

新兴技术加快应用 创新活动“千店千面” 中国成世界零售业“创新实验室”

面对新技术和新商业模式带来的冲击，我国实体零售行业经历了从“看不见—看不起—看不懂”，到备受冲击、再到快速融合的转变；通过积极转型，各种创新层出不穷，行业更加理性成熟。中国消费渠道变革的速度和节奏让世界惊叹：中国已成为世界零售行业的“创新实验室”

面临移动互联网给零售业带来的冲击和挑战，有人认为大多数实体零售业5年后将消失，也有人认为中国实体零售业比国外落后10年……11月2日至3日，“CCFA新消费论坛——2018中国全零售大会、第二十届中国零售业博览会”在昆明举行，近千家企业、3000余名代表出席了大会，聚焦消费升级、变革创新等话题深入展开研讨。与会人士一致认为，中国零售业走在了世界前列，已成为“世界零售行业的创新实验室”。

新玩法正不断涌现

无人超市、零售业新物种、智能商店、扫码支付、跨境电商……短短几年间，零售业不断创新，消费越来越方便快捷。通过对中国连锁经营协会举行的消费论坛连续跟踪，记者发现面对电商带来的冲击，实体零售业经历了从“看不见—看不起—看不懂”，到备受冲击、再到快速融合的转变。

在第二十届中国零售业博览会现场，各种智慧零售的技术、场景、设备汇聚。在CHINASHOP体验店，机器人导购为观众推介运动鞋款式、颜色。走到商品区，点一点按钮，当日热销产品、会员对商品的评价等一一显现，为消费者提供了购物参考。

在微信支付、步步高联合打造的智慧展区，互联网企业正与实体零售企业携手同行。只需“扫一扫”小程序，无需下载APP，消费者就可以扫描商品条码，自助购买商品，也可以用自助结账机扫描条码录入商品，并“刷脸”支付，解决了消费者排队“痛点”。此外，微信支付还将服务延伸到了顾客家中，传统零售企业可以借助这一工具，开展自营到家业务。

步步高商业连锁股份有限公司智慧零售板块总监彭雄介绍，“我们不是要转型为互联网公司，零售商还是零售商，但要有数字驱动的技术、数字驱动的思维。我们的策略是坚持开放、合作与自主创新，两条腿走路。”今年4月份，他们上线了步步高better购小程序，目前已在72家门店上线这一业务，单店人效提升了30%，排队时间节省了60%以上。

从卖商品到卖服务

国美零售控股有限公司总裁王俊洲说：“实体零售行业的互联网化是一个不可逆过程。比如，家电业要提供消费全过

程的体验，如果与主流电商平台存在较大差距，顾客就不会停留。这就是‘绿皮火车’和高铁的区别。”他说，未来5年国美要从单一的产品零售商变成提供整套解决方案的服务商。这是客户需求和科技进步两方面推动下产生的变化。

在适应市场变化的大潮中，行业日趋成熟理性。中国连锁经营协会会长裴亮表示，今年各种创新层出不穷，行业更加理性成熟，其中有两个特点。一是企业创新中，零售企业对自身、对模式的理解更加理性，创新活动愈发“千店千面”，超市不一窝蜂上餐饮，便利店不都学“7-11”，不同区域和城市都有各自创新特点，更讲究因地制宜。二是对未来发展有很多新的共识，比如回归零售根本，提高商品竞争力，提升服务水平，开展创新，这种共识越来越坚定，成为行业发展的重要支点。

引领世界零售变革

“有人说，我国大部分实体零售业比国外落后10年。我不同意这一说法，中国实体零售业是进步最快的行业。去年，我在世界消费品论坛上发现，全球知名零售商的CEO对中国市场非常着迷，因为中国消费渠道变革的速度和节奏让他们吃惊。”步步高商业连锁股份有限公司董事长王填说，美国实体零售业现在面临移动互联网的冲击，中国零售企业5年前就遇到了，如今已开始轻装上阵，

“我认为，我们的发展比他们领先5年”。步步高今年在湖南、广西等4个省(区)有更激进的发展计划，明年下半年将开启乡镇市场战略，进入乡镇一级市场。他同时表示，中国市场足够大、差异也足够大，中国的零售商大有大的活法、小有小的滋润。他坚信，未来10年中国零售业将出现万亿元级的巨头。

家乐福(中国)管理咨询服务有限公司大中华区总裁唐嘉年说：“虽然中国的市场竞争很激烈，但能来这里发展我感到很幸运。因为，现在中国市场是全球零售业的实验室，我们可以在中国市场学到很多东西，中国零售业给其他国家提供了很好的想法和做法。”他透露，家乐福与腾讯在7个方面开展了合作，包括大数据、移动支付、人脸识别支付等，将大幅提升企业效率。

随着中国市场不断兴起，2017年进入中国超过20年的沃尔玛将全球团队会议放到了中国举行。沃尔玛中国总裁及首席执行官陈文渊说：“在过去18个月内，沃尔玛无论是总部或者是全球各地的同事，都来到中国市场参访。对沃尔玛来说，中国是充满巨大发展机遇的国家，无论是线上线下融合、新业态、移动支付等，中国已成为世界零售业的引领者。中国的消费者也是全世界数据化、数字化程度最高的客群。所以，我们不只是要为中国市场量身定制发展战略，同时也要从中国市场学习更多。”王晋

“川字号”品牌农产品 惊艳农交会

近日，第十六届农交会四川优质农产品品牌推介会在湖南省长沙市举办。“川字号”品牌农产品闪亮登场，天府味道香飘湘江。

据介绍，四川作为本届农交会组委会指定的全国三个主宾省之一组团参展，全省21个市州推选了140家知名农业企业、156个优质农业品牌、650多个名特优新精品精彩亮相。展品涵盖了果蔬、茶叶、调味品、菌类、粮食、中药材以及禽蛋类等。

据悉，四川把实施农业品牌发展战略作为促进农业供给侧结构性改革的重要突破口，坚定走质量兴农、品牌强农之路，不断提升“川字号”农产品市场占有率和品牌知名度，持续擦亮四川农业大省金字招牌。下一步，四川省将着力念好“优绿特强实”六字经，把培育“川字号”特色农业产业作为推进乡村振兴的重点突破路径，不断增强农产品市场竞争力。进一步加强品牌培育创建。选择一批“川字号”特色农产品重点支持、重点培育，推出一批有影响力的区域品牌 and 在国际市场具有竞争力的出口品牌。进一步加强品牌保护监管。

记者从推介会上了解到，四川物产丰富，资源得天独厚，名特优新农产品众多，更是西部唯一粮食主产省和全国第一生猪大省。川藏黑猪、内江猪、藏香猪等品牌享誉全国。广元、阿坝等地的高山蔬菜 and 菌类品牌畅销高端市场；四川泡菜蜚声中外；四川柑橘、苍溪猕猴桃、安岳柠檬、会理石榴等水果深受消费者喜爱；竹叶青、峨眉雪芽等茶叶品牌颇有知名度。

品牌川米、川猪、川蜜、川茶、川果等在推介会上逐一亮相。四川绿丹、天府龙芽、平武蜂蜜、攀枝花芒果、宁南丝绸等地方特色浓郁的农产品让与会者大饱眼福、口福，印象深刻。

钟欣

今年钢铁行业 供求基本平衡成主基调

业内称，钢铁产能扩张冲动仍在，要防范地条钢死灰复燃

近日，全联冶金商会召开2018年企业交流会，全联冶金商会会长张志祥表示，预计第四季度钢铁行业运行保持平稳，2018年全年供求基本平衡已成主基调。

张志祥表示，2018年钢铁行业经营管理出现了前所未有的好局面，经营业绩刷新历史最好水平。产能利用率进入合理区间，供求平衡，价格维持在较高水平，企业效益稳步提高。

中钢协数据显示，1-9月份，会员钢铁企业实现销售收入3.06万亿元，同比增长14.47%，实现利税3466.81亿元，同比增长68.2%；实现利润总额2299.63亿元，已经超过了2017年全年利润总额，同比增长86.01%。钢铁行业扭转了多年来微利甚至亏损的局面。

民营钢企方面，冶金商会数据显示，160家重点民营企业粗钢产量3.4亿吨，同比增长5.25%。生铁产量2.97亿吨，同比下降0.9%；钢材产量3.82亿吨，同比增长17.5%。实现销售收入19248亿元，同比增长1683亿元，同比增加130%。

“我们不能因效益好转而盲目乐观，保持当前盈利水平的难度正在增加。”中国钢铁工业协会秘书长刘振江近日表示，9月份本来是钢铁行业运行最好的月份，但销售利润率已较8月份出现下滑，原料费用、财务费用、环保费用、运营费用的增加在挤压钢厂效益，稳中有变的因素增加。

数据显示，钢铁产能扩张冲动仍在，板材过剩问题突出。9月份，全国粗钢日产269.5万吨，创下我国钢铁行业有史以来新高纪录。但需注意的是，增产部分75%来自于非会员企业。同时，融资成本偏高，企业财务费用同比上涨12.5%。

张志祥也说，地条钢随时可能死灰复燃。在产能转换中，虽然国家强化监管，严格把关规范产能置换，严禁新增产能，但还是存在个别疑似以大报小的现象，且钢铁新项目不断投产。同时，各厂都在提高冶炼强度和生产效率，也会增加一部分钢产量。

刘振江也曾表示，要特别关注四季度市场变化，尤其是明年用钢结构性变化，做好预测与市场分析，严禁新增产能和防范地条钢死灰复燃，巩固去产能成果，通过联合重组加快产业布局调整。

梁倩

前三季度业务量完成 347.4 亿件—— 快递业新技术新模式不断涌现

随着快递普惠化发展、网络覆盖广度和深度大幅提升，快递业务量聚集在以省会城市为主的“中心化”特征开始弱化，区域内、省内的快递流量分布趋向均衡，流动效率不断提高

快递企业纷纷加大基础设施投入，服务品种日益增多，产品更加专业化，这些因素都大大促进了快递服务能力的提升

近日，国家邮政局通报2018年前三季度邮政行业经济运行情况。数据显示，前三季度，邮政行业业务总量累计完成8565.2亿元，同比增长27.2%，业务收入(不包括邮政储蓄银行直接营业收入)累计完成5673.4亿元，同比增长20.9%。同时，快递业务持续保持平稳增长，前三季度全国快递业务量完成347.4亿件，同比增长26.8%；快递业务收入实现4246.3亿元，同比增长24%。

国家邮政局发展研究中心市场监管研究处副处长耿艳表示，今年以来邮政行业延续了稳中提效的良好态势，业务结构持续优化，质量效益不断提升。

从季度来看，一季度、二季度、三季度的快递业务量增速分别为30.7%、25%和25.6%，在经历了二季度的增速回落，三季度增速有所回升。值得注意的是，在关联产业的各个部门中，快递增速继续保持领先。快件量月度间差异呈现收缩态势，淡旺季特征趋于淡化，月度间流量更趋均衡。

与此同时，行业布局结构持续优化。业内专家表示，随着快递普惠化发展，网络覆盖广度和深度大幅提升，快递业务量聚集在以省会城市为主的“中心化”特征开始弱化，区域内、省内的快递流量分布趋向均衡，流动效率不断提高。在全国除直辖市外的27个省份中，省会城市业务量占比超过50%的下降至14个，其他省会城市占比也呈现出下降趋势。

龙头企业集中度持续提升。据统计，前三季度，主要快递企业增速持续超过行业增速，使得行业集中度不断提升。京东、苏宁、品骏等侧重于电商快递的企业，以及优速、安能等侧重于重货快递的企业均实现了较快

增长。此外，各大快递企业均加快了国际业务布局速度，带动国际快递业务量同比增长39.3%，增幅较去年同期提高7个百分点，占全部业务量的2.3%，较去年同期提高0.2个百分点。其中，受主要快递企业增开亚洲国家国际航线的带动，主要企业出口亚洲邮(快)件量占比从年初的9.9%上升至12.2%。

值得注意的是，在快递业务结构不断优化同时，行业申诉率、满意度和准时率也同步改善。快递服务满意度调查结果显示，前三季度，快递服务公众满意度得分为78分，同比提升0.8分；24小时准时率为72.4%，同比提高1.7%；快递服务有效申诉率约为百万分之二点三，同比大幅改善。服务质量指数连续6个月增速高于发展规模指数增速，对发展指数的贡献率连续4个月超过50%，成为推动快递发展指数提升的重要因素。

耿艳表示，快递企业不断细分市场领域，纷纷加大基础设施投入，服务品种日益增多，产品更加专业化，这些因素都大大促进了快递服务能力的提升。数据显示，前三季度全国主要企业已投入运营智能快件箱25.6万组，通过智能快件箱完成投送的快件量为29亿件，箱速率达到8.4%，比上半年提高了0.4个百分点。

“例如，多家企业构建智慧供应链基础网络，将大数据及AI等新技术应用于运输、仓储、搬运、装卸等各个运营环节，打造智慧供应链，不仅提升了流通效率，更有效降低了物流成本。同时，‘快递+便利店’、智能快递柜、合作共建末端门店等多种配送模式不断涌现。这些新技术、新手段、新模式不仅使快递企业得到了更好发展，更惠及了广大消费者。”耿艳

吉蕾蕾

四川万源市送种养殖技术到乡村 200 余名农民工在家门口接受集中“充电”

□马发海 李浪 向巧璐 本报记者 汪美山 文 / 图

为进一步提高农民工技能素质，助力全市脱贫攻坚工作，近日，四川万源市总工会送种养殖技术到庙亚乡，举办了农民工技能专题培训，来自该乡各村社的200余名农民工在家门口接受了一次集中“充电”学习。

培训邀请了从事多年的畜牧农业专家就生猪养殖和疫病防控、辣椒种植技术进行专题授课，并将课件做成了农民工易保存、易理解、易操作的培训手册，现场进行了发放。

“大家来说一说，让刚刚买回来的小猪儿吃得饱饱的，这种做法是要得还是要不得？”“要得！”“要不得！”“我们晓得要不得！”……“充电”现场，畜牧农业专家与农民群众进行了逗趣的互动，让现场的气氛一直十分活跃。丰富而又实用的种养殖技术理论与实践知识，也一次次让参加“充电”的农民工们瞪大了好奇的眼睛。整场专题培训采取“技能培训+知识竞赛”相结合的方式方式进行，通过专题授课、讨论交流、现场答疑、知识竞赛等多种形式，就生猪养殖的引种、饲养管理和疫病防治，以及辣椒的生长特性、栽培技术、七种无公害防治方法等一系列种养殖技术作了深入细致的讲解。

万源市总工会相关负责人介绍说，实施此次农民工技能专题培训，旨在推进万源市扶贫帮困工作，提升全市困难农民工的种植能力，促其增收。同时，通过推广科学种养殖、技术种养殖，提高生猪与辣椒品质质量，助推生猪养殖与辣椒种植品牌化，让全市种养殖产业再上新台阶。

据了解，近年来，万源市坚持把农民工技能培训作为乡村振兴和为民服务的有力抓手，通过落实培训政策、整合培训资源等措施大力实施农民工技能大培训行动，使得农民工技能水平和就业创业能力不断提升。同时，突出精准导向和实操操作，把培训班次办到村社、田间地头、大棚圈舍和农民专业合作社生产一线，选聘技术过硬、经验丰富的能工巧匠和“民间高手”，为农民工提供“零距离”



培训现场

培训的实践教学和技术指导，切实提高农民工的技能素质和就业能力，深受广大农民工的欢迎。

今年以来，万源市总工会已多次聘请有关农技专家深入田间地头，开展“送

培训、送科技、送书籍”活动，着力提高农民工致富之“智”，兴农之“技”、管理之“能”，有效提升农民工技能素质，让广大农民工在提高劳动技能中增加收入，实现稳定就业。

众多大学生线上当家教 专家：不能一心钻到钱眼里

近日，大学生张侠(化名)告诉记者，他在线上兼职当家教3个月，辛辛苦苦挣了1万多元工资，至今还未拿到手。他兼职的名为“学霸一对一”的在线教育平台(以下简称“平台”)被曝陷入财务危机。

长期以来，对很多在校大学生来说，兼职当家教是他们勤工俭学、社会实践的重要途径，也是他们接触并了解社会的一扇窗口。当家教也是很多师范专业学生提前锻炼专业技能的好选择。

随着互联网在线教育行业日趋火爆，家长和大学生间的“供求关系”变得更为通畅。越来越多的家长选择让孩子在网上接受“第二课堂”的教育，很多在校大学生则“转战”线上当家教。

张侠现就读于一所211高校计算机专业。去年入学时，他在招聘群中看到学长的兼职广告，抱着赚点零花钱的想法，他加了那位学长。

学长把张侠拉到一个专门提供线上家教兼职工作的群里，群里有很多家教培训机构的人。“先投递简历，再通过录制教学视频参加面试，还要在微信群里接受2周培训，最后进行工作规章制度考试。”张侠在去年12月正式成为平台一名线上家教。

据张侠介绍，平台有专门的“课程顾问”和“班主任”引导家长报名。家长列出孩子年级、所补课程以及希望什么学校的学生带课等诉求，再由“班主任”将家长诉求转为任务，发布在家教工作群里，让家长们“认领”。

张侠告诉记者，平台很多“班主任”的朋友圈发的几乎都是“现在你舍不得让孩子上学，明天你要为孩子的失败买单”“有内部消息，课程将涨价，你多买点课吧”等劝导性的话语。

“我刚进来的时候，群里每天大概有几百条任务信息。”张侠介绍，接了任务后，还要上试听课给家长和学生听，如果对方认可，自己就成为该学生的家教，家长付费定制课时。

据悉，除家长电话咨询环节，平台报

名、收费等所有沟通都在线上完成。家长还可以增加费用，挑选中意的名校学生来教孩子。

平时，张侠带3个学生的数学课，一周上七八个小时，一个月可以赚2000多元。“还有人比我更勤快，每天上课好几个小时，月入上万元。”

张侠告诉中国青年报·中青在线记者，学生和老师都需要在电脑或手机上下载一款线上视频会议软件，然后通过用户名和密码登录软件，进入会议室，进行线上一对一教学，家长可以在手机App上实时看到上课情况。老师每节课后要在该平台的系统里“报备”，相当于出勤打卡，方便结算工资。

据悉，211高校的学生带课费是每节课70元，985院校的学生是每节课85元，一些更好的高校及国外百强的优秀高校学生，能拿到每节课100元的课时费，而这些只占学生所交学费的60%，其余费用则归平台所有。

“对于新手老师，最折磨的就是试听课，这意味着在30分钟-45分钟的试听时间里，你必须让孩子喜欢你，让家长看到线上教育的优点。”在安徽一所高校读大二的岳珊珊(化名)介绍，每次试听课后，等待家长最终确定“买课”的时间，让她十分“煎熬”。

周六下午3点到5点，是珊珊固定的带课时时间，她在宿舍用电脑上课。为了不影响室友，她会戴上耳机，同时，她也要求室友尽量保持安静。上课时，屏幕中央区域是讲课所用PPT，右边区域是视频镜头，她和学生及家长可以实时沟通，左边区域则是课程信息。

后来，珊珊的经验慢慢丰富，上课也从容许多。一年多来，珊珊挣了7000元，因为觉得影响室友休息过意不去，珊珊还会在每月发工资的时候，给室友买点吃的。

“自己还是喜欢讲课时和学生紧挨着，零距离交流，这样更有感觉，在网上讲课，解释题目难点的时候会觉得自己

然。”珊珊说。

课上，珊珊比较严厉，但是到了课下，她和孩子打成一片，珊珊会像大姐姐一样给学生建议，并和她们分享一些生活里的小故事。有时候学生有事，将上课时间调到很晚，珊珊也会等。

珊珊带过一位高中生，刚接手时，孩子英语基础差，150分的卷子只能考70分左右，且偏科严重。到了高二，孩子的英语能考到100分，珊珊每节课后都会布置自学任务，让她明白要学会自主学习，不能只依赖补课。

“我还带过一位陕西的高二学生小玲(化名)，但她家庭条件不好，上了十几节课就退学了。”珊珊后来才得知，小玲是经自家亲戚介绍进平台补课。

“小玲没有手机，经常给我打电话请教知识。她其实很好学，可能经济条件不好的孩子更珍惜花钱买的课。”珊珊说。

“通过聊天得知，有一些家长只是为了钱，从网上随便下个PPT，对着PPT照着念，糊弄家长和孩子，这也是很多孩子埋怨自己成绩没有提升的原因。”珊珊告诉记者，还有一些老师因为和孩子产生冲突，或者言行不当，被平台给予扣工资或者辞退的处罚。

他建议，家长选择教育机构时，在重视机构的师资和具体课程以及质量保障体系的同时，都要关注该机构资质是否合法。同时，有关部门应加强对线上教育机构的监管力度。

“根据教育部印发的《关于切实做好校外培训机构专项治理整改工作的通知》，要求在培训机构从事学科培训的老师，也要具备教师资格证，大多数兼职学生可能不具备这个条件。”熊丙奇表示，学生可以通过兼职来勤工俭学，但在互联网上兼职一定要选择合法的机构和岗位，并且遵守法律规范，避免落入骗子公司，让自己卷入其中，维权无门。

“很多家长相信教育改变命运，对孩子教育不敢懈怠，甚至家长之间互相攀比，感觉自家孩子如果不补课，就会有自责心理，这些都导致了线上教育机构的日渐火爆。”安徽大学社会与政治学院副教授王云飞认为，当下很多线上教育机构瞄准市场，通过打“名师”教学的营销牌来吸引家长报名。

王云飞同时认为，很多大学生社会阅历不足，甚至对于教育本质理解还不够透彻，觉得家教能赚钱就投入进去，通过家教让自己所学“知识”变现。”他建议，大学生在线上指导学生时，应该承担更多的社会责任，不能一心钻到钱眼里去，不能忽视对所带学生人格素质的培养。

《中华人民共和国民办教育促进法实施条例(修订草案)(送审稿)》中，对在线教育进行了规范，对在线实施学

王磊 王海涵