

新
新向
荣经
济
高
质
量
观
察

新华社北京6月23日电(记者赵东辉、魏巍、解园)记者近日在多地采访发现,当前不少地方大量新技术、新产品的不断涌现和应用,为日常生活添加了“新元素”,不断扩展经济发展空间;营造良好创新生态,激发创新活力,正为各地推动经济高质量发展提供动力。

“一片云”下的“智变”

种番茄+5G网络能产生怎样的“化学反应”?

在山西农谷番茄小镇6万多平方米的番茄植株上,通过5G技术,科技人员实时采集番茄的生长环境参数,随时调整温度和湿度,解决了种植国外品种产量上不去的难题。“通过5G技术回传到大数据中心,经过与西班牙本土种植模式对比,就能及时精准改变番茄的生长因子,找到追赶产量的突破口。”山西省晋中市联通分公司政企客户事业部副总经理杨敏说。

当城市治理遇上“城市大脑”,又能带来怎样的改变?

工地扬尘、裸露地面苦盖、渣土运输车管理,这些过去更多依靠人工筛查的环境污染防治问题,现在能够通过“城市大脑”自动感知,实现全天候自动识别和发现。北京城市副中心“城市大脑”的生态环境平台目前已完成对副中心核心区域的环境监测智能化改造,打通了城管委、住建、环保等多部门的信息平台,接入超千路视频、超千个大气预警传感器,每10分钟就可以完成一次全区域视频扫描巡检。

在重庆两江新区悦来会展城,这里的井盖广泛布设智能传感器,一旦受雨水冲刷倾斜10度并超过5秒,智能传感器立即自动报警,后台数据中心收到报警信息后迅速响应,几分钟后维修人员就到位整修,最大限度保障了城市安全。

“云买菜”“云健身”“云旅游”在不久前还是一件时髦的尝试,眼下已经成为不少家庭的消费习惯……在上海,维修保养汽车也可以在“云端”实现,在上海闵行区光华路的一家途虎养车工场店,明亮整洁的大厅内车主可以享受实时预约的汽车保养服务。途虎养车负责人陈敏表示,企业正在拓展网上服务品类和范围,以后消费者通过手机就能预约服务的企业门店将突破2000家。

各种新技术、新产品的运用,正改变着人们的生活方式,也创造着崭新的发展机遇。

“一片芯”背后的创新

布局未来产业,成长空间广阔。在山西长治,一粒米大小的芯片,蕴含着千亿元规模的大市场。6月初,在中科潞安紫外光电科技有限公司厂房,身穿防尘服、戴着口罩的员工在生产车间忙碌着,生产出的小米粒大小的芯片,发出肉眼不可见的光,能起到杀菌消毒的作用。

这家公司副总经理段瑞飞说,传统的紫外线照射,技术门槛较低、应用领域受限,而该公司科研团队研究的是“深紫外线”,这是一片全新的天地、全新的市场。“把这样的芯片置入不同的产品,可以实现对水、空气和物体表面的杀菌消毒。”段瑞飞说。

新科技、新产业不断融合创新,为各地经济发展积蓄新鲜力量。

位于重庆主城区东部的两江协同创新区,由北京大学重庆创新中心研发的空中作业机器人惹人注目。这款可携带机械臂等操作装备的机器人,打破普通无人机只能进行航拍、农药喷洒的应用局限,可以在工厂车间内、桥梁之间、变电站、树林等复杂的环境中进行飞行与精准操作。这仅仅是智能产业发展的一个缩影。重庆两江新区蓄力打造智能产业集群,推动传统产业实施智能化改造,今年智能产业增速有望超过30%,成为经济发展的第一引擎。

在高精尖领域,越来越多的成果转化成产品,产品正在发展为产业。作为近年兴起的研究领域,重组人源胶原蛋白正在逐渐形成新兴产业。新产品既能做医疗美容领域的皮肤“美容针”,又能成为外科医生的止血“神器”,还能变成人工血管、心瓣膜等救命材料……山西锦波生物医药股份有限公司副总经理唐梦华介绍说,专攻功能蛋白领域而研发出的人源Ⅲ型胶原蛋白填补着所在领域的国际空白。

“一片土”长出的活力

今年6月初,腾讯长三角人工智能超算中心及产业基地项目在上海市松江区正式开工。这个投资数百亿元的“新基建”项目,从签约到土地摘牌仅用了58天。腾讯云副总裁戴峰表示,之所以把这一重大项目落户上海松江,最重要的是这里的营商环境和金牌“店小二”服务。

厚植进发活力的“创新土壤”成为各地高质量发展的关键一招。

3年前,粤芯半导体所在的厂房还只是一片空地。提到为何落户位于广州市黄埔区的中新知识城,这家公司副总裁李海明说,粤港澳大湾区正在打造一个创新资源高度汇聚的创新生态,广州提出了完善的信息技术产业规划,而芯片被置于产业升级的重要位置,政府给予了强力支持。“政府对我们‘一事一议’,使得我们得到了很多平行审批和信任审批,这才造就了资源快速汇集,让我们能够在18个月里实现公司从打桩到量产。”李海明说。

2019年以来,山西省把煤炭绿色智能开采作为突破点,广发“英雄帖”,悬榜攻克长期以来制约煤炭转型升级的核心技术。实现煤层气开采最佳路径,高瓦斯中厚煤层智能化无人开采,打造智能化矿井新样板……煤炭企业攻克了一些领域的关键核心技术,聚集了一批创新人才,走上了创新之路。

攻关关键核心技术项目的“揭榜挂帅”也在各地生

动上演。

惟创新者进,惟创新者强,惟创新者胜。从改革开发

的前沿,到转型发展腹地,创新活力正在加速涌动。

(参与记者:黄兴、何欣荣、马晓澄、何宗渝、关桂峰、杨思琪)

国务院联防联控机制联络组调研座谈,组织开展政策对接

协调推动中央支持湖北金融信贷政策落实

新华社武汉6月23日电为深入贯彻中央政治局常委会会议关于加快复工复产、复市复业,帮助企业特别是中小微企业面临的困难,促进支柱产业恢复发展,稳住经济基本盘的决策部署。国务院联防联控机制联络组组长、国务院副秘书长丁向阳近日主持召开湖北省有关部门、8家金融机构、企业联合会、中小企业协会及22家企业负责人参加的金融政策支持湖北专题座谈会,并赴有关金融机构、企业调研,了解金融信贷支持政策落实进展情况和企业需

求及建议,组织开展政策对接,帮助企业解决实际困难、恢复生产。

联络组指出,新冠肺炎疫情发生以来,各类企业尤其是中小微企业受疫情影响和冲击较大,生产经营遇到不少困难和问题。湖北省、金融管理部门和有关金融机构要认真落实中央一揽子支持政策,积极研究出台切实有效支持中小微企业发展的金融政策,帮助企业渡过难关。针对一些企业反映的融资服务便利性不足、小微企业贷款获得率低、综合融资成本较高等问

题,需要创新思路、加大力度推动解决。

联络组强调,企业尤其是中小微企业是保就业、稳就业的最大“容纳器”,对做好“六稳”工作、落实“六保”任务发挥着重要作用,也为实现湖北经济重振提供重要支撑。金融管理部门和湖北省要认真贯彻落实习近平总书记参加湖北代表团审议时的重要讲话精神,抓紧政策对接,进一步明晰细化具体政策内容和有效工作举措,加快推进中央一揽子支持政策早落地、早见效、早受益,把政策优势转变为发展优

势。金融机构和行业协会要主动服务,宏观政策研究着眼全国全省大局,具体政策措施制订多出利、好操作、见实效,着力帮助解决企业特别是中小微企业面临的实际困难,为市场主体减负,推动支持实体经济发展的金融政策落地落实。湖北省和广大企业要紧紧抓住中央一揽子支持政策的重要机遇,利用好利息减免、专项再贷款再贴现、延期还款等一系列货币金融政策红利,善于危中寻机、化危为机,加快发展步伐,不断做大做强。

据新华社北京6月23日电(记者樊曦)记者23日从中国国家铁路集团有限公司获悉,7月1日零时起,全国铁路实施三季度列车运行图,多条新线相继开通,铁路客货运输能力进一步提升,列车开行将根据客货需求及时增减。

国铁集团运输部相关负责人介绍,在此次运行图调整铺画中,国铁集团始终坚持将保障旅客列车运行安全放在第一位,以客货运输需求为导向,积极拓展运输能力,科学调配运力资源。

一是多条新线开通运营,路网结构进一步完善,7月1日前后,多条新线开通运营,将进一步完善路网结构,大幅提升区域运输能力。合杭高铁合肥至湖州段开通后,安排每日开行动车组列车60.5对,中东部地区旅客出行更加便利;南通至上海铁路开通后,安排每日开行动车组列车46对、货物列车6对,铁路过江运输能力大幅提升了,上海与苏北地区的联系更加紧密;喀左至赤峰高铁开通后,安排每日开行动车组列车8对,内蒙古赤峰地区经京沈高铁进入全国高铁网;安顺至六盘水高铁开通后,安排每日开行动车组列车10对,贵州六盘水地区经沪昆高铁接入全国高铁网;格库铁路青海段开通后,安排每日开行旅客列车1对、货物列车2对,为西北地区资源开发、助力脱贫攻坚提供支撑。

二是暑期运输同步开启,列车开行及时增减。铁路部门将同步开启7月1日至8月31日期间为期62天的暑期运输,在实施三季度新图基础上,根据客流变化,实施“一日一图”,更好地满足暑期学生流、探亲流、旅游流等出行需求,预备每日增开直通临时旅客列车48列、图定旅客列车延长运行区段3列。同时,在主要旅游城市间适时开行旅游列车,打造精品旅游线路,为人们避暑出游提供更多选择。

三是调整优化部分普速客车开行,有效防范汛期安全风险。铁路部门结合普速铁路安全环境整治和防洪防汛安全措施的落实,对途经大秦、皖赣、焦柳线的部分旅客列车开行方案进行优化调整,安排2对普速客车变更运行径路,4对普速客车由夜间调整为白天运行,1对普速客车变更运行区段。

老洋房夜市:烟火气里的国际范儿

人们在上海思南公馆的夜市上购物(六月六日摄)。新华社发(王翔摄)

新华社上海6月23日电(记者周蕊)在百年老洋房聚集区里,来一场升级版的夜间集市是什么感受?在上海思南公馆的夜间集市里,袅袅的是烟火气,也是上海夜间经济的国际范儿和文艺潮。

思南公馆提供的数据显示,首个周末夜市迎来客流超过4.5万人次,营业额节节攀升。

为了能实现防疫和休闲两不误,上海多家夜市制定了应急预案,配置了红外线测温、客流监测设备,活动期间坚持入场测温、上岗检查和场所消毒,并根据客流监测情况及时采取限流措施。

“大家很愿意尝试我们的产品。”法国人娜塔莎·塔拉斯孔在上海生活超过7年,她带着会说中文的孩子一起前来夜市,推销自家研发生产的香水和护手霜。

娜塔莎去年创立了自有品牌Doucea,创始团队和原材料都来自法国,品牌以上海元素为主题,“中西结合”的背后是对中国的热爱。

“夜市并不只有亲民的烟火气这一面,一样可以有诗与远方的文艺范儿。”思南公馆副总经理范美辰介绍,文艺是思南夜派对的第一大关键词。集市聚集了100位生活家,艺术类品牌占比将近50%,12家顶尖美术馆、博物馆和7家国际画廊的加入,让街边夜市充满国际范儿和艺术潮。他们销售的不仅有周边文创产品,还有一些参展的优惠套票等,此外,还有20%的业态是设计师品牌,销售设计款皮具、手工艺品、珠宝配饰等。

“思南公馆的生活市集和深夜食堂板块每周会有50%的更新率,让公众常逛常鲜。”范美辰说,集市引入的不少品牌是中小企业,希望能帮助企业在疫情期间减轻疫情的影响。

夜间经济的“点亮”,离不开优质的营商环境。“我们提前和市场监管、城管等多个政府部门沟通和对接,在一个多月的时间里帮助报名的商家完成了审批备案等工作,尤其

是涉及现制现售类的美食。”范美辰说。

在提前规划和安排下,夜市曾经的卫生、扰民等问题正在被逐步克服。深夜11点,记者在思南公馆看到,摊主在撤离后,将摊位内的所有物品包括垃圾都带离现场,现场地上基本看不到垃圾残留,恢复到原本安静的模样。

持续到6月30日的首届夜生活节期间,围绕夜购、夜食、夜游、夜娱、夜秀、夜读等主题,上海推出180余项重点特色活动,打造具有烟火气、上海味、时尚潮、国际范儿的夜上海新形象,推动城市夜间经济发展。

上海市商务委副主任刘敏介绍,商务部门会同有关部门继续强化夜间城市综合配套,在夜生活节期间,进一步放宽外摆位限制,在重点区域增设临时道路停车场,在重要节点延长地铁运营时间,增加夜间交通配套、支持打造周末限时步行街,打好“政策+活动”组合拳,提振夜间消费市场信心。

万辆邮政和快递车辆,36个中心城市约8万辆公交车、3200余座内河导航设施、2900余座海上导航设施已应用北斗系统。

在农林渔业方面,基于北斗的农机作业监管平台实现农机远程管理与精准作业,服务农机设备超过5万台,精细农业产量提高5%,农机油耗节约10%。

从“梦想在望”变成“梦想在握”,今日之北斗已完成“三步走”的战略。到2035年,以北斗系统为核心,我国还将建设完善更加泛在、更加融合、更加智能的国家综合定位导航授时体系。

订单下滑、利润薄、物流贵、客群窄……**因疫情红火的生鲜电商还能“保鲜”多久?**

120元。

订单下滑,直接原因是疫情防控进入常态化阶段,生产生活秩序恢复,菜市场重新热闹起来。在上海闵行一处菜市场,多位摊主对记者说,目前摊位每天的客流量和流水已经基本恢复到疫情前的水平。一位蔬菜摊主说,疫情前,每天流水在1600元左右,随着夏季升温,近期叶菜类蔬菜价格上涨,目前每天流水还有略有增加。

利润薄、物流贵、客群窄依然“老大难”

尽管有波动,但此次疫情客观上为生鲜电商发展提供了机遇。盒马鲜生创始人兼首席执行官侯毅分析,和今年1月份相比,4月份盒马平台订单量尽管比疫情期间略有回落,但也提升了50%。

侯毅说,这主要是因为,疫情期间,很多年轻消费者,尤其是“80后”“90后”的消费者学会了做饭,很多老年顾客也开始用手机下单买菜,顾客群体进一步拓展,消费者对在线经济的认可度、信任度大幅提升。“很多人的生活理念也发生变化,更加注重家庭、亲情,更愿意在家里做饭。”

但另一方面,生鲜电商行业还存在多个“老大难”问题没有解决:

——利润薄。相关行业报告显示,生鲜行业平均毛利为15%,远低于化妆品等毛利较高的行业。这主要是由于生鲜行业的特点决定的:蔬菜、鱼、肉类等,从生产到人们的餐桌,缺

少加工环节,很难提升附加值,因此缺少溢价空间。记者在采访中发现,鸡蛋、番茄等是消费者最喜欢在生鲜电商平台购买的菜品,而非小龙虾等附加值较高的商品。

从2019年开始,呆萝卜、吉及鲜、易果生鲜等生鲜电商平台陷入线下关店、线上平台无法打开等风波,究其背后原因,扩张快、毛利低等造成资金链紧张及断裂是重要原因之一。

——耗损高、物流贵。生鲜产品保质期短,部分菜品需冷链运输,这进一步提升了成本。上海市民周先生说:“最近在生鲜电商平台买了两次切片菠萝,都出现了质量问题,配送员送货时就建议我选择退货。”

——消费群体扩展存“天花板”。基于上述两个原因,和其他消费互联网平台相比,生鲜电商在价格方面始终没有优势。中老年消费者对价格更为敏感,因此部分消费群体出现疫情后“弃用”的现象。相比在生鲜电商平台购买蔬菜,到菜市场购买看得见,摸得着,有的菜更新鲜,买起来更放心,价格也更便宜。”顾客陈女士说,以菠菜为例,生鲜电商平台1斤要5.5元左右,而在家附近的菜市场,1斤要便宜1元多。

技术创新、模式创新“两条腿”走路

国家统计局数据显示,我国2019年全年

实物商品网上零售额为85239亿元,占社会消费品零售总额的比重为20.7%。相比而言,生鲜电商的渗透率则远低于综合电商。相关市场机构数据显示,我国生鲜电商行业渗透率仅为3%到4%。

疫情趋稳,消费者重新回到菜市场、超市,生鲜电商该如何实现破局?这一方面需要通过数字化、智能化等手段提升用户体验,降低运营成本。上海浦东一处生鲜电商前置仓的相关负责人说,站点每天基围虾配货量按照100份的量来进货,这主要是基于前期消费需求数据的积累,以此实现精细化运营。

除借助数字化手段外,各家平台也在进行相应的“模式创新”。为了降低成本,除了一线城市普遍采用的“仓店一体”“前置仓”等模式外,也有生鲜电商平台进一步尝试“次日自提”,由顾客提前一天下单,平台无需前一天大规模备货,只需按照顾客下单品类准备即可,降低损耗。

“我们将打造一个新供给模式,从今年年初开始,我们将逐步在全国建设1000个数字农业基地,实现农产品从产品到商品,更好满足消费者对商品品质的需求。”侯毅说,盒马还在尝试推广“汽车自提”模式,即消费者线上下单,将车开到指定地点,由工作人员将所购菜品放入后备厢,以此提升购物体验。