

我国牵头制定国际标准 为全球鞋类安全注入新动能

本报讯 日前,由我国牵头制定的全球首项鞋类有机溶剂测定 ISO 国际标准正式发布。

该项国际标准针对鞋类有机溶剂残留检测这一全球重要课题,依托先进的气相色谱一质谱联用核心技术,创新性地解决了传统检测方法单次检测物质种类有限、操作繁杂的痛点,可同时对甲酰胺、N-甲基乙酰胺、1-甲基-2-吡咯烷酮、乙二醇醚及衍生物等15种常见有毒有机溶剂的残留进行精

准检测。相较传统方法单次仅能检测4~6种的局限,检测覆盖种类提升3倍,在保障高精度的基础上,检测效率实现3~5倍的大幅提升,为鞋类有机溶剂残留检测构建起覆盖全面、精准高效的技术优势体系。

标准研制过程中,来自中国、德国、法国、西班牙、意大利等多国专家积极贡献智慧,推动该标准与国际法规协同,为全球鞋类出口企业节省更多合规成本,引领全球鞋类行业健康升级。(新华)

增值税发票数据显示: 上半年全国企业 销售收入平稳增长

据新华社电 记者4日从国家税务总局了解到,从增值税发票数据看,今年上半年,全国企业销售收入保持平稳增长。

增值税发票数据显示,上半年,制造业销售收入增速较全国企业总体销售收入增速快1.5个百分点,是稳定经济增长的重要支撑。制造业“高端化”稳步推进。上半年,装备制造业、高技术制造业销售收入同比分别增长8.9%和11.9%。

同期,新质生产力加快培育。上半年,高技术产业销售收入同比增长14.3%,保持快速增长。上半年,数字经济核心产业销售收入同比增长10.1%,全国企业采购数字技术金额同比增长9.9%,反映出数字产业化、产业数字化进程持续加快。

此外,在大规模设备更新政策带动下,上半年,全国企业采购机械设备的金额同比增长11.1%,延续去年以来较快增长势头。随着消费品以旧换新系列政策持续显效,居民消费需求加快释放。上半年,电视机等家用视听设备零售、冰箱等日用家电零售同比分别增长45.3%和56.6%;与家装相关的家具零售同比增长34%;新扩围的手机等通信设备零售同比增长25.4%。

值得注意的是,上半年,全国省际间销售额占全国企业销售收入比重为40.7%,较上年同期提高0.6个百分点,反映省际间贸易联系持续加深,全国统一大市场建设稳步推进。

□□

上半年我国机械工业 规上企业增加值比增9%

风电机组产量 增速超过70%

据新华社电 中国机械工业联合会4日发布数据显示,今年上半年,我国机械工业经济运行稳中向好,产品产销平稳增长。其中机械工业规模以上企业增加值同比增长9%,增速高于全国工业和制造业2.6和2个百分点。

数据显示,上半年,重点监测的122种主要产品中,84种产品产量同比增长。其中,汽车产销分别完成1562.1万辆和1565.3万辆,同比分别增长12.5%和11.4%;发电机组产量同比增长60.5%,太阳能电池产量同比增长18.2%;工业机器人产量同比增长35.6%;挖掘机累计销售12.1万台,同比增长16.8%。

上半年,机械工业产业升级和高质量发展成效显著。其中,机械工业战略性新兴产业相关行业合计实现营业收入和利润总额增速分别比全部机械工业高1.3和5.4个百分点;风电机组产量增速超过70%,占发电机组产量的比重超过一半。

展望下半年,中国机械工业联合会会长徐念沙表示,总的来看,机械工业发展的战略机遇与风险挑战并存,有利条件强于不利因素,预计机械工业经济运行将延续稳中向好的总体态势,对外贸易保持基本稳定。

□□

跨海快递 58分钟送达

我国海陆低空物流重大突破

本报讯 8月3日,记者从中国海油获悉,我国自主研发的吨级以上电动垂直起降航空器,首次实现远海石油平台物资运输飞行,这一突破不仅创新了海上物资补给模式,更标志着我国在超低空物流场景应用中迈出关键一步。

我国自主研发的2吨级电动垂直起降航空器——“凯瑞鸥”,装载新鲜水果和紧急药品等物资,从深圳陆地起降点起飞。经过58分钟的跨海域飞行,降落在距离深圳海岸线150公里的海上油气平台,成功完成了运输任务。

中国海油深圳分公司协调部副经理任永怡表示,相比传统依赖船舶和直升机的运输方式,电动垂直起降航空器在运营成本、响应速度、环保零碳、舒适性以及适应有限起降空间方面具有显著优势。

长期以来,我国海上石油平台的物资补给主要依赖船舶运输,单程耗时10小时或以上,难以满足紧急物资调度与应急保障需求。紧急情况下则需调用直升机,但单次飞行成本较高。

任永怡介绍,此次试飞将创新的航空技术、成熟的运营经验与真实的海上作业需求深度融合,形成“研制+运营+场景”低空应用落地闭环,实现了海陆长距离低空紧急物资运送、应对渔船滋扰等场景的新突破,展现了低空经济技术赋能传统能源产业的巨大潜力。(央视)



飞行中的“凯瑞鸥”(央视)

起底汽车检测商业链条:

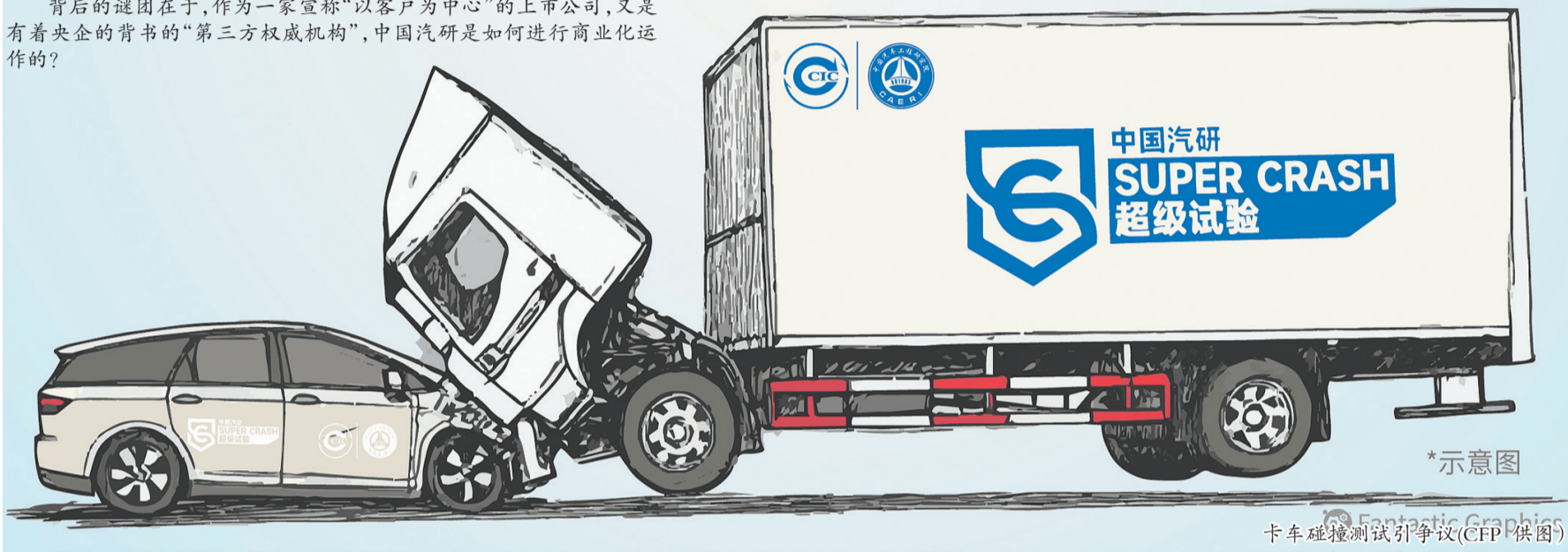
75%毛利背后的隐秘规则

卡车被SUV撞得“四轮腾飞”,这反物理常识的一幕,出现在理想汽车新品i8的一场委托测试视频中。

在舆论发酵数日后,8月3日晚间,理想汽车和受托方中国汽研双双公开对此作出声明。中国汽研称,“企业依据中国典型交通事故普通公路场景下的事故形态制定测试大纲,由中国汽研试验团队执行。”理想汽车则表示,“本次测试参照普通公路高频发生的交通事故情形制定测试要求,委托中国汽研执行。”

中国汽研前身是重庆汽车研究所,在一系列改制和更名动作后,于2012年6月在上交所正式挂牌上市,大股东为中国检验认证(集团)有限公司,持股约53%。后者创建于1980年,是经国务院批准设立、国务院国资委管理的中央企业。

背后的谜团在于,作为一家宣称“以客户为中心”的上市公司,又是有着央企的背书的“第三方权威机构”,中国汽研是如何进行商业化运作的?



卡车碰撞测试引争议(CFP供图)

委托测试如何操作

某头部汽检机构内部人员姚红(化名)向记者表示,“理想i8撞卡车”这是中国汽研的一项委托性项目,大部分第三方汽车检测机构(下称“汽检机构”)也都有这个业务,这属于商业性质、非标准车对车碰撞试验,意味着没有固定标准,一般“一企一策”,以客户要求为准。

“非标准化测试,一般是由主机厂提出测试诉求,想突出什么重点,然后由汽检机构根据诉求和预算来提报方案。”陈林(化名)是在国内某主机厂的相关测试负责人,他在接受记者采访时表示。

在正式的测试开始前,包括试验摸底、场地选择、道具准备、机器人配置等多个项目的准备工作。为了确保测试成功,甲乙双方都要做不少准备。

在对撞测试中,主机厂一般会选择什么样的车来上场对撞?根据陈林介绍,一般来说都是用量产车,或者PP(试生产)验证阶段的车,这些车跟量产车区别不大。

场地的选择则是另一个要素,汽检机构会推荐不同的场地方案。陈林称,一般简单的测试,可能分别在重庆、天津就做了,比如追尾就属于简单的测试,对于场景没有什么特别需求。而城市道路的测试,就比较复杂,对场地有一定的要求,就需要选择一个特定的场景方案。

“总之就是根据主机厂的具体需求来,看项目怎么执行更能突出展示此次的测试效果。”陈林称,不过这些测试也要按照严格的标准,也要遵循科学原理。

当然,汽检机构一般也会制定一些基础要求。姚红补充称,比如对于客户委托性项目,汽检机构一般不会接受同竞品车型碰撞测试。但因为“一企一策”的商业项目没有固定标准,每家机构的具体操作准则也都不一样。

商业链条如何运转

2024年8月,理想汽车的视频号就上线了一则“理想L9重型卡车前后夹击碰撞试验挑战成功”的短视频称,2024款理想L9成功通过中国汽研“SUPER CRASH 超级试验”重型卡车前后夹击试验工况挑战。

SUPER CRASH正是中国汽研的一类安全碰撞测试商业化项目的统称,中国汽车技术研究中心有限公司(下称“中汽中心”)的同类商业测试项目叫TOP Safety。

公开信息显示,除了理想的L9和i8两款车外,问界M7、极狐7X、智界R7和领克900等车型都参与过SUPER CRASH 超级试验。而问界M9、吉利银河E5、岚图梦想家、星途蓝月等车型则参与过TOP Safety项目。

去年9月,中国汽研SUPER CRASH 超级试验精心策划并实施了一场复杂的交通场景模拟试验——“魔鬼十字路口”极限挑战,此次模拟试验融合了行人“鬼探头”与厢式货车追尾后连环重卡侧碰的极端场景,来展现极狐7X的主被动安全性能。

记者了解到,汽检机构一般收费大项里,包括试验执行、拍摄、传播(专家背书、IP授权)等。主机厂做这种测试前,有时候会先评估友商的测试项目,然后根据自己的具体情况,来向汽检机构提需求。

测试的必要性、碰撞的方式、执行的难度等是导致委托价格变化的重要因素。“这些测试的价格,便宜的几十万,

复杂的百万起。”陈林告诉记者,价格高低就是根据测试的难度,以及采买多少资源来决定。

复杂一些的项目,仅试验执行部分(包括试验摸底、正式执行、场地、道具、机器人)等都可能高达百万元。陈林以车上配备的仿真机器人(司机)举例称,这一项的收费就在10万—20万元。

一位主机厂营销部门负责人李华(化名)对记者表示,根据测试目的不同,有的费用由业务部门出,有的则是营销部门来承担。

“拍摄费用,则相对灵活性更强一些,主机厂可以选择整个方案打包,也可以用自己找的团队。”李华说,有些测试主要是为了向外界展示。“日常的测试在自家实验室都可以做,整车优化都是内部的开发流程,找这些第三方主要是为了权威背书。”

公信力如何维持

在市场竞争日趋白热化的背景下,车企的营销需要权威第三方机构的背书,以显得更为可信,企图获得更多的销量;而第三方机构也需要商业项目,来维持其稳定经营,于是双方一拍即合。

中国汽研年报数据显示,2024年,该公司营业收入46.97亿元,同比增长14.65%;归母净利润9.08亿元,同比增长8.56%。其中汽车技术服务业务收入占比为87.82%,毛利率约48%。

中汽中心旗下相关业务上市平台中汽股份称,2024年营业收入4亿元,同比增长12.16%;归母净利润1.67

亿元,同比增长1.03%。其中汽车技术服务业务毛利率高达75%。

FREECAR车势创始人李克向记者表示,他做过十年《Test World 轮胎测试报告》,深知当第三方汽检机构掺杂了商业性质,就容易有失偏颇,“当我看到品牌希望拿到好的数据和成绩拿来宣传,而机构专门成立市场营销部门投其所好地生产数据的时候,结果可想而知。”

“但从另一角度来说,第三方机构建立市场化的商业模式也是保证其可持续经营的必要条件,很多海内外的

宠粮扩产背后的价格战

国产宠物品牌迎来自建工厂潮

本报讯 宠物消费领域不断迎来新的资本动作,国产宠物食品行业迎来“自建工厂潮”。近日,头部品牌纷纷通过资本运作收购工厂、扩建产能,试图在激烈的市场竞争中构筑长期壁垒。从鲜朗母公司吉宏控股收购辽宁鲜宠,到诚实一口、乖宝等品牌的产能扩张,这一趋势不仅反映了消费者对产品品质与安全的核心诉求,推动行业从轻资产代工模式向重资产供应链深耕转型,也预示着国产宠物食品行业正迈向“精耕细作”的新周期。

头部品牌加速布局

国产宠物食品领域的资本运作显著提速。近日,鲜朗母公司吉宏控股正式完成对辽宁鲜宠60%股权的收购,并计划投资1.8亿元升级智能化生产线。据悉,辽宁鲜宠是鲜朗重要的代工合作厂商,其丹东

工厂拥有多条宠粮生产线。此次收购是吉宏控股深入掌握供应链,为以海鲜为原料的产品线提供保障。

早在2024年,多家宠物上市公司在年报中频繁提及“自有品牌”,相关公司对应业务的规模也在逐步扩大。中宠股份也曾公开表示,国产品牌的市占率显著提升,宠物行业国产品牌的崛起已成定局。

鲜朗的工厂布局逐渐铺开。早在2023年,其河南漯河工厂率先投产,主打禽类产品;2025年5月,福建武夷山工厂落户国家公园生态圈,依托圣农集团的禽肉资源;加上此次收购的丹东工厂,鲜朗已形成覆盖华中、东南、东北的三大原料导向型生产基地。此外,鲜朗还在浙江绍兴规划智能生产基地。

其他头部品牌也在加速布局。2024年,诚实一口宣布投资2亿元在山东建设智能化工厂,专注于高端烘焙粮和冻干粮

生产。2023年,中宠股份与新西兰企业合资建厂,强化高端宠物食品的研发与生产。另外,乖宝宠物通过收购海外工厂拓展国际市场,同时在国内扩建山东聊城工厂。这些动作表明,国产宠物品牌正从轻资产代工模式转向通过资本并购和自建工厂掌控供应链。

从“低价”转向“高质”

国产宠物品牌为何集体转向“自建工厂”?这一趋势的背后是行业竞争逻辑的根本性变化,宠物食品行业的“扩产潮”随之而至。在2022年之前,国产宠物品牌处于“流量时代”。彼时,电商和社交媒体红利为品牌提供了低成本获客渠道,许多品牌采用“代工贴牌+全网种草”的轻资产模式,将80%以上的资源投入营销,通过价格战快速抢占市场。然而,2023年后,流

量成本飙升,自然流量回报率大幅下降。

同时,价格也成为决定购买的影响因素。记者了解到,成年猫主粮,进口猫粮的价格多在80—100元/公斤,而国产猫粮的价格远低于此。价格区间上看,国产品牌的价格优势极为明显。对于价格的差异,网易天成工作人员曾对媒体表示,“自建工厂在保证产品质量的同时,也能进一步提升产品的竞争力”。

流量转向,质价比的风吹到了宠物食品行业。值得关注的是,随着养宠人群的年轻化和科学养宠理念的普及,消费者对宠物食品的要求从“低价”转向“高质”。宠物食品的价格战逐渐演变为“供应链竞争”和“技术竞争”。一位连锁宠物店运营培训师向记者表示,头部品牌通过自建工厂实现避免代工排期冲突导致的断货风险;行业赛道逐渐细分,自建工厂能够帮助企业快速响应细分市场需求。(北商)