

“双11”购物热彰显消费市场韧性与活力

新华网消息 全网低价、百亿补贴……今年“双11”购物节正在火热进行。业内人士指出,今年消费者维持了较高的“双11”购物热情,彰显出我国消费市场的韧性与活力。同时,消费者对品质消费的追求,折射出消费升级的趋势。

■电商平台启动“双11”促销大比拼

今年“双11”期间,电商平台和商家推出各式各样的促销让利活动,点燃消费者购物热情。

“原价481元的烤肉双人套餐,‘双11’折扣价只要79元。”在美团直播间,主播向观众介绍着线下折扣套餐。10月24日至11月12日,美团团购开启“11.11美好狂欢节”,预计进行超100场直播,让消费者更清晰地了解各类线下优惠。

10月24日8点,天猫“双11”预售正式开启。“淘宝‘百亿补贴’频道已经上线‘双11’狂补专场。”淘天集团有关

负责人说。

拼多多也于日前启动百亿补贴,通过“单件立减”“天天折扣”等活动,为消费者提供双重补贴福利。“今年‘双11’消费者购物热情高涨,平台一线城市用户订单量同比增长113%,四五线城市下单金额同比增长167%。”拼多多有关负责人说。

即时零售新业态的快速发展,为线下商家参与“双11”购物节提供便利。记者在美团、大众点评等平台搜索发现,不少线下商家推出“双11”特惠套餐。美团闪购有关负责人表示,更多线下门店参与了今年“双11”活动,消费者可购买的商品种类同比增长56%。

在推出各项促销活动的同时,电商平台也加强了服务保障。如,天猫超市联合菜鸟,在北京、苏州、无锡、合肥、郑州、泉州等城市启动半日达服务,承诺以中午12点和午夜12点作为下单支付截止时间,分别在当日晚上21点前和次日中午12点前送达。美

团闪购推出“最快30分钟送达”“准时宝慢必赔”等服务,保障服务质量。

■品质消费是核心需求

记者了解到,今年“双11”期间,消费者购物热情较高,品质消费仍是核心需求。

“今年‘双11’,消费者购物热情较高。”京东有关负责人说,“京东启动‘双11’后,开售10分钟下单用户数、成交订单量同比增长均超4倍。”

消费平台“什么值得买”数据显示,10月23日至10月31日,平台销售额同比增长26.1%。“虽然各大电商平台均主打低价战略,但更能激发用户消费热情的,还是客单价更高、能带来生活品质升级的商品。面部护理、旅游出行、黄金首饰等高客单品类增速明显,其中,10月23日至31日,珠宝首饰销售额同比增长138.2%。”该消费平台有关负责人说。

据苏宁易购线下运营总部门店平

台运营中心总裁王伟介绍,今年“双11”期间,高端家电需求量大幅增长,国货高端品牌在一线市场和下沉市场都受到消费者追捧。

“今年‘双11’各大电商平台主推‘低价’,有效提升了用户积极性与活跃度,但与此同时,可以看到消费者更愿意选择能带来生活品质提升、满足情绪价值的商品。这反映出消费者始终追求更高质量的生活,并期望通过消费来获得更好的满足感和幸福感。”“什么值得买”消费平台“双11”大促总负责人张宇昂说。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇指出,“双11”期间,电商平台采用满减、百亿补贴等多重促销策略,从线上扩展到线下,这种全渠道的促销策略有助于满足不同消费者的需求、促进消费需求的释放。“双11”电商消费热积极印证了我国消费市场的潜力和活力,显示消费升级的趋势一直在持续,也反映出电商模式的不断完善对消费的带动作用不断增强。

我国拟选择100个城市和园区开展碳达峰试点

新华网消息 国家发展改革委6日对外发布《国家碳达峰试点建设方案》。方案明确,在全国范围内选择100个具有典型代表性的城市和园区开展碳达峰试点建设,聚焦破解绿色低碳发展面临的瓶颈制约,探索不同资源禀赋和发展基础的城市和园区碳达峰路径,为全国提供可操作、可复制、可推广的经验做法。

方案提出了坚持积极稳妥、坚持因地制宜、坚持改革创新、坚持安全降碳4条工作原则,以及2025年、2030年的主要目标。到2025年,试点范围内有利于绿色低碳发展的政策机制基本构建,一批可操作、可复制、可推广的创新举措和改革经验初步形成,不同资源禀赋、不同发展基础、不同产业结构的城市和园区

碳达峰路径基本清晰。到2030年,试点城市和园区重点任务、重大工程、重要改革如期完成,有利于绿色低碳发展的政策机制全面建立,有关创新举措和改革经验带动作用明显,对全国实现碳达峰目标发挥重要支撑作用。

方案在确定试点任务、实施重点工程、强化科技创新、完善政策机制、开展全

民行动等5方面部署了试点建设内容。

国家发展改革委有关负责人介绍,国家发展改革委将统筹考虑各地区碳排放总量及增长趋势、经济社会发展情况等因素,首批在15个省区开展碳达峰试点建设,由有关省区发展改革委提出建议名单,经本地区人民政府同意后报国家发展改革委确认。

让桂花“扬名”四海

——记武汉金桂生物科技有限公司创始人黄扬名

●记者叶和平 通讯员丁玲

秋意正浓,桂花飘香。10月27日,记者走进咸宁高新区龟山路63号武汉金桂生物科技有限公司厂区内,只见阵阵桂花香气扑鼻而来,沁人心脾,让人陶醉。

在企业,记者看到,前来洽谈订购桂花产品的客户络绎不绝。职工们说,企业能有今天成绩,离不开公司创始人黄扬名,是他凭着执着的精神和毅力,首个利用桂花元素开发研究高端产品的人,曾成功利用低温负压强冷回流蒸馏工艺提取桂花精油。该工艺提取桂花精油的团体标准,填补了国内桂花精油标准的空白。

今年,该公司提出拟定的《桂花精油团体标准》已经被国家企业标准信息公共服务平台网站公开发布,并于11月1日正式执行,成为我市建设“中国桂花城”,促进桂花产业高质量发展的又一创新之举。汗水的背后,是荣誉的纷至沓来,该企业先后获得了天然植物野生驯化研究合作单位、桂花提取物功效与应用研究中心、市农业产业化重点龙头企业等荣誉称号。

■苦心学艺,在追梦中心系家乡

当天,记者在该企业车间见到了黄扬名,一个已经73岁的老人,他看起来仍然精神矍铄,思维清晰。他向记者介绍,早些年因家业成分影响,在文化大革命期间高中毕业后失学,只好学艺从事当时的手工业。

80年代,他背着工匠工具下武汉谋生,

做传统手工业生意,凭着自己诚实和勤快,并挣得第一桶金,成为当时的千万富翁。并成立武汉汉金扬华科工贸有限公司。

在有点名气后,受崇阳县政府所邀,他出任崇阳县华侨实业公司总经理,因怀着对植物的热爱和执着,自己边工作边进修湖北工学院生物工程专业,并取得了经济师专业技术职称。在华侨公司工作期间,将自身的积累全部贡献于公司的发展事业,三年后从华侨公司辞职。

■克难攻坚,在研发中精益求精

在2008年,通过朋友引荐,黄扬名有幸结缘中科院武汉植物研究所研究员兼终身教授王国亮先生,开始接触神农架林区二级保护植物神农香菊等物种。

经过深入了解70年代相关国内外科研工作者对神农香菊相关研究成果后,他遂放弃在武汉的建筑工程等产业,转而全身心投入到神农香菊的研究,并于同年在神农架红花朵林场海拔3000米高山地区的巴桃园租赁土地500亩,从此,默默耕耘在神农架林区海拔高地开展驯化,引种神农香菊。

在神农架林区期间,从林区松柏镇地坪线上开始,由低处林区山脉到海拔4000米区域乃至原始林区,他带领相关年轻科研人员以“李时珍本草纲目”药用植物图片为参照,走遍了全林区的山山水水,有多次碰到恶劣天气,幸好都是化险为安。他有多次从早上5点出发,爬行8小时到高海拔高山林区采集研究物种,下山时已是黄昏了,也只能带研究团



队在半山露宿。在神农架的三年期间,他对近百种药用植物的标本、活性、功效成份萃取和测试都精益求精。

经过三年的艰苦奋斗和精心研发,他成功完成了野生神农香菊等20多种植物的驯化引种,并对它们的活性成分进行了提取等技术攻关。最终,他成功取得了一项神农香菊提取技术的国家发明专利。2009年开始在咸宁建立药用植物提取生产线,并于同年投产,取得效益。

■钟情桂花,在探索中追求创新

在咸宁建厂期间,黄扬名发现咸宁当地的桂花资源得天独厚,但没有高附加值产业,应用基本停留在桂花茶、桂花食品等初级应用,但桂花产业产品技术含量不高,产品溢价价值偏低。

如何突破桂花产品高附加值?黄老介绍说,桂花精油分子极小、受热不稳定且极易发生水解,故一直存在质量稳定性及香味持久性问题。为了解决这些问题,他带领公司技术人员进行了技术革新,采用低温负压强冷蒸馏法提取桂花鲜花的精油,并获得了国家专利,创新性地解决了桂花精油质量不稳定和留香不持久两大问题。

特别是提取和应用工程生产过程

中,他都是在研究工作中兼任工艺技术主要责任人,将实践与研究紧紧连接在一起,亲自制定量化管理措施。

功夫不负有心人。于2016年取得重大技术突破,他利用低温强冷回流水蒸气蒸馏法提取出纯正天然桂花精油,成功体现了国内桂花精油蒸馏创新工艺的先例,打破了非二氧化碳超临界流体不可萃取的工艺要求。

2022年,黄扬名把控成立武汉金桂生物科技有限公司,并将上述科技成果全部转嫁于金桂生物,有利于专注桂花精油和神农香菊产业化发展,联合中科院武汉植物研究所、湖北中医药大学、湖北科技学院开展产、学、研深度合作,专注桂花精油、神农香菊的提取及应用深加工。他通过精心分析和研究测试,确认适应芳疗使用的各类植物精油标本。

为确保它的安全性和功效性,他深入消费人群中,对不同人群的身体结构状况和体质及健康状态进行研究分析后,再配置出相适应的系列芳疗精油产品。并已成功调配出了具有桂花特有品味的桂花香氛系列产品:“桂乡树下”“古桂子”品牌的桂花香氛熏蒸系列、桂花精油中医熏疗系列、桂花精油中医芳疗系列、桂花香氛家居护理系列等四大系列产品。

同时,黄扬名在咸宁组建研发中心建设应用工程,项目建设总投入3千多万元,全部由其个人筹集。2022年,成立武汉金桂生物科技有限公司,他主导技术研发、产品配制、标准化管理,成功完成上述四大系列桂花产品的研发与应用工程的落地实施。

“尽管自己已经年逾七旬,我仍充满信心,我将带领团队,坚守传承、勇于创新,开发出更多的桂花精油产品,让咸宁的桂花产品香飘世界!”面对记者的采访,黄扬名动情地说。