

李保芳:茅台愿意通过各种形式,推动龙头企业和中小企业协调发展

2月16日上午,以“接力贵州酒业共识,续写融合发展篇章”为主题的2019年度贵州白酒企业发展圆桌会在茅台国际大酒店举行。

从贵州白酒产业“时光隧道”走进会场,一组数字吸引了茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳的注意:1949年,贵州白酒产业1000多家手工作坊,年产量不足1000吨。

“从这个意义上讲,贵州白酒产业只能说是历史悠久的传统行当。多年以后的今天,白酒已经发展成为全省十大工业产业中的第一产业。”追昔抚今,70年沧桑,70年辉煌,贵州白酒产业取得的成绩让人感叹。

如果说2018年的圆桌会议彰显的是合作初心与发展共识,2019年的圆桌会议则一脉相承,更指明了发展的途径,那就是竞合发展。

李保芳在主题演讲时说,贵州白酒产业虽然经历了数次经济波动、产业政策调整和长期、完全的市场竞争,但整个产业经受住了考验,特别是在调整时期顶住了压力,在新的时代释放了活力,增速一直稳中有进。

“我们有理由相信,轮流坐庄、圆桌会商,是一种非常好的形式,其意义已经远远超出会议本身。只要不断凝聚共识和力量,发挥优势、做足特色,就一定能把事情办好,推动贵州白酒产业实现更高质量的发展。”

有人预测,现在白酒产业出现两极分化的特征非常明显,白酒的寡头时代要来了,会对中小企业造成冲击。

但在李保芳看来,中小企业的质量决定了全省白酒产业发展的高度,“做足酒文章,扩大酒天地”,只靠“寡头”或者几家大企业是



不够的,必须依托市场需求导向下的全产业链构建。

“纵观世界一流酒业产区,核心品牌之外,小而精的酒业品牌集群,往往是奠定其旺盛生命力的优质组成。”李保芳认为,通过实施行业竞合、企业公益为主体方式的共融共享战略,构建更加开放的贵州白酒产业格局,才是推动产业发展的重要力量和推手。

“所以,茅台不会以老大自居,也不希望‘大鱼吃小鱼’。”李保芳也会在会上鲜明地表示了自己的观点:“茅台愿意通过各种形式,推动龙头企业和中小企业协调发展,实现高中

低品牌并存、大中小企业共赢的差异化发展格局,为贵州白酒产业持续稳定健康发展贡献茅台的努力。”

贵州白酒产业发展,需要一批顶天立地的企业。但这样的企业,需要长期培育,分门别类、因企施策给予支持。对此,李保芳在会上提出了三点建议:

一要支持能做大的。
“目前来看,国台已经很好了,这几年表现非常出色。习酒、茅台系列酒等,也有条件、有基础,有能力做得更好,需要进一步细化措施,加强支持和引导,帮助他们不断做大。包

括珍酒,最近也有到仁怀投资,扩大基酒产能的意向,应该支持他们尽快做起来。”

二要善待外来的。
近年来,贵州白酒影响力不断提升,吸引了劲酒、洋河等酒业优质品牌,投巨资在贵州发展。外来资本的介入,黔酒不止姓“黔”的背后,是白酒行业已经进入产区竞争时代。

对于这些“外来户”,李保芳在会上释放了茅台的善意:“我们应该给予更加明确的态度和支持,构建更加良好的产业生态环境,鼓励这些名酒企业来贵州,进一步优化和丰富贵州白酒产业的发展格局与文化内涵,提升贵州白酒品牌的整体形象。”

三要扶持有困难的。
“主要是原来一些已具相当规模的,如酒中酒、糊涂酒业。他们都比较大的企业,现在有一些困难,但我们不应老让他们长期艰难地过日子,应该想办法支持他们渡过难关。”李保芳说,还有一些中小企业,受制于财务状况、市场压力等多方因素,相对缺乏顶层设计能力,容易陷入同质化和价格战的困境,需要大家提高站位,把握好自身发展节奏,杜绝恶性竞争,共同保持定力和自信,捕捉机遇、应对挑战,良性发展。

“归结起来,就是一句话,只有大家好,才能真的好。”在谈到贵州白酒产业发展壮大时,李保芳还提出,关键在于坚守品质,白酒企业需要扎扎实实地针对需求端的变化,优化供给侧,从产品质量、消费体验、品牌传播上下工夫,全方位创新,多角度探索,以适应数字化、全球化、多元化带来的巨变。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

新一轮环保风暴即将来袭 多地启动三大保卫战

新一轮环境保卫战已打响。记者梳理发现,河北、北京、江西等地已陆续出台蓝天碧水净土三大保卫战政策。同时,今年将启动第二轮中央环保督察,据悉相关准备工作正在紧张部署中。

根据安排,坚决打赢蓝天保卫战仍是排在2019年的首要任务。除了生态环境部已经明确的行动计划,地方也是一刻也不停歇。

比如江西九江,决定从今年2月1日始,开展为期60天的中心城区大气污染防治攻坚行动。为了打好2019年蓝天保卫战,江苏南京发布了57条举措聚焦重点,精准治污。这些措施包括落实长江经济带生态环境保护要求,有序推动沿江重点企业搬迁改造和产业转型升级,严控“两高”行业产能,严禁新增钢铁、焦化、电解铝、铸造、水泥和平板玻璃等产能等。

关于全力打好碧水保卫战,生态环境部部长李干杰曾透露,今年将全面实施长江保护修复、城市黑臭水体治理、渤海综合治理、农业农村污染治理等攻坚战行动计划或实施方案。

河北省有关部门日前发文称,将以水环境质量改善为核心,重点突出五大区域,深入推进水污染防治。雄安新区成为五大重点区域之一,任务包括统筹白洋淀流域治理与保护,加强上游生态建设和水源涵养功能维护,系统治理雄安新区及周边区域工业、城镇生活、农业农村、旅游开发等污染源。安徽省今年将继续打好城市黑臭水体治理攻坚战,确保城市黑臭水体消除比例达到90%以上。同时,加强定期监测和跟踪问效,建立健全水体水质长效管护机制。

今年净土保卫战重要的标志之一,即1月1日土壤污染防治正式实施。该法明确了企业防止土壤受到污染的主体责任,强化污染者的治理责任,明确政府和相关部门的监管责任等。据了解,土壤污染防治法的配套细则将陆续出台,预计有关的治理行动也会在全国范围内启动。

地方政策也在跟进。河北提出,加快推进全省农用地土壤污染状况详查,今年6月底前完成农用地土壤环境风险评价和成果集成。宁夏要求,禁止建设产业政策明令限制、淘汰类项目及产能过剩行业新增产能项目。

江苏省日前发文要求,严禁在长江干流及主要支流岸线1公里范围内新建布局化工园区和化工企业。严格化工项目环评审批,提高准入门槛,新建化工项目原则上投资额不得低于10亿元,不得新建、改建、扩建三类中间体项目。

(李苑)

买地买楼: 中外互联网巨头的地产版图

如今,互联网巨头早已走出虚拟世界,拥有自己的地产版图。

据海外媒体报道,美国谷歌公司首席执行官桑达尔·皮查伊发表博客称,2019年公司计划斥资130亿美元,在全美14个州建造新的数据中心和办公室,并拓展已有的几处核心办公场所。

据悉,这是谷歌历史上首次将数据中心拓展至美国内华达、俄亥俄、德克萨斯和内布拉斯加等州,但在海外分析人士看来,谷歌此举也可视为其正进军美国地产业,似乎要在全美各地都拥有自己的版图。其实,最近两年谷歌在建设数据中心和其他基础设施上已经花费不少。近日,谷歌母公司Alphabet宣布在2018年花费了254.6亿美元用于包含数据中心和其他基础设施的建设,并创下近4年来增速最快的纪录。就在2018年初,谷歌花费20亿美元买下位于纽约面积约11万平方米的切尔西市场。

热衷买地买楼的美国互联网巨头不止谷歌一家,诸如苹果、亚马逊等公司也大肆修建豪华总部,甚至还有“第二总部”。有华尔街分析师认为,互联网巨头用一种防御的姿态到外买地,以保证自己在纽约、硅谷等地有足够的空间,尽管自己目前并不需要这些地。

无独有偶,中国互联网公司也不例外。近日,京东被曝出花费了27亿元收购位于北京市海淀区中关村的翠宫饭店。公开信息显示,京东集团CMO、京东商城CEO徐雷随后回应称,这一举动就是为了有个自己的办公楼,方便招募附近地区IT人才,以及办公。

随后又有消息指出,今日头条花费90亿收购大钟寺中坤广场。公开资料显示,北京大钟寺中坤广场由北京中坤投资集团有限公司及北京中坤长业房地产开发有限公司于2003年投资60亿元兴建,曾是北京市海淀区商业发展地标。去年11月,小米也联合华润以26.57亿元的价格拍下北京昌平区一块近4.7万平方米公建混合住宅用地。

据不完全统计,腾讯公司名下物业遍布深圳、北京、上海、天津、重庆、成都、武汉这7座城市,主要为高科技产业开发园区及研发与数据存储中心。就在深圳南山区,2017年后海片区的一块宗地挂牌出让,最终由腾创未来(深圳)有限公司以总价19.32亿元夺得,折合楼面单价每平方米15285元。当时,腾创未来(深圳)有限公司法人代表系腾讯创始人马化腾。值得注意的是,就在深圳南山的科技园和后海片区,腾讯已经拥有总部大楼和全球新总部滨海大厦,而在宝安区大铲岛的规划里也出现腾讯的身影。此外,深圳百度国际大厦、阿里巴巴大厦也相继落成并投入使用,“BAT”在此相遇。

有分析人士提出这样的观点,互联网巨头建楼不仅能自用,还能坐享地产升值红利。此外,多数互联网上市公司的资本结构都是现金和短期投资占比较高,这和房地产公司的报表有天壤之别。不过,也不排除一些互联网企业买楼的行为是承债收购。(吴家明)

特斯拉收购超级电容巨头 超级电容再次迎来应用热潮

超级电容板块再度吸引市场眼球。截至2月18日收盘,万得超级电容指数上涨3.25%。风华高科、江苏国泰、铜峰电子、江海股份等概念股涨幅居前。

超级电容再度引发市场关注源于一则收购新闻。近期,特斯拉与超级电容领域巨头麦克斯韦技术公司达成收购协议。前者将以估值2.18亿美元收购后者,分拆到每股为4.75美元。资料显示,成立于1965年的麦克斯韦公司主要从事生产和销售超级电容器、高压电容器,并专注于研发干电池电极,其产品广泛应用于客车、轨道交通、新能源、工业机械、电子等各个领域。

超级电容领域专家接受记者采访时表

示,作为一种介于传统电容与电池之间的新型储能装置,超级电容与锂电池在功能上形成互补关系。如果把锂电池比作耐力型选手,决定新能源车的续航里程,那么超级电容就是力量型选手,能够在汽车启动和加速环节,补偿峰值功率。

2013年时,超级电容概念股就曾一度引发市场关注。在新能源汽车发展早期,超级电容曾有过一轮混动系统上的应用热潮,但由于国家补贴向纯电动路线倾斜,超级电容应用发展放缓。

申万宏源电气设备最新报告认为,随着未来补贴的引导性影响逐渐减小,以及国内产品技术进步与成本降低,超级电容凭借其倍率与

循环性能有望再次迎来应用热潮。而特斯拉作为全球纯电动汽车龙头,长期跟踪全球最先储能技术,其收购全球超级电容龙头麦克斯韦对全球储能技术方向具有风向标作用。

目前国内超级电容器厂商主要有锦州凯美能源、北京集星联合电子、深圳今朝时代、上海奥威、江海股份等。

近期,江海股份在互动平台表示,目前公司薄膜电容器已成为新能源车电控部分的重要元件。公司薄膜电容器产品已规模化应用于新能源汽车,超级电容器在新能源大巴车上应用也在试验认定中。另外,公司铝电解电容器和薄膜电容器在充电桩上都有大规模运用。(王文嫣)

有“融”乃大 聚“合”则强 ——津冀携手打造世界级港口群

■ 新华社记者 刘元旭 毛振华 王民

渤海湾西侧,在天津、河北两地约640公里的海岸线上,自北向南分布着秦皇岛港、唐山港、曹妃甸港、天津港、黄骅港等一批货物吞吐量过亿吨的大港,曾有重复建设、无序竞争的过往。如今。得益于京津冀协同发展,津冀两地港口携手相“融”,共同撑起世界级港口群的梦想。

变对手为握手,变竞争为竞合。一个港口群,就是一篇合作大文章。

你中有我开启新篇章

过去,位于河北曹妃甸综合保税区的文峰木业产业园进口的原木、板材,在天津港卸货后,需要再用汽车转运至曹妃甸。

物流操作复杂、运输效率低下、企业综合成本高……从业者有苦衷,问题又一时难以解决,怎么办?直到京津冀协同大幕徐徐拉开。

经过津冀两地港口的努力,2018年1月,天津至曹妃甸综合保税区码头环渤海内支线开通。从此,进口集装箱从天津港干线船舶卸下,直接装上支线船,就能运到曹妃甸。

此后,天津港与曹妃甸港区又开通外贸集装箱班轮航线。随着装载17个集装箱、34辆平行进口汽车的“鸭绿江”轮,从天津自贸区天津港片区出发,运抵曹妃甸综合保税区码头,从此,外贸进口集装箱货物无须在天津港口岸办理清关手续再中转至曹妃甸港。

一系列变化让曹妃甸综合保税区港务有限公司市场经营部负责人齐建辉感到欣喜。他说,这意味着天津自贸区功能向河北港口延伸拓展,“以平行进口汽车为例,直接在曹妃甸综合保税区清关,物流成本降低四分之一,真是太方便了。”

天津港集团公司生产安全部副部长孟庆柱展望,在此基础上,还将依托在黄骅港和唐山港合资成立的集装箱码头公司,共同做大平行进口汽车、矿石等进口货类,努力打造津冀港口间的集装箱班轮精品航线。

津冀两地区位相近,腹地交叉。一个挨一

个的亿吨大港虽是“近邻”,实际上却是“对手”。你争我抢,互不相让。

5年前,京津冀协同发展成为国家战略,明确天津北方国际航运核心区定位,与河北省的港口形成合作、错位发展。从此,津冀港口之间成为“搭档”,你中有我,我中有你。

层层递进绘就新蓝图

从“对手”到“握手”,这些年来,津冀港口融合走出了的一个又一个清晰的足印。

2014年8月,天津港集团和河北港口集团共同出资、分别持股50%设立渤海津冀港口投资发展有限公司。此举在当时被业界解读为,在京津冀协同发展上升为国家战略以来,津冀两地推进交通一体化、优势互补、合作共赢的重要之举。

2017年5月,天津港集团、河北港口集团、沧州渤海新区管委会签署协议,共同加快推进黄骅港集装箱发展。不久后,渤海津冀港口投资发展有限公司收购了黄骅港集装箱码头90%股权,迈出了两地港口资源集约利用的关键一步。

马不停蹄,天津港和唐山港又共同出资,成立津唐国际集装箱码头有限公司,共同运营京唐港区集装箱运输业务,实现京唐港与天津港集装箱航线共享。2018年,津唐国际集装箱公司完成吞吐量233万标箱。

经过5年携手共进,如今,以天津港为中心的环渤海内支线运输网络初具规模,天津港与唐山港、黄骅港形成干支联动、无缝衔接、相互支撑有利格局,实现错位发展、优势互补,标志着干线枢纽港与支线喂给港的格局基本形成。

几个月前,天津港负责人一行走访雄安新区、河北港口集团及唐山港集团等地。在河北港口集团,两港集团负责人就“升级版”深化协同合作达成一致,共同绘就渤海湾西岸新蓝图。

花开两地结出新硕果

一花独放不是春,百花齐放春满园。5年



来,一个世界级的港口群雏形初现。

天津外代货运有限公司多式联运部经理高鑫说,2018年,天津港环渤海吞吐量累计突破100万标准箱,其中,来自河北地区货源约占90%以上。

受惠于港口融合,5年时间里,河北省港口新增生产性泊位55个,新增年设计通过能力3亿吨。2018年,河北省港口货物通过能力和吞吐量再创历史新高,双双突破11亿吨大关。

“津冀港口协同发展正在进入快车道。”渤海津冀港口投资发展有限公司董事长运波说,津冀港口通过建立资本纽带,形成合作关系,正逐渐从竞争转向竞合,尤其是集装箱运输合作成效显著,实现了1+1>2的效果。

竞争变竞合,一线企业最有体会。“黄骅港原来大都停靠小货轮,借助天津港管理经验 and 航线资源,现在大型货轮来往已成常态。”沧州港务集团副总经理储礼君说,与天津港合作后,凡是从黄骅港下水、天津港中转的集装箱运输全部开通了直航业务。

共赢才是合作之道。天津港集团公司投资发展部副部长薛晓莉表示,津冀双方还将拓展码头运营、港口建设、港口公共服务等领域的合作,增强津冀港口群对环渤海、内陆腹地的影响力和辐射力,提升服务京津冀协同发展的能力和水平。

扬帆远航风正劲。乘着京津冀协同的东风,一个以天津港为核心、河北港口为两翼,布局合理、分工明确、功能互补、安全绿色、畅通高效的世界级港口群正在崛起。