创业板注册制18家公司静待首发

8月14日,深交所发布消息,创业板注册制首批公司上市时间为8月24日。据了解,创业板注册制下已有18家首发公司完成新股发行,静待上市时刻。

18家企业平均募资11亿

首批18家公司注册地分布广泛,分别来自13个省市自治区。其中,广东省公司最多,有3家。其次是浙江省、江苏省、安徽省,均各有2家公司。另外,北京、天津、四川省、陕西省、湖南省、湖北省、河北省、福建省、西藏自治区分别占据1席。

从行业分布看,根据证监会行业分类,18家公司遍及专用设备制造、医药制造、文化艺术、汽车制造、生态保护等行业。前4大行业是计算机通讯制造(3家)、专用设备制造(3家)以及医药制造(2家)、生态保护(2家)。

融资方面,首批18家公司原计划募资合计156.82亿元,最终募资金额达200.66亿元。其中募资金额最高为安克创新的27.19亿元,最低为卡倍亿的2.59亿元,18家企业平均募资金额为11.15亿元。

从保荐机构来看,龙头券商保荐数量领先。中信建投保荐了3家,其次是中金公司和国金证券,保荐数量各有2家。

去年净利均值1.67亿元

从上市标准看,首批18家公司均采用了“最近两年净利润均为正,且累计净利润不低于5000万元”这一指标。

总量上来看,首批18家公司的盈利规模不小。数据显示,2019年前述公司营收均值10.74亿元,净利润均值1.67亿元。其中,安克创新营收最为瞩目,2017~2019年营业收入分别为39.03亿元、52.32亿元以及66.55亿元,是唯一一家三年营收均超30亿元的企业,在18家公司中排名领先。

以2019年营收观察,紧随其后的是欧陆通,去年实现营收13.13亿元。另外,去年营收超10亿元的公司还有美畅股份、天阳科技。

从过去三年营业收入复合增长率观察,锋尚文化最高达110.3%。锋尚文化以创意设计为核心业务,业务范围涵盖大型文化演艺活动、文化旅游演艺、景观艺术照明及演艺等多个领域的创意、设计及制作服务。其次为捷强装备(90.79%)和南大环境(50.56%)。

净利润指标上,18家企业中有11家2019年净利润超过1亿元,最高的仍然是安克创新,去年净利润达到7.21亿元。此外,美畅股份、锋尚文化去年净利润分别为4.08亿元和2.54亿元,紧随其后。

从增长速度来看,蓝盾光电过去三年净利润复合增长最高达118.38%,其次是锋尚文化116.9%和捷强装备101.28%。过去三年净利润复合增长率超过50%的公司也有7家。

股民中一签最多赚15万

从发行价观察,创业板注册制首批18家公司中,最高价为锋尚文化的138.02元,最低为康泰医学的10.16元。发行市盈率方面,18家公司均值为39.25倍,最高的为康泰医学(59.74倍),最低为卡倍亿(19.08倍)。目前已发行的18家公司网上中购平均中签率为0.0177%。网上发行认购倍数方面,捷强装备最高达7461.53倍,最低的是圣元环保为4626.12倍。

有券商曾梳理了2019年以来创业板上市新股的回报情况,其平均一字板涨幅218%。以此计算,18家首发公司中,发行价最高的锋尚文化中一签将大赚超15万,发行价最低的康泰医学中一签也可赚1.1万。

根据创业板交易特别规定,创业板注册制下,新上市股票前5个交易日不设涨跌幅,之后涨跌幅限制从目前的10%调整为20%。

资深投行人士王骥跃表示,并不太关注首日18只新股的表现,创业板800只老股才应该是那天焦点,创业板改革的最大意义,是存量市场的改革,不在于IPO。

除新股外,创业板850多只存量股票将纳入20%涨跌幅的交易范围。

市场人士指出,20%涨跌幅实施首日会相对比较平稳,但从长远来看,市场的涨跌幅度会变得更加迅速猛烈,对于投资者来说,是一种考验。

结合首批科创板上市企业特点来看,科创板首日成交额表现较为火爆,其成交突破485亿元,全日平均涨幅140%,换手率超77%。此次创业板新股上市前5个交易日在不设涨跌幅限制的背景下,有望延续科创板平稳开局的态势。

(刘慎良)

新冠肺炎疫苗何时上市

——访国药集团党委书记、董事长刘敬桢

“我打了两针新冠肺炎疫苗,没啥不良反应。”中国医药集团有限公司(以下简称“国药集团”)党委书记、董事长刘敬桢说。

日前,国药集团中国生物北京生物制品研究所新冠灭活疫苗生产车间通过国家相关部门组织的生物安全联合检查,具备了使用条件。

疫苗是战胜新冠肺炎疫情的“杀手锏”,人们一直翘首以盼。当前,新冠肺炎疫苗研发进展如何?何时能量产上市?价格贵不贵?有效性怎样?记者围绕相关热点问题采访了刘敬桢。

灭活疫苗预计12月底上市,年产量超2亿剂

“新冠肺炎疫苗研究实际上有5个路线,即全病毒灭活疫苗、基因工程亚单位疫苗、腺病毒载体疫苗、减毒流感病毒载体疫苗,以及核酸疫苗。其中,核酸疫苗即mRNA和DNA疫苗。”刘敬桢介绍,疫情发生后,国药集团集中精力在全病毒灭活疫苗和基因工程亚单位疫苗两条路线上进行重点突破。其中,国药集团中国生物武汉生物制品研究所和北京生物制品研究所两个单位在灭活疫苗路线上并行研究,国药集团中国生物技术研究院则是在基因工程亚单位疫苗方面进行研究。

刘敬桢表示,灭活疫苗,简单说就是先把病毒毒株分离出来,就像选“种子”似的,得选一个好“种子”;之后再进行繁殖培养,比如放大几十倍、几百倍等;然后再把这些活病毒杀死,使其失去感染性和复制力,但同时保留它刺激人体产生免疫应答的部分功能,最后经过纯化等工艺变成疫苗。相较而言,灭活疫苗研发速度快,但投入巨大。目前,国药集团已投入资金约20亿元,建设了两个P3(三级生物安全水平)生产车间。

“2月16日起,我们遵守国际惯例在大鼠、小鼠、豚鼠、恒河猴、食蟹猴、兔子等7种试验动物身上开展疫苗免疫原性研究,以验证疫苗的有效性。接着,我们开始进行小规模人体测试,之后进入了临床研究。”刘敬桢说,临床研究通常分为三期。其中,一期主要评价疫苗安全性;二期主要评价疫苗安全性和免疫原性,同时探索免疫程序;三期主要在更大人群范围内评价疫苗的安全性和有效性。

4月12日,武汉生物制品研究所研发的新冠灭活疫苗进入一、二期临床研究,6月16日公布了临床试验阶段性揭盲结果,结果显示疫苗接种后安全性好,无一例严重不良反应,不同程序、不同剂量接种后,接种者均产生高滴度抗体;4月27日,北京生物制品研究所研发的灭活疫苗进入临床研究,6月28日公布了临床一、二期阶段性成果。6月23日,国药集团在阿拉伯联合酋长国启动国际临床三期试验。这意味着我国在新冠病毒灭活疫苗技术路线上走在了世界前列。

刘敬桢表示,国际临床三期试验结束后,灭活疫苗就可以进入审批环节,预计今年12月底能够上市。预计北京生物制品研究所的灭活疫苗年产量能达1.2亿剂,武汉生物制品研究所的灭活疫苗年产量能达1亿剂。另外,基因工程亚单位疫苗预计今年10月份能进入临床研究,一旦研发成功后就能快速大规模量产。

两针疫苗保护率达100%,价格不到1000元

除了关注疫苗研发进展外,人们也很关心疫苗的价格。那么,灭活疫苗到底贵不贵?

“灭活疫苗上市后,价格不会很高,预计几百块钱一针。如果打两针的话,价格应在1000块钱以内。”刘敬桢告诉记者,打一针疫苗,保护率大概是97%,抗体产生是缓慢的,像曲线一样在缓慢增长,一般情况下大概半个月可以达到能抵抗新冠病毒的水平;如果打两针疫苗,保护率能达到100%。

刘敬桢介绍,打第一针疫苗与第二针的时间间隔一般是28天,但特殊情况下可以同时打,左胳膊一针、右胳膊一针。一针疫苗剂量是4微克。

“我国14亿人不是人人都有必要打,比如居住在人口密集城市的学生、上班族等是有必要的,而居住在人口稀少的农村地区的人们就可以不用打。”刘敬桢说。

开足马力,尽快让老百姓用上放心疫苗

“新冠病毒是全球范围内首次出现,我们对它的了解非常有限,它的传染性、致病性、毒力等均无参考标准。但即使是针对这样一种全新的病毒,我们也要在尽量短的时间内研发出安全有效的疫苗。”刘敬桢说,截至目前,疫苗研发、临床试验、生产设施建造等方面的相关工作进展顺利,今后要开足马力、紧锣密鼓地攻关试验,尽快让老百姓用上放心的疫苗。

针对此次疫情暴露出的一些短板问题,刘敬桢建议,将疫病防控科技力量和科研能力纳入储备。积极进行联合攻关和技术共享,用尖端技术带动应急储备能力建设;设立疫苗研发重大专项基金,持续加大对疫苗研发企业的支持,推动疫苗产业发展创新,提升疫苗“中国制造”的整体实力和国际竞争力。

同时,加强生物安全体系建设。把疫苗、血液制品纳入国家生物安全范畴,进一步提高生物安全地位,推进生物制品行业研发、生产的规模化、集约化,对免疫规划疫苗实行定点生产、集中配送。

刘敬桢认为,要面向公共卫生体系建设需要,根据灾情、疫情和突发事件的新情况、新问题,修订完善相关法律法规,出台现有法律法规的实施细则,发布专项法规和规章,使应急医疗救援保障有法可依。聚焦产、储、采、供四大主要环节的短板,充分发挥信息的核心纽带作用,建立中央、地方、企业统一领导、分级分工、协同联动、动态调整的应急物资保障体系。

“要完善国家中央储备品类,合理配置储备规模结构。”刘敬桢说,开展基于风险评估的需求分析,扩充中央储备物资分类和产品目录,优化储备结构,科学调整储备品种和数量;建立中央储备品类目录动态更新机制,分类制定应急物资储备策略;建立基于需求分级布局物资储备以及储备规模动态调整机制;加强中央储备的时效性管理,完善物资储备定期更新机制,加快物资轮换速度。 (刘坤)

云从科技入选人工智能国家标准化组织首批委员单位

首届人工智能国家标准化组织——全国信息技术标准化技术委员会人工智能分技术委员会(SAC/TC28/SC 42)近日在京成立。

记者日前从两江新区获悉,辖区两江数字经济产业园入驻企业重庆中科云从科技科技有限公司(简称云从科技)作为人工智能企业代表入选首批委员单位。

除云从科技外,此次委员单位还包括中国电子技术标准化研究院、中国科学院自动化研究所、北京大学、中国科学技术大学、以及腾讯、阿里云、华为等诸多科研院所和科技企业。

据相关负责人介绍,作为委员单位,云从科技将携手分委会各成员单位,加强重点标准研制和试验验证,开展人工智能新基建研究,务实推进国际合作,有序推进人工智能产业的标准化落地,支撑我国人工智能产业发展。

记者了解到,此前凭借人机协同多年来在跨领域场景落地的丰富实战,云从科技就已积极参与人工智能领域标准化顶层设计工作,在人工智能基础、技术、风险管理、可信赖、治理、产品及应用等各个领域助力国家标准制订落地。

目前,云从科技已受邀参与包含国际标准联盟ISO/IEC、国际电信联盟ITU、美国电气和电子工程师协会标准协会IEEE-SA在内的国际、国内标准工作,共参与逾90项国际、国家、行业标准、团体标准制定,全面推动国家人工智能规范发展。

其中,仅在2020年,云从科技就已先后参与了《智能人体温度检测与识别系统技术要求和测试评价方法》《道路交通智能摄像机通用技术要求》《人体测温出入口控制系统技术规范》等多项标准的制定与发布。

首个全国性的智能人体测温标准由中国电子工业标准化协会发布

据相关负责人介绍,云从科技此次成为人工智能国家标准化组织首批委员单位,参与新一代国家AI标准体系建设,将继续把人机协同理念贯彻进智能时代发展中,贯彻落实规范制度,提升人机协同作战效能。

“依托全球领先的人机协同平台,云从科技将在国家人工智能标准体系建设中发挥引领作用,助力行业健康发展。”该负责人说。

据悉,作为重庆数字经济的主阵地,两江新区正加快推动数字企业集聚、智慧应用普及。云从科技所在的两江数字经济产业园累计注册数字经济企业接近5000家。

不只数字经济发展亮眼,今年上半年,两江新区在全市经济发展指标中取得“双第一”:新区直管区GDP877.8亿元、增长4.8%、增速全市第一;招商引资662.4亿元、投资额全市第一。 (王丹)

▶▶▶[紧接P1]

多部门密集部署政策 消费复苏“加速器”启动

最急迫的资质认定问题进行了明确,并于今年9月1日起正式施行。细则提出,国家对回收拆解企业实行资质认定制度,并明确鼓励机动车生产企业从事报废机动车回收拆解活动。

此前,国家发改委等七部委联合发布《关于完善废旧家电回收体系推动家电更新消费的实施方案》,明确进一步完善废旧家电回收处理体系、促进家电更新消费,推动形成强大国内市场。方案提出,用3年左右时间,推动废旧家电回收处理体系进一步完善,促进废旧家电规范回收数量大幅提升,废旧家电交售渠道更加便利顺畅,家电更新消费支撑能力明显增强。

商务部研究院流通与消费研究所副所长关利欣对记者表示,各部门聚焦汽车、家电等产品领域,出台从生产、流通到消费、回收等全链条政策,一方面有利于巩固产业升级势头,畅通资源循环利用;另一方面也将有效增强消费市场活力,促进形成强大国内市场。

利好兑现为市场复苏助力

在国家层面密集部署的同时,各地方政府也在积极推动政策落地见效,促进消费市场潜力释放。

8月17日,郑州市10部门联合发布《关于促进汽车消费若干措施的通知》,提出2020年6月1日至12月31日,在郑州市销售、并进行机动车注册登记的本地整车产品(含燃油车、新能源车等),在整车企业优惠的基础上,郑州市财政配套5000元/辆优惠资金支持汽车消费。

陕西近日启动2020年家电惠民补贴促销活动,给出2.35亿元补贴。据了解,活动贯穿下半年,实行线上线下融合开展,消费者可实地购买获得补贴,也可通过各品牌APP进行线上购买补贴核销。7月1日至9月30日,消费者购买部分家电品牌指定型号或以旧换节能、环保、低碳、智能、健康等新型家电可获得200元至500元的消费券或现金补贴。

另外,深圳、甘肃、福建、浙江、河北等多地都在出台下半年促消费新举措,其中汽车家电产品的更新升级也成为发力重点。

在关利欣看来,随着各地政策的落地,新能源汽车产业的发展,无人驾驶等新技术的创新应用,汽车消费潜力将逐步释放。同时,绿色健康、智能互动等新兴家电也将随着5G加速应用、智能家居产业创新等形成新的消费热点。诸多利好无疑将推动消费市场回补。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫指出,目前一二线城市的汽车家电市场已趋于饱和,再加上房地产热度下降等因素的影响,未来行业的增长潜力或将来自于三线以下城市和农村的“下沉市场”,而如何激活下沉市场也关系到汽车家电市场未来的增长空间。

升级类产品也将是新的增长点所在。关利欣表示,进一步激活汽车、家电等商品消费,不仅需要鼓励企业利用物联网、大数据、云计算、人工智能等技术推动各类产品智能化升级,创造更多的有效供给,也需要加快完善机动车、家电等领域回收网络,完善配套基础设施和使用环境,解除消费者的后顾之忧。

特殊就业季,“后浪”如何入海?

数据显示,2020年全国普通高等学校毕业生人数达874万,同比增加超过40万人。叠加疫情影响,本届毕业生就业面临诸多挑战。作为“后浪”,“入海”之路是否顺利?记者近日采访了多名毕业生。

“剑”未配妥,转眼已“闯荡江湖”

直到毕业,王圆圆还没有参加一场招聘考试。作为985高校的应届硕士毕业生,去年秋招没有找到满意工作的她一直寄希望于春招,并早早开始准备高校事业编制的招聘考试。没想到本应在上半年举行的各高校线下招聘也一推再推。

招聘周期的推迟也打乱了一些应届毕业生的计划,他们大多是因各种原因错过秋招,寄希望于春招的同学。“身边很多同学在秋招签约了,只剩我还没找到工作,所以心里一直很忐忑。”整个毕业季,王圆圆的心一直是悬着的。

受疫情影响,2020年上半年公务员考试和事业单位招考整体推迟。“到毕业前还没确定工作的,很多是想去高校等体制内单位的同学。”王圆圆说。对则将失去应届生身份的他们而言,更要把握住眼前的每一个机会。

此外,一些传统线下行业也因疫情受到冲击,人员招聘需求下降明显。数据显示,贸易进出口行业2020年上半年应届生岗位招聘规模同比下降了24%。

新经济浪潮下的新选择

人社部表示,互联网技术的发展,催生了多样化的就业创业模式。随着短视频、直播带货等网络营销行业的兴起,覆盖用户规模达到8亿人以上,互联网营销从业人员数量以每月8.8%的速度快速增长。

人工智能、大数据、电竞、直播……面对新经济新技术浪潮,这一代年轻人有了更多元的选择。

南京传媒学院播音主持艺术学院副院长易旭丹告诉记者,初步统计,今年该院毕业的300多名播音系学生中,有大概15%的人选择进入电商领域,成为一名“互联网营销师”,也就是人们熟知的带货主播。

明峻就是其中之一。大三时,他通过一次偶然的机会进入杭州一家MCN机构实习,开始尝试直播带货。

“我觉得对于学播音的大学生来说,上手并不难。”明峻说。上岗三个月后的“双十一”当天,他所在的直播间销售额达到2000万元。

高校的相关专业也在积极适应新的就业形态。“过往的播音教学服务于广播、电视等传统媒体,更强调规范性和专业性,但随着互联网和新媒体的发展,我们发现就业市场对个性化人才的需求越来越大。”易旭丹说。今年9月,学院将开设针对直播销售的“新媒体主播”课程。

随着电商销售品类日趋多元,不同专业背景的年轻人在其中看到属于自己的未来。

亦凡是杭州某高校药学系的应届毕业生,他没有像同学们一样进入医药行业,而是选择成为一名看似和自己的专业无关的带货主播。

“我的优势就在于专业知识的储备。”亦凡说,“我很享受把自己喜欢的东西分享给大家,能把兴趣变成工作,也没有丢下专业知识,这份工作对我来说应该是最好的选择。”

到基层挥洒青春

毕业季还有一些毕业生选择在基层挥洒青春。朱灵是中国社会科学院大学的应届毕业生,她没有选择在北京等大城市就职,而是开启了另一段故事:去云南支教两年。

毕业前两次短期支教经历,让朱灵坚定了投身教育的决心。

“孩子们会用汗津津的小手拉着你在操场上疯跑,会盯着你问很多天马行空的问题,会甜甜地叫你一声老师……这些都让我非常感动,让我愿意倾尽所能守护他们。”朱灵说。

“对我来说支教和就业并没有什么不同,这只是一个平凡的选择。”朱灵说。

为鼓励大学生赴基层就业,2020年全国将招募3.2万名高校毕业生到基层从事支教、支农、支医和扶贫等“三支一扶”工作,比2019年增加5000名。

福建省大中专毕业生就业工作中心主任黄海鸾说,面对今年更加复杂严峻的就业形势,福建省开发了1800个基层公共管理和社会服务岗位,重点向原中央苏区县、省级扶贫开发工作重点县倾斜,鼓励高校毕业生到基层事业单位工作。“希望毕业生们充分用好就业创业政策,发挥专业专长和个人能力,在基层发挥作用。”他说。 (吴剑锋)

广告

超微粉碎设备行业结束无JB标准历史

国家工信部2016年第17号公告批准587项行业标准,其中《机械冲击式超微粉碎设备试验方法》、《流化床气流粉碎机》两项标准位列第2、3序号上榜,从而宣告结束我国超微粉碎设备行业无JB标准的历史。

作为《机械冲击式超微粉碎设备试验方法》第一起草单位的浙江丰利粉碎设备有限公司,长期以来,一直注重标准的研究和制订工作。该公司制订有各类标准287项,覆盖生产、经营、管理等各方需要,并已于2005年通过标准化A级认证。该公司每年制定专门预算支持标准化工作开展,积极参加国标、行标的制修订工作。作为第二起草单位参与制订了《流化床气流粉碎机》标准。

浙江丰利自担任超微粉碎设备秘书长单位,全国颗粒表征与分检及筛网标准化技术委员会第五届委员单位以来,积极开展工作,成效显著,2009年荣获“浙江省标准创新型企业”称号。

在此期间,浙江丰利还与清华大学联合起草了2项国家标准(《通用粉碎加工技术术语》、《通用粉碎加工技术设备图形标记》,此两项国家标准业于2013年6月9日发布,2014年3月1日实施。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618

网址:www.zjfngli.net

地址:(312400) 浙江省嵊州市剡湖街道罗东路18号

邮箱:fengli@zjfengli.cn

中文搜索:浙江丰利

“大器晚成”螺蛳粉,折射中国经济有韧性

今年疫情期间,闻起来“臭臭”的螺蛳粉,意外成为“吃货”眼中的香饽饽。

有关柳州螺蛳粉的话题,10次登上热搜,阅读量超10亿;一些知名网红主播,靠卖螺蛳粉吸粉无数;网友集体催货,呼唤“螺蛳粉自由”……

这种酸爽的地方小吃,为何成为食品行业最受关注的品类之一?

有人质疑:这不可能是没有“预谋”的火爆。柳州市螺蛳粉协会会长倪姚阳则认为,与其说柳州螺蛳粉是新晋网红,不如说是大器晚成,其产业发展模式早就刻上了走红的基因。

“全网催货”,半年卖出近50亿元

3月初,我们的订单已经排到了五六月。因为产能不足,供不上货,网店一个月退款1500多万元,客服还得逐单解释原因

开蚌三轮车从竹林里“突突”回来,卸下一支支掘出时间不超过2小时的新鲜竹笋,然后拿出剥笋工具往旁边一坐……黄雍华马不停蹄——贩购竹笋的老板已经在“催单”了。

竹笋是螺蛳粉的原材料之一。黄雍华所处的柳州市柳南区太阳村镇百乐村,种有5000多亩竹子。今年,这个村迎来了难得的好行情:每斤卖价比往年高了近5毛,老板们抢着上门拿货。

“螺蛳粉火了,竹笋都跟着涨价。”黄雍华扬起袖子,将满脸的汗水往外一抹,咧开嘴笑起来。他说自己今年卖竹笋的收入将超过20万元。

今年上半年,受疫情影响,不少行业受到打击,但柳州螺蛳粉销量却一路飘红。

打开某电商平台,经营螺蛳粉的网店,月销量动辄数十万单,李子柒牌柳州螺蛳粉的月销量,更是突破了150万单。

此外,网络主播李佳琦,2分钟内售空26000箱螺蛳粉;娱乐明星陈赫的直播首秀,短短8分钟售出6.6万袋螺蛳粉,成交额超百万元。

“3月初,我们的订单已经排到了五六月。因为产能不足,供不上货,网店一个月退款1500多万元,客服还得逐单解释原因。”广西螺蛳王食品有限公司董事长姚汉霖说,供货压力巨大。

面临同样烦恼的还有广西中柳食品科技有限公司。去年10月,中柳公司开始与美食短视频创作者李子柒合作。

最初会谈时,双方心里都没底。“当时想着一天平均能卖出3万包,就相当不错了。”中柳公司总经理韦杨年说,没想到,今年上半年这个数字翻了好几倍。最高峰时,仅李子柒这个品牌,3天就卖出了500万包螺蛳粉。

面对“全网催货”不断加单,韦杨年将工人数量扩充了一倍,生产线三分之二用来生产李子柒的产品,公司自有品牌销量也在不断上涨。

“实体店停业或限制营业之后,多数客源被袋装螺蛳粉分流。袋装螺蛳粉主要依靠互联网销售,直播带货和热门话题看多了,人们难免要亲自试试。”倪姚阳说。

根据天眼查数据,截至8月中旬,今年新增的近3000螺蛳粉相关企业,约三成位于广西。

柳州市商务局数据则显示,今年上半年,该市袋装螺蛳粉产值已达到49.8亿元,预计全年将达90亿元。上半年,经柳州海关检验合格出口的螺蛳粉货值约750万元人民币,是去年出口总额的8倍。

“进京赶考”不如“放水养鱼”

一场关于“粉”的供给侧结构性改革,既要满足人们新的消费需求,引导这些生产者走向标准化规范化,但又不能把他们管死

在柳州街头,螺蛳粉店随处可见。不论早晚,吃一碗螺蛳粉是当地人的日常习惯。

螺蛳粉需用柳州特有的软钢爽口的米粉,配以酸笋、花生、腐竹、酸豆角等辅料,加入绿油油的时令蔬菜,再淋上精心熬制的螺蛳汤。红通通的一层辣椒油浮在上面,鲜美的汤汁渗透到每一根粉条。

早在2010年,柳州就提出要将特色美食螺蛳粉打造成城市名片。

柳州是一座工业重镇,工业总产值占广西四分之一,还是全国五大汽车生产基地之一,最高年产销汽车超过250万辆。

柳州市商务局副局长贾建功认为,虽然全国每卖出10辆车就有1辆是柳州生产的,但这些产品都没有带上“柳州”的名字,相当长时间里,柳州没有太多知名度。

在柳州市2019年5000多亿元的工业产值中,螺蛳粉产业仅贡献了60亿元,但在打造城市名片上,螺蛳粉被寄予厚望。

“根据许多城市的发展经验,‘城市+美食’往往就能形成一张影响力巨大的名片,比如重庆火锅、武汉热干面、兰州牛肉面等。”贾建功说,由此,柳州市开启了“螺蛳粉进京”行动。

2011年,在有关部门引导下,一些创业者北上进京,在海淀、朝阳等人员密集的地方,开设了十余家柳州螺蛳粉店。

“地方美食离开地方,往往会失去灵魂。”贾建功说,当时为了保证螺蛳粉地道的柳州风味,许多食材只能从柳州空运到北京,大大增加了粉店的经营成本。

高企的租金,则是实体店面临的最大支出。柳州市政府部门工作人员表示,当时第一批“进京赶考”的店面,有不少已经关门,“开实体店进行推广宣传,效率特别低”。

这个局面在2014年被几个小作坊打破:袋装螺蛳粉出现了。

“柳州外出务工的人很多,当时在其他省份,还很难见到螺蛳粉的影子,有人就问,能不能把螺蛳粉打包带出柳州?”姚汉霖说。

市场上出现需求,就会有人去开发产品。

中柳公司的合伙人罗金波回忆,当时的袋装螺蛳粉几乎全是小作坊生产的,“租下一个房子,关起门,就在里面炒料。有的包装就是用塑料袋和瓶子,保质期最长不超过10天。”罗金波说,有些小作坊因为炒酸笋的味道太重,老板差点和邻居打起来;还有的因为卫生问题,被执法部门查封。

“一些有长远发展意识的作坊老板,想到去申请办证生产。”罗金波说,但当时没有螺蛳粉生产标准,“办不下证,大家还是关起门来搞,政府部门也很头疼。”

倪姚阳说,越来越多的生产者发现了消费端旺盛的需求。仅2014年,由小作坊生产的袋装螺蛳粉,就有了40多个所谓的品牌。

“得管!”贾建功说,彼时柳州已经察觉到,即将到来的一场关于“粉”的供给侧结构性改革,“既要满足人们新的消费需求,引导这些生产者走向标准化规范化,但又不能把他们管死。”

“放水养鱼”是柳州市政府对螺蛳粉书记郑俊康拿出一包袋装柳州螺蛳粉,从这一地方小吃由“观煮堂食”到“袋装速食”热销的角度,讲述柳州供给侧改革的成效,引发众多媒体关注。

作为“可以食用的城市名片”,柳州螺蛳粉的名气越大越大。

“工业革命”,地方美食走出地方

不少企业开始技术和工艺创新。一包螺蛳粉在走完生产、物流、上架等一系列流程后,还有足够时间静静等待被品尝的那一天

螺蛳王的第二个厂房,位于柳州市河西工业园。生产线上,十几只分别装着筒骨、螺蛳、生姜、香辛料包的大铁盆,在熬煮汤料的大锅旁排列有序,汤汁已经持续翻滚了数个小时。生产线另一端,酸笋、酸豆角、花生等料包,则通过传送带源源不断地输送着。

这些生产场景,和店铺制作螺蛳粉完全不同。“毕竟由第三产业转为第二产业了,得用工业化的思路。”姚汉霖说。

在柳州,不少企业开始围绕螺蛳粉生产的各个环节,进行技术和工艺创新。有的企业不断探索米粉制作工艺,有的专注物理杀菌、真空包装等生产技术的提升。

“以保质期为例,袋装螺蛳粉从起初的10天提高到了6个月。”韦杨年说,这使得袋装螺蛳粉具备了搭乘“互联网快车”的条件。一包螺蛳粉在走完生产、物流、上架等一系列流程后,还有足够时间静静等待被品尝的那一天。

“技术突破使袋装螺蛳粉快速形成产业。”贾建功说,作为一座以汽车、钢铁、机械制造为优势产业的工业重镇,工业的基因根植于柳州的血脉中,“还是一切用技术说话,以标准保证质量。”

2015年初,柳州市召开螺蛳粉产业发展大会,首次提出柳州螺蛳粉的“产业化、标准化、品牌化、规模化”发展理念,确定了柳州螺蛳粉产业做袋装走机械化生产道路。

此后,柳州陆续出台《预包装柳州螺蛳粉地方标准》《柳州螺蛳粉产业升级发展的实施方案》《柳州市全面推进螺蛳粉产业升级发展的若干政策措施》等一系列螺蛳粉生产的标准化规划。

“我们用工业的理念谋划推进柳州螺蛳粉产业升级发展,打造柳州螺蛳粉产业2.0版本。”柳州市委副书记梁旭辉说。

为了保证每一包螺蛳粉的品质,许多企业将生产的每一个环节进行标准化。“比如酸笋腌制的时间、控制在什么温度,螺蛳汤熬汤的步骤,放多少克配料,按什么顺序放等全部量化,确保每一包螺蛳粉都能做出同一个味道。”姚汉霖说。

袋装螺蛳粉似乎是未粉届的“工业革命”。“它改写了螺蛳粉长期受困于地方的局面,通过快递把柳州县地道的美味输向全国成为现实。”贾建功说。

在2016年的全国两会上,柳州市委书记郑俊康拿出一包袋装柳州螺蛳粉,从这一地方小吃由“观煮堂食”到“袋装速食”热销的角度,讲述柳州供给侧改革的成效,引发众多媒体关注。

作为“可以食用的城市名片”,柳州螺蛳粉的名气越大越大。

“淘金路上卖水的也能赚钱”

依托螺蛳粉的热度,瞄准与螺蛳相关产业的空白处,多样化产品有很大的发展空间

一碗粉,不仅做成了畅销各地的网红美食,还带出了“螺蛳粉+”产业链。

在柳南区千亩标准化稻蛳种养示范基地内,不少螺蛳附着在水稻根部。稻子已经成熟,一些村民挽着裤脚、戴着草帽在田里收割稻谷。基地种植的是再生稻,割完后会再长一茬。

“再生稻的寿命和螺蛳养殖的成熟时间一致,这种共养模式可以充分利用空间,获得双重收益。”广西中之洞柳州公司经理贺庆操介绍,“螺蛳粉走俏,原材料的需求加大,我们看好螺蛳养殖的市场前景。”

在柳州,随着螺蛳粉产业蓬勃发展,参与到螺蛳粉原材料供应链的人不在少数。

“对于生产企业来说,原料本土化既方便源头品控,又能使螺蛳粉产业惠及地方。”姚汉霖说。

通过大力发展原材料基地,柳州全市螺蛳养殖面积已达4.8万亩、大米基地2万亩、竹笋基地8400多亩、木耳基地180万平方米……

在柳州市鹿寨县平山镇的集市上,许多村民将摘好的豆角拿到收购点售卖。经过验货、定价、上称,村民喜滋滋地清点到手的钞票。

“多的时候一天四五百斤,少的时候一两百斤,平均每天两三百元收入。”平山镇平山社区村民吴翠兰说,村里一些贫困户靠种豆角脱了贫。

贾建功算了一笔账:1亩豆角每年至少可创收5000元,种植户并不需要耗费太多精力。

公开资料显示,柳州螺蛳粉产业已创造了超过25万个就业岗位,带动了包括大米、竹笋、豆角、木耳等在内的50万亩螺蛳粉原材料基地和覆盖农业、食品工业、电子商务等领域的产业链的发展。

此外,由螺蛳粉衍生出的配套产业也吸引了不少创业者的目光。“90”后柳州青年廖桐炜去年返乡创办了广西桐舜食品科技有限公司,主打产品为“螺蛳酱”。

廖桐炜认为,依托螺蛳粉的热度,瞄准与螺蛳相关产业的空白处,多样化产品有很大的发展空间,“淘金路上,卖水的也能赚钱。”

“螺蛳粉带动原材料和衍生产品的发展,一方面延长了螺蛳粉的产业链,另一方面又反哺了螺蛳粉自身的发展,形成多赢局面。”倪姚阳认为。

(农冠斌)