

时事搜索

Shi shi sou suo

民营企业发展支持政策密集落地

据新华社电 自去年11月民营企业座谈会以来,一系列支持民营企业发展的政策目前已经密集落地。

其中,中央全面深化改革委员会第十次会议日前审议通过了《关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的意见》。近日召开的国务院常务会议审议通过了《优化营商环境条例(草案)》。银保监会将小微企业不良贷款容忍度从不低于各项贷款不良率2个百分点放宽到3个百分点。(张莫)

我国将大力推动“5G+工业互联网”工程

据新华社电 工信部日前印发《“5G+工业互联网”512工程推进方案》,明确到2022年,“5G+工业互联网”的产业支撑能力显著提升。

工信部明确,到2022年,将打造5个产业公共服务平台;加快垂直领域“5G+工业互联网”的先行应用,内网建设改造将覆盖10个重点行业;打造一批“5G+工业互联网”内网建设改造标杆、样板工程,形成至少20大典型工业应用场景。(张辛欣)

道路运输竞争性领域明年价格基本放开

据新华社电 交通运输部会同国家发展改革委近日印发的《关于深化道路运输价格改革的意见》提出,到2020年,全国道路运输竞争性领域和环节价格基本放开,确需保留的实行政府定价、政府指导价的道路运输价格动态调整机制有效建立。

其中,各地将健全巡游出租汽车运价形成机制,对运价调整机制进行听证。对网约车实行市场调节价,网约车平台公司要主动公开定价、加价机制。(王璐)

显示产业创新攻关提上日程

据新华社电 工信部日前提出,将大力推动显示产业创新攻关,支持优势面板企业与配套企业协同创新,共同提高关键材料与核心设备的技术水平及供给能力,掌握产业发展主动权。

显示作为信息呈现和人机交互的关键环节,是电子信息产业最重要的基础之一,也是先进制造的代表性领域。当前,新一轮科技革命和产业变革正在蓬勃兴起,电子产品朝着智能化、柔性化、便携化方向持续升级,带动显示产业加速演进。(张辛欣)

6起住房租赁中介违法违规案例被通报



据新华社电 日前,住房和城乡建设部、市场监管总局等6部门联合通报了6起整治住房租赁中介机构乱象第二批违法违规典型案例。

此次被曝光的典型案例包括:北京世纪恒远房地产经纪有限公司暴力驱逐承租人;武汉锦寓通达房地产代理有限公司恶意克扣承租人押金,侵占出租人租金;太原市创世纪房地产经纪有限公司克扣出租人租金,违规开展租金消费贷款业务等。(王优玲)

济南长途汽车西站告别纸质车票 刷脸或刷身份证就能进站上车

智慧车站将“批量”落地

智慧车站采用了无纸化人、证、票合一的电子客票,旅客在网上购买车票后,不用再取票,通过刷脸或身份证就可乘车



济南长途汽车西站既支持身份证也支持“刷脸”进站,智慧化手段越来越多

◆本报记者 初磊 济南报道

5G场景应用正渗入并改变百姓的出行生活。23日上午,济南长途汽车西站,网上买票的旅客在进站口实现了“刷脸”进站,不需要排队购票和取纸质车票。

“这样不仅节省了乘客排队取票的时间,还更加环保。”济南长途汽车西站宣传科科长田景月表示。

据经济导报记者了解,自21日起,济南长途汽车西站就告别了纸质车票。山东客运站向“智”而行,实现了由传统人工操作向智能化、自动化、自助化的转型。

智慧车站给百姓出行带来哪些新鲜体验?还有哪些环节有待打通?

人工售票口由8个减到2个

自今年6月启动,到10月31日完成现场联调测试,11月21日,济南长途汽车西站智慧车站正式启用,成为山东省首座启用的智慧车站。

不同于以往,智慧车站有哪些新的场景应用?

提供技术支持的山东悦程网络科技有限公司工作人员介绍,智慧车站采用了无纸化人、证、票合一的电子客票,旅客在网上购买车票后,不用再取票,通过刷脸或身份证就可乘车。以往到站咨询、现场排队买票、安检上车的流程自此发生了变化。

在济南长途汽车西站售票厅,人工的售票窗口已经由原来的8个减少到了两个,自助售票机增加了32台。相比人工,自助售票机也支持刷脸支付和取票。这是

车站智慧化的一个缩影。

为应对旅客乘车方式和乘车需求的变化,济南长途汽车西站携手山东悦程网络科技有限公司、中运科技股份有限公司,打造智能、人性、高端的智慧车站。整个“改造”过程,以网络科技平台为基础,利用互联网、物联网、AI、大数据、5G、云计算等技术和服务,为旅客提供更深度、随心随地的服务方式。

比如,车站通过网络平台,可以根据旅客预订,适时调度车辆、车属公司,及时安排班车,提高客车的运行效率;借助于人脸识别和电子标签技术,班车“进站快、出站快”,最终实现集售检智能化、设备管理自动化、旅客服务自助化为一体的智慧出行模式。

此外,智慧车站还将进行改造升级

更多车站将进行改造升级

“如果我财务报销需要发票,车票能补打吗?”从济南长途汽车西站出差到临沂的唐先生在体验了“刷脸”进站之后,想起以往报销需要纸质车票,不禁这样发问。随着纸质车票的取消,报销凭证成为新的问题。

对此,田景月表示,目前还没办法打印电子发票,但旅客可以单独打印发票作为报销凭证。

电子发票,也是智慧出行的关键一环。在广东、上海等地,旅客选择地铁、公交等绿色交通出行方式时,系统会开具电子发票,作为出行的凭证。

今年以来,电子发票走进了更多城市。9月下旬,国家税务总局和一家科技公司在四川成都东站汽车客运站共同推出电子发票系统。系统集电子普通发票开具、信息归

集、发票验真、入账报销及自然人发票代开等多功能于一体,彻底解决了游客保管和查询纸质发票的烦恼。

经济导报记者在采访中获悉,济南长途汽车西站将继续加大智慧车站的建设力度,挖掘旅客服务需求,实现车站运营、调度、服务、管理等方面的全面智慧融合。

23日,在山东省交通运输厅、中国信息协会组织召集下,中国智能交通协会、华为、阿里等交通运输领域专家齐聚济南,围绕智慧赋能交通、智慧城轨和智慧高速建设等重磅议题进行探讨,推动智慧交通的落地应用。

不可否认,在智慧化进程上,公路客运的场景应用明显不及航空和高铁,因此市场空间很大。在智慧车站的建设上,文旅等相关行业已先行一步。

例如,在线票务服务公司携程自2016年已启动“智慧车站”项目,先是在车站提供取票服务,以减少旅客排队等票时间,后来延伸到站内自主订票、取票服务。

今年开始,携程推行无纸化进站。10月18日,携程宣布,其自主开发的智能售票终端已覆盖全国近500家汽车站,其中还深入到中西部地区的县级车站,有十多家实现了无纸化进站。

携程车船票事业部总裁胡征透露,今年我国的汽车客运规模约为130亿人次,在线化人次约有2亿。增长中的“在线”市场也倒逼车站投入智慧化改造中。

山东交运信息化建设高级业务经理李正表示,济南长途汽车西站为其他客运站的智慧化建设提供了丰富的经验。“预计今年年底,济南长途汽车总站和汽车东站等其他车站的智慧化建设也将实现。”



新能源样车下线测试 东盟11国首脑受邀试驾

“禹城造”松果 80万台订单分销52国

松果汽车还与尼日利亚东方能源有限公司签订了合作协议,双方将在尼日利亚建设非洲大陆最大的松果新能源汽车SKD总装工厂

◆本报记者 杜杨 济南报道

11月26日,韩国-东盟30周年庆典将在韩国釜山进行。届时,参加庆典的东盟11国首脑将受邀试驾产自山东德州禹城市的松果汽车。

就在第4季度,松果汽车的首批TORO车型刚刚通过韩国交通安全部审核正式挂牌上路,项目在禹城的三大车间也已交付使用并开始安装生产设备。

松果新能源汽车有限公司董事长周海燕告诉经济导报记者,“相关车型将在明年二季度开始量产,届时山东造的新能源汽车还将批量向国际客商交付。”

上述庆典活动中,松果汽车将作为韩国新能源汽车的唯一代表参加,而首脑试驾的松果汽车样车,正是产自禹城。

实际上,松果汽车是个国际品牌,投资方历时10年组织超过1100人的海外汽车行业技术团队进行正向研发,在韩国设有10大新能源汽车专业研发中心。而松果汽车的生产基地——松果新能源汽车有限公司于2018年初注册于德州市高新区,是个不折不扣的山东项目。

据了解,松果汽车项目总占地2173亩,总投资82.8亿元,其主导的“新能源汽车轻量化智能化关键技术开发及产业化项目”被列入2019年山东省重点研发计划。

值得注意的是,该项目不仅是“新”能源汽车,也是“新”材料汽车。在松果新能源汽车展厅,经济导报记者注意到展示的3台汽车,其外壳均为“塑料”。“这些是红石极威生产

的高分子材料,”周海燕介绍说,“这些材料的强度完全达到汽车外壳的要求,而且更轻、更便宜。”而红石极威也是由松果汽车投资方投资的新材料生产项目,并已在全球首次实现多种新材料在新能源汽车整车上的应用和产业化生产。

另据介绍,松果汽车项目还首次将原用于超级跑车上的空间框架结构在各类民用车辆上进行了规模化应用;突破新能源三电核心技术,电池包能量密度超过265wh/kg,为全球行业最高且稳定性良好;SKD模块化生产技术实现了产品像搭积木一样组装;一条生产线可生产数种不同型号、动力产品,可根据市场需求个性化定制。

到今年四季度,该项目建设已逐步成型:除了首批TORO车型刚刚在韩国过检上路外,本月,位于禹城的三大车间也已交付使用;预计到11月底,生产设备也将全部安装完毕,并预计在12月中旬开始试生产。

截至目前,项目已签署全球52国分销,各类车辆订单近80万台。实现了总部基地在国内,品牌及技术、产品输出在全球的产业布局。

就在上月30日,尼日利亚东方能源有限公司还与松果汽车签订了合作协议,双方在尼日利亚建设非洲大陆最大的松果新能源汽车SKD总装工厂等。

“目前,禹城产的样车已经下线并交付测试了。”周海燕表示,“随着三大车间的投产,预计到明年4、5月份,松果汽车将能实现量产。”

生猪价格9连降 产能下滑基本见底

据新华社电 在农业农村部日前召开的生猪生产形势新闻发布会上,农业农村部相关负责人表示,生猪产能下滑已基本见底,全国生猪生产整体进入止跌回升转折期。从供求角度分析,不支持生猪价格高位持续运行。

此外,农业农村部监测数据显示,全国农产品批发市场猪肉平均价格自11月11日起已实现9连降。9月6日,国务院办公厅印发《关于稳定生猪生产促进转型升级的意见》,明确了一揽子支持生猪生产发展的政策措施。之后,农业农村部、国家发展改革委、财政部、自然资源部、生态环境部、交通运输部和银保监会等多个部门全力推进生猪稳产保供各项工作。

各地也都加大了政策落实力度。截至目前,全国已有28个省(区、市)出台了扶持生猪生产的政策文件。“总的看,各项政策的效果正在显现,全国生猪生产整体上进入了止跌回升的转折期,生猪存栏环比降幅进一步收窄,能繁母猪存栏开始止跌回升,规模养殖场生产恢复进一步加快,各项生产指标

都在好转,供需矛盾有所缓解。进入11月份,生猪价格也有所回落。”农业农村部畜牧兽医局局长杨振海说。

更多积极因素正在累积。杨振海介绍,全国能繁母猪存栏首次止跌回升。10月能繁母猪环比增长0.6%,这是自去年4月以来能繁母猪存栏环比首次增长。全国规模养猪场生猪生产持续较快恢复。规模猪场生猪存栏和能繁母猪存栏均已连续两个月环比增长。全国生猪存栏降幅进一步收窄。

“从这些积极因素判断,当前全国生猪产能下滑已基本见底,年底前存栏有望止跌回升,这也是我们的目标。”杨振海说。

不过,杨振海也表示,生猪生产有自身的规律,恢复生产还是需要有一个过程。对于明年上半年的生猪生产来说,主要取决于今年下半年能繁母猪存栏数量。在疫情防控制持续推进和疫情稳定的情况下,明年上半年生猪生产将进一步好转。但是,市场供应明显增加可能还要到明年下半年。力争明年底基本恢复到常年80%左右的水平。(班娟娟)

“拼团”大战谁能突出重围

<<上接A1版

“供应链并非一天建成,例如之前我所在的国际连锁超市,对于供应商有着极高的要求,一旦发现问题就‘一票否决’,但现在的平台很难做到这样的准入门槛,尤其是所谓的‘爆款’,甚至都是一家供应商供给到多个平台,仅仅是换了包装而已。”王珉透露,在高峰期,社区拼团的头部平台松鼠拼团在全国有超过50座直营城市,他们既要找到优质的货源,又需要以较低的价格进货,但这对于一家新成立的平台而言并非易事。

王珉分析,相比需要重构供应链系统的创业型玩家而言,目前苏宁、京东、美团等巨头进场可以说自带供应链及实体店优点,但社区团购属于低门槛行业,大量新老玩家同台竞技,产品及服务上也呈现同质化倾向,巨头入局未必能有竞争优势。

24日,经济导报记者走访了多个拼团群的买家,他们均表示,不同平台的产品基本上差别不大,目前他们对团长的信任度要大于平台。

除此之外,团长的忠诚度也成为平台存活的重要支柱。“非常现实的问题就是,团长与企业之间只不过是松散的雇佣关系。团长只

10%的佣金工作,是没有忠诚度可言的。谁家商品好,谁家给的提成高,就与哪个平台合作。”陈鑫表示,一些全职宝妈也选择加入拼团,但如果宝妈不擅长运营,微信群没有生意,群里不活跃,往往一段时间后群就解散了,势必对交易产生影响。

蒯蕤资本创始人王贤良认为,社区拼团运用了市场空白和物理定位的概念来寻求低流量成本和高用户粘性,然而到了实际运作层面,现实和理想总是相差太远。尤其是一旦资金断粮,“活下去”就很难。

如何突出重围?

社区拼团需要解决的问题真不少:商业稳定性差、商品非刚需、亏损……但社区拼团还是成了风口。2018年开始,社区拼团企业频频获得资本青睐,“你我您”获GGV领投数千万人民币A轮融资;“兴盛优选”获今日资本徐新领投的数百万美元A轮融资;“食享会”获险峰旗云基金领投,心元资本跟投的1亿人民币A轮融资……

王贤良分析,某种程度上,在线上流量成本越来越高的情况下,综合成本低、有流量红利、基于邻

里之间相互信任的“社区团购”模式不失为一个新的增长点。细数目前行业十几家社区拼团平台,面对激烈竞争,如何突出重围,这显然成为了摆在平台面前的一道难题。

“低廉的价格和优秀的物流是抢占用户的关键。但是,一味降低价格,无法获得长足发展。未来,优质的商品和良好的用户体验才是平台的核心竞争力。”百世维达社区团购负责人郎师对经济导报记者表示,想要在“百团大战”中突出重围,获得长远发展,一是要增强社交属性,平台除了卖货之外,也可以用其他方式拉近客户之间的距离;二是保证产品质量,让消费者获得真正的物理满足,这才是共赢。

陈鑫表示,自己做“团长”也没想着走多远,就是觉得能尝试下新的模式,多一个挣钱的路径,之前做外卖,包括做生鲜极速达等模式,也是一种尝试。

中国新经济发展研究院金融学院副院长何英盛表示,社区拼团是社交电商模式的延伸,目前已经证明了其在获取流量方面的巨大优势。“下一步,要改变思维模式,正确分析消费者和分销商的真实需求,建立和完善与整体布局相匹配的运营体系和团队,以此突围。”