

宝钢股份

# 超级

3月27日，宝钢股份吸收合并武钢股份的上市仪式在上海证券交易所举行。宝山钢铁股份有限公司董事长戴志浩和总经理邹继新一同敲响了上市宝锣，见证了这一重要时刻。

随着宝钢股份复牌上市，市场期待已久的国内两大钢铁巨头合并已经完成，“超级钢铁航母”正式起航。

作为我国钢铁行业发展历史上的里程碑事件，且大王宝钢集团和武钢集团在合并后将产生巨大的市场和资源的集中度显著提升。

从方案发布复牌至今宝钢股份股价持续走高，股价上涨幅度一度接近50%，体现了市场及投资者的高度认同。

业内人士表示，宝武合并是当前市场环境下国资国企改革的重要举措，不仅是钢铁行业迈出良性竞争的关键性一步，也有望实质性地推动钢铁行业深化供给侧结构性改革。

多位市场人士表示，完成合并的宝钢股份，将在销售、采购、研发、财务和信息化方面实施全面整合，包括持续优化提升技术水平、合理调控产能，准确布局产能。

事实上，无论是国企改革还是钢铁产能的概念，还是市场对基建行业的良好预期，都让资本市场对新上市公司未来的发展持乐观态度。光大证券分析认为，新公司将拥有更大的体量、更强的竞争力，看好新公司经营业绩和竞争力的提升。

公开资料显示，目前，合并重组后的宝钢股份，在全球上市钢铁企业中粗钢产量排名第三、全球汽车板块市场产量排名第三、全球取向硅钢市场产量排名第一。

宝钢股份复牌上市后，将以“成为全球最具竞争力的钢铁企业，成为最具投资价值的上市公司”为战略目标，坚持“一体两翼”的发展战略，即以钢铁为“主体”，强化综合竞争力，以成本变革、技术领先、服务先行、智能制造、城市钢厂为五大核心能力，以智能制造和欧冶云商钢铁生态圈平台化服务为“两翼”，构建全球一流“钢铁公司”的发展新动力。

业内人士表示，宝钢股份成功完成对武钢股份的吸收合并，将极大地提升中国钢铁工业的国际竞争力和影响力，进一步提高国际社会对中国钢铁工业技术水平和生产装备的认同感和接受度，为我国钢铁行业参与“一带一路”建设和国际产能合作、加快中国钢铁企业“走出去”的步伐提供重要支撑，并为我国钢铁工业在国际上获得了更多话语权。

找钢网去年全面盈利——

## 钢铁电商有钱赚

本报记者 李 景

钢铁电商终于赚钱了！

近日，找钢网CEO王东告诉《经济日报》记者，虽然年报尚未正式披露，但预计2016年，找钢商城钢材销售量约为1300万吨，公司实现营收约360亿元，净利润超过数千万元。

钢铁电商自2012年全面兴起以来，凭借着价格透明和信息高效的优势，迅速消除了传统钢贸的信息不对称，压缩了层层代理的中间环节，使钢厂直接面对用户，大幅提升了供应链效率。但值得注意的是，虽然行业前景广阔，但长期以来，钢铁电商的毛利率低，业务模式同质化严重，盈利模式不清晰，大部分处于亏损状态，维持发展要靠融资和资本市场的持续输血。因而，作为第一家宣布2016年全面盈利的钢铁电商，找钢网不仅打破了市场对钢铁电商“只烧钱不赚钱”的质疑，同时也率先打响了行业扭亏为盈的第一枪。

“盈利的关键有3点，一是优质客户的增长与重复购买率的不断提高；二是合作钢厂的质量和数量不断提高及合作政策不断优化；三是公司运营管理越来越精细化甚至智能化。”王东表示，去年，找钢网全产业链业务全面发力，交易平台、仓储加工、胖猫物流、胖猫金融等业务已经逐渐形成合力，找钢网提供的全产业链服务模式使平台的黏性进一步增强。

2016年，找钢网在产业链延伸方面取得突破，先后与海尔集团合作共建了跨境电商平台Hotoem项目，与天津钢管共建找钢管网，与攀华集团在西南地区共建胖猫供应链平台，与山西精英科技共同出资打造服务于煤焦产业链的专业电商平台找焦网，旗下创投机构胖猫创投去年投资了约20家B2B企业。同时，海外业务也逐步扩展，除先期的韩国分公司外，越南、泰国、迪拜等分公司也先后投入运营。

目前，找钢网的主要盈利模式是“撮合+自营(找钢商城)”，同时

打通物流、仓储、加工、金融等产业链，为钢贸流通产业链带来了系统化的解决方案，为客户提供一站式服务。据王东介绍，过去，小买家要想买钢材，需要打十几个电话进行询价、比价、议价、锁货才能完成一笔订单，而现在通过找钢网平台，客户一个电话或在线提交订单，找钢网就可以免费帮助买家迅速匹配合适的卖家，因此找钢网通过中间撮合逐渐成为小微服务商的采购订单入口。

随着“撮合交易”的日趋庞大，一些钢厂也主动找上平台，希望在找钢网上销售，因而自营业务也顺利开启。通过摸索，找钢网在自营业务中使用了“保价代销”的模式。

“‘保价代销’就是我们不向钢厂买断产品，而是由钢厂每天自行定价，找钢网按照钢厂制定的价格销售给小微企业，同时向钢厂收取佣金。”王东表示，这一变化对钢企意义重大，因为传统钢贸都是粗放的大规模批发，没有零售渠道，而零售的钢材交易可使钢企拥有稳定的销售量，直接获取信息接触市场，根据市场变化调整产品结构，而且零售利润远高于批发。在帮助上下游获得利益的同时，找钢网的自身价值也得到了变现。

找钢网的盈利，一方面检验了目前的商业模式，另一方面也证明钢铁电商正被越来越多的客户认可，上下游用户已初步养成利用钢铁电商平台进行钢材贸易的习惯。

此外，钢铁电商最凸显的产业价值还在于，电商积累的大量终端客户交易数据，可让钢厂通过数据对产品实现优胜劣汰，有针对性地进行产品线的调整、改造和优化，通过终端交易数据的指引，促进钢厂跨区域、跨品种的合作，在全国范围内实现精准生产，提升企业产能利用率。

“有大数据支撑，钢厂生产制造的方式从过去的规模化生产转变为订单式个性化生产，能达到精益生产、降本增效的目标。”王东说。



去年净利润暴跌至2015年的三分之一，但B端业务已全线升级——

## 人工智能能“拯救”百度？

本报记者 余 颖

会批复；百度金融场外资产证券化(ABS)创设规模超过50亿元，大大缓解了合作消费金融企业的融资压力。

这些成绩的背后，都有着同一个坚强的后盾——人工智能。通过精准度99.7%的人脸识别技术、精准度超过97%的语音识别技术，百度金融可以高效地完成用户身份验证；为解决消费金融市场信用下沉、风控线上化、获客成本增加等痛点，百度金融投入了人工智能、用户画像、账号安全及精准建模等先进技术。目前，百度金融的量化投资、智能投顾及金融云服务已经开始对外输出，产生商业价值。

在内容分发领域，百度也开始发力。第四季度，融入人工智能技术的手机百度资讯流的用户数、分发量及平均用户时长等业务数据都持续高速增长。其中，以服务内容发布者为核心的平台“百家号”成立仅3个月，已有超过20万名作者入驻。

受负面新闻发酵的影响，百度在去年受到了不少的质疑，尤其是在面向广大网民的C端。而在名

本报记者 雷汉发 宋美倩 通讯员 孟卫力

### 慧眼观企

2月中旬，北大青鸟集团发布消息称，集团将于今年上半年将总部迁至河北衡水武强县，成立北大青鸟文化产业集团，计划3年内投资50亿元，重金打造武强文化产业，并在武强县周窝镇打造周窝音乐小镇。

这则消息几乎自发布的那一秒起，便引爆了整个文化圈。一个如此体量的集团为何要将整个文化板块移师这个乡间小镇？其中一个重要的原因，就是这里有中国最大的西洋管弦乐器生产企业——河北金音乐器集团。

在不到30年的时间里，由一个名不见经传的小厂成长为西管乐器产量中国第一、世界第二的大型产业集团，并带动了当地文化产业、文化事业的飞速发展，金音集团的传奇堪称从泥土里流淌出的世界音符。

**一支黑管 → 一个产业**

在今天的西洋乐器业内，提到河北金音乐器集团，那绝对是无人不知、无人不晓。然而，对于金音集团董事长周国芳和总经理陈学孔来说，当年涉足乐器行业还真有几分幸运的味道。

那是1989年，正值改革开放初期，从天津乐器厂回乡创业的陈学孔遇到了当时在周窝做水暖生意的周国芳。两人认为，生产西洋乐器占用资源少、利润高、前景也广阔，尤其陈学孔还是行内人，两人一商量，决定一同创业，办个乐器厂。

乐器厂名为通达，寓意为市场的通达，可在刚刚创业的时候，光是做出那些精密的乐器零件就让俩人伤透了脑筋。“我们最初的乐器产品就是黑管。黑管有100多个零件，有的还极不规则。没有模具，就用锉刀挫，用砂轮磨，用锯子锯……要让连实物都没见过的农民照葫芦画瓢，难度可想而知。”陈学孔说，可就凭着这么个土作坊，两人带着最初的员工们生生用握锄把子的手制作出了一件件精致的西洋乐器。

时间进入上世纪90年代，随着改革开放的日益深化，加之专业模具的引入、制作技艺的提升，通达乐器厂驶上了发展的快车道，乐器产品种类也由原来的几种发展到几十种，并成为国内第一家打入沃尔玛超市的西管乐器。

1997年8月，通达乐器厂更名为河北金音乐器制造有限公司。2009年4月，河北金音乐器制造有限公司实现华丽转身，由国家工商行政管理总局批准注册更名为河北金音乐器集团有限公司，成为拥有8家子公司、2300多名员工的大型乐器产业龙头。

企业的快速成长离不开持续不断的科技创新。陈学孔介绍说，建厂20多年来，他们始终瞄准世界科技前沿，注重及时捕捉国内外先进技术和市场信息，花重金从德国、日本、美国等地引进多位外国专家长期提供技术服务，坚持每年拿出不低于总收入30%的资金投入产品研发，并投资3.4亿元新建了科技研发中心。金音集团还先后与美国康一塞拉玛乐器、施坦威钢琴等国际名牌以及中国乐器协会、北京乐器研究所等30余家科研院所机构，建立了长期的产品开发合作关系。

现在，金音集团已经拥有100多项专利，还是12项行业标准的主要起草单位。无论是在2014年巴西足球世界杯的赛场上，还是在纪念抗战胜利70周年大阅兵乐团的演出现场，都能在乐器上看到熠熠发光的“JY”商标。

统计显示，目前，金音集团年产各类西管乐器110多万支，西管乐器产量位居世界第二、全国第一，产品80%以上出口，销售到世界40多个国家和地区。

**一个产业 → 一个链条**

最近，金音集团又有大动作。金音教育文化传媒有限公司和金音旅游文化发展有限公司相继注册成立并开始运行，金音集团由一个单纯的乐器制造企业，逐渐向音乐教育及旅游文化全产业链企业拓展延伸。

陈学孔告诉记者，近年来，虽然企业生产计划每年都有一定程度的上升，但随着劳动力和原材料成本的上涨，利润空间变得越来越小，转型升级成为企业不得不面对的一个问题。

“要从供给侧下功夫，开拓新的发展空间。”陈学孔说，为做好转型工作，从2012年起，金音集团就牵手北京璐德文化发展有限公司，利用周窝村北方传统民居的优势，打造周窝音乐小镇。通过几年的建设运营，周窝音乐小镇已成为远近闻名的旅游景点，并被住建部评为全国首批特色小镇，每年接待游客30多万人。

“以前，人们通过金音知道周窝音乐小镇，现在，人们是通过游览周窝音乐小镇知道了金音，这一前一后的变化，扩大了金音的知名度，提升了品牌附加值。”陈学孔说。

为进一步提升企业影响力，金音集团还主动引进“竞争对手”。从2012年开始，在金音集团的帮助下，武强相继引进了德国GEWA、美国塞西里欧、德国博兰斯勒等国际知名企，项目总投资达50多亿元。不少人对金音的这一做法不太理解，但陈学孔的观点却不同，“只有把‘盘子’做大，才能为企业赢得更多的发展空间”。

“下一步，我们还将与省内的贫困县建立联系，建设一百个爱心音乐教室，帮他们培训音乐教师，让更多家庭和孩子们共享武强乐器文化产业发展红利。”陈学孔说。

如今，金音集团投资4亿元建设的世界乐器博物馆已经落成。在这个占地面积近5000平方米的博物馆里，收藏了长笛、单簧管、双簧管、萨克斯、号、小提琴、行进乐队、吉他8大类500多种“有故事”的乐器产品，并免费向公众开放。统计显示，从去年开馆至今，该博物馆已经累计接待游客1.5万人。

驾驶，从路测到试运营，仅仅用了一年的时间。截至2016年11月底，百度自动驾驶技术专利申请数量达到605项。目前，百度无人车已与奇瑞、北汽、比亚迪、林肯等多个车企建立深度合作。

“目前，百度几乎所有平台产品都已通过人工智能技术应用，实现了优化升级。尤其是在第四季度，我们进行了多项改进，以确保新老客户能符合百度的资质需求。这些措施的影响长久而有益，我们也相信，百度将在2017年迎来复苏。”百度首席财务官李昕晢表示，百度将继续加大对人工智能关键技术产品的投资，如云计算、金融服务、无人驾驶汽车等产业的投资。

值得一提的是，百度的人工智能技术，不仅有希望帮百度重新建立竞争优势，还得到了国家层面的认可。2017年2月，国家发展改革委正式批复，由百度牵头筹建深度学习技术及应用国家工程实验室。业界认为，虽然人工智能带来盈利还需要时间培育，但未来人工智能将扩展百度的营收领域，有望帮助其摆脱高度依赖广告的现状。