

活力凸显 潜力无限

——当前中国消费形势述评

■ 新华社记者 于佳欣 王雨萧 周蕊

每小时,百姓花费超过45亿元用于购物和餐饮消费,快递企业处理超过615万件快件……这些1小时数据,是中国庞大消费市场活力的真实写照。

近日,新华社记者奔赴多地调研,感受中国消费的活力与潜力。作为推动经济增长的“主引擎”,中国消费市场巨大,活力凸显,潜力无限,成为中国应对外部挑战和迈向高质量发展发展的深厚底气。

活力旺

微波炉玻璃碗、带盖玻璃水杯……在安徽德力日用玻璃股份有限公司生产车间,记者看到生产线上,一只只晶莹剔透的玻璃器皿有序流转。

这些看似普通的玻璃器皿身上,有一些“不寻常”的新元素:耐高温、高强度……部分产品耐热温度达130摄氏度,强度是普通玻璃的数倍。

面对放缓的外需压力,这家出口占近三成的企业,在加大国内市场开拓中嗅到商机。借助拼多多网站大数据和销售平台,定制化产品产量增加了5至6倍,部分产品月销量达几十万只。

“互联网定制化产品打开了新的消费群体,给我们带来无限可能。”德力高级副总裁程英岭说。

国际环境风起云涌,国内消费成为托举经济大盘的重要力量。巨大的机遇,不仅中国企业看好,也得到外国企业青睐——

上海陆家嘴,老佛爷百货。时尚产品、法式面包店和餐厅、“快闪店”等互动体验……在这家今年3月份开业的百货店里,记者感受消费热情。

这是法国老佛爷百货在中国开设的第二家门店。“我们正在扩大全球业务版图,而中国市场是关键。”老佛爷百货首席执行官欧宁说,未来几年老佛爷会进入更多中国城市,这里有望成为继法国后第二大市场。

中国市场消费力量到底有多大?各种购物数据中可见一斑——

“粽”览消费。今年端午前后,数亿只粽子

牛走出去 奶运回来

——中俄探索农牧业合作新模式

■ 石昊 刘洋 李勇

雨过天晴,刘俭峰的牛犊又撒起了欢儿,挤出围栏“哞哞”叫着跑向不远处吃草的同伴。

盛夏时节,俄罗斯滨海边疆区广袤肥沃的黑土地已披上无垠的“绿毯”。云海低垂,几百头奶牛在这里一边晒着“日光浴”,一边大快朵颐。

滨海边疆区是优质的农牧业产区。2015年,中国中鼎联合牧业有限公司(中鼎牧业)买下位于乌苏里斯克市的一家农场,农场负责人刘俭峰和同事们修葺房舍,新建仓库,开始种植玉米、大豆,养猪养牛。如今农场占地超过6000公顷,饲养着900多头牛和2000多头猪。

中企到来让老农场焕发生机,目前有70余名俄罗斯员工。伊琳娜·别拉什告诉记者,她之前在农场担任会计,农场2012年倒闭后失去了收入,生活一度十分拮据,现今再次成为农场会计,生活大幅改善。

别拉什盼着农场规模扩大,“我相信生活会越来越好”。

农场每年向附近小学捐款用于改善学校教学条件,同时还帮助改造社区医院,向村里生病老人赠送牛奶……

连同其他几家农场,中鼎牧业在滨海边疆区的农场总面积已达2万公顷。此外,今年6月,中鼎牧业与俄罗斯系统投资公司签署协议共同投资,将其在俄农场面积扩大至10万公顷,并从中国引进约5万头泌乳牛,日产原奶1500吨。

在中鼎牧业对俄贸易部总经理树永看来,俄罗斯土地和人工成本相对较低;中国乳制品生产加工技术先进。双方优势互补,合作潜力巨大。“国外种养,国内加工”的新模式可将质优价廉的原奶源源不断运回中国。

2018年11月,中俄两国在北京正式签署《关于中俄乳品双向贸易的兽医和公共卫生条件议定书》。为了在今年9月前将第一批原奶从俄罗斯运回国内,树永这几天忙得不可开交。

据介绍,目前整个滨海边疆区仅有1万余头泌乳牛。随着中资企业扩大种养规模,预计俄罗斯整个远东地区乳制品生产能力将大大增强,农场周围将逐渐形成工业小镇,创造就业并带动当地相关产业升级。

滨海边疆区第一副行政长官薇拉·谢尔比纳对记者说,2018年滨海边疆区对华贸易占其外贸总额的比例超过一半,食品和农业原料是俄方重要的出口商品。她期待滨海边疆区与中国进一步开展互利合作。



被消费者一扫而光;

“618”购物节期间,京东平台累计下单金额2015亿元;天猫110多家品牌成交额过亿元;网易考拉用101分钟便突破去年“618”首日全天销售额……

一个个“购物车”拼成了一张亮丽消费成绩单:1至5月,我国社会消费品零售总额161332亿元,同比增长8.1%,5月份社零总额增速比4月份快1.4个百分点,6月有望继续平稳回升。

“总体看,我国拥有近14亿人口的大市场,中等收入群体达到4亿人左右,各种消费新业态、新模式不断涌现,消费市场潜力大、韧性强、活力足、成长性好。”商务部市场运行司副司长王斌说。

动力足

夜幕降临,华灯初上,在一些城市商圈里,热闹才刚开始。深夜市集、夜间剧场、VR游戏……因消费多元需求,“夜间经济”应运而生。

日前,北京提出繁荣夜间经济的13条举措,将在2021年底打造一批“夜京城”地标、商圈和生活圈。不少城市也在“培育夜经济”方面纷纷出招。

特色小店建设正当其时。最新出炉的2019大众点评上海特色小店攻略榜单上,上

海1400多家特色小店上榜,根据不同用户兴趣,为消费者推荐心仪小店。

无论是夜间经济示范区,还是特色小店,既是个性需求的延伸,也是消费升级的体现。《日本经济新闻》网站文章曾评价中国消费是“光”“影”交错,全世界都在关注中国人的消费动向。

这种“光”和“影”,一定程度上来自消费升级释放的能量。

服务消费方兴未艾,为消费注入新鲜活力——

动动手指,预约旅游、体检、美容项目……如今,除了买商品,买服务已经成为多数人消费菜单里的“必选项”。

今年“618”期间,京东互联网医院在线问诊量同比增长36.2倍,心理咨询类服务成交额同比增长9.3倍。

在消费对经济增长贡献率超过六成的背景下,服务消费几乎占居民最终消费支出的“半壁江山”,成为撬动消费升级的重要杠杆。

新技术层出不穷,为消费注入强劲动能——

不久前,苏宁易购联手中国联通打造的5G体验店,在上海正式向公众开放。使用5G手机,观看5G+8K电视,尝试5G高速下载办公、云游戏……在店里,记者感受到高科技带来的不一般体验。

据中国信息通信研究院预测,2020至

上半年9个品牌出局

彩电业翻身仗该怎么打

■ 周雷

继2018年14个品牌退出后,今年上半年彩电市场又有9个品牌出局。彩电市场虽价齐跌,但未来并不悲观。企业正拥抱全面物联网化、国际化、更新消费等机遇,准备打一场漂亮的翻身仗——

7月18日,中国智能显示与创新应用产业大会暨CRC2019年上半年度彩电行业研究发布会在北京举行。会议传出消息,今年上半年,国内彩电市场销售量价齐降,部分企业面临严重生存危机。继2018年14个品牌退出彩电市场后,今年上半年又有9个品牌出局。

液晶技术红利逼近尾声

奥维云网发布的数据显示,2019年上半年,中国彩电市场零售量规模为2200万台,同比下降2.7%;零售额为640亿元,同比下降11.8%。

“随着彩电市场需求日益饱和,2019年上半年彩电均价同比下降9.4%,但市场规模并未实现增长。”奥维云网消费电子事业部总经理朱圆圆认为,经过几年激烈竞争,中国彩电市场利润进一步压缩,市场规模增长也陷入停滞。彩电市场面临前所未有的困境,压力已经蔓延至消费市场、全产业链、品牌生存、技术创新等方方面面。

目前,彩电业低价竞争激烈,企业艰难度日。究其原因,除了受房地产市场影响之外,与产业进入新旧动能转换期有很大关系。历经多年发展,主流液晶显示技术现已发展成熟,技术红利逼近产业尾声。国内彩电整机品牌研发投入和创新能力不足,产品同质化现象严重。另外,智能手机等小屏产品大行其道,使得彩电用户需求黏性下降,在家庭娱乐中被边缘化。

奥维云网预测,2019年全年,中国彩电市场零售量4678万台,同比下降2.0%;零售额1365亿元,同比下降8.4%,企业经营压力会进一步加大。

行业三大转型升级出路

尽管彩电业遭遇严峻挑战,但业界对于发展前景并不悲观。中国电子视像行业协会副秘书长彭健锋指出,彩电业正遭遇短暂的内需饱和和面板短期供应过剩,产品价格下滑等一系列问题,但行业基本面还是健康和积



极向上的。彩电行业出路在于转型升级,拥抱全面物联网化、国际化、更新消费等机遇。

首先,新型显示技术与人工智能、物联网、5G、4K/8K超高清等技术融合发展,电视机的属性正在发生改变,未来显示将无所不在。IoT时代,电视机将会24小时在线管理所有的家庭设备。彩电创新也会变得越来越密集,从音视频技术,到人机交互技术和物联网技术,未来几年会有很大变化。

其次,中国彩电品牌开始进入全球化发展阶段。中国在平板显示领域的产业链优势和研发制造的集约化优势已经形成,终端产品已经具备参与全球化竞争的实力。自主品牌的产品出口量和海外市场的品牌认知度不断攀升,未来有望产生航母级企业。

第三,内需仍有潜力可挖。现在,国内有4亿台电视是非智能电视,还有3亿台电视处于超期服役状态。经过共同努力,彩电行业的内销规模将持续扩大,年销量有望从目前不到5000万台提高到6000万台。

把握智能化高端化趋势

创新是引领发展的第一动力。为实现市场突围,一些彩电企业积极把握智能化、高端化等趋势,在技术和商业模式创新方面开展了积极探索。近期,华为旗下子品牌荣耀发布了“智慧屏”,这也凸显了大屏商机,增添了彩电业对于行业回归价值竞争的信心。

“AIOT、5G,每一次变化都会催生机会,善于适应变化、拥抱变化的产品和行业企业会迎来大发展。”KKTV总经理杨俊钢表示,AIOT将会经历单机智能、互联智能、主动智能三个阶段。未来主动智能阶段,智能系统将能主动提供适用于用户的服务,为生活带来极大改变。KKTV将用更好的产品,为用户提供智慧生活服务。

观察

安徽向“金融互助”“虚拟货币”等网络传销“亮剑”

打着金融互助、虚拟货币等名头旗号,实为新型网络传销,危害无穷。日前,安徽省委政法委、安徽省市场监督管理局、安徽省公安厅联合下发通知,决定自即日起至今年12月10日开展“皖剑-2019”联合打击传销行动,全面清理在安徽活动的异地聚集型传销人员,深度打击“金融互助”“虚拟货币”等网络传销。

此次联合行动将重点打击以“1040工程”“资本运作”“连锁销售”等名义实施的异地聚集式传销,以“资本运作”“微商”“电商”“多层分销”“消费投资”“虚拟货币”“金融互助”“旅游互助”“爱心互助”等名义为幌子的各类网络传销;严厉查处为传销活动提供经营场所、培训场所、仓储、人员住宿等便利条件的行为以及违规招募、违规培训、违规计酬等不法行为,坚决取缔打着直销旗号从事传销以及直销企业从事传销的行为。

安徽各地将充分发挥市场监管部门12315投诉举报热线和公安机关110报警平台的作用,紧密结合扫黑除恶专项斗争,进一步拓宽和畅通社会举报渠道;围绕新型网络传销违法行为的特点,协调通信、网信等部门强化对互联网的相关监管工作;严惩一批传销和变相传销组织者,对构成犯罪的移送司法机关追究刑事责任,对从事传销和变相传销违法活动的企业予以取缔;持续开展“无传销社区(村)”创建工作。

(陈诺)

贵州打通小微企业电子退税“高速路”

记者从人民银行贵阳中心支行了解到,为进一步提高退库效率,确保小微企业普惠性税收减免政策进一步落地,贵州打通全省电子退税“高速路”,解决小微企业退税业务中出现的业务量大、金额小、纳税人信息不全、退税办理时间长、成本高等问题,确保小微企业纳税人享受到政策红利。

人民银行贵阳中心支行国库处处长令狐兵介绍,根据最新的小微企业普惠性税收减免政策,部分缴款人需要通过退库的方式享受优惠,涉及户数多、金额小、流程长,及时办理退库存在一定困难。人民银行贵阳中心支行与国家税务总局贵州省税务局积极联动,推出了小微企业电子退税业务。

电子退税业务开通后,小微企业退税全面提速。过去办理一笔退税业务需要3个至7个工作日,现在通过电子退税,纳税人1个至2个工作日就能收到资金。

人民银行贵阳中心支行提供的数据显示,截至6月末,全省已办理小微企业退税10万余笔,金额近5000万元,惠及5万多个小微企业。其中,100元以下的业务占比达60%,最小一笔退库金额仅0.01元。(李黔渝)

机器人、无人机现身“智慧工地” 建筑业加快数字化转型

由中国建筑业协会主办的全国“数字建造推动高质量发展”现场观摩交流会7月19日在浙江省建工集团杭州北大桥项目现场举行。在这个“智慧工地”上,建筑机器人、无人机以及各类智能设备已成为施工“标配”。

进入“智慧工地”,首先得在智能闸机刷脸。“人脸识别考勤系统可记录人员的进出时间、数量、工种等数据,能为项目考勤、人员配置提供依据。”该项目负责人说,这不仅能杜绝无关人员进入工地,更有效提高施工管理效率。

步入施工区,除了干净整洁的环境,还有多款“智慧设备”。放样机器人快速、精准,能将建筑信息模型中的数据直接转化为现场的点位。三维激光扫描仪能精准辅助现场装修一次施工成型。比日常所见的无人机大上数倍的测绘无人机,将勘测数据转化为包含地面地形、高程、坐标信息等数据,能进行3D实景建模,还能用于土方施工量计算。

除了提高施工效率,“智慧设备”的投用更提升了建筑工地的安全系数。在塔吊吊钩可视化系统监控屏上,记者看到高空驾驶舱内的塔吊司机能切换视角对吊钩进行无死角监测,有效克服了传统高空作业中因楼体遮挡形成的视觉盲区。而通过智能控制系统升级后的升降机、爬架等机械设备,也实现了对多种危险情况的预警及保护功能,保障设备长期稳定运行。

此外,该工地的环境监控系统,通过物联网以及云计算技术,实时、远程、自动监控工地现场的温度、湿度、PM2.5、噪音等情况,还能通过手机等移动端查看。一旦发生数据超标,系统将自动报警,并联动雾炮机、喷淋系统等功能。

“从‘中国建造’走向‘中国智造’是我国建筑业发展的大势所趋,数字化转型是推动建筑产业高质量发展的重要途径。”中国建筑业协会副会长刘锦章表示,智慧建造作为数字信息技术与施工现场深度融合的产物,将促进传统建造方式升级,提高项目管理和生产效率,有利于推动我国建筑产业实现现代化。

(吕昶)