

上市公司加码布局预制菜 抢占年夜饭餐桌C位

■本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

“若能明确告知配料,且食品安全达标,我会考虑买预制菜。”一位消费者的表态,道出了当下预制菜消费市场变化。从最初的让人犹豫甚至受到广泛抵制,到如今成为部分消费者的首选,预制菜已经成为食品市场上一股不可忽视的力量。

随着农历新年的临近,年夜饭相关消费场景持续升温,商家也再度瞄准预制菜市场,线上电商平台与线下商超同步发力,各类家宴礼盒、特色预制菜迎来热销高峰。随着行业认可度的逐步提升、头部企业积极布局创新,以及预制菜国家层面标准规范的加速落地,预制菜行业有望迎来快速发展机遇。

预制菜认可度逐步提高

在上海一家商超门店,冷冻区的年菜陈列柜前人头攒动。主打团圆家宴、地方风味的预制菜套餐被摆在核心位置,从佛跳墙、特色卤味到主食点心一应俱全。“年夜饭要做七八道菜,自己备菜太费时间,预制菜买回来简单加热就能上桌,省心不少。”正在挑选预制菜礼盒的市民李女士告诉记者。

一站式购齐年夜饭的便捷体验,让线下渠道成为春节预制菜消费的重要场景。同样的火热场景也出现在电商平台。各大电商平台开设春节年菜专属会场,推出礼盒装、小份

装等多元产品,覆盖三口之家、多人聚餐等不同家庭规模需求。

“今年第一次准备年夜饭,不太会做菜,预制菜对我们年轻人比较友好。”一位消费者在电商平台上留言称,小份化、高颜值、品牌靠谱的预制菜更受青睐,物流配送的便捷性让预制菜快速走进全国千家万户,成为年轻消费者筹备家宴的首选。

“预制菜比较方便,且配方标准化,味道和分量更稳定。随着行业的发展,预制菜价格相对亲民,品类也日益丰富,这也是大众尤其是年轻消费者对预制菜认可度越来越高的原因。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示。

商家抢滩预制菜市场

近年来,伴随着市场认可度的提升,预制菜的市场规模也在逐步提升。艾媒咨询数据显示,2019年至2030年中国预制菜行业市场规模整体呈持续上升趋势,2025年中国预制菜行业市场规模为6173亿元,预计2030年将达到10698亿元。

面对日益增长的市场需求,多家上市公司早已开始布局。中国全聚德(集团)股份有限公司今年1月份在投资者互动平台上表示,年货节已全面启动,公司打造超30款产品矩阵,新品占比达50%,涵盖非遗技艺打造的家宴礼盒、熟食礼盒及“好运上上签”等年轻化卤味零食,适合家宴、礼赠、企业福利等场景。

郑州千味央厨食品股份有限公司(以下简称“千味央厨”)日前在投资者互动平台表示,公司积极拓展C端市场,针对与网红品牌或IP联名推出爆款产品以及春节宴席场景产

品规划,公司高度关注市场新趋势,将积极探索联名共创、场景化定制等模式,2026年公司将继续推动预制菜业务的发展。

“春节预制菜消费呈现出‘健康化、场景化、社交化’等趋势。年轻消费者更关注低油低盐、高蛋白等营养标签,同时偏好适配年夜饭、露营、独居等多元场景的产品设计。此外,Z世代对‘国潮风味’与‘网红IP联名’表现出强烈兴趣。”江瀚认为,预制菜企业应通过数字化营销、柔性供应链和个性化定制等方式,精准触达年轻群体。

行业标准助推规范发展

与此同时,行业的规范化也被提上议程。2月6日,国家卫生健康委发布《食品安全国家标准 预制菜》(征求意见稿),面向社会公开征求意见。征求意见稿中明确,预制菜不包括主食类食品、净菜类食品、即食类食品 and 中央厨房制作的菜肴,同时规定不得使用防腐剂,保质期不应超过12个月等。

征求意见稿一经发布就受到市场的广泛关注。千味央厨在投资者互动平台表示,公司作为预制菜行业的参与者,始终高度重视产品质量与标准合规性。目前预制菜国家标准处于征求意见阶段,公司已组织研发、生产、品控等部门进行深入研究,核心产品(如油条、米糕、冷冻调理菜肴)的生产工艺与配方均参照现行国家标准及行业规范执行。

“征求意见稿的发布,为餐饮行业健康、有序发展提供了重要的规范化指引,也对餐饮行业的整体规范化建设提出了更高要求。”广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示。

过新年换新钱 银行从“保供应”到“精准服务”

■本报记者 彭妍

春节临近,换新钞、大额取现等需求集中涌现,银行迎来现金服务高峰期。今年取现换钞是否便捷?银行如何保障民生用现需求?《证券日报》记者咨询多家银行网点工作人员,探访一线实况。

换新钞和大额取现“双提速”

春节前现金使用进入高峰期,各大银行提前部署,全面开启新钞兑换专项服务,全力满足市民“过新年换新钱”的民俗刚需。目前,银行普遍建立“线上预约+线下专办”服务机制,大幅提升换钞效率。在线上端,多家银行开通手机银行、微信公众号预约功能,客户可提前锁定新钞面额与数量,到店后凭预约信息直接兑换;在线下端,部分网点开设“新春换钞绿色通道”,配备专人专岗办理业务,显著缩短群众等候时间。

比如,招商银行天津分行推出“换新钱 领福袋 抽盲盒”活动,自1月26日起至3月3日,客户可通过手机银行线上预约,在线下任意网点支取新钞,满足一定条件还可参与领福袋、抽盲盒活动。

在2月2日至2月14日期间,工商银行厦门市分行开展“过新年,约新钱”专项活动。客户只需通过工商银行手机银行进行预约,人民币新钞就会在约定日期送达指定网点,客户到店后即可支取。活动期间可预约的人民币纸币新钞面额包括:5元、10元、20元、50元和100元。

“近期前来兑换新钞的客户络绎不绝,我们会根据各营业网点库存情况、客户需求及预约量,合理安排各类新钞投放计划,确保不同面额新钞供应充足。”工商银行某支行网点柜台工作人员告诉记者。建设银行某支行网点柜台工作人员也表示,目前100元、50元、20元、10元、5元等全面额新钞均有储备,但热门小面额新钞需求旺盛,建议客户尽早前往办理。

针对商户“找零难、换钞烦”的痛点,部分银行组建“新春金融服务小分队”,携带定制零钱包、新钞及宣传资料,主动上门为商铺、菜市场等区域商户提供换钞服务,按需定制面额组合,切实解决经营用现难题。

此外,各银行网点在办理换钞业务时,还同步开展金融宣教服务:通过实物演示、发放宣传手册等方式,教群众“一看、二摸、三听、四测”识别假币;结合节前电信诈骗、非法集资高发特点,向群众普及反电诈、反洗钱、防范非法集资知识,提醒群众妥善保管账户密码、不出租出借银行卡,警惕“高利高回报”陷阱,全方位守护市民“钱袋子”。

多渠道协同提升服务效能

值得一提的是,今年市民大额取现体验到显著改善。多家银行支行工作人员向记者介绍:“以前办理大额现金支取,需要反复说明资金用途、填写多张表格,如今只需携带本人身份证,提前一天预约,到网点即可快速办结,办事效率大幅提升。”

这一便利变化,得益于今年1月1日正式施行的《金融机构客户尽职调查和客户身份资料及交易记录保存管理办法》。该办法对个人大额现金存取业务进行了优化调整,核心是取消了“个人办理5万元以上现金存取业务必须登记资金来源和用途”的要求。新落地后,5万元以上现金存取业务的办理流程大幅精简,柜面业务平均办理时间较往年明显缩短。

此外,今年银行服务从“保供应”升级为“精准服务”:大部分银行都通过大数据精准调配现金储备,整合线上线下多元服务渠道,同时延长服务时间、完善便民设施,全面提升客户体验。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,银行春节现金服务实现从“保供应”到“精准服务”的转变,充分体现出商业银行在服务理念、服务方式与服务品质上的全方位提升,是金融业深耕民生服务的重要体现。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,这一升级趋势背后,折射出三大行业发展新特征:一是金融科技与民生场景深度融合,依托大数据精准预判区域用现需求、智能配钞;二是服务理念持续优化升级,有限柜面资源重点向高频需求群体与特殊群体倾斜,老年人绿色通道、残障人士上门服务普惠举措成为常态;三是精准适配春节多元化消费场景,针对返乡、备货、发红包等不同现金需求精准发力。

春节黄金市场面面观：有人排队采购 有人卖出离场

■本报记者 杜雨萌

临近马年春节,北京市国贸商场新开业的珠宝级黄金品牌——君佩,即便在工作日的下午,店内高涨的购买热情以及门口长达数小时的排队盛况,无不表明在这一传统黄金消费旺季,消费者对悦己消费的追求,已然超越了短期金价波动带来的观望情绪,成为驱动市场热度的核心动力。

君佩门店的购金热情并非个例。记者走访发现,在春节这一传统黄金消费旺季,兼具吉祥寓意与现代审美的轻量化金饰产品持续热销。而这波消费热潮的背后,是国际金价的“过山车”行情:从1月29日伦敦金现货黄金价格最高触及5594.77美元/盎司,到2月2日伦敦金现货黄金价格最低跌至4393.49美元/盎司,仅3个交易日,其区间最大涨幅已超20%。截至2月12日记者发稿,伦敦金现货黄金价格报5073.6美元/盎司,已连续四个交易日在5000美元/盎司至5100美元/盎司附近震荡。

1月底以来,国际金价的剧烈波动,也迅速传导至国内市场——部分黄金珠宝品牌的

首饰金克价在1月底短暂触及1700元后,目前有所回落;2月12日数据显示,目前国内品牌金首饰价格在1550元/克至1562元/克。

首饰金价格回调点燃刚需消费者购金热情的同时,在回收市场,也有部分消费者选择“落袋为安”,借助回收市场实现“高位离场”。

对于近期国内首饰金价格的大幅波动,记者注意到,目前,已有多家黄金珠宝品牌对于黄金回购市场的规则进行了调整。比如,2月2日北京菜市口百货股份有限公司发布公告称,根据贵金属市场风险管理和业务运营需要,自2026年2月6日起,在周六、周日及法定节假日等上海黄金交易所非交易日期间,菜百公司将暂停办理贵金属回购业务。中国黄金集团黄金珠宝股份有限公司2月6日也表示,自2026年2月7日起,在周六、周日及法定节假日等上海黄金交易所非交易日期间,公司暂停办理贵金属回购业务。另外,在业务办理时间内,对回购业务实施限额管理,包括但不限于单一客户单日累计回购上限、单笔回购总量上限等,并实施预约制。

一德期货贵金属分析师张晨在接受《证券

日报》记者采访时表示,随着近期贵金属价格波动显著加剧,不确定性持续上升,对于国内的黄金珠宝品牌来说,除在交易日期间正常进行回购业务外,企业可以通过期货等衍生品工具进行风险管理,有助于匹配风险敞口,实现稳健运营。

尽管短期国际金价波动剧烈,但民生银行首席经济学家温彬认为,在央行购金、黄金投资规模仍处于高位水平,同时地缘风险、贸易摩擦风险层出不穷的局面下,黄金价格在较长时期仍有支撑。

值得一提的是,面对近期“忽上忽下”的国际金价走势,已有部分实物黄金消费者将黄金ETF定投纳入其资产配置组合,以应对黄金市场的剧烈波动。

“首饰金克价现在太高了,我总害怕自己买在最高点。再加上实物黄金变现太麻烦,回收还得折价,最近跟着朋友一起,每天定投200元黄金ETF。”邓女士告诉记者,这样既能分享黄金的长期价值,又不用承担一次性买入的风险,涨跌都不慌。

张晨预计,在春节假期前,黄金市场行情或延续区间震荡为主。

云南斗南花市日交易总量达650万枝左右

■本报记者 李如是

2月12日,《证券日报》记者在云南昆明斗南花市目睹了一幅五彩花海与游人相互交织的热烈绚丽画卷。

在新春节日消费的带动下,被誉为“亚洲花都”的云南昆明斗南花卉市场迎来年宵花销售热潮。昆明国际花卉拍卖交易中心(以下简称“昆明花拍中心”)数据显示,2月6日至8日高峰时期,该地日交易总量达650万枝

左右。在高交易量背后,智能设备的加持,让鲜花产量提升,物流加速,助力花市繁盛。

昆明花拍中心拍卖部部长李知骏表示:“正值鲜花出货高峰,整体行情呈上涨趋势,‘好花好价’优势在售卖过程中进一步凸显。除了日常热销的玫瑰,冬青、百合、蜡梅、蝴蝶兰、大花蕙兰等年宵花也受到消费者青睐。”

斗南花市交易大厅里,数千个摊位前人流如织。多位花商告诉《证券日报》记者,现在的客流量已达到平日的数倍。

“今年春节与情人节临近,带动年宵花市场提前进入供应高峰期。”爱必达园艺科技有限公司工作人员周勇对《证券日报》记者表示。在斗南花市,象征“花开富贵”的蝴蝶兰每株价格涨至35元至120元,鲜红色的冬青每把售价达50元,大花蕙兰成为单价最高的年宵花品种。“单盆高品质的大花蕙兰目前价格在200元左右,卖得最好的‘火红’系列售价达到800元至1000元,现在已经卖断货了。”迎客正忙的宁曦花卉店主赵辰宸笑着对记者说道。

玫瑰中,“国风”重瓣花型需求旺盛,“粉荔枝”“苏菲宝贝”“橙色芭比”等品种受市场欢迎。单头玫瑰每束鲜花的价格在35元左右。周勇表示:“花市中,年宵花消费者呈现个性化、年轻化趋势,20岁至40岁女性成为消费主力。”

花田间,花农采花也正忙,丽江现代花卉产业园田间组组长和月华告诉记

者:“我每天差不多要摘2000多枝花。马以上就是春节假期了,近期田间的工作比较忙碌,很多人都过来买花。”

值得一提的是,马蹄莲因其花形似马蹄而得名,意外成为马年花市中的“黑马”。“今年是马年,马蹄莲的销量比往年增长了40%。”丽江现代花卉产业园指导员王晓对《证券日报》记者表示。

斗南花市一派繁荣的背后,是云南各地四季持续供应的现代花卉种植基地的支撑。

在云南晋宁、丽江等鲜花产业园,智能温控大棚内,成片的玫瑰、马蹄莲、三角梅等各色鲜花亭亭玉立。据多位产业园负责人介绍,采用无土栽培和智能环控后,以玫瑰为例,亩产量提高1.5倍至2倍,年采收茬数从五六次增至八九次,亩均纯收益也比“靠天吃饭”“分散种植”高出许多。

云南省花卉技术培训推广中心主任陈锐表示,云南正加快推动传统老旧设施的改造升级,并培育专业合作社、家庭农场等新型经营主体,计划到2027年将全省优质花占比提升至70%,年均优质花产量占比增长15%以上。

花市正处于新春销售热潮,在物流方面不仅要求准时,还需做好保鲜。

云南斗南花卉产业集团执行总裁钱崇峻对《证券日报》记者表示,斗南花市聚焦采后“最初一公里”,压差预冷库让散户花农采摘后的鲜花快速降温,延长鲜花瓶插期;自动分揆、包装、传输一体化系统快速分类、包装鲜花,不仅提升效率,也让误差骤减,让每朵鲜花将年味与春意精准送达消费者手中。

图片由上至下依次为
北京某首饰店
北京招商银行网点
深圳金马鲜生门店预制菜区
云南昆明斗南花卉市场

杜雨萌、彭妍、占健宇、李如是/摄