

体量过大,购物中心空置率达 16.2%;消费不足,逛商场的人都能数得过来

成都在建“卖场”面积已是巴黎 20 余倍

有关人士指出,城市购物中心只有依靠定位准确,才能很好地生存下去

**本报讯**(记者李娜 高柱)“过节都没什么人气,逛商场的人都能数得过来,这生意难做了!”9月12日,成都市锦江区近6万平方米的阳光新业广场十分冷清,一位经营品牌服装的商户向记者抱怨说。当日,记者在走访成都多处购物中心后发现,除成都春熙路附近商场人流量较大以外,更多商场呈现出与阳光新业相同的“惨淡”景象、部分商场还出现了商户退市的情况。有关人士对此指出,这都是前几年“追赶”扩建购物中心导致的结果。

创新思维,适应“智能”时代

本报记者 杨兆敏

  智能科技将会给生活带来怎样的便利?上周在天津召开的2014年夏季达沃斯论坛,从一个侧面给出了答案。

  一位名叫“beam”的机器人,“代表”其制造者、美国一家科技公司的CEO出席了会议。“真身”斯科特·哈桑在万里之遥的美国加州,通过无线网络,用软件远程遥控其行走,并在摄像头和显示器的帮助下,观察会场,发表意见,与周围人即时交流。

  谷歌眼镜团队的负责人萨德·斯特纳,因鼻梁上架着大名鼎鼎的谷歌眼镜,在会场上赢得百分之百的回头率。他说,智能眼镜的功能堪比一台电脑,曾经有一年他所有的会议记录和邮件都是用智能眼镜完成的。

  “beam”的学名是“智能出席设备”;智能眼镜,则是为适应移动互联网技术飞速发展开发设计的“可穿戴设备”中的一种。

  其实,快速发展的科学技术在改变着人们生活方式和思维方式的同时,还从根本上改变了企业、产业和经济格局,带来新的机遇和挑战。契合这类变化,本届论坛的主题就是“推动创新创造价值”。

  变化很多,与“beam”和智能眼镜的出现相一致,全世界必须应对的变化之一,就是机器人智能化水平不断提升。目前,智能化、网络化和集成化,成为工业自动化技术的发展方向,以大数据、云计算、移动互联网为代表的新一代信息技术与机器人技术的融合创新也在加速,机器人出现在越来越多的工作领域。可以预见,机器代替人力,不仅是个经济问题,还将成为社会问题。

  于中国而言,劳动力成本上升,人口红

  利逐步消失,土地价格也在上升,“廉价的增长模式”面临严峻挑战。本届论坛导师、珠海格力电器股份有限公司董事长董明珠就认为,劳动力成本增长是必然趋势,对此,企业不能匆忙选择到低劳动力成本的地方去做投资,而是要把一线的普通工人变成技术工人,变成人才,提高人均效率。

  然而,为了降低劳动力成本,还有一种选择就是用机器代替人力,智能机器的发展则使这个过程提速。据中国社会科学院经济学部研究员张晓晶的分析,在美国,机器人技术的完善,使制造业劳动力成本出现明显下降并推动了制造业复苏。他发现,2002年~2011年间,在G7集团中,美国是唯一经历了单位劳动成本下降的国家。据美国权威机构预测,47%的美国劳动力将被智能机器取代。

  中国劳动力成本的显著上升正在倒逼制造业企业产业升级。据媒体报道,总部位于德国的国际机器人联合会发布数据显示,中国在2012年买入了3.6万多台工业机器人,同比增幅高达60%。对此,专家认为,中国是人口大国,在加强研发,吸收国际先进技术,加快产业升级外,还必须考虑被机器替换下来的劳动人口的承接问题,大力发展服务业是应对方法之一。

  “中国经济必须从要素与投资驱动转向创新驱动。”这一观点得到论坛与会者的高度认同。专家建言,政府、企业及劳动者都应做出调整,创新思维,适应“智能时代”,应对智能机器对就业和生活带来的影响。

一周焦点

阿里巴巴创美股史上最大IPO 几无悬念

**据新华社北京9月14日电** (记者赵晓辉 王原) 纽约证券交易所官方网站最新披露的信息显示,阿里巴巴将于美国时间9月19日在纽交所正式挂牌交易。如不出意外,阿里巴巴将成为美国史上融资金额最大的IPO。

  从美国时间本月8日开始在纽约启动路演,到9月19日在纽交所正式挂牌,目前,阿

  里巴巴全球路演进程过半,投资者的热捧让阿里巴巴的募资之路异常顺利。甚至有消息称,由于投资者认购充足,阿里巴巴或将提前结束认购。

  根据招股书,阿里巴巴股票发行价在60美元至66美元之间,将发行3.2亿股。以此测算,阿里巴巴IPO融资金额为192亿~211.2亿美元。如果算上最高15%的超额配

为中石化湖北达人点赞

杨莉:女汉子经营“一个人的家”

□本报通讯员 徐波澜

● 人物检索 ●

**杨莉** 女,36岁,中国石化湖北荆州石油分公司荆沙大道加油站站长;2012年、2013年被湖北石油公司评为“十佳”站长,多次获得全省系统技能竞赛奖项,被大家称作工作中的“女汉子”。

  3年前,杨莉的丈夫调到了武汉工作,儿子在武汉上学;家就自然地安在了武汉。休息时,杨莉就从荆州赶到武汉与老公、儿子团聚。

  今年4月初,荆州石油在荆沙大道上唯一的加油站——荆沙大道站即将开业。公司领导把站长的重任交给了工作起来十分忘我的杨莉。

  面对“从零开始”的新站,面对全部是“新手上路”的6名员工,杨莉干脆把她“一个人的家”安在新站里,日夜驻守在站。从筹备开业到正式营业的38天里,她从早到晚待在站里,每天除了工作还是工作。

  集技师、讲师于一身的她,同时拥有言传和身教两方面的优势。为了新手们尽快“上路”,她使出浑身解数,既忙工作又忙培训。

  除了手把手地教员工加油、发卡、做账、计量以及做好设备和管理安全外,她还是“勤杂工”,哪里脏就出现在哪里,一会儿发卡、充值,一会儿加油、计量,一会儿检查设备,一会儿整理非油货架……从每天清晨6点多一直忙到深夜十一二点,就像一台上足了发条、不知疲倦的“机器”。

  看到杨莉这么长时间没能回家,丈夫十分心疼,端午节前带着婆婆和儿子,专门从武汉到荆州来看望她。杨莉很想与老公一起去超市给父母买些礼物,但硬是挤出没时间,只好让丈夫代她去看望父母,并将全家的合影照片用微信发给老人。

  杨莉有写日记的习惯,在5月8日的日记里,她写下了这样一段话,“我一个多月没有回家,也没有休息一天,虽然很累也很想家,但看到站里销量一天天上升,看到员工一天比一天熟练,感觉累并快乐着……”

  杨莉以前工作的荆州加油站有8名员工,除了杨莉外,没有一个是高级工。为了提升员工的业务素质,她鼓励大家参加职业技能鉴定考试,但有些员工没信心,连名都不敢报。杨莉只好采取“激将法”,“你们是不是不舍得50元钱的报名费?你们不出,我帮你们全出了。”就这样,在杨莉的“威胁利诱”下,7名员工全部报名参加了技能鉴定。

  为了让员工们顺利通过技能鉴定考试,杨莉借来加油枪、齿轮泵等零部件,利用晚

  小、消费力不足的困境。”一位业内人士告诉记者,近几年来,成都的购物卖场一直重复上演着这样的剧本。

  据统计,目前成都购物中心空置率为16.2%,不仅高于其他二线城市10.5%的平均水平,而且近三倍于6%的空置警戒线。

  与此形成对比的是,今年成都在建的购物中心面积达320万平方米,位居全球第二,仅次于上海的330万平方米,其规模是世界购物胜地巴黎在建购物中心面积的20余倍。



秦皇岛有人在超市搞“优惠”促销 话费“充100返80”原来是骗局

**本报讯** (特约记者朱润胜 通讯员王鹰 康树云)手机话费充100元返80元,面对这样的优惠活动,河北秦皇岛市民刘先生动了心。不过没想到的是,第二天,他就感觉上当了。

  “我是不是被骗了?”近日,市民刘先生走进秦皇岛市海港区红旗路派出所,气呼呼地指着自己的手机说要报案。

  几天前,刘先生去一家超市购物。刚进门,

  售计划,阿里巴巴最高融资规模将达243亿美元。

  这意味着阿里巴巴有望创下美股最高融资纪录。此前美股最大规模IPO为维萨(VISA),在2008年3月创下的募资额约为179亿美元。

  实际上,虽然还没有上市,美国股票市场就已表现出对阿里巴巴的高度热情。本周,拥有阿里巴巴股权的雅虎和日本软银股价表现强劲。雅虎股价12日上涨4%至42.88美元,创2006年1月10日以来的新高,本周累计涨幅达到8%。日本软银作为阿里巴巴最大的股东,本周涨幅高达12%。

本 报 记 者 邹 偶 然

  格子箱网络有限公司,位于杭州市萧山区。在这个第二产业资源和传统制造业最为发达的地区,一个80后带着自己的梦想,做出了唯一一个真正意义上的移动互联网公司。

  “你找郑总啊,他在那儿。”8月11日,当记者来到格子箱网络有限公司时,公司的员工抬手指向不远处的一间办公室。

  “请进!”记者推开办公室的门,一位穿着印有“超人”标志T恤、相貌清秀的年轻人出现在我眼前,他就是郑飞科。

热爱是最大的动力

  走进办公室,郑飞科热情地招呼记者坐下。虽然身为企业的老总,却依然无法掩饰他的生涩与稚嫩。初中时当小伙伴们都在踢足球、打电玩的时候,郑飞科却独坐电脑前,一次次模拟、改写代码。

  热爱,就是最强大的动力!2006年,带着这份热爱,郑飞科顺利考入了哈尔滨工业大学。经过四年的计算机专业学习,郑飞科在计算机编程方面的技术更上一层楼,别人需要一天甚至两天才能完成的编程,他几个小时就搞定。这也让他在学校小有名气。

  2008年下半年,郑飞科因专业技术过硬,被拉去“救火”,成为哈尔滨工业大学参赛组成员,参加中科院创业大赛,比赛大获全胜。优异的表现,也让郑飞科受到就职北京中科院的校师兄的青睐,向他伸出了橄榄枝。

  这是一家游戏公司,郑飞科主要负责产品和设计。经过一段时间的磨合,他很快适应了这份工作。但半年后的一天,郑飞科来到师兄的办公室,递上了自己的辞职信。

  好好的工作为什么要主动放弃?问及缘由,郑飞科沉思片刻,总结道:“实际的工作氛围和我所追求的有出入。”

  郑飞科所希望的是像Google、Facebook团队风格,每个人都有非常明确的目标,同时

  万元,怎么能用国际标准来衡量?“成都现有购物中心面积已经超过正常体量成为更多专业人士的共识。世邦魏理仕华西区研究部副董事彭芳琪表示,成都能否在短期内消化那么多购物中心,这肯定还要打一个问号。

  “购物中心只有依靠定位精准才能很好地生存下来!”四川省连锁商业协会会长冉立春表示,成功建设一个购物中心需具备选址的眼力、资金的实力、整合商家的能力和培育商圈的耐力,才能聚集人气。

重庆一景区增设“手机人行道”

  9月13日,游客在“手机人行道”上边走边玩手机。

  近日,重庆市洋人街景区别出新裁,在景区内划设一条专供游玩时查看手机的“低头族”使用的手机人行道,以减少“低头族”在景区旅游时发生碰撞、摔伤等意外事故。

东方 IC 供图

  面语音提示他可以拨号了,刘先生按照提示顺利地打出了一个电话。之后,他又拨打销售人员提供的号码查询余额。“语音提示余额是179元多,应该是扣了刚打的那个电话费用,看来还真挺好用的。”刘先生心想。

  一天后,刘先生就发现情况有点儿不对了。“奇怪,怎么打了好多电话,语音提示的话费余额总是179元多,不见少呢?”他去营业厅查了话费单,发现这两天,虽然一直都按参加活动的方式拨打电话,但话费还是从之前营业厅所交话费里扣除的。

  当刘先生再次赶到那家超市时,热闹的促销场面却不见了,那些销售人员也没了踪影。拨打当时留下的售后电话,一直没人接听。

  记者联系到中国移动秦皇岛分公司,公司综合部的工作人员说,最近,有不少市民遇到这种情况,还有人提供了促销活动经营者与他签订的合同。经过辨别,这份合同是假的。

80·90 创业派④

公司 CEO 要有格局观、战略思想,要会合理决策——

80 后创业者:花百万元上了这一课

本 报 记 者 邹 偶 然

  格子箱网络有限公司,位于杭州市萧山区。在这个第二产业资源和传统制造业最为发达的地区,一个80后带着自己的梦想,做出了唯一一个真正意义上的移动互联网公司。

  “你找郑总啊,他在那儿。”8月11日,当记者来到格子箱网络有限公司时,公司的员工抬手指向不远处的一间办公室。

  “请进!”记者推开办公室的门,一位穿着印有“超人”标志T恤、相貌清秀的年轻人出现在我眼前,他就是郑飞科。

热爱是最大的动力

  走进办公室,郑飞科热情地招呼记者坐下。虽然身为企业的老总,却依然无法掩饰他的生涩与稚嫩。初中时当小伙伴们都在踢足球、打电玩的时候,郑飞科却独坐电脑前,一次次模拟、改写代码。

  热爱,就是最强大的动力!2006年,带着这份热爱,郑飞科顺利考入了哈尔滨工业大学。经过四年的计算机专业学习,郑飞科在计算机编程方面的技术更上一层楼,别人需要一天甚至两天才能完成的编程,他几个小时就搞定。这也让他在学校小有名气。

  2008年下半年,郑飞科因专业技术过硬,被拉去“救火”,成为哈尔滨工业大学参赛组成员,参加中科院创业大赛,比赛大获全胜。优异的表现,也让郑飞科受到就职北京中科院的校师兄的青睐,向他伸出了橄榄枝。

  这是一家游戏公司,郑飞科主要负责产品和设计。经过一段时间的磨合,他很快适应了这份工作。但半年后的一天,郑飞科来到师兄的办公室,递上了自己的辞职信。

  好好的工作为什么要主动放弃?问及缘由,郑飞科沉思片刻,总结道:“实际的工作氛围和我所追求的有出入。”

  郑飞科所希望的是像Google、Facebook团队风格,每个人都有非常明确的目标,同时

  都能严格自我要求,团队共同追求在最短的时间内做出最优秀的程序,而不是简单地完成工作。此后,郑飞科先后换了两家公司,都没有找到和自己志同道合的伙伴。

  2011年,郑飞科选择回到杭州创业,目标就是开一家有着“Google文化”氛围的公司。2011年3月份,杭州格子箱网络有限公司正式运营。

从“码农”到“领袖”

  要做好公司,要有好领导。郑飞科深知这点,他也有他的“带队伍”法门。第一,就是严格。

  在了解每一位员工的工作能力的基础上,郑飞科分配工作的时候有自己的“方法”,最大限度去压榨工作时间。本来两天完成的工作,只给出一天的时间,而最终的结果,郑飞科的时间缩短,并不意味着质量标准放低。在质量的把关上郑飞科同样铁面。工作就是工作,一旦出错,都要严肃对待,没有情面可讲。

  公司的每个设计和程序,郑飞科都一一把关。遇到不符合要求的,当面指出,一点也不放过,时间长了,郑飞科的不讲情面也为他“赢得了”“机器人”绰号。

  郑飞科带团队,还有一个方法:鼓励“提意见”。

  就在采访的前几天,公司员工提交了新项目“风先生即刻送”的申请方案。郑飞科扫了一眼,皱了眉头,申请需十几个步骤,这么麻烦,肯定会流失用户。策划负责人则认为,每一个步骤都是需要的。于是一场“辩论赛”在办公室拉开序幕。而最终的结果,郑飞科给出了自己的修改意见,申请步骤降低到了6步。

  员工虽然嘴上抱怨郑飞科的要求太“严格”,但说起这位老板,却没有一个不伸出大拇指的,原因很简单,跟着郑飞科,工作能力飞速提升了。

  “一个好的公司有责任带着员工成长,我希望员工在我的公司工作两年后,是有进步的,而不是停滞不前。”郑飞科讲起自己带团

安监局通知强调

烟花爆竹生产旺季

要严防安全事故

**本报讯** (记者王冬梅)日前,国家安监总局发出通知,要求严格把好烟花爆竹生产企业复产验收关,组织开展一次烟花爆竹安全大排查,切实做好烟花爆竹生产旺季安全工作,严防事故发生。

  通知指出,烟花爆竹生产企业即将进入生产经营旺季,各地区要按照“六打六治”打非治违专项行动要求,认真组织开展一次烟花爆竹安全大排查。重点排查生产企业是否具备开工复产条件、批发企业产品流向制度落实与库存积压和超量储存、零售点是否与居民居住场所设置在同一建筑物内等情况。对排查出的隐患和问题,要切实落实责任,限期整改。

  通知要求,要严格把好烟花爆竹生产企业复产验收关。对安全生产许可证到期尚未通过延期许可审查换证,“四防”设施等不达标和“三库”不足、库存产品已经接近或达到成品总库核定储量、未使用自动装药机进行爆竹生产和带药插引、排查出安全隐患未消除、严格执行烟花爆竹流向登记制度的6类企业一律不得恢复生产。要突出强化烟花爆竹生产经营旺季安全监管重点,加强对退出、吊销许可证烟花爆竹生产企业和许可证过期、暂扣、责令停产企业的检查;严禁生产企业转包分包,“三超一改”、委托加工、冒牌贴牌生产以及超能力突击生产;加强对批发企业积压的超标、过期等产品专业燃放类产品的监管,严禁销售给零售单位和个人。

  通知强调,要严厉打击各类非法生产经营烟花爆竹行为。依法加大对违法违规行为的处罚力度;加强行政执法与刑事司法衔接,对构成犯罪的,依法追究刑事责任。

河北赤城建立农企利益联结模式

**本报讯** (通讯员刘建志 王满龙)河北赤城县结合扶贫开发工作,通过政策激励和制度约束,探索建立了股份、合作、订单等多种农企联结模式,有效解决了企业发展与农户增收脱钩的问题。

  在该县农企联结新模式中,村集体和农户以土地、房屋等资产和资金作为股本,与企业共同组建新的经营主体,村集体和农户作为股东,享受利润分红。

  企业或合作社与农户通过签订合作协议的方式明确责任,在企业与合作社、企业与农户签订农产品购销合同中,规定了企业、合作社的服务内容和农产品的交售品种、时间、质量和最低保护价。

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”

  “我们开过很多会,大家就一个问题,就是怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去,怎么把产品卖出去。”