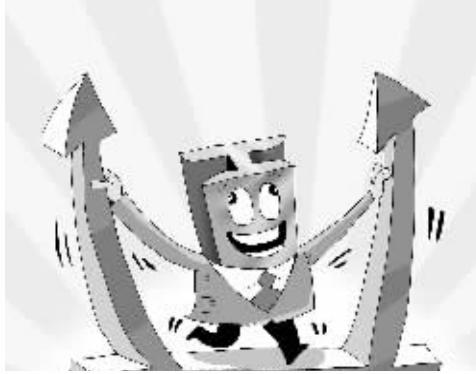


## 企事录

重钢一季度大幅扭亏为盈



视觉中国 供图

**事件：**4月26日，重钢发布2018年一季报，在报告期内实现营收51.52亿元，同比增长21%，合并利润总额3.51亿元，较去年同期5.95亿元的巨额亏损，实现大幅扭亏为盈。

深处西南内陆的重钢原为重庆钢铁集团旗下上市公司，在物流和市场均不具优势、成本高企的情况下，近年亏损不断，债务高达417亿元。2017年7月，重钢进入司法重整程序，由宝武钢铁集团牵头的国内首支钢铁产业结构调整基金四源合基金入主重钢，并于同年12月完成了中国钢铁行业的首例市场化重整。

**点评：**走出破产清算和退市双重危机的重钢，开始逐步回归正轨。一季度，重钢的铁、钢和钢材都全面完成生产任务，实现满产满销。这背后则是司法重整后给公司带来的债务重组、资产结构优化、混合所有制改革和管理机制创新等全方位改变。

从目前的态势来看，重钢很可能会从对产品结构、产业链配置、工艺流程等方面，进一步降低工序能耗，提升资产及资本效率。

重钢的起死回生，在钢铁行业也许不具典型性，却很有说服力。在地理位置、市场总体环境都不占优势的情况下，提升钢材品质，紧盯市场需求，倒逼各生产工序提升制造技术水平。这样的供给侧改革，虽然可能经历阵痛，却能够推动公司长远的良性循环和发展。未来，重钢能否在生产清洁化、废弃物资源化、能源低碳化等方面有所突破，值得期待。

## 沃尔玛计划用区块链技术追踪食品信息

**事件：**近日，沃尔玛相关负责人宣布，沃尔玛已经准备将区块链技术运用于生鲜食品领域。

这项计划目的在于提高食品安全，通过区块链技术收集食品供应商的具体信息，包括食物原产地、生长方式以及质量监督过程等，沃尔玛可以更快地发现食品中存在的问题、锁定受污染的食品来源并且更快地将其从货架上撤下，不让消费者接触到这些食物。

**点评：**沃尔玛并非唯一一家希望通过区块链技术保证食品安全的公司。今年3月，家乐福宣布公司将实施基于区块链的系统，以追踪供应链中的食品；京东则将推出区块链平台来跟踪海外肉类供应商的牛肉产品进口情况，这样可以让消费者跟踪自己所购买的澳洲牛肉的产地、牛的饲养方式以及运输方式等。

可以预见，如果运用得当，除了保证食品安全，区块链还能减少生产环节中的浪费、更好地进行污染管控并提高整个流程的透明度。如此，食品生产链上的各个环节和成员，都可以从中受益。火热的区块链技术也有望首先通过饮食领域与普通大众发生密切联系。

## 分布式光伏迎规模管理

**事件：**近日，国家能源局新能源和可再生能源司副司长李创军在新闻发布会上表示，今年拟安排1000万千瓦(10GW)规模用于分布式光伏建设，这标志着此前不受指标限制的分布式光伏项目开始纳入国家规模管理。李再军同时表示，对于擅自扩大规模和未批先建、先建后得的光伏项目，不纳入国家补贴范围。

**点评：**截至2017年底，中国光伏发电新增装机已连续五年全球第一，累计装机规模连续三年位居全球第一。根据相关建设安排，今年要组织好光伏领跑者基地建设。在此背景下，“野蛮生长”的分布式光伏也受到约束是顺理成章之事。

值得注意的是，一季度，我国弃光电量16.2亿千瓦时，同比下降30%；弃光率4.3%，同比下降5.4个百分点。相比于过去惊人的弃光程度，改善的空间依然巨大。再者，经过多年发展，光伏产业的重点应该必须从提高规模转到提质增效、推进技术进步上来，要把更多的精力放到降低发电成本、提高光伏发电运行质量上来。

(本报记者 方大丰)

## 长春市科技型企业发展迅速

**本报讯**(记者彭冰 通讯员刘长宇)记者从长春市科技局获悉，截至目前，该市国家级高新技术企业总数达到433户，科技型“小巨人”企业总数达到665户，科技创新正发挥出显著的引领和支撑作用。

2017年，长春市新认定国家级高新技术企业197户、科技型“小巨人”企业261户，分别是上一年认定户数的2.7倍、3.9倍。特别是医药健康产业保持了较快增长速度，60户规模以上医药企业利润总额21.67亿元，同比增长11%。

与此同时，长春市已进入全国技术交易活跃区域，在15个副省级城市的排名上升到第8位。

2017年，该市技术合同成交额达到212.57亿元，同比增长近1倍；专利申请量14995件，同比增长12.5%；专利授权量8190件，同比增长16%；有效发明专利8846件，同比增长27.1%。今年，长春将全力做好国家自主创新示范区申报创建工作、知识产权示范城市建设工作。

电影票房持续走高，作为与影院拥有强烈共生关系的经典零食——爆米花已成为影院重要利润来源，由此衍生出来的“爆米花经济”也在不断发展壮大。

## 影院爆米花的生意经

本报记者 曹 珊

这个五一假期，多部类型多元、风格各异的电影新作集中上映，这对观众来说无疑又是一次小狂欢，同时也是如今中国电影市场火热发展的缩影。

然而，电影票房持续走高的同时，作为与电影院拥有强烈共生关系的经典零食——爆米花的消费也一直处于“同频共振”态势。在今天中国城市的电影院里，几乎每一家都有爆米花售卖处，“看电影吃爆米花”已经成为观影人群的一种普遍习惯，甚至印刻在电影文化之中。

鲜有人注意到的是，售卖爆米花也成为影院盈利的主要渠道之一，形成了影院特有的“爆米花经济”。小小爆米花中到底蕴藏着怎样的生意经呢？

## 堪称电影院的“印钞机”

“看电影吃爆米花”兴起于20世纪30年代“大萧条”时期的美国，随后风靡全球。在经济萧条时期，小小的爆米花甚至拯救了许多濒临倒闭的电影院，从此，“看电影吃爆米花”就成为影院的普遍现象流传至今。

一般而言，影院的爆米花桶分为大中小三种型号，平均售价在20元左右。在一些购票APP上，一桶爆米花搭配一杯影院自制饮料，最便宜的售价为26.3元，虽然零食售价低于电影票价，但却为电影院的持续发展提供了源源不竭的动力。

根据万达电影院线股份有限公司对外发布的其上市以来的首份年度业绩报告，万达院线2014年营业收入达53.39亿元，同比增长32.73%，票房收入虽然高达41.05亿元，但毛利率仅为19.58%。包括爆米花在内的商品销售收入约6.31亿元，毛利率却高达68.85%。另有数据显示，2017年，万达电影爆米花等非票房收益占比达39%。

与万达影院情况类似，2018年3月，横店影视正式披露其上市后的首份财务报表，2017年该公司完成营业收入25.18亿元，实现净利润3.31亿元。其中，以爆米花零食、饮料和电影周边衍生品为主的商品收入达2.47亿元，利润达1.88亿元，几乎是电影放映利润的两倍。

大地影院集团华北区运营总监柳船在接受记者采访时表示：“相较于电影票价，爆米花等零食的毛利率较高，单就爆米花一种商品而言，一桶20块钱的爆米花，其毛利率在85%~90%之间，爆米花的销售量占所有零食销售量的45%~55%。”

以放映电影为主的电影院却可以从其所售卖

的零食中收获可观利润，业内也将这种衍生经济现象命名为“爆米花经济”，各大影院更是紧握爆米花这一抓手提升自身的营业额。

例如，2017年，万达启动首届爆米花节，为观众的味蕾定制丰富的口味以供选择，并推出爆米花礼盒。

据柳船介绍，爆米花的主要购买人群是80后和90后，针对这一群体的购买特点和口味习惯，许多影院专门从国外进口原材料以优化爆米花的口味与品质，“在我看来，影院爆米花品质的优化已经做到了极致。”

## “爆米花经济”不单是爆米花销售

随着电影市场的快速发展、影院服务的不断升级，为影院带来巨大利润的“爆米花经济”也处于演变之中：自制饮料、奶茶、酸奶等一系列新的消费产品在影院遍地开花，且与爆米花一道构成影院的利润源泉。

记者来到位于北京昌平区的中影国际影城，影院内除了传统的爆米花以及饮料售卖外，还配备有广东煮、奶茶店、娃娃机、玩具店等多种休闲购物方式，为观影的客户提供了多样的选择。

如今，随着电影院服务的不断升级完善，“爆米花经济”已不单指爆米花的销售，而是泛指以爆米花为首的通过商品销售的盈利模式。相关资料显示，一些运营较为成功的影院，这部分收入占比约为20%。

柳船认为，虽然近年来“爆米花经济”增长态势良好，但面对的挑战仍不可忽视。

挑战首先来自于观众自带零食，从“谢绝自带零食”的霸王条款到允许自带零食，这种转变在一定程度上“分了影院零食销售的羹”，此外，随着网络售票的兴起，观众往往来到影院便可取票入场，停留时间较短，购物消费时间明显缩短。

为增加观众在影院的停留和消费时间，各个影院采取多项措施丰富观众观影体验，提升购买欲，例如售卖稀缺的进口食品、推出套票形式、开辟按摩区和儿童游戏区等。

华谊兄弟影院投资总经理徐小峰表示：“当影院售卖的产品和其他渠道商品产生了同质竞争时，电影院应该思考的是如何引进高性价比的产品，且这种产品只属于电影院，只能在现场产出，符合观众口味，这样的产品自然会销售得好。”

多样性的服务与选择可以延长观众观影期间在影院的停留时间，而观念上的创新则可吸引观众在观影时间也愿意来到电影院。

大地影院曾推出“电影+”概念，如通过“音乐me现场”计划，即“电影+演唱会”的模式，实现电影



爆米花已成为观影者不可或缺的休闲食品，业内人士称，爆米花利润率至少在50%以上。视觉中国 供图

文化的延伸。今后，大地影院集团还将推出“电影+创意餐饮”“电影+创意零售”等概念，吸引观众来到影院，实现差异化经营，打造影院生态圈。

## 优质影片依旧是根本

可以预见，影院的“爆米花经济”并非是一种“暂时性”经济现象，已成为影院主要的盈利模式并将持续下去。

徐小峰表示，爆米花在整个电影文化中已经形成了根深蒂固的文化，短时间内仍旧会是影院卖品的主力选项，但未来随着商品竞争和观众议价等原因，爆米花的利润率会被进一步压缩，即便如此，休闲购物仍旧会是未来影院盈利的主要渠道。

中国艺术研究院副研究员刘藩对此也给出了相似的观点：“影院的主要盈利模式来自于票款和卖品，未来，‘爆米花经济’的商品形态会不断丰富与发展，影院也会提供更具个性和吸引力的服务，并针对不同人群开展精细化服务，提升影院的辨识度。”

如今，自动售货机、橙汁机、椰子汁等自助操作

随着柴达木盆地大量扩种枸杞，市场优质的枸杞需求日益扩大，枸杞产业已经成为一项富民产业。近几年，前河乡村民正是看准了这一有利市场，种植起枸杞苗木，成活率达70%以上，农户们尝到了种植红枸杞苗木的甜头。

“我们种植红枸杞近10亩地，1亩地除去1000元的水地承包费用，人工、苗木、施肥等各类成本共5000余元，一年收入大概3万至4万元。”谈及种植红枸杞苗木产生的效益，当地的马子建老人一脸的笑容。

如今，前河乡种植红枸杞苗木的农户达110余户，共栽植300余亩，这也为该乡农民开辟了一条新的致富途径。

“每年八月份，我们就去海西州诺木洪采摘枸杞，每天摘枸杞近100斤，一个采摘季就至少能挣到5000元以上。”青海省湟源县的农民工王民权每年都会去海西州采摘枸杞，每年8~9月份，在柴达木绿洲农业区一片片铺满“红珍珠”的田园里，成千上万的工人都在采摘鲜红欲滴的枸杞。

事实上，枸杞种植和加工都是劳动力密集型产业，特别是在采摘期需要大量人力进行集中摘果，这带动了劳务市场的流转，解决了社会富余劳动力的就业，在取得显著的经济效益的同时，也产生了良好的社会效益。

近年来，红色枸杞成为柴达木盆地的一大风景，集枸杞观光、风光观赏、风土人情体验为一体的旅游业悄然兴起，到枸杞产地观赏“万地红遍”景观的游客越来越多。

此外，随着枸杞种植面积的不断增加，在柴达木盆地数十个绿洲及周边地区形成了集中连片的枸杞经济林，荒漠半荒漠地带已被枸杞经济林披上绿装，起到了防风固沙的作用，产生了良好的生态效益。

## 海口规划建设共享菜园

本报讯(记者吴雪君)日前，记者从海南省商务厅获悉，海口将通过招商引资，在海口市桂林洋开发区建设一处超过250亩的共享菜园，大力发展共享经济。

根据相关方案，该共享菜园将通过网络分组面向全国销售，提供代耕代管服务，并提供订单生产、专属加工、包装和配送服务，成为互联网时代的家庭网上菜地。项目规划占地255亩，用地性质为基本农田，因地制宜打造52亩莲藕荷塘的种植水域、47亩水生菜地以及157亩的旱生菜地，以66.67 m<sup>2</sup>、111.11 m<sup>2</sup>为单位打造1000个小菜园，建成后将逐渐升级成为海口市青少年的劳动示范基地，绿色蔬菜的销售平台。

方案指出，随着大健康时代的到来，消费者对良好的生态环境与田园生活方式的追求愈加强烈，共享菜园可以通过产品认养、托管代种、自行耕种等多种形式，让消费者参与农场的管理，分享农场的经营成果，享受农场资源，同时，通过共享经济，把优质农田有效激活，标准化、规模化开垦田园，搭建自然生态园，也将带动乡村致富。有专家表示，“共享菜园”的关键的意义在于，一是乡村闲置资源的有效利用，从而发挥更大的经济效益；二是促使农民增收，为农民提供更多就业机会；三是增强代入感、体验性，为乡村旅游发展提供新渠道。

## 柴达木有机构杞形成绿色“大产业”

本报记者 邢生祥

被联合国教科文组织誉为世界“四大超净区”之一的青藏高原，以冰川雪山、蓝天白云、广袤草原著称于世。其中，青藏高原柴达木盆地是我国第二大枸杞种植基地，是枸杞生长的绝佳生态区，也是全球最适宜生产有机枸杞的地区。

近年来，当地秉承“有机、绿色、无公害”的发展理念，把有机构杞种植作为培育特色产业，加快农业产业结构调整，打造生态品牌的特色产业，形成集科研、种植、生产加工及销售为一体的有机构杞产业链，有机构杞已成为带动农民持续增收的绿色朝阳产业。

据介绍，因有机构杞种植难度较大，对自然环境要求苛刻，国内很多种植区都难以种植出真正的有机构杞。

为顺应消费者对高品质枸杞的需求，2016年，国家认监委对青海、宁夏、甘肃等地重新启动有机构杞试点认证工作，三省区的39家企业参与其中。历经两年多个认证机构及监督检测机构的严格监控，最终有6家企业成功通过所有检查检测。其中，青海枸杞生产企业占据了全国6个席位中的5个。

## 已形成“大产业”

每年8月，位于柴达木盆地内的诺木洪农场变成“火的海洋”，一排排红彤彤的枸杞一眼望不到边。和国内其他地区相比，柴达木枸杞颗粒更大、肉质更加肥厚饱满，营养物质和调节人体生理功能的生物

活性成分含量也很高。

近年来，青海海西州把发展枸杞产业作为强农富民的重大工程，先后建立“柴达木枸杞绿色产业基地”“柴达木绿色食品保健品出口基地”“全国高寒区枸杞种植产业知名品牌创建示范区”和“国家级出口枸杞质量安全示范区”，通过政策驱动、科技推动、市场拉动、龙头带动、社会联动等有效措施，“小枸杞”已形成“大产业”。

“柴达木盆地因其地域特点，在有机构杞的种植上有其独特的优势。”青海省海西州副州长杨有智介绍说，柴达木盆地已成为全国第二大枸杞种植基地，已认证有机构杞种植面积达到9.64万亩，是目前国内有机构杞种植面积最大的区域，我国出口的有机构杞九成出自柴达木盆地。

青海省林业厅统计数字显示，2017年，全省枸杞产值达34.54亿元，带动周边农户3.1万户。枸杞产品扩展到枸杞浓缩汁、枸杞籽油、枸杞蜜、枸杞芽茶、枸杞健康酒等50余种，拥有千年滋补历史的枸杞已形成“大产业”。

## 产生良好社会效益

走进青海省海东市民和回族土族自治县前河乡，在村民马中良的地里，新种植的枸杞苗木正渐渐发出嫩芽，一派生机勃勃的景象。

值得一提的是，全国6张有机构杞认证证书中有5张“花落”青海。

据当地有机构杞种植业内人士介绍，有机构杞在生产和加工过程中禁用人工合成的农药、肥料、食品添加剂等，是一种自然的、原生态的、品质优良的



网络安全黑科技产品  
走入日常生活

在近日举行的第五届首都网络安全日系列活动中，众多国内外网络安全厂商和互联网企业参会，针对保护个人日常信息安全的诸多黑科技产品诸如摄像头、手表、门禁系统等产品，让人真切感受到信息安全的重要性。

本报记者 王伟伟 摄