

## 市场没有永恒的“霸主”

王瑜

日前,媒体报道称,尼康宣布关闭位于无锡的一家生产数码相机公司,原因在于智能手机对小型数码相机的冲击。近年来,不仅尼康,佳能、索尼等专业相机企业均面临类似问题。十多年前,数码相机的兴起击败传统胶片相机,如今相似场景再次“轮回”,数码相机市场在日益普及的现代智能拍照手机面前几近“沦陷”。为了生存,不少相机企业转型甚至放弃原有业务。曾经的数码巨头不得已开始革新,比如推出更强大的光学变焦功能,拓展微单相机市场,等等。

常言道,人生是场马拉松,其实市场更是如此。这里没有谁是永恒的王,企业必须随时应对突发状况,适应市场变化,尤其要洞悉消费者需求。谁能引领趋势,谁就可能占据一席之地。然而市场的微妙变化,消费者的需求走势,又最难把握。

想当年,全球计算机巨头IBM在电脑制造市场独占鳌头之时,估计很难预料会被戴尔抢占先机。上世纪60年代到80年代,IBM雄踞电脑硬件制造业龙头老大。当其推出全球首款个人电脑时,戴尔才刚刚成立。然而1993年1月19日,IBM宣布上一会计年度亏损49.7亿美元,创当时美国历史最大公司年损失。同期戴尔市场份额却火箭般增长,跻身全球5大计算机制造商之列。八年后,戴尔更成为全球第一大计算机系统制造商。能从IBM多年雄霸的市场中切到一块蛋糕,并借此超越IBM。戴尔一大制胜法宝被公认为“直销订制”模式。而这一法宝秘诀恰恰在于积极顺应市场变化,精准把握甚至引领消费者内在需求。

手机行业变化更为显著。曾被捧为经典的诺基亚和摩托罗拉两大巨头,如今都“东山不再”,或一度宣布破产,或进入运营“低谷”。

智能机的推出正值诺基亚时代,起初身处高端,大众市场并未触及。直到苹果手机推出之后,人们才发现原来智能手机可以如此强大,不仅可娱乐办公,还改变了生活习惯和思考方式。从此苹果手机开始风靡全球。

最近两年,国内手机品牌崛起,华为成功将其全球“硬件之王”的技术优势和品牌成功转移至手机,打开了国产手机品牌与国外手机巨头的高端争霸赛。

回溯电脑和手机发展历程,可以清晰地感受到一条规律,那就是,洞悉市场尤其消费者的变化,并能适时满足甚至引领其需求才是企业制胜关键。

消费者总是喜新厌旧。现今流行的产品总是会被后来更为新奇,功能更为丰富和富有想象力的产品和服务替代。因此,无论产品曾占据多大份额,品牌和影响力有多大,都只能代表过去,代表不了未来。最近因“双十一”再次登顶新闻头条的马云早在一年前就发出警示称,如日中天的“BAT”中国三大互联网巨头,可能十年之后就看不在了。可见,即使阿里这样处于顶端的企业,面对急剧变化的市场,仍如履薄冰。

正所谓得消费者得天下,成败核心症结在于,能否精准把握消费者需求,把脉市场走向。数码相机退出舞台,标志着一个时代的终结,也意味着另一个时代的开启。即消费者偏向更为实用和便捷的产品,智能化程度越高,功能与效果越显著的设备将越受欢迎。因此,数码相机转向微单的策略,本身也是对消费者需求潜力的细腻把握,期望由此开发和培育出新的市场。无论怎样,当下消费者的需求和市场的走向,是每个企业必须时刻紧盯的焦点,必须善于捕捉变化。毕竟面临瞬息万变的市場,很难有谁是常胜将军,更没有谁是永恒的霸主。

## 重大装备再制造产业获政策利好

本报记者 孙喜保

在过去的十多年里,伴随着中国经济的高速增长,一大批重大机电装备投入运营,其中许多产品进口自欧美发达国家。

这些产品价格不菲,动辄数亿,但在投入使用一段时间之后,随着关键部件的磨损,面临着被淘汰或者维修费用高昂的境遇,如果任其淘汰,则会带来巨大的资源浪费。

实际上在高端装备产业链条上,除了传统的设计、制造、销售和维修流程,还有不可忽视的再制造环节。所谓再制造,是利用专门的工艺和技术,对旧的设备进行专业化修复和改造升级,使之重新焕发生命力的过程。当然不同于简单的设备维修,再制造出来的产品,在性能和质量上不亚于甚至高于原产的产品。

为了支持再制造产业的发展,尤其是支持高端智能装备再制造产业发展,近日,工信部制定《高端智能再制造行动计划(2018-2020年)》,拟加大对这一领域的支持力度。

据介绍,2009年以来,工信部就组织开展了机电产品再制造试点示范、产品认定、技术推广、标准制定等工作,经过多年的发展,我国装备再制造产业已初具规模,并初步形成了“以尺寸恢复和性能提升”为主要技术特征的中国特色再制造产业发展模式。

尤其在一些高端化、智能化再制造领域,激光熔覆、3D打印等增材技术不断使用,一些成功案例也屡见不鲜。比如,解放军5719工厂已累计制造航空发动机叶片超过4万件,装在1000多台发动机上安全飞行33万小时,其再制造生产还与新品设计制造积极反馈互动,起到了显著技术进步促进作用;宝山钢铁应用激光熔覆等增材再制造技术对破损的轧钢机架牌坊开展现场再制造,牌坊功能面使用寿命延长约10倍,所用材料仅为原机重量的0.1%,再制造价格仅为购置新品的2%。

“这些再制造领域的新发展态势呈现一个共性特点,就是聚焦具有重要战略作用和巨大经济带动潜力的关键装备,以高技术含量、高可靠性要求、高附加值为核心特性,在提升能源节约和资源循环利用水平的同时,可反哺新品设计制造,推动加快突破尖端装备技术。”工信部负责人称。

有专家指出,对大型机械设备而言,再制造业涉及机械、电气、液压等方方面面的检测与维修,需要形成比较完整的再制造产业链,对各个系统环节进行联动维修与再制造。目前再制造企业一般采取全球采购,集成合作的方式,引入专业化的机电、液压企业,将设备不同环节的“症状”各个击破。通过一种强强联合的方式,形成专业化的分工协作,提高再制造生产效率,推动整个产业链集群式发展。

但令人感到遗憾的是,目前国内大部分机械再制造产品都缺乏相应的行业、地方乃至国家标准,限制了行业发展。据悉,下一步工信部将开展以高技术含量、高可靠性要求、高附加值为核心特性的高端智能再制造,推动深度自动化无损拆解、柔性智能成形加工、智能无损检测评估等高端智能再制造共性技术和专用装备研发应用标准制定与产业化推广。

预计到2020年,我国再制造产业规模将达到2000亿元。

一些大型超市纷纷开辟了净菜交易专区,一些净菜电商也快速发展,同时众多生鲜巨头开始引入净菜

# 瞄准家庭厨房,“净菜”能否搅动传统菜场?

本报记者 杨冉冉

本想亲自下厨做顿饭,却被买菜、择菜、切菜等一系列繁琐的工序吓退。对于这样的困扰,你一定不陌生。如果下班回到家能直接炒菜做饭,是不是省时又省力?现在,“净菜”的出现让这样的想法得以实现。

近日,记者走访发现,净菜已经悄悄走进了人们的生活,开始受到消费者的关注。除一些大型超市纷纷开辟了净菜交易专区,一些净菜电商也快速发展,同时众多生鲜巨头纷纷开始引入净菜。

### 解决痛点,让生活更轻松

“回到家,将已经清洗好、切好并配料的食材直接下锅,几分钟便可端上餐桌。”家住北京的石女士近来喜欢上了既省时又省力的净菜。她告诉记者,因为平时工作繁忙,并且是二孩家庭,很难挤出时间打点家人的一日三餐,而半成品净菜方便快捷,正好符合她们的烹饪需求。“净菜可以减少家务劳动强度,节约时间并且十分卫生。”

公开资料显示,净菜又称为鲜切蔬菜,半处理蔬菜或轻度加工蔬菜,是对新鲜蔬菜进行分级、整理、清洗、切分、保鲜、包装等处理,并使产品保持生鲜状态的制品。消费者购买这类产品后,可直接食用或下锅烹饪,免去了择菜、洗菜的工序,大大节约了时间,其可食比例在90%以上。

记者调查发现,净菜分为两种,一种是洗干净了的蔬菜,被包装起来销售,另一种则是已经洗好切好,并将蔬菜、肉、葱姜蒜等调味料选择性搭配在一起,形成一道半成品菜。

### 前景看好,大企业入局

据了解,净菜加工起源于20世纪50年代的美国,随后在欧洲、日本等地迅速发展。当前,在日本及欧美一些国家,净菜率占蔬菜总销售额超过70%。

净菜近几年在中国市场已悄然兴起,在一二线城市的一些大型连锁超市内并不鲜见。这种便捷+健康的净菜模式已经吸引了不少忠实用户。值得关注

的是,净菜电商在国内一线城市及部分二线城市不断涌现。

家住上海的汤女士最近从净菜外卖平台“我厨”上下了一笔净菜订单,“荷塘小炒,青椒肉丝,黄焖鸡,红烧鱼块和三鲜肉皮汤,四菜一汤花了40多块钱,上午10点下单,下午4点就送到了。”

记者在我厨APP上看到,线上在售净菜有近200种。公开数据显示,2017年第一季度,我厨买菜日活用户近15万,每天单量过10000单。我厨已于2016年末完成了千万级美元B轮融资。

除了像我厨这样的创业公司,腾讯系、阿里系等众多新老电商也开始发力净菜领域。比如背靠阿里的盒马鲜生已经上线了一些净菜商品,同属阿里的易果生鲜也开始引入净菜项目。

而欧美净菜电商在这一领域争相出手。据外媒报道,今年7月,亚马逊已经在美国部分城市推出网购净菜的业务,并打出“我们来准备,你来当大厨”的口号。实际上,美国净菜外卖平台独角兽Blue Apron(中文名“蓝围裙”)和欧洲最大生鲜电商HelloFresh已经凭借净菜模式,分别在本土市场大获成功。

想要从净菜找到突破口的,还有服务于即时消费

## 激活市场、培养人才和提升国际化水平缺一不可 轨道交通:蛋糕很大,道路还长

本报记者 罗筱晓 方大丰

中国轨道交通产业最近很热闹。

11月9日,2017中国智慧轨道交通与创新发展战略论坛在成都召开。在此之前半个月,2017中国(湖南)国际轨道交通产业博览会暨高峰论坛在株洲举行。

博览会举办的同一天,落户株洲的全球首条智能轨道交通系统示范线一期工程体验线完成基本建设,智轨列车上路试运营。

作为近年来中国制造业的一张名片,轨道交通既改变了国人的出行方式,又如纽带般将国内国际市场联结在一起。随着建设交通强国战略的推进和“一带一路”蓝图的进一步展开,未来,轨道交通的重要性会继续增强。

这也对整个轨道交通产业提出了更高的要求。

### 万亿中运量市场待激活

因为不依赖钢轨行驶,在2017中国(湖南)国际轨道交通产业博览会上,智轨列车引起了行业内专家和从业人员的广泛关注。中车株洲所副总经理、总工程师冯江华形象地比喻:“这就是马路上奔跑的小火车。”

据统计,在全国已建成的4152公里城市轨道交通线路中,地铁也占到了76%。

中国城市轨道交通协会副会长兼秘书长宋敬华表示,地铁具有大规模、大运力、高投入的特点,适合于首批发展轨道交通的超大城市和大城市。“但随着大批三线城市开始发展轨道交通,中运量轨道交通就成为了刚需。”

据冯江华介绍,目前我国规划中运量轨道交通项目的城市有50个,总体约6000公里投资近百亿元。“但事实上,真正运用了中运量轨道交通的城市只有13个,市场应用比例仅为23%。”

如此巨大的市场蛋糕,为什么难以激活?宋敬华

透露,造价和后期运营成本过高是重要原因。“大部分在建的中运量轨道交通的机电和控制系统都过于繁琐,类似于小地铁。”此外,中小运量轨道交通在城市道路空间与其他交通工具的冲突,也降低了它的应用率。

“这正是智轨列车的重要意义。”冯江华强调。因为无需铺设实体轨道,一条智轨系统运行线建设周期仅需一年,目前一列列车最高运载能力能达到527人。“基础设施投资小,城市适应性强,综合运力强,是一种理想的中运量交通系统。”

在智轨系统被给予希望的同时,也有人谨慎地指出了它可能遇到的问题。中国城市轨道交通协会专家、学术委员会副主任李中浩认为,智能系统最大特点是“中运力”和“快捷”,要让两大优势发挥出来,车长的变化、站长的间隔、路权的专用或者优先均十分重要。“因此,城市供电、交通规则、市民素质都会是智轨系统将遭遇的挑战。”

### 走出去机遇与挑战并存

原铁道部副部长、中国工程院院士孙永福在接受采访时表示,全球铁路正处于难得的机遇期,“经济全球化、区域一体化、新技术革命带来的活力和环保要求都使得轨道交通成为受重视的基础设施建设”。但与此同时,国际轨道交通走出去的激烈和挑战也非常大,“除了国际地缘政治风险上升,激烈的竞争和市场准入及技术壁垒,都是中国企业面临的困难。”

为解决这些难题,中国工程院近两年开展了一项中国铁路走出去发展战略的研究。“想要走出去,一定要咨询先行”,作为该研究的主要负责人,孙永福强调,据他介绍,实行咨询先行战略意味着要增强设计咨询能力和国际化水平,熟悉国际市场的需求规范,并且一定要抓住时机进入重点项目的前期标准制定。

此外,搭建合作联盟,推动技术创新和实行本土化运作等都是中国铁路走出去需采取的战略。“其中

注的是,净菜电商在国内一线城市及部分二线城市不断涌现。

家住上海的汤女士最近从净菜外卖平台“我厨”上下了一笔净菜订单,“荷塘小炒,青椒肉丝,黄焖鸡,红烧鱼块和三鲜肉皮汤,四菜一汤花了40多块钱,上午10点下单,下午4点就送到了。”

记者在我厨APP上看到,线上在售净菜有近200种。公开数据显示,2017年第一季度,我厨买菜日活用户近15万,每天单量过10000单。我厨已于2016年末完成了千万级美元B轮融资。

除了像我厨这样的创业公司,腾讯系、阿里系等众多新老电商也开始发力净菜领域。比如背靠阿里的盒马鲜生已经上线了一些净菜商品,同属阿里的易果生鲜也开始引入净菜项目。

而欧美净菜电商在这一领域争相出手。据外媒报道,今年7月,亚马逊已经在美国部分城市推出网购净菜的业务,并打出“我们来准备,你来当大厨”的口号。实际上,美国净菜外卖平台独角兽Blue Apron(中文名“蓝围裙”)和欧洲最大生鲜电商HelloFresh已经凭借净菜模式,分别在本土市场大获成功。

想要从净菜找到突破口的,还有服务于即时消费

的便利店。记者近日走访发现,在7-11北京东直门店内,多出了三列蔬菜水果货架,其中包括冬瓜片、蒜苔段、宫保鸡丁菜肴等多款净菜种类。据店员介绍,该店作为试点店从今年7月开始推出净菜业务。

政府政策的支持也为净菜产业的发展打了一剂安心针。据了解,北京市政府搭建了净菜产业市场平台体系,推广净菜入社区,并将其纳入北京市制定的《“十三五”时期北京市蔬菜产业发展规划》之中。去年10月份,新发地净菜交易区日前正式开启,预计每年将有至少10万吨净菜进京。

### 难点待解,市场仍需培养

采访中记者发现,消费者对于净菜是否真正新鲜卫生,仍不能百分百放心。“曾买过黄焖鸡这个菜,但做出来吃时发现鸡肉没什么味道,跟我自己自己在菜市场买的一般的冰冻鸡肉味道相差很大。”汤女士向记者吐槽,购买的净菜质量参差不齐,让人产生心理落差。

除此之外,价格较高也是阻碍净菜进入更多家庭的原因。据了解,相比普通蔬菜,净菜出现在货架之前有大量的加工环节,因此价格也比较高,一般比普通蔬菜贵20%-40%。如果大多数消费者与普通蔬菜比价的观念不改变,净菜的需求量就无法进一步地大幅提高。

自2012年起,先后有厨易时代、青年菜君、小农女、青青菜园等企业杀入净菜领域,但不少企业已经折戟退出。随着这些企业的相继受挫,其背后加工配送成本过高、行业缺乏标准、企业盈利困难等问题也随之暴露。

据了解,目前我国的净菜项目尚无国家统一标准,净菜加工、贮存、保鲜等商品化处理与发达国家相比差距大,尤其“冷链”技术尤显薄弱。

“净菜的出现,本质是消费者在追求消费的升级。”张鑫表示,对于净菜企业而言,要想把新鲜、即食、安全三个元素交融在一起并非易事,必须花费高昂的资金建立中央厨房,为保证食材的新鲜,还需要全程冷链系统的支持,同时还要培养消费者习惯,提高消费者对净菜的认知度。“这是一个需要进一步培养的市场。”

### 绿色施工护春城

本报讯 一进工地,湿润的空气便扑面而来,雾炮机全覆盖的工地不间断地释放出水雾,施工过程中看不到扬尘。这是中铁十六局轨道交通公司西南分公司昆明地铁项目部绿色施工的一个缩影。该分公司坚持绿色施工理念,用心做好环保、扬尘治理工作,并在线上之初就制定了绿色、文明施工的方案。为减少施工扬尘,该公司购置了雾炮除尘机,按一定距离配置在各个工地。重点对外运车辆制定管理措施,并设置了车辆自动冲洗设备。他们在各工地还安装了喷淋系统和水循环系统,严格落实封闭围挡、现场湿法作业、场区道路硬化、渣土物料覆盖、扬尘在线监控、泥泵三级沉淀和禁止工地搅拌混凝土、禁止工地搅拌砂浆等措施,把施工造成的污染降到最低。(曾丽珍)

### 最先进接触网检修列车紧张调试

本报讯 近日,在南昌供电段青城接触网工区,技术人员正在对JJC型接触网检修列车进行紧张调试。这是目前全国供电系统最先进的接触网综合检修列车,在江西省内仅此一台。长210米的综合检修列车,由JJC型检修列车、DPT型三平台接触网检修作业车及2台DA12接触网作业车混合编组而成,具备牵引、材料、工具、加工、餐车、宿舍、会议、办公等功能,整车可满足60多人营管及施工。以往传统的接触网工区作业相比,该综合检修列车投入作业后,人身安全、作业效率、设备质量都能明显得到提升,职工劳动强度大大降低。目前,该接触网综合检修列车正在调试阶段,预计在2018年春运前夕投入使用。(胡国林 卢永洪)

### 助力企业防范风险提升管理

本报讯 “内部审计就是要助力企业防范风险,提升管理!”这是刚刚荣获全国内部审计先进工作者的郭鹏威的话。作为呼铁局审计部门负责人,郭鹏威依靠团队合力,三年间开展全局经营业绩、经济责任、内部控制等审计,共完成各类审计415项,提出审计建议1605余条,充分发挥了审计监督、服务职能作用。郭鹏威采取“集中兵力打开灭战”的办法,突破传统的查账方式,打破各职能部门界限,将以往的审计业务部门独立作业转为多部门联合作业。从戈壁连片的额哈段铁路建设项目到茫茫草原的陶斯段铁路建设项目,从中蒙口岸二连浩特的经营情况审计调查到偏远小站的铁路材料管理跟踪审计,呼铁局管内千里铁路线,到处都有他的身影。(唐哲 王俊翔)

### 技能赛场崭露头角

本报讯 前不久,刚刚获得全路青年岗位技术能手称号的梁羽和师傅张志岗见面紧紧拥抱在一起。在此之前,因技能竞赛成绩优秀,张志岗被授予中国铁路火车头奖章,而作为徒弟的青年工人梁羽这回也为师傅争了光。五年前,22岁的梁羽入职太原北车车辆段从事铁路货车检修工作。为尽快把自己历练成称为称职的检车员,他在作业中盯着师傅们,揣摩师傅排除故障的技巧,就是在坐通勤火车的旅途中也在看业务书籍。功夫不负有心人,仅仅两年多的时间他就成为检查发现故障的能手。金秋十月,中国铁路总公司铁路货车运用职业技能竞赛在太原举办。梁羽不负重望,接连获得了个人综合成绩、货车检车员个人全能、团体三个项目第一、理论第二的好成绩。(李立国 李佳)

### 以人为本建设“幸福之家”

本报讯 中铁九局集团西安分公司高度重视农民工管理工作,实施关爱农民工的措施,构建和谐工地。坚持以人为本,凝心聚力建设“幸福之家”,通过定期考核、签订协议等一系列方式,对劳务工人进行统一管理,按时足额发放劳动报酬,统一购买保险,保障农民工基本权益。通过开展“安康杯”劳动竞赛、“安全卫士百日竞赛”等活动,调动生产积极性。开办农民工夜校,通过系统培训学习,提高劳务工施工现场创新协作和生产能力。定期对劳务派遣工人进行考核,将优秀人员转录为公司正式职工。每逢节假日,公司组织慰问,让农民工感受到家的温暖,开展文体活动,丰富业余文化生活。(王建海峰)



云齐/东方IC



实习生 王萌萌 摄