

事件:9月24日凌晨,搜狗公司发布公告宣布与腾讯完成合并,搜狗将成为腾讯控股间接全资子公司,完成退市,之后作为存续公司继续运营。今年7月13日,国家市场监督管理总局无条件批准了腾讯控股有限公司收购搜狗公司股权。搜狗成立于2004年8月,此前是搜狐公司旗下的子公司,主要业务包括搜狗搜索、搜狗输入法、邮箱等。

点评:腾讯并购搜狗,意味着其将再次进军搜索领域。有数据显示,截止到2020年7月,百度全平台搜索市场的份额为69.55%,排名第二的搜狗的市场份额为16.84%。这也意味着,腾讯在该业务上的唯一对手,就是百度。

一直以来,搜狗最大的短板是流量入口太少。即使在收购完成后,搜狗与微信依然属于不同业务部门,微信是否能给予搜狗更多支持,还要看两个团队的融合情况和公司内部战略部署。经过多年积累,百度搜索在内容丰富性上仍处于领先地位,但这并不意味着百度可以高枕无忧。在瞬息万变的互联网行业,对任何一家企业来说,不后退的唯一办法,就是不断往前走。

顺丰将下架“签收确认”增值业务

事件:9月23日,顺丰集团发布《关于“签收确认”服务整改的声明》称,拟于9月29日将容易引起消费者误解的“签收确认”增值服务产品正式下架,将进一步研究消费者个性化需求,探索提供更多精细化服务。

点评:根据顺丰官方介绍,所谓“签收确认”是指快件签收时,需确认收方客户信息或要求收方客户当面签收的一项增值服务。然而,根据《快递暂行条例》第二十五条规定,经营快递业务的企业应当将快件投递到约定的收件地址、收件人或者收件人指定的代收人,并告知收件人或者代收人当面验收。收件人或者代收人有权当面验收。”

由此可见,顺丰的“签收确认”增值服务,本是快递公司应尽的责任与义务,该公司对该项业务收费侵害了消费者权益,另一方面容易误导消费者,以为寄件时不勾选此项服务则无法实现当面验视和签收。一元钱不多,会选择此项增值服务的消费者也一定是少数,但如果不及时发现并制止类似“歪脑筋”做法,未来就会有更多蚕食消费者权益的行为和现象出现。

咖啡品牌三顿半首开线下门店

事件:近日,以售卖冻干咖啡闻名的线上品牌三顿半第一家线下咖啡概念店在上海开业,店铺名称为“into_the force(原力飞行)”。店内产品除了现制咖啡和面包以外,还有它招牌的盒装即溶冻干咖啡,以及陶瓷杯、水瓶和帆布包等零售产品。

点评:进入线下赛道,三顿半所拥有的优势和面临的挑战都很明显。依靠最近几年在线上形成的人气和口碑,三顿半不再像其他新咖啡品牌那样经历门店和品牌爬坡期。再加上此前与不同精品咖啡品牌的多次合作,让三顿半在精品咖啡领域也有了一定的存在感。

不过,这并不意味着三顿半的线下之路能走得很轻松。一方面,本土精品咖啡品牌已实现了一定规模的连锁化运营;另一方面,在有3000多家独立咖啡厅的上海,三顿半想要站稳脚跟,还要经受当地消费者严格甚至略显挑剔的检验。

(骆驼)

温州华港 LNG 项目 2 号储罐顺利顶升

本报讯(记者赵朝影)9月16日,由中建电力建设有限公司承担土建施工任务的浙江温州华港 LNG(液化天然气)项目2号储罐穹顶顺利顶升,为项目按时建成投产奠定了基础。

LNG 储罐是一个直径83.6米、罐体高度38.64米的圆柱体,再加上顶部一个高度达10米左右的半球形“帽子”,这个半球形的“帽子”就是此次顺利顶升的穹顶。“穹顶要沿罐体内壁平稳爬升,就对内壁的混凝土平整度提升了超高的要求。”项目施工方相关负责人告诉记者,经过努力最终整个罐体内壁超过1万平方米的面积内,混凝土平整度的误差小于2厘米,远远小于施工设计的要求,为穹顶顶升创造了良好的条件。

在项目承台基础阶段,项目提前将塔吊安装到位解决垂直运输问题,缩短了近两周的施工周期;在墙体施工阶段,项目团队不断优化施工工序,采用钢筋网片和预埋件同步化施工,每层墙体施工缩短了接近2天的时间创下了 LNG 项目墙体的最快施工记录……

据介绍,温州华港 LNG 项目总投资106亿元,计划于2023年3月建成投产。是全国53座沿海已经建成投运和正在规划建设 LNG 接收站之一,被列入交通运输部全国沿海 LNG 接收站布局规划和浙江省能源规划的重点建设项目,也是建设温州国家海洋经济发展示范区的样板工程。

“敲开核桃、一业一策”



在位于山东枣庄的山东星驾科技有限公司的共享电动车生产车间内,工人们正加紧赶制订单产品,车间处处一派繁忙景象。依托当地高端装备制造业的产业优势,山东星驾科技有限公司在枣庄落地扎根,公司自主研发了智能换电平台、大租车平台等平台和智能硬件,并整合上下游产业链资源,以可租可售、可充可换的创新型商业模式打造城市智慧出行的全生态产业链。

近年来,山东枣庄按照“敲开核桃、一业一策”的要求,一个产业一个链条一套分析,坚持做到每个产业都要有清晰的定位、目标和路径,突出市场和企业的主体地位,打造了一批特色优势产业集群,以工业大发展推动经济大提速。

本报记者 王群

受疫情影响,“无接触学车”逐渐兴起

驾校里来了机器人教练

阅 读 提 示

眼下,越来越多的驾校开始引进智能化教学设备,学员长时间排队练车、零基础学员“无处下手”等难题随之化解,学员学车变得更简单了,教练的教学压力明显减轻,这也将倒逼传统驾校改革。

安装了智能教学系统,很多已经“成才”的学员都可以独立练车,人工教练则把主要精力放在初学者身上,根本不存在“排队练车”的问题。

坐上教练车的驾驶座,输入学号、密码,机器人教练发出温柔的提示声:“请调整座椅、系好安全带、松开手刹……”祝薇的紧张情绪得到缓解。

在一台教练车内,记者见到了机器人教练的“庐山真面目”:机器人教练并非真正意义上的实体智能机器人,而是一台可视的彩色显示器,内部系统由GPS定位、车载智能终端、智能主控系统及自动刹车系统组成,车身四周装有10个雷达感应装置,可以实现车身360度无死角监控。

根据学员的操作,显示器可以即时显示车辆移动轨迹和位置,并根据学员操作进行判断,及时给予语音提醒和纠正,一旦感应到超速、靠近障碍物、驶出围栏、误踩油门等意外情况,自动刹车系统将及时启动。

记者了解到,2018年,为了提高服务质量和教学效率,城运驾校引进了智能化教学设备,目前驾校拥有15台机器人教练设备和15台3D智能模拟教学设备。

城运驾校校长王勇告诉记者,所有机器人教练设备出厂均配有智能教学系统,厂家技术人员会根据每个地区考点要求和

场地实测数据输入提示要点,学员可以登录后App随时了解自己的训练情况,查看训练时长、训练历程、合格率、训练轨迹等数据。

学车变得更简单了

陈杰是城运驾校一名经验丰富的教练,他所在的训练场地共有7台机器人教练设备,当被问及“机器人教练辅助教学”的感受时,他直言“工作量减轻了不少!”

以今年暑期为例,城运驾校的28名教练需要完成600名学员的培训任务。每名学员上车后,教练均需提醒一遍“调整座椅后视镜、系好安全带、松开手刹”等规定动作,教学过程中更是需要反复讲解,指导学员规范操作,每一名教练无不口干舌燥,甚至出现急躁情绪。

陈杰说,机器人教练教学具有记忆存储功能,学员可以在机器人教练的提示下独立练车,语音提示密度则会根据学员等级依次减少,1名人工教练可以兼顾5台教练车,这在很大程度上提高了教学效率,减轻了人工教练的教学压力。

24岁的学员赵颖因为工作繁忙,平时很难抽出时间练车。她告诉记者,“学会基本操作技能之后,可以利用午休时间到场地训练,既完成了实操课时,又不需要占用上班

抢抓工业机器人发展机遇期

9月22日,江西省高安市华士科技股份有限公司的员工在调试焊接机器人。今年1月至8月份,该公司工业机器人及配套设备出货量达150台,同比增长20%;销售额达3125万元,同比增长15%。近年来,伴随着制造业新一轮的数字化、智能化转型浪潮,当地工业机器人及自动化设备的生产企业抢抓发展新机遇,积极加大研发与应用,相继推出了高端装备、智能家居、新材料等产业所需的机器人产品,在实现自身发展壮大的同时也助力制造业转型升级。

周亮 摄/人民图片



千年藏毯织出“国际范”

红色大字在蓝天碧草映衬下格外醒目。厂房里摆放着各式图案花纹的藏毯,地上铺的、墙上挂的,应有尽有。

栩栩如生的“骏马奔腾”图、精美别致的几何图形组合、雄浑壮美的“万里长城”、传统复古的多彩花朵……在企业展销厅灯光的映射下,一块块做工精巧、别致的藏毯十分绚丽,以山、石、水、云、亭台楼阁等衬托的自然景观类的藏毯特别醒目。

在企业传统手工编制区域,第七代加牙藏毯非遗传承人杨永柱正编织一幅名为“龙凤呈祥”的藏毯。加牙手工藏毯是青海圣源地毯公司主打的拳头产品,虽然手工编制藏毯售价相对较高,但却备受市场青睐。

近年来,藏毯行业面临着原材料价格上涨、人工成本投入增加等问题,与此同时,消费者对个性化、差异化产品的需求也日益增多,仅仅依靠人工编织的藏毯很难实现现代化的长远发展。藏毯的发展需要与时俱进,科技元素与传统编织工艺相融合是行业发展的必然,这样才能使传统行业注入新的生机和活力。

记者在企业车间内看到,这里依次分布着手工枪刺、传统手工编织、大型机械编织3

个生产区域,在各区域之间还有后整、拔花刺、铲面等工作区域。

在生产车间地毯由机器完成后,企业还请青海当地拥有藏毯制作技艺的匠人来完成剪花工作,从而使得地毯表面能够呈现出立体结构。手工制作的独特工艺与机器生产的高效率,这是企业探索出的传统文化传承与创新之道。

“手动枪刺是一种半手工半机械的编织技术,设计师在前期设计时已经把图案的具体经纬度和颜色标好,有点像十字绣,生产后期只需要工人记清图案的经纬度和颜色,用电枪把线裁进去,操作起来相对方便省力。”青海圣源地毯公司常务副总经理许乃庚介绍说,枪刺地毯由于是手工操作,相对于机织地毯,没有长度和宽度的限制,更适合于大幅产品的个性化制作。

针对自身发展和市场需求进行的一次次转型和创新,青海圣源地毯公司在传统与现代的交相辉映中,追逐科技创新的现代脚步,让传统产业发出“新芽”并不断发展壮大。

“地毯在设计从以前的偏传统,到现在将传统和现代有机结合,以市场和客户个性化需求为导向,通过科技创新设计师把每一个

经纬线、每一个颜色的位置标得清清楚楚。”青海圣源地毯公司设计研发部主管车国龙介绍说,“藏毯是一种特色产业,我们要把传统工艺和现代工艺结合在一起,满足个性化、多样化的市场需求,推动特色藏毯产业向数字化、智能化转型升级。”

近年来,青海藏毯从手工编织到大规模制作再到个性化定制,把传统工艺和现代工艺结合在一起,赢得了市场,也让青海藏毯走出国门、远销海外,仅青海圣源地毯实现年产能290万平方米、年销售收入达1亿元,生产的藏毯出口到“一带一路”沿线和欧洲、北美、日本等40多个国家和地区,青海藏毯正努力织出“国际范”。

对于整个产业而言,在历经了家庭手工业生产、乡镇企业简易加工历史发展阶段后,青海正不断培育骨干企业,形成了以藏毯生产为龙头的特色毛纺织产业集群和集原辅材料供应、生产加工、市场销售、中介服务等为一体的产业化生产格局。如今,以“圣源”“藏羊”“大自然”“卡比特”为品牌的青海藏毯企业由小到大、由弱到强,助力青海成为全球最大的藏毯生产基地。