

CPI同比小幅上涨 PPI环比由降转涨

——透视11月份物价数据

□新华社记者 潘洁 胡林果

国家统计局9日发布数据显示,受气温较常年偏高及出行需求回落等因素影响,11月份,全国居民消费价格指数(CPI)同比上涨0.2%,环比下降0.6%;全国工业生产者出厂价格指数(PPI)环比由上月下降0.1%转为上涨0.2%。国内工业品需求有所恢复。

CPI环比有所下降,同比小幅上涨。

“从环比看,CPI下降0.6%,降幅比上月扩大0.3个百分点。主要是受食品价格超季节性下降影响。”国家统计局城市司首席统计师董莉娟说,11月份,食品价格环比下降2.7%,降幅较近十年同期平均水平2.5个百分点。

11月全国平均气温5.1℃,较常年同期偏高1.9℃,创下1961年有完整气象观测记录以来历史同期新高。冷空气过程偏少有利于农产品生产储运,带动不少鲜活食品价格超季节性下降。

数据显示,11月份,鲜菜、猪肉、鲜果和水产品价格环比分别下降13.2%、3.4%、3.0%和1.3%,合计影响CPI环比下降约0.46个百分点,占CPI总降幅约八成。

“11月份生猪出栏量继续增长,生猪供给充裕。供给增速大于消费增速,导致猪肉价格持续下跌。截至12月第1周,猪肉价格已经连续15周下跌。”中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇说,元旦、春节的来临将短期提振猪肉消费需求,预计12月份猪肉价格将有企稳和反弹,但在生猪供给量持续增长的前提下,猪肉价格反弹空间有限。

从同比看,食品价格涨幅回落,带动CPI涨幅比上月回落0.1个百分点。

11月份,食品价格同比上涨1.0%,涨幅比上月回落1.9个百分点。食品中,猪肉和鲜菜价格分别同比上涨13.7%和10.0%,涨幅均有回落;鲜果价格由上月上涨4.7%转为下降0.3%;牛肉、羊肉、食用油、禽肉类和粮食价格降幅在1.1%至13.5%之间。

再看非食品价格。11月份,非食品价格环比由上月持平转为下降0.1%,同比由上月下降0.3%转为持平。

由于旅游出行进入消费淡季,11月

份,飞机票、宾馆住宿和旅游价格分别季节性下降8.6%、7.3%和5.6%;冬装换季上新,服装价格环比上涨0.6%;部分车型新款上市,燃油小汽车价格环比上涨0.2%,为近9个月以来首次转涨。

“11月份,扣除食品和能源价格的核心CPI继续回升,同比上涨0.3%,涨幅比上月扩大0.1个百分点。预计未来核心CPI总体继续延续温和回升态势。”国家发展改革委市场与价格研究所研究员刘芳说。

PPI环比由降转涨,同比降幅收窄。

随着一系列存量政策和增量政策协同发力,国内工业品需求有所恢复。11月份,PPI环比由上月下降0.1%转为上涨0.1%。房地产、基建项目加快推进,带动水泥、有色金属、钢材等工业产品价格价格上涨。

数据显示,11月份,非金属矿物制品业价格环比上涨1.2%,其中水泥制造价格上涨2.8%,玻璃制造价格上涨1.8%;有色金属冶炼和压延加工业价格环比上涨1.2%,其中铝冶炼价格上涨5.6%;黑色金属冶炼和压延加工业价格环比上涨0.2%。

此外,受电力、燃气需求的季节性增加影响,11月份,燃气生产和供应业价格上涨0.7%,电力热力生产和供应业价格上涨0.3%。

从同比看,PPI同比下降2.5%,降幅比上月收窄0.4个百分点。其中,生产资料价格下降2.9%,降幅比上月收窄0.4个百分点;生活资料价格下降1.4%,降幅收窄0.2个百分点。

调查的主要行业中,石油和天然气开采业、石油煤炭及其他燃料加工业、化学原料和化学制品制造业、非金属矿物制品业、计算机通信和其他电子设备制造业、电气机械和器材制造业、电力热力生产和供应业7个行业价格同比降幅均比上月收窄。

“随着一揽子增量政策持续发力,‘两重’‘两新’、促进服务消费高质量发展等政策落地显效,对消费和投资需求恢复形成支撑,将促进价格进一步保持平稳。”刘芳认为,预计下一阶段CPI温和回升,PPI同比降幅收窄的态势将延续。

“保险+期货”立新规 为“三农”添力

□新华社记者 刘开雄

“保险+期货”金融综合支农模式,迎来首个自律新规,为活跃“三农”大市场添活力。

日前,中国期货业协会发布实施《期货公司“保险+期货”业务规则(试行)》。这是“保险+期货”业务领域的首份行业自律规范性文件,核心就是牢牢守住业务风险底线,更好赋能“三农”大市场。

“保险+期货”业务事关农民切身利益,加强规范不是限制发展,而是为了更好地大展拳脚,将服务“三农”做得更精更细更实。

“保险+期货”,就是农民通过保险公司购买农产品价格险或收入险,保险公司向期货公司购买场外期权,转移赔付风险,最后由期货公司通过期货市场对冲价格风险锁定收益。对农民来说,如果农产品价格或农户种植收入不及预期,就能得到赔付。

中期协数据显示,自2015年开始推出“保险+期货”,截至今年9月30日,期货经营机构通过“保险+期货”模式为天然橡胶、玉米、大豆、鸡蛋、苹果、棉花、白糖等21个品种提供了价格保障,累计承保保货值2055.37亿元,涉及现货数量共计3896.97万吨。

“保险+期货”在保障农民收入、转变农业风险管理方式等方面取得了积极成效,还创新发展出“保险+期货+订单农业”“保险+期货+银行”等服务模式,形成了多方位“三农”金融服务体系。

期货业以风险管理为专长,自身的

风险管理是重中之重。

此次新规是中期协在中国证监会指导下,总结近十年的经验教训,对实践中暴露的问题有针对性地制定的行业自律规范。

中期协相关负责人介绍,此次规范主要针对当前“保险+期货”总体呈现出规模为先、粗放发展的现状,缺乏统一明确的工作规范、服务“三农”的质效还不够高、可持续性有待进一步增强等问题,强调正本清源、规范发展,明确底线要求。

禁止以夸大预期成效、隐瞒交易风险、非标准化期权非正常定价报价等方式承揽项目;禁止以任何形式单独或者合谋开展资金空转、脱实向虚以及其他不具备保障意义的项目;禁止通过项目进行利益输送、损害涉农主体合法权益或者套取涉农财政补贴资金等……坚持问题导向,新规明确期货公司“保险+期货”业务的各类禁止行为。

为进一步压实主体责任,新规还明确了业务的自律检查机制,对违反规则规定或者证券期货相关法律法规及部门规章的行为,提出了具体处理措施。

“保险+期货”业务底层实质属于衍生品交易业务,但期货公司不能简单地将其视为纯金融交易属性的业务。正如一位期货公司负责人所言,行业要站在“国之大事”的高度,不要怕当“泥腿子”,“三农”是大市场,加强业务规范,风险管理从自己做起,这样大家的路才会越走越宽敞。”

何以铺就“海底两万里”

——探秘东方电缆的突破之路

□新华社记者 任军 顾小立

12万公里,约为北京到南极中山站的直线距离。这是宁波东方电缆股份有限公司累计供应全球客户的海底电缆长度。

为海岛输送电力,将海上风电场产生的绿电输送至陆地,连接海上油气田平台和水下采油树……来自东方电缆的产品,铺就了陆海间的电力“传输线”和海上能源开发的“生命线”。

一家普通电缆厂,如何成为海缆龙头,并一步步打入被国外巨头厂商垄断的国际市场?从“下海”“下深海”到“去更远的海”,东方电缆的成功秘诀何在?能为转型升级的制造业企业提供什么启示?

下海: 从“旱鸭子”到“海陆并进”

东海之滨,宁波北仑穿山半岛南岸。高耸的立塔下,一排排巨型银色厂房比肩而立。

铜丝拉丝、导体绞合、超洁净绝缘生产、高压测试……步入东方电缆“未来工厂”,智能化生产线飞速运转。

从厂区穿过一条数百米长的马路,便来到工厂专属码头。一条总长超70公里的330千伏三芯海底电缆,正在被装船,运往广东阳江的海上风电场进行施工敷设。

从只能生产陆缆的“旱鸭子”变身“海陆两栖”,如今的东方电缆,稳坐国内陆缆、海缆制造商第一梯队。截至今年10月18日,海缆系统在手订单超29亿元,海洋工程在手订单近14亿元。

海缆的生产过程和陆缆大有不同——几十上百公里的海缆需要连续生产、一次性装盘出厂,还要高阻水、耐腐蚀。作为一家曾经名不见经传的地方小厂,东方电缆如何“下海”?

站在码头上眺望,略显浑浊的海面上,货货轮穿梭不停,对岸的舟山群岛依稀可见。

东方电缆的“下海”之路,始于一海之隔的舟山。2005年,舟山连岛电力项目启动,已在陆缆市场摸爬滚打多年的东方电缆董事长夏崇耀嗅到了海面下的巨大商机。

“陆缆是个集中度很低的行业,没有核心技术的中低端电缆想占领市场,只能靠压价,我们当时也是如此。”夏崇耀回忆,“那时国内没几家企业能生产海缆,我们离舟山这么近,如果能攻下海缆技术,这个项目十拿九稳。”

夏崇耀是北仑人,干过销售,做过采购、当过厂长。或许由于从小吹着海风长大,对于电缆厂“下海”,夏崇耀没有一丝犹豫。

说干就干。就在2005年,东方电缆开始研发光电复合海底电缆。第二年,为生产海底电缆量身打造的立塔矗立起来。自此,“海陆并进”成为公司主要战略。

相比陆缆,海缆业务一开始只是个小不点,但它如同一粒冬天的种子,默默

积蓄力量,只待春天的到来。

从单芯海缆到三芯光电复合海缆,从交流到直流,从电压110千伏到500千伏,从适用于海上固定风机的海缆到漂浮式海上风机需要的动态缆,从生产海缆到敷设海缆……公司海缆相关的专利超百项,专利成果转化率在90%以上。

随着我国海上风电爆发性增长,东方电缆的海缆业务“乘风而起”。

两组数据清晰有力:
——2017年,我国海上风电新增装机容量同比增长97%,步入发展快车道。

2018年,东方电缆的海缆产品营收比2017年增加9.5亿元,同比增长近800%!2021年,海洋产业板块占全年营收比重首次超过50%,而2017年,这一比例还不到10%。

——截至2024年第三季度,我国海上风电累计建成并网3910万千瓦,稳居全球第一位。

今年1至9月,东方电缆的海缆系统及海洋工程营收已达30亿元,接近2023年全年水平。

“有人说,东方电缆这几年的快速发展是因为赶上了风口,运气好。但近20年来,我们不断提升海缆技术。风来时,我们已作好了充足的准备。”东方电缆董事兼总工程师王雪微说。

下深海: 技术突围实现脐带缆产业化

抓住海上风电的机遇,为东方电缆筑牢了海缆业务的底座。但是,下一个风口呢?怎样才能立于不败之地?

在“未来工厂”车间,4个超大的放线盘正将电缆、光缆、化学药剂管等单元编织成一种特殊的电缆。这条比蟒蛇还粗的海缆被一圈圈盘在巨大的托架上,如同一个超大号的“大大卷”。

“看,这就是脐带缆!每一条都是定制而成的,最贵的每米可达万元!”王雪微介绍。

海洋脐带缆,开发深海油气田的关键设备之一。就像母要喂奶的脐带,它连接着油气田的水上平台控制设施和水下采油树,可为深海海底的设备提供电力、气液压力,并输送化学药剂、传递信号。

脐带缆,位于海缆中的金字塔尖,要拿下这项技术绝非易事。

“普通海缆一般就是三个电芯卷起来,而脐带缆是将十几甚至几十个不同的单元像拧麻花一样拧起来,光是让这些单元乖乖听话各就其位,我们就试验了数十次,耗时6个月。”东方电缆副总工程师陈凯说。

一开始没有专门的测试平台,团队就借空借助正常的生产线来试产。没有生产设备,从国外进口了1000万元的设备,进行改造升级……

不断学习消化国外制造技术,承担国家科技项目,与国外设计公司合作……

测试演算、建立模型、生产样缆……

试验一失败一再试验一再失败……

“很长时间,脐带缆在效益上对公司几乎没有贡献。如果有一点点犹豫,这个项目就黄掉了。”东方电缆总裁夏峰感叹。

“脐带缆研发投入大,打水漂了怎么办?”“就算攻克了,如何跟国外巨头掰手腕?”……项目初期,来自各方的质疑不少。

“幸运的是,我们不是一家企业单打独斗,得到了产业链上下游、高校科研院所的大力支持。”夏峰说。

和中海油研究总院、大连理工大学、南方电网研究院、三峡集团协同攻关;和国内公司共同研发卧式生产机,开发光连接器;中海油甘冒风险,为第一根国产化脐带缆提供了宝贵的市场……

从0到1,耗时近10年,研发投入超过亿元。终于,东方电缆做到了。

2018年6月20日,夏峰终生难忘的日子。

东方电缆生产的中国第一根大长度脐带缆从北仑出海,运送到海南文昌气田群,为公司开辟了深海油气田这个全新的市场空间。

十年磨一缆。东方电缆自主研发的海洋脐带缆一举打破长达57年的国外技术垄断,还被评为国家制造业单项冠军产品。

“要把关键核心技术牢牢掌握在自己手中。我一直相信,做脐带缆是一件艰难却正确的事情。我国的深海油气项目不能一直高价采购国外的脐带缆,国产化势在必行。”被问及苦苦坚持的原因,夏峰回答。

如今,东方电缆形成了脐带缆的产业化和系统维护能力,应用水深不断向3000米迈进。

随着中国工业能力的提升,我们对脐带缆的性能改进和零部件的进一步国产化更有信心和底气。”陈凯说。

去更远的海: 点亮万家灯火

全长150公里,约是北京丰台到天津市的距离,2月20日,这条“巨龙”海缆开启远航。

“哪——”随着汽笛鸣响,这条身披黑色绝缘衣的“蛟龙”,被“东方海工07”电缆专用运输船运往荷兰阿姆斯特丹港。它被用于荷兰700兆瓦海上风电项目,助力欧洲的绿色转型。

自2019年加速出海步伐后,东方电缆已叩开多家海外客户的大门:南苏格兰电网公司岛屿连接项目、荷兰电网HKWB风电输电项目、巴西巴卡廖油田项目、卡塔尔北方气田项目、越南平大海上海缆项目……

然而,东方电缆一开始却连吃闭门羹。

“海缆坏不起啊!一是本身维修成本非常高,二是一旦出现问题,海上风电和油气工程都面临停产风险,所以客户都不会轻易更换供应商。”东方电缆欧洲

公司负责人胡利燕说。

“2019年我们连投了10次海外标,结果一次都没中。”胡利燕陷入回忆,“一年下来开总结大会,大家的业绩都是零,像霜打的茄子。”

“我给团队打气,告诉大家这世上没有白费的努力,客户也需要一定时间去了解我们的品牌。更重要的是,我坚信我们的产品一定能打入欧洲市场。”她说。

“信心从何而来?”记者问。

“一是欧洲海上风电发展迅速,海缆需求大增。我们在国内市场积累了丰富的经验,正契合客户的需求。二是欧洲主要海缆制造商产能见顶。项目不等,我们肯定会有机会。”胡利燕说。

转机出现了——

2020年,连接苏格兰斯凯岛和哈里群岛两座岛屿的海缆年久失修,电力传输中断。岛上居民只能靠柴油发电机来发电,不仅能耗高,还会污染岛上脆弱的生态,亟需尽快更换海缆。

南苏格兰电网公司,东方电缆曾经投过标的客户之一,抛来了橄榄枝,但要6个月内必须交付海缆。

时间太急,欧洲的海缆制造商接不了这个活,大单就这样砸了下来。

“从生产到海运,6个月时间是极限。我们优化了设计方案和项目计划,最终如期交付。”胡利燕说,“订单交付那天,我告诉客户,你永远是我们的VIP,因为你给了我们第一次机会。”

在东方电缆工程师刘明看来,中国的海缆之所以能够走向世界,不仅因为产品的硬实力,更有为当地点亮万家

灯火的责任感。

圭亚那,南美大陆的东北部。德默拉拉河一路奔腾,最终注入大西洋。刘明曾在这个遥远的国度奋战了10多个日夜。

2020年11月底,德默拉拉河海底电缆遭大型船只锚链破坏,影响了首都乔治敦四分之一电力供应。

这是一根由欧洲企业生产的海缆,但由于欧洲工程师都在休假无法前来,当地政府通过各种途径找到了东方电缆,希望企业能派人抢修。

12月18日下午,故障海缆被打捞上岸。刘明和同事连续抢修,受损电缆终于在24日恢复了供电。

平安夜当晚,灯火通明。“来自中国的海缆技术帮助照亮了这个遥远国家的万千家庭,这件事很有意义。”刘明说。

如今,东方电缆的国际业务不断扩大。到2025年国际业务占到公司营收10%这一目标,正在加快实现。

发现赛道,超前布局,保持专注,这正是东方电缆的成功“密钥”。

“海上风电正向深远海发展,不少国家也在布局数千公里的跨洲电力传输,我们的海缆需要电压等级更高、应用水深更深、传输距离更远,才能更好跟海外海缆巨头同台竞技。”谈及下一步技术革新的方向,夏峰干劲十足。



青海德令哈100万千瓦多能互补光伏项目并网发电

新华社西宁12月9日电 记者从国家电投集团黄河上游水电开发有限责任公司(简称黄河公司)获悉,黄河公司德令哈多能互补一期100万千瓦光伏项目8日并网发电,项目的建成将助力青海打造国家清洁能源

产业高地。

德令哈多能互补项目位于青海省海西蒙古族藏族自治州德令哈市西出口光伏(热)产业园区,规划总装机容量220万千瓦,本次投产的一期光伏项目装机容量100万千瓦,共298个

光伏子阵,安装固定式支架4.5万套,单晶光伏组件约228.5万块,配套建设1座330千伏升压站、10座35千伏汇集站。

这个项目由陕西黄河能源有限责任公司负责建设。据该公司副总经理张举

12月8日,一艘商品车运输船靠泊山东港口烟台港(无人机照片)。

山东港口烟台港积极打造商品车物流枢纽港,2024年以来,新增烟台至俄罗斯、烟台至土耳其两条商品车外贸航线。目前,烟台商品车外贸航线网络已遍布欧洲、非洲、美洲等地区。截至11月底,山东港口烟台港累计完成商品车作业量68.6万辆。

□据新华社

