

# 产经新闻

责任编辑：刘静  
新闻热线：(010)84151603  
E-mail:grbcjxw@sina.com

“我们只研发  
填补空白的产品”

本报记者 刘静

前不久，记者随国资委“砥砺奋进新国企”采访团走进了位于湖南长沙的中国铁建重工集团，采访中记者获悉：中国将建设最先进的、完全自主研发的磁浮轨道试验线和生产线；而仅仅经过10年的发展，铁建重工已拥有全国最大的再制造产业基地，成为了全球领先的隧道施工智能装备整体解决方案和高端轨道交通设备提供商。

## 中国将建最先进的磁浮生产线

据悉，铁建重工将在长沙建设一条磁浮生产线。将于今年11月份动工，明年6月份建成。届时，中国最先进的、完全自主研发的磁浮轨道试验线和生产线。

磁浮是利用电磁体“同性相斥，异性相吸”的原理，让移动列车具有抗拒地心引力的能力，使车体完全脱离轨道，悬浮在轨道上面，贴地飞行。

国内首条投入运营的中低速磁浮线——长沙磁浮快线，也是目前全世界最长的中低速磁浮线路，由中国铁建旗下中铁第四勘察设计院集团公司设计，并代表中国铁建实施设计施工总承包。

据了解，中国所拥有的上海磁浮示范运营线是世界唯一商业运营的高速磁浮列车线路，也是目前处于运营中的4条商业磁浮列车线路之一。另外3条均为中低速系统，分别是日本东海丘陵线、韩国仁川机场磁悬浮线以及中国长沙磁浮快线。

“我们建成后，将成为中国第3条磁浮机车生产线和第1条磁浮轨道生产线。”铁建重工首席专家王全生表示，在磁浮机车领域，承担生产线施工的铁建重工虽然算是个新兵，但如果未来轨道和机车的生产相匹配，上述生产线建成后每年将增加轨道120公里，增加机车60列。

铁建重工党委书记、董事长刘飞香透露，这条试验线全长2.5公里，是目前国内智能化程度最高的磁浮线路。“安装各种传感器，各种参数全部自动传输到实验室，工况、道岔、坡度等可以自动调节，智能检测程度很高，可以测试各种机型”。

2017年5月2日，中国科学技术部、交通运输部联合发布了《“十三五”交通领域科技创新专项规划》，根据规划目标，力争2020年前实现磁浮交通系统技术完全自主化的技术能力。

提及中低速磁浮交通的优势，铁四院长沙磁浮线总体设计负责人靖仕元算了一笔账：地铁造价约5亿元至8亿元/公里，而中低速磁浮系统平均造价约2亿元/公里，仅相当于地铁价格的1/3~1/2。除了价格优势以外，中低速磁浮交通还有曲线半径小、爬坡能力强、噪音污染小等优势。

据了解，北京地铁S1线(中低速磁浮轨道线)2017年年底将开通试运营，天津、武汉、成都、广州等十余个大中城市也拟筹建设磁浮项目。预计到2020年，中国有望建成5条以上中低速磁浮商业运营线路。

## 拥有全国最大的再制造产业基地

2017年，正逢铁建重工创建10周年。预计在2019年年底，铁建重工将形成年产值超过10亿元的再制造产业规模。

10年间，该集团已经成为行业成长性指标增长最快、规模最大的企业，亦成为全球领先的隧道施工智能装备整体解决方案和高端轨道交通设备提供商。铁建重工用10年时间成功打造了掘进机、特种装备、轨道交通设备三大战略性新兴产业，整合了中国铁建大型养路机械产业，积极布局轨道交通装备产业、高端农机产业。

铁建重工自主研制开发了一大批具有原创性、创新性、战略性和颠覆性的国内和全球首台套产品共30余项。产品出口多个国家和地区，其中中国盾构机首次批量出口俄罗斯等发达国家。

在科研成果方面，铁建重工先后主持“十二五”国家“863计划”、“973计划”、国家科技支撑计划、重点新产品计划、火炬计划等国家级项目5项，参与国家科技计划7项，共获得国家专利授权600余件，其中发明专利占比30%以上。

“我们只研发填补国内空白的产品。”刘飞香介绍说，“我们确定了产品开发的基本原则，一是专注于非标、个性化、定制化，且与施工工法密切关联的高端装备，‘一把钥匙开一把锁’；二是只开发能够填补国内空白的产品，甚至全球空白的产品；三是产品上市后其市场占有率和科技水平必须处于国内行业前三名，否则纳入淘汰范畴。”这也是铁建重工的最新产品产业定位。

下一步，铁建重工还将采用虚拟设计与仿真制造技术，尽力满足客户定制化、个性化、多样化和快速交付的目标要求。



# “菲佣来了”引发持续热议

本报记者 徐潇

日前，有媒体援引《菲律宾星报》报道称，北京、上海、厦门等5大城市将放开菲佣雇佣市场。该消息一出，尽管被指真实性仍有待进一步证实，但在网络上还是引发社会各界持续热议。

众所周知，我国相关法规明文规定，个人及家庭不允许雇佣外籍劳工。市场现实需求下，这也导致了我国的菲佣市场乱象丛生，合法性更无从谈起。一些中介公司为了向雇主提供菲佣，形成了错综复杂的地下市场。在这张暗网下，雇员素质参差不齐，黑户风险高，合同责任不明，中介费用过高等问题，也让雇主们头疼不已。

在此现状下，内地逐步放开菲佣市场来缓解家政行业“用工荒”是否具有可行性？引进菲佣后将给家政市场带来哪些影响……一系列问题，触动了家政市场的敏感神经。

## 乱象丛生 利益保障全靠君子协议

根据我国《外国人在中国就业管理规定》，明确规定禁止个体经济组织和公民个人雇佣外籍劳工。且第8条规定，在中国就业的外国人应持工作签证入境，入境后取得《外国人就业证》和外国人居留证件，方可在中国境内就业。

这意味着，菲佣在内地并不被允许存在，而类似于菲佣的家庭服务人员也不可能取得相应的的工作签证。在这种长期的非法务工关系中，一旦被查处，雇佣双方均需承担一定的法律后果。

明令禁止下，记者调查却发现，内地多家家政公司仍表示可以为雇主提供菲佣，甚至有中介公司网上公开介绍菲佣，但不愿透露公司地址和菲佣资料。如有意向，雇主需要先支付高额的中介费，再面谈签订合同，如想视频选择菲佣，要面试先交定金。

网上一家中介机构客服人员坦言，内地95%的菲佣走的都是旅游签证，一般期限2~3个月，到期之后很少续签，大多是“黑户”，但有些菲佣也会要求续签签证，以维护声誉。

在高风险的运作下，中介机构成了最大赢家。据了解，目前，内地菲佣的中介费大都介于3万至5万元之间，包括来华机票、签证费、保险等费用。



翁晶 摄/东方IC

而在内地工作的菲佣，中介费也得将近一万元。

最让雇主头疼的是，雇佣菲佣一旦发生“跑路”以及被遣返的情况，高昂的中介费等于打了水漂，雇佣纠纷难以通过法律手段解决，维权权益全凭一纸“君子协议”。不过，一些中介公司承诺，如非客户原因，所聘请菲佣跑路或被遣返等，由中介结构负责再安排菲佣。

## 菲佣来了 或将掀起家政市场龙卷风

有数据显示，随着我国“二孩”政策全面放开、消费升级，2017年家政服务业业绩节节攀升，营业收入增长率保持20%以上。另有数据预期，2017年中国家政服务市场规模预计能突破2万亿元，家政服务人员缺口极大。

如果内陆引进菲佣，对内地的家政市场有何影响？

有调查显示，对菲佣在内地的市场前景，相关中介人员有不同的考量：有中介人员表示，近两年菲律宾签证查得严，菲佣市场形势不如前些年；也有人表示，目前内地有菲佣需求的客户约占10%，

“如果不是法律条款限制，菲佣的市场前景将持续向好。”

而对比内地家政服务人员和菲佣，两者各方面差距明显：中介机构对菲佣的工作条件有一定要求，一般需要聘用者有一定的文化素质和住房环境，而内地家政人员却鲜有要求；同时，菲佣在内地市场非常紧俏，雇佣价格较高：经验尚浅的菲佣可以拿到6000~8000元的月工资，熟练的菲佣月薪通常在万元以上，这在内地家政服务市场已属中高等水平。

但有雇主表示，菲佣的专业素质的确普遍高于内地家政服务人员，并且利于营造家庭学习英语的良好氛围。

在香港做了11年家政服务的菲律宾迪万女士，2008年落户北京，目前已开设家政培训课长达9年。“内地的一些家政阿姨服务意识还不是很高，相比之下菲佣通常都对这份工作怀有极大的热情。”迪万告诉记者，上过她的培训课的家政阿姨获得雇主的认可度比较高，工资也有明显优势。

有专家坦言，通过引进菲佣来缓解内地“保姆

荒”的做法是否具有可行性仍存在争议。但毋庸置疑的是，中菲家政市场的这些差距，在菲佣正式进入后会倒逼本土家政服务市场提高规范化和专业化水平，同时，也有可能使内地家政服务人员的平均收入水平再上一个台阶。

## 菲佣引入 制度规范需先行一步

《菲律宾星报》早前报道显示，中国内地将每月发放10万比索(约合1.33万元人民币)的薪资以吸引菲佣。尽管菲律宾劳工部副部长杜米纳多已澄清，这些数字并不正确。但有分析认为，如果消息属实，就薪资水平方面，可能会对香港现有的菲佣市场造成一定冲击。

但众所周知，香港菲佣的主要原因之一是香港有一整套完善的管理体制，也有专门的政府机构对这个行业进行管理。有的雇主还会为合作比较久的菲佣上医疗保险。政府对菲佣也有保护，为其提供劳工法等保障，还设有各种申诉渠道，解决雇佣双方的纠纷。

另一方面，菲佣的专业化水平对本土家政服务业可能带来的冲击也是值得警惕的。有媒体调查显示，超四成网友表示，一旦放开“菲佣”，会选择雇用。

根据网络上一名雇主提供的消息，在雇主挑选菲佣时，其个人资料中除姓名、年龄、婚姻状况等基本信息外，还包括家庭背景、教育经历、工作经历及最擅长之工作，其中包括“照顾婴儿”、“照顾老人”、“清洁”、“洗车”、“最会煮哪一种菜”等13个选项。这在内地的家政服务行业，很少有中介公司能做到如此细致的水平。

而近年来，本土家政服务行业也是呈现出井喷式的发展趋势，以“58到家”为例，在线近两年的时间中，仅订单量就实现150%的涨幅，平台内家政员的数量也增长了150%，各类家政服务员缺口极大。

可见，面对本土家政行业用工荒，对外引进更专业的家政服务人才，倒逼家政市场更加职业化、标准化、专业化，促使其升级转型，或许起到了助推作用。但菲佣一旦被引入内地，势必会对本土家政服务人员造成影响，在这种情况下，制度规范必须先行一步，以利促进家政服务业更健康地发展。

# 便利店为何难敌“夫妻小卖部”

本报记者 赵昂

根据中国连锁经营协会与波士顿咨询公司发布的《2017中国便利店发展报告》，去年我国连锁品牌化便利店门店数接近10万家，销售超过1300亿，但是这些连锁品牌区域化明显，缺少在全国范围布局者。除了“两桶油”利用加油站布局的便利店外，其它知名品牌便利店数量，占比均为个位数。

事实上，相对于庞大的零售市场而言，我国便利店不论是数量还是营业额都有待提高。在去年，我国每3000人拥有一座便利店的城市只有4个，相比之下，在日本，每2329人就有一家便利店。更为关键的是，去年我国便利店日均销售额仅为3714元，较上年仅增长4%，这样的销售收入，难以支撑便利店的房租和24小时运营带来的高昂人力成本。

目前，这样的小卖部在国内有700万家，是便利店的70倍，占据着零售市场四成的出货量。

如果你是社区里的老人，走进这样的小卖部，进门时，听到的不是店员头也不抬地吐出“你好”二字，而是一两句熟悉的闲话：看似杂乱无章的小吃饮料中，永远有你喜欢的那款；代收个快递，偶尔忘戴手机钱包赊个账也是可以的。这个时候，小卖部的功能就不局限于零售本身，它更接地气，而且已经融入了社区，成为社区居民生活中不可少的一部分。

而这一切恰恰是当下便利店所缺乏的。便利店本身就是舶来品，许多便利店品牌本身就来自海外，其经营模式自然照搬海外经验，却对国内市场缺乏深入了解。

很多便利店参考海外的选址模式，设在路口等人流密集处，这样的选址不仅租金不菲，更让社区居民对便利店敬而远之。因为，国内的小区往往有围墙，城市规划并非街区制，居民为了买瓶水绕出大门，还不如楼下小卖部方便。有的便利店采用标准化操作，所有店面都是一样的货物供应，却殊不知在外来人口聚集的城市，很可能隔一个街区，居住者的原籍、口味、收入水平和购物需求就会大不一样。而在便利店现有的加盟制体系下，店面实际投资者对于货物供应情况，并无太多干涉权力。

互联网企业为便利店提供的“解决方案”，瞄准的是降低成本，例如用移动支付取代收银员，用成熟的线下物流提高供货效率，但却忽视了便利店生存最重要的因素：住在便利店周边的人。这些人的消费，才会为便利店带来更多收入，特别是全时段消费。

在发达国家的成熟社区，一般是平均3000人左右分布一个便利店，也就是说，在收入水平较高的城市，3000人左右小社区，其日常消费是以支撑起一家便利店的。但是，如果便利店的定位远离社区居民，离群索居，就会出现这样的情况：早晚高峰和午餐时间排长队，过路的人和上班族买水买午饭，而平常时段却无人去。最终看上去很忙的便利店，销售数字不好看就可想而知了。

有温度的便利店，才是成功的便利店。便利店的经营者不能总想着我能提供什么，而是应当去想，我所处的社区中，居民到底需求什么。零售品牌的运营商，也应当根据加盟商的实际店铺位置，及时调整具体店面的布局和定位。

## 产经观察

面对市场低迷、经营状况下滑等压力，海运业转型升级已成必然，互联网+给它注入了生机

# 海运业借互联网“扬帆”

本报记者 吴铎思

理、航海资讯推送和海上补给等服务。易渔网则可通过对接海(农副)产品供求链上下游商户，提供冷链物流仓储配送和供应链金融服务，打造海(农副)产品信息流、资金流、物流的“三流合一”。

易渔网上除了开通跨境结算通道，可进行跨境交易以及大宗海产品交易外，还搭建了“易渔到库”、“易渔到家”、“易渔到店”、“易渔到船”等自有交易平台，直接与其他第三方销售渠道对接，打通现货海产品产供销链条。

对于传统的海运业，互联网还是新鲜事物，继钢铁、有色、化工和煤炭等大宗商品之后，传统的航运业成为“互联网+”的新战场。近日，交通部科学研究院等机构在沪发布的报告显示，包括航运电商在内的，目前国内各类型的航运互联网平台超过200家，成为推动行业变革的重要力量。

目前主要的航运互联网平台分为三类，一是运去哪、阿里巴巴一达通等航运电商类平台，二是以奥林科技为代表的物流信息系统类平台，三是类似亿海蓝这样的航运数据类平台。其中，数量最多的是航运电商平台，这些平台通过大幅压缩航运交易的中间层级，打通货主、航运企业和一级货代之间的渠道，方便企业在线查询和下单。

8月22日，国际物流服务平台“运去哪”宣布完成A+轮5000万元人民币融资。此轮融资完成后，“运去哪”将加速在海外的布局，尤其是在“一带一路”沿线国家，将拓展分支机构及海外代理。

## 行业“痛点”成为发展机遇

“互联网无疑改变了人们的生活习惯，利用互联网对传统海运进行创新变革，必将颠覆传统的运输模式。”福建云联合商船电子商务有限公司董事长陈人强说。陈人强有着13年的海运从业经验，在他看来，传统运输中存在多个问题，如船货运信息不对称、资源无法共享等，而互联网+瞄准的正是传统运输中的痛点。

据介绍，作为传统行业，大部分船运公司都是通过中间商找到货物运输订单，存在信息不对称、运输资源浪费、权益难保障等问题，如近年出现的“爆舱”和“甩柜”现象。

一方面，由于船舱无须缴纳任何保证金，很多货主以“多订舱、后取消”的方式，提前抢占舱位资源。有时候，货主订舱的临时取消率高达30%至40%，给航运企业带来不小困扰。另一方面，航运企业为减少空载率，往往大幅超额接收订单。而一旦出现“爆舱”，就必须“甩柜”。

在物流这个极大的领域中，据交通运输部科学研究院等机构发布的《2017年航运互联网产业发展报告》显示，国际货物运输的80%是通过海上进行的，中国外贸出口货物89%由海运完成。针对这些情况，船企纷纷通过压缩成本、改变运营方式，向互联网思维转型。当前迅速发展起来的互联网+海运平台，其本质都是为买卖双方提供交易的渠道和平台。

在过去，渔船在外，渔民的信息无法与外界保持同步，捕获的渔获必须等船回港后才能跟买家确定品种、数量等，不仅交易模式落后，而且中间环节多。易渔网通过在渔船上演示天通一号卫星通信终端，让渔民可第一时间通过卫星传输海产品买卖信息数据，易渔网后台依靠大数据和互联网进行分析统计，并对买卖双方进行合理匹配。实现了渔船还没到港，渔获已经卖完。

在7月11日举行的携船网上线发布会上，携船网还与银行、融资租赁公司、保险公司、海峡两岸仲裁中心等10家机构签订战略合作。目前已经3艘船舶通过携船网获得了总金额高达900多万元人民币的融资。

## 营造行业良性“生态圈”

海运产业链上下游都存在降本增效的内在需求，而互联网有利于压缩中间环节，提高效率。

当前我国“互联网+海运”迎来机遇期。党的十八届三中全会提出，加快推进海洋强国建设。2014年，国务院印发《关于促进海运业健康发展的若干意见》，促进海运业健康发展上升为国家战略。

2016年是航运发展史上具有标志性的一年。海运运价先后创历史新高，航运企业破产、重组不断，海运行业竞争格局快速变化。为了对抗风险，2016年很多巨头抱团取暖，国际一年有五个重组事件，以集约化来降低成本、减少竞争。

但挑战与机遇并存。全球经济增速放缓，航运市场运力过剩。依托在实体业务之上的“互联网+”也存在诸多难点。对此，业内人士指出，“互联网+海运”尚处于起步阶段，在模式和业务范围上将有更多可能，希望企业通过资源共享和利益分享，营造行业良性“生态圈”。

此外，为顺应航运业的变革趋势，相关部门也要积极营造好的发展环境。目前许多业内软件缺乏国家或行业层面的统一标准，还有一些国家或行业标准与市场情况脱离。