

“一奖”“一榜”重磅发布!湖南持续支持民营经济“生力军”发展壮大 “三湘民企百强”门槛升至27.75亿元!有你熟悉的公司吗

12月25日,第二届新湖南贡献奖和2023三湘民营企业百强榜新闻发布会在长沙召开,会上发布了2023三湘民营企业百强榜。三一集团有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、大汉控股集团有限公司位列榜单前三。

记者注意到,2023三湘民营企业百强入围门槛和整体规模持续提升,营业收入总额、资产总额持续增长,均超过万亿元。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐



扫码看视频

入围门槛升至27.75亿元,再创新高

从2021年起,湖南民营企业百强榜单升级为“三湘民营企业百强榜”,每年发布一次,今年是第3次。

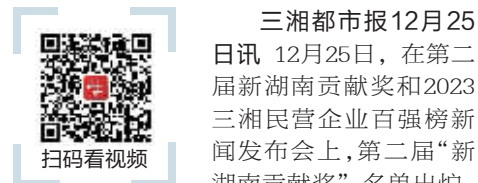
2023三湘民营企业百强榜前十名分别为三一集团有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、大汉控股集团有限公司、湖南博长控股集团有限公司、湖南裕能新能源电池材料股份有限公司、湖南五江控股集团有限公司、金东投资集团有限公司、唐人神集团、湖南中伟控股集团有限公司、湖南博深实业集团有限公司。其中,前三名的企业营业收入分别为1262.2亿元、878.8亿元、637.1亿元。

记者注意到,2023三湘民营企业百强榜的入围门槛进一步攀升。百强榜入围的门槛为营业收入27.75亿元,比上年增长5.85亿元,增长26.71%。百强企业营业收入总额11026.12亿元,比上年增长245.9亿元,增长2.28%。百强企业资产总额11305.35亿元,比上年增长174.33亿元,增长1.57%。

在百强榜营业收入前20强中,营收增幅最大的为岳阳东方雨虹防水技术有限责任公司,其营业收入从上一年的17.45亿元增至2022年的169.99亿元,增幅874%,总榜单排第14名。此外,湖南裕能新能源电池材料股份有限公司营收427.9亿元,比上年增长505%,总榜单排第5名。长沙市比亚迪汽车有限公司营收878.18亿元,比上年增长204%,总榜单排第2名。

会场连线

纳税总额218.8亿元、吸纳就业43.9万人 第二届“新湖南贡献奖”名单公布



扫码看视频

三湘都市报12月25日讯 12月25日,在第二届新湖南贡献奖和2023三湘民营企业百强榜新闻发布会上,第二届“新湖南贡献奖”名单出炉,其中包括长沙市比亚迪汽车有限公司等79个先进集体,和三一集团有限公司党委书记、轮值董事长向文波等100名先进个人上榜。

先进集体包括:长沙市比亚迪汽车有限公司、湖南博深实业集团有限公司、湖南中伟新能源科技有限公司等,其中民营企业39个、中小企业40个。先进个人包括:三一集团有限公司党委书记、轮值董事长向文波,蓝思科技股份有限公司董事长周群飞,圣湘生物科技股份有限公司董事长戴立忠等,其中民营企业代表50人,中小企业代表60人。

7家上榜2023中国民营企业500强

从地区分布看,长株潭地区入围三湘民营企业百强66家,洞庭湖区入围企业15家,大湘南地区入围企业11家,大湘西地区入围企业8家。从市州分布看,长沙市入围企业最多,有55家,其次为株洲市、岳阳市,各有8家。

百强企业中制造业企业46家,较上年增加1家,46家企业共实现营业收入6735.07亿元,占百强营业收入总额的61.08%;资产总额为7263.99亿元,占百强资产总额的64.25%。

百强企业拥有国内外有效专利数量合计为29156项,其中拥有国内有效专利28888项,较上年增长31.92%。百强企业纳税总额达348.53亿元,占全省税收总额的17.39%;吸纳就业53.27万人,在稳就业、促增收中发挥了重要作用。

百强企业上榜2023中国民营企业500强的企业为7家,与上年持平。他们分别为三一集团有限公司、大汉控股集团有限公司、湖南博长控股集团有限公司、湖南裕能新能源电池材料股份有限公司、湖南五江控股集团有限公司、金东投资集团有限公司、唐人神集团。

值得一提的是,长沙市比亚迪汽车有限公司以878.18亿元的营收额,已达到2023中国民营企业500强的入围标准,但其系中国民企500强上榜企业的子公司,因此不再重复计入500强榜单。湖南中伟控股集团有限公司营收额也已达入围2023中国民营企业500强标准,但由于其旗下上市公司中伟新材料股份有限公司作为贵州企业申报为2023中国民营企业500强企业,因此也不作为湖南企业入围。



数据

今年1291家湘商企业回归

三湘都市报12月25日讯 12月25日,记者从第二届新湖南贡献奖和2023三湘民营企业百强榜新闻发布会上获悉,今年1月—11月,湖南湘商回归投资新注册企业1291家,累计到位资金5572.6亿元。

今年以来,省市县三级统战部、工商联全员出动,常态化推进“情暖湘商”行动。其中,春节期间开展项目推介226场次,签约项目900个、投资4856亿元。国庆中秋举办对接活动1514场,签约项目596个、投资1697亿元。

据不完全统计,1月—11月,全省湘商回归投资新注册企业1291家,累计到位资金5572.6亿元。民间投资跑赢“大盘”,1月—10月,全省民间投资比全省全部投资快了5个百分点、比全国民间投资快了2.1个百分点。

另据介绍,今年我省共发布惠企政策106项,收集企业难题9330个,已经帮助解决7986个。1月至10月,全省新增减税降费及退税缓税缓费416亿元,惠及325万户企业;金融系统累计让利169亿元,新发放民营企业贷款1.01万亿元、占全部企业贷款的54%,利率同比下降了28个BP。

■全媒体记者 胡锐



湖南民营企业深度观察系列报道之一

一直就是“心头肉”。2023年,中共湖南省委、湖南省人民政府印发《关于支持民营经济发展壮大的若干政策措施》,要求优化发展环境,加强法治保障,营造良好的氛围。人生海海,时代如峰,他们是湖湘商海中的登峰人。即日起,湖南日报社舜视频、三湘都市报走入湖南知名民营企业,推出“登峰者”专栏,为您讲述湖南民营企业中“光明武士”幕后故事。

“半年新开十家店,我对未来充满信心” 长沙新消费领军品牌“植堆”创始人:在喧嚣处安静,在安静处热闹



扫码看视频

游客拉着行李箱走过青石板老街,冬季的潮宗街,淡然地等待着寻味的游客。他为一家店而来。

这家靠一颗山植成为“长沙的第三杯茶”的原创茶饮店,名叫“植堆”。

12月25日,在这条老街上所设门店,被马卡龙粉色系“装扮”,不时有游客、市民前来打卡消费。品牌创始人牟永生,从二楼办公区域走向一楼门店制作区,熟练地调制打包了一杯饮品。

会在喧嚣的商场里开“最低调”的店,也会在安静的巷子里开“最热闹”的店。6个月,连开10家店,2023年,“植堆”在新消费之都进入品牌快速成长期,在消费市场的曲折震荡中,不断壮大至长沙新消费茶饮品牌的头部企业。

■三湘都市报全媒体记者 叶竹 视频 王普

“我希望自己更聪明一点”

“现在的年轻人文化自信很足,在给消费者展示品牌形象的时候,我们需要反反感,也需要亲切感,有个性,又不端着。”

今年36岁的牟永生,被同事们称为“牟生”“小牟哥”,曾有5年媒体和互联网从业经历。2017年创业,在网红茶饮扎堆的长沙,在一家商场内,以原创中式风格,开出了第一家“植堆”饮品店。

今年之前,品牌安静开店的风格不似前几年十分火热的“新消费”。2023年,对牟永生和“植堆”来说,都是关键的一年。

拿到天使轮融资后,“今年4月份到10月份,我们一口气开了10家店。我们以前从来没有这样开过店,我们以前是一年开一家店。”

半年时间,开店10家。在品牌发展和门店扩张的过程中,“植堆”也有了新的合伙人加入。“我们三个人发现了很多问题,也踩了特别多的坑。”

脱掉黑色外套,牟永生略显清瘦。上半年,他曾两次前往上海和全国一些大品牌管理人参加企业运营培训交流,临近年底,复训也来了。“我希望扎根到那些很聪明的人的群体当中,自己能变得更聪明一点。”

开栏语

远征从不会一帆风顺,信心远比黄金更为宝贵。

中国经济的大浪潮中,民营企业功不可没;而湖南的民营企业,是湘商中的湘商。他们一身硬骨,勇敢倔强,遇难不退,执着敢为。

早已成为追光者。2022年,湖南民营经济实现增加值33912.01亿元,占全省地区生产总值69.7%。

“我一直就是‘心头肉’。2023年,中共湖南省委、湖南省人民政府印发《关于支持民营经济发展壮大的若干政策措施》,要求优化发展环境,加强法治保障,营造良好的氛围。

人生海海,时代如峰,他们是湖湘商海中的登峰人。

即日起,湖南日报社舜视频、三湘都市报走入湖南知名民营企业,推出“登峰者”专栏,为您讲述湖南民营企业中“光明武士”幕后故事。

“我没有性感的创业故事”

牟永生选择以山植为主打,做好细分“赛道”的故事,已经被大众所熟知。

可是面对投资人,他却“语出惊人”。去年,牟永生在几个月间,集中见了很多投资机构,被拒绝了35次。

“见第36家的时候,投资人要我先讲一下创业故事,我直接说我没有性感的创业故事。”牟永生说。然而,正是这位被他“拒绝”讲故事的投资人,反而给了牟永生信心。“他说挺满意的,有想法‘投’我们,但是我们选择了后面一家。”

牟永生没有否认,会有在发展中“迷失”或“试错”的时候。“门店的选址或模型需要测试。我们从来都不否认,在有些地方犯错了,或品牌势能还有些问题,或者在某个阶段有瑕疵。”对他和合伙人而言,今年有失败的案例,但是成功的案例更多。

“我对未来充满信心,新消费前途光亮。信心和力量应该是来源于多维度的。长沙是个创业成本相对较低,又很包容创业者的城市。不管你来自什么地方,有没有背景,也不管你的品牌规模到底有多大,或是有多大的体量,其实你都有机会。”他字字坚定。

“最初只是想开一家‘我的店’而已”

从去年开始,牟永生和伙伴们才开始发现,“植堆”已经成为了一个品牌。“以前和别人介绍,我会说‘这是我的店’。”回顾自己的来路,牟永生没有迟疑地脱口而出,“最初我只是想开一家我的店而已。”

从去年开始,有越来越多的人问他,“你的品牌在这里有店吗?”

而今,除了“大本营”长沙,“植堆”将走出星城后的首店开在了益阳,也在考虑在多个省外城市开店。

2023年即将过去,牟永生给自己、团队和“植堆”品牌的发展,打分都“还算满意。”

“在产品研发上,我是一个很有天分的人,近期希望能够上一款山植米酒的零售单品,准备在月底之前上线。”“植堆”的所有产品,都由牟永生研发,现在他又将推出一款“新作”。

“米酒本来就是湖南人很喜欢的一味饮料,我们选择了本地口碑很好的米酒企业,希望能够把山植跟湖南本地特色的一些食材再进行一些充分融合。”



牟永生在调制打包一杯饮品。

舜视频:在合伙人中,更多情况下是你接受采访,是因为你更适合“抛头露脸”吗?

牟永生:曾正儿八经地测试,结果显示我是个“i人”,属于“婁子里面拔将军”。

舜视频:几个月内连开10家店,累吗?

牟永生:能做这样的店吗?或者这个位置适不适合去开这样的店?你有这个能力和实力在这个阶段做这样的事情吗?必须要去经历,有点像谈恋爱,两个人之间就必须要有相处,除看颜值之外,还要看性格、三观、生活习惯,才知道合不合适。

舜视频:“植堆”已发展6年,您觉得选对赛道突出重围了吗?

牟永生:“植堆”太小了,目前的数据和样本,包括门店数量,还不足以去验证我的决策一定是完全正确的。创业本身是一个天时地利人和的过程,是做难而正确的事。

舜视频:对品牌未来发展有哪些期待?

牟永生:做好长沙的第三杯茶。做老大压力太大,我觉得放到第三的位置,其实是给了“植堆”一个很好的成长空间,也让我们觉得有一个奔头、有一个目标,就是做好做稳。

真诚的内敛者,奔跑的主理人

面对每一个提问,牟永生都会从容解答。他说,既然面对,就得真诚。但在采访中,曾自嘲为“i人”(性格沉默内敛)的他,其实言语极少。

作为品牌主理人,能让牟永生安静做“i人”的时间并不多。工作、应酬,甚至休闲时,他也需要与人交流,只有打球能让他真正放松下来。

牟永生保持一周一两次的健身,有一项坚持了十年的运动——网球,也有相处十年的球友。就连两位合伙人,也是曾经基本不联系的前同事,但重新将情谊“捡回来”,又还算默契。

在热闹的新消费赛道,在有着“新消费之都”美称的长沙,2023年,小步快跑的植堆,正是无数个在经济复苏过程中,努力向上的创业者的缩影。他们自信而坚定,敏锐且努力,向前奔跑着,迎接2024年更好的机遇与挑战。

登峰者说

记者手记

谈情怀

谈品牌

谈自己