

羚锐制药全力助阵 2019 郑州国际马拉松

10月13日上午7点30分,2019 郑州国际马拉松在郑东新区 CBD 如意湖畔鸣枪开跑。作为此次大赛的官方赞助商,羚锐制药组织了50名选手参与比赛,并提供医疗物品,支持选手们的健康之路。

此次马拉松,来自中国、美国、意大利、西班牙、俄罗斯、埃塞俄比亚、肯尼亚等32个国家和地区的2.6万名跑者,齐聚中原,角逐商都。他们将在赛道上见证自己的“郑马”之旅,领略中原大地的风土人情,感受羚锐制药带来的关爱。

据悉,羚锐制药为所有选手提供有专业治疗腰部、膝部骨性关节炎的络祛痛膏,还提供有用于活血通络、消肿止痛的活血消痛膏,二者搭配使用,先擦后贴,可快速祛除因高强度运动造成的膝关节等部位疼痛。

赛道途中,激情动感的羚锐音乐加油站,为追求自身极限的跑者加油打气。充满活力的动作,撒播满满的关怀,羚锐制药小伙伴带来的青春健康操,让热身更欢乐、让跑步更轻松。

在比赛前几日,羚锐的小伙伴们还在赛事起点处设有爱心体验点,为前往领取参赛包和熟悉比赛线路的选手讲解跑步注意事项,以及络祛痛膏和活血消痛膏联合用药的使用方法,并提供按摩、拉伸服务,让参赛选手以一个轻松、舒适的身体状态迎接“郑马”的到来。

此外,此次公司选派的50名选手,皆从公司各“跑跑团”选拔出来的跑友。今年5月份,公司为提升员工身体健康水平,增强团队意识,在全集团内发起“5公里健康跑”倡议活动,鼓励公司员工每周跑步不低于3次、每次不低于5公里,各部门、分支机构随后纷纷成立“跑跑团”,积极投入健身锻炼中。活动至今,已经有近千名员工加入“跑跑团”,践行熊伟董事长提出的“健康生活,快乐工作”的理念,以运动提升员工素质,以文化促进企业发展,公司健康氛围不断提升,员工的体质健康得到了明显提升。

近年来,羚锐制药在体育公益事业方面积极作为,赞助并参与了国家登山健身步道联赛、医联赛沙漠·戈壁挑战赛、北京善行者公益徒步活动、信阳全民健身月骑行活动、羚锐·中国新乡相亲 & 公益半程马拉松比赛等多个健身活动赛事,活动期间的体验服务也得到了赛事组委会和各参赛单位及个人的认可,产品体验和小伙伴的专业拉伸手法,获得体验者的一致好评。

羚锐制药也将持续以创新引领行业发展,秉承“有关爱,没疼痛”的品牌理念,关爱大众健康,通过参与赛事活动等多种方式引导大众培养健康运动的习惯,了解健康运动常识,用健身运动传递健康生活新方式,助力健康中国建设。

(刘振林)



▶▶▶ [上接 P1]

太钢：一支笔书写“中国制造”大文章

2000年以后,修笔匠行业曾门庭若市的盛况不复存在。圆珠笔、中性笔等书写工具越来越方便,计算机办公、网络聊天软件逐步普及,钢笔写字从一种“刚需”变成一种兴趣爱好。

习近平总书记明确指出,现在,我国经济结构出现重大变化,居民消费加快升级,创新进入活跃期,如果思维方式还停留在过去的老套路上,不仅难有出路,还会坐失良机。

修笔师淡出的同时,私人定制、个性化笔产品却正在兴起。

现在,网购平台有很多私人定制笔产品,商家可以根据购买者需求,在笔上刻上成语、姓名。一位专营定制笔的淘宝卖家,一个月的销量就有1480单。仅一款售价198元的定制钢笔月销售量就过百份。每到毕业季,一些大学毕业生收到的颇有情怀的毕业礼就是一支印有学号的定制钢笔。

这些定制品的背后,是一条条由电脑精准控制,能满足个性化生产需求的智能的生产线。而随着技术融合不断发展,感温、识字、拍照等越来越多的新功能也开始向小小一支笔上聚集。

业内普遍认为,随着技术进步和消费者要求或品位的不断提高,一个能满足大规模个性化定制需求的时代并不遥远。

我们有理由相信,未来“一支笔”写下的故事将更加精彩。

隆平高科布局第三代杂交水稻 袁隆平出任种业公司董事长

10月14日上午,由种业龙头隆平高科出资成立的湖南隆平高科第三代杂交水稻种业有限公司(以下简称“第三代杂交水稻公司”)正式揭牌,标志着袁隆平领衔科研攻关的第三代杂交水稻遗传工程雄性不育系技术(以下简称“第三代杂交水稻技术”)迈入应用转化阶段。

值得关注的是,已及鲐背之年的袁隆平亲自挂帅出任第三代杂交水稻公司的董事长,这也是其首次在经济实体中担任具体职务。

亩产量有望翻番

据了解,第三代杂交水稻技术是袁隆平带领湖南杂交水稻研究中心科研团队在三系、两系杂交水稻育种方法的基础上,经过多年科研攻关实现。

隆平高科早于2016年12月份与湖南杂交水稻研究中心签署技术转让协议获得相关专利、资源使用权,直至2019年以该技术为核心成立的第三代杂交水稻公司正式揭牌。

新公司成立后,袁隆平科研团队主要成员将与隆平高科继续展开紧密合作。同时,该公司由袁隆平出任董事长,技术骨干李新奇出任副董事长,积极推动技术成果转化。

“第三代杂交水稻技术攻关成功后将推动品种审定,我们争取明年后年通过审定后实现商业推广。”袁隆平对记者说道。

据介绍,第三代杂交水稻技术不仅兼有三系不育系育性稳定和两系不育系配组自由的优点,同时又克服了三系不育系配组受限和两系不育系不稳定和繁殖产量低的缺点,而且制种和繁殖都非常简便易行。



袁隆平表示,第三代杂交水稻技术是目前最理想的杂种优势利用方式,对杂交水稻的研究与开发具有新的里程碑意义,技术的应用将使水稻杂种优势利用更加普及,不仅对保障我国粮食安全起到重大战略意义,并将为全球的水稻种植带来巨大改变。

“这个改变不是增产10%的概念,而是产量有望翻番。”袁隆平补充道。

助力隆平高科领跑行业

作为国内种业龙头,隆平高科在杂交水稻业务领域具备强大的竞争力。根据公司2018年年报,公司杂交水稻种子业务全年实

现营业收入21.24亿元,无论是商业化育种规模及水平还是市场份额,均居全球领先地位。

隆平高科总裁廖翠猛表示,公司一直致力于通过技术创新推动杂交水稻的换代升级,第三代杂交水稻技术有着光明的应用前景,公司业务可持续发展将获得良好的技术储备和先发优势。

据了解,目前行业商用化育种普遍采用的是第二代技术,平均亩产约500公斤左右。而隆平高科的亩产大约在600公斤至700公斤,明显高于行业平均水平。

“(第三代杂交水稻)试验田还有十天就出结果了,如果天气给力的话有望达到1200公斤/亩。”袁隆平说道。

物美19亿欧元抢下麦德龙 与苏宁永辉上演“三国杀”

在追赶了多年之后,中国的零售产业正完成对外资同行的反超,至少在中国市场上。

日前,全球超市巨头麦德龙宣布将其中国业务卖给本土零售品牌物美,标的公司整体估值19亿欧元。此前,苏宁易购以48亿元的对价买下了家乐福中国80%的股权;阿里巴巴集团投入约224亿港元(约28.8亿美元)入主高鑫零售,后者以欧尚、大润发两大品牌运营数百家大卖场,曾经长期占据中国零售行业的第一把交椅。

“去年我发表过一篇文章,预计未来5至10年是中国零售行业并购整合的大时代。”启领商学院创办人万明治在接受记者采访时表示,物美拿下麦德龙,反映了中国零售企业家进一步扩张的雄心,预计中国很快会迎来营收万亿级别的巨头,从目前的格局来看,苏宁、永辉和物美已经走在了行业的前列。

物美的幸运与永辉的失落

10月11日晚间,麦德龙集团、物美集团和多点Dmall联合宣布,物美就收购麦德龙中国控股股权已与麦德龙集团签订最终协议。

“麦德龙中国卖是一种战略调整,卖方也在认真筛选买家,最后我们幸运地胜出。”达成交易的第二天,物美集团创始人张文中在一个公开场合表示,这是一个历史性的机会。

交易本身并不复杂。据披露,此次交易对麦德龙中国的总估值为19亿欧元,交易完成后,物美集团将在双方设立的合资公司中持有80%股份,麦德龙继续持有20%股份。未来,麦德龙中国将继续以“麦德龙”品牌保持独立经营,合资公司除了保留由康德领导的管理团队之外,还将保留现有的员工团队。

麦德龙中国的出售主要是由于麦德龙总部的原因,且已经酝酿了至少一年以上的的时间。最先与麦德龙达成意向的是国内零售巨

头苏宁,然而就在接近交易的最后关口,麦德龙方面提出希望用竞购的方式,感觉被“耍”了的苏宁转而寻求其他合作伙伴,并最终拿下了家乐福中国。

无论是品牌还是资产,麦德龙都具有相当大的吸引力,竞购的消息很快吸引了众多重量级买家,包括阿里、腾讯、物美等行业巨头,地产龙头万科与私募股权投资公司博裕资本组成的财团、永辉超市与高瓴资本组成的财团以及厚朴投资与生鲜移动电商平台美菜网组成的财团等。

据公开资料,截至目前,麦德龙在中国的59个城市开设了97家商场。和动辄拥有数百家门店的同行不同的是,麦德龙一直坚持开店只买不租,这也留下了大量的优质物业。

留到最后的两名竞争者是物美和永辉,给物美提供资金支持的是中信,永辉背后则是高瓴资本。

“和张轩松(永辉超市创始人、董事长)相比,张文中(物美集团创始人)买下的欲望显然要更强烈,张轩松则要谨慎得多。”一位接近交易的知情人士向记者介绍,永辉甚至还想着压低成本。

或许是行业格局造就的必然,在这次交易中,苏宁、永辉和物美等国内三大线下零售巨头都有参与交易,苏宁抢跑但很快转身,永辉和物美则争夺到了最后。

“对这些跨国巨头的并购,除了快速扩张渠道资源外,更重要的是嫁接对方的优质供应链,有了家乐福之后,苏宁的意愿也不会很强烈,比较遗憾的是永辉,连续两次重量级并购都被抢食。”有接受记者采访的券商研究员分析。

回查公开信息,2018年1月,家乐福方面宣布,腾讯与永辉将对家乐福中国进行潜在投资,其已与双方签署了投资意向书。然而,2019年6月,苏宁易购宣布公司全资子公司苏宁国际拟出资48亿元收购家乐福中国

80%股份。今年3月,永辉超市公告称,公司与麦德龙中国有过初步沟通,但未与麦德龙中国就收事宜进行实质性的商业洽谈,也没有形成任何一致性意见和任何文件。

“永辉更愿意靠自己,很早就在海外供应链方面做了布局,公司当初引进牛奶集团就是基于这个考虑。”永辉超市相关人士向记者介绍。目前,牛奶集团持有永辉超市19.99%的股份,为第二大股东。

线下巨头开始主导行业整合?

对于此次物美集团拿下麦德龙中国,来自外界的疑惑是,为什么不是腾讯或者阿里,在过去的几年里,在新零售的大旗下,两大互联网巨头曾主导了多起行业并购。

“一方面,麦德龙总部对电商的兴趣不大,另一方面,电商巨头前期并购后的整合效果并不好,也没有很强的动力。”万明治分析。

2014年至2018年,借助资金上的优势以及互联网的巨流量,阿里和腾讯在零售行业持续地买买买。

简单统计,阿里已先后入主了银泰百货(持股74%)、三江集团(持股32%)、高鑫零售(36.16%),同时还是苏宁易购和联华超市的重要战略股东,分别持有苏宁易购19.99%的股份和联华超市18%的股份。腾讯则先后入股了京东、永辉、步步高、万达商业和海澜之家等。

“从我们观察的结果来看,线上和线下还是有隔阂,整合的效果并不太理想,在前期收购的标的取得较好的效益前,互联网巨头进一步收购的兴趣不会太大。”有接受记者采访的行业研究员表示,这也是最近一年多时间,很少看到互联网巨头继续出手的原因。

线下巨头则开始频繁出手,相处同一阵营多年,他们互相了解得更多,有更多的共同话题。

产业化圆水稻梦

在谈及水稻梦时,袁隆平表示:“我有两个梦,一个是‘禾下乘凉梦’,还有一个是‘杂交水稻覆盖全球梦’。”

禾下乘凉梦是袁隆平对杂交水稻高产的一个理想追求。袁隆平曾经做过一个梦,梦里在禾下乘凉,水稻长得有高粱那么高籽粒有花生米那么大。“现在18吨的梦已经实现,我希望在我有生之年实现20吨的禾下乘凉梦。”袁隆平说道。

杂交水稻覆盖全球梦则是袁隆平希望通过发展杂交水稻造福世界人民的梦想。据了解,全世界现有水稻种植面积1.6亿公顷。如果一半面积用于生产杂交水稻,按每公顷增产2吨估算,可增产1.6亿吨水稻,多养活4亿至5亿人口。

袁隆平坦承:“这个梦需要产业化来支撑。”这也是此次其亲自挂帅董事长的初衷,有了产业资本的支持,水稻梦才有落地生根发芽的希望。

而隆平高科作为袁隆平科研技术转化的首要阵地,也为其水稻梦的实现搭建起产研结合的桥梁。

对此,廖翠猛也表示,隆平高科有信心将袁隆平技术成果的商业化应用做好,未来将以第三代杂交水稻公司为平台,与袁隆平带领的科研团队密切合作,共同持续研发升级第三代杂交水稻技术,助推国家水稻产业迈上新台阶,并进一步提升我国杂交水稻的全球领先优势。

(何文英)

以物美集团为例,在此次收购麦德龙中国之前,物美已经以14.2亿元收购乐天玛特21家门店,斥资27亿元联合步步高参与重庆百货混改,并作价14亿元收购百安居。此外,物美还分别于2018年10月和2019年3月,接手了邻家70至80家门店和华润万家在北京的多家门店。

苏宁也一直在高速扩张。今年2月,苏宁易购董事长张近东宣布,正式收购万达百货下属的37家百货门店。今年6月,苏宁易购宣布以现金48亿元人民币等值欧元,收购家乐福中国80%股份。2018年4月,苏宁易购收购迪亚中国100%股权。

永辉超市似乎更熟悉资本市场的公开操作。目前,永辉超市仍在筹划对中百集团的要约收购,拟将持股比例由29.86%提高至不超过40%。此外,永辉超市还持有红旗连锁21%的股份,为第二大股东。

“三家公司的战略意图都很明确,根据各自的优势和资源,选择了不同的整合路径,目前来看都有机会成为重构零售版图的主导者。”万明治分析。

和线上巨头提出的“新零售”“融合”等概念对应,线下巨头也都推出了数字化升级战略。如物美集团,张文中于2015年就创立了多点Dmall,后者的定位就是帮助传统零售企业进行深入到零售全链条的数字化转型升级。苏宁易购则一直在推动公司的全场景智慧零售。

互联网巨头当然也不会缺席这场盛宴,不过是换了一种方式。阿里旗下的淘宝(中国)软件有限公司就是苏宁易购的重要战略股东,持股19.99%。腾讯持有永辉超市5%的股份,永辉超市的另一名重要股东京东的最大股东又是腾讯。物美也早已被互联网巨头盯上,多点Dmall的股东就包括腾讯。

或许,这才是融合的本义。(覃秘)

▶▶▶ [上接 P1]

国企混改再提速 盐业“巨无霸”中盐引13家投资者

中盐股份引入的13家投资者有:国新央企运营(广州)投资基金(有限合伙)、广东省盐业集团有限公司、重庆化医控股(集团)公司、广西盐业集团有限公司、兴业银行旗下的广西钦州金投中盐投资管理合伙企业(有限合伙)、福州经济技术开发区兴睿永源股权投资合伙企业(有限合伙)、建信(北京)投资基金管理有限责任公司、北京川发投资管理有限责任公司、贵州茅台建信文化娱乐投资管理中心(有限合伙)、海宁鑫鸿一号股权投资合伙企业(有限合伙)、山西太钢投资有限公司、广东温氏投资有限公司、石羊农业控股集团股份有限公司。

上述投资者大致可分为三类,一是广东盐业等盐行业企业,有利于形成行业联合和业务互补;二是温氏集团、石羊集团等跨行业企业,有助于在商业模式上相互借鉴,共享渠道资源;三是国新央企运营基金等战略性财务投资者,可在公司治理、财务资源、战略发展给予支持。

比如,中盐集团和广东盐业集团的合作

由来已久。去年底,两者在广州举行广盐股份混合所有制改革框架协议签订仪式。中盐集团成为广盐股份的重要股东,参与后者的混合所有制改革。

再比如,广东温氏投资有限公司是上市公司温氏股份旗下投资平台,于2011年4月成立,注册资本5亿元。官网显示,温氏投资管理资产规模达87亿元,投资项目超过100个。广东温氏投资有限公司总经理罗月庭表示,期待双方在机制创新、模式创新、资源共享等方面有更多合作。

国务院国资委研究中心研究员周丽莎表示,引入的社会资本与中盐股份的业务具有互补作用,在市场渠道、物流配送、产业链上下游提升影响力。基于长期投资回报的考虑,引入的财务投资者并购重组经验丰富,规模实力强。中盐股份积聚了各类资本优势,拓展延伸盐业价值链和产业链,推进行业发展。

龙头 IPO 加速行业整合

中盐股份通过资产重组、增资引战、公开上市“三步走”推进混改工作。目前,前两步已基本完成,下一步将聚焦主业,持续在“改”上下功夫。

一方面,中盐股份将加强内部整合,加快产销一体化和区域化整合;压降法人层级和户数,缩短管理链条,减少制度成本,加强营销能力建设,学习利用战略投资者的经验来改造营销体系,形成战略协同、优势互补。

另一方面,中盐股份将加快行业合作和整合,积极推动与行业内优秀企业的合作;大力推进额吉淖尔盐场混改,充分利用额吉淖尔盐场资源,开发高质量湖盐产品;积极参与广东盐业混改工作,成为其重要股东。

今年以来,中盐集团资本动作不断,盐业市场化改革提速。中盐集团以中盐股份为平台,先后与广东盐业、重庆化医、广西盐业实施战略合作,并在青海、内蒙古布局优势湖盐资源整合,全面推动盐业供给侧结构性改革和和行业企业联合发展。

5月,中盐集团通过增资扩股方式,控股

了重庆盐业(集团)有限公司51%的股份,并将后者改组为中盐西南盐业有限公司——该公司的挂牌成立,是盐业体制改革以来央企与地方企业第一例整体重组。

目前,兰太实业是中盐集团旗下唯一上市公司平台,中盐集团全资子公司中盐吉兰泰盐业集团有限公司持有其33.08%的股份。兰太实业近日发布半年报称,2019年上半年实现营收20.55亿元,同比增长8.73%;归属于上市公司股东的净利润2.1亿元,较上年同期增长2.21%;基本每股收益为0.481元,上年同期为0.47元。

兰太实业近两年经营业绩大幅上涨,与整个盐化工行业稳中向好密切相关。经过多年行业整理与淘汰,我国盐化工行业已经从过去严重的产能过剩而进入了相对健康平衡的发展阶段。

刘兴国对记者表示,混改不仅会推动中盐集团、中盐股份加快发展,也会倒逼盐业企业加快改革步伐,激发行业整体发展活力,改善行业经营绩效,带来更多的投资机会。