

瑞幸咖啡销售额反超星巴克说明了什么？

■ 刘国民

据彭博社消息,瑞幸咖啡2023年销售额首次超过美国咖啡连锁巨头星巴克在中国的销售额。此事引发热议,其背后蕴藏的几个问题也值得思考。

首先,销售额反超不等于品质亦反超。实际上,瑞幸咖啡销售额快速增长且有可能超过星巴克,业内之前就有相关讨论,目前只是消息比预想中来得更快而已。同时,销售额的快速增长和反超,和品质的快速增长、反超是两回事。前者能速成,后者却不能。从咖啡消费者的角度理解,咖啡品牌综合品质既包括口感、杯具品位,还包括咖啡店大小、店内环境舒适度等要素。就考虑到这些因素后的综合品质而言,瑞幸等新锐咖啡品牌和老牌外资咖啡品牌相比还有很远

的距离。举例来说,新锐咖啡品牌的店面往往很小且座位很少,有一些店铺甚至只是档口,店内也不安静,堂食的消费体验很一般。星巴克咖啡、皮爷咖啡等老牌外资咖啡品牌店铺内的情况与此截然相反,不仅面积大、座位多,而且噪音较小,店内比较安静,适合顾客在店内畅饮或者会友、谈事。所以业界既要看到数字的反超,还要重视品质的持续提升。

其次,资本喜欢的数据、故事和企业的可持续发展存在冲突。早有业内专家坦言,国内咖啡市场上有一些热门的咖啡品牌很热衷于店铺数量快速增长,哪怕只是增加一些简陋的档口,也能变成漂亮的统计数据讨资本欢心,从而讲出更好听的故事。虽然让资本感兴

趣,故事好听也是企业发展的重要参考因素之一,但如果企业在发展过程中过于在乎这些,就容易急功就利、盲目扩张。这样的高速度和快速刷新的数量,不仅不可持续,而且会为企业今后的长远发展带来不小的隐患。这是追求数据好看、店铺数量快速增加的新锐咖啡品牌特别需要注意的方面。

再次,老牌传统咖啡品牌和互联网新锐咖啡品牌在中国市场的融合互鉴不可避免,其中老牌外资品牌应对竞争时不宜丢掉既有优点。实际上,在瑞幸等新锐咖啡品牌店铺数量和销售额快速增加这一现象越来越受关注的情况下,老牌外资咖啡品牌常常成为对比分析的对象。在华外资咖啡品牌正在作出一些调整以应对市场竞

争。可以说中外咖啡品牌的融合互鉴正在进行中。星巴克也在做市场下沉,到更小的城市开店。同时,目前中国市场上已经出现一些无论堂食还是外卖都用同一种塑料杯的外资咖啡品牌,其店内堂食顾客很少,外卖区杯子和打包袋堆积如山。这说明新锐咖啡品牌依托互联网和顺应快节奏营销方式,无论在中资咖啡品牌还是外资咖啡中都有呼应者。但不管怎样,外资咖啡品牌在这种市场竞争面前不能自乱阵脚,更不应该放弃既有的很多优点。某些品牌在应用互联网、采用大量塑料杯和打包袋且堂食极度萎缩的过程中,其自身作为历史悠久的国际咖啡品牌的传统优势被模糊、淡化,这对其不能不说是一大损失。

中企将在土耳其建设大型储能项目

■ 王腾飞

哈尔滨电气国际工程有限责任公司(哈电国际)近日在土耳其首都安卡拉与当地企业签约,将在土耳其建设大型储能项目。

根据哈电国际与土耳其进步能源投资公司签署的合同,哈电国际将在土耳其泰基尔达省建设储能规模为1吉瓦时的大型储能项目。该项目建成后有望成为土耳其规模最大的储能项目,同时也是中资企业在土耳其建设规模最大的新能源项目。

据了解,土耳其致力于在2053年实现零排放的目标,该储能项目预计于2027年进入验收阶段,最终将交由土方运营,助力土耳其实现零排放目标。

浙江“纺织大市”见闻：民企忙“织布” 技工仍“吃香”

■ 项菁

隆隆的机械声中,一卷卷布匹入缸浸染,再经定型、整理等多道工序,一片片艳丽的面料便新鲜出炉……近日在浙江绍兴柯桥区“越新印染”纺织厂,几十名工人忙碌在自动化生产线上,车间一派热火朝天景象。

“今年春节前后,我们已经拿到不少订单。”该公司常务副总经理蒋国强受访时说,员工正月初十就已陆续到岗,“开局就要奔跑起来”。

绍兴作为民营经济大市,纺织业十分发达,多年来孕育了印染、袜业、伞业等纺织产业集群。“块状经济”繁荣的同时,也释放了大量的技术用工需求。

例如柯桥区是“全球最大的纺织品集散中心”所在地,龙年开年之际,众多纺织印染企业开足马力赶订单、抓生产。为了下好用工“先手棋”,近日,当地政府组织了以纺织印染安全为主题的2024柯桥区职业技能培训“第一课”。

“相比往年,今年开工‘第一课’增加了实操演练和用工规范的内容,为企业‘开门红’提供增值式服务。”柯桥区人社局相关负责人说,“接下来,还会结合不同的产业需求,对管理者、技术工人等进行专业技能培训,培养高素质劳动者队伍。”

与“布”结缘的还有绍兴市上虞区崧厦街道,这里是全球最大的成品伞制造基地,“全球三把伞,一把崧厦造”是最真实的写照。眼下,大量伞企也积极“抢开局”,冲刺经济“开门红”。

拉边、裁布、平剪、装箱……走进2000多平方米的“飞恋”伞厂,40多名伞工忙碌在各自岗位,大部分人在赶制网红款“镭射反光伞”。

“目前还有7000把‘镭射反光伞’的订单,客户遍及海内外。”伞厂老板雷鹏琳受访时介绍,“镭射反光伞”是去年根据网友需求研发的,夜晚在灯光下能反光,一推出就卖了7万把。

雷鹏琳称,工厂正月初九就已经复工,现在有三分之一的工人到岗,“大部分工人来自浙江省外,元宵节后会全部到位”。

随着春节假期结束,劳动力市场加速回暖。纵观绍兴纺织行业,企业用工需求上涨的同时,技术工人仍然很“吃香”。

挡车工、机修工、数控车工……在浙江省诸暨市大唐街道的劳动力市场,布告栏贴满了招聘信息,不少求职者仔细寻找心仪的岗位。大唐是全球最大的袜子生产基地,有“大唐袜机响,天下袜一双”之说,纺织制造的属性也决定了企业用工方向。

来自贵州的求职者袁女士说,她到大唐工作已有5年,今年希望找到合适的挡车工岗位。

据了解,当地已推出超3000个用工岗位,其中90%来自袜业产业链,熟练工受到企业青睐。当地一家人力资源公司总经理张靓表示,“今年会专攻零工市场,为就业人员提供一站式服务,助力灵活就业。”

用工热度折射经济温度。随着开年加速“起跑”,相信托在一块块“布”上的城市,会迎来美好的春天。



目前各地企业生产一线一派忙碌景象,工人们加紧赶制各类订单产品,力争实现新春“开门红”。图为在山东省乐陵市经开区一汽车零部件配套企业,工人在载重子午轮胎生产车间忙碌。 新华社发 贾鹏 摄

金融做纽带 边贸繁荣百姓富

■ 英草卓玛

国家,我们这边享受免税政策。”王野称。

“工商银行收款140元”,收款提示声不时响起。得益于各类优惠政策,这家店的盈利状况一直不错。春节期间,商品城内又开展了“边民互市淘年货”展销活动,生意比往常更好。

进口食品只是边民互市贸易中的一类。2013年,中国首个面向周边国家的农副产品快速通关“绿色通道”在巴克图口岸开通。依托这一政策优势,2022年,巴克图口岸在新疆率先实现边民互市落地加工“整进整出”模式。

新疆珍果食品饮料科技有限公司是当地现有的5家“边民互市”落地加工企业之一。该公司总经理司建强说,加工企业与当地边民合作社签订采购协议,从哈萨克斯坦进口葵花籽、亚麻籽等农副产品,再在塔城进行加工产销。这样一来,每吨货物企业可节省约400元成本,当地边民也可获得一定收益。

新疆塔城重点开发开放试验区管委会副主任马雅琼介绍,边民互市贸易是一个多主体、系统性的大工程,金融在贸易结算环节发挥着重要作用。

“资金流主要跟着货物流走,根据货流信息来匹配资金流结算,我们在当地边民互市贸易资金结算中占据了近一半市场份额。”工商银行塔城分行公司结现金融业务部经理王纯文称。

数据显示,2023年全年,巴克图中哈边民互市共进口4830车大宗商品,货值43736.9万元,参与边民58086人次。

“边民互市贸易结算比较复杂,和一般贸易进口不太一样。它的业务是从边民发起,但真正的购货方又是合作社,有一个委托代理的对外支付环节,链条较长。此外,结算环节可能会先涉及一部分国内结算,然后才是跨境结算,所以渠道搭建和畅通很重要。”马雅琼表示。

为边民发放银行卡1707张,提供境内资金结算2.77万笔、金额2.06亿元;涉及边民互市跨境汇款业务534笔、金额2666.06万美元……这是2023年工商银行塔城分行

多主体、系统性的大工程,金融在贸易结算环节发挥着重要作用。

“资金流主要跟着货物流走,根据货流信息来匹配资金流结算,我们在当地边民互市贸易资金结算中占据了近一半市场份额。”工商银行塔城分行公司结现金融业务部经理王纯文称。

数据显示,2023年全年,巴克图中哈边民互市共进口4830车大宗商品,货值43736.9万元,参与边民58086人次。

“边民互市贸易结算比较复杂,和一般贸易进口不太一样。它的业务是从边民发起,但真正的购货方又是合作社,有一个委托代理的对外支付环节,链条较长。此外,结算环节可能会先涉及一部分国内结算,然后才是跨境结算,所以渠道搭建和畅通很重要。”马雅琼表示。

为边民发放银行卡1707张,提供境内资金结算2.77万笔、金额2.06亿元;涉及边民互市跨境汇款业务534笔、金额2666.06万美元……这是2023年工商银行塔城分行

的边民互市贸易“成绩单”。

如果说结算渠道搭建是边民互市贸易的1.0问题,那么,如何进一步帮助边民、合作社、加工企业扩大规模、提高收入则成为多方主体共同关心的2.0问题。实际上,随着当地边民互市贸易进入快速发展阶段,其面临的金融场景更为复杂,也对政府和金融机构提出了更高要求。

“结算渠道畅通了,后期在结算上有没有更便利的、成本更低的方式?我们正在联合各家银行,考虑给边民和合作社等提供更多资金支持。”马雅琼称。

工商银行塔城分行党委常委、副行长黄严表示,工商银行塔城分行将积极响应塔城地委行署号召,依托自身优势,持续深入了解边民互市业务的需求和特点,同时,加强与地方财政、海关、税务等部门的沟通与合作,紧跟边民互市发展方向,提供现钞兑换、电子支付、边民贷款等符合边民实际需求的金融产品和服务,助力推进共建“一带一路”倡议更好落地。

跨境电商开年忙 带动加快中国产品出海

■ 本报记者 张伟伦

商平台,开设独立网站、TikTok直播等。

跨境电商将大量货物通过跨境小包裹形式运往更多的国家和地区,顺应了外贸发展新趋势。“电子商务对贸易领域的影响可以用‘一降一升’来形容。”商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇认为,跨境电商一方面降低了贸易壁垒,因为在传统贸易方式下,市场主体更多只能依靠一些既有渠道拓展业务,不仅效率较低,还可能受到各种贸易壁垒的限制。与之相比,跨境电商的数字化手段大幅增加了潜在贸易合作伙伴之间的接触机会,降低了跨境贸易的交易成本。

“另一方面,跨境电商提升了贸易效率。因为跨境电商平台通过建立高效的物流和支付体系,加速商品的跨境运输和清关过程,提高交易的便捷性和效率。而且,跨境电商平台还能提供丰富的数据和分析工具,帮助企业特别是小微企业更好地了解国际市场需求趋势,从而更加柔性、精准地生产出商品。”洪勇说。

据商务部此前公布的数据,2023年,中国跨境电商进出口2.38万亿元,同比增长15.6%。其中,出口1.83万亿元,同比增长19.6%。目前全国有外贸进出口实绩的企业达64.5万家,其中跨境电商主体超过10万家。中国制造的独特优势与海外市场的旺

盛需求,为跨境电商从业者增添了信心。跨境电商是助推出口增长的重要“加速器”,也是中国外贸高质量发展的新增长点。

海关总署新闻发言人、统计分析司司长吕大良公开表示,跨境电商快速发展,既满足了国内消费者多样化个性化需求,又助力中国产品通达全世界,成为外贸发展重要动能。

商务部国际贸易谈判代表兼副部长王受文表示,美国跨境电商平台企业很有名,现在中国也有非常强大、有名的跨境电商平台,APP下载量位居全球前列。

“中国跨境电商市场的快速发展,得益于国家政策的支持、技术的不断创新以及消费需求的持续增长。”在河北省沙河市从事童车和儿童玩具出口生意的王帅在接受记者采访时表示,近年来,中国政府相继出台了一系列扶持跨境电商的政策措施,为行业发展提供了良好的政策环境。同时,随着大数据、云计算、人工智能等技术的广泛应用,跨境电商平台能够更好地分析消费者需求,提供更加精准、个性化的服务。目前,王帅的团队已经入驻沃尔玛、亚马逊、Temu等平台,销量稳定。他介绍,通过线上交流能让他们的团队快速了解消费者偏好的变化,这十分有利于新品的发展。

我国工业体系是比较完整的,特别是具有较强的配套能力,综合比较优势依然比较明

显。洪勇表示,相比美欧等经济体的跨境电商平台,中国的跨境电商平台更加多元,也更具创新力。如今,中国跨境电商不仅涵盖了B2B、B2C、C2C等多种交易类型,而且覆盖了服装、家居、食品、电子产品、美妆日化等多种品类,可以满足不同国家和地区消费者的需求。

“我们产品品类多,款式、材料不断创新,得到广大消费者认可。今年,我们对公司的外贸业绩销量依然有强劲信心。”来自浙江金华的飞剑工贸有限公司的销售经理卢双双介绍,公司已经与海外客户建立了“产供销”的深度合作关系,赢得了客户的高度信任。这也得益于企业拥有较为发达的产能体系和完整的产业链条,不仅可以依据客户需求提供个性化生产方案,也能保证产品质量。另外,该公司还注重重新塑造超车,专注于钛材料研发运用,生产出的钛杯、钛壶以其轻便等特质赢得市场。如今,“每隔两三天就要发一次货”已成为飞剑工贸的业务常态。

洪勇表示,近年来,中国的跨境电商平台注重整合“社交”和“购物”两大功能,及时通过直播电商等新潮形式为海外客户提供互动性更强的购物体验。在全球经济复苏动能不足、贸易保护主义抬头的背景下,如何抓好跨境电商这个“新增长点”,对于未来中国经济持续向好乃至世界经济复苏都有着重要意义。