

北京铁路局春运预计输送旅客 5260 万人

 本报讯(记者刘静)记者1月6日从北京铁路局获悉,春运期间,北京铁路局预计输送旅客5260万人,同比增加491万人,增长10.3%。其中,北京地区输送旅客2440万人,同比增加106万人,增长4.5%。高峰日预计为1月27日(腊月二十七)和28日(腊月二十八),北京地区预计每天输送旅客将达到104万人左右。

 为实现旅客“安全出行、方便出行、温馨出行”目标,北京铁路局在春运前集中力量对全局所有上线客车、机车以及管内的线路、桥梁、信号系统等主要行车设备进行了全面的检查整修,严格落实检修标准,及时消除安全隐患,确保设备质量良好投入春运。

 同时,北京铁路局制定了20条向社会公开事项,接受社会和旅客的监督。这20条向社会公开事项主要包括:扩大运输能力,方便旅客出行;增加售票窗口,方便旅客购票,打击倒票行为,维护旅客合法权益。严格安检查危,杜绝“三品”进站上车。严格监督食品安全,杜绝不合格食品进站上车。同时,实行有奖举报,一经查实,给予举报者100元至500元奖励。

 此外,北京铁路局还免费发放《春运旅客购票乘车服务指南》手册,为旅客提示不同渠道购票方法和购票流程。介绍北京铁路局各种便民利民措施,实现旅客温馨出行。

亚洲发展中国家成消费电子产品巨大市场

 据新华社电 (记者林小春 郑启航)在2014年拉斯韦加斯国际消费电子展开幕前夕,美国消费电子协会发布最新数据显示,中国等亚洲发展中国家首次取代北美,成为全球最大的消费电子产品市场。

 数据显示,2013年全球消费电子行业销售额较上年增长3%,创1.068万亿美元新高。其中,在中国等亚洲发展中国家,消费电子产品销售额从2012年的2460亿美元增至2013年的2820亿美元。但与此同时,在曾为全球最大消费电子产品市场的北美地区,销售额仅从2500亿美元增长至2570亿美元。

 展望2014年,消费电子协会行业分析总监史蒂夫·凯尼格5日在新闻发布会上说,虽然中国等发展中国家对消费电子产品的需求将继续攀升,但由于智能手机价格快速下滑,预计今年全球消费电子行业销售额减少1%,降至1.055万亿美元。

 凯尼格还断言,北美地区的市场份额已经饱和;“曾经的领头羊将会在今后一段时间内成为第二。”

工商总局专项整治“搭车收费”问题

 新华社电 (记者张晓松)国家工商行政管理总局将在全国范围开展专项整治,以纠正一些地方借工商登记管理之机“搭车收费”,搭载附加条件等损害群众利益的违规违纪行为。

 这次专项整治主要纠正以下五种行为:利用工商登记管理环节,采取暗示、刁难或设置障碍等方式搭车强制收费;借工商登记管理之机强制个体工商户和私营企业加入个私协会;在工商登记中强制提交流动人口婚育证明;在工商登记管理中违规增加其他证明文件或违规违纪搭载收取其他费用;在登记监管过程中超越工商法定职责的其他行为。

 工商总局要求各地工商部门,要建立由个私监管、纪检监察、人事、财审等相关部门组成的专项整治工作领导小组,对工商登记管理环节进行全面梳理。工商总局将适时派出督察组,对各地专项整治情况组织抽查,对专项整治工作搞形式、走过场,达不到目标要求的,督促整改,情节严重的要进行通报批评并追究有关人员的责任。

中铁隧道集团打造精品工程

 本报讯 日前,在中国施工企业管理协会召开的国家优质工程奖表彰大会上,中国中铁隧道集团参与施工的川气东送工程、西汉高速秦岭1号隧道、长沙市湘江大道浏阳河隧道工程荣获三项国家优质工程奖,其中川气东送工程项目获金质奖。

 中铁隧道集团以“做最好的,交最好的”为质量观,35年来共荣获16项国家优质工程奖、15项鲁班奖,承建各类隧道(洞)累计3000公里。其参与施工的川气东送安庆隧道工程采用先进的盾构法施工,创造了泥水盾构平均月掘进260米、最高达483米的当时全国纪录。

 在隧道施工过程中,中铁隧道集团通过设定信息收集、处理、反馈渠道,实行施工动态信息管理,以准确可靠的信息为支撑,动态优化施工组织、动态优化资源配置,实现了项目建设信息化管理,为安全质量的全过程控制打下了坚实基础。

 (赵作建 段宏杰 宋世斌)

中印企业合资成立抗肿瘤药品生产基地

 本报讯 2013年12月23日,辅仁药业集团与印度熙德隆制药公司签约合资成立熙德隆辅仁瘤品有限公司。双方计划总投资3亿美元,在郑州建立亚洲最大的抗肿瘤和抗艾滋病药品及生物药品研发、生产基地。

 辅仁药业集团董事长兼总裁朱文臣表示,该合资公司建成以后,将推动河南省乃至全国抗肿瘤和抗艾滋病药品领域的发展,为更多的肿瘤和艾滋病患者提供更更为质优价廉的治疗药物,节省大量医保费用。该项目建成投产年后,年销售收入预计可达100亿元人民币,实现利税20亿元人民币,为社会提供5000多个就业岗位。此次牵手研发水平处于世界领先行列的印度熙德隆制药公司也标志着辅仁药业集团由营销主导向技术主导的转变,并将进一步推动河南省医药制造业向医药制造业跨越。

 (一鸣)

 国内旅游业逐步从“观光游”向“休闲游”转变,“散客行”取代“跟团行”成为主流出游方式,旅游产品将更加丰富多样,旅游O2O模式将更加成熟和流行

“拐点”之后,2014 年旅游市场生机初现

■本报记者 王群

 2013年,国内旅游市场颇具里程碑意义的一年。

 一方面,在中央“八项规定”、“六项禁令”等政策的影响下,公务消费出现急剧萎缩,商务旅游消费明显放缓,而随着《国民旅游休闲纲要(2013~2020年)》以及新《旅游法》的陆续颁布实施,国民休闲旅游消费呈现出强劲的增长态势,尤其是新《旅游法》的正式施行,促使国内旅游市场迎来发展的“拐点”,尽管至今施行仅两个月,却引发整个旅游行业大洗牌,国内旅游市场发展方式也开始悄然发生变化。

 有业内人士指出,2014年,国内旅游市场将继续保持平稳较快增长态势,大众化旅游、散客化旅游的发展趋势更加明显,旅游业新产品、新业态层出不穷,国内旅游市场将迎来变革新时代。

新《旅游法》影响延续 行业洗牌加速

 近日,中国旅游研究院发布的《中国经济监皮书——2013年旅游经济运行分析与2014年发展预测》显示,2013年我国旅游经济总体上平稳运行,消费需求旺盛,投资持续增长,产业运行相对景气,发展方式加速转变,预计国内旅游人数33亿人次,同比增长11.6%。这也标志着国内旅游行业提前两年实现了《国务院关于加快发展旅游业的意见》中提出的“到2015年,旅游市场规模进一步扩大,国内旅游人数达33亿人次”的发展目标。

 而就在两个月前,颇受关注的新《旅游法》正式实施,根据新《旅游法》规定,内地的



2013年10月4日,一名西班牙游客在广西三江侗族自治县良口乡合利村“三王宫”老戏台前与侗族妇女交流。

 译凯兴/CNP

 旅行社不得指定具体的购物场所,不可以安排任何形式的另付费旅游项目,团费也必须是明码实价,不可以低价或者是以零团费来揽客。

 受此影响,虽然国内旅行社推出的旅游产品价格曾一度上涨,游客报团数量出现暴跌,旅行社和导游群体也曾遭遇阵痛转型期,但从目前来看,旅行社的旅游线路价格已日益趋于理性,各大旅行社也已经逐步转变靠低价赢数量的竞争方式,那些依靠不正当竞争、产品质量低劣、创新能力不足的旅行社逐渐被市场淘汰出局,整个旅游行业进入到转型发展的最大机遇期。

 记者调查发现,随着春节的邻近,春节的旅

 游市场已开始升温。各大旅行社机构推出的春节旅游产品已全线提前上架,旅游产品价格较以往也呈现上涨趋势。据途牛旅游网监测数据显示,2014年春节出境游产品价格同比上涨10%~20%,与平时相比涨幅普遍在20%到30%。

 即便这样,很多旅游产品早已被抢购一空,一家旅行社的工作人员孟先生告诉记者,春节旅游市场历来是供不应求的,而且很多游客开始越来越注重旅游的品质,旅游价格已不是最主要的考虑因素。

 据了解,新《旅游法》颁布施行之后,越来越多的旅行社已经逐渐抛弃了以往所奉行的用低价战略拼抢客源,而是通过不断开发新产品,不断挖掘和丰富旅游产品的品质来参与市场竞争。

 说:“去年展会上,展示3D打印技术的展商也就一到两家,今年该领域来参展的厂商数量显著增加,相关展区连续扩大了3次都销售告罄。”

 3D打印在展会上的待遇提高,反映了3D打印业整体的快速发展。从航天到医疗,从汽车到建筑,都可以见到3D打印的身影。有行业机构预测称,2015年,全球3D打印产值有望达到37亿美元,2019年达到65亿美元,而2021年则将达到108亿美元。

 当然,业界对3D打印也不乏质疑之声。但夏皮罗对3D打印的前景“非常乐观”。“3D打印技术是革命性的,它可以用于生产家庭用品,未来则将改变世界的生产方式,”他说。

 与夏皮罗一样,莫罗也坚信3D打印有着美好的未来。他表示,Sculpteo公司目前仍然处于创业阶段,依靠投资维持公司运转,但在明年有望通过自身盈利实现公司的良性发展。

 (新华社电)

团队客流下降 休闲游催热散客化旅游

 从目前来看,国内旅游市场正在发生巨大的变革。伴随着国内旅游市场从观光游向休闲游的转变,以跟团出游为主体的旅行方式将逐渐被散客化旅游所替代。2014年,中国旅游市场的散客化趋势将更加明显,自驾游、自助游逐渐发育成熟。

 在去年的十一黄金周期间,来自全国假日办的统计资料显示,传统的观光团队游客大大减少,而散客出现了前所未有的井喷,跟团游和自由行的比例已经由以往的7:3变为3:7,从“小众”发展至“主流”。

 《中国旅游经济监皮书——2013年旅游经济运行分析与2014年发展预测》指出,随着国民大众旅游消费时代的到来,旅游业发展方式在悄然转型,从长期看,旅游消费需求将维持中速增长,老百姓常态化的旅游需求及其增长将是未来一段时间内我国旅游市场需求的主力。

 有业内人士表示,随着人们出行观念的转变和消费水平的提升,越来越多的人倾向于选择自由出行,越来越多的人更愿意选择自己定制行程、预订机票和度假村,喜欢随心所欲的旅行方式,中国旅游市场已经进入散客时代。

 据了解,旅游散客化目前已成为全球化趋势,在欧美等主要旅游接待国,散客市场份额约占70%~80%。

线上旅游成新亮点 旅游O2O模式将更普及

 面对国内旅游消费需求的快速上升,消费理念的日趋成熟尤其是不断壮大的

铁路春运售票工作进展顺利

 本报讯(记者刘静)记者近日从中国铁路总公司了解到,2014年铁路春运售票工作开展以来,铁路部门通过12306网站或车站窗口提前集中办理春运期间务工人员和学生团体往返票,较大火车站面向用工企业和务工人员提前优先办理团体往返票,春运期间临客列车的全部车票比原预售期提前5天发售,供务工人员购买,车站自动售票机增加取学生票服务功能,在规模较大的大专院校逐步安装自动售票取票机,努力为学生和务工人员出行创造更加便利的条件和环境。

 同时,铁路部门在车站和代售点窗口售票的基础上,通过互联网、电话、手机客户端、自动售票机等多种方式售票,车站窗口排队购票旅客大为减少,购票环境进一步改善;采

 取12306网站改版升级,提供车票自动查询、刷新功能,引入“支付宝”支付方式,增加自动售票取票机数量和语音引导服务功能等措施,完善售票组织方式,改善互联网购票体验,更加方便旅客购票出行。

 12306网站开通支付宝付款以来,乘客可用支付宝快捷支付余额宝进行付款,付款流程大大缩减,支付成功率大幅提升,其退票退款实时到账的功能,较过去银行网银退款1至15个工作日的时间,大大提升了退款时效。

 据了解,目前售票工作总体进展顺利。1月5日,全天共发售车票702万张,其中,互联网发售车票288.1万张,占发售量的41%;手机购票32万张,占发售量的4.6%;电话订票售出26.9万张,占发售量3.8%。

千亿元房企增至七家

 明年或首现“两千亿”房企

 日前,CRIC研究中心发布的《2013年中国房地产企业销售TOP50》显示,2013年全年,销售量近千亿元的房企已从前年的三家增至七家,“粤派”房企在百亿房企名单中占四成。业内人士预计,2014年行业集中度还将进一步提升,有望出现“两千亿”房企。

 中新社 王继林 摄

霾源追踪要更精确

■新华社记者 南辰

 中科院大气物理研究所研究员张仁健最近一篇研究论文称汽车尾气对北京PM2.5的贡献不足4%,引起社会热议。来自中科院“大气灰霾成因与控制”专项组的专家们对此进行了研讨,认为尽管目前尚没有一个机构能给出PM2.5源解析的确切结论,但“4%”这一数字显然被严重低估了,城市机动车排放对PM2.5的贡献不容忽视。

 记者注意到,其实在张仁健研究员的论文中提到二次无机气溶胶的平均贡献高达26%。而据环境保护部机动车排污监控中心的研究员韩应健近日对记者介绍,二次无机气溶胶主要包括硫酸盐和硝酸盐,而硝酸盐是最初的氮氧化物在空气中反应变成的细粒子。硫酸盐主要是工业燃煤引起的。而汽车尾气排放的氮氧化物经化学反应可转化为硝酸盐。因此,在提到汽车尾气对PM2.5产生的贡献时,应包括由尾气排放直接生成的一次颗粒物和经化学反应的间接二次颗粒物。

 记者认为,此次社会各界对机动车尾气对PM2.5贡献率的高度关注是件好事,推动媒体进一步向受众讲清了相关科学知识,并引发各界对于对PM2.5源头数据精确分析的关注。

 目前,各地对雾霾治理高度重视,扎实地

 能出现的变化,或许会让东风雷诺陷入被动。对东风雷诺这样的后进者而言,中国消费者认知度并不高,品牌呈现边缘化,至今未跨过3万辆大关,开疆辟土的风险陡然上升。此外,国产化的雷诺品牌面临的难题除了品牌知名度之外,最现实的难题是难以招募到足够多的优质经销商,它需要新的突破性的思维和手艺,遗憾的是,目前我们还看不到。

 另外,此次东风雷诺是在重组三江雷诺基础上建立的,后者只有MPV和SUV生产资质,东风雷诺必须在投产3年内实现10亿元收益,才能向主管部门申请轿车生产资质,这又将是“后来者”遭遇的另一道考验。在眼下市场格局已定的状态下,由于很难打入主流阵营,东风雷诺市场前景黯淡。

 东风雷诺应该认识到,此前东风标致和东风雪铁龙在中国市场发展相对较慢的原因,就有合资外方对于中国市场重视程度不够的缘故。由于对中国市场、对中国消费者的了解不够,对于自身实力的过于自信和高估,从而最终无法实现产品的真正热销。东风雷诺在这方面应该汲取教训,不能再走弯路。

 总之,在经历十年“爱情长跑”后终将牵手到最后时刻,东风雷诺仍有太多细节尚未明朗,两位各怀心事的“新人”还有太多需要沟通和磨合的地方,虽然成功签约,但最终“东风-日产-雷诺”金三角能否按其设想发展,尚有待中国市场检验。尘埃尚未落定,不妨拭目以待。

三门峡供电公司加大岗前培训力度

 本报讯 “报告,已完成登杆作业前准备工作,是否开始登杆,请指示!”日前,在登杆技能训练现场,来自国网三门峡供电公司输电运检专业的17名“新人”正在接受岗前专业技能培训。这是该公司为提升专业人员技术水平,大力开展新员工岗前培训活动的的一个场景。

 “为使培训达到实效,我们此次采取了封闭式、半军事化的培训模式,并且加强了过程管理,严格考评制度,确保每位新员工都学到真本领。”该公司输电运检专业负责人介绍说。

 近年来,国网三门峡供电公司高度重视新员工培训工作,根据招聘计划和新员工培训管理规定,专门制定了新员工培训方案,针