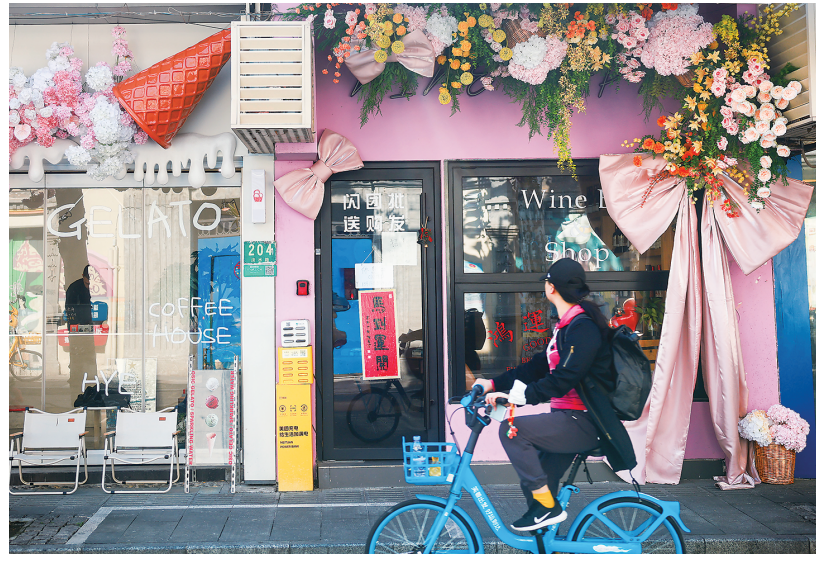


上周末,上海国际花卉节开幕即引爆市场。昨天举行的2026上海花园经济大会公布的数据显示,上海国际花卉节首日,在黄浦主会场,“花花大世界”三大花园三条路客流量超30万人次,新天地主会场销售额同比增长83.8%;静安分会场的苏河湾万象天地客流量达12.5万人次,销售额同比增长231%,刷新开业以来的新高;浦东分会场吸引33.69万人次打卡。

图为淡水路完成春日限定“换装”,变身花团锦簇的浪漫街区。本报记者 陈玺撼 海沙尔 摄影报道



## 习近平应约同沙特王储兼首相穆罕默德通电话

# 中方支持一切有利于恢复和平的努力

新华社北京4月20日电 4月20日下午,国家主席习近平应约同沙特王储兼首相穆罕默德通电话。

习近平指出,中方高度重视发展对沙关系,始终坚持相互尊重、平等相待、互利共赢原则。今年是两国全面战略伙伴关系建立10周年,中方愿同沙方以此为契机,深化战略互信,加强务实合作,扩大各层级交往,持续拓展中沙关系的广度和深度,为中国同阿拉伯国家关系发展发挥示范作用。

■中方主张立即、全面停火止战,支持一切有利于恢复和平的努力,坚持通过政治外交途径化解争端。霍尔木兹海峡应该保持正常通行,这符合地区国家和国际社会共同利益。中方支持地区国家构建睦邻、发展、安全、合作的共同家园,把前途命运掌握在自己手中,促进地区长治久安

针对当前中东海湾地区局势,习近平强调,中方主张立即、全面停火止战,支持一切有利于恢复和平的努力,坚持通过政治外交途径化解争端。霍尔木兹海峡应该保持正

常通行,这符合地区国家和国际社会共同利益。中方支持地区国家构建睦邻、发展、安全、合作的共同家园,把前途命运掌握在自己手中,促进地区长治久安。

穆罕默德表示,沙中关系是战略性的,发展对华关系对沙特至关重要。当前中东战事损害海湾国家安全,严重影响世界能源供应和经济运行。沙特致力于通过对话解决矛盾分歧,希望避免局势升级。中国是负责任的世界大国,一贯秉持公正立场,支持中东国家睦邻友好、对话合作。沙特愿同中方加强沟通协调,维护停火局面,防止战火重燃,确保霍尔木兹海峡航行安全和自由,共同寻找实现地区长治久安的办法。

本报记者 王海燕

在上海现有的300多家人大践行全过程人民民主基层实践站中,陆家嘴金融城实践站是第一家以专业领域为定位的站点。

2024年11月,在市人大常委会指导下,浦东新区人大常委会统筹人大陆家嘴街道工委和陆家嘴管理局,在上海中心大厦打造了这家实践站。

6.89平方公里的陆家嘴金融城核心区,集聚了122栋商务楼宇、超万家企业、近30万名白领。如何发挥站点优势,助力代表提出高质量的金融领域建议?如何让实践站的服务惠及金融城企业?

### “懂行”代表形成专业建议

4月17日下午,人大践行全过程人民民主陆家嘴金融城实践站内,一场推进会如期举行。来自浦发银行的浦东新区人大代表汪素南,直陈“企业出海”的痛点:“相较于外资银行,中资银行的境外服务仍有提升空间,唯有加快完善境外服务体系,才能为企业出海保驾护航。”话音刚落,区人大代表、上海鼎信投资(集团)有限公司副总裁吴尚青接过话茬,结合青山实业出海的实战经验,分享了自建园区的“出海秘籍”,建议提炼推广这类出海模式,为后续企业出海“铺路搭桥”。

陆家嘴金融城实践站共有25位人大代表,其中6位是市人大代表、19位是区人大代表。记者观察到,驻站代表的构成很有特色,其中10位来自陆家嘴本区域,同时吸纳了其他区域里深耕金融、法律、咨询等行业的专业人士。

“他们既熟悉国际金融和专业服务业的发展趋势,又长期深耕陆家嘴的金融生态建设。”据浦东新区人大常委会副主任黄宏介绍,自站点设立以来,驻站代表已提出35条高质量建议,其中直接涉及金融领域的达30条。

“建站的初衷,就是要充分发挥金融城内人大代表专业性强、联系面广的优势。”陆家嘴金融城实践站副站长、陆家嘴管理局局长袁治锋直言,一年多来,实践站围绕金融数据跨境流动、绿色金融标准、跨境投融资便利化等专题议题,组织代表开展专题调研,“懂行”的代表们用专业见解形成了一批有深度、可操作的专业建议。

在《上海市浦东新区促进中国(上海)自由贸易试验区自由贸易账户业务发展若干规定》草案立法征询期间,实践站的代表发现,草案中“本市鼓励中资‘走出去’企业、‘一带一路’项目相关境外企业以及其他境外企业开立自由贸易账户,依托自由贸易账户进行投融资等活动”的表述,未清晰界定相关企业概念,这不利于法规后续的适用和落地。该代表提出建议,明确本条相关词汇的界定,或通过配套指引细化开户企业的范围与条件。这一建议后来被采纳。

### “一府一委两院”常态化进站

陆家嘴金融城实践站坐落的小陆家嘴区域是金融要素最集聚、专业服务最丰富、发展活力最强的地方之一。这片寸土寸金的热土上,企业类型多元、发展阶段各异,白领需求精细、诉求多样。

“我们一直在思考,怎样才能真正用好陆家嘴独特的资源禀赋,更精准高效地回应这些企业和白领的多元诉求?”陆家嘴金融城实践站站长、陆家嘴街道党工委书记、人大工委主任凌军芬说,实践站建立了融合发展机制,推动“一府一委两院”常态化进站,陆家嘴街道和陆家嘴管理局紧密协同,根据代表和企业的诉求,邀请相关委办局现场解决问题。

## 在寸土寸金的陆家嘴,人大践行全过程人民民主实践站起到了怎样的作用

# 以专业优势为金融城集智为企业解忧

## 持续加码本土供应链及研发投入,更敏捷响应市场变化,更贴近消费者需求

# 在中国变得更好,也惠及全球

——访雅诗兰黛集团全球总裁兼首席执行官司泰峰

### 企业家访谈

■2026财年第二季度,雅诗兰黛集团中国大陆市场销售额同比增长13%,连续两个季度实现双位数增长,增速快于高端美妆行业整体水平,且全品类、全渠道市占率均稳步提升

本报记者 叶宇 吴卫群

3月底,随着一架快递无人机平稳地将一箱化妆品纸箱顺利送达现场,坐落于上海闵行莘庄工业区的雅诗兰黛中国供应链智能运营中心宣布启用。通过这座全新的“硬核”

枢纽,雅诗兰黛集团旗下产品的运输配送将大幅提升,“次日达”覆盖范围有望倍增。

雅诗兰黛集团全球总裁兼首席执行官司泰峰为此特地来到上海,亲眼见证了这一瞬间。去年走马上任后,司泰峰在雅诗兰黛集团开启被称为集团史上最大规模运营变革的“重塑美妆新境”战略。其中最显著的变化之一是,中国大陆市场被提升为一个独立的业务区域,直接向全球CEO汇报。

“雅诗兰黛集团进入中国大陆已经超过30年,我们相信中国市场的韧性。”尽管地缘政治动荡等因素为跨国贸易增加了不确定性,但司泰峰坦言,“我们经历过非常多宏观环境的起伏变化,深知如何应对外界风云。我们对中国市场的信心与决心,不会动摇。”

### 供应链响应向快

司泰峰上任后首站海外访问便来到上海。作为一位在美妆行业深耕超过25年的“老兵”,他用两个关键词概括了自己对中国美妆市场的理解:速度、敏捷性。

“雅诗兰黛集团在中国恢复增长的速度和敏捷性令人印象深刻。我认为中国美妆市场基础夯实,你能感受到,美妆消费始终是中国消费者的核心需求。”

从2026财年至今雅诗兰黛集团的财报来看,中国大陆市场成为名副其实的增長主力。财报数据显示,2026财年第二季度,雅诗兰黛集团中国大陆市场销售额同比增长13%,连续两个季度实现双位数增长,增

速快于高端美妆行业整体水平,且全品类、全渠道市占率均稳步提升。中国市场强劲发力,带动雅诗兰黛集团整体实现增长。该季度集团净销售额同比增长6%,至42亿美元,有机净销售额增长4%,盈利达1.62亿美元。

业绩重回增长轨道,背后是集团战略的重大转型。去年初,雅诗兰黛集团启动“重塑美妆新境”战略,核心是全面转向以消费者为中心。在上海投入使用的雅诗兰黛中国供应链智能运营中心,正是这一战略落地的典型实践。

“新运营中心将大幅提升履约的速度、精准性和可靠性。”司泰峰将其形容为中国供应链网络的“智能大脑”。 下转▶4版

### 深化文商旅体展融合

## 复兴岛“江心秘境” 将迎首秀

首届“复兴派对”音乐节 五一举办,岛北公园同步开放

刊7版▶

## 实现更高水平互利共赢

龚正会见旧金山市市长罗伟, 签署两市新一轮合作交流备忘录

本报讯(记者 吴頔)上海市市长龚正昨天会见了美国旧金山市市长罗伟,并共同签署两市新一轮合作交流备忘录。

龚正说,中美关系是世界上最重要的双边关系之一。上海和旧金山是中美友好往来的重要纽带,两市自1980年建立友好城市关系以来,开展了富有成效的合作,友谊跨越世纪、跨越山海。当前,上海正加快建成具有世界影响力的社会主义现代化国际大都市。 下转▶4版

## 推动制度优势转化为治理效能

市人大常委会举行中心组学习会,黄莉新主持

本报讯(记者 王海燕)昨天,市人大常委会举行党组理论学习中心组学习会暨第十七期“上海人大讲坛”,围绕“深入学习贯彻习近平总书记全过程人民民主重大理念,把全过程人民民主融入城市治理现代化”的主题开展学习研讨。市人大常委会主任、党组书记黄莉新主持并讲话。 下转▶4版

## 提升提案工作提立办督评质效

市政协召开主席会议,胡文容主持

本报讯(记者 洪俊杰)4月20日,市政协召开十四届六十六次主席会议。市政协主席胡文容主持。会议审议了市政协2026年度重点提案选题和督办方案,听取了关于市委、市政府领导班子成员牵头协调办理2026年度市政协提案选题情况的汇报。 下转▶4版

### 首个“全民阅读活动周”开启

## 在上海,让书本立体,为“阅读”策展

刊5版▶



近日,长宁首家公园内的书店——大隐书局虹桥店在新虹桥中心花园落地。

本报记者 董天晔 摄

## 大牌首店和原创体验空间涌现,上海香氛店铺面积同比增速达到20%

# 闻香驻足 为自己调配生活氛围

### 悦己消费面面观

本报记者 叶宇

“你们这里有没有木质调的香水?”“香氛蜡烛有什么味道可以选?”

4月的工作日中午,上海环球港香遇沙龙香水门店,细碎的交谈声与轻柔的背景音乐交织。消费者中,既有趁着午休前来挑选香水的白领,也有结伴探店的年轻学生。他们有的驻足在柜台前逐款轻嗅试香,

有的向店员仔细询问产品香调与特性。

这两年走进商圈,明显能感觉到,上海越来越“香”了。从勒勒柏、馥马尔香水出版社等国际品牌接连开设内地首店,到闻献、观夏等国产品牌落地体验空间,“嗅觉经济”成为火热的消费赛道。根据第一太平戴维斯最新发布的数据,2025年上海香氛店铺面积同比增速达到20%。

曾经在国内市场相对小众的时尚品类,如今缘何能够跑出领先的增速?

德勤咨询消费品零售行业合伙人王易认为,这顺应了新时代消费者的消费逻辑变

化。“现在越来越多的消费者愿意为情绪价值支付溢价,偏好与自己有情感链接的产品。在当下快节奏的生活环境中,大家都需要一种方式来缓解压力。”

香水香氛恰好契合了这样一种心理需求,消费者陈小姐的“入坑”经历便是一个典型。某天加班后,她搭朋友的车回家,被车内一股清新的花香吸引:“那个味道甜津津的,一闻到整个人瞬间放松下来,特别舒服。”询问朋友后,陈小姐得知香气来自上海本土品牌香遇的一款茉莉花调车载香氛,于是她立马下单,购入同款产品。几个月后,陈小姐又

再次来到门店复购,并且还带来两位同事,向他们推荐同款。

“气味本身有着调节情绪的功能。”香遇合伙人樊毓梅本身也是一位资深香氛用户,“最早,香水被认为是一种功能性产品,用来改变身上的气味;后来更迭为社交产品,成为出席特别场合时的嗅觉配饰;如今,它成为了消费者围绕自我,进行情绪管理的‘法宝’”。

随着使用场景从商务、约会逐步拓展至居家、运动等多元领域,香水香氛也从昔日锦上添花的点缀,逐渐走入消费者的日常生活。 下转▶4版