

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

《教育强国建设规划纲要(2024—2035年)》印发

近日,中共中央、国务院印发了《教育强国建设规划纲要(2024—2035年)》,明确了到2027年和2035年的主要目标,部署了9个方面重点任务。其中包括增强高等教育综合实力,打造战略引领力量;培育壮大国家战略科技力量,有力支撑高水平科技自立自强等。

2025年汽车以旧换新补贴政策出台

1月15日,商务部官网发布了《关于做好2025年家电以旧换新工作的通知》和《手机、平板、智能手表(手环)购新补贴实施方案》两份文件,明确个人消费者购买12类家电产品每件最高补贴2000元,个人消费者购买手机等数码产品每件最高享受购新补贴500元。

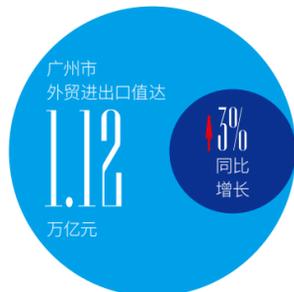
2024年全社会用电量同比增长6.8%

国家能源局数据显示,2024年,全社会用电量98521亿千瓦时,同比增长6.8%,其中规模以上工业发电量为94181亿千瓦时。从分产业用电量看,第一产业用电量1357亿千瓦时,同比增长6.3%;第二产业用电量63874亿千瓦时,同比增长5.1%;第三产业用电量18348亿千瓦时,同比增长9.9%。

周数据

广州市外贸进出口值达1.12万亿元

广州海关1月20日公布的数据显示,2024年,广州市外贸进出口值达1.12万亿元,年度规模创历史新高,同比增长3%。其中,出口值7005.5亿元,增长7.8%,在历史上首次突破7000亿元大关。



小红书登顶144小时

详见P18

春节休刊通知

因春节放假,本报决定于1月28日、2月4日休刊两期,2月11日恢复出版,敬请留意。
时代周报编辑部
2025年1月21日



东北三省“抢游客”

详见P7

谁撑起了5%的增长

时代周报记者 王晨婷 发自广州

2024年度中国经济成绩单发布。全年国内生产总值1349084亿元,按不变价格计算,比上年增长5.0%。

这是中国经济总量首次突破130万亿元,5%的增速也基本完成年初的目标。分季度来看,一至第四季度同比增速分别为5.3%、4.7%、4.6%、5.4%,走出了V型曲线。这与9月底以来一揽子增量政策部署推出,推动社会信心有效提振不无关系。“第四季度以来,制造业采购经理指数、服务业商务活动指数均持续位于50%以上的景气区间。尤其从12月份的主要指标看,经济回升态势更加明显。”国家统计局局长康义在国新办发布会上表示,下阶段,我国将实施好更加积极有为的宏观政策,及时做好相关政策的跨年度顺畅衔接和平稳有序过渡。

多名受访专家预计,2025年经济增长目标还会定在5%左右。

消费拉动经济增长2.2个百分点

消费是经济增长的重要引擎。2024年,全年社会消费品零售总额487895亿元,比上年增长3.5%。其中,第四季度同比增长3.8%,比第三季度加快1.1个百分点。

康义在会上介绍,从对经济增长的贡献看,

全年最终消费支出拉动经济增长2.2个百分点。其中,四季度拉动1.6个百分点,比第三季度提高0.2个百分点。

按消费类型分,商品零售额为432177亿元,增长3.2%;餐饮收入55718亿元,增长5.3%。基本生活类增势较好,全年限额以上单位家用电器和音像器材类、体育娱乐用品类、通信器材类、粮油食品类商品零售额分别增长12.3%、11.1%、9.9%、9.9%。

而化妆品类、金银珠宝类、汽车类、建筑装潢类全年零售额则录得负增长。

家用电器和通信器材类消费快速增长,与“以旧换新”工作的拉动紧密相关。商务部市场运行和消费促进司司长李刚日前介绍,据初步统计,2024年消费品“以旧换新”带动相关产品销售额超过1.3万亿元。

全国汽车“以旧换新”超过了680万辆,超3600万名消费者购买八大类家电“以旧换新”产品超过5600万台,家装厨卫“焕新”补贴产品约6000万件,电动自行车“以旧换新”超过138万辆。

“居民消费个性化、多样化、品质化的态势比较明显,消费形态由商品消费为主向商品和服务消费并重转变。服务消费也日益成为消费结构优化升级的重要方向。同时,我们也要看到,居民的消费能力和消费意愿仍显不足,消费的需求确实有待进一步的提振。”康义谈道。

➔ 下转P3

透视上市银行业绩

在机构看来,2024年,上市银行盈利增速有望环比小幅改善,主要得益于其他非息高增。预计2025年银行股仍有较强的回报行情。

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

首批银行2024年业绩快报已经出炉,均为全国性股份行。

1月14日晚间,招商银行、中信银行先后披露2024年度业绩快报,两家银行均交出了一份稳中向好的成绩单,招商银行营收降幅收窄,归母净利润增速转正;中信银行实现营收与归母净利润双双增长。

1月15日和16日晚,兴业银行、浦发银行先后发布2024年度业绩快报公告,兴业银行营收和归母净利润微增,浦发银行营收略有下降,但归母净利润增长两位数。

在机构看来,2024年,上市银行盈利增速有望环比小幅改善,主要得益于其他非息高增。预计2025年银行股仍有较强的回报行情。

经过2024年大涨后,银行股2025年仍获得资本青睐,险资继续“扫货”银行股,机构也密集调研上市银行。

据时代周报记者统计,开年至今,共有10家A股上市银行获机构调研,且均为地方上市银行。

从调研内容来看,机构普遍对于上市银行“开门红”情况、2025年资产质量趋势、未来信贷投放等问题较为关注。

招行利润增速转正,拨备覆盖率下降

从规模来看,四家银行的资产总额继续保持稳定扩张。截至2024年年末,招商银行总资产为12.15万亿元,较上年年末增加1.12万亿元,增幅达到10.19%;中信银行总资产为9.53万亿元,较上年年末增长0.48万亿元,增幅达到5.28%。

此外,兴业银行资产总额10.51万亿元,较上年年末增长3.47%;浦发银行资产总额9.46万亿元,较上年年末增长5.05%。

业绩方面,兴业银行利润增速转正。公告显示,兴业银行2024年实现营业收入2122.26亿元,同比增长0.66%;实现归母净利润772.05亿元,同比增长0.12%。浙商证券研报认为,该行利润增长驱动因素主要得益于不良化解推进,带来信用减值压力改善。2023年,兴业银行营收和归母净利润双双下降,且归母净利润下降幅度达到两位数。

浦发银行营收继续延续下滑态势,2024年实现营业收入1707.48亿元,同比减少1.55%;盈利能力止跌回升,当年实现归母净利润452.57亿元,同比增长23.31%。

中信银行2024年实现营业总收入2136.46亿元,较上年同比增长3.76%;归母净利润685.76亿元,较上年增长2.33%。

➔ 下转P10

政经·TOP NEWS

- 3 2025年经济怎么干 专家:需解决内需不足的问题
- 4 破除“内卷式”竞争 地方招商格局求变
- 6 广东成首个14万亿元大省: GDP霸榜36年
- 8 特朗普上任首日待清单: 或签署100项政令

财经·FORTUNE

- 9 假买卖 真借贷? ST高鸿买卖合同纠纷疑云
- 11 时隔三年银行股IPO破冰 宜宾银行上市首日表现平淡
- 15 近10年首亏! 隆基绿能 能否打破周期性亏损“魔咒”?
- 16 谁会成为2025年药企退市第一股?

产经·INDUSTRY

- 17 引望一周年: 华为去车BU 留“四界”
- 19 荣耀换帅 前华为悍将接棒
- 22 FILA开年重磅人事变动 安踏年轻骨干接班
- 24 中海地产开年凶猛扫货 豪掷近71亿连夺两宅地

编辑/梁勋 版式/陈溪清
图编/黄亮 校对/宋正大
国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28
广东时代传媒集团有限公司 主办



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路 19号远明明珠大厦4楼

坚定信心 冲刺“十四五”收官之年

中国经济2024年“成绩单”揭晓。国家统计局数据显示，初步核算，2024年我国国内生产总值1349084亿元，按不变价格计算，比上年增长5%，国民经济运行总体平稳、稳中有进，高质量发展取得新进展，全年经济社会发展主要目标任务顺利完成。

增长5%，如何看待这个数据？与过去高速发展时代相比，经济高质量发展呈现新的趋势特征。

一方面横向比较，5%的经济增量已经相当于一个中等国家一年的经济体量，而且这一增速在世界主要经济体中依然名列前茅；

另一方面，透过数据看增长的内涵，就会发现，现在中国经济增长的质量有了

明显提升。

回顾过去一年，我国经济运行最突出的表现就是经济结构呈现持续优化的趋势。高技术制造业增加值增长8.9%，明显快于工业乃至装备制造业的增长速度；信息传输、软件和信息技术服务业增加值均实现两位数增长；新能源汽车、集成电路、工业机器人等产品产量增长也十分明显……这些都反映了我国产业升级演进的方向。

跨越2024年，当下我国GDP站在了超过130万亿元的高位，这充分证明我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大，长期向好的支撑条件和基本趋势没有变。

有了这样的基础，做好新一年的工作当然会更有信心。

2025年，是“十四五”规划收官之年。在这一规划中，我国围绕依靠创新驱动推动经济高质量发展、加大科技研发投入确保在关键领域实现自给自足，以及生态可持续和民生改善，提出了一系列目标。

咬定这些目标，全面完成“十四五”规划，在新的一年里找到经济稳增长的发力方向至关重要。

进入1月中下旬，全国多个省份密集进入“地方两会”时间。

从各地的政府工作报告中可以一窥2025年经济发展的路线图。

“扩内需”是多地今年拼经济的第一重任。

消费是拉动经济增长的重要引擎，既可以带动有效投资，又可以促进经济质量

的改善，各地将促消费、扩投资、增效益作为新一年经济工作的重头戏理所当然。

加快培育新质生产力成为不少地方抓经济的重点。

通过科技创新引领新动能是经济高质量发展的必由之路。

但在这个过程中也要注意一些问题，一是科技创新要与产业相融合，让创新的成果落地；二是各地的资源禀赋不同，应根据自身特点，打造区域特色优势，避免同质化和资源浪费。

在中央部委，新一年的工作重点也已明确。

近期的会议中，财政部提出支持扩大国内需求，住建部要求持续用力推动房地产市场止跌回稳，市场监管总局表示要确

保监管政策与宏观政策取向一致，国家发改委则明确要突出抓好全国统一大市场建设，修订出台新版市场准入负面清单，加力推动民营经济发展。

支持扩大国内需求，推动房地产市场止跌回稳，统一大市场建设……不难看出，各部委之所指，或为堵点，或为难点，或为痛点，但只要解决得好，其实都代表着增长的潜力。

在“十四五”规划的收官之年，先取得首季“开门红”是当下的重要任务，因为这既是在为全年打基础，更关系到信心的提振。

相信随着目标的确定，配合一系列存量和增量政策的加力实施，2025年第一季度会有一个良好的开局。■

2024年中国出生人口回升 增至954万人

时代周报记者 阿力米热 发自广州

出生人口开始止跌回升。

1月17日，国家统计局发布的2024年经济数据显示，2024年年末全国人口140828万人，比上年末减少139万人。全年出生人口954万人，人口出生率为6.77‰。

近年来，人口问题一直受各界关注，特别是新生儿人口的数量，自2017年起已连续7年呈现下降趋势。

但这个情况在2024年出现了逆转：全年新生儿数量出现回升，相较于前一年增加了52万人，人口出生率亦比前一年提升了0.38个百分点。

据报道，2024年以来，我国多地出生人口数量均有不同程度的增加，其中包括广东多地、山东青岛、湖北天门、江苏常熟、陕西宝鸡、内蒙古阿拉善盟等。

出生人口上涨

连续7年走低的出生人口形势，为何会在2024年迎来反弹？

究其原因，一方面是2023年出现了一波补偿性结婚潮；另一方面是，各地鼓励生育政策的集中释放，以及中国人龙年生育的偏好，共同促成了出生人口上涨。

具体来看，在疫情期间，部分家庭推迟了结婚计划，导致2023年出现

了补偿性结婚潮。

民政部数据显示，2023年，全国结婚登记对数为768.2万对，比上一年增加了84.7万对，这也是2014年以来结婚登记人数连续9年下降后首次止跌回升。

与此同时，在民间，由于龙在传统上象征着吉祥，因此存在对龙年生育的偏好现象。

许多家庭都希望生个“龙宝宝”，期许“望子成龙”。

人口学专家何亚福此前撰文指出，根据国家统计局公布的历年出生率推算出生人口，将1952—2023年六轮完整生肖年的出生人口合计发现，出生人口最多的前三名生肖依次是龙年、蛇年、马年。

从数据可以看出，民众对龙年表现出强烈的生育偏好。

除这些原因之外，出生人口反弹，也得益于各地生育支持政策的发力。

近些年来，从中央到地方均采取了一系列积极且有利的措施支持生育。从政策涉及的环节看，实现了由生育到托育、教育，由医疗到住房等的全覆盖。

以湖北天门为例，数据显示，2016年该市出生人数为18528人，此后逐年减少，到2023年仅有6004人。为应对出生率急剧下降的困扰，天门于2023年推出了《关于鼓励生育的五条政策措施》，从直接经济奖励、降

低生育养育成本、完善生育休假政策、住房支持政策、完善托幼服务等五个方面激励家庭生育意愿。

2024年，天门市政府还把鼓励生育列为全市五项重点工作之一。在对全市16.5万名已婚育龄妇女进行生育意愿调查的基础上，细化和加大了鼓励生育的政策支持力度。

以一个生育三孩的家庭为例，天门“真金白银”发放补贴，若将所有政策补贴、优惠叠加在一起，实际最高可达22.51万元。其中包括基因筛查减免费用1000元，分娩补助300元，一次性生育奖励3000元，产假补助4800元，育儿补贴每月1000元（发放至3周岁，共计可领3.6万元），鼓励生育购房奖励12万元，产业工人购房补贴6万元等。

在多重政策的激励下，天门的出生人口实现“由降转增”。

数据显示，2024年天门出生人口同比增加1050人，增幅17%。

如何保持？

从全国来看，该如何保持出生人口止跌这样的趋势？

2024年，国务院办公厅印发《关于加快完善生育支持政策体系 推动建设生育友好型社会的若干措施》（以下简称《若干措施》），提出构建“生育友好型社会”，有效降低生育、养育、教育成本，实现适度生育水平和促进

人口高质量发展。

具体来看，《若干措施》中涉及了诸多经济支持工具。提出指导有条件的地方将参加职工基本医疗保险的灵活就业人员、农民工、新就业形态人员纳入生育保险，落实好3岁以下婴幼儿照护、子女教育个人所得税专项附加扣除政策，及时将符合条件的儿童用药按程序纳入医保报销范围等措施。

此外，面对群众“不想生、不敢生”的难题，《若干措施》还提出要着力增加保障力度。

比如在住房方面，鼓励有条件的地方加大对多子女家庭购房的支持力度，可适当提高住房公积金贷款额度；在托育服务供给方面，提出着力增加公建托位供给，大力发展社区嵌入式托育等。

据了解，目前，全国托育机构数量和托育需求之间还有一定缺口。

截至2023年年底，全国提供托育服务的机构已近10万个，托位数约480万个。

按照“十四五”规划纲要提出的每千人口拥有3岁以下婴幼儿托位数4.5个的要求，2025年全国托位数要达到约600万个。

这意味着，随着基础建设的不断完善以及经济补贴、假期延长、托育服务、医疗和居住保障等政策的激励下，未来出生人口或将继续上涨。■

52

万人

➤

深入学习贯彻党的二十届三中全会精神
进一步全面深化改革
推进中国式现代化

谁撑起了5%的增长



预计2025年制造业投资增速约7%，基建投资增速有望扩大至5.5%，固定资产投资同比增长4%，资本形成总额对GDP贡献率上升至35%。

◀ 上接P1

“近期消费增速加快，一方面反映了政策促进精准有力，消费潜力加速释放；另一方面，则由于就业形势稳定带动居民收入增长，消费者购买力有所增强。2024年全年居民可支配收入名义同比增长5.3%，较前三季度的5.2%有所回升。”民生银行首席经济学家温彬分析道。

不过，温彬告诉时代周报记者，不过，11月消费者信心指数边际走弱，从86.9降至86.2，处于历史低位，且12月居民短期贷款同比少增，显示居民消费行为仍偏谨慎，提振消费政策有待进一步发力。

出口增速超预期

投资连接起供需两端，同样扛起了拉动经济增长的大旗。从2024年数据来看，全年全国固定资产投资（不含农户）514374亿元，比上年增长3.2%。

其中，国有投资同比增长5.7%，民间投资降幅逐步缩小，全年同比减少0.1%。分领域看，基础设施投资增长4.4%，制造业投资增长9.2%，房地产开发投资下降10.6%。

制造业投资方面的快速增长，得益于大规模设备更新改造的整体支撑。其中，新旧动能加快转换的背景下，高技术产业投资增长较快，其中高技术制造业、高技术服务业投资分别增长7.0%、10.2%。高技术制造业中，航空、航天器及设备制造业，计算机及办公设备制造业投资分别增长39.5%、7.1%。

随着地方特殊再融资债券在去年11—12月密集发行，以及一般公共预算收入增速企稳回升，地方财力得以较快改善，财政支出也随之加快。从环比看，12月份固定资产投资（不含农户）增长0.33%。

在“三驾马车”中，出口是拉动2024年经济的最大功臣之一。全年货物进出口总额438468亿元，比上年增长5.0%。其中，出口254545亿元，增长7.1%；进口183923亿元，增长2.3%。

此外，去年12月出口金额同比增速达10.9%，超出市场预期。除了年末海外节日消费的季节性支撑，还存在美国或向多国加征关税前景下“抢出口”的提振。市场预计，短期内“抢出口”仍将持续，出口或保持较快增长。

广发证券研报认为，可以把2024年的出口表现拆解为三部分：

一是全球经济和贸易周期修复的影响，2024年对韩国、越南出口同比分别增长8.2%、14.3%，均明显高于2023年；二是近年来产业链优势逐渐形成以及品牌出海所带来的中国制造业竞争力上升的影响，汽车、家电、船舶、集成电路等高增长领域均较为典型；三是贸易条件较为稳定的影响，包括关税和汇率等。往下一阶段看，外部贸易条件可能存在变数，但第一个和第二个因素并未有变化。

今年增长目标或仍为5%

2024年实现收官，2025年的经济增长依然面临许多考验。尤其在出口方面，今年将面临更大压力。

美国总统的“高关税”政策将是

2025年一个较大的不确定因素。天风证券预计，出口可能是一个波动项，但通过转口、出海以及制造能力的提升，关税对中国出口的影响可能比市场预期，尤其是外资行预期的要小。

天风证券认为，应对出口波动的关键在于内需，尤其是消费。在2025年的第二、第三季度，为了对冲出口的影响，政策或进一步加码，推动社零持续处于区间上沿。个别月份增速在低基数情况下或超过5%。

外需承压，意味着扩大内需的重要性进一步提升。今年政策最关键的主题之一即是提振内需、稳定物价。

去年年底召开的中央经济工作会议上提出，大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求。实施提振消费专项行动，推动中低收入群体增收减负，提升消费能力、意愿和层级。

在东吴证券首席经济学家芦哲看来，“工资—GDP”增速差下行是影响消费的重要原因，而“工资—GDP”增速差又受“服务业—工业”增速差影响。生产的分化会导致分配格局发生变化，成为需求不足的重要原因。

“生产端服务业跑输工业，导致工资增速跑输经济增速，即微观感受跟宏观数据的温差，从而带来了消费增速的承压。”芦哲告诉时代周报记者，除了在根本上重视第三产业发展，在具体实施上，直接的消费补贴，如“以旧换新”等商品消费补贴加力扩围依旧是当前刺激消费的主要手段。

1月13日，全国消费品“以旧换新”工作推进电视电话会召开。据介绍，

商务部将加力扩围实施消费品以旧换新，稳住消费的基本盘。近日，中央财政已经预下达2025年消费品以旧换新首批资金810亿元。

根据最新出台的实施细则，最终销售价格不超过6000元的手机、平板、智能手表（手环）可以参与这次的购新补贴活动，消费者可享受最终销售价格15%的购新补贴。不仅国内品牌，外资品牌也可以参与这次的补贴活动。

在投资方面，去年年底召开的中央经济工作会议首次在宏观调控中将“投资效益”置于核心，凸显了中国宏观经济要改变重投资不重消费，重规模不重效益的政策取向，标志着政策的重要转变。

广开首席产业研究院首席学家连平预测，2025年，我国制造业处于新旧动能转换重要时期。在积极有为的宏观支持政策推动下，各地加大对“两重”“两新”领域资金金融通保障。预计2025年制造业投资增速约7%，基建投资增速有望扩大至5.5%，固定资产投资同比增长4%，资本形成总额对GDP贡献率上升至35%。

“今年的经济增长目标大概还是定在5%。在去年第四季度扭转逐季回落趋势的基础上，新的一年我们必须巩固好回升向好的趋势。尽快落实中央经济工作会议提出的九大重点工作，因地制宜出台具体细则，集中精力搞好经济工作，将是2025年的主要任务。”中国政策科学学会经济政策委员会副主任徐洪才告诉时代周报记者。■

2025年经济怎么干 专家：需解决内需不足的问题

时代周报记者 王晨婷 发自广州

2024年中国经济数据于1月17日发布，我国的经济总量首次超过130万亿元。

2024年全年，国内生产总值1349084亿元，按不变价格计算，比上年增长5.0%。

国家统计局局长康义在国新办发布会上表示，2024年我国经济增长相当于一个中等国家一年的经济体量。我国的社会生产力水平显著提高，2024年第二产业、第三产业增加值分别达到49.2万亿元和76.6万亿元。新能源汽车产量突破1300万辆，手机产量全年超过16亿部，稳居全球制造业第一大国。

如何评价2024年中国经济表现？2025年的增长目标怎么定？时代周报记者专访了中国政策科学学会经济政策委员会副主任徐洪才。

2025年GDP目标或还是5%左右

时代周报：根据国家统计局初步核算，2024年全年国内生产总值1349084亿元，按不变价格计算，比上年增长5.0%。你如何评价2024年中国经济的整体表现？

徐洪才：这个情况整体是符合预期的。中国2024年全年的经济增长，出现了一个V型的走势。第一到第四季度国内生产总值同比增速分别是5.3%、4.7%、4.6%、5.4%。

前期，我国经济受到多种外部因素的压力，中期出现一定回落后，第四季度一揽子政策及时到位，而且效果给力，实现了强劲的反弹。

新一年的GDP目标应该还是5%左右，经济的平稳增长需要确保各项政策的落实。

时代周报：5%的增长基本完成了去年定下的目标，增长背后的驱动力是什么？与此前相比，2024年经济增长的主要亮点和压力有哪些？

徐洪才：我认为这次主要有四大特点。

第一个特点就是出口拉动经济的程度超出预期，全年出口增长超

7%；第二个是稳楼市、稳股市的政策取得了积极效果，尤其在去年后半段，稳住了市场的信心和预期；第三，包括“两新”政策在内的扩内需政策起到了良好的刺激作用；此外，创新驱动的效果也是很明显的。我们在高科技产业领域的投资增速较快，去年达到了8%，高科技产业的规上增加值也增长较快。

但有一些压力点也确实是始料未及的。

其中一个就是物价持续的低迷，PPI连续的负增长，这个问题很顽固。主要原因还是在于内需不足，直接导致的问题就是国内部分产业的过度竞争。

内需不足背后，也有人口结构的问题，包括老龄化社会的到来，也有房地产深度调整导致各行各业受到影响，这些都是相关的。因此，扩大内需也被视作今年经济工作的重点。

“今年降息降准空间可能没有那么大”

时代周报：谈到扩内需，你如何评价今年消费市场的表现？2024年全年社会消费品零售总额487895亿元，比上年增长3.5%。如何看待“以旧换新”政策的作用？

徐洪才：2024年消费市场的恢复是比想象中慢的，这还与前几年疫情的疤痕效应有关，“内伤”比较重，尤其是城乡居民的资产负债表受到了损害。“以旧换新”政策对于消费的拉动作用是比较可观的，因为它有放大作用，对投资其实也有拉动作用。

2024年固定投资增速是3.2%，去除房地产投资的话是7.2%，但比起前两年大幅拉动经济增长，是较缓的，尤其民间投资增长较低。可以看出，在整个经济形势的下行压力下，民营企业信心还不稳，地方政府非税收入增长过快，也对营商环境产生了一定的影响。这也导致第三产业的增速不及第二产业，民营企业主导的服务业、消费都有一些低迷。

从去年数据来看，制造业表现是比较好的，在固定投资中，制造业投资增速最快，达到了9.2%，但部分领域的产能过剩也较为明显。全年社零

总额是48.8万亿元，而出口达到25.5万亿元，也就是说生产出来将近1/3的产能是要到海外消化的。从今年的情况来看，出口或许没法这么强劲了，因此这一点是需要特别注意的。

时代周报：去年9月底出台的一揽子增量政策取得了较好的效果，使得经济整体实现回升。去年年底召开的中央经济工作会议也已明确，今年要实施更加积极有为的宏观政策。你如何看待近期出台的一揽子政策，后续宏观经济政策的力度大概会如何？

徐洪才：我们需要认识到，当前中国经济面临的外部和内部挑战，增加了加快推动标志性改革落地见效的必要性。中国产能是为全球市场准备的，所以，外部环境的变化对我们有很大影响。

新的一年，按照中央经济工作会议部署，一些标准性改革要落地见效，需要干几件漂亮的事情。大家对改革都很期待。从中国经济内部的角度来看，首先今年要启动经济增长5%保卫战，要“保五”。为了实现2035年中期奋斗目标，在2030年以前，保证经济增速在5%左右是必要的。

另一方面，宏观政策扩张都在加杠杆，但是空间收窄。

怎么理解呢？以财政赤字为例，我们新的一年赤字率可能达到4%左右，但财政赤字的空间也不是无限的，政府的债务压力也是很大的。

每年新增GDP只有5%，而利息支出大约5万亿元，与新增GDP比较接近。这就意味着，用于化债的长期国债发行也要把控制好节奏和力度。今年降息降准的空间可能没有那么大。

最紧迫的是财税体制改革

时代周报：你对2025年中国经济的预期如何？主要的增长动力和风险点是什么？

徐洪才：今年的经济增长目标大概还是定在5%。在去年第四季度扭转逐季回落趋势的基础上，新的一年我们必须巩固好回升向好的趋势。尽快落实中央经济工作会议提出的九大重点工作，因地制宜出台具体细则，集中精力搞好经济工作，将是

2025年的主要任务。

目前，内需不足仍是经济运行中的一个突出矛盾。

当前需求不足的问题主要体现在投资和消费两个方面。要激发潜在的消费需求，特别是通过提高城乡居民收入、改善消费环境等方式，释放消费潜力；同时，推进新型城镇化是解决这一问题的关键途径，有助于促进城乡消费的融合与增长。

还要扩大有效投资，特别是在高技术产业、新型基础设施和绿色经济等领域。通过精准的投资拉动有效需求，提高供给质量，进而实现供需之间的良性互动。

时代周报：在你看来，今年宏观政策方面会聚焦哪些方面？有什么建议吗？

徐洪才：今年是“十四五”收官之年，也要为“十五五”开局做好铺垫。工作千头万绪，党的二十届三中全会部署了300多项重大改革，我觉得最紧迫的第一项就是财税体制改革，必须创造新的税收合法来源。

第二是深化社会保障制度改革。中央经济工作会议提出，普遍提高城乡居民基本公共服务保障水准。要增加对城市低收入群体的补贴，特别要增加60岁以上农民的退休金。

钱从哪里来？其实早有很好的思路，就是取之于民，用之于民，将国有资产无偿划拨充实社保基金账户。提高了低收入群体的社会保障水平，就可以促进消费。

第三，进一步落地竞争中性政策。与之相关的是，加快出台民营企业促进法，深化国有企业改革和自然垄断领域改革。放开市场准入，促进公平竞争，国有、民营、外资一视同仁。推动全国统一大市场形成，让各类生产要素自由流动，提高资源配置效率。

此外，推进政府体制改革、推进城乡融合发展的体制机制改革等都是关键任务。

总之，在新的一年里，要把改革放在更加突出位置，同时，落实好逆周期调节的各项宏观政策，把短期政策和长期政策统筹好，发挥政策协同配合的最大作用。■



徐洪才

中国政策科学学会
经济政策委员会副主任

2024年人均可支配收入上涨 超五成消费在食住

时代周报记者 阿力米热 李杭 发自广州

统计数据显示，2024年全国居民人均可支配收入41314元，比2023年名义增长5.3%，扣除价格因素，实际增长5.1%。

与此同时，国内消费需求持续扩大，人均消费能力也有所提升。具体来看，全国居民人均消费支出28227元，比2023年名义增长5.3%，扣除价格因素，实际增长5.1%。

作为拉动经济的“三驾马车”之一，从对经济增长的贡献看，全年最终消费支出拉动经济增长2.2个百分点。其中，第四季度拉动1.6个百分点，比第三季度提高0.2个百分点。

人均收入增加2000元

年度复盘，2024年挣了多少钱？数据显示，全国居民人均可支配收入首次超过4万元大关，较2023年增加了2096元。中位数也创下历史新高，为34707元，同比增长5.1%。

分城乡看，受益于基础设施投资、重大项目建设以及粮食生产再获丰收等因素，2024年农村居民收入增速快于城镇。

按常住地分，城镇居民人均可支配收入54188元，同比增长4.6%；农村居民人均可支配收入23119元，同比增长6.6%。

值得一提的是，居民可支配收入

包括工资性收入、经营性净收入、财产性净收入和转移性净收入。

从收入来源来看，工资性收入依旧占居民收入的大头。数据显示，2024年全国居民人均工资性收入23327元，占比达56.4%。

与此同时，经营性净收入实现较快增长，也是支撑居民收入增长的重要因素。

数据显示，2024年，居民节假日旅游出行、文化娱乐活动需求旺盛，批发零售业、住宿餐饮业、交通运输业等行业经营形势良好，带动全国居民人均经营净收入6908元，比2023年增长5.6%。

盘点完收入之后，再来看看2024年大家花了多少钱？

数据显示，2024年全国居民人均消费支出28227元，同比增长5.3%。居民平均消费率为68.3%，与2023年持平。

俗话说“民以食为天”，在全国居民人均消费支出中，食品烟酒消费支出所占的比重也是最大的。数据显示，2024年，全国居民人均食品烟酒消费支出8411元，增长5.4%，占人均消费支出的比重为29.8%。

不过，财信研究院副院长伍超明在接受时代周报记者采访时表示，从社零总额来看，餐饮收入增速下降较多。“受股市财富效应趋弱、居民消费意愿仍不强的影响，12月份餐饮收入同比仅增长2.7%，增速较上月降低1.3个百分点。”

不仅如此，伍超明还分析称，2022—2023年12月餐饮收入两年平均增速较上月大幅回落1.6个百分点，2024年12月餐饮收入增速为在低基数上的回落，表明餐饮收入放缓速度比读数还要更快一些。

“但国内消费形态由商品消费为主，向商品和服务消费并重转变的趋势未变，2024年服务零售额增长6.2%，高于全部社零2.7个百分点，居民人均服务性消费支出占人均消费支出的比重较2023年提高0.9个百分点，因此未来政策可进一步加大对服务消费的支持力度，推动服务消费潜能释放。”伍超明说道。

除了“食”之外，人均可支配支出中占比第二大的是居住支出。具体来看，人均居住消费支出达到6263元，增长2.8%，占比为22.2%。

与此同时，随着服务消费场景更新，服务消费潜能激活，居民服务性消费支出实现较快增长。2024年，全国居民人均服务性消费支出13016元，比2023年增长7.4%，快于居民人均消费支出增速2.1个百分点；占居民消费支出比重为46.1%。

“尽管居民收入和消费支出增长总体稳定，但也要看到，居民持续增收面临压力，居民消费支出增速有所放缓。下阶段，要强化稳就业工作，切实增加居民收入，加大促消费政策实施力度，推动居民收入和消费持续增长。”国家统计局住户调查司司长张毅说道。

2025年继续提振消费

展望2025年，居民收入和消费走势如何？与以往相比，促消费在2025年被放在了更核心的位置。

在2024年12月召开的中央经济工作会议上，“大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求”被放在2025年九大重点任务之首，并且在总结段落再次强调“针对需求不足的突出症结，着力提振内需特别是居民消费需求”。

消费需求不足确实是我国经济长期以来面临的一个重要问题。2023年我国消费率（最终消费占当年GDP的比率）为55.6%，大幅低于主要国家同等收入阶段的消费率。

2024年，我国社零总额同比增长3.5%，比2023年回落3.7个百分点，也低于疫情之前两位数的平均增速。中国宏观经济论坛在中国宏观经济分析与预测报告（2024—2025）中也指出，2024年国民经济呈现出“内需不足、供需失衡”的表现。

为应对这一挑战，各地政府近期积极出台了一系列促进消费的政策措施。例如，上海市政府在2025年重点工作中将大力提振消费作为首要任务，提出举办“五五购物节”、上海之夏国际消费季、上海旅游节等活动。

浙江也明确提出，要通过多项举措激发消费潜力，强化消费对经济发展的基础性作用。包括培育壮大首发经济、银发经济、会展经济、演艺经济和赛事经济，提升商圈和夜间经济的

规模和效益，打造更多精品项目和爆款IP。

消费刺激措施之外，增加居民收入是促进消费持续增长的根本措施。

此前的中央经济工作会议在明确2025年宏观调控目标时，除了传统的经济增长、就业、物价、国际收支四大目标外，还额外强调了“促进居民收入增长和经济增长同步”。

而今年1月中旬陆续召开的地方两会上，各地已经开始围绕多渠道增加居民收入、加强民生保障等方面加力施策，努力让城乡居民“能消费”“敢消费”“愿消费”。

例如，海南省政府工作报告中就提出，2025年城镇和农村常住居民人均可支配收入分别增长6.5%、7.5%左右的发展目标。

除此之外，多措并举稳就业，也是各省份在2025年的重要工作。浙江提出，要确保城镇新增就业100万人以上，保持2300万省外劳动力和240万省外脱贫劳动力在浙稳定就业。广东表示要吸引超2万名高校毕业生等青年到粤东粤西粤北地区稳定就业。

中国劳动和社会保障科学研究院院长莫荣在文章《坚持就业优先促进高质量充分就业》中还指出，促进高质量充分就业首先要以扩大就业为前提。

莫荣建议，继续深入实施就业优先战略，更加自觉地把高质量充分就业作为经济社会发展的优先目标，构建就业友好型发展方式。■

破除“内卷式”竞争 地方招商格局求变

时代周报记者 曾思怡 发自广州

过去半年，为防治部分地方政府招商“内卷化”，遏制拼优惠、拼“政策洼地”式的政府招商模式，一系列文件、法规密集推出。

“去年8月拼优惠招商被禁以后，招商行业可以说是一夜变天。”招商公司招商员李栩告诉时代周报记者，自2024年8月《公平竞争审查条例》实施以来，从法律层面禁止各地政府以减免税费、地价、补贴等优惠形式招商引资，其负责的多个县城招商项目都不了了之。

“以前很多县城就靠这个优势招商，现在相当于唯一的优势没有了，不出意外，其后几个月我撮合的项目也基本停止了。”李栩说。

这种感受并非个例。同样从事招商的陈浏舟，其公司业务范围涉及全国200多个地方政府，他向时代周报记者表示：“去年8月之后，有产业基础、财政能力和地理位置比较好的大城市，招商情况不受影响，甚至有的还有提高的迹象，不过另一边，小城市和县城的招商效果就明显下降，但不排除仍有部分地区仍旧会提供政策优惠，让早期跟进的项目落地。”

不过从趋势看，这种“擦边”做法的存活空间会越来越小。

从去年先后发布的《关于规范招商引资行为促进招商引资高质量发展的若干措施》《公平竞争审查条例》，再到今年1月《全国统一大市场建设指引（试行）》发布，规定各地区不得突破国家规定的红线底线违规实施财政、税费、价格、土地、资源环境等方面的招商引资优惠政策，进一步压实对拼优惠招商的限制和禁止。

在此背景下，供应链招商、基金招商和比拼营商环境招商，被视为接下来各地政府招商引资的主要模式。

业内普遍认为，招商模式的转换，利好经济较为发达地区；而产业基础、交通地理和财政实力相对落后的欠发达地区，小城、县城，以及中西部等地区，在招商引资过程中能比拼的因素更加有限。

招商变局

过去半年，限制、禁止“内卷式”招商的文件、法规密集推出。

2024年6月，国务院办公厅发布《关于规范招商引资行为促进招商引资高质量发展的若干措施》提出，地方政府在招商引资工作中应转变发展思路，从比拼优惠政策搞“政策洼地”，转变为比拼营商环境。

当年8月，《公平竞争审查条例》（下称《条例》）正式实施，从法律层面禁止政府通过税收优惠、财政优惠等招商。

《中国新闻周刊》甚至称这是“史上最严”的招商规范。

相关要求还在不断压实。2024年年末的中央经济工作会议，再度提出综合整治“内卷式”竞争，规范地方政府和企业行为，并将其作为2025年多项重点任务之一。

今年1月7日，《全国统一大市场建设指引（试行）》也提出，各地区不得突破国家规定的红线底线违规实施财政、税费、价格、土地、资源环境等方面的招商引资优惠政策。

禁令之下，全国招商格局生变。

“8月《条例》出来的时候，我负责的几个项目都在县城，产业链薄弱、交通不发达、高端人才稀缺，之前为了和长三角、珠三角竞争，在项目优惠上使劲发力，可以说是能给的都给了，所以对急于扩产的硬科技项目还是有吸引力的，毕竟县里补的每一份红利都会变成企业的利润。”

李栩说，很多小城、县城之前就靠这个优势招商，《条例》出来以后，他们的优势就消失了。

不过也有例外。在西部某城市政府招商部门任职的蒋星告诉时代周报记者，虽然交通不便一直是当地招商的硬伤，不过在电价便宜，而且近期开始转变招商方向、加大推进外贸业务，“2024年招商成绩反倒预期比较好，大家也是按部就班的工作状态，没有对业绩特别紧张”。

业内：中西部招商挑战更大

内卷式招商，被如此大力度限制和禁止，一方面在于，全国统一大市场建设持续推进的背景下，加速推动资源要素在全国范围内自由流动，被放

到更加重要的位置。其中就包括，遏制地方政府干预资源要素的自由流动，而招商引资作为大部分政府的“头等大事”，自然受重视。

另一方面在于，“内卷式”招商造成的部分地方政府投入难以看到回报，最终导致债务高企，以及一些产业在全国范围内的产能过剩现象，已经越来越突出。

“过去很多地方在招商引资过程中，通过各种优惠政策来争夺产业，表面上好像为地方带来了产业入驻，但随着时间推移，这种招商模式对地方乃至全国都造成很多负面的影响。”上海交通大学中国发展研究院执行院长陆铭告诉时代周报记者，从地方政府角度来讲，各地都去争抢全国范围内的热门产业，当期可能会出现投资增加，然后就业增加、税收增加，但随着时间的转移，就会出现产能过剩、重复建设，最后导致投资的回报急剧下降。也有企业依靠政府的税收返还、出口退税等来维持生存，其实对于地方的经济贡献难以显现。

与此同时，早前有大量地方政府负债建设产业园招商引资，当招来的企业难以产生效益，也相当于地方政府前期的负债投入没有回报，加大了地方债务压力，还同时造成了资源的闲置和浪费。

陆铭还指出，从整个国家的产业发展角度来看，多地政府一哄而上争抢热门产业，虽然在早期会出现一些产业蓬勃发展和经济数据的快速增长，但最后会导致整个国家相关行业产能过剩，走向相互压价，这时企业层面因为压价损失利润，难以进一步投入创新，生产要素的持续压价，也会导致GDP的增长并没有带来实际人民生活水平的同步提高，“比如说一些地方地价很低，环境也得不到很好的保护；又比如劳动者加班越来越多，但收入并没有提高，是因为商品压价导致了人力成本的压低”。

“而在国际贸易方面，低价容易诱发进口国加征关税的方式来应对，因此不论从国内国际来看，这种经济增长方式都已经难以继。”陆铭说。

以光伏行业为例。因为投产快、技术门槛不高，且在短期内可看到显

著经济增长、带来大量就业岗位，过去数年，光伏产业成为政府招商引资的“香饽饽”，部分地区不惜以大量补贴、优惠吸引光伏企业，也让一部分生命力不高、本该被淘汰的光伏企业有了继续经营的空间。

有业内人士曾指出，“十四五”期间，全国超50%的政府将光伏产业写进发展报告。另据不完全统计，全国有近80个城市是本省或本区域“光伏第一城”或“光伏之都”。

这种一哄而上也很快导致产能过剩，光伏价格一再冲低，亏损成为行业主基调。

值得一提的是，这种现象，又在欠发达地区尤为盛行。其原因在于，中西部在交通地理、产业基础方面往往弱于沿海地区，所以需要更大力度比拼税收、地价和奖补等优惠，为入驻企业压低生产成本。

不过，优惠补贴归根结底比拼的是财政实力，欠发达地区财政实力往往弱于发达地区，容易超出自身能力给出优惠，导致地方政府无暇顾及民生建设；而一些靠大量优惠才能维持生存的企业，往往生命力和竞争力不强，对地方所能产生的经济贡献也有限，甚至可能转化为高企的债务。

换言之，中西部大量城市拼优惠招商，短期或许实现快速经济增长，但长期来看，若缺乏高效发展的条件，却持续沿用这种发展模式，受伤的也是中西部地区。

产业布局向何？

根据上述多位一线招商员的说法，拼优惠招商被限制、禁止之后，高附加值产业会更多流向东南沿海，中西部招商会明显萎缩。

在此背景下，全国产业布局趋势向何？

陈浏舟认为，虽然整体的趋势是高附加值产业会越来越向大城市、都市圈聚集，但中西部和中小城市、县城等也还有机会，即：以比较优势招商，以名片招商，“比如说到广西桂林就想到山水，说到浙江义乌就想到小商品，说到广东阳江就想到刀具。刀具虽小，但全国、全球都来买你这里的刀，就是一个大产业了”。

陆铭也指出，和拼优惠招商这种扭曲地方生产要素价格的做法不同，如果一个地方通过营商环境的持续改善，通过法制，通过保护企业的产权，包括企业家的财产和人身安全这种方式，来吸引企业的入驻，通过一些自主创新来发挥地区的比较优势，这些方式都是被鼓励的范畴，应该成为接下来政府招商比拼的重点之一。

长期来看，陆铭认为，伴随着补贴式招商等地方政府对于资源配置的扭曲的减少，生产要素会在全国范围之内更加充分地流动，地方之间也会形成一种按照自己的比较优势来进行合理分工、相互协作、优势互补的一种区域经济发展格局。

“从全国范围来看，经济和人口会持续向着条件比较好的地区聚集，城市群以及以中心城市为核心的都市圈，将越来越成为区域经济发展的一个空间的载体。”陆铭说。

对于中西部大部分城市，陆铭指出，这些地区如果此前通过各种各样的优惠政策所维持的产业，那么随着补贴的喊停，由市场经济配置资源，当地的一些产业就可能需要重新选址，配置到生产效率更高的一些地方去。

不过陆铭强调，要摒弃短期局部单维的增长视角，从长期、全局、多维的增长角度看待经济发展，如果地方政府招商引资追求的是单一维度的GDP增长，这种恶性竞争会使政府忽略民生方面，就表现为数据增长了，但是大家的生活水平没有同步提高。

“而伴随着生产要素越来越聚集到可以产生高效回报的地方，对于一些经济增长缺乏后劲的、地理位置比较偏远的地方，则应该让国家提供更多转移支付，以保证当地公共服务和基础设施水平。”陆铭说。

这也正是全国统一大市场建设的目标所在，通过推进资源要素的跨地区自由流动，让人、钱、地和产业流向生产效率更高的地方，进而强化规模经济，产生更高经济效益，同时给予欠发达地区更多转移支付，实现经济增长更好提高全国各地人民生活水平。■

（受访者要求，文中李栩、蒋星星为化名）

REGION · 区域

2024年房价数据出炉： 一线城市环比上涨

时代周报记者 李杭 发自广州

2024年房价的收官数据出炉。1月17日，国家统计局公布2024年12月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况。

数据显示，一线城市商品住宅销售价格环比上涨，二、三线城市环比总体降幅收窄；一、二、三线城市同比降幅均继续收窄。

从新建商品住宅销售价格指数来看，2024年12月份70城中有23个城市环比上涨，比上月增加6个。其中，南京、成都、三亚以0.6%的涨幅领跑。

从全年来看，上海和西安是新房价格指数均值都上涨的两座城市。

二手住宅销售价格指数方面，一线城市涨幅收窄，由上月的0.4%收窄至0.3%，二线城市跌幅由0.2%扩大至0.3%，三线城市跌幅由0.5%收窄至0.4%。

从全年来看，一、二、三线城市的二手房价格平均指数同比均呈下降趋势。

“9·26新政成为市场的积极转折点。”麟评居住大数据研究院高级分析师关荣雪分析称，2024年第四季度成交量出现了阶段性止跌，价格预期也持续改善，市场企稳迹象渐近。

关荣雪表示，去年12月商品住宅价格走势达到年内最好局面，新房价格环比上涨城市个数创近18个月以来新高，核心城市普遍趋稳；同时新房、二手房总体环比降幅连续4个月收窄，处于年内最小跌幅。

上海新房环比连涨31个月

从数据来看，2024年12月，房地产市场继续向止跌回稳方向迈进。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析称，12月份，70城新房价格指数环比下跌0.1%，跌幅连续3个月收窄。其中，一线城市自2023年6月份以来首次反弹，环比由11月的0.0%反弹至12月的0.2%。二线城市自2023年7月份首次止跌为0.0%，三线城市环比下跌0.2%，自2024年8月份以来已连续4个月跌幅收窄。

从房价上涨城市数量来看，去年12月份，70个大中城市中，新房价格

环比上涨城市数量较上月增加6个至23个，上涨城市个数自2023年7月以来最高。

值得注意的是，从上涨城市的数量来看，已经连续4个月持续增加。

上海易居房地产研究院副院长严跃进分析称，这说明更多城市房价指标持续优化改善，且呈现正增长，房价止跌城市数量增加，对于市场信心具有积极作用。

具体至2024年12月，南京、成都、三亚是新房价格指数上涨最高的三个城市，均为环比增长0.6%。而上海和宁波环比上涨了0.5%。

关荣雪对此分析表示，南京、成都、三亚的新房价格上涨，与去年年末市场推出一些优质房源项目有关，房价具备一定上涨动力。

而上海新房自2022年6月份以来环比持续正增长，环比已连续上涨31个月，豪宅成交热度支撑起了房价的强劲走势。此外，杭州、郑州、武汉等多个核心城市新房价格环比也均实现正增长。

不过，仍有约六成城市呈下行趋势，多为三线城市。其中，呼和浩特、西宁跌幅明显，环比下跌0.8%、0.7%。

相比新房，70城的二手住宅环比上涨城市有9个，比上月减少1个。其中，一线城市涨幅收窄，二线城市跌幅扩大。

李宇嘉分析指出，进入2024年12月，支持刚需的存量政策已基本释放完毕，市场处于政策真空期。除了非普通住房标准取消的生效期外，没有新的政策出台。而该政策主要利好新房市场，或导致二手房市场因“卖旧买新”而增加挂牌量。

同时，李宇嘉提到，近期二手房价格跌幅收窄的原因在于业主议价空间减小，待售卖家情绪好转，不愿意再大幅降价。

由于二手房买家多为刚需和改善型需求，在热点城市挂牌价格仍处于高位、降价空间和谈判余地的收窄使得买家开始观望。再加上年底临近，交易撮合难度加大，带看量回落，这对价格形成了抑制作用。

全年楼市“前低后高”

回望2024年全年楼市走势，房地

产市场整体呈现出“前低后高”趋势。

2024年，楼市开局表现相对平淡。3月18日，国家统计局公布2024年1—2月份房地产行业宏观数据，商品住宅销售面积同比下降24.8%，销售金额同比下降32.7%，开发企业到位资金同比下降23.1%，各项指标的跌幅创历史新低（剔除疫情期间表现）。

到了3月，70城新建商品住宅和二手住宅成交量比前期有所上升，各线城市商品住宅销售价格环比降幅略有收窄。70城中，新房价格上涨的城市数量有所增加，从2月份的8个增至11个。

进入4月，70城新建商品住宅价格指数环比下跌0.6%，连续11个月下跌。5月份，商品住宅销售价格总体持续下滑。

70城中仅上海、太原新房售价环比均上涨，大多数城市价格面临下行压力，70城二手房价格环比均下降。

到了6月，随着北京出台楼市新政，房地产行业“5·17新政”全部落地一线城市，一定程度上增强了市场信心和活跃度。

数据体现了政策的利好。

在国家统计局监测的70城中，6月一手房价环比上涨的城市有6个，比上个月增加4个。而一线城市中，上海环比涨0.4%。

二手房价环比上涨的城市有4个，一线城市北京、上海环比分别上涨0.2%、0.5%。

进入第三季度，楼市整体并没有

摆脱调整的阴霾。7—9月，70个大中城市新建商品住房价格环比上涨城市数量分别为2个、2个、3个；环比计算平均值分别为-0.65%、-0.73%和-0.71%。

直至9月26日政治局会议，中央定调“止跌回稳”，也成为了房地产市场的转折点。

“9·26新政”以来，在一系列政策加持下，市场各项指标均有了显著改善和企稳迹象。

根据CRIC统计的重点30城数据，新房成交连续两月环比上涨，11月成交量同比增20%且创年内新高；二手房同样火热，多个重点城市月度成交量创2024年以来新高。

从房价指数来看，11月份，70城中，新建商品住宅销售价格环比上涨的城市比上月增加10个，二手住宅环比上涨的城市比上月增加2个。

到了12月，房价环比上涨的城市数量进一步增加，而且，房地产市场的止跌回稳开始从一线城市向二线城市、再到其他城市逐步传导。

值得注意的是，2024年，上海、西安是新房价格指数均值都上涨的两座城市，增幅分别为4.6%和2.9%。

关荣雪分析称，“9·26新政”后，新房价格走势出现积极变化，价格止跌城市逐渐增多，环比降幅也有明显收窄，基本回归至2023年6月临近持平的水平，企稳迹象渐近，“这对于市场整体信心的修复具有重要的引导作用”。

关荣雪认为，在购房政策的大幅度松绑下，刚需和改善客群的上车机会均有所增长，价格也迎来一定的结构性上扬。

展望后市，随着利好政策的持续发力叠加市场自我调节，价格有望延续修复趋势，2025年价格走势或将更稳。

李宇嘉也表示，今年第一季度会迎来季节性的反弹，即由返乡置业、年后返城、春节前后结婚等带来的需求反弹，这对于房价稳定形成支撑。

李宇嘉认为，在存量政策应出尽出的情况下，下一步房价的稳定期待增量政策尽快落地，推动存量盘活、去库存、城中村改造等，这是2025年房价止跌回稳的关键。■

大幅松绑



11月成交量同比增20%
且创年内新高

多省份公布2025年经济目标：过半数定在5%

时代周报记者 李杭 发自广州

2025年中国各地经济怎么干，省级地方两会是一个重要的观察窗口。

截至1月15日，河北、福建、广西、黑龙江、吉林、天津、北京、湖南、海南、内蒙古、上海、广东共12个省份召开了两会，公布了2025年经济增长目标，并安排部署了主要工作任务。

备受关注的地区生产总值（GDP）目标方面，目标定得最高的暂为内蒙古、海南，经济增速目标定在6%，湖南和吉林定在5.5%左右，福建的目标定在5%~5.5%，“根据实际情况争取更好的结果”。

而黑龙江、河北、天津、广西、北京、上海、广东均将经济增长目标定为5%。

在设定经济增速目标的同时，各地政府工作报告中还明确了2025年的一系列重点任务。时代周报记者梳理发现，“促消费”“扩投资”“科技创新”“高水平开放”等内容被频繁提及，成为各地工作的重点。

强调新质生产力

作为经济发展的风向标，一线城市及经济大省每年的工作重点都备受瞩目。

2025年，北京、上海和广东的工作重点虽然不尽相同，但在产业升级、科技创新、文化旅游等方面展现出了

一定的共性，三地都强调推动产业转型与科技进步，并将文化和旅游作为提升经济活力的关键因素。

其中，北京计划在2025年积极布局未来产业，重点培育人形机器人、商业航天、生物制造、新材料等20个未来产业；加快6G实验室和6G创新产业集聚区等项目建设，完善首批10个育新基地功能，支持一批种子项目落地转化，梯度培育科技创新型企业；强化应用场景牵引，加快商业星座组网等试点示范，举办世界人形机器人运动会。

与此同时，北京还将强化科技创新策源功能，加强原创性引领性科技攻关，构建以国家实验室为引领的央地协同创新体系，大力推进集成电路、生物医药等九大专项攻关行动，围绕新能源、合成生物等领域再布局一批新型研究创新平台。

上海也在积极推进新质生产力的发展。

具体来看，上海市政府工作报告中提到要增强科技创新能力。围绕细胞基因治疗、脑机接口、6G、量子计算、聚变能源等战略前沿领域，强化前瞻性、战略性、系统性、带动性研究布局；全链条加速生物医药产业创新发展，加快推进人工智能产业创新高地建设，培育壮大低空经济、大飞机、新能源汽车、智能终端、海洋装备、空间信息、机器人等战略性新兴产业和未来产业。

此外，上海还将着眼产业智能化，加快工业互联网规模化应用，持续推进智能工厂建设和智能机器人研发应用，大力培育发展智能经济形态。

广东在2025年政府工作报告中提到，要聚焦巩固提升制造业当家优势，建设现代化产业体系、因地制宜发展新质生产力。加快发展新兴产业和未来产业，加快传统产业改造升级，实施“百链韧性提升”专项行动，大力发展生产性服务业。

文化是一个地区经济发展的软实力。

2025年，北京、上海和广东都将文化和旅游产业纳入重点发展领域。

北京提出要丰富文化服务和文化产品供给，深入推进演艺之都建设，加快打造王府井、天桥等演艺集聚区和特色演艺群落，举办更多演唱演出活动，大力发展演艺经济；积极发展“体育+旅游”“影视+旅游”等多元融合业态，新增100条“漫步北京”旅游线路；并提出要举办市民系列文化活动1.6万场，开展各类阅读活动3万场，以及提升北京国际电影节、国际音乐节等品牌活动影响力。

上海也提出要加强高品质文化产品服务供给，建设国际文化大都市，打造入境旅游第一站，办好世界赛艇锦标赛，F1大奖赛等国际赛事。

广东则聚焦于建设更高水平文化强省、旅游强省、体育强省。具体要推动“海上丝绸之路”“潮州古城”等

项目，建成水下文化遗产保护中心，完善现代旅游业体系，办好十五运会和残特奥会。

多省份聚焦扩内需

2024年12月召开的中央经济工作会议上，扩大内需和科技创新引领新质生产力发展被定为2025年全国经济发展的重点。如今，在各省份的政府工作报告中，扩内需也被放到了更加突出的位置。

2025年湖南省政府工作报告中，“消费”再次成为高频词。“大力提振消费”被摆在今年湖南重点工作首位。报告提出，推进提振消费专项行动，持续实施“以旧换新”等系列促消费活动，推动康养、绿色、文旅等消费扩量提质，加大高质量体育赛事、文化演出供给，培育更多有“烟火气、湖南味、国际范”的消费新场景。

福建也提出，要坚持扩大内需，畅通经济循环，增强内生动力。提升传统消费，壮大大宗消费助力“福品”消费；发展新型消费，培育新型融合消费业态，支持鼓励网络消费；优化消费环境，实施“放心消费在福建”行动。

广西的政府工作报告提到，要扩大大健康、养老、托幼、家政、数字等服务消费；培育壮大工业设计、知识产权服务等生产性服务业；开展“广西旅游年”活动，推进200个以上投资超亿元的文旅重大项目。

投资和消费是经济发展的一体两面。在2025年各省份的政府工作报告中，扩大投资也被放到重要位置。

福建提出要深化开展“投资福建”全球招商，引进落地总投资10亿元以上项目50个，黑龙江提出着力提高投资效益，大力推进产业项目建设，提升招商引资质效。

此外，海南、吉林、河北等省份的政府工作报告中也均提到了全力扩大投资，提升投资效率。

值得注意的是，2025年是海南封关运作、扩大开放之年。面对“2025年年底前封关运作”这一关键性阶段目标，海南将如何开展工作？

对此，海南省政府工作报告中指出，海南将进一步细化完善封关软硬件条件，制定货物进出“一线”“二线”及在岛内流通税收政策配套管理办法，明确“零关税”货物具体管理措施；落实“二线口岸”运行管理办法，推动完成“二线口岸”验收，加快实现封关运作。

在此基础上，海南将充分发挥自贸港制度型开放优势，深化与欧美发达国家互利合作，加强同共建“一带一路”国家和地区自由贸易园区的交流合作和功能对接，加大与东南亚、中东、中亚、非洲、拉美等地区产业链衔接；建设面向东南亚国家的出口货物集散地；深化服务业扩大开放试点，发展数字贸易、医疗健康、航空航天、跨境金融等特色产。■

广东成首个14万亿元大省： GDP霸榜36年

时代周报记者 阿力米热 发自广州

1月15日，广东省十四届人大三次会议开幕。根据2025年广东省政府工作报告，2024年预计全省GDP迈上14万亿元新台阶，连续36年居全国首位，2025年广东GDP增长预期目标是5%左右。

过去一年，广东坚定扛起经济大省挑大梁的责任担当，全力推动经济运行总体平稳、稳中有进。

那么，14万亿元的经济成绩单是怎么达成的？

数据显示，2024年进出口总额突破9万亿元，增长9.8%，总量连续39年居全国首位。规模以上工业增加值增长4.2%，规模以上工业企业约7.4万家。地方一般公共预算收入1.35万亿元，连续34年居全国首位。

值得注意的是，从2019年开始，广东几乎每年都跃上一个新的“万亿级”台阶。

2019年超10万亿元、2020年超11万亿元、2021年超12万亿元、2022年超12.9万亿元、2023年超13万亿元、2024年预计突破14万亿元……

展望2025年，广东有何目标？经济增量要向何处寻找？

迈向新台阶

夺“冠”36年，广东是如何挑起经济大梁的？

其中，外贸继续发挥出“顶梁柱”和“压舱石”的作用。

作为外贸第一大省，广东外贸规模已连续39年全国第一，进出口总额突破9万亿元、增长9.8%。统计数据显示，2024年前11个月，广东外贸占全国比重超两成。

从产品来看，广东的新能源汽车、船舶等出口正在快速增长。

2024年前11个月，船舶增长42.4%，新能源汽车增长39.8%。与



此同时，家用电器、集成电路等商品的出海需求旺盛，出口商品分别增长14.9%、17%。

2024年广东举办300场“粤贸全球”境外展，带动2.55万家企业开拓国际市场，对东盟、中东出口分别增长11.1%、9.1%。服务外包合同金额增长6%，服务贸易、数字贸易规模分别突破1.3万亿元、7000亿元。

有亮点的还不止外贸。

数十年来，广东以制造业立省，一直坚持实体经济为本、制造业当家。2024年，广东的制造业当家的家底更加厚实，全省规上工业增加值增长4.2%，规上工业企业约7.4万家。

从结构看，先进制造业、高技术制造业增加值占规上工业比重分别提高到56.7%、31.6%，新能源汽车产量增长43%、占全国1/4，工业机器人产量增长31.2%、占全国44%，智能手机产量增长12.5%、占全国超四成，集成电路产量增长21%、占全国18%。

作为全国重要的汽车制造基地，全国每4辆新能源汽车就有1辆是“广东造”。

数据显示，2023年广东新能源汽车产量为253.18万辆，若按照43%的增速计算，广东省2024年新能源汽车产量可达约362.05万辆。

在其他领域，广东同样表现不俗，展现出强大韧性和蓬勃生机。

数据显示，去年全年，广东旅游总收入突破万亿元，海洋生产总值突破2万亿元。经营主体净增98万户，突破1900万户，其中企业超830万户，总量均居全国第一。

城镇调查失业率平均为5%，城镇新增就业超143万人，超额完成国家下达的110万人年度任务。

2025年GDP目标增长5%

站上新的台阶之后，展望未来，广东有何目标？要向何处挖掘更大的发展潜力？

根据2025年广东省政府工作报告，2025年广东经济社会发展的主要预期目标是：地区生产总值增长5%左右，固定资产投资提质增效，社会消费品零售总额增长5%左右，进出口总额稳量提质；规模以上工业增加值

增长6%左右。

这些目标要如何达成？根据规划，在投资领域，2025年广东省计划安排省重点建设项目1500个、年度计划投资1万亿元。

具体来看，广东将建成广湛高铁、广佛东环城际、广州白云机场三期、深圳机场三跑道等项目，开工建设广州新机场和平远至武平、湛江至南宁、化州至北流等高速公路出省通道。加快环北部湾广东水资源配置工程建设，新开工清远黄茅峡水库、梅州长潭水库扩建、雷州半岛灌区、深汕合作区引水工程等。

在产业方面，广东将加快发展新兴产业和未来产业。

包括巩固扩大新能源汽车产业领先优势；实施“人工智能+”行动；打造“1+3+N”低空经济发展平台，完善低空智慧物流、城市空中交通、航空应急救援等体系；积极发展商业航天等产业。

日前，中央经济工作会议定调，“大力提振消费”是2025年重点任务。因此，刺激消费、扩大内需也将成为广东今年经济重中之重。

此前，广东省委十三届六次全会暨省委经济工作会议强调，要大力实施提振消费专项行动，更大力度推进“两新”工作，创新消费场景，多渠道激发消费潜力。

与此同时，广东省商务厅也曾发布公告，2025年将继续开展汽车报废更新、汽车置换更新、家电以旧换新、家装厨卫焕新、电动自行车以旧换新和手机等3C数码产品购新补贴。在各种举措的支撑下，2025年广东将社会消费品零售总额目标定为增长5%左右。

在民生领域，2025年广东提出居民人均可支配收入增长与经济增长同步，居民消费价格涨幅2%左右；城镇调查失业率5.5%左右，城镇新增就业110万人以上。■

长安何以成为广东第三个千亿镇？

时代周报记者 曾思怡 发自广州

继佛山狮山镇和北滘镇之后，广东第三个千亿镇出现了！

1月15日上午，《2025年广东省政府工作报告》出炉，其中提到东莞长安镇迈入了GDP“千亿镇”的行列。

这是东莞首个千亿镇，也是广东省第三个千亿镇，全国第六座千亿镇。

从地图上看，长安镇位于广东省东莞市最南端，东邻深圳经济特区，南临珠江口，西连古塞虎门，是广州、东莞与深圳交通往来的咽喉之地。

自20世纪90年代以来，当地就抢占电子信息产业先机，在电子信息产业溢出效应之下，五金模具产业也获得广阔成长空间，两者支撑长安镇霸榜“东莞经济第一镇”多年。

从今天往回看，长安镇地区生产总值从“百亿”到“千亿”，用了20年的时间。

2004年，长安镇地区生产总值首次突破100亿元；2016年，长安镇地区生产总值突破500亿元大关；至2024年，长安镇地区生产总值超过1000亿元。

广东第三个千亿镇

去年此时，长安镇就被视为最有潜力的“准千亿镇”。

公开资料显示，2023年，东莞长安镇GDP实现965.2亿元、增长4.5%，已经逼近千亿元大关。

当年长安镇规上电子信息产值2166亿元，增长3.1%；规上机械五金模具产值423亿元，增长9.3%；先进制造业、高技术制造业占规上工业产值比重分别为86%、71%。

2024年长安镇政府工作报告提

出，2024年全镇经济社会发展的主要预期目标为：地区生产总值增长5%，稳步迈入千亿镇行列，其他指标与地区生产总值相匹配。

2024年上半年，长安镇的GDP达到了483.9亿元，同比增长6.4%，超越预期。

加之2024年下半年的发力，至今，长安镇毫无意外迈入千亿镇名单，众望所归。

长安镇之外，广东另外两座千亿镇是佛山狮山镇、佛山北滘镇，此三镇与江苏苏州的玉山镇、苏州杨舍镇，贵州遵义的茅台镇，合为全国六座千亿镇。

时代周报记者梳理发现，上述千亿镇大都是制造业当家，且已进入传统制造向先进制造转型的阶段。

具体来看，作为全国第一个千亿镇，狮山镇已经形成汽车整车及零部件制造、有色金属、高端装备制造、新材料、光电显示及照明、智能家居、生物医药及医疗器械等七大支柱产业，高新技术企业超1700家。

北滘镇拥有全球规模最大最齐全的白色家电全产业链和小家电产品集群，正全力打造大湾区机器人产业高地。

江苏玉山镇作为昆山市中心，也是昆山经济技术开发区和昆山国家高新技术产业开发区两大国家级的开发园区所在地，主导产业有电子信息、高端装备产业等。

杨舍镇位于张家港市的主城区，重点发力“汽车及零部件、新能源、化合物半导体”等新兴产业。

唯独茅台镇比较例外。

作为“中国第一酒镇”，茅台镇是由茅台集团撑起的千亿镇，也是中西部唯一的千亿镇。

动力何来？

回到长安镇，这里破千亿元的动力是什么？

除了扼守南来北往的交通“要塞”之外，长安镇真正的变化发生在1995年，彼时段永平从中山小霸王出走，到长安镇创立步步高，从DVD、复读机、电话机推出，到OPPO、vivo等手机品牌创立，当地手机上下游产业随之蓬勃发展。

在其他镇还在为传统的“三来一补”、加工贸易领域打拼之际，长安镇就抢占了电子信息产业发展先机，成为全球最大电子信息和智能手机生产基地，也是赫赫有名的“手机之乡”。

在电子信息产业溢出效应之下，五金模具产业也获得广阔成长空间，两者支撑长安镇霸榜“东莞经济第一镇”多年。

不过近年来，在内外需承压的背景下，制造业和外贸占比颇高的长安镇乃至整个东莞，面临的挑战也随之加剧。

2023年，东莞GDP增速乏力，在全国同类城市中也并不优秀，原因就在于工业和出口。

东莞对症下药，2023年以来为解决短板，便在当年年底举办了2023东莞全球招商大会，面向重点产业推出万亩土地和2000亿元高质量发展基金，资金和土地规模双双创新高。

此外，2024年9月东莞还印发《关于壮大战略性新兴产业集群和培育未来产业 加快发展新质生产力的实施方案》，主动对接融入广深，以获取更大发展机遇。

东莞也十分重视数量广大的小微企业，创新推出“外贸糖水铺”，为小微企业解决问题举办系列针对性活动，真正帮助小微企业解决经营中

的痛点难点。

当地也在2024年迎来转机。据东莞市统计局数据，2024年前三季度，东莞第二产业增加值为5053.55亿元，同比增长7.7%。全市规模以上工业增加值为3911.43亿元，同比增长7.7%。

其中电子信息制造业作为当家产业，1—10月增加值增长16.0%，高位回升。

前三季度的外贸总额中，有5900亿元来自民营企业，占比接近60%，而民营企业的大幅增长主要来源于集成电路、电工器材、自动处理设备及其零部件、手机和平板显示模组等机电产品的进出口。

彼时东莞市外贸企业协会副会长周志昌表示，得益于东莞制造业的转型升级，传统贸易商品（如衣物、食品）的比例下降，属于新能源、高新技术产品的新业态正在逐渐确立。

具体来看，长安镇多年来坚持产业转型升级、创新驱动发展，立足16万市场主体的坚实家底，主动扶持特色产业“补链”“延链”“强链”，形成2000亿元规模的电子信息产业和500亿元规模的五金模具两大支柱产业，培育出OPPO、vivo等全球知名企业，实现产业高端化、集聚化发展。

在加快新动能培育方面，长安镇积极抢占未来产业发展先机，培育壮大机器视觉、新能源配套、电子大健康三个新兴产业，力争总体规模突破300亿元。

其中，智能视觉上市企业宇瞳光学连续八年排名全球安防镜头出货量第一位，成功入选国家级第七批制造业单项冠军。这种前瞻性的产业布局，使得长安镇在全球经济波动中保持了稳健的发展态势。■

FOCUS · 焦点

从东南亚改道的游客带火三亚了吗？

时代周报记者 曾思怡 发自广州

泰国旅游安全信心下降之际，从旅游业内到社媒大众都在推测：三亚旅游将迎来“泼天富贵”。

喧嚣背后，近期三亚旅游热度究竟如何？

时代周报记者采访当地多名旅游从业者了解到，今年寒假，三亚旅游热度较暑假明显提升，但还是难以追赶去年同期。

事实上，整个2024年，三亚旅游就频现隐忧。

早前，2024年度全国机场运营数据出炉，全国40座千万级机场中，仅三亚凤凰机场吞吐量下跌，其余39座均呈增长态势。

而在2024年暑假，一则来自三亚酒店和餐饮业的《关于号召广大酒店餐饮企业与员工共克时艰、携手前行的倡议书》，称行业客流骤减、亏损严重，多家酒店餐馆减员减薪。

该倡议书引起大量关注和猜测，彼时当地从业者告诉时代周报记者，夏季确实不热，但冬季才是三亚旅游旺季，“等寒假”。

如今寒假来临，三亚寒假旅游市场并未如从业者早前期待般回温、火热，作为我国最热门的冬日旅游目的地之一，三亚的热度流向哪儿了？

另一方面，距离主流客源市场较远、淡季漫长倒逼经营者在旺季提高旅游产品价格，三亚人均旅游花销常年居于较高水平，在当前消费背景下，价高对旅游热度影响几何？接下来，三亚旅游应该寻求怎样更好、更合适的定位？

三亚导游：不如去年同期

近期陆续有媒体报道，中国演员在泰国失联事件发生后，部分有东南亚出游计划的游客，直接改道滨海资源同样优异的三亚。

从数据层面看。据泰国旅行社协会预计，由于旅游安全信心下降，农历

新年期间到访泰国的中国游客人数或下降10%~20%，可能给泰国旅游业造成春节期间高达50亿泰铢（约合人民币10.7亿元）的损失。

另一边，携程近日发布的《2025春节旅游市场预测报告》显示，春节期间，海南入境游订单量同比增长了61%，其中三亚成为最受欢迎的旅游城市之一，主要客源来自北京、上海、成都、杭州、重庆等地。

中国旅行社协会联合途牛旅游网发布的《2025春节旅游消费趋势报告》也提到，三亚位列“避寒游热门目的地”首位。

与此同时，根据三亚官方发布的机场运营数据，2024年12月15—18日，三亚连续4天单日客流突破8万人次，再次进入“8时代”。

三亚冬日旅游真的热了吗？当地一线从业者体感如何？

多名三亚旅游业从业者告诉时代周报记者，从近期旅游产品量价表现来看，相较暑假有明显增长，但难以追赶去年同期。

“团量是去年同期的2/3或者1/2吧，以前每天能发十几辆车，但是最近发车都不到10辆。”三亚当地一家旅行社导游阿澜告诉时代周报记者，其公司主要接待中老年游客，从2024年至今1年多时间，业务量都难以与以往相比。

在三亚从事游艇出海业务的小廖告诉时代周报记者，2024年暑假，当地游艇出海普遍降至499元起步，这个冬天已经涨到700元起，“不过和以前没法比，以前旅游旺季的时候，游艇出海2000元起步”。

而公认的三亚旅游最旺的时候，就是寒假。

同为旅行社导游的阿昊告诉时代周报记者，往年这个时候，三亚各大景区已经是人山人海，“但是这几天游客还是相对零零散散”。

不过阿昊也提到，虽然整体客流量难比去年同期，但高消费游客体量不小，“和我们合作的3000多元一晚

的豪华酒店，最近几天都被订满了；又比如租游艇，以前干一年也没几个单子，但是今年比较多”。

虽然客流量不及去年同期，但以酒店、民宿业为主的旅游消费定价和去年同期差不多。

阿昊表示，以前每年冬天三亚都是量价齐升，所以当地会有一个到冬季适当提价的惯性，“但是这样的情况（客流量不高）还是持续下去的话，我感觉过阵子各方面价格应该会降低，否则游客可能更少”。

而提及中国演员泰国失踪事件之后，三亚旅游业是否如网友预测般迎来“泼天富贵”。

阿澜的感受是，“网上夸张了点”；阿昊的感受是，没有，“如果要去泰国的游客大量改道三亚，短时间应该会有很明显的涨幅，但今年不知道是什么原因，现在三亚的旅游市场比往年要差很多”。

和他们感受对应的是，近期中国赴泰游客不降反增。

公开数据显示，2025年1月15—16日，去泰国的中国游客超2万人，较通常的单日平均水平为1.6万~1.7万人来看并没有减少；而在春节假期，1月24日至2月2日，泰国预计有超过400万人次的外国游客，实现10.4%的增长，其中包括约77万人次的中国游客，同比增长22.6%。

入境游客会“挤爆”三亚吗？

值得一提的是，2024年上半年，一度出现“俄罗斯人挤爆三亚”的说法。从数据来看，三亚在2024年前11个月累计接待入境过夜游客64.69万人次，同比增长1.8倍。

与此同时，伴随着2024年12月17日国家移民管理局进一步放宽和优化过境免签政策，将过境免签外国人在中国境内的停留时间延长至240小时，并新增三亚凤凰国际机场口岸为过境免签人员出入境口岸。彼时当地认为，三亚将迎来大批入境游客。

不过整体来看，入境游客增加难

以扭转三亚旅游业大盘。

一方面，据三亚官方数据，2024年三亚接待游客3400万人次，相比上一年增长了4%，而入境游客为64.69万人次，占总客流量之比为1.90%。

另一方面，阿昊也提到，过去一年俄罗斯游客面孔确实在增加，特别是在大东海一带，俄罗斯人比中国人还多，“但是我来三亚这么久，还没有遇见过讲英语的外国人，可见不论是否免签，三亚对于欧美和日韩的吸引力都不强”。

热度，流到哪儿了？

事实上，早前2024年度全国机场运营数据发布，就透露了三亚旅游业隐忧。

根据数据，全国40座千万级机场中，仅三亚凤凰机场吞吐量下跌，其余39座均呈增长态势。具体来看，当年三亚凤凰机场旅客吞吐量为2142.6万人次，同比减少1.61%。

作为全国首屈一指的冬日度假胜地，三亚的旅游热度，究竟流到哪里去了？

“一方面是大家消费能力和意愿降低了，另一方面是2023年旅游业太旺，是因为压抑之后出游意愿集中爆发。”阿澜认为，消费疲软和2023年爆发式出游，是2024年三亚旅游热度不足的主要原因。

阿昊对比国内冬季旅游目的地思考过这个问题，但依旧不得其解。

“国内冬日游就是西双版纳、哈尔滨、三亚，这3个地方我都待过一段时间，西双版纳从资源风光来说整体弱于三亚，去哈尔滨的大部分都是南方人，或者匆匆几天旅游的年轻人，从客源来看和三亚有差异，三亚吸引的是有度假需求的中高端客户，或者中老年人，所以2023年冬天哈尔滨这么火的前提下三亚依旧非常火爆。”阿昊表示。

华侨大学旅游学院教授殷杰告诉时代周报记者，三亚旅游热度有限，既有全球经济放缓致消费者减少非

必需性支出、极端天气事件频发影响出游决策、国内外旅游目的地竞争加剧、旅游市场饱和之下价格降级等外部因素，但最终指向三亚旅游产品竞争力有限。

这里提到的产品竞争力有限，具体表现为：一方面，人均花销大，甚至让外界形成将三亚与“奢侈”挂钩的刻板印象，而价高在当前的旅游市场，产生的游客劝退效果不言而喻；另一方面，当地文化深度尚待挖掘。

海南大学国际旅游与公共管理学院教授刘海洋曾分析指出，距主流客源市场较远产生较高交通费用，淡季过于明显导致全年运营成本集中于旺季，且许多旅游企业资产多为租赁和代持，致资产增值压力转移到旅游产品价格上，都是当地旅游人均消费较高的主要原因。

殷杰认为，当前旅游市场饱和、竞争激烈，各个旅游目的地不断推陈出新，同时价格一定程度降级，与三亚相似但更具性价比的替代选择越来越多，导致人们转向其他目的地。在此背景下，三亚旅游业破局一在降价、二在提质。

无论主动或被动，降价已经在进行中。

早在2024年暑假，三亚旅游业就掀起一番降价潮，彼时当地诸多豪华酒店600~800元即可入住，也有一批游客被低价打动前往三亚；而据受访者推测，若接下来三亚游客未见显著增长，当地旅游消费也会出现一轮降价。

不过能多大程度加热市场，还有待观察；而且降哪里、怎么降，也决定着最后的效果。

提质方面。殷杰认为，三亚旅游住宿和其他硬性基建等已经相对成熟，旅游提质的关键发力点在于挖掘文化深度，“当游客消费降级但对产品体验要求却在升级，当地不仅要开始思考推出更具性价比的产品，而且游客旅游体验不仅仅局限于自然山水，更强调地方文化的深度体验”。■

东北三省“争夺”游客：哈市仍是最热目的地

时代周报记者 李杭 发自广州

进入冰雪季，东北三省谁能成为新的“顶流”？

它们亮出了不同的数据，各自展示自己的受欢迎程度。

比如辽宁，元旦假期接待游客267.2万人次，同比增长16.07%，旅游收入18.7亿元，同比增长15.43%。

黑龙江的用电量成为活力的佐证：国网黑龙江电力数据显示，2024年12月21日至2025年1月5日，全省范围内冰雪旅游相关的住宿和餐饮业、休闲娱乐业总用电量达2.65亿千瓦时，较上年同期增长12.27%。此外，截至1月9日，开园仅20天的哈尔滨冰雪大世界入园游客量达103万人次，创历届纪录。

自从2023年年底哈尔滨晋升“顶流”，东北的文旅产业悄然崛起。冰雪旅游作为重要组成部分，逐渐成为推动地方经济发展的新动能。东北地区陆续将冰雪旅游作为重点，积极吸引外地游客。

如今，东北三省开始轮番“出招”。长白山打造雪雕版云顶天宫和青铜门，牡丹江打造全新的风雪宁古塔主题景区，吸引了大量游客“穿越古今”。吉林省更是将目光投向外地，南下浙江、湖南等地宣传，抢占市场份额。

与此同时，哈尔滨亚冬会筹备工作进入冲刺阶段：测试赛紧锣密鼓，出入境快捷通道投用，交通基础设施改造完毕。

而针对今年的文旅发展，黑龙江近日表示，接下来将进一步丰富优质文旅产品供给，实施A级旅游景区提

升工程，提升铁路、公路、民航、水运等交通服务，增开省内申飞航线，用好240小时过境免签政策，提升入境旅游便利化水平。

如今，东北三省的“游客争夺战”再度打响。

哈尔滨仍是“顶流”

今年1月，从广州到东北旅游的90后晓晨（化名）告诉时代周报记者，她游览的几个城市都人满为患。

“哈尔滨的索菲亚教堂前全是‘公主’，红专街早市和松花江大桥也是人山人海，而至于最火的哈尔滨冰雪大世界，摩天轮和大滑梯根本就抢不到号。”

火热的不仅仅是这些热门景区。晓晨还提到，哈尔滨到漠河的车票也非常抢手，而过去宁静的小镇横道河子，现在也成为了热门目的地。

受240小时过境免签政策落地、冰雪旅游升温等因素影响，东北地区的入境游也持续火爆。

携程数据显示，2024年冬季哈尔滨入境游订单量同比增长超220%，哈尔滨荣登冰雪旅游热门目的地榜首。

把时间拉长，2024年全年，黑龙江接待的东南亚、日韩、欧美入境游客超过120万人次，增长95.4%。接待游客数量、游客总花费分别增长29.1%、67.1%。

旅游的火爆，顺势带动当地餐饮、酒店业的发展。哈尔滨多名民宿店主对时代周报记者表示，2024—2025年冬季的客流量有所增长，并且进入这一行业的人也越来越多。

哈尔滨当地的一名市民告诉时

代周报记者，据他观察，2024年哈尔滨站前新开业的酒店不低于5家，原本空置的写字楼都被各类酒店和民宿盘活。

如今，临近春节假期，东北三省（黑龙江、吉林、辽宁）旅游热度依旧高涨。

去哪儿数据显示，截至1月13日，平台春节期间东北酒店预订量同比增长六成，其中，哈尔滨酒店预订量增长五成。东北热度最高的城市前五位分别为哈尔滨、延边、沈阳、长春和大连。

值得一提的是，去东北旅行过年依然是南方人的热衷。

去哪儿数据显示，从平台机票预订情况看，春节期间上海、深圳、杭州、成都、广州、南京、西安、青岛、宁波和重庆的客人最多。

打造冰雪经济

自从2023年冬季，哈尔滨“出圈”引发的东北旅游热潮以来，冰雪经济已成为当地发展的重点领域。

2024年12月5日印发的《推动东北地区冰雪经济高质量发展助力全面振兴取得新突破实施方案》（下称《方案》）提到，立足东北地区冰雪资源禀赋，把冰雪经济作为新增长点，发展冰雪旅游、冰雪运动、冰雪文化、冰雪装备全产业链，努力打造世界级冰雪品牌和冰雪旅游胜地，将东北地区建设成为我国冰雪经济高地，有力促进东北全面振兴取得新突破。

不难看出，《方案》将冰雪经济和东北全面振兴紧密关联，冰雪产业的重要性对于东北区域发展的重要性，上升到了新高度。

此前，在去年10月31日，国务院办公厅发布《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》，明确提出到2027年我国冰雪经济总规模达到1.2万亿元，到2030年达到1.5万亿元。

在政策的助推下，东北三省正积极布局冰雪产业。黑龙江在筹办亚冬会的同时大力发展冰雪运动、冰雪旅游、冰雪经济，吸引了大批游客。

作为装备制造大省的辽宁，则提出要实现冰雪装备制造的新提升，产值达到50亿元以上，重点建设冰雪装备制造产业园区。

冰雪旅游方面，打造10个以上冰雪旅游主题旅游景区和度假区，推出5个以上省级滑雪旅游度假区。

而吉林在冰雪经济上的雄心也愈加明显，发展势头不容小觑。

2024年12月，吉林省出台《关于推动吉林省冰雪经济高质量发展的实施意见》（以下简称《实施意见》），明确要把吉林省建设成为国家冰雪经济中心、冰雪文化创意中心、优质冰雪生活圈和具有国际影响力的冰雪经济集聚区。

根据《实施意见》，到2027—2028年冬季，吉林将力争接待冰雪旅游游客达到2.3亿人次，游客出游总花费突破4200亿元。

政策的扶持和各地文旅的努力，无疑会让冰雪游的热度在2025年更上一层楼。

如今，随着第九届亚洲冬季运动会的临近，哈尔滨及周边地区的冰雪经济将迎来前所未有的关注和机遇，有望为未来的冰雪旅游市场注入更强劲动力。■

1.5

万亿元



特朗普上任首日待做清单： 或签署100项政令

时代周报记者 马欢

当地时间1月20日，特朗普宣誓就任第47任美国总统。

这是特朗普第二次当选美国总统了。自当选之日起，特朗普对自己上任第一天的承诺就不断增加，从移民问题到俄乌冲突，还有重新规划设计联邦政府等，让人眼花缭乱。

其实，前段时间，特朗普就已经抛出了一堆令人目瞪口呆的主张：比如动用武力夺取格陵兰岛和巴拿马运河；将加拿大变成美国的第51个州；还有在中东地区“以力量谋和平”——这些主张非常符合他的风格，无法预测且咄咄逼人。

就职典礼拉开了特朗普2.0的序幕。此刻，全世界都在关注，这位总统重返白宫后，将如何行使自己的权力？又会带来哪些争议目标？

先驱逐非法移民

据半岛电视台报道，特朗普上任第一天的工作量非常繁重，预计将做出近60项承诺，并发布多达100项行政命令。

特朗普自己在1月18日接受法新社采访时也承诺，他20日在华盛顿宣誓就职后将立即签署“创纪录”数量的总统令。

到底会签署多少个政令？超过100个吗？对此，特朗普告诉NBC，他心中没有一个确切数字，“至少在这个范围内”。

用共和党内的话形容，这是一场“震撼的风暴”。以下是特朗普上任第一天后最重要的待办事项。

据《洛杉矶时报》和NBC报道，特朗普承诺力度最大的待办事项是“大规模驱逐非法移民”。

早在去年大选辩论期间，特朗普就强调过要驱逐非法移民。此后在10月27日，他又公开宣称：“我就任总统第一天，就会启动美国史上最大规模



近60项承诺，100多项行政命令，特朗普能否在上任第一天悉数兑现，答案很快就揭晓。

的驱逐计划，把那些罪犯赶出去。”

美国政府此前的数据估计，全美有近1100万非法移民，特朗普表示，他将“宣布国家紧急状态并动用军事资源”。

第二件事，就是废除美国的“出生公民权”。

根据美国宪法第十四修正案，任何在美国境内出生的人都将成为美国公民，无论其父母的身份如何。然而，特朗普于去年12月表示，他在上任的首日就会废除这一规定。

第三件事，是在其上任的24小时内解决俄乌冲突。

此前，在CNN的一次市政厅会议上，特朗普表示，在他上任后的24小时内，这场冲突将“彻底结束”。

第四件事，是“拯救TikTok”。

此前，TikTok一度宣布在美国暂停服务。对此，1月19日晚间，特朗普在其社交媒体上发文称，他将于周一签署行政命令，延长法律生效前的期限。在行政命令下达前，任何协助TikTok避免关停的公司都无需承担责任。

除了以上四件事外，特朗普其他被列出的“上任当天就办”事项清单还涉及经济、军事、美国能源安全等方面。

他宣称要重塑联邦政府；还要设立一个“对外税收局(ERS)”，专门负责征收外国进口商品的关税。

特朗普还提到，自己就任后会“立刻特赦因参与‘国会山骚乱’被判决的人”，以及“上任立刻就禁止跨性别运动员参加女子体育项目”等等。

当地时间1月19日，特朗普在华盛顿特区举行就职前集会时还表示，将撤销所有拜登发布的行政令。

能干成多少件？

这位1月20日上任的总统，为其第二任期做出的承诺如此多，但目前看来，里面的大部分或许都难以如期实现。

比如号称美国史上最大规模的驱逐非法移民。特朗普将如何实施并资助如此大规模的行动，具体细节不得而知。

当被问及这项政策的成本时，特朗普称“这根本就不是价格多少的问题”，他还表示自己或将宣布国家进入紧急状态，动用军队执行这一计划。

特朗普可能针对的对象也并不明确。他的一些狂热的粉丝认为，所有在美国境内没有合法证件的人都是“罪犯”。其他人则希望，特朗普将“大规模驱逐”行动限制在那些犯有盗窃或袭击等罪行的人身上。

但美国媒体透露，这一次，特朗普是要和非法移民们硬杠了。

据《华尔街日报》1月17日报道，特朗普政府已经计划于就职典礼后，在芝加哥开展一次大规模移民突击检查，预计会持续一周。

据称这是“美国史上最大规模驱逐行动”的第一步，美国移民和海关执法局(ICE)可能会派出100~200人参与行动。

“如果芝加哥市长不想帮忙，他可以辞职。但如果他阻碍我们，他故意窝藏或隐瞒非法外国人，我会起诉他。”将在新政府中主管边境事务、被称为“边境沙皇”的汤姆·霍曼说。

路透社还爆料，除了芝加哥，ICE也将加大全国各地的执法力度。“我们将在全国各地开展业务。”一名内部人士说，“你会在纽约看到逮捕。你会在迈阿密看到逮捕。”

法新社则报道，连接墨西哥华雷斯城和得克萨斯州埃尔帕索市的一座国际大桥上，车辆通行暂停了约40分钟，这是美国海关和边境保护局(CBP)官员进行了训练“演习”。

还有废除美国的“出生公民权”。特朗普想要废除这一规定，需完成修改宪法修正案等一系列法律操作，有内部人士认为，从美国的法律流程来看，这会是一个相当复杂的过程。

至于24小时之内结束俄乌冲突，这看起来更是一个短期不可能实现的承诺。

NBC的专家就指出，特朗普以前曾在其他场合表示，“6个月是解决该问题比较符合实际的时间表”，该说法和他所谓“24小时解决问题”的承诺相悖。

目前看起来最有可能实现的是与普京会面。1月13日，特朗普宣布上任后将“很快”与俄罗斯总统普京会面。特朗普的团队表示，他将向乌克兰总统泽连斯基施加压力，迫使其达成协议。

而另一个可能实现的，则是“拯救TikTok”。

目前，TikTok已经在社交媒体平台上发表声明称，正在恢复对美国用户的服务，并将与美国候任总统特朗普合作制定一项长期解决方案，让TikTok继续“留在美国”。据媒体报道，TikTok应用程序已恢复正常使用，TikTok网站也已恢复正常。

至于征收高关税，包括美国在内的多国经济学家早已对这种做法表示怀疑，他们认为，如此高的关税最后只会损害到美国自己的利益上来。

近60项承诺，100多项行政命令，特朗普能否在上任第一天悉数兑现，答案很快就揭晓。■

美国这几个大厂 一边盈利一边裁员

时代周报记者 马欢

2024年，美国大厂大规模裁员带来的影响还未散去，2025年，新一波的裁员又来势汹汹。

科技巨头微软打响了第一枪。1月8日微软发言人证实，公司今年即将开启2025年裁员计划，这一次将重点转向那些绩效表现不佳的员工。

发言人没有透露具体裁员的人数，不过表示：“微软注重的是高绩效人才。我们一直都在帮助人们学习和成长，若是他们表现依旧不佳，我们会采取适当的措施。”

送走了一批绩效差的员工，微软声称，将会招募新的员工补齐空缺的岗位。

紧接着，1月14日，另一家美国科技巨头Meta也宣布计划裁员约5%，对象是“表现不佳的员工”。

今年有裁员计划的美国科技公司还有：云安全平台Aqua Security，计划在全球范围内裁人；数字金融公司Ally，计划裁减约500人（共1.1万名员工），已向员工发送邮件；金融科技公司Altruist，计划裁员10%。

看起来，今年美国大厂的寒风依旧萧瑟。

不过，微软、Meta、亚马逊、谷歌等多家美国科技大厂的2024年三季报均显示，这些公司的盈利增长依旧强劲。

对低绩效员工开刀

据CNBC1月15日报道，两名知情人士透露，微软主要裁减安全、体验和营销等部门的游戏等部门的员工。

一名知情人士说，员工们11月

14日开始收到微软安全部门裁员的通知。该部门曾由亚马逊前云计算高管查理·贝尔领导，他于2021年离开微软。

除了裁员，微软还计划暂停美国咨询业务的部分招聘，以控制开支。

微软咨询部门高管德里克·达诺伊斯在内部备忘录中告诉员工，为了降低成本，微软咨询部门将暂停招聘新员工和填补职位空缺。他写道，谨慎管理成本至关重要。

微软管理层还指示员工不要为任何内部会议报销差旅费，使用远程会议替代。一些与客户会见的行程，必须先获得管理层批准。

为了降本，微软甚至计划将营销和非计费的外部资源支出削减35%。

目前微软拥有22.8万名员工，尽管公司净利润率接近38%，为2000年代初以来的最高水平，但微软的股价在去年表现落后于同行，仅上涨12%，而以科技股为主的美国纳斯达克指数同期上涨了29%。

至于Meta，也将按绩效裁员。

据彭博社报道，当地时间1月14日，Meta宣布公司计划裁员约5%，对象是“表现不佳的员工”，空缺出来的职位将在今年晚些时候由新员工填补。

CEO扎克伯格在给员工的一份内部备忘录中表示，本轮裁员旨在提高绩效管理标准，以更快的速度淘汰表现不佳的员工。公司将迎来“紧张的一年”，专注于AI、智能眼镜和社交媒体。

截至2024年9月末，Meta员工人数为72404人。5%的裁员比例，意味着将有约3600个岗位受到影响。

对此，扎克伯格表示：“公司通常

会以一年时间为周期，来管理没有达到绩效预期的员工。但是，我们将在这个周期内进行更广泛的基于绩效的裁员。”

据Meta内部人士透露，公司每年的绩效考核时间一般在2月份左右。在Meta的这一轮裁员中，受影响的美国员工将在2月10日收到通知，美国境外员工将在晚些时候收到通知。

“我决定提高绩效管理标准，以加快淘汰绩效低的员工。”扎克伯格解释称，这样才能确保公司“拥有最强的人才”，并且让“新血注入”。

不仅仅是普通员工，在这一轮“减成本拼绩效”中，美国大厂也在想方设法砍掉管理层。

当地时间1月16日，亚马逊证实将在北美商店部门裁员约200人。商店部门为核心零售业务，涵盖包括自有品牌、Prime会员计划和消费品业务。而这并不是亚马逊在今年的全部裁员计划。

摩根士丹利一份内部报告指出，亚马逊极有可能在2025年年初，启动大裁员计划，大幅缩减全球管理职人数，从目前的10.57万人减少至9.19万人，预料将有约1.4万个大小管理职位被裁撤，借此每年将节省21亿~36亿美元的成本支出，让公司年营收提高3%~5%。

这也是亚马逊现任CEO安迪·贾西的目标，他希望在提高运营效率的同时，减少管理人员的比例。

2024年12月，谷歌CEO桑达尔·皮查伊也向员工表示，公司已裁撤10%主管职位，以减少成本。

疫情之后，加速削减管理职位，似乎已经成为了美国大公司的共识了。

来自就业调查公司Live Data

Technologies的数据显示，美国上市公司自疫情期间的雇用高峰期迄今，已削减约6%的中层管理人数，高管人数也较2021年年底减少近5%。

随着可晋升的管理层职位越来越少，有抱负的经理们要么转往新的行业，要么转向非管理职位，且有时还是被迫的。

职场打工人：全是套路

“美国大公司所谓的降本增效，实际上只是揭露了一个赤裸裸的事实，那就是企业只把他们的员工当成表格上的一个个冰冷的数字。”布雷特表示。他是一位职业规划导师，主要帮助职场上的中年人，尤其是44~59岁年龄段的。

布雷特自己原来就是一个中年职场人，疫情期间，他辞去了工作，从此正式告别了打工人的身份。

“你知道吗？原来CEO们至少还要装一下他们是关心员工的，现在连装都懒得装了。”布雷特表示，现在企业老板们的目标非常单一，他们只在乎短期的股票价值，因为只有这个东西跟高管的薪酬是直接挂钩的。

布雷特向广大中年职场人提醒道，很多美国大公司正在故意做出一系列姿态来贬低员工的价值，尤其是35岁以上的中年职场人。

布雷特表示，现在大多数美国企业重视短期股票价值、践踏优秀员工的方式之一，就是“假抓绩效、抓假绩效”。“他们正在挤走那些在以往工作中从来没出过问题的好员工”。

第二招，就是强制要求中年员工返岗坐班。

“比如亚马逊、戴尔和微软，都在要求员工全部强制返回办公室坐班。

这只不过是他们变相剥削人、逼人辞职的老套路罢了。”布雷特说。

第三招是岗位合并和空头晋升。布雷特透露，空头晋升就是指给员工提拔了一个新头衔，加了一堆新任务，但就是不涨薪水。

有些公司甚至三管齐下，因为这是“最容易实现的降本措施”。

除了这三招之外，有的企业还有更狠辣的做法——把所有能外包的工作都外包出去，然后直接裁员。

在布雷特看来，这种管理方式会让美国大厂们付出代价。“这些做法还会损害员工的士气，让那些被迫回到公司坐班的员工产生大量的怨恨情绪。”

布雷特说：“我也在企业工作过20多年。以我的经验看，裁员是拯救企业的最后一搏。多数企业在大规模裁员后很难恢复元气，我干过的大多数公司在大规模裁员后也没能挺过来。”

“疫情前，虽然有些企业对员工的责任心在下降，但他们起码还会伪装一下。但是现在裁员已经成了一种商业策略，有些公司的利润已经创纪录了，却还在通过裁员来抬高利润。现在他们还将裁员与股票回购结合起来，完全在玩新的一套。”布雷特说。

目前有主流观点认为，人工智能发展有可能导致科技公司大裁员。世界经济论坛最近的一份报告预计，未来5年内，全球约41%公司将因AI的兴起而缩减员工。

但布雷特讽刺道，大多数公司都还没到那一步。“这些裁员很少是由于AI的使用而导致的。那样的日子可能最终会到来，但是现在还没到那一步。很多大型美国企业连完全数字化都没完全搞定，就更别说AI了。”■

BANK&INSURANCE
银保INTERNET FINANCE
新金融FINANCIAL INSTITUTION
机构HEALTH
大健康LISTED COMPANY
上市公司THE TIME WEEKLY
时代周报TIME FORTUNE
财经
微观视角 解读资本趋势

16 | 谁会成为2025年药企退市第一股?

假买卖 真借贷?
ST高鸿买卖合同纠纷疑云

时代周报记者 梁春富 发自北京

央企背景的ST高鸿(000851.SZ)与常州国资公司之间的21起“买卖合同纠纷”迎来新进展。

ST高鸿近日披露《关于重大诉讼进展的公告》:公司于2024年12月30日收到常州市中级人民法院作出的针对2022年常州9起案件的二审判决;2024年常州12起案件一审尚未开庭审理。

根据2022年常州9起案件的二审判决,南京庆亚贸易有限公司(下称“南京庆亚”)被判向常州实道商贸有限公司(下称“常州实道”)返还相应资金及利息,ST高鸿、北京大唐高鸿科技发展有限公司(下称“高鸿科技”)、江苏凯旋科技发展有限公司(下称“江苏凯旋”)共同对南京庆亚不能清偿部分的50%向常州实道承担补充赔偿责任。

ST高鸿称,此次二审判决结果预计将导致公司2024年度产生不超过1.6亿元的共同赔偿损失,相应将减少公司2024年利润不超过1.6亿元。具体影响金额将根据法院对各方的实际执行情况确定。此次二审判决结果还将导致案件所属年度2021年收入、成本进行相应会计差错调整,具体调整结果以审计报告为准。

时代周报记者了解到,ST高鸿与常州实道的21起诉讼是涉及多方的笔记本电脑买卖纠纷,合计涉案金额近9亿元。

根据ST高鸿于2024年发布的多份关于公司重大诉讼的公告,这21起诉讼的案由为ST高鸿全资子公司高鸿科技因逾期支付购买笔记本电脑货款,被供货方常州实道告上法庭。

需要注意的是,高鸿科技于2021年年底被ST高鸿对外转让,目前已不是ST高鸿的子公司。但由于ST高鸿曾于2019年为高鸿科技出具《承诺书》——若高鸿科技还不上货款,则由ST高鸿兜底,因此,ST高鸿也一同被列为被告。

常州实道一共向法院提出了21起诉讼,其中9起于2022年提起,一审常州实道胜诉;剩余12起诉讼于2024年4月提起,一审尚未开庭审理。

然而,在2022年常州9起案件二审过程中,常州市中级人民法院认为“本案真实法律关系并非买卖合同关系,而是借贷关系”。常州实道也表示,被告ST高鸿、高鸿科技、南京庆亚、江苏凯旋向交易对方隐瞒了“名为买卖、实为借贷”的真实意思表示,使得交易对方误以为存在真实买卖合同关系。

这起疑点重重的买卖合同关系纠纷背后到底是不是“假买卖、真借贷”?接近ST高鸿的人士告诉时代周报记者,ST高鸿对所谓“名为买卖、实为借贷”的笔记本电脑买卖合同并不知情。1月7日,时代周报记者多次拨打ST高鸿证券事务代表电话,接通后均被挂断。

真假买卖?

这21起诉讼的原告常州实道于2022年4月7日成立,穿透后由常州市新北区新桥街道办100%控股,是一家常州市国资企业。

被告ST高鸿主营企业数智化、信息服务和IT销售三大业务板块,第一大股东为电信科学技术研究院有限公司(大唐电信集团),截至2024年第三季度末持股比例为12.86%。电信科学技术研究院有限公司是国务院国资委旗下的法人独资企业,其发起设立了ST高鸿、大唐电信(600198.SH)



两家上市公司。

实际上,常州实道并未参与上述笔记本电脑买卖交易。

根据ST高鸿公告,2022年9起诉讼的背景是,2021年,常州瑞腾、常州奥埠贸易有限公司,以及常州龙城供应链管理有限公司(以下合称“常州公司”)分别与高鸿科技签署《批发销售合同》,约定由常州公司向高鸿科技供货,高鸿科技支付货款,并约定违约责任。

2021年年底,高鸿科技易主。脱离“大唐系”并成为民营独资企业的高鸿科技,没有继续履行上述与常州公司的笔记本电脑销售合同。这也成了引发纠纷的导火索。

2022年1月6日,高鸿科技逾期付款,常州公司催要货款未果后采取行动。2022年4月,常州公司与刚成立的常州实道签订《债权转让协议》,约定常州实道受让常州公司对高鸿科技、高鸿股份享有的《批发销售合同》项下的债权及其附属权益。

紧接着2022年4月12日,常州实道在常州市新北区人民法院对ST高鸿、高鸿科技提起了上述9起诉讼,主张常州公司已按照买卖合同交付笔记本电脑,高鸿科技应支付货款2.83亿元,以及违约金1586万元等,同时主张ST高鸿承担债务加入责任。

这9起诉讼已于2023年1月29日一审判决,常州市新北区人民法院判定上述合同已履行,ST高鸿与高鸿科技的《承诺书》构成债务加入,即常州实道胜诉。

但ST高鸿、高鸿科技对一审判决不服,向常州市中级人民法院提起上诉,其一直坚称买卖双方没有真实货物往来。同时,《承诺书》只是为审计需要、走个过场,且《承诺书》实际签署于2019年8月,时间为倒签。《承诺书》不符合债务加入的构成要件或基本特征,公司无对《批发销售合同》项下货款支付提供担保的真实意愿,更无债务加入的意思表示。即使高鸿科技存在应付货款,公司也无需承担货款支付义务。”ST高鸿表示。

而二审过程中,常州市中级人民法院发现一审时的原告、被告及审批机关对基本案情存在误解,认为本案

真实法律关系并非买卖合同关系,而是借贷关系。

常州实道因此向法院申请变更诉讼请求,以借贷关系主张权利。此外,常州实道还将南京庆亚、江苏凯旋、冯鹏飞、江庆以及曹秉蛟一同列为被告。

原本的故事逻辑是常州公司向高鸿科技销售笔记本电脑,由于高鸿科技没付款,于是状告高鸿科技。但ST高鸿、高鸿科技坚称买卖双方没有交付涉案货物,二审法院也认为不存在买卖合同关系。如今又牵出了多名被告,其中到底还有何隐情?

借贷关系?

基于常州市中级人民法院的《通知书》,2024年8月,常州实道向法院申请将诉讼请求全部按照借贷法律关系进行变更。

常州实道认为,高鸿科技、ST高鸿、南京庆亚、江苏凯旋相互串通,以虚假的笔记本电脑买卖合同为诱饵,诱骗常州公司向其提供巨额融通资金,但向常州公司隐瞒了“名为买卖、实为借贷”的真实意思,使得常州公司误以为存在真实买卖合同关系。

“高鸿科技、南京庆亚分别与常州公司签订没有真实交易背景的上下游买卖合同,高鸿科技在明知没有收到上游货物的情况下,仍确认收到南京庆亚的货物,以此方式诱骗常州公司向南京庆亚支付货款,造成常州公司资金损失。”

“高鸿股份(ST高鸿)作为上市公司,不但为开展上述虚假的贸易业务向常州公司出具《申请函》《承诺书》,还在年报中确认高鸿科技与常州公司之间买卖关系的真实性,使得常州公司信任高鸿科技并与其保持长期的买卖关系。”常州实道表示,ST高鸿系高鸿科技唯一控股股东,其实际操控高鸿科技的业务、财务、人员和资金,构成人格混同,应与高鸿科技共同承担连带责任。另外,江苏凯旋明知高鸿科技、南京庆亚与其签订的买卖合同系虚假合同,仍参与其中并谋取利益,应与高鸿科技、ST高鸿及南京庆亚承担连带责任。

据ST高鸿披露,2020年,高鸿

科技营收达24.82亿元,占ST高鸿总营收比例达46.21%。截至2021年11月30日,高鸿科技未经审计总资产为12.95亿元,但净资产仅有6.87万元,应收账款总额达到12.83亿元,应付账款则为12.02亿元。

根据《中国银河证券股份有限公司关于大唐高鸿网络股份有限公司持续督导定期现场检查报告》,高鸿科技2021年的贸易类业务合同的金额合计2.83亿元,该部分业务影响高鸿股份2021年收入约2.51亿元,成本约2.50亿元,利润总额约0.01亿元。

对于本案,接近ST高鸿的人士向时代周报记者表示,ST高鸿对“名为买卖、实为借贷”的实质并不知情,直到2022年公司收到常州公司发来的催款函经调查后才得知常州公司从未交付涉案合同货物,“常州公司现以借贷法律关系主张权利,但公司并非借款人且亦未占有常州公司出借的资金,常州公司无权要求公司承担偿还借款、利息等任何责任”。

ST高鸿表示,在公司与外部律师团队的共同努力下,2022年9起诉讼的二审判决结果相较于一审判决已降低公司承担的赔偿责任限额。为维护公司合法权益不受损害,公司将依法向江苏省高级人民法院提交申请再审相关材料。

各方早有合作

一方面,ST高鸿明确要对2022年常州9起案件提起再审,另一方面,双方还有案情基本一致的12起诉讼尚未开庭审理。

2024年4月,常州实道在常州市新北区人民法院提起12起诉讼,主张高鸿科技应支付12份笔记本电脑《批发销售合同》的共计约4亿元货款以及利息约1.93亿元。同年8月,这12起诉讼的诉讼请求一并变更为借贷法律关系,同时将南京庆亚、江苏凯旋、冯鹏飞、江庆、曹秉蛟一同列为被告。

本是常州实道与ST高鸿、高鸿科技之间的纠纷,为何又牵扯出多名被告?

时代周报记者通过多方了解到,南京庆亚、江苏凯旋这两家公司也参与上述笔记本电脑交易,其中,南京

庆亚是货物源头方,江苏凯旋则是整个货物流通中的一环。冯鹏飞则是撮合这一系列笔记本电脑交易。

至于南京庆亚,其成立于2005年3月2日,主营业务为电脑产品销售代理及售后服务等,目前由自然人江庆、吴亚佺分别持股99.1667%、0.8333%。在江庆之前,南京庆亚由曹秉蛟实际控制。ST高鸿此前披露,曹秉蛟、江庆为夫妻关系。

事实上,上述案件的原告、被告之间均存在或多或少的商业联系。

早在2013年3月,彼时的高鸿股份发布公告称,公司拟与南京庆亚,以及江佳、曹勇等7名自然人共同设立江苏高鸿庆亚信息技术有限公司。当年5月,该公司注册成立,但名称改为江苏高鸿鼎恒信息技术有限公司(下称“高鸿鼎恒”)。此后根据高鸿股份披露,江佳系江庆的妹妹,曹勇系曹秉蛟的侄子。

2016年,高鸿股份通过向南京庆亚发行股份的方式收购了高鸿鼎恒41.77%股权,对高鸿鼎恒实现100%控股。南京庆亚也由此成为了高鸿股份2016年的第二大股东,持股比例为4.45%。2017年,作为时任南京庆亚实控人、时任高鸿鼎恒董事的曹秉蛟,进入高鸿股份担任职工代表董事一职,直至2022年4月辞任。

自高鸿鼎恒成为高鸿股份全资子公司后,也成为上市公司IT销售业务的重要支撑。2016—2020年,高鸿鼎恒营收占ST高鸿IT销售业务的比例分别约为51%、51%、60%、37%、45%。

从高鸿股份过往年报来看,南京庆亚最早出现在高鸿股份的2011年半年报中,此后南京庆亚及其部分关联公司与上市公司存在大量业务往来、关联交易等,且南京庆亚一度是上市公司的第一大客户。

此外,江苏凯旋也曾是高鸿股份的合作伙伴,最早出现于上市公司2014年年报中。

而高鸿股份2017年的前十大股东中,也出现过一位名为冯鹏飞的个人股东,直至2019年,“冯鹏飞”退出高鸿股份前十大股东之列。

时代周报记者注意到,南京庆亚、ST高鸿近年的经营状况不佳。

根据2022年9起案件的二审判决书,南京庆亚应返还常州实道合计约3亿元资金以及相应利息、诉讼费用等。但南京庆亚已背上两道限制消费令,除了被常州实道要求还款外,其还有多起金融借款纠纷、民间借贷纠纷、借款合同纠纷。

ST高鸿已有多笔担保及贷款逾期。根据该公司2024年12月30日发布的《关于子公司债务逾期暨收到法院传票的公告》显示,公司及下属子公司债务逾期累计余额为12.17亿元,占公司2023年12月31日经审计净资产的34.77%。

此外,ST高鸿因涉嫌信息披露违法违规,已被证监会立案调查。此前针对公司2023年年报、2024年三季度报,部分董事给出了“无法保证报告真实、准确、完整”的意见,原因包括ST高鸿与常州实道的21起诉讼未完成、会议资料未及时送到没有充足审议时间、三季度未请审计机构审阅等。

“公司与常州实道公司21起诉讼,截至报告日涉案金额为8.92亿元,案件在进展过程中,诉讼结果存在不确定性,若公司胜诉,可能存在以前年度财务报告错报风险;若公司败诉,可能涉及偿还债务风险。”ST高鸿在2023年年报中如此表述。■



透视上市银行业绩

上接P1

招商银行2024年“减收增利”，该行实现营业收入3375.37亿元，同比减少15.86亿元，降幅0.47%；归母净利润1483.91亿元，同比增加17.89亿元，增幅1.22%。值得一提的是，招商银行2024年一季报、半年报、三季报的净利润均出现下滑，如今实现全年净利润正增长。

去年11月，招商银行副行长彭家文在该行三季度业绩说明会上曾表示，大部分银行的三季度都体现出稳中向好的特点，建议不要简单地去看利润增速是不是为正。他认为“正”和“负”其实也就是毫厘之间，重点还是看趋势。从趋势来看，大部分银行都是趋势向好。在这个大的背景下，招行也将保持趋势向好的态势。

广发证券在研报中认为，从结构上来看，招行2024年第四季度非利息净收入同比增长16.6%，预计得益于债市第四季度投资收益正贡献；同时预计第四季度拨备反哺力度较大，对业绩增长提供有效支撑。

公告显示，招商银行2024年非利息净收入为1262.60亿元，同比增长1.45%。这也是自2022年第三季度以来该行非息收入首次增速转正。

相较第三季度末，招商银行拨备覆盖率有所下降。数据显示，截至第三季度末，招商银行拨备覆盖率为432.15%，而第四季度末招商银行拨备覆盖率为411.98%，环比下降20.17个百分点。

时代周报记者以投资者身份致

电招商银行投资者关系部，相关工作人员表示，该行对于不良贷款计提较为充分，去年全年整体的不良贷款余额相比9月底有所上升，导致拨备覆盖率出现下滑。他还强调，即便招行拨备覆盖率有所下降，目前也还处于一个行业内较高的水准。

中信银行拨备覆盖率同样出现环比下降，截至2024年年末，这一数字为209.43%，较上年年末上升1.84个百分点，环比下降6.57个百分点。

从资产质量来看，截至2024年年末，招商银行不良贷款率为0.95%，与上年年末持平；中信银行不良贷款率为1.16%，比上年年末下降0.02个百分点。

股价方面，银行股在2024年高歌猛进，赢得了可观的涨幅。据光大证券研报分析，截至2024年12月31日，A股银行板块整体PB为0.67倍，较年初上涨28%，高于近5年均值0.63倍。分银行类型来看，国有大行、全国股份行、城商行、农商行分别为0.69倍、0.59倍、0.66倍、0.62倍，较年初上涨幅度分别为29%、24%、24%、24%。

东方财富数据显示，在上述4家银行中，浦发银行2024年A股股价涨幅最大，达63.36%；招商银行、中信银行、兴业银行涨幅分别为52.04%、45.99%、26.3%。

开年10家上市银行获机构调研

回顾2024年，银行板块一骑绝尘，成为A股市场涨幅最高的行业，多只银行股股价创下历史新高，有13家银行涨幅超过50%。2025年开年以来，上市银行备受市场关注，频繁迎

来机构调研。

Wind数据显示，截至1月14日，已有宁波银行、上海银行、沪农商行、杭州银行、苏州银行等10家A股上市银行接受机构调研，均为地方上市银行。

当前，正好是各大银行的“开门红”阶段，从银行披露的交流纪要来看，机构普遍对于上市银行的“开门红”进度较为关心。

“我行开门红活动自去年年底开始，得益于较为充足的信贷储备，目前贷款投放情况好于去年同期，且自去年第四季度以来按揭贷款增长有较好表现。”杭州银行在接受调研时表示。

苏州银行也称，截至目前，该行2025年旺季信贷投放情况良好，实现

开门红较好开局。该行坚持早谋划、早营销、早投放，较早启动旺季开门红相关准备工作，项目储备规模超上年同期水平。

此外，对于机构关心的2025年资产质量变化趋势、分红水平等问题，银行也都给予了积极回应。例如，齐鲁银行在回应资产质量时表示，该行持续强化风险防控和过程管理，主要资产质量指标连续多年逐季改善。未来将进一步完善预警管理机制，加强重点领域和潜在风险管理，推动金融科技建设，不断提升智能风控水平，预计全年资产质量延续向好趋势。

展望2025年，多家机构对于上市银行的基本面持乐观态度。浙商证券研报预计，2025年银行业整体景气度保持低位平稳，边际有望小幅改善，主要考虑在逆周期政策加码下，零售不良压力有望小幅改善。预计2025年上市银行归母净利润增速为0.8%。此外，2025年零售不良生成压力有望改善，主要考虑零售风险和动能密切相关。近期逆周期政策密集落地，若政策起效，零售风险有望于2025年出现改善。

太平洋证券研报认为，资产端，货币政策重回“适度宽松”，明年降息降准可期；存量房贷利率调整，叠加新一轮化债增量政策推进，预计银行资产收益率仍将下行。负债端，银行持续下调存款挂牌利率，监管层禁止违规“手工补息”、规范非银同业存款定价行为，负债成本下降有望进入加速期。预计明年息差仍将下行，但降幅预计逐步收窄。■



截至2024年12月31日，A股银行板块整体PB为0.67倍，较年初上涨28%，高于近5年均值0.63倍。

深圳金融监管局2025年首批罚单：剑指3家机构和4名责任人 国任财险被罚百万

时代周报记者 何秀兰 发自广州

2025年金融严监管态势持续，各地相继开出新年首批罚单。

今年1月10日，深圳金融监管局发布行政处罚信息公示表（深金罚决字〔2025〕1—7号），这也是该局在2025年开出的首批罚单，涉及国任财险、金世纪经纪、交通银行深圳分行这3家金融机构以及4名相关责任人，机构和個人累计被罚214万元。

其中，因数据不真实、未按照规定使用经备案的保险条款和保险费率，国任财险被罚100万元，时任国任财险健康险事业部/运营管理部总经理李睿被警告并罚款14万元。

国任财险相关人士回应时代周报记者称，此次公司遭受处罚与此前所合作的一家第三方公司存在关联。不过，公司已经停止了双方的合作关系。在终止合作后，公司迅速行动，全面启动整改措施。一方面，对过往业务流程进行详细梳理，查找可能存在的漏洞与风险点；另一方面，不断提升全体员工的内控和风险意识。

两家保险机构领罚，国任财险被罚百万

此次处罚对保险行业规范经营再次敲响警钟。

深圳金融监管局2025年“1号”和“2号”罚单显示，因数据不真实、未按照规定使用经备案的保险条款和保险费率，国任财险被罚100万元，其成为本次被处罚金额最高的金融机构；时任国任财险健康险事业部/运营管理部总经理李睿被警告并罚款14万元。

国任财险相关人士对时代周报记者表示，此次公司遭受处罚与此前所合作的一家第三方公司存在关联。不过，公司在风险把控方面一直保持着较高的敏锐度，早在监管检查前，便通过自查发现与该第三方合作存在的潜在风险，当即停止了双方的合作关系。由于监管部门的工作流程较为复杂且严谨，因此处罚信息的公布会相对滞后。

1月10日，国任财险官网公告，其江西分公司因跨区域经营保险业务，收到国家金融监督管理总局江西监管局的罚单，责令其改正、警告并罚

款3万元。国任财险表示，公司高度重视，已完成内部整改与问责工作。

深圳金融监管局2025年“3号”和“4号”罚单涉及金世纪经纪，该公司是一家成立于2004年的保险经纪公司。因编制虚假业务资料、中介业务档案部分要素不全，监管部门对金世纪经纪给予警告并罚款41万元，时任金世纪经纪总经理助理谭尤鑫被警告并罚款9万元。

业内人士向时代周报记者指出，一方面，机构、个人双罚制常态化，打破以往只罚机构的局限，将责任精准落实到具体责任人，让违规成本从机构渗透到个人职业发展层面，有助于从根源上震慑违规冲动。另一方面，监管紧盯保险行业核心违规环节，数据真实性是保险经营的基石，无论是承保理赔数据造假，还是条款费率乱用，都会破坏市场信任根基；中介业务资料虚假、档案不全，也会扰乱市场信息传递与业务规范流程。

交通银行深圳分行被罚50万元，一客户经理被禁业10年

在深圳金融监管局2025年首批

罚单中，交通银行深圳分行因内部控制存在薄弱环节被罚款50万元。

交通银行深圳分行海德支行客户经理赵晶莹被禁止从事银行业工作10年；时任交通银行深圳分行海德支行副行长（主持工作）、行长王小玉被给予警告。

值得一提的是，因通过其他法定方式无法送达，2024年11月19日，深圳金融监管局向王小玉公告送达《行政处罚事先告知书》，经查，王小玉在交通银行深圳分行工作期间，对该行内部控制违规行为承担直接责任，拟给予警告的处罚。如今，处罚落地。

康德智库专家、上海永盈律师事务所律师潘雪晴向时代周报记者称，随着金融市场的不断发展和金融创新的不断涌现，监管部门对银行业的监管要求也在不断提高。为了维护金融市场的稳定和消费者的权益，监管部门需要加强对银行业的全面监管和风险管理。同时，为了增强监管的针对性和有效性，监管部门还需要对不同类型的违规行为进行分类和差异化处理。■

BANK&INSURANCE · 银保

时隔三年银行股IPO破冰 宜宾银行上市首日表现平淡

时代财经 张昕迎

筹备时间超两年，宜宾银行(02596.HK)终于圆梦港股。

1月13日，宜宾银行以发行价2.59港元/股正式在港交所上市，以发行价平开，盘中微涨0.39%至2.6港元/股，截至午间收盘，平收于2.59港元/股，成交额5837万港元，换手率3.28%，总市值17.83亿港元。

自2021年东莞农商银行(09889.HK)在港上市，2022年兰州银行(001227.SZ)在A股上市后，宜宾银行本次挂牌，打破了银行股IPO三年来的“沉寂”。

1月13日，汇生国际资本总裁黄立冲在接受时代财经采访时表示：“宜宾银行的上市被视为一个积极信号，它打破了三年多没有银行在港交所上市的局面。该行致力于服务本地经济，尤其是在白酒、动力电池等行业中表现出色。其财务表现也相对稳健，过去几年营业收入和净利润均保持两位数增长。然而，面对当前港股市场的不确定性及流动性问题，宜宾银行的未来表现仍需观察。”

黄立冲认为，宜宾银行上市首日的表现，在当前港股市场中银行股普遍破净的背景下显得尤为突出，这也反映出市场对中小银行的关注度和信心不足。

香港发售部分未足额认购

据宜宾银行1月10日的发行公告，其IPO发售价为2.59港元/股，全球共发售6.884亿股，全球发售净筹资约17.09亿港元。

其中，在港发售部分仅获得0.21倍认购，国际发售部分则获得1.14倍认购。经调整后，香港公开发售1453.8万股，占发行总数的2.05%；国际发售股份增至6.96亿股，占发行总数的97.95%。

作为该行国际发售的承配人，中银国际证券、中银基金分别获配8722.20万股、5626.60万股，发行后持股比例为1.92%、1.23%。

此次发行后，宜宾银行前五大股东包括宜宾五粮液集团、宜宾市财政

局、宜宾翠屏区财政局、宜宾南溪区财政局、天风证券，持股分别为7.96亿股、7.795亿股、7.79亿股、6.61亿股、1.95亿股，持股比例分别为16.99%、16.988%、16.98%、14.40%、4.24%。

对比上一家在港上市的银行来看，东莞农商银行上市首日最终收涨，但该股盘中曾一度破发。

2021年9月29日，东莞农商银行以7.92港元/股在港交所挂牌，盘中一度涨超1%至8港元/股，而后一度跌至6.52港元/股，跌幅达21%，最终收报8.25港元，上涨4.17%。

在黄立冲看来，近年来港股市场中的中小银行股普遍面临估值低迷的问题。“许多中小银行的市净率已跌破1，这意味着市场对这些银行的资产价值缺乏信心，尤其是一些新上市的银行，如甘肃银行、江西银行，其股价已跌至1港元以下成为‘仙股’。这种情况不仅影响投资者的情绪，也

限制了这些银行在资本市场上的融资能力。”

其认为，一方面，银行股由于高股息特性和政策支持，具备一定的长期配置价值；但另一方面，随着监管政策的收紧和市场环境的不稳定，中小银行面临着更大的挑战。

“未来一段时间内，港股市场可能会吸引更多优质企业上市。在A股市场IPO审核机制严格以及资本环境不确定性的情况下，中小银行选择赴港上市可能是一个较为理想的选择。”黄立冲表示。

上市前夕股权遭拍卖

业绩方面，宜宾银行近年保持了较稳定的增速。

2024年上半年，宜宾银行实现营业收入10.78亿元，同比增长0.19%；实现净利润2.62亿元，同比增长2.85%。2023年，该行实现营业收入

21.7亿元，同比增长16.2%；实现净利润4.77亿元，同比增长10.4%。

资产质量方面，截至2024年6月末，该行不良贷款率为1.72%，较上年年末的1.76%下降0.04个百分点；拨备覆盖率为254.97%，较上年年末的262.02%下降7.05个百分点。

值得注意的是，在上市前夕，宜宾银行第七大股东所持全部股份被司法拍卖。

阿里司法拍卖平台显示，成都西南石材城有限公司所持的宜宾银行3.5183%的股权将于2025年1月25日进行公开拍卖，起拍价为3.694亿元。目前无人报名，但有超1400人围观。

成都西南石材城有限公司为宜宾银行第七大股东，持股数量为1.37亿股。天眼查APP显示，与成都西南石材城有限公司有关的司法案件数量达182起，案件金额达到5.19亿元。■

2.59

港元/股



险资当“房东” 大家保险拟重金买入四座龙湖天街股权

时代周报记者 何秀兰 发自广州

险资对不动产投资的热情持续不减，大家保险拟投资四座龙湖天街项目。

日前，加拿大养老金计划投资公司(CPP Investments, 下称“CPP投资公司”)宣布，已同意将其与中国房地产企业龙湖集团控股有限公司(下称“龙湖集团”)合作的四个房地产合资项目中49%的权益，出售给大家保险的一家子公司。

不久前，新华保险出资的百亿元不动产基金，接连购入位于赤峰、晋江、银川和淮北的四座万达广场。实际上，2024年以来，保险资金在不动产投资领域的活跃度较高，中国人寿、中邮保险、阳光人寿、平安人寿以及长城人寿等多家大型企业，相继对位于优质地段的大型购物中心、写字楼以及物流园等不动产项目展开投资。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对时代周报记者表示，随着商业地产市场进入调整期，部分优质资产价格回落，为险资提供了较为合理的入市时机。就投资逻辑来看，以新华保险为代表的险资其实是看中了万达良好的地理位置和成熟的商业运营体系，长期看好国内消费市场和零售行业，特别是国

内的下沉消费市场。

大家保险拟投资四座龙湖天街项目

1月3日，CPP投资公司发布公告称，在完成交易调整前，加拿大养老金计划投资委员会此次出售的净收益约为2.35亿加元(约合人民币12亿元)。出售项目包括位于上海、苏州、成都和重庆的四个零售商场，以及相连的写字楼和租赁住房物业。

据了解，此次出售的四个项目均为龙湖旗下知名的天街综合体，涵盖零售商场、写字楼以及租赁住房等多元业态，具体包括上海闵行天街、苏州狮山天街、成都滨江天街和重庆西城天街。龙湖集团2024年中期报告数据显示，上述四个项目在2024年上半年的租金收入分别达0.93亿元、1.93亿元、0.91亿元和0.49亿元，总计近4.3亿元，且出租率均维持在96%及以上的高位。

时代周报记者就该交易相关事宜联系大家保险和CPP投资公司采访，截至发稿未获回应。

一名接近龙湖集团的地产研究人员向时代周报记者表示，CPP投资公司此次出售龙湖项目，可能是出于对投资组合的优化调整。近年来，其在亚太地区的资产配置有所变动，缩减在部分地区的投资规模，以适应全球投资战略布局的需要。另一方面，借

助龙湖集团在商业地产领域的运营管理经验，大家保险得以快速切入这些成熟项目，深化在重点城市的商业地产布局，提升自身在不动产投资领域的竞争力。

近两年，大家保险在房地产领域的投资频频。2023年，先后接手上海松江万达广场、广东江门台山万达广场、青海西宁万达广场以及上海周浦万达广场等多个重要项目。同年12月，瑞安房地产以12.06亿元出售上海九泽置业65%的股权，大家保险旗下基金成为收购方，获得实体商业领域热门项目鸿寿坊的控股权。

险资加码不动产投资

近期，险资投资不动产的节奏有所加快，新华保险也加速“扫货”万达广场。

2024年12月，新华保险旗下坤华(天津)股权投资合伙企业(有限合伙)(下称“坤华基金”)先后拿下了赤峰万达广场、晋江万达广场、银川金凤区万达广场和淮北万达广场等项目，进一步扩大了其在不动产领域的投资版图。

坤华基金成立于2024年1月，由新华保险与中金资本签署有限合伙协议共同设立，基金规模达100亿元。其中，新华保险作为有限合伙人认购99.99亿元。该基金明确以股权及其

他合法方式，重点投向持有不动产项目资产的企业。

自该基金设立以来，其投资动作不断落地，且将目光主要聚焦于万达广场项目。2024年4月，坤华基金受让北京万达广场实业有限公司100%的股权，开启了新华保险对万达资产的大规模布局。此后，烟台芝罘万达广场、南京万达茂投资、成都万达商业广场等多个项目也相继被纳入囊中。截至2024年年末，新华保险通过该基金已接手9个万达广场项目，涉及北京、南京、成都、烟台等多个重要城市。

还有多家险资接盘万达广场项目。2024年5月，合肥万达广场商业发展有限公司变更股东，苏州联商壹号商业管理有限公司成为新的唯一股东，认缴出资约2.1亿元。穿透股权后，阳光人寿是出资的“大金主”。这是阳光人寿自2023年年底以来，接手的第六个万达广场项目股权。

近年来，险资撤离地产股，转向投资不动产，从“股东”变身“房东”，热衷投资大型购物中心、商业写字楼、产业园区、仓储物流园等项目。

业内人士认为，城市核心地段的商业写字楼、购物中心等商业地产项目，凭借着稳定的租金收入、良好的现金流稳定性，吸引了险企纷纷入场。近年来，友邦人寿购入北京朝阳区凯德·星贸项目控股权、中邮保险投资

西安启迪中心、长城人寿购入北京办公物业新街高和，以及中国人寿投资远洋集团旗下的颐堤港二期项目等。

产业园区因契合国家产业升级大势，能与入驻企业形成长期稳定的合作关系，同样备受险资青睐。2024年2月，平安人寿宣布成功收购基金资本位于广东江门的两个物流园及一个位于陕西西安的物流园。

加码投资不动产，这是险资在低利率环境下资产配置的一大方向。

2025年1月初，中国人民银行工作会议提出“择机降准降息”。这也意味着低利率态势短期内难以改变，险企仍需积极应对“利差损”风险。业内人士指出，随着保险资金规模的不断扩大，险企对于资产配置的需求也在相应增加，不动产作为一种具有长期稳定回报特性的资产类别，将在险企的资产配置中扮演更加重要的角色。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾向时代周报记者表示，随着利率中枢的不断下行，险资在资产配置上要寻找锁定长期回报且现金流稳定的资产，以更好应对长期资产负债匹配的需要，因此会重点筛选项目质量好且估值合理的标的来加大投资。加上房地产开发商出于去库存和盘活资产的考虑，对存量项目进行折扣出售，因此吸引了很多险资。■

3.694

亿元

◀

陕国投去年净利13亿元 第四季度计提金融资产减值上亿元

时代周报记者 何秀兰 发自广州

1月15日，陕西省国际信托股份有限公司(000563.SZ,下称“陕国投”)股价盘中一度涨停，之后回落，报收3.63元/股，涨幅达5.52%。

1月14日晚间，陕国投发布2024年度业绩快报，实现营业收入29.23亿元，同比增长3.92%；实现归母净利润13.24亿元，同比增长22.35%。公司业绩增速相比2023年有所放缓。

同日，陕国投还公布了一则《关于计提金融资产减值准备的公告》，2024年第四季度公司对持有的金融资产计提减值准备1.09亿元。

时代周报记者就业绩相关事宜致电陕国投并发送采访函，截至发稿未获回复。

用益信托研究员帅国让对时代周报记者称，在“去通道、去嵌套”等政策导向下，信托公司传统的通道业务规模大幅收缩，业务转型迫在眉睫。就陕国投自身而言，业务结构的调整和优化尚未完全到位。虽然公司积极布局新业务领域，但新业务在短期内难以形成规模效应，无法完全弥补传统业务收缩带来的缺口，一定程度上导致公司营业收入和净利润增速放缓。

营收和净利润增速放缓

陕国投是中西部地区唯一的上市信托公司、陕西首家上市的省属金融机构。截至2024年年末，陕国投总资产254.7亿元，较期初增长5.97%。陕国投实现营业收入和净利润双增，但增速同比放缓。

2024年陕国投营业收入同比增长3.92%，而2023年增速为46.05%；归母净利润同比增长22.35%，2023年增速为29.18%。

陕国投称，报告期内，公司营业收入及净利润增长主要是公司主动管理能力进一步增强，信托业务发



展质效提升，自有资金多元化运作稳健，效益良好。同时，公司风险防控平稳，信用减值损失同比下降。

用益信托研究员喻智也向时代周报记者表示，陕国投营业收入和净利润增速下滑，主要受业务转型的影响。陕国投信托业务转型情况相对较好，受托资产规模稳中有升。但新旧业务交轨，信托报酬率下滑、信托业务收入承压仍是行业比较普遍的问题。另外，2024年受资本市场向好的影响，陕国投信托固有资金投资的回报比较好。

陕国投未在2024年度业绩快报中披露公司最新信托规模数据，而其2024年前三季度的业绩快报显示，陕国投信托主业转型成效进一步显现，管理信托规模增至5887.51亿元，较

2023年年末增长8.37%。

第四季度计提金融资产减值准备约1.09亿元

陕国投公告显示，公司2024年四季度计提金融资产减值准备约1.09亿元，其中包括：应收款项减值准备1.61万元，其他应收款坏账准备-267.21万元，贷款损失准备及应计利息减值准备2545.95万元，债权投资及应计利息减值准备-2546.80万元，预计负债约1.12亿元。

陕国投表示，2024年第四季度主要是对部分政信类信托项目确认了预计负债。相关项目抵(质)押资产等正在处置、清收，取得的收入将及时冲回减值准备并增加公司当期利润。

帅国让对时代周报记者分析称，

政信类项目主要存在以下风险：一是政策风险，一般政信项目虽有政策支持，但政策变动可能会对项目产生一定影响；二是融资方自身风险，有些政信产品的融资方并非主流核心城投公司，甚至不是城投公司，这类公司的再融资能力和政府资源受限，有可能发生债务违约；三是道德风险，信托资金经手第三方后，存在被挪用的可能性，从而增加了道德风险。

对于计提减值准备对公司财务的影响，陕国投表示，按照预期信用损失测算，剔除合并结构化主体影响并扣除企业所得税后，该计提减值将减少当季度净利润0.98亿元。计提减值准备后，公司财务管理和业务运营更为稳健。

截至2024年年末，陕国投的减值准备余额为20.74亿元。

值得注意的是，2024年10月，陕国投也曾发布过一份计提金融资产减值准备的公告，2024年第二季度至第三季度计提金融资产减值准备1.24亿元。计提减值准备主要原因是“天山天津项目”计提减值5280.86万元，“建元30号”计提减值1168.43万元，“创元39号”计提减值815.34万元，“利泽1号”计提减值613.29万元。

据产品公告及说明书，“天山天津项目”信托资金6.2亿元全部用于投资天津市天山房地产开发有限公司作为债务人的专项债权，资金最终用于开发“德秀轩二期”项目和“紫烟阁四期”；“建元30号”信托资金3亿元用于向西安建工集团有限公司(下称“西安建工集团”)发放贷款，贷款资金用于补充西安建工集团流动资金需求。“创元39号”信托资金投向西安迈科金属国际集团有限公司(下称“迈科集团”)发放信托贷款。

时代周报记者发现，2024年年末，上海票交所公布了一批截至2024年年末6个月内发生3次以上承兑人逾期的企业名单，其中就包括了迈科集团、西安建工集团等公司。■

新年首批新股上市 N惠通大涨301.69% 去年4只首日涨超1000%

时代财经 金子莘

2025年首批申购的新股已于1月15日上市，延续年内前几日的个股涨势，当日2只新股均为投资者带来丰厚回报，其中，N惠通(301601.SZ)涨幅更大，截至收盘涨幅为301.69%。

N思看(688583.SH)和N惠通是今年首批开启申购的新股。1月7日，两只新股IPO网上中签率正式公告，IPO网下配售结果也于1月10日公告。从网上、网下的中签率来看，2只新股相差不多。

自2023年下半年IPO节奏显著放缓之后，2024年整体新股数量大幅下滑，但从打新回报来看，中签后整体收获颇丰。

时代财经复盘了2024年区间申购的新股，据Wind数据，沪深北三大交易所合计有105只。首日涨跌幅超过1000%的新股有4只，其中，红四方(603395.SH)首日涨幅最高，达1917.42%。上海合晶(688584.SH)成为2024年申购新股中唯一首日下跌的，上市首日跌幅为6.31%。

打新仍旧很“香”

2025年首批开启申购的2只新股分别来自科创板和创业板。从业务范围来看，以科技及泛科技为主，符合监管的要求与指引。

思看科技是面向全球的三维视觉数字化综合解决方案提供商，主营业务为三维视觉数字化产品及系统的研发、生产和销售。目前，思看科技

累计服务终端客户包括不少“大厂”。例如，航空工业集团(含航空工业成飞、成发公司、沈飞公司等)、中国商飞、比亚迪、一汽大众、宁德时代、特斯拉等等。

惠通科技则是一家化学工程高端装备及产品整体技术方案提供商，主要为尼龙、生物降解材料、聚酯等高分子材料及双氧水生产领域客户提供设备制造、设计咨询及工程总承包服务，获得了国家级专精特新“小巨人”企业等荣誉和资质。

截至1月15日收盘，惠通科技涨幅较大，为301.69%，思看科技涨198.86%，换手率分别达81.25%、80.28%。在近期上市的新股中，这2只不算首日涨幅最高的个股，但仍旧为中签投资者斩获丰厚的收益。

事实上，IPO节奏放缓以来，新股供应量减少，打新再次被投资者认为是“红包”落袋的机会。

近日，一名有数十年股票投资经验的资深投资人向时代财经表示，“2024年新股数量不多，打新中签率很低，但是中签之后收益还是很可观的。我中了一只，一手赚了几万元。2025年，我还是会坚持持有沪深股票参与打新的。”

时代财经用Wind数据梳理了2024年申购的105只新股(不含今天上市的2只2025年申购的新股)，除1只新股上市首日未盈利，还有1只收平外，其余103只新股都为投资者带来正回报，首日涨幅最高的新股甚至接近2000%。

按2024年全年新股首日涨幅排

序，前十只新股中，深交所股票最多，有6只，上交所2只，北交所2只。从上市时间来看，仅汇成真空(301392.SZ)是6月5日上市的，其余9只新股均在“9·24”行情后上市。

红四方、强邦新材(001279.SH)、长联科技(301618.SZ)及上大股份(301522.SZ)首日涨幅均超过1000%，可以说是涨势凶猛。

对于新股上市的时点及相关投资机会，华东某公募基金经理向时代财经表示：“新股上市时的市场热度一定程度会影响首日回报，我们在管理产品能参与的情况下，也会选择看好的公司及有套利机会的标的进行参与。”

马可波罗二次“闯关”过会

1月14日，申请深交所主板上市的马可波罗成为今年年内首单过会的IPO项目，此前该公司首次上会被暂缓审议，经过8个月准备，1月14日二次上会过会。

据深交所发行上市审核信息公开网站，马可波罗的上市申请在2023年3月2日被受理，当年4月17日首度问询；2024年5月16日首次上会被暂缓审议，当年7月16日马可波罗曾申请中止审核，10月16日申请恢复发行上市流程。

马可波罗两次上会都被问到公司经营问题。由于马可波罗与房地产行业密不可分。在最新的上会稿中，公司称通过精细化管理和经营策略优化，成功克服了不利影响，导致营收和净利润等关键性指标都保持了较

大规模，位居行业前列。

此次二次上会，马可波罗的募集总额由31.58亿元降低至23.77亿元。从募投项目来看，与首次上会稿相比，去除了年产540万平方米特种高性能陶瓷板材这项投资额为7.81亿元项目，募投项目减为5个。

与IPO发行节奏收紧相应的是IPO项目的监管逐步趋严，但同时部分重点行业及企业则适当放松要求。

2024年4月12日，沪深交易所证监会指导下发布《股票发行上市审核规则》等多则征求意见稿，其中，主板、创业板上市门槛大幅提高。以上规则修改了主板三套上市标准，包括但不限于提高主板第一、第二套上市标准的净利润、现金流、收入等指标，深市创业板IPO则提高了第一、第二套上市标准。

随后，4月19日，证监会制定《资本市场服务科技企业高水平发展的十六项措施》，从上市融资、并购重组、债券发行、私募投资等全方位提出支持性举措。

其中明确提出，支持科技型企业股权激励，统筹发挥各板块功能，支持科技型企业首发上市、再融资、并购重组和境外上市，引导私募股权投资基金投向科技创新领域；完善科技型企业股权激励的方式、对象和实施程序。

同时，上述文件中也提到，要优化科技型企业上市融资环境。依法依规支持有关核心技术、市场潜力大、科创属性突出的优质未盈利科技型企业上市。■

29.23
亿元



23.77
亿元



五矿信托去年亏损超9亿元 曾是地产信托大户

时代财经 周梦梅

五矿国际信托有限公司(下称“五矿信托”)交出2024年答卷,业绩现大额亏损。

1月14日,五矿资本(600390.SH)披露了五矿信托2024年度未经审计财务报表。2024年,五矿信托实现营业收入-3.26亿元,利润总额-12.84亿元,净利润亏损达9.55亿元。

据Wind数据,这是五矿信托自2010年开业以来,首次出现亏损。

五矿信托的亏损也直接影响到母公司五矿资本。五矿资本预计,2024年实现归母净利润4亿~5.5亿元,同比减少76%~82%。

五矿信托是业内排名靠前的信托机构,主要股东均为央企或国资背景,其控股股东为五矿资本控股有限公司(下称“五矿资本控股”),持股比例78%;二股东为青海省国有资产投资管理有限公司,持股比例21.20%。

据五矿信托官网,公司2023年实现营业收入28.93亿元,行业排名第十位;信托业务收入28.89亿元,行业排名第二;净利润11.90亿元,行业排名第十位。

针对2024年业绩出现大幅亏损的原因、公司经营情况等问题,时代财经致电五矿信托,截至发稿前未获得相关回复。

或因“踩雷”导致公允价值大幅变动

2024年,五矿信托业绩可谓大幅波动。

从营收来看,五矿信托2024年为-3.26亿元,2023年为28.93亿元。其营收大幅下滑,与手续费及佣金收入下滑以及公允价值变动收益有关。

据五矿信托2024年年末未经审计的财务报表,其手续费及佣金收入为18.26亿元,2023年则为28.88亿元;2024年公允价值变动收益为-13.72亿元,2023年则为0.29亿元。

五矿资本在业绩预告中也提到,公司2024年业绩大幅下滑,一是信托业务转型,业务结构的改变导致手续费及佣金收入有所减少;二是公司下属子公司持有的以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产本期内公允价值出现下降;三是下属子公司收到的政府补助较上年同期有所减少。

值得注意的是,2024年五矿信托与多家地产公司产生金融纠纷,此外还“踩雷”多个信托项目,或对其公允价值大幅变动有一定影响。

2025年1月10日,上海世茂建设有限公司(下称“上海世茂”)公告披露了涉及重大诉讼及未能清偿到期债务等事项,涉及三家信托公司。其中五矿信托作为被告方,与上海世茂涉及金融借款合同纠纷,标的金额高达10.28亿元。

2024年8月,融创房地产集团有限公司(下称“融创地产”)对外公告称,公司涉及重大诉讼,被五矿信托起诉。五矿信托请求判令彭祖文化公司、环融中军公司共同向其支付回购本金20亿元,请求融创地产承担连带清偿责任。

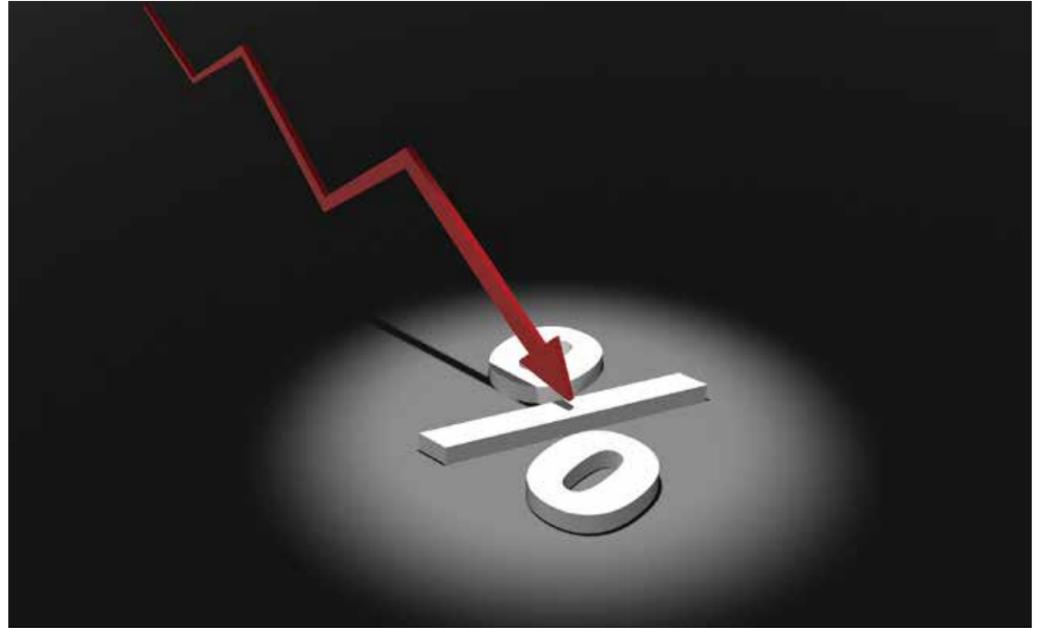
此外,2024年4月,五矿资本发布公告称,五矿信托受托管理的包括“恒信国兴636号-昆明基投集合资金信托计划”在内的三个信托产品出现逾期兑付。这些产品均成立于2022年,借款人及担保方均为云南省昆明市内城投平台,合计金额近6.5亿元。

“五矿信托公允价值大幅下滑,主要和其之前多个项目计提减值损失有关。此前,五矿信托在地产业务上的深度参与且遇上地产下行周期,短期内难以改善。”金乐函数分析师廖鹤凯告诉时代财经。

“转型”成五矿信托关键词

近年来,信托行业处于深度转型期。“转型”作为关键词,在五矿信托2023年年报中出现的频率高达36次。

作为曾经的地产信托大户,五矿信托巅峰时期的地产信托规模一度达



到千亿元。据五矿资本控股去年4月发布的《2024年面向专业投资者公开发行公司债券报告》,截至2020年年末,五矿信托投向房地产行业的资金占比为15.01%,资金高达1054.99亿元。

五矿资本控股也在上述债券公告中提示相关风险。

“尽管报告期内投向房地产行业的信托资产规模占比持续明显降低,但投放规模余额仍较大。”五矿资本控股称,受房地产行业融资环境变化、房地产市场行情低迷、去库存压力上升等因素影响,五矿信托房地产信托业务盈利能力下降,且部分融资人出现流动性风险或实质性兑付风

险,可能导致房地产信托计划面临兑付压力。

五矿信托在2023年年报中称,公司确立以“资产服务信托立本、资产管理信托立信、公益慈善信托立德”为转型方向,以服务“产业金融、绿色金融、科技金融”为转型抓手。

1月13日,五矿信托召开2025年度工作会议,也重申了转型方向。

五矿信托党委副书记、总经理刘雁称:“2025年是公司深化改革的关键之年。”

刘雁表示,公司全面落实监管要求和中国五矿、五矿资本的工作部署,牢守风险底线,夯实风险管理;坚定“产

业金融、科技金融、绿色金融”转型方向,聚焦价值创造,提高核心竞争力;顺应“三分类”导向,以产品谱系为牵引,抓好财富管理与资产配置“两大体系”,稳健推进专业化、特色化发展。

眼下,信托行业面临诸多转型挑战。

廖鹤凯表示,一方面,信托行业存量业务巨大,部分公司的存量业务风险暴露较多、负担较重,短期难以扭转;另一方面,伴随着组织架构、人员结构调整,信托公司业务结构正在持续调整。传统非标融资类业务持续受限,因而影响盈利水平。服务信托等业务规模虽然提升较快,但同质化竞争激烈,盈利水平有限。■

江苏金租换帅 20年老董事长辞职 总经理接任

时代财经 刘子琪

“金租第一股”迎来高管变动。

1月14日晚间,江苏金租(600901.SH)发布公告称,公司董事会收到熊先根的书面辞职报告。熊先根因到龄退休辞去公司董事长、董事及董事会战略委员会主任委员、委员职务。

同时,董事会选举公司总经理周柏青为公司新任董事长,其董事长任职资格尚需监管部门核准。

江苏金租表示,在新任董事长任职资格经监管部门核准之前,熊先根将继续履行董事长、董事及战略委员会主任委员、委员职责。

江苏金租前身为成立于1985年的江苏省租赁有限公司。2003年,江苏交通控股有限公司受让原股东惠隆公司持有的江苏金租股权后获得控制权,目前持股比例为21.08%,为其第一大股东。

2008年,江苏金租引入南京银行作为股东,同年公司获得在银行间同业拆借市场开展拆借业务的资格。2018年,江苏金租在上交所上市,成为国内首家A股上市的金融租赁公司。

20年老董事长辞职

熊先根担任江苏金租董事长一职已有20年。

熊先根出生于1964年9月,博士研究生学历,曾任江苏产权经营有限公司总经理、江苏省高科技产业投资公司总经理。2002年6月,熊先根任江苏金租副总经理;2002年12月至2012年7月,担任公司总经理;2005年9月起担任公司董事长,直至退休。

对于董事长离任,江苏金租称,熊先根是缔造公司优异业绩的掌舵者,2005年以来,公司资产规模年均增长32%,打造了千亿级金租公司;净利润年均增速27%,盈利能力位居行业领先地位;融资租赁资产不良率始终低于1%,上市以来以年均46%的现金分红率回馈股东。

熊先根退休后,江苏金租选举公司总经理周柏青为新任董事长,同时提名张春彪为公司第四届董事会董事候选人。张春彪现任公司副总经理、财务总监。

周柏青,1979年7月出生,在江苏金租任职超过20年,曾任公司高级客户经理、公司办公室主任、公司董事会秘书、公司副总经理、公司党委副书记、公司总经理等。

2023年年报显示,熊先根、周柏青当年内从公司获得

的税前报酬总额分别为308.7万元、255.6万元。

另外,2024年3月,江苏金租发布公告称,公司市场总监郑寅生应邵阳县监察委员会要求协助调查。10月,江苏金租发布关于解聘市场总监郑寅生的公告,表示解聘后郑寅生不再担任公司任何职务。

更早之前的2021年3月,江苏租赁公告称,因公司市场总监李裕勇应相关部门要求协助调查,目前无法正常履行市场总监职责,故李裕勇被解聘市场总监职务。

上市5年来营收净利双增

自2018年上市以来,江苏金租一直保持稳健增长趋势。2018—2023年,江苏金租分别实现营业收入24.37亿元、30.66亿元、37.53亿元、39.41亿元、43.46亿元、47.87亿元;归母净利润12.51亿元、15.83亿元、18.77亿元、20.72亿元、24.12亿元、26.60亿元。以此来看,上市以来,江苏金租已连续5年营收净利双增。

江苏金租的主要业务模式包括直接租赁、售后回租等。其中,融资租赁收入、经营租赁收入和同业利息收入构成公司的主营业务收入。

2024年上半年,江苏金租主营业务收入为41.04亿元,同比增长9.67%。其中,融资租赁业务收入39.88亿元,同比增长8.38%,占主营业务收入的97.17%。不过,江苏金租主营业务成本,包括利息支出、手续费佣金支出和经营租赁成本等项目也有所增加。2024年上半年,江苏金租主营业务成本15.28亿元,同比增长12.13%,其中利息支出增长12.38%。

2024年前三季度,江苏金租实现营业总收入39.59亿元,同比增长8.76%;归母净利润为22.27亿元,同比增长9.12%。截至2024年第三季度末,江苏金租资产总额为1345.21亿元。

截至2024年第三季度末,江苏金租的资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为18.60%、17.44%、17.44%,较上年年末分别增加2.9个百分点、2.89个百分点、2.89个百分点。

截至2024年第三季度末,江苏金租不良融资租赁资产率为0.92%,较上年年末增加0.01个百分点;拨备覆盖率为426.01%,较上年年末的448.39减少22.38个百分点。

2024年,江苏金租股价上涨14.88%。2025年1月15日,江苏金租收报5.19元/股,较该股去年10月8日5.92元/股的高点仍有差距。■

LISTED COMPANY · 上市公司

元丰电控终止上市 吴学军家族“资本腾挪”梦碎

时代周报记者 何明俊 发自广州

吴学军家族最终还是没能迎来第三家A股上市公司。

1月9日，深交所网站披露关于终止对武汉元丰汽车电控系统股份有限公司（以下简称“元丰电控”）首次公开发行股票并在创业板上市审核的决定。公司原计划发行不超过2666.67万股，募资4.06亿元，用于汽车主动安全系统生产基地建设项目、研发中心升级建设项目和补充流动资金。

元丰电控成立于2007年，总部在武汉，是一家汽车零部件厂商，产品线主要是防抱死制动系统（ABS）、电子稳定控制系统（ESC）以及线控系统（YCHB），产品广泛应用于燃油汽车、新能源汽车以及摩托车。

元丰电控合作的客户十分知名，有东风集团、上汽集团、北汽集团等整车厂商，也有宗申、钱江、金浪等摩托车厂商。此外，凭借在汽车制动系统领域10多年的经验，公司也承担了华为纯电动SUV车型的底盘电子制动系统开发、北汽特种车线控系统开发等项目。

创始人吴学军更是一个有故事的人。

作为工学博士，吴学军有着长达21年的教学经历，担任过武汉工业大学和武汉理工大学的教师。与此同时，吴学军身兼数职。1998年5月至2018年11月，历任元丰零部件董事、总经理。2006年9月至今，历任元丰投资董事、执行董事兼总经理。2007年2月至今，历任元丰电控总经理、董事长。

2022年6月，元丰电控正式踏上IPO之路。次年4月，元丰电控过会。如无意，元丰电控将会很快成为一家创业板上市公司。然而，过会后的元丰电控却是悄无声息，直到2025年1月9日终止IPO。就IPO等问题，时代周报记者联系元丰电控，截至发稿，元丰电控尚未回复。

“资本大挪移”功亏一篑

早在IPO期间，市场上对于吴学军和元丰电控的关注度不减。其中，被提及次数最多的，无疑是吴学军对元丰零部件的股权收购转让操作。

招股说明书显示，2014年11月至2015年5月的半年时间内，元丰电控前身——元丰有限快速完成了对元丰零部件67%的股权收购和转让。

其中，2014年11月至2015年2月，元丰有限先后从浅见万雄等多名股东中收购共计67%的股权，转让价格合计1.4亿元。2015年3月，元丰有限与上海海通创新锦程投资管理中心（有限合伙）（下称“海通锦程”）、湖南新材料产业创业投资基金企业（有限合伙）（下称“新材料基金”）签署协议，约定元丰有限将元丰零部件67%的股权转让给海通锦程和新材料基金，转让价格为2.01亿元。

据时代周报记者了解，自2008年开始，元丰零部件和元丰有限均为吴学军控制或主导经营的企业。而自元丰有限设立以来，由于需要大量资金来建设厂房、购置设备等，元丰零部件的大量资金流向了元丰有限。

截至2014年年底，元丰有限对元丰零部件存在金额较大的债务，本金及利息合计约2.6亿元。因此，元丰有限通过2015年转让元丰零部件股权交易以及2016年引进外部投资者西安基金、瑞安化工对元丰有限增资来偿还对元丰零部件的债务。

此时，吴学军已为元丰零部件定好了未来的道路——被收购。

2016年6月，博云新材（002297.SZ）披露公告称，公司接到控股股东中南大学粉末冶金工程研究中心有限公司（以下简称“粉冶中心”）通知函，粉冶中心拟筹划涉及公司的重大事项，预计使用发行股份或发行股份+现金的方式进行资产收购，拟收购的资产金额不超过9亿元人民币，标的公司属于汽车零部件行业。

同年12月，博云新材公布了收购标的为元丰零部件，交易价格为6亿元。这也就不难解释，吴学军为何会在半年时间内完成元丰零部件67%的股权收购及转让，同时再引入外部投资者，完成元丰有限对元丰零部件的债务清偿。与此同时，接手元丰零部件67%股权的海通锦程和新材料基金，都与博云新材有关。

根据公告，博云新材及控股子公司博云汽车为海通锦程的合伙人，共计持有海通锦程3000万元份额，占比为15.7%；博云新材控股股东粉冶中心为新材料基金合伙人，持有5100万元份额，占比为20.079%，粉冶中心亦通过全资子公司博云投资持有新材料基金300万元份额，且博云投资为新材料基金执行事务合伙人。

此外，吴学军通过实际控制的武汉元畅投资中心（有限合伙）持有海

通锦程1000万元份额，占比为5.24%。而为元丰有限提供资金的瑞安化工则持有海通锦程8480万元份额，占比为44.40%。

2017年8月，博云新材公告终止收购元丰零部件。2018年7月，吴学军领导下的元丰零部件业绩持续对赌失败。同年11月，吴学军不再担任元丰零部件任何职务，亦不参与任何经营决策。直至2024年4月，另一家上市公司西上海（605151.SH）完成对元丰零部件83.4%的股权收购，海通锦程和另一自然人股东退出，收购价格为2.03亿元。

但值得注意的是，元丰零部件虽已易主，但历史诉讼尚未停止。

2019年，因对收购元丰零部件67.00%的股权过程存在异议，元丰零部件原股东浅见万雄提起诉讼，请求判决元丰电控、元丰零部件、吴学军、王明道共同连带赔偿股权转让损失2857.38万元、年利率5.40%贷款利息。据时代周报记者了解，当时，浅见万雄等股东的转让价格为2.03元/股，其他股东的转让价分别为4.86元/股、5.3元/股、6.11元/股。

2021年12月，湖北省武汉市中级人民法院下达《民事判决书》，判决元丰电控、王明道向浅见万雄连带赔偿股权损失1095.60万元及相应利息损失。对于未获得《民事判决书》支持的部分，浅见万雄再次向湖北省武汉市中级人民法院提起诉讼。目前，该案件正处于二审阶段。

对于上述诉讼，赛泊资本创始人马赛告诉时代周报记者：“实际上，这会对IPO进程有如下影响：引起监管审查升级，打击投资者信心，负面的公众形象，还会面对一定的法律风险。”

境外客户销售谜团

折腾多年的元丰零部件卖出去了，该轮到元丰电控加速登陆资本市场。然而，吴学军和元丰电控的IPO之路并不顺利。

客户集中度过高，一直是元丰电控的“硬伤”。公司在招股书中明确表示，受下游汽车行业特征影响，公司以同一集团合并口径的客户集中度相对较高。数据显示，2020—2022年，公司前五大合并客户收入占当期主营业务收入比例分别为83.41%、79.43%和67.93%；公司前五大合并客户毛利占当期主营业务毛利的比例分别为79.40%、77.25%和59.15%。

除此之外，由于元丰电控的关



博云新材及控股子公司博云汽车为海通锦程的合伙人，共计持有海通锦程3000万元份额，占比为15.7%。

联交易涉及公司产品的境外主要市场——伊朗，因此被深交所高度关注。

在第二轮问询函中，深交所要求元丰电控说明向上海辛贤电子科技有限公司（下称“上海辛贤”）的采购价格低于上海辛贤向第三方销售价格的原因及商业合理性；并说明2019年后将上海辛贤作为唯一供应商的原因及合理性。

根据招股说明书，上海辛贤由元丰电控子公司副总经理杨怀军持股90%，是元丰电控外销产品的轮速传感器供应商。根据“实质重于形式”原则，元丰电控将其认定为关联方。相关数据显示，2019年元丰电控向上海辛贤和原供应商上海龙华采购的轮速传感器平均单价分别为14.64元/件和15.56元/件。

“国内的汽车轮速传感器市场呈现境外知名品牌占据主要市场份额、国内自主品牌市场份额分散的竞争格局，行业技术门槛较低，性能指标仅需求达即可发挥其应有功能，公司向上海辛贤和上海龙华采购轮速传感器的价格因供货规模不同而存在差异具备合理性。”元丰电控表示。

需要注意的是，元丰电控向上海辛贤采购的产品仅适用于伊朗客户的车型。

元丰电控在招股说明书中表示，公司向上海辛贤采购的轮速传感器只能用于伊朗客户的车型，但因该车型停产，剩余轮速传感器形成库存积压。为降低损失，经与上海辛贤协商，元丰电控将该批产品以原价六折的价格返销至上海辛贤，上海辛贤通过

将传感器进行拆解、再组装或改标的方式，再次销售给其他客户。

低价采购产品后，再以原价六折返销，且是关联交易，这是否涉及利益输送？“很明显，存在市场价格有失公允性，至于其他的问题，还是需要看后续发展。但是公司采购的轮速传感器形成库存积压后，以低价重新卖给上海辛贤，这是相对正确的商业决策，这个相对来说则比较合理。”马赛说。

此外，伊朗市场是元丰电控的境外主要销售市场，但对公司最为重要的伊朗客户SPCO及其代理商却无法贡献更多的业绩。数据显示，2020—2022年，元丰电控对SPCO及其代理商的业务占营业收入的比重分别为35.77%、24.19%和15.79%。同期，元丰电控产品在伊朗的市场占有率从49.52%下滑至9.97%。

据元丰电控披露的财务数据，2019年公司营业收入为3.55亿元，扣非归母净利润为3769.14万元，未达到申报创业板上市的财务门槛。2020年，伊朗市场收入激增，公司实现营业收入4.58亿元，扣非归母净利润为6902.79万元，同比增长超80%。2020—2022年，公司境外销售收入分别为1.91亿元、1.11亿元和9139.72万元，占主营业务收入的比例分别为41.63%、24.37%和16.68%。

元丰电控的业绩持续性被打上问号。

“伊朗市场销售收入的急速下滑确实对元丰电控的IPO造成了显著的冲击。这不仅影响了公司的财务表现，还引发了市场对公司未来发展前景的担忧。不过公司在IPO过程中需要充分披露和解释这一变化，这是正确的。那么，公司目前应该做的是积极采取应对措施，增加公司的竞争力和抗风险能力才是目前最重要的。”马赛说。

元丰电控若能成功上市，吴学军家族将会迎来第三家A股上市公司，从而让家族的商业帝国版图扩容，甚至有机会在未来开启业务协同。

吴学军的弟弟吴学民是菲利华（300395.SZ）的董事长和实际控制人。菲利华于2014年登陆创业板，已是全球少数几家具有石英纤维批量生产能力的制造商。而吴学军的小舅子卢国建是科创板上市公司芯海科技（688595.SH）的董事长和实际控制人。芯海科技于2020年上市，是一家全信号链芯片设计企业。■

抄底还是豪赌？水务公司海天股份跨界光伏

时代财经 雨辰

1月14日，海天股份（603759.SH）发布公告，正式宣布与中国光大环境（集团）有限公司（以下简称“光大环境”）签署战略合作框架协议。

依据公告，双方将在生态环境领域深度耕耘，在固废处理、光伏新能源以及市政给排水等多个板块开展全方位、深层次的合作。

而就在不久之前，海天股份还推出了一项备受瞩目的重大资产购买计划。公司计划通过新设立的全资子公司，以现金支付的方式收购贺利氏光伏银浆事业部，交易基础价格为5.02亿元人民币（含债权）。

2025年伊始，海天股份接连使出大招，或许彰显出十足的转型决心。

然而，值得注意的是，2024年光伏行业竞争白热化，一度引发了行业内外的广泛关注。在行业整体尚未呈现明显回暖态势的情况下，海天股份大胆布局光伏，究竟是一次精准的“抄底”，还是一场充满风险的冒险？这一布局又能否为其自身业务发展带来积极的正向影响？

1月15日，时代周报记者就相关问题致电海天股份董秘办，对方仅仅

表示，公司当前在战略上并无变化。

抄底光伏？

海天股份成立于2008年，并于2021年在上交所上市。公司是以供水业务及污水处理业务为主营业务的综合环境服务运营商。

时代周报记者注意到，自2024年起，海天股份开始启动涉足光伏领域的战略布局。与众多在光伏行业全盛时期跨界进入的企业不同，海天股份的布局正值光伏的低谷期。

回溯至2024年5月，海天股份与四川天府新区管理委员会、Hong Kong Petrochemical Industrial Group Limited[石化实业集团（香港）有限公司]签订战略合作协议。三方约定在天府新区的市政给排水、光伏新能源以及水体环境治理等领域展开深度合作。

2024年12月，海天股份再次发布公告，称拟投资4亿元在四川省成都市天府新区设立全资子公司海天光伏有限责任公司（以下简称“海天光伏”）。而设立海天光伏的主要目的，便是为了以5.02亿元收购贺利氏光伏银浆事业部。

从股权收购的细节来看，此次交易涉及贺利氏中国持有的贺利氏光

伏（上海）有限公司100%股权、贺利氏光伏科技（上海）有限公司100%股权，以及 Heraeus Photovoltaics Singapore Pte. Ltd.（简称 HMSL）100%股权。

1月15日，贺利氏方面告诉时代周报记者，一旦此次交易顺利达成，海天股份将全面接管贺利氏光伏位于中国和新加坡的全部业务和生产基地，并且计划保留所有员工。

对于海天股份而言，若此次收购事项最终尘埃落定，公司将实现从水务、环保领域到光伏银浆行业的重大转型跨越。

能否成为第二利润增长点？

回顾海天股份过往的业绩表现，在2021—2023年期间，公司业绩整体呈现出稳步增长的态势。这三年间，公司分别实现营业收入10.84亿元、11.87亿元和12.77亿元，对应归母净利润分别为2.14亿元、2.13亿元和2.42亿元。

然而，进入2024年，海天股份出现了增收不增利的状况。2024年前三季度，公司实现营业收入10.49亿元，同比增长13.55%，但实现归母净利润仅为1.45亿元，同比下降18.89%。

海天股份相关高管在2024年11

月的投资者关系活动中详细解释道：“截至9月30日，公司应收账款达到8.7亿元，相比半年报增加了约4000万元。今年前三季度公司合计计提资产减值损失3500万元，相比于半年报，计提资产减值的金额也有所上升。这些因素对公司净利润情况和利润率产生了显著影响。”

相关高管进一步透露，针对上述8.7亿元应收账款，海天股份迅速成立了专门的清收工作办公室，积极采取措施推进应收账款的回收工作，力求将应收账款对公司业绩的负面影响降至最低。

在海天股份自身净利润出现下滑的情况下，公司为何仍选择在光伏产业加大投入，推进业务布局？对此，海天股份在重大资产购买预案中直言不讳，称上市公司原有给排水业务未来快速发展受限，寻找新的业绩增长点迫在眉睫。

那么，光伏究竟能否成为海天股份的第二利润增长点？QYResearch调研团队最新发布的“全球银浆市场报告2024—2030”显示，预计到2030年，全球银浆市场规模将攀升至116.5亿美元，未来几年，年复合增长率CAGR为4.0%。从市场前景来看，光伏银浆市场仍具备一定的增长潜力。

但从市场份额来看，依据QYResearch调研，2023年全球范围内银浆生产商前五名分别为聚和材料、帝科股份、苏州固锝、儒兴科技、Heraeus（贺利氏），这五家企业合计占据了大约77.0%的市场份额。

在如此激烈的市场竞争环境下，海天股份在光伏银浆领域面临的挑战不言而喻。

从业绩角度审视，即将被海天股份收入囊中的贺利氏光伏银浆事业部，近两年来净利润处于亏损状态。具体数据显示，2022—2024年上半年，标的公司分别实现营业收入33198.03万欧元、29919.14万欧元、12484.27万欧元，分别实现净利润20.54万欧元、-611.05万欧元、-686.08万欧元。如此鲜明的业绩对比，让外界对此次收购的前景充满了猜测。

贺利氏大中华区总裁艾周平博士表示：“近年来光伏行业风云变幻，新的参与者如雨后春笋纷纷涌入市场，竞争格局发生了巨大改变。因此，我们不再将光伏业务视为我们的战略发展方向。”

艾周平进一步称：“此次，我们决定携手海天股份，后者坚信光伏业务是其现有投资组合的绝佳补充，并将推动该领域业务的进一步增长。”■

NEW ENERGY · 新能源

近10年首亏！隆基绿能能否打破周期性亏损“魔咒”？

时代周报记者 何明俊 发自广州

1月16日盘后，A股光伏龙头隆基绿能(601012.SH)披露业绩预告。公告显示，隆基绿能预计2024年度实现归属于上市公司股东的净亏损为82亿~88亿元，与上年同期相比，将出现亏损。预计2024年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净亏损为83亿~89亿元。

2023年开始，隆基绿能盈利能力开始下滑，当年实现归母净利润107.51亿元，同比2022年高位下降27.41%；扣非净利润108.34亿元，同比下降24.84%。2024年亏损为隆基绿能近10年来首次亏损。

“报告期内，受行业竞争加剧的影响，公司BC二代产品产量占比很低，PERC和TOPCon产品价格和毛利率持续下降，产能开工率受限，技术迭代导致计提资产减值准备增加，参股硅料企业投资收益产生亏损，导致经营业绩出现阶段性亏损。”隆基绿能在公告中解释业绩亏损的原因。

就业绩预亏等问题，1月16日，时代周报记者联系隆基绿能，相关人士表示，行业复杂情况合并导致隆基绿能去年业绩与上年同期相比，将出现亏损。

BC技术能改写亏损局面吗？

在业绩预亏公告中，隆基绿能提及“PERC和TOPCon产品价格和毛利率持续下降，BC二代产品产量占比很低。”

BC技术被隆基绿能寄予厚望。

去年10月，隆基绿能发布基于HPBC二代电池技术的Hi-M0 X10分布式组件，而距离Hi-M0 9组件仅时隔5个月。根据隆基绿能相关数据，HPBC 2.0产品发电量较TOPCon高6%，发电增加带来的收入增加，可将税前利润提高15%~20%。而TOPCon要在同样面积下达到同等收益，需要再增加15%~20%的装机量。

隆基绿能董事长钟宝申曾表示，隆基绿能正在通过技术授权和股权



合作等多种模式，加快BC产能的建设步伐，以满足市场对BC系列产品的迫切需求。隆基绿能的BC产品在今年产能开始爬坡，按照规划今年年底HPBC 2.0会形成约50GW的产能。

光伏行业内亦有公司选择与隆基绿能合作。

2024年9月，金阳新能源(01121.HK)间接全资附属公司金阳(泉州)与福建钜能电力有限公司、隆基绿能签订合资协议，将隆基绿能的西安航天产业基地四条PERC生产线升级为高效率HBC生产线。

曾有分析师告诉时代周报记者，PERC需求正在持续走低，预计2025年PERC技术出货占比会下降到5%附近，2026年成为特规产品。

PERC曾作为隆基绿能坐稳光伏龙头的核心技术，在技术迭代的时代，会被逐步淘汰。但如何才能将利益最大化？与金阳的合作，或许就是隆基绿能的答案之一。

“金阳长期研究HBC技术，但没有大规模生产能力；隆基绿能此前淘汰的一部分PERC电池厂有场地资

源，通过合作的方式开放给金阳，也希望他们能够成功。”钟宝申对这一合作抱有期待。

与此同时，隆基绿能亦在不断推进BC产能的建设落地。

2024年11月，宜宾英发德耀科技有限公司、宜宾高新区与隆基绿能签署了年产16GW HPBC电池片项目战略合作协议。根据协议，三方将在HPBC电池生产、销售及相关技术领域进行广泛协作，并于今年建成首期6GW产能。据时代周报记者了解，这一合作的前期产品由隆基绿能销售，后续或可能以隆基绿能技术授权的形式，让合资公司对外销售产品。

钟宝申曾如此评价这类合作方式。“我们对这类合作持开放态度。现在市场上有大量TOPCon产能，这些产能也需要升级、发展、找出路。隆基愿意支持业内同仁共同推动技术发展。”钟宝申说。

陷周期性亏损“魔咒”

光伏产业链现已披露业绩预告的企业，大多都陷入亏损。

亿晶光电(600537.SH)披露公司历史上最高的亏损额度。公告显示，公司预计2024年度实现归母净利润为-19亿元至-23亿元。与上年同期相比盈利水平下降，将出现亏损。公司预计2024年度实现扣非归母净利润为-18.90亿元至-22.90亿元。

“技术迭代”“产能释放”“供需错配”“竞争加剧”“价格下跌”，同样是亿晶光电总结业绩亏损的关键词。“受上述因素影响，报告期内公司净利润亏损，公司盈利能力下滑，业绩较上年同期显著下降。”亿晶光电在公告中表示。

亿晶光电在公告中亦披露了当前光伏产业链的价格实况：“制造不如买卖”。目前，亿晶光电常州基地5GW PERC电池产能和滁州基地7.5GW TOPCon电池产能已经停产，公司组件产能利用率约40%。

身处主流环节的亿晶光电、隆基绿能尚且维持艰难的生存状况，材料环节的企业同样陷入困境。

1月16日晚，材料厂商赛伍技术(603212.SH)披露业绩预告。公告显示，公司预计2024年实现归母净利润为-2.5亿元至-2亿元，预计实现扣非归母净利润为-2.6亿元至-2.1亿元。此外，赛伍技术同样将业绩亏损原因总结为“行业供需变化”“降价压力”“竞争加剧”。

根据PV Tech的预测排名，2024年十大光伏组件供应商分别是晶科能源、天合光能、晶澳科技、隆基绿能、通威股份、正泰新能源、阿特斯、一道新能、协鑫集成和东方日升。一线梯队的排名虽然略有变化，但却是第二次中国光伏企业包揽榜单前十。

但这并不能改变光伏产业链的亏损现象。时代周报记者从业内人士处了解到，行业低谷时期，光伏产业链内多家主流厂商基本都会确认亏损。

需要注意的是，自1月13日以来，包括隆基绿能在内的多家光伏企业，股价已连续反弹多日。

1月16日，隆基绿能报收15.40元/股，涨0.92%。■

89

亿元



-2.5

亿元



去年净利预计暴跌超2900%！亿晶光电步入业绩寒冬

时代周报记者 周立 发自广州

2024年，号称“A股光伏第一股”的亿晶光电(600537.SH)或步入业绩“寒冬”。

1月14日晚间，亿晶光电发布业绩预告，预计2024年全年归母净利润亏损19亿~23亿元，同比降幅为2910.96%~3502.74%；预计扣非后归母净利润亏损18.9亿~22.9亿元，同比下滑2165.90%~2603.13%。这将成为亿晶光电上市以来最差业绩。

根据定期报告，亿晶光电2024年前三季度归母净利润和扣非归母净利润分别为-5.72亿元、-5.75亿元，这意味着在第四季度单季度便分别亏损13.28亿~17.28亿元、13.15亿~17.15亿元，是前三季度亏损金额的两倍之多。

对于业绩预亏的主要原因，其解释称因近年来光伏产品技术进步引领变革，光伏行业产能加速释放，产能与市场需求出现阶段性供需错配，市场竞争加剧，产业链价格持续下跌，行业整体毛利及盈利水平下降。

受上述因素影响，报告期内亿晶光电主营业务电池及组件产品价格下跌，根据相关制度计提了存货跌价准备和相应的资产减值准备，对本报告期业绩影响较大。

关于资产减值，时代周报记者从业内人士处了解到，对P型电池片等设备折旧或是原因之一。近两年来，已有多家光伏企业对P型产能进行减值，如钧达股份(002865.SZ)2023

年年底率先完成P型资产减值计提，加速落后产能淘汰出清；通威股份(600438.SH)在2023年年报称其基于谨慎原则对主要涉及PERC电池的相关资产计提了减值。

深亏之下，乱事缠身。1月初，亿晶光电董事会收到董事长和董事的书面辞职报告，而控股股东所持公司股份的21.48%将于2月11日被司法拍卖。

产能利用率低，停产外购助力降本

亿晶光电是专业生产太阳能电池组件的光伏企业，通过其控股子公司常州亿晶光电科技有限公司(以下简称“常州亿晶”)开展所有生产经营活动。

常州亿晶成立于2003年5月，主营业务为高效晶体硅太阳能电池及组件的研发、生产和销售，同时具有光伏电站建设和运营的成功经验，产业链进一步延伸至光伏电站领域。

然而，在光伏行业竞争日益激烈的2024年，全产业链售价持续下降，量增价减的态势仍在持续，各企业均在熬底，亿晶光电也不例外。

业绩预告中，亿晶光电提到，受光伏行业周期性影响，公司常州基地5GW PERC电池产能和滁州基地7.5GW TOPCon电池产能已经停产，公司组件产能利用率约40%，如后期行情好转，公司将尽快恢复上述产能的生产运营。

不过，其同样强调，公司自产电池主要配套组件生产，电池环节的停产不会影响公司业务的正常开展，公司可以从市场采购组件订单所需要的

电池，电池停产不会对公司经营业绩和财务状况产生重大影响。

为何选择外购组件订单所需电池也不继续自产电池片？时代周报记者致电亿晶光电，相关工作人员表示，受市场原因，公司滁州基地N型电池片产能利用率较低，单位制造成本偏高，而市场上有大量便宜的电池片售卖，“出于对成本控制的考虑，我们外购电池片做成组件对降本帮助可能更大。”

事实上，由于宏观环境、市场竞争激烈等因素的影响，2024年光伏全产业链售价持续下降，量增价减的态势仍在持续，甚至不少企业选择“亏本赚吆喝”。

InfoLink Consulting光伏分析师杜加恩曾在2024年8月对时代周报记者分析称，目前光伏供应链板块多数企业持续亏损，其中电池环节在N型高效电池上面也是接近-10%的负毛利。回顾2024年上半年，光伏产业面临持续下滑的行情，TOPCon电池片的价格从年初的每瓦0.47元跌至6月末的每瓦0.30元人民币，跌幅高达36%。

在此之下，亿晶光电各板块业务盈利急转直下。根据定期报告的主要控股参股企业分析，制造业的常州亿晶、滁州亿晶2024年上半年净利润分别亏损7548.95万元、2.92亿元，同比下滑123.13%、3648.25%；做销售的亿晶光电欧洲亏损2522.08万元，同比下滑5341.38%；仅有做电站运营的直溪亿晶仍处于盈利状态，净利润为1723.28万元，但同比仍下滑33.46%。

周期谷底难熬，赚不到钱也亏不起，部分企业暂停扩张步伐，选择

减产停产。根据光伏行业协会数据，2024年上半年光伏产业投产/开工/规划项目数量同比下降超75%，全行业超过20个项目宣布终止(中止)或延期，且整体开工率较低，部分产能减产、停产。而到下半年，项目终止的消息仍在光伏业内频频传出，如华东重机在投资117.98万元后决定终止总投资60亿元的光伏电池片扩产计划……

面对未来，亿晶光电表示，今年，公司将持续开展降本、增效、提质工作，推动技术研发与创新，推出具有市场竞争力的产品，同时加大供应链与销售渠道的多元化、多维度、多层次拓展，充分激发新质生产力，改善经营业绩，积极化解风险，争取为全体股东创造价值。

董事会人员变动，控制权或将变更？

除了电池产能停摆之外，亿晶光电还身缠多重风险。

一是控制权变更风险。由于为母公司勤诚达提供贷款担保导致债务违约被诉，控股股东深圳市唯之能源有限公司(以下简称“唯之能源”)所持亿晶光电全部2.55亿股无限售流通股已经被全部冻结。与此同时，唯之能源所持公司5469.62万股无限售流通股(占公司总股本4.61%)将于2月11日被司法拍卖。

2024年三季报显示，前十大股东中，唯之能源期末持股数量占比最多，高达21.47%，随后便是香港中央结算有限公司及崔向前、王秋宝等自然人，每位股东所持股数占比均不高于1.50%。若有人在2月11日拍下上述股

权，将跃升成为亿晶光电第二大股东。

“如后续唯之能源被轮候冻结的剩余股票被提起法拍，则公司存在控制权变更的风险，从而对公司股权结构、生产经营、公司治理产生重大影响。”亿晶光电表示。

股权尚未变更，亿晶光电董事会已先发生人事变动。1月8日，公司发布公告称，董事会于2025年1月6日收到董事长刘强、非独立董事孙铁囤及张婷递交的书面辞职报告。辞职后，刘强仍将担任总经理职务；孙铁囤和张婷仍将担任副总经理职务。

同日，亿晶光电发布的《关于2025年第一次临时股东大会增加临时提案的公告》中提到，唯之能源拟提名戴苏河、赵争良及霍智义为公司第八届董事会非独立董事候选人。

简历显示，戴苏河现任呼和浩特市城乡建设投资有限责任公司董事长等职务，该企业由呼和浩特市国资局控股。赵争良和霍智义虽然是退休人士，但前者曾任呼和浩特市政研室副主任，后者曾任呼和浩特市排水事业管理局副局长。该动作也引发市场对于呼和浩特市国资局亿晶光电的遐想。

除此之外，由于2024年预计将计提大额资产减值准备，亿晶光电资产负债率将大幅上升，公司可能存在一定的短期偿债风险。

Choice数据显示，截至2024年第三季度末，75家光伏设备板块企业资产负债率中位数为59.20%，而彼时亿晶光电资产负债率为72%，略高于行业平均水平。■

HEALTH · 大健康

谁会成为2025年药企退市第一股？

时代周报记者 梁怡 发自北京

触及财务类、交易类双重强退情形，*ST大药(603963.SH、大理药业)退市危机高悬。

1月9日晚间，*ST大药披露《2024年度业绩预告》公告，公司预计2024年度利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润均为负值，且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入低于3亿元，2024年度报告披露后，公司股票可能被上海证券交易所决定终止上市。

根据相关规定，上市公司最近连续两个会计年度经审计的财务会计报告相关财务指标触及财务类强制退市情形的，上海证券交易所决定终止其股票上市。

交易类强退方面，截至1月10日，大理药业已经连续6个交易日收盘市值低于5亿元，而上市公司出现连续20个交易日在上海证券交易所的每日股票收盘总市值均低于5亿元情形的，上海证券交易所将决定终止公司股票上市。

关于两大类退市相关问题，时代周报记者以投资者身份致电大理药业董秘办，相关工作人员表示：“2024年度经审计的财务报告跟我们预计的数据一致的话，那我们就会被退市了。如果连续20个交易日都低于5亿元的话，我们会先触及到交易类退市。”

一名证券律师对时代周报记者表示，大理药业退市或成定局。从财务类强退标准考虑，大理药业还有一定期限，原则上4月30日披露年度报告后方确定是否触发退市的财务标准，并且还涉及退市整理期；而交易类退市方面，如果近期不满足连续20交易日的市值低于5亿元的退市标准，则又会重新开始时间。

经时代周报记者不完全统计，除了大理药业，目前包括*ST普利(300630.SZ、普利制药)、*ST吉药(300108.SZ、吉药集团)、*ST龙津(002750.SZ、龙津药业)、*ST景峰(000908.SZ、景峰医药)等药企可能被终止上市。其中，*ST普利可能触及重大违法强制退市情形，剩余3家则主要与财务类强退有关。

那么，谁会成为2025年药企退市第一股呢？

基本锁定财务类退市

2024年业绩预告公告一出，*ST

大药基本锁定财务类强制退市。

1月9日晚间，*ST大药公告称，公司预计2024年净利润为-3000万元到-3600万元；扣非净利润为-3200万元到-3900万元。预计2024年营业收入为6200万元到7400万元，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为6000万元到7000万元，低于3亿元。

*ST大药主营业务系中药注射剂的生产及销售、医药商业配送业务，主要产品为“中精®”醒脑静注射液、参麦注射液。公告显示，2024年业绩预告主要因为公司主要产品醒脑静注射液受行业影响，公司销售价格大幅下降，降幅达61.05%，利润空间被严重挤压，销售不及预期；另外，公司成立至今配送规模一直较小，难以取得上游厂商配送授权，公司已取得的配送授权品种下游医疗机构用量又极少，医药商业配送规模难以形成较大突破。

前述*ST大药董秘办工作人员表示，去年一整年，公司大股东包含所有的管理层，都在积极地想办法采取措施，努力提升经营业绩，但也没有得到很大改善。

2023年，大理药业实现营业收入8727万元，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为8640.95万元，同期归母净利润以及扣非后归母净利润分别为-2003.14万元、-2522.39万元，由此公司也被“*ST”。

2024年4月30日，上交所发布了退市新规，对上述所说的营业收入的规定提高至3亿元，因而也产生了过渡期安排，以2024年为首个起算年度，2023年年报披露后继续按有关规定实施、撤销*ST或退市，2023年年报后*ST的公司，2024年年报按照新规则撤销退市风险警示或者实施终止上市。

因此，如果*ST大药2024年度经审计的财务报告触及财务类强退情形，那么公司将会被终止上市。

相比于财务类强退，交易类强退或许迫在眉睫。

截至1月10日，大理药业已经连续6个交易日收盘市值低于5亿元，当天收盘，大理药业跌停报2.08元/股，市值4.57亿元。而8日、9日，公司股价拉出两个涨停板。截至2024年9月30日，公司股东为1.51万户。

数家药企面临退市风险

2025年开局，普利制药因虚增利



润震惊药企圈甚至资本市场。公司是国内注射剂龙头，主营化药制剂，包括抗生素类药物、抗过敏药物、非甾体抗炎类药物等，主要产品为地氯雷他定系列。

1月5日，普利制药发布《行政处罚事先告知书》公告，经查明，2021—2022年，普利制药通过虚构成品药和原料药销售业务的方式，虚增确认药品销售收入和利润。其中，2021年多计营业收入4.37亿元，占当年披露营业收入的28.94%，多计利润总额3.08亿元，占当年披露利润总额的65.88%；2022年多计营业收入4.57亿元，占当年披露营业收入的25.28%，多计利润总额3.87亿元，占当年披露利润总额的88.27%。

普利制药公告显示，根据《深圳证券交易所股票上市规则》，如根据正式的处罚决定书结论，公司触及重大违法强制退市情形，公司股票将被终止上市。同样，*ST吉药也面临财务类、交易类退市风险。*ST吉药现主要业务为医药和化工两大板块，其中医药主要生产中西成药、生物制药、健康食品等。

1月3日，*ST吉药股票收盘价格为0.94元/股，首次出现股票收盘价低于1元的情况，拉响面值退市警报，1月6日股价达到史上最低点0.76元/股，但包括1月7日在内的连续三个涨停板解除了危机。1月10日，公司收盘报1.44元/股，涨幅5.11%，总市值9.55亿元。

另外，*ST吉药公告表示，鉴于公

司已无法于2024年12月31日前完成重整，2024年度期末净资产很可能为负(具体准确的财务数据以公司正式披露经审计后的2024年年度报告为准)，如公司2024年度期末经审计净资产为负值或公司2024年度财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见、否定意见的审计报告，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第10.3.11条的规定，公司股票将被终止上市。

*ST龙津主要在售药品包括中成药和化学仿制药，代表性产品包括龙津®注射用灯盏花素、注射用降纤酶、注射用比伐芦定、注射用生长抑素、津乐舒®七味糖脉舒胶囊等，剂型涵盖冻干粉针剂和口服剂，主要用于心脑血管类、内分泌类疾病的治疗。

*ST龙津“披星戴帽”的原因同样是财务指标未过关。2023年，公司的营业收入为8662万元，归母净利润以及扣非后归母净利润分别为-7094万元、-8110万元。2024年年报披露后，*ST龙津仍有被深交所终止上市的风险。

二级市场来看，1月10日，*ST龙津跌停收盘，报1.83元/股，市值7.3亿元。

*ST景峰主营医药健康产业，主要产品管线涉及心脑血管领域、抗肿瘤领域、风湿骨病科领域等，产品主要是注射液，属于仿制药。公司主要被实施退市风险警示和其他风险警示。

具体来看，2023年度*ST景峰经审计期末净资产为负值，公司股票被实施退市风险警示；大信会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2023年度内部控制情况出具了否定意见的内部控

制审计报告，公司股票被叠加实施其他风险警示；公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性，公司股票被叠加实施其他风险警示。

目前，*ST景峰2023年度内部控制审计报告否定意见涉及事项的影响已消除；2023年度财务会计报告审计报告部分保留意见涉及事项的影响已消除，保留意见涉及的“持续经营能力重大不确定性”事项的影响暂未消除。

2023年11月2日，*ST景峰披露，2023年10月31日，公司收到山东省龙口市人民法院(以下简称“龙口法院”)出具的《通知书》，称福坤家具厂以上市公司不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力为由，向法院申请对公司进行破产重整。

耗时一年多，*ST景峰预重整历经波折，目前公司已进入预重整程序，石药控股集团有限公司(以下简称“石药集团”)虽已缴纳尽调保证金并提交预重整投资方案中选为预重整投资人，但重整事项仍面临多重不确定性，公司能否进入重整程序尚存在不确定性。

*ST景峰最新公告显示，经公司针对前期会计差错进行更正及追溯调整后，截至2024年9月30日，公司归属于上市公司股东的净资产为-11919.42万元。因此，公司2024年度财务会计报告仍存在被出具非标准审计意见的风险及2024年经审计期末净资产为负的风险，公司股票存在2024年年度报告披露后被终止上市的风险。

二级市场来看，*ST景峰在包括2024年5月31日在内的22个交易日录得19个跌停板，随后7月3日开启“上扬行情”，截至9月9日在内的49个交易日走出43个涨停板。1月10日收盘，*ST景峰报4.64元/股，总市值40.8亿元。

前述证券律师对时代周报记者进一步表示，普利药业触及重大违法强制退市情形，其在收到中国证监会出具的正式处罚决定书后立即披露相关情况

及公司股票可能被终止上市的风险提示公告，随后进入相应的退市流程。而交易类退市不设退市整理期，意味着终止上市暨摘牌。如果大理药业触发交易类强退情形，若仅从流程上理想化考虑其摘牌或许早于普利制药，否则就财务类退市而言，普利制药或成为2025年药企退市第一股。□

溢价2倍收购生长激素企业 “不差钱”的圣湘生物买买买

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

国内分子诊断龙头圣湘生物(688289.SH)进军生长激素领域。

1月10日晚，圣湘生物发布公告，拟以8.075亿元收购中山未名海济生物医药有限公司(下称“中山海济”)100%股权。本次交易完成后，中山海济将成为圣湘生物的全资子公司。

与圣湘生物所属的体外诊断行业不同，中山海济一直从事基因重组产品及生物制品的研发和生产，主要产品为人生长激素。“中山健康产业基地”官微披露的信息显示，中山海济于2004年从上海张江高科迁往中山国家健康产业基地，2005年厂房正式投产，2015年被北大未名集团并购，2018年公司销售额即突破1亿元。

时代周报记者注意到，本次收购溢价率超过2倍。据圣湘生物在公告中解释，本次资产评估采用收益法评估结果作为本次评估结论，截至评估基准日2024年5月31日，中山海济股东全部权益账面值为2.59亿元，评估值为8.10亿元，增值5.51亿元，增值率为212.64%。

对于本次收购溢价较高的原因及公司如何看待生长激素的市场前景等问题，时代周报记者向圣湘生物发去采访函，截至发稿，未获回复。

跨界收购生长激素企业

1月13日，时代周报记者从中山海济方面了解到，其主要产品为注射用人生长激素(短效粉针)及人生长激素注射液(短效水针)两款产品，两款产品的商品名均为“海之元”，目前公司营收均由上述两款产品贡献，公司暂无其他在研产品。

中山海济时任副总经理于占东在2021年接受采访时透露：“在生长激素市场，龙头企业占比份额大，暂时处在一家独大的局面。从市场占比来看，未名海济在市场占有率为4%，在国内品牌中排行第3。”

时代周报记者查询国家药品监督管理局信息发现，目前，国内拥有生长激素相关产品的企业共计7家，其中包括国产5家，分别为安科生物(300009.SZ)、金赛药业、中山海济、联合赛尔、科兴药业，以及进口企业2家，包括诺和诺德和LG生命科学。

其中，作为“东北药茅”长春高新(000661.SZ)子公司，金赛药业是国内唯一拥有完整的粉针、水针、长效水针全产品线的生长激素厂商，依然占据了国内市场最大的份额。据药智数据统计，2022年，我国生长激素类药物市场规模超过50亿元，其中金赛药业生长激素类药物销售额超过44亿元，占我国生长激素市场规模的80%以上。

单从业绩来看，中山海济的生长

激素产品近年来也保持了不错的销售态势。据圣湘生物披露的数据，2023年及2024年1—11月，中山海济分别实现营业收入3.50亿元、4.08亿元，净利润分别为4826万元、1.05亿元。

时代周报记者注意到，在本次交易中，中山海济也作出了业绩承诺，即2025年度、2026年度经审计的净利润(按扣除非经常性损益前后的净利润孰低原则确定)分别不低于1.4亿元、1.8亿元。此外，若中山海济实现业绩承诺目标的70%以上，本次交易的整体估值也将原先8.075亿元的基础上进行调整，调整的增加额累计不超过3.925亿元。

对于本次跨界收购，圣湘生物将原因归结为两方面：一是同时利用自身在体外诊断领域以及中山海济在生长激素领域的业务优势，促进公司在“诊疗一体”的综合战略布局；二是提升公司的盈利能力。

“本次交易完成后，双方的销售渠道可以高效互补，加强各个等级医院渗透，最终形成在全国范围内的健全销售网络，即诊疗领域的‘全渠道’覆盖，更好地促进公司未来的发展。”圣湘生物称。

四年累计发起6项收购

这并非圣湘生物近年来发起的首起收购交易。据时代周报记者不完全统计，2021—2025年，圣湘

生物共发起6项投资并购交易，除了中山海济之外，其他涉及标的分别为科华生物、真迈生物、First Light Diagnostics、深圳安赛以及圣微速敏生物。其中，科华生物因在收购期间陷入百亿仲裁案，相关收购随之终止。

频繁收购的背后，充沛的资金储备是圣湘生物的底气。疫情期间，新冠核酸检测业务发展迅速，圣湘生物三年实现归母净利润约68亿元，公司货币资金也从2019年年末的9916.57万元增长到2022年年末的32.13亿元。截至2024年6月30日，圣湘生物的货币资金达43.15亿元。

此外，时代周报记者注意到，圣湘生物董事长兼总经理戴立忠早在2020年10月接受采访时就曾透露过对并购的态度。据财联社报道，在戴立忠看来，疫情的发生和公司上市带来的机会，将产生更多可能性，比如并购。“欧洲有很多‘小而美’的公司，技术平台做得很扎实，但是因为区域性的市场不大，国际化扩张确实比较难，也难以与国际巨头竞争，如果这些公司到圣湘手里，那将会有新的可能。”他表示。

圣湘生物在2020年年报中也提到，公司将围绕公司总体战略需要，结合市场前景和发展空间，通过境内外并购等多种资本运作方式，深化延伸公司产业链布局，整合全球范围内的产业链前沿技术和产品，不断探索新

业务领域，提升外延增长能力。

值得一提的是，圣湘生物近来还发生了多项人事变动。2024年11月29日，圣湘生物宣布公司董事、副总经理兼核心技术人员范旭及核心技术人员纪博知因工作安排作出调整，拟入职公司的参股公司，特申请辞去公司相应职务。其中，在辞去公司相关职务后，范旭将担任湖南圣维鲲鹏生物科技有限公司总经理，纪博知将担任湖南圣维斯睿生物科技有限公司总经理。

圣湘生物强调，此次人事变动系为更好地聚焦于公司战略实施，强化平台型企业和产业生态打造，基于圣湘生物参股公司POCT(即时检验)及脓毒症诊断项目进度需要，以进一步聚焦产品开发及商业转化。

同日，圣湘生物还宣布公司迎来阿里巴巴前CEO卫哲的加盟。相关公告显示，经公司董事长兼总经理戴立忠提名，卫哲将担任公司董事。公开报道显示，卫哲出生于1970年，于2006年加盟阿里巴巴，直至2011年离开。也是在这一年，离开阿里的卫哲创立嘉御资本，目前担任嘉御资本联合创始人兼董事长。

对于为何出任圣湘生物董事，卫哲在接受媒体采访时回应道，要深入赋能医疗行业，深入了解医疗行业。不过，他表示自己不会涉及圣湘收购方面业务。□

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

22

FILA 开年重磅人事变动



引望一周年：华为去车BU 留“四界”

时代财经 郭美婷

2025年1月16日，华为车BU业务“继承者”引望迎来了成立一周年。

引望全名为深圳引望智能技术有限公司，成立于2024年1月16日，彼时为华为技术有限公司控股全资子公司，注册资本为10亿元。

当时，华为称要将智能汽车解决方案业务（车BU）的众多核心技术汇聚于引望，后者的主要业务包括智能驾驶、智能座舱、智能车控、智能车云服务等。

至此，华为车BU的分拆被纳入了时间表。华为副董事长、轮值董事长徐直军早就在去年9月20日公开表示：“2024年年底希望把华为车BU的所有资产、人员装载到引望，实现引望独立运作。”

今年元旦前后，关于引望独立的消息开始在市场上广为流传。此前据媒体报道，此次华为车BU独立的规模有7000多人，和当年荣耀大致相同。在宣布独立之前，一些华为车BU的员工已转职至引望，从2025年1月1日起，他们的薪资发放和社保主体公司都将变为引望。而华为车BU去年引进了一些应届毕业生，其签约的主体都是引望。

有知情人士对时代财经透露，原华为车BU员工转到引望后薪资不变，但没有额外补偿。应届生入职引望后，定薪水平则与华为一致。另据接近公司人士透露，目前引望正处于平滑过渡期。

不过，引望独立之后，其商业模式、股权结构等，也是外界密切关注的问题。

时代财经就上述问题向华为方面询问，截至发稿未获得回应。

车BU独立，“四界”留下？

华为做车还要追溯到2019年，当时华为正式成立智能汽车解决方案事业部，即车BU。

彼时，车BU定位为做中国的“博世”，既出售零部件，也为车企提供全栈集成解决方案，对应为标准化零部件供应模式和HI（Huawei Inside）模式。

2021年5月，现华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东接管华为车BU，在“不造整车”的前提下，又提出第三种商业模式——智选车模式。在该模式下，华为深度参与产品定义和整车设

计，产品进入华为渠道销售。

这三种模式以华为参与造车的程度由深到浅排序，分别为智选车模式、HI模式和标准化零部件供应模式。

虽同为汽车业务，但综合公开消息，在华为内部这三种模式主要由两个部门主导——零部件供应模式和HI模式由车BU团队主导，智选车模式则属于终端BG团队。

据时代财经了解，引望独立之后，智选车团队仍会留在华为终端BG团队，智选车业务更被外人所知的名号是“鸿蒙智行”。

2023年11月，余承东在智界S7新车预售发布会上宣布将智选车业务更名为鸿蒙智行（HIMA）。

同年11月底，长安汽车发布公告称，与华为签署了《投资合作备忘录》。华为拟设立一家从事汽车智能系统及部件解决方案研发、设计、生产、销售和服务的公司（以下简称“目标公司”），长安汽车拟投资目标公司并开展战略合作。业务范围内的部件和解决方案原则上都由目标公司面向整车客户提供。华为原则上不从事与目标公司业务范围相竞争的业务的。

当时，华为公开表示：“华为拟将智能汽车解决方案业务的核心技术和资源整合至新公司。”但并未提及智选车业务。

2024年1月，华为成立新公司引望，承接华为车BU的技术和资源。

引望的成立是华为“不造车”的承诺，徐直军曾表示：“华为只有确定长远不造车，才能走到引望这一步。”

自引望成立以来，引望迅速在多地布局子公司。天眼查的对外投资信息显示，深圳引望公司全资持股5家公司，分别为在杭州、上海、东莞、南京、苏州成立的子公司，5家公司均成立于2024年3月。此外，分支机构信息显示，深圳引望公司有一家分公司，系于2024年5月成立的武汉分公司。

据知情人士透露，未来引望的总部很可能就设在深圳。

不过，此次独立出去的并非华为的全部汽车业务，时代财经从多个信源处确认，华为车BU并入引望后，智选车业务（鸿蒙智行）仍留在华为终端BG部门。

据接近该公司人士介绍，届时鸿蒙智行的“四界”：问界、智界、享界和尊界相关的业务将继续留在华为，

分别与赛力斯、奇瑞、北汽、江淮四家公司合作。

有望实现全年盈利

从目前来看，引望承接的是华为车BU的零部件供应模式和HI模式。

基于零部件供应模式，据晚点LakePost在去年5月报道中不完全统计，或将与零部件模式和华为展开合作的汽车品牌有：东风岚图、猛士，长安深蓝，广汽传祺宣布和华为在鸿蒙系统和智驾方面展开合作；长城一些中高端产品线，包括坦克在内，正在探索搭载华为部分智能方案的可能性；零跑加入鸿蒙生态圈；理想使用华为 DriveONE 动力驱动系统；日本三大车企之一正在和华为谈智能驾驶方面的合作；奥迪一直是华为车BU的客户。

而在华为HI模式当中，北汽、长安和广汽是最早确定合作的三家车企。此前，北汽蓝谷子品牌极狐、长安汽车子品牌阿维塔均推出了搭载HI华为全栈智能汽车解决方案的量产车。

广汽集团早前就和华为建立了合作关系，但并未推出量产车型。2025年1月10日，广汽集团审议通过了《关于GH项目的议案》。同意公司投资设立GH项目公司注册资本为15亿元。并计划以该项目公司为载体，与华为深度融合各自优势，通过联合定义和设计，在产品开发、营销策略以及生态服务等多个领域展开全面合作，打造基于全新架构、技术领先的全新汽车品牌。不过具体合作模式还未公布。

另外，余承东在去年3月也曾透露，长安汽车旗下深蓝汽车未来将采用华为 HI模式，东风汽车旗下的岚图汽车和猛士科技也会采用类似合作。

尽管合作的车企数量相当，但HI模式下的车型热度远不及鸿蒙智行。以阿维塔为例，阿维塔去年销量7万余辆，与问界全系超40万辆的销量不在一个量级。

关于华为车BU的盈利情况，去年3月，余承东在中国电动汽车百人会论坛（2024）上透露，前三个月智选车已扭亏为盈，车BU目前接近扭亏为盈平衡的边缘，预计2024年4月起将实现良性的正向发展。“车BU从过去一年亏100亿元，后来（一年）亏80亿元，2023年减亏缩减到亏60亿元。”

徐直军在2024年9月的采访中透



据公开披露数据，华为车BU在2022年、2023年的销售收入分别达到20.98亿元、47亿元，2024年1—6月营业收入则为104.35亿元。在净利润方面，2022—2023年，引望分别亏损了75.87亿元和55.97亿元，2024年1—6月则实现了扭亏为盈，净利润为22.31亿元。

露：“无论是车BU，还是引望，都已度过最艰难的时期，2024年上半年已实现盈利，且有望实现全年盈利。”

据公开披露数据，华为车BU在2022年、2023年的销售收入分别达到20.98亿元、47亿元，2024年1—6月营业收入则为104.35亿元。在净利润方面，2022—2023年，引望分别亏损了75.87亿元和55.97亿元，2024年1—6月则实现了扭亏为盈，净利润为22.31亿元。

据《每日经济新闻》援引接近华为车BU的知情人士消息，华为车BU的全年营收增长了约4倍，并且出货量也实现了约7倍的增长。

未来走向如何？

目前，在引望的股权结构中，长安阿维塔和赛力斯各占10%，华为仍持股80%。

2024年8月19日，长安汽车公告称，阿维塔科技正式投资引望智能技术有限公司，占股10%，与华为共同支持该公司的未来发展。而根据此前的协议，长安汽车及其关联方拟出资获取引望智能的股权，比例不超过40%。

随后在2024年8月25日，继阿维塔投资引望智能后，赛力斯投资115亿元，买入引望智能10%的股权。按照当前115亿元购买10%的股权计算，引望智能估值达到1150亿元。

长安汽车董事长朱华荣曾在2024年12月25日表示，华为引望此前为长安汽车预留了20%的股权，考虑到阿维塔与华为更为紧密的合作及资金状况，先期由阿维塔购买引望10%的股权。“未来会根据情况，对预留的引望另外10%股权作出安排。”

徐直军也在此前受访时透露要引入第二批投资伙伴，但具体进来的时间，尚未有明确计划。“希望引望成为一家股权多元化的独立公司。短期内，引望的合作伙伴数量将不设上限，引望将继续对战略合作伙伴开放股权。”

不过，为了打消相关股权投资者的顾虑，华为曾承诺在八年内，直接或间接持有的引望股权比例不低于5%。

关于引望未来的商业模式。在引望成立时，华为就再次校准汽车业务发展的思路，明确其供应商的定位和汽车行业赋能者的角色。

徐直军在此前接受《财经》杂志采访时表示，引望独立意味着“华为不造车”。

徐直军认为引望的独立，最大意义在于软件在汽车产业的价值在不断增加。“现在中国汽车产业在换道超车，华为恰好有这个能力，这是一个更大的机遇。”但他表示，“华为也只有确定长远不造车，才会开放引望的股权”。

此前余承东也曾明确表示华为不会做第五个“界”，“现在还有很多车企找我们合作智选车，但我们确实没有资源了，人手有限，精力有限，暂时只能合作四家，做四个智能汽车的样板”。

可以推测的是，未来新车企与华为的合作，可能更多是通过引望进行。徐直军之前就表示“高优先级肯定是用引望的解决方案，和引望结合最紧密的车企。”所以，“引望引资的对象必须是车企，且必须是做战略投资，而不是财务投资者”。

华为希望把引望打造成为一个车企共同参与的开放平台，车企要参与，就不能只投资而不买产品和解决方案。而是要风险共担、利益共享。

根据徐直军的规划，华为车BU独立为引望之后，不会带来业务模式的变化，引望既独立运作，又将得到华为长期的支持。新公司将继续使用两大核心品牌——乾崮智驾及鸿蒙座舱，引领汽车产业智能化的下半场。■

小红书登顶144小时： 前5日海外下载超280万

时代财经 谢斯临

泼天的流量，持续涌入小红书。数天前，随着TikTok禁令生效日期临近，大量美国用户开始寻找新的栖息地。中国另一款热门社交应用小红书意外进入了他们的视野，随之带动小红书于1月14日一举登顶苹果美区应用商店下载榜。

以海淘社区起家的小红书始终保持着海内外版本的互通互访，以便海外华人用户直接登录访问。正是因此，当大量自称“TikTok refugee(TikTok难民)”的外国网友涌入小红书时，直接撞上了对此毫不知情的本土中国用户，一场横跨中美两国的大规模民众文化交流活动就此展开。

1月19日午间，随着TikTok事件持续发酵，小红书的影响力得到空前放大。据移动应用商店数据查询机构点点数据监测，截至1月20日早上9点，小红书登顶了以美国、英国、法国、德国为代表的128个国家和地区苹果商店免费榜的首位。

但随着美国当选总统特朗普宣布延长禁令法定生效前的时限，TikTok再度获得90天的宽限时间，并已经在美恢复运营。在此基础上，“TikTok难民”会否回流，小红书还能否保持对海外用户的吸引力，仍是一个未知数。

但不管最终结果如何，这场流量的盛宴至今已经延续了超过144个小时，而在这段时间里，围绕着小红书和“TikTok难民”，已经有无数的故事发生。

前5日海外下载用户不到300万

与外界设想不一样的，从海外涌入小红书的用户量级没有那么大。有报道指出，在登顶美区应用商店的前两天时间里，仅有70多万新用户加入了小红书。

而据点点数据检测，1月14—18日这5天时间里，除中国以外的其他海外地区，小红书在苹果商店的下载量分别为44.44万、60.37万、62.68万、59.28万和57.37万，以此合计，在“TikTok难民”事件传播的前120个小时里，小红书在海外市场上吸纳的苹果新用户约为284.14万。

这对于有着超过1亿日活、3亿月活的小红书而言，算不上是一个太大的数字。在满屏外国人的用户感知之外，真正让小红书获益最大的，或许是它在舆论场上的声量。微信指数显示，1月14日，小红书的微信指数瞬间从平日的千万量级攀升至2.74亿，随后又在1月16日攀升至8亿的高点，几乎是同一天抖音微信指数的两倍。

出海增长从业者徐宏亮分析认为，小红书赢在国内用户的“拉活”，而不是美国用户涌入带来的拉新。相较涌入的几百万“TikTok难民”，更具价值的是，这波现象级热点让小红书在国内收获了大量围观用户和



而就在2024年7月，还有消息传出小红书完成一轮老股交易，估值达170亿美元。以此计算，就在这短短几个月时间内，小红书的估值上涨超过30亿美元，换算成人民币约为219.76亿元。

媒体曝光，并为其自身带来了天然营销。“小红书国内用户的DAU拉升或在数千万量级。”徐宏亮向时代财经表示。

市场的反馈也能侧面给出一些印证。应对小红书泼天的流量，国内不少品牌已作出快速反应，但它们所图的或许并非向外宣传自己，而是向内扩充声量。

如外卖平台饿了么就率先充当“显眼包”，大声喊起“Are you hungry?”；在线旅游平台携程也幽默表示：Say go let's go，机票酒店全都有；就连美国咖啡连锁品牌星巴克都在小红书教起了外国网友汉语拼音“Xing ba ke”。

然而在这些“整活”品牌方下方的评论区，却鲜少外国用户出现，以至于有网友不禁评论道：“努力了半天，底下全是老内。”

但这或许正是这些品牌方想要的结果。工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林向时代财经指出，小红书这一波热潮，前来的海外用户应该多是内容的发布者，而非内容的获得者，因此不是大厂和品牌的目标用户。

“另外，靠几句话想要互动是很困难的，大厂还是要提高海外用户对产品的可及性。如果接触不到产品，那么，这些内容也就只是内容，不会转变为流量。”盘和林表示。在他看来，这些品牌方动作的重点，仍是对国内用户的营销。

泼天流量鱼龙混杂，黑灰产应运而生

应对泼天的流量，迅速作出反应的，不只有前来“整活”的大厂，还有嗅觉敏锐的各路“搞钱人马”。

比如，那些整日和流量作伴的MCN机构。这场意外的跨国文化交流激发了小红书用户对外国用户的好奇，相关海外红人的数据反映普

遍较佳。即便是一张简单的自拍，有时候都能获得上万的点赞和数千条评论。

而这样的红利，MCN机构自然不愿错过。有相关业内人士向时代财经指出，圈内已有小型MCN机构有意寻求在TikTok平台中粉丝规模较大、新入驻小红书的海外红人进行合作，并会在佣金分成上予以倾斜，“比如原来给到红人的佣金分成比例在30%~40%，但现在有机构愿意给到50%甚至更多”。

又比如跨境电商从业者，不少人直接在自己的小红书账号里，发布英文带货视频，借机“出口”。有义乌的跨境团队发帖指出，1月14日刚起的小红书外贸账号立刻就有200多个海外粉丝，不到7分钟就有外国用户询问如何购买。

但也有相关从业者向时代财经指出，市场更多时候只是看起来热闹，真正的交易和引流并不容易。如从事宠物用品外贸出海的吴秋月就试图在前来避难的“TikTok难民”中寻找有影响力的红人、经销商，让他们帮助自己在海外打开市场，但成效寥寥。

在吴秋月的观察里，小红书上所谓的外国用户还处于鱼龙混杂的状态。身份无法辨别，其中既有好奇的海外网友，也有前来寻找流量的外网红人，但也有不少假扮成外国人的中国人。

类似的情况已经在抖音大规模发生。1月17日上午，抖音集团副总裁李亮曾在其官方微博强调，有海外IP不代表是海外注册用户。“我们发现，这一波也有很多人浑水摸鱼，搬运视频仿冒外国用户，尤其是一些黑产团伙想借机涨粉养号。这些账号鉴别起来有一些难度，这几天我们在积极治理，目前已经处置了1万多个仿冒外国用户的账号。”

如何处理好这样的问题，并确保海外用户发布内容的安全，成为小红书发展绕不开的问题。据正观新闻报道，小红书在某求职招聘平台上发布了一条新岗位的招聘信息。该岗位主要负责小红书平台的英文内容审核，要求英语六级以上。不过，截至发稿前，时代财经查阅各大招聘平台，均未搜索到相关信息。

在被动中，小红书估值重回200亿美元

比起市场上抢夺流量的各方人马，站在风口浪尖的小红书自身显得稍显被动。

以翻译功能举例，1月14日，在“TikTok难民”话题兴起之初，就有不少分析认为小红书应尽快上线翻译功能，以降低不同语言背景的用户沟通的门槛。但小红书始终没有对此作出回应。

彼时，时代财经就平台如何应对短时间涌入大量海外用户等问题联系小红书方面，截至发稿未收到

回复。

直到1月16日，随着人民日报评论部微信公众号发布评论将此次事件比喻为网络版的“乒乓外交”，小红书才终于松了一口气，开始化被动为主动。同日，小红书客服工作人员表示，针对网友呼吁开发一键翻译功能，小红书已经提交到相关团队部门，目前他们正对这方面工作进行更新跟进。1月19日，翻译功能才终于上线。

这被市场视作小红书再度积极出海，拥抱海外用户的信号。在此之前，小红书曾多次试水海外市场，并为此推出多个独立APP，但都成效甚微。如果能够积极地把控住这一批蜂拥而至的“TikTok难民”，将流量转化为“留量”，无疑能为小红书在海外的发展打下一个良好基础，或如TikTok、Temu等玩家，在海外再造一个小红书。

但目前来看，这并非易事。在徐宏亮看来，目前小红书上仍未有充足的英文内容可供消费，这注定了小红书难以完整承接这波海外流量。如何搭建更完整的英文内容创作者生态，仍在考验着小红书。

同时，通力律师事务所合伙人朱晓阳向时代财经表示，因文化背景、法律背景等多方差异，海外用户可能触及发布违法内容，平台方如不能及时处理，则可能面对行政处罚、关停网站乃至追究刑事责任的严重法律后果。

“面对大量涌现的非中文内容，平台如何实施高效精准的审核机制，无疑是一项严峻挑战。”朱晓阳说。

此外，朱晓阳还提示道，回顾TikTok“不卖就禁”法案，会发现其影响范围同样包括通过在线APP商店为美国境内用户提供应用服务的由中国控制的应用程序。这意味着，小红书也有可能面临与TikTok相似的监管风险。在TikTok长期前景尚不明朗的情况下，这样的风险也应被重视。

但无论最终结果如何，小红书已经借由此次“TikTok难民”事件在海外声誉暴涨。资本随即用脚投票。据《科创板日报》报道，1月中旬，包括纪源资本、金沙江创投和天图投资在内的小红书早期股东正在就出售部分股份进行谈判，估值至少200亿美元，意向机构包括红杉资本集团和高瓴投资等。

而就在2024年7月，还有消息传出小红书完成一轮老股交易，估值达170亿美元。以此计算，就在这短短几个月时间内，小红书的估值上涨超过30亿美元，换算成人民币约为219.76亿元。

这是小红书时隔3年之后再度回到这一历史最高估值。2021年11月，小红书完成了5亿美元的E轮融资，由淡马锡和腾讯领投，阿里巴巴、天图投资、元生资本等老股东跟投。彼时，小红书的估值约为200亿美元。■



荣耀换帅 前华为悍将接棒

时代财经 郭美婷

荣耀高层变动终于靴子落地？

据媒体报道，1月17日消息，荣耀终端股份有限公司内网发布公告称：“赵明因身体原因，向公司提出辞去CEO等相关职务，董事会经过慎重讨论研究，决定尊重赵明的个人意愿，接受他的辞呈，同时决定由李健接任CEO职务。”

随后，荣耀方面回复时代财经称：“赵明先生因个人原因辞去公司董事、CEO等相关职务。董事会决定由李健先生接替赵明先生开展工作。”与上述网传公告不同的是，正式官宣中，赵明离职的原因为“个人原因”而非“身体原因”。

据时代财经获得的一份赵明发布在公司内网的文章，赵明称：“很遗憾向大家宣布，我将离开荣耀。”

赵明写道：“2024年公司完成了利润、奖金预算目标，大家收益应该不错，收入、销量达成率也不错，明哥的股票还在公司，期待2025年荣耀更上一层楼。”他还称，公司4年成长需要系统性解决一些问题，很遗憾不能带领大家一起变革了。

对于未来，赵明称自己目前的规划是修整和学习。他表示自己毕业进入华为，工作27年了，超过20年都是孤身在外，过去10年在荣耀。未来一段时间他会调整、修复不堪重负的身体，陪伴家人，读读书，完善自己。

“祝福荣耀，以后不会有明哥发布会会场面了，也不能再和大家谈消

费者体验闭环、坚持价值主张了。”赵明说。

前几日，市场上已有传闻称赵明已经离职，并且还带走了团队，但荣耀官方迅速辟谣，称该消息不实。

事实上，早在2022年，赵明就被传过从荣耀离职。

不过，彼时赵明很快亲自下场辟谣，并称：“正在开管理会议，竟然网传‘被离职’了。”不过这一次，截至发稿，赵明在社交媒体上对于自己的去留仍一言未发。

公开资料显示，赵明出生于1973年，1998年毕业于上海交通大学，获通信与信息系统专业硕士学位。

1998年3月，赵明加入华为公司，历任华为无线CDMA/WiMAX/TD产品线总裁、全球无线解决方案销售部部长、意大利代表处代表、西欧地区部副总裁等职务。

2015年3月，赵明任荣耀业务总裁一职，全面负责荣耀业务。在这期间，荣耀在销售额和销量方面持续多个季度成为中国互联网手机第一品牌，并在2020年一度成为中国第二的手机品牌，在2019年年底超越三星成为俄罗斯第一手机品牌，在法国、意大利、沙特、捷克、芬兰等市场长期处于前五行列。

2020年，华为遭遇“断供”，同年11月17日宣布出售荣耀，赵明出任荣耀终端有限公司CEO，挑起了“大梁”。

荣耀官网如此描述赵明在荣耀独立后的几年表现：“2020年荣耀独立后，赵明先生带领荣耀逆境突围，

自去年12月底荣耀完成股改后，公司已“箭在弦上”。此前，荣耀方面回应时代财经称，股改完成后，荣耀将适时启动IPO流程，为实现公司下一阶段战略发展，荣耀将通过首发上市推动公司登陆资本市场。

取得了高速增长的市场成绩，在2022年成为国内市场唯一逆势增长的手机品牌。”

如今，赵明的社交媒体仍认证为荣耀终端有限公司CEO，最新一条动态停留在1月12日，转发了一条关于Magic7影像的微博。2024年12月31日，赵明发表题为“梦在远方，路在脚下”的新年致辞，称荣耀未来会坚定不移地推进AI、品牌高端化战略，推进全球业务正循环及可持续增长。

新任CEO李健被称为前华为悍将。据《华为投资控股有限公司2018年年度报告》，李健出生于1973年，毕业于西安电子科技大学，硕士。2001年加入华为，历任尼日利亚代表

处代表、加纳代表处代表、西非地区部总裁、销售与服务体系总裁特别助理、客户群及区域业务支持部总裁、东北欧地区部总裁、人力资源委员会成员、片区联席会议管理团队常务成员、片区联席会议副总裁、LTC全球流程责任人(GPO)、美洲片区总裁等，彼时任欧洲片区总裁、公司干部管理团队、ICT基础设施业务管理委员会成员。

据时代财经梳理发现，在华为2016年度报告中，李健就已开始出现

在华为的监事会成员名单中。另据媒体报道，2021年，李健加入新荣耀，先后任管理团队核心成员、副董事长、董事、人力资源部总裁等职务。

自去年12月底荣耀完成股改后，公司已“箭在弦上”。此前，荣耀方面回应时代财经称，股改完成后，荣耀将适时启动IPO流程，为实现公司下一阶段战略发展，荣耀将通过首发上市推动公司登陆资本市场。

据市场调研机构Canalys数据，2024年，荣耀以4220万台的出货量、15%的市场份额，和苹果、OPPO共同排名中国市场第三，仅次于vivo和

华为。不过，在全球市场上，据Counterpoint数据，去年荣耀尚未挤进前五。今年1月初，荣耀官宣进军印尼市场。

当下，荣耀正值筹划IPO、开拓海外等关键节点上，核心人物赵明离开。如今，压力给到新任CEO李健。□

完美世界遭遇转型阵痛 欲靠《诛仙世界》翻身？

时代周报记者 张照 发自广州

近日，完美世界(002624.SZ)发布2024年度业绩预告。

预告显示，完美世界去年全年预计实现营业收入55亿~56亿元，预计归母净利润为亏损11亿~13亿元，预计扣非后归母净利润为亏损11.2亿~13.2亿元，净利润由盈转亏。

时代周报记者注意到，这是完美世界上市以来的首次年度亏损。

对此，完美世界解释称，随着游戏及影视行业竞争加剧，公司在探索业务转型升级的过程中，遇到阶段性的困难与挑战，去年部分新游戏及影视项目不及预期，形成亏损；部分在研游戏预期收益不佳，确认关停相关损失；部分在营游戏流水下滑，业绩贡献同比下降；影视业务相关的存货减值损失及坏账损失等拖累当期业绩；叠加针对被投资企业确认的损失，导致2024年业绩亏损。

同时，时代周报记者从完美世界方面获悉，完美世界2024年对旗下项目进行系统梳理和取舍，对部分项目采取关停、缩减规模等措施，并优化不匹配公司发展需要的团队；保留优势团队，将资源集中到更具确定性的优势项目上；调整了关键管理人员，夯实了游戏开发运营与影视制作发行的全流程管理链条，为未来发展打下了坚实的基础。

一名不具名业内人士对时代周报记者表示，游戏项目的裁撤及人员优化，在当下游戏市场竞争加剧的环境下确实是一种普遍现象。随着市场竞争的加剧，这种调整是企业为了保持竞争力和盈利能力而采取的必然措施。

完美世界表示，未来，随着《诛仙世界》等项目利润的逐步释放、新产品的稳步上线推进，以及公司一系列调整优化举措的效果逐步显现，公司盈利能力有望稳步回升。

游戏业务大调整

去年6月，一则“完美世界大规模裁员”的消息在网上持续发酵，

涉及备受期待的《完美新世界》《一拳超人：世界》两个项目。

彼时，完美世界相关负责人对时代周报记者表示，公司正持续进行创新探索与转型升级，但部分产品表现不及预期带来了极大挑战。为此，公司采取一系列解决方案，其中包括优化资源配置、聚焦核心项目、进行必要的人员优化，以及办公空间集约化等，让资源更集中在核心优势业务上，调整的过程必然带来阵痛。

2023年年报显示，完美世界还在研发中的项目有《诛仙世界》《诛仙2》《完美新世界》《代号新世界》《一拳超人：世界》《乖离性百万亚瑟王：环》《灵宠》《代号YH》《代号Z》。

但据2024年度业绩预告披露，完美世界去年审慎决定关停预期收益不佳的在研项目《完美新世界》《灵宠》《代号Lucking》《代号新世界》等，并相应进行人员优化；同时，还基于《一拳超人：世界》《乖离性百万亚瑟王：环》部分区域公测表现不及预期，对其缩减团队规模，在低成本投入的基础上继续推进调优及测试等工作。

其中，关停上述四个预期收益不佳的在研项目在2024年除研发费用及人员优化补偿金支出外，还需就预付IP方的保底分成款、团队所属子公司的商誉、开发支出等资产确认减值损失，合计亏损约达4亿元；缩减上述两个表现不及预期的项目团队在2024年除发生研发、营销及人员优化补偿金支出外，还需基于项目未来预期收益就预付IP方的保底分成款、开发过程中形成的无形资产等确认资产减值损失，合计亏损2.8亿~3.2亿元。

如今，“完美世界裁员”早已尘埃落定，也成为完美世界2024年业绩出现巨亏的注脚之一。

另一方面，研发投入也是完美世界的最大支出之一。

2021—2023年及2024年前三季度，完美世界研发投入分别为23.97亿元、24.41亿元、25.88亿元及13.86亿元，分别占营业收入的比例约为28.14%、31.83%、33.22%及34.03%，呈现稳步增长的趋势。

上述业内人士向时代周报记者分析称，完美世界深耕MMO游戏领域，这类游戏确实需要大量的研发和运营成本。“人员结构优化可能有助于公司更好地调配资源，确保关键项目的顺利进行。通过优化减少冗余人员，企业可以更加集中精力和资源在核心项目和业务上。”

如何力挽狂澜？

完美世界还在2024业绩预告中表示，新国风仙侠MMORPG游戏《诛仙世界》于2024年12月19日公测，公测表现良好，有望成为公司又一款长线运营的基石产品。但由于《诛仙世界》在报告期期末公测，收入与费用阶段性错配，对2024年的当期业绩产生负向影响，相关业绩贡献将在后续报告期逐步释放。

展望未来，完美世界表示，游戏业务方面将稳步推进以《诛仙世界》为代表的经典品类和以《异环》为代表的潮流新品的研发、测试及上线工作，同时以小规模、轻量级投入积极探索新的发力点。

其中，《诛仙世界》已于2024年12月19日正式上线，公测首30天流水超4亿元；异世界都市冒险JRPG游戏《女神异闻录：夜幕魅影》近期于海外部分区域完成测试，反馈良好，正在积极推动相关地区海外上线工作；超自然都市开放世界RPG游戏《异环》已于2024年11月首测，广受玩家好评，在创新品类突破、拓宽用户群体、全球化出海等方面，有望为公司打开新局面。

据《诛仙世界》官网显示，《诛仙世界》是一款专注于纯血PC端开发的全新MMO，以电影级画质、丰富多元的玩法和细腻的互动细节，带领玩家领略仙侠世界的壮丽与自由。同时，游戏深入挖掘中国自然地貌与文化特色，融合真实景区的精髓，为玩家构建了一个既充满幻想，又极富文化韵味的浩瀚大世界。

完美世界表示，《诛仙世界》于公司优势的MMORPG赛道发力，与玩家共创，在技术、玩法、运营模式等层面积极创新和突破，力求为玩家提

供更加深度、沉浸且高质量的MMO体验。品质追求与深度玩法的有机融合，为游戏的长线运营夯实了基础，有望成为公司又一款基石产品。

《女神异闻录：夜幕魅影》则是一款由SEGA正版授权、完美世界开发的角色扮演游戏，2024年4月12日、18日先后在国服及海外部分地区上线，一度登顶国服App Store免费总榜、韩国和中国港澳台地区App Store及Google Play游戏免费总榜。

七麦数据显示，自2024年4月12日上线以来，《女神异闻录：夜幕魅影》国服iOS端收入不断走低；截至2024年12月31日，《女神异闻录：夜幕魅影》国服iOS端收入预估为845.25万美元。

另据Sensor Tower显示，得益于延续原作的世界观和场景，以及在剧情、玩法和角色上进行了创新，《女神异闻录：夜幕魅影》海外上线首月成为全球收入增长最大的回合制RPG手游，跻身2024年4月海外收入增长榜第九名。但到了次月，《女神异闻录：夜幕魅影》海外市场表现平平，从而掉出了Sensor Tower海外收入增长榜单。

完美世界在2024年半年报中提及，《女神异闻录：夜幕魅影》助力公司进一步在潮流赛道积累丰富的全域经验，公司将继续推进该游戏在日本、欧美等海外其他区域的上线计划。

此外，时代周报记者注意到，完美世界另一款重磅产品《异环》的制作组已于2024年12月4日通过《异环》公众号披露了具体的优化清单，涉及视听焕新、玩法迭代、性能优化、未来规划。

开源证券研报表示，《异环》基于虚幻5引擎开发，为完美世界《幻塔》之后又一款二次元开放世界游戏。目前《异环》首曝PV与实机演示视频在B站累计播放量超900万，并于2024年9月22日举办线下封闭试玩会，广受玩家好评。基于该公司丰富的研发经验及开放都市的独特游戏设计，《异环》有望成为开放世界游戏头部公司，进而推动其业绩反转。□

845.25

万美元



新车打头阵“火拼”智能化 多家自主品牌车企发布新年销量目标

时代周报记者 赵昱 发自北京

2025年开年，自主品牌车企陆续公布2024年销量及2025年规划。2024年，比亚迪销售超400万辆新车，在超额完成360万辆新车目标的同时，还反超上汽集团问鼎国内规模最大的汽车制造商。长安汽车、吉利集团的年度销售表现同样超过年初预期。

上汽集团、广汽集团则出现了年销量下滑。有业内人士表示，合资品牌声量下滑或是集团销量减少的主因。

尽管市场表现各异，但各家企业加速新能源转型的决心却十分一致。例如，广汽集团宣布，未来三年（2025—2027年），公司自主品牌预计将推出22款全新车型，覆盖纯电、增程、插混等所有主流新能源动力形式，2025年内将有7款全新车型上市。吉利集团也提出，2025年吉利乘用车新能源销量目标为150万辆。

“得新能源者得天下”

时代周报记者梳理后发现，在10家主要自主品牌车企中，有9家企业已公布年销量，其中6家企业实现了年销量同比提升。

不管从销售体量还是目标完成度来看，比亚迪都是当之无愧的冠军。2024年其累计销售新车约427.21万辆，同比提升41.26%；王朝网和海洋网分别销售新车约209.80万辆及194万辆。秦系列（含秦PLUS、秦L DM-i、秦EV）是比亚迪旗下最畅销的车系，2024年累计销售约73.23万辆。目前，比亚迪尚未

公布其2025年销量指引。

2024年，奇瑞捷途、智界、吉利银河、极氪等品牌销量，特别是旗下新能源产品销量上涨，推动奇瑞集团、吉利集团整体销量大幅增长。年内，奇瑞集团售出新车260.39万辆，同比提升38.4%；吉利集团售出新车217.66万辆，同比提升32.03%；两者新能源车销量分别实现232.7%及91.89%的同比增长。

中国汽车工业协会数据显示，2024年1—11月，新能源汽车产销量分别完成1134.5万辆和1126.2万辆，同比分别增长34.6%及35.6%。新能源汽车新车销量达到新车总销量的40.3%，单月新能源汽车渗透率连续5个月超50%。期内，自主品牌乘用车市场份额为65.1%，同比提升9.3个百分点。

当前，新能源车销量对车企的市场表现至关重要。随着合资品牌声量日渐降低，曾作为部分国内车企销量支柱的它们，已失去对于市场风向的绝对控制权。

2024年，上汽大众、上汽通用、广汽本田、广汽丰田年销量均出现一定程度的同比下滑。受此影响，上汽集团和广汽集团去年的整体销量也出现超两成的下滑，分别减少至401.30万辆及200.31万辆。

对比来看，上汽集团旗下新能源品牌智己2024年累计销售新车6.55万辆。虽然实现了71.24%的同比大幅增长，但与头部新势力品牌仍有一定距离。广汽集团旗下埃安品牌年销量达到37.49万辆，在新能源车市场中表现较为突出，但较2023年48万辆的

年销成绩出现了21.90%的同比下滑；肩负冲击高端化重任的昊铂品牌，则尚未打出声量。

随着行业竞争态势愈发激烈，车企在品牌塑造、价格策略、服务质量、技术研发等维度的比拼仍在继续。

2025年继续加码智能化

截至目前，在10家自主品牌车企中，已有5家企业公布了2025年的销售目标。

在去年年底举办的2025长安汽车全球伙伴大会上，长安汽车发布2025年“3311”全年目标，即总销量300万辆、收入3000亿元、新能源销量100万辆、海外销量100万辆。长安汽车董事长朱华荣表示，到2030年，长安将实现年总体销量500万辆，新能源销量350万辆，海外销量占比30%。

东风集团同样瞄准了300万辆的销售目标。根据企业公布的信息，2025年其经营目标是整体销量重回300万辆台阶、挑战320万辆；新能源汽车销量跨越100万辆；海外出口量达到50万辆。

吉利集团此前宣布，2025年其销量目标为271万辆，较2024年的总销量增长约25%，其中新能源汽车销量目标为150万辆，渗透率过半。分品牌来看，年内吉利品牌销售目标为200万辆，极氪品牌为32万辆，领克品牌为39万辆。

2025年，吉利银河将推出5款新车型，其中包括2款SUV及3款轿车，全面进入主流新能源车市场并挑战100万辆销售目标。另据吉利控股集团总裁、极氪智能科技CEO安聪慧透露，

在与领克品牌合并后，极氪品牌不再推出20万元以下车。今年将推出3款定位更高的车型，分别为一款基于极氪007架构打造的猎装车、一款全尺寸旗舰SUV，以及一款中大型豪华SUV。

在当前的市场竞争环境中，销售体量是衡量企业发展水平的重要指标，技术创新则是另一个维度。当行业电动化转型进入智能化下半场，以人工智能、大模型为代表的前沿技术深度融入汽车产品，全方位重塑着用户的出行体验，也促使企业不断革新研发与运营模式。

2024年年初，为推进智能化领域的发展，比亚迪董事长兼总裁王传福表示，比亚迪将投入1000亿元，用于发展人工智能和汽车相结合的智能技术。几乎在同一时期，比亚迪将智能驾驶研发中心、智能座舱软硬件研发中心等部门整合成为“智能技术研究院”，加速车辆智能化技术的研发，计划尽快推动高阶智驾大规模落地。

广汽集团方面也表示，2024年其已实现L2++城市高阶智驾功能并搭载多款新车型上市，并实现城区NDA全国开城。2025年将推出更多高阶智驾功能车型。此外，长城汽车、吉利集团也加快了智能化研发进程。

自研技术者有，借力突围者亦有。奇瑞与华为合作打造智界系列车型在经历最初的产能风波后，市场表现一路回升，2024年累计销售5.80万辆。东风岚图旗下MPV车型岚图梦想家在改款后，搭载华为乾崮智驾和鸿蒙座舱。新车一经上市便迎来销量大幅增长，去年12月单车型交付超1万辆。■

427.21
万辆



2025年冲击271万辆产销目标 吉利乘用车迈入大整合时代

时代财经 贺晴

2024年刚刚过去，汽车产业变革持续深入，行业格局加速调整重构，市场竞争更加激烈复杂。

在这一背景下，吉利控股集团去年发布了《台州宣言》，宣布企业进入战略转型全新阶段。近日，吉利控股集团CEO李东辉在《台州宣言》解析会上公布了集团未来三年战略目标：至2027年，整车销量超500万辆，成为电动化智能化变革和高质量发展的引领者，逐步形成差异化的绿色智能通行生态竞争力。

2024年，吉利控股集团总销量预计约332万辆，同比增长21%。其中，新能源汽车销量预期超148万辆，同比增长约52%，新能源渗透率预计将达到45%。

步入2025年，伴随技术变革与消费需求持续演变，汽车产业链调整、生态圈重构将进一步加速，行业发展机遇与挑战并存。定下跨越式增长目标的吉利，2025年怎么干？

“我们不简单地打价格战，而是要长期打技术战、品质战、品牌战、服务战，以及企业的道德战。”此前，吉利控股集团董事长李书福在2025年新年致辞中表示，必须旗帜鲜明地反对内卷式恶性竞争，不追求短期销量目标。

聚焦汽车主业

“面对更加激烈的市场竞争环境，我们的拳头也要握得更紧。”吉利控股集团总裁、极氪智能科技CEO安聪慧表示。

2024年，吉利乘用车含吉利、吉利银河、领克、极氪，全年销量突破217万辆，同比增长超过32%，超额完成200万辆的年度目标，创历史新高。

安聪慧介绍，去年开始，吉利乘用车板块的前端品牌就开始进行大

刀阔斧的整合。

整合的核心目标就是要形成吉利汽车集团和极氪科技集团，两大汽车业务主体的“两横”布局。其中，吉利汽车集团整合吉利、吉利银河、雷达、翼真等，实现轿车、SUV、MPV、越野、皮卡等品类的全覆盖，面向大众主流市场，加速新能源转型；极氪科技集团则整合领克、极氪，组建全球领先的高端豪华新能源汽车集团。

为了达成上述三年战略目标，整个吉利乘用车板块要在2025年实现271万辆的产销目标，其中包含150万辆的新能源销量目标。

而分解271万辆的产销目标，其中，吉利汽车集团目标200万辆，吉利银河挑战年销100万辆，同时持续挖掘海外市场全新增长点，争取2025年实现海外市场15.6%以上的增长。产品层面，吉利汽车集团CEO淦家阅介绍，银河新能源今年将推出5款全新产品，包括两款SUV（大车型），三款轿车（大中小车型）。“每一款都是主流细分市场的核心产品，都将实现上市即上量。可以讲2025年将是吉利的产品大年。”淦家阅表示。

极氪科技集团方面，2025年全年产销目标71万辆，未来两年将成为年产销百万级、全球领先的高端豪华新能源汽车集团。

“我们希望未来极氪科技集团能够成为中国的BBA。”安聪慧向时代财经表示。他认为，属于中国的全球高端豪华新能源品牌已经呼之欲出。

目前，领克与极氪的2024年总销量突破50万辆大关。这意味着，极氪科技集团需要在接下来的两年实现40%的年复合增长率。

作为参考，极氪2024年的交付量增长率为87%，领克2024年同比增长近30%。

当前，业内有观点认为，整合将成为未来汽车行业的一大趋势，不过整合过程中，如何避免品牌之间的内

步入2025年，伴随技术变革与消费需求持续演变，汽车产业链调整、生态圈重构将进一步加速，行业发展机遇与挑战并存。定下跨越式增长目标的吉利，2025年怎么干？

耗成为新的关注点。

吉利汽车集团高级副总裁、领克汽车销售公司总经理林杰在2024年接受《经济观察报》采访时表示，领克在纯电市场的布局较为克制，2025年计划推出三款全新车型，但会以插电混动产品为主，没有纯电产品。除了能源形式上的区分，两个品牌也会在产品风格打造上进行区分，极氪有新一代的设计语言，而领克会坚持自己的设计语言。

林杰称：“尽管大家可能观察到一些（市场）重叠，但我们认为这是很正常的，品牌与品牌之间存在20%或30%的重叠，是没有问题的。”

将推甲醇乘用车
除了明确各大品牌的发展目标，在能源路线的转型上，吉利控股集团认为，新能源的发展绝对不是单纯的某一种能源驱动与路线，而是要全链路地减碳，而且要真正解决出行的能源环保和可再生问题。

为此，吉利选择布局甲醇路线。“绿色甲醇，是能够将清洁可再生能

源与汽车出行进行最佳匹配的发展路径之一，也是跨越油气时代的最佳解决方案。”淦家阅表示。

当前，新能源汽车的主流技术路线仍是纯电、插混或增程，少有乘用车企业进入甲醇汽车领域。

淦家阅介绍，吉利在甲醇汽车领域已经耕耘20年，成功解决了腐蚀、溶胀、耐久和冷启动等四大难题，掌握了甲醇汽车的核心技术，拥有标准和专利300项以上，销售甲醇运营车辆近4万辆，累计行驶里程超200亿公里，实现甲醇汽车从小批量试点运行到大规模推广应用的跨越。

2024年，吉利甲醇汽车已推广至12个省、40个城市，全年销量增幅达到130%。

2025年，吉利甲醇汽车的目标将不再局限在B端运营，将在第四季度，面对C端用户推出两款第五代可醇、可电、可油的超醇电混产品，轿车和SUV双车齐发。

据悉，第五代超醇电混技术，可实现甲醇和汽油两种燃料在同一油箱内的灵活配比混合，发动机的热效率达到了48.15%。

“绿色甲醇的产业规模还很小，市场仍处于布局阶段。”银河期货在研报中指出。

吉利方面认为，醇氢电混汽车是跨越油气时代的最佳解决方案，随着今年两款全新超醇电混产品的上市，吉利甲醇汽车产销量将迎来指数级增长。

推出甲醇乘用车将成功吃到螃蟹，还是会走上“非主流”路线，仍有待时间验证。

不过，吉利已然押注甲醇汽车的长期发展。李东辉表示：“吉利控股集团近期制定了2030愿景‘引领绿色智能通行生态’，这是集团未来努力的方向。我们致力于以创新的绿色智能科技，为用户提供‘可油可电可醇’的产品与灵活能源服务。”■

合资车企的新年任务： 要在中国市场当“学生”

时代周报记者 武凯 发自北京

“在中国，为中国！”2023年以来，中国自主品牌崛起。面对压力，国内多家合资品牌喊出类似口号，表达坚守中国市场的决心。此后两年时间，多家合资厂商显著加大在中国市场的投入力度，力图在变革之际站稳脚跟。

2024年，多数合资汽车厂商在中国市场的销量显著下滑，减产、裁员等消息屡屡传出。据行业数据测算，2024年合资品牌的市场份额已不足40%。

中国已是全球最大的汽车市场，多数合资品牌依然想继续深耕这一市场。汽车的电动化、智能化发展势不可挡，合资厂商正加快与自主品牌的合作步伐。

据时代周报记者不完全统计，2025年，一汽-大众、上汽大众、一汽丰田等多家头部合资品牌都将与国内车企或供应商合作，以谋求在平台或智能化技术方面的突破。

以目前的趋势来看，2025年将成为合资品牌学习自主品牌的关键一年，能否通过自主品牌和供应商的优势推出更有竞争力的产品，或将决定其是否能在中国市场力挽狂澜。

合资品牌成“小众”？

提升销量，是所有合资品牌求变的根本。

2024年，12家主流合资品牌仅有一汽丰田、长安福特的汽车销量实现同比持平或微弱增长。一汽丰田2023年、2024年销量均为80万辆，长安福特2024年汽车销量由2023年的23万辆微增至25万辆。

两家合资厂商的微弱增长，难掩整体困境。

其余10家合资品牌中，一汽-大众（含奥迪品牌及进口车）、上汽大众、广汽丰田、广汽本田、东风日产、东风本田、上汽通用等2024年的销量均有显著下滑。其中，广汽丰田、广汽本田两大日系合资品牌同比销量降幅超过20%，美系合资品牌上汽通用的销量降幅更超过50%。

另有7个合资品牌尚未公布2024年全年销量。

据东风集团产销数据，旗下三个合资品牌东风日产、东风本田、神龙

汽车2024年前11个月的销量分别为58万辆、38万辆、6万辆，同比分别下滑12.9%、30.3%、17.7%。

此外根据平台数据，宝马、奔驰、现代、起亚4个品牌的国内合资车型在2024年前11个月销量分别为55万辆、54万辆、14万辆、5万辆（均未包含进口车型销量），均未能实现显著增长。

在多名业内人士看来，合资品牌在电动化、智能化领域转型较慢，缺乏有竞争力的电动化车型。反之自主品牌在电动化、智能化领域凸显优势，且产品更具性价比。因而市场呈现自主品牌销量提升、合资品牌销量下滑的明显趋势。

与自主品牌高歌猛进、销量占比增至60%相比，合资品牌已成为“小众”。

“穷”则思变

合资品牌是燃油车时代的王者，却是电动化时代的新兵。

面对不断萎缩的市场份额，合资品牌在2024年很难拿出更具竞争力的产品来夺回市场，尤其是电动化产品，“降价”就成了主要手段。

在过去的一年，无论是一线豪华品牌华晨宝马，还是销量更高的上汽大众、广汽丰田等，其产品终端价格均有大幅下滑。例如，宝马3售价下探至20万元水平（指导价35.39万元起）、大众帕萨特售价低至15万元内。上汽通用旗下别克品牌、凯迪拉克品牌也推出了多款车“一口价”模式，企图提振销量。

但这治标不治本，降价也让经销商们倍感压力。2024年，福建地区部分宝马4S店、华北地区部分奥迪4S店、湖南省部分现代4S店等众多经销商或是关停、转换，抑或是要求厂家停止压货、提高补贴等，使得品牌方陷入两难。

品牌也意识到了降价这一手段的局限性。在2024年，宝马曾尝试退出“价格战”，选择“保价”策略。在宣布退出“价格战”后两个月内，宝马汽车销量直线下滑，不得不在年底再度加入“价格战”。但无论降价与否，宝马陷入了销量困境，其他合资品牌亦是如此。

降价也难奏效，合资品牌不得不在新的一年寻找新方向。

1月6日，有消息称广汽本田正

2024年，多数合资汽车厂商在中国市场的销量显著下滑，减产、裁员等消息屡屡传出。据行业数据测算，2024年合资品牌的市场份额已不足40%。

与华为就智能驾驶领域积极合作，广汽本田旗下“烨品牌”车型后续有望搭载华为智能驾驶系统。在业内人士看来，广汽本田希望与国内头部科技企业合作，以推出更吸引消费者的产品，最终提振汽车销量。

2024年，广汽本田汽车销量跌至47万辆，同比跌幅高达26.52%。

在新旧交替之际，众多合资品牌纷纷努力与国内企业深化合作。

据时代周报记者不完全统计，当前一汽-大众、上汽大众、一汽丰田、广汽丰田、长安马自达、奇瑞捷豹路虎等，都在加速推进与国内自主品牌或热门科技企业的合作，来获取后者的智能座舱、智能驾驶解决方案或电气化平台，以及生产制造支持。

面对中国汽车产业的高速发展，合资品牌们集体放下了身段。

“师傅”要学“徒弟”了

2025年刚刚开始，但汽车行业中的“师傅”学“徒弟”已蔚然成风。

在一众合资品牌中，德系合资品牌在中国市场的电动化决心最强，并通过大力投资或与自主品牌合作来改善产品布局。

2024年，大众、奔驰、宝马就分别宣布对中国市场追加25亿欧元（约合人民币190亿元）、140亿元人民币（奔驰与合作伙伴共同投资）、200亿元人民币，来扩大在华生产基地和产品阵容。

其中，大众还与小鹏汽车合作，双方将基于小鹏汽车的电子电气架构研发新款电动汽车，新车将在2026年

推出。而就在1月6日，双方再次扩大了合作范围，宣布共享双方建设的2万根充电桩，此举将惠及一汽-大众、上汽大众及小鹏汽车旗下电动化车型。

大众还在推动与上汽集团、华为等企业的合作。去年11月，大众旗下奥迪品牌与上汽集团推出全新电动车品牌AUDI。该品牌首款车型AUDI E基于双方共同开发的“智能数字平台”打造，计划于今年量产。即将上市的国产奥迪A5L也将搭载华为智能驾驶系统。

奔驰方面也对时代周报记者表示，在原有国产化车型的基础上，2025年起，中国专属纯电长轴距CLA、长距GLE SUV，以及VAN.EA平台全新纯电MPV将在华投产。

相较而言，日系合资品牌、美系合资品牌以往转型意愿有限，也鲜少与国内头部企业合作。但在岁末年初之际，相关品牌牵手国内热门企业的消息不时传出。

除了前文提及的广汽本田与华为洽谈合作事宜，广汽丰田也在与华为合作打造智能座舱、奇瑞捷豹路虎则借助奇瑞纯电平台打造“Freelander神行者”、长安马自达则借助长安汽车打造了首款纯电车EZ-6……

除了寻求国内自主品牌或科技企业的支持，不少合资品牌也开始学习自主品牌的研发或产品经验。

2024年年底，广汽丰田宣布向“中国自研”全面进阶，将全面构筑现地产品开发体制，从企划、开发、验证评价到全生命周期管理，实现产品由现地团队100%完结。此前不久，一汽丰田、一汽-大众、奔驰等也将中国定位为研发基地。

正如奥迪上汽合作项目CEO宋斐明所说：“如果能在国内成功，那就一定能在全球成功。”

另一方面，也是从2025年开始，上汽大众、上汽通用等合资品牌将陆续推出插电混动汽车、增程式电动汽车，来提高产品竞争力。近年来，随着比亚迪、理想汽车、问界汽车的推动，这两类车型已成为国内市场销量增速最高的产品类型，颇受市场认可。

合资品牌的种种尝试值得肯定，中国汽车产业的发展也是相互学习的成果。在自主品牌百舸争流的2025年，用中国经验打造全球汽车，正成为合资品牌的必然选择。■

200

亿元

>

三连跌！保时捷2024年在华销量下滑28% 某4S店销售：现车多优惠多

时代周报记者 武凯 发自北京

1月13日，保时捷在法兰克福证券交易所公布2024年销量数据。2024年，保时捷在全球范围内共交付310718辆汽车，同比减少3%。在华市场汽车销量大跌，成为保时捷去年全球销量下滑的主要原因。

2024年，保时捷在全球5个主要市场中，有4个实现销量增长，仅中国市场出现了下滑。2024年，保时捷在华销量56887辆，同比下滑28%，2023年为79283辆。

而保时捷在中国市场面临的诸多挑战中，汽车销量下滑只是其一。2024年以来，保时捷中国先是被曝出遭供应商联合施压，被要求更换高管、提高补贴；后在年底，保时捷又被传出多地经销商关张。

保时捷不香了？

这不是保时捷在华销量首次下跌。

2022年，保时捷在华销量由峰值下跌2.5%至9.33万辆；此后又在2023年同比下滑15%至7.93万辆。2024年，保时捷在华汽车销量同比跌

幅再创新高，达到28%，其在华市场减少的销量超过了其他四大市场的增量之和。

具体而言，2024年保时捷在欧洲（不包括德国）交付了75899辆汽车，同比增长8%；在德国本土市场，交付35858辆，同比增长11%；北美以86541辆的交付量再度取代中国市场成为最大的销售区域，与2023年相比增长了1%。

在华汽车销量大跌的同时，保时捷在华经营也遇到了前所未有的挑战。

2024年5月底，有消息称保时捷销量大跌，纯电车型销量不佳引发车价跳水。保时捷中国为了完成销售任务选择压库，导致经销商威胁停止进车，并要求保时捷方面更换高管、提高补贴，继而双方矛盾彻底激化。

对此，保时捷中国彼时回应时代周报记者称，保时捷中国与全体授权经销商始终保持着长期的、互信的常态对话机制，汽车厂商始终要积极倾听来自经销商一线的声音，将一同寻求有效的方式来积极应对市场的变化。

2024年7月，保时捷中国宣布潘励驰（Alexander Pollich）接任保

时捷中国总裁及首席执行官，前任保时捷中国总裁及首席执行官柯时迈（Michael Kirsch）调离。

但保时捷中国作出的上述调整并未彻底改变经销商困局。

去年12月底，新浪科技报道称，保时捷全国多家线下门店突然关闭，包括义乌、唐山、郑州等。为了在中国市场降本增效，保时捷还无故取消了承诺车主的新年礼物，就连每年最为重视的试驾活动“凌驾风雪”也被取消。

剩下的保时捷经销商为了多卖车，也开始改变以往的强硬作风——保时捷4S店开始减少甚至取消购车必选装的“强制要求”。保时捷北京某4S店工作人员表示，以往购买保时捷车辆通常会选装超15万元的配置，但现在“（选装）没要求，优惠多”。

此外，保时捷也从以往的“人等车”，即消费者选定配置后进口车辆，变成了“车等人”。上述工作人员在其微信朋友圈中表示，正挂售着多辆保时捷卡宴、Macan现车。“现车充足，各种颜色都有，价格也不错。”该工作人员称。

缩减经销商数量是唯一的办法？

保时捷在华遇冷有多重因素。

保时捷方面表示，作为超豪华汽车品牌，2024年其在华销量下滑与经济形势有关。这一点得到了部分业内人士的认可。

除了客观因素，保时捷的产品布局、售价等也对其销量有一定影响。

截至目前，保时捷在华共有6款车型在售。除了保时捷911、718两款小众跑车外，保时捷仅有4款主流车型在售，且纯电车型主要为Taycan。保时捷全系产品起步价均在50万元以上。

值得一提的是，在宝马X5、奔驰GLE等高端车型加速国产化的当下，保时捷全系车型仍均为进口。高昂的豪车进口税，稀释了保时捷的产品竞争力。

而让保时捷产品竞争力下滑的，还有自主品牌的崛起。“保时捷在华销量快速下滑，与自主品牌高端产品竞争力的大幅提升也有关。”乘联会秘书长崔东树对时代周报记者表示。

2024年，比亚迪仰望等品牌在百万元级别市场对保时捷等超豪华品牌发起冲击，仰望大型SUV仰望U8、超级跑车仰望U9等，为中国市场提供了自主品牌的超豪华选择。在主流市场，问界M9、理想L9等大型SUV也以更低的售价展现出了更强的竞争力。

“一是国内市场超豪华汽车消费增长不再明显，二是自主品牌高端豪华汽车增多提供了更多选择。”北方工业大学汽车产业创新研究中心主任、教授纪雪洪说，“相反保时捷等品牌近年来缺乏亮眼的新品和技术，难以体现竞争力，且营销理念落后于互联网时代的新势力品牌。”

面对困境，保时捷怎么办？时代周报记者就2024年汽车销量下滑原因以及后续应对措施，致函保时捷中国了解情况。截至发稿未获回复。

目前可以确定的是，保时捷中国正在收缩经销网络。

“目前客户需求下滑、销量缩减，对经销商网络进行优化已势在必行。我们希望保障合作伙伴在本地市场的盈利能力。”12月9日，潘励驰称。据他介绍，保时捷将在未来两年时间逐步对网络进行淘汰优化。按照计划，在2026年年底将保留100家左右经销商。

目前保时捷中国约有130个保时捷中心。

在不少业内人士看来，2025年对保时捷而言，也是颇具挑战的一年，市场也期待保时捷的新答卷。■

FILA开年重磅人事变动 安踏年轻骨干接班

时代财经 周嘉宝

FILA突然换帅。

1月17日晚间,据《中国企业家》报道,担任FILA大中华业务“掌舵人”15年的姚伟雄已于近日离任安踏集团时尚运动品牌群CEO一职,但继续担任集团副总裁。接任者江艳是一名成长于安踏集团内部的年轻骨干,她曾先后负责ANTA KIDS和FILA FUSION的品牌管理工作。

1月18日,时代财经从安踏集团方面获得一份声明。安踏集团表示,因已届退休年龄,姚伟雄将不再担任安踏集团时尚运动品牌群CEO职务。江艳将全面负责时尚运动品牌群的经营管理,继续推动FILA夯实“高端时尚运动品牌”的心智定位,实现品牌驱动的业务增长。

时代财经就此次人事调整细节、对相关业务的影响、品牌未来计划等问题,联系安踏集团和FILA品牌,安踏集团方面表示:“关于此次人事变动的回应以声明为准,无更多信息披露。”

姚伟雄的离任让许多业内人士感到突然。最近两年,作为FILA的灵魂人物,姚伟雄曾多次接受媒体专访,也频繁活跃于公众视野,讲述自己如何将FILA打造成“爆款”的故事,也回应外界对FILA“失速”的质疑。

不过,时代财经从知情人士处获悉,姚伟雄早几年就已计划退休。

当下的FILA正面临着新的发展课题。2024年,FILA品牌产品零售额同比录得中单位数正增长,这一增速表现相比上一年10%~20%的高段正增长有所收窄。同时,也比同期安踏主品牌及其他品牌稍显逊色。

面对FILA老臣的离任,业内人士亦有不同看法。有分析人士指出,FILA正在品牌重塑与升级的关键期,姚伟雄的离任势必带来内部团队的动荡和变化,这也让FILA原本并不稳定的业绩再添变数。亦有人认为,FILA(斐乐)运动时尚发展已进入瓶颈滞缓发展期,把一线作战任务交给年轻人也是组织的新陈代谢,有助于推动斐乐突破瓶颈。

FILA灵魂人物

姚伟雄,是FILA在中国成功的关键人物,也被看做是FILA的“天选CEO”。

2009年,安踏集团斥资4.6亿元,拿下意大利运动时尚品牌FILA在大中华区的商标使用权和经营权。次年,曾先后在欧莱雅和Lacoste中国任重要管理岗位的姚伟雄,出任FILA大中华区负责人。

刚接手FILA中国业务时,姚伟雄的担子很重。被安踏买回来的FILA中国只有50家店铺,还伴随着数千万元的亏损。2011年,姚伟雄给FILA定了一条差异化的路子:品牌定位于高端运动时尚,渠道模式则转向全面直营,深耕一、二线市场中高端商圈。

15年过去,依靠这些策略,FILA在强敌环伺的中国市场打了一场漂亮的“翻身仗”。其间,姚伟雄主导推出了FILA KIDS、FILA FUSION、FILA ATHLETICS和FILA GOLF等细分市场子品牌,将FILA逐步打造成了如今年营收超250亿元的“巨子”。

对于安踏集团来说,姚伟雄的功绩并不仅在于FILA本身。

要知道,当主品牌安踏挣扎于行业周期的下行与品牌势能下滑,安踏集团依然能走多品牌路线,坚持“多元化”战略,“现金奶牛”FILA和背后的功臣姚伟雄功不可没。

据安踏财报,FILA 2019年营收突破百亿元,达147.70亿元,同比增长73.9%;2021年,该品牌年营收突破200亿元。浦银国际数据显示,2015—2020年,安踏品牌、李宁公司的营收复合增长率分别为11%和15%。同期,FILA收入复合增长率



达56%。

截至2024年6月底,FILA的门店达到1981家。庞大的直营网络,也极大地考验着管理精细度。而FILA之所以在过去快速扩张的多年保持强劲增长,与姚伟雄细致严苛、崇尚高执行力的管理风格有关。

有媒体曾描述“他对FILA经营活动把控度很细”,FILA上市的每件衣服、每个门店的陈列、与国际设计师的合作,他都要亲自把关,参与执行。他也在多个采访中,曾自嘲是一个“难搞的人”。

他的口袋里经常会带着一支激光笔,因为掌舵FILA品牌以来,他常年维持每周一次的巡店频率。

姚伟雄曾透露:“我的巡店频率应该是行业前几的,也是全国各地跑门店。每进入一家门店,从装修、商品陈列、店员妆容、服务流程到店效、门店本身的库存、售罄率等方面,都会关注。”

有时尚行业人士对时代财经这样评价:“姚总能力很强,他应该换个品牌继续挑大梁。”

1月18日下午,从FILA功成身退的姚伟雄在朋友圈写下了这样一段话:“云开雾散,心如明镜,十五年的光阴雕刻成一座雄伟的城堡,每一块雕刻都是磨砺的痕迹,每一段画面都勾勒出品牌的蜕变;云蒸霞蔚,岁月如梭,迷茫与奋进化作灵魂深处的线索。如今,告别过去的轨迹,走向更广阔的路途;离别是一次空间重构,是建筑师的执着,每一步,都踏上创意的构想,阳光洒下,未来的画布等待描绘。”

失速的质疑

仍然担任安踏集团副总裁的姚伟雄口中所说的“未来的画布”究竟在何处,我们不得而知。但不再是姚伟雄掌舵的FILA,未来将走向何方,成为行业更关注的问题。

时尚产业独立分析师、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄对时代财经说:“好运气一直伴随安踏,从斐乐到可隆、迪桑特,甚至亚玛芬的收购。但目前来看,对于以全球市场为主的亚玛芬,安踏消化得有些艰难。在国内市场,安踏主品牌的继续成长也并非易事,FILA所坚持的高端运动时尚更进入滞缓发展期,陷入增长瓶颈。”

近些年,因为业绩起伏,FILA一度被质疑增长“失速”。2022年,FILA的营收在连续增长10多年后,出现了首次下滑。当年,FILA营收215.23亿元,同比2021年下滑1.4%;毛利率和经营利润率分别下降了4.1个百分点和4.5个百分点。

2023年8月,姚伟雄对外回应过FILA的增长问题。“这些年,外界始终关注FILA是否已触及天花板,我从没担心过这个问题。FILA之前的增速确实很稳定,这是由市场基数决

定的。当品牌市场占有率达到一定量级,增速必然会降低。以FILA目前的体量,去年(2022年)并没有大力度地追求所谓的高增长,而是追求更高质量的增长。”“如果只看2022年,那跟FILA这11年的轨迹是有落差的,但如果我们5年以后看,10年以后看,FILA的轨迹是不断向上的。”

安踏集团管理层亦曾在2022年的业绩说明会上称,FILA的增长放缓,一方面因为FILA终端渠道采用100%的品牌直营,如果店数没有增长,增长就必须来自于同店增长驱动,这是为什么FILA去年(2022年)受到外部环境影响的程度比其他品牌更大的原因。另一方面,FILA在经过过去五六年的狂飙突进后,未来对增长速度的追求,将让位于对增长质量的重视与把控。

但在更多的行业人士看来,FILA在其坚持的高端运动时尚赛道也遇到了实实在在的挑战。一是时尚运动潮流的红利整体消退,李宁的国潮、耐克的乔丹都深受这一趋势的影响;二是FILA不得不面对与更多强劲对手的正面对决。

一名时尚企业高管这样对时代财经表示:“运动时尚竞争已然红海。”她认为,lululemon、Alo、On等国际运动品牌在中国市场被热捧,都给FILA带来了一定的销售压力。

姚伟雄并非没有感知,“之前没有太多的竞品留意到斐乐(FILA),我们可以躲在自己的赛道,从起跑加速。但这两三年被关注得多了,躲不开了。”他表示。

作为应对,FILA在2022年年底也提出了专业和时尚两条腿走路的“灯塔计划”,尝试寻找更多的市场增量。聚焦网球、高尔夫、精英跑步等三大“精英运动”,以及艺术运动结合、顶级渠道、代言人、鞋品创新等“四大引领”。仍然聚焦消费力更强的中产,关闭下沉市场的低效门店。

然而,在FILA押宝的“精英赛道”,其他对手也同样在发力。2024年年初,lululemon宣布签下澳洲高尔夫球星李旻宇成为其首位PGA巡回赛大使。2025年1月,该品牌再纳入一名美国职业高尔夫球手Max Homa。在FILA寄予厚望的跑鞋赛道,更有耐克、阿迪达斯、On跑、HOKA ONE ONE、亚瑟士等专业级选手,甚至是安踏主品牌。

2023—2024年,FILA也一直在做品牌升级与重塑。聚焦核心城市顶级商圈,开设更多全新旗舰店,譬如,武汉SKP的FILA精英名流馆、FILA F-BOX王者之厅,在北京开设的FILA ICONA三里屯旗舰店,在成都的FILA Atelier先锋买手店等。

不过,FILA仍没能脱离增长乏力的困境。安踏2024年上半年财报显示,FILA营收130.56亿元,同比增长6.8%。收入、毛利、经营溢利的

增速,均落后于安踏主品牌。与此同时,FILA的经营溢利率从上年同期的29.7%下滑至28.6%。

最新发布的全年运营数据显示,FILA的2024年全年零售金额(按零售价值计算)增长表现仍逊于安踏主品牌。

无时尚中文网创始人唐小唐表示:“其实从财务角度来看,收入增速和利润率的下滑,就已经反映了很多问题。我个人认为,FILA内部还会有其他调整。”

新任总裁直面增量必答题

如今,江艳的接任或是FILA未来发展轨迹的一个重要变量。

一名资深时尚行业人士对江艳的能力早有耳闻,她对时代财经说:“我知道她好多年了,她是安踏10年以上的老员工,很厉害,能力不错,ANTA KIDS发力起势那一波,就是她参与操盘的,ANTA KIDS体量迅速起来,和她的营销布局也有关系的。”

然而,她也认为,品牌的渠道红利和时尚运动的赛道红利都在减退,江艳前几年所领导的FILA FUSION表现并不突出。“FILA接下来的增长难度变得更大,要克服品牌接下来的增长难点,对江艳来说应该并不容易,我觉得她的长项在于营销本身,但FILA接下来的增长应该是产品力。”

程伟雄说:“运动时尚的风口已让渡给户外运动了,FILA加码高尔夫、网球也是企图从时尚回归专业,但对于已有上百亿元规模的FILA而言,品牌烙印、产品调性‘掉头’的难度不小。”

唐小唐亦表示:“在整个赛道和市场衰退的时候,你不衰退或衰退幅度比市场小,已经是很了不起的事情。对于一个消费者已经有认知的大体量品牌来说,如果想去逆势突破,就需要更激进的策略,这也意味着承担更大的风险。目前就FILA来讲,还看不到更多的增长曲线。”

如何理解FILA的增量构成,姚伟雄曾提出三个问题:即增量是否来自FILA更重视的三大“精英运动”?是否来自童装业务?是否能真正满足消费者需求和保证可持续发展?

某种程度上来说,他的这些问题代表着FILA增长的探索方向。就拿童装来说,安踏旗下各个品牌都在发力,其中,安踏儿童2024年的流水突破百亿元,成为运动行业首个达到百亿元的儿童品牌;迪桑特在去年年初进军高端户外童装市场。

而江艳所管理的时尚运动群中,除了FILA KIDS,还有2017年安踏收购的中高端童装品牌KINGKOW小笑牛,这也不禁让人有更多猜想。

1月18日,时代财经也就童装业务的规划和发展询问安踏集团,但没有获得更多信息。□

250
亿元



国内门店超4000家后 袁记云饺把店开到了新加坡

时代财经 李馨婷

仍然笼罩在食品安全问题阴影下的袁记云饺，并未停下海外市场的探索。

1月15日，始创于广州的连锁水饺品牌袁记云饺宣布海外首店近日于新加坡开业。根据官方海报与社交媒体信息，该门店在2024年12月中旬就已开业，位于新加坡密陀路金隆大厦一楼。

在国内，袁记云饺多数门店位于一、二线城市生活社区底商。而为了迅速打开海外声量，袁记云饺采取的是“高举高打”的策略。袁记云饺海外首店位于新加坡闹市区，邻近牛车水、鱼尾狮公园等标志性景点，周边学校、购物中心云集。门店所在的金隆大厦则是一栋20层高的办公商业综合体。

从社交媒体上消费者分享的现场信息来看，袁记云饺新加坡店的装潢、产品口味与国内基本一致，也保留了现包现煮、堂食与生食外带兼顾的业务模式。定价方面，各口味饺子产品的堂食价格在8.8~10.8新币（12个），生食产品的定价则在9.8~13.8新币（500克），处于新加坡当地平价快餐价格区间。

国内增速放缓，袁亮宏要把饺子卖到北美

在官宣新加坡门店开业的同时，袁记云饺还透露下一家海外门店将落地美国纽约曼哈顿。

袁记云饺的出海策略与国内大部分餐饮品牌类似，优先选择华人分布集中、消费活跃的东南亚和北美市场。而袁记云饺相关负责人此前曾向



时代财经透露，袁记云饺海外开店采取合资直营模式。

2024年3月，袁记云饺与投资集团创丰集团签约，称将共创品牌进驻美国市场。官网显示，创丰集团是专注于头部餐饮品牌出海北美的投资管理集团，主要为合作的品牌提供咨询、投资、落地和管理服务，集团服务的品牌包括小龙坎、书亦烧仙草、歌志轩等。

在国内餐饮行业竞争加剧的当下，出海无疑是袁记云饺缓解增长焦虑的路径。

2012年成立于广州的袁记云饺，主营产品为广式饺子云吞。从一家菜市场档口做起，袁记云饺的门店数量在2016年年末突破100家。疫情期间，袁记云饺逆势扩张，2020年门店数量已增长至近2000家。2021年，袁记云饺母公司袁记食品获得蚂蚁资本A轮融资。2022年，袁记云饺门店销售额超过35亿元。而截至2024年9月，袁记云饺品牌门店数量已超过4000家。此前，创始人袁亮宏还曾提出要开门

店开到1万家。

但随着市场上涌现出熊大爷、粤饺皇等经营模式高度相似的品牌，行业竞争加剧，袁记云饺的业务增长也开始放缓。

2024年9月，袁记食品集团董事兼副总经理郑伯奇在接受媒体采访时表示，袁记云饺自2024年以来一直有意控制扩张速度，甚至暂停招商，并坦言“部分新开门店的盈利能力不如最高峰时那么强”。

新业态无大火花，食品安全问题仍有余波

为探索更多业务模式，袁记云饺近年来不断尝试新业态。包括先后在部分直营门店推出咖啡产品；试水“饺子与酒”业态与“生鲜饺子零售+黑猪肉零售”的复合业务模式；在广州核心区商场开出“袁记云饺的猜想”餐厅，推出冬阴功汤饺锅等受众面更广，人均消费更高的产品。

不过，上述新业态在市场上并未激起太大火花。

相较于开拓新业态，在低线市场开店给袁记云饺带来了更多增量。2020年，由袁记云饺母公司袁记食品间接持股的袁小饺开出首店。袁小饺与袁记云饺主营产品类与业态基本一致，但定价更低，人均消费仅在12元。加盟门槛也更低，开店的主要区域是主品牌袁记云饺整体渗透率较低的二线与三线市场。截至目前，袁小饺门店总数已超过1000家。

不过，在随着加盟门店不断增多，如何保持稳定的管理和统一，以及优质的产品，是加盟品牌需要面对的重要课题。目前，袁记云饺急需修复此前食安事件对品牌声誉带来的冲击。

2024年11月，一名消费者投诉，在袁记云饺北京海淀区一家门店的鲜肉云吞面中吃出蚯蚓，此后，该门店被海淀区市场监督管理局立案调查。同一时期，另两家袁记云饺加盟店被海淀区市场监督管理局通报存在违反食品安全相关规定的情况。社交媒体上，袁记云饺新加坡门店开业的相关帖文下，仍有不少用户在讨论“袁记云饺塌房”的相关话题。

而在整体收缩的餐饮大环境下，袁记云饺出海也将面临更多的挑战。“在行业寒冬里，还要去开辟一个未知的、不可预测的战场，风险其实是更高的。”一名从业20余年的新加坡餐饮行业人士对时代财经说。

“对于大本营在中国内地的餐饮品牌来说，海外消费者的需求、房租、人工等经营成本都不一样。餐饮业本身又是服务业，在陌生的环境里接待那么多不了解的消费者，挑战不小。我认为整个企业在资金充足、人才充足、经营最佳的状态下，再出去开疆辟土会比较好。”上述行业人士说道。

半年减少超7700头牛 “新疆奶王”天润乳业预计少赚近亿元

时代财经 张雪梅

“新疆奶王”2024年少赚近亿元。

1月14日，天润乳业（600419.SH）发布年度业绩预减公告，公司预计2024年度归属于母公司所有者的净利润为3500万~5000万元，同比减少64.80%~75.36%；预计归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为0.75亿~1.00亿元，同比减少28.66%~6.50%。

在天润乳业看来，净利下滑主要有三个方面的原因：一是加大了对低产奶牛及公牛的处置力度，这一举措增加了亏损；二是计提了存货跌价准备和生物资产减值准备；三是合并新农乳业后，亏损进一步增加。

这也是天润乳业自2023年以来就面临的难题。2023年，天润乳业遭遇净利9年来首降，在此之前，其已连续8年取得营收、净利双增。

而打破这一增长惯性的主要原因正是其新收购的子公司新农乳业。新农乳业拥有乳制品加工厂与自有牧场，2022年实现净利约3000万元。

2023年，天润乳业完成对新农乳业100%股权的收购，收购的实际成本为3.14亿元。不过，收购第一年，新农乳业即录得亏损。天润乳业财报显示，其对公司2023年的利润影响为-9535万元。

2024年，新农乳业业绩持续承压。天润乳业方面对时代财经表示，自收购新农乳业以来，公司一直在积极整合。新农乳业亏损更多是受大环境变化的影响，2023—2024年，奶价下行、牛只价格降低以及乳业市场需求不佳等因素叠加，导致亏损加剧。

其进一步透露，自收购以来，天润乳业已派出一批从上到下的管理人员，

对新农乳业的业务和组织架构进行梳理，并将天润乳业的管理体系和业务体系导入，不断进行调整，期待2025年情况能够有所好转。

天润乳业净利下滑背后不仅有企业自身的经营决策问题，也有行业层面的深层次原因。

近年来，奶牛养殖行业产能集中释放，导致供给端快速增加，而下游乳制品消费需求恢复较为疲软，供过于求，企业受到奶源阶段性过剩的压力。

天润乳业方面对时代财经表示，公司在2024年上半年加大了对低产牛只和公牛的淘汰力度，这也导致当年上半年天润乳业处于亏损状态，其归属于上市公司股东的净利润为-2790.78万元。

企业方面透露，除了奶价持续走低导致收入缩水外，持续饲养低产牛还需要投入大量饲料草，同时每年

5—10月要预留次年的草料，这也占用了资金。持续饲养低产牛已然是一笔不划算的“买卖”。

综合考虑这些因素，天润乳业牧业板块持续对牛群结构进行优化，淘汰低生产价值牛只，整合牧场提高运营效率。截至2024年6月，公司牛只存栏5.73万头，较2023年年末减少11.85%，减少超过7700头。

天润乳业称，尽管处置淘汰奶牛、公牛和小牛犊会带来一部分收益，但这远低于其账面成本，所以会造成较大亏损。此外，由于奶源过剩，部分牛奶会被喷粉处理，这也会造成损失。

在“新疆奶”出圈等带动下，新疆外市场的覆盖范围扩大带动天润乳业规模扩大。2014—2023年，天润乳业的营收增长超过8倍。截至2023年年底，公司新疆外市场的营收已经超过12亿元，与来自新疆内的收入14.51亿元相比，几乎平分秋色。

近年来，天润乳业也一直在加大新疆外布局。2023年，天润乳业收购新农乳业或许也是看中了其在新疆外市场的渠道优势。新农乳业来自新疆外的收入占比过半，在浙江及珠三角等地区均有覆盖。

同时，天润乳业也通过在新疆外建厂、扩大产能等措施渗透更多消费人群。

2023年11月28日，天润乳业宣布其位于山东德州的控股子公司天润齐源乳业有限公司一期项目投资，一期工程生产规模为年产液态奶产品10.5万吨，总投资4.90亿元。

目前，天润乳业“年产20万吨乳制品加工项目”正在推进中。该项目于2023年2月正式启动，原计划达到预定可使用状态的日期为2024年12月31日。天润乳业方面表示，项目实施后，对天润乳业疆内外销售形成很好的产能补充，这将有利于公司突破乳制品产能限制，并扩大现有市场供给能力、丰富现有产品线、提升市场占有率。

不过，由于募集资金实际到位时间晚于预期，募投项目建设主要依靠公司自筹资金。同时，受到新疆冬季温度较低影响，建筑工地无法施工，这导致募投项目整体建设进度低于原计划，该项目不得不延期。延期后，预定可使用状态的日期为2025年12月31日。

2024年11月21日，天润乳业公告称，将使用7.12亿元的募集资金向控股子公司新疆天润生物科技股份有限公司提供借款，用于实施“年产20万吨乳制品加工项目”。

尽管2024年业绩不佳，但天润乳业外拓的计划仍在推行之中。“业内普遍对2025年的行业形势持乐观态度，认为会比2024年有所改善。”天润乳业表示。



4.90
亿元



中海地产开年凶猛扫货 豪掷近71亿连夺两宅地

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

2025年开年，中海地产又开始大手笔“扫货”。

1月16日，中海地产在北京、深圳连夺两宗土地——40.08亿元拿下全国首个城中村改造项目地块北京丰台西南郊冷库地块、30.65亿元竞得深圳大运宅地G01045-0200，总价70.73亿元。

开局即冲刺的中海地产，对一线城市的土储有着更高的追求。

力挫七大房企抢得深圳宅地

1月16日下午，华润置地、中海地产、建发房产、招商蛇口、绿城中国、越秀地产等8家房企齐聚深圳公共资源交易中心，抢夺深圳2025年出让的第一宗居住用地G01045-0200。

作为首发宅地，G01045-0200宗地体量不大，起始地价不高——土地面积约2.08万平方米，建筑面积约10.35万平方米，挂牌起始价17.99亿元，起始楼面单价约1.74万元/米²。

15时03分，现场竞价正式开启，持8号号码牌的中海地产率先出价。随后，角逐在68号建发房产、69号华润置地之间展开，双方密集竞价数十轮，出价间隔甚至短至数秒。15时20分，持77号号码牌的招商蛇口出价20亿元加入战局，三方激烈竞价上百轮。

16时16分，中海地产返场举牌。又经历29轮出价，现场竞价于16时25分结束，中海地产以30.65亿元斩获G01045-0200地块，溢价率70.4%，综合楼面单价29611元/米²。

本场竞价，8家房企累计出价246轮，耗时82分钟。出价97轮的招商蛇口、59轮的华润置地、54轮的建发房产铩羽而归，赢家中海地产仅出价11轮。

由于此前宅地限价严格，加上市场低迷，深圳土地市场罕见见高溢价成交地块。去年12月出让的深圳湾商住地T107-0107溢价率为46.3%。G01045-0200宗地溢价率高达



据中指研究院统计，2024年中海地产的权益拿地金额排名第一，超出第二名保利发展逾百亿元。在北京、上海、杭州、成都等多个城市，中海地产的拿地金额进入前十。另外，从新增货值来看，中海地产以1777亿元新增货值排名第一。

70.4%，是近十年深圳土地市场溢价率最高的地块。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为，G01045-0200宗地建筑面积超过10万平方米，以中海地产的操盘能力，可以做改善型主导的“好房子”大盘。

“尽管片区项目供给比较多，但面向改善型的好房子较少。中海地产的品牌和产品打造能力，能带动改善型需求充分释放，这也将是2025年中海地产在深圳的业绩保障。”李宇嘉表示。

一名熟悉大运片区的深圳本土房企营销人士认为，若中海地产将这宗地块打造成为高端项目，有望创造一定溢价，但要快速回笼资金，未来的销售定价必然要与片区均价持平。大运片区最新入市的新盘深铁阅云境于1月11日开盘，销售均价约4.4万元/米²，145套房源1小时即售罄。

时代周报记者就为何高溢价拿地、如何保证利润等问题联系中海地产相关人士，截至发稿未获回复。

销投走出独立行情

近期，中海地产在土地市场表现积极。

夺得深圳大运宅地的同一天，中海地产以底价40.08亿元拿下北京丰台西南郊冷库及周边改造项目FT00-2404-0005地块，成交楼面价约5.8万元/米²。

西南郊冷库地块属于丽泽金融商务区的辐射范围，是一宗纯住宅用地，不限地价、不设指导价，建控规模约6.91万平方米，容积率2.52。中指研究院土地市场研究负责人张凯指出，地块周边竞品项目北京瑞府网签率超过90%，中海地产此时拿地能够有效补充板块库存，时机刚刚好。

值得注意的是，中海地产2024年12月竞得的“百亿地块”万泉寺地块与西南郊冷库地块相邻。张凯认为，中海地产此次拿地，一方面验证了去年10月其与丰台区政府签署战略合作协议，计划深耕丰台的想法；另一方面，该地块或将与万泉寺地块联合打造，以多样化产品来提升市场竞争力，也是不错的选择。

在房地产行业止跌回稳之际，中海地产走出独立行情，在投资、销售两端的表现可圈可点。

据时代周报记者统计，2024年，中海地产在北京、上海、深圳、杭州、西安、成都等城市一共竞得22宗地块，权益建筑面积约397万平方米，权益总价约696亿元。

2024年12月，由于北京、深圳、杭州等多个核心城市积极推地，中海地产收获颇丰，累计获得6宗地块，包括位于北京丰台、深圳南山的两宗“百亿地块”，权益地价约280.26亿元。

据中指研究院统计，2024年中海地产的权益拿地金额排名第一，超出第二名保利发展逾百亿元。在北京、上海、杭州、成都等多个城市，中海地产的拿地金额进入前十。另外，从新增货值来看，中海地产以1777亿元新增货值排名第一。

销售方面，在百强房企销售金额同比下降近三成的背景下，中海地产实现了增长。2024年，中海地产实现合约物业销售金额约3106.91亿元，同比增长0.3%，是TOP5中唯一实现正增长的房企。■

官宣退出住宅业务后 香港置地迎来明星高管

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

宣布“退房”后，老牌港资房企香港置地将对内地团队进行调整以匹配新战略。

近日，有市场消息称，万科前首席组织官滕樱君加盟香港置地。

时代周报记者向香港置地方面人士证实了这一消息。香港置地表示，滕樱君已获委任为香港置地中国内地战略转型首席顾问，任命于2025年1月2日生效。她将协助香港置地中国内地管理团队共同实施公司的新战略举措。

2024年10月29日，香港置地宣布，不再于亚洲投资“建售物业”(build-to-sell)项目，包括住宅及拥有中期租赁的资产。“退房”后，香港置地需要调整组织架构以适配新发展策略。因此，在麦肯锡、万科等知名企业拥有丰富人力管理经验的滕樱君，成为香港置地的不二人选。

曾主导万科史上最大的组织调整

香港置地选择滕樱君，与其工作背景不无关系。

公开信息显示，2002年，滕樱君获得复旦大学国际关系硕士学位，随后前往美国加州大学伯克利分校继续深造。2008年，滕樱君加入麦肯锡，从基层一路升任麦肯锡全球董事合伙人、大中华区房地产业务负责人，

常驻上海、深圳。

就职麦肯锡期间，滕樱君曾与同事对时任万科集团执行副总裁兼首席运营官、海外业务直接操盘手张旭进行过访谈，探讨万科的国际化之道。滕樱君还曾以咨询顾问的身份深度参与万科多项组织变革工作。

2021年，滕樱君正式加入万科，出任首席组织官一职，负责集团的组织人事工作。

就职后，滕樱君主导了万科史上最大的一次组织架构调整，将五大区域裂变成东北、华中、南方、西南、西北，以及北京、上海七大区域。万科总部亦从地产总部转变为集团总部，以满足多元化业务协同发展的需求，万纬物流、印力、泊寓等经营性业务实现去地产化。

2023年年中，滕樱君调任万科开发经营本部，进入核心管理团队，牵头资产管理、策略研究、组织建设等工作。2024年6月，滕樱君从万科离职。

今年1月，滕樱君转投香港置地。据官网信息显示，香港置地旗下发展物业可发展面积约496万平方米，大部分位于中国内地和新加坡。目前，香港置地已进入北京、成都、重庆、杭州、南京、上海、苏州和武汉等城市，主要住宅项目包括上海虹庐湾、杭州上河公元、武汉印湖云著、成都天湖湾等，均于2020年前后入市销售。

退出住宅开发业务后，香港置地中国内地业务板块及组织架构将迎

来调整。

加大对上海等核心市场的投资

香港置地的发展战略转向，主要受行业下行周期下住宅销售长期不振影响。

2024年上半年，香港置地实现收入9.72亿美元，较2023年上半年的6.70亿美元增长45.1%，但归属于股东的净亏损从2023年上半年的3.33亿美元扩大至8.33亿美元。

巨额亏损被归因于减值拨备。香港置地在2024年中报中表示，内地房地产市场环境向下使集团对开发项目的定价和竞争定位进行全面审查，计提了总计2.95亿美元的非现金拨备，受影响的项目主要位于武汉、南京和重庆的非核心地段。

2024年10月，香港置地公布新策略，宣布将专注于亚洲主要城市开发综合商用物业，以推动公司的可持续及长线发展。

具体而言，香港置地聚焦于汇聚跨国企业区域办事处、金融中介机构与高净值人士的亚洲主要城市，专注开发、持有或管理综合物业，并进一步加大对中国香港、上海及新加坡等核心市场现有优质综合用途项目的投资，同时选择性地在其内其他主要城市物业业务拓展机遇，尤其是能够获得更高租金回报和出租率的城市。

接近香港置地的知情人士告诉时代周报记者，退出住宅开发业务

后，香港置地将继续完成现有的销售型住宅项目，只是不会再注入新投资。”香港置地也表示，集团将积极从住宅开发业务回收资金，投入新的综合商业地产业务机遇中。

发布新策略后一个月即2024年11月底，香港置地在上海公布西岸金融城的全新品牌形象“西岸中环”。西岸中环是香港置地联合体在2020年2月以310.5亿元拿下的徐汇滨江西岸金融港地块，刷新了内地土地总价纪录。

西岸中环是一个建筑面积约110万平方米的综合体，包括写字楼、住宅、商业、酒店等业态，香港置地持有其43%的权益，总投资额高达80亿美元。项目住宅部分“启元”于2024年4月入市，80套住宅开盘“日光”，收金44.55亿元，另有809套单位预计今年年初入市。

香港置地行政总裁史米高(Michael Smith)表示，西岸中环是集团有史以来最大的单项投资项目，“突显了我们上海以至整个中国市场坚定而长期的承诺，同时也体现了我们专注于亚洲主要城市开发，崇尚综合商用物业的新策略转向。”

对于新发展策略，香港置地充满信心，“新策略为集团长期增长提供了清晰的目标及指标。预期在2035年之前回收高达100亿美元的资金，集团期望其息税前利润及每股分红均能实现双倍增长”。■

8.33
亿美元

