

企事录

工程机械市场重回高增长



东方IC供图

事件:中国工程机械工业协会挖掘机械分会日前发布了今年1~7月中国挖掘机市场销量分析报告。数据显示,1~7月,纳入协会统计的25家主机制造企业共销售挖掘机约13.12万台,同比涨幅超过50%,仅低于2011年同期历史极值的约13.34万台。其中,国产、日系、欧美和韩系挖掘机品牌销量分别为6.51万、2.06万、1.9万和1.58万台,国产品牌依旧占据过半的市场份额。品牌方面,三一、徐工和卡特彼勒分别占据国内市场前三位。

点评:受宏观经济影响,2011年巅峰期后,国内工程机械行业进入调整期,直至2016年下半年市场回暖,工程机械行业重回增长轨道。今年前7月的增长,更是在2017年高基数的条件下实现的。

挖掘机销量素有基础建设行业活力晴雨表之称,此次数据的公布,也表明中国工程机械正在成为新的增长动力。

不过,刚刚过去的“寒冬”不应该被忘记。业内人士指出,2017年以来,重点企业工程机械销量大幅增长,但应收账款和企业库存并没有明显下降,增产并没有完全转变为增收。

因此,虽然企业账面利润表现抢眼,但如果不能趁着“喘口气”的机会,解决企业经营当中的问题,提高企业运行质量,如今的风光恐怕又会很快变成一片哀鸣。

三桶油建立上游企业互保互供机制

事件:近日,中石化与中石油、中海油宣布,将建立上游企业互保互供机制,共同研究多气源用户冬季供气方案。在应急情况下互相支持,互为备用气源,确保应急期间沿线市场稳定供应。

目前,中石化华北管网已在榆济线榆林站、安济线安平站与中石油直接实现了互联互通,互供能力分别为400万方/日和300万方/日;与中海油通过烟台中海管网实现了互联互通。

点评:最近两年,国内天然气需求量大幅增长,尤其是去年冬天,天然气供应紧张、价格大涨,中国华北、华中多地发生大规模“气荒”,业内预计,今年冬季或再次出现天然气供应短缺问题。

天然气管网互联互通被视为应对“气荒”的有效解决手段。统计数据显示,截至2017年底,全国天然气管网总里程达6.8万公里,总输气能力约2900亿方/年,但由于天然气管道归属不同,以及区域管网不完善,管网之间未形成完全的互联互通。

实现互保互供意味着三大石油公司、省网公司的管道与各种气源相互连接,确保气源多元化。若互保互供的目标能够实现,无论是居民用气还是国家能源安全乃至环境治理,都将极大受益。

新飞电器即将复产

事件:在被康佳收购一个多月后,新飞电器将于8月28日恢复生产。按照康佳的计划,新飞和康佳白电两个平台要作为一个整体去运作,除了在集团设立统一的事业部,也会在品牌、渠道、生产制造、研发设计等方面进行整合。

此前的6月29日,康佳集团以4.55亿元的价格竞得新飞电器100%股权。通过收购,康佳计划在品牌上实现“康佳+新飞”双品牌协同的格局,做大做强白电业务,提升盈利能力。

点评:康佳的资本加上新飞电器本身的品牌影响力,想要重归市场或许并不难,但若要重拾当年的辉煌,还有好多难关要突破。

目前国内白电行业的马太效应非常明显,小企业已所剩不多。从某种程度上说,白电行业是以规模论优势的产业,规模的大小直接给白电企业带来产业链上的议价能力和竞争厮杀中的主控权。

未来,康佳对新飞的整合还需要花费很多的人力、财力。此外,不同的企业有着截然不同的企业文化,收购之后双方能否实现认同,都是康佳集团必须面对的问题。

另一方面,引导新飞品牌走向年轻化,也是需要康佳着手要解决的事情。

(本报记者 方大丰)

天津启动第二批“证照分离”改革试点

进一步扩大市场主体生产经营自主权

本报讯(记者张垒)天津市人民政府办公厅近日印发《天津市进一步推进“证照分离”改革试点工作方案》,启动该市第二批“证照分离”改革试点工作,并推出56项改革试点的行政许可和行政服务事项表。

按照方案,改革涉及工业和信息化、投资建设工程、质量技术监督、药品医疗器械、商务、医疗卫生、农业、交通运输、安全生产监督等13个领域。中国(天津)自由贸易试验区和天津市滨海新区将作为推进“证照分离”的改革试点,试点期为该方案印发之日起至2018年12月21日。

方案要求,应有效区分“证”与“照”的各自功能,大力推进“照后减证”,尽可能减少审批发证。对新产业、新模式、新业态探索和推行包容审慎的监管制度,进一步扩大市场主体生产经营自主权。

按照该方案,天津将改革典当行及分支机构经营许可管理,允许外国投资者在自贸试验区内投资设立典当企业,设立条件、监督管理与内资典当企业保持一致。

在投资、建设工程等领域,天津将参照上海自贸试验区外商投资监管模式,扩大外商投资建筑业企业、监理企业承揽工程范围,外商投资建设工程设计企业免于考核外国业务背景。对外商投资设立的建筑业企业资质许可、外商投资设立的工程监理企业资质许可实行告知承诺。

黑土里种出高端化

视觉中国供图

本报记者 柳姗姗

一斤黄瓜25元、1片菜叶1元……在吉林省扶余市双龙泉村,返乡创业带头人王永志种植的大棚果蔬,卖出了过去想都不敢想的“天价”,他开心地告诉记者,“纯绿色、高端化,配送到家,就是我们在市场上突围并且取胜的关键!”

以往,说起农民工返乡创业项目,大多数人想到的是乡土气息浓厚、经营方式粗犷的农村种植、养殖业。记者近日在吉林省省内多个农村调查采访发现,这些厚植于广袤黑土地上的“土项目”,已经在一些返乡创业达人的手中发生“高大上”的质变。

拒绝平庸的“天价”果蔬

“这些绿色有机果蔬可娇气了,控温、浇灌、施肥、除虫等每个培育环节都有讲究。”盛夏8月,金灿灿的阳光均匀地铺洒在棚膜上,棚内的果蔬正在适宜的环境中肆意生长,一片生机。扶余市永志农产品经营专业合作社负责人王永志,一边仔细巡视棚内环境,一边聊起了他的创业经。

早些年,王永志在城市里闯荡过几年,2001年回村当上了村长。然而,要从黑土地里刨食并不是件容易的事情,原本大面积种植的玉米开始连年掉价。2009年,基于村里的产业优势,王永志开始创办合作社,种植老三样——黄瓜、豆角、西红柿。

此后,虽然当地的棚膜经济日上规模,可同质化竞争也愈加严重,老三样想卖上价越来越难。要扭转颓势就要有所改变,心思活络的王永志萌生了种植高端果蔬的想法。

2016年,王永志正式和长春信诚集团达成合作意向,获得了3.6亿元的投资,在村里兴建了“爱谷智慧农场”。短短两年时间,农场内的智能温室大棚、黄牛养殖小区、净菜车间、大型沼气池、智能冷库已一应俱全。

“我们的果蔬是纯绿色有机种植,以沼气技术切入,形成了养殖、能源、肥料、种植一体化的循环生态农业,客户可以通过微信平台进入我们的可视系统,24小时查看果蔬培育生产情况,保证吃到营养放心菜。”王永志说。

为提高果蔬含金量,合作社与吉林省蔬菜花卉研究院等科研单位合作,所有生产环节均由专家指导,同时还引进国内外先进的设施设备,利用计算

机、互联网、物联网等现代信息技术成果,集成应用于棚室、灌溉、采摘、仓储、运输等环节,为农场精准化生产、智能化管理和科学化决策提供全方位保障。

目前,农场一共有16栋每栋占地800平米左右的高档温室棚,一年能生产4茬果蔬,包括丝瓜、水果黄瓜、穿心莲、小凤西瓜等30多种品质优良的高端果蔬,可为客户长年供菜。

“这些高端果蔬的售价至少是普通果蔬的15倍,但并不愁卖,毕竟大家对健康饮食越来越重视,好产品自然就有好市场。”王永志说,高端果蔬销售采用发展高端会员模式,主要面向哈尔滨和长春市场,客户下单后可直接配送入户。

王永志告诉记者,目前,高端果蔬经营还处在示范试验阶段,因成本高昂,暂时仅能保本。未来合作社还会不断扩大高端果蔬种植规模,已规划完成的占地100公顷的大园区明年就要开工建设。

小榛子里的大文章

在吉林四平市伊通满族自治县景台镇秀山村,漫山绿油油的榛子树已挂上一嘟噜饱满圆润的果实。

“我就出生在这里,记忆中的家乡永远山清水秀、气息迷人。”站在山野间,吉林省德盛农牧科技发展有限公司董事长吴中波目光深邃悠远。

多年前,吴中波离乡闯荡,最终从一个打工仔变成企业家。2011年回乡探望父母时,一座座因采石而被破坏的山体和植被稀疏的秃山,让吴中波百感交集,迫切渴望改变家乡的他毅然决定回乡创业。

“什么产业既能改善生态环境又能创造可观效益呢?结合村里的自然特色加上调研找项目,最终决定发展榛子产业。”吴中波说。

伊通县地处榛子种植黄金地带,自然条件得天独厚。同时,国内坚果类榛子目前约90%依赖进口,市场广阔,且榛子树盛产期长达35年。目前,全省已经有几千人跟着他一起种榛子,种植面积达二十多万亩,年产值一千多万元。

然而,单靠种植收入毕竟有限,在外闯荡多年经验老道的吴中波更看重的是榛子深加工产业链。

在山脚下的企业办公区,记者看到展柜上以榛子为原材料的食用油、化妆品、保健品等系列产品,让人不得不惊叹小榛子的应用之广。

吴中波对记者说:“展柜上的这十余种创新产

品,都是我们基于榛子的优良品质,与吉林大学等单位合作研制的,已有7项获国家专利,多种产品出口国外。”

除了建起榛子系列产品加工厂,吴中波还在北京和长春开设多家榛子系列研发、创新产品展示店,组建起秀山村新型农村合作组织,成立吉林省工商联榛子产业商会,闯出了一条公司+农户+合作社+商会的榛子产业绿色发展之路。

现在,吴中波还有很多创新想法和长远规划,比如,如何实现榛子田间管理智能化、如何建立更完善的线上线下销售系统等。

一草一木都有大效益

阳光耀目,空气清新,鸟叫蝉鸣声声悦耳,走进长春九台区波泥河街道办事处清水村7组,漫山遍野的花草树木正各吐芬芳、争奇斗艳。虽然没有稻花飘香,地里无粮也无蔬,但这里的一草一木都有大效益。

“波泥河苗木产业发展有30多年历史了,我想打破常规,通过培植高端苗木,结合旅游观光经济实现新突围。”九台区金色家园种植专业合作社负责人单海龙说。

因为家庭贫困,高中毕业后单海龙开始四处打工。混迹于建筑业的两年时间里,他最大的收获就



在金色家园高端苗木花卉产业基地,工人们正在修剪苗木。本报记者 柳姗姗摄

为民营企业,实力有限。

记者走访中发现,近几年,随着海南五星级酒店数量的增加,小型会议市场的激烈争夺也让海南会展业的状况处于尴尬境地。除此之外,受旅游传统淡旺季影响,海南旺季时会议团不断,且会议团消费能力强;淡季时会议数量明显下降,会议价格也下降三四成。

会展业素有“经济的晴雨表”之称,肩负着经济助推器的重任,如何进一步挖掘会展产业潜力,聚力扭转“会强展弱”的现状呢?

“现在很多会展企业、主展机构普遍看好海南会展业的未来发展,这在一定程度上增强了投资信心。”海南共好国际会展服务有限公司总经理周大寨认为,会展产业的竞争更重要的是区域竞争,相关部门应该加大对海南会展业的政策扶持力度。

“有关部门应加强规划引导,避免同质化竞争,比如海口作为省会在会展业发展方面应以综合会展为主;三亚作为国际滨海旅游城市,应该侧重会展与旅游相结合;博鳌借助博鳌亚洲论坛的影响力可以瞄准高端会议市场。”周大寨说。

山东重工完成对山东交工战略重组

本报讯(记者丛民)日前,山东省汽车制造业迎来重大调整:山东省交通工业集团控股有限公司全部股权已划转至山东重工集团有限公司,这标志着山东重工集团完成对山东交通工业集团的战略重组。

据了解,山东交通工业集团与山东重工集团均为山东省属国有企业。山东交工集团旗下的优质资源中通客车,有着46年专业生产客车的历史,自2004年就开始进行新能源客车的研发,去年销售各类车辆2.2万余辆,是我国新能源客车行业的重要企业,新能源产品率先实现大规模商业化运营。山东重工集团是一家大型汽车与装备制造集团,旗下拥有潍柴动力、潍柴重机、山推股份、亚星客车等多家公司,去年实现营业收入2300亿元。

山东重工集团旗下的主力企业潍柴动力,早在2017年就对外发布了2020~2030战略,提出到2020年传统业务要超越世界一流水平,到2030年新能源业务引领全球行业发展。

潍柴与中通,都是各自领域的行业领先者,在新能源发展领域拥有广阔的合作空间。目前,潍柴与中通正在联合策划在山东省进行氢燃料车辆批量运营,计划在济南推动2000辆氢燃料城市客车运营。

中国邮政与中国铁塔开展战略合作

据新华社电(记者赵文君)日前,中国邮政集团公司与中国铁塔股份有限公司20日签署战略合作协议,双方将在业务、资源共享等多领域推进深层次合作。

根据协议,中国邮政将办公、营业场所等作为公共服务设施,开放给中国铁塔作为通信设施站点资源;中国铁塔将为中国邮政提供视频监控、智慧物联等综合解决方案。

此外,中国邮政还将依托寄递网络资源,为中国铁塔提供工程物资的仓储、运输等物流服务。中国铁塔将充分发挥站点、电力、维护监控平台优势,为中国邮政提供视频监控、智慧物联等综合解决方案、多领域数据信息等服务,并为中国邮政在电动运输车辆、服务网点等提供新能源应用服务。双方还将结合各自的发展目标,研究探索面向智慧社会、数字中国、电子商务等领域的新业务、新市场、新领域合作。

小辣椒的大世界



第三届国际辣椒博览会暨第二届“一带一路”中国火锅产业峰会近日在遵义举办。

遵义种植辣椒已有400多年历史,目前种植面积200多万亩,分别占全球、全国、全省的3%、10%和40%,已获“中国辣椒之乡”“中国优质辣椒产区”等称号。

近年来,遵义市坚持全产业链发展思路,着力促进辣椒生产、加工、物流、仓储等配套产业发展,以老干妈为代表的40余家大中型辣椒加工企业集群发展。“老干妈”油辣椒出口欧美、日本、澳大利亚、南非等80多个国家和地区。

视觉中国供图