

京东自有品牌发布“新灯塔计划”

打造“百大质造工厂”

2022年销售额同比增长60%、超100个品类年均销售额增长超过300%、新品开发成功率超过90%、帮助工厂平均降低30天库存周转……在3月17日举办的京东京造五周年暨京东自有品牌合作伙伴大会上，京东京造向外界展示了成立五年来的一系列成绩。

京东集团高级副总裁、京东自有品牌业务负责人王笑松现场发布“新灯塔计划”，未来京东自有品牌将从升级产品体验、打造高价值用户体系、提升供应链效率三方面发力，与合作伙伴共同打造质量高于行业标准的标杆产品，持续共建“百大质造工厂”。

● 本报记者 杨洁



京东京造景德镇陶瓷产业带

公司供图

尼尔森电子商务部门副总裁杨英对近期消费趋势进行了分析。她介绍，宏观市场压力让消费领域的竞争态势更为激烈，同时消费者个人消费观正在发生变化。例如，消费者更期待全新的产品，更看重产品核心价值 and 品质，更追求“身心愉悦”的消费体验，并有更精细化更多样化的需求。

尼尔森曾对2022年双11期间国内消费者的消费行为进行问卷调查，调查结果显示，84%的消费者在购物时会对比价格，消费行为更为理性；62%的消费者选择购买“物美价廉、物有所值”的商品。

除了当好“消费者代言人”，京东自有品牌还希望结合京东自身优势赋能工厂制造，做好“工厂合伙人”的角色。王笑松称，京东做自有品牌业务其实是做“渠道性品牌”，是利用京东的平台优势做起来的，京东自有品牌的销售额在集团整体的销售额中的占比其实并不大，但这个业务体现的是京东供应链端的核心竞争力。

王笑松表示，京东自有品牌致力成为工厂的“全链路综合服务商”，双方通过“你做工厂、我做市场”的分工定位，实现能力互补与协同。优质工厂只需专心做好研发、

“消费更趋理性的背景下，‘适合我的’成为消费者购物时排在第一位的考虑因素，这也意味着消费者不再盲目追求外资品牌光环，53%的消费者认为国货质量和口碑都有所提升，愿意尝试平价国货。”杨英说。

理性消费当道，国内自有品牌迎来发展机遇。王笑松表示，京东在2018年和2019年分别上线“京造”和“惠寻”两大自有品牌，正是看中这一趋势。

京东京造和惠寻在定位上有所差别，京东京造面向一二线城市和沿海发达地区，惠寻则主打高性价比

制造，其余环节则由京东自有品牌来补足、提供服务。通过产品定义的数字化、生产制造的智能化、库存管理的线上化以及渠道销售的精准化，京东自有品牌能够助力工厂伙伴实现降本、增效、提质。

当前人工智能技术方兴未艾。王笑松表示，将进一步利用京东平台的数据和研发优势，帮助工厂精准预测消费需求、精准规划和定义产品，“得益于对消费需求的精准把握，2022年京东京造的新品成功率已经超过90%，我相信2023年新品成功率将达到95%以上。”

纺织行业上市公司鲁泰A近年

来逐步发力国内市场，去年，鲁泰A和京东京造通过C2M模式设计开发了一款衬衫。

鲁泰A董秘张克明表示：“京东京造一方面能够及时反馈国内消费者的需求数据，指导工厂更全面地理解国内市场；另一方面，京东京造的品牌、渠道、供应链能力，也解决了我们对开辟内销市场的主要担忧。”

不过，京东京造的定价着实让张克明捏了一把汗。“京东京造把衬衫价格定在300元内，并坚持使用200支的高品质棉线。出于成本考虑，这一面料过去只用于高端定

品销量第一。

据了解，柞蚕丝比桑蚕丝韧性好、成本低；子被薄，夏天适用；母被略厚，春秋适用；子母被四角用扣子组合起来，冬季适用。这款产品从源头工厂直达消费者，没有中间商赚差价，让蚕丝被过去动辄千元的价位直接下探至百元档。

王笑松称，下一步，京东京造将持续升级产品体验，以C2M（用户直连制造）精准开发，以爆品满足市场需求，持续提升产品品质和服务，提升消费体验，降低渠道和品牌溢价，坚持“同等品质产品价格更低”的原则，严控商品加价率。

制衬衫。我们也是冒险接受了这一大胆尝试。”张克明介绍，市场效果验证了京东京造的坚持，2022年，这款200支长绒棉抗菌免烫衬衫上市后，长期稳居京东同价格带产品销量第一。

王笑松表示，中国有全球最完整的产业体系、人口基数最大的消费市场以及最高的电商渗透率，结合京东20年来持续投入打造的供应链基础设施和新型实体企业实践，京东京造将一如既往地与合作伙伴协同共进，把供应链打造成价值链，助力中国制造向“大国智造”乃至“大国智造”加速迈进。

安全问题渐成行业共识 储能消防迎来发展机遇

● 本报记者 孟培嘉

“当前储能电站行业安全技术标准滞后于储能产业的发展。”在日前举行的2023第一届储能消防安全产业创新发展高峰论坛上，中国科学技术大学教授孙金华直指储能系统面临电池故障隐患与热失控精准预警技术缺乏、储能电站高效灭火技术尚不成熟、协同一体化安防技术与智能管理系统不完善等问题。

中国证券报记者了解到，随着《电化学储能电站安全规程》今年7月正式实施及后续一系列规范文件出台，这些问题有望得到改善解决。而面对储能消防这一新兴市场，已有多家上市公司开始布局。

安全问题成行业焦点

根据CNESA全球储能数据库统计，2022年国内新增投运新型储能项目装机规模达6.9GW/15.3GWh，这一数据超过过去十年国内累计5.7GW/11.2GWh的装机量。从单个项目规模来看，百兆瓦级项目也已成为常态。过去一年间，有超过20个百兆瓦级项目实现并网运行，超过400个百兆瓦级项目规划在建，其中还包括7个吉瓦级项目。

行业高速发展的同时，储能安全问题逐渐成为业内关注的焦点。在当前储能系统中磷酸铁锂电池使用较多，也被认为相对安全。但中国科学院院士、清华大学教授欧阳明高表示，由于储能领域应用了很多大容量电池，这种电池内部温度也可能超过800度，由此产生的大量可燃气体带来极大爆燃隐患。“根据我们的统计，即使不算用户储能事故，从2011年起全球储能安全事故也超过70起，仅2022年就有17起。”中关村储能产业技术联盟秘书长刘为表示，安全问题是制约我国储能规模化发展的痛点。只有解决安全问题，储能产业才能走向健康发展。

储能安全问题已得到多个部门关注。国务院安全生产委员会在《“十四五”国家安全生产规划》中强调要严密防控电化学储能站等新技术新业态安全风险；国家能源局综合司《关于加强电化学储能电站安全管理的通知》中将项目法人列为安全运行责任主体，从规划设计、设备选型、施工验收、并网验收、运行维护、应急消防处置能力提升安全管理要求；《关于加快推进新型储能发展的指导意见》中也多次强调储能安全，提出要强化电化学储能安全技术研究，推动建立安全标准及管理体系，加强安全风险防范，强化消防安全管理。

标准问题亟待解决

“根据我们总结的案例，电池本体依然是储能电站的主要风险源。”上海消防总队法制与社会消防工作处高级工程师王徽介绍，大部分事故发生是单

体电池发生热失控引发周围电池发生连锁反应所造成，但现有储能电站的主动防火技术不够完善，难以对电池风险进行提前识别，将风险扼杀在早期，“目前电站主要依靠BMS对电池进行评估，但这一系统设计来源于电动汽车，面对规模较大的储能电站则心有无力不足。而定期检测策略也难以发现出问题的电池。”

孙金华则认为现行储能电站建设的标准规范远落后于产业发展。“我们知道储能电站火灾和建筑火灾完全不一样，因此不能在储能电站中套用一般建筑防火规范。如果储能电站使用气溶胶、水系灭火系统，容易形成电池外短路，进一步诱发事故。”

化学储能电站热失控释放的能量非常巨大，降温及防止复燃也是控制火灾的关键。“据我们统计，约70%储能电站仍然采用七氟丙烷、全氟已酮、水系灭火系统，这部分系统在实际应用中发现事故中持续控火降温作用并不明显。”王徽表示。

100亿元

储能消防市场有宽带和窄带，窄带约30亿元左右规模，宽带则可能有百亿元规模，这取决于储能电站的具体配置。

上市公司积极布局

面对储能安全问题带来的消防市场机遇，已有多家上市公司展开布局。

青鸟消防在调研中表示，储能消防市场有宽带和窄带，窄带约30亿元左右规模，宽带则可能有百亿元规模，这取决于储能电站的具体配置，“公司在储能消防领域有全系列产品线，背靠储能安全和储能建设将有一个很好的发展窗口。”

四方光电在近期的调研中表示，今年7月1日即将施行的《电化学储能电站安全规程》提出，自动灭火系统的最小保护单元应为电池模块，每个电池模块宜单独配置探测器和灭火介质喷头，即明确规定的储能消防最小保护层级为PACK级。当前储能领域的安全监控方案尚以传统消防方案为主，公司所研发的复合型产品即主要针对PACK级应用场景。随着新安全规程的实施，有助于提升公司储能电池热失控监测传感器产品的验证进度。

国安达表示，自去年成立锂电池火灾防控技术专项事业部以来，积极布局、拓展储能消防业务，与国内多家知名锂电企业已开展战略合作，相关解决方案及产品已获得行业内多家知名厂商的认可并进行小批量供货，且陆续获得一些市场订单。

价格方面，国安达称，结合过往储能消防方案以及公司实际情况，储能消防产品价格是传统消防产品价格的3-4倍。

广发基金副总经理刘格菘：向创新型发展模式转变是时代的选择

“全社会研发经费投入强度从2.1%提高到2.5%以上，科技进步贡献率提高到60%以上，创新支撑发展能力不断增强”“大飞机制造、人工智能等领域创新成果不断涌现”……今年的政府工作报告中，一项项科研成果展现出我国在科技创新领域取得的进步。

五年来，在创新驱动发展战略的指引下，产业结构不断优化升级，资本市场也在持续深化改革。从科创板试点注册制起步，到创业板实施“存量+增量”改革、北京证券交易所上市并同步试点注册制，再到主板注册制的全面实行，资本市场通过一系列改革，持续提升对科技创新企业的支持力度。

“从全球科技的发展历史来看，对创新型企业的融资的优化，是推动生产效率提升的关键。”广发基金副总经理刘格菘表示，从全球主要经济体的发展经验来看，一个经济体步入创新型发展模式需要具备五大基础，包括工业体系、产业集群、市场深度、工程师红利和基础设施建设等等。对照这五个条件，中国正在从要素与投资驱动的发展阶段转向创新驱动增长的新阶段，已具备创新型发展模式的基础。

步入创新型发展模式需要具备五大基础

问：过去三十年，你在经济发展和产业创新方面走过哪些阶段，特点是什么？

刘格菘：回顾过去，中国经济腾飞起步于改革开放。中国加入世贸组织后，工业体系不断健全，“世界工厂”的地位开始显现。这一阶段创新的总体特点是引进国外先进技术加以吸收，在此基础上进行边际创新。2010年以后，随着智能终端的普及，中国诞生了一批优秀的互联网企业，他们通过商业模式创新取得了飞跃式的发展。

科技创新并不会独立发生，新技术、新产品的发明、发现与创造，离不开科技创新的土壤或生态环境。高校、科研院所代表的基础知识创新与工业领域的新产品、新应用创新是两个重要的创新来源。在高校、科研院所创新的方向上，如运载火箭、空间技术等多方面的中国技术已经走在前列。而对经济发展来讲，工业领域的技术创新更加重要，这是中国经济能否进入科技创新引领发展阶段的关键。

问：从主要经济体的发展经验来看，步入创新型发展模式需要具备哪些基础条件？

刘格菘：从全球主要经济体的发展经验来看，一个经济体步入创新型发展模式需要具备五大基础，包括工业体系、产业集群、市场深度、工程师红利和基础设施建设。对照这五个条件，中国当前正从要素与投资驱动的发展阶段转向创新驱动增长的新阶段，已具备创新型发展模式的基础。

第一，工业体系的完备性是创新发展的重要支撑。经过多年的工业建设，当今中国已经拥有39个工业大类，191个中类，525个小类，是全世界唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家。在完备的工业体系之下，中国企业广泛参与全球产业链分

工体系，有助于企业创新能力的提高。与此同时，我们也正处于一个“由全到强”的趋势当中，近年来中国在价值链上的升级十分明显，无论是国内出口附加值的占比，还是国内附加值占比的全球排名，近年来都在持续提升，不少行业已经进入全球前5名左右，显示出其全球创新能力和竞争能力不断增强。

第二，产业聚集效应决定了创新发展的效率。集群式创新是指区域基于自身的要素禀赋，按产业或技术进行集群，实现创新的虹吸效应，推动区域经济发展。集群式创新有助于分担创业成本，帮助创新冷启动；有助于促进交流形成网络，加速技术扩散；有助于互补合作，减少市场竞争的外溢性。中国主要通过集群式创新的方式来推动创新生态在区域落地，有效发挥了产业集群在专业化分工、技术扩散、上下游协同等方面的核心优势。

第三，市场深度是创新回报的重要保障。中国拥有14亿消费人口，其中年收入超过一万美元的中等收入人群有4.5亿，他们是中国消费市场的强大动力。未来，随着居民收入的增长，中国也将迎来更加广泛的消费升级。兼具广度与深度的市场为创新回报提供了重要的保障。前面也提到，中国拥有完备的供应链与制造体系、进步快速的科研机构，此外，庞大的下游应用市场也为创业者提供了重要的激励。

第四，工程师红利是创新发展的人才基础。中国最具创新活力的5大城市群体总人口超过1亿，中国每年毕业的高校学生超过1000万。中国目前每年申请的专利数、R&D投入，均位居全球第二位。如果说过去人口红利推动制造业做大，那么未来工程师红利则会推动制造业升级和做强。

第五，基础设施建设是创新发展的物质基础。中国高铁的平均时速在全球最快，总里程最高；中国的5G覆盖范围全球最广，网络支付渗透率全球第一，

电子商务渗透率全球第二。基建具有强外部性、效用外溢性、公共产品属性、受益范围广、规模经济等特点，其基础地位决定应适度超前建设，即新型基础设施建设应走在经济社会发展的需要前面。

我们认为，上述提到的五个条件中，工业体系的完备性、产业聚集效应、工程师红利，是系统性、持续性创新产生的基础；市场深度与知识产权保护带来的创新回报，是持续创新的驱动因素，而基础设施的便利性更像是创新生态的润滑剂；这些都为创新发展提供从量变到质变的条件。

新时代背景下的企业创新与发展

问：国内的工业创新生态环境已经比较成熟，从产业层面看有哪些体现？

刘格菘：近年来，新能源技术、汽车智能化技术近年来的创新持续涌现，相关领域的公司由过去的复制—边际创新模式，步入到引领创新。

其实，创新的生态环境一旦形成，就会在相应的产业链出现马太效应，因为上下游的协同一旦出现，新进入者替代的成本就会不断扩大。产业链的引领企业会通过自身的技术创新，带动上下游行业加速成长，巩固创新体系的生态环境良性循环。最近几年，我们看到新能源、汽车智能化领域的创新层出不穷，原因就在于这两个产业链的工业体系更完备，产业聚集效应更突出，它们已建立起全球比较优势，技术迭代加快，创新回报能够很好地支撑进一步的持续创新投入。

问：结合技术、人才、资本等要素来分析，新兴行业分为哪几个阶段？

刘格菘：从科技行业创新生态的发展阶段分析，战略新兴行业可以分成三个阶段。一是0-1阶段，这一时期，行业技术处于摸索阶段，或者新技术的大规模应用前景不明确；行业格

局处于早期，技术领先企业的优势并不突出。这个阶段企业的特点是技术路线存在不确定性，竞争激烈导致高投入，上下游的协同不突出，研发聚焦的方向比较多，吸引人才的能力不足或者相应研发方向的人才储备不足。

二是1-10阶段，这个阶段行业发展的特点是技术领先的企业已经拥有一定的市场地位，技术路线已经确定并得到下游需求认可，主要产品快速放量。研发投入开始聚焦，新的技术储备得到相应的研发支持。但行业的国际比较优势还不够突出，虽然能够满足国产替代需求，解决下游的实际问题，但成本优势不明显。

三是10-N阶段，这个阶段行业的发展特点是技术领先企业的市场地位难以撼动，研发体系比较成熟，新的技术储备层出不穷，龙头企业的研发实力雄厚。行业格局清晰，上下游有明显的协同效应，产业聚集发展，技术路线比较成熟，主要产品大规模放量，在新技术储备、成本优势等方面领先可比企业。

问：结合产业发展的成熟度，国内新兴产业可以分为哪几类，如何把握机会？

刘格菘：从我个人的投资框架出发，国内的新兴产业可以分为三大类：第一类是已建立比较优势的产业，其特征是行业有领军企业成为全球龙头之一，产品存在较高的技术壁垒及成本优势上下游协同效应明显，创新响应速度较快，具有明显的产业集群效应。第二类是正在建立比较优势的产业，但供给格局还不稳定的科技新兴产业。第三类是尚处于高投入期的产业链，技术路线依然存在较大不确定性。这类产业尚未形成比较优势的投资机会，需要自下而上研究企业自身产品力、订单趋势、新产品突破等。