

为积极应对疫情对餐饮、零售等行业的影响，近日，大观区开展消费提升活动，通过发放电子消费券的方式来促进消费、助力发展。

此次大观区共发放了52万张、价值1000万元的电子消费券。消费券的使用情况如何？拉动消费效果怎么样？记者就此进行了走访。

消费券，你使用了吗？

□ 记者 常艳 文/图

1 7天拉动消费57万

4月22日下午4时许，在大观区八佰伴商场一间服装店里，市民张艳正和朋友挑选衣服，经过一番挑选后，看中一件价格400多元的上衣。付款时，张艳出示了消费券，经过核销，张艳此次消费抵销了10元。

“我感觉消费券挺好，也挺方便的，我还抽到了500元抵50元的消费券，准备继续逛一逛。”张艳说。

“最近有不少人使用电子消费券来消费，有时候为了达到满减金额，顾客还会和朋友拼单购买。”八佰伴一家服装店店员周贵霞介绍。

张艳所使用的消费券为大观区发放的电子消费券。分别为5元、10元、20元、50元、100元和200元，总面额1000万元，共计52万张。旨在释放消费需求、提振消费信心、助力商家发展。

自4月16日开始，电子消费券已发放使用了7天时间，对消费的拉动作用正在显现。

在旺鲜生超市里，家住北正街的李同峰正在付款。“我抽了三张满50元减5元和一张满500元减50元的电子券，为了使用50元减5元的消费券，我专门来超市买菜，凑了50元，相当于打了9折。”

该超市店长冯锦介绍，消费券使用前三天时间，已核销电子消费券536张，累计拉动营业额近4万元。

大观区数据资源管理局统计，截至4月22日下午5时，消费券活动参与人数为22616人，已核销使用的消费券2255张，累计拉动消费总金额571229.23元。

其中，在已核销的消费券中，商户核销数量前三名分别是八佰伴商贸、旺鲜生超市和金华联超市，分别为755张、598张和205张。由此可以看出，商超还是消费者使用消费券的首选。

而在6种消费券值中，核销前三位券值为10元、5元和20元，分别为858张、827张和261张，最大券值的200元消费券，也已核销32张。

“消费券发放后，我们的客流量提高了17%，销售额提高了14%，日客流量最高峰达到2万多人，这些都是消费券带来的效果。”安庆八佰伴市场营销部李松泽介绍，为了支持大观区消费券的活动，促进消费复苏，商场还在大观区消费券活动的基础上进行满减叠加活动，“短时间损失一些利润，将换来消费市场



4月16日起，大观区发放电子消费券，提振消费，促市场回暖。发放7天，已有2万余人参与，抽取消费券9万余张。图为一名市民从海报下走过。

的复苏。”

2 后劲不足为哪般

此次大观区发放的消费券总张数为52万张，截至4月22日下午5时，累计已抽取消费券94401张，而与首日已抽取7万余张相比，随后的6天时间累计抽取2万余张显得后劲不足。而在已抽取的9万余张消费券中，核销数仅有2255张。

什么原因造成消费券抽取后劲不足，又是什么原因阻碍了消费券的使用？

记者走访发现，知晓率不高、吸引力不足、使用有门槛、使用手续多等原因都影响着消费券的使用和抽取。

其一，知晓率不高。

为了推广消费券，大观区除在传统媒体上进行宣传之外，还借助了公众号、头条、朋友圈等新媒体进行推广，参与活动的商家也打出了广告。但记者随机采访了十余名市民后发现，有一半的市民还不知道这项活动。

其二，使用有门槛。

“我知道这个活动之后马上就抽取了，可我看到需要满减才能使用，我的兴趣就不大了。”家住大观亭的王女士告诉记者。

“我抽了两张200元的消费券，但仔细一看，商超类需要满1500元才能使用，日常消费单笔基本很难达到这个金额，所以一直还没有使用。”市民常女士说。

其三，吸引力不够。

根据大观区消费券的满减政策计算，优惠力度相当于九折，但面对一些超市、餐饮单位本身的会员优惠，消费券的优势和吸引力不足。

“超市会员日3天时间里，百货类商品是7.5—8折，生鲜类9折，还没有门槛，折扣优惠力度大于消费券，使用消费券的人数明显下降。”冯锦介绍。

“昨天一天只有3个顾客使用了消费券。”小菜园餐饮八佰伴店店长毕欣平同样表示，会员的折扣比消费券的力度还大，还可以积分，所以，使用消费券的顾客很少，每天都是个位数。

此外，还有一些市民认为使用的手续多，需要下载、注册，比较麻烦。加上消费券面值是拼手气抽取的，实际消费中，消费券优惠不一定能匹配。

“有一名顾客买了1500多元的商品，虽然达到了消费券最高满减门槛，但是顾客并没有抽到，所以只用了一张5元券。还有一些来用餐的顾客，一般消费在二三百元，但是没抽到相匹配的消费券，这就造成了消费券要么用不上，要么不能用。”一家参与活动的商家介绍。

在大观区数据资源管理局办公室主任陈文真看来，消费券发放7天，参与人数2万余人，拉动消费近60万元，效果是有的。但是，没有达到预期。随着4月28日商超类消费截止日期的临近，大观区也在谋划新一轮的消费券。

“在第一次消费券发放经验的基础上，正在探索新的方式，准备在

‘五一’后，推出新的消费券。”陈文真说。

3 杠杆如何撬动

受新冠肺炎疫情的影响，很多行业不得不按下“暂停键”，离消费者最近的行业最先受到冲击，比如餐饮、零售、旅游等。据国家统计局的数据显示，今年1—2月，全国社会消费品零售总额同比下降20.5%，其中，餐饮收入同比下降43.1%。

安庆同样受到影响，据安庆市统计局数据显示，今年1—2月，我市限额以上单位实现消费品零售额37.2亿元，同比下降26.6%，其中，餐饮收入同比下降52.1%，商品零售额同比下降25.1%。

消费，是拉动经济的“三驾马车”之一。为了提振消费，促进消费复苏，我国很多城市都发放消费券，以期通过消费券的杠杆作用，撬动消费市场复苏。大观区也于4月16日，在全市率先发放消费券。

安庆师范大学经济学教授潘锦云博士认为，消费券是一种传统的促进消费的工具，通过减免、折扣等优惠，减少了消费者的消费成本，肯定能在一定程度上吸引居民去消费，从而拉动经济，促进市场回暖。消费券在特殊时期均发挥了独特的作用。

然而，消费券发放后，需要使用才能真正发挥作用。如何更好的发挥消费券的杠杆作用，撬动消费市场？潘锦云认为，需要打出“组合拳”。

“首先需要广泛地宣传推广，精准推送，提升知晓率；其次消费券的力度要加大，要有吸引力，才能真正起到拉动作用；另外，消费券的范围可以不限于商超及住宿餐饮，还可以向文化旅游等方面拓展，从而拉动更多生活服务类消费。”潘锦云说。

疫情期间涌现了很多新业态新模式，诞生了很多新消费，潘锦云认为，可以通过有意识的引导，利用消费券来刺激安庆的新消费，通过新消费的模式，带动本地优质产品，尤其是优质农产品生产。

消费券的作用毋庸置疑，那么，安庆市还会发放新的消费券吗？

市商务局有关人士介绍，消费券的发放不能仓促，也不能跟风，需要合理规划和安排。目前，市商务局正在就此开展调研和征求意见，具体下一步如何走，还有待大观区消费券活动效果的评估。