



新生事物更需要有序成长

网约车新政关键时刻破局

7月28日,备受行业期待的网约车新政正式出台,早在去年10月10日,交通运输部就已经公布《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法(征求意见稿)》,但随后该政策却因为种种原因而推迟。

网约车新政的出台被业内认为是在关键时刻的破局举动。目前国内在线出行市场,已经经过了一场场价格碾压战,历经多次市场洗牌,缺乏竞争力的企业早已被淘汰。斗到最后,各家平台也都多次发声,呼吁对行业的规范化运营。业内指出,此次新政出台的意义,正是在于规范竞争环境从而促进企业良性成长。

网约车新政出台 被称为是“及时雨”

“及时雨。”这是很多业内人士对终于推出的网约车新政的描述。当很多用户开始对于网约车的安全性开始报以质疑态度时,这次新政出台,给需要监管的行业指明了前行路线。

近期网约车恶性安全事件频发,今年3月,深圳市相关部门曾发布数据显示,深圳网约车驾驶员群体中发现吸毒前科人员1425名,肇事肇祸精神病人1名,重大刑事犯罪前科人员1661名。从侧面反映出,随着行业规模不断增大,市场中存在一股粗暴力量需要用规则去针对。

涟水商务局开展违规吃请和公款吃喝专项整治

为落实涟纪办发〔2016〕24号文件精神,江苏涟水县商务局雷风行,在早上会上学习文件,吃透精神,提高干部职工对违规吃请和公款吃喝问题专项整治工作重要性、必要性、迫切性的认识,决定采取切实措施,抓好这项重要工作。

一是成立领导小组,局长高正飞任组长,纪委书记梁俊峰为副组长,各科室负责人为成员。局办具体负责活动按时推进,问题排查整改,建立长效机制等工作。二是制定工作方案,确保专项整治扎实开展,不流于形式或走过场。三是及时自查自纠。由局纪委牵头,办公室、财务科、监察室配合,对今年以来的公务接待情况梳理排查、发现问题、落实整改。四是建立长效机制。通过整治违规吃请和公款吃喝,从制度上筑起防腐长城,坚决遏制“舌尖上的浪费”,发扬勤俭节约的优良传统,营造风清气正、干事创业的良好氛围。今后无公函的公务活动和来访人员一般不予接待,确需接待的不得组织旅游和与公务无关的参观,接待标准和要求坚决按县委纪文件执行。 (梁超 孙明君 陈裕)

福建与网易合作 推进茶产业 互联网+ 转型

■ 温宝臣

7月29日,福建省与网易宣布合作,将福建名茶正山小种红茶、安溪铁观音和武夷山大红袍正式上线网易严选。这意味着,茶产业作为福建传统产业迎来了互联网+转型。

目前,消费升级已成为社会和经济领域的重要趋势之一,消费者逐步进入追求个性和品质的阶段,这也倒逼供给端企业不断创新,提供品质更加优质的产品。不过,长期以来,茶产业作为非标准品,品质鱼龙混杂,渠道复杂多样,消费者很难挑选到高性价比的好茶。

网易严选通过与福建茶产业合作,将用互联网的方式,以网易可靠的信用背书、巨大的流量支持以及完善的售后服务,从品质、源头和工艺方面为用户严选好茶。网易公司副总裁柳晓刚表示,希望通过此次合作,树立新的行业标准,推动整个茶产业更加规范透明。

茶产业不仅是福建的文化名片,更是福建重要的经济支柱。福建省政府副秘书长刘琳表示,与网易严选电商平台开展战略合作,对传统农业经济的互联网+转型、探索地方经济发展新思路,传播福建茶文化和茶产品都有积极意义。

可以说,在这个关键路口,网约车新政不得不发。

在此次网约车新政中,用户安全被提到了前所未有的高度,成为检验专车合格与否的第一标准,比如新政对于司机的资质做了明确规定;“司机应取得相应准驾车型机动车驾驶证并具有3年以上驾驶经历,最近3个记分周期内没有被记满分记录,无致人死

亡的交通事故责任记录,无醉酒后驾驶机动车、追逐竞驶等违法犯罪记录;取得公安部门出具的无危险驾驶违法犯罪记录的证明。”

补贴大战逐渐落幕 市场理性竞争有了标尺

就在新政出台前夕,Uber与滴滴商讨合作以避免继续价格战的消息在坊间风传,虽然两家在随后否认了合作消息,但至少可以从这一传闻中嗅到一丝丝焦虑的味道;滴滴与Uber这两大C2C巨头已经不想再向一个无底洞扔钱了。

企业的喘息透露出一个信号,那就是,规范化运营必须提上日程。

更重要的是,此时网约车新政出台,能让市场走势更为明朗,有利于企业及时修正方向获得更长远的发展。以滴滴为例,其专车业务主要的车辆来自于私家车,而此次新政特别提及,专车车辆使用性质登记为预约

出租汽车,并规定任何企业和个人不得向未取得合法资质的车辆、驾驶员提供信息对接开展网约车经营服务。不得以私人小客车合乘名义提供网约车经营服务,也就是说私家车被排除在外,那么滴滴专车平台的合法车辆数随之会出现大幅衰减,作为C2C模式的典型平台,滴滴又该如何面对两个C端的资源流失?

目前,虽然几大巨头之间的补贴大战逐渐落幕,但也应该看到,诸多网约车平台却出现了恐慌性融资。6月份滴滴完成的新一轮融资高达73亿美元,而优步在同一时间段的股权融资也高达35亿美元,除此之外,其还计划首次通过杠杆贷款融资10亿至20亿美元。

监管层在企业融资密集期出台新政,可以在某种程度上引导融资流向市场里更为健康的方向,而非继续烧钱圈地。市场的黄金法则在于优胜劣汰,但与此同时,竞争环境更需要规则从而促进企业良性成长。

事实上,也正是由于对网约车新政的预期,滴滴正在探寻与传统出租车企业进行合作,通过提供平台开展合作实现共赢,这些都是适应网约车新政的积极态度。

滴滴的尝试是不得已而为之,因为对于C2C企业来说,不能回避正常的解决问题之道。在新政实施后,如果滴滴们依然在黑暗中摸索,没有一条清晰的盈利路径,不管经历几轮融资最终有坐吃山空的一天,那么司机和车辆资源大量流失将是必然。

相比而言,采用B2C模式的神州专车,因为有着清晰的盈利路径,加上此次新政出台利好采取B2C模式,这个企业正成为资本市场的宠儿,7月22日,神州优车(神州专车运营主体)正式登陆新三板挂牌交易,被称为“专车第一股”,开盘后股价快速上涨,仅仅8分钟总市值即冲破400亿元,成为新三板实业股王。

新生事物既要包容创新 更需有序发展

作为出行市场的一条鲶鱼,网约车这个新生事物从一开始就受到用户欢迎,相对于传统的出租车来说,这是一种创新,它可以让更多的人通过手机就能方便叫车,同时与出租车形成竞争,倒逼传统行业的改革。

李克强总理曾提及“一个新生事物诞生的时候,我们确实不能上来就管死了,而要先‘看一看’”。目前看来,网约车市场已经摆脱恶性竞争,给了新生事物足够的包容创新,所以,在这个时间节点,新政出台立下行业规矩,才能保证市场更为有序发展。

众所周知,在网约车竞争的前几年,经过了一轮又一轮的价格战。滴滴等平台通过疯狂补贴进行圈地大战,确实在一段时间内推动用户暴涨,平台规模也迅速扩大,但

这些企业心底都知道,这并不健康。通过价格补贴换来的用户,黏性太小,很容易因为补贴消失而流失。

为了规范市场竞争,新政规定,网络预约出租汽车经营者不得有为了排挤竞争对手或者独占市场,以低于成本的价格运营,扰乱正常市场秩序,损害国家利益或者其他经营者合法权益等不正当价格行为,不得有价格违法行为。

对此,业内解读为,这是政策向低价扰乱市场的行为发出了禁止令,规范网约车市场向着更为健康有序的方向发展。

根据世界权威咨询公司罗兰贝格报告,至2020年中国网约车市场规模将达到5000亿元,潜在市场需求达到1.1万亿元,市场潜力巨大。

目前,网约车已成为用户出行普遍接受的生活方式,对于这一新生事物,监管部门通过网约车新政积极加以引导与规范,让在线出行市场更有序、更安全,已经成为真正的惠民之举。

(华)

新郑市“三着力” 推进安全法律法规宣传

■ 本报记者 任二敏 通讯员 张璐

近日,河南省新郑市安监局采取多种措施强力推进基层安全法律法规宣传工作,取得了良好的社会效果。

着力传播安全理念 全力开展安全生产宣传工作

新郑市安全生产委员会组织各相关部门及安全生产协会面向社会联合发行以安全生产、安全生活、安全文化为视角,宣传安全科学、传播安全文化的《新郑安全》期刊杂志,目前该杂志已成为新郑市安全生产宣传工作的主阵地。

同时,新郑市安委办面向全社会开展新郑安全吉祥标识图征集活动,在近百件作品中,选取了既蕴含黄帝文化特色,又具有安全直观特性,还备有憨态可掬动感的“安字熊”标识图,并在集中咨询日上广泛应用于宣传展板、书籍资料、志愿者衣衫、手柄扇子和停车挪车牌等宣传媒介,很好地起到了潜移默化、润物细无声的安全宣传效果。市安监局、教体局、交通运输局、消防大队等相关部门,结合行业、季节等特点,围绕生产安全、校园安全、出行安全、居家安全、消防安全等内容,在各类媒体开展“五分钟安全提醒”,以期达到全社会共同关心安全生产、构建和谐新郑的目的。新郑市安委会以安全生产志愿者授旗仪式启动第十五个“安全生产月”宣传咨询日活动。首批由社会各界招募的近400名安全生产志愿者亮相活动现场,开展安全生产宣传服务,市四大班子领导参加启动仪式,为安全生产志愿者颁发证书并授旗。新郑市安监局以“扫描二维码,安全送到家”活动,现场宣传推广“新郑安监”微信公众号。其内容丰富多彩、语言诙谐幽默、实事及时编发、图文生情并茂,广受群众的喜爱和欢迎,活动当天关注者多达数百人。尤其是结合父亲节推送的“别让‘父爱如山,安全为天’停留在昨天”微信短文一经发布,立即引起微信的广泛点赞和社会的极大关注。

新郑市安委办紧紧围绕“强化安全发展观念,提升全民安全素质”主题举办“安全新郑杯”安全生产知识竞赛,以赛促学,向全民普及安全生产知识,弘扬安全文化。新郑市还通过领导电视讲话、短信平台送安全、设立电视曝光台、消防流动体验馆、安全生产演讲比赛、“平安宝贝”少儿绘画活动等灵活多样、丰富多彩的形式,全方位展开安全生产宣传攻势。截至目前,全市共发放传单12万张,张贴海报7万份,悬挂条幅2000条,全社会认知度和影响力不断提高,安全生产文化氛围愈加浓厚。

着力提升全民安全素质 密集推进安全生产培训工作

新郑市面向全市领导干部开展安全生产知识培训,邀请专家对全市包括村两委在内主要领导干部及分管安全生产工作领导干部共1500余人,集中进行了安全培训。面向从业人员开展安全技能培训。安全生产月期间,新郑市各级各部门积极组织、相互配合,先后开展“三项岗位”人员培训班、一般生产经营单位培训班、特种作业人员培训班7期,培训人员1155人。面向基层人员开展消防安全培训。新郑市消防大队结合“三夏”工作,组织微型消防站消防安全管理、保安队员、辖区物业负责人、派出所民警、行政村(社区)开展消防知识培训班8期,3300余人参训,全面提升基层干部防火救火能力。面向全民开展红线意识宣讲。新郑市安委办组建“红线意识宣讲队”,开展送安全生产知识“六进”(进机关、进学校、进企业、进班组、进农村、进家庭)活动,提供免费上门宣讲服务,累计授课23场,4000余人受益。新郑市各乡镇、行业部门结合本辖区、本行业特点,积极开展多种形式的安全培训。郭店镇采用以会代训方式,组织辖区生产经营单位负责人开展《职业病防治法》培训会,140余人参加。龙山镇扎实开展防火及逃生常识讲解、发放电动车充电安全警示宣传页等活动,有效增强镇区群众对电动车使用、火灾预防和应急处置能力。

着力应急救援能力建设 积极做好应急处置战备工作

应急救援装备配置到位。新郑市投入资金近200万元购置应急救援指挥车及正压式空气呼吸器、化学洗消剂、无人机、微波单兵图传等侦检、洗消和个人防护类的高科技技术装备。6月16日,市安监局在炎黄广场举办了首次应急救援装备展示,由专业技术人员针对各项装备器材技术参数对市民进行了详细的介绍讲解,并逐一进行现场操作演示。集中开展多层次的应急救援演练。安全生产月期间,新郑市消防大队针对辖区事故易发、多发场所,开展消防演练11次,在中石油郑州输油站开展大型联合演练1次;市教体局组织全市中小学、幼儿园开展应急疏散演练活动200余次,郭店镇郭店陵小学等大部分学校成功将疏散时间控制在3分钟以内;同时,各职能部门积极督促、组织企业开展各类专项应急救援演练。今年上半年,全市共开展各层次的演练活动820余次,6万余人接受应急培训。



鑫珠春公司专项安全培训确保人人熟知过关

7月份以来,河南能源化工集团焦煤鑫珠春公司牢固树立“企业越困难越要抓安全、抓不好安全企业越困难”的培训理念,加大对员工的实操技能、自救器演练、安全红线专项培训力度,确保人人熟知过关。图为该公司掘进区员工自救器培训考核现场。

本报记者 任二敏 通讯员 孟福生 王田 摄影报道

飞天针织公司加强营销抢占市场

■ 高艳庆

辽宁飞天针织品有限责任公司位于辽宁省北票市五间房镇,是集加工、生产、销售为一体的一家企业。该公司成立于2004年3月,其前身是北票市羊毛衫厂,企业转制后成立了辽宁飞天针织品有限公司。企业生产针织衫已有30年的历史,拥有外贸生产自营出口权,并获得了ISO9001-2000质量管理体系认证,产品已销往美国、日本、韩国及欧盟等国家地区。该公司具备较强的技术实力,严格的管理体系,企业宗旨是“顾客至上、诚信为本、与时俱进、精益求精”。

收缩战线,步步为营做市场。随着宏观经济增速的放缓,各行各业萧条冷落,羊绒制品行业也不例外,寒风逼人。公司未雨绸缪做市场,针对当前形势,放缓步伐,稳定市场,携手加盟商,加大市场启动资金,制定销售政策,与所有的加盟店共渡难关,坚持互利互惠的原则,共同发展。

降低成本,增强公司的竞争力。为了减少中间环节,降低成本,该公司采取终端的销售模式,使管理清晰见底,这样既保证了产品质量,又降低了经营成本,真正做到了让利给消费者。公司多年来一直坚持“双赢”的经营策略,始终强调“以顾客为关注焦点”的经营哲学和“与顾客一起成长”的服务观。为进一步开拓市场,公司建立了一整套完备的营销体制,快捷高效的信息反馈机制和一



●飞天针织公司的生产车间

支高素质的营销队伍,从而实现了系统化、精细化、高效化的营销管理。同时实行强强联合,坚持向最终客户发展,努力减少中间环节,以追求利润的最大化,发展多元化市场,来规避市场的经营风险,在巩固原有客户的基础上大力发展中南、西南市场。

以差异化营销策略,壮大公司实力。该公司成立之初,为了避开当地强势品牌,把销售的重点选在外地,采取化整为零、小城

市包围大城市的经营策略,一点一滴地做市场。事实证明,这样做是可取的,集中做市场做某个城市,如受产业政策的影响,经济低迷,会影响到经济发展,会遭到重创的,而在城市外围做市场,成本费用低,打基础、站稳脚跟后再向中心城市靠拢,层层推进,使市场成熟,水到渠成。从而在危机来临后,该公司屹立不动,显示出勃勃生机,这与该公司的正确营销策略是分不开的。