

# 时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

## 周要闻

### 财政部：超长期特别国债将在5月17日发行

5月13日，财政部发布2024年一般国债、超长期特别国债发行有关安排。其中，超长期特别国债期限包括20年期、30年期、50年期。根据安排，5月17日发行30年超长期特别国债，5月24日发行20年超长期特别国债，6月14日发行50年超长期特别国债。

### 五部门印发《智慧旅游创新发展行动计划》

文化和旅游部办公厅等5部门联合印发《智慧旅游创新发展行动计划》。其提出了20项重点任务，包括改造升级信息基础设施、加强5G+智慧旅游协同创新发展、提升服务平台运营效能、提升适老化服务水平、持续优化文旅场所服务水平、推进“互联网+监管”、强化应急响应能力、加强新媒体使用引导、规范提升旅游营销效能、开展营销效果评估等。

### 佛山放宽入户政策：购房可入户

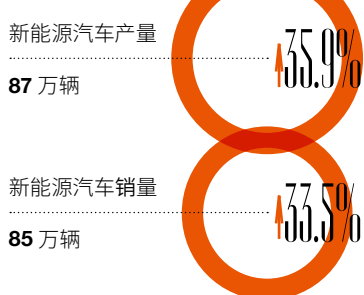
佛山市人民政府办公室5月13日发布关于稳定居住就业入户事项调整的通知。其中指出，在佛山市持有合法产权住宅房屋，或在佛山市合法稳定就业满3年（连续缴纳社会保险满3年，或连续经商满3年，可互补叠加）并有合法稳定住所（含租赁）的非佛山市户籍人员，可以申请入户，共同居住生活的配偶、未成年子女可以随迁。

## 周数据

### 4月新能源汽车销量同比增长33.5%

中汽协发布数据显示，4月，新能源汽车产销分别完成87万辆和85万辆，同比分别增长35.9%和33.5%，市场占有率达到36%。1-4月，新能源汽车产销分别完成298.5万辆和294万辆，同比分别增长30.3%和32.3%，市场占有率达到32.4%。

#### 4月新能源汽车产销情况



## 《我的阿勒泰》带火新疆

详见P22



详见P15

## 告别限购时代?

时代财经 李益文

限购城市正在加速消失。

5月9日，杭州市发布《关于优化调整房地产市场调控政策的通知》（以下简称《通知》），明确即日起在杭州市范围内购买住房，不再审核购房资格。这意味着，历时8年的杭州楼市限购政策全面取消。

同日下午，西安市住房和城乡建设局等4部门联合发布了《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的通知》，同样明确指出，全面取消西安市住房限购措施，居民家庭在全市范围内购买新建商品住房、二手住房不再审核购房资格。

在当下，放松楼市限购政策已成为城市间的共识。

据时代财经不完全统计，此前执行房产限购的40余地中，仅剩北京、上海、深圳、广州、天津、珠海横琴以及海南全省仍有限购政策，而在风潮之下，这几个地区也正在不断松绑优化限购政策。实际上，这样的情况并不是第一次出现。2014年房价高位回落时，除了四个一线城市以及三亚市外，其他地区也曾大面积退出限购政策，但随着楼市的恢复，限购政策在不久后又再度兴起。本轮限购政策的调整是否为历史的重演？未来，中国楼市有可能全面取消限购？

对此，多名房产经济专家告诉时代财经，房

地产市场供需关系已发生重大改变，当前来看，房地产市场已不具备大幅反弹基础。但对于全国范围内能否全面取消限购，仍存在争议。

### 房市低迷推动限购放开

尘埃落定，杭州和西安最终还是全面取消了限购政策。

在此之前，西安、杭州两地市场已多次流出“将全面取消新房限购的传闻”，尽管均曾多次否认，但两地近期低迷的楼市成交数据，以及密集出台的利好政策等，都给予了市场关于“全面放开限购”的支撑。

根据诸葛数据研究中心监测数据显示，今年4月西安市场情绪指数为-0.9，已降至历史新低，位于市场低迷区间。4月西安新建商品住宅成交面积环比微升0.3%，但单月及累计成交同比均降超30%，去化周期较上月延长1~11.8个月。

杭州的情况也不容乐观。据克而瑞数据，今年4月，杭州楼市降温特征明显，截至4月27日，杭州全市商品房供应面积约53万平方米，较3月下跌幅46%；成交面积45万平方米，环比下跌55%。

此前因二手房限购放开而火爆的二手房市场，也存在较大房价下跌压力。

根据杭州贝壳研究院的统计，4月份杭州十个行政区二手房均价全部下跌，部分地区跌幅高达21%。

下转P3

## 银行业绩寻底?

今年一季度，上市银行经营压力进一步加大，全行业的营业收入与净利润增速持续回落，11家银行净利润出现下滑。净利润下滑的上市银行中，以国有大行为主。6家国有大行中，除交通银行外，其余5家大行的归母净利润均下滑。

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

今年一季度，A股上市银行归母净利润下滑的队伍进一步扩容，多家银行是时隔3年再度出现下滑。

Wind数据显示，在42家A股上市银行中，2023年归母净利润同比下滑的银行有5家，今年一季度已增至11家，归母净利润合计减少超过100亿元，其中，5家国有大行和招商银行归母净利润时隔3年再度出现下滑。

净息差承压、中收业务下滑，计提信用减值损失同比大幅增加，成为拖累这些上市银行一季度净利润的主要因素。

中信证券研报认为，去年四季度以来，上市银行业绩表现的边际走弱，主要是“降息”与“降费”因素的滞后影响，而资产质量总体在平稳区间运行。展望来看，预计2024年一季度为上市银行年内业绩低点，后续伴随负债成本改善和年末年初因素的弱化，板块盈利有望企稳。

星图金融研究院副院长薛洪言在接受时代周报记者采访时表示，在经济触底回升背景下，从全年来看，2024年大概率会成为银行板块近年来的业绩低点。

### 净息差持续承压，中收不振

今年一季度，上市银行经营压力进一步加大，全行业的营业收入与净利润增速持续回落，11家银行净利润出现下滑。

据Wind数据统计，一季度42家A股上市银行中，归母净利润同比下滑的银行达11家，较去年一季度增加9家。这11家银行合计实现营业收入1.05万亿元，同比减少255.70亿元；实现归母净利润4086.55亿元，同比减少106.81亿元。

净利润下滑的上市银行中，以国有大行为主。6家国有大行中，除交通银行外，其余5家大行的归母净利润均下滑，而中行、农行、工行、建行4家大行营收、净利润均出现“双降”。一季度，中国银行归母净利润降幅最大，同比下降2.90%；工行、建行、农行、邮储归母净利润降幅分别为2.78%、2.17%、1.63%、1.35%。

全国性股份行中，招商银行、兴业银行、民生银行一季度归母净利润均同比下降。其中，招商银行营业收入为864.17亿元，同比下降4.65%；归母净利润为380.77亿元，同比下降1.96%。这也是招行2020年三季度之后归母净利润再度出现负增长。

下转P9

### 政经 · TOP NEWS

- 4 济南强省会战略从“抢人”发招
- 5 “粤C”珠海增速逆袭珠三角
- 6 厦门教师去编化风波行内：“有的依旧挤破头”
- 8 尹锡悦上任两周年：韩国GDP排名跌至全球14

### 财经 · FORTUNE

- 11 招商银行即将下架智能通知存款有银行一年前已停发
- 13 16家上市猪企去年亏超200亿元猪周期拐点将至?
- 14 价格暴跌后光伏何去何从?
- 16 医美护肤巨头的中场战事

### 产经 · INDUSTRY

- 17 AI PC的理想与现实
- 19 王忠军遭警示 华谊兄弟押注短剧翻身?
- 21 福建老板张轩松“拜师”于东来 永辉超市加入“爆改”
- 22 茅台换帅后首届股东大会 小股东盼分红率提高至85%

编辑/梁励 版式/陈溪清  
 图编/黄亮 校对/宋正大

国内统一刊号/CN44-0139  
 邮发代号/45-28  
 广东时代传媒集团有限公司 主办



零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

时代在线/  
<http://www.time-weekly.com>  
 官方微博/ @时代周报  
 官方微信/ timeweekly

广告热线/ 020-3759 1496  
 发行热线/ 020-8735 0717  
 传真/ 020-3759 1459  
 征订咨询/ 020-3759 1407

地址/广东省广州市珠江新城华利路19号远明明珠大厦4楼



# 房地产销售承压 去库存成当务之急

5月9日，杭州全面取消住房限购引发市场高度关注。这是4月30日中央政治局会议后，首个全面取消住房限购政策的热点二线城市。同日，西安也跟进全面取消限购政策。

至此，全国重点城市中，仅北京、上海、广州、深圳、三亚、海口、天津、珠海等地仍未全面取消限购。

观察本轮楼市调整，杭州、西安同日宣布全面取消限购，堪称一个标志性节点。因为杭州、西安的限购曾经十分严厉，一度是全国执行限购政策城市的代表。

在几年前的楼市火爆周期中，为了给楼市降温，西安出台了限购、限售、限贷、首付提高等一系列政策，据称严厉程度直追北

上广。而杭州也一直走在限购政策的前列。过去严厉限购，而今全面放开，实在是“形势比人强”。

近日，多个省份公布了一季度房地产开发投资数据以及房地产销售数据。从数据来看，一季度各地房地产市场仍面临调整压力，房地产开发投资和销售数据同比以降为主。

销售转弱，库存压力加大，这是必须面对的现实。

以楼市曾经非常火爆的杭州为例。有关方面统计，今年1—4月，杭州市区新房成交量188.3万平方米，新房热度持续下降。而二手房市场也不乐观，公开数据显示，杭州目前二手住房挂牌出售量超过20万

套。这一规模是全国最高之一。

种种迹象显示，去库存是当前楼市最紧迫的任务。

如果说过去限购，是因为楼市过热、投机氛围浓厚，但当下，进入楼市的还有多少投机者？

在投机者已经基本离场的背景下，设置限购的门槛，除了把具有刚性和改善性住房需求的人们挡在门外，显然已经没有什么实际意义了。

从限购转到以去库存为要务，体现出政策的灵活应对。

近期热点城市楼市政策的密集加码松绑，都是对4月30日中央政治局会议首次提出的“统筹研究消化存量房产和优

化增量住房的政策措施”的具体落实。

着眼于去库存，取消限购自然会有作用，但力度仍嫌不够。

5月11日，南京市公安局印发《关于合法稳定住所落户有关事项的通知》中提到将进一步放宽落户条件，在南京市拥有合法稳定住所且实际居住的非南京户籍人员，可以直接办理落户。

南京曾于2018年8月1日废止“买房即落户”政策，这也意味着，时隔近6年，南京重新开始执行“买房即落户”。

取消限购有助于释放部分需求，购房即落户政策则可以吸引更多的购房者来城市定居。对一些人口老龄化或人口流失较为严重的地区来说，赢得更多的落户者，显

然有利于促进人口结构优化，为城市发展增加活力。

众所周知，当年各地推行“买房即落户”，不但让楼市进入多年火爆周期，而且也有力助推了我国的城市化进程，不少农民、城市务工者由此成为市民。

因此，可以认为，南京重新推行“买房即落户”，是这一轮楼市调整的又一个标志性节点。未来还会有多少城市跟进值得观察。

而从长远来看，按照中央统一部署，彻底打破城乡户籍制度束缚，大幅提升城镇化比率，应该是化解房地产困局的最优解，因为此举不但能够帮行业脱困，也将推动中国经济可持续增长。■

# “五一”撬动千亿消费 专家：仍有潜能待激发

时代周报记者 王晨婷 发自上海

在刚刚过去的“五一”假期，消费市场持续火热。

据文化和旅游部数据中心数据，今年“五一”假期，全国国内旅游出游合计2.95亿人次，同比增长7.6%，游客出游总花费1668.9亿元，同比增长12.7%。住宿餐饮、出入境订单也均实现较高增速。但受市场下沉、供给恢复等因素影响，机票、酒店价格不及去年；海南离岛免税人均消费有所下滑。

在经济复苏浪潮中，消费行业依旧是拉动增长的焦点。2024年是“消费促进年”，今年的消费会呈现哪些特质？消费企业还能抓住哪些机遇？日前，时代周报记者专访了安永大中华区零售与消费品行业主管合伙人郑铭驹。

**时代周报：从2023年的“消费提振年”到2024年的“消费促进年”，总体来看，你认为2024年的消费主要会呈现哪些特质和趋势？**

**郑铭驹：**对于中国消费品行业的新亮点以及新动向，我们将其整理概括为“5G新时代”。

安永最近在消博会期间发布了《消费品行业的5G新时代：2024年消费品行业趋势洞察》白皮书，“5G”分别意味着“Go Green——践行绿色”“GenAI——智能化”“Global Footprint——全球足迹”“Governance企业治理”和“Growth——可持续发展”。

首先，近年来，消费品行业绿色转型趋势愈发明显，绿色、环保的产品和服务越来越受到青睐，企业在产品设计和市场策略上也越来越注重可持续性，消费者以及消费品企业共

同推进了绿色消费的发展。

另一方面，随着生成式人工智能的发展，对消费品行业也产生了深远的影响，如何转型数字化、智能化也将是消费品企业面临的重要课题；此外，我国消费品企业也不断走出国门实现全球化，在复杂多变的国际贸易环境中，在海外市场也收获成功；消费品行业风险与机遇并存，建立一套健全有效且完整的合规评估管理体系对于我国消费品企业至关重要，帮助消费品企业抵御风险，稳步前行。

商务部将2024年确定为“消费促进年”，这将是激发消费潜能、扩大消费规模、提升消费质量的重要一年。帮助消费品企业以及消费品市场在各维度的不断发展，我相信这也是实现消费促进内需的重要一环。

**时代周报：从去年的数据来看，消费支出拉动GDP增长4.3个百分点，对经济增长的贡献率达到82.5%。据你预测，2024年消费对经济的拉动会出现什么样的变化？**

**郑铭驹：**2024年国务院政府工作报告中详尽地列出了旨在促进消费增长的一系列相关措施，包括消费发展模式的创新、新型消费增长点的挖掘，以及针对部分细分行业的具体支持举措。与过去几年的政府工作报告相比，此次报告对于消费行业的支持措施的描述更为详尽，这无疑彰显了政府对“消费促进年”的高度重视。其中，数字消费、绿色消费、健康消费等新型消费类别，将成为推动消费市场复苏的主要增长点。

从消费方式来看，依托互联网、云计算、人工智能等新技术的深化应用，数字消费对满足居民生活需要、释放消费潜力和促进经济平稳健康

发展发挥了重要作用。

中国的数字生态系统不断发展壮大，消费者对于数字创新的接纳度很高。全渠道购物成为常态，这一趋势预示着电子商务、数字支付等领域将持续增长。

此外值得注意的是，服务消费正在成为消费增长的主要来源，各类体验式、沉浸式、互动式消费场景受到青睐。创新驱动、数字化转型、文化赋能、政策扶持、监管优化将推动服务消费品质升级，丰富内容供给，加快线上线下深度融合，促进服务消费细分和多元化，激发服务性消费市场活力。

**时代周报：“北店南下”包括品牌出海正愈发成为消费企业的选择，但出海同样面临问题，比如价格战从国内卷到海外。在你看来，消费企业出海需要注意些什么？**

**郑铭驹：**出海消费品品类日益丰富。主要品类包括食品饮料、美妆日化、电子产品及家电，以及生活方式与娱乐等领域。实际上，每个品类都有其独特的表现和市场定位。

比如家电企业出海最早，通过自建生产基地和兼并收购等方式加速全球化进程；手机等电子品牌通过技术创新和品牌建设，在海外市场占据了显著的份额；本土自主品牌服饰及国货美妆，凭借独特的产品和设计受到追捧；一些茶饮、餐饮未来市场规模也不容小觑。

出海目的地多元化也是值得关注的一大趋势。中国消费品的出海目的地不再局限于传统的欧美市场，新兴市场如东南亚、中东、拉美等地区也成为中国品牌的重要目标。凭借巨大的市场规模和消费力，欧美市场仍然是中国品牌的主要出海目的地。随着



今年“五一”假期，全国国内旅游出游合计2.95亿人次，同比增长7.6%，游客出游总花费1668.9亿元，同比增长12.7%。

些奢侈品在其折扣店所售商品是专门为折扣店“定制”而来，区别于其他线下品牌店。

如此一来，可以区分折扣店消费者和品牌店消费者，两者选择更加多元化。在毛利管理上，对企业也会有帮助。例如，在折扣店买到的款式，外观看上去是相同的，但功能却有差异化设计，这与我们线下和线上平台购买电器是相似的道理。

年轻人认为折扣店商品性价比更高，这对于品牌方来说可能是获客的好方式。消费者通过折扣商品对品牌认知度增加，从而逐步关注到品牌非折扣商品，提升了非折扣商品的潜在关注度。

**时代周报：AI正对各行各业产生深远的影响。在这一波零售消费的AI创新中，企业可以怎么做？**

**郑铭驹：**随着人工智能开始对消费者的消费行为产生越来越深远的影响，以消费者为中心的万物互联产生了海量数据，传统消费企业如何顺势而上有效采集、管理及使用这些数据，如何通过数据重构人货场关系，如何通过数据驱动业务增长，如何更高效整合产业资源、动态匹配需求、拓展数据价值、探索产业生态并创造适应中国市场特点的新零售商业模式和战略规划，成为摆在业务经营者面前的重要话题。

在我们看来，企业若要紧跟市场的快速变化，必须更加要以数据为中心，需要利用数据和科技来跟踪和适应不断变化的客户行为。

云计算、数据和分析、人工智能和机器学习这四项科技以及物联网是企业成功转型的数字基础，从而推动实现消费与零售行业高质量数字化转型愿景。■

以更大魄力 在更高起点上推进改革开放  
在全面建设社会主义现代化国家新征程中  
走在全国前列 创造新的辉煌



# 告别限购时代？

← 上接P1

在全面放开新房限购之前，两地均出台了包括逐步放开郊区限购、降低贷款利率和调整首付比例等一系列利好政策，但后续效果初显乏力。

而从全国范围来看，被誉为最严限购的长沙、过去一年房价逆势涨幅位居全国第一的成都，均赶在“五一”假期前宣布取消限购。

此前，苏州、郑州、济南、石家庄等热门城市也均先后取消了限购政策。

中央层面，4月30日召开的政治局会议也对房地产市场提出了“去存量，优增量”的要求。

会议强调，要结合房地产市场供求关系的新变化、人民群众对优质住房的新期待，统筹研究消化存量房产和优化增量住房的政策措施，抓紧构建房地产发展新模式，促进房地产高质量发展。

## 房地产市场或不具备大幅反弹基础

“毫无疑问，杭州的全面放开（限购政策）是一标志性的事件。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉时代财经，作为此前除一线城市外房价涨幅最大、关注度讨论度最高的城市，杭州市全面放开限购标志着“限购政策”有望全面退出二线、三线城市。

无独有偶，易居研究院研究总监严跃进也向时代财经表示了相似的观点。

“西安和杭州在同一日取消限购政策，这是一种大趋势。目前全国省会城市几乎均取消了限购政策，是限购历史上的重大事件，意味着各地执行多年的限购政策正式从政策工具箱中剔除，也意味着‘市场归市场、保障归保障’思路的进一步落实。”严跃进说。

2010年，为应对房价激增、炒房活跃的房产市场，国务院发布了被称为“国十条”的《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》，其中就



提出“地方政府可根据实际情况，采取临时性措施，在一定时期内限定购房套数”。

依据此条，北京率先出台了基于户籍、社保、购房状况等为基础条件的限购门槛，各地方随即快速跟进，最多时，有百余座城市出台有不同程度的限购政策。

但在2014年，受经济波动等因素影响，部分地方楼市价格快速下跌，甚至有地区房价跌幅超50%。为提振楼市，地区间纷纷退出或变相取消限购政策，最终仅剩4座一线城市以及三亚保留有限购。而随着各项利好政策的出台，房价逐步恢复，城市间的限购政策又再度重回。

本轮限购政策的放松及退出，是对2014年的重演？抑或是我国房地产市场的新转折？对此，多名受访专家均认为，楼市供需关系已发生重大改变，当前来看，房地产市场已不具备大

幅反弹基础。

“居民基本住房需求已经得到满足。”中指研究院市场研究总监陈文静告诉时代财经，当前，人口总量减少、城镇化进程放缓、居民购房预期较为理性等因素，都直接影响房地产市场的修复节奏和态势，本轮房地产市场已不具备大幅反弹的基础，且随着房地产发展新模式加快构建，房地产行业也将步入高质量发展新阶段。

不过，对于全国范围内能否全面取消限购，专家间仍有不同意见。

在李宇嘉看来，“房住不炒”是此前多次写入政府工作报告中的关键词，也已成为我国的顶层设计之一。作为国家经济中心的一线城市的重点区域，和像海南等政策重点建设区，存在较大炒作空间，均应出台相关限购政策避免出现畸形炒作，推高房价，阻碍地方发展。

严跃进则认为，尽管当前一线城市的全面放开条件仍不成熟，但限购政策一定程度上阻碍了市场资源的流通，不符合市场规律。从未来而言，所有城市都应该取消掉限购政策，让“市场的归市场、保障的归保障”。

而在诸葛数据研究中心首席分析师王小媞看来，一线城市的全面放开与否，取决于市场的恢复状况。王小媞向时代财经表示，若接下来市场好转迹象不明显，预计四季度可能会有一线城市全面放开限购。

至于本轮放开限购又将在多大程度上推动房市？一众专家均认为，放开限购等系列重磅政策的推出，将进一步刺激释放消费需求，未来将逐渐在成交量上有一定的积极体现。但当前市场情绪仍处于低迷状态，全面回温似乎还有一段路要走，楼市企稳仍有赖市场预期的恢复。□

## “楼市调控模范生”出新招 长沙房市热度飙涨

时代周报记者 曾思怡 发自广州

有着楼市调控“模范生”之称的长沙，在五一假期之前连发多条政策，包括支持“以旧换新”、提高公积金贷款额度、限购全面解除等内容。

在这以前，长沙今年一季度新房成交60万平方米，同比降幅达到68%。作为本轮新政发布后的第一个小长假，当地房地产从业者摩拳擦掌备战今年五一假期。

据克而瑞湖南区域统计，4月22—28日，长沙商品住宅供应量达到今年以来的周度峰值，共有12个项目入市，总房源达1165套，涵盖多个纯新盘，集中决战五一楼市。

目前来看，政策收效如何？

“看房转化率低了，客户在等待更低价。”5月5日晚，在长沙从事相关业务的中介“大师兄”告诉时代周报记者，今年五一假期长沙看房热度环比4月上升明显，但较去年同期是下降的，“一个比较明显的问题是，带看剪热度高，但真正买单的人不多”。

时代周报记者整理发现，去年起长沙陆续优化限购，推动释放外地人买首套房、本地人买第二套房的需求，政策推动之下，2023年十一假期，长沙新房销量超越2019年同期。

从今年五一假期来看，新政对长沙楼市推动作用趋缓，当地多名房地产从业者均对时代周报记者表示，购房者在等待性价比更高的选择。

而在本轮新政之外，作为房价洼地、楼市调控模范生的长沙，还将推出什么新招？

### 去年已释放大量需求

“长沙全面取消限购后，我们收到的购房咨询提高了两成。”

在长沙从事房产中介的江华（化名）告诉时代周报记者，新政出台后，来咨询的多为长沙改善型需求购房者，大部分咨询的都选择在五一期间看房，但是目前还没有客户有明确成交意向。

“开放前两天，市场反应比较大，后面几天稍缓，但也比新政出来以前有所升温。”

“大师兄”也表示，限购全面取消，对有改善需求的群体有明显吸引力，“尤其在老城区有一套老房子，想要换新房的人，这部分人的改善需求其实就是他们的刚需”。

业内普遍认为，本轮长沙楼市新政效果，将集中表现在今年五一假期，不过从多名当地房产从业者带看和成交数据来看，咨询量有所提升，但客户普遍观望情绪浓厚，成交效果弱于预期。从主要成交的房子类型来看，一种是折扣力度够大、性价比够高的房子，另一种是学区、交通、周边环境等产品力够强的房型。

同在房产销售行业的房晓明在接受时代周报记者采访时分析，新政发布后购房咨询量增长，更多原因是接近五一假期带来的看房热度，“毕竟每年五一都是看房小高峰，真正因为限购开放来看房的很少”。

房晓明解释，早在去年长沙就陆续放开限购，大家买第一套房、第二套房都减少很多限制，近期推出的全面取消限购政策，主要利好有第三套及以上改善购房需求的人群，“不过这类购房者体量非常小”。

时代周报记者整理发现，自2018年出台系列限制购房炒房政策以来，2023年9月，长沙时隔六年开始优化限购限售政策，居民家庭（含非本市户籍家庭）在长沙买首套商品住房，不再需要提供购房证明，极大地刺激外

地人口在长沙首次购房，而过往则要求“非本市户籍家庭+2年社保或个税”才能购房。

2023年的十一黄金周，在该政策推动下，长沙新建商品住宅的成交面积超2019年同期，位列35城中第二，略低于武汉。

同年11月，长沙再度放松限购，释放改善型购房需求。如在长沙购买第2套商品住房时，不再受首套房网签满四年的限制；居民家庭名下商品住房单套面积均不足144平方米的，可购买1套改善性住房（144平方米及以上）。

可以看到，前期限购调整已经释放相当一部分购买力，本轮全面放开限购，热度趋缓或在意料之中。

### 购房主力是“刚需中的刚需”

而在房价降温、促楼市新政频出的背景下，长沙楼市主要购买力和购房偏好也发生深刻变化。

多名当地房产从业者均对时代周报记者表示，当前长沙楼市超八成购买力来自刚需购房者，“而且大家看待刚需房的标准，也比以前更小、更便宜”。

据房晓明介绍，今年来他接待的购房客户中，超八成都是刚需购房者，这八成中有五成是周边城市居民、为了孩子读书在长沙买房，三成是从外地来长沙工作生活的年轻人，“要么是为了学位，要么是为了结婚，来买房的都是刚需中的刚需，不是刚需的大都选择观望”。

值得一提的是，作为全国省会城市“房价洼地”，长沙以懂生活，忙于享受生活和作为特色出圈，当地新房均价常年在1万元出头，房价收入比（指住房价格与城市居民家庭年收入之比，有观点认为房价收入比通常和

城市居民幸福感呈反比）维持在7以下，在全国处于垫底位置，而北上深的房价收入比早已超过30。

在这样的背景下，很长一段时间，当其他城市对于刚需房大小的概念还停留在80~100平方米时，在长沙，房产中介和购房者口中的刚需，很多时候指的是140平方米上下的房子。

不过这样的情况不再，当前长沙刚需购房群体愈加下沉。“比如去年，大家买刚需大都买面积100多平方米，总价140万元上下的房子，今年的刚需就集中在总价70万元上下的房子。”

不过从另一个角度看，在长沙房价下行的背景下，更多下沉市场用户涌入购房。

购房者偏好生变，开发商也只能迎合。据房晓明观察，当前长沙市区内，已有多个开发商将原先190多平方米的户型改为130平方米、140平方米。

此外，有观点认为，继全面取消限购以后，长沙也将取消或放宽限售，释放更多业主售房需求，以此推动这部分群体卖旧房、买新房，加速改善购房需求释放。

上海易居研究院研究总监严跃进也对时代周报记者表示，以当前长沙楼市走向来看，放宽限制、推进楼市交易依旧是主要方向，继全面取消限购后，长沙限售也会放松，届时会有大量房龄较新的二手房源增加。

长沙当地多名房产从业者也持类似观点。

不过房晓明表示，虽然限售放开是趋势，但限售放开之于当地市场并不是一个好的信号，“大量低房龄二手房增加后，势必会拉低新房和房龄较高二手房的量价，影响整个市场的房价”，不过他认为，这对于真正有住房需求的群体来说，有了更多的购房选择。□



# 济南强省会战略 从“抢人”发招

时代周报记者 曾思怡 发自广州

山东济南抢人再加码。

据“济南发布”微信公众号，5月11日，济南举办首届高层次人才招引大会，面向重点行业、重点领域推出2.6万个岗位；再往前推1年，济南也推出首届海右人才节，涵盖5大类206场活动。

济南对人的渴望信号，早就放出。2020年，济南创全国副省级城市之先，全面放开落户，数年来当地人口持续增长。2023年年末，济南常住人口达943.7万人。

疯狂抢人背后，济南乃至山东致力提高省会首位度已久。

华东师范大学城市发展研究院院长曾刚在接受时代周报记者采访时表示，很长一段时间，济南在全国省会城市中处于垫底位置，也稍低于青岛的GDP规模，所以济南近年高度重视强省会战略，主要发力点之一就是吸引人口流入、人才引进。

当前来看，济南吸引人口有哪些优势和挑战？当地要摘掉“弱省会”的帽子还差什么？

## 引力如何？

据《济南日报》，此番济南首届高层次人才招引大会，动员了1500余家用人单位参与，按产业和行业划分为12个专区，覆盖大数据与新一代信息技术、智能制造与高端装备、精品钢与先进材料、生物医药与大健康、现代农业与乡村振兴、金融行业等领域，前4项也正是当前济南四大支柱产业。

这仅是济南抢人大棋中的一小步。时代周报记者整理发现，近年来，济南招引人才动作频频。

2022年，济南出台含金量颇高的人才政策“双30条”，给人才以真金白银的优惠政策，创造良好的人才发展环境。当年济南获评“2022中国年度最佳引才城市”“外国专家眼中最具吸引力的中国城市”。

2023年，济南又举办首届“海右人才节”，开展系列人才招引、创新创业、成果转化和人才服务活动，并为求职群体提供食宿玩乐系列优惠，创新推出的“家长式”宠爱俘获不少青年人才。再度获评当年中国年度最佳引才城市。

更早以前，济南就在落户层面对外来人口敞开怀抱。时代周报记者整理发现，2020年济南领先全国副省级城市，全面取消落户城镇条件限制，在济南求学、就业、投资均可落户，基本覆盖所有落户需求。

有观点认为，“山河四省”人口较多但外流较严重，济南此举不但可以减少人口外流，还能推动人口流入甚至拉动楼市。

诚意和努力兼备，济南收获颇丰。过去两年，济南全市新增青年人才年



突破10万人，2023年年底，当地人才资源总量突破278万人。

把时间和人群范围放宽，过去10年间，济南全市常住人口增量也高达243.8万人，其中包括2019年莱芜并入济南带来的近百万人口。

不过从另一个维度看，济南吸引人、留住人的能力依旧突出。《南方周末》研究院近期发布的《57城市市民引力榜2023》显示，济南市民引力居于榜首，其后两座城市是郑州、南宁。

此处的排名不单是人口数字变化的对比，而是综合各城市十年常住人口数据和落户自由指数，更侧重衡量一座城市对流动人口的友好度，以及人们在一座城市定居的难易程度。

## 强省会战略

频频推出抢人大招背后，是济南强省会战略迫切。

曾刚表示，很长一段时间，济南的省会首位度在全国处于垫底位置，同省的青岛在经济总量和人口规模上都呈现赶超之势，“所以济南高度发力吸引人口流入、人才引进，首先是为了解决山东这个中国经济第三大省省会城市首位度比较低的问题”。

这也是我国东南沿海省份的共性。

曾刚解释，沿海省份中的沿海城市，早前在对外开放政策的支持下获得高速发展，经济水平一度趋近甚至赶超省会城市，如广东的深圳、浙江的宁波、江苏的苏州、辽宁的大连，“这也是为什么，东南沿海省份的省会首位度普遍低于中西部省份”。

值得注意的是，过去衡量城市首

位度主要看人口总量和经济规模，但是现在也会重视科技、产业、交通、创新领域的发展水平，强调省会城市的引领辐射作用。

曾刚表示，在这样的背景下，济南重视人才引进，为的是赋能新兴产业，以及推进传统产业转型升级，通过做强产业，提高综合实力，实现强省会目标。

时代周报记者整理发现，近年济南实施“工业强市”战略，聚力发展数据与新一代信息技术、智能制造与高端装备、精品钢与先进材料、生物医药与大健康四大主导产业，推进产业延链、补链、强链。

值得一提的是，当前济南人才招募方向，也重点指向上述产业。

从数据来看，济南“工业强市”战略取得显著成效。

2023年，济南全年GDP为12757.4亿元，比上年增长6.1%，高于全国平均水平。其中第二产业呈引领态势，制造业拉动作用突出，其中汽车制造业、通用设备制造业增长分别达133.3%、21.2%，光伏电池、集成电路原片产品产量也均成倍增长。

## 强省会，还有多远？

当前来看，济南人口增长和经济发展取得阶段性成绩，济南做对了什么？下一步发力点在哪？

曾刚认为，近年各个城市纷纷加码争抢人口尤其是人才，济南能在激烈竞争中取得较好成绩，不仅在于给予人才大量真金白银的支持，还重视提高用人单位用人积极性，实现产学研融合。

比如近年济南推出的人才政策“双三十条”中，制定高度细化的人才分类标准，对于引入人才及其家属配备一系列安家置业方案，推进各类科研平台建设、推动科技成果转化，构建全生命周期人才服务体系，并对聘用人才的单位给予多方位支持和鼓励。

不过曾刚认为，济南不仅要通过优惠政策把人才招进来，还要让来这里的人才有保障、有发展空间、能挣到钱，这样一来，这些人也会为济南在外面招人招商，让济南获得更高的回报率，“要实现这一过程，关键在于政府在经济发展的过程中扮演好‘店小二’，打造或引入高质量的人才服务队伍，持续优化营商环境”。

与此同时，优秀的地理位置和持续完善的交通网络，也为济南带来更多契机。

北京社科院副研究员王鹏在接受时代周报记者采访时表示，济南的地理位置优越，交通便利，为人才、资金要素的流动提供了便利条件。

具体来看，济南是连接华东、华北和中西部地区的重要交通枢纽之一，交通网络发达，近年国际陆港建设推动济南“通江达海”，米字形高铁根据规划也将在2025年全面建成。

另一方面，在扩内需的背景下，作为北连首都经济圈、南接长三角经济圈的中间地带，济南也将迎来更多机会。

王鹏补充说道，济南吸引人才的优势，还在于近年来经济发展迅速，通过产业吸引人口，且当地具有丰富的历史文化底蕴和优美的自然环境，满足人才对发展事业和美好生活的双重需求。

人口之外，曾刚认为，济南要打造强省会，优势在于较强的工业基础和科研基础。

具体来看，山东本就是我国的工业重镇，济南及其周边淄博、泰安、德州也都具备较好的工业基础，近年这些地区也在共同推进都市圈建设，发挥济南引领辐射作用、促进区域分工合作。而且济南高校众多，也意味着较好的科研实力和庞大的人才储备队伍。

不过曾刚也补充道，作为一个有科研实力的工业大市，济南有能力更有必要加强生产性服务业，去赋能产业转型升级，推动工业现代化。

值得一提的是，在提到济南发展时，人们常常将其与青岛进行比较，后者经济总量和人口规模更胜一筹，有时会济南陷入尴尬境地。

不过曾刚认为，与其单纯比较谁强谁弱，不如在不同区域因地制宜开展分工配合，比如青岛的优势是对外经济合作，济南的优势是科研实力较强，两者互相合作、取长补短，还将实现“1+1>2”的协同效应。■

创业圈  
科技驱动 资本赋能

CONNECTING CAPITAL  
AND NEW ECONOMY

《创业圈》致力于打造中国领先的财经人物全媒体，以“连接资本和新经济”为使命，聚焦金融圈、资本圈，关注企业领袖和创业精英，弘扬企业家精神，探索财富之道。





## REGION · 大湾区

# “粤C”珠海 增速逆袭珠三角

时代周报记者 李杭 发自广州

作为中国经济第一大省，广东的经济数据历来备受关注。

日前，广东各地市相继公布一季度经济运行情况。在一众“优等生”中，一匹“黑马”破围而出。

今年一季度，被称为“浪漫之城”“幸福之城”的珠海，GDP首次突破千亿，达1046.64亿元，同比增长6.7%，增速居珠三角第一，全省第二。

不仅如此，珠海的各区、镇表现也十分突出。

位于珠海西部的金湾区和斗门区，分别实现地区生产总值190.48亿元和128.32亿元，同比增长5.3%和4.8%。

今年一季度，经济发展跑出“加速度”的背后，珠海做对了什么？

## 工业投资反超房地产

珠海今年首季经济成绩单可以说是十分“提气”。破千亿的经济总量，6.7%的增速让珠海在高手如林的广东刷了一波存在感。

回顾2023年，珠海GDP为4233.22亿元，同比增长3.8%，增速在广东的一众城市中排名靠后。而且，在珠三角地区的“你追我赶”中，珠海还遭遇了“前后夹击”。

2023年惠州的GDP为5639.68亿元，比珠海多1406.46亿元，两市GDP差距相比2022年增加了50.67亿元。

此外，江门去年经济增长较快，增速达5.5%，GDP总量与珠海的差距由2022年约272.04亿元，缩窄至210.97亿元，给了珠海不小的压力。

幸而，今年一季度，珠海扳回一局，展现了经济发展的底子和韧性。

分产业看，今年一季度，珠海第一产业增加值18.03亿元，增长4.9%；第二产业增加值457.18亿元，增长10.5%；第三产业增加值571.43亿元，增长4.1%。

厦门大学经济学院经济学副教授丁长发向时代周报记者表示，珠海能在今年一季度取得高增速首先是因为国家政策倾斜，横琴粤澳深度合作区、广东自贸区横琴片区等战略区域的发展助推了珠海的经济增长。其次，珠海制造业强劲增长给珠海的发展注入了动能。另外，低基数效应也在一定程度上助推了珠海的高速增长。

今年一季度珠海制造业表现不俗。全市完成规上工业增加值394.96亿元，增长12.2%。重点发展的“4+3”产业实现增加值314.31亿元，增长13.4%。其中，智能家电、集成电路、高端装备制造和新能源分别增长27.0%、25.4%、20.7%和11.1%。

产业增长得益于近年珠海向制造业全力出击。

2022年4月，珠海实施产业立柱和招商引资攻坚行动，要做大新一代信息技术、新能源、集成电路、生物医药与健康四大主导产业，做强智能家电、装备制造、精细化工三大优势产业，并瞄准产业链上下游主动出击、精准招商，大力引进细分行业的龙头企业和发展潜力大的高新技术企业。

这些举措不仅让一批新能源、新一代信息技术的龙头企业落地，也使得珠海的工业投资持续向好。

2023年，珠海工业投资近15年来首次超过房地产投资，从过去每年300亿元左右提升至近两年每年600亿元左右，占固定资产投资比重从2022年的30.1%提升至2023年的35.8%。

今年一季度，珠海工业投资继续平稳增长，占固定资产投资比重提升至36.8%。与此同时，房地产开发投资占比进一步下降至33.4%。

“一方面是因为受大环境影响，全国总体的房地产投资都在持续下降；另一方面，制造业对于社会经济的重要性不断提高，在可预见的将来，制造业对于第二产业的贡献将持续扩大，成为珠海的支柱产业。”丁长发说。

## 人均GDP仅次于深圳

作为我国最早设立的经济特区之一，珠海一直处在改革开放的前沿，车牌粤C证明珠海在当年除广州外，是仅次于深圳的经济特区，并排在汕头粤D之前。

很长一段时间以来，紧靠澳门的珠海总是被拿来与紧邻香港的深圳



进行比较。

但多年过去，深圳凭借地理优势，打破“北上广”的格局，跻身一线城市。反观珠海，则致力营造宜居之城，在经济总量上低于佛山、东莞等城市，仅位于广东省地级市的中游。

但这几年，珠海在很多方面暗暗发力，试图成为城市中的焦点。

2016年，广东21个地市中，珠海GDP排名第十，落后于湛江、茂名、江门。之后，珠海一路冲刺，经济总量从2017年的2564.73亿元到2022年的4045.45亿元，接连闯过3000亿元、4000亿元大关。

需要注意的是，4000亿元大关的背后，珠海在广东21个地市中面积最小，人口也只有200多万。2023年，珠海的人均GDP达到170887元，在国内排名15，在省内地市第二，低于深圳，高于广州。

这给了珠海足够的发展野心。

2024年4月12日，中共珠海市委第九

届委员会第七次全体会议召开。会上提出，珠海要努力到“十四五”末地区生产总值达到5000亿元，到“十五五”末地区生产总值再翻一番，迈入万亿级城市行列。

为了实现这一目标，珠海在产业发展和人才聚集上不断发力。

2023年，许多重大项目纷纷落地珠海。珠海全市招商引资签约产业立柱项目37个，已签署落地投资协议项目23个、总投资730.5亿元。

此外，珠海多项产业数据大幅增长，2023年珠海“4+3”产业集群产值4406.6亿元、增长6.6%。其中，新能源增长27%，集成电路增长28.9%，智能家电增长13.9%。

产业聚集，一方面赋能城市，成为战略升级的抓手与窗口。另一方面，有产业便有人口流入，有了人口，就意味着源源不断的生产力，消费便会进一步扩大，继而推动产业进一步升级。产业和宜居的特点，也让珠海的

人气持续上涨，继而助推其经济活力。

2019年，珠海常住人口突破200万大关。2022年，珠海人口增加1.05万人，成为珠三角9市唯一人口正增长的城市。到了2023年，珠海引进各类人才7万人，人才总量突破90万人，全市常住人口达到249.41万人。

此外，随着“澳车北上”和“港车北上”的落地实施，让畅游粤港澳大湾区变得更加便利。人员的密集流动不仅促进了旅游市场的发展，也给珠海的经济发展带来更多可能。

时代周报记者还注意到，在对人口的规划方面，珠海也立下了目标。

根据珠海市自然资源局发布的《珠海市国土空间近期规划（2021—2025年）》草案，至2025年，珠海要达到常住人口规模约为300万人（含横琴），实际服务人口约为350万人。

一手拼经济，一手挖人才，珠海正一步一个脚印，努力把蓝图变成现实。■

249.41

万人



# 前4月进出口2.8万亿元 广东外贸稳了

时代周报记者 李杭 发自广州

广东在对外开放上又有了新路子。

5月10日，广东省举行《关于实施“五外联动”推进高水平对外开放的意见》新闻发布会，介绍了过去一年以“五外联动”为工作抓手，推动高水平对外开放取得的成效。“五外联动”指的是外贸、外资、外包、外经、外智相互联动。

时代周报记者在会上了解到，今年广东外贸呈现良好发展态势，据海关统计，今年1—4月，广东外贸进出口2.8万亿元，同比增长12.3%，增速高出全国6.6个百分点。其中，出口1.8万亿元，增长8.8%；进口9996.7亿元，增长19.1%。单4月，广东外贸进出口7648.1亿元，同比增长13%。

“过去一年的工作实践，有力证明了我们抓‘五外联动’的措施是得法的、成效是显著的，‘五外联动’确实是稳住经济大盘、推进高水平对外开放的有力抓手。”广东省商务厅厅长张劲松说。

## 前4月进出口总额达2.8万亿元

2023年年底举行的中央经济工作会议提出要“扩大高水平对外开放”“巩固外贸外资基本盘”，释放了持续扩大开放、大力吸收外资的积极信号。

过去一年，广东在高水平对外开放上持续发力，并且取得了不错的进展。

在稳住外贸基本盘方面，2023年，广东外贸进出口达到8.3万亿元，增长0.3%，占全国的1/5，总量连续38年居全国首位。

“稳住了外贸基本盘，首先就是稳住了产业。特别是稳住了广东的支柱产业，去年广东集成电路、家用电器这些重要产业出口全年分别增长19.8%和8%。全年新能源汽车、锂电池和太阳能电池等“新三样”出口1436.2亿元、增长33.7%。同时稳住了市场，全年对欧美市场进出口保持稳定，对俄罗斯进出口增长33.5%、对中亚增长48.3%、对中东增长8.8%。”张劲松说。

此外，广东去年持续优化外资结构，2023年，第二届粤港澳大湾区全球招商大会签约项目859个，投资总额2.24万亿元，全年制造业外资增长11.7%。推动外包转型升级，全年服务外包执行金额356.8亿美元，增长10.7%。

同时广东持续优化外经布局，实施“广东总部+海外制造基地”发展模式，去年全省对外投资238亿美元，增长8%。

外智方面，累计设立苹果、采埃孚、西门子等外资研发中心323个，研发投入100亿美元。

日前，全国各地一季度经济运行成绩单发布，广东继续稳居外贸第一大省。

据海关统计，今年前4个月，广东外贸进出口2.8万亿元，同比增长12.3%，增速高出全国6.6个百分点，较一季度增速高0.3个百分点。其中，出口1.8万亿元，增长8.8%；进口9996.7亿元，增长19.1%。仅4月份，广东外贸进出口7648.1亿元，同比增长13%。

## 20个“产业集群+跨境电商”园区

广东在对外开放上一直走在前列。

2021年以来，广东相继出台了《关于推进贸易高质量发展的实施方案》《关于新时代广东高质量发展的若干意见》等系列政策，对外经贸实现稳增长、调结构、提质量，推动广东高水平对外开放继续走在全国前列。

2023年，广东推出“五外联动”，带动广东实现高水平对外开放，为广东在推进中国式现代化建设中走在前列提供了有力支撑。

5月10日，广东省人民政府新闻办公室举办关于实施“五外联动”推进高水平对外开放的意见新闻发布会，旨在进一步优化外贸、外资、外包、外经、外智“五外联动”的组合拳，加快塑造国际合作与竞争新优势。

广东省商务厅厅长张劲松在会上表示，广东将全力推动外贸稳规模优结构，大力发展跨境电商，打造20个“产业集群+跨境电商”园区，培育一批千亿级、百亿级跨境电商龙头企业，建设500个较大规模海外仓。

此外，广东还将促进外资扩增量稳存量提质量，擦亮“投资广东”品牌，办好粤港澳大湾区全球招商大会、珠三角与粤东西北经贸合作招商会。加快服务外包提质升级，建强服务外包平台基地，重点建设6个服务外包示范城市、15个数字服务出口基地、10个外包公共服务平台。推动外经做优做强，更加突出用好国内国际两个市场、两种资源，培育壮大一批本土跨国公司。加大引进外智力度，大力引进高精尖稀缺人才，优化外国人才签证、海外高层次人才认定等政策。■

394.96

亿元





# 厦门教师去编化风波 行内：“有的依旧挤破头”

时代周报记者 曾思怡 发自广州

前段时间，厦门教师招聘遇冷的话题在社媒引发热议。

起因是厦门市翔安区教育局于近日发布的《关于公开招聘骨干教师的通告》（2024年4月）取消及减少部分岗位的公告，称该地区教师招聘过程中，资格初审通过人数与岗位拟聘人数比例达不到3:1，原则上取消该岗位招聘。

据《潇湘晨报》消息，厦门市翔安区教育局组宣部在接受记者采访时表示，本次招聘岗位确实无编制，采用参聘制。

所谓“参聘制”，即教师不再纳入编制，采用合同制管理，参聘制在薪酬和晋升方面和有编制岗位一致，但聘用和退出机制更加灵活化。有从业者表示，这意味“铁饭碗”属性消失。

就本次厦门教师招聘遇冷事件而言，编制取消只是原因之一。厦门一公立小学教师家属张先生告诉时代周报记者，“这次招的是骨干老师，门槛高，学校位置也比较偏远，叠加没有编制，遇冷也算意料之中，但如果门槛放低应该也有很多人报考”。

时代周报记者整理发现，近年教师去编化声音频频，但真正试点落实的城市甚微，为什么是厦门率先实行？教师去编化对当地教育行业影响几何？

## 依旧挤破头

“当老师就是图稳定，编制取消了，图啥？”

“取消了我也没啥留恋了，终于可以去摆摊了。”

“公立学校优势就是稳定、有编制，编制取消，那好老师不是都去私立了？”……

连日来，厦门无编教师岗位招聘无人报考的事件在社交媒体引发热议，有教育从业者表示去编化以后，公立中小学不再是“香饽饽”；有网友质疑教师去编化将导致优质教育资源流向私立院校，或会加剧教育失衡；也有师范专业学生表达对教师去编化趋势的忧虑。

时代周报记者整理发现，厦门教



师去编化，并非第一次引发热议。早在2023年，厦门市教育局就发布公告，当年厦门市公办中小学及职业学校计划招聘1409名教师，中小学教师实行参照事业单位聘用制人员管理，即“参聘制”。

不过并非“一刀切”取消编制，有的教师岗位面向应届博士生和公费师范生提供编制，意在吸引高端优质师资。

而对于体量更大的师范生群体来说，“参聘制”在薪酬和晋升方面和编制岗位一致，“不过参聘制的话，以后可能有被辞退的风险，不如编制稳定。”张先生解释。

将编制转化为参聘制一年来，厦门当地教师招聘遇冷了吗？

“可能会影响极少数人，但是我和身边的朋友，该考的一样去考。”

在厦门民办院校任职的丫丫最近两年都在准备公立学校考试，他在接受时代周报记者采访时表示，当前厦门教师“参聘制”和编制实行同工同酬，“这样的（参聘制）待遇还是很有竞争力，很多教师岗位招聘依旧可以用挤破头形容”。

张先生也告诉时代周报记者，以其家属所任职的公立小学为例，编制

变参聘制以后，报考依旧热门，“几十个人争1个岗位是常态，也有上百人争1个岗位的”。

## “需要十分谨慎”

厦门无编教师岗位依旧受欢迎，背后或是厦门公立中小学普遍高薪。

“很多刚毕业的学生考进来，年薪就是20万元往上，有的还有丰厚购房补贴。”丫丫说，这样的收入水平在厦门十分可观。该说法也得到多名厦门当地教育从业者和普通市民的证实。

张先生补充道，和很多城市私立中小学风头齐平甚至盖过公立院校不同，厦门头部乃至整个中上游的中小学均为公立，即使去编化，这些公立院校薪酬也显著高于私立院校，“所以厦门在全国范围内率先实行教师去编化，是因为不担心因此流失优质师资”。

这个说法或许并不夸张。

时代周报记者整理发现，2023年年底《厦门日报》发布的一则教师招聘消息中，厦门面向2024届高校毕业生招收1468名中小学（含特殊教育学校、中等职业学校）教师，都是参聘制，有些市直属中学和区教育局在招聘简章中介绍年收入，如有市直属校列入入职转正后年收入24~26万

元，还具体到税后、公积金等，不少区还推出安家、购房、租房等生活补贴。

关于高薪的原因，厦门教育业资深从业者刘平（化名）在接受时代周报记者采访时解释，2017—2018年前后，厦门开始严格执行教师法中关于“教师工资不低于当地公务员工资”的规定，加之为了吸纳周边地区优质师资，当地公立中小学教师工资开始大幅提升，相关岗位明显更受欢迎。

可以看到，近年教师去编化声音频频，但真正试点和落实的城市甚微，厦门作为执行力度最强的城市之一，或有其地域特殊性——公立院校薪酬待遇有足够吸引力。

时代周报记者采访其他省市公立中小学教师了解到，相当一部分在编教师，尤其是三线城市往下，每月到手收入为三四千元的比比皆是，也有多个二线城市在编教师年综合收入不及10万元，这时从业者会更加看中教师“稳定、铁饭碗”的属性。

如果实行教师去编化，公立院校对考生吸引力将大打折扣，师范类考生或将目光转向薪酬更高的私立院校。换言之，一个无可避免的趋势是相关地区优质教育资源向私立院校倾斜。

“取消教师编制实行参聘制，还是极少数地区的探索，因此需要十分谨慎。”

21世纪教育研究院院长熊丙奇在接受时代周报记者采访时表示，教师岗位取消编制，实行参聘制，出发点是建立灵活的教师聘用和退出机制，支持者认为这可以激励教师努力工作，不因有编制而躺平，地方财政也可以减轻压力；而且近年人口下降，教师会因学生减少而“多出来”，参聘制可以视情况灵活调整教师队伍。

“不过这是按师生比不变作出的预测，而如果提高师生比，降低班额，教师根本就不会多出来。”熊丙奇认为，随着适龄学生减少，应该大力推进小校、小班建设，提高学校建设标准、师生比，实行小班化教学，由此建设高质量基础教育体系。

而对于实行教师去编化的试点地区，熊丙奇建议，要明确学校必须同工同酬，保障非在编教师与在编教师的平等待遇。□

1409

名



10

万元



美景不止于方寸之间

回归自然生活·拥有健康人生

中宣部宣教局 中国文明网



# 日元贬值物价暴涨： 芒果单价超100元、阳台种菜走俏

时代周报记者 周梦梅

近期，日元大幅贬值引发国际社会关注。在日本生活的民众感叹物价急剧上涨。

“超市的白菜卖到50多元（人民币，下同）一颗、小葱20多元一把、芒果100多元一个。”5月10日，身在日本大阪的王女士拍摄的视频显示。她还表示，“最近身边很多人都在讨论物价上涨”。

物价上涨或迫使日本央行出手干预汇率。

5月8日，日本央行行长植田和男在东京发表演讲时称：“消费者物价预期上行的话，将提早调整利率。”其示意，根据情况或有必要再次加息，此举重燃市场对日本央行6月加息预期。

日本政府担心日元持续贬值将助长物价上涨，给民众生活和商业活动带来压力。植田和男指出，与过去相比，汇率变动如今更容易影响物价。他强调，会留意日元贬值走势带来物价上涨的风险。

4月29日，日元兑美元汇率一度跌破160日元比1美元这关口，达1990年以来最低水平。Wind数据显示，截至5月10日，年内日元兑美元汇率已从140.88日元跌至155.78日元，贬值约10.46%。

物价方面，据日本帝国数据库公司4月30日公布的最新调查结果，5月份日本将有包括饮料和加工食品等417种商品涨价，平均价格涨幅为31%，是2022年以来的最高水平。

中航证券首席经济学家董忠云对时代周报记者分析称，日本居民和企业经济收入改善带来通胀预期的上行，是本轮通胀得以持续的关键。

## 物价暴涨，日本居民开启“种菜模式”

日本是高度依赖海外进口的国家，日元贬值导致进口原材料价格高涨，也推高了物价水平，日本面临输入型通胀压力。

“最近几个月，面包、咖啡、电费、



燃气费都在上涨。”在日本福冈工作的华人李艺告诉时代周报记者，“今年日元贬值很厉害，留在这边工作性价比低了很多。”她还表示，日元贬值，意味着日元购买力下降，兑换到手的人民币也变少了。

从官方数据来看，当前物价涨幅最高的品类集中在农产品。据日本农林水产省4月中旬发布的农产品价格调查，大白菜价格的同比涨幅高达237%、生菜涨幅为158%，卷心菜、胡萝卜、黄瓜、番茄等涨幅均超过100%。

为应对蔬菜价格上涨，在日本生活的居民甚至开启种菜模式。

“现在蔬菜价格飞涨，尤其是叶类蔬菜，我尽可能选择便宜的品类，有时也买打折蔬菜。”李艺表示，身边也有邻居在自家阳台上种菜。时代周报记者注意到，最近一周以来，社交平台上超过20名身在日本的博主分享种菜经历，并表示“（种菜）是为了应对菜价上涨”。

小商家也感受到了物价飞涨的压力。“5月以来，除了菜价上涨，米、调料、日用消耗品都在涨价。”华人王珍

在日本神户开了一家叉烧料理店，她对时代周报记者表示，“经过成本核算，准备对店里便当的价格进行涨价，物价上涨让我这样的小经营者很焦虑。”

居民消费层面的影响则更为直接。在刚刚过去的五一黄金周，“宅在家里”成为大多数日本人的选择。明治安田生命保险公司的一项调查显示，46.8%的受访者选择“在家度过”，12.1%的人选择国内旅行，出国旅游仅占0.7%。

“出国游玩现在性价比很低，开销压力很大。”李艺告诉时代周报记者。

## 日本政府推出减税、补贴措施

当前物价上涨对民众生活影响几何？

“倒是没有造成太大的负面影响，日本多年来受困于低通胀，通胀率上升促进日本国内消费和投资，但如果继续推高通胀率，从温和通胀变为恶性通胀，那么日本民众将会感受到高物价对生活的压力。”5月10日，经济学者盘和林对时代周报记者解释称。

日本内务省数据显示，今年3月，日本家庭支出同比减少1.2%，为连续第13个月下滑，日本居民实际工资也出现24个月连降。

日本政府和央行希望借通胀持续推动企业加薪，促进需求扩张，形成良性循环，以帮助日本摆脱长期通缩。早在2013年，日本央行推出超宽松货币政策，提出2%通胀目标。

“日本居民和企业经济收入改善带来通胀预期的上行，是本轮通胀得以持续的关键。随着居民和企业收入改善带来的加杠杆意愿提升，成本输入型通胀有望内化为内需拉动的可持续温和内生通胀。”董忠云向时代周报记者表示。

为缓解工资涨幅低于物价上涨造成的压力，日本政府在去年底计划推出一项超过3万亿日元的减税措施，其中重点对低收入家庭进行发钱补贴。日本政府宣称，2024年6月起，将实施包括儿童和其他家属在内的每人4万日元的固定减税。

对于无法享受减税的非课税家庭（低收入家庭），2024年年初，日本

政府已提供7万日元补助金，还向低收入家庭的18岁以下儿童每人追加发放5万日元补助金。对此，有在日本生活的华人向时代周报记者证实，“2月份拿到了物价上涨援助补贴”。

另外，日本政府还推出了汽油补贴、低息贷款等措施，缓解物价上涨给消费者和中小企业带来的影响。

为应对日元汇率持续走低，日本央行已在几个月前出手干预。

3月19日，日本央行宣布取消负利率政策，这是日本央行自2007年2月以来，时隔17年首次加息。市场预计，政策变化将缩小日美利差，引发日元贬值回调。但此后日元贬值趋势仍在延续。

五一假期前后，日元汇率出现剧烈波动。4月29日上午，日元兑美元一度贬值至160的关键点位，创下1990年以来最低汇率水平；当日下午，日元兑美元出现急速反弹，最后收于156点位；4月30日，日元兑美元再度贬值0.95%至157.88点位；5月2日，日元兑美元止跌回升，向上反弹至154.44点位下方。

短短数日出现两次异常反弹，有分析认为是日本政府通过卖出美元和买入日元进行了干预。不过日本政府和央行没有对此发表评论。

值得一提的是，2022年日本也进行过3次“日元买入型外汇干预”，合计干预额达到9万亿日元规模。

若日本央行出手干预，是否会扭转当前日元下跌局面？

“干预在短期内有效，但不会推动日元趋势反转，更多的是放缓日元贬值。”盘和林对时代周报记者表示。

盘和林进一步解释称，日元跌跌不休主要原因是美联储保持较高利率，使得日元和美元之间产生较高利差。由于资本逐利，引发“借日元，存美元”的套利交易。再加上日本央行加息幅度不够，引发外资撤出日本。利差叠加日本资本流出，导致日元贬值。进入5月后，日本央行已经介入挽救日元，但情况依然不容乐观，这种日元走弱的情况会继续到美联储降息。

（文中采访对象均为化名）

# 就业市场恶化 美国经济减速

时代周报记者 马欢

美国经济，开始降温了。

近日，美国劳工部公布了最新的就业数据：美国4月非农就业人口环比增加17.5万人，低于预期的24万人，也大幅低于前值的30.3万人。

报告还显示，美国4月失业率为3.9%，高于预期的3.8%，处于2022年1月以来的最高水平。而美国财长耶伦看重的U6失业率（包括总失业、边缘劳动力和兼职劳动力）为7.4%，更是创下2021年11月以来的最高水平。

4月的数据让人大跌眼镜，5月的数据看起来也没有更好。

截至5月6日的一周，美国首次申请失业救济金的人数为26.4万人，和前一周期修正后的人数相比增加了2.2万人。QI Research首席策略师丹妮尔·布斯告诉彭博社，5月才刚过去没几天，就业市场看起来还在恶化。

经济学家大卫·罗森博格也担心，接下来美国失业率可能会飙升至5%。

对于这组数据，《日本经济新闻》认为，这或许意味着美国经济正在出现减速迹象。《华尔街日报》也表示，美国的经济增长已经放缓。

此前，美国商务部4月25日公布的数据显示，今年1—3月美国实际国内生产总值（GDP）按年率计算增长1.6%，低于2.5%左右的市场预期，同时也较去年第三季度和第四季度的增速4.9%和3.4%明显放缓。

## 制造业狠狠裁员

在这波降温的势头中，美国职场

持续刮起裁员的风。

从2023年开始，硅谷和华尔街的一波波裁员潮已不是新闻了，但美国总统拜登承诺要振兴的美国制造业，今年也在狠狠裁员。

克莱斯勒（Chrysler）的母公司斯特兰蒂斯（Stellantis）计划在美国裁掉约400名工程、技术和软件部门的员工，相当于总员工的2%。

在声明中，斯特兰蒂斯解释道：“汽车行业面临前所未有的不确定性，还有全球范围内日益激烈的竞争压力。因此我们将作出适当的结构性决策，以提高效率并优化成本结构。”

特斯拉也在美国启动了新一轮的大规模裁员。4月27日的一份政府通知显示，特斯拉已经通知当地政府，计划在其位于内华达州的工厂裁员693人。而在4月早些时候，特斯拉表示，将在得克萨斯州和加利福尼亚州裁员6020人。

根据全球职业转型及商务培训公司Challenger, Gray&Christmas的数据，截至目前，今年美国共有32.2万个工作岗位被宣布裁员，其中4月就有近6.5万人被裁员。其中裁员最多的行业是汽车制造业，达到了14374人，同比增长了7885%。

消费者需求放缓和利率高企正在迫使美国的汽车商们削减支出，其他领域的制造业公司，如惠而浦（Whirlpool）、3M、约翰·迪尔（Deere&Co）、泰森食品等，也都相继宣布裁员。迪尔公司表示，将在爱荷华州裁员150名工人，泰森食品则干脆关闭了一家猪肉加工厂，这导致约1200名工人失业。

而没有裁员的工厂，则开始限制或取消招聘。比如美国刀片生产商Kondex的总裁约翰·约翰逊表示，他不会主动裁员，但是今年员工人数可能会因为其他方式减少5%。

其他裁员情况较多的行业还包括教育、媒体与新闻、医疗保健和科技业。

特别是在科技行业，自2023年初开始，裁员的大风就一直没停过。进入2024年，几家大厂的裁员风暴仍在继续：2023年已经解雇了超过1.2万名员工之后，谷歌在今年1月10日宣布在多个部门解雇1000名员工；游戏公司Riot Games1月22日宣布，计划在全球裁员530人，约占其员工总数的11%；微软公司1月26日宣布，在游戏部门裁减1900名员工。

面对各行各业的裁员潮，大宗商品分析师Andrea Lisi表示，在本轮经济周期中，美国经济的支柱——劳动力市场正处于危险之中。

## 刺激效果有限

美国政府曾对制造业寄予厚望。2022年，拜登通过《芯片法案》等产业政策，旨在促进半导体、电动汽车和绿色技术以及其他行业的发展，将制造业重新带回美国。

然而一年多过去了，拜登推出的政策成效看起来并不明显。

自2022年年底以来，在美国每月新增的约25万个各类就业岗位中，制造业只贡献了2000个左右职位。今年2月份，工厂就业岗位只占美国就业人数的8.2%，降至历史新低，较1979年峰值下降了13.8个百分点。

对此，路透社表示，尽管现在的美国制造业在某些领域仍有亮点，例如政府投资的基础设施项目，但总体来说，商品制造业的就业前景并不妙。美国供应管理协会的数据也显示，美国制造业就业数据连续6个月萎缩了。

美国制造业联盟主席斯科特·保罗警告说：“即使是创纪录的国内投资也可能被货币政策、货币汇率和消费模式转变等宏观因素所淹没，一旦停止投资，效果就会戛然而止。”

但是拜登政府并不这么认为。白宫经济顾问委员会的一名成员告诉路透社，想要看到立竿见影的效果为时尚早。制造业投资需要6~8个季度才能转化为实实在在的工厂就业机会。随着美联储采取降息举措，预计今年晚些时候，更多就业机会将随之而来。

可是，11月大选越来越近了，留给现任总统拜登调整的时间已经不多多了。

## 消费者不敢花钱

就业市场不理想，消费者也不敢花钱了。

一季度除了GDP增速在放缓，美国消费者支出增速也从之前的3.3%下滑至2.5%。

4月30日，美国会议委员会最新数据显示，美国消费者情绪指标从3月份向下修正的103.1下降至97。该数字已连续第三个月下降，且低于彭博调查中所有经济学家的预期。这也是2022年年中以来的最低点。

对于这种悲观的情绪，标准普尔

分析认为，因为通胀导致成本上涨，但是普通居民的收入却未能跟上，人们的消费意愿和一年前相比已经下降了。

在另一份调查中，近半数受访者计划未来6个月内减少外出就餐以节省开支，其他人则表示将减少或取消在服装和娱乐方面的支出。

此外，汽车、房屋和电器的购买计划也显示出疲软，度假的意愿同样下降。

消费起不来，服务业也难以延续之前的红火状态。美国供应管理学会的数据显示，4月份服务业活动在15个月来首次陷入萎缩区间。高盛的一份报告也显示，就业、新订单和商业活动分项指数均有下降。

商家们已经感受到这股悲观的情绪。

星巴克财报显示，今年第一季度北美同店销售额下降了3%。卡夫亨氏公司也表示，来自餐厅等户外场所的购买量正在减少。麦当劳CEO克里斯·坎普斯基则坦言，美国消费者都捂紧了钱包：“物价上涨，消费者们的日常支出增加，因此他们花的每一美元都更加挑剔，这给我们行业带来了压力。”

就业不好、消费疲软、通胀持续，种种迹象的出现，让不少经济学家认为，不能排除美国经济硬着陆的可能。

花旗首席美国经济学家安德鲁·霍伦霍斯特预测，通胀和劳动力市场疲软，足以让美联储今年4次下调基准利率，远远超过华尔街预期的1-2次。“美国经济正走向硬着陆，美联储降息将不足以拯救美国经济。”



# 尹锡悦上任两周年：韩国GDP排名跌至全球14

时代周报记者 刘沐轩

在4月10日的国会选举中完全落败，连续一个月民调支持率维持在30%以下的韩国总统尹锡悦，终于在批评声中召开了上任两周年的新闻发布会。

在谈到为何选举落败以及近七成国民反对自己时，尹锡悦表示承认政府缺乏沟通，但自己始终不理解为何政府那么努力，人民的评价却没有变化。

对此，刚刚赢得国会多数席位的韩国最大在野党共同民主党批评称，“完全看不到尹总统在发布会上有一点反思”。

此前，韩国前总统文在寅也曾批评称：“这是我70年来第一次见到如此差劲的政府。”

韩国媒体Media Tomato在5月8日公布的民意调查显示，26.7%的人对尹锡悦的政绩给予正面评价，69.6%的人给予负面评价。

当人们被问及对尹锡悦政府剩余三年的任期有何预期时，高达49.4%的人选择了“将比过去两年更糟糕”。

## 贸易逆差，物价飞涨

尹锡悦上任的这两年，韩国GDP世界排名倒退回11年前，贸易出现逆差，物价正在飞涨。

根据韩国央行、经济合作与发展组织(OECD)和国际货币基金组织(IMF)的数据，韩国2023年国内生产总值(GDP)为1.712万亿美元，位居世界第14位，落后于因北美产业转移而崛起的墨西哥。

在经历了2022年GDP增长2.6%后，韩国经济在2023年继续降温，经济增速放缓至1.4%。今年3月份，韩国整体工业生产下降2.1%，结束了连续4个月的正增长。

这并不能完全归咎于海外需求的减弱，尹锡悦任内的许多做法在一定程度上，也进一步导致了韩国经济的降温。

比如，尹锡悦上任后在外交上几乎全面倒向美国和日本，甚至向乌克兰出售武器，导致地缘政治风险上升，贸易环境进一步恶化。

2023年，韩国时隔31年再度对其最大贸易伙伴中国出现贸易逆差。韩

国对中国的出口同比下降20%，至1248亿美元，而从中国的进口同比下降8%，至1428亿美元。

又比如去年，尹锡悦政府颁布的富人减税政策，导致了韩国历史上最大规模的财政税收锐减。韩国企划财政部发布的结算报告书显示，韩国2023年总税收为497万亿韩元（约合人民币2.6万亿元），比前一年结算减少了77万亿韩元。

截至今年3月底，韩国政府财政收支已经出现75.3万亿韩元（约合人民币3979亿元）的赤字，创下历史新高。

由于税收危机，尹锡悦政府甚至将今年韩国的科研预算削减了15%至26.5万亿韩元（约合人民币1396亿元）。这也是自1991年以来，韩国政府首次作出削减研发预算的决定。

不仅韩国政府没钱了，民众的钱包也没能鼓起来。根据韩国雇佣劳动部截至今年1月底的数据，从尹锡悦政府就职以来的21个月中，基于所有行业的实际工资有17个月同比下降。

收入没上涨，但韩国的果蔬价格却在飙涨。据《韩民族日报》报道，韩国4月核心通胀虽然只有2.9%，但农产品价格同比攀升20.3%，韩国超市里出现1颗梨售价47元，4个特价苹果售价68元的现象。

这种环境下，尹锡悦在“体察民情”时却说出了“一袋大葱875韩元（约合人民币4.6元）还算合理”的话，引发了韩国民众的愤慨。值得一提的是，尹锡悦拿起的那包大葱是政府补贴后的特价商品，原价为3000韩元一袋（约合人民币15.8元）。

此外，今年第一季度韩国制造业生产和零售额、设备投资均出现下降。面对处处“亮起红灯”的经济问题，尹锡悦表示自己将坚持现有的政策。

## 强推医改碰壁，生育率仍在下跌

尹锡悦上任的这两年内，韩国的社会问题频频爆发。

前有首尔瑞草区小学教师自杀引发的教育界公平问题，后有尹锡悦政府主动发起的医疗改革。时至今日，政府与医生群体仍未达成共识。

今年2月6日，尹锡悦政府宣布韩国的医学院要扩招学生人数，到2025年扩招2000人，到2035年扩招1万名医生，引发了韩国医生和医学生的反对。

医疗改革是韩国各政党为数不



多的长期共识，但尹锡悦的医改却被指严重缺乏灵活性。

医生和医学生们认为，韩国医疗体系确实存在诸多不合理的顽疾，比如收入差距过大、医疗资源过于集中在首尔、市场化程度太高导致整容医生收入更高等。但强制扩招不仅无益于解决问题，反而会加剧医生的竞争，进而拉低整个行业从业者的待遇水平。

对此，尹锡悦政府无视了一线从业者的反对，反而强硬地采取罚款、判刑、强制服兵役等方式阻止医疗从业者放弃罢工。

在短期内，尹锡悦的强硬姿态使其支持率提高了5%。但这些做法也激化了政府和医疗界的冲突，导致韩国近十分之一的基层医疗从业者罢工、医学院教授罢课，韩国医疗体系濒临崩溃，医疗危机警报上升到比新冠疫情时还高的级别。

尹锡悦看似“顺应民意”所推行的医疗改革，最终让韩国民众从“看不起病”到“看不了病”，其支持率也跌破了30%。

据韩国医生新闻网报道，虽然近期有部分医生出于责任感复工，但医生们反对扩招的决心仍在。

韩国两大医生协会——韩国医学学会和韩国医生实习生协会表示，在扩招政策公布前的一年内，两大协会就一直明确坚持医改应该以加强基础医疗和地方医疗为重，反对扩招，但政府完全没有听进去。

碰壁了3个月之后，尹锡悦还是认为自己的医改路线没问题。他在5月9日的新闻发布会上表示，“政府将按照自己心中的路线图，继续在为民医改的道路上前进”。

此外，尹锡悦还表示，医疗改革对于解决低出生率问题也非常重要。韩国政府将设立副总理级部门“低出生率应对计划部（暂定名）”来应对低出生率。

2023年，韩国全国总和生育率（每个妇女一生中平均预计生育的孩子数）降至0.72，比2022年下降近8%。

尹锡悦承诺，韩国政府会支持企业减轻产假、育儿假负担，推进育儿期间弹性工作制，增设公立托儿所、提高育儿老师待遇，还会推出缓解生育家庭住房负担的措施。

这是尹锡悦上任以来首次在人口问题上采取明确措施，但考虑到其紧张的财政收入，韩媒普遍对这个承

诺期待不高。

## 支持率超低，争议缠身

相比此前，尹锡悦在5月9日新闻发布会上最大的亮点，是首次就第一夫人金健熙涉嫌收受奢侈品包事件公开道歉。

但对于国会想通过法案设立独立检察官来调查金健熙的要求，尹锡悦仍然坚持不同意。此前，韩国国会已经通过了《金健熙特别检察法》，但尹锡悦动用了总统的否决权。

反对党们普遍认为，检察官出身的尹锡悦已经在韩国检察系统中布满了亲信，能包庇与他有关的任何案件，因此有必要任命独立调查小组。

出于同样逻辑，韩国国会的反对党议员们还通过了《蔡相秉特别检察法》，再次遭到尹锡悦的否决。

该事件源于一名韩国海军陆战队下士蔡相秉因长官指挥失误而殉职。但事后，尹锡悦却任命本应撤职且毫无外交经验的涉事长官担任韩国驻澳大利亚大使。

在2021年的韩国总统选举中，尹锡悦曾表示“反对《特别检察法》的人都是罪犯”，将自己打造成秉公无私的形象。但自上任以来，尹锡悦已经对9项法案行使了5次否决权。

在新闻发布会上，尹锡悦声称自己否决国会立法，是因为这些法案都具有政治迫害性质。

但有韩国民间组织指出，尹锡悦恰恰是那个最热衷于“政治迫害”的总统。他至今仍然认为自己是检察官，有人不同意他的政策，尹锡悦就将其当成“罪犯”，然后审判对方。

韩国民间组织人民团结参与民主司法监督中心在《尹锡悦第二年——检察官的国家、搜查和扣押民主》报告中指出，尹锡悦执政两年间，韩国检察机关针对国会议员的搜查和扣押案件中，95%都涉及最大在野党共同民主党。

另据《朝鲜日报》报道，仅尹锡悦在任的这两年内，针对共同民主党的搜查扣押案件总数，就相当于文在寅政府5年内针对所有党派议员搜查扣押案件的总数。

2023年8月，当共同民主党党首李在明绝食抗议时，韩国检方就曾在其绝食期间以涉嫌贪污的名义，要求李在明出庭作证。■

# 巴勒斯坦离“入联”还有多远？

时代周报记者 刘沐轩

在遭到美国的一票否决后不到一个月，巴勒斯坦就重新获得了申请成为联合国正式成员国的资格。

当地时间5月10日，联合国大会以143票赞成、9票反对、25票弃权的压倒性多数通过了一项决议，支持巴勒斯坦重新申请成为联合国正式会员国。

该决议还赋予了巴勒斯坦一系列权利，包括巴勒斯坦外交官将有权提出提案和修正案，可以当选为全体会议和委员会的正式职务，有权就中东事务发言，并有权代表巴勒斯坦人民发表声明。

该决议的通过被普遍认为是一种象征，展示出国际社会更多地支持巴勒斯坦，同情在以色列战火下的加沙人民。

相比之下，投出反对票的美国、以色列等9个国家成了少数派。

值得注意的是，该决议并没有使巴勒斯坦成为正式联合国会员国，也没有赋予其在联合国大会的投票权。巴勒斯坦能否正式成为联合国会员国，仍然需要联合国安理会来投票决定，而美国也仍然握有决定性的一票否决权。

对此，中国现代国际关系学院中东研究所副所长秦天在5月11日对时

代周报记者表示，此次联大的投票兼具象征意义和实际意义。

秦天指出，联大决议从国际法的层面，对巴勒斯坦建国表达了支持，其实也是对巴以问题的“两国方案”的一种认可，这为未来巴以问题的解决做了一些铺垫。从国际政治斗争看，此次投票也对未来美国继续偏袒以色列构成了更多的舆论压力。

“近来，国际压力已经促使爱尔兰、西班牙等一些传统上被认为是西方阵营的欧洲国家，在态度上有所松动，准备单方面承认巴勒斯坦国。”秦天说。

## 美国会怎么做？

随着巴以冲突的人道形势日益严峻，美国正遭受强大的舆论压力。

在以色列宣布扩大对加沙南部地区拉法的攻势后，美国政府明确表示反对，并叫停了重型弹药的援助。美国总统拜登也罕见地警告称，如果以色列继续发动袭击，将进一步限制对以武器供应。

在美国国内，已有超过100所大学爆发了声援巴勒斯坦的学生抗议活动。尽管已经有约2900名学生因抗议被捕，但这并没有阻止抗议活动的浪潮，参与的高校反而越来越多，甚至产生溢出效应，蔓延至其他国家。据半岛电视台统计，美国之外还有至少20所大学也发起了反战示威活动。

反对美国继续援助以色列的声音不仅来自学生。

据CBS的一项长期民调显示，从去年10月本轮巴以冲突升级到今年4月，美国民众同情以色列人民的比例从44%下降到32%，同情巴勒斯坦人民的比例从39%上升到46%，支持美国军事援助以色列的比例从47%下降到32%。

随着舆论风向的转变，美国官方报告的态度也发生了细微变化。

美国国务院在本周提交给联合国的一份报告中委婉地指出，“鉴于以色列严重依赖美国制造的国防物品，可以合理地评估，自去年10月7日以来，以色列安全部队在不符其国际人道法义务的情况下使用了来自美国的国防物品”。

但该报告并没有对以色列“定罪”，声称目前没有足够的证据表明以色列使用武器违规，足以构成美国切断武器供应的理由。

就在5月10日联大投票前，美国共和党参议员罗姆尼还公开表示，“如果美国给予巴勒斯坦权力机构额外的权利和特权，那么国会应该切断美国纳税人对联合国的资助”。

舆论压力不足以让美国彻底转变态度。

面对决议的通过，美国驻联合国代表团发言人内森·埃文斯在5月10日警告称，如果巴勒斯坦再次申请联合

国会会员资格，美国也将再次使用否决权。他认为，巴勒斯坦权力机构目前不符合《联合国宪章》规定的联合国会员国标准。

美国拟再次动用否决权可能不是一句空话。

秦天指出，美国尽管面临外部的舆论压力，但承认巴勒斯坦建国涉及美以盟友关系的“红线”。美国对以色列的保护，最重要的一点就体现在对以色列的军事援助，以及在事关以色列存在合法性的问题上施以外交庇护。

因此，秦天认为，一旦联合国安理会需要再次投票，美国将投否决票。

此前，美国在4月18日动用了联合国常任理事国的一票否决权，中断了巴勒斯坦的上一次申请进程。

## 离停火还太远

随着在埃及首都开罗磋商的第二次巴以停火谈判陷入僵局，当地时间5月9日晚，以色列内阁再次批准了军队对加沙的进攻行动。

截至联大投票当日，以色列已经对人道组织援助加沙的过境点封锁了5天。

巴勒斯坦驻联合国特使里亚德·曼苏尔在联大表示，“就在我们投票的时候，拉法的140万巴勒斯坦人只想知道他们是否能活过这一天，

他们无处可去”。

在以色列军队从北至南的进攻中，位于加沙地带最南端的城镇拉法，堪称加沙人最后的避难所。

据半岛电视台结合巴勒斯坦卫生部、红十字会和以色列军方的公开数据统计，从去年10月7日巴以冲突升级至今，已经造成加沙地区至少34904人死亡，超过78514人受伤，以色列也有1139人死亡，8730人受伤。

与巴勒斯坦特使构成鲜明对比的是，以色列驻联合国特使埃尔丹在5月10日投票期间直接走上了演讲台，用碎纸机粉碎了一份《联合国宪章》的封面，并谴责该决议的支持者们。“你们正在用自己的双手撕碎《联合国宪章》，我为你们感到羞耻。”

但遭受更多国际舆论谴责的，恰恰是以色列。

国际刑事法院正在考虑对以色列高级官员发出逮捕令，而此前，南非还向联合国国际法院提起诉讼，指控以色列在加沙地带实施种族灭绝。

南美洲的玻利维亚和哥伦比亚宣布与以色列断交，土耳其则宣布了与以色列的全面贸易禁令。

担任欧盟理事会轮值主席国的比利时首相亚历山大·德克罗还表示，他正在寻找志同道合的盟友来推动贸易禁令，他认为以色列可能违反了该国与欧盟签署的人权保障协议。■



BANK&INSURANCE 银保 INTERNET FINANCE 新金融 FINANCIAL INSTITUTION 机构 HEALTH 大健康 LISTED COMPANY 上市公司

THE TIME WEEKLY 时代周报

# TIME FORTUNE 财经

微观视角 解读资本趋势



14 | 价格暴跌后 光伏何去何从

## 银行业绩寻底?

上接P1

一个月前,在招行2023年度业绩发布会上,该行行长王良表示,今年一季度的经营压力不仅没有比去年好转,反而呈现出进一步加大的态势。

整体来看,中小上市银行一季度的业绩增速表现要优于全国性银行,但也有部分银行业绩承压。

2024年一季度,郑州银行归母净利润同比下降18.57%;贵阳银行、重庆农商行营业收入分别为36.45亿元、71.28亿元,同比下降2.51%、2.88%,归母净利润分别为15.49亿元、35.24亿元,同比下降3.65%、10.81%;重庆农商行是唯一的一季度营收和净利润均出现负增长的A股上市农商行。

备受关注的净息差方面,上述11家归母净利润下滑的上市银行一季度净息差进一步收窄。

其中,中行、农行、工行、建行、邮储一季度净息差分别为1.44%、1.44%、1.48%、1.57%、1.92%,分别同比下降26BP、26BP、29BP、26BP和17BP。

相比于国有大行,部分地方性银行的净息差下降幅度更大。今年一季度末,贵阳银行净息差为1.77%,较去年年末下降34BP。中金公司研报认为,该行在城投债背景下资产端收益率降幅较大,而负债成本具有刚性,导致息差大幅收窄。

对于净息差持续收窄,贵阳银行首席财务官李云在5月7日举行的业绩说明会上表示,主要受信贷需求偏弱、LPR持续下行和存款定期化等因素影响。在贷款收益率持续下行的趋势下,该行将继续坚持“量价协调”发展理念,持续加强负债成本管理,压降付息成本,逐步修复净息差。

国信证券研报认为,受2月份LPR下降影响,银行净息差仍有下行压力,但随着基数降低,若后续LPR不再大幅下降,则全年净息差对收入和净利润增长的不利影响或减弱,银行业绩有望筑底。

另一方面,中间业务收入被视为银行业绩的“第二增长曲线”,但上市银行中收仍持续承压。

Wind数据显示,2023年,42家上市银行合计实现手续费及佣金净收入7576.90亿元,同比减少634.02亿元,仅8家银行实现中收增长,今年



一季度,情况并未得到好转。

在归母净利润下滑的11家上市银行中,仅重庆农商行的手续费及佣金净收入同比微增0.19%。一向以中收业务见长的招商银行,一季度手续费及佣金净收入为202.04亿元,同比下降19.44%。招商银行称,主要是受部分产品降费叠加客户投资意愿偏弱影响。

薛洪言对时代周报记者分析称,在经济触底回升背景下,年度层面,2024年大概率会成为银行板块近年来的业绩低点。

“季度层面,一季度未必是业绩低点,未来央行有可能继续降息,银行净息差仍面临进一步收窄风险,从基数角度看,去年第四季度银行业绩明显下滑,基数效应下,今年第四季度银行板块业绩增速反转的可能性更大。”薛洪言说道。

### 加大减值损失计提力度

时代周报记者注意到,今年一季度,部分上市银行加大了信用减值损失的计提力度,这也对利润增速造成了一定的拖累。

据兴业银行一季报,一季度该行实现净利润243.36亿元,同比下降3.10%,主要是该行增强抵御风险能力,减值计提同比增加。数据显示,一季度兴业银行信用减值损失为160.56亿元,同比增长46.03%。

“计提减值同比增加,主要是充分考虑潜在风险,均衡计提拨备,夯实业绩基础,避免集中计提造成经营业绩的大幅波动。”兴业银行行长陈信健在业绩会上解释称。

重庆农商行一季度归母净利润降幅超过10%,该行解释称,主要是由信用减值损失变动引起。

具体来看,重庆农商行一季度信用减值损失为13.33亿元,较去年同期增加12.03亿元,主要是由于去年同期该行实现大额不良资产处置收回,金额占全年比重为70.76%,因此,该行去年同期信用减值损失比较基数较低,净利润比较基数较高。

重庆农商行副行长张培宗在业绩说明会上回应称,2024年一季度主要是受去年同期实现大额不良资产处置收回、减值损失基数较低影响,当期计提减值13.33亿元,与2022

年一季度、2021年一季度计提10.82亿元、14.30亿元相比较为平稳。同时,得益于该行前期有序出清潜在风险,近年来资产质量下迁压力逐步缓解。

从资产质量来看,截至今年一季度末,兴业银行、重庆农商行不良贷款率分别为1.07%、1.19%,均与去年年末持平,资产质量保持稳定;拨备覆盖率分别为245.51%、367.54%,较去年年末分别提升0.30个百分点、0.84个百分点。

中信证券研报显示,今年一季度上市银行减值损失同比下降3.63%,延续释放利润,而空间有所收窄;拨备覆盖率环比下降3.1%,但总体维持306%的高位;其中,个体拨备政策分化,国有大行和股份行减值计提继续贡献盈利,城农商行则有所多计。

广发证券银行业首席分析师倪军认为,从不良前瞻指标和不良认定指标来看,银行业资产质量存在边际走弱的可能,这将导致信用成本继续压降的空间有限,从而给净利润增长带来压力。未来各家银行业绩相对趋势的分化,主要来自资产质量暴露和债券市场收益兑现的差异。



未来各家银行业绩相对趋势的分化,主要来自资产质量暴露和债券市场收益兑现的差异。



# 上市险企一季报“喜忧参半” 四家净利下滑 新业务价值集体回升

时代周报记者 何秀兰 发自广州

A股5家主要上市险企一季报全部出炉，盈利能力普遍承压，新业务价值则集体回升。

**受投资拖累等因素影响，今年一季度，中国平安、中国人寿、中国人保、中国太保、新华保险共实现归母净利润达830.17亿元，同比下降9.2%；仅中国太保微增1.1%，其余4家均下滑，中国人保、新华保险同比下滑超20%。**

“公司一季度净利润下滑主要受三个因素影响：首先是一季度的自然灾害同比大幅上升，造成的经济损失较大；其次是随着经济活动持续回暖，客户出行增长，导致一季度车险出险率有所上升；此外，受资本市场影响，公司权益类投资收益同比下降。”近日，中国人保相关人士对时代周报记者称。

短期净利润向下，寿险新业务价值则全面向上。

数据显示，今年一季度，这5家上市险企的新业务价值均实现了两位数增长，其中中国人保寿险的新业务价值同比增长超80%。

## 归母净利润普遍下滑

在去年同期高基数的基础上，5家上市险企2024年一季度合计实现原保险保费收入1.07万亿元，同比微增0.96%。

尽管保费收入实现正增长，但受负债端增长乏力和投资收益波动，一季度上市险企净利润普遍承压。

今年一季度，中国平安、中国人寿、中国人保、新华保险分别实现归母净利润367.09亿元、206.44亿元、89.63亿元、49.42亿元，同比分别下降4.3%、9.3%、23.5%、28.6%。

仅中国太保一季度净利润保持正增长，实现归母净利润117.59亿元，同比微增1.1%。

值得注意的是，中国人寿提前结束新会计准则过渡方案。

从今年1月起，中国人寿调整会计政策，按照新保险合同准则(IFRS17)规定追溯调整保险业务相

关上年同期对比数据，按照新金融工具准则(IFRS9)规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

可比口径下(同时追溯IFRS9与IFRS17)，公司净利润同比下降24.5%，利润承压明显。

保险服务费用、承保财务损益的快速增长是导致中国人寿净利润下降的重要原因。

一季度，中国人寿保险服务费用达410.21亿元，同比增长31.65%；承保财务损益也高达472.94亿元，同比增长26.7%。

同时，投资端也有所承压。

今年一季度，中国人寿实现总投资收益同比增长7.2%，但净投资收益为426.81亿元，同比同比下降0.1%，简单年化净投资收益率为2.82%。

中国人寿副总裁、首席投资官刘晖在业绩说明会上表示，主要是因为公司开年以来业务发展势头较好，新增配置规模大幅增加，在当前市场利率处于相对低位的环境下，新增配置收益率低于存量的收益率，进而影响到整体的净投资收益水平。

5家上市险企中，新华保险的归母净利润下降幅度最大，达28.6%，主要是受投资小幅下降及保险服务收入影响。

今年一季度，新华保险原保险保费收入同比下降11.7%至571.93亿元，投资收益也未能扭亏，实现亏损17.19亿元。

中国人保净利润下滑也超两成，主要是自然灾害造成的经济损失较大，以及投资收益下降等影响。

对此，中国人保相关人士对时代周报记者称，首先，大规模的自然灾害对公司的业务造成不小的冲击。

“其次，随着经济活动持续回暖，客户出行增长，导致一季度车险出险率有所上升，而去年一季度正处于新冠肺炎疫情防控转段阶段，出险率还未恢复至常态水平。”上述人士表示。

数据显示，一季度中国人寿合并利润表口径实现投资收益24.94亿元，同比下降超过69%。

“受资本市场影响，公司权益类投资收益同比下降。资本市场的不稳

定对公司的投资收益产生了影响，进一步影响了公司的净利润。”中国人保相关人士称。

## 新业务价值全面上升

相比净利润普遍下滑，五大上市险企的人身险板块新业务价值均实现了两位数增长。

具体来看，中国平安寿险及健康险业务新业务价值达成128.9亿元，可比口径下同比增长20.7%。

太保寿险新业务价值达成51.91亿元，同比增长30.7%。

中国人寿、人保寿险、新华保险虽未披露新业务价值具体达成数据，但在可比口径下，三家险企的新业务价值同比分别增长达到26.3%、81.6%、51%。

值得一提的是，中国人寿2024年一季度新业务价值实现近年来最高增速，其产品和期限结构不断优化，首年期交保费为748.25亿元，同比增长4.7%。

其中，十年期及以上首年期交保费为人民币251.91亿元，同比增长达到25.4%。

十年期及以上首年期交保费占首年期交保费的比重为33.67%，较2023年同期提升5.57个百分点。

中国人寿相关人士对时代周报记者称，公司积极构建形态多元、期限多元、成本多元的产品体系，持续优化业务结构，并持续推进降本增效和主动压降负债成本等措施，推动新业务价值增长。

新业务价值同样表现亮眼的还有新华保险。

该公司一季度业务策略聚焦价值成长、优化业务结构，实现原保险保费收入571.93亿元，其中十年期及以上期交保费收入同比增长83.9%。

东吴证券胡翔团队认为，上市险企新业务价值大幅提升，主要得益于产品和期限结构优化。

其认为，在低利率和竞品理财低迷的背景下，行业已基本消化2023年7月末预定利率“炒停”的影响，长期期缴业务恢复性增长；2023年7月末预定利率下调，公司综合负债成本稳

中有降等因素。

东吴证券分析师葛玉翔对时代周报记者分析称，上市险企积极降本增效，落实银保渠道“报行合一”并着力于个险渠道探索佣金递延，优化基本法设计，提升费用投入产生效率等也是新业务价值增长的重要原因。

葛玉翔解释，“报行合一”政策下要求险企严格控制费用，提高费用的使用效率、费用的产投比；探索个险渠道佣金递延支付，实现长期可持续性激励。

“通过优化基本法设计可以使险企更好地掌握销售队伍动态，为制定精准的费用投放策略提供支持，提升费用投入产出效率。”葛玉翔表示。

分渠道来看，经过三年多的调整，人身险代理人队伍逐渐企稳，得益于销售队伍结构不断优化，代理人渠道新业务价值明显提升。

此外，银保渠道“报行合一”的政策下，费用管控良好，银保价值贡献高增。

以中国平安为例，截至2024年3月末，个人寿险销售代理人数量为33.3万人。

这一数据虽然较年初下降4.0%，但平安寿险代理人渠道经营质量优化，队伍产能持续提升。

2024年第一季度，中国平安代理人渠道人均新业务价值同比增长达到56.4%。

中国人寿销售队伍量稳质增，一季度末个险销售人力为62.2万人，较年初小幅下降，个险板块人均首年期交保费同比上升17.7%。

2024年一季度，太保寿险代理人渠道新保规模保费同比增长31.3%；新华保险个险渠道实现保费收入398.21亿元，其中长期险首年期交保费50.93亿元，同比增长23.0%。

然而，受银保渠道“报行合一”政策影响，部分险企银保渠道保费规模同比下降。

如太保寿险一季度银保渠道实现规模保费123.79亿元，其中新保规模保费87.18亿元，同比下降21.8%。新华保险一季度银保渠道实现保费收入158.75亿元，同比下降29.4%。■

# “国家队”金股出炉 社保基金青睐金融股

时代周报记者 张昕迎 发自广州

上市公司2024年一季报披露完毕之际，社保基金的最新持股动向也随之出炉。

作为“国家队”成员之一，社保基金持仓情况一直以来备受市场关注。

Wind数据显示，截至2024年一季度末，社保基金相关账户在658只个股的前十大流通股东名单中现身，合计持仓市值高达4450亿元，创下历史新高。

重仓情况来看，Wind数据显示，截至2024年一季度末，共有112只个股获社保基金重仓，合计持股数量达553.75亿股。去年年末这一数据则为549.71亿股。

上述重仓股中，一季度共有27只股票涨幅超过20%，其中巨化股份(600160.SH)、鸣志电器(603728.SH)、春风动力(603129.SH)均涨超40%，社保基金对其持股数分别为4050.05万股、836.84万股及619.40万股。

值得注意的是，社保基金的前十大重仓股中，超半数均为金融股，包括农业银行(601288.SH)、工商银行(601398.SH)、中国人保(601319.SH)、交通银行(601328.SH)等，其中社保基金对农业银行持仓市值近千亿元，为第一大重仓股。

前十大重仓股中，一季度股价涨幅最高的为方正证券(601901.SH)和分众传媒(002027.SZ)，分别达到

15.05%、14.59%，社保基金对两者持股数分别为10.90亿股、2.13亿股。

## 社保基金偏爱金融股

以Wind一级行业来看，一季度社保基金重仓行业分布在材料、工业、可选消费、信息技术、金融等，其中金融股达到12只，包括6家银行、5家券商和1家保险。

具体来看，一季度社保基金共持有235.21亿股农业银行股份，以该股3月31日收盘价4.23元/股计，合计持仓市值达994.94亿元。

同样以3月31日收盘价计，社保基金前十大重仓股中，对工商银行、中国人保、交通银行、京沪高铁(601816.SH)、方正证券、国信证券(002736.SZ)、常熟银行(601128.SH)的持股市值分别约为651亿元、291亿元、196亿元、153亿元、89亿元、38亿元及19亿元。

值得一提的是，持有常熟银行的社保基金数为4只，分别是110组合、16042组合、413组合及401组合。2019年，社保基金首次以118组合进入该行前十大股东之列，至今已持有五年。

而以持股比例来看，社保基金持股超过10%的有6只股票，分别是中国人保、方正证券、我武生物(300357.SZ)、比音勒芬(002832.SZ)、菲利华(300395.SZ)、常熟银行，持股比例分别为15.79%、13.24%、10.70%、10.16%、10.08%、10.07%。

与去年年末的持股情况进行对

比，社保基金对前十大重仓股均保持了稳定且长线的持有，仅有小幅变动。

具体来看，一季度对中国人保进行了小幅度减持，对常熟银行、钒钛股份(000629.SZ)、分众传媒(002027.SZ)进行少量加仓，其余持股数量均保持不变。

华泰证券5月6日的一份研报指出，截至2024年一季度末，国家队重仓持股规模约为3.1万亿元(基于前十大股东)，环比上升。

2024年一季度，国家队持股市值占流通A股市值比回升至4.5%，仓位持续回升。持仓结构上，国家队在银行、非银金融板块配置强度显著高于公募。

## 重仓银行股中常熟银行业绩最佳

社保基金重仓的一众金融股中，银行股备受青睐。

Wind数据显示，截至2024年一季度末，包括农业银行、工商银行、交通银行、常熟银行、邮储银行(601658.SH)、成都银行(601838.SH)6只银行股进入社保基金重仓股名单，持股数量分别为235.21亿股、123.32亿股、31.05亿股、2.67亿股、1.37亿股、0.36亿股。

今年以来，银行股“涨势如虹”，截至5月7日，上述6只银行股年初至今涨幅均超过10%。

其中，成都银行、常熟银行上涨幅度最大，1月1日至5月7日区间涨幅分别为30.72%、24.10%，农业银行、交通银行、工商银行、邮储银行

涨幅分别达到20.33%、18.99%、12.97%、11.72%。

调仓情况来看，社保基金对成都银行的持股数量由2023年年末的0.33亿股上升至2024年一季度末的0.36亿股；对邮储银行的持股数量同样由去年年末的1.32亿股上升至今年一季度末的1.37亿股。

除了“国家队”，不少银行股同样获外资重仓。

Wind数据显示，截至5月7日，从沪深两市来看，陆股通前十大重仓股中包括农业银行、工商银行、中国银行及交通银行4只银行股，持股数量分别为31.55亿股、27.29亿股、17.41亿股及15.24亿股。

以持股比例看，陆股通对交通银行持股达到3.88%，在持有银行股中居首。

华安证券4月的一份研报指出，截至2024年一季度末，陆股通持有A股2.13万亿元，较2023年第四季度末回升了7.0%，增加了0.14万亿元。风格选择方面，内外资均减持房地产、非银金融，显著增持银行。

从业绩来看，2024年一季度，上述获社保基金重仓的6家银行中，常熟银行领跑，其归母净利润增速高达19.80%；其次是成都银行，归母净利润增速达12.83%。

其余几家国有大行中，除交通银行的归母净利润保持了1.44%的微增外，邮储银行、农业银行、工商银行均为负增长，增幅分别为-1.35%、-1.63%、-2.78%。■



# 招商银行即将下架智能通知存款 有银行一年前已停发

时代周报记者 张昕迎 发自广州

近期，多家商业银行宣布终止销售智能通知存款产品。

渤海银行5月1日公告称，该行自动转存个人通知存款产品将于2024年5月1日起自动终止，终止后存量自动转存个人通知存款产品统一变更为“通知存款+”产品。

招商银行APP公告显示，该行将于5月15日下线智能通知存款业务，届时用户若未关闭协议，系统将进行统一关闭。

也有村镇银行跟随调整。

5月9日，青岛即墨惠民村镇银行在官方公众号称，为贯彻落实人民银行深化利率市场化改革各项举措，对存量的通知存款和利生利存款按照原利率执行过渡期为一年的政策将于2024年5月15日起自动终止。

早在2023年5月，相关监管机构要求银行调整协定存款及通知存款自律上限，同时要求银行停办不需要客户操作、智能自动滚存的通知存款，存量自然到期。

当前银行集中下线智能通知存款，或是这一监管措施的延续。

5月9日，某股份行客户经理向时代周报记者表示，“智能通知存款的新产品一年前就停发了，当时部分对公的一年期产品，现在也大多数面临到期。”

## 多家银行下架智能通知存款

通知存款本质上是活期存款，但利率高于普通活期存款，灵活性又优于定期存款。

以招商银行为例，根据其公告，客户在签订智能通知存款协议后，不用把金额转到特定账户，资金存入活期，系统会自动按相应的计息规则计息，且该资金可随时使用，无需提前预约。

因期限灵活且能产生一定程度的利率上浮，智能通知存款此前颇受储户青睐。

5月9日，某股份行客户经理告诉时代周报记者，“智能通知存款实际上是一种活期利率上浮，灵活性很强，客户可以选择1天、7天、一季度等多种计息方式。不过会设置一个达标金额，例如达标金额为50万元、7天一计息，7天中账户金额达到50万元以上的天数可以按照上浮的利率计息，反之则按普通活期利率计息。”

该客户经理介绍称：“在去年存款利率已经下调的背景下，对于50万元以上的对公客户，当时（智能通知存款）利率可以上浮至1.7%左右，而官方挂牌利率仅有1.1%。更早之前，



存款利率尚未调降时，智能通知存款利率可以升至2.2%~2.3%。”

不过此类高息产品给银行带来了较大的付息压力，尤其是在当前存款利率调降的背景下，下线智能通知存款与银行管控负债成本、减少存款定价无序竞争密切相关。

股份行来看，除了招商银行，光大银行也于4月底公告称，签约光大银行对公周计划、对公智能存款A款（3/7天存期）及对公智能存款B款（7天存期）等自动滚存型通知存款的账户，自5月15日起停止自动滚存通知存款，已滚存的智能通知存款到期后资金转回至签约活期账户，系统将自动进行解约处理。

该行同样对存量的协定存款利率进行了调整。公告显示，自2024年5月15日起，若客户人民币协定存款利率高于1.15%，系统将自动分段计息并将协定利率调整为1.15%。

中小银行方面，大连农商银行5月1日公告称，自2024年5月14日起，该行智能通知存款产品取消自动转存功能，客户需在支取日前1天或7天进行通知预约。

同日，内蒙古卓资蒙银村镇银行公告下调协定存款利率，1天通知存款利率由1%调整为0.9%；7天通知存款利率由1.55%调整为1.4%。

4月23日，河北临漳农信社在官方公众号上发文称，该行的7天通知存款产品起存金额为5万元，年利率可达1.55%，是该行活期存款的4倍多，且7天为一个周期，到期连本带息自动转存。

不过该产品目前已下架。5月10日，时代周报记者致电河北省临漳县农信社某营业网点，其工作人员表示，“通知存款已经在5月1日下架了，现在

我行仅有定期存款产品，三个月定存利率1.7%。”

## 一季度银行业净息差降幅趋缓

此次多家银行下架智能通知存款，或是去年5月监管措施的延续。

2023年5月，相关部门下发通知，要求银行调整协定存款和通知存款自律上限。

其中，国有银行执行基准利率加10BP，其他金融机构执行基准利率加20BP。同时，金融机构停办不需要客户操作、智能自动滚存的通知存款，存量自然到期。

而在调整前，各类协定存款利率上限为基准利率加65BP，部分银行通知存款的利率也达到了基准利率加65BP。

通知存款利率走高与部分银行揽储压力有关。通知下发后，彼时多家银行对监管政策进行了积极跟进，除国有银行外，平安银行、东营银行、郑州银行等多家银行均发布通知，将暂停销售“智能通知存款”类产品，并下调相关产品利率。

5月10日，光大银行金融市场部宏观研究员周茂华在接受时代周报记者采访时表示，“目前部分银行下架智能存款、调整大额存单等，对于降低负债成本有益，尤其是大额存单、智能存款等产品负债占比高的银行影响相对大一些。”

其认为，大额存单等存款类产品占整体商业银行负债比重相对低，对整体银行负债成本有限。但更为重要的是，银行下架或调整相关产品，有助于维护存款市场正常竞争秩序，减少高息揽储影响。

虽然存款利率整体呈下行趋势，但反映到各家银行的财报中，活期存

款尤其是对公活期存款付息率仍有所上升。

建设银行年报显示，2023年，该公司的公司、个人活期存款利息支出合计752.84亿元，同比增长1.48%，其中公司活期存款平均成本率由2022年的0.93%上升至0.98%。

中国银行年报也显示，2023年该行公司活期存款平均利率为1.06%，2022年仅为0.92%。

净息差方面，截至2024年一季度末，工商银行、建设银行、中国银行、农业银行净息差分别为1.48%、1.57%、1.44%、1.44%，分别较2023年年末下降0.13个百分点、0.13个百分点、0.15个百分点、0.16个百分点。

同比来看，2023年一季度，上述四大行净息差相较于2022年年末的下降幅度分别为0.15个百分点、0.19个百分点、0.06个百分点以及0.2个百分点。

周茂华指出，从上市银行公布的财报看，一季度银行业净息差继续承压，但降幅已经开始趋缓。展望2024年全年，银行业净息差仍面临一定的压力，但有望逐步企稳改善。

“一方面，国内银行业继续让利实体经济，定期存款占比继续偏高，一季度金融资产波动较大；但另一方面，国内经济稳步复苏，积极宏观政策引导市场利率中枢下移，银行积极优化资产负债结构等，将有助于净息差改善。”周茂华说。

在其看来，未来银行仍有空间、有动力进一步合理调降存款利率。

“目前存款市场仍存在一定结构失衡，定期存款占比继续偏离常年水平，银行净息差压力大；市场利率处于相对低位，也将为银行合理让利实体经济拓展空间。”

752.84

亿元

↓

## 成都银行2023年年报：营收利润保持高增 资产质量行业领先

继去年年中成为西部地区首家资产规模突破万亿元的城商行后，成都银行今年资产规模再上一个台阶。近日，成都银行发布2023年年报及2024年一季度报告，截至今年一季度末，成都银行资产总额已达11786.26亿元，较年初增长超8%。

总资产站稳万亿元台阶的同时，成都银行资产质量也始终保持在上市银行的第一梯队。

截至2023年年末，成都银行不良贷款率为0.68%，连续8年保持下降，不良率在全部A股上市银行中处于最低水平。

“2023年，成都银行坚持战略领航不动摇，稳健进取、专注专业、敏捷高效，在服务区域发展中彰显金融担当、在满足人民美好生活向往中传递金融温度、在构建‘第二增长曲线’中展现金融作为，奋力开启‘万亿级’高质量发展新征程。”成都银行董事长王晖在年报致辞中表示。

### 业务增长连创新高，不良率连降8年

扎根川陕渝沃土，成都银行2023年再次交出了一份稳中有进的成绩单，“稳定存款立行、高效资产立行”的经营根基不断加固。

截至2023年年末，成都银行总资产达10912.43亿元，较上年年末增长1735.93亿元，增幅18.92%。存款总额7804.21亿元，较上年年末增长1257.69亿元，增幅19.21%；贷款总额6257.42亿元，较上年年末增长1379.16亿元，增幅28.27%，存贷款规模连续3年实现千亿级增长。

据了解，从全省范围来看，2023年成都银行存贷款新增额均跻身前三名。在成都市本地市场上，2021—2023年，该行存贷款新增额连续3年均为全市第一。此外，在对公存款市场上，该行在成都市本地的市场份额已排名第二。

业绩方面，成都银行继续保持高增长的态势，多项经营指标领跑上市

银行。2023年，成都银行实现营业收入217.02亿元，同比增长14.61亿元，增幅7.22%；归母净利润116.71亿元，同比增长16.29亿元，增幅16.22%，营收和利润增速在上市银行中均排名靠前。

今年一季度，成都银行盈利能力继续稳步提升，实现营业收入56.38亿元，增幅6.27%；实现归母净利润28.51亿元，同比增长3.24亿元，增幅达12.83%。

经营业绩不断攀升的背后，成都银行也在持续夯实资产质量。截至2023年年末，成都银行不良贷款率为0.68%，较上年年末下降0.1个百分点，较上年年末下降0.1个百分点，拨备覆盖率为504.29%，较上年年末增长2.72个百分点。

值得一提的是，成都银行的不良贷款率已经连续8年保持下降趋势，截至今年一季度末，成都银行不良贷款率继续下降至0.66%，资产质量稳居上市银行第一梯队。

### 与地方经济同频共振，全力以赴“五篇大文章”

中央金融工作会议提出，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。

作为一家国有控股的地方法人银行，成都银行秉承“服务城乡居民、服务小微企业、服务地方经济”的市场定位，主动将自身发展融入地方发展大局，紧跟区域战略规划，以实体经济和社会福祉为着眼点，全方位匹配金融资源，持续深耕科技金融，积极践行普惠金融，走出了一条与地方经济同频共振的高质量发展道路。

在科技金融方面，成都银行深入践行创新驱动发展战略，紧密围绕成都市产业建圈强链，从机制建设、产品创新、行业研究和队伍建设四方面入手，及时满足“专精特新”、高新技术以及科技型中小企业全生命周期和多场景的融资需求，全力写好科技金融大文章。

2023年，成都银行作为唯一的银行类机构获评四川省首批“科技金融创新基地”，对成都市专精特新“小巨人”企业、科创板上市企业、创业板上市企业的综合金融服务覆盖率分别超过90%、80%、90%。

普惠金融方面，成都银行目前已构建政银类、场景化、供应链三大产品体系共计20款信贷产品，以“科创贷”“壮大贷”“文创新”为代表的特色产品已累计为超1.2万户中小微企业提供近650亿元贷款支持。

成都银行表示，2024年，该行将立足助力区域高质量发展、提升核心竞争力两条主线，持续深化经营特质、培育竞争优势、增进组织活力，为写好“五篇大文章”、发展新质生产力赋能，在应对息差收窄与资产质量压力抬升两大行业挑战中锻造韧性、提升价值创造，全力以赴增强成都银行参与更高层次、更宽领域、更深层次市场竞争的发展能力。（文/黄宇昆）



# 一季度外资仍偏爱红利风格 富达基金新发产品募资9.25亿元

时代财经 金子莘

外资公募的产品线正逐渐完善，多家国际资管巨头旗下公募基金已在内地布局。今年以来，多家外资公募基金发行新产品，从产品设置来看，以权益基金为主。

4月以来，施罗德基金和联博基金均发行了首只权益产品。4月26日，富达基金第二只权益产品富达悦享红利优选也顺利募集结束，合计募集资金额达9.25亿元，位居年内同类基金产品前列。

值得关注的是，外资公募基金已具备相当竞争力。在内地发展多年的摩根资管于2月28日公告，旗下中证A50指数产品当日提前结束募集。4月1日，摩根资管再度领跑发行中证A50ETF发起式联接基金，节奏列市场前列。

据外资公募一季报显示，红利风格仍受青睐。中国海洋石油(00883.HK)成为外资公募喜爱度排名居前的股票，其也是贝莱德中国新视野、富达传承6个月的第一大重仓个股。从持仓风格来看，多家外资公募均买入高分红及业绩稳健的大盘股，科技、医药及能源都是外资公募2024年一季度青睐的重点配置行业。

## 富达基金红利产品年内募资排第二

从外资公募新产品募资金额来看，2024年确实不太容易。

2021年，贝莱德中国新视野首募66.80亿元，创下外商独资公募基金发行新高；2023年，路博迈护航一年持有债券作为一只“固收+”也募集了40.91亿元。

市场环境震荡，权益基金募资越来越难，但外资也正逐步显示出蓬勃的“吸金力”。

于4月26日结束募集，募资金额达到9.25亿元的富达悦享红利优选成为年内募资排行榜前列产品。

Wind数据显示，截至4月26日，该基金在2024年发行的89只同类基金(股票及偏股混合型基金)中位列第二，而今年同类产品平均募集规模为2.87亿元。

本次富达悦享红利优选主要代



销机构为中信银行和中信证券，其他代销渠道包括招商证券、海通证券、蚂蚁、腾安、天天、京东、雪球、盈米等，共计25家机构。

富达基金总经理黄小慧表示：“中信银行作为主托管行和主销售行，在募集期间给予富达大力支持，富达非常高兴能与优秀本土金融机构深化合作，共同携手探索中外一流金融机构的合作路径。”

为何此时发行红利相关产品？富达基金回应时代财经称，“从历史数据看，红利策略在震荡市场中有突出表现，高股息能在低利率环境下提供相对稳定的收益来源。同时，今年政策基调已明确，在经济处于结构性转型过渡期的大背景下，我们认为，确定性较高的高股息板块具有优势。”

富达基金进一步指出，新“国九条”发布后，对上市公司现金分红监管力度加强，预计上市公司派息水平还可能进一步提升；同时，富达采用前瞻性红利投资策略，在上市公司过往3年分红情况的基础上，结合深入基本面分析，重点考虑公司盈利稳定性，判断公司未来分红的意愿和能力，从而更具前瞻性。

据了解，红利策略是富达国际七大核心股票投资能力之一，并且在海外长期低利率环境下运作多年，截至2023年年末，富达国际的红利策略合计规模已超过1700亿元。

## 外资一季度买什么？

从发行数量看，近几年开始在内地展业的外资基金公司中，贝莱德基金在内地发行产品数量已达8只，富达基金和路博迈基金均发行了5只产品，施罗德基金和联博基金则分别发行了2只及1只产品。尽管已经发行的外资公募产品中权益产品并不多，但从一季度外资的持仓情况来看，高分红股票依旧是各家公司的“心头好”。

中国海洋石油是富达基金及贝莱德基金的第一大重仓股票。贝莱德基金重仓个股，其余两只是中国移动(600941.SH；00941.HK)和三星股份(603379.SH)；富达基金则是陕西煤业(601225.SH)和中国神华(601088.SH)。路博迈基金前三大重仓股票分别是三诺生物(300298.SZ)、固生堂(02273.HK)和青岛啤酒(600600.SH)。

富达基金股票部副总监、基金经理周文群在富达传承6个月一季报中表示，一季度增加了上游板块的配置，并且其认为该部分调仓是主要的超额收益来源，超配家电以及低配医药板块也带来一定正贡献。但另一方面，其指出，一季度在TMT板块内的选股、超配食品饮料以及低配银行板块对整体表现产生了一定的拖累。结合内需偏弱的情况，一季度降低了对食品饮料和地产相关标的的配置。

周文群认为，预计二季度开始，

地方政府债和专项债资金逐渐到位，有效支持内需恢复，整体海外需求活跃，预计将持续拉动出口活动；后市持续看好相对稳健的高股息板块，以及有明显竞争优势的出口、出海企业，另外，关注全球定价的上游板块以及AI应用持续发展对科技板块的积极影响。

富达传承6个月的前十大重仓股中多有配置港股标的。对此，富达基金向时代财经表示，“我们看到港股拥有较多高股息标的，且香港上市公司的分红意愿、股息率水平较A股更高。港股的高股息品种大多集中在公用事业、金融等板块，有些品种在A股相对稀缺，可以作为A股投资的有效补充。”

路博迈基金中国机遇基金经理魏晓雪一季度仓位维持中性偏谨慎，持仓结构偏向于均衡，增配了上游资源类公司，并维持今年在人民币贬值背景下较为受益的出口相关消费行业，同时，更为偏好愿意主动提升分红率且估值尚在低位的个股。其还在一季报中表示，也同步增加中国经济转型大背景下，高端制造升级、汽车及电动车产业发展、AI技术浪潮带来成长性较强的投资机会。

魏晓雪认为，新质生产力是今年全国两会的重中之重，未来可能有一系列产业政策出台，有利于资本市场信心提振。□

# 24小时内3名券商高管辞职 光大证券与国金证券副总裁同日离职

时代周报记者 吕泽强 发自广州

短短24小时内，3家券商高管宣布离职。

5月7日与5月8日，国金证券(600109.SH)和光大证券(601788.SH)、东莞证券三家券商陆续发布公告，均与公司高管变动有关。

其中，东莞证券总裁潘海标离职，其还同时离任东莞证券正在筹备中的公募基金管理公司总经理职务；此外，国金证券和光大证券都是副总裁辞职。

## 公募基金公司未成立，总经理离职了

5月8日，东莞证券发布公告称，因工作调动，其公司总裁潘海标已于5月6日离任基金管理公司总经理职务，同时不再担任本公司其他工作岗位；东莞证券董事会决议由董事长陈照星代为履行总裁职务，至董事会聘任新的总裁之日止。

东莞证券在公告中表示，此次人事变动不会对公司治理、日常管理、生产经营及偿债能力产生不利影响。

据证监会政务服务平台信息，证监会4月1日接收了东莞证券设立公募基金管理公司的申请材料，4月9日证监会下发了补正通知。

也就是说，公司还没成功设立，总经理先离职了。对于潘海标离职对公募基金管理公司的设立是否会有影响，时代周报记者试图联系东莞证券，但对方电话无人接听。

据东莞证券招股书信息，潘海标出生于1967年8月，本科学历，曾任中国人民银行东莞分行外管科办事员，东莞证券登记部总经理，公司副总裁，上海分公司总经理；2020年10月升任东莞证券总裁。其离任前同时还担任东莞证券深圳分公司总经理。

据中国证券业协会公示信息，潘海标于2004年3月就已加入东莞证券，至今已超过20年，是不折不扣的东莞证券“老人”。

而目前代为履职的董事长陈照星，与潘海标的履历相似。陈照星也是早在2004年3月就已加入东莞证券，与潘海标同样都在东莞证券工作超过20年。其于1975年12月出生，本科学历，历任东莞证券经纪业务部业务经理、办公室业务经理、副主任兼董事会秘书、办公室主任、公司总裁助理、深圳分公司总经理、公司副总裁、公司总裁。

东莞证券财报数据显示，2022年，其营收为22.99亿元，同比下滑37.88%，较2015年下滑38.95%；其2022年归母净利润为7.91亿元，同比

下滑20.61%，较2015年下滑45.56%。2023年，东莞证券业绩仍在继续下滑。

据其年报显示，2023年营收为21.55亿元，同比下滑6.26%；归母净利润为6.35亿元，同比下滑19.70%。两者的增速均小于行业平均增速。

中国证券业协会数据显示，2023年145家证券公司实现营业收入4059.02亿元，净利润1378.33亿元；2022年140家证券公司实现营业收入3949.73亿元，净利润1423.01亿元。若将这两年的行业数据进行简单对比，2023年营业收入微增2.77%，净利润下滑3.14%。

## 光大证券与国金证券副总裁同日离职

就在东莞证券高管离任公告发布的前一日(5月7日)晚间，国金证券公告称，董事会收到公司副总裁任鹏提交的辞呈。因个人身体原因，任鹏申请辞去国金证券副总裁及其他相关管理职务。截至公告披露日，任鹏不持有国金证券股份。

据国金证券2023年年报，任鹏出生于1966年，会计学博士，中国注册会计师。其曾就职于辽宁石油化工大学、兴业银行厦门分行、上海证券交易所有关管理部和发行上市部，曾任上海证券交易所发行上市部总监助

理，国金证券总裁助理；2022年6月1日起开始担任国金证券副总裁，至今还未满两年。

无独有偶，同日，光大证券也公告称，董事会于5月7日收到公司副总裁王忠的辞职报告。因工作调整，王忠辞去公司副总裁职务。王忠已确认其与公司董事会并无意见分歧，亦无其他因辞职而需知会股东和债权人的事宜。

据光大证券2023年年报，王忠曾任光大证券债券部总经理助理、固定收益总部副总经理(主持工作)，光大金控资管助理总裁、副总裁等职；此前还曾任国泰君安(601211.SH)业务董事，海通证券(600837.SH)证券投资部投资经理部负责人。王忠2014年年底加入光大证券，2015年3月正式担任光大证券副总裁职务。

据同花顺iFinD数据，国金证券2023年的营收和归母净利润分别同比增长17.39%和43.41%，超越行业水平；而光大证券则出现“增利不增收”的情况，其2023年的营收和归母净利润分别下滑6.94%、增长33.93%。2024年一季度，国金证券和光大证券的营收和归母净利润均在同比下滑。

行业遇冷，对券商从业者，尤其是高管们的影响正在显现。何去何从，仍待观察。□



LISTED COMPANY · 上市公司

# 16家上市猪企去年亏超200亿元 猪周期拐点将至？

时代周报记者 周立 发自广州

“从养殖收益看，全年生猪养殖头均亏损76元，这也是自2014年以来，首个算总账全年亏损的年份。”农业农村部市场与信息化司司长雷刘功在介绍2023年农业农村经济运行情况时如此表示。

据国家统计局数据，2023年猪肉产量5794万吨，同比增长4.6%，处于2015年以来的最高水平。

生猪市场的供过于求，导致猪价在2023年突破成本线，不仅“生猪一哥”牧原股份(002714.SZ)扛不住猪价磨底而由盈转亏，更有天邦食品(002124.SZ)、傲农生物(603363.SH)因持续经营能力存在不确定性等原因而被实施其他风险警示或退市风险警示。

近十年，猪肉产量创新高和全行业陷入亏损的背后，是传统猪周期规律失效。

回顾2006年以来的5轮猪周期，市场总结出传统猪周期规律，通常一轮完整猪周期约4年，上行周期15~18个月，高位震荡阶段16~20个月，下行周期15~18个月。

然而，2022年的上行周期仅持续半年，生猪现货价格便触顶回落，3个月时间跌破成本线。

传统猪周期规律失效，而本轮猪周期的下行阶段持续时间更长、更难熬。为了熬过猪周期寒冬，2023年有的猪企卖“子”回血，有的关停低效猪场、有的暂缓产能扩张计划、有的降本增效……

值得注意的是，自今年3月起，仔猪、肉猪价格不断飙升，上市猪企同期披露的3月生猪销售环比基本“量价齐升”，而4月猪价更是持续稳步上涨，部分上市猪企销售均价和销售收入实现环比增长。

生猪行业是否已苦尽甘来？

## 16家上市猪企去年亏超200亿元

据时代周报记者统计，生猪养殖

业务营收占比超10%的19家上市猪企去年合计亏超百亿元。其中，有16家企业归母净利润录得亏损，这16家合计亏损273.52亿元。

具体来看，牧原股份、温氏股份(300498.SZ)等13家企业归母净利润由盈转亏，新五丰(600975.SH)、正虹科技(000702.SZ)、傲农生物三家猪企均处于连续三年亏损的状态。

连续三年扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，叠加公司持续经营能力存在不确定性，让天邦食品变成“ST天邦”；与此同时，傲农生物还因2023年末净资产为负值变成“\*ST傲农”。再加上此前的\*ST正邦(002157.SZ)，此轮猪周期寒冬已使三家上市猪企“戴帽”。

养猪深亏的出现，与生猪市场的供过于求以及猪价的大幅下降有着直接关系。

2023年全年猪价维持13.5~17.5元/公斤区间运行。据时代周报记者此前不完全统计，大部分上市猪企的商品猪价格在2023年12月跌到13元/公斤，同比下跌约三成。

供给方面，能繁母猪产能去化仍较缓慢。农业农村部数据显示，2023年年末能繁母猪存栏4142万头，同比下降5.65%，但仍为4100万头正常保有量的101.02%。

同时，大部分上市猪企产能逐步释放，出栏量增加，2023年生猪销量同比增长。

生猪市场“低价走量”，成本竞争自然成为各大猪企生存的重要经营策略。

牧原股份去年全年平均生猪养殖完全成本约为15.0元/公斤左右，较2022年全年的15.7元/公斤明显下降；神农集团(605296.SH)完全成本约16.2元/公斤(包含年终奖)；温氏股份肉猪养殖综合成本约为16.6~16.8元/公斤；天邦食品2023年全年平均育肥完全成本在18元/公斤以下。其中，三季度17.5元/公斤，四季度16.6元/公斤。

然而，即使猪企再努力，养殖成本降幅仍远跑输猪价降幅。

农业农村部市场与信息化司司长雷刘功提到，从养殖收益看，全年生猪养殖头均亏损76元，这也是自2014年以来，首个算总账全年亏损的年份。

十年一遇的“算总账全年亏损”，给上市猪企的现金流和经营带来莫大的压力，资产负债率也有所攀升。

2023年牧原股份、温氏股份等12家上市猪企的经营活动产生的现金流量净额同比下降，新五丰、东瑞股份(001201.SZ)、巨星农牧(603477.SH)等猪企全年经营活动产生的现金流量净额为负值；除了正虹科技、\*ST正邦、京基智农(000048.SZ)，其余16家上市猪企资产负债率均有不同程度的增长。

从资产负债率增长幅度来看，傲农生物、华统股份(002840.SZ)、神农集团、巨星农牧资产负债率增长超10个百分点。

从数值来看，傲农生物、天邦食品“债台高筑”，资产负债率分别为103.69%、86.73%；新五丰、华统股份(002840.SZ)、金新农(002548.SZ)、新希望(000876.SZ)等资产负债率均超70%。

猪价的漫长磨底，让上市猪企们选择多途径自救。

2023年以来，傲农生物主动关停部分效率低下猪场，并一度推进与大北农的战略合作以“自救”；新希望计划退租47个育肥猪场，降低闲置费用；温氏股份终止部分养殖项目建设；天邦食品选择出售稳定增值且盈利的史记生物部分股权以补充现金流；而昔日“江西猪王”\*ST正邦完成重整计划，双胞胎成为其控股股东。

## 猪周期拐点将至？

在2023年深度亏损之后，随着供给宽松局面改善，今年3月猪价又涨回来了。

2月29日，农业农村部印发了《生猪产能调控实施方案(2024年修订)》(以下简称《方案》)，将全国能繁母猪正常保有量目标从4100万头调整为

3900万头。

同时，《方案》优化了地方生猪稳产保供责任落实，完善了监测预警、生产引导和产能调控等重点举措。

自去年以来，在市场信号和产能调控的作用下，生猪产能高位回调。据国家统计局数据，截至今年3月底，全国能繁母猪存栏量3992万头，连续9个月回调，相当于目标保有量3900万头的102.4%；生猪存栏量同比下降5.2%至40850万头。

与此同时，市场供需关系也有所改善，猪价回暖。据国家统计局数据，一季度生猪出栏19455万头，下降2.2%；全国猪肉产量1583万吨，同比下降0.4%。生猪(外三元)价格从1月上旬的13.9元/公斤涨至4月下旬的14.9元/公斤。

在此背景下，规模养殖生猪每头净利润在一季度实现由亏转盈，从1月的亏损30元/头上涨到3月的盈利66元/头。

据时代周报记者此前不完全统计，大部分上市猪企的3月生猪销售呈现环比“量价齐升”之势，4月部分上市猪企销售均价和销售收入也实现环比增长。

对于猪价的回升，中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增

## 2024年全国能繁母猪正常保有量目标



在市场信号和产能调控的作用下，生猪产能高位回调

# 推动复工复产 \*ST正邦冲刺“摘帽”

时代周报记者 周立 发自广州

5月10日，\*ST正邦(002157.SZ)进行2023年度网上业绩说明会，就投资者关心的问题进行沟通。自正邦与双胞胎集团重整成功之后，投资者都相当关心\*ST正邦的经营情况、双胞胎资产注入方式，以及正邦“摘星脱帽”的进展。

在2023年年报披露的同时，\*ST正邦发布公告称，公司于2024年4月26日通过《关于申请撤销公司股票交易退市风险警示的议案》，并于4月30日向深交所申请撤销因触及财务类强制退市情形的退市风险警示。

对于“摘星脱帽”相关事宜，\*ST正邦表示，该申请撤销最终能否获得深交所核准尚存在不确定性，请注意投资风险，公司暂无回购计划。

## 已成立项目组推动复工复产

2023年年报显示，\*ST正邦营业收入为69.92亿元，同比下降51.50%；归母净利润85.29亿元，同比增长163.72%；扣非归母净利润亏损48.83亿元，同比增长57.69%。

对于上述业绩驱动因素，\*ST正邦表示，一是《重整计划》执行完毕，以股抵债产生的重整收益176亿元；二是因执行《重整计划》设立信托平台公司导致公司合并报表范围发生变化，扣减利润24.64亿元；三是因执行重整，全额计提减值准备，扣减利润金额9.11亿元。

同时，\*ST正邦还提到，其对期末存栏生猪及固定资产计提减值准

备约10.36亿元。部分投资者提出疑问，为何正邦的固定资产减值与其他企业相比较多？

对此，正邦董事长鲍洪星表示，受生猪市场行情影响及公司战略调整，部分猪场和饲料厂处于停工停产状态，相应固定资产的经济绩效已经低于预期，依据具有证券资质的外部资产评估机构出具的专项评估报告，对相应的固定资产计提了减值准备。

部分厂处于停工停产状态使得\*ST正邦产能利用率不足，而年报中提到产能利用率不足导致其费用率较高。若想要降本增效，产能利用率的稳步提升是方法之一。

对于有何措施能够提高产能利用率，正邦总经理熊志华在回答时代周报记者提问时表示，公司目前成立了专门的项目组推动养殖、饲料和兽药复工复产工作，项目组围绕安全、环保、资产、硬件、市场等综合因素，因地制宜输出盘活政策，目前已取得初步成果。

在业绩交流会上，熊志华透露了公司饲料板块的恢复情况。

其表示，随着重整工作的完成，公司财务状况和资金状况得到改善，同时双胞胎集团为公司饲料业务团队打造、经营管理、平台系统、运营资金等方面提供支持，公司正式启动复工复产工作，优先在市场容量大、有物流优势的区域复工复产。

“未来，公司将继续以稳健进取的经营风格有序提升产能利用率和整体经营水平。”熊志华如是说道。

鲍洪星表示，截至2023年年末，公司负债率约为53.97%，较2023年

三季度末有较大改善，财务状况健康。公司后续视业务需要，将与各类金融机构开展交流与合作，公司也将努力提高资金的使用效率，追求降本增效，控制合理的负债水平。

对于何时将双胞胎资产整体注入上市公司，鲍洪星表示，根据公司《重整计划》，双胞胎集团承诺：本次重整完成后的24个月内，双胞胎集团将逐步启动自身生猪养殖、饲料等业务资产置入上市公司的重组程序，并承诺在重整完成后的4年内完成相关业务及资产的整体上市。具体情况请关注后续公告。

## 4月大幅增加仔猪育肥投苗

此前不少业内人士对时代周报记者表示，今年下半年猪价将有所回暖。熊志华也在会议上表示，公司预计今年生猪供需关系将得到改善。在行业普遍对未来猪价有乐观预期的同时，投资者也关心\*ST正邦三、四季度能否提高生猪出栏规模。

对此，\*ST正邦管理层在业绩说明会提到，今年以来公司生猪存栏逐步增加。

截至2024年一季度末，公司能繁母猪存栏约为19.6万头，规模较2023年年末有所增加，公司将结合自身实际情况及市场行情灵活制定生产及销售策略。

截至5月11日，多家上市猪企公布4月生猪销售情况，其中\*ST正邦商品猪(扣除仔猪后)销售均价为13.79元/公斤，低于其他上市猪企。

对此，鲍洪星表示，主要原因是公司能繁种群更新过程中有部分淘

汰猪只转肥出售，加上公司近期商品猪出栏数量较少，对商品猪销售均价及均重产生了一定程度的影响。其中，4月份公司正品肥猪的销售均价约为15.54元/公斤。

值得注意的是，在\*ST正邦4月销售收入(2.69亿元)环比微升之时，其生猪销售数量环比下降33.29%至18.15万头，其中仔猪销售数量大幅降至5.45万头，环比降幅达68.28%。

对于生猪销售数量环比及同比降幅较大，销售收入同比降幅较大，\*ST正邦表示主要是因为公司增加仔猪育肥投苗量所致。

不过，时代周报记者梳理销售情况简报发现，自今年3月开始，在部分猪企减少仔猪销售的同时，也有部分猪企的仔猪销售大增。

其中最亮眼的是“生猪一哥”牧原股份(002714.SZ)，继3月仔猪销量大增后，其4月的仔猪销量破百万头，增至105.0万头，环比增长121.05%。与此同时，牧原股份的生猪销售收入和商品猪销售均价皆环比增长。

牧原股份相关人士曾对时代周报记者表示，其3月生猪销售“量价齐升”主要是销售结构原因，种仔猪盈利情况好。

对于为何现阶段猪企出现大卖仔猪和增加仔猪育肥投苗两种不同的操作，卓创资讯生猪分析师刘博洋在接受时代周报记者采访时表示，从生猪的繁育周期来看，4个月前的能繁母猪存栏对应当下的生猪存栏量，其中一大部分是新生仔猪的存栏。

“在2023年四季度，当时北方猪病去产能幅度较大，有一部分养殖企

勇在接受时代周报记者采访时表示，主要还是供给宽松的局面有所改善。

2023年四季度一直到今年1月份出栏量都处于高位水平，中大猪存栏量下降，带动3月份开始供给宽松局面改善。

伴随着猪价逐步回暖，大部分猪企出栏量有所增加，神农集团、唐人神(002567.SZ)、温氏股份等猪企实现3月销售收入同比、环比增长超20%。同时，13家上市猪企一季度归母净利润亏损收窄，其中天康生物(002100.SZ)、天邦食品、立华股份(300761.SZ)实现扭亏为盈。

对于后期走势，近日农业农村部组织专家、行业协会和重点企业进行专题会商，并认为，随着生猪去产能效果的逐渐显现，能繁母猪存栏量、中大猪存栏量和新生仔猪数量都呈现下降趋势，二季度生猪市场供需关系将进一步改善，生猪养殖可能实现扭亏为盈。

从中大猪存栏量看，这一指标对应两个月内的生猪出栏量，截至3月末全国规模场的大中猪存栏量同比下降了3%，预示着二季度的生猪上市量将有所减少。

从新生仔猪数量看，2023年10月起新生仔猪数量开始减少，2024年3月止降回升，其间新生仔猪数量同比下降4.9%。

结合6个月的育肥出栏周期和消费季节性转强规律，生猪市场供应宽松的局面将在未来得到缓解。

卓创资讯生猪市场分析师朱泽坤对时代周报记者表示，一季度末开始生猪养殖盈利恢复，预计2024年第二到第四季度生猪价格先降后涨。理论上讲，预计高点出现在9月份，低点在5月份，但需要考虑从业者情绪，如二次育肥集中补栏、出栏等，有可能提前高点出现的时间，另外还需要考虑天气、突发事件、猪病等不确定性因素的影响。

朱增勇则认为，二季度开始猪价总体震荡式温和上涨，全年仅是好于上年，不会出现大幅上涨。■



# 价格暴跌后 光伏何去何从?

时代周报记者 何明俊 发自广州

5月7日下午,上证路演中心召开科创板细分行业集体业绩说明会之光伏专场,参会公司共5家,分别是时创能源(688429.SH)、阿特斯(688472.SH)、天合光能(688599.SH)、晶科能源(688223.SH)和电气风电(688660.SH)。

除电气风电外,其余4家公司都与光伏行业高度相关。

天合光能是光伏行业一线梯队中的老兵,晶科能源是去年的新晋龙头,而阿特斯则在二线梯队前列。

根据财报,时创能源主要经营业务是光伏湿制程辅助品、光伏设备和光伏电池,属于辅材环节。而电气风电则是因合资公司的1.2GW的高效异质结电池及组件生产基地,与光伏行业关联。

身处产业链的不同环节,各家上市公司的业绩表现差距颇大。

2023年报数据显示,晶科能源实现营业收入1186.82亿元,同比增长43.55%;实现归母净利润74.40亿元,同比增长153.20%;实现扣非归母净利润69.04亿元,同比增长152.09%。

阿特斯2023年实现营业收入513.09亿元,同比增长7.94%;实现归母净利润29.03亿元,同比增长34.61%;实现扣非归母净利润29.00亿元,同比增长40.66%。

天合光能2023年实现营业收入1133.92亿元,同比增长33.32%;实现归母净利润55.31亿元,同比增长50.26%;实现扣非归母净利润57.55亿元,同比增长66.02%。

时创能源2023年实现营业收入17.31亿元,同比减少27.74%;实现归母净利润1.77亿元,同比减少39.66%;实现扣非归母净利润1.36亿元,同比减少48.72%。电气风电2023年实现营业收入101.14亿元,同比减少16.24%;归母净利润亏损12.71亿元,扣非归母净利润亏损14.12亿元,亏损幅度进一步扩大。

就光伏行业发展趋势等问题,时代周报记者以投资者身份向各家公司进行了提问。

电气风电董事长乔银平表示,“电气风电于2022年与第一大股东上海电气共同投资设立了上海电气新能源发展有限公司,电气风电持股比例为33.3%,该合资公司通过子公司将建设产能达1.2GW的高效异质结光伏



电池及组件生产基地。电气风电按照持股比例获取相应的投资收益。电气风电目前自身仍以风电整机业务、风电服务业务及风资源开发与投资业务为主要经营模式。”

## 价格何时至拐点?

在这场集体业绩说明会上,除电气风电外,投资者对另外4家光伏公司最关注的问题仍然围绕着“技术”“需求”“产能”“价格”这四个关键词。

“公司对2024年全球光伏市场需求保持乐观,预计有20%以上的增长,装机预期为500GW~550GW,组件需求有望达到650GW。”晶科能源董事长李仙德谈到了对2024年全球光伏组件市场需求的预期。

**2023年的光伏市场需求保持旺盛。彭博新能源(BNEF)数据显示,2023年全球光伏新增装机增长76%;中国光伏行业协会(CPIA)数据显示,2023年国内光伏新增装机约217GW,同比增长148%。同期,以N型TOPCon为代表的技术创新快速推进,N型产品逐渐成为市场主流。根据上海有色网(SMM)统计,2023年全年国内组件采购定标中N型占比37.2%,比例从年初1月的13.9%提升至年末12月的66.7%。**

尽管晶科能源看好2024年光伏市场整体需求,但光伏行业价格已经暴跌是不争的事实。

天合光能董事长、总经理高纪凡表示,光伏组件价格目前处在低位,继续下降的空间有限,未来随着光伏行业需求的提升,供需关系有望逐步改善。公司基于产品战略及产能匹配

情况进行市场营销,采用“以销定产”为基础,结合预期需求的模式组织生产,当前无论P型还是N型,公司组件产品订单都是比较充足的。

目前国内产业链价格已处于低位,全产业链盈利承压。从成本角度来看,产业链价格继续非理性下跌概率较小。

李仙德亦提及行业价格暴跌问题:“今年一季度,光伏市场竞争相对激烈,产业链价格出现波动。我们预计没有竞争力的产能、没有市场能力的产能、没有技术迭代能力的产能会加速淘汰。”

显然,在一线梯队的判断中,光伏行业价格已经跌至低位区域,持续出现非理性下跌的概率不大。

晶科能源透露,二季度排产情况较一季度环比提升,其中N型组件开工率处于高位。这或许意味着,行业整体表现逐步开始回升,产业链盈利能力有望得到修复。

李仙德表示,受益于在手订单饱和度高,公司具备更好的销售策略灵活性,会在出货量和利润上保持平衡,控制低价市场出货量同时保证产能开工率。

华泰证券研报指出,受“双碳”政策驱动及光伏平价推进,光伏行业近年来扩产速度较快,新技术迭代频繁。随着光伏新增装机渗透率提升,我们预计新增装机增速将逐渐下降,考虑设备“二阶导”特点,下游扩产将会放缓甚至下降,但也有望促进光伏各环节供需格局的边际改善,促进光伏主产业链产能出清。

或许在光伏行业部分产能出清

前,价格仍然需要在低位徘徊。

## 技术竞赛继续,企业加速出海

在光伏行业价格真正实现回升前,关于技术的竞赛从未停止。

阿特斯董事长瞿晓铨表示,P型电池转换效率已达到理论极限,目前已切换到N型技术路线。近一两年一线企业都重点投入N型TOPCon,所以预计短期还是以这个技术和产品为主。后续HJT、BC和钙钛矿等应该都会有其应用场景和发展空间。当然,各技术路线上的经济性,也是企业需要重点考虑的因素。

据时代周报记者了解,阿特斯在TOPCon、HJT和BC上均有布局。其中,30GW的TOPCon电池产能已达产。而作为TOPCon的龙头,李仙德对晶科能源的技术信心十足。

“公司在N型TOPCon有着丰富的技术储备,有信心较同行保持半年左右的动态领先。”李仙德表示,“目前光伏海外市场需求乐观,欧洲去库完成需求回暖,同时拉美、中东为代表的新兴市场持续发力,北美市场不断改善。”

此外,晶科能源亦有同步储备基于TOPCon的BC电池和钙钛矿叠层电池技术。

国内市场价格低迷,各家企业技术竞赛,出海成为了企业维持盈利能力的必选项。

高纪凡表示,天合光能当前已在东南亚建设有6.5GW硅片、电池、组件一体化产能。

2024年公司将进一步深化海外产能布局,其中公司5GW美国组件产能已经在建设,预计将于2024年四季度开始逐步投产。另外越南5GW硅片电池配套产能,以及1GW印尼电池组件也将按计划建设投产。

据时代周报记者了解,2024年一季度天合光能光伏组件业务的海外收入占比超过60%。

阿特斯首席执行官庄岩则表示,2024年一季度公司组件出货6.3GW,美国市场占比超20%;按N/P类型分布,N型出货量占比接近一半。

只不过,二级市场上,光伏企业股价走势与产品价格一样低迷。

5月7日,晶科能源报收7.85元/股,涨1.03%,自年初至今跌幅为11.40%;天合光能报收21.44元/股,涨0.19%,自年初至今跌幅为24.85%;阿特斯报收12.83元/股,涨0.16%,自年初至今涨幅为1.58%。□

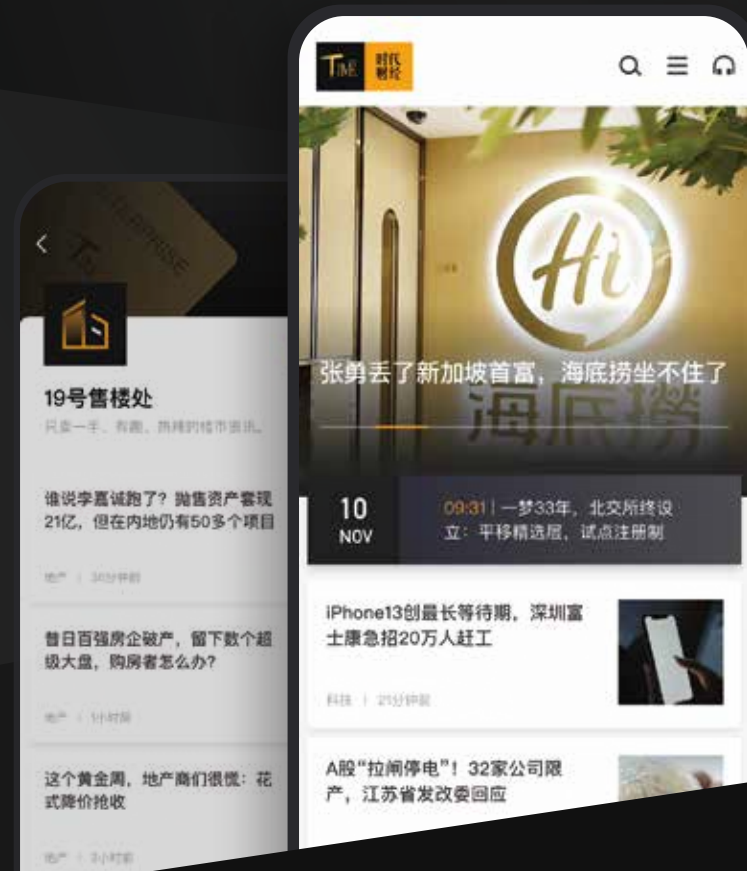
76

%

➤

时代财经

从此刻,向未来



时代财经  
企业第一财经读本

2017年

### 财经APP排行榜首

荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的,财经APP排行榜首。

2017年

### 中国鼎媒奖—最佳新闻客户端

荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research(艾媒咨询集团)主办的中国鼎媒奖—最佳新闻客户端。

2020年

### 金鸣奖2020年度最具突破创新APP

时代财经用户量已突破2500万。在第六届移动互联网营销峰会颁奖典礼中,荣膺—金鸣奖2020年度最具突破创新APP。



扫码下载时代财经APP  
阅读最新资讯



## HEALTH · 大健康

# GLP-1“双雄”一季度狂飙 减重赛道加速内卷

时代财经 张羽岐

今年一季度业绩纷纷出炉，GLP-1领域“双雄”在减重领域的表现也浮出水面。

诺和诺德今年一季报显示，报告期内，公司总营收为653.49亿丹麦克朗（折合当前汇率约94.17亿美元），同比增长22%；营业利润为318.46亿丹麦克朗（折合当前汇率约45.89亿美元），同比增长27%。

作为诺和诺德的王牌产品之一，司美格鲁肽支撑起了诺和诺德约2/3的营收，三款相关产品共计实现营收422亿丹麦克朗（折合当前汇率约60.81亿美元）。

其中，司美格鲁肽减肥版Wegovy的销售额达93.77亿丹麦克朗（折合当前汇率约13.51亿美元），同比增长106%。

GLP-1领域另一巨头礼来制药的财报数据也极为亮眼。财报显示，今年一季度，礼来的明星产品替尔泊肽（英文名称：Tirzepatide）为其贡献了23.24亿美元，占总营收的比重约为26%；其中，降糖版替尔泊肽Mounjaro销量暴涨217%，已达18.07亿美元。

目前，在GLP-1领域，诺和诺德、礼来两家巨头占据大部分市场。时代财经从CIC灼识咨询获得的一份《GLP-1行业蓝皮书》显示，截至目前已有14款GLP-1药物获得美国食品药品监督管理局（FDA）批准上市，以诺和诺德的司美格鲁肽为例，如果将诺和诺德旗下司美格鲁肽的3个品牌合计计算，2024年销售额预计将超过280亿美元，将超越默沙东的PD-1抑制剂Keytruda（俗称“K药”）成为新全球药物销售Top1。

随着适应症扩围至肥胖症，GLP-1市场持续升温，两大玩家的争霸赛从未停止，整个GLP-1亦在加速“内卷”。

CIC灼识咨询董事总经理刘立鹤告诉时代财经，当下，GLP-1药物已然受到来自国内外生物制药企业的重点关注和投入，最终的结果可能将从创新战变成成本战。

“作为降糖和减重药物，GLP-1药物具有明确的量化指标，因此最终可能会出现疗效、性价比、依从性等方面最具优势的几家企业脱颖而出，成为市场的主导者。”刘立鹤表示。

## 司美格鲁肽持续大卖

2023年火爆全球的现象级大单品已经拿到了最佳成绩单，这一年，诺和诺德旗下的王牌产品司美格鲁肽（包含Ozempic/Rybelsus/Wegovy）狂揽211.57亿美元销售额，排名Top2，距离全球药王席位只有一步之遥。

司美格鲁肽的日益火爆也将整个GLP-1赛道带出了圈。GLP-1即胰高血糖素样肽-1，是一种由人胰高血糖素基因编码，并由肠道L细胞分泌的肽类激素，可以促进胰岛素的合成和分泌，并抑制食欲，延缓胃内容物排空等。

成药后，相关产品不仅能发挥降糖作用，还席卷了减肥领域。据药融云此前发布的一组数据显示，全球市场及中国市场均有多家企业在布局GLP-1赛道，早在2022年全球GLP-1市场规模已突破200亿美元，2031年则有望超1500亿美元。

当下，诺和诺德的司美格鲁肽和礼来的替尔泊肽占据了GLP-1赛道的最佳席位。

2017年，司美格鲁肽横空出世，先以降糖适应症在市场占据一席之地。2021年，其减重适应症获得美国FDA批准上市，获批的剂型增至3款，分别是Ozempic（注射用降糖药），Wegovy（注射用减重药）和Rybelsus（口服降糖药）。

时至今日，司美格鲁肽已然成为诺和诺德业绩增长的重要引擎。

在全球市场，司美格鲁肽注射用降糖药Ozempic销售额攀升至278.10亿丹麦克朗（折合当前汇率约40.07亿美元）；口服降糖产品Rybelsus销售额则售出50.13亿丹麦克朗（折合当前汇率约7.22亿美元），减肥版Wegovy销售额同比增长106%，达93.77亿丹麦克朗（折合当前汇率约13.51亿美元）。

诺和诺德全球总裁兼首席执行官周赋德（Lars Fruergaard Jørgensen）对外表示，过去三个月销售额增长是由于公司用于糖尿病和肥胖症治疗的GLP-1类药物的需求增长所驱动。目前与3家Catalent生产厂的收购协议将使公司在未来能够服务更多糖尿病和肥胖症患者。

在中国市场，司美格鲁肽已经获批治疗2型糖尿病，商品名为诺和泰。诺和诺德在中国获批的另一款GLP-1药物是利拉鲁肽（商品名：诺

和力），同样用于治疗2型糖尿病。今年一季度，诺和诺德在中国的总营收达45.06亿丹麦克朗（折合当前汇率约6.50亿美元），同比增长7%。

诺和诺德告诉时代财经：“用于长期体重管理的每周注射一次的Wegovy（司美格鲁肽2.4 mg注射液）已于去年5月在中国递交新药上市申请，期待于今年在中国获批，希望能够尽早惠及中国肥胖症患者。”

## 替尔泊肽步步紧逼

为抢占市场份额，礼来自替尔泊肽上市以来就步步紧逼诺和诺德。

2022年5月，替尔泊肽降糖版Mounjaro在美获批上市，销量持续大增。财报显示，今年一季度，降糖版Mounjaro的销售额就同比暴涨217%，达18.07亿美元。

替尔泊肽减肥版Zepbound也于去年11月在美获批上市，剂型包含2.5mg、5mg、7.5mg、10mg、12.5mg、15mg六种，标价为1059.87美元/月，适用于肥胖成年人（BMI指数大于或等于30kg/m<sup>2</sup>）或超重（BMI指数大于或等于27kg/m<sup>2</sup>）且伴有至少一种体重相关并发症，例如高血压、2型糖尿病或高胆固醇，与降低饮食热量和增加运动一起管理体重。

截至今年一季度，替尔泊肽减肥版Zepbound上市不足5个月，一季度销售额已达5.17亿美元，替尔泊肽两个子品牌在一季度共计销售23.24亿美元。



# 云南白药被传爆发窝案 “中药老字号”再掀反腐风暴

时代财经 李傲华

“中药老字号”缘何成为反腐风暴中心？

据《经济观察报》5月8日报道，云南白药（000538.SZ）爆发窝案，原董事长王明辉、原首席运营官兼高级副总裁尹品耀等5位公司曾任高管，从2023年年初至2024年年初，因涉及同一事项先后被纪委监委部门带走调查。

就上述信息的真实性，5月9日，时代财经以投资者身份致电云南白药证券部，相关人士称，公司没有收到上述报道的相关信息，以公司公告披露的内容为准，目前公司经营正常。

王明辉是云南白药上市以来任期最长的董事长，在云南白药近20年的发展历程中，王明辉是其中的关键人物。

1999年，王明辉调任云南白药总经理。彼时，由于受到进口产品的冲击，云南白药核心产品云南白药散剂销量低迷，公司陷入危机。在王明辉主导下，云南白药引入市场运营机制，在管理、营销、研发、品牌四大领域进

行改革。

2004年，王明辉出任云南白药董事长，此后云南白药几经变革，从一家年营收规模约2亿元，净利润仅有3000余万元的公司，成长为营收超360亿元，净利润30亿元的中药行业龙头。

财报数据显示，2023年，云南白药的营收创下新高，实现营业收入391.11亿元，同比增长为7.19%；实现归母净利润40.94亿元，同比增长高达36.41%。

2024年第一季度，云南白药实现营业收入107.74亿元，同比增长2.49%；实现归母净利润17.02亿元，同比增长12.12%。

2023年3月6日，云南白药发布公告称，公司董事会近日收到董事长王明辉送达的《辞职报告》，王明辉因个人原因，申请辞去第十届董事会董事长、董事、董事会战略委员会委员以及在云南白药及其控股子公司的一切职务。

王明辉离职后，云南白药董事长一职空悬了近一年时间。

直到2024年2月，云南白药才迎

来新董事长张文学。

据公告，张文学历任云南磷化学工业（集团）公司副总经理，云南磷化集团有限公司总经理、党委副书记，云南磷化集团有限公司党委书记、总经理，云天化集团有限责任公司董事、副总经理、党委常委，云天化集团有限责任公司总经理、党委副书记、副董事长，云天化集团有限责任公司党委书记、董事长，现任云南白药集团股份有限公司党委书记（兼任重庆国际复合材料股份有限公司董事长）。

在王明辉辞职后，云南白药的管理层也频繁变动。

王明辉辞职仅10天后，2023年3月15日，云南白药原首席销售官、高级副总裁王锦辞职，辞职原因同样是“个人原因”。

公开资料显示，王锦历任云南白药集团医药电子商务有限公司东北分公司经理，客户服务部经理，学术推广部经理，云南白药集团商务部总经理兼学术推广部总经理，云南白药控股有限公司党委副书记，云南白药集团股份有限公司党委书记，副总经理兼药品事业部总经理，生产制造中

目前，替尔泊肽尚未在中国获批，因为暂无中国市场相关信息。时代财经就替尔泊肽在中国上市预期及全球市场、生产等方面的规划采访礼来制药，礼来制药中国表示，由于该产品尚未在中国获批，根据公司规定暂不方便回应。

礼来对外表示，一季度的业绩反映了公司收入稳步增长，Mounjaro和Zepbound均销售强劲。GLP-1相关产品已经有需求增加、供不应求的情况。“我们正在迅速扩大生产能力，使更多患者获得我们的肠促胰岛素药物。”礼来称。

就在4月，礼来宣布收购了一家无菌制造工厂Nexus Pharmaceuticals，礼来在新闻稿中表示，此次收购将进一步扩大礼来全球注射产品的制造网络，并有利于支持公司日益增长的需求。礼来表示，这一工厂或将于2025年年底开始生产。

## 国内市场竞争升温

在GLP-1赛道中，两大王牌企业缠斗不休，其他玩家也不甘落后，国内多家龙头企业加速布局海内外市场。

日前，恒瑞医药（600276.SH）更新了其旗下GLP-1R/GIPR双重激动剂HRS9531的进展。据clinicaltrials官网信息显示，恒瑞医药启动了GLP-1R/GIPR双重激动剂HRS9531治疗肥胖的多中心、随机、双盲III期临床研究（NCT06396429；HRS9531-301），旨在评估HRS9531

对比安慰剂在超重或肥胖受试者中持续48周的有效性和安全性，试验计划招募540例受试者，预计将于5月20日开始，于2025年7月30日结束。

五一节前，华东医药（000963.SZ）发布公告表示，其全资子公司杭州中美华东制药有限公司（下称“中美华东”）已收到美国FDA通知，由中美华东申报的多肽类人GLP-1（胰高血糖素样肽-1）受体和GIP（葡萄糖依赖性促胰岛素多肽）受体的双靶点长效激动剂HDM1005注射液药品临床试验申请已获得美国FDA批准，可在美国开展I期临床试验。

在华东医药4月30日披露的投资者关系活动记录表也指出，其旗下司美格鲁肽注射液糖尿病适应症目前也已经完成III期临床研究全部受试者入组，预计2024年Q4获得主要终点数据。

更早之前的4月3日，国家药监局（NMPA）药品审评中心（CDE）官网信息显示，九源基因递交的司美格鲁肽注射液“吉优泰”上市申请获得受理。这也是国内第一款申报上市的司美格鲁肽生物类似药。

而作为最早布局GLP-1赛道的企业之一，信达生物（01801.HK）旗下产品GLP-1R/GCGR双重激动剂玛仕度肽在中国超重或肥胖成人受试者中的首个III期临床研究（GLORY-1）已经达成主要终点和所有关键次要终点。今年2月，CDE官网显示，信达生物提交的玛仕度肽上市申请获得受理，用于成人肥胖或超重患者的长期体重控制。玛仕度肽成为全球首个申报上市的GLP-1R/GCGR双重激动剂。

当下，全球在研GLP-1类产品繁多，已经进入后期临床阶段的企业或许已经看到了突围的希望，但获批之后是否能真正跑出来、卖得好，这些还是未知数。

刘立鹤对时代财经指出，就目前而言，所有已上市的药物虽然能够为市场带来新鲜因素，但都很难对诺和诺德和礼来两大巨头构成颠覆性的威胁，这是由于两大巨头长期经营的市场局面和构建的技术壁垒所决定的。内卷竞争可能带来一定的压力，甚至有可能经历生存考验。然而，从产品生命周期的角度来看，这种内卷又是一种必然，对科技创新、产业链的完善都会有所帮助，最终传导到消费者身上而使患者受益。■

茂业集团、京东集团等大型企业。历任王府井百货集团总裁助理、茂业商业总经理、京东集团副总裁、京东零售时尚家居事业群总裁等职务。

2022年6月，同样是在董明的举荐下，马加出任云南白药首席财务官。马加曾在华为技术有限公司独联体地区子公司担任财务总监。

这不是云南白药第一次传出有前高管被带走调查。

2023年7月，中央纪委国家监委消息，云南财经大学原党委书记汪戎涉嫌严重违纪违法，目前正接受云南省纪委监委纪律审查和监察调查。2019年8月至2021年8月，汪戎曾经在云南白药担任党委书记、副董事长职位。2021年8月，云南白药公告，汪戎因个人身体原因申请辞去职务。

近年来，“中药老字号”已然成为医药反腐的风暴中心。在云南白药上述信息传出之前，另一家拥有绝密级配方的中药龙头企业片仔癀（600436.SH）也有多位前高管落马，包括片仔癀原党委书记、董事长刘建顺，原董事长潘杰，以及原副总经理刘从盛等。■



## HEALTH · 大健康

时代财经 文若楠

当山西省迎来首位女首富，市场对于胶原蛋白的造富能力才有了具象化的认知。

今年3月末，《2024胡润全球富豪榜》正式发布，锦波生物(832982.BJ)董事长杨霞以85亿元身家位列全球富豪榜第2750位，在居住地为山西的富豪中排名第一，成为山西近年来首位登顶首富宝座的女企业家。

公开资料显示，2008年，原本在母校山西医科大学任教的杨霞创办了锦波生物，致力于功能蛋白的基础研究和产业化。2023年7月，锦波生物在北交所上市，成为国内第二家上市的胶原蛋白企业。

财报数据显示，2023年和2024年一季度，锦波生物分别录得营收7.803亿元、2.255亿元，同比增长99.96%、76.09%；分别录得扣非净利润2.858亿元、0.98亿元，同比暴增181.02%、142.38%。

股价也与业绩齐飞。锦波生物的发行价为49.00元/股，最高时曾突破300元。5月9日，锦波生物报收176.97元/股，总市值156.64亿元。

锦波生物的业绩飞升，杨霞的身家大涨，都无一验证了胶原蛋白在医美护肤市场的崛起。

此前，玻尿酸(即透明质酸)一直被认为是“成分党”的心头好，在医用敷料、功效性护肤和医美注射等方面被广泛应用，助力了华熙生物(688363.SH)、爱美客(300896.SZ)、昊海生科(688366.SH；06826.HK)等企业的发家致富。

不过，随着胶原蛋白成分的兴起，叠加玻尿酸自身竞争格局变化等因素，医美护肤市场出现新一轮洗牌。这一点从胡润全球富豪榜的排名变化中或可窥见一斑。

针对胶原蛋白能否成为下一个玻尿酸，及对玻尿酸市场产生的冲击如何等问题，铭丰资本合伙人王莘亮告诉时代财经：“可能会产生一些影响。在行业发展阶段上，目前胶原蛋白仍处于早期。需要明确的是，当下玻尿酸和胶原蛋白在市场体量上差异非常大。胶原蛋白是新的成分，尤其伴随着重组胶原蛋白技术的发展，市场认定这是未来的发展趋势，在低基数的情况下导致它出现高速增长状态，受到了市场的追捧。”

### 华熙生物押注护肤品业务

嘉世咨询出具的研报显示，透明质酸(玻尿酸)是构成人体细胞间质、眼玻璃体、关节滑液等结缔组织的主要成分，在体内发挥保水、维持细胞外空间、调节渗透压、润滑、促进细胞修复等重要生理功能，具有良好的保水性、黏弹性、生物降解性及生物相容性等性能和生物功能，因此可以广泛应用于医疗(骨科、眼科、普外科、泌尿外科、胃肠科、耳鼻喉科、口腔科、整形外科、皮肤科等)、化妆品及功能性食品等领域。

玻尿酸在医美市场上广泛应用，成就了华熙生物、爱美客、昊海生科。其中，据央广网、《经济观察报》等多家媒体报道，2007年，华熙生物已成为全球最大的玻尿酸研发生产和销售企业。

招股书和年报数据显示，2023年，华熙生物出现近7年来首次营收、净利润双下滑，录得营收60.76亿元，同比减少4.45%；录得归母净利润5.93亿元，同比减少38.97%。对此，华熙生物在2023年业绩快报中解释道：“主要系公司营业总收入和综合毛利率下降以及前期投入较大导致折旧摊销等费用增加所致。”

细分到收入结构层面来看，原料产品、医疗终端产品以及功能性护肤品是目前华熙生物的三大营收板块。

原料曾是华熙生物业绩的第一支柱，占总营收比例一度超过50%，不过自2019年开始这一数字逐年锐减，功能性护肤品转而取代了其位置。2023年，原料板块录得营收11.29亿



## 医美护肤巨头的中场战事

元，同比增长15.22%，占公司主营业务收入18.59%，而功能性护肤品则占公司主营业务收入的61.84%。

针对原料板块2023年业绩情况，华熙生物在年报中提到，“就产品结构而言，非透明质酸原料销售种类和收入均实现较快增长；透明质酸原料销售方面，毛利率较高且稳定的医药级透明质酸原料销售收入4.01亿元，同比增长18.96%”。

虽然原料板块保持着一定幅度的增长，但相应的营业成本亦同比增加42.89%，这也导致该板块的毛利率比上年减少6.83个百分点。

功能性护肤品板块的收入在一路飙升后出现负增长，2023年录得37.57亿元，同比下滑18.45%。华熙生物对此解释道，“主要系公司对护肤品业务进行阶段性调整，逐步优化品牌资源配置和营销渠道结构，功能性护肤品线上直销收入同比减少”。

华熙生物的医疗终端产品板块包括眼科黏弹剂、医用润滑剂等医药类医疗器械产品和软组织填充剂、医用皮肤保护剂等医美类产品，是唯一在各项指标上均实现正向增长的板块。2023年，该板块录得营收10.90亿元，同比增长58.95%。不过，医美终端产品板块的营收体量较小，对公司整体业绩的贡献有限，2023年仅占公司主营业务收入的17.95%。毛利率方面，财报数据显示，2023年，华熙生物的综合毛利率进一步下滑至73.32%，上年同期为76.99%。

转型如何继续，从而推动公司再攀业绩高峰，成为市场对华熙生物的疑问。

早于2021年，赵燕便在公司业绩发布会上直言：“我们已经不仅是玻尿酸公司了，玻尿酸只是我们的基本盘。”赵燕在今年3月的采访中也曾告诉时代财经，“合成生物成为华熙生物的下一个关键词。”

### 玻尿酸不赚钱了？

和华熙生物一样以玻尿酸起家，爱美客与昊海生科则在业务布局上做出了不一样的战略选择。

不同于华熙生物的全产业链布局，爱美客的业务整体聚焦在医疗美容中的非手术治疗，包括溶液类注射产品、凝胶类注射产品以及面部埋植

线三大业务板块。据弗若斯特沙利文研究报告统计，在基于透明质酸钠的皮肤填充剂市场，公司自2018年起市场占有率便连续多年保持国内企业第一名。

财报数据显示，2023年，爱美客录得营收28.69亿元，同比增长47.99%；录得归母净利润18.58亿元，同比增长47.08%。

溶液类注射产品、凝胶类注射产品均是爱美客的营收重心，2023年两者占公司总营收比例分别为58.22%、40.35%，报告期分别录得营收16.71亿元、11.58亿元，分别同比增长29.22%、81.43%。

尽管两项核心业务均保持正增长，但在增速上已经出现分化。根据财报数据，2020—2022年，溶液类注射产品的同比增长幅度分别为82.85%、133.84%、23.57%；凝胶类注射产品的同比变化幅度则分别为-19.21%、52.80%、65.61%。

不过，爱美客的毛利率仍然保持在较高水平，且保持在正向增长状态。2023年医疗器械行业毛利率为95.17%，同比增长0.23%；溶液类注射产品毛利率为94.48%，凝胶类注射产品毛利率更高，为97.49%。

与爱美客相似，昊海生科目前在玻尿酸业务方面主要依托医美填充产品的生产和销售。

年报显示，昊海生科已有三代玻尿酸产品，包括第一代玻尿酸产品“海薇”、第二代玻尿酸产品“姣兰”，以及第三代玻尿酸产品“海魅”，分别对应入门级、中高端以及高端玻尿酸定位。另外，昊海生科在年报中提到，公司第四代有机交联玻尿酸产品现已处于注册申报后期阶段。

财报数据显示，2023年，昊海生科录得营收26.54亿元，同比增长24.59%；录得归母净利润4.16亿元，同比增长130.58%。

目前，昊海生科已发展为“多条腿”走路，在医疗美容与创面护理产品外，公司还有眼科产品、骨科产品、防粘连及止血产品及其他等。其中，医疗美容与创面护理产品、眼科产品系目前公司的营收主力，2023年分别录得营收10.57亿元、9.28亿元，占总营收比例分别为39.96%、35.09%。

单就玻尿酸业务来看，2023

年录得营收约6.02亿元，同比增长95.54%，占总营收比例为22.67%。

针对目前玻尿酸行业出现的业绩分化情况，王莘亮告诉时代财经，“这与玻尿酸行业和企业自身都有相关性。尽管同行业已经有四五十家企业拿到了玻尿酸相关的证书，但是整体仍处于有序竞争状态，新产品还在不断获批，新适应证的临床还在不断开展。”

### 胶原蛋白成造富新风口

“医美三剑客”业绩起伏背后，是重组胶原蛋白的火速崛起。

万联证券研报显示，胶原蛋白是一种具有结构支撑、能够促进止血及细胞黏附、刺激细胞再生、增殖且具备其他生物学特性的大分子蛋白，具有良好的生物相容性及较低的免疫原性，是护肤品、医疗产品、营养食品和保健品的理想生物活性成分。

2022年年末，巨子生物(02367.HK)在港股敲钟，成为港交所“胶原蛋白第一股”；半年后，锦波生物头A股“重组胶原蛋白第一股”光环，成功登陆北交所。

上市以来，两家公司均向市场递交了亮眼的成绩单。

财报数据显示，2023年，巨子生物录得营收35.24亿元，同比增长49.05%；录得归母净利润14.52亿元，同比增长44.88%。

相比于巨子生物，锦波生物的体量相对较小，但增幅明显。根据财报，2023年，锦波生物录得营收7.803亿元，同比增长99.96%；录得归母净利润2.998亿元，同比增长174.60%。

从具体业务来看，巨子生物的收入来源包括功效性护肤品、医用敷料，以及保健食品及其他这三大板块，其中功效性护肤品、医用敷料同属于专业皮肤护理产品，主要依托可复美和可丽金两大品牌进行销售。

功效性护肤品是巨子生物业绩支柱，财报数据显示，2023年，该板块占营收比例达到75.1%，共计录得收入26.47亿元，同比增长69.52%；医用敷料、保健食品及其他则分别录得收入8.608亿元、0.16亿元，同比变化13.25%、-62.4%。

锦波生物的营收支柱为医疗器械产品，其中，重点医疗器械产品是以A型重组人源化胶原蛋白为核心成分的植入剂产品(三类医疗器械)及医用敷料产品(二类医疗器械)。财报数据显示，该板块在2023年录得收入6.80亿元，同比增长122.66%。

此外，功能性护肤品、原料及其他也是锦波生物的收入来源，但体量相对较小。

财报数据显示，2023年，上述两个板块分别录得收入0.76亿元、0.24亿元，同比增长12.00%、42.89%。

巨子生物和锦波生物的毛利率均超过80%。

根据财报数据，2023年，巨子生物的毛利率为83.6%，2022年为84.4%；锦波生物则处于上升趋势，毛利率从2022年的85.44%增至2023年的90.16%。

当胶原蛋白上市公司交出逐年增长的成绩单，市场上胶原蛋白的热度亦在持续攀升。此前，创健医疗、创尔生物均试图冲刺IPO；今年4月上旬，福莱明生物宣布与镜湖资本签署数千万元天使轮融资战略合作协议。

信达证券研发中心副总经理、新消费研究中心负责人刘嘉仁告诉时代财经：“这几年随着胶原蛋白产业链的发展，在医美护肤领域，胶原蛋白的占比持续提升。这是因为在理论上，胶原蛋白不仅仅拥有透明质酸的保湿补水功效外，更突出的功效还在于其能够促进伤口愈合，尤其是对于有医美需求的消费者来说，在做完医美之后，为了促进伤口更快愈合，或可以购买这个材料的产品。”

无论胶原蛋白是否能成为下一个“玻尿酸”，随着市场竞争格局的变化，身处医美护肤赛道企业仍需审慎思考接下来如何稳固自身地位，保持长远发展。□



CULTURAL TOURISM  
文旅ESTATE  
地产CONSUMPTION  
消费AUTOMOBILE  
汽车TECHNOLOGY  
科技THE TIME WEEKLY  
时代周报TIME INDUSTRY  
产经  
专业视角洞悉产业变革

24 | 深圳多区放松限购



## AI PC的理想与现实

时代周报特约记者 王夏 发自广州

被曝“弃车”后，苹果迅速地转向生成式AI。

5月11日，据彭博社报道，苹果将与OpenAI签署协议，将ChatGPT相关技术用在iPhone里，直接给Siri“换脑”。

虽然“换脑”的谈判尚未达成，不过苹果已完成了“强芯”。几天前，苹果发布了最新版iPad，这台设备最引人注目的是带着M4芯片面世。

官方信息显示，这颗3nm制程的芯片，拥有超过280亿颗晶体管，其新CPU包括4个性能内核与6个效能内核。如果与M2芯片相比，专业渲染性能快4倍，CPU性能快1.5倍。还有重磅提升指向AI，这颗“芯”搭载NPU（神经处理单元），提供高达38TOPS（每秒万亿次运算）的算力，能够有效为AI工作提速。

苹果在这轮AI浪潮下的行动并不是最迅速的，但M4芯片直白地袒露了公司发力端侧AI的决心。据报道，苹果平台架构副总裁Tim Millet直言，M4芯片和神经引擎“比当今所有AI PC中的NPU都更强大”。

今年以来，AI PC产业链各环节都迎来新动态。4月，华为就宣布新款MateBook X Pro接入盘古大模型；联想发布相关产品。在芯片方面，苹果、AMD也有相应动作。

然而，时代周报记者在实地走访时发现，与厂商的高预期相比，目前消费者对AI PC的反应似乎还比较平淡。

横亘在AI PC理想和现实之间的鸿沟到底是什么？

## 理想与现实

20世纪80年代以来，提供Windows操作系统的微软与提供CPU的英特尔组成的Wintel联盟就主导着全球PC市场。

2023年9月的英特尔创新技术大会上，英特尔首次提出了AI PC的概念。同年年底推出了代号Meteor Lake的新型酷睿Ultra处理器，首次内置AI加速器NPU，支持200亿参数大模型运行。

彼时，AI和PC都面临着各自的赛道。PC市场艰难越冬，等待生机；AI走过烈火烹油的一年，逐渐冷却，寻找应用场景。

而英特尔看起来雄心勃勃。在喊出AI PC口号，发布酷睿Ultra处理器当日，英特尔宣布启动业内首个

AI PC加速计划，这一计划涉及100家ISV合作伙伴，覆盖300余项AI加速功能。公司还预测：在2025年前，会有超过1亿台AI PC出货。

AI PC被寄予厚望并不奇怪。机构、厂商普遍认为，2024—2025年会迎来换机潮。比如，TechInsights认为，受微软Windows系统的升级周期、AI PC的增长，以及基于ARM架构的PC芯片更激烈的竞争等因素影响，2024年全球笔记本电脑出货量预计将比2023年增长11%。

于是，设备厂商和芯片巨头开始押注AI，躬身入局。

在芯片端，英特尔宣布英特尔酷睿Ultra处理器将办公应用生产力提升最高达47%，在视频会议场景下，处理器功耗下降最高可达36%，与上一代产品相比，视频编辑的AI性能实现最高提升可达2.2倍。AMD则发布面向商用的针对笔记本电脑的锐龙PRO 8040系列处理器和面向台式机的锐龙PRO 8000系列处理器，并于今年3月举办AMD AI PC创新峰会。

在生成式AI浪潮中占得先机的英伟达也在这一领域落子，发布了GeForce RTX 40 SUPER系列GPU。在设备端，联想、苹果、华为、惠普等厂商纷纷推出AI产品，占领市场。

今年的CES上，联想发布了个人助理应用“AI NOW”。在4月的联想创新科技大会上，该公司又发布了包括Yoga Book 9i AI元启版、联想Yoga Pro 16s AI元启版在内的多款PC产品。据联想公司透露，这些即将于5月发售的设备上都搭载了AI Agent智能体——联想小天。

华为也推出HUAWEI MateBook X Pro抢占赛道。华为相关人士告诉时代周报记者，这一设备搭载了英特尔酷睿Ultra 9 标压处理器，在云端AI方面提供了“AI空间”应用，端侧提供了基于华为盘古L0基础大模型的AI概要能力，支持本地音频、视频文件的摘要总结。

苹果自不必说，搭载M4芯片的iPad已经对市场上的AI PC带来了挑战。此前发布的Mac虽然并未直说是AI PC，但苹果强调其M系列芯片和Mac OS生态会为用户带来强大的AI支持。

在厂商的宣传中，AI PC被描绘成未来PC的终极形态，能够极大地提升用户的工作效率和生活品质。自

然，AI PC也被寄予希望，拉动销售量为行业带来新机。

Counterpoint发布的最新报告显示，2024年第一季度全球PC市场同比增长了约3%。其分析师认为，2024年可被视为AI PC（包括台式机和笔记本电脑）的“第一章”，因为今年出货的新款PC中，有45%将具备AI功能。

但目前来看，理想和现实之间还存在不小的鸿沟。

时代周报记者在周末和“五一”假期走访了几家位于不同商圈的笔记本电脑专卖店发现，消费端对AI PC终端产品反应似乎比较平淡。

华为官方店内，记者注意到华为新款MateBook X Pro已经可以体验。华为的新品虽然在展出时宣传其AI功能，但销售人员向记者介绍时主要还是强调华为强大的生态带来的流畅用户体验。

联想在4月底发布了一系列AI PC产品，但记者此前走访几家不同的联想线下门店，发现这些产品并未上架。不过，近日，随着发售日期将近，已经有部分直营店账号在社交媒体发布动态称产品开放预售和实机体验。

有门店销售人员告诉记者，目前在售设备的优化只针对部分AI功能。对AI制图、视频剪辑等有强需求的用户可以关注。“如果只是纯办公，暂时没必要在AI PC上花钱。”

而有惠普专卖店销售人员更是坦言：“询问这款产品（AI PC）的用户并不多。”

能够将云上的计算全部或部分迁移到端侧，是AI PC的一大卖点。然而，目前能够提供完整端侧智能体体验的设备并不多。实地走访中，只有荣耀的销售人员明确表示，MagicBook Pro16的YOYO助理能在完全断网的情况下提供文档总结、问答对话等服务。

不过该销售人员也向记者表示，如果云端大模型能达到小学生水平，那么端侧大模型目前的表现可能只能做到幼儿园水平。“后期需要软件更新和用户更多数据的输入才能表现得更好。”

## “摸着石头过河”

一面是宏大叙事，另一面则是消费市场相对平淡。是什么造成厂商想象与用户需求间的错位？

“说到底，AI PC发展还处在一个逐步发展的阶段。”通信行业观察



Counterpoint发布的最新报告显示，2024年第一季度全球PC市场同比增长了约3%。

家项立刚指出，这一概念在过去一年左右的时间里才逐渐兴起，技术、应用、生态的最佳实践都还处在探索期。

本质上是AI PC各个环节的技术发展、融合还有很大空间。

IDC中国高级研究经理陈舒欵认为，不论从厂商的大模型落地，还是从软件端的协同，不论是端侧还是云侧，AI PC目前都还没有进入非常成熟的阶段。

这种“摸着石头过河”的现状从围绕AI PC的标准之争就能窥见一斑。AI PC究竟是什么、能够提供什么，厂商间都还在探索。

PC“老大哥”Wintel联盟的成员各自为AI PC下了部分定义。英特尔从芯片架构出发，认为AI PC应当配备NPU、CPU和GPU；微软则倾向于认为，AI PC设备的键盘上还需要有一个Copilot的物理按钮。

有设备厂商人员跟时代周报记者坦言：“关于AI PC目前还没有确切的定义。”

目前，与传统PC在主芯片架构上采用“CPU+GPU”架构不同，AI PC采用的是“CPU+GPU+NPU”的异构方案。NPU针对性地负责处理神经网络计算相关的任务，例如深度学习推理和训练等。

换言之，NPU的存在能够帮助PC在展现AI能力时更好地提升性能、控制功耗。

“如果处理器中包含NPU，就可以视作Hardware enabled AI PC。”陈舒欵认为，NPU能保证设备在端

侧完成一些简单的计算。

芯片的算力也是个门槛。一颗强“芯”是AI PC运行的关键，其性能直接影响到AI PC的整体表现。怎样量化AI PC的能力，算力是一个重要的指标。

英特尔客户端计算事业部副总裁Todd Lewellen曾公开表示，进入下一代AI PC，NPU算力要达到40TOPS。不过，如果以此为基准判断，目前市面上大多数产品都难以达到这个标准。

公开数据显示，苹果最新的M4芯片能提供38TOPS的总算力。英特尔的酷睿Ultra系列的NPU只能提供10 TOPS的算力，在CPU、GPU和NPU共同参与运算的情况下，算力才能达到34 TOPS；而AMD最新一代锐龙AI处理器，虽然总算力能达到39TOPS，但NPU算力也只有16TOPS。

只有高通的骁龙X Elite、X Plus能满足这一要求，仅NPU的算力也能达到45TOPS。据悉，英特尔计划在明年晚些时候推出Lunar Lake芯片，NPU算力将达到45 TOPS。据媒体报道，AMD预计今年下半年将推出Strix Point (Ryzen 8050系列) 芯片，其算力有望达到45~50 TOPS。

关于AI PC产品的迭代发展情况，时代周报记者分别咨询了英特尔、高通、AMD等芯片厂商，不过截至发稿未收到具体回应。

“当NPU的算力达到40~60TOPS，则可以被认为是Next Generation AI PC，换言之，可以支持更高参数模型的本地模型推理。”陈舒欵也表示。

架构、算力之外，硬件与软件如何进行配合也是重中之重。

“芯片厂商需要关注的是做好应用资源的配置问题。”Omdia人工智能首席分析师苏廉节指出，有专门的AI芯片为应用提速只是第一步，如何做好CPU、GPU和NPU间的资源分配，让AI计算最高效地发生在AI芯片上，做到真正的体验优化，非常重要。

比如，华为官方就特别提到，HUAWEI MateBook X Pro与万兴喵影首发定制联合调校，支持调用NPU进行AI特效等创作。

“合理的算力资源分配离不开软件厂商和硬件厂商之间的相互配合。坦率来说，AI PC的生态还在逐渐成长，业界尚未达成共识。”苏廉节表示。

▶▶ 下转P18



# 拿下全球份额第一后 联发科欲以“天玑”窥AI天机

时代周报记者 郭美婷 发自广州

当生成式AI入驻端侧已成大势所趋,手机芯片战场的烽烟再起。

5月7日,联发科技(MediaTek Inc.简称“联发科”)举办了天玑开发者大会2024(MDDC 2024),最新旗舰移动芯片天玑9300+正式亮相,同时带来的还有生成式AI端侧部署的解决方案“天玑AI开发套件”。此外,联发科宣布了与百川智能、传音、零一万物、OPPO、荣耀、vivo、小米启动“天玑AI先锋计划”。

种种迹象表明,联发科正在发力聚焦生成式AI赛道。

联发科起家于CD-ROM芯片,后借着第一款单芯片手机解决方案,催生了无数小规模手机厂商,牢牢占据着中低端芯片市场第一的宝座。2021年,天玑9000的面世帮助联发科敲开高端芯片市场的大门。之后,联发科又相继推出9100、9200、9300等,不断扩大其市场影响力。

市场调查机构Counterpoint Research近日发布报告显示,联发科在2023年第四季度表现强劲,智能手机应用处理器(AP)以36%的出货量市场份额位列全球第一,已经连续多个季度超过了老牌芯片“大哥”高通。

如今,手握AI移动芯片入场券的联发科,和高通、三星、苹果等厂商一起站在了新的起跑线上。后来居上的联发科将如何实现其野心?能否凭借“天玑”窥得AI天机?

## 押注生成式AI

联发科最早下注AI,是在2018年。彼时,联发科刚刚经历了一次“滑铁卢”,下血本打造的旗舰芯片Helio X30冲击高端市场折戟,联发科开始调整战略方向。

2018年1月,联发科推出了NeuroPilot人工智能平台,欲将终端人工智能(Edge AI)带入各种跨平台设备,如从智能手机、智慧家庭到自动驾驶汽车等。

当时联发科称,提供完整的人工智能解决方案,通过整合硬件(AI处理器)及软件(如NeuroPilot SDK),让每年约15亿台采用联发科技芯片的各类消费电子产品具备AI能力。

“我们是第一个宣称自有AI能力的硬件处理器搭载在自有芯片上的厂商。”联发科无线通信事业部副总



经理李彦辑在群访中表示,通过加速器的使用,联发科当时的产品在摄影计算光学上有了提升。

近年来,随着生成式AI的火热和走向端侧落地,AI手机正迎来爆发前夜。据联发科与生态伙伴共同发布的《生成式AI手机产业白皮书》(下称《白皮书》)显示,生成式AI手机将在未来几年保持高速增长,生成式AI手机的存量规模将在2027年突破10亿元大关。这也意味着未来手机芯片市场将开拓出全新的增量。

根据《白皮书》,生成式AI手机需支持大模型的本地部署,或是通过云端协同的方式执行复杂的生成式AI任务,可以处理文本、图像、语音等多种形式的输入,同时确保流畅、无缝的用户体验等。

在Canalys高级分析师朱嘉毅看来,目前能够支持在端侧部署大模型,并具备生成式AI功能的手机芯片并不多,高通的骁龙8 Gen3是其一,联发科的9300系列则是其二。

去年11月,联发科发布天玑9300,业内将其看作联发科首颗生成式AI移动芯片,这也是全球首款采用CPU全大核架构设计的智能手机芯片。

此次发布的升级版天玑9300+也沿用了全大核CPU架构,八核CPU包含4个Cortex-X4超大核,最高频率可达3.4 GHz,以及4个主频为2.0GHz的Cortex-A720大核。此外,天玑9300+能够在端侧支持AI推理解

码加速技术,同时支持天玑AI LoRA Fusion 2.0技术,提供更高效和个性化的生成式AI体验。

据了解,天玑9300+支持前沿主流的生成式AI大模型,还支持AI框架ExecuTorch,可加速端侧生成式AI应用的开发进程。目前,该芯片将在vivo X100s、iQOO Pad2 Pro平板等设备上搭载。

## 构建生态

“生态”是联发科在MDDC 2024上反复提及的重点词。

为了构建生成式AI的生态,联发科还联合了阿里云、百川智能、传音、零一万物、OPPO、荣耀、vivo、小米启动“天玑AI先锋计划”。

同时,联发科推出“天玑AI开发套件”,包括快速高效的GenAI最佳实践、覆盖全球主流大模型的GenAI优化技术和Neuron Studio一站式可视化开发环境等四大模块,赋能终端生成式AI应用开发全流程。目前,天玑AI开发者套件已覆盖智能手机、智能汽车、物联网、个人电脑等智能终端设备。

“生态很重要,几乎每家厂商都要建立生态。自家开发的工具、接口或者AI Hub,需要跟各种各样的大模型厂商做联合、调优测试等。”朱嘉毅告诉时代周报记者,事实上,大模型在各个市场之间的策略都不一样,例如中文语境下打磨的AI就不适配

于国外市场,当厂商进入不同市场,就需要跟生态中上下游主体进行打磨以建立合作。

据李彦辑介绍,天玑AI先锋计划包含两部分:第一个环节是联发科和部分模型、OEM厂商一起联合;第二个是跟所有的APP开发厂商,探索在目前的硬件基础上如何开发新的应用。所以该计划希望把开发资源释放给应用开发者,让他们能够加入,从而加速生态的建构和推进。

“初期的摸索阶段,大家都想要自己跟模型厂商接触,OEM厂商也是直接跟模型厂商接触。我们也跟模型厂商接触,但接触的方向和角度不太一样。我们主要希望以端侧运行能力帮助这些模型运行得更高效,速度更快,部署更为容易;终端厂商接触的方式,是探索新的服务、新的应用。”李彦辑表示,这两者互不冲突,最终结合在一起。终端厂商跟模型厂商接触完之后,才有了新的应用、新的服务、新的体验,然后落在芯片能力上,让芯片厂帮终端厂商一起把生态做好。

不过,联发科无线通信事业部生态发展资深总监章立也提到,联发科在选择合作的大模型时,有自己的衡量和考虑。

第一考量因素是,大模型的主营业务或场景是to B还是to C。联发科相信,生成式AI很快会进入到消费级市场,从公司业务层面,联发科会更重视做消费者业务,本身有APP或自

己运营C端能力的大模型的厂商。

其次,联发科会考虑开源的影响力。开源可以更加开放地拥抱整个生态,对联发科而言,开源的大模型合作起来也会更加顺畅。

“最终回归到一点,我们对大模型的选择,本质上是决定于这些模型能不能在终端上发挥端侧的能力,创造创新的用户体验,这是最重要的一个判断标准。”章立表示。

## 能否窥得AI天机?

去年10月,高通发布的移动处理平台骁龙8 Gen3发布,一个月后联发科发布了天玑9300;今年3月,高通推出骁龙8s Gen 3,不足两个月,联发科便发布了天玑9300+。两家公司贴身肉搏意味已经十分明显。

AI手机的到来,让手机芯片市场的竞争愈发激烈。

今年3月,2023年第四季度,联发科的智能手机应用处理器(AP)以36%的出货量市场份额位列全球第一,且已连续多个季度超过了老牌芯片“大哥”高通。

朱嘉毅告诉时代周报记者,联发科试图借生成式AI弯道超车,拉近与高通之间的技术距离。

同时,朱嘉毅表示,不可否认的是,联发科在用户基数上确实占优势,尤其是大众市场。未来,生成式AI的功能也将往大众市场跑,更多地渗透进大众市场这一侧,这也可能是联发科的机会。

除此之外,在高端芯片市场上,苹果、三星等也在旁虎视眈眈,加快自研步伐。

例如,苹果多年来都在自研定制手机A系列芯片。据市场爆料,今年将发布的iPhone 16系列预计会搭载全新的A18系列芯片。

2023年10月,三星电子在System LSI Tech Day 2023活动上展示了Exynos 2400处理器,其CPU、NPU、GPU、5G调制解调器等均获大幅升级,并有望应用于三星下一代旗舰机型Galaxy S24系列。

今年5月7日,据财联社引用台湾《电子时报》消息,三星将于2026年推出搭载自主研发GPU的高端Exynos芯片组,终止与超微的手机用GPU研发合作。

未来,随着生成式AI技术在手机端的演进和普及,手机芯片市场或将迎来更为激烈的洗牌。联发科试图窥得AI天机,仍然任重道远。■

# AI PC的理想与现实

上接P17

## 等待杀手级应用

无论如何,概念处在成长初期带来的最直接影响是消费者对AI PC的概念认知还不够深入。“当厂商把AI PC的概念输出给用户时,其实使用者不关心PC到底有没有AI。他们需要的是实际体验的提升和改变。”苏廉节指出。

对于厂商而言,如何缩小理想与现实之间的差距,成为了他们面临的巨大挑战。一方面,他们需要加大研发投入,不断提升AI PC的智能化水平;另一方面,他们也需要加强市场教育,让消费者真正了解AI PC的价值。

当端侧AI走向市场,横亘在整个行业面前的第一个问题是:对于习惯了ChatGPT等云端大模型的用户来说,部分/全部的运算在端侧完成具备怎样的优势?

隐私性、个性化是目前比较可及的答案。

AI PC在用户隐私保障方面的优势显而易见。基于PC端的模型应用理论上可以做到直接于终端设备上处理海量数据,尤其是涉及隐私的敏感数据,无需将其传输到其他地方进行

处理。“这样可以尽量避免数据传输,提升用户体验。”苏廉节指出。

个性化体验或许可以有多种理解:其一,是相比对话轮数都受算力限制的云端大模型,端侧大模型能记住更多,更懂用户;其二,是不联网能进行多样化操作,本身是对使用效率的提升。

前者的原因很自然。在AI领域的Scaling Law还相当具有说服力的当下,可以说,AI的智能程度与数据息息相关。

IT研究与顾问咨询公司Gartner认为,到2025年,大约超过75%的数据将在边缘侧处理。未来,如果要继续提升模型能力和用户体验,更高效地开发数据成为一种必然。

对于后者,苏廉节认为,在断网情况下仍然可以继续使用AI,这对用户体验也是一种保障。现在,即使是手机上的Siri、Google Assistant或者其他智能助手在断网时也无法使用,所以将部分功能移植到终端可以提高用户体验。此外,大模型本身可以用自然语言交互的特点也能改善当前人机交互的模式。“AI可以实现用户与设备间更人性化的交互。”

“AI终端化已经显现出必要性

和可行性。”IDC在其2024年中国PC市场十大洞察中指出。在陈舒敬看来,PC是AI普惠最适合的端侧产品。联想更是将AI PC定义为“每个人的专属助理(Personal AI Twin)”。

在走向所有人的过程中,处在哪些行业和场景的用户会成为先吃到螃蟹的人?

由于轻量级IT部署及云端需求的增加,中小企业市场将是发展最快的领域之一。“对于商用市场尤其是中小企业市场,AI PC的工作辅助应用场景相对较为明确,PC作为办公的基础工具采购需求将持续增长。”陈舒敬指出。

IDC研究显示,中小企业市场将是发展最快的领域之一,2024年AI PC产品占比将超过60%,未来五年中小企业企业的复合增长将为8.4%。

“办公场景会是一个相当重要的方向。”项立刚也表示,目前文件、图片处理、会议纪要等是人工智能技术比较典型的应用场景,迁移到AI PC难度不高。

“微软的Copilot自推出后一直都很受用户欢迎。”苏廉节指出,放眼国内,字节、阿里和腾讯都有自己的办公系统。如果能在AI PC上做应用

的适配,以帮助用户审稿、写电子邮件、进行市场营销等,就能为广大办公用户带来更好的体验。

在消费端,虽然目前AI PC还没有拉起一轮大的增长,但未来,在游戏、学习等需求的带动下,也有可能迎来较快发展。IDC预测,消费市场2024年AI PC占比将达到55.4%。

“对于消费市场,AI PC能做的其实也非常多。”陈舒敬指出。以游戏为例,AI PC在游戏端的应用前景、发展方向丰富。较高的处理器性能可以提供更快的运算速度,从而支持更复杂的画面和更高的帧率。“用户的游戏需求会在消费端形成一定拉力。”

苏廉节也持相似的观点。“不过,游戏开发是一个相当艰难且耗时的过程,获得最佳实践需要不断调试。也许,未来一两年可能会开始看到进展。”他指出。

需求有了,对于厂商来说,应该如何走好下一步?

打通产业链的各个环节,构建应用生态比较关键。

“AI PC不仅需要硬件上提供独立的算力支持,还需要配合算力的软件工具,拥有自己的算力系统和软

件支撑能力。”项立刚指出,硬件的能力最终还是需要通过应用为用户带来良好的体验。

“AI PC赛道在等待类似ChatGPT的杀手级应用的出现。”苏廉节坦承。在他看来,寻找杀手级应用,最重要的是打通硬件和软件之间的壁垒。更进一步来看,消费者教育的完成也需要应用的参与。“AI PC能做到什么——对于用户来说,一个体验更好、效率更高的应用,就是这个问题最好的答案。”

事实上,厂商已经开始从生态发力。比如,AMD就在其AI PC峰会表态,要更好地打造AI生态圈,提供业界领先的AI解决方案。

国内特殊的应用生态也会为生态搭建和软件开发带来一片差异化蓝海。

“我国和全球其他地区间存在一定的不同,比如微软的相关功能在国内并不能完整使用。”陈舒敬认为,这是中国PC厂商发展自己的智能体的机会。“如何打造中文环境下最好的用户助手,从游戏、教育、工作、生活辅助等方面为用户进行全方位的AI加速,是值得国内厂商思考的问题。”■



## TECHNOLOGY · 科技

# 王忠军遭警示 华谊兄弟押注短剧翻身？

时代财经 谢斯临

因违规减持，王忠军和他的华谊兄弟再一次站在聚光灯下。

5月7日，浙江证监局官网发布关于对王忠军采取出具警示函措施的决定。经查，王忠军作为华谊兄弟（300027.SZ）董事长，于公司披露《2023年半年度报告》前30日内卖出公司股票32.87万股，成交金额99.9248万元。

上述行为违反了上市公司董事减持股份的相关规定，浙江证监局决定对王忠军采取出具警示函的监督管理措施，并记入证券期货市场诚信档案。同时要求王忠军在收到本决定书之日起10个工作日内提交书面报告。

**华谊兄弟此前公告指出，王忠军的减持主要是为了偿还股票质押融资，降低质押风险，更好地保障控制权稳定性。而公司财报披露数据显示，截至2023年年末，王忠军和其弟王忠磊合计持有的超过3.86亿股股份中，质押比例超过99%，冻结比例高达100%。**

今时的窘迫与往昔的荣光形成鲜明对比。

2009年，华谊兄弟头顶“中国影视娱乐第一股”的光环成功上市，一时风头无两。大院子弟出身的王忠军，通过与冯小刚、张国立等知名导演、演员的深度捆绑做大做强。

同时手握电影和艺人经纪两大业务板块的华谊兄弟在巅峰时刻，市值一度逼近800亿元，而身为创始人的王忠军也被外界视为“内娱教父”。

然而祸福相依。2018年爆发的《手机》事件牵连出娱乐圈的“阴阳合同”丑闻，政策对内容的审核和行业的监管开始趋严，热钱撤退，影视行业随之进入寒冬。

华谊兄弟为绑定明星、导演溢价收购而来的影视公司，此时也变成了烫手山芋，公司陷入连年亏损的深渊。

这家昔日的影视龙头亟须找到破局方法。但就后续发展规划、控制权稳定等问题，时代财经多次致电华

谊兄弟，截至发稿前电话均无法接通。

**“阴阳合同”后6年，华谊亏掉79亿元**

曾经的错误决策依然困扰着华谊兄弟。

4月30日，华谊兄弟披露了2023年度财报。数据显示，过去一年，华谊兄弟实现营业收入6.66亿元，同比提升65.59%；净亏损5.39亿元，同比减少45.08%。

对于亏损的原因，华谊兄弟总结道，其一是受前期经济形势的不利影响，影视行业仍处于复苏阶段，且报告期内影视行业竞争激烈，导致市场份额争夺加剧，公司业务受到一定程度的冲击。

与此同时，华谊兄弟每年都会对包括应收账款、存货、长期股权投资及商誉等在内的各项资产的账面价值进行检查，按照会计准则相应地计提资产减值准备。财报数据显示，2023年华谊兄弟计提资产减值损失1.52亿元。

这一巨额亏损来自于华谊兄弟此前为绑定明星、导演溢价收购而来的那些影视公司。比如冯小刚名下的东阳美拉，以及范冰冰、李晨、冯绍峰等一众明星持股的东阳浩瀚。2015年，为了收购这两家成立还没超过两个月新公司70%的股份，华谊兄弟分别支付了10.5亿元、7.56亿元。

站在那个明星IP演技与内容更具有流量的时间节点之上，华谊兄弟此举看似能够在短期内节省成本锁定未来利润。

青年剧作家、导演向凯向时代财经表示，当时华谊兄弟不计成本、不计代价地砸知名导演、砸流量明星的做法，助长了影视行业流量虚高和片酬畸高的现象，给华谊兄弟和影视行业未来的发展埋下隐患。

而在2018年的《手机》事件之后，监管加强，影视行业随之进入寒冬。这些大手笔、缺乏准确评估的投资，难以换来预期之中的收益，反而变成了华谊兄弟手中的不良资产，每年都得对其进行资产减值。

财报数据显示，2018—2022年，华谊兄弟分别计提资产损失13.82亿

元、26.61亿元、4.4亿元、4.61亿元和4.68亿元。

受困于此，华谊兄弟连续6年陷入亏损境地。2018—2023年，华谊兄弟亏损额分别为11.69亿元、39.78亿元、10.48亿元、2.46亿元、9.82亿元、5.39亿元，近6年累计亏损达到79.62亿元。

连年的亏损还显著影响了华谊兄弟的偿债能力。截至2023年年末，华谊兄弟资产负债率为79.06%，短期借款4.95亿元。但同期华谊兄弟手中的货币资金仅有2.32亿元，难以覆盖短期债务，公司资金仍旧承压。

**短剧能帮助华谊兄弟翻身吗？**

经营不顺，为支撑业务正常运转，2018年开始，王忠军和王忠磊兄弟大幅度地进行股权质押，质押比例长期保持在90%以上的高位。可问题是，过高的质押比例或对公司控制权的稳定造成风险。

财报数据显示，截至2023年年末，华谊兄弟实控人王氏兄弟股票质押融资总额为4.79亿元，主要用来偿还债务，偿还期限为一年，存在一定的平仓风险。而据此前华谊兄弟对深交所年报问询函的回复，截至去年5月31日，公司实控人质押的股份预警线为2.90~1.83元，平仓线为2.41~1.58元。

与之相比，华谊兄弟5月9日收盘报价为每股1.99元，距离最低平仓线仅为每股0.41元，背后压力可见一斑。中国企业资本联盟副理事长柏文喜向时代财经分析表示，如果股价确实跌到了1.58元或以下，根据常规的股票质押融资机制，王氏兄弟可能会面临被强制平仓的风险。

“当股价跌破了平仓线，意味着作为质押物的股票市值已触发贷款质押协议约定的平仓条件，金融机构可能会采取措施来保护其贷款安全。”不过，柏文喜进一步指出，具体仍要看质押人与金融机构间的协议。在某些情况下，即使股价跌破平仓线，双方也有可能通过协商达成新的协议来避免立即平仓。

而为降低股权质押带来的风险，

近年来王氏兄弟一直在减持还债，偿还股票质押融资。据《证券时报》统计，2020—2023年，王忠军累计减持2.59亿股，王忠磊累计减持1.02亿股。

但这条路现在已经行不通了。根据去年8月发布的上市公司减持新规，破发、破净，或近三年未进行现金分红的上市公司，其控股股东、实控人不得通过二级市场减持公司股份。如照此执行，王忠军的减持还债之路已然走进死胡同，他必须为华谊兄弟找到新的破局之法。

在此情况下，华谊兄弟开始加码爆火的微短剧，试图以此提升业绩和股价，帮助公司从困境中脱身。年报显示，华谊兄弟与阅文集团（00772.HK）合作出品的短剧《鸿天神尊》预计将于5月开机制作。该短剧根据阅文S级IP小说改编，属于火爆玄幻、热血爽剧题材，由王忠磊担任出品人。

今年3月，王忠磊曾在接受媒体采访时表示，微短剧的趋势不可逆转，未来它一定是视频市场一个很大的走向。而艾媒咨询发布的《2023—2024年中国微短剧市场研究报告》数据显示，2023年国内微短剧市场规模已攀升至373.9亿元，较2022年增长了267.65%。预计到2027年，国内短剧市场规模将突破1000亿元大关。

但现在或许已经不是进军短剧的最好时机——庞大的短剧数量已经将精品短剧掩埋，再好的短剧也很难从爽感短剧中冲出来。已经错失风口的华谊兄弟，发力短剧可能在短期内能帮助公司收获现金流，但长久获益或难以保证。

而对现在的华谊兄弟来说，向凯认为，最重要的问题还是要减脂瘦身、轻装上阵，回到内容研发的赛道。“华谊兄弟每年看起来储备项目很多，但其实由它主投的并不多，大部分都是跟投。就意味着公司能从中获得的分红也极为有限，难以走出亏损困境。”

或许，组建或强化属于自己的原创的、优质内容的研发团队，进一步一个脚印前进，做更多自主出品的影视项目，才是华谊兄弟最终的破局之道。■

## 星纪魅族换帅

时代周报记者 申潼睿 发自广州

智能手机加速迈入AI时代，不少手机厂商的灵魂人物也悄然发生了变化。雷军转战车圈，将手机的重担交棒卢伟冰；余承东在社交媒体的身份认证也由“华为终端BG CEO”替换为“终端BG董事长”，“终端BG CEO”则变成了何刚。

近日，背靠吉利、宣布“All in AI”的星纪魅族也在酝酿换帅。据其官网披露，集团的首席执行官已由苏静接替，而此前担任该职位的沈子瑜并未在集团6名主要管理人员名单中出现。

调整后，星纪魅族的高管团队包括首席执行官苏静、首席运营官廖清红、首席财务官戚为民，以及执行副总裁兼手机事业部总裁黄质潘、执行副总裁兼首席技术官张亚东和执行副总裁兼战略规划负责人王勇。

据了解，苏静在2022年以联合创始人身份参与了星纪时代（星纪魅族前身）的创立，并担任首席财务官。在此期间，她主导了对拥有20年历史的消费电子品牌魅族科技的收购。

星纪魅族成立后，亿咖通科技首席执行官沈子瑜出任了星纪魅族董事长及首席执行官，而苏静则转任联合创始人、执行董事兼首席财务官。2023年11月，苏静进一步升任为星纪魅族总裁，并成功完成了公司天使+轮及A轮融资。

时代周报记者注意到，此次淡

出管理层的沈子瑜，社交媒体身份认证已变更为“极星科技董事长兼CEO”。极星科技是星纪魅族与极星汽车成立的合资公司，负责极星在中国的运营、销售、软件系统等一系列工作，以及打造核心的Polestar OS车机系统，前不久还推出了极星牌智能手机。

对此，星纪魅族向时代周报记者称，该项调整属于正常调动。“沈子瑜身兼数职，苏静（此前）本就是星纪魅族联合创始人兼总裁，调整后两人更能聚焦（业务）。”

3C分析师李继东告诉时代周报记者：“当下星纪魅族的高管团队中，多数都做过手机，有些还具备汽车和手机行业双重经验，专业能力明显更强了。”

公开资料显示，廖清红曾先后服务于华为、360、小鹏汽车，历任华为软件研发副总裁、360高级副总裁、小鹏汽车CHO，横跨手机、互联网、汽车三大行业。而戚为民是曾经魅族科技的CFO，张亚东则担任过中兴通讯小灵通手机产品总经理，王勇曾任中兴通讯副总裁。

**具备投资与创业经验的女强人**

“身处一号位的苏静履历非常丰富，兼具投资与创业经验，是业界公认的低调的女强人。”李继东补充道。

公开资料显示，苏静本科、硕士均毕业于北京大学，曾担任过中石油国联基金董事会秘书、副总裁，国新科创基金执行董事，国风投资基金董

事长、新一代信息技术组投委会委员等职务，执业及投资领域覆盖新一代信息技术及新能源汽车、文娱等领域。

任职期间，苏静曾引进西气东输三线及西气东输一、二线西段外部投资363亿元，孚能科技、长远锂科、英雄互娱等投资项目80多亿元，重点关注数字新经济领域的子基金及直投项目。

2022年年初，苏静以联合创始人身份参与创办星际时代，并成功并购中国老牌消费电子品牌魅族科技。2023年3月，星纪魅族成立，苏静担任联合创始人、执行董事兼首席财务官，主要负责星纪魅族的投融资与日常运营，并完成天使轮融资。

2023年6月，苏静主导完成星纪魅族与全球豪华纯电高性能汽车品牌 Polestar 极星的合作谈判，成立合资公司极星科技。苏静担任董事，双方共同研发 Polestar OS，押注消费电子和汽车产业融合趋势。

**2023年11月，星纪魅族完成A轮融资，加上2023年上半年完成的天使+轮融资，星纪魅族累计融资20亿元，投后估值超100亿元。拉来一系列投资后，苏静也从CFO晋升为星纪魅族总裁，主要负责公司业务运营和对外合作，彼时的沈子瑜作为CEO全面主持工作。**

**倡导智能化车机融合**

星纪魅族集团定位为跨界融合的全栈智能终端平台，覆盖智能电动

汽车、智能手机、XR技术、自研操作系统、可穿戴智能终端等多个领域。集团以“手机+XR+智能汽车”为核心，推动消费电子产业和汽车产业的融合。

魅族的定位离不开苏静的推动，后者多次公开明确智能化“车机融合”的发展方向。

苏静称：“从长期的投资角度来看，智能化就是未来发展的大方向。星纪魅族集团的诞生，就是为了打造布局智能车机的全产业链，能给更多行业、领域提供智能化支持。”

苏静认为，未来的消费电子将是多行业的融合发展。尤其是智能汽车与手机，都有着相同的发展方向——更加智能化、便捷化。而手机与智能汽车的互联是新时期智能汽车生态的基础。

具体看来，星纪魅族通过改变智能汽车的技术架构，融入了“手机域”的理念。

苏静曾公开介绍，手机域，即超越传统汽车五个域（动力域、底盘域、车身域、座舱域、自动驾驶域）之外的“第六域”，是让手机真正融入并成为汽车的一部分，通过数据、团队、算力上的贯通，实现手机和汽车之间的无缝连接、生态共享和能力共享。

2023年，苏静登上了《财富》中国最具影响力的商界女性榜单，她坦言自己的偶像是马斯克。“我是一个比较追求极致的人，有理性与感性的结合，希望给消费者带来有设计美学、有创新价值的科技产品。”■

100

%

➤

100

亿元

➤



# “国民神车”终落寞 金杯能否再翻身？

时代周报记者 王贺 发自北京

金杯汽车(600609.SH)终于收到华晨的受偿款。5月10日,金杯汽车公告称,公司及合并报表子公司于近日收到华晨汽车集团控股有限公司(以下简称“华晨集团”)部分债权受偿款合计5363.20万元,该事项将增加公司2024年度的业绩,超过公司最近一期经审计归母净利润的10%,预计将对公司2024年度净利润产生重大影响。

金杯汽车内部人士刘一(化名)告诉时代周报记者,按照上市规则,超过公司最近一期经审计归母净利润的10%就是重要事项,需要披露,比如此次5363.20万元受偿款超过了金杯汽车2023年归母净利润1.22亿元的10%即1200万元。

至于2024年全年净利润的涨幅还要跟经营利润加在一起算,所以不好预测。

金杯汽车方面称,截至5月10日,公司及合并报表子公司向华晨集团管理人申报债权确认金额为6.78亿元,根据重整计划的清偿方案,公司及合并报表子公司全部选择现金方式受偿,预计受偿金额合计1.38亿元。上述债权相关的损失公司已于2020年度、2021年度计提完毕。

金杯汽车成立于1988年,是我国重要的轻型汽车生产基地之一,主要生产轻型货车和轻型客车及零部件,华晨集团是其股东之一。

1991年,华晨中国汽车控股有限公司与沈阳金杯汽车股份有限公司投资组建沈阳金杯客车制造有限公司。1992年,金杯汽车在上海证券交易所上市。

2020年11月,华晨集团陷入财务危机,沈阳市中级人民法院裁定受理债权人华晨集团重整申请,华晨集团正式进入破产重整程序。2021年3月,华晨集团等12家企业进行实质合并重整。2022年6月30日,华晨集团等12家企业的第三次债权人会议



截至5月10日,金杯汽车及合并报表子公司向华晨集团管理人申报债权确认金额为6.78亿元。

召开,并对《华晨汽车集团控股有限公司等12家企业实质合并重整计划》(以下简称“重整计划”)进行表决,但未获得批准。2023年8月,华晨集团重整计划草案获得债权人会议表决通过。

2023年8月,金杯汽车公告称,2023年8月2日,金杯汽车收到华晨集团及沈阳市汽车工业资产经营有限公司(以下简称“资产公司”)出具的《告知函》,2023年8月2日,沈阳市中级人民法院发布(2020)辽01破21-9号公告,公告沈阳中院裁定批准重整计划,并终止华晨集团等12家企业重整程序。鉴于重整计划已经法院裁定批准后生效,因此沈阳汽车有限公司将成为金杯汽车的间接控股股东,金杯汽车实际控制人将变更为沈阳市人民政府国有资产监督管理委员会。

金杯汽车还表示,公司后续将及时就收到债权受偿款情况发布公告,但剩余受偿款项的到账时间尚不确定。

据刘一介绍,华晨集团会按照重整计划的时间节点给全体债权人打

款,但具体时间节点没有正式对外公告。重整计划执行的截止时间是2025年8月,华晨集团会把所有债权受偿款都付清。

黄河科技学院客座教授张翔对时代周报记者表示,目前金杯汽车正处于转型期,经营状况不佳。华晨集团是金杯汽车的股东,把受偿款转给金杯后,就能把金杯汽车这个不良资产剥离出去,金杯汽车与华晨集团分家后,双方再也没有资金纠葛与债务关系。“此次收到受偿款或将帮助金杯渡过难关,降低债务比重。”

## “国民神车”坠落

从打造“国民神车”到剥离整车业务,金杯汽车的发展历程可谓高开低走。

据中汽协数据,2001年,金杯客车产品在同行业中的市场份额由2000年的11%上升到2001年的12%,其中轻型货车市场占有率达3%,轻型客车市场占有率达23%,在同行业中居第一位。

在巅峰时期,金杯汽车保有量达100万辆,市场占有率高达75%,曾连续19年成为销量冠军,被称为“国民神车”。

然而,从2014年开始,金杯汽车旗下的沈阳金杯车辆制造有限公司(下称“金杯车辆”)整车销量逐年下降,2014—2016年分别销售80036辆、47098辆、23191辆,同比依次下降20.3%、41.15%、50.76%。

金杯车辆从事包括电动卡车在内的轻卡及其零部件的生产和销售,曾拥有“领顺”“金驭”“领骐”“骐运”“领驰”“运赢”“金运”等系列轻卡产品,以及加油车、洒水车等专用车型。

金杯车辆销量不佳导致金杯汽车亏损扩大。据年报,2014年和2016年,金杯汽车净亏损分别为1.43亿元、2.08亿元。

2017年6月,金杯汽车公布重大资产出售暨关联交易预案,拟将其直接和间接持有的旗下全资子公司金

杯车辆100%的股权转让给控股股东沈阳市汽车工业资产经营有限公司,就此剥离整车制造业务。

“金杯汽车2017年剥离整车业务主要因为该业务严重亏损,华晨集团作为大股东,要帮助上市公司止血,否则上市公司会持续亏损。”刘一表示。

由于经营问题,金杯汽车的股票名称多次在“\*ST金杯”及“ST金杯”以及“金杯汽车”之间转换。

在张翔看来,金杯2017年之前亏损的原因在于不重视开发,一直在吃老本。在辉煌时期,金杯汽车主要依靠卖面包车驱动业绩,后来面包车逐渐退出市场,被MPV车型取代。MPV的舒适度比面包车更高,空间及车辆性能也更好,导致金杯这种面包车的市场占有率大幅萎缩。

“后来金杯从丰田引进了高端商务车格瑞斯,但也没有起到提振销量的作用。”张翔指出,近几年市场上面包车在走下坡路,而金杯又没有什么新车型、新技术,因此连年亏损。同时也因为销量很少,没有规模经济效益。

## 转型之路艰难

曾拥有一代“国民神车”的金杯汽车,目前已转型为汽车零部件企业。

据金杯汽车2023年年报,目前公司的主营业务是设计、生产和销售汽车零部件,主要产品包括汽车内饰件、座椅、橡胶件等;主要客户包括华晨宝马、长安汽车、江淮汽车等多家汽车整车生产企业。

近年来,转型为汽车零部件企业后的金杯汽车,业绩相对稳定。金杯汽车年报显示,金杯汽车2021年归母净利润为1.95亿元,同比扭亏为盈,但2022年和2023年归母净利润连续下滑,分别为1.50亿元、1.22亿元,同比分别下降23.08%、18.89%。

对于剥离整车业务后的公司业绩,刘一表示:“2017年金杯汽车净资产也不是特别高,之后华晨集团重整的时候计提了部分减值,亏了一些钱,近几年经营还算稳定。”

值得一提的是,近年来金杯汽车资产负债率逐年下降。年报显示,金杯汽车2021年、2022年、2023年资产负债率分别为76.71%、71.23%、66.35%,与2016年的94.13%相比已大幅下降。

不过,金杯汽车的偿债能力仍需加强。据年报,金杯汽车2021年、2022年、2023年流动比率分别为1.04、1.07、1.03,低于2017年的1.33。

张翔认为,金杯汽车的负债比较多,把整车业务剥离以后仍要还债,所以净利润还处于下滑趋势。“之前汽车零部件自给自足,相当于金杯的车采购金杯的零部件。把金杯车辆剥离出去后,金杯汽车的零部件失去了很多订单,需要一个转型的过程,现在还没有完全调整过来。”

关于未来金杯汽车的主营业务是否有调整的可能,刘一透露:“整个公司战略需要上市公司、大股东以及当地政府进行协同,未来还要看各方的想法,但整体来说还是希望把上市公司做好。”

“如果主营业务有调整的话,就属于业务的重大变化,金杯汽车肯定会按照规则事先发布公告,毕竟像整车业务的投资基本要在10亿元以上,对公司会有重大影响,公司目前没有涉及整车和新能源的计划。”刘一补充道。

张翔分析称,金杯汽车的零部件业务未来肯定会受到挑战,因为目前汽车行业产能过剩,汽车零部件也一样。金杯汽车零部件的主要客户是金杯和华晨体系的,独立后要开辟新的客户,需要一个过程,还必须开发一些新产品。

当前,国内汽车行业正处在转型期,新能源汽车发展较快,以前生产燃油汽车零部件的金杯汽车,今后亟须向新能源汽车零部件转型。

2023年10月,金杯汽车在半年度业绩说明会上表示,公司目前没有整车代工业务,公司核心产品汽车座椅、汽车内饰,对于传统车和新能源车均可配套。□

# 个人IP商业化 贾跃亭能否帮助FF走出困境？

时代财经 贺晴

造车10年,贾跃亭创立的Faraday Future (FFIE.O,简称FF)又遇新挑战。

5月7日,FF创始人、首席产品和用户官(CPUO)贾跃亭在其个人社交平台上发布一条长达6分钟的视频,回应FF当下面临的退市危机,并提出拯救FF的几个做法。

FF此前发布的公告显示,FF于2024年4月24日收到纳斯达克的信函,因连续10个交易日FF股票收盘价低于0.1美元,不符合纳斯达克上市规定,因此纳斯达克交易所给出了FF股票退出纳斯达克资本市场的意见。

贾跃亭在视频中提到,他决定重新站出来,正在认真思考与Matthias一起出任联席CEO,共同担起公司发展的责任。同时,他会和FF的管理团队一起采取所有可能的举措,力争让公司保持合规上市地位。

不过,FF随后发表声明回应称,虽然公司了解到该视频表明贾跃亭考虑在公司董事会任命的前提下担任联席CEO的可能性,但目前公司董事会不考虑任命其为联席CEO。

贾跃亭同时表示,将会开始通过个人的IP商业化,尽快赚些钱,一部分还债,一部分救公司。

5月8日,就个人IP商业化变现途径,及贾跃亭对FF官方声明的看法,时代财经向FF方面发去采访函,截至发稿未获得回复。

## 将开启个人IP商业化

“为救FF,我做了几个决定。”在

贾跃亭的视频中,他回应了FF退市危机,“公司正面临非常大的退市风险,但也并非如某些媒体误读的已经退市。如果FF真的退市,不仅会给FF的投资者、股东、债权人、供应商和所有中美员工及家庭造成不可挽回的伤害,更是中美乃至全球汽车产业的很大损失。”

其并表示:“我做出了一个和我个人追求不太一致的纠结决定,我将会开始通过我个人的IP商业化,尽快赚些钱,一部分还债,一部分救公司,用来贴补造车,力争可以支持FF基本运营,给投资者和股东信心。”

贾跃亭并未透露“个人IP商业化”的具体途径。去年5月30日,贾跃亭正式入驻抖音平台,截至目前,贾跃亭抖音粉丝量达到145万,微博粉丝量为1517.3万。从5月8日至9日,贾跃亭抖音涨粉近2万。

对此,国际智能运载科技协会秘书长张翔向时代财经表示,近期诸如雷军、周鸿祎等企业一把手或高管做“网红”营销火热。贾跃亭下场运营个人IP,或能发挥自身知名度的价值,赚些钱从而偿还债务。

艾媒咨询首席分析师张毅则向时代财经表示:“个人IP商业化肯定能赚些钱,也能给投资人带来一些信心,但是这一部分资金有多少,相比填平债务和补贴造车这些‘巨无霸’所需要的资金,我认为这个收入差距很大。”

“若贾跃亭IP变现选择直播带货,则不一定局限于卖车,也有可能卖别的商品来增加收入,从而偿还债务。”张翔称。

张毅认为,直播带货是个人IP

变现最直接的方式,该方式在很多名人、企业家群体中效果显著,通过社交平台进行品牌推广和内容创作,发布吸引眼球的视频,从而最终实现粉丝增量,进行直播带货。“其二是与其他品牌企业进行合作,涉及技术转让、知识产权共享、联合营销,这个途径也有可能(被贾跃亭选择)。”

目前,直播带货在汽车圈已有案例。今年年初,高合汽车陷入停工停产困境,随之也开启了直播带货。3月6日,高合汽车工程项目总监杨悦卿在直播中表示,高合汽车将通过直播间带货,且会把这些收入直接供到一线的销售的小伙伴,从而让车主们获得保障。

## FF面临退市危机

“总体来看,贾跃亭一系列动作应该是出于他对当前FF困境的认识,以及为公司稳定运营所做出的努力。”张毅向时代财经表示。

根据FF此前发布的公告,FF于2024年4月24日收到纳斯达克的信函,因连续10个交易日FF股票收盘价低于0.1美元,不符合纳斯达克上市规定,因此纳斯达克交易所给出了FF股票退出纳斯达克资本市场的意见。

贾跃亭在视频中表示,FF已于5月1日向纳斯达克提交了通过整改合规维持上市资格的申诉。“作为公司创始人,我和管理层团队会竭尽所能,力争恢复合规,努力保持上市资格。”

就当前进展及下一步融资举措等,时代财经向FF方面发去采访函,截至发稿未获得回复。

贾跃亭在视频中复盘了FF发展的几个阶段。在贾跃亭看来,为公司

服务8年的Matthias出任CEO,带来了诸多改变。但是,FF依旧积重难返,无法挣脱历史枷锁,依然没有建立起真诚有效的对外沟通机制,信任和信心难以重建。

“导致FF危机的直接原因是资金问题,而根本原因是信心和信任的问题。”贾跃亭称,他决定重新站出来,正在认真思考与Matthias一起出任联席CEO,共同担任公司发展的责任。

不过,FF之后发表声明回应称,该视频中的言论未经公司批准,故不应将任何此类言论归因于公司。其并表示,目前公司董事会不考虑任命其为联席CEO。

截至目前,FF尚未发布2023年全年财报。2023年11月13日,FF发布了截至9月30日的2023年第三季度财报。

财报显示,FF在当季首次实现创收,汽车销售收入为55.1万美元。尽管实现创收,但该公司仍然录得亏损,第三季度的净亏损为7800万美元。

产品方面,从2014年贾跃亭创建FF开始造车至今,FF首款量产车FF91在经历多次跳票后,在2023年完成了10辆FF91 2.0 Futurist Alliance的交付。不过,今年3月中旬,FF向美国公路交通安全管理局备案召回计划,将召回2023年生产的11辆FF91 2.0。

4月25日,贾跃亭曾发布视频称,任何能够让其挣钱还债、挣钱造车、造车还债,早日重归祖国的事情,他都愿意努力去做。贾跃亭说,“造车成功并还债之日,就是我回国之时”。□

1517.3

万

>



## CONSUMPTION · 消费

福建老板张轩松“拜师”于东来  
永辉超市加入“爆改”

时代财经 张雪梅

继湖南商超龙头步步高后，永辉超市也加入“爆改”大军。

5月7日，有媒体报道永辉超市董事长张轩松、CEO李松峰等人携团队前往河南许昌拜访胖东来董事长于东来。

随后，于东来决定启动帮扶调改永辉超市。据联商网报道，调改将从6月1日正式启动，标的为永辉超市郑州瀚海北金店和新乡宝龙广场店。

5月8日，永辉超市（601933.SH）开盘大涨，盘中拉升至涨停，截至收盘，每股股价录得2.62元，涨幅超10%，总市值为237.77亿元。

此前1个月，胖东来刚刚从员工薪资、营业时间、供应链等方面对步步高长沙梅溪湖店进行系统调整。

截至4月25日，该店第一阶段调改完成。步步高方面的数据显示，“五一”假期首日，步步高梅溪湖店日销达240万元，而调整前的平均日销约为15万元。

步步高方面对时代财经表示：“帮扶团队抵达湘潭后，步步高第二家门店湘潭九华新天地店的调改也将提上日程。”

数据显示，过去的2023年，永辉超市和步步高仍在亏损，同样未能扭亏为盈的还有中百集团、人人乐两大传统超市巨头。据时代财经统计，当年这4家超市合计共亏损超40亿元。

与此同时，商超企业也在不断关闭亏损卖场。

据联商网不完全统计，2024年第一季度全国至少有31家超市品牌的140多家门店关闭，涉及沃尔玛、大润发、永辉、物美等知名品牌。

或闭店，或“爆改”门店，超市企业们正在从供应链、商品结构、卖场动线等对现存门店进行调优。

## 胖东来共享供应商

据联商网报道，本次永辉超市调

改以胖东来团队管理为主，由胖东来超市总经理关娜、胖东来新乡王明总经理两地指挥。永辉超市张轩松董事长将亲自坐镇郑州，并抽调全国精英组建“永辉超市调改小组”，配合胖东来进行现场调改。

与对步步高调改方向相似，胖东来也将通过缩短营业时间、提高员工薪酬等形式，首先提升员工积极性；其次从供应链入手，在产品端对永辉超市卖场进行重构。

据步步高方面透露，步步高梅溪湖店在调改开始后，重新物色了供应商，并陆续淘汰了12300个单品，占比约为45.3%。其中，卖场的非食类商品下架汰换比例达70%左右。

4月11日起，胖东来热销商品陆续上架步步高，包括网红大月饼、精酿啤酒，以及20多款胖东来烘焙产品等，并根据门店的面积、位置、陈列货架数等等，重新配置商品结构。

除了提供自有品牌等热销商品，胖东来也与被帮扶企业共享供应商。唐晨是与胖东来合作超过10年的供应商，4月中旬，在胖东来的介绍下，步步高开始与他的公司对接，“先由胖东来的采购出面沟通，4月22日步步高采购和我们对接供货，按照胖东来的价格达成合作”。

唐晨对时代财经称，由于目前胖东来帮助改造的步步高门店只有一个，所以步步高第一次拿货量并不大，“但是后期如果需要产品，而当地没有合适的供应商，步步高都会从我们这里采购。”唐晨透露，2023年7月，胖东来启动对江西上饶本土超市嘉百乐的调改时，嘉百乐也共享了胖东来的供应链。他以胖东来同样的价格为嘉百乐供货，双方目前仍在合作中。

## 商超的尽头是“爆改”

早在胖东来介入前，永辉超市已经对部分门店进行调改。

2023年8月，其公布首批调优门店进展，称首批规划的近300家待调优门店，已完成近70%，部分焕新门

店二季度客流量环比增长了近10%。2023年，永辉超市新开门店12家，均为调优新店型，同期关闭门店45家，新签约门店10家。截至2023年12月31日，永辉超市门店共计1000家。

调整门店也是目前整个行业的趋势，时代财经注意到，大润发母公司高鑫零售、国外商超巨头沃尔玛均有在调整门店。早在今年1月，沃尔玛中国宣布首批8城29家大卖场门店完成升级。而截至2023年9月30日，高鑫零售也已完成整店重构8家，专案及局部改造50多家。

时代财经注意到，商超企业的调改方向主要聚焦在产品升级与卖场动线调整，如永辉超市调优门店增加烘焙、面点、熟食等加工餐饮区。同时，超市也在完善自身的供应链，提升品牌差异化、折扣化力度。

调改后的沃尔玛卖场增加多款9.9元商品；永辉超市则设置新品孵化区，并继续优化“正品折扣店”的折扣模式，还引入网红品类。

永辉超市方面对时代财经透露，永辉超市正品折扣店会陆续在各个地区全面上线，折扣店大小与门店店型相匹配。

此外，商超企业也在致力于发展自有品牌。

2023年，永辉超市自有品牌实现销售额35.4亿元，占营业收入的5%，同比增长8.26%，生鲜自有品牌同比增长41.3%；而截至2023年9月30日，高鑫零售已经研发超百个自有品牌产品，覆盖粮油调味、零食饮料、日用百货、宠物商品等，业绩渗透率占所涉小分类整体业绩的近10%；沃尔玛亦在近日宣布推出其最新自有品牌bettergoods。目前，货架上有300种“bettergoods”商品，包括冷冻食品、乳制品、零食、饮料、面食、汤、咖啡、巧克力等。

## “永辉们”仍在扭亏

商超曾经是站在中国零售行业金字塔尖的业态，但随着渠道多样化，卖场被迫“放下身段”，除了对卖

场进行“爆改”，头部商超们也在关店止损。

根据中国连锁经营协会统计，2021年，TOP100超市企业门店总数净增795个，同比增长2.9%，增速低于2019年的6.6%和2020年的7.4%。2023年，区域型超市样本企业新开门店665家，关闭门店449家，净增门店216家。

具体到企业方面，2022—2023财年，高鑫零售仅新开大卖场5家和1家，在截至2023年9月30日的半年内，其新开大卖场3家；2023年，永辉超市新开门店12家，关店45家；截至2023年年底，家乐福中国门店仅余4家。

这一关店趋势仍在持续。据联商网不完全统计，2024年第一季度全国至少有31家超市品牌的140多家门店关闭，涉及沃尔玛、大润发、永辉、物美、天虹超市、盒马鲜生、卜蜂莲花等知名品牌。

其中不乏一些城市或区域首店，如沃尔玛在南京的首店新街口店、永辉在全国的第一家门店福州屏西店等。

2023年，由于关闭亏损门店等原因，商超企业收入持续下滑，且多未走出亏损局面。

截至2024年3月31日止年度未经审核数据显示，高鑫零售录得亏损净额为16亿~17亿元，主要由于负现金流门店和关闭门店及疑关闭门店的使用权资产及固定资产减值，商誉减值等。

2023年，永辉超市实现营收786.42亿元，同比下降12.71%；净亏损13.29亿元，同比减亏14.34亿元。若算上2021年和2022年亏损的39.44亿元和27.63亿元，永辉超市近三年亏损总额超80亿元。

中百集团、人人乐、步步高等在2023年的营收同样录得下滑，分别为116.39亿元、28.53亿元和31.01亿元，净亏损则分别为3.38亿元、4.98亿元和18.89亿元，均较上年同期减亏。

关店止损、调改门店，摆在商超企业面前的首要问题是如何活下去。□

786.42

亿元

山东国资拟减持金徽酒  
从复星手中接盘不到一年

时代财经 幸雯雯

向来被视作优质资产的白酒板块，被大幅减持的动作并不多，但在当前的行业调整周期下，不少资金选择“弃船上岸”。

5月6日晚间，甘肃酒企金徽酒发布公告称，其股东济南铁晟叁号投资合伙企业(有限合伙)(下称“铁晟叁号”)拟减持不超过1521.78万股公司股份。

事实上，今年一季度，已有18家上市酒企均被机构股东不同程度上减持。申万宏源指出，2024年将是白酒板块预期和估值的修复之年，行业整体需求短期仍有压力。

## 机构也在减持白酒股

金徽酒公告称，出于自身资金需求，铁晟叁号拟通过竞价交易或大宗交易等方式，按市场价格减持不超过1521.78万股，减持比例不超过公司总股本的3%。

时代财经注意到，铁晟叁号入股时间不足一年。2023年7月24日，铁晟叁号通过协议转让方式，大笔一挥5.99亿元，从复星系旗下的豫园股份受让金徽酒2536.3万股股份，成为金徽酒的前十股东，当时受让价为23.61元/股。该次股份转让后，豫园股份仍持有金徽酒20%的股份，为公司第二大股东。

据天眼查信息显示，铁晟叁号控股股东为山东铁路发展基金有限公



股东济南铁晟叁号投资合伙企业(有限合伙)拟减持不超过1521.78万股金徽酒股份。

司(下称“山东铁路发展基金”)，背后是山东国资。

官网显示，山东铁路发展基金在2016年5月批准设立，募集资金总规模1000亿元，重点投资山东省高速铁路项目建设，业务板块包括铁路投资、财务投资、产业运营、股权投资、基金管理、资产管理等。根据官网展示的投资案例，山东铁路发展基金投资的上市公司包括比亚迪、天齐锂业、顾家家居等，覆盖板块以科技、能源为主，对白酒等消费领域的投资并不算多。

申万宏源5月6日的一份研报表

示，2024年将是白酒板块预期和估值的修复之年。受宏观经济影响，白酒行业整体需求短期仍有压力。

而酒企的机构股东们早已有所行动。

根据Wind数据，A股20家上市酒企今年一季度机构持股数与去年年末相比，除了五粮液（000858.SZ）有所增加，皇台酒业（000995.SZ）持平，其余18只均被减持。

## 地方酒企分化加剧

在上市酒企中，金徽酒是典型的地方酒企。

金徽酒前身为康庆坊、永盛源等多个徽酒老作坊基础上组建的省属国营大型白酒企业，所在地徽县拥有悠久的酿酒历史与丰厚的白酒文化积淀。

2016年3月，金徽酒登陆A股，成为全国20家白酒上市公司之一，主打产品有金徽年份系列、金徽老窖系列。其业务重心扎在西北市场，从销售数据来看，2023年，金徽酒在甘肃省内营收占其总营收约76.67%。

金徽酒的行业规模不算突出。2023年，金徽酒实现营收25.48亿元，在20家上市酒企中排名第15，归母净利润为3.29亿元。

今年一季度，金徽酒排名往前推进2名，实现营业收入10.76亿元，同比增长20.41%；归母净利润2.21亿元，同比增长21.58%。

同时，从上市酒企2023年及2024年一季度业绩可看出，除了贵州

茅台、五粮液等头部品牌表现稳定，次高端酒和地方酒企你追我赶、竞争胶着。

白酒行业马太效应进一步加剧已成为业内共识。

2023年11月，中国酒业流通协会秘书长秦书尧在一次行业峰会上就曾表示，全国白酒的产业格局在向核心产区集中，产区内部向优势头部品牌企业集中，这种效应在未来几年可能会更大一些。

华鑫证券在5月7日的一份研报中也指出，高端酒业与地产酒企表现仍稳定，次高端酒企表现分化。其中，次高端酒过于依赖渠道铺货故受环境影响大，更受到渠道运作成熟度与消费者培育程度考验。

此外，华鑫证券还表示，分化还体现在利润增长、销售费用投放、营业税率等盈利能力方面。据时代财经此前统计，2019—2022年，20家上市白酒公司销售费用总额由281.90亿元增长至353.21亿元，增长24.94%。

分公司来看，销售费用率最高，且持续加大营销投入力度的酒企大多为二三线品牌，如古井贡酒、水井坊、酒鬼酒、老白干酒等，销售费用率最高，贵州茅台的销售费用率则长期保持在5%以下。2023年财报显示，期内金徽酒的销售费用为5.35亿元，较上年同期增长27.4%，占营收比例超20%。

5月8日，中国酒业独立评论人肖竹青在接受时代财经采访时表示，业

绩分化是白酒行业结构性调整的信号，分化趋势会提速。

至于如金徽酒等地方酒企的发展，肖竹青认为，白酒行业目前市场竞争激烈，金徽酒缺乏全国化的品牌基因，省外市场建设不及预期。并且，现在全国一线名酒渠道下沉挤压区域名酒生存空间，酱香酒挤压其他香型白酒生存空间，金徽酒业破局的压力不小。

对于金徽酒业未来的发展方向，肖竹青建议金徽酒业应该在资本走出去和人才引进来两方面着手，“现在正是低成本并购重组区域酒厂的最佳时机，一方面，发挥上市公司的优势，积极开展并购重组全国区域性龙头酒厂；另一方面，也要关注引进全国的优秀品牌经营人才和资本运作与并购专业人才，让人才带动企业向更广阔的市场拓展。

截至5月8日收盘，金徽酒跌1.04%，报收21.89元/股。同时，自今年一季度末至今，上市酒企的二级市场表现也有所变化。

除了今世缘（603369.SH）、岩石股份（600696.SH）和皇台酒业，其他酒企市值都有不同程度的上涨。尤其在“五一”假期结束后，贵州茅台获外资大手笔买入，5月6日单日成交额破百亿元。截至5月8日，贵州茅台总市值达2.22万亿元，稳坐A股股王。此外，在市值排名上，老白干酒（600559.SH）赶超酒鬼酒（000799.SZ）、金徽酒也超越了金种子酒（600199.SH）。□



# 《我的阿勒泰》带火新疆旅游 旅行社咨询私信爆了

时代财经 林心林

“剧播之后，咨询的人明显多了起来，后台私信都快爆了。”阿勒泰当地旅行社工作人员张馨说道。

5月7日，8集电视剧《我的阿勒泰》在央视综合频道CCTV-1黄金档播出，第一集直播收视率达1.9578%，登顶同一时段收视第一名。

《我的阿勒泰》改编自著名作家李娟2010年出版的同名散文集，电视剧讲述了在阿勒泰开小卖部的汉族少女李文秀一家，与当地哈萨克族牧民相处过程中的故事。

电视剧播出后，取景地新疆阿勒泰地区引起关注与讨论热潮。在社交平台，“我的阿勒泰太治愈了，今年一定要踏上这片雪都”“看着看着就打开了订票软件”等留言不断。

去哪儿提供的数据显示，自5月5日以来，阿勒泰地区在全平台搜索热度上涨超1倍，酒店预订量与“五一”高峰时持平。

## 旅行社人员私信爆了

阿勒泰有着“雪山”“金山银水”等称号，这片11.8万平方公里的土地拥有喀纳斯湖、可可托海和白沙湖3个5A级景区，以及10多个4A级景区。

坐拥丰富多样的文旅资源，阿勒泰也在积极承接当前这波泼天的流量。近期阿勒泰地区及其各县市的公众号上，就发布了《〈我的阿勒泰〉上映之后，这些线路一定会爆火》《跟随李娟的脚步，找寻你的阿勒泰！》等推文。

根据天山网-新疆日报报道称，阿勒泰地区文体广旅局副局长王新慧表示将加大宣传力度，推出相关旅游线路产品，把《我的阿勒泰》播出所带来的流量和机遇与文旅产业发展深入结合，“希望能借《我的阿勒泰》播出的热潮，让旅游的热潮更早到来”。

张馨也感受到今年阿勒泰旅游旺季的提前到来。

据其介绍，阿勒泰的旺季一般在每年6—10月，而由于漫山遍野的斑斓秋色，9月之后游客接待量更为集中。如今，阿勒泰草原才泛起青绿，



就已经有大批游客前往。

这几天，张馨所运营的旅行社账号热度陡然涨高，“剧播确实效果明显，发了两篇《我的阿勒泰》相关内容，流量都不错”。

帖子评论区与后台私信，在短短几天内就有几十甚至上百的咨询旅客，诸如“6月10日什么价格？”“7月适合去吗？”等咨询不断。5月以来，张馨也一直处于忙碌的状态，“晚上睡觉的时候还要抱着手机，时不时就有私信”。

据张馨观察，许多咨询旅客是多年书粉，也有被电视剧吸引而来的剧粉，“尤其是（演员）于适，粉丝经济还是厉害的”。

有书迷也告诉时代财经，早在高中的时候就因为李娟的散文对阿勒泰神往已久，如今电视剧播出之后，许多情节生动地呈现出来，令她更加向往阿勒泰，她计划在7月中旬请年假去哈巴河、喀纳斯走走。

众信旅游方面相关负责人表示，近一周新疆咨询热度较平时增长了15%~20%。主要是受《我的阿勒泰》电视剧的影响，以及新疆旅游旺季渐近，市场关注度也逐步增高。

岭南控股旗下广之旅方面则告诉时代财经，来广之旅咨询前往阿勒

泰地区的游客量有所上增，预计2024年5—6月阿勒泰地区收客较2023年同期增长30%，整个新疆片区的跟团游业务有望同比增长20%左右。

在各大社交平台，已有部分《我的阿勒泰》同款线路旅行产品上线。张馨所在的旅行社“漫野旅行”就推出了《我的阿勒泰》同款7天6晚线路，其中囊括了主要取景地白哈巴，以及喀纳斯、布尔津、禾木、可可托海等地，6月份报价在3780元/人（不含大交通）。

## 机票预订火热

事实上，阿勒泰在去年就曾迎来一波火爆。

阿勒泰地区行政公署官网显示，2023年阿勒泰地区全年累计接待游客3150.51万人次，同比增长74.84%；实现旅游收入274.53亿元，同比增长80.67%。尤其到了9月后，禾木、喀纳斯热门地区的酒店民宿十分抢手。

众信旅游方面相关负责人表示，公司的新疆业务近几年都是以15%~20%的速度增长，加上新疆旅游资源丰富、一年四季景别不同，因此二次出游、深度游的特点也更为明显，“众信也一直在加大对新疆目的

地的产品打造和品质提升”。

刚刚结束的“五一”假期，阿勒泰地区接待国内游客88.65万人次，同比增长43.4%；实现旅游收入8.11亿元，同比增长57.61%。而小假期结束后，《我的阿勒泰》的热播将当地旅游热度再次推高。

航旅纵横提供的数据显示，截至5月10日，未来三个月国内前往阿勒泰的机票预订量比四天前（5月6日）增长约16%。

去哪儿提供的数据显示，5月5—10日，前往阿勒泰的机票预订量环比上月同期增长两成，阿勒泰地区酒店预订量环比上月同期增长1倍，酒店预订量与“五一”高峰时持平，热门预订商圈为禾木风景区、喀纳斯风景区。途家方面的数据亦显示，“五一”假期过后，阿勒泰民宿预订量持续走高，与“五一”期间基本持平；近一周阿勒泰民宿搜索量环比增长200%。

在价格方面，去哪儿数据显示，近一周阿勒泰喀纳斯风景区酒店价格环比上月基本持平。张馨则表示，5月份是阿勒泰传统旅游淡季，目前6月以后景区内的酒店民宿价格已经出现微涨。

张馨则开始担忧供应链资源会出现紧张，“阿勒泰近几年热度一直在上涨，2023年下半年尤其多，去年9月份时连房都订不上，一个小木屋每晚都要一两千元。”根据其提供的《我的阿勒泰》同款线路团报价，7月份报价相比6月已上涨约700元/人。

而在OTA平台上，喀纳斯、白哈巴地区的民宿价格在7月后均有较大涨幅。

如某家位于白哈巴的乡村民宿，目前页面显示，其5月份最便宜的房型为229元/晚的阁楼单床房，最贵是1300元/晚的套房；6月份，阁楼单床房的预订价格涨到了530元/晚，套房涨至1681元/晚；7月以后套房价格已开始逼近3000元。在社交平台上，有从业者透露，该民宿是演员拍摄期间曾入住的民宿。

“今年住宿、用车价格肯定比往年涨高。”张馨说道。■  
(以上受访者均为化名)



阿勒泰地区行政公署官网显示，2023年阿勒泰地区全年累计接待游客3150.51万人次，同比增长74.84%；实现旅游收入274.53亿元，同比增长80.67%。尤其到了9月后，禾木、喀纳斯热门地区的酒店民宿十分抢手。

# 茅台换帅后首届股东大会 小股东盼分红率提高至85%

时代财经 幸雯雯

A股即将迎来备受瞩目的“年度盛事”——茅台股东大会。

5月8日晚间，贵州茅台（600519.SH）发布公告称，2023年度股东大会将于5月29日下午召开。

茅台股东大会素有“中国版巴菲特股东大会”之称，其举办地茅台镇也是A股价值投资者的“朝圣”之地，大批“茅粉”将在这一天团聚于此。参会股东不仅能出席餐叙，获赠茅台酒等福利，还能亲自参与议案投票表决。2022年股东大会便有前董事长丁雄军为股东们签名合照的“惊喜”环节。

此外，茅台的股东大会购酒环节一直备受关注，但平价购酒政策已取消数年。2023年，参会股东伴手礼为两瓶50毫升小茅台礼盒和冰淇淋兑换券一张。

不过，对于超过16万人次的茅台股东们来说，每年股东大会的参会名额一票难求。根据往年情况，一般现场参会人数被限制在300人或600人，按股东在报名系统提交登记资料的先后顺序确定席位。与往届不同的是，本次公告未公布现场的可出席人数。

想成为幸运儿，网速和运气缺一不可。时代财经在某社交平台关注

到，有茅台股东连续两年报名参与现场会议均没“中签”，“去年600个名额，网址刷出来就花了8分钟，10时11分登记成功，最后还是没中”。

根据公告，本次茅台股东大会现场报名登记时间为5月21日早上10时至下午5时。然而，距离报名还有近半个月，会议场地茅台国际大酒店预订火爆。

5月9日下午，时代财经查阅某OTA平台发现，该酒店于5月28日的大部分房型已被预订完，只剩下8998元/晚的豪华别墅与1158元/晚的豪华套房两种房型，而后者只剩两间房源。到晚上7时，普通房型被抢完，只剩近万元的豪华别墅。

时代财经了解到，大部分茅台股东都是长线持股，他们不太在乎股价短期波动，更注重公司所产出的价值能否稳定增长。

知名投资人段永平是贵州茅台的长期价值投资者。据媒体报道，他在2012年以每股180元买入贵州茅台，一直持有至今。4月初，市场传出贵州茅台前十大股东中两只私募基金在2023年第四季度减持茅台与段永平有关的流言，段永平随即在其雪球个人账号上回应称“我们一股都没卖”。

而一些茅台的“纳米级”股东，对股东身份同样颇为自豪和坚定。5

月8日，茅台股东“茅台900元真不算高”向时代财经表示，其从十年前至今都是贵州茅台的股东，未来也会继续持有。据其回忆，2018年5月去现场参加过茅台股东大会，“当时是李保芳任董事长，不过今年不打算报名参与”。

茅台股东陈冰（化名）则表示：“我只有一个诉求，恢复股东参加股东大会买酒活动。1499元一瓶，可以买一箱。”

值得一提的是，此次股东大会或是张德芹作为贵州茅台新“掌门人”的首次公开亮相。此前，贵州茅台官宣了六年内的第四次换帅，原习酒董事长张德芹“接棒”丁雄军成为新一任董事长。

5月7日，张德芹被公司董事会提名为第四届董事会董事候选人。按照相关规定，若张德芹经2023年度股东大会审议通过并经董事会成功推荐后，将正式成为贵州茅台董事长。

茅台股东们对张德芹上任后的新动作期待颇高，对公司现金分红、理顺飞天茅台价格体系、茅台投资基金等议题和经营策略较为关注。

根据贵州茅台官方消息，5月10日，茅台集团党委书记、董事长张德芹在杭州主持召开贵州茅台浙闽苏三省经销商座谈会。“经销商是茅台的家人，是茅台成长路上的重要支

撑。”在认真听取经销商意见建议后，张德芹对广大经销商长期以来的信任和陪伴表示感谢。

陈冰认为，像茅台巧克力这类跨界产品偏离了经营重点，建议少搞一些，其他都挺满意。

对贵州茅台未来的发展，“茅台900元真不算高”表示：“一是希望公司聚焦主业，砍掉五花八门的跨界联名产品；二是去年设立产业基金已投资了40亿元，希望不要再追加投资了；三是将特别分红变成常规的一年两次分红，总分红率不低于75%，最好是能到85%。”

根据2023年年报显示的分红预案，贵州茅台拟向全体股东每10股派发现金红利308.76元，合计拟派发现金红利387.86亿元，占当期净利润的51.9%。

2023年，贵州茅台共进行过两次分红，年末分红和特殊分红合计565.5亿元，占2023年归母净利润75.67%。2023年也是贵州茅台连续第二年进行特殊分红。据时代财经统计，2022年和2023年，贵州茅台累计分红就超过1100亿元。

作为股东，段永平也曾表示希望茅台正常分红能稳步提高，比如提高至70%或80%。而对于茅台的产品多元化，他认为茅台有实力做任何尝试，但希望一旦发现不对，要能尽快

收手。

根据贵州茅台披露的《2023年度利润分配方案》，公司拟分红总额为387.86亿元(含税)。截至2023年年末，贵州茅台共有股东16.164万户。换句话说，16万股东将共享这近400亿元的“大红包”。

5月9日，贵州茅台召开了2023年度及2024年第一季度业绩说明会。有投资者就问及今年公司是否还会特别分红，贵州茅台代总经王莉回应称，贵州茅台上市以来，连续每年现金分红，广大投资者也一起见证和支持了茅台的发展。未来，将持续围绕茅台的可持续高质量发展，统筹处理好股东价值回报与秉持长期主义之间的关系。如有相关安排，公司将及时披露。

持有一手贵州茅台股票的股东林新（化名）更希望公司多回购。“提高分红当然不错，但是回购更好，可以提升每股收益。”林新向时代财经表示。

除了《关于选举董事的议案》《2023年度利润分配方案》，本次茅台股东大会还将审议《2023年度报告（全文及摘要）》《2023年度董事会工作报告》等共11项议案。

随着股东大会时间的官宣，这场属于茅台股东的年度盛会已经进入倒计时。■



## CONSUMPTION · 消费

# 贝泰妮增收不增利 主力品牌薇诺娜也遇到瓶颈

时代周报记者 叶曼至 发自广州

敏感肌护肤赛道火了，曾经的领跑者却放缓了增长步伐。

日前，“功效护肤第一股”贝泰妮(300957.SZ)发布2023年业绩报告。报告期内，公司实现营业收入55.22亿元，“百亿目标”进度条过半；同比增长约10.14%，为上市以来新低。

2023年6月，贝泰妮董事长、总经理郭振宇提出未来三年营收规模要“翻一番”，到了2025年，要实现超100亿元的营收目标。

但贝泰妮的百亿元之路，并非坦途。2023年，贝泰妮归母净利润同比下滑28.02%，这也是其在2021年上市以来，首次“增收不增利”。

在这背后，贝泰妮线上渠道优势式微，且王牌产品薇诺娜营收增速逐年放缓。此外，贝泰妮擅长的敏感肌赛道规模相对较小，近年来入局者增加，竞争愈发激烈。

对于百亿元目标的进程，5月8日，郭振宇在2023年度业绩线上说明会上回复时代周报记者提问时表示，2023年，公司内部进行了组织架构重组，在品类上进行了梳理聚焦等动作。

“2024年，贝泰妮将继续‘聚焦主品牌、拓展子品牌’统筹安排资源、做好品牌矩阵；此外公司还将不断丰富线下渠道，探索下沉市场，开拓海外业务并在产品研发创新上持续投入。”郭振宇透露道。

## 贝泰妮的线上生意没那么好做了

贝泰妮曾是首批吃到流量红利的护肤品牌之一。

早在2013年，郭振宇便在贝泰妮设立电商事业部，仅在两年后，贝泰妮线上销售额便破亿元。

“过去十年，是国内电商发展的黄金时代。只要搭上电商这班车，就等于坐在电梯里向上走，无非我们跳得更高一些。”2023年7月，郭振宇在第二十五届世界皮肤科大会上曾公开表示。

如今，线上电商仍是贝泰妮实现营收的关键渠道。

2023年，贝泰妮线上渠道销售合计35.52亿元，占总营收的比重达64.57%。

伴随互联网流量红利减弱、线上消费场景丰富、国际美妆品牌加码线上等变化，2023年7月，郭振宇在接受《每日经济新闻》采访时直言，“电商红利已经消失了”。

对于在流量上依赖阿里系带来的风险，贝泰妮在财报中也多次提及。

而在线上渠道中，在贝泰妮体系内盘根多年的阿里系占比最大。2023年，阿里系平台实现收入17.62亿元，占比32.03%。

从业绩来看，贝泰妮在阿里系平台的收入有所“跳水”。

财报显示，2023年，其阿里系平台实现收入同比下降14.46%。其中，薇诺娜在天猫旗舰店的收入为15.27亿元，同比减少17.59%；薇诺娜天猫旗舰店占贝泰妮线上渠道收入比重也有所下滑，从2022年的46.01%减少至43%。

另一方面，贝泰妮长期与头部主播合作紧密。

据莫尼塔研究所数据，2022年1—4月，无李佳琦带货，薇诺娜在天猫销售额约为1.27亿元/月；而仅在2022年“6·18”预售当天，薇诺娜在李佳琦直播间的销售额便达1.66亿元。

青眼及聚美丽数据显示，2023年，薇诺娜“双十一”预售首日天猫排名美妆行业第六名，较2022年排名下降两位。

据财报，2023年第四季度，贝泰妮营收较上年同期微降1.31%至20.91亿元，占比进一步下滑至37.87%；归母净利润仅为1.78亿元，较上年同期的5.34亿元大幅减少3.56亿元，同比下降66.74%。

“双十一”表现欠佳，影响贝泰妮全年净利润。

针对“增收不增利”的现象，贝泰妮在财报中表示，美妆行业2023年“双十一”等线上大促活动销售普遍不如预期，公司未达成“双十一”预期销售目标；公司主要线上自营店铺平均获客成本上升，线上渠道销售业



2023年，贝泰妮线上渠道销售合计35.52亿元，占总营收的比重达64.57%。

绩受到一定程度影响等。

面对挑战，贝泰妮将如何调整线上渠道？郭振宇向时代周报记者表示，公司紧跟电子商务发展的趋势，快速拓展线上销售渠道，与天猫、抖音、唯品会、京东、快手等知名电商平台进行深度合作。

因不同平台的活动规则、消费者画像不同，公司会在综合考虑多重因素后，在多个平台有侧重地布局。

同时，公司重视线下市场的拓展，始终坚持以线下渠道为基础、线上渠道为主导的全渠道销售模式。

## 敏感肌赛道难以撑起百亿元梦

贝泰妮专注于功效型护肤领域，这一赛道也在一定程度上限制了贝泰妮的发展。

敏感肌的品牌定位，一度让薇诺娜在国货护肤品牌中突围而出，其背后的贝泰妮更是吃到了红利。

2021年3月，贝泰妮正式登陆深交所，首次公开发行股票，发行价格为47.33元，当日收盘价则涨至162.82元，涨幅高达244.01%。仅在一个月后，贝泰妮市值便突破千亿元。

然而，敏感肌仅为皮肤学级赛道的细分领域，后者市场规模持续保持增速，但体量仍然较小。据

Euromonitor 的统计数据，2023年，我国皮肤学级护肤品市场规模约为333.40亿元，薇诺娜在该品赛道市场份额约为20.40%，位居第一。

但从近几年的业绩情况来看，薇诺娜营收增速有所放缓。据财报，2021—2023年，薇诺娜同比增速分别为50.2%、24.6%、6.28%。

此外，随着多家品牌入局，敏感肌赛道竞争也日渐走向白热化阶段，进一步蚕食薇诺娜的蛋糕。

2023年发布的《敏感肌护肤品牌消费者偏好排行榜》显示，品牌价值前20名的国产品牌占比35%。其中，前三强为希思黎(Sisley)、瑗尔博士和科颜氏，薇诺娜排行第12名。

据悉，品牌价值的衡量重要指标为品牌识别、品牌联想、品牌黏性。

对于竞争的加剧，郭振宇在说明会上表示，公司一直在积极引领行业发展，尽管外部竞争环境在发生变化，但公司主品牌目标没有发生变化。

2023年，公司品牌矩阵已基本形成，品牌梯队已构建，品牌优势已逐步建立。旗下主品牌“薇诺娜(Winona)”收入稳健，“薇诺娜宝贝(WinonaBaby)”“瑗科曼(AOXMED)”“贝芙汀(Beforteen)”等子品牌新秀发力。

郭振宇进一步表示，未来，贝泰妮会根据整体战略规划，持续优化和调整子公司的业务结构和经营模式，最大程度地提高公司整体盈利能力和市场竞争力。

时代周报记者注意到，贝泰妮正以收购的形式迈出舒适区，走向大众美护市场。

2023年，贝泰妮战略并购悦江集团，旗下Za妮芮、泊美等产品，正是瞄准大众市场美护需求。

贝泰妮在部署多品牌矩阵上，是否还将有收购计划？郭振宇向时代周报记者透露：“2024年，公司将持续‘聚焦主品牌、拓展子品牌’统筹安排资源、做好品牌矩阵。展望后市，公司也将继续积极谨慎通过少数股权投资、并购、合资JV、授权License、内部孵化等途径不断完善战略版图。”

# 韵达、申通上演“争三”大战 一季度快递价格还在跌

时代财经 林心林

国家邮政局监测数据显示，截至4月29日，今年我国快递业务量已达500亿件，比2023年提前32天。

与此同时，新版《快递市场管理办法》实行、价格战持续、IPO暂缓，头部快递企业在过去的一季度过得并不轻松。

截至5月7日，顺丰、圆通、韵达、申通、极兔等已相继披露2024年第一季度财报或3月快递业务情况。

总体而言，头部企业业务量规模持续攀升，但争夺依旧激烈。一名生产运动服饰的义乌商家告诉时代财经，目前是电商淡季，为抢夺业务量，其所在区域的快递发货价格“极低”，“有的快递品牌100克可以谈到1.5元以内。”

## “争三”大战激烈，新一轮价格战开启

今年一季度，头部快递企业均实现开门红。

其中，圆通速递录得快递业务量55.68亿件，韵达股份为49.42亿件，申通快递为45.87亿件，极兔速递为39.42亿件，顺丰控股则为29.7亿件。

“通达系”中，申通快递在一季度业务量增速最高，同比涨幅录得36.7%；其次是韵达股份，在2023年先后经历网点动荡、业务萎缩后，今年业务量修复明显，一季度同比增长29.14%，摆脱去年同期跌势，其中3月单月业务量涨幅甚至超过申通。

从当前格局看，中通快递（2023年业务量达302亿件，是首个年业务量超300亿的快递企业）、圆通速递稳居前二，韵达股份与申通快递的“争三”大战依旧胶着。

后来者也追赶迅猛，去年年底登陆资本市场的极兔速递，在今年一季度跑出了快递企业中的最高增速46.1%。

今年1月，极兔单独拆分设立中国区，由创始成员之一的刘伟担任中国区CEO，以精细化运营国内市场业务。

营收上，顺丰控股一季度依旧领跑，达653.41亿元，其中供应链及国际业务在经历长达一年的颓势后止跌。顺丰控股方面在近日举行的股东大会上提及，“伴随国际空运需求回稳及运价提升，以及公司深化业务不断开拓供应链及国际市场，一季度供应链及国际业务实现同比增长6.4%”。

通达系中，圆通快递、申通快递一季度营收分别为154.27亿元和101.32亿元，增速均在15%以上；而业务量修复明显的韵达股份一季度营收仅同比增长7.71%，录得111.6亿元。

尽管价格战会对企业利润产生影响，但快递企业们“以价换量”的打法并未改变。

以韵达股份为例，其在3月录得快递单票收入2.08元，同比下降17.79%。其他快递企业的单票收入也有不同程度的下降，3月份申通快递

单票收入为2.1元，同比下降12.86%；圆通速递、顺丰控股跌幅在5%以内，较为温和。

对于持续不止的价格战及市场竞争，中通快递董事长赖海松在此前电话会议上也表示，当前行业竞争还是非常激烈的，每一家企业都非常注重份额的提升，“快递是‘马拉松’，做好自己、有成本优势、有服务时效、效率明显的企业一定会越来越强，长期来看份额肯定会越来越集中”。

申通快递、圆通快递、韵达股份等则在近期投资者调研活动中指出，今年的价格将保持相对稳定，不过仍存在淡季季节性价格波动。

快递咨询机构双壹咨询总经理龚福照也指出，3月是快递传统淡季起始月，各家快递企业价格普遍下降，目前已经接近去年旺季开始前的价格，预计接下来会进入持续下行区间，尤其是电商件调价幅度较为明显。

不过，龚福照认为，今年价格战竞争虽已开始，但与去年相比有所收敛，各快递企业在市场波动和新规的双重影响下采取了相对谨慎的价格策略。

## 菜鸟顺丰上市迟缓，快递股开启回购潮

不同于业务量的快速修复，在资本市场，快递股则表现相对低迷。

去年下半年以来，顺丰、菜鸟、极兔三家快递巨头开启港股上市计划，按照正常IPO流程，三家快递企业有

望最迟在今年一季度完成上市。

而截至目前，仅有极兔速递在去年10月顺利敲钟上市。

去年9月递交上市招股书的菜鸟，在今年3月招股书失效之际宣布撤回上市申请；去年8月寻求在港交所二次上市的顺丰控股，在今年年初招股书失效后，至今尚未重新递交招股书。

资本市场环境的变化或是快递企业推进上市的顾虑之一。

在阿里巴巴3月份的电话会议上，董事长蔡崇信谈及撤回菜鸟上市原因时称，当前市场情绪不振，充满挑战的IPO环境无法反映菜鸟真正的估值。

而今年以来，中通快递、韵达股份、顺丰控股等快递股股价亦表现疲软，极兔速递的股价则在上市初期不断冲高后迎来回落，加上受禁售期到期影响，年内下跌近55%。

有熟悉上市业务的某四大会计师事务所人士对时代财经分析称，国内快递公司的估值整体处于中低水准，这与国内电商市场近几年放缓、快递价格战抬头、行业集中度提升空间有限等有关。

浙商证券在今年年初发布的研究报告则称，目前快递行业竞争格局未达稳态。该报告指出，2023年以来受行业价格竞争影响，快递板块市场情绪相对低迷，当前估值已普遍跌至较低位，反映行业长期增速下行和价格竞争持续。

面对股价下行，一众快递公司也

纷纷回购股票。去年年底至今，韵达股份、申通快递、圆通股份均抛出回购方案。

其中，顺丰控股手笔最大。4月29日，顺丰控股宣布推出2024年第二期回购股份方案，计划以自有资金回购部分社会公众股份，资金总额不低于5亿元且不超过10亿元，回购价格不超过53元/股。

截至5月7日收盘，顺丰控股股价报37.31元/股，较最高点跌去七成。加上第一期回购金额，年内顺丰控股推出合计近20亿元的回购方案。

快递企业也在寻找新的增长曲线。

出海是目前国内快递企业重点发力的方向之一，除极兔、顺丰、菜鸟外，以圆通为代表的通达系也在追赶。

财报显示，2024年圆通将继续全面开启国际化进程。今年3月，圆通国际快递人事调整，来自顺丰系的周建担任行政总裁一职。

在快递业务之外，今年中通快递则在本地零售方面频频布局，包括开出首家生鲜店、奥莱折扣店。中通快递方面曾对时代财经表示，公司旗下的中通甄选计划上半年完成200家生鲜门店开业。在3月份电话会议上，赖海松预测快递行业会保持中高速的发展，公司希望通过一系列政策落实，中通能“跳出通达”，形成差异化竞争力。

内卷不断、加速出海的市场竞争下，快递行业的牌局还会如何改写？



# 深圳多区放松限购 顶豪抢先降价920万元

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

深圳多区放开限购政策，暂未激起太大波澜。

5月6日，深圳市住房和建设局发布《关于进一步优化房地产政策的通知》（以下简称《通知》），提出三项优化举措，包括分区优化住房限购政策、调整企事业单位购买商品住房政策、支持房企和中介机构开展商品住房“收旧换新”与“以旧换新”工作。

“靴子”落地后，从业18年的资深中介人士谢林锋立马将消息发送给了五六十位客户，“只有两三名客户回复‘收到，谢谢’，还有一名说，‘房价还得跌’。”在其随后的线上直播中，他收到的提问也寥寥，“市场上的买家和卖家都很冷静。看房可以，买房很难”。

龙华民治街道一待售新盘的置业顾问也向时代周报表示，多区放开限购后，项目展厅到访量未有变化，“看房的客户还是很少，今天（5月7日）上门的很多是来踩盘的。”

镜鉴咨询创始人张宏伟认为，深圳7区放开限购，不少人具备了购房资格，预计短期内成交量将会有一波回升行情。“由于深圳楼市去化周期在42个月左右，上述7区有较大的去化压力，因此，本次政策调整作用主要是去库存，虽然短期内成交量会回升，但不会起到涨价的作用。”

多名受访人士向时代周报表示，市场更希望从降低成本的方向优化政策，包括降价、降息、降税等，“分区优化限购政策力度较弱，需求难以释放到位。”

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为，提振楼市的关键在于需求端购买力的提升，这取决于收入、就业和消费等因素。

## 房企借新政卖力吆喝

根据最新政策，深圳11区被划分为一级限购区、二级限购区和不限购区。其中，一级限购区包括南山区、福田区、罗湖区、宝安区的新安街道和西乡街道，在这些区域购房，非深户



家庭及成年单身人士要求连续缴纳3年社保；二级限购区包括盐田区、宝安区（不含新安街道、西乡街道）、龙岗区、龙华区、坪山区、光明区、大鹏新区，社保缴纳年限从3年降至1年；不限购区为深汕特别合作区。

从开发商的营销策略来看，处于二级限购区的新盘宣传卖点集中在“限购放松利好”，处于一级限购区的则主打“核心资产”概念。

华润置地深圳公司发布海报称，“来了就是深圳人，买房就华润置地”，旗下10个在售楼盘均位于二级限购区，联动推出安家五重礼。

处于限购区的各大楼盘大多强调稀缺性。譬如位于福田上下沙片区的中洲湾迎海二期就宣传“福田、南山限购政策依旧紧缩，核心区资产稀缺性再升级”。

开发商卖力宣传，但市场反响暂时平平。

5月7日11时许，时代周报记者走访龙华一待售新盘，售楼处到访量未有明显变化，有两批购房者前来看房，另有数名中介踩盘。

“这次的政策对外地人吸引力比较大，但效果没那么快体现出来。客户不买，不是没有名额，而是没有涨了预期，持有成本太高了，贷款300万元一个月利息接近1万元，买不

如租。”该项目一置业顾问告诉时代周报记者。

据深圳一本土房企营销人士观察，其所在公司旗下的9个在售楼盘，到访量亦未有提升，“有些客户电话咨询，但不多，政策效果可能要等到周末才会显现”。

深圳一国企营销人士认为，当前不利于购房者入市的因素主要是购房成本偏高，“市场更需要的是降低成本，比如降价、降息、降税，公积金贷款额度也还有一定的提升空间，必须拿出更大力度，市场才会买账”。

“相对于其他城市，深圳本次政策调整的幅度较小。”美联物业全国研究中心总监何倩茹指出，此前出台的政策验证过，深圳目前缺乏的不是购房资格，而是入市信心。如果希望深圳房地产市场能尽快恢复常态，从增强购房信心方向入手才能更有效。

## 顶豪抢购猛降920万元

与过去“政策落地，业主反价”不同，市场冷淡期出台的利好政策，俨然成为二手房业主降价出货的契机，甚至有业主提前抢跑。

《通知》发布当晚，乐有家、中原找房、贝壳找房等中介平台恢复展示在售二手房的真实挂牌价。自2021年2月深圳建立二手房成交参考价格

发布机制以来，各大中介平台便不再展示真实售价。

“（中介平台）公示价格前，已经有业主降价抢跑，公示价格后更多业主表示敬意，明牌抢跑。”深圳资深中介老彭透露。

以深圳网红盘华润城润府三期为例。来自乐有家APP的信息显示，截至目前，华润城润府三期有37套二手房在售，近期下调报价的房源就有20套，降幅最高的是一套约188平方米的4房，降价501万元。

顶级豪宅的抗跌属性也在减弱。

据时代周报记者了解，位于深圳湾片区的华润深圳湾悦府一期一套建筑面积约249平方米的4房单位，业主在5月5日将挂牌价从6800万元下调920万元至5880万元，单价约23.62万元/米<sup>2</sup>。该单位于2020年3月挂牌出售，初始报价为5500万元，中间经过多轮涨价，最高报价为8300万元。自2023年6月以来，该单位曾5次下调报价，每次降幅均在数百万元之巨。

深圳一民间平台根据各知名中介机构展示信息统计的数据显示，截至5月6日，深圳在售二手房约4.67万套，其中，涨价房源112套，占调价房源数量的10.27%；降价房源979套，占调价房源数量的89.73%。

## 加速去库存

对于此次深圳出台楼市新政的效果，业内普遍持谨慎乐观态度。

事实上，自2023年下半年以来，深圳便持续优化楼市政策，主要包括“认房不认贷”、二套首付下调、调整普通住房认定标准，以及今年2月7日发布的降低居民购房门槛等。

根据中指研究院市场研究总监陈文静观察，楼市政策不断优化，市场情绪有所恢复。

今年4月，深圳新建商品住宅成交面积环比增长5%，高基数下同比仍下降；二手住宅成交超4000套，达2021年5月以来的最高水平，环比、同比均增长。

“本次深圳限购政策优化的区域，近几年新房成交量占全市整体的比重较高，政策优化预计将进一步提振市场活跃度，带动房地产市场继续好转。”陈文静表示。

“深圳非核心区存量高企，去化缓慢，内卷严重，如光明、宝安、龙华、龙岗等区域新房库存皆超8000套，坪山库存也超6000套。去化压力大，降价压力也大。”深圳中原研究中心指出，近两年，非核心区楼盘降价严重，冲击了周边二手市场价格，进一步加快了市场的下行。因此，非核心区放开限购后，区域市场有效需求增加，去库存速度加快，市场竞争将逐步减小，房企资金压力得到缓解，开发商降价意愿降低，有助于稳定市场价格。

不过，李宇嘉认为，政策效果有待检验。

“2021年‘7·15新政’到现在已经接近三年，客观来讲积累了一部分购房需求，此次深圳新政是对政策的纠偏，能够释放一部分被干预政策限制的需求。”李宇嘉表示，今年2月深圳调整购房门槛限制，效果并不明显，突出表现在新房（改善为主）继续地跑量运行，刚需为主导的二手房开始反弹，但主要也是前期积累的低价房源消化、业主降低挂牌价，以及一季度入学购房需求集中释放。“从购买力来讲，外地人远逊于户籍人口，因此此次政策的效果不能高估。”

# 杭州取消限购： 超千套二手房降价 中介电话被打爆

时代财经 钟黛

继长沙、成都之后，杭州、西安也在一天之内宣布取消限购了。

5月9日，杭州市房地产市场平稳健康发展领导小组办公室发布七条调控新政，包括在杭州市范围内购买住房，不再审核购房资格；购房者在购房区域内无房或仅有一套住房且正在挂牌出售的情形，新购住房的按揭贷款可按首套住房认定；只要在杭州取得合法产权住房即可申请落户，不再受学历等限制。

这意味着该市执行8年的限购政策全面退出舞台。

中指研究院华东大区常务副总高院生指出，杭州全面取消限购，叠加其他配套政策，将有利于需求积极释放，其中包括外地想要落户杭州的新增需求，也包括本地的改善置换需求。

杭州资深二手房中介李亮向记者透露，买房咨询量“爆棚”。“从下午开始，微信消息和电话就没停过。大部分是老客户来咨询，其中一名老客户约了今天看房，其他的还是选择观望。有两名外地客户来咨询，一名是上海的，一名是温州的，约了本周末看房。挂牌方面，有两名业主新增了挂牌，为了置换的时候享受首套房优惠。”李亮说道。

需要提及的是，此前3月份，杭州就已经放开了二手房限购，据多名中介透露，在此之后，二手房成交量一度冲高，但从4月中旬开始咨询量回落，5月份带看量明显“遇冷”。

在这些中介看来，此次杭州全面取消限购后，二手房成交量预计呈现活跃的姿态，但价格方面，会有充足的高性价比房源可供选择，涨价的可能性较小。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉援引杭州贝壳研究院的统计数据称，今年4月份，杭州十个行政区二手房成交均价均有下调。

其中，临安区从新政（二手房取消限购）前的15415元/米<sup>2</sup>下调至12199元/米<sup>2</sup>，降幅为21%；滨江区、钱塘区、西湖区以及余杭区的降幅均超过了10%；上城区最为坚挺，降幅为2%。

5月9日，诸葛数据研究中心发布的监测数据显示，当前杭州二手房挂牌量超25万套，较去年同期上升48%。

当天，时代财经查询诸葛找房官网发现，杭州24小时内有60套二手房上调挂牌价，1062套二手房下调挂牌价，降价金额多为数万元至数十万元，有19套高总价房子降价金额或超过100万元，亦有低总价房源降价90万元。

新房方面，据克而瑞浙江区域，今年4月份，杭州新房供应收紧，成交回落，降温和分化成为主旋律。截至4月27日，全市商品房供应面积约53万平方米，环比下跌46%；成交面积45万平方米，环比下跌55%。核心板块高改项目和宜居板块改善项目受到热捧；其他楼盘去化滞缓，新开盘去化率大多不足五成。

高院生指出，杭州新房限购全面取消后，或进一步加剧市场分化，核心或优质板块的摇号难度将越来越大。

对此，杭州本地人陆明感同身受。近一年来，陆明一直在看杭州的热点新房，重点关注钱江新城板块，但是由于杭州倒挂红盘的热度较高，中签率较低，陆明的社保不占优势，一直未能入手心仪的房子。

陆明一家在杭州已有5套住房，他对时代财经表示，购置新房主要是出于置换及投资的需求。“钱江新城的新房限价基本是6.6万~6.98万元/米<sup>2</sup>，但是板块内二手房较低的也要9万元/米<sup>2</sup>，投资新房，5年的预期回报是30%左右。”陆明对记者说道。

在杭州宣布全面取消限购后，陆明并没有多激动，他认为未来的（杭州）红盘依然很难买到。因此，相较于买房，陆明决定抓住政策窗口期，将卖房计划提速。

而对于外地购房者王寻来说，目

前选择先观望。“现在杭州就是江边豪宅、大平层卖得比较快。和刚需购房者没有太大关系。目前，我关注的89平方米的小户型、小区过关，以及楼层合适的房子，还要300万元左右。我觉得还是有点贵，想再观望下。”王寻对时代财经表示。

自2022年开始，王寻就在关注杭州的二手房，她发现一开始房东大多都不愿降价，但是到了2023年10月、2024年4月，开始普遍降价。“我关注的房源中，郊区、非地铁口的房子降价幅度较大，达30%~50%。位于市区的、位置较好的房子，总价高，偶尔会有几套房子降个几万元。”

王寻为宁波人，辗转换过多城、多份工作，目前在上海就业。中长期来看，她更想在杭州定居置业。“上海的房子买不起，杭州的年轻人有奋斗感，聊得来，且互联网类的工作机会更多。”

近一年多来，她感觉到职场不稳定因素增多，想手头多点现金，不敢贸然加杠杆。“我想一个人买房，房贷背太多的话，不敢轻易换工作。可能情侣买房的话会好一些，两个人能分担风险。总的来说，杭州的吸引力，在我的圈子里还是较强的。杭州买房及落户的新政，会坚定我在杭州置业的选择。”王寻如是说。

（文中李亮、陆明、王寻均为化名）