

## 企事录

一些餐饮品牌外卖定价高过堂食



视觉中国 供图

**事件:**近日,有媒体报道,不少餐饮品牌产品的外卖定价高于堂食定价。以肯德基为例,在肯德基APP上选择到店用餐,香辣鸡腿堡标价为17.5元;如果选择外卖,该产品标价则为19元,并且需要另付9元的配送费,外卖订餐比堂食共需多花费10.5元。此外,包括西贝、嘉和一品等多家依靠外卖平台开展外卖业务的餐饮品牌在内,也存在外卖定价比堂食更高的情况。相关报道一出,“外卖更贵是否合理”立即成了大众争论的焦点。

**点评:**靠点外卖“薅羊毛”的时代早就过去了,外卖与堂食“平起平坐”有无推行的可能性?

外卖涨价必然与成本增加有关,外卖平台补贴力度减少,抽成比例增加,商家能做的,不是减量,就是加价,毕竟羊毛出在羊身上。

也有消费者质疑,点外卖不会使用过多的人工服务,也不会占用店内空间,不也是在给商家节约成本吗?对此,有业内人士表示,选择堂食的消费者消费了门店内的服务,选择外卖的消费者则消费了食材、配送费及平台服务。从这个角度看,虽然消费者消费的同样是一种餐品,但实际消费的产品成本结构有差异,从这个角度看,外卖贵过堂食并没有不妥,只是如果价格变动后,商家没有尽到告知的义务,可能会影响到消费者的体验和满意度。

## 三大运营商移动电话用户总数接近16亿户

**事件:**工信部日前发布数据显示,截至6月底,三家基础电信企业(移动、联通、电信)的移动电话用户总数达到15.9亿户,同比增长5%,但较上月末减少353万户。其中,4G用户规模为12.3亿户,占移动电话用户的77.6%,较上月末提高3.2个百分点。固网业务方面,固定互联网宽带接入用户持续向高速率迁移,百兆以上宽带用户占比稳步提升。截至6月底,三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达4.35亿户,上半年净增2737万户。

**点评:**毫无疑问,手机上网用户对移动电话用户的渗透率稳步提升。眼下,随着我国5G发展进入快车道,规模商用正式拉开帷幕,已有部分5G手机进入三大基础电信运营企业,进行功能、应用等方面的测试,这也意味着距离消费者正式使用5G终端越来越近……

在政策和市场的双重推动下,5G时代蕴藏着大量的产业机遇,这对于拥有海量用户三家基础电信企业的长远发展亦是一个关键节点。如何开展5G网络建设,降低网络建设和运维成本,不断提高网络质量与服务水平,让亿万消费者共享5G发展成果,以实实在在的企业行动把相关工作落实到位,这是三大基础电信企业接下来要完成的重要任务,也关系到其未来市场空间的大小。

## 恒大与德国动力企业合作研发

**事件:**7月23日,恒大健康发布公告,其全资附属公司已与德国hofer Aktiengesellschaft公司订立协议,同意在德国成立合资企业,恒大健康集团持有67%股权,德国hofer持有33%股权。据悉,合资公司将在开发应用全球领先的三合一动力总成核心技术,并在中国打造全球先进的研发生产基地。

**点评:**恒大今年已经多次在造车领域出手。相关数据显示,恒大在汽车全产业链的投入已达到284亿元。

动力总成技术往往被视为新能源汽车的“心脏”,只有动力总成足够先进,新能源汽车的动力性能才能获得质的飞跃。对于造车势力来讲,只有具备强大的技术实力和完善的产业链,才能赢得未来的行业竞争。

一年多以来,通过国际合作等形式,恒大已经搭建起“全球最大的汽车销售渠道+先进的整车研发生产平台+顶尖的动力电池技术+顶级的电机技术+智慧充电平台”的完整新能源汽车产业链。不过,整体来看,恒大还面临来自国内外的强大竞争,造车能不能像造房子一样成功,还得等事实来说话。

(本报记者 方大丰)

## 京滨铁路全线首座特大桥首跨连续梁合龙

**本报讯**(记者王群)京津“第二条城际快速通道”——京滨铁路迎来了重要节点,由中铁一局集团承建施工的京滨铁路宝坻特大桥首座连续梁25日顺利合龙,这是京滨铁路全线第一座合龙的连续梁。

在原有京津城际客运能力日趋饱和的情况下,设计时速350公里的京滨铁路是连接北京与天津滨海新区之间的第二条城际快速铁路。该线路全长172公里,其中天津段线路正线长约97.8公里,铁建建成后,北京直达天津滨海新区只需57分钟,从宝坻南站到北京站仅需18分钟,不仅填补了天津宝坻区这一快速交通网络中的空白地带,也形成天津与东北方向联系的一条新通道,将有力推动京津冀一体化协同发展。

中铁一局集团天津公司有关负责人介绍,宝坻特大桥全长17.7公里,线路依次跨越引滦入津输水明渠、在建京唐铁路、津蓟高速等多处铁路、高速公路及河道干渠,沿线地质情况复杂,环保要求高,施工难度大。为此,施工人员通过应用基坑自动化监测、智能张拉等新技术,解决了大跨度连续梁、桥梁墩台深基坑等技术难题。

## 捕捉新旧动能转换中的新亮点

飞入地向企业提供园区场地,飞出地负责项目落成,政府打造集中服务平台,实现工业集聚协作共享

# “飞地经济”如何飞出发展新动能

本报记者 刘旭

7月15日,在辽宁朝阳凌源经济开发区,走进辽宁炜盛新型复合材料有限公司制球车间,一股热浪扑面而来。一个个小火球从连接窑炉的设备里接连不断“发射”出来,沿着几米长的凹槽流畅滑动,最终落地成为玻璃珠。该公司总经理尤忠文向《工人日报》记者介绍,未来这里将建成三条年产7万吨玻璃纤维及制品的生产线,项目总投资额达10亿元。

这恰恰是辽宁眼下正大力发展的“飞地经济”落地项目之一。最新数据显示,辽宁支持发展“飞地经济”以来,辽宁省各市在所属开发区内共设立72个“飞地经济”园区,面积约608平方公里,落地项目509个。“飞地经济”是如何飞出企业发展新动能的?记者进行了实地探访。

## 企业寻栖息地

成立于2001年的秦皇岛方圆玻璃有限公司是一家以生产玻璃包装瓶、中碱玻璃球和玻璃纤维为主导产品的民营企业,注册地址在河北秦皇岛市海港区杜庄镇。现如今,为全面推进京津冀产业协同发展,当地开始引导产业有序转移和承接,该公司发现,250公里外的辽宁朝阳市“有土地有意愿但缺钱缺项目”,最终该公司若干产业项目“飞”至承载能力强、产业集聚度较高的辽宁朝阳凌源经济开发区,并在当地成立了辽宁炜盛公司。

这一波“流畅操作”实则得益于辽宁支持“飞地经济”政策的不断落实。

“飞地经济”是指两个相互独立地区打破原有行政区划限制,实现跨地区资源互补、经济协调发展的合作模式。“飞地经济”主要有三种实践模式,一是“借鸡生蛋”,飞出地负责项目的落成,七成税收留在飞出地。二是“筑巢引凤”,飞入地由政府统一建设,各区招商引资,按比例分税收。三是净地托管,飞入地的土地管理权限托管给飞出地,若干年后移交回飞出地。

2019年年初,辽宁出台了《辽宁省人民政府关于支持“飞地经济”发展的实施意见》,明确了利益分享期为10年,飞入地与飞出地财税分享比例以5:5为基础,重大项目双方可协商确定分享比例。

辽宁朝阳市工信局局长张焕新介绍说,开发区将飞地项目形成的税收全部返还给引进项目的乡镇街道,10年不变,乡镇发展“飞地经济”的积极性大大提升。

“以往企业受飞出地功能区位不同、资源环境

制约、规划或产业配套不符等限制,希望将不适合在本区域实施的项目飞出,但受行政区域税收限制,政府不肯放企业走。财税分享政策出台后,企业在异地发展成为了可能。”同样受益于“飞地经济”的辽宁某米业公司相关负责人马珺表示,去年,她的企业“飞入”辽宁省辽中区的沈阳临海开发区,投资1.8亿元建立了一座现代化的谷物加工厂。

## 集聚协作共享

“政府集中高效服务,飞入地支持政策足,工业企业协作共享……”马珺认为,“飞地经济”为企业的发展带来的好处多多。

“2018年6月开建,12月就已经投产,园区工作人员主动靠前服务,很多事情压根儿不用企业操心。”尤忠文感慨说道。

“为推动飞地项目早开工、早投产,我们严格落实重点企业和项目挂牌保护机制,一签约就为企业配备项目秘书,解决其在施工、生产过程中遇到的各种问题。”张焕新举例说,2018年,在辽宁凌源落地的飞地项目,从开建到投产的时间多在半年左右。

在辽宁朝阳市喀左县经济开发区和农产品加工园区,专门规划出了“飞地经济”产业园,主导产业分别定位为高端装备制造和纸塑包装业,与此同时,当地大力精简审批要件和时限,审批时限压缩率和前置要件精简分别达81%和80.4%。

为了引入“金凤凰”,政府积极出台政策支持园区基础设施建设、产业发展和资源要素整合。截至2018年底,辽宁出台4类13项支持政策。其中包括辽西北省级3亿元专项资金至少50%用于园区标准厂房等基础设施建设;省级交通专项投资重点支持园区交通基础设施建设;园区项目在用地指标不足的情况下可在全省范围内统筹年度计划指标予以保障;简化用地审批程序,简化环评并缩短审查时限、允许保留原企业名称不变以及人才补助等政策……

今年的4月18日,辽宁沈阳法库县新型绝热节能科技产业园开工建设。该园区将规划建设国内先进的泡沫玻璃、热力管道、橡塑保温材料研发生产销售基地,致力于满足北方地区对该产品的巨大市场需求。沈阳鑫格绝热节能材料有限公司落户该园区第一家企业,投产后可年产泡沫玻璃10万立方米。该公司董事长崔玉驰告诉记者:“飞入后工业集聚可加强企业间交流与合作,降低中间产品的运输费用和能源消耗,共同利用基础设施,节约生产建设投资,有利于生产效益与利润的提高,从而取得规模效益。我准备在老家号召同行业的投资者,一起在这里兴业。”



中德装备园位于沈阳经济技术开发区,是我国首个以中德高端装备制造产业合作为主题的战略性平台。

东方IC 供图

此外,飞入地园区大力吸引国内外高端优秀人才,也为企业发展提供助力。辽宁省发展改革委地区经济处处长李勇介绍,辽宁对在“飞地经济”园区设立博士后科研工作站、省创新实践基地的企业事业单位、研发机构,按规定给予10万~15万元经费资助,对其新招收的博士后研究人员按规定给予每人10万元生活补贴。

## 飞出还应迎风展翅

值得一提的是,辽宁一些乡镇受土地、环境等因素制约,一些园区面临资源利用率不高、产能分配不协调的窘境。据李勇介绍,出台适当政策吸引各乡镇的招商项目集中到开发区落户,不仅有利于资源集约化利用,也有利于企业助力当地经济发展。例如,2018年,辽宁朝阳市利用辖区内的5个省级经济开发区,重点承接京津冀项目,已有112个乡镇落地项目157个。据测算,这些项目投产后,将帮助辽宁朝阳市各乡镇的平均财政收入增长37.4%。

然而,在推进“飞地经济”发展的过程中,当地也面临同质化严重、企业盲目飞出后产能所引发的重复

的销售部扩展为销售公司……机构重新组合后,管理人员从原来的130多人减少到50多人,人力、物力的配置更加集约高效。

坚持深耕主业,也要多元开拓。在该公司旗下的海盐世界公园,记者看到,这里有漂浮、游乐、古法制盐、小火车、盐泥等多个休闲娱乐体验区,游客可以从中感受到“死海漂浮不沉”的乐趣。据相关负责人介绍,这里每年接待游客3万多人,随着后续项目的逐步投入,游客数量还会进一步增加。

据介绍,该公司正加快实施“产业+”规划,打造海盐、海水化工、海洋生物资源综合开发、海盐文化旅游“4+N”产业链,在国内率先实现由发展海盐经济向发展海洋经济的多极增长。

大连盐化集团占地145平方公里,对一家公司来说可谓名副其实的“大地博物”,这足以让他们放开手脚在此如此广阔的区域千方百计“淘金”,力争将企业打造成为拥有优质品牌、体现海洋经济特色的现代化制盐企业集团和盐田资源综合利用示范区。

凭借“下海”后的奋力拼搏,企业“泳技”已经大有长进,经济效益在我国制盐行业名列前茅。

# “旱鸭子”下海了

顾威 本报记者 刘旭

7月18日下午,大连盐化集团有限公司董事长、总经理厉焕策应邀参加了某网站举办的“品牌故事说”节目的录制。录制现场,厉焕策介绍说,大连盐化集团有限公司成立于2009年7月,是由始建于1848年的原大连复州湾盐场整体改制而成,有着170余年历史。公司拥有37公里的海岸线,占地面积145平方公里,是久负盛名的全国四大海盐场之一。

2016年,国务院颁布《盐业体制改革方案》,正式开启我国盐业改革大幕。方案从两个方面引入竞争:一是允许食盐批发企业跨区域经营,二是允许食盐定点生产企业进入流通和销售领域,以自有品牌开展跨区域经营。

随着盐业体制改革的深入推进,大连盐化集团这家鲜有在市场经济大潮中“游泳”的“旱鸭子”被“推”下水了。大连盐化集团开始自我革命,展开一些列内部改革:将原有的8家制盐厂、两家运输单位合并成两家制盐公司,两家化工厂合并成一家,原来



视觉中国 供图

柠檬鲜果价格波动大,果农抵御风险能力低

# 海南柠檬亟待提升精深加工能力

本报记者 吴雪君 通讯员 卢月佳

贮存时间可达4个月以上,便于鲜果运输及销售,因此价格长期稳定向好。

然而,近年来,由于鲜果市场价格波动大,加之种植户抵御市场风险能力较低,柠檬鲜果的收购价逐年下滑,大果头收购价从2014年的8元至10元/斤骤减至今年的1.7元至2元/斤。”孙明清说。

这里是最早种植柠檬的地区。1972年,当地率先引进试种“北京柠檬”,进行大面积种植。2014年,新中柠檬迎来春天,全年平均地头收购价可卖到8元至10元/斤。

柠檬鲜果的市场行情好时,催生了许多的柠檬种植户,种植面积迅速由点及面。如今,相关数据显示,海南各个市县都有柠檬种植,全省共有种植面积约8万亩。

“如果有柠檬加工厂为鲜果兜底,次果就能被消化,种植户还能松一口气。”孙明清说,理想状态是只有大果流入市场,拉低了柠檬鲜果的平均价。

“如果有柠檬加工厂生产的柠檬产品卖个好价钱。”孙明清说,有了加工厂以后,还需要与具有营销实力的企业达成合作,借力合作方的终端销售团队去打开市场。

柠檬产品附加值高,只有不断完善柠檬全产业链,进而带动柠檬收购价提高,海南柠檬产业才会迎来大发展,真正实现多方共赢。

“如今,文昌、琼海、昌江等地已有不少食品综合加工厂,主要制作芒果、菠萝、火龙果等季节性水果的果浆及果干产品,柠檬用于榨汁居多。”海南农垦红明荔枝产业集团副总经理黎标介绍,由于海南柠檬全年可摘果产量较大,小型的食品综合加工厂的产能无法消化大量的柠檬次果。

据介绍,目前,90%的海南柠檬依然在走鲜果销售的渠道。在重庆潼南,一颗小小的柠檬,通过精深加工成饮料、即食片、柠檬糕等产品后,价格能提升8至10倍,若加工成精油、面膜、生物医药液甚至可以提升至几十倍。潼南柠檬已经形成了种植、加工、营销、研发等全产业链格局,柠檬产业综合产值达到30亿元,帮助农民脱贫致富增收致富。

“柠檬深加工并不只是建加工厂这么简单,还要考虑怎么让加工厂生产的柠檬产品卖个好价钱。”孙明清说,有了加工厂以后,还需要与具有营销实力的企业达成合作,借力合作方的终端销售团队去打开市场。

柠檬产品附加值高,只有不断完善柠檬全产业链,进而带动柠檬收购价提高,海南柠檬产业才会迎来大发展,真正实现多方共赢。

# 媒体行业已站在5G应用风口上

本报讯(记者康劲)把专业定制手机、手写笔、全景相机、快充版移动电源、三折蓝牙背光键盘等便携式采访设备装在一只灰色的专业背包内——这是否就是未来融媒体时代的记者标配?

7月19日,由省委宣传部、甘肃日报社、华为技术有限公司主办的2019甘肃媒体融合创新与发展论坛暨县级融媒体中心省级平台“新甘肃云”(华为云)入驻仪式,在兰州举行。华为中国区广电煤电行业总监陈光辉和华为云媒体行业解决方案经理李明,利用主旨演讲和专家讲堂的机会,阐述了华为对5G时代媒体融合发展的技术构想。

华为认为,随着移动互联网的发展,新媒体、社交媒体已从根本上改变了媒体传播格局,抢夺了海量的流量入口。随着移动互联网的下沉,抖音、快手、火山短视频的兴起,进一步抢夺主流媒体客户(老人、青少年),媒体融合迫在眉睫。华为预计到2025年将有12亿5G用户,5G网络将覆盖全球40%的人口。5G与云计算、大数据、人工智能、虚拟增强现实等技术的深度融合,将连接人和万物,成为各行各业数字化转型的信息服务基础通用设施。

“媒体行业已经站在5G应用的风口上,5G将会重塑传播格局。”按照华为的预判,5G将会实现媒体业务的融合,媒体体验会多维度的拓宽。其中,虚拟现实(VR)是最具代表性的未来媒体业务应用,受众可借助VR技术瞬间“抵达”新闻现场。5G时代的来临,还会实现媒体平台的融合,也就是万物皆媒。