

企事录

南方电网首次试行现货交易



东方IC 供图

事件:5月21日,南方电网公司对外披露称,南方省份电力现货市场开始试点运行,首次交易结算已完成,这意味着我国电价不再是完全政府定价。

发电厂出厂平均节点电价0.263元/度,夜间低谷时期平均节点电价0.082元/度,负荷高峰时期平均节点电价0.362元/度,这是此次电力现货交易试点的交易价格。这次交易有包括190台发电机组、123家售电公司、3家大用户在内的市场主体参与。

点评:所谓电力现货交易,是指由发电厂自主申报拟出售的电量和价格,由购电用户自主申报拟购买电量,双方的需求信息汇集到交易中心,经过交易平台根据电网输送能力及市场供需情况,竞价撮合,形成交易价格。

这一交易模式下,电价取决于市场供需关系和电网输送能力,不再依赖于政府定价,每15分钟形成一个交易价格,不同地方、不同时段电价都不同。

对用电大户来说,变动的电价意味着变动的成本。实现现货交易后,企业可以更灵活调整生产时间,最大限度节约用电成本。对整个电网行业来说,这也是市场化的一种尝试。什么样的定价机制,能让售电方与用电方都感到满意,这是需要长时间探索的问题。

乐高今年中国门店拟翻倍

事件:近日,乐高集团高级副总裁、中国区总经理黄国强表示,乐高未来将加大对于中国市场的投入,加速扩张线下门店,目前乐高在中国市场有3家自营旗舰店和78家授权专卖店,其计划到今年年底将授权专卖店扩张至140家左右,相当于数量翻倍,选址主要集中在二三线城市,尤其是新兴市场。

点评:尽管实体零售商业绩压力巨大,但依然有企业逆势扩大线下网点,乐高就是其中之一。

一方面,与其说家长是带着孩子去乐高买玩具,不如说是去乐高乐园玩耍,顺便买一些纪念品,所以打造更多的实体店对乐高来说极为重要。

另一方面,更多80后、90后的年轻父母,本就受过乐高文化熏陶,更愿意给自己的孩子购买乐高产品,而不再是路边玩具店的杂牌玩具。当然,乐高没有忘记线上市场,与中国企业合作打造的乐高视频和即将推出的乐高游戏,都有利于将游玩体验转化为销售业绩。

永久自行车母公司终止重组膜法世家

事件:5月25日,永久自行车母公司中路股份公告称,公司董事会通过决议,同意公司终止以发行股份和支付现金相结合的方式购买上海悦目化妆品有限公司(核心品牌为膜法世家)100%股权。资料显示,标的公司上海悦目业绩未达承诺预期,双方对公司估值尚未谈拢等问题,是此次交易终止的主要原因。

点评:主营传统自行车和康体产品的中路股份,没能完成这次跨度极大的转型。中路原本是想通过切入护肤品类领域,寻找新的利润增长点,以降低单一主业对市场环境应对不足的风险,但就在不到两年的时间中,化妆品行业和标的公司都发生了很大变化。

2018年起,电商行业发展速度逐步趋缓,同时随着新零售等新业态的出现,消费者从线上向实体店回归的趋势加剧,电商红利已经逐步消减,一些依靠低价竞争与流量运营且有待品牌升级的“淘品牌”势必承受较大的竞争压力。

虽然终止了收购,但中路股份转型之路或许不会停下,毕竟仅仅依靠自行车和保险球设备,对这家公司来说已经远远不够了。

(本报记者 方大丰)

山东拟打造一流人工智能产业集群

本报讯(记者丛民)日前,山东省发布《关于大力推进“现代优势产业集群+人工智能”的指导意见》,该文件提出建立“现代优势产业集群+人工智能”推进机制,力争到2025年,人工智能产业成为全国一流乃至世界有重要影响的产业集群。

据山东省工业和信息化厅相关负责人介绍,《指导意见》分总体要求、重点工程、专项行动、保障措施4个板块。在工作目标上,提出两个阶段性目标:一是到2022年,初步建成人工智能产业生态链,基于人工智能与产业融合的新业态新模式加快发展,智能经济成为新的重要经济增长点;二是到2025年,人工智能产业进入全国先进行列,与“十强”产业融合发展更加紧密,成为全国一流乃至世界有重要影响的产业集群。

在重点工程部分,紧密结合当前山东重大发展战略和实际,聚焦“十强”产业,提出实施10大智能提升工程。对5大新兴产业集群,通过新一代信息技术产业智能提升工程、高端装备制造产业智能提升工程、新能源新材料产业智能提升工程、现代海洋产业智能提升工程、医养健康产业智能提升工程,促其快成长、上规模。

这些听着冷门的特色产业究竟有多牛

国内95%以上的刺梨产自贵州,刺梨产业已成为贵州仅次于茶叶的第二大农产业

刺梨:从山间小野果催生企业航母

本报记者 李丰

平均海拔1800米的贵州省盘州市贾西村,曾经是乌蒙山区一个深度贫困村。如今,贾西村已经在一类贫困村名单中退出,2017年村民人均收入超过9000元,而这一切的改变,都得益于山间小野果——刺梨。

刺梨是贵州特有的一种水果,维生素C含量极高,有研究显示,其维生素C含量分别是猕猴桃的40倍,苹果的625倍,不仅具备较高的营养及医药价值,也具有可观的市场发展潜力。目前,国内95%以上的刺梨产自贵州,刺梨产业已成为贵州仅次于茶叶的第二大农产业。

种植规模全国第一

2018年,贵州刺梨集中连片种植面积155万亩,种植规模全国第一,贵州也是全国唯一把刺梨野生变家种并大规模推广的省份,主产区分布在六盘水、黔南州、毕节市等。2018年,贵州刺梨产业累计带动108.3万农民增收致富,户均增收2000多元,脱贫攻坚成效显著。

虽然贵州刺梨产业基础较好,发展前景广阔,但发展刺梨产业也遇到不小的困难:这种“摸起来扎人,吃起来养人”的贵州山果,虽然具有极高的营养价值和药用价值,却存在产业规模小,小企业加工条件差等多种问题。

国家林业和草原局原总工程师封加平在贵州刺梨产业研讨会上表示,国内对刺梨的科学研究始于贵州,虽然已形成特色产业,但还存在投入严重不足、良种选育推广力度不够、产品质量标准体

系不健全等问题。

此外,刺梨在全国知名度不高也是当前刺梨产业发展的一大瓶颈,作为地域性鲜明的鲜果,其他省份的消费者对此并不熟悉,刺梨要走出贵州还需要一个市场培育的过程。

推进刺梨产业“落地生根”

记者了解到,目前贵州农村普遍动员村民入股合作社,做大做强当地刺梨产业,同时普遍实施小米、洋芋、大豆、辣椒等矮秆作物的套种,保证村民在刺梨未挂果期间的经济收入。

在贵州省清镇市新店镇茶店村,村里不断创新刺梨产业管护机制,采取大户承包、合作社管护、能人管护三种管护模式。农业种植大户、致富带头人可自愿与合作社签署承包协议,承包一部分刺梨的管护,合作社付以一定的管理费用。村民以土地入股合作社以后,还能以打工者的身份到合作社工作,不仅可以得到土地保底分红和刺梨产品销售利益分红,还可以得到管护费。

贵州天刺力食品科技有限责任公司则通过组织刺梨种植农户入股刺梨种植专业合作社,再由专业合作社代持人股天刺力,让农民、农户真正持有天刺力平台公司股权,成为天刺力企业股东,“农民变股民”最终使得农户离土不离乡,收入有保障,实现了农企双赢。未来,贵州将不断落实财政支持、土地供应方面政策措施,把刺梨产业真正打造为富民产业,让刺梨产业真正“落地生根”。

培育刺梨航母企业

近年来,贵州深入推进大扶贫、大生态战略行



贵州省黔南布依族苗族自治州谷脚镇茶香村村民正在晾晒刺梨。

王立信 摄/东方IC

动,其中一项就是加大对刺梨加工航母企业的培育打造。数据显示,目前,全省有刺梨加工企业40家,2018年刺梨加工量达7.9万吨,总产值37亿元,拥有国药同济堂老来福生物科技公司、盘州宏财聚农公司刺梨加工厂等一批实力强劲的企业。

2018年,贵州还与广东省达成刺梨产业深度合作意向。当年,贵州省人民政府与广州医药集团签订战略合作协议,广药王老吉结合贵州刺梨发展的实际情况,通过“公司+基地+农户”相结合

的模式,建设规范化管理的刺梨种植基地,推动贵州地区特色农产品刺梨产业化进程。此外,当地积极推动刺梨产品入驻电商平台,在淘宝、京东开设旗舰店,并与多家大型超市合作。

2019年,贵州在实施“千企改造”过程中,计划推动刺梨加工企业与省外优强企业通过联合、并购、品牌合作等方式开展合作,计划培育5家销售1亿元以上龙头企业,10家销售5000万元以上骨干企业,引领带动刺梨产业加快发展。

离天最近,离污染最远,藜麦已从一种优秀食材发展为健康产业,青海也已成为原产地国之外种植藜麦面积最大的地区

柴达木藜麦:新食材大产业



视觉中国 供图

本报记者 邢生祥

如今,不管是在营养圈、健身圈还是时尚圈,藜麦是非常火热的一道食材,很多营养达人、瘦身达人都对藜麦钟爱有加。事实上,藜麦不单单作为一种营养食材为大众熟知,已成为一种新型生物健康产业。

2011年,藜麦被引种到柴达木盆地,种植出来的藜麦颗粒饱满、色泽纯正、出芽率高达95%以上。截至2018年底,柴达木盆地藜麦种植面积达2.6万亩,已成为原产地国之外种植藜麦面积最大的地区,产业前景广阔。

从优秀食材到健康产业

由于所具备的独特营养价值,藜麦被外界誉

为“营养黄金”,联合国粮农组织研究认为藜麦是唯一一种单种植物即可基本满足人体基本营养需求的食物,推荐藜麦为最适宜人类的完美的全营养食品,还被选定为宇航员的“太空食品”。

藜麦于2011年被青海三江沃土有限公司引进柴达木盆地试种,极力打造高品质、纯天然、无添加绿色健康的藜麦产品,专注于藜麦大健康产业,力争让藜麦为更多的人所熟知。时至今日,三江沃土的藜麦种植面积已超过万亩。

“去年公司的藜麦种植直接带动农户3600多户,间接带动农牧民上万人,年用工量累计超过15万人次,支付临时工工资1800多万元。”公司相关负责人黄朝斌介绍说。

作为柴达木藜麦的领军企业,三江沃土秉承生态化农业发展模式,采取“公司+合作社+农户”的种植模式,带动当地农户种植藜麦,增加农牧民收入。同时,开拓藜麦育种、种植、加工、产

品延伸、皂苷萃取等相关产业,形成一条完善的产业链,藜麦已然从一种优秀食材发展为一种健康产业。

高原育出藜麦新品种

平均海拔3000米,年降雨量仅300毫米左右的柴达木盆地,与藜麦原产地安第斯山脉的环境相似度

度高,一直以来都被看作是藜麦种植的“黑土地”。近几年,藜麦在柴达木盆地的种植面积不断扩大,但由于前期技术资源缺乏等因素,一度出现了种源质量不高、生长习性不清、生产水平低下等问题。

“在国外智力项目的帮助下,青海省农林科学院选育出高产、优质、抗病性能优良的藜麦新品种‘青藜1号’和‘青藜2号’,填补了国内藜麦栽培技术领域的空白。”青海省人社厅相关处室负责人介绍说,这一研究成果不仅克服了藜麦种植的关键技术难题,而且获得比南美原产地产量和品质更优异的表现。

随后,青海也明确了柴达木盆地为“青藜1号”和“青藜2号”等藜麦新品种的最佳种植区,并初步研制出藜麦栽培技术规范。

“柴达木藜麦作为全谷全营养完全蛋白碱性食物,胚芽占种子的30%,且具有营养活性,蛋白质含量高达22%,品质与奶粉及肉类相当,富含多种氨基酸,其中有人体必需的全部9种必需氨基酸,比

有机藜麦走向世界

青海三江沃土有限公司继2016年12月获得国内有机认证后,又在今年4月获得标准更加严苛的欧盟有机食品认证和美国农业部USDA有机认证,成为青海首个具有三重有机“身份证”的藜麦品牌,对打造和传播“柴达木有机藜麦”品牌产生巨大的影响力。

离天最近,离污染最远。据了解,三江沃土从种植到田间管理,从收割到后期加工,完全遵循有机标准,严格的要求让柴达木有机藜麦产品质量和销量都实现了质的飞跃。

“藜麦在生长过程中不能打农药,所以田间除草这块全部要用到人工,每到藜麦收割季节,公司还雇用当地农民收割藜麦,每年的用工量要达到1万多人次。”黄朝斌说,尤其自从公司拿到这两张新的有机“身份证”后,柴达木有机藜麦产品出口欧洲的订单明显增多,2019全年预计有80至100吨的出口业务,将进一步提高柴达木藜麦在国内外市场的知名度。青海还利用“青洽会”“农展会”等招商引资平台,不断拓宽产品销售渠道,柴达木藜麦已远销美国、法国等20多个国家。

乌拉特后旗被誉为戈壁红驼之乡,这里生长的戈壁红驼属于世界珍贵畜种,戈壁红驼产业成为当地烫金名片

戈壁深处“托驼所”

奶牛来源于周边牧民,寄养母驼的牧民无须提供任何饲料、人工等费用,每年由基地按每峰2400元的标准给予产奶母驼基础补助,既解决了当地牧民养母驼成本较大的问题,也有效提高了当地牧民的收入。

“我们基地采取租赁寄养的模式,与嘎查和周边的20多户牧民签订寄养合同,他们将骆驼寄养在基地代管,大小骆驼的所有权仍归牧民所有,牧民1峰骆驼年纯收入2400块钱。现在这里寄养着500峰骆驼,其中有380峰驯化好的骆驼可以挤奶,日产鲜奶760斤。”奥日格奇驼奶产业基地负责人好斯毕力格说,驼奶营养丰富,是奶中极品,每斤售价达到30元。

牧民塔布斤已经在这里寄养了3批母驼了,他对于这种寄养模式所带来的收益很满意:“我家的母驼和驼羔每年都会寄养在这里,今年寄养了21对母子骆驼,年租赁费收入5万多元。以前骆驼就在自家草场上散养,驼奶收入基本上是空白,只有春季的绒毛收入和冬季的驼肉收入。这样的模式让牧民既省事省心,节约了饲料费支出,还增加了一大笔驼奶收入。”

基地负责人好斯毕力格一直致力于骆驼产品的精深加工,创办过驼绒、驼肉加工厂,近年来专

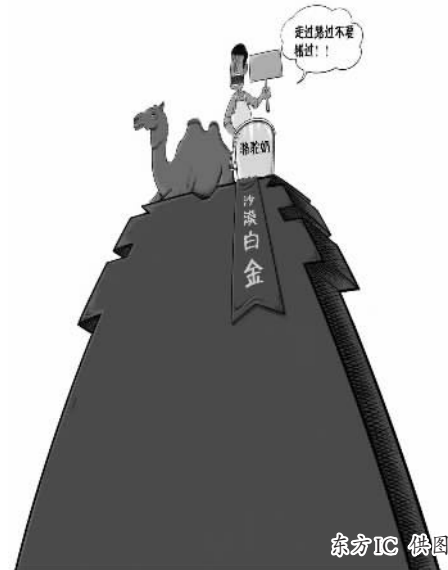
心发展驼奶产业,现在让他略有担忧的是,“托驼所”虽然具备一定的产能,但却没有深加工产品,只能以鲜奶和酸奶的形式在市场上零星销售,一定程度上制约了“托驼所”的规模和效益,他现在最盼望的就是当地能够引进一家驼奶深加工企业。

如何让骆驼产业链条不断延伸发展壮大,也是乌拉特后旗一直探索的课题。据了解,该旗依托绿野食品公司、驼铃声声电子商务服务中心等平台将驼肉销售到全国各地。在驼奶开发加工方面,引进了内蒙古蒙驼乳业有限公司,今年还计划建设骆驼产业化开发项目产业园区,探索驼产品精深加工之路。

蒙驼乳业有限公司总经理李建军说,为了确保奶源供应,公司今年与奥日格奇驼奶产业基地签订了收购协议,同时加快骆驼奶源基地建设,在骆驼饲养相对集中区域建设成立4个高标准戈壁红驼“托驼所”,构建一套切实可行的企业与牧民利益联接机制。

乌拉特后旗被誉为戈壁红驼之乡,这里生长的戈壁红驼属于世界珍贵畜种,是乌拉特部落牧民长期生产实践中选育出来的优良品种,素有“草原珍珠”美称。

为了保护和发展戈壁红驼产业,乌拉特后旗



东方IC 供图

已经制定出台了一系列政策措施。乌拉特后旗农牧科技局局长达布希拉图说:“我们将通过奖补政策、科技培训、疫病防治、建立可追溯体系等措施,合理保护、利用、发展好这一重要的带有文化背景和承载边境牧民产业发展重任的戈壁红驼产业,促进当地畜牧业可持续发展。”

如今,在乌拉特后旗草原,不时可以看到成群的戈壁红驼悠然自在地在草场上觅食歇息,这里真正成为了戈壁红驼繁衍生息的乐园。