



财经热点

# 从“露营”到“露营+” 嘉兴“露营热”背后的致富经

■潘钰鑫

支起蛋卷桌、缠上氛围灯、点着卡式炉、挂起大天幕,择一方空旷区域“安营扎寨”,和三五好友在帐篷里听悦耳的鸟叫与虫鸣,拥着星空入眠、沐浴着晨光醒来……随着春色渐浓,不断涌现的“帐篷大军”带火了露营经济。小小一顶帐篷,不仅撑起露营经济的广大市场,还打开一片户外消费“新蓝海”。

## “露营风”吹来的新商机

随着露营经济迎来风口,这场“露营风”也吹来了新的商机。露营经济的背后是一条长长的产业链,这条产业链的每一个环节都蕴藏着商机。

“这款伞式伸缩的帐篷最受欢迎,拉起来向下就可以打开或者合拢,5秒内撑好,很方便,单这一款的订单已经排到5月份左右了。”在嘉兴市秀洲区的一家户外用品店铺里,经营户朱悦来正给顾客演示帐篷的收放方法。他的店铺主营户外用品帐篷,为嘉兴及周边一百多家露营基地供货,今年公司推出的新品数量甚至超过了过往三年的总和,内销由原来的20%上升至40%。

除了帐篷、野餐垫、防潮垫、便携水壶等主要户外踏青装备销量火热,甚至一些看起来和露营“毫无关联”的电子产品也乘着“露营经济”爆火的东风进入大众的视野。比如,户外电源等就在今年成为了真正的“明星产品”。

“只需通上电,就能让智能电器自动洗菜、做饭,简直是把

家搬到了野外。”市民蔡先生一家在野外露营时,不仅用上了投影仪、音响,就连洗菜机、电烤盘、冰箱、咖啡机、电饭煲等厨房装备也都一应俱全。不同以往的生火做饭式野炊,“纯电式露营”在这个春天风行起来。

激增的市场需求也传导到了生产端。“露营火出圈了,这对我们企业来说无疑是利好消息!”走进位于海宁的浙江多元纺织科技(集团)有限公司原料展厅,各种花色、不同功能的户外面料让人眼花缭乱。公司常务副总王进忠指着一块面料介绍说,户外布料不同于普通面料,要具有阻燃、防水、防紫外线等多种功能,“这款白色的面料就是用于制作天幕的布料,一面有涂层。近来销售情况很好,订单已经排到6月份。”

近来,嘉兴地区的露营形式也逐步向多样化、创新化发展,“露营+”更是开启了露营周边一切活动的消费新场景。“露营+景区”“露营+田园”“露营+市集”“露营+亲子教育”“露营+体育”“露营+农家乐”等产业协同的模式越来越受到关注。

4月15日,“宜居秀洲 共筑美好”秀洲区首届露营咖啡文化节在秀湖公园举行。不少嘉兴市民带上家人,约上朋友,在草坪上支起帐篷,听着悦耳的音乐,端着咖啡畅谈趣闻,享受专属于他们的美好时光。

“露营与咖啡,两大年轻人喜闻乐见新时尚的结合,吸引了不少消费者前来沉浸式体验,未来各种新潮的露营周边玩法也会不断被酝酿和开发出来。”活动相关负责人表示。



## 下半场的转型之路,该怎么走?

市场持续升温,同行纷纷入局,经营者们发现,形式单一的传统露营已逐渐失去竞争力。同时,一路狂飙的“露营潮”也面临公共配套设施不齐全、互动性不强等问题。露营下半场这局,该如何破?

对此,相关业内人士认为,露营其实是一项链接乡村旅游、户外休闲运动、自然教育等多功能于一体的综合性产品,考验的是市场主体的运营、组织、审美、创意等综合素质。创造新业态,满足新需求,解锁新玩法,在赛道拥挤、越来越多企业想要瓜分露营这块“蛋糕”

时,走差异化竞争路子是破局的方向。

去年,文化和旅游部等十四部门印发《关于推动露营旅游休闲健康有序发展的指导意见》中提出,要大力发展多种营地形态,推动露营与文化、体育、教育、康养等多业态结合,丰富露营旅游休闲体验,满足多样化露营需求。

在营地主理人王治宇看来,露营产业已经跨入3.0时代,3.0模式就要结合乡村文旅去做相应的配套内容,露营只是其中的一个元素。在王治宇的计划里,“未来的露营地,要利用周边已有的配套设施,比如联动在乡村振兴过程中已经建立好的公用

设施,与周边的商家联合打造完备的商业联盟,做成一条完整的旅游线路。”

同时,品质、服务和创意都要卷起来。通过走访,嘉兴的大部分高端的露营基地都设有配套完备的酒店式帐篷,独立卫浴是标配,房间内部一水的五星级酒店标准,连浴袍的设计、香氛的味道、吊灯的布置都是营地抠的细节。不仅如此,入住期间,还有专属管家全程提供定制化服务,让露营小白也能实现拎包式精致露营。

这是个消费者用脚投票的时代。未来,露营或许会有更多的打开方式,带你拥抱家门口的“远方和自由”。

# 衢州百村万帐

## 露营去

近日,2023中国体育彩票·百村万帐活动走进衢州站安营扎帐。来自全省各地的露营爱好者与本地市民游客千余人相聚衢州,一起“打卡”智慧新城草坪公园。十万平方米的大草坪上,人们玩转户外,享受运动与休闲对撞的活力与激情,露营经济也为共富再添一把火。

通讯员胡江丰 摄



理财经

## 投资是场马拉松

# 长期投资有“黄金定律”

谈到理财,可谓仁者见仁、智者见智,因人而异,也因时而异。未雨绸缪早当先,居安思危谋长远。

投资有风险,涨跌时刻牵动人心。市场行情红火时,我们往往心情愉悦;行情低迷时,我们往往萎靡不振。

## 保持投资自律

诺奖获得者丹尼尔·卡内曼(Daniel Kahneman)有一套前景理论(Prospect Theory),即对于大多数人而言,亏损给人的痛苦双倍于同样金额的盈利给人的快乐。这使我联想到了投资自律。

事实上,仅凭过去的经验,尤其是最近一段时间的经验,是很难预测资产价格的未来走势的。优秀的投资者往往不为过去所干扰,而专注于可能左右市场未来走势的各种因素的集合。

此外,市场下跌带来的心理冲击,往往让人付出高昂的代价,因为恐慌会让人作出不理智的投资决策,从而不利于投资组合的长期表现。

去年杀跌的投资者——包括相当一部分机构投资者——可能是“割肉离场”的,如今重新入市可谓困难重重,因为当前的价格水平要比去年高得多。

若不想重蹈覆辙,则须谨记投资自律!避免被情绪起伏带跑偏。明确投资目标,制定投资策略,并坚守原则。只有这样,“今天—明天—长远”的三段投资法才会奏效。即便现在市场大幅回撤,只要你的投资周期长达10年,便无需这般忧心。

## 分散投资风险

关于分散投资风险的理论浩若星海,在此不多赘述。

诚然,投资者可以预测哪类资产来年将表现优异,我们也是这样做的,但预测走势并孤注一掷并非投资上策,我们不建议如此。相反,维持投资组合基础部分的稳定性和长期性,同时将资金多元化布局于各类投资工具、投资目的地和板块,才是明智之举。

构建基础投资组合的选择丰富多样,但上述组合是依据战略资产配置模型框架而建的。投资组合可以战术性偏离战略资产配置模型(从而形成战术资产配置模型),但这种偏离不宜过度。遵循“未来—明天—长远”的三段投资法,有助于投资者保持多元化,分散投资风险。过去十年经验来看,依据战略投资模型而构建的多元化投资组合的表现更加平稳。

## 谨记择时之难

第三条黄金定律是,择时很

难。大家一定都听说过,瞅准时机、低买高卖,会有多难。我并非在说,不要浪费时间寻找投资的最佳时机了,我只是想奉劝大家不要孤注一掷。

趋利避害是人的本能。市况变得糟糕时,我们的第一反应就是清仓离场。然而,回首过去20年的市场演变,我们会发现,市场大跌固然惨痛,但往往都是短暂的。

投资者自然而然地会想在市场困境时套现离场,而在市场转暖时回归,但长期来看,这种做法并不明智。历史告诉我们,保持投资,熬过熊市,静待花开,有助于抵近长期投资目标。

## 持币观望的代价

如今,美元现金利率处于过去15年来的最高位。因此,持币观望似乎也颇具吸引力。市场较

去年10月低点已经反弹了不少,一些投资者担心市场过热,故而更倾向于持有现金。

我们对比了过去20年间,持有100美元现金,与将其全额投资于全球债券,按照六四开投资于股票和债券,以及全额投资于全球股票的回报。发现按六四开投资于股债的均衡组合,过去20年的投资收益是持有现金回报的两倍多,而全额投资于股票的投资收益是持有现金回报的2.6倍多。

所以不要迷信现金而持币观望。在长期投资的语境下,现金并不是王。相反,持有过多现金会严重拖累投资组合的表现,尤其是考虑进通胀因素之后。

最后想说的是,投资是场马拉松,而非短道冲刺。明确目标十分重要,以终为始,不忘初心,方能步步为营,抵近财富自由的彼岸。

据《证券时报》

# 80后成保险消费“中流砥柱”

■夏晔

近年来,越来越多客户购买互联网保险,哪些人群喜欢购买互联网保险?哪些互联网保险受到更多消费者的青睐?近日,清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心和互联网保险科技平台元保联合发布《2022年中国互联网保险消费者洞察报告》。《报告》显示,80后是保险消费的“中流砥柱”,在保险花费上远超其他年龄段消费者,并且80后对互联网保险接受度更高。

《报告》显示,随着经济恢复、信心提振,疫情期间唤醒的保险意识和需求将得到释放,消费者在保险花费上有更高预算。未来超四成消费者家庭年保险预算在1万元以上。多重政策推动叠加消费者需求释放,中国保险行业有望迎来新一轮成长周期。

相较于其他年龄段的消费者,80后为主的31至40岁消费者保险花费更多,其中75%的家庭年度保险花费超5000元,此外他们更倾向于在互联网上购买保险。

《报告》显示,疫情三年,用户对互联网更加依赖,加速了保险数字化进程。调研发现,超八成消费者未来会考虑在线上购险。保险消费者中,购险年限越长的消费者越倾向在互

联网上买保险。

从购买保险的动机来看,《报告》显示,90后更容易因为进入人生新阶段、热点事件、送礼需求而购买保险;80后购买保险的诱因最多,相对更会因为进入人生新阶段、职业相关风险而购买保险;70后和60后购买保险的动机类似,想要为子女减轻赡养负担,担心身体健康状况随年龄下降。另外,70后更易受到广告吸引,60后更容易受到销售、朋友推荐影响。

不同年龄的消费者在购险看重因素上存在差异。90后不喜欢被推销骚扰,更看重保险规划师是否能给到专业的规划建议;80后看重因素最多,保障范围、报销比例、参保门槛、理赔流程、付款方式等均有关注;60后更在意实体网点能否找到。

商业养老保险已成为和国家养老保险并驾齐驱的养老规划重点方向。其中80后,以及家庭收入、学历、职业等级越高的消费者越倾向于通过购买商业养老险作为养老保障。

据中国保险行业协会的统计数据显示,2013年到2022年,从事互联网保险业务的企业已从60家发展到129家,互联网保险的规模从290亿元发展到4782.5亿元,年均复合增长率达到32.3%,发展态势良好。

## “卡嫂共富课堂”让集卡司机家庭向富向美不卡顿

■史楚钊

在宁波北仑霞浦物流工业社区这个进入宁波舟山港的“前哨站”,现有集卡司机约3000余名,他们来自五湖四海,大多以车为家,或是租住在园区周围的村社。而集卡司机的家属——“卡嫂”们,有的忙于照顾家庭,不能朝九晚五正常上班,只能依靠碎片时间打零工,需要渠道增加收入。

多学一项技能,就多一条增收的门路。为了多举措拓宽就业渠道,助力集卡司机家属增收,物流工业社区党群服务中心“卡嫂共富工坊”邀请衣往整理团队,组织集卡司机家属开展公益共富课堂——家政服务整理收纳技能培训。

课堂上,专业整理收纳师通过服务案例对比照片讲授设计居家收纳整理;根据不同款式、材质的四季衣物,分别讲解衣物收纳技巧。

通过本次课堂的教学,让集卡司机家属们掌握了便捷的居家整理技巧,“卡嫂”们纷纷表示收获颇丰。“老师教的方法太实用了!平时要穿的衣

服可进行分类收纳,挑衣服时方便选取,省时又省力。”“等这些技能学会了,我也可以做个收纳师,多多接单挣钱!”

据悉,“卡嫂共富课堂”是在北仑区妇联的指导下,物流工业社区新推出的司机家属就业指导项目。社区从解决集卡司机的家属——“卡嫂”们的后顾之忧入手,利用党群服务中心一楼展厅阵地,定期开展不同类别的技能课堂,邀请就业服务老师现场授课,帮助集卡司机家属提升技术素养,拓宽平台和眼界,也鼓励她们考取各类资格证书,更好地实现增收创业。

今年以来,在北仑区妇联的指导下,由物流社区党委牵头,联动海关、交通局等13家单位共同建立了“卡嫂共富工坊”,旨在通过职业技能培训、打通企业资源库等方式,为司机家属提供就业兼职岗位。截至目前,已有100余家企业为司机家属提供兼职信息500余条,实现230户司机家庭每月增收1000元,助力集卡司机家庭演绎幸福指数向上向好、幸福生活向富向美、幸福发展向高向优的精彩蝶变,打造“更有温度”的集卡司机社区。



财知道

## 落实! 单颗种植牙价格减半

■央视财经

近日,多地医保部门发布公告,从4月20日起落实口腔种植医疗服务收费、种植体集中带量采购、牙冠竞价挂网“三位一体”的综合治理措施,单颗种植牙的价格降低一半左右。

口腔种植是缺牙修复的重要方式,随着生活水平提高和人口老龄化程度的加深,我国种植牙需求持续增长,然而动辄单颗万元以上的价格,让很多患者望而却步。对此,国家医疗保障局开展了口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理,针对口腔种植费用中种植体、牙冠和医疗服务三个部分分别施策,降低患者费用负担。

针对种植医疗服务设

定了公立医疗机构单颗常规种植牙医疗服务费用不超过4500元的调控目标,各地根据实际情况设定相应的调控目标;针对种植体开展集中带量采购,平均中选价格降至900余元,与集采前相比平均降幅达55%;针对牙冠开展竞价挂网,拟入围产品平均价格降至327元。

目前,北京、河北、浙江、四川等地已发布公告,4月20日起全面落地种植牙价格综合治理措施。

以四川为例,省级公立医院单颗常规种植牙医疗服务价格调控目标为不超过4400元,叠加种植体集采和牙冠竞价挂网降价效果,单颗常规种植牙总费用将从15000元左右降至6000至7000元上下,整体降幅超50%。