

京东方：坚持创新彰显领跑实力

本报记者 蒋 蕊

11月7日，世界互联网大会在乌镇开幕。千里之外的北京燕栖湖畔，京东方携手合作伙伴实现全球首次8K+5G远程直播，乌镇的小桥流水乃至摆Pose的游客、扫地的“黄马甲”都近在眼前，纤毫毕现。京东方相关负责人向本报记者介绍，在超高清显示领域，京东方实现了包括8K显示终端、8K解码播放器和8K影像服务云平台的8K超高清显示解决方案。

“超高清”还只是京东方“显示技术实力”的一个方面。在当天举行的2018京东方全球创新伙伴大会(IPC)上，京东方CEO陈炎顺表示，柔性OLED显示屏产品将是京东方2019年的发力重点，目标是为全球中高端手机市场提供超过5000万的柔性OLED产品。

统计显示，2018年上半年，京东方智能手机液晶显示屏、平板电脑显示屏、笔记本电脑显示屏、显示器显示屏、电视显示屏出货量均位列全球第一。

“在显示产业，我们用15年时间，实现了从跟跑、并跑，到领跑，彻底解决了我国电子信息产业‘缺芯少屏’的屏的问题。”京东方董事长王东升此前表示。

京东方坚持自主掌握核心技术。1994年，京东方把目光投向了新型显示产业——成立了TFT-LCD等平板显示器件预研小组。

2003年1月，京东方收购韩国现代电子TFT-LCD业务，进军液晶显示领域。京东方选择了“海外收购、自主建线”的模式，在北京自主建设第5代TFT-LCD生产线。在这里，京东方锻炼培养了2000多名本土工程师。

2005年京东方自主建成首条第5代TFT-LCD生产线，结束了中国大陆的“无自主液晶显示屏时代”。

2017年10月，中国首条第6代柔性AMOLED生产线——京东方成都第6代柔性AMOLED生产线量产。2018年3月，全球最高世代线——京东方合肥第10.5代TFT-LCD生产线量产，让中国成为全球显示领域领跑者。

数据显示，2017年京东方新增专利申请量8678件，其中发明专利超85%，累计可使用专利数量超过6万件，连续5年新增专利数业内排名第一。

尊重技术和坚持创新也为企业更清晰地找到未来的方向。在今年的京东方全球创新伙伴大会上，更核心的关键词似乎不是“超高清”，也不是“柔性OLED”，而是“物联网”。

早在2016年的IPC大会上，京东方就提出“开放两端、芯屏气器和”的物联网发展战略。2017年的IPC大会上，王东升再次提出：物联网的核心技术驱动力是人工智能，物联网的发展与人工智能的进步是相呼应的。

有业内人士预计，到2030年全球物联网市场规模将达14.2万亿美元。“物联网才刚刚开始，这就是我们和大家的机会。”王东升说。

海尔“双11”大家电网销火爆

本报讯 11月11日24时钟声的响起，宣告着又一次全球购物狂欢落下帷幕。在家电领域，海尔大家电全网销售额外抢眼，从全网零售额不到1分钟破亿元，到1小时15.18亿元，2小时21.29亿元，海尔今年“双11”的销售累计速度始终领先去年同期，持续刷新行业记录。截至12日零时，海尔在多个电商平台的大家电类品牌销售额排行中位居第一。

透过“双11”各种榜单可以看出，消费者会优先选择具有先进技术以及优质服务的产品，这折射出消费需求正在发生转变。在这一消费升级趋势下，海尔的高端优势更加明显。在本次“双11”期间，海尔推出了全空间保鲜冰箱、直驱洗衣机、自清洁空调、三管零冷水热水器等全系列高端产品。创新的功能以及优良的品质赢得了消费者的认可。

数据显示，海尔冰箱、洗衣机、热水器等各品类全面开花。海尔冰箱全网销售额10分钟就突破亿元大关，天猫冰箱排名前七大型号全都是海尔；海尔洗衣机“双11”全网销售12亿元，在中高端产品中海尔直驱洗衣机翻番增长位居行业第一；在热水器品类中，海尔全网份额第一，高端产品三管式零冷水热水器天猫同品类份额第一；海尔厨电前1小时全网销售额4757万元，2000元~2500元价位段排名第一；海尔立式冷冻柜开卖1小时全网销售突破1300台。海尔产品策略的全面升级，带领整个行业实现了产品结构的消费升级。

海尔“双11”线上布局，智慧产品占了多数。今年“双11”期间，海尔在线上开售全屋成套智慧家庭解决方案，厨房、客厅、浴室、卧室等4大空间的全场景智慧成套家电，消费者均可一店购齐。用户还能享受到海尔依托VR和3D技术打造的线上智慧家庭场景化体验，多种智慧生活场景支持语音及智能音箱指令控制，用户可在此“沉浸式”体验海尔智慧家庭不同场景的智慧服务，以及冰箱、洗衣机、空调等全屋智能家电的个体或套系功能。

数据显示，截至11月11日24时，海尔成套智慧家电全网销售占比35%。此外，搭载精控干湿分储技术的全空间保鲜冰箱、引领“安静洗”潮流的直驱洗衣机、首创风冷无霜的铂钻冷柜等一系列海尔高端智慧产品也备受消费者青睐。

有分析认为，海尔成绩的取得也从侧面印证了中国家电品牌正在凭借强大的科技实力满足消费者的不同需求，为消费者带来更加方便、健康、美好的生活方式。(东升)

长虹控股与中国邮政集团战略合作

本报讯 11月8日，长虹控股公司与中国邮政集团公司在绵阳举行战略合作协议签约仪式，双方将战略合作范围从四川省扩展到全国范围，将在产品、渠道、金融、物流等多领域进一步推进深层合作。

据了解，长虹控股公司和中国邮政集团四川省分公司于2017年1月就建立了战略合作关系，经过1年10个月的深度合作，双方在各业务板块合作领域均取得了较好成效。

中国邮政集团公司副总经理张荣林表示，此次双方开展战略合作，能更好地实现优势互补，合作前景非常广阔。双方将从集团层面建立起长期、稳定、高效的合作机制，加强统规协调，组织好各项合作内容的推进规划。

长虹公司总经理李伟表示，双方将进一步加强业务信息交流、深化业务合作沟通、强化业务落地执行，实现双方更大程度的合作共赢。

根据合作协议，双方将重点在全国范围内强化多维度的战略合作：一是加强产能领域合作，双方根据自身的业务发展、运营及市场开拓等需求，创新推动双方开展深度合作；二是充分发挥中国邮政线上和线下渠道平台资源优势，进一步加强渠道及供应链合作；三是扩大金融方面的合作，包括银行业务、保险业务和证券业务；四是加强寄递物流领域合作，双方将逐步打通信息系统、配送、结算等各个环节。

此次战略协议的签订，进一步强化了双方的战略合作广度和深度，增强了双方集团高层的了解和互信，为双方业务合作在全国范围内的落地、双方业务的更好融合奠定了良好的基础。

(金亮)

目前我国现有旧手机数量已超过10亿部，预计未来三年每年旧手机增量将达2亿~3亿部

二手手机市场活跃，亟待打造良性生态

本报记者 徐 潘

随着中国市场人均消费能力提升，物品更新换代频率加快，网上交易日臻成熟，二手3C数码交易正被越来越多人接受。

在手机市场，从今年9月苹果发布新机到10月末华为、小米新机扎堆上市，伴随着一批知名手机品牌最新产品的推出，消费者换新机的数量日益增多，这也意味着二手手机市场迎来出货高峰。

数据显示，截至2017年底我国闲置物品交易规模已达5000亿元，并以每年30%以上的速度在增长。其中手机3C产品迭代频率的加快，使手机成为众多二手交易平台的集中突破口。如果算上平板、电脑、相机等类目，二手3C市场规模将达万亿元。

同时，竞争的日益激烈，使得手机产品逐渐形成了存量市场，加上80后、90后等年轻消费者群体对二手物品接受度和认可度的不断提高，我国二手交易市场的消费频率和高收入消费者占比越来越高。种种迹象显示，二手手机交易市场已然春风乍起。

交易日渐活跃

今年，转转引领的二手电商正式加入“双11”大战。当天，转转平台订单量同比增长267%。平台数据显示，“双11·11”活动期间，二手手机用户交易量位居品类前列。其中最受用户欢迎的手机品牌分别为苹果、小米和华为，而平台最热销的Top5机型几乎被苹果霸屏，分别是iPhoneX、iPhone6、iPhone7、iPhone7 Plus、iPhone6s。

不仅仅是转转这种二手交易专业平台，《工人日报》记者调查发现，在搜索引擎搜索“二手手机”，可以看到京东、苏宁等传统电商以及不少专业电子回收平台的广告。而在“闲鱼”上，二手手机是平台置顶的选项。可见，消费者对二手手机的接受程度越来越高。

高，二手手机市场也越来越火热。

“扔了浪费，卖了受罪”，一直以来，不少消费者都认为二手手机是“鸡肋”，伴随着每年淘汰的手机数量逐渐上升，手机作为社会闲置物品规模越来越大，使得二手手机交易市场十分活跃。

“消费者更新手机主要是追求新技术和新功能，现在各大品牌手机产品更新换代的周期变短了，一些消费者弃旧换新越来越普遍，二手手机交易也越来越多。”业内人士告诉记者，“现在消费者消费观念转变了，认为购买二手手机并不丢人，一些二手手机市场忠实消费者甚至可以线下见面交易或置换。”

此外，环保和共享理念的日益深入也在推动二手手机市场发展扩大，“轻消费”理念成为年轻都市一代热捧的消费理念，开始越来越愿意接受二手产品。

相关数据显示，目前我国现有旧手机数量已经超过了10亿部，预计未来三年每年旧手机的增量将达到2亿~3亿部。而目前在市场上流通的二手手机大约只占总量的2%~3%，市场潜力巨大。

信任机制缺失

资本市场也开始注意到二手手机市场巨大的前景。数据显示，中国市场二手手机回收率低于5%，但在美国，二手手机回收率达到48%。这意味着，中国二手手机回收市场有巨大的进步和增长空间。今年7月，爱回收宣布完成新一轮融资，金额1.5亿美元。9月，阿里战略投资爱回收，目前闲鱼与回收宝正式开启了二手手机先验机后交易服务。

二手交易是门慢生意，为何引得资本青睐巨头入局？腾讯研究院在《二手交易点燃分享经济的另一高潮》的报告中指出，以二手交易为入口，能衍生巨大盈利想象空间，包括新货买卖、金融服务、周边配品、售后服务、租赁服务、社区社交等。

然而，二手回收领域进场者虽多，但市场仍有待

进一步培育。特别是部分消费者尚未建立起对二手交易平台和产品的信任，相当一部分用户对二手产品持抵触和观望态度。在不少消费者看来，交易一部二手手机，关键在于价格和手机品相质量，但目前的二手手机产品缺乏评判标准。

“定价基本靠行情，品质基本靠良心。”专做苹果手机回收的韩先生告诉记者，回收平台定价和个人回收商定价差别基本在300~500元，“平台的价格会低一些，而卖二手手机的用户心理预期会高一些。”韩先生说，这也是目前回收平台用户活跃但成交量低的一大制约因素，买卖双方更喜欢在闲鱼这样的平台直接沟通和交易。

由于行业具有专业性，提供手机的消费者无法确认回收价格是否合理，而且消费者也无法确认自己的隐私是否能得到保证，这已成为当前二手手机市场的主要交易障碍。

需要靠得住的服务

值得关注的是，二手手机交易市场乱象频出——不良商家低价回收问题手机，再在二手平台高价卖出；回收二手手机翻新当新机出售。这些情况屡见不鲜，导致个体二手回收商不受待见。“因为闲鱼会看到交易记录和评价，经常会有人问我是不是骗子，有些卖家一看你是二手商就拉黑。”韩先生对此也表示无奈，他认为二手手机品质保证本来是交易基础，现在却到了“凭良心保证”的尴尬境地。

针对这些问题，目前不少二手交易平台推出了相关的验机和质保服务。有调查显示，超过九成用户表示希望平台能够严格把控质量，特别是近七成用户明确表示需要验机服务。

而在“购买/租用”环节中，平台整体评价受关注。根据转转平台数据显示，超半数的买家用户愿意尝试第三方质保，而在二手手机交易的订单中，有接近90%的订单是由转转提供了专业的验机服务。



在北京的一家商城内，几位顾客围在专门回收二手手机的平台前，了解回收的流程及评估价位等政策。

陈晓根 摄/东方IC

有专家指出，二手手机市场是一个服务型市场，亟需一套统一、透明的服务标准。在整个回收产业格局未定的背景下，服务标准的透明化和良性生态的打造仍然任重而道远，需要各方联动才有可能将二手手机市场蛋糕进一步做大。

江西省试点农机新产品购置补贴

本报讯 (记者卢翔)为加快推广先进、适用、环保的农机新产品，江西省农业部门日前出台《江西省2018~2020年农机新产品购置补贴试点实施方案》，对在2018年1月1日~2020年10月31日(以发票开具日期为准)期间购买的水果分级机和温室大棚进行补贴，补贴额依据试点产品市场销售均价的30%进行测算。

据悉，水果分级机试点范围覆盖全省；温室大棚试点范围为设施蔬菜发展力度较大的22个县(市、区)。试点期间内安排9000万元用于新产品购置补贴。购置补贴实行“先安装后申请，先申请补贴，不申请不补贴，资金补完为止”的原则，因当年试点资金规模不够无法享受补贴的，下一年度优先补贴。

贵阳将建河湖大数据平台

本报讯 (记者李丰)11月10日，记者从贵阳市河长制办公室获悉，贵阳将统筹全市河湖基础数据，全面推进河湖大数据平台建设，有效收集、分析河湖水环境相关数据，提高河湖水资源保护、生态环境综合治理和社会公共服务水平。

该平台将充分运用大数据、物联网、云计算、遥感监测、地理信息系统和移动通信网等现代化技术手段，以河湖保护管理(河长管理、水质达标、问题处理)为核心，围绕水污染防治、水环境治理、水资源保护、河湖水域岸线管理保护、水生态修复、执法监管等重点工作，打造多级联动的贵阳市河湖大数据管理信息系统。该平台涵盖全市98条河流，共新建33个水质水文自动监测站，改建8个水质水文监测站。

长春轨道交通8号线一期开通试运营

本报讯 (记者刘静)日前，长春市轨道交通8号线一期正式开通试运营。至此，长春市运营轨道交通线路达到了5条，运营总里程超过了100公里。

据中国中铁电气化局长春轨道交通8号线项目负责人介绍，长春市轨道交通8号线一期是轻轨线路，设计最高运行时速70公里。线路在北环城路站与轨道交1号线衔接换乘，从而构建起长春北湖科技开发区与主城区核心之间的快速轨道交通走廊，对形成合理的综合交通体系、方便市民便捷出行具有重要作用。目前，长春轨道交通运营线路共有5条，运营里程100.17公里。到2023年，长春市轨道交通线网将由12条线路组成，线网总长度超过340公里。

2018潮州国际刺绣艺术展将举办

本报讯 (记者车辉)2018潮州国际刺绣艺术双年展将于2018年12月20日在广东省潮州市展出。展会将从振兴刺绣传统工艺为出发点，通过国内外刺绣艺术家开放式的交流互动，进一步挖掘中国刺绣优秀传统文化的价值内涵，激发传统工艺的生机与活力。

中纺联副会长孙准滨表示，这对振兴以刺绣为代表的纺织传统工艺是一次良好机遇，也是国内外刺绣界相互学习与交流的重要契机，希望此次双年展能够促进我国的纺织非遗传统刺绣技艺得到传承和发展。据悉，截至目前，在我国已公布的国家级非物质文化遗产项目中，包括苏、蜀、粤、湘“四大名绣”在内的各种刺绣达30余项。

马蹄形盾构机应用项目获殊荣

本报讯 11月7日，2018年度国际隧道协会(ITA)工程奖项在中国滁州揭晓，由中铁工程装备集团自主研制的世界首台马蹄形盾构机施工的蒙华铁路白城隧道项目，凭借“采用大断面马蹄形的土压平衡盾构方法首次应用于黄土隧道”，荣获“国际隧道协会2018年度技术创新项目奖”。

该马蹄形盾构机刀盘高10.95米、宽11.9米，它实现了工法、技术上的革新，能够最大程度增加空间利用率，是全球首创的隧道开挖模式，形成了具有我国自主知识产权的超大马蹄形盾构施工技术，为世界黄土及软弱地质地区隧道使用机械化作业提供了宝贵经验。(作建 王伟)

聚焦新消费，品质电商异军突起

子 煜

今年“双11”落下了帷幕，除了以往天猫、苏宁、京东等老玩家外，值得关注的是网易严选、小米有品等主打产品品质的品质电商异军突起，成为今年“双11”的电商新势力。

中国电子商务研究中心日前发布《2018年度中国品质电商市场发展报告》。报告显示，随着居民收入的持续增长，居民消费也由生存型消费向享受型消费转移。对于商品品质的追求更高，维度更多，生活格调的重视程度显著提升。

消费诉求的转变也促使电商平台转型升级，传统电商已经无法满足消费者的所有需求，且市场竞争同质化较为严重，差异化发展成为电商突围的关键。在此背景下，近两年品质电商快速崛起，在一定程度上满足了居民对商品品质化的追求。

聚焦新消费

两年前，如果你想从电商平台买整套生活家居用品，不得不面临繁琐的选择——从枕头、漱口杯到毛巾，每一个品类都需要选品牌，选款式、比价格。现在，在一个品质电商上就能一站式解决。

2017年以来，以“网易严选”、“小米旗下有品”、“淘宝心选”、京东京造为代表的，一批由互联网大公司领导的品质电商正在开辟全品类电商路径。

中国电子商务研究中心主任曹磊指出，品质电商抓住消费升级这一趋势，聚焦喜欢高品质、个性化商品、但不愿意为品牌溢价部分买单的消费者。这类消费者逐渐成长为消费升级的中坚力量，并且数量极大。

也有业内专家指出，随着消费者消费观念和消费行为的变化，新消费时代到来，当代的消费者开

始追求有品质的生活，同时也是厂商们进行品牌升级、产品更新以及寻求更多溢价的主流方向。

“品质电商的推出恰好踩中了中国制造升级和互联网成为普惠性工具的重要节点。中国制造业更加注重品质、原创和科技研发。另一方面，互联网已经像基础设施一样布局，基础设施的特点就是无处不在又非常便宜，在互联网上能瞬间与大众产生连接。”曹磊表示。

巨头玩家入场

品质电商发展至今，商品越来越丰富、功能越来越完善，入局玩家也越来越多。2012年4月上线的优选电商当当优品，2014年1月上线的C2M电商必要商城，2016年4月上线的自营家居生活品牌网易严选，2017年4月上线的精品电商小米有品，2017年5月上线的品质电商淘宝心选，2018年6月上线的ODM电商兔头妈妈甄选，2018年1月上线的京东京造等，不断为消费者提供高质量、高性价比的优质商品。

品质电商正在开辟全品类电商路径。相关统计数据显示，网易严选产品包含居家、鞋包配饰、服装、电器、洗护、饮食、餐厨、婴童、文体、特色区10大种类，商品款式超过1万种；淘宝心选的商品以日用百货、家居、生活家电、纺织品为主；涵盖食品、出行、餐厨、个护、家清、居家、电器、内衣、母婴、文创等。此外，京东京造、小米有品、必要商城商品涵盖品类均十分广泛。

有专家指出，新消费的特点是品质化而非追逐高价格，品质电商深入上游供应链，去除了中间环节，同时借助电商的模式，将商品从生产环节一站式送达消费者，节省了流通费用，在保障品质的前提下提供了最优的性价比。