

起步价五六元,被称为网约车的“平价替代” “网约摩的”上线,合规性及安全性引发质疑

本报记者 陶穗

有的平台常规时段起步价5元,2公里~4公里时每公里2元,4公里以上时每公里2.4元;有的平台任何时段前2公里6元,超出2公里时每公里1.6元……近期,随着用户和入驻司机不断增多,“网约摩的”平台受到关注。

记者了解到,自去年以来,“网约摩的”平台开始在多地上线。对此,有的消费者认为,“网约摩的”作为网约车的“平价替代”,方便了人们出行,“3公里内很受欢迎,尤其是拥堵路段”“对晕车人士友好”。但也有消费者质疑,“网约摩的”能否上路运营,安全如何保证。

带着这些问题,近日,记者进行了调查采访。

平台兴起源于实际需求

“搭摩行”运营负责人尹慧海告诉记者,企业从2023年上半年起探索“网约摩的”的发展模式,2024年8月,平台正式投入市场。目前已覆盖湖南桂阳、宜章、衡东,广东乐昌等10多个县市。

“我们深入一些县市及乡镇后发现,在公路交通欠发达的地方,摩的很有市场,解决了很多人的出行难题。”尹慧海说,其团队调研发现,当前的摩托车运营存在一些问题,例如提供服务的摩托车司机素质参差不齐,有的没买交强险,有的甚至连驾照都没有。此外,“黑车”私自运营,存在价格不透明、司机临时加价等问题。

一方面是居民出行的现实需求,另一方

起步价五六元,被称为网约车的“平价替代”

阅读提示

近期,“网约摩的”平台开始在多地上线,由于价格便宜,受到部分消费者欢迎,但也有一些消费者质疑其安全性问题。专家表示,要保障“网约摩的”安全运营,一是做好硬件风控,二是推进保险标准化,三是实施事故先行垫付制度。

面是市场有待加强安全和规范的管理,这给“网约摩的”平台的兴起提供了契机。尹慧海介绍,目前该平台日均订单量约8000单。“现在还不是旺季,暑假时订单可能达到一个高峰。”

“摩的一下”项目负责人林惟灿对记者表示,“网约摩的”的市场定位是打车不方便或者是赶时间的人群,这也是“网约摩的”与网约车的不同。

从目前的发展情况看,“摩的一下”主要在县市进行推广,以地区加盟为主,目前覆盖广东多地。目前,平台日均单量为两三百单。

尽管存在现实需求,但摩的载人运营资质问题一直处于模糊地带。不少地方仍在对非法运营的“黑摩的”进行打击治理。因此,资质模糊、监管空白是“网约摩的”发展的一个硬伤。

平台提供新的风险管控手段

中国人民大学公共管理学院教授、首都发展与战略研究院研究员张友浪分析认为,2000年左右摩的行业兴起,彼时城镇化进程加速催生了大量流动人口就业需求,不少进城务工人员将摩的驾驶作为低门槛生计,形成遍布城乡的“摩的大军”。

“但无序扩张很快暴露弊端,无证运营普

遍、保险覆盖缺失、交通事故频发,多地开始进行严厉的整治。”张友浪说,2010年前后,传统摩的行业逐渐式微。

在张友浪看来,当前“网约摩的”的兴起,是在新技术框架下对历史矛盾的再平衡尝试。平台企业通过车辆准入审查、司机资质认证、行程保险覆盖等措施,试图构建制度化的安全保障体系。部分平台要求入驻车辆安装智能设备实时监控车速,或通过算法规避高风险路段,这些都是此前行业未曾具备的风险管控手段。

据林惟灿介绍,平台除了具有打车的基础功能,还具备安全系统功能。“一是会给出行的司机和乘客进行安全提醒,二是通过地图实时定位车辆迁移动向,并对速度进行实时监测,一旦超速会及时提醒,保障司乘双方安全。”林惟灿说。

尹慧海也表示,平台会对入驻司机的资质进行线下审核,驾照、行驶证、交强险三项属于必备条件,有意外险的司机优先考虑同意入驻。此外,还会审核车龄、司机的反应速度、犯罪记录、身体条件等。针对入驻的司机还会进行线下安全意识和服务流程培训,并执行相应的管理规范 and 奖惩机制。

“平台的建立有利于将零散‘黑摩的’纳入可度量、可管控的数字网络,降低交易不对

称带来的安全焦虑。”张友浪说。

从三方面入手保障安全运营

在清华大学交通研究所副所长杨新苗看来,目前“网约摩的”的市场主要在县市,未来在大城市不排除有“网约摩的”的可能。

记者了解到,针对关注度较高的摩的保险问题,相关平台正在探索解决方案。林惟灿告诉记者,目前,“摩的一下”已经与保险公司建立合作,针对司机和乘客推出保额21万~100万元的意外险,但是需要司机和乘客自行购买。平台做活动时会赠送意外险。

尹慧海表示,“搭摩行”目前尚未推出相关保险,但平台正在与保险公司接洽。“由于‘网约摩的’属于新事物,保险公司推出相关产品前需要有相关数据作为支撑,因此,从计划到落地需要一个过程,可以肯定的是,完善乘客保险制度是一定会推行的工作。”

针对“网约摩的”平台的合规性和安全性问题,林惟灿表示:“我们能做的是,首先向相关部门进行备案,其次保证司机和乘客戴头盔,而且单次只载一个人。”

张友浪则表示,要从三方面入手保障“网约摩的”安全运营,一是做好硬件风控,比如强制佩戴国标头盔、不戴即无法接单;设置60公里/小时平台速度上限,超速即断电警报。二是推进保险标准化,可参照共享单车模式,由交通主管部门统一招标保险公司,打包谈判保费并通过平台代扣,确保每单都有实时电子保单。三是实施事故先行垫付制度,平台对保险争议负责先行赔付,再向保险公司或责任方追偿,最大程度减轻乘客事后维权压力。



西部陆海新通道铁海联运货物量大幅增长

5月18日,海轮在钦州港码头排队装卸货物(无人机照片)。

记者从中国铁路南宁局集团有限公司获悉,截至5月17日,今年以来西部陆海新通道铁海联运班列累计运输货物54.96万标箱,同比增长72.3%,增速持续攀升,进一步畅通中国西部与全球连接的物流新路径,为促进西部地区经济社会发展,推动新通道沿线国家和地区经贸往来提供强劲动能。

新华社记者 张爱林 摄

证监会公布2024年执法情况——

信息披露案件249件位居首位

本报讯 (记者刘小燕)近日,证监会公布2024年执法情况综述。过去一年,证监会突出强本强基、严监严管,聚焦“打大、打恶、打重点”,坚持“惩防治”并举,坚决做到“长牙带刺”、有棱有角,全力提升执法效能。

2024年,证监会依法从严办证券期货违法案件739件,作出处罚决定592件,同比增长10%,处罚责任主体1327人(家)次,同比增长24%,市场禁入118人,同比增长15%;向公安机关移送涉嫌犯罪案件和线索178件,同比增长51%。

从案件构成看,信息披露案件249件位居首位,占案件总数的34%;中介机构未勤勉尽责案件95件,连续三年增加,占案件总数的13%;内幕交易案件178件、操纵市场案件71件,分别占比24%、10%,数量与往年基本持平。

2024年,证监会在发行上市等重点领域加大执法力度,集中力量精准打击欺诈发行等投资者最关切、最痛恨、最不能容忍的违法违规行。在严惩财务造假,把好信息披露“质量关”方面,查办相关案件128件,重点打击虚构业务、第三方配合造假等违法行为。

前4个月快递业务量累计完成614.5亿件

本报讯 (记者甘哲)记者从国家邮政局获悉,1月~4月,邮政行业业务收入累计完成5691.2亿元,同比增长8.1%;其中,快递业务收入累计完成4669.1亿元,同比增长10.9%。邮政行业寄递业务量累计完成674亿件,同比增长18.3%;其中,快递业务量累计完成614.5亿件,同比增长20.9%。

4月份,邮政行业业务收入完成1447.2亿元,同比增长9.5%;其中,快递业务收入完成1212.8亿元,同比增长10.8%。邮政行业寄递业务量完成177.5亿件,同比增长16.7%;其中,快递业务量完成163.2亿件,同比增长19.1%。

数据显示,1月~4月,同城快递业务量累计完成49.6亿件,同比增长4.4%,占比8.1%;异地快递业务量累计完成551.5亿件,同比增长22.6%,占比89.7%;国际、港澳台快递业务量累计完成13.5亿件,同比增长25.4%,占比2.2%。

一季度上合示范区TIR车辆发运量居全国首位

本报讯 (记者张楠 通讯员李柯)日前,三辆满载无纺布、花岗岩等货物的TIR国际运输车辆在上合示范区TIR国际道路运输集结中心完成报关、验收等通关环节后,启程前往1万多公里外的俄罗斯首都莫斯科。

今年以来,上合示范区TIR国际道路运输集结中心不间断发车,一辆辆TIR运输车辆从这里开往世界,点亮“通达地图”。一季度,上合示范区发运TIR国际运输车辆80车次,总货值超5400万元,总发载量1183吨,TIR中国车辆发运量居全国首位。

TIR即《国际公路运输公约》,TIR系统是建立在联合国公约基础上的国际跨境货物运输领域的全球性海关便利通关系统,全程无需倒装和卸货,具有通关手续便捷、运输周转速度快等优势,运输成本约是空运的四分之一,1万公里跨境运输时长可缩短至7~10天。据了解,目前,TIR共有77个缔约国,TIR运输已经成为全球经济网络中一条高效畅达的“高速通道”。

105家企业获评家电售后服务领跑企业

本报讯 (记者时娜娜)近日,2025年度家电售后服务领跑企业发布会在北京举办。在商务部、工业和信息化部、国家市场监督管理总局指导下,中国家用电器服务维修协会组织实施“全国家电售后服务领跑企业”评审工作,评选出105家家电售后服务领跑企业。

会上发布了2025年度家电售后服务领跑企业评审工作报告,本次参与评审的企业总营收达到652.2亿元,比上一年度增长29.4%;评选出的105家领跑企业总营收为639.9亿元,同比增长38.8%。这一数据不仅反映了家电售后服务行业的蓬勃发展,也显示出领跑企业在市场中的引领作用。

评审工作分为全国性企业、地方性企业和典型性企业三个类别。其中,全国性企业的营收总额为446亿元,其中11.5%的企业营收超过80亿元。

中国家用电器服务维修协会相关负责人表示,随着家电市场的不断发展,售后服务的重要性愈加凸显。未来,家电行业应继续加强服务创新,推动数字化转型,以满足消费者日益增长的服务需求。

逛汽车大集感受消费新场景

5月17日,观众在国家速滑馆逛汽车大集。

当日,现场40个汽车品牌带来不同热门车型和专属优惠,潮流生活市集上的几十家摊位也为观众提供了吃喝玩乐多种选择。这种以汽车为主题的集市在满足消费者一站式选车、购车的同时,也为市民提供了一个集购车与吃喝玩乐于一体的消费新场景。

今年以来,全国各地持续加力实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策,通过优化服务流程、扩大补贴范围等,支持汽车置换更新,进一步激发汽车消费潜力。与此同时,不少商家也通过“线上+线下”的方式,打破传统购车壁垒,打造新的消费场景,通过数字化工具和数据驱动,为消费者带来了更加便捷、高效、个性化的购车体验。

本报记者 王伟伟 摄



我国卫星导航与位置服务产业总产值近6000亿元

本报北京5月18日电 (记者杨召奎)今天,中国卫星导航定位协会在京发布的《2025中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书》显示,2024年,我国卫星导航与位置服务产业总产值达到5758亿元,同比增长7.39%。

其中,包括与卫星导航技术研发和应用直接相关的芯片、器件、算法、软件、导航数据、终端设备、基础设施等在内的产业核心产值同比增长5.46%,达到1699亿元,在总产值中占比为29.51%。由卫星导航应用和服务所衍生带动形成的关联产值同比增长

8.21%,达到4059亿元,在总产值中占比达到70.49%。卫星导航与位置服务领域相关的企事业单位总数量已接近2万家,从业人员总数近百万;在境内上市的业内相关企业(含新三板)总数为94家,上市公司涉及卫星导航与位置服务的相关产值约占全国总体产

值的9.52%。在知识产权方面,截至2024年底,中国卫星导航专利申请累计总量(包括发明专利和实用新型专利)已突破12.9万件,同比增长4.8%,继续保持全球领先。

白皮书指出,2024年,各行业数字化转型和智能化升级使得对卫星导航设备及时空数据的需求持续释放,为北斗时空信息应用与服务市场发展持续注入新活力。同时,国家和地方连续出台多项政策,推动北斗在行业领域和大众消费领域的深化应用,使市场活跃度不断增强。

从夜市排档到欧洲餐桌,从“提篮小卖”到订单直接“飞”到手机上

湖北以“一只虾”撬动千亿级产业

本报记者 张册 本报通讯员 周世玮

凌晨4点的湖北潜江,小龙虾交易中心灯火通明。一辆辆冷链货车鱼贯而入,戴着头灯的分拣工们蹲在地上,熟练地将小龙虾按规格分类——5钱以下的“小青”“小红”装入泡沫箱发往夜市排档,7钱以上的“大青”“炮头”则被挑出送往高端餐饮市场。这里日均交易量超1500吨,占全国小龙虾流通量的三分之一。

作为全国小龙虾养殖面积最大、加工出口第一的省份,湖北正以“一只虾”撬动千亿级产业。2024年,湖北小龙虾养殖产量达143.7万吨、同比增长15.6%,综合产值1841亿元、同比增长9.7%。其中,潜江小龙虾综合产值已突破870亿元,品牌价值达422.29亿元。随着2025年小龙虾上市季到来,湖北正

通过科技赋能、供应链创新和市场拓展,在价格波动中寻找新的增长极。

每分钟剥1100只虾背后科技赋能

在加工端,湖北正通过技术创新突破瓶颈。“人工剥虾效率低、成本高,虾肉品质还不稳定。”湖北科峰传动董事长吴俊峰道出产业痛点。2017年起,科峰投入2000万元研发智能剥虾机,5年后交出答卷:每分钟剥虾1100只,动态追踪、模块化设计适配多种虾类,效率较人工提升20倍,获中国工程院院士团队“国际领先”认证,政府更给予百万元奖励支持量产。

针对冬季养殖难题,湖北省小龙虾产业技术研究院攻关“四季有虾”模式,通过温棚控温、秸秆饲料化、水体矿物质调控,实现冬季亩均收入1.5万元。潜江华山科技更将虾

壳变废为宝,提取甲壳素应用于医药、美容领域,附加值提升数十倍。

从“提篮小卖”到百亿级生态圈

“以前卖虾像‘提篮小卖’,现在有了供应链平台,订单直接‘飞’到手机上。”潜江养殖户王强打开“虾谷360”APP,屏幕上实时显示着全国300多个城市的小龙虾价格和需求。这个由潜网集团打造的供应链平台,已吸引983家企业上链,累计交易额达113亿元。

潜江的虾农张明依托“虾谷快运”物流体系,其养殖的小龙虾4~14小时送达全国1200个网点,死亡率低于5%。同时在电商助力下,潜江小龙虾从宵夜摊走向家庭餐桌。

从“江汉虾”到“全球蟹”

在国内市场,潜江小龙虾交易中心在

旺季日交易量达2000吨,覆盖全国600多个城市,部分市场日销量从上市初期的5000公斤迅速攀升至5万公斤,且增长趋势仍在持续。线上渠道已占据重要地位,直播电商带动单日销量超1.5万公斤,线上销售占比提升至35%以上,传统餐饮渠道仍为核心,占消费总量70%以上。零售端冻虾尾、即食虾仁等产品持续热销,北方市场年销量增幅超150%。

在出口端,从江汉平原的虾稻田到欧洲餐桌,湖北小龙虾正加速“出海”。位于潜江的新柳伍食品集团,每天有1200吨小龙虾通过液氮速冻技术锁鲜,加工成麻辣虾尾、蒜蓉虾等预制菜,出口至荷兰、比利时等欧洲国家。武汉海关数据显示,2024年1月~7月,湖北小龙虾制品出口额达6390万元,其中法国订单同比增长50%,占据欧洲60%市场份额。