

发展一线看信心

这个口岸如何刷新出口机电产品货值同比增幅近五成

本报记者 张云河

“五一”假期，中越边境，广西凭祥市友谊关口岸迎来进出口货物通关高峰，日均验放车辆达2200辆次。截至5月5日，友谊关出入境边防检查站今年查验出入境货运车辆累计约28.8万辆次，同比增长18.7%。

忙！成为口岸“常态”——货车司机罗锰每天往返中越两国口岸两三趟：“这趟出口电脑、手机和耳机等电子产品，货值超1亿元。”

快！成为口岸“常态”——融合人工智能、生物信息识别等技术，实现“预先备案、自主采集、快速核验”三步通关，货运边检单车检查时间缩短75%。刷证件、按指纹，15秒快捷过卡口……罗锰直言“又好又快”。

过了卡口，便是查验等待区。这里，冷链车、半挂车、厢式板车足有上百辆，停得满满当当。不远处的海关查验平台，关员们坚守岗位，76个查验台忙而不乱。

今年一季度，友谊关口岸进出口货值达1309.3亿元，同比增长18.4%，其中出口机电产品723.8亿元，同比增长47.5%；进出口货运量达139.7万吨，同比增长39.8%。

“五一”假期，需求更旺。”友谊海关监管一科副科长谢显鹏说，“智能化助力，通关更加高效顺畅。”

“已分配检查台。”登录“智慧友谊关”APP，广西东聚供应链管理有限公司外场部操作经理王树青收到信息，并通知货车司机。

“流程线上办，信息网上看，方便多了。”王树青晃晃手机，从业7年，他对智慧口岸建设带来的便利很有感触，“以前现场靠跑，窗口靠找，排队靠等。”

现在大不同——减单证、减环节、减人工。

2022年，友谊海关上线“智慧物流管控平台”，依托车载北斗定位终端，精准调度车辆。2023年上线“智能查验辅助管理系统”，地磁感应器“判断”车位忙闲，系统自动分派查验台，联通手机端、车辆进场、靠台、离台全流程无人化管理。“压缩20%货物查验等待时间，提升35%的查验车位周转效率。”谢显鹏说，“执法更加阳光透明，有效避免‘快慢单’‘人情单’。”

行走友谊关，“智慧”二字随处可见。跨境智慧口岸正加紧建设——72个智慧通道专用查验位装上“智慧大脑”，大型设备与信息化系统正在联调联试。智慧口岸正式建成运营后，有望实现中越跨境贸易24小时“不打烊”。

“外方缺货，抓紧运！”接受记者采访时，王树青电话响个不停，“最近订单几乎没断过。国外客商经常夸‘跟中国做生意很安心’。”

今年前4个月，东聚公司进出口货值44亿元，同比增长10%。“从凭祥的仓库到越南的工厂，以前两三天，现在只要五六个小时。”王树青感慨，“通关越快，机遇越多。”

口岸周边，正从“经济通道”迈向“通道经济”，从“通道经济”升级为“产业经济”。跨境产业链放大资源汇聚效应，今年以来，凭祥市新设立10家加工生产企业、155家进出口公司。

我国开展海洋性冰川航空探测

星空地一体化技术体系助力冰川研究

本报北京5月6日电（记者常钦）6日，自然资源部中国地质调查局在西藏正式启动海洋性冰川航空物探遥感调查工作。

中国自然资源航空物探遥感中心首席科学家熊盛青介绍，海洋性冰川通常分布于高海拔地区，具有气候多变、地形复杂等特点，数据获取难度大，一直是冰川调查领域的重点和难点。为攻克这一技术难题，科研团队利用航空物探技术，创新采用最新技术装备，构建了“星空地一体化”的调查监测技术体系。该体系通过卫星遥感、直升机航空物探和地面综合调查等多种手段协同作业，全面获取冰川范围、厚度等关键参数，系统查明我国海洋性冰川的分布范围、厚度及变化情况，为深入研究海洋性冰川发育规律提供科学依据。

此次调查的重点区域——仁龙巴冰川，是西藏著名的海洋性冰川代表，也是全球罕见的中低纬度海洋性现代山岳冰川。科考团队将在仁龙巴冰川开展航空物探遥感综合调查，此次调查标志着我国在海洋性冰川调查研究领域取得重要技术发展和应用突破，将为全球气候变化提供宝贵的中国数据。

北交所上市公司去年超八成盈利

据新华社北京5月6日电（记者姚均芳）北京证券交易所6日发布的数据显示，2024年，北交所上市公司经营业绩保持稳定，超八成公司实现盈利。

据统计，截至4月30日，北交所全部265家上市公司均已披露2024年年报。北交所表示，面对复杂多变的外部环境，北交所上市公司坚持创新驱动，持续提质增效，不仅稳住了经营基本盘，而且在培育新质生产力、服务国家战略中发挥了创新型中小企业的关键作用。

2024年，北交所265家公司共实现营业收入1808.45亿元，平均实现营业收入6.82亿元，与上一年度基本持平；共实现净利润110.30亿元，平均实现净利润4162.18万元，225家公司实现盈利。

北交所上市公司中，中小企业占比约八成，2024年合计实现营业收入1047.80亿元，同比增长6.76%，在营收规模上实现“五连增”。其中，20家公司较上市前实现营收或利润翻番，体现了较强的成长潜力。

相关国家标准5月1日起实施

线下购物“无理由退货”怎样操作

本报记者 林丽鹂

■政策解读·问答

推荐性国家标准《售后服务 无理由退货服务规范》5月1日起正式实施，对无理由退货的退货条件、退货流程、服务监督与评价等给出了建议。记者就消费者关心的问题采访了市场监管总局相关司局负责人。

线下无理由退货为何难？

问：为什么线下（现场）销售的商品无理由退货和线上销售相比更难实现？

答：线下销售的商品无理由退货难主要因为网购商品无理由退货是强制性要求，线下销售的商品无理由退货则是“经营者自愿承诺”。

消费者权益保护法第二十五条规定，经营者采用网络、电视、电话、邮购等方式销售商品，消费者有权自收到商品之日起七日内退货，且无需说明理由。因此，网购商品七日无理由退货是经营者的法律义务，也是消费者的合法权利。同时，市场监管总局出台了配套规章《网络购买商品七日无理由退货暂行办法》，网购无理由退货商品完好标准、运费承担、退货程序等均有明确规定，因此网购商品七日无理由退货容易，实践中执行较好。

线下销售的商品无理由退货则实行“经营者自愿承诺”原则。这主要是因为，线上交易中，“消费者”所见不一定是“所得”，“无理由退货”符合非现场交易的规律和特征。线下交易中，消费者能够现场体验、现场验收商品，购买商品后无理由退货将不合理增加经营者成本。因此，消费者权益保护法第二十四条规定，经营者提供的商品或者服务不符合质量要求的，消费者可以依照国家规定、当事人

约定退货，即线下销售的商品有质量问题，经营者方承担退货义务，是“有理由”退货。

线下无理由退货该注意什么？

问：线下无理由退货应该如何操作？

答：对于线下无理由退货，《优化消费环境三年行动方案（2025—2027年）》中提出“鼓励实体店承诺无理由退换货”。鉴于线下无理由退货是实体商品销售经营者“自愿承诺”行为，标准在借鉴河北、江苏、安徽、山东、四川、重庆等地实践经验的基础上，兼顾保障消费者合法权益和不增加经营者负担，对相关要求给出细化建议。

关于线下无理由退货的商品范围，要求经营者应根据自身经营条件和经营商品属性明确适用于无理由退货的商品范围，按照承诺的可无理由退货商品范围为消费者办理退货。对于承诺开展无理由退货服务的经营者，标准要求经营者应在营业场所醒目位置以标注、张贴、悬挂、摆放、电子屏等形式对承诺无理由退货的商品范围、无理由退货承诺内容等进行展示，并在销售过程中主动告知消费者。鼓励具备条件的线下经营者将适用无理由退货的商品和其他商品进行合理隔离设置，方便消费者辨识。

关于退货有效期限，基于自愿承诺原则，标准提出，线下无理由退货有效期限按经营者承诺的时间或由经营者与消费者双方共同协商约定，有效期限自经营者向消费者交付商品之日起计算。

关于退货方式，标准提出，选择无理由退货的消费者可凭购物凭证，携带商品及配件、赠品、保修卡、说明书及外包装等，前往经营者门店或通过双方约定的退货方式，向经营者提出退货申请。

关于退货流程，标准提出，经营者在收到退货申请后，应根据承诺或双方约定，确认是否符合无理由退货条件。对于符合条件的，应受理退货，告知退货形式、时限等信息，并按无理由退货承诺或双方约定办理退货退款；对于不符合条件的，不受理退货，并应向消费者告知不受理原因。

线上线下监管有何不同？

问：对于无理由退货服务，线上线下监管有何不同？

答：从监管来看，经营者拒不履行网购商品七日无理由退货义务的，依据消费者权益

保护法实施条例，由市场监督管理部门或者其他有关行政部门责令改正，并可给予警告、没收违法所得、罚款等行政处罚。

经营者拒不履行线下销售的商品无理由退货承诺的，则承担民事违约责任。市场监管等部门可以对其进行行政指导，督促其履行无理由退货承诺，但不能依据消费者权益保护法及其他条款例进行行政处罚。

《售后服务 无理由退货服务规范》作为推荐性国家标准，明确现场销售经营者应按承诺内容或双方约定向消费者提供无理由退货服务，“无理由退货”不再是线上专属，有助于进一步优化消费环境，让消费者放心、安心消费。

■子夜走笔

“无理由”并非“无条件”

曹怡晴

在实体店购物，买回来的商品不够称心，可以退货吗？

不久前，笔者在北京一家“线下无理由退货示范店”体验了一次无忧退货——只要小票齐全、吊牌没拆、不影响二次销售，收银台的退货流程与购入时同等“丝滑”。

随着推荐性国家标准《售后服务 无理由退货服务规范》正式实施，“无理由退货”将成为更多实体店的服务“招牌”。

解决“退货难”，不是小事，它关乎消费者“后悔权”的保障。鼓励实体店“无理由退货”，是提升消费体验、激发市场活力的重要举措。不过，“无理由”并非“无条件”，一场消费行为中，商家拿出诚意，消费者也须有诚

信。通过完善信用制度、健全申诉渠道、优化退货细则等，能够防止少数消费者“钻空子”“薅羊毛”，保护商家的合法权益。

而线上交易中，消费者“所见”不一定是“所得”，这也是为何网购商品“无理由退货”是强制要求。近日，多个电商平台宣布对“仅退款”规则进行调整，保障商家公平经营，防止出现商家钱货两空的情况。

线下鼓励“无理由退货”，线上优化退款规则，制度和规则适时调整，是有关部门和平台企业在消费者与商家间的精细平衡，为的是营造更加公平的市场环境、更为舒心的消费体验。这样，商家做生意少顾虑，消费者购物有保障，线上线下都将持续释放消费潜力。

吉林省乾安县推广水肥一体化技术——

精耕细作，黑土层厚度逐年增加

本报记者 郑智文

吉林省松原市乾安县，沉寂了一冬的黑土地上，隆隆机声打破宁静，种箱里一粒粒玉米种子等距播撒，一根根滴灌管也浅埋进土层。

“春耕时农机跑一趟，种子和滴灌管就全埋好了。”农机手韩立光驾着熟悉的气吸式播种机穿梭在田垄间。

几年前，听说流转土地可以按产量结算费用，他把土地流转给大遐畜牧场，自己也到畜牧场工作，学习驾驶大型农机。

畜牧场要推广水肥一体化技术，把肥料溶解在水中，通过滴灌管适时适量灌溉施肥，种地“老把式”韩立光有些犯嘀咕：“水是水，肥是肥，过去咱种地都‘一炮轰’，一次性把底肥给够了。”

“老韩，这可是新技术。”大遐畜牧场农业综合开发有限公司总经理刘启雷耐心解释，“有了这门技术，玉米在生长过程中‘饿了’‘渴了’，都能及时补上。”

似懂非懂地点点头，老韩心里还是疑惑：“原理咱不太懂，能不能增产才是关键。”

“老韩，隔壁贊字乡做过试验，用上新技术后产量高不少，况且咱们还有省农科院的专家指导呢。”刘启雷与韩立光约定，秋收时



以产量见分晓，“你就安心开好农机，秋收时再看！”

高低不平的土地被整合成连片的良田，黑土地里埋上管道，韩立光驾驶着播种机在这片既熟悉又有些陌生的土地上开始耕种。

当年秋收，使用水肥一体化技术的地块，平均亩产从过去的1200斤提高到1600斤，增产幅度超过30%。

玉米增产，老韩服气了：“比自个儿种地强多了！现在，种地成了精细活。”增产又增

收的韩立光，逢人就夸新技术。

水肥一体化增产的秘诀是啥？

“在于时机准、效率高、管理细、吸收好。”刘启雷介绍，通过滴灌方式，能够均匀、准确地输送水肥，让玉米根系区域的土壤始终保持最佳的水分和养分状态。“除了出苗时浇一次水，在玉米的生长期还会进行3次水肥供应，这就叫精耕细作。”刘启雷说。

乾安县位于吉林省西部，常年缺水。“借助水肥一体化等技术，我们种的地每亩能节水26吨，水分和化肥的利用率分别能提高43.1%和30.2%。”刘启雷说。

如今，大遐畜牧场流转的8万亩土地，全部用上水肥一体化技术。今年，乾安县288万亩耕地中，有120万亩计划应用水肥一体化技术。

在水肥一体化技术的基础上，探索还在深入。“水肥一体化+密植”技术增产增效，智能化田间管理控制室精准控制水肥配比……谈起新变化，刘启雷如数家珍。

“为保护黑土地，我们还摸索出玉米秸秆深翻还田水肥一体化技术。”刘启雷展示一组图片，“这是近几年的土壤剖面样本，能明显看到黑土层的厚度逐年增加。三四年前大约15厘米厚，现在能超过20厘米。”

老韩驾驶的播种机，也有新变化。“前两年用上了北斗导航，今年又给种箱加了电控装置，播种更精准了。这地，越种越有劲！”哼着小曲儿，韩立光驶向下一块田。

图为韩立光驾驶播种机播撒玉米种子。

本报记者 郑智文摄



浙江宁波双屿门特大桥

六横侧索塔突破200米

5月6日，浙江宁波舟山港六横公路大桥二期工程双屿门特大桥六横侧索塔高突破200米，标志着项目建设取得阶段性进展。六横公路大桥二期工程由多座桥梁及连接线构成高速公路通道，包含双屿门特大桥、青龙门特大桥两座世界级跨海大桥。项目建成后将进一步完善宁波舟山港海陆联动集疏运网络。

上图：5月6日拍摄的双屿门特大桥六横侧施工场景。

左图：5月6日，建设者在双屿门特大桥六横侧进行施工作业。

以上图片均为新华社记者黄宗治摄