

从2011年开始,我国累计发生机器人投融资事件近3000起,金额超1500亿元

# 投资热能否引爆机器人市场?

## 阅读提示

根据中国电子学会报告,预计2021年全球机器人市场规模将达到365.1亿美元,我国机器人市场规模将达到839亿元。随着我国劳动力成本不断提升而工业机器人价格持续下行,“机器换人”的成本优势将越来越凸显。

在中铁建设建筑科技公司厦门北站项目工地现场,一个“头顶”闪着亮光,可以自主行走的“大眼”机器人格外吸引眼球。“这是我们的安全管家——智能巡检机器人,它可以24小时按照规划路线定时巡航,通过手机、电脑实时查看高清影像。”项目管理人员路建勇向记者介绍说,如果发现工地有未正确佩戴安全帽、外来人员及外来车辆、火灾等现象,机器人会立即发出警报并将隐患信息传递至管理人员手机。

既能携带仪器设备、出入各种特殊环境场所进行作业,还能通过做俯卧撑、敬礼等“卖萌”“耍宝”手段来调节现场气氛……人工智能作为世界科技前沿技术,国内外的众多科研机构也都在加大对机器人的研发力度。

目前,服务机器人市场整体规模正突飞猛进地增长。根据中国电子学会报告,预计2021年全球机器人市场规模将达到365.1亿美元,我国机器人市场规模将达到839亿元。

### 服务机器人应用场景“遍地开花”

在今年11月举行的世界互联网大会展会上,由机器人公司四足机器人班组研制的两款四足机器人惊艳亮相,吸引了众多现场观众与媒体的关注。四足机器人相比轮式和履带式等移动机器人具有更好的环境适应性,可以在山地丛林等各种复杂地形条件下作业,已成为学术界和工业界研究的热点对象。

而猎户星空餐厅推出的营销服务机器人,主打“忙时送餐,闲时揽客”,从进店到出店为顾客带来的特色体验,可实现餐饮递送、巡航模式、跑堂模式、播放音乐、主动揽客、自主行走、精准导航、智能避障、语音交互、多机协作等功能。

### 涪陵榨菜涨价引关注

## 是市场扩张所致 还是另有原因?

本报记者 徐潇

11月14日,涪陵榨菜发布公告,对部分产品出厂价格进行调整,各品类上调幅度为3%~19%不等,消息一出,不少“干饭人”直呼:“榨菜都真要吃不起了吗?”同时也有网友表示,贵了就不吃呗,反正一年也吃不了几包,影响不大。不少消费者直接“杀”到电商平台开始囤货。

梳理一下涪陵榨菜的涨价史,此次涨价倒也不必惊讶。从2008年~2021年,涪陵榨菜产品70g装从0.5元涨至如今3元左右一袋,直接或间接提价13次。因其涨幅达到了480%,超过茅台,还被消费者笑称为“榨菜茅”。而靠着3元左右一袋的主打产品,涪陵榨菜在2020年一年的时间里,净赚了7.77亿元。

关于此次涨价,涪陵榨菜表示主要原因是青菜头原料价格上涨带来的成本压力已开始体现。从其发展壮大的过程来看,除了原料价格上涨是诱因之外,广告和渠道投入也是不容忽视的原因。

一方面,涪陵榨菜编织了密集的销售网络,全国2000多个一级经销商,对全国34个省级行政区域实现了全覆盖。另一方面,涪陵榨菜加大电商布局,包括旗舰店、社区团购、直播销售等形式。上市后,涪陵榨菜先后布局萝卜、海带等品类,同时着力打造榨菜酱油。2015年涪陵榨菜以1.3亿元收购惠通食业,涉及泡菜业务,然而该产品收入仅突破亿元规模。

今年,涪陵榨菜提出向百亿元迈进的新目标,为达目标,公司再度开启广告投入带动销售,据悉,仅在今年上半年,公司就投入品牌宣传费1.67亿元,创下了自身历史之最。然而,高额广告费用的投入,只给上半年带来了12.46%的营收增长,导致报告期内归母净利润下降6.97%。特别是第二季度,公司营收和净利双双下降,在涪陵榨菜的历史上少见。

有人提出过“榨菜指数”,据说根据畅销全国的涪陵榨菜这几年在各地区销售份额变化情况,推断人口流动趋势的一种非正式的理论。也曾有些消费者将榨菜销售与“消费升级”和“消费降级”联系在一起。实际上,方便食品的销量全看消费者的口味喜好,2018年,涪陵榨菜旗下休闲即食的脆口榨菜,销售额年均增速逾50%,越是经济发达的地区,销量越好。消费者并没有降低消费档次,是因为大量的低端同类产品被挤出市场,消费者更青睐于高品质、品牌化的产品。

天眼查数据显示,目前我国有超过1万家榨菜相关企业,5年来企业注册数量整体呈上升趋势。14日涪陵榨菜宣布涨价,15日开盘后5分钟即封上涨停板。无论如何,榨菜这一极具中国特色的即食食品还是深得消费者青睐。

能跑出龙头的生意必然绕不开标准化,如今,涪陵榨菜的对手诸多,辣妹子、鱼泉榨菜、饭扫光等都在积极扩大产能,布局自动化领域,分食榨菜市场份额。此次涨价后,如何继续稳坐“国民榨菜”的宝座,涪陵榨菜任重道远。

## 机器人投资热潮再起

今年的机器人赛道热到什么程度呢?只要投资人稍微迟疑一下,可能再也抢不到车票。

天眼查数据显示,我国目前有机器人相关企业超31万家。今年前10个月拿到融资的机器人项目共299个,其中253个集中在C轮融资及以前,79个项目的融资额在亿元人民币以上。

线性资本王淮曾用“五点半的黎明”来比喻今年行业浪潮,“四点半的凌晨”来比喻上一阶段。走的离人更“近”了,是投资人对今年机器人的普遍看法。扫地机器人作为资本新宠儿,追捧蜂拥而至。

疫情催化下,国内机器人发展得如火如荼,一边各式各样的机器人走进复工复产的门店、工厂,另一边机器人创企们开启新一轮“揽金”热潮。

截至今年10月底,2021年扫地机器人融资已经超10起,几乎每个月都有品牌完成千万级别以上融资;6月15日,乐生智能宣布完成数千万元A轮融资;7月19日,由利完成5000万元A轮融资;9月21日,Trifo完成数亿元C1轮融资……实际上,目前国内扫地机器人在城市家庭的普及率不到8%,与我国45.68%城镇化率相比,扫地机器人依旧有着庞大的市场空间。

百度公司日前提出“汽车机器人”概念,在强大的AI支持下,汽车“转型”为兼顾自动驾驶、智能助理、忠诚陪伴和自我学习等多场景服务的“车型机器人”智慧体,为机器人在汽车产业落地发展提供了一条新路径。

## 机器人的春天还远吗?

伴随着更多资金的涌入,国产机器人会加速奔向落地的春天吗?

国际机器人联合会主席 Milton Guerry说:“中国是目前世界上最大、增长最快的机器人市场。这里每年安装的机器人数量最多,且拥有最多的可操作机器人。这种快速发展在机器人史上是独一无二的。”

波士顿咨询公司预测,2030年全球机器人市场规模将从1600亿元扩大到2600亿元,仍有1000亿元的发展空间,中国市场也会随之扩大。

国巡机器人CEO曾建勇告诉记者:“国巡机器人将继续扩大技术研发团队,不断加大科研投入,通过已经积累的安全巡检经验及未来的安全巡检需求,建立更多的数据模型,逐步提高智能安全巡检的智能化水平,为更多企业更多场景提供安全化智能服务。”

高仙机器人创始人兼CEO程昊天表示:“未来,高仙机器人将继续以行业领跑者的视角,制定标准、构筑平台,巩固壁垒,为清洁服务激发更多可能,实现数字化和平台化的阶段式跨越,最终在全球范围内构建智慧服务生态体系,让预言成真,梦想落地。”

相关数据显示,在我国,有超过一半的工业机器人被运用于汽车制造业,而这些工业机器人当中,又有超过一半的为焊接机器人。除此以外,码垛机器人应用在工业生产和立体仓库,将大大降低工人的工作强度,在个别恶劣的工作环境下还对工人的人身安全起到有效保障的作用。

重庆工商大学莫远明教授表示:随着我国劳动力成本不断提升而工业机器人价格持续下行,“机器换人”的成本优势将越来越凸显,采用AGV搬运机器人、冲压机器人、码垛机器人等工业机器人替代人工的成本优势将更加明显。

## G 市场观潮

本报记者 杨冉冉

小小的一包复合调味料正在成为抢夺味蕾的大生意。11月11日,食醋行业市占率第一的企业恒顺醋业宣布新建生产线进军复合调味料领域。无独有偶,复合调味料品牌“加点滋味”近日也宣布完成近亿元A轮融资,据悉此次融资是“加点滋味”成立一年内的第三次融资。

恒顺的入局以及加点滋味能在短时间内连续拿到融资,均得益于整个复合调味料市场的快速发展,目前这一市场被认为是最具发展潜力的调味料细分赛道。

复合调味料,是由两种或者两种以上的调味料经过特殊加工而制成的调料。鱼香肉丝、老坛酸菜鱼、蒜蓉小龙虾……只要打开一包调料,简简单单几步,就可以将一些原本稍费功夫的菜品简化为简,做出一道美食。与单一调味料相比,复合调味料为消费者尤其是年轻群体带来方便快捷,同时又满足了消费者多样性烹饪的需求,被认为是餐饮界中央厨房的家庭化应用,被形象地称为“懒人调料”。

如今,“懒人调料”成了调味料行业的热销品类,线上线下都卖得很火爆,同时也引得许多企业纷纷入局。此前主打单一调味品的巨头如海天、千禾、李锦记、中炬高新等,今年纷纷将业务范围拓展到复合调味料领域,推出炒菜酱、火锅底料、日式拌饭汁等产品。加点滋味、小熊到、澄明食品等新品牌,也加入竞争赛道想要分一杯羹。

数据显示,2020年中国复合调味品市场规模为1488亿元,预计2021年增至1658亿元。2020年,我国的复合调味料市场渗透率为26%,相比于美国、日本、韩国73%、66%、59%的渗透率,还有巨大的市场空间等待挖掘。

除了在消费端和产业端受到青睐,复合调味料企业也引来了资本端的追捧。相关数据显示,2021年截至目前,调味料品牌融资事件达6起,总额达3.4亿元。

国盛证券的调研报告指出,当前复合调味料行业高速增长,但竞争格局极其分散。两家复合调味料龙头企业——颐海国际和天味食品市占率约为2.61%和1.37%,留给新晋企业的想象空间巨大。

但是,懒人调料能“香”多久,还充满不确定性。

天眼查数据显示,目前我国有超4800家复合调味品相关企业。其中,2800余家企业成立于5年内,占比59%。

随着入局玩家数量大幅增加,整个复合调味料市场上的供给大幅增加,竞争将会更加激烈。目前,复合调味料主要采取原料混配的方式完成,技术壁垒较低、同质化严重、产品可替代性较强。企业如何从竞争中脱颖而出,供应链和产品创新或许成为关键。

有调查显示,提及复合调味料,有不少消费者对其中高油高盐高糖、添加剂等表示了担忧。相比单一调味料,复合调味料是多种调料复杂的排列组合,不仅在用量上,同时在调制步骤和工艺上都有着更高的要求,研发难度更大。企业需要加强技术升级,做出更多适合不同地域的菜式和口味。同时,如何做出更加营养健康的调味料,这一点或许才是获得消费者认可的主要因素。

此外,对于复合调味料企业来说,如何整合渠道,实现产品的扩张也是亟待解决的问题。因为细分品类多,导致对上游原材料的需求呈现种类多、规模小的特点,因此复合调味料的供应链整合颇具难度。

在外部市场,与复合调味料同样竞争“懒人食材”的还有风头正劲的预制菜,预制菜有洗净、切好的肉类原材料,以及调料包,便捷性更高。预制菜销售的火爆无形中抢占了复合调味料的市场份额。

风正起,未来谁能在复合调味品这片蓝海中“乘风破浪”,让我们拭目以待。

## 山东:沿黄地区合作建设50个内陆港

据新华社电(记者杨文)山东省政府办公厅近日印发《关于加快建设现代流通体系服务构建新发展格局的实施意见》,提出将进一步畅通黄河流域出海通道,在沿黄地区合作建设50个内陆港,推动建设济南经郑州至西安、兰州、西宁的东西向大通道。

这份意见旨在推进山东省“十四五”时期现代流通体系建设,促进经济循环畅通高效,共包括6大项20条举措。意见提出,争取到2025年,该省全社会交易成本进一步降低,现代物流服务优势进一步塑成。

在优化物流网络布局方面,除建设内陆港外,要加快小清河复航,发展河海联运,开辟沿线下大宗商品运输新通道。同时,推进济南、青岛、临沂等国家物流枢纽承载城市建设,大力发展战略枢纽经济。

根据意见,山东省将推动商贸设施改造升级,启动“城市一刻钟便民生活圈”提升工程,允许调整房屋使用性质,增加商业网点用房供给,丰富便民业态,实现16市主城区全覆盖。

山东省将做优做强流通主体,培育3到5家销售额过千亿元的大型流通企业集团,引进培育10家全球性物流企业、50家国家级大型物流企业、100家专业化中小物流企业,并培育30个左右年交易额达到500亿元的转型发展基地。



风能是一种清洁无公害的可再生能源。安徽宿州天润灵璧风电项目是直接关系当地民生的绿色能源重点工程,也是中国铁建电气化局一公司进军新能源市场的拓荒之作。该公司近年来深耕传统两轨市场基础上,融入国家绿色能源战略布局,在风力发电等绿色板块取得了显著成效,至今已累计中标十多个项目,将清洁能源送到千家万户。图为润灵新能源基地正在运行中的风电机组。

刘晓夏 摄

## 聚焦国有重点企业和国家专精特新“小巨人”企业

# 国资委:“科改示范行动”将充实扩围

本报记者 刘静

“下一步,‘科改示范行动’要进一步充实扩围。将在现有209户‘科改示范企业’的基础上,聚焦国有重点企业和国家专精特新‘小巨人’企业,组织‘科改示范企业’的充实扩围工作,把更多有较强改革代表性、紧迫性和必要性的国有科技型企业纳入‘科改示范行动’中来。”11月10日,国务院国有企业改革领导小组办公室副主任,国务院国资委党委委员、副主任翁杰明透露。

翁杰明介绍说,“科改示范行动”实施一年多来,“科改示范企业”通过市场化改革推动高质量发展,克服疫情影响,普遍实现逆势增长。2020年末,“科改示范企业”营业收入、利润总额和净利润分别同比增长12.5%、12.6%、13.7%;净资产收益率达到9.99%,较改革前增长1.1个百分点。深入推进三项制度改革,有效激发了干部职工的积极性、主动性、创造性。2020年,“科改示范企业”全员劳动生产率同比提高7.7%,人工成本利润率同比提高26.6%,人事费用率同比压降10.4%。

同时,“科改示范企业”建设形成了一支结构合理、素质优良、创新能力强的科技人才队伍,为企业产业结构优化升级和技术创新提供了有力的人才保障。2020年,“科改示范企业”科研人员总数超过14万人,同比增长4.3%;共拥有两院院士56人,累计培养或

引进国家级高层次人才1666人,省级高层次人才1769人。充分整合科研力量、资金资源等创新要素,有力支撑了国家创新力量发展。截至2020年末,“科改示范企业”累计拥有国家级创新平台170个,省级创新平台406个,共主持或参与国际标准59个、国家标准704个,牵头或参与的国家级项目885个。

据翁杰明介绍,“科改示范企业”普遍建立了以劳动合同管理为关键、以岗位管理为基础的市场化用工制度。截至2020年底,“科改示范企业”公开招聘率达到96%,有152户“科改示范企业”实现了100%公开招聘;全员绩效考核覆盖率达到98.1%,有182户企业“科改示范企业”实现100%全员绩效考核。

“竖起‘三能’标尺,畅通‘三能’路径,用‘三个说了算’推动‘三能’机制落地见效。”中国石化催化剂有限公司董事长、党委书记陈遵江介绍了该公司的做法。

一是“能否坐得住、协议说了算”。2020年,该公司本部经理层成员全部签订“一协议两书”,以上率下发挥示范带动作用。在此基础上,今年上半年已实现管理层“全覆盖”,公司451名管理人员“人人头上有指标、人人肩上扛责任”。通过契约化管理,将业绩考核结果与薪酬兑现、实施续聘或解聘刚性挂钩,并明确7种退出情形,亮出“双70”退出红线,切实实现管理人员“能上能下”。

二是“干得好不好、指标说了算”。组织全体员工签订上岗协议,对任职条件、考核指标、

退出机制等进行约定。考核“不胜任”的员工进入“资源池”,参加转岗培训并执行待岗薪酬。通过刚性考核,打破“合同制”就是“终身制”的传统观念,切实实现员工“能进能出”。

三是“收入多与少、业绩说了算”。全面实行施工联动机制,考核分配“既动增量、也动存量”,将每一位员工的收入与所在单位的目标利润直接挂钩,鼓励挑战争取更高业绩目标,倡导薪酬是“挣”出来的,不是“争”出来的。

翁杰明表示,“科改示范企业”把科技创新作为“头号任务”,集中企业优势资源,在科研经费、科技人才激励等多方面对科技创新工作给予全力支持,有效激发科技创新动能。2020年,“科改示范企业”研究总投入为490.3亿元,同比增长23.7%,平均研发投入强度为13.3%。截至2021年一季度末,有133户“科改示范企业”面向关键岗位核心骨干人才,在本级或所属子企业层面灵活开展了多种形式的中长期激励,有效激发了科研人员的积极性、主动性和创造性。

“公司已于9月24日通过科创板上市委员会审议,11月9日证监会下发了注册批文,将于近期上市发行。”南方电网电力科技股份有限公司总经理姜海龙介绍说,近年来,立足市场需求和产业发展要求,公司先后自主研发了世界首台160千伏超导限流器并挂网试运行;推出了行业首款智能终端“丝路InOS”操作系统,经中国仪器仪表学会鉴定达到国际领先水平。