

# 以华夏酒祖,敬人文始祖 酒祖杜康己亥年黄帝故里拜祖大典 供奉用酒灌装仪式圆满举行

■ 本报记者 李代广

3月28日,酒祖杜康小封坛·己亥年黄帝故里拜祖大典灌装仪式在河南郑州举行。河南省白酒业转型发展专项工作领导小组成员、河南省商务厅副厅长李若鹏,河南省白酒业转型升级领导小组成员、河南省工信厅河南省工信厅食品工业办公室主任许新,河南省黄帝故里拜祖大典协调领导小组办公室副主任张晓斌,黄帝故里拜祖大典办公室主任徐莹,河南省酒业协会会长熊玉亮,洛阳杜康控股销售公司总经理柳向阳等嘉宾、领导参加了仪式。

中国酒类流通协会会长助理、河南省酒业协会副会长吴勇主持仪式。

杜康控股销售公司总经理柳向阳在致辞时说,始于2002年的黄帝故里拜祖大典,以寻根拜祖为核心主题,一年一度在黄帝故里新郑举办,这是河南人的骄傲。酒祖杜康不仅是能代表河南美酒的新名片,还是华夏酿酒鼻祖、中华美酒之源,也是中华酒文化的代名词,与人文始祖黄帝的身份地位相互匹配。另一方面,由杜康始创秫酒而得名的杜康酒,不仅源于5000年前的黄帝时期,而且诞生之时



就作为贡品进献黄帝饮用;5000年后,我们再以酒祖杜康美酒供奉人文始祖黄帝,是古与今、天与地的完美结合。

柳向阳表示,近年来,河南省竖起了豫酒振兴的大旗,豫酒呈现出强势复兴的势头。

“杜康”更是积极响应政府号召,坚守“一生酿好一坛酒”的工匠精神,夯实酿好每一瓶酒的基础,联合国内一流院校加强合作交流,推进工艺改造,不断提升杜康酒品质。同时,积极探索营销创新、文化创新,让拥有5000年历史

的古老品牌重新焕发活力与生机。

河南省商务厅副厅长李若鹏表示,无论是从历史的传承,还是在现代豫酒酒企中的地位,酒祖杜康都与黄帝故里拜祖大典供奉用酒的入选条件和文化诉求十分契合。

张晓斌副主任表示,五千年华夏文明发源于河南,而酒文化也是河南优秀传统文化的重要组成部分;此次酒祖杜康小封坛入选供奉用酒,体现了杜康控股强烈的社会责任感和民族文化情怀。他祝福杜康控股以此为契机,将杜康这一历史品牌推上一个新的高度。

当日上午,黄帝故里拜祖大典办公室副主任徐莹向洛阳杜康控股销售公司总经理柳向阳颁发了己亥年黄帝故里拜祖大典供奉用酒证书。

仪式现场,嘉宾们将酒祖杜康小封坛美酒注入9只青铜龙耳虎足方壶之中。据了解,这些青铜龙耳虎足方壶简称龙樽,是黄帝故里拜祖大典盛放供奉用酒的专用酒器,龙樽中的杜康佳酿将在4月7日的拜祖大典上香飘黄帝故里。

仪式现场,河南省酒业协会会长熊玉亮诵读了《酒祖杜康拜黄帝文》。

## “江苏北人效应”催热新三板 企业涌入投行门庭

3月22日,上交所宣布了首批科创板受理名单,9家企业中新三板企业江苏北人在列。

这极大地鼓舞了新三板市场的士气,多家新三板企业跟进公布拟赴科创板。据21世纪经济报道记者统计,迄今已有16家新三板公司拟登陆科创板。而在科创板潜力股的推动下,上交所受理科创板申请开闸之后,三板做市指数盘中触及800点,这是三板指数时隔半年后重上800点。

然而,3月27日,一位券商投行总经理向记者表示,“大量的企业来找我们谈想上科创板,但很多客户不了解,上科创板的条件很高,绝大部分企业从行业上看达不到科创板要求,我们甚至认为上科创板的条件比创业板、中小板都高,比香港交所、纳斯达克也不低。”

“另外,我们注意到我们的几个项目一公告上科创板股价就涨,因为科创板概念会导致股价大幅上涨,现在也出现一些企业为了蹭热点公告上科创板。”上述投行总经理表示。

作为上交所受理科创板申请的新三板第一家,近日江苏北人站到了聚光灯下。江苏北人符合科创板上市标准一,即10亿市值,两年5000万或营收1亿。但是,多位业内人士认为,江苏北人作为集成商,在产业链中科技含量比较低。

3月27日,上交所也明确表态,在受理环节,仅是对企业申请文件齐备性、中介机构资质等的核对,相当于申报企业获得了“准考证”,可以进入考场考试,并不表示一定能够通过考试或获得好成绩。

不过,许多新三板企业受到了江苏北人的鼓舞,据南山投资创始人周运南介绍,“科创板正式受理江苏北人,展示了科创板首批受理企业的质地标准,让更多的新三板头部企业坚定勇闯科创板的志向和信心。”

自3月22日上交所受理第一批科创板申请之后,新三板再添3家公司公告拟去科创板上市,包括西部超导、嘉元科技、映翰通等。此外,有意思的是,正在追逐“三+H”股的盛世大联近日发出“暧昧”公告:“本公司注意到,上海证券交易所于2019年3月22日宣布了科创板对上市申请正式受理的最新动态。本公司正在为下一步行动制定策略,并积极评估内地及香港的资本市场状况及各证券交易所与其他融资平台的最新动态。”

对此,3月27日,一位盛世大联人士向记者表示,“我们正在评估两个市场,港交所方面并没有终止,只是延迟,科创板是下一步的计划,但是还没有确定。”

至此,新三板已有16家公司有意登陆科创板,包括江苏北人、金达莱、久日新材等。上述券商投行总经理建议,“如果有些机构说能够帮你上科创板,让你花钱的时候要慎重,如果花了好多钱,最后又上不了,可能对企业的影

响比较大。”



## 中国石化子公司“炒油”或亏超百亿 两千亿存货赌油价大涨

中国石化靓丽业绩下却有五大隐忧,值得深思。按照2018年四季度的原油价格下降趋势,假如以15%的相对保守的比例对原油存货计提存货跌价准备,大约会减少277亿的利润。

3月24日晚间,中国石化披露了2018年年报,业绩非常靓丽,利润总额甚至飙升超过1000亿。上次利润总额破千亿还是在2011年,当年的原油价格在100美元之上。不过中国石化靓丽业绩下却有五大隐忧,值得深思。

### 联合石化期货亏损可能超百亿级

资本市场2018年最后一个黑天鹅事件。2018年12月底,中国石化旗下全资子公司联合石化被曝原油期货交易可能巨亏。据市场推测,损失可能高达数十亿美元。一时间,成为热门话题。之后中国石化发布了声明,联

合石化两名高管已经停职,公司正在评估损失。投资者更关心的是:损失是否达到了预期那么大概呢?

1月25日中国石化单独发布了联合石化的业绩情况。经核查,联合石化在采购进口原油过程中,由于对国际油价走势判断失误,部分套期保值业务的交易策略不当,造成某些场内原油期货期保值业务的期货端在油价下跌过程中产生损失。2018年联合石化经营亏损约人民币46.5亿元。同期,与国际标杆油价相比,联合石化为本公司所属炼油企业采

购进口原油实货节省成本约人民币64亿元。按照这个公告,初看起来,联合石化只亏了46.5亿人民币,压根达不到市场预计的几十亿美元。并表后和整个中国石化盈利624亿相比,这46.5亿的亏损几乎是九牛一毛。

其实,这则公告有误导之嫌,因为联合石化的经营亏损是该子公司2018年全年的业绩情况,并不完全是原油期货导致的。如果是联

合石化全年大幅盈利数百亿,最后因为原油期货巨亏数百亿抵消后,还亏这46.5亿呢?

据公司2017年年报,联合石化净利润38.53亿元,假设公司2018年业绩和2017年持平,原油期货的影响就要超过85亿。而2018年全年来看,整个石化行业都业绩都达到了2014年以来最佳,联合石化剔除原油期货的影响,净利润应该要远比2017年高得多,也就是说,原油期货对公司利润的影响很可能是百亿级别的。

### 四季度净利润暴降九成

作为中国最赚钱的企业之一,中石化的营收比大部分银行都要高。不过公司的净利率极低,只有3%左右,因此净利润并不高。尽管如此,2018年的净利润达到了630亿元,是2014年原油价格暴跌以来的最好业绩。(和讯)

## 四川天华股份有限公司 党委召开 2019年党日交流会

近日,四川天华股份有限公司党委召开2019年“抓班子带队伍”主题党日交流会。与会人员现场观摩了消防队交接班、闻警出动、装备器材定置管理、消防队员内务管理等,听取了武装保卫部党建工作汇报。(黄贵春)



## 中关村科企首发行业机器人

中关村高科技企业新元科技日前发布针对电力、网络直播内容监管、IDC数据中心运维、交通、安防五大行业的行业机器人,成为业内首个发布“行业机器人”的企业。

被称为“五宝”的五大行业机器人,包括针对电力系统的“电力系统综合智能巡检系统一电宝”,针对网络直播内容监管的“智能媒体内容监测系统一视宝”,针对IDC数据中心运维的“IDC数据中心运维辅助系统一维宝”,

针对交通行业的“道面智能检测系统一路宝”,针对安防行业的“安防巡逻机器人系统一安宝”。

目前,机器人主要分为工业机器人、服务机器人,鲜有针对特定行业的行业机器人,成为不少传统行业智能化的痛点。相比通用型机器人,行业机器人对深入行业定制化的要求极高。例如,同样做巡逻方面的工作,监狱巡逻与在海关巡逻、粮库巡逻诉求点就不同,每款行业机器人都需要更细致

和精准的服务。“在监狱巡逻防止有人越狱,需要用到红外线,得有夜视功能,需要识别出异常的图像跑动。仓库巡逻要防止失火,要有温控、有毒气体泄漏的监控。”新元科技机器人事业部技术负责人魏玉虎介绍。

目前,电宝机器人已经在吉林龙潭山牵引变电站、鄂尔多斯牵引变电站陆续投入使用,安宝机器人则已在江苏苏州、洪泽、昆山、连云港、湖南开慧等粮食储备库投入使用。(孙奇茹)



## 攀升:逆风飞扬成国内“定制电脑”电商龙头

从店商到电商,从揽机专业户到自主品牌电脑生产商,从武汉广埠屯走出来的攀升,短短几年实现了从线下装机商到线上电商巨头的华丽转型。攀升像极了武侠小说中的“扫地僧”,做“精”主文章,苦练“电脑定制”一门功夫,看似默默无闻,却凭“独门武功”臻于化境,为自身发展争取到独特的“江湖地位”。

3月25日,接受记者采访的武汉攀升鼎承科技有限公司(下称“攀升”)创始人、董事长陈孝军谈及创业的艰辛。

“没有夕阳的行业,只有夕阳的企业。要成长为细分市场的‘隐形冠军’,必须具备核心的专业产品,建设独具特色的企业品牌。”陈孝军说。而这一切,在攀升发展的轨迹中也的确得到了体现。

2008年,陈孝军在广埠屯创业,彼时广埠屯是国内电子产品三大市场之一,占华中地区电脑总销售1/3以上。之后,网购的兴起令实体店生意不断萎缩。2013年,陈孝军开始全方位进行电商布局。同年9月攀升天猫旗舰店正式开始运营。在“触网”的第一个季度,就取得了1300万元的销售额。

陈孝军说,从传统实体商家变身电商,两种经营模式完全不同,“网上做生意,价格信息透明,因此,我们专注生产销售高性能电脑”。

2013年,攀升率先与清华同方合作,一下把定制电脑网购质保标准提高了一大截,将上海、郑州等地的定制电脑竞争对手远远抛在身后。

持续的科研创新,是攀升这家“隐形冠

军”企业高歌猛进的保障。2014年,全力进军电商的第二年,在企业资金有限的情况下,重金设立攀升产品研究院。“企业不再是一个装机揽机的壳子了,我们有了自己的核心技术和产品,能够在科技研发上争取话语权。”

近几年国内电竞行业方兴未艾,攀升敏锐地觉察出电竞游戏高端电脑主机的市场商机。跟随市场脉动,自主研发的高性能电竞主机,凭借炫酷的外观、稳定强劲的性能,备受电竞赛事和职业选手的青睐。“我们针对网上电脑订购的私人定制需求,实现了个性化生产线量产,极大降低了成本,保障了质量。”

2017年“双十一”期间的爆款主机“赛格”,是攀升研发团队自主创新成果。2018年,第十届武汉创业十佳大赛上,攀升又展示

## 厦门高雄两地企业采购 签约 货值3000万美元

3月26日,厦门与高雄两地企业举行农渔产品采购签约仪式,双方希望能携手精诚合作,继续把贸易做大,互利共赢。厦门市副市长韩景义、高雄市长韩国瑜共同见证了签约仪式。

厦门和高雄都是重要的港口贸易城市,这些年,两市在农渔产品方面有深度合作。高雄港是中国台湾农产品出口主要集散口岸,去年通过高雄港运往厦门口岸的台湾水果达到4.4万吨,占台湾输大陆总量的80%;台湾水产品5.9万吨,占总量46%。

两地企业此次签约共有5项,涉及水果及水产品,签约水果9000吨、货值1500万美元,水产品6000吨、货值1500万美元。

(宗和)

## 智米发布5款春夏新品: 智能空调、 变频风扇都来了

3月28日,智米公布了包括智米全直流变频空调1A、智米变频空调2、智米直流变频落地扇2和2s在内的五款夏季新品。空调新品于3月28日起陆续在小米有品开启预约,4月1日正式发售,4月2日还有智米空调2(三级能效)产品限量1999元抢购。

据了解,此次发布的品类涵盖温度和气流两种调节元素,通过多种场景满足消费者的“纳凉”需求。

智米全直流变频空调1A继承了智米初代产品G-MARK金奖的外观工业设计:室内机采用前后两段悬浮设计,让机身看起来更加轻薄。大尺寸LED高清显示屏加强了视觉效果,方便用户读取空调的数据。

在性能上,智米全直流变频空调1A作为本次发布的旗舰产品,它具备700m/h的超大循环风量,再加上双列一体弧形换热器具备的超大换热面积提升了换热效率,该机的制冷制热的速度也更快。同时智米全直流变频空调1A采用全直流设计,所有空调核心部件均采用直流变频技术,能耗远低于国家一级能效标准。而智米变频空调2则是在外观上采用了不同的设计语言。它采用了长条状的LED显示屏,可以提供更宽的视野范围,同时以icon的方式直观当前的空调运行状态。

智米变频空调2包括一级能效和三级能效两种机型,两种机型具备相同的外观设计,用户可以根据实际预算按需选购。在智能操控方面,智米的三款新品继承了前两代产品的优秀交互设计:除了传统的遥控器控制外,还能通过米家APP进行远程操控和精确至0.1℃的温度调节,产品支持接入小爱智能语音音箱进行语音操控。

此外三款产品均具备低至22dB(A)的静音设计,方便用户在夜间使用。同时优化风道后产生的轻柔风感,让用户使用起来更加舒适,对避免“空调病”有所帮助。

在价格上,智米全直流变频空调1A定价为3499元(预付100抵400,到手价3199元),智米变频空调2一级能效和三级能效则分别为2999(预付100抵400,到手价2699元)和2699,三级能效空调将会在3月29日于小米有品等平台开启预约,4月2日开售,限量到手价1999元;其他两款新品则于3月28日开启预约,4月1日正式开售。

而智米直流变频风扇2和2S两款风扇则是在上一代两款产品的基础上进行了升级,用户体验上获得提升。这两款产品将于4月1日开始预售。(驱动之家)

了旗下最新的科研成果:IPC高性能一体电脑。该款电脑采用攀升自研机箱结构,内部集成高规格台式电脑级别硬件,打破了一体机不能有高性能的业界桎梏。

目前攀升已获得60余项专利技术,而历数攀升的各项技术创新项目,Intel、NVIDIA、AMD这样的世界顶尖技术合作伙伴也历历在目。

通过产品创新和熟悉用户的习惯,攀升用5年时间终于以质量赢得了口碑。在国内最具影响力的两大平台京东和天猫上,攀升为双平台行业销售冠军,2018年销售额超过28亿元。陈孝军透露,目前公司已布局海外,借助中国电商的影响力,攀升电脑将“飘洋过海”走向国门。(章鸽 沈小奇)