

行业管窥

零售会员店为何这么火？

■ 本报记者 刘国民

1996年，沃尔玛旗下国内第一家山姆会员商店在广东省深圳市开业，国内山姆会员商店的数量此后并没有出现井喷式增长，而是稳扎稳打，逐渐发展到40多家。随着2019年8月美国开市客在上海开店，2020年10月第一家盒马X会员店在上海开业，再加上麦德龙、中资fudi、家乐福入局，零售会员店赛道趋热，新进入者越来越多。外资在华零售业并不景气的情况下，零售会员店为何这么火？2月5日到2月7日，记者连续三天在北京逐一走访山姆会员商店、麦德龙会员店和fudi仓储会员店，一探究竟。

山姆会员商店（亦庄创意生活广场店）位于北京市大兴区，记者一靠近此处就看到面积很大的停车场停放着很多车辆，停车场和山姆会员商店交界处摆放着很多嵌套在一起的购物车。单看这阵势，里面的店铺应该不会小。走进店内，记者一眼望不到头，要走很久才能走到店尾。店内虽有好几条通道，但由于购物人流和购物车交织，仍不时“堵车”。店内的货架大多简洁而高大，陈列的商品多是大包装，种类十分丰富，包括日用品、水果、蔬菜、熟

食、玩具、电器、狗粮等一应俱全。这种一站式模式购物，既为顾客提供了便利，也节省了顾客的时间。山姆会员商店的很多价格标签除了通用的品名、价格数字和产地外，还用简洁的几句话概括这一商品的优点，这方面的工作做得较为细致。店内两侧靠近墙壁设有多层货架，很多商品打包存放在这一区域。

据了解，山姆会员商店会员费一年260元，只有会员才能在店内购物。“这里的商品其实不便宜，而且份量较大，为一家人生活所需来购物还比较恰当。如果是一个人过日子，买这些大份量的商品得很久才能消费完。你好好考虑一下办会员是否值得。”在得密密麻麻人群中，推着购物车和家人一起购物的一位戴眼镜男士，仔细思索后，向《中国贸易报》记者分析着成为山姆会员商店会员的利弊。另一只手推购物车的老年顾客告诉记者，若是常来这里购物，成为会员是值得的；但对于偶尔才能过来一次的顾客，成为会员并不划算。另一位顾客则透露，她在网上比价后发现，这里的商品还是有价格优势的。

在会员权益方面，山姆会员在

亲子乐园、环球影城和一些餐厅消费时可获得优待。店员告诉记者，因为店内商品多是大包装销售，即使顾客挑选的商品太多太重也不用担心，在店内消费金额2000元以上、30公里内的，店家可以免费送货，“顾客在APP下单也可送货上门，一般上午下单下午可以送到家，下午下单预计第二天送达。”

麦德龙会员店的会员费是199元/年。记者在北京市朝阳区一家麦德龙会员店看到，店面分为上下两层，但总面积明显比之前的山姆会员商店小。店内两侧墙壁有很多高层货架，放置着各种打包仓储的商品。麦德龙店内的各种货架偏小巧和精致，不像山姆会员商店那样到处是庞然大物。正值工作日傍晚，店里的顾客较少。一位正在选购食物的女士告诉记者，她是每次打算买特定商品时才来麦德龙逛逛。一位中年男士将选好的办公用品放进购物车后对记者说，这里的商品质量较好，买得比较放心。

麦德龙的价格标签比较简单，主要涉及品名、价格数字这些基本信息，没有像山姆会员商店那样附上几段对商品优点的描述。但在一

部分商品货架上有健康提示小卡片，比如附上“减少糖分，健康加分”字样。麦德龙的店员介绍说，顾客也可在麦德龙会员APP下单网购，送货上门。只不过有顾客反馈，网上下单可选商品较少。

春节刚过，麦德龙会员店和山姆会员商店内随处可见红灯笼，显示出他们在本土化上的用心，倒是中资的fudi仓储会员店内完全没有了过年的余味。由于停车场几乎成为这类零售会员店的标配，位于北京市朝阳区的fudi仓储会员店（容洼湖店）甚至把二层设置为停车场，一层是购物场所。和山姆会员商店、麦德龙会员店相比，fudi店铺面积更小一些，店外只能看到一些零星的购物车。这里的价格标签也很简单，包括品名、价格、产地、重量。正在购物的的一对夫妻将选购的苹果放进购物车，他们告诉记者，觉得这里的苹果质量好且好吃，所以买得较多。小巧的fudi店内流量一般，顾客推着购物车也没有堵在一起。

fudi服务台工作人员介绍说，顾客也可通过小程序下单，fudi配送员可以配送5公里内的单子。至

于在店内购物太多太重的顾客是否有送货上门服务，该工作人员表示一般没有，遇到极特殊情况经请示上级后有可能酌情处理。

通过实地走访，记者发现，品质有保障、一站式便捷购物、价格实惠且性价比高、商品外观好、购物场所颜值高且整洁清爽，是零售会员店能吸引顾客的重要原因。会员店的这种既不同于低价路线、也不同于高端昂贵路线、更不同于山寨水货路线的商品特性，比较符合有家庭的中产阶层和中等收入人群的需求。

记者也发现，会员店模式对商家的选品能力和供应链实力要求较高，在商家纷纷入局会员店背景下，竞争会更加激烈，此前出现的竞争对手之间买空对方某类商品货架令其难堪的现象即是明证，这对跟风新人局者也会构成壁垒。仅从会员权益和物流配送，即可看出老牌会员店企业和新人局者之间的差异，能做到店内购物送货上门和线上下单送货上门的山姆会员商店明显技高一筹，新人局者从硬件上快速跟风打造出一家家会员店不难，但细致地提升会员服务水平非一时之功。

抢占芯片赛道

■ 打造智能终端产业集群

■ 本报记者 王煜

在严峻复杂的国际政治环境和充满风险挑战的世界经济环境下，作为国民经济“定海神针”和“加速器”的数字经济表现亮眼。作为数字经济最终落地的产品形态，智能终端也随着数字经济的不断加速进入提质培优“快车道”。

从智能手机到智能网联汽车，再到智能家电，几乎所有的智能终端都离不开芯片。芯片产业可谓一个国家工业最高水平的代表之一。厦门理工学院等多家单位社会科学文献出版社联合发布的《未来媒体蓝皮书：中国未来媒体研究报告（2022）》（以下简称《报告》）显示，受到“缺芯”危机和世界诸多不确定因素影响，中国手机厂商纷纷以多种形式布局芯片研发市场，构建以智能手机为中心的全场景方案，并加入折叠屏手机赛道，以抢占利润更高的高端市场。《报告》指出，小米手机以自研芯片模式于2021年4月发布了首款ISP芯片“澎湃C1”。OPPO手机以投资模式在2020年提出“马里亚纳计划”芯片业务，陆续投资海南芯半导体、广东微容科技、威兆半导体等半导体企业及半导体相关企业，仅2021年就投资了9家芯片公司。vivo手机在芯片方面的布局主要从影像、设计、系统和性能四个长赛道展开，并且早在2019年就联合三星共同研发了首个双模Exynos芯片。

海关总署公布数据显示，中国的芯片进口量从2022年初开始萎缩，1月和2月的数字是2020年初以来的首次同比下降。2022年中国进口集成电路5384亿件，比2021年下降15.3%。但按价值计算，中国集成电路进口额为4155.8亿美元，与2021年相比仅下降3.9%。业内人士表示，这代表中国正在为进口支付更高的单价。集成电路目前仍然是中国最大的单一进口项目。

“智能终端具有持续爆发式的增长潜能，既能带动上游产业链整体跃升，也能赋能各垂直领域不断衍生新业态、新模式，带动实体经济和数字经济释放巨大市场价值。”《报告》认为，中国数字经济克服疫情反复、贸易壁垒、经济下行等不利因素逆势上扬。在可以预见的未来，相信一批拥有核心技术话语权和完善产业体系的世界级智能终端产业集群将出现在中国。

服務四通 誠信天下



中國專利代理(香港)有限公司
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.
www.cpahkltd.com



廣告

新疆霍尔果斯口岸商品车出口亮眼

■ 永程帆

记者近日从新疆霍尔果斯综合保税区管理委员会获悉，今年首月，经霍尔果斯口岸出境的商品车达到1020余辆，同比增长143%；贸易额超3.6亿元，同比增长141.58%，商品车出口数量和货值实现了双增长。

2月4日，一批商品车在办理完相关手续后，缓缓驶离霍尔果斯综合保税区，将出口到哈萨克斯坦。据了解，这批出口的商品车主要来自上海、山东、陕西、河南等地，包含工程机械车、货车、自卸车、新能源汽车，可以满足国外客户的不同需求。

霍尔果斯腾翼国际物流有限公司经理马少辉说，“1月份我们公司共计出口商品车100余辆，货值3000余万元，这些车辆主要用于哈萨克斯坦城市道路运输。下一步，我们将主动与疆外厂家和中亚市场对接，争取更多的整车和机械装备从霍尔果斯向中亚

和欧洲出口，助力‘中国制造’走向国门、走向世界。”

近年来，随着中国汽车工业崛起，汽车商品出口呈快速增长态势。据中国汽车工业协会日前披露，2022年，中国汽车商品累计进出口总额同比增长11.7%。该协会表示，中国汽车品牌的国际竞争力持续提升，出口呈快速增长趋势。

乘此良机，位于中国西北边陲的霍尔果斯充分发挥“区位优势、开放”三大优势，创新发展业态，加快商品车出口，并使之成为拉动外贸增长的强劲“新引擎”。

霍尔果斯综合保税区管委会办公室副主任巴特儿说：“我们将进一步拓展新能源汽车、整车出口业务，引入更多品牌、车型入区，努力将园区打造成为汽车保税物流、展示销售、拆解组装、检测维修等为一体的汽车进出口产业链，培育外贸竞争新优势。”



春节过后，各地企业开足马力忙生产，力争实现开门红。图为江苏南通万达能源动力科技有限公司的工人在生产车间赶制出口节能环保锅炉订单产品。

新华社发 许丛军 摄

中巴核电合作迈上新台阶

■ 程是颢

阿赫迈德激动地说。他在这两个机组项目工作了6年多，负责对新招聘的巴方员工进行安全培训。

核电是技术密集型的高新战略产业，是国家综合实力和核心竞争力的重要体现。作为中国自主研发、具有完全自主知识产权的第三代核电技术，“华龙一号”成为中国创新的一张新名片。“对我们来说，参与‘华龙一号’建设是无比宝贵的机会。”阿赫迈德坦言，“华龙一号”在巴基斯坦顺利建成投产，向世界展示了中国核电方案的成熟性和先进性。

据了解，卡拉奇核电站2、3号机组全部投产后，每年将为当地提供清洁电力近200亿千瓦时，能够满足当地200万人口的年度生产和生活用电需求。

项目建设还助力当地经济社会可持续发展。巴基斯坦卡拉奇核电工程总承包方、中国核工业集团有限公司中国中原卡拉奇项目总经理范海平介绍，在项目全周期建设中，当地新增就业岗位6万余个，通过现场示范、技能传授、技能比武等方式，项目累计培训巴方人员10万余次，培养技能熟练、可独立上岗的巴籍员工8000余名。

在巴基斯坦旁遮普平原上，坐落着中国自行设计、建造的第一座出口商用核电站——恰希玛核电站。1995年，26岁的季明力来到中巴合作建设的恰希玛核电站，担任电气安装班的一名班长。在这里，他结识了刚从当地学校毕业的新员工拉蒂夫。

作为同龄人，季明力和拉蒂夫

有许多共同语言。拉蒂夫聪明好学，时不时拉着季明力请教电工知识。时光荏苒，2017年，季明力再次回到巴基斯坦参与“华龙一号”建设时，惊喜地与老朋友拉蒂夫重逢。这时，拉蒂夫已是项目现场一名经验丰富的电工负责人。

在范海平看来，一项项核能合作成绩背后，凝聚着中巴两国人民在共同奋斗中结下的深厚友谊。“这是中巴两国核科技工作者携手取得的重大成就，是我们推动共建‘一带一路’走深走实的坚实行动。”

巴基斯坦规划、发展与特别项目部部长伊克巴尔表示，新一代核电技术对巴基斯坦减少能源进口开支、降低碳排放意义重大。随着相关项目的持续推进，巴中两国能源合作将不断迈上新台阶。

辩证看待光伏企业扩产潮

■ 王轶辰

多亿元。1月19日，晶澳科技宣布，拟在鄂尔多斯市建设光伏全产业链低碳产业园项目，总投资约400亿元。不过，从各环节产能扩张情况看，虽然企业间竞争将进入白热化，但隆基绿能领跑，通威股份、晶澳科技、晶科能源等企业紧随的“一超多强”格局恐难改变。

轰轰烈烈的“光伏热”引发了对新一轮光伏产能过剩的担忧。据机构不完全统计，2022年行业新建组件扩产项目规模已超400吉瓦，龙头企业扩产加上新玩家跨界入局，光伏组件总产能预计超过800吉瓦，市场过剩风险逐渐增大。

产能过剩并不是洪水猛兽，需要辩证看待。一方面，激烈的市场竞争有利于

锻造更优质的企业和产业。自由竞争条件下，随着市场周期波动，制造业产能阶段性过剩很难避免。为持续赢得市场，企业新建产能必定要领先于行业，并迅速推进，快速锁住技术、成本优势，在一定时间内获得经济收益。

另一方面，对产业过热要保持足够警惕。2008年至2012年期间，中国光伏产业一度高速扩张，全国有300多个城市上马光伏项目。光伏企业争相扩张，导致产能过剩。光伏是典型的重资产行业，而且技术更迭迅速，企业需要持续投入资金进行产线升级。企业产能越大，产业链一体化程度越高，在技术迭代中承担的风险就越大，一旦押错技术路线，或是经营节奏没有踩准，往往就会陷入困境。

面对潜在的产能过剩和周期变换，光伏企业在紧抓机遇的同时，一定要增强风险防范意识，用组织的确定性对抗外部环境的不确定性，打造过剩状态下的竞争力，形成穿越周期的能力。要保持清醒的头脑，在扩张的同时多想想市场能不能跟得上产能，做到有序扩产。大力转变发展方式，通过兼并重组，优化存量来实现企业规模的扩张，并以稳健的财务和风险控制来为企业保驾护航。此外，龙头企业也有责任维护光伏产业链供应链稳定，根据“双碳”目标合理参与光伏产业发展，并通过战略联盟、签订订单、技术合作、互相参股等方式建立长效合作机制，避免恶性竞争和市场垄断。