

个个都很重磅！6月1日起一批新规实施

6月起，一批新规将实施，一起来看看如何影响你我的生活。
□ 据新华社

新修订的公务员法、《公务员职务与职级并行规定》正式施行

新修订的公务员法将于2019年6月1日起正式实施。主要在以下几个方面作了补充调整和完善：

一是突出了政治要求。二是调整完善公务员职务、职级等有关规定。三是调整充实从严管理干部有关规定。四是贯彻落实党中央关于加强正向激励的要求，健全完善公务员激励保障机制，加强了对公务员合法权益的保护。五是根据公务员管理实践需要，对分类考录、分类考核、分类培训等进一步提出明确要求，对公务员考核方式、宪法宣誓、公开遴选等方面作了修改。

新公务员法的一个重大看点就是推行公务员职务与职级并行、职级与待遇挂钩制度。3月，《公务员职务与职级并行规定》印发，也将于2019年6月1日起正式实施。规定根据公务员职位类别和职责设置公务员领导职务和职级序列。

领导职务层次分为：国家级正职、国家级副职、省部级正职、省部级副职、厅局级正职、厅局级副职、县处级正职、县处级副职、乡科级正职、乡科级副职。职级序列按照综合管理类、专业技术类、行政执法类等公务员职位类别分别设置。综合管理类公务员职级序列分为：一级巡视员、二级巡视员、一级调研员、二级调研员、三级调研员、四级调研员、一级主任科员、二级主任科员、三级主任科员、四级主任科员、一级科员、二级科员。综合管理类以外其他职位类别公务员职级序列另行规定。

公安交管“放管服”改革10项新措施实施

公安机关推出10项公安交管“放管服”改革新举措，包

括驾驶考试等5类业务“异地通办”和车辆抵押登记等5项服务“便捷快办”。新举措将于6月1日起推行。

驾驶考试、车辆登记检验5类业务“异地通办”：

1. 小车驾驶证“全国通考”。申请人可以持本人身份证在全国任一地直接申领小型汽车驾驶证，不再需要提交居住证登记凭证。

2. 分科目考试异地可办。申请人报考小型汽车驾驶证已通过部分科目考试后，因工作、学习、生活等原因居住地变更到外地的，可以申请变更考试地，继续参加剩余科目考试。

3. 大车驾驶证省内异地申领。对省(区)内异地申领大中型客货车驾驶证的，申请人可凭居民身份证直接申请，无需再提交居住证登记凭证。

4. 车辆转籍异地可办。将车辆转籍信息网上转递试点城市由15个扩大到120个，车辆在试点城市间转籍的，可以直接到车辆迁入地申请，不再需要到迁出地车管所提取档案、查验车辆，减少群众两地间往返。

5. 摩托车检验“全国通检”。在已推行汽车全国通检的基础上，进一步放开摩托车跨省(区、市)异地检验。同时，对注册登记6年以内的摩托车，免于到检验机构检验。

网约车、共享单车押金出台新政

交通运输部等六部门日前联合印发了《交通运输部新业态用户资金管理办法(试行)》，明确运营企业原则上不得收取用户押金，该办法将于6月1日起施行。

在用户资金收取方面，办法明确，运营企业原则上不收取用户押金，确有必要收取的，应当为用户提供运营企业专用存款账户和用户个人银行结算账户两种存管方式，供用户选择。同时，为减少个人资金损失，对用户的押金和预付资金收取规定了限额。

办法要求，汽车分时租赁、互联网租赁自行车押金最

长退款周期分别不超过15个工作日、2个工作日。

报废机动车回收管理办法实施

《报废机动车回收管理办法》将于6月1日起施行。同时，2001年公布的《报废机动车回收管理办法》废止。

按照现行办法，拆解的报废机动车发动机、方向机、变速器、前后桥、车架等“五大总成”只能作为废钢铁回炉冶炼，废车收购价格参照废旧金属市场价格计价。新《办法》则明确，“五大总成”可以通过再制造予以循环利用。此外，新《办法》还包括报废机动车的收购价格不再参照废旧金属计价等。

绿色产品有“身份证”了！

国家市场监督管理总局制定的《绿色产品标识使用管理办法》正式发布，2019年6月1日起实施。

《绿色产品标识使用管理办法》规定，市场监管总局统一发布绿色产品标识，建设和管理绿色产品标识信息平台，并对绿色产品标识使用实施监督管理。

《专利代理师资格考试办法》施行

《专利代理师资格考试办法》自今年6月1日起施行，同时宣布废止2008年发布的《专利代理人资格考试实施办法》《专利代理人资格考试考务规则》《专利代理人资格考试违纪行为处理办法》。

修改后的《专利代理条例》已于今年3月1日施行，对专利代理师执业准入制度进行了较大修改。作为配套部门规章，办法随之对考试报名条件和需要提交的材料进行了修改，规定取得理工科大专以上学历，并获得毕业证书或者学位证书的中国公民均可参加考试，降低了参加考试门槛。

拼多多与格兰仕集团达成全面战略合作，携手为4.3亿用户创造最优质产品

格兰仕董事长梁昭贤率队造访拼多多 双方达成全面战略合作

5月28日，世界最大微波炉制造商、中国知名家电品牌格兰仕集团董事长兼总裁梁昭贤率队造访拼多多总部，正式建立长期全面战略合作关系。双方将倾斜顶尖资源，携手为全国消费者创造最优质的产品和服务。

拼多多联合创始人达达表示：“格兰仕改写了世界家电产业的格局，是一家值得尊敬的民族品牌。拼多多将携手格兰仕打造电商&家电领域的合作典范，围绕新品类、新产品展开联合创新，满足全国消费者的深层次需求。”

格兰仕集团董事长梁昭贤表示：“拼多多拥有长远的战略眼光，正致力于追求有质量的增长，格兰仕将会参与其中，义无反顾地给予支持。” □ 本报记者



以升级为“种树微波炉”等有趣的游戏互动，给平台用户创造更多惊喜。

携手开拓增量市场

格兰仕深耕家电零售渠道40年，拼多多则被认为开拓了新的品牌下沉通道，在本次战略会上，双方也就零售渠道的变迁展开深入讨论。

过去的发展历程中，格兰仕秉持“只有世界的，才是民族的”观念，致力于打造具有世界竞争力的民族品牌。凭借领先的产品和灵活的市场机制，格兰仕在国际市场势如破竹，在多个地区保持市占率领先。在此基础上，集团希望进一步拓展国内渠道。

达达分析表示：“产业更迭中，品牌尤其是家电品牌的通路随时在变化。传统电商的家电类产品的主战场在一二线城市，下沉市场开拓有限。以前，品牌都是随着商超和专营店下沉，随着三线及以下城市居民消费力的持续增强，品牌商家愈发重视下沉用户，拼多多则在品牌下沉过程中发挥了重要作用。”

除下沉增量市场外，达达还谈到了拼多多年轻用户群体的品牌倾向。据极光大数据显示，拼多多是年轻群体占比最大的互联网应用之一，95后、00用户占比达43%，规模超过1.6亿。

截至2019年3月底，拼多多已经拥有超过4.3亿年活跃买家和2.9亿月活跃用户，平台也相继扶持孵化了一批新品牌。对此，达达表示，每一次零售渠道的变迁，都会出现一批新品牌，相信随着新电商的崛起，也会涌现出老品牌的新品类、老品牌的新品牌。

虽然按用户数计算，拼多多已经是中国第二大电商平台，但达达认为，拼多多依旧处于发展的初级阶段，未来会成为年交易额几万亿的平台。

梁昭贤总结表示：“格兰仕和拼多多都是大时代的见证者和推动者，今天的会议，收获的不仅是紧密合作，更是一次重新定位的思考，希望双方能携手进取，乘风破浪。”

高度一致的“普惠”价值观

拼多多和格兰仕有诸多相似之处。40年间，格兰仕秉持“让消费者买到最物美价廉产品”的理念脱颖而出，扛过众多国际品牌的围剿，直至登顶全球市占率第一；拼多多则坚持“普惠”的理念，深入推动产业供应链重构，持续为消费者创造平价高质的商品，藉此成为电商行业新的领军者。

“消费者导向”的核心理念，使得两家企业拥有很多共同话题。梁昭贤表示，团队深入研析了拼多多的模式和前景，“拼多多超越常规的思维和拼搏精神，非常值得尊敬，我们今天来到这里，就是希望能一起‘拼’，携手为社会经济的发展作出更多贡献。”高度一致的企业价值观，为格兰仕和拼多多的全面合作奠定了扎实的根基。

懂产品更懂人性

2018年3月，梁昭贤提出了“国民家电”的战略方向，指出格兰仕的产品不仅要进一步普及到千家万户，还要让消费者“买得开心，用得开心”。

拼多多是电商C2M战略的领导者，去年底，平台推出“新品牌计划”，通过需求大数据指导优质工厂培育新产品和新品牌，该战略在互联网和制造业内引发强烈反响。

在本次战略合作会上，拼多多和格兰仕团队深入探讨了定制化产品的可行性方案。格兰仕生活电器营销部总监吴毅表示，格兰仕将拿出最好的产品，给予最大的支持于拼多多平台。双方将联合推出定制化的产品，满足不同地区消费者的差异化需求。

作为新电商模式的开创者，拼多多被认为不仅为消费者带来了实惠的商品，更创造了有趣互动的购物体验。第三方数据显示，拼多多在用户日均使用时长、打开次数、用户留存度等各项重要指标上，均维持大幅领先，展现了极强的用户粘性。

这种开拓性的经营理念，不仅引领了电商行业的变革，也给了品牌方很多启发。格兰仕CIO(首席信息官)Alice表示：团队调研结果显示，很多拼多多用户分享“砍价”、“拼单”和“种树”，不仅仅是为了实惠，更多是为了朋友之间的互动和乐趣，这一点在年轻用户身上体现地尤为明显。

结合拼多多的产品特性和用户特点，双方团队在战略会上提出了一系列开放性的提议。Alice指出：针对刚步入社会的年轻合租群体，双方可以携手开发最安全但是最低价的厨电产品，为年轻人创造分享早餐的美好一小时，“在拼多多买，不仅最便宜，而且最安全”。同时，Alice提议表示，在“多多果园”等用户大体量、高粘性的创新应用内，可