须像疫情防控般

多少年前,业界形成一个

济增速具体目标的现实语境之下,从内需端

拉动经济高质量增长,既任重道远,更责无

京雄城际铁路雄安段 开始接触网安装施工

6月2日,由中铁建电气化局三公司京雄 项目部承建的京雄城际铁路河北段雄安站第 一组36米多线并行大跨度硬横梁成功架设,标 志着雄安站内接触网上部安装工程全面展开。

据介绍,雄安车站属于不落地车站(即在 桥梁上建的车站),每组硬横梁基础都预留在 不同的箱梁上,对接触网基础预留提出了很

接触网专业技术负责人在与站前单位沟通 的同时,运用 BIM 技术建立模型,提前演化施工 流程和标准,使接触网施工具有可视化预演,前 移风险防范关口,将各个接口可能出现的问题, 在箱梁预制之前就准确地予以研判, 从箱梁预 制之前就把可能出现的问题消灭在萌芽环节, 极大地提高了接触网基础施工的质量,确保了 接触网基础施工零返工、零窝工、零缺陷。

由于雄安站硬横梁跨度大, 距离施工便 道高差24米,硬横梁数量达151组,采用传 统的横梁架设方案已经无法满足本次施工要 求。他们通过细化每组横梁的组立施工方案, 对双机抬吊、轨道吊吊装、将25吨吊车吊至 桥上吊装和80吨吊车桥下横梁吊装等4种 吊装方案进行比对,优中选优,最终利用80 吨吊车在桥下横梁吊装方案。

当日上午8点,随着吊车吊臂平稳落下, 一组36米长的横梁稳稳地架设在雄安站北咽 喉。紧接着,作业人员通过对位、连接、紧固、落 臂等操作,顺利完成了雄安站接触网首组大跨 度硬横梁架设任务,为确保今年9月15日京雄 城际铁路雄安段开始联调联试, 年底开通打 (贾亮 甄浩 曹筱璐)

中原融创文旅城 在河南新乡正式开工

6月3日上午,中原融创文旅城开工暨 河南冰雪运动进校园计划启动仪式, 在河南 省新乡市平原示范区举行。

河南省文化和旅游厅厅长姜继鼎,河南 省体育局局长万旭,新乡市市委书记张国伟, 工委书记王朝杰等政府领导, 融创中国董事 会主席孙宏斌,融创中国执行董事、执行总 裁、华北区域集团总裁迟迅,融创中国文旅集 团高级副总裁钟连胜,首创置业执行董事、副 总裁胡卫民,中建股份副总裁兼中建二局董 事长黄克斯等,以及特邀嘉宾、奥运冠军田亮 共同出席了本次开工仪式。

新乡市政府市长王登喜表示, 中原融创 文旅城是推进黄河流域生态保护和高质量发 纵横四组团"文化总体布局的重大标志性项 目,更是将旅游资源优势转化为经济优势,文 化优势、竞争优势的重大发展载体

孙宏斌表示,进入河南四年,融创在服务 中原人居与美好生活的同时, 始终跟随城市 发展的步伐,与城市共生长。融创将以城市共 建者的角色,整合河南省的文旅资源,与中原 城市群共同发展

据了解, 中原融创文旅城项目是融创文 旅集团在国内建设的第11座文旅城,总建筑 面积约 20 万平方米, 预计 2022 年底投入使 用。 (本报记者 李代广 实习记者 李葳)

河南省矿山起重机有限公司: 花式"宠"员工,

全球疫情蔓延、经济下滑,河南省矿山起 重机有限公司逆势而上,产销量迎来"三连 涨": 从3月份7578台套、4月份8070台套 再到 5 月份 8429 台套,实现各类起重机产销 量"三连涨",较去年同期增长约30%。

取得如此骄人的成绩,得益于公司诚信 服务理念,得益于全体矿山人不分昼夜,鼓足

6月3日,2020年河南矿山三夏安全生 产动员大会隆重举行,公司创始人、党委书记 崔培军出席会议并讲话。

崔培军说,三夏是公司的大忙季,每位员 工都要合理安排好"自己小家"与"公司大家" 的事情,保证安全生产,确保产品质量,高速 度、高质量地圆满完成三夏工作的全部任务。

据了解,河南矿山今年"三夏"福利有: 1000 元现金+4 箱啤酒+10 斤白糖,全体 4000 多名员工,人手一份,现金加上礼品,矿山公 司一天为员工"送"出了500万元的大礼包。 (本报记者 李代广 实习记者 李葳)

采油二厂:百日攻坚 拼出效益开发"加速度"

■ 丁玉萍 郑金国 胡强

西北油田采油二厂围绕"产量、成 本、安全"三大攻坚目标,"不靠油价靠作 为",跑出了保产量、创效益、控成本的 "加速度",为夺取疫情防控和生产经营 "双战双胜"、完成全年目标任务奠定了

截至5月15日,生产原油102.28万 吨,形成原油生产稳步向上态势。围绕全 年 3500 万降本目标,通过 11 项攻坚举 措,成本优化 2633 万元,压降非生产性 开支700万元。

士气鼓起来

超低油价寒气逼人, 攻坚创效战鼓 声声。3月25日,采油二厂"百日攻坚创 效"行动战役全面打响。

"全厂要坚定信心,瞄准攻坚创效目 现油井生产异常到连夜展开启泵泄压补 吨。 标任务,精准发力,在优化调整上出实 油生产,仅用了10个小时。 招,在提质增效上见成效,在安全环保上 求突破,按照时间节点,挂图作战,确保 百日攻坚创效行动全面胜利。"在百日攻 坚创效行动部署会上,采油二厂厂长张 炜向全厂发出进攻令。

"面对疫情影响,低油价冲击,我们 要守住不能返亏的底线,拿出'滚石上 山'的精神,齐心协力拧成一股绳,大干、 快干、苦干,坚决完成上级下达的各项任

该厂第一时间出台行动方案,成立 专项行动小组,制定"硬核"措施,将创效 任务全面覆盖、全面分解, 紧盯目标节 点,统筹组织油藏开发、原油生产、创效 增效工作。各单位部门火速动员,立足岗 益的良策,依靠岩溶系统分析,六七区开 位精准发力,迅速掀起行动高潮。



在提高采收率方面, 改善连通过饱

效提升、井位调整、井位部署"三方面快

速推进,截至5月15日,共计投产新井

油管理区的技术人员联合作战,加大油

在各个采油管理区,抢投新井,抢扶

井工作制度潛力排查,共计调整 112 井

13 口,累产 1.51 万吨。

● 图为作业人员正在奋力处理故障井

处理,就能早一点抢回产量。 在当前油价下,采油二厂面临的主 70吨,累增油7530吨。 要难题是既要确保产量任务完成, 又确

向每一滴油要效益,成为攻坚行动

采油二厂坚持"一切工作皆可优 化"。对自然、措施、注气、新井产量结构 进行调整,通过精细注水注气、扩大井网 构建、优化措施结构、加大低成本作业、 加快短半径侧钻等工作,保障全年281

油井中寻找降低递减、增加可采、提升效 5月日均产量较4月提升100吨/天。 展水驱气驱井网重构, 重点推进 S99、 TH12518 等 9 个高产见水条带治理,对 21 个低效单元制定产能恢复方案。

气井组调整,注水保持了稳定水平,注气 季度名列中石化"人均边际贡献率"第一 区党支部书记尹玥、副总监夏新跃和开 踏上剩余日产水平,今年以来,共计实施

以前钻井队倒泥浆需要先运送到油 服中心,再由油服中心拉运到另一井队。 需要支付2次拉运费和1次使用费,而 旦油服中心泥浆站储存空间有限,储存 满后,无法回收泥浆,严重影响钻机拆迁 时效,泥浆拉运不及时,还容易造成井控 风险。现在钻井队完钻后直接将泥浆就 近拉运至需要的钻井队,省掉中间环节。 只需支付1次拉运费。目前已成功倒运 15 井次,节约费用 20 万元。

全员全要素全流程优化降本。"

"四号联混烃脱硫工程早一天完工, 就能早一天生产出比 I 类轻烃产值更高 的Ⅱ类轻烃。创效就得分秒必争。"油气 处理部克服疫情期间物资供应不畅、工 艺复杂等困难, 技术人员晚上直接睡在 值班室,抓施工,解难题,提前25天建成

采油二厂按照"设底线、减损益、调 和注水、改善水驱流道调整、不动管柱堵 结构、保重点、降成本、稳节奏"总体思 水、硫化钼驱油等实施 22 井次,日增油 路,坚持"一切成本皆可控",紧紧围绕增 效创效目标,层层传导压力,增效创效不 在新井产建方面,厂院携手,从"时 停步。

> 在运行成本优化方面,通过优化余 热使用降低余热使用费用 250 万元;优 化脱硫工艺在保护环境的同时, 降低碱 渣处理量,降低处理成本50万元;通过 本 260 万元;通过管理优化降低污染治

躺井,处置异常,各项工作争分夺秒,全 案评价精细油藏认识,优化选井标准,优 在油藏开发方面,他们在700多口 厂开井数从490口/天提升至498口/天, 化施工工序、储改方案设计,降低措施作 业费 891 万元;通过精细注气效益评估, 系统评价增油量和费用,调减低效益注 气井,优化注气单价、网损,降低注气成 人均边际贡献1406万元。集团公司 本1050万元。

公布一季度油气生产队伍组织效能对标 在非生产性开支方面,通过严格差 在注水注气方面,加大了对注水、注 结果,采油二厂采油管理二区继去年四 旅费票据管理、严格车辆审批程序、推广 "在降本增效上全厂没有无关岗 万元。

红豆集团周海江:

抓住"八大机遇",弘扬"四千四万"精神

后疫情时期,民营企业如何逆势而 上? 6月4日,中国民间商会副会长、全 国工商联宣教委主任、红豆集团党委书 记、董事局主席周海江作客中国科协学 会学术部、全国工商联宣教部联合主办 的"抗疫情 化危机 促发展"企业云课 堂直播授课,分享"办法总比困难多"主

周海江以"11·1"民营企业家座谈 会上习近平总书记提出的"只要信心不 滑坡,办法总比困难多"为引,追根溯 源,以南通张謇和锡商荣家为例,剖析 苏商群体"踏遍千山万水,吃尽千辛万 "四千四万"精神,并分享了红豆集团面 展"智慧红豆"。 对当前经济形势狠抓"八大机遇"的具 体做法和前瞻布局。

牢抓住了八个机遇。

整个疫情期间,红豆集团都在积极开展 的机遇。互联网时代加上疫情影响,同 贸易壁垒,即抓住"一带一路"发展机 物资生产和支援工作,在疫情最初"秒 质化产品不会有市场,不管是内销还是 遇,提前布局国际化,抓住市场,整合要 改"生产线转产防疫物资,第一时间捐 外贸,只有产品差异化才是唯一生路。 素。红豆目前在"一带一路"有两大项 款捐物支援湖北武汉抗疫一线,海外疫 红豆集团一直坚持自主创新来实现产 目,一个是位于柬埔寨的西哈努克港经 情爆发后又接连向多个国家捐赠口罩, 品差异化。民营企业要抓住新一轮科技 济特区,一个是集团旗下子公司通用股 同时也凭借口罩产品过硬的品质,得到 创新的机遇,注重创新能力的培养,保 份在泰国投建的首个海外生产基地-通 广泛认可,拿到了多个国家超过1亿只 持强大的竞争力。

第二,抓大健康产业的机遇。疫情 遇。刚刚结束的两会,李克强总理报告 的高峰退去,但疫情对社会产生的影响 中将扩大内需作为重要战略。扩大内 瞻视野,又具备一个党务工作者的实干 不会迅速消散,它强化了人们的健康意 需,势在必行。国家鼓励内需市场,而内 精神,对不同领域的大小经济体都具有 识,特别是健康饮食、生活习惯等健康 需市场一定是以品牌来划分市场。在产 可借鉴的实操意义。 安全需求。因此,红豆集团也对红豆杉 品市场、消费品市场,是品牌说了算:品 大健康产业,包括纺织服装、地产等其 牌知名度大,市场份额大;品牌知名度 为挫折。"面对国内经济高质量发展的 他各产业,作出了更加突出健康、安全 小,市场份额小。



苦,说尽千言万语,历尽千难万险"的 智慧的物流,到智慧的门店,全方位发 遇。

情在海外持续蔓延,国家与国家之间人 局到位就是扩大市场、增加效益的机 在这一轮的疫情的冲击下,红豆牢 员不畅通,只有物资是畅通的,所以跨 遇。一方面要牢记根在中国,坚定不移 境电商是现阶段的一个较好机遇。

第一,抓防疫物资生产的机遇。在 第五,抓通过科技实现产品差异化 通过在"一带一路"上布置生产点,规避

第六,抓内需市场自主品牌的机 发展中。

第三,抓数字经济的机遇。疫情的 **遇。**民营企业普遍出现融资难,融资贵, 难多。民营企业家不忘初心、坚定信心, 发生加速了中国数字经济总量的发展, 但是要解彻底解决这个问题,关键还在 保持企业家的精气神和斗志,顺势而 这就需要我们抓住020、数字经济的机 于自主资本的增加。全球经济危机下, 为、应势而变,必将在与困难和挑战的 遇。红豆集团将加速进化、快速升级,从 国家鼓励企业,特别是科技企业直接融 斗争中找到新的答案,交出优异发展答 智慧的设计、智慧的供应、智慧的生产、 资,要牢牢抓住资本市场的这种难得机 卷!

第八,抓"一带一路"机遇。贸易战 第四,抓跨境电商的机遇。当前,疫 既是挑战,也是重要机遇。布局精准、布 "听党话、跟党走"发展路线;另一方面, 用橡胶(泰国)有限公司,目前都在稳步

周海江授课内容既有企业家的前

"强者视变化为机遇,弱者视变化 时代要求,面对自身转型升级的发展需 **第七,抓自主资本直接融资的机** 求,面对无数困难与挑战,办法总比困

丰沙大铁路既有线改造进入冲刺阶段 "丰沙大铁路既有线扩能改造工程全"的咽喉要道之一。为满足不断增长的运能" 仅剩怀来县境内的西八里变电所内高压 馈线倒接和连接已更换好的两台变压器 部完成后,铁路运输能力将从目前的4000 需要,1993年启动电气化改造。进入21世 室的改造。为了确保西八里变电所内高 的任务。过渡方案投入运行后,项目员工 吨/列车,提高到6000吨/列车。"5月31 纪,丰沙大铁路运量越来越大,除了承载 压室改造与既有铁路正常运输两不误, 又一鼓作气,对高压室进行改造施工。 日,说起经历5年的改造扩能施工,丰沙 山西、内蒙古、宁夏煤炭外运主要业务,北 根据丰沙大铁路运输规律,他们提前半 西八里变电所高压室改造升级任务 大铁路扩能改造工程最后一个牵引变电 京来往于张家口、大同等方向的客运列车 月开始策划变电所内高压室改造过渡方 完成后,丰沙大铁路扩能改造工程也将全

主题的强调和部署。

丰沙大电气化铁路起于北京丰台、经年开始再次启动扩能改造。 代开通运营后,一直是北京通往西北方向 人介绍,丰沙大铁路既有线改造工程目前 90分钟的"天窗"时间内,顺利完成了4条

所——张家口市怀来县西八里变电所高 也大多经由这条铁路。随着这条电气化铁 案,并通过模拟架设试验,综合环境评估 部完成。届时,丰沙大电气化铁路的运输 压室改造后的成效,中铁建电气化局三公 路承载的压力越来越大,供电系统难以满 等措施,最终确定采用临时高压室临时 能力,将由目前的4000吨/列车,提高到

施工方案。

司丰沙大扩能改造项目负责人格外激动。 足运量增长需求的矛盾越来越突出。2015 提供电力,确保列车正常运输用电需求的 6000吨/列车。同时,列车运输的可靠性、 河北张家口, 止于山西大同, 上世纪80年 据该公司丰沙大扩能改造项目负责 5月27日, 项目部27名作业队员在 同等水平。

操控性、自动化程度都将达到现阶段国内

(曹筱璐 郑传海)

广旺退休人员社会化

管理移交进入实操阶段

能源发展(集团)有线责任公司签署了 退休人员社会化管理移交协议,标志着 该公司退休人员社会化管理工作向前 迈出了关键步伐,进入实质性操作阶

在与会人员的共同见证下,广旺集 团党委书记、董事长胡文分别与利州区 委常委、副区长李方甫,旺苍县委常委、 常务副县长吴健,昭化区委常委、副区长 杨武生签订了《退休人员社会化管理交

胡文代表移交方表示,广旺集团及 川煤广旺片区相关单位将按照"人员移 交、感情依旧,职能移交、关爱不变,场 地移交、服务不减"的指导思想,做实做 细各项移交工作,与接收单位一道平稳 有序推进退休人员社会化管理,努力提 高退休人员的安全感、获得感、幸福感, 共同维护好企业和社会的稳定大局。

言。他表示,认真贯彻上级工作部署,提 高政治站位,切实增强责任感、紧迫感, 精准对接、用心服务,用心用力做好交 接接收工作,确保按期完成目标任务。 据了解,广旺公司现有员工近5000

人,年营业收入10亿元。18个二级单位 主要分布在利州区、旺苍县和昭化区,矿 区常住人口3万余人,此次移交涉及 8046人,其中退休人员7075人、抚救人 员 971 人,其中退休党员 1396 人。工作 启动以来,公司始终高度重视,加强组织 领导,成立专项工作领导小组,组建了统 筹协调、政策宣传、资产移交、稳定保障 和督导组等5个专项工作组,制定任务 分解表,压实工作责任,通过层层摸排和 广泛宣讲等措施,做到了人员、资产信息 准确,退休人员队伍思想稳定,为移交工 作顺利推进奠定了基础。 (戚彪)

增绿化等措施,压降非生产性开支700

5月29日,四川广元市政府与广旺

据了解,本次签订移交协议,是四 作后,国企与地方政府签约第一家,具 有示范性、带动性和指导性作用。

广元市副市长伍荣华在签约仪式 上说,广旺集团与广元市旺苍县、利州 区、昭华区政府就退休人员社会化管理 工作签订移交协议,标志该市国有企 业退休人员社会化管理工作取得了突 破性进展。他要求,进一步提高政治站 位,不断增强做好移交工作的责任感 紧迫感;以点带面、分步实施,积极稳 妥推进移交工作,以本次移交签约为 契机, 拉开全市国有企业退休企业人 员社会化管理移交工作; 压紧压实工 作责任,按质按量完成移交工作任务: 切实维护社会稳定,确保移交工作平稳

李方甫代表接收单位作了表态发

消失。 amming the

式等。

荒"。

"地摊经济"要"管而不死、活而不乱"

会给你们支持的。"(6月1日《中国政 全隐患。因此必须科学谋划,合理布 合格的不仅要收取押金作为卫生清理 监管、城管等部门必须对这部分经营者 据央视新闻消息,在今年全国文 为前提,不能随意占用盲道、消防通 这样可倒逼经营者注重公共卫生,提高 经营许可证,便于对经营主体的追溯。 明城市测评指标中,明确要求不将占 道,堵塞交通。"地摊经济"带来的噪音 健康安全意识,自觉维护经营秩序,同心 而经营者应从正规的渠道进货,不得销

一直处于"一管就死、一放则乱"的尴 出现"一放就乱、一管就死"。 尬状态。这次中央决策放开"马路市 场",允许地摊经营,并不是"放手不

增强职业吸引力

"养老机构的护工数量短缺、流失

率畸高,且多数是50岁上下的来自农村

的女性,缺乏护理的专业技能,甚至不会

读体温计、不知道速效救心丸的使用方

法。"在今年的全国两会上,部分代表委

员十分关注养老的话题, 河北省唐山市

民政事业服务中心主任、唐山市截瘫疗

养院院长杨震生代表指出, 加强护理人

员队伍建设是一个迫在眉睫的问题。(5

老年人口达 2.54 亿,占全国总人口的

18.1%,社会养老负担重,对养老护理人

员的需求量大。此次全国两会上,加强养

老护理人员队伍建设成为关注的话题。

笔者认为,养老护理需要专业化、年轻化

的队伍, 培养和吸收一大批年轻化的高

素质养老护理人员迫在眉睫, 需要一系

列政策的鼓励和支持,让学历高、素质好

的年轻人愿意选择从事养老护理工作,

相关数据显示,我国失能半失能老

人约 4000 多万, 按照国际标准失能老

人与护理员 3:1 的配置标准推算,至少

需要1300万护理员。但目前各类养老

服务机构的服务人员总数不足50万

人,持证人员不足两万人。仅失能半失

能老年人群体的护理人员,缺口就十分

升空间窄等问题,导致养老护理行业对

一方面,应尽快在国家层面设立养

程,大力培养专业性养老护理及相关产

业的高素质人才, 以适应未来对养老护

理行业的高标准要求;另一方面,多在政

策上予以支持,比如,在购房或租房上给

予一定优惠政策,减轻从事养老护理工

作人员的生活和经济压力;对入职从事

养老护理的专业化年轻化人才, 在其子

女入学、医疗保险、亲属投靠落户等方

面,给予优惠政策和适当照顾。此外,为

养老护理领域创新创业营造良好的社会

环境, 并加大养老护理设备设施的现代

化建设, 改变完全靠人工护理的传统方

总而言之,养老护理产业应当与时

俱进,充分运用现代科技的技术、设备

和实设施,要让养老护理成为一门技术

老护理不再是"脏苦累"的代名词,其收

入和福利待遇又相对优于其他职业时,

将会吸引越来越多的年轻人从事养老

护理工作,"护工荒"问题自然而然随之

由于面临劳动强度大、工资待遇差、晋 海晚报》)

以填补养老护理人员的"缺口"。

截至2019年底,全国60岁及以上

缓解养老机构

"护工荒"

■ 丁家发 职员

月28日《工人日报》)

措施。根据季节变化,合理限定营业时 次价高的产品或缺斤短两、欺骗群众, 济"拉动城乡消费的积极作用,夺取疫 管"和一味"大撒把"。应遵循规则,把 间。摆摊设点要保持一定距离,搞好个人 个别的还哄抬市场物价,肆意侵害消费 情防控和经济社会发展的"双胜利"。

据《大河报》报道,全国政协委

员、河南科技大学副校长魏世忠建

议,进一步完善互联网广告法律政

策,加大执法力度,不能让弹窗广告

"想弹就弹"。弹窗泛滥则侵害了大家

的利益,形成了扰民,并涉及违反《广

告法》,建议施行更严格的措施,遏制

几乎成了网络常态,令人烦不胜烦,

却又无可奈何。无疑,这一乱象确实

侵害了众多网民的正当权益, 因此,

如何进一步完善互联网广告法律政

策,施行更严格的措施,遏制这一现

象的泛滥,成为相关监管部门眼下的

烦;法规还须更严厉,擦边牟利休蹦

网络怪病也泛滥,弹窗广告不胜

动不动就从屏幕上跳出来的弹

近年来,弹窗广告"想弹就弹",

弹窗广告泛滥现象。

当务之急。有道是:

一是要科学规划,合理布局。"地 工作,落实摊前"三包"责任制,防止"脏 事件。为了引导"马路市场"守法经营、 6月1日,李克强总理在山东烟台 摊经济"实际上就是"马路市场"。城 乱差",保持干净卫生,阻滞各种疾病和 诚信经营、安全经营,有关部门对长期 考察时指出:"地摊经济、小店经济是 市、县城和繁华乡镇的马路(含人行 传染病传播,确保经营者和消费者健康 占摊、实施"固定经营"的摊主,必须要 就业岗位的重要来源,是人间的烟火, 道)人来车往、熙熙攘攘。"马路市场" 安全。各摊点要自备封闭"垃圾桶"和"纸 求他们在摊前出示营业执照、食品经营 和'高大上'一样,是中国的生机。市 的出现,尤其是欺街占道行为,虽然方 屑篓"。摊主要主动缴纳"占摊费"和"卫 许可证和健康证明等材料,便于消费者 场、企业、个体工商户活起来,生存下 便群众购买,但马路就会人为变窄,势 生押金"。对合格经营者收摊后,及时退 和有关部门监督。对"打一枪换一个地 去,再发展起来,国家才能更好! 我们 必会影响道路交通顺畅安全,造成安 给押金,并允许继续摆摊设点经营;对不 方"、没有营业资质的"流动摊位",市场

道经营、马路市场、流动商贩列为文明 也会程度不同地"扰民"。因此,恢复和 同德营造良好的营商环境。 发展"地摊经济",要坚持因地制宜,划 三是要维护好市场流通秩序。"马 在坚持文明执法的同时,对肆意扰乱市 然而,多年来,"地摊经济"一直是 分区域,合理布局,最好远离居民集聚 路市场"品种繁多、五花八门、五颜六 场秩序的"摊霸"等黑恶势力,要敢于亮 济"多年来都是文明城市考评的一项 摊经济"包括"夜市",纳入城市基础设 品,也有个体"小作坊"生产的产品,也 得开、又能管得好"的政策规定,防止 不同消费者的需要。"马路市场"可谓商 济",有利于方便群众生活,释放城市

"弹窗"泛滥涉嫌违法

品的"大世界"。经营者来自四面八方, 生机活力。一切从实际出发,从为民便 二是要全面落实疫情防控常态化 难免有些不法经营者兜售假冒伪劣、质 民利民着眼入手,切实发挥"地摊经

删除,带来诸多不悦和烦恼。某些网 此,任何能够促成网络流畅无阻的新

站主办者,难道以为守法经营就没有 技术新创举,都是对社会进步的推动

赚钱空间,非得钻歪门蹭邪道不可 和赞助,值得肯定和尊重。反之,为了

和经济的共同快速发展,也给人们的 和人民利益背道而驰。

网络的兴起,带动了科技、教育 置障碍制造混乱的行为,都是与国家

但实际上,消费者在线下实体店 投诉等动态监督过程中,对不履行承

的矛盾和纠纷。这既不利于保护消费 店,该约谈的要约谈,该罚款的要罚

笔者认为,要让线下"无理由退 则,或存在恶意行为,商家就有权拒

个人和小团体私利,而在互联网中设

从而倒逼其遵规守法,切实履行买卖

原材料成本占比营收19.4%,剔除生产 工",农夫山泉等品牌饮用水大部分是开 乳,每罐原材料成本为1元,其中易拉

防控"假货洼地" 共识:像治理酒驾一样治理电商 售假。时过境迁,今天的我们又 呼吁像疫情防控般防控"假货洼 地"。提法虽然在变,价值诉求却 始终如一。 局,临时占道经营要以保障人身安全 费,而且还有被清退和终止经营的可能。 的相关信息记录在案,可发放临时占道 ■ 邓海建 媒体人 售"三无"产品。市场监管、城管等部门 在今年政府工作报告尚未提及全年经

> 旁贷。因此,打假就是抚慰消费信心、治假就 是提振内生经济。 新冠肺炎疫情发生以来,公安部多次部 署组织全国公安机关开展打击制售假劣涉 疫情物资违法犯罪行为。今年全国两会,一 直关注打假的全国人大代表、全国特级优秀 人民警察郝世玲带来了《关于加大对制假售 假行为打击力度的议案》。她建议,"全社会 需协同共治, 像防控疫情一样防控假货洼

> > 地。"(5月21日《经济日报》) 越是经济承压,假货越是凶猛。如果说, 寻常的山寨或仿冒还只是知识产权层面的 暗伤,那么,防疫产品上的各种花活则直接 指向谋财害命的仓惶。以下案例,触目惊心: 江苏张某夫妇在社交电商平台销售假冒德国 "博朗"耳温枪,河南更是在一个月之内查获 11 起社交电商售卖假口罩案件, 甚至连艺人 练习生都在通过社交平台卖口罩骗取资金 ……在各种直播与微商风生水起的同时,但凡 是监管短板的地带,几乎都沦为赤裸裸的"假

打假没停步,假货亦猖獗。《2019年阿里 巴巴知识产权保护年度报告》显示,2019年 以来,假货治理的"洼地效应"和制售假全球 化趋势并未改善,且已成为中国知识产权强 国建设的最大障碍。旗舰店、专卖店、专营 店,傻傻分不清;贩卖假货,伪造授权书、公 章,什么都敢做。今时今日,"带货售假—— 直播致歉"似乎已经成为网红经济里的标配 链条。结果,弄得不少正规电商都要站出来 赌咒发誓——"从不坑蒙拐骗,也没卖过假

货、水货。 假货怎么治? 这个问题自不新鲜。而当 下的症结在于:一边是红红火火的治理,一 边是暗自妖娆的游离。正如全国人大代表所 言,疫情期间,包括公安机关在内的全国执 法机关都在空前严打制售假口罩等疫情物 资的行为,但售假者和假货极易在社交电商 平台隐匿逃窜,向对假货辨识度较低的广大 农村地区倾销。说得更直白一些,电商平台 千姿百态,打假作为"气象万千"。如果各家

观念和生活不断注入新鲜的内容和 由此看来,互联网监管部门应该 窗广告,许多都涉及虚假宣传甚至色 活泼的形式。毫不夸张地说,互联网 完善管理办法,不能再让网络弹窗广 线下"无理由退货"也是一种"消费保护"

互联网平台不能在打假议题上一视同仁,则 很容易让售假分子在流窜售假中找到"发家 致富"的假货洼地。 多少年前,业界形成一个共识:像治理

酒驾一样治理电商售假。时过境迁,今天的 我们又呼吁像疫情防控般防控"假货洼地"。 提法虽然在变,价值诉求却始终如一:第一, 不能在假货治理的过程中"厚此薄彼",更不 能放任微商等在售假中的"洼地效益"。第 二, 打假治假不是一两家头部平台的私事, 须从国家治理体系层面寻求更规范更公平 的"合力之治"。日前,公安部还专门推出公 安机关依法打击食药环和知识产权领域犯 罪、保障疫情防控期间复工复产十项措施。 时下而言,瞄准"洼地"、填平"洼地",或许才 能真正让假货在互联网平台藏无可藏、躲无

"后疫情时代",消费信心弥足可贵。在今年 政府工作报告尚未提及全年经济增速具体目 标的现实语境之下,从内需端拉动经济高质量 增长,既任重道远,更责无旁贷。因此,打假就 是抚慰消费信心、治假就是提振内生经济。从 这个意义上说,传统电商自然没有打假意义上 的豁免权,微商平台等新电商恐怕也更要成长 为打假主力。

理性看待"饮用水包装比水贵"

众所周知,"无理由退货"是"线 货"真正实现"无障碍",还需监管机 绝退货。

情荒谬,还故意设置得让人难以快速 越来越成为社会进步的加速器。因 告"想弹就弹"了。

巨大。然而,一线养老机构从业人员年 公布了首批 34 家线下实体店 "无理 "后悔"。此时,消费者也想"无理由退 位,由各地市场监管部门停止其使用

龄普遍偏高,45岁-65岁的工作人员 由退货承诺单位"名单。即日起,消费 货"。但一些线下实体店往往以"概不 "无理由退货承诺单位"统一标识。另

是养老服务队伍的主体,存在文化程度 者如果在这34家线下门店购买商 负责"的态度回绝消费者的这一要 一方面,相关执法部门要加大处罚力

整体偏低、专业素养不高等问题。同时, 品,可以无理由退货。(5月28日《江 求,导致买卖双方经常发生这样那样 度,对拒不执行"无理由退货"的实体

面对高素质年轻人不愿意干而养老 月,《江苏省线下实体店购物无理由 给消费者一定的"后悔权",维护消费 费者一旦遭遇"无理由退货难",就应

护理人员"缺口"大的尴尬局面,政府部 退货指引(试行)》(下称《指引》)出 者的合法权益,又可以让商家通过 及时向工商、消协等部门投诉,以维

一系列进行鼓励和引导措施,同时要提 自身实际经营条件及经营商品属性, 升服务质量和服务水平。可以说,线 当然,推行线下"无理由退货"的

升养老护理从业人员的社会地位,逐步 确定承诺无理由退货的具体商品品 下"无理由退货"于消费者来说是一 初衷是保障消费者的合法权益,但这

提高工资福利待遇水平等,以增强该专 种范围、退货时限(不少于7天,含7 种"消费保护",于商家而言是一种 并不代表着消费者可以滥用这项"后

业的职业吸引力,从根本上缓解"护工 天)、退货条件、退款时限和方式及有 "服务改进",这是一种"双赢"之举。 悔权"。如果消费者有违诚实信用原

老服务从业人员的专业岗位培养体系, 上购物"平台对消费者的一种承诺, 制和处罚机制"双跟进"。一方面,工 笔者相信,只要监管到位,执法

加快制定养老服务专业人才队伍建设的 是一种担保机制,目的是为消费者和 商、消协等部门要积极承担起监管的 从严,维权跟进,再辅以消费者的"诚

中长期规划,支持高等院校、中等职业学 经营者提供"双重保障"。目前,线上 主体责任,要对参与线下无理由退货 实信用",线下"无理由退货"这条路

校增设养老服务与管理相关专业和课 "无理由退货"机制已十分成熟,成为 承诺活动的实体店实行动态管理,在 就会越走越宽,越走越远。

门不仅要加大宣传教育力度,还应出台 台,根据《指引》要求,经营者须根据 "无理由退货"发现自身不足,不断提 护自身合法权益。

买卖双方的一种"合约"。

昨天,江苏省南通市市场监管局 购买商品时,也会因"一时冲动"等而 诺或停止营业的无理由退货承诺单

据报道,该市首批34家"无理由 者的合法权益,又不利于维护商家的 款,该取缔经营权的要取缔经营权,

多家大型商超和零售企业。今年3 实行线下"无理由退货",既可以 契约。同时,消费者要学会"维权"。消

■ 王琦 职员

年轻人缺乏吸引力,"护工荒"问题日益 退货承诺单位",覆盖各县(市、区)的 和谐经营环境。

关退货流程等。

装材料还要低。以农夫山泉 2019 年的 是卖瓶子的"。 等占比31.5%, 两者相加共占比63.1%, 敏感神经。原来,铺天盖地的广告中提 自然就更大。市场上,同一厂家生产的小 并非主流。 含量较高、收入不菲的体面工作。当养 日《工人日报》)

都会不假思索地回答,"卖水的"。不过, 觉,实在不值。

消费者支付的费用中占了大头。在不少 大瓶装饮用水,也就不足为奇。

瓶身的 PET,糖、果汁和水等成本占比 采的,只需要办理相应的矿产资源开采 罐为 0.57 元,核桃仁为 0.25 元,白砂糖 农夫山泉不久前向港交所递交的 总营收 4.7%。有媒体进行了换算,一瓶 许可证,就在最大取水量范围内任意开 为 0.05 元,易拉罐的成本占据了一半以 IPO(首次公开募股)招股书中披露了一 售价 2 元的农夫山泉, 水的成本仅为 3 采,边际成本接近为零。况且,所缴纳的 上。饮料属于快消品,包装往往需要考 个让人颇感意外的细节:水的成本比包 分钱。以至于有人调侃,"农夫山泉竟然 水资源税能享受到税收优惠,公司开发 虑到携带便利,通常不存在过度包装的 水源地还可以收到政府补助,水这部分 问题。虽然一些厂家会推出有创意的纪 销售成本为例,生产瓶身的 PET(涤纶 在过度包装备受诟病的当下,"饮 成本就变得相当少。相比之下,生产瓶子 念版、限量版包装,不乏消费者冲着瓶 树脂)占比31.6%,纸箱、标签及收缩膜 用水包装比水贵"很容易刺痛消费者的 及纸箱等外包装的技术含量更高,成本 子买商品的案例,但只是很小一部分, 远高于水、饮料等的占比。这引发了舆 到的"有点甜"的天然水,其实并不值 瓶装与大瓶装饮用水,在价格上几乎不 相比之下,化妆品、茶叶、月饼、粽

论质疑:卖的是水,还是瓶子? (5月21 钱。喝完水扔掉的瓶子和纸箱,反而在 相上下,甚至有的小瓶装的价格超过了 子等商品过度包装,才是真正值得关注 和警惕的。层层包装不仅造成了浪费, 要问农夫山泉是做什么的,许多人 人看来,这似乎有些"买椟还珠"的感 不只是饮用水,包装比产品贵是饮 让消费者花了冤枉钱,而且在攀比包装 料行业的普遍情况。以可口可乐为例, 的同时, 容易忽视了产品本身的质量, 从媒体披露的农夫山泉招股书来看,农 事实上,"饮用水包装比水贵"属于 一瓶 500ml 的可乐卖价 3 元,原浆成本 造成"金玉其外,败絮其中"。至于"饮用 夫山泉最主要的成本是生产瓶身的 正常现象。正如农夫山泉的广告语所言, 仅仅为0.3元(占10%),低于瓶子的 水包装比水贵",不应成为过度包装的 PET,占成本总额的三成左右。2019年, "我们不生产水,我们只是大自然的搬运 0.45元(占 15%)了。而"六个核桃"核桃 假想敌,还是应该理性看待,坦然接受。