

网上中国

1200万家小店收入超过去年同期

小店“上网”生意旺

本报记者 李嘉宝

借助直播和短视频等方式吸引更多客源；利用支付宝等数字工具收款记账、自助点餐；通过互联网银行信用贷获得融资、及时“自救”……这是当下许多小店经营者的日常。借助互联网经营手段，中国小店在防疫期间展现出顽强的生命力。



在上海一家老字号糕团商店直播间，工作人员通过网络直播销售粽子和青团等食品。
新华社记者 方喆摄

小店“自救”的突破口

一段时间以来，许多消费者发现身边的小店正发生变化：楼下的理发店开始直播了，路边撸串儿也能用上消费券了，越来越多的小餐馆、水果店能“送货上门”了……小店的数字化转型，给人们的生活带来更多便利，也成为小店“自救”的突破口。

数据显示，通过数字生活平台外卖及配送服务、消费券等灵活的数字化经营手段，全国小店复产迅猛。4月下旬以来，平均每周有100万个个体户、“夫妻店”等小商家在支付宝里申请收款码、新开店或谋求数字化转型，已有1200万家小店收入较去年同期实现了增长。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受本报记者采访时表示，在新冠肺炎疫情下，以服务业为主的小店经济受到严重影响，加快线上业务发展是尽快复工复产、维持小店生命力的现实选择；此外，当前消费需求向信息化、

数字化、智能化发展，数字化转型能有效迎合新型消费需求、升级培育新型消费业态，降低经营成本，提高交易效率，为小店经济带来更多效益和新的发展空间。

全国工商联等多方发布的《2019-2020小微融资状况报告》显示，疫情发生以来，通过互联网银行信用贷获得融资，是微型企业和个体经营者解决资金困难的重要途径之一。

业内人士指出，目前小店数字化转型主要从三方面发力：一是提升信息化管理水平，借助数字化管理手段和工业互联网平台等改善经营管理模式；二是探索新的商业模式，从单一的线下场景向线上线下双互动模式转变；三是借鉴示范企业的先进经验，加强与产业集群内小店间的网络化协作，实现技术、产能与订单共享。

互联网平台纷纷出招

为进一步支持小店走出困境，各大互联网平台纷纷发布支持小店经济发展的帮扶计划，涉及货源、数据智能、金融

扶持、客户保障、支付等多方面的具体举措。

近日，美团在“春风行动”百万小店计划的基础上，继续推出针对小商户的金融帮扶、数字化培训以及线上运营等升级举措。据悉，新开店商户可在美团商家APP（应用程序）申请，符合条件的商户可获得免息启动资金，缓解创业初期资金压力。微信支付发布“全国小店烟火计划”，面向平台所有使用面对面收款的微信支付小商家，在线上下一体化、福利补贴、商家教育指南、经营保障支持方面输出四大全新数字化政策。此外，京东的“星星之火”扶持计划将为每个小店提供最高10万元人民币的无息赊购。苏宁小店启动加盟模式试点，注重帮助小店打通线上线下多种业务，服务社区经济。

“转型成本偏高、能力相对不足是小店经济数字化转型面临的两大问题。”盘和林指出，互联网企业对线上、线下连接进行生产和服务的经验较多，凭借自身资源优势与品牌效应，有能力满足小店的转型需求，可以帮助小店解决数字化转型时

的痛点难点问题，在降低成本和提高能力方面助力小店顺利转型。

在数字化过程中，各大互联网企业赋能小店，进而实现共生发展，促进整个行业的繁荣，是一个共同成长的双赢过程，有利于激发新动能，促进长期经济结构转型升级。

政策力撑小店回暖

“当前，数字经济引领经济社会发展已成为广泛共识，是中国创新驱动战略的重要载体，有助于构建新的竞争优势，抢占经济发展制高点。”盘和林指出，小店经济是中国经济的重要组成部分，小店经济数字化转型有助于提高经济的活力与韧性，以点带面赋能传统产业，促进经济结构持续优化，助推经济高质量发展。盘活小店经济，是稳就业、推动经济复苏重要途径。

多部门发声关注小店经济，力撑这一民生底盘。多地积极出台政策，帮助小店经济回暖。商务部新闻发言人高峰日前表示，关于支持商贸流通领域小微企业，商务部将会同有关部门，以推动发展小店经济为主要抓手，加快小店便民化、特色化、数字化发展，推动形成多层次、多类别的小店经济体系。

国家税务总局近日制定印发《关于小型微利企业和个体工商户延缓缴纳2020年所得税有关事项的公告》，通过税费优惠政策精准帮扶，助力小店经济发展。网商银行与全国工商联此前共同发起“无接触贷款”助微计划，100家银行迅速响应，全力支持全国约1000万家小微企业、个体工商户及农户复工复产。

专家指出，为加快小店经济数字化转型，一方面，政府应继续出台减税降费、金融支持、消费刺激等扶持政策，缓解小店的经营困难，降低其经营成本；另一方面，为继续推动数字化赋能小店经济，帮助小店转型，应鼓励各大互联网企业对小店开展帮扶，形成系统性的小店培育帮扶体系。

云中漫笔

电商的新增长点意味着什么

栾雨石

去京东下单一部智能手机、逛天猫购买几件时尚服装、上拼多多挑选各地新鲜水果……随着互联网及物流业迅速发展，网络消费快速增长，防疫期间，人们的消费习惯在一定程度上得以“重塑”，更多消费场景由线下转至线上，出现了明显的增长点。

特色商品尤其是农产品成为“香饽饽”，满足了人们个性化、特色化的消费需求。湖北的小龙虾、陕西的“榨水木耳”、内蒙古的牛肉干、云南的菌菇……防疫期间，人们居家时间较多，从各大电商平台选购特色农产品的订单越来越多。与此同时，普通农民、流量明星乃至一些政府官员走进直播间为家乡特产及文旅产品代言，在互联网技术的助力下畅通了信息和渠道，对于自己心仪的美食好物，人们可以更加轻松地“买买买”。

除了实体商品，线上课程等产品变得更受欢迎，服务类消费也实现快速增长。医美、口腔、体检等健康消费成为新热点。京东大数据显示，年中促销期间，京东健康在线问诊量同比增长325%，医疗器械健康监测品类成交额也远较去年同期。以线上社交为基础的线上产品和服务将越来越受人们追捧，当下火热的直播带货就是一个很好的例子，新产品的社交功能将成为重要卖点。

三四线城市消费者显示出旺盛的消费需求，且消费升级趋势明显。近来，不少电商平台反映，智能家电、厨卫电器、家装家纺等商品在下沉市场的销量上涨迅猛，大量三四线城市消费者在拼多多首次购置了扫地机器人、面包机、投影仪等商品。究其原因，是过去中国城乡收入差距较大，而近年来已呈现不断缩小之势，此外，随着国内电商的不断发展，更直接接触及包括三线以下城市以及乡镇的下沉市场，手头宽裕起来的小城镇居民的网络订单自然多起来。

防疫期间，消费中出现的类似增长点还有很多，但这并不是完全因为疫情而产生，而是疫情的影响更加凸显了线上消费的重要性。随着企业复工复产步伐加快，居民生活秩序明显恢复，相信下半年消费会出现更多积极变化，消费对中国经济发展的基础性作用也会进一步发挥。

互联网大咖秀

阿卜杜拉·埃利亚斯：

技术拥有改变生活的力量

海外网 赵宽



卡雷姆（Careem）公司是一家总部位于阿联酋迪拜的网约车公司，业务遍及中东、非洲和南亚15个国家的100多座城市。正是看重其在地区间的影响力，美国租车行业巨头优步（Uber）在2019年以31亿美元的价格收购了卡雷姆公司。阿卜杜拉·埃利亚斯是卡雷姆公司的联合创始人，也是公司在沙特阿拉伯的业务主管。

阿卜杜拉出生于沙特，在德国读书长大，并在德国亚琛工业大学获得工商管理博士学位。工作后，阿卜杜拉在奔驰等跨国公司先后担任技术与管理顾问，积累了超过10年的专业经验。一直以来，阿卜杜拉痴迷于对技术的探索。他认为，无论人们身在世界何处、身份地位有何不同，技术都拥有改变生活的力量。

作为卡雷姆公司的决策者，阿卜杜拉看重产品的服务质量以及用户的反馈。有一次，他在社交媒体“推特”上发出定位并邀请道：“我今天会在这里（咖啡厅）待到很晚，有任何想法都可以来找我聊聊。”此外，他经常在“推特”上与用户进行互动，倾听人们的抱怨，也从用户所期待的产品功能中获得启发。

阿卜杜拉兼任公司在沙特地区的业务主管，他尤其强调企业的社会责任。这些年来，他积极推动公司与当地政府合作，努力实现带动地区就业这一目标。阿卜杜拉在代表公司与沙特阿拉伯政府签署的一份“2030年愿景”中明确提到：“将通过充分挖掘沙特人民的潜力，发挥网约车司机等自由职业的优势，最终实现地区经济的繁荣。”

值得一提的是，在很长一段时间内，沙特是全球唯一不允许为女性颁发驾照的国家，直到沙特国王2017年9月颁布法令取消这一禁令。当时，阿卜杜拉立刻决定，向渴望加入卡雷姆公司担任网约车司机的妇女敞开大门，并邀请她们进行签约并接受初步培训。阿卜杜拉认识到，该行业此前明显忽略了当地女性的工作需求。此外，阿卜杜拉还在网约车从业过程中可能遇到的困难。

图片来源于网络



北斗定位助插秧

安徽铜陵市首台北斗高精度自动驾驶插秧机近日正式投入农业生产。北斗高精度自动驾驶插秧机是利用北斗定位系统和物联网技术，对传统插秧机进行智能升级改造而成。农技人员在触摸显示屏上完成各项参数设置后，插秧机上只需一位操作员即可同时完成插秧、施肥、喷药等作业，省时省力，作业效率高。

图为农技人员在安徽铜陵普济圩现代农业集团公司稻田里使用北斗高精度自动驾驶插秧机。

过仕宁摄（人民图片）

会做饭的机器人“上岗”

智慧餐饮，让吃饭变得更香

海外网 吴迪

近年来，人工智能行业的发展备受关注。全智能、无接触、更高效等应用价值，让更多人看到服务机器人在更多场景中的应用可能。尤其是餐饮行业对机器人的需求不断上升，机器人餐厅、无人餐厅、智慧餐厅逐渐成为热词。

“新餐饮”理念逐渐普及

智研咨询早前发布的报告显示，预计2020年中国机器人市场规模将突破100亿美元。随着“互联网+”技术的渗透，智慧餐饮的理念开始普及。

当前，通过技术提升劳动效率，改变低质量、低附加价值的劳动结构成为餐饮行业转型的关键。机器人正是助力餐饮业实现智能化升级的科技成果。“后疫情时代”，机器人餐厅在多个环节减少了人与人的接触，这种用餐方式符合目前的形势需求，也代表着未来的趋势。

中国烹饪协会会长姜俊贤表示，疫情后，餐饮业的科技理念将会提升，科技对餐饮业的支持力度也会加大。在移动互联网深入应用的情况下，经营过程中采用智能化减少人工成本，依靠标准化降低风险的模式会引领行业的创新发展，加快领军企业的发展速度。智能炒菜机、机器人送餐、全自动无人服务餐厅等智能化经营方式会越来越多地出现在餐饮服务中。目前已有知名餐饮企业、互联网巨头将人工智能等新兴技术应用到智慧餐饮场景。

机器人餐厅科技感爆棚

在广州，你可以吃到任何你想吃的菜系，然而机器人做的菜，你吃过吗？6月22日，碧桂园旗下千玺

餐饮机器人集团（下称“千玺集团”）打造的FOODOM“天降美食王国”机器人餐厅综合体在广东顺德正式开业，面积约2000平方米，涵盖中餐、火锅、快餐三大业态，集中呈现最新技术、产品、系统、业态。爆棚的科技感，让这家餐饮综合体成为极具科技含量的全新餐饮场所。

在FOODOM机器人餐厅，炒锅机器人、煲仔饭机器人、粉面机器人等20余种机器人设备集中“上岗”。客人扫码点单，机器人机械臂迅速启动开始炒菜，AGV（移动机器人）送餐小车在头顶云轨上平稳穿行，很快菜品就会放在盘子里从“天”而降，抵达客人的桌位。

业内人士认为，炒菜机器人、送餐机器人不仅在实际操作隔绝了厨师、服务员接触传播与配送飞沫传播两类传播方式。餐厅使用机器人，还可以帮助餐饮业缓解人力成本高等问题。

全面升级更高效智能

千玺集团日前正式发布机器人餐饮发展战略，提出要通过科技手段，以机器人为切入点，提供先进的餐饮业服务升级解决方案。这是餐饮行业的应用需求，也是制造业迈向“智造”的要求。

知名机器人专家刘洪海表示，市场上已有的智慧餐厅、机器人餐厅，基本是在部分环节实现机器人技术。“碧桂园这次推出的机器人中餐厅系统实现核心技术的自主研发，据我了解，应该是目前全球先进完整的系统化机器人餐厅。”

据悉，千玺集团未来业务布局主要集中在三方面：一是供应餐饮机器人单机设备，广泛应用于酒店、景区、医院、学校、写字楼等公共区域，覆盖汉

堡、煲仔饭、小龙虾、粉面、甜品等多品类供应，24小时无人接触、不间断供应；二是线下开设FOODOM机器人餐厅，以中餐、快餐、火锅为三大主营业务，为消费者提供多元化、富有科技感的就餐体验；三是提供传统餐饮空间智慧化改造的整体解决方案，满足“后疫情时代”无人化送餐、机器人烹饪、标准化制作等需求。碧桂园通过机器人餐厅、单机设备，打造与之对应的核心供应链和集成智慧化运营体系，实现供应、生产、运营的产业链闭环，全力开拓智慧餐饮市场。

专家认为，“互联网+”助推各类餐饮机器人市场的快速发展，让服务员回归服务，把炒菜、传菜这类重复、机械的工作完全交给机器人，这是智慧餐饮的高效策略。



位于广东佛山顺德“天降美食王国”机器人餐厅综合体内的迎宾机器人。图片由碧桂园提供