

数量固然重要 驱动力更关键

孙喜保

近日，在国新办举行的新闻发布会上，工信部公布的数据显示，我国的新能源汽车和智能网联汽车产业产销分别达到79.4万辆和77.7万辆，连续三年位居世界第一，累计保有量达到180万辆，占全球市场保有量50%以上。从数量来看，中国新能源汽车的保有量已经在全球遥遥领先。

但是，在数量不断增加、产能持续扩张的同时，亟需解决如何充分发挥市场驱动的作用来促进行业发展的难题。

回顾我国新能源汽车发展的路径，依靠政府推动是一大特点。自2010年被列入国家战略性新兴产业之后，新能源汽车在国内就获得了各方的支持，尤其在各地政府的推动下，“十城千辆”、销售补贴等措施纷纷出台。

值得关注的是，巨额的补贴政策在推动中国新能源汽车繁荣的同时，也出现了大范围骗补的现象。一些企业也因此被追回补贴，甚至取消生产资格。业界对政府补贴方式的质疑一直不断。

工信部等相关部门也在重新考量这种直接补贴方式弊端，并明确表示，新能源汽车的补贴政策将有所改变，补贴会提前退坡。与此同时，新能源汽车和传统燃油汽车双积分的政策也将制定，并于明年施行。

工信部称，这一政策的目的是通过奖励和惩罚措施，引导各汽车厂商重视新能源汽车。政府部门的导向也已经很明确，政策对产业的支持力度不会改变，但方式要有所不同，要更多发挥市场的决定性作用，而不会再采取直接补贴行为。

近年来，中国新能源汽车市场的快速扩张，固然与政府的强力支持有关，比如北京市场上电动汽车销售提升，部分原因是放宽了对新能源汽车摇号的限制。但一个不容忽视的现实是：如果能够购买燃油汽车，很多人都不会去选择电动汽车。

这与我国电动汽车目前尚未解决的一些技术难题有关。目前市场上所售电动汽车价格昂贵，而且续航里程较短，再加上充电网络不健全，还很难吸引消费者主动购买。这当然不是依靠政府的强力补贴能够解决的，最终还是需要发挥市场和企业的作用。

电动汽车作为未来汽车发展的方向，其发展前景已经明朗。许多企业也都看到了这一前景，早已经在积极布局，甚至已经掌握了许多核心技术。这是一个好的信号，也是中国新能源汽车崛起的主要力量。

日日顺助力乡村振兴

本报讯 2月4日，由农业部和国家扶贫办指导、海尔集团旗下品牌日日顺和新华网联合主办的“2018首届乡村社群生态峰会”在北京召开。日日顺发布了“中国首个乡村社群生态战略”，致力于打造最大的农村社群生态平台，为各地定制精准扶贫方案，共创乡村美好生活。

海尔集团总裁周云杰发表致辞时表示，党的十九大提出了乡村振兴战略，国家也提出了精准扶贫的战略目标——小康路上一个都不能掉队。海尔积极响应国家号召、主动承接国家战略，与各县级政府及生态资源方一起，积极为农民朋友谋划创业出路，创造乡村美好生活。

据周云杰介绍，为帮助解决三农问题，海尔坚持为贫困地区的留守儿童、义务教育阶段的学生、创业者三类人进行知识服务。对贫困地区的留守儿童，海尔集团与联合国儿童基金会达成合作，并在“爱生学校社会情感学习项目”上实现深度合作，共同关注农村地区留守儿童的教育及心理健康问题；对义务教育阶段的学生，截止到现在，海尔在全国建成了266所希望学校，覆盖全国26个省、市、自治区，累计投入9200万元人民币，是中央希望工程中捐建希望小学最多的企业；对于创业者，海尔为他们定制技能提升解决方案，实现快速创业增收。例如日日顺健康与海尔大学联合成立小顺商学院，整合集团内外部资源为农民提供创业技能培训。

“海尔根据不同的县的具体情况定制了创业式扶贫模式，有方案、有平台、有网络、有成果、可复制。”周云杰说，海尔通过搭建乡村创业平台，让农民转变为创业者，在经济收入增加的同时实现个人价值的认同，在自己创业脱贫的同时带动一片人脱贫致富。海尔旗下的日日顺健康水站进驻全国15000多个农村，在解决农民健康饮水问题的同时，也为农民提供了一个创业平台，成为平台上创业者——小顺管家。他们为村民提供健康饮水和分布式光伏方案，同时把村里的土特产通过平台带到城里，小触点大平台，带动周围一群人共同致富。

会上，日日顺发布了乡村社群生态战略，以此携手各方建设美好乡村社群生态，吸引创业、带动就业、振兴乡村，实现精准扶贫和精准脱贫。日日顺从乡村脱贫、乡村振兴入手，打造“物质生活、三农服务、增值服务、精神生活”四个生态圈，将能源、用品、用水、食品、服务等全流程全连接，最终实现乡村生活的智慧化、现代化、生态化，让每个乡村居民都能参与进来，共建美好乡村，共享美好生活。会上，日日顺还发布了旗下农特产品高端品牌乐家诚品，旨在通过发现地方农特产品，通过日日顺乐家的渠道与品牌优势，更好服务于城市用户的同时达到精准扶贫的目的。

(东升)

虚拟货币交易平台迎来新一轮监管



东方IC供图

饭店预定“一桌难求”，半成品和“私人定制”受追捧，电商平台深度渗透

年夜饭迎来“节日红” 新“食尚”成趋势

本报记者 黄仕强

距离2018年春节还有不到十天，年夜饭的预订也已进入收官阶段。老字号依然“一桌难求”，诸多连锁酒店的包厢也已“告急”，仅剩少量大厅坐席或“拼包”，某些商家还提出“限时”用餐，“超时”另行付费，谢绝自带酒水等要求。由此使得年夜饭的半成品、私厨上门“掌勺”等新模式走俏，众多电商平台也深度渗透年夜饭市场的竞争之中，推出了年夜饭“特色”外卖。

记者近日走访发现，在消费升级的大趋势下，新的消费模式、新的消费观念逐渐被人们所接受，“节日红”也让年夜饭产生了新“食尚”。

预定“一桌难求”，用餐还要“限时”

“不好意思，所有的位子都已经订满了。”2月4日，记者拨打重庆市大渡口区多家知名中餐酒楼的电话预订年夜饭，但得到的大部分答复均是，“8点之前的位置已满，要用餐只能8点之后。”

随后，记者走访了位于重庆市九龙坡区的几家中式酒楼，无一例外，年夜饭位置均被预订一空。一家酒楼的工作人员告诉记者，早在一个月以前，酒店的包间就已基本被全部预定了，且当晚消费不支持任何优惠券和自带酒水。此外，预订年夜饭需要交纳定金，除夕当日也不支持单独点菜，只能选择套餐。

走访中，记者还发现，因为年夜饭预订火爆，有些商家在吃饭的时间上打起了“小算盘”。有的饭店推出了“年午饭”优惠活动，以分流年夜饭的火爆客源。还有饭店把年夜饭分为了两轮，晚间六点左右用餐的需要在八点之前吃完，八点左右用餐的需要在九点半之前吃完，否则每超过半小时将增收120元的“超时费”。

“近几年，经营年夜饭的酒楼都设立了限时用餐、谢绝自带酒水等一系列的限制条件，消费者也只能接受，谁让位子难预订呢。”家住杨家坪的陈先

生坦言，从前年开始，他们家就在酒店开始预订年夜饭，而酒店的年夜饭用餐规矩也是由来已久。对此，相关法律界人士认为，企业追求利润最大化本无可厚非，但不能以牺牲消费者的权益作为前提，个别酒店给消费者设限存在违法、违规的行为，若消费者不能接受，可向消费者协会和相关主管部门进行投诉。

“半成品”年夜饭和“私人定制”走俏

“我们这里也可以接受打包的预订。”记者走访中，听到多个饭店的服务员在接听电话时，向消费者推销年夜饭“打包”的业务，并且也有数名消费者预订成功。

一位到店里预订的消费者说：“年夜饭还得在家里吃，才有过节的氛围，但是自己在家做菜，忙活半天后，到吃饭时也就没有胃口了，所以直接从酒楼把菜品打包好，回家就吃，方便得多。”

“从去年开始，很多家庭都选择了从饭店打包成品和半成品回家享用。”杨家坪一家酒楼的经理王先生透露，截至1月31日，他们酒楼已经接到了二十多单“打包”预订。他预计，临近春节的这几天还会有大量的消费者预订打包的年夜饭。

事实上，今年尽管传统的中式年夜饭依然占据除夕夜餐饮市场的主流，但“半成品”年夜饭的线上线下预订也颇为走俏。所谓“半成品”年夜饭就是将各种食材搭配好打包装箱，买回去以后只需要解冻加工一下就可以了。

除了订“半成品”菜以外，厨师上门“私人定制”年夜饭也是一个新趋势。记者了解到，预约厨师上门做年夜饭，根据菜品数量、难易程度等的不同，费用在四五百元到1000元之间。消费者可以要求厨师提供原材料，也可以自己准备。

一位姓刘的厨师说，他在主城区的一家大酒店当大厨。根据消费者对年夜饭的要求情况，一般会提前三两个小时到消费者家中进行准备。他会携带全套厨师制服上门，做饭时穿着，做好卫生和清洁，让消费者放心。



1月27日，天津举办2018年国家级钻级酒家年夜饭展示活动，各种招牌菜、创新菜和年夜饭外卖礼包，极大丰富了市民的节日餐桌，为即将到来的春节增添了浓浓年味儿。
李胜利 摄/东方IC

互联网深度渗透年夜饭市场

针对不少酒店、餐馆年夜饭“一桌难求”的情况，各大城市年夜饭送到家已成为年夜饭营销新常态，人们坐在家里，动动手指即可享用一餐丰盛的年夜饭。

毫无疑问，外卖已逐渐成为主流就餐方式之一，记者走访发现，今年年夜饭外卖的行情也水涨船高。一些酒楼的负责人表示，从去年开始，主城区的多家酒楼都开通了年夜饭外卖，消费者不仅可以在店内享用年夜饭，还可以预订年夜饭外卖。

“我们家是从去年开始尝试年夜饭外卖订餐的，比起以往在家自己做，确实挺省事的，坐在家里就有人把年夜饭送上门。”重庆市民覃女士表示，在互联网经济

发达的当下，除传统的线下到店预订年夜饭外，这两年许多餐馆都将年夜饭预订端口搬到了电商平台。

记者登录京东、淘宝等电商平台搜索“年夜饭套餐”，立即出现全国各地不同口味的年夜饭套餐，价格也是从几百元到几千元不等，消费者可以根据用餐人数和口味特点进行选择。

同时，还有一些APP推出的相应年夜饭服务也备受人们青睐，如，网订厨师享“私人定制”年夜饭。某一提供厨师上门的知名APP负责人称，该APP去年除夕当天的订单超过了500个，今年截至2月4日，也已产生了300余个订单。

在互联网深度渗透年夜饭市场的当下，食品产业提醒，消费者一定要从正规渠道购买，避免因食材的选择、制作环境、配送等方面的不透明性而产生食品安全隐患。

“可复制”为园区发展注入新动力

本报记者 蒋蕊

在中关村软件园的沙盘上，可以看到一个个软件巨头的身影——这里集聚了联想、百度等国内外知名IT企业总部和全球研发中心532家。2017年园区企业总收入2094.4亿元，园区企业总利润194.3亿元；2017年园区企业共投入研发经费241亿元。

3年前，中关村软件园将区域协同创新作为一项新的业务板块来全力打造。“我们全力打造类中关村生态。”北京中关村软件园发展有限公司董事长刘克峰告诉记者，“具体内容是把中关村的创新模式、文化、基因，移植到其他区域，跟当地的创新要素和产业特色结合，打造当地的创新升级新典型。”

2015年4月28日，距离北京140公里的保定·中关村创新中心正式揭牌。“这里严格按照智能电网、智慧城市、新一代信息技术、高端装备研发四大产业定位进行本土化实践的23年，路越走越宽，催生了‘苏宿工业园’（江苏宿迁）、‘苏滁现代产业园’（安徽滁州）、‘霍尔果斯开发区’（新疆伊犁）等项目。苏州工业园区以输出先进开发经验和成熟机制为主，不仅为周边区域带去资金等发展动力，更让区域经济产生造血功能。

苏州工业园区把“规划先行”这一铁律注入了合作开发的地区。2012年4月28日，苏滁现代产业园

项目正式开工，规划方案“九易其稿”。通过一次性规划、分步骤实施，园区并没有出现不少开发区“边上车边买票”的景象。苏滁现代产业园累计完成投资100亿元，建设各类项目150多个，“产业高度集聚、城市功能完善、生态环境优美”使其成为安徽全省的“产城一体化”蓝本。

可复制的不仅是园区的整体管理模式和服务理念，还可以是某个领域值得借鉴的做法，比如吸纳人才的举措，简化企业办证手续的高招。

近日，国家发展改革委等十三个部委联合印发通知，向全国复制推广试点地区在构建开放型经济新体制综合试点区中形成的首批典型经验和模式，西咸新区国家级人力资源服务产业园综合服务模式位列其中。在这个以“五心级”服务（最省心、最安心、最贴心、最暖心、最走心）为标准的模式中，海内外高层次人才在新区可以享受评价认定、引进流动、生活保障、外籍人才“绿色服务”通道等“一站式”专办服务。

而在山西转型综改示范区、大同经济技术开发区等5个国家高新技术产业开发区、国家经济技术开发区，目前正在复制推广上海浦东新区“证照分离”改革试点成熟做法。办照容易办证难、准入不准营，这些是很多企业面临的难题，而此项试点就意在进一步完善市场主体准入，使企业办证更加便捷高效。可复制正在为园区建设注入新动力。

清真餐饮上线铁路订餐平台



全路首家清真餐饮上线济南西站12306网络订餐平台。图为济铁旅服公司服务员在G181次列车上给旅客送去订购清真套餐和山东土特产品。
侯庆文 摄

打造“绿色”货场

本报讯 地处鲁中鲁南重要煤炭产区的兖州车务段管区内有兖矿、枣矿、新矿等5个煤业集团公司，同时有莱芜、邹城、枣庄等6个大型热电厂，煤炭都要通过该段管内26个火车站货场进行装卸作业。针对装运中易扬尘撒漏污染环境的问题，该段停止办理靠近居民区、设备设施不达标2号货场的煤炭装卸业务，对承担煤炭装卸车站设立了抑尘站，运煤的车辆必须经过抑尘处理方可发车上路。在卸车铁路上安装了自动喷淋设备，防止扬尘。同时，在货场出口处增设车辆冲洗设施，保证进出运煤炭汽车干净离场，他们还完善污染防治管理制度，大力组织煤炭集装化运输，积极从源头有效管控，着力把铁路货场打造成为一个“绿色”货场。
(陈静 张凤华)

老梁厂搭上“工程快车”

本报讯 在辽西最大河流大凌河畔，东北主要煤炭运输通道锦（州）承（德）铁路义朝段扩能改建工程日前正在紧张施工，其关键性工程大凌河2号特大桥已成功架设T梁12片。与此同时，在80公里外的中国中铁上海工程局集团北方公司锦州制梁厂，大型运输车正载着T型梁驶出厂区，一路向西直达大凌河特大桥架梁施工现场。据了解，锦州制梁厂是全国为数不多的专业化制梁厂之一。锦州制梁厂厂长曹爽介绍说，作为义朝段扩能改建工程唯一一家T梁供应单位，锦州制梁厂始建于1979年，锦承铁路扩能改建工程既为其带来发展良机，也对梁厂的生产管理带来巨大挑战。通过硬件和软件共同发力，老厂再次焕发勃勃生机，步入了良性发展的轨道。
(关长明 裴宏飞)

主动服务送温暖

本报讯 为了保证春节期间的安全可靠供电，淮北供电公司变被动服务为主动服务，以春节保电为契机，结合节前安全隐患排查工作，提前对辖区内的供电线路及设备进行全面一次全面排查，做到横向到边，纵向到底，不留任何死角，将事故消除在萌芽之中。该公司提前谋划，深入辖区对返乡人员进行摸底，了解用电负荷大小，检查线路隐患，做到心中有数，同时严格执行首问责任制，当好返乡人员的贴心“电保姆”。针对务工人员开辟绿色通道，做到随时报装、随时装表接电，让返乡人员切实感受到企业优质、便捷、规范、真诚的服务，为客户增添一份节日温暖。
(李伟 阎攀峰)

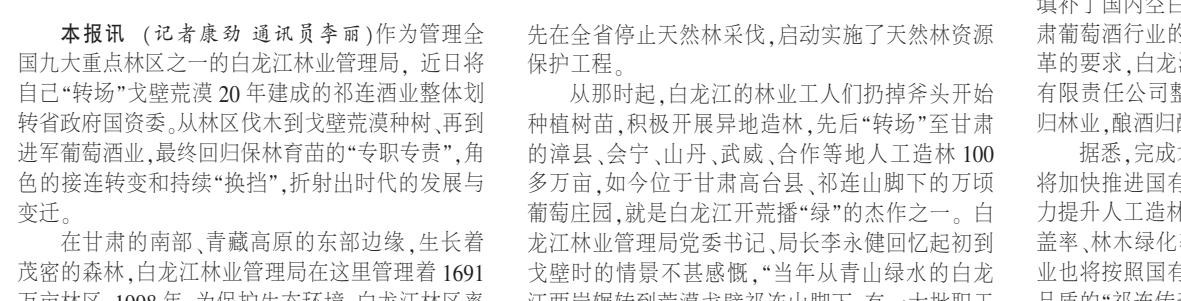
“平安套餐”进矿区

本报讯 连日来，山西大新车站派出所组织民警来到中煤集团平朔公司等单位，向矿工宣传事先订制的防盗成果展示、安全知识展板、倒卖火车票常用伎俩、防范电信诈骗和防盗抢骗以及铁路交通事故血的教训于一体的视频播放、现场情景模拟讲解等内容组成的模块化的“平安套餐”，提高了矿工的防范意识和防范能力。在春运前期该所有关人员就在开展调研的基础上，针对矿工生活和旅途中迫切想了解的铁路安全乘车常识和其他各类安全知识、各类盗抢骗陷阱以及应对措施，组织人员编制了模块化的“平安套餐”，非常注重现场的情景互动，将相应的防范策略巧妙地贯穿于一个个小情景剧案例中，以达到更好的宣传效果。
(刘永贵 王长义)

白龙江林区“转场”戈壁荒漠 20年打造绿色传奇

先在全省停止天然林采伐，启动实施了天然林资源保护工程。

从那时起，白龙江的林业工人们扔掉斧头开始种植树苗，积极开展异地造林，先后“转场”至甘肃的漳县、会宁、山丹、武威、合作等地人工造林100多万亩，如今位于甘肃高台县、祁连山脚下的万顷葡萄庄园，就是白龙江开荒播“绿”的杰作之一。白龙江林业管理局党委书记、局长李永健回忆起初到戈壁时的情景不甚感慨，“当年从青山绿水的白龙江两岸辗转到荒漠戈壁祁连山脚下，有一大批职工



发展优势产业 振兴山区乡村

近年来，山东省邹平县黄山街道贺家村利用山区的优势资源，成立山村林果合作社，发展十多种林果生产；并开垦山坡地，发展了草莓、蔬菜设施农业；同时，流转山坡地引进玫瑰花种植农场，形成了特色山村产业链。现在，该村每年村集体收入达到近百万元。

图为2月5日，贺家村玫瑰农场工人在加工玫瑰茶，该农场是流转该村的山坡地建起来的。

董乃德 摄/中新社

下岗失业，为实现新的发展，我们开荒整地，栽下了第一株葡萄……”

白龙江林业管理局瞄准正在兴起的葡萄酒产业，利用祁连山独有的高原冰雪资源培育开发了五大系列上百种葡萄酒，其中“祁连传奇”冰红冰白填补了国内空白，出口到日本、东南亚等地，成为甘肃葡萄酒行业的领军品牌。近日，按照国有企业改革的要求，白龙江林业管理局旗下的祁连葡萄酒业有限责任公司整体划转省国资委，从此“林业归林业，酿酒归酿酒”。

据悉，完成划转任务之后的白龙江林业管理局将加快推进国有林场改革，强化生态资源管护，全力提升人工造林和封山（滩）育林面积，确保森林覆盖率、林木绿化率、森林蓄积量稳步提升；而祁连酒业也将按照国有现代化企业的经营要求，推出高端品质的“祁连传奇”冰酒，开始“二次创业”。