



视觉中国 供图

事件:5月10日,中国民用航空局与中国铁路总公司签署推进空铁联运战略合作协议,双方将在完善空铁联运基础设施、创新空铁联运产品、提升空铁联运服务、扩大空铁联运信息共享、推动空铁联运示范工程5个方面展开合作,促进综合运输服务一体化发展。

根据协议,双方还将在完善空铁联运基础设施方面加强协作,在规划新建和改扩建机场、车站时,更加注重布局衔接、方便换乘,实现“零换乘”模式或开展相应的摆渡服务。

点评:近年来高铁快速发展,不仅准点率大大高于民航,舒适度和票价也极具竞争力,这给民航业带来了不小的压力。比如,去年底成渝高铁开通后,由成都飞往西安的航班数量便大幅减少。

另一方面,当出行距离超过1000公里后,乘客如何在乘坐飞机后,快速坐上高铁继续后续行程,这也是亟待解决的问题。除了上海、成都等少数城市外,机场与高铁站距离较远是许多城市公共交通的通病。

因此,建立立体、综合的交通枢纽是必行的趋势。民航和铁路部门开放合作将对后续新建机场的基础设施规划以及现有机场的升级改造提出更高的要求。除此以外,在一站式购票、延误处理模式等细节问题上也需要双方具体研究,毕竟这些是与旅客体验息息相关的环节。

韩国零售乐天玛特出售华东区门店

事件:5月11日,利群股份发布公告,公司拟作价16.65亿元,收购乐天购物持有100%股权的12家公司,以获取其从事商业零售、仓储和地产业务的15处房产和华东地区72家门店等经营性商业资产。自去年3月起,因税务、消防等问题,中方对乐天玛特展开了集中调查。随后乐天玛特在华的112家卖场中有87家关门歇业。乐天此前计划,在2017年年底或2018年年初打包出售这些门店。

此前韩国媒体曾报道,乐天玛特有意将华北地区门店出售给物美集团。若顺利完成对华东、华北地区的门店交割,乐天玛特在内地就只剩下东北和西南的十多家门店,距离全面撤出中国市场仅一步之遥。

点评:继易买得撤出中国内地市场后,又一家韩国零售巨头大幅收缩阵地。有趣的是,美国零售巨头好市多却积极进入中国内地市场。据悉,好市多已计划在上海建设一家会员俱乐部零售旗舰店。

好市多被誉为沃尔玛麾下山姆会员店的劲敌,两者都是会员制的大型仓储式零售门店,这类门店采取大包装、高性价比的销售模式,会员的客单价会远高于一般的卖场。

由于成本高企和电商冲击,一些模式陈旧的大卖场营业业绩急剧下滑,如果再加上一些外资零售商水土不服,关店或出售门店便不足为奇。

但是,市场需求依然坚挺,于是,好市多和麦德龙这类仓储式零售门店在增强购物体验感的同时,提供大包装或直供的高性价比商品,以求在激烈的竞争中获胜。

小米成立独立相机部

事件:5月13日晚间,小米创始人雷军发出内部信,在手机部门内部成立单独的相机部,以强化手机拍照功能。

根据此内部信说法,“拍照已经成了很多用户选购智能手机的关键因素,用户对于手机拍照的要求也越来越高”,因此小米决定成立一个独立部门,集中全公司优势,将小米手机的拍照做到“世界顶级水平”。

点评:小米此举是在给自己的手机产品有针对性地弥补短板。

如今的手机市场,屏幕性能已触及天花板,处理器又受制于上游产业链,于是拍照功能成了近几年各大厂商争相突破的领域。例如,Vivo和OPPO研发了许多自拍创新功能吸引年轻用户。

事实证明,拍照功能已成为许多消费者选择手机的关键指标。

面对如此现状,小米奋起直追合情合理。只是,国内外主要竞争对手也都在该领域发力,小米手机能否杀出一条路,再现当年的盛况,还需要进一步观察。(本报记者 方大丰)

华为携手中白工业园共同打造智慧园区

据新华社电(记者魏忠杰 李佳)华为技术有限公司白俄罗斯子公司14日与中白工业园开发公司签署合作备忘录,华为将发挥在信息技术方面的优势,与工业园携手打造智慧园区。

华为公司轮值董事长郭平在签约仪式上致辞说,华为将打造面向未来的中白工业园智慧园区,通过信息化手段实现人员、车辆、环境、资产之间的信息互通和共享,实现园区管理的统一与和谐。

中白工业园开发公司首席执行官胡政在致辞中说,中白工业园的建设目标是国际化的产业园区和生态化的产业城市,智慧化园区是中白工业园发展的基本要求,希望华为公司将助力中白工业园获得发展。

华为公司是中白工业园首批入园企业之一。当天华为在中白工业园设立的联合创新中心正式投入运营,该创新中心将为园区建设及园区入驻企业提供定制化信息与通信技术解决方案、产品和服务。

中白工业园是白俄罗斯最大的招商引资项目,也是两国重要的合作项目,被誉为“一带一路”上的明珠项目。自2015年下半年开始实质性开发以来,工业园开发建设快速推进。

开栏的话

以党的十八届五中全会和中央扶贫开发工作会议决策部署为标志,我国扶贫开发进入脱贫攻坚新阶段,明确到2020年我国现行标准下农村贫困人口实现脱贫,贫困县全部摘帽,解决区域性整体贫困。

2018年是打好脱贫攻坚战的关键一年,脱贫攻坚工作已由找准帮扶对象向精准帮扶稳定脱贫转变,由关注脱贫速度向保证脱贫质量转变。发展实践证明,脱贫攻坚工作要取得实效和长效,必须精准深入推进产业扶贫,因地制宜发展特色产业,真正做到瞄准“穷根”,形成造血功能,带动贫困群众稳定脱贫。

眼下,各地正主动作为,深入挖掘本地特色自然资源、旅游资源、文化资源等,探索出契合本地实际的产业发展模式,形成了一批脱贫攻坚的新成果、好经验。本报特推出“产业扶贫在路上”专栏,报道聚焦各地产业扶贫典型经验,对其中较有成效的特色做法予以剖析和展示,以资读者。

●贫困地区的小作物也能翻出大花样 ●“照搬模式走捷径,只能越扶越贫” ●“上一代只求吃得饱,我们现在要吃得好”

“让家乡成为有梦的地方”

本报记者 罗晓晚 方大丰

在湖南省泸溪县红山柑桔专业合作社的办公楼前,有一座栽满柑桔树的小山坡,这是合作社理事长谭永峰的“样本地”:一半柑桔树完全任其自然生长,另一半则严格施肥、除虫、拉枝、摇花。“等到秋冬时节,培管措施对果实的重要性就能明显体现出来”。

距离泸溪县300多公里的常德市石门县,新晋茶艺师邓德梅则每天忙着把刚上市的春茶推荐给入店的顾客,同时介绍当地的夹山禅茶文化。

在离县城较远的磨市镇木瓜峪村,最近一段时间,养蜂技术员覃事亮早出晚归。春末夏初,正是要给蜜蜂分箱的时候,村里养蜂的人家都需要他这个“土专家”去指点。

在芦溪和石门这两个在湖南省内甚至全国“挂名”的贫困县里,农作物曾经只是“野蛮生长”的低附加值产品。如今,当地却让柑桔、茶叶、蜜蜂等成为寄托“脱贫梦”的新兴农业。

柑桔“走出去”,蜜蜂“带进来”

位于湘西土家族苗族自治州的泸溪县盛产柑桔,谭永峰自上大学时家里就有70亩柑桔林,但由于山区交通不便、信息不畅通,柑桔销售一直是个难题。“有时只能等人上门讨价还价,要不就只能让果子烂在田间。”再加上柑桔缺乏培管,收成时好时坏,许多果农的生活都在贫困线上下徘徊。

穷则变,变则通。毕业后,学习电子商务专业的谭永峰选择回到农村做“果农”。

他做的第一件事异于父辈们的事就是改变销售模式。2005年冬天,谭永峰带着自家刚采摘的鲜果奔向东北。家门口只能卖4角一斤的柑桔,在辽宁的水果批发市场卖到2元一斤,依然供不应求。这一个冬天下来,谭永峰算了算,销售额近100万元。

找到市场,谭永峰又开始琢磨带领周边果农一起推动柑桔的规模化种植。2008年,红山柑桔专业合作社成立。10年时间,合作社成员由最初的8户发展到119户,且都是拥有50亩以上果园的大户,柑桔林面积达到3万多亩。去年,合作社卖出了1700多万斤柑桔,绝大部分销往东北或是直接出口国外。

一个返乡大学生,一个专业合作社,在长期贫困的泸溪县激起了不小的涟漪。通过将土地流转给合作社,农民每年每亩能获得300元至800元不等的收入;在合作社做职业农民,每天固定收入112元;自留地产出的柑桔,合作社以保底



视觉中国 供图

方大丰

去年的蜂蜜卖得一滴没剩,无法满足记者想尝一口的愿望,覃事亮很不好意思——采百花而成的“覃家蜂蜜”市场前景火爆,冲出湖北的密林深山,蔚然成为“甜蜜的产业”,覃事亮的梦想也从大山深

价收购……就这样,在家门口,当地2000多名农民靠柑桔脱了贫。

泸溪的柑桔实现了“走出去”,木瓜峪村的蜜蜂则是由扶贫干部“带进来”。

木瓜峪村缺乏水源、土壤贫瘠,既不适合种地也难以发展养殖。近500户人家中有71户是建档立卡贫困户,村民覃事亮年幼时因意外右手残疾,长年只能靠低保为生。

“照搬模式走捷径,只能越扶越贫”,考察情况后,结合湖南省总工会正在推进的“一户一名产业工人”培养计划,对口帮扶木瓜峪村的石门县总工会尝试在村里发展养蜂业。2016年,扶贫干部除了给每位建档立卡户送去7箱蜜蜂,还先后4次聘请养蜂大户和蜜蜂专家,采取集中授课和入户指导相结合的模式,把养蜂技术也送到了村子里。

当年,覃事亮的蜂蜜就卖了1万多元,“在此之前10年我都没赚到这么多钱”。覃事亮摘掉了贫困户的帽子,这也激发了其他村民对养蜂的兴趣,石门县总工会副主席陈丹丹告诉记者,2017年再办培训班时,许多非贫困户也来了,教室里已经坐不下了。

就这样,木瓜峪村成立了蜜蜂合作社,贫困户从71户减少到7户。

“没有廉价的农产品”

邓德梅是土生土长的湖南石门人,38岁之前,除了知道石门县产茶,她的生活与茶叶几乎毫无关联。这在石门并非个别现象,尽管有多达16万亩的茶园,但因为不懂茶艺又不懂技术,此前很长一段时间,石门茶叶都只能被作为毛茶低价收购。

去年,下岗4年的邓德梅参加了针对困难职工和贫困户开办的茶艺班。在取得初级茶艺师资格证后,她向亲戚借了些钱,与几个学茶艺时认识的姐妹开了一家茶室。门店选在石门县最好的酒店的一层,迎来送往的多是来自湖南全省乃至全国的客人。

走进茶室,身穿茶服的邓德梅会递上一杯香茶。多宝阁、木制茶桌、精美插花……在这里,茶叶已经不是田间地头的农作物,而是成了颇具禅意的道具。

通过赋予文化意义提高茶叶附加值,是这个创业团队的主攻方向。据团队带头人寇晓林介绍,因倡导喝茶洗心、静心,石门夹山禅茶很早就流传到日本、韩国,反而在国内,人们知之甚少。通过演示,讲解以及搭配销售相关书籍,越来越多的客人了解了石门茶,“很多人离开石门后还成了回头客,一次性就订下近两万元的茶叶”。

与茶室的安静典雅不同的是,这个季节,红山柑桔专业合作社的果农们正热火朝天地给柑桔树“摇花”,即人工摇掉树上的一部分柑桔花,减少产量,这

在精准扶贫中实现精准扶贫梦

处放飞。此类场景,在脱贫攻坚的漫长“战线”中随处可见。

因地制宜、因业制宜、因人制宜,产业扶贫被认为是扶真贫和真扶贫的有效抓手,相应涌现的“扶贫产业”则不仅仅是贫困地区、贫困人口的致富希望,也为转型升级的经济结构增添了许多亮色。

以优质产品和项目为核心,扶贫产业中涌现的专业合作社、公司+农户、土地流转等充满改革意味的机制创新,也进一步呈现了农业产业化的巨大潜力。这无疑令人欣喜。贫困地区的情况千差万别,个体的贫困也充满偶然性,但寻找必然性并帮助贫困人口斩断贫根,燃起致富希望,或是精准扶贫衍生的启迪——“精准扶贫”。

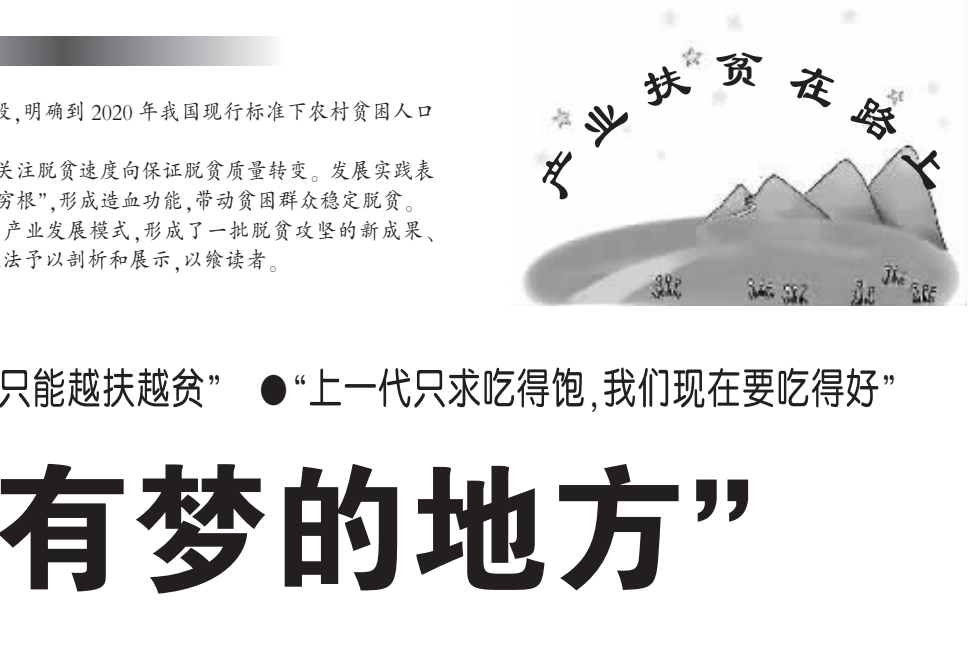
“我还是希望,家乡能够从一个贫困的地方,变为一个有梦的地方。”十多年前返乡当果农的湘西大学生谭永峰,今天特别有资格说:“除了缺乏梦想,没有一种贫困是必然的。”

融通,完成“门不当户不对的交易”,“这一过程如同提供一个数据涡轮,为企业交易赋能,降低交易成本,增长交易速度。”陈意明表示。

在一些传统制造业企业看来,数字化转型也是大势所趋。施耐德电气B2B电商平台经理徐铁均说,他们和电商平台合作后,平台上开始大量出现从新疆、内蒙过来询问的客户。“原先这类客户分散在小市场里,现在通过数字化平台让一切变得透明可控。”

同时,传统的采购方式让企业无法抓取最终市场客户的数据,现在有了数字化平台,企业能直接拿到客户类型、客户区域、客户应用需求等数据,有利于企业设计产品,制定未来市场策略。

汪海表示,数字化平台不仅可以大幅降低企业成本,而且严格把控采购流程,为决策提供数据支持,这一机会对中小企业来说同样也蕴藏着很多机遇。



掌握了科学种植技巧,果农喜迎大丰收。 东方IC 供图



在过去,是难以想象的。

“上一代只求吃得饱,我们现在要吃得好”,形成规模后,谭永峰开始在培管上下起了功夫,以最简单的“摇花”为例,看似损失了产量,但剩下的柑桔花却能结出果径更大、品质更好的柑桔。谭永峰说,当看到好的果实卖出单个2~3元的价格时,以前对此有质疑的果农纷纷加入了“摇花”的行列。

合作社还与湖南数所高校合作,不断改良柑桔的品种。最新成果“湘蜜一号”,上市定价达到4元一个。谭永峰也曾担心高定价能否吸引消费者,但事实证明,在一二线城市精品水果店里,“湘蜜一号”根本不愁销路。

2017年,合作社销售额达到4700多万元;在石门,因茶室经营良好,邓德梅拿到了6万多元的团队分红。柑桔和茶叶都为谭永峰的“金句”添上了很好的注释。

从扶贫到扶梦

覃事亮的“蜜蜂队伍”已增加到近50箱。在他屋后的小山坡上,蜂箱错落摆放,所经之处都可听到“嗡嗡”的声响。当记者提出想尝些蜂蜜时,他却挠了挠头说,“去年的蜂蜜一滴不剩,全部卖掉了。”

不随花期迁徙,不喂食白糖,木瓜峪村的蜜蜂产下的蜂蜜量少质优。因此,到了割蜂蜜的时候,许多

正是从这样的角度,我们应更加关切举国上下正在进行的扶贫攻坚战,使得那些远离现代经济体系之外的穷乡僻壤,孕育出星星点点的产业亮光——有的诠释了“绿水青山就是金山银山”的新理念,有的恰如其分地回应了“人们对美好生活日益增长的向往”……

精准扶贫的真谛,就在于要真扶贫、扶真贫。通过产业扶贫实现精准扶贫,则具有从根本上让贫困人口彻底摆脱贫困的重大战略意义。激发贫困人口内生动力以实现持续性的生活质量提升,需要实事求是的精神和艰苦细致的工作,只有准确找到了梦想与现实融合的土壤,才能让扶贫产业开花结果。

采访中,对口帮扶覃事亮的常德市石门县总工会干部深有感触地表示,如果当初像许多扶贫队一样,给贫困户送猪、送鸡和送牛,而不是在细致分析当地环境资源基础上,最终送走了7箱蜜蜂和养蜂技术,覃事亮可能仍然在脱贫的路上循环往复。

本报讯(记者王群)在工矿企业,传动设备一旦发生故障,往往会影响整个生产系统的正常运行,给企业带来巨大损失,但目前仍有很多工业现场停留在纸质管理层面,管理方式落后,生产自动化水平和智能化程度普遍不高,这些企业对于信息化和智能化改造的需求明确又迫切。

如今,一些积极的趋势性变化正在悄然发生。“我们通过手机就可以实时监测企业设备的健康状态,避免突发停机造成的巨大损失,还可以提前三个月预警预判关键零部件的残余寿命。”在沃德智能技术有限公司,技术人员一边讲解一边通过手机现场演示。

效率的提升和管理的便捷得益于该企业研发的远程智能设备健康管理云平台带来的变化。致力于高端传动设备制造、传动设备再生制造和智能设备健康管理的沃德企业是一家年轻的国家级高新技术企业,目前已经拥有189项国家专利,其中发明专利23项,而智能设备健康管理云平台是该企业智能化服务的中枢。

“工业智能化是一个新鲜事物,如何让服务真正落地,给企业 and 使用者真正带来价值,这是行业的一个痛点。”在公司董事长胡炜看来,智能化与工业的结合已成为新趋势,但目前仍面临概念落地难的问题,这需要企业不断增强创新意识,政府则需要推出能落地的创新性制度和机制。据了解,该平台整合了现代传感器技术、物联网技术、云计算等多项前沿科技,为工业机器戴上智能监控设备,实时采集设备运行数据,帮助企业提早发现设备故障,为企业提

供智能健康管理服务,真正实现让企业没有难管的设备。

目前,该平台已经在煤炭、石化、橡胶等多个行业进行应用,为延长石油、北京建工等企业提供智能健康管理服务。

业界专家认为,工业智能化趋势不可阻挡。随着工业智能化向前推进,越来越多的行业和企业将参与制造业之中,形成更为复杂、高度整合的价值链,尤其是随着当前全球制造业掀起转型升级的大潮流,中国企业在其中将迎来更大的机遇。

“工业智能化是一个新鲜事物,如何让服务真正落地,给企业和使用