

当不少人还没从双节“报复性”消费中缓过神来,被认为是全球最大网络购物节的“双11”又接踵而至

# “双11”提前开场,谁能拔得头筹?

本报记者 李国

10月21日零点,2020天猫“双11”狂欢节预售开启。当日,薇娅和李佳琦销售额分别为53.2亿元和38.7亿元,很多“剁手族”更是在两人的直播间来回穿梭,不停买买买。

“双11”电商大促还没到,阿里、京东、拼多多、苏宁等电商,早就提前一个月吹响了大战的号角。而单品的厂商也毫不示弱,新锐智能手机品牌真我率先“出招”,998元的5G新品,再次刷新了5G手机价格的最低纪录。

当不少人还没从国庆、中秋双节“报复性”消费中缓过神来,被认为是全球最大网络购物节的“双11”就接踵而至。

## “金九银十”电商火爆

天猫“双11”从10月下旬开始预热、预售是一贯策略,今年仍延续了这一做法,只不过,从11月1日开始,天猫“双11”的时间节点将更加细化。从“一波高潮”到“两波爆发”,从“品牌销量增长”到“服务于全社会”,变化中的天猫“双11”再次让众人眼前一亮。阿里巴巴方面预计,至少25万品牌、500万中小商家、新国货商家、外贸企业、产业带工厂、农产品商家将受益。

“去年‘双11’我就发现,天猫等电商平台为很多品牌带去了非常大幅度的增长。”在新消费浪潮推动下,一些本土商家已经不满足于当“看客”,重庆梁山鸡创始人杨艾祥告诉记者,餐饮企业要做大,地域和场地的限制是个大瓶颈,而建立在互联网基础上的电商平台,就是突破瓶颈,打破地域和场地限制的法宝。

去年“双11”这天,重庆著名“网红店”李子坝梁山鸡入驻重庆盒马鲜生财富中心店,并在饿了么推出“五折饭票”活动。三天时

## 5G建设适度超前 符合产业发展规律

本报记者 孙喜保

我国5G自2019年进入商用以来,呈现出迅速发展状态,尤其是以5G基站为代表的基础设施建设,甚至被一些人质疑过于超前。对于这种质疑,工信部新闻发言人、信息通信发展司司长闻库近日在接受记者采访时表示,我国5G基础设施的建设速度很快,成果很显著,但是这种适度超前的发展,符合产业发展的规律,在未来两到三年里,我国5G的基础建设依然会加快推进,成本也将逐渐降低。

据工信部所公布的数据,截至今年9月份,我国累计开通的基站已经超过69万个,仅今年就建成了50多万个5G基站,超过了全年50万个的目标。记者了解到,目前许多省市还在加大5G基站的力度,这一数量预计还会增加。

“年初的目标是50万个基站,现在看来这个目标提前完成,而且也基本实现了地级市的5G覆盖。”闻库说。

基础网络设施和终端的快速扩充,也让5G的场景应用提上日程。场景和应用目前还不够丰富,这也是我国5G基础设施建设被质疑过度超前的主要原因之一。

对于这种质疑,闻库回应称:“适度超前建设是公共基础设施的普遍特点,从此前2G、3G、4G的发展来看,都有这个特点。这有利于产业的迅速成型。另外,各地方政府也都积极引导本地的5G建设,给予了很大的支持。而且随着基础设施的不断完善和规模扩大,我国5G建设的成本也将逐渐降下来,这符合产业发展规律。”

不过闻库也认为,我国5G的发展进入了关键阶段,应用推广应是当前工作的重点。实际上,目前5G的应用已经越来越多,只是与此前的1G、2G、3G、4G时代相比,5G的一个最大不同是,它不仅仅针对个人用户,还广泛应用于生产过程中,而这恰恰很难被普通消费者所能看到。2018年,工信部就专门创办了一项关于5G应用的大赛,征集到的应用仅有300个。但到2020年,参赛的应用就扩展到4000多个。

从工信部的调研来看,经过近三年的推动,我国5G的应用态势呈现出“三广一深”的特点。一是地域广,逐渐从“东部引领”向“东部领先、中西部并进”发展。二是领域广,涵盖工业、能源、医疗、教育、交通、商业等多个行业。三是主体广,原先推动这项工作时,运营企业是主体,现在逐渐转向商业用户牵头或深入参与。另外5G应用的层次也逐渐深入,由前期的监控、物流等生产辅助类业务为主,逐渐向设备控制、质量管控等核心业务拓展。

虽然取得了巨大的成绩,但是在业内专家看来,我国5G的发展不仅不能算是过度超前,而且还要继续加大发展的力度。

闻库也表示,下一步,我国5G的发展将继续稳扎稳打,充分调动各方面积极性,尤其要发挥市场在5G应用创新方面的主导作用,推动形成5G建设、应用的良好生态。

## 阅读提示

我国居民的消费复苏态势,显示了中国超大规模市场优势,以及构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局释放的蓬勃动能。

在14家线下门店同10余家饿了么外卖店铺一起,推出10000份11.11元的“疯狂剁手”菜品,获得天猫淘宝众多的年轻消费者疯抢。

“这就是梁山鸡想要触达的目标消费群,现在我们一直在耐心培养线上市场,希望依靠天猫、淘宝、盒马,获得互联网加速度,把我们重庆特色推向全国。”杨艾祥如是说。

中国企业联合会副研究员高蕊表示:“天猫‘双11’让我们的消费方式,甚至是生活方式多了更多的可能性,让人们对美好生活的追求有了更省、更好的途径。”

在激发消费热潮的同时,高蕊认为,天猫“双11”也为相关企业带来了更广阔的“钱景”:线上线下之间、电商和物流之间、技术与应用之间、平台与商家与用户之间,不但让消费者有更好的体验和更大的获得感,也让生产商和服务端的企业有了更好的成长空间。

大数据显示,得益于社会消费强势复苏,提前启动的苏宁易购“双11”,迎来第一阶段的初战告捷。十一期间,苏宁各类门店整体客流大幅度增长至58%,由于家电、家装、手机等品类旺销带动,苏宁易购线上订单同比增长157%。双节期间的旅游、餐饮、购物等线下市场也迎来爆发,预示着消费者的消费信心逐渐回复。

### 提前抢位加入战局

今年,美国知名项目管理研究杂志PM Network将“天猫双11”与互联网、阿波罗登月、人类基因组计划等并列,共称为世界上TOP50最有影响力项目。“双11”不仅改变

了人们购物的方式,而且打通了商业与娱乐。

返宝宝作为社交电商的后起之秀,近日打出了百亿补贴、0元购、大额优惠券等口号,实打实地让利于消费者,试图成为网购第一站。苏宁易购已于9月28日提前启动了2020年“双11”,砸出50亿全品类补贴额度,投入1亿件超低热销爆款产品,出台价保延长至11月12日等政策,提前打响补贴战。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青认为,苏宁易购此举可谓是有史以来启动“双11”最早的一次,有意与天猫、京东、拼多多的“错峰”对抗,提前抢位。

当前,快手上日活用户超过1亿,9月累计订单总量仅次于淘宝天猫、京东、拼多多,成为电商行业第四极。作为顶级流量集合体,此次快手电商倾斜全网资源,打造集卡分1亿,整点红包雨两个全网级活动,为用户带来福利直降心动盛宴。

2019年天猫“双11”创造的2684亿元交易额,让人记忆犹新。在成交额耀眼的光芒下,或许很多人忽略了另外一个关键数据,截至11月11日24时,物流订单量达到12.92亿单,势必会让商家服务、仓储物流、末端配送等环节面临极大的考验。

国庆中秋小长假只是热身,而“双11”才是战事。伴随着顺丰10月10日升级快运品牌,家装家电市场潜伏着电商侧与物流端的风云涌动。不过,百世快运能否从顺丰、中通、德邦等口中抢食出电商大件市场,终结行业痛点,有待时间验证。

每日优鲜运维总监周峰坦言,云服务商

UCloud提前优化IT架构的承载能力,这是应对瞬时高并发流量的前提条件。从10月20日开始,每日优鲜的运维部门就已梳理促销活动指标,预估发券、流量等数据,从而保证在“双11”期间,一切交易尽在掌握。

### 报复性消费“双11”可期

国家统计局数据显示,今年中国消费规模有望达到45万亿元,预计是10%以上的增长,将超过美国成为全球最大的消费市场。

中国经济三季度数据显示,GDP增长达到了4.9%,已经恢复到了往常的75%,结合一季度衰退6.8%,二季度增长3.2%来测算,整个前三季度,中国经济已经翻正,GDP正增长0.7%,这是一个非常可喜可贺的成绩。

10月21日至31日,“2020京东11·11全球热爱季”开启预售期,在为期10天的时间里,消费者可以先付定金从容加购,还可以享受定金立减、新品加赠的额外福利。

据悉,在“2020京东11·11全球热爱季”,京东将以超2亿件5折商品、超3亿件新品、头号京贴、“双百亿计划”带来多重优惠、海量新品。

10月12日,毕马威联合阿里研究院发布《迈向万亿市场的直播电商》报告,专家研判,今年直播电商整体规模将达10500亿元。今年“双11”,更多的消费需求将通过直播电商得到满足。淘宝直播MCN机构负责人新川表示,今年“双11”会有更多的商家加入到淘宝直播电商的赛道里,销量和增速会高于去年同期。

国家税务总局相关负责人表示,我国居民的消费复苏态势,显示了中国超大规模市场优势,以及构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局释放的蓬勃动能。随着接下来的“双11”、“双12”以及元旦、春节假期的到来,家电市场又将迎来爆发,助力消费行业健康快速发展。

## G 市场观潮

本报记者 赵昂

数据显示,目前二手闲置物品交易平台闲鱼在线卖家数已经超3000万,并且这种在线二手交易方式受到年轻消费者认可,平台上的90后用户占60%以上,每天在平台上打标的95后达到500万人。

据统计,我国二手闲置市场规模在2018年就达到了7400亿元,预计今年可以达到1万亿元。在线上二手市场,从传统的家具、图书、衣物、电器到较为贵重的首饰物件,甚至游戏账号、装备等虚拟财产,都能够进行交易。

不可否认的是,随着社会和经济发展,二手闲置市场发展是必然的,也是资源循环利用的好方式。毕竟,不同消费者的经济承受能力和消费能力是不同的,有的消费者需要升级换代,但也有消费者希望以较低价格买到对自己有实际使用价值的商品。随着二手商品种类不断增加,不同商品适宜的交易方式也不同,正因如此,消费市场需要多元化的二手交易模式。

但是,当下二手闲置市场的交易模式还是相对较少的。一般来说,线上二手交易多为C2C模式,个人买家和卖家通过平台建立联系,商定价格和交货方式。在这样的模式下,买卖双方依然存在一定的信息壁垒,配对成功与否也有时间成本,商品质量同样难以保证,物流成本也需要交易双方自行承担。事实上,个人与个人的快递成本和效率,远高于发货量较大的商家与个人之间。换言之,如果单纯依靠个人买家和卖家在平台上“吆喝”,隐形交易成本依然较高,对于价格敏感的二手市场来说,显然不利。还有一种交易模式是通过社交软件,在亲朋好友或同事、小区邻居之间流转,不过这样的交易流转规模较小,配对成功几率也受到影响。

目前,也有平台采取了C2B2C的模式,即由商家收购个人卖家手中的二手商品,再卖给个人买家。这样的模式显然降低了交易时间和成本,提高了二手商品的流转效率,但是,目前这样的C2B2C模式主要集中在3C类电子产品领域,因为这一领域产品以标准化产品为主,价格好评估,质量好保证,物流便于运送。

事实上,随着物流发展,二手闲置交易正在由同小区、同城、同省扩大到全国,一些一二线城市消费者有意淘汰的商品,正是中小城镇部分消费者有意“消费升级”添置的。而这样的配对交易,已经不能单靠个人买家对接来完成了。正因如此,二手闲置物品交易需要形成线下和线上融合发展的交易模式,并且拓展C2B、B2C甚至在这一过程中的B2B等多种交易形式,满足不同地域、不同收入、不同偏好的消费者的多元化交易需求。

## “锥套锁紧钢筋接头”解决建筑大难题

本报讯(记者杨明清 通讯员张婧)“锥套锁紧钢筋接头”,是青岛胶州市九龙街道青岛森林金属制品有限公司历时10年、投入研发经费1亿多元,成功研发出的全球独创性产品。该产品应用于深(圳)中(山)通道项目后,提前一年通车,为该项目节省银行贷款利息6.6亿元,直接增加经济收益10.8亿元。

据了解,青岛森林金属制品有限公司主要业务为新型钢筋连接技术以及建筑施工工业化模块的研发、制造及推广工作,其研发的“锥套锁紧钢筋接头”拥有发明专利17项,实用新型20多项,国外专利40多项。产品及配套的“钢筋部品化预制、整体吊装连接”工法,已应用于大连红沿河核电站、福建福清华龙一号核电站、虎门二桥坭洲水道桥主塔、湛江东雷高速通明海特大桥等特大项目,及洛阳地铁一号线、江西南昌八一礼堂等民用基建项目。

经过广泛的实践应用,证实该产品四大优势凸显。一是产品质量优势。锥套锁紧钢筋接头质量合格率达100%,远高于传统直螺纹套筒接头不足70%的合格率。二是工法技术优势。传统大直径钢筋需要5人一组,钢筋班至少需要30人倒班作业才能完成,而锥套锁紧钢筋接头采用液压机械代替传统人工作业,仅需2人一组,完成单个锥套锁紧。三是环保安全优势。连接过程采用液压机械作业,效率是化学焊接的5倍,不产生任何废气、废水、固体废弃物及噪音等环境污染源,有效降低安全生产风险隐患。由于该产品无需焊接,在地铁、隧道等盾构施工中能有效减少火灾事故的发生。四是综合成本优势。锥套锁紧钢筋接头价格仅为法国进口的1/2,连接效率是法国产品的3倍。同时,该产品能有效压缩工期,可将每个浇筑段的钢筋工程从传统的5天压缩至5小时,有效降低项目管理成本、融资成本,提前产生经济效益和社会综合价值。



## 开通倒计时,盐通铁路开始联调联试

10月23日9点45分,试验检测列车从中铁北京工程局承建的盐通铁路海安特大桥上飞驰而过,标志着盐通铁路正式开始联调联试,全线开通运营进入倒计时。

据悉,盐通铁路是国家“八纵八横”高铁网的第一纵沿海铁路的一部分,也是助力“一带一路”建设和“长江经济带”发展的重要交通脉络,线路全长约为159公里,设计速度为350公里/小时,计划今年年底建成通车。建成后,将形成华北、西北地区与长三角地区联系的便捷运输通道,缓解京沪高铁徐州至上海间的运输压力,对于提高沿海铁路通道整体运输能力、提升区域路网辐射效能、促进长三角高质量一体化发展等具有重要作用。

本报通讯员 刘信星 摄



## 2020北京国际茶业展举行

10月24日,2020北京国际茶业展吸引了众多市民。今年的茶展着力凸显茶业扶贫成果,合力助推茶业转型升级,吸引了众多企业参展。展会还充分发挥“互联网+”优势,帮助企业进行线上宣传推广与渠道拓展。云逛展、云品茶、云购买,实现线上线下一体化。陈晓根 摄/中新社

## AI与农人PK:让种地更“聪明省力”

本报记者 蒋蕊

草莓大棚里,插着一根根三色标尺,这是什么?10月15日,建智科技首席科学家陈懿告诉《工人日报》记者,三色是为了辨别色差,不同手机显示的色彩有差别,根据三色标尺的比对可以还原真实颜色,通过叶片颜色的变化来监测其生长状况。“如果只是拍照,哪怕拍再多也没用,我们需要结构化数据,也就是能标注的数据,来监测植株的长势”。

陈懿的另一个身份是智多莓队长,这是多多农研科技大赛中AI(人工智能)组的4支队伍之一。7月20日,在联合国粮食及农业组织指导下,由中国农业大学和拼多多联合举办的第一届“多多农研科技大赛”在云南昆明启动,4支来自全球的AI队伍,4支来自中国草莓种植强县的顶尖农人队伍,展开为期120天的高原草莓种植挑战赛。

从工信部的调研来看,经过近三年的推动,我国5G的应用态势呈现出“三广一深”的特点。一是地域广,逐渐从“东部引领”向“东部领先、中西部并进”发展。二是领域广,涵盖工业、能源、医疗、教育、交通、商业等多个行业。三是主体广,原先推动这项工作时,运营企业是主体,现在逐渐转向商业用户牵头或深入参与。另外5G应用的层次也逐渐深入,由前期的监控、物流等生产辅助类业务为主,逐渐向设备控制、质量管控等核心业务拓展。

虽然取得了巨大的成绩,但是在业内专家看来,我国5G的发展不仅不能算是过度超前,而且还要继续加大发展的力度。

事实上,在7月20日开始的决赛中,顶尖农人队用了各自的绝招。来自江苏的全国劳动模范纪荣喜,从家乡背来了“油渣秘方”作为底肥;艳九天巾帼队的孙郁晴和王琪通过调节水质酸碱度,促进草莓植株的铁元素吸收。

“一开始我们农人队对于田间管理还是很有自信的,像人工对水肥、病虫害管理会更加及时。”孙郁晴说,这两个月下来,她们深刻认识到了农业数据化的重要性——当顶尖农人队在田间浇水、施肥时,旁边的AI组只需要对模型和反馈参数进行调整,温室的通风窗、施肥系统会进行自动调整,实现了“一身轻松搞农业”。接下来的第二个产季中,孙郁晴和队友们计划收集分析温室内pH值、温湿度等数据,对灌溉施肥进行更精细化控制。在4个独立的AI温室里,应用了荷兰骑士(Ridder)集团的智能化环境控制计算机及水肥一体化系统,其集成超过50套传感器,可实时读取温湿度、光照强度值、二氧化碳浓度等45条生产环境参数,并根据预设条件对超过30条灌溉、通风参数进行自动化控制。数据可以远程传输给参赛者,温度高了需要把大棚打开还是关上?肥水要灌多少?这些都可以由参赛者根据相关数据的分析后确定,然后由现场管理人员进行操作。

AICU队的成员都在荷兰,一天也没来过现场,全凭远程操控。AICU队代表、荷兰人阮继伟告诉记者,比赛各支队伍各显神通。多多农研大赛组委会负责人兰克认为,比赛虽然是“人机竞赛”,但也要探索人机协同,希望摸索出一套帮助中小种植者提升效益的最优解决方案。