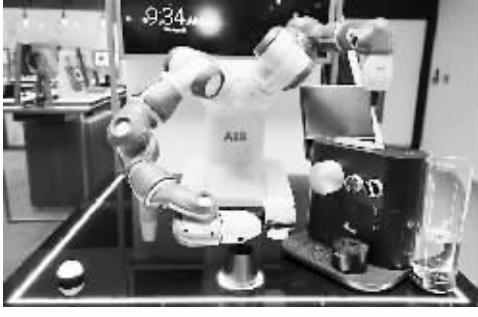


## 企事录

ABB 将在上海建机器人超级工厂



视觉中国 供图

事件:10月27日,ABB公司宣布,将投资1.5亿美元(约合10亿元人民币)在上海新建一座机器人超级工厂,实现用机器人制造机器人。该项目占地面积约6万平方米,预计于2020年底投入运营,将成为该公司最大的机器人生产基地。

据ABB方面介绍,新工厂建成后,公司在中国的工业机器人年产能将达到10万台。除了中国本土市场之外,它也将满足其他地区的工业机器人需求。

点评:中国已连续五年蝉联世界最大的工业机器人市场,2017年,全球三分之二的机器人销往中国。制造业升级下旺盛的机器人需求,正使得越来越多的国际企业加大在中国的投资。

以ABB为例,该公司在华销售的机器人中,有超过95%是在中国开发、生产和运输的,而这也是ABB将这一“超级工厂”建在上海的原因。除ABB之外,机器人“四大家族”中的安川电机和库卡公司近期也提高了在中国的生产能力。

作为中国机器人产业的集聚地,上海已有近百家机器人相关企业,其中既有大型跨国公司、国内领军企业,也有不少新兴的上海本土企业。

目前,机器人产业发展环境已日益完善,能否抓住机遇,在与国际领先企业的合作、竞争中切实提升机器人研发、制造的水平,将决定未来中国能否拥有这一市场的的话语权。

## 顺丰55亿收购DHL在华供应链业务

事件:10月26日,顺丰控股发布公告称,公司与国际物流三巨头之一DHL达成战略合作协议,顺丰拟用55亿元现金整合DHL在中国大陆、香港及澳门的供应链管理业务,管理团队和相关科技技术。

作为全球500强的德国邮电集团旗下物流业务板块,DHL主要包括快递业务、全球货运和供应链业务等三大核心业务,也是最早进入中国的国际物流巨头。

点评:继与另一国际快递巨头UPS合作后,顺丰又在综合物流战略方面落下了重要一子。如果说与UPS的牵手是聚焦B2B和B2C客户的跨境电商,此次收购DHL在华供应链业务,则显示出顺丰希望向国际四大物流巨头靠近的野心。

根据艾瑞研究报告显示,中国的第三方物流仍处发展初期。在此背景下,DHL将把全球领先的管理经验注入到合作和运营中,给顺丰提供技术、培训等方面的服务,并且分享实际运营中的许多优秀方案。

此外,过去DHL在中国的资产大多采取租赁模式。此次收购成功后,顺丰拥有的包括土地、仓储设施、交通运输设备等在内的基础性资源,这会极大降低DHL的成本支出,使DHL在供应链管理项目上获得更强的价格竞争优势。

## 钢铁行业三季度业绩报喜

事件:截至10月29日,在15家已经披露三季度业绩的钢铁企业中,有13家公司报告期内净利润实现同比增长,其中有4家公司报告期内净利润均实现同比翻番。另有8家公司披露了2018年三季度业绩预告,且报告期业绩均预喜。

从2017年起,不少钢铁企业开始走出持续几年的低谷,迎来较为平稳的增长期。同年钢铁行业完成了多起重量级钢铁企业兼并重组,提高了我国钢铁产业的集中度。

点评:就在钢铁企业业绩纷纷报喜的同时,黑龙江最大的钢企——西林钢铁集团,进行了合并重组第一次债权人会议。这是继东北特钢、北满特钢、四平钢铁后又一家在中国钢铁行业的牛市行情中“倒下”的钢铁企业。

如此对比,或许恰恰说明,目前钢铁行业兼并重组的需求依然迫切。自2017年后,数个钢铁行业并购基金相继成立,并逐渐成为钢铁产业整合的市场化、资本化运作主体。可以预见,随着整合规划进一步明晰,未来我国钢铁行业的规模化和集中度还将进一步提升,从而助力产业优化升级。

(本报记者 方大丰)

## 福建尤溪“融合经济”促高效发展

本报讯 (记者吴锋思)“引入最先进的生产线,降低人工成本,降低对大量劳动力的依赖,提高了生产效率。”福建省顺源纺织有限公司董事长郑逢源日前告诉记者,作为福建省尤溪县的高端纺织企业,该企业持续向“高、新、特、精、优”等五个方向发展,为全县纺织业转型升级、产品创新、质量提升发挥了重要的示范作用。

据了解,纺织业是尤溪首个产值破百亿元的产业。近年来,尤溪县持续发力引“大项目”、培“大企业”、壮“大产业”,围绕“3+2+5”产业发展思路,提升纺织、林产、矿产三大支柱产业,壮大旅游和电商两大主导产业,培育新能源、新材料、食品加工、节能环保、生物及生物医药等五大新兴产业。

尤溪县农产品资源丰富,已初步形成茶叶、金柑、芦柑、毛竹、绿竹、油茶、优质稻等九大特色农业。

今年以来,尤溪把食用菌作为重点农业产业培育,致力将食用菌打造成“一县一品”区域特色品牌。目前,基本形成了“规模化、标准化、产业化”的食用菌特色产业发展格局。

结合丰富的旅游资源,当地提出打造全域、全产业链旅游的发展战略,通过发挥“旅游+”的龙头带动功能,引领产业供给侧结构性改革,以全域旅游促进乡村产业振兴,形成全域化的旅游产品和业态。在全域旅游开发热潮推动下,休闲农场、文创农业、特色民宿、观光工厂等新模式、新业态蓬勃发展。

尤溪县委书记杨永生告诉记者,该县将以打造“有机、绿色、无公害农产品”提升一产,以打造“观光工厂、无烟工业、绿色工业”提升二产,以打造“国家全域旅游示范区”提升三产,努力多抱“金娃娃”,全面落实赶超任务。

## “十元店”为什么这么火?

本报记者 彭文卓

10元钱能买到什么?在时下流行的“十元店”内,或许你可以有诸多购买选择。

近日,日本杂货品牌无印良品发布2018年第二季度财报显示,其中国市场同店销售首次出现下跌,出现2.2%的跌幅。但值得关注的是,在零售业哀鸿遍野的今天,“十元店”却逆势而生,成为新一代消费者最喜欢的购物场所之一,并迅速在线下大规模复制门店。

以创立仅五年的名创优品为例,截至2017年底,名创优品在全球开了3000多家店,总销售额达到120亿元,进驻全球70多个国家。

投资少,瞄准“图便宜”的人群,强调产品性价比,再通过渠道缩短、规模采购等策略,做到高效率、低成本,从而控制产品零售价……“十元店”在零售领域已然探索出了一套独特的商业模式。

## 小商品有大世界

简洁的Logo,清爽的店铺,设计精良的小商品……不经意间,看上去像优衣库的“孪生兄弟”,仔细一看,其实是名创优品,一个本土快时尚设计师品牌店。

“第一次走进这家店,发现各种小商品太齐全了,从毛巾、牙刷、玩具到唇膏、指甲油,还有耳机、充电宝、键盘等产品一应俱全。”该店的客服张女士发现,这些在其他商店动辄要花费几百元才能买到的商品,在这里却基本都是10元起价,普遍的售价都在10元~29元之间。

如今,在闲暇时间逛逛“十元店”,买点平价商品,这已经成了很多年轻消费者的新选择。在张女士看来,“十元店”的吸引力并不仅仅限于价格优势。“几乎各大百货商场和商圈都有,店面设计简洁大方,商品也是时尚精致。”

“国内不乏各种‘两元店’、‘五元店’,但是这些店铺大多是为了倾销库存商品,临时租用店面短期倾销,因此,店面装潢粗陋,商品杂乱摆放,商品质量参差不齐。”有业内人士认为,“十元店”成功的关键点就在于满足了消费者希望购买的既有品质又低价的商品。此外,“十元店”的

商品还给人很强的设计感。

“小商品有大世界”——事实上,早在名创优品遍地开花的41年前,“十元店”的鼻祖大创(DAISO)已经将这句话奉为至上信条。

大创可谓日本平价商店的龙头,产品涵盖护肤品、化妆品、零食和各种日用品,大多定价为100日元(约合人民币6.2元)。相关数据显示,大创商品达7万余种,每月开发约700种新产品。整体来看,大创产品种类多,款式新颖,颜色丰富。一众年轻女性消费者也赋予大创商品“超好用”“性价比之王”的标签。

## 小买卖的赚钱之道

记者调查发现,“十元店”并非所有的商品都是10元,而是指主打商品定价为10元,其中也有20元、30元等其他定价的商品,不同定价的商品利润、销量也是不同的。

那么,这个看起来并不显眼的“十元店”缘何一年能卖出上百亿元?

记者发现,在店内,虽然10元商品利润稍低,但是销量非常大,主要作用是抢占市场,为门店引流;10元~30元的商品利润略高一些,是“十元店”的利润、销售核心;30元~100元商品的利润最高,但销量却不大,主要是为了满足更高层次的需求。

北京市朝阳区一位“十元店”的零售商向记者介绍,“十元店”商品的单品利润约为30%~60%。通常来说,一个客户进店不会只买一样商品,人均销售额约为50元~100元。此外,店面大小对“十元店”的利润也有影响,店面面积越大,接待的顾客越多,利润也就越大。

如果按100平米的店面面积计算,假设日均接待顾客为50人,单客平均销售额为50元,单品利润按40%计算,那么月利润3万元=30天×50人×50元×40%。再扣掉月租金等其他支出,按5000元计算,一家100平米的“十元店”月利润约2.5万元。

与此同时,能做到10元均一的低价,也跟很多“十元店”的运营模式有关。这些店铺选择了一种独特的“投资型加盟模式”,由加盟商承担品牌使用费、门店租金、装修费和首笔铺货的货款,品牌方则负责门店营运和员工招聘、商品配送,这样就大大降低了品牌方的成本。

台可以选择。”来自北京一家网约车公司的数据工程师王子一告诉记者。王子一在网约车平台公司工作,行业的关联发展让他对无人驾驶有了关注,他也开始自学相关知识,但是学了一段时间后,他遇到了瓶颈。

“无人驾驶需要实操,但是没有场地和汽车可供训练,很多汽车厂商也是封闭的,不对外开放。”他告诉记者。

采访中,不少学员告诉记者,无人驾驶在现实中的学习门槛非常高,需要从资金、软件、硬件、数据和计算处理等方面给予保障,但现实中很多学员苦于条件限制,只能从模拟器上进行学习。“没有实训基地,自学无人驾驶就如同纸上谈兵。”一位学员对记者说。

在现实中,无人驾驶工程师实训基地究竟是什么样的?记者就此进行了探访。

## 缺乏实操条件

在贵阳市高新区一栋5000平方米的工厂里,曾德崇正在调试着一辆本田思域,在他身后,原型车、机器人和金属3D打印机都在忙碌着。而这两黑色的轿车,比在马路上看到的所有思域都更加聪明。目前,这辆思域已经为近百名体验者提供了无人驾驶的试乘体验。

曾德崇是翰凯斯公司团队的一员,这是一家贵州本土的无人驾驶研发团队。这个年轻团队成立于2013年,从无人机到无人驾驶汽车,一直从事人工智能方面的研发工作,而这个基地正是由他们公司打造。

记者了解到,在人才极度稀缺的无人驾驶领域,工程师的培育高度依赖真车测试环境与算法演练。然而,全球范围内可供无人驾驶的测试场地不足20家,真正意义上的实训基地几乎没有。

“我很想学习这方面的操作技术,但却没有平

## 提供仿真学习环境

“我们看到了这个问题,所以整合资源开始了尝试。”贵州翰凯斯公司创始人兼CEO喻川对记者表示。据介绍,翰凯斯公司联手了美国硅谷一家科技教育平台以及业内一家的无人驾驶开源软件公司在贵阳联合打造了无人驾驶工程师实训基地,实训基地开启了为期5天的线下课程。

“国内的无人驾驶人才培养体系还不健全。”喻川介绍,行业内很多工程师都是从大数据及网络安全工程师转行而来,需要对他们进行无人驾驶相关知识的再次培训。

记者了解到,无人驾驶实训课程由企业、教育机构和研发中心三方共同开发,侧重于培养学员的动手能力,让学员培训完全像进了车厂一样,为有需求



视觉中国 供图

## 超高性价比是怎样炼成的

从遍布大街小巷,被视为“粗制滥造”的“2元店”到如今物美价廉的“十元店”,其背后折射了“消费者越来越注重品质,并对价格越来越理性”的新消费趋势。

“区别于从前泛滥大街小巷、价低质次的平价店,我们为顾客提供更具性价比的选择,更重要的经营策略是坚持低毛利。”名创优品创始人叶国富称,“十元店”的经营逻辑就是在保证品质的前提下,尽可能压缩成本,向消费者提供低价好产品。

为了做到这一点,名创优品避开层层叠叠的经销商,选择直接与制造商合作。通过筛选质量可靠的制造商保障品质,再通过大量下单摊薄成本,最终将产品的成本大幅降低。

统计数据显示,名创优品平均每天有3家店在毗邻商场、地铁和商业街的地段开张,为顾客们营造似曾相识的感觉。值得注意的是,在新店开业短暂需求

## 中国石化驻津企业联合发布社会责任报告

本报讯 (记者张奎 通讯员董波)近日,中国石化驻津企业在滨海新区(大港)联合举行“中国石化在天津”社会责任报告发布会,这是中央驻津企业首次以整体名义发布社会责任报告。

目前,中国石化在天津拥有1250万吨/年原油综合配套加工能力,120万吨/年乙烯生产能力,112万吨/年化工销售能力,263万吨成品油销售能力。旗下天津石化、天津石油、销售华北、四建公司等企业覆盖中国石化上中下游全产业链条。

据介绍,中国石化驻津企业坚持走绿色发展道路,着力打造“花园式工厂”,绿色色站和美丽加油站。坚持开门开放办企业,以“探秘智慧能源”为主题,每月不定期举办法务开放日活动,促进了与公众的双向沟通。2017年以来,中国石化驻津企业共举办法务开放日活动近30场次,累计接待各类参观团组百余批、2000多人。

## 支付宝升级“码商”成长计划

本报讯 (记者于灵歌)如今,用二维码做生意的线下小微经营者多了一个新名字——码商。10月28日至30日,支付宝在福建省福州市举办了首届天下码商大会。会上,蚂蚁金服董事长兼CEO井贤栋宣布,未来支付宝将为1亿小微经营者提供数字化经营工具。今年5月,支付宝联合生态伙伴推出了“码商成长计划”,为线下近一亿码商提供“保障”和“成长”两大方面助力;码商可以通过“多收多贷”获得网商银行等金融机构提供的贷款;通过“多收多赚”享受到一站式进货服务并有机会赊购;此外,码商还可以在支付宝“商家服务”里通过商家信用获得免押服务,在生意经上了解经营知识;“多收多保”“你敢收,我敢赔”计划则立足于降低码商的生活和经营风险,解决后顾之忧。

井贤栋表示,2018年底“多收多保”要覆盖5000万码商,为码商实际报销门诊看病费用超过5亿元;网商银行三年内要服务3000万小微企业和个体经营者,并且贷款平均利率在2017年已经整体下降一个百分点的基础上争取继续下调。

## 我国海拔最高光伏扶贫电站并网发电

本报讯 (记者邢生祥 通讯员王宏霞)由国家电网捐赠的我国海拔最高光伏扶贫电站——玛多4.4兆瓦光伏扶贫村电站近日并网发电,成为青海首例471.6兆瓦村级光伏电站建设中率先建成并网的电站,电站年发电量将达680万千瓦时,收益将惠及玛多县11个贫困村628户,1686名贫困人口。

修建在海拔4290米的玛多光伏扶贫村电站,地处三江源核心区,装机容量4.464兆瓦。“该电站的光伏发电收益将用于增加玛多县村集体及贫困户收入,按每千瓦时0.75元电价计算,年发电收入510多万元,将增加扶贫收益。”国网青海电力综合能源服务有限公司总经理李炳胜说。

## 高铁电气挂牌新三板

本报讯 (记者刘静)10月26日,中国中铁旗下中铁高铁电气装备股份有限公司在全国中小企业股转系统(新三板)挂牌敲钟仪式举行。据悉,中铁高铁电气装备股份有限公司的前身为中铁电气化局集团宝鸡电器有限公司,隶属于中铁电气化局,是中国中铁的全资子公司,注册资本2.82亿元。公司年生产能力可满足6000公里正线电气化铁路和1000公里城市轨道交通项目所需的全套供电系统产品,是国内电气化铁路接触网零部件和城市轨道交通供电产品研发、设计、制造和销售的龙头企业。公司设计制造的接触网零件系列产品不仅填补了我国高速铁路和客运专线接触网关键零件国产化的空白,而且达到国际领先水平。

## 小产品走向国际市场



10月29日,江苏省苏州富尔达科技股份有限公司员工正在生产出口欧美国家的闭门器。近几年来,该公司通过技改投入,加大产品科技研发,不断提升产品的市场竞争力,让小产品走向国际市场。目前该公司已成为亚洲最大的闭门器、闭窗器生产基地,年产量达1500万套,80%以上出口国外。

视觉中国 供图