

湖南常德武陵区整合多部门信息，创新技术应用  
智慧应急构建安全生产新格局

本报记者 孙超

前段时间，湖南常德武陵区永安街道进行了辖区片内改造。在改造过程中，施工方不小心造成管道设施受损。武陵区大数据应急指挥中心值班人员尚金伟在接到报警后，立即向值班长上报。值班长喻中通过指挥平台协调街道、消防、环卫、燃气等相关单位人员前往现场，两个小时内完成应急处置工作，保障了人民群众的生命财产安全。

“过去遇到同类情况，需要层层上报，辗转几个部门，在时间和效率上无法满足应急处突的要求。如今通过大数据应急指挥中心，可以实现扁平化管理，部门联动速率大为提高。”喻中说。

近年来，武陵区整合部门力量，打破信息孤岛，按照人员集中、系统集中、指挥集中、管理集中、运维集中的“五集中”原则，建成集通信、指挥和调度于一体的武陵区大数据应急指挥中心。通过采用数据仓库、进行数据交换等，融合各部门的20个平台系统，实时获取各部门信息资源，促使多源异构数据汇聚共享，实现“一张图”“网格化”“小单元”。

在整合力量、打造平台的基础上，新技术的应用也在不断推进。今年8月，武陵区芙蓉街道芙蓉公园池塘附近的摄像头，向应急指挥中心发送了预警。原来，利用人工智能监测技术，系统自动识别到进入池塘电子围栏内玩耍的儿童，播放警告喊话，并将信息推送给应急指挥中心及属地相关负责人，及时制止了3名儿童继续进入池塘危险区域的行为。在武陵区的村、社区的主要危险水域，这样具有智能研判与预警功能的摄像头已有127处。

“近年来，武陵区构建了‘指挥部+专业组+乡街分指挥部’的扁平化突发应急事件处置体系。”武陵区区长寻健介绍，该体系利用大数据技术对问题风险数据智能归类，并通过全区监控系统以及无人机、车载云台等设备进行现场视频连线，直接对所有应急成员单位下达命令，减少指令下达过程中的协调、报告等环节，确保突发事件应急处置有力有序、快速高效。

在大数据智能化指挥手段不断完善的同时，安全监管“网格化”和危险化学品“户籍化”管理平台建设也进一步夯实。

今年5月，武陵区芷兰街道网格员罗一鸣在日常巡察中发现，芷兰街道柳委社区一小区内高空作业人员未戴安全帽，也未采取相关防护措施，安全隐患较大。当场提醒后，网格员迅速向武陵区大数据应急指挥中心报告，值班人员安排工作人员到现场进行处置。“按照要求，网格员需要对管辖片区内的生产经营机构每周进行实地检查。目前，武陵区已有550名安全监管网格员，他们承担着排查各类安全生产隐患的职责。”武陵区应急管理局干部廖爱民说。

“聚焦安全体系和能力现代化建设，武陵区积极构建信息一端接收、风险一屏通览、指挥一键调度、处置一体联动、资源一网统管的大安全大应急新格局。”武陵区委书记康少中说。

四川遂宁深化用电和税收大数据应用

税电指数助力民营经济发展

本报记者 王明峰

“最近在生产经营方面，有没有什么问题需要我们解决？”近日，四川省遂宁市经信局开展调研，征集四川蜀矿环锂科技有限公司等企业的生产经营诉求。这是遂宁市根据“民营经济税电指数”反映的经济趋势，精准定位开展的一次专项调研。

今年8月，国网遂宁供电公司联合税务局等部门，发布“民营经济税电指数”，为当地政府规划产业、精准招商提供决策参考。指数以用电数据反映经营主体生产情况，以税收数据反映经营主体销售情况，通过对用电和税收数据的模型拟合、测算和分析，快速、准确研判民营经济发展现状和趋势。

“‘民营经济税电指数’在常规统计数据的基础上，给我们增加了一个新的数据参考维度，此外还可以反映制造业、服务业、建筑业等行业的发展情况。”遂宁市经信局综合科科长杨晓说，通过政策调整精准响应企业发展诉求，能够有效助力经济高质量发展。

据悉，遂宁市“民营经济税电指数”已涵盖全市3.76万户民营企业及6.25万余户个体户。指数显示，今年1—9月，当地民营经济发票销售收入同比增长7.4%，生产经营用电同比增长11.9%，民营经济呈现均衡、平稳、良好的发展态势。

下一步，国网遂宁供电公司将配合有关部门，不断深化电力大数据在经济运行研判和社会综合治理等方面的应用，加快研究探索重点产业特色指数，不断丰富税电指数矩阵，拓展应用场景，以电力数据助力高质量发展。

本版责编：林琳 吕钟正 韩春瑶

每年最高可产50枚火箭，构建起星、箭、云和航天材料齐聚的产业主链

武汉商业航天飞向更广空间

本报记者 吴君

经济聚焦

“点火！”随着指挥员响亮的发射口令下达，发射塔周围白烟腾起。近期，在西昌卫星发射中心，快舟一号甲固体运载火箭拖着长长的烟柱一飞冲天。几十分钟后，这枚产自武汉国家航天产业基地的火箭，以“一箭五星”方式和德三号A-E星送入预定轨道，发射任务圆满成功。

快舟系列火箭是武汉国家航天产业基地快舟火箭产业园自主研发的固体运载火箭，第一批产自该产业园的快舟一号甲固体运载火箭于2021年下线。“我们的快舟系列火箭已成功发射20多次，将40多颗卫星送入预定轨道。”航天科工火箭技术有限公司副总经理刘鑫介绍。

作为我国首个商业航天产业基地，武汉国家航天产业基地自2017年启动建设以来，已经实现最高年产50枚火箭的能力，构建起星、箭、云和航天材料齐聚的产业主链。如今，当地商业航天产业正“飞”向更广阔的空间。

抢抓发展机遇 提供专班服务

沿着武汉市新洲区星谷大道向东而行，火箭产业园、卫星产业园、行云卫星科技园、航天产业港等产业园分列于公路两旁。很难想象，6年前这里还是一片人烟稀少的荒地。

“由于位置偏远，原先区里要招引优质企业到这里落地并不容易。”武汉国家航天产业基地新洲区工作专班负责人罗高峰回忆。

2014年11月，《国务院关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》提出，鼓励民间资本参与国家民用空间基础设施建设。我国商业航天迎来新的发展机遇。

当时，坐落于武汉的中国航天科工集团有限公司旗下中国航天三江集团有限公司也看到了商业航天的未来，正准备投入

核心阅读

抢抓商业航天发展机遇，打造一流营商环境，加速对接引进相关企业，做大做强航天产业链……位于湖北武汉新洲区的我国首个商业航天产业基地，经过5年发展，构建起星、箭、云和航天材料齐聚的产业主链，未来将打造更多商业航天应用场景，构建良好的商业航天产业生态。

其中。“了解到三江集团的这一想法后，我们立即成立了工作专班，为企业在商业航天的基地建设、企业引进、人才招聘等方面做好服务。”新洲区科学技术和经济信息局副局长王金霞介绍。

“武汉是九省通衢，水陆交通便利，在这里打造航天产业，不仅便于运输航天产品，还可以辐射全国，带动产业链上下游发展。”中国航天科工集团有限公司相关负责人说，“更重要的是，武汉人才众多、工业基础雄厚，能满足商业航天发展的多重需求。”

2017年，中国航天科工集团有限公司决定与湖北省政府携手，建设武汉国家航天产业基地，落户新洲区临江腹地双柳街道。

“区里从一开始就充分做好基地的总体规划，布局了东部产业核心区、中部商务中心区、西部产业配套区、北部生态创新区四大板块，按照智慧园区标准对基地全域新建基础设施进行了设计。”罗高峰介绍。

与此同时，新洲区还从各个职能部门抽调精干力量，成立航天专班，专门为基地的各项发展服务。“当时我们几乎全年无

休，衣食住行基本在基地解决。”罗高峰说，在大家的不懈努力下，2022年，一个8平方公里的航天产城融合示范区基本成形。

解决企业痛点 完善产业配套

在卫星产业园内，穿戴好白色工作服和帽子，除尘后便可进入我国首条智能化卫星生产线：10米高的立体卫星零部件库上，摆满了数十颗卫星制造所需要的零部件。出库、装配、总装、测试……整个生产流程基本实现智能化。

中国航天科工集团有限公司空间工程总体部武汉智能制造中心副主任刘峰介绍，生产线实现了卫星的柔性智能生产，既能研制生产单颗卫星，又能满足规模化定制生产的需求。

近年来，武汉国家航天产业基地的快速发展，离不开新洲区多方面的支持。“为了支持基地航天企业发展，我们创设了‘无证明’城区，企业只需填写告知承诺书，即可获得相关经营许可证。”罗高峰说，航天专班也会专门针对企业的痛点，提供个性化的“专用环境”，如“飞地”招聘等。

招聘人才难，曾是航天科工空间工程发展有限公司面临的一大难题。由于公司离主城区较远，很多年轻人才不愿意到该公司工作。

当时，新洲区为了吸引优质企业来航天产业基地，在武汉光谷租了一个1000平方米的场地，供该公司设计人才办公。王金霞说，除了航天科工空间工程发展有限公司，对于有意向入驻航天产业基地的优秀企业，在人才方面有“飞地”招聘和使用需求，区里会主动与企业协商，为对方需要远程办公的人才提供场地。

紧扣航天产业链，武汉国家航天产业基地持续优化营商环境，做大做强航天制造业、航天服务业和航天配套产业。“基地吸引了商业航天、新材料、数据应用等领域的17个产业项目落地，累计完成投资近200亿元。”罗高峰说，航天专班还制订了

《武汉国家航天产业基地2023年—2025年发展计划》，基地未来将以商业航天产业为主导，最终建成航天产业聚集区。

探索应用场景 拓展商业模式

近两年，在酒泉卫星发射中心，涂装有各类品牌元素的快舟一号甲固体运载火箭一飞冲天，时不时成为人们热议的话题。“我们一方面通过提供卫星发射服务获得主要收益，另一方面为企业提供定制化的周边服务，获得额外收益，提升了商业火箭的整体效益。”刘鑫说，他们目前已经与10余家企业进行了品牌合作。

除了在卫星和火箭上“做文章”，在长长的航天产业链上，武汉国家航天产业基地也在不断探索更多航天技术应用场景，拓展商业航天的发展模式。

在航天行云科技有限公司测控中心，千里之外的中欧班列集装箱地理位置、开闭状态以及仓内温湿度等信息，均实时显示在中心的大屏幕上。“我们2020年成功发射两颗通信卫星，在组网形成星座后，可消除海洋、极地、森林、荒漠等地面网络信号无法触及区域的通信痛点。”航天行云科技有限公司测控中心部长皮本杰说，这一应用正是遥感卫星、卫星互联网和航天技术在环境监测、智慧出行、应急通信等领域交叉后诞生的商业航天发展模式。

“为了做好商业航天产业链强链、补链、延链，我们采用多种方式加速对接和引进。”王金霞介绍，今年以来，国内多家知名企业已与新洲区政府签约逾百亿元，共同打造不同的商业航天应用场景。

《湖北省航空航天产业发展“十四五”规划》提出，要面向微小卫星提供廉价快速、响应灵活的商业航天发射服务，带动相关产业聚集发展。“下一步，我们将构建良好的商业航天产业生态，加强龙头企业培育，发挥龙头企业带动作用。”王金霞说。



中欧班列东通道 通行量超五千列

今年以来，我国外贸运行总体平稳，跨境货物运输需求旺盛。截至11月11日，中欧班列东通道满洲里、绥芬河、同江铁路口岸今年累计通行5087列，运送货物54.3万标箱，同比分别增长4.1%、16.4%，班列数量保持高位运行。

因为11月12日，黑龙江绥芬河，一列中欧班列在行驶中。

原勇摄 (影像中国)

京东依托供应链基础设施 推动实体企业降本增效

本报记者 马原

10月23日，今年我国第1000亿件快件从京东亚洲一号青岛物流园发出，仅6个小时就送达用户刘女士手中。“上班前下单，中午就到了，一如既往地快。”她告诉记者。

不久前才学会网购的用户王奶奶，因腿脚不方便在京东选购轮椅。经过一个多小时电话沟通，京东客服高赛详细了解王奶奶的身高体重、日常使用习惯等信息，之后又经过多番对比，终于找到一款各方面都能满足需求的轮椅。王奶奶满意地下单购买后，高赛还进一步电话回访，指导对方调节和具体使用轮椅。

据介绍，经过多年沉淀，如今的京东拥有超200项保障消费者权益的基础服务。今年京东“11.11”期间，企业积极提升服务项目所覆盖的品类、时长、力度，响应消费者的美好生活需求。今年京东“11.11”期间，经过升级

后的价保服务覆盖了超8亿商品，价保期长达30天及以上。自10月23日开启后的首周，价保服务已累计为消费者省下1.83亿元。随着企业即时零售服务逐步优化完善，冰箱、空调、洗衣机、自行车等品类都可以实现送装一体。消费者在京东到家下单，可以享受本地门店直送，送货安装一步到位。

北京时间10月23日晚8点刚过，一位英国用户便收到了快递员送来的包裹。这单包裹来自京东物流英国拉特沃思自营海外仓——它位于英国物流园区聚集地，临近全球主流快递公司分拣中心，4.5小时内便可将货物送达英国85%的城市、乡镇。目前，京东物流已拥有近90个海外仓、保税仓、直邮仓，持续布局全球物流供应链网络。

统计显示，自京东“11.11”开启后的首周，大件单量单日同比增长近700%。凭借供应链物流网络优势，京

东物流保单量同比增长约60%，跨境单量同比增长约40%。京东物流最新投用的亚洲一号兰州智能产业园实现全环节自动分拣，园区自动化率提升至95%。通过搭载着数智化科技的供应链基础设施，京东助力更多合作伙伴提升了生产和运营效率。

作为一家以供应链为基础的技术与服务企业，京东始终坚持深耕供应链领域，截至今年上半年供应链基础设施资产规模已达1408亿元，初步打造了具有特色的数智化社会供应链。今年京东“11.11”期间，智能供应链每天可提供超过62万条供应链决策建议。与此同时，京东C2M（用户直连制造）平台通过洞察消费者需求，帮上游伙伴设计更适合消费者的商品，目前已经和4000余个品牌达成合作，将工厂的产品需求调研时间减少了80%，新品上市周期缩短了70%。

作为数实融合的新型实体企业，京东将持续聚焦扩内需、助实体，依托自身的供应链基础设施，连接和优化社会生产、流通、服务等环节，并通过人工智能等技术的放大、叠加、倍增作用，切实推动实体企业降本增效提质，不断释放增长效能，助力实体经济高质量发展。

分期免息模式促进释放消费潜力 激发实体经济增长动能

本报记者 江润楠

容声冰箱80%以上的商品支持分期免息，荣耀品牌投入分期免息费用超2000万元，安吉尔在花呗分期免息上的补贴力度同比增长5%……今年“双11”，分期免息这一消费金融服务模式成为商家促销的一大帮手。统计数据显示，今年“双11”天猫淘宝平台近300万商家为消费者提供花呗分期免息服务，支持分期免息的商品数量创新高。

“在安吉尔天猫旗舰店的消费者中，使用花呗分期下单的用户大约在40%左右，贡献了近五成销售额。”安吉尔集团常务副总裁刘魁壮介绍，安吉尔的商品单价多在千元以上，对于售价近万元的净水器，企业会提供最高24期分期免息服务，消费者每月支出不到400元。

据统计，商家将既有的营销预算用于补贴分期，在不增加自身和消费

者成本的同时，平均可提升销量20%至40%。在家居等单价较高的产品品类中，小额降价吸引力有限，分期免息则有利于降低购买门槛，从而提升消费意愿。喜临门天猫旗舰店负责人张强说：“我们会将分期免息作为重点权益向消费者推广，客服也会介绍分期免息服务，让消费者直观地感受到便利。”

艾瑞咨询近期发布的《分期免息工具价值研究白皮书》调研显示，近七成受访商家认为提供分期免息后销售额有明显提升；近四成受访商家在今年大促期间全部商品均提供分期免息服务。

由于没有额外利息成本，分期免息也在“双11”期间受到不少消费者的青睐。相关调研显示，免息是消费者使用分期消费最重要的原因。分期免息付款在不增加购物成本的前提下将支出

转换为多频次、小额度消费，降低了消费者的心理门槛。对于使用周期较长的家庭耐用品来说，这种方式还减轻了消费者的短期经济压力。

“分期免息还是容声冰箱拓展下沉市场、吸引年轻人的重要工具。”容声品牌线上营销负责人张纯波介绍，容声冰箱线在城市中等收入群体与“银发族”中有较高的品牌认知度，接下来将重点拓展二、三线城市消费者群体等。“分期免息有利于重复触达消费者，加强品牌感知，增加消费者黏性。”

类似花呗分期免息的场景型消费金融，有明确消费场景，定向支付给商家，避免了消费信贷资金流向非消费场景的可能，风险更加可控，惠民生、促消费的作用更加凸显。此类锚定消费场景和商家的消费金融，能够进一步助力消费复苏。

“消费金融不仅帮助消费者实现了资金和消费的跨期配置，还能有效支持实体经济。”浙江大学经济学院副院长、金融研究院常务副院长王义中分析，消费金融的高质量发展，关键在于支持实体经济。在鼓励消费金融促进消费的背景下，分期免息的模式将积极助力商家销售，促进合理释放消费潜力，为实体经济注入增长新动能。