

8天拉动1504万元消费 “飞北赛”打造“赛事+”新范式

昨天,随着第二十六届“飞向北京·飞向太空”全国青少年航空航天教育竞赛活动总决赛(以下简称“飞北赛”)数据出炉,一场以“赛”为媒的经济盛宴正式揭晓:8天赛事期间,5137名参赛选手及随行人员拉动无锡直接经济消费约1504.2万元,其中住宿消费占比超70%。这场集科技、竞技与文旅于一体的青少年赛事,正成为无锡打造“赛事之城”的新引擎。

从赛场到景区

青春身影拉长消费链条

上午10点,惠山古镇的泥人博物馆前,来自甘肃的12岁选手马宇轩正举着手机拍摄非遗传承人捏泥人。这个刚在“飞北赛”上获得好成绩的男孩满脸兴奋:“我们一起参赛的几个好朋友去了鼋头渚、梅园,明天还要去苏州拙政园。”这样的场景在赛事结束后随处可见。据组委会统计,本次“飞北赛”吸引的74支代表队中,超六成团队选择“赛前早到3天+赛后延留2天”的行程。无锡体育中心周边的全季酒店、湖滨饭店、君来世尊酒店等,赛事期间客房入住率连续9天保持100%,从新疆、海南等地远道而来的团队甚至一次性预订了10天房间。“很

多家长是‘陪赛+度假’模式,白天送孩子去赛场,下午就去南长街、拈花湾打卡。”赛事组委会相关负责人表示,赛事期间酒店的亲子房预订量比往常翻了三倍,早餐时段总能听到各地口音讨论着“昨晚的夜景真美”。

赛事的辐射力不止于无锡。上海、苏州、常州等长三角城市成了选手们的“第二赛场”。来自福建的参赛家庭组成了30人的旅行团,赛后专程乘坐高铁从无锡前往上海迪士尼;贵州选手们则选择了“无锡三国水浒城+常州恐龙园”的主题游线。旅游平台数据显示,7月25日至8月4日,全市重点景区接待



量同比增长39%,其中外地青少年游客占比达38%，“飞北赛”相关关键词在各大旅游平台的搜索量环比上涨217%。赛场内的热度同样惊人。19.6万人次的观赛人群中,38.4%来自省外,苏州、上海、盐城的观众构成了“客场助威团”主力。他们带着折叠椅、防晒帽,在看台上为素不相识的选手加油,中场休息时则涌向周边的餐饮区。

赛事经济再进阶

从“一场赛事”到“一种生态”

“飞北赛”的消费热力,只是无锡“赛事经济”版图的一角。继锡马成为城市名片后,这座城市正以更开放的姿态拥抱“赛事+”时代。7月底落幕的2025WDSF亚洲体育舞蹈节,创下了2.0365亿元的直接经济影响纪录。45个国家的选手不仅带来了精彩对决,更带动了亲友团的“无锡深度游”:90%的境外选手表示会推荐无锡,76%的人计划三年内重游。当时,拈花湾的禅意表演、清名桥的夜景游船,成了外国选手社交媒体上的高频标签。

“赛事经济的核心,是‘人’的聚集和‘情’的连接。”市体育局相关负责人表示,不同赛事精准触达不同客群,形成了互补的消费生态。无锡的“赛事经济”布局已形成梯队效应:锡马主打“全民健身+城市景观”,“飞北赛”聚焦“科技教育+亲子研学”,亚洲体育舞蹈节则瞄准“国际交流+高端消费”。正如一位甘肃飞北教练在朋友圈写的:“本是为火箭而来,却被太湖的晚霞留住。无锡的厉害之处,是让一场比赛变成了一段记忆。”当赛事成为城市IP,游客变常客,消费才能从节点爆发走向持续繁荣。

(晚报记者 璆珞/文、摄)

1504万元消费账单

破解赛事经济的“无锡密码”

8天1504.2万元,“飞北赛”交出的这份消费成绩单,背后是一个个具体的消费场景。无锡市城市运行管理中心数据显示,住宿消费以1075.8万元占据“大头”。此次江南中学新城校区是一个比赛点,来自北京的张女士一家在附近的精品酒店订了两间房,“孩子比赛5天,我们多留了3天逛无锡,房费虽然花了2000多元,但能让他在鼋头渚看到真正的太湖,比课本上的图

片生动多了。”据酒店工作人员透露,赛事期间客房一房难求,不少家庭选择“拼房观赛”,衍生出特殊的“航空主题社交”。交通消费达71.4万元,“我们一家三口从海南飞来,光机票就花了6000多元,但孩子说看到那么多飞机模型,值了。”来自海口的家长王先生的话,道出了许多外地家庭的心声。357万元的餐饮消费里,还有无锡味道的参与,无锡体育中心外的餐饮街区,

日均接待量突破8000人次。

值得注意的是,这笔消费的“乘数效应”正在显现。“飞北赛”带动的间接消费,如景区门票、文创产品、交通延伸服务等是直接消费的2.3倍,远超传统旅游旺季的消费增长水平。“这说明‘赛事+’的模式正在成熟,选手不再是单纯的参赛者,而是变成了游客、消费者,甚至是城市宣传员。”市文旅集团相关负责人分析。

从对簿公堂到握手言和 高效调解涉企纠纷促“双赢”

近日,一起合同纠纷的双方当事人分别为惠山法院民二庭法官送来了锦旗。一场高效、智慧的调解,成功化解了企业破产、工人失业等多重危机,最终实现了“双赢”的局面。

2022年起,大发公司(化名)委托天天公司(化名)对其出口海外的设备零部件进行无损检测。然而,海外客户收货后发现部分零部件存在质量问题,并以此为由拒绝向大发公司支付货款数千万元。损失惨重的大发公司认为问题出在产品的检测环节,于是决定停止向天天公司支付剩余检测费。多次沟通无果后,天天公司一纸诉状将大发公司告上法庭,要求其支付相应检测费,并申请对大发公司采取财产保全措施。之后,惠山法院依法冻结了大发公司银行账户内的1000余万元。

“法官,我们公司银行账户被冻结,贷款马上就要到期,公司真的快撑不住了!”电话里,大发公司的负责人语气十分激动。很显然,账户冻结对其公司的影响很大。大发公司负责人告诉承办法官,该公司银行贷款即将到期,若无法周转还款,将触发银行抽贷、压贷,企业信用可能随之大受影响,后续融资无望。加之,厂里数百名工人因工资被拖欠已出现讨薪苗头,若无法及时支付工人工资,不仅工人生计受困,更有可能引发群体性事件,企业也可能彻底停摆。

雪上加霜的是,本案牵涉复杂的涉外因素,海外客户的检测报告、海外客户发来的电子邮件等关键证据的搜集、梳理、汇总都耗时耗力,问题零部件的溯源更是如同大海捞针,难

度极大。可以预见,这场官司将是一场漫长的拉锯战。然而,大发公司的资金链断裂危机已迫在眉睫。

“企业现在命悬一线,背后是几百个家庭的生计和区域金融的稳定。‘竭泽而渔’只会两败俱伤,‘放水养鱼’才能实现双赢。”了解到大发公司的生死困境后,惠山法院民二庭第一时间分析研判对策,认为应优先选择调解方式化解这起纠纷。

承办法官主动与天天公司负责人取得联系,告知其大发公司面临的特殊困境及因此可能引发的连锁反应,强调“放水养鱼”更有利于纠纷的解决及债权的实现。“大发公司目前经营出现了较大的困难,公司要是倒了,贵公司的债权恐怕更难实现。我们能不能想想办法,先保住企业的正常经营,再解决纠纷?”经过承办法官

释法明理、剖析利害,天天公司负责人的态度有所松动,表示愿意尝试调解。另一边,承办法官督促大发公司拿出最大的诚意和切实可行的还款方案。

在三次集中调解中,承办法官有序引导双方聚焦核心问题,寻找利益平衡点,调解方案也在反复磋商、修改中逐渐清晰。在贷款到期前一周,双方最终达成了调解协议。之后,大发公司向天天公司支付了相应款项,法院根据天天公司的申请,解除了对大发公司银行账户的查封。“活了!公司有救了!感谢!”收到公司银行账户解冻的消息后,大发公司负责人长舒一口气。与此同时,天天公司负责人也对法院高效化解这起纠纷连连称赞。

(王佳)