

2022年10月27日

星期四

第1742期/共1742期

ECS DAILY INFORMATION

# 企 竞 中 心 每 日 资 讯

## 【参考信息】

迪卡依超 170 家门店正式接入京东到家.....p2

实体商超的坚守与改变.....p4

全球 5G 用户达 7 亿 5G 跃升至高速发展期.....p6

企业文化不是一层不变的，而是要随社会大环境变化和企业发展不断创新和变革。目前我国政治、经济和社会环境与过去相比，都发生了明显而深刻的变化，企业发展面临着诸多新机遇、新挑战和新任务，这都要求企业要高效开展企业文化创新和变革，保持企业文化先进性和引领性。

## 客观 冷静 中性 实证

上海企业竞争力研究中心

地 址：上海浦东浦电路489号由由燕乔大厦409-411室

电 话：021-51313680 4000092877

传 真：021-51313688 邮编：200122

E-mail: info@shecs.org

## 【参考信息】

### 迪卡侬超 170 家门店正式接入京东到家



近日，综合体育用品集团迪卡侬与京东到家、京东运动宣布进一步加深合作，三方将携手推动运动体育实体门店数字化转型，共创体育运动品牌全渠道增长新模式。目前，迪卡侬全国已有超 170 家门店上线京东到家、京东小时购，后续更多门店会全面上线，为广大运动健身爱好者提供“线上下单、门店发货、商品小时级送达”的即时零售服务。

迪卡侬中国区副总裁刘悦同表示：“迪卡侬作为全球化全产业链模式的综合体育用品集团，为运动爱好者带来专业、全面的一站式运动解决方案。我们期待与京东到家和京东运动团队一起，借助京东到家、京东小时购强大的全渠道数字化建设能力，加速中国业务全渠道数字化转型，实现线上线下全链路一体化营销与管理。”

京东到家总经理李昌明表示：“本次与京东运动、迪卡侬的合作，为三方带来高效持续增长的同时，也将以更丰富和便捷的体验满足消费者的多样需求。作为即时零售开放平台代表，京东到家为合作伙伴打造了一套完整的数字化即时零售解决方案。同时依托京东“有责任的供应链”和“三网通”体系，在“货网”环节起到重要推动作用，让商品更加快速地运转，有效帮助实体企业把握即时零售发展机遇。”

京东零售时尚居家事业群运动户外事业部总经理王学松表示：“京东运动很高兴能和京东到家团队一起，协助我们共同的重要合作伙伴迪卡侬，实现全国门店线上线下订单一体化，共同拓展小时购创新业务。在为用户带来下单后 1 小时极速收货全新体验的同时，也引领了运动户外行业消费趋势。未来京东运动将持续推动同城业务发展，助力合作伙伴实现线上线下全渠道全链路的持续增长！”

#### 携手迪卡侬完善数字化能力建设

## 提升品牌全渠道商品运转效率

本次与迪卡侬达成深度合作，是京东到家在运动品牌合作方面取得的又一次成功拓展。随着体育运动消费潜力的快速增长，京东到家以商品管理、全渠道营销、数字化建设等核心能力，助力更多运动体育品牌快速建立和完善全渠道数字化核心能力，同时也进一步丰富了京东到家平台的优质资源供给，满足了消费者对运动、户外、时尚等即时零售全品类商品的需求。

在全渠道营销方面，通过京东到家、京东小时购数字化技术和产品能力，全面打通线上线下，扩大实体门店服务范围、实现双渠道引流，获得线上线下全渠道新增量。

在数字化能力方面，基于京东到家自主研发的海博系统的商品管理、会员运营、营销活动、履约优化和全渠道数字看板能力，在迪卡侬已有数字系统能力基础上，进一步打通平台和品牌线下门店进销存系统的商品、价格、库存和订单数据，确保线上数据能够及时、准确和高效地更新，提升了销售的快速有效增长。

## 三方深化合作

### 构建“体育运动+即时零售”的数字化新样本

自2021年上半年开始，迪卡侬与京东运动已经在开放平台和自营两种合作模式下展开深度合作。在数字化高速发展，消费需求持续升级，运动消费场景不断拓展的背景下，上线京东到家、京东小时购，是迪卡侬快速响应即时消费需求，加速门店数字化转型，实现线上线下一体化销售及履约服务的重要途径之一。

上线以来，三方通过联合推出有效的营销活动、精准的商品推广取得了显著的成果。10月11日至10月13日期间，迪卡侬在京东到家、京东小时购和京东运动同步推出庆开业满减优惠促销活动，不仅有满399减30的全场立减券，还有针对对应季款满199减100的定向优惠券，据京东到家、京东小时购数据显示，为期3天的活动里，迪卡侬日均销售额环比增长6.3倍。这让迪卡侬和京东运动对即将到来的京东到家、京东小时购11.11大促充满信心和动力，三方也会继续共创，以获得更亮眼的销售增量。

“体育运动+即时消费”的品牌数字化布局，构建了更丰富的运动消费场景，随着三方合作的进一步加深，迪卡侬和京东运动将通过京东到家和京东小时购覆盖和服务更多的城市和消费者。

未来，京东到家也将通过持续创新即时零售技术与服务，与京东运动、迪卡侬共同探索升级线上线下相结合的销售服务及营销模式，提升数字化水平，充分满足消费升级体验，推动数字技术在零售行业的深度融合应用。

## 【参考信息】

### 实体商超的坚守与改变



近年来，在持续推动上海国际金融中心建设的进程中，浦发银行上海分行不断强化优质金融服务供给，全力支持高质量发展大局，积极服务国家战略、上海重大项目和民生工程，切实践行金融国企的使命与担当。

#### 主动谋划作为，全力服务浦东引领区建设

随着“打造现代化建设引领区”的大幕拉开，浦发银行上海分行围绕“总部经济、科创金融、跨境业务、离岸业务、要素市场、区属国资、交通枢纽、资管中心、消费金融”九个业务方向，积极支持浦东开发开放进程中的重点客户和重点项目落地，切实融入新发展格局。

多年来，浦发银行上海分行协同集团投资企业浦银租赁共同支持中国商飞公司实现民用飞机产业化，支持“大飞机”和“ARJ-21 支线飞机”项目建设，给予中国商飞集团授信额度，并作为联席主承销商及主承销参与商飞集团的超短融发行。支持上海国际航运中心洋山深水港区工程，先后参加了深水港一期银团并为同盛大桥提供结算和施工企业账户监管服务、深水港 2—4 期银团。支持上港集团智慧港建设，通过集中代收付系统帮助其对接上海同城系统，实现上港集团长三角收费一体化。支持特斯拉超级工厂建设，与特斯拉（上海）有限公司签署了超级工厂项目银团贷款合同。

#### 发挥主场优势，深度参与长三角一体化建设

作为“长三角自己的银行”和“从长三角走向全世界的银行”，浦发银行上海分行充分发挥自身金融服务优势，支持重点企业“走出去”和重大项目战略布局，助力长三角一体化发展。成立长三角一体化示范区总部，不断丰富长三角一体化金融服务工具箱，先后落地多个长三角一体化专项授信业务、成功组建杭温铁路银团贷款、为苏州某上市公司搭建首个联动模式项下的全功能跨境双向资金池、

为宁波企业提供自由贸易账户的跨境股权交易项下的托管业务等，切实将自贸、科创、绿色金融在长三角一体化联动中有机融合。

### 积极创新探索，树立自贸业务市场标杆

2013年上海自贸区成立，浦发银行上海分行紧密围绕自贸金改的发展方向，充分发挥自贸、离岸、海外分行三位一体的协同发展优势，着力跨境业务产品创新和海内外客户服务，不断探索创新引领。2022年9月末，浦发银行已为近5000家企业提供优质跨境服务，服务客户数在同业处于领先，自贸客户数和业务量在股份制商业银行中均排名第一。

浦发银行上海分行积极打造自贸服务平台，在自贸试验区、自贸新片区率先设立专属经营机构，2013年在业内率先推出自贸区金融服务方案，先后更新十版，推动跨境API、FTF股权激励、离岸经贸等一批有影响力的创新业务落地。该行确立以FT账户为基础的金融架构，创新体制机制，在拓展FT账户功能、扩大人民币跨境使用、推进利率市场化等领域进行了全纬度的创新首发。截至目前，浦发银行上海分行已累计为4600余家企业开立FT账户，拳头产品跨境人民币双向资金池共服务企业426家，位列全市场第一。自贸新片区正式成立后，浦发银行上海分行于业内率先推出自贸区新片区金融服务方案，形成专属金融服务。重点围绕科创企业生命全周期的不同特点提供服务，先后落地全市首单上股交挂牌企业FT跨境可转债业务、参与首批自贸区地方政府债交易、参与本市首单上海自贸区离岸人民币债券投资以及清算、首批为保险交易所开立FTE账户、开展代理会员结算与自营投资业务等。先后荣获上海市金融创新三等奖、“第二届上海自贸试验区制度创新十大样本企业”等荣誉称号，是唯一一家连续十次入围上海市自贸区金融创新案例的股份制商业银行。

### 强化生态赋能，构建科技金融服务体系

浦发银行上海分行积极落实普惠金融政策，通过强化科技赋能，提升普惠金融服务的可获得性和便利度。2009年，浦发银行上海分行设立业内首家科技企业服务中心，依托专营的组织架构、配套专项考核机制、组建专业人员队伍、创设科技企业特色信贷产品体系，逐步树立了科技金融业务特色。2021年荣获市科委“上海科技金融十周年特殊贡献奖”，屡获银行业同业公会颁发的科技金融服务奖。

近三年，浦发银行上海分行科技信贷规模快速增长，平均增速超过50%，科技贷款余额超过600亿元，科技企业客户规模屡创新高，已超过9000户。在上海已上市的科创板上市企业中，该行的合作企业占比超过90%。浦发银行上海分行根据科技企业不同发展阶段的痛点和需求，持续探索产品创新，现已形成一整套覆盖科技企业成长全程的特色信用贷款产品体系。作为首批参与上海市科委“3+X”科技金融体系的合作银行，2010年与市科委联合首创风险共担机制的科技履约贷，浦发银行上海分行还先后推出首个针对科技企业的信用贷款产品小巨人信用贷、针对初创期科创小微企业的“科技创客贷”，针对拟上市科技企业的中长期信用贷款“浦发上市贷”，有效提升了科技企业的信用贷款获得率。此外，浦发银行上海分行将科技金融服务下沉，自2013年起连续多年为上海创新创业大赛提供全程综合金融服务，惠及千余户初创期企业；持续加强多类渠道合作，发挥集团化服务优势，联合子公司积极搭建科技金融生态圈，为科技企业打造一站式综合金融服务平台。目前，浦发银行上海分行服务的双创企业累计超过2000家，与超过50家的国家级、市级孵化器建立合作。

### 紧盯“双碳”目标，走好绿色金融创新路

近年来，浦发银行上海分行已构建起专业性和全面性国内领先的绿色金融产品体系，始终致力于低碳银行建设，践行ESG理念，主动推进绿色金融和绿色运营，助力达成“碳达峰”、“碳中和”目标。

浦发银行上海分行将信贷资源与绿色发展需求相结合，充分发挥金融对环境治理和产业高质量发展的资源配置作用，推动绿色、低碳、循环经济发展，重点支持适合城市特点的绿色项目投放。2021年，该行落地市场上首单数字轨道电车融资租赁业务，是助力国资国企新片区重点项目的重要成果。同时，浦发银行上海分行持续加大绿色领域产品创新和资金投放力度。在绿色信贷基础上，通过国际合作与自主创新，形成了业内领先的绿色信贷产品和服务体系，先后实现三项创新：创新碳排放配额及国家核证自愿减排量组合质押融资产品、率先落地信托公司碳配额交易结算业务、首创可持续发展关联贷款。为有效降低企业融资成本，浦发银行上海分行开展融资模式创新。通过设计损失分担机制、未来收益权质押等担保模式创新，解决了中小节能服务公司等绿色产业服务类公司抵押物缺乏面临融资难问题。截至目前，浦发银行上海分行辖内已有崇明支行、闵行支行、张江科技支行3家网点获颁上海环境能源交易所认证的“碳中和”证书，成为上海地区首批获得“碳中和”认证的银行网点。

回首往昔，坚守初心使命；展望未来，凝聚磅礴力量。浦发银行上海分行致力于服务践行各项国家战略任务，坚守金融报国的初心，以服务实体经济发展为使命。未来，浦发银行将立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，踔厉奋发、勇毅前行，为上海加快建设具有世界影响力的现代化国际大都市添砖加瓦，为服务实体经济高质量发展贡献金融力量。

## 【参考信息】

### 全球 5G 用户达 7 亿 5G 跃升至高速发展期



10月25日-26日，华为在2022全球移动宽带论坛上解读了全球5G最新进展。

华为轮值董事长胡厚崑介绍道，5G 商用三年以来，在网络部署、消费者业务和行业应用取得良好进展。截至 2022 年 10 月，全球已有 230 多家运营商推出了 5G 商用服务，共部署了 300 多万个 5G 站点，5G 用户达 7 亿。基于网络部署的快速推进，5G 正在从规模商用期跃升到高速发展期。

目前，5G 正在深入多样化的应用场景。根据 TrendForce 集邦咨询此前的报告，全球透过建置 5G 网络，满足个人用户及垂直产业需求，以持续深化 5G 实践，应用领域涵盖医疗、教育、工业、农业等，形成可复制及推广之商业模式，并加速 5G 规模化发展。同时集邦咨询预估，2022 年华为、爱立信、诺基亚三大设备商将占据全球基站 74.5% 的市占。

## 5G 高速发展

不论面向 C 端还是 B 端，5G 正在构建新的商业模式。相对于 4G，5G 用户体验实现了大幅提升，以视频为代表的全新消费行为已经形成。这带动了上网流量(DOU)两倍以上增长，同时 ARPU 值提高 20%~40%，推动了运营商联接收入的稳步增长。

同时，胡厚崑也谈道，5G 面向行业的应用正在成为运营商收入增长的新引擎。目前，在油气、制造、交通等领域，全球多个市场已涌现出由 5G 驱动的新应用，开始为运营商带来了实际的商业价值。比如，在 2021 年，中国运营商 5GtoB 商用项目超过 3000 个，收入超过 34 亿元人民币，撬动 10 倍 DICT 收入，成为运营商收入增长最快的业务领域。

可以看到，5G 发展具有潜力，带来了新的应用场景，从国内来看，5G 渗透率也在不断提升。根据三大运营商公布的最新数据，目前三大运营商 5G 套餐用户数总数已达 10.09 亿户。但是，5G 的大规模应用仍然面临挑战，包括成本、体验、超级应用等等。

要抓住新机遇，胡厚崑认为可以从三个方面来提速商用。首先，持续技术创新，完善网络建设，提升用户体验，比如，中国运营商围绕抖音业务体验优化网络，首屏时延缩短 50%，卡顿率降低为原来的十分之一，实现流量倍增；其次，共同定义和推动 5.5G 产业有序发展，面向 2025 年，实现 5.5G “下行 10Gbps、上行 1Gbps、千亿联接、内生智能”的四大关键特征；最后，开展业务和商业创新，充分释放 5G 红利，如 XR、云游戏、新通话等。

## 5. 5G 步入新阶段

近年来华为一直力推 5.5G，因为智能化的世界对网络基础设施的发展提出了更高要求。华为常务董事、ICT 基础设施业务管理委员会主任汪涛指出，经过两年产业界的共同探索，5.5G 已经取得了三大关键进展。

其一是标准节奏明确，5.5G 已经开启标准化的进程；其二，关键技术取得突破，超大带宽和超大规模天线阵列已验证万兆能力；第三，物联全景清晰，5.5G 所支持的 NB-IoT、RedCap 和 Passive IoT 三类物联技术跨步向前，已具备收编所有物联的能力。

通信产业的巨轮滚滚向前，5.5G 已经进入新的阶段。面向未来，我们倡议产业界在标准、频谱、产业链、生态和应用五个方面共同做好准备。

比如，标准是无线通信产业的龙头，将牵引 5.5G 产业沿着清晰的路线发展。R18 版本需兑现 5.5G 十倍能力提升的目标，实现 2024 年如期冻结；R19 及以后版本，共同探索新业务和新场景能力要求，持续完备 5.5G 标准技术，实现 5.5G 更长的生命周期。

在频谱方面，共同构筑超大带宽频谱，充分利用好 Sub100GHz 的频谱资源，为 5.5G 提供资源保障。毫米波是 5.5G 的关键频谱，运营商需要获得 800MHz 以上频谱兑现 10Gbps 能力；6GHz 是潜在的超大带宽新频谱，各个国家需考虑在 WRC-23 标识后开始发放 6GHz 频谱；对于 Sub6GHz 的频谱，通过频谱重构也可以实现超大带宽。

此外，推进 5.5G 还需要做好产品准备，共同催熟端管芯产业链，并且做好生态和应用准备，共同促进 5.5G 生态繁荣。

想要了解更多资讯，请关注上海企业竞争力研究中心公众微信：

