

# 严禁擅自关闭高速路 货运物流全力“疏堵”

■ 当下全国疫情多点散发,物资保供成为焦点,由此也牵扯出了货车司机被迫隔离的窘境。4月11日,国务院应对新型冠状病毒感染肺炎疫情联防联控机制印发的《关于切实做好货运物流保通保畅工作的通知》(以下简称《通知》)公布,其中明确提到,严禁擅自阻断或关闭高速公路、普通公路、航道船闸。同时鼓励有条件的地区为货车司机、船员提供免费核酸检测服务。切实做好因疫情滞留的货车司乘人员、船员的餐饮、如厕等基本生活服务。

## 《关于切实做好货运物流保通保畅工作的通知》内容概要



## 畅通交通运输通道

连日来,受新冠疫情影响,长三角省市以及周边山东等省对高速公路加强管控措施,部分收费站出入口、服务区等关闭,不少货车司机受到影响。但交通运输的畅通,是防疫政策之下,生活物资、重点生产物资等得以保障的关键一环。为此,《通知》明确,要全力畅通交通运输通道。各地区和有关部门要迅速启动部省站三级调度、路警联动、区域协调的保通保畅工作机制,确保交通主干线畅通。

同时,严禁擅自阻断或关闭高速公路、普通公路、航道船闸,严禁在高速公路主线和服务区设置防疫检查点,高速公路防疫检查点应设在收费站外广场及以外区域,具备条件的地方要配套设置充足的货车专用通道、休息区,不得擅自关停高速公路服务区、港口码头、铁路车站和航空机场,确需关停的,要按规定报批。

4月7日,面对部分地区对货运车辆采取层层加码、一刀切的通行管控措施,交通运输部便已提到,严禁在高速公路主线和服务区设置防疫检测点等内容。此次《通知》则提出了更为具体、全面的要求。

例如优化防疫通行管控措施方面,不得随意限制货运车辆和司乘人员通行,不得以车籍地、户籍地作为限制通行条件,不得简单以货车司乘人

员、船员通信行程卡绿色带\*号为由限制车辆船舶的通行、停靠。加强从业人员服务保障方面,原则上防疫检查点都应就近配套设置充足的核酸检测点,在车流量较大的高速公路服务区加密设置核酸检测点。

## 保障邮政、快递车辆通行

邮政快递服务连接千城百业、联系千家万户,事关经济发展和民生需求,疫情之下,保障邮政快递网络正常运行同样重要。对此《通知》提到,要切实保障重点物资和邮政快递通行。

具体而言,涉疫地区所在省份的省级联防联控机制应根据本地疫情防控形势和重点物资运输需求,建立健全重点物资运输车辆通行证制度,实行网上办理,全国互认。要充分发挥区域统筹协调机制作用,加快推进京津冀、长三角、珠三角、东北三省、成渝等重点区域物流保通保畅协同联动。要确保涉疫地区港口码头、铁路车站、航空机场的集疏运畅通。要将邮政、快递作为民生重点,切实保障邮政、快递车辆通行。

此外,《通知》还提到,全力组织应急物资中转。疫情严重地区要依托周边物流园区(枢纽场站、快递园区)、高速公路服务区等,加快设立启用物资中转调运站、接驳点或分拨场地,并及时向社会公告;对需跨省域设立的,相邻省份要给予支持。对进出全域封闭城市内物资中转站点的货车

司乘人员,在严格落实闭环管理措施、24小时内核酸检测阴性情况下,实行通信行程卡“白名单”管理模式。

## 着力纾困解难

本轮疫情突如其来,不少行业、企业的正常生产经营也受到了不小的冲击。对此《通知》提到,各地区、各部门要着力纾困解难,全面落实小规模纳税人免征增值税、实施留抵退税,以及缓缴养老、失业、工伤保险费等政策。

在金融支持方面,引导金融机构创新符合交通运输业特点的动产质押类贷款产品,盘活车辆等资产,对信用等级较高、承担疫情防控和应急运输任务较多的运输企业、个体工商户加大融资支持力度。各地区要鼓励政府性融资担保机构为符合条件的运输企业提供融资增信支持,依法依规及时履行代偿责任,积极帮助有关企业续保续贷等。

地方层面,多地也已经推出了具体的纾困措施。4月11日,济南形成了应对疫情冲击助企纾困的25条政策措施,当天正式印发实施。而继3月《无锡市关于加大力度助企纾困推动经济稳定健康运行的若干政策措施》出台后,为了稳定市场主体,纾困政策也迎来了再次“加码”,新增了12条补充政策,涉及停业补助等内容。

北京商报记者 杨月涵

## 相关新闻

## 北京已建立主要生活必需品政府储备

4月11日,在北京市新型冠状病毒肺炎疫情防控工作第305场新闻发布会上,北京市商务局副局长赵卫东介绍,根据对批发端和零售端的每日监测,目前北京生活必需品市场供应形势稳定,秩序良好,特别是肉、蛋、菜等主要生活必需品供应稳定,货源充足。北京已建立主要生活必需品政府储备,加强对政府储备的管理,确保储备商品储得好、管得好、调得出、用得上。

赵卫东介绍,近期,北京市委市政府高度重视本市生活必需品供应保障工作,市商务局按照统一部署,积极采取措施,保障本市生活必需品供应稳定。

一是用好市场机制。引导企业加大供给,加强产销对接和调运力度,要求新发地等主要农产品批发市场,继续发挥供应主渠道作用,动员和鼓励市场商户,组织各类果蔬商品进京,保障市场供应。协调物美、京客隆、超市发等重点连锁超市积极组织货源,按日常2倍以上规模加大外埠基地蔬菜直采量,按日销量的1.5-2倍保持库存,确保肉蛋菜等生活必需品货源充足。

二是继续实施政策补贴。继续执行本市主要农产品批发市场减免进场交易费政策,市政府对蔬菜和5种国产水果的进场费用全部予

以补贴,降低经营商户和运输司机的进场交易成本,提高运销大户向本市销售蔬菜的积极性,稳定货源和价格。

三是做好交通服务保障。对向本市运输生活必需品的车辆做好通行服务保障,提供免费核酸检测,为司乘人员做好必要的生活服务工作,指导协调各保供骨干企业加大市内配货,保障末端供应稳定。各保供企业视情为外埠进京司乘人员提供饮食饮水、医疗照顾等服务。

四是做好生活必需品储备工作。本市已建立主要生活必需品政府储备,加强对政府储备的管理,确保储备商品储得好、管得好、调得出、用得上。

五是加强市场供应及价格监测。加大监测频率和力度,与相关部门建立会商制度,加强日监测,日分析。密切关注重点批发市场、大型连锁超市等重点企业经营销售情况,及时掌握市场供应和价格变化。

六是确保封控管控小区供应。指导相关区做好封控、管控小区生活物资保障,建立“线上线下”双重保障机制,满足居民日常生活需求。

北京商报综合报道

# 中老年人的网红梦：一手流量一手韭菜？

打开美颜,大眼瘦脸,刘梅穿一身红裙,本就漂亮的她在镜头里显得更年轻了。53岁的刘梅从小嗓门儿清亮,喜欢唱歌,玩儿了一年直播,她也想当网红。但看着主页上不到3000的粉丝量,刘梅不好意思地笑了:刷了几百块进去,得不到推流,准备放弃了。”

在练习生、选秀、美女主播五花八门的今天,相比之下缺乏颜值和才艺的中老年人艰难地搭上了直播这趟数字列车。而其中一部分则有着明确的变现目标:要红,要赚。在平台诱人而严密的游戏规则里,中老年人互刷礼物寻找着流量密码;更有大主播收徒“造网红”,泥沙俱下,同样不乏收割韭菜的“咔嚓”声。

## 买粉推流,流量密码在哪儿

去年5月,刘梅迷上了直播。“年轻时不能放飞的自我,现在能在直播里实现了。”在镜头里展现自己,不管是唱歌跳舞还是说段子,只要获得新的关注和点赞,都能让她高兴半天。

疫情以后,直播新业态快速被人们接受,银发族也得到了社交娱乐的新工具。2021年8月26日发布的《中老年人短视频使用情况调查报告》显示,截至2021年4月,抖音60岁以上创作者累计创作超过6亿条视频,累计获赞超过400亿次。

只是想娱乐的刘梅,也越来越期待能通过直播赚些生活费了。刘梅了解到,直播平台上每天完成时长任务,就能够得到20元的奖励。要想得到平台推流,提高等级和排名,还要给别人刷礼物才行。

为了快速升级,刘梅和4、5个同样刚刚接触直播的阿姨们一起,尝试抱团取暖——几个人互相看彼此的直播,刷礼物,但这样维持了大约5个月,他们的直播间里仍然只有十来

个人。

和刘梅一起抱团的主播,刷了五六千元进去,玩了一年多,还是以失败告终。也有主播刷了几万块钱进去,才升到60级。看到做得不错的主播并没有获得回报,刘梅渐渐失去了信心。

抱团取暖是很多直播新手的选择,回粉互关是第一步。另一个直播平台主播张瑶也是这样一步步走来的,但比起其他人的迷茫,她已经娴熟地掌握了流量密码。她告诉北京商报记者,想要曝光、上热门,很多人会花钱买粉和流量。每个粉丝2.5元,假如要买2000个粉丝,就要花上5000元。一个作品买流量,最低也要8块钱。

## 打赏带货,变现是唯一目的

在直播平台上,北京商报记者看到,有50岁的主播已经达到300万左右的粉丝量,一次直播能有8000多人观看。与年轻人爱豆打赏榜单销量类似,中老年人的粉丝也在热情地贡献着真金白银。

在玩儿直播以前,马姐在一家服装厂打

工做样衣。老母亲生病后,她只好辞掉工作,带着母亲到北京求医。母亲动了手术后,马姐每天都要照顾母亲的衣食起居,就这样持续了五年没有找工作。

马姐不服老,直播成了她最好的创业选择。她的直播间讲情感问题,也讲直播知识。“说实在的,每个人都是希望赚钱才来做直播,我也不例外。”她说。有人提醒她,直播间内容太杂,不利于变现,为此,她也在慢慢调整内容,更专注于一个领域。

像照顾老人、乡村农事等日常生活类的中老年人直播也受到了欢迎,在某平台,一位主播就是照顾95岁老爷爷的保姆。她在简介中介绍,自己从小失去了听力,女儿考上大学后,为了赚学费,她来到北京做保姆。如今,她的直播间多是与老爷子一起出镜,唱歌、表演、聊天,吸引了3万多粉丝。

“一定要把我们的账号打造成专业型的账号。”张瑶在家里买了块白板,直播间里,她在白板上写写画画,显得非常专业。虽然会跳舞,但她从来不在视频和直播里放进娱乐性的内容,从做书语到做小游戏,转型几次后,张瑶确定了做口播是最快变

现的办法。

怎么变现?张瑶告诉北京商报记者,直播间礼物打赏和小店带货是赚钱的两个主要途径,而这都需要一定的粉丝基础。其中,小店是不需要投入成本的,也不需要购进实物,打包囤货、发货、售后服务一概不管,只需要在自己的主页关联小店、选择货物即可。比如,她在直播过程中使用小店中售卖的触屏笔,就会有粉丝询问,在她的小店购买同款。

“我现在已经赚了3万,每个月基本能拿到3000元左右。”张瑶说。她打开了其他直播唱歌跳舞类的娱乐直播,对北京商报记者说:“你看她有2.2万粉丝,但没办法变现,这种粉丝就是听听歌看人就完了。”

## 收徒卖课,“造网红”的学问

在学习直播这段时间,刘梅学会了一个网络热词:有人加了好友,就说你段子拍得很好,但是没有流量。怎么有流量?你来买我的课。’这些都属于割韭菜,我们那叫‘别被人割韭菜了。’

在一个大主播的直播间,北京商报记者看到,主播反复强调着:粉丝送我一个跑车就是120块钱,更贵的礼物是1000块钱。我和平台各分一半,这一场就能赚两个月的工资。大家一定要来做直播!”

“我进的很多直播间都在说能赚钱。其中一个穿火箭、小跑车一直在刷,主播一天就能挣上万。”刘梅回忆起自己刚刚接触直播的经历。

看了这些成功经验以后,像刘梅一样没有什么其他收入来源,又有大把时间的中老年人跃跃欲试,而如何越过数字鸿沟、学会简

单的视频制作、成功引流也是一门学问。由此,收徒卖课成了一个新的生财渠道。只是,在这里买课的与卖课的,讲课的与摸索的,割韭菜的与被割的,往往并不是那么泾渭分明。

除了打赏和带货,收徒是张瑶最重要的一笔收入,她“门下”已经有了200多名学员。粉丝买了她的课件,就算是她的学员了,会加微信手把手教学指导。她的课件定价从184元提到299元,再继续提高价位。买了课的学员还可以看直播录课,张瑶说:“如果没买课件,只是无意间点进来,那么5分钟后,平台就会自动把你踢出去。”

买课的学员大部分都是中老年人。一位71岁的老人在2月19日跟张瑶学习之后,在3月5日赚了第一笔收入,103.9元,赶紧向她报喜。也有学员在买了课件后就不常联系老师,多次催促学习。还有些学员找了多个老师,但并没有什么收获。

“他们的诉求就是挣钱,因为我吸引的就是小粉丝,就是想来挣钱的。”对这些找到自己的学员,张瑶十分明白要给他们什么,但并不会承诺一定能成功。

马姐也买过几个老师的课件,很快她就想“自立门户”了,也收了4、5个学员。她还花钱买过“数字文化”相关课程,即用数字来分析不同人的性格、认识自己,她告诉北京商报记者,这类课程初级也要1万多元。学成之后,她也开始在自己的直播间里讲授。

“直播创业”的中老年人,有的仍在摸索,有的从观望到试水,在一系列的公式中眩晕,看着仿佛触手可得的流量和数据,却不知不觉投入打了水漂儿。他们正在不断重新认识直播这个“新玩具”。

北京商报记者 陶凤 吕银玲