

陕西首家羽毛球拍专业制造企业落户渭南

近日,陕西首家羽毛球拍专业制造企业——陕西纽恩格运动器材有限公司落户渭南。10月17日,陕西省体育运动服务保障中心马金运副主任、任培民科长及国家体育总局体科所朱凯迪博士在渭南市体育局产业科有关人员陪同下,来到位于蒲城县桥陵镇安王村的陕西纽恩格运动器材有限公司,就该企业试生产情况开展实地调研活动。

调研组一行参观了公司的生产车间、物料间、生产流水线及成品展示台等设备设施及生产环境,企业负责人对公司概况、产品特点、原料来源、生产技术及劳动用工等情况进行了详细介绍。随后双方进行了简短的座谈交流,企业负责人汇报了立项审批、环保、税务等进展情况,调研组领导对企业落户渭南表示欢迎,对安全生产、节能环保等提出明确要求,对企业今后发展给予厚望,表示将在体育产业优惠政策方面给予大力支持。

陕西纽恩格运动器材有限公司成立于2017年6月,是一家集运动器材生产、设计、研发、销售为一体的企业,目前主要生产线为羽毛球拍及其配套产品,在陕西尚属首家。公司的创立人曾多年在沿海城市从事运动器材的生产及销售相关工作,积累了一定的行业经验,于去年在西部大开发和一带一路倡议的号召下,毅然决定返乡创业,为家乡的体育事业贡献自己的一份力量,同时期望带动本土运动器材事业的开拓和发展,公司自建成以来,为周边村庄的闲置人员提供了相应的工作岗位,同时公司对新招聘人员从培训到实际操作均有专业人员进行指导和传授,做到真正服务于家乡,服务于人民。

该公司拥有一套完善且流畅的生产线,有来自台湾的技术支持做强力后盾,可以及时掌握并把最新的生产技术及设备更新到生产中去,公司目前的生产订单有31%来自欧洲,6%来自美国,63%销往亚洲,公司自建成以来,已有韩国、中国台湾、广东等地方客户前来参观考察,并在工厂签订订购合同。

公司自成立以来,始终以扎实的生产技术,诚实守信的经营理念和良好的企业形象作为企业生存之准则。在高标准下,公司生产出一批批精致优良的产品,积累了良好的客户口碑。企业目标是以品质为第一,提高生产效率,满足客户需求,适应市场竞争,旨在打造以生产为基础,以建立本土品牌为目标的长远发展战略,做大做强本土企业,努力对接“中国制造2025”,为实现伟大复兴的中国梦添砖加瓦,不忘初心,砥砺前行,努力不懈,为渭南体育产业发展贡献力量。(鞠育)

崔树2018室内设计展成都站举行

近日,Andrew Martin 大奖的最年轻获得者、亚洲新面孔设计设崔树的个人设计展在成都举行,成都站作为崔树个人西部地区首展,此次展出其个人设计作品共百余幅。

展出作品包含崔树于2016年ANDREW MARTIN 国际室内设计年度大奖入围作品北京751时尚买手店——商业零售空间、2017年获得美国室内设计年度最佳奖项的葡萄牙SRILIP 灯具展厅——展示空间、2017年Architizer A+Awards 办公室——大众评审——办公空间设计奖的咪蒙的办公室、十月初五影视传媒办公空间等首次集合亮相。

据悉,崔树主要擅长钻研竹子材料,曾花费5年时间钻研竹子这种材料做出具有东方特性的作品,崔树于2016年入选新浪中国室内设计新势力全国榜单。“不做经验设计的奴隶,不是审美趋势的附庸者”崔树讲道,这是自己的座右铭,同时也是自身作品的核心精神。(张洋)

安徽国控集团公司举办党务部门负责人和党支部书记培训班

为深入贯彻落实《中共安徽省委组织部关于实施党支部建设提升行动的指导意见》精神,进一步提升党支部建设质量和水平,10月27日,安徽国控集团公司举办党务部门负责人和党支部书记培训班。

此次培训紧扣“党支部建设提升行动”主题,围绕党建工作要求如何落地、“三会一课”如何落实、党员发展如何规范、党支部会议如何组织等,科学合理设置培训内容,重点突出党支部建设实操。培训既有全国、全省宣传思想工作会议精神的学习贯彻和集团公司党委推进基层党组织标准化建设情况介绍,又有关于“三会一课”、党员发展工作授课辅导,还结合国企党支部建设实际对组织生活会和民主评议党员组织流程进行现场演示。学员纷纷表示,通过培训学到了知识、明确了流程、掌握了方法,增强了信心,下一步将继续按照集团公司要求,立足本职岗位,扎实开展党支部建设提升行动,努力提升支部组织力建设水平。

“党支部建设提升行动”实施以来,集团公司党委结合企业实际制定贯彻落实方案,先后组织党建工作专项督查、召开党建工作推进会、开展党务部门负责人和党支部书记培训,有力推动提升行动落地见效,为集团公司改革试点工作提供了坚强政治保障。(安国)

锤子科技 盈利能力成短板 整合迎生死时刻

能说会道、话锋犀利的锤子科技 CEO 罗永浩一直吸引资本市场关注的目光。在很多人看来,罗永浩已经成为奋斗、叛逆的标签,锤子手机天生就有“情怀”的品牌调性。然而仅仅靠情怀,锤子能坚持多久? 迷失的锤子科技,亟需在单品中形成核心竞争力,通过整合稳扎稳打地搞好产品创新。



贾丽

近日,有消息称,锤子科技或被收购。对此,锤子科技创始人罗永浩站出来否认称,锤子仅是在进行局部整合,主要涉及北京、深圳、成都的技术人员。

不过,罗永浩的回应并未就此打消外界疑虑。很快,业内就再次传出锤子科技融资困难,资金链即将断裂的消息。一位接近锤子科技人士向《证券日报》记者透露:“由于资金链趋紧,锤子目前正在进行整合,规模或将进一步扩大,主要目的是收缩战线、削减成本。”其实,锤子之前曾风光无限。

多次被传收购 亟需尽快建立持续盈利能力

近日,有业内人士爆料称锤子科技已解散成都公司,而该爆料者被指为锤子科技早期员工王前闯。历史上,锤子已经多次被传收购。对此,罗永浩在微博澄清称该传闻为假消

息,并表示公司正在对北京、深圳、成都的技术人员进行整合。

不过,有业内人士实地考察发现,锤子科技成都公司的大部分办公区已是闲置状态,工作人员寥寥无几。

有接近锤子人士向《证券日报》记者透露:“目前锤子确实面临经营压力,但未必就如外界所说的那么严重。罗永浩所指的这轮融资,主要是收缩战线、缩减人员、削减开支。”

走过了初创期,手机市场竞争的异常激烈,让锤子在经营上遇到困境,出现了持续亏损,财务遭遇危机。资料显示,2015年,锤子科技营收11.87亿元,净亏损2.47亿元;2016年,锤子科技营收8.09亿元,净亏损4.27亿元,公司净资产为负2.4亿元。直到2017年,成都市政府伸出橄榄枝领投10亿元,获得了融资的锤子的财务状况才稍微得到缓解,但锤子在经营上遇到的困境并未改变。截至今年三季度,锤子科技利润总额依旧亏损1亿元。

10亿元的资金,并不能彻底拯救老罗。没有持续的资金支持,悬在锤子头上的“警报

器”就无法解除。根据资料显示,锤子科技自2012年成立以来,先后进行了8轮融资,总计达到17亿元,但相较其他手机巨头的投入,这仅是杯水车薪。与此同时,亏损多年的锤子,尚还未能有稳定的收入。

“后续的资金如若不能跟上,则这点资金扔进手机产业的‘大池子’里,也仅是打了杯水漂。5年来,锤子走得很艰难。现在的锤子还需要尽快建立持续盈利的能力。”一位锤子的投资人表示。

找准定位 产品亟需赢得市场

手机体量不大、业务多而不精、自身造血能力不足,让锤子难以在经营上形成良性循环。

第一手机界研究院院长孙燕懿表示:“锤子最大的问题是没有找准定位,产品本身不够硬。同时,其在营销上没有及时调整好方向。锤子的前期营销是非常成功的,抓住了消

八组大型主题景点美不胜收 20余万盆千种菊花氤氲竞放 成都市第五十六届菊花展在人民公园盛大启幕 国家级插花大师作品展首次惊艳亮相

10月28日,以“花香氤氲古少城,菊英灿烂新天府”为主题的成都市第五十六届菊花展暨菊花插花花艺大师作品展在人民公园盛大开幕。本次展会是由成都市人民公园主办,成都市林业和园林管理局、中国风景园林学会菊花分会、中国插花花艺协会指导支持,展期将持续一个月。

开幕式上,成都市林业和园林管理局谢玉常副局长代表主办方致辞,他说:“成都市第五十六届菊花展暨菊花插花花艺大师作品展,是展示成都城市大美的舞台,这里有菊花花艺的盛景,有菊花演艺的盛宴,有菊花摄影的盛事,我们希望通过此次展览,以菊花为媒广交天下朋友,让我们共同努力,建设美丽宜居家园。自1953年至今,人民公园成功举办了55届成都市菊花展,深受广大市民喜爱。同时,人民公园先后11次代表成都市参加中国风景园林学会菊花分会举办的全国菊花展,并取得了优异成绩,祝展览取得圆满成功!”随后,中国风景园林学会菊花分会理事长刘英发言指出:“借此机会,我们相约菊花分会100余家理事单位的代表齐聚蓉城,学习交流,共同探讨菊花行业未来的发展方向。”

成都市人民公园以“成都市菊花展”为平台,长期致力于推进西南地区菊文化、菊花艺及菊产业的发展与传播。据悉,本届菊展共展出菊花20余万盆,品种达1000种,并以成都八大城市名片为题材,展出八组大型主题景点,分别以“蜀源金沙、祠堂柏森、草堂春雨、金秋缅怀、宽窄蜀韵、公园城市、丝路新航、天府绿道”为主题,来呈现成都过去、现在和未



来;此外,从10月28日至11月12日,首次亮相成都的“菊花插花花艺大师作品展”同期举行,该展邀请了15名国家级插花花艺大师和30名成都插花花艺协会花艺师前来参展,共展出大师精品15件,大型景观作品2组,成都花艺师作品21件。展区负责人介绍说,“整个展区的作品,代表了当今东西方流行的国际花艺时尚和中国传统插花的精髓,对于喜欢花艺的成都市民来说,是千万不能错过的!”菊花,自古以来就是花中的隐士,菊花的品种、花型、色彩极为丰富,切花保鲜期长,是艺术插花的优良材料,历来受到插花艺术大

师的喜爱,其插花成品刚直不阿、清高绝俗的气质让人折服。

菊花,是四川重要的自然资源;菊文化,是天府文化的重要组成部分。菊花有着悠久的栽培历史,在2500年前的古籍中就有关于菊花的记载。先秦屈原《离骚》“朝饮木兰之坠露兮,夕餐秋菊之落英”,首次将菊花作为一种高洁脱俗的意象引入中国文化;东晋陶渊明“采菊东篱下,悠然见南山”,使菊花成为飘逸的象征;唐代元稹《菊花》“不是花中偏爱菊,此花开尽更无花”,代表了世人对菊花凌霜傲雪、高洁坚韧品格的深切喜爱。

成都人民公园的菊花展历史悠久,声誉远扬。时光追溯到上个世纪20年代,自当时的少城公园举办菊花展以来,成都举行菊花展已经有近百年的历史了。历届菊花展绚丽夺目,精彩纷呈,为来自各地的游客带了精彩绝伦的视觉盛宴,也为弘扬菊花艺术,传承菊花文化打下了坚实的群众基础。

本届菊展期间,中国风景园林学会菊花分会第二十七周年会在成都举行,必将对推动成都乃至西南地区菊花品种繁育保存,菊花文化和艺术的传播,菊花产业的发展具有重要的意义。(谭果)

宁波银行前三季度净利89.24亿 同比增21.12%

10月29日,宁波银行正式发布2018年度三季度报,公司前三季度实现归属于母公司股东的净利润89.24亿元,同比增长21.12%,不良贷款率0.80%,比年初下降了0.02个百分点。在国内外经济形势纷繁复杂、银行业增速放缓的局面下,整体经营业绩保持了持续、稳健的增长,可持续发展能力进一步增强。

2018年前三季度,公司积极适应市场环境变化,始终把回归本源、服务实体经济作为自身持续健康发展的基石,坚持探索适合自身发展的商业模式,强化客群工程建设,夯实战略客户积累,推动各项业务规模协调、持续增长。截至2018年9月末,公司资产总额

10861.63亿元,比年初增长5.24%;各项存款6450.02亿元,比年初增长14.11%;各项贷款4032.61亿元,比年初增长16.48%。

三季报显示,2018年,公司持续深化多元利润中心建设,各利润中心不断在细分市场中夯实基础、积累比较优势,控股子公司永赢基金、全资子公司永赢租赁发展势头良好,全行盈利增长的动力不断增强,盈利水平稳步增长。公司2018年前三季度实现营业收入212.29亿元,同比增长14.12%;实现归属于母公司股东的净利润89.24亿元,同比增长21.12%;实现手续费及佣金净收入42.99亿元,在营业收入中占比为20.25%。

2018年,公司继续坚持贯彻“控制风险就是减少成本”的理念,以全面风险管理为指引,不断提升风险管理措施的针对性和有效性,推动整体资产质量进一步向好,风险管理的质效在同业中持续保持优势。

三季报显示,截至2018年9月末,公司不良贷款率0.80%,比年初下降了0.02个百分点;拨备覆盖率502.67%,比年初上升了9.41个百分点,拨贷比4.02%,比年初下降了0.02个百分点。其中,不良贷款率较2017年同期下降了0.1个百分点,已连续四个季度实现下降,拨备覆盖率则连续11个季度实现增长。同时,公司持之以恒践行轻型银行战略,

不断提升资本精细化管理水平,优化各项业务配置,强化资本的内生性积累,推动资本使用效率获得进一步的提升。

截至2018年9月末,公司年化加权平均净资产收益率为21.03%,同比提升了0.28个百分点;资本充足率为13.39%,比年初下降了0.19个百分点;一级资本充足率为9.65%,比年初上升了0.24个百分点;核心一级资本充足率为8.96%,比年初上升了0.35个百分点。

公司将继续立足当前,不断夯实发展基础,着眼长远,持续积累比较优势,不断增强可持续发展能力。(钟景)