

绿色赋能“风”“光”迤逦

——江苏盐城新能源产业发展一线见闻

■ 古一平 柳文惠

在江苏盐城，一望无际的平原上四处可见通体洁白的风力发电机，巨大的叶片随风缓缓转动；一片片光伏板整齐排列，在阳光照射下熠熠生辉……拥有江苏省最大面积、最长海岸线的盐城风能资源丰富、太阳能资源充足。近年来，盐城以绿色低碳发展为导向，积极发展新能源产业，不断搭建完善风电全产业链、光伏全产业链。

走进盐城正泰新能源科技有限公司电池车间，智能制造的科技感令人耳目一新。多条现代化生产线依次排列，全智能AGV搬运车有序穿梭，按照设定程序将电池片半成品送往各个工序。该公司组件厂厂长张浩告诉记者：“公司生产项目以高度自动化设备为主，182单晶Perc电池量产效率达23.5%，可转化为555W+的高功率组件产品。”

从光伏组件头部企业正泰新能，到风电整机制造商远景能源、风电零部件领军企业中材科技，近年来，盐城招引了一批光伏组件、动力电池、风电装备等领域的新能源产业，不断推动绿色产业集群加速聚集。今年1至5月份，盐城全市179家新能源规上企业实现开票销售660.15亿元，同比增长27.7%。

产业发展“向绿而聚”，能源利用更加注重因地制宜，集约化发展。

在盐城东台市“风光渔”互补产业基地，记者看到，海边滩涂上“风车”林立，“风车”下方，光伏板鳞次栉比；走近观察，光伏板下还有小鱼小虾穿梭而过。产业基地工作人员告诉记者，一架1.5兆瓦的风力发电机转一圈可发约2度电，一分钟转约12圈；32万块光伏板每块含20块子板，整个区域每小时发电172万度左右；最下方的水面养殖面积达4000亩，主要养殖鲻鱼、白虾、梭子蟹等，形成了上有风力发电、中有光伏发电、下有水产养殖的产业景观。基地自建成以来，年均发电量近1亿千瓦时，相当于每年减少消费4万吨标煤，减少排放二氧化碳9.97万吨、二氧化硫3000吨。

中国节能东台发电有限公司工作人员杨敏介绍，作为“风光渔”项目的运营方之一，中节能选择此地，一方面，海边的清洁环境和强烈日照为光伏发电提供了优越环境，提高了光电发电量，最大限度地实现低碳减排；另一方面，沿海大面积滩涂得到有效利用，当地通过充分发展近海养殖业，实现了良好经济效益。

盐城市发展改革委新能源处处长宋浩告诉记者，未来，盐城将以“风光氢储”一体化融合发展为重点，持续做强风电、光伏两大地标产业，聚力布局氢能、储能两大未来产业，加快建设世界级新能源产业集群，打造世界新能源产业名片。

安徽马鞍山：三条高铁同框 助力经济发展

6月22日，安徽省马鞍山市马鞍山经开区银塘镇大金山一带，一辆飞速行驶的宁(南京)安(安庆)高速列车与在建的宁(南京)马(马鞍山)城际铁路、巢(巢湖)马(马鞍山)城际铁路平行同框，共同跨越G4221沪武高速，构成一幅长三角一体化经济高速发展的美丽画卷。

宁马城际铁路是宁(南京)马(马鞍山)同城化的战略性先导工程、标志性民生工程，全长约54.23公里。项目建成通车后，宁马两市中心城区仅需30分钟即可互通互达，对进一步落实国家长三角更高质量一体化发展战略，推动马鞍山全面对接长三角，深度融入南京都市圈，加快打造长三角“白菜心”具有重大战略意义。

巢马城际铁路是国家“八纵八横”高铁网沪汉蓉快速通道合肥至上海间的重要组成部分。巢马城际铁路既是马鞍山市与省会合肥的直接联通线，又是安徽通往上海等长三角城市的高铁新通道，对进一步完善区域高速铁路网布局，促进长三角一体化发展、长江经济带发展战略具有重要意义。

近年来，安徽省马鞍山市积极融入长三角一体化发展、长江经济带发展，不断加大交通建设力度，交通条件得到极大改善，形成高速铁路、高速公路、城乡公路等为一体的现代立体交通网络，为产业发展和乡村全面振兴打下坚实的交通基础，带动全域经济协调、快速发展。

(王玉实 文/图)



6月22日，安徽省马鞍山市马鞍山经开区银塘镇大金山一带，一辆飞速行驶的宁(南京)安(安庆)高速列车与在建的宁(南京)马(马鞍山)城际铁路、巢(巢湖)马(马鞍山)城际铁路平行同框，共同跨越G4221沪武高速，构成一幅长三角一体化经济高速发展的美丽画卷(无人机照片)。

昔日“步行街之王”，如今卖房自救

■ 谢艺观

近日，美邦服饰发布公告，拟以现金交易方式向宁波雅戈尔服饰有限公司(以下简称“雅戈尔”)出售公司所持有的位于辽宁省沈阳市和平区太原街1号、1-1号店铺，经双方协商最终确定交易价格为3亿元。

近年来，美邦服饰频频卖房“回血”，与此同时，各大城市的门店纷纷淡出人们视野。那个不走寻常路的“步行街之王”怎么了？

美邦服饰多次卖房“回血”

对于此次出售店铺，美邦服饰解释为，需盘活资产。

2022年12月，美邦服饰就以盘活资产为由，向雅戈尔出售其所持有的位于贵州省贵阳市中华中路145号店铺。在此之前，美邦服饰向雅戈尔出售了其所持有的位于湖北省武汉市光谷世界城西班牙风情街1幢B单元的店铺。

不仅是出售店铺资产。将时间倒回到2021年，美邦服饰与控股子公司上海邦购信息科技有限公司共同持有的上海模共实业有限公司股权也被悉数出售。

频频出售公司资产换取数亿现金流，美邦服饰是否陷入困境？

年报显示，由于销售规模下降及兑付到期的商业承兑汇票增加，截至2022年，美邦服饰经营活动产生的现金流量净额为负5.35亿元，较上年同期下降290.60%。

另外，2022年，美邦服饰实现营收14.4亿元，同比减少45.45%；归属于上市公司股东的净利润亏损8.23亿元。

亏损扩大的同时，昔日“服装巨头”亦急速瘦身。2022年末，美邦服饰直营店铺仅剩29家，加盟店铺997家，一年之内共关闭了689家门店。



●资料图：市民在逛店。 张践 摄

曾是当之无愧的“步行街之王”

随着一家家门店陆续消失，也让人不禁疑惑，美特斯邦威怎么了？

若论起当年的风光，在美特斯邦威面前，森马、以纯、佐丹奴、真维斯只能称之为“小弟”。

诞生于1995年的美特斯邦威，堪称国民服装品牌。一句“美特斯邦威——不走寻常路”风靡一时，众明星为品牌代言，让美特斯邦威变得家喻户晓。当时走在潮流前线的美特斯邦威，也成为无数少男少女的逛街“打卡地”。电视剧《一起来看流星雨》里的“美特斯邦威梗”至今仍被熟知。

曾经，在三四线城市备受追捧的美邦服饰，业绩也一路起飞。2008年，美邦服饰在深交所上市，成为A股休闲服饰第一股。2011年，美邦服饰营收约99.45亿元，归属于上市公司股东的净利润约12.1亿元，创造了当时的“业绩神话”。

昔日温州“小裁缝”，一手缔造“美邦帝国”的周成建，身家也由此大涨。在2008福布斯中国(大陆)富豪榜中，他以136亿的身家成为浙江首富，排在全国第五位。此后多年，亦连续登上福布斯富豪榜和胡润百富榜。



不差钱、有“人缘”的美特斯邦威，经营盘子也越铺越大。2013年，美特斯邦威的全国门店数超5000家，成为当之无愧的“步行街之王”。

被嘲“过时”，业绩陷入亏损

彼时风光无限的美邦服饰，还抱着成为“全球裁缝”的愿景走在康庄大道上，但危机已悄然而至。

2015年，业绩已连续三年下滑的美邦服饰，首次出现亏损，当年归属于上市公司股东的净利润为负4.32亿元。接下来的几年间，美邦服饰的业绩仍未有较大改观，除2016年和2018年有所盈利外，其他年份均以大幅亏损收尾。2019年至2022年四年间，合计亏损超29亿元。

这些年，国内外快时尚品牌崛起、“国潮”也在迅猛发展，更新潮的设计、更快地推陈出新对美邦服饰的市场份额造成不小冲击。

或许是没及时适应潮流变化，美特斯邦威、真维斯、衣恋等一众曾经被熟知的服装品牌，渐渐成为了“过时”和“土味”的代名词。

品牌认可度下降外，美邦服饰加盟店过多，部分加盟商经营不力，导致还款逾期，应

收账款时间变长等，也制约着美邦服饰的发展。

库存高企、亏损、频频关店的美邦服饰，陷入财务“泥潭”。

艰难求生

一季度净利润同比扭亏为盈

业绩乏力下，美邦服饰不是没想过改变。

曾经线下门店是其主要的销售渠道，美邦服饰主动做起“减法”，关闭大量传统商圈亏损店铺。电商崛起背景下，意识到忽视线上渠道的它，还曾成立邦购网和有范App，但未给业绩带来太大改变。

因设计风格滞后被“嫌弃”后，近年来，美特斯邦威在服装设计上也尽力讨好年轻消费者，还曾乘着“国潮”的东风，推出国粹京剧系列、中华博物馆系列服装。或许是产品特色不够鲜明，仍被消费者吐槽“同质化”、“不高级”。

一番折腾后，经营上未有大起色的美邦服饰，近年来开始变卖资产“求生”。不过，昔日国产服装“大哥大”并没有放弃。此前，美邦服饰透露，2023年，公司将积极地拥抱新时代的消费需求，全面重构渠道布局，线下直营渠道将采取稳定的策略发展，重点布局线上直营渠道、加盟渠道，为实现企业早日扭亏为盈的财务损益使命目标做营运执行。

之后，美邦服饰又在回复投资者提问时表示，“今年公司集中经营资源重点围绕三至五线市场发展线下加盟渠道，整合发展电商渠道业务。”

4月28日晚间，美邦服饰披露一季度财报，归属于上市公司股东的净利润4383.52万元，同比扭亏为盈。

面对一季度业绩，美邦服饰或许能松一口气。但如今服装市场“龙争虎斗”，想要重回以前的地位，美邦服饰恐怕还有很长的路要走。

每秒卖出2173元 ——海南免税“金招牌”的底气

■ 夏天

端午假期，海口国际免税城内，伴随着悠扬的音乐，阳光倾泻“天际秘林”梦幻舞台，正在购物的游客们纷纷驻足欣赏。“一场室内音乐会，给购物消费增添了新意和氛围感。”海口市民陈蕾沉浸在阳光和音乐中。

这位于海口市的全球最大单体免税店，是海南离岛免税不断提质增效，实现高质量发展的缩影。

2023年第一季度，海口海关共监管离岛免税购物金额169亿元，购物旅客224万人次，免税品销售1968万件。海南离岛免税作为海南旅游消费的“金招牌”，正以“每秒卖出2173元”的速度拉动消费回流和增长，高品质扩容、沉浸式体验、人性化服务正是关键所在。

首店、独家、新品频频现身海南，从消费端到供应端，一场免税市场的“双向奔赴”渐入佳境。

“为满足市场需求，促进境外消费回流，海口国际免税城积极推进品牌、品种、价格与国际‘三同步’，填补国内品牌和门店的空白，顾客消费热情明显提升。每逢节点，我们都会推出活动内容多样、品牌品种丰富、组合优惠力度大的主题活动。”海口国际免税城销售部经理王仁安说。

海口国际免税城内，800多个国际国内知名品牌百花齐放，多家旅游零售渠道品牌复

合业态相继进驻。“游客不用出国抢新品、囤精品，店内沙龙等会员活动提升了顾客对品牌、对免税店的粘合度。”海口国际免税城销售专员刘丹阳说。来自浙江杭州的罗婧已是第三次来海南“囤货”，免税“回头客”增多，海南不再是“一回游”目的地。

随着消费者对购物场景、多元体验、品质服务提出更高要求，海口国际免税城正在不断拓展现货消费场景。

就在今年第三届中国国际消费品博览会期间，海口国际免税城上演时装周开幕大秀，让人仿若置身海底奇幻秘境；在海口国际免税城酒品体验店中，消费者可在购物同时观赏珍藏及稀有产品，文创产品，沉浸式感知酒水背后的故事；虚拟试妆、独家定制、香化课堂等创新互动体验尽在3万平米的香化品楼层……消费者的审美、艺术等精神文化需求得到回应。

免税政策不断拓展高端消费品市场空间

和政策惠及面。“现在缴纳担保金即可提走珠宝首饰等贵重商品，顾客更加放心；丝巾、化妆品等小单品也可即提即用，人性化提货政策更加贴合顾客消费心理。”刘丹阳说。海南离岛旅客免税购物今年新增“担保即提”和“即购即提”两种提货方式，广受离岛旅客好评。

据了解，海南离岛免税政策历经多次更新，消费者的获得感不断提升，包括：免税购物额度由最初的5000元提高到10万元；免税品类由



● 6月22日，海口国际免税城端午节音乐会现场。

新华社记者 夏天 摄

18类提升至45类；政策实现对飞机、火车、轮船三种离岛方式的全覆盖，并逐步将公务机、国内航线邮轮离岛旅客纳入政策覆盖群体；允许经营主体开设网上销售窗口；加贴商品溯源码；提货方式增至5种等。

全面提升旅游消费供给质量，监管和服务必须两手兜住。海南出台《海南自由贸易港免税购物失信惩戒若干规定》，联合行业主体严防严打“套代购”等走私行为。海口海关口

岸监管处副处长郭建盟介绍，海口海关以制度创新提升离岛免税业务的监管服务效能，做到免税品的“即到、即审、即核、即放”。

如今，巨大的市场消费潜力吸引了更多经营主体布局海南，截至目前，海南全岛已开业12家离岛免税店，离岛免税全岛布局进一步优化，同时品牌更加丰富，购物环境和营销方式多样、购物便利性提升，海南免税“金招牌”的底气更足了。

“双汇杯”2023端午节漂河龙舟大赛隆重举行



●双汇发展副总裁周霄代表企业出席开幕仪式并致辞。



●双汇发展副总裁周霄为获奖选手颁奖并合影。

中国首个入选世界非遗的节日。端午的起源涵盖了古老星象文化、人文哲学等，蕴含着深邃丰厚的文化内涵，在传承发展中杂糅了多种民俗为一体，龙及龙舟文化始终贯穿在端午节的传承历史中。

“古老东方，龙腾气象。风雨同舟，山河无恙。端午祈福，岁岁安康。”龙舟竞渡是中国端午节的习俗之一，也是各地具有代表性的重

要民俗活动之一。

“双汇杯”2023端午节漂河龙舟大赛是贯彻落实习近平总书记文化传承发展座谈会讲话精神的具体实践，是对中华优秀传统文化的赓续传承，同时也是贯彻落实全民健身国家战略、推动文化旅游和体育高质量融合发展的具体体现。

双汇发展副总裁周霄在致辞中表示，30多年来，在万隆董事长的坚强领导下，双汇人团结奋斗，拼搏进取，创新求变，把一个不为人知的地方小企业，发展成为跨国公司和世界500强企业。在高质量发展的同时，双汇不仅积极为建设现代化食品名城注入实力力量，还大力支持家乡的各项体育、文化、教育事业，以实际行动履行民族品牌的社会责任。未来，双汇将进一步发挥自身优势，充分挖掘中国传统文化，用优秀文化元素引领产品创新、营销创新和市场创新，为消费者提供更多安全放心、营养美味的肉类食品，为社会、为人民创造永续价值。

(本报记者 李代广)