天津社科院教授王来华认为，置办年货是浸润着中国人复杂而特殊情感的消费行为。不同的人，对年货的选择或许并不相同，但无一例外的是对“精神”消费的倾注。

从“挤”传统集市、马路年货展销，逛大型百货、购物中心，再到动动手指网上下单，置办年货已不仅仅是辞旧迎新的习俗，其蕴含的强有力的经济推动力，正通过丰富多彩的消费现象演绎出来。

传统的全国性年货节始于2010年，由商务部指导，中国商业联合会主办，至今已举办了七届。去年11月底，第七届年货节在全国百余城市同步进行，参与的各大中型零售商、酒家酒店、中华老字号企业预计达到6万多家。2016年才开始进入年货市场的电商，受到更多人特别是年轻人的追捧。今年，阿里、京东、苏宁等电商，从腊八到春节，年货节主题、促销方式花样迭出。

阿里的天猫、淘宝等平台开展12场“村红直播”，消费者可以跟随镜头“进村赶集”，体验别样农村生活。京东超市6日全面开启“囤年货”促销，推出升级神券、满减、跨店购、秒杀等玩法，为消费者打造春节前“最嗨狂欢购”。苏宁年货节的目标是成交额增长200%，订单量增长150%，用户数增长120%。

“年货消费是百姓全年消费的集中爆发，也是消费能力的集中释放。”中国社科院财经战略研究院流通产业研究室主任任绍华说，每年11月、12月的消费数字都有较高增速，年底翘尾因素明显，表明年货消费对经济增



近日，在宁夏银川市银川商城，市民在选购年货。新华社记者彭昭之摄

长有较强促进作用。

## 年货之“变”，不断发展的消费内涵

年货更像一个拉动市场经济动力的“快门”，不断记录消费变迁的步伐，推动“年货经济”增加新的内涵。

——精神文化需求回归提速。原来活跃在年货集市上的一些“老传统”曾一度淡出，近年又重返年货市场。文化年货的丰富，顺应了人们更加重视精神文化生活的趋势。

活泼好动的孙猴子，配上皮影戏特有的碗碗腔，54岁的孝义皮影戏的第八代传承人侯建川，在山西年货节上的表演引人注目。此次年货节特设民俗(文化)庙会，市民在欣赏“非遗”等文化传统的同时，顺便把“文化”买回家。

——年货跨地域流通，线上线下两相宜。

年货节搭建平台，从实体商家拓展到网络零售，助推市场流通，极大方便了三四线城市以及农村地区人们的消费需求。

中国(四川)新春年货购物节首次采取成都、重庆、贵阳三地联动，“一带一路”沿线国家参展数超过往年。电商年货节从无到有，汇成“一个村庄的集市”。天津民俗专家由国庆认为，互联网迅猛发展，足不出户在网上采办年货，也在逐渐成为新年俗。

——向服务消费、品质消费方向升级。各地琳琅满目的年货节透露出强有力的信号：热销商品由传统的食品、服装等大众化商品向健康、娱乐、文化等服务类商品扩展；实物商品消费在向特色化、智能化方向升级。

传统展会把最潮最时尚“黑科技”产品搬上了展场；通过网络购物节，来自全球的优质特色美食，搬上了农民的餐桌；个性在线旅游、春节保险产品也得到青睐……

——延展功能赋予新意，年货节成开启“精准扶贫”的钥匙。

与“洋货”的竞争中，贫困地区的“土”年货成了热销品。广西、四川等地年货节与精准扶贫相结合，来自秦巴山区、大小凉山彝区和高原藏区等贫困地区的企业通过抱团组展、特装亮相等方式参展。

“年货节打通产供销最后一公里，解决了产量上去，销量上不去的问题，增强了贫困地区脱贫致富的内生动力。”广西宾阳县洋桥镇凌达村第一书记余俊说。

“年货市场的变迁，是当下中国社会、经济变迁的缩影，反映了大众消费时代的消费者个性化需求，也是商家推进供给侧结构性改革、丰富产品供给的表现。”中国贸促会研究院国际贸易部主任赵萍说。

## 从有形到无形，“年货经济”如何撬动消费升级

从冬至前后到元宵节，年货购置持续时间长，消费动力足，成为“双11”“双12”等网络购物节之外的又一黄金消费时刻。在消费对经济增长贡献已超过70%的当下，如何更好地发展“年货经济”，为消费再添一把火？

在国人眼中，年货是好货、吉祥的代名词。多地市民表示，年货市场要办出自己的特色，以满足人们“平时多吃大路货，过节要吃特色货”的心理需求。同时在把好质量关、供应精品上多下功夫，才能提高吸引力，带旺市场。

专家认为，以年货消费为契机，打造“年货经济”，能进一步推动产品和服务的供给侧结构性改革，倒逼企业更加注重品质、品牌建设，对促进零售业转型，拉动消费和经济增长具有重要意义。

年货不能仅停留在“有形”的年货，要向“无形”迈进。赵萍指出，随着人们从物质型消费转向享受型消费，年货节也要从传统的卖商品向卖服务转变。比如文化娱乐体育休闲等行业，也应思考如何更好地在春节期间满足百姓享受型消费需求。

中国步行商业街工作委员会主任韩健认为，为了方便消费者购物，年货节要加速线上线下融合的步伐。针对春节期间不少店铺关门、购物不便的问题，一些超市将“年货节”开到社区，网上下单后在小区超市即可提货，让消费者不出小区就能买到年货，缓解了节日购物难的问题。

依绍华说，让“年货经济”常态化，一方面要将年货商品中的热销商品作为风向标，及时调整日常商品结构，更好地满足消费需求；另一方面，要将年货消费中优质服务常态化，而不仅仅是集中促销服务。

(记者于佳欣、周润健、徐海涛、霍瑶、赵鸿宇) 新华社北京1月12日电

# 年货篮子中的变与不变

购买非遗工艺品。

## 先体验再消费，年货里不能少了新型健康

健康越来越受到老百姓的重视。在多地年货市场上，记者发现出售足浴盆、按摩枕、空气净化器用品的商店生意较为火爆。一位店主告诉记者，不少顾客会先试用一下，感觉有效果就直接买走，这种先体验再消费的模式很流行。“我家孩子工作天天对着电脑，总说颈椎难受。今天在年货市场，我看到有对颈椎好的枕头，就立刻买了下来。”一位抱着按摩枕的老年人说。

京东年货节上，专门设立了“吃新鲜”板块。“绿色蔬菜、绿色水果的询问购买率非常高，并且回头客非常多。”该平台的一位客服说。

## “土货”与“洋货”都是“真爱”

在南宁的年货节，展馆内的华盛跨境电商

品直销中心向消费者提供海外原产产品，市民不用出远门，就能买到称心如意的跨境商品。此外，南宁的会场内还搞起了“年货+扶贫”的模式，展销贫困地区扶贫产业直供的土特产。

“以前想买一些地道的土特产，但在市场上找到并不容易。现在这些来自大山的土特产，既为消费者提供了方便，也能给贫困户带去收益，这样的活动办得越多越好。”一位顾客感慨地说。

华北电力大学法学教授方炳娟认为，有些人喜欢“土货”，有的人追求“洋气”，在一定程度上证明了消费升级各有各的路径，说明不同区域的年货市场在悄无声息地进行着供给侧结构性改革。

## 你的篮子里，得有点“炫”

科技改变生活，这个道理，同样体现在如今的年货里。年货，日益增添了炫目的元素。

在天猫年货节上，一位店主告诉记者，

从今年的销量来看，人们对健康、居家环境设备的“科技”含量有了更高要求。

过年之际，换个新手机、新笔记本电脑，给家里添个全景相机，或是给爱人买个体感游戏机，都成了不少人篮子里的计划，看来人们对科技的追求永不停止。

## 个性化定制，占据你年货篮子多大“尺寸”

个性化年货定制，正在成为新的流行时尚。“现在订好行程，春节带着全家去三亚过。”太原市民王伟娜的年货节“战利品”是一场说走就走的旅行。一些旅游机构进驻年货节并推出了“过年套餐”，顾客可以根据自己的愿望让旅游机构为其进行私人定制，让人眼前一亮。

一年又一年，我们篮子里的年货经历着变与不变。或许改变的是我们对美好生活追求的形式，不变的是我们对生活美好追求的初心。(记者赵鸿宇、徐海涛、霍瑶、朱峰) 据新华社北京1月12日电

# 种粮大户特殊“年货”背后的供给侧改革

孟庆波一早起来，脚刚迈出门，顿了顿，又折回向小院走去。这几天，他就像个惦记着过年礼物的孩子，院里停放的那款最新的小麦收割机，盛满了他对新年的期待。

孟庆波是山东邹平县明集镇解家村的种粮大户。抚摸着这匹“良驹”，他心里忍不住乐，这“年货”买得太值了。

买小麦收割机，还是在去年玉米收获季节动的心。站在自己的400亩玉米地面前，老孟望着新购置的玉米收割机来回穿梭，空气中弥漫着庄稼成熟的味道，他就寻思要是麦

收也用上“大家伙”得多美。这年，他用农机帮别人收割，一算，一个多月赚了7万多块钱，他当即向家里人宣布，现在就想买台小麦收割机。

“我去年11月就交了定金，这个月6号才开回来。”孟庆波说，过完年，春耕时就能马上用起来。

因为农机的事情，县里的农机销售代表曹光钊，被老孟盯上了。“老孟给我打了不下5个电话，还来了好几趟，一直催他买的小麦收割机什么时候到呢！”

这些年，邹平县里农民购置了不少收割机、拖拉机等设备，但原来的收割机，喂入量小，收割效率低，一天最多收割100亩地。这不是邹平县独有的现象。在农机市场，低端产品社会需求基本饱和，而智能高效、节能环保的高档农机却供不应求，我国由农机制造大国到制造强国仍需诸多跨越。

曹光钊给老孟推荐的这款收割机的生产企业雷沃重工，连续16年居国内行业领

先地位。“中国制造2025”提出实现制造强国的战略目标。企业只有不断创新，让产品过硬、服务到位，市场才能给回报。“雷沃重工董事长、总经理王桂民说。

“看着路上跑的，田里用的机械，功能好的收割机、拖拉机很多牌子都是日本的、美国的，心里很不是滋味。”老孟说，看到报纸上说越来越多国产创新智能机械产品问世、投放市场，很激动。希望新年大家再加把劲，早点实现农机强国梦。(记者张志龙) 据新华社济南1月12日电

新华社福州1月12日新媒体专电(记者刘娟)“骑十几个小时摩托车回老家能不危险吗?我也挺害怕的。”46岁的农民工尧国华摇了摇头，“但能省一百是一百，就能给孩子多买件衣服了。”

## 困：“省不完”的钱与“买不到”的票

尧国华的老家在江西黎川，距离他打工的城市福建福州至少要骑10个小时的摩托车。“动车和大巴加起来3小时能到家，但我和老婆两个人加起来得多花好几百块钱。”

“总是想多省一点。”这是尧国华最朴素的想法，在福州打工10年，夫妻俩至今还租住在月租金600元的房子里，由于年纪大了，今年尧国华从鞋厂出来，改做了保安，10年打工积蓄换来老家一座新盖的房子，装修材料样样都要花钱，处处都捉襟见肘，“还是能省一点是一点吧。”

8年的“铁骑返乡史”里，尧国华最心疼的是老婆，还曾一咬牙跑到车票代售点买票，但总是去晚了。售票员告诉他，车票一放出来，很多人早就在网上订光了，尧国华只能狠下心来，一次次带着老婆在寒风中冒险返乡。

一台摩托车上坐着的两个人，就是这个家庭的顶梁柱了，夫妻俩谁也不敢放松，尧国华生怕妻子在后座上打瞌睡，不停地跟她聊天，但往往话一出口就被寒风吹跑了，两人就这么有一搭没一搭地一路互相提醒着对方。

## 险：越骑越快，只想快一点见到家人

春节临近，像尧国华这样的铁骑“归乡人”还有很多。每年的这个时候，就有一大批的农民工选择骑摩托车回家，老乡们结伴而行，形成壮观的摩托大军，吸引了不少媒体的关注。

福建电视台新闻频道主持人卢和光就连续三年跟随摩托大军返乡，给他留下印象最深的是铁骑夜奔山路的惊险之旅，“真是一路都在为他们捏把汗，单位的面包车原定计划是跟拍摩托车，但跟着跟着就跟不上了，摩托大军归乡心切，想早一点见到家人，不知不觉越骑越快，简直是在颠簸的山路上飙车，真的很危险，跟拍这三年，每年都发生两到三起事故。”

“这几年我都一路跟着他们到家，有的农民工兄弟很不容易，让老婆坐大巴，自己骑车回去，他们每到一个休息站都跟家里报个平安，孩子们平时留守在家，接到父母电话后都激动得睡不着觉，夜里一听到摩托车响就从床上蹦起来了。”卢和光感慨，“他们已经忘记了自己的安危，一心只想能和家人早点儿见面，这是他们最朴素的愿望。”

## 解：寒风中体味温暖

“这里是铁骑返乡热线，凭身份证可以到加油站领油卡。”中石化福建分公司的热线室里，5名接线员从早上7点就开始等待农民工的电话。农民工们电话申请后，就能在中石油“爱心驿站”得到保险、加油、吃饭等8项全程免费服务。这项活动已经连续5年，组织者之一中石化福建分公司党群处处长陈上元谈及六年的服务感受时说：“其实我最大的心愿是不再有铁骑返乡群体，但既然铁骑返乡不可避免，那么在这条危险的路上，希望有人能帮到他们。”

过去的五年时间里，这项公益活动已经帮助了10万名左右的农民工，每隔50-100公里的爱心驿站里，寒风中腿脚已麻木的摩托返乡人能喝到姜汤热茶，吃到热腾腾的饭菜，甚至还可以免费加油。今年的1月18日至27日，这项活动即将迎来“第六季”，福建区域拨打0591-88590388，就能在福建、江西、湖南、湖北四省的中石油加油站得到帮助，“农民工为城市建设辛苦了一年，我们希望能温暖他们的返乡路。”中石化加油站经理傅琴琴说。“这几年随着铁路网络更加发达，铁骑返乡的农民工明显少了很多，但还是能看到很多熟悉的面孔奔波在回家路上。”傅琴琴说，“不管如何，你归来，我们都在。”

## 返乡列车上



▲1月12日，南昌铁路福州客运段乘务员在福州开往广安的农民工专列上布置餐车。新华社记者张国俊摄



▲1月12日，北京西至井冈山的Z133次旅客列车上，旅客用手机扫描免费WiFi二维码。当日，为方便旅客出行，南昌铁路管内开往北京西的三对直达往返列车上正式开通免费WiFi。新华社发(张学东摄)

「能省一百是一百，给孩子多买件衣服」

铁骑返乡农民工的困与解