



智能去车业绩
扫码关注山河

A08 经济

三湘都市报

2021年3月30日 星期二

编辑/曾梓民 美编/叶海玲 校对/黄蓉

掘金“她经济”，饰品集合店又火爆出圈

今年中国饰品市场规模超两千亿元，饰品店要靠时髦或别致的元素吸引消费者

3月28日21时40分，距商场关门还剩不到三十分钟，长沙五一商圈国金街B层的“ME+”饰品集合店内依旧人头攒动。“项链59.9元一条、马卡龙色系的发卡5.9元起，拿着小购物篮随便挑了几样，结账就得一百多。”在天心区一家策划公司从事活动执行一职的唐小姐一边核对着购物小票上的消费明细一边说。

十余年前曾掀起一阵流行风潮的“饰品集合店”又重新走入人们的视线。2021年，不同品牌的饰品集合店相继入驻步步高梅溪新天地、国金街、黄兴南路步行街等地，这种以售卖发饰、耳饰等小物件为主，花上100元能带走两三件时髦小东西的集合形式，受到消费者欢迎。



【动态】集合店成消费者打卡、探店新选择

“买了一对叠戴的真金电镀戒指、一个小红书上很火的盘发鲨鱼夹，还有几对流苏耳饰，都挺好看的，但没想到这么贵。”3月28日晚，从黄兴南路步行街与闺蜜聚餐结束，打算径直穿过国金街搭地铁二号线回家时，便一眼瞟到这家整面墙上挂着饰品的新店。

三湘都市报记者注意到，尽管已临近商场停业时间，店内仍有数名穿搭时髦的女性消费者在浏览着货架上琳琅满目的各类饰品，并不时拿下一两件产品在镜前试戴、自拍；还有一些顾客，挑选好喜爱的饰品拍上一张满意的自拍后，连同着店内的环境照一起上传至微博账号，完成一次“打卡”操作。

【说法】利用口碑营销吸引新客流

事实上，饰品集合店的业态不算新颖。即便是在5年前，消费者走进五一商圈，也能看到阿吉豆、萱子等集合品牌的门店，它们的产品定价和设计风格不同，以满足消费者的多元化需求。

饰品消费空间有多大？艾媒咨询数据显示，2021年，中国饰品消费需求用户规模预计将达到10.5亿人次，市场规模达两千亿元以上，且每年保持近20%增长。另据估计，Z世代人群（生于1995—2009年间，受互联网、即时通讯和平板电脑等科技

2021年起，以BA饰物局、Me+饰品热搜站、RUN-AWAY LOLI为代表的饰品集合店颇为默契地出现在长沙五一商圈、梅溪湖商圈等节假日人气颇高的地段。这些集合饰品店的共同特点是，以售卖小红书、微博上风靡的发饰、耳饰、戒指等小物件，只需花上100元，消费者便可带走两三件时髦小玩意儿。

“2018年去韩国旅游时，首尔市弘益大学、明洞购物街、东大门市场等也有数家相同类型的饰品店，店里还有不少中国的淘宝网店店主直播卖货。”95后市民黄小姐介绍，集合饰品店的模式不算稀奇，但如今的饰品店款式更新频率更高。

产物影响很大的一代人）占首饰行业整体消费力的56%，年复购率达三次，对比欧美市场十次以上购买频率，市场仍有很大的提升空间。

“与上一代饰品店抢夺人流量大的街铺以收获逛街的自然客流不同，新一代饰品集合店利用的是年轻人爱打卡、爱晒照的社交网络使用习惯，以形成口碑营销。”业内人士认为，如今饰品的主力消费者乐衷分享，由于饰品是非刚需商品，需要靠时髦元素或别致的拍照元素吸引“95后”消费。

【分析】平价饰品店得益于“她经济”

得益于女性消费者，购物中心小饰品集合店迅速“出圈”走红。此类门店几乎都以超大门店为主，涵盖耳环、项链、手链、头饰、帽子等超多品类超多SKU，更加整齐的“强迫症式”整墙陈列也成为此类门店一大亮点。

随着消费需求场景日益多元，年轻化趋势不可阻挡，潮流饰品领域的快时尚时代已到来，饰品不再只是时尚零售领域的配角，而是慢慢

成为主流产品。然而目前国内仍较为缺少势能强大的本土饰品品牌，该领域仍具有很大的被挖掘潜力。

业内人士表示，饰品集合店选择开在客流量较大的商场内，虽然负担了较高的租金以及运营成本，但是收获的客流却为它们“扳回一城”，加上商品上新快、更换频率高，品牌形成一批“固有粉丝”后，盈利的空间也随之变大了。 ■记者 黄亚苹



在长沙芙蓉中路一段一家化妆品集合店内，消费者正在选购。
记者 黄亚苹 摄

投资50亿元！山河智能进军新材料领域

去年公司营收近百亿，净赚5.65亿，创下历史最好业绩

本报3月29日讯 3月28日晚，湖南工程机械行业“四驾马车”之一的山河智能发布公告，公司与贵州大龙经开区管委会签署了投资合同，将在大龙经开区建设年产10万吨负极材料与石墨超高提纯应用项目，总投资50亿元。此次合同的签订，标志着山河智能正式进军新材料领域。

负极材料与石墨提纯生产线落地贵州

投资合同显示，贵州大龙经开区年产10万吨负极材料与石墨超高提纯应用项目总占地面积800亩，主要建设年产10万吨负极材料与石墨超高提纯生产线及相关配套设施。项目分为两期建设，其中一期投资20亿元，用地400亩，主要建设年产5万吨负极材料生产线；二期投资30亿元，用地400亩，主要建设年产5万吨负极材料与石墨超高提纯生产线。项目全面建成后并投产，年

产值预估30亿元—40亿元。

据了解，人造石墨负极材料是生产电动汽车电池的重要原材料。近年来，随着国家对新能源汽车等行业的大力支持，储能电池行业快速发展，对负极材料的需求强劲。

山河智能表示，本次投资合同的签订是公司拓展新材料领域的阶段性成果，标志着公司新能源电池负极材料项目正式落地实施。通过该项目的建设，可以充分发挥子公司湖南博邦山河新材料有限公司研制的高端石墨化装备在节电、节材、高效、环保及低排放等方面的综合优势，形成公司新的盈利能力。

去年公司营业收入接近100亿元

值得一提的是，3月22日晚，山河智能披露了2020年年报，公司业绩实现超预期增长，创历史新高：全年营收93.77亿元，同比增长26.25%；净利

润5.65亿元，同比增长12.35%。

从年报来看，山河智能锚定了工程机械、航空装备与服务、特种装备三大业务领域。

其中，工程机械板块是山河智能的“定海神针”，正是这一业务板块的高歌猛进，才让公司业绩创出新高。2020年，公司工程机械板块的营收超过82亿元，占总营收的87.9%，营收同比增长41.6%，净利润同比增长75.56%。产能的提升，是工程机械板块业绩增长的关键之一。2020年，山河智能全球总部搬迁到了山河工业城，占地规模、自动化程度等相应提升，有效解决了产能受限的问题，全产品线的产能得到跨越式提升。

此次签约的山河智能年产10万吨负极材料与石墨超高提纯应用项目，全面建成投产年产值预计可达30亿元—40亿元，可以预见，未来有望将跻身仅次于工程机械的业务板块。 ■记者 潘显璇

今年前两月湖南出口活猪6048头

受市场欢迎，黑猪还将继续扩大出口

本报3月29日讯 3月28日，60头身材矫健、皮毛乌亮的黑猪被赶上笼车，经长沙海关所属娄底海关检疫合格后现场施封，启程运往香港，这是我省黑猪自新冠肺炎疫情发生以来再度恢复供港。

湖南供港以白猪为主

2015年7月23日，产自娄底的20头湘村黑猪顺利供港，这是内地黑猪首次进入香港市场。此前，内地供港活猪为普通的白猪品种，更原生态的黑猪出口香港，对于丰富内地供港活猪品种结构，提升湖南农产品出口附加值具有重要意义。

“湖南供港活大猪已有60多年的历史，但多年来都是以普通的白

猪品种为主。”长沙海关相关负责人介绍，从2015年开始，娄底、邵阳等地的地方特色黑猪持续供港，受到香港消费市场的欢迎。2020年，受疫情影响，我省黑猪出口曾一度暂停。

据悉，为了加强检验检疫，年底娄底海关开关运行后，安排专人次赴养殖场开展生猪血样、尿样抽样送检，第一时间开展黑猪恢复供港检疫风险评估，及时将评估结果上报备案，在系统中激活黑猪出口注册养殖场资质。

去年我省出口港澳活猪同比增长12.7%

“黑猪具有肌肉脂肪含量高、瘦肉率高和肉质口感极佳等独特性

状，今年预计黑猪出口可达3000头。”一家黑猪企业负责人表示，目前，国际上对鲜活、绿色、有机的肉类产品愈发青睐，黑猪在稳定供港后还将继续扩大出口。

娄底海关主要负责人表示，推动我省黑猪恢复供港，是海关服务构建“国内国际双循环相互促进”新发展格局的务实举措，有利于提升我省出口肉企的生产、储运和品牌推广能力，提高我省特色生猪品种在境外市场的认知度。

据长沙海关统计，2020年我省出口港澳活猪303批次，29750头，同比增长12.7%，居全国第4位；2021年1—2月我省出口活猪6048头，同比增长4.6倍。

■记者 卜岚 通讯员 林俊