

· 商讯 ·

造纸企业相继提高原纸价格

北京商报讯(记者 钱瑜 高春艳)在联盛纸业、琦祥纸业、银河纸业相继发出涨价通知后,2月26日,百万吨级造纸企业武汉金凤凰纸业(以下简称“金凤凰”)、浙江鸿昊集团(以下简称“鸿昊”)也相继发出涨价函,原纸价格再次上涨200—300元/吨。

金凤凰自2018年2月25日起所有产品价格在原价格基础上再上调300元/吨。金凤凰表示,由于各种原辅材料价格大幅度上涨及环保核查持续抓紧等原因,造成公司生产成本大幅提高。鸿昊从2018年2月23日起,成品纸价格在原供应价格基础上上调200元/吨。鸿昊表示,受经营压力和生产成本等综合因素的影响,导致集团生产成本不断提高,尽管集团大力加强内部挖掘,但仍无法承担由此带来的成本压力。

据了解,受限制废纸进口政策影响,2017年我国禁止混合废纸进口,废纸总进口量大幅减少。受此影响,国产废纸价格大幅上涨。海关总署数据显示,2017年全年,我国废纸累计进口2572万吨,同比减少9.8%;累计进口金额近400亿元,同比增长21.3%。

业内人士表示,2018年我国废纸进口量及审批量比2017年将有所下降。在2016—2017年的高强度环保背景下,国内大多数生产线比较落后的造纸企业被淘汰。随着环保政策持续趋严,未来几年中小造纸企业将加速整合,大型造纸企业的产能规模优势将显现,龙头纸企在销量逐步向好的情况下将集体提价,带动相关纸品出厂价上涨。

娃哈哈加入饮料涨价大军

北京商报讯(记者 钱瑜 王子扬)继康师傅、统一的饮料产品进行涨价后,娃哈哈也加入了涨价大军。2月26日,一份娃哈哈的涨价通知显示,娃哈哈多款产品将上调价格,主要涉及饮料类的产品,涨价原因仍是老生常谈的成本上涨。

涨价通知显示,自3月1日起,娃哈哈将对旗下茶、果汁、快线、激活、红飘水五大系列产品的供货价进行调整,并规定了每瓶产品的最低零售价分别不得低于3元、3元、4元、4元、2元。具体产品分别为,娃哈哈茶系列500ml×15瓶装产品供货价调整至31元/箱以上,娃哈哈果汁系列500ml×15瓶装产品供货价调整至31元/箱以上,娃哈哈快线系列500ml×15瓶装产品供货价调整至48元/箱以上,娃哈哈激活系列600ml×15瓶装产品供货价调整至45元/箱以上,娃哈哈红飘水596ml×24瓶装产品供货价调整至23元/箱以上。

北京商报记者联系到娃哈哈相关负责人,该负责人表示,对于产品涨价还不清楚,正在核实中。不过在涨价通知中,娃哈哈表示涨价原因是“近年粮食、运输、副食原材料等持续上涨”。但有媒体报道娃哈哈内部人士确认了这份涨价函;目前该调价通知还属于内部文件,由总部发给各省区后,各省区会根据各自市场状况再次做价格调整,然后才发给各自客户,因此会有时间差异,价格也会有调整。

国内消费升级的背景下,作为国内老牌食品饮料生产企业,娃哈哈近年来业绩中规中矩。2010年,娃哈哈集团董事长宗庆后曾表示“再造一个娃哈哈”,争取三年内实现年销售收入1000亿元,但是如今的娃哈哈却似乎与这一目标渐行渐远。

全国工商联发布的《2016中国民营企业500强发布报告》显示,2015年娃哈哈营业收入494亿元,排名民营企业500强中的第70位,相较于2014年收入暴跌226亿元。在2017中国民营企业500强发布暨民营经济发展峰会上发布的《2017中国民营企业500强》榜单中,娃哈哈2016年营收为455.92亿元,排在104位。

科迪乳业收购科迪速冻

北京商报讯(记者 钱瑜 王子扬)2月26日晚间,科迪乳业发布公告称,公司拟发行股份购买控股股东科迪食品集团股份有限公司(以下简称“科迪集团”)持有的河南科迪速冻食品有限公司(以下简称“科迪速冻”)70.45%股权及科迪速冻其他股东持有的剩余股权,本次交易完成后,科迪速冻将成为科迪乳业控股子公司。

据了解,科迪速冻设立于2006年12月30日,注册资本3亿元,控股股东为科迪集团,持有70.45%的股权,剩余29名股东均为自然人股东,合计持有29.55%股权。科迪速冻主要业务为速冻米面产品、速冻肉食产品等速冻产品的研发、生产和销售,主要产品为速冻水饺、速冻汤圆、速冻粽子、速冻肉丸、香肠等。

科迪乳业表示,通过本次收购,一方面公司将在乳制品之外增加新的业绩增长点,不断增强盈利能力,回馈广大股东;另一方面公司与科迪速冻均为食品领域企业,主要通过经销商实现产品向终端客户的销售,在经销商渠道、冷链运输等方面形成协同效应。

近年来,凭借透明枕产品,科迪乳业业绩提升幅度较大。随后科迪乳业又推出了可加热的暖酸奶,此前科迪乳业互动平台上回答投资者提问时介绍,公司最新研发的新品暖酸奶,目前已投放市场、销售情况较好。

科迪乳业2017年三季报显示,实现营业收入9.09亿元,同比增长52.69%;净利润为1.03亿元,同比增长49.82%。由于募投项目和自建项目投产,产品销售情况较好,科迪乳业预计2017年全年归属于上市公司股东的净利润为1.25亿—1.43亿元,同比增长40%—60%。

首车价格曝光 贾跃亭背水一战

2月26日,北京商报记者独家获悉,贾跃亭倾尽家产打造的电动汽车FF91,在国内售价预计超过200万元。乐视危机之后,贾跃亭基本已经撤出乐视网的管理,乐视上市体系与非上市体系已经彻底分离,因此FF91将成为贾跃亭的背水一战。

尘埃落定

北京商报记者从接近法拉第未来(以下简称“FF”)的合作伙伴处获悉,FF91将于2018年底交付第一批车。对此,FF中国公关部对北京商报记者表示不予置评。

此前,有媒体披露FF91可能售价为91万元,FF对比进行了否认。在CES上,有FF高管透露,预测FF91在美售价为25万美元左右,而用户目前可缴纳5万元订金提前预订首批量产FF91。春节前,FF在美国举行了超200人规模的供应商大会。一位FF的合作伙伴表示,FF91定位为豪华电动车,在美国的售价为25万美元左右,考虑到关税因素,在中国地区的售价将超200万元。关于FF91交付时间,该人士透露,预计在2018年底,2019年有望在中国上路。

全国工商业联合会汽车经销商商会专家顾问颜景辉认为,对于贾跃亭这个没有汽车背景的人来说,在短短两三年的时间内造出一辆超豪华车很不容易,当然,在乐视危机和FF的资金问题面前,这个时候确定具体的价格有助于提振士气。

资金短缺一直是制约FF91汽车成长的最大问题,不过,现在这一问题已得到解决。2月14日,贾跃亭曾在FF供应链峰会上表示,FF已经获得15亿美元的股权融资,这将是FF成长旅程中最为重要的里程碑事件。

去年7月,FF曾宣布终止在美国内华达州的建厂计划,但随后贾跃亭称,为保障产品按时交付,FF91高端工厂将迁至新址,并全力改造现有厂房和推进设备采购,尽快实现量产。不过,受FF投资者贾跃亭及旗下乐视系公司深陷资金链危机影响,FF的资金状况也饱受质疑,除了拖欠供应商款项,工厂建设项目也推进缓慢。去年9月,有消息称,FF位于内华达州拉斯韦加斯市北部工厂的项目已宣布彻底停止。之后FF官方和贾跃亭本人均予以否认。

美国当地时间1月8日,FF举办了小范围的FF91试乘活动。FF供应链副总裁Pablo Ucar介绍:FF91是一款极具革命性并且非常复杂的产品,因此我们与供应商的合作伙伴关系对于实现2018年底成功交付FF91的目标至关重要。”

剑指高端

趋势已经证明,电动车颠覆燃油



车只是时间问题。出于改善城市空气质量、扶植创新技术的目的,多国政府正在出台政策普及电动车,这在一定程度上限制了传统燃油车的发展,并推动汽车生产商转向电动车生产。

目前,国内新能源车企以及互联网跨界造车者瞄准的领域多是入门级的电动车。但FF与这些企业不同,200万元的售价直接指向超豪华级别。

北京商报记者了解到,特斯拉问世便成为新能源车企对标的对象。但FF91却没有将对标者对准特斯拉,反而想成为新能源汽车领域的宾利和劳斯莱斯。

关于这一点,有业内人士认为,特斯拉被人们接受,是很多人体验到了特斯拉不同于传统汽车的创新,但事实上,特斯拉的互联网体验并不好,特别是在内饰、乘坐体验上,与传统豪华车品牌相差甚远。

更关键的一点是,近几年来,高端电动车受到市场青睐,但市场上超过100万元的车还非常稀少,市场发展空间很大。从目前的情况来看,在这一市场,特斯拉一家独大,顶配车型价格在150万元,2017年,售价100万元以上的特斯拉MODEL S,在欧洲的销量甚至超过了宝马7系和奔驰S系列。

当然,并不是只有FF看到了高端电动车市场的利好,此前,全球各国已列出禁售燃油车时间表,新能源汽车成为共识,宝马、奔驰、宾利、劳斯莱斯等各大豪华汽车品牌、全球范围内众多巨头纷纷重金投入电动车领域。

吉利集团在2月24日宣布,已通过旗下海外企业主体收购德国车企戴姆勒股份公司9.69%具有表决权的股份,实际上,是电动车业务的合作意向主导了中国最大的私营汽车企业和德国

第一大豪华车生产商达成收购协议;德国汽车制造商宝马集团2月23日宣布,计划在中国生产电动版紧凑型汽车MINI,可能的合作伙伴是中国长城汽车。《日本经济新闻》援引日产汽车在华合资公司本月发布消息称,

2022年前将向中国市场投资600亿元,包括投放20款以上纯电动车型,到2022年,将在中国市场投放40个以上车型,其中一半将是纯电动车,包括通过发动机发电、以马达驱动的“e-power”配备车型。

燃油车时代,国内车企基于市场

换技术的模式,一直无法在汽车高端市场上有所建树,而高端市场长期被宝马、奔驰和奥迪垄断;而在新能源车市场上,中国车企与国外车企都在同一条起跑线上。因此,贾跃亭的梦想将FF91打造成世界知名汽车的目标,并不是没有理由的。“换道超车,从而打破欧美日韩车企在燃油车时代形成的垄断,FF对于中国汽车行业的发展来说有一定的示范意义。”颜景辉说。

东山再起

在乐视危机还未解除的情况下,FF91可以说是贾跃亭东山再起的最后希望,但未来能否真正翻盘,目前还属未知。

如今,乐视网已经脱离贾跃亭的管理,乐视上市体系与非上市体系分割基本完成。不过,由贾跃亭控制的乐视控股目前情况也不容乐观,据乐视控股的声明,该公司与乐视网之间有60亿元的关联欠款,不过,乐视网公布的金额为75.31亿元;另外,作为乐视财务危机重灾区之一的乐视手机业务,仍是一片死寂。自2017年4月推出一款

新产品后,乐视手机就再无音讯。目前,乐视商城已经没有手机在售,乐视手机在市场上已经没有新的供货,仅在清尾货。

另外,乐视体育虽然称仍在正常运营,但相较于烧钱买版权,现在的乐视体育显得低调了很多。可以说,贾跃亭控制的乐视系公司,都等待他在FF91上的翻盘。

一家国内著名互联网汽车厂商联合创始人透露:一部车的研发加上厂商模具,需要约50亿元,加上工厂投入需要50亿元。如果把量产车上市、充电网络和客户服务体验都算上,量产一款汽车至少需要200亿元。不仅如此,资本之外还有一个更为重要的因素,就是人际关系。”他暗示,贾跃亭会做得比较辛苦。

不过,建约车评创始人余建约告诉北京商报记者,15亿美元对于曾经一度濒临破产的FF而言,应该能够解决公司的燃眉之急,最起码能支撑这家公司的生产。当然15亿美元并不能解决所有问题,FF要想继续发展下去,还需要更多的融资和贷款,这就要看该公司产品的市场反馈情况了。

颜景辉也指出,FF91能否成为富豪的选择,还有待于市场的检验,如果能获得这些消费者的认可,FF就可能站稳脚跟。

据悉,投资商敢于投资FF和贾跃亭,还在于贾跃亭答应亲自出任公司CEO以及FF优异的产品性能。贾跃亭在此前的员工内部会议上曾表示,他将出任FF全球CEO和首席产品官,并推动FF的管理和组织变革,确保战略执行和产品落地。

北京商报记者 石飞月/文
张彬/制表 CFP/图

(上接1版)

七部委发文促动力电池回收管理

回收利用“钱景”可期

在全国工商业联合会汽车经销商商会专家顾问颜景辉看来,《暂行办法》的实行,让新能源汽车行业的规范更加完善,将使新能源汽车节能减排良性发展。由于新能源汽车和电池紧密相连,《暂行办法》未来将对新能源二手车产生很大的影响。

北京商报记者调查发现,目前在新能源二手车市场上,正是由于旧车电池的衰减,让新能源二手车的残值不如同车龄的传统燃油车。同时,在购买新能源二手车后,更换新能源动力电池也将支出很大的费用。

《暂行办法》规定,鼓励汽车生产企业采取多种方式为新能源汽车所有人提供方便、快捷的回收服务,通过回购、以旧换新、给予补贴等措施,提高其移交废旧动力电池的积极性。

据悉,从新能源汽车上退役的动力电池,能量残余仍在70%以上,经挑选、测试等环节之后,可进一步应用在储能、分布式光伏发电、家庭用电、低速电动车等诸多领域,体现出巨大的

再利用价值。之后再进一步报废,从废旧电池中提取钴、镍、锰、锂、铁和铝等金属,有预测称,废旧动力电池回收市场2018年可达50亿元的规模,2020年将突破100亿元,到2023年达到250亿元。

对此,在动力电池回收利用方面,我国不断完善相关体系。2017年初,国务院办公厅印发《生产者责任延伸制度推行方案》,提出电动汽车及动力电池生产企业应负责建立废旧回收网络。此后,国家标准委又发布了《车用动力电池回收利用拆解规范》、《车用动力电池回收利用余能检测规范》等标准,使动力电池回收向前迈进一大步。

同时《暂行办法》规定,工信部、国家质检总局负责建立统一的溯源信息系统,会同环境保护部、交通运输部、商务部等有关部门建立信息共享机制,确保动力电池产品来源可查、去向可追、节点可控。

鼓励社会资本发起设立产业基金,研究探索动力电池残值交易等市场化模式,促进动力电池回收利用。

公开资料显示,目前国内多家电

池企业已开始探索再生利用与梯次利用的模式。骆驼股份、比亚迪、宁德时代、华友钴业、国轩高科、中航锂电等锂电材料企业和电池生产企业,均在动力电池回收领域展开了布局。

颜景辉表示,随着动力电池的标准统一,梯次利用回收的规范,废旧动力电池的价格也将有所回升,同时,在一定程度上也能够帮助新能源汽车提高一定的二手残值。

产业链闭环成关键

《暂行办法》明确要求,将废旧动力电池移交给其他单位或个人,私自拆卸、拆解动力电池,由此导致环境污染或安全事故的行为,相关责任人应承担相应责任。

不过,崔东树表示《暂行办法》实施能否形成动力电池监管信息化平台,实现动力电池全生命周期的溯源监管,才是动力电池回收循环利用的关键。

现实的情况是,2015年国内报废动力电池累计为2万—4万吨,对应的电池回收率仅为2%,因此退役电池的回收与处理再利用已成为行业面临的一

个主要问题。

值得关注的是,在多重动力驱动下,2017年以来,多家新能源汽车产业已开始布局电池回收利用领域。从目前情况看,基本形成锂电材料系、动力电池系、第三方机构三足鼎立的雏形。

今年初,中国铁塔公司、重庆长安、比亚迪、银隆新能源、沃特玛、国轩高科、桑顿新能源等16家企业已签订了新能源汽车动力电池回收利用战略合作协议,有效推动产业链上下游一体化合作,加强协同创新,共谋发展。

北汽新能源也联合各方缔结“卫蓝生态联盟”,实施“擎天柱计划”,通过换电和电池再利用技术,将新能源汽车、动力电池、换电站、光伏发电进行融合。

颜景辉表示,从生产企业角度看,通过与第三方机构合作方式布局动力电池梯次利用,有助于缓解上游材料涨价和下游整车企业压价等压力。而多方合作,针对不同工况进行应用,不仅可以降低运营风险,同时也让整条产业链形成闭环。