



绿色文明的殡葬服务，正是当下一些地方殡葬业所需要补上的

殡葬业发展要有新理念新风尚

本报记者 赵 昂

今年，安徽城市管理职业学校首次设置现代殡葬技术与管理专业，原本以为会成为冷门专业，为此还决定免去前两年学费，结果成功招到38名新生，甚至不少学生刚入学就被相关单位“预定”。

这是全国第五个开设殡葬专业的专科院校，此外还有3所中职院校设有此类专业，人才缺口很大。以北京社会管理职业学院为例，每年殡葬相关专业毕业150名左右的毕业生，而校内的两场专门招聘会，每年提供的岗位缺口保守估计是800个。殡葬行业对人才的渴求，由此可见一斑。

由于殡仪馆、民政部门所管公墓等机构，在数量和规模上都处于较为平稳的状态，2018年全国殡仪馆职工总数才4.6万人，民政部门管理的公墓仅有1367个，相应单位编制名额有限。而社会化、市场化的殡葬服务机构快速发展，吸引了大量的人员就业，并且提供了较高的薪资。

事实上，在殡葬业人才缺口的背后，则是老龄化社会背景之下的行业上升期。根据民政部数据，2018年我国火化遗体总计501.7万具，火化率50.5%；而在2015年，全年火化遗体总数为459.5万具，火化率为47.1%。不论是火化遗体总数还是火化率，均呈逐年上升趋势。

发展殡葬行业，有助于满足群众多方位的殡葬服务需求。但是，这并不意味着，殡葬行业发展等同于“赚钱”。毕竟，基本殡葬服务属于公益性性质，要确保实现人人享有。并且，发展殡葬行业并不意味着鼓励“薄生厚葬”，丧事大操大办，墓地奢侈豪华，相反要鼓励移风易俗，在殡葬过程中贯彻尊重生命、绿色文明的理念。

其实，绿色文明的殡葬服务，正是当下一些地方殡葬业所需要补上的。

比如，包括骨灰集中存放、撒海、树葬等在内的节地生态安葬服务；比如文明治丧、低碳祭扫的丧葬服务，这不仅需要相关机构优化各类殡葬服务资源；比如扩建骨灰堂、公墓、殡仪服务站等相关设施。坚持殡葬服务事业单位在基本殡葬服务中的主导地位，也需要加大移风易俗理念的推广力度。把文明节俭治丧、节地生态安葬、文明低碳祭扫转化为群众的情感认同和行为习惯，还需要鼓励社会化服务机构，提供多元化服务以满足群众需求。

而有关部门也可以通过政府购买服务或政府与社会资本合作的方式，引导社会力量有序参与，对绿色文明的新型多样化殡葬模式，予以支持。

对于相关部门而言，在加强行业监管的同时，也应建立健全相应合作机制，特别是与社会资本的合作机制。在确保国有资本不流失，公益属性不改变，服务水平有改善的前提下进行合作。而对于社会公众不满意的合作方和合作项目，也要有退出和赔偿机制。



银保监会：
中国成为全球保险业发展的最大引擎



本报记者 徐 满

“果小云”，一家天猫水果旗舰店。2019年10月26日，因被“薅羊毛”成为关注焦点，随着事件的发展，数次反转后，“果小云”被起底抄袭其他店铺的信息、商品图片和产品参数。“果小云”负责人承认名下有多家无货源网店，脐橙是代发货。

据相关报道，11月7日，“果小云”重新更新的脐橙销售页面中，“全国多仓发货”的介绍引起不少网友质疑。有网友指出：“既然是凑钱开店的果农，怎么能在全国都有果园和仓库？”之后，“全国多仓发货”的介绍图片便悄悄于11月11日撤下。

名下多家无货源网店、代发货、全国多仓发货，这些关键词的背后，是一个群体隐蔽却普遍存在的组织——店群。

广撒网，深积鱼

化名为Joy的淘宝店主在微信朋友圈里指出了“果小云”的店群玩法，希望平台可以治理一下店群玩法。记者经过查询了解到，原来各大电商平台都普遍存在无货源网店，即不用备货，也不用库存，甚至不用自己发货的中间商铺。

注册店铺以后，通过软件批量采集别的店铺销量最好的商品信息和参数，加价后上传到店铺，赚差价没风险。”Joy简单介绍道。在一个电商平台开设多个店铺，形成店铺集群，叫做店群战术。如果在多个电商平台，开设多个店铺，形成多平台多店铺集群，则是更大的店群战术。

“果小云”名下多无会员网店，就是一个店群战术的基本操作。

有店群培训商家标榜，这叫“广撒网，深积鱼”。鱼有多少？以淘宝为例，2018年的数据是，每天约有3亿人逛淘宝。广撒网，只要注册几十个甚至上百个网店，做出一样的标题和商品简介，总能吸引到消费者入店消费。

没有货源和发货的压力，用软件可以轻松开店轻松赚钱，难怪这么多商家会选择店群模式，也难怪店群模式在天猫、亚马逊、拼多多、京东都大行其道。

亚马逊里下单的花架，发货商居然是淘宝店铺，一对比，多花了10元钱。这件记者本人经历过的悬疑事件，终于有了答案。而在相

做店群赚钱的不在少数，但卖软件、搞培训、骗学费的更多

“果小云”事件揭开“店群玩法”一角



“踏踏实实做生意才是正道”

店群真的是一个普遍存在却隐蔽的“神秘组织”，尽管从国内电商平台到跨境电商平台都有店群玩家的身影，但消费者很难发觉，下单的店铺到底真有货源还是像“果小云”那样代发货。

在拼多多一家水果生鲜旗舰店，记者看到这家销量10万+的店铺内，水果来自全国各地，山东、福建、云南，甚至有越南水果。而在天猫旗舰店随机搜索到的一家水果销售旗舰店，可以看到在售商品除了广西皇帝柑之外，还有江西赣南脐橙、四川红心猕猴桃、福建平和红心柚子、海南甜木瓜等等。

资深水果电商洪斌向媒体表示，电商平台上无货源水果店不少，销售产品多为各地果园代有的。“无货源店铺”直接通过软件一键采集复制同类店铺产品信息并提价发布，获得订单后，再通过软件从被采集店铺下单，赚取中间差价，被普通淘宝店铺经营者称为“吸血虫”。

“用软件抄袭店铺内的商品照片、参数设置，一切都照搬，这算不算侵犯知识产权？”淘宝店主Joy告诉记者，自己的店铺一直做肉生鲜，“挑选货源、仓储保存、拍照、运营、客服，还要设计参加活动的规则。我们一直是亲力亲为，花了很多钱，但是这些做店群的人用一个软件就复制过去了。”Joy说，这些店铺不仅可以广撒网，还不承担风险，可说一本万利。

记者查询得知，今年4月，淘宝网曾发布公告称，发现部分卖家以不正当手段批量复制他人店铺的商品，通过购买他人店铺内商品完成自己店铺内交易的行为，存在重复铺货、类目错放、售后服务无法保障等多种风险，严重干扰市场正常运营秩序，影响买家购物体验。淘宝网将对存在上述行为的异常店铺执行下架全店商品、限制发布商品7天、限制商品发布数量500件的处置。多次违规的，还将限制使用特定管理工具。

对此，Joy表示“处罚有点轻”，店群盗用常规店铺拍摄的商品照片进行营利活动，如果无人举报的话，常规店铺的合法权益根本无法得到保障，“我是品牌牛肉授权经销商，这些店群店铺未经授权是不能上架授权产品的。”Joy认为长久下去，消费者购物体验会不好，一旦产生纠纷也很难处理。

相比之下，京东和拼多多的处罚就更温柔了。拼多多上，虚假发货罚款情况很少，即使罚款，金额也不大。而越来越多玩家转战京东则是因为，“只要京东不倒闭，京东店群就一直可以做，另外京东店群做起来零违规扣分，只要你不瞎操作店群，正规去运营基本上不会出现扣分和违规。”资深玩家透露。

在贴吧里，记者看到分享者讲述做店群的经验，“一张身份证和30元的保证金就可以淘宝开店。”“代理店里40台机器，十几人做客服，100多个店，一个月能赚小20万元。”与此相对的是，一个常规店铺的开设需要运营、美工、摄影、客服、仓储人员，还有流动资金，就算万事俱备，一般也要运营3年左右才能算成功。

难怪店群模式能迅速扩散，甚至跨境电商平台上的店群模式也开始爆发式增长。

电商平台态度不够坚决

对于店群模式，电商平台不是没有行动。2018年8月，淘宝发现店群模式已经在淘宝平台里泛滥，采取了整顿措施，进一步规范市场。一时间，店铺严重违规扣6分为店群玩家的噩梦，相关软件公司因此还经历了行业洗牌。

一些“聪明”的店群玩家改变策略，从淘宝店铺转战到天猫旗舰店。开一个淘宝店铺只需要30元保证金，开一个天猫旗舰店则需要5万元保证金，还有每个月5000元的平台使用费，舍易求难。

当然不是。正因为天猫旗舰店的门槛高和严格的扣分制度，直接过滤掉没有实力的店群玩家，入围者面临的竞争反而更小，利润却更高。

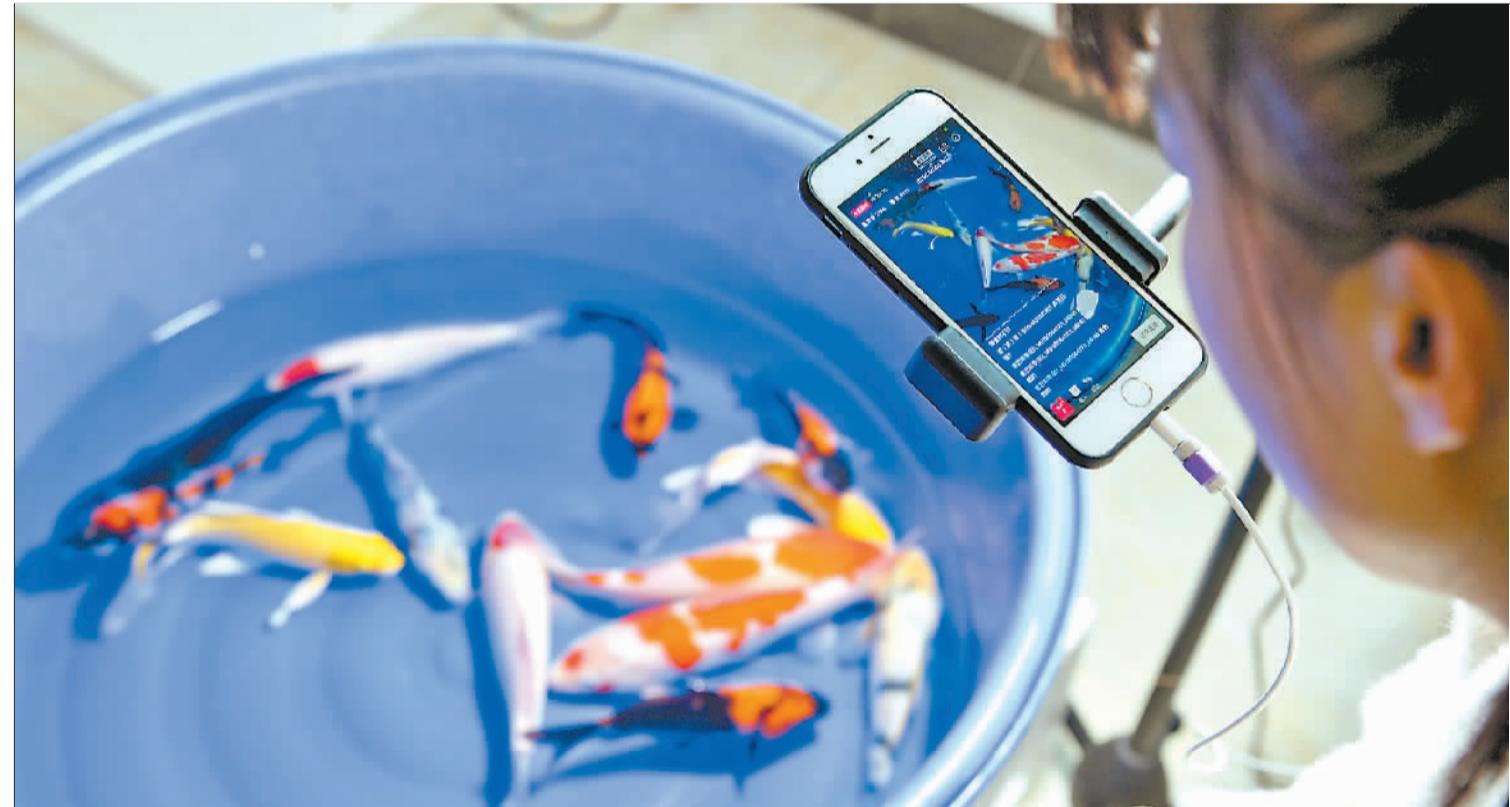
在论坛里，记者则看到了一个细节，有网友发布在帖子里声称：“天猫是允许我们这个模式(店群)存

在的，关于商品品牌问题，只要品牌方允许贴牌，平台就是允许的。”据该网友的介绍，即使遇到职业打假人也不用担心，一是因为天猫在职业打假方面与京东不同，天猫相对来说比较偏袒卖家。如果打假人申诉“品牌不一致”，天猫小二则会判定“退货退款”，处罚比较轻。

记者简单查询了京东、拼多多以及亚马逊的店铺情况，三家平台上做店群的商家不在少数，不过京东前期投资更多，拼多多的店群玩家则仍然面临“口碑较差”的尴尬，亚马逊上多以跨境电商玩家为主，难度较大。

与此对应的是，各个平台对于店群的处罚方式都不算严厉。以淘宝为例，异常店铺违规处罚为“对违规店铺内商品进行全店商品下架、限制发布商品7天、自处罚之日起近180天限制商品发布数量500件的处置，期满结束或处罚撤销后次日解除店铺发布数量限制。”但在论坛攻略上，资深玩家提出只要不售假，被判定虚假发货的时候提供发货单就可以申诉。“你这是被人盯上就举报了，一般不懂的买家看不出来。”一位ID为“专业处理差评师”的用户回复。

相比之下，京东和拼多多的处罚就更温柔了。拼多多上，虚假发货罚款情况很少，即使罚款，金额也不大。而越来越多玩家转战京东则是因为，“只要京东不倒闭，京东店群就一直可以做，另外京东店群做起来零违规扣分，只要你不瞎操作店群，正规去运营基本上不会出现扣分和违规。”资深玩家透露。



需求增速，销售持续增长

工程机械“掘金”正当时

本报记者 吴 铎思

混凝土搅拌车、履带式起重机等，需要各种各样的工程机械，因此新疆也是各大厂商的主要竞争地之一，我们在疆内的销量这几年也在平稳增长。”某工程机械集团新疆区域销售经理告诉记者。

“连续几个月中标大的订单，生产周期安排得满满的，但还是忙不过来。”海德馨汽车有限公司常务副总经理齐福海说，今年公司产品订单呈上涨之势，销售量将比去年高不少。

据了解，国内工程机械行业自2016年底开始回暖，国内工程机械几大巨头在2017年和2018年保持高速增长，这股势头还延续到了今年。1月至9月，三一重工、徐工集团、广西柳工的市场份额分别达到25.6%、14.1%、7.2%，均比去年有所提升。

从几家工程机械巨头的财报也可以看出，其经营业绩代表了行业的发展速度。徐工机械一季度营收同比增速达33.72%，上半年的营收增速降至30.12%。三一重工增速为54.27%。行业销售数据上，中国工程机械工业协会统计，纳入统计的25家挖掘机制造企业，今年上半年挖掘机总销量13.72万台，同比增长14.2%；一季度的数据则为7.48万台，同比增速高达24.5%。

“机械装备产业是我们的传统优势产业，初步形成了工程机械、环保机械、运输机械等三大产业集群。今年1月至9月，全市机械装备产业产值突破400亿元，比增7.9%，预计全年产值有望突破550亿元。”龙岩市副市长王建生在谈及该市机械装备产业发展时说。

新疆能源建设一直走在全国前列，这一领域对工程机械的需求量特别大。“大吨位的汽车起重机、

增长势头强劲

“这几年我们有一大批水利、交通等重大项目开工建设，大型工程机械需求量也越来越大。”中国电建水电十六局西北分公司负责人谢斌说。

据了解，工程机械行业包括起重机械、挖掘机械、铲土运输机械、路面机械等20大门类，其市场情况受到国家宏观经济、固定资产和基础建设投资影响较大，下游客户主要为基础设施、矿山和房地产等投资密集型行业，与宏观经济形势息息相关。

业内人士分析，工程机械持续平稳发展的原因，主要是在国内流动性保持合理宽裕的情况下以及地方专项债发行加快、基建落地项目增加、地产韧性强劲、机器换人、环保趋严、更新换代等因素驱动下，市场需求回暖，拉动行业销量增长。

国家统计局数据显示，1月至9月基建投资中交通运输、仓储和邮政业、水利、环境和公共设施管理业、电力、热力、燃气及水生产和供应业投资分别同比增长4.7%、3.5%和0.4%，其中交通运输类中中央主导的铁路投资仍维持较快增长，1月至9月同比增长9.8%；地方政府主导的公路投资同比增长7.9%。

“去年来，我们在新疆的工程越来越多了，涉及公路、铁路建设、水利工程、火车站房改造等。”吴齐灯说。

今年多地迎来重大项目开工潮，江苏、湖北、江西、河南等地已有数百亿元投资规模的重大项目集中开工。今年上半年，新疆自治区促48个项目

现了新开工建设，累计完成投资89.59亿元。

记者还了解到，工程机械的使用周期约为10年，而上一轮工程机械销售高峰为2008年~2011年。此外按相关规定，柴油动力的非道路移动机械在2020年达到国四排放水平。业内人士指出，综合各种因素的叠加，工程机械今年将迎来更新换代的高峰期。

三一重工营销公司总经理李健此前在接受媒体采访时表示，工程机械行业细分领域的增速可能会有所放缓，但在环境治理力度升级以及设备更新换代的大潮下，大量设备面临更新换代或是淘汰，这些因素都将支持工程机械行业在下半年的增长。

智能化是必由之路

日前，第十届海峡两岸机械产业博览会在龙岩举行，来自境内外的近500家企业参展。展会上，智能型工程机械受到瞩目。徐工集团在本次展会上首次携带国内高精尖的挖掘机等工程机械新产品亮相。

当前新技术、智能化、电动化、数字化等正在改变工程机械传统产品、研发流程、营销服务模式、产业链体系。业内人士指出，工程机械企业要成为智能制造先驱，未来仍需大力研发，不断推出引领行业浪潮的智能化与数字化装备。

第十届海峡两岸机械产业博览会上，有关专家指出，企业要发展，智能化是必由之路，特别是在市场回暖之际，完成转型升级，深化供给侧结构性改革，开展技术创新和提升盈利能力。

在中国龙工控股有限公司挖掘机生产车间，生产线90%以上由机器人操作，自动完成零部件焊接等工作。技术研发方面，龙工自主研发的挖掘机电控系统、高压液压元件等高端零部件产品在同行业中率先实现国产化替代进口。

产业发展离不开政策的扶持。据了解，为加快机械装备产业发展，推动项目落地实施，近年来，龙岩先后出台了多个相关政策，在厂房、设备、人才补助和财税奖励、融资扶持、专利及品牌建设、新产品开发等方面给予相关企业大力扶持。