

美团入局,网约出行开启新竞争

王 瑜

最近一周,美团打车强势登陆上海,同时上线出租车及快车两种业务。有消息称美团打车登陆上海第二天,日完成订单量超25万单,同比3月21日增长超66%,司机平均接单时长为5秒钟。美团点评CEO王兴表示,美团打车已在进驻城市拿下三分之一市场份额。

今年以来,美团打车携巨额补贴入市,开始直接与滴滴竞争。

在美团进入之前,滴滴出行经过5年的奋战,占据打车出行市场业内老大地位。从合并快的到合并优步,再到推动网约车合法化,滴滴可以说在网约车市场一路高歌猛进。

当然,面对近3000亿元规模的中国打车市场,任何一家有野心的互联网公司都很难无动于衷。但是对滴滴这样一路拼杀坐拥市场老大的业内翘楚,其他公司如若入局必会反复掂量。而美团选择上场与滴滴正面对锋。

市场领域若出现一家独大的局面,对行业整体发展甚至市场本身培育都会存在负面影响。比如当下司机对于滴滴平台抽成比例过高的抱怨,以及乘客对于打车性价比体验的不满情绪都在上升。

对网约车平台来说,司机群体的规模和稳定性将直接影响用户的服务体验,进而影响用户稳定性。用户规模与稳定性反过来也会刺激司机群体的稳定性。

从目前看,美团不仅本身拥有大规模稳定用户群,而且补贴力度对司机的诱惑更甚。相比于滴滴20%的抽成比例,美国上海注册的司机前3个月免抽成,南京司机抽成仅为8%。这样看来,司机倒戈成本很低。美团的入场,对整个出行市场竞争的格局而言,也未尝不是好事。起码能对一家独大的局面形成冲击;同时对于滴滴自身优化和完善,也存在积极效应。

换言之,从滴滴本身发展进程而言,其平台运行、架构设计以及大数据应用等已进入较成熟阶段,地位不是简单打价格战或补贴可撼动。美团的加入,至少能让滴滴感觉到有一种外来竞争的压力或刺激。而这对于滴滴可促其进一步完善原有的运行平台,提升消费者服务体验。

当然为避免恶性竞争,行业监管和平衡很重要。网约车监管方已在不同城市对美团打车进行约谈,一方面要求其尽快加入网约车监管服务平台,另一方面要求其坚决避免采用低于普遍成本价格进行不当竞争,防止破坏整个出行市场日渐规范的竞争环境和竞争秩序。美团的入场到底会让网约车市场演绎出什么故事,令人期待。

福建加大力度推动人工智能产业发展

本报讯(记者吴锋思)日前,福建省政府出台《关于推动新一代人工智能加快发展的实施意见》,明确将打造一批人工智能创新示范平台,培育一批人工智能领军企业、集聚一批人工智能高端人才,大力发展智能企业、智能服务、智能经济和智能社会,推动数字福建建设应用迈向智慧化新阶段。

意见指出,要立足产业基础,突出以国家自主创新示范区、国家级高新技术产业开发区和省级高新技术产业开发区为重要载体,推动各地进行差异化产业布局,形成福建特色人工智能产业优势。坚持企业技术创新主体地位,推动一批企业智能化升级,孵化一批人工智能创业企业,培育一批人工智能“双高”企业,发展一批人工智能领军企业。聚焦人工智能人才创新,创新人才引进和培育机制,破除束缚人才发展体制机制障碍,加速集聚掌握核心技术、引领产业发展的高端人才。

意见要求,各级各部门要加大政策扶持,优化营商环境,营造创新生态,建立人工智能发展协同推进机制,到2020年实现人工智能对福建创新驱动发展、产业转型升级、数字经济发展和社会智能服务的引领带动效能显著提升,基本建成人工智能行业应用、产业集聚和人才集聚的创新示范基地,初步形成人工智能发展的创新体系。

青海试点中小企业特别服务券

本报讯(记者邢生祥)为优化中小企业公共服务平台功能,引导中小企业规范经营,持续提升管理水平,推进中小企业高质量发展,3月23日,青海省中小企业公共服务平台举行2018年服务发布启动暨“中小企业特别服务券”试点签约仪式。

2017年运行的青海省中小企业公共服务平台服务体系集聚全省各类优质服务资源,线上、线下全线对接,为全省中小企业提供法律服务、知识产权、人才培养等多项基本公共服务,覆盖全省各市州及园区,并互联互通21个窗口平台服务网络体系。

据介绍,“中小企业特别服务券”试点是2018年青海开展服务中小企业的新模式、资金支持方式的新变革,采用“政府补一点、服务商让一点、企业出一点”的模式,初创型、成长型和专精特新型企业均可使用特别服务券。试点发行的特别服务券总规模为50万元。今年,青海首批遴选了5家中小企业服务商,为中小企业提供企业信息化、食品检验检测、法律服务、知识产权、企业融资等产品和服务,企业可自主“点菜”,服务商让利,服务券抵扣后的差额部分由企业支付。

广州发展“八大重点领域”推动制造业转型升级

据新华社电(记者田建川)广州将在智能装备及机器人、新一代信息技术等八大重点领域“发力”,加大用地、人才、财政等支持力度,推动各类要素向制造业聚集,实现制造业转型升级。

根据日前发布的《广州市建设“中国制造2025”试点示范城市实施方案》,八大重点领域涵盖智能装备及机器人、新一代信息技术、生物医药与健康医疗、智能与新能源汽车、新材料、新能源、都市消费工业和生产性服务业。

方案提出,加快推进省级机器人创新中心筹建,加快发展具有核心自主知识产权的6轴以上多关节工业机器人、人机协作机器人等;打造“世界显示之都”,建设五大千亿级互联网产业基地和十个互联网特色小镇;推进广汽传祺等自主品牌轿车的研发、生产和品牌建设;加强石墨烯新材料、3D打印高性能材料等前沿新材料研发与突破等。

方案明确,以加大用地、人才、财政支持等为重要抓手,推动各类要素向制造业聚集,实现制造业转型升级新突破。每年安排不少于5000亩用地指标专门支持工业项目,优先安排先进制造业项目;支持企业参与行业标准制定,对牵头制定并获批的围绕八大重点领域国际标准的企业给予一次性50万元奖励等。

巫山致力于发展红叶经济,助推旅游产业升级,一片红叶串起了一条覆盖全县的旅游生态链

一片红叶如何成为旅游发展引擎?

本报记者 黄仕强

红叶——这个被无数文人墨客吟咏赞颂的自然景观,如今在重庆巫山有了更深的意义,成为当地旅游经济发展的引擎点。

红叶破冰铺就旅游新路

每到秋季,巫山的山岭之间,随处可见“满山红叶似彩霞,彩霞年年映三峡”的盛景。据巫山县旅游发展委介绍,巫山红叶品种多、色彩艳、周期长,品种达200余种。从每年11月上旬起,红叶逐渐变红,一直会持续到12月底。

巫山县委书记李春奎告诉《工人日报》记者,巫山已连续举办了11届长江三峡国际红叶节,正努力打造“北有香山红叶、南有巫山红叶”的旅游品牌。

如果将时间拨回到十几年前,那时的巫山旅游曾经历一场寒冬。

事实上,巫山旅游早在上世纪80年代就享誉全国,全国首批AAAAA级景区的小三峡、小小三峡以秀丽壮阔的峡谷美景吸引了八方来客,每年接待游客人次轻轻松松就能突破百万,旅游收入达到几千万元,成为全国知名的旅游大县。

可是,随着“告别三峡游”的热潮之后,巫山旅游开始步入下滑期,年游客人次迅速跌落至几十万,旅游收入也大幅度下降。

2006年,巫山旅游终于迎来了新的突破,这一次,红叶成了破冰力锤。巫山县委、县政府经过多次市场调研和论证,决定将红叶景观打造成巫山的旅游新产品。“三峡水库蓄水后,巫山展现出高峡平湖与漫山红叶交相辉映的壮丽新景观,江、山、红叶三位一体,巫山红叶在长江三峡最具特色,有着面积最大、种类最多、景观最美、观赏周期最长、观赏价值最高的特点。结合三峡红叶良好的生态资源,不断发掘和培育新的与众不同的旅游产品,才能使‘巫山三峡游’保持旺盛的生命力,并承担起带动库区群众脱贫致富的重任。”李春奎介绍说。

2007年11月,首届巫山国际红叶节开幕,当天就

接待上万游客,一炮走红。当年,该县旅游接待人数比上一年增长近10倍,实现旅游综合收入2.09亿元。而随着前三届巫山国际红叶节的拉动,巫山红叶品牌影响逐步扩大,成为该县旅游第一品牌。到2017年第十一届长江三峡(巫山)国际红叶节期间,接待游客51.93万人,综合经济收入达4.8亿元。红叶旅游这块生态品牌呈现出巨大的经济效益和社会效益。

红叶树成为了“发财树”

“以前村民们都将黄桷、乌柏这些红叶树砍了当柴烧。然而,随着首届三峡红叶节在巫山开幕,大家逐渐意识到保护红叶树的重要性,从砍树卖树转向看树护树。”李春奎说,随着红叶旅游品牌效应的提升,越来越多的巫山人意识到要盯住红叶这一座“宝山”,守住长江这一江“绿水”,建造好巫山这一个“生态门户”,才能让手中的这碗“旅游饭”更香。

居住在青石村的村民唐军正以前一直靠务农为生,自从开发了观赏红叶的旅游线路后,公路修到了家门口,他也开起了农家乐。“今年又新建了一栋房子,可以同时接待200多名游客。”唐军正乐呵呵地说。

同村的许多人都和唐军正一样,对于红叶旅游带来的好处有着深刻的体会。“我们村很多贫困户都开办了农家乐,仅就红叶观赏期间,收入就能达到6万~8万元,已经顺利地摘掉了‘贫困帽’。”该村的负责人介绍说。

李春奎表示,巫山近几年来一直致力于发展红叶经济,助推旅游产业升级,提出立足“一江碧水、两岸青山、三峡红叶、四季云雨、千年古镇、万年文明”旅游资源,打造山水融合、水陆并进、文旅融合的国际生态旅游度假胜地的目标。目前,巫山已初步形成“春季赏花果、夏季观云雨、秋季看红叶、冬季玩雪玉”全域旅游和全开放景区的格局,一片红叶串起了一条覆盖全县的旅游生态链。

借助红叶旅游,巫山还建起了建平乡红叶旅游之乡、曲尺乡“花果园”、大昌湿地花卉园等一系列生态旅游景点。

红叶树成为了“发财树”,全县近10万人吃上了“旅游饭”。

日前发布的质量诚信明察暗访情况报告显示 家电、汽车和电商等十行业问题突出

本报记者 蒋蕊

3月22日,在第4届中国质量诚信品牌论坛上,中国质量万里行促进会发布了《2017年中国质量诚信产品与服务质量明察暗访情况》,该调查对家电、智能手机、保险、汽车、电商、民航、旅游、美容美发等10个行业质量诚信突出问题进行了公布。

据悉,中国质量万里行促进会于2017年1月至12月共对北京、上海、云南等22省(市)有关企业(单位)的产品和服务质量诚信承诺情况,进行了明察暗访,累计调查访企业1662家,涉及行业22个,品牌278个。

老问题依然存在

在这10个问题突出的行业中,有些问题由来已久,却一直未能得到有效改善。有关人员在家电行业调查发现,个别家电产品如热水器、空调、电视等,经销商承诺免费安装,实则额外收费高昂。以安装燃气热水器为例,多数厂家标配的管子较短,通常需要额外多收钱,全部安装下来少则几百元多则上千元。另如空调行业标配是:壁挂机连接管长3米,柜机为4米。很多空调尤其是壁挂机在安装时,这个长度是不够的。相当一部分空调在安装时连接管需要加长两三米,厂家定价每米多为七八十元,而市场价格多在每米25元左右。这样一来,安装一台空调,企业在所谓的免费安装之后至少可以赚取100多元的利润,这比卖一台空调的利润还要多。而如果消费者自己从市场上购买,安装人员大多都会以保障安全为由,拒绝使用消费者自己购买的配件,迫使消费者只能购买厂家配件。

在汽车行业,强制购买保险、小病大修等问题也令很多消费者头疼。在暗访中发现一些汽配城假冒伪劣商品鱼目混珠,良莠不齐。由于竞争激烈,为了利益最大化,个别经销商把经营假冒伪劣产品作为

与竞争对手竞争的法宝,而汽配城成了价廉的假冒伪劣产品的摇篮。一边是4S店的高价垄断,一边是假冒伪劣的低价诱惑,车主们很是无奈。

值得一提的是,受过正规培训的维修工人不足成为大难题。目前国内汽车维修培训较为单一、落后,且所学的已经跟不上日新月异商用车发展速度,所以小毛病大修、只换不修的情况常常发生。

此外,美容美发行业的虚假宣传和预付费办卡陷阱,也是多年来一直被诟病的问题,旅游业诚信缺失、过度宣传和随意承诺、擅自增减旅游项目、强迫购物等问题依然突出。

新问题亟待重视

艾媒报告近日发布的数据显示,2017年中国移动电商用户规模已达到4.73亿人,网购常态化。近年来电商行业发展迅猛,而此次明察暗访发现,假冒伪劣仍然严重。

经调查,电商平台上的假货,多以奢侈品和国际大品牌产品为主。国际性的大品牌公司一般不喜欢对电商平台授权买卖自己的产品,因为电商通常把价格降到非常低,不利于大品牌线下专柜销售。上游货源固然,但奢侈品消费又利润丰厚,第三方厂商很容易就走向售卖假货的道路。

第三方电商平台的纵容,也被认为间接导致了电商平台上的假货泛滥。目前国内的电商平台主要有两种模式:以淘宝为代表的纯第三方平台模式,自己不参与销售,只为商家提供平台,另外一种是以京东商城为代表的自营加第三方平台的模式。

业内人士认为,一般情况下,自营模式管理严格,责任清晰,出现假货的几率较小。而第三方平台则比较容易纵容假货泛滥,因为这样既可以带来销量和收益,又能有效撇清自己。

近年来同样发展迅猛的智能手机行业,则同质



巫山文峰观景区是观赏巫山红叶和“高峡出平湖”景观的最佳位置。 陈建华 摄/东方IC

酒香也要靠吆喝

在巫山,只要提及红叶旅游、红叶品牌,每个巫山人都会面露自豪的神情。红叶给予当地带来的旅游发展助推力,随处可见,深入人心。

不过,俗话说“酒香也怕巷子深”,巫山人不仅为红叶培育了极佳的生长环境,也为红叶的名扬远方下足了功夫。

巫山县旅游发展委党委书记、主任蔡巍告诉记者,为了打好“巫山红叶”这张牌,巫山县旅游发展委在宣传营销方面不断强化,营造了浓郁的活动氛围。据介绍,仅2017年,就先后组织23家媒体组团50余批次深入巫山开展红叶节宣传工作,发布巫山



红叶节相关讯息4000余条。红叶节举办期间,还推出了多个特色活动,如红叶节开幕式晚会、第三届巫山神女杯艺术电影周等,进一步提升了巫山红叶的内涵及品牌力。

蔡巍说,近年来,巫山红叶涌现出一批新景点。比如,从双龙镇安静村攀爬登山步道登临山顶,可俯瞰小小三峡至巴雾峡河段的漫山红叶。从步道尽头俯瞰,极似鲶鱼头部的山峰,令人啧啧称奇。位于抱龙镇青石村的翠屏峰,是巫峡十二峰之一。此峰突起于平缓山坡之下,漫山苍翠,超然卓立,宛若一道巨大的绿色屏风。“随着巫山红叶的知名度和美誉度不断提高,现在越来越多影视剧在巫山取景拍摄,大家会看到更多像上世纪80年代红遍全国的电影《等到满山红叶时》一样美的作品。”

大众汽车集中亮相新品开启“SUV之年”

本报讯(记者丁军杰)3月23日,大众汽车品牌在北京举行其SUV旗舰车型——全新一代途锐全球首发仪式,并携手一汽-大众、上汽大众预展了3款专为中国消费者打造的新一代SUV车型。

大众汽车中国CEO冯思翰表示,大众计划在今年推出至少4款全新SUV车型,打造由7款SUV车型组成的大众汽车品牌在华SUV阵容,为消费者提供更多的选择。

首发仪式上,大众汽车品牌在华全系SUV车型集结亮相,除4款首发亮相的新年外,还包括现款进口途观、上汽大众途观L、途昂三款在售车型,以及纯电动概念车和即将推出的大众汽车品牌首款国产电动SUV途观L插电式混合动力版。

冯思翰称:“大众汽车品牌将2018年视为品牌在中国的‘SUV之年’,这4款新车型将在年内陆续上市。至2020年,上汽大众和一汽-大众将各自打造出更丰富的SUV车型阵容。届时,大众汽车品牌在中国将拥有包含至少12款车型在内的SUV产品阵容。”

据悉,一汽-大众首款定位于A级细分市场的SUV车型全新T-Roc,作为本次发布会的预赏车型,将于今年4月的北京车展再次亮相,并在今年夏季上市。预展的另一款SUV车型定位于更高级别市场,实际名称将在2018年底上市前夕正式公布。而上汽大众品牌预展的是一款定位于A级主流SUV市场的量产版,将进一步丰富其包括途观L、途昂等SUV产品阵容。

大众全新一代途锐将于今年四季度上市。在首发仪式上,大众汽车CEO赫伯特·迪斯表示:“全新一代途锐是大众汽车品牌‘SUV世代’中的顶级车型,也是大众汽车品牌的旗舰车型。它兼具领先科技、高超工艺、豪华车的舒适性以及越野车的越野性能于一体,由此,全新一代途锐成为了大众汽车品牌有史以来最大规模产品和技术攻势中的重要里程碑。”

冯思翰称,当下,中国市场正在经历变革,大众汽车也必须坚持不懈地追求革新,这也是未来三年的努力方向。今天就是这一切的开始,全新一代SUV系列车型标志着大众SUV品牌战略的启动,但大众汽车不会就此止步,下一步计划即将实施。

“七个百分百”促环保水平提升

本报讯 在河南省洛阳市地铁1号线施工中,中铁七局集团三公司通过实施“七个百分百”措施,促进环保水平提升。“七个百分百”即施工现场四周100%围挡;施工现场道路100%硬化;施工现场垃圾和裸露土方100%覆盖;渣土和散流体运输车辆100%密闭;所有出口设置车辆冲洗设备、驶离车辆100%冲洗;施工现场100%实行喷淋降尘;100%安装视频监控系统和扬尘监测设施。该公司对施工场地进行全封闭围挡,顶部每间隔3米加装喷淋设施。黄土处理是环保治理的重中之重,项目部在每一处开挖动土前,进行雾炮降尘,把土运到指定地点。每辆运土车驶离工地,都进行自动喷淋冲洗。一系列措施让绿色施工的要求落实到位。(作建 阮江)

宁夏首条高铁开始供电接触线施工架设

本报讯 3月25日,宁夏回族自治区首条高铁吴中城际铁路接触网导线架设正式开始施工。据中铁十六局集团电气化工程有限公司吴中城际项目负责人介绍,他们在建设过程中不仅使用了先进的设备,在细节处理上也特别使用了很多创新型工艺工法和材料。同时建造了宁夏高铁线上第一个接触网培训基地,培养了一批批优秀的接触网作业人才。据悉,吴忠至中卫城际铁路是宁夏回族自治区成立以来首条城际铁路,也是第一条高速铁路,建成后宁夏将实现高速铁路和城际铁路零的突破。届时将与银西高铁共同构成宁夏内联外通、通达达海的黄金通道,为打造宁夏“一带一路”战略支点发挥重要作用。(朱国才 丁穗选)

汽车贩卖机大楼来了

3月26日,“买车就像买可乐一样的”的无人汽车贩卖机大楼真的来了。这座近20米高的钢体结构大楼坐落在广州白云区5号停机坪商场附近,占地近一千平方米,整栋大楼配备智能升降系统以及完善的身份认证系统,一次性最多可容纳42台车,消费者可实现“刷脸”自助购车及3天的深度试驾。 炎戈 摄/东方IC

