

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第119期 总第11087期 四川省社会科学院主管主办 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450元 零售价:2.00元

2024年5月16日 星期四 甲辰年 四月初九



“中华老字号”三枪带来了太空概念系列、零碳纤维系列等基于创新面料的新品。方喆/摄

从中国品牌博览会看“老字号”新力量

■ 新华社记者 周蕊

有百年匠心的传承,有企业的主动创新,不少产品还走向海外。正在上海举行的中国品牌博览会上,“老字号”们纷纷焕新亮相,展示出历久弥新的生命力。

记者在现场看到,“艺术+”跨界让不少“中华老字号”焕发新活力。展会上,有着300多年历史的吴良材眼镜带来了与敦煌博物馆合作的图腾款及瑞兽款mini包,吸引了不少关注。

百联集团下属上海三联(集团)有限公司吴良材品牌经理陈熹介绍,这一合作系列源于对新兴消费群体的洞察,敦煌文化是备受年轻消费者追捧的新国潮IP。通过联名合作,吴良材眼镜推出了一系列“眼镜之外”的文创产品,比如,灵感源于敦煌壁画的视力表、擦拭布、丝巾等,“不仅走出了自己的舒适圈,也走到了年轻消费者的心里”。

在光明食品集团的展台,不少“老字号”的新品都瞄准了消费市场的“痛点”进行了迭代创新。

想吃午餐肉,却觉得传统的包装吃一餐量太大?为了满足“一人食”的年轻消费者对“易于携带和开启”的新需求,上海梅林推出了每片约为50克的片装午餐肉,“方便消费者给自己随时加餐”。光明冷饮推出的新款吸吸冰系列雪糕则瞄准了消费者“吃冷饮不冻手”的需求,以防冻手设计、隔绝“冻感”,提升消费体验。

展会现场,“中华老字号”三枪带来了太空概念系列、零碳纤维系列等基于创新面料的新品。

东方国际集团总裁季胜君介绍,三枪不仅大力推进数字化转型,建设了数字化设计研发系统、数字化生产系统、数字化供应系统和数字化销售系统,实现了时尚趋势搜集分析、面料AI智能检测、供应链协同管理和全渠道营销,还针对比利时、越南、肯尼亚等海外市场专门开发联名服装和配饰。

上海市商务委市场体系建设处处长王纪升介绍,近期,包括英雄牌钢笔、美加净牙膏、国光口琴等在内的34个上海品牌“晋升”为“中华老字号”。现在,上海“中华老字号”品牌数量达到197个,数量在全国居首。

“我们注意到,现在不少‘老字号’品牌技术含量高,创新能力强,并逐步走向海外,获得全球范围内的认可。”王纪升说。

“品牌要延续下去,一定要有创新,只要肯扎根,小众市场一样可以做得红红火火。”新晋老字号国光口琴厂总经理周伟义说。

周伟义说,去年,国光口琴与老凤祥等品牌联手,推出国色天香收藏级24孔复音口琴,“圈”了不少粉丝。今年年初,以徐悲鸿作品为灵感的“十二生肖”口琴推向市场后口碑同样很好。“目前我们的产品出口到东南亚、美国等地,出口占整体销售比例已达六成。”

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话:028-87344621
企业家日报社



责编:王萍 版式:黄健
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



消费热力涌现 企业向“新”而行——从上市公司年报看经济发展新亮点

■ 新华社记者 姚均芳 刘羽佳

上市公司2023年年报披露近日收官。在总体业绩保持稳健的同时,消费、“新三样”、新质生产力等诸多增长亮点涌现,为上市公司高质量发展增添新动力、集聚新动能。

消费出行热度升温 新业态新场景激发新增长

2.95亿人次、1668.9亿元……刚刚过去的“五一”假期,旅游消费市场延续升温态势,国内旅游出游人次、国内游客出游总花费继续同比增长。

2023年,我国消费市场恢复向好,上市公司年报也印证了这一趋势,消费相关行业上市公司业绩明显改善。

中国上市公司协会统计显示,2023年,交通运输、仓储和邮政业上市公司实现营收2.07万亿元、净利润0.17万亿元,同比分别增长4.78%、57.13%,较上年明显好转。航空、铁路、道路运输业净利润同比增长96.37%、166.25%、28.29%。四大航空公司同比减亏1271亿元。旅游、汽车、酒店餐饮、影视院线等多行业都迎来明显增长。

“此前受疫情影响较大的行业,如商贸零售、消费者服务、交通运输等消费出行行业业绩增速排名靠前,普遍实现扭亏为盈,航空业实现大幅减亏。”中金公司研究部首席国内策略分析师李求索说。

消费供给持续提质,高质量终端消费品业绩走势良好。随着食品饮料业推陈出新,智能家电迅速发展,美妆行业国货品牌崛起,新能源汽车消费稳健增长,2023年,沪市主板相关上市公司业绩实现较快增长。

“消费市场持续回升向好,背后是消费相关的基础设施和服务能力短板逐渐补齐,消费潜能持续释放。同时,消费新模式新业态新场景不断涌现,进一步激发了新的消费意愿。”开源证券副总裁、研究所所长孙金钜说。

“将滑雪运动、雾凇漂流、踏雪徒步多项



位于江西省新余市的江西新钢集团薄板作业区,无人行车智能库管系统在自动分配行车作业任务。赵春亮/摄



位于南昌的江西凯马百路佳客车有限公司,技术人员对即将出口的客车进行检测。万象/摄

旅游资源融合发展”“打造‘老字号+新国潮’特色商圈”“创新推出药食同源的养生食品”……多家上市公司通过创新站稳消费新热点、新潮头,营收和净利润均实现较快增长。

新质生产力加速布局 “新三样”出口表现亮眼

2023年,上市公司电动汽车、锂电池、光伏产品“新三样”出口份额大幅提升。不少公司加速海外布局和海外业务拓展,业绩明显提升。

数据显示,2023年,“新三样”相关上市公司营收同比增长超10%。深市“新三样”相关上市公司海外收入达3500亿元,同比增长25.46%。

沪市主板中,多家汽车品牌上市公司披露新能源汽车全球销量保持较快增长,多家汽车零部件公司披露海外业务收入快速增长。北交所“新三样”相关产业公司也持续推



资料图片

进“出海”步伐。

创新资本加速汇聚,为新兴产业发展不断聚能。2023年,深市IPO和再融资募集资金超六成流向战略性新兴产业。与沪深主板相比,A股科创板迎来更多新上市公司——创业板、科创板、北交所2023年合计新上市公司数量和IPO募集资金净额分别占到全市场的81%和79%。

截至目前,深市先进制造、数字经济、绿色低碳三大重点领域已分别有489家、495家、330家上市公司。沪市科创板中,新一代信息技术、生物医药、高端装备制造行业公司合计占比超过80%。

“2023年,光伏设备、航空装备、专用设备等高技术制造业企业投产意愿增强,未来新质生产力相关行业有望开启新一轮加速布局周期。”李求索说。

传统行业公司也积极向“新”发展。以中国外运为例,公司持续加大数字化建设投入,2023年申请专利29件,上线虚拟员工、智慧叉车、自动装车等多项物流科技成果。

2115家上市公司发布可持续发展报告 绿色低碳产业业绩突出

政策引导下,ESG(环境、社会和公司治理)理念成为更多上市公司的实践。2023年,

共有2115家上市公司单独编制并发布2023年可持续发展报告,占比39.7%,比上年增加近300家。

中国银行披露,2023年全集团直接温室气体排放较2019年降低4.49%。深市某煤炭公司披露,2023年建成4座绿色矿山,旗下一电厂实现碳配额盈余300万吨。某物流公司披露,公司助力农产品产销的服务网络2023年实现特色农产品运送约458万吨……

“绿色低碳发展与上市公司高质量发展在理念上高度契合。”孙金钜说,环境治理有助于降低上市公司成本支出,帮助公司提高资源利用效率。社会责任治理则有助于提高公司声誉和公众对其信任度。

从年报看,绿色低碳产业整体业绩表现良好。以创业板为例,177家绿色低碳领域公司实现营业收入1.1万亿元、净利润766亿元,同比增长13.2%、15.0%,高于市场平均水平。

与年报披露收官同步,上市公司2024年一季度披露也已结束,不少行业积极因素显现。

交易所统计显示,一季度深市先进制造、绿色低碳等领域公司业绩表现亮眼,新质生产力持续培育。创业板多个消费相关行业实现“开门红”,“新三样”出口势头强劲。沪市科创板中,超70家公司披露产品研发或商业化取得突破,超30家公司披露研发、生产项目正在加速落地。

“鲜花经济”催生千亿级消费新蓝海

■ 新华社记者 张梦洁 林碧锋 熊轩昂 程楠 马莎

在刚刚过去的母亲节,买花成为许多人的过节“仪式感”。盒马数据显示,5月12日,公司线上线下的鲜花销售比平时增长近10倍,和去年母亲节同期相比增幅超过40%。

新品种表现抢眼,实体店售卖鲜活有趣,线上新模式花样迭出……越来越火的“鲜花经济”,正催生千亿级消费新蓝海。

生活里有了花 平凡的每一天也能过成诗和远方

在云南昆明斗南花卉交易市场内,游客络绎不绝,玫瑰、月季、向日葵等鲜切花争奇斗艳。

“现在大家比较注重仪式感,鲜花成为了表达爱的常见方式。”商户郎宇说,除了传统的康乃馨和玫瑰以外,芍药、绣球花等也成了母亲节花束的“新宠”。

斗南花卉交易市场被誉为“亚洲花都”,我国消费者购买的鲜切花,大部分来自这里。据斗南花卉产业集团执行总裁钱崇峻介绍,目前斗南花卉产业园日均交易鲜切花4000万枝,每天有117个大类、1600多个品种的鲜切花在这里完成交易。

“现在鲜花消费其实并不局限在固定节日或特定场合。”盒马花园负责人吕玲林说,越来越多的消费者会在下班时间、周末逛街时为自己买束花,给生活增加一份“小确幸”。

“每天起床第一件事情,就是去看看它今天变成了什么颜色。”这是近日上海市民张女士发的一条朋友圈,七张照片拼图记录了她买的“落日珊瑚”芍药从闭合到盛开、从珊瑚红到象牙白的变化。



在甘肃省临夏回族自治州临夏市抱罕镇的面盆亿农国际鲜花港,工人们正在工作。程楠/摄

今年以来,重庆、西安以及江苏、浙江的多个城市鲜花销售增幅都超过50%,鲜花成为许多中国家庭的日常消费品,这为整个花卉产业的发展带来巨大潜力。

“新玩法”1小时卖出20万枝花

记者多地走访发现,懂得设计、会讲故事的鲜花实体店正受到年轻消费者的追捧。

“不要蕉绿”“工资飞涨”“金玉满堂”“心想柿成”……走进位于北京丰台区玉泉营附近一家鲜花店内,多肉植物、小仙人掌、朱顶红蜡球、郁金香、观赏柿子等花草被冠上“谐音梗”,吸引了很多年轻顾客。

而以无人售货机、无人超市为代表的智能销售终端,为鲜花产业的发展带来新的增长点。“**元包月,每周一束”的包月鲜花模式则顺应了消费者反复购花的需求,开拓鲜花送货上门的新场景。

与此同时,在互联网时代,很多人的买花方式也从线下逛花店,变成手机“蹲”直播间。

“今天的顺序是草花、康乃馨、玫瑰,大家可以根据需求下单。”“90后”女主播梅茜茜正在斗南花卉交易市场内通过电商平台带货,“最多的一场,是1小时卖出20万枝花!”

鲜花网络销售的兴起,离不开快速发展的物流行业和保鲜技术等对鲜花“颜值”的保驾护航。

从硬件设施提升到服务流程优化,近年来花卉市场物流配套和供应链不断完善。中通数据显示,母亲节期间,每天有200余吨鲜花通过空运“专机”及冷链通道从昆明抵达北京、上海等城市,全国省会城市基本实现24小时内送达。在保鲜方面,鲜花加固、防水棉、保鲜袋等精细化措施,让鲜花送到顾客手中时依然能够保持较好状态。

中国花卉协会发布的一份报告显示,我国花卉电商零售市场规模已占总体规模的“半壁江山”。

“鲜花经济”铺就致富“芬芳路”

新品种的培育,释放出更多消费潜力。拼多多平台数据显示,近两年弗洛伊德、洛神、卡布奇诺、艾莎等新品种表现抢眼,不少店铺单一品种花束的拼单量就达上万件。

“除康乃馨外,母亲节我们推出了新品种‘甜心’,花瓣呈新变色,香气也更加馥郁。”上海市崇明区源怡智慧生态花卉基地工作人员杜明媛说,今年推出的新品种超级凤仙、超级舞春花、超级天竺葵等也都特别受欢迎。

在云南省昆明市晋宁区昆阳街道的绿色高效花卉生产示范基地,400余亩花田里的玫瑰含苞待放。农户们穿梭在一茬茬玫瑰花中,忙着采收玫瑰切花。

这个基地是昆阳街道墩子村和兴旺村的集体资产。“我们的玫瑰鲜切花产品发往国内30多个城市,部分玫瑰品种还远销国外。”墩子村乡村振兴专员朱婷介绍,目前基地共有56名工人,每人每月底薪为4000元,根据年终的产量评比,工人还可以获得额外奖励,一年的综合收入能达到6万元左右。

在甘肃临夏市,百益亿农国际鲜花港已累计带动当地群众500多人实现了家门口就业。百益亿农国际鲜花港工作人员苏婷婷说:“在这上班每个月能获得4000元左右的工资收入,还可以就近照顾家里的老人和孩子。”

国家林草局、农业农村部联合印发的全国花卉产业发展规划提出,到2035年,我国基本实现花卉产业现代化,力争花卉年销售额超过7000亿元。

美也是一种生产力,人们对美的不懈追求将不断拓展“鲜花经济”的广度与深度。