

刚被申请破产便宣布新计划,是否有必要重启?

# 天涯开启“最后一次自救”

财经辣评

## 需求图景远未清晰 飞行汽车已成风口

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

羊城晚报记者 沈钊 实习生 陈逸欣 何雨晗

3月1日,天涯社区发布公告宣布“重启”。公告显示,未来两个月,将全力以市场化的方式,筹集不超过1000万元的资金,专项用于以恢复天涯社区访问及持续运营为核心的新天涯计划。称将采取引入战略投资、恢复广告业务、启动社交电商平台及大力开展会员增值服务等方式筹措资金,在确保数据安全合规的前提下,在2个月内,即5月1日前恢复天涯社区访问。

值得一提的是,在该公告发布前几天,天涯社区刚刚被申请破产,原因为员工讨薪将公司告上法庭。目前,该公司存在多条被执行人信息,被执行的总金额已超过1051万元。背负欠款、缺乏明确商业化路径,天涯社区真的能如愿“重启”吗?

创办于1999年的天涯社区一度是中国“互联网顶流”。它不仅一度拥有1.3亿注册用户,2003年就达到2500万日活,被誉为“中文网络第一社区”,并且捧红了众多网络名人,例如当年明月、天下霸唱都是通过天涯火遍全国的。正因如此,2023年5月天涯社区无法访问一事才会引发一波“怀旧潮”。在2023年4月1日,天涯社区终于有了新动静。新的消息并非发布公告,将于近期进行技术升级和数据重构,在此期间平台将无法访问。同年5月底,天涯社区公开回应,称公司确实遇到了资金流动性困难。由于资金流动性困难,这几年累计拖欠的电信IDC费用已到了最后无法协调协商的状态,加上天涯社区也发现了一些平台自身的技术问题需改进,需要进行技术升级、数据重构及产品瘦身等,这将大幅降低电信费用及优化用户体验,有利于后续的可持续发展。因此,天涯社区无奈暂停了访问服务。

3月1日晚,天涯社区官方微博发布《关于天涯社区业务重启、网络平台恢复访问进度及新天涯计划的公告》。公告称,将采取引入战略投资、恢复广告业务、启动社交电商平台及大力开展会员增值服务等方式筹措资金,在确保数据安全合规的前提下,在2个月内,即5月1日前恢复天涯社区访问。

重启前夕,被申请破产审查

难,这几年累计拖欠的电信IDC费用已到了最后无法协调协商的状态,加上天涯社区也发现了一些平台自身的技术问题需改进,需要进行技术升级、数据重构及产品瘦身等,这将大幅降低电信费用及优化用户体验,有利于后续的可持续发展。因此,天涯社区无奈暂停了访问服务。而今,停摆了11个月的天涯社区终于有了新动静。新的消息并非发布公告,将于近期进行技术升级和数据重构,在此期间平台将无法访问。同年5月底,天涯社区公开回应,称公司确实遇到了资金流动性困难。由于资金流动性困难,这几年累计拖欠的电信IDC费用已到了最后无法协调协商的状态,加上天涯社区也发现了一些平台自身的技术问题需改进,需要进行技术升级、数据重构及产品瘦身等,这将大幅降低电信费用及优化用户体验,有利于后续的可持续发展。因此,天涯社区无奈暂停了访问服务。

自救失利,“天涯+电商”道阻且长

5月1日前恢复天涯社区访问。公告还称,将启动以天涯社区最初的tianyaclub.com域名为品牌的“全球旅行与时尚消费电商平台”,为尊享会员提供会员制电商服务,结合海南自由贸易港的供应链优势,打造线上版的Costco,该平台1.0版将在1个月内推出。公告表示,会员增值服务是未来天涯的重点业务。天涯计划从现在开始发展一批高级会员,在恢复访问后的天涯社区平台上开辟天涯神帖专区,提供更为全面、完整、原汁原味的天涯神帖服务,并动态更新。另外,天涯还将推出一对一专享数据下载与存储服务。从公告内容来看,这两项增值服务目前收费价格为99元、299元。从上述公告看,宣布“重启”的天涯社区,重振旗鼓的重点落在了会员增值服务以及“社区+电商”的模式上。其中前者更像“青春挽救费”,希望用户为情怀买单,以预购的方式购买天涯社区重启重新上线之后的会员服务。尽管那明强强调“如果最终不能按时恢复访问,我们会给预购的用户退款”。但仍然有部分网友对天涯的做法提出了质疑,认为自救应该建立在正常的可持续发展的商业逻辑上,而不是要用用户花钱下载自己的数据,薅老用户的羊毛。

追问

### 天涯是否有必要重启?

从上述两场直播的结果看,无论是“情怀买单”还是“天涯+电商”,恐怕都缺乏为其“重启”筹款的能力。此时需要讨论的,或许是天涯社区是否还有必要重启?天涯社区的创立时间是1999年,彼时,网络刚刚走入千家万户。人们对网络交流的需求旺盛,天涯社区应运而生,成为了大家发表意见、交流想法的平台。创立之初,天涯社区以其宽松的管理政策和高度的内容自由度吸引了大量用户。用户可以在这里讨论各种社会话题,表达自己的观点和见解,这种开放性和包容性让天涯社区迅速聚集了人气。当时,一些热点事件甚至能够在天涯社区迅速传播开来,对网络舆论产生深远的影响。可以说,创立于互联网诞生之初,天时、地利、人和造就了天涯社区。

但时至今日,随着互联网的发展,用户的交流方式和信息获取方式都发生了巨大的变化。社交媒体、短视频等平台成了用户新的聚集地。天涯社区这种传统的社区论坛形式是否还能满足用户的需求,是一个值得考虑的问题。用青年学者、曾经的天涯社区“天天茶舍”版主“押沙龙”的话来说:“如果天涯社区真的成功转型,那又如何呢?它只会变成我根本不认得的样子,原来那个样子的BBS还是会消失。”更微妙的是,如果说天涯社区当时成功的标签是“内容”“社区”,而今,以这些标签称道的平台,如小红书、B站等,恰好正是面临商业化困境的平台。假使重启、转型成功,天涯又何以“不落窠臼”?

据悉,该案实际为员工20万元左右欠薪问题,法院已展开听证会交流。对此,天涯社区创始人、董事长邢明称,这类事件可以通过法律程序化解。而在最新的公告中,天涯社区也表示,该案件是公司遇到困难后面临的正常法律诉讼,并不会对天涯重启构成实质性的影响。天涯社区也在努力地地进行债务重组,有信心将公司的债务总额降到1个亿以内。创始人邢明在谈及会员制电商平台平台的初步设想时表示:“目前我们在做的努力,是天涯官方第一次比较正式的尝试自救,如果不成功,我们可能,也许就是最后一次了。”

近日,铃木汽车宣布,已开始与SkyDrive公司的工厂生产飞行汽车。铃木汽车并不是首家宣布进军生产飞行汽车的企业。在2020年,国内造车新势力小鹏汽车就开始筹划飞行汽车,去年广汽推出了行业首创空陆两栖构型的飞行汽车,首个获得民航局批准的飞行器也试飞成功,关于飞行汽车的布局和发展问题,日益被业界关注。

早在上世纪40年代,亨利·福特就已经提出“飞行汽车迟早会出现”。到了上世纪80年代中期,飞行汽车在美国研制成功,获得了当时的许可证。目前全世界的“飞行汽车”研发企业已经超过300家,国内也有不少相关企业获得了融资。之所以在国内迎来“爆发式”发展,原因还在于《无人驾驶航空器飞行管理暂行条例》在今年元旦开始施行。

就现实来看,飞行汽车依然是一种研发先于需求的设备。这就使得各家对于未来市场都有各自的构想,于是有不同的探索和类型。由此延伸出来的技术路线和产品定位就会大相径庭。从功能来看,载人交通、旅游观光、物流运输、医疗急救,乃至空中出租车都是其构筑的标签。

然而换句话说,飞行汽车究竟是要解决堵车问题,让特定群体包括救援人员能够更快地

达,还是说完全是为了高端、特权与私密服务,又或者就是用来在复杂地形的运送和投放物资。甚至就是个娱乐工具,类似于热气球。不同的需求就会带来完全不同的开发理念。但是有一点可以设想,如果飞行汽车的便利性能够超过申请流程极其复杂的通用飞行,那么未来确实可能在100公里的半径内,取代私人飞机成为部分精英阶层的座驾。如果这个也实现不了,初期客流匮乏,就只能首先在商业急送服务上发展,才会走向技术成熟和社会理解。

科幻的图景总会让人激动,飞行企业能不能持续却不是公众关心的,但是它确实成为了投资风口。只是有一点是绕不过去的,这就是能耗成本。因为现代飞行汽车的动力基本采用纯电,电池相比于燃油的能量密度比低,相当于自重更大。由此导致的续航并无优势,相近的电池容量,地面汽车可以跑几百公里,但是空中汽车大多只能飞几十公里。那么几十公里的距离就只能在城市里使用。如果为了节能,更多地选择在地面行走,那么飞行构件又是一种“累赘”。因此这个市场注定是非常窄小且特殊的。因为其成本价格相对于收益回报更高,并非大众购买的消费品,甚至连大众出行服务都不算。



天涯社区展开自救 视觉中国供图

## 特别报道 A10

## 广东首单分布式光伏绿电交易开市

文/图 羊城晚报记者 董鹏程 通讯员 欧阳逸雪 沈旬

# 广东国寿力推优“新”服务 探索新市民新业态 群体保险保障策略

我国拥有高达3亿的新业态、新市民群体(以下简称“两新”群体),在总人口中占比超20%,已成为我国国民经济和社会发展的新力量。“两新”群体分布广泛、工作类型庞杂、工作稳定性差、收入水平相对较低、风险承受能力弱,在就业、教育、医疗、养老等领域面临的风险担忧更为突出,较多属于微弱经济体、处于市场弱势地位。商业保险作为社会主义市场经济体制下进行风险管控的一项重要手段,灵活性较强,更加契合“两新”群体灵活多样的需求。

中国人寿广东省分公司深入学习贯彻中央金融工作会议、中央经济工作会议精神,按照党中央关于金融五篇大文章的部署和要求,紧扣经济社会发展和人民群众金融保险需求新变化,扎实开展“两新”人群专项调研,立足主责主业探索服务“两新”群体的新渠道、新路径,找准发力点,紧盯突破口,持续推动“两新”群体保险服务扩面提质,切实履行金融保险工作的政治性、人民性。

### A 多维分析 定位“两新”群体保险需求

宏观层面,中国人寿广东省分公司针对性开展“两新”群体的特征研究,了解“两新”群体在工作、生活、经济等方面存在的问题,进而结合保险市场类型开展分析,明确“两新”群体对保险需求为基本保障型;对标同业单位,归纳梳理银行业、保险业以及工会等相关社会组织面向“两新”群体所开展的专项服务内容,进而总结提出“对内聚焦优化与触达,对外积极拓展与联动”的保险创新服务方向。

微观层面,中国人寿广东省分公司聚焦家政人员、网约车司机两类新业态群体,围绕人群特征、保险认知、服务需

求等内容开展实地调研,发现这两类群体的保险需求存在以下特征:一是对短期意外险需求较高;二是投保时保险产品价格是首要关注点;三是存在风险保障意识不足、保险规划能力欠佳等问题。另一方面,从公司已有的承保数据入手,分析已投保家政人员、网约车司机的人群特征、投保偏好等内容,数据显示这两类群体性别聚集性特征较为明显:家政人员群体以女性为主,年龄普遍在50岁以上;网约车司机以男性为主,年龄集中在30岁至50岁之间。短期险投保偏好尤为显著:已投保的家政人员、网约车司机中分别有96.7%、84.6%的客户购买短期险,其中主要是短期意外险。

### B 多方探索 创新“两新”群体服务策略

基于研究总结提出的面向“两新”群体的创新服务方向,结合研究发现的“两新”群体保险需求及投保偏好,以高质量满足“两新”群体保险保障需求为目标,中国人寿广东省分公司从接触保险、了解保险、购买保险、售后服务四个维度,推出“丰富保险触点、打造品牌吸引力、升级购险转化线、提升

客户留存率”四大类客户经营策略,并针对性提出建立场景化宣传平台、打造专属保障体系、深化线上平台合作机制、提供一体化运营服务等十二项创新服务举措,大力推进保险服务供给与“两新”群体需求的高水平适配,为全方位提升公司对“两新”群体的服务质量助力。

### C 多措并举 构建“两新”群体专属保障

以贴心服务策略为指引,聚焦快递小哥群体的保险服务需求,在公司客户服务中心开设绿色通道,加快职业伤害项目的理赔申请办理效率。以创新服务策略为指引,聚焦家政人员群体的保险保障需求,由广州市妇联主导,中国人寿广东省分公司下辖广州市分公司承办,创新推出广州市家政服务“商业+公益”综合保障项目,通过四大举措为家政人员提供专属风险保障:一是定位家政人员保险需求,构建专属保障体系,保障精准全面;二是深化家政平台合作机制,升级购险转化路径,畅通投保渠道;三是联动政府提供投保补贴,增强信用支持,强化投保意愿;四是创建线下服务宣传点,强化保险服务触达,缓解信息瓶颈。

项目推出至今,中国人寿广州市分公司共为41家家政公司提供保障服务,为家政人员22538人次提供保障,有效提升家政人员的就业权益保障,用实际行动践行金融央企服务社会的使命担当。



“13.3万度拿下第一单!”2月22日,粤流发电公司屋面分布式光伏发电项目以“集中竞价、事后交易”的新方式完成绿电交易,开创了南方电网区域首个分布式光伏项目参与绿电交易的先河。

记者了解到,自2021年6月首次启动绿电交易到2024年3月,广东绿电交易电量93亿千瓦时,相当于减少二氧化碳排放量逾729万吨,种植了1400万棵树木,预计2024年广东绿电成交量将超50亿千瓦时。

企业获得额外收入

买卖双方实现选择自由

走进位于云浮罗定的粤流发电公司厂区,一排排光伏面板正源源不断地将太阳能转化为电能。所谓的“分布式”,就是分散在办公楼、仓库、饭堂、停车场等地制宜铺设的光伏,就近解决用户的用电问题。

在过去,分布式光伏项目主要侧重于自用和上网,上网电量难以预测,不适合参加交易,加之其没有绿证核发资格,因而没有机会将绿电环境价值出售。“现在,通过增加事后交易机制,又有国家明文规定为其参加绿电交易背书,分布式光伏可通过绿电交易,拓宽项目收益来源,进一步推动企业向绿色、低碳、清洁能源转型升级。”南方电网广东电网公司市场营销部营业科专

2月23日,南方电网区域首批优先购电用户(居民、农业用户等)参与绿电双边协商、绿电集中竞价交易,打破了只有工商业用户能参加绿电交易的惯例,标志着广东省绿色电力市场化交易迈上新台阶。

据广东电力交易中心交易组织部专员周震东介绍,目前广东电力市场的绿电交易品种分为绿电双边协商交易和绿电集中竞价交易,双边协商交易为一对一交易,价格能更好反映交易双方对绿电环境价值的价值判断,而集中竞价交易更类似股票交易,其价格根据整体供需形势发生变化。

责员梁志远说。“作为广东省内首个分布式新能源参与绿电交易,我们企业1月发电量对应的绿色环境价值全量成交,获得额外收益近1300元。”粤流发电公司业务经理李伟东说。

广东省新版《广东省可再生能源交易规则(试行)》(以下简称“新规则”)指出,参与绿电交易的发电主体从陆上风电、集中式光伏扩大到全部风电(含海上风电、分散式风电)、光伏(分布式光伏和光热发电)、常规水电、生物质发电、地热能发电、海洋能发电等可再生能源发电项目,与绿证核发范围保持一致。

除了明确扩大绿电交易可再生能源企业、电力用户覆盖外,新规则还建立了“绿电事前交易为主、绿电事后交易为补充”的可再生能源交易体系,同时,完善可再生能源账户管理平台,实现绿色环境价值的计量、流转、验证、核销等全流程管控。周震东解释:“新规则只有事前交易,用电侧对需要的绿电量进行预估,买少了不能补,现在的事后交易就相当于多了一个补充交易机会,可以根据实际情况进行再购买。”在2023年1月绿电事后集中竞价交易中,27家售电公司对绿电和

和环境溢价组成,分布式光伏参与绿电交易将直观提升其所发电量的价值。”梁志远解释,由于各地资源禀赋不同,绿电交易价格也有所差异。目前,广东2024年平均绿电价格为0.464元/千瓦时。

新规则颁布以来,共有68家可再生能源发电企业和57家售电公司完成新规则下的签约,成交量37.4亿千瓦时。相比国家确定的上网标杆电价,可再生能源发电企业增收421.8万元。此外,为支持分布式光伏发展,南方电网广东电网公司推广光伏账单推送、光伏电量日历线上查看等便捷服务,简化合同流程节点,进一步提升光伏客户体验。

绿色环境价值进行补充购买,其中华润电力事后购买超2000万千瓦时绿色环境价值,占到全月购买总量的三分之一。

广东电网公司有关负责人表示,下一步,公司将全面推动新能源、独立储能参与电力市场交易,完善绿色用电评价认证机制,加快实现省内新能源场站建档立卡及绿证核发全覆盖,提升绿证和绿电溯源消费查证服务。2024年,力争全年服务绿证客户不低于200户,通过绿电认证的产品产值不低于100亿元,进一步助力广东经济高质量发展。



粤流发电公司屋面分布式光伏项目