

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

国家数据局：加快推进数字基础设施建设

国家发展改革委党组成员、国家数据局局长刘烈宏在3月25日表示，下一步，国家数据局将围绕优化数据要素市场化配置，催生新产业、新模式、新动能，培育和发展新质生产力，重点推进以下5方面工作，包括加快完善数据要素基础制度体系；不断激发数据要素开发利用活力；加快推进数字基础设施建设等。

国家体育总局：2030年青少年足球人口大幅增加

国家体育总局等部门关于印发《中国青少年足球改革发展实施意见》的通知提出，到2025年，按照规划目标推进校园足球特色学校建设，建立常态化考核与退出机制。到2030年，青少年足球人口大幅增加，结构合理、衔接有序、层次分明的青少年足球竞赛和训练体系稳定运行，男、女足青少年国家队成绩位居亚洲前列。

全国首个配售型保障房 开售

3月20日，福州双龙新居项目正式开放申购。这意味着，作为新一轮保障性住房体系的“新物种”，配售型保障房正在加速落地。根据申购公告，该项目均价预计每平方米为5200～5400元(含简装)。

周数据

前两月快递业务量 同比增长28.5%

国家邮政局数据显示，1—2月，邮政行业寄递业务量完成262.6亿件，同比增长25.1%。其中，快递业务量完成232.6亿件，同比增长28.5%。1—2月，同城快递业务量完成21.9亿件，同比增长28.3%；异地快递业务量完成205.4亿件，同比增长28.5%；国际/港澳台快递业务量完成5.3亿件，同比增长31.9%。

前2月邮政行业快递业务量情况

同比增长

寄递262.6亿件	25.1%
快递232.6亿件	28.5%
同城快递21.9亿件	28.3%
异地快递205.4亿件	28.5%
国际/港澳台快递5.3亿件	31.9%

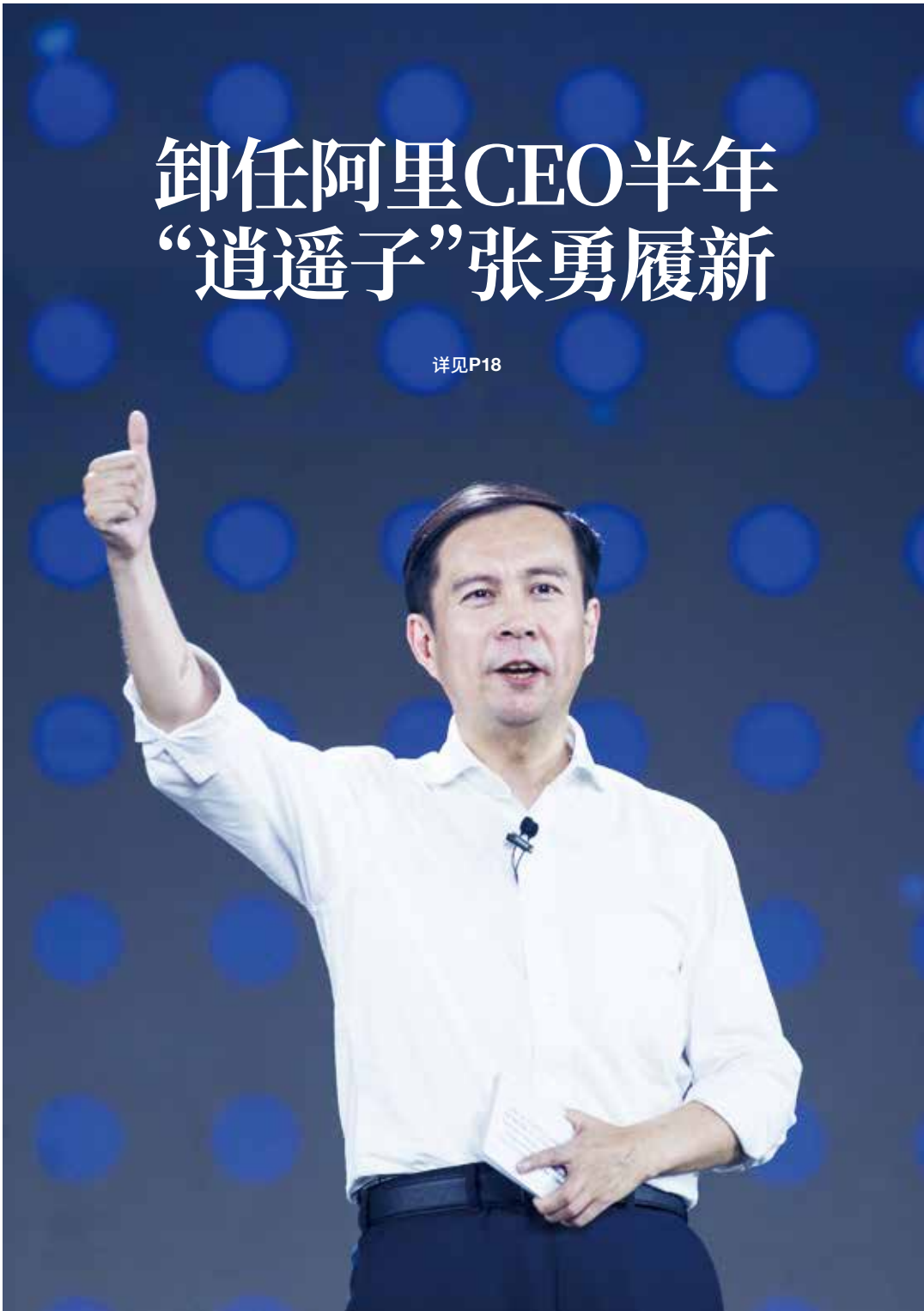


创新药企进入盈利时代

详见P16

卸任阿里CEO半年 “逍遥子”张勇履新

详见P18



下一个千万人口城市

时代周报记者 李益文 发自广州

随着各地最新人口数据的陆续公布，各主要城市的人口状况揭开谜底。与经济领域“万亿俱乐部”的再扩容不同，“千万人口俱乐部”在2023年暂未迎来新晋成员。

从人口数据来看，此前14座常住人口在900万以上的准千万人口城市中，已有7座公开了2023年年末的最新人口数据。其中，合肥2023年新增常住人口21.9万人，常住人口数达985.3万人，成为目前距离千万级人口最近的城市。

第二接近千万人口的是温州，去年新增常住人口8.2万人，人口增量近7年来首次超越宁波（新增7.9万人），常住人口976.1万人，继续以领先宁波（969.7万人），保持浙江人口第二大城市。长春则扭转了此前负增长态势，在2023年逆势增长3.65万人，常住人口达910.19万人。

邯郸与潍坊则出现人口数量下跌，2023年年末常住人口分别为917.31万人和936.95万人，较上年减少10.79万人和4.85万人。而南京常住人口的增量从去年的6.8万人下滑至去年的5.59万人，2023年年末为954.7万人。

尽管各城市从人口体量上看，距千万人口仅差临门一脚，但在人口存量时代下，各个城市仍在试图吸引更多的人口流入。广州、武汉等超千万人口的城市继续放开政策，吸纳人才，福州、南宁等

一众常住人口低于900万的城市也设定有千万人口目标日程，试图挤入“千万人口俱乐部”。

在前有强敌、后有追兵的情况下，这“最后一步的跨越”难言轻松。

合肥，最接近千万人口的城市

2023年，合肥常住人口985.3万人，较2022年增加21.9万人，增长2.3%。安徽交通广播官微指出，这一增量位居全国26个万亿城市首位。这也意味着，合肥人口增量反超杭州、长沙，成为人口增量第一城。

毫无疑问，合肥正成为这场“引才大战”的大黑马，其迁移人口数据也印证了这一点。2023年，合肥市迁移净增长人口实现连续三年持续攀升，2023年达创纪录的20.1万人，占净增常住人口的91.8%，其数量与比重都稳坐准千万城市第一。

除了人口吸引力不断增强外，合肥自身还保持着较为可观的自然增长率。2023年，合肥出生人口7.8万人，出生率7.98‰；死亡人口6万人，死亡率6.16‰；自然增长人口1.8万人，自然增长率1.82‰，继续保持正增长。

很长一段时间里，因为经济及人口体量过小，合肥被戏称为“中国最大县城”。从过去的“大县城”到如今距离千万级人口最近的准千万城市，在合肥的跨越式发展中，2011年“拆分巢湖”是这系列转变的关键节点之一。

➡ 下转P3

新造车运动十年考

伴随着科技大厂的加速入局，以及“人工智能+”浪潮滚滚而来，下一个十年，谁将笑到最后？一切，仍大局未定。

时代周报记者 李卓玲 发自广州

2014年4月的一天，北京酒仙桥恒通商务园里，特斯拉在中国的第一批用户，正式从CEO埃隆·马斯克（Elon Musk）手中，接过属于自己的Model S车钥匙。这批车主为8名企业高管，彼时任UC优视董事长兼CEO的俞永福、汽车之家创始人李想等，均在其列。

这是马斯克首度来华。在官方新闻资料里，其此行目的是“为了开启这一颠覆传统的汽车在中国的征程”。同年6月，马斯克宣布，免费对外公开特斯拉的所有专利。

而国内新势力车企创立潮也同步掀开。除了如今头部的蔚小理外，贾跃亭的乐视汽车、沈晖的威马汽车、沈海寅的奇点汽车，以及被外界冠以“PPT造车鼻祖”的游侠汽车等汽车品牌，如雨后春笋般争相涌出，前赴后继。一组数据显示，在巅峰期的2018年，新势力车企一度达到487家。

浪潮退去，裸泳者浮出。有些玩家来了又走了，有些选手如今还留在牌桌，面对着更强劲的对手，以及更卷的竞争。特斯拉国产化引发“鲑鱼效应”、比亚迪问鼎全球新能源车市销冠、传统车企开练智电“小号”加速反攻，以及“不造车”的华为不断扩容“汽车朋友圈”等，让我国新能源汽车加速驶入快车道。

时代车轮滚滚向前。时间来到2024年，新造车运动距今已有十年。而这个3月底，已酝酿多时的小米汽车也即将上市。伴随科技大厂的加速入局，以及“人工智能+”浪潮滚滚而来，下一个十年，谁将笑到最后？一切，仍大局未定。

梦起

2014年，伴着特斯拉旋风，中国新造车运动由此开始。这一年，广州郊区的一个工作室里，小鹏汽车做出了其首款电动车样车。其官微2020年9月曾发文回忆，该车的骨架来自一辆雷克萨斯的SUV，一打开前盖，里面的汽油发动机、变速箱，已经换成了电驱系统，巨大的电池被安放在底盘，每一处接口都很粗糙，这辆白色的汽车从里到外都留着手工改造的痕迹。

该造车项目的天使投资人，是当年新晋的亿万富豪——37岁的何小鹏。公开资料显示，2014年6月11日，何小鹏与梁捷、俞永福共同创办的UC优视，被阿里巴巴集团以43.5亿美元全资收购。

在与前述造车项目产生交集后，何小鹏每周都跟其团队见面、聊天，帮他们引荐资源，包括邀请曾经给自己投资的机构们。其间，一些知名的投资人也被何小鹏从全国各地邀请来看这辆车。

➡ 下转P20

政经 · TOP NEWS

- 4 高新技术企业数量全国第一 广东新质生产力动力多大？
- 5 香翻全网的天水麻辣烫 正在复制“淄博烧烤”
- 6 一群被规培困住的医学生： 写不完病历 忙不完打杂
- 7 莫斯科惊魂24小时： 不敢坐地铁 有人炒卖防弹衣

财经 · FORTUNE

- 9 对话平安银行行长冀光恒： 战略改革要正视并解决问题
- 10 浦发银行净利连续四年下降 五家股份行营收集体欠佳
- 13 宜春矿企 困在低利润里
- 15 去年交付翻倍 连亏7年后亿航智能有望盈利？

产经 · INDUSTRY

- 17 2024年大厂春招纪实
- 19 苹果CEO库克 为何一年三次来华？
- 21 蔚小理走到新路口
- 24 招商蛇口挤进TOP5 今年不设业绩目标

编辑/梁励 版式/陈溪清
责编/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



6 946957 200015 >
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

网络普及率近八成 塑造共享数字时代

3月22日，中国互联网络信息中心（CNNIC）在京发布第53次《中国互联网络发展状况统计报告》。报告显示，截至2023年12月，我国网民规模达10.92亿人，较2022年12月新增网民2480万人，互联网普及率达77.5%。相关数据显示，我国经济总体回升向好态势持续巩固，互联网在推进新型工业化、发展新质生产力、助力经济社会发展等方面发挥重要作用。网民规模持续扩大，互联网普及率逼近80%，对国民和国家来说意味着什么？众所周知，互联网普及后，人们对获取信息的方式产生了变革，进而也促进了生活方式的改变和生产制造业的发展。

但我国互联网的普及并非一蹴而就。今天的网民，已经很难想象第一代网民上网的情景。那是20多年前，上网要靠电话线拨号。普通人家，电话线要是能上网，那在街坊四邻里是极有面子的事情。直到ADSL技术为主的宽带网络在中国普及，作为新鲜事物，“网吧”开始在大小城市的街头巷尾迅速涌现。泡网吧成为时髦，在网吧里聊天、看电影、打网游、在线搓麻将……成了70后～90后的集体记忆。同样徜徉于网络世界，今天的网民与大多在互联网中获得娱乐的第一代网民已经有了本质区别。按照专业分类，网民能够使用数字化

工具获取、存储、传输数字化资源，被视为拥有初级数字技能，能够使用数字化工具制作、加工、处理数字化资源，则属于中级数字技能。这两类网民的规模大幅上升，反映的是全民数字素养的飞跃。上网越来越方便和容易，各个年龄段的网民都在扩大，这不仅是个人的事，也将经济社会领域产生一系列蝴蝶效应。基数如此庞大的互联网数字服务，已经催生出种类繁多的服务品种和数字产品品种，从而给个人、中小企业提供创业或就业机会。也就是说，超10亿规模的互联网接入者，会创造出花样翻新的互联网经济类型。在我国经济向高质量发展的关键时

期，伴随网民规模的持续扩大和网络发展的不断深化，还必将推动产业经济的智能化、数字化转型。在零售领域，网上消费新形式就将带动移动支付、AI等技术不断应用；在服务领域，人脸识别、机器人、无人车等也将成为新的工具，帮助打通餐饮、外卖、旅游等众多线上线下服务场景；在工业制造领域，工业互联网、5G等的发展，也将推动智慧工厂、无人机巡检等应用推陈出新。“万物互联”，曾经是愿景，而今正在逐步变为现实。庞大的网民规模、完善的基础设施、成熟的应用场景，这是我国发展互联网的优势。

继续发挥这种优势，让数字经济增进民众福祉，为市场创造更多新机遇，既要努力给互联网相关企业提供更大的空间和舞台，也要坚持把提升全民数字素养作为一件大事来抓。过去，上网者和不上网者存在着鸿沟，现在，虽然都是网民，但因为掌握的数字技能不同，也存在着数字鸿沟，特别是在城乡之间和代际之间，这种现象仍然常见。这就需要各地政府多措并举，从环境侧加强政策指导，从需求侧加强宣传教育，从供给侧降低使用门槛，促使重点群体逐步掌握数字技能。共享数字时代美好未来，一个都不能少。■

基层财政如何维系平衡？徐高：核心任务还是稳住房地产行业

时代周报记者 李益文 发自广州

今年政府工作报告提到，2024年将在保障和改善民生方面持续发力，继续加大义务教育、基本养老、基本医疗等财政补助力度，同时要落实好结构性减税降费政策，重点支持科技创新和制造业发展。

税费让利与民生加码，意味着收入减少的同时，支出还在增加。这对一些本就面临财政压力的基层地区而言，无疑是一项不小的挑战。

如何保障这些地区能够完成上述安排？政府工作报告提出，中央财政加大对地方均衡性转移支付力度、适当向困难地区倾斜，省级政府要推动财力下沉，兜牢基层“三保”底线。

“中央对地方转移支付要保持必要的力度。”政府工作报告起草组负责人、国务院研究室主任黄守宏在国务院新闻办公室举行的吹风会上表示，“今年（转移支付）预算安排了10万亿元多一点，同时要推动省级政府下沉财力，确保基层‘三保’不出问题。”

从历年数据来看，中央对地方转移支付总量逐年走高。

2013年，中央转移支付不到5万亿元。到2023年已突破了10万亿元，十年间，转移支付总量翻番。

中央转移支付力度为何持续加大？经济增速换挡下，基层财政如何维系收支平衡？安排3%赤字率的原因何在？为此，时代周报记者对话中银证券首席经济学家徐高，以了解上述问题。

地方财权与事权不平衡有其合理性

时代周报：近年来中央对地方转移支付力度逐年增大，2023年支付金额更是首次突破10万亿元。为何会出现这样的情况？

徐高：转移支付的规模逐年扩大是事实，但一定程度上也有GDP扩张、财政收入整体上升的原因。而且，个人认为这种大规模的转移支付是必要的。

中央对地方的转移支付，其实是平衡地区间发展差异的一个重要的手段。在1994年的分税制改革后，中央拿了税收的“大头”，因此中央原本就需将部分税收返还地方，只不过在这一过程中会有一些的针对性，特别是对发展相对落后的中西部倾斜。

在中国辽阔的大地上，各省份之间资源禀赋不尽相同，发展水平也存在差异，因此正需要靠中央财政的转移支付来保证地区间相对平衡。如果地域之间差异过大，国家有可能会出现不稳定的因素。

时代周报：当前部分地方基层财政紧张，甚至出现对转移支付金额较为依赖的情况。有观点认为应借助新一轮财政体制改革，对地方事权与财权进行调整，以此来缓解地方基层财政收支压力。你怎么看待这一观点？

徐高：现在部分地方的财政压力确实较大，但主要原因是地产行业的下行压力导致的。地产走弱了，土地财政收入就会出现明显的下降，这一空缺在短期内很难有其他收入能补上，也就造成了当前部分地方财政的困

难。所以我觉得，接下来的核心任务还是要稳住地产行业。

至于地方财权与事权不平等的问题，我觉得当前中央和地方财政的整体状况是较为合理的，地方财权与事权就应该不平衡。正是因为地方财权事权不平衡，中央才有比较大的财力，去做区域间的转移支付，尤其向落后地区的倾斜，也只有这样做，才能保证地区间差异不会明显地拉大，才能维护整体经济稳定。

实际上，在1994年“分税制改革”之前，我国因为财政包干制，地方政府财权事权是平衡的。但这是以中央政府财政收入偏低、全国统筹能力相对孱弱为代价的。曾有领导人在分税制改革前后就曾指出，富裕地区要对贫困地区作些贡献，如果中央不收一点钱的话，那样会富的更富、贫的更贫。说实话，这是实行分税制的最主要的理由。

所以当前这种分税制改革之后形成的局面，我觉得是合理的。但在这基础上也有一些地方需要改进。比如，一些跨区域或大投资的重点项目、重点建设，可以考虑将支出责任更多地提到中央来。

“城投信仰”是必要的

时代周报：今年政府工作报告中提到，一些地方的房地产、地方债务、中小金融机构等风险隐患凸显。此前，为遏制地方债务扩张，中央多次重申对地方债实施不救助原则，但当前“城投信仰”仍十分坚强。你如何看待这一现象？

徐高：首先，我认为，当前环境下，市场上的“城投信仰”是必要的。从法理上来讲，中国只有一个政府信用，那就是中央政府的信用。各个地方政府借的债，都是中央政府的债务。任意一个地方政府债务的违约，都会影响中央政府的信用。

换言之，只要有一个地区的“城

投信仰”打破，那就系统地证伪了城投债背后有政府信用支撑的市场信念，几万亿元规模的城投债相关资产类别很可能会马上被抛售，这将引发系统性的金融危机。

其次，由于地区发展有需要，城投公司的项目多为公益性性质，项目本身回报率较低。事实上，这些项目原本就应该使用公共资金去建设，但在财政显性债务受限的情况下，采取城投这种隐性债务去建设，客观上讲也有一定的道理。

最后，要想真正化解“城投信仰”，那么中央财政的债务规模就要扩大。只要正门打得开，后门才能堵得上，如果正门不打开，又试图去堵后门，最后一定会导致经济出现问题，以至于爆发系统性的金融危机。因此，当前的“城投信仰”是不能被打破的。

时代周报：此前市场普遍预期，今年财政赤字率将超过3%。如何看待2024年3%的财政赤字率？今年是否还会进行预算调整？

徐高：今年的财政力度并不低于去年，甚至可以说是略有增加的。财政赤字率安排只有3%，低于去年调整后的3.8%，但今年地方政府专项债由去年的3.8万亿元提高到3.9万亿元，今年还将先行发售1万亿元超长期特别国债，再加上其他政策工具，整体财政力度与去年相比呈现一个略微上扬的态势，这也符合“财政政策总体适度加力，关键是要把这些钱花好、用好”的安排。

今年5%左右的经济增速并不低，要达成目标是具有一定挑战性的，财政力度的上扬是有其合理性的。在当前经济环境下，财政可以适当更加积极一点，没有必要强制遵守以收定支，现代的财政理念是财政要以逆周期的形式，通俗点讲就是经济越差财政越要多花钱，经济好的时候财政要少花钱。

至于年中是否会进行预算调整，

这仍需要看前期经济的运行情况。当前中国经济的主要问题还是房地产行业的下行，相关政策多从需求面出发。但当前地产行业的主要矛盾是，地产开发商融资紧缩之后的信用风险，导致期房销售不力，部分百姓不敢买房，尤其是期房。

所以我认为，要解决地产行业当前的困境，主要还是要给开发商提供资金，尤其是国家提供一些融资，以抑制地产开发信用风险，我觉得这才是关键。

时代周报：从2023年国有资本经营预算执行情况来看，中央国有资本经营预算收入2264亿元，同比下降3.4%，为2018年以来首次下降。不过同期地方国有资本经营预算本级收入4480亿元，同比增长33.6%。受地方带动，2023年全国国有资本经营预算收入增长了18.4%。为何中央与地方会出现较大的差异？

徐高：本质上还是部分地方财政收支压力较大，收支压力下，地方政府自然就会从各个渠道找钱，这也就包括地方政府所拥有的一些国有企业，让国有企业贡献更多的资金，也是正常的。

但其实查看整个国有资本经营预算的账本就会发现，其规模是比较小的。

在当前环境下，我个人觉得还是有必要作出一些改变，无论是中央还是地方，国有企业都有必要增加上缴利润的力度。当前规模庞大的国有资产，虽是全民所有，但对老百姓的贡献却还可以更大。

我个人建议不如全民国企持股，国有企业通过设立国有投资基金的形式，把基金的份额分给老百姓，让老百姓能够享受国有资本带来的回报，有效地提升居民的收入和居民的消费。从长远来看，这才是能够有效推进消费转型，让中国经济继续稳步发展的一个有效办法。■



◀ 上接P1

2011年，安徽进行了一次重大行政区划调整。当时拥有1区4县的地级市巢湖被正式拆分为三部分，分别划归合肥、芜湖和马鞍山三市管辖。其中，新设的县级巢湖市由合肥市代管，庐江县亦划归合肥市管辖，由此合肥面积增加近4380平方公里，人口增加206万人。

而在这之前，合肥面积仅7000平方公里左右，常住人口570万人，远小于当时的省会城市平均值。

“不仅是人口上的简单‘增肥’，更多的是产业空间的扩展。”华东师范大学城市发展研究院院长曾刚告诉时代周报记者，受限历史原因，此前合肥工业基础与产业空间都存在不足，但“巢湖撤市”后，产业空间得以向南拓展，这使得合肥对内可联通芜湖、马鞍山等省内经济工业强市，打造合肥都市圈；对外能更好融入长三角一体化，承接产业转移，并为后续的新型产业预留了空间与基础。

合肥后续发展的情况，可以从其经济增幅上一窥究竟。

2010年，合肥GDP仅2701.6亿元，但到了2020年，合肥GDP便已突破万亿元大关，达到10045.72亿元。十年间，合肥经济一路狂飙，经济增幅达271.84%，远超同期全国GDP的增幅（152.4%）。其GDP规模更是超越西安、烟台等一众城市，全国排名升至第20位，合肥城市地位也一举从中部“大县城”上升到区域性特大城市。

有了经济产业，就能提供就业、拉动人口增长。

目前，合肥的GDP增速已连续3年高于有着“徽京”之称的南京，而伴随着合肥的崛起，安徽不少外出务工人员、技术人员回流至合肥。

2020年，合肥常住人口数量反超南京5.03万人，目前这一优势扩大到了30.6万人。

在合肥人口增长的同时，统计数据显示，2023年年末，安徽省常住人口6121万人，比上年减少6万人。这意味着，强省会政策目标下，合肥城市人口集聚度进一步增强。

目前，合肥距离千万人口级仅差14.7万人，根据2016年发布的《长江三角洲城市群发展规划》，预计合肥市域常住人口到2030年将达1000万人。也就是说，合肥每年仅需新增2.45万常住人口，即可完成这一目标。



下一个千万人口城市

从短期来看，合肥已将目光投向了大学生。据《合肥日报》报道，2024年春节，合肥已派出10个工作组走进54所高校，发出“合肥行”活动邀请，邀请高校领导携师生代表、人才团队来合肥考察交流，并给予学生往返路费补贴。

而从长期来看，合肥的规划是布局量子通信、计算、生物技术等系列前沿科技。根据合肥第十四个五年规划和2035年远景目标纲要，未来将围绕合肥滨湖科学城（滨湖新区），建设全国重要的科创资源集聚中心，打造“科大硅谷”等一批“科大系”“工大系”“中科系”创新集聚区。

温州，流动人口再度涌入

在2023年的引才大战中，表现同样亮眼的还有温州。

与合肥不同，作为老牌的准千万人口城市，温州常住人口早在2010年就突破了900万，成为浙江省唯一坐拥900万常住人口的城市。但此后，温州人口增速缓慢爬坡，十年间人口增量仅有45万，排在全省倒数第五，增幅倒数第二。

其间，温州常住人口还在2014年一度出现下滑。当年温州人口减少12.9万人，直到2017年年末，温州才追上自

己在2013年的水平。2022年，温州常住人口为967.9万人，仅领先宁波6.1万人，随时有被反超的可能。

“近些年，温州大力推进‘三改一拆’，整治了一大批危旧房，相当一部分外来人口出于成本考虑选择新去处。”温州市统计局一位工作人员也在接受媒体采访时，道出了温州人口一度下滑的原因之一。

“人口规模迫切需要再上一个大台阶，”在2022年印发的《温州市人口发展中长期规划》中，温州表达了对当前人口难以提供充足经济支撑力的担忧，并提出力争到2025年常住人口达到1000万人。同年8月，温州对全市迁移政策进行统一，进一步放宽落户政策，全面取消县市落户门槛，使得出租房也能落户。

随着温州加快了优势产业转型升级、推动新兴产业培育壮大、加强都市产业补短跃升力度，流动人口再度涌入温州。数据显示，截至2019年6月30日，温州市流动居住人口总量为363.24万人；2023年年底已经达到422万人，增长了58.76万人。

目前来看，在2023年的引才大战中，温州打了一个漂亮的翻身仗：新增常住人口8.2万人，人口增量近7年来首次超越宁波。未来，温州将继续

招才引智，助力传统产业转型升级的同时，还将聚焦“五化建设”，持续打造宜居城市。

人口流失短期内或难以扭转

在人口存量时代，有人欢喜就有人愁。

尽管准千万人口城市中，目前只有邯郸和潍坊公布了常住人口负增长的情况，但从趋势来看，南阳、保定、徐州、哈尔滨的常住人口已经连续多年下跌。根据CEIC以及官方统计数据，哈尔滨常住人口数从2019年的1076.3万人，下跌至2022年的982.4万人，4年间减少约94万人，跌出千万人口俱乐部。

同样跌出千万人口俱乐部的还有保定与南阳。2013年保定常住人口尚有1141.6万人，南阳有1019.5万人，但近10年过后，2022年年末，保定常住人口剩有914万人，南阳剩有961.5万人。

而此前常住人口势增相对迅猛的徐州，在2021年和2022年也接连下跌，2022年年末的常住人口为901.9万人，较2020年的高点减少了6.5万人，距离重回900万人口区间，仅一步之遥。

“这和地区经济发展是分不开的。”曾刚向时代周报记者表示，近两年来，中国经济整体上面临较大下行压力，部分基础较为薄弱的城市，经

济相对低迷，再叠加本地的出生率下滑，以及引才大战中被临近城市的吸虹，这也导致了部分城市的人口外迁较为严重。

从GDP增速上来看，曾刚指出，近些年，上述城市的经济增速均在国家线上下浮动，鲜有经济增速能稳定领先全国GDP增速的。具体产业上也多以钢铁、机械等传统重化工产业为主，受经济周期影响大，产业总体产量也存在过剩风险。

而地理位置上，上述城市无一不靠近新兴经济城市。以南阳为例，南阳市第七次全国人口普查数据显示，省内跨市流动人口中，流出人口60.11%去往郑州，总人数达到35.08万。

如何突破？人随产业走，是人口流动的基本趋势和规律。而从规划来看，不少城市都将传统产业转型视为未来城市发展的关键出路。南阳也不例外，在2024年的地方两会上表示，将抓住南阳建设副中心城市持续突破的关键之年，推动产业升级攻坚突破的愿望。

邯郸市政府高层也指出，未来将大力实施钢铁、焦化、煤炭、建材四大行业绿色低碳转型发展三年行动方案，让传统产业由跛行的巨人变成快跑的强者，以产业重塑锻造新的竞争优势。徐州市方面也明确表示，将继续推动老工业基地振兴和资源型城市转型，不断扩大创新投入、优化创新机制，加速形成新质生产力。

“但人口流失很难在短期内将情况扭转。”河南财经政法大学人口发展研究所所长周福林向时代周报记者表示，产业转型在短时期内难以完成，而更为重要的是，转型升级需要有适配的劳动人才，当前各城市人才人口引进政策“能出尽出”的背景下，传统人口流失地区的竞争力明显偏低。

曾刚还补充道，城市能级越高的城市，越能获得更多的投资机会与政策扶持。“中央财政近些年扶持力度虽大，但产业投资领域的资金基本流向高新技术领域，这也恰巧是大多数人口流失地欠缺、人口流入地擅长的。这意味着未来一段时期内，城市间有可能出现‘强者恒强’的局面。”

能否打破这一僵局？在周福林看来，合肥的成功突围就是很好的学习样板。“每个地方都值得去借鉴，至少可以做到优化营商环境，提前完善配套措施。但具体项目落地需要根据实际情况而定。”■

广东和海南强强联手 显现更大协同效应

时代周报记者 曾思怡 发自广州

广东和海南决定协同发展，全国经济总量第一省和最高水平开放的省份资源互补、产业相融，将带来怎样的精彩？

近年来，广东与海南共同发展相向而行步伐愈密。

2020年发布的《海南自由贸易港建设总体方案》就对粤琼合作早有布局，近年两省携手推进琼州海峡一体化高质量发展示范区建设、飞地经济合作等重点工作，飞地园区精彩亮相，粤企赴琼步履不停，两省产业相融持续推进。

广东白云学院应用经济学院院长、广东省商业经济学会会长王先庆告诉时代周报记者，长期来看，海南将成为媲美美国夏威夷、泰国普吉岛的国际旅游岛，随着中国的愈发强大，海南吸纳全球游客的能力更强，“广东制造”涌入海南相当于增加了对外渠道和展示窗口。

不过王先庆认为，当前海南作为国际旅游岛和自由贸易港，产业培育和发展规模还在起步阶段。粤港澳大湾区作为我国经济发展最强劲的区域之一，承担着辐射整个大华南的使命，广东企业进入海南将显著带动海南产业调整和优化，在旅游消费层面也提供了源源不断的中国品牌产品，丰富海南作为国际旅游岛的吸引力。

广东和海南联手，正显现出“1+1>2”的协同效应。

粤琼协同

广东雷州半岛和海南岛隔着琼州海峡相望，最窄处直线距离不到20公里。

事实上，广东和海南本是一家。明朝时期为了发展与南海周边国家的关系，海南被划归广东省，成为广东的最南部，并持续数百年。

直到1988年，为发展海南经济，更好经营中国南海，海南独立建省，并确立为海南经济特区，也是中国唯一的省级经济特区。在近年发展需求下，广东和海南再度双向奔赴，协同发展的声音和脚步愈密。

近日，海南赴广东举办广东海南先进制造业合作产业园投资推介会，会上签署《广东海南先进制造业合作产业园合作协议》，明确围绕两地“产业链、供应链、创新链深度融合”目标，通过园区共建引入广东管理理念、创新文化等，依托海南自由贸易港政策，推动广东有外溢发展需求的企业在产业园布局落地。

把时间往前推，2023年6月，广东和海南共同签署《推动广东海南相向发展战略合作协议》，确立推进飞地经济合作、琼州海峡一体化高质量发展等目标；更早以前，《海南自由贸易港建设总体方案》和《关于支持湛江加快建设省域副中心城市打造现

代化沿海经济带重要发展极的意见》也都将广东和海南协同发展作为重要一环。

一个是全国经济总量第一省、制造业强省，一个是全国最高水平的对外开放平台，两者协同为经济发展带来巨大想象力。

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，广东协同发展，可以实现资源互补，不仅助推海南产业提升、资金引进和人才交流，为广东拓宽国际市场、带来新的经济增长点，还在全国层面做出区域合作示范引领，推进区域均衡，提升我国对外开放水平和国际竞争力。

王鹏解释，海南作为自由贸易港，为广东企业提供了更便利的国际贸易通道，当地热带资源和旅游资源可以与广东的制造业、服务业形成互补，而且广东的创新能力和海南的政策优势结合，可以推动新技术、新产业的快速发展。

而且对海南来说，广东的先进制造业、服务业经验和技术可以帮助海南提升产业结构，广东雄厚的资本、人才积累也可以为海南的建设和发展提供资金和智力支持。

粤企涌入海南

不妨来看看，粤企进入海南、与自贸港相互成就的鲜活案例。

1996年成立于深圳的深圳市裕同包装科技股份有限公司，是行业领

先、国际知名的品质包装方案商。公司副总裁马浩然近日在推介会上分享，近年公司在海口建设海外业务制造基地，是因为海南自贸港的产业规划及优惠政策十分契合裕同科技的国际化市场定位。

落地海南后，裕同科技不仅享受税收优惠和贸易便利，实现更优惠的原材料进口和更低的成本控制，还在选址、建设到运营阶段得到政府贴心快捷的服务和真金白银的补贴。

而成长起来的裕同科技，也带动周边上下游产业链加快形成，推进海南打通全生物降解材料产业全链条。

这样的故事还在持续上演。在近日举办的广东海南先进制造业合作产业园投资推介会上，海口高新区与涵盖生物医药及医疗器械、新材料、高端食品研发加工以及现代服务业等领域的22家企业现场签约，其中有9家企业来自广东。

“海南自贸港在税收优惠、贸易便利和开放环境上对粤企具有显著吸引力。”王鹏表示，海南自贸港的税收政策对广东企业尤其是高税负行业企业具有很大吸引力，贸易便利化措施有助于广东企业降低国际贸易成本、提高市场竞争力、开放环境和国际化氛围有助于广东企业拓展国际视野、参与全球竞争。

以税收领域为例，海南自贸港鼓励类产业企业，如文化旅游、航空航

天、生物医药、海上风电、专用汽车制造等领域企业，享受所得税15%税率优惠。

数据显示，2020—2023年，海南省内享受鼓励类产业目录企业所得税15%优惠政策的企业累计减免税额达236.73亿元。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊也告诉时代周报记者，海南自贸港不仅具备更开放的政策优势和得天独厚的地理优势，在产业布局上也和广东强项相呼应，“海南自贸港重点发展现代服务业、高新技术产业等，与广东的产业结构形成互补，为广东企业提供了新的发展机遇；而且海南自贸港致力于打造国际创新高地，为广东企业提供了创新发展的平台”。

值得注意的是，海南自贸港释放的红利，尤其吸引出口导向型制造业、现代服务业和创新型企业。王鹏举例，如电子产品、机械设备等，这些行业的产品在国际市场上有较大需求，通过海南自贸港可以更便利地出口；金融、旅游、教育等行业可以利用海南的政策优势和开放环境，提供更国际化的服务；而生物科技、新能源等行业需要与国际接轨，海南自贸港为它们提供了良好的研发和市场拓展平台。

放眼未来，2024年被确定为海南自贸港封关运作的关键之年，全岛对外开放水平将再上一层楼，区域经济发展迎来更多可能。■

高新技术企业数量全国第一 广东新质生产力动力多大？

时代周报记者 曾思怡 发自广州

大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力，被列为2024年政府工作十大任务首位。

新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。

新一轮科技革命和产业变革滚滚而来，中国高度重视发展新质生产力，不断塑造发展新动能新优势，以推动高质量发展。

作为我国经济大省，广东勇挑经济发展大梁，积极布局全省新质生产力发展生态链，致力做好新质生产力发展“先行者”。

多名经济领域专家在接受时代周报记者采访时表示，广东新质生产力发展最大的潜力和优势，一是具备规模大、多元化的传统产业基础，这为新质生产力发展提供了肥沃土壤；二是更高水平的对外开放，通过开放促进改革，进一步巩固和提升其在国内乃至全球经济和科技发展中的领先地位。

与此同时，新质生产力“先行者”的概念，也意味着探索未知领域，发展不确定性增加，广东可能面临的挑战又是什么？

经济大省挑大梁

新质生产力既是战略性新兴产业和未来产业创新发展的动力来源，也是传统产业转型升级的关键力量。

当前新一轮科技革命和产业变革正在重构全球创新版图、重塑全球经济结构，大力发展新质生产力成为我国抢占经济和科技发展制高点的重大战略。

具体来看，今年政府工作报告提出，大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力。加快前沿新兴氢能、新材料、创新药等产业发展，积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎。制定未来产业发展规划，开辟量子技术、生命科学等新赛道。开展“人工智能+”行动。

作为我国经济大省，广东勇挑经济发展大梁，致力做好新质生产力发展“先行者”。

在3月5日举行的十四届全国人大二次会议广东省代表团全体会议上，全国人大代表黄坤明在讲话中指出，要拿出“再造一个新广东”的意志和干劲，大力发展创新起主导作用的新质生产力，让经济发展实现“量”“质”齐升。

往前推一段时间，广东“新春第一会”也着重布局新质生产力。

具体怎么做？广东政府工作报告指出，在制造业领域，传统产业、新兴产业、未来产业并举，支持食品饮料、纺织服装、家电家居等传统产业提质增效，发展集成电路、新型储能、前沿新材料、超高清视频显示、生物制造、商业航天等新兴产业，实施五大未来产业集群行动计划，超前布局6G、量子科技、生命科学、人形机器人等未来产业。

科技创新作为新质生产力发展的主要动力，也是制胜未来的关键变量，被赋予具体而强力的支持。广东提出要加强应用基础研究和前沿研究、加快推进关键核心技术自主可控、提高科技成果转化和产业化水平、大力发展科技金融、加快建设粤港澳大湾区高水平人才高地，从基建、制度、金融、人才等方面赋能，加快实现高水平科技自立自强。

一方面，发展新质生产力是广东自身的迫切需要。当前广东经济“量”的增长已到平台期，“质”的突破还在酝酿期，在自主品牌、核心技术方面和全球发达经济体还存在较大差距，加之广东外向型经济占比较高，在外需疲软的背景下面对的挑战更大，破局的关键在于发展新质生产力。

另一方面，从经济总量和产业结构来看，广东发展水平都居于全国前列，不仅具备新质生产力培育的肥沃土壤，也更有能力应对培育新质生产力过程中出现的高成本和不确定性。

“先行者”的实力

自1989年以来，广东国内生产总值连续30多年居全国第一，是中国经济规模最大、经济综合竞争力最强的省份。



从产业结构来看，广东现有新一代电子信息、绿色石化、智能家电、先进材料等8个万亿元级产业集群，并加快推进新能源、超高清视频显示、生物医药、高端装备制造等新的万亿元级、5000亿元级产业集群。

广东经济发展“质”和“量”，为新质生产力发展撑起广阔天地。广东财经大学全民数字教育学院院长、教授黎友焕在接受时代周报记者采访时表示，广东作为中国改革开放的前沿阵地，中国经济总量最大的省份之一，拥有强大的工业基础和发达的服务业，以及一大批国家级高新技术产业开发区和众多创新型企业，且政策支持力度大、市场机制活跃，具备“先行者”的底气和实力。

当前广东新质生产力发展成效显著，多项指标在全国处于领先地位。具体来看，今年年初广东省省情调查研究中心发布《广东新质生产力2023发展调研报告》（以下简称“报告”）指出，广东新质生产力发展生态链正在形成、相关产业链竞争力明显、重点产业全国领先；且粤港澳大湾区新质生产力发展集群度高，从研发投入来看，粤港澳大湾区研发费用已超过3600亿元，进入全球科技创

新集群前十位。

如广东初步构建起“基础研究+技术攻关+成果转化+科技金融+人才支撑”的全过程创新生态链；承担新质生产力主要产出的科创企业数量、质量全国领先；战略性新兴产业以新一代信息技术、新材料和高端装备制造为主，且产业集群区域特色明显、产业规模不断扩大；在人工智能、高端制造业、生物医药三大新质生产力赛道形成了较大的竞争优势。

广东新质生产力既发于“新”、也成于“旧”。中山大学港澳珠江三角洲研究中心副主任林江告诉时代周报记者，制造业起家的广东，传统产业规模大、多元化、门类齐全、产业链完整，为新质生产力培育发展提供了广阔应用场景，而大数据、人工智能等新质生产力赋能传统产业又带来巨大新增量。这也是在新质生产力培育发展的过程中，广东较之其他区域的关键优势。

开放和创新

不过值得注意的是，“先行者”也意味着要迈入空白领域。

黎友焕指出，探索未知意味着高风险，新技术的研发和应用可能面临

失败，需要巨大的资金投入和长期的研发周期；另一方面，传统产业新旧动能转化也是一个复杂而漫长的过程，需要解决技术瓶颈、人才缺乏、市场适应等问题。

当前广东新质生产力发展也存在短板。报告指出，广东高端芯片、精密装备、基础材料、工业软件等领域严重依赖进口，关键核心技术“受制于人”，科创板上市公司数量和市值需要迎头赶上，独角兽企业总量与北京、上海差距较大，科学技术变现能力需要进一步提升，半导体产业需要进一步发力。

上述两位专家均表示，破解上述问题，创新驱动和制度优化是关键。

黎友焕表示，提升关键核心技术自主研发能力、加强科技金融结合、培育和引进高端人才、促进产学研用深度融合、加大政策支持和激励机制、加强国际合作与交流等将是广东新质生产力攻破短板的关键。

他特别强调，人才是创新的关键。虽然当前广东科研机构 and 人才队伍在全国处于头部，但较之北京、上海等地还稍有欠缺，广东应该继续发力培育和引进高端人才，为其提供优厚的待遇、良好的研究环境和广阔的职业发展空间。

林江也表示，不论是过去还是现在，开放都是广东的最大发展优势之一。当前来看，广东需要继续推动高水平开放和制度型开放，通过开放倒逼改革，加速新质生产力的培育和发展，推动广东高质量发展。

与此同时，当前广东绝大部分新质生产力集中在珠三角，如果这些新质生产力向外扩散将会带来新的增量空间。

黎友焕认为，当前新质生产力过度集中于珠三角，尤其是头部城市，也可能带来区域发展不平衡、资源过度集中的压力以及创新效率降低的潜在风险，新质生产力向粤东、西、北等地外溢是必然趋势，“广东省需要进一步优化区域发展战略，通过政策引导和资源配置，促进新质生产力向省内其他地区扩散，推动全省均衡发展，并通过加强区域合作，提升整个广东省的创新能力和产业竞争力”。■

被电影带火的广州新造：咖啡店营业额翻三倍

时代周报记者 阿力米热 发自广州

“曾经我茫然前行暗夜的路上，微风刺痛着灵魂，找不到应该的方向，生命这样的旅程，要用多少泪水来完整……”听上去如此忧郁澄澈的一首歌，用到了血腥场景里，可谓视觉和灵魂双重的冲击感。

今年3月，融合黑色幽默、港式黑帮、文艺怪诞的电影《周处除三害》迅速走红，上映7天票房便超过2亿元，成为了今年电影市场冷淡期的爆款。随着口碑的不断出圈，该影片中的插曲《新造的人》也火爆网络。

“听周处除三害新造的人被洗脑了”“新造的人”等相关话题一登上微博、抖音等多平台热搜。新造的风越演越烈，全网也掀起“忏悔”热潮，不少网友在相关话题下评论“感谢尊者，我已经成为新造的人”。

令很多人没想到的是，坐落在广州番禺的江边小镇——新造，也随之火了一把。很多人打卡广州地铁4号线新造站、去镇里休闲游玩，并自我调侃道“已是新造的人”。

位于新造良创创意园内一咖啡厅工作人员告诉时代周报记者，近段时间以来，来店内打卡消费的人明显增多。最忙的时候都没有时间去卫生间。“此前，我们店的日均营业额只有六七千（元），上周末（3月16—17日）最忙的时候都没有时间去卫生间，仅一天的营业额就达到了两万（元），”

与众多“一部剧带火一座城”相似，新造也在影片的传播效应下，开始出圈。

位于广州市番禺区东北部，新造镇距离广州塔二十多公里。走在新造的街头可以看到，这里没有繁华都市的热闹，但人文的交织碰撞及水运繁荣，塑造了一个闲居生活的环境。

何为新造？

“新造”之名的由来，距今已有570年。

据番禺县志记载，明朝景泰五年（1454），人们在珠江河滩筑堤造地，遂建成墟，故名“新造”。在清代，新造为茭塘巡检司驻地，民国时期曾作为番禺县府所在地。

从地理位置上来看，新造地处珠江后航道，水路交通发达，坐拥数公里长的宽阔江岸线、渡口、货运码头，自清代起便是繁荣集镇。同时，也是沟通周边乡镇的水运枢纽。

得益于完善的水运网络，新造曾汇聚多家大型国企，包括番禺新造国家粮食储备库、中国船舶广州公司新造油库等，成为广州乃至珠三角周边粮食、燃料、肥料等重要物资的集散地，也带动着新造经济的发展。

最辉煌的20世纪80年代，粮仓的储存量一度达到6万吨，掌管着整个广东和海南的粮食调运。其中，有不少人专门从中山、顺德、东莞等地到番禺氮肥厂拿货，船舶也经常排起长龙。

不过，单一的水运网络，也存在

着局限性。

在新造已生活70年之久的黎婆婆告诉时代周报记者，虽然新造的水运交通方便，吸引了不少企业在此建厂，但对于远离江边的村落来说，村落陆路交通路网一度不够完善，导致居民进出非常不便，基础设施建设落后和经济发展也相对滞缓。

“在那时，出一趟门也不方便，就守着自己家的田地自给自足，晚上再编一些串珠第二天去街口摆摊，多赚一些钱补贴家用。”根据黎婆婆的回忆，到了20世纪80年代左右，陆上交通逐步发展，极大地便利了居民生活。

正如黎婆婆所说，公开资料显示，1988年洛溪大桥正式通车，从此，广州主城区和番禺真正连为一体。与此同时，新造、穗石、南亭等多个渡口陆续开渡，渡船每天承载着大批群众的出行往返。

随着洛溪大桥建成通车，番禺以此为契机，全力打造现代化城市大交通网络，形成了以东新高速、广明高速、广珠澳高速、南沙港快速路、南大干线、番禺大道、亚运大道、新光快线等为主的“六纵六横”高、快速城市路网。并先后建成了以海傍大桥、北斗大桥、沙湾大桥等为代表的大小桥梁330多座。

新造的城市

随着交通的日渐完善，村民生活得到改善，也为新造集聚了人气。

而新造发展的另一个节点，在

2005年12月。由于广州地铁4号线首通段（万胜围站至新造站）的开通运营，新造成为了番禺第一批通地铁的地区。地铁4号线的运行，不仅拉近了城市区域间的距离，也使得新造从郊远之地逐渐融入经济发展主翼。

在新造生活了30多年的黎先生告诉时代周报记者，他也亲眼见证了地铁4号线的运行和区域的变迁。“这些年来，最直观的感受就是地铁隧道在我眼前不断更新，而且周边地段已从过去的村落和农田转变成高楼大厦，人流量也是增加了好多倍。”

如今，站在新造地铁出站口，映入眼帘的就是高耸入云的写字楼及住宅楼，明亮且显眼。不少人在公交车站等候，网约车司机揽客的声音也此起彼伏。

在这些高楼大厦中，不仅有新建的住宅，还包括了广州大学城智慧谷、元宇宙科幻产业园等写字楼。事实上，这些写字楼的历史要追溯到2013年。

在当时，《广州国际创新城南岸起步区控制性详细规划》正式宣告大学城南扩，目标是将北至仑头水道，东、南至金山大道，西至南沙港快速的73平方公里范围，打造成一个集高教研发、科技服务、创新产业于一体的国际创新城。

一般而言，大学城是一座城市科教资源最集中的区域之一，学科涵盖大数据、云计算、智能制造、芯片半导体等多个优势领域，也聚集着众多高素质科创人才。这意味着，广州国际创

新城的建设，无疑会带动新造产业的发展，其“产业新城”定位也逐渐清晰。

具体来看，国际创新城已吸引了思科智慧城广汽新能源汽车产业园、中国光电研发基地等科创巨头进驻，同时又带动了上下游相关企业如浪潮集团、城云科技、东华软件、论客科技等的落户。

根据番禺“十四五”规划，广州国际创新城以建设美丽宜居的产业新城为总体定位，以人工智能与数字经济为重点发展产业，引入大数据、物联网、节能环保等高新科技企业聚集，预计至2025年平台产出体量达百万级。

值得注意的是，有了产业和企业的汇聚，如何实现家附近“宜业”、工作地附近“宜居”，并吸引年轻人口返乡就业，也是新造亟待解决的问题。

从趋势来看，新造正以城市更新微改造的方式，焕发老城市新活力。

例如，将先前的粮仓改造为创意园，让它换一种方式延续。在创意园内，不仅有番禺的特色美食，还有众多拥有一线江景的餐厅和咖啡厅。此外，园区还会不定期举办有艺术展览、复古码头集市、音乐会等活动，吸引众多年轻人融入于此。

不过，这些只能暂时性地带动或吸引人员流动，城镇的社会公共服务，如医疗、教育、金融服务、市场服务设施等才是吸引人才的基础。对新造而言，如何吸引更多的人口流入，或许还有很长一段路要走。■

曹县汉服街的大年初一：货车司机转型卖马面裙

时代财经 徐晓倩

在这条长达8公里的汉服一条街上，一场有关效率、资源和人员的争夺战正在上演。

从村口第一家汉服馆开始，山东曹县大集镇特有的气质就凸显出来。“与其说是乡镇，不如说是一个产业园区。”这是大多数外地人对大集镇的第一印象。

中国乡镇稀松平常的餐馆和商店，在这里被汉服产业链条上各环节的商家替代，布料、纽扣，到拉链，所有配件都能一站式配齐。不宽的主干道上，小型面包车、货车、豪华私家车络绎不绝，时不时会冒出一片开阔的快递公司分拣中心。

开车驶进大集镇时，很难忽略“中国淘宝镇”的标语。2013年，有一批村民赶上了电商的红利，一些民房的墙上还保留着“东奔西跑，不如回家淘宝”的宣传口号。但这两年，大集镇再次被人反复提起是因为一款女装单品——马面裙。

今年春节，曹县正式站在了聚光灯下：马面裙一夜之间成为全网追捧的顶流，订单量从四面八方涌来，头部的马面裙商家一年就能撑起1亿元的销售额。

看似不大的门面，隐藏着激烈的商业竞争。在这条长达8公里的汉服一条街上，一场有关效率、资源和人员的争夺战正在上演。

火箭般的曹县速度

2024年大年初一上午10点，大集镇万桑路上某汉服馆老板娘王萍就收到了批发商发来的消息，被订单量追着跑的紧迫感比往年提前了近一周。

“对方开口就要订200条马面裙，加上古装旅拍的火爆，景区的汉服租赁需求也很大，只要开口来问的，都是上百件的订货量。”王萍向时代财经说道。

类似的汉服馆在大集镇非常普遍，一家连着一家延绵数公里，不到20米就会冒出四五家，内行人管它叫做“展厅式售卖”。考虑到方便批发商、主播采购的需求，去年年初，王萍就把自家所有原创汉服套在假人模特身上，客户只需逛一圈，就能以最快速度订下自己中意的款式。

顺着万桑路往南走2公里，一幢现代化的高楼格外醒目，这里是曹县小天鹅服饰有限公司总经理杨巍的工作室。过去一个月内，他见证了马面裙的飞速蹿红，甚至还没从马面裙的火爆中缓过神来。

“20多个款式、几十万元的马面裙库存都在年前清完了。过完年，我们立刻开工打版新一季的马面裙了。”

据他回忆，春节前一个月，广州某连锁实体店经理在镇上采购了上百万元的马面裙订单。来自一线城市的订单刺激着杨巍敏感的神经，他隐隐约约预感到马面裙的走红不会是一场虚火，年后肯定还会有源源不断的订单需求。

事实上，杨巍早就领教过一回马面裙的火爆。去年“五一”期间，镇上多个大型汉服展台被游客挤满了，而他们大多是冲着马面裙来的。

杨巍的创业轨迹也与大集镇产业的更迭路线重合。他是镇上第一批从事演出服生产的返乡创业者，家庭作坊的起点就在老宅的院子里，20平方米的空间只能放下一张裁布的案板，靠着一个月4000元的工资找来了本地成熟的裁缝。

据他介绍，演出服制作的要求并不高，老裁缝只需要根据客户供图，熟练地完成六成以上的相似度就可以顺利交货。

“十年前，我就入场做电商了，算是踩到了时代的红利，一开始利润几乎是一年一番，第一年有20万元，第三年的利润就有100万元了。”随着产量的快速爬坡，杨巍把生产基地从自家院子搬到了300平方米的工业化厂房，这也让他能始终跟随市场需求变动调整生产线。

另一家头部企业创始人胡军也见识到了前所未有的盛况，他向时代财经表示，2024年春节前后的订单量是去年的三四倍，公司大部分员工直到腊月二十八才能休息，正月初三不得不提前返工。

和王萍、杨巍、胡军一样，多数曹县商家度过了一个幸福又焦虑的假期。除了要接源源不断的批发商订单，还要面对一批蠢蠢欲动的外来竞争者。

人人都想分食马面裙

临近午饭时间，王萍接了一通电话，布料厂商因为原材料供应紧张想趁机涨价，她用了不到1分钟反驳了对

方的念头。

“我自己以前也开过厂，只要看一眼成品，我就能猜出它的价格 and 产品质量。”对生产各个环节和价格谈判的掌控，是王萍安身立命的技能，这让她在新一轮竞争中不至于被甩在身后。

当所有资源都向马面裙倾斜时，一条关于马面裙的生产线也应运而生，尤其是负责裙摆压褶的厂家明显变多了。

在内行人看来，压褶是关乎一条马面裙是否合身、美观的关键因素。无论是老手还是门外汉，都想挤上这趟赚钱的快车。

去年5月，同住万桑路的李辉加入了浩浩荡荡的汉服产业，并且把90%的精力放在马面裙上。他原来是个货车司机，从没想过自己的职业生涯会发生巨大的转向。

在井喷式的流量面前，任何一条款式亮眼、做工合格的马面裙都能快速收割销售额。网店正式开张后，李辉真切感受到了马面裙的热度，在没有对店铺进行精细化运营的前提下，不到半年，爆款马面裙的销售额已经超过100万元。

相比市面上动辄200元以上的马面裙，李辉走的是薄利多销的路线：一款双面刺绣的马面裙的零售价不到150元。曹县马面裙的高性价比来源于产业集群效应，而李辉所在的大集

镇则处于马面裙产业链的中心。

据不完全统计，目前曹县大集镇对接的上游源头工厂的布料企业多达100家，并且每家的产量都在增长。

“其他地区的店家可能要花不少时间去对接不同的厂家，但是我们几乎只需要出了家门口，就能对齐生产链上性价比最高的各个环节，这是我们本地人生产马面裙最大的优势。”李辉说道。

曹县大集镇镇长韩猛透露，现在镇上住着400个马面裙返乡创业大学生，春节前最忙的时候，有些店铺一天要打包2000件马面裙。

作为火拼生产一线的老商人，杨巍最能感受到扑面而来的火药味，顺利上岸的投机者不少，但也有被一批批货压倒的新手，本钱迟迟收不回来。

“现在几乎家家户户都在生产马面裙，所以整个环境还是非常卷的，我们公司每年的纯利润率也不到20%，有的人可能前期预判错误，推出的款式不符合市场审美，就会很快出局。”杨巍向时代财经说道。

一场生产线和订单量的赛跑

距离杨巍个人工作室往西不到1公里，是大集镇最大的绣花工厂。傍晚5点左右，忙碌了一天的机器轰鸣声依然未减。工人们只要把布料放在固定的位置，针脚上下浮动，绚丽的图案几秒钟内就会出现在布匹上。

生产线夜以继日地运转着，丝毫没有停下来的打算。春节过后是织布资源最紧张的时刻，积攒了一整个假期的订单蓄势待发，无数样图正在排队等待加工。

“过年期间上游工厂都放假了，节后整体的用工量恢复得也比较慢，产能完全跟不上市场需求。”多位马面裙厂商向时代财经表示。

“现在就等工厂开工了，不出意外，这条裙子肯定会成为爆款。”李辉手里拿着一条印有金色麋鹿的马面裙，大面积的金丝银线在阳光照射下熠熠生辉。

遗憾的是，直到3月下旬，李辉也没有等到新款马面裙的大货，而去年的旧款库存早就消耗完了，这比他的预期晚了半个多月，所有的订单都卡在了织布面料这一关。

按照原计划，这款马面裙是整个店铺开春的希望，晚上架一天意味着平淡的销售额会持续一天。

“我不算头部的销售商，不在厂商供货的第一梯队中。”面对原材料的争夺战，李辉的心情也被两股力量撕扯着：一方面，他不愿意错过千载难逢的流量高地；另一方面，他担心工厂供应量不足，发货慢、退单等一系列售后问题会接踵而来。

时代财经后续了解到，供货不足是马面裙商家共同面临的挑战。

当需求爆发时，各个产业链还没做好应对策略，只能摸索着前进。有行业人士向时代财经表示，织布厂机器24小时一直不停地运转，一天也只能生产70～80米，做成马面裙也只有20～30条，一个每天卖出100条马面裙的普通小商家，起码要买断5台机器的产量才能覆盖需求。

春节期间，王迪每天被数十个电话轰炸，他是负责马面裙的织布厂商，短短10天内，微信好友列表就多出了20多个明确要求订货的商家，他们的样衣图稿像雪花一样在加工对接群中刷屏，但这些稿起码得等半个月才能转化成马面裙。

“现在最担忧的事情不是销量，而是布料的供应有限。”王迪无奈地告诉时代财经。团队内部也有在意识地筛选掉一批中小商家，把资源留给头部的渠道商，“布料订货量小于2000米的销售商不在考虑范围内”。（文中王萍、李辉、胡军、王迪皆为化名。）



香翻全网的天水麻辣烫 正在复制“淄博烧烤”

时代周报记者 李杭 发自广州

“备货中，休息几天，实在不好意思！望大家理解。”

进入超负荷运转已经20天，甘肃天水一家麻辣烫店的老板王铭（化名）决定关门休息几天。

早在一周前，他就停止了线上销售，但是线下汹涌的客流仍然让他和员工的身体吃不消，“只有一两天能在凌晨两点之前睡下，其余的日子都要忙到四点左右”。

毫无意外，近期甘肃麻辣烫之火也是先从互联网开始。短视频中，透亮爽滑的手擀粉，油亮鲜红的丸子面筋，让全网为之“沸腾”，相关词条登上各大社交平台热搜榜，抖音相关话题播放量超18亿。

与淄博烧烤类似，线上的流量再次转化为线下消费。全国的大V博主和游客“飞奔”前往打卡体验，一饱口福。

前有淄博和哈尔滨的成功学经验，天水迅速开启“宠客模式”：客运公司推出麻辣烫公交专线；机关大院敞开大门，供外地游客免费停车；政府连夜刷墙、翻新围栏，提升市容，甚至无法考证修了多少年的马路“羲皇大道”也开始动工。

天水麻辣烫的出圈之路

关于天水麻辣烫火起来这个事，小璇和大多本地人的反应一样，“没想到”。

地处西部内陆，天水这座城市在全国的知名度并不高，在甘肃也只是个“小透明”。而至于天水麻辣烫，原本在吃货江湖里的名号也并不响亮。

然而，就在这个春天，伴随着短视频的一次次传播，天水麻辣烫昂首阔步地走进大众视线，天水这座城市也成为了继哈尔滨之后，2024年的第二座网红城市。

在小璇的记忆里，去年年底她开始在社交媒体上越来越频繁地看到甘肃麻辣烫有关的视频，“当时我的朋友看到后也转发给了我，我们当时感觉很新奇，因为其实网上很少能刷到甘肃或者天水的新闻”。

2024年2月5日，抖音号“传说中的波仔”发布“天水街边的甘肃麻辣烫”视频。2月13日，“一杯梁白开”抖音号发布“建议全国普及甘肃麻辣烫”视频。吸引了大量网友观看、点赞、转发。此时，这些短视频已经为天水麻辣烫后续的出圈埋下了伏笔。

小璇说，今年春节期间，天水四合院区域那家最火的麻辣烫店铺就已经排起了长队。她去了两次都没有吃上，最后只能去对面的一家。

3月份以来，甘肃麻辣烫的热度进一步上涨。据不完全统计，在抖音等平台，甘肃麻辣烫相关的话题多达上百个，累计播放量超过18亿次，近一周有1000多位达人前往品尝……

美团、大众点评数据则显示，3月以来，甘肃天水地区麻辣烫堂食订单量较前2月同期增长超140%，增幅位居全省前列，超过省会兰州。

天水本地人煜子分享了最近一次吃麻辣烫的经历：“因为听说网红店从早上9点就开始排队，我和朋友特意选择了藏在菜市场里的一家宝藏小店，结果发现也有好多人在排队，由于人太多，我们只能坐在店外面。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪接受时代周报记者采访时表示，美食文化具有很强的传播力，麻辣烫作为天水地方特色小吃，其独特的口味和制作方式吸引了大量食客，进而通过社交媒体等渠道传播开来，这种传播不仅让更多人了解到天水的美食文化，也激发了人们对这座城市的好奇心。

IPG首席经济学家柏文喜表示，随着网络的发展，越来越多的小城会靠美食在网络上引起大范围传播，这是因为美食具有天然的吸引力，能够引发人们的分享和讨论，同时，一些具有特色和创意的美食也更容易在网络上引起关注和热议。

变“网红”了，然后呢

天水麻辣烫的出圈，不仅为当地麻辣烫店家带来火热的生意，更为不少关联产业带来了巨大的影响。

王铭经营的麻辣烫店在天水麻辣烫真正火起来之前，就已经在当地小有名气。他说店铺本来在正月就已经十分繁忙，每天都要忙到凌晨才睡觉。正常来说二月底到三月这一个半月原本是店铺的淡季，要一直等到清明节之后，到十月中旬的这段时间才会变成旺季。

然而天水麻辣烫在网络上的爆发打破了原本的淡旺季规律。因为线下生意过于火爆，王铭线上售卖麻辣烫真空包装的生意也不得不在一周前就暂停了，从他展示的店铺排队视频可以看出，在门口排队的人群长度达到两三百米，而这还是已经劝退了一部分人的前提下，“最长的队伍要比这个还要再翻三倍吧。”

麻辣烫的火爆也明显拉动了天水的旅游业。携程数据显示，近一个月，关于天水旅游、天水麻辣烫相关内容激增，目的地为甘肃天水的整体旅游订单量同比增长超两成，其中酒店订单同比增长超四成，门票订单同比增长超4倍。

早在出圈之前，天水就是一座旅游城市。“很多人不了解，其实天水是

一座历史文化名城，有2700多年的建城史，孕育了伏羲文化、大地湾文化、麦积山石窟文化等多种文化。不论是历史人文还是自然风貌，又或者是农业特产都是非常多的。”小璇介绍说。

虽然坐拥丰富的资源，但是在过去，天水囿于交通、区位、城市量级等因素在西北旅游中一直处于一个较为默默无闻的位置。

“据我和身边人感知到的情况，主要是因为天水的地理位置比较尴尬，如果去西北旅游，大多数人都会选择途经西宁、青海湖、张掖的那条西北大环线，而天水恰好不在这个环线之内，而且由于甘肃的地貌比较长，城市之间的距离比较远，所以很多人也不会特意再到天水这边旅游，所以就被忽略了。”

幸运的是，天水如今等来了自己被看见的机会，当地政府也在抓住一切机会努力实现“一碗麻辣烫推动天水大发展”。

3月17日，天水党政机关全部敞开大门，供外地游客免费停车。同日天水古城风云广场举办了天水麻辣烫“吃货节”。天水迅速掌握了网红城市的生产逻辑，走上了与“前辈们”相同的道路。不过，确实也像网络上很多人说的那样，当网红城市的出圈逻辑逐渐套路化，天水的考验其实还在后面。■

被规培困住的医学生：写不完病历 忙不完打杂

时代周报记者 傅一波 发自长沙

一群踏入“规培”的医学生，近日接连成为热点。

规培的全称，是住院医师规范化培训。按照《关于建立住院医师规范化培训制度的指导意见》，医学专业的毕业生在完成5年本科医学类教育后，需要在培训基地接受规范化培训，为期3年，身份是住院医师。

在大多数医学生的口中，这是成为职业医师的唯一通道。

规培的影响不止于此，尤其是专硕并轨规培的医学生（指临床医学专业学位的硕士研究生），他们一方面在医院规培轮转，受医院管理，而另一方面，他们本质还是硕士学生，归学校管理。

他们的目标明确：拿到规培证、执业医师资格证，通过考试获得学位和毕业证，以“四证”摘下学生身份——任何一环出现问题，都有可能影响毕业。

“要么熬过去，要么都白费。”25岁的研二规培生华羽萱选择熬下去。一年半前，她成为华中地区某医学院研究生，之后到当地医院神经内科定点医院规培。

接下来的许多工作，与诊疗无关，重复且琐碎——为病人录入入院信息；把医师口述的诊断录入电脑；在医生许可的情况下，与病人家属进行简单沟通……

有的人选择结束。2月24日凌晨，湖南26岁规培生曹丽萍把手术刀挥向了自己。3月，广西的两名规培生也先后结束自己的生命。

网络上掀起了一阵喧嚣，有的为年轻人感到惋惜，有的直指制度的不足与缺陷。

但“华羽萱们”无暇顾及，他们忙着在病床与键盘之间折返：在医院要查房、录病例，还得抽时间写论文、完成学业。

陀螺般运转

2月23日晚上，华羽萱在查房。她得照看12个病人。每隔几分钟，就要回应病患的问询，手上还有登记病历的活。

这是她的规培日常。按照设想，规培三年时间，是为了提高职业素质和实际诊疗能力，包括医德医风、专业理论知识、人际沟通交流，重点是临床诊疗能力。

可比起学习，华羽萱觉得自己更像打杂。

“都有过帮上级医生干私事的经历。”她的同学就曾被带教老师安排去取快递、外卖、值夜班，甚至帮老师的亲戚排队买药。

如果不是网络喧嚣，22岁的郑梦也不知道姐姐过的是这样的日子。

她的姐姐是研三规培生，总结自己的生活，她说的是：忙——像陀螺，在不同的科室里转，在医院工作和毕业论文之间转，在一场又一场考试里转。

规培生的身份，让她的姐姐有两重生活：在医院，她是“住院医师”，要照看13名住院病人，忙起来连请假都不被允许；科室每天都有手术，如果有大手术，她作为助手得全程在场，时长可能会超过8个小时。

下班后，她又切换至“学生”，在医院安排好的宿舍——5公里之外的一个房间，住着4～6人，挤出空间，挤出时间来写毕业论文，直至凌晨。

郑梦好奇姐姐为啥连“叫苦”都克制，得到的回应是“因为改变不了什么”。其实，多数规培生都是为了“改变”而来。

郑梦和姐姐出生在湖南西边的小镇，成长路径遵循镇上的俗语——知识改变命运。郑梦记得，父辈给她们灌输的想法是，要想办法离开田地，出人头地，“要不做医生，要不做老师”。

华羽萱的经历也类似，很早见过了医生的光环。她来自衡阳，父亲是村医，小时候常见他接诊，是病人展露的感激，让她对“医生”充满敬畏。

要想穿上那件白大褂，成为一名医生，他们都得经历规培这三年。



不得不努力

决定规培生命运的，是一张规培证。

根据2013年发布的《关于建立住院医师规范化培训制度的指导意见》，所有新进医疗岗位本科及以上学历的临床医生，必须接受3年规范化培训。培训结束参加统一考试，合格的则可获得《住院医师规范化培训合格证书》。

为了得到这张证，规培生们得不断努力。

在一线城市某三甲医院外科规培的邹雪娇，2年多都没上过手术台，顶多帮上级医生处理简单的伤口。她说，自己读了研究生，实操经验说不定赶不上护士。

她还得承担病床周转率提升的任务。有部分医院为了提高病床周转率而规定患者住院天数，但正式医师碍于身份不便沟通，这任务落在规培生们的头上。

一边要照顾新的病人，一边得经诊疗后的病人尽早搬离。邹雪娇说，某个瞬间觉得自己就像服务员，拿着抹布干瞪眼，病人离开立马收拾，服务下一个。更现实的情况是，如此努力，换来的是一份微薄的收入。

自嘲为“服务员”的邹雪娇，收入只有不到3000元。刨去日常开销，每月都需要靠父母的支持才能“活下来”。

华羽萱收入更少——每月1500元，如果通过职业医师资格考试，有600元补贴，加夜班也有补贴30元，“但这能干什么？”

她们还有一个必须得开的“盲盒”：不同科室的带教老师。

“有的老师会说‘年轻人要懂得吃苦’，还有的说‘教你东西，都没收学费’；有的会提醒你工作时，该注意什么；有的也被写过投诉信，但什么也没改变。”

规培生的负面情绪，经过层层现实叠加，再被不断地放大。

在华羽萱工作的病区尽头，是堆放医疗垃圾的地点。成捆的黑色塑料袋，被贴上生活垃圾、医疗废物的标签，再进行分类处理。

有时候，她觉得自己也不过如此：忙不完的打杂、写不完的病历，还没有临床经验。

直至她们面对病人，激发医生潜能。3月9日，周六，华羽萱和学妹在科室内对着电脑输入病历，她们应对的是快满员的病房——40多名病人。

中途，有病人家属敲响了办公室的门，来询问病情。

“医生，我父亲下周是不是要做检查？”

“我看了报告，他的结果阴性，等会儿再开点药，下周再查下。”

病人家属离开办公室，她和学妹聊起一些专业操作。猛然发现，自己还是有所进步：不断加快的键盘打字速度，还有加深的近视度数——从200度到500度。

模糊的身份界限

如果说高压、低收入是规培生的表

象困难，那更折磨他们的是模糊身份。

“华羽萱们”看起来和医生无异：穿着白大褂，翻开病历，在病房穿梭。

以华羽萱所在医院为例，共有三个院区，均摊下来各有1000名医护人员，规培生身份的接近500名。

华羽萱把这情况告诉朋友，对方诧异反应让她下意识反驳，“不然都是谁在干活，医院怎么运转？”不过，她也意识到，在大众眼里她们确实与医生无异。

但医院没法给出同样的答案。医院各个科室门口，张贴着医护们的肖像照。她曾想着在办理完入职的手续后，自己的照片能和前辈们摆在一起。后来华羽萱才知道，那是属于正式医生的权利——她不是，至少现在还不是。

让“华羽萱们”更担心的是，病人若知道他们的学生身份，原本的依赖感会立即转换成强烈的不信任感。

邹雪娇说，她的带教老师在入职时就告诉过她，在面对病人的时候尽量戴上口罩，也是为了让病人和家属看不出与实际年龄不符的身份。

模糊不清的身份更是尴尬。

邹雪娇看过一份判决书，显示某三线城市的一名规培生因劳动争议将医院告上法庭。判决书明确表示，规培的目的是为提升专业能力，并非为获取报酬；同时，规培生是通过“招生”而不是“招聘”，医院录取的是“学员”而不是“劳动者”。也就是说，医院和规培生之间并不具备法理上的劳动关系。

四川永祥律师事务所律师彭西冲表示，从目前的法律法规来看，规培生与医院间的劳动关系模糊。由此暴露的弊端是，过度保护医院权利，而加重被规培者的义务。长此以往，或不利于医疗人才的培养。

情理、法理绊住了规培生。这让一些规培生时不时陷入“无意义”的情绪里。

华羽萱用“沉没成本”来计算自己这段经历——耗尽了时间、金钱，但也失去了“理想”。

也有人用行动来化解这种“无意义”的情绪。30岁的规培生徐蕊有过职场历练，学会了一套应对机制，比如跟老师拐着弯叫苦，尽可能去做些轻活；找一些理由推脱无理的加班要求。“对医生的定义，就是‘工作’，平常心。”

业内人士也有自己的理解。在上海三甲医院主任医师李丹看来，规培生“无意义”的情绪，确实与工作环境有关。规培医师轮转一个科室最长不过数月，带教老师都会心照不宣——不会把这部分规培生当“自己人”来培养。

李丹说，不论是在中国或是西方发达国家，“医生”本就意味着严苛的劳动环境，尤其是规培生所在的住院部。不少住院医生每周工作时长60～80小时，他还在医院走廊的长椅上过过夜。“真的撑不下去，那就不适合这个行业。”他说，量力而行，及时止损，并不失为一个好办法。

曾任美国爱因斯坦医学院外科教授大木隆生在其撰写的《医疗再生》回忆道：在他做实习医生的时候，



规培生“无意义”的情绪，确实与工作环境有关。规培医师轮转一个科室最长不过数月，带教老师都会心照不宣——不会把这部分规培生当“自己人”来培养。

不论是在中国或是西方发达国家，“医生”就意味着严苛的劳动环境，尤其是规培生所在的住院部。不少住院医生每周工作时长60～80小时，他还在医院走廊的长椅上过过夜。

从未拿到过学校或医院的工资，只能靠夜间、周末打工来维持生计。忙碌时，会连续30天得不到休息。可即便如此，他也没有想过放弃。

他甚至在本院医生的申请条件中，加入了两个极具“调侃”的要求——在哪里都能睡着、喜欢吃泡面。

质疑与选择

与李丹的态度一般，许多前辈医生都认为，规培制度在中国的实施本质上是为了解决问题而出现的。

2015年，大木教授结束了在美国六年无薪实习后返回日本。彼时，日本医疗行业士气衰弱，前线医生流失严重。为了解决当地医疗系统中的技术壁垒、医生不足等问题，大木教授将美国的专科医生实习制度“搬”了过去。

华西医院医生刘进是中国规培制度的首推者。他比大木教授更早意识到，规培能为中国医疗行业带来的提振——不论是本科或是研究生毕业的学生，如果未经历临床规培，在实践中很难避免医疗事故的发生。同时，该项制度也能确保人才的筛选与留存。

可到了落地，就和华羽萱们的感受类似，制度有其水土不服之处。

“只有经历这个过程，熬过去的才能留在金字塔尖。”李丹说，要到金字塔尖（留在三甲医院），就得学会吃苦，“熬不过去的属于个案。”从长远的角度来看，业内前辈觉得规培所带来的正面效应大于负面，“就和学徒一样，都是从杂到专。”

李丹还认为，与其批评、指责，不如展现解决问题的态度。比如，能否建起更加符合市场用工的需求关系，在薪资上给予支持；摒弃“杂工”思维以及不合理的人事安排，给规培生更好的学习以及成长空间。“理想情况下，缩短规培时间。”

大木教授和刘进医生也提出过各自的解困之道，用金钱激励、构建更加坚固的医生荣誉感等方式来改善规培生态。

与之相对的是，医学生们开始讨论去留。豆瓣有个“大学后悔学医”小组，创立于2020年社群，超过3万名学生讨论。结果是，有人离开，有人坚守。

但坚守的人发现，金字塔尖的空间越来越小。

华羽萱记得自己的老师说过，以前他们想要留下，只要通过实习期就行。现在，三甲医院招收医生学历几乎都是博士。

那些规培生可见的未来，或许是的到三、四线城市，从一个普通医生做起，再经历漫长岁月，一步步朝着主治医生、副主任医生前进。运气好的话，40岁前后成为主任医生。

华羽萱就是这么想的：去个县级医院也行。反正在她眼中，去哪里都比规培生来得强。她还有一年半要熬，只能希望时间过得快些，把很多事情都甩掉。

3月初，舆论漩涡的医院做出响应，让规培生们提建议：关于制度、工作、生活，乃至导师。华羽萱没写太多，主要是希望院方能够减轻规培生的负担，同时增加一些收入。徐蕊则是希望，带教老师与学生间能够形成相互选择的关系。她想的是，如果一个没有学生愿意选择的带教老师，手下也就没人帮他干活了。

喧嚣散去。湖南省人民医院值班室工作人员回应媒体称，此事已经处理完毕。

“华羽萱们”的生活还在继续。

3月20日，华羽萱在朋友圈看见一篇推文。国家卫健委主管的《中国卫生》杂志，发表了一篇由中国医师协会副会长齐学进撰写的文章，题目为《住院医师规范化培训十年，从“5+0”到“5+3+X”》。

若按此实行，想要进医院成为医生，3年规培后，还要再根据不同的专科标准，进行2～4年的培训。

她看了一眼，沉默了。吃过午餐，华羽萱又坐回到电脑的病历前。键盘敲得越来越快，键盘声越来越响。▮

（文中的李丹、华羽萱、徐蕊、邹雪娇、郑梦，均为化名）

莫斯科惊魂24小时：不敢坐地铁 有人炒卖防弹衣

时代周报记者 傅一波

枪声打断了演出的举行。

当地时间2024年3月22日晚8点，留学生李远平的朋友维克（音译）身在莫斯科市郊克洛库斯城的音乐厅内。当时他坐在夹层的中庭，眼见证3个穿着迷彩服的武装人士拿出了自动步枪。

作为俄罗斯人，维克的反应是下意识地——先趴在地上，枪声一停就往楼下跑。半路上，又有人涌上来。据他回忆，慌乱中他和一些人在大楼的角落里躲了很久。

大约1小时后，获得安全的维克意识到——恐袭发生了。

收到维克消息时，李远平正在出租车上。他26岁，2年前到莫斯科留学，住在市中心，上个月刚去过克洛库斯城参加户外展会。他看了手机消息，猛然意识到事态的严重性，心里暗骂了一句。

李远平是害怕的，他希望快点到家，可透过车窗却发现路上鲜见地堵车了。他犹豫要不要和司机主动说起，刚刚发生了恐袭。但想到当地人因俄乌冲突的发生，对国事、政治愈发反感，日常也几乎不谈。李远平只好不停刷手机，在朋友圈里了解事情的发展。

晚上10点前后，李远平到家。相比以往，他花在路上的时间多了一倍。

恐袭的火还未扑灭。李远平收到了另一个朋友发来的视频。画面里，人群正呈扇形奔跑在圣彼得堡的一家商场内——疑似恐袭的事件，再次发生了。

而就在商场不远处的圣彼得堡爱乐厅内，钢琴家伊万·贝索诺夫正在演奏肖邦的《升C小调幻想即兴曲》，黑白琴键原本想将俄罗斯人拽进和谐平静的音乐世界，却最终被冰冷的枪声搅灭。

凌晨2点多，李远平才睡下。

那时候，据俄新社的报道，事件造成60余人死亡，100余人受伤，大火已基本被扑灭。

但李远平说，身边没人关心死亡数字。对很多人来说，忐忑不安才是主旋律。大家都生怕旧梦重现，子弹落到自己头上。

早有预兆的恐袭

恐袭是有预兆的。

3月7日，美国驻俄罗斯大使馆曾发出安全警报，指接获“有关极端分子即将针对莫斯科大型集会（包括音乐会）发动袭击的消息”，建议在莫斯科的美国公民“在未来48小时内避免大型集会”。

在俄罗斯的四年里，李远平消息灵通。美国大使馆的消息发出之后，各类聊天软件的群组比以往更活跃了。李远平说，基本每天都能看到“美国老外”准备撤离的消息。只是，当地人和留学生们的反应不一，“总之，还没放在心上”。

大概到了月中，有人在群里说：“（恐袭）应该不会来了。”李远平也认同，“大家谁都没想到，22日会发生这样的事。”

之所以有这样的想法，一方面，因为距离预警已经过去了半月有余。另一方面，不论是李远平或者当地人，大家都认为在俄罗斯发生的恐袭，会集中在市中心的建筑，以及重点交通枢纽中。李远平的同学就跟他讲述过，年前曾在莫斯科6号线地铁中亲历过的恐袭。

而此次事件发生的地点，位于莫斯科市郊西北部的克洛库斯城。

李远平说，尽管这里号称拥有全俄罗斯最大的商业休闲中心，也有地铁，但距离莫斯科市中心还是比较远，单程往返要花上2小时左右。来克洛库斯城的本地人居多，如果不是之前这里偶尔会举办展会，他也对这个地方并不熟悉。

提到克洛库斯城，中国留学生吴谦印象是：远，郊区，“谁没事会去那里”。

惊魂未定之余，李远平现在回忆，此前美国关于恐袭的消息发出之后，莫斯科确实也有一些反应。莫斯科作



为首都，增加了地铁安检人员的投入，遇到可疑人员也会重点查验护照。李远平在上下地铁的时候，也被黑色的金属扫描仪拦停过。商场也是，小型的安检门也变多了。可即便如此，3月22日晚上的枪声与火光仍旧未能避免。

据俄罗斯侦查委员会最新消息，该次袭击已造成143人死亡，恐怖组织“伊斯兰国”宣称对事件负责。

蔓延的恐惧

袭击发生后，莫斯科各地的周末文化活动均被取消或暂停，博物馆和图书馆关门停业。当地远东地区的高校转入远程教学。警方加强了检查。

莫斯科的气氛紧张起来了。

当地时间3月23日上午8点，李远平接到了母亲的电话。远在国内的家人看到了新闻，开始担心孩子的安危。在电话里，母亲说：“实在不行，回来也没事的，书读不读没什么关系。”

李远平没接话，出来这么些年，他和以往一般不希望让父母担心。

在留学生的圈子里，恐惧的情绪正在蔓延。大家担心起各自的安危。微信群里有人说，明天是不是要停课了；

有人说，接下来先不出门了，不敢拿自己的命来赌；还有人说，地铁内的警察已经全副武装，换上三件套，手枪、头盔、防弹衣。

学校也发出了通知，让学生们减少非必要的外出。3月23日中午，李远平所在的聊天群内出现了让他觉得奇怪的东西——有人做起了生意。

他记不清是谁带了一句头，“出门要背着国旗。”10分钟后，就有人在群里丢出了购买链接，卖519卢布，折算下来40多元人民币。在之前，价格基本在25～30元人民币。

更让他意外的是，还有人卖起了防弹衣。在俄罗斯持有枪支是违法行为，但李远平知道，这个国家对黑市的监管并不强，有心人还是有机会买到。只是，在恐怖袭击刚过去的当下，防弹衣并不适用于所有人。

到了下午，李远平因为工作还是出了家门。他发现，莫斯科打车的价格涨了。恐袭带来的连锁反应是，当地人不敢乘坐地铁公交，于是外出最便捷的出租车和网约车成了唯一选择。

“平均下来每单多了10～15元人民币”，这在当地可以吃上一顿汉堡餐。

街上空空荡荡的，原本李远平乘坐地铁的车站会在周末和上下班高峰挤满了人，但今天，他数了下，“不超过10个人”。

恐袭过后

维克似乎还没走出来。

李远平在3月23日下午，给他发去了信息，到了晚上才收到回复，翻译过来是看不出感情的4个字。

“我在休息。”

这和李远平印象里的俄罗斯人一样。俄乌冲突发生之后，大家养成的是猜忌和躲避——猜政治立场、躲可能发生的恐袭，听到枪声就趴下。

他们的性格也一分为二，住在莫斯科和圣彼得堡的大多数人都 unwilling 讨论任何国事，渴望和平。莫斯科的原住民最享受的生活是，在普希金广场街头的店外，围着取暖灯下慢悠悠喝着咖啡。

还有一个则是大都市之外的世界，在那里大多数人活得很辛苦，基础设施破败，那些地方的人更愿意把战争当作一种盼头，把“Z”字贴在自己的车上。

有留学生准备离开。

李远平的同学赵晓宇就是其中之一。他来莫斯科才刚满6个月，就一头撞上了一场恐怖袭击。

可留学生的离开也没那么容易，他的护照刚交上去做延签。他自我调侃着说，本来是为了留下来，现在想走又走不掉。他向学校老师提了申请，表达了对恐袭的害怕，以及想要回国的打算，至今还在等待结果。

李远平在天黑前打车回家，中途的安检警察打开了引擎盖、后备箱，确认非恐袭人员才给予放行。

回到家里，李远平刚松了口气，群里的消息又冒出来——下周的课程改成线上了。他觉得事情似乎更严重了。新闻里说，这是自2004年俄罗斯别斯兰学校围攻事件以来，对俄罗斯最严重的袭击之一。🔪

莫斯科遭恐怖袭击 俄罗斯情报机构“荣光不再”？

时代周报记者 刘沐轩

3月22日晚发生在莫斯科郊区克拉斯诺戈尔斯克市的恐怖袭击，已经造成143人死亡。

这场恐袭发生的时间、地点和严重程度，都出人意料，甚至出乎俄罗斯情报机构的意料。

就在普京连任俄罗斯联邦总统的五天后，一场俄罗斯20年来伤亡最严重的恐怖袭击，发生在距离克里姆林宫约20公里处的一处音乐厅内。而恐袭的主使，还是“伊斯兰国”（ISIS）组织主动声明“认领”的。

这不禁让人发出疑问，一个曾经拥有让西方世界闻风丧胆的谍报机构——克格勃（KGB，全称为苏联国家安全委员会）的国家，为什么会发生这样的事件？如今主要负责俄罗斯反恐和反间谍的俄罗斯联邦安全局（FSB），在恐袭前后又做了什么？

大意的联邦安全局

从社交媒体上流传的视频和现场的伤亡情况来看，俄罗斯联邦安全局似乎对此次恐袭毫无准备。由于交通拥堵，俄罗斯特种部队在事发近一个半小时后才赶到现场。

但其其实这场恐袭，早有预告。

在公开渠道上，当地时间3月8日，美国驻莫斯科大使馆就曾发表声明，表示“正在监测有关极端分子即将针对莫斯科大型集会（包括音乐会）进行袭击的报道，建议美国公民在未来48小时内避免大型集会”。

美国国家安全委员会发言人艾德丽安·沃森表示，此举是其“警告义务”政策的一部分，即美国在收到

有关绑架或杀害多名受害者的具体威胁情报时，会向涉及的国家或组织发出警报。

此消息曾短暂引发过人们的警惕，但当时正值俄罗斯大选，因此这条来自美国的警告也引起不少人的嘲讽。

在3月19日的俄罗斯联邦安全局董事会上，该组织将这一消息定义为“西方官方机构就俄罗斯可能发生恐怖袭击而发表的挑衅性声明”。

实际上，在美国驻俄大使馆发出警告前的几个小时，联邦安全局就宣布挫败了“伊斯兰国”组织在阿富汗的分支机构对莫斯科犹太教堂的袭击。

除此以外，在大选期间，莫斯科还在公共场所和交通枢纽部署了一套全新的人脸识别系统。

上海政法学院东北亚研究中心副主任杨震对媒体表示，这次恐怖袭击的时机选得非常有针对性，在大选期间，俄罗斯的强力部门投入大量人力物力进行安全保障，人员经过此次重大任务，必然要在大选后进行休整，恐怖袭击选在此时进行，恰好是安保力量相对薄弱的时候，比较容易得手。

在莫斯科，也有人坚信，对安全的松懈是导致恐袭发生的原因。一名当地学者表示，警卫一直是俄罗斯最受嘲笑、工资最低的群体，难以指望他们能够尽职尽责。

德国不来梅大学研究员尼古拉·米特罗欣则认为，莫斯科可以迅速调动的直升机和武装车辆，基本已经前往俄乌冲突的地区，情报和安全部门专注在乌克兰，而不是莫斯科。

就在恐袭发生的3月22日当天，俄罗斯联邦安全局还报告称，他们在

扎波罗热地区阻止了一起由乌克兰特工策划的恐怖行动，又在莫斯科拘留了7名涉嫌与乌克兰武装部队合作的男子。

但最终，他们没能阻止莫斯科恐袭的发生。

“手眼通天”的克格勃

联邦安全局的失策，不禁让人想起它的前身克格勃，那个曾经在世界上数一数二的情报机构。

时至今日，克格勃的许多资料仍然是机密，但在一则流传甚广的轶闻中，仍然可以让人瞥到其实力的一角。

1959年，苏联前领导人赫鲁晓夫曾在和美国中情局（CIA）局长艾伦·杜勒斯见面时，直言知道对方刚看过的上一份情报内容，令对方瞠目结舌。

用“将欧美政治高层渗透成了筛子”这句话来描述全盛时期的克格勃毫不夸张。根据后来公开的档案，克格勃人员数量接近50万人，线人数量达到上百万。相比之下，常被用来与克格勃做比较的CIA相关人员，仅有两万多。

从美国中情局、联邦调查局，到英国外交部，再到德意志联邦共和国的情报机构，都曾被发现有过克格勃的间谍。而在这些间谍中，许多人还是在苏联解体、克格勃被拆分后的混乱期内主动坦白，或是因水平不足的继任者无意过失才暴露的。

已解密的俄罗斯和美国文件显示，到1945年，苏联已在美国核武器计划中安置了至少5名特工，在美国政府中可能安置了多达300名特工。英国外交和安全机构也已被重要特工渗透，其中包括英国高级情报官员金·菲

尔比（Kim Philby）。

至于没有被发现的特工还有多少，根本无人得知。

成立于1954年的克格勃，是从“全俄肃清反革命及怠工非常委员会”（俗称“契卡”）演变而来，最初的任务主要是对内。直到二战结束，冷战的序幕拉开，克格勃才在海外情报战上名声大噪。

克格勃直接听命于苏联最高决策结构——苏共中央政治委员会，并提供情报和解决手段，对内执行反间谍和肃反任务，对外执行间谍和刺探情报的任务。

也正因此，全盛时期的克格勃堪称手眼遮天，被国内外所忌惮。在斯大林时代落幕后的克格勃，甚至有影响力影响和扶植国家领导人。

在斯大林去世后，所有苏联高层最忌惮的就是克格勃主席贝利亚，最终他被赫鲁晓夫联合苏联将军朱可夫等人逮捕枪决。

但随着1991年苏联的解体，昔日强大的克格勃也不复存在。

情报部门的衰落

由于国家意识形态的巨大变动和冷战的结束，克格勃不仅在组织机构上遭到“肢解”，在国际影响力上更是一落千丈。

被俄罗斯前总统叶利钦钦点为“重组后克格勃”的俄罗斯联邦安全局，仅仅负责国内安全、反间谍活动、边境保护以及反恐活动。

克格勃此前的对外情报收集职能则拆分给了俄罗斯联邦对外情报局（SVR），负责保障高级官员通信安全的职能拆分给了俄罗斯联邦政府通信与信息局（FSO），而负责领导人保

卫的职能拆分给了俄罗斯联邦总统警卫局（SBR）。

此外，克格勃可以调动的武装力量已经重归军队，主管宗教事务、意识形态、文化宣传的部门也被划入各相关部门。

在欧美，对克格勃的忌惮和恐惧，至今仍然广泛存在于文学影视作品中。但在俄罗斯本土，人们已经经历了一轮对情报部门的祛魅。

由于与国内政治关联性较强，部分披露的资料显示，克格勃也经常面临制度僵化和官僚腐败等问题。从贝利亚时期开始，即便克格勃能够专业地提供足够的情报和无数执行手段，但如果高层有其他想法，克格勃本身作为工具性部门，也没有改变现状的能力。

强大如克格勃，尚且不能阻止苏联的崩溃，现在的俄罗斯情报部门，也不能完全阻止手段愈发多样的恐怖袭击。

3月22日的恐袭是20年来俄罗斯最严重的恐袭事件，而在此之前，俄罗斯境内还发生过更大规模的恐袭。

20世纪90年代到21世纪初，俄罗斯境内的恐袭频发。莫斯科的机场、地铁、音乐会都曾出现过自杀式恐怖袭击。

1999年9月，就在普京首次成为俄罗斯总统的两周内，莫斯科、布伊纳克斯克和伏尔加顿斯克接连发生五起公寓爆炸案，共造成293人死亡。对此，俄罗斯政府指责是车臣恐怖分子所为。

2004年，同样是车臣非法武装分子，在俄罗斯南部北奥塞梯共和国别斯兰市第一中学劫持了1200多人作为人质，最终造成335名人质死亡。🔪

2023全球诈骗案飙涨 一年骗走7.3万亿元

时代周报记者 马欢

层出不穷的诈骗案件，正在困扰全球。

根据非营利组织全球反诈骗联盟（GASA）和数据服务提供商ScamAdviser发布的2023年报告，在过去的这一年，全球诈骗案共造成了约1.02万亿美元（约合人民币7.34万亿元）的损失，相当于全球GDP的1.05%。

这个数字，远高于2021年报告估算的553亿美元和2020年的478亿美元，可见近年来，全球范围内的诈骗事件在明显激增。

该报告还显示，不管是发达国家还是发展中国家，超过四分之一的受访者表示自己有过被骗的经历。

全球最猖獗的诈骗方式包括线上购物、冒用身份和投资骗局，诈骗的手法也五花八门、日新月异。尽管超过半数的受访者认为他们可以识别骗局，但实际情况是，仅靠传统方式辨认诈骗，可能效果不大。

“数字时代，诈骗案不断升级，很多骗局已经从个别的零星事件转变为国际范围内大型案件。”GASA董事乔里·亚伯拉罕表示。

新加坡人均损失最多

如果从诈骗金额上来看，发达国家的受害者损失最多。

其中，新加坡平均每个受害者在诈骗中损失4031美元（约合人民币3.09万元），排名第一；瑞士和奥地利排第二和第三，分别为3767美元（约合人民币2.7万元）和3484美元（约合人民币2.5万元）。

对此，亚伯拉罕表示，发达国家的居民因为收入高，更容易成为诈骗团伙的目标。

为何是新加坡人蒙受损失最多？新加坡新跃社科大学商学院副教授特斯拉也分析认为，新加坡人均较为富裕，拥有足够的可支配储蓄，更容



易被诈骗团伙盯上。

不仅如此，发达的网络科技也成为了新加坡人容易被骗的重要因素。新加坡国立大学副教授彭丽珊指出，新加坡是全球网络科技最发达的国家之一，大多数国民精通网络和社交媒体，因此会面临更高的在线诈骗风险。

新加坡内政部政策发展司司长黄丽莎透露，仅在2022年，新加坡就接到了3.1728万起诈骗通告，同比增长32.6%。

来自新加坡警察部队(SPF)的数据显示，新加坡的受害者在2022年报告的诈骗损失总计6.607亿美元，高于2021年的6.32亿美元。

按照亚伯拉罕的说法，只有大约7%的诈骗行为会向执法机构和政府报告，因此这些数字很可能只是冰山一角。

而人们热衷于浏览的各大社交媒体，正是诈骗案发生的重灾区。黄丽莎指出：“WhatsApp、Telegram、脸书和Instagram等成为诈骗活动的热门平台，当中以钓鱼诈骗为首，其次是

求职和电子商务诈骗。”

新加坡警方表示，在这些案件中，诈骗者会冒充政府人员或受害者信任的人物，诱骗受害者透露他们的信用卡详细数据和银行账户信息。

就在去年12月29日，新加坡总理李显龙还在个人社交媒体发文提醒公众要小心“诈骗的季节”，因为一些人利用人工智能技术，通过篡改他和副总理黄循财在正式场合的视频进行诈骗。

近八成瑞士老人曾被诈骗

在欧洲，老年人和加密货币也是诈骗案件的重灾区。

瑞士的一项研究显示，诈骗分子正以瑞士老年人为目标群体，实施网络欺诈、发送钓鱼邮件或兜售高价产品。据估计，瑞士老年人年均被骗金额高达6.75亿瑞郎（约合人民币53亿元）。

瑞士敬老组织Pro Senectute公布的调研还显示，近年来，55岁以上的老年人中，近80%遭遇过诈骗。

过去5年间，瑞士的网络犯罪几

近翻倍，而新冠疫情的暴发更是助长了诈骗案的发生。Pro Senectute指出，这是因为疫情期间，网络使用更为普遍，为诈骗提供了新的机会。

瑞士犯罪预防中心（SKP）的项目负责人比阿特丽斯表示，除了网络诈骗，骗子们还会对老年群体使用电话诈骗，尤其是“惊吓电话”。

所谓“惊吓电话”，指的是来电方与老人取得联系，声称其亲属遭遇紧急情况，必须立刻预支相关费用。被骗老人因为担心亲人，通常会马上满足对方的转钱要求。

“骗子很会利用这种紧急情况。”比阿特丽斯表示，尽管老人们都有经验，也并非对骗子的花招一无所知，“可一旦深陷其中就无法考虑周全。”

而在奥地利，当地监管机构表示，加密货币骗局是该国报告最多的投资诈骗形式，占了所有金融诈骗活动的三分之二。

奥地利金融市场管理局(FMA)透露，这些精心制作的骗局一般通过WhatsApp、TikTok、Telegram等社交媒体进行广告宣传，寻找受害者并实施诈骗。

“股票和黄金的欺诈行为一直存在，目前这些骗局正转向数字资产。”FMA发言人克劳斯·格鲁贝尔尼克表示，这些犯罪活动多通过社交媒体进行，非常难以起诉，有些调查还得跨国进行。因此他呼吁，欧洲要对此进行更加严格的监管。

当然，加密货币诈骗案件之所以在奥地利激增，是因为这里本就是欧洲重要的金融中心之一，近年来积极探索加密货币技术并应用于其金融体系，在推动加密货币技术方面走在了欧洲的前列。

诈骗团伙新目标：中东

随着近年来多国合作，对东南亚地区的诈骗犯罪进行了严厉打击，昔日猖狂的缅北电信诈骗已逐渐肃清。不过据多家媒体报道，诈骗犯罪分子

在中东地区又找到了新的据点。

2023年，阿联酋财政部在一场电信网络反诈主题会议上表示，阿联酋每年有16.6万人遭遇电信网络欺诈，造成7.46亿美元的经济损失。同年9月，阿联酋网络安全委员会和网络安全公司Group-IB发布的一篇报告显示，网络虚假投资骗局正在困扰着全球的互联网用户，其中中东和非洲（MEA）地区是其主要目标（60%）。

另一家全球数据分析公司发布的报告则显示，仅2022年，中东地区的电信网络诈骗案件同比增长38%，76%的诈骗资金通过手机服务完成转账。

作为阿联酋最大的城市，同时也是中东地区的经济和金融中心，迪拜正在成为诈骗团伙的新目标。

据红星新闻援引马来西亚华人报刊《中国报》去年6月的报道，缅甸电诈大本营KK园区里的“公司”正有计划往迪拜迁移。该报道还指出，近几年，迪拜的电诈园区的数量确实呈增长趋势。

而近几年，中国驻迪拜总领事馆也多次发布关于电信诈骗的提醒。例如去年5月19日，中国驻迪拜总领事馆发布了《提醒在阿联酋中国公民谨防不法分子假冒使领馆名义实施电信诈骗》。文中称，不法分子冒充中国驻阿联酋使馆、驻迪拜总领馆工作人员实施电信诈骗案件频发，提醒侨胞和留学生提高警惕，谨防电信诈骗。

在阿联酋首都阿布扎比，警方也多次发出警告，提醒人们注意新的网络骗局，这些骗局包括提供就业机会、出售宠物和折扣优惠等。比如，骗子会模仿真实公司的网站和社交媒体账号发布信息，然后向求职者索要“手续费”。

和其他国家一样，阿联酋当局也提醒人们，不要与任何人分享自己的隐私信息，包括网上银行服务的一次性密码、ATM个人识别码或银行卡安全码，因为银行员工从来不会向客户索要这些信息。❏

日本校园霸凌创十年新高 日均发生超1800起

时代周报记者 马欢

近期，校园霸凌成为关注热点。然而，这一沉重话题已困扰日本多年。

据日本共同社报道，日本警方3月14日公布数据显示，2023年日本警方调查的校园霸凌案件达到了292起，创10年来新高。

在警方参与调查的霸凌案件中，最常见的行为是殴打，涉及102例；其次是人身伤害，涉及60起；再次是涉嫌传播色情制品，有46起。而在因校园霸凌而被调查和拘留的404人中，有125人是小学生，189人是初中生，90人是高中生。以上数据只是官方参与的调查案件，那些没被警方调查的校园霸凌行为，数量更是触目惊心。

据BBC报道，去年10月5日，日本文部科学省（相当于日本教育部）还公布过一组数据：2022年度日本中小学经确认的校园霸凌事件共计68.19万起，已经连续10年增加，并且创了历史新高。

其实，早在20世纪80年代，校园霸凌就已经成为了日本政府、社会和家庭高度关注的问题。数十年来，日本政府不断采取措施和对策，但始终无法解决根本问题，反而愈演愈烈。

近30万学生因霸凌拒绝上学

2021年2月，日本北海道，14岁的少女广濑爽彩离家出走，然后失踪。

日本警方动用了一切方法都没有找到她。直到38天后，爽彩的遗体才被发现在融化的公园积雪中，警方初判定判定为自杀。

1年多后的2022年4月，第三方调查委员会公布调查结果显示，爽彩生前在学校遭遇同学多项骇人听闻的

欺凌行为，包括威逼她拍摄不雅照片、强迫她自杀等。

更令人震惊的是，事发前，爽彩的母亲就曾多次向学校老师反映问题，爽彩甚至于2019年6月企图跳河自杀，这事虽惊动了警方，但仍不了了之，校方多次声称“只是同学在恶作剧”。

爽彩的悲剧令社会哗然，日本的校园霸凌行为，究竟有多严重？

日本文部科学省每年都以全国小学、初中、高中和特殊学校为对象，针对学生缺课、校园霸凌和暴力行为进行调查。

2022年的调查发现，小学霸凌问题最为严重，霸凌事件达55.1944万例，加上初中11.1404万例、高中1.5568万例、特别支援学校3032例，总计68.1948万例，比上一年增长10.8%，创下了历史最高纪录。也就是说，在日本，2022年平均每天发生超过1800起霸凌事件。

至于学校出现的暴力行为方面，调查显示，在小学、初中、高中共发生9.5万起暴力行为，创调查以来的新高；而自杀的学生总数为411人，位居历史纪录第二高。

早稻田大学社会研究院教授中林美惠子表示：“数据增加，可能是因为愈来愈多的案例被记录下来，而不是隐匿不见。但显然我们需要付出更多努力来解决霸凌问题。”

日本文部科学省还发现，有近30万名中小學生因无法面对压力而抗拒上学。对此，文部科学省也对一些拒绝上学的学生进行了问询。受访学生们表示，不想去学校是因为害怕被老师责备，还有曾经被骚扰和欺负的经历。

文部科学省认为，越来越多的校园霸凌和暴力行为，是学生抗拒上学的重要原因。

文部科学大臣盛山正仁指出：“这是一个急需各方合作解决的问题，我们发现，拒绝上学的中小學生里，近40%没有得到关注和辅导。”

为何如此普遍

日本国立教育政策研究所曾在历时5年的追踪调查中发现，在升入初三前，有90.3%的学生遭遇过“无视、排挤、中伤”，而且这些行为几乎都发生在校园中。

为什么在日本，校园霸凌行为如此普遍？

日本学者们注意到，在全球其他地区的校园霸凌行为，往往是通过欺负内向、懦弱的学生来获得快感的。但日本的不同之处在于，除了有这种霸凌行为，还有很多都是通过序列意识来实现的。

学者中根千枝在《纵向社会的人际关系》一书中写道，日本社会有很强的序列意识。日本的父母会从孩子很小的时候，就开始教导他们说各种敬语，让他们习惯于等级秩序。一旦不懂得长幼尊卑的礼节，就会被人排斥。

受这种序列意识的影响，日本人在财富、权势之外，还会通过年龄、资历这两点来区分尊卑。原本只有有权有势的人能够欺负别人，但是现在每一个日本人都有可能成为加害者，受害者受到的伤害也将变本加厉。

比如，因为高中棒球而闻名的日本PL学园，学校内的棒球部就规定低年级学生必须听从高年级学生的命令，每名一年级学生入学后都必须服侍一名高年级学长，高年级的前辈对于后辈具有绝对的权威。

因为这种离谱的等级关系，在PL学园棒球部内，低年级的后辈要负责

帮前辈跑腿，完成前辈要求的所有任务，如果后辈在服侍的过程中，前辈有任何的不满意，后辈都会遭到前辈的殴打，甚至被打到骨折。而这，仅仅是因为前辈早一年入学。

甚至连日本皇室成员都逃不了被霸凌的遭遇。

2010年，日本媒体曾经爆料，日本天皇德仁的长女爱子公主也遭受过校园霸凌。当时，8岁的爱子公主在上学时多次遭到同学欺负，被男生围堵在更衣室，这些事情给年幼的爱子造成了非常大的心理伤害，使得她连续几个月都不愿意去上学。

除了肉体上的伤害，被霸凌者心理上所承受的伤害也是难以磨灭的，甚至在他们成年后也会产生影响。

2023年4月，日本现任首相岸田文雄曾遇刺。事后据《朝日新闻》报道，袭击他的嫌犯木村隆二常年“处在一种令人窒息的生活环境中”，自上中学以后就经常被同学欺负。

严重的后果

泛滥的校园霸凌行为，已经造成了日本严重的后果。

据《日本经济新闻》报道，日本政府公布的2023年《自杀对策白皮书》中，2022年日本的自杀人数为2.1881万人（比上年增加874人），其中小学、初中、高中生自杀人数达到514人，创历史新高。从自杀的全日制学生来看，霸凌等“学校问题”所占的比例较大。

日本慈善机构在对该国18～22岁人群进行调查时发现，30%的受访者称“曾经考虑过自杀”，其中近一半表明是“学校问题”，而在回答“学校问题”的学生中，大多数都谈到了“校园霸凌”。

日本当局不是没有意识到这个问题。

早在20世纪80年代，日本政府就已经开始关注校园霸凌现象。1986年，日本政府第一次对校园霸凌进行了界定：校园霸凌是发生在校园内外，单方面对比自己弱的人持续进行身体、心理上的攻击，使被攻击对象感到严重痛苦的行为。

2013年，日本政府又出台了《校园霸凌防止对策推进法》。该法规除了明确政府的职责之外，也规定了包括学校、老师等在内，社会各部门在校园欺凌中应该担负的责任，以便为学生提供更广泛的帮助。

此外，日本政府还建立了学校咨询制度等方式，每学期对所有霸凌者进行强制调查，并在事件确认后召开工作会议处理等，试图改善校园内泛滥的霸凌行为。

然而，从目前的效果看，日本政府对于校园霸凌的治理并没有取得明显的效果。

专家们分析认为，日本的校园欺凌一般具有隐蔽性和长期性，被欺凌者因为害怕被别人知晓自己受欺凌的事实，不愿将自己软弱的一面表现出来，因而选择闭口不谈，甚至直到离开人世，父母和老师才从其遗书中了解到他所受到的屈辱。

中林美惠子补充道，因为一些社会习俗，使得遭受霸凌的孩童不敢跟父母和老师谈。“在日本文化中，有一种不麻烦他人的习惯。当事人担心将霸凌事件托出，反而会带来更多不必要的关注。”

若日本无法消除这种校园霸凌的氛围，苦果或许只能让整个社会来承担。❏

对话平安银行行长冀光恒：战略改革要正视并解决问题

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

坦诚、不回避问题、务实，这是冀光恒留给外界的印象。

3月中旬，他首次以平安银行（000001.SZ）行长身份携新高管团队亮相公司的2023年度业绩发布会。在一个多小时的问答环节中，他直面架构改革、净息差承压、零售转型、房地产风险化解等市场关切问题，几乎全程脱稿，金句频出。

发布会结束后，冀光恒接受了时代周报等媒体一个多小时的闭门访谈。“战略改革并不是换个一把手就要推倒重来一次，而是正视并解决过往高速发展阶段积累的问题，使自身更具特色和竞争力。”他坦言。

自2023年6月接掌平安银行以来，冀光恒带领这家明星银行开启了一场战略改革，高层人事变阵，推进组织架构调整，取消了实行多年的行业事业部制度，做实分行自主经营；同时，主动放缓扩张脚步，推进业务结构调整，压降高风险零售业务，寻求风险与收益的新平衡点。

财报显示，2023年平安银行实现营业收入1646.99亿元，同比下降8.4%；实现净利润464.55亿元，同比增长2.1%；这份业绩符合市场预期，分红比例则超预期，由原来的12%提升至30%。“赚了钱分给投资人，是天经地义的、责无旁贷的。”冀光恒在发布会上说。

在当前错综复杂的内外部环境下，银行业普遍面临息差收窄、收入增长放缓、资产质量承压等多重压力。平安银行经过多年高速发展后，业绩开始放缓，一些问题逐渐显现，其组织架构及业务发展模式有待迭代。

“这次架构改革使平安银行更能适应新形势、新阶段的发展需要，更好地推动银行的高质量发展。”冀光恒对时代周报记者说，在整个经济形势比较复杂的情况下，经营银行是急不得的，要耐得住寂寞、静下心来，架构改革是非常重要的一环，而成效最终要看2～3年后的业绩和市场反应。

面对零售业务承压，平安银行不搞休克式疗法，而是选择在转型中逐步迭代，保持资产规模的相对稳定。他强调，平安银行要转变经营意识，坚持稳健的风险偏好，不过度追求短期利益，做大中低风险产品，筑牢资产质量基础，妥善化解零售存量风险。

“在寒风凛冽的时候，谁做好准备，谁将来胜出的机会更大。”冀光恒有着强烈的危机意识。他说，在更多的时候要增强危机感和紧迫感。

冀光恒为人谦逊，他认为在平安银行这个舞台上，要做到让监管放心、股东基本放心、员工相对开心、市场安心，希望将来离开时，能够把一个相对健康的银行交给下一任。

架构大调整：告别事业部，做强分行

3月15日下午2点半，冀光恒准时走进平安金融中心南塔会议室，他身着深蓝色西装，戴着无框金丝眼镜，步态轻捷，气质儒雅。经过上午2个多小时的业绩会后，他在午饭间隙写了一封内部邮件，就赶来会议室接受时代周报等媒体的采访。他强调，对市场一定要诚实、专业、要把话说透。

忙碌的工作节奏，是冀光恒掌管平安银行9个月的常态。2023年6月，时任中国平安副总经理兼集团上海管理总部总经理的冀光恒，从上海调来深圳，出任平安银行党委书记、行长，其行长任职资格同年11月获监管核准。



现年56岁的冀光恒，毕业于北京大学，从经济地理学本科、人文地理学硕士到区域经济学博士，曾在国有大行、股份行及农商行担任过主要高管职务。自上任以来，冀光恒进行了密集调研，与平安银行各大分行行长交流，寻找问题，听取建议，研究打法。

“这件事情我是跟所有一把手进行了一小时面对面谈话，意见与总行班子成员高度一致，也与咨询公司麦肯锡达成了共识。”冀光恒说。

目前，平安银行架构调整在总行层面已基本落地，总行部门由原来的43个精简为32个，分行层面的架构调整还在进行中。

在公司金融板块方面，平安银行取消了行业事业部制度，将原来六大行业事业部合并成为战略客户部。在零售金融板块，撤销了三个区域的零售片区销售推动部，将综合金融服务中心整合至综合金融拓展部。

这场架构改革，平安银行总行精简架构，简政放权，理顺了条线和分行的关系，经营模式从条线为主，转向以分行为主。

2013年以来，平安银行正式实施事业部制，此后进行几次调整，形成了以条线为主的经营模式，这在零售转型中起到了关键作用，但已不再适合当下的新形势，目前银行业的经营模式主要是以条块结合、以块为主。

冀光恒指出，过去平安银行的条线力量非常强，分行行长不管零售业务、考核，以及资源分配，零售形成了“行中行”，这不利于银行长期健康的发展；对于波动性、周期性很强的行业，如果做成事业部制，那就很难实现自我革命。

根据冀光恒的规划，总行转型为服务型、赋能型的组织，为分行提供后备保障和管理支撑；分行转型为经营主体，成为属地关系，客户业务资源集中的主战场。

这次架构改革，要理顺平安银行条线和分行的关系，做强分行是一个重要方向。

“当下经济的地域分化越来越明显，银行间同质化竞争的残酷性越来越强，因此需要给更靠近前线的‘指挥官’，更多的决策权。”冀光恒对时代周报记者说。

这次架构调整，平安银行打破条线间的壁垒，改变以往竖井式的管理模式，经营模式从以条线为主转为以分行为主。

冀光恒强调，要提高分行的综合能力，由分行行分管全部业务，释放分行的活力，发挥其主动性，对所在区域的经营及经营成果承担责任，同时对所管辖范围的人员调配、资源配置、信贷政策，有更大的决策权。未来，分行还将同步推行“等级行”制度，下一步根据不同等级、不同地区，要进行差异化的资源禀赋配置。

冀光恒认为，这次架构改革不仅是对原来组织架构的优化和效能提升，更是对企业文化和价值观的一次升华。希望通过改革建立起更加灵活、高效和适应市场变化的机制，激发团队的创新活力，提升银行的整体竞争力。目前，改革初显成效，但从形似到神似还需要一个过程。后续，该行会不断根据市场变化 and 执行情况来检视、校正、纠偏。

高管变阵：干部要懂业务，才能解决复杂问题

在架构改革落地的同时，平安银行也完成了高层变阵。这次业绩发布会，是冀光恒携平安银行新高管团队首度亮相。

平安银行这轮高层变阵，主要以内部晋升为主。副行长兼深圳分行行长杨志群、行长助理兼上海分行行长张朝晖回归总行，两人分别接管对公业务和零售业务，不再兼任分行行长；西安分行行长吴雷鸣获聘为平安银行行长助理兼首席风险官，尚待监管核准；加上该行元老级人物——副行长、首席财务官项有志，熟悉资本市场的董事会秘书周强，平安银行搭建起了新的高管团队。

冀光恒表示，此前兼任分行行长的总行领导都不再兼任，将来理论上讲，总行领导都要有分行行长的经验，部门一把手理论上都应该做过分行行长，要熟悉银行的核心业务，包括信贷、会计、资金等业务，且具有能够解决复杂问题、突破困局的能力，能够带领队伍，还得有底线，会算账，德才兼备。

目前，平安银行新高管团队呈现年轻化、高学历、专业性强的特征，杨志群和吴雷鸣、周强均为“70后”，冀光恒、项有志、杨志群、周强均有博士学位。冀光恒说，整个班子的专业度、互补性有了非常大的变化。

冀光恒重视团队在公开场合的历练，他要求管理层在业绩会上脱稿回答问题。他对时代周报记者说，许

多分行行长会“打仗”，但公开场合表达能力待加强，因此要鼓励他们去讲，面对这么大的场面，回答尖锐的问题，要有条理性又不失分寸地讲出来，也是一种挑战。

“我不会太多地关注业绩，我会关注队伍，只要队伍出来了，业绩是副产品，业绩一定会有的。关键是队伍，而队伍靠机制，机制透明干净，淘汰之后剩下的是能干的干部。”冀光恒强调，不要急功近利，不要过早评判事物。

冀光恒称，要优化选拔机制，干部能上能下、用人五湖四海，过程中要公平公正公开，鼓励交叉用人，形成能力拼图，重点发现和选拔年轻人才，推进应届生的招聘。

冀光恒自称是一个“爱惜羽毛的人”，到了平安银行之后，在内部提倡大家要互相补台、互相换位思考，多栽花、少栽刺。“这并不是意味着管理要放松，还是得保持从严治行，我可以包容员工出现一两次经验性错误，但不能容忍操守性错误。”他说。

业务转型：零售主动调整，对公顶上

架构上的改革，都是为了更好推进业务转型。

平安银行2016年启动零售转型以来，零售业务成为该行业绩的一个强劲增长极，也因此被业内称为“零售新王”。经过几年高速发展之后，该行零售业务积累的一些问题开始显现，业绩出现下滑。

冀光恒指出，该行以前较高的息差，不是靠低成本负债，而是来自资产端的高利率。过去在经济顺周期中，平安银行做了很多“三高”（高利率、高利差、高风险）的产品和业务，经济下行时，“一定是高利率的产品先出问题”，已无法维持高利润，因此对零售业务产生了较大冲击，并带来一定压力。

冀光恒坦言，这类业务无疑带来了高营收，但不见得有高利润，因为它的风险蚕食很大，营收在转化成利润的过程中，平安银行的风险损耗比较高。

“这是平安银行的客户结构、产品结构和盈利模式决定的，我们是认账的。”冀光恒说，在经济增长不确定性较高的时候，是很难以量补价的，所以2023年下半年平安银行非常及时、果断地进行调整零售业务，该行去年下半年主动压降了1000多亿元

高风险的零售信贷。

实际上，冀光恒在上任之初便提出，要减少盲目扩张，对规模的追求要更为冷静一些。他在平安银行2023年年报中首提零售业务“聚焦稳健型业务模式”，加大了房产按揭等业务，该行2023年住房按揭、经营性贷款较年初分别提升6.7%、5.6%。

“零售业务是平安银行的特色，我们将一以贯之坚持零售业务战略核心地位。由于主动转型，零售业务短期内会面临一些挑战，希望对公业务能顶上去，为零售转型争取时间。同时，我们会更加坚决加强精细化管理和成本管控。”冀光恒说。

正如他所言，平安银行的对公业务逐渐“顶上来了”。数据显示，该行批发金融业务净利润由2022年的156.59亿元增长至2023年的295.58亿元，占比由34.4%提升至63.6%。未来该行将持续深化对公做精战略。

只不过，平安银行作为“零售新王”，市场颇为关注其零售业务转型的拐点何时到来。在冀光恒看来，这个拐点有两个定义，一个是净投放规模的重新回正；第二是资产质量的显著改善。

现阶段，由于平安银行主动调整，降低利率，提升门槛，因此零售信贷规模还是在下降状态，投放也比较谨慎。

冀光恒表示，平安银行不会搞“休克疗法”，以避免资产客户的快速流失，而是在转型过程当中逐步迭代，保持资产规模的相对稳定；当下该行经营向中低风险客群转移，市场竞争非常激烈，要形成规模还需要一个过程；而资产质量已有所改善，但零售业务的拐点很大程度也取决于社会经济面表现。

另一方面，近期万科地产偿债风波引发各方关注，平安银行在业绩会上称，该行和万科有长期合作，整体风险可控。“我们还认为万科是一家好企业，这一点我觉得毫无疑问，内部也有评估。”冀光恒直言。

在冀光恒看来，现阶段房地产行业风险化解进入关键阶段，既要处理好存量风险，同时也要防范新风险生成。

“化解房地产风险，也是银行自我救赎的一个过程。”冀光恒认为，房地产的信贷资产在银行系统中存量很大，在风险化解的过程中，大家要有共克时艰的心态和措施；支持房地产的健康发展，也是支持银行打造当下和未来一个健康的负债表。■

浦发银行净利连续四年下降 五家股份行营收集体欠佳

时代财经 张昕迎

367.02
亿元

又一家股份行业绩快报出炉。
3月20日晚间,浦发银行(600000.SH)披露2023年业绩快报显示,报告期内实现营业收入1734.34亿元,同比减少151.88亿元,下降8.05%;实现归母净利润367.02亿元,同比减少144.69亿元,下降28.28%。

在目前已披露业绩的5家股份行中,浦发银行归母净利润降幅居首。该行归母净利润增速已经连续四年下滑,且2023年是其自2020年以来降幅最大的一年,2020年、2021年、2022年,其归母净利润分别下降0.99%、9.12%、3.46%。

不过,2023年浦发银行在处置不良贷款方面取得了一定成效,并实现不良率连续四年下降。报告期末,该行不良率为1.48%,较上年年末的1.52%下降0.04个百分点,2020年年末为1.73%。

截至3月21日,包括浦发银行在内,A股已有平安银行(000001.SZ)、招商银行(600036.SH)、中信银行(601998.SH)、华夏银行(600015.SH)共5家股份行公布了2023年年报或业绩快报。在利率下行的背景下,上述5家银行营收均出现负增长,中信银行以近8%的归母净利润增速暂居首位。

二级市场方面,年初至今,银行股走出一波普涨行情。截至3月21日,14家上市银行区间涨幅超10%,浦发银行区间涨幅为7.25%。当日收盘,浦发银行涨1%,报7.10元/股,总市值2084亿元。

利润降幅较前三季度有所收窄

对于业绩下滑的原因,浦发银行解释称,受资产重定价、市场利率下行、资本市场波动,以及公司信贷增长动能不足、业务结构调整等影响,效



益指标阶段性承压。

对比前三季度来看,该行的归母净利润降幅有所收窄、但营收下滑程度有所加大。

2023年前三季度,浦发银行实现营业收入1328.15亿元,同比下降7.56%;归母净利润279.86亿元,同比下降30.83%。

也即意味着,第四季度浦发银行将重心放在了提升盈利方面。该行在公告中称,2023年四季度以来,公司以数智化战略为引领,聚焦科技金融、供应链金融、普惠金融、跨境金融、财资金融“五大赛道”,开展“百日攻坚”,加大资产投放力度,风险压降成效显著,经营发展呈现企稳向好态势。

3月20日,中信建投一份研报分析称,浦发银行的利润降幅收窄,可能受益于资产质量的逐步夯实及信贷减值损失增速的环比下行。

财报显示,2023年一季度末,浦发银行的不良贷款余额为755.54亿元,四季度末该指标下降至741.98亿元。同时,四季度末其不良率为1.48%,较一季度末的1.52%下降0.04个百分点,拨备覆盖率为173.51%,较上年年末上升14.47个百分点。

不过值得注意的是,年内浦发银

行的不良率并非稳步下降。

2023年一季度末、6月末、三季度末及四季度末分别为1.52%、1.49%、1.52%及1.48%。

信贷投放方面,浦发银行的贷款增速低于存款增速。

截至2023年年末,浦发银行资产总额为90072.47亿元,较上年年末增长3.48%,其中贷款总额为50177.54亿元,较上年年末增长2.39%;负债总额为82743.63亿元,较上年年末增长3.46%,其中存款总额为49846.30亿元,较上年年末增长3.28%。

上述中信建投研报分析称,该行四季度资产、贷款规模较前三季度增速明显加快。不过,考虑到在此基础上,该行全年营收降幅依然有所扩大,预计其净息差在银行经营相对困难的背景下将继续承压。

此前2023年三季报显示,该行利息净收入占营收比较上年同期下降2.54个百分点,由此拉高了非息净收入占比,零售业务或是助力因素之一。截至2023年9月末,该行零售手机银行MAU增至2960.6万户,增长17%。

2023年以来,浦发银行内部人事出现一定变动。

去年9月,该行原董事长郑杨、原

行长潘卫东双双辞任,当年11月“建行老将”张为忠空降被选举为董事长,今年2月其任职资格获批。

自原行长潘卫东辞任后,浦发银行的经营管理工作由党委副书记、执行董事、副行长刘以研主持。目前,浦发银行的行长一职仍处于缺位状态。

此外,3月6日,浦发银行一名执行董事陈正安因年龄原因辞任,另一名拟任独立董事万建华因工作原因“未上任先辞职”。

五家股份行营收全面下滑,中信利润增速暂居首

截至3月21日,A股9家上市股份行中,包括浦发银行在内已有5家披露2023年年报或快报,分别是招商银行、中信银行、平安银行、华夏银行。

整体来看,招行仍以超3000亿元的营收规模居于榜首,达到3391.23亿元,5家中仅华夏银行营收尚未过千亿元,为932.07亿元。不过营收增速方面,则出现集体下滑,招商银行、中信银行、平安银行、华夏银行、浦发银行营收分别同比下降1.64%、2.60%、8.40%、0.64%、8.05%。

归母净利润方面,唯一过千亿元的是招行,达到1466.02亿元。增速方面,除浦发大降外,其余4家均实现正增长,招商银行、中信银行、平安银行、华夏银行分别同比增长6.22%、7.91%、2.10%、5.30%。

从不良率来看,截至2023年年末,招商银行、中信银行、平安银行、华夏银行、浦发银行的不良率分别为0.95%、1.18%、1.06%、1.67%、1.48%。其中,平安银行比年初上升0.01个百分点,其他4家均有所下降。

值得注意的是,招行和平安的拨备覆盖率出现下降,其余3家为同比上升。截至2023年年末,两者的拨备覆盖率分别为437.70%、277.63%,分别同比下降13.09个百分点、12.65个百分点。■

光大集团金融板块人事变阵： 年内银保信高层连续变动

时代周报记者 何秀兰 发自广州

光大集团金融板块高层迎来密集调整。

近日,时代周报记者从业内获悉,光大永明人寿总经理刘凤全已经卸任,目前由公司董事长孙强代行相关职责。

刘凤全2019年4月担任该职,是该公司股改后首位面向同业招募的总经理,任职时间将近5年。

这是光大集团金融板块的又一重要人事调整。今年以来,该集团旗下金融板块的主要高管陆续变阵,金融人事版图焕新。

今年1月,光大银行党委书记由行长王志恒“一肩挑”一事引起了业内关注;2月,光大银行公告,光大集团董事长吴利军出任光大银行董事长的任职资格获核准;3月8日,光大集团总经理崔勇当选光大银行副董事长,任职资格尚待核准;3月中旬,光大信托一把手更迭,光大银行党委委员王罡出任光大信托党委书记、董事长(拟任)。

此外,光大证券董事会、监事会也面临换届。

光大银行相关人士对时代周报记者称,人事变动属于正常现象,现在该行经营管理正常,更多信息请关注该行或者光大集团的披露信息。

职业经理人刘凤全卸任,光大永明人寿盈利难题未解

刘凤全是光大永明人寿股改后首位面向同业招聘的总经理。在这之

前,光大永明人寿经历了四任总经理的轮换,他们的任命或是由股东直接派出,或是从管理层中脱颖而出。

初创阶段,光大永明人寿主要依托加拿大永明金融的经验和资源,第一任总经理陈德仁和第二任总经理薛珍纳均来自永明金融。第三任总经理张敬臣虽未曾服务于永明金融,但其从光大永明人寿筹备之初即已经加入,对公司的成长和发展有着深入的理解和参与。

股改之后,其第四任总经理张玉宽则来自中方股东光大集团,张玉宽曾任光大银行零售业务部总经理。对光大永明人寿来说,他的加入有助于公司更好地融入光大集团的整体战略和发展框架中。

2018年11月,光大集团发布“公开招聘光大永明人寿保险有限公司总经理”的消息,称因原董事长吴富林赴任中国银行副行长,总经理张玉宽代行董事长职责,所以公开招聘总经理。数月后,刘凤全出任光大永明人寿党委副书记,随后补位总经理。

刘凤全出生于1965年,是一名“60后”职业经理人,在保险公司经营管理方面有着丰富而全面的实践经验,在加入光大永明人寿之前,长期供职于中国人寿系统。

刘凤全曾任中国人寿战略规划部副总经理、团险销售部副总经理,团体业务部总经理,先后担任中国人寿贵州、北京、湖南等省级分公司党委书记、总经理。

随后,其转战中国人寿电子商务,出任公司党委委员、副总裁。

刘凤全卸任之后,由光大永明

人寿董事长孙强代行总经理职权。孙强长期任职于光大银行,担任过支行行长、同业机构部总经理、公司业务部总经理、行长助理、副行长等职,2020年9月出任光大永明人寿党委书记、董事长。

谁将接棒光大永明人寿总经理,尚待揭晓。只不过,在行业持续处于调整期和转型期下,银行系险企也无法继续过“躺赢”的日子,如何实现稳定盈利成为光大永明人寿高管面临的重要课题。

光大永明人寿成立于2002年4月,最初由外方股东主导经营,2010年经股改后由合资转中资,成为光大集团控股的国有保险企业。但光大集团入主后,光大永明人寿也仍未能实现稳定盈利。

数据显示,2023年光大永明人寿净利润亏损6.48亿元,较上一年大幅减亏近50%。

从更长的时间跨度来看,光大永明人寿近10年来很少盈利,2022年净利润亏损高达12.79亿元,不仅同比亏损额大幅增加,也是其成立以来亏损最大的年份。

去年年底,光大永明人寿成功发行12.7亿元的无固定期限资本债券,有效补充其核心二级资本。2023年四季度末,光大永明人寿的综合偿付能力充足率和核心偿付能力充足率分别为210.94%、122.18%,较上季度末分别上升24个百分点、19.33个百分点。

光大永明人寿在最新偿付能力报告称,公司将积极研究通过股权结构优化等方式维持资本的充足性,推

动公司高质量转型。

光大银保信高层连续变动,金融板块人事变阵

除光大永明人寿之外,今年以来,光大集团旗下银行、信托、证券的高层变阵陆续进行。

光大集团于1983年8月在香港创办并正式营业,2014年12月改制为股份制公司。目前,光大集团旗下金融板块聚焦银行、证券、保险、资产管理等重点业务领域,拥有光大银行、光大证券、光大永明人寿、光大信托、光大理财等金融企业,其中光大银行和光大证券等为“A+H”股上市公司。

值得注意的是,同为光大集团金融板块下的核心子公司,光大永明人寿、光大信托的不少高层都出自光大银行。光大永明人寿现任董事长孙强来自于光大银行,光大永明人寿副总经理陆卫东,以及光大信托新任党委书记(拟任董事长)王罡、总裁邵泉、副总裁曹兆兵等人均有光大银行履职经历。

近日,光大信托官网“公司领导”一栏信息发生变更,王罡已担任光大信托党委书记、董事长(拟任),冯翔已卸任。

王罡具有法学硕士、经济学博士学位,曾任光大银行南京分行党委委员、副行长,光大银行总行零售业务部副总经理,光大银行苏州分行党委书记、行长,光大银行北京分行党委书记、行长,2024年1月升任光大银行总行党委委员(副行长级)。

光大信托前任董事长冯翔也长期就职于光大银行,曾任该行南昌分

行党委书记、行长。冯翔离开光大信托后,或将重返光大银行。

在光大银行层面,今年以来也迎来一波密集的人事调整,近日董事会选举出新任副董事长,董事长和党委书记职务也已经相继落定。

3月8日,光大银行公告,董事会同意选举崔勇为第九届董事会副董事长,任职资格待监管核准后生效。崔勇现任光大集团党委副书记、副董事长、总经理,他早期曾在交通部工作,后进入银行业,先后就职于工商银行、农业银行、建设银行,具有丰富的国有大行管理经验。

光大银行的党委书记、董事长也在两个多月前相继落定。今年1月,光大银行官网显示,该行行长王志恒已担任该行党委书记,引发业内关注,因为在此之前,光大银行董事长和党委书记职务均由光大集团董事长兼任。今年2月,光大银行公告,监管已经核准吴利军担任光大银行董事长的任职资格。吴利军为光大集团党委书记、董事长。

此外,作为光大集团金融板块另一个重要成员,光大证券也面临着董事会和监事会换届,其第六届董事会及监事会的任期于2023年12月14日届满。

光大证券此前表示,公司正在根据相关法律法规遴选新一任董事会及监事会成员,为保证董事会及监事会工作的连续性,第六届董事会和监事会延期换届,董事会各专门委员会的任期相应顺延;公司将积极推进董事会及监事会换届工作,并及时履行相应的信息披露义务。■

陕国投净利润增近30% 信托业打响资管人才争夺战

时代周报记者 周梦梅 发自广州

一上市信托公司公布2023年成绩单。

3月17日，陕国投A (000563.SZ) 发布2023年年度报告，报告期实现营业收入28.13亿元，同比增长46.05%；归母净利润10.82亿元，同比增长29.18%。这是陕国投连续第二年实现营收、利润双增长。

陕国投是中西部地区唯一的上市信托公司，也是陕西首家上市的省属金融机构。公司在年报中解释称，业绩增长的重要原因之一是转型资产管理信托取得了不错的成绩。

今年3月份，恰逢信托行业“三分类新规”落地一周年，陕国投可以作为观察信托行业在三分类新规下转型的标杆型样本。2023年3月，原银保监会下发《关于规范信托公司信托业务分类的通知》，主要内容是将信托公司过去以非标融资为主的业务形态，转变为“资产服务+资产管理+公益慈善”的三大业务方向。

过去一年，资产管理信托逐渐成为信托行业转型的重点领域。资产管理信托以标品信托为主，对各家信托公司的主动管理能力和金融科技投入提出了更高的要求。

眼下正是春招旺季，时代周报记者注意到，华鑫信托、陕国投、中建投信托、云南信托等纷纷发布招聘需求，投研岗位、交易员岗位、资管岗位、金融科技岗位招聘需求量较大。

“当下或许是资本市场长期稳定发展的好开端，信托公司由于历史业务沿革，大多数权益类团队人才不足，因此需要引入外部投研人才或者和外部团队合作来开展权益类业务。”金乐函数信托分析师廖鹤凯对时代周报记者表示。

资产管理信托助力业绩增长

据陕国投年报，截至2023年12月末，其信托资产规模达到5432.61亿元，同比增长87.01%。公司全年实现营业收入28.13亿元，同比增长46.05%；实现归母净利润10.82亿元，

同比增长29.18%。

值得注意的是，在全行业盈利指标连续下滑的背景下，陕国投多项指标实现逆势增长。

陕国投称，报告期内公司加速转型资产管理信托，不断丰富现金管理、固收及权益等财富管理货架，标品资产管理信托规模超千亿元。此外，公司全力拓展资产服务信托，聚焦国企应收账款等开展财产权服务信托超2000亿元。

从信托资产运用与分类表来看，2023年该公司债权投资、交易性金融资产规模大幅增长。2023年年末，其债权投资的资产规模为2989亿元，2022年年末则为870.71亿元，同比增长243.28%；2023年年末，其交易性金融资产规模为1124.23亿元，上年同期为780.24亿元，同比增长约44.09%。

据信托资产运用与分类表，2023年年末，陕国投信托资产总计为5318.26亿元，较2022年年末的2833.42亿元增长2484.84亿元，其中债权投资和交易性金融资产带来的规模增量就达到2462.29亿元。

年报显示，该公司的债权投资主要投向信托产品，交易性金融资产则投向债券、基金、理财产品、股票等，后者为标品业务。

另据陕国投官微1月26日发布的文章显示，2023年，陕国投财富对外发行资产管理信托1079亿元，首次突破千亿元大关，同比增长71%。其中标品和投资类发行占比68%，非标融资类占比32%。对比2022年的数据，标品和投资类占比增加17个百分点，非标产品占比则进一步下降。另外，陕国投固定收益产品年发行近640亿元，占比59%，首次超过一半，同比增幅达到169%。

从陕国投（合并）利润表来看，2023年其营业收入为28.12亿元，其中投资收益6.96亿元，较2022年同期的2.02亿元大幅增长244.55%，对业绩增长产生较大贡献。

陕国投的投资收益主要由债权投资在持有期间取得的利息收入、处置交易性金融资产取得的投资收益大幅增长所贡献，两者分别为

5.80亿元、0.42亿元，分别同比增长462.13%、82.60%。

信托行业抢资管人才，布局标品业务

陕国投在布局标品业务上持续加码，体现在投研能力和人才建设。

“在标品投资与资产服务信托领域，信托公司的科技信息系统和研究能力将成为展业的重要竞争力。”陕国投在年报中称，公司将不断加强研究团队建设，完善全方位研究体系，重点投资建设、提升信息科技系统，强化数据治理，以科技赋能业务发展。

时代周报记者注意到，1月24日，“陕国投资管”官微发文称，陕国投资管理事业群正式成立，事业群下设固定收益部、多资产与海外投资部、组合资产投资部、产品开发部。文章还称，陕国投资管理事业群将持续跟进公司“重塑再造”大战略，深度聚焦标品资产管理信托业务。

据了解，陕国投新成立的资产管理事业群中投研部门共有成员约30人，均来自国内外知名银行、券商、基金、私募、评级公司等机构，核心成员均具备10年以上的投研经验。

事实上，行业内不少信托公司都在新设业务部门、组建新的团队朝标品业务转型。

1月15日，昆仑信托华东地区业务总部标品业务部揭牌。1月末，华融国际信托公开招聘标品业务部总经理/副总经理、权益投资岗、债券交易岗等职位，进行团队组建。

时值春招旺季，时代周报记者注意到，近期包括陕国投在内，中建投信托、云南信托、中泰信托等纷纷发布招聘需求，岗位多为权益投资研究、股权、固收投资、投资风控等标品业务岗位，有信托、基金、证券、银保等资管行业工作经验的优先考虑。

以华鑫国际信托的投资研究岗为例，该公司要求应聘人员深度参与公司金融产品研发及创新，利用多种金融工具，帮助公司在标品固收业务、固收+业务、资本市场业务、量化投资业务等方面取得创新及突破，协助开展债券市场和固定收益投资策略研究。

对于资管人才，行业也给出可观薪资标准。时代周报记者浏览招聘软件发现，信托行业的投研岗位月薪多在2万元以上。如上海地区某信托企业对投资部的FOF投资团队负责人/经理开出的薪资为3万～5万元，要求应聘人有3年以上证券公司、基金公司、保险公司等资管机构投研工作经历。

信托公司纷纷招兵买马、布局标品业务，与转型密切相关。

中国信托业协会特约研究员周萍向时代周报记者分析称，与传统信托业务“自下而上”的特征不同，资产管理信托所需要的信息系统、投研能力、运营时效等基础设施需要“自上而下”的公司战略推动，“战略制定”成为更多信托公司关注的问题。

用益信托资深研究员帅国让也对时代周报记者解释道，在资管新规及“三分类新规”等监管政策指引下，叠加信托公司自身业务转型的需求，信托由传统的非标融资类业务向净值化、标准化的标品类业务转型已经成为行业共识。

中国信托业协会数据显示，截至2023年三季度末，投向证券市场（含股票、基金、债券）的信托规模合计5.75万亿元，占比34.96%，是信托资金最大的投向领域。

周萍认为，当前信托公司标品业务展现出几个特点。

一是产品类型日益丰富。从投资标的看，资产管理信托主要投向债券、股票和基金三大领域；投资类型主要包括现金管理类、固定收益类（纯债固收和“固收+”）、配置类（TOF、FOF、MOM）、权益类、合格境内机构投资者等；产品投向方面以低风险领域为主，产品形式以FOF最为常见。

二是产品线不断优化。投资标的覆盖面广，包括国内证券交易所挂牌交易的A股股票、封闭式/开放式证券投资基金等；投资周期梯度化，依据投资者个性化需求，搭建周开、月开、季开等产品。

“虽然不少信托公司搭建了完善的资产管理产品体系，但相较于券商、基金，仍需不断加强能力建设，建立专业的投研体系。”周萍说。■



6家上市险企前两月保费超7500亿元 普遍负增长

时代周报记者 何秀兰 发自广州

近日，A股6家上市险企陆续发布2024年前两个月保费收入公告，共揽保费7585.96亿元，较2023年同期微降1.94%。

2024年前两个月，这6家上市险企中，中国人寿的保费规模和增速稳居榜首，中国平安的保费规模和增速则紧随其后，位居第二；只有这两家公司今年前两个月的保费实现正增长，其他4家则出现不同程度的下滑。

具体来看，中国人保和中国太保的保费收入分别下降4.11%和3.94%，新华保险和国华人寿的保费收入下降幅度较为明显，均出现两位数的下滑，国华人寿降幅最大。国华人寿为天茂集团控股子公司。

分板块来看，寿险业务是各家险企的核心业务之一，今年前两个月，除中国人寿之外，其余5家险企的寿险业务均出现下滑。受新旧产品利率切换、“报行合一”政策推进以及开门红预扣款规范政策影响，寿险增长承压明显，但2月单月保费增速有所回暖；财险业务的表现则呈现出另一番景象，财险“老三家”保费收入持续稳健增长，人保财险非车险业务保费收入分化明显。

中国平安相关人士对时代周报记者称，公司单月保费的波动性是正常现象。今年以来，平安人寿代理人渠道队伍结构和质量持续优化，寿险以及健康险业务的新业务价值在不

断提升。此外，财产保险业务稳健增长，车险业务品质保持良好的同时，也在积极探索非车险业务模式和产品的创新。

2月寿险保费增速回暖

寿险业务板块方面，除中国人寿之外，其余5家险企的寿险业务今年前两个月均呈现不同程度的负增长，寿险业务的增长面临明显压力，但2月单月保费增速回暖。

数据显示，今年前两个月，6家上市险企寿险业务共实现保费收入5420.79亿元，同比微降3.69%。其中，中国人寿实现保费收入2527亿元，同比增长2.77%，成为同期唯一实现正增长的公司；平安人寿、太保寿险、人保寿险、新华保险、国华人寿同期的保费收入都出现了不同程度的下降，国华人寿的降幅最为明显。

具体来看，平安人寿、太保寿险、人保寿险、新华保险、国华人寿等5家寿险公司，今年前两个月分别实现保费收入1338.44亿元、632.74亿元、412.83亿元、395.91亿元、113.87亿元，对应同比降幅分别为1.08%、9.3%、16.77%、14.59%、28.56%。整体而言，寿险业务承压明显，且各家公司的表现也呈现出明显差异。

虽然前两个月寿险保费有所分化，但相较于1月份而言，寿险增速在2月份回暖。数据显示，今年2月，中国人寿、平安人寿、太保寿险、人保寿险、新华保险、国华人寿保费收入分别同比增长5.25%、7.82%、7.43%、-

10.37%、-13.17%、21.93%。

对于人保寿险和新华保险2月的保费收入同比出现两位数下滑，信达证券研报认为，主要系公司主动压降银保渠道长险趸交产品，不再一味以趸交等低价值产品扩大规模。

新华保险相关人士对时代周报记者称，保费收入同比下降，主要原因是公司推动长年期价值型产品销售，压降银保渠道趸交产品。但是，公司在不断强化队伍绩优建设，提高队伍产能，个险渠道业务达成和增长良好，业务价值提升的同时，缴费结构也在不断优化。

从人保寿险的保费收入分类明细来看，今年前两个月，其长险首年保费收入出现30.2%的明显跌幅，其中趸交首年的保费收入同比跌幅更是达到45.6%，但期交首年的保费收入跌幅则仅为5.9%。信达证券研报预测，随着个险、经代渠道“报行合一”有望持续跟进，保费预计将持续维持波动，但业务结构有望持续优化，并带动新业务价值提升表现。

东海证券研报认为，今年以来，寿险保费增速低迷主要源于：一是银保渠道“报行合一”推进下的网点重新签约与产品定价重新厘定，销售节奏整体放缓，使得开门红阶段以银保为主的产品销售力度减弱；二是监管对于严禁大幅提前收取保费的约束也打乱了业务节奏，进而影响实际到账率。

反观以个险为主要销售渠道的中国人寿和平安人寿，今年前两月分

别实现2.77%的微增以及仅1.08%的负增长，在银保渠道严格“报行合一”的市场环境中所受波及较小，相对竞争力突出。值得一提的是，中国人寿和平安人寿的保费收入占同期6家A股上市险企寿险总保费收入的70%及以上，两者保费规模仅小幅波动，维持了上市险企寿险大局的整体平稳。

财险增速放缓，非车险业务分化明显

财险方面，人保财险保费规模一骑绝尘，太保产险保费增速领涨财险“老三家”，平安产险保费增速则相对较缓。

今年前两个月，财险“老三家”共揽保费收入1907.07亿元，同比上升2.06%，所有财险公司都实现了正增长，但整体增速较2023年同期有所放缓。具体来看，人保财险、平安产险、太保产险分别实现保费收入1012.43亿元、504.87亿元、389.77亿元，同比增速分别为1.05%、1.03%、6.25%，整体增速较2023年有所放缓。

若从单月来看，财险公司2月保费增速较1月也有所放缓。仅看2月保费收入情况，上述三家财险公司的保费收入同比增速分别为-1.55%、0.91%、1.57%。

信达证券非银金融首席分析师王舫朝认为，2月财险保费有所放缓主要与业务结构主动调整和业务季节性节奏变化有关。另外，1月份实现乘用车零售开门红后，2月销量受春节假期、前期部分透支需求等影响同比和环比均有所下滑，影响财险保费

收入。不过，3月起乘用车零售有望持续回升并带动车险保费回暖。

值得注意的是，人保财险凭借以财产险为主的业务特点，其保费规模仍最具竞争力。从细分险种来看，人保财险车险保费稳健增长，车险业务继续“扛大梁”，但多项非车险业务出现负增长，分化明显。

数据显示，2024年前两个月，人保财险实现车险保费收入447.61亿元，同比增长1.3%。非车险方面，上述期间，人保财险实现意外伤害及健康险保费收入313.04亿元，同比增长3.2%。不过，农险、责任险、信用保证险的保费收入则出现了不同程度的下降，分别为87.46亿元、59.45亿元、8.99亿元，下降幅度分别达到8.6%、2%、26.5%。

信达证券研报认为，人保财险农险同比下降预计与季节性因素有关；责任险和信用保证险前两月均负增长，则可能是公司坚持以经营效益为导向，强化承保业务结构的体现，非车险承保质量有望进一步夯实并推动综合成本改善。

太保产险的业务规模虽然不及人保财险和平安产险，但其近年的保费增速却领跑财险“老三家”。

目前，财险行业正处于变革之中。中国太保相关人士曾对时代周报记者称，产险方面努力坚持高质量发展，车险着力提升市场化定价能力和精细化的风险管理能力，非车险要把握绿色低碳、乡村振兴等国家战略发展机遇，进一步夯实盈利基础。■

互联网金融卷到海外 信也科技国外营收几乎翻番

时代财经 周梦梅

3月19日, 互金行业头部公司信也科技 (FINV. NYSE) 发布了2023年全年未经审计的财务报告。

2023年, 信也科技实现年度营业收入125.5亿元, 同比增长12.7%; 净利润达23.8亿元, 同比增长4.5%。

信也科技称, 公司2023年总交易额再创新高, 同比增长10.8%至1943亿元。

信也科技原名拍拍贷, 成立于2007年6月, 2017年在纽交所上市, 2019年11月更名为信也科技。

从2023年财报来看, 出海国际业务成为其重要业绩亮点。据财报, 信也科技的国际业务全年实现营收21亿元, 同比增长85.9%, 几乎翻了一番, 占集团净收入比重的17%。

“目前, 信也科技已在印尼、菲律宾建立了深度本地化的金融科技平台, 并在拉美地区开展科技服务业务。截至2023年年底, 公司海外金融科技平台已累计为480万用户提供信贷科技服务。”谈及公司的出海业务情况, 信也科技相关人士对时代财经称。

多项主营业务保持增长

信也科技的业务模式为与海



内外金融机构合作实现贷款发放, 营业收入主要由促成贷款服务收入 (loan facilitation service fees)、贷后服务收入 (post-facilitation service fees)、担保收入、净利息收入等构成。

信也科技2023年全年营收增长12.7%至125.47亿元。公司解释称, 主要是因为促成贷款服务收入、贷后服务收入的增加, 以及交易量增加带来的担保收入增加。

其中, 促成贷款服务、贷后服务、担保业务三部分的收入分别为45.20亿元、19.69亿元、44.79亿元, 分别

同比增长2.0%、2.1%、46.2%。

不过, 上述业务带来的增长部分被平均交易费率的下降所抵消。财报显示, 信也科技净利息收入和其他收入分别为10.49亿元、5.28亿元, 分别同比下降10.6%、1.1%。

海外业务大增, 资产质量下滑

以业务区域划分来看, 海外业务强势增长是信也科技业绩大增的重要原因。

2023年全年, 信也科技国内营收为104.1亿元, 国际业务营收为21.4亿

元, 两者增速差异较大, 分别同比增长4%和85.9%。

目前, 海外业务收入在信也科技的净收入中占比达到17%。

海外收入大增背后, 是信也科技近年大力推行的出海战略。

2018年起, 国内消费金融市场逐步进入规范发展期, 市场竞争加剧, 监管趋严。部分头部信贷科技公司纷纷尝试出海, 寻找新的业务增长点。

信也科技也正是在2018年开启国际化进程, 出海首站即是东南亚国家, 目前已在印尼和菲律宾两地获得当地监管部门颁发的相关金融借贷牌照。

“国际业务在2023年增长异常良好, 这得益于我们有效的战略追求。2023年全年国际交易额达到78.5亿元, 贷款余额达到12.6亿元, 分别增长了84.7%和57.5%。”信也科技CEO李铁铮在财务报告中称。

“2024年, 我们预计印尼市场会全面实现盈利; 最近几年 (集团) 在菲律宾的业务发展也非常快、非常健康, 我们在菲律宾市场的规模排名已经达到第二。”

3月19日, 信也科技召开财报电话会议, 相关负责人在会议上表示, 未来, 公司将加大牌照投入, 开拓新的国家市场、加速海外战略实施, 同时

将对印尼、菲律宾业务加强投资和扩大规模。

信也科技财报提及, 2023年公司在海外的累计用户达到2460万, 同比大增58.7%; 同期, 国内市场总用户数为1.556亿, 同比增速8.1%。

从人事布局上也可以看出, 信也科技对于加码海外市场的决心。

2023年5月, 原蚂蚁集团国际业务CRO (首席风险官) 顾鸣出任信也科技印尼业务CEO。

顾鸣曾于2014年加入信也科技的前身拍拍贷, 先后担任风险总监、首席风险官兼首席数据官等职位, 2021年加入蚂蚁集团, 而后又重新回归信也科技。

据信也科技官微, 顾鸣2023年数次出席公开活动时, 都提到“要深耕印尼市场。”

不过, 信也科技在海外扩张也推高了其营销费用。

2023年, 公司销售及市场推广开支为18.87亿元, 同比增长12.0%。信也科技称, 这缘于积极拓展客户, 在国内和国际市场寻找更为优质的借款人。

值得注意的是, 信也科技的资产质量有下行的迹象。

截至2023年年末, 其中国市场的90天违约率为1.93%, 2022年同期则为1.41%, 同比增长52个基点。■

财达证券迎新董事长 28年老员工张明接棒

时代财经 刘子琪

财达证券 (600906.SH) 的一把手人选已经落定。

3月18日, 财达证券公告称, 选举现任党委书记、副董事长、董事、总经理张明为公司第三届董事会董事长, 并担任董事会战略与ESG委员会主任委员、董事会风险管理委员会主任委员职务。

依据规定, 董事长兼任总经理事项尚需提交股东大会审议。

6天前, 财达证券公告称, 公司创始人之一翟建强因达到法定退休年龄, 辞去公司董事长、董事、董事会战略与ESG委员会主任委员、董事会风险管理委员会主任委员等职务。

2002年4月, 财达证券前身 (河北财达证券经纪有限责任公司) 成立, 翟建强历任副总经理、总经理、董事等职务。

2014年4月起, 翟建强任财达证

券董事长一职, 至今已近10年。此次公布新董事长人选, 意味着翟建强将退出财达证券的舞台。

对于此次人事变动以及业绩情况, 时代财经联系了财达证券, 截至发稿尚未收到答复。

28年老财达人

新董事长张明是和翟建强一起并肩作战多年的老搭档, 也是财达证券的一名元老级员工。

张明生于1968年, 今年56岁, 硕士学历。1993年, 张明加入河北新兴铸管石家庄公司, 这是他的第一份工作。3年后, 张明跳槽到财达证券, 先后担任办公室职员、石家庄和平东路证券营业部经理、公司总经理助理、经纪业务部经理等职务。

2002年4月, 经证监会审核批准, 河北财达证券经纪有限责任公司正式设立。2004年11月24日, 证监会核准张明公司副总经理的任职资格, 彼时张明36岁。

2010年, 河北财达证券经纪有限责任公司更名为财达证券有限责任公司, 在翟建强担任财达证券总经理、董事长期间, 张明历任副总经理、董秘、总经理等。

2021年8月10日, 财达证券发布公告称, 公司已在上交所上市, 为更加专注于履行总经理职责, 张明申请辞去董事会秘书职务, 聘任张磊为公司董事会秘书。

身为老臣, 张明的薪酬并不高。2020年, 张明的薪酬为35.61万元, 较上年减少40.24万元。当年, 他的薪酬在A股上市券商董秘中排名倒数第二, 仅高于国海证券董秘覃力的35.29万元。2021年、2022年, 张明从公司所获的薪酬分别为116.10万元、60.05万元, 两年合计获得薪酬为176.15万元, 与翟建强所获薪酬一致。

不过, 时代财经注意到, 财达证券副总经理的薪酬相对较高。2021年, 公司副总经理赵景亮所获薪酬为264万元, 为当年薪酬最高。2022年,

公司获得最高薪者变为副总经理胡恒松, 赵景亮、康云龙等紧随其后。

试图摆脱对证券经纪业务的依赖

2021年上市后, 财达证券发展势头迅猛。当年, 该公司实现营业收入25.24亿元, 同比增长23.15%; 实现归母净利润6.80亿元, 同比增长27.93%, 营业收入连续3年增长。

2022年, 市场行情冷淡, 券商行业遭受一定冲击。这一年, 财达证券的营收和净利润分别同比下降34.89%和55.55%。2023年, 财达证券业绩反弹。据业绩快报, 其2023年实现营业总收入23.11亿元, 同比增长40.57%; 实现归母净利润6.06亿元, 同比增长高达100.27%。

财达证券对此表示, 营收增长主要是公司自营投资业务和资产管理业务收入同比大幅增长所致, 而营收的增长也导致了利润的大幅度增长。

在所有业务中, 证券经纪业务是财达证券营业收入的重要来源。

2018—2022年, 财达证券的证券经纪业务营收占比分别为38.02%、37.03%、42.08%、35.68%及45.53%。

近年, 财达证券试图摆脱对证券经纪业务的依赖。

在财达证券2023年中期工作会议上, 翟建强曾表示, 证券投资条线要把握追求确定性收益和打造行业领先的自营投资模式的战略要求, 致力于成为公司最具竞争力的业务板块; 投资银行和资产管理条线要进一步在机制、团队建设上下功夫, 要打造自身业务特色, 构建专业高效的精品业务格局。

此外, 财达证券表示, 已经形成立足河北、辐射东部、进军全国的营业网点布局。但其证券营业部目前主要集中在河北省。截至2022年年末, 财达证券在河北省拥有88家证券营业部, 占证券营业部总数的85%。2021年、2022年, 财达证券河北地区营业收入分别为7.93亿元、6.55亿元。■

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



宜春矿企 困在低利润里

时代财经 张汀雯 周立

3月中旬的宜春连日阴天,偶伴有小雨,路边四处盛开的油菜花尤为嫩黄、清新。

汽车行驶在杭长高速宜春段上,途经宜丰县时,一抹白色在绿色环绕的群山中格外显眼。

这是座矿山。江特电机旗下狮子岭矿区含锂瓷石矿、宁德时代旗下柘下窝矿区陶瓷土矿(含锂)、九岭锂业旗下花桥大港瓷土矿,均疏落分布在这连绵的山脉之上。

据当地人描述,这里曾是“淘锂”者的热土,“石头造富”热潮下,不少人投身锂电行业成为选矿厂厂长、锂矿贸易商,宜春的大街小巷流传着幸运儿们一夜暴富的故事……

在碳酸锂价格跌破成本线后,而今潮水退去,宜春锂矿开采也更规范、环保;但在3月的倒春寒中,当地从业者还在等待锂价回暖。

实探宜春矿山,工业园大门紧闭

相较于前两年的车马喧闹,3月中旬的宜春矿山显得有些安静。

我国探明的最大锂云母矿——宜春钽铌矿(414矿)位于宜春市袁州区新坊镇。

距离414矿约20公里的新坊镇花桥工业园聚集了许多小型矿企,如宜春市宜富矿业有限公司、宜春市袁州区磊鑫矿业有限公司、诚盛矿业有限公司……

这里曾客商云集,日进斗金,但现在它们无一例外大门紧闭,只剩几个看守的员工。

有位留在公司看守的大爷告诉时代财经,往年这个时候这里很多人,但今年还没开工。

尽管是工作日,但路上来往的人却很少,在通往矿山的途中,偶尔有零星的几辆大货车经过,但鲜有满载。而在两年前,这条路上来来往往的都是满载“石头”的货车。

在山路的一个拐弯处,“禁止捡石头、撬石头、挖石头、非法收石头”的红漆标语与一年前相比,已有些褪色。这种“石头”,曾经是宜春人心目中的“金子”,但随着成品碳酸锂价格的暴跌,“疯狂的石头”也随之降温。

宜丰县是宜春市拥有丰富锂矿资源的下辖县,曾经从事碳酸锂贸易的蔡勇(化名)向时代财经回忆道,“锂价疯炒的时候,出外打工的人都回来挖石头了,去山里捡一晚上能赚一两千元。我拿货一天要往返宜丰矿山好几趟,常常是刚回来又出发,这条路上的卡车都堵车”。

但到了今年3月中旬,时代财经在宜丰县矿山附近看到,途经的车辆很少,卡车也只是偶尔经过,没有了蔡勇描述的热闹场景,现场格外冷清。

另一名当地人士也告诉时代财经,以前宜春钽铌矿附近的路两边都堆满了锂矿石的粉末,现在很少见了。宜春钽铌矿山顶的采矿场是禁止外来人员进入的。

3月中旬,时代财经来到宜春钽

铌矿采矿场附近,采矿场不远处的空地停着几辆挖掘机,部分云母石裸露在地表,在阳光下闪闪发亮。时代财经向多方信源确认,此时宜春钽铌矿尚未开工。

除宜春钽铌矿外,经实地走访和多方采访,时代财经了解到,自春节后至3月中旬,宜春地区小型矿企和选矿厂多数处于停工状态,矿端有4家正常开工,整体开工率较低。

3月中旬,多名业内人士告诉时代财经,宜春地区现在基本没有货(锂矿石)。

除矿端外,宜春地区下游材料厂和电池厂也未满产。

宜春一名资深锂电从业人员刘浩(化名)告诉时代财经,去年11月前后,当地矿山全年的开采量基本上已经开满了,在那之后矿山就相当于停工了。

“后来碳酸锂的行情一般,再加上过年晚,一季度是常规淡季,开工也不挣钱,还不如再停会。”上述从业人员说道。

以永兴材料旗下宜丰县花桥乡白市化山瓷石矿为例,时代财经在全国矿业权人勘查开采信息公示系统查询到,其设计矿山(核定)规模为300万吨/年,实际年采矿石量为298.97万吨,基本满产。

不过,永兴材料在今年1月公告表示,该矿的生产规模由300万吨/年变更为900万吨/年。

对于复工的时间,时代财经从多位从业者处了解到,截至发稿当地矿企已逐步开工。多家矿企的相关人士表示,计划3月底开工。

宜春矿企,困在低利润里

今年2月,恰逢宜春环保整顿一周年,有关环保倒查的传闻甚嚣尘上;叠加春节后宜春地区本就较低的开工率,一度引得市场情绪高涨。去年12月上旬碳酸锂期货价格跌破9万元/吨,但今年3月一度涨破12万元/吨,目前企稳于11万元/吨附近。

对碳酸锂这波价格反弹的原因,真锂研究创始人墨柯认为,系下游订单预期向好,行业周期性反弹所致,与宜春地区传闻因环保问题开工率下跌也有一定关系。

长期来看,墨柯认为碳酸锂价格整体仍会呈下降趋势。

经时代财经多方了解,当地矿企未大规模开工的原因主要是现阶段碳酸锂价格偏低。

“主要还是价格低,做了也是这样,不如等行情好转再做,环保因素是次要的。”刘浩表示。

多名当地从业人士向时代财经表示,距离环保整顿已过去了近一年,彼时未取得环保资质又想继续从业的公司完全有足够的时间完成相关工作。即便要达到较高的环保标准,目前也无技术难度,主要是生产成本的增加。

有地质专家和分析师向时代财经指出,宜春地区锂矿品位较低,提锂的成本本就处在较高水平。

锂云母提锂、盐湖卤水提锂和锂

辉石提锂,是目前全球主流的三大提锂路径。相较于锂辉石和盐湖,锂云母矿的品位天然较低。

而宜春地区锂矿主要以锂云母为主,少数地方为锂辉石,该地区锂矿品位普遍较低,多数低于最低工业品位。

品位低的矿石要产出同样的碳酸锂精矿,则意味着需要消耗更多的能源,也会产生更多的废料(锂渣),其选冶成本和尾矿处理成本都会相对较高。

目前,宜春地区的主要矿山有宜春钽铌矿、宜丰县白市化山瓷石矿、宜丰县花桥大港瓷土矿、宜丰县狮子岭矿区含锂瓷石矿,以及宜丰县东槽村鼎兴瓷土矿等。

宜春市政府出台的《宜春市锂电新能源产业中长期发展规划(2023—2030年)》(征求意见稿)(以下简称《规划》)显示,宜春锂资源多为低品位含锂陶瓷土,其原矿氧化锂含量多在0.2%~0.53%之间,且大部分为0.4%以下,对比锂辉石矿1.0%以上的原矿品位,同样生产一吨锂盐,云母矿能耗要高于锂辉石1倍以上。

但宜春地区也有它的优势所在。这里的矿开采相对简单,储量丰富;较四川、新疆等地,宜春地区地形简单、交通便利、运输成本低,且基础设施、产业链配套完善。

墨柯向时代财经表示,宜春地区的碳酸锂成本在15万元/吨左右,在现有行情下,当地企业利润空间有限,开工率低主要受价格影响。

刘浩则表示,宜春地区的碳酸锂生产成本在10万元/吨左右,这边矿石虽然品位低,但开采成本也低,主要是加工成本。在现在的行情下,当地企业需要自有矿才能有效调控,保证利润。

华安金属新材料首席分析师许勇其分析指出,云母矿提锂本身成本就较锂辉石、盐湖等矿产要高,宜春地区的碳酸锂成本有些差异,矿石品位高的厂成本可能在7万元/吨左右,但矿石品位低的厂成本大概得10万元/吨以上,甚至有的要到12万~15万元/吨。

在有“亚洲锂都”之称的宜春,当地上游矿企亦需要外采矿来补充

永兴材料宜丰县花桥乡白市化山瓷石矿生产规模



生产原料,本地自有锂矿并不能满足本企业的生产需求。

当地矿企以九岭锂业、志存锂业、永兴材料、江特电机四家为主。

其中,九岭锂业此前招股书中披露除自有大港瓷土矿外,公司也会向其他矿产公司、选矿单位或贸易企业采购部分含锂精(原)矿;而志存锂业在宜春当地并无自有矿权,亦需要外采矿。

炒锂热潮降温,锂渣何去何从?

此前宜春的炒锂乱象,叠加当地锂矿低品位等原因,导致宜春地区近年的锂渣迅速增加,锂渣消纳成为难题。上述《规划》指出,科学处置、综合利用锂渣已成为宜春锂电新能源产业发展亟待解决的问题。

在碳酸锂价格飙升之前,宜春当地的锂渣由上游生产者贴钱处理,通常运往水泥、建材等厂;但随着碳酸锂价格飙升,有不少企业涌入炒作倒卖锂渣,曾经被填埋的极低品位的锂渣也被人重新挖出,进行二次提锂。

碳酸锂价格降温之后,锂渣价格也随之从100元/吨最低跌至0元,锂渣也重回由上游生产者贴钱处理的模式。

宜春环保整顿后,生产的锂企被要求锂渣不得填埋,不得露天堆放。上述《规划》亦指出,锂渣主要用于水泥、混凝土和烧结砖等建材行业,还处在应用试验和应用标准制定阶段,消纳能力有限。

蔡勇也告诉时代财经,碳酸锂价格达到16万~18万元/吨的时候,倒卖锂渣才有利润,现在的价格下锂渣没人要了。

此外,由于禁止露天堆放,现在宜春很多仓库都出租给当地的锂企堆锂渣,仓库租金都涨价了。

时代财经了解到,对于锂渣的处理,宜春当地企业目前还是以堆放为主。“现在一时半会也无法消化那么多,”刘浩表示,“先堆放,用一两年的时间慢慢消化。同时也等待相关政策出台。”

一名宜春开发区工作人员向时代财经表示,当地政府正在推动锂渣消纳场的建设,以更好保障产能的释放。上述《规划》显示,当地政府正推动在宜丰、奉新、万载、袁州、高安等锂渣产出集中区规划建设符合有关标准、规模相当的锂渣消纳场。

据《宜春日报》报道,2023年10月,宜春市市长谭赣明在一场座谈会上提出,要加快推进锂渣消纳场建设,扎实做好长石粉、尾泥、锂渣消纳处理,促进固废资源安全化、资源化利用,推动锂电全生命周期绿色化发展。

今年两会期间,全国人大代表、赣锋锂业董事长李良彬也呼吁出台相关政策,鼓励与支持锂冶炼渣大宗化利用,打通锂冶炼渣资源化利用的最后一公里。他还呼吁道,希望整合创新资源,突破锂冶炼渣回收处理难题,鼓励企业联合高校、院所,开展锂冶炼渣高值化、大宗化利用、源头减量等技术攻关,促进锂电产业可持续发展。■

炒锂乱象



大湾区航空高管频变动 波音事故惊扰深圳富豪航空梦

时代财经 何铭亮

总部位于香港的大湾区航空有限公司（以下简称“大湾区航空”），或将再度更换CEO。市场消息称，现年73岁的大湾区航空CEO许汉忠4月或离职，接任者可能是COO吴秀兰。

就更换CEO事宜，3月22日，时代财经致电大湾区航空，截至发稿未能获得回应。

大湾区航空由潮商黄楚标创立，黄楚标为深圳本土航司东海航空有限公司（以下简称“东海航空”）董事长。过去十年间，东海航空同样频繁更换公司总裁。

从申领牌照到正式运营，大湾区航空已经历了两任CEO，若上述消息属实，大湾区航空将迎来第三任当家人。而自2022年7月首航至今，大湾区航空已运营接近20个月，其航线开拓、机队情况等又发生了什么变化？

或迎来第三任当家人

近日市场消息称，大湾区航空现任CEO许汉忠或将在4月离职，COO吴秀兰有望接任，大湾区航空或迎来4年内的第三任当家人。

2020年7月，一家名为“大湾区航空”的航空公司向香港民航处递交了航空营运许可证（AOC）申请；一年以后，大湾区航空在接收了第一架飞机波音737-800后成功获取航空营运人许可证，并在2022年7月正式开启运营，首航从中国香港飞往泰国曼谷。

从申领牌照到正式运营，大湾区航空已经历了两名当家人。

2021年1月，原国泰港龙行政总裁丘应桦出任大湾区航空行政总裁，但其一年之后便被任命为香港第六届政府主要官员之一，担任商务及经济发展局局长。

2022年6月，历任港龙航空行政总裁、香港机场管理局行政总裁的许汉忠接替丘应桦，担任大湾区航空行政总裁一职。

大湾区航空由深圳东海集团有限公司（以下简称“东海集团”）董事

长黄楚标创立。有“深圳李嘉诚”之称的黄楚标有一个航空梦，20世纪90年代，黄楚标在深圳以房地产业起家创立了东海集团，随后在2002年创立了东海航空，现民航板块为东海集团的主要业务之一。

黄楚标曾在2021年接受采访时对粤港澳大湾区航空发展充满了希望：“目前我国正在大力推动粤港澳大湾区城市群和区域经济建设，将带动客流、物流极大发展，未来粤港澳大湾区航空发展前景十分广阔。同时，我对香港的未来也充满了信心，香港国际航空枢纽地位不会变。”

在同一老板操盘之下，两家航司之间互动频繁，比如大湾区航空与东海航空曾联合举行换季推介会，今年还推出购买一张大湾区航空“自在飞”机票可兑换一张东海航空指定航线机票等活动。

而黄楚标旗下的东海航空，近年来更换总裁的频率更高。

时代财经从公开报道中发现，过去十年间东海航空至少已换过6名总裁。2014—2018年的5年中更是五次换当家人，且撤换总裁期间也少有正式新闻稿，而是在东海航空的活动中突然有新面孔以总裁身份致辞。

譬如，2021年2月，郭志强被任命为东海航空执行董事兼总裁，此时尚有正式的新闻稿。但2024年1月，在东海航空2024年工作会议上，张志忠已以总裁身份作出工作报告，此前并无正式对外公布的任命新闻稿。

订购的15架波音737-9将推迟交付？

自2022年7月正式开始运营至今，时间已过去一年多（20个月）。大湾区航空目前共运营七架波音737-800客机，航点仅有7个，分别是泰国曼谷、中国台北、韩国首尔、日本东京、日本大阪、越南胡志明市及菲律宾马尼拉。

2021年，时任大湾区航空行政总裁丘应桦曾指出，大湾区航空申请了104个航点，主要为内地城市，包括北京、上海、杭州等，亦包含部分亚洲城市，包括东京、大阪等。2022年8月，大湾区航空行政总裁许汉忠也向媒体

解释，“用大湾区作为航空公司的命名……可以透过我们的作业，把国家战略、把粤港澳大湾区战略带到我们将来要飞航的地方去。”

不过，截至发稿，大湾区航空仍然未有开往内地的航班。3月22日，有民航专家对时代财经表示，从申请的航点来看，大湾区航空只想飞内地最好的航线（热门城市、热门时刻），目前还在申请航权时刻。

另外，时代财经从飞行数据库Planespotters了解到，大湾区航空目前7架飞机均通过租赁方式引进，平均机龄已达8年。而且7架飞机中，有3架曾为东海航空租借使用的飞机。

数名飞机租赁业人士均对时代财经表示，这属于正常商业行为。一名租赁人士对时代财经指出，“现在市面上飞机也紧缺，新航空公司启动运营时，租一些飞机来满足运营需求较为正常。”

过去数年，受全球疫情影响，飞机制造业供应链受到大幅影响，主要飞机制造商波音与空客交付新客机的时间不得不延后。新机交付速度放缓，也导致租赁市场上相关机型需求暴涨，热门机型一机难求。上述民航专家也指出，新的机型租赁价格较高，对起步航司来说负担会比较大，从旧机型起步会是较好的选择。

从机型选择来看，大湾区航空



在起步阶段使用的，并非近年飞机制造商新推出的燃油效率更高的空客A320neo系列或波音737 MAX系列，而是于1998年首次交付给客户的波音737-800，考虑到燃油成本常年占到飞机运营成本近三成，这种机型选择也将削弱其在香港的竞争优势。

与此同时，东海航空此前机队均选用737-800机型，在2023—2024年终止运营上述三架飞机后，也于今年2—3月，重新引进了较为新款的机型波音737-8。

大湾区航空近年也曾新购飞机。2023年3月，大湾区航空宣布向波音订购15架737-9客机，还包括不少于5架787宽体机的意向订单。当前737 MAX系列市场价约在1亿美元及以上，也就是说，大湾区航空15架波音737-9客机合计或达15亿美元，约合人民币超百亿元。

大湾区航空当时称，波音737-9将成为未来机队的主要机型，用以开辟更多往返香港与亚太地区及内地城市的航线。

然而，波音737-9刚刚在今年发生“舱门飞脱”事件。1月5日，当时美国阿拉斯加航空一架波音737-9飞机在起飞后不久，左侧中后部应急舱门突然脱离机身，导致客舱瞬间释压，氧气面罩全部掉落。该事件发生后，美国联邦航空管理局（FAA）一度宣布停飞全部波音737-9，并暂停波音的产线扩张计划。

1月7日，大湾区航空在一份声明中称，其订购的波音737-9客机采用的紧急逃生门设计与上述事件中的逃生门设计完全不同，最新客机的交付也将在今年年末开始，大湾区航空表示，将就此事与波音公司继续保持沟通，以“飞行安全作为首要考虑”。

不过，新的波音737-9投入运营的时间也将因此推迟。

目前大湾区航空仍在向香港民航处为波音737-9客机申请适航认证等。1月17日，许汉忠指出，（波音737-9）在香港的认证过程将会因该事件有所推迟，有可能需要更长的时间才能完成。■

2024年“卖子回血”18亿元 天邦食品自救无果？

时代财经 周立

3月19日，生猪养殖股表现亮眼，大部分股价上扬，神农集团（605296.SH）、傲农生物（603363.SH）涨停，巨星农牧（603477.SH）、华统股份（002840.SZ）、新五丰（600975.SH）涨超5%。

消息面上，农业农村部最新数据显示，2月全国能繁母猪存栏4042万头，环比减少0.6%，同比减少6.9%。

在能繁去化超市场预期时，国内猪价也有所反弹。

现货方面，3月19日国内猪价继续上涨。

卓创资讯数据显示，上周（3月15日当周）内外三元生猪交易均价环比涨幅2.18%；同时国内仔猪价格也呈微涨走势，7公斤和15公斤外三元仔猪出栏均价环比上涨0.60%、0.96%。期货方面，生猪期货主力连续（LH0）自春节前最后一个交易日（2月8日）至今，已涨超15%。

对于近期生猪价格的上涨，中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇在接受时代周报记者采访时表示，首先是供给宽松的局面有效缓解。随着上年四季度后出栏量激增，特别是春节前的出栏高峰，中、大猪存栏逐渐下降，商品猪出栏压力减缓，加之二次育肥分流一部分猪源，带动供给形势好转。其次，从消费方

面来讲，尽管节后进入消费淡季，但猪肉消费需求平稳，支撑了猪肉和生猪价格，猪价节后回落，但跌幅不大。

然而，在生猪行业众多利好消息之下，天邦食品（002124.SZ）却成为生猪养殖板块的一抹“绿”。

3月19日，天邦食品集合竞价跌停，开盘后跌幅有所收窄，最终收于2.87元/股，跌幅7.42%。

这或与前一日的突发消息有关。3月18日晚间，天邦食品公告称，拟以公司无法清偿到期债务，且明显缺乏清偿能力，但具有重整价值为由，向有管辖权的人民法院申请对公司进行重整和预重整。

3月19日，时代周报记者致电天邦食品证券部，相关工作人员表示，后续（重整及预重整）方案还未确定，“昨天是董事会审议，股东大会审议通过，我们才向法院提交申请，法院受理过后指定管理人，管理人会出具具体方案。”

相关公告显示，天邦食品拟于4月8日召开临时股东大会来审议相关事项。若顺利通过，天邦食品将成为首家主动申请预重整及重整的上市猪企。

天邦食品表示，由于近三年生猪养殖业务市场价格较低且时有非洲猪瘟疫病扰动，公司主营业务存在大额亏损，偿债压力持续增加。

近几年，天邦食品先后通过出售资产等多种方式补充现金流；先是

2021年出售了生物制品业务和大部分饲料业务，使业务重心转向种猪和食品，当年产生投资收益6.8亿元（税前）；后是2022年转让史记生物技术（南京）有限公司（以下简称“史记生物”）51%的股权，回笼资金10.19亿元，这也让天邦食品当年实现扭亏为盈。

然而，2023年猪周期并未迎来上行的拐点，天邦食品归母净利润再次由盈转亏，预计亏损26亿～29亿元，同比下降631.70%～693.05%；扣非归母净利润预计亏损26.5亿～29.5亿元，同比下降164.74%～194.71%。

进入2024年，天邦食品又频繁转让史记生物剩余的股权，先后合计转让32.91%的史记生物股权，转让金额超18亿元。

但面对猪周期亏损这个“无底洞”，天邦食品想要通过“卖子”自救也是“心有余而力不足”。

Wind数据显示，天邦食品自2020年以来，货币资金就在不断减少，从2020年年末的21.26亿元下降至2023年三季度末的6.76亿元。在货币资金不断减少的同时，天邦食品的资产负债率冲破80%的关卡，资产负债率从2020年年末的43.25%升至2023年三季度末的87.03%。

而其资产负债率在上市猪企行列中，仅次于*ST正邦（002157.SZ）和傲农生物——后两者均被债权人申请预重整，*ST正邦经重整后控股股东变更为江西双胞胎农业有限公

司，傲农生物仍在预重整阶段。

随着长达数年的生猪价格低迷，不少上市猪企的资产负债率也在逐年攀升。

Choice数据显示，从资产负债率来看，紧随上述三家猪企的分别是京基智农（000048.SZ）、新希望（000876.SZ）、华统股份、金新农（002548.SZ）、新五丰，上述企业2023年第三季度末资产负债率均在70%～74%。

但也有部分猪企仍保持低于50%的资产负债率，其中神农集团表现最佳，仅为22.27%。

虽说目前能繁去化继续、猪价短期有所上涨，看起来猪企的寒冬似乎要熬到头了。但在朱增勇看来，行业迎来好转而非周期反转，“周期决定因素是能繁母猪产能绝对量和去化幅度，母猪存栏从2022年12月份的4390万头降至2月份的4042万头，去化约350万头，去化幅度较温和，会带动供需形势逐渐好转而非反转，能繁母猪产能的窄幅波动也预示未来周期将呈现供给相对稳定、猪价窄幅震荡的特征”。

对于未来猪价走势，朱增勇表示，随着能繁母猪产能调减，将带动下半年猪价形势好转，猪价有望季节性回升，但仔猪补栏积极性较高、生猪产能仍然充裕，因此下半年猪价回升属于常态的上涨，全年行情将会好于去年。■

去年交付翻倍 连亏7年后亿航智能有望盈利？

时代财经 何铭亮

3月18日，淘宝店铺亿航智能企业店铺上架了亿航EH216-S无人驾驶载人航空器，标价239万元。

时代财经发现，当天早些时候尚将其添加到购物车、进入付款页面，但稍后便因“库存不足”而无法添加。销售页面显示，该产品为预售产品，30天内发货，截至发稿已售件数为0。

上述网店为新开店铺，截至发稿粉丝数超1万。其经营执照信息显示，公司名称为广州亿航智能技术有限公司，公司法人代表为胡华智。

EH216-S为亿航智能(EH.O)自主研发的无人驾驶载人航空器(eVTOL)，公司早前官宣中国市场售价为239万元，中国以外全球市场的官方指导价为41万美元，自2024年4月1日起生效。

值得注意的是，近期亿航智能才公布了2023年财报，报告期内公司净亏损3.02亿元，2023年交付量较2022年翻倍，总收入同比增长165%。

2023年，亿航智能收获颇丰，在取得全球首个无人驾驶载人电动垂直起降(eVTOL)航空器的型号合格证(TC)后，其交付量与新订单增长双双提速。

总收入、交付量均翻倍

亿航智能财报显示，公司2023年总收入同比增长165%至1.174亿元，净亏损为3.023亿元，同比缩窄8.2%；全年交付EH216系列自动驾驶航空器52架，2022年则为21架。

2023年10月13日，亿航智能自主研发的EH216-S无人驾驶载人航空器系统，获得中国民航局颁发的型号合格证(TC)。这是全球首个无人驾驶载人eVTOL航空器的型号合格证，意味着公司正式开启了无人驾驶载人航空器的商业化应用之路。

型号合格证(TC)是航空器进行商业运营的先决条件，是航空器的行业准入证。一般来说，适航三证中TC获取难度最高，在领取TC之后生产许可证(PC)及单机适航证(AC)的认证速度将大大加快。

2023年年末，亿航智能已获颁



单机适航证(AC)，也意味着其仅剩下生产许可证一证未获得。

获颁TC后，亿航智能交付与新订单增速明显加快。2023年第四季度亿航智能共交付EH216系列航空器23架，超过2022年全年交付量，单季交付量达到三年以来最高。同时，其第四季度营收同比增长超两倍至5660万元，实现经营现金流转正。

新订单方面也连传捷报，去年四季度以来亿航智能陆续斩获来自中国广州、合肥、无锡，以及阿联酋等国内外客户的数百架大规模预订单。

从亿航智能财报来看，该款产品具备较高的盈利能力，2023年毛利率高达64.1%。

以最新的今年3月无锡市政府下的100架EH216-S意向采购订单为例，若239万元的售价不打折扣且全部转化为确认订单，亿航智能将能斩获毛利1.53亿元。不过，亿航智能自2017年以来一直处于亏损状态，2023年取得重大突破之后，亿航智能仍录得净亏损3.023亿元。

但财报披露后的电话会透露了亿航智能不久将盈利的信号。亿航智能在电话会中表示正与数家商业银行商讨扩大信贷措施，“其实我们目前的现金状况和预期的经营现金流足以满足我们在不久的将来实现盈利的现金需求”。

亿航方面在电话会议中还指出，除了合肥、深圳、广州、无锡(的订单)，在山西、河南、海南、武汉、珠海等省市，类似需求也在增长，许多其他订单即将到来。

应用场景为王

从全球eVTOL情况来看，已有不同背景的厂商入局电动载人航空器市场，多家厂商技术路线不同，具备了在迥异的场景中试运营的能力。

中国交通协会低空经济委员会华南区执行主任刘立波此前在与时代财经交流时指出：“不要单纯比拼各家的技术难度，这就相当于汽车里拿SUV与跑车来比，跑车速度很快，但越野性比不上SUV，两者没有可比性……eVTOL产品之间应该在应用场景内去比，在同一应用场景中，哪家产品与场景结合得更好，它的效益就更高。”

峰飞航空的盛世龙5座载人eVTOL航空器，应用场景定位于超大城市内多点联接和都市圈城际间公众低空出行，比如跨城航线(深圳—珠海)，不过目前该航空器尚未获得型号合格证(TC)。

3月18日，峰飞航空相关人士告诉时代财经，“盛世龙预计于2026年获得型号合格证，像盛世龙这么大的(吨级及以上)，以后作为交通工具的产品，安全要求较高。全球同量级产品都还没有取证，大家计划的时间表基本都在2026—2028年”。

2024年1月，小鹏汽车旗下的小鹏汇天称其旅航者X2飞行汽车已获得中国民用航空中南地区管理局颁发的特许飞行证，尚未进入适航三证的取证阶段。

值得注意的是，亿航智能目前已公布的落地场景之中，有实质成效的多为文旅场景。

比如2023年12月以来，亿航智能

在深圳宝安区启动城市空中交通运营示范中心，彼时深圳博领控股集团有限公司购买了5架EH216-S航空器推进空中观光服务，宝安交通集团表示将与亿航智能携手开通若干条旅游观光商业化航线。

3月18日，刘立波向时代财经指出，载人航空器产品本身要领取适航三证，而运营企业要想商业运营也要拿到运营证，“就像你有了造车证，不一定有出租车司机的运营证一样”。

这也意味着，尽管目前亿航智能已经交付了产品，但在生产许可证尚未领取的状况下，客户仍未能直接将产品投入商业运营。不过，刘立波也指出，亿航智能现阶段的交付已经意味着通航企业(运营企业)可以往商业运营方向前进。

他解释，目前通航企业提供的飞行器旅游观光项目，一般都是有人驾驶的，与无人驾驶飞机在运营理念、服务理念、航线规划、空域评审上都不一样，目前通航企业需要跟制造企业充分学习与合作，才能达成共赢。

“在这个意义上，亿航智能就相当于一个驾校，在卖飞机给运营企业后，帮助企业‘培训学员’、拿下民航局的运营资质，这一步也非常关键。有了运营资质，通航企业才能彻底开启运营取酬(取得酬劳)。”刘立波说。

同样值得注意的是，亿航智能的触觉已经伸往全球。从客户构成来看，过去几年，亿航智能已陆续收获来自日本的50架EH216预售订单、来自马来西亚的60架自动驾驶飞行器预订单、来自印度尼西亚航空企业Prestige Aviation的100架EH216预订单等。

在3月15日的电话会上，亿航智能指出，2023年至今公司已在哥伦比亚、沙特阿拉伯和卡塔尔等许多地方推广了EH216-S，还在日本和西班牙举办了无人机编队表演。

去年11月，亿航智能宣布在欧洲的首个城市空中交通中心在西班牙落成启用，这是欧洲地区首个无人驾驶电动垂直起降(eVTOL)航空器的UAM中心，为全球eVTOL航空器运行与机场基础设施、空中交通管理系统、运行流程和其他信息技术融合提供范本。■

负债暴增近60% 大中矿业“天价”买锂矿后露家底

时代财经 张汀雯

3月18日盘后，曾因“天价”买锂矿而备受关注的大中矿业(001203.SZ)披露了2023年年报。

受益于铁矿石的价格高位运行，2023年大中矿业利润有所增长。但为了进军锂矿行业，大中矿业耗资不菲，目前，其锂矿板块暂无业绩贡献。而当年大中矿业财务费用支出同比增长超30%，负债总额同比增长近60%。

3月19日，时代财经以投资者身份致电大中矿业证券部，相关工作人员表示，公司锂矿板块业绩主要看湖南鸡脚山锂矿何时投产，对于具体时间暂不确定。

年报刊发后首个交易日，大中矿业3月19日股价微涨0.62%，报9.68元/股，市值146亿元。

铁矿业务持续扩产

大中矿业主营业务为铁矿石采选、铁精粉和球团生产销售、副产品机制砂石的加工销售；其主要产品为铁精粉和球团，是钢铁生产企业冶炼钢铁的原料。

2023年，大中矿业实现营业收入40.03亿元，同比下降3.70%；归母净利润为11.41亿元，同比增长4.39%。

目前，大中矿业的营收100%来自铁矿采选业，其中铁精粉和球团销售收入占营收比重高达93.77%。

2023年大中矿业利润增长主要受益于当年下半年铁矿石价格反弹回升，持续高位运行。其铁矿采选业务实现毛利率53.49%，较2022年同期上升8.15%。

为抓住铁矿石反弹行情，大中矿业亦加大扩产技改力度，增加铁精粉产量。

2023年，其铁精粉产量达376.38万吨，创近年新高，较2022年同期增产54.08万吨，增幅达16.78%；同时铁矿扩建产能570万吨/年，投产后铁精粉将继续增加。截至2023年年底，大中矿业经国土资源管理部门备案的铁矿石储量合计5.16亿吨，硫铁矿保有资源储量为7085.41万吨。

大中矿业认为，经营单一铁矿业务，业绩容易受周期性影响而产生较大波动。因此，为抵御铁矿行业的周期性风险，公司积极布局锂矿新能源行业。由于当前铁矿业务正处于行业景气周期，随着既定的铁矿采选规模不断扩大，可以为锂矿建设提供良好的资金支持。

耗资42亿进军锂矿

2023年，为寻求新的利润增长点，

大中矿业先后获得两处锂矿资源。

2023年4月，大中矿业以自有资金1700万元取得郴州市城泰矿业投资有限责任公司(以下简称“郴州城泰”)80%的股权、以及广州粤泰控股集团有限公司对郴州城泰的应收款5811.38万元，进而取得湖南鸡脚山锂矿的控制权。

2023年8月，大中矿业再以42.06亿元的高昂价格拍下四川省马尔康市加达锂矿探矿权。

截至2023年年底，锂矿板块对大中矿业尚无业绩贡献。3月19日，上述大中矿业证券部工作人员表示，锂矿板块业绩主要看湖南鸡脚山锂矿何时投产，对于具体时间暂不确定。

到目前为止，大中矿业为了进军锂矿耗资不菲，光是取得两处矿权，大中矿业累计已花费42.23亿元。

截至2023年12月31日，大中矿业负债总额81.58亿元，同比增长59.50%；资产负债率58.03%，利息保障倍数8.35；当年大中矿业财务费用支出1.57亿元，同比增长30.02%，系贷款增加、利息费用增加所致。

2023年年报显示，大中矿业及其子公司累计发生勘探费用3851.88万元，这部分费用主要用于加达锂矿和鸡脚山锂矿两处矿区，以及在周油坊铁矿和高腰海铁矿的矿权范围内开展的深部地质勘探工作。

湖南鸡脚山锂矿方面，大中矿业规划建设4万吨/年的碳酸锂采选冶一体化产能，其中一期2万吨/年碳酸锂项目、年处理1200万吨含锂资源综合回收利用项目均取得政府立项。

大中矿业估算，这两个立项项目建设投资合计为31.67亿元。其中，一期2万吨/年碳酸锂项目于2023年12月取得能评批复，完成安全预评价的评审工作，于2024年2月成功摘牌项目用地。

加达锂矿的进度则明显落后于湖南鸡脚山，该地海拔较高，基础设施相对不足，开采难度较大。

3月19日，上述工作人员也称，此处仍在探矿中，何时能够转采仍具有不确定性。

大中矿业表示，正在全面开展该矿的勘探工作，同步论证其建设方案。公司拟将选矿厂和办公生活区选址在低海拔区域，采矿采用TBM盾构机打通施工隧道，将矿石通过溜井及隧道内的皮带运输至选矿厂进行选别、生产，由此减少外部气候及环境的影响，缩短基建时间，延长每年的生产周期。

对于加达锂矿，大中矿业今年将重点进行首采区的勘探、采用盾构机进行巷道掘进、采选生活区和选厂、尾矿库的建设。■

31.67

亿元



创新药企进入盈利时代

时代财经 张羽岐

2024年，部分Biotech创新药企开启盈利年。

3月21日，港股18A企业复宏汉霖(02696.HK)发布2023年财报，财务数据显示，其集团总收入约为53.949亿元，与去年同期相比增长约67.8%，盈利总额约5.46亿元，2022年同期则亏损6.953亿元。这意味复宏汉霖扭亏转盈，首次实现全年盈利。复宏汉霖在财报中表示，盈利系其核心产品陆续实现商业化销售后持续销量扩大所致。

不止复宏汉霖一家，多家Biotech创新药企首次在2023年实现全年盈利。

就在复宏汉霖发布年度业绩的三天前，另一家港股18A企业康方生物(09926.HK)也发布了2023年财报。

财报数据显示，康方生物总收入为45.263亿元，与去年同期相比增长了440%，利润表现方面，则由2022年亏损14.22亿元转为年度盈利19.424亿元。

今年1月，和铂医药(02142.HK)也表示，根据其对公司未经审核综合管理账目的初步审阅，预计2023年，和铂医药全年总盈利约1800万美元，而上年同期亏损约为1.37亿美元。

医药行业周期性强、创新药研发难，也因此盈利、商业化上市获益一直是横亘在医药创始人面前的一道难关，为了闯过去、保持住，Biotech创新药企在不断地寻找要领。

头豹研究院医疗行业分析师宁静告诉时代财经：“对于Biotech或Biopharma企业来说，亏损在商业化早期阶段实属常态。随着收入的增长，研发投入和销售费用也会相应增长，这可能导致亏损额度的扩大。但如今已有和铂医药、康方生物、复宏汉霖等几家企业相继步入了盈利阶段，这标志着Biotech创新药企的盈利节点已成为市场的关注焦点。但当下，整个医药大环境依旧充满挑战，Biotech创新药企可以通过精准选择适应症、制定合适的商业化策略以及关注成本控制和政策环境等方式改善营收，也仍有机会保持盈利情况并实现持续发展。”

Biotech进入盈利时代？

2015年7月22日，原国家食品药品监督管理总局（CFDA）发布了《关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》，这一公告的发布掀起了医药行业内“最严数据核查”的篇章。



此后，国家亦陆续启动药品审评审批制度改革，创新药也因此迎来井喷式发展阶段，国内涌现出几千家新药研发公司，国产创新药进入前所未有的高速发展期。

三年以后，港交所也发布了一则新政支持生物医药产业的发展，即2018年4月30日，港交所首次允许一些未盈利的生物科技类公司以港交所18A章节规则上市，这也是港交所第一次对这些未盈利的生物科技类公司敞开资本的大门，至今不到6年超60家Biotech创新药企在港股上市。

近十年的药政改革，颁布近6年的港股18A规则，均推动着生物医药产业进入发展的“快车道”。然而，极速发展与赛道“内卷”的背后并不意味着创新药企有钱可赚，更多的企业仍处于上升阶段，甚至遭遇现金流短缺的情况。

据时代财经不完全统计，截至2023年上半年，在港股上市的尾部Biotech创新药企，在寒冬中现金流愈发吃紧，其中几家公司的账上现金甚至不足亿元。

如迈博药业(02181.HK)，截至2023年年中，其账面上现金及现金等价物仅剩下0.23亿元，而这一数值在2022年年中还是0.802亿元。

由于生物科技公司在早期阶段需要投入巨额的研发资金，尤其是临床试验阶段“花钱如流水”，再叠加渠道建设、市场推广等费用的支出，亏损是商业化早期阶段的常态。一旦有Biotech创新药企盈利则会迅速成为行业内关注的焦点。

早在2023年半年报时期已经陆续有药企披露其公司盈利或已商业化上市的产品获得收益。时至2024年，多家药企已发布2023年业绩预告或年度业绩，华润三九(000999.SZ)、华东医药(000963.SZ)、科伦药

业(002422.SZ)、万泰生物(603392.SH)等医药企业净利润均超10亿元。

在港股上市的复宏汉霖、康方生物、和铂医药、和黄医药(00013.HK)等创新药企的财务数据亦显示它们首次实现了全年盈利或首次扭亏转盈。创新药头部企业百济神州(BGNE.NS；06160.HK；688235.SH)尽管仍在亏损，但其拳头产品泽布替尼(商品名：百悦泽)已跻身“十亿美元俱乐部”，其全年全球销售额达13亿美元，成为国内首个“十亿美元分子”。

倏忽十年，创新药企进入了盈利时代，但仍有行业人士担忧，盈利是否只是暂时的，周期性的行业起起伏伏才是常态，保证公司盈利或产品盈利的稳定性才是药企接下来一段时期立足的根本。

如何保持盈利？

实际上，多家药企的财报已经显示，企业的盈利并不是单靠药品卖得好、能治病跑出来的，更多的是依靠BD（商务拓展）、产品销售等多重叠加的方式创收。据2023中国药企BD报告显示，2023年全年中国药企BD交易总额达505.9亿美元，交易事件共124件，BD交易俨然成为2023年医药行业的关键词，并为企业贡献了大量的现金流，甚至成为企业扭亏转赢的关键。

康方生物在其2023年度财报中也表示，其核心产品之一PD-1/CTLA-4卡度尼单抗注射液(商品名：开坦尼)为业绩贡献了13.578亿元的销售额，而与Summit Therapeutics的授权和技术合作在去年全年贡献了29.228亿元的收入。

据其早前的公告介绍，2022年年底，康方生物与Summit Therapeutics就依沃西(PD-1/VEGF双抗，AK112)

达成全球开发合作，合作达成后，康方生物将会获得5亿美元的首付款及包括最高可达50亿美元的总交易金额及销售提成。

和黄医药亦如此。其与武田制药的合作确认收到首付款2.8亿美元，取得FDA批准后的里程碑付款为3200万美元，这一收入已占其2023年营收的近四成。和黄医药也表示，得益于与武田制药的合作和中国的商业化进展及第三方分销的增长，其2023年净收益达1.01亿美元。

“现有的Biotech创新药企盈利方式呈现多元化趋势，授权收入、合作研发、政府资助以及产品销售等均为关键的盈利途径，不同的企业，基于其独特的经营状况和发展阶段，会灵活选择适合自己的盈利模式。”宁静直言，由于生物医药产品的研发过程漫长而复杂，需要大量的资金投入，并且伴随着高风险，仅依靠产品自身的商业化来实现盈利对于众多Biotech来说是一项艰巨的任务。

宁静补充道，尤其是在商业化早期阶段，由于市场份额有限，销售规模难以迅速扩大，企业实现盈利的难度极大。因此它们需要多元化的方式确保企业的稳健运营。

但就产品本身而言，适应证抗打、商业化策略配合得当仍然是企业盈利的关键点。头豹研究院医疗行业分析师丁红曾对时代财经表示，以PD-1赛道为例，不同PD-1产品在各种癌症适应证上的获批情况和差异化较大，那么寻找在特定癌种中尚未充分开发的适应证领域，适应证的逐步获批才能助力扩大市场规模。

去年10月，君实生物(01877.HK；688180.SH)的核心产品特瑞普利单抗(中文商品名：拓益；美国商品名：LOQTORZI)成为首个成功闯关美国市场的国产PD-1抑制剂，这一产品的出海不仅为众多出海的创新药企带来希望，也给君实生物减亏打下了基础。

“的确，一些有远见的Biotech企业正积极将目光投向海外新兴市场，通过成立海外合资公司等模式，深耕东南亚、北非、中东等人口众多、具备一定支付能力的地区，寻求更广泛的商业化合作。”宁静对时代财经表示，但必须清醒地认识到，成功的Biotech创新药企始终是少数，被市场淘汰才是这一行业的常态。因此，及时转型为Biopharma，或者对自研管线乃至自身进行合并出售，不失为一种明智的全身而退的策略。在这样的市场环境下，灵活应变、果断决策，才是企业长久发展的不二法门。■

近三年销售收入为零 圣诺医药何以为继？

时代财经 李傲华

继执行董事兼董事会主席陆阳之后，国内“小核酸第一股”圣诺医药-B(02257.HK)又有股东被强制平仓。

3月18日，圣诺医药发布公告称，董事会于3月17日获执行董事戴晓畅知会，其持有的约占已发行股份总数0.11%的9.95万股已于3月15日被强制出售，原因是在发出保证金补缴要求后未获满足。

戴晓畅是圣诺医药执行董事兼首席战略官，为公司第二大股东。

在加入圣诺医药之前，戴晓畅曾任云南沃森生物制药有限公司（沃森生物前身）主席、昆明贝克诺顿董事总经理、昆药集团总裁等职务。此次股份被强制出售后，戴晓畅还持有圣诺医药782.84万股。

但其中戴晓畅所持有的664.05万股股份，目前已作为个人融资的抵押品存放于金融机构的证券账户，约占公司已发行股份总数的7.58%。

如果戴晓畅未能提供令人满意的还款计划，那么上述664.05万股也将会被强制出售。

就如何应对两大股东接连被强制平仓所带来的影响及管线推进、商

业化等问题，时代财经向圣诺医药发送采访提纲，截至发稿未获回复。

两大股东先后被强制平仓

头顶“小核酸第一股”光环的圣诺医药在2021年12月正式登陆港交所，发行价格65.90港元/股，IPO募资总额约5.61亿港元。

2022年年初，圣诺医药股价一度攀上至101港元/股，随后一路低走。截至3月19日收盘，圣诺医药报收8.17港元/股，相比历史最高点已经下跌超过90%，目前总市值仅剩下7.16亿港元。

2月14日至3月1日，圣诺医药连续13个交易日下跌，累计跌幅超过60%。

2月29日，圣诺医药发布公告称，公司董事会得悉最近本公司股份股价不寻常波动，经作出查询后，确认并不知悉导致股价波动的原因，确认集团业务运营及公司核心产品研发并无重大不利变动。

但从2023年年底以来，圣诺医药不止一次出现高管减持的情况。

陆阳是圣诺医药的创始人、执行董事兼董事会主席。截至2023年6月30日，陆阳持股比例大约为14.83%，戴晓畅持股比例约为9.65%，分别为圣诺医药的第一和第二大股东。

Wind数据显示，2023年12月27日，陆阳减持11万股；2024年3月1日，戴晓畅减持61万股，每股均价为13.2884港元，合计总价值约为810万港元。

而戴晓畅也不是圣诺医药第一位股份遭遇强制平仓的股东。

今年3月7日，圣诺医药公告称，陆阳所持有的156万股被强制出售，相当于已发行股份总数的1.78%，原因同样是在发出保证金补缴要求后未获满足。

Wind数据显示，这次被动减持的股份每股均价约为11.5356港元，减持股份价值合计约为1800万港元。

北京天驰君泰律师事务所合伙人律师吴月超对时代财经指出，股东将股票质押给券商，当触发了强制平仓条件时，作为抵押物的股份会被强制出售，进而导致股东结构产生变化，甚至影响董事会构成，严重的可能触发实际控制人变化。

股东质押的股票被强制出售可能引发的后果还不止于此。

吴月超进一步补充指出，银行等公司的债权人一般会在贷款合同中规定，如果实际控制人发生变化，可以要求上市公司提前还款，如果没有合同约定，只能关注大股东的股权质押

情况。

零销售收入，如何缓解“资金渴”？

尽管圣诺医药在公告中强调，本集团业务营运及其研发工作并无重大不利变动，管理团队对公司的长期发展前景充满信心。

但需要指出的是，圣诺医药是一家未盈利的生物科技公司，目前所有在研管线均处于临床研究阶段。

圣诺医药最核心的候选药物为STP705，这是一款基于RNAi反应并利用圣诺医药专有的多肽纳米粒子(PNP)递送平台，可应用于局部给药的TGF-β1和COX-2双重抑制剂。

STP705原有的核心适应证主要是肿瘤治疗，其中针对鳞状细胞原位癌(isSCC)的研究已经进入后期临床试验阶段，基底细胞癌(BCC)的治疗研究也已经完成II期临床试验；此外，治疗胆管癌(CCA)和原发性硬化性胆管炎(PSC)的适应证，也获得了美国食品药品监督管理局(FDA)孤儿药资格。

当“减肥药”热潮席卷医药界时，圣诺医药也为STP705布局了减脂适应证。

2023年11月，圣诺医药公告称，STP705用于局部减脂的积极临床数

据已经在2023年度秋季临床皮肤病学会议上发表，公司正将此项目推进至II期临床研究。

目前，圣诺医药尚未有商业化的产品。

财报数据显示，2021—2022年及2023年上半年，圣诺医药的销售收入均为零，净亏损分别达到2.13亿美元、8829.9万美元、3795.9万美元。

截至2023年6月30日，圣诺医药的流动资产为7420万美元，其中包括现金及现金等价物5730万美元。而2022年年末，圣诺医药的现金及等价物数字为1.05亿美元。

这也意味着，在半年的时间里，圣诺医药就“烧”掉了逾4700万美元现金。

圣诺医药目前流动资金的主要来源为股权及债务融资。但此番股东接二连三地爆仓，可能会让圣诺医药融资面临困难。如果融资渠道变窄，研发工作恐将难以为继。

在2023年中报里，圣诺医药表示，鉴于全球宏观经济的不确定性，为确保有充足的现金储备，公司已经优先将资源分配至潜力巨大的项目，暂停或放缓其他项目的开发，并且在2023年年初，对美国及中国团队进行了重组优化。■

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



22-23 | 匠心中国酒专题



2024年大厂春招纪实

时代周报记者 何珊珊 发自广州

春招之际，大厂之外，“平替”公司火了。

3月，2024年科技行业的春招已拉开大幕。过往，头部互联网公司的招聘一定是年轻人必争之岗，但今年，伴随人工智能、游戏、新能源汽车行业的发展，春招的“香饽饽”排位出现了新的变化。

据时代周报记者观察，近日，脉脉发布的《2024春招人才求职偏好洞察》报告（以下简称《2024求职报告》）显示，今年春招职场人普遍体感求职难度高，应届生感知到的压力最大。在进大厂有难度的情况下，81.93%的职场人考虑去“大厂平替”公司，甚至55%的人愿意接受降薪去“大厂平替”。

与上述情况相对应的是，近期多名换工作的职场人告诉时代周报记者，不少人离开阿里、字节、华为、百度、腾讯等这类传统概念上的互联网大厂后，转向AI（人工智能）、游戏、自动驾驶、新能源汽车等行业或其他行业的上市公司。

事实上，“平替”并非等同于降级，更多地意味着新势力的崛起。一股新的浪潮背后，是互联网的人才格局，正在被搅动着。

资深大厂人拥抱“平替”

安娜告诉时代周报记者，她原本在一家以信息服务为主的互联网头部公司，在中台岗位工作了3年。2023年下半年，出于对行业稳定性、薪资竞争力、未来发展等职业规划思考，开始看新工作。最终，在已婚未育、偏好to B行业、员工年龄等因素的影响下，她选择了一家业务to B，风格略偏国企的上市公司。

在适应过程中，安娜发现大厂和新公司体验非常不同。

例如前司更多是“只筛选不培养”，从一开始就偏好招“聪明员工”。而随着年龄攀升，职级不高的人容易被淘汰，但即便是高管也很难地位稳固。“难寻少年时，总有少年来”，这给她带来了强烈的焦虑感。相比之下，新公司老员工很多，稳定性更高，公司更有“等待员工成长”的氛围。

甚至在大厂养成的“高效执行、自主决策”的职业习惯，在这里也发生了改变。来到新公司后，“新同事总觉得我做事情风风火火的，太卷了。”安娜笑道，还有一次她没有跟领导请示，自己直接把活儿干完了，领导的反馈是：“让你干了吗？”

“现在我会多等领导答复确认，节奏放缓，而不是像在大厂时节奏快速，自主决定过程，只对结果负责。”安娜说道。

虽然离开了大厂光环，但这些改变让安娜的内心更加安定。“在大厂，参与千万级的项目也只是螺丝钉的一环，而在这里，哪怕只做一个10万元的项目，我也可以从头到尾参与决策。另外我有更多时间研读行业资料，在细分领域持续深耕更有成就感。”安娜还告诉时代周报记者，她计划再读个MPA，虽然她已经有一个硕士学位了。

对于“大厂平替”概念，安娜并不认同。

“我不仅薪资未有影响，且加班时间有所减少。而在前司工作期间获得的价值、资源背书以及能力提升，对我后续的职业发展有积极影响。大厂的工作经历让我有了更广阔的职场选择，这只是不同职业阶段的选择。”

安娜的观点也与《2024求职报告》相吻合。

报告显示，在进大厂有难度的情况下，81.93%的人表示考虑去“大厂平替”公司。其中，10年以上工作经验的职场人是对“大厂平替”接受度最高的群体，91.84%的人愿意考虑或已在“平替”公司工作。3年及以下工作经验的人群，对“大厂平替”的接受度相对较低于3年以上的经验人群。

AI公司成香饽饽

游戏、人工智能、新能源汽车等新势力成为了近一两年的“香饽饽”，这也与脉脉给出的2024“大厂平替”公司推荐榜单中的行业流向相吻合。其中，人工智能相关行业入选的公司最多，共有文远知行、MiniMax（名之梦）、轻舟智航、Momenta、第四范式、元戎启行6家。

腾讯前员工松鹅就加入了一家2023年才成立的AI新贵公司，他的社交平台最新资料显示，该公司是Moonshot AI（月之暗面）。

据时代周报记者此前了解，Moonshot AI近期刚获得数亿美元的投资，投资人包括阿里等互联网大厂。据研究机构CB Insights最新发布的《2023年人工智能行业现状报告》显示，过去一年大量的资金涌向头部AI公司，全球AI初创公司融资总额约为425亿美元（约合人民币3000亿元）。

在外人看来，在一个行业突然爆火时入职了其中炙手可热的新贵公司，是“运气好”。但从松鹅的经历来看，加入这家AI公司是一种机缘巧合。



报告显示，在进大厂有难度的情况下，81.93%的人表示考虑去“大厂平替”公司。

2022年9月，出于个人兴趣，松鹅开始关注AI领域的最新进展，甚至在自己的公众号撰写过相关文章讨论AIGC的可能性。在腾讯工作的过程中，他又因为生态拓展机会认识了很多投资人和创始人，其中就包括月之暗面的联合创始人。

随后，松鹅在自己的公众号发布了几篇关于AIGC的文章，月之暗面的合伙人突然主动联系他，询问是否有兴趣加入，经过数次吃饭面谈和深入交流，松鹅决定加入。

为了更好地进入AI这个赛道，他火速决定从深圳搬到北京这个AI人才密度最大的地方，开始新生活。“AI将影响未来至少十年，这是新时代的机遇。”松鹅认为。

不过松鹅也表示，加入创业公司的财务回报存在风险，不要预期太高。“不要仅参考VC投资信息，更要了解最差的情况。”

人才大战打响

伴随当前AI大模型技术发展到智能体阶段，新贵们的招聘要求也随之拉高。

已至少融资9轮的明星初创公司智谱AI就是其中之一。一名熟悉智谱AI招募偏好的业内人士对时代周报记者透露：“智谱目前比较需要智能体工程师，这类角色应该具备20%的prompt工程师能力、20%的代码能力和60%的AI产品思维。具体来说，不仅要有技术实现的能力，更要有将技术转化为用户友好产品的洞察力和创造力。”

尽管AI行业门槛不低，但与松鹅一样，更多人对这些发展前景好且小

而美的公司产生了求职兴趣。

“大厂平替”榜单上的文远知行是一家成立于2017年的自动驾驶科技公司，总部位于广州。

文远知行人力资源负责人徐逸志告诉时代周报记者，今年开启春招后，文远知行已经收到数千份简历，以前一个岗位平均30人竞争，现在可能有50~80人。“在AI爆火后，传统大厂的技术人才对自动驾驶行业也开始增加兴趣，一些原本联系时根本不回应的候选人也会‘有意愿聊聊’。”徐逸志表示。

徐逸志也曾就职于互联网大厂，加入文远知行之初，他和管理团队深入交流后，认为这是一家既聪明又务实且人际关系简单、战略目标坚定的企业，同时他也坚信自动驾驶未来具有广阔空间。

结合自己的职场经验，对于“大厂平替”概念，徐逸志认为：“随着行业的发展和变化，一些人才可能会从他们所在的大厂转向其他公司，包括初创公司，这反映了人才流动时会将新兴行业的发展趋势和未来增长前景作为重要考量因素。大公司的制度完善，但个人发展空间有限，而文远知行这类处于快速成长期的创业公司，可以提供更广阔的发挥平台。我们更需要把技术真正落地、能解决问题的人才。”

此外，文远在招聘时会更加注重候选人的长期主义，对于团队人员的增加非常谨慎，候选人加入时也会深思熟虑，因此公司人员流动性较小，团队相对稳定。

徐逸志还对时代周报记者透露，现在公司中也有很多前大厂员工，从技术人才到运营人才，汽车科技公司和互联网公司均有。“当更多不同背景的人才来应聘，我们主要看重专业能力、行业热情、务实、结果导向以及是否有长期主义精神，而不是仅仅看他们是否来自大厂。”

放眼全世界，裁员与招聘，在科技行业同时上演着。新一轮的技术浪潮，开始打破已维持了相当长一段时间的科技人才供需平衡。人才大战已打响，火热的新赛道让越来越多“围城内”的人心动。对大厂员工而言，转入新兴行业无异于一次新的探索与冒险。

从大厂华丽转身进入AI新贵后，大量的朋友前来咨询松鹅的经验，对他表示羡慕或觉得他“眼光独到”。但松鹅认真提醒道：“不要因为一时的FOMO（Fear of Missing Out，错失恐惧症）而做出决定。当然，相信拥抱新技术，永远有机会。”

（文中安娜、松鹅为化名）

搭伙并购女王 “逍遥子”张勇加入晨壹基金

时代周报记者 梁春富 发自北京

3月21日，晨壹投资宣布，阿里巴巴集团原董事会主席兼首席执行官张勇（逍遥子）将加盟晨壹基金，和创始人刘晓丹共同担任管理合伙人。

晨壹投资成立于2019年，创始人正是原华泰证券董事长、业内知名的“并购女王”刘晓丹。

她曾是华泰证券的灵魂人物，主导了华泰证券包括收购AssetMark、设立美国公司等在内的国际业务突破和布局，以及多次境内外重大资本运作。

短短几年时间，她将这个寂寂无名的地方券商打造成了国内并购的领导者，缔造了一段“并购女王”的传奇。

而半年前，张勇正式卸去了在阿里巴巴的一切管理职务。彼时，阿里巴巴曾表示，张勇将在阿里巴巴集团10亿美元投资支持下，设立并掌管一个面向未来的科技基金。但从今天的新走向来看，逍遥子有自己的选择。

张勇转身做VC

土生土长的上海人张勇，大学毕业后先后任职于安达信、普华永道两大会计师事务所。33岁时，张勇加入盛大网络担任CFO，两年后离职进入阿里。

淘宝网CFO是张勇在阿里的起点。两年后，张勇接手淘宝商城，创造了“双十一”这一全球消费盛事。2012年，淘宝商城更名为“天猫”，从



2024年1月，晨壹投资联手国产医疗器械龙头迈瑞医疗（300760.SZ）完成首单“A吃A”，以66.5亿元的价格收购惠泰医疗控制权。

此成为整个淘系的主力之一。在阿里的前8年，张勇还进行了淘宝的无线化转型，发起组建了菜鸟，以及对物流行业进行一系列投资。

在阿里的后8年，张勇逐渐成长为阿里的“二号位”，乃至接棒马云。2015年5月，张勇接任阿里巴巴集团CEO，并在4年后的2019年9月成为阿里巴巴集团董事会主席。

进入张勇时代，阿里帝国成长迅速，尤其是新零售领域的触角遍布多个场景。2017年，银泰商业被正式纳入阿里麾下。同年11月，阿里投入224亿港元，直接和间接持有高鑫零售36.16%

的股份，阿里在职工从马云时期的5万人迈入20万人大关。

2023年6月20日，张勇通过全员信宣布，他将于9月10日卸任阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO职务，将专职担任阿里云智能集团董事长兼CEO，专注阿里云的发展。2023年9月10日，阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信在全员信中提到，阿里巴巴董事会接受了张勇卸任阿里云董事长与CEO职务的请求，阿里云董事长与CEO即日起将由集团CEO吴泳铭兼任。

在阿里16年，张勇不仅带领这一超大型组织经历了环境的剧烈变化和一系列挑战，也深度参与并见证了阿里的并购与业务膨胀。这些经历或许也是张勇在沉寂半年后，将下一站锚定在晨壹投资的原因。

对于最新的动向，张勇表示：“希望通过晨壹这个充满活力和创新精神的平台，聚焦技术发展和经济转型升级带来的产业变革和价值链重塑的巨大机遇，立足中国、放眼全球，融合双方在企业管理、产业运营和资本市场方面的能力和资源，打造面向未来并购投资的核心竞争力。”

“并购女王”刘晓丹

再说说刘晓丹。

从北京大学毕业后，刘晓丹先后进入财务顾问公司东方高圣和汉唐证券工作。2004年8月，汉唐证券因业务亏空宣布破产，刘晓丹辗转来到了联合证券，2006年，联合证券被华泰证券收购，整合成为今天的华泰证

券。2012年中起，刘晓丹由副总裁升任华泰联合证券总裁，其后担任党委书记、董事长。

刘晓丹和她所带领的华泰证券团队专注并购，立志做中国最好的投资银行，他们不仅并购重组项目数量、金额、净收入等各项指标在业内名列前茅，也带领华泰成为了为数不多由证监会评定的并购重组财务顾问业务执业能力为A类的券商。据Wind统计，截至2019年上半年，华泰担任财务顾问的并购重组项目交易金额为1110.47亿元人民币，交易数量为14家，交易金额和数量均居市场第一。

但在2019年8月，刘晓丹决定辞去华泰证券总裁一职。对于离开的原因，刘晓丹在告别信中解释：“在今天选择结束自己的投行生涯，也是想去圆自己长久以来一个创业的梦想，而且对市场未来趋势的判断更是加剧了这种冲动。”

晨壹投资是刘晓丹的第一次创业。

2021年1月，晨壹投资宣布旗下首只人民币并购基金完成募集，总规模达68亿元。LP阵营不仅覆盖大型保险公司、知名母基金、上市公司等，同时多家龙头企业的创始人、核心高管或其家族办公室也是晨壹并购基金的重要出资人。

根据官网，晨壹投资目前已经出资了如果新能源、芯德半导体、长晶科技、利穗科技、瑞辰宠医等诸多项目。其中，最具代表性的并购案例包括：2020年3月，入局华兰疫苗。同

年5月，向比亚迪半导体注资1亿元战略投资。11月，晨壹投资向动力电池赛道龙头中创新航投资3.44亿元，成功收获又一IPO。2024年1月，晨壹投资联手国产医疗器械龙头迈瑞医疗（300760.SZ）完成首单“A吃A”，以66.5亿元的价格收购惠泰医疗控制权。

如今，创投行业也面临着新的命题挑战。

刘晓丹在晨壹投资人年度会议上曾表示，过去几年，资本市场、货币政策和技术转换周期过山车式地走完了一轮，市场的转换速度和烈度前所未有。疫情结束，生活似乎回到了过去，但一级市场投资却再也回不到从前。第一次感觉产业竞争、资本市场、公司治理这三要素同时出现了，这跟美国20世纪七八十年代第四次并购浪潮有点像，并购市场系统性机会出现。

此番携手张勇，晨壹投资意在把握并购市场的新一轮机会。晨壹投资方面认为，在市场环境经历重大变化，投资逻辑发生系统性转变之际，张勇的加入，将助力晨壹基金升级迭代，更好地把握新一轮发展机遇。

晨壹投资刘晓丹则称：“很荣幸与逍遥子合作，相信他的加入将进一步强化团队的专业能力，扩大全局视野，加速组织升级迭代。他极其丰富的商业管理经验和卓越产业运营能力，将大大提升晨壹基金的价值创造能力，发掘并赋能那些引领行业发展的优秀整合者，助力提高行业整合效率。”

坚定不移全面从严治党

深入推进新时代党的建设新的伟大工程

苹果CEO库克为何一年三次来华？

时代财经 王婷

北京时间3月21日晚7时，在拥挤的人潮中，Apple静安零售店开业，苹果公司CEO蒂姆·库克（Tim Cook）出现在现场，亲自为其揭幕。这家店位于上海，是全球规模第二大、亚洲第一大苹果零售店。

几个小时后，苹果公司股价却开始大跌，最后收报171.37美元/股，下跌4.09%，市值一夜之间缩水1127亿美元，约合人民币8116亿元。

消息面上，美国司法部联合多州对苹果公司提起反垄断诉讼，苹果公司很快回应称，该诉讼是将 iPhone 变成安卓手机的误导性尝试。本月，欧盟才对苹果公司开出近20亿美元的反垄断罚单，该公司面临巨大的反垄断挑战，同时在主要市场之一的中国难掩颓势，库克正在挽救。

在此前一天，库克已分别与三名苹果供应链企业高层见面，包括比亚迪董事长王传福、长盈精密总经理陈小硕、蓝思科技董事长周群飞。

这是库克一年之内第三次来华，前两次是2023年3月下旬和10月份，其间他参加了中国发展高层论坛2023年年会，去了供应商立讯精密的工厂，还造访了北京、上海、成都等多地的苹果零售店。

据时代财经不完全统计，近一年，库克公开访问了荷兰、西班牙、印度等国家，但可能来中国的次数最多。

库克想传达什么信息？

会见多家供应商，增加在华投资。库克三次来华，必然有提振市场信心的意思。去年8月，华为回归5G手机市场以来，iPhone在中国的市场



这是库克一年之内第三次来华，前两次是2023年3月下旬和10月份，其间他参加了中国发展高层论坛2023年年会，去了供应商立讯精密的工厂，还造访了北京、上海、成都等多地的苹果零售店。

份额便遭到挤压。

市场调研机构Counterpoint Research 报告显示，2024 年头6周，中国智能手机单元销量同比下降7%，其中华为下跌24%，落后于大盘，华为销量则大涨64%。

大中华区是苹果公司第三大市场。2023年第四季度，苹果公司净销售额为1195.75亿美元，其中约17%来自大中华区市场，份额仅次于美国、欧洲市场。

近年来，苹果公司产业链受到海内外广泛关注。产经观察家、钉科技创始人丁少将接受时代财经采访时表示，库克来华也表明要密切与中国供应商合作的态度。

3月20日，库克在上海在接受媒体采访时表示，对苹果供应链来说，没有比中国更重要的地方，且过去30年来，苹果一直扩大在中国的供应链并增加投资。

在采访中，库克还赞扬了中国供应商。他表示，如今中国工厂现代化水平已经很高了，拥有非常先进的制造能力，训练有素的工人。

在社交平台，库克释出了20日在苹果中国总部的视频，其中有他拿着零部件的画面。

据了解，这些零部件来自长盈精密、蓝思科技等供应商，从形状、大小、材质看，他拿起两个零部件颇似 Vision Pro玻璃板和金属外壳。

公开资料显示，比亚迪（002594.SZ）自2008年起成为苹果公司的供应商合作伙伴，起初为苹果公司的产品提供金属外壳加工。目前为iPhone、iPad、Apple Watch等多条产品线提供玻璃、结构件和组装业务。

长盈精密（300115.SZ）则在2012年成为苹果公司供应链的一员，

目前为Mac、Apple Watch、Apple Vision Pro等多条产品线提供关键外观件。

蓝思科技（300433.SZ）2006 年成为苹果供应商合作伙伴，为初代 iPhone 生产玻璃防护屏。目前它为 iPhone 等多条产品线生产玻璃、金属外壳等零配件。外界一直盛传，蓝思科技是 Vision Pro 玻璃板供应商。

时代财经以投资者身份拨打蓝思科技证券事务代表电话，对方表示：“涉及具体产品的信息我们因为有协议的要求是不能讲的，但我们确实是一直都（和苹果公司）有合作。”

方正证券报告显示，Vision Pro 的中国供应商包括富士康、立讯精密、领益制造、鹏鼎控股、长盈精密、歌尔股份、德赛电池、高伟电子等。

2023年，苹果公司在全球6个地方开设了 Vision Pro 开发者实验室，上海是其中的一处。今年3月，苹果公司又宣布增加在华投资，在深圳新设应用研究实验室，增强对包含 Vision Pro 在内的苹果产品的测试和研究能力。

库克对中国供应商的态度也体现在了前两次来华时。

2023年3月，他说，“苹果与中国共同成长，我们都很享受”“我们在中国有庞大的供应链，我们的应用商店也在蓬勃发展”。同年10月，库克在立讯精密工厂表示，要与中国供应链企业一起实现双赢。

建Vision Pro生态

3月20日，库克在上海度过了行程满满的一天，除了供应商高层们，还与叠纸游戏团队见了面。2月初，叠纸游戏旗下产品《恋与深空》的 Vision Pro 版本正式立项。

《恋与深空》是一款女性向游戏，据 Sensor Tower 数据，其上线不到两周就获得了超过540万次下载，在日本、美国、加拿大、韩国、新加坡等国登顶多个免费榜。

当晚，库克专门发微博说：“感谢你们（即叠纸游戏团队）与我分享了精彩的创业故事，以及将游戏引入 Mac 和 Apple Vision Pro 的计划。”

Vision Pro 上市以来，苹果公司也在积极拓展其游戏生态。3月初其宣布增加两款原生空间计算游戏 *Crossy Road Castle* 和 *Solitaire Stories*，用户可以在4月25日后通过 Vision Pro 体验沉浸式玩法。

在美国上市之初，Vision Pro 提供超250款 Apple Arcade 游戏，包含中国上市游戏公司汤姆猫旗下的《我的汤姆猫+》《我的安吉拉2+》，之后米哈游旗下游戏《崩坏：星穹铁道》也登陆了苹果 Vision Pro。

2023年前两次在华期间，库克也与中国游戏厂商有多次接触，先是与米哈游的团队见面，后在苹果零售店围观了《王者荣耀》比赛，并发微博赞美开发这个游戏的腾讯游戏天美工作室群。

丁少将谈道，游戏是 Vision Pro 的重要应用场景，游戏生态的丰富和完善很大程度上决定了 Vision Pro 的市场表现。中国游戏厂商具备丰富的游戏开发经验，同时中国也有庞大的游戏群体，苹果公司联合中国游戏厂商打造游戏生态，将对 Vision Pro 的市场发展起到很重要的推动作用。

“如同 Mac 将我们带入个人计算时代，iPhone 将我们带入移动计算时代，Apple Vision Pro 将带我们进入空间计算时代。”此前，库克曾这样高度评价 Vision Pro。■



新造车运动十年考

◀ 上接P1

两年多后的2017年，在跟自己的创业导师雷军见了一面，被提醒“这件事的失败概率很大”后，何小鹏依然决定辞职all in汽车。同年的8月22日，何小鹏从阿里巴巴离职，并于一周后全职上岗小鹏汽车。

而对雷军而言，尽管此时距离其2021年高呼“愿意押上人生所有积累的战绩和声誉，为小米汽车而战”还有很长时间，但其造车梦的种子早已埋下。

在此前的2013年，雷军去了两次美国，两次都去见了马斯克。和其他硅谷大佬见面聊商业话题不同，去见马斯克纯粹是为了兴趣：这哥们实在神奇得几乎“反常识”。雷军为此写了篇文章《Elon Musk是个酷同学》，难掩崇拜。同年，雷军成为特斯拉的车主，并开始关注电动车产业。

雷军创办的顺为资本，于2017年参与了小鹏汽车A1轮融资，并于后续的C轮融资中给予持续支持。此外，顺为资本还曾于2015年3月参与了蔚来的A轮融资，并于2016年7月对蔚来的B轮融资给予持续支持。

同样是2014年，在上海嘉定区安亭镇安驰路一间小办公室里，已把易车网成功送到美股上市、被外界冠以“出行教父”称号的李斌，创办了蔚来。

李斌的“这件值得用生命去做的事”，获不少企业大佬鼎力支持。雷军直言“当你扣动扳机时，直接找我就行”；刘强东则听李斌讲了15分钟，只思考了10秒，就说了“Yes”。李斌曾想拉上“老对手”李想共事，但因“谁向谁汇报上很难达成一致”的问题，最终不了了之。不过，李想参与了前者的投资和创办。

次年的7月1日，理想汽车（彼时称车和家）在一间租借来的、只有四个工位的办公室成立。此时的李想，同样已通过汽车之家实现财务自由。在被经纬中国创始管理合伙人张颖问及“为什么会选择继续创业”时，李想回以“我想探索自己和整个团队的成长极限”，并坦言“这大概率是我人生中最后一次创业了”。

在蔚来小理背后，还有无数新造车品牌蜂拥而至，前有贾跃亭在2014年年底发布乐视“SEE计划”，后有曾操盘“吉利并购沃尔沃”的沈晖，于2015年创办威马汽车；同年4月，在劝说360造车无果后，沈海寅递交了辞呈，切入造车赛道，“在日本多次成功创业，奇点汽车是我第四次创业，也是把我前半生的声誉都搭到后半生去了，一定要造好车”。

新造车运动的初期，满载着已实现财务自由的互联网大佬、企业高管们奔赴造车梦的故事，以及狂热的新品牌成立潮。新华社援引的一组数据显示，据不完全统计，2018年，中国新能源汽车制造商一度超过了487家。

十字路口

2019年，在经历疯狂扩张后，大部分造车新势力开始沉寂下来，尾部车企加速出清，不少品牌倒在量产交付的前夜。即便是光环在身的蔚小理，也开始走到了发展的十字路口。

这一年，李斌被媒体冠以“2019年最惨的人”。在其背后，刚在美股上市一年的蔚来正经历阵痛：ES8自燃风波、召回、股价暴跌、融资被曝不顺等。

“我的人脉里，能谈的都谈了……我可以接受一切条件，但也没有找到一分钱。”李斌后来在央视财经《遇见大咖》上坦言，“那时候口袋里的现金流是按天计算的，一天资金不到位，明天就会有新闻。”

小鹏汽车彼时也不好过。2019年下半年的一个凌晨，何小鹏曾与李斌坐在海边聊了好几个小时，聊了很多。李斌说他已经在“ICU”里面了，已经快挂了；何小鹏则称自己就坐在“ICU”门口，准备等着进去。

“我们都没有钱，我特别希望蔚来能够挺过去，因为蔚来如果挺不过去，我们也很难。”何小鹏今年1月底曾发文回忆，2019年对我 and 公司来说都是充满太多“不确定”的一年。

“我给李斌说了很多省钱的方式，李斌也跟我分享了怎么样能把销



量做好的方法。我们甚至想通过一些合作来共同降低经营成本，但是最后觉得很难实现。账面上的钱只够维持6个月，我想去见再多的人，大家都不愿意见我，一开口就知道我想谈融资。那一夜之后，我想还是要死磕挺过去，挺过去小鹏就会有新的明天。”

而理想汽车的拐点出现得更早。2018年，由于前期对政策的误判，当时已量产在即的SEV项目被喊停。据悉，彼时SEV所在的低速电动车品类，在国内属于政策的灰色地带，有需求，没法规。到了2018年年初，理想汽车仍没等来“准生证”。而放弃SEV，则意味着2亿元打水漂。

在后来理想汽车2021年的发文中，其称“两害相权取其轻”，得到叫停通知后，所有人快速调整，把工作重心马上投入到理想ONE项目中去了。那一年，理想汽车也正在经历“没钱的日子”。

“到了2018年年底，账上就只有几个亿了，再过四五个月公司就会断流。”理想汽车联合创始人兼CFO李铁曾回忆道。

转机，出现在现象级爆款产品理想ONE的到来后。2019年4月16日，理想ONE亮相上海国际车展。彼时，吉利控股董事长李书福造访理想汽车展台，向李想竖起了大拇指，说：“你们速度够快的呀。”李想随后发博称：“开心，够我吹一辈子牛了。”

鲑鱼到来

行业更大的转折点出现在2020年。这一年，国产特斯拉正式交付，一定程度开启了我国新能源汽车市场的“新赛季”。

在1月3日，特斯拉就已开始挥舞“价格镰刀”：高调宣布中国工厂制造的Model 3将从35.58万元降价至32.38万元。若加上当时的新能源汽车补贴，价格进一步降至30万元以下。

尽管彼时伴着不少“狼来了”的论调，但特斯拉这条鲑鱼确实激活了国内新能源汽车市场的一江春水。

在特斯拉国产化背后，造车新势力加速分化，马太效应突显，蔚小理等头部新势力愈战愈勇。在终端市场

上，当年7月，新能源车市在经历“12连跌”后，迎来久违的正增长。据乘联会数据显示，当月特斯拉以

1.1万辆保持纯电第一。而新势力品牌批发总量则达到1.4万辆，同比增长174%，逐渐发展为新能源车市一股重要的力量。其中，彼时刚交付半年多时间的理想ONE，以“黑马”之势，开始在细分市场反超一些过往常青树般存在的燃油车选手。

另一个新能源汽车巨头——比亚迪，在韬光养晦多时后，乘着新能源的东风，开始连连出牌：先是2020年祭出刀片电池“大杀器”，随后是被其董事长王传福冠以“将扮演燃油汽车颠覆者角色”的DM-i超级混动平台。

2021年5月，比亚迪宣布第100万辆新能源汽车正式下线，至此，在对垒特斯拉13年后，比亚迪成为全球第二个新能源汽车“百万先生”。同年9月，王传福在纯电专属平台e平台3.0发布会上，称比亚迪将进入到智电竞争的新阶段，并喊话“让全球智能电动车发展提速3年”。2022年3月起，比亚迪停止燃油汽车的整车生产。当年下半年，比亚迪连续数月销量突破20万辆，并超越特斯拉，成为新能源汽车全球销冠。

在比亚迪背后，传统自主品牌车企也在加速反攻，包括孵化一众智电车新品牌。2020年11月，广汽集团宣布，广汽新能源更名为广汽埃安并独立运营；2020年12月，由上汽集团、张江高科和阿里巴巴共同打造的高端智能纯电品牌智己汽车成立；2021年3月，吉利孵化的智能电动车品牌极氪成立；2021年10月，上汽投资设立“飞凡汽车科技有限公司”，上汽乘用车分公司原有R品牌由飞凡汽车以独立公司的形式，以轻资产方式进行市场化运作等。

3月21日，乘联会秘书长崔东树对时代周报记者表示，国内新能源汽车市场过去10年的高速发展，与特斯拉、新势力等车企的发力息息相关。“特斯拉到中国后，带来了较为先进的生产链，同时，其开放大量专利，对整个行业发展形成助力。再者，我国自主品牌创新能力强劲，像比亚迪、理想等在插混、增程等领域努力深耕，形成了独特的技术线路突破，此外还有小鹏等车企在智能化领域的发展力等，都对整个新能源汽车市场发展形成助推。”

在各路玩家持续火拼下，我国新能源汽车市场销量一路看涨，市占率水涨船高。2023年，我国新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%，市场占有率达到31.6%，高于上年同期5.9个百分点，连续9年位居全球第一。

淘汰赛

每一个里程碑的达成，都意味着新的出发。时间来到2024年，新造车运动距今已有10年。站在新10年的开端，伴随华为、小米等手机科技大厂的加速入局，智能电动汽车赛道依然看头十足。

目前，“不造车”的华为，仍在不断扩容其“汽车朋友圈”。而酝酿多时的小米汽车，也终于要来了。今年3

月12日，雷军发博称：“从2021年3月30日官宣造车开始，‘2024年上半年上市’的三年之约，我牢牢记在心里。3月28日，小米汽车到了正式赴约的时候了。”

对于小米汽车的到来，蒋炜对时代周报记者分析道，过去小米的品牌定位主要还是偏低价和超高的性价比，也因此积累了相当的品牌忠诚用户。“现在外界的大部分猜测，小米造车是希望进行高端化的转型，因此我认为关键是如何定义小米的高端。”

在蒋炜看来，在目前的中国汽车市场虽然拼杀激烈，但是超高的性价比还是具有优势的。一方面是技术标签，小米汽车是否在电动化以及智能化领域有独特的技术标签很重要，这种技术最好是延续小米品牌特色的。另一方面，性价比自然离不开定价，作为一个汽车界的“新品牌”，小米首款产品的定价非常重要。“从目前公布的产品信息来看，定位于年轻用户，我认为如果定价策略与用户定位比较吻合，还是能形成比较鲜明的品牌特点的。”

与此同时，蒋炜对记者表示，中国电动车逐渐在全球范围内形成优势和号召力，小米汽车如果能同时兼顾全球布局，那么未来的可能性会更多。

值得关注的是，对于首款车的预期，雷军去年年底在接受央视“面对面”专访时曾称，汽车的确很复杂，“我特别担心一上来不火，大家都不买，这个你肯定很担心；更担心的是如果大家都不买，这一等要等一两年，肯定会被骂惨了，其实是各种很焦虑的情绪”。

目前，中国新能源汽车赛道竞争正在加剧。今年2月18日，何小鹏发布内部信，直言“今年是中国汽车品牌进入‘血海’竞争的第一年，也就是淘汰赛的第一年”。

李斌在2024年第一封内部信中同样指出：“我们会面对能力更强大的竞争对手，面对越来越多的优秀产品，面临更加激烈的价格战，面临更加复杂的舆论氛围，面对充满不确定性的宏观环境。每一位同事都要有足够的思想准备，放弃幻想，直面挑战。”

即便是已实现盈利、暂时领先一众新势力的理想汽车，在造车长跑中也不容有失。3月21日，李想发布全员信，反思了新车理想MEGA的节奏问题及过分关注销量的欲望问题。在其看来，MEGA上市后面临的挑战源于理想汽车错误地把前者从0到1的阶段（商业验证期）当成了从1到10的阶段（高速发展期）进行经营。

李想表示：“理想MEGA和高压纯电（产品），必须经历一个理想ONE和增程电动（产品）相似的从0到1阶段，无法像理想L系列一上市就能拥有从1到10的经营势能，这是我们对于纯电战略节奏的误判。”

长城证券此前认为，新能源汽车接下来的竞争将更趋“白热化”，对尚未形成生产规模化、自身品牌辨识度排名靠后的新能源车企将形成强烈的市场挤出效应。因此，如何抓住机遇，在激烈的市场竞争中生存下去，是摆在每个新能源车企面前的新课题。■

蔚小理走到新路口

时代财经 张泽彤

随着小鹏汽车3月19日发布2023年财报，蔚小理三家造车新势力都交出了2023年成绩单。

从业绩来看，2023年的理想汽车“一骑绝尘”，实现超1000亿元的营收、118.1亿元的净利润。蔚来、小鹏汽车仍然面临亏损问题，蔚来全年净亏损仍达到207.2亿元，小鹏汽车净亏损103.8亿元。

蔚小理几乎都在2014年左右成立，三者齐齐冲破发展初期的重重阻力，你追我赶、座次轮换之间已是十年，如今，十年分水岭，蔚小理站上新路口。

蔚来仍然高呼不降价，但其调整了BaaS电池租用服务政策，使用户电池租用支出降低；同时，定位更低的第二品牌乐道呼之欲出。小鹏汽车同样推出第二品牌，下沉10万～15万元级市场。

理想汽车从增程式扩大到纯电，第一款纯电车MEGA销量未披露。不过，3月21日，理想汽车CEO李想发布全员信坦言对于纯电战略存在误判。而被外界认为将是理想汽车更低价车型的理想L6将在今年上市。

2024年中国智能电动车的淘汰赛打响，蔚小理前路仍有山和大海需要跨过：卖出更多的汽车，拿到决赛的入场券。

蔚来、小鹏下沉

造车十年的第一批新势力们，布局第二品牌还有新的故事讲吗？

“车企创建子品牌主要是通过品牌差异化来区分不同的目标消费群体。这样做旨在避免低端产品的市场定位和价格策略对主品牌产生负面影响，同时也有助于减轻对原有品牌需求的分流效应。”惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁向时代财经表示。

在蔚来的2023年财报电话会议上，蔚来CEO李斌表示，第二品牌将在今年二季度发布，首款产品今年三季度发布、四季度交付。

3月14日，李斌公布了第二品牌名“乐道”，李斌表示：“第二品牌目标用户群体非常明确，针对家庭市场。阖家欢乐、持家有道，所以叫乐道。”

紧随其后，小鹏汽车CEO何小鹏在日前的中国电动汽车百人会论坛上官宣了第二品牌。

“在下个月的北京车展期间，我们将会正式推出面向10万～15万元级别的全新品牌。”3月19日的财报电话会上，何小鹏表示，“全新品牌的第一款车型将会在三季度开始上市和交付，我有信心这将会是今年A级纯电市场最亮眼的爆款新车型。”

更为相似的是，两者都意图通过第二品牌进入更下沉的市场。

李斌在3月2日的“用户面对面”活动上，直言新车的对手是特斯拉Model Y，而且是“全方位对标”。李斌还隔空喊话：“想买Model Y的用户可以等一等，我们的车价格肯定更便宜。”

就第二品牌价格区间及定价策略，时代财经向蔚来方面发去采访函，截至发稿未获得回复。作为参考，Model Y当前售价为25.89万～36.39万元。

小鹏汽车则进一步下探至10万～15万元级别市场。何小鹏在财报电话会上称：“10万～15万元的价格段有庞大的市场潜力，但要在这个区间做一款各方面都过硬、并配备高阶智驾能力的好车，并且实现盈利，是一件极其困难的事情，这需要企业具有极强的规模化 and 体系化能力。”

不难看出，小鹏汽车第二品牌着重聚焦于智能驾驶。“很多友商在这个价格段探索，但能把智驾体验做到极致的品牌还没有出现。时至今日，我们终于准备好了，我们的新品牌致力于打造年轻人的第一台AI智驾汽车。”

杨菁向时代财经表示，在中低端价位的市场细分领域，智能驾驶技术将成为一个额外的优势。然而，若为了配备智能驾驶系统而牺牲了其他驾驶体验功能，消费者可能会持保留态度。



从业绩来看，2023年的理想汽车“一骑绝尘”，实现超1000亿元的营收、118.1亿元的净利润。蔚来、小鹏汽车仍然面临亏损。

值得一提的是，小鹏汽车、蔚来推出第二品牌的同时还面临着未实现盈利的现状。

从去年开始，小鹏汽车就致力于降本增效。何小鹏称：“2023年四季度公司毛利率改善至6.2%，整车毛利率环比提高10个百分点。”

不过，从小鹏汽车2023年财报来看，小鹏汽车净亏损为103.8亿元，全年汽车毛利率为-1.6%。

蔚来亦处在亏损中，2023年净亏损207.2亿元，整车毛利率为9.5%。杨菁认为，对于新势力而言，如果主品牌尚未形成足够的规模效应，推出多品牌可能会导致在产品开发、市场营销、销售管理等方面的资源重复投入，从而在短期内对公司的整体盈利能力造成负担。

理想纯电产品遇挫

蔚来第二品牌明确切入家庭市场，李斌在财报电话会上表示，阿尔卑斯项目（即乐道品牌）面向大众市场，该品牌专注于家庭市场，会根据不同大小的家庭推出不同的产品。“我们的研究更深，有后发优势，所以

我们相信是非常有竞争力的。”

蔚来走向家庭，而一直深耕家庭市场并在增程式赛道上依靠L系列频造爆款的理想汽车则开始入局纯电。

今年3月，理想汽车首款纯电车型理想MEGA上市。

李想奔着再造爆款而去，但现实情况并不尽如人意。

3月21日，李想发布全员信，反思了自理想MEGA上市以来遇到的一系列问题。

首先是理想MEGA的节奏的问题。“我们错误地把理想MEGA的从0到1阶段(商业验证期)当成了从1到10阶段(高速发展期)进行经营。理想MEGA和高压纯电，必须经历一个理想ONE和增程电动相似的从0到1阶段，无法像理想L系列一上市就能拥有从1到10的经营势能，这是我们对于纯电战略节奏的误判。”

“第二，过分关注销量的欲望问题，我们从上至下过于关注销量和竞争，让欲望超越了价值，让我们原本最擅长的用户价值和经营效率显著下降。对于欲望的追求，让我们变成了自己讨厌的人。”

李想称：“降低销量的预期和欲望，回归健康的增长。聚焦用户而非竞争，聚焦价值而非欲望。”

3月21日，理想汽车降低了第一季度交付量展望。理想汽车表示，由于销售订单不及预期，本公司现预计其2024年第一季度的车辆交付量为76000～78000辆，此前发布交付量预期为10万～10.3万辆。

理想MEGA售价55.98万元，是理想汽车最贵的车型。在MEGA上市时，李想期待的销量成绩是MEGA成为50万元以上销量第一的产品。

对于目前理想MEGA的销量，时代财经向理想汽车方面发去采访函，截至发稿未获得回复。

首次推出纯电车型，理想汽车显得有些水土不服。不过，李想提出解决方案，“我们会耐心地把理想MEGA按照从0到1的节奏去经营，聚焦核心的用户群体，聚焦高端纯电消费能力强的城市。”

下沉市场更需要爆款车型

从创立至今，蔚小理之间的竞争一直被外界津津乐道，其各自通过10年发展构建了护城河。

如今，蔚来的乐道将进入家庭主流市场；理想增程系列新车理想L6，将打入25万～30万元区间；小鹏汽车G9、G6亦有版本车型处在这一价格区间，蔚小理之间的厮杀或将更加激烈。

而不论是推出第二品牌还是上新更低价车型，“下探”成为蔚小理近期举措的共同点，寻找更大的销量增长点是其需要解决的问题。

MONA（小鹏汽车第二品牌项目名）、乐道、理想L6都承载着销量增长的期待，而其能在下沉市场取得多少份额仍然未知。

小鹏汽车联席总裁顾宏地称，“我们需要每个月大概提供1万件产品，我们认为MONA应该有这样销售水平。”

而蔚来，在主品牌今年未有新车型推出的情况下，第二品牌乐道或寄托着销量增长的希望。根据《21世纪经济报道》，乐道品牌月销量目标为5万辆。

理想汽车则定下80万辆的年度销量目标，这意味着，更为走量的爆款车型才能支撑起这一目标。

而中国汽车行业已经进入高强度的竞争，新品牌入局，旧势力淘汰，价格战此起彼伏，新车型、新技术迭代速度越来越快，淘汰赛正式打响。在被问及面对价格战如何提振销量时，何小鹏称这是一个极其困难回复的话题。他补充道：我认为面对这种竞争，最重要的是构建自己的体系能力；第二，要有清晰的产品规划；第三，一定是追求有质量的能力的情况下再追求规模。

杨菁认为，针对目前的市场环境，新势力和传统车企旗下的各品牌都在寻求打造1～2款爆款车型，以实现规模效益和成本降低。尤其在下沉市场，这需要各品牌提供极高性价比的产品，或者找到能够精准击中下沉市场需求的营销策略。■

注册资本升至3646万元 爱玛创始人入股知豆能挑战宏光MINIEV？

时代周报记者 王贺 发自北京

已销声匿迹多年的知豆汽车，重回国内汽车市场。

天眼查显示，近日南京知豆新能源汽车有限公司发生工商变更，注册资本由2500万元增至约3646万元，增幅约45.8%。

知豆汽车相关负责人告诉时代周报记者，此次工商变更主要源于企业发展需要。

知豆汽车成立于2006年，是中国最早进入新能源汽车领域的企业之一，由新大洋集团、吉利控股集团、金沙江联合资本、银石基金、深圳远致富海、三峡资本、多氟多等企业合资成立，专注于以微型电动汽车为核心的研发、生产、销售、运营等业务。

2023年10月，吉利汽车集团、爱玛科技创始人张剑、知豆汽车创始人鲍文光、金沙江联合创投、三峡资本、深圳远致富海等，合力推动知豆汽车实现资本战略重组。

接近知豆汽车的人士林一（化名）告诉时代周报记者，此次重组，作为知豆汽车的大股东，吉利汽车入股是公司行为，而此次爱玛科技创始人张剑是个人入股，并非爱玛上市公司入股。

2024年3月7日，知豆汽车微信公众号发布了一则“知豆2024，焕新出发！”的图文消息，知豆汽车品牌焕新后的首款产品命名为知豆彩虹，将于2024年4月上市。2024年3月11日，知豆彩虹亮相工信部发布的第380批新车公告。



重组成功后，如何打造差异化产品加入微型电动汽车市场的竞争，成为知豆汽车的当务之急。

在业内人士看来，此次增资堪称知豆汽车重组的关键一步。易观分析高级分析师王珂对时代周报记者表示，当前知豆汽车的增资主要是看中了微型电动汽车的市场前景。当下，可爱、实惠的微型电动汽车吸引了更多年轻人的目光。而在微型电动汽车赛道，五菱宏光MINIEV算是头部。

多方促成重组

从被市场认可到黯然退场，再到重组，知豆汽车讲述了一个高开低走后，又涅槃重生的故事。

知豆汽车曾是国内微型电动汽车市场的佼佼者。自2006年创立以后至2018年，知豆汽车在整个微型电动汽车市场上的表现不俗，得到了业内认可。

2015年，由于国内新能源汽车补贴政策对续航里程、电池能量密度的要求相对较低，再加上限行城市新能源号牌等原因，使得知豆汽车等生产微型电动汽车的企业吃到了一波行业红利。

据乘联会数据，2015—2017年，知豆汽车年销量分别为2.53万辆、2.4万辆和4.3万辆。在2017年全球新能源汽车销售榜中，知豆D2更是取得了第六名的成绩。

此后，国内微型电动汽车市场更是成为新能源汽车市场的一大增长点。据乘联会数据，我国微型电动汽车的销量已从2013年的2.8万辆上涨至2021年的89万辆。

然而，随着2018年国家新能源汽车补贴的退坡，知豆汽车销量逐渐下滑，先后陷入产销骤减、欠薪欠款等

风波，在2019年被迫走到了破产重整的地步，最终黯然退场。

“那些年知豆汽车发展遇到了一些困难，其实与整个大环境也有关系，但大家都觉得不能因为一点困难就不做了。”林一告诉时代周报记者。

与娃哈哈创始人宗庆后同为浙商，鲍文光同样具备坚韧的精神和坚守的能力，在退出市场后的几年间，他一直四处奔走，想办法挽救知豆汽车，让企业重新回到市场。

“他不是一个投机的人。”在林一眼中，对于知豆汽车，鲍文光一直抱有信心，坚持要把企业做好。

“更重要的是，其他几个股东方也认为，知豆汽车本身企业基因较好，团队具备一定能力，成员也是想做事的人。”林一表示。

能否挑战宏光MINIEV？

重组成功后，如何打造差异化产品加入微型电动汽车市场的竞争，成为知豆汽车的当务之急。

与主要竞品2024款宏光MINIEV马卡龙相比，知豆彩虹在车身尺寸方面具有优势，续航里程也高于其170km版本车型。据知豆汽车公众号，知豆彩虹的长、宽、高分别为3224mm、1515mm、1630mm，轴距为2100mm，续航里程为205km。

不过近年来，国内微型电动汽车市场空间逐渐萎缩，头部车企销量有所下降，这对知豆汽车未来打造差异化产品或将造成一定困难。

在市场保有量方面，在A00级市场呼风唤雨的五菱宏光MINIEV，近三年来的销量从月均3万辆逐渐下

降到月均1万辆左右。

林一表示，像股市一样，每个产品都会经历波动阶段，但不意味着这个市场没了。电动汽车经过多年的快速发展，现在的市场跟之前的市场已然大不相同，虽然压力一直存在，但产业链更加成熟，电池成本也大幅下降。

此外，随着国内充电基础设施建设不断加快，电动汽车用户的充电也愈发便利。中国电动汽车充电基础设施促进联盟最新数据显示，2023年充电基础设施增量为338.6万辆，同比上升30.6%，桩车增量为1:2.8。

充电便利性提升，缓解了电动汽车用户的里程焦虑，这使得短途出行的使用场景愈发受到用户关注。比如北京道路拥挤，停车位较为紧张，在一个人去接送孩子后去超市等短途出行场景，驾驶微型电动汽车显然更加方便。

林一指出，基于这样的市场分析和产品定位，加上知豆本身也专注于微型电动汽车领域，重组成功后，知豆汽车依然对微型电动汽车市场充满信心，在产品选择上依然坚持要把微型电动汽车打穿打透，把产品做好。

换言之，知豆汽车与宏光MINIEV等竞品对比的底层逻辑是，如何把产品的竞争力和卖点做好，怎样给市场、消费者、车主提供一款更好的产品，这是知豆汽车在产品思维下想要做的事情。作为中国新能源领域最早的新能源车企，知豆汽车曾在微型电动汽车领域独树一帜，彼时，有很多企业观摩知豆汽车的产品，鲍文光开放性地表示，“你们都来看、都来做，因为不可能一家独大。”■

直击2024年糖酒会：名酒竞逐年轻化 鸡尾酒成标配

消费者报道 黄婧

3月下旬，百花灿烂的盛春时节，成都聚集了无数来参与糖酒会的客人。

3月20—22日，第110届全国糖酒商品交易会在成都举办，来自全球45个国家和地区的6600多家展商参展，展会会场规模达到了32.5万平方米，展会规模创下历届之最。

从1955年开办以来，春糖一直被视为中国酒水行业的风向标。2023年全年，白酒行业进入了行业转折的深度调整周期。价格倒挂、库存高企成为行业内被多次提及的关键词。同时，各大酒企也开始加速争夺年轻消费者。在去年下半年，联名、跨界的风潮席卷白酒行业。

今年春糖盛会上，各大酒企也持续加码年轻化，针对年轻人的新品频出，展台设计也颇具活力。

鸡尾酒成白酒展台标配

春糖期间，酒企年轻化动作花样百出。在推出茅台冰淇淋、酱香咖啡、酒心巧克力之后，3月18日，茅台生态农业公司推出新品“UMEET蓝莓气泡酒”，这也是茅台生态农业公司推出的首款年轻气泡低度潮饮。

据了解，此次新品蓝莓气泡酒共有五种风味，包括蓝莓味、茉莉茶味、香柚味、青梅味、百香果味，规格为375毫升/瓶，酒精度为6%Vol，售价118元/瓶，而百香果味、青梅味将在后续上市。新品将尝试在年轻人聚集的小酒馆、时尚餐吧、娱乐夜店、写字楼无人售卖机等渠道寻求突破。

在新品发布现场，茅台集团党委书记、董事长丁雄军表示，本次发布的“蓝莓气泡酒”是茅台集团顺应年轻化、低度化、时尚化、潮饮化发展趋势布局的重要新品，是丰富产品带和优化价格带，打造全茅台品牌矩阵的重要尝试。

除白酒以外，黄酒年轻化新品也在本次春糖会展中亮相。在黄酒企业古越龙山的展区，鉴湖、女儿红等多个品牌齐齐亮相。其中，状元红品牌推出的“啡黄腾达·咖啡黄酒”也在糖酒会上展出，将黄酒的醇香与咖啡的浓香融合，力图打破年轻人对黄酒的固有印象。

年轻化的新品频出，酒企的展台也十分具有时尚潮流意味。特调鸡尾酒已然成为不少酒企设置展馆的标配，《消费者报道》记者在现场观察发现，汾酒、古井贡酒、宝丰酒业等酒企展馆均设置了特调鸡尾酒展区。

在酒店展上，古井贡酒与八喜冰淇淋联名合作推出的浓香口味冰淇淋亮相。



此外，古井贡酒展馆中还开设了“古井众二 古20特调鸡尾酒”展区，现场特调以古20为基酒，加入话梅、荔枝等调制不同口味的鸡尾酒。据现场展台人员介绍，该展台展出的是古井集团与众二酒馆联合打造的“古井众二”品牌。

在中国酒业独立评论人肖竹青看来，头部酒企会思考20年后谁喝白酒，20年后企业如何生存与发展。头部白酒行业布局时尚化、低度化潮饮是为了讨好年轻人的需求，酒企布局未来培养年轻人口感和消费习惯，酒企在更多时间机会与空间机会与消费者建立联系是为了积累品牌好感。

白酒市场加速分化

除了年轻化的产品以外，不少酒企也基于自身产品矩阵推出新品。

3月18日，泸州老窖在发布会上推出新品泸州老窖·窖系列。据了解，窖系列旗下包括6款产品，分别为窖6、窖8、窖10、窖15、窖18、窖2，布局200～800元的中高端、次高端主流价格带。

值得注意的是，泸州老窖·窖系列有意向低度产品试水，每款产品细分为38%vol，43%vol，53%vol三个度数，度数设计更加细分和多样化。

除浓香白酒推出新品外，酱香头部酒企也发布了极具关注度的新品。同日，在茅台低度气泡酒发布的同时，茅台保健酒业公司也发布了“茅台醇”系列“碧穹蓝”“满堂红”两款新品，分别针对商务消费场景和宴席消费场景。

肖竹青认为，目前酱香酒客单价均价还比较高，激烈的市场竞争将迫使酱酒企业推出平价酱香酒，而200～400元/瓶的平价酱香酒将形成老百姓喝得起的酱香酒价格带，这个价格带酱香酒将极速扩容。

参展过程中，有白酒经销商向



《消费者报道》记者表示，今年观展过程中发现，酱酒贴牌的招商展台相比去年有所减少。

在肖竹青看来，酱香酒的2.0时代已经来临：酱香酒产业会是规模化企业和有全国性品牌孵化能力及全国性消费者圈层领袖动员能力的酱香酒品牌才能赢得更大发展。

开源证券也表示，从糖酒会中贴牌酱酒招商的减少，经销商对于中小品牌的谨慎，反映出市场仍保持客观与理性，在行业需求降速的周期中，头部品牌仍可享受集中度提升的红利。

酒商预期更理性

今年春糖上，齐聚展会的各地酒商热情不减。3月20日上午，糖酒会开幕首日，世纪新国际会展中心现场就已经人头攒动，在各个展馆间了解和询问的酒商络绎不绝。

人气旺，但参展酒商普遍偏理性。多名参展的白酒经销商向《消费

者报道》记者表示，目前手上仍有一定的库存压力，这次来参展主要以观察市场新趋势为主。一名来自河南的白酒经销商告诉《消费者报道》记者，过去一年属于缓冲期，消化了一些库存，这次来想看看行业发展的新趋势。

参展商也表示出了同样的情况。一名酒企的内部人员向《消费者报道》记者表示，糖酒会开幕当日上午，陆续接待了将近20名意向客户。而意向客户是否能转化签约，还得看后续。不止一位现场参展商透露，目前展台兼顾品牌产品宣传和招商两方面的功能，但招商功能相比往年效果减弱。

在肖竹青看来，当前白酒行业整体市场环境已发生诸多变化，一是如今食品饮料啤酒和白酒进入充分市场竞争的寡头时代，这些成熟的“寡头”销售网络已经遍布全国城乡；二是有实力的大企业运作市场之前都会主动在全国各地建立营销办事处，依托本土业务员精准找商，精准招商比大水漫灌的糖酒会招商更有效率；三是糖酒会招商功能在弱化，而交流功能在强化，现在糖酒会谈生意的越来越少，谈行业趋势的越来越多。

开源证券在研报中指出，随着近年来企业自身渠道的完善发展，多数品牌企业在全国设置招商处，业务员精准招商更有效率，而糖酒会的招商功能逐渐弱化，更多是中小企业招商、行业经验交流以及品牌形象展示。

方正证券也在研报中提及，行业调整周期中，厂商普遍更重视消费者互动搭建，相较于密集性新品发布，糖酒会逐步成为厂商品牌露出、C端培育互动的行业性平台。

历经多年的变迁，糖酒会的功能正在发生潜移默化的迁移，逐渐由专业性的行业展会变为面向全体消费者的“糖酒节”。□

同程旅行2023年付费用户2.35亿 聚焦打造新一代国民旅行平台

2023年是我国旅游业的强劲复苏之年。纵观全年，文旅部数据显示，国内合计出游48.9亿人次，比上年增长93.3%。

国内游客出游总花费达49133亿元，同比增长140.3%。同时，在2023年“五一”及“十一”两大假期，旅游出游人次及收入按可比口径更是均较2019年有显著提升。

在旅游业持续快速复苏的背景下，新一代国民旅行平台——同程旅行(0780.HK)乘势而上，再创佳绩，向投资者提交了一份满意的答卷。2023年同程旅行财报显示,报告期内，公司总收入达118.96亿元，同比增长80.67%。同时，该公司GMV(商品交易总额)、APU(年付费用户数)、MPU(平均月付费用户数)均较2019年实现大幅度提升，创历史新高。

优异成绩的取得在于同程旅行洞察到随着“国民新旅游”时代的到

来，消费者的消费习惯发生了重大变化，并诞生了新的需求，而前者则通过创新产品、拓展服务场景等措施持续进行自我革新，精准承接了旅游新时代的新需求。

创新产品，承接国民旅游新需求

近年来，随着国民消费水平的提高，消费意识的升级以及对精神层面的享受愈发重视，各行各业均迎来了变革，旅游行业也不例外。旅游消费群体呈现出“Z世代”与“银发族”并存，“家庭游”与“个人游”共同繁荣的局面。多样化的群体则催生了市场上多元化的新需求。

与此同时，同程旅行则不断丰富产品，致力于实现各类旅游群体全覆盖，以满足市场的多元需求。

在全民旅游新时代，消费群体间的消费能力参差不齐。面对此场景，同程旅行摇身变为旅游行业的“拼多

多”，旗下产品实现了普惠到高端全覆盖。例如，针对消费能力较弱的学生群体，该公司推出了以公共交通方式为主，时间紧凑景点众多的“特种兵”类产品；针对消费能力较强的群体，则推出了亲子游学、私家团以及定制化游轮等服务。

除了消费群体更加庞大，国民新旅游时代的另一大特点就是以“Z世代”为代表的新一代旅行者崛起，对于他们来说，旅行不再是“旅游”，而成为了一种新的生活方式。同程旅行相信，想要影响年轻人首先要成为年轻人，与他们一起去探索旅行的边界。

基于此，同程旅行持续深耕“旅行+”模式，推出了“旅行+电竞”“旅行+音乐”“旅行+市集”“旅行+博物馆”等新玩法，积极向新圈层渗透。具体来看，2023年同程旅行与英雄联盟及王者荣耀合作电竞赛事、打造“飞儿萌造梦市集”、开展海口同程音乐节及葛仙村音乐节、联合四川文旅及洛阳博物馆打造传统文化之旅，充分覆盖了不同圈层的多元需求。

拓展服务,打造国民旅行新平台

全民旅游时代，旅游业的客源也愈发丰富。其中一个显著特点是，非一线城市为旅游市场提供了大量新增客源。同程旅行数据显示，截至2023年年末，非一线城市的用户数占总用户数的比例为86.9%。2023年全年，微信平台新付费用户中约72.7%来自非一线城市。

面对丰富的客源，同程旅行则建立了“线上+线下”立体式服务网络，持续拓展服务场景，打造全民旅行新平台，致力于实现潜在客源全覆盖。

在线上，该公司通过微信、短视频、手机厂商、地图应用等生态的搭建，构建了多元化的服务场景，精准触达客源。值得关注的是，该公司基于

公交服务而打造的“城市通”小程序，更是为其获取非一线城市客源打开了重要入口。截至目前，“城市通”已经覆盖了28个省份100多个城市及区县，服务人次超过1亿。

在线下，该公司则通过收购知名旅行社以及开启线下门店加盟计划等方式，延伸服务触角。

此外，同程旅行也持续推动从OTA向ITA升级，通过人工智能等创新科技应用向用户提供“一站式出行管家”服务，协同用户完成行程管理，帮助用户找到最省钱省心的出行方案。

同程旅行通过产品的创新和服务场景的延伸，实现了更广阔的用户覆盖，带来了效益的增长。而基于对更广阔用户需求的深入挖掘，又使其自身对市场具有敏锐的触觉，持续保持自身的先进性，从而形成正向反馈，实现健康、可持续发展。

(文/佟玉龙)

匠心中国酒专题

四川富豪王仁果转行卖酒：做实体 心里更踏实

时代财经 王言

从地产、金融跨界到白酒，52岁的四川富豪王仁果仍在创业路上。过去300多天里，这位酒业“新人”一直保持着高强度的工作节奏。“每天工作16个小时，除了睡觉就是工作。”王仁果告诉时代财经。

今年3月，是王仁果入主四川酒企崇阳古窖酒业一周年的时间。在第110届全国糖酒商品交易会前夕，崇阳古窖在成都万豪酒店举行了一场财富创享会，与会嘉宾除来自政界、学术界要员之外，也不乏酒仙集团董事长郝鸿峰这样的业界大佬。

享受过地产行业黄金时期的红利，也曾任资本市场翻云覆雨，王仁果取得过巨大的声望和成功。不过，随着潮水退去，王仁果一度陷入卖资产还债的窘境。

如今，以一个白酒品牌操盘手的身

份重出江湖，王仁果会搅起什么风云？

用“朋友圈”卖酒

作为白酒大省，四川富豪“涉酒”并不罕见。

早在3年前，王仁果已经开始染指白酒，但彼时是与另外一位四川商界大佬邓鸿合作。2021年12月，王仁果与衡昌烧坊签约2亿元，合作开发衡昌烧坊景泰蓝系列产品。衡昌烧坊背后的操盘手，一位是四川“会展大王”、操盘过多届糖酒会的邓鸿，另一位则是“并购狂人”、融创中国创始人孙宏斌。

2017年，邓鸿通过旗下环球佳酿拿下“衡昌烧坊”品牌。2019年11月，融创中国用153亿元收购了邓鸿担任股东的环球世纪和时代环球51%的股权。2021年5月，孙宏斌也曾现身仁怀市人民政府与融创中国·环球佳酿酒业集团举行的酱香型白酒生产基地建设项目的框架协议签约现场。

与邓鸿合作只是开端，王仁果开始谋求白酒业务的独立发展。

2023年3月，王仁果担任董事长的上海沛华集团，通过下属子公司拿下崇阳古窖60%的股权，成为大股东。同年5月，崇阳古窖在成都召开新品全国招商发布会，推出三款标价千



元以上的产品。

“作为一个以百草香型为主导的白酒品牌，崇阳古窖存续了138年，有非常好的基础，价格也不贵。所以我们用了20天时间就达成了收购协议。”王仁果告诉时代财经。

这一年，王仁果对崇阳古窖进行了产品的迭代升级、文化挖掘和品牌建设。目前，在渠道上，崇阳古窖已经走出了川渝，在广东、河南、福建、山东等地建立了直销团队。

王仁果对崇阳古窖的投入远不止于此。

他表示，未来5年内，要再投将近20亿元，包括在成都崇州天府酒村规划建设世界首个“本草香古酒文化主题酒庄”、建设万吨规模的储酒基地、封坛中心、崇阳古窖博物馆和美术馆，以及高端的民宿等。

这种酒旅项目，在有着多年地产操盘经验的王仁果看来并不难实现，“我们有现成的建筑公司，可以完全按照自己的规划布局产品。”他预计，文化主题酒庄等项目在两年左右可以正式投入运行。

与此同时，王仁果也在向同行取经，模仿其他酒企的运营模式，邀请经销商入股，绑定利益。

此前与衡昌烧坊、酒仙网合作，

从某种程度来说也相当于是在酒业务上组建了“大佬的朋友圈”。而在崇阳古窖的经营上，王仁果也采用类似的做法，以发挥自己多年来积累的资源优势。

“我们的经营模式和传统酒企有相似之处，但也有不同的地方。比如，我们正在尝试把过去不属于酒业资本圈子的这些渠道、团体客户开发起来，比如商协会等。大家比较认同我们做人、做事的风格，也相信我。现在很多房地产企业都已经加入，帮我卖酒了，我们制定一个很好的共享共建式营销方法。”王仁果说。

利用自己在商圈的人脉直接向B端卖酒，王仁果试着为崇阳古窖打开销路。

3月1日，德商集团签约成为崇阳古窖战略合作方，并现场订货2亿元。德商集团总裁杨彬表示，会利用其运营的住宅小区、办公楼宇及商业街区完成线下产品的展示和销售。同时，通过直播产业基地，为崇阳酒的线上推广和快速销售提供业务赋能。此外，酒仙集团等也签约成为崇阳古窖的战略合作方，合计签约销售额1.35亿元。

“去年，崇阳古窖的整体销售额只有四五千万元，今年一季度，签约已经超过4亿元。”王仁果告诉时代财经。

“品牌还需要积累”

无论如何，王仁果的入局还是令业界感到意外的，毕竟彼时白酒行业刚刚进入新一轮调整期，库存高企、酒价倒挂成为常态。

尽管有着超过100多年的历史，但由于崇阳古窖酒此前的业务多为生产基酒、原酒，品牌知名度有限。而在白酒市场恢复冷静的当下，想要打造一个千元价位的高端品牌，并不容易。

“崇阳古窖有130多年历史了，在四川的西部，其实很多55岁以上的人都知道这个品牌，只不过这么多年的宣传度、曝光度不够，并没走出去。所以品牌确实需要一些时间去沉淀。”王仁果坦承。但他也认为，崇阳古窖在窖龄、产品品质方面有自身优势。此外，在消费多元化的当下，各个产品在不同的赛道都能找到对应的市场。

目前来看，不论是崇阳古窖，还是此前的衡昌烧坊景泰蓝，王仁果所涉足的白酒品牌还处在初步的市场布局阶段。

王仁果对时代财经解释称，目前的销售方针以圈层销售和线下经销商渠道为主。在线上渠道，他们正在计划向酒仙网供应独家定制产品，“酒仙网的渠道销量可能占到我们总销量的5%~10%”。

需要注意的是，近两年来，白酒在销售市场和投资市场多次遇冷，资本市场对白酒相关概念也不再热烈追逐。

此前众多尝试登陆资本市场的酒企或是暂停上市计划，或是转战港股。崇阳古窖想要按照王仁果的计划冲击上市，难度并不小。

“推出高端产品来树立高端品牌价值，再通过大众产品进入主流市场，是新品牌的常规操作，但除非有庞大的资源支撑与大量前置性市场投入，否则在目前存量挤压、品牌过剩、需求不振的环境下很难达到目标。”蔡学飞说。

不会重回地产

在转型进入白酒行业之前，王仁果一直是泰合集团的灵魂人物。

1972年11月，王仁果在四川广安出生。1993年，王仁果从南充财贸学校财务会计专业毕业后，分配到南充罐头厂担任销售主管，后来被厂里派到深圳做罐头出口业务。

在深圳的经历让王仁果下决心“下海”，辞职回家办起了罐头加工厂，并赚到了“第一桶金”。随后，王仁果又将眼光投向了正在兴起的房地产。2002年，王仁果创办四川泰合房地产开发有限公司，并逐步站稳脚跟。

2011年，王仁果又转战金融领域，包括参股仪陇农商银行、广安恒丰村镇银行。此外，作为达州市商业银行的主要股东，他还以主动发起人身份筹建了广安思源农商银行。

2014年，泰合集团从万达集团手中接盘成都著名五星级酒店万达索菲特大饭店，引发业界关注。但真正引起轰动的则是2015年，王仁果突然出手，以“野蛮人”形象入主四川上市公司华神集团。

在王仁果的带领下，泰合集团形成了“金融主业突出，大健康、文化旅游、房地产、教育、农业等相关产业协同发展”的产业布局。根据官方资料，泰合集团的总资产于2016年突破了600亿元，连续四年位列中国民营企业500强。

至此，一个“进击”的泰合集团和它背后的“黑马富豪”王仁果开始为人熟知。

毫无疑问，王仁果抓住了过去20多年来房地产和金融业的风口，只不过，他的命运也裹挟于行业的起伏中。

过去几年，地产行业进入调整期，泰合集团出现资金难题，且需要应对大量诉讼，王仁果也曾两度“失联”。

王仁果告诉时代财经，公司在高峰期，仅员工就有上万人，现在缩减至2000多人。对于这期间经历的波折，他也从不避讳，“我们能够成功，离不开改革开放的红利，但有些业务很复杂，所以跌了一跤。经过深度的思考，我调整了战略方向，做实体经济，心里更踏实”。

从2022年开始，王仁果有了更多样的身份。当年10月，泰合集团打造的文华广场迎来试营业，王仁果此时的身份为“泰合集团董事长”。2023年5月，在拜访中国酒业协会时，王仁果的身份则是“沛华集团董事长”。按照王仁果的说法，沛华和泰合集团是两个并行的企业，一个是以商业管理、资产管理为主，一个是以生产型实体企业为主。

白酒之外，沛华集团还涉足了一系列消费产品，包括刺梨饮料、天然水等。他也为这些业务描绘了一幅大消费蓝图：到明年，白酒业务的营收要达到5亿元，2026年达到10亿元，届时尝试上市，其他大消费业务则根据发展情况，再决定是否冲击资本市场。

对于沛华集团现有的文旅业务（沛华集团官网显示，2021年沛华集团收购了泰合集团旗下部分文旅资产），王仁果计划在未来进行剥离，单独成立文旅公司，在可能的情况下引入外部投资。

“我当前的主要精力就是放在实体业务上，以后也不会考虑重回地产行业。”王仁果表示。■

糖酒会趋势观察：清香白酒升温 百元酒逆势增长

消费者报道 黄婧

三月春，糖酒忙。

3月20—22日，第110届全国糖酒会在成都正式展开。各家酒水企业悉数亮相，来自全国各地的观众汇聚于此。

糖酒会历来是中国酒业发展的风向标。在糖酒会上，酒水行业的发展脉络得以一窥。不少酒企趁春糖展开之际推出新品，展台布置也透露着行业最新的潮流动向。今年的春糖，又传递出哪些新的动向？

清香热加速升温

春糖展会上清香白酒展台存在感加强，成为不少观众此次观展的感慨。

“这两天逛下来发现酱酒‘洗牌’挺厉害的，贴牌、杂牌的话基本没有多少人去看了。反而是清香白酒厂的参与度都很高，清香（白酒）展台总体面积都挺大的。这是我逛下来的一个意外发现。”一名来自河南的白酒经销商向《消费者报道》记者表示。在他看来，清香白酒厂较高的参与度代表着上年的回款良好，“如果没有考虑回款的话，他们参与度不会那么高”。

《消费者报道》记者在展会中观察到，在展位设置上，清香白酒展台的设置密度较高，“汾”“清香”等关



中信建投近期研报指出，虽然白酒行业进入挤压式增长阶段，但结构性升级仍在，100~300元价位增速明显，酒企仍有积极作为的空间。

关键字在展会中频频出现，汾酒、宝丰、天佑德等酒企在世纪城悉数亮相。

国金证券近期的研究报告也指出，从实际参展的品牌、酒企的覆盖情况能观察到一些特征。例如，锦江宾馆主要以小品牌的开发包销产品为主，其中清香型类汾酒的品牌/产品较往年明显增加，而酱酒的开发品展台相对密度有所收窄。

清香与酱香、浓香是我国占据主流的三大白酒香型。近年来，清香型白酒市场正在逐渐升温，如今也已从糖酒会中可见一斑。近期，山西证券发布的一份研报显示，预计未来2~3年，清香型白酒市场销售占比将从现在的13%~15%增长至20%左右。

清香白酒头部企业的营业收入增长也反映着清香白酒在市场中火热的趋势。近几年来，汾酒的收入持续增长。2022年，山西汾酒营业收入达到262.14亿元，突破200亿元，同比增长31.26%。2023年前三季度，山西汾酒实现营业收入267.44亿元，同比增长20.78%，超过2022年全年的营业收入。

酒类分析师蔡学飞认为，清香热首先要归功于近年来中国酒类消费多元化的市场机遇；其次是汾酒为代表的清香白酒快速发展带动了清

香品类的发展，汾酒高端品牌形象的大幅提升带来汾酒名酒价值不断增强，清香符合中国酒类消费品牌化与品质化趋势；再次是以青花汾酒、玻汾为代表的明星产品在中高端商务市场与大众消费市场产销两旺，以青花汾30，百元玻汾为代表的产品升级等，都有力地支撑了汾酒在内清香白酒的高速增长。

百元酒动销火热

在糖酒会期间，不少白酒经销商告诉《消费者报道》记者，过去一年，100~300元价格段的白酒销售情况较为可观。上述来自河南的白酒经销商告诉记者：“过去一年主要是100~300元的产品增长表现比较好，这两年消费降级，大家喝酒的量没有变少，但是喝酒的价位降低了。”

百元酒火热，主要集中在地产名酒与主流名酒两种品类。

一名来自贵州的白酒经销商告诉记者，过去一年200~300元的产品销售情况较好，例如习酒金钻、银钻等。另一名来自邯郸的白酒经销商则表示：“去年以来百元价格带普遍表现得更好一些，我们当地的丛台以及泸州老窖这些，基本保持往上增长的趋势。”

2023年3月，茅台定位“大众酱

香酒、亲民质量酒、终端消费酒”的台源酒正式上市，价格156元/瓶，在市场掀起百元酱酒的热潮。今年1月27日14时2分，台源酒在i茅台正式上线，共投放300件合计1800瓶，14时19分全部售完，创下上线17分钟售罄、成交量1800瓶、销售额破28万元的业绩。

实际上，就在2024年春节，百元价格带便迎来了“开门红”。据广发证券研报，本次糖酒会分别与四川、湖南、河南、安徽和江苏等多地经销商交流，回款方面行业龙头反馈积极，次高端品牌表现有所分化。整体反馈春节动销略超此前预期，主要系返乡人群带动及节假日酒类刚需属性影响。分价格带来看，千元价格带同比实现增长，100~300元地产酒增长显著。

中信建投近期研报指出，虽然白酒行业进入挤压式增长阶段，但结构性升级仍在，100~300元价位增速明显，酒企仍有积极作为的空间。

蔡学飞认为，百元是国内主流白酒消费价格带，也是朋聚和宴席的门槛价格带，目前消费容量大，饮酒频次高，占比超过40%。名酒大众酒有较为知名的品牌背书，又有相应较为先进的技术品质加持，同时还有常年积累的产品口碑赋能，受到市场追捧也是理所当然的。■

招商蛇口挤进TOP5 今年不设业绩目标

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

宁可错过，不能错投。

招商蛇口董事长蒋铁峰坐在C位，带着管理团队，面向投资者和媒体披露他履新后的第一份成绩单。

这是一份超预期的财报，“稳健派”选手招商蛇口在行业下行周期迎来属于自己的“嘉年华”。

百强房企销售规模普降，招商蛇口逆势微增。2023年，招商蛇口实现签约销售金额2936.35亿元，同比微增0.4%，而TOP 10房企平均同比下降13%。

由于碧桂园行业排名从第一滑落至第六，招商蛇口销售规模跻身行业TOP 5，达成去年定下的排名目标，但未完成销售额目标。

时代周报记者注意到，招商蛇口走出连续3年增收不增利的困境，归母净利润增幅明显。

2023 年，招商蛇口实现营业收入1750.08亿元，同比下降4.37%；实现归母净利润63.19亿元，同比增长48.20%。

作为央企，招商蛇口财务保持健康水平。2023年，其剔除预收账款的资产负债率为62.41%，净负债率为54.58%，现金短债比为1.28，继续保持在绿档水平；全年新增公开市场融资324.3亿元，综合资金成本3.47%，较年初下降42BP。

尽管在2023年取得不错的成绩，但面对未来，招商蛇口依然持谨慎态度。管理层在业绩会上多次强调，目前房地产市场形势仍未有明显改善，行业“还是非常困难”。

蒋铁峰坦言，行业比拼已经从“规模”转向“质量”，从“大”转向“强”，从赚大钱、快钱转向赚小钱、慢钱、持久的钱，每家房企都必须主动作出战略转型和经营调整，“不管愿不愿意”。

基于对市场趋势的审慎判断，招商蛇口今年不再提及具体的销售目标。蒋铁峰认为，房地产市场不再唯规模论，“我们的目标是，中短期站稳行业五强，中长期积极推动转型，实现高质量发展。”

如何摆脱“规模论”束缚，如何巩固五强地位，如何实现高质量发展，都是蒋铁峰的新课题。

计提减值23亿元，毛利率下探

招商蛇口曾连续三年增收不增



利，如何提升盈利能力，持续受到投资者关注。

财报显示，2023年，招商蛇口实现营业收入1750.08亿元，同比下降4.37%；实现归母净利润63.19亿元，同比增长48.20%。

招商蛇口财务总监兼董事会秘书黄均隆表示，净利润提升主要系本年度计提资产减值损失、信用减值损失同比减少，以及本年结转项目权益比例同比提升所致。

根据公告，2023年招商蛇口计提减值准备金额约23.45亿元，包括信用损失准备约0.69亿元、存货跌价准备约22.76亿元，减少归母净利润约17.65亿元。

这一计提减值规模，较往年有大幅改善。时代周报记者梳理发现，2020—2022年，招商蛇口计提减值金额分别为31.01亿元、43.72亿元、64.01亿元，分别减少当年归母净利润21.84亿元、34.56亿元、45.58亿元。

连续多年的大规模计提减值，原因指向前期高价拿地与市场下行的冲击。

减值金额约3.25亿元的昆明雍珑府，是招商蛇口在2021年5月竞得的“地王”项目，总地价约8.36亿元，楼面价约13046元/米²，目前的销售均价约1.35万元/米²，贴近楼面价。

2023年减值金额最大的项目郑州雍景城（推广名为“招商公园1872”），最早于2018年11月开盘，均价约1.5万元/米²，目前仍处于“现房在售”状态，售价在0.95万~1.45万

元/米²。该项目减值金额约4.98亿元。资产减值同比减少40.56亿元，招商蛇口2023年归母净利润得以提升，但盈利能力依然承压。

2023年，招商蛇口毛利率为15.89%，同比下降3.36个百分点。其中，开发业务毛利率17.08%，同比下降3.98个百分点；深圳区域开发业务毛利率降幅最大，下降10.07个百分点至27.68%。

“随着房地产市场的下行，所有房企都面临销售端的压力，整个行业毛利率都在下降，公司和行业表现差不多。”黄均隆表示，未来招商蛇口毛利率水平将会企稳回升，恢复到20%以上。

“一方面，投资端的利润水平明显改善，近两年拿的地基本达到预期；另一方面，公司在深圳太子湾和前海还有很多高毛利率项目，未来几年会陆续结转，这些都是公司战略性的资源储备。”黄均隆分析道。

蒋铁峰也强调，近两年招商蛇口投资强度较大，2022年获取项目大部分去化完毕，2023年获取项目已销售一部分，绝大部分和拿地之初的判断一致，毛利率水平有明显改善，为未来的财报表现奠定良好基础。

控“面粉价”，不再追高

尽管业绩有所回升，但招商蛇口对未来市场的判断难言乐观，这也驱使其进一步聚焦高能级城市，寻求结构性机会。

“2024年行业还是非常困难的，

形势没有大的改善，结合国内外形势和公司自身情况，我们会继续贯彻落实聚焦、转变的发展策略。”招商蛇口董事、总经理朱文凯表示，招商蛇口将继续坚持选对时机、选对地点、选对团队的投资策略。

蒋铁峰强调，开发业务当前仍是招商蛇口的“基本盘”，是规模和利润的重要保障，是转型发展的资源基础。在行业持续深度调整的背景下，城市选择的重要性日益凸显。

2023年，招商蛇口累计获取55宗土地，总计建面约590万平方米，总地价约1134亿元，权益地价约867亿元。其中，“强心30城”“核心6+10城”的投资金额占比分别为99%、88%，北上广深的投资额占总投资额的51%，单城投放额达46亿元。

按照招商蛇口的部署，2024年其投资范围将进一步收拢聚焦，从“强心30城”收缩至“核心10城”，并关注“机会型X城”，牵引资源的高质量配置，聚焦城市，做精板块。

招商蛇口副总经理伍斌透露，公司将坚持“五好”标准，即市场好、利润高、团队强、回款好、存续比低，根据回报水平、城市特点，分档管理，分类管理，今年投往“核心10城”的金额将占到九成以上。

平安证券提醒，房企拿地策略趋同之下，核心城市核心地块竞争仍相对激烈，拿地难度增加或导致招商蛇口优质土储获取不足的风险。

机会型城市也将是招商蛇口的投资重点。蒋铁峰在业绩会上特别介

绍了招商蛇口在合肥、西安、长沙等城市的表现。

近年，合肥房地产市场表现出较强韧性，土地市场、新房市场均能维持一定热度。克而瑞统计数据显示，2023年合肥TOP 20房企全口径销售金额约1372.6亿元，5家房企突破百亿元，招商蛇口以160.63亿元位居榜首。

在长沙，招商蛇口开发与经营并举，5年布局11个项目，凭借梅溪湖花园城、观沙岭花园城等商业项目提升竞争力，2023年市场排名上升至第一。

“‘面粉价格’的控制是非常重要的，我们不会盲目追高，根据稳健的价格测算出合适的‘面粉价格’，确保投资安全和盈利空间。宁可错过，不能错投。”蒋铁峰说。

在开发节奏上，招商蛇口扩张速度取决于住宅业务的销售周转速度。

朱文凯称，2023年下半年开始，招商蛇口推行以销定产、以销定投，增加“净上划”作为考核指标，根据每周、每月、每季度的现金流，推算下一季度的开工、拿地，对销售流量不达预期的项目，及时调整投资开发节奏。

“长远来看，房地产市场规模将稳定在10万亿元上下的水平，我们还是看好核心城市的改善型市场。市场没有大的改善之前，经营性现金流很关键。我们首先要稳住基本盘，保住主要业务，支持公司走出调整。”朱文凯进一步表示。■

广州楼市“小阳春”虚实

时代财经 陈泽旋

“这个月没停过，基本都在忙”，过了几个月清闲又焦虑的日子，广州资深房产中介陈盛东终于忙碌起来了。现在除了带人看房，陈盛东一周还要做三四场直播，以及争分夺秒地更新短视频平台，他希望趁着传统的楼市旺季，从这些平台上“捞”客户。

陈盛东每天忙完，基本已是晚上九点多。

春节假期结束至今，他一共有5套房子成交或认筹，其中4套发生在3月。“主要前段时间房贷利率下调了，而且开发商降价力度还比较大，房子便宜了很多，客户更愿意出来看房了，之前怎么约都约不出来”。

2月20日，5年期以上LPR向下调整25个基点至3.95%，创史上最大降幅纪录，广州房贷利率也由此迈入“3时代”。

在随之而来的传统楼市旺季3月，开发商纷纷降价卖房。根据合富研究院的监测，3月11—17日，促销力度再次增强。

售楼处也跟着热闹了起来。

开发商价格内卷

“相比2月，3月确实很多人买

房”，购房者柯莉最近感受到了市场的变化，作为广州的刚需客，手头资金充裕的她从去年就开始看房了。据柯莉观察，今年房价降得更多，一、二手房皆是如此，“我看的房子很多降得厉害，有的是业主自己下调挂牌价，有的是成交价跌了很多”。

柯莉关注的荔湾区一手楼盘万科朗庭在3月中旬推出一口价房源，每套房源总价下调52万~91万元不等。

二手房也不例外，柯莉表示其关注的一些小区也在降价，比如位于白云区罗冲围板块的富力半岛近几年房价降幅较大。贝壳找房显示，富力半岛的最新参考均价为2.74万元/米²，而去年有80%的房源成交价高于3万元/米²，2021—2022年该小区几乎没有房子的成交价低于这个价格。

根据合富研究院数据，去年12月开始，广州在售新房项目中降价项目显著增多，占比达到9%；今年1—2月占比分别提升至14%和13%。进入3月后，开发商促销力度逐周增强，主要促销手段包括工抵房、特价单位或一口价单位等，尤其外围区域优惠力度充足，3月11—17日，部分项目价格下调5%~10%。

时代财经以购房者的身份走访天河、海珠和番禺多个一手楼盘时亦

了解到，向购房者让利是开发商的普遍策略。

天河区的热销楼盘珠江花城也在降价。该楼盘销售称：“140平方米的户型，如果是低楼层总价700多万元就能解决，如果你要好的楼层就要800万~900万元。”一名中介提供的内部资料显示，同样面积的房源最高总价至少在去年8月份之前曾超过978万元。

位于番禺区的龙湖御湖境，短短4天总价下降11万元。一套125平方米户型的房子原价609万元，该楼盘销售在3月17日表示，如果按照约定时间签约则可优惠21万元，4天之后该销售又称楼盘推出购房节活动，如果客户先给一笔诚意金，总价可以申请再降11万元。

不少售楼处一扫1—2月的冷清局面，时代财经在走访过程中看到，位于海珠的中海大境由于人数较多，参观样板房需要排队进场，而相对冷清的楼盘也有多名客户同时在场。

“小阳春”成色不足

促销加力明显带动成交，合富研究院对广州80个代表楼盘成交情况（注：指认购数量）的监测结果显示，2月12日以来，广州新房成交连续5周上涨，3月11—17日环比上涨33%，成交量达至近半年内高位，仅次于

2023年“十一”假期的水平。

其中，位于中心城区天河、海珠及荔湾的重点项目成交环比升幅超五成，而外围区域价格到位项目成交提升2~4倍。

克而瑞广佛区域披露，3月11—17日广州新房网签1049套，连续四周上涨，达到今年以来的最高水平。

二手房方面，广州市房地产中介协会（下称“中介协会”）的数据显示，成交量同样连续四周上涨，最近一周网签数量达到2321套。

数据节节攀升，却仍然有些不尽如人意。陈盛东指出：“今年的热度比不上去年，去年这个时候是挺好的，”这让陈盛东有些迷茫，“不知道楼市接下来会怎么走了”。

由于疫情政策调整，购房需求陆续释放，去年2—3月，广州一手楼盘到访人数和认购数量猛烈上攻，成为2022年以来持续时间最长、交投最为火热的“小阳春”，二手房成交量也有明显拉升。广州中原研究发展部监测阳光家缘网、中介协会的数据显示，在“小阳春”的带动下，去年上半年，广州一二手房分别网签4.08万套、5.49万套，均为2019年以来同期的第二高。

与去年相比，今年的“小阳春”不仅开启时间晚，成交情况也相形见绌。第三方机构提供给时代财经的数

据显示，今年春节假期结束至今，广州一手楼盘每周到访人数和认购数量均不及去年的一半。根据中介协会信息显示，二手房网签量亦同比下跌，只是跌幅在逐周收窄。

“所谓‘小阳春’是成交量增长的一种表现，现在的成交量肯定比1月和2月要多，以往小阳春的增长量会达到1倍以上，现在可能没有1倍。今年至少是有‘小阳春’的，只能说成色一般般。”广州中原地产项目部总经理黄韬表示。

时代财经随机采访多名购房者，他们均表示自己是刚需，近期会继续看房，但不急于出手。他们给出的原因较为一致，担心房价继续下行，也还没有到非买不可的时间。陈盛东告诉时代财经，他的一个客户原本认购了华润置地天河润府，“定金都交了，现在又犹豫，觉得买贵了，不知道要不要买”。

黄韬预期，以价换量仍然会是今年大部分楼盘的主旋律，但他认为今年的成交量不会比去年差。纵观去年全年的成交量依然处于低位，在这种情况下，“开发商继续促销，而且还会有更多政策出台，实体经济也正在复苏，（这些因素）对买房是有帮助的”。■

（应受访者要求，陈盛东、柯莉为化名）