政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

#### 周要闻

### 🗗 国常会:推动平台经济 健康发展

11月22日召开的国务院常务会议上,研 究了推动平台经济健康发展有关工作, 并明确,发展平台经济事关扩内需、稳 就业、惠民生,事关赋能实体经济、发 展新质生产力。要进一步加强对平台经 济健康发展的统筹指导, 加大政策支 持力度,壮大工业互联网平台体系,支 持消费互联网平台企业挖掘市场潜力。

### ■ 10部门发布意见进一步 加强农民工服务保障

人力资源社会保障部、国家发展改革 委、教育部等10部门近日联合印发《关 于进一步加强农民工服务保障工作的 意见》,从稳定和扩大农民工就业、维 护农民工劳动保障权益、促进进城农民 工均等享有城镇基本公共服务等方面, 推动农民工就业增收、更好融入城市。

### ■ 央行开展9000亿元1年期 MLF操作

11月25日, 央行网站公告称, 人民银行 开展9000亿元中期借贷便利操作,期 限1年,最高投标利率2.30%,最低投标 利率1.90%, 中标利率2.00%。操作后, 中期借贷便利余额为62390亿元。

#### 周数据

# 10月中国品牌乘用车销售 环比增长12.9%

据中国汽车工业协会统计分析,2024 年10月,中国品牌乘用车共销售193.1 万辆,环比增长12.9%,同比增长 30%,占乘用车销售总量的70.1%,销 量占有率比去年同期提升10.4个百分 点。2024年1-10月,中国品牌乘用车 共销售1384.9万辆,同比增长21.2%, 占乘用车销售总量的64.6%,销量占有 率比去年同期提升9.3个百分点。





# "杉杉系"豪门 风云再变 详见P14



# 证监会打假记

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

撤回北交所IPO申请2年多后,新三板挂牌公 司高德信涉嫌财务造假案浮出水面。

11月20日, 高德信公告称, 公司及相关责任 主体收到深圳证监局行政处罚事先告知书。经查 明, 在2018—2021年间, 高德信存在虚增营业收 入4.5亿元。因高德信公开发行文件引用了2018— 2021年度报告中存在虚假记载的财务数据,导致 存在重大虚假内容的情形。证监会拟对高德信及 相关高管罚款3270万元。

这是证监会重拳出击, 打击资本市场财务造 假、严查IPO"带病闯关"的又一个典型案例。

一天前, 证监会主席吴清在第三届国际金融 领袖投资峰会上表示,针对财务造假的顽疾,证 监会加强部际协调和央地协同, 加快构建综合惩 防体系, 开展打击上市公司财务造假专项行动, 强 化立体化追责。今年前10个月查办相关案件658 件,罚没款金额110亿元,超过去年全年。

打击资本市场财务造假是证券监管执法一 以贯之的重点, 证监会在今年年初便明确表态, 让造假者"倾家荡产、牢底坐穿"。吴清2月7日履 新证监会主席以来, 打击财务造假上升到一个新

今年3月初, 吴清在十四届全国人大二次会 议经济主题记者会"首秀"上强调,要严把IPO入

口关,企业IPO上市绝不能以"圈钱"为目的,更不 允许造假欺诈上市;加强上市后监管,突出防假 打假。

今年以来,针对财务造假的政策"组合拳" 力度不断加大,多部门联手发文出台相关新规,坚 持监管"长牙带刺",进一步压实发行人第一责任 和中介机构"看门人"责任,持续提高违法成本, 完善行政、民事、刑事立体追责体系,"财产罚"与 "资格罚"日趋常态化,提升保护投资者合法权益, 逐步构建财务造假综合惩防新格局。

中国首席经济学家论坛理事、启铼研究院首 席经济学家潘向东对时代周报记者表示, 今年以 来,证监会维护资本市场平稳发展,在惩处财务 造假方面保持严监严管的基调。监管政策注重加 强部际之间的协调和央地之间的协同, 通过构建 综合惩防体系, 能够精准有效地开展打击上市公 司财务造假相关专项行动。今年以来查办相关案 件的数量和罚没款金额,均超过去年全年,表明 监管对财务造假从严执法力度和广度空前。

"注册制下的证券监管执法是一个有机整 体,以信息披露为核心的投资者保护制度逻辑是 一以贯之的,中后端的持续监管和有效问责,民事 赔偿与行政处罚、刑事追究共同构成立体化的惩 戒约束体系,对前端的注册发行实践形成正向激 励。"北京大学法学院教授郭雳在接受时代周报 记者采访时表示。

**→** 下转P9

# 经济大省 年末冲刺

六个经济大省如何稳住增长 的势头? 第四季度冲刺经济 的着力点在哪?时代财经注意 到, 10月以来, 六个经济大省 陆续召开了相关会议, 部署第 四季度经济重点工作。其着力 点,大多放在一个"新"上。

时代财经 王晨婷

国家增量政策加快下发, 重大项 目加速落地, 离2024年结束还有一月 有余, 正是多地抢抓年底收官的重要 时间窗口。

根据国家信息中心发布的最新 数据, 10月份, 全国工程机械开工率 较上个月提升了1.6个百分点,31个省 (自治区、直辖市)中有28个开工率实 现环比增长,工程项目施工强度稳步

作为"火车头", 六个经济大省如 何稳住增长的势头? 第四季度冲刺经 济的着力点在哪?

时代财经注意到,10月以来,六 个经济大省陆续召开了相关会议,部 署第四季度经济重点工作。如浙江提 到,以最快速度、最大力度、最实举措 承接好国家增量政策, 推动政策直达 快享。

# 前三季度增速大多超5%

放眼前三季度, 六个经济大省整 体经济表现较好。

江苏是前三季度增速最快的经 济大省,实现地区生产总值97744.29 亿元,同比增长5.7%,保持中高速增 长。其社会消费品零售总额、固定资 产投资、进出口总额分别增长4.5%、 2.4%, 7.7%。

"作为全国发展的缩影, 江苏前 三季度的发展态势有力印证了我国经 济基本面及市场广阔、经济韧性强、 潜力大等有利条件并没有改变。"10 月21日, 江苏省委常委会会议暨省委 财经委员会会议上谈到。江苏在年初 设立的全年目标为增长5%以上,目前 来看能够如期完成。

不仅江苏, 六个经济大省年初设 立的目标都在5%左右或以上, 其中四 川目标最高,为6%左右,浙江、河南的 目标是5.5%左右。

四川前三季度GDP为45441.82 亿元, 按不变价格计算, 同比增长 5.3%。尽管高于全国平均增速0.5个 百分点,但离全年既定目标尚有差距。

对此, 四川省统计局副局长曾俊 林表示:"前三季度,尽管全省经济总 体平稳、稳中有进、稳中向好,但外部 形势仍然复杂严峻,全省经济也面 临一些困难和挑战,还存在内需恢复 滞后、供强需弱、地区行业间发展不 平衡、有些企业增产不增收不增利 等问题。"

河南则在前三季度实现了5.0% 的增长,且前三季度增速比上半年加 快了0.1个百分点。

>→ 下转P3

# 政经·TOP NEWS

- 2 最能花钱的十强省份 过半在东南沿海
- 4 河南晋级"高校第一省"背后: 10年新增47所
- 5 苏州
- 不甘只做"最强地级市"
- 7 被特朗普提名的美国财长: 曾为索罗斯工作

# 财经・FORTUNE

- 10 张辉履新中国银行党委副书记 六大行有望再添70后行长
- 12 个人养老金启动实施两周年
- 年内收益回暖超九成赚钱

15 光伏技改AB面:

- 16 双抗新药赛道火爆
- 跨国药企砸百亿元在华"扫货"

资产减值退潮 反转信号初现

# 产经·INDUSTRY

- 18 拼多多决定慢下来
- 打一场"持久战" 19 重返阿里核心 蒋凡归来早有伏笔
- 20 车企开"卷"高阶智驾平权 新旧造车势力抢占端到端风口
- 24 北上广深再无"豪宅税" 富豪们会继续扫货吗?

编辑/梁励

图编/黄亮 校对/宋正大 国内统一刊号 / CN44 - 0139

版式/陈溪清

邮发代号 / 45 - 28 广东时代传媒集团有限公司 主办



零售价/RMB 3.00 HKD 10.00

扫一扫关注 时代周报官方微信



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 号远洋明珠大厦 4 楼

#### REVIEW · 评论

# 农民工就业 扩容和获得感同样重要

近日. 人力资源和社会保障部、国家发 展改革委等部门联合印发《关于进一步加 强农民工服务保障工作的意见》(以下简 称《意见》), 进一步促进农民工高质量充 分就业, 推动农民工市民化高质量发展。

2

根据人社部消息,目前,全国农民工 约3亿人, 其中, 外出务工农民工1.9亿人, 脱贫人口务工超过3000万人。

就业是最大的民生。数据显示, 外出 务工工资已是当前农村居民的主要收入

因此, 庞大的农民工群体能否稳就 业,关系到无数农村家庭,关系到"三农" 前景,也会冲击我国经济社会的方方面面。

近年,农民工就业形势不尽如人意, 既影响了农村居民收入的增速, 也延缓了 农村消费结构升级的趋势, 还产生了其他

两部门的这份《意见》, 针对性强, 而 且着眼长远, 提出了富有洞察力的措施, 其出台堪称及时。

综合来看,这份《意见》可一言以蔽之, 即拓宽就业路、提升获得感。

由于各种原因, 过去农民工的就业领 域多集中于建筑业等第二产业。然而随着 我国经济格局的变化和老龄化程度的加 深, 充分释放养老、家政、托育、物流等社 会服务领域吸纳农民工就业的潜力已是

仅以家政行业为例, 人社部官员曾经 透露,目前我国家政服务业从业人员约 3000万人, 而实际上市场需求高达5000

正是基于这一点,《意见》强调要发 展吸纳农民工就业能力强的产业, 扩大养 老、托育、家政等服务业就业规模。

农民工既是稳就业重点群体之一. 也是市民化的主力。农业人口市民化是大 势所趋, 但在这个过程中, 也要注意尽可 能降低农业人口进城的成本。

《意见》提出,"坚持外出就业和就地 就近就业并重"。让大量农民工就地就近 就业, 可以安放乡愁, 也有利于解决社会 保障、公共服务等制度衔接以及留守儿童 等一系列问题。

而这些需要就近区域供给较多的就 业机会, 一要靠县域产业的发展, 二要靠 新就业形态的培育。

千方百计扩大农民工的就业容量, 也 不能忘记农民工就业质量的提升。

评价就业质量的高低,有两个基本的 指标,一是薪酬待遇,二是稳定性。

《意见》中关于"培育壮大劳务品牌" 的表述值得注意。

所谓劳务品牌, 就是具有鲜明地域 标记、显著行业特征、过硬技能特点的劳 务标识。近年来, 在政府与市场的协作下, 有良好用户口碑的劳务品牌不断涌现,已 成为推动高质量就业的重要力量。

让壮大劳务品牌与农民工高质量就 业有机结合, 对地方政府来说, 不仅需要 加强劳务品牌的发现与培育, 同时还要加 强农民工技能的提升。

从提高农民工就业稳定性的角度,则

要规范企业用工管理、完善根治欠薪长效 机制。围绕如何维护农民工劳动保障权 益,《意见》一如既往地给予了强调,但最 重要的显然还是在于落实。

有序推进农民工群体市民化是城镇 化的首要任务。为此仍然要加快打破一些

现实生活中,一些国企、事业单位在 招聘过程中对应聘者的户籍范围有更多限 制,对外来农业户籍人口形成了"歧视"。 有的地方,农民工易就业,但随迁子女教 育、住房保障、社会保险等问题成为障碍。

解决这些问题, 就要进一步深化户籍 制度改革,强化基本公共服务保障,让更 多有条件有意愿的农民工在城市能够稳业 安居。■

# 最能花钱的十强省份 过半在东南沿海

时代周报记者 李杭 发自广州

消费逐渐成为引领经济稳定增 长的重要动力。

近日,国家统计局官网公布了《中 国统计年鉴2024》, 更为细致的"消 费地图"成为人们生活水平提升的具 象化体现, 也揭示了不同地区经济发 展和居民需求的差异。

在过去一年里, 不同区域居民消 费有何特点?哪些地方居民"花钱" 最多?哪个省份消费增长最快?

数据显示,2023年全国居民 人均消费支出26796元, 其中食品烟 酒支出依旧是大头, 占全部支出的 29.7%;居住支出次之,约占22.7%, 交通通信、教育文化娱乐、医疗保健 支出占比,均比上年有所增加。

时代周报记者梳理31个省份 2023年居民人均消费支出构成发现, 有15个省份食品烟酒支出占消费比 重超过全国平均水平, 主要位于南方 地区; 在衣着消费支出占比方面, 北 方地区普遍高于南方地区;在居住支 出占比方面, 北京、上海、福建、江苏、 广东居前五位。

# 9个省份人均消费支出超全国

时代周报记者注意到, 与全国居 民人均消费支出26796元相比, 2023 年共有9个省份的人均消费支出超过 全国,包括上海、北京、浙江、江苏、天 津、广东、福建、湖北、内蒙古。

分省份来看,31个省份中,有26 个省份2023年人均消费支出超过2万 元,比2022年多了7个。其中,上海以 52508元位居第一, 北京以47586元位

各地消费支出与收入水平也保 持一致, 人均可支配收入高的地区消

费支出更高, 收入增长快的地区消费 能力提升也较快。

2023年,上海、北京、浙江、天津、 江苏、广东、福建、山东这8个省份的 居民人均可支配收入超过全国平均 水平。与收入水平相对应, 这些人均 收入排在前列的省份也占据了2023 年各地居民人均消费支出排行榜上

总览2023年"消费地图",东南 沿海经济强省表现总体稳定, 消费市 场体量庞大,同时中西部地区的消费 增长则较快。

就居民人均消费支出来看, 2023年排名前10的省份中,东南沿海 省份占据半壁江山,上海、江苏、浙江、 福建、广东5省份的人均消费支出均 超过全国平均水平,位居全国前列。

中西部省份消费市场体量虽然 不及东南沿海省份,但增速普遍较快。

其中, 2023年四川全省社会消 费品零售总额达到了2.63万亿元, 总 量居全国第五位,同比增长9.2%; 湖北全年全省社会消费品零售总额 24041.89亿元,比上年增长8.5%。

值得注意的是, 西部地区的内蒙 古人均消费支出达到27025元,两年 平均增长9.2%,展现出强劲的消费增 长势头和区域经济活力。

对此, 厦门大学经济学系副教授 丁长发分析,内蒙古因地广人稀、矿产 资源丰富, 尤其是近年来煤炭价格持 续上涨,稀土价格保持坚挺,从而推 动经济增长,此外,得益于政策支持, 当地居民收入和消费水平稳步提升, 民族地区的发展优势逐渐显现。

从消费支出构成来看, 2023 年,全国居民人均食品烟酒消费支出 最多, 达7983元, 同比增长6.7%, 占 人均消费支出比重最大,为29.7%; 人均居住消费支出6095元,同比增

长3.6%, 占人均消费支出的比重为 22.7%。两项合计超过50%。

具体至食品烟酒消费支出,有15 个省份食品烟酒支出占消费比重超 过全国平均水平。这15个省份中,北方 地区仅有天津、北京两个直辖市。

而从居住消费支出来看, 北京、 上海、江苏、浙江、福建、广东均超过 了8000元。从区域分布看,人均居住 消费超过8000元的省份均位于东部 沿海发达地区,这些地方整体房价和 租金水平都比较高。

从居住消费支出占人均消费支 出比重看, 北京最高, 达39.2%; 上海 也达到了34.1%。福建则超过江苏、广 东,位居第三,高达27.1%。

丁长发分析,福建省的消费支出 中, 住房支出占比相对较高, 这与当地 房价水平密切相关。作为沿海经济发 达地区, 福建多座城市如厦门、福州 等房价位居全国前列。

# 五城社零总额占全国比重超13%

近几年, 我国持续推出一系列促 进居民消费和扩大内需的政策举措。

2023年年初,商务部将该年确立 为"消费提振年",相继出台了一系列 措施, 如提振大宗消费、举办各类消 费节,力求将消费培育成经济增长的 主要驱动力。

这些举措取得了显著成效。 2023年,全国社会消费品零售总额达 到47.1万亿元,增长7.2%,服务零售额 增长20.0%,餐饮收入首次突破5万亿 元,增长20.4%。消费对经济增长的贡 献率也攀升至82.5%, 显示出其基础 性作用的持续增强。

与此同时, 改善消费环境也是刺 激消费的关键。近年来, 我国积极推 进国际消费中心城市建设, 通过完善 商业配套设施、引入国际品牌、鼓励

发展夜间经济等举措,不断拓展消费 场景,增强消费吸引力。

五大国际消费中心城市——北 京、上海、广州、天津和重庆, 近年来 在创新消费场景和优化服务供给方 面取得了显著进展。

北京依托"双奥之城"优势,举 办高水平国际赛事, 打造环球影城、 亮马河风情水岸等项目,2024年前三 季度服务性消费额同比增长7.1%。

广州推进历史文化街区升级, 让 北京路、永庆坊实现"老味道"与"新 业态"融合,同时大中型演出数量位 居全国前列。天津改造金街、五大道 等商圈, 盘活闲置商业资源, 推动城

重庆观音桥商圈引入多元业态, 单日最高客流超百万人次, 并通过社 区微改造构建便民生活圈。上海率 先出台首发经济支持政策, 累计引入 3000多家首店,"首发上海"IP初具

数据显示,目前五城消费品零售 额占全国超13%,中华老字号数量占 全国32%, 消费品进口占全国50%以 上。然而, 短期内的消费刺激措施可 以产生效果, 但从长远来看, 如何让 居民敢消费、能消费、愿消费, 是更复 杂的问题。

消费与收入之间高度相关。中国 社会科学院的《经济蓝皮书》指出, 居民可支配收入的增长直接影响到 消费意愿和消费能力。

丁长发表示, 只要有收入, 就必 定有消费。中国要实现可持续的消费 增长, 关键在于提升就业率, 尤其是 青年就业。因此, 支持非公有制经济、 吸引外资、提升就业质量至关重要, 亟须在就业保障和社会分配等方面 进行全方位提升, 这将进一步促进消 费和经济增长。

公示

根据《新闻记者证管理办法》和《国家 新闻出版署关于开展 2024 年第七版新闻记者 证全国统一换发工作的通知》(国新出发函 〔2024〕176号)的有关精神,我单位对换 发记者证人员的资格进行严格审核,现将拟 换发人员名单进行公示如下:

吴 慧 马 欢 温斯婷 黄昌成 潘展虹 骥 黄嘉祥 彭岩锋 何明俊 刘沐轩 王晨婷 杜苏敏 魏 琼 韩 迅 金子莘 刘 婷 梁春富 李馨婷 傅一波 黎 广 郭美婷 覃 硕徐 超 邱月烨 刘世锦 何秀兰 林心林 林铭铭 叶曼至 周 立 陈泽旋 梁争誉 黎 倩 黄宇昆 周梦梅 兰 烁 张雪梅 张昕迎 李 杭 张 照 刘子琪 卢泳志 张羽岐 宋 然 雨 辰 高秋榕 何铭亮 文若楠 李傲华 周嘉宝 时 浩 阿力米热·艾克拜尔

公示时间 2024年11月26日-12月2日, 在公示期内对以上人员有不良反映者,可拨打 本单位举报电话: 020-37592671, 广东省新闻 出版局监督举报电话: 020-87197959。

时代周报社 2024年11月26日



#### TOP-NEWS · 政经

时代周报

# 经济大省年末冲刺

#### ←≰上接P1

这得益于河南今年工业增长 较快,全省规上工业增加值同比增 长7.7%。其中, 汽车及零部件产业、 电子信息产业增加值同比分别增长 29.9%、17.8%, 合计拉动全省规上 工业增加值增长2.8个百分点。

浙江今年前三季度同比增速达 5.4%, 距离5.5%的目标已不遥远。浙 江今年工业表现同样亮眼, 前三季度 规上工业增加值同比增长7.8%,分别 高于全国、东部地区平均2个、1.7个

尽管数据尚可, 但工业投资、技 改投资增势却在减退。

受宏观环境复杂和企业信心不 足等影响, 浙江制造业投资同比增速 由1-2月的17.3%,下滑至1-9月的 4.1%。尤其需要关注的是, 其对工业 增长贡献的下滑, 及项目投资边际效 应递减。

#### 着力于"新"

前三季度经济表现喜忧参半,但 经济大省都已开始第四季度的冲刺。 其着力点,大多放在一个"新"上。

广东在全省第四季度经济工作 部署会议上强调,要充分发挥"两 新""两重"等激励性政策作用;持续 巩固外贸增长势头, 并坚持制造业当 家,支持电子信息、电气机械等支柱 产业增资扩产,加快技术改造和数字

另一方面,深化供给侧结构性改 革, 加快构建全过程创新链, 强化新 产品、新技术、新场景的应用推广,大 力发展人工智能、低空经济、生物医 药、商业航天等新兴产业、未来产业, 推进产业科技互促双强, 因地制宜发 展新质生产力。

"这些新质生产力,将通过推动 技术创新和产业升级, 激发市场主体 活力,提升产业链整体竞争力,为经济 大省稳住第四季度经济提供强大动 力。"中国信息协会常务理事、国研新 经济研究院创始院长朱克力在接受 时代财经采访时表示, 短期内, 新质 生产力的培育和发展将带来科技创 新投入、绿色产业投资、新兴产业投



资等投资需求增加, 这些都将直接拉 动经济增长。

"同时,随着新产品、新技术、新 场景等推广应用, 将催生新的消费热 点, 扩大消费需求, 进一步促进经济 增长。此外, 新质生产力发展还将带 动就业市场回暖,提高居民收入水平, 为经济稳定增长提供有力保障。"朱 克力说。

在朱克力看来,向"新"转型,将 助力经济大省稳住第四季度经济,并 在短时间内对经济产生较为显著的 促进作用。这种转型方向不仅符合经 济发展规律, 也是应对外界竞争和挑 战的必然选择。

对于上半年经济表现优秀的山 东来说,完成年初"增长5%"的目标 并无大问题, 但山东尚有下一个目 标——在"十四五"期间突破年生产 总值10万亿元。

"下一步, 我们将以更大力度、更 实举措,全力抓好优质项目建设,加 快培育投资新增量、塑强发展新引 擎, 为经济长期稳定向好提供有力 支撑。"山东省政府此前在例行发布 会上表示, 第四季度, 在工业方面, 将 统筹推动6570个设备更新储备项目, 680个产业链高质量发展重大项目加 快建设,并全力抓好助企服务提升, 力争解决100个以上签约项目的融资

需求,规模超过1800亿元。

在用好超长期特别国债、提速地 方政府专项债券发行进度方面, 山东 撬动雄商高铁等重大项目建设, 挥出 75.62亿元"组合拳"。11月15日,中 国债券信息网披露,山东拟发行今年 三期专项债(总规模69.62亿元)和 一期一般债 (规模6亿元), 总规模达 75.62亿元。

据悉,此次拟发行的专项债主要 投向安置小区、安居工程、职业技术 学校校区、产业园区、城市供水以及 高铁等基础设施领域, 其中就包括新 建济南至枣庄铁路泰山区段、泰安高 新区段以及雄商高铁(菏泽段)配套 基础设施项目。

浙江也将投资视作年底"冲经 济"的关键一招。10月以来, 浙江相 关会议多次提及要"抢机遇",并强 调主动承接落实中央政策, 加快推动 项目实施。

"千项万亿"工程重大项目占到 了前三季度浙江固投的半壁江山。目 前,浙江今年部署的"千项万亿"工程 重大项目中,新建项目开工率已经达 97.6%。对于2025年的项目储备, 也已 经达到1000多个。

"当前一揽子增量政策初步生 效,10万亿元资金化债激发了地方政 府积极性。但宏观政策仍需进一步发 力, 及时根据出口、房地产形势变化 作出是否追加预算的调整并在当年 使用, 提振信心和预期; 财政支出结 构可以向医疗、教育和养老等公共消 费领域倾斜,解决居民后顾之忧,提 高居民消费意愿。"粤开证券首席经 济学家罗志恒告诉时代财经。

75.62

不少经济大省还将目光投向消 费领域。除了重大项目加速落地,第四 季度也是生产和消费旺季, 在全年经 济总盘子中占比高。

江苏省在11月召开的经济运行 分析会议上提出, 要把促消费和惠民 生结合起来, 深挖文旅、养老、育幼、 家政、健康等消费潜力,扩大优质文化 演出和体育赛事市场供给, 加力推进 重大项目建设, 加快高品质住宅建设 与供应,实现房地产市场持续回稳。

河南也将促消费和惠民生结合 视作重点。河南省表示, 要继续通过 发放消费券等方式, 充分释放餐饮、 住宿、文旅等重点领域消费潜力。

据河南省财政厅最新数据, 10 月以来, 省财政统筹安排财政资金2 亿元, 依托支付宝和云闪付平台, 在 全省范围内分四期发放"金秋"消费 券, 每期安排财政资金5000万元予以 支持。截至目前,核销率达85%,带动 直接消费6.31亿元, 杠杆率3.71, 进一 步激发了市场活力。□

# 新房连涨两个月 这座城市为何回温?

时代周报记者 李杭 发自广州

从新近发布的全国70城房价数 据来看,房地产市场预期正逐渐改善。

在这70个大中城市, 10月新建 商品住宅销售价格环比上涨的城市 共有7个,比上月增加4个。其中,太原 新房价格环比上涨0.2%, 实现了连续 两个月上涨的良好态势。

太原房价为何能两连涨?

# 9月止跌回升

今年上半年,太原新房价格指数 环比数据有涨有跌。从3月至5月连涨3 个月, 6月再次出现下跌, 但跌幅不大。 同时, 太原新建商品住宅销售价格指 数平均数值与去年同期基本持平。

进入下半年,市场延续调整态势。 7月新房价格环比持平,8月跌势加剧, 环比下降0.2%。

不过, 9月迎来拐点, 新房价格 止跌反弹,环比上涨0.3%,成为当月 全国70个大中城市中价格上涨的三 个城市之一。

10月,随着一揽子政策不断加持, 全国房地产市场显现积极信号。

根据国家统计局数据, 10月份 一线城市新建商品住宅销售价格环 比下降0.2%, 降幅比上月收窄0.3个 百分点; 二三线城市新建商品住宅销 售价格环比均下降0.5%, 降幅均比上 月收窄0.2个百分点。

在这一背景下, 太原表现亮眼, 新房价格环比上涨0.2%, 与平顶山、 桂林和厦门并列第二, 涨幅仅次于上 海(0.3%)。

此外, 今年10月, 太原商品住

宅供应面积14.5万平方米,销售面 积30.5万平方米, 成交量环比上涨 56.4%, 均价12046元/米², 单价环比 上涨1.0%。

对此, 麟评居住大数据研究院高 级分析师关荣雪表示, 太原楼市的回 暖得益于多重因素的共同作用。

一方面, 在全国利好政策密集释 放的背景下,首付比例降低、房贷利率 下调等一系列利好政策降低了购房 门槛和购房成本, 激发了购房者的需 求, 尤其是改善型需求得到一定程度 的释放, 对楼市的稳定和价格预期起 到了积极作用。

另一方面, 在经历了一段时间的 调控之后,房企投资节奏放缓,新建 项目市场活跃度偏低, 市场供应量出 现了明显的减少,这在一定程度上缓 解了市场的供需矛盾, 对房价起到了 稳定作用。此外, 近年来太原加大了新 兴产业的引进和培育,随着越来越多 的高科技企业入驻, 吸引了大量高素 质人才的涌入,新增人口带来了新的 购房需求。

广东省城乡规划院住房政策研 究中心首席研究员李宇嘉也表示,太 原作为二线城市, 其新房价格上涨的 原因与改善型住宅的集中开盘有关, 这些项目的推出起到推动作用, 尤其 是一些设计新颖、得房率较高的项目, 直接带动了所在区域的价格上涨。此 外,前期由于开发商资金链紧张,市场 上的供应有所减少, 使得这些改善型 住宅更具吸引力,进一步推动了价格

# 改善型需求加速释放

太原房地产市场的实际情况也

反映了这一变化。

太原当地房产中介杜先生告诉 时代周报记者,目前相比二手房,改善 型住宅的确销量更好,特别是十一假 期,销量火爆。

"现在,许多人开始重视居住品 质, 觉得原来的住房面积较小或小区 环境不理想, 因此选择以旧换新, 购 买更符合自己需求的改善型住宅。" 杜先生说。

据《山西晚报》此前的报道,10 月份,太原小店区的6个中高端住宅项 目成交金额环比上涨50%~250%, 推动了区域整体房价的轻微上涨。该 区域的均价为12679元/米2,环比上涨

与此同时,房企在国庆期间积极 开展促销活动, 这与市场上观望的客 户逐步入市相结合, 进一步刺激了需 求的增长。

10月25日,太原市举行了大型商 品房促销展览会。据太原市房产管理 局统计,相较于第19届太原房展会,本 次促销活动的累计人流量达到4万余 人次,同比增长75%;意向客户组数 达7025组,增长近4倍;参观售楼部 的客户数为1527组,现场成交28套, 以上各项数据均创下近年来房展会

人口流入也成为推动太原房地 产价格上涨的另一个关键因素。

近年来, 太原的城市化进程加 快,外地人口,特别是年轻高学历人才 的流入, 为房地产市场带来了强劲的 需求。

2018年, 太原市出台放宽人才户 口迁入的一揽子政策,将落户与就业 脱钩,对符合条件的人才实行"先落

户后就业",且配偶、子女、父母均可 随迁。

同时, 针对高校毕业生和高技能 人才,太原还提供了生活补助、购房补 贴、租房补贴和学费补贴等多项优惠 措施。

根据统计数据, 2018—2022年, 太原人口增量超过32万人。今年,山 西省又出台"1+N"人才政策, 进一步 促进人才流入, 助力技术创新和成果

不过,与新房市场的回暖相比, 太原二手房市场仍显疲软。

根据最新数据, 太原二手住宅 销售价格指数环比下降0.7%, 同比 下降4.8%,根据中房指数系统百城 价格指数, 今年10月, 太原二手住宅 价格环比下跌0.42%, 样本平均价格 为10391元/米², 样本价格中位数为 9526元/米2。

一种说法是,房地产市场真正的 晴雨表其实是二手房。当前,太原二手 房挂牌量超过4万套, 市场已经转为 买方市场。虽然近期诸多利好政策出 台,二手房市场活跃度明显上升,但普 涨情况未出现。

不过, 李宇嘉表示, 虽然二手房 价格仍在下跌,但下跌幅度已经开始

"近期的政策调整对市场上的二 手房和新房价格走势产生了影响, 尤 其是一些已挂牌的二手房, 业主的降 价幅度逐渐缩小。在新盘方面, 尽管 部分楼盘由于户型设计不佳、配套设 施不足、交通不便等问题仍难以销售, 但一些优质楼盘仍能推动价格反弹。 这些新盘的表现为市场带来了新的 活力,助力价格回升。"李宇嘉说。□

0.3

### REGION · 区域

# 向北扩容 广州再添"国字号"开发区

时代周报记者 李杭 发自广州

经开区"国家队"再扩容。

11月19日上午, 时代周报记者从 新闻发布会获悉, 广州花都经济开发 区(下称"花都经开区") 获批升级为 国家级经济技术开发区。

自1984年广州、湛江获批建设首 批国家级经开区以来,广东已累计获 批8个国家级经开区,而广州花都经 开区则成为广东第8个、广州第4个国 家级经开区。

时针拨回到1984年,成立之初的广州经开区占地面积仅为9.6平方公里,GDP占广州市总量约2%。如今,广州经开区已发展成为广州市的工业领头羊,工业总产值在广州占比超40%,年均增长两位数以上。

如今, 花都经开区升级, 广州经 开区"国家队"再添一员, 将会带来哪 些改变?

#### 花都经开区晋升"国家队"

1992年,广东省政府批准在花都 华侨农场内设立广东省花县华侨经 济开发试验区,2006年,被更名为广州花都经济开发区,面积达0.507平方公里

2023年4月份,广州市人民政府 批准同意花都经济开发区扩区和区 位调整,规划面积拓展至14.99平方 公里。

目前, 花都经开区实际管辖区域 总面积279.88平方公里, 其中核心区 面积14.99平方公里, 通过委托管理 方式管辖的示范辐射带动区域面积 264.89平方公里。 经过32年发展,花都经开区已建成以汽车整车和零部件产业为主导的先进制造业,以及电子信息、新能源、新材料、现代物流等临空高科技产业集群,是广州市重点谋划打造的北部增长极和高质量发展的主阵地。

其中,位于花都经开区核心区的 汽车城产业基地园区,拥有总部企业 17家,也是国内汽车产业链最完整、 产业配套最完善的汽车产业基地之一,汽车产业年产值约占广州汽车产 业产值规模的1/3,累计超过1500万 辆汽车从这里销往全国,创造了超过 2万亿元产值和2400亿元税收。

近年来,为了晋级"国家队",花都经开区在对外开放、科技创新、绿色发展、统筹协调和发展质量等方面入手,成功推动采埃孚、京东、美团、中电建、圣戈班等59家世界500强企业,滴滴自动驾驶、蓝海机器人等一批独角兽企业相继落户。

去年以来,花都经开区积极谋划 打造粤港澳大湾区"绿能谷",开足马 力拓展光伏、氢能、储能新赛道,加速 打造"光伏+储能"深度融合、绿色发 展的光伏储能一体化超级基地,高水 平规划建设粤港澳大湾区"绿能谷" 万亩千亿大平台。

2024年"绿能谷"新签约项目8个,今年预计可贡献超80亿元产值,去年落户的全球新能源企业500强高景太阳能,目前已部署4GW光伏组件成熟产线,今年预计产值超50亿元。在2024年粤港澳大湾区——欧洲(法国)经贸合作交流会上,花都区与马瑞利、法雷奥、让·努维尔建筑事务所签订合作协议,花都项目占现场签约项目的1/5。

#### 广州"北部增长极"

长期以来,广州"向海向湾""东 进南拓",而北部战略留白,缺乏强劲 的动力引擎。

2021年12月26日,广州市第十二次党代会首次提出"将白云国际机场周边打造成为广州发展新增长极"。

2023年4月,《关于支持花都区 打造广州北部增长极的实施意见》正 式印发,升"极"广州北部地区,已成 为一种共识和趋势。

今年,广州北部增长极上升为省的战略考量,写入了省政府工作报告,花都的区域能级定位得到持续跃升。《广州北部增长极(含空港经济区)产业发展规划(2023—2035年)》明确提出,要用10年左右的时间,将广州北部增长极建成具有全球影响力

### 累计销往全国的汽车数量超



创造了超过2万亿元产值和 2400亿元税收 的国际开放枢纽,力争2035年占全市 地区生产总值比重达20%左右。

如今,花都经开区晋升为国家级, 则进一步表明了北部地区对广州高质 量发展的重要作用。

广州表示,此次花都经开区升级为国家级经开区,是国家和省对广州推动北部增长极建设的加力支持,必将有力推动北部地区交通枢纽优势转化为集聚辐射优势,交通流量向经济流量转变。

下一步,广州将围绕落实国家赋 予的城市性质和核心功能定位,聚焦 北部增长极建设,发挥花都国家级经 开区引领带动作用,纵深推进粤港澳 大湾区发展。

目前, 花都正深入研究推动交通 枢纽向经济枢纽、创新枢纽、开放枢 纽跃升的实施路径, 举全区之力推进 白云国际机场一广州北站空铁一体 化综合交通枢纽建设, 打造新时代国 际开放新平台。

花都经济开发区此次成功升级,极大程度赋能、提升机场周边区域定位、开放能级,未来将与南沙实现空海联动,形成"南有海港、北有空港"的对外开放新局面,推动广州城市发展格局从"云山珠水"向"海阔天高"跃升。

接下来,国家级广州花都经济技术开发区将乘势而上,围绕打造国际开放新平台,进一步发挥区域辐射带动和示范引领作用,切实把经开区建设成为创新发展的增长极、对外开放的排头兵、自主创新的示范地、深化改革的试验田,纵深推进广州北部增长极建设,在省市高质量发展大局中扛起更大担当、实现更大作为。¶

# 河南晋级"高校第一省"背后:10年新增47所

疯狂建高校,这一轮河南赢了。 近年来,新建高校似乎成了不少 地区热衷的事情,大湾区、西部、中部 等地都在疯狂建大学。《中国统计年 鉴2024》数据显示,2023年全国普通、 职业高等学校数量达到2822所,较上 年增加62所。

在31个省份中, 江苏、河南的高校数量达到168所, 为全国高校数量最多的两个省份。广东、山东紧随其后, 分别拥有162、156所高校, 湖南、四川、湖北的高校数量也不少, 均超过130所。

这其中,河南凭借12所高校的增量,成为2023年新增高校数量最多的省份。

另据教育部官网在6月21日发布的《全国高校学校名单》显示,截至2024年6月20日,河南高校数量达到174所,超越江苏(172所),正式晋级全国"高校数量第一省"。

作为户籍人口第一大省和六个经济大省之一,高校资源始终是河南的迫切需求。由于人口基数庞大,且省内高校资源和人口规模的不匹配,一度让河南陷入了"高教洼地"的窘境。因此,"疯狂建大学"就成了河南的必然选择。

不过,虽然目前河南高校数量全国第一,但从占比来看,其本科学校数量仅占全省高等院校的34.5%。这也意味着,河南高等教育资源的短板,仍是质量。

# 新增多为职业学校

2023年,河南新设立12所高校,约占全国高校新增数量的五分之一。

分类别看,专科院校占据了绝大 多数,共有11所,本科院校仅有1所。 而这些新增高校涵盖了多个领域,包 括幼儿师范、新材料、商业、软件、汽 车、食品工程和美术等专业。

从分布的城市来看, 有5所学校

坐落于郑州,且这些学院以工科为主, 实操性和技术性较强,具有鲜明的产业特色。其余过半学校分布在洛阳、 开封、南阳等地。

河海大学区域经济研究中心主 任刘奇洪告诉时代周报记者,郑州作 为河南的省会,在经济、交通、产业等 资源上具有明显优势。而新增高等院 校中有7所在非省会地市,有助于提 升非省会地市经济发展、增强人口(人 才)吸引力、有助于城市建设。

"与此同时,职业院校与企业结合紧密,可以通过产教联合,定单定向培养,为企业培养基层人才。同时也符合河南产业发展对一线人才的需求,如富士康、比亚迪及一些新能源项目。"刘奇洪说。

目前,郑州正处于产业结构优化 和升级的关键时期,对职业技能型人 才的需求日益增长。

以汽车产业为例,2024年前三季度,郑州市GDP达到10702.7亿元,规上工业贡献突出,其中,新能源汽车实际下线产量同比增长了901.9%。

这也意味着,通过培养与当地产业紧密结合的技能型人才,郑州可以更好地实现产业与教育的协同发展,为经济增长注入新的动力。

郑州汽车工程职业学院由汽车 市场运营商河南天马实业集团创办。 此前,该集团的董事长马锡林曾公开 表示,郑州汽车工程职业学院就建在 产业园区内,可以实现把企业资源转 化为教育资源,专业办在产业链。

不止郑州,这或许也是全国高校调整的重要趋势。

2023年, 国家发改委就曾提出, 要新增200所左右高职院校和应用型本科院校, 推动形成紧密对接产业链、创新链的专业体系, 对符合条件的职业教育产教融合项目通过中央预算内投资予以重点支持。

# 考生多、学校少

拉长时间线来看,近10年来 (2013—2024年6月20日),河南共新 增47所高校,是新增高校数量最多的省份。拼命建高校背后,是河南走出"高教洼地"的破局之举。

公开资料显示,河南的高等教育发展由于历史的原因,在20世纪50年代院系调整之后就一直处于弱势地位。改革开放以来也没能赶上国家高等教育发展的机遇期,导致河南的高质量高等教育资源较为匮乏。

最直观的表现就是一流大学较少,与河南经济大省、人口大省的地位 不相匹配。

由于优质高等教育资源布局不均衡,河南目前仅有河南大学、郑州大学两所"双一流"高校,其中,郑州大学是省内唯一的211院校,无一所985大学。此外,作为"全国高校数量第一省",河南的本科学校数量为60所,仅占全省普通高校的34.5%,在31个省份中排名倒数第三。

省内优质教育资源不多、本科学校占比较小,再加上省外"双一流"高校,尤其是教育部直属高校在河南投放招生计划相对较少,均让河南的高考竞争非常激烈。

激烈的竞争, 也导致河南高等教育毛入学率低于全国平均水平。

数据显示,2020年,河南高等教育毛入学率为51.86%,较全国平均水平低2.54个百分点,也比全国晚一年进入普及化阶段(50%以上为高等教育普及化阶段)。

到了2023年,毛入学率虽然提升到57.54%,但与全国平均水平的差距却拉大到了2.66个百分点。

为缓解升学压力并提升高考录 取率,河南提出,到2025年高等教育 毛入学率要达到60%,与全国平均水 平一致。

面对种种现状,河南建高校,就显得尤为迫切。

# 留住人才

在河南疯狂建高校背后, 反映的也是人口的变化。

长期以来,河南都是全国人口净

流出大省。2021年河南人口流出64.3 万人,2022年人口流出速度放缓,仅减少10.2万人。到了2023年,河南的人口净流出为47.8万人。

这些外流的人口, 不仅包含一部 分外出务工人员, 也包括在外地高等 院校就读的河南籍学生。

"这些学生完成学业后,可能会选择直接在就读地就业。人才的外流,会加大河南产业转型升级的挑战。"刘奇洪说。

从城市发展的视角来看,大学数量越多、越优质,就越有利于提升城市吸引力,从而转化为更多高素质的人才储备,反哺当地产业和科技创新。

那么,在人口不断流失的背景下,河南能否靠新增高等院校,缓解人口 外流?

刘奇洪认为,河南作为农业大省、人口大省,考生大多来自农村,专科学校学制短、所学专业面向市场,学费总额低、学期短、就业率高,可以靠此留住人口,缓解人才外流。

但河南高校最大短板就是缺乏 研究型大学、研究—教学型大学,从 而使得该省在发展新兴产业、未来产 业方面缺乏优势。因此,河南还需引 进和建设一批高水平研究型大学,强 化产学研合作。

为此,河南正积极引进高校资源。2023年,上海交通大学郑州研究院、北京理工大学郑州研究院揭牌运行。2024年河南省政府工作报告也明确,计划引进10家一流大学和科研机构的郑州研究院。

今年5月底及6月初,教育部官网 发布了28份同意设置本科学校的函, 其中2所位于河南,分别是河南体育 学院、漯河食品工程职业大学。

河南财经政法大学人口发展研究所所长周福林在接受时代周报记者采访时表示,当前河南高校数量扩张也是在原有学校基础上转型升级的过程。"河南和全国一样,高校的数量扩展已经接近尾声,取而代之的会是质量提升。"



5

#### 科创苏州

小桥流水,青瓦白墙。提到苏州,第一印象也许是低回婉转的吴侬软语、精巧典雅的丝绸纹样。"人间天堂"的雅称,吸引万千旅人。 街道边不高的建筑,散布的古园,走进苏州城中心,你或许会被这座千年古都的松弛折服。初来者或许会好奇,这座稳居全国GDP总量第六位的"最强地级市", 以工业实力闻名的万亿元经济大市,都把产业藏在哪里了?

# 苏州 不甘只做"最强地级市"

时代周报记者 王晨婷 王琦 发自广州 苏州

从苏州城标北寺塔出发, 若是向 东行, 1小时的车程内, 昆山会向你沿 路展示苏州硬核工业的秘密; 向西上 北环高速路,不到15分钟到达苏州高 新区,大大小小的各类产业园涌动着 新兴产业的活力; 向北行, 苏州最年 轻的相城区, 江南水乡正蝶变为科创 新区,被寄望成为全市推动数字化发 展的先导区。

今年8月19日, 苏州市委书记刘 小涛在调研科技创新平台时强调, 坚 持以深化改革激发创新活力,鼓励和 规范发展新型研发机构, 加快推动科 技创新和产业创新融合发展,不断塑 造发展新动能新优势。

国庆前夕, 苏州举行了一场声势 浩大的国际科创大会。70多位两院 院士出席,千亿元科创基金集群密集 发布。"人间天堂" 苏州, 毫不犹豫地 展现出迈向"科创天堂"的野心。

在区域经济发展的浪潮中, 苏州 正以一种令人瞩目的姿态, 凭借科技 创新的力量,在资本市场的舞台上大 放异彩。科创板和创业板,这两个中 国资本市场极具影响力的板块,成为 了苏州科技企业腾飞的重要助力。

实际上, 苏州已经拥有了全国最 多数量的科技型中小企业。其中, 苏 州地区有创业板上市公司65家(全国 第三)、科创板上市公司55家(全国第 三)、国家高新技术企业超1.57万家 (全国第四),但是,该区域同时也面临 着创新资源不足、高能级创新载体有 限等关键问题。

想要当全国科创高地, 苏州还差 多远?

# 大力实施科技创新"八大工程"

新兴产业蓬勃发展,"科技创新" 正成为拉动苏州经济增长的新引擎。

今年年初, 苏州就提出大力实施 科技创新"八大工程", 加快推进具 有全球影响力的产业科技创新中心 主承载区建设。"八大工程"具体包括: 科技战略平台能级提升工程、高水平 大学建设高峰工程、产业技术攻坚突 破工程、创新企业培育壮大工程、创 新创业人才集聚工程、创新成果转化 加速工程、科技金融赋能助力工程、 开放创新合作拓展工程。

8月, 苏州市首次设置外资企业 科技创新专项计划, 力争三年建设外 资企业研究院100家;9月召开声势浩 大的国际科创大会……不难看出, 苏 州正在打造全球科创新高地。

《财富》今年披露的"2024年中 国科技50强"榜单中,位于苏州市的 迈为股份(300751.SZ) 作为高端制 造企业代表成功上榜。

这家成立于2010年的高端装备 制造业企业,通过10年的发展,成为 了行业里该产品销售量最大的企业之 一。今年前三季度,在光伏企业普遍 利润下滑或陷入亏损的局面下, 迈为 股份却实现逆势增长,营收大增五成。

迈为股份业绩增长, 是苏州经济 快速增长的缩影。今年前三季度, 苏 州实现地区生产总值18483.8亿元, 按可比价格计算同比增长6.0%。这一 数据不仅高于全国平均增速, 在江苏 省内也名列前茅。

其中, 高技术制造业表现尤为 突出, 传感器、集成电路、智能手机、 医疗仪器设备及器械等高技术产品 产量增速分别高达76.1%、24.0%、 12.5%和37.0%。

但要打造"最强科创城市", 苏 州的实力从何而来?

首先离不开的自然是厚实的家 底。古往今来, 苏州的区位优势都是 其成功的关键因素。位于长三角地区 核心地带的苏州, 介于中国最大的经 济中心上海和江苏省省会南京之间, 这种地理位置使得苏州成为华东地 区重要的经济中心之一。便捷的水陆 交通网络,京杭大运河的流入又使其



成为连接南北、沟通东西的交通枢 纽,为其经济腾飞提供了有力支撑。

结合电子信息、装备制造、生物 医药、先进材料四大主导产业的规模 优势, 苏州市依托光子、集成电路、人 工智能、新能源、创新药物、纳米新材 料等战略性新兴产业的发展优势, 重 点发展前沿新材料、光子芯片与光器 件、元宇宙、氢能、数字金融、细胞和 基因诊疗、空天开发、量子技术等未 来产业。

这座"最强地级市", 今年一直 保持着强劲的增长势头。第一季度, 苏州经济增速攀升至7.9%, 位列26座 万亿元城市首位;随后上半年,苏州 GDP达1.21万亿元,居全国第六,增 速为6.2%,居全国GDP10强城市首 位; 第三季度继续稳中有进, 截至9月 末, 苏州GDP已突破1.84万亿元。

# 资本助力科技企业上市融资

厚实的家底构成了苏州在科创 领域的基础。

目前,整个苏州市共有14个国家 级高新区和开发区,拥有国家级科技 企业孵化器76家、国家科技型中小企 业超2.5万家,数量均居全国第一;科 创板上市企业55家,居全国第三;国 家高新技术企业超1.57万家、专精特 新"小巨人"企业超400家,均居全国

但要从工业大市跃变为科创新 城, 政策思路的转变、整体蓝图的布 局也至关重要。

9月26日, 苏州发布《关于深化科 技体制改革促进新质生产力发展的 若干意见》,拿出真金白银,针对科创 载体、产业、企业、人才、科技成果以 及生态建设六个方面, 共提出了18条

比如在人才方面,为了增强人才 流动性,苏州支持高校聘请企业导师, 鼓励企业高层次人才去高校兼职,加 大全职院士等高层次人才引进力度, 对顶尖人才给予最高1亿元支持。

在当今经济发展的浪潮中, 资本 与科技企业之间形成了一种紧密且具 有变革性的共生关系。对于科技企业 而言, 上市融资是实现跨越发展的关

然而, 技术研发的高昂成本、市 场开拓初期的巨大投入以及创新周 期的漫长,都使得科技企业面临着资 金短缺的困境。此时, 资本的力量就 显得尤为关键。

创业板、科创板为苏州的科技企 业提供了前所未有的融资机遇。对于 苏州而言, 这无异于开启了一扇通往 高质量发展的大门。

苏州众多科技企业凭借其在 高新技术领域的深耕细作, 纷纷在 创业板、科创板崭露头角。这些企业 涉及新一代信息技术、生物医药、高 端装备等关键领域。例如,国芯科技 (688262.SH) 通过多年在半导体芯 片技术的研发投入, 在科创板上市后

获得了充足的资金, 得以进一步扩大 研发团队和生产规模。其先进的芯片 技术不仅满足了国内部分高端制造 业的需求, 也在国际市场上逐渐崭露 头角, 提升了苏州在全球半导体产业 链中的地位。

科技企业上市后, 通过募集资金 扩大生产规模、提高市场份额,实现 了营业收入和利润的快速增长,从而 带动了苏州地区经济总量的提升。同 时,企业的发展也为当地创造了更多 的税收,增加了财政收入,为政府提 供了更多的资金用于基础设施建设、 公共服务改善等, 促进了区域经济的

据统计, 近年来苏州在科创板和 创业板上市的企业数量呈现逐年上 升趋势。这些企业通过资本市场的助 力, 实现了技术创新与规模扩张的良 性循环, 为苏州区域经济的发展注入 了强大的动力。

# "最强地级市" 如何补短板?

野心和目标固然重要, 营商环境 的塑造和政策的落实更是关键。

不能否认的是, 苏州并不是一座 创新资源富集的城市。一段时间里, 外界对于苏州高度依赖外资的增长 模式有所担忧,昆山也长期戴着"代

工"的名号。 创新资源相对欠缺, 科技投入相 对有限, 研发力量较为薄弱, 都是现 实。2020年, 苏州曾提及, 对标先进 城市和地区, 苏州科技创新工作还存 在不小的差距,产业创新转型速度还 不快、缺乏产业地标, 创新主体发挥 作用还不足、缺乏标杆企业,创新载 体支撑力度还不强、缺乏高端平台。

尤其在竞争激励的长三角, 苏州 并不具有科创的先发优势。

若要问苏州缺什么,大部分人都 有一个共识: 机场和大学。以高校为 例,截至2024年5月,苏州共有25所高 等学校,包括1所211工程大学苏州大 学,4所985大学分校。

在地级市中,这个数字并不少,但 要和科创资源密集的北京、上海等相 比, 仍是有明显差距, 如北京有92所 高校、上海有81所高校。

如今, 苏州正集各方之力, 吸引包 括湖南大学、河海大学等高校分校或 高等研究院落地。

科技企业孵化基地在苏州的科 创生态中扮演着关键角色, 是科技企 业从萌芽到茁壮成长的重要支撑。高 能级科技创新载体建设也是《关于 深化科技体制改革促进新质生产力 发展的若干意见》的重点, 苏州提出 全力建设实验室、创新中心, 鼓励与 国外高水平理工大学合作办学、知名 大学来苏建立高等研究院。对于建设 牵头类全国重点实验室、各类国家创 新中心的,给予最高2亿元支持。

高校孵化科技企业是挖掘本地 科创力量的常见手段, 园区也是科创 发展的核心载体。但孵化器也尚存短

板,据时代周报记者了解,大学科技园 依托高校建设,使用的考核导向应有 别于一般的国家级或省级孵化器的

比如上海专门出台了针对高校 孵化器的多份文件,而苏州市目前未 出台过专项政策,对大学科技园依然 套用一般孵化器的考核标准, 从而易 导致考核条件不匹配、支持政策不够

日前,时代周报记者来到苏州大 学国家大学科技园 (独墅湖), 探寻当 下苏州市科技企业孵化基地的发展 现状。

官网显示, 2017—2023年, 科技 园共孵化科技型中小企业515家, 培 育科技型中小企业72家,国家高新技 术企业34家,毕业企业44家(上市挂 牌4家,营收超千万元6家,高企34家); 辅导申报科技项目187项(其中省级 47项, 国家级3项), 孵化企业研发经 费投入超过5000万元: 每年为地方 创造税收超亿元。

"相较于姑苏、吴中以及通安园 区里的成熟社会企业, 校园苗圃区更 多聚焦在科创类中小企业,并为学生 创新创业提供帮助。"科技园校园苗 圃区的一名工作人员告诉时代周报 记者。

该工作人员介绍, 学生想要创业 的话, 科技园会提供一系列的支持。 "比如学生决定创业后, 我们会提供 代注册等服务,后续还会根据企业资 质或创业人员,为他们对接人才引进 或是其他比赛。学生可以优惠使用办 公工位,我们会帮学生申请创业补助。 在企业的发展过程中, 也会帮助其完 成科技型中小或高新技术企业的申 报工作。到今年7月份,基地在孵大学 生创业企业有40余家。"

科技企业、资本市场、高校、科技 企业孵化基地在苏州区域经济发展 中并非孤立存在, 而是形成了一个有 机的协同发展体系。

上市之后, 企业为苏州大学的科 研合作带来了更多资源。上市公司与 高校联合开展科研项目, 促进了学科 发展和科研成果的转化。同时, 也吸 引了更多优秀人才来到苏州, 进一步 充实了苏州的科技人才队伍。高校的 科研成果则通过科技企业孵化基地 加速转化, 为孵化企业提供了技术源 泉。而孵化基地培育出的优质企业, 又成为资本市场的后备力量, 形成了 一个良性循环。

在政府的引导和支持下,这种协 同发展模式将不断深化。未来, 苏州 将继续加大对科技创新的投入, 优化 区域创新环境, 吸引更多科技企业在 本地发展。

随着更多科技企业登陆资本市 场上市, 高校科研水平的持续提升, 以 及科技企业孵化基地服务质量的提 高, 苏州必将在区域经济发展中凭借 科技创新书写更加辉煌的篇章, 成为 全国乃至全球的科创典范城市。₫

苏州已经拥有了全国最 多数量的科技型中小企 业。其中, 苏州地区有创 业板上市公司65家(全 国第三)、科创板上市公 司55家(全国第三)、国家 高新技术企业超1.57万 家(全国第四), 但是, 该 区域同时也面临着创新 资源不足, 高能级创新载 体有限等关键问题。

# 资本市场的江南新故事: 苏州219家A股上市公司是如何炼成的?

时代周报记者 雨辰 发自上海

6

"东临上海、南濒杭州湾、西接太 湖、北依长江"——苏州, 这座历史与 现代交融的城市, 以其优越的地理位 置以及便捷的交通网络, 成为了华东 地区重要的经济、文化、科技和交通 中心。

这座历史与现代交融的城市,不 仅以古典园林著称, 更以其蓬勃发展 的资本市场吸引着世界的目光。

上市公司作为优秀企业代表, 既 是苏州经济高质量发展的重要引擎, 也是推动苏州产业创新发展的核心

截 至2024年11月11日, 苏州一 共孕育了219家A股上市公司, 总市值 18626.81亿元。

其中, 主板共有88家上市公司, 创业板有65家,科创板有55家,北交 所有11家。

时代周报记者通过深入分析苏 州上市公司的数量、地域分布、规模 与能力以及经营状况等多个维度,聚 焦苏州的重点行业和杰出企业, 探讨 在苏州资本地图中, 219家A股上市 公司的成功之道。

#### 从1家到219家A股上市公司

1993年9月8日, "苏三山A"(现 更名为四环生物) 在深交所正式挂牌 交易, 标志着苏州市首家A股上市公 司诞生,并由此揭开了苏州地区资本 市场的发展序幕。

从A股上市情况看,2000年以前, 苏州累计仅有6家上市企业。

2000-2009年, 苏州地区累计 共有21家企业上市,上市数量实现稳 步增长。2010年之后, 在经历了新股 IPO暂停和重启后, 苏州企业进军资 本市场的步伐开始加快。

2017年10月,聚灿光电在深交所 挂牌上市, 苏州A股上市公司达到了 100家,成为全国第五个进入"百家时 代"的城市。

从1到100,苏州用了24年的时间, 但是从101到200, 苏州仅仅用了不到 6年时间。

上海证券交易所, 使得苏州境内A股 上市公司的总数跨过了200家的门槛。 2024年10月, 苏州天脉在深交所

2023年2月, 裕太微-U成功登陆

创业板挂牌上市,成为苏州第219家 境内A股上市公司。

从主板、中小板、创业板到科创 板, 从上交所、深交所到北交所, 苏州 无一例外地把握住了多层次资本市场 发展的重大节点。

从1993年到2024年, 在这31年的 时间里, 苏州的企业不断发展壮大, 逐 渐在资本市场中占据了重要的地位。 苏州的上市公司数量不断增加, 市值 也稳步攀升, 成为了资本市场中不可

从地理分布的角度分析, 苏州的 219家A股上市公司显示出明显的集 聚特征。

具体来看, 吴中区以62家上市公 司的数量领先,占比28.31%;虎丘区

紧随其后, 拥有33家, 占比15.07%; 张家港市和昆山市各自拥有31家上市 公司, 占比14.16%; 吴江区有27家; 相城区有16家;常熟市则有14家;太 仓市和姑苏区分别有3家和2家上市

苏州是创新与产业、产业与资本 结合最好的城市之一。

2024年11月9日, 苏州市委金融 办常务副主任、苏州市地方金融管理 局局长曹晔公开表示:"整个苏州的 资本市场板块表现亮眼,新增境内外 上市公司7家,既显示了苏州金融业的 稳健增长,又反映了苏州在资本市场 的活跃度和上市公司的强劲发展动 能,未来期待能打造更多具有行业影 响力和全球竞争力的链主企业。"

#### 从苏州制造到苏州"智"造

苏州快速发展的背后, 离不开工 业制造业的有力支撑。

1994年2月, 国务院批准设立苏 州工业园区, 随后, 大量外资企业竞 相在苏州投资建厂。

2024年前三季度, 苏州全市实现 规模以上工业总产值34159.1亿元, 同比增长4.9%。

与此同时, 苏州也一直将科技创 新视为重中之重,自2009年起被认定 为国家可持续发展实验区,并于2010 年跻身国家创新型试点城市之列。

全市拥有4个国家级高新技术产 业开发区和7个省级高新技术产业开 发区, 其区域创新能力在全国范围内 名列前茅。

根据时代周报记者的统计数据, 在苏州的219家上市公司中,有179家 属于装备制造业企业, 占整体比例 的81.74%。

具体来看, 计算机、通信及其他 电子设备制造业领域有45家企业;专 用设备制造业领域有25家企业;电气 机械和器材制造业领域有23家企业; 通用设备制造业领域有16家企业;金 属制品业有15家企业; 化学原料和化 学制品制造业以及软件和信息技术 服务业各有13家企业。

在苏州55家科创板上市公司中, 半导体行业独占鳌头,拥有12家。

自动化设备行业紧随其后, 有7 家;通用设备行业占6家;软件开发行

这些公司与苏州的四大主导产 业——电子信息、装备制造、生物医 药、先进材料,形成了完美的契合。

今年9月, 苏州出台了《关于深化 科技体制改革促进新质生产力发展 的若干意见》,提出18条举措,简称"苏 州科创18条"。

这些举措基本指向全面深化科 技体制改革,坚持科技与产业、产业 与资本深度对接,教育科技人才一体 推进,着力推动创新链产业链资金链 人才链深度融合, 加快培育发展新质

2023年, 苏州219家上市公司的 研发投入总额为302.22亿元。其中, 76家公司当年研发投入超1亿元。

其中,3家公司的研发投入超 过10亿元大关,它们分别是亨通光电

(600487.SH)、维信诺(002387.SZ) 和东山精密(002384.SZ), 2023年研 发投入分别是19.05亿元、11.94亿元 和11.61亿元。

截至2024年第三季度末, 苏州 219家A股上市公司总资产合计达到 3.11万亿元人民币, 较去年的同期增

它们今年前三季度共实现营收 6420.08亿元,同比增长5.39%。

其中,有9家公司的营业收入破 百亿元,有23家公司的前三季度营收 超过50亿元。

在这些表现突出的企业中, 东 方盛虹以1083.01亿元的营收位居榜 首,亨通光电、阿特斯和江苏国泰。它 们分别以423.99亿元、341.78亿元和 290.07亿元的营收位列第二、第三和 第四名。

从今年前三季度的营收增速来 看, 营收增速比较快的公司主要分布 在专业工程、汽车制造、包装印刷、半 导体、通信设备、光伏设备等制造业

其中,亚翔集成、沪光股份、佳合 科技、和林微纳的营收均实现翻倍, 并且在营收增速排名中位列数百家 企业的前四。

苏州219家A股上市公司, 是苏 州经济高质量发展的缩影。

从工业园区的创新高地到张家 港市的产业集群, 从昆山市的外向型 经济到吴江区的纺织重镇, 苏州上市 公司在各自赛道持续向前, 共同谱写 

# 苏州科技大学徐天舒: 苏州科创板上市企业数量全国第三



徐天舒

苏州科技大学商学院教授、苏 州高新区(虎丘区)长江产业 经济发展研究院院长

时代周报记者 张钇璟 发自苏州

苏州被称为"最强地级市",并 非徒有虚名。

2024年上半年, 苏州GDP达1.21 万亿元,居全国城市第六,是全国 GDP十强城市中唯一的地级市。

苏州科创产业表现强劲, 拥有国 家级科技企业孵化器76家、国家科技 型中小企业超2.5万家,数量均居全 国第一;科创板上市企业55家,居全 国第三,仅次于上海、北京。

苏州科创为何得以脱颖而出?有 哪些经验值得借鉴?

苏州科技大学商学院教授、苏州 高新区(虎丘区)长江产业经济发展 研究院院长徐天舒在接受时代周报 记者采访时表示, 苏州科创企业基数 大,加之科技金融创新,科创板上市 企业数量领先是必然结果。

徐天舒指出,虽然苏州科创板 上市企业数量略多于深圳, 但必须承 认深圳的整体科创能力依然领先于 苏州。

徐天舒在苏州生活近50年,长期 研究苏州产业经济发展。他早年曾被 派驻到北方大城市从事制造业管理 工作多年, 既熟悉苏州这几十年来的 产业发展历程,同时又能跳出苏州看

#### "苏州科创板上市企业数量领先是必 然结果'

时代周报: 苏州科创板上市企业 数量居全国第三,仅次于上海、北京。 苏州为何可以脱颖而出?

徐天舒:首先, 苏州科创企业基 数大,得益于苏州较早地重视科技投 入和吸引高端人才; 其次, 苏州较早 地学习了国外发展产业的经验, 重视 科技金融的创新;最后, 苏州充分尊 重金融发展的规律,融资上市是创业 基金、产业基金价值实现的途径, 只 有让金融从支持实体经济中获益,才 能步入良性循环。

国家科技型中小企业, 居全国第一, 苏州为何能汇聚这么多科技型中小

徐天舒:这么多国家科技型中小 企业并非一下子冒出来, 而是有一个 历史发展过程。

过去几十年, 苏州发展历经多次 转型,从最早乡镇企业的"异军突起", 到20世纪90年代外资涌入成为制造 业中心,带动配套中小企业发展。

近10年来, 当地的资源要素(如 土地、劳动力) 越来越紧张, 苏州必 须通过科技创新来推动产业升级,向 产业科创中心主承载区的目标定位实 施转变。

在这一过程中, 苏州一方面引进 大院大所, 另一方面不断吸引海内外 高端人才, 采取多种激励措施, 鼓励 他们带着技术资金回来创业。

此外,苏州优越的营商环境以及 完备的产业链也吸引着拟设立的科 创企业, 尤其是科创型中小企业, 并 形成一个互相促进的局面。

时代周报: 在连接金融资本方 面, 苏州为这些科创板企业提供了怎 样的土壤?有哪些值得其他城市学习 的经验?

徐天舒:苏州强大的工业基础和 高质量的金融服务, 为本地科创企业 的发展提供了强大的支撑保障作用。

苏州的科技金融服务走出了一 条创新之路, 主要体现在六个方面, 包括"工业+金融业"相互促进,营 造经济发展的良性循环; 重点打造 "银行+财政"联动,发挥风险补偿资 金池兜底作用;"线下+线上"联动, 发挥政务服务政策服务器作用;"产 业+基金"联动,积极培育先导产业; "债权+股权"联动保障财政持续收 益, 为科创企业提供多种融资渠道; "无形资产+金融"的融资方式创新, 创新金融服务模式。

这些苏州实践经验, 可以说较为 完善地构建了当前的金融支持科技 创新的体系, 建立了一套符合中国国

时代周报: 苏州拥有超2.5万家 情、适合科技创业企业发展的金融服 务模式,极大地促进了新技术的产业 化和规模化发展。

#### "苏州需要更高等级的科创产品、技 术、成果" 时代周报: 苏州被经常拿来和

深圳比较, 苏州科创板企业虽然在数 量超过深圳, 但整体科创实力似乎仍 有差距。

徐天舒:苏州的科创板企业数量 超过深圳, 但是深圳的整体科创能力 排在苏州前面, 这是事实。苏州也一 直正视这一现实。

改革开放早期, 苏州大量企业从 事"三来一补"加工贸易。

中国加入WTO后, 苏州许多民营 企业给外资企业做配套,成为它们全 球供应链的一环,产业链掌握的自主

近年, 苏州意识到这个问题, 加 强了自身科技创新和高等级人才的引 进。我想苏州和深圳的距离会逐渐缩 小, 但是深圳始终是我们苏州学习的 榜样。

时代周报:今年9月末,苏州发布 《关于深化科技体制改革促进新质生 产力发展的若干意见》,提出18条举 措, 简称"苏州科创18条"。你如何看 待"苏州科创18条"?哪些措施值得 重点关注?

徐天舒:各地政府的科技创新政 策都是互相学习的, 深圳会关注苏州 的科创政策, 苏州也会参考学习深圳 的,甚至国外的经验。

所以, 各地出台的科创措施其实 在内容和形式上没有太大差别, 但最 关键的就是要看各地拿出的科技创 新措施是否最适合自身在特定发展 阶段对于科技创新的需要。

"苏州科创18条" 当中, 我比较看 重的是科技政策的激励作用。

以前较多采用了简单奖励的办 法, 但是未来要从制度设计上去推动 科技创新。我想这个更为有效, 苏州 现在也已经做了许多有益的尝试。

时代周报:作为最强地级市,你 认为苏州的科技创新面临哪些最大

徐天舒:中国式现代化关键在科 技现代化。

挑战?

江苏要在科技创新上率先取得 新突破,已经被赋予了打造全国重要 的产业科技创新中心的历史使命。

苏州作为江苏省最大的工业城 市, 承担了打造产业科创中心主承载 区的任务。

因此, 苏州作为一个地级市, 还 需要砥砺奋进,继续努力,产出更多更 高等级的科创产品、技术和成果。

#### "跨境贸易增幅抵补一般贸易降幅" 时代周报: 你认为科技创新对 于苏州经济增长起了多大的作用?

徐天舒:可以很明确地说,近10 年来,科技创新在推动苏州经济增长 当中发挥了主要的作用。

苏州跟其他一、二线城市一样, 劳动力、资金使用效率、土地等要素 已经达到了高效利用, 资源要素受限 成为加快发展的主要障碍之一。

在这样的情况下, 苏州再依靠原 来的粗放型投入,已经没法再去撬动 经济,它的边际效用在不断递减。

所以也只能靠科学技术投入以 及高层次人才的科研产出来推动经 济增长。

时代周报: 当前有一种观点认

为, 之前外资企业在苏州的投资规模 较大。若未来外企投资意愿下降, 苏 州的外贸会受到影响。

徐天舒:这是你的一种假设, 退 一步讲, 即使外企投资意愿下降, 也 不代表中国的外贸会下降。

我们跟世界交往不仅是吸引资 金,外贸的高质量发展,更在于能在多 大程度去参与国际竞争。

科技创新也能促进外贸发展。据 我了解, 苏州近几年通过跨境电商的 发展,特别是科创产品的跨境平台输 出,基本上把一般贸易暂时的下降额 度抵补回来。┒

8

万亿美元

### WORLD · 天下

# 被特朗普提名的美国财长:曾为索罗斯工作

时代周报记者 刘沐轩

当地时间11月22日,万众瞩目的 美国新一任财政部长人选终于出炉。

美国当选总统特朗普宣布, 他将 提名斯科特·贝森特担任下一任美国 财政部长

特朗普在自己的社交媒体Truth Social上表示: "斯科特被广泛尊崇 为全球顶尖的国际投资者以及地缘 政治和经济战略家之一, 他长期以来 是'美国优先'议程的坚定倡导者。"

据CNN报道,特朗普的这一选择让不少华尔街人士感到心安。鉴于特朗普目前提名的大多数内阁成员都争议缠身,他对贝森特的提名显得格外正常。

曼哈顿研究所高级研究员贾奇·格洛克指出:"许多观察家认为斯科特·贝森特是最受尊敬和最有能力的候选人之一,他与传统商业、金融集团以及特朗普的支持者都保持

62岁的贝森特曾为"金融巨鳄"索罗斯和著名做空者吉姆·查诺斯工作,同时还经营着自己的对冲基金,而他最为人所熟知的,是其作为"索罗斯门徒"的标签。

#### 擅长做空的华尔街精英

1962年出生的贝森特在南卡罗 来纳州康威市的渔村长大, 他的父亲 是一名房地产经纪人, 经历过这座小 城的繁荣和萧条。

贝森特最近在特朗普盟友罗杰·斯通的电台节目采访中曾表示,"我从小就深陷经济焦虑,我不希望任何家庭也遭遇这种事。"

成年后的贝森特考上了耶鲁大学,他曾考虑学习新闻学,但后来转读了政治学,并在毕业后选择在华尔街实习。

很快, 贝森特便加入了同为耶鲁 校友的查诺斯麾下。查诺斯掌管的尼 克斯联合基金公司, 是世界最大空头 对冲基金, 主要靠做空赚钱。简而言 之, 就是"企业倒闭它赚钱"。



随后, 贝森特于1991年加入了索罗斯的团队, 并在1992年帮助索罗斯完成了那笔让他"一举成名"的交易——做空英镑。

在这场"打垮英格兰银行"的战争中,英国政府为捍卫英镑而动用了269亿美元的外汇储备,但最终仍遭受惨败,并被迫宣布英镑退出欧洲汇率机制(ERM),引发了英国的经济动荡,史称"黑色星期三"。英镑兑德国马克贬值约15%,兑美元贬值约25%,英国利率高企、通货膨胀上升、失业率上升。

而索罗斯在这笔交易中获利超 10亿美元。

从1991年到2015年, 贝森特为索罗斯工作了长达25年, 其中2011—2015年任索罗斯基金管理公司首席投资官。

2015年, 贝森特筹集了45亿美元, 其中包括索罗斯投资的20亿美元, 成立了他自己的对冲基金公司Key Square Group, 主要策略不再是做空, 而是押注宏观经济趋势。

根据监管文件, 截至2023年12 月, 该公司管理的总资产约为5.77亿 美元。

在政治立场上, 贝森特过去曾支持奥巴马和希拉里等民主党总统 候选人。直到2016年, 他转而支持特 朗普参加当年的美国总统竞选。贝森特表示,因为和特朗普已故兄弟罗伯特·特朗普的友谊,他与特朗普家族相识已有30年。

在2024年大选中, 贝森特担任了 特朗普竞选活动的首席经济顾问。

路透社援引消息人士称, 贝森特在大选期间每天都待在特朗普位于佛罗里达州的海湖庄园, 提供经济建议, 这种与当选总统的亲密关系可能是帮助他赢得了美国财政部长一职的提名的原因之一。

#### 财长的难题

美国财政部是美国联邦经济决策的首要部门。

负责实施税收政策、管理国家债 务、领导金融监管机构、出台制裁和 经济援助、开展经济外交等。

有望成为财政部长, 贝森特未来的工作并不轻松。

若贝森特能成功上任, 他最急迫的任务或许就是处理美国政府的债务上限。

贝森特将这个棘手的问题归咎 于拜登政府"四年的鲁莽支出"。

此前,美国国会批准的债务上限协议将在2025年1月2日到期。

现任财政部长珍妮特·耶伦可能会采取部分行动。但在特朗普于2025

年1月20日就职后,这个大难题或将由 贝森特"接棒"。

第二个难题将是延长特朗普的 减税政策。

特朗普上一任期签署的4.6万亿 美元《2017减税与就业法案》将于 2025年年底到期,他此次在竞选期间 频频承诺将延长这一法案,甚至扩大 其规模。

《华尔街日报》等多家媒体预计,即将上台的特朗普政府想完全兑现承诺的过程不会轻松。要通过该计划,即便是占据国会两院多数的共和党,预计都要在缩小规模的条件下才能通过立法。

第三个难题是管理美国联邦政府的财政赤字。

特朗普计划的延长并扩大减税 等政策,都会减少美国政府的财政收 入。据路透社预测,美国联邦财政赤 字10年内将增长近8万亿美元。

对此, 特朗普的想法是用提高关 税的手段, 来缓解财政赤字。

贝森特也认为, 关税作为增加收入的工具和保护美国重要战略产业的一种方式, 有着悠久的历史。如果战略性地使用关税, 可以增加美国国库收入, 鼓励美国企业恢复生产, 并减少对外国工业生产的依赖。

贝森特近日在福克斯新闻的一篇专栏文章中写道:"关税是实现总统外交政策目标的有用工具。无论是让盟友增加国防支出、向美国出口产品开放国外市场、阻止非法移民,还是阻止军事侵略,关税都可以发挥核心作用。"

值得注意的是, 贝森特并不赞成高额关税。

此前,对于特朗普承诺对所有外国进口产品征收20%的关税,对部分国家关税提高至100%等说法,贝森特认为,这些是"极端立场,在与贸易伙伴的谈判中可能会被淡化"。

牛津经济研究院的研究员瑞安·斯威特表示,"贝森特一直支持征收不那么激进的关税"。选择贝森特作为财政部长,可以降低特朗普提出高额关税的可能性。**□** 

济体。

# 印度经济降速: 莫迪世界第三目标渐远

印度的经济增速, 开始放缓了。 据国际货币基金组织 (IMF) 发布的最新《世界经济展望报告》, 2024年印度经济的增长率预计为7%, 较2023年降低1.2个百分点,2025年 预计为6.5%, 呈现递减态势。

IMF认为,全球经济不稳定性对印度国内经济发展构成了巨大挑战。印度政府首席经济顾问纳格斯瓦兰也表示,地缘政治风险、保护主义日益加剧、对供应链的担忧依然存在。

作为世界上经济发展最快的国家之一,印度一直被寄予很高的期望。 印度总理莫迪此前还信心满满地表示,印度很快就将超德赶日,成为世界第三大经济体。

但按照目前的速度, 印度想在 2027年成为世界第三, 可能还要晚一 些才能实现。

# 经济结构失衡了?

自2021年以来, 印度就一直是世界上经济增速最快的大型经济体, 平均增速保持在6.5%, 是全球平均水平的两倍。

但强劲的整体经济表现背后,存在着明显的失衡问题,主要体现在印度经济结构和产业结构的倾斜。

目前, 印度的经济主要靠投资拉动, 其年度投资占GDP比重从疫情前的31.6%上升到2023年的33.7%。

特别是印度政府积极推动基础 设施投资,抵消了私人消费、政府消费

惨淡增长和外部需求放缓的拖累。

当然, 印度的"传统技能"——服务业依然是经济增长的主要推动力之一, 2024财年增长7.6%, 非常有竞争力。但农业却持续疲软, 2024财年增速仅为2.1%。

《纽约时报》认为, 尽管印度政府对机场、桥梁、道路和清洁能源基础设施的投资几乎随处可见, 但印度私营部门的投资并没有跟上, 企业对新机器和新工厂等未来业务的投入不见起色。这类投资在印度经济中的占比在萎缩。

"要加速信心的增长, 仅靠公共 投资是不够的。"世界银行负责印度 的主管奥古斯特认为, 印度显然需要 更深入的改革, 来促进私营部门投资。

牛津经济研究院表示,2024年,印度消费者的消费能力受到双重挤压。劳动力市场的困境和实际收入增长乏力,将加重疫情期间积累的借款偿债成本负担。该机构认为,印度经济增速放缓无可避免,若想改善,印度需要更多的结构性改革,并创造适当的就业机会。

IMF则指出,2024年,印度经济面临复杂的内外部环境,尽管在国内有一些政策利好,但印度政府的政策落实、国际经济形势的变化以及其国内市场的反应,都会对印度未来的发展产生深远影响。

# 制造业依然是个问题

至于莫迪心心念念的制造业, 依 然是一个大问题。

过去10多年来, 印度政府一直大

张旗鼓发展制造业,但直到现在,其制造业不仅没达到目标,部分数据甚至还在倒退。

按照世界银行的数据, 印度制造业占GDP比例不增反降, 已从10多年前的18.3%下降到了如今的14.72%。相比之下, 越南制造业占GDP比例已经超过25%。放眼全球, 在全球制造业出口中, 印度所占份额不到2%。

莫迪政府曾寄望于效仿东亚国家的发展模式,通过吸引充足的FDI (外国直接投资),将印度打造成全球制造业的枢纽。

但数据显示, 近年来印度吸引外 资的能力实际上正在下降。

来自印度央行(印度储备银行, RBI) 今年3月的数据显示, 2023—2024财 年前10个月(2023年4月至2024年1月), 印度的FDI为255.3亿美元,流出量为101.1亿美元。

去年同期的流入为367.5亿美元,流出为117.5亿美元。也就是说,今年流入印度的FDI减少了112.2亿美元,同比下降30.53%。

印度方面将数据下跌的原因归 咎于全球经济放缓,导致流入印度的 外国直接投资大幅减少。

一些观点并不这么看。牛津经济研究院认为,印度出口的增长在很大程度上与其从中国进口零部件的增长同步,这使得国内的附加值微乎其微,印度至今仍未能吸引到更多的全球外国直接投资。

印度制造的问题也反映在贸易 数据上。

士。 全球贸易研究倡议(GTRI) 智 库发布的《2024年上半年印度对外贸易回顾》显示,2024年上半年,印度与中国的贸易逆差仍然高达416亿美元。原因不少,其中包括印度在某些关键产业上对中国的依赖度仍然高,而其自身的出口竞争力相对较弱。

巴黎政治学院学者克里斯托弗 认为,如果印度工业无法助推出口增 长,那么该国的贸易赤字将进一步上 升,尤其是对华贸易方面。

印度经济学家阿尔温德也指出: "在历史上,没有一个发展中国家能够 在不发展出口型制造业的情况下,从 发展中经济蜕变为中高收入经济。印 度也不例外"。

2014年, 莫迪上任后提出了"印度制造"计划, 目标是到2022年将制造业占GDP的比重提高到25%。

如今,这个目标的期限已调整到 2025年,按照印度制造业的发展态势,留给莫迪的时间并不多了。

# 莫迪的 "三步" 走目标

印度依然充满自信与野心。

按照莫迪先前设定的经济发展目标,2025年印度将成为一个经济总量达到5万亿美元的经济体,2032年超过日本成为全球第三大经济体,至2047年国家独立100周年时,印度将成为一个发达国家。

2023年访美期间, 莫迪还在美国 国会上表达了对印度经济的乐观态 度, 并宣布印度很快将成为"世界第 三"经济体。

国际货币基金组织(IMF)也曾 乐观地估算,印度有望在2027年超过 日本和德国, 一跃成为全球第三大经

在乐观的预测后面, 出现了不少 质疑的声音。

一些经济学家表示, 印度若想达

到这种飞跃,需要每年至少接近8%或9%的持续增长。 而现在,尽管印度近几年经济增进的特殊。

速维持在6%~7%的高水平,但这样的增速还不够,与东亚国家相比也有差距——要知道,大部分经济起飞的东亚国家,在高速发展期间都有超过10%的增速。 如果按类似高增长时期大型新

兴经济体的增长标准来看, 印度还必须切实创造大量就业机会, 才能维持经济增速、实现真正繁荣。

眼下,尽管印度经济增速看似较高,但其经济规模还不够大,经济增长也没有发生在合适的部门,不足以创造足够好的就业机会,来支持每年劳动力市场新增1000万个岗位的就业需求。

数据显示, 高速发展的印度, 失业率 也在升高, 去年年末甚至达到两年多 以来的最高水平。 世界银行也繁告, 再不把据机会

印度经济监测中心(CMIE)的

世界银行也警告,再不把握机会,印度就要浪费人口红利了。

"印度的人口红利期还将持续30年,这似乎并不长。如果按照过往的改革和增长速度,印度可能在还未达到跟中国相当的收入水平之前(更不用与发达国家相比),就直接进入老龄化阶段。"《日本经济新闻》的专栏表示。 **1** 

# 韩国医生还在罢工 考医学院的复读生数量却创新高

时代周报记者 马欢

一场因扩招而引发的医生大规 模罢工, 在韩国已持续超过10个月。 直到现在, 韩国政府还未找到妥善方 案,让辞职的医护人员回去上班。

最新消息是11月11日,韩国政府、 执政党和医疗界部分团体组建三方 协商机制, 计划在12月底前拿出化解 医生"辞职潮"的可行方案。不过, 韩 国医疗界的代表团体反应冷淡, 他们 拒绝参加,并表示"毫无意义"。

尽管韩国医疗界一直在渲染情 况紧急,但这场风波丝毫没有阻挡后 来者对当医生的热情。据韩国媒体报 道, 11月举行的韩国高考中, 复读生 超过16万人, 创21年来新高。其中, 不 少人就是因尹锡悦政府扩大医学院 招生规模而决定复读, 看看能不能考 上医学院。

"以前的韩国医学院, 只有全国 最顶尖的0.01%学生考得上。现在是 0.015%, 听起来是个好机会。" 一名 复读生夸张地形容道。

但矛盾还未解决。据韩联社11月 22日报道,韩国医学界依旧态度强硬, 要求政府立即停止扩招, 否则不会进 行对话。韩国政府则表示, 今年的高 考已经结束,扩招计划无法更改。

#### 扩招的吸引力有多大

一年一度的韩国高考已于11月 14日举行。今年共有52.3万名考生报 考,比去年增加1.8万人。其中,复读生 达到了16.2万人, 是自2004年以来的 最高纪录。

韩国最好的教培机构钟路学院 还表示, 这批复读生中, 有约9.3万人 是已经在大学就读的大一学生。

为什么这么多学生前赴后继地 复读?他们当中不少人都是被韩国医 学院今年扩招的计划吸引了, 想再读 一次,看看能不能考上。

21岁的李相俊已经是第三次参 加韩国高考了, 听说韩国政府要扩大 医学生规模后, 他非常高兴:"以前要 考入医学院几乎是不可能的, 因为只 有全国最顶尖的0.01%学生考得上。 现在升高到了0.015%, 听起来是个好

今年2月初, 韩国政府发布医学

院扩招计划,决定自2025学年开始的 5年内, 将高校医学院的招生规模每 年增加约2000人,以解决医生短缺

韩国政府的目标是,在2035年之 前,增加1万名医师。

然而, 这个扩招计划自公布之日 起就招致韩国医疗界的激烈反对,继 而引发了韩国医生大规模的辞职潮, 医科大学的学生亦集体休学。韩医师 协会等韩国医生团体称, 扩招政策无 法解决医疗危机,反而会影响教育和 培训质量,引发医疗体系崩坏。

面对医生罢工, 韩国政府采取了 强硬的态度,包括发布返岗令,要求医 生们返回工作岗位,并威胁对拒不返 回的医生进行逮捕和吊销执照处理。

尽管韩国政府态度强硬, 但也 在一定程度上对医改政策进行了 调整。例如,政府将扩招规模从原 计 划 的2000人/年 缩 减 至1509人/ 年,并允许指定院校在原定名额的 50%~100%范围内自主调整。

但这些调整并未能平息医生们 的抗议。

时至今日, 两边的矛盾迟迟未能 得到解决, 但这并不妨碍医学院依然 是韩国学生们最想报考的专业之一。 许多韩国考生为了进入医学院而多

据外媒报道,一组数据显示,韩 国医学院新生中, 有超过40%的人复 读至少3次。

看来,大部分韩国考生认为,医 生是最好的职业之一。

### 当医学生不易

在韩国, 考上医学院相当不容 易。首先是录取率。想进医学院, 高考 成绩必须是最优秀的那一批,一些 好的医学院分数,甚至比韩国第一名 一首尔大学的分数线还高。

即便一名学生成绩足够优秀,考 上了医学院, 后续还要承担相当高的 金钱和时间成本。

据估算, 韩国一个普通家庭, 至 少要花费200万元人民币才能培养出

至于时间方面, 韩国大学医学院 学制为6年,前2年学习预科课程,后 4年为本科课程。自大一开始, 学生就 要开始集中学习基础科目, 到大三则 更加忙碌, 学生在上课的同时还要在 医院实习以及准备国家资格考试。

通过国家医师资格考试获得医 师资格证后,即可进入医院参加1年实 习医生和4年住院医生的临床实践, 加起来总共是11年。这还不包括中间 重修课程或者补考科目的情况。

此外,韩国男性还必须加上服兵 役的时间, 男性医生一般要在军中服 役满36个月。

即便如此, 韩国每年报考医学院 的考生人数仍一直都在增加, 韩国学 生对医科专业, 甚至可以说到了一种 狂热状态。

为何韩国人如此热衷当医生,大 概是因为, 韩国医生的待遇真的不错, 即便在发达国家中都是排名前列。

彭博社指出,虽然韩国每1000人 仅有2.6名医生, 在发达国家中排名 垫底, 但医生薪资与本国平均薪资的 比率却是OECD(经合组织)成员国 中最高的。

韩国保健福祉部和OECD的数 据显示, 2020年, 在韩国医疗机构 领取工资的医生, 年平均工资收入 为19.5463万美元(约合人民币137万 元)。这一数据远远超过了欧洲的德 国(18.7703万美元)、法国(9.8993 万美元)以及OECD成员国的平均值 (10.8482万美元)。

韩国医生收入平均增长率也十 分不错。2011—2021年, 在OECD成 员国中, 一般科室和专科医生的平均 增长率均为1.8%。但韩国的增长率显 然更高,一般科室医生为2.6%,专科 医生为2.8%。

2024年韩国高考生中复读生的人数



收入高且稳定增长, 难怪如此多 韩国学生前赴后继。

#### 罢工何时结束

外面的人想进来, 里面的人却在 激烈对抗。今年以来, 韩国医疗界一 直以各种方式,激烈对抗韩国政府的 扩招计划。

这些方式包括但不限于住院实 习医生集体辞职、医学生大规模休学。 后续当然也给韩国医疗带来了严重 的诊疗混乱:许多病人得不到及时治 疗,甚至失去生命,各大医院则纷纷宣 布进入紧急状态。

韩国消防防灾厅9月4日公布的 数据显示, 今年2-7月, 要求应急救 援管理中心帮助寻找急诊床位的求 助同比增长了131%, 这主要是因为急 诊室人手不足、被拒诊者日益增加。

韩国保健福祉部副部长朴敏守 也承认,整个国家的医院急诊室运营 困难, 拒收患者的情况频繁发生。即 使政府推出了医务人员补贴、派遣军 医等政策, 在大量医生拒绝返岗的情 况下, 医疗空白仍然难以弥补。

据韩国《中央日报》报道,首尔 梨大木洞医院的急诊医学科教授南 宫仁是如此形容现在的状态:"当前 的韩国医疗体系就是一颗定时炸弹", "救护车已经开始在不同地区之间来 回辗转, 医生、护士等医护人员的超负 荷已成为日常"。

但韩国总统尹锡悦表示, 改革必 然会引发抵抗, 他将顶住压力, 坚定 地推动医学院扩招。

11月22日, 据韩联社报道, 大韩 医生协会紧急对策委员会召开会议, 其委员长朴炯旭要求韩国政府立即 停止2025年的新生扩招。韩国政府方 面则表示, 今年的高考已经结束, 招 生计划已经定下来了,不可能取消考 生的录取名额。

但韩国医学界仍然不依不饶, 他 们认为,只要政府愿意,现在就可以停 止扩招。在他们的逻辑看来, 扩招会 导致医学院教育质量下降, 最终损害 的还是广大患者的利益, 所以现在必 须立刻纠正。

尽管情况被韩国媒体形容得越 来越严重, 韩国政府也被批评应对得 过于迟缓。但目前看来, 双方都仍不 想妥协。₫

# 为了特朗普 日韩领导人或一起"卷"高尔夫

时代周报记者 马欢

0.015

为了争取能快一步与美国当选总 统特朗普会面, 日韩两国的国家元首, 可能要开始"卷"高尔夫了。

据韩国《中央日报》《韩民族日报》 11月11日报道, 韩国总统室消息人士 透露, 韩国总统尹锡悦时隔8年再次 拾起高尔夫球杆练习, 希望能借此拉 近与特朗普的距离。

韩国总统府11月12日证实了这则 消息,并表示,尹锡悦确实自2016年 后便没打过高尔夫球, 他最近重新挥 杆练习,就是准备未来与特朗普会面。

众所周知,特朗普酷爱打高尔夫 球, 他也和这项运动关系密切。进军 政坛之前,特朗普就喜欢收购和建设 高尔夫球场。

2016年当选美国总统后,《华盛 顿邮报》曾统计发现, 特朗普任期内 大概打了261场高尔夫球,相当于每5 天打一场。

除了韩国, 日本方面也在密切关 注首相石破茂能否效仿安倍晋三,与 特朗普一起挥上几杆子。

据《产经新闻》报道,在自民党 总裁竞选期间, 石破茂已经两次被问 及,是否愿意陪特朗普打高尔夫球了。

看来,日韩两国的媒体都十分关 心, 尹锡悦和石破茂, 谁将率先在特 朗普2.0时代,与其展开高尔夫外交。

# 8年后再次练球

当地时间11月5日,特朗普在美国 第60届总统大选中获胜,11月6日,石 破茂和尹锡悦就分别亲自致电祝贺。

在贺电中, 石破茂祝贺特朗普在 总统选举中取得胜利, 还表示, 希望 日美同盟进一步加强,以及实现"自 由开放的印度洋太平洋"方面,双方 能够紧密合作。

尹锡悦除了致电特朗普外, 还通 过社交媒体发表声明, 称相信韩美同 盟和美国的未来将更加光明, 韩国愿 同美国今后继续密切合作。

在随后的记者会上, 尹锡悦表 示:"很多亲近特朗普身边人士(跟我 说) ……我和特朗普会有很好的化 学反应。"他还透露,一些相熟的特朗 普前政府官员和共和党内重量级人 物,已经答应会帮助尹锡悦和特朗普 建立个人情谊。

对此, 韩国总统府的幕僚特地建 议尹锡悦可以效仿日本已故首相安倍 晋三,与特朗普展开高尔夫外交。

于是,已经8年没打过高尔夫的 尹锡悦,再次拾起球杆练习。

据韩国媒体透露, 其实尹锡悦在 担任检察官的时候就经常打高尔夫 球。不过,他的这个爱好并没有一直 持续下去。在担任检察总长候选人时, 尹锡悦曾在国会人事听证会上表示, 2010年前往大检察厅任中央调查部 第二科长后,几乎没有打高尔夫。

韩国执政党方面对外透露, 尹锡 悦以前曾打过棒球和篮球等, 他熟悉 球类运动, 相信能够在短时间内找回 打高尔夫的手感。

这边, 韩国人对自己总统的高尔 夫水平有信心, 那边, 日本人担心其首 相石破茂太久没打高尔夫, 与特朗普 缺乏默契。

据《日本产经新闻》透露, 石破 茂已经有10多年没碰过高尔夫了。

石破茂在参选日本自民党总裁 期间, 两次被问及是否愿意和特朗普 打高尔夫。对此, 石破茂声称, 自己不 喜欢靠奉承和讨好来开展工作, 他会 从国家利益出发, 以务实高效的方式 进行沟通。

日本共同社则提到, 石破茂和特 朗普的初次接触不算完美。当地时间 11月7日上午, 石破茂致电特朗普表示 胜选祝贺时,两人的通话只持续了约5 分钟。

相比之下,2016年11月9日特朗 普大选获胜时, 当时的日本首相安倍 晋三在11月17日就跑到了纽约——成 为特朗普当选后会见的第一个外国 首脑,两人谈了约一个半小时。

面对这种不算完美的开端, 日本 外务省一名高级官员已经建议"石破 茂与特朗普打一场高尔夫球"。

至于石破茂的高尔夫球水平, 日 本媒体透露,虽然他很久没打了,但是 他高尔夫球的水平应该不错。

石破茂在日本庆应义塾大学读 书时,曾是高尔夫球俱乐部成员。"那 会我天天忙着练习击球, 以至于累得 在课堂上都会睡着。"他曾回忆道。

# 安倍晋三的高尔夫球外交

在特朗普的上一个总统任期,与 其展开高尔夫球外交, 并取得满意成 果的国家元首,是安倍晋三。

安倍晋三与特朗普一共打过5次 高尔夫球,几乎是逢见面就打球。

而这场高尔夫球外交缘起于2017 年2月。彼时,特朗普与安倍晋三在白宫 会谈结束后, 便共同前往佛罗里达棕 榈滩海湖庄园,约上著名高尔夫球员 厄尼·埃尔斯一起打起了高尔夫球。

两人转战两个球场, 总共打了7 个多小时。随后, 特朗普在社交媒体 上说:"今天与日本首相安倍晋三以及 埃尔斯打了高尔夫, 度过了一段美好 的时光。日本有一个很好的代表!"

两人第二次打球是在2017年11 月, 当时, 安倍晋三特意为到访日本的 特朗普安排了打高尔夫球环节。

就是那一次会面中, 安倍为跟上 特朗普,不小心摔了一跤,引发一场不 小的舆论风波。

这一年年末,安倍在东京发表演 讲时说:"特朗普总统实际上称赞了 我摔倒的方式。他告诉我, 我不仅是 一个伟大的高尔夫球手, 而且是他认 识的最好的体操运动员。"

此后,特朗普和安倍对"高尔夫 外交"心照不宣,打球也已经成为了二 人见面的固定项目。

特朗普经常把球场上与安倍站 在一起的照片发到社交媒体上。他 称, 一边打高尔夫球一边"就贸易和 其他很多议题进行了商议"。

与特朗普的高尔夫球外交, 也成 了安倍政府引以为傲的一件事。一名 日本政府高级官员还表示:"一些驻 欧洲大使恳求我告诉他们, 他们需要 做些什么,才能争得与特朗普总统打 高尔夫球的机会,哪怕只打一杆。"

该官员甚至还称,安倍可能是目 前唯一能与美国总统在高尔夫球场 一同挥杆的国家领导人。

甚至连韩国也对此表示了羡慕。 韩国前外交部第一次官崔钟健表示: "安倍还送了特朗普价值不菲的镀金 的高尔夫球杆。"

虽没能一起打高尔夫, 韩国前总 统文在寅在回忆录中自豪地说,特朗 普曾多次与本人说过是"最佳默契"。

如今, 日本方面希望现任首相石 破茂能够效仿安倍晋三,重现日美"蜜 月关系"。还有日本官员建议石破茂再 度起用安倍的英语翻译, 因为这名外 交官曾给特朗普留下了良好的印象。

韩国方面也督促尹锡悦, 尽快拉 近与特朗普的关系,并会面交流。

那么, 谁才会率先与特朗普约上

一场球呢? 🖬

BANK&INSURANCE 银保 INTERNET FINANCE 新金融 FINANCIAL INSTITUTION 机构

HEALTH 大健康 LISTED COMPANY 上市公司

THE TIME WEEKLY 时代周报

# TIME FORTUNE (the property of the property of



14 "杉杉系"豪门风云再变

# 证监会打假记

**←**≰上接P1

#### "全力把造假者挡在资本市场门外"

"严把入口,企业IPO上市绝对不能以圈钱作为目的,更不能允许造假、欺诈上市。"吴清在3月初的履新"首秀"中强调,注册审核的各个环节都要依法依规,严之又严,督促发行人能够真实、准确、完整地披露他的信息,全力把造假者挡在资本市场的门外。

A股推行注册制以来, 新股发行数量一度快速增长,也有一些企业"带病闯关""一查就撤"。

但注册制绝不意味着放松审核要求,2024年以来,证监会持续严打IPO"带病闯关",严惩欺诈发行,坚持"申报即担责",决不允许一撤了之

在2月23日的证监会春节后首场 新闻发布会上,证监会首席风险官、 发行司司长严伯进表示,将持续加强 IPO全链条把关,严审重罚财务造假、 欺诈发行,并将大幅提高拟上市企业 现场检查比例。

首发企业现场检查是证券法赋 予证监会的一项监管执法手段,是 IPO全链条监管的重要一环。

3月中旬,证监会对《首发企业 现场检查规定》进行了修订,强调"申 报即担责",规定在检查过程中对撤 回上市申请的企业"一查到底",并 增加了不提前告知直接开展检查的 机制。

4月,证监会公布《关于修改〈中国证监会随机抽查事项清单〉的决定》,将"首发企业检查"的抽查比例由5%修改为20%。

政策"组合拳"持续发力。资本市场"新国九条"提出,构建资本市场防假打假综合惩防体系,严肃整治财务造假、资金占用等重点领域违法违规行为。

7月5日, 国务院办公厅转发由证监会联合公安部、财政部、中国人民银行、金融监管总局、国务院国资委制定的《关于进一步做好资本市场财务造假综合惩防工作的意见》(下称《意见》),严肃惩治欺诈发行股票债券行为, 加大股票发行环节现场检查和督导力度, 聚焦业绩异常增长等情形, 严防"带病闯关"。

在严监管态势下, 证监会查处了 部分典型欺诈发行企业。

2月9日,证监会通报了对思尔芯 欺诈发行违法行为作出行政处罚的 情况。思尔芯被处以400万元罚款, 时任高管被处以100万~300万元不 等的罚款。该案系新《证券法》实施 以来,发行人在提交申报材料后、未 获注册前,证监会查办的首例欺诈发 行案件。

今年8月,证监会发布行政处罚 决定书显示,华道生物未获注册但发 行申报材料存在虚假记载,对公司及

相关责任人员罚款1150万元。 11月,深交所对华道生物欺诈 发行案作出纪律处分决定,对华道 生物及相关责任人给予5年"禁入" 罚单、公开认定、公开谴责等重处罚 措施。

有业内人士告诉时代周报记者,在"申报即担责"的严监管下,对于涉嫌重大违法违规行为的发行人,即使撤回发行上市申请,仍然难逃追查和惩处。这对于IPO公司明显具有警示意义,有助于从根本上整治曾经出现的企业"一查就撤"现象,阻断发行上市"带病闯关",从源头上提高拟上市企业申报质量、保护投资者合法权益。

# 加强上市后监管,防假打假

企业上市后, 财务真实性仍是日常监管的重中之重。

吴清上任后便强调, 狠抓日常, 加强上市后监管, 防假打假。

证监会目前正在与有关部门一起共同构建综合惩防体系,强化穿透式监管,严肃整治、严厉打击财务造假和侵占上市公司利益的违法违规

实际上,打击资本市场财务造假是证券监管执法一以贯之的重点。证监会披露数据显示,2021—2023年共办理上市公司信息披露违法案件397件,其中造假案件203起,占比超五成。

2024年上半年,证监会执法条线将从严打击财务造假等信息披露违法行为列为执法重点,共查办相关案件192件、同比增长25%,共处罚责任主体283人(家)次、同比增长约33%,罚没金额47亿余元、同比增长约6倍,刑事移送230人(家)次、同比增长增长238%。

证监会查办财务造假案件及罚没金额在快速增长。数据显示,今年前10个月,查办相关案件658件,罚没款金额110亿元,超过去年全年。

今年以来,证监会从严查处上市公司财务造假行为,其中,严厉处罚鹏博士通过操控资产减值计提节奏虚增利润和资产的行为,对公司及相关责任人员罚款3400万元;对华讯方舟形成资金闭环、业务闭环的智能自组网等业务穿透识别,认定无商业实质构成财务造假,公司及相关责任人员被处以1910万元罚款。同时,还严肃查处了中利集团、上实发展、华铁股份、摩登大道等信息披露违法案件,对公司及相关责任人员分别开出高额罚单。

证监会表示,从案件查办情况看,欺诈造假的上市公司只是少数,但在一定程度上损害上市公司群体形象、动摇投资者信心。证券执法的目的,正是识别和有力打击违法少数,促进资源向守法合规、经营规范的上市公司流动,保护投资者合法权益,维护市场秩序。

"今年前10个月查办财务造假的案件数目与罚没金额已经超过了去年全年,彰显了监管部门对惩治财务造假的决心,可以极有力地震慑财务造假方面的违法犯罪主体。"北京中银律师事务所高级合伙人吴则涛律师对时代周报记者表示。

# "追首恶"与"打帮凶"并举

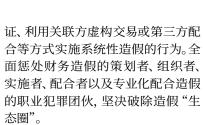
随着执法力度的加大,打击和防范财务造假也面临一些新的形势和问题。财务造假的隐蔽性、复杂性显著增加,加大了发现和查处难度。特别是近期查处的不少案件中,第三方配合造假问题显现并引发市场高度关注。

A股备受市场关注的"专网通信系列造假案",便涉及众多第三方客户和供应商配合财务造假,叠加融资性贸易、"空转"、"走单"等构建造假"生态圈",大幅提高了舞弊的识别难度,造成了多起备受关注的审计失败案例

今年6月,最高人民法院发布五个财务造假典型案例,涉及上市公司、挂牌公司、普通国有公司及私营企业多类主体,造假行为涵盖挂牌公司公开转让、上市公司重大资产重组、出具虚假审计报告骗取银行贷款等多个场景。

人民法院对于证券发行人、主办 券商、财务顾问、会计师事务所等众 多财务造假主体,根据各自过错予以 相应刑事与民事打击。

《意见》也明确指出,坚持"追首恶"与"打帮凶"并举,强化对造假责任人及配合造假方的追责。密切跟进系统性、团伙型财务造假特征及演变趋势,依法从严打击通过伪造变造凭



值得一提的是,华道生物案中被处罚的责任人除了造假的策划者和组织者,还包括一名IPO协调人,这也是首例处罚"IPO协调人"的案件。

陈某并非华道生物的董监高, 也未在该公司任职,但其作为实控 人刘某荣外甥女,根据指示控制使 用华道生物体外账户给客户转账以 完成资金循环,在财务造假中承担 重要角色,是发行人财务造假的重要 "帮手"。

本案中,深交所同步打击明知实施财务造假活动、仍予以帮助配合的"帮手",分层分类处置财务造假"生态圈"。

今年以来,监管不断压严压实中介机构"看门人"责任,证券公司、会计师事务所陆续收到监管罚单,年内多家会计师事务所被"资格罚",包括大华会计师事务所、天职国际会计师事务所、普华永道中天会计师事务所等被暂停从事证券服务业务。

潘向东对时代周报记者表示, "财产罚""资格罚"等举措成为常态, 既有助于提高中介机构执业质量,确 保其保持独立性和客观性,也有助于 提升上市公司质量,建造和维护更加 健康、透明和公平的资本市场环境。

在资本市场的财务造假案中,部分审计机构缺位问题较为突出,甚至配合造假,受到有关部门严惩,这也将审计机构的独立性问题推上风口浪尘。

资深投行人士王骥跃在接受时代周报记者采访时认为,上市公司财务造假的一大问题,在于审计机构是由上市公司聘请的,导致审计工作的独立性和客观性很难保证。要想最大可能地防范财务造假问题,应该由投资者保护基金来掏钱,以招标方式聘任上市公司的审计机构,如此一来,上市公司有义务配合审计。

# 构建综合惩防体系,强化立体化追责

打击财务造假, 监管也积极构建 行政执法、民事追责、刑事打击"三位 一体"的立体化追责体系, 让造假者 "倾家荡产、牢底坐穿"。

上半年,证监会向公安机关移送 涉嫌证券期货违法犯罪案件86件。同 时,会同最高人民法院、最高人民检察院、公安部发布《关于办理证券期货违法犯罪案件工作若干问题的意见》,强化对财务造假、侵占上市公司资产、内幕交易、操纵市场等证券期货违法犯罪行为的打击力度,明确严格控制缓刑适用、加大财产刑适用和执行力度,完善全链条打击、全方位追责体系,行刑衔接机制更为通畅。

吴则涛认为,构建完善证券违法 的行政、民事、刑事立体追责体系,是 注册制系统工程的重要一环,也是有 效保护投资者、防控风险的关键基础 性制度。

吴则涛表示,立体化追责机制不仅涉及上市公司控股股东、实制人、董监高以及中介机构,还包括了从IPO到日常运营、信息披露、财务报告、资本运作、收购、关联交易、担保等各个环节的人员,以及第三方配合造假人员,因此全方位、广覆盖的惩罚措施能够形成监管合力,加强证监会、公安部、财政部等多个部门之间的协调、沟通和配合,有助于阻断财务造假违法行为的发生。

8月16日,最高检印发《关于办理财务造假犯罪案件有关问题的解答》(下称《解答》),明确财务造假犯罪案件事实认定、法律适用重点问题。《解答》明确"情节特别严重"升档情节的把握标准,充分发挥刑法修正案(十一)增设升档法定刑的震慑作用。

在把握"情节特别严重"的升档标准方面,《解答》指出,立案追诉标准规定的定罪量刑情节大致可以分为数额、比例及其他情形三种。对于数额,可按司法实践通行的五倍关系把握刑罚升档标准。对于立案追诉标准规定的比例、其他情形的升档标准,因不同造假主体的规模体量差异较大,可按罪责刑相适应原则并结合常情常理,在个案当中积极探索,积累认定经验。

吴则涛建议,加快构建综合惩防体系,未来可以对财务造假主体的相关追责标准进一步明确,目前对于财务造假类犯罪"情节特别严重"的升档条件暂未有明确的标准,希望相关部门对此问题出台一些参考指引。

另外,各部门可以加强沟通,使 民事、行政、刑事立体化追责的联系 更加紧密,保证各个部门可以及时 地开展或恢复案件调查,以及在相 关案件的诉讼中加强保护中小投资 者利益。

2024年上半年,证监会 执法条线将从严打击财 务造假等信息披露违法 行为列为执法重点,共 查办相关案件192件、同 比增长25%,共处罚责 任主体283人(家)次、同比增长约33%,罚没 金额47亿余元、同比增 长约6倍,刑事移送230 人(家)次、同比增长 238%。

### BANK&INSURANCE · 银保

# 张辉履新中国银行党委副书记 六大行有望再添70后行长

时代财经 黄宇昆

据中国银行官网消息,2024年 11月18日上午,受中央组织部领导委 托,中央组织部有关干部局负责同志 出席中国银行干部会议,宣布中央 决定:张辉同志任中国银行党委副 书记。

公开履历显示, 张辉是一名"70后", 曾长期任职于交通银行, 2020年3月出任交通银行首席风险官, 离开交通银行后出任国家开发银行副行长, 其任职资格于2021年2月获核准。按照惯例, 张辉后续将有望出任中国银行行长一职。

值得一提的是,张辉是今年第二位从国开行调任中国银行的高管。今年1月,国开行副行长刘进履新中国银行副行长,其出生于1976年,曾是国家开发银行高管团队中最年轻的高管成员。

截至11月18日上午收盘, 中国银行报5.01元/股, 涨幅达3.09%。今年以来,中国银行股价不断创历史新高, 截至发稿前, 其A股股价年内涨幅为33.46%。

#### 先后任交通银行首席风险官、国开行 副行长

张辉出生于1972年4月, 1993年 毕业于陕西财经学院(现西安交通大 学), 获经济学学士学位, 大学学历。

张辉的职业生涯起步于交通银行,在交行供职时间长达27年,曾先后担任交通银行资产保全部总经理助理、副总经理、总经理,风险管理部副总经理,上海市分行副行长,贵州省分行副行长、行长,总行风险管理部总经理等职。

2020年3月, 张辉获聘为交通银行首席风险官。同年11月24日, 交通银行发布高管辞任公告称, 首席风险官张辉因工作调动, 已向公司董事会提交书面报告, 辞去该职务。

2021年2月2日, 原银保监会核准



了张辉国家开发银行副行长的任职 资格。

张辉在风险管理方面有着丰富 的经验,在交通银行担任首席风险官 期间多次参加该行业绩发布会,回应 分析师及媒体的提问,对交通银行的 业绩、银行业面临的风险侃侃而谈。

据国家开发银行公众号文章,今年10月21日,张辉以该行副行长的身份参加了2024年中非投资合作高质量发展研讨会。

他在会上表示,国家开发银行作为中国对非投融资合作的主力银行,积极推动对非投融资合作,与40多个非洲国家建立了合作关系,将积极推动2100亿元人民币对非信贷资金落地。截至今年9月,累计向非洲提供了超650亿美元的信贷资金。

# 中国银行高管年内变动频繁

今年以来,中国银行主要高管变动较为频繁。8月25日,中国银行公告称,董事会已收到刘金的辞呈,刘金

因个人原因辞去该行副董事长、执行董事、行长等职务,该辞任自2024年8月25日起生效。同时,该行董事会批准由董事长葛海蛟代为履行行长职责,至该行聘任的新行长正式履职之日止。

与张辉履历相似,1967年出生的刘金也曾有过国家开发银行的任职经历,其于2018年9月起任国家开发银行副行长;2020年1月起,任中国光大银行行长;2021年4月起,任中国银行党委副书记、行长。

值得一提的是, 张辉也是今年第二位从国开行调任至中国银行的主要高管。今年2月, 中国银行董事会批准聘任刘进为该行副行长。

刘进出生于1976年,1997年毕业于北京大学,2000年获得厦门大学经济学硕士学位,具有高级经济师职称。刘进于2021年9月至2024年1月任国家开发银行副行长。曾任国家开发银行政策研究室副主任、教育培训局局长兼开发性金融学院院长、政策

研究室主任、北京分行行长等职务。

中国银行近年来业绩增长较为稳健。中国银行近期发布的2024年第三季度报告显示,今年前三季度,该行实现营收4783.48亿元,同比增长1.64%;归母净利润达1757.63亿元,同比增长0.52%。

资产质量方面,截至2024年9月末,该行不良贷款率为1.26%,比去年年末下降0.01个百分点;不良贷款拨备覆盖率198.86%,比去年年末上升7.20个百分点。

作为高股息、高分红的代表,中国银行今年以来股价涨幅较为可观,且不断刷新历史新高。截至11月18日上午收盘,中国银行A股股价今年以来累计涨幅已达33.46%。

目前,中国银行2024年中期利润分配方案已经出炉,按照方案,该行此次派息总额为355.62亿元(税前),占该行同期归母净利润的比例约为30%,其中A股股利预计发放时间为明年1月。 **1** 

355.62



# 民生银行新一轮资本博弈 刘永好旗下新希望拟举牌

\_\_\_\_\_ 时代财经 **黄宇昆** 

33.46

市净率最低的A股上市银行,即

将迎来重要股东增持。 11月18日 晚 间,民 生 银 行 (600016.SH) 公告称,新希望集团有 限公司(下称"新希望集团")看好该 行长期发展,其子公司新希望化工投 资有限公司(下称"新希望化工")拟 通过二级市场增持该行股份,相关投 资将于监管部门核准后实施。目前, 刘永好所控制的"新希望系"持有民 生银行的总股份比例为4.96%,逼近 5%的举牌线。

时代周报记者以投资者身份致 电民生银行了解增持相关事宜,相关 人士表示增持尚待监管部门核准,具 体增资情况关注后续公告。

事实上,今年以来,上市银行获股东增持的案例较为普遍,据时代周报记者统计,今年至少有20家A股上市银行发布过增持相关的公告。在业内人士看来,增持反映了股东对银行发展前景的信心,有助于提升市场信心、利好估值。

近日,证监会发布《上市公司监管指引第10号——市值管理》(下称《指引》)明确,长期破净公司应当制定上市公司估值提升计划,并经董事会审议后披露。

Wind显示,截至11月19日,42家A股上市银行悉数破净,其中民生银行市净率最低,仅为0.34。在利好消息影响下,银行股行情再次被"引爆",11月18日银行股集体翻红,民生银行涨幅达7.43%;11月19日,民生银行盘中涨幅一度超7%,但收盘时回

落至2.72%。

前海开源基金首席经济学家杨 德龙向时代周报记者表示,稳定分红 和充足现金流是红利类资产的两大 优势,成为很多投资者比较好的选 择。在降息周期之下,低利率环境利 好红利策略。央企、国企改革及市值 管理指引的公布,也将提升这些央国 企的估值水平,有助于推动行情深化。

# 刘永好出手,新希望要举牌民生银行

"新希望系"多次减持民生银行后,如今要出手举牌,民生银行新一 轮资本博弈开启。

据民生银行公告,该行将就持股5%以上股东变更事项向国家金融监督管理总局报送核准申请。新希望集团看好该行长期发展,其子公司新希望化工拟通过二级市场增持该行股份,增持方式为集中竞价交易和大宗交易。

截至11月18日,新希望集团控制的南方希望实业有限公司和新希望六和投资有限公司合计持有该行总股份比例的4.96%。增持后,新希望化工与其一致行动人南方希望实业有限公司、新希望六和投资有限公司合计持有该行总股份比例将超过5%,相关投资将于核准后实施。

民生银行是国内首家由民营企业 发起设立的全国性股份制商业银行, 成立之初主要大股东就包括新希望创 始人刘永好、泛海控股实控人卢志强、 东方集团实控人张宏伟、巨人投资实 控人史玉柱等一众知名企业家。

"新希望系"一度是民生银行的第一大股东,直到2014年12月,安邦系保险公司增持民生银行股份达到14.06%,超越"新希望系"成为第一

大股东。此后"新希望系"多次减持民 生银行,持股比例一路降至5%以内。

近年来,民生银行的股东变化一直备受市场关注。据公开披露信息,2023年下半年以来,深圳市立业集团有限公司陆续在二级市场增持民生银行股份,2023年第三季度末跻身民生银行第七大股东,2024年第一季度末成为该行第四大股东,截至2024年第三季度末,立业集团共持有民生银行4.49%的股份。若"新希望系"此次增持获核准实施,有望超越立业集团,成为民生银行第四大股东。

而作为民生银行另一重要股东——中国泛海控股集团有限公司,在2024年第三季度末时已不在民生银行的前十股东行列。

股东发生变化之后,民生银行董事会席位也相应发生变动。今年6月,民生银行第九届董事会席位落定,泛海控股实控人卢志强"出局",深圳立业集团的实控人林立成为新入局者,刘永好、张宏伟、史玉柱、宋春风、赵鹏等这些"老面孔"仍在。

虽然新希望持续看好民生银行的发展前景,但从目前的业绩来看,民生银行仍有不小的压力。今年6月,民生银行董事长高迎欣在投资者交流会上曾坦言,从财务指标来讲,民生银行经过几年的调整,希望在企稳的基础上实现稳步增长,但也面临不小的挑战,营业收入、净息差等指标承压。

最新季报数据显示,今年前三季度,民生银行分别实现营业收入1016.60亿元,同比下降4.37%,归母净利润304.86亿元,同比下降9.21%。

资产质量方面,截至今年第三季度末,该行不良贷款总额656.30亿元,

比去年年末增加5.33亿元;不良贷款率1.48%,与去年年末持平;拨备覆盖率146.26%,比去年年末下降3.43个百分点。

### 上市银行股东增持热情不减,年内超 20家获增持

本月,除民生银行外,亦有多家上 市银行股东决定出手增持股份,其中 部分银行的增持已经落地。

11月8日,南京银行公告称,基于对公司未来发展的信心,法国巴黎银行(QFII)于2024年3月14日至11月7日期间,以自有资金通过上海证券交易所系统以集中竞价交易方式增持该行股份共计1.79亿股。

本次增持后, 法国巴黎银行及法国巴黎银行 (QFII) 的合计持股比例从17.04%增长至18.04%, 增持比例达1%。值得一提的是, 这已经是今年南京银行第二次公告称法国巴黎银行 (QFII) 增持该行股份, 今年2月26日至3月13日期间, 法国巴黎银行 (QFII) 以同样的方式增持该行7986.85万股。

11月13日,中信金融资产(02799. HK)发布了一份关于进一步推进投资配置的议案,其中提到,为实现股东利益最大化,未来该公司将加大投资配置力度,包括以不超过260亿元进一步购买中国银行股份,以不超过40亿元进一步购买光大银行股份。

中信金融资产表示, 购买中国银行、光大银行股份是该集团一项中长期投资, 将为该集团带来稳健的财务收益。据本次公告显示, 至本公告日期, 中信金融资产持有中国银行3.57%的股份; 持有光大银行7.08%

的股份。

据Wind数据统计,今年以来,包括上述三家银行在内,至少有20家银行获得股东或高级管理层增持,从增持理由来看,均为看好银行的长期价值以及对未来发展的信心。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博向时代周报记者分析称,上市银行频获增持,一方面,是股东对银行未来发展前景的看好,部分上市银行展现出了较好的经营韧性和业绩增长态势;另一方面,股东增持是一种积极的信号,能够向市场传递股东对银行的信心和支持。

11月15日,证监会发布《指引》,明确上市公司应当聚焦主业,提升经营效率和盈利能力,同时可以结合自身情况,通过并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红等方式促进上市公司投资价值合理反映上市公司

其中,对于长期破净的公司应制定上市公司估值提升计划,市净率低于所在行业平均水平的长期破净公司应当就估值提升计划执行情况在年度业绩说明会中进行专项说明。

当前,A股上市银行处于集体破净状态,市净率最高的招商银行仅为0.95。《指引》发布后,银行股行情再次被"引爆",11月18日,42家A股上市银行集体飘红,郑州银行收盘涨停、青农商行盘中涨停。

王蓬博认为,对于普通投资者来说,如果追求稳定的收益,那么分红较为稳定的银行股比较合适,可以作为投资组合的一部分,但同时也要考虑单个银行的净息差收窄压力和资产质量风险。证

#### BANK&INSURANCE · 银保

# 银行降本盯上信用卡:密集收缩权益 年内3家分支机构退出

时代财经 张昕迎

为了节省成本,银行将目标瞄准了信用卡业务。

11月14日、15日,上海银行、浦发银行信用卡中心分别发布公告称,自2025年1月1日起,将调整旗下信用卡的用户权益,其中包括取消机场接送机、取消文旅游乐权益、增加交易权益点获得要求等多项服务,涉及多张高端信用卡。

据时代财经不完全统计,自11月 以来,已有浦发银行、上海银行、华夏 银行、建设银行、中信银行等多家银 行公告,均不同程度地对旗下信用卡 权益或积分规则进行调整。

部分银行的高端信用卡年费达 到千元以上,权益不断缩水也导致不 少用户的持卡意愿有所下降。

"权益一年不如一年,但是年费照旧。怀念当初,那时候权益还是很饱满的。"11月17日,持有某股份行一款高端信用卡的用户李想(化名)向时代财经表示,他的信用卡年费达3600元/年(或使用20万积分抵扣),权益缩减后,他可能会考虑对该卡进行注销。

权益调整背后,或折射出银行对信用卡业务的收缩。与此同时,也有部分银行对旗下信用卡中心进行注销。

国家金融监督管理总局官网显示,今年以来,华夏银行信用卡中心青岛分中心、华夏银行信用卡中心天津分中心、交通银行太平洋信用卡中心桂林分中心获批终止营业。而以"信用卡"为关键词查找设立情况,则未显示相关结果。

### 信用卡羊毛薅不上了?

近期多家银行对信用卡权益进行调整,主要涉及各项增值服务的类

型、次数、门槛等。

据建设银行11月13日公告,自2025年1月1日起,该行高端信用卡(全球智尊信用卡、龙卡私人银行信用卡、龙卡钻石信用卡等6款)权益调整,调整后,用户不再享受无限次建行指定国内机场贵宾厅服务,取消汽车道路救援权益,代驾缩水至3次、每次30公里。

也有银行对权益使用人做出了 更加严格的限制。据华夏银行11月11 日公告,自2025年1月1日起,该行对增 值服务使用规则调整为仅限主卡持 卡人使用,涉及7项服务。

同样对使用人权益进行调整的还有农业银行。持有该行尊然精粹白金信用卡的用户林煜(化名)告诉时代财经,今年8月份左右,他发现持卡权益之一的国内机场贵宾室服务从可携带家属变成了仅限本人使用。

林煜表示,当初开卡的权益丰富,比如送小家电礼品、机场贵宾室、特约专家门诊等,但现在经过调整,似乎也没那么吸引人了。

除了国有大行、股份制银行,也有城商行的高端卡权益出现缩水。

上海银行11月14日公告显示,自 2025年1月1日起,该行高端信用卡部分增值服务及活动将调整,其中也包括该行此前的"网红神卡"——上海银行标准钻石卡。

据时代财经了解,这款信用卡别称"外滩钻",曾以无限次境内接送机服务闻名信用卡卡圈,"羊毛"丰富让不少圈内人为之疯狂。调整过后,上述权益将缩水至"全年共计限16次,境内各城市服务不得超过2次"。

随着权益减少,不少信用卡用户也开始转变心态。"以前考虑该办哪张卡,现在考虑该销哪张卡。"李想对时代财经称,"虽然抛弃可惜,但剩余权益已经越来越鸡肋。"



11月17日,某股份行信贷人士告诉时代财经,"每到年末银行公布信用卡权益,都有很多高端卡权益缩水。更多的权益意味着更高的营运成本,但可能并未带来相应的用户促活效果。"

与此同时, 部分银行正在大力减 > 发卡量。

时代财经根据农行官网公告梳理,该行已自今年6月30日、8月23日、10月23日起,合计停发信用卡达到79款;中信银行官网显示,该行今年以来合计停发信用卡超过40款。

#### 交易量下降影响银行收入

信用卡权益调整的背后,或反映 出当下银行在信用卡业务上面临的窘 境。在净息差承压、增收渠道有限的背 景下,银行不得不想尽办法节省开支。

11月18日, 博通咨询金融行业首 席分析师王蓬博在接受时代财经采 访时表示,银行密集缩减旗下信用卡权益的原因,一方面在于息差缩窄压力下,信用卡业务的盈利空间正在受到挤压;另一方面,由于信用卡市场进入存量竞争时代,发卡量增速下滑、获客成本升高成为普遍现象。

"相关调整也能帮助银行在一定程度上防范'羊毛党'风险,减少不必要的损失。"王蓬博说。

从多家上市银行披露的财报数据来看,信用卡业务收缩趋势明显。

招商银行三季报显示,截至2024年9月末,该行个人贷款投放中,信用卡贷款余额为9269.31亿元,较去年年末减少88.46亿元。招行称,零售贷款增量不及去年同期,主要受到信用卡贷款和个人住房贷款规模回落影响。

中信银行三季报显示,截至 2024年9月末,该行信用卡贷款余 额4985.24亿元,较去年年末减少 227.36亿元,下降4.36%;平安银行三季报显示,截至2024年9月末,该行信用卡应收账款余额4530.88亿元,较去年年末下降11.9%。

王蓬博对时代财经分析称,目前,银行信用卡业务的盈利主要依赖 于刷卡手续费、利息收入等,盈利模 式相对单一。

体现在各家银行的手续费及佣金收入上,中信银行上半年实现手续费及佣金净收入163.53亿元,同比下降14.22%,其中银行卡手续费79.50亿元,同比下降3.05%。中信银行表示,主要是全市场信用卡交易量整体下降,影响信用卡回佣收入。

招商银行也提到,今年上半年银行卡手续费收入86.34亿元,同比下降14.10%,主要是信用卡线下交易手续费下降

在王蓬博看来, 监管趋严下, 信 用卡业务不仅面临获客难度提升、用 户活跃度下降的问题, 逾期和形成不 良贷款的风险也在增加。

央行数据显示,截至2024年第一季度末,我国信用卡逾期半年未偿信贷总额1096.76亿元,环比增长11.76%, 占信用卡应偿信贷余额的1.29%。

截至2024年9月末,平安银行、交通银行信用卡应收账款的不良贷款率分别为2.64%、2.39%,其中交通银行较上半年末的2.32%上升0.07个百分点。以半年报数据来看,民生银行、工商银行的信用卡应收账款不良率分别达到3.24%、3.03%,均较去年年末有所上升。

在告别了快速增长的时代后,信用卡市场或正在重构。央行数据显示,截至2024年第一季度末,我国信用卡和借贷合一卡7.60亿张,环比下降0.85%,较2022年第三季度末的8.07亿张减少了0.47亿张。**①** 

# 险资举牌潮涌 年内扫货16家上市公司

\_\_\_\_\_ 时代财经 **何秀兰** 

险资举牌现象愈发频繁, 引发市 场关注。

11月18日,利安人寿公告,宣布增持深圳国际(00152.HK)股份50万股,持股比例从4.98%提升至5.00%,达到举牌标准。

11月以来,瑞众人寿、中邮保险、新华保险、利安人寿等多家保险公司相继宣布举牌,当月险企举牌次数已达4次。截至11月20日,年内险企举牌涉及A股和港股上市公司数量达16家,创下了近4年的新高。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆向时代周报记者表示,由于保险资金具有长期性和稳定性的特点,险资举牌的核心动因是追求长期稳定的投资回报,以满足其长期赔付和储备需求。通过举牌优质上市公司,险资不仅能获得稳定股息和分红,还能通过参与公司治理提升投资回报。

"当前A股市场整体估值合理,为 险资提供了丰富的投资选择和机会。 随着保险业发展和资金积累,险资在 A股市场的布局能力增强。资本市场 改革深化有望进一步拓宽险资投资 空间,为市场注入活力。"杨帆表示。

#### 利安人寿举牌深圳国际,新华保险一 日扫货两家药企

11月以来, 险资再掀起一轮举牌小高峰。

11月18日, 利安人寿发布了其近10年来首份举牌公告。11月15日, 公司从港股二级市场增持深圳国际50万股股份, 增持完成后, 利安人寿共计持有深圳国际12053.55万股, 持股比例从4.98%提升至5.00%。

数据显示,截至2024年第三季度 末,利安人寿总资产为1209.95亿元, 净资产为68.17亿元,综合偿付能力充 足率为249.67%。以11月15日深圳国际股票收盘价6.34港元和同日日终港元兑人民币汇率为基准,利安人寿持有深圳国际股票市值为人民币7.13亿元,占公司上季度末总资产的比例为0.59%。

在利安人寿举牌不久前,新华保险在一日之内举牌两家药企,成为切换新会计准则之后,首家举牌A股上市公司的险企。

根据公告,新华保险于11月12日增持国药股份(600511.SH)和上海医药(601607.SH;02607.HK)两家龙头药企,增持后持股比例分别为5.07%、5.05%,触及举牌线。

新华保险相关人士对时代周报记者称,作为医药领域的上市公司代表,国药股份、上海医药两家公司都具有高股息率特点,稳健性、成长性较好,契合险资长期投资理念。在当前国家积极做强养老金融,大力发展"银发经济"的趋势下,此举也体现了新华保险积极服务国家战略,从资产端和负债端对医疗康养产业的全方位布局。

值得注意的是,在利安人寿之前,中邮人寿也举牌了交通股。11月6日,中邮人寿公告称,公司于10月22日买入安徽皖通高速(00995.HK) H股股票28.4万股触发H股举牌。本次举牌后,中邮人寿直接持有安徽皖通高速H股股票2482.8万股,占其H股股本比例为5.036%。

此外,瑞众人寿也在11月初公告,公司于10月28日再次买入龙源电力(001289.SZ;00916.HK) H股418.80万股,增持后共计持有龙源电力H股4.17991亿股,占该上市公司总股本(A+H)的5%,公司未持有龙源电力A股股票。

业内人士向时代周报记者指出, 在低利率的市场环境下,为缓解"利 差损"风险,险资积极寻求更高收益 的投资渠道,接下来举牌上市公司的 险企可能持续增多。同时,随着政策的 支持和引导,险资入市步伐也会加快。

"监管机构规定的上限、保险公司的偿付能力、当前投资收益目标和风险因子等多重因素,共同影响着险资的增量空间,市场预期的保险资金投资权益资产或有4万亿元增量。随着政策的持续引导,保险资金作为中长期资金,其入市空间将进一步扩大。"明泽投资基金经理高安婧向时代周报记者表示。

# 年内险资举牌创近4年新高,青睐高分

一个月内扫货4家上市公司,险资举牌正持续升温。

时代周报记者根据保险行业协会官网及上市公司公告统计,截至11月20日,年内险企举牌涉及上市公司数量达16家,创下了2021年以来新高。

相比之下,2021年和2022年是险资举牌的低潮期,举牌次数分别达1次、5次,2023年险资举牌有所回暖,合计次数达9次。

本轮险资在举牌策略上显示出明显的偏好,即对那些分红稳定、具有长期升值潜力的公司情有独钟,这些公司主要集中在能源环保、公用事业、交通运输、医药等与国家发展战略高度契合的行业。

光大银行金融研究员周茂华对时代周报记者表示,险资资金具有期限长、资金来源稳定等特点,因此,资产配置方面倾向于长期、稳健投资,更青睐公司基本面良好,高股息率、股价表现相对稳健的资产标的,公用事业、交通运输、医药等板块符合险资的投资偏好。

以长城人寿为例,该公司年内已举牌7家上市公司,包括无锡银行、城发环境、秦港股份、江南水务、赣粤高速、绿色动力环保、大唐新能源。其中,

长城人寿举牌无锡银行, 是险资时隔8年后再次举牌A股银行股, 上一次类似举动还是人保财险举牌华夏银行。

长城人寿相关人士曾向时代周报记者表示,2023年保险行业普遍面临准备金计提增加的情况,随着利率中枢下移,资本市场波动增加,保险公司权益投资面临一定压力。从各家人身险公司2023年年报披露的经营数据来看,行业在利润、偿付能力管理方面持续承压。因此需要寻找底层资产安全、长期收益稳定的投资标的。

从最新财务数据来看,长城人寿因今年"抄底"权益市场,或已收益颇丰。2024年前三季度,长城人寿实现投资净收益28.09亿元,同比上升90.83%;净利润实现扭亏为盈,达9.19亿元,同比增加11.77亿元。值得注意的是,长城人寿此前的业绩经常出现亏损或者微利,而今年第三季度的盈利水平创新高。

除了长城人寿频繁举牌,今年以来,紫金财险举牌华光环能;中国太保旗下子公司举牌华电国际电力股份、华能国际电力股份;瑞众人寿举牌龙源电力、中国中免;中邮保险举牌皖通高速。

从举牌的资金来源看,与以往举牌大部分资金来自万能险账户不同,当前险资举牌资金更多为自有资金账户、传统账户及分红账户。此外,从持股比例看,多笔举牌几乎都是刚好超过5%的举牌线。多家险企在不同场合表示,增持和举牌行为背后,既有财务投资的考量,也有战略投资的

安婧向时代周报记者表示,险资举牌上市公司,体现了金融服务实体的重要功能,符合国家关于推动中长期资金入市的战略要求,对市场投资风格产生引导作用。如果险资通过举牌方式成为上市公司重要股东,可以为上市公司提供长期稳定的资金支持。

### FINANCIAL INSTITUTION · 机构

# 个人养老金启动实施两周年年内收益回暖超九成赚钱

时代周报记者 金子莘 发自广州

11月25日,个人养老金制度启动实施2周年

两年前(2022年11月25日),证监会发布《个人养老金投资公开募集证券投资基金业务管理暂行规定》,同日,个人养老金制度正式启动实施,北京、上海、广州、西安、成都等36个城市和地区成为"先行者"。

时间线再往回拨,2022年11月 4日,人力资源和社会保障部、财政部 等五部门联合发布《个人养老金实施 办法》,当月,多家公募基金设立个人 养老金Y份额,开启个人养老金投资 管理的新时代。

两年来,个人养老金业务参与人 数不断增加,金融产品类型不断推陈 出新,为养老金第三支柱发展打下坚 实基础。

近日,易方达基金FOF投资部基金经理汪玲向时代周报记者表示,"长期来看,我国个人养老金业务发展前景广阔。在人口老龄化、长寿化趋势下,养老保障需求更迫切。个人养老金作为个人自愿参加、市场化运营的补充养老保险制度,在基本养老保险和企业年金、职业年金基础上为居民提供了新选择。随着居民养老储备意识不断提高、个人养老金业务未来可期。"

个人养老金政策启动实施两年来,基金公司设立的个人养老金Y份额业绩表现如何?基金公司如何规划后续养老金业务的发展?

# 93%的养老目标基金Y份额年内获

两年来,个人养老金制度整体运行平稳有序,参与人数稳步增长,可投资产品有序扩容。

随着个人养老金业务的持续普及,参加人数较2022年年底该业务推出初期显著增长。人社部提供的最新数据显示,截至2024年6月,已有超过6000万人开通个人养老金账户。而2022年年底参加人数为1954万人,开通人数增长超过两倍。

除账户数量不断攀升之外,个人 养老金系列产品供给也不断丰富,涵 盖储蓄、基金、保险、理财等多个品类。 截至2024年6月底,共有基金类产品 199只、保险类产品144只、理财类产 品26只、储蓄类产品466只,在产品属 性、投资收益等多方面为个人养老金



参与者提供了多元化的投资选择。

根据中基协最新发布的《个人养老金基金名录和个人养老金基金销售机构名录》,截至2024年9月30日,个人养老金基金数量达199只,相较第二季度末新增6只,合计规模73.44亿元。个人养老金基金销售机构数量为51家,环比无变化。

在产品设置方面,各家基金公司均有不同的思路及理解。

易方达基金是个人养老金业务 试点以来,个人养老金Y份额数量前 列的基金公司之一。汪玲向时代周报 记者表示:"目前,易方达已有13只养 老目标基金纳入个人养老金产品名 录,包括以2033年、2038年、2043年、 2048年、2050年、2055年为退休日 期的6只养老目标日期基金,以稳健、 平衡、积极为目标风险水平的7只养老 目标风险基金,致力于为不同风险偏 好和年龄的人群提供更多元化的产 品选择,满足大众的养老投资需求。"

华夏基金也通过13只养老目标基金,搭建了风险梯度清晰、品种形态丰富的产品线,目前已实现对2035—2060年退休人群的全覆盖。其中,11只产品进入个养产品名录,规模超11亿元,服务客户超14万人。对于未来,华夏基金相关人士还表示:"将研发更多匹配养老需求,侧重长期保值的产品。"

参加人次逐步增多,产品池不断 扩大,相关产品的投资能力也在不断 优化。尽管个人养老金Y份额推出后, 彼时市场行情有一轮震荡低迷,但年 内接近93%的Y份额净值收益为正, 基金管理能力持续专业化之外,投资 者体验也在不断提升。

Wind最新数据显示,全市场共有199只个人养老金基金,今年第三季度末管理规模为73.44亿元。199只Y份额中,截至11月22日收盘净值结算后,除今年7月4日成立的鑫元鑫选稳健养老目标一年持有Y尚无年内业绩数据,年内186只Y份额收益为正,12只收益为负。

年内收益超过10%的个人养老金Y份额有13只。其中,收益前三分别是广发养老目标2060五年持有Y、建信优享进取养老目标五年持有Y、中欧预见积极养老目标五年持有Y,截至11月22日收盘净值结算后,分别斩获19.87%、16.06%及15.43%的正收益。

#### 产品线不断丰富,但仍有Y份额因规模 不足清盘

在个人养老金基金产品业绩、规模回暖的同时,也有个人养老金Y份额由于规模不足清盘。

今年5月14日, 鹏华基金公告称, 旗下鹏华长乐稳健养老目标一年 FOF基金资产净值已连续60个工作 日低于5000万元, 基金合同将终止, 5月17日进入清算程序。由于基金清 盘, 鹏华长乐稳健养老目标一年FOF 也从个人养老金基金名录中剔除。

7月12日晚,证监会官网公布了截至2024年6月30日的《个人养老金基

金名录》,其中已无上述基金身影。事 实上,养老目标FOF被清盘也时有发 生,但这也是首只清盘的个人养老金 Y份额。

随着人口老龄化加剧,尽管个人养老金拥有广阔的发展空间及受众群体,但仍存在投资者参与度不高、基金规模难稳定等发展难点,但在两年试点的尝试过程中,不少基金公司积极参与其中,积极推动与提升服务质量。

华夏基金相关人士向时代周报记者表示:"华夏基金早在成立之初,就将养老金业务作为公司战略发展方向,把握关键着力点,不断优化产品供给,精准匹配需求,从'公众端'及'机构端'服务人民群众多层次、多元化养老金融需求。"

在业务普及方面,华夏基金表示, "在'公众端'一直努力持续做好投资 者教育和陪伴,持续开展养老投教宣 贯,推出养老计算器,运营养老投教 阵地,编写养老投资书籍,利用互联 网平台扩大影响力,传递养老投资理 念,助力养老投资规划。"

不仅如此,华夏基金相关人士称,未来公司还将继续全力推进养老投教宣贯,采取"漫灌"与"滴灌"相结合的模式,推动养老投资成为社会

另外, 在机构端, 华夏基金表示, 公司正创新构建立体式养老服 务体系。

华夏基金方面提到:"2022年起,公司与国家电子社保卡、多家大型央企和地方人社部门开展了深度合作。一方面,助力规划建设线上专属个人养老服务平台,为企业员工、属地民众提供养老规划、养老产品、政策宣导等一站式服务。"

另一方面, 其表示, 华夏基金也利用公司的线下布局优势, 18个城市25个网点, 近300名理财师通过"进单位、进企业、进社区"延伸线下服务触角, 开展政策宣贯和投教服务, 最大程度让群众知晓好政策, 科学规划晚年生活。

汪玲也告诉时代周报记者:"易 方达基金将持续完善养老目标产品 线,推动更多产品纳入名录,在满足 不同人群差异化养老投资需求的同 时,大力开展养老投资相关投教工 作,帮助投资者提升养老储备意识, 持续优化客户服务体系,帮助投资者 进行养老规划和养老资产配置,力求 为投资者提供一站式养老投资解决 方案。" **□**  **73.44** 



# 每年为基民省超50亿元 多只ETF巨头集体降费

\_\_\_\_ 时代财经 **蓝丽绮** 

6000

继主动权益类公募基金产品降费后,宽基股票ETF巨头也开始了降费,公募降费改革又有了新进展。

11月19日,华夏基金、华泰柏瑞基金、易方达基金、嘉实基金、南方基金、华安基金等6家基金管理人官网陆续公告,调降旗下大型宽基股票ETF管理费率、托管费率。管理费的年费率均由0.5%降低至0.15%,托管费年费率则由0.1%降低至0.05%,已是行业最低水平。

据时代财经不完全统计,本轮降费一共涉及20只宽基ETF,及其联接基金,涉及沪深300、上证50、中证500、中证1000、科创板50等核心宽基指数。其中,包括6只截至9月末管理规模已超千亿元的股票ETF,分别是华泰柏瑞沪深300ETF、易方达沪深300ETF、华夏沪深300ETF、华夏上证50ETF、嘉实沪深300ETF、南方中证500ETF。

这批基金公告降费当日, 证监会 主席吴清在第三届国际金融领袖投 资峰会上表示, 稳步推进公募基金行 业费率等改革,大力发展权益类基金特别是指数化投资。

吴清称,权益类ETF规模今年已 先后突破2万亿元和3万亿元大关,发 展势头良好。吴清同时强调,今年9月,证监会会同中央金融办出台了推动中 长期资金入市的指导意见,着力打通社 保、保险、理财等资金入市的堵点痛点, 建设培育鼓励长期投资的市场生态。

#### 巨头"重磅"降费,每年可为投资者省 51.2亿元

根据6家基金公司的公告,管理 费率和托管费率调降,具体实施时间 在11月20—23日。头部宽基股票ETF 集体降费,意味着被动指数基金也正 式进入低费率时代。

上述6只规模超千亿元的股票 ETF, 截至9月30日的管理规模合计为1.28万亿元。其中, 以A股"晴雨表"沪深300指数为标的的华泰柏瑞沪深300ETF, 其单只规模已经达到3975.46亿元, 断层领先。

本轮宽基股票ETF降费,管理费的年费率由0.5%减少0.35个百分点至0.15%,托管费的年费率由0.1%减少0.05个百分点至0.05%。仅以上述

6只巨头ETF合计1.28万亿元的基金规模进行测算,费率调降后,每年的管理费用将缩减44.8亿元,托管费用将缩减6.4亿元,合计可为投资者节省51.2亿元。

实际上,今年以来截至本轮宽基股票ETF巨头降费前,已有30余只股票ETF响应号召、实施降费,其中多只管理费率、托管费率也分别降至0.15%、0.05%的市场最低水平。但此前降费产品规模体量均较小,一般不超过100亿元。

以Wind数据筛选,截至11月20日,股票型被动指数型ETF共780只,其中超过70%的ETF管理费率为0.5%,仍为市场主流;托管费率方面,超过70%的ETF托管费率为0.1%。

此次多只宽基股票ETF巨头调降费率,或将带动其他同类基金跟随下调。不过,前海开源基金首席经济学家杨德龙也指出,这可能会导致中小基金公司收入和利润出现较大幅度下降,在经营方面有一定挑战。

#### 公募降费进行时,主动权益类降费基 本完成

大年7月8日,证监会正式发布《公

募基金行业费率改革工作方案》。这 标志着呼声已久的公募基金费率改 革正式启动。

该方案拟在两年内采取15项举 措全面优化公募基金费率模式。

据上述方案, 公募降费主要分为 "管理费用一交易费用一销售费用" 三个阶段。第一阶段主要是调降主动 权益类基金产品的管理费、托管费; 第二阶段, 降低交易佣金费率, 降低 基金管理人证券交易佣金分配比例 上限; 第三阶段, 降低申购费, 即在基 金销售环节降费。

实际上, 历经一年多, 第一阶段 的主动权益类基金产品降费已基本 完成。

通过Wind数据筛选,截至11月20日,超4600只主动权益基金(包含普通股票型、灵活配置型、偏股混合型、平衡混合型基金,A/C类份额合计)中,超98%的基金管理费率为1.2%及以下,同样超98%的基金托管费率在0.2%及以下。

今年4月19日,证监会发布《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》(以下简称《规定》),于7月1日正式实施。这意味着公募降费的第

二阶段举措正式落地。

《规定》第四条提到,基金管理 人管理的被动股票型基金的股票交 易佣金费率,原则上不得超过市场平 均股票交易佣金费率。

《规定》第五条则针对佣金总额作出明确要求,一家基金管理人通过一家证券公司进行证券交易的年交易佣金总额,不得超过其当年所有基金证券交易佣金总额的15%,证券公司控股的境内证券经纪业务子公司纳入母公司合并计算。

而在《规定》发布之前,3月15日,证监会官方公众号发布公募基金监管加快推进的试行意见,大量投资者在其评论区留言,希望费率改革尽快实施。

在本轮宽基巨头ETF降费中,也有多名投资者向时代财经表达了期待。但一名来自广州、有两年ETF投资经验的投资者告诉时代财经,对于量小的投资者可能影响不大,更关注产品背后的行业整体运行情况。

该名投资者表示, 今年以来已经陆续抛售主动收益的基金产品, 日后将会长期持有被动指数型ETF, 但是否加仓仍需行业面出现长期利好。 **□** 

#### LISTED COMPANY · 上市公司



# 大富科技内讧升级 创始人陷罢免漩涡

全球最大的滤波器制造商大富 科技(300134.SZ)内部矛盾升级。继 召开股东大会的提案被董事会投票 否决后,大富科技控股股东安徽配天 投资集团有限公司(下称"配天集团")

时代周报记者 梁春富 发自北京

据大富科技11月15日公告,配天 集团的提案主要包括修改公司章程、 罢免创始人孙尚传的董事职务、提名 两名非独立董事。

又向监事会提议召开股东大会。

此前因执行《合并重整计划》,安徽蚌埠市国资委通过蚌埠投资集团100%控股配天集团,进而间接持有大富科技25%的股权,并取代孙尚传成为上市公司实控人。目前,孙尚传仍持股大富科技9.57%,是第三大股东。

近期,大富科技新任实控人与现任管理层摩擦不断。实控人意图改组董事会,但遭到包括孙尚传在内的多名现任董事反对。

至于为何罢免孙尚传的董事职 务,配天集团在大富科技11月5日的 公告中给出理由,称其法定代表人两 次前往上市公司与董事、高管沟通, 均未能见到孙尚传,上市公司相关董 事、高管也表示无法联系到孙尚传, 且未出席最近一次董事会。

因此,配天集团认为:"孙尚传已不能保证有足够的时间和精力参与上市公司事务,切实履行董事(董事长)的各项职责和董事勤勉义务。"

孙尚传接受时代周报记者采访时表示,他在大富科技一直正常履职。对于配天集团的说法,孙尚传否认: "不可能,我和管理层经常碰头、经常开会,而且线下线上的会都有开。"

"不光是我正常履职,即使他们 今天把我逼到这个地步,我也清楚地 交代管理团队,要保障大富科技、配 天集团正常运转。"孙尚传表示。

就上述事项,时代周报记者致 电及发送短信至配天集团现任董事 长、法定代表人周学保,截至发稿未 获回复。

# 部分董事反对罢免创始人

配天集团罢免孙尚传的举动,似 乎并未获得大富科技所有管理层的 表特

大富科技11月5日连发三则公告,披露孙尚传股权被悉数冻结、将被配天集团提请罢免的重大消息。随后,大富科技管理团队发出公开信,称公司管理团队希望尽数保留孙尚传个人持有的股份,希望他继续作为掌舵人、经营负责人。

公开信还称,大富科技董事肖 竞、副董事长童恩东、财务总监郭淑 雯、董秘后杏萍等13名中高层签字声 明将与孙尚传共进退。不过,截至发 稿,该文章已被删除。

而在11月13日召开的大富科技董事会中,董事童恩东、肖竟对《关于安徽配天投资集团有限公司提请召开临时股东大会的议案》均投出反对票。他们认为,董事身份并不以是否系实际控制人为前提,孙尚传不存在无法履职的情形。

投出反对票的独立董事钱南恺称:"目前从上市公司经营稳定性的角度考虑,控制权、经营权交替的过程中极易出现不能平稳过渡的状态,造成上市公司各方利益受损……从稳定核心团队、稳定公司发展、稳定客户情绪及市场等多方面考虑,建议暂缓召开临时股东大会。"

另一名投出弃权票的董事刘韵 洁表示,目前无法对股东提交股东大 会审议的提案的必要性做出准确判 断;另一方面,股东提交审议的部分 提案可能对公司经营稳定性产生不 确定的影响,出于谨慎性考虑,故投 弃权票。

最终,该议案以3票同意,4票反对,1票弃权的投票结果,未获董事会审议通过。随后,配天集团转而向监事会提议召开股东大会。据公告,大富科技将于11月22日召开监事会。

除了在股东大会上提请罢免孙

尚传董事职务外,配天集团还将补选周学保和王宇为董事。周学保和王宇均出自蚌埠市国资系统,其中,周学保历任怀远县副县长、五河县县长、固镇县委书记、蚌埠市城市投资控股有限公司董事长等职务。现任蚌埠投资集团有限公司董事长、配天集团董事长。

"蚌埠方提名的两名新董事,根本不了解配天集团的技术和产品。" 孙尚传指出,事前蚌埠方与他没有过任何沟通,"即使他们认为我现在没有能力继续把公司做好,那也应该有个协商、过渡的过程。"

至于股权因何被冻结, 孙尚传解释称:"中国信达(大富科技第二大股东)在蚌埠市禹会区法院起诉了我和太太,以及11家关联公司, 因此我持有的大富科技股权、房产、银行存款等全被冻结。"孙尚传还表示, 因财产被冻结, 失去收入来源, "只能向朋友借点钱维持生活"。

孙尚传认为,此次股权冻结,与 配天集团今年的破产重整相关,"配 天集团的破产重整我们也提出过异 议,但都被当成了耳旁风"。

# 双方有过"蜜月期"

孙尚传是蚌埠市怀远县人, 1997年前往深圳创建配天集团。 2001年,孙尚传创立大富科技,公司 起初为海外公司代工生产移动通信 基站的滤波器。直到2005年,大富科 技开始承接华为的滤波器ODM业 务,并逐渐成为华为的核心供应商。

2010年,大富科技在创业板上市。借力资本市场,大富科技相继并购了Forem、美国Commscope、英国Filtronic和瑞典Allgon等多家全球顶级的滤波器公司。经过多年发展,大富科技目前已是全球最大的滤波器制造商,其掌握5G产业链当中的重要技术环节,独占全球市场20%以上的份额。

配天集团旗下还拥有十几家国家级高新技术企业,其中包括新三板创新层挂牌企业配天智造。配天智造由孙尚传于2006年创立,致力于研发数控系统、工业母机、工业母机机械结构的数字化、完全自主知识产权的数字化工厂等。2023年,配天智造实现营收2.41亿元,同比增长84%;净利润0.69亿元,同比增长77.22%。

一手打造出百亿配天集团的孙尚传不忘回馈家乡。据孙尚传介绍,截至2023年年底,配天集团已在蚌埠累计投资达80亿元,年纳税总额近2亿元,提供正式就业岗位超过6000个,年员工工资性支出约8亿元。

多年来, 蚌埠当地还给予了配天 集团和大富科技数目可观的政府补 贴、政府投资以及各种形式的贷款。 据了解, 在配天集团2019年债务重组 之前, 蚌埠市国有平台公司基于配天 集团在蚌埠的投资项目, 已经陆续提 供合计9.35亿元借款。2016年, 为拓 展产业链, 大富科技抛出了35亿元的 定增计划, 其中, 蚌埠市国资平台出资 7亿元。

然而,这次定增也成了日后配天 集团和孙尚传陷入债务危机的源头。

为确保大富科技融资成功,配天集团与参与定增的股东们签订了"本金+年化收益率6%"或"本金+年化收益率8%"的兜底协议。但2017年,因业务调整业绩不达预期等因素,大富科技股价一路下挫,定增股东们开始要求配天集团兑现保底协议,甚至向法院提起仲裁,要求配天集团和孙尚传赔偿投资款、利息等费用。此后,配天集团债务危机全面爆发。

"为了解决当时的债务危机,我一开始接触的是郑州兴港投资集团,他们计划出资28亿元收购大富科技近30%的股权,成为控股股东,这笔钱已经足够解决我们的债务问题了。"孙尚传告诉时代周报记者,但由于蚌埠方不同意,这一方案遂作罢。

2018年年底, 蚌埠高新投资集团有限公司(下称"蚌埠高新")曾向配天集团发出一封告知函, 称配天集团及其子公司向其借款5.5亿元, 抵押物为大富科技股权。

鉴于配天集团质押股份已不足 以覆盖本息总额, 蚌埠高新要求配天 集团追加抵押、不能与任何一方签订 大富科技股权转让协议。

2019年12月, 蚌埠市政府指派蚌埠投资集团有限公司、蚌埠高新和蚌埠市城市投资控股有限公司与中国信达资产管理股份有限公司深圳市分公司(下称"信达深圳")、配天集团等相关方签署了《合作框架协议》《债务重组合同》等系列交易文件。根据合作协议,本次交易主要包含债权收购及债务重组和基金投资两个部分,交易总额不超过60亿元。其中,中国信达深圳分公司总出资不超过39亿元,蚌埠投资总出资不超过21亿元。

孙尚传坦言:"这次纾困客观上解决了我们的债务问题,使得公司具备二次腾飞的能力和基础,也让公司这几年有长足发展。"

# "提前收贷",三方共赢成泡影?

但后续事情的走向出乎各方意料。

根据合作协议,债权收购及债务 重组部分,信达深圳拟以约34亿元收 购配天集团的债权,而配天集团获得 资金后,与其原有债权人商谈债务重 组及债务清偿。同时配天集团将持有 上市公司的股权质押给中国信达。

基金部分,信达深圳关联方信风 投资作为管理人发起设立纾困基金, 并由信风投资作为GP1、孙尚传的配 -

孙尚传接受时代周报记者采访时表示,他在大富科技一直正常履职。对于配天集团的说法,孙尚传否认:"不可能,我和管理层经常碰头、经常开会,而且线下线上的会都有开。"

天智慧云为GP2,分别出资金额不超过100万元。其中,信达深圳为优先级LP,现金出资额不超过5亿元;蚌埠投资为劣后级LP1,出资金额不超过21亿元,其中9亿元为应收配天集团的债权,12亿元为纾困用途现金;孙尚传和配天集团原股东李洪利分别以其持有的配天集团股权出资,作为基金劣后级有限合伙人。

出资完成后, 孙尚传仍通过纾困基金实际控制配天集团, 并直接和间接合计控制大富科技52.68%的股权。

2020年7月,信达深圳开始投放 首笔债权收购价款。2021年12月,蚌 埠方出资的21亿元也全部投放至纾 困基金账户。截至2024年4月底,信达 深圳共计已投放纾困资金约35.37亿 元,其中债权收购价款约30.56亿元, 纾困基金出资约4.81亿元。

这是一个地方政府联合金融机构为民营企业纾困的典型案例,既能帮助企业摆脱债务危机,又可以保证企业实控人的地位。同时,企业通过迁址、投资等方式回馈当地,而金融机构也能从中收获年化12%的利息收益。

然而,这三方共赢的局面并未维持下去。在整个纾困计划中,配天集团名下共1118亩、价值超26亿元的土地,被作为重要还款保障。根据合作协议,蚌埠市政府以"退市进园"政策作为给予配天集团的招商引资政策。蚌埠市政府承诺通过容积率调整等方式,确保上述土地由工业用地变为商住用地,以不低于约定价格挂牌出让,扣除政府留存外,在45个月内向信达深圳指定账户支付不低于26.6亿元的偿还资金。同时,蚌埠方提供连带担保并负有代偿义务。

但事与愿违。上述1118亩土地由 于流拍、无法变更土地性质等原因难 以变现,直接导致债务重组项目无法 正常推进,首期重组债务因而未能按 期偿还。

由此,信达深圳提供的过桥资金被拖成了贷款,其两次起诉了配天集团和担保方蚌埠市国资平台。2023年8月,信达深圳又将对配天集团到期的6亿元债权协议转让给蚌埠市远大创新创业投资有限公司(下称"蚌埠远大")。拿到债权后的第三天,蚌埠远大向配天集团发出催款函。

蚌埠远大给出的理由是:配天集团负债数额巨大,曾于2019年12月由信达深圳对其进行债务重组,但仍未恢复偿债能力。配天集团不仅不能清偿对蚌埠远大的到期债务,还有义务于2024年4月7日偿还18.98亿元重组债务本金及相应的重组宽限补偿金,明显缺乏清偿能力。

今年4月12日, 蚌埠远大向蚌埠市禹会区法院申请对配天集团进行破产重整。十天后的4月23日, 法院裁定受理配天集团破产重整申请。半年后的10月16日, 配天集团由蚌埠市国资平台100%持股, 创始人孙尚传"出局"。

孙尚传指出,此前合同约定,信 达深圳对外转让债权需要经过配天 集团同意,"我事先对信达的债权转 让完全不知情,而且蚌埠远大在受让 债权前是蚌埠地方国企"。

"这四年来配天集团累计偿还本息15.66亿元,实际剩余债权总额为52.07亿元,但是这次配天集团破产重整中确认的纾困重组的债务规模却达79.28亿元。"孙尚传认为,他和配天集团明显具备偿债能力,"我原先持有的大富科技42.51%股权,蚌埠市政府承诺的1118亩土地退市进园补偿金26.6亿元,以及配天集团其他有价资产,任何一项资产拿出来变现,都足以覆盖债务。"

此外,根据安徽中联国信资产评估有限责任公司出具的《估值咨询报告》,配天集团的1118亩土地,其中,天新重工的土地估值8107.12万元,精诚徽药土地估值777.77万元,大富重工机械无土地估值说明,其资产合计为0元。而2019年签订的一系列合作协议中,1118亩土地估值超26亿元。

### LISTED COMPANY · 上市公司

# 80后继母接任董事长"杉杉系"豪门风云再变

时代周报记者 周立 发自广州

"2024年11月17日,杉杉股份董事会推选我成为公司新任董事长。此前,我已接棒杉杉控股、杉杉集团董事长。今天,我和郑驹同学完成了工作交接,我们将团结一致,齐心协力,带领杉杉奋力前行。"

11月18日晚间,周婷在杉杉控股旗下公众号"杉杉通"上发表《致全体杉杉同仁的一封信》中表示。同日,杉杉股份(600884.SH)也发布了董事会决议公告,郑驹在辞任董事长后,将接替庄巍担任公司副董事长职务。

在人事变更公告发布前, 杉杉股份股价便有异动, 当日(11月18日)开盘后迅速拉高涨停, 收于9.41元/股, 换手率为4.58%。

1982年出生的周婷为"杉杉系"创始人、已故浙商大佬郑永刚的遗孀。 2023年2月,郑永刚突然因病去世,百亿 杉杉帝国由其与前妻所生的郑驹接手。 但就在一个月后,郑驹与继母周婷被曝 发生争产纠纷,场面一度剑拔弩张。

2023年3月,周婷现身杉杉股份临时股东大会,称基于继承关系,她应当成为杉杉股份的实际控制人。4月,周婷携三名未成年子女起诉郑驹,并向法院申请冻结郑永刚名下所持的宁波青刚51%的股份。宁波青刚为杉杉股份的间接控股股东。

郑驹接棒一年多来, 杉杉股份业绩下滑趋势未止; 杉杉集团一度因资金安排未能按计划支付贷款利息、融资融券债务逾期, 其所持有的杉杉股份部分股权也被冻结; 杉杉控股则被证监会立案, 其间接控股的永杉锂业(603399.SH) 也于近期"易主"。

此时"杉杉系"百亿商业帝国再 度换帅,周婷能否带领团队度过重重 风波?

# 净利狂跌剥离资产,产能扩张不停歇

对杉杉股份来说,近两年并不平静,经历了掌门人的更替以及豪门"内斗"等动荡。

在郑驹接棒后的一年多里, 杉杉 股份归母净利润加速下滑。2023年杉 杉股份的营业收入为190.70亿元,同比下降12.13%;归母净利润为7.65亿元,降幅高达71.56%。2024年前三季度,杉杉股份营收和归母净利润分别为132.84亿元、2321.29万元,同比下降9.69%、98.07%。

杉杉股份指出,业绩下滑原因之一系受价格承压影响,负极行业利润空间缩窄。此外,从去年的公司非核心业务亏损,到今年持续推进聚焦战略,剥离非核心资产,以及部分参股企业亏损较大,对杉杉股份的业绩同样造成较大不利影响。

尽管面临重大挑战,但杉杉股份表示其主营业务负极材料和偏光片仍是业绩"顶梁柱"。2024年前三季度,公司负极材料和偏光片业务合计实现营业收入132.41亿元,净利润5.17亿元。

郑永刚曾表示"进军偏光片产业是'最后一战'"。这一年多来,郑驹带领下的杉杉股份仍在偏光片领域四处征战。2023年9月,杉杉股份拟以14.07亿元的价格收购 LG CHEM, LTD.旗下在中国大陆、韩国及越南的SP业务及相关资产;12月,拟以不超过60亿元在扬州投建高端显示用偏光片生产线项目;杉金光电成功试产全球最大115英寸偏光片。

半年报显示,2024年上半年,杉杉股份在大尺寸(包括TFT-LCD电视/显示器/笔记本电脑)偏光片的出货面积持续保持全球第一;LCD电视用偏光片业务、LCD显示器用偏光片业务的市场份额均排名全球第一。

郑驹曾表示,对于偏光片产业发展,杉杉坚定聚焦主业的战略绝不动摇、坚持成为全球偏光片产业龙头的战略决不动摇、坚持强链补链的战略布局决不动摇。

而对于面临产能供需失衡的负极材料领域, 杉杉股份向海外布局。

2023年9月, 杉杉股份拟投资不超过12.80亿欧元建设芬兰年产10万吨锂离子电池负极材料一体化基地项目;且持续和上游企业合作,与产业链上游企业签署石油焦深度战略合作协议,并加大与头部客户在高端快充、硅基负极, 硬碳等新产品方面的研发合作。

去年以来, 杉杉股份还进一步扩



张国内产能。其年产4万吨硅基负极材料一体化项目在宁波开工,预计今年年底投试产。永杉锂业年产4.50万吨锂盐项目二期也在去年开工,并将于今年下半年投产,然而目前该产能也随着永杉锂业"易主"而离杉杉远去。

关于杉杉股份未来的发展策略, 11月19日,时代周报记者以投资者身份 致电杉杉股份,相关工作人员表示,未 来决策还是由董事会一同决策,经营 战略方向还是坚持主业不会变更,两 大主业就是偏光片和负极材料。

对于为何此时换周婷出任董事长,上述工作人员表示,这是上面协商一致的安排,就是为了更好应对和解决当前问题,也是为了寻求更好的发展。

# 杉杉股份股权遭冻结,永杉锂业"易主"

周婷上位成为杉杉股份新任董 事长或早有征兆。在信中, 周婷表示此 前已接棒杉杉控股、杉杉集团董事长。

时代周报记者注意到, 近期(11月15日), 杉杉控股的法定代表人、董事长已由郑驹变更为周婷。但工商信息显示, 2024年5月14日, 杉杉集团法定代表人、董事长由翁惠萍变更为周敏, 并非周婷。

据杉杉集团此前公告, 1984年4

月出生的周敏曾任宁波杉杉宝雅服装有限公司总经理,现任杉杉控股有限公司总裁助理、杉杉物产集团有限公司副总裁、杉杉品牌运营股份有限公司副总经理、杉杉集团有限公司董事长,是名副其实的杉杉"老人"。

"今年下半年以来,因为多重因素的叠加,杉杉控股和杉杉集团遇到了较大的挑战……感谢大家的信任和支持,推选我来担任杉杉企业的领头人。我深知当前情况下,时间紧迫、责任重大,未来将全力以赴投身杉杉的经营管理,也希望继续得到全体杉杉同仁的支持和帮助。"周婷在信中如此描述当下接棒"杉杉系"的境况。

今年9月,因控股股东3.60亿元债务逾期,"杉杉系"上市公司永杉锂业19.79%的股权被冻结。11月1日,上述股权被司法拍卖,福建富豪吴华新旗下的永荣致胜拍下股权成为公司新任控股股东。

11月5日晚,杉杉股份公告称,其控股股东及一致行动人累计被冻结的持股数量为5.21亿股。以11月19日收盘价10.10元/股计,上述被冻结的股权市值超50亿元。

杉杉股份表示,公司控股股东正 与相关方进行积极沟通以降低冻结比 例,但鉴于目前控股股东累计被冻结 和标记的股份比例较高,如果后续该 部分股份被强制司法处置,可能存在 控制权变更的风险。

两日后,杉杉股份又公告称,杉杉 集团因融资融券业务债务逾期,其通 过国泰君安信用账户持有公司6523万 股股份存在被强制平仓的风险。杉杉 集团正与相关方进行积极沟通,争取 及时采取措施消除影响。

实际上,"杉杉系"的资金危机早

今年6月,杉杉集团因资金安排原因,本应于2024年6月20日向多家银行支付的1963.91万元贷款利息未能按照还款计划完成支付,后经与所涉贷款银行进行沟通协商,已完成相关款项支付。杉杉控股也因未能按约定支付银行贷款的季度利息而违约,被要求偿还贷款本金及利息,杉杉集团被要求承担连带清偿责任。

此后上海新世纪资信评估投资服务有限公司(下称"新世纪评级")将杉杉集团主体评级展望由稳定下调至负面,主体评级下调为AA-。10月,杉杉集团向新世纪评级发送《关于终止与贵公司评级合作的函》,新世纪评级终止对杉杉集团主体及"H20杉杉1"债项的跟踪评级。

截至11月7日,杉杉集团合并口径(除上市公司杉杉股份外)有息负债总额为122.65亿元,其中一年内到期的短期债务为114.20亿元。今年上半年杉杉集团归母净利润亏损1.70亿元,同比由盈转亏;同期经营活动产生的现金流量净额仅为18.13万元。

杉杉股份股权遭冻结、短期债务 包袱重,百亿杉杉帝国所面临的困难 不言而喻,此时周婷接手会给"杉杉系" 带来何种改变?

周婷在信中提到, 杉杉控股和集团层面, 将坚定信心, 积极引进战略投资, 加快资产处置, 以高度的社会责任感, 妥善应对困难。杉杉股份层面, 在锂电产业筑底回升, 新型显示产业加速发展的背景下, 杉杉股份将持续聚焦深耕主业, 进一步巩固产业龙头地位, 强化经营管理, 提高盈利能力, 提升上市公司价值, 增强投资者回报。 **1** 

# 赴美IPO"猪肉大王"上演资本大棋局

时隔4个月,万洲国际11月18日 (00288.HK) 发布建议分拆史密斯菲尔德的进一步详情。

据公告, 万洲国际已向香港联交 所提交一项有关建议分拆的计划, 联 交所已确认万洲国际可进行建议分拆。 今年10月初, 史密斯菲尔德在可进行 史密斯菲尔德发售前, 仍须取得证交 会及美国交易所的批准, 而其正在取得 相关批准。

史密斯菲尔德是美国头部生猪养殖企业,2013年被万洲国际收购全部股权,成为全资附属公司。

万洲国际持有史密斯菲尔德 100%的股权。分拆后, 史密斯菲尔德 预计最多发售20%的股份, 万洲国际 持股比例预计最多减少至约80%。目 前, 史密斯菲尔德发售价尚未确定, 预 计将不低于53.8亿美元的资产净值。

万洲国际将在12月6日召开临时股东大会,以批准分拆史密斯菲尔德,并计划将其股票在纽交所或纳斯达克单独上市。分拆后,史密斯菲尔德仍是万洲国际的附属公司,财务继续并表。

过去多年, 史密斯菲尔德在万洲 国际业绩增长中起到重要推动作用。 但2022年以来其在美国市场的生猪 养殖业遇到巨大挑战, 并在2023年出 现亏损, 拖累万洲国际猪肉业务在当

年经营利润出现4.8亿美元的亏损。 过去两年,万洲国际不断进行调整,包括削减养猪规模、拓展肉类产 业多元化等。其在2024年前三季度终于恢复盈利,但营收仍处于下滑状态。

分拆史密斯菲尔德独立上市,或许能通过新的融资渠道为万洲国际处于巨大挑战中的业务"输血",但如何实现持续自我造血,仍是史密斯菲尔德及万洲国际面临的挑战。

万洲国际由现年84岁的"猪肉大王"万隆一手打造,他从最初的河南漯河肉联厂的办事员,一路成为办公室主任、厂长。在万隆治下,连续亏损多年的肉联厂经营状况逐渐好转。此后,万隆创建双汇发展(000895.SZ),带领其在A股上市,并在收购史密斯菲尔德之后,将公司推向全球市场。如今,万洲国际的灵魂人物万隆,仍然掌舵万洲国际和双汇发展,是其实际决策人。

# 完善投资人对万洲国际的估值

万洲国际主要在中国、美国及墨西哥、欧洲三个地区经营三个业务分部,业务主要是猪肉等相关业务。美国及墨西哥、欧洲地区由史密斯菲尔德经营。

但此次分拆后, 史密斯菲尔德将 主要从事美国及墨西哥业务, 过往由 其经营的欧洲业务已经于今年8月转 移至分拆后的万洲国际。

分拆后的史密斯菲尔德, 美国及 墨西哥业务旗下的大部分猪肉生产 供美国及墨西哥消耗, 小部分猪肉生 产将供给分拆后的万洲国际等。

根据公告, 史密斯菲尔德集团已 经设立其自身财务部门, 在其上市时 财务上独立于万洲国际。在管理及行 政方面, 史密斯菲尔德上市后, 将拥 有独立管理层团队及独立职能部门。

史密斯菲尔德董事会仍有多个席位由万洲国际委任。公告显示, 史密斯菲尔德分拆后的董事会预计将由9名董事组成, 包括万洲国际董事会主席万隆, 万洲国际执行董事兼副主席、万隆次子万宏伟, 万洲国际执行董事兼行政总裁郭丽军, 万洲国际执行董事、史密斯菲尔德总裁兼行政总裁Charles Shane SMITH等。

万洲国际在公告中表示, 尽管史密斯菲尔德的若干董事在分拆后的 万洲国际中具有职务, 但他们将专注 史密斯菲尔德集团的整体战略规划, 并不会参与史密斯菲尔德日常管理 及运营。

由于史密斯菲尔德仍在物色独 立董事, 其分拆后的完整董事名单目 前尚未最终确定。

对于分拆史密斯菲尔德的原因, 万洲国际在上述公告中表示,一方面分 拆可按其自身优势更完善地反映史密 斯菲尔德集团的价值,并改善其经营及 财务透明度;另一方面,分拆将使投资 者完善对万洲国际估值,且对史密斯菲 尔德集团的公平市值更为清晰。

从总市值角度而言,万洲国际在港股市场表现不如其另一家子公司双汇发展。截至11月18日收盘,万洲国际在港股总市值为801.89亿港元,低于双汇发展在深交所853.35亿元的总市值。

自2019年4月达到8.42港元/股的 最高点后,万洲国际股价开始震荡下 行,到2022年10月达到约3.30港元/股 的盘中最低点。此后万洲国际股价开始上扬,截至11月18日,其收盘价为6.25港元/股,今年以来涨幅超过30%。

香颂资本董事沈萌对时代周报 记者表示,将公司分拆上市通常有两 个主要原因,一是当前资产价值被低 估,分拆上市可以更好为各部分资产 定价;二是部分资产拖累了整体的估 值表现,分拆独立可以释放整体和其 他部分资产的价值潜力。

"目前国内猪肉价格持续回升,而 万洲国际海外业务还有较多不确定性, 为优化万洲国际旗下各区域组合,将不 同资产在其主要市场独立上市或更有 利于品牌推广和销售。"沈萌表示。

# 史密斯菲尔德2023年亏损7000万美元

史密斯菲尔德于1997年在美国成立,1999年在纽交所上市,是美国头部生猪养殖企业。2013年,其被万洲国际以约49亿美元的价格收购并私有化。史密斯菲尔德由此成为万洲国际的全资附属公司。

在被收购后, 史密斯菲尔德拉动 万洲国际业绩快速增长。2014年, 万 洲国际营业额为222.43亿美元, 同比 增长97.7%; 经营利润从上年同期的 8.86亿美元, 同比增长82.2%至16.14 亿美元。

此后, 史密斯菲尔德不断通过 外部收购拓展业务, 包括2016年收 购美国猪肉产品生产商及加工商 Clougherty,LLC, 2017年收购波兰 及罗马尼亚的肉类公司, 2021年收购 斯洛伐克及匈牙利的肉类加工公司。 至今, 史密斯菲尔德已经成为万洲国际主要营收来源。2023年万洲国际的收入中, 中国市场收入占比为33.3%, 史密斯菲尔德所经营的美国及墨西哥市场收入占比为54.0%, 其余则来自欧洲业务。

但收入占比更低的中国市场,在去年为万洲国际贡献了更多利润。2023年,中国市场、美国及墨西哥经营利润占比分别为64.4%、22.4%。且2022年及2023年,万洲国际在美国及墨西哥的猪肉业务,经营利润均出现亏损。

原因在于2022年开始,万洲国际在美国受到市场变化的巨大冲击。万洲国际在年报中表示,2022年,万洲国际在美国遭遇不利行情,因通胀和猪群健康问题,生猪养殖成本增幅超过生猪价格增幅,生猪价格增幅也超过猪肉价格增幅。

2023年,美国生猪养殖成本持续高企,生猪价格同比大幅下降,养猪业深度亏损。从史密斯菲尔德整体业绩表现来看,2023年,其整体收入同比减少约9.6%,至146.39亿美元;除税后亏损约7000万美元。也是在出现巨亏的2023年年底,史密斯菲尔德传出重新在美上市的消息。

今年前三季度, 史密斯菲尔德整体收入仍然同比减少约4.3%, 至101.91亿美元; 但其除税后利润约6.05亿美元, 实现扭亏。

11月18日,时代周报记者就分拆后自身业务经营策略及重点发展地区等问题以邮件方式联系万洲国际,截至发稿未获回复。**□** 

### NEW ENERGY · 新能源



# 光伏技改AB面: 资产减值退潮 反转信号初现

时代周报记者 何明俊 发自广州

2024年的夏天, 光伏产业堕入 寒冬。

7月9日,隆基绿能股价跌至年内最 低点12.61元/股,"千亿俱乐部"上已无 光伏主要产业链的上市公司。这一天是 光伏产业链的黑暗一天,一个被视为 能源未来的产业链竟无一家市值千亿 的上市公司。直到次日, 光伏板块反弹, 光伏产业链"千亿市值"失而复得。

这与光伏产业历史上数轮周期 更迭何其相似。比起过往,得到了资本 支持的光伏产业,财富蒸发是表象,更 多变化潜藏在冰山之下。

从倒闭潮到快速反转, 再到倒闭 潮,光伏产业经历了三轮大洗牌。在这 几轮危机中,施正荣的无锡尚德、彭小 峰的赛维LDK、苗连生的英利、杨怀 进的海润光伏等曾经的明星企业和巨 头, 最终都倒在了黎明前。这其中除了 大手大脚扩张造成的资产巨幅减值亏 损外,还有着对技术方向摸索的不足。

而混乱的竞争状态最终会走向 终结, 行业集中度迅速提升, 掌握新技 术的企业脱颖而出, 中国光伏产业出 海寻找新发展。

如今的光伏产业链,早已吸取"前 辈们"的经验教训。在技术变化的时 代快速响应并实施改造项目, 但旧产 能依然会出现在财报上, 以资产减值 的形式来提醒企业和投资者, 盲目扩 张的背后是深渊。

# N型时代,技术改造

无论是扩张周期还是下行周期, 光伏产业永远都在追求"降本增效", 但增效永远排在降本之前。

N型被确立为新的主流技术方 向, 是因为与P型太阳能电池板相比, N型太阳能电池板的效率更高。更好的 技术带来更高的效率, 更高的效率则 能更好地提高光伏组件的收益,影响 更多的客户选择更先进的技术,从而 形成"技术引领行业发展"的正循环。

德国哈梅林太阳能研究所 (ISFH)测算数据显示, P型单晶硅 (PERC) 电池理论极限效率为24.5%, 而在N型电池中, HJT和TOPCon的 理论极限效率则分别达到28.5%和 28.7%。此外, 正面无栅线遮挡的N型 XBC电池理论极限效率为29.1%。

时代周报记者与多名业内人士交 流时发现,光伏产业从P型往N型的迭 代过程中,企业均面临三个细分方向: TOPCon、BC以及HJT。其中,从P型

直接迭代到N型TOPCon的成本最低。 2023年, N型趋势被光伏行业快 速确定。

InfoLink数据显示, 2023年光 伏电池新建产能中, N型电池产能占 比超95%, 直到年末, N型电池产能占 行业总产能比重高达58%,确立了主 流技术路线的地位,并预计2024年年 底TOPCon产能有望达到920GW,同 比增长64.3%。

新建产能往N型靠拢, 旧产能进 行技术改造也同样往N型发展。

"在建产能方面,公司同步推进 存量PERC产能升级和TNC新产能 建设,预计将在2024年逐步完成约 38GW PERC产能改造,并分别在眉山 基地和双流基地新增16GW、25GW TNC电池产能, 预计2024年年底公司 TNC电池产能规模将超过100GW。" 通威股份在一份公告中表示。

今年3月,通威股份金堂基地二 期、眉山基地二期的TOPCon技改项 目相继完成。同样是3月, 爱旭股份公 布了PERC产能改造及TOPCon产能 扩建计划。根据该计划, 爱旭股份将 义乌基地25GW PERC电池升级改 造成TOPCon, 预计下半年陆续投 产。同时, 在安徽滁州建设15GW的 TOPCon产能。

技术改造的方向不只有 TOPCon, BC技术也是方向之一。

"目前,隆基绿能已经基于HPBC 代技术建设了1.5GW的生产线, 目 前每个月稳定达产, 月产出在120MW 左右, 良品率和成本都达到了预期目 标。今年下半年,公司加快了BC产能 建设,预计明年第一季度HPBC2.0产 能投放近20GW。到2025年年底,BC 一代和BC二代合计产能大致将达到 70GW左右;到2026年年底前,除了海 外个别工厂外,国内工厂的所有产品 都会迁移到BC技术上。"隆基绿能相 关人士向时代周报记者表示。

InfoLink 统计数据显示, 今 年预计有99GW PERC产能改造成 TOPCon。截至上半年, TOPCon技 术落地产能已经达到约730GW。尽 管部分产能遭遇当前低迷的行情影 响取消或者延期,不过,预计今年年 底TOPCon电池产能仍将有望超过

据时代周报记者了解,P型转N型 在硅料、硅片、组件三个环节上只涉及 少量配套设施的更换,设备上新的速 度比对旧产能的技术改造还要更快。 这也使得N型技术在光伏产业链中的 迭代速度远超预期。

有业内人士告诉时代周报记者, 从PERC产能进行技术改造升级N型 产能的周期并不长,基本上在3个月到 6个月,35%左右的设备能继续使用, 其余则需进行更换。也有一线大厂的 高管告诉时代周报记者, 技改的项目 不同,装置难度不同,所以技改的周期 从1个月到3个月的都有。

"目前来说,PERC有效产能是 170GW左右, TOPCon有效产能大 概是812GW, HJT的话是48GW左右, BC则是53GW左右。总体产能合计约 1090GW。"上海有色网(SMM)高级 分析师毛婷婷接受时代周报记者采访 时说。

根据中国光伏行业协会的 《2023—2024中国光伏产业发展路线 图》数据,从今年开始, TOPCon技术 市场占比快速增长,成为市场绝对主 流技术路线。

这在TOPCon阵营的光伏上市公 司财报中亦有所体现。

晶科能源在公告中指出, 2021 年以来,公司引领光伏行业逐步加 大对N型电池的投入,推动了N型 TOPCon电池的成本大幅下降,实现 了N型TOPCon电池的量产成本与P 型PERC电池基本趋平。

同花顺iFind数据显示, TOPCon 电池的生产成本在0.29 ~ 0.3元/W之 间、非硅成本在0.17~0.18元/W之间; PERC电池的生产成本在0.23~0.25 元/W之间、非硅成本在0.12~0.14元/ W之间。但由于各家厂商使用的设备、 技术、材料以及所在地区等不同, 因此 具体成本会存在一定的偏差。

目前,中国出货量前十的光伏生 产商,大多已完成TOPCon产能布局。 时代周报记者注意到,截至2024年前 三季度,中国出货量前十的光伏企业 分别是晶科能源、晶澳科技、天合光 能、隆基绿能、通威股份、正泰新能、阿 特斯、协鑫集成、东方日升和英利能源 以及一道新能、横店东磁则并列在第 9~10名。

其中, 晶科能源已实现稳定量 产的N型电池产能超过75GW;晶澳 科技到2024年年末N型电池产能为 57GW; 天合光能N型产能为70GW; 隆基绿能预计到2025年年底BC产能 达到70GW;通威股份到今年年末 TNC电池产能规模将超100GW。

# P型消退,资产减值

技术改造固然能够让企业跟上 技术迭代的浪潮, 但同时也存在着副 作用——资产减值。

多名业内人士对时代周报记者指 出,在行业技术迭代的进程中,技术改 造难免会带来巨额的资产减值, 而此 前PERC产能越高的企业, 资产减值 的包袱就越重。

据时代周报记者对一线梯队的 减值情况统计,截至2024年三季报,隆 基绿能、晶澳科技、晶科能源、天合光 能、爱旭股份和通威股份的资产减值 损失分别为65.58亿元、5.47亿元、7.04 亿元、11.38亿元、14.36亿元和33.29 亿元。而在2023年年报中,上述六家 企业的资产减值损失分别为70.25亿 元、23.06亿元、13.24亿元、32.57亿 元、14.21亿元和62.36亿元。

通过图表可发现,自2024年第二 季度后,各大光伏厂商的资产减值几 乎都是大幅度减少。而通过单季度资 产减值损失图表来看, 六大厂的资产 减值损失有了肉眼可见的降速。

但对于规模较小的光伏企业来 说, 技术改造的性价比不如重新投建

根据公告, 钧达股份在2023年 计提P型PERC电池相关固定资产约 8.94亿元。钧达股份董秘办工作人员 表示,公司P型产能2023年全部计提 减值并停产。

而今年出货量前十的厂商——横 店东磁, 2023年发生固定资产报废损



同花顺iFind显示,自9月24日至11月 13日的32个交易日内, 六大厂商股价 区间涨幅均超过40%。

失1110.93万元,同时计提固定资产减 值损失1.92亿元,主要为PERC太阳能 电池片生产线等。横店东磁董秘办工 作人员则表示, PERC产能减值仍要 看客户订单情况,但没考虑技改PERC, 公司的TOPCon技术是新投的。

值得注意的是,在这轮光伏企业 资产减值浪潮中,除了固定资产减值 损失外,还有很大一部分比例是存货 跌价引起的减值计提。通常情况下,存

货减值对当期利润有着不小的影响。 以通威股份为例。2024年第三季 度,通威股份计提资产减值准备10.66 亿元,其中存货跌价准备为10.34亿元。 根据公告, 由于资产减值准备, 通威股 份三季度减少利润总额10.66亿元、减

少归母净利润6.76亿元。 受光伏产业链价格大幅波动影 响, 光伏产业的6家大厂都计提了存货 减值。尽管计提存货减值反映了存货 当期的真实价值, 但存货是可以转销 的。根据规则, 跌价的存货被销售后, 对应的减值准备则会结转, 从而使得 毛利有一定程度的增加。

时代周报记者了解到, 光伏行业 从P型向N型迭代并不意味着P型需求

"P型的需求仍然是存在的。"一 名一线光伏电池片厂商业内人士告诉 时代周报记者,"未来2年内, PERC可 能还有15GW~20GW的需求, 这个 需求要看各家的渠道能力,能力强就

"就电池环节而言, PERC产 能虽然仍有较大规模, 但是很多实 际已经处于停产状态。"InfoLink Consulting 资深分析师赵祥接受时 代周报记者采访时说。

赵祥表示,鉴于当前PERC需求 已经在持续走低, 预计2025年PERC 技术出货占比会下降到5%附近, 2026 年基本就成为了特规产品。"目前低 迷的行情下, 技术改造潮基本也不会 再有了,目前几乎听不到企业仍在规划 PERC升级TOPCon了, 不过PERC升 级xBC 的消息倒是多起来, 不过更多 的是原有厂区的再利用。"

#### 股价突围,重启新周期?

时代周报记者注意到, 无论是技 术改造还是资产减值,影响光伏企业 盈利核心的依然是价格。即便企业所 推出的产品搭载领先的技术, 但市场 价格的低迷无法让优质产品卖出正常 的价格, 行业的负反馈便无法被打破。

15

作为绿色能源,光伏的"平价"并 非恶意的"低价"。虽然光伏过去曾因 产业链博弈而出现涨价行情, 但从发 展趋势来看, 光伏走向"平价"是必然 趋势。只有让更多的人能够用得起光 伏,全球能源结构才有望完全走向绿 色可再生。

如今,光伏产业已不能再任由"低 价竞争"无序蔓延。

10月14日,中国光伏行业协会在 上海组织召开"防止行业内卷式恶性 竞争座谈会"。这场闭门会议的主题包 括供需失衡、出清过剩产能等。尽管会 议不对外开放,但参加座谈会的企业 几乎覆盖了光伏制造产业链上、中、下 游的核心企业。

东海证券研报指出, 预计随着政 策端托底以及行业自律推进, 短期光 伏行业有望恢复有序竞争,产业链价 格有望触底回升。中长期看,全球能源 转型及光伏降本增效带来经济性,需 求端增长预计持续。

只不过, 当前光伏产品价格尚未 完全恢复。

据InfoLink 11月14日 披 露 数据, 当前 TOPCon 组件价格僵持 在0.65~0.7元的区间,前期遗留订 单仍有部分以0.7元以上的价位执行, 低价0.62~0.63元的价格仍存有市 场,但交付量体已经在减少,且招投标 价格也开始稳定, 种种迹象也为市场 增添正向信号。分布式项目本周落于 0.68~0.74元, 然而大批量成交仍需

据时代周报记者了解, 部分光伏 组件厂家虽然上调报价, 但落地效果 有待观察。短期组件价格以走稳为主, 大幅上调价格可能性较低。

多名业内人士也向时代周报记者 表示, 行业企业对周期反转具体时间 点的看法不一, 但相对一致的是2025 年极有可能迎来拐点。而在光伏"内 卷"、价格低迷的状态下, 反转仍然需 要多个因素共振。

当下光伏企业对未来需求增速 普遍较为悲观, 毛婷婷认为, 明年库存 和产能出清后市场会相对健康一些, "业绩反转的话,可能需要明年中下旬 以后。'

前述隆基绿能相关人士则表示: "当前供需错配导致的价格大幅下跌, 各个环节都基本到了成本线, 硅料和 硅片环节较下游情况更严重些, 行业 正在共同面对这种情况。我们认为低 价不可持续,随着落后产能出清,企业 盈利才能好转。在这轮周期中,对企业 的技术、成本、资金、运营都是极致挑 战。这轮过剩是过急、过快的产能扩 张、技术扩散导致的, 行业也需要从中 吸取经验, 注重专利保护, 避免盲目投 资、重复投资。"

根 据CPIA此 前 预 测, 2025、 2030年全球新增光伏装机有望分别 达到462GW、587GW, 2025年全球 GW级市场将进一步增长, 达到53个。 而TrendForce预测数据显示, 2024 年全球新增光伏装机容量从大到小, 依次为亚太、欧洲、美洲、中东非,四 个地区新增光伏装机容量分别达到 270GW、90GW、87GW、27GW。

全球市场对于光伏的需求依然存 在并逐年增加, 出海依然是光伏企业 的首选项。需求支撑是基础,在供应不 超配、价格脱离恶性竞争范围的状态 下,光伏行业仍有机会重启扩张周期。

二级市场上, 光伏六大厂商股价

已率先走出低谷。 同花顺iFind显示,自9月24日至 11月13日的32个交易日内, 六大厂商股 价区间涨幅均超过40%。其中, 晶科能 源区间涨幅为44.18%;隆基绿能为 57.74%; 晶澳科技为80.85%; 天合光 能为55.92%; 爱旭股份为121.34%; 通威股份为70.97%。 ₫

(实习生刘艳莎对此文亦有贡献)

### HEALTH · 大健康



# 双抗新药赛道火爆 跨国药企砸百亿元在华"扫货"

时代财经 李傲华

双抗赛道日渐升温。

11月18日,橙帆医药宣布与Avenzo Therapeutics达成一项全球战略合作协议,橙帆医药将授予Avenzo在全球范围内(不包括大中华区)开发、生产和商业化Nectin4/TROP2双特异性抗体偶联药物(ADC),同时保留在大中华区的相关权益。

根据约定, 橙帆医药可以获得5000万美元的首付款及近期里程碑付款, 以及后续最高达7.5亿美元的里程碑付款和分级特许权使用费。

这已经是近一个星期内发生的 第4起关于双抗药物的大额BD(商务 拓展)交易,也印证了双抗赛道目前 的火爆程度。

11月17日晚,康诺亚-B (02162. HK) 公告称,全资附属公司成都康诺亚与Platina Medicines Ltd (PML)签署了独家许可协议。该协议赋予PML在全球(不包括中国大陆、香港、澳门及台湾)开发、生产及商业化BCMAxCD3双抗候选药物CM336的独家权利。根据协议,成都康诺亚可以获得1600万美元的首付款和近期付款,以及最高6.1亿美元的额外付款,并且获得一部分Ouro Medicines, LLC的少数股权。

Medicines, LLC的少数股权。 11月14日, 默沙东与礼新医药宣 布, 双方达成独家许可协议, 默沙东 获得礼新医药新型在研PD-1/VEGF 双特异性抗体LM-299的全球开发、 生产和商业化权益。根据协议条款, 礼新医药将获得5.88亿美元的首付 款。基于LM-299多项适应证的技术 转让、开发、获批和商业化进展, 礼新 医药还将获得最高27亿美元的里程 碑付款。该笔BD潜在交易金额最高 可达约33亿美元, 折合人民币约238 亿元。

11月13日,普米斯生物宣布与BioNTech达成收购协议,后者将以8亿美元预付款收购普米斯100%已发行股本,交易完成后,BioNTech将获得普米斯候选药物管线及其双特异性抗体药物开发平台的全部权利。

据不完全统计,自2022年以来,涉及国产双抗新药的"出海"交易至少有18起,且进入2024年以后双抗赛道明显升温,跨国药企(MNC)们频频"举牌",押注潜力管线。

根据药智网数据,随着上市药物增多,双抗药物市场规模迅速增长。2023年,全球双抗药物市场规模已经达到88亿美元,较2022年增长50%。

而面对这个潜力无限的市场, MNC们都不想错过。

# 双抗交易狂潮

双特异性抗体药物,简称"双抗" (BsAb, Bispecific antibodies),是一种同时含有两种不同的特异性抗原结合位点的人工抗体,和传统的单克隆抗体相比,双抗药物表现出更高的特异性,由于可以同时作用于多个 靶点,也有机会减少脱靶效应。

太平洋证券研报指出, 双抗有望成为肿瘤免疫新主流疗法。与单一疗法相比, 同时使用 PD-1/PD-L1 抗体和其他药物的联合疗法可获得更佳效果, 通常在缓解率和持久性方面表现出显著改善, 但出现严重不良事件(SAEs) 的比率也更高。 双抗能够同时阻断两种抗原/表位介导的生物学功能, 可诱导出单抗无法获得的潜在的优越生物学效应。

2009年,全球首款双抗药物Catumaxomab(卡妥索单抗)获得欧洲药品管理局(EMA)批准上市,用于治疗恶性腹水。该款药物靶向CD3和EpCAM,由Trion Pharma和费森尤斯共同开发。但卡妥索单抗的商业化表现不尽如人意,最终在2017年退出市场。

此后多年里, 双抗药物并没有取得太大的进展。2009—2021年期间,包括上述卡妥索单抗在内, 只有4款双抗药物获批上市, 其余3款分别为安进的贝林妥欧单抗(CD3/CD19)、罗氏制药的艾美赛珠单抗(FIX/FX),以及强生的埃万妥单抗(EGFR/AMET)

在等待了多年之后,2022年双抗 赛道迎来了集中爆发。

据统计,仅2022年一年,全球范围内获批的双抗新药就有6款,超过了过去10余年间双抗新药的获批数量总和,其中包括康方生物(09926.HK)的卡度尼利单抗(商品名:开坦尼)、罗氏的法瑞西单抗、强生的特立妥单抗等。因此,业内也有人将2022年称为"双抗元年"。

而发生在2022年年末的一笔重磅交易为双抗药物赛道添了一把火。

2022年12月, 康方生物将自主研发的PD-1/VEGF双特异性抗体依沃西在美国、加拿大、欧洲及日本开发及商业化权益独家授予Summit Therapeutics。

这笔交易总交易金额最高可达50亿美元,刷新了当时中国生物医药企业License-out(对外授权)交易的纪录,从而引来大批关注。

依沃西单抗(商品名:依达方) 于2024年5月在中国获批上市。根据 康方生物2024年半年报,在约一个月 的销售时间内,依沃西单抗实现了约 1.03亿元的收入。

双抗的火爆也延续到了2023年 和2024年,其间不乏大额交易和重磅 产品获批。

2023年12月,百时美施贵宝(BMS)与中国企业百利天恒(688506.SH)就BL-B01D1(EGFRxHER3双抗ADC)项目达成了独家许可与合作协议。BMS将支付8亿美元的首付款,最高可达5亿美元的近期或有付款;达成开发、注册和销售里程碑后,SystImmuné(百利天恒全资子公司)将获得最高可达71亿美元的额外付款。这笔交易的潜在总交易额最高可达84亿美元。

东吴证券研报指出, 双抗已经成为仅次于ADC的热点领域。截至

2024年10月,全球双抗药物获批上市 15款,进入临床阶段的有468款,主要 适应证集中在肿瘤领域,自免领域相 关临床也在逐步推进。

#### MNC大举买入

在双抗药物进展缓慢的那几年, PD-1单抗几乎吸引了业界的所有目光。

2014年, 默沙东的帕博利珠单抗 (Keytruda/可瑞达, 俗称"K药") 获 得美国食品药品监督管理局 (FDA) 批准上市,并迅速成为了"重磅炸弹"。2023年, K药的全球销售额约250亿美元, 击败了蝉联"药王"称号10年之久的修美乐(阿达木单抗), 成为全球最畅销的药物。根据默沙东2024年三季报, K药继续稳坐全球最畅销药物榜单TOP 1, 前三季度销售额累计超过216亿美元。

在K药高歌猛进之时,新的候选药物正在蓄力。

今年5月,康方生物披露了依沃西单抗单药对比K药一线治疗PD-L1表达 (PD-L1 TPS≥1%)的局部晚期或转移性非小细胞肺癌 (NSCLC)的注册性III期临床研究(HARMONi-2或AK112-303)。研究数据表明,在意向治疗人群(ITT)中,依沃西组相较于K药组显著延长了患者无进展生存期(PFS),风险比(HR)显著优于预期。依沃西成为全球首个且唯一在III期单药头对头临床研究中证明疗效显著优于K药的药物。

NSCLC对K药来说有着不同的意义。肺癌是全球发病率和死亡率最高的恶性肿瘤,其中NSCLC是最常见的肺癌类型。在K药通往"药王"的路上,成为NSCLC一线疗法至关重要。因此,康方生物选择直接在NSCLC上与K药"硬碰硬",引起了广泛关注。在上述消息公布后,康方生物及其合作伙伴Summit Therapeutics的股价应声大涨。

价应声大涨。 对于康方生物的挑战,默沙东没有正面回应。在数天后的ASCO 2024 会议上,默沙东研究实验室的首席医疗官、医学博士Eliav Barr在接受采访时回应道:"在研究肺癌中的血管内皮生长因子抑制剂上已经出现了很多数据,我们用Keytruda进行了大量的血管内皮生长因子抑制研究。在我们的许多研究中(包括肺癌), PFS都是阳性的。然而问题在于, OS(总生存期)就比较难显示了。"

事实的另一面是, 默沙东正在加速布局双抗赛道。自今年以来, 默沙东大举买入双抗药物管线。

今年8月,默沙东与同润生物达成合作,默沙东可以获得同润生物旗下CD3xCD19双抗CN201的全球权益,同润生物可获得7亿美元现金预付款,以及最高6亿美元的里程碑付款,交易总额达13亿美元。

3个月后, 默沙东又大手笔买入礼新医药的新型在研PD-1/VEGF双特异性抗体LM-299。LM-299与依沃西单抗所选择的靶点完全一致。根据礼新医药披露, LM-299正处于1期临床研究中, 而依沃西单抗在2019

年在美国进入临床1期临床, 双方存在约5年的时间差距。

为了引进LM-299,默沙东所支付的首付款达5.88亿美元,甚至高于Summit与康方生物的交易。根据公告,为了获得依沃西单抗的相关的权益,Summit支付了5亿美元的首付款,彼时依沃西单抗已经进入3期临床阶段。

一名不愿具名的行业人士对时代财经表示:"从交易的角度看,Summit拿到的交易方案远比默沙东的这项交易划算。对于同一靶点的药物,通常是达成交易的时间越早,就更可能拿到好的交易价格。"

关于这项BD交易, 默沙东方面则对时代财经表示, 默沙东持续并丰富肿瘤在研管线, 覆盖差异化机制和多种疗法, 旨在改善更多癌症患者的治疗结果。

"该协议让我们得以探索LM-299的潜力, 并研究它与我们众多肿 瘤候选药物联用的可能。LM-299是 一款含四价IgG-VHH(重链可变区) 的分子,分别靶向VEGF和PD-1,由两 个IgG VEGF结合位点和两个VHH 抗PD-1纳米抗体构成。评估PD-(L)1 和VEGF抑制剂组合的临床试验已经 证明,其对多种癌症(包括非小细胞肺 癌、肾癌、肝癌和子宫内膜癌)具有临 床疗效。虽然PD-(L)1/VEGF双特异 性抗体的作用机制尚未在体内得到 充分表征, 但是体外数据表明, 双特 异性抗体可以促进抗原表位的协同 结合。"默沙东方面告诉时代财经,"我 们持续评估新机制, 以改善全球癌症 患者的治疗结果和生存率。我们目前 重点是完成交易,未来我们计划开展 全球临床研究,评估LM-299在广泛 患者群中的有效性和安全性。"

热衷双抗赛道的跨国药企不仅有默沙东。今年7月,诺华制药与Dren Bio宣布达成战略合作,使用Dren Bio的专有平台,开发双特异性抗体,诺华将支付1.5亿美元的预付款及可能高达28.5亿美元的里程碑付款;同年10月,葛兰素史克(GSK)宣布与恩沐生物达成协议,将以3亿美元的预付款从恩沐生物收购CMG1A46,这是一种临床阶段靶向CD3/CD19/CD20三抗。

根据艾德证券研报,考虑到双抗药物疗效与成本显著优于单抗,预计市场需求显著增加,全球市场规模快速提升,预计2025年进一步增长至184亿美元,2021—2025年的年复合增长率达46.79%。

据时代财经不完全统计, 截至目前, 罗氏制药是在双抗领域布局最全面的MNC,已经有4款产品获得批准, 强生获批药物数量则为3款。国内方面, 康方生物有2款产品已经获批上市, 且均为全球首创产品, 是目前布局最领先的药企。

最领先的约企。 在生物医药行业,每次技术的迭代升级,都会为后来者提供"超车"机会。当双抗药物战局拉开帷幕,是否会有年轻的Biotech在MNC的重围中杀出,会是最大的悬念。 CULTURAL TOURISM 文旅

ESTATE 地产 CONSUMPTION 消费 AUTOMOBILE 汽车 TECHNOLOGY 科技

THE TIME WEEKLY
时代局报

# TIME INDUSTRY 专业视角洞悉产业变革



○ 4 北上广深再无"豪宅税"



# 钟睒睒一鸣惊人

时代周报记者 何珊珊 发自广州

70岁的中国首富钟睒睒,公开要 一个道歉,很难不震惊全网。

作为农夫山泉(09633.HK)创始人,钟睒睒近年来十分低调。在经历2024年漫长的舆论风暴以及母亲去世的悲痛之前,钟睒睒上一次公开露面还是2020年。钟睒睒先是作为万泰生物(603392.SH)实控人与董事长参与上市敲钟,随后农夫山泉也赴港上市。当名下两家上市公司股价节节高升,钟睒睒也在胡润百富榜上连续三年蝉联中国首富。

而今年2月, 娃哈哈创始人宗庆后逝世, 农夫山泉和钟睒睒因与娃哈哈的过往而被推向舆论风暴中心。9月16日, 农夫山泉收盘价为24.35港元/股, 创上市以来新低, 较今年5月高点47.09港元/股的收盘价, 总市值更是蒸发超2500亿港元。11月21日, 农夫山泉报收30.75港元/股。

面对汹涌的网络舆论,农夫山泉官方多次予以澄清和回击,却收效

11月19日,媒体记者出身的钟睒 睒在江西赣州出席活动时,再次应对 今年以来的舆论。时代周报记者获取 的一份现场录音显示,钟睒睒公开表 示,要求字节跳动创始人张一鸣以及 各类自媒体、平台道歉,并要求网络 平台"立即撤除对我个人名誉权的 侵害言论、图片"。

一名接近此事的知情人士对时 代周报记者透露:"今年以来农夫山 泉受到的网络攻击较多,在抖音和今 日头条等平台有许多负面消息。农夫 山泉曾找到字节相关业务对接人士, 希望将负面消息'清零'。当时已经 处理了部分不实信息,但此事由于 种种原因未能达成农夫山泉的全部 要求。"

11月21日,时代周报记者就此事 向今日头条及农夫山泉方面求证,截 至发稿未获正面回应。

风波持续近一年, 钟睒睒, 为何 再次站出来? 钟睒睒 "一鸣惊人" 的 背后, 隐藏着怎样的目的?

# 要求道歉背后: 钟睒睒再遭遇危机时刻

上述录音显示,在活动现场,钟 睒睒回顾了自己的商业之路,以再次 表明自己不仅仅是一个"卖水的企 业家",农夫山泉也不仅仅是"卖水 的企业",而是一个扎扎实实做农业 出身的企业。

首富之路并非一帆风顺。

1988年,钟睒睒告别记者工作,一头扎进茫茫商海。他曾四处筹措资金,借了30万元在海南种蘑菇。但在海南岛早晚变幻莫测的天气下,不仅

蘑菇的生长被扼杀, 还陷入高昂的成本泥沼, 基本以失败告终。

1993年, 钟睒睒又在海口成立海南养生堂补品有限公司(后更名为"养生堂有限公司"), 成功推出了龟鳖丸等产品, 积累了一些资本。

时光流转,1996年成为钟睒睒商业生涯的重要转折点。彼时,钟睒睒捕捉到瓶装水市场的潜力,农夫山泉应运而生,而一句"农夫山泉有点甜"的广告语,更是让钟睒睒从此在饮用水市场稳占一席之地。随后他又不断拓展业务版图,茶水、果汁、咖啡等品类不断诞生。

但钟睒睒并不满足于饮用水 生意。

2014年, 钟睒睒注意到赣州的 橙子具备更高的利润空间, 期望通过 标准化种植和产业优化提升橙子的 价值, 随后入局橙子种植产业。其间, 团队先后遇到橙子榨汁味道不好、 黄龙病减产、荒年少收等难题。为了 解决问题, 研发团队前往巴西、西班 牙、美国佛罗里达等世界各地考察, 花了7年时间攻克榨汁味道问题, 又 通过提高橙子收购价格稳定了农民 生产。

据钟睒睒在11月19日的活动上介绍, 橙子年产量已从2015年的3.1万吨增长到如今的17万吨左右。

自2013年"标准门"事件发生后, 钟睒睒很少再出现在媒体的聚光灯下。直到2020年, 66岁的钟睒睒接连收获两家公司上市, 一时风光无两。

2024年, 钟睒睒又遭遇了危机时刻。

2月25日, 钟睒睒因悼念娃哈哈 创始人宗庆后被网民指责缺乏诚意, 卷入舆论漩涡。另一边, 农夫山泉在 经典红瓶矿泉水市场之上, 推出低价 的1元绿瓶纯净, 并在综艺节目、地 铁等发布投放大量广告。很快, 网络 上出现了大量关于农夫山泉产品包 装存在日本元素的舆论, 一些恶意的 言论甚至蔓延至钟睒睒本人以及其 家人。

8月10日,中央电视台财经频道《对话》栏目播出了一期长达1小时的节目,主题是《钟睒睒:理想主义的疯子》,钟睒睒对首富、流量,到争议、网暴、接班人话题均予以回应。但这些公开声明和回应并未起到消解舆论的作用,民族情绪之下,农夫山泉的产品遭到抵制,经营情况也受到影响。

农夫山泉2024年中期业绩报告显示,今年网络上出现大量对农夫山泉和创始人的舆论攻击和恶意诋毁,对品牌及销售产生了严重的负面影响,使得农夫山泉包装饮用水产品营收首次出现大幅下跌,较2023年上半年同期下降18.3%。

对于舆论攻击和恶意诋毁, 钟睒

睒也在现场发言中提到:"网民给我的照片贴上小胡子扮成日本人,这种污蔑的伤害是非常大的,所以不要以任何所谓'避风港'原则进行搪塞,我请求抖音、今日头条立即撤除对我个人名誉权侵害的言论、图片,并向我个人和我家属道歉。"

针对网上关于儿子国籍及企业 所有权的传闻,钟睒睒予以坚决否 认:"我儿子36岁了,有自己选择的权 利。我并未给予儿子任何股权,农夫 山泉永远是中国企业,其所有权归属 于中国。"

今年3月,钟睒睒母亲去世时,他曾在朋友圈写道:"母亲身体健康,没有基础疾病,因为我被莫名网暴,累及母亲,为我所忧,于3月11日下午去世,万分悲痛。95岁的老母亲是我唯一的依靠,我原本认为母亲有望活到百岁。母亲去世后,就感觉无依无靠了。"近日在活动现场提到老母亲,钟睒睒仍一度哽咽。

# 首富也难逃推荐算法之困?

面对盘旋在头顶迟迟未散的乌云,钟睒睒在接受央视财经频道访谈时曾说:"天一定会亮,我坚持到天亮就好了。"

而在11月19日的活动现场,除了 再次回应舆论,钟睒睒也向"推荐算法"

刺出一剑,这又引发了新一轮舆论。 据农夫山泉方面向时代周报记者提供的现场发言显示,钟睒睒提出:"在现代技术的互联网上实施'野蛮人的丛林法则',是对人类科技文明的亵渎。有人利用了算法,屏蔽了很多角度来的消息,搞对立打造反面角色获得流量,有组织地引流、限流,没有原则,随心所欲地删稿,把网络变成技术、算法,变成了玩弄民众智商的游戏。盈利性质平台企业必须承担法律责任。"

除了抖音、字节头条的算法问题, 钟睒睒最后喊话:"一切对我个人有过谣言伤害的媒体、自媒体, 我在等待你们诚恳的道歉!"

那么,互联网平台出现大量负面信息对个人名誉造成影响,平台是否有责任?算法真的是这场舆论风波的罪魁祸首吗?算法是否应该为网络的恶意买单?

北京威诺律师事务所合伙人韩少博告诉时代周报记者:"根据《民法典》的第1195、1196、1197条的相关规定,网络平台本身一般不对用户发布的内容承担直接责任,平台通常仅提供信息存储空间等技术服务,若其对用户发布的侵权内容不知情,也就是我们常说的'避风港'原则,就无需担责。但是,当平台接到权利人关于网络服务平台存在侵权内容或者侵权信息的通知,应当采取删

除、屏蔽、断开链接等必要措施,否则就需要承担连带责任。此外,若平台对内容进行了主动编辑、修改、推荐等操作,从而扩大了负面信息的传播及影响,也需承担一定责任。"

事实上,字节跳动一直重视对算 法的使用和调整优化,算法推荐背后 也有大量人工参与。

在时代周报记者获取的一份《Hello,推荐算法》的字节跳动内部 手册中,针对为何需要推荐算法、内 容如何被推荐、如何限制低质内容等 问题进行了说明。

《Hello,推荐算法》如是写道,现代社会信息过载且生活加速,人们难以凭传统方式筛选有价值信息,推荐算法因此诞生,以减少用户筛选信息的时间和精力,提高信息分发效率和准确性。对创作者内容的推荐过程,包含"匹配、反馈、冷却"三个流程。而在匹配(安检)环节,作品进入推荐流程前,需经机器与人工多重审核,包括识别违规词汇、审核隐晦不良意图内容、检查内容雷同或抄袭问题等。平台会限制低质内容,放大

优质内容,建立良性创作生态。 盈科广州律师事务所股权高级 合伙人周浩律师告诉时代周报记者: "作为网络服务提供者,平台对用户 发布信息负有审查管理责任。根据 《民法典》及相关法规,平台若在接到 侵权通知后未能采取必要措施应对 侵权行为,其可能需承担连带责任。"

对于钟睒睒提到的算法造成"信息茧房"的问题,《Hello,推荐算法》也有解释:"研究证明,算法对信息茧房影响被过分高估。昆士兰科技大学的研究者阿克塞尔·布伦斯认为,算法导致信息茧房这个说法流行,技术再一次成为了社会问题的替罪羊。人们的担心部分源于对新技术的恐惧,但技术并不能解决根本的问题。事实上,推荐算法要避免唯流量至上,只追求短期流量会影响用户体验、平台长期发展和品牌形象。随着技术进步和监管加强,互联网平台在设计推荐算法时已经采取了更为全面和长远的视角,以商业流量与社会效益之间取得更性的更源。"

取得良性的平衡。" 针对推荐算法的问题,盈科广州 律师吴少贤则对时代周报记者分析 道:"算法推荐提升用户体验、推动平 台流量增长及商业化进程的同时,也 在一定程度上加剧用户侵权行为的 负面影响,可能损害被侵权人的名誉 等权益。根据《互联网信息服务算法 推荐管理规定》,平台服务提供者应 采取必要措施遏制违法信息传播,并 提升规则的透明度与可解释性,预防 及减少潜在的争议与纠纷。"

只是,面对钟睒睒的"指控",算 法推荐能成为那只替罪羔羊吗?**□**  . \_

### TECHNOLOGY · 科技

# 无人机种地成低空经济最大黑马? 极飞科技去年营收增长超50%

时代财经 谢斯临

政策驱动下, 低空经济概念愈 发火热。在此情景下, 以农业无人机 产品出名的极飞科技, 也随之得到了 市场的广泛关注。

11月19—21日, XAAC 2024极 飞科技年度大会在广州举办。在会后 的媒体采访环节, 极飞科技创始人兼 CEO彭斌引用民航数据指出,今天中 国无人机行业98%的飞行时间是农 业无人机贡献的。"从落地场景来说, 低空经济最大的场景是农业。"

而极飞科技, 无疑是这个赛道 上最主要的玩家之一。2013年, 彭 斌带领极飞科技向农业领域转型时, 市场上几乎只有他们一家公司在农 业无人机赛道发力。其最主要的竞争 对手大疆, 也是在2015年才创立大 疆农业品牌。

以至于极飞科技联合创始人龚槚 钦忍不住感慨道:"从极飞做农业开 始,我们就不是在创办一个企业,而是 在创造一个新的行业。"

行业起步之初,设备昂贵且操 作困难, 极飞科技只能用植保服务队 的方式推广产品。而后, 越来越多专 业的农服组织和职业飞手开始接棒, 极飞科技通过他们触达更多农户。再 接着,随着经济和技术门槛的进一步 降低, 越来越多农场主成为极飞的终 端用户。

"现在,70%以上的极飞用户是 自己种地的, 这是非常了不起的事 情, 因为农业无人机已成为本地农业 生产基地中的作业工具,不再是以前 需要几个人带着设备跨区作业。"龚 槚钦表示。

在此基础上,彭斌认为,就像汽车 一样,农业无人机也成为了一项刚需。 "农场主不会因为政府补贴或一时兴 起才买, 而是作为日常的生产工具。"

#### 时机合适会迈向资本市场

国内市场愈发成熟的同时, 极 飞科技正在发力海外。

大会上, 龚槚钦登台演讲之初, 率先分享了过去一年极飞科技在海 外市场上取得的一系列成就: 过去 一年, 极飞科技不仅获得了英国政府 的许可,成为唯一合法在英国进行植 保喷酒作业的农业无人机;还与世 界农机巨头凯斯纽荷兰工业集团达 成战略合作、与泰国正大联合启动 XAG THAILAND品牌战略; 并将 极飞APC2农机自驾仪带至欧洲,交 付给当地的农户。

"目前我们的产品已经进入了 70个国家和地区,美国、巴西已经成 为我们海外第一、第二大市场, 东南 亚、拉美市场也在高速增长, 欧洲大 门亦正在打开。随着我们的努力, 我 们的智慧农业场景会改变更多国家 的农业生产方式。"龚槚钦表示。

在采访环节,彭斌进一步向时 代财经透露, 今年极飞科技海外市 场表现格外亮眼, 国际局势多变的情 况下,依旧实现100%的同比增长。 目前, 极飞的海外营收占整体营收的  $30\% \sim 40\%$ 

在此基础上, 极飞科技也实现 了迅速的增长。彭斌透露, 极飞科技 去年营收有超50%的增长,并有望 在今年由亏损转向盈利。

谈及盈利, 彭斌坦言, 在大环境 不好的压力下,企业必须作出选择。 "时代变了, 2020年我们都讲赶紧融 资、做大做强。但现在融资很难,公司 要考虑好经营, 开源节流把成本控制 住,销量搞上去,让公司活下来。今天 还在亏损的企业很难熬到未来。"

但好在极飞科技已经迈过了这 一门槛。彭斌透露, 依靠净利润极飞 科技已经能够实现很健康的发展,因 此对融资没有太多的需求。

天眼查信息显示, 极飞科技此 前共经历7轮融资,最新一轮在2023 年9月,投资方包括联通广新基金, 创新工场。最新一轮融资并未向市场 透露其估值情况, 不过胡润研究院 发布的《2024年全球独角兽榜》显 示, 极飞科技以71亿元的估值上榜。

针对上市计划, 彭斌指出, 从企 业的长期发展来看,每个阶段都有 自己的挑战, 极飞科技当下最大的挑 战是经营好企业。"等市场更好的时 候, 我们会有迈向资本市场的路径, 而不是在这个点上强硬做一些不合 适的事情。"

#### 价格竞争压力犹存

经营好企业的一大挑战源于竞争。 在中国, 农业无人机赛道基本 被大疆和极飞占据。据彭斌透露,这

两家企业占据了国内农业无人机市 场99%的份额。其中, 极飞科技占比 在30%~40%, 大疆占比还要更高。

"农业无人机肯定没有汽车行 业卷,但只有一个巨头在前面也很难 受。"彭斌表示。特别从价格竞争来 看, 他坦言, 极飞科技还是有一定的 压力, 不过这个压力没有大到需要烧 钱贴补市场的地步。

作为全球消费级无人机巨头, 大疆在进军农业无人机赛道后采用 的策略是压价竞争。这在去年那场 农业无人机价格战中体现得尤为明 显。去年12月11日, 当极飞科技发布 售价低至43888元起的新品P150后, 12月12日午间, 大疆农业突然宣布, 原价54999元起的T60农业无人机价 格直降8000元,以此将产品价格拉 至极飞P150相同的水平。

为应对挑战, 极飞科技也在保 证利润率的基础上继续降本。极

极飞科技年度大会首日,彭斌 登台演讲并发布了无人机系列产品 P150Pro、P150s、P60Pro等多款 农业无人飞机。其中, P150 Pro是 极飞科技新一代的旗舰型产品,具备 喷洒、播撒、运输、航测四大功能, 最 大载重80公斤,较一年前的P150提 升10公斤,售价却降至39999元起。

彭斌透露,降价背后是成本的 降低, 这既得益于设计上的优化、集 成度的提升, 也得益于细节上的优 化。"因为农场主花不起那么高的价 格, 我们一个一个(环节)抠成本, 把能省掉的都省掉,运输、包装盒等

环节都不那么讲究了, 少印一点彩印 也没什么关系。"

而在价格竞争之外, 极飞科技 正在寻找其他的制胜路径。在发布最 新款农业无人机之前,彭斌还发布了 包括APC3农机自驾仪、智能水肥管 理系统等多款智能农机装备、智慧农 业设施。

在彭斌看来, 极飞科技主要客 群是农场主和农机社合作组织,"他 们缺什么公司就做什么。开拖拉机辛 苦我们就有自驾仪,农田灌溉调节辛 苦我们还有智能水阀……年轻一点 的、想把土地种好的农场主,大部分 都会使用极飞的解决方案, 在这一细 分领域我们几乎没有竞争对手。"

彭斌指出,智能农场跟智能家 居一样,本质都是IoT(物联网)。"从 IoT产品角度来看, 我们今年只卖出 了2万多个设备, 而小米旗下的米家 一年能卖几千万个智能家居设备。所 以,农田的IoT设备量级不止百万级 别, 而应该是千万级别的。"

这或许也是一个红利更为持久 的市场。彭斌透露,目前农业科技领 域技术处于参差不齐的阶段, 但还有 很大的创新空间,需要完善很多细节 和功能,"技术的红利,无人机还有 两三年, 智慧农业还有更长的时间, 可能是5年甚至是10年"。

虽然从目前来看, 农业无人机 仍是极飞科技的主力产品, 八成营收 来源于此。但彭斌希望, 通过多种产 品线的支撑,未来能够彻底改变极飞 科技所处的行业现状。₫

# 拼多多决定慢下来打一场"持久战"

时代周报记者 林漫 发自广州

螺旋式的生活正成为大多数人 的生活状态。5分钟看完一部3小时 的经典电影,500字读完一部名著。 "快""高效"变成了所有人的行动准 则。对市场而言,"快"带来的利润更 是被拍手称道, 但利润之外, 也有企 业看到"慢"的价值无法被替代。

11月21日,拼多多(PDD.O)公 布了第三季度业绩报告, 财报显示, 第三季度拼多多营收同比增长44%至 994亿元, 归母净利润同比增长61%至 250亿元。

在当晚的业绩交流会上, 拼多多 集团执行董事、联席CEO赵佳臻对拼 多多第三季度的发展情况进行了简 单介绍,拼多多先后推出了"百亿减 免""电商西进""新质商家扶持计划" 等一系列举措, 进一步加大对平台生

这导致了拼多多增速放缓, 今 年第三季度拼多多的归母净利润为 249.81亿元,环比下滑22%。拼多多 集团董事长、联席CEO陈磊表示,未 来几个季度, 我们将继续坚定地执行 高质量发展战略,不断完善平台及产 业生态, 给用户、商家及产业带来更 长远的回报。

从拼多多高层的反馈来看, 这种 看似刻意的"慢",不是原地打转、固 步自封, 而是在正确方向上的定力和 笃信, 舍一时之利, 换取长期的价值。

虽然业绩发布后拼多多股价出 现了下跌, 但机构依然看好拼多多长 期的发展。

在拼多多发布财报的24小时内, 包括中金公司、华泰证券、招银国际、 光大证券、华兴证券(香港)等多家 券商都给出了"买入"或"跑赢行业" 的评级,华兴证券(香港)甚至给出了 最高162美元的目标价,对比11月21日 的收盘价高出近60%。

### "持久战"

从数据层面看,拼多多在2024 年第三季度营收同比增长44%, 达 到994亿元人民币, 其中在线营销服 务收入为494亿元,同比增长24%; 交易服务收入为500亿元,同比增长

每一个营收数据的增长, 对商家 和消费者来说 是诵讨一单单生意来 促成了, 但对于平台来说, 要做好每 一单生意, 这就不得不考虑长远。

进入2024年,特别是从第三季度 开始,拼多多明显加大了长期投入。

自2018年拼多多迅速崛起, 在 其带动下, 国内部分产业规模快速扩 大, 如亳州花草茶、平度假睫毛等产 业带,部分地区从300~500家商家、 工厂, 迅速扩张3000~5000家。

经过五六年的发展, 很多商家开 始转向门槛更高的深度加工环节,或 者研发工艺更复杂的产品, 带动产业 带向高附加值转型。

今年拼多多就启动了"新质商 家扶持计划",投入100亿元资源包, 优选具备产品、技术创新能力的新质 商家、新质品牌,进行产品、营销、运 营及供应链的全链路扶持。

目前,"新质商家扶持计划"已 深入沧州美妆刷、慈溪小家电、平度 假睫毛、东海穿戴甲等数十个产业 带, 依托平台的数字技术助力当地商 家从初级加工迈向深度加工, 从产业 白牌迈向新质品牌。

除此之外,拼多多还先后推出了 "百亿减免""电商西进"等措施。

今年8月中旬,拼多多先后落地 了一揽子举措,包括下调先用后付服 务费、商家的店铺保证金以及提现门 槛,推出基础技术服务费返还权益,对 于仅退款和退货退款, 无需商家发起, 平台自动全额退回已收取的基础技术 服务费,全面降低商家的经营成本。

此外, 平台升级了商家售后服 务体系, 如消费者对商家发起退款申 请,平台全面支持消费者和商家优先 通过协商解决,针对商家接待能力较 弱的情形,如夜间(23:00—8:00)等, 平台将帮助商家先行安抚消费者情 绪,等待商家上线。针对异常订单,平 台全面支持商家进行申诉, 商家申诉 成功后将由平台对相关订单进行赔 付, 且对于新质商家等优质商家的交 易订单,平台不再介入仅退款。

另外, 为了给西部等偏远地区 用户带来更多普惠,拼多多还大力 推进"电商西进"计划,免除了偏远 地区订单的物流中转费, 全部由平 台承担 降低了商家寄往偏远地区 订单的快递费用。其中, 农货生鲜、 日用百货等品类的快递费用最高降 低了七成左右。

一系列补贴减免措施导致了拼 多多第三季度的总成本从2023年第 三季度的268亿元增长到本季度的 397亿元,同比增长了48%。其中,总 运营费用从254亿元增长到了354亿 元,增长幅度达到39%。在这个季 度拼多多的利润也出现了下滑, 今 年第三季度拼多多的归母净利润为 249.81亿元, 虽然同比增长61%, 但 环比下滑22%。

赵佳臻表示:"过去这个季度, 我们推出了一系列减免及扶持的举 措,通过真金白银地退返、减免等方 式促进商家降本增收, 推动产业带迈 入高质量发展的新阶段。"

瑞银认为,虽然拼多多业绩未如 理想, 但对核心市场利润率的影响在 现阶段似乎是可控或者可解释的,核 心电商业务仍然健康。

业绩慢下来的背后, 拼多多似乎 刻意在打一场"持久战"。

赵佳臻在电话会议上直言:"我 们坚信生态和供给侧的高质量发展, 是平台长远发展,为消费者创造长期 价值的重要基础, 这是一个漫长且 需要耐心的过程。我们已经做好了打 "持久战"的准备,外界的竞争环境的 变化不会影响到我们的步伐。"

# 向前看

拼多多集团董事长、联席CEO陈 磊也对未来作出了判断, 他认为, 随 着拼多多业务的发展, 消费者以及各 个外部相关方也在提出更高的要求。 当下拼多多全球化业务面临的竞争 正在日趋激烈,这种竞争叠加复杂的 外部环境, 拼多多发展趋势必会受到 波动和影响。

"但是, 这些短期的影响不会动 摇我们继续向前探索的决心。"陈磊 表示。

一系列补贴减免措施导 致了拼多多第三季度的 总成本从2023年第三季 度的268亿元增长到本 季度的397亿元,同比增 长了48%。

其中, 总运营费用从254 亿元增长到了354亿元, 增长幅度达到39%。在 这个季度拼多多的利润 也出现了下滑, 今年第 三季度拼多多的归母净 利润为249.81亿元, 虽 然同比增长61%, 但环 比下滑22%。

今年第三季度,拼多多在"扶持 +减免"让利的基础上,还增加了研发 投入。第三季度拼多多的研发费用达 到24亿元,同比增长10%,这也反映 了拼多多对加强平台核心技术能力 的重视。

除了研发上的投入, 拼多多也进 一步在合规上加强建设。一方面, 加 大合规治理的力度,投入专业合规团 队, 更新合规指导意见, 为商家提供 合规教育材料;另一方面,从技术层 面优化商家入驻和产品上架的规范 和流程, 通过结合技术和人工筛查的 手段,对产品做主动的巡查管理,加 强潜在商品安全风险的发现和及时

在交流会上, 拼多多管理层还对 第三季度进行了回望。赵佳臻认为, 今

年下半年以来,线下消费大盘的增势 良好。"我们看到,国内的市场非常活 跃,同时也有很多变化。市场的经营模 式更加多元, 竞争变得更加激烈。"

但他认为在应对某些变化时,拼 多多团队自身能力需要不断提升。

他举了个例子,"今年以来,对 一些行业和消费有很大利好拉动作 用的宏观政策。我们的团队受限于 第三方平台运营的历史能力局限, 没有充分把握好这些宏观政策的红 利,导致我们为了维持同样的商品 竞争力,需要平台给出远比其他同 行高的巨大成本, 这也必然会影响 拼多多平台当下以及后面一段时间 的盈利水平。"

赵佳臻强调, 未来拼多多会进一 步拔高对自己的标准、强化业务核心 能力,继续在供应链和平台生态方面 寻找新的投资机会, 做长期的高质量 投入, 并将这些能力转化为提供给消 费者的更高、更具有质价比的产品和 更优质的服务。

拼多多管理层认为, 从长远来 看,这些努力将会对平台商家、消费 者以及平台本身有所助益。拼多多相 信,通过供应链升级,会为消费者创 造更多的价值。

在拼多多发布财报的24小时内, 包括中金公司、华泰证券、招银国际、 光大证券、华兴证券(香港)等多家 券商都给出了"买入"或"跑赢行业" 的评级。

另外,被认为是由步步高创始人 段永平掌管的H&H International Investment基金近期也被曝光在第 三季度大幅加仓了拼多多。

回望拼多多的过去, 无论是 国内市场的拼单模式, 还是跨境 平 台Temu的 "Team Up, Price Down"口号,拼多多不仅走出属于 自己的路, 还逐渐稳固了自己打下的 电商"城池"。

如今, 电商发展又走进了一个新 阶段,拼多多似乎决定"慢"下来,打 一场"持久战"。这种"慢",不是无 意义地堆砌时间, 而是一种稳定的、 不受干扰的姿态。在短期利益的诱惑 下,依然坚持"慢",扛过风暴。□

19

# 重返阿里核心 蒋凡归来早有伏笔

时代周报记者 林漫 发自广州

话说天下大势, 分久必合, 合久必分。

2023年3月, 时任阿里集团"一把手"的张勇启动了阿里"最重要的一次组织变革", 将阿里拆分成"1+6+N"结构。其中六个业务集团为: 阿里云智能、淘宝天猫商业、本地生活、菜鸟、国际数字商业、大文娱。

3个月后,吴泳铭确认出任阿里 巴巴控股集团CEO,9月吴泳铭强调 "用户为先、AI驱动"成为阿里巴巴 集团的两大战略重心。

时隔一年后,2024年11月21日,阿里巴巴集团CEO吴泳铭发布内部邮件,宣布整合国内和海外电商,成立电商事业群。蒋凡也将回归,担任电商事业群CEO,向吴泳铭汇报。

而其中极容易被漏掉的一个信息是,在2023年7月21日,阿里巴巴发布了2023年财报。财报显示,彼时,菜鸟集团CEO万霖、国际数字商业集团CEO蒋凡已成为阿里巴巴的合伙人。

正是这两个人, 在一年后联袂打 开了阿里电商的新局面。

#### 进退之间

2021年年底, 张勇宣布将速卖通、阿里国际站、东南亚电商平台Lazada、土耳其电商平台Trendyol、南亚电商平台Daraz等都划入了"海外数字商业板块(GDC, Global Digital Commerce)", 由蒋凡统管。

之后2023年,阿里海外数字商业板块演变为阿里国际数字商业集团(AIDC,以下简称"阿里国际"),成为阿里六大业务板块之一。

其间,阿里国际走过一段"狂飙"

之路, 日前公布的阿里截至2024年9月30日的财报显示, 阿里国际当季营收316.72亿元, 仅次于淘天集团的990亿元, 高于云智能集团的296亿元和菜鸟集团的246亿元。

对比2021年第四季度,当时对应的阿里国际商业板块营收为164.5

也就是过去两年多,阿里国际 单季营收翻了一番。其间蒋凡带领 阿里国际超越了云智能集团、菜鸟 等一众兄弟,成为营收规模排名第 二的板块。

增速方面也颇为可观,2024年第三季度,阿里国际以29%的收入增速遥遥领先,远高于淘天集团1%的增速和菜鸟8%、云智能7%的增速。

而这除了跟大环境相关,也跟阿里国际的策略息息相关。时代周报记者此前从内部人士了解到,跟SHEIN、TEMU、TIKTOK等平台不同,阿里的国际贸易起步较早,策略是不会All in一个国家或地区,而是有差别地进入不同市场,且在不同市场采用不同策略。

据悉, Lazada CEO董 铮 在 内部讲话中表示, 此次的盈利证明了 Lazada商业策略的有效, 公司将在可持续运营模式下, 持续增加对东南亚市场的投入。

与此同时, 蒋凡带领的阿里国际 也在万霖带领的菜鸟助力下, 不断吃 到跨境的红利。

阿里最新的财报就提到,阿里国际强劲的表现由跨境业务增长带动,尤其是速卖通Choice业务,"速卖通和菜鸟跨境物流的协同效应进一步增加了速卖通的竞争力,平均履约时长环比显著缩短"。

深度科技研究院院长张孝荣认

为,阿里在这个节点整合国内与海外 电商,主要原因可能在于竞争压力变 大,如今电商竞争白热化,拼多多、抖 音电商发展势头迅猛。通过整合国内 外电商,能集中资源提升竞争力,优 化供应链与物流以降本增效,也便于 统一调配资源,打造强势全球电商品 牌与生态。

张孝荣对时代周报记者表示: "阿里目前的优势是已经形成全局性 闭环,拥有知名品牌与海量用户及数 据,可精准营销;技术实力强,如阿 里云支撑业务,菜鸟物流保障配送; 业务生态多元化,金融、云计算等与 电商协同,如支付宝助力交易。但仍 面对不少挑战,比如受竞争冲击,份 额缩水;面临监管政策承压较大;消 费者需求多变,对商品品质、售后、 社交电商等要求日益严苛,需不断创 新应对。

#### 分合之计

在邮件中, 吴泳铭提到: "中国和全球的电商业态都在进入新的时代, 全球化的供应链能力、履约能力与消费者服务能力, 将决定未来的竞争格局。"

阿里在国内电商市场耕耘多年, 其供应链能力几乎毋庸置疑。而阿里 国际的成长某种意义上也是"站在 巨人的肩膀上"。

如今阿里国际借力菜鸟,履约能力有望进一步提升。今年9月9日,菜鸟就表示通过增资的方式收购跨境电商物流服务商递四方5.95%的股权,收购完成后持股50.95%的权益,实现控股。

服务方面,在过去一年,阿里的 内地和海外电商也做了大量融合。从 今年8月开始,淘宝就在香港试点服 饰包邮。10月1日起要把香港变成包邮区,覆盖3C数码、家居收纳、运动娱乐、化妆护肤等热门品类。

此外,淘宝还推出跨境退货服务,用户只要购买了带有"支持香港退货"标签的商品,就可在香港菜鸟自提网点退回,商品将会退回给内地商家仓库。

据了解,这个项目背后正是内地的淘宝负责招商,海外电商负责物流和消费者运营,这可能也是淘宝境内外电商合并前的一次练兵。

而这个服务能力可能不仅是针对消费者,也包括商家。吴泳铭在邮件中就强调要"激发多年沉淀的能力,服务好国内和全球消费者,同时帮助更多中小企业同步拓展国内及海外市场"。

推动以AI为动力的生产力革命, 完善AI基础设施和配套支撑体系就 是阿里的手段之一。

11 月 3 日,阿里国际就面向日本市场发布了全新的跨境电商应用"TAO",官方表示今后还计划进一步扩充商品的数量和类别。

在邮件中, 吴泳铭也提到, 电商业务和AI科技是集团最关键的发展方向。AI方面, 阿里将持续加大投入, 坚持开源开放, 在to B和to C领域持续地投入AI产品研发, 把握住AI时代的机遇。

张孝荣表示,境内外平台分开运营的优势在于,可针对不同市场制定精准策略,如拼多多与TEMU能依境内外市场特性运营,且可减少内部因市场差异产生的协调成本。劣势是易造成资源分散,无法全球统筹优化,且品牌形象也难以在全球统一塑造。

后续阿里合并的风会不会吹到 其他平台, 还要拭目以待。**□** 

# 打造"树人型园区"

# 凤岗天安数码城助攻"世界工厂"向"智造之都"进化

11月27日,天安数码城第九届企业创新生态圈大会在天安国际会议中心重磅启幕。

本届大会以"穿越周期,行稳致远"为主题,集结2014年诺贝尔生理学奖得主爱德华·莫泽,中国人民大学原副校长、中国人民大学国家金融研究院院长、国家一级教授吴晓求,知名历史学家、阳明心学专家、畅销书作家度阴山,科大讯飞前高级副总裁、广东省人工智能产业协会创始会长杜兰,坚果资本董事总经理、跨境出海投资领航者邱恺Calvin等知名专家、投资大咖,从科技、产业、资本、历史、哲学等角度剖析经济形势,探讨如何从衰退与复苏中捕捉机遇,以科技赋能产业升级,以创新引领未来发展。

在过去举办多届的基础上,第九届企业创新生态圈大会在主题、形式、内容、空间上都进行了创新和升级,这离不开凤岗天安数码城9年来的沉淀与发展。2015年,天安数码城落子"世界工厂"东莞,投资100亿元打造核心产业旗舰凤岗天安数码城。

经过多年培育, 凤岗天安数码城全力建设的高端产业空间蔚然成型, 成为深圳产业外溢第一站, 引进大量优秀实体企业, 连续多年被评为东莞十佳产业园区, 也是东莞市认定的重点招商园区, 已经成长为粤港澳大湾区先进产业链建设的一面旗帜。

在产业领域掌握话语权,与天安数码城数十年如一日的初心有关。凤岗天安数码城从"人的需求"出发,致力于打造"树人型园区",和企业一起构建更加高效优质的产业生态,抱团穿越周期,然后在春天来临的时候,根深蒂固,繁花似锦。

# 从需求出发,打造有温度的树人型园区

企业最核心的诉求是人。凤岗天 安数码城定位为"树人型园区",这一 定位蕴含双重意义——首先,如何吸引并留住人才;其次,如何让人才觉得在这个园区比在别的地方更有意义。更有价值

"我们一直倡导'企业生态圈'概念,关注企业与资源、企业与企业、企业与政府、企业与人才的互通、互动、互促,打造帮助企业吸引人和留住人的创新生态。"凤岗天安数码城营销负责人王聪表示。

从"人的需求"出发,凤岗天安数码城做了三件事,从企业经营生态、学习成长生态、个人生活生态三个维度切入,为企业和人才提供发展所需的全生命周期、全链条资源及服务。从资本到技术、从市场到服务,从招聘到安居,都在凤岗天安数码城的服务体系内。

王聪介绍,一直以来,凤岗天安 数码城不仅持续为入驻企业提供各 项资源、服务及平台赋能,还通过举 办多种形式的圈层活动,帮助园区企 业对接产业链资源,赋能企业发展。

凤岗天安数码城整合园区上下游及外部资源,为园区企业提供政策服务、专利申报、财税培训、融资对接

企业创新生态圈大会、CEO午餐会、企业邻里节、企业家商学院、国内外游学、园区产业对接会等形式多样的圈层活动,致力于为企业家开拓眼界,拓宽生意渠道。

在今年7月底举办的企业邻里节活动上,20多名企业负责人走访了园区优秀企业,就当前市场趋势、技术革新、供应链优化等话题展开热烈讨论,不仅扩大了朋友圈,更与优秀企业实现优势互补。

好的园区离不开完善的配套。

为吸引更多人才留在园区,在一期的基础之上,凤岗天安数码城二期进一步完善配套商业,吸引包括大

型商超、园区食堂、品牌餐饮、特色影院等70多家品牌商家入驻,并落实各类运动、休闲配套,解决企业员工生活娱乐需求,构建高浓度的从容生活场景。

园区还建立社群矩阵,成立羽毛球社、读书会、电竞社、摄影团、观影社、跑友群等社群,致力于让每个生活在园区的人找到志趣相投的朋友。

王聪表示,园区引进大量优秀企业,吸引大量年轻人在这里安居乐业,整个区域的产业密度、产业质量、人口吸引力都得到了很大的提升。

凤岗天安数码城始终认为,当园 区用服务和生态帮助企业的组织和 人才成长得更好时,就能够得到更多 的认同和回报。

#### 引进产业串珠成链, 打造高质量发展 示范园区

正是立足于企业、人才的基本需

求,凤岗天安数码城方能够在雁田平地起高楼,引进企业,串珠成链,构建成熟的产业集群,助攻"世界工厂"向"智造之都"进化。

2015年,天安数码城聚焦高端工业制造,选址东莞市凤岗镇雁田村,打造核心产业旗舰凤岗天安数码城。项目总投资约100亿元,占地约40万平方米,总建筑面积约150万平方米,分两期开发建设。

一期为天安数码城T5,以生产服务业+电子商务+先进制造为主导产业,涵盖工业4.0空中工厂、产业大厦、深创公馆、T5国际会议中心、孵化器、极限运动公园、体育中心等产品形态,打造推动城市产业转型升级的企业创新生态圈。

二期为天安·深创谷,以先进制造+电子元器件为主导产业,建有工业4.0厂房、天安元器件大厦、深创公馆以及BLOCK特色商业街区等业态,打

造满足企业不同需求的优质空间。

值得一提的是,二期推进速度在 一期的基础上再次突破,产业气息更 为浓厚。

凤岗第一高楼、高达150米的地标大楼天安元器件大厦,将打造天安国际电子创新中心,代表天安数码城产业运营新高度。

截至目前,凤岗天安数码城入驻企业近1000家,规上企业、国家高新企业、专精特新企业近200家,已成为区域内优质制造企业总部,不仅为当地创造了可观的经济效益,也为制造业的蓬勃发展提供了优质空间,同时吸引和汇聚高端人才,形成完备的产业链。

在凤岗天安数码城的助攻下,凤岗雁田村已成为东莞首个"百亿村"。2024年东莞市政府工作报告显示,截至2023年年底,凤岗雁田村组两级总资产突破百亿,高达102.6亿元,东莞首个"百亿村"由此诞生。到2023年,凤岗GDP达到393亿元,冲破400亿元只是一步之遥。据东莞统计部门数据,过去10多年来,凤岗GDP累计增长超30倍,增速为东莞所有镇街第一。

整体投入运营后, 凤岗天安数码城预计可入驻企业超1000家, 实现年总营收250亿~300亿元, 年税收预计7亿~8亿元, 并培育或导入15家上市公司, 打造成为深莞融合的高质量发展示范园区, 为东莞聚焦"科技创新+先进制造"城市特色推动高质量发展作出更大贡献。

未来,凤岗天安数码城将持续聚 焦产业发展和企业需求,致力于构建 最有价值的创新企业生态圈,不断提 供更优质的专业化服务,以支持更多 企业的发展,推动中国制造业的智能 化、数字化转型。



### AUTO · 汽车

# 车企开"卷"高阶智驾平权 新旧造车势力抢占端到端风口

伴随传统汽车逐渐演变为"超级智能终端",相关领域的技术竞争 正在不断升级。

在2024年广州国际车展这场年度压轴大戏上,除了各式重磅新车,新车搭载的智能驾驶等技术更是抢尽风头。时代财经在现场看到,小鹏、小米汽车、零跑、极氪等新势力在车展上大秀技术肌肉,集中亮相或公布了"端到端"智驾方案进展,收获了一批流量和关注度。

另一边厢,传统汽车厂商也在 发力智驾,比拼高阶智驾平权、城市 NOA开城数量等。在被视为定义未来 智能化竞争新风向的高阶智驾领域, 新旧势力上演一番龙争虎斗。

"如果我们以城区自动驾驶辅助定义高阶智驾,可以看到自2023年以来,城区高阶智驾的渗透率开启了快速提升趋势,并且在2024年进一步加速。"开源证券在研报中指出,"目前来看,带有NOA功能的车型向20万元以下价格带下沉,2024年的爆款车型如小鹏 P7+,零跑C16均为价格带在20万元以下,配置高阶智驾功能、硬件的车型,赢得消费者青睐。城区NOA的高阶智驾功能逐步走向标配化。"

#### "端到端"成香饽饽?

当下,汽车智能化竞争愈发白热化,智驾技术的更新迭代以惊人的速度推进。此次广州车展释放出的信号是,得益于端到端技术的加持,围绕视觉方案的竞争不断升温。如何实现高阶智驾平权,则成为各大汽车展商的主要宣传卖点。

当下,汽车智能化竞争愈发白热化,智驾技术的更新迭代以惊人的速度推进。此次广州车展释放出的信号是,得益于端到端技术的加持,围绕视觉方案的竞争不断升温。

如何实现高阶智驾平权, 则成为各大汽车展商的 主要宣传卖点。

车展开幕前一天,小米董事长雷军直播完成了小米汽车端到端智驾首秀,展示了小米汽车的"车位到车位"的智驾能力。11月16日,小米端到端全场景智能驾驶开启定向邀请内测,12月底将开启先锋版推送。

小鹏汽车董事长何小鹏则公开 表示:"小鹏P7+的首批用户数据表 明,NGP是大家选择购买的核心因 素之一。小鹏汽车在车展首日已经开 启车位到车位的全网首测。"

小鹏汽车方面称, 小鹏汽车成为 行业首家用一套智驾软件以及基于 端到端大模型实现车位到车位的企 业。该方案以一套软件逻辑, 打通地 库、闸机、城区道路等场景, 并且轻地 图、轻雷达, 路线可以无感生成。

与此同时,极氪浩瀚智驾2.0首 发了面向高阶智驾的端到端Plus架 构,将原有的场景认知大模型和交 互式规控大模型,进化引入了全新的 数字先觉网络和多模态大语言模型, "让系统犹如本地老司机,表现更胜 一筹。" 极氪方面称。

紧跟小鹏、小米步伐, 极氪也是 行业首批支持车位到车位高阶辅助 驾驶的汽车品牌。

推出的车位到车位领航(D2D)功能具备全速域激活、全闸机通行、全场景不限车位智能泊车等能力。该功能预计2025年1月开启分批推送,2025年第二季度将面向所有搭载浩瀚智驾2.0的极氪产品在全国进行全量推送

零跑科技高级副总裁曹力则表示: "在智能驾驶领域,今年零跑汽车已经在智驾团队投入更多的资源,我们相信大家会在2025年看到基于自研算法端到端大模型上车的智驾体系,也会在零跑B系列体现。" 他介绍,零跑汽车智驾团队目前有400人左右,且还在持续扩大规模。"资源的投入我们肯定是在速度上追赶,争取明年上车以后达到第一梯队的水平。" 据悉,零跑B10将在明年第一季度正式开售。

不仅新势力摩拳擦掌,纷纷布局"端到端"路线。传统汽车厂家比如长城汽车等也在强化智驾能力。

据悉,以端到端智驾大模型——SEE、新一代AI数据智能体系和九州超算中心为标志,长城汽车已在算法、数据和算力三大维度发力。

长城汽车副总裁刘艳钊在车展现 场宣布长城全场景NOA全国"开城"。 他介绍,长城全场景NOA的全国开放 通过了重庆盘龙立交桥等复杂路况的 直播考验,实现从城市到乡村、从主干 道到小胡同全覆盖的全国真"开城"。

2024年广州车展上,宝骏进一步将端到端模型量产落地到10万级车型——宝骏悦也Plus 2025款。根据官方介绍,宝骏悦也Plus 2025款全系搭载灵眸智驾2.0 Max,是行业首个10万级端到端模型量产落地的车型。拥有全速域智能行车辅助、城市记忆领航功能、高速领航辅助、自选车位泊车等功能。此外,灵眸智驾2.0 Max上市即交付,交付即开通。

#### 高阶智驾加速渗透

广州车展掀起一股智驾浪潮的同时,新旧势力都在卷的"端到端" 究竟是什么?

根据小米汽车公开发表的资料:简单来说,端到端大模型就像是人的大脑,你的眼睛看到了红灯,大脑就立即告诉你要停车。端到端大模型就是智能驾驶的"机械大脑"。

"此前已全量推送的无图NOA的 积累是端到端的基础。端到端全场景 智能驾驶可实现原地启动智驾功能, 打通了行车、泊车,体验上限更高,具 有更连贯和一致的表现。"小米汽车 表示。

根据开源证券信息,相比传统的 感知、规控等模块拼接而成的模块化 算法,端到端算法采用整体化的神经 网络,模型的一端输入感知信息,另 一端直接输出轨迹或者控制信号。

今年3月,特斯拉FSD V12.3推出,解决复杂场景能力大幅提升,在这一版本的FSD上,特斯拉应用了端到端大模型。随着特斯拉FSD进入中国市场风声渐起,这使得"端到端"技术路线

火热起来, 进入更多人视野之中。

小鹏汽车、理想汽车、蔚来迅速 拥抱端到端路线。而在本届广州车展 上,"端到端技术或成为较明确的智 驾演进趋势"这一信号释放更为强 烈,不过其仍面临许多挑战与痛点。

辰韬资本联合多家单位发布的2024年度《端到端自动驾驶行业研究报告》指出,在技术路线方面,端到端技术路线还未形成最佳实践,技术路线存在分歧;数据方面,在端到端技术架构下,训练数据的重要性得到前所未有的提升;训练算力方面,端到端训练算力需求急剧提升,行业头部玩家均储备千卡一万卡级训练算力;测试验证方面,现有测试验证方法不适用于端到端自动驾驶,行业亟须新的测试验证方法论和工具链……

但总体而言,在技术变革与迭代 快速、市场竞争愈加激烈的背景下, 端对端这一技术路线获得越来越多 车企的青睐,智能驾驶是车企不容有 失的一战。

开源证券在研报中指出,自动驾驶的核心驱动力在于两个:一个是体验;另一个是成本。体验来看,国内目前领先的玩家华为、小鹏、理想已经实现全国无图和大模型的拟人化驾驶,整体体验已经开始接近FSDV12,达到了好用的阶段。成本来看,小鹏 P7+纯视觉的解决方案(体验和激光雷达版一样)推动智驾成本大幅下降,可以实现在15万~20万元主流价位段的全量标配。

其进一步表示: "在体验和成本双轮驱动下,2024年高阶智驾车型的渗透率有望接近5%,而随着价位段的下沉和体验的进一步提升,2025年高阶智驾的渗透率有望超越10%,迎来整个行业的加速渗透。" □

# 蔚小理三季报盘点 理想持续盈利 小鹏毛利率创新高

11月20日,随着蔚来披露2024年 第三季度业绩,蔚小理三季报已经悉 数出炉。

作为国内第一批造车新势力,业内常常将三家车企一起比较。今年小鹏汽车、蔚来接连迎来成立10周年的节点,小鹏汽车宣布进军增程,蔚来第三品牌即将发布,理想汽车实现了累计交付100万辆的成绩。蔚小理未来如何走,继续分化还是共创新高,或许从其财报数据中可以窥见一角。

最早公布第三季度业绩的理想 汽车,在销量、营收、净利润等维度拔 得头筹。第三季度,理想汽车共交付 152831辆,同比增长45.4%;收入总 额为429亿元,同比增长23.6%,环比 增长35.3%。

蔚来紧随其后,第三季度的汽车交付量达61855辆,同比增长11.6%,环比增长7.8%;收入总额为186.735亿元,同比下滑2.1%、环比增长7.0%。

小鹏汽车第三季度交付46533 辆,同比增长16.3%;总收入101.0亿元,同比增长18.4%,环比增长24.5%。

净利润方面,理想汽车持续单季盈利,2024年第三季度的净利润28亿元,同比微增0.3%,环比增长156.2%。小鹏汽车和蔚来则仍然处于亏损状态,前者第三季度净亏损18.1亿元,后者净亏损50.597亿元。

不过,两家车企均给出了预期的 盈利时间表。小鹏汽车计划明年实现 收支平衡,蔚来的目标则是2026年实 现盈利。

# 小鹏收获单季最高毛利率

总体来看, 蔚小理三家造车新势力交出的第三季度财报可圈可点。

得益于理想L6的持续放量,理想 汽车在第三季度卖出了152831辆车, 季度交付量创新高,进一步带动营收 创新高,收入总额为429亿元,同比增 长23.6%,环比增长35.3%。

在理想汽车的产品矩阵中,理想 L6是销量主力,从今年4月上市至今, 理想L6累计交付已经超过15万辆。

不过,理想L6同时也是理想汽车旗下价格最低的车型,体现在理想汽车的业绩上,其第三季度单车平均收入约为27万元,较第一季度、第二季度的30.2万元、27.9万元进一步下滑。

此外,理想汽车第三季度的毛利率为21.5%。车辆毛利率为20.9%,去年同期为21.2%,今年第二季度为18.7%。理想汽车方面表示,车辆毛利率较今年第二季度增加主要由于成本下降,但部分主要因不同产品组合导致的平均售价降低所抵消。

净利润方面,理想汽车连续8个季度实现盈利,第三季度净利润为28

而蔚来与小鹏汽车仍处于亏损 状态。蔚来第三季度净亏损为50.597 亿元,净亏损同比扩大11.0%、环比 扩大0.3%。

蔚来方面向时代财经表示,随着明年销量翻倍,整体经营会继续实现正向增长,亏损明年预计将收窄,目标是2026年实现盈利。

销量层面, 蔚来也收获了单季新高, 第三季度交付了61855辆新车。不过, 蔚来10月销量环比有所下降。 蔚来董事长李斌解释称:"10月我们缩减了促销支出, 对销量暂时有些影响, 但在11月价格稳定后销量有恢复。持续提升蔚来品牌毛利率是我们的目标。"

毛利率方面,蔚来第三季度的汽车毛利率提升至13.1%,去年同期为

11.0%, 今年第二季度为12.2%。得益于汽车毛利率的提升, 蔚来第三季度的毛利率增至10.7%。

李斌认为, 蔚来品牌在乐道上市之后, 会坚持高端定位, 持续提升盈利能力成为主要关注点。"我们有信心蔚来品牌第四季度的整车毛利率可以提升到15%。2025年, 蔚来品牌的整车毛利率将以15%为基础, 逐步提升到20%。"

小鹏汽车尽管也处于亏损中,但 其实现了单季最高的毛利率。2024 年第三季度,小鹏汽车净亏损18.1亿元。毛利率方面,第三季度达15.3%,同比提升18个百分点,创下历史新高,并连续五个季度增长;汽车毛利率达8.6%,同比提升近15个百分点。

值得一提的是,小鹏汽车毛利率的改善离不开与大众的合作。小鹏汽车第三季度服务及其他收入为13.1亿元,同比上升90.7%,环比上升1.1%,增长主要来源于与大众汽车集团的电子电气架构技术战略合作有关的技术研发服务费用。小鹏汽车第三季度的服务及其他利润率则达到60.1%。

与此同时,小鹏汽车也给出了盈利时间预测。小鹏汽车副董事长及联席总裁顾宏地表示:"两年前我们曾向大家明确,即小鹏汽车会在明年的某个时刻,大约在明年年底实现收支平衡。目前我们仍持这一观点,我也希望我们能尽快实现这一目标。"

# 押注新的产品周期

展望下一季度, 蔚小理均给出了较强指引。

蔚来预计第四季度交付量介于7.2 万~7.5万辆,同比增长43.9%~49.9%。 总收入196.76亿~203.83亿元,同比增 长15.0%~19.2%。

"明年起蔚来将进入新一轮产品

周期, 乐道和萤火虫品牌将会有新的产品交付, 公司将进入更快的增长阶段, 我们对接下来的发展充满信心。" 蔚来方面表示。

据悉, 蔚来firefly 萤火虫将于12 月21日在NIO Day 2024发布, 其首 款车型将于2025年上半年开启交付。

乐道方面,据管理层介绍,L60处于正常的爬坡节奏。明年乐道品牌除了L60,还将有两款家用SUV上市,一款中大型6~7座SUV,还有一款大5座SUV。"价格很有竞争力,我们对明年乐道的销量增长很有信心。"

蔚来品牌明年则将陆续切换到新一代平台,第一款产品是ET9。"整体来看,明年整个集团将进入新的高速增长周期。随着明年销量翻倍,整体经营会继续实现正向增长,亏损明年预计将收窄,目标是2026年实现盈利。"蔚来方面称。

小鹏汽车同样在积极推出新产品。小鹏汽车董事长何小鹏认为,MONA M03和小鹏P7+的成功上市标志着小鹏大产品周期的增长正循环已经开启。基于此,小鹏汽车给出第四季度指引:预计交付量达8.7万~9.1万台,同比增长44.6%~51.3%;总营收预期达153亿~162亿元,同比增长17.2%~24.1%。

何小鹏表示,以小鹏P7+为新一 代车型毛利率改善的全新起点,在明 后年的全新车型和重要改款车型中 将会搭载P7+首发的一系列平台化技 术,期待新一代车型的稳态毛利率能 达到双位数水平。

据悉,小鹏汽车2025年将亮相或 推出超4款全新车型。何小鹏表示,首 款搭载鲲鹏超级电动体系的超级电动 车型也将于2025年正式推出。这意味 着,小鹏汽车将正式推出增程产品。

作为增程领域的老玩家, 理想汽

车董事长李想在谈到增程赛道不断 涌现新玩家时表示:"汽车的竞争是 包括技术、产品、供应链、销售、服务 等在内的综合经营能力的竞争。其实 增程只是技术中比较重要的一项,但 绝对不是全部。理想L系列在未来一 两年还都处于青壮年的一个阶段。"

同时,理想汽车的纯电战略也在推进。"我们对于后续的纯电车型非常有信心,我们会努力让我们的纯电SUV进入高端纯电市场的第一梯队。"李想称。

对于第四季度指引,理想汽车预计交付量将达到16万~17万辆,带动2024年全年交付量达到50.2万~51.2万辆。收入方面,预计第四季度收入为432亿~459亿元,同比增长3.5%~10.0%。

三家车企在研发上的投入也毫不吝啬。蔚小理第三季度研发费用分别为33.187亿元、16.3亿元、26亿元。

随着蔚小理进入造车十周年的节点, 蔚来第二品牌乐道大打"家庭牌", 小鹏汽车开始造增程车, 理想汽车紧锣密鼓建超充站只为迎接新的纯电产品。三家造车新势力在发展过程中各有侧重, 未来的造车故事又将如何续写?

在何小鹏看来,2025—2027年 将会是中国汽车行业的淘汰赛阶段, 一方面,新能源渗透率将会势不可挡 地提升至85%以上;另一方面,AI的 变革将会驱动市场份额走向整合,唯 有深度的全栈自研能力将会成为行 业竞争的胜负手。

李想亦在三季报电话会上表示: "未来三到五年,我认为最大的变量 来自人工智能,包含基于真正的人工 智能的智能驾驶和智能助手,它将给 消费者带来完全不同的体验,这也是 真正质变的开始。" **□** 

21

### AUTO · 汽车

# 广汽发布三年"番禺行动" 冯兴亚:让听到炮火的人来决策

时代财经 贺晴

广州车展已落下帷幕,"主场作 战"的广汽集团在此次车展单独包 馆,并发布新计划:挑战2027年自主 品牌销量200万辆, 陆续推出22款新 车,产品覆盖纯电、增程、插混三种 类型。

当前,汽车行业经历了翻天覆 地的变化。首先, 汽车行业从传统 汽车向智能网联新能源汽车全面过 渡,新能源汽车销量已连续四个月占 据市场的半壁江山。其次, 竞争主体 发生变化。据汽车工业协会数据,自 主品牌在中国汽车市场的占比已超 60%, 尽管统计口径有所不同, 但自 主品牌占比超50%且持续扩大的趋 势毋庸置疑。

广汽集团总经理冯兴亚认为, 在这些变化下,汽车集团的整体工作 重心与管理模式亟须根本性的调整。 以广汽为例,过去合资品牌车型占据 主导地位, 如今市场结构变化, 广汽 自主品牌如何发展,如何集中全集团 之力提升决策效率、资源共享能力及 竞争力,成为亟待解决的课题。

从经营情况来看, 广汽集团前三 季度累计销量为133.5万辆,同比下滑 25.59%, 营收为740.40亿元, 同比下 滑24.18%;净利润为1.2亿元,同比大 跌97.34%, 其中, 第三季度利润同比 大跌190.40%, 净亏损13.96亿元。

广汽集团认为前三季度净利润 大跌主要是本报告期内汽车销量同 比下滑、商政投入增加、盈利下降等 综合所致。

为了应对汽车市场的变化及挑 战,广州车展上,广汽集团发布了三 年"番禺行动",包括集团总部从广 州CBD迁往番禺等举措。"番禺是广 汽自主品牌的摇篮和聚集地。这里汇 聚了传祺和埃安的工厂、研究院、零 部件产业基地以及广汽智能网联新 能源汽车产业园, 其中有3万人左右 的自主品牌相关员工, 所以集团要搬 到研产供销的一线, 让听到炮火的人 来决策。"冯兴亚称。

广汽集团将自主品牌作为集团 战略核心, 体现在本届车展上, 自主 品牌密集发布新车: 广汽埃安发布 了AION UT全球战略车型, 昊铂品 牌发布SUV吴铂HL;广汽传祺则亮 相了传祺S7。

广汽埃安总经理古惠南介绍, 埃安UT计划明年2月份上市,"目前 来看, 公司对这款车的热销有信心, 接下来,它也将给埃安带来一个新的 高速增长。车展上发布的昊铂HL作 为旗舰车,几乎集结了广汽所有的功 夫、所有的技术, 这款车直接对标迈 巴赫, 从豪华端、动力端、智能端都 代表一款真正的旗舰车型"。

古惠南认为, 昊铂已经逐步进 入了主流的高端品牌圈, 虽然昊铂 HT的总量并不是特别大, 但昊铂高 端品牌的形象已经初步确立了。

近期,埃安、昊铂动作频频。7— 11月, 埃安连续上了两款车, 第二代 AION V、AION RT。在古惠南看来, 预计11月份, 埃安会重新回到同比 正增长的路径。

"总的来说,接下来昊铂和埃安 的新技术会密集推出。除了纯电, 还 增加了增程(车型)。明年埃安+昊 铂至少会有4款车。另外, 我们在电 池和电机方面都已经实现量产,现在 每天都是满负荷生产, 这为我们竞 争力的提升也带来了帮助。埃安经 过这段时间大半年的调整,应该会迎 来增长期。"古惠南表示。

广汽集团旗下另一自主品牌广 汽传祺则首次亮相了传祺S7。广汽 传祺总经理黄永强介绍:"对于传祺 S7, 我们把它定义成SUV细分市场 最重要的一台战略车型,它有两个第 一:全新的EV+新能源技术平台的 第一款量产车;广汽第三代设计语 言的第一款量产车。"

据悉,新车的端到端高阶智驾 能力融合了供应商和广汽自研的算 法。智能座舱方面,则搭载高通8295 芯片,同时也会融合科大讯飞AI大

此外, 传祺新能源E9超级快充 版在车展上完成首次交付。作为全 球首款4C超级快充插混MPV, 传祺 新能源E9超级快充版搭载了全新一 代弹匣电池,从30%的电量极速回电

至80%, 仅需不到8分钟。

合资品牌方面, 冯兴亚认为, 合 资公司、合资品牌也将长期在一定比 例范围内存在。

今年1—10月, 广汽丰田销量为 58.79万辆,同比下滑23.31%;广 汽本田销量为35.15万辆,同比下滑 29.60%。为了加大在中国市场的竞 争力, 广汽丰田、广汽本田加码电动 化,此次车展发布的新车型均为纯电

广汽丰田旗下SUV铂智3X正式 亮相, 铂智3X是广汽丰田研发自立 化的首款产品,预计于2025年3月上 市。官方称铂智3X为"合资品牌第 一台一段式端到端的15万元级全场 景智驾SUV"。据悉,铂智3X将会搭 载Momenta 5.0系统, 可实现L2++ 级别的智能驾驶辅助, 还能支持全 场景下的无图智能领航功能, 以及超 200个自动泊车场景。

广汽本田方面,发布了全新电 动品牌烨P的首款车型烨P7,新车基 于全新一代高效智能纯电专属平台 W架构上打造。

同时, 广汽本田计划3年内推出 3款以上的全新纯电车型。广汽本田 总经理森山克英认为, 在新能源市 场下,广汽本田的产品线可能还没有 丰富起来,这是广汽本田存在一些 不足之处的地方。"我们希望烨P7 的上市成为我们的机会,未来在电动 车市场取得一席之地。" □

# 从0到1000万辆 比亚迪这30年做对了什么?

时代财经 贺晴

11月18日 随着一辆腾势79从位 于深汕特别合作区的比亚迪小漠工 业园产线上驶出, 比亚迪第1000万辆 新能源汽车正式下线。比亚迪股份有 限公司董事长兼总裁王传福现场表 示: "比亚迪取得第一个500万辆成就 用了15年, 而实现第二个500万辆, 只 用了15个月。"

从"手搓"电池线到不顾投资人 反对也要造新能源车, 在比亚迪成立 30周年暨第1000万辆新能源汽车下线 发布会的现场, 王传福回顾了比亚迪 30年的创业经历。"我们从30年前小 厂房里20人的创业团队, 凭着'敢想、 敢干、敢坚持'的工程师精神,发展到 如今近百万名员工的世界级企业, 敢

于出发梦想才能抵达。"王传福称。 而比亚迪从0到第1000万辆新能 源汽车的30年, 也是中国汽车产业劈 波斩浪的30年。曾几何时,中国汽车 行业被海外品牌、合资品牌占据大部 分市场, 自主品牌却只是配角。如今, 随着比亚迪等一批自主品牌在新能 源汽车赛道崛起, 自主品牌市场份额 已经超过六成, 市场结构发生根本性 转变,中国汽车产业正在由大变强。

# 贵在坚持

翻开比亚迪的30年发展史, 勇敢 与坚持是这段历程的底色。

王传福创业的起点从30年前抵达 深圳开始。"1993年, 北京有色金属研 究总院把我派到深圳,担任一家电池 公司的总经理。当时我从北京来到深 圳,简直就像踏进了一个新的世界。" 王传福这样描述他所看到的一切:"身 边的许多朋友都在搞项目, 个个敢闯 敢试、敢为人先, 这让我很受鼓舞, 我 也想在这里干出自己的一番事业。"

王传福决定跳出稳定的人生轨 道,下海创业。彼时,大哥大风靡,王 传福判断未来电池需求会很大, 创业 的起点从造电池开始。"1994年11月 18日, 我拉起了一支20个人的小团 队。"王传福称。



根据比亚迪三季报,今年1—9月, 比亚迪研发投入达333.2亿元,同 比增长33.6%。截至10月底,比亚 迪的累计研发投入超1600亿元。

把自动化生产线分解成一个个 可以用人工完成的工序、造出了第一 条镍电池的生产线; 再到研发出第一 块有电压的锂离子电池并实现量产; 随之而来的思考是, 如何给电池寻找 一个更大的产业载体。

王传福的选择是, 把电池装到汽 车上。2003年, 比亚迪完成了对西安 秦川汽车的收购,拿到了进入汽车产 业的入场券。

然而, 质疑也随之而来。"我的 电话被投资者打爆了。他们跟我说你 驾照都没有, 对汽车一窍不通, 就敢 造汽车, 你这样干就是拉着我们一起 上赌场。香港一名基金经理致电我 说, 如果你不放弃收购, 我明天就把 你所有的股票都抛了。"

当时, 国内新能源汽车还未兴 起,甚至没有新能源汽车的概念。但 王传福锚定目标,下半辈子就干汽 车, 而且就是要干新能源汽车。

2001年,中国加入世界贸易组 织(WTO),市场开放促进了汽车产 业的快速发展。根据中国政府网披露 的数据, 2003年, 中国共生产汽车 444.37万辆, 同比增长35.2%。

在这一背景下,比亚迪2005年推 出的首款量产车型F3取得了好成绩。 上市14个月就卖出了10万辆, 在2009 年拿下了中国轿车市场销量冠军,这 是中国品牌的头一回。

燃油车型F3高歌猛进的同时,比 亚迪没有忘记自己的新能源初心。

在2004年北京国际车展上,比 亚迪首次展出了三款新能源概念车。 "而走遍全场, 其他的展台全是燃油 车。那时候根本没有人相信,新能源 汽车能有未来。"王传福曾表示。

2008年, 比亚迪推出了F3DM, 这是全球第一款插电混动汽车。 2010年,比亚迪又推出了E6——中国 首款量产的纯电动车。

但比亚迪并没有迎来预想中的 增长。2009年,比亚迪给来年定下了 80万辆的销量目标,直接翻了一倍。 但现实却是销量回落、渠道退网, 三 年时间利润大跌90%。此后直至2019 年,比亚迪沉寂了10年。

王传福坦言:"在起步的阶段, 我们应该敬畏市场, 稳扎稳打。在 2011年的股东大会上, 我向股东们承 认,我在决策上犯了一些错误。"

"这10年我们每个月的销量都在 3万~4万辆,大家都嘲笑我们是'比 3万',而同期的一些中国品牌已经卖 到了月销超10万辆,特别是到了2019 年, 利润同比下降了40%, 我们已经 是命悬一线。"王传福回忆称。

2010-2019年, 比亚迪销量分 别为52万、44万、45万、50万、43万、 44万、49万、40万、50万、45万辆, 始终在50万辆上下徘徊。

"大家不相信新能源, 比亚迪就 率先推出城市公交电动化; 用户对续 航里程有焦虑, 就研发出第二代DM 技术; 大家说车不好看, 比亚迪就设 计出Dragon Face的龙颜美学。做了 这么多, 该试的地方也都试了, 而销 量依然没有起色。那是比亚迪的至暗 时刻, 迟迟看不到希望。"王传福回忆 这段经历称。

2011年, 远在大洋彼岸的特斯拉 创始人马斯克被问到同样研发新能 源汽车的比亚迪时,他大笑道:"我不 认为他们有什么很棒的产品。我不认 为他们的产品特别有吸引力。"

彼时的比亚迪, 看似还不足以成 为特斯拉的竞争对手。

# 技术创新如何融入基因?

我们或者无法准确预测机会什 么时候会来, 但当机会来临的时候,

只有做好准备的人,才能抓住它。 尽管身处至暗时刻, 但比亚迪没 有停下技术的创新与积累。

王传福介绍,2020年比亚迪推 出了刀片电池,背后是坚持了18年的 磷酸铁锂技术路线; 2021年比亚迪 推出了DM-i超级混动, 背后是坚持 了17年的插混技术路线; 2021年比 亚迪推出了e平台3.0, 背后是坚持了

14年的电动车开发路线…… 2022年4月,比亚迪正式宣布,自 2022年3月起停止燃油汽车的整车生 产。比亚迪也成为中国市场第一家宣 布停止燃油车生产的车企。

市场的拐点终于到来。2022年, 比亚迪销量达到186.85万辆,同比增 长152.46%; 2023年, 比亚迪销量实现 302.44万辆, 同比增长61.86%; 今年 1—10月,比亚迪销量已超过去年全年, 突破325万辆, 同比增长36.49%; 10月, 比亚迪单月销量更是突破了50万辆。

业界对于比亚迪和特斯拉的对比 仍然没有结束。今年第三季度, 比亚 迪季度营收首次超过特斯拉。比亚迪 实现营业收入2011.25亿元,同比增长 24.04%。特斯拉今年第三季度营收为 251.8亿美元,约合人民币1795.7亿元 (以财报发布当日汇率换算)。

马斯克则在2023年回应当年称 "比亚迪并非竞争对手"的采访内容, 他称"那是很多年前的事了。如今他 们(比亚迪)的汽车竞争力很强。"

在王传福看来, 比亚迪推出的技 术易四方、天神之眼、云辇、璇玑架构、 第五代DN、易三方等一个接着一个, 终于迎来了比亚迪技术大爆发的时刻。

他不止一次强调技术的重要性, "现在回想起来,当初我能这么坚定(造 新能源车), 本质上还是因为我们在做 战略决策时,首先分析的是技术,技术 能让我们看得更清晰,看得更长远。虽 然这个决策很赶, 但不是盲目地赶, 而是看清楚方向之后才决定开干的。'

技术的背后是工程师文化。王传 福说:"工程师之魂就是比亚迪之魂。 即便我们所有财产,包括厂房、专利、 股票全部消失, 只要工程师还在, 就 随时可以东山再起。"

目前, 比亚迪拥有11大研究院, 11万名工程师。今年比亚迪招收的大 学生中,硕士、博士的占比接近70%,

研发人员的占比接近80%。 根据比亚迪三季报, 今年1-9 月, 比亚迪研发投入达333.2亿元, 同 比增长33.6%。截至10月底, 比亚迪 的累计研发投入超1600亿元。

"现在每个中国车企都有拿手的 活,每个月都有新的技术出现,所以 作为中国汽车人我们非常自豪。但同 时也提醒着我们, 在这个时候任何技 术的领先都不是绝对的。"王传福称。

据悉,比亚迪还将投入1000亿元, 用于发展人工智能和汽车相结合的智 能化技术, 实现整车全面智能化进阶。

站在比亚迪第1000万辆新能源 汽车下线的节点回望, 中国汽车行业 近年来掀起了电动化、智能化的浪 潮。时至今日,新旧动能切换、产品结 构变化、市场格局转变的故事正在汽 车产业上演。

2020年开始,比亚迪逐渐迎来高 速增长的高光时刻,中国自主品牌拔 节生长的黄金年代亦到来。凭借在新 能源时代换道超车, 自主品牌在中国 汽车市场的占比已超60%, 且呈现出 持续扩大的趋势。

新能源汽车市场正迎来源源不 断的新血液与新挑战。零跑凭借"混 动+品价比"路线来势汹汹; 小鹏汽 车依靠智驾优势, 将高阶智驾下放至 10万~15万元市场, 卷智驾的同时 切入比亚迪主要价格区间; 吉利银 河,长安深蓝等新品牌亦密集推出插 电式混动产品, 在细分市场中抢占份 额。比亚迪如何应对市场竞争, 高速 狂飙后, 比亚迪如何寻找新的增长曲 线, 高端化又将如何突破, 在未来的 实践中均有待比亚迪的解答。₫

### CONSUMPTION · 消费

# 培育钻石冲击天然钻石市场? 上海钻石交易所总裁:可以并行发展

时代周报记者 韩迅 发自上海

"钻石恒久远,一颗永流传。"钻 石被寄予诸多良好寓意,但天然钻石 市场近年表现疲软。

天然钻石的产量本身就受资源限制。上海钻石交易所总裁林强也坦承,"天然钻石的稀缺性是客观事实。"他清楚地意识到"我们行业目前面临重大挑战"。

培育钻石、黄金饰品等都在冲击天然钻石市场。据中国珠宝玉石首饰行业协会发布的《2023中国珠宝行业发展报告》,2023年,中国珠宝玉石首饰产业市场总规模约8200亿元,比上年增长14%。其中,黄金产品市场规模约5180亿元,同比上升26.3%;玉石市场规模约1500亿元,同比上升2%。而钻石产品的市场规模仅为600亿元,同比下降26.8%。

除0.3克拉之外,天然钻石的其他三个区段(0.5克拉、1克拉、3克拉)2023年销量均出现较大幅度下降,分别下降25.9%、20.6%和11.3%。天然钻市场需求依然疲软。

进入2024年,天然钻石市场持续低迷。全球最大钻石交易平台Rapaport报价显示,今年年初至今,钻石市场并没有出现明显好转,销量下降和库存增加一定程度上导致了天然钻石供大于求,从而也导致价格进一步下跌。其中,0.3克拉相比于0.5克拉、1克拉、3克拉三个重量区段面临的市场挑战更大,自年初以来的跌幅达15%。

面对价格持续下降、培育钻石的 异军突起, 天然钻石行业及其从业者 如何捍卫"天然钻石'天然、珍稀、守 护'的独特价值"?

# 天然钻石价格未来或再回历史高点

近年间,全球钻石销量可谓大起大落。2021—2022年,天然钻石的销量与销售价格一度大幅度增长。不过在2023年之后,天然钻石价格开始滑落。2024年,天然钻石的销量、售价依然未能"回勇"。

"当天然钻石价格出现下跌时,我们从不过度焦虑;当价格上涨时,我们也从不过度兴奋。"天然钻石协会首席执行官(CEO)大卫·凯利在接受时代周报等媒体采访时表示,目前价格下跌只是天然钻石价格长期发展过程中的小波折。未来一两年,天然钻石价格依旧可能再次回升至历史高点。

信达证券研报指出,复盘2010

年以来的数据发现,2010—2012年、2013—2015年、2016—2020年、2021—2023年的YTD各自可看作一个周期,每个周期内均经历上行(毛坯进口、裸钻出口额增速均为正,行业扩张)和下行(毛坯进口、裸钻出口额同比下滑/增速放缓)阶段。其中,2023YTD(2023.4—2024.2)印度天然钻石毛坯进口额同比-18%、增速由正转负,裸钻出口额同比-28%、降幅扩大,行业处下行阶段。

"相比于短期内盯着天然钻石价格的波动,我们更需要关注天然钻石的长期投资价值而不是短期价值。最近30年,钻石价格平均每年上涨3%左右。"大卫·凯利说。

有业内人士指出,2024年下半年,全球天然钻石库存供求或将开始趋于平衡。"天然钻石价格下跌是事实,但是全球天然钻石贸易已经有几百年的历史。如果把这几年的跌价放到历史中看,也就是一个商品正常的价格波动而已。"林强告诉时代周报记者,天然钻石近两年的价格波动对行业来说是挑战,但也无需大惊小怪。

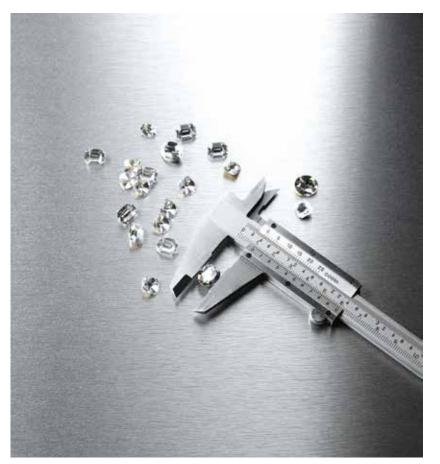
他依然坚信:"随着全球经济逐步复苏,公众对天然钻石稀有性、文化价值的认知不断提高,天然钻石的价格有望趋于稳定并呈上升态势。"

天然钻石的形成过程极为漫长。据天然钻石协会发布的《钻石的真相:消除关于钻石行业的谣传和误解》报告,天然钻石是在地球深处历经极端高温高压淬炼下形成。大多数天然钻石形成于10亿~30亿年前地表下超100公里的深处,地幔中的高温高压使碳元素结晶,原石随着偶然的火山喷发等地质活动上升至地面。

天然钻石原石是地球上最坚硬的天然矿物, 母岩为金伯利岩, 是有限的自然资源。形成过程决定了天然钻石极为珍贵稀有。

"天然钻石的稀缺性是客观事实,其被人类社会赋予的人文和情感价值是行业赖以发展的根基。我们行业目前面临重大挑战,暴露出我们在消费者培育和市场基础建设方面抵抗风险和冲击的能力不足。"林强在接受时代周报记者采访时表示,上海钻交所决心与行业重要参与者一道,凝心聚力,全力投入中国天然钻石市场的宣传推广工作,向大众消费者传递有关天然钻石的真实信息,讲述清晰明确的概念,不断培育年轻消费者,构建更加牢固的市场发展根基。

今年9月,上海钻石交易所与天 然钻石协会在中国香港举行战略合



 $\Rightarrow$ 

全球最大钻石交易平台 Rapaport报价显示,今 年年初至今,钻石市场 并没有出现明显好转, 销量下降和库存增加一 定程度上导致天然钻石 供大于求,从而也导致 价格进一步下跌。其中, 0.3克拉相比于0.5克拉、 1克拉、3克拉三个重量 区段面临的市场挑战更 大,自年初以来的跌幅达 15%。 作签约仪式, 共同举办天然钻石俱乐部, 意在共同探索天然钻石在中国市场发展的更多可能性。

上海钻石交易所2000年10月成立,是中国内地唯一的钻石进出口交易平台,现已成为世界第二大钻石进口平台。2015年,天然钻石协会(Nature Diamond Council)由全球七家天然钻石开采公司共同成立,包括戴比尔斯集团、佩特拉钻石公司、力拓等,旨在全球推广天然钻石价值。两者的战略合作标志着上海钻石交易所作为全国天然钻石行业中的重要角色,将引领并推动中国市场的天然钻石推广和消费者教育。

同时,天然钻石协会与上海钻石交易所正式建立官方战略合作关系,未来将共同打造一系列全方位的数字化内容及综合性线上线下传播项目,并通过创建高流量的新营销平台,来实现天然钻石内容生产的数字化传播,向市场推广天然钻石集天然、珍稀、守护于一身的独特价值、擘画天然钻石行业的美好蓝图。

# 如何应对培育钻石的异军突起?

天然钻石行业虽然遇到了前所 未有的挑战,但其凭借独特的情感价 值和稀缺性,以及深厚的历史文化底 蕴和广泛的群众基础, 依然在珠宝市 场有着不可动摇的地位。

不过,亦有分析人士指出:"天然钻石价格下降的主要原因是市场上出现了一个强劲的对手——培育钻石。"培育钻石异军突起,天然钻石将面临更大挑战。

培育钻石是以天然钻石或石墨 粉为原料,在人工模拟的钻石生长环境中,通过特定技术生产。钻石行业内对此有个比喻——培育钻石相当于冰箱里的冰,天然钻石相当于河里的冰。不过,因成色相当、价格更低,培育钻石越来越受到市场欢迎。

据《培育钻石产业发展白皮书(2024年)》,2023年,中国培育钻石毛坯产量超过2200万克拉,全球占比超70%

相当多的从业者认为, 培育钻石和天然钻石是两个完全不同的市场和赛道, 培育钻石是给钻石消费市场提供了一个新选择, 实际有助于扩大整个钻石市场的体量。

"上海钻石交易所从来不排斥培育钻石,我们的会员就有专门从事培育钻石的企业。但如果将天然钻石与培育钻石混合推广销售,这是对消费者的不尊重,也是对钻石产业一个很大的打击。"林强在接受采访时表示,天然钻石和培育钻石的商业模式和应用场景不同,两者相互补充,消费者可以各取所需,可以并行发展,只有这样对钻石行业来说,才是真正有利的事情。

林强告诉时代周报记者,2024 天然钻石中国市场推广计划——"一克 拉 时 刻 (A Moment Worth a Carat)"就是一个"引导消费者合理消费"的项目,"这是一个探索的过程,过程中观察市场的反馈,及时调整。后续项目也会循序渐进地开展。通过这些互动体验,我们不仅希望吸引消费者的注意,更希望激发他们对天然钻石的情感共鸣和喜爱"。

咨询机构Frost&Sullivan预计, 2030年,全球钻石市场将面临1.59亿 克拉的供需缺口。因此,有资深行业 分析师认为,天然钻石的跌幅主要是 2020—2021年期间钻石价格快速上 涨的修正。随着钻石产量回落,钻石 的长期稀缺性得到恢复,价格指数也 将逐渐回升。

"天然钻石和培育钻石将逐渐成为两个明确区分的市场,拥有各自的消费群体,形成非竞争关系的良性互动发展。"林强对钻石市场前景依然感到乐观。**□** 

# "气泡水大王"唐彬森的隐秘酒局

元气森林创始人唐彬森的酒水 版图再度扩张。

近日,上海鸿晗投资管理有限公司(下称"上海鸿晗")将持有的汴京啤酒(开封)有限公司(下称"汴京啤酒")83.33%的股份转让给了厦门钰出股权投资合伙企业(下称"厦门钰出"),从汴京啤酒股东中退出。厦门钰出由厦门挑战者水木创业投资合伙企业(有限合伙)(下称"水木创业")出资99.9%,水木创业的主要出资人与实控人均为元气森林创始人唐彬森。

汴京啤酒的前身是1945年创立的开封啤酒厂,是中国内陆最早生产啤酒的厂家,也是7个国家大型啤酒生产企业之一。2012年时,因原有经营企业宣布破产,汴京啤酒衰落。

2022年4月,由元气森林联合创始人王璞全资持股的上海鸿晗从汴京啤酒时任股东河南汴京酒业有限公司(现更名为"河南更好食品科技有限公司")处收购了汴京啤酒66.66%股份。同年10月,上海鸿晗的

36.93 %

到了2023年,元气森林在观 云白酒的持股比例又上升至 36.93%。

持股比例上升至83.33%。

事实上,作为创业人的唐彬森早在2014年就成立了投资机构——挑战者创投。该公司专注在消费产业方向的投资,累计资产管理规模超过100亿元,并已投资超过了200家创业

公司, 元气森林就是其中之一。

此外,咖啡品牌M stand、零食品牌王小卤、奶制品品牌奶酪博士、饮料品牌好望水皆是挑战者创投的投资案例。

而此次通过"收编"汴京啤酒, 唐彬森的酒水投资拼图又多了一块。

早在元气森林成立前, 唐彬森的 酒水投资历程便已开始。2015年11月, 唐彬森向观云白酒投资500万元, 成为其天使投资人。2017年, 挑战者 创投又对观云白酒进行了A轮投资。同一时期, 挑战者创投也参与了熊猫精酿的Pre A轮与A+轮投资。2022年, 挑战者创投又参与了葡萄酒品牌西鸽酒庄的A轮融资。

唐彬森创立与实控的元气森林, 也曾在酒业领域密集布局。

2020年9月, 元气森林与安徽白酒品牌口子窖展开"中国传统白酒+气泡果汁"的跨界合作。2021年, 元气森林从上海力波啤酒关联公司处买下并自行注册了多个力波啤酒商标。力波品牌成立于1987年, 是上海最早的合资啤酒品牌。

同年,元气森林还投资了精酿啤酒品牌碧山啤酒与观云白酒,成为碧

山啤酒持股比例近25%的股东,并在观云白酒占股15%。到了2023年,元气森林在观云白酒的持股比例又上升至36.93%。

唐彬森与元气森林投资的酒业 品牌大多为传统赛道中的新兴势力, 品牌理念更符合年轻人的消费需求。

其中,熊猫精酿为独立精酿啤酒品牌。碧山啤酒旗下除了精酿啤酒,还有低度桂花酒、低度米酒等酒类产品,以及果汁气泡水等饮料产品。观云白酒的定位是给年轻人喝的性价比白酒,主打不上头、酒气轻、醒酒快。西鸽酒庄则是年轻的国产精品葡萄酒品牌。

上述品牌的成立时间在2013—2020年之间,相较于长期耕耘线下渠道的传统酒水品牌,它们也明显更为倚重线上渠道。

不过,与唐彬森投资创立并亲自 掌舵的元气森林相比,上述品牌的销 量表现整体较为逊色。

根据天猫平台各品牌旗舰店页面显示,目前,熊猫精酿热销产品销量1万+,稳居平台精酿啤酒榜单榜首,但与熊猫精酿同一赛道的碧山村热销产品销量则仅在1000+。观云白

酒与西鸽酒庄的热销产品销量分别在8000+与2000+, 而作为上述两个品牌竞品的江小白与张裕, 热销产品销量则在1万+与3万+。

此次被唐彬森纳入麾下的汴京 啤酒,市场表现也不及预期。2022年 时,汴京啤酒总经理李博曾表示,接 下来会重建开封啤酒厂,争取在3~5 年达到3亿元的营业收入。 然而,因借贷纠纷,李博在2023

年被列为失信被执行人。目前, 汴京 啤酒的市场表现整体较为低调, 京东官方旗舰店热销产品的销量仅为 1000+。

从整体消费形势看, 唐彬森的酒 水版图, 要爆发仍需一段时间。

不成图,安爆及仍需一段时间。 2024年以来,无论是白酒、葡萄酒,还是啤酒赛道,都进入存量周期,旺季不旺、业绩下滑成为行业普遍问题。

或许是出于对行业形势的考虑, 2023年12月与2024年4月,元气森林 先后退出了原本持股的碧山啤酒与

11月20日, 就唐彬森与元气森林 酒水业务情况, 时代财经联系元气森 林方面, 相关负责人表示不予置评。

### **CONSUMPTION** · 消费

# 金沙古酒"炮轰"电商售假 潮汕老板曾喊话要港股上市

时代财经 幸雯雯

"双十一"结束没多久,又一家 酒企站出来"炮轰"电商平台售假。

11月19日, 贵州金沙古酒酒业有 限公司(下称"金沙古酒")发布声明, 称有电商平台多家店铺销售的"金 沙古"产品多为假冒。

金沙古酒进一步指出,目前仅拼 多多及淘宝平台上"金沙古官方旗 舰店"销售的金沙古品牌产品为正 品, 其他未经过公司授权在上述平台 店铺销售的"金沙古"相关产品均为 假冒商品, 消费者购买使用存在重大

对于相关电商平台售假问题, 金 沙古酒态度严厉。其表明,将持续对 电商平台店铺销售假冒金沙古产品 的行为进行清查, 一旦发现该等违法 店铺,将对违法店铺及存在过错的电 商平台采取行政举报、投诉或司法途 径严肃追究其法律责任。

针对声明, 11月20日, 时代财经 致电金沙古酒, 其客服人员解释称, 除了金沙古官方旗舰店, 也有其他店 铺销售金沙古酒的相关产品, 是否为 正品得看是否获得公司授权。

"可以向商家拿授权书看, 如果 有授权书的话, 可以放心购买, 盒子 上也有防伪码能查明真伪。"上述人 员表示。

今年营收目标62亿元

金沙古酒位于酱酒三大黄金产 区之一的金沙县, 前身为慎初烧坊, 曾是贵州四大酱香白酒烧坊之一。 20世纪30年代初期, 金沙古酒产品畅 销于金沙、遵义、贵阳等地, 但后来经 历了停产、异地改扩建等历史发展, 逐渐走向低谷。

2011年, 金沙酒业被深圳市宝德 科技有限公司(下称"宝德科技") 斥资1.06元收购。经资本注入后,金 沙酒业告别小作坊模式, 开始量产。 据报道, 2020年, 金沙古酒实现销售 收入3.2亿元, 2021年第一季度实现 4亿元销售收入,全年销售目标为10

与金沙古酒的低调业绩相反, 其 掌门人李瑞杰行事高调, 在业界备受 争议。他曾高喊金沙古酒到2025年要 实现150亿元的营收并上市, 而后又 改称为破20亿元。媒体报道表示,李 瑞杰在2022年透露公司计划港股上 市, 声称公司估值将达到500亿元。 2023年, 他再次声称金沙古酒已与 毕马威、中金公司等上市辅导机构接 洽, 计划2027年完成港股上市。

公开资料显示, 李瑞杰于1967年 出生在广东揭阳,是一名潮商。1989年, 其毕业于南开大学, 拥有经济学与电 子学双学士学位, 1997年, 创立宝德 科技。2003年,李瑞杰又创立了中青宝, 是国内最早从事网络游戏开发、运营

及发行为一体的游戏公司之一, 2010 年在深交所上市,成为"网游第一股"。

除了依靠宝德科技"输血",金 沙古酒还曾仰仗中青宝(300052. SZ)"造势"。2021年,中青宝与金沙 古酒联合制作了元宇宙游戏《酿酒 大师》,中青宝一度股价大涨,但金沙 古酒却没尝到什么甜头, 近两年都未 公布业绩。据金沙古酒官方账号年初 披露, 其2024年定下了62亿元的年度 营收目标。

此外, 金沙古酒还与茅台、习酒 等酒企存在商标纠纷。其中, 金沙古 酒与金沙酒业的商标大战多次对垒, 至今未分出胜负。今年9月,金沙古酒 否认"爆雷""商标被无效"等传闻, 称"金沙古"商标合法有效,有效期 至2032年。

#### 打假意在整顿价格体系

今年以来, 酒企与电商平台矛盾 进一步激化, 五粮液、剑南春、茅台都 发表声明"炮轰"电商平台, 指平台 非官方授权店铺售假严重。尤其是在 电商平台"双十一"百亿元补贴政策 下, 多家店铺以低价名酒引流。

11月13日, 五粮液发布告知书 称, 公司对消费者在线上平台购买的 148瓶产品鉴定中, 假冒产品占比达 12%。"根据消费者提供的购买凭证, 发现14瓶假冒产品部分来源于某大 型电商平台'百亿补贴'频道中的店 铺,占假冒产品总数的77%,其余4瓶 来源于其他电商平台中的店铺,以上 售假店铺均非我公司公布销售渠道 中的店铺。"

五粮液证券部人士曾向时代财 经指出, 电商渠道上的货源鱼龙混 杂,产品真实性无法保证,电商平台 上的八代普五价格并不能真实反映 五粮液产品的终端售价。

某茅台保健酒经销商告诉时代 财经, 其今年计划经销一款酱酒产 品,不料该产品在电商平台上价格混 乱,严重影响其销售计划,"有的甚 至比出厂价还要低, 怎么卖? 花了半 年时间去整顿,才能开始正常销售"。

有业内人士向时代财经表示, 目 前酒企主要销售盘仍在线下, 但电商 低价对酒企影响很大。酒企处于弱 势, 只能发函警告, 希望电商平台加 强源头管理,但效果甚微。

中国酒业独立评论人肖竹青向时 代财经指出, 正品被低价抛售会动摇 厂家价格体系根基,更是价格倒挂的 根源。部分不法电商店铺通过互联网 销售高仿产品、甩卖酒厂滞销产品等 行为, 对线下传统经销商造成很大冲 击,酒企应该组织专业力量予以处理。

肖竹青建议, 酒企应该对线上和线 下经营产品进行区别和区隔,并组织专 业团队全天候监视全网指定品牌推销话 术、价格、客诉、防伪打假等事项,同时 及时安抚遇到困难的社会经销商。₫

# 迪卡侬供应商乐欣户外冲刺"钓鱼第一股" 上市前分红6500万元

时代财经 周嘉宝

当代年轻人"去班味"的方式, 除了徒步、露营,还有钓鱼。

作为一名"90后", 陈旻(化名) 在中部三线城市的事业单位工作,周 末和长假约上三五好友去钓鱼已经 成为生活常态。去深山找野塘, 自驾 数百公里去沿海城市租艇出海, 最近 他正酝酿一次长江垂钓。

"大部分的时间和金钱都花在 钓鱼上, 只要天气允许就去钓。"陈 旻说, 钓鱼成瘾是因为它的乐趣完全 不亚于开盲盒,"等鱼的时候脑子空 空, 人很放松。但一旦上了鱼, 狩猎的 快感随之袭来。之后你就想钓上更大 的, 也想解锁不同品种的鱼"。

随着钓鱼运动升温,钓友们不惜 为钓鱼用具疯狂"氪金","台钓毁 一生, 路亚穷三代"的夸张描述开始 在钓鱼圈流传开来。

陈旻告诉时代财经,拥有超10根 钓竿对于圈内人来说再平常不过。从 微物到巨物, 从虫竿到远投竿, 从钓 鱼椅到推车,都要一应俱全。"钓竿、 线、饵都是损耗件。"随着垂钓方式的 进阶和钓鱼种类的细分, 消费也节节

据弗若斯特沙利文数据,按零售 额算, 中国的钓鱼用具(钓具和钓鱼 装备)市场规模由2018年的234亿 元增长至2023年的318亿元,复合年 增长率为6.3%, 预期该市场规模将 于2023—2028年保持7.3%的复合 增长率。

钓鱼用具市场攀升,也养活了一 些以此为主业的企业。隶属于浙江泰 普森控股集团的中国本土钓鱼装备 制造商乐欣户外国际有限公司(简 称"乐欣户外")就在近日启动了上 市进程。

若乐欣户外成功上市,将成为国 内"钓鱼第一股",钓鱼的风也将从 岸边吹向资本市场。

# 上市前大笔分红

中国是全球最大的钓鱼用具生 产制造国。

虽然并不为人熟知, 但乐欣户 外却是名副其实的行业隐形冠军。 招股书显示, 乐欣户外在过去多年 以OEM和ODM代工为主, 国际知 名户外品牌迪卡侬、钓鱼用具品牌 Rapala VMC、Pure Fishing都是 其重要客户。

鱼竿、渔轮、鱼线、鱼饵、钓鱼配 件等钓具并不是乐欣户外的主要优 势产品, 钓鱼椅和钓鱼床、钓鱼帐篷、 钓鱼箱包等钓鱼装备是其优势强项。 在过去多年, 乐欣户外设计制造的鲤 鱼钓、比赛钓、路亚钓、飞钓及冰钓等 多场景、多功能的钓鱼装备, 依托迪 卡侬等零售品牌销往全球超40个国 家和地区。

弗若斯特沙利文数据显示, 按 2023年收入计算, 乐欣户外是全球 最大的钓鱼装备制造商, 市场份额达 20.4%。而在中国钓鱼装备制造商中, 乐欣户外以25.4%的市场份额形成 绝对领先优势, 第二名市场份额仅为

乐欣户外不是爱钓鱼的男人们 捧出来的第一个IPO。

放眼全球, 拥有钓具业务的禧 玛诺、Rapala VMC等公司, 早在20 世纪就借力资本市场提升市场份额, 并成功进行国际化扩张。而另一个 知名钓具品牌Pure Fishing被收购 后,目前归属于美股上市公司Newell

全球钓鱼用具行业市场规模仍 在持续增长。

弗若斯特沙利文预计, 2023年 后全球钓鱼用具市场规模将以5.7% 的复合年增长率增长,到2028年或达 到1819亿元。

冲击国内"钓鱼第一股"的乐 欣户外, 试图抢占资本市场的"头啖 汤"。而在冲刺上市前夜, 乐欣户外的 代际传承和分红动作也备受关注。

这家以传统代工业务起家的老 牌制造企业在资本化的过程中, 中心 管理权力开始向年轻一代转移。在递 交招股书之前, 乐欣户外的"95后"

二代管理者进入董事会掌权。

董事长杨宝庆之女LEI YANG为加拿

招股书显示, 乐欣户外创始人、

大籍, 在2019年就已加入公司。今年 10月, LEI YANG正式成为公司执行 董事, 并任乐欣户外总经理, 负责乐 欣户外执行整体战略、业务发展及管 理。杨宝庆则为非执行董事, 为公司 发展提供战略意见。

除此之外, 乐欣户外在IPO前 夕的一项股息分派计划也引起了市

招股书显示, 今年9月, 浙江乐欣 户外用品向浙江泰普森实业分派现 金股息6500万元。

而这一笔大额分红相当于公司 2024财年(2023年7月1日至2024年6 月30日)的利润。

# 代工模式仍有困境

然而, 高度依赖代工模式的乐欣 户外正面临业绩下滑的困境。

招股书显示, 2022财年(2021 年7月1日至2022年6月30日)至2024 财年, 乐欣户外营收从9.08 亿元降至 5.12亿元, 年内利润从1.02亿元降至 0.62 亿元。

针对收入的下滑, 乐欣户外解 释道: "2022年钓鱼活动的低社交互 动符合公共卫生事件期间消费者的 偏好, 使得消费者对钓鱼的热情提 升, 进而带动公司销售额快速增长。 而在2023年及2024年,随着公共卫 生事件逐渐消退, 人们恢复规律的 日常生活, 其他可选娱乐活动增加, 导致钓鱼的消费者减少, 公司销售 随之放缓。"

乐欣户外的营收下滑与大客户 依赖症不无关系。

数据显示, 2022财年至2024财 年, 乐欣户外来自前五大客户的收入 约为5.53亿元、3.60亿元、2.97亿元, 分别占同期总收入的60.8%、57.8% 及58.1%。

以美国企业客户A为例,乐欣户 外与该客户从2015年开始合作,主要 为其提供户外产品。2022财年,客户 A为乐欣户外的第一大客户, 为乐欣 户外贡献年收入达1.37亿元,占当年 总收入比重的15.1%;到了2024年, 客户A为乐欣户外的贡献收入仅有 0.43亿元, 占比下滑至8.4%, 成为公 司第四大客户。

事实上, 乐欣户外也早已看到代 工业务的局限性。

一方面, 乐欣户外开始扩充内 部生产及减少外协生产成本,提升生 产效率,以提高毛利率水平;另一方 面,公司开始涉足OBM自有品牌管 理业务。

在2017年, 乐欣户外收购了英 国鲤鱼垂钓品牌Solar。经过数年消 化与发展, 2022财年至2024财年, 以 Solar品牌为主的OBM业务收入从 3550万元增至4060万元。在公司销售 大幅下滑的背景下, OBM业务占比 仍不足公司总收入的10%。

乐欣户外在招股书中提及了多 项融资用途及未来计划,包括Solar 品牌在欧洲市场的进一步开发及推 广, 开发迎合中国及亚太地区市场 的钓鱼装备品牌, 以及收购或投资 与现有产品组合互补的鱼竿、渔轮 等钓具品牌。

另外, 乐欣户外的融资还将用于 建设全球钓鱼用具创新中心和提升 数字化能力及升级生产设施等。

同时, 增长中的中国市场成为乐 欣户外必须抓住的重要机会。

一个明显的趋势是, 近两年钓鱼 不单单是中年男人的"快乐天堂", 女性与青少年群体开始加入这一传 统的休闲运动赛道。

据多家媒体援引中国钓鱼运动 协会统计数据, 中国钓鱼人群总人数 约为1.4亿。18岁至44岁的钓者人数 占比达56%, 而18岁以下的钓者人数 占比已经超过1/10。

"钓鱼活动的进入门槛低, 且有 很强的社交属性, 故吸引了大量年轻 人, 在中国此趋势尤其明显。新参与 者数目上升也带动了对钓鱼装备的 需求增加。随着个人从新手进步为经 验丰富的钓鱼人, 其对钓鱼用具的需 求也相应改变。欧美消费者对钓鱼用 具的专业标准较高, 而中国仍有庞大 的市场有待开发。"乐欣户外在招股 书中提及。

时代财经就公司业务转型、业绩 下滑、分红等问题发送采访函致乐欣户 外,但截至发稿,未获对方回复。1

7.3

### ESTATE · 地产

# 北上广深再无"豪宅税" 富豪们会继续扫货吗?

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

纵横江湖20年的"豪宅税"成为过去式。

11月22日,广州市住房和城乡建设局等三部门发布《关于取消普通住宅和非普通住宅标准的通知》。至此,普通住宅和非普通住宅标准正式在一线城市宣告终结。

这一标准可以追溯到20年前。

2005年4月30日,建设部、国家 发改委、财政部等七部门联合发布 《关于做好稳定住房价格工作的意 见》(以下简称《意见》)。

《意见》提出,自2005年6月1日起,对个人购买非普通住房超过2年(含2年)转手交易的,销售时按其售房收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税。由于这一征税对象仅限于非普通住宅,因此又被称为"豪宅税"。

同时满足以下条件的则可免征"豪宅税":住宅小区建筑容积率在1.0以上、单套建筑面积在120平方米以下、实际成交价格低于同级别土地上住房平均交易价格1.2倍以下——这是普通住宅的初始定义。

20年时间里,各地普通住宅认定标准经过多次调整。深圳的最新标准是:住宅小区建筑容积率在1.0(含)以上;单套住房套内建筑面积120(含本数)平方米以下或者单套住房建筑面积144(含本数)平方米以下。

取消普通住宅和非普通住宅标准,意味着"豪宅税"也将随之退出 江湖。这将节省一大笔交易税费。

根据美联物业全国研究中心测算,假定一套建筑面积约148平方米的二手住宅,原登记价格为800万元,业主持有三年后卖出,买家以2000万元买入作为家庭第二套住宅,"豪宅税"取消前买卖双方需缴纳契税、增值税及其附加、个人所得税合计151万元,取消后交易税费降至60万元,立省91万元。

"一线城市先后取消普通住宅和非普通住宅的标准,大户型、中高端产品的销售情况变得活跃起来,很多胶着的买卖磋商正在加速签约。"美联物业深圳董事总经理江贤亮认为,本次交易税费优化后,改善型产品、高端产品的交易量将会明显增加。

事实上,"豪宅税"取消前,受益 于政策持续优化,改善性需求有效释放,北上广深豪宅市场已经走出独立 行情。业内判断,此次"豪宅税"取消, 将有力夯实豪宅市场行情,成交继续 企稳

# 富豪出手扫货,顶豪频现"日光盘"

四个一线城市中, 上海豪宅市场 今年以来持续高热, 一枝独秀。

11月15日,上海徐汇中海领邸·玖章选房,均价约13.25万元/米²的552套房源开盘售罄,收金85亿元——这是项目第四次实现开盘售罄。中海领邸·玖章是年内上海第四个"千人摇"项目,累计吸引1556组购房者认购,刷新今年上海新盘认购纪录,触发积公制

玖章售罄后,中海徐汇滨江项目 累计销售额达233亿元,创下全国单 盘高层住宅销售金额新高。

紧随其后的融创外滩壹号院,在 10月27日迎来第三次开盘,158套房 源实现58.82亿元的销售金额。根据融 创中国披露的数据,融创外滩壹号院 年内三次开盘三次售罄,总销售套数 472套,全年总成交金额约215亿元。

克而瑞上海机构统计数据显示, 今年前三个季度,上海共计产生30个 "日光"盘。其中,单价10万元/米²的 豪宅盘17个,单价15万元/米²以上的 豪宅盘有8个;总价3000万元以上的 高端住宅成交1817套,较2023年全年 增长93%。

上海豪宅走出独立行情, 地段的稀缺性是其"流量密码"。

根据上海中原地产市场分析师 卢文曦的观察, 上海豪宅持续热销的



玖章售罄后,中海徐汇滨江项目 累计销售额达233亿元,创下全国 单盘高层住宅销售金额新高。

原因在于,地段的不可复制性。"上海开埠100多年,底蕴深厚,梧桐区的地段、人文、产品都是顶尖的,没有办法复制,很受'老钱'青睐。上海也有很多金融新贵,喜欢住在黄浦江边上,好的地段也就浦东一段、浦西一段,现在也建设得七七八八了。"

"由于优质土地稀缺、开发节奏放缓,市场提供的产品远不能满足需求,再加上今后的市场不再是普涨行情,钱只会流向好地段、好产品。所以,至少在最近一两年里,在自住需求释放叠加资产配置需要的驱动下,豪宅盘会开一个火一个。"卢文曦表示。

有别于上海豪宅市场的普遍升温,北京、广州、深圳呈现点状高温 壮杰

在"9·30新政"的助攻下,北京东四环豪宅北京宸园于10月13日 开盘,现场约800个座位座无虚席。开发商中建智地宣布北京宸园首开收金61.5亿元,随后紧急加推。二环内西城区豪宅中海京华玖序,以91.53亿元的成交金额排名今年1—10月北京项目销售金额榜第一,成交均价约17.45万元/米²。

广州顶豪市场出现多宗过亿元 成交。

星河湾·半岛在今年"黄金周"假期首日成交2套总价超2亿元、面积超1000平方米的复式单位。鹏瑞1号成交2套望江"楼王"单位,一套总价2.08亿元,一套总价2.02亿元。二手顶豪侨鑫·汇悦台成交一套总价高达4.61亿元的大平层,单价约37万元/米²,一举刷新全国单套住宅售价纪录。

深圳的豪宅市场信心亦有所修复。

于11月22日结束选房的招商蛇口四海臻邸二期,参观样板间需验资100万元。至开盘结束,均价约11.23万元/米²的206套预售房源去化96%,收金23.3亿元。深铁懿府近期推出最后4套"楼王"单位,2套大平层总价约3400万元,2套顶层复式总价约

5800万元, 开盘半小时售罄。

沉寂已久的法拍房市场也有异 动,11月出现多套溢价成交豪宅。

深圳湾悦府一期一套建筑面积约364平方米单位以8119万元成交,溢价率14.21%;深圳湾三湘海尚一套建筑面积约287平方米单位以8452万元成交,溢价率18.17%;香蜜湖瑧山府一套建筑面积约240平方米单位以4599万元成交,溢价率36.12%。

### 市场极度分化,普豪仍在降价

豪宅市场虽然高热,但内部也出现分化趋势。当顶豪频传捷报时,"普豪"正在打折降价。

10月底,李嘉诚家族旗下企业长江实业,在北京朝阳东四环的豪宅项目御翠园开盘,推出50套特价房,产品包括建筑面积约140平方米、约180平方米的大平层和建筑面积约345平方米的联排别墅,售价低至7.6万元/米²。

可供对比的是, 御翠园备案价在9.07万~9.97万元/米²之间, 特价房售价较备案价打了七六折, 同样地处东四环沿线的豪宅项目融创壹号院、缦和北京, 销售单价均超过10万元/米²。

深圳市场的境况也相似,一手豪宅让利开盘,二手房价"明升暗降"。

招商蛇口四海臻邸二期推出206 套房,吸引370批客户认筹,房客比约 为1:1.8。开盘期间,招商蛇口依然给 到诚意满满的折扣,按揭付款折扣为 九三折、一次性付款折扣为九二折。

二手市场标杆盘华润城润府一 期是一个典型样本。

深圳"9·26新政"发布后, 润府一期成交度显著提升。来自贝壳找房的成交记录显示, 9月30日—10月23日期间, 该平台累计成交润府一期10套二手房,整个8月的成交量只有2套。

建筑面积约89平方米的3室2厅是成交主力,最新成交价在1200万元左右。"9·26新政"出台前,同户型的成交价在1150万元上下,低楼层单位跌破1000万元。

"成交价看似上涨了,但其实只是回到当初正常的市场价,甚至还不能说'回到'。"长期关注华润城的资深经纪人陈晏航(化名)表示,今年4月,润府一期有同户型房源以1250万元成交,在市场高峰期,成交价曾去到1300万元。

次新盘招商臻府也出现类似情况。一套建筑面积约120平方米的4室2厅房源以1168万元挂牌出售。在放盘的一个多月时间里,业主曾调价三次,最近一次是在11月13日,上调报价169万元至1168万元,这一价格与初始挂牌价1200万元相比,仍然便宜了32万元。

熟悉招商臻府的经纪人张馨(化名)透露,限售解禁后,该小区短时间内大量房源挂牌出售,价格内卷严重,"120平方米的3室2厅,最便宜的一套业主只卖了936万元,比当初

的开盘价便宜了100多万元,真心想 买价格还有谈判空间。还有业主为了 方便买家看房,提前结束租约,报价 1020万元,也比开盘价低"。

广州市场虽然顶豪成交活跃,但整体成交量有所回落。广州中原研究发展部统计数据显示,今年1—10月,广州千万元豪宅成交不及2023年同期,预计全年成交量在4500套左右,将是广州最近5年豪宅成交首次出现同比下跌的一年。

# 止跌企稳可期,机构释放看好信号

财政部等三部委发布房地产税 收政策后,上海是首个落地取消普宅 标准的一线城市,随后北京跟进取消 普宅标准,深圳和广州也加速跟进, 一线城市进入政策宽松期。

在9月底的一揽子楼市政策边际效应减弱之际,"减税"大招的出台将继续巩固政策效果。业内认为,"豪宅税"取消后,豪宅市场将获得一波新的有力托举,促进成交,并传导至刚需市场,最终带动市场整体继续企稳。

"在宽松的政策带动下,楼市信心正在逐渐恢复,推动房地产市场 止跌回稳的动能将增强,以上海为 代表的核心城市,房地产市场将逐 步复苏,整体楼市也将趋于稳定。" 克而瑞表示。

穆迪认为,全国合约销售额再度 急剧大幅下滑的可能性不大。"新房 的长期基本需求依然显著,尤其是在 高能级城市。虽然购房者的担忧仍是 阻碍因素,但由于政策环境的持续支 持,市场信心不太可能大幅趋弱。"

穆迪同时指出,高能级城市的表现将继续优于低能级城市,因为其经济实力更强,人口流入更多并且从政策刺激措施中受益更大。随着居民更加富裕和对更大居住空间的追求,改善型购房者的需求也会较为旺盛,尤其是在高能级城市。

"高能级城市的合约销售额占全国合约销售额的比例已从2020年的45%升至2023年的51%,我们预计到2025年将进一步攀升55%~60%。"穆迪表示。

中信建投发布研报认为,参考止跌回稳的国际经验,海外5国房价下行周期在5~10年,跌幅在20%~40%,参照此,中国房价有望在2026年前后止跌回稳。

广东省城乡规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,减税政策发布以后,后续政策空间有限。但既有的政策还在落地的路上,包括100万套的城中村改造货币化安置,用专项债、专项借款来收储存量土地和房屋等。

"这些政策落地取决于对底部价格的判断、对交易价格的认可。反过来,这些政策若能落地,也有助于夯实底部价格,使得各方对交易对价形成共识,缩短止跌回稳的周期。"李宇嘉表示。**□**