

产业一线

“现在,我们造船厂的造船订单已经全部排满,造船船台供不应求,造船订单船台已排到2020年年底。”近日,广西贵港和顺船务有限公司董事长许黎琼告诉记者,随着粤港澳大湾区建设提速,对广西水泥等建材需求量大增,带旺了贵港的水运和造船业。此外,航道环境逐渐变好,航运发展迅速,造船业也跟上航运发展的步伐。

经济日报记者从贵港船舶检验局获取的数据也证实了船市的火爆,贵港船舶检验局局长胡作武表示,截至5月份,贵港船舶检验局受理检验的在建船舶共232艘,与去年同期相比增长了75%,造船量占全区60%以上,新造船船以70多米长4000吨级以上船舶为主,最大的船舶达90米长5000吨级,船舶大型化、标准化发展趋势凸显。

近年来,西江黄金水道建设不断推进,广西航运持续快速发展,西江两岸重现造船热潮。据广西船舶检验局统计,广西2018年全年新造内河船舶305艘,32.1万总吨,59.3万载重吨,分别同比增长3.4%、42.0%和64.7%。广西贵港市西江航运交易所今年一季度交易各类船舶438艘,同比增长20.68%,船舶交易金额82464万元,同比增长47.64%。据中国船舶交易信息平台统计,西江航运交易所已连续11个月在全国二手船舶交易中领跑,广西船市火热可见一斑。

“今年以来,在西江航运市场运价明显回升、货源充足以及对西江黄金水道未来发展前景看好的多重刺激下,西江内河船舶经营者造船热情高涨。”广西北部湾港口管理局、广西船舶检验局副局长谭健文表示,随着西江航运干线贵港至梧州3000吨级航道工程正式开工建设,内河货运量走高,大型船舶运量大、成本低、利润高的优势日益突显,船舶也逐渐向标准化、专业化、大型化发展。民营船企纷纷对船只升级换代,逐步淘汰千吨以下的小型船舶,由此带旺了西江造船业的发展。

广西内河航运主要集中在连接南宁、贵港、梧州、百色、来宾和柳州等地市的“一干三通道”,素有“黄金水道”之称,是西南三省区连接珠三角与粤港澳大湾区的重要通道,区位优势明显。截至2018年底,广西全区共有内河航运企业277家,其中运力规模超过20万载重吨的企业有1家,超过10万载重吨的企业有8家;内河船舶9230艘、475.0万总吨,2018年全年内河水运完成客货运量都有较大增长,其中水路货物周转量、港口货物吞吐量、集装箱吞吐量同比分别增长17.2%、10.3%和16.5%,内河水运高质量发展存在巨大潜力。

“造船市场跟着航运市场走,现在航运高涨,造船市场也重现辉煌。”多家造船企业负责人均表示,这次广西船舶市场异常火爆的根本原因在于航运市场运价普涨,一船难求。

据珠江航务管理局发布的数据显示,一季度珠江下游地区水运市场持续健康运行,大宗散货运输需求保持稳定,市场供需总体平衡。代表航线贵港至广州和贵港至深圳的平均运价约为每吨28元和30元,与2018年相比,基本持平,水运企业效益略有提高。但在2016年,西江水路平均运价处于历史低位,贵港至广州平均运价维持在15元/吨上下波动,贵港至深圳运价维持在17元/吨左右。3年时间,运价几乎翻了一倍。

做强品牌 优化服务

购物中心发力体验式消费

本报记者 沈则瑾

近日,CCFA新消费论坛——“2019中国购物中心与连锁品牌发展峰会暨时尚零售与生活方式潮流汇”在上海开幕。中国连锁经营协会会长裴亮表示,尽管当前经济形势不确定因素很多,但对于购物中心产业而言,还是存在很多确定性,比如消费者体验正在替代商品销售,成为驱动消费者去购物中心娱乐消费的主要动力。

购物中心作为城市居民重要的消费和社交活动场所,已成为消费者体验式消费首选,是消费者追求新的生活方式和社群活动主场。“这是购物中心存在的最大价值,也是区别于线上的最大优势。”裴亮表示,购物中心要强化服务消费者的能力,洞察消费者行为,深入把握消费者需求。

当前,数字化技术为洞察消费者提供了非常有利的工具,通过大数据、人工智能等手段,可以收集分析消费行为,进而制定更为优化的服务方案。除此之外,作为购物中心,还需要与商家合作形成合力,从而提供更有针对性的服务。无论是购物中心还是品牌商,服务消费者的能力还有很大开发空间。比如,购物中心应当努力成为消费者的服务中心,为消费者提供其他机构或者单独一家无法提供的服务。购物中心还可以把自己打造成第三方服务平台,提供更多专业化的服务,让消费者在购物中心拥有更好的体验,实现更大的价值。

“现阶段购物中心的发展,主体上还是一种资源依赖型的增长模式。这种模式往往会造成店大欺客、服务不好等问题。”裴亮表示,近年来购物中心把资源过度投放放在了环境设计和营销方面,服务水平并没有得到质的提升。因此,未来还应将资源更多向队伍建设倾斜,打造良好的服务水平,进一步优化消费体验。

本版编辑 王薇薇 李景

预计7月底将陆续上市

5G手机来了,买不买

经济日报·中国经济网记者 黄鑫

透视

当前,5G商用服务提速,网络覆盖不断加大,5G手机也即将揭开神秘面纱。不过,由于5G手机上市初期价格昂贵,业内专家并不建议消费者在第一时间“尝鲜”。随着明年5G网络部署和服务的深入,5G手机价格将进一步下探,手机套餐资费也将保持合理水平,消费者明年出手可能更划算——

MWC19(世界移动通信大会)上海展近日落下帷幕,从展会上看到的各项5G应用,以及参展企业透露的各种5G布局信息来看,我国5G建设已按下“快进键”,5G带来的美好生活离我们越来越近。

网络覆盖不断加大

5G商用牌照的发放意味着运营商可以开展5G网络规模化建设,开始规划网络、优化和业务培育等。

在6月25日举行的中国移动5G+发布会上,中国移动董事长杨杰透露,2019年中国移动将在全国建设超过5万个基站,在超过50座城市实现5G商用服务。2020年,将进一步扩大网络覆盖范围,在全国所有地级以上城市提供5G商用服务。

MWC19上海展期间,中国电信董事长兼首席执行官柯瑞文也介绍说,中国电信今年将在“40+”城市建设5G独立/非独立混合组网,目标是在2020年率先启动独立组网网络升级,对外开放5G差异化网络能力。

中国联通总裁李国华则表示,中国联通计划今年在7座特大城市、33座大城市提供5G网络覆盖,并将重点覆盖多个垂直行业应用。

“预计5G正式商用后,我国3年内将建设超过300万个5G基站,5年内将达到600万个,以构建世界上规模最大的5G网络。”信息消费联盟理事长项立刚说。

大厦之成,非一木之材。5G投资巨大,非一家或几家企业之力可以完成,需要一个资源共享、共建共赢的生态圈。展会期间,中国联通发布了全球合作伙伴计划“升级版”,该计划目前已涵盖23家运营商合作伙伴。中国联通还邀请了来自全球各地的12家电信运营商加入5G国际合作联盟,目前该联盟已拥有16家会员。

杨杰也表示,中国移动将深入推进5G产业合作,携手共建5G终端先行者产业联盟、5G产业数字化联盟、5G多媒体创新联盟等。其中,5G产业数字化联盟将推出百家伙伴优选计划、百亿资金腾飞计划、千场渠道推广计划、普惠资源共享计划,并设立总业基金,提供产业创新基本支持。

前5个月销量同比增长10.4%,低迷车市添亮点——

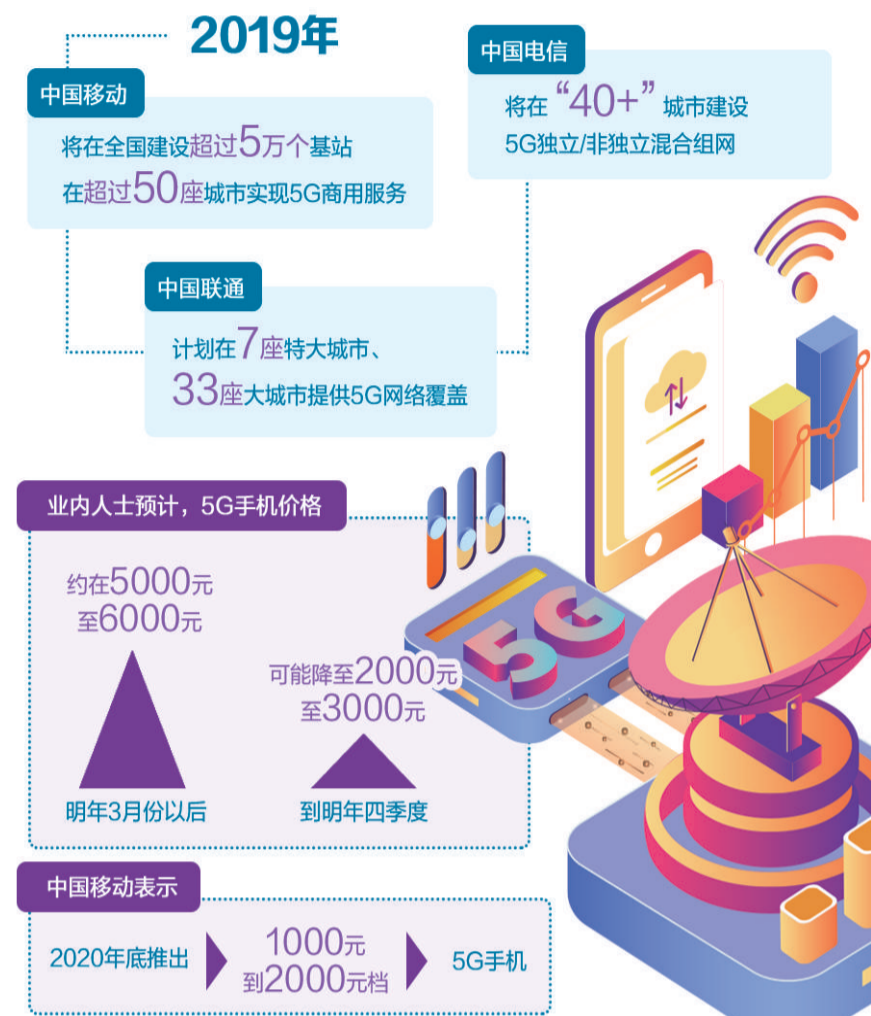
皮卡为啥卖得好

本报记者 杨忠阳

尽管今年以来我国车市依旧低迷,但皮卡市场实现了两位数的增长。在日前举行的《中国皮卡汽车蓝皮书》发布会上,中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋透露,今年前5个月我国皮卡销量17.4万辆,同比增长了10.4%,成为车市新亮点。

中国欧洲经济技术合作协会常务副会长陈璟玥分析认为,当前皮卡之所以受到消费者青睐,一方面是因为皮卡具有实用性、灵活性、廉价性优势,小而轻便、功能多、价格便宜,既可上山也可下乡,既可家用也可商用,还可越野休闲旅游;另一方面是由于企业面向市场,加强创新,研发和生产出了具有乘用车舒适性能和越野性能

的皮卡,满足了消费者的个性化需求。“过去皮卡用户要遵守货车的有关规定,包括限制进城、需要办理营运证、车体喷漆和增加反光贴等一系列要求,这些规定限制了皮卡的使用范围。”付炳锋表示,近年来通过皮卡生产企业不懈



对于建设5G网络,中兴通讯提出了一个“减加除乘”法则——减是通过融合、共享、简化来构建极简网络;如是加入人工智能等技术,提升网络能力和效率;除是利用切片技术,将一个网络虚拟为N个网络,从而应对不同的细分场景;乘则是将5G与各垂直行业结合,引发各个垂直行业商业模式的矩阵式革命。

终端降价指日可待

5G终端尤其是手机价格无疑是大众最关心的问题,此前公布的5G手机价格基本都在8000元以上。6月初5G商用牌照刚发放时,电信分析师付亮建议消费者别着急上手,他认为购买5G手机的时间最好在明年3月份以后,那时价格约在5000元至6000元,到明年四季度可能降至2000元至3000元。

在MWC19上海展期间,手机等终端降价的消息甚至超过了这个预期。中国移动副总裁李慧镭表示,中国移动将推动5G芯片和终端价格快速下探,2020年底推出1000元到2000元档5G手机,实现高、中、低端5G产品协同发展。同时,面向消费和行业市场分别打造超百款终端产品,预计2020年5G终端市场将达到数千万元甚至亿元规模。

6月25日,中国移动完成了首批11款5G终端的万台交付,包括华为、OP-PO、vivo、中兴、小米、一加、三星、TCL和中国移动自主品牌智能手机以及数据无线终端接入设备。“首批终端预计7月份取得国家入网许可,7月底开始陆续启动上市。”李慧镭说。

展会期间,各家手机厂商纷纷展出5G手机。华为在6月25日宣布其5G双模手机Mate 20 X(5G)获得了国内首张5G终端电信设备进网许可证,编号为001。中兴通讯展出了最新发布的中兴天机Axon 10 Pro 5G版手机,并宣布中兴5G手机最早将于7月份在国内正式上市。联想也展示了5G手机Z6 Pro 5G探索版和5G笔记本电脑产品,并与中国联通共同成立了“5G终端创新应用联合研发实验室”。

5G手机来了,流量资费高不高?在展会前,中国移动5G测试统一套餐曝光,套餐供中国移动5G友好客户测试使用,包含每月200G流量,1000分钟语

链接

5G下载速率快了近20倍

本报讯 记者李治国报道:苏宁易购联手中国联通打造的首家5G体验店6月28日正式向公众开放,消费者可以体验5G手机、5G+8K电视、5G云办公、云游戏及家庭互联等涉及个人、家庭和企业三位一体的生态系统。

上海苏宁易购消费电子总经理蒋攀告诉经济日报记者,该体验店集合了大部分厂家5G产品和应用场景,后期随着产品的陆续上市,会增加更多应用场景。据现场专业数据统计,此次基于5G核心网的“首呼”是在3.5GHz频段上完成,可以支撑高达1.6Gbps单用户峰值速

率,100条短信,但未透露套餐价格。

中国移动副总裁简勤表示,中国移动5G流量单价不会高于4G,将根据客户不同用途采取不同的收费标准。并将推出网龄计划,也就是用户网龄越长优惠越大。用户无需换卡或换号,就能开通5G服务。

5G不是“4G+1G”

6月27日,北京积水潭医院院长田伟在机器人远程手术中心通过远程系统控制平台与嘉兴市第二医院和烟台市烟台山医院同时连接,成功完成了全球首例骨科手术机器人多中心5G远程手术。此次手术借助中国电信5G网络和华为通信技术成功实施,标志着我国5G远程医疗与人工智能应用达到了新高度。

展会期间,中国电信面向政企类客户,发布了媒体、医疗、教育、金融、物联、视频六大5G行业云网方案。据了解,目前中国电信与合作伙伴开展的5G应用创新实践已涵盖十余个垂直行业重点应用场景,联合试验客户超过200家。

“5G是移动互联网的最新成果,5G真正为产业而生,将云、网、数、物、智融为一体,为行业带来了无限可能,从而推动产业互联网进入全新阶段。”中国电信副总经理陈忠岳说。

在展会上,中国移动特别设置了虚拟足球赛、趣味电子渔场、智慧工厂、智能工厂等动态场景模拟展台,让参观者亲身体验制造业、金融业、农业、媒体行业、工业能源等各个领域的5G智慧应用。

同时,中国移动政企分公司还发布了“5G+X产业数字化计划”,计划通过建设精品专网、打造智慧中台、创新行业应用、龙头示范牵引、共建产业生态五大举措,与行业合作伙伴共同推动产业融合、创造5G新未来。此前,中国移动已经在15个省区成立了本地5G产业联盟,并在5个垂直行业领域成立了子联盟。

显然,5G不是简单的“4G+1G”,将更具有革命性、呈现更高价值,能够为跨领域、全方位、多层次的产业深度融合提供基础设施,充分释放数字化应用对经济社会发展的放大、叠加、倍增作用。

经检测,4G下载速率为63.6Mbps,上传速率为27.7Mbps,5G下载速率则为934Mbps,上传速率为76.8Mbps,两相对比,5G快了接近20倍。

在现场体验厅内,首批华为、OP-PO、vivo、小米、努比亚等厂商的5G新机供消费者体验。记者从苏宁了解到,5G手机尚未开始正式销售,但目前各大品牌已公布的5G手机均价不菲,突破了万元大关。“预计5G手机将在7月底、8月初上市。”蒋攀表示,后期苏宁也会推出一系列类似以旧换新的举措方便消费者手机换代。

辆,增速保持在12%左右。

从全球范围来看,皮卡一直是汽车市场不可或缺的重要组成部分。数据显示,当前我国皮卡车型仅占整体汽车市场1.6%左右,远低于美国16%的市场份额占比,泰国皮卡在汽车市场占比高达40%。这也同时意味着我国皮卡市场还存在巨大的增长潜力。

不过,中国汽车工业咨询委员会主任安庆衡分析指出,我国皮卡汽车要想实现大发展还需要四大支撑。首先,国家要进一步出台放松“限制皮卡消费”的政策,将其从过去的生产资料逐步引导至大众消费品上来,并力促形成皮卡消费文化。其次,行业要加快推进皮卡生产、设计、开发、技术规范标准的制定与提升。第三,皮卡整车企业要把握好智能和新能源时代的机遇,强化跨界融合和产品创新,推动皮卡乘用车化和智能化。此外,皮卡整车企业还要加强与自主品牌零部件企业合作。

市场瞭望

□ 当前,皮卡之所以受到消费者青睐,一方面是因为皮卡具有实用性、灵活性、廉价性优势;另一方面是由于企业面向市场生产出具有乘用车舒适性能和越野性能

的皮卡,满足了消费者的个性化需求

努力,不断提升产品属性和技术标准,我国皮卡在安全和排放等方面大都符合乘用车的标准法规,尤其是进口皮卡、高端皮卡的引入,大大改变了皮卡在消费者心中的认知,对皮卡作为城市用车和吸引年轻高端客户起到了重要作用,同时也推动了政策对皮卡的逐步松绑。

为促进形成强大的国内汽车市场,前不久国家发展改革委、生态环境部、商

务部印发的《推动重点消费品更新升级畅通资源循环利用实施方案(2019—2020年)》明确提出“鼓励有条件的地级及以下城市加快取消皮卡进城限制,充分发挥皮卡客货两用功能”。付炳锋表示,随着皮卡政策进一步放宽,各省区积极开展皮卡进城试点活动,各主流皮卡企业加快对高端皮卡产品开发和投放,今年我国皮卡有望销售50万