

# 3000元化妆品用完后空瓶竟卖300元

专家认为,二手平台应运用大数据分析手段,过滤和禁止可能与黑色产业链有关的回收行为

**本报讯** (记者周峰) 售价3000元左右的某品牌面霜,用完后空瓶能卖300元左右。近日,《工人日报》记者调查发现,在一些二手交易平台,买卖高档护肤品空瓶的现象每天都在发生。记者询问买家购买空瓶有何用途,大部分会回答说收藏,摆在家好看。然而,记者了解到收藏可能是假,真实目的或是造假。

北京的郑女士说,她是在某社交平台看到有人回收空瓶,如今她用过的空瓶都会卖掉,“回收价格跟品相、是否有包装盒、说明书等挂钩,我现在会特地留存这些产品外包装。”

记者以多款高档护肤品“空瓶”为关键词,在二手商品平台上搜索,发现相关买卖帖文很多,而且回收价格不菲。

与此同时,一些高档护肤品在一些二手平台的卖家手里,售价却一落千丈。某品牌一款50毫升的面霜,正常价格3000元左右,而在一些电商小店里,同样的面霜售价仅为1000元左右,最低的甚至只要200元。

记者辗转联系到一家高档护肤品“A货”专卖店,对方表示,可提供该款面霜300元至1000元等不同品质的产品。对方建议低价的可摆在家里充门面,价格高一些的可送人。店家强调:“去专柜查瓶子也验不出是假货,

很多男生送女朋友都从我这买。”

有业内人士透露,瓶子是辨别化妆品真伪的一个重要依据。正品的化妆品瓶子仿制难度大、成本高,因此回收正品空瓶用于造假假假便成了一门“生意”。

此前,已有多起此类案件受到查处并被曝光。2021年7月,江苏省扬州市广陵区检察院判决了3名制假贩假者。3人采用稀释正品化妆品再灌装的方式大量生产假冒化妆品,仅2018年至2020年间,违法所得就超过3100万元。

对此,中国人民大学法学院教授刘俊海表示,目前,不少企业还没有建立健全的回

收体系,消费者有时也很难辨别空瓶回收究竟是用于制假售假,还是出于环保等目的,“针对这种情况,应鼓励相关的生产商建立回收体系,封闭运行,或者委托一些有信用、有资质的企业进行回收。”同时,刘俊海认为,二手平台等也应当运用大数据分析手段,过滤和禁止可能与黑色产业链有关的回收行为。

记者了解到,目前,已有一些化妆品品牌推出了“空瓶回收计划”,回收成功后将给予消费者丝巾等礼品。一些商场也加入回收行列,设置专门的护肤品、化妆品空瓶自助回收机,以消费券等鼓励消费者进行投放。

提升单位面积利用效率和产出水平

## 我国积极引导工业用地节约集约利用

**本报北京6月26日电** (记者杨召奎)记者今天从自然资源部获悉,该部日前发布了新修订的《工业项目建设用地控制指标》(以下简称《控制指标》),对工业项目(或单项工程)及其配套工程在土地利用上进行指标控制,以加强工业项目建设用地管理,提升工业用地单位面积利用效率和产出水平。

自然资源部自然资源开发利用司负责人表示,为了防止新增工业用地粗放、低效利用,进一步提升工业用地节约集约利用水平,新修订的《控制指标》从规范性指标和推荐性指标两方面积极引导工业用地节约集约利用,新建、改建、扩建工业项目均要严格执行。

《控制指标》按照《国民经济行业分类》,从进一步促进节约集约用地出发,重点对工业项目31个行业用地涉及的“容积率”“建筑系数”“行政办公及生活服务设施用地所占比重”等关键性指标进行修订,合理提高行业容积率、建筑系数等控制值,引导地方和企业推行多层厂房等节能技术模式的创新与应用,提高土地复合利用程度,提高节约集约用地水平。同时规定,工业项目用地内部一般不得安排非安全生产必需的绿地,严禁建设脱离工业生产需要的花园式工厂。

《控制指标》总结地方经验并充分考虑地区发展差异,设定“固定资产投资强度”“土地产出率”“土地税收”等指标,并提出指标推荐值。比如,多数东部经济发达地区固定资产投资强度不宜低于1700万元/公顷,中西部地区则不宜低于500万元/公顷。鼓励地方因地制宜,探索调整指标标准,努力提高工业项目建设用地的投入产出水平。

助企提前享受优惠,缓解资金压力

## 企业研发费用加计扣除申报进一步优化

**本报讯** (记者周峰)近日,国家税务总局印发《关于优化预缴申报享受研发费用加计扣除政策有关事项的公告》明确自2023年起,符合条件的企业可以在每年7月申报期申报享受上半年研发费用加计扣除政策优惠。

研发费用加计扣除政策是激励企业加大研发投入的专项优惠政策。通俗来讲,就是在计算企业应纳税所得额时,对企业发生的研发支出,除可以按实际支出金额扣除外,还可以在企业所得税税前多扣除一定比例,从而实现对企业的激励促进。

2021年,国家税务总局发布公告,允许企业在10月份预缴申报时提前享受研发费用加计扣除,本次政策优化新增7月预缴申报时也可享受这一政策。

西南财经大学教授刘蓉表示,此次政策优化调整后,企业在政策享受时间的选择上更加自由,可根据自身实际情况自主选择当年7月、10月预缴申报,或者在次年年度汇算清缴时统一享受。而更重要的意义是企业“减负松绑”,特别是对于科技型中小企业和资金链较为紧张的企业,新增7月申报期让企业能够提前兑现政策红利,让企业拥有更充足的现金流,有效帮助他们缓解资金压力。

位于四川省成都市的百利药业是一家医药健康产业领域的高新技术企业,企业财务负责人钟绍全在收到政策推送后,开心得当场算起了账:“我们估了一下,今年上半年大概有2700多万元的研发投入,提前3个月享受到研发费用加计扣除税收优惠,意味着手里握着更多流动资金,这为我们临床药物的研发提供了最直接的助力。”

促进安全生产治理行动取得实效

## 建筑施工领域将进行安全生产管理培训

**本报讯** (记者时姗姗)住房和城乡建设部工程质量安全监管司日前印发通知,要求于7月5日~7月6日举办建筑施工安全管理人员培训班,提高建筑施工安全管理人员和一线从业人员业务能力,实现安全生产管理培训“一线化”“基层化”,促进安全生产治理行动取得实效。

此次安全监管人员培训班的培训对象为各级住房和城乡建设主管部门从事建筑施工安全监管的工作人员,施工安全监管机构的一线监督检查人员;各建筑施工企业、监理单位主要管理人员、分管负责人、相关部门负责人;在建房屋市政项目的建设施工单位项目负责人、施工单位项目负责人、专职安全生产管理人员、监理单位项目总监理工程师等。

培训采取“线上+线下”“政企同训”的方式。内容包括《危险性较大的分部分项工程专项施工方案编制指南》解读、基坑工程安全管理;建筑施工企业安全生产管理人员履职要点培训;全国工程质量安全监管信息平台操作及电子证照业务规程培训;建筑施工起重机械安全管理;《房屋市政工程生产安全重大事故隐患判定标准(图解)》解读;《施工现场安全环境与职业健康通用规范》解读;《施工脚手架通用规范》解读;《施工现场临时用电安全技术规范》解读等。



### 实战演练促安全

6月26日,一场规模大、流程全、参演单位多的综合应急演练在中铁上海工程局广州地铁13号线西场站有序展开。

据悉,此次演练紧扣2023年全国“安全生产月”“人人讲安全 个个会应急”主题,创新采取实景回传、视频直播、线上直播相结合方式集中展示。

演练背景模拟台风登陆,现场严重积水并有坍塌风险、路面沉降、人员受伤等应急状态,设置“汛前准备与工作落实、启动响应与防台部署、险情发生与先期处置、险情发展与响应升级、险情扩大与政企联动、险情解除与善后处理”等6个阶段,达到了练兵备战、提升应急实战能力的效果。张健 李瑞阳 摄

## 自行车产业聚集 助推经济高质量发展

6月25日,工人在唐山市芦台经济开发区一家自行车企业的生产车间工作。

近年来,河北省唐山市芦台经济开发区抢抓京津冀协同发展战略机遇,持续推动自行车产业上档升级,着力打造自行车产业基地,助推区域经济高质量发展。据介绍,目前,该区自行车整车、自行车零部件、电动自行车电机等企业达46家,年产值达55亿元,占工业比重18%。

新华社记者 杨世尧 摄

## 青海成立省市一体化电梯应急处置中心

**本报讯** (记者邢生祥)近日,青海省、西宁市一体化电梯应急处置中心成立并在西宁市市场监管局正式揭牌。今后,青海全省电梯故障、困人、救援、投诉、咨询等各类问题将被快速处置,青海电梯管理迈上新台阶。

据悉,青海省、市一体化电梯应急处置中心以应急电话“96365”为载体,形成统一指挥、迅速响应、快速专业、三级响应的电梯应急救援系统。每台电梯均张贴有电梯编号、二维码和电子标签的公示牌作为电梯身份标志,应急处置中心可以准确掌握报警电梯的维保数据、故障数据、检验数据等信息,快速准确锁定电梯位置,为电梯安全运行提供保障。

## 国内首款市域C型动车组亮相

**本报讯** (记者柳姗姗 彭冰)近日,国内首列时速160公里市域C型动车组——上海机场联络线项目模型车在中车长春轨道客车股份有限公司所属上海轨道交通设备发展有限公司正式亮相。该列车基于复兴号智能动车组技术平台,结合公轨化运营的特点,在工业设计、安全舒适、智能化等方面做了大量创新,实现了高铁技术与城市轨道交通运用模式的结合。

该动车组车体结构延续复兴号动车组平台,强度优于行业高等级标准。同时,列车具备智能行车功能、智能运维功能,采用智能监测系统对包括走行部、弓网、车辆运行性能等关键指标进行监测,通过轨道监测、主动障碍物探测技术等确保运行安全,为列车保驾护航。

**本报讯** (记者陈晖)近日,福建省工业和信息化厅等10部门联合印发《全面推进“电动福建”建设的实施意见(2023—2025年)》(以下简称《意见》),提出9条措施探索电动化推广应用的“福建模式”。

《意见》提出,鼓励新能源汽车生产企业扩大生产规模,对年度产能利用率达到60%及以上且产量同比增长,或产能利用率20%以上且产量同比增长50%及以上的新能源汽车生产企业,按汽车产能利用率比例给予单家企业最高1000万元的奖励;支持新能源汽



## 相向而行 汇聚合力

——就第十四届夏季达沃斯论坛专访国家发展改革委国际合作中心主任黄勇

新华社记者 顾斌 李廷霞 张宇琪

世界经济论坛第十四届新领军者年会(又称“夏季达沃斯论坛”)将于6月27日至29日在天津举行,论坛主题为“企业家精神:世界经济驱动力”。这是疫情后夏季达沃斯论坛首次线下举办。

时隔数年,夏季达沃斯论坛再次召开,对于世界与中国有何重要意义?为何选择企业家精神为主题?围绕社会关注热点,记者就上述问题采访了国家发展改革委国际合作中心主任黄勇。

“今年是全面贯彻党的二十大精神开局之年,也是实施‘十四五’规划承前启后的关键之年。此次夏季达沃斯论坛为疫情以来首次恢复线下举办。”黄勇说。

黄勇表示,举办本届论坛,对于中国和世界有着重要意义。一方面,有利于各方在百年未有之大变局背景下,为维护全球和平与发展,以开放包容的姿态,凝聚共识,加强交流,促进合作;另一方面,将有利于各方进一步了解中国经济发展形势,深化对中国推进高水平对外开放的认识,增进对中国式现代化深刻内涵的理解,进一步坚定外国投资者

深耕中国、投资中国的信心。

黄勇说:“我们希望本次论坛能有力提振各方对世界经济发展前景的信心,相向而行,汇聚发展的最大合力,促进全球可持续发展。”

根据国家发展改革委提供的数据,论坛注册嘉宾数量超过1500人,来自全球90个国家和地区,参会嘉宾包括部分国家和地区政要、前政要、国际组织负责人以及国内外商界、媒体界人士、专家学者等,反映了各国对探讨疫后世界经济复苏的热情和对中国经济发展的期待。

本届夏季达沃斯论坛的主题为“企业家精神:世界经济驱动力”,在当前的国际和国内形势下,颇有深意。黄勇表示,当今世界正经历百年未有之大变局,动荡与变革交织演进,亟须以新时代企业家精神,为后疫情时代的世界经济复苏赋予新的经济增长动力,重塑世界经济的繁荣。(据新华社北京6月26日电)

## 福建出台9条措施建设“电动福建”

车、动力电池企业引进产业链配套企业,对于三年内新引进单家企业年配套规模达5000万元及以上的,给予最高100万元奖励。

在新能源汽车推广应用方面,《意见》明确,在巩固公交车和巡游出租车电动化成果的基础上,在物流配送、环卫、工程建设、党政

机关、景区港区等公共领域进一步推广使用新能源汽车,持续提升公共领域车辆电动化占比。此外,支持有条件地积极申报国家公共领域车辆全面电动化试点城市,对获批的给予专项奖励1000万元。

同时,福建将整合省级新能源汽车、充电

设施、电动船舶监管等多个信息化应用平台,建设一体化的“电动福建”平台。进一步完善地方动力电池回收利用管理体系,研究建设全省统一的动力电池回收利用政府监管和追溯服务平台。

此外,福建将推广智能有序、慢充为主、应急快充为辅的居民区充电服务模式。鼓励采用“统建统营”等方式加快推进老旧小区充电设施建设。结合老旧小区、街区片区改造等工作,在设计及改造实施环节充分预留充电设施供电管沟,满足充电设施快速接电要求。

# 直播卖房需要更强的专业性和更高的责任感

事实上,直播卖房的尝试在行业中早已有之,各大电商平台和房产服务平台先后就此进行过布局。如,快手理想家探索“房产直播卖房”的新型房产经纪模式,贝壳找房推出针对房产短视频达人的“银河计划”等,通过给予流量扶持和培训,帮助房产主播进行账号升级和内容优化。

对于房产销售而言,直播卖房为售楼业务拓展客源开辟了线上渠道,依靠天然的流量和关注度,线上途径正逐渐成为房源销售的新赛道。

对于购房者而言,相比线下四处奔走看房所需要花费的时间成本,刷一刷视频便能对多套房源的位置、面积、周边配套有大致了解,还能获取相关市场分析、避坑指南等信息,无疑更加高效便捷。

近年来,随着各种线上房产服务平台的涌现,人们对于“云看房”的接受度不断提

高。房产主播们的粉丝量动辄数百万,直播卖房的销量成绩也有不俗的表现。今年春季,快手理想家推出“春季购房节”活动,活动总销售金额突破39.1亿元,总销售套数2680套,带动48个城市超690个楼盘达成交易。

不过,住房毕竟不同于其他一般商品。购房是需要反复的信息比对、现场查验和价值衡量中谨慎决策的消费,这与在直播间没能看到实物、全面了解商品信息,便可“买买买”的一般消费有很大区别。除此之外,房屋买卖还涉及签订购房合同、网签备案、缴纳税费、交付房产、产权登记等诸多环节,“一锤子”买卖过后,后续流程能否顺利进行,也关乎购房者的切身利益。

基于上述原因,多数房产主播并未选择以“三二一上链接”的方式促成购房者在直播间直接交易,而是走“线上引流、线下带看”的路线,通过讲解房源情况、传授房产知

识、进行市场分析等建立与粉丝间的信任关系,有购房意愿的粉丝出于信任联系线下看房、达成交易,从而实现线上线下的联动。线上渠道旨在帮助线下扩大经营而非取代线下,这是多数房产从业者一致的观点。

不同于售楼中心和房产中介“自卖自夸”式推荐容易让购房者形成防范心理,在互联网公开透明的环境下,房产主播靠专业性吸引的粉丝更符合国家主动引导直播的特征,交易成功的可能性也会更大。

从这个角度看,直播卖房具有传统房地产销售难以比拟的优势,但需要房产主播播透房屋这种特殊“选品”表现出更强的专业性和更高的责任感。只有获得并保持良好的口碑,实现更高转化率,房产交易线上新赛道才能更好地促进线上线下的联动,从而实现成功交易。

## 经济观察

本报记者 时姗姗

今年“618”促销大潮中,直播带货持续火热。在“万物皆可直播带货”的当下,房屋不动产加入带货行列成为今年大促的一大亮点。

近日,某知名主播在直播间以6.18折的优惠价卖出一套房子。这套位于浙江省杭州市滨江区的房源,建筑面积159.8平方米,原价332.1万元,打折后以205.23万元上架,相当于每平方米1.28万元,远低于同小区每平方米约2万元的挂牌均价,房源上架短短数分钟内便被拍下。由此,直播卖房是否能给房产交易线上化带来新可能再度引发关注。