

江苏：“十个一”行动让体育企业有了“娘家人”

新华社南京1月10日电(记者王恒志)受新冠肺炎疫情影响,这两年很多体育企业的日子并不好过,曾承办跆拳道大满贯冠军系列赛、跆拳道团体世界杯等世界大赛的新跆联无锡体育赛事管理有限公司也进入了办赛“寒冬”。公司负责人王刚说:“好多兄弟企业都在裁员,我们一个人都没走,是政府的大力支持,让我们保住了团队,留住了发展的血脉。”

申报争取江苏省体育产业发展专项资金等扶持政策、在公司办公场地和赛事引进等方面提供支持、新建专业永久场馆跆拳道中心……无锡市体育局和无锡经济开发区响应江苏省体育局服务体育企业“十个一”行动,成为过去一年里江苏发扬“店小二”精神,不断提升服务体育企业能力的一个缩影。

体育企业多是中小微企业,在疫情面前首先面对的就是经营困难、收入锐减,很多发展计划也陷入停顿。如何助力体育企业渡过难关,进而实现更好发展?江苏在2020年惠及“15条”的基础上,2021年3月推出服务体育企业“十个一”行动,从机制、政策、资金、

(上接1版)习近平强调,中马即将迎来建交50周年。中方愿同马方一道努力,推动中马关系得到更大发展。双方要坚持互尊互信,继续相互尊重和支持各自选择的发展道路,就彼此关切的问题保持沟通协调。深化务实合作,推进共建“一带一路”,拓展经贸投资、医疗卫生、清洁能源、交通物流等重点领域合作。密切文化交流和中医药合作,拓展教育、青年、旅游等领域交流合作,培养更多中马友好生力军。马耳他一直是推进中欧关系的积极力量。中方愿同马方共同维护中欧合作大方向,促进中欧关系健康稳定发展。

习近平强调,下个月,中国将举办北京冬奥会、冬残奥会,目前各项筹备工作基本就绪。中国将在国际社会支持下,举办一届简约、安全、精彩的冬奥会,弘扬奥林匹克精神,激励各国携手同心,一起向未来。中方愿同包括马耳他在内的国际社会一道努力,践行真正的多边主义,携手推动构建人类命运共同体。

维拉表示,很高兴在马中两国庆祝建交50周年之际同主席先生通电话。我完全赞同你对马中关系的积极评价以及对双方关系发展的意见。马中建交以来,两国合作富有成果,双方友谊经受住新冠肺炎疫情等各种挑战考验,双边关系日臻成熟,取得了非凡成就,堪称国与国关系的楷模。马方坚定致力于进一步发展马中友好关系,愿同中方加强高层交往,深化各领域务实合作。马方珍惜共建“一带一路”带来的宝贵机遇,愿同中方继续推进相关合作。希望马中关系在未来50年发展得更好,为两国人民带来更多福祉。马方坚定奉行一个中国政策,坚定支持多边主义。马方愿为推动欧中关系发展发挥积极作用。马方高度赞赏中方为国际社会抗击新冠肺炎疫情提供疫苗援助,为全球应对气候变化作出积极贡献,期待同中方加强合作。预祝北京冬奥会顺利成功!

金融、平台、载体等10个方面,出台一系列精准化、便利化服务体育企业措施。

南通铁人体育文化发展有限公司作为南通市经济技术开发区全民健身中心委托运营单位,2021年暑期日均营业额由往年的两三万元降至不足千元,经开发区社会事业局对接财政局,直接减免企业委托运营费20万元。

减免运营费、租金等为企业“节流”同时,

江苏也努力帮助企业“开源”。通过对接,南通经开发区全民健身中心一楼闲置场地改建为疫苗接种方舱,在给予场地补助24.3万元基础上,通过场地消杀、餐饮等采购服务方式为企业增加营业收入132.9万元。南京善跑体育科技有限公司、中体仪征体育场馆建设管理有限公司等一批企业在政府的支持帮助下成功举办相关赛事活动。

“开源节流”之外还有“输血”。2021年全省100多个体育产业项目将获得1亿元体育产业发展专项资金补助;2021年7月南京遭遇新冠肺炎疫情,浦口区体育局制定了健身企业纾困政策,申请财政资金90万

元,缓解企业因疫情带来的经营损失。

江苏省体育局还联合建设银行江苏省分行推出“阳光体育贷”金融服务方案,开通“建设银行江苏体育企业金融贷绿色通道”,线上线下累计向373家体育企业发放贷款3.36亿元。不少小微企业是首次拿到无抵押银行贷款。“这不仅是救命钱,也给了我们继续发展下去的底气。”一位不愿透露姓名的创业者说。

江苏省体育局副局长王志光过去这一年来了不少体育企业。他说,疫情虽然给体育企业的发展带来了很多困难,但同时也带来了更多机遇和挑战,江苏推出服务体育企业“十个一”行动,不仅是要帮助处于困难中的企业,更重要的是希望搭建起一个政企沟通交流平台,发扬“店小二”精神,帮助更多企业高质量发展。

服务企业如何对症下药,江苏的答案是走进企业,问难问需问策于企。目前,江苏全省确立了74家体育产业政企沟通联系点,并构建体育企业诉求回复闭环机制,精准对接企业发展需求。成立于2018年的苏州尚

赛帆船俱乐部一直苦于水上运动普及不足,在进行调研了解情况后,苏州市吴江区文体广电和旅游局、区教育局、东太湖度假区文体旅游局联合俱乐部青少年帆船培训中心,从2021年9月秋季学期起开展帆船运动进校园活动。如今,全区已有10所学校上千人次学生参与其中。

酒香也怕巷子深。王志光表示,调研中发现很多企业因各种原因对政策了解不够,“这说明我们政策直通的力度、精准度都还需要提高。”如今,一条政策信息“快速道”正在搭建。宿迁楚霸体育器械有限公司董事长张永说,以往,企业对省里的很多新政策了解不够多,不够快,现在各级体育局不仅送政策上门,还主动帮忙对接,“去年省体育产业专项资金申报过程中,市、区体育局既严谨,又贴心,帮了我们很多忙,省了我们很多事,有种‘娘家人’的感觉。”

王志光表示,要实现到2025年全省体育产业总规模超过7200亿元的目标,江苏将进一步打造交流服务“大平台”,培育促进发展“新载体”,搭建政企沟通“连心桥”,助力体育产业成长为国民经济支柱性产业。

新华社北京1月10日电(记者谢希瑶)压减粗钢产量是落实我国碳达峰碳中和目标任务的重要举措。工信部明确提出,2021年要坚决压缩粗钢产量。粗钢压减工作成效如何?中国钢铁工业协会副会长、中国宝武太钢集团董事长高祥明10日在中国钢铁工业协会第六届会员大会三次会议上通过视频说,预计2021年全年钢产量为10.3亿吨,比上年减少约3500万吨。

当天,高祥明受中国钢铁工业协会会长、中国宝武董事长陈德荣委托作报告。他说,2021年前11个月,全国钢产量9.46亿吨,同比下降2.6%,折合钢表观消费量9.08亿吨,同比下降5.2%。

“从钢铁供需两端看,实现了供需动态平衡。”高祥明说,从经营业绩看,钢铁行业通过挖潜增效,努力克服原燃料价格高位运行的困难,行业效益创历史新高水平。

报告显示,2021年进口铁矿石、焦煤、冶金焦、废钢等原燃料价格高企。受成本和需求推动,钢材价格先扬后抑,2021年前11个月同比上升37.67%;同期钢铁行业实现利润总额3517亿元,同比增长86.46%,为历史最好水平,但11月当月利润总额92亿元,环比下降64.03%。

报告还显示,过去一年,钢铁企业绿色低碳转型步伐加快。2021年前11个月,吨钢综合能耗、吨钢耗新水量、化学需氧量、二氧化硫排放量均下降;铁素资源供给及结构逐步优化,2021年前10个月,国产矿和废钢贡献率合计37%,比上年全年高2个百分点。

展望2022年全年市场需求,高祥明说,“房住不炒”定位及“三道红线”等政策下房地产行业投资将放缓,但基础设施投资增速将回升;推进制造强国建设政策引领下,制造业将保持旺盛。综合来看,钢需求总量有望与2021年基本持平。

资源保障“基石计划”在2021和2022年钢铁行业重点工作均被重点提及。报告提出,将加强国内矿开发情况调研,确保一批优质铁矿项目建成投产;有针对性地推进境外项目投资和开发,提升海外权益矿比例;推进国内废钢铁资源的回收、加工、配送及流通体系完善,促进废钢资源产业健康发展。

中钢协:二〇二一年我国钢铁生产如期减量

白鹤滩—江苏特高压直流输电工程建设正酣



▲1月10日,在湖北秭归,施工人员在跨越长江的线路上安装间隔棒。白鹤滩—江苏±800千伏特高压直流输电工程于2020年12月开工。工程线路全长2087公里,途经四川、重庆、湖北、安徽、江苏,新建白鹤滩、虞城2座换流站。工程额定电压±800千伏、额定输送容量800万千瓦,总投资307亿元,计划于2022年建成投运。

新华社发(雷勇摄)

从“拆盲盒”到“1元书”

图书“花式销售”是突围创新还是饮鸩止渴

读者持续消费。”山东小海豚文化传媒股份有限公司总经理向丽萍说。

比盲盒更火爆的是直播带货,越来越多的出版机构涌进这一新赛道。

去年9月,“大V”刘媛媛以一场长达16个小时的图书专场直播,实现近8000万元的销售额,引发业内震动。直播中,“50万册书破价到10元以下”,还有“10万册1元书”,价格之低“比盗版、比纸浆还便宜”。这一突破行业价格底线的做法备受争议。

业内人士透露,直播销售确实让一些图书实现了较大销量,但是,刨去直播的坑位费、物流费、折扣等,给出版社留下的利润空间很有限。

“直播卖书,表面看,读者得了实惠,出版机构清了库存,但是投入的成本巨大,甚至是‘赔本赚吆喝’。”资深出版人赵强说,看似火爆异常,其实是一种“虚假繁荣”。

记者多个电商平台搜索发现,“图书盲盒”种类很多,大部分售价远低于所含图书标注的总价,甚至有6元10本、4元5本的极低价。

不过,不少消费者反映,购买的“图书盲盒”,里面的书大多质量不高,有滞销书清库存之嫌。而且,“图书盲盒”大多不接受退换。

北京林女士曾两次购买“图书盲盒”,体验都不好。她告诉记者,一次在直播间购买,盲盒中的书籍与主播介绍的类型完全无关,“都是一些很偏门的书。”还有一次从电商平台购买,“里面书页有折痕,还有错别字。”

“图书盲盒”是一种新营销策略。有的商家推出的盲盒注重选品,受到读者欢迎;也有的商家仅仅把盲盒当成满足读者猎奇心理的噱头,甚至目的就是清库存,这是不可取的,很难吸引

的确带动了部分图书销售,作者、编辑、销售人员等可以跟消费者直接对话、互动,有利于拓宽渠道、更好地为读者服务。但从业者在有限利润空间下,普遍存在“薄利多销”的紧迫感。

向丽萍说,折扣低到没有底线,会造成两极分化。头部主播资源集中,议价能力强势,出版社利润会越来越薄,可持续投入缺乏保障,影响长远发展。

“粮贱伤农,书贱也会伤及出版业筋骨,失去生产精品的能力和动力。”赵强说。

“低价书成了吸引眼球的噱头,这会影响消费者对图书价位的认知,将低价与购买过度绑定,‘只认价格不认书’。”南开大学新闻与传播学院副教授马瑞洁认为,这种市场环境会迫使出版社进一步压低成本,与同行进行价格竞争,容易导致精品图书难出现、劣质图书充斥市场的现象。

山东大学新闻传播学院教授倪万表示,盲盒式的营销策略、电商“爆款驱动”的销售导向、“算法推荐”的引流模式,与图书作为内容产品的“丰富度”要求并不完全相符。选书荐书也是销售图书的关键一环,不能因为销售焦虑而忽略品控,影响读者消费感受。

亟需完善图书定价制度,出版社应对挑战还需“内容为王”

业内人士认为,图书是一种特殊的文化产品,有启迪智慧、传承文明的重要作用。图书一味低价倾销,对出版业的长远健康发展、对整个国民素质的提升有不良影响。

线上线下“价格战”一直是图书出版行业的“痛点”。据调查,网上书店图书价格比实体店平均低20%左右。直播和短视频的加入,更加剧了价格之争。

重庆工商大学商务策划学院院长骆东奇认为,直播带货、短视频等网络销售渠道兴起,

“图书‘价格战’表面上是读者受益,实际上扰乱了图书市场秩序,毁坏了图书出版产业链。”中国新闻出版研究院院长魏玉山说。

马瑞洁说:“可以借鉴国外的限价政策,如新书出版几个月内不可以打折销售,保护优质图书内容。目前我国一些图书定价虚高,就是为了应对之后的打折销售。”

近日,国家新闻出版署印发《出版业“十四五”时期发展规划》,明确提出“规范网上网下出版秩序”,“加强出版物价格监督管理,推动图书价格立法,有效制止网上网下出版物销售恶性‘价格战’,营造健康有序的市场环境”。

“中国出版要从数量规模增长向质量提升转型,实施精品战略,多出好书,必须立法完善图书定价制度,防止只凭折扣论输赢。”接力出版社总编辑白冰说。

除了规范市场,业内普遍认为,应对挑战还需“内容为王”。

“目前我国图书市场的焦虑,深层次原因还是在优质内容的产出上。”马瑞洁说,“图书销售不能总是在技巧上、渠道上动脑筋,出版行业应把自身理解为‘知识服务者’,核心是知识和内容,可以发挥专业化特长,从产业源头端开始,探索进行IP运营、研发周边产品等。”

向丽萍认为,我国作为人口大国、发展中大国,阅读人群、阅读量还有很大的潜力可挖,出版业发展前景依然广阔。她建议,政府要发挥好引导、监管、服务职能,推广全民阅读,让原创优质内容有更大的市场、更多的读者。

“出版的本质是传播知识、传递信息、传承文化,历史上出版物的载体形式多次变化,但本质从未改变。中国出版业现在离世界先进水平仍有很大差距,需要我们用高质量发展的理念,自觉用好新技术去追赶。”中国出版协会理事长邬书林说。

中国铁路青藏集团有限公司推出计次票

据新华社西宁1月10日电(记者王浡)记者从中国铁路青藏集团有限公司获悉,自2022年1月10日起,青藏集团公司将在管内川藏铁路拉萨至林芝段、兰新客专西宁至门源段两条线路9个车站开通20次计次票。

青藏集团公司相关负责人介绍,此次开通20次计次票是青藏集团公司为满足青海、西藏当地旅客长期或短期固定区间频繁出行的商务或通勤出行需求,依托铁路电子客票,实现“有效期内可随时出行、开车前可随时预约席位,未启用可随时退款”的一种新型票制产品。

此次开通计次票的范围是:川藏铁路拉萨至林芝段拉萨、山南、加查、朗县、米林、林芝6个车站以及兰新客专西宁至门源段西宁、大通西、门源3个车站。各车站根据旅客的进出站线路,设置验证、检票闸机允许相应票制通过,开通车站窗口的发票打印功能,20次计次票可在拉林线、兰新客专西门段开行的所有动车组列车使用。

中老铁路国际货物列车“澜湄快线”首发

据新华社昆明1月10日电(记者丁怡全)据中国铁路昆明局集团有限公司消息,采用时速120公里专用铁路货车编组的“澜湄快线”首趟列车10日从昆明王家营西站发出。这趟列车装载有云南鲜花、蔬菜等产品的国际货物列车,预计26小时后就可以抵达老挝首都万象,较此前开行的中老铁路国际货物列车运行时间大幅缩短。

据介绍,1月10日起,全国铁路实施新的列车运行图。依托新的列车运行图,中老铁路国际货物列车推出“澜湄快线”普速产品。“澜湄快线”较其他中老国际货运列车具有到货时间可控、通关和运行速度快等特点,是中国昆明与老挝万象间“客车化”的货运服务产品。