

主体已建成

特斯拉上海工厂年底前或投产

羊城晚报讯 记者张丽报道:9月26日,记者从消息人士处获悉,特斯拉上海工厂的主体已经建设完成,冲压车间、涂装车间、总装车间等具备了生产能力,首辆白车身已经下线,今年年底前将可以投入生产。

据了解,所谓白车身,指的是完成焊接但未涂装之前的车身,不包括车门、引擎盖等运动件。

据悉,特斯拉工厂从开工建设到白车身下线总共用了8个月的时间。有消息称,该工厂将于10月14日正式量产,工厂目前正在紧张调试中。

那么,特斯拉国产后的售价将会如何?特斯拉CEO马斯克此前曾表示:特斯拉销往中国市场的电动车主要面临进口关税、增值税和运输装卸费用等,中国售价=美国售价+运输与装卸费+关税和其他税收+增值税,若直接在中国建厂,则能免去关税与高额的运输装卸成本,特斯拉在中国的售价将下降三分之一。据了解,目前在中国市场,进口Model 3的厂商指导价为36.39万-50.99万元。

业内人士分析认为,若国产后特斯拉Model 3的售价真能比其进口车型低三分之一,将与很多自主品牌车型形成同档竞争,这对国内车企无疑是一种鞭策。

广药集团拟在澳门设立国际总部

羊城晚报讯 记者陈泽云报道:9月25日,2019中国(澳门)传统医药国际高峰论坛在澳门举办。记者从论坛上获悉,广药集团与澳门合作中医药科技产业园进行了合作签约,广药集团将正式进驻产业园。下一步,广药集团还计划在澳门设立国际总部,加速中医药产业国际化布局与发展,打造粤澳合作新标杆。

广药集团董事长李楚源表示,广药集团将持续深化粤澳合作,支持澳门医药产业,助力大湾区发展。据透露,下一步,广药集团还计划在澳门设立国际总部,从产品、经营、政策、路径、产业链、主体等六个层面进行布局,着力构建包括医药产品研发、先进制造、商贸流通、文化体验与健康养生的医疗健康产业完整生态。

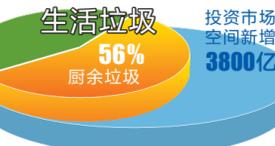
广州楼道全面撤桶倒计时

“垃圾产业”潜力有多大? 这些数据看仔细

羊城晚报记者 汪海晏 沈钧

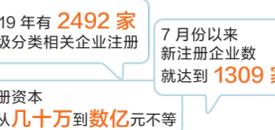
近日,按照“逐步推行生活垃圾分类定时定点投放模式,全面推进楼道撤桶”的要求,广州市很多小区正在进行楼道撤桶工作,生活垃圾将到小区指定的垃圾分类桶点实行定时定点投放。而当你还在被灵魂拷问“你是什么垃圾?”时,垃圾产业早已成为一个新“风口”,不仅带动了垃圾桶的生产,还催生了代收垃圾等新职业,未来,整个垃圾处理产业链的发展趋势更是不可估量。垃圾产业到底有多火爆?哪些垃圾产业最有投资前景?羊城晚报记者为您梳理。

厨余垃圾处理领域情况变化



本版制图/李映菲

垃圾分类相关企业注册情况变化



“垃圾概念”股表现活跃

今年的这波垃圾分类火起来,要从7月1日被称为“史上最严”垃圾分类措施的《上海市生活垃圾管理条例》正式实施说起。当月,垃圾分类概念股就异军突起,掀起一番涨停潮。龙马环卫、绿色动力、盛运环保连续获4个涨停板,上海环境、华宏科技连续获3个涨停板,维尔利、启迪桑德、中再资环

“互联网+垃圾回收”抢眼

多地启动“垃圾分类”,让电商平台垃圾分类桶卖断货。天猫数据显示,早在上海启动垃圾分类条例之前的6月,“分类垃圾桶”关键词搜索量同比增长3000%以上,手机淘宝的数据则显示,这一关键词的搜索量环比增长40%。与此同时,垃圾分类的周

边产业也备受欢迎,如“垃圾分类游戏道具”备受家长的欢迎,搜索量环比增长超1700%。

记者注意到,“互联网+垃圾回收”正在成为环保行业新“风口”,如爱回收、一桶收、村口科技、我爱收等专业从事“互联网+”回收的创业

企业,近年来屡屡获得风投资本的垂青。其中,爱回收今年6月获得京东智能的新一轮超过5亿美元的融资,智能回收平台“我爱收”则在2018年10月完成天使轮融资,一桶收此前曾获个人投资者的百万级种子轮融资。

垃圾产业多个链条有商机

事实上,整个垃圾产业链分布广阔,每个链条每个环节都蕴藏商机。从前端来看,垃圾分类的强制推进可促进垃圾从粗分到细分的提升,达到生活垃圾减量、再生资源增量的目的,利好再生资源回收企业的发展。

从末端处理来看,干湿垃圾分离后,入炉垃圾品质的提升为垃圾焚烧企业控制排放的成本优化和运营风险管控带来利好。现阶段我国垃圾焚烧率仅为35%,而发达国家普遍达到60%以上,我国垃圾焚烧业未来的提升空间巨大。

值得注意的是,多个研究报告都提到垃圾分类对餐厨垃圾处理领域的利好,餐厨垃圾是高质量的回收

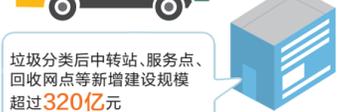
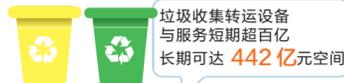
物。东吴证券认为,在厨余垃圾处理领域,按厨余垃圾占生活垃圾的56%估算,全国推广后有望新增约3800亿元的投资市场空间。

值得注意的是,垃圾分类已经初见效果。根据上海市绿化和市容管理局公布的最新数据,截至8月底,可回收物回收量达到4500吨/日,较2018年年底增长了5倍;湿垃圾分出

量达到9200吨/日,较2018年年底增长了1.3倍;干垃圾处置量低于15500吨/日,比2018年年底减少了26%。

但如何把社会动员产生的短期效应转化为居民自愿分类的长期效应,仍然需要各个城市继续努力。有专家表示,湿垃圾量的显著增加,对垃圾装运和终端处置方面的规划和建设,是一个极大的考验。

环卫收转装备市场情况变化



新闻加一点

垃圾分类产业前景广阔

垃圾分类产业的发展和投资前景怎么样?广东省社科院环境经济与政策研究中心副主任吴大磊在接受记者采访时表示:“垃圾分类产业属于政策驱动型产业,这个产业的发展前景与政策驱动的力度、长期性、稳定性密切相关。垃圾分类已经进入一个强制时代,但目前产业支撑仍较薄弱,所以未来的市场空间比较大,市场前景很广阔。”

关于垃圾分类产业的投资,吴大磊认为,这应该是个长期的投资。“在三五年之内,这一产业可能还是处于初步发展的孵化阶段。投资一定要评估自己的实力并做长远打算,要做长期的投资,才能伴随着这个产业逐步从初期走向壮大并不断成熟,是一个比较长期的过程。”

最后,吴大磊表示,希望社会资本进入到垃圾分类产业中,并当成真正的产业、事业去做,而不是短期的捞金行为,从而为节能环保和环境治理做出社会资本应有的贡献。

特别报道

从“五新”到“百新”“万新”

文/沈钧

阿里巴巴解锁数字广州“新”魅力



盒马门店水产小二在接到订单之后先为顾客挑选好蟹

新需求拉动 商超规模化转型

在数字化时代,越来越多的用户的需求,因为消费行为的数字化而被感知、获取、分析,并且实时地去推动供给侧的变革,带来新需求的发展和供给的产生。

在地方政府关于推进城市数字化建设的倡导下,有些地方商超品牌跨出线下到店业务的围城,开始“旧城改造”,发展线上的“到家”业务。

其中,由淘鲜达提供的线上线下整合方案,让地方商超门店逐步具备“一小时到家”的服务能力,在为消费者提供更为丰富的消费体验的同时,也为自身的发展找到了新出路。

目前,淘鲜达对零售商超的

“旧城改造”已进入深水区。淘鲜达面向全行业推出2.0方案,在到家业务基础上,将加速推出更多到店业务,并通过会员运营、全域营销等工具进一步推动线上线下一体化,拓展更丰富全面的商超渠道应用场景。

9月23日,阿里巴巴2019年度全球投资者大会上,天猫超市事业群总裁李永和宣布,天猫超市旗下的淘鲜达已帮助全国23个零售商超品牌完成基础数字化改造。

数据显示,淘鲜达和线下门店联合打造的超市到家“1小时生活圈”目前已经惠及近千万三至五线城市消费者,“1小时生活圈”已经开始成为城市数字化建

设的重要部分。

良好的物流体系还刺激了新消费需求的产生,许多以往“吃不到”的好货源不断地出现在了消费者的餐桌上。截至今年8月底,盒马鲜生联手农村淘宝,在全国签下近500家农产品基地,让只卖28天的贵州方竹笋、只产40天的新疆吊干杏、只吃18顿的上海“本地蚕豆”,都通过盒马鲜生迅速进入盒区房餐桌,超过2000万盒区房住户过上“鲜美生活”。

目前,盒马在广深门店都设置了“一村一品专区”,与农产品基地生产者、管理者一起探讨和开发好商品,也为打造“粤字号”名牌产品贡献一份力量。

新技术夯实 品牌数字化改造

“食在广州”是广州主要的城市文化符号之一。数字经济发展的浪潮下,散落在广州坊间的多家餐馆迎来发展的“新生态”。

如饿了么“星选”持续推出多项商家数字化工具,包括商户经营诊断、菜单改造、口碑“点单神器”等,通过后台工具赋能、互联网大数据诊断,帮助品牌了解消费者和同类市场,从而制定出更加适合市场需求的菜单和菜品,帮助各类商户完成数字化转型升级,提高门店营收的同时,拉动了消费需求。

与其他传统平台单纯的流量补贴不同,以“数字化”为关键词的口碑饿了么平台,正在帮助更多品质商户深度对接会员资产,校准品牌定位,商家在收入

增加的同时,保证了品质用户及会员的留存。

星巴克此前发布的2019年第三季度财报中,数字业务增长亮眼:外送业务销售额已占总销售额的6%,对其利润增长做出了显著贡献;星巴克在中国拥有的活跃会员数提升至900万,较上季度增长达10%。

除餐饮行业外,传统商超行业在新零售冲击下也急需转型。业内人士指出,传统商超往往面临着三重难题:既要尽可能提升效率、优化商品品类结构;又要通过线上渠道来找回线下流失的年轻消费者;同时也要通过开数字化改造,初步积累数字化经营、为不同消费者提供个性化营销的能力。

如大润发、华润万家等越来越多的商超就通过饿了么口碑在完成互联网转型,从订单、配送、仓储等环节完成数字化成长。以大润发为例,通过门店悬挂挂、上货口、快拣仓等区域的设置,利用大数据来指导货品种类、摆放位置和库存数量,精心设计仓内拣货动线,提高门店运转效率;蜂鸟配送到店模式让线下门店突破地理限制,拓宽消费场景,提升了商超的数字化服务能力。

饿了么口碑输出的“预订、点单、配送、营销、数据分析、供应链”等全链路数字化能力,让全国涌现越来越多的智慧门店、口碑一条街等线下智能化商业街区,提高线下经济的数字化。

淘鲜达 2.0方案全新亮点
包含业态(大卖场、超市、新增社区生鲜店、便利店)、服务(一小时到家、新增预售到店自提)、入口(淘宝、新增支付宝小程序)、工具(线上会员运营和营销、新增线上线下一体化会员运营和营销)。

新场景应用 城市无缝隙覆盖

在阿里体系内,很多业务的诞生本身就是为了解决社会问题:B2B业务,为贸易企业提供了增量机会;淘宝的出现,为全社会提供了最好的创业平台;支付宝的出现,解决了交易双方的信任问题;天猫的成长,也帮助品牌实现数字化营销和数字化生存,不让品牌在数字经济时代掉队。

9月26日,阿里云公布了城市大脑三年来取得的一系列进展:包括广州在内的全球23个城市引入“城市大脑”,服务覆盖了交通、城管、文旅、卫健等11个领域,48个场景。

“城市大脑”是利用人工智能、大数据、物联网等先进技术,为城市交通治理、环境保护、城市精细化管理、区域经济管理等领域构建一个后台系统,打通不同平台,推动城市数字化管理。其核心是利用实时海量的城市数据资源全局优化城市公共资源,即时修正城市运行缺陷,实现城市治理模式突破、城市服务模式突破、城市产业发展突破。

通过“城市大脑”,广州市民日常生活中一系列微小而美好的变化正在发生:无杆停车试点推广,通过收费只需2.6秒;救护车一键护航,平均快了7分钟;先看病后付费,看病快了1小时……

正如张勇在云栖大会上所讲的:“我们的每一辆车、每一个人、每一个企业、每一个建筑、每一个社区、每一个小镇、每一个城市,都会被数字化,都会因为有了数字化而产生进一步走向全面智慧化、智能化的空间和驱动力,而它也将成为整个中国经济面向未来高速发展的一个驱动力。”