

砥砺二十载 奋进新征程

长沙联合产权交易所着力推动长沙要素资源市场化配置,为国资国企改革发展贡献力量

●周辉霞 魏雷

20年前的5月,“长沙联合产权交易所有限公司”(以下简称“长沙联交所”)的前身长沙市产权交易所成立,2017年重组成立长沙联交所,两年后整合并入长沙市产业投资集团,成为长沙市唯一合法的综合类权益性产权交易场所。

20年来,它肩负着促进国有资产保值增值“稳定器”的责任,奋发有为,促成市排水公司增资等一批重点项目完成交易;水业集团物资转让、长沙新港设备资产转让等近300宗项目溢价成交。

20年来,它锐意创新,成为优化资源要素配置的“助推器”。特别是近5年来,累计服务各类资产成交数量近800宗,5年交易规模年均复合增长率达209%,2021年成交金额更是突破100亿元。

初心仍未改,逐梦新征程。长沙市产业投资集团党委书记、董事长陈守义介绍,在全国统一大市场加快建设的大背景下,长沙联交所将以建设立足长沙、影响湖南、对接长江流域和珠江流域、服务全国的大产权平台为目标,按照“一主两副全覆盖”总体发展思路,进一步加大创新改革和市场化力度,推动长沙联交所不断融入我国多层次、多元化资本市场体系当中,在落实“三高四新”战略定位和使命任务,实施“强省会”战略中贡献自己的力量。

立足主业 近三年交易总额近200亿元

2021年3月29日,一场激烈的竞拍在长沙举行。长沙联交所挂牌交易的长沙新港有限责任公司处置浮吊一号船舱及其附属设施项目竞拍现场,项目挂牌价为75.62万元,20多家意向受让方经过1153轮激烈竞价,最终以197.32万元成交。“增值率达到160.49%,真没想到这批资产增值幅度这么大!”项目转让方欣喜地说。

深入挖掘错配、闲置的要素资源价值,通过市场化手段盘活资源,实现资源的优化配置,促进国有资产保值增值,长沙联交所近年来成为长沙市国有资产市场化配置各类要素资源的主战场。

市排水公司增资、望城新悦之城股权转让、梅溪湖医疗投股权和债权转让、长沙银行资产转让等一批重点项目,在该所的促成下,顺利完成交易。水业集团物资转让、长沙新港设备资产转让、梅溪湖投资公司设备处置、君逸山水设备转让及房屋出租、天心区和平鸽广场招租项目等近300宗项目实现溢价成交,最高溢价率达555.49%。同时不断发挥阳光交易平台的作用,构建起“互联网+平台”的交易模式。

近三年来,长沙联交所紧扣“国有产权交易”主业,不断放大产权流转和融资服务功能,先后为城投集团、湘江集团等省内外300多家国有、集体企业改革重组、股权转让、增资扩股、资产处置、企业物资和服务采购招标代理等提供了精准高效、专业规范的服务,实现了在全市9个区县(市)、11个园区、18家市属国企的业务全覆盖,累计完成各类资产公开挂牌1000多宗,交易总额近200亿元。



经过20年的探索,长沙联交所已成为长沙市国有资产市场化配置各类要素资源的主战场。 资料图片

创新指引 “三全创新”驱动高质量发展

如果说主业发展是长沙联交所的根基,那么创新是该所持续发展的灵魂。

为此,长沙联交所全面推行全员谈创新、全程想创新、全面谋创新的“三全创新”工作法,强化“抓创新就是抓发展、谋创新就是谋未来”的意识,不断深化业务创新和管理创新,构建创新型团队和创新型文化,以创新驱动企业高质量发展。

长沙联交所板块之一的技术产权交易所(以下简称:技交所)涅槃重生,便是创新力量的推动。

2020年前后,技交所一度面临亏损甚至生死存亡。“为了突破困境,我们以市场需求为导向,主动深入市场一线,积极对接高校及科研院所,精准服务科技成果供需双方。

同时与北京、上海等地先进的技术交易所建立联系并达成战略合作,将全国的优质科创资源嫁接到长沙,全力服务于长沙科技成果转化市场发展,助力长沙创建国家科技创新中心和打造具有核心竞争力的科技创新高地。”长沙联交所副总经理傅云介绍。

思路决定出路。2021年该所承接科技金融对接、科技成果转化转移对接、技术经纪人培训等各类活动近40场次,累计完成技术合同认定登记额超10亿元,全方位推动实验室里的技术研究成果转换为实实在在的生产力,得到了湖南省和长沙市科技部门的高度赞誉。

服务为本 “一项目一策划”贴心服务

2021年4月,来自青海的客户带着项目到长沙联交所投石问路。面对犹疑的出让方,长沙联交所认真分析项目的资料,谨慎规避交易风险,精心完善交易方案,邀请相关专家和法律专家就疑异定制解决方案,最终促进青海两个企业股权转让项目成功挂牌交易,实现了联交所独立挂牌省外项目“零的突破”,其中一个企业的股权转让以28.3亿元再次刷新单宗项目成交额最高纪录。

在产权市场的发展初期,产权交易所业务的开拓依赖政府和政策。随着国企改革的深化,长沙联交所主动作为,以服务国资国企改革战略为突破口,坚持“市场化、规范化”的运作思路,增强产权市场的辐射能级。

办事服务前移。将产权交易专窗设置到望城、浏阳等区县(市)、园区,助力有效嫁接外部资源,实现产融结合和区域经济高质量发展。

构建跨区域合作机制,助推统一大市场建设。先后与多地的同行机构合作,挂牌以及成交项目涉及金额40.84亿元。

推出“一项目一策划”定制服务。从信息披露到受让方征集,从资产评估到交易方式确定,从价款支付到产权变更手续办理,将“一对一”专业服务融入交易全过程,为服务对象提供了全方位、高水平的产权交易服务。

优质服务构建起“产权市场命运共同体”,长沙产权交易结出累累硕果。特别是近几年,长沙联交所年度产权交易额从2019年14亿元到2020年增长至71亿元,再到2021年达到101亿元,实现连续三年跨越式增长。

党建引领 “红纽带”聚合发展力量

坚持党的领导、加强党的建设,是国有企业的“根”和“魂”。长沙联交所跨越式增长的取得,源于企业始终坚持以高质量党建引领高质量发展。

党建兴,则企业兴。长沙联交所党支部以市委常委联点支部党建工作为契机,按照“围绕业务抓党建,抓好党建促发展”的整体思路,擦亮打响“红纽带 心连心”党建品牌,聚合各方资源,提升凝聚力。

长沙联交所一手牵着买卖双方,一手连着政府各部门和国资国企。将产权交易链上的各个单位,聚合到平台上开展有序的经济活动,长沙联交所以“红纽带”为桥梁,严格落实“三会一课”、主题党日、组织生活会、民主评议党员等基本制度;不断加强一线党建工作,组建“红色动能”党员突击队,设置“党员示范岗”,选派党员开展驻点服务,将党员与群众、企业与客户、客户与客户之间的心连在一起、情融到一块。

党建兴,则人才强。长沙联交所创新用人机制,坚持以实干为导向,以业绩论英雄,把基层一线、帮扶一线和急难险重岗位作为锤炼党性的基地,识别干部的阵地和提升能力的工地。

赖彬、李婧、万恬恬、刘慧婷、刘雅哲是交易业务的“五朵金花”。在长沙国资系统公车处置项目中,她们走进一处处地下停车场,对一台放置已久的待拍标的物状况进行核对、标识,顶着一身汗、一脸灰圆满完成核验任务。今天,“五朵金花”中已有四人加入中国共产党,还有一人正积极向党组织靠拢。

在从严治党主体责任落实上,长沙联交所不折不扣全面落实、深入推进,坚持将党建工作与经营工作同谋划、同部署、同落实、同考核,将党建工作要求纳入公司章程,厘清了党组织和其他治理主体的权责边界。成立党风廉政建设领导小组,持续纠“四风”转作风,领导班子带头落实中央八项规定精神,通过一级带动一级、一级督促一级,坚决杜绝违纪违法问题发生。

以党建引领发展、聚合力量,长沙联交所的每一位党员干部,在一个个项目推动中锤炼党性,在一次次服务中涵养党性,2021年,该所党支部荣获“长沙市先进基层党组织”称号。

二十岁月正风华,拾级而上从头越。长沙联交所将始终坚持“市场化、规范化”的运作思路,以客户需求为驱动、以业务创新为核心,以品牌建设为支撑,通过高效优质的服务,切实把长沙产权市场建成结构合理、交易活跃、功能完善、规范透明的服务各类权益流转和股权融资的新型资本市场平台,成为湖南省乃至我国多层次资本市场的重要组成部分,以优异的成绩迎接党的二十大胜利召开!

经济

责编/李春璞 美编/王志云 校读/刘芳

小样派发

●长沙晚报全媒体记者 范宏欢 实习生 罗家程

几十块钱用大牌、出差旅行方便携带、就算过期也不心疼……所谓“小样”,也被称为试用装,是品牌商家为了新品推广、吸引顾客尝试体验或优惠促销而推出的产品,一般不作为专门商品销售,主要搭配正装赠送给消费者。而在新的消费趋势下,“小样”也逐渐成为美妆行业的“网红”,实现了从“赠品”到拥有独立市场的华丽转身。

近日记者走访发现,越来越多“小样派发机”在长沙各大商场出现,与此同时,美妆小样线下集合店也如雨后天春笋般冒了出来。“小样热”正在影响长沙这一届年轻人,并将逐渐形成星城新的零售业态。



漫画/何朝霞



在春天百货的调色之家美妆集合店,各种各样的美妆小样琳琅满目。长沙晚报全媒体记者 范宏欢 摄

不到百元撸大牌“小样”

几十块用大牌、旅行好携带、过期不心疼,美妆小样圈粉长沙年轻人

“小样”让年轻人上头

手机扫码关注,获得兑换码后,取物口便掉落一个小样礼盒,这是位于五一广场商圈平和堂门口的护肤品小样派发机,18日晚,记者跟随队伍排了半个小时后,免费兑换到了某品牌的水乳试用装。不仅在平和堂门口,记者走访发现,在IFS国金中心、王府井等商场内均有各大品牌的小样派发机,领取小样的年轻男女大排长队。

“今天YSL小样机一个都没有,刚好身边有四台手机,羊毛薅得好好心!”19日上午,在北辰三角洲的大悦城一楼,记者见到手捧4盒小样的林女士。“每个盒子里有1.5毫升的香水,一袋眼霜和一袋粉底液,这个牌子的粉底液我还挺喜欢的,估计是要我入正装的节奏。”她说。

除了在派发机免费领取外,美妆集合店内的“小样区”也日益壮大,越来越多的小样出现在货架上被販售。

19日中午,记者来到春天百货一楼的调色之家美妆集合店,店内“小样区”占据半壁江山,货架上小样商品琳琅满目,虽是工作日,但店内依旧人流如织。

“从来没有逛过这么全的小样区,水乳、精华、面霜、护发、香水全部都有。”伍凡是湖南大学的研究生,休闲时间她喜欢泡在美妆店,“每天打开购物软件,搜罗美妆试用装是我的大乐趣。”她告诉记者,家里已经囤了50多件小样化妆品。

价格美丽品类丰富

“赠品价值贵过正装”“赠送小样相当于正装量”……打开购物软件搜索美妆产品,不少店铺的促销广告格外引人注目,10条中有8条与小样有关。

“618和双11,一年囤两次小样,妈妈再也不用担心我买不起化妆品了。”刚刚毕业的耿怡是美妆试用装的狂热爱好者,初入职场的她还具备较高的消费能力,在她看来,小样的价格美丽,品类丰富,符合当下打工人的“穷并精致着”的要求。

“一支圣罗兰口红401号色的2.4毫升小样价格为89元,正装5.5毫升售价为335元。如果按照小样的价格换算,5.5毫升的口红价格约为203.9元。”调色之家的销售员告诉记者,不到百元“撸”大牌小样,即使是学生党也能消费得起。

“即使不买,齐全的小样,也方便我挑选,不用跑很多专柜去看正装了。而且买正装不如先用小样,尝鲜,合适再买正装。”对于线下美妆集合店的看法,伍凡如是说。

随着美妆集合店的日益崛起,新型美妆集合店所占的市场份额不断扩大,小样也有了更多发展的机会,如THE COLORIST调色师、WOW COLOR、HAYDON黑洞等新型美妆集合店都相继在店内引入化妆品小样。据不完全统计,截至2021年,已经运营的成规模新型美妆集合店品牌超过25个,门店总量已经超过1200家。

此外,新潮的体验也是小样击中Z世代年轻人的一大特点。“这样更具参与感和探索性的方式充满了乐趣。”正在小样派发机前排队的“精致boy”小王告诉记者。

货源渠道多玩法需探索

“最开始小样作为非卖品受到品牌方严格管理,后来代购开始进行转售。”从事化妆品行业的廖女士告诉记者,国际大牌的分销渠道集中在线上直营店铺和百货公司百货专柜,线上渠道的小样通常是直接赠予消费者,而线下专柜配赠的小样货源流入中间机构,可在市场上进行二次销售。

那么目前,长沙市面上的“小样”货源从何而来?“我们门店的货源与国内专柜是一样的,保证产品的正版性。顾客用支付宝扫商品条码,即可查看产品名称、产地等信息。”长沙春天百货调色之家的店员告诉记者,“其他美妆店还有一种货源是来自‘免税线’。”

友阿海外购的相关负责人则表示,跨境和一般贸易不同,一般是国外本土或免税的货源。即便小样也有批次号,有单据凭证,或者品牌直供。

事实上,在2021年1月1日起开始实施的《化妆品监督管理条例》中就明确规定,将小样纳入普通规格美妆

产品同等监管范畴。同年3月,天猫平台也发布《关于新增天猫样品商品发布规范的公示通知》,明确了样品的定义、分类、商品发布规范等内容。

不过,在小红书、微博等平台,有不少网友分享购买小样踩雷的经历,小样质量不佳、货源不明等问题仍然不少。

记者就“小样如何验真”等问题咨询品牌客服。“品牌正规授权渠道仅包括官方旗舰店、品牌官网、线下专柜、专卖店,其它渠道购买的产品无法保障是否为正品。”IFS国金中心海蓝之谜专柜的工作人员提醒,不在授权渠道购买的小样,品牌方不提供验货服务,建议消费者通过第三方机构验货。

“希望针对化妆品小样市场出台更加严厉的措施,无论是对品牌还是零售经营者,都是好事。”长沙一位代理商向记者表示。



开福区百万元消费券 今日开始发放

城北800余家商超等场所畅享通用

长沙晚报5月19日讯(全媒体记者 李卓)在“520”这个有爱的日子里,还在傻傻等爱人的红包?长沙城北的一场百万消费券大派送,比爱人更爱你。19日,开福区商务局宣布,总额100万元的助企纾困消费券大派送首期将在20日启动。市民在中国银联“云闪付”APP首页找到“政府消费券”,到开福区消费券领取专区领取,即可在指定的品牌百货、星级酒店、餐饮和生活服务各大商企,享受消费满减福利,“嗨”购一夏。

据了解,消费券类型设置非常丰富,共有“满300减100元”“满200减50元”“满100减20元”“满50元减10元”“满20减5元”共5档满减消费券,每人每次仅可领取一张。

开福区商务局有关负责人提醒市民,此次活动的消费券将分5期发放:5月20日、5月27日、6月3日、6月10日、6月17日,每期发放都在上午11时。消费券需要在参与活动的企业商户中使用核销。到店使用云闪付APP支付费用,单笔消费限用一张消费券,不能叠加使用,但可兼容商家的其他优惠活动。

此次百万消费券大派送吸引了多种业态的企业参与,覆盖开福区的各大城市综合体、商超、餐饮、文旅企业、酒店、医药、服饰、景区、加油站等商户,涵盖长沙达喜来登酒店、麦德龙超市开福店、好又多超市、六谷大药房、老百姓大药房、松花江饺子馆、太食兽泰式餐厅、通程电器等800多家门店,大家不妨提前设置好闹钟,准点抢券。

菠萝番石榴热销长沙

近八成热带水果消费者在35岁以下

长沙晚报5月19日讯(全媒体记者 吴鑫凯 通讯员 王曾豪)记者19日从美团获悉,根据美团优选发布的《2022热带水果流通报告》显示,2021年全年,全国三、四、五线城市热带水果销量超过一、二线城市总和的1.8倍。同时,莲雾、黄皮、酸角等小众水果异军突起,增幅高达150%。而在长沙,年轻人捧起了热带水果购买主力,比较小众的番石榴消费量领先全国。

美团优选数据显示,2021年热带水果销量持续走俏,不仅整体销量增长超三成,三、四、五线城市的热带水果订单量更是超过一、二线城市订单总和的1.8倍。在众多热带水果中,香蕉、芒果、龙眼和菠萝蝉联了2021年、2022年热带水果销量“四大天王”。而像莲雾、黄皮、酸角、芭蕉等小众热带水果也受到越来越多消费者的喜爱,销量同比增长超150%。

在长沙,番石榴占热带水果总销量的比重是全国均值的4倍以上。长沙还是中部省会城市中最喜欢吃菠萝的城市,菠萝消费占比近两成。从热带水果的消费者群看,长沙35岁以下消费者占了近80%,在中部城市中仅次于南昌。