

企事录

华为今年手机销量突破2亿台

事件:华为在近日召开的5G终端及全场景新品发布会上宣布,截至10月22日,华为2019年手机销量已突破2亿台,这一销售业绩比2018年提前64天。另外,华为16日发布2019年前三季度经营业绩。报告显示,企业前三季度共实现销售收入6108亿元,同比增长24.4%,净利润率8.7%。

点评:技术创新是企业的命根子,创新能力的比拼则是终极的较量。尽管面临复杂国际环境,但华为手机销量仍保持持续增长,这主要得益于长期以来,华为手机在技术、创新、外观上狠下功夫得以确立的巨大优势,全球用户对华为产品的认可度越来越高。

尤其值得关注的是,华为近期密集发布新款5G手机,加速5G终端市场布局,华为首款可折叠全面屏5G手机Mate X将于11月15日上市。

从最初依靠运营商生存的手机厂商,成长为一家世界知名企业,这其中虽不乏华为在通信领域的优势基础,但更离不开的是华为对待手机业务的持续创新。

7-Eleven削减24小时营业门店数

事件:7-Eleven近日宣布,部分原本24小时营业的便利店将不再提供全天候服务。此前进行缩短时间试验的8家门店,将从11月1日起正式改为深夜营业,今后实施此模式的门店数量还会增加。

据媒体报道,由于7-Eleven大多数店铺为加盟模式,总部方面表示,将基于操作手册《深夜停业指导方针》与店主协商,是否实行短时营业最终由店主决定。

7-Eleven便利店从1975年推出了24小时营业制,它在日本的21000家店铺中,除办公楼等地点,实行24小时营业的店铺数量占到96%,提供包括餐食、支付水电煤费用,收发快递、提供复印等多种日常所需。

点评:虽然只是在日本境内削减了24小时营业门店,但综合7-Eleven此前裁员、关店的新闻,该企业所面对的经营压力可见一斑。

在日本以外,便利店的困局同样存在。以中国为例,7-Eleven、全家等企业一方面要面对越来越多的新生便利店的竞争,另一方面,又要应对与日本市场大不相同的市场局面。例如,代收水电煤气、停车费等服务在日本是7-Eleven的重要业务,但在中国这些都被移动支付所代替。

此外,由于加盟店众多,员工的上升通道有限也一直被视为便利店的弊病之一。绝大多数员工的天花板是一店之长,因此,人员流动过快无形中加大了运营成本。或许,缩短营业时间的措施很快就会运用到日本以外的便利店市场。

全聚德利润大跌

事件:“烤鸭第一股”全聚德近日发布了2019年第三季度财报。2019年前三季度,该公司实现营业收入11.91亿元,同比减少12.62%;净利润5260万元,同比减少59.09%;扣非净利润为3902.17万元,同比减少68.53%。

数据显示,截至上半年,全聚德拥有门店116家,其中直营店46家,国内特许加盟店63家,海外特许加盟店7家。财报中列举的占公司营收或营业利润10%以上的六大区域市场(华北、华中、华东、西南、东北、西南)的收入都出现了不同程度的下滑。

点评:全聚德的困局并非从今年才开始,2016年至2018年,全聚德的营业收入从18.47亿元降到了17.77亿元。

随着消费者饮食选择的日趋多元,“吃烤鸭去全聚德”已经不是必然选择。

事实上,全聚德并非停止了创新活动。这几年,它采用了提升门店环境、升级服务标准、提升菜品品质、升级加盟门店等方式,还尝试放开评价机制,通过引入“大众点评第三方评价机制”的方式让顾客打分,建立门店运营的市场评价体系,但这些举措似乎没有击中消费者的“点”。

看来,曾经的“烤鸭大王”想要重拾辉煌,或许要通盘考虑,让自己经历一场脱胎换骨的改变了。

(本报记者 方大丰)

一双袜子的数字化之路

本报记者 邹倜然 通讯员 孟建阳

核心提示

老板掏出一台智能手机,可以实时了解哪款袜子是爆款;职工坐着电动车,可以来回穿梭管理60台袜机;一个智能化仓储和自动化分拣系统,可以日处理快递近6万单……原本平常无奇的袜子就这样在浙江诸暨搭上了数字化改造的列车,并发生了翻天覆地的变化。



浙江诸暨大唐街道素有“国际袜都”的美誉,这里的袜业产业集群知名度高,生产加工总体规模大,袜子产量占全国的65%、世界的35%。

记者在大唐的袜业博物馆里看到,这里至今还保留着建国初期当地百货商店里出售的英国丝袜,而这批最早的进口货成了大唐袜业萌芽的起源。

“最早的时候我们都是做土袜子的,所以早期卖袜子的那批人就开始自己琢磨做‘洋袜’。”诸暨市大唐袜业博物馆工作人员说,上世纪70年代,当地一批老袜工集聚大唐,自己改造手摇袜机生产袜子。“一双袜子基本上可以卖到一块八,有一块钱可以赚。”当地一代袜业经营者张金灿说。

从尼龙袜到运动袜,再到船袜,只要市场上流行什么,大唐就做什么……这种“赚快钱”的模式让大唐一跃成为中国袜业之都但也很快让大唐陷入困境,最严重的时候,一双袜子的利润最低连一毛钱都不到。

“大家后来都是做贴牌的这种‘大路货’,就是比价格,整个产业链全部进入死胡同。”浙江和茂盛袜业有限公司总经理钱瑶说。

曾经辉煌一时的“袜业之都”究竟该如何突破死胡同?

从2014年开始,当地启动了袜业专项整治行动,一边关停了3000多家“低小散”企业,一边整改提升了3000多家企业,今年,当地还实施了袜业数字化转型专项行动,大唐袜业创新服务综合体功能日趋完善。

“高新技术赋予了传统产业新动能,让传统产业保持生机和活力。”大唐街道党工委书记田海斌说。

从10多万组到30万组,再预计到“双11”的80万组——诸暨市卡拉美拉科技有限公司“caramella”品牌的3双装童袜,自今年8月投入线上销售后便呈现直线上升趋势。

记者了解到,这款3双装童袜有20个产品组合,外观蕴含了狮子、恐龙、草莓等童话故事。包装袜子的盒子是环保袋,可以再利用,盛放小物品。“如果购买袜子的妈妈坚持一个月亲子阅读,上网打卡,我们就赠送一个家庭套装。”该公司副总经理蔡娜妮说,卡拉美拉每年开发800款至1000款袜子,但不是每款产品都有机会与消费者见面。每逢新品上线,卡拉美拉都要进行测试,将新款袜子拍成平铺图或模特图,上传到天猫旗舰店,观察会有多少点击量和成交量,根据测款的数据来进行爆款预测和后续生产排单。

在诸暨,越来越多的袜业企业正在摒弃盲目的粗放经营模式。在设计和销售方面,他们利用大数据分析新一轮的流行颜色、搭配方式、流行元素、流行趋势等,了解消费者的购买习惯,有针对性地开发相关原料。新产品产出后则先在线上测试,再根据消费者的反馈决定是否大批量生产。

浙江和茂盛袜业有限公司生产的“阿格莱德”运动袜,在袜业行业已经小有名气。该公司生产的一款马拉松长跑袜今年5月上市,不到半年,线上线下销售达6万多双,国外市场对这款产品有较高的接受度和认可度。

“这款产品从开始分析设计到样品测试再到批量生产,就用了半年时间,产品具有减震、散热、防止扭伤等功能,成为我们累计开发的1000多款运动袜中的爆款之一。”公司董事长陈仁勇说。

在诸暨天新针纺有限公司智能生产车间,来自四川达州的挡车工熊朝兰在电动车上来回穿梭,她一个人可以管理60台织袜机,一旦看到哪台机器出现红灯警示,她立刻过去解决。

据了解,这个智能生产车间在今年7月建成,有4条生产线、222台袜机,其中,全自动织缝翻高效一体袜机108台,6F全自动袜机114台。在车间忙碌的,还有一台自动搬运机器人。

在天新针纺有限公司的大数据中心,程序员登录智慧工厂软件,眼前屏幕上便显示出4条智能化生产线的经营管理、订单管理、袜机管理等实时数据。“这套生产执行系统由诸暨秀欣智能制造服务有限公司自主研发,袜子生产的每一道工序都通过机联网上传服务器,我们可以对原料、机台等运行状态进行追踪溯源。”天新针纺有限公司总经理何朝阳说。

据悉,这是诸暨投入使用的首个可追溯溯源的袜业智慧工厂。智慧工厂带来的生产方式的巨大变革。”何朝阳介绍,传统工厂的编织、缝头、定型、包装属于分开流程,需要在不同车间完成,而智能流水线实现了所有工序的整合,利用智能系统的大数据还可对生产全流程出现的问题进行追溯解决。

“人工成本可以节省70%,原本需要100个挡车工,现在不到30人就够了。更重要的是,产品损耗少20%。”何朝阳说。

记者了解到,今年以来,当地还引进培育了10家专攻袜业数字化改造的工程服务公司,全面推进袜业智能化、数字化改造诊断咨询活动,推动一批袜业龙头企业实施数字化改造。“今年,全市将完成20多家袜业企业的数字化改造任务。”诸暨市经信局局长寿浩波说。

传统IP焕发商机

江西积极打造物联网发展新优势
本报讯(记者卢翔)记者近日了解到,“物联江西”建设一年来,江西省市场监管局以构建“五型”机关为契机,迅速行动,交出了一份亮丽的答卷。

江西积极打造物联网发展新优势

本报记者(记者卢翔)记者近日了解到,“物联江西”建设一年来,江西省市场监管局以构建“五型”机关为契机,迅速行动,交出了一份亮丽的答卷。

2018年10月13日,江西省人民政府印发《关于加快建设物联网江西的实施意见》,拉开了“物联网江西”的建设序幕,物联网企业登记数量大增。据统计,该意见印发的一年中,该省经营范围中有“物联网”内容的,共登记企业828户,同比增长57.7%,较同期全部企业平均增速快49.2个百分点,平均每个工作日新增登记3.5户。从注册资本来看,广大物联网企业在设立之初起步较高,注册资本在100万元以上的有559户,占比超过2/3,达67.5%,其中,还有20户企业注册资本过亿元。截至今年10月13日,该省实有物联网企业1965户。也就是说,现有物联网企业中,有近一半设立于意见出台后,比率多达42.1%。

除此之外,数字经济、数据经济的发展,有力地促进了江西物联网企业的兴起。据统计,一年来,经营范围有云计算、VR(虚拟现实)、软件及信息技术服务、区块链、人工智能内容的,江西共登记493户,同比增长51.7%。同时,经营范围有“数据”字样,共登记3244户企业,同比增长38.1%。数字经济、数据经济两翼齐飞,将为积极打造江西物联网发展新优势奠定坚实基础。

青海文化旅游产业走向规模化

本报记者(记者邢生祥)记者日前从青海省文化厅获悉,当前,青海文化产业正朝着规模化、集约化、专业化方向发展,旅游消费开始走向大众化、常态化、多样化,全省文化和旅游产业由“从无到有”走向“从有到优”。

相关数据显示,2018年,青海文化产业法人单位数达2870家,文化产业营业收入达到43.7亿元,比上年增长20%;全省接待国内外游客4204.38万人次,旅游总收入466.3亿元,分别增长20%和22.8%,自驾游车辆增长到174万辆,成为全国自驾游爱好者首选目的地。

从景点游到全域旅游,大美青海吸引着八方游客。近年来,该省着力打造山地型、河湖型、草原型、森林型、沙漠戈壁型和人文型生态旅游产品,进一步强化三江源、祁连山、青海湖等生态品牌。

此外,近年来,青海乡村旅游示范点40点,全国休闲农业与乡村旅游示范点8个,示范点15处,全国特色景观旅游名镇名村10个,中国乡村旅游创客基地3处,全省乡村旅游接待点达3241家,贵德松巴、乐都卯寨等新型乡村旅游产业快速发展,发展文化旅游逐渐成为扶贫的新渠道。



让更多优质大米跨越山海关

本报记者 车 辉

个农产品上行全面合作的省份。2018年,马云在哈尔滨与当地洽谈合作,当年黑龙江省农产品在淘宝网销售额18亿元,带动直接就业10万人。

黑龙江响水大米——这些生长在火山石板岩上的优质水稻,目前正通过阿里巴巴农村淘宝进入城市餐桌,皇家贡米IP的打造让今年的收购价

水涨船高,曾经少有人知的响水大米如今实现了“亩产1000美金”。

这一变化主要得益于政企合力打造的数字农

场,并从产、供、销等方面进行数字化赋能,具体做

法是在农业源头端建立数字化基地,打造数字农

场,通过科技升级基地,实现数字化管理;与菜鸟

合作通过大数据建立农品流通,新型供应链中台;

建立全新的农业数字分销平台,组织线上线下销

售端以订单模式反馈供应链中台。

深秋时节,建三江农场上的工人正用大型农具

收割稻米,他们今年的销售将会再次升级——在

刚过去的第二届黑龙江国际大米节上,线上线下

同时发力助力米业发展成为亮点。在品牌建设、

农产品上行、金融服务等方面,该农场与电商企业

展开深入合作,黑土地正在数字农场助力下焕发

新的活力。