

宝藏小城探访记

□ 本报记者 王胜强 刘 莉

# 河北平乡 童车产业茁壮成长

2023年  
平乡自行车童车产业营业收入 229.53亿元  
▲ 增幅超过10%  
童车产业集群被工信部列为国家级中小企业特色产业集群

地处冀中南部的河北省平乡县,被誉为“中国童车之都”,拥有自行车、童车生产企业4800余家,年产自行车、童车及玩具1.45亿辆(件),占国内市场的50%、国际市场的40%,产品远销60多个国家和地区。平乡的自行车童车产业是如何发展壮大?近日,记者来到这里进行探访。

## 从小作坊起步

平乡自行车童车产业起源于20世纪70年代末,当时自行车紧俏,一部分平乡人就到外地购买零配件,自己动手组装自行车。随着零配件市场越来越大,一些人便开始在村里生产零配件,逐渐形成了远近闻名的平乡河古庙集市。平乡县玩具和婴童用品商会会长柴存亮介绍,20世纪80年代初,河古庙自行车零部件经销摊点已达1000多个,每日客流量6000余人次,日成交额20多万元,平乡以河古庙镇为中心的自行车配件市场逐步壮大。

20世纪90年代,平乡自行车产业进入快速发展期。但“低端低价”一度是当地童车企业的标签,产业如何提质增效,实现向上突围?平乡痛定思痛,抓产品质量、抓安全、抓品牌,积极参与修订自行车(童车)零配件团体标准,力促产业转型升级。一方面,拓展产业链条,推动全产业链协同发展;另一方面,用好展会平台,在引导企业走出去参加国内外知名展会的同时,平乡打造了自己的展会平台。2014年以来,平乡已成功举办17届中国北方(平乡)国际自行车童车玩具博览会,吸引52个国家和地区参展,累计成交额540亿元,形成了产业支撑展会、展会促进产业的良性循环。

近年来,随着跨境电商的兴起,平乡自行车童车产业再次迎来发展机遇。走进平乡县河北童车玩具供应链直播基地,一个个直播间内,主播正投入地介绍各类童车商品。作为全国“电商百强县”,平乡拥有4个中国淘宝镇、31个中国淘宝村,共有各类网店1万多家。

如何合理运用规模优势推动高质量发展?平乡在搭建平台的基础上,积极深化与其他电商平台的关系,大力引进好孩子、凤凰等知名自行车品牌和180多个本地品牌入驻直播基地。河北童车玩具供应链直播基地负责人许庆跃说,直播基地功能齐全,供应链、物流、视频制作、主播培训指导等都涵盖在内,通过多种合作模式帮助品牌拓展市场。

如今,平乡32万人口中有12万人从事自行车童车产业相关工作。2023年,平乡自行车童车产业营业收入229.53亿元,增幅超过10%,童车产业集群被工信部列为国家级中小企业特色产业集群。

## 强化科技赋能

轻点一下,就能生产。走进平乡的河北科昕电子科技有限公司生产车间,技术人员轻点智能化控制器的按钮,全自动生产线上的机械手立即响应,开始工作。

控制器是智能童车或玩具车的“大脑”。科昕电子总经理魏萌科介绍,平乡每年至少需要3000万套控制器,以前都需要从外地购进,成本较高。为提高产量,满足相关企业需求,科昕电子引进了表面组装技术全自动化生产线,生产效率由每天100套提升到每小时150套。

数字化是自行车童车产业转型的重要方向。平乡先后拿出2000万元产业发展基金,重点在设备级、产线级、企业级数字化改造上予以资金支持;搭建自行车



(童车)产业智联平台,促进数字技术与实体经济深度融合,推进企业上云、上平台。

越来越多企业走出传统制造的“舒适圈”,加大智改数转力度,塑造新优势,提高竞争力。

在好孩子儿童用品平乡有限公司设备控制室,机修人员接到任务弹窗后,立即赶往现场,同时调出仓库零配件,不到10分钟,设备恢复正常运转。公司机修经理王维护说,过去设备出现故障,从排查到维修人员到场,至少需要半个小时。如今,车间安装了报修系统,自动捕捉故障、智能预警,响应无延时,直接提升了10%的生产效率。车间的10条生产线,一天能生产童车近3000辆。

平乡县科技和工业信息化局副局长郝永华表示,在平乡,如果企业有科创需求,很容易找到与之对应的产业科研创新平台。目前,平乡拥有省级产业技术研究院1家、省市级技术创新中心6家、省市级企业技术中心6家、院士重点合作单位2家、全县自行车行业万人发明专利拥有量1.16件。平乡走出了一条科技赋能、提“智”增效的自行车童车产业数字化转型新路径,企业科技创新活力日益迸发。

如今,每小时有近4万辆自行车童车从平乡发出。已有22家企业入驻平乡自行车(童车)产业智联平台,完成数字化改造;52家企业实现两化融合;220余家企业完成上云;建成3家数字化车间……

## 创品牌育龙头

固定底座、安装把组、组装轮胎……在邢台金天儿童用品有限公司生产车间里,工人们正加紧调试出口欧美的产品。公司总经理赵天奇介绍,这是公司旗下的高端品牌“萌兽”童车,售价超过1000元;以前没有这样的中高端产品,过去平乡自行车产业一度存在低水平同质化竞争的问题。

邢台天富自行车有限公司副总经理李少杰深有同感,他认为不少人对平乡自行车产业的印象是规模大、有市场无品牌。

头部企业数量少、有高原无高峰、整体品牌力弱的困局应该如何破解?平乡县市场监督管理局党组书记、局长解瑞华表示,平乡积极在政策引领、质量控制、龙头培育等方面综合发力,加强品牌塑造,成立了自行车、童车玩具品牌培育工作领导小组,制定出台了支持品牌培育的6条措施,逐步构建起“企业主体、市场主导、政府引导、行业促进和社会参与”的商标品牌战略合作格局。

质量是品牌的生命。针对部分企业不具备检验检测条件、对国内外相关标准理解不透彻等问题,平乡成立自行车零件质量监督检验中心,加强与检验检测机构合作,为企业免费提供多项检测服务。加强培训,提供信息,帮助企业吃透行业标准。建成质量基础“一站式”服务大厅,提供全方位质量技术支持。如今,企业对质量的重视程度日益提高,平乡全县童车强制性产品认证有效证书505张。

在平乡自行车童车龙头企业——河北好莱福玩具有限公司,记者在检测实验室里看到,一辆辆儿童手推车“站”在设置障碍的滑道上马不停蹄地“跑”着,即使接受5万次以上的挡块撞击,依然完好无损。公司副总经理翟永杰介绍,公司每款产品上市前都要经过上百道工序的检测,

这项手推车挡块撞击测试国家标准是3.6万次,他们把标准提高到了5.4万次。因为只有高于国家标准,才有更强的市场竞争力。

龙头企业是推动产业聚势崛起的重要引擎,平乡童车产业吸引了一批知名企业在该投资建厂。平乡支持龙头企业成为产业链主,凭借龙头企业较强的供应链协同能力,带动高质量、高附加值的生产配套。平乡县市场监督管理局一级主任科员史胜亮表示,平乡近两年培育了5家产值大幅度跃升的企业,其中,产值超10亿元的企业实现了零的突破。下一步,平乡将着力实施特色名片培树工程,争取打造更多类似“萌兽”的平乡童车品牌,提升“中国童车之都”的综合竞争力和影响力。

如今,平乡县的品种百花齐放,涌现出“天富”“强久”等27个全国知名品牌。最新的中国(平乡)童车产业指数出炉:2023年,出厂单价500元以上的中高端童车产品产量同比增长20%,平乡童车产品品牌影响力指数大幅提升,增幅超过三成。

平乡县委书记戴建亮表示,平乡坚持把自行车童车产业高质量发展作为一号工程,着力优布局、调结构、强动能,全面推进质量提升、科技创新、品牌培树、数字赋能,办好国际化展会,引领销售模式向直播带货、电商联盟等转变,打造经济新业态,推动产业结构不断优化,新旧动能加速转换,发展后劲持续增强。

数据显示,今年4月份,德国电力现货市场出现了50个小时的负电价,价格最低时超过0.05欧元/千瓦时。而去年“五一”期间,山东电力现货市场也曾出现连续22个小时的负电价,打破了国内电力现货市场的负电价持续时间纪录。

负电价是指电力市场中的出清价格低于零的情况。电力作为商品,难以大量储存,电能的生产、交割和消费几乎同时完成。当供应远大于需求时,为了获得发电权,发电企业在现货市场会采取报低价的策略,甚至在一定时段内报出“地板价”。目前,我国电力现货市场设置的申报下限和出清下限价格以0元/兆瓦时居多,但在山东等地申报和出清的下限价格可以是负数。

负价是否意味着用电反而能赚钱。其实,我国居民用户不参与电力市场交易,因此现货市场价格不直接影响居民电价。目前,居民生活、农业生产用电执行目录销售电价政策,电价比较稳定。工商业用户用电价格除了上网电价,还包括上网环节线损费用、输配电价、系统运行费用、政府性基金及附加。对发电商来说,电力市场交易以中长期交易为主。国家能源局数据显示,2023年,中长期交易电量占市场化电量的比重超90%,短时间的负电价对发电商全年的收益影响不大。

其实,市场化的电力价格机制旨在引导电力系统供需调配,激励用户在新能源出力高峰时段多用电、提升电网负荷,引导常规电源少发电、寻求利益最大化,也吸引更多储能、需求响应等调节性资源进入市场,促进新能源消纳,保障电力系统稳定运行,以市场化机制实现资源的优化配置。但由于现阶段新型储能等灵活性资源提供的支撑能力较为有限,导致电力现货市场出清时成交价较低,甚至出现负电价。

负电价并非新能源高比例消纳的最优解,不能无限地调动电力系统的调节能力,尤其是在当前环境下,新能源发展速度远超调节资源,负电价很大程度上是在保障性消纳基础上通过价格来换取调节空间。从表面上看,负电价是发电商争夺发电权实现自身利益最大化的结果。从深层次看,负电价反映出电力系统灵活性不足,是大规模高比例新能源电力系统运行特性决定的市场现象。

当前,我国“双碳”目标稳步推进。以更大力度推动新能源高质量发展,不断提高电力系统的灵活性,既需要各方共同努力,也需要进一步完善体制机制,以改革促发展。

一是有序推动新能源入市参与现货交易,积极落实国家能源局《2024年能源监管工作要点》相关要求,加强市场机制创新,逐步扩大新能源市场化交易比例,实现新能源发展与市场建设协调推进,更好发挥市场促进消纳作用。二是健全体现新能源绿色价值的相关制度,在新能源参与市场交易上网电价普遍降低的趋势下,通过挖掘绿色价值等途径,稳定新能源投资收益预期。三是进一步完善相应市场机制,充分发挥好新型储能、抽水蓄能等对新能源消纳的支撑作用,同时积极探索“新能源+储能”等方式进入电力市场。四是建立健全电力辅助服务市场价格机制,增强火电机组灵活性改造的投资价值等,稳定发电企业开展灵活性改造和主动参与系统调节的积极性。五是建立健全需求侧资源参与电力市场运行调节机制,通过虚拟电厂等方式整合优化可调节负荷、电动汽车、空调负荷等需求侧资源参与电力平衡,以数字化智能化技术不断提高电力系统的灵活性。

(作者系中国电力国际发展有限公司高级经济师)

负面评价

刘文

# 高分红提升银行股吸引力

本报记者 王宝会

□ 根据以往的分红惯例,上市银行每年6月份、7月份将陆续进行中期分红。据不完全统计,目前至少已有15家上市银行发布中期分红计划。

□ 在目前银行盈利水平下降的情况下,大型银行股仍然保持分红比例不变,并且增加中期分红,表明其正在积极回馈投资者,有助于提高银行股对投资者的吸引力。

近期,工商银行、农业银行、建设银行、中国银行、交通银行、邮储银行6家国有大型银行陆续将中期分红计划提上日程。据悉,根据利润分配方案,六大行拟现金分红超4100亿元,分红比例达30%或以上。另外,包括民生银行、兴业银行在内的不少股份制银行,以及多家城商行和农商行也将开启分红计划。据不完全统计,目前至少已有15家上市银行发布中期分红计划。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示,银行利润主要用于补充资本、纳税和股东分红,对银行而言纳税比例较为固定,补充资本有助于提高长期可持续发展能力,从长期看有助于为股东创造收益。分红是上市银行在利润分配中为投资者支付红利,总体来看,银行股分红比例相对较高。在目前银行盈利水平下降的情况下,大型银行股仍然保持分红比例不变,并且增加中期分红,表明其正在积极回馈投资者,有助于提高银

行股对投资者的吸引力。根据以往的分红惯例,上市银行每年6月份、7月份将陆续进行中期分红。比如,农业银行发布2023年年度A股分红派息实施公告显示,6月7日为现金红利发放日,本次利润分配每股派发现金红利0.2309元(含税),共计派发现金红利约808.11亿元(含税);其中,派发A股现金红利约737.13亿元(含税)。民生银行中期利润分配比例上限显示,2024年度中期现金股息总额占集团当期实现的归属于本行普通股股东净利润的比例不高于30%,后续制定2024年度利润分配方案时,将扣除已派发的中期利润分配金额。苏州银行发布2023年年度权益分派实施公告,向权益分派股权登记日登记在册的普通股股东按每10股派发现金股利3.9元(含税),以截至2024年5月27日该行总股本为基数测算,预计派发现金股利14.3亿元(含税)。

此外,中信银行、平安银行和光大银行分红金额超百亿元,分别为174.32亿元、139.53亿元和102.22亿元;张家港农商银行、紫金银行分红总额分别为4.34亿元、3.66亿元。

分红有助于短期为投资者创造收益,让股东收益及时变现,高频分红能带来高流动性价值。国务院日前印发的《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》明确,强化上市公司现金分红监管。增强分红稳定性、持续性和可预期性,推动1年多次分红、预分红、春节前分红。

专家表示,银行机构应合理设定分红比例,包括中期和年度分红,确保分红计划符合监管的最新要求。银行分红要根据自身情况,确定合理的分红水平,尤为重要的是优化资产配置与成本控制,增加非利息收入的增长点,为分红提供更加多元的资金来源。

目前,在面临银行息差收窄、风险防控等挑战的背景下,银行经营压力进一步加大。分红如何平衡好回报股民、满足稳健性监管要求?北京市互联网金融行业协会党委书记兼会长许泽玮表示,银行机构在满足监管资本要求的基础上,合理评估业务扩张、风险抵御能力及潜在投资价值,确保分红不会过度削弱银行的核心资本,影响其长期稳健运营和应对未来不确定性的能力,平衡好资本需求和股东的回报。比如,良好的风险管理能提升市场对银行的信心,间接利好股价和股东利益;与投资者进行充分、透明的沟通,合理设定市场对分红的预期,确保分红政策既满足监管要求,又得到股东的支持。



安徽省芜湖市繁昌段新港镇的长江航道上,货运船舶往返穿梭,一派繁忙景象。近年来,当地统筹推进生态环境保护和经济社会发展,让“黄金水道”发挥“黄金效益”,为长江经济带高质量发展提供强劲动力。  
肖本祥摄(中经视觉)