

新兴产业成海南自贸港放宽市场准入主力军

●本报记者 董添



4月8日,《关于支持海南自由贸易港建设放宽市场准入若干特别措施的意见》(简称《特别措施》)发布。海南自由贸易港作为全国放宽市场准入试点的先手棋,推出22条特别措施,放宽医疗领域、金融领域、文化领域、教育领域及其他领域的市场准入。从涉及的行业性质看,新兴产业是海南自由贸易港放宽市场准入的主力军。

医美行业迎利好

《特别措施》提到,支持海南高端医美产业发展。鼓励知名美容医疗机构落户乐城先行区,在乐城先行区的美容医疗机构可批量使用在美国、欧盟、日本等国家或地区上市的美容产品。其中,属于需在境内注册或备案的药品、医疗器械、化妆品,应依法注册或备案,乐城先行区可制定鼓励措施。海南省有关部门研究提出乐城先行区医美产业发展需要的进口药品、医疗器械、化妆品企业及其产品清单,协助相关企业开展注册,国家药品监督管理部门予以支持。支持国外高水平医疗美容医生依法依规在海南短期行医,推动发展医疗美容旅游产业,支持引进、组织国际性、专业化的医美产业展会、峰会、论坛,规范医疗美容机构审批和监管。

中信建投研报显示,中国是全球第二大医美市场,2023年有望超越美国成为全球最大医美市场。推动医美行业快速发展的决定因素包括:居民可支配收入增长带来需求加速释放,医美药械科技创新能力增强且技术逐步成熟,行业监管政策完善推动行业规范化发展。随着行业监管政策不断完善,有助于医美机构加快走向合规化和连锁化道路,催生具有一定品牌力和规模的机构龙头,为消费者提供可信任的医美服务。

针对医美行业的投资机会,多家机构研报指出,一季度,医疗服务、医美全面恢复,在疫情期间压抑的需求释放、习惯和观念变化催生的需求增加,带来医疗服务、医美消费的快速增长。医美产业作为消费升级新赛道,备受资本市场青睐。医美行业需求端潜在空间广阔,供给端监管趋严,头部公司盈利能力增强。龙头企业通过技术进步、品类拓展、渠道下沉等快速扩张带来的投资机会值得关注。

除支持海南高端医美产业发展外,《特别措施》还针对创新医药卫生领域市场准入方式提出6点措施,分别是:支持开展互联网处方药销售、支持海南国产化高端医疗装备创新发展、加大对药品市场准入支持、全面放宽合同研究组织(CRO)准入限制、优化移植科学全领域准入和发展环境、设立海南医疗健康产业发展混改基金。

重视种业创新

《特别措施》规定,放宽海南种业市场准入,简化审批促进种业发展。简化农作物、中药材等种子的质量检验机构资格认定、进出口许可等审批流程,优化与规范从事农业生物技术研

究与试验的审批程序,鼓励海南省与境外机构、专家依法开展合作研究,进一步优化对海外引进农林业优异种质、苗木等繁殖材料的管理办法及推广应用。

农业农村部副部长张桃林日前在海南三亚举办的“2021中国种子大会暨南繁硅谷论坛”上表示,世界种业已进入到“常规育种+生物技术+信息化”的育种“4.0时代”,对我国种业来讲,既是挑战,更是难得的发展机遇。“十三五”期间,我国80%以上的审定品种是通过常规育种选育。当前,关键要在保持常规育种优势的前提下,更加突出现代生物育种的创新和应用。要在尊重科学、严格监管的基础上,有序推进生物育种产业化应用,在关键核心技术上实现突破。

为了鼓励种业自主创新,相关立法保护近期也将出台。最高人民法院副院长贺小荣表示,我国种业已进入以自主创新为驱动力的新发展阶段,最高人民法院将在年内出台一部新的审理植物新品种案件司法解释,严格依法保护种业自主创新。

业内人士指出,我国种业市场规模超千亿元,位居世界第二。农作物良种覆盖率达96%以上,粮食生产实现历史性的“十七连丰”。但我国在良种培育、种业科技创新、种业市场规范等领域短板依然凸显。当前,生物育种行业持续受到政策支持,相关配套制度及具体落实政策有望于今年出台,转基因种子商用化进程持续推进值得期待。

东兴证券认为,头部种企作为整合技术、种质资源和渠道的主体,有望充分受益于政策倾斜,把握行业变革机遇,实现跨越式发展。建议持续关注产业链景气度和转基因商用落地共同作用下的玉米产业链相关标的。

新兴行业占比大

《特别措施》还提到,优化海南商业航天领域市场准入环境,推动实现高质量发展;放宽民用航空业准入;放宽体育市场准入;支持海南统一布局新能源汽车充电基础设施建设和运营;优化准入环境,开展乡村旅游和休闲农业创新发展试点等。

中国证券报记者观察到,从涉及到的行业性质看,新兴产业是放宽市场准入的主力军。从具体内容看,《特别措施》对新兴行业全产业链都抱有较开放的态度。

以“优化海南商业航天领域市场准入环境,推动实现高质量发展”为例,《特别措施》提出,支持建设融合、开放的文昌航天发射场,打造国际一流、市场化运营的航天发射场系统,统筹建设相关测控系统、地面系统、应用系统,建立符合我国国际商业航天产业发展特点的建设管理运用模式。推动卫星遥感、北斗导航、卫星通信、量子卫星、芯片设计、运载火箭、测控等商业航天产业链落地海南。支持在海南开展北斗导航国际应用示范。支持设立社会资本出资、市场化运作的商业航天发展混合所有制改革基金。鼓励保险机构在依法合规、风险可控的前提下,开展航天领域相关保险业务。



新华社图片制图/韩景丰

《2021中国食品消费趋势白皮书》发布 食品饮料健康关注度日益提升

●本报记者 潘宇静

4月8日,在第104届全国糖酒商品交易会现场,《2021中国食品消费趋势白皮书》(简称《白皮书》)发布。《白皮书》通过洞察食品行业发展的新变局,总结归纳消费新趋势的方式,为食品饮料各个行业企业提供指导方向,为企业赋能。

“食品是美好生活的重要载体,食品的消费趋势是社会经济发展、供给结构优化和改革创新的重要缩影。”中粮营养健康研究院院长郝小明表示。

细分品类逆势增长

《白皮书》由中国轻工业投资发展协会、中粮营养健康研究院、天猫食品生鲜事业部共同编制发布。

《白皮书》显示,人们对于健康的关注度呈现出了前所未有的增长,食品饮料各个板块对于健康的关注度日益提升,代餐、功能食品、健康调味品、低度酒等细分品类乘着东风,逆势增长。

2020年,天猫植物蛋白饮品类迎来同比超200%的销售增幅,其货品供给提升也达到了惊人的年增长150%。

大规模的品牌入局带来的是不断创新的货品,原料也进一步多元,从传统的豆奶椰奶,扩展到坚果奶(核桃、花生、杏仁等),再到谷物奶(燕麦、糙米、藜麦等)。天猫数据也显示,2020年“坚果奶”“谷物奶”产品的搜索量增长近200%。中粮大数据平台社交声量数据显示,2020年“谷物奶”社交声量同比增长120%。

同时,糖品类细分拆解、代糖等新型健康糖品类规模增长突出,代糖品类中,“0卡糖”“赤藓糖醇”等产品广受欢迎。代糖产品禾甘木糖醇位列食糖GMV第4名。天猫数据显示“0糖”“低糖”的搜索量同比增长了近200%。中粮大数据平台社交声量数据也显示,2020年“0糖饮品”的社交声量同比增长近

100%。“疫情当下大家对于健康的关注度普遍上升,消费者对于食品当中的健康要素关注度进一步提升,这给我们产品的研发工作指明了方向。结合2030健康中国计划,我们能做的还有很多。”中粮营养健康研究院一研发经理表示。

创新层出不穷

《白皮书》显示,感官作为食品饮料行业的核心需求,美味、刺激、新奇的感官需求一直是人们对于食品的核心向往。食品饮料针对这一基础需求的创新层出不穷,居家饮食更是催生了方便食品、复合调味料等领域的加速革新。

“1990年第一个速冻汤圆在三全诞生,三十年的发展让速冻食品技术突飞猛进。2020年疫情以来,速冻食品销售更是进一步崛起,2021年随着疫情发展的不确定性,速冻市场仍大有可为。”《白皮书》中描述。

天猫数据显示,2020年2-11月,天猫平台上的海鲜丸类、包点/面点类、水饺/馄饨、汤圆/元宵等速冻品类平均销售额同比增长近400%。

《白皮书》举例,A股市场速冻食品行业至少有八家上市公司,如三全食品、安井食品、广州酒家、海欣食品、惠发股份等。2020年,水饺/馄饨天猫成交量同比超200%;包点面点成交量同比增长150%。同时,新锐品牌也不断涌现,锚定都市消费人群。

此外,2020年以来,西贝、海底捞、眉州东坡等传统餐饮品牌开始了数字化、零售化进程,其核心创新就是预制菜产品。天猫数据显示,“快手菜”2020年的搜索量同比提升了近8000%。截至2021年3月,企业名称或经营范围中包含“预制食品、食品半成品”的国内企业超过1.6万家,在披露了成立日期企业中,2018年-2020年成立的企业家数占比高达48%。

全国最大新能源智慧驾培园区在京启用

●本报记者 金一丹

4月8日,以“智慧驾培,从新出发”为主题的东方时尚新能源智慧驾培园区启用暨智能驾培培训发展论坛在京举行。该园区此次全面实现新能源化和智能驾培培训转型升级,共安装充电桩1049个,布设近千台VR智能驾培培训模拟器和千余辆新能源智能教练车,成为全国规模最大的新能源智能驾培培训基地。据测算,每年将实现减少5800余吨二氧化碳排放量。

据国网北京市电力公司大兴供电公司负责人介绍,经过三期建设,东方时尚新能源智慧驾培园区安装充电桩1049个,电容量11600KVA(千伏安),充电桩数量和电容量规模都创下全国单体场站之最。

“作为全国驾培行业领军企业,东方时尚贯彻新发展理念、构建新发展格局,积极推动新能源转型实现绿色低碳发展,以科技赋能驾培培训,充分运用VR(虚拟现实)、AI(人工智能)技术,引领驾培行业转型升级、高质量发展,从应考教学向素质教育转变,让学车更智

能、更方便、更高效,学员驾培技能和交通安全意识全面提升。”东方时尚驾培学校股份有限公司总经理闫文辉说。

据悉,全国现有驾校超过1.9万家,每年新增驾驶员2000多万人。东方时尚是全国规模最大的驾培机构,将在全国各地所属分公司逐步实现训练车、考试车、班车等车辆新能源化,学员培训智能化。此举将为全国驾培行业绿色发展、智能化发展起到有力的引领示范和助推作用,让更多的学车人充分享受到科技革命的成果。

“截至目前,已有超过20万名学员通过东方时尚智能驾培培训模式考取驾驶证。数据显示,采用智能驾培培训模式训练的学员,整体通过率较传统训练模式提高了10%左右。未来公司将继续优化VR智能模拟培训的教学内容和教学方法,提高学员的规范驾驶和操作技能,帮助大家从学车开始就养成良好的驾驶习惯,真正实现考完驾照就敢、就能开车上路。而且,科技赋能让学车这件事越来越便捷、高质、高效,不仅能24小时学车,智能教练还充分满足了学员对后疫情时代减少传染风险的要求。”东方时尚相关负责人介绍。



豫园股份董事长兼总裁黄震: 理解了商业逻辑 也就理解了豫园股份

●本报记者 徐金忠

文化商业、珠宝时尚、文化饮食、国潮腕表、酒业、美丽健康、复合功能地产……豫园股份是琳琅满目的“万花筒”。“但是,你如果理解了商业逻辑,也就理解了豫园股份”,豫园股份董事长兼总裁黄震日前接受了中国证券报记者的独家专访,解释了在商业逻辑之下,豫园股份为什么形成了丰富的产品线和业态。

在黄震看来,扎根于商业领域的豫园股份,拓展、深耕、演化都将围绕着商业逻辑这一核心。家庭快乐消费产业集团的定位,是豫园股份在商业运作中自然而然的結果,也是豫园股份为自己设定的努力方向。“投资也是为产业赋能。豫园股份在产业拓展上已基本完成了核心布局,下一阶段将注重对产业运营能力和数字化的提升,未来大家将看到一个不一样的豫园股份。”黄震满怀憧憬。

豫园的“商业逻辑”

这么丰富多样的产品和品牌,这么多板块的业务和资产,豫园股份是一个“万花筒”。“豫园股份旗下一些细分的品牌和产品,单独哪一个都可以支撑一个乃至几个上市公司。如今放在一起,会不会让公司的主营业务显得有些模糊?”面对记者对于豫园股份“庞杂”的产品和品牌的疑问,黄震并不避讳谈论这一问题。

在黄震看来,豫园股份的逻辑,并不能简单地从这个视角来看待。豫园股份旗下丰富的产业和业态是公司内涵逻辑使然,未来也是豫园股份不会放弃的“底色”。“豫园股份脱胎于商业,商业逻辑是一种卖方文化,就是什么都可以做,什么都行,行商坐贾、行销天下。如果是脱胎于工业的话,那就一定是垂直走到底了。而脱胎于商业,豫园股份做的就类似于平台,豫园股份是聚合丰富商业业态的平台,平台上可以有很多产品、品牌乃至很多单体店的存在。”黄震一语道破豫园股份的核心逻辑。

确实如此,豫园股份旗下聚合了商业旅游文化、珠宝时尚产业、文化餐饮和食品饮料、美丽健康业务、复合功能地产等琳琅满目的业务。豫园商城、老庙、亚一、JGI、DJULA、AHAVA、WEI、松鹤楼、绿波廊、南翔馒头店、金徽酒、舍得酒、海鸥表、上海表、复地产发等,都是豫园股份旗下的品牌和业务。

那么,豫园股份会不会“迷失”在过于丰富的业务和产品中,没有了聚焦的方向呢?

在黄震看来,豫园股份经历过业务分散、逻辑不清的状态,但现在豫园股份已经找到了清晰的定位——家庭快乐消费产业集团。

豫园股份在2020年年报中写到:公司依托上海城市文化商业根基,以为全球家庭智造快乐生活为使命,立志成为引领中华文化复兴潮流、植根中国的全球一流家庭快乐消费产业集团。公司坚定践行“产业运营+产业投资”双轮驱动,秉承快乐时尚理念,持续构建“家庭快乐消费产业+城市产业地标+线上线下会员平台”的“1+1+1”战略,逐步形成了面向新兴主力消费阶层,具有独特竞争优势的产业集群,主要包括文化商业及智慧零售、珠宝时尚、文化餐饮和食品饮料、国潮腕表、美丽健康、复合功能地产等业务板块。

“在这个定位下,我们一直在不断精准定位自己的消费者,通过我们对于消费者的洞察,发现消费者的需求,并通过强大的产业运营能力,满足消费者的需求。”黄震表示。



公司供图

豫园的进阶之路

事实上,围绕着家庭快乐消费产业集团的定位,也就理解豫园股份在产业投资上的核心逻辑了。“豫园股份提出的是‘产业运营+产业投资’双轮驱动的模式,意思是说,我们的产业运营是基础,投资则是赋能产业的一种方式。比如在珠宝时尚业务上,我们做了两件事:第一是建立品牌矩阵,第二是打通产业链从上游到下游的布局。那么相应的就有两种路径,是坚持自我孵化,还是通过投资赋能?我们选择了两头并进、双轮驱动。在餐饮业务的布局上也是如此,通过双轮驱动,实现了从农场到餐桌的布局,从农场到餐桌当中缺什么我们就不断地做什么。”黄震介绍。

黄震同时表示,经历一系列的产业投资后,豫园股份将在投资布局上调整自己的节奏。“我觉得产业布局差不多了,衣、食、住、行、游、购、娱,基本上我们都有了,但还有一些细分的方向,会做一定的拓展。一些现存项目也已经进入到需要精选和取舍的时候了。”黄震表示。

接下来,豫园股份将在深耕产业运营方面加大力度。“持续在存量的、已经进入的赛道上,例如珠宝时尚以及已有的文化饮食、中医健康、表业等,不断通过产品升级、产业链构造、产业升级打造垂直领域产业链建设,推动在每一个赛道上影响力、业绩的提升。2020年,疫情对不少产业带来了很大影响,餐饮、商业受到较大冲击。在此背景下,我们提出了加强在线营销、加强私域流量运营、加强会员体系建设、加强数字化建设方面的工作,推动产业运营发展。这是豫园股份未来的工作重心。”

“在这方面需要大量人才,需要在细分和专业领域精英的人才,需要在公司层面掌握战略和方向的人才。最近,我们也看了和谈了很多,相信豫园股份未来会给大家带来惊喜。”黄震表示。

在产业运营中,豫园股份也会积极参与大股东复星集团的生态圈建设。“从复星集团的视角来看,有很多消费者的数据沉淀在旗下各个产业集团,复星集团将通过数据化手段,横向打通这些散落在各个产业集团的数据。复星集团将会形成自己的数据平台,豫园股份会是其中重要的参与者。”作为复星集团全球合伙人,在黄震看来,豫园股份能在复星集团体系内做很多事情,未来将大有可为。