

江西万载进退有“度”,加快烟花爆竹企业转型升级

沉寂一时的花炮产业重新“绽放”

阅读提示

受市场禁放限放、淘汰落后产能等因素影响,万载花炮行业面临重新“洗牌”,安全与环保成为企业高质量发展的最大挑战。

花炮产业发展中短板,重塑“万载花炮”品牌,万载县委县政府提出用三年时间,从花炮生产自动化智能化、安全生产、龙头企业培育、淘汰落后产能等方面着力,推动花炮产品向安全型、环保型、科技型,产业向机械化、自动化、智能化、规模化、集团化迈进。

同时,加快烟花爆竹产业集聚化、设备机械化、生产标准化、管理信息化进程,提升和丰富花炮产业文化内涵,提高花炮产业的装备现代化水平和风险控制能力,实现万载烟花爆竹产业可持续发展和高质量发展。

“现在属于花炮行业的‘寒冬季’,如何转型升级至关重要。我在这个行业也有几十年的时间了,万载花炮已经成为我心中不可磨灭的情结,现在我们努力研究更环保、安全的花炮品种,把万载花炮品牌继续发扬光大。”

在万载整改提升方案出台以后,该公司第一时间投入资金1500万元进行整改提升。去年底在通过验收并顺利取得生产许可之后,公司赶上了行业销售旺季,订单不断,在严格落实企业安全生产主体责任的前提下,企业正加紧组织安全有序生产。

无硫鞭炮外形和普通的无异,点燃后效果却大不一样,记者在万载的江山红烟花公司第一次认识了这种鞭炮。记者现场点了一挂,噼噼啪啪后,一股浓烟冒起。和以往不一样的,鞭炮没有刺鼻的呛味,而且很快就消散。这种获得专利的产品,更环保也更安全,一投放市场就受到青睐,仅浙江一家公司就下了2000万元订单。

安全至上推倒重来

“万载花炮产业历史十分悠久,15万劳动力从事这个产业,占全县人口四分之一,基础雄厚;但花炮又是个特殊行业。两者如何



共享按摩椅 亟待重焕生机

近年来,得益于“互联网+”等技术的加持,共享经济所催生出的产业吸引了不少投资者的目光,其中共享按摩椅以其特殊的优势在车站、影院、商超等公共场所随处可见。天眼查数据显示,我国有共享按摩椅企业281家,超7成企业成立于5年之内。然而,一段时间以来,共享按摩椅在运营过程中产生出的弊病也逐渐显现——维修保养费、盈利方式单一、占座现象严重等。为此,业内专家表示,共享按摩椅使用场景丰富,有一定的消费人群,具有不错的商业前景,但目前在管理、盈利、维护等方面亟待进行创新,让其重焕生机。

本报记者 王伟伟 摄

网约车行业能否迎来第二个春天

再次获得争夺用户的机会,曹操出行及T3出行增速大幅提升。数据显示,到今年三季度末曹操出行月活用户已超1100万,同比增长率高达62.5%;T3出行月活用户986.7万,较2020年底增长560.7万。

业内专家表示,如果是网约车行业的第一次大战靠的是简单粗暴的补贴,那么这个战术已经被自身条件和政策封死了,下个突破口或许是顺势而为的“合规”。竞争的目的在于生存,但网约车平台还有一个终极天问:盈利点在哪里?

按照T3出行CEO崔大勇计算,网约车平台达到日均500万单是一个平衡点,在这个规模上可以达到成本和收入打平,而日均1000万单才能达到盈利点。

而滴滴日订单量最高时达到3000万单,近三年仍亏损353亿元,可见网约车平台盈利困难。而为了合规付出的高额运维成本,只会因为规模增大而更加沉重。

加之持续近两年的疫情,不仅仍在影响着人们的出行方式,也放大了整个网约车市场的格局与困境,“烧钱大战”与获客、盈利难之间的矛盾不断激化。

与此同时,随着政策的加码及监管的收紧,如何在盈利及可持续发展之间找到平衡,逐渐成为各网约车企业的重要战略考量。

网约车江湖集中上演资本大戏

9月6日,曹操出行宣布完成B轮融资,金额达38亿元。本轮融资是今年以来网约车企业获得的首笔国内股权投资。

紧随其后,T3出行于9月23日完成新一轮战略融资。此时距其上一轮(2019年的天使轮)融资已过去两年零四个月。本次融资高达77亿元,这也是从2018年到现在,网约

车品牌获得的国内最大单笔融资。一个月内接连两轮融资,令看上去逐渐降温的网约车行业再度受到关注。

在滴滴之后,曹操出行和T3被视为网约车行业最有实力的参与者。两家企业均有大主机厂背景,曹操出行背靠吉利体系,而T3则由中国一汽、东风汽车、重庆长安等三家联合打造。业内有观点认为,曹操、T3、美团、高德将主导下一阶段网约车行业竞争。

数据显示,目前国内有超过2000家从事网约车相关业务的企业,超过一半的均为近5年成立。仅2017年就增长400多家。其中,已有330家企业产生过融资事件。2018年我国网约车行业融资金额达到顶峰,发生融资事件共15起,融资金额共627.5亿元。2018年后我国网约车行业遇冷,融资金额下降明显。

“近期曹操出行、T3出行相继宣布获得融资,说明资本市场持续看好网约车出行。”易观汽车出行行业高级分析师何奇说,从融资规模来看,资本正在向头部平台聚集,马太效应开始显现。

与5年前滴滴、快的“双雄争霸”相比,如今的网约车市场早已不是二选一,多元化势力的博弈和角逐,也让网约车行业充满商业未知。

网约车的下半场,谁将成为王者

从中国网约车的城市渗透率来看,网约车在一线城市渗透率最高,达到了50.3%,在新一线城市渗透率为20.3%,而在二线及以下城市渗透率较低,尚不足10%。

网约车行业分析师卢布表示,随着资本的加入,必将带动网约车行业新的竞争格局,对于整个行业都有着正面和积极影响,直接

兼顾?我们认为,立足万载实际,简单取缔不可能,也不可行。关键是怎样发展,也就是选择如何进。进要有‘度’。这个‘度’,就是通过科技引领,促进产业做优做强,向安全环保方面转型。”严旭辉如是说。

自2020年以来,万载县借助第五轮整改的东风,花炮企业按照严格的国家标准,厂房硬件建设全部推倒重来,企业发展脱胎换骨,淘汰了落后产能254家企业,现在剩余170多家企业,预计投入整改资金15亿多元。

70多个房间,涵盖烟花鞭炮从原料到成品,乃至事故急救全过程,相当于一个“微缩版”花炮企业……日前,记者来到万载特种作业安全生产实操基地,亲身体验花炮生产整个流程。这个投资1000多万元的基地,是国内第一个烟花鞭炮实操基地。每个房间对应一道工序,注意事项操作要求写得明明白白,直观又方便。这里不仅是操作基地,也是培训基地和考场。万载县明确规定,配药、装药等8个危险工序,必须在此培训并考试合格后才能上岗,至今已培训近万人次。

“花炮行业有句俗话说:生产是摇钱树,安全是聚宝盆。没有安全,一切归零。所以,无论如何‘进’,安全生产始终是第一位,任何时候都不能动摇。”说起安全生产的第一重要性,严旭辉语气坚定,没有丝毫含糊。

转型升级之下,如今,沉寂一时的万载花炮产业重新“绽放”。目前,万载县共有花炮生产企业290家,从业人员15万余人、品种3000多个,产品远销100多个国家和地区,占全国烟花爆竹出口份额的18%。天眼查数据显示,我国有83.2万家烟花爆竹相关企业,万载花炮产业的转型发展经验,值得这些企业借鉴。

市场观潮

本报记者 赵昂

“元宇宙”这个概念最近火了。火到什么程度?根据天眼查数据,截至目前,名称中含“元宇宙”的商标申请量超过6000个,有900多家公司参与申请。而在9月22日之前,申请公司数量不过百余家,也就是说,近两个月,“元宇宙”商标的申请量呈现倍数增加。

近3个月,申请“元宇宙”商标的企业涵盖各个行业,从汽车到网站不一而足,连景区都成立了“元宇宙”的相关机构,“元宇宙”世界里甚至有了虚拟房产的炒房族。现在,你的商业概念里如果没有“元宇宙”,“已经不好意思和人打招呼了”。

面对“元宇宙”,企业到底应该采取什么样的态度更为适宜呢?首先我们要搞清楚,到底何为“元宇宙”。事实上,迄今业界对此没有统一概念。

“元宇宙”最早由美国科幻作家尼尔·斯蒂文森在1992年的小说《雪崩》中创造,大意是在未来,人们沉浸在数字世界之中,以虚拟替身的形式相互交流。但具体如何给元宇宙下定义,斯蒂文森自己也没有说法。如果再简单点说,电影《头号玩家》里的虚拟数字世界“绿洲”,更像是现在人们想象中的未来的“元宇宙”。

也就是说,“元宇宙”这个词,谁都可以用,谁也都可以诠释。但究竟相关企业怎么实现它,如何通过它盈利?目前并无案例可寻,也没有多少企业公布具体详尽的计划,投资领域同样缺乏相应的评估信息。换句话说,“元宇宙”听上去挺美好的,但你如何拿这个词来实现盈利呢?

某种程度上,“元宇宙”的突然火热,有些像前几年的区块链和VR社交等概念,谁都想掺和一脚,但具体怎么做,谁也不知道。当然,区块链和VR社交,现在也被用于解释元宇宙的概念,甚至作为元宇宙的具体实施方法。但问题是,相关技术尚不成熟,更缺乏相应的基础性平台,对于单一企业而言,从零开始并非易事。

从这个角度来说,不否定“元宇宙”及其相关概念,是未来的趋势,在相关技术和市场成熟之后可以推广应用,但具体如何实现,什么时候能实现,能实现到什么效果,没有人能够预计。

具有庞大资金和强大研发力量的大型科技企业,当然可以抢先进行基础性研发,以在未来取得行业领先地位。但是对于中小企业、行业企业来说,是否要在这个概念上投入资金和研发力量,则要审慎思量,毕竟在当下,中小企业和行业企业,有太多需要花钱的地方,也有太多需要面对的转型挑战。“元宇宙”不是中小企业和行业企业解决当下问题的答案,不言而喻。即便“元宇宙”真能实现,中小企业和行业企业需要做的,往往也只是在既有平台上立足而已,而无须自己研发平台。

正因如此,面对来势汹汹的“元宇宙”概念,企业投资者和经营者不妨冷静一些,别人行动上或只是口头上的跟风,不代表自己也要仿而效之。还是那句话,连定义都还不明确的“元宇宙”,对企业而言不是包治百病、一试就灵的灵丹妙药。这剂药到底怎么样?还是要冷静地先看看,再说。

匈塞铁路塞尔维亚诺苏段开工建设

泽豪牵引变电所送电成功

本报讯(记者 刘静)记者从中国铁路国际有限公司获悉,11月22日下午,匈塞铁路塞尔维亚境内诺维萨德-苏博蒂察一边境(克莱比奥)开工典礼,在塞尔维亚诺维萨德市举行,这标志着匈塞铁路项目取得重大进展。

中国铁路国际有限公司相关负责人介绍,匈塞铁路是中国与中东欧合作的旗舰项目,也是共建“一带一路”的重点项目。线路连接匈牙利首都布达佩斯和塞尔维亚首都贝尔格莱德,全长350公里,设计时速200公里,是客货共用双线电气化铁路。匈塞铁路塞尔维亚境内区段,由中国铁路国际有限公司和中国交通建设股份有限公司联合体承建,中国铁路设计集团有限公司和塞尔维亚CIP交通研究院组建联合体承担设计,多家中国企业参与建设。

当地时间11月25日,由中国铁建电气化局集团参与建设的欧洲首座由中国公司承建的牵引变电所——匈塞铁路贝旧段泽豪牵引变电所一次性送电成功。自此,匈塞铁路贝旧段电力心脏开始跳动,线路范围内所有接触网、电力设备全部进入“有电时代”,向着全线通车有条不紊迈进。

据悉,匈塞铁路建成通车后,将改善沿线居民出行条件、促进经济社会发展,加强匈塞两国互联互通,扩大经贸合作交流。

南水北调中线水源工程 全面进入运行管理阶段

本报讯(记者 蒋嵩)水利部日前主持成立南水北调中线一期工程丹江口大坝加高工程和中线水源供水调度运行管理专项工程两个设计单元工程竣工验收委员会,实地察看了工程现场,经过充分讨论,一致同意两个设计单元工程通过竣工验收。水利部副部长、验收委员会主任委员刘伟平指出,两项设计单元工程通过竣工验收,标志着南水北调中线水源工程全面进入了运行管理阶段。

丹江口水利枢纽工程,作为南水北调中线水源,是国家水网纲、目、节上的重要节点,中线工程通水以来发挥了巨大的供水效益,为京津冀协同发展、雄安新区建设等国家重大战略实施提供了有力的水安全保障。工程为北方缺水地区复苏河湖生态、助力华北地下水超采治理、保护库区及汉江下游生态,以及提供清洁能源等发挥了重要的生态效益。丹江口水库又是汉江流域不可替代的重要防洪工程,自2021年秋汛就成功防御了6次1.5万以上流量的洪水,发挥了重大防洪效益。

丹江口大坝加高工程自2005年开工建设,历时8年于2013年完成主体工程并通过竣工验收。中线工程2014年12月通水以来,为京、津、冀、豫、鄂各地提供了生产、生活、生态用水累计超435亿立方米,直接受益人口达0.8亿人,供水水质稳定在地表水Ⅱ类及以上。2021年10月,水库水位达到170米正常蓄水位。