

郑洛新“中国制造2025”试点示范城市群创建工作正式启动

国家工信部副部长辛国斌、河南副省长张维宁出席仪式并为郑州、洛阳、新乡三市授牌



●图为国家工信部副部长辛国斌(左一)、河南副省长张维宁(右一)为郑州、洛阳、新乡三市授牌。

■ 本报驻河南首席记者 李代广

6月8日,国家工信部和河南省政府在郑州举行郑洛新“中国制造2025”试点示范城市群创建工作启动仪式,工信部副部长辛国斌、河南副省长张维宁出席仪式并为郑州、洛阳、新乡三市授牌,郑州、洛阳、新乡三市政府主要负责同志作了表态发言。

“中国制造2025”城市试点示范是国家工信部、中国工程院为落实《中国制造2025》,推进实施制造强国战略的重要举措。河南省自2016年底组织郑州、洛阳、新乡三

市联合申报,今年4月,工信部组织专家来豫考察评估,5月中旬,工信部正式批复创建方案,郑洛新由此成为全国第四个获批的试点示范城市群。

河南省委、省政府高度重视试点示范城市群创建工作,6月7日,河南省委书记谢伏瞻作出批示:郑洛新成功创建中国制造2025试点示范城市群,为我省建设工业强省、促进转型升级具有重要意义。理清思路、制定措施,突出特点优势,重点突破攻关,力争尽早见到成效;6月3日,河南省省长陈润儿批示:希望郑洛新以中国制造2025试点示范城市

群获批为契机,通过先行先试、重点突破、示范引领,聚焦高端化、绿色化、智能化、融合化,着力打造先进制造业强省示范区和引领区,带动全省打好转型发展攻坚战。

工信部副部长辛国斌在讲话时说,贯彻落实《中国制造2025》,推进制造强国建设,是党中央、国务院立足全局、着眼长远作出的重大战略部署,党中央、国务院高度重视制造业发展。开展城市试点示范,是落实《中国制造2025》的关键举措,有利于探索制造业转型升级生态环境,推动《中国制造2025》系统落地,调动地方实施主动性和创造性,更有效

重要,一是能充分降低人工成本,提高利润;二是减少了人工直接接触食品的机会,食品安全更有保障。”当听到公司已经基本实现了自动化,同时还加大了主业外延扩张的步伐,面粉生产基地已经投产,米粉生产基地也将在近段时间试运行,加紧消化因自动化推广后富余的员工之后,许省长对克明面业高度的社会责任感与开拓精神表示赞许。

湖南省长许达哲视察克明面业

本报讯(记者 李凤发 通讯员 周忠应)日前,湖南省委副书记、省长许达哲一行调研视察了克明面业南县生产基地。许达哲充分肯定了克明面业近几年来取得的成绩,一再指出,公司要取得更大的发展,在挂面行业立于不败之地,就要通过技术创新进一步提高自动化进程,希望克明面业成为湖南省食品企业推动自动化进程的典范。

在绿树葱茏的幽静厂区,在宽敞明亮的繁忙车间参观通道,许达哲一行饶有兴趣地听取陈克忠副董事长汇报克明面业的发展情况。克明面业股份有限公司创始人陈克明从1984年开始从事挂面生产研究,经过30多年来的奋力拼搏,现已发展成为国内挂面行业领先的民营食品高科技企业。公司在河南遂平、延津、湖北武汉、湖南长沙、四川成都、

上海等地拥有多家子公司。公司以研发生产挂面为主,其产能、销售额、市场占有率名列全国挂面行业前茅。2012年3月16日,公司在深圳证券交易所挂牌上市。从业人员3000多人,销售网络遍布全国31个省、市、自治区。

在离开公司之前,许达哲语重心长地叮嘱公司负责人:“食品企业的生产自动化非常

中国时尚产业含苞待盛放

■ 张辛欣

拥有雄厚的产业基础,抓住“互联网+”的发展契机,一批优秀中国设计师和品牌在国际舞台崭露头角,中国时尚产业正在发挥更大影响力,或将成为“中国制造”的新名片。

近日在杭州举行的2017亚洲时尚联合会中国大会上,来自中国、日本、韩国等时尚界代表出席。

具备萌芽开花的产业土壤

新型科技面料、3D金属亮点点缀、前卫先锋的设计,辅之以动感十足的音乐,大会开幕时装秀一开场,中国设计师刘思聪的作品就营造出时尚炫酷的氛围,抓住现场观众的眼球。

依托多元文化理念、醇熟的表达方式和精良的制造工艺,中国时尚早已告别东方元素的“简单叠加”,正缔造出多样风格。时尚产业也进入快速发展期,设计师力量迅速集聚,创业创新步伐加快,包涵服装、渠道、文化等在内在的产业生态正在形成。

平地难起高楼。在中国服装设计师协会主席张庆辉看来,中国时尚产业的爆发,得益于雄厚的产业基础。

“世界知名时尚中心,无不拥有雄厚的制造基础和丰富的配套资源,时尚产业表面看是设计能力的展示,实则一国制造的代言。”张庆辉在大会期间说。

经过几十年的发展,我国已经成为世界服装生产大国,拥有国际领先的制造能力,构建了庞大产业脉络。雄厚的产业基础,让设计理念得到恰当的表达,好产品拥有更多元的销售渠道,文化创意与品质衣着紧密相连。

消费结构升级和时尚人才储备也为产业发展积蓄力量。

“时尚是对美的提炼,消费升级为我国时尚产业发展提供了强大的市场支撑。”工信部消费品司副司长曹学军在会议期间说,提供个性化产品和服务,锁定“有效需求”的时尚产业迎来窗口期。

目前,我国超过200所院校拥有时尚设计及相关专业,储备了大量设计、制造和技术人才,也吸引国际知名院校毕业生和高技能



●2017 亚洲时尚联合会中国大会

人才。以国内女装品牌之禾为例,设计师队伍中不少曾服务于CELINE、BURBERRY等世界知名品牌。“中国融入世界时尚‘大家庭’的同时,更多的世界资源也将为我们所用。”张庆辉说。

乘上“互联网+”的翅膀

与法国、意大利等时尚产业起步于传统手工不同,中国时尚产业与互联网发展几乎是同步的。乘上“互联网+”的翅膀,中国时尚产业也将走出一条与众不同的路径。

“互联网让信息传播加快,消费者对时尚有自己的解释,对设计有了参与权和主动权,甚至成为时尚规则的发现者和制定者。时尚更加大众化、个性化。”中国纺织工业联合会副会长陈大鹏认为,互联网将推动中国时尚构建个性化营销、柔性化生产,以及社会化分工协同新“法则”,精准高效、个性化的服务市场正在形成。

科技本身也将给产业带来改变。智能制造、工业互联网的普及以及大数据的深度应用,也将使精准定制成为可能。当前,不少服装企业都在“数据”上做文章,重塑生产流程。

此外,互联网也将在中国时尚产业中催生新的服务模式。大会期间,一家租衣企业引

发关注。付一定费用,就可以享受包括礼服、休闲装、职业装等多种风格衣服换穿服务。与会多个国家代表都认为,共享服装模式让人们们时尚的参与度更高,这些都助推中国时尚产业发展。

陈大鹏认为,网络的无边界让更多时尚信息和资源穿梭交汇,更多的商业形态得以实现,中国时尚产业的设计潜力、资源配置能力将大大提升。

注入更多文化表达

时尚传承于文化,也将缔造文化。吸收传统文化,提炼新的内涵,包容多元价值,中国时尚与东方文化更加相得益彰,服装的手法 and 展现方式也越发纯熟。

在近日于北京恭王府举行的名瑞嫁衣非遗秀上,模特身着典雅的婚纱或礼服款款走来。非遗刺绣的镶嵌让整场嫁衣更加灵动飘逸,传统艺术神韵与西方表现手法结合,也让整场秀展现出独特的美感。

当前,中国时尚产业正在从价值、美学、技艺等多个层次汲取文化精髓,加强整体服装的国际化表达。

越来越多的企业开始拓宽思路,从文化和艺术中寻找灵感和增长点。不少国内服装

整合多方面资源,通过部省市三方共建,形成上下联动、全社会共同推进《中国制造2025》实施的良好局面。

就郑洛新“中国制造2025”试点示范城市”工作,辛国斌副部长提出三点建议:一是要在构建新型制造生态体系方面大胆试点。发挥地方现有的资源和产业优势,推动生态产业化、产业生态化。尤其是围绕构建新型制造业体系,政府要着力打造区域协同创新、人才培养使用和政策支持保障三个支撑体系,帮助企业解决共性问题、满足共性需求,为企业创新发展提供强有力的外部支撑,创造良好的生态环境。二是要在提升产业转型升级水平、企业创新力竞争力上做好示范。郑洛新城市群中,传统产业突出,新兴产业正在蓬勃兴起。要推进传统产业转型升级,加快新兴产业培育,推动智能制造、优势制造、绿色制造、服务型制造加快发展,形成一批在全面乃至全球范围内领先的高端高新产业,成为中西部产业转型升级的样板,为制造强国战略做出表率。三是要在推动郑洛新城市群的产业协同发展上下功夫。郑洛新作为一个城市群联合开展“中国制造2025”试点示范,不同于一个城市的试点示范,需要从顶层设计上做好三地之间的区域协同,形成城市群优势互补、错位发展、特色鲜明的产业格局。建议河南省制造强国建设领导小组发挥好统筹协调作用,协调推进三地之间的重大规划、重大政策、重大工程、重大项目 and 重要工作安排,开创各有侧重、各具特色、协同发展的新局面,为区域产业协同发展提供示范样本。

河南省副省长张维宁在总结讲话时表示,将从省级层面强化顶层设计、注重统筹协调,建立工作机制,确保创建工作顺利进行,通过试点示范推动制造业转型发展,为全省转型攻坚战作出表率。

除了直言不讳的给出各种令人瞩目的数字之外,“新零售”成为本次投资者日的关键词。“新零售”是马云去年6月份在云栖大会上正式提出的概念,如今,其如“互联网+”一样,成为言必谈的热词。

在马云看来,现在说的“电子商务”会成为传统概念,未来会是线下、线上、物流结合的“新零售”模式。就像物流的本质不是快,而是降库存。只有线下、线上、物流真正结合,才能为企业带来更多收益。新零售是阿里巴巴面向未来所做出的全新战略愿景规划,是大数据驱动的线上线下融合,是零售核心要素的数字化。

作为一位颇具眼光的前瞻者,从1999年创办阿里至今,马云可谓“概念等身”。不可否认的是,从一个个概念的提出到落地生根,马云正在将这个周期缩的越来越短。6月9日,阿里投资的盒马鲜生超市正式登陆北京市场,值得玩味的是,其首家店位于已开张的十里堡华堂商场的“旧址”。在颜乔看来,相比于永辉等传统超市,盒马鲜生堪称是“新零售”的样板,从支付、供应链、配送等全部都是颠覆。

“新零售”战略加速落地

从去年6月份提出“新零售”概念至今,阿里已经接连入股了三江购物、联华超市等零售业上市公司。三江购物是浙江省最大的连锁超市之一,拥有门店160多家。联华超市旗下品牌包括“联华超市”、“华联超市”、“快客便利”等,截至去年底,门店总数为3618家。今年5月份,阿里历经3年,在完成对银泰商业入股到入主之后,将其实施了退市。在颜乔看来,银泰商业退市后,可以没有负担的进行“新零售”改造。

事实上,过去几年,阿里一直在潜心打造新零售的配套基础设置,建设了信息平台、支付平台、物流平台和云计算平台等。

部分关键业务指标更名

在业界看来,“新零售”战略的提出,不仅是将阿里之前和现在做的事情,扣一个帽子,而是阿里创办18年来的一个重大转型。“在新零售战略推动下,天猫已与过去完全不一样了。天猫真正成为全球品牌实现新零售转型的主阵地,引领中国品质消费的主引擎。”张勇表示。

曾几何时,人们将线下零售商超的纷纷倒闭,归咎于电商的冲击。但数据显示,即便是经过这些年的高速发展,电商的销售额占全部零售市场的比例也不过15%。

事实上,随着“新零售”战略的提出以及自身也大举布局线下,阿里的商业模式以及与零售业的关系正在发生着前所未有的根本性改变。而这,也是阿里要向350位投资人传达的信号。

“电商至今仅占中国社会消费品零售总额的15%,如果电商可以和线下的85%的传统零售商合作,将是一个皆大欢喜的结果。阿里巴巴和银泰、百联有很多共识,我们相信,如果可以帮助传统零售商基于数据驱动业务,让他们拥有更好的未来。”马云表示,“最重要的是,消费者能够享受到更优质的体验和服务。新零售的核心是从向消费者销售商品转向服务消费者。”

张勇表示:“我们也在锻炼实践自己的全渠道策略,让我们的商家实现线上线下的连接,为用户带来独一无二的无缝体验。世界的未来会是线上线下将融为一体。”

据了解,为了匹配向“新零售”的转型,阿里已将多项关键业务指标改名,其中包括将线上营销收入(Online Marketing Revenue)改为客户管理收入(Customer Management)。(据证券日报)

品牌成立了集书籍、服装、咖啡、展览为一体的生活空间,将“美学”和“艺术”融入商业之中,让消费者找到衣服之外的更多认同感。

阿里新零售概念加速落地发酵 让线上线下皆大欢喜

■ 贺峻

在巴菲特的股东大会召开一个月之后,阿里巴巴也迎来了其第二届投资者日。6月8日、9日两天,全球顶级投资机构超过350位投资人和分析师来到阿里巴巴总部,听取包括马云、张勇、蔡崇信、武卫等阿里高管以及业务负责人的“布道”。

“阿里的前十大投资者都来了”,阿里相关负责人颜乔接受记者采访时透露,“去年参加首届投资者日的投资人有200多人,今年超过了350人,他们所管理的资金超过了4万亿美元。他们有的已经是阿里的股东,有的目前还不是。”

如此“兴师动众”的活动,自然很难屏蔽向二级市场的传导。美国时间6月8日,阿里股价大涨13.29%收于142.34美元,总市值达3623亿美元,再次超过腾讯,成为亚洲市值最高的公司,在全球排名第七。

能让冷静的美国投资者心潮澎湃的,必须是超出预期的干货。“我知道你们关心的是数字。我们预计,2018财年收入将在2017财年的基础上增长45%~49%,远超此前36%~38%的市场预期。”阿里集团CFO武卫在投资者见面会上公开表示。

阿里集团CEO张勇则预计,到2020年,阿里的电商核心业务GMV将达到1万亿美元(6万亿元人民币)。

“新零售”战略加速落地

除了直言不讳的给出各种令人瞩目的数字之外,“新零售”成为本次投资者日的关键词。“新零售”是马云去年6月份在云栖大会上正式提出的概念,如今,其如“互联网+”一样,成为言必谈的热词。

在马云看来,现在说的“电子商务”会成为传统概念,未来会是线下、线上、物流结合的“新零售”模式。就像物流的本质不是快,而是降库存。只有线下、线上、物流真正结合,才能为企业带来更多收益。新零售是阿里巴巴面向未来所做出的全新战略愿景规划,是大数据驱动的线上线下融合,是零售核心要素的数字化。

作为一位颇具眼光的前瞻者,从1999年创办阿里至今,马云可谓“概念等身”。不可否认的是,从一个个概念的提出到落地生根,马云正在将这个周期缩的越来越短。6月9日,阿里投资的盒马鲜生超市正式登陆北京市场,值得玩味的是,其首家店位于已开张的十里堡华堂商场的“旧址”。在颜乔看来,相比于永辉等传统超市,盒马鲜生堪称是“新零售”的样板,从支付、供应链、配送等全部都是颠覆。

从去年6月份提出“新零售”概念至今,阿里已经接连入股了三江购物、联华超市等零售业上市公司。三江购物是浙江省最大的连锁超市之一,拥有门店160多家。联华超市旗下品牌包括“联华超市”、“华联超市”、“快客便利”等,截至去年底,门店总数为3618家。今年5月份,阿里历经3年,在完成对银泰商业入股到入主之后,将其实施了退市。在颜乔看来,银泰商业退市后,可以没有负担的进行“新零售”改造。

事实上,过去几年,阿里一直在潜心打造新零售的配套基础设置,建设了信息平台、支付平台、物流平台和云计算平台等。

部分关键业务指标更名

在业界看来,“新零售”战略的提出,不仅是将阿里之前和现在做的事情,扣一个帽子,而是阿里创办18年来的一个重大转型。“在新零售战略推动下,天猫已与过去完全不一样了。天猫真正成为全球品牌实现新零售转型的主阵地,引领中国品质消费的主引擎。”张勇表示。

曾几何时,人们将线下零售商超的纷纷倒闭,归咎于电商的冲击。但数据显示,即便是经过这些年的高速发展,电商的销售额占全部零售市场的比例也不过15%。

事实上,随着“新零售”战略的提出以及自身也大举布局线下,阿里的商业模式以及与零售业的关系正在发生着前所未有的根本性改变。而这,也是阿里要向350位投资人传达的信号。

“电商至今仅占中国社会消费品零售总额的15%,如果电商可以和线下的85%的传统零售商合作,将是一个皆大欢喜的结果。阿里巴巴和银泰、百联有很多共识,我们相信,如果可以帮助传统零售商基于数据驱动业务,让他们拥有更好的未来。”马云表示,“最重要的是,消费者能够享受到更优质的体验和服务。新零售的核心是从向消费者销售商品转向服务消费者。”

张勇表示:“我们也在锻炼实践自己的全渠道策略,让我们的商家实现线上线下的连接,为用户带来独一无二的无缝体验。世界的未来会是线上线下将融为一体。”

据了解,为了匹配向“新零售”的转型,阿里已将多项关键业务指标改名,其中包括将线上营销收入(Online Marketing Revenue)改为客户管理收入(Customer Management)。(据证券日报)