

长虹品牌价值跨百亿增长

本报讯 6月20日,由世界品牌实验室主办的第十五届世界品牌大会在北京发布2018年《中国500最具价值品牌》分析报告,国家电网、海尔、华为、长虹等品牌位居前列,其中,长虹品牌价值达到1459.65亿元,实现跨百亿增长。

过去的一年,受上游原材料价格上涨和终端消费疲软的影响,很多家电厂商都出现营收和净利润大幅下滑的现象,但持之以恒做转型的长虹却迎来正向增长,人工智能家电获市场青睐、转型发展更具活力、海外布局成效明显等,使长虹品牌价值得以进一步提升。

据了解,当行业还在犹豫是否将人工智能技术应用于家电的时候,长虹率先将人工智能技术与多个家电产品做深度融合。当别人看到发展潜力一窝蜂跟随人工智能技术的时候,长虹却开始享受高瞻远瞩布局带来的产业红利。

2017年,中国家电业遭遇上游原材料涨价和终端消费疲软双重压力,不少企业的营收都出现了负增长。以彩电行业为例,赔本赚吆喝的行情持续很长时间,大部分企业都遭遇了利润下滑的尴尬。

但是长虹却在人工智能方面提早布局,并在技术上不断优化。从全球首推声纹识别技术,到全空间语音交互系统的应用,长虹已经走在全球人工智能家电领域前沿。其中,实现大板、UD和人工智能技术相结合的高端Q5N、Q5K等人工智能新品,备受市场关注,产品一经上市销售快速上量,整体零售均价同比增幅达17.8%,零售价涨幅位居行业第一。

人工智能家电技术的引领优势,也给长虹电视带来了不俗的增长。根据中怡康的数据,因为年初面板的涨价,2017年国内电视零售量同比下降了8.1%。在这样不利的行业环境下,长虹彩电业务全球销售收入同比增长3.97%,国内市场份额同比提升0.5个百分点。长虹彩电业务在2017年整体盈利水平实现倍增,盈利能力大幅改善。而且不仅仅是电视,包括冰箱、空调等产品线,因为使用了人工智能技术的CHiQ系列在高端市场上获得成功。在它们带动下,四川长虹在2017年实现了营业收入同比增长15.57%。(东升)

海尔工业互联网赋能农业 “金乡大蒜”产销实现零距离交互

本报讯 北京的曹先生日前收到了一份新鲜的金乡大蒜。而这份大蒜,正是曹先生2个月前通过海尔COSMOPlat农业物联网平台上订购的。与普通大蒜不同的是,曹先生通过手机扫描大蒜外包装二维码,可以清晰了解大蒜的产地追溯信息;产品来自于金乡县鱼山镇村民刘四海的蒜地,并可以查看该大蒜从一粒种子到收到货物的全生命周期记录。这样,用户和蒜农、蒜田实现了零距离交互。

据了解,2017年10月,金乡县鱼山镇的1000亩大蒜刚刚开始准备育种、种植的时候,海尔COSMOPlat便已经介入了进来,将物联网、人工智能、大数据等技术应用其中。运用海尔COSMOPlat智慧农业数据可视化系统,可以实时全方位监测大蒜的生产过程,包括环境温度、湿度、风力等级、风向、光照强度、土壤温湿度、降水量等指标。并通过智慧农田对采集的各类数据及历史数据的对比分析,准确预测出大蒜的采收时间,给当地农户及企业对市场预期的评估提供可参考的依据,同时根据土壤的成分分析,可以对科学种植提供看得见的凭据,保证了大蒜的品质及高产。农户刘四海介绍说,接入海尔COSMOPlat后,他今年种植的3亩大蒜,整体增产900多斤,尽管今年大蒜市场行情不佳,蒜价也降到了近年最低价格,但他家的蒜却在收割后的第三天已经全部被订完了,而且比临镇的蒜农多卖了1000多元。

据了解,除了金乡大蒜,现在COSMOPlat农业物联网平台上还有小米、黑豆、红豆、调味品等60余个品类,而这些品类都是地标性的农特产品。从田间地头到用户餐桌,全流程的透明可视是将工业互联网赋能农业,用全周期、全流程、全生态的差异点,重构农业价值链,打造攸关各方的生态平台。

目前,海尔已经将以制造为核心的工业互联网平台COSMOPlat成功复制到众多领域,将COSMOPlat平台的交互、设计、采购、物流、服务等七大模块进行了社会化推广,在建陶、家居、农业、服装等12个行业、上海、广州、天津等11个区域进行复制。据统计,2017年COSMOPlat交易额实现3133亿,定制订单量达到4116万台,已成为全球最大的大规模定制解决方案平台。(金亮)

长编组“复兴号”动车组即将投入运行

本报讯(记者刘静)7月1日起,由我国研发成功的16辆长编组“复兴号”动车组将在京沪高铁首次投入运行。据了解,此次投入运行的长编组“复兴号”动车组相较于普通的“复兴号”,加长版“复兴号”不是简单的将2组8辆列车重联,而是将2组列车相接的车头换成正常车厢,并采用8动8拖配置,总长度超过415米,总定员1193人,直接增加了旅客座椅的数量。和现在两列8辆编组“复兴号”重联运行相比,增加了41个座位,比重联的“和谐号”约增加80个座位,是目前世界上编组最长、时速最快的列车。

加长版“复兴号”动车组的投入运行,将对京沪高铁供电系统提出新的挑战。为确保京沪高铁长编组“复兴号”安全运行,近期,中铁电气化局京沪高铁维管公司积极做好运营前的各项准备工作。公司依托6C检测手段,构建了检测试验中心、接触网检测中心、信息检测监测中心“三位一体”供电系统互联互通检测监测模式,实现全系统智能化巡视检修。在设备品质升级上,充分发挥自主研发且具有世界先进水平的故障测距技术优势,对全变电压所故障测距定值进行了校对确认,对误差较大的枢纽变电所进行了定值优化,进一步提高了故障诊断和排查能力。

多能互补集成优化新能源示范项目发电

本报讯(记者那生祥 通讯员张青银)6月24日,青海在建最大新能源项目——水风光多能互补100万千瓦集成优化示范工程成功并网。至此,黄河公司光伏装机容量达386万千瓦。

据介绍,水风光多能互补100万千瓦集成优化示范工程被列入国家能源局首批集成优化示范项目。该项目工期短、规模大、技术难度高,创造了光伏电站建设领域的奇迹。项目成功并网发电将进一步带动当地经济发展,大面积改善建设区域的植被生态状况,让共和盆地塔拉滩变得更加绿意盎然。

该项目分两期、单体容量各50万千瓦同步建设,是黄河公司涉足光伏发电以来一次性建设投产的单体规模最大的光伏电站。项目位于青海海南藏族自治州共和县城以南约23公里处的荒漠化草原区域,共有15个阵列区,配套建成一座330KV升压变电站,13座35KV汇集站。

贴上“助减肥”标签的代餐产品,迎合了女性爱美的心理,市场火热但鱼龙混杂、良莠不齐

代餐食品走俏市场 消费应防走偏

本报记者 徐 潇

打着“天然、营养、低热量、能量持久”旗号,并宣称能够迅速有效减肥的代餐食品,因为迎合了当下一些女性崇尚减肥变美的消费心理,一时间风靡市场,在不断升温的“她经济”领域掀起一股热潮。

而近段时间来,一些关于“代餐食品当饭吃,导致身体健康出现问题”的案例被媒体频频披露,再次引发了公众对于代餐产品市场鱼龙混杂、标准不一、过分宣传等现状的担忧。

因“助减肥”走红
<p>代餐,顾名思义就是用来替代正餐的食物。这一理念源于西方国家,由于人们逐渐意识到了肥胖对于健康的危害,一些替代高热量、高脂肪正餐的食物,如压缩饼干、代餐营养棒、代餐粉等应运而生。</p> <p>而说到国内掀起的“代餐热”,绕不开女性减肥的话题。</p> <p>在当下社会,女性对市场消费的重要性不言而喻,对于商家来说,如果能摸清女性消费者的心理,就等于占得了“她经济”市场营销的先机。贴上“助减肥”标签的代餐产品,正好激发了女性“为美丽投资”的市场驱动力。</p> <p>打开网购平台,检索“代餐”,形形色色的代餐产品价格从几十元到几百元不等,经营好的店铺月销量可达上万件,最常见的有各类代餐粉、代餐饼干、代餐棒等。记者注意到,代餐产品一般都宣称具有高纤维、低热量、易饱腹等特点,有些甚至还宣称产品具有调理身体平衡、降血脂等功效。这对于那些“懒得动”又“管不住嘴”的想瘦爱美人群众,无疑有着强大的吸引力。</p> <p>而借力于国内电商的快速发展和社交平台的强大传播力,一些企业瞄准“代餐”这一蓝海,致力于打造下一个又一个“爆款”网红产品。</p> <p>在北京市昌平区一家健康产业园内,一条38米低温隧道的食品冷加工生产线上,正24小时不停歇,以每天18万支的速度生产一款新型食品——营</p>

养棒。

据生产商介绍,相比于代餐粉,这种营养棒因包装轻巧、易于携带和食用方便,已成代餐界的“网红”,颇受消费者青睐。

据统计,目前全国18岁及以上成人超重率为30.1%,肥胖率为11.9%。其中,国内肥胖人群、糖尿病患者人数则超过1.1亿,而食用代餐食品已经成为肥胖人群减重的渠道之一。有数据显示,目前中国代餐市场规模已经达到200亿元,未来代餐市场规模将达千亿元。

在“争议”中前行
<p>代餐食品走红以来,网上关于其真实功效的质疑,从未停止过。</p> <p>不用挨饿、不用运动,只是每天吃吃“代餐粉”,轻轻松松就把体重降下来……一些依靠代餐食品减肥卓有成效的案例常常刷爆微信朋友圈。这些代餐食品的忠实粉丝们认为,代餐食品热量低,饱腹感强,确实能达到很好的减肥效果。</p> <p>19岁娄底女子小兵(化名)坚持吃代餐食品两个月以来,一到饭点就吃一块饼干,顶多再吃些青菜、水果。虽然最终瘦了30多斤,但是她却晕倒了,心脏骤停,直到现在还在昏迷。这也引起了媒体的关注,据当地媒体报道,经医生诊断,小兵是因为长期不进食导致严重的低血钾,最终导致心跳骤停。</p> <p>不仅仅小兵,在众多的代餐消费者中,经常有人反馈,在食用一段时间的代餐食品后经常会感觉疲惫、注意力不集中,出现内分泌失调、营养不良、贫血等症状,有些人在停用后体重出现迅速反弹,更有甚至出现了轻度厌食。</p> <p>那么,诸如代餐棒、代餐粉、代餐饼干等低脂、低糖的代餐食品,是否真如宣传所言“低热量又营养均衡”,能达到“健康瘦身”的目的?</p> <p>有专业人士表示,代餐食品的营养元素含量往往不均衡,维生索、矿物质等也非常有限,无法满足人体的需要,长时间食用还是会给人体的健康带来不良影响,因此不推荐三餐全部食用代餐食品。想要减肥,还是需要通过有氧运动(游泳、慢跑、打网球等)</p>

产业先行带动非首都功能有序疏解

王 瑜
<p>进入6月,京津冀协同发展在产业层面发力频频。先是三地协同的产业对接论坛在雄安新区举办;之后京津冀科技资源创新服务平台亮相河北衡水;最新是6月25日,首届京津冀农业产业合作对接大会召开,京津冀农业产业龙头企业联盟成立。</p> <p>京津冀协同发展的重大国家战略提出至今已进入第5个年头,雄安新区建立也已一周年。可以看到,国家和地方对于三地协同发展的推进以及非首都功能的疏解取得不同程度的进展。各层面对于协同发展基本达成共识:即需以各自实现优势互补为目标,尤其要将非首都功能疏解与三地经济社会的转型升级有效对接作为基础。</p> <p>此前,推进非首都功能有序疏解已被纳入京津冀协同发展战略的核心导向。2015年4月30日,中共中央政治局会议审议通过的《京津冀协同发展规划纲要》明确指出,京津冀协同发展国家战略的核心应是“有序疏解北京非首都功能”。国家决策层特别强调,通过“调整经济结构和空间结</p>



“智慧便利店”亮相 手机下单刷码取热食

6月23日,上海地铁人民广场站内出现了全球首家实现无人制作、无人售卖热食的24小时智慧便利店。未来,消费者出门前在手机上下单,到地铁站刷码就可以吃上热腾腾的早餐。

智慧便利店目前售卖包括面包、油炸小食、便当等在内的22种食物,价格在10到20元之间。值得关注的是,便利店无人货架上面连接着多功能热炉,不管是面包还是香肠,都是现烤出来的热食。

钟阳 摄/东方IC

黑木耳产业链开拓扶贫路

据新华社电(记者王昊飞 高楠)在吉林省延边朝鲜族自治州汪清县,木耳被百姓喻为“牡丹”,春末摆放落地的白色菌包被称为“白牡丹”,盛夏成熟采摘的黑木耳被称为“黑牡丹”。“把木耳称为‘牡丹’,是因为它们给汪清群众带来了脱贫致富的希望。”汪清县扶贫开发办公室主任宋学忠说。

地处东北边境的汪清县是吉林省8个“国贫县”之一,如今9.8万农村人口中有近4万人从事木耳相关产业。2017年,当地黑木耳栽培总量达6.5

亿袋,产量4.75万吨,产值34亿元,带动9000余名贫困人口人均增收千元以上。汪清县常务副县长卢立国介绍,汪清已初步形成规模化种植、产业化经营、品牌化销售为一体的黑木耳全产业链循环发展体系。

一场“太阳雨”后,汪清县天桥岭镇天桥岭村一处摆放基地的“黑牡丹”更显晶莹剔透。这里共摆放了200多万袋黑木耳,场面壮观。天桥岭镇木耳产量约占全县总产量的一半,镇党委书记文善红说,镇里

共有摆放基地43处,摆放能力在500万袋以上的基地有12处。

天桥岭镇桃源村贫困户王跃东由于腿部残疾而丧失了劳动能力,如今,他在黑木耳摆放基地找到了新工作。“平时我在基地看护、浇水,每月给我开工资。”他说。

2012年,汪清县天成农业服务有限公司在天桥岭镇成立,并建设了天成农副产品批发市场。“公司为农户提供完善的交易平台,以产业发展带动脱贫。无劳动能力贫困户将土地流转让给公司,有劳动能力的进入园区参与生产经营,最终由公司进行统一销售。”公司董事长祝凤秋说,6年来,越来越多的农民靠黑木耳赚得了实惠,改善了生活。

政策利好,资本助推,需求释放 在线教育市场迎来“大爆发”
<p>子 烨</p> <p>6月21日,在线少儿英语品牌VIPKID完成5亿美元的D+轮融资,是目前为止全球在线教育领域最大一笔融资。此次完成融资后,VIPKID也成为国内唯一一家估值超过200亿元的教育类创业企业。</p> <p>据电子商务研究中心不完全统计,在2018年上半年K12在线教育领域,国内各家创业公司已经获得超过15亿美元的融资总额。除了VIPKID之外,还有兰迪少儿英语、“火花思维”、“微课之家”三家在线教育公司近期也宣布了融资消息,数额总计超过30亿元。</p> <p>线上教育的新教育模式吸引着大量的用户及教育机构大量参与。相关数据显示:2012~2016年间,中国在线教育用户规模快速发展,从2012年5957万人增长至2016年的1.12亿人,年均复合增长率达到17.18%。2016年在线教育用户规模为1.12亿人,同比增长19.8%。预计2018年用户规模将超1.6亿人。</p> <p>据电子商务研究中心发布的《2017年度中国生活服务电商市场数据监测报告》显示,2017年中国在线教育市场交易规模约2402亿元,相比2016年1560亿元增加了53.97%。预计2018年交易规模将超4000亿元。</p> <p>随着2017年8月国务院印发《关于进一步扩大和升级信息消费持续释放内需潜力的指导意见》指出,要壮大在线教育,建设课程教学与应用服务有机结合的优质在线开放课程和资源库。</p> <p>国内的社会与政策环境为在线教育发展提供了良好的大环境,加上传统教育平台积极布局以及资本不断加持,使得在线教育市场涌现出VIPKID、一起作业、沪江网校、VIPABC、猿辅导、学霸君、朴新教育、作业帮、直播优选等一大批“独角兽”企业。</p> <p>电子商务研究中心分析师陈礼腾认为,政策利好刺激,资本推波助澜,庞大用户需求的不断被释放,这三大因素助推了我国在线教育市场在2018年跨入“大爆发时代”。</p> <p>“与发达国家相比,我国在教育方面人均的投入只是发达国家十分之一的水平。由此可见,我国线上教育目前仍然处于初级阶段。而随着家庭收入不断提高,对教育的投入比重也在不断加大,加上我国人口基数的优势以及“二胎”政策的开放,我国在线教育的未来发展空间之大超乎我们想象。”陈礼腾表示。</p> <p>陈礼腾认为,未来在线教育将迎来三大发展趋势。首先,线上线下融合。传统在线教育平台上与线下的教学相对独立,线上线下没有一个完整的衔接,知识传授也就存在漏洞,随着在线教育的不断发展成熟,未来的教育模式将呈现出线上线下融合的模式,教学环境更加完整,其次,盈利模式多样化。从商业模式来看,目前平台的盈利点主要是分成和广告费,而教育产品则主要依靠收取课程费用,只是将传统线下教育的销售渠道和使用场景搬到了线上。各大教育机构在传统收费模式基础上正探索新的盈利模式。再次,服务内容持续优化。随着在线少儿英语教育的不断升温,其竞争越发激烈。各个平台需要不断通过技术、教育资源的赋能进一步提升平台核心竞争力,才能在激烈的行业竞争中脱颖而出。</p>