

红蜻蜓总裁钱帆：

融合多元文化 全面重塑企业

经过两年调整，红蜻蜓逐步走出“寒冬”。红蜻蜓总裁钱帆日前在接受中国证券报记者专访时说：“非运动鞋履行业需求向好，公司会拿出更多资源持续进行扩张。”

随着“国潮”“华流”之风兴起，红蜻蜓将以“鞋文化”融合多元文化，打造拥有红蜻蜓特质的“华流”鞋企，不断推出符合行业发展趋势的各类鞋履产品，引领市场需求。

● 本报记者 张军



红蜻蜓连帮注射智能车间

公司供图

行业预期向好

红蜻蜓品牌由公司董事长钱金波于1995年创立，公司于2015年6月在上海证券交易所主板上市。

2023年一季度，红蜻蜓实现营业收入6.04亿元，同比增长11.86%；实现归属于上市公司股东的净利润2115.85万元，同比增长53.86%；归属于上市公司股东的扣非净利润为1275.84万元，同比扭亏为盈；经营活动产生的现金流量净额为8837.67万元，同比大增866.94%。

在钱帆看来，公司一季度经营数据整体趋好。“经过两年调整，公司逐步走出‘寒冬’。目前，公司生产、销售向好，呈现量价齐涨态势。”

从同行业上市公司披露的一季度数据看，目前行业景气度较高。钱帆表示：“连续多年下行的非运动鞋履行业已经走到一个拐点，行业需求向好。在这轮调整中，很多同行企业被挤出市场。红蜻蜓拥有很强的品牌力及充沛的现金储备，公

司将拿出更多资源持续进行扩张。”

红蜻蜓表示，未来将着力围绕核心资源“鞋文化基因”，全面重塑企业形象，包括投入资金建设红蜻蜓特色风格门店等。未来三年，公司将开设100家位于购物中心的自营门店，并在城市核心步行街等商圈投入资金进行门店改造和替换。

向数智化要效益

作为一家老牌实体企业，在数字化转型的当下，“数智化”成为红蜻蜓2022年年报的高频词。

在营运指标方面，公司2022年期末存货价值同比下降7.59%，应收账款期末余额同比下降13.16%，应收账款周转较上年减少6天。

“数智化工具的使用，让红蜻蜓工业链体系效率显著提高。”钱帆表示，通过大数据分析，预测消费趋势，打造爆款产品，公司不断提高畅销产品预测准确率；同时，将选款补货等一系列操作线上化，减少中间环节，让直营店长、加盟商可以随时选款

补货，通过小批量多批次的方式，降低库存；整合供应商资源，提升产品交付速度。

红蜻蜓披露，计划将约8000万元投入数字化转型升级及智能制造项目，对“好卖通”“好货通”“好采通”App功能持续进行升级，进一步扩大使用场景和使用对象。同时，基于对流行趋势的把握、爆款产品的精准抓取、动销库存的精准预测，公司重构设计、采购、生产、销售等全链路，并建立库存共享的红蜻蜓“云仓”。钱帆告诉记者，依靠重构后的供应链，公司可以更好地预测与满足消费者不断变化的需求。“未来公司将持续提高产品适销率，降低库存，提高周转率及利润率。”

引领市场需求

鞋履虽小，天地甚大。钱金波致力于寻求商品与文化的交融，于1999年创建了全国首个鞋文化研究中心，2005年建立了首家由企业创办的中国鞋文化博物馆。

红蜻蜓是有着近30年历史的老牌鞋靴品牌，并得到年轻消费群体的认可。公

司重点打造了“莫奈花园”厚底乐福鞋、乘风系列休闲板鞋、甜酷风格的冰糕靴系列等。钱帆告诉记者：“这些非传统皮鞋产品取得了良好的市场反响，坚定了公司未来的业务发展方向。”

钱帆表示，公司将围绕红蜻蜓所代表的自由、飞翔、轻盈、飘逸等一系列美好联想，将红蜻蜓相关要素全方位融入公司门店、产品、营销宣传中；同时，以“鞋文化”融合多元文化，不断推出符合行业发展趋势的各类鞋履产品，引领市场需求，实现红蜻蜓品牌复兴。钱帆透露，接下来，红蜻蜓会把更多精力放在休闲运动鞋鞋款的开发上。

IP联名是打开新消费流量的密码。记者了解到，今年红蜻蜓将发布博物馆概念IP鞋款，还将联动上海芭蕾舞团推出专属鞋款。“其他方面的IP联名，公司会努力争取，这是我们确定的今年产品战略方向。”钱帆向记者透露，公司会加快实施多品牌战略，针对不同的细分市场客户群体，特别是年轻客户群体，加速推出时尚新品类新品牌。

专精特新企业争先

新三板首单授权发行适用简易程序项目获批

● 本报记者 吴科任

中国证券报记者5月15日从全国股转公司了解到，截至5月14日，已有15家新三板挂牌公司披露拟授权发行公告。其中，2家挂牌公司已披露定向发行说明书，选择适用简易程序，加快融资节奏。其中1家挂牌公司已获审核通过，自企业披露定向发行说明书至取得同意定向发行的函仅用时4日。

简易程序提高融资效率

在2023年全面注册制改革中，针对中小企业单次融资规模小、需求频繁且急迫的实际特点，全国股转公司推出了授权发行适用简易程序的相关制度。

一方面，企业在年度股东大会授权董事会择机发行的基础上，董事会审议通过发行议案后无须单独召开临时股东大会，直接提交申请材料，可以节省企业内部决

策时间；另一方面，董事会审议时发行对象已确定，不存在负面清单情形，且能在20日内提交申请材料的，全国股转公司2日受理、3日出函，进一步压缩审核时间，切实提高企业融资效率。

上述2家选择适用简易程序审核程序授权发行的挂牌公司为安邦制药和海金格。前者以每股14.17元的价格向3名外部投资者发行股票70.6万股，融资1000.4万元；后者计划以每股22.91元的价格向中信建投投资有限公司发行股票65.47万股，融资约1500万元，募集资金均用于补充流动资金。

安邦制药上述发行申请已获审核通过。公司主营业务为中成药、化学药和原料药的研发、生产和销售，系湖南省专精特新“小巨人”企业。公司目前拥有45个药品批准文号，其中4个产品为独家品种，2个产品为独家剂型，7个产品列入国家基本药物目录，16个产品列入国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录，拥有19个OTC产品，4个双跨药品。2022年，公司实现营业

收入3.18亿元，同比增长27.37%；归母净利润为3346.79万元，同比增长127.74%。

海金格是一家专业为制药企业、医疗器械企业和新药研究机构提供IIV期临床研究及相关技术服务的合同研究组织，即临床CRO企业。2022年3月，公司被认定为北京市“专精特新”中小企业。2022年，公司实现营业收入4.34亿元，同比增长29.52%；归母净利润为4242.47万元，同比增长245.87%。

专精特新企业融资亮眼

上述15家挂牌公司整体盈利能力较强，2022年平均营业收入为2.89亿元，平均净利润为2070万元。除了安邦制药和海金格，这15家挂牌公司中还有4家专精特新企业。

事实上，投资者对新三板专精特新企业投入了更多关注和支持。中国证券报记者从全国股转公司获取的数据显示，今年

1-4月，新三板挂牌公司共完成244次定向发行，融资金额合计68.24亿元。其中，专精特新企业有44家，融资金额合计14.99亿元，且整体呈现“融资金额大、外源融资易、发行市盈率率高”的特点。

一是融资金额大。专精特新企业发行次数和融资金额分别占市场总量的18%、22%，平均单次融资3407万元，是非专精特新企业平均单次融资额的1.28倍，单笔最高融资2.17亿元。二是外源融资易。专精特新企业发行的外部投资者参与占比53%，较去年同期专精特新企业高出12个百分点，较非专精特新企业高出6个百分点。三是发行市盈率率高。专精特新企业平均定向发行市盈率20.85倍，明显高于非专精特新企业的13.78倍。

新三板市场已成为培育专精特新企业的重要板块。数据显示，截至4月28日，新三板共有689家专精特新“小巨人”企业，较去年同期增加358家，占资本市场“小巨人”企业四成以上。

出入境政策持续优化 为跨境旅游恢复加把“火”

● 本报记者 王舒婷

国家移民管理局日前发布公告，5月15日起，全面恢复实行内地居民赴港澳团队旅游签注“全国通办”，实施内地居民申办赴港澳地区探亲、工作、学习证件“全国通办”，调整在澳门就读的内地学生逗留签注有效期，以及全面恢复口岸快捷通关。

“特别多，今天一大早排队的前十个人都是因为这个来的。”5月15日一早，北京市公安局朝阳分局出入境接待大厅里已是熙熙攘攘，入口处咨询台工作人员告诉中国证券报记者。

业内人士认为，在出入境政策优化、出行需求释放及节假日等因素催化下，跨境旅游市场将加快回暖，利好整个出行产业链。

出入境办证更方便了

“近段时间，特别多的人来办港澳通行证签注，周末基本排满，平日人也很多。”前述工作人员说。

“根本约不上！我从3月份看到5月份，随时打开网页都显示已约满。”正在排队等待办理港澳通行证的李女士说，“实在没办法，今天直接带着孩子过来了。”

离香港一江之隔的深圳，在全面恢复实行内地居民赴港澳团队旅游签注“全国通办”的首日，出入境接待大厅同样排起长队。正在深圳市公安局宝安分局出入境接待大厅等待办证的刘小姐说：“之前非深圳户口还需要居住证才能办，我就去申请了，结果听说15日就不需要了，因此不等居住证今天直接过来了。但没预约，需要排队。”

上海市民对于出境游的热情同样高涨。有网友在社交媒体上分享其在上海市公安局静安分局出入境接待大厅办理证件的经历说：“大家外出的热情太高了，排了一个上午，吃完午饭回来，前面还有一百多个号。”

市场热度提升了

近日，万事达卡发布的《中国游客出境游及境外支付行为》报告显示，在疫情前有

过出境游经历的受访中国游客中，92%在2023年计划再次出境，且收入越高，疫情前出境次数越多，出境意愿越强。

在携程研究院战略研究中心主任彭涵看来，出境游市场完全恢复只是时间问题，今年“五一”假期旅游市场的表现，极大提振了业界对未来的信心。

“五一”假期过后，出境游热度不减。众信旅游5月11日在投资者互动平台上表示，公司5月出境游订单预订情况持续升温，多款产品上线后迅速售罄，产品部门多次追加5月出发团期的旅游产品，以满足广大游客的出游需求。

专家表示，展望后续，在6月端午、7-8月暑期、9-10月国庆中秋“双节”催化下，下半年将持续迎来客流高峰。出境游政策加速放松及供给端加快复苏，将共同推动出境游市场回暖，利好整个出行产业链。

海外揽客“卷”起来了

为吸引中国游客前往，一些国家动作

频频，从签证办理到产品促销，俨然“卷”起来了。

如澳大利亚旅游局东半球市场及国际航司业务执行总经理何安哲5月10日表示，澳大利亚旅游局积极把握时机，联手携程推出了第一波澳大利亚旅游促销。“我们很高兴能够迎接中国游客朋友们重返澳大利亚。中国游客对于澳大利亚旅游业的恢复及经济发展有着重要意义。”何安哲说。

日本从5月5日起简化了赴日签证办理对经济能力证明材料的要求。据悉，此前个人想办理5年多次往返日本签证，需提供满足一定额度的纳税证明，此番简化后，提供银行存款证明即可。

近期，航空公司持续增开国际航线。如春秋航空6月起将新开通3条国际航线：上海浦东往返东京（羽田）6月2日首航，上海浦东往返福冈6月5日首航，以及成都天府往返普吉6月21日首航。中国国航将从5月22日起恢复成都天府直飞曼谷航线，四川航空将于6月15日起加大成都天府直飞曼谷航班密度，由现行的每周三班加密至每天一班。

纵横股份在手订单充足

今年力争扭亏

● 本报记者 康曦 杨烨

2023年是纵横股份转型、提质增效的关键之年。公司董事长任斌近日在接受中国证券报记者采访时表示：“2023年我们力争实现扭亏为盈。拓展新兴行业、构建战略合作伙伴生态、提升供应链可靠性是今年公司的三大重要任务。”

截至2023年3月末，纵横股份在手订单2亿元。公司副总经理原波表示：“来自电力和智慧矿山行业的订单增幅明显，安防行业的订单增长也很快。同时，预计全年出口业务将有较大幅度增长。从重点产品来看，无人值守系统预计今年将销售数十套。”

外拓市场内提效率

受多方面因素影响，2022年纵横股份在营业收入同比增长14.77%的背景下，亏损2619.77万元。“去年第四季度，很多订单无法交付。”任斌告诉记者。2022年公司新获订单总额4.3亿元，同比增长23.8%。截至2022年末，公司在手尚未交付订单总额1.8亿元，同比增长超过100%。

任斌看好今年的无人机市场。“随着国内外经济持续复苏，预计2023年无人机行业将实现30%至50%的增长。”

今年以来，公司加强国内外市场开拓，深化无人机系统在安防应急、能源巡检、智慧城市等领域的应用，国内市场稳步发展，海外市场发展态势良好，公司新签订单金额持续增长。今年1-3月，公司新签订单1.1亿元，同比增长超过60%，期末公司在手订单储备2亿元。

得益于在手订单储备以及新增订单，公司一季度经营情况同比大幅改善，一季度实现营业收入7986.38万元，同比增长68%；实现归属于上市公司股东的净利润147.83万元，同比扭亏为盈。

纵横股份董秘、常务副总经理李小燕表示：“今年无人机市场会保持高速增长，公司海外订单和收入将保持较大幅度增长；从国内民用市场看，能源、安防、智慧矿山等领域会保持30%以上的增长；国内军品市场蓄势突破，预计将实现快速增长。”

发力重点产品

无人值守系统是纵横股份2023年将重点拓展的一个产品，计划全年销售数十套。纵横股份2022年推出CW-15X复合翼无人值守系统，具备无人机自动收纳存放、电池自动充电、对起降地周边环境监控感知等功能。该系统具备稳定可靠、操作简单、维护方便、作业效率高等特点。

以“无人机机库+无人机”方式形成的无人值守系统，进一步提升了无人机的自主化、智能化，解决了无人机在行业应用中的局限性。2022年以来，在电网、水利、应急、城市管理等领域，无人值守系统需求持续增长，部分用户单位开始批量采购应用。

“我们专门成立了无人值守系统的产品事业部来进行市场推广。”任斌说。目前，公司该产品已在电力巡检、水利保护、国土空间管理等领域形成订单。

大载重无人系统是纵横股份即将推出的另一大重磅产品。任斌表示，公司从2021年开始进行大载重无人机项目的孵化，目前研发工作稳步推进，预计2023年完成初步定型。

为更好推进大载重无人机产品研发工作，今年4月，公司公告称，为进一步深化公司与大载重无人机产品研发专业人才团队利益绑定，后者已搭建持股平台，拟与公司共同出资新设控股子公司云龙科技，将开展大载重无人机的开发和产业化战略布局，进一步完善公司无人机产品谱系和解决方案，有利于公司拓展战略性新市场，打造新的盈利增长点。

夯实产能根基

为抓住工业无人机行业发展机遇，纵横股份提前进行了产能布局。

今年3月底，纵横股份的大鹏无人机制造基地暨鹏飞科技园一期建成投产，二期预计年底竣工。大鹏无人机制造基地项目总投资3.4亿元，总建筑面积5.4万平方米，全部建成投产后可实现年产各类工业无人机3700架，拥有复合材料、零部件、航电系统、整机组装、测试的全自主生产能力。同时，通过以销定产、敏捷反应的无人机柔性制造技术，可实现高效低成本、多品种、多批量的无人机快速生产。任斌表示，鹏飞科技园的建成，意味着公司为迎接行业未来发展以及向用户大批量交付产品做好了准备。

纵横股份各类无人机系统在国内及海外多个国家和地区累计销售近5000架，服务客户超过1500余家。根据德国专业机构DroneII2022年度旗舰报告，纵横股份在全球民用无人机制造商行业排名前五。

“随着产能增长，公司对供应链可靠性的要求将进一步提升。”任斌说，“工业无人机主要是toB和toG业务，市场资源很重要。近年来，我们积极与央企和省属同行建立合作伙伴关系，共建‘架构一体、广泛兼容、能力开放、合作共赢’的智慧飞行生态，促进无人机产业高质量发展。”



纵横股份生产线

本报记者 康曦