



纺织业:转移中打造特色

本报记者 崔国强

前不久,《产业用纺织品行业“十三五”发展规划》框架研讨会在北京举行。专家表示,中国纺织服装业作为占GDP比重达10%的传统支柱产业,正加速从东部沿海地区向中西部转移,特色产业园成为承接产业转移的新方向。

从今年3月开始,中国纺织工业协会已开始在中西部省份开展重点调研。中国纺织产业转移工作办公室常务副主任杨峻表示,我国纺织业的产业转移呈现3个特点,一是以东部提升为主向中西部转移延伸,实现全产业链建设;二是承接产业转移与当地区域发展战略相结合,走“产城一体化”道路;三是在纺织企业产业转移中,转型升级将成为结构调整的主旋律。“当前,我国纺织服装产业的市场导向、政策导向不断加强,投资渐趋理性。中西部地区依托资源优势和政策支撑,正大力推进纺织产业园区化、集聚化发展。”杨峻说。

实践中,打造特色、专业的产业转移园区成为很多中西部纺织产业集聚地的发展目标。比如,重庆江津的金考拉工业园以时尚服装为园区主攻方向,企业运用大数据,建设微型企业创业区等主题区;四川广安的西部牛仔纺织服装商贸科技产业园以牛仔服装为主营产品,承接“中国牛仔服装名镇”广州新塘的牛仔服装企业梯度转移。在前不久闭幕的2015中国纺织服装产业转移论坛上,河南省驻马店市副市长李国胜告诉《经济日报》记者,该市的西平服装产业新城已成为中部省份承接纺织产业转移的代表。“西平服装产业新城规划建设生产加工区、商品展示区、物流配送区、电子商务区、生活配套区等功能完备配套设施齐全的服装产业城,并计划容纳1000家服装生产企业、辅料供应企业,将建成市场完善、‘产城融合’的服装产业城。”李国胜介绍说。

国务院经济发展研究中心市场经济研究所副所长王微认为,随着经济全球化进程加快,纺织服装业产业链被拉长、细分,我国纺织服装产业正从订单服装向产业链转移演变,这对适应经济结构调整、稳增长和区域均衡发展等需求,实现产业从东部向中西部转移,具有积极意义。

客服市场探索智慧升级

用智能产品弥补人工服务短板

本报记者 王轶辰

总是打不通的投诉电话,长时间无人应答的在线客服……,这些都是令很多消费者头疼的问题。传统客服行业发展的滞后,已难以跟上日益增长的大众消费需求。近日,由智齿科技研发的一款智慧客服产品发布,其智能化、大数据分析、机器人服务等理念,在对现有客服市场带来颠覆的同时,也与市场现有客服产品形成了代际区隔。

互联网尤其是移动互联网的高速发展,催生了大量客服需求。与此相对应,传统的人工客服耗费了大量人力成本,客户等待时间过长导致客服体验不佳。客服渠道和接入方式越来越多,传统互联网、微信、微博、手机应用等诸多渠道,对客服人员的管理提出了更高要求。

“通过语义分析、人工智能和深度学习等方式,这款产品在很大程度上用不会疲倦的机器而且是智能、能够学习的机器,大幅弥补了人工的短板。”微软创投加速器中国驻企技术官沈强告诉记者,此类技术对于传统呼叫中心和客服领域来说,是重要的发展机遇。

面对客服领域知识更新快、客服人员回答水平参差不齐的窘境,需要更智慧的解决方法。据悉,通过智能机器人技术,智慧客服不仅可节省80%的成本,而且通过一站式管理,能使企业客服效率提升50%以上。另外,将人工智能技术应用于在线客服,通过自然语言理解顾客提出的问题,自行组织答案并予回答,客服人员只需一键发送,一名客服同时应答人数可由5人提升至15人,从而能大幅提升客服工作效率。

真格基金合伙人李剑威认为,“机器人客服+人工客服”的智慧客服产品模式与以往的形态有很大的不同。客服是一个成熟的市场,呼叫中心领域已很久没有技术上的突破了;而语义分析、人工智能提高了行业门槛,加上大数据和深度学习技术的应用,有助于解决客服行业长期存在的人工效率不高等问题。

本版编辑 杨开新 李景

银色产业 网络掘金

本报记者 韩秉志



与机构养老相比,居家养老服务主要依托社区,为居家的老年人提供生活照料、家政服务、康复护理和精神慰藉等方面服务。居家养老还是对传统家庭养老模式的补充与更新,更容易为老人接受,有助于应对银发浪潮的冲击。在“互联网+”时代,居家养老模式也悄然发生着变化

“孩子平时工作都忙。等咱们老了,就去养老院,不给子女添麻烦。”“要去你自己去,我就想待在家里!”……

一对50多岁的夫妻之间的对话,折射了不少人对未来老年生活的担忧。与机构养老相比,社区居家养老作为政府大力提倡的养老方式,更符合我国国情和传统,更容易为老人接受。

探索居家养老新模式

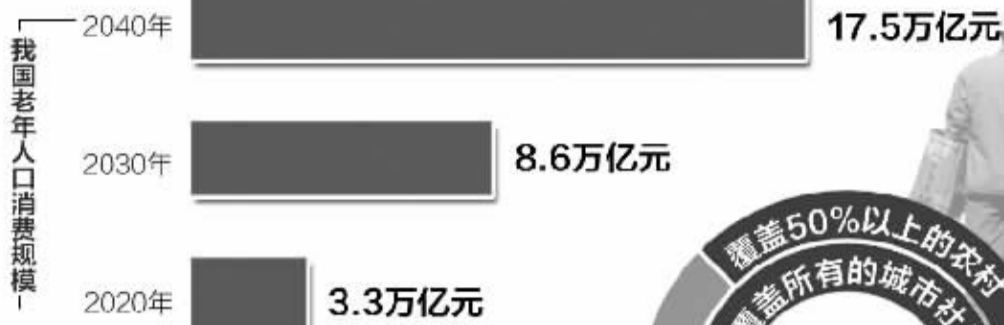
近期举办的第四届中国国际养老服务博览会现场人头攒动,在某电子商务有限公司展位前,一位工作人员向参观者介绍一款名为“养老圈”的手机应用。“我们希望将其开发成养老从业者的百科全书,为养老机构提供查询养老项目、培训机构、建筑设计公司、运营公司等服务。”该工作人员向记者表示。

一些养老机构利用大数据,对老年人的生活习惯进行挖掘,并通过线上线下互动,为老年人提供丰富多样的养老服务。这类模式将政府、社会力量和社区紧密联系,在引领居家养老新方向的同时,也积极探索着广阔的市场商机。

民政部副部长邹铭说,加快发展养老服务业,应该紧跟信息化发展前沿,运用互联网、物联网、大数据、云计算等现代技术手段,创新居家养老服务模式,实现标准化和信息化两翼齐飞。

为了提升养老服务信息化水平,适应“互联网+”发展新要求,民政部与发

全国老龄办预计:



“十三五”时期,我国每千名老年人拥有的养老床位数将达到35张至40张



展改革委等部门开展了养老信息惠民工程试点、远程医疗服务试点和国家智能养老物联网应用示范工程试点等3项国家级试点工作,目的就在于充分依托现有资源和社会力量,推进互联网、物联网等信息技术在养老服务领域的广泛应用。目前,上海、厦门等地在社区已开始试行老人居家信息平台建设,在社区建平台、家庭设终端,监控老人健康状况的同时,引导老人走出家庭,融入社会活动,接受社会服务。

“我们还要发展老年电子商务,推进实施养老信息惠民工程试点,提升老年人的信息消费能力和水平。”邹铭说。

构建服务“云平台”

打开手机应用,子女就能看到老人在家的身体状态有无异常;通过体感电玩训练,老人在轻松娱乐中记录其身体复健情况;为失能老人佩戴上“防走失腕表”,监护人就能在网上查询到佩戴者的行动轨迹……基于大数据、云计算智能平台和线下服务的“物联网养老”模式,有望打通养老服务的“最后一公里”,突破传统居家养老的诸多瓶颈。

养老需求多元与供给方式简单的结构矛盾,是我国养老服务业发展面临的一项突出问题。其中,老年人健康管理的信息化是一大难点,尤其是失能、高龄、空巢、失独和农村老年人养老面临很多困难。互联网技术的日益成熟,让许多养老医疗产品“智慧”起来,并不断催生新的供应商,提供更加充足而多元

化的养老服务供给。

比如,老年健康体系可以通过移动端收集用户的健康信息,并提供个性化健康解决方案。通过互联网云平台计算分析,老人的健康监测数据结果发送给老人亲属,或者社区及养老、医疗服务机构,只要通过手机,就可以查询老人的血压、血糖、心率等健康数据。此外,老人还能享受到紧急救助、康复护理、家政服务等一系列居家上门服务,并实现自助计时和即时评分。

“驱动科技创新已成为解决养老问题的必然趋势。”工业和信息化部科技司副巡视员代晓慧表示,全方位利用高科技手段,实现养老服务综合信息平台与互联网技术、移动网技术、卫星通讯技术、有线电视网络技术、云技术、物联网技术、大数据技术等综合应用,将有效满足老年人不同的养老服务需求。

广阔市场待开发

“互联网+”正全面融入金融、交通、医疗、保健等与养老服务相关的家庭服务业。不过,业内人士指出,“互联网+养老”作为新兴业态,尚处于初级阶段,考虑到老年人群体的特殊性,其培育发展仍然面临着盈利模式、群体培育、路径保障等诸多挑战。

“以老年健康管理为例,用来监测老年人健康状况的家用医疗器械普及率较低,没有现实数据上线汇集,健康管理的模式更多停留在通过社区门诊或医院体检获得数据;专业化护理人员短缺,老人

部委行业专家热议如何平衡稳增长与降能耗的关系——

节能减排没有“换挡期”

本报记者 朱磊

“十二五”收官之年,身处节能减排一线的诸多企业长长舒了一口气。参照2014年的数据,我国单位国内生产总值能耗和二氧化碳排放分别比2005年下降29.9%和33.8%。这意味着,“十二五”节能减排几项约束性指标可以顺利完成。

但在近日召开的2014年度石油和化工行业能效“领跑者”发布会上,几家部委和行业协会的代表却没有轻松的感觉。

“能完成目标不代表形势大好。比

如石化行业,以目前的情况看,铁定完不成‘十二五’分解制定的节能减排目标!”国家发展改革委环资司节能处处长赵怀勇表情很严肃。中国能源化工工会副主席王书强也提供了一组数据:2014年我国能源消耗总量已达42.6亿吨标准煤,同比增长了2.2%。增速未见明显放缓,表明节能形势依然严峻。我国单位国内生产总值的能耗是世界平均水平的2.5倍,高于巴西、墨西哥等发展中国家。

在经济下行压力较大的情况下,社

会各界更加关注“十三五”节能减排工作的安排。尤其是如何平衡稳增长与节能减排之间的关系,成为各界关注的焦点。

“经济发展进入新常态,能源需求依然会呈刚性增长,资源环境约束依然突出,节能任务艰巨。所以,必须持之以恒,高度重视节能减排。”国家节能中心副主任徐志强表示。

在徐志强看来,节能减排也是加快生态文明建设的必由之路。“经济增速迎来‘换挡期’,但节能减排没有‘换挡

期’。必须紧紧抓住经济增速趋缓的机遇,打赢一场节能减排‘攻坚战!’”

赵怀勇介绍说,节能减排指标依然将是“十三五”规划中的约束性指标,另外,能源消费总量约束性指标也可能位列其中。他透露,在适当的时候,发展和改革委还会将“领跑者”企业的节能标准纳入国家的强制性标准进行约束。

来自工业和信息化部节能与综合利用司的鲁章敖表示,工信部正在整理“十三五”节能减排与绿色发展的思路,将加大行业节能减排力度,加快提升行业节能减排技术创新能力,把《中国制造2025》提出的绿色发展战略落到实处。

“‘十二五’节能目标的完成,形成了3.3亿吨标准煤的节能能力。其中一半是通过节能技术推广来实现的。”徐志强介绍说,要加快推广先进、实用的节能技术,推动相对成熟、有需求、有市场、成本低的节能技术,并且尽快实现产业化。

跨境电商活力尽显

本报讯 记者陈静报道:保加利亚玫瑰纯露、加拿大牡丹虾、哥斯达黎加羊奶皂……跨境电商改变着消费者对世界的认识。阿里巴巴旗下聚划算平台近日宣布,与20国大使馆合作,将共同推进建立跨境交易的联动机制,帮助更多海外特色商品在网购平台首发。与此同时,继韩国馆后,美国、英国、西班牙、法国、意大利、澳大利亚、土耳其等11个国家的国家馆也在天猫国际亮相。

此次合作最大的亮点是,加拿大驻华大使赵朴、希腊驻华大使斯科蒂斯等20余位外国使节为本土产品“站台”代言。在他们眼里,中国蓬勃发展的网购市场充满吸引力。赵朴表示,“中国消费者的口味和要求,正日益成为国际消费品市场的强大驱动力,加拿大公司正在适应中国电子商务的需求和创新,缩短供应链,扩大分销渠道。”

来自知名市场研究机构埃森哲的一份研究报告显示,2020年,中国有望成为全球最大的跨境B2C消费市场,中国跨境进出口电商将把全球跨境消费年均增速拉高4%。

受益于中国跨境电商发展的不仅有欧美发达国家的海外商家,还有遥远小国的生产商们。专售哥斯达黎加产品的某网店负责人徐光勋告诉记者,哥斯达黎加驻华大使馆向他们推荐了大量当地企业和明星产品,还帮助他们和企业直接取得了联系,“他们一直看好中国市场,却不得其门而入。如果没有网购对消费需求的汇集,我们也肯定不敢做这门生意。”

中科恒源 便携式太阳能智能路灯

大大亮 幸福灯

火爆招商

投入低 风险小 市场大 创富快

建设美丽中国 缩小城乡差距

扫一扫 查看详情

中科恒源科技股份有限公司 财富热线:400-117-9559

打造有温度的社区银行

兴业银行获中国零售银行网点创新奖

近日,国际财经权威媒体《亚洲银行家》在京揭晓“2015年度中国奖项计划”评选结果,兴业银行凭借其在社区银行领域的运营表现,荣获2015年中国零售银行网点创新奖。

面对利率市场化和互联网金融的冲击,打通金融服务“最后一公里”的社区银行成为国内诸多股份眼中的“重中之重”。自2013年5月兴业银行第一家也是全国率先一家持牌社区银行——福州联邦广场支行开门营业,短短两年,兴业银行社区银行已开业近千家,遍布全国主要城市,便民惠民形象深入人心。

设身处地便民化

社区银行的服务核心是“便民”,通过创新经营模式,兴业银行社区银行为消费者提供异于传统支行网点的便捷金融服务。

首先,“错位服务”,契合了大多数都市居民办理金融业务的需求。全年365天,兴业银行社区银行的营业时间均延迟至晚上8时。

而致力于打造“社区化、轻型化、智能化、人性化”社区银行的兴业银行,在智能机具的开发推广上不遗余力。网点的人员配备并不多,但却布设了包括远程可视柜员机(VTM)、电子银行体验机、银联便民支付终端在内的多种设备,便于小区居民存款、取款、贷款、理财等需求。

除此之外,兴业银行社区支行计划推出集金融服务、物业服务、生活服务、社区交流于一体的APP服务平台,未来社区居民可以通过线上平台进行银行产品和服务的预约、购买,还可以足不出户享受多种便民服务。构建起线上线下、虚实结合的智慧型社区。

量体裁衣个性化

为社区银行客户创设专属产品,显示出兴业银行零售银行服务模

式从“产品为中心”到“客户为中心”的转变。目前,兴业银行社区银行已推出“社区贷”产品,专为社区居民和个体经营户提供消费和经营贷款支持;而“兴管家”信用卡则支持写入社区门禁信息,实现门禁卡与信用卡功能的合二为一,并具备多种日常生活费用的代扣代缴功能;专设的签证代传递中心,为客户提供代办各类签证服务;最受社区居民欢迎的当属“社区银行专享理财产品”,满足不同客户群体的金融服务需求,为客户提供个性化金融产品方案,参考收益相比同期限普通产品更高。

用心经营人性化

一改传统银行“高冷”服务形象,通过再造银行服务模式,兴业银行社区银行已成为与百姓零距离面对面的“社区帮手”,为“普惠金融”注入更多内涵。

兴业银行社区支行内照片墙上的照片生动记录着他们与社区居民联谊的点滴。通过与所在社区周边的街道、物业等合作,举办形式多样的联谊活动;举办保险、理财等专题讲座,提供免费法律咨询等社区活动,让老百姓们对这家有着“全球银行50强”光环的银行更加亲近,更加信赖。

兴业银行银行卡与渠道部副总经理朱建平和分管兴业银行零售业务的副行长陈锦光常年奔波于遍布全国的社区支行之间,在他们眼中只有到最基层的客户和员工中,才能找到社区银行经营之道。兴业银行致力于做中国最有人情味的银行,让金融越来越有温度,社区银行就在大众身边,要给大众更多关怀。

付出总有回报,“兴业银行凭借社区网点理念,以辖内小微企业和零售客户的需求为中心,在人员配置少于6人的情况下,取得了交叉销售率超过3倍的优异成绩。”这是《亚洲银行家》评委会的颁奖理由。

广告