

2020年6月27日

星期六

电话: 925.999.1183

传真: 888.466.5096

硅谷中国报



硅谷中国网

主办: 山东省人民政府新闻办公室 大众报业集团 承办: 硅谷中国文化传媒集团 美国新途文化传媒集团 www.guiguizhongguobao.com ISSN2471-7673 总第158期 1叠8版

“6·18”助燃消费者热情

电商平台累计下单金额逾9600亿

作为新冠肺炎疫情防控进入常态化之后的首个大规模电商购物节,今年的“6·18”被赋予刺激消费、推动经济增长等重要价值。满减、补贴、消费券、降价……在今年“6·18”年中购物节带动下,各大电商企业纷纷推出促销政策,加上政府消费券、线下商家优惠政策助推,人们的消费热情竞相释放,给中国消费领域带来一股暖风。

促销花式噱头少了

刚参加工作的“90后”王宇前阵子看中了一款时下流行的电子产品,但近2500元的售价让他有些犹豫。“6·18”购物节期间,王宇在一家电商企业浏览该商品时发现,可以通过分期付款形式购买且免息。他算了算账:买这款产品分24期还款,一个月还100多元,总体看很划算。于是他在这家电商平台下了单。

为满足年轻人“一步到位”的消费追求,今年“6·18”活动期间,一些电商平台推出全场免息,如京东金融推出“24期免息”、天猫推出“分6期免付1期”、苏宁金融推出任性付分期免息等活动,消费者只需每月花几十到几百元,就可以轻松拥有一件高品质商品。

除了分期付款,让消费者在疫情防控进入常态化后敢消费、愿消费,在财务压力和追求品质生活之间找到平衡点,是今年“6·18”活动的一大特点。为此,今年各家电商推出高额消费券、限时秒杀、百亿补贴等优惠活动时更加注重消费者购物体验,花式噱头少了,直接降价更有吸引力。

“6·18”活动期间,京东宣布提供超过2亿件五折商品,包括电脑数码、家电、日用消费品,甚至还有超千套房源低至五折起拍、6.18元的体检套餐、最低四折的旅游景点门票等。天猫与多地政府、品牌一起发放100亿元消费券和补贴。苏宁启动“千百万”爆款计划,包括备货100万台苹果系列产品、1000万袋大米等。

陕西宣布买汽车、换家电、开网店均有优惠,上海推出消费节庆活动“五五购物节”,河南发布十条促消费举措……各地政府纷纷推出促销政策,为消费回暖持续加码。例如,6月6日启动的“北京消费季”活动,宣布投放122亿元消费券。智能产品专项消费券与电商平台“6·18”促销价格叠加使用后,让很多产品价格大为降低。在一家电商平台上,一款华为P40 5G手机标价4158元,各项优惠后到手价格3748元,一共优惠410元。

在各方推动下,今年“6·18”消费成绩单十分亮眼。数据显示,天猫“6·18”活动期间累计下单金额6982亿元,京东“6·18”全球年中购物节累计下单金额2692亿元,拼多多平台订单量较去年同期增长119%,苏宁“6·18”超级秀5个半小时成交额破50亿元……彰显了国内消费市场旺盛的生命力。



直播带货成新热点

北京用户争相购买湖北小龙虾,上海消费者爱吃纽约地烤肉,西安用户一边看黄金蜜桃直播一边下单,最快30分钟就可品尝到……今年“6·18”期间,盒马鲜生在全国12个城市开启的吃播活动人气十足。盒马直播负责人李天珏表示,多地联动直播对带动各地特色农产品销售效果明显,这是阿里巴巴数字农业助农兴农的新模式。

今年“6·18”活动期间,直播带货成为热点。数据显示,天猫“6·18”期间有13个直播间累计成交过亿元,京东快手首场直播销售额达14.2亿元。

不仅各大电商在“6·18”期间纷纷加大直播营销力度,短视频平台如快手、抖音等也纷纷入局。快手不仅举办“6·18”品质购物节,还与家电企业美的合作开展网红孵化计划,首批700名导购入驻快手。抖音也开启了4场“6·18”营销城市巡演。

网经社(电商门户)电子商务研究中心主任曹磊认为,在移动互联网时代,传播内容泛娱乐化,对提升流量、降低获客成本等方面效果突出的直播,成为电商平台角逐的重要战场。在疫情防控进入常态化背景下,由于“6·18”促销活动的推动,确实让直播带货走进了更多消费者。

值得关注的是,今年各平台资源整合趋势更为明显。近期,京东、拼多多等电商平台宣布与零售企业国美合作,苏宁易购与抖音达成深度合作,各方通过整合供应链,实现抱团作战。一些电商还投入涉及家电、生鲜、运动等品类的生产线,让产业链上下游资源进一步整合。

物流配送在今年“6·18”期间改善明显。京东物流推出“城市群半日达”、全国88%行政区县可实现24小时达,苏宁建设首个5G无人仓,菜鸟物流推出小时达、半日达和当日达等服务,通过新技术应用,带来了物流速度显著提升。菜鸟物流数据显示,相较去年天猫“6·18”期间,快递普遍提速超30%。

国务院发展研究中心市场经济研究所所长王微表示,网络购物节庆活动对于疫情之后消费的引领、释放、回补以及创新,都有积极作用,通过拉动生产制造、物流等更多行业发展,助力整合产业链,对整个国民经济循环也会产生很好的引领和带动作用。

中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍认为,今年“6·18”购物节意义特殊。短期看,将进一步促进消费加速回暖;长期看,“6·18”期间显现的新趋势、新亮点将转化为中国经济发展的新动能。

商品质量严把关

每年电商促销期间,产品质量和售后问题是消费者关心的焦点。今年“6·18”期间直播带货火爆异常,但不少消费者反映直播购物中存在夸大、虚假宣传现象,一些商品质量不佳甚至是“三无”产品。

中国消费者协会日前发布的《直播电商购物消费者满意度在线调查报告》显示,有37.3%的消费者在直播购物中遇到过各种问题。伴随着“6·18”活动热度提升,与直播带货相关的监管政策也呼之欲出。

6月5日起,国家网信办等部门启动为期半年的网络直播行业专项整治和规范管理行动,探索实施网络直播分级分类规范及网络直播带货管理规则成为重点。6月8日,中国商业联合会发布通知,起草制定《视频直播购物运营和服务基本规范》和《网络购物诚信服务体系评价指南》等两项标准,据悉这将是直播行业首部全国性标准。

中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍认为,应尽快建立以市场监管部门、商务部门和网信管理部门为核心的跨部门监管模式,出台相关法律法规。例如可建立黑名单制度、信用评价制度和投诉监管制度,做到一次违规、终身禁业,从而促进直播行业规范有序运行,实现高质量发展。

■解构“618” 催化产业新机会 激发经济新潜能

业内指出,“618”万亿购买力背后,折射出我国消费升级和产业创新不因疫情而止步。尽管“618”已经过去,但是“恢复性消费”高峰才刚刚开始。催化产业新机会、激发经济新潜能,创新点亮下,中国经济将澎湃强劲内需动能。

业内指出,由疫情催生的“互联网+”趋势带有明显的数字化转型特征,是信息经济对生产生活的一次融合改造,影响更为深远。电商所引领的创新能给经济发展注入新的动能,不仅是交易效率的提高,更重要的还带动着很多传统产业的转型和升级,促进生产消费结构性调整、线上与线下的融合、数字经济和实体经济融合,进一步扩大市场边界。

“618”期间,京东C2M模式帮助制造商锁定目标消费者,超300万家线下零售实体店携手实现共赢;苏宁家乐福“618”期间全渠道销售同比增长185%,到家业务销售同比增长超3倍。

“朝发夕至”的现代物流技术、智能化云仓等商业模式创新和新技术大规模应用,为消费爆发式增长提供了源动力。大数据中心、5G网络、人工智能等“新基建”赋能供需两端及整个流通环节的效应正在加速显现。

国务院发展研究中心市场经济研究所所长王微指出,电商平台的消费集中释放的大量订单会拉动生产制造、物流及更多行业的发展,对整个国民经济循环也会产生很好的引领和带动作用。

业内分析指出,尽管“618”已经过去,但是“恢复性消费”高峰才刚刚开始。“618”成绩单背后折射出我国内需市场的巨大潜力和强劲动能,显现的新趋势、新亮点必然将转化为创新发展的新动能,为中国经济添薪续力。

“在疫情防控进入常态化以后,线上消费的增速依然强劲,并带动线下消费共同进入复苏轨道,表明我国居民消费拥有强劲增长力,也显示出业态创新、模式创新可以激发出巨大经济潜能。”付一夫说。

商务部研究院流通与消费研究所副所长关利欣对《经济参考报》记者表示,线上线下融合互动,购物、体验、娱乐多场景贯穿,有效提振了消费者信心,加快恢复市面进度,释放了消费潜力和活力,消费发挥了引领国民经济进入良性循环的重要作用。

当前,瞄准消费新业态新模式,相关部门还在政策层面持续发力。商务部副部长王炳南日前表示,将继续加大力度培育发展新兴消费,鼓励实体零售加快数字化转型,促进消费新业态、新模式、新场景的普及和应用,推进线上线下深度融合。

在付一夫看来,我国有包括4亿多中等收入群体在内的14亿人口所形成的超大规模内需市场,消费模式的创新和消费供给的优化将进一步激发居民巨大的消费潜力和强劲的消费动力,为我国经济发展增添底气。

山东画了“三个圈”承载怎样使命

1月,山东发布《关于加快胶东经济圈一体化发展的指导意见》。近期,山东又陆续发布《关于进一步加快省会经济圈一体化发展的指导意见》和《关于加快鲁南经济圈一体化发展的指导意见》。至此,山东“一群两心三圈”的区域发展战略形成完整闭环,也标志着山东“群时代”、“心时代”基础上的“圈时代”的到来。

■ 16市“入圈”

胶东经济圈,包括青岛、烟台、潍坊、威海、日照5市;省会经济圈,包括济南、淄博、泰安、聊城、德州、滨州、东营7市;鲁南经济圈,包括临沂、枣庄、济宁、菏泽4市。

三大经济圈,完整而又不重叠地囊括了山东省全部16个设区市,在济南、青岛两大区域中心城市及山东半岛城市群之间,嵌入了三个圈,形成了由小到大的完整的圈层结构,是山东省区域发展战略的重要里程碑。

“三圈”的提出,是山东省委省政府对山东区域发展面临的国际国内环境、基础禀赋、长项短板和未来趋势任务的更深刻的研判;是山东省从单纯承接国家战略,向从自身实际出发,将国家区域发展战略和山东区域发展实际需求相结合,形成适合自身发展需要的自主性区域发展战略的重要转变;是中央顶层设计与山东自身创新的有机融合,标志着山东通过与多项涉鲁国家区域发展战略有机结合,成功走出一条符合自身特点的区域一体化发展道路。

近年来,山东相继获批“新旧动能转换综合试验区”“中国(山东)自贸试验区”“中国—上合组织地方经贸合作示范区”等国家战略,在“黄河流域生态保护和高质量发展”国家战略中也居于龙头地位,可以说已形成国家战略的集成叠加态势。

但国家的区域发展战略,是从国家层面的重点任务出发制定的,是各区域发展战略的基本遵循,山东有责任也有义务融入国家区域发展战略的大格局。但国家涉鲁区域发展战略,不能代替自身的主动谋划,更不能把国家战略简单拷贝过来作为山东的区域发展战略。科学的区域发展战略,既要全面准确地贯彻国家相关区域发展战略的要求,也离不开基于自身实际的全面科学的主动谋划。

去年以来,山东提出打造具有全球影响力的山东半岛城市群,支持济南、青岛积极创造条件打造国家中心城市,加上今年三大经济圈发展指导意见的出台,“一群两心三圈”的形成,标志着山东科学自主的区域发展战略时代的来临。

■ 山东“圈时代”并不孤立

5月,广东画了五个圈。《广东省建立健全城乡融合发展体制机制和政策体系的若干措施》提出,要打造广州、深圳、珠江口西岸、汕潮揭、湛茂五大都市圈。

更早的长三角一体化规划,则画了六个圈,明确提出打造上海、南京、杭州、合肥、苏锡常、宁波六大都市圈。

从国际范围来看,纽约都市圈、伦敦都市圈、巴黎都市圈、东京都市圈等都是世界知名的都市圈,对所在区域和国家的产业经济发展,都发挥了重要的引领和支撑作用。

都市圈是一种介于中心城市和城市群之间的空间组织形态,以一个经济较为发达、城市功能较强的大城市或特大城市为核心,以一系列不同规模等级的



中小城市为主体,共同组成功能上紧密联系、相互依存的具有圈层式结构的区域空间组织。

都市圈最大的特点,是圈内城市之间密切互动,形成一个有机整体。

都市圈的提出,是要在城市群和中心城市之间搭建一个桥梁,解决中心城市对整个城市群辐射不足、群内城市之间联系松散的问题。

城市群是产业人口的重要承载区,对一个国家、一个区域的经济发展具有重要意义。我国规划了一系列大大小小的城市群,有重要影响的如京津冀城市群、长三角城市群和粤港澳城市群。

2019年,山东提出打造具有全球影响力的山东半岛城市群,在京津冀和长三角之间,形成一个重要的经济隆起带,擘画了山东区域经济发展的全景式蓝图。

虽然城市群对城市协同发展具有重要意义,但由于范围比较大,中心城市的辐射带动作用难免受到一定限制,城市之间的协作也不够,一体化程度较低。都市圈的出现,可以有效弥补城市群发展的不足。

都市圈由中心城市和周边若干个大中小城市组成,相对城市群来说距离更近,经济社会联系更加密切,协同成本更低,中心城市辐射引领作用可以更好地发挥出来,有利于区域经济的协同发展。

同时,城市群对各中心城市的协同,也可转化为对各都市圈的协同,可以更有效地提升城市群的协同效率。

■ “三圈”定位

胶东经济圈是山东三大圈中整体发展水平最高、最均衡也最具活力的经济板块。在全省GDP总量前四位中,有三个市都在胶东经济圈;全省入围全国百强县的县(市),绝大部分也分布在这个区域。

但与国内外先进经济圈相比,胶东经济圈也存在中心城市首位度偏低、产业同质化发展、区域协同程度不高、后续发展乏力等问题,亟需通过一体化来提升发展后劲,突破发展瓶颈。

首先,要让青岛这个胶东经济圈一体化的龙头昂起来。青岛是山东经济实力最强、最为开放、国际知名度最高的城市,是胶东经济圈当之无愧的龙头城市。但青岛首位度还不够高、辐射能力不够强。对青岛而言,需要把格局放得更大一些,做好胶东五市的“国际会客厅”、高端生产性服务和高水平生活性服务的供应商。

青岛在产业转型升级过程中,要自觉地把自己作为产业转移的承接地,而不是只在自己的一亩三分地打转;要

更多发挥“大脑”和“心脏”的作用,当好胶东经济圈雁阵的领头雁。

其次,烟潍威日都要在胶东经济圈一体化中寻找自身定位。胶东经济圈的最大症结是同质化严重。未来的一体化格局中,各市要对自身进行再定位,实现错位发展。在主导产业选择上,要选择最具竞争优势的产业,将之做强做大,果断放弃和压缩不具竞争优势的产业,实现分工合作、双赢共赢。例如青岛的船舶和海洋工程、烟台的海洋智造、潍坊的动力装备、威海的海洋生物、日照的精品钢基地等,应通过延链补链,将各自特色优势产业做强做大。

省会经济圈的版图,基本涵盖了黄河下游山东段的绝大部分区域,中心城市济南,是黄河下游地区重要区域中心城市,东营是黄河入海城市,拥有黄河三角洲生态保护区;泰安的东平湖,是黄河下游重要的蓄滞洪区。

拥河发展是省会经济圈的一大特色。与此同时,省会经济圈产业转型的任务也比较繁重,新旧动能转换任务能否顺利完成,对整个黄河流域的生态保护和高质量发展,具有重要意义。

因此,省会经济圈既要做好黄河战略大文章,更要努力实现新旧动能转换和文化“双创”发展,为整个黄河流域的生态保护和高质量发展,提供山东示范和样板。

鲁南经济圈在三大经济圈中,经济发展基础最为薄弱,没有出海港口,又位居苏鲁豫皖四省交界地带,也缺乏众望所归的区域中心城市,因此未来发展变数最多。但同时发展潜力也是最大的,是山东解决区域发展不平衡问题的一个重要着力点。

应考虑明确此区域的中心城市,并从省级层面给予一定的政策倾斜,加快中心城市的发展步伐。从现实来看,临沂在鲁南经济圈四市中经济总量领先,发展势头良好,是鲁南经济圈的首席轮值城市;在最近国家确定的物流枢纽城市中,临沂占据一席;同时,临沂中心城区在省市经济中的首位度也最高。综合来看,可以考虑以临沂作为未来鲁南经济圈的核心城市来打造。

只有核心城市,才能提供高水平的公共设施和公共服务,形成经济圈的向心力和凝聚力,而不致被周边更具优势的中心城市所吸引,导致经济圈城市的貌合神离。

■ 强心、强圈、强群

山东“三圈”,如何更好承载历史赋予的重要使命?

应充分借鉴国内外经济圈发展经验,突出特色、强心强核,通过省级层面的顶层设计和积极推动,大胆进行体制

机制创新,实现三大圈高质量一体化发展,进而服务于打造具有全球影响力的山东半岛城市群的更高目标。

根据三大经济圈一体化发展的指导意见,胶东经济圈目标是建设国际知名的青岛都市圈,打造全省高质量发展强劲引擎;省会经济圈目标是打造黄河流域生态保护和高质量发展示范区、全国动能转换区域传导引领区、世界文明交流互鉴新高地;鲁南经济圈目标是建设乡村振兴先行区、转型发展新高地、淮河流域经济隆起带,培育全省高质量发展新引擎。

这些目标的共同点,是都将区域高质量发展作为核心定位,同时根据各自的区位禀赋和发展基础,明确自身的特色定位和重点领域。经济圈不是将圈内的几只小舢板绑在一起,而是要共同打造一艘扬帆出海的大船。

首先,要提高核心城市的产业和人口承载能力;其次,要强化中心城市的功能,推动产业和城市功能向高级化方向发展;再次,核心城市要在都市圈的框架下定位,要从谋“一城”的发展,转变为谋“一圈”的发展,不仅要实力强,而且要格局大;最后,要注重软实力的发展,对周边区域的带动不止是简单的产业转移,更是技术服务软实力的辐射。

经济圈一体化,包括公共设施、公共服务、营商政策、生态保护、产业发展等多个维度。目前三大经济圈一体化指导意见已经出台,省级层面的工作机制和三大经济圈牵头城市或轮值城市也已经确定,应该说一体化发展的四梁八柱都已经搭建好,但因为经济圈涉及跨行政区划,各市地方利益很可能会推动地方保护和市场分割,阻碍经济圈一体化的发展。

对此,省级的框架设计和动态的过程协调必不可少。要通过体制机制创新,建立更加激励相容的要素流动机制,如“飞地经济”、跨市共建园区等,就是打破利益藩篱的有效创新形式。

经济圈一体化发展过程中,尤其要尊重市场机制的自发作用,发挥市场在资源配置中的决定性作用。对企业的跨区域协作和建立新的生产基地,要减少壁垒和障碍。要充分发挥商会、协会、学会等中介组织,在政府和企业之间的桥梁纽带作用。如1929年建立的纽约区域规划协会,就在纽约都市圈发展中发挥了重要作用。

都市圈的一体化发展,不是区域发展的终极目标。都市圈最终要合力形成一个更大范围的一体化发展城市群或绵延城市带。

山东“三圈”的最终目的,也是提升整个山东半岛城市群的一体化高质量发展水平。也只有在山东半岛城市群这一层级上,山东才能和京津冀、长三角及中原城市群形成更广泛高效的协作关系。

要通过网络化交通联系,将三大经济圈紧紧连在一起。济青高铁等贯通了胶东经济圈和省会经济圈,京沪高铁连接了省会经济圈和鲁南经济圈,鲁南高铁又串联了胶东经济圈和鲁南经济圈,形成了密集的高铁交通网络。未来,全方位、立体化的交通一体化网络,将在“三圈”融合发展中发挥更重要的作用。

要进一步发挥济南、青岛两大区域中心城市的辐射带动作用,为创建国家中心城市打下更坚实的基础;同时,加大对鲁南经济圈的政策倾斜力度,扶持区域中心城市的发展,着力促进三大圈平衡发展;最后,要把三大经济圈内部一体化的成功经验,进行全省层面的推广,全面提升全省经济发展的协同度、整合度。

若北斗系统成为行业标配 共享单车该走向何处？

6月23日9时43分，北斗三号最后一颗全球组网卫星成功就位，至此，北斗三号全球卫星导航系统星座部署也全面完成。在此之前，交通运输部新闻发言人孙文剑曾介绍称，全国已有超过660万辆道路营运车辆、5.1万邮政快递运输车辆、109座沿海地基增强站、300架通用航空器等应用了北斗系统。就在北斗三号收官之星成功发射后的一小时，哈啰出行立即宣布：哈啰单车全面接入北斗定位，将应用于找车、还车、停车等使用场景。对于未来，北斗+GPS的双定位系统，也许会赋予共享单车行业更多的想象力呢，但是否能借此打个漂亮的翻身仗，还很难说。

北斗系统带来更大的想象空间

哈啰出行在发布消息中提到，哈啰单车在全国超过360座城市接入北斗系统。北斗+GPS双定位系统加持，使找车更便捷；连线北斗定位信息，超区禁停减少误判；亚米级电子围栏，规范停车秩序；实时轨道大数据，智能填补车辆缺口。

不难看出，北斗系统可以给共享单车带来更精准的定位信息，以进一步完善共享单车业务各个使用环境的体验。在过去近20年的发展过程中，北斗系统已经形成了性能比肩甚至优于GPS的条件。与共享单车的结合只是其应用于生活的一方面，无论是智能农业系统、公交、外卖，还是金融、放牧都能应用北斗系统。

不同之处在于，共享单车这个充满争议性话题的行业，在接入北斗系统之后，似乎将迎来新的想象空间。

在有的人心中，共享单车是个“从一开始就注定失败的资本玩物”，但在有的人心中，这是精准解决最后一公里问题的优质项目。从“眼见他起高楼、眼见他宴宾客”再到“眼见他楼塌了”，共享单车既是缔造共享模式发展盛景的C位选手，也是浪潮褪去后，城市里难掩的废铁之殇。

如今行业格局早已鸟枪换炮，卖身



的卖身，换道的换道，梦幻的泡沫被吹碎，重新出发便成了迫切的生存问题。

相比上半场战事的不同，无论是用户还是平台都明白了靠烧钱来打低价战的方式不是长久之计。因此在先后涨价之后，也没有掀起太大的波澜，市场已经通过前期的混战中焕然一新。

尽管目前哈啰、青桔、摩拜都有了不同的背景，也在各自业务生态中扮演着不同的角色，但如何完成增量，进一步扩大密度、获取用户却仍是绕不开的难题。

接入北斗系统是趋势所向，未来也不会只在哈啰单车出现，而很有可能成为行业标配。因此这一步升级并不能意味着共享单车行业毫无问题，过去遗留下来的众多痛点仍亟待解决。

共享单车还需自我审视

因疫情的原因，共享单车一度迎来“第二春”。尤其在欧洲市场上，西、法、意等市场自行车销售额全线上涨，西班牙直接暴涨22倍，上万元的“土豪”级电动车也被抢购一空。彼时，不少人开始思考：共享单车是否也将借此机会翻身。

现实是，尽管有所回温，但各界对于共享单车的热情仍远不如当初盛况。一直以来，共享单车被诟病的问题也尚未解决。当初“彩虹大战”时期盲目扩张、无人收尾的问题，直接造成了押金难退、单车破坏城市仪容的问题。而在这背后，其实丧失的是消费者对平台的信任感。

反过来，在扩张阶段被一定程度忽

略的规章制度，也造成了共享模式在贴近大众的同时，没能约束大众，因此共享单车屡屡出现被恶意偷盗、破坏的问题。

共享单车行业已经变了天，阿里、美团、滴滴希望借由这项业务完成对最后一公里业务的补充，也获得更大的用户增长，进一步完善生态版图。

但流量如何变留量？过去的老大难问题显然难以忽视，建立良好的秩序管理体系，对于未来的长期良性发展才是重要步骤。

北斗系统的接入，能够解决的仅仅是其中一部分技术难题，更多的是在用户体验、规范管理上进行提升。但要解决更多的矛盾症结，还需要共享单车们继续进行自我审视、自我更新，从重新出发走向新的彼岸。

京东方仍在争取 为iPhone12供货

iOS 14已经正式公布，秋季转正，这意味着iPhone 12也不远了。据韩媒最新报道，京东方位于四川的B7和B11 OLED产品线仍在争取iPhone 12的屏幕订单，虽然前几批量产货无缘，但翻新机仍有希望。

报道称，去年投产的B11本来最有希望为iPhone 12量产机供货，但其参与评估时的良率仅20%，最终无缘。B7产品线的良率倒是有70~80%，并且已经成功为华为等一众国产手机稳定出货。不过，由于B7产线订单量变化，京东方也急于为其寻找新的客户。B7和B11都是第六代OLED线，看似是一个集团下的内部竞争，其实也暗流涌动。韩媒称，B7和B11由不同背景的团队领导和建设，存在互相较劲的迹象。当然，如果B7/B11最终仍旧无缘今年的iPhone 12翻新机，那就只能把希望寄托在iPhone 12s/13上了。另外值得一提的是，京东方还在建设一条新的第六代OLED产品线B12，位于重庆市，预计明年投产，月产能14.4万片。其实，京东方对于苹果并非陌生的合作伙伴，Apple Watch大量采购前者的OLED面板。



硅谷创业者的生死时速

创业天堂硅谷正处在疫情下的至暗时刻，大批创业公司裁员重整，资金陷入困境，乃至寻求出售。Hiro Tien是一名连续创业者，近期从斯坦福大学获得了MBA学位，开始了新的创业。他从斯坦福计算机视觉实验室招募到CTO，搭建团队和产品，迅速斩获百万美元种子轮融资，签下企业客户。

然后新冠疫情袭击了硅谷。在过去的两个月中，他像硅谷的大部分创业者一样，经历了震惊、损失、适应不确定性、寻找希望、转型。在充满不确定性的当下，硅谷创业公司的生存状态怎么样？现金能够支撑度过疫情吗？风投是暂停投资，还是开始抄底了？Hiro和硅星人分享了他经历和看到的一切。以下根据Hiro的口述整理，略有删减调整

疫情来袭

就在一周的时间内，我们从正常办公，到决定部分远程办公，到完全远程办公。在那个星期，加州宣布“居家避难”，全美宣布进入紧急状态。

我想很多人没能预见这一切，起初也低估了这场冲击会有多大，直到我们都亲身遭受打击。很多人仍在尝试从损失中恢复过来，但我认为时间已经过去够久了，创业公司应该已经重新站了起来。

对于近期完成一轮融资的创业者来说，还有18个月到24个月的时间耗尽融资，我们也是其中幸运的一员。我们在12月完成了种子轮的融资，大约可以支持两年的运营。所以我认为这些公司还有更多的回旋余地和灵活性，可以根据对未来的预测，进行转型、吸引新目标受众，做出在疫情中有价值的产品。

但是规模较大、或是资金所能支持时间较短的公司，比如那些融资还能支撑3个月或是5个月的创业公司，当疫情袭来时，他们的情况真的很危急。因为他们必须从现有的投资者那里筹集紧急融资，或者大批裁员，才能给公司续命一到两年。

所以我在湾区看到大批创业公司都已经裁员了。据我个人观察，通常裁了员工总数的20%到30%，一般可以保证续命3个月到6个月，努力一点还能撑更久。

在这场打击中，我们的公司ViralSpace服务企业客户，为消费品牌提供营销软件服务，因此我们差不多在第二批受到打击。

首先遭受打击的是直接面向消费者销售产品的公司，比如我们的一些客户——时尚品牌、实体商店。他们最先被迫关店、裁员。营销预算也是他们最先砍掉的，我看到有些公司的营销预算真的就地蒸发了，因为他们可以用这笔钱延长公司的生命。

虽然我们稍晚一点受到冲击，但这在疫情中其实也意义不大。因为我们的客户不是慢慢关店的，他们可以说一夜之间就关了。购买我们服务的客户要求折扣，取消合同，要求延期签合同。

所以创业公司要转型离开原有的市场，只关注有可能购买服务的用户。有的公司甚至连产品都改了，来服务还存在的市场。

尤其是在硅谷，不是所有创业公司的资金都能支持10年。不是所有创业公司都拥有大量现金，同时保持低成本运营。这是一个公司扩张非常迅速，一轮一轮融资，在2年到2年半之间烧完的地方。

所以当疫情这种东西冲击了我们，合同被取消了，顾客不买了，我们看到收入就这样归零了，然后这就真的很危险了。然后要调整，快速调整。



重新开始

在疫情到来之前，我们有明确的时间表。但疫情来了之后，我们瞬间就：“好吧，糟了，我们现在做什么呢？”财务、产品、市场策略、客户关系、投资人，一切都需要重新开始了。

有一些用户正在从试用变为完全付费的客户，然后疫情来了。他们来咨询服务，却不一定转变为正式客户，我们也还是提供帮助。我们不能告诉客户，我们不能和你合作，因为你不会付我们钱。

我们思考的第一件事是，怎样才能对现存客户还有价值呢？我们需要理解客户面对的处境，给客户空间思考下一步怎么办。他们很可能在重组、重新定位战略，我们作为合作伙伴，希望能有所帮助，也努力推动签订合同的时机。

第二件事，也是很多创业公司都在做的——寻找新的客户。在疫情到来时，我们问自己，现在怎样才能有营收呢？我们的客户都是第一批受到冲击的。

让我们感到特别自豪的是我们的“新冠疫情项目”。我现在回想起来感觉很疯狂，很难意识到已经两个月过去了，而我们真的花了一个月的时间开发针对疫情时期的产品，并在Product Hunt免费上线。然后人们来找我们询问完整产品的形态，所以我们肯定不后悔走出这一步。

但是在最初，走出这一步很难，我们真的要去做这个吗？要投入资源进去吗？我们会不会浪费开发时间？这时间原本可以投入到其他完整产品中。

最终我们还是决定行动，为在疫情中做营销的人提供免费的服务，不管他们是在寻找新的创意，还是发起活动，或者只是想了解广告策略。

在这个网站上，我们使用了部分技术，让每个人都可以查找新冠疫情中流行的关键词、对象、品牌。我们现在每天可能分析十万个元素，分析一百五十多个品牌，然后将结果公开，提供给希望查看的任何人。

对我们来说，这有两个目标。一个是我们希望帮助他人应对疫情。我们意识到自己有能力做这个。因为，嘿，我们不会明天就倒闭，我们至少还可以再存活两年。第二则是，当这些创业公司准备好与我们合作时，也为我们带来了潜在客户。

对我们来说，这是双重目的，不是吗？帮助他人，同时也帮助我们自己生存。我认为很多创业公司都在做类似的事情。随着新冠疫情的冲击，一半的客户都不再付款了。客户要花时间想一想，我们在等待，这让我们突然之间手上也有了时间。

创业者在反复说“填补这段产品空白期”，这意味着，研发其他的产品，在疫

情结束之后，手上能有足够强大的产品去快速扩张。

另外很重要的一点是，作为一家创业公司，我们的商业定位出现了变化。例如，我们最初的宣传是：使用我们的软件来预测视觉元素的吸引力，你的广告会更有效，最终你可以增加收入。

但现在我们更多宣传：让你的广告预算获得最大的收益，是因为现在公司的支出减少了，你可能想确保花费的一切都能为你带来最佳效果，并且你也不知道是否钱花的没有效果。

所以很多公司都改变了自己的策略，在疫情中凸显自己的价值。我们甚至比疫情前更忙，能够抵抗这场危机的公司，会成为危机后最强的公司，所以我认为这是其中非常重要的一部分。对于我来说，最重要的事情就是保持有价值，保持灵活，适应环境，向下一轮融资进发。

寻找新时代的领袖

在疫情最开始的两个月，风投都在抓紧完成既有的投资，他们也在见新的创业者，但投资的速度明显放慢了。

可能在5月或是5月末，随着人们逐渐适应新常态，心态更加开放，新的投资也会逐渐展开。因为风投圈积累了大量资金，去年抵达了一个历史高峰，有一些基金还是要投出去。

但总体的气氛还是紧张了起来，过去两个月我一直在想，什么样的新业务会吸引基金投资。在疫情这种新常态下，什么新商业想法在疫情结束之后会大获成功？毕竟疫情发生后，很多风口上的行业跌了下来，一些从前看都不看的行业，突然就飞上了风口。

像是HQ Trivia，疫情前几个月它都倒闭了，现在它又复活了。因为人们看到了需求，大家居家避难，对社交软件的需求也更高。

在接下来两个星期，等到人们都接受了疫情带来的新常态，也对未来预期达成了一致后，投资可能就要回来了。早期投资因为规模较小，也更灵活，可能首先会展开。大公司首先要照顾旗下投资的公司，他们会晚一点返场。

另一件事就是估值了。在湾区，通常创始人都会对估值有很大的话语权。我们也曾对估值有一定的谈判权和控制权。但现在时势正在变换，对于创业者来说环境非常严峻。如果疫情持续蔓延下去，可用的资本池会越来越小，估值会越来越低。我们已经听到人们在说，现在估值已经和三五个月前不一样了。

老实说，投资者和风投应该是遇到了好时机，可以用更低的估值投资好公司。他们也更容易发现好公司，因为能活过新冠疫情的公司，在顺境中也能运营

地更好。

无论谁幸存下来，一定能够成为真正强大的公司。因为几件事将会发生，那些能力弱的公司将会被淘汰，各行业的弱者都会被清除出局。大公司还会保持强劲，比如像脸书和亚马逊这样的公司，他们还会收购创业公司，毕竟现在估值这么低。在某个时刻，大公司会成为“购物狂”，然后一批初创公司就消失了。

在这些种种之后还能幸存下来的公司，他们是充满活力、具有良好、独特的业务和能力，我认为这是投资者想投资的创业公司。

这就是大多数人的感受，即使在这个艰难时期，投资者群体也产生了很多积极的情绪。因为尤其是很多人在经历了两次经济衰退之后，他们知道一些创业公司能存活下来，那么一定有方法找到这些创业公司，再成功进行投资。

归根结底，适应能力最强的创业公司将生存下来，并拥有不断发展的最佳模式，并将继续蓬勃发展。

新常态

就在一个小时前，我和同事们进行了视频聚会，像是我们结束一周的方式。每个人都上线了，喝着自己喜欢的饮料，带着宠物，谈论有趣的事情，一起玩一些游戏，完全与工作无关。

我想这就像让自己保持理智，在队友的支持下，我们了解并且能够适应新的常态。我已经很多天都没有见到一个真实的我，但是我仍然感觉良好。

我不知道接下来的两个月会是什么样子，希望不要变得更糟。我们现在至少已经适应了新的常态，能够完成工作，保持健康，保持理智，可以和客户进行交流，推动业务进展。这种生活方式已经建立了起来，直到人们能够见面为止，那可能还要好几个月吧。

我们能够在不亲自拜访客户的情况下销售产品，也可以通过视频与他们会面，从而出售我们的产品。其他一切也将以线上联系的方式发生。

所以即使疫情到年底也无法结束，我们应该也能照常营业。我们的软件被托管在云中，我们不需要个人交互，这样就消除了一个不确定性。

我们可能会遇到新机遇，我们的客户可能会要求提供我们甚至没想到的业务，如果人们会开始报复性消费。我们需要能够看到这些潜力和机会，能够从中变现，保持足够的灵活去抓住这些上升空间。

最重要的是，所有的创业公司都应该去寻找机会，在疫情结束后，作为新时代的商业领袖而崛起。

这是人类历史上重要的时刻，不仅是因为疫情夺去了许多人的生命，而是疫情带来了根本的变化，行业的变化，商业模式的变化。

有些公司可能会死掉，甚至一些大公司可能会就此消失，一些默默无闻的公司会崛起，我们从未想象过的业务会诞生。没有人知道最终的结果，但我认为每个人都在密切关注着潮流和局势，尤其是创业公司，尤其是风险投资公司。

我们在去年12月结束一轮融资，我们有一个18个月的计划，进入A轮融资。但是由于疫情情况，这个计划现在已经完全没用了。我们有个新计划，但是新计划也不能保证万无一失，因为疫情什么时候结束，是6个月、12个月、还是18个月？不确定性太大了。

所以我认为，与以往任何时候相比，初创公司更需要保持灵活。我希望疫情快点消失，不但可以挽救更多的生命，而且人们的生活会回到正轨。

美议员炮轰App Store

提成30%，苹果是在抢劫

6月19日消息，据外媒报道，多年来，开发者始终对苹果运营应用商店的方式表示不满，但他们害怕与苹果发生冲突，那会导致他们的应用程序被拒绝，从而影响业务。苹果应用商店的行为最近受到多方关注，包括美国众议院反垄断委员会。该委员会主席大卫·西西林(David Cicilline)日前接受专访，谈及对应用商店的看法，他称苹果的行为就像“公路劫匪”。

西西林说：“由于苹果拥有庞大的市场力量，它恐吓人们支付30%的佣金，否则就拒绝他们进入市场，这就像是公路抢劫。苹果的行为正在摧毁那些脆弱的小开发商。如果这个市场存在真正的竞争，这种情况就不会发生。许多人站出来分享他们的经历，但他们害怕遭到报复，担心无法在这些大型平台的经济报复中幸存下来，我们打算非常认真地追查这些指控。这在市场上是个真正的问题。”

这是巨大市场力量造成的直接后果，苹果是这些开发者的看门人，我们已经听到了很多很多的例子。”

西西林表示，不能仅仅因为某人发明了一种系统或一种产品就允许他们继续享有这种垄断权力，这违反了美国的法律。这对新的开发者、初创公司来说不公平，也伤害了消费者。从表面上看，收取30%佣金的想法似乎是不合情理的。但开发者们愿意接受，因为这是其应用或服务

通过iPhone进入市场的唯一途径。

对于苹果来说，此时被指控实在很不利。此前，欧盟已经宣布正式对苹果应用商店进行反垄断调查。在美国，众议院反垄断委员会也要求亚马逊、谷歌、Facebook和苹果的首席执行官亲自作证，以调查他们是否在数字市场滥用其主导地位。大多数公司都表示将派首席执行官出席听证会，只有苹果的蒂姆·库克(Tim Cook)尚未确认。

苹果电脑开启自研“芯”时代

北京时间6月23日凌晨，苹果首次举行线上开发者大会(WWDC20)，在一系列iOS 14、macOS等软硬件更新宣布中，最值得外界关注的是苹果电脑Mac将使用自研的ARM架构芯片，逐步替代现有的英特尔芯片。这意味与苹果合作15年的英特尔将逐步退出苹果的电脑产品系列，有行业分析称，这或许会改变英特尔在电脑芯片领域的主导地位。Gartner研究副总裁盛陵海对第一财经记者表示，苹果这一动作会对英特尔PC业务长期发展有很大影响，苹果把这条路走通之后，其他厂商会尝试跟进。

自研芯片缓慢发芽

在WWDC20上，苹果公司宣布Mac电脑将转向公司自研芯片，演示样机的iMac使用的是A12Z芯片，与iPad Pro 2020相同。

苹果表示，将在今年年底发布首款采用苹果芯片的Mac，预计过渡期需要两年时间。同时由于新的英特尔驱动的Mac还在酝酿中，所以苹果目前还没有完全转向基于ARM的Mac。苹果同时承诺，其转向自研处理器后，笔电性能将达到新的水平，功耗也将大大降低。

“换芯”的消息早已传出。2018年苹果开始测试基于A系列的Mac芯片。目前苹果旗下手机、平板、音箱、电视盒子都用了自家芯片，而电脑产品只是最后一个拼图。同时，苹果已经在Macbook上配置了部分自家芯片，包括Touch ID所用的T系列安全芯片。

作为移动终端霸主，苹果公司的核心战略就是“软硬一体化”，并致力于形成技术生产闭环。近几年苹果A系列处理器是目前业界内知名度最高的芯片产品线，其被广泛应用于苹果的iPhone、iPad、TV和Homepod等产品上。除了A系列芯片，其旗下芯片还包括用于智能应用的M系列协助处理器，用于Apple Watch智能手表的S系列芯片，以及用于MacBook Pro安全隐私保护的T系列芯片等等。

在发布会上，苹果表示，在使用自研处理器后，笔记本电脑性能会大幅提升，耗能相比英特尔处理器会大幅降低。而且，未来苹果A系列芯片将横跨其移动办公产品，iPhone和iPad早早地使用了苹果自研的ARM架构芯片，自研的ARM版芯片顺利用于Mac电脑后，那苹果移动端和PC端产品间将更容易对接。

自研芯片成趋势



与苹果分手，对英特尔财务上的打击不会太严重，但其他PC厂商是否模仿跟进值得关注。去年，包括联想、惠普、戴尔等在内的厂商都不同程度地受到了CPU供应短缺的影响。

盛陵海对记者表示，整个Mac笔记本电脑产品线占英特尔年收入的比例在7%上下。根据IDC数据，2019年全球PC出货量排名中，苹果位列第四，其出货量为1.7684亿台，仅占据了6.6%的市场份额。英特尔平均每年在苹果电脑上的收入不到40亿美元，在英特尔的总营收中占比不大。

但盛陵海认为，更大的担忧在于，苹果的动作会被其他厂商模仿跟进。

据全球半导体协会SIA日前发布的2019年全球半导体市场报告数据，英特尔营业收入依然排名第一，达657.93亿美元。

但从长期影响上，苹果此举仍可能对英特尔造成深远的影响。英特尔的高

利润率与其行业内优秀的强大计算引擎技术息息相关，其利润大多从对笔记本电脑和计算机领域中获得。

同时，由于引进新生产技术的持续落后，英特尔在生产工艺上已经落后于为苹果制造芯片的台积电。

但对于英特尔来说，有利的一面在于可以将更多的注意力放在其最显著增长的源头上，即以数据为中心的多元化战略，该战略整合了数据中心、网络和物联网等业务。

英特尔曾于2019年4月份正式宣布其数据中心战略，该战略已经启动并计划开拓许多业务领域，包括存储、内存、人工智能和网络，同时进行了大量投资试图扩展业务领域，这些投资包括Edge、物联网、Autonomous Vehicles (ADAS)和5G Networks。该战略意在帮助英特尔开辟一个规模超过3000亿美元的潜在电子市场，即英特尔传统CPU业务潜在市场规模350亿美元的近10倍。

百万英里电池来了

为了摆脱在电池采购方面的“对外依赖”，特斯拉一直在自研储备电池技术，超前、大胆的想法不断涌现。

6月22日消息，特斯拉CEO埃隆·马斯克在社交媒体上宣布，暂定于9月15日召开特斯拉年度股东大会和电池日活动，活动将包含参观电池生产系统。

据悉，特斯拉预计将在“电池日”活动上公布其“百万英里”电池的细

节。结合此前曝光的专利来看，这种电池是一种锂离子电池，采用新一代“单晶”NMC 532阴极和一种新的先进电解质，可以使电动汽车持续行驶100万英里(约合161万公里)。这也就意味着，如果该电池装车实用之后，就算整车报废了，电池还能够继续使用。

传统的生产工艺有时会导致锂基板杂质的形成，而降低电池中锂含量虽然可以减少杂质污染，但也会导致电池电学性能不佳。

对此，特斯拉提交名为“镍钴铝电极合成方法”的专利，修正了的锂与其它金属的比例，将限制电池材料生产加热过程中杂质的形成。

这一过程有助于开发无杂质的单晶镍钴铝，新的电极组合使电池可以达到4000多次的充电周期。

如果这一技术能够成功落地，特斯拉电动车未来有望能够在不更换电池的情况下，累计行驶里程超过100万公里，整车寿命比燃油车还长。

马赛克能还原了

AI人工智能技术近年来大热，尤其在图像识别领域，大家很期待的一个功能就是AI去马赛克。美国杜克大学的研究人员日前发明了一种新的PULSE算法，它可以将低分辨率图片变成高清图片，细致到毛孔、头发都能神还原。

AI去马赛克的概念不稀奇了，目前常用的就是SR超分辨率技术，它将低分辨率图片填补细节，给图片增加像素点，这个过程对算力的要求比较高。

杜克大学的方法有点不同，他们开发了PULSE算法(Photo Upsampling via Latent Space Exploration)，虽然也是SR超分辨率技术，但它不是填补像素，而是先生成高清图，然后降低图片分辨率与原始图片对比，从中找到匹配程度最高的图像。

PULSE算法可以在短短几秒内就把16x16像素的低分辨率图片提升到1024x1024级别，精度提升了64倍，而之前的AI算法提升不过8倍左右。

有了这样的技术，PULSE算法甚至可以还原很多细节，包括脸部的毛孔、头发等等，实现逼真的画面效果，真正AI去马赛克。

别被“报复性”夜宵“报复”了身体

夏夜,烧烤、小龙虾、啤酒等成为了餐厅的主角。近日美团公布的数据显示,6月6日至7日,北京消费季首个周末即迎来“开门红”,北京餐饮小店的网络订单量相较前一个周末增加近10万。不光是北京,全国各地越来越多的人走出家门、到餐厅消费,网络上甚至把6月称为“餐饮回血期”。

其实,餐饮行业盼望的“报复性”消费,一个月前已经露出端倪。“上海市民吃掉24万只小龙虾,北京市民吃掉33万串烧烤,面包、甜点、火锅、奶茶等品类宵夜也有明显增长。”这一串庞大的数据是“五一”假期前三天夜宵“战绩”的。微信和美团联合发布的《“五一”夜经济数据》(以下简称《数据》)显示,5月1日—3日晚上9点至次日2点,全国多地夜宵支付金额环比大幅增长。然而,天津市医科大学总医院消化内科的曹晓沧主任提醒,没有节制暴饮暴食,这样的“报复性夜宵”,最终被“报复”的却是我们的身体。

暴饮暴食小心身体罢工

《数据》显示,在夜宵中,烤串成功超越小龙虾,成了市民们的最爱。广州、上海、长沙、沈阳、重庆等地市民,最爱在夜间点一份烤串。面包、甜点、小龙虾、炸鸡、火锅、奶茶等也榜上有名。

“这个名单上的热门宵夜几乎都是高脂、高糖、高热量的食品。”曹晓沧表示,我们的身体在居家期间已经适应了家常便饭,一日三餐定时定量。猛地摄入大量高脂、高热量的加工食品,犹如让身体各个器官突然“加班”,剧增的“工作量”很可能引起身体器官“罢工”。

“高脂、高热量饮食最直接伤害到的就是消化系统。”曹晓沧介绍,生冷、油腻、刺激性食品会给肠胃造成负担,造成积食、消化不良等问题,进而伤害到肠胃,容易诱发急性肠胃炎、胃溃疡等疾病;大量进食荤油和动物脂肪,也会加重胆道的负担,可能诱发急性胆囊炎;暴饮暴食、高脂饮食还会引起胰腺大量分泌胰液,造成胰管压力增高,如果再同时大量饮酒就可能诱发急性胰腺炎。

“此外,像小龙虾,如果吃到不合格产品,还会引起‘额外’的疾病。”曹晓沧介绍,有的人吃到经过洗虾粉特殊处理过的小龙虾,可能会突发“横纹肌溶解症”。这个病最严重的可能是造成急性肾衰竭。此外,小龙虾身上还有一些寄生虫,如果烹调不彻底,很有可能造成寄生



虫感染,损害健康。

“从营养膳食平衡的角度来说,烧烤、炸鸡、火锅都是以肉类为主,蔬菜和主食的摄入量很少。”天津市第一中心医院营养科主任谭桂军介绍,人体能量主要来源是碳水化合物,应占每餐的55%—65%。而烧烤类食物主要成分是蛋白质和脂肪,富含大量饱和脂肪酸,大量摄入很容易使血脂升高,长期高血脂会引发一系列心脑血管疾病。如果进食的时候搭配奶茶、可乐之类的饮料,就会摄入大量精制糖。比如一小瓶可乐精制糖含量就高达55克。精制糖很容易被人体快速吸收,多余热量储存起来就会变成脂肪。长此以往,会引发糖尿病、高尿酸血症或痛风等。

要给“负重”器官“喘息”机会

“原本不健康的饮食,再加上夜晚进食,会损害身体健康,让‘负重’的身体器官雪上加霜。”曹晓沧说,不建议睡觉前4小时内进食。普通水果蔬菜,从入口到进入肠道,整个消化过程大概需要两个小时完成。而对于肉类则需要4个小时以上才能完成。这就是为什么我们有时候午餐吃完涮羊肉,到了晚餐还觉得不饿的原因。

曹晓沧介绍,如果经常吃过夜宵再睡觉,食物较长时间在胃内停留,会大量

分泌胃液,对胃黏膜造成长时间的刺激,久而久之,导致黏膜糜烂、溃疡,抵抗力减弱。如果食物中含有致癌物质,如油炸、烧烤、煎制等食品,长时间滞留在胃中,更易对胃黏膜造成不良影响,进而可能导致胃癌。

“俗话说‘马无夜草不肥’,吃夜宵还容易导致肥胖。”谭桂军解释说,由于夜间人体合成激素分泌更为活跃,即便总体热量不增加或增加不多,夜间摄取的热量也很容易被用来合成脂肪而使身体肥胖。

“吃夜宵还会影响睡眠。”曹晓沧介绍,夜间本来是人体内脏器官休调整养或恢复疲劳的时间,进食特别是过量进食或进食一些难以消化的食物,如油炸食品、烧烤食品,无疑会加重消化道负担。消化道器官的功能也不是孤立的,宵夜过饱可使胃鼓胀,对周围器官造成压迫,胃、肠、肝、胆、胰等器官在餐后的紧张工作情况会传递资讯给大脑,引起大脑活跃,并扩散到大脑皮质层其它部位,诱发失眠。

“随着天气转暖,人们的夜生活也越来越活跃,偶尔吃夜宵没什么问题。”曹晓沧建议,如果因为工作等特殊原因需要吃夜宵,那么尽量选择清淡、低盐食物,并少量进食;如果想吃高脂高热量夜宵,那么千万不要过于频繁和集中,而且要把就餐时间和睡眠时间安排在间隔4个小时以上。

夜宵不能代替一日三餐

钟南山院士曾说:“人类最好的医生是免疫力,强大的免疫系统才是对抗病毒的根本。”

饮食、睡眠、运动、压力等外在环境因素都会影响免疫力。

“其中合理膳食是提升免疫力的基础。因为食物中所含的多种营养素能够协助刺激免疫系统,增强免疫能力。”谭桂军介绍,合理膳食强调的是“平衡的膳食”和“合理的营养”,可遵循中国营养学会2016年发布的《中国居民膳食指南》的六大基本原则,即:食物多样,谷类为主;吃动平衡,健康体重;多吃蔬果、奶类、大豆;适量吃鱼、禽、蛋、瘦肉;少盐少油,控糖限酒;杜绝浪费,提倡“新食尚”。

谭桂军解释:“要想膳食平衡,我们日常饮食首先要确保种类足够多,每天要吃12种以上食物,每周最少要吃25种以上食物,注重三餐营养分配,荤素搭配、主副搭配、粗细搭配、干稀搭配、定时定量。”

“每天优质蛋白质、蔬菜水果以及水的摄入,都是人体提升免疫力不可或缺的。”谭桂军介绍,优质蛋白质有助于人体维持正常免疫力和组织细胞的修复,普通健康成年人平均每天需要摄入肉50克、鸡蛋1个、鱼50克、大豆25克、牛奶300克;新鲜蔬菜和水果富含维生索、矿物质和植物化学成分。成年人每天至少摄入蔬菜300—500克,水果200—350克;水参与我们机体的新陈代谢,促进有毒有害物质的排出,在人体内发挥着重要作用,成人每天饮水量应不少于1500—1700毫升。

“除了关注摄入量,一般推荐蒸、煮、炖等少油的烹饪方式,既能提高消化吸收率,同时也能杀灭其可能含有的微生物。一般情况下不主张生食肉类、鱼类食物,而煎、烤、炸等方式,尽管美味,但容易在烹饪过程中产生有害化学物质,也不宜经常食用。”谭桂军表示。

“特别需要注意的是,很多人为了吃夜宵,可能不吃晚饭或不吃第二天的早饭,觉得每天进食的总量能达到平衡就可以了。这种做法也是不正确的,我们不仅全天的膳食要平衡,每餐的膳食也要平衡。”谭桂军提醒,一日三餐一定要定时定量,早7点、午12点、晚18点左右进食最佳,三餐进食比例为30%—35%、40%、25%—30%。

病毒出没 外出就餐注意这些细节

北京市疫情防控应急响应“升级”,先后多家餐厅发现确诊病例。恰逢端午小长假,北京市疾控中心副主任庞星火提醒市民,新冠病毒传染性强,传播途径复杂,大家要加强防范。疫情期间,尽量减少外出就餐,避免多人聚餐,做好自身防护。与此同时,疾控部门也针对外出就餐的市民“度身定制”了一套健康防护方案。

就餐前 通风处是优选 排队点餐戴口罩

选择证照齐全、环境整洁的餐馆就餐,建议消费者可以关注一下由北京烹饪协会牵头遴选的“放心餐厅”。

宜选择通风良好的位置就座,如果选择包间就餐,应注意包间的清洁消毒和通风。

提倡无接触式的扫码点餐或预约点餐。若排队点餐时,要注意佩戴口罩,并与邻近的顾客保持一米距离。

保持手部清洁,注意洗手。要用流动水、洗手液洗手,尤其是在就餐前、如厕后或手接触污物后;在等餐的时候尽可能避免触碰餐馆内的公共物品。就餐时应遵从餐馆防控规定,服从服务人员引导,配合就餐人流控制等防控安排。

就餐时 凉菜熟食小心吃 自带餐具更卫生

就餐时桌位间距应保持在一米以上,不要和非同行者同桌或同一包间就餐。

点菜要适量,少点油炸和高盐食品、含糖饮料。

尽量不吃生食、半生食,食用火锅、自助海鲜等一定要充分加热煮熟。避免生熟食品交叉污染。

在温度、湿度较高的夏季,凉拌菜、熟肉制品、裱花蛋糕等可能会因为加工、贮存不当,导致腐败变质,因此若发现食物变质、有异味、混有异物等,要废弃不再食用。

两人及以上共同就餐时,要记得使用公筷、公勺,减少接触传播,提倡分餐制;外出就餐时如果能带上自己的筷子和勺子就更有利于健康,尤其

是对于孩子。若有咳嗽、打喷嚏等,应远离餐桌,要用纸巾或肘部遮掩住口鼻,用过的纸巾丢入带盖的分类垃圾桶。

就餐后 扫码结账无接触 打包剩饭要加热

尽量采用无接触式结账方式,也就是扫码结账。

打包的剩饭菜要妥善保存,尽早食用。再次食用前,要充分加热,保证食品安全。此外,建议餐馆内的工作人员和服务人员,在专门区域分时段错峰就餐,减少人员聚集。

肉蛋奶菜果都是全国第一 山东农业真不是“盖”的

肉蛋奶产量居全国首位。水产品产量居全国首位。蔬菜产量居全国首位。水果产量居全国首位……6月17日,山东省发展改革委副主任梁文跃在省府新闻办举行的新闻发布会上介绍,2019年全省粮食总产达到1071.4亿斤,连续6年稳定在千亿斤以上,肉蛋奶、水产品、蔬菜、水果等产量均居全国首位,为全国农业稳产保供作出了突出贡献。

一个又一个全国第一,山东农业真不是“盖”的!乡村要振兴,产业振兴是源头、是基础。发展是硬道理,产业振兴是硬杠杠。只有产业兴旺,才能盘活资源、留住人才;只有经济兴盛,才能富裕农民,繁荣乡村。离开产业的支撑,乡村振兴就是空中楼阁;离开发展的保障,振兴乡村就是一句空话。

打造乡村振兴的齐鲁样板,山东农业产业基础怎么样?

2019年,山东粮食总产达到1071.4亿斤,连续6年稳定在千亿斤以上。肉蛋奶总产量达到1377.2万吨,居全国首位。“烟台苹果”“寿光蔬菜”获批创建千亿级国家优势特色产业,国家现代农业产业园累计达到8个、省级52个,农业产业强镇59个。农产品市场竞争力持续提升,2019年全省农产品出口额1234.5亿元,同比增长7.3%,连续21年领跑全国。

打造乡村振兴的齐鲁样板,一个又一个全国第一就是坚实基础。那么,山东这么多全国第一,有哪些“代表作”?

山东水果

烟台苹果,以栽培历史悠久、品种齐全、产量高、品质好而驰名中外。

莱阳茌梨,俗称莱阳梨,为梨中上品,果型大,皮层薄,香味浓,肉质细嫩,清脆渣少,为山东梨类传统名贵品种,驰名中外。

阳信鸭梨,因其梨梗基部突起状似鸭头而得名,素有“天生甘露”之美称,在1985年全国鸭梨系水果评比中荣获金质奖杯。

龙口长把梨,因果梗长而得名,贮藏后品质更佳,为山东梨类名贵品种和传统出口产品。

肥城佛桃,又称蜜桃,以其个大、味美、营养丰富而被誉“群桃之冠”,其栽培历史相传已有一千二百年。1985年该县被农牧渔业部列为优质肥桃基地县。

大泽山葡萄,产于青岛平度市城北大泽山,有100多个品种,尤以“龙眼”“玫瑰香”最受喜爱,畅销京、津、沪和东北各省,远销日本、新加坡、香港、澳门等地。

烟台大樱桃,主产于烟台福山、芝罘等区,分红、黄、紫3个品系,硬肉和软肉两类,主要品种有早紫、大紫、娜翁、水晶、鸡心、红丰等,其质量好,上市早,有“北方春果第一枝”的美誉,是出口的高档商品。

金丝小枣,因掰开半干的红枣可清晰地看到粘连果肉的缕缕金黄糖丝、拉伸二三寸不断而得,是国内外市场最受欢迎的果品之一。主产于德州乐陵市,鲁北的无棣、沾化、阳信、庆云、惠民等县(区)有大量生产。

圆铃大枣,又名博枣,主产于聊城茌平县,已有二千年栽培历史。用圆铃枣熏制的乌枣,外表花纹细密,色泽紫黑透亮,肉质柔韧,远销欧、亚、北美几十个国家和地区。茌平被称为“乌枣之乡”,是林业部和山东省大枣生产基地县。



冬枣,被称为天下奇果,枣中极品,营养价值居百果之冠,素有“百果王”“维生素丸”之誉。主产于鲁北沾化、无棣、河口等县(区)。

红玉杏,又称“金杏”,主产于济南历城、长清,有二千多年的栽培历史,为山东杏中之魁。果皮果肉均匀桔红色,肉细嫩,酸甜可口,耐贮藏,是重要出口商品之一,远销港澳地区,颇为畅销。

山楂,山东山楂栽培历史悠久,品种多、质量好、产量高,主要分布在泰沂山区和鲁中南山地,以潍坊、临沂、泰安、济南等地最为集中。

峰城石榴,个大皮薄,色泽鲜艳光洁,籽粒晶莹饱满,1986年进京参加全国林产品展览被誉为“齐鲁一绝”。峰城万亩榴园“是当地一大旅游景点。”

昌乐西瓜,在1984年全省西瓜品尝会上,“乐优1号”“乐优2号”西瓜分获冠军、亚军,畅销省内外及香港地区。

东明西瓜,传统品种有30多个,在1986年全省首届西瓜展评会上,其“郑州3号”“中育6号”西瓜分获全省第一、

第三名。

山东蔬菜

胶州大白菜,菜身柔嫩、洁白,汁汤呈乳白色,味道鲜美,熟食、生食俱佳。1975年,“胶白”在日本东京博览会上展出,受到很高评价。

潍坊萝卜,以潍坊郊区的“高脚青”为最优,因其落地即碎,有“萝卜赛梨”之说。

泰安红心萝卜,以汶口镇的董家庄、夏张镇的郝家庄、粥店镇的下旺、房村乡的北腾村四地所产品质最优。

马莲韭,产于潍坊寿光,已有三百多年栽培历史,分为“独根红”和“大青根”两个品系。

章丘大葱,有“葱中之王”的美称。其葱白肥大,细嫩多汁,于淡辣味中带清甜,生吃、凉拌最好,熟食、调味、和馅也佳,且耐久藏,堪称葱中珍品。

莱芜生姜,块茎肥大,姜油酮和姜油

粉含量高,纤维素含量低,分为片姜和疏苗大肉姜两种。

宁阳黄瓜姜,姜块茎略瘦扁,块大丝多,水分较少,肉实汁黄,辛辣味烈,有较高的药用价值。

苍山大蒜,有较高的营养价值和药用价值,是我国外贸出口优质大蒜品种,行销日本、东南亚各国及港澳地区,在国内外享有盛誉。

青州大辣椒干,60年代起开始出口,远销日本、菲律宾、香港等20多个国家和地区。

山东肉蛋奶

渤海黄牛,为我国罕见的黑毛黄牛品种,被全国良种牛育种委员会1986年年会评为全国八大名牛之一。产于滨州地区渤海沿岸各县,在香港市场上有“黑金刚”之称。

鲁西黄牛,以役肉兼用而著称,主产于菏泽、济宁等地。

德州驴,全国著名优良畜种,主产于无棣、阳信、庆云、沾化等地。

小尾寒羊,主产于鲁西南地区。

青山羊,主产于青岛、烟台、威海等地,以个头大、产奶多、繁殖性能较好而驰名全国。

沂蒙黑猪,肉脂兼用型地方良种猪,主产于临沂。

寿光鸡,在国际市场上很受欢迎。

山东水产品

偏口鱼,学名牙鲆,是黄海、渤海山东沿岸比目鱼种类中个体最大、品质最佳的一种,其肉质柔嫩可口,红烧、炸煎均佳,另外还有消炎、解毒、健脾胃等药用功效。

加吉鱼,学名真鲷,是我国名贵海产鱼类。山东所产真鲷,是黄海、渤海群体,以胶州湾、莱州湾、石岛等渔场为主要渔区,年产量居沿海各省、市之首。

鲍鱼,山东所产鲍鱼学名皱纹盘鲍,海产贝类,被誉为海味之冠。

扇贝,又名簸箕蛤,山东所产扇贝主要是栉孔扇贝,肉质细嫩,味道鲜美,营养丰富。

西施舌,珍稀海产贝类,主要分布于日照、胶南、即墨、崂山、文登、莱州等市区的沿海滩涂,尤为胶南、日照两地为多。

文蛤,俗称海蛤,是一种半咸水贝类,素有“天下第一鲜”之称。

对虾,学名中国对虾。山东沿海各大海湾均是对虾的产卵、索饵场,因而也是优良渔场。莱州湾是对虾夏秋两季的主要栖息场所,素有“对虾故乡”之称。

脊尾白虾,俗称青虾,山东脊尾白虾分布海域较广,尤以渤海近岸水域产量为高。滨州的无棣、沾化两县,白虾产量居全国首位。

海参,山东所产为刺参,是海参中上品,名列海味八珍之一。主要分布在黄海北部沿岸水深3-15米岩礁和砂石底质浅海,以长岛、芝罘、牟平、环翠、荣成较多。

海带,山东海带在全国属上乘,尤以长岛小浩海带质量为佳。

黄河鲤鱼,自古以来即为我国鲤鱼之正宗,产于黄河东平湖中。

虹鳟,是国际市场上畅销的高档商品鱼,临朐县老龙湾、泗水县泉林、博山区泉河等水域养殖效果较好。

青岛多家老工厂涅槃重生

“宝宝们，现在下单有满减活动呦……”“老阿姨我再把直播延长20分钟，还没下单的宝宝要抓紧时间了！”16日，在由原国棉五厂改造的老厂房里，28岁的女主播小乐正在直播间里卖力带货，为“618年中大促”优惠活动造势。面对疫情的冲击，这个面积不足10平方米的直播间成功化危为机，帮助青岛一家传统纺织企业强势逆袭，实现了线上营业额超20%的增幅。直播带货不仅带火了消费，也带火了老厂房。蓝天实业旧厂、国棉五厂等老厂房正凭风借力，迎来新一轮的涅槃重生。

探访 被疫情一脚踹进直播界

坐落在市北区四流南路80号的原国棉五厂厂址，曾在一代人心中留下了深刻的记忆。在青岛“退市进园”的大规模外迁纺织生产区后，原国棉五厂重新输血再造成为纺织谷。6月16日下午，记者来到纺织谷发现，这座86岁的老厂房里，过去安静的小展厅已经热闹红火起来，变成了直播间。通过改造老厂房和引入新企业，老纱厂又挖掘出了一条发展的新路子。

在直播间里，主播小乐被三个挂满短袖、睡衣的衣架和正面、侧面、头顶的补光灯团团包围，在助播盟盟的配合下，面对手机镜头展示着不同款式的衣服。整场直播持续近四个小时，小乐成了喋喋不休的“话痨”，既要当销售还要当在线客服，忙得口干舌燥。她看一眼后台的成交量，直播的卡顿顿时化为乌有。

小乐并非专职主播，她的另一个身份是青岛盛雅祺纺织科技有限公司的销售经理。从今年2月开始，她和同事轮流当起了主播，为自家产品带货。

纺织谷因与生俱来的纺织“血缘”，云集了众多服装企业。2016年，青岛盛雅祺纺织科技有限公司成为首批入驻企业。从去年开始，众多直播、短视频平台大火，这家传统的纺织企业意识到，“人在哪商机就在哪”，转型迫在眉睫。“是疫情把我们狠狠踹了一脚，直播计划的实施提前了至少半年。”公司品牌运



营部部长宋春艳介绍，疫情期间员工们恶补了直播技巧，待公司全面复工后，在纺织谷开辟了专门的直播间，开始在淘宝、蘑菇街等平台小试牛刀，正式踏足直播界。

战绩 直击痛点效果立竿见影

加入直播带货近四个月，宋春艳直言，效果远远超出预期，线上营业额实现了超20%的增幅，货不够卖的情况时有发生。有一次，明星林依轮为公司一款入选淘芯心选的服装产品带货，短短10分钟就卖出了1800多套。而员工带货的实力也不容小觑。

“我们培育的主播都是一线员工，以85后、90后的年轻人为主。”宋春艳介绍，新秀主播们由服装设计师、销售经理、社群运营经理、产品经理组成，最大的优势是能把每一件“拳头产品”吃透讲透。一场直播下来，干货满满，详解了面料的功能、工艺的优化、成衣的特点等方面。另外，直播中只要有买家报出身高体重，主播们能一口喊出推荐的衣服尺码。买家还能在线反馈穿后感，供设计师改良优化。这种直击客户痛点的带货模式走专业化路线，不存在中途“翻车”的情况，开始在直播市场上“异军突起”。主播们可以

轻松拿下单场销售额破万的好成绩。

为了维系海外客户，双语直播也应运而生。“我们的母公司联润翔(青岛)纺织科技有限公司主营纱线原材料，无印良品、优衣库等日本企业都是供货客户，受疫情影响，国际贸易往来交流不方便，于是复制了我们的模式，从今年4月起，公司的日语专员担任主播，开始在微信的看点平台进行中日双语直播。”宋春艳告诉记者，直播的二维码会发送到客户群里，每次直播结束后，咨询、订货的电话纷至沓来，效果立竿见影。

转型 老厂房布局直播产业链

捧上了这一波直播红利，宋春艳和众多直播受益人又在为建立直播产业链忙碌着。眼下，纺织谷正在装修8个直播间，预计下周即可投入使用。每个直播间早已“名花有主”，其中不乏青岛本土大企业的加盟。

“直播具有营销成本低、反馈快等特点，市场需求量大，很多企业都希望通过直播拉动销售，同时亟需专业的带货主播。我认为未来主播可能会成为很多企业的常设岗位。”宋春艳告诉记者，今年他们与杭州土库科技公司合作，以大数据为支撑，开展短视频、直播等多种形

式的推广矩阵，以吸引更多的买家“种草”，同时将线下多年积累的粉丝转移到了线上。双方还在纺织谷设立运营中心，推出面向大学生的线下主播培训，吸引了众多驻青高校大学生参加。经多轮筛选，入围者将接受培训授课，并有机会走进真正的直播间试水当一回主播。接下来，宋春艳还将帮助其他传统企业转型升级，复制成功的直播模式，帮助企业发展线上推广业务。

创新 到老厂房偶遇网红明星

除了国棉五厂，市北区的另一处老厂房——位于辽宁路98号的蓝天实业旧厂，已变身青岛M2创意园，园区发展的一项重要任务就是培育网红直播企业。目前已有7家青岛、济南等地的网红直播企业入驻园区。

6月10日，M2创意园的胖刺猬摄影棚搭起了京东苏泊尔直播间，邀请到了明星尹正做客。即便当天直播的录制安排在晚上10时开始，还是吸引了大批粉丝来到园区。

“明星直播的正确打开方式——来M2创意园偶遇你喜欢的网红明星吧！”

这是M2创意园最新喊出的口号，为接下来的网红明星到访埋下伏笔。据园区运营负责人马建利介绍，M2创意园着力打造直播全产业链，培育网红直播企业，并支持企业大力发展明星网红直播带货。直播企业不仅可享受房租优惠，市北区还会根据企业的区级贡献额进行返税补贴。

记者了解到，位于城区的老厂房有着得天独厚的直播条件，目前青岛M2创意园利用厂房正在改造80到100个直播间，最小的直播间6平方米，用于化妆品、茶叶等小件产品带货，还有为穿戴类产品打造的20平方米直播间，为小家电等产品打造的200平方米以上直播间，另外还有600至1200平方米的大型直播间，用于承接画展以及VR产品、软装家具的直播带货。

青岛M2创意园还创新了网红经济的经营模式。“园区与网红直播企业进行合作，培育自己的网红主播。”马建利告诉记者，园区会和企业强强联合成立商会，将网红经济的优势资源共享、放大，从而实现双赢。

网红美食街旁开起“人才夜市”，济宁探索招聘新模式

逛夜市除了喝酒、撸串，还可以找工作。6月14日晚，济宁市首场“人才夜市”招聘会在任城区仙营街道高鸿科技大厦前广场开市。这场招聘会与邻近不远的网红美食街“仙营北里”共同组合成一个创新又独特的夜市模式，当晚不少求职者笑称：自己吃着烤肠、喝着奶茶，就把新工作落实了。

夜间招聘会接地气 规模不大人气却很高

6月14日晚7点，位于仙营街道的高鸿科技大厦前广场内人头攒动。因为这里距离济宁城区颇具人气的网红美食街“仙营北里”不远，不少路过的市民误以为美食街开到外面了。

怀着好奇心走近才发现，广场上的充气拱门上写着“仙营人才夜市”6个大字。此时大家才明白，原来这里正在举办一场夜间招聘会。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者看到，广场

两侧一字排开遮阳棚，每顶遮阳棚前都贴有招聘企业的名称。因为疫情防控不能松懈，所以在“人才夜市”的入口处仍安排专人负责测量体温、查验健康码，还配备有专业的医护人员，以备不时之需。

“这个工作可以，在物业公司当保洁。”在一家物业公司的展位前，两位大姐拿着宣传手册彼此商量着。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者注意到，虽然来参加人才夜市的企业只有20家，但企业性质可以说琳琅满目，不仅涵盖科技、教育、金融等高端行业，也有物业、酒店管理等服务业，吸引众多市民入场。

在现场，泰康人寿太白服务部的招聘人员介绍，“人才夜市”的好处是“接地气”，“许多市民逛街的工夫说不定就能找到心仪的工作。”这名招聘人员说，相比正规的招聘会，“人才夜市”的传播度更广，“能达到口口相传的效果。”

线上线下同步办 人才夜市将常态化

虽然首次尝试“人才夜市”，但效果出奇好。“我们公司人才缺口比较大，尤其马上到暑假了，更急需扩充人才队伍，人才夜市确实为我们拓展了人才空间。”山东智胜培优教育科技有限公司的负责人姜元芳说。

这家以教育培训为主的公司此次带来了十余个招聘岗位，涉及语文、数学、英语、美术等几乎全科课程，因为待遇不错，一晚上吸引近20个有意向的求职者进行登记，“不少求职者都有工作经验，可以马上面试，有利于我们在暑假前尽快完善教师队伍。”

之所以能够促成这场与众不同的招聘会，源于今年4月14日该区在大唐高鸿科技大厦设立的全省首个“劳动关系综合服务站”。“服务站”实行以楼宇自治为基础的法治、共治“三治”模式，让楼宇内的企业办事“足不出户”。

在这种模式下，针对疫情之后企业用工需求量增加的情况，任城区人社局与仙营街道决定依托服务站，尝试举办“人才夜市”，方便楼内企业招聘人才。

“当时我们考虑到，很多大型的招聘会举办时间多集中在白天，举办地也距离城区比较远。”任城区人社局政策法规科科长崔艺献说。

相比较而言，人才夜市的举办地位于济宁主城区中心，周边商业楼宇、社区比较集中，“又有网红美食街助力，人流量肯定不会少。”崔艺献表示，小型招聘会更加灵活，无论是用人单位还是求职者，可以尽可能地把条件放宽。

此外，参与现场招聘的济宁市罗盒网络科技有限公司还创新性推出微信小程序，求职者在每家用人单位的展板上只需扫下二维码，填入一些必要信息后，小程序就可以利用大数据双向推荐，“求职者可以看到适合自己的岗位，用人单位也可以看到更多的求职者信息。”

人才夜市实际上是线上线下同步举办的。崔艺献告诉记者，未来任城区人社局将力争把“人才夜市”品牌化，不仅要常态化举办，而且要把这一模式推广到其他镇街。