

无人机送货何时能普及

近日,武汉新港空港综合保税区东西湖园区内,经汉口海关审核清关,一架搭载着跨境电商进口商品的无人机顺利起飞,仅用时20分钟便将货物送到13公里外的消费者李女士手中。而在以往的跨境电商送货模式中,这一过程通常需要1天至2天时间。这是华中地区首次实现跨境电商进口商品无人机直送配送。

这条消息在引发关注的同时,也让不少人产生疑问:几年前就听说过无人机送快递了,这么方便快捷的配货模式,为什么一直没有普及?何时才能普及?

其实,无人机配货也算低空经济的一种,多年未曾普及,与多方面技术因素有关。解决了这些技术难题,或许就能迎来低空经济大发展的时代了。

要提升飞行能力。低空经济有望成为“下一个新能源汽车产业”。就像新能源汽车起步阶段存在“里

程焦虑”和“失控焦虑”那样,以电动垂直起降飞行器(eVTOL)和无人机为主的低空飞行器,也存在显著的“空中里程焦虑”和“空中失控焦虑”。由于飞行器在空中飞行时需要克服重力,而不仅仅是地面的摩擦力,相较于新能源汽车的电能消耗更高,对电池续航能力和结构材料轻量化的要求也就更高。低空飞行器的普及,迫切需要研发更好的轻量化复合材料结构、开发更高能量密度的动力电池,从而提高其载重能力、可控性和续航能力,满足未来低空经济的大规模运营需求。

要强化智能管控。民航客机巡航高度在1万米左右,是因为高空气流稳定、飞行平稳。而低空飞行器在低空大气层飞行,特别是600米以下区域存在较为频繁的风向和风速的迅速变化,也可能遭遇短时强降雨等强对流天气,且低空飞行的电磁环境也更加复杂,这些环境因素

都对低空飞行器的飞行控制系统提出了更为苛刻的要求。此外,低空飞行器的大规模增加还会带来新的安全问题,如低空飞行器碰撞事故、禁飞空域划定和管理、利用飞行器实施犯罪等。空域管得住,才能放得开。解决这类问题,一方面需要加强航空引导、引入保险和仲裁、强化立法与监察,另一方面也要构建低空智联网、建设智慧化的空域管理系统,推动智慧城市与低空经济融合发展,确保低空空域的安全使用。

要倡导跨域融合。低空飞行技术可以赋能各行各业:在现代农业中,有无人机播种、施肥、喷药;在防灾减灾中,有无人机巡查、预警;在能源、采矿、建筑等行业,有无人机巡检、勘测;在服务行业中,有无人机快递,有低空飞行器载人观光旅游,有空中出租车改变未来都市出行场景。基于电动化、数字化、网联化及人工智能技术的广泛融合应用,低空经济不仅可

以显著提升传统产业的运行效率,还可以为众多领域创造前所未有的应用场景,成为推动各行各业转型升级的重要驱动力。

放眼当下,低空经济凭借高科技、高效能与高质量发展特性,正在引领全球新兴产业浪潮,并成为推动中国经济高质量发展和完善现代化产业体系的关键力量。展望未来,必须精心规划并统筹空域资源、数据管理等要素基础制度建设,并通过强化科技创新支持、促进产学研合作、构建创新服务平台等措施,进一步加速低空科技成果转化,实现低空经济“想飞就飞”的愿景。



李惠敏

今年中秋假期,旅游市场又迎来一次小高峰。多家在线平台数据显示,不同于2023年中秋、国庆假期8天长假,今年中秋假期呈现出以中短距离游为主的特点,前往省内城市和跨省邻近城市的“微度假”备受欢迎。

浙江杭州消费者沈先生告诉记者,中秋假期会带上老人和孩子去距离杭州不远的湖州待2天,酒店和团圆饭都是提前预订好的。

据携程数据,截至目前,中秋假期周边游订单占比近半,高于端午假期。上海、北京、杭州、成都、苏州、广州、深圳、南京、重庆和青岛是今年中秋假期国内热门旅游目的地。

同程旅行《2024中秋假期旅行趋势报告》显示,今年中秋假期,3小时内高铁出游市场最为活跃,继续呈现出行高频化、需求多样化的特点。其中,长三角、珠三角、京津冀及成渝城市群、中原城市群等城市群的中短途出游需求旺盛。飞猪发布的《2024中秋假期出游风向标》显示,具有“微度假”特质的高星级酒店、精品民宿表现亮眼。

中国社会科学院旅游研究中心特约研究员、新时代文化旅游研究院院长吴若山表示,相较于暑期旅游市场的长线驰骋、跨省漫游乃至跨国旅游,中秋假期,游客纷纷将目光投向了短途自驾游和周边游。这种转变体现了旅游模式的灵活调整,也反映了人们追求生活品质与家庭团聚的深切愿望。

多家在线旅游平台数据显示,随着人们对旅行质量的要求提升,大众对一趟旅程的期待也在悄然发生变化。今年中秋假期,许多游客寻求更为舒适的旅行方式,这不仅体现在旅行目的地的选择上,也体现在旅行方式和体验上。

携程研究院高级分析师周慧婕表示,比起之前火热的“特种兵”式旅游,如今,轻松惬意的“生活感”旅行方式更受欢迎。比如,今年中秋假期,携程上度假农庄的亲子订单占比就达到了40%以上,不少家长特别青睐和孩子一起去乡间亲近大自然。其实,无论是出行成本还是体验感,“生活感”旅游都更具性价比。更多的上班族、学生党、银发人群和亲子家庭,在选择旅游出行的路线与制定旅游计划时都会更倾向于选择县域游和乡村游。

此外,今年中秋假期,围绕传统习俗开展的赏月、灯会、团圆游等相关活动也备受关注。

飞猪数据显示,截至目前,中秋假期与赏月游、赏灯游、观灯会、逛庙会等传统习俗相关的玩法很受青睐,热度同比增长约60%;亲子乐园游、汉服旅拍、轻奢酒店团圆饭、跟着演出去旅行等玩法增幅明显。《2024中秋假期旅行趋势报告》显示,今年中秋假期,以赏月文化为核心的“中式夜游”成为今年中秋假期的文旅消费热点,包括乘坐赏月航班、夜游船、游古镇园林、集市灯会等玩法受到游客欢迎。

体育赛事与传统节日相结合的新玩法也吸引了不少游客。9月16日至19日,第十届翼装飞行世界锦标赛在湖南张家界天门山举行。中秋假期,携程与天门山景区联合举办“中秋奇妙夜”活动,现场观众可以欣赏参赛选手的创意表演、观赏天门山洞天梯夜间亮灯、嫦娥奔月表演等。

吴若山表示,从今年中秋假期趋势来看,游客的旅游偏好逐步向更深层次的文化体验倾斜,不再仅仅局限于走马观花式的游览,而是渴望通过参观博物馆、探索历史文化名城等方式,深度感受目的地的文化底蕴与独特魅力。尤其是中秋节这一传统节日,赏月、赏灯、逛灯会等颇具文化韵味的特色主题活动成为假期的不二之选,它们不仅丰富了人们的文化生活,满足了精神需求,也进一步促进传统文化的传承与发扬。

本版编辑 孟飞 李苑美 编高妍
来稿邮箱 jrbzgbz@163.com

服务消费热起来②

□ 本报记者 刘畅 李景 蒋波

培育服务消费新品牌

服务消费是民生福祉改善提升的重要支撑,是消费结构优化升级的重要方向,也是推动经济高质量发展的内生动力。近年来,各地纷纷通过培育服务消费新品牌,更好地满足消费者日益个性化、品质化、多元化的消费需求,让消费市场动起来、活起来。

突出特色优势

“安逸”是四川美好生活的代名词。日前,四川省商务厅对2024年度四川省“蜀里安逸”消费新场景拟支持项目名单予以公示。作为省级层面打造的消费品牌,“蜀里安逸”到底如何打造?

据悉,四川将全面实施“三品一创”消费提质扩容工程,即打造全球消费品质供给集聚地、培育全球消费品尚引领创新地、建设全球消费品质生活宜居地和创建国际一流消费环境高地。

素有“德阳文庙甲西川”美誉的文庙位于德阳市中心,是“蜀里安逸”拟支持项目之一。文庙历史特色街区颇具地方特色,以仿古建筑为主,汇聚着大大小小近200家购物、娱乐、餐饮等店铺,是城市商流、人流聚集地。德阳星光商业管理有限公司市场企划部工作人员尹哈硕介绍,今年以来,文庙历史特色街区接待游客约55万人次,游客接待量同比增长150%。

因地制宜、突出地方特色是促进消费的一个抓手。今年以来,江苏重点组织了“苏新消费”系列活动,推动消费品以旧换新政策落地,实现商品零售稳中向好。江苏省商务厅厅长陈涛介绍,上半年,江苏实现社会消费品零售总额24178.4亿元,同比增长4.9%,累计增幅高于全国1.2个百分点;江苏省社会消费品零售总额占全国总规模的10.2%,规模继续保持在前列。

9月10日,大润发M会员店无锡首店在无锡梁溪区正式开门迎客,吸引了众多市民前来购物。据悉,近年来当地着力引进一批满足群众需求、凸显地方特色的商贸服务品牌。南京商业地产商会专家智库成员苏晓晴表示,凭借商品力、服务力、场景化等优势,会员制超市可为消费者提供更多新选择。

加强业态融合

随着服务业态不断创新,多业态融合更好地满足消费需求。

全国首批县域商业“领跑县”无锡宜兴市正积极打造城市商圈名片,为品牌提供落脚点,通过首店经济下沉,释放出县域消费向上潜能。5月以来,已开设宜兴首店超过20家,吸引消费者前往打卡并在社交平台传播,为所在街区和商圈带来流量。上半年,宜兴社会消费品零售总额超过320亿元。

宜兴市商务局有关负责人表示,宜兴正通过品牌、市场、政府三方良性、高效互动,充分发挥首店经济的撬动作用,打造更多城市地标性商圈,让各类优质品牌百花齐放。

体育赛事对于挖掘释放消费潜力、激发经济发展新动能、满足群众高品质生活需求的意义日趋显现。“趣中和·FUN肆嗨”是成都首个街道级体育赛事品牌,重点聚焦绿道经济、商圈经济、夜经济等,品牌不仅成功孵化了多种类型赛事活动,还将这些活动和餐饮、运动装备销售等商业元素相结合,今年以来,累计开展品牌活动500余场,通过放大体育经济带动效应激活消费潜力,让赛事“流量”拉动消费“增量”。

成都高新区中和街道党工委委员、办事处副主任雷涛介绍,今年,中和街道召开了4次消费推进会,根据辖区4家商业综合体、6条商业特色街的特点举办了7场线下促消费主题活动,3场线上促消费主题活动,发放体育消费券1000余张、体育消费纪念品400余份。

除了体育赛事,美食也是满足游客多样化、个性化需求,培育消费增长点的一支中坚力量。四川省阿坝州九寨沟县经济商务和信息化



局副局长李继明告诉记者,暑期是九寨沟景区的传统旅游旺季,此前有不少游客反映,九寨沟景区内仅有诺日朗餐厅可提供餐饮服务,餐食品类供给不够丰富。今年5月份,全新打造的诺日朗风味街30余家餐厅正式对外营业。除了大众美食外,街区还特别汇聚了独具九寨沟地方特色的美食品类,通过提供美味的当季绿色食材,满足游客的多元化需求,同时打响九寨沟特色美食品牌,打造九寨沟旅游消费新场景。截至目前,街区已实现营业额约1000万元,暑期日均接待游客万余人次。

加码直播经济

走进江苏省宿迁市宿豫区迎科电子商务有限公司生产现场和仓储发货中心,主播正对着镜头热情地推销渔具。迎科公司总经理周迎表示,这种“溯源直播”正受到越来越多网友的追捧,今年公司销售额预计超过3亿元。

宿豫区商务局副局长、局长王文文表示,宿豫区正进一步推进数实融合,强化企业根据自身优势发展“直播+工厂”“跨境+产业带”新模式。直播经济以其独特的魅力和强大的活力,正成为推动消费增长和经济发展的新引擎。

在浙江省开化县齐溪镇齐溪村,村民余昌源正忙着为即将开始的“源头好物梦工厂”品牌直播活动做准备:农家火腿、小香薯、牛龙片、野葛粉、气糕干、土蜂蜜等各种当地特色农副产品在桌边堆成了小山。

余昌源是当地较早从事农特产品电商销售的“新农人”之一。2015年,他开始收购村民家里的应季农产品,并统一包装通过网络销售让这些优质农副产品走出大山,是村民们贴心的“村小二”。随着电商直播的兴起,近年来,余昌源开始试水直播带货,成了一名“村播”。虽然自己摸索了些门道,但直播间流量始终一般,不过,转机从今年年初开始。

2023年11月,阿里巴巴公益与开化县围绕“数字+人才”“数字+文旅”“数字+农品”3个板块开展合作。随后,开化建设阿里巴巴公益数字人才基地,并引进第三方机构开展常态化基地运营。目前,阿里巴巴公益数字人才基地已打造30个直播间,全力孵化“源头好物梦工厂”本地电商直播品牌,深入挖掘县域乡村农产品。

开化县共富领导小组办公室副主任余润前表示,开化以数字消费为切入点,充分发挥阿里巴巴公益资源优势,纵深推进电商人才培养、文旅线路赋能、区域农产品打造等工作,充分激活县域服务消费动能。

求真

网上攒金珠靠谱吗

本报记者 勾明扬

□ 随着金价上涨,攒金珠成为一种热门的投资和理财方式。然而,个别电商存在货不对板、逾期发货、客服已读不回等问题,其中,有些不法行为侵犯了消费者公平交易权,扰乱了市场秩序。

□ 网上攒金珠的销售方式,因涉及某一特定时间对黄金的买卖交割而脱离了现货交易,具备了一定的“类期货”特征。期货的风险比现货要高很多,一旦黄金价格大幅波动,就会产生风险溢出。

近年来,随着金价上涨,攒金珠成为一种热门投资和理财方式。有消费者表示,自己热衷于买金珠就是因为相较于一次性买个金首饰,买金珠不会很心疼,攒起来更有动力。然而,这股看似吸引人的攒金珠潮流背后,却隐藏着一些消费陷阱。有消费者投诉,个别电商存在货不对板、逾期发货、客服已读不回等问题,在社交媒体上引发讨论。

消费者丁女士告诉记者,前一段时间,她在网上刷到一篇如何“薅羊毛攒金珠”攻略,抱着试一试的心态,就按照教程买了一颗,每克价格确实比市场价便宜了10多元。具体是,每天在某电商平台的“签到领现金”页面抢优惠券,然后做各种任务兑换元宝,最后从特定活动界面进入直播间将元宝兑换成红包,在指定商家店铺购买金珠时进行抵扣。

丁女士表示,自己一共通过做任务低价买了3颗金珠,共0.08克,但是因为总量没攒满1克,商家需要在60天后才能发货。等待了两个月,最终却只收到2颗共0.04克的金珠。到货之后联系客服,客服一直已读不回,去直播间询问却被拉黑了。

将自己的遭遇发到社交平台后,丁女士的评论区聚集了不少有类似经历的消费者。“发货慢、克数少,退差价更是难上加难,看见金价涨了就不按实时金价退款。”“我买了13颗金珠,结果只收到1颗,而且总克重还少了0.23克。”“我收到的也都比直播间页面上写得少,客服还说是因为我自己的秤不准。”“我去黄金回收的地方卖,结果烧了之后只剩下不到一半的重量。”

长期从事黄金回收业务的安浩介绍,网上卖金珠的水很深,不同的金珠纯度有差别,很多金店回收时并不认可这些来路不明的金珠。之前掺入铈、钨的假黄金基本可以通过仪器或者水平法检测出来,但现在经常会掺入与黄金密度接近的铈,光谱仪在未添加“铈谱线”时,测金仪很难将铈和黄金的峰位区分开

来。所以,这些假黄金在经过加工、熔化、提纯后,黄金克重会严重缩水。

有律师表示,上述电商的行为侵犯了消费者公平交易权,扰乱了市场秩序。如果经平台协商仍然不成功,可以就此问题依法向经营者住所地或经营地市场监督管理部门进行投诉举报。

早在今年3月份,就有一批线上主打小克重“金豆”“攒金豆”的电商密集关停,消费者预购的黄金很多都无法提货。这批线上金店的运营模式大多与女士购买金珠的商家类似,支持1克起购买黄金,攒到一定克重以上可以兑换实物黄金。在营销手法上,也默许部分用户使用电商平台优惠券“薅羊毛”,以低价购买黄金。

业内人士表示,正常的黄金买卖都是实物交割,一手交钱、一手交货,但是像网上攒金珠这种销售方式,实际上因涉及某一特定时间对黄金的买卖交割而脱离了现货交易,具备了一定的“类期货”特征。期货的风险比现货要高很多,一旦黄金价格大幅波动,就会产生风险溢出。有些网店在平台的保证金并不多,金价大涨时,有可能选择不发货跑路,毕竟违约成本不算高。

“无论是小克重的金豆,还是大克重的金条、金砖,如果消费者以投资为目的购买,那就更需要注意避开风险。”招联首席研究员董希淼提示,黄金价格受多种因素影响,波动较大,投资者要有一定的风险规避能力。最重要的是要具备基本的投资理财知识,最好能找到适合自己的投资方式,不要盲目跟风。对于自己不熟悉的理财产品,要提高警惕,避免被不法分子盯上,造成财产损失。