



两大船舶上市公司上半年净利大增



事件:8月28日,中国重工发布半年报称,上半年实现营业收入194.19亿元,同比增长0.99%;归属于上市公司股东净利润实现9.53亿元,同比增长51.73%。上半年,中国重工扣除非经常性损益后的净利润为8.91亿元,同比增长6377.06%。

另一家船舶上市公司*ST船舶则在上半年实现扭亏。业绩报告显示,*ST船舶上半年实现营收76.38亿元,同比下降10.53%,完成年计划的52.67%;归母净利润2.03亿元。上年同期,其归母净利润为亏损1889.8万元。

点评:全球船舶市场的回暖可谓是两大船舶公司交出优秀成绩单的重要原因。

中国船舶工业行业协会的数据显示,上半年,国内船舶行业延续去年开始的回暖态势,新承接船舶订单2270万载重吨,同比增长97.2%。截至6月底,手持船舶订单9107万载重吨,同比增长9.9%,止跌回升。

除了市场原因,船舶公司进行的结构调整动作,包括加强成本管控、强化风险防控、开拓国内外市场、推进资源整合、治理亏损企业以及落地市场化债转股项目等,也为业绩向好助了一臂之力。

与此同时,融资难、交船难、盈利难依然是船舶企业面临的难题。数据显示,1-7月,船舶行业80家重点监测企业完成工业总产值2036亿元,同比下降9.8%。未来,船舶业如若取得进一步发展,与相关企业在产业升级、融资租赁、市场化债转股等领域展开深入合作,显然必不可少。

可口可乐收购咖啡连锁品牌Costa

事件:8月末,可口可乐公司宣布达成收购咖世家有限公司的最终协议,从其母公司韦博得集团收购Costa。

此次收购估价为51亿美元。可口可乐公司将获得韦博得集团(Whitbread)全资子公司Costa Limited的所有已发行和流通的股票,该子公司包括了Costa目前所有运营业务。Costa于1971年在伦敦成立。2010年,Costa超越了星巴克,成为英国市占率最高的咖啡店和最大的连锁店。目前,它在其他31个海外市场也发展了约1400家门店。

Costa于2006年进入中国市场,被认为是目前中国市场上唯一有实力与星巴克抗衡的咖啡品牌。

点评:在全球饮料业务中,咖啡是一个重要且不断增长的部分,但也是一个较为分散的市场,即使是星巴克也很难在全球范围内运行其所有的业务模式。

值得注意的是,在可口可乐的全品类饮料战略中,热饮是为数不多的一个尚未出现全球品牌的领域。收购Costa或将为可口可乐公司带来遍布欧洲、亚太、中东和非洲的强大咖啡业务平台,也能够增强可口可乐在咖啡这个饮品类别中包括采购、自动售货和分销渠道在内的专业知识和市场洞察。

此外,收购Costa也被视为可口可乐“去碳酸化”的重要一步。

对Costa来说,目前在英国本土市场已经趋于饱和,导致销售额增长放缓、利润下跌。在这种情况下,中国市场被看作是一个未来的增长点,而借助可口可乐的强大市场影响力,显然比单打划算得多。

上海凤凰起诉ofo

事件:8月31日,上海凤凰公告称,控股子公司上海凤凰自行车有限公司因与东峡大通(北京)管理咨询有限公司买卖合同纠纷,于近日提起诉讼。起诉理由为,2017年凤凰自行车与东峡大通签订了《自行车采购框架协议》后,凤凰自行车与东峡大通签订了多份采购合同。经双方核对,截至起诉之日,东峡大通仍欠凤凰自行车货款人民币6815.11万元。资料显示,东峡大通为ofo共享单车运营方。

点评:2017年5月,上海凤凰发布公告,凤凰自行车与东峡大通签订《战略合作协议》,协议约定东峡大通将在未来一年时间内向凤凰自行车采购不少于500万辆的采购计划,按照计划,在足额采购的情况下,凤凰自行车将获得一笔可观的利润。然而,随着共享单车投放量的逐渐饱和,这使得双方合作大打折扣。来自上海凤凰的数据显示,一年来双方实际发生的交易量仅为协议预期的37.23%。

如今,双方因货款问题对簿公堂,着实让外界唏嘘。无论结果如何,这一事件都给上海凤凰上了一课:缺乏自己的核心竞争力,仅仅做一间“代工厂”是行不通的。

(本报记者 方大丰)

河南信用信息共享平台与多行业数据联网

据新华社电(记者王林园)记者从河南省信息中心获悉,河南信用信息共享平台已实现与安全生产、环境保护、税收等40多个行业领域的数据联网,通过在线大数据可视化分析来监测信用主体状况,实现“逢批必查”“逢办必查”。

河南信用信息共享平台是河南建设社会信用体系与大数据融合发展试点省的重要内容之一。该平台实现联网后,各相关部门在利用平台开展行政管理工作时,近期可通过在线查询,远期可通过系统对接两种方式,对信用主体进行奖励和惩罚。例如,交通运输部门在办理经营许可业务审批时,工作人员登录河南信用信息共享平台,输入运输公司法人的名称、统一社会信用代码、组织机构代码等关键信息,可查询当事人是否属于奖惩对象,对属于奖惩对象的当事人,平台会自动列出红黑名单种类、次数以及相对应的奖惩措施清单。

2017年,柳州螺蛳粉快递量超过2000万件,袋装螺蛳粉产值达30亿元,成为广西“最热电商产品”和网红美食

走上工业流水线的路边摊小吃

本报记者 庞慧敏

柳州人的早晨,大多是从一碗酸辣鲜香的螺蛳粉开始;满漂着红油的汤面上,浮着豆腐皮、酸笋、木耳丝、螺蛳肉,“刺溜刺溜”的“嗍粉”声中,心情如同朝阳一样灿烂……

从路边摊声名鹊起的螺蛳粉,如今已经以日销20万碗的数量渐渐成为柳州的“形象大使”。与此同时,随着袋装螺蛳粉的问世,柳州螺蛳粉也开始从路边餐饮店走上工业生产线,以前只能在柳州才能品尝到的地方特色小吃,如今已经变身为“可以快递的乡愁”,迅速销全国,卖全球。其中,2017年,柳州螺蛳粉快递量超过2000万件,袋装螺蛳粉产值达30亿元,成为广西“最热电商产品”和网红美食。

从街边小吃到包装产品,从地方美食到热销全球的网红美食,柳州螺蛳粉蹚出了一条成功的产业化之路。

已不再是“路边摊思维”

2008年,“螺蛳粉手工制作工艺”民间技艺入选广西壮族自治区非物质文化遗产名录。今年的1月7日,“柳州螺蛳粉餐饮文化博物馆”开馆,这是柳州首个以螺蛳粉为主题的民间博物馆,展示区将螺蛳粉的历史渊源、发展历程、制作工艺,通过文字、影像、雕塑、艺术装置等形式加以展现。

如今,在广西柳州,螺蛳粉早已不再是“路边摊思维”。柳州市商务委主任程方晓说,自2010年柳州市政府推动的“螺蛳粉进京”项目实施以来,柳州螺蛳粉已从最初的街边小吃来到北京、上海、广州等多个城市,目前已近5000家门店,美国、加拿大等国也有门店。

然而,现煮现食的形式毕竟规模、数量有限,随着市场需求的不断凸显,螺蛳粉生产企业又开始进军袋装速食领域。2014年底,有企业批量生产配以多种调料包的水煮型袋装速食螺蛳粉,不久又研发出冲泡型速食螺蛳粉,保质期从起初的30天提高到60天、180天。

“技术突破使袋装速食螺蛳粉快速形成产业,生产厂家从2014年底的2家发展到2018年的82家,目前螺蛳粉在多个网购平台开设网店近1.2万家,在阿里巴巴米粉特产类销售量排名第一。”柳州螺蛳粉协会会长倪锐阳说,袋装螺蛳粉问世后,市场销量持续高速增长已成为常态。

2016年5月,“柳州螺蛳粉食品安全地方标准”正式实施,标准共分10个部分55小项,从产品分类、原辅料的技术要求、企业生产加工的过程要求等方面对柳州螺蛳粉作出详细规定。在此基础上,柳州也在加强螺蛳、竹笋、大米等原材料的质量把控,建设了一批柳州螺蛳粉原材料示范基地,严格

“去年我们共有7批35万包螺蛳粉批量出口美国,在当地超市以每包4美元左右的价格销售,市场供不应求。”作为柳州首家自营出口美国的螺蛳粉企业,柳州市螺状元食品有限公司总经理刘清石告诉记者,去年1月首批产品出口以来,市场销售态势火爆,公司将在近期批量出口德国、荷兰等国家。

刘清石说,公司现在生产的8款袋装螺蛳粉,其中有专门针对国际市场的产品。“螺蛳粉产业爆发式增长让我们措手不及,公司自2015年初成立以来,现在已经更新了4次设备,85%的工序已经实现自动化,仍然供不应求。”刘清石说,现在,面积达1.5万平方米的新厂正在建设中,将形成日产20万袋螺蛳粉的产能。

“柳州螺蛳粉自营出口企业已发展到5家,去年出口量达30万美元。”程方晓说,“工业化+互联网”模式使得柳州螺蛳粉已经快速发展成为当地备受瞩目的食品产业。相关数据显示,袋装螺蛳粉加工全产业链和餐饮实体店已经带动就业5万多人。

产业培育贯穿“田头到餐桌”

每到春耕时节,在柳州市融水苗族自治县拱洞乡龙培村梯田,当地农民会在插秧前在田里放下田螺种苗,养成之后由螺蛳粉企业收购。目前,全乡养殖田螺近2000亩,每亩可增收1200多元。

柳州市农业部门相关负责人介绍,柳州计划到2022年螺蛳养殖面积超过5000亩,竹笋种植面积达10万亩以上,大米种植面积8万亩以上,豆角种植面积2万亩以上。

“发展螺蛳粉产业不是单纯养殖螺蛳,是要推动整个螺蛳粉产业链的发展。政府除了扶持企业做大做强,还要鼓励农民养殖螺蛳,制作酸笋、腐竹,同时制定标准规范市场。”柳州市委书记郑俊康曾提出要用工业化、产业化的思维来重新认识螺蛳粉,要用标准化生产流程将其打造成为柳州独有的新兴产业。

在这种情况下,食品安全便成为螺蛳粉及上游产业实现规模化、产业化、标准化、品牌化发展的生命线和重要保障。

2016年5月,“柳州螺蛳粉食品安全地方标准”正式实施,标准共分10个部分55小项,从产品分类、原辅料的技术要求、企业生产加工的过程要求等方面对柳州螺蛳粉作出详细规定。在此基础上,柳州也在加强螺蛳、竹笋、大米等原材料的质量把控,建设了一批柳州螺蛳粉原材料示范基地,严格



如今,想吃到特色小吃螺蛳粉已不必亲赴柳州,在北京、上海等城市,柳州螺蛳粉店已经越开越多。图为位于北京护国寺街的一家螺蛳粉店铺。

本报记者 王双利 摄

按照无公害农产品生产技术规程要求执行,保证柳州螺蛳粉的产品质量,进一步提高螺蛳粉生产企业间的竞争能力,切实保障消费者的合法权益和身体健康。

打造百亿元食品产业

“柳州螺蛳粉企业不断整合工业化生产资源、‘互联网+’销售渠道等要素,在短短3年内激发出巨大市场需求,让消费者随时随地都能品尝到正宗的柳州螺蛳粉,去年产值已经超过30亿元。”郑俊康说,当地政府及时出台促进螺蛳粉产业发展的意见,制定了柳州螺蛳粉食品安全地方标准,致力于将柳州螺蛳粉打造成为百亿元产业。

为保障行业规范,确保食品安全,柳州对螺蛳粉生产企业风险实行分级监管,对风险等级高的企业提高监督抽检批次,切实保障螺蛳粉生产质量安全,并不定期通过媒体通报不合格批次的产

品,让优质品牌脱颖而出,让劣质品牌进一步淘汰,从而强化了柳州螺蛳粉品牌的核心竞争力。此外,为加强螺蛳粉品牌建设,提升螺蛳粉知名度,柳州市政府举办了柳州螺蛳粉(预包装)品牌评比活动,总奖金高达650万元。

品质的提升最终促进了螺蛳粉通过正规渠道走出国门。2016年10月,全国首个螺蛳粉企业获签出口食品生产企业备案证明,此后不到1年多时间,获得备案的企业增加到了5家,螺蛳粉产业的壮大还造就了广西第一个“淘宝村”柳州市柳江区拉堡镇基隆村的诞生,带动了一批人致富。

值得一提的是,目前,柳州正编制《柳州螺蛳粉产业发展规划(2018~2022年)》,明确柳州螺蛳粉产业发展方向、发展目标、发展重点、发展举措等,充分调动各方资源和力量,计划到2022年,打造一批螺蛳粉及附属产业知名品牌,袋装螺蛳粉销售收入实

现100亿元,配套及衍生产业销售收入实现100亿元,促进一、二、三产业融合发展,因地制宜发展壮大地方特色产业。

福建激活碳交易市场

本报讯(记者吴铎思)福建省发改委日前公布2017年度福建碳排放权交易市场履约情况。截至8月15日履约期结束,纳入该省碳排放配额管理的255家重点排放单位全部完成年度配额清缴,履约率达100%。

所谓碳交易,就是把二氧化碳排放权作为一种商品,政府首先限定企业的碳排放量配额,如果企业实际排放量超过配额,需到碳市场购买配额;如果企业实际排放量小于配额,则可将富余的配额拿到碳市场变现。而履约率则是碳排放管理和交易制度是否有效建立并健康可持续运转的重要考核标准。

作为全国首个生态文明试验区改革任务之一,2016年,福建省先后出台《福建省碳排放权管理暂

行办法》《福建省碳排放权交易市场建设实施方案》等9个政策法规,为建立组织管理、配额管理交易管理等机制提供依据。

据了解,当地组建了高水平专业技术团队,聘请国内权威的专业技术支撑团队开展配额试点和分配工作,在涉及行业基准、减排系数等重要环节组织专家委员会进行论证,制定先期减排配额奖励制度,给予早期参与减排行动的企业一定的配额奖励,提高企业参与碳市场交易的积极性。同时尽早启动配额分配赢得企业支持,及时开展数据计算、核准调整、政策宣贯等工作。

在以往,企业排放多少、排放什么不受约束,不列入成本。激活碳交易市场后,企业经营者开始考虑排放成本,市场之手倒逼越来越多企业探索绿色转型

之路。福建华电漳平火电有限公司2016年度碳排放量122万吨,缺口6.3万吨,花了160多万元购买配额,面对如此之大的碳排放量,去年4月,公司开始尝试探索生物质发电技术,有效减少二氧化碳排放。

为构建“守信激励、失信惩戒”机制,福建省还率先推出碳市场信用信息管理体系,对被评定为守信的企业实施激励措施,对被评定为失信的企业实施跨部门联合惩戒,“一处失信,处处受限”。

据悉,截至8月15日,福建碳市场累计成交量854.47万吨,总成交金额18206.65万元。其中,福建碳配额(FJEA)成交561.56万吨、金额13584.68万元,国家核证自愿减排量(CCER)成交151.72万吨、金额2547.52万元,福建林业碳汇(FFCER)成交141.19万吨、金额2074.44万元。

给受灾农户。眼下正是大棚栽种苗子的时候,菜苗被积水浸泡后全都死亡,需及时补种。寿光市诚农种业有限公司总经理纪世超说,他将为受灾大棚种植户免费提供市价约15万元的20万株大粉果番茄苗,让菜农们及时补种。

“一定要让根部透气,适时松土,冲洗菜苗叶面以促进光合作用……”8月30日,在寿光市纪台镇前老庄村菜农赵秀莲的蔬菜大棚里,中国农业大学教授高丽红对如何管理好刚被洪水浸泡过的苗床进行指导。水灾之后,寿光市农业局研究出台《农作物洪涝灾后管理技术指导意见》,指导农民生产自救。据了解,寿光灾情发生以来,已有来自国家、省、市各级的农业专家近百人,到当地的80多个村2000多个受灾大棚进行指导,通过多种方式累计服务群众5万多人次。

农业企业全力支援 专家田间地头指导

寿光菜农生产逐步恢复

本报讯(记者丛民)前不久,在得知家乡寿光受灾的消息后,正在外地出差的圣大管材总经理孙友强立即联系到家乡山东寿光孙家集街道办负责人,提出“无偿援助排水各种水带,用于棚内排涝”。

孙家集街道办主任李伟东说,像孙友强这样惦念家乡的人还有很多,他们尽自己所能为抢险救灾工作贡献力量。

连日来,经过多方齐心协力救援,山东寿光的一些受灾村寨纷纷开始恢复大棚蔬菜生产,不仅有多爱心企业免费提供菜苗、肥料,当地农业部门也提供了农资、技术指导等援助。为了帮助受灾农户,雷邦斯生物技术(北京)有限公司捐赠300吨(价值120万元)肥料支援受灾菜农。该公司经理李师杰表示,公司加班加点生产能够修复土壤的肥料,免费发放

给受灾农户。眼下正是大棚栽种苗子的时候,菜苗被积水浸泡后全都死亡,需及时补种。寿光市诚农种业有限公司总经理纪世超说,他将为受灾大棚种植户免费提供市价约15万元的20万株大粉果番茄苗,让菜农们及时补种。

据介绍,该零售通平台已经覆盖100万家小卖部,通过平台掌握的数据可以助力小卖部的经营者更懂自己的消费者。以零售通提供的一款POS机——“如意”为例,它连接了市面98%小店常卖商品信息、实现扫码一秒建档,结合阿里数据,“如意”会告诉小店店主,周边白领喜欢什么进口方便面品牌,会告诉店主主要淘哪些消费忠诚度不高的商品;甚至可以帮助小店进行库存预警,一键补货,根据市场变化给出最合理的定价。

“零售通不希望成为横亘在品牌商和几百万小店当中的一堵墙,而是希望成为一个平台,这个平台是数据流转的平台。”阿里巴巴集团CEO张勇说,新零售是希望在消费者端提供更广阔的消费内容,并通过构建完整的基础设施与数据、技术能力,帮助其他企业转型升级成为数据驱动公司。

一汽-大众华北基地建成投产

本报讯(记者张奎)8月30日,位于天津经济技术开发区的一汽-大众华北基地宣布建成投产。该基地将主要生产大众品牌及奥迪品牌的SUV等车型,预计年产能为30万辆。

据介绍,该基地于2016年5月正式奠基,内设有冲压、焊装、涂装、总装四大车间及配套设施,历时23个月建设周期,预计到2020年,该基地累计投入将达到130亿元人民币。该基地建成后投产后,预计将带动落户的零部件供应商总产值在300亿元至400亿元,促进当地上下游产业链完善。

中国第一汽车集团有限公司董事、总经理奚国华在投产仪式上表示,一汽-大众华北基地的建成投产,是中国一汽、德国大众和天津市通力合作的成果,将共同致力于把该基地打造成为中国汽车产业绿色制造的标杆企业、智能制造的示范企业、战略转型的引领企业。

西宁打造国家级光伏产业创新中心

本报讯(记者邢生祥)近日,由国家电投黄河公司与西宁市联合共建的光伏产业技术创新中心在西宁市东川工业园区揭牌并投入使用,启用的光伏产业技术创新中心将通过产、学、研联合方式,致力于打造成为国家级光伏产业基地。

青海光照资源位居全国第二,太阳辐射强度大,日照时间长,并且拥有可用于光伏发电建设的荒漠化土地10万平方公里,具有建设大型并网光伏电站的土地资源优势。

作为国内光伏电池先进研发技术的代表性实验室,该中心是集高效光伏电池及组件研发、新能源发电大数据分析、集中控制、国际国内知名企业联合技术创新平台为一体的综合性研发中心。同时联合具有国际一流水平的杜邦、华为等