

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

央行拟开展临时正、逆回购操作

7月8日，央行公告称，为保持银行体系流动性合理充裕，提高公开市场操作的精准性和有效性，从即日起，将视情况开展临时正回购或临时逆回购操作，时间为工作日16:00—16:20，期限为隔夜，采用固定利率、数量招标，临时隔夜正、逆回购操作的利率分别为7天期逆回购操作利率减点20bp和加点50bp。

四川省全面取消金交所

四川省地方金融管理局近日发布通知，为落实国家金融监管要求，四川金融资产交易所有限公司主动申请退出交易场所行业，不再从事交易所相关业务。自本公告发布之日起，四川省无合法金融资产类交易场所存续。

杭州升级“总部经济22条”

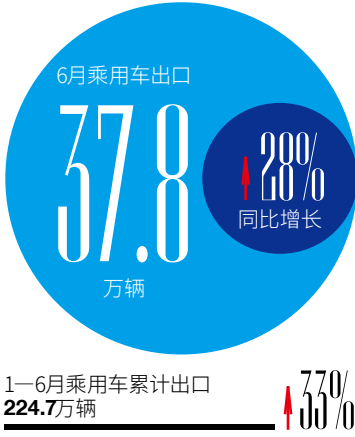
据杭州市发改委消息，为进一步推动总部经济高质量发展，该市对去年出台的“总部经济22条”进行升级，新政策已于近日实施。升级后的政策拓宽了上市总部企业认定范围，增加北京证券交易所、台湾交易所和新加坡交易所上市企业，同时将“总部企业上市主体在杭”的要求放宽为“上市主体或境内实际运营主体在杭”。

周数据

6月乘用车出口37.8万辆 同比增长28%

乘联会发布数据，今年总体汽车出口延续去年强势增长特征。乘用车厂商统计口径：6月乘用车出口（含整车与CKD）37.8万辆，同比增长28%，环比持平；1—6月乘用车累计出口224.7万辆，同比增长33%。6月新能源车占出口总量的21%，较同期下降3个百分点。

乘用车出口情况



英国新首相的难题

详见P8

直击WAIC 2024

AI正在颠覆AI

详见P17-19



六问低空经济

时代财经 阿力米热

低空经济的火爆趋势仍在延续。

作为强势崛起的新兴产业，低空经济今年以来被反复提及，各省市区争先出钱、出地、出政策，抢滩万亿级市场。

据不完全统计，目前已有29个省区市将低空经济有关内容写入各自的2024年政府工作报告。仅7月以来，包括广东、上海、杭州在内，已有多地出台推动低空经济高质量发展的相关文件。

为何各地都在角逐这一新赛道，抢滩“低空蓝海”？中国民航局发布的数据显示，到2025年，低空经济市场规模将达1.5万亿元，到2035年有望达3.5万亿元，年复合增长率达8.8%，成为新的经济支柱。

那么，作为一种新的经济模式，低空经济能否复制新能源汽车产业的成功路径？还有哪些难题有待突破和解决？为了解这些问题，时代周报记者专访了欧洲科学院院士、世界无人机大会主席、深圳市无人机行业协会会长杨金才。

各地抢滩“低空蓝海”

时代周报：当大家讨论低空经济的时候，都是在说哪些领域？有观点认为，低空经济有望复制新能源汽车产业的成功路径，对此你怎么看？

杨金才：低空经济，顾名思义是有人机和无人

机飞起来的经济。业界对低空经济普遍的说法是，以民用有人驾驶和无人驾驶航空器为主，以载人、载货及其他作业等多场景低空飞行活动为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。

在这里，我认为更具象的说法是，低空经济实质是由85%的无人机与15%的通航在真高1000米以下，特殊情况可以延伸到3000米空域中产生的极具活力和创造力的综合经济形态，其经济形态广泛涵盖第一、第二、第三产业，包括但不限于低空飞行、低空旅游、物流配送、农林植保、公共安全等多个行业和应用场景。

对于低空经济有望复制新能源汽车产业成功路径的观点，我个人认为从发展逻辑而言，两者有不少相似之处，皆是顺应市场化发展的新兴产业，具备巨大的市场潜力和发展空间，同样需要具备强大的技术支持，以及面临的共同挑战，如法规政策不匹配、基础设施不完善、市场需求待挖掘等。

但从发展路径上来看，又各具不同。

首先，与新能源汽车产业不同，低空经济是从地面延伸到低空空域，从平面路网延伸到三维立体空间，具备产业链长、复杂等特点，涉及领域和应用场景更是广泛且多元。其次，低空经济的发展需要更多的空域资源和政策支持，而新能源汽车的发展则更多地依赖于电池技术、充电设施等方面的突破。

➡ 下转P4

万达总部“迁徙”

无论是单一板块，还是多业务条线的搬迁，这都将是一次规模不小的南下“征战”。在万达30余年的潮起潮落中，王健林对迁徙都不陌生。每一次总部搬迁，都伴随着万达这艘大船的一次转舵。

时代财经 林心林

“万达将把总部从北京迁往珠海”的消息已经发酵了几天。据乐居财经报道，有万达内部人士称万达商管、酒管及总部都将搬至珠海。而商业媒体“Mall先生”则指出，此次搬迁的对象为涉及轻资产板块的珠海万达商管，人员规模约为500人。

万达集团在6月29日回应时代财经时称，根据业务需要，确有部分业务部门将迁至珠海，至于具体哪些业务部门则“还未完全确定”。而多名万达商管员工也向时代财经确认了公司搬迁安排。

无论是单一板块，还是多业务条线的搬迁，这都将是一次规模不小的南下“征战”。

在万达超过30年的潮起潮落中，王健林对迁徙都不陌生。每一次总部搬迁，都伴随着万达这艘大船的一次转舵。

带火横琴租房生意

“万达总部搬迁”的消息在珠海房产圈里已经不是秘密。

李珊是珠海横琴一名房产中介。在她的社交账号里，“万达”相关词条在近期频频出现，“最近陆续接到万达员工来横琴租房的需求”“万达总部搬到珠海横琴”“帮万达员工找合租室友”。李珊称，最近一个月珠海横琴租房需求上升明显。

据时代财经了解，这批前来珠海的万达员工将在横琴国际商务中心（ICC）办公。

工商信息显示，珠海万达商业管理集团股份有限公司的注册地——珠海市横琴新区环岛东路3000号，正是ICC所在地。这一综合体地处横琴核心地段，距横琴口岸和城际横琴站步行约5分钟，地理位置优越。

2021年，回A上市多年无果的万达商管撤回A股IPO申请，转而寻求赴港上市，并获得珠海国资委30亿元的战投，以“珠海万达商管”作为新上市主体。

不过，过去数年，无论是大连万达商管还是珠海万达商管，总部一直位于北京，仅有万达南区的部分员工在珠海横琴办公。

入驻ICC的联合办公空间的万达公司人员透露，此前万达在ICC其他楼层也有办公点，最近则刚刚承租了该栋大厦两层的产业空间，“陆续已经有员工来办公了”。

万达员工的到来也带动了周边租房的需求。

➡ 下转P24

政经 · TOP NEWS

- 彩票销售罕见年中下滑 刮刮乐成最大拖累
- 重庆摩帮三巨头：辉煌时代落幕
- 明星撬动的“实验犬”领养风波
- 在印尼治疗心脏病 到底有多难

财经 · FORTUNE

- 小微金融需求生变 浙江网商银行押注交易银行
- 余额宝收益跌破1.5% 这届网民理财靠薅羊毛
- 海航面值退市警报解除？国际航线客座率垫底难题待解
- 恒瑞医药抢下全球首仿 获得半年市场独占权

产经 · INDUSTRY

- 躺平式避暑游兴起 江浙野奢酒店需求飙升
- 白牌挑起价格战 这个夏天防晒服卷出“内伤”
- 欧洲杯点燃“啤酒经济” 年轻人又挤满小酒馆
- 大厂的低价卷到线下 京东首家折扣超市落地北京

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
时代周刊官方微信

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

严惩财务造假 提振投资者信心

7月5日，国务院办公厅转发证监会、公安部等六部门联合印发的《关于进一步做好资本市场财务造假综合惩防工作的意见》（下称《意见》），释放“惩防并重”政策信号，从严打击资本市场财务造假，维护良好市场生态。

所谓财务造假，是指上市公司故意提供虚假或误导性的财务信息，以欺骗投资者、监管机构及其他利益相关者的行为。

之所以要造假，就是为了掩饰上市公司真实的财务状况，从而吸引投资、维持股价或达到其他不正当的目的。不言而喻，这种以欺诈手段让极少数人获利的行为，会以损害资本市场上很多投资人利益为代价，进而破坏资本市场规则、动摇投资者信心。

严惩财务造假向来是各国证券监管机构的一个工作重点，我国也不例外。

据证监会披露，仅2021—2023年，证监会已办理上市公司信息披露违法案件397起，其中造假案件203起。2021年以来向公安机关移送上市公司、债券发行人等主体涉财务造假、资金占用、违规担保等犯罪案件150余起。

但是随着财务造假隐蔽性、复杂性的增加，当下打击和防范财务造假面临着一些新的形势，旧的监管和惩戒机制也暴露出了不少问题，对此必须予以调适和更新。

相比以往相关文件，这份意见颇多新意和亮点。

一是从大幅提高罚款上限开始，加大

了打击和追责的力度。

对违规信息披露的公司和责任人的罚款上限分别从60万元和30万元提升至1000万元和500万元，对于欺诈发行的罚款上限则从募集资金的5%提高了一倍。同时强调对财务造假行为的责任人进行全方位、立体化的追责，不仅包括经济处罚，也可能涉及刑事责任追究。

惩罚力道上的显著增强，有望起到更有效的震慑作用。

二是释放了“惩防并重”的信号。做好资本市场财务造假综合惩防工作需要系统性思维。

《意见》在“加强部际协调和央地协同”中明确了各方职责，又从增强公司治理

内生约束、压实中介机构“看门人”责任、加强联合惩戒与社会监督等方面提出了不少务实举措。

如果能够把好“入口关”“联动关”和“监管关”，就能够全面构建惩防新格局，从而将常态化长效化监管抓在经常、落在日常。

媒体报道，《意见》刚一公布，证监会就通报了对5家上市公司财务造假、大股东占用资金等信息披露违法案件情况。其中，江苏舜天通过参与通信器材内贸虚假自循环业务，在2009—2021年财报中虚增营业收入103.33亿元，虚增营业成本93.99亿元，虚增利润总额9.34亿元。

针对江苏舜天的违法行为，证监会给予警告，并处以1000万元罚款；对时任董

事长高松给予警告，并处以150万元罚款；高松同时被采取3年证券市场禁入措施。证监会更透露，江苏舜天案，目前有关法院已正式受理投服中心递交的支持投资者诉讼申请，后续将依法启动民事追责程序……

长期以来，财务造假的违法成本和收益严重不对等被诟病，也被认为是财务造假屡禁不止的原因。对照过去的案例则可以发现，现在江苏舜天及相关人员因财务造假而得到的是“顶格”处罚。结合《意见》不难看出，监管“长牙带刺”正在成为现实。

对财务造假行为的打击越严厉，保护投资者的屏障就越坚实。这样的资本市场何愁信心不能恢复？

证监会等六部门发声 坚决打击财务造假

时代周报记者 梁春富 发自北京

7月5日，国务院办公厅转发中国证监会、公安部、财政部、中国人民银行、金融监管总局、国务院国资委《关于进一步做好资本市场财务造假综合惩防工作的意见》（以下简称《意见》）。

《意见》聚焦综合惩治资本市场财务造假，坚持系统观念，进一步加大打击力度，着力完善监管协同机制，构建综合惩防长效机制。

证监会表示，《意见》大力提升对资本市场财务造假的打击和防范力度，强化惩防并举、标本兼治，为做好当前和今后一段时期资本市场财务造假综合惩防工作指明了方向，将有力推动各方进一步严惩财务造假，切实保护投资者合法权益，全面构建财务造假综合惩防新的工作格局，为推动资本市场高质量发展提供有力支撑。

同一天，证监会网站还发布消息称：近日，证监会严肃查处5起上市公司财务造假等信息披露违法案件。证监会综合违法情节、责任程度等，对ST特信、*ST中利、易事特、凯撒同盛等5家上市公司财务造假、大股东占用资金等信息披露违法案件作出行政处罚、事先告知。

坚决打击和遏制重点领域财务造假

具体来看，《意见》的内容主要有五个方面：

一是坚决打击和遏制重点领域财务造假。包括严肃惩治欺诈发行股票债券、虚假信息披露、挪用募集资金和逃废债等行为，严厉打击系统性造假和第三方配合造假，加强对滥用会计政策实施造假的监管，强化对特定领域财务造假的打击力度。

二是优化证券监管执法体制机制。包括健全线索发现机制，发挥科技手段支撑作用，增强穿透监管能力。加快推进监管转型，完善重大案件调查处罚机制，提高查办质效。深化证券执法与司法机关在信息共享、案件办理、警示教育等方面的协作，提升大案要案查处效率。

三是加大全方位立体化追责力度。包括加快出台上市公司监管条例，强化行政追责威慑力。推动出台背信损害上市公司利益罪司法解释，加强对“关键少数”及构成犯罪配合造假方的刑事追责。完善民事追责支持机制，推动简化登记、诉讼、执行等程序，加强对投资者赔偿救济，提高综合违法成本。

四是加强部际协调和央地协同。包括国有资产出资人及有关企业主管部门加强监督管理，对相关企业实施财务造假及配合造假问题严肃追责并通报反馈。金融监管部门提升协同打击力度，督促金融机构加强对财务真实性的关注和审查，加大对函证业务合规性的监督检查力度。地方政府将财务真实性作为扶优限劣的重要依据，切实履行因财务造假问题引致风险的属地处置责任。

五是常态化长效化防治财务造假。包括增强公司治理内生约束，强化审计委员会反舞弊职责，发挥独立董事监督作用，推动公司内部建立追责机制。压实中介机构“看门人”责任，对存在重大违法违规行为的中介机构依法暂停或禁止从事证券服务业务，完善资本市场会计、审计相关规则，加强联合惩戒与社会监督。

监管“长牙带刺”

7月5日，证监会网站发布消息称：“近日，证监会严肃查处5起上市公司财务造假等信息披露违法案件。对ST

特信、*ST中利、易事特、凯撒同盛等5家上市公司财务造假、大股东占用资金等信息披露违法案件作出行政处罚、事先告知。”

时代周报记者发现，*ST中利（002309.SZ，即中利集团）于7月5日发布公告，公司近日收到证监会下发的《行政处罚决定书》，因财务造假、未按规定披露大股东非经营性占资等，公司及实控人王柏兴等合计被罚款3050万元。公司实控人王柏兴还被终身证券市场禁入。

根据《处罚决定书》，*ST中利参与专网通信业务并连续多年财务造假，以及金额巨大的非经营性占用和违规担保。

早年间，中利集团实控人王柏兴与隋田力等人商议确定，以江苏中利电子信息科技有限公司(下称“中利电子”)为载体筹备开展专网通信业务。

2016—2019年期间，中利电子作为中利集团控股子公司，纳入中利集团合并报表范围，中利电子主要开展生产型专网通信业务。为进一步做大业务规模，2016年起中利集团本部开展了包括生产型和贸易型在内的专网通信业务。

从查明的情况来看，中利集团和中利电子开展的业务存在严重问题：一是原材料长期普遍存在主材到货不及时、不良品率畸高、主材进价过高、各批到货无法匹配等问题。二是生产加工过程简单无实质意义，旧货新产，产品技术含量低。三是会计处理与生产完全脱节，通过伪造单据进行会计确认，账实严重不符。四是业务模式为以销定产、定采，由中利集团先向供应商支付100%采购款，客户支付5%或10%预付款，完成交货后客户再支付剩余货款。

经测算，2016—2020年这5年间，



2016—2020年这5年间，中利集团共计虚增收入约79.58亿元，虚增利润约16.79亿元。各年度虚增的利润分别占当期披露利润总额的231.07%、102.49%、214.90%、246.08%、1.88%。

除财务造假外，*ST中利还存在未按规定披露非经营性资金占用等问题。

为缓解财务压力，2018年3月15日起，中利集团实际控制人王柏兴主要通过与第三方签订虚假合同或订单等方式，非经营性占用中利集团资金。这一相关非经营性资金占用行为由王柏兴直接授意中利集团财务总监、资金管理中心负责人钱宏燊执行。

2018—2021年，王柏兴非经营性占用中利集团资金的实际发生

额与披露金额的差额分别为16.35亿元、26.46亿元、15.35元、6.69亿元，分别占当期中利集团披露净资产的18.27%、30.53%、27.28%、37.96%。

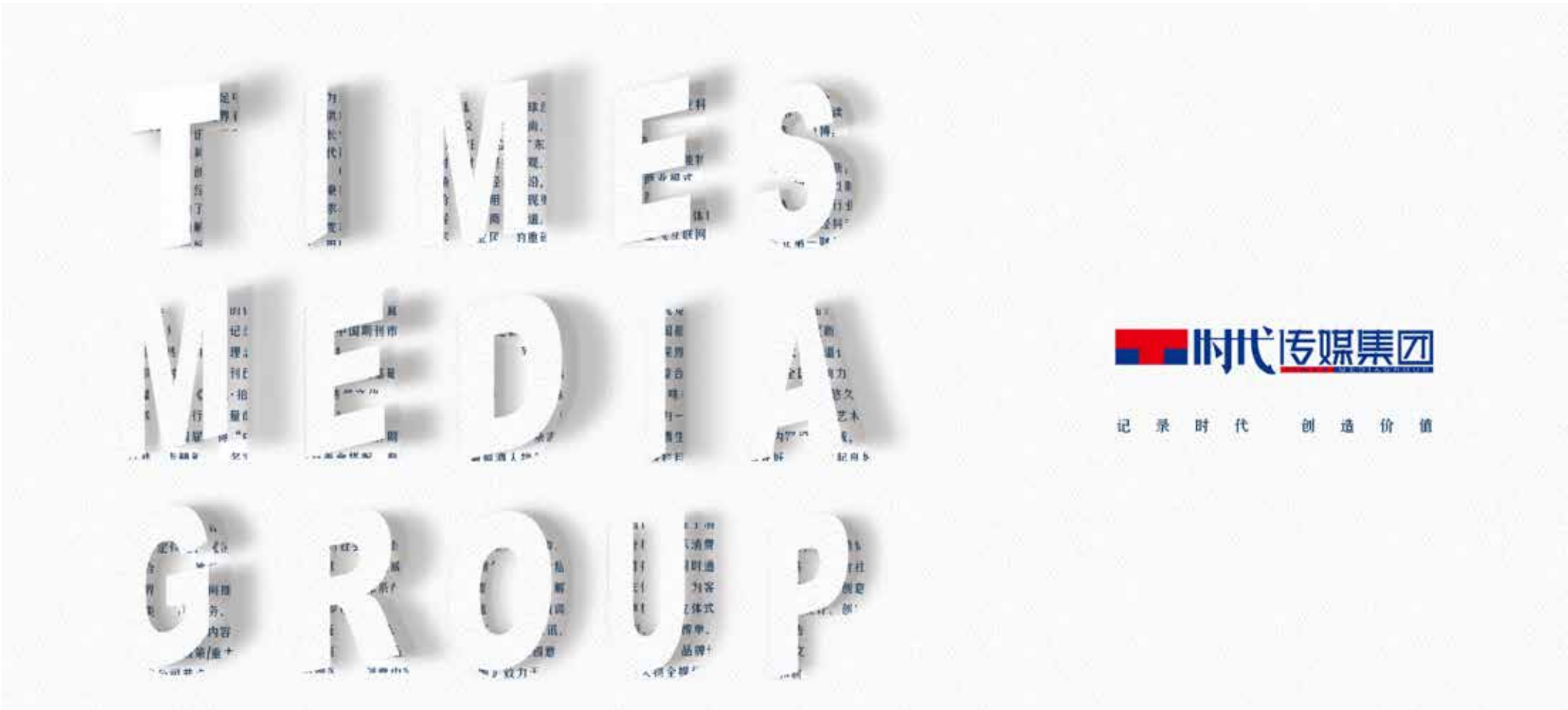
基于上述事项，江苏证监局对*ST中利实际控制人王柏兴处以1500万元罚款。此外，*ST中利以及相关责任人也分别被罚款、警告。

证监会表示，近期已将ST锦港等案件依法移送公安机关。

对于其他涉嫌犯罪的案件，证监会将严格按照《最高人民检察院 公安部关于公安机关管辖的刑事案件立案追诉标准的规定》，依法从快移送公安机关，坚决刑事追责。对于符合民事追责条件的，将通过支持投服中心采取支持诉讼、代表人诉讼、代位诉讼等一系列投资者赔偿救济制度启动民事追责，依法支持投资者诉讼维权。

下一步，证监会将继续强化对控股股东、实际控制人组织实施财务造假、侵占上市公司财产等行为的立体化追责力度，不断深化与公安司法机关的联动，进一步推动形成齐抓共治、有序衔接的监管执法“生态圈”，将“长牙带刺”的监管执法要求落实到位。

近年来，随着全面深化资本市场改革，强监管的趋势愈加明显，尤其是最近陆续出台的“新国九条”以及资本市场“1+N”系列政策文件，强监管、防风险、推动资本市场高质量发展的主线更加突出。业内人士预计，全面注册制度下，未来监管“长牙带刺”将成为常态，无论是上市公司，还是券商投行、保荐机构、会计师事务所等中介机构都将面临更加严格的监管和更高的合规要求，建议各方加强自身建设，提高专业能力和职业操守，以适应行业的发展和变化。



彩票销售罕见年中下滑 刮刮乐成最大拖累

时代财经 李益文

曾经的顶流刮刮乐，销量还是没有回升。

根据财政部最新公布的数据显示，5月份，全国共销售彩票476.17亿元，同比减少24.03亿元，下降4.8%；环比减少78.37亿元，下跌约14.1%。

其中，被称为刮刮乐的即开型彩票成最大拖累之一。数据显示，5月即开型彩票销售67.59亿元，同比减少30.24亿元，下降30.9%；环比减少32.22亿元，跌超32.2%。

实际上，这是即开型彩票销售额罕见地在年中出现大幅下滑。从过往数据看，受春节假期休市等因素影响，彩票销售额常在年末或年初会出现一定幅度的下降。而在不久之前4月份，即开型彩票还一度卖至脱销，部分地区甚至需要按照“配给制”进行分配拿货。

为何短时间内,刮刮乐销售额同比下滑这么多?接下来,这种备受年轻人追捧的彩票类型什么时候能“回归”？

还是缺货

5月份即开型彩票销售的下滑颇为明显,但在此前的一段时间内,它都是最热销的彩票类型。

2023年，全国彩票销售继续上扬,全年销售增长36.5%。其中,即开型彩票的热销程度明显超过其他类型,增长高达100.2%。

各彩票类型销售的占比,更能直观地展现即开型彩票在近期的火爆。2018年，即开型彩票仅占彩票销售总量的4.4%，但到了2023年，这一占比已上升到了20.5%。

而今年2月，在有春节假期休市等影响下，即开型彩销售仍逆势达112.04亿元，同比增长66.6%，成为了



当月唯一保持增长的彩票类型。

曾经火爆一时的即开型彩票，销售额为何会出现大幅下跌？

“都没货能卖，销售额能好看吗？”在广州越秀区体育彩票店的老板许超（化名）看来，即开彩在线下根本没有遇冷，其销售数据的下降很大程度上是因为缺货。

许超在广州越秀区投资有多家体彩店，自身直接经营体彩店也超过6年之久。

“‘顶呱呱’这类即开彩在前段时间异常火爆，曾经店里是按‘张’卖，现在许多年轻人都是按‘本’买了。”他告诉时代财经，不过从3月中旬开始，因上级的“供货紧张”等问题，体彩店能拿到即开彩的数量与种类都明显下滑，5月初更是直接断了货源，其他区的许多体彩店也同样拿不到货。

许超还表示，由于长时间缺货，即开彩的热度正在肉眼可见地下滑。

虽然心里着急害怕错过热度，也向上级催促了多遍，但具体来货时间始终没有确切消息。“每天都在催货，现在就怕热度过去了，但人家进店问几次都没有（货），人也就不来了。”

实际上，自4月中旬开始，“刮刮乐卖断货”等相关话题曾屡登热搜，社会上也有不少关于“彩票加印”的呼吁声音。但从即开彩的销售额来看，2024年1—5月份，销售额达557.15亿元，已十分接近2022年594.47亿元的全年总额。

而在刮刮乐销售翻倍的2023年，根据《中国青年报》当年8月的报道，彼时有部分地区也同样出现了小面值刮刮乐产品断货的问题。

“这是可以预料的。”首都经济贸易大学中国品牌中心主任黄琦曾长期追踪研究国外彩票销售，他告诉时代财经，当前即开型彩票销售除了主要受到断货影响外，社会舆情也对其产

生了一定影响。

“近期，以即开型为代表的彩票热度明显，相关消息频频登上媒体热搜，在带动彩票销量的同时，也在一定程度上引起了社会争论。特别是舆论过度关注彩票中奖、兑奖等博彩面消息，忽视了我们彩票的公益属性。在过热的情况下，对彩票适当地降温也存在合理性。”黄琦表示。

由于部分人群甚至对刮刮乐等即开彩过度沉迷，即开彩的火爆一度引起社会担忧，这也导致了监管的趋严。2023年11月底，财政部、民政部、体育总局就下发了《关于规范利用自助终端销售彩票等事宜的通知》，随后，曾在部分地铁站、商场、写字楼火热一时的自助彩票机被关停。

短期内或难有大幅增长

如今彩票，特别是即开型彩票销售的大幅下滑，接下来走势会如何？

对此，黄琦认为，彩票销售在2019年后持续保持增势，虽然今年5月单月的数据有所下滑，但1—5月份的整体彩票销售仍是增势。“而且当前彩票‘玩法’上也在积极改进，迎合新群体入场，在部分年轻群体中，彩票也日益成为一种新的娱乐消费品。未来，在舆论加强引导彩票的公益性，以及对彩票投机欲望进行劝导的前提下，彩票销售仍有望增长。”

无独有偶，北京大学国家体育产业研究基地秘书长、研究员何文义同样认为，整体彩票销量未来会有所增长。

在何文义看来，5月份体育彩票销售下降9.1%，降幅较为明显，主要原因在于5月份缺乏大型优质赛事。曾长期追踪研究体育彩票发展的他预计，随着后续欧洲杯与奥运会等高级别、高质量比赛的举办，未来体育彩票销售将有所回升，也将带动整体

彩票销量。

不过黄琦强调，我国彩票实行的“收支两条线管理”及“预算管理”，彩票发行费往往是上一年经审批通过的预算金额，不能随意修改。而当下舆论嘈杂,即便即开型彩票已脱销,但加印仍存在困难。因此他预计，短期内即开型彩票销售或难再有大幅增长。

此外，对于将彩票销售数据的大涨类比“口红效应”，视为经济不景气下的产物的观点，何文义向时代财经表示，近期彩票销售数据的大涨，有较大一部分原因与疫情期间彩票销售下跌,导致相关基数变小有关。

黄琦也表示，根据他个人对国内外彩票发展的研究，均没有显示出经济下行与彩票销售数据大涨之间存在必然关联。“当然，不排除存在有消费者在个人经济困境下,痴迷于低中奖概率的彩票。”

实际上，此前的诸多研究也未发现，彩票销售数据与宏观经济数据之间存在必然的负相关。相反，部分研究发现，彩票销售的增长很大程度上依赖于经济总量的增长。

《体育科学》杂志2023年第7期上刊登的《中国体育彩票销售增长驱动因素贡献度的定量研究——基于LMDI法》一文中也指出，中国总体宏观经济体量直接决定了中国彩票市场的潜在规模，其发展是带动体育彩票高速增长的最主要动力。而福利彩票则与体育彩票是同进同退的“互补关系”。

《武汉体育学院学报》此前刊发的《我国体育彩票销量的影响因素研究——基于省际面板数据》一文也显示，当前GDP是我国体育彩票销量的主要影响因素，并且在一定时期内仍将是我国体育彩票销量的重要推动力量。■

极端天气渐多 城市韧性仍需提高

时代周报记者 曾思怡 发自广州

“虽然每年6月汛期都有大水，但今年尤其夸张。”

近期,广东、广西、安徽、江西、湖南等地陆续出现洪灾,洪水攻城造成人员伤亡、财产损失,相关动态牵动人心。

6月20日，广西桂林遭遇持续强降雨，洪水漫入城区，火车站被淹暂停营运。

就在前几日，强降雨和内涝又袭击湖南长沙，市民直呼“像在瀑布里行走”，当地火车站停运、景区关门……把时间往前推，今年4月中旬，我国江南、华南遭遇最强降雨，广东作为该轮大暴雨核心区，多地受灾，全省累计转移群众11万人，紧急安置2.58万人。

在气候变化自然规律演变和人类生产生活影响的双重作用下，全球变暖的脚步难以抵挡，极端高温、极端干旱、极端强降雨等极端天气出现的频率和程度都在上升，其影响不仅是短期可见的洪水攻城、人员伤亡和财产损失，长期来看，我国是农业大国，气候变化还将对农业及其他领域生产活动造成影响,深刻影响着一大批“看天吃饭”的农户和户外劳动从业者。

洪水袭城

近期暴雨天气强度之大、概率之罕见，也可以从一系列“历史极值”数据印证。4月份的广东强降雨，北江发生特大洪水，重现期达到100年一遇。

6月20日桂林出现1936年以来有实测记录的第一大洪水。

而据水利部消息，6月27日广西、湖南、江西、浙江、黑龙江等地31条河流发生超警水位以上洪水，其中7条河流超过保证水位，湖南湘江支流宜水发生1959年有实测资料以来最大洪水。

今年汛期，强降雨为何来得如此

凶猛？时代周报记者梳理发现，造成南方大范围、持续强降雨最直接、重要的原因，是偏强、偏南的西北太平洋副热带高压。

同时，今年以来全球平均气温偏高，同时受厄尔尼诺影响，南海、西北太平洋海温长期偏高，有利于充沛的水汽输送。

更强的副热带高压携带更多的水汽，与北侧高空干冷气团相遇时就形成大范围降雨。

特别是在6月21日左右，受北部冷空气影响，稍有北移趋势的梅雨带又返回长江以南，导致雨带持续在南方地区徘徊，强降雨落区重叠度高。

若究其长期原因,则指向全球变暖。

具体来看，欧盟气候监测机构哥白尼气候变化服务局发布报告，全球今年经历了有记录以来的最热5月，单月平均气温已连续12个月刷新同期最高值，其中全球海洋表面温度已连续14个月打破有记录以来同期最高值。

中国气象原副局长、中国气象服务协会会长许小峰在接受时代周报记者采访时指出，在全球气候变化的大背景下，大气温度持续上升，其内在蕴含的能量也随之增加，这些构成了导致极端天气、气候事件增多的不稳定因素，从而导致极端强降雨、极端高温、极端干旱等天气、气候事件发生的频率变高、程度增大。

值得注意的是，在各种极端天气中，极端高温可能不及极端暴雨、大风造成的短期人员伤亡、建筑坍塌等灾害来得直观，但其造成的死亡率或潜在危害却居于各种极端天气之首。

世界气象组织发布2023年度气候服务状况报告指出，在所有极端天气中，极端高温造成的死亡率最高，与高温相关的死亡率可能比目前记录的高出30倍。而许多受影响的国家并没有提供有效的高温预警服务。2000—

2019年间，估计全球每年因高温死亡的人数约为48.9万人。

许小峰解释，极端高温对人类生命健康的威胁，不仅表现在可能造成直接死亡的“中暑”“热射病”，还会加剧多种基础疾病的加重，或导致部分传染病的流行，导致间接、慢性的死亡或对身体造成伤害，这些在过去往往未能得到重视，今后则需要引起更多关注，采取必要的措施。

城市准备好了吗

极端天气频发，对城市基础设施建设和应急系统能力做出新考验，建设海绵城市、韧性城市、气候适应性社区等方案也陆续纳入城市规划建设的重要一部分。

2016年，国家发改委、住建部会同有关部门共同制定了《城市适应气候变化行动方案》，明确在城市规划过程中要充分考虑气候变化因素，针对强降雨、高温、台风、冰冻、雾霾等极端天气，要求提高城市给排水、供电、供气、交通、信息通信等生命线系统的设计标准,加强稳定性和抗风险能力。

近年来各地政府陆续跟进，通过气象监测系统提升、应急队伍力量强化、城市道路和下水管道优化、低碳生活方式推广等多方面入手，推出气候变化适应方案。

当前来看，我们的城市准备好了吗？各地应对极端天气还有什么需要进一步重视的地方？

“研究数据表明，只需提前 24 小时预警，灾害损失就能减少 30%。”

今年全国两会，中国气象局科技与气候变化司副司长张兴赢呼吁建立更完善的气象监测预警系统。张兴赢表示，面对气候变化带来的极端天气和灾害，人类自救最有效的办法就是加强早期预警，但目前预警发布体系的顶层法规和制度尚不完善，且自然

灾害发生后，不同地区和部门的应急响应和救援标准不一致，我国的预警送达速度与世界先进国家相比存在差距，预警覆盖面在偏远地区较为有限。

追求更精准气象监测的同时，气象灾害发生前、中、后，各职能部门的协作和配合也十分重要。许小峰说，以近期强降雨引发的城市内涝为例，不仅考验着现有的城市排水系统，在气象预警信息发出后,城市交通部门、应急管理部门、水利部门、疾控部门等，都需要协同作业。

不过许小峰也提醒，我们在看待和评价城市内涝应对能力，或者理解“城市韧性”的时候，应综合考量安全性、建设成本和城市特性，“出现一般性降雨就产生洪涝的城市，那肯定是防范能力不行，要尽快加强基础设施建设；但是有的城市如果因为极端暴雨，出现部分街道或城区被淹的情况，其间通过其他预警和救援措施有效保障民众生产生活，也应是正常的，关键在于建立一个合适的防范标准”。

“看天吃饭”的农业

时代周报记者梳理发现，近期极端强降雨及次生灾害引发的人员伤亡情况大都发生在县乡地区。

许小峰解释，和大城市相比，县乡地区在面对极端天气时，因为防灾能力相对薄弱、经济条件受限，不论是硬件还是软件都更加欠缺，有的还是地质灾害隐患点，在面对极端天气时往往更加脆弱。

这也是全球层面普遍情况，并被总结为“弱势群体气候脆弱性”，由于拥有较差的居住环境、工作环境和防御能力，弱势群体气候脆弱性更加明显，因此气候和环境变化会带给不同群体与其能力不匹配的风险，极端天气、自然灾害对于弱势群体健康、生计会带来更大的负面影响。

气候变化对农村地区的影响不仅于此。长期来看，我国是农业大国，气候变化还将对农业生产造成影响，不仅事关我国粮食安全，也深刻影响着一大批“看天吃饭”的农户。

一方面，气候变化之下，大风、大雨、洪水或者干旱出现的频率和程度都会变大，一旦发生，很有可能导致农作物死亡或者歉收，严重影响农户收入，若发生大面积受灾歉收，还可能影响粮食安全。

另一方面，气候变化过程中，与农作物的长势息息相关的环境温度和湿度，也更容易发生小范围变化，长期来看也可能导致农作物歉收、农作物种植区域移动等。

“全球变暖有时也对农业存在有利的一面，比如西北湿暖化，东北的无霜期在缩短，会有助于主粮作物增产，但总体而言，全球变暖对农业生产的影响还是弊大于利，对整体农业来说不是一件好事。”许小峰说，在这样的背景下，我们正在通过人为努力去减缓全球变暖对农业的负面影响。

比如气象部门动态化监测具体区域的气象条件，如温度、湿度、日照，以此为农业生产提供指导。

又如，作为粮食生产风险管理的重要工具，由政府主导的农业保险覆盖面正不断扩大。据金融监管总局数据，2023年，我国农业保险保费达到1430亿元，再创历史新高,增速超17%，远超财险业平均水平。

而伴随着种植技术进步和规模化生产推广，农业生产效率也在进一步提高。

但目前还无法改变的是，对于以种地为主要收入来源的个体农户而言，一场剧烈的大雨或大风，就可能让其一年的劳作大打折扣，甚至颗粒无收。

全球变暖的趋势仍未扭转，对每个人的影响或许比我们看到的更多。■

六问低空经济

◀ 上接P1

最后，从市场规模和增长速度来看，新能源汽车产业已经取得了一定的成就，而低空经济还处于起步阶段，未来的发展空间和增长速度十分巨大。

时代周报：如何看待国家和地方政府层面近期对于低空经济的一系列布局？为什么要在这个时间段发展低空经济？其经济效益有哪些？

杨金才：低空经济这一概念最早出现在2021年2月发布的国家规划中，也就是中共中央、国务院印发的《国家综合立体交通网规划纲要》，提出要发展交通运输平台经济、枢纽经济、通道经济、低空经济。去年中央经济工作会议将低空经济作为战略性新兴产业，进一步明确了其在国家战略性新兴产业中的重要地位。

而后从国家到地方，各级政府纷纷响应，目前已有29个省区市将“低空经济”有关内容写入各自2024年政府工作报告。此外，超过10个省份相继发布了围绕低空经济相关的行动方案或征求意见稿。

这些政策的及时发布和实施，不仅增强了对低空经济发展的意识，也为其发展提供了具体的工作方案和行动指南，促使各地政府纷纷抢滩这一“低空蓝海”，全力竞逐低空经济“第一城”。

根据协会统计，截至2023年年底，全国经营范围有无人机业务的企业共有7万多家，完全具备整机研发、制造、生产能力的企业超过200家，围绕智能制造、低空飞行、低空服务等其他经济形式的无人机运营企业超过1.9万家，无人机产值高达1520亿元。

可以见得，以无人机为主导的低空经济产业正在成为社会经济发展的重要引擎，所以说，2024年低空经济火了，我觉得正是时候。

无人机，主要指民用无人机，在这短短的20年间全面开花，尤其是在疫情三年，协会统计发现，无人机产值增速超过30%，各行各业都能看到无人机拓宽了应用场景，革新了服务方式，可以说三百六十行，几乎行行都有无人机。

随着应用场景的拓宽和服务方式的革新，从传统的农林牧渔作业、航拍摄影，到城市空中交通、物流配送等新兴领域，低空经济的应用范围越来越广泛，不断迸发出新的发展机遇。

海拔高的地方需求或更加迫切

时代周报：发展低空经济需要具备哪些条件和应用场景？从区域的角度来看，发展低空经济哪些省份更有优势，哪些省份会存在一定的难度？为什么？

杨金才：当前各省区市纷纷布局低空经济，主要发展区域包括四川、重庆、上海、广东、河北、辽宁、陕西等

地。这些地区依托自身的产业基础和资源优势，在低空经济领域取得了较为显著的成果。

在主要发展区域中，广东深圳、四川成都等地已经形成了无人机产业集群，这些集群聚集了众多优秀的无人机企业，推动了无人机产业的快速发展。同时，上海、重庆等地也在低空经济领域积极布局，通过引进和培育优秀企业，打造具有地方特色的低空经济产业体系。

在关键发展节点上，各地政府纷纷出台政策，推动低空经济的创新发展和产业升级。例如，一些地区建立了低空经济示范区，通过政策扶持和资源整合，为低空经济的发展提供了有力支持。此外，一些企业也积极探索新的商业模式和应用场景，推动了低空经济的多元化发展。

当然，有些省份在推进低空经济方面确有难度。

比如部分内陆地区受地理位置、经济发展水平和产业结构等因素的限制，在基础设施建设、产业链配套、技术人才储备等方面相对滞后，发展低空经济面临较大挑战。一些西部地区虽拥有广阔的空域资源和独特的地理环境，但受限于经济发展水平和交通基础设施的制约，在发展低空经济方面同样面临一定困难。

时代周报：“垂直高度1000米以下、根据实际需要延伸至不超过3000米的低空空域范围”，是否意味着海拔高的地方其发展低空经济的空间就会相对少些？

杨金才：垂直高度1000米以下、根据实际需要延伸至不超过3000米的低空空域范围，并不意味着海拔高的地方其发展低空经济的空间就少。这一描述主要关注的是空域的垂直高度范围，与海拔高低并不是直接相关的。

首先，低空经济的定义是指在一定垂直高度的低空空域范围内，以民用有人或无人驾驶航空器为主，进行载人、载货等多场景低空飞行活动，并带动相关领域融合发展的综合性经济形态。这个定义中的垂直高度范围，是根据实际需要和安全管理等因素来确定的，与具体的地理位置或海拔高度没有直接关系。

其次，从低空经济的实际应用场景来看，它涵盖了多个领域，如农业植保、电力巡检、物流运输、旅游观光等。这些应用场景在海拔高的地方同样存在需求，甚至在某些特定领域，如高山救援、气象监测等，海拔高的地方对低空经济的需求可能更加迫切。

只要产品和应用场景具备相应的技术和管理条件，海拔高的地方同样可以发展低空经济，并发挥其独特的优势和作用。比如在气候恶劣、地形复杂等环境下，可以通过改进无人驾驶航空器的性能、提高飞手的技能水平、加强空域管理等方式，来确保低空经济在海拔高地方的安全和有效运行。



杨金才

欧洲科学院院士、世界无人机大会主席、深圳市无人机行业协会会长。
曾荣获“福田区杰出人才”“全球安防贡献奖”“全球无人机贡献奖”、改革开放四十年影响中国安防四十人等荣誉称号。

仍面临一些痛点和难点

时代周报：从产业链的角度观察，低空经济有哪些细分领域备受关注？同时，现在很多大学都开设了无人机应用技术专业，你如何看待相关专业的发展前景以及未来就业方向？

杨金才：我认为，“低空+文旅”“低空+物流”“低空+应急”等多种应用场景是目前国内低空经济发展的热门赛道。以物流配送为例，据国家邮政局统计，我国快递包裹业务量连续10年排名世界第一。

值得注意的是，以无人机为主的低空物流需求增长超过18%。未来几年，我国快递量每天将达到10亿件，顺丰、京东、美团对无人机的需求就高达百万架。可以见得，与之相对应的飞手培训将会衍生出一个庞大的市场。

低空经济的蓬勃发展不仅推动了传统产业升级，更在新经济形态的孕育中催生了一系列新兴职业。目前，单纯是无人机飞手的缺口人数就在100万左右，而那些新兴职业趋势也反映了低空经济对人才需求的多样化与专业化，例如无人机应用技术专业的开设，就是顺应市场发展的结果。

无人机应用技术专业涉及众多实践类课程，比如无人机飞行操作、无人机研发制造、无人机应用服务等，毕业生不仅能选择从事无人机维修、保养、培训等技术支持工作，还可以从事无人机相关领域的研究和教学工作。在低空经济发展的大浪潮下，其就业方向多样且广阔，具有非常好的发展前景。

时代周报：从全球范围内来看，我国低空经济发展处于什么阶段？作为一种新的经济模式，还有哪些问题和难点有待突破和解决？

杨金才：低空经济是近几年中

国提出的概念，当前我国低空经济发展处于初级阶段，但从全球范围内来看，我国低空经济又处于快速发展的阶段。

在市场规模方面，中国民航局表示，中国低空经济市场规模在2023年已经突破5000亿元，预计到2035年有望达到3.5万亿元。这一数字显示了我国低空经济市场的巨大潜力和快速发展趋势。

在技术创新方面，eVTOL（电动垂直起降飞行器）作为低空经济的核心装备之一，具有经济、环保、无污染、噪音小等多种优势。像广州亿航顺利取得三证，上海峰飞也取得全球第二张型号合格证，还有不少企业成功进行了eVTOL的载人试飞，商业化进程可期。

在专利方面，以世界无人机之都深圳为例，当前深圳低空经济产业总体发展情况呈现良好态势，在全球专利布局数量已超过1.4万件，海外布局超过1/3，有效专利占比超过34%。这也反映出深圳低空经济产业具备较高的专利技术水平。

作为一种新的经济模式，大力发展低空经济还面临着一些痛点和难点，比如制约其发展的空域管理问题。基于安全考虑，围绕低空空域方面的改革和放开，特别是人群密集的城市低空空域，其实还有好长一段路要走。

传统的空域管理服务于军事需求，再加上我国低空飞行一直缺乏有效监督和应急处置机制，这也为城市低空空域管理带来了一定的难度。

值得一提的是，国家在这方面也相继出台各项法律法规。去年12月21日，国家空管委正式发布《国家空域基础分类方法》，依据航空器飞行规则和性能要求，空域环境、空管服务内容等要素，将空域划分为A、B、C、D、E、G、W等7类，其中，A、B、C、D、E类为管制空域，G、W类为非管制空域。

特别是新增的G、W类空域，为无人驾驶航空器飞行提供了法规上的支持。

随着《无人驾驶航空器飞行管理暂行条例》和《民用无人驾驶航空器运行安全管理规则》的正式施行，围绕相关更为细致的政策法规也将陆续制定和开展。

具体来看，我认为会在这几大方面进行补充，首先是完善低空空域规划设计，以最大程度利用空域资源，满足各类航空活动，进而提高空域利用效率。其次是强化空中监督管理，建立健全的监管制度和机制的同时，一方面积极维护空域秩序，另一方面严厉打击违规飞行活动。

再次是健全低空飞行协调机制，加强部门与部门间的协调合作，形成职能清晰、高效便捷、协同配合的运作机制。最后是加强宣传贯彻工作，针对企业和市民的差异化飞行需求给予指导和教育。■



低空经济如何“高飞”？广深珠差异化发展

时代周报记者 何铭亮 发自广州

广东省在原材料、芯片、零部件、动力系统、机载设备等无人机产业各环节均有布局，是少数能在本地实现产业链完整配套的地区之一。

“广东将聚焦低空经济全产业链布局和应用牵引，加强‘军地民’三方协同，加快低空空域改革创新，共谋广东、粤港澳大湾区低空经济发展，加快构建低空制造和服务融合、应用和产业互促的发展格局，打造世界领先的低空经济产业高地。”7月4日，在广东省低空经济高质量发展大会的致辞中，广东省省长王伟中如此说道。本次大会以“粤领低空 智飞未来”为主题，汇聚了低空经济领域的300多名专家、企业、政府代表。

大会当天还举行了广东省低空经济产业发展公司揭牌仪式、广东省低空飞行器中试平台授牌仪式、粤港澳大湾区低空经济产业联盟成立仪式。未来，相关公司与机构将全力服务低空经济产业生态体系构建，为粤港澳大湾区低空经济的高质量发展注入强大动力。

广深珠领衔发力

王伟中在致辞中表示，广东资源要素密集、人流物流畅旺，低空经济发展基础良好、优势突出，在研发、生产、应用等方面蓬勃发展，涌现出大疆、亿航智能、中信海直等一大批行业龙头企业，构建起覆盖原材料、零部件、动力系统、机载设备、导航定位、运营服务等完整产业链条，形成了广州、深圳、珠海三大低空经济集聚区。

广东省在以无人机为代表的低空制造方面优势明显，从市场规模看，广东省处于全球领先地位，以大疆为代表的消费级无人机占全球70%以上

市场份额，工业级无人机占全球50%的市场份额。

从产业链完整性看，广东省在原材料、芯片、零部件、动力系统、机载设备等无人机产业各环节均有布局，是少数能在本地实现产业链完整配套的地区之一。

从空间布局看，广东省已形成深圳、广州、珠海三大低空制造产业集聚区并实现差异化发展，其中深圳以发展消费级无人机为主要特色，也积极布局工业级无人机产业，是名副其实的“无人机之都”；广州在eVTOL和飞行汽车研制方面展现出强劲实力，拥有多家头部企业；珠海借助中航通飞落地，构建了完整的通航产品体系，并通过“双航展”优势促进了产业集聚。

今年5月，《广东省推动低空经济高质量发展行动方案（2024—2026年）》发布，其总体目标之一为基本形成广州、深圳、珠海三核联动、多点支撑、成片发展的低空经济产业格局。

企业方面，近年来小鹏汇天结合新能源汽车领域的优势发力研究电动飞行汽车。其创始人赵德力表示，10多年来，随着新能源汽车发展突飞猛进，珠三角的产业链已愈加成熟与完备，小鹏汇天70%的供应链都在珠三角。

亿航智能则是全球首家领取eVTOL（电动垂直起降飞行器）适航三证的企业，其首席运营官王钊认为：“大湾区在软件、硬件、网络以及新兴科技领域发展较快，尤其是上下游的生产制造，以及数字化、人工智能等。在整个产业链布局里，亿航在大湾区获得了研发设计和生产方面的支撑。”王钊进一步表示，大湾区发展低空经济，还有两大问题亟待解决，一是空域的使用和管理，二是空中交通立法。



对于低空企业在发展过程中亟待解决的问题，军民航的相关负责人也在大会上表示将通过破解重点难点问题，助力广东低空经济发展。

南部战区空军副政治委员、少将王伟指出，积极发挥地区空管协调委主体作用，团结军民航力量，着力破解低空空域分类划设、军地民协同运行管理等重点难点问题，在实践城市空中交通管理、构建智能融合的低空协同管理新模式上，努力探索适应广东低空产业、社会经济发展的新路子。

民航中南地区管理局局长李双臣则指出，服务广东省产业发展需求，协同推动有关低空空域分类管理改革落地实施，支持和配合加快推进无人驾驶航空器飞行试验区、适航审定能力和低空飞行服务保障建设工作等，助力广东低空经济高质量发展。

eVTOL加速商业化，基建、服务“补短板”

eVTOL是低空经济的重要载体，目前正处于快速发展阶段，随着适航取证和演示飞行的推进，国内eVTOL正迈向载人飞行商业化应用的发展道路，相应的基础设施和运营服务也加快“补短板”。

广汽近年发力可分离式飞行汽车产品，广汽集团汽车工程研究院副院长梁伟强在接受时代周报在内的媒体采访时表示，广汽在汽车领域拥有完整的开发流程，对高效、高质、低成本地制造上万个零件非常有经验，而eVTOL产品跟智能网联电动汽车有70%的零部件是共用的，在开发的过程中广汽可以充分发挥自身在汽车领域中制造流程的严谨性和完整产业链的优势。

不过，在提到eVTOL等产品离真正的公共出行尚有多远时，赵德力认为还需要5～8年的时间，（eVTOL公共出行）除了需要主机厂制造出安全、低噪音、低成本、长续航的eVTOL产品，也需要起降点和空域的建设，“低空经济除了载人与载货外，还有很多应用前景，未来大概率会是一个非常大的经济体量，但因涉及空中安全等问题，它的发展不一定会比新能源汽车快”。

深圳东部通航过往主要运营直升机相关业务，其董事长赵麒在接受采访时指出，东部通航已经在城市内部和城市之间的快速出行上探索和实践了8年，未来随着技术成熟、公众的接受度提升，东部通航会逐步将成熟的直升机线路转化成eVTOL线路，“这能大大降低成本，为公众提供快速的低空出行服务”。

赵麒表示，目前东部通航在大湾区已经布局了超过100个起降的航点，但对粤港澳大湾区来说，要建设1万个甚至10万个起降点，才能满足公众的出行便利。

纳睿雷达（688522.SH）在大会当天推出低空雷达产品及系统，综合运用多种先进技术，实现“低小慢目标”+“低空微气象”的全天候、主动式、多目标、精细化探测，可应用于立体交通、边界防护、空域管理等多个领域。

纳睿雷达营销中心总经理杨毅仁表示，基础设施的建设需要各地政府宏观地进行统筹和布局安排，相控阵雷达是确保低空经济安全发展的重要设备，在低空经济发展初期应予以高度重视。“低空经济是优质生产力的重要组成部分，空域作为待开发的优质生产资料，在这个优质生产资源稀缺的时代应发挥其应有的作用。”杨毅仁说道。■

争抢低空经济 广州这样“卷”

时代周报记者 阿力米热 发自广州

自从2023年年底中央经济工作会议把低空经济列入战略性新兴产业，低空经济成为了继房地产、新能源汽车之后的又一热门产业。

中国民航局发布的数据显示，预计到2025年，低空经济的市场规模将达到1.5万亿元。若将时间线拉长，到2035年，这一数字有望飙升至3.5万亿元。

目之所及，为了迎接一个战略性新兴产业，各城市纷纷出钱、出地、出政策，争做“天空之城”。

例如苏州提出力争2026年成为全国低空经济示范区，力争聚集产业链相关企业500家，产业规模达600亿元；安徽明确打造合肥、芜湖两个低空经济核心城市，2027年低空经济规模将力争达到800亿元……

值得注意的是，广州作为其中一员，似乎有更大的野心，将发展目标设定为到2027年，低空经济规模达1500亿元。那么，要想实现这一目标，究竟有何优势？又该如何走在前列？

7月5日，广州举行推动低空经济高质量发展加快全空间无人体系建设大会，汇聚了低空经济领域的多名院士专家、企业、科研机构代表，共话广州低空发展。

工业制造是关键优势

近些年来，低空经济已经逐渐走入我们的生活，居民抬头看看天空，不时能看到无人机、无人驾驶航空器等各种设备。不过，随着运用场景越来越丰富，一个疑问始终萦绕在不少人的脑海：

发展“低空经济”为什么变得越来越重要？

实际上，当前，全球科技革命日

新月异，世界大国争夺科技的竞争空前激烈。对于正处在新旧动能转换关键期的中国而言，为了把握人工智能等新技术引领的科技革命机遇，应对全球科技竞争，提高全要素生产率，实现经济结构优化和国际竞争力的提升，就显得尤为迫切。

而作为新质生产力的代表，低空经济是从地面延伸到低空空域，从平面路网延伸到三维立体空间，涉及低空制造、低空飞行、低空保障、综合服务等众多领域，具备产业链长、高效等特点。凭借巨大的发展潜力和广阔的市场前景，低空经济便成为各地竞相发力的新赛道。

从产业链的角度来看，低空经济产业链主要包括三个部分：上游负责航空材料和关键部件的生产，中游聚焦低空飞行器和机场设备的制造，下游则提供飞行服务保障、地面服务以及运营维护，并推动低空技术在多种应用场景中的实施。

其中，无人驾驶航空器的研发制造是关键环节，而在这个环节上，广州称得上是低空经济领域的“领飞者”。

在广州市推动低空经济高质量发展加快全空间无人体系建设大会上，国际宇航科学院院士、广州大学空天遥感创新研究院院长王晋年告诉时代周报记者：“广州发展低空经济有非常好的基础，有一系列企业在做无人机飞行器，这些企业能在全国甚至全世界排上名，发展低空经济大有前途。”

据了解，当前广州已集聚低空经济相关企业300多家。在这些企业中，去年亿航智能成为全球唯一拥有“三证合一”的无人驾驶航空器制造商；极飞科技用以农业植保的农业无人机也长期在广州耕耘，这些都为无人航空器的制造和研发提供了支撑。

若深入来看，广州低空经济发展

的背后，一个关键原因是其强大的制造业基础，尤其是汽车制造业，占全市制造业产值的四分之一。此外，广州新能源汽车的快速发展，为低空经济提供了坚实的产业支撑。

具体来看，eVTOL（垂直起降飞行器）是未来空中交通产业的一个重要细分领域，也是目前最热门的赛道，被视为低空经济的核心。相比传统直升机，eVTOL的特点在于它没有发动机，并需要用到大容量的轻型电池。

公开资料显示，由于目前eVTOL产业链尚未实现专用和规模化生产，电池、动力系统以新能源汽车产业链为主，飞控、导航、通信和机体系统以航空产业链为主。从供应链角度看，eVTOL零部件有70%～80%与新能源汽车重合。

因此，广州利用其在珠三角地区的新能源汽车和无人机产业链优势，展现出在低空经济领域的强大竞争力。

在具体实践上，时代周报记者在大会上了解到，广汽依托现有智能新能源汽车产业链，去年6月推出首款自主研发飞行汽车“GOVE”，利用分离式机体构型，实现飞机和汽车两大场景的更优协同。

“智能新能源汽车、飞行汽车作为新兴产业及未来产业，能够产业互促、深度融合，共筑新质生产力，带动经济社会变革性发展。我们计划到2027年推出飞行汽车示范运行方案，在湾区内多座城市打造城际立体出行样板。”广州汽车集团股份有限公司党委书记、董事长曾庆洪说道。

“天空之城”如何打造？

站在低空经济的风口上，广州正加速推进无人机、无人车、无人船、通用航空和电动垂直起降飞行器等相关项目，致力于建设一个海陆空天一

体化的现代都市。

不过，作为战略性新兴产业，发展低空经济并不简单。

中国航空研究院首席专家、俄罗斯自然科学院外籍院士舒振杰认为，低空经济全空间无人体系中无人智能的共性技术是需要突破的。“这项技术对全空间无人体系来说是一体化发展的关键技术，后续需要为无人机、无人车、无人船打造一个综合运行的场景。”

具体来看，广州需要因地制宜地结合具体应用场景，加快建设一系列低空基础设施。

“飞起来还要能管得住，像管控中心、数据中心这些创新性的产品怎么做，机场怎么管理，低空航路怎么划设，网络运行怎么来解决，从一开始要有一个体系的设计。基础设施建设一定是围绕场景建设，孵化出新标准后就可以在各个城市复制推广。”舒振杰说道。

与此同时，舒振杰还认为，无人驾驶立法突破的前提是技术成熟，“因此相关的科技创新不能停，发展到一定程度，立法方面自然水到渠成”。

那么，在未来低空愈发繁忙的趋势下，如何有效管理“天空之城”、保障低空飞行安全？

王晋年认为，当前需要超前部署“时空信息基础设施”，因为这是发展低空经济的重要环节。在实践上，需要确保无处不在的高精度定位，实现随时随地的低延迟链接、推动高分辨感知无缝覆盖、保障三维超高精度地图的持续更新。

具体来看，5G-A是基于5G网络在功能上和覆盖上的演进和增强，通感一体化能力增强能够适配低空经济应用场景，将成为低空通信发展方向之一，能够实现随时随地的低延迟链接。而卫星互联网具有立体全域覆

盖优势，也将在低空经济中发挥关键作用。

此外，多种空管监视方式融合成为保障飞机安全的必然趋势，未来高分辨的遥感卫星群将实现高频度能力覆盖，赋能无缝覆盖的高分辨感知。地面空中高精度“导航地图”将助力低空飞行器飞得更加安全、顺畅、便捷，保障三维超高精度地图更新。

王晋年表示，广州大学正在打造城市卫星“五羊星座”，该卫星可以为大湾区低空管理提供实时数据传输和信息追踪与感知服务，保障卫星通信、遥感监测定位增强能力，支持低空经济可持续的发展。

除此之外，为了助推低空经济逐步壮大，鼓励低空整机研发、制造、运营和检验检测能力建设项目。7月5日，《广州市推动低空经济高质量发展若干措施》也重磅出炉。就支持总部企业、整机和配套项目落地、申请适航审定、开辟航线、开展业务等方面列明量化指标，说明奖励金额或比例，并启动百亿元金融授信。

例如，在加大科技创新力度方面，广州为推动低空经济的科技创新和发展，计划建设国家级科研平台，促进产学研合作，并通过资助重大科技项目和设立技术转移机构加速成果转化。同时，广州市提供财政奖励和综合支持给低空经济领域的总部企业，包括资金扶持、人才服务等。

对于飞行器整机研发、制造、运营项目，根据投资规模提供不同比例的财政扶持，以激励产业升级和经济增长。在加强相关要素保障方面，广州将鼓励本市有条件的高校积极开设低空相关专业、培养和输送行业人才。

“将来我们在城市里会看到很多航空器在运行，无论是物流、城市治理、应急救援，都会城市的低空拥有解决方案。”舒振杰说道。■



重庆摩帮三巨头：辉煌时代落幕

时代周报记者 周松清 发自重庆

这是近年来摩托车行业的最大并购。将诞生一家摩托车最大企业。同时，也是重庆摩托车大战的终场。力帆、隆鑫、宗申，最后只剩下一个大佬。

三巨头有两家已重整

7月2日晚间，宗申动力发布公告，其参股公司重庆宗申新智造科技有限公司(以下简称“宗申新智造”)拟收购隆鑫通用5.04亿股股票，占隆鑫通用总股本的24.55%。交易完成后，宗申动力实控人左宗申，将替代涂建华，成为隆鑫通用新的实际控制人。

此前重庆摩帮三杰：左宗申的宗申动力、涂建华的隆鑫通用、尹明善的力帆集团共同见证了一个辉煌的时代，但近几年，三家的形势已经发生天翻地覆。

2019年力帆集团发生债务危机，而后经历了破产重整，两江新区与吉利集团联合设立基金入局，尹明善家族失去了控制权，尹明善本人已退居养老院。

2019年年初，隆鑫创始人涂建华在公开场合爆出，因为一家企业拖欠其60亿股权转让款长达四年，导致连锁债务危机。随后隆鑫集团的资金链告急，最终也走到了破产重整的地步。

如今，宗申若并购隆鑫通用成功，左宗申将成功把常年位居第一的大长江挤下来，晋升中国摩托车企业第一的宝座。

宗申动力公告显示，7月1日，其参股公司宗申新智造，与隆鑫集团有限公司、隆鑫控股有限公司、渝商投资集团股份有限公司、重庆联恩实业有限公司、重庆寓翰房地产开发有限公司、重庆市渝商实业投资有限公司、重庆瀛川实业有限公司、重庆隆鑫矿业投资有限公司、重庆隆鑫投资有限公司、重庆渝商再生资源开发有限公司、重庆长江金控集团有限公司、渭南鸿景商贸有限公司、重庆隆恒酒店有限公司（简称“隆鑫系13家企业”）的破产重整管理人（简称“隆鑫系13家企业管理人”或“管理人”）签订《重整投资协议》，参与隆鑫系13家企业实质合并重整。

宗申新智造拟出资 33.46 亿元收购隆鑫控股有限公司（简称“隆鑫控股”）所持隆鑫通用504172175 股股票，占隆鑫通用总股本的 24.5513%。

本次交易完成后，按照《重整投资协议》约定宗申新智造将取得隆鑫通用504172175股股票，宗申新智造将成为隆鑫通用第一大股东，为隆鑫通用控股股东，公司实际控制人左宗申将成为隆鑫通用实际控制人。

资料显示，宗申新智造成立于2024年3月13日，注册资本13.57亿元，股东分别为重庆宗申投资（持股51.7088%）、宗申动力（持股48.2912%），分别出资7.07亿元、6.5亿元。当时宗申动力公告称，参股成立宗申新智造是为了进一步把握汽摩行业相关的

项目投资机会，进而深化与相关方在汽摩领域的资源和业务合作。

3个多月前成立的新公司，成为了此次并购隆鑫通用的平台。

而也是从新公司成立开始，宗申动力股价也持续上涨，截至7月3日收盘报收，市值超120亿元，已经达到2016年时市值水平。

对于此次并购，宗申动力表示，本次收购后，与宗申动力现有摩托车发动机及通用机械等业务存在产业链协同效应。本次交易有助于优化产业生态，完善公司产业布局，符合公司目前的战略规划和经营发展的需要。

此外，宗申动力还强调，通过本次交易，有利于进一步增强公司核心主业的 market 地位，强化公司的市场竞争力，有助于促进公司的长远发展，符合公司股东利益。本次交易短期内对公司的财务状况和经营成果不会产生重大影响。

本次交易完成后，隆鑫通用部分业务将会与公司形成同业竞争。

7月2日晚，上交所就隆鑫通用控股股东重整进展事项涉及同业竞争发出监管工作函，明确监管要求，涉及对象为上市公司、董事、监事、高级管理人员、控股股东及实际控制人。

7月3日上午，宗申动力董秘办人士对时代周报记者表示：“整个项目的决策和推进主要是控股股东方面，上市公司层面参与较少。”

对于后续的同业竞争问题和行业垄断问题，她表示也已经关注到，目前正在制定方案，在后续的公告中会进行相关披露。行业垄断方面也还需要相关部门的审核批准。

该投资金额已远超宗申动力的年报货币资金余额。截至2023年年末，宗申动力货币资金为14亿元。据悉，宗申新智造将分期向隆鑫系13家企业管理人指定账户支付重整投资款。重整投资款由宗申新智造以自有资金及银行并购贷款支付。

一名重庆地区投行并购人士对时代周报记者乐观表示：“隆鑫集团陷入重整已经很久，此前其重整方因为资金问题而退出，如果是宗申来完

成，既可以完成产业链延续和整合，重庆诞生一家全国第一的摩托车企业，又能够有效解决掉隆鑫集团的债务重整问题，一举两得。”

隆鑫的十字路口

重庆作为摩托车产业大市，在20世纪90年代曾经引领全国，包括涂建华创立的隆鑫、尹明善创立的力帆、左宗申创立的宗申，在中国乃至东南亚市场随处可见，他们被列为重庆摩帮三杰。左宗申、尹明善和涂建华，还共同入选了改革开放40年百名杰出民营企业，堪称重庆摩帮的高光时刻。

在摩托车行业大展拳脚后，涂建华开始转向更多元化的领域发展。

涂建华的业务版图扩展到工业制造、金融服务、房地产开发、资源投资等，2003年隆鑫控股成立，其后更多资产进行上市，截至目前，其旗下拥有隆鑫通用、丰华股份两家A股上市公司，齐合环保、瀚华金控两家港股上市公司，同时还是重庆农商行的主要股东之一。

不过，从2018年开始，隆鑫集团频频出现资金问题。

2018年3月，隆鑫控股因为占用丰华股份资金，用于偿还公司部分债务，而被上交所公开谴责，并通报证监会和上海市政府，计入上市公司诚信档案。

2019年年初，涂建华在公开场合爆出，因为一家企业拖欠其60亿元股权转让款长达四年，导致连锁债务危机。

2021年9月30日，重庆破产法庭发布公告，隆鑫集团、隆鑫控股等12家企业不能清偿到期债务，已具备破产原因但具有重整价值和可行性，开始重整。

隆鑫控股在2021年1月、4月、9月发布的逾期债务公告显示，其分别有60.37亿元、33.48亿元、31.11亿元债务逾期，合计124.96亿元。

尽管已经处在重整之中，但是隆鑫通用的摩托车仍然在逆势增长，并且处在行业前列。

2023年，隆鑫通用的摩托车业务实现销售收入94.67亿元，同比增长

19.80%。实现毛利率17.85%，同比提升1.26个百分点。出口创汇8.71亿美元，创历史新高。作为大排量摩托车龙头，其无极大排量摩托车单月销量多次夺得行业第一，全年总销量稳居行业前三。

2024年第一季度，隆鑫通用的业绩持续保持增长，实现营业收入和归母净利润分别为32.96亿元和2.58亿元，同比分别增长20.41%和39.25%。

隆鑫通用数据显示，2024年第一季度，其无极VOGE系列产品实现销售收入6.04亿元，同比增长135.21%，其中，国内销售收入实现3.24亿元，同比增长259.43%；出口销售收入实现2.80亿元，同比增长68.02%。

800万辆摩托车出海

同样处在摩托车行业的左宗申，看到了并购机会。

相对于隆鑫的困境，宗申看似过得很好很多。

重庆进出口商会2024年5月30日发布的会员风采显示，宗申集团始创于1982年，近年来，在创始人左宗申的带领下，从传统制造业向“产融网”三位一体转型升级，努力成为全球领先的清洁动力和产业互联解决方案提供商，其总资产达到260亿元，年收入270亿元，有1.7万员工，10亿元利税。

中国摩托车商会数据显示，2024年1—5月，中国燃油摩托车销量前10名企业（集团）为大长江、隆鑫、宗申、广东大冶、重庆银翔、新大洲本田、洛阳北方、广州豪进、五羊—本田、江门市珠峰，10家企业共销售摩托车357.69万辆，占摩托车总销量的55.94%。

宗申位居第三，排在重庆隆鑫之后。如果两者销量相加，将成为摩托车销量的新王者。

尽管摩托车国内市场仍然低迷，但是出口却持续向好，产业机会仍然巨大。

隆鑫通用年报显示，2023年，行业摩托车实现销量1899万辆，同比下降11.34%。其中，国内摩托车实现销量1067.39万辆，同比下降22.51%；出口市场实现销量831.68万辆，同比增长8.79%。

根据海关数据统计分析，2024年1—5月，我国摩托车整车出口量为527.51万辆，较去年同期增长22.80%，出口额为32.33亿美元，较去年同期增长17.48%。

在重庆33618现代制造业集群体系规划中，摩托车产业被定为六大千亿级特色产业集群之一。

2023年8月，重庆市经信委、重庆市财政局联合印发《重庆市促进摩托车产业高质量发展政策措施》，2024年1月，重庆市经信委再发布《重庆市高端摩托车产业集群高质量发展行动计划（2023—2027年）》，定下目标，到2027年，重庆摩托车产业工业总产值达到1400亿元，年产量突破800万辆（出口500万辆），力争培育4家年产50万辆以上的摩托车龙头企业，打造2个国际知名品牌，关键零部件本地化配套率达到80%，摩托车产业研发投入强度提高至5%。■



明星撬动的“实验犬”领养风波

时代周报记者 王莹岭 发自广州

近段时间，杜江、霍思燕收养疑似实验犬的视频受到关注。

一条三分钟的视频，记录了在公路旁草坪里的小狗与杜江霍思燕夫妇的相遇、被送往医院、成为拥有姓名的“霍珍珠”的全过程。

因耳朵带有编号，缺少脏器，面对检查时异常配合的“珍珠”，让实验比格犬走进了大众的视野。在此之前，许多人甚至都不知道实验犬的存在。

事实上，比格犬在生物医学研究领域扮演着重要角色，为人类医学作出众多贡献。

据统计，在实验犬中，98%的犬只都是比格犬，所开展的实验涉及医疗技术药物领域以及生物科技方面。尤其在国际上以犬类为实验动物的研究成果中，使用比格犬参与的实验才会被国际上公认。

“珍珠”的出现，触动了人们的心，也悄悄卷动了风波。

一方面，心疼实验犬的人们迫切希望能为它们带去温暖。“霍珍珠”被领养视频发布的几天内，实验比格犬公益救助组织“比格公社”表示，申请领养认证的伙伴已经超过3000人，且数字还在不断增加；而另一方面，一些实验室、研究机构被非理性的声音冲垮。

无论是哪种声音，都指向着人们似乎已经开始思考，应该如何善待实验动物、如何理性看待实验动物与人类的关系。

“四只实验犬一天就被领养了”

“明星效应带来的热度真的很大。”公益救助人、自媒体账号“比格犬受害者联盟”主理人盟盟说，一个月前帮忙发的四只实验犬一直没领养出去，霍思燕领养比格犬上热搜以后，“四只实验犬一天就领养完了”。

盟盟确实感受到人们对实验比格犬领养的热情，“如果国内更多人关注动物实验、流浪动物救助就好了，是非常好的带动效应。”盟盟说。

“同时，我们的‘实验犬领养预备役’群体也壮大了许多。”盟盟介绍，长期以来，账号会接收一些实验犬领养的投稿，也组建了“实验犬领养预备役”群体，他们是一群经过筛选的、对实验犬有所了解，也有一定养狗条件的人士，每当有突发的实验犬领养需求时，可以快速帮助实验犬找到合适的领养人。

实验比格犬浮现在公众视野之后，关怀、共情的声音此起彼伏，但争执和争议也不绝于耳。

在社交平台，时代周报记者看到，一些发布比格犬实验信息的实验室、企业受到了网友的冲击。有网友涌入实验室、研究企业的评论区，表示“太残忍了”“避雷，哪家产品，再也不买了”。

事实上，这样的争论，早在比格犬此次“出圈”之前，就长期存在着。

“长期以来，我们整个社会对动物实验、动物福利都很陌生。”盟盟说，在线上的科普工作中，她时常会看到许多这样的争论，“有人说‘为什么要用动物实验’‘为什么不给它们做善后’，另一种声音则说‘不用狗难道用人吗’，双方经常吵起来，这也凸显了整个社会对实验动物的陌生，大家也没有搞清政府、企业、公众在其中的位置。”

在此事件之前，许多人对比格犬、实验犬的了解并不深。那么，比格犬为何会成为实验犬的最佳选择？

比格犬又称米格鲁猎兔犬，是世界名犬之一，一种来自英国的小型猎狐犬，血统可以追溯到古希腊，其名字传说是来自法语中的“beagle”，即小的意思。

比格犬体型较小，体长30～40厘米，体重7～12公斤，毛色多为棕黄、黑、白三色，禀性温和，易于驯服。比格犬叫声清澈悦耳，素有“森林之铃”之称。

有许多比格犬被训练为缉毒犬等工作犬使用，也有人将其作为家庭犬，在美国、日本地区，还常常被列为“十大最受欢迎狗狗”之一。



在被驯养成为标准实验动物后，它被广泛应用于医学、生物学、病理学、肿瘤学等生命科学领域。相对小型实验动物，比格犬在生理机理、解剖学上更接近人类，可提高临床预测准确率。

在公众视野之外，实验比格犬早就成为了贯穿着药物研发的整个阶段最重要的实验动物，也是创新药物研究的关键科技战略资源。

目前，在全球大力发展生命医学及生物制药产业的背景下，生物医药行业对高质量实验比格犬的需求也越来越大。在业内，以比格犬为主的大类实验动物甚至被视作生命健康领域科技创新活动的“芯片”。

而在发达国家，比格犬种质资源也被视作重要战略资源，严格进行掌握，不对外共享。

动物实验仍有不可替代的关键意义

在实验比格犬背后，是更漫长的动物实验史，也是人类在生命科学的黑箱中寸寸摸黑探索的历史。

1921年，加拿大外科医生班廷和他的学生贝斯特在编号为406的小狗的帮助下发现胰岛素，成为人类医学史上的罕见奇迹；100年后，小鼠、大鼠和非灵长类动物的实验，为新冠疫苗提供了可靠的科研数据。

在我国于1983年始建的国家犬类实验动物资源库，每年有超过3000只的比格犬在这里出生，被驯化研发成各类模型犬。

时代周报记者查询了解到，目前，常见的模型犬有人类遗传性疾病犬模型，如血友病、高尿酸血症、高血压等；人工诱发特定疾病动物模型如人类2型糖尿病模型、急性心肌梗死模型、甲型流感模型、哮喘模型等。

目前，国家犬类实验动物资源库还承担着“重大新药创制”专项“实验用比格犬及疾病模式犬研究开发平台”等建设项目，正在研发前列腺增生疾病模式犬、自闭症模型犬等模型。

面对实验动物、实验犬，人们是矛盾的，既不忍，又确有其需。

不可否认，在当下的发展阶段，动物实验仍有着不可替代的关键意义，在多重矛盾之下，善待实验动物、关注动物福利或许是唯一能做的事。

比格犬实验操作教材《实验Beagle犬》指出：“从情感角度，实验动物是牺牲者，是人类的替难者，它们承受痛苦甚至以自己的生命贡献于人类健康和社会进步，应该得到人性化的护理和治疗。从科学角度看，动物和人的相似度很高，一样具有各种感知能力，具有丰富的情绪和才能，如亲情、记忆、专注、好奇，甚至是模仿和推理。因此，善待实验动物，关注动物福利已成为一种国际共识。”

1988年，我国颁布《实验动物管理条例》，之后相继出台了一系列的管理办法，并在各地相继成立了实验动物伦理工作委员会，2018年9月1日国家又发布了GB/T 35892-2018《实验动物福利伦理审查指南》，这为实验动物的伦理审查提供了标准与指导。

目前，在设计动物实验方案时，科研单位的实验动物管理与使用委

员会会遵循国际上认可的实验动物福利的“3R”基本原则，负责审核动物实验的申请。

“3R”是“替代”“减少”“优化”3个英文单词的首字母。即使用其他方法，而不用动物所进行的实验，或使用低等动物代替高等动物达到同样目的；在无替代情况下尽可能减少活体动物使用的数量，提高实验动物的利用率，减少不必要的重复实验；通过改进和完善实验程序，减轻或减少给动物造成的疼痛和不安。

同时，国际上公认实验动物应享有五项自由。

即不受饥渴的自由，为动物提供适当的清洁饮水和保持健康及精力所需要的食物；生活舒适的自由，为动物提供适当的房舍或栖息场所，能够舒适地休息和睡眠；不受痛苦、伤害和疾病的自由，即为动物做好免疫，预防疾病和给患病动物及时诊治；生活无恐惧和无悲伤的自由，选择适宜的麻醉剂和麻醉用量，让它们尽可能在无痛苦的情况下中接受实验；表达天性的自由，为动物提供足够的空间、适当的设施以及与动物伙伴在一起，使动物能够自由表达天性。

“尚无官方领养渠道”

近年来，退役实验犬领养公益组织的出现，为人们善待实验犬提供了另一种可能。

据“它基金”，从实验犬用途来看，50%的实验犬被用于商业产品上市前的样本量测试；30%则用于测试内服外用产品的成分效果以及身体反馈测试；另有15%的实验犬被投入到医学临床研究中，包括病理研究和学术研究等；而余下约5%则投入用于生化、病毒等科研军工实验。

这也意味着，除了用于医学临床和科研军工等特殊实验犬，其他主要用于非致命和商业用途的实验犬，是有机会重回社会并拥有温暖家庭的。

然而，虽然公众的领养热情逐渐高涨，但在盟盟看来，目前实验比格犬的领养流程还面临着许多不足和困难，实验犬退役后，也并无官方认可的正式领养流程。

“目前，国内唯一专业的实验比格犬救助公益组织是‘比格公社’，除此之外实验比格犬的解救和领养大部分时候只能靠善意人士单打独斗去推动，流程也相对业余。然而即便是‘比格公社’，也是一群普通人在尽可能地凭借一腔热情去推动这件事。更多时候，领养是很难促成的，许多领养单位都有相关顾虑，很多次在领养消息开放没多久就叫停领养，甚至在其中斡旋的领养促成者还会受到批评，在对接实验犬救助时，也时常会遇到困难。”盟盟说。

令盟盟印象深刻的是，去年夏天，自己的账号对接发布了上海某个实验室的7只刚出生的小比格犬的领养消息。是某实验室买了一批比格犬，到达实验室时才发现两只母比格犬怀孕了，只能生下来，这7只小比格犬的出生，是实验室的“意外”。

“按流程这批意外生命是要安乐

死处理的，但实验室内部的善意人士不忍心，想给它们找领养。消息快速传播了出去，但也因为带上了‘动物实验’‘安乐死’一类词缀，对不了解相关事宜的网民来说，引发许多疑问、质疑甚至谩骂，当事人、单位甚至被网暴。最后结果是，7只小比格犬全部被安乐死了。”盟盟说。

“国内目前的实验犬领养，其实是尚无法法律法规保护和支持的，实验动物也多数处于被当作资产、损耗品的状态。”盟盟指出。

在另一方面，对领养者来说，领养一只实验比格犬也是一种挑战，需要高度的耐心、责任感。

赵乐在今年5月领养了一只实验比格犬，这对她来说，也是非常特别的体验，“我领养的这只狗狗，之前做过药物代谢的实验，领回家之后确实遇到了许多困难。”她说，首先是狗狗的身体状况，肾功能有一项指标是不好的，心脏也有一点不正常，耳道里有马拉色菌，爪子有严重炎症，皮肤状态也不好，其次是狗狗害怕人类，不信任人类，需要非常有耐心和爱心。

“刚开始，它会害怕一切陌生的环境和事物，我们就耐心陪伴它慢慢熟悉，慢慢地抱出家门去小区里探索，一遍一遍地告诉它，‘没事的，这里没人会伤害你’，现在它能在小区外面的路上翘着尾巴嗅闻。每天睡前给它抹药、安抚、教它上下楼梯，它的情况也在一天天变好。”赵乐告诉时代周报记者。

在另一名领养者张安看来，领养实验比格犬也是一件需要深思熟虑的事。

“狗狗容不容易生病，取决于它之前做过哪些实验。我领养的狗狗‘披萨’之前做的是‘糖尿病建模实验’，简单理解就是为了验证药的效果，提前让狗得上糖尿病。‘披萨’建模失败了，没有得上糖尿病。不过，实验对狗是一定有影响的。”张安告诉时代周报记者，实验犬退役后还会有后遗症，它们害怕所有声音，风声、关门声、汽车声，“披萨”到户外第一天根本不会走路，只趴着。

“因此，在申请领养后第一件事，是‘比格公社’的运营团队和我开了90分钟的在线会议，社长一直‘劝退’我，这些狗有多么的特别，后遗症有多么可怕。此外，还有押金、领养费、定期回访，所有流程都在逼我想清楚，领养这样一只特殊的小狗，是否真的准备好了。”张安说。

“退养，虐待都会对小狗造成再次伤害，整个领养流程设计都是围绕如何避免二次伤害，我觉得是合理的，这才是真的为实验犬负责。”张安表示。

盟盟乐见于公众对实验比格犬的关注，“但也希望公众可以更深入地了解背后的故事，动物实验是什么，为什么要做动物实验，谁在动物实验中获益，有没有替代动物实验的办法，有什么办法能提高实验动物的福利……这是一整个很庞大的议题。也希望大家更多关注实验动物处境，只有更多人看见、了解，实验动物们的处境才有可能被改善”。■

八年内的第六任英国首相斯塔默面前不止一个难题

时代周报记者 马欢

也许这是英国最没有悬念的一次大选。

当地时间7月4日，英国大选出口民意调查显示，时任首相苏纳克所在的保守党惨败，仅获得131个席位——这是该党有史以来最差的表现。相比之下，基尔·斯塔默领导的工党取得大胜，获得410个席位。

其实，大选前半年的多项民调已经显示，工党大幅度领先保守党，选民们对保守党失望透顶。

这一次，工党总算打破了老对手保守党14年的连续执政。

据新华社报道，苏纳克当天宣布辞去英国首相职务，同时辞去保守党党首职务，但将留任至新党首产生。苏纳克在白金汉宫向国王查尔斯三世递交辞呈并获得批准，卸任英国首相。随后，斯塔默接受国王授权组建新内阁，正式就任首相。

也就是说，今年62岁的斯塔默，成为了英国这八年来上任的第六位首相。

法国媒体表示，对工党来说，这是一次巨大的胜利，对保守党来说，则是一次历史性的羞辱。

不管前路如何，正如英国媒体所说的那样，这么多年来，英国人民经历了英国脱欧、经济和社会危机、新冠疫情、丑闻和政治动荡等种种困难，早已厌倦了爱内斗的保守党，现在只渴望一件事——改变。他们准备给斯塔默一个机会。

搬起石头砸自己的脚

此次大选前12个月，英国的多项民调预测都显示，工党民调支持率一直都在40%以上，遥遥领先仅有20%多的保守党。

但苏纳克依然不信这个邪，当地时间5月22日傍晚，他在唐宁街首相府门外宣布，于7月4日举行大选。

这让英国政坛感到震惊，因为5月的时候，保守党在民意调查中比工党落后20多个点。

对此，BBC认为，苏纳克也许是

不想时间越往后拖，结果越糟糕，所以提前宣布大选。他可能是希望，随着竞选活动的进行，经济改善的消息以及对各党政策纲领的关注将帮助保守党扭转局面。

然而，保守党选的这个竞选时间有点糟糕。不久前，苏纳克的助理和保守党候选人就已经陷入了一起赌博丑闻。

而在5月22日宣布大选日期时，唐宁街外正好赶上倾盆大雨，西装革履的苏纳克全身上下都被淋了个透。当他结束演讲后转身走向屋内，背影难免带着几分惨兮兮的色彩。

英国人认为这不是一个好兆头。不少选民在社交媒体上对大雨中的苏纳克进行了无情的嘲笑，网友制作了各种表情包，甚至还将其比成了动画电影《鼠国流浪记》中的罗迪。其他各种淋雨时的尴尬形象，也都被拿来跟苏纳克作了类比。

同时，很多英格兰球迷也对这个竞选日期感到不爽，因为大选期间正值2024年欧洲杯，他们不想在看球期间被政治分散精力。

不仅如此，7月4日还是美国独立日，为此有人批评苏纳克，称他给盟友国家如此重要的日子蒙上了阴影。

果然，奇迹没有发生，苏纳克未能扳回差距。他宣布提前大选的行为，也相当于搬起石头砸自己的脚。

在评论苏纳克的任期时，英国研究政治与公共政策教授托比·詹姆斯表示，苏纳克的任期“短暂而又极其艰难”。

詹姆斯认为，自2022年10月出任首相以来，保守党领袖面临的主要挑战包括新冠疫情、俄乌冲突的影响以及维持党派团结的斗争。“很少有首相能在如此短的时间内，面临如此多的重大挑战。目标是稳定局势——但几乎没有什么重大的政策成就可言。”

甚至还有媒体评论称，苏纳克在这一年半的首相生涯中，让人印象深刻的，只有其跟随美国的态度、印度裔血统，以及他的岳父是名印度亿万富豪。

斯塔默是谁？

虽然工党大胜，但民调也显示，



人们对斯塔默似乎并没有太多热情，只不过他传达的信息恰好在选民中产生了共鸣，那就是：现在是作出改变的时候了。

斯塔默向选民们表示：“如果你们信任我投票给工党，我将改变这个国家。”

和保守党前几任首相相比，在英媒眼中，斯塔默的履历显得有些沉闷。即便在工党内部，也有人认为斯塔默太简朴，且缺乏魅力、过于中间派。有人还把斯塔默比作亲欧洲的伦敦精英阶层，与那些投票支持英国脱欧的工人阶级脱节。

斯塔默生于1962年9月2日，在伦敦郊区的一栋小房子里长大，家里有一个哥哥和两个姐姐，父亲与他疏离，母亲患有罕见的关节疾病，多年来无法行走。

年轻时的斯塔默曾担任《社会主义选择》杂志的编辑。在利兹大学和牛津大学学习法律后，斯塔默作为



斯塔默执政后，可能会发现自己面临“史上最长”的待办清单事项，而同时，英国的财政能力却难以支撑解决这些问题。

一名律师曾为工会辩护，也跟麦当劳打过官司，他还致力于推动加勒比海地区和非洲国家废除死刑。

斯塔默还曾担任英国皇家检察院的刑事检察专员。2014年，斯塔默因长期对英国司法的贡献被封爵，但他很少使用“爵士”这一头衔。

2015年，斯塔默当选工党北伦敦选区议员。这名在政坛大器晚成的议员，重新调整了工党的工作重心。2020年4月4日，斯塔默接替杰里米·科尔宾成为新任工党党魁。

斯塔默在电视辩论中被比作“政治机器人”：他戴着眼镜，花白的头发梳得整整齐齐，参加竞选活动时常常撸起袖子，不断强调自己出身“寒门”，动辄提醒大家，“我的父亲是制造工具的，母亲是护士”。

法新社报道称，他不会偏离非常谨慎的中间派政策，也不会轻易对公共财政政策作出不切实际的承诺。

当被问及是否缺乏雄心壮志时，斯塔默回答说：“我竞选的是首相，而不是马戏团团长。”在经历了保守派时代的诸多丑闻后，他一次次重复自己的口头禅：“国家第一，政党第二。”

包括詹姆斯在内的多名政治专家均表示，新政府将面临许多严峻挑战。

“虽然工党以预期的压倒性优势获胜，但是他们比1997年前工党领袖托尼·布莱尔上任时，面临的形势要困难得多。”詹姆斯表示，“1997年英国经济蓬勃发展，而最近的英国经济增长乏力。创纪录的通货膨胀导致物价居高不下，政府债务庞大，这将使资金紧张的公共服务支出变得困难。”

路透社也指出，斯塔默执政后，可能会发现自己面临“史上最长”的待办清单事项，而同时，英国的财政能力却难以支撑解决这些问题。

不仅是新政府，工党同样将面临严峻考验。因为对生活成本高涨而不满的民众，很快会将怒气转移到新任政府头上，尤其如果工党获得压倒性胜利，民众对他们的期待也会更高。对此，斯塔默已经表示，工党会竭尽全力，但是经济问题恐怕无法迅速获得解决。❶

在印尼治疗心脏病 到底有多难

时代周报记者 马欢

年仅17岁的中国羽毛球运动员张志杰，在印尼参加亚洲青年羽毛球锦标赛时突然倒地，送院抢救无效，不幸去世，令人唏嘘。关于印尼方面的医疗设施和抢救是否到位问题，也引发争议与讨论。

据CNN印尼语节目报道，印度尼西亚卫生部长布迪承认，若得到及时治疗，张志杰的悲剧本可以避免。

然而，印尼的心脏病急救基础设施实在薄弱。布迪举例说，他在2020年年底上任时，印尼全国514个区、市中，只有44个配备有心脏导管术设备。即便在3年多后的今天，这个数字也才刚刚扩大到234个区、市，尚不及一半。

“而且，我们尽管有了更多设备，但依然缺少会使用这些设备的医生。”布迪表示。

作为世界排名第四的人口大国，2023年印尼人口达2.78亿，其经济近年来也保持稳步增长，GDP总额常年排在东盟第一，远超第二名的泰国和第三名的新加坡。

然而，印尼在医疗方面却没有得到与经济相匹配的发展，部分条件甚至不如泰国和马来西亚。印尼新医保计划推行十年，医疗资源依然严重不足，同时，心血管类疾病成了印尼居民死亡的首要原因。

新医保计划推行十年

早在2014年1月1日，印尼政府就

正式实施新的医疗保险计划。当时现有的医保计划都将并入新的医保计划，由统一的社会保障机构负责管理。

印尼新医保计划的主要起草者阿斯布拉表示，新医保计划的特点是将社会保险和社会救助融合在一起，使医疗资源的分配更均匀。

在此之前，印尼的医保支出只占国内生产总值（GDP）的2.7%，在东盟国家中是最低的。资金不足，导致印尼医疗服务质量相对低下：每1万人仅有6个床位，仅可享受3名医生的服务，数值均落后于其他亚洲国家。

为了推动新医保法案顺利实施，时任印尼总统苏西洛拨付25万亿印尼盾(约合人民币111.6亿元)的启动资金，此后，医疗保健支出每年增长12%。

印尼政府当时还承诺，将国家预算的5%用于医疗行业，包括4900万美元用于改善全国基本医疗保健设施。

十年过去了，印尼的医疗保健系统确实有了大幅度的改善。现在，印尼政府提供的国家健康保险(BPGS)计划，已覆盖了超过95%的人口。这个国家健康保险分为3类，其中第三类是最低等级的保险，有超过70%，即超过1.9亿的印尼人被归类在这个等级。

虽然从数据来看，印尼的医疗服务质量已有所进步，如每1万人有10张床位，可享受约为4名医生的服务。但这个国家的医疗资源依然严重不足，低于世界上大部分发达国家，在整个东盟也仅比老挝和柬埔寨好。

新医保计划推行已有十年，印尼在医疗方面的支出占比也提升不多。根据印尼卫生部的最新数据，印尼的医疗支出约为3%，依然远低于世界平均水平的9%。

与此同时，包括心脏病在内的心血管类疾病，成为今天印尼民众的首要死因，占总死亡率的37%。

印尼前总统佐科在离任前的公开演讲中，也谈及了印尼医疗的不足。他指出，医疗的不足，导致每年超过100万公民选择出国就医，前往包括新加坡、马来西亚、日本、美国 and 欧洲等国家，这也让印尼每年损失了115亿美元(约合人民币840亿元)。

没条件治心脏病

“如果你有一个家人在安汶（印尼东部最大的城市）突发心脏病，医生能做的就是祈祷。如果他被送到望加锡（印尼苏拉维西省的首府）时仍然活着，才可以进行介入治疗。”布迪道出了目前印尼心血管类疾病医疗的现状。他表示，在印尼全国37个省中，还有6个省完全没有能力进行心脏导管手术。

印尼全国仅有130家医疗机构有心脏中心，能做心脏介入治疗的医师更是屈指可数。印尼迫切需要加强心脏急救体系建设，降低因急重症心血管类疾病带来的死亡率，进行介入技术培训和普及，培养更多介入人才。

2024年，印尼卫生部将心血管疾病作为国家医疗战略发展的重要一环。但是对于印尼来说，心血管疾病

的治疗充满挑战。

印尼的心脏病专家汤米医生表示，地理位置、医疗资源有限等，都限制了印尼医疗系统在心血管疾病方面的进步。

汤米指出，首先，印尼是一个由1.7万多个岛屿组成的国家，其中一半以上是水域，这导致了医疗资源分配的不均衡，尤其是对于偏远地区，医疗资源更加稀少。全国不是所有医院都能提供合格的心血管医疗服务。

“其次，印尼全国人口接近3亿，但心脏病专家数量很有限，全国大概也就1500名，而且基本都在爪哇岛，这个数量和印尼的总人口完全不匹配。”

汤米还举例称，比如治疗心律失常的专家，全印尼只有60名，其中50名都在爪哇岛；在130个心脏中心里，只有12个拥有3D系统，其中仅3家中心位于爪哇岛之外；只有4家中心有冷冻消融装置。此外，植入起搏器、植入式心脏复律除颤器的数量都非常少。

而在培养人才方面，印尼每年只有大概50名的心血管方面的医学毕业生，这远远不够。

还有医保的问题。印尼大部分人口都是第三类，是最低等级的保险，对于一些心血管类疾病的治疗，这类保险报销金额不足，对部分心脏病手术也存在限制。

对此，印尼卫生部控制与预防非传染病司司长伊娃也表示，在这个国家，仅有约三分之一的心血管疾病患者可以得到定期治疗。❷

100
万公民



2.78
亿



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 | 誉衡药业上半年净利预增超 250%

小微金融需求生变 浙江网商银行押注交易银行

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

10年前的春天，乘着金融改革的东风，民资办银行“梦想照进现实”，民营银行试点工作于2014年3月启动，此后19家民营银行陆续在全国各地成立，立足小微金融的市场定位，与传统商业银行互补发展、错位竞争，成为普惠金融领域的一支重要力量。2024年，我国民营银行发展迎来10周年的时刻。

站在新的发展起点，民营银行需总结过去10年的创新经验，也要寻找经营发展中关键问题的解决之道，以更好地探索普惠金融创新、支持实体经济和小微企业，走好高质量发展之路，为金融强国建设贡献民营银行的力量。

值此之际，时代周报、时代财经联合推出“民营银行这十年”系列报道，回顾民营银行的创新发展之路，探寻未来穿越周期之道。

在民营银行10年竞逐中，背靠阿里巴巴的浙江网商银行一路成长为行业巨头，仅次于微众银行。

6月25日，网商银行迎来成立9周年的日子。2015年，该行从零起步，逐渐发展壮大，如今服务超5300万小微客户、资产总额超4300亿元、管理客户资产超8000亿元，2023年净利润达42.03亿元。

高速成长的背后，亦存挑战。当前，网商银行也正面临不良率攀升、资本充足水平承压等挑战，小微金融需求也发生变化。

数据显示，截至2023年年末，按照逾期30天口径计算，网商银行不良贷款率为2.28%，同比上升0.34个百分点。如按照逾期60天口径计算，其不良贷款率为1.87%。

网商银行相关人士向时代周报记者表示，2023年，经济“疤痕效应”持续，小微经营者的还款能力减弱，受此影响，网商银行30天以上的不良贷款率较去年同期略有上升。不过，“30天以上逾期贷款纳入不良”为行业最严格统计口径。

在成立九周年之际，网商银行行长冯亮首次对外解读该行的交易银行战略。

“交易银行在网商银行今年盈利当中，它的占比会越来越高，这是一个确定性的事。”冯亮表示，交易银行是网商银行的第二增长曲线，该行不仅要成为小微“信贷专家”，也要成为小微“资金管理专家”。

暂别规模扩张模式

“我希望网商银行五年内能服务1000万小微，成为全球服务小微最多的银行。”2015年6月25日，阿里巴巴创始人马云在网商银行开业仪式上如是表示。

作为首批成立的民营银行之一，网商银行自成立以来，专注于服务小微经营者。2020年6月，网商银行宣布，通过无接触贷款已服务超过2900万小微企业，实现3倍于成立时的五年目标。

截至2023年年末，网商银行累计服务小微客户超过5300万户，信贷客户的户均余额为7.2万元，六成以上的单笔贷款利息在100元以下。2023年全年新增的贷款客户中，74%以上为首次从商业银行获得经营性贷款。

专注服务小微客户的九年中，网商银行自身的发展始终走在民营银行前列。

2015年年末，该行资产总额刚刚超过300亿元，盈利能力尚未体现；



该行2016年扭亏为盈，实现净利润3.16亿元；年末资产总额约为615亿元，较2015年年末翻了一倍。

此后，网商银行开启高速发展模式，2019年成为继微众银行后第二家总资产突破千亿元的民营银行，2023年三季度末更是达到4847.32亿元，已相当于中等规模城商行的体量。2021年，网商银行营收首次突破百亿元大关。2023年，该行实现营业收入187.43亿元，同比增长19.49%；实现净利润42.03亿元，同比增长18.8%。

不过，网商银行从2023年开始便主动控制资产规模，严格认定不良贷款。目前看来，2023年9月末的4847.32亿元，是网商银行资产规模的一大峰值，随后连续两个季度下降，一路降至2023年四季度末的4521.30亿元，再进一步降至2024年一季度末的4322.54亿元。

在服务千万小微客户的同时，网商银行的资产质量正面临一定压力。年报显示，截至2023年年末，网商银行不良贷款率为2.28%，同比增长0.34个百分点；拨备覆盖率为199.14%，同比下降58.25个百分点。

网商银行相关人士向时代周报记者解释称，“30天以上逾期贷款纳入不良”为行业最严格统计口径，若按照60天或90天统计，网商银行的不良贷款率则分别为1.87%和1.29%，低于行业平均水平。

上海新世纪资信评估投资服务有限公司评级报告认为，网商银行主要服务于小微企业、个体经营者、经营性农户等群体，随着业务的不断发展，叠加宏观经济影响，不良贷款有所上升，业务拓展过程中该行在风险把控方面面临一定挑战。

增资扩股悬而未决，股东结构酿变

当下，民营银行普遍面临资本金补充难题。Wind数据显示，民营银行资本充足率平均值逐年下降，截至2023年年末，19家民营银行资本充足率平均值下滑至12.32%，低于商业银行15.06%的平均水平。

截至2023年年末，网商银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为11.30%、10.22%、8.60%，同比分别下降0.20个百分点、下降0.18个百分点、上升0.13个百分点。网商银行的资本充足率低于民营银行的平均值，也低于同为头部民营

银行的微众银行，该行2023年年末资本充足率为12.80%。

相比其他商业银行，民营银行的资本补充渠道较少，股东增资是一个重要方式，但也面临诸多限制。

2019年，网商银行开启了第一轮增资扩股，其注册资本由开业之初的40亿元提升至65.71亿元。彼时，除上海复星工业技术发展有限公司（下称“复星工业”）、杭州禾博士电子商务有限公司两家股东外，其余4家股东均参与了增资。

增资后，蚂蚁集团仍是网商银行第一大股东，万向三农集团有限公司（下称“万向三农”）取代复星工业成为第二大股东。

2022年6月，网商银行第二次增资扩股已获监管部门核准，不过截至目前，该行增资扩股事项仍未落地，其注册资本仍未增加。网商银行相关人士向时代周报记者表示，具体增资情况以披露信息为准。

冯亮表示，网商银行发展到现在阶段，已经有了一些内生资本的补充能力，慢慢产生的自身利润可以作为资本的补充。

值得一提的是，除了增资扩股悬而未决，网商银行多年以来稳定的股东结构也正在酝酿变化。

2023年12月，民生人寿保险股份有限公司（下称“民生保险”）公告称，与万向三农签署了《关于浙江网商银行股份有限公司股份转让协议》，民生保险以3.05元每股的价格受让万向三农持有的浙江网商银行的7.2亿股股份，共计耗费21.96亿元。

时代周报记者注意到，若本次交易顺利落地，民生保险对网商银行的持股比例约为10.96%，以网商银行2023年年末的股权结构来看，民生保险将有望跻身该行第五大股东。

企查查信息显示，民生保险和万向三农的实际控制人均为鲁伟鼎，因此本次股权转让构成关联交易。鲁伟鼎是万向集团创始人鲁冠球之子，现为万向集团法定代表人及中国万向控股有限公司法定代表人、董事长，此外还担任民生保险和万向三农的法定代表人、董事长。

目前，该股权转让事项暂未有最新进展。

小微金融需求生变，加码交易银行

民营银行发展至今已有10年，

19家民营银行总资产已近2万亿元，成为银行业中一股不容小觑的金融力量。但在当前阶段，民营银行也面临较大的竞争压力。

上海金融与发展实验室主任曾刚在接受时代周报记者采访时表示，面对当前银行业激烈的竞争，民营银行需要发挥其自身优势，充分利用和发展金融科技，不断深挖民营企业 and 中小企业的金融需求。

站在成立九周年的发展关口，网商银行已经将轻资本的交易银行作为该行第二增长曲线。

“战略升级源于小微金融需求的变化。过去10年，中国普惠金融重点在解决小微信贷有没有、够不够的问题，小微支付结算、收款、理财等资金管理仍然处于空白地带。让小微经营者获得像大企业一样的资金管理服务，是未来10年普惠金融的新方向，也是网商银行交易银行探索的出发点。”冯亮称。

冯亮认为，在交易银行战略中，网商银行主要有三个方面的特点：一是用户基础，在信贷方面，网商银行已累计服务5300万小微经营者；二是数字银行的便捷体验，网商银行不设线下网点，有支付宝就能用，可以触达最广泛的客群；三是技术沉淀，从大数据风控到大山雀、百灵等智能风控系统，网商银行在小微金融科技领域持续创新，为交易银行打下了良好的基础。

网商银行相关人士在接受时代周报记者采访时表示，截至2023年年末，网商银行管理的客户资金AUM突破了8000亿元大关，交易银行业务作为网商银行的第二增长曲线已经开了一个好头。

“为了满足高波动、高流动性的小微商家的现金管理需求，网商银行联合23家银行理财子公司，着力打造契合小微客户需求的现金管理产品。截至2023年年底，该行理财代销规模超过5000亿元，步入行业第一梯队。”上述网商银行相关人士称。

当前，包括网商银行在内，微众银行、苏商银行等具有互联网背景的民营银行正在发力理财代销业务。

业内受访人士认为，随着信贷业务承压、资产管理需求提升，财富管理成为许多银行中间业务增长的第二曲线，民营银行结合自身特色加码布局，有助于增厚利润。■

←

站在成立9周年的发展关口，网商银行已经将轻资本的交易银行作为该行第二增长曲线。

徽商银行将派息20亿元 “中静系”40亿元分红议案被否

时代周报记者 张昕迎 发自广州

徽商银行(03698.HK) 2023年度分红即将落地, 7月3日是其除净日。不过, 在股东大会前夕“突袭”要求提高分红比例的徽商银行第二大股东“中静系”, 这次又要失望了。

根据徽商银行最新公告的股东大会决议, 除第11、12项补充普通决议案未获通过外, 其他各项决议案均获正式通过。第11、12项议案即为“中静系”股东提交的分红方案, 在本次股东大会上均以反对率近60%被否决。

徽商银行宣布将以原分红方案每10股派发1.46元在8月22日进行派息。此外, 徽商银行本次股东大会还选举产生了一名非执行董事卢浩和一名股东监事何宗安。

6月中旬, 徽商银行股东Wealth Honest Limited (中静集团持股主体之一) 向董事会提交关于2023年度利润分配的临时提案, 要求2023年的现金分红比例由原定的15%提高至30%, 同时要求其向全体股东补足过去5年的分红差额约125.33亿元。

“中静系”掌舵人高央早年在北汽股份、徽商银行上的投资, 令其在资本市场名噪一时。近几年, “中静系”多次欲将徽商银行股脱手, 几经曲折仍未落定。此前“中静系”就提高分红比例问题多次向徽商银行提交议案, 均未获股东大会通过。

与股东层面的分歧也影响了徽商银行的A股IPO进程, 多年来几经波折, 一直未有实质性进展。

针对分红及公司业绩等问题, 时代周报记者联系徽商银行, 截至发稿未获回复。

“中静系”分红议案已多次遭否决

这不是徽商银行股东大会首次否决“中静系”的分红议案。

2016—2017年度, “中静系”就曾建议该行应按分红比例30%的水平向股东分配利润, 不过提案最终均被股东大会否决, 反对率超过60%。

Wealth Honest Limited 在本次临时议案中表示, 与2023年徽商银行取得的亮丽业绩相比, 该行的利润分配方案不尽合理。

按照该行2023年度分红计划, 徽商银行拟向全体股东每10股派送现金股利1.46元(含税), 分红比例约为14.5%, 现金分红总额20.28亿元(含税)。而Wealth Honest Limited提交的方案, 则是每10股派送现金股利2.92元(含税)、现金分红比例30%、现金分红总额40.58亿元(含税)。

除此之外, Wealth Honest Limited还要求徽商银行向全体股东补足过去5年的分红差额。其提议, 2016—2022年各年度, 该行应将现金分红比例不足30%的部分——合计约125.33亿元的现金股利(含税)向全体股东进行派送。

“自2016年度以来, 徽商银行分红水平大幅降低, 在上市银行中常年处于末流。2023年度利润分配方案分红比例不到15%, 这与徽商银行的业绩表现、行业地位、形象严重不匹配, 也打击了广大长期坚守、支持徽商银行的中小股东的信心。”Wealth Honest Limited表示。

Wealth Honest Limited成立于2006年, 控股股东为中静新华资产管理(香港)有限公司, 其背后则是大名鼎鼎的上海中静实业(集团)有限公司(简称“中静集团”)。

中静集团成立于1995年, 专注于直接股权和私募股权投资领域, 董事长高央2009年起担任徽商银行的非执行董事。

2023年年报显示, 中静集团通过Wealth Honest Limited、Golden Harbour、中静新华资产管理有限公司及中静新华资产管理(香港)有限公司4家主体合计持有徽商银行10.59%的股份, 为该行第二大股东, 统称“中静系”。

徽商银行曾在2020年引入其他股东。2020年8月, 徽商银行公告称, 为补充该行核心一级资本, 经与存保基金及安徽交控等各方沟通, 董事会通过决议, 拟向存保基金及安徽交控分别发行不超过15.59亿股内资股及1.76亿股内资股。

发行完成后, 徽商银行第一大股东变更为存款保险基金, 持股比例为11.22%; 中静系持股比例稀释至10.59%; 同属安徽国资的安徽省能源集团有限公司、安徽交通控股集团持股比例合计为14.7%。

当时, 中静系对此提出过异议, 称董事会上存款保险基金入股议案材料非常简略, 且均未加盖公章, 还缺少公司章程、近三年审计报告、财务指标分析等, 议案材料严重缺失, 应属无效。

值得注意的是, 此前中静系多次欲将徽商银行股权脱手。

2019年, 中静系与杉杉控股签订了相关股权转让协议框架, 杉杉控股及相关方将通过直接向中静新华购买其持有徽商银行股份等方式, 获得中静新华实际持有的全部徽商银行股份。若交易顺利实施, 中静系将完全退出徽商银行股东。不过由于款项和支付相关问题, 两者迟迟未能达成一致, 甚至一度闹上法庭。

2021年, 中静系又寻到了两名“买家”。当年6月, 中静新华披露称, 经董事会审议通过, 同意公司与东建国际(00329.HK)就全部出售公司直接加间接持有的徽商银行股份事宜达成合作意向。不过随后东建国际却在公告中表示, “潜在收购可能会或可能不会实现”。

当年11月, 中静新华将目标瞄向“世界铜王”。中静新华称, 将向正威集团出售所持徽商银行约19.77亿股股份, 转让总价约为160亿元。不过截至目前, 该笔交易仍未有进展。

去年年底以来, 也有其他股东挂牌转让徽商银行股权。

上海联合产权交易所官网显示, 安徽国资马钢(集团)控股有限公司正在挂牌转让所持徽商银行175.99万股股份(占该行总股本的0.0127%), 转让底价为1571.6万元。若转让成功, 马钢集团将不再持有徽商银行股权。

今年3月, 中粮集团也将其所持徽商银行3810.7477万股股份(占总股本的0.27%)挂牌转让, 信息披露时限至7月3日, 暂未出现接盘方。去年12月, 中国船舶集团旗下的安庆中船柴油机有限公司以1475万元底价挂牌转让其所持的徽商银行431.3379万股股份(占总股本的0.0311%), 目前未转让成功。

近三年营收和净利润均保持增长

徽商银行于2013年在港股上市, 2013—2015年, 该行的现金分红总额

分别为21.71亿元、22.21亿元、20.72亿元, 分红比例分别达到35.02%、30.88%、28.58%。

2016—2022年间(2020年除外), 徽商银行的净利润均保持10%以上的增长, 但该行的现金分红比例自2016年起大幅下降。其中, 2016—2018年度均不足10%, 2020年度未分红, 2019年、2021年、2022年度现金分红比例均不足20%。

对比其他港股上市银行来看, Wind数据显示, 2023年度, 江西银行(01916.HK)、广州农商银行(01551.HK)、贵州银行(06199.HK)的现金分红比例分别为23.25%、21.89%、19.96%; 渤海银行(09668.HK)、郑州银行(06196.HK)则不进行现金分红。

星图金融研究院研究员黄大智对时代周报记者表示, 上市银行的分红意愿与监管政策、自身投资者关系管理及发展战略有关, “一方面, 增加现金分红水平能够切实提升股东回报率, 但另一方面, 过度利润分配也会影响银行的资本增长速度。”

业绩方面, 2021—2023年, 徽商银行分别实现营业收入355.14亿元、362.30亿元、363.65亿元, 同比增长9.98%、2.02%、0.37%; 实现归母净利润114.60亿元、133.98亿元、144.33亿元, 同比增长19.75%、16.91%、7.73%。

规模方面, 截至2023年年末, 徽商银行资产总额为1.81万亿元, 较2022年年末增长14.30%, 其中客户贷款和垫款总额为8742.23亿元, 同比增长14.38%; 负债总额为1.66万亿元, 同比增长13.86%, 其中客户存款总额为1.02万亿元, 较2022年年末增长14.09%。

资产质量方面, 截至2023年年末, 徽商银行不良贷款率为1.26%, 较2022年年末下降0.23个百分点; 拨备覆盖率为271.94%, 同比下降4.63个百分点。

不过, 分行业来看, 徽商银行对房地产业的贷款金额为346.48亿元, 不良率达到7.33%, 较2022年年末的0.33%整整上升了7个百分点; 此外, 贷款金额占比最高的个人贷款不良率也有所上升, 由2022年年末的0.9%升至2023年年末的1.13%。■

上半年A股上市银行人事变局： 7位董事长职务变更 履新高管多为70后

时代财经 刘子琪

2024年以来, A股上市银行高管变动风云再起。

据时代财经不完全统计, 今年上半年, 42家A股上市银行中, 已有超20家银行相继发布高管变动公告, 其中包括4家国有大行。

从变动原因来看, 主要包括到龄退休、任职期限、工作调动以及其他个人原因等多方面。而银行高管团队继续呈现年轻化趋势, 履新银行高管多为75后甚至85后。

北京社科院副研究员王鹏告诉时代财经, 这种年轻化的趋势反映了银行业对于新鲜血液和创新思维的渴望。年轻一代的高管通常具备更强的创新意识和学习能力, 有助于银行在竞争激烈的市场环境中保持领先地位。

六大行行长补齐

今年上半年, 国有六大行中, 农、工、建、交四大行均迎来新行长。

今年1月, 工商银行(601398.SH/01398.HK)时任党委书记、董事长陈四清退休, 行长廖林接任党委书记, 后又出任董事长一职, 该行行长

职位由此空缺。

4月30日, 中央组织部有关干部局主要负责同志出席工商银行干部会议, 宣布刘珺任工商银行党委副书记。目前, 刘珺已正式出任工商银行行长、副董事长职位。

同样在1月, 建设银行(601939.SH/00939.HK)发布公告称, 崔勇因工作调动辞职, 辞去该行副行长职务。3月15日, 建设银行原行长张金良任党委书记, 随后出任该行董事长。6月3日, 建设银行公告称, 国家金融监督管理总局已核准张毅的任职资格, 张毅正式就任该行行长。

5月14日, 交通银行(601328.SH/03328.HK)前任行长刘珺因工作调整辞任, 由董事长任德奇代为履行行长职责。几天后, 交通银行发布消息称, 张宝江任该行党委副书记。6月27日, 张宝江任该行行长的任职资格获国家金融监督管理总局核准生效。

在上半年结束前, 6月28日, 农业银行(601288.SH/01288.HK)公告称, 国家金融监督管理总局已经正式批准王志恒担任该行行长的任职资格。至此, 国有六大行的行长职位均已补齐。

从4位新任行长履历来看, 张宝江是唯一从政策性银行提升而来的

行长, 而刘珺和张毅均为国有大行跨行履新, 王志恒此前则在光大银行担任行长。

除了国有行, 股份行、城商行高管变动也十分频繁。据时代财经统计, 上半年, 交通银行、建设银行、工商银行、重庆银行(601963.SH)、浦发银行(600000.SH)、南京银行(601009.SH)、光大银行(601818.SH) 7家银行董事长职务发生变动。

此外, 包括4家国有行在内, 成都银行(601838.SH)、民生银行(600016.SH)、华夏银行(600015.SH)、长沙银行(601577.SH)、无锡银行(600908.SH)、上海银行(601229.SH)10家银行行长发生变动。

对此, 王鹏告诉时代财经, 在银行体系内, 高管的工作调动是常态。这种调动可能是基于业务发展需要、个人能力提升或其他多种因素。

履新高管多为70后

从人事变动公告来看, 工作调动和到龄退休是银行高管辞任的两个主要原因, 而上半年新任的董事长、行长大多为70后, 且行业经验丰富。

上半年, 4家国有行新行长均为70后。其中, 王志恒1973年6月出生, 现年51岁, 是六大行行长中最年轻的

一位; 张宝江1970年出生, 曾任农发行副行长; 张毅1971年出生, 曾任建设银行首席财务官、农业银行副行长、中国银行副行长等职; 刘珺1972年出生, 曾先后担任光大银行副行长和交通银行行长, 刘珺也是国有六大行第一位70后行长。

目前, 在42家A股上市银行的高管中, 有18位董事长为70后, 20位行长为70后。

在今年银行的任命名单中, 还出现了85后的身影。1月12日, 贵阳银行公告称, 聘任杨轩为副行长。杨轩出生于1985年, 现年不到40岁。

此外, 在银行履新高管中, 金融科技人才受到青睐。

今年1月25日, 国新办举行金融服务经济社会高质量发展新闻发布会, 国家金融总局副局长肖远企在回答提问时提到, 要求大型银行和全国性股份制银行, 以及一些头部中小银行, 向其他地方中小银行输送人才、输送技术。

比如南京银行新任董事长谢宁, 出生于1976年, 曾历任中国人民银行南京分行货币信贷管理处副处长, 中国人民银行泰州市中心支行党委副书记、副行长(主持工作), 中国人民银行南京分行副行长。■

18位



余额宝收益跌破1.5% 这届网民理财靠薅羊毛

时代周报记者 周梦梅 发自广州

“5年期年利率3.6%，1分钟就售罄了！”王天天（化名）定好闹钟，准备蹲点抢振兴银行的大额存单额度。他所在的大额存单信息交流群里，大家都在讨论存款利率下调、哪家银行的大额存单利率相对较高。

天天基金数据显示，截至6月28日，天弘余额宝货币基金7日年化收益率为1.4890%，创下2022年12月20日以来新低。随着余额宝为代表的货币基金整体收益率下滑，利率相对较高的银行定存、大额存单等产品成了用户的“心头好”，不少网友在社交平台分享存钱攻略。

不少民营银行也接住这“泼天流量”，用各种福利活动吸引储户。

时代周报记者发现，降息大潮下，相较国有大行和股份行，不少民营银行的定期存款、大额存单仍然守住利率高地，有银行推出优惠活动，新客户3个月、5年期定存等产品年化利率超4%。

不过，民营银行高息存款存在一定风险。“从民营银行的揽储策略来看，为了减少争议，多以招揽新客，或定向对老客户开设白名单的方式来针对性地提供较高利率的存款产品，偶有面向全体客户的产品也需抢购，总体看其背后的风险因素相较两三年前已经得到大幅缓释。”素喜智研高级研究员苏筱芮向时代周报记者表示，但眼下资产端收益持续下行，也需要关注到对应产品设计及营销策略的可持续性，防范客户“低贷高存”等市场套利行为。

3个月定存年化利率能达4.4%

随着国有大行、股份行、城农商行等多轮下调存款利率，储户不得不在市场“挖掘”更高收益的存款产品，类似“求推荐大额存单，年利率3%以上”“存款特种兵转战民营银行”的帖子层出不穷。

一向以高息存款著称的民营银行，吸引了更多储户的关注。

“本来打算跑去四川当存款特种兵（指跨省、跨区域去存钱），没想到



去之前就收到了降息的通知，一口气（钱）全存了民营银行，一年的定期产品，年化利率3.9%。”有网友在社交平台发帖称。

“拿到了新人礼，加上福利，7万元3个月的定期存款，享受到了4.2%～4.4%的年化利率，利息有700多元。”还有用户分享其近期在某民营银行的一笔定存信息。

时代周报记者向该行一名客户经理苏明（化名）核实到，该行确实有针对新客发放存款福利。

“目前我们这边有针对新客的两款存款产品，一款存满2万元可以享受新人礼（积分），年化利率可达4.4%；另一款是存满5万元，加上升级礼（积分），年化利率可达4.2%，一共可以存7万元，期限都是3个月。”苏明表示，积分可以直接提现，跟现金一样。

其还补充说：“今年银行贷款利率在下滑，利润也随之下滑，（我们）拉存款都卷得不行，甚至需要自己贴钱（去拉存款）。 ”

也有其他民营银行的定存产品年化利率超过4%。

一名市场中介吴远（化名）告诉时代周报记者，众邦银行5年期的定存年利率为2.45%，但是加上成长值（指银行补贴，该部分补贴年化利率约为1.05%），再加上到期成长值0.52%，以及新人首月额外奖励等福利，该行新客户5年期定存年化利率可达4.1%。

这一存款利率远超国有行和股

份行同类型产品。据融360数字科技研究院监测数据，今年5月，银行整存整取存款3年期平均利率为2.512%，5年期平均利率为2.461%。和上个月相比，中长期限存款平均利率均有所下跌。

另一名中介林可（化名）也向时代周报记者表达了类似说法，众邦银行新客户5年期的定期存款年化利率可到3.95%，新人享有805元的京东卡，另外还有会员礼奖励邦豆（可以兑换为现金）。

民营银行的大额存单更是受到储户青睐，额度需要靠“抢”。

“众邦银行5年期大额存单年利率可达3.65%，基本是目前市面上利率最高的产品了，不过额度有限，我这边可以提供‘帮抢’。”吴远向时代周报记者表示。在大额存单交流群里，不少储户表示额度非常紧俏，该行APP的相关产品经常显示“售罄”。

“除了众邦银行，5年期大额存单年利率基本没有超过3.5%的，而且现在很多银行高利率的大额存单都没有额度了，下线不卖了。”林可称。

“目前我们银行大额存单只有3年期年利率3.3%的产品，且是转让单，需要排队，一般约两个月可以排到。”苏明表示，与定期存款产品相比，大额存单可以转让、流动性好，甚至有储户将其当作活期存款。

通过优惠活动进行揽客、吸储在民营银行中较为普遍。

林可告诉记者，他手上还有华通

银行、客商银行、富民银行、金城银行等民营银行的大额存单、定期存款产品可供选择，算上积分奖励、红包、短期高息等，利率通常较高。

民营银行也跟进降息

民营银行高息存款背后，与其高净息差优势密不可分。

国家金融监督管理总局数据显示，今年一季度末商业银行净息差为1.54%，较2023年同期的1.69%下滑0.15个百分点，处于历史新低。为应对净息差压力，银行业去年以来开启一轮降息潮，以降低负债成本。

不过分机构来看，截至今年一季度末，民营银行净息差为4.32%，远高于大型商业银行（1.47%）、股份制商业银行（1.62%）、城市商业银行（1.45%）、农村商业银行（1.72%）、外资银行（1.47%）。

另一方面，发放高息存款与民营银行模式相关。

“相比于城农商行，民营银行分布特点具有‘一省一家’等原则，门店设立则遵循‘一行一店’原则，无法像传统银行那样布局广泛分布的物理网点，这就导致民营银行依赖于线上揽储。”苏筱芮向时代周报记者解释道。

苏筱芮进一步表示，在金融行业数字化转型的浪潮以及严监管之下，民营银行此前通过互联网平台实施智能存款代销的路径早已被堵住，自营揽储能力尚未能与传统银行匹敌，在此背景下便采取了高息存款策略。

不过，6月以来已有多家民营银行跟随存款降息的步伐。

6月7日，富民银行官网公告称，该行自6月19日起，分别下调3个月、6个月、1年期挂牌利率至1.55%、1.75%、1.9%；6月26日，微众银行也在官网更新了存款挂牌利率，该行1年、2年、3年期的定期存款利率分别调整为1.65%、2.20%、2.30%。此外，年内四川新网银行、辽宁振兴银行、江西裕民银行等皆有调降存款挂牌利率。

“7月下旬，我们的定期存款利率可能还会降。”苏明向时代周报记者表示。不少网友也在上述大额存单交流群里讨论，哪家民营银行的存款产品在降息，又有哪些“羊毛”可以薅。■

1.54%



银行板块上半年领涨A股 六成银行股息率超5%

时代财经 黄宇昆

A股2024上半年交易已收官，银行成为市场表现最亮眼的板块。

Wind数据显示，年初至今，银行板块累计涨幅达到17.02%，在31个申万一级行业中排名第一，而排名第二的煤炭板块涨幅11.96%。上半年42只银行股共有38只录得上涨，其中有16只涨幅在20%以上，南京银行以48.84%的涨幅位居第一。

在分析人士看来，2024年权益市场波动较大，投资者风险偏好走低，资金寻求确定性更强的收益。而银行股有波动较小、收益确定性较强的特性，且5%的股息率具备较高投资价值。时代财经注意到，若以6月28日的收盘价计算，共有26家银行的股息率在5%以上，占比超过六成。

展望后市，多家机构认为，高股息资产仍具备较高的中长期配置价值，有望成为贯穿全年的市场主线。

16只银行股上半年涨幅超20%

今年上半年，A股市场呈现区间震荡态势。从年初的加速下跌，到2月份监管层推出一系列稳定市场的利好政策后快速反弹，再到5月中旬以来再次陷入调整。截至6月28日，上半年A股收官，上证指数、深证成指、创业板指分别累计下跌0.25%、7.10%、10.99%，报收2967.40点、8848.70点、1683.43点。

市场震荡之下，基本面较为稳健、低估值的银行板块表现十分亮眼。据Wind显示，今年年初至6月28日，申万银行业上涨17.02%，在申万31个行业中排名第一。上半年，共有16只银行股上半年涨幅超过20%，涨幅排在前五的均为地方银行，分别为南京银行、成都银行、常熟银行、杭州银行、渝农商行，涨幅分别为48.84%、34.90%、34.19%、30.37%、30.25%。

此外，农行、中行、工行等国有大行股价创下历史新高或阶段新高。其中，工商银行在近日更是超过贵州茅台，成为A股总市值第一的上市公司；而郑州银行、兰州银行、西安银行、瑞丰银行4只银行股出现下跌。

东莞证券研报显示，复盘银行板块年初至今的行情走势，整体以震荡上行为主，红利逻辑贯穿始终。

广发证券最新研报显示，2024年至今，银行股涨跌幅开始与ROE、业绩增速呈现出一定正相关性。主要原因在于随着前期的下修，一些高业绩增速和高ROE银行的股息率也明显提高，在股息率作为市场优势因子的环境下，高业绩增速和高ROE银行的估值获得了一定修复。

尽管银行板块年初至今涨幅排名第一，但目前整体估值仍处于低谷。截至6月28日，42只银行股全部破净，市净率最高的常熟银行仅为0.92，七成银行的市净率在0.6以下，民生银行最低，仅为0.3。

除银行外，今年上半年，煤炭、

公用事业、家用电器等行业同样涨幅居前，分别上涨11.96%、11.76%、8.48%。从跌幅来看，综合、计算机、商贸零售行业跌幅居前，分别下跌33.34%、24.88%、24.59%，社会服务、传媒、医药生物、房地产行业均下跌超过20%。

机构仍看好高股息投资价值

上半年银行股的亮眼表现与其高股息的属性紧密相关。

“纵向来看，利率下行背景下银行股股息率具备较高的性价比。”6月中旬，国联证券发布的一份研报显示，当前申万银行股息率与10年期国债到期收益率差值达到2.75%，差额位于近10年以来的高位。横向来看，当前申万银行股息率为5.03%，在31个申万一级行业中位居第二位。

Wind数据显示，以6月28日的收盘价来计算，有26家银行的股息率在5%以上，平安银行的股息率最高，达7.08%；上海银行、江苏银行、华夏银行的股息率也超过6%，分别为6.34%、6.33%、6.00%。

国联证券研报还提及，新“国九条”鼓励一年多次分红，目前已有多家银行提出2024年将会进行中期分红。对于首次中期分红的银行股，若2024年中期分红能在年内发放，则投资者实收股息率将再超预期。

广发证券认为，过去两年银行业处于估值分化逐步收敛的阶段，高成长性银行估值普遍下修，低估值银行

得益于高股息率估值有所修复，个股定价回归均衡。展望后续，银行业绩仍会维持相对稳定，估值仍处于低位。随着部分资金止盈结束，新一轮配置行为有望再起，公募基金回补银行仓位仍是趋势，拉长看，预计板块仍会有超额收益。

“目前银行个股间的估值与基本面处于静态匹配状态，即使股息率因子优势延续，市场也会去寻找股息率可持续或可增长的标的。而且拉长来看，银行板块内成长因子会有长期超额收益，所以我们认为，未来一段时间，银行股的定价需要重回基本面。”广发证券称。

近期，券商中期策略会陆续举行，高股息和红利资产等关键词被频繁提及。银河证券策略首席分析师杨超判断，未来一段时间，在国内经济延续缓步修复的背景下，高股息资产的确定性较强，有望持续受到投资者的关注，且相比于此前几轮行情，本轮高股息策略行情的持续时间更长。展望后市，高股息资产仍具备较高的中长期配置价值。

高盛日前发布的研报显示，中国红利资产没有得到充分的重视，在政策、自由现金流、降息等因素的催化下，高股息概念有望继续冲高，红利资产受追捧可能成为一个结构性的长期趋势。随着房地产去杠杆、利率下行等因素影响，机构投资者需要更稳定的收益，保险等长期资金对高股息股票的配置需求有望提升。■

年内301家公司IPO“撤单” 东莞证券恢复审核或仍存变数

时代财经 金子莘

截至7月1日,本轮拟IPO企业2023年财务数据更新季正式结束,持续周期同样为三个月。与往年不同的是,此轮财务数据更新期间项目撤材料几近“刷屏”。

6月末,沪深两大交易所就出现多家公司撤回IPO材料的情况,包括两家中小券商华金证券与华宝证券,其中前者撤回辅导备案,后者撤回发行上市申请。

而另一家排队券商则更新了进展。7月1日,锦龙股份(000712.SZ)公告表示,收到参股公司东莞证券通知,深交所已于近日受理其提交的IPO更新申请文件,东莞证券IPO已恢复审核。

对于此次券商不同的IPO闯关际遇,一名投行从业人员告诉时代财经:“或许是因为东莞证券首次申报时间在2015年,已经接近10年,但并不意味着后续流程会顺利推进,不确定因素还是很多的。”

该人士还表示,今年金融机构的再融资也不是监管鼓励的方向,发债还是行业通行的“补血”方式。

两家券商撤回材料

主动撤回材料并不少见,尤其4月之后,IPO终止的数量持续走高。

截至7月2日,今年上半年沪深北三大交易所终止IPO公司数量合计301家,其中深交所终止IPO数量最多,为127家;上交所其次,有123家;北交所51家。

从IPO终止数量来看,4月以后是高峰期,三大交易所4月以来共有215单IPO项目终止。其中,上交所数量最多,有94单;深交所和北交所分别有93单及28单。

事实上,该节点与4月30日沪深交易所正式发布《股票发行上市审核规则》等9项配套业务规则及细则、指引,提高发行上市财务指标吻合度高。

该细则中将上市标准进行更新,

主板最近三年累计净利润由不低于1.5亿元提高至2亿元,最近一年净利润指标由6000万元提高至1亿元;创业板则是将最近两年累计净利润指标由5000万元提高至1亿元,并新增最近一年净利润不低于6000万元的要求。

由于审核规则升级,不少IPO排队项目因不符合新的上市标准申请而主动撤回。

本轮华金证券和华宝证券相继撤回IPO后,还剩余5家券商正在排队。其中,渤海证券、华龙证券、财信证券拟在上交所上市,上交所官网显示,以上3家券商均已更新提交申报材料,目前IPO审核状态均为“已问询”;深交所所有2家正在排队,开源证券为“已问询”状态,东莞证券IPO审核状态为“已受理”。

但据时代财经了解,多家券商撤回材料后并未停止上市之路,而是选择调整择机重启上市。

在主动撤回材料后,华金证券向时代财经表示,撤回辅导备案是对上市工作节奏进行调整,并未改变公司登陆资本市场的战略规划。公司将持续探索特色化发展路径,践行高质量发展,并将根据经营发展情况和资本市场情况,适时择机启动登陆资本市场工作。

从目前排队的券商来看,均是排名中后的中小型券商,股权稳定性、业绩持续下滑以及业务受到处罚等均是上市路上的阻碍。

值得关注的是,东莞证券IPO也被认为“变数良多”。

业内一名债券承销人士对时代财经表示:“IPO及再融资都很难,不少券商转而发债,目前银行和券商发债没什么限制。”

上市之路变数仍不少

尽管此次仍有券商更新进展,但未来是否还有排队券商退出IPO行列仍是未知数。

此次被受理的东莞证券是一家老牌的国资券商,1988年6月即已成立,是东莞市属国有控股重点企业,在证券行业也算“老江湖”,其也是国内首批获批的承销保荐机构之一。

东莞证券的上市之路也已经接近10年之久,2015年6月,东莞证券提交IPO申请并获受理;2017年,因股东锦龙股份董事长涉嫌行贿,IPO折戟。

4年后,2021年2月东莞证券IPO审查恢复,但过会一年后,也并未拿到上市批文。

随着2023年注册制全面铺开,东莞证券IPO申请平移至深交所审核。

2023年3月,深交所正式受理东莞证券的首发申请。

但随后2024年3月,东莞证券IPO又因财务数据更新中止,直至此次恢复审核。

据东莞证券最新招股书,东莞市国资委通过三名国资股东合计持有东莞证券55.4%的股权。

此外,杨志茂通过锦龙股份、新世纪科教分别持有40%及4.6%的股权,两者系一致行动人。

今年6月,锦龙股份已公告,就东莞金控资本有意收购公司所持有东莞证券20%的股权事宜达成了初步意向,并签订了交易备忘录。

股权问题虽告一段落,但其业绩连续下滑仍难短期掉头。

2022年及2023年,东莞证券分别实现营收22.99亿元、21.55亿元,分别同比下滑37.88%、6.26%;净利润也由2022年的7.91亿元下滑至2023年的6.35亿元,已连续两年出现下滑,降幅分别高达22.24%和19.70%。

对于券商来说,内忧外患的不仅仅是上市波折的东莞证券。今年上半年已有超30家券商投行因业务违规收到相应罚单,其中不乏多家头部券商,且有多家已多次被罚。

华西证券(002926.SZ)处罚较为严重,被罚暂停保荐业务资格半年,其保荐的不少项目也因此陷入停滞。

在业务环境面临挑战、业务合规逐步趋严、佣金下调的大趋势很难逆转的环境下,如何打破营收、利润下滑的困境,是排队券商谋求上市仍需面对的考验。

上述投行从业人士向时代财经表示:“金融机构上市在现阶段本就不受鼓励,尽管并没有严格限制,但对业绩要求不低。不仅仅是券商,也有部分有意上市的中小银行也是同样,与此同时,所有上市公司的股权类再融资都在逐步收紧。”

此外,近期多家拟IPO公司审核“中止”的情况也有所增多。据业内人士反馈,该节点也与2023年财务数据更新周期相符。■



7月券商金股名单出炉! 立讯精密被推10次 比亚迪持续被看好

时代财经 吕泽强

近日,7月券商金股名单已陆续推出。

其中,立讯精密(002475.SZ)最受青睐,获得10家券商推荐,比亚迪(002594.SZ)和美的集团(000333.SZ)也在持续被加推。

而6月最受宠的金股牧原股份(002714.SZ)7月略“失宠”,不过仍有较高的推荐次数。此外,被推荐的金股中6月涨幅最高的鹏鼎控股(002938.SZ),7月只被推荐了2次。

当然,对于这些金股,推荐热度高并不代表着当月走势一定会好,每个券商的“押中率”不一。

时代财经据Wind数据计算,2024年上半年,参与金股推荐的52家券商中,华龙证券推荐的金股在当月上涨的概率最高,为71.67%。

此外,截至目前,长江证券金股指数在44只券商金股指数中,兼顾风险和收益的情况最好,夏普比率最高,为0.94。

立讯精密7月最受宠

截至7月3日,46家券商发布了7月的金股名单,共有271只股票获得推荐。

其中,立讯精密最受宠,获得10家券商推荐。民生证券对其的推荐逻辑为“整机组装+精密组件+模组”全面布局,叠加AI换机周期,未来随

手机组装份额持续提升、汽车和通信业务的客户拓展及新品放量,营收有望创新高”。

比亚迪和美的集团7月则各获8次推荐。中泰证券7月对比亚迪的推荐逻辑为“单车盈利所受影响并无表观那么大,估值核心就是量,而且全年量利持续性有坚实支撑”。

回看6月,比亚迪获得了6次推荐,当月涨幅为9.27%;立讯精密与美的集团各有4次推荐,当月涨幅分别为23.66%、-0.40%。

7月券商金股中,除立讯精密外,推荐热度上升较快的还有桐昆股份(601233.SH),其被推荐了7次,较6月增加了5次,且6月涨幅为5.84%。中泰证券7月对该股票的推荐理由是,“投产高峰已过叠加连续减产,行业实际产能增量明显放缓;主流厂商淡季挺价彰显保价决心;需求旺季期将至,看好产品盈利中枢抬升”。

而6月被推荐10次,最受宠的牧原股份当月累计下跌了7.53%,不过7月仍被7家券商看好。其中,长江证券认为,牧原股份的养殖成本持续处于行业领先地位,2024年5月完全成本14.3元/公斤左右,环比4月下降0.5元/公斤,且今年预计仍将保持持续下行;公司今年持续提升能繁母猪存栏量与母猪舍利用效率,全年出栏目标为6600万~7200万头。

在此前6月被推荐的金股中,仅有3家券商推荐的鹏鼎控股斩获当月最高涨幅,为35.04%,其在7月也仅被

推荐了2次。其中,兴业证券认为,鹏鼎控股是苹果、华为、OPPO、vivo、Google等品牌的核心供应商,深度参与客户产品先期研发和设计,有望充分受益于AI终端软硬板量价双升趋势;产能方面,公司积极推动中国台湾和泰国基地建设,为未来成长提供动能。

上半年华龙证券押中率最高

时代财经据Wind数据计算,2024年上半年参与金股推荐的52家券商中,押得最准的是华龙证券。

这6个月内,华龙证券推荐了5次金股组合,其推荐的股票在当月的上涨概率为71.67%。此外,中泰证券、兴业证券、首创证券、长江证券等券商的命中率也较高。而中信证券推荐的股票在当月上涨的概率为70%,当月涨幅大于10%的概率也高达40%,但据Wind数据,其上半年仅做了3次金股推荐。

Wind数据显示,截至目前,华龙证券暂未发布7月金股推荐,其在6月的金股报告中提及,“历史周期角度行业及主题胜率相对较高,风格周期、成长占优,配置上关注低估值、政策导向、业绩改善方向;行业关注电子、计算机、汽车、机械设备、有色金属、建筑材料、非银金融等;主题关注碳中和、新质生产力、国企改革等。”

中泰证券在7月推荐了比亚迪、桐昆股份、立讯精密、中国神华(601088.SH)、长安汽车(000625.SZ)、百亚股

份(003006.SZ)、山东出版(601019.SH)、赢合科技(300457.SZ)、海澜之家(600398.SH)、华夏航空(002928.SZ)等股票。

中泰证券在7月A股策略报告中表示:“我们对国内宏观趋势的判断是偏弱+无风险,这一方面对应长端利率会维持在一个较低的水平,另一方面一些顺周期的品种可能空间有限。传统高股息资产估值水平并不算低,我们建议降低股息率要求,寻找‘股息率+稳定ROE’的‘泛红利资产’,包括公用事业、电力、航运等龙头,部分港股低估值银行。传统高股息资产(煤炭、银行)建议逢调整介入。”

针对科技股的建议,中泰证券认为,科技股的投资策略还是要求业绩可落地,建议一方面立足全球产业链,把握业绩可落地的龙头;另一方面立足具有全产业链管控和研发迭代能力的龙头。

另外,据Wind数据显示,长江证券金股指数在44只券商金股指数中,兼顾风险和收益的情况最好,夏普比率和年化收益率最高,前者为0.94,后者为22.74%。通常而言,夏普比率可用来比较大家在相同的风险情况下能获得多高的收益。

7月,长江证券推荐了美的集团、桐昆股份、立讯精密、牧原股份、嘉友国际(603871.SH)、时代电气(688187.SH)、新天然气(603393.SH)、紫金矿业(601899.SH)、天孚通信(300394.SZ)等股票。■

海航面值退市警报解除？ 国际航线客座率垫底难题待解

时代财经 何铭亮

在双双触及面值退市红线后，7月1—5日，海航控股（600221.SH）、海控B股（900945.SH）股价分别上涨约9%、25%，截至7月5日成功收于1元/股之上。

海航面值退市的警报解除，但从经营情况来看，海航仍面临国际航线客座率较低的难题。海航宽体机占比约两成，在投放到更多国际航线上之余，如何提升客源成为其实现更高盈利的关键。

海航打响股价“保卫战”

6月28日，海航控股A、B股双双触及面值退市的危险线，A股盘中一度触及重组以来最低点1.00元/股，B股则触及重组以来股价最低点0.113美元/股（约合人民币0.82元/股）。

彼时，海控B股已连续7天收于1元/股以下。

根据相关规则，A+B股上市的公司，当其A股及B股同时连续20个交易日每日股价收盘价均低于股票面值时，将会触及面值退市。

当周周末，海航控股连发数个利好公告，以提振股价，包括出资成立海南海航优选商务有限公司进军直播业务、整合旗下航空公司资源推出“机票通用类”产品等。

更为关键的在于宣布对海控B股的增持。

海航控股控股股东之一致行动人American Aviation LDC宣布，于6月28日以集中竞价交易方式增持公司B股股份0.01%。若以当天最低点0.113美元/股计算，耗费资金约为29.00万美元。

同时American Aviation宣布此后6个月将继续通过集中竞价方式增持海控B股，增持金额预计为500万～1000万美元。

效果也较为立竿见影，7月1日，海航A股、B股双双触及涨停，而从本周股价来看，海航A股上涨8.82%，截至7月5日收报1.11元/股；B股大涨24.64%，截至7月5日收报0.172美元/



股（约合人民币1.25元/股），已脱离面值退市的危险。

值得注意的是，从海航控股2024年上半年股价走势来看，1月1日至6月28日，其区间股价跌幅为25.55%，其中6月区间跌幅高达25.00%。

A股其余六大上市航司中，春秋航空（601021.SH）上半年股价以12.21%的涨幅居首，同期中国东航（600115.SH）、南方航空（600029.SH）、中国国航（601111.SH）的股价涨幅分别为3.35%、2.26%、0.55%；吉祥航空（603885.SH）和华夏航空（002928.SZ）股价分别下跌了7.89%和11.20%。

那么，海航6月何以走到退市警戒线边缘？

据界面新闻援引海航内部人士称，股价之所以突如其来地下跌，和部分金融机构减持、抛售海航控股股票有关。在此前海航的重整中，多家大型银行通过股票抵债的方式成为其股东，根据相关规定，抵债资产收取后应尽快处置变现。此番银行的被动减持造成资金大量“出逃”、股价迅速下跌。

国际航线客座率在上市航司中垫底

经营方面，目前A股六家干线航空公司都已公布了前5月运营数据。从旅客周转量的指标来看（飞行距离乘以乘客人数），海航境内、地区、国际的

细分指标均稳居国内第四位——海航机队规模在A股上市航司之中仅次于国有三大航，同样排名第四。

客座率方面，海航今年前5月境内航班的客座率为85.10%，高于国有三大航，同时低于两家民营上市航司吉祥航空（86.18%）和春秋航空（91.41%）。

不过，在国际航线客座率上，除专注于支线市场的华夏航空外，干线航空中海航已与其余5家上市航司拉开差距。

从2024年前5月情况来看，春秋航空、南航分别以89.21%、81.54%的国际航线客座率位于第一梯队；东航、吉祥航空、国航则以78.55%、76.88%、76.30%位列第二梯队；而海航以66.95%位于第三梯队。

时代财经就国际航线客座率低于上市同行采访海航相关人士，其表示公司经营方面挺好的，具体以公告为准。

客座率是保证航空公司执飞航线能否实现盈利的关键，若客座率过低、又无相关补贴的情况下，或会令航司运营亏损。

从海南航空4月30日更新的国际及地区夏秋季（3月31日至10月26日）航班计划图来看，其国际航线除覆盖较为常见的东南亚、东亚国家外，还包含北美的美国、加拿大，欧洲的英国、法国、德国、意大利、西班牙、比利时、

捷克、塞尔维亚等国家。

有上市航司人士曾与时代财经交流时指出，就上述夏秋航季计划图而言，海航国际航点较为分散，对其相应的客座率、客源问题表示担忧。

从机队分布情况来看，海航此举或出于无可奈何。

海航宽体机占比一直较高，截至2023年年末，海航控股运营的波音、空客宽体机共71架，占到当时334架飞机的21.26%；2024年前5个月，海航仅引进窄体机而不再引进宽体机，截至5月末，宽体机仍占到343架飞机的20.70%。

以国有三大航之一的南航为例，截至2023年年末，其运营宽体机110架，仅占到当时908架飞机的12.11%。

宽体机占比多，也意味着航司需要尽可能将宽体机投放到中长航程市场上，才可获得较好的经济效益。而与国有三大航掌握大量优质航权、时刻不同，三大航大量引进宽体机能投放到客源最好的国际航线上，而海航只能另辟蹊径。

以中美航线为例，疫情前的2019年，海航是中美航线上航线条数和通航点数量最多的航司。

不过，海南航空董事长助理刘吉春表示，从中美航线的整个市场份额来说，海航依然比东航和国航要低，但是覆盖面更广。

2023年11月，恰逢中美两国提出增加直航航班之际，刘吉春在接受媒体专访时表示，海航更多着眼于国内二线城市的对外经贸合作的需求，开辟西安、长沙、成都、重庆飞洛杉矶的航线等，“中国三大航掌控了传统的优势资源，海航这种新兴企业主要靠抓政策机会，才有可能去参与洲际航线的运行。”

从前5月的经营公告来看，海航控股已新增、恢复从南宁、海口、重庆、北京到泰国曼谷、阿联酋阿布扎比、意大利米兰、美国西雅图、英国爱丁堡等地的国际航线。

而对于海航来说，占比两成的宽体机、广开航线，以及提升客源三者共同构成的难题，正成为其亟待攻下的课题。■

20.70%



“鹏欣系”资本危局 旗下上市公司锁定退市

时代周报记者 周立 发自广州

在连续6天一字跌停后，鹏都农牧（002505.SZ）自7月3日开市起停牌，“面退”板上钉钉。

7月4日晚间，鹏都农牧收到深圳证券交易所《事先告知书》的公告，深交所拟决定终止其股票上市交易。

截至7月2日，鹏都农牧股票收盘价连续20个交易日低于人民币1元/股，触及交易类强制退市情形。值得注意的是，早在一个多月前，鹏都农牧便尝试“自救”。

鹏都农牧控股股东上海鹏欣（集团）有限公司（以下简称“鹏欣集团”）及其一致行动人表示，基于对公司未来发展前景的信心和对公司长期价值的认可，同时为提振投资者信心，决定自5月28日起增持公司总股份的1%～2%。公司部分董事、监事、高级管理人员及核心人员也拟增持350万～700万元。

截至6月24日，鹏欣集团的一致行动人已累计增持公司股份9961.03万股，占公司已发行总股本的1.56%，增持金额9407.46万元。

但仅靠“鹏欣系”的苦苦支撑还是难以抵挡低面值产生的虹吸效应。

增持计划发布后，鹏都农牧股价从5月28日开盘的0.98元/股跌至7月2日收盘的0.36元/股，跌幅超60%。而今年以来，鹏都农牧的持股机构数从年初的58家骤减至一季度末的10家，股东总户数从一季度末的12.81万户

降至6月21日的12.59万户。

在鹏欣集团入主这10年里，鹏都农牧到底发生了什么？

并购“狂人”陷亏损

在20多家上市猪企中，鹏都农牧是少有的出海猪企，而这背后也少不了其控股股东鹏欣集团的加持。

鹏都农牧前身是大康农业，2010年在中小板上市时以养猪为主业，2012年遭遇猪周期下行，陷入上市后的首次亏损，2013年和2014年的归母扣非净利润为负值。

连续两年亏损，让此前布局了生猪产业和乳业的“鹏欣系”看到入主鹏都农牧的希望，鹏欣集团在2014年年初通过定增成为公司控股股东，“鹏欣系”掌门人姜照柏也顺利成为鹏都农牧的实际控制人。

顺利入主后，鹏都农牧在2016年将原有传统的生猪业务进行托管，淡出公司主营，专心扩展农资与粮食贸易、肉牛、肉羊和乳业业务，并逐步明晰了“农业+食品”的战略定位、“全球资源、中国市场”的发展理念、“产业+金融、投资+并购”的发展模式。

在此背景下，鹏都农牧通过兼并收购加快对境外绿色食品资源的掌控。2015年，其变更部分募集资金投资项目，花费7.02亿元收购安源乳业100%股权。2016—2017年期间，鹏都农牧花费数亿美元收购巴西农产品贸易商Fiagril Ltda和Belagricola公司的部分股份。

靠着姜照柏频繁的重金并购

策略，鹏都农牧营收实现大幅增长，从2014年的5.85亿元增至2022年的194.20亿元。

不过，扩张激进带来的却是“增收不增利”。10年间（2014—2023年）鹏都农牧归母净利润累计净亏损12.87亿元，仅有2021年的归母净利润突破亿元大关。

而亏损的原因之一与其在巴西的布局有关。

鹏都农牧2018年的亏损主要系公司年末商誉减值准备所致，其中巴西资产组计提5.72亿元；2023年的亏损原因之一为巴西央行利率上行导致公司融资成本大幅提升。

除上述资本方面带来的亏损，在经营方面，虽说鹏都农牧2016年便托管了生猪业务，躲过了史上最长猪周期的“寒意”，但牛、羊肉价格下跌和饲料成本增加所导致的业务亏损和存货跌价准备，以及缅甸业务板块调整产生的减值损失也是鹏都农牧2023年亏损的主要原因。

自2022年以来，受低价进口牛、羊肉的冲击和需求波动的影响，国内牛、羊肉价格持续回落，并直接造成养殖端农户经营亏损。今年春节后，在国内猪价逐渐回暖之时，国内牛肉供应压力影响牛肉价格呈现加速下跌态势。

卓创资讯研究院研究员曹慧对时代周报记者表示，短期来看，今年牛肉价格的快速下跌主要受市场短时供应增加以及需求季节性回落因素的叠加影响。

“供应方面，一是牛肉供应端增长速度连续三年以超3%的水平保持增长；二是淘汰奶牛进入屠宰环节对牛肉产量形成的增量进一步放大国内牛肉市场的整体供应规模；三是今年随着海关对乌拉圭、西班牙等国牛肉进口条件的放宽，牛肉进口量同比也有大幅增长。”

面对竞争如此激烈的市场以及缅甸政治局势波动，鹏都农牧也暂缓了手头上缅甸的50万头肉牛养殖项目，将实施期限延长一年至2025年5月，等待“牛市”回归。

“鹏欣系”质押股权补充流动资金

大步扩张叠加市场下行，给鹏都农牧带来的不仅是公司管理上的巨大挑战，还有沉重的“包袱”，Choice数据显示，其资产负债率从2014年年末的11.44%攀升至2024年一季度末的70.57%。

但加速鹏都农牧退市进程的不仅仅是自身经营问题，还有资本的撤离和“鹏欣系”的资金危机。

2023年5月，鹏都农牧多个股东撤资，包括昆明国资通过大宗交易减持，以及股东鹏欣农投、拉萨厚康和拉萨和汇（以下合称“一致行动人”）7折甩卖上市公司股份。

彼时，一致行动人合计转让鹏都农牧2.55亿股，鹏都农牧表示，此次股东“甩卖”上市公司股份是因为自身资金需求，最终这笔转让款用于归还鹏欣农投和拉萨厚康在国开证券的股票质押借款本金和利息。

公告显示，2022年6月14日至2023年3月17日期间，拉萨厚康和拉萨和汇合计减持了鹏都农牧股份3.13亿股，约占公司总股本的4.91%。

从减持价格和股数计算出，不到一年，其间拉萨厚康、拉萨和汇共套现约9亿元。

此外，据天眼查显示，今年以来，鹏欣集团因质押式证券回购纠纷成为被执行人，执行标的金额合计7.83亿元。

截至7月2日，“鹏欣系”所持鹏都农牧的近半数股票遭冻结。

5月23日，鹏都农牧收盘价首次低于1元/股，终止上市的风声渐起。“鹏欣系”在补充自身流动资金的同时，也试图通过增持提振鹏都农牧的市场信心。

自5月23日以来，鹏欣集团及其一致行动人通过对国中水务（600187.SH）、鹏欣资源（600490.SH）进行股权质押补充自身流动资金，分别质押了1.72亿股、7282万股，合计占所持股份的42.66%、16.98%。

与此同时，鹏欣集团及一致行动人在5月28日至6月24日期间，花费9000多万元增持鹏都农牧，累计增持股份占公司已发行总股本的1.56%，但最终仍无法改变鹏都农牧“面退”的结局。

值得注意的是，今年以来，鹏欣资源、国中水务股价分别已跌超10%、40%。截至7月5日，两者股价分别收报2.62元/股、1.42元/股，成为名副其实的“低价股”。■

金价大涨 手握金矿的*ST中润却濒临退市

时代财经 张汀雯

在金价涨超10%的这一年，一家手握金矿的上市公司为何走到濒临面值退市的边缘？

7月1日盘后，*ST中润(000506.SZ)发布可能被终止上市的第一次风险提示公告称，其7月1日收盘价首次“破1”，收于0.96元/股。若连续20个交易日的收盘价均低于1元/股，*ST中润将被“面退”。

*ST中润现手握斐济瓦图科拉金矿，但在金价飞涨之下，*ST中润的财务状况却不容乐观，其扣非归母净利润已连续七年为负，截至今年3月9日逾期债务总计3.21亿元，占公司2022年经审计净资产的50%。

矿业属重资产行业，在此情况下，*ST中润能否持续推进矿山生产？

7月2日，*ST中润涨3.13%，收于0.99元/股，时代财经以个人投资者身份致电*ST中润证券部，相关工作人员表示：“(资金方面)我们会尽力的。”

广发期货贵金属研究员叶倩宁向时代财经表示，对于金矿企业来说，当前全球黄金矿山探查难度加大，长期来说勘探和开采时间拉长使产量增长缓慢，而且基础建设和薪资等运营成本受到物价上涨影响而逐年上升，因此短期金价上涨给企业带来的利润有限，且黄金需求的持续遏制可能使企业资金流出现短缺，加重经营的压力。

努力转型矿业

*ST中润以制盐业起家，历经数次重组，2008年其主营业务转为房地产开发与经营，2011年开始涉及矿产资源勘探与开发投资，直到2023年通过资产置换剥离了房地产业务。

目前，*ST中润主要的矿产资源系其控股子公司斐济瓦图科拉金矿有限公司所拥有的斐济瓦图科拉金矿。该矿位于斐济最大岛屿维提岛北部，采矿权面积12.55平方公里。截至2023年年底，该矿保有黄金资源量总计约116.95吨，储量约33.10吨(约106.40万盎司)。

瓦图科拉金矿已有90年的开采历史，采出黄金240多吨，是少有的长寿大型矿山。2008年，彼时的“矿

主”River Diamonds公司主席Lenigas曾表示，该金矿大有发展潜力，探明储量还有500万盎司，可以继续开采70多年。

*ST中润公告显示，2023年外部地质专家对该矿采矿权证区域内深部资源的资源前景进行了研究，研究显示瓦图科拉金矿当前开采区域下盘以及外延具有非常良好的成矿前景。

2023年，瓦图科拉金矿在16中段(约地下610米)向水平外延区域进行硐探，已经发现高品位矿体，该矿计划在获得勘探资金后在20中段(约地下700米)开展地钻探和硐探工作。

不过，目前瓦图科拉金矿采矿设备和设施老化严重，通风、排水、采运设备完好率低，严重影响了生产量和效率；此前由于资金限制一直采取打补丁的方式对矿山进行局部整改，效果不佳。

对此，*ST中润表示必须对原有的开采系统进行全面彻底的更新改造。2022—2023年，其在瓦图科拉金矿进行了大量的选冶优化研究工作。同时，*ST中润还计划引进战略合作伙伴，采用包括但不限于合资建设光伏电站、设计施工总承包等合作方式，努力在技改扩产期克服困难，继续维持一定规模的生产。

2023年，瓦图科拉金矿生产黄金16937.56盎司(约0.48吨)，同比下降幅度较大。对此，*ST中润表示，产量下滑的主要原因有流动资金短缺、井下排水制约、矿石品位低等。

除瓦图科拉金矿外，*ST中润子公司西藏中金矿业有限公司还拥有西藏昌都江达县角日阿玛铜铁矿详查探矿权；*ST中润还在2023年通过重大资产重组将新金国际有限公司(以下简称“新金公司”)51%的股权收入囊中，后者通过马维矿业持有非洲马拉维马坎吉拉锆钛砂矿的采矿权，但目前该矿尚未正式建成投产。

马拉维马坎吉拉锆钛砂矿可设计利用资源储量矿石量为3.54亿吨，钛铁矿948.04万吨，锆英石35.80万吨，磁铁矿164.86万吨，金红石3.99万吨，独居石1.77万吨。

5月15日，*ST中润公告称，与海南国际资源(集团)股份有限公司签署了《关于共同开发马拉维马坎吉拉

锆钛砂矿的合作协议》。但根据马拉维《采矿和矿物法》，开采证取得后需在6个月内开展业务，否则可能存在开采证被撤销的风险。

马拉维政府已通过矿业部知悉马维矿业为获得运输基础设施支持所做的努力，在合理预期下，编号ML0235的采矿许可证将持续有效。但若投建进度无法满足合理预期，根据马拉维《采矿和矿物法》，开采证仍可能存在被撤销的风险。

扣非归母净利润连续七年为负

为了全面转型矿业，*ST中润将旗下淄博置业100%的股权、济南兴瑞100%的股权，与深圳马维钛业有限公司(以下简称为“马维钛业”)所持新金公司51%的股权置换，将马拉维马坎吉拉锆钛砂矿采矿权收归麾下。

该资产置换于2023年8月7日完成交割。仅4天后，同年8月11日，马维钛业股东由高明等自然人及机构变更为山东瑞石物业管理有限公司，马维钛业实际控制人也因此变更为自然人任波。

对此，年审会计师对*ST中润的2023年年报出具了无法表示意见的审计报告。审计报告显示，未能就马维钛业在前述资产置换完成后4天即发生股东变更的原因，该变更是否涉及潜在的关联方关系及关联交易、是否与资产置换交易构成一揽子交易，以及资产置换和股东变更两项交易

*ST中润逾期债务规模

3.21

亿元

截至3月9日，*ST中润逾期债务总计3.21亿元，占公司2022年经审计净资产的50%。

的商业实质获取充分、适当的审计证据，也无法判断该事项对其财务报表可能产生的影响。

5月26日，深交所下发问询函追问此事宜；6月13日，山东证监局亦就该事项下发问询函。而*ST中润回复深交所问询函的日期由原定的6月11日延期至7月2日。截至发稿，*ST中润尚未回复该问询函。

时代财经注意到，2023年*ST中润的矿业业务还未能实现盈利，毛利率为-8.99%，营业收入2.41亿元，营业成本2.63亿元。同期*ST中润营收2.84亿元，同比增长2.61%；归母净利润3001.73万元，同比下降88.14%。

*ST中润的财务状况不容乐观，除2023年被出具无法表示意见的审计报告以外，其扣非归母净利润已连续七年为负。截至3月9日，*ST中润逾期债务总计3.21亿元，占公司2022年经审计净资产的50%。

矿业属重资产行业，在此情况下，*ST中润能否持续推进矿山生产？公司证券部相关人士向时代财经表示：“(资金方面)我们会尽力的。瓦图科拉金矿仍在正常运营，公司一季度的营收主要还是来自该矿。”

今年一季度，*ST中润营收4998.35万元，同比下降29.48%；归母净利润为亏损2989.59万元，同比增长21.11%。

在金价高企的情况下，手握金矿的*ST中润可能“摘帽”吗？

叶倩宁向时代财经分析称，截至6月末，国际金价年内累计涨幅超过10%，在众多资产中表现较为亮眼，国内金价在人民币汇率小幅走弱的情况下表现强于国际金价，年内涨幅超过12%。中长期来看，黄金价格维持相对高位或使多国央行暂停购金，实体消费需求亦较疲软，黄金库存出现显著上升，供应相对充足抑制价格走势。

而对于金矿企业来说，叶倩宁认为，当前全球黄金矿山探查难度加大，长期来说勘探和开采时间拉长使产量增长缓慢，而且基础建设和薪资等运营成本受到物价上涨而逐年上升，因此短期金价上涨影响给企业带来的利润有限，且黄金需求的持续遏制可能使企业资金流出现短缺，加重经营的压力。■

“至尊”火热出圈背后 蓝月亮如何打造洗衣领航品牌？

伴随Z世代的崛起，消费市场正经历着一场迅猛的细分化浪潮。如今，越来越多的消费者展现出“精明审慎”的购物态度，除了注重产品“质价比”，产品的额外价值与体验亦成为其新的追求方向。

上述消费趋势，可从刚刚落幕的6·18电商节中窥见一二。以日化行业为例，作为国内日化巨头，蓝月亮在抖音商城6·18超级品牌日活动中的GMV高达2.7亿元，其中，蓝月亮至尊套组总GMV超2.1亿元。

6·18后，蓝月亮至尊系列仍持续“出圈”。6月30日，抖音超头部达人广东夫妇在当天专场直播中，卖出80多万单至尊爆款组合，累计千万瓶产品，并霸榜当天抖音带货榜个人护理板块的第一名，再一次打破抖音平台家清单场直播的GMV纪录。

做人成绩的背后离不开产品硬实力的支撑。深耕洗涤行业32载，蓝月亮在研发道路上持续奔跑，至尊洗衣液是其赢得消费者青睐的“制胜法宝”。

多年以来，至尊洗衣液致力走在引领洗衣新时代的道路上，在迭代创新上从未驻步。凭借对消费市场的深度洞察与精准把握，蓝月亮在满足消费者需求的同时，助力消费者塑造对生活品质的期待与向往。

“浓缩+”生物科技时代来临，蓝月亮推动洗涤行业迭代

作为国内日化行业的领航者，蓝月亮以其敏锐的市场洞察力和创新精神，始终站在国内洗涤产品创新升级的前沿。

2008年，国内洗涤市场仍由洗衣粉主导，洗衣液占比还不到4%，蓝月亮通过研发深层洁净护理洗衣液，打破行业在产品升级上的桎梏，推动国内洗涤市场完成从“粉”走向“液”的迭代。

随着洗衣液的应用日渐广泛，大瓶洗衣液市场弊端日趋凸显，拥有高效、环保、节水等优势的浓缩型洗衣液，逐渐得到更多消费者的青睐。不过，其发展普及仍存瓶颈，根据华经产业研究院数据，2019年我国浓缩洗衣液渗透率仅为8.2%。

但从更宏观的视角来看，浓缩型洗衣液的潜力和前景不容小觑。据兴业证券预测，预计到2024年，我国浓缩洗衣液渗透率将跃升至10.7%。

具备行业前瞻性的蓝月亮，在浓缩洗衣液上早有深耕。早在2015年，蓝月亮便在无数次实验探索与技术创新中，首创采用泵头计量式包装的机洗“浓缩+”洗衣液，再次引领行业从“普通洗衣液”向“浓缩洗衣液”的迭代。2018年，蓝月亮推出至尊生物

科技洗衣液，引领行业进入生物科技时代。

从洁净力上来看，蓝月亮至尊洗衣液以其高达47%的活性物含量，重新定义了浓缩型洗衣液的性能标准。而聚焦在瓶身设计上，蓝月亮亦巧用心思，至尊洗衣液的泵头可在不同力度作用下精准出液8克，且泵嘴上倾4°，真正做到“不滴漏”。此外，蓝月亮至尊的定向弯曲吸管设计，能最大限度吸取和泵出瓶底液体，真正做到了避免浪费。

值得一提的是，至尊所采用的“秒溶术”技术，更为消费者带来高效、便捷的洗衣惊喜。只需一秒钟，至尊洗衣

液就能在水中迅速溶解，完美适配现代人通用的洗衣机15分钟快洗模式，做到超干净、无残留，这不仅节省了水资源和电力消耗，更在无形中提升了洗衣的便捷性和效率，让每一次洗涤都成为享受生活、“呵护”环境的切实体验。

一心一意做洗涤，引领洗衣新时代

除了在创新迭代洗衣产品上“下苦功”，在与消费者的沟通互动上，蓝月亮亦展现出非凡的用心。

今年，蓝月亮精心策划并举办了一场别开生面的“至尊洁净之旅”活动。这不仅是一场洗涤知识的普及活



动，更是一次品牌与消费者交流的桥梁。通过这一活动，蓝月亮向消费者传授如何正确洗衣、护衣的小技巧，提升其在洗衣上的体验。

凭借着突出的表现，蓝月亮多次获得业内与消费者的认可。

据中华全国商业信息中心统计数据，蓝月亮洗衣液连续15年(2009—2023年)、洗手液连续12年(2012—2023年)荣列同类产品市场综合占有率第一；Chnbrand发布的中国品牌价值指数品牌排名和分析报告显示，蓝月亮洗衣液、洗手液品牌力指数连续14年(2011—2024年)排第一。

据相关统计，蓝月亮累计参与制定3项国际标准，21项国家标准，12项行业标准，助力中国洗涤行业、洗衣液赛道的长期发展。

回顾蓝月亮至尊的爆火出圈，无疑是市场对蓝月亮品质认可的有力证明。产品热销背后，更传递出一个清晰的信息：即唯有持之以恒地进行研发升级、消费迭代，才能赢得消费者的信赖与支持，树立国民级快消品牌的标杆。

眼下，蓝月亮正引领着一个全新的洗衣时代，这一举措将有望再次巩固蓝月亮在市场的领导地位，为其赢得更多消费者的青睐与好评。

(文/池见与)

恒瑞医药抢下全球首仿 获得半年市场独占权

时代财经 李傲华

美国食品药品监督管理局(FDA)近日批准了恒瑞医药(600276.SH)申报的布比卡因脂质体注射液(商品名:艾恒平)的ANDA申请(简略新药申请,即美国仿制药申请),恒瑞医药成为首个在美国获得该品种仿制药批准的厂家。

根据公告,布比卡因是一种用于局部麻醉和术后镇痛的酰胺类局部麻醉剂。布比卡因采用了先进的多囊脂质体药物递送系统,具有良好的缓释效果,能更好地进行手术患者的疼痛管理。相比于普通注射剂的5~6小时的作用时间,布比卡因可以将镇痛效果延长至数天。

布比卡因最早由美国公司Pacira研发,于2011年获得美国FDA批准上市,商品名为Exparel,目前仅在美国和欧洲销售,尚未在中国市场使用。

由于技术壁垒高,布比卡因在上市十余年后,一直没有仿制产品获批上市。

恒瑞医药方面对时代财经解释称:“不同于传统的脂质体,该产品是多囊脂质体,具有独特的蜂窝状多囊结构,需要采用独特的制备技术,但由于原研的技术垄断,众多核心技术处于保密状态,其他可借鉴的经验也十分有限,对处方、工艺、生产设备及操作人员等均提出了极高的要求,因此原研产品上市多年来一直没有仿制药获批。”

拿下全球首仿

据恒瑞医药向时代财经介绍,多囊脂质体技术工艺十分复杂,影响变量众多且纵横交错,工艺上非常细微的变化都会影响脂质体的稳定性。此外,多囊脂质体的放大效应明显,国内缺乏成熟的商业化设备,导致很多研究者都止步于放大或商业化的半途中。多囊脂质体体外表征难度大,很难实现与原研一致的缓释效果。

为了解决这些难题,恒瑞医药的

研发人员将复杂的工艺逐级拆解,化繁为简再逐个击破,在商业线上运用了PAT实时检测技术,实现对生产过程的实施检测和精准克制。在表征难题方面,恒瑞医药开发了十余项表征手段,实现了原研的一致,在中国和美国的两次体内评价中都实现了等效。

2022年12月,恒瑞医药的布比卡因获得国家药监局(NMPA)批准上市,用于12岁及以上的患者单剂量浸润产生术后局部镇痛,也适用于成人肌间沟臂丛神经阻滞产生术后区域镇痛。

恒瑞医药表示,公司的布比卡因脂质体注射液已经开展了全面体外评价和必要的体内评价,保证了和原研产品在质量和疗效上的一致性。

为了激励仿制药发展,1984年,美国颁布了《药品价格竞争与专利期补偿法案》。在美国,首个获得仿制药申请批准的公司可享有180天的市场独占期,在这期间,美国FDA不会批准其他相同活性成分的ANDA申请。

2023年,布比卡因相关剂型在全球的销售额约为5.38亿美元(约合人民币39亿元)。

从药品上市之日算起,恒瑞医药的布比卡因会是美国市场上唯一的该品种仿制药,将享有半年的市场独

占权。

截至目前,恒瑞医药在布比卡因相关项目投入的研发费用累计约为6614万元。

布比卡因是2024年恒瑞医药在美国拿下的第二款首仿药。

1月29日,恒瑞医药公告称,子公司成都盛迪医药有限公司向美国FDA申报的他克莫司缓释胶囊ANDA申请已经获得批准,这是美国FDA批准的第一个该品种的仿制药。2022年6月,恒瑞医药的他克莫司缓释胶囊在国内获得批准上市,也是国内第一个获批的仿制药产品。

他克莫司缓释胶囊是一种强效的免疫抑制剂,最早由安斯泰来研发,2007年开始陆续在欧洲国家获得批准,2013年获得美国FDA批准。2022年,他克莫司全球销售额合计约为34.47亿美元。

截至收到美国FDA的批准,恒瑞医药为他克莫司缓释胶囊相关项目投入的研发费用累计约4424万元。

全球仿制药仍有需求缺口

从米内网数据来看,我国仿制药市场规模仍然占整体医药市场规模的近七成。但由于国家带量采购的持续推进,仿制药价格大幅降低,仿制

药的市场空间未来会进一步被压缩。恒瑞医药也正是受到仿制药集采的影响,业绩一度进入“阵痛期”。

财报数据显示,2021年、2022年,恒瑞医药的营业收入分别为259.06亿元、212.75亿元,分别同比下滑6.59%、17.87%;归母净利润分别为45.30亿元、39.06亿元,分别同比下滑28.41%、13.77%。

直到2023年,恒瑞医药的业绩才开始回暖。

财报显示,2023年,恒瑞医药实现营业收入228.20亿元,同比增长7.26%;归母净利润43.02亿元,同比增长10.14%;扣非净利润41.41亿元,同比增长21.46%。2024年一季度,恒瑞医药实现营业收入59.98亿元,同比增长9.20%;归母净利润13.69亿元,同比增长10.48%;扣非净利润14.40亿元,同比增长18.06%。

恒瑞医药的业绩恢复正增长,主要是因为创新药进入了收获期,2023年其仿制药收入还在继续下滑。

恒瑞医药称,第二批集采涉及产品注射用紫杉醇(白蛋白结合型)、醋酸阿比特龙片因多数省份集采续约未中标及降价等因素影响,报告期内销售额同比减少7.02亿元,2022年11月开始执行的第七批集采涉及产品报告期内销售额同比减少9.11亿元。

从全球用药市场来看,仿制药还有很大的需求缺口。根据美国卫生系统药剂师协会(ASHP)和犹他州药物信息服务中心的数据,2024年前三个月,全美有323种药物处于短缺状态,这是ASHP自2001年开始追踪该调查以来的最高水平。在这些短缺的药物中,大部分都是仿制药。

在此背景下,“出海”为中国仿制药打开了新的成长空间。

近年来,恒瑞医药一直加速国际化战略的推动,截至2023年年底,其产品已经进入了40余个国家。恒瑞医药在2023年年报中称,在仿制药国际化方面,公司将推动重点产品在欧美日市场的注册获批和销售,加强其他新兴市场的注册力度,力争公司的海外销售能上一个新台阶。■

13.69
亿元



重组胶原蛋白上演“钞能力” 锦波生物上半年预计净赚约3亿元

时代财经 文若楠

对于锦波生物来说,在医美领域既存在发展空间,同时也考验公司的产品实力以及商业化能力。

重组胶原蛋白再次展现“钞能力”。7月3日晚间,锦波生物(832982.BJ)发布2024年半年度业绩预告,预计上半年实现归母净利润将达到2.9亿~3.1亿元,同比增长165%~183.28%。这一数字相当于去年全年的盈利水平,财报数据显示,2023年锦波生物的归母净利润为2.998亿元。

针对今年上半年业绩增长的原因,锦波生物在业绩预告中表示,“公司持续加大研发投入、努力加大品牌宣传和开拓,实现了收入的可持续增长”。

针对公司销售费用情况及业务发展策略等相关事宜,时代财经致电锦波生物,截至发稿,电话始终未能接通。

或受上述信息刺激,7月4日,锦波生物盘中一度涨超20%,最终报收163.29元/股,涨13.88%,总市值为144.53亿元。

锦波生物成立于2008年3月,后于2023年7月在北交所上市,为北交所“胶原蛋白第一股”。目前,公司的主营业务覆盖以A型重组人源化胶原蛋白为核心原材料的各类终端医疗器械

产品、功能性护肤品的研发、生产及销售,终端产品主要应用于医疗美容、皮肤科、妇科、外科、五官/口腔科、肛肠科、护肤等不同场景,另外公司还生产、销售胶原蛋白原料。

上市之后,锦波生物持续保持高速增长。财报数据显示,2023年,锦波生物全年实现营业收入7.8亿元,同比增长99.96%。

从细分业务板块来看,医疗器械板块是锦波生物的主要收入来源,2023年实现营收6.80亿元,同比增长122.66%,占当年总营收的比例为87.18%;毛利率为93.18%,较上年同期增加4.89个百分点。

锦波生物的医疗器械板块主要分为单一医疗器械和复合医疗器械这两项,其中以单一医疗器械为主要营收来源。财报数据显示,2023年,锦波生物的单一医疗器械录得营收5.65亿元,同比增长254.65%,毛利率为95.56%,较上年同期增加2.07个百分点。

针对该项业务增长,锦波生物在年报中提到,公司重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维、重组III型人源化胶原蛋白凝胶销售收入增长较快。

根据官网介绍,锦波生物的重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维于2021年6月获得国家药品监督管理局(NMPA)批准上市,主要用于面部除皱等,商品名为“薇旖美”。据其披露的数据,薇旖美在2023年的销量达

到57.6万瓶。

目前,锦波生物仍在继续探索医美植入剂产品,2023年8月,公司的注射用重组III型人源化胶原蛋白溶液获批,成为继薇旖美之后,国内重组胶原蛋白领域第二个三类医疗器械植入剂产品。

植入剂产品销售的扩大也拉动了公司其他业务板块的增长。锦波生物在2023年年报中提到:“随着植入剂产品的销售规模快速增长,公司医疗机构的较快覆盖,带动了医用敷料的销售。”根据年报,医用敷料主要系皮肤修复类产品,属于二类医疗器械。

不过,相比玻尿酸、肉毒素,在医美领域,胶原蛋白成分的注射类产品仍属新秀。西南证券研报显示,注射类医美项目中消费最多的仍然是玻尿酸与肉毒素两大材料,其次为胶原蛋白针、再生材料等。

因此,对于锦波生物来说,在医美领域既存在发展空间,同时也考验公司的产品实力以及商业化能力。

相较于医疗器械板块,锦波生物的功能性护肤品、原料及其他业务体量较小。

财报数据显示,2023年,这两项业务分别录得营收0.76亿元、0.24亿元,同比增长12.00%、42.89%。不过营收成本的增长导致这两项业务的毛利率出现下滑,分别为67.79%、75.90%,较上年同期分别减少5.36个百分点和7.36个百分点。

在功能性护肤品上,锦波生物开展了两种不同方向的业务,分别为围绕大客户需求,定向开发原材料并研发具备特定功能的护肤品,以及围绕公司创新材料优势建设自有品牌。目前,锦波生物已开拓ProtYouth、肌频、重源三个品牌,分别对应不同的需求。

不过,随着赛道日渐拥挤,加上流量红利的减退,要想在功能性护肤品领域争夺更多的市场份额,或许并不容易。

财报数据显示,今年一季度,锦波生物的销售费用快速增长,为5397.24万元,同比增长78.27%。

原料业务是锦波生物体量最小的板块,不过锦波生物提到,2023年公司欧莱雅达成战略合作,首次进入欧莱雅供应链体系,并实现向欧莱雅销售重组胶原蛋白原料,开启了公司原料进入国际知名品牌供应链的里程碑。

当重组胶原蛋白持续被看好,锦波生物亦在探索 and 开发更多的应用场景。年报显示,目前锦波生物正在针对性地开展各型别重组人源化胶原蛋白为核心原料的生物材料的研发,并拓展其在各医疗场景的应用。

财报数据显示,今年一季度,锦波生物的研发费用为1027万元,去年同期为1160万元。不过,除了胶原蛋白,目前锦波生物还在投入广谱冠状病毒病新药的研发。■

剥离创新药资产及时止损 誉衡药业上半年净利预增超250%

时代财经 文若楠

在剥离创新药资产后，东北老牌药企誉衡药业（002437.SZ）迎来净利润强劲复苏。

7月2日晚间，誉衡药业发布2024年半年度业绩预告，预计今年上半年录得归母净利润1亿～1.3亿元，同比预增253.99%～360.19%；录得扣非净利润0.8亿～1亿元，同比预增198.80%～273.50%。

誉衡药业成立于2000年3月，2010年登陆深交所，目前主要产品涉及骨骼肌肉、心脑血管、维生素及矿物质补充剂、抗感染、抗肿瘤等领域。

自2023年三季度以来，誉衡药业净利润步入高速增长长期，2023年实现扭亏为盈。而这与公司2023年的资产处置以及一系列改革措施有关。

在业绩预告发布的同一天，誉衡药业还披露了公司的一则还贷进展。

公告显示，2020年8月15日，誉衡药业拟向银团成员行申请流动资金贷款，额度不超过人民币16.379亿元，并抵押/质押自有资产为流动资金贷款业务提供相应的增信。上述银团贷款中，公司以自有房产、下属子公司哈尔滨誉衡制药有限公司（下称“誉衡制药”）、哈尔滨莱博通药业有限公司（下称“莱博通”）自有房屋及建筑物、土地以及誉衡制药100%股权、莱博通100%股权、山西普德药业有限公司自有房屋及建筑物、土地提供了抵/质押担保。

“截至2024年6月13日，公司已偿还完毕全部银团贷款。截至目前，公司就银团贷款对应的资产、股权的抵/质押，均已履行完解除抵/质押程序。”公告称。

7月3日，誉衡药业开盘即涨停，最终报收1.94元/股，总市值44.05亿元。针对目前公司经营、产品管线等相关问题，7月3日，时代财经以邮件形式向誉衡药业发送采访提纲，截至发稿，未获回复。

剥离创新药资产

剥离创新药资产，让誉衡药业及时“止损”。在解释今年上半年业绩大增的原因时，誉衡药业在公告中明确提到，“公司于2023年出售了持有的誉衡生物全部股权，誉衡生物的亏损不再影响公司2024年半年度损益”。

誉衡生物系誉衡药业与上海药明生物技术有限公司在战略合作的基础上成立的创新药公司，致力于肿瘤免疫治疗领域产品的开发。



在以往年报的表述中，誉衡生物或肩负着誉衡药业转型发展的重任。

2015年，誉衡药业在年报中提到，公司主动涉足生物药、医药金融服务、基因、医疗服务等多项创新型业务，谋求产业发展的创新突破。在生物药板块，其明确提到，“借力药明康德，进军生物药领域”。而誉衡生物便是其借力合作的重要平台。

目前，誉衡生物仅有一款产品上市，为抗PD-1单克隆抗体赛帕利单抗注射液（商品名：誉妥，下称“赛帕利单抗”）。2021年8月，赛帕利单抗获得国家药监局（NMPA）批准，成为第6款国产PD-1抑制剂，用于治疗二线及以上的复发或难治性经典型霍奇金淋巴瘤。

只是，誉衡生物似乎并未给誉衡药业带来预想中的可观收入。

财报数据显示，2023年上半年，誉衡药业的投资收益显示亏损4419.29万元，形成原因则显示，“主要系本期按权益法核算的参股公司誉衡生物的投资损失”。

2023年6月28日，誉衡药业宣布将持有的参股公司誉衡生物42.12%股权出售给青岛普晟普利企业管理中心，交易对价为2.4亿元。

彼时，誉衡药业证券部相关人士对时代财经表示，“誉衡生物长期的研发和销售投入比较大，以至于处于长期亏损状态，作为誉衡生物的持股股东，誉衡药业需要按照持股的比例承担相应的亏损金额，这对公司业绩影响比较大”。

在剥离这一创新药资产后，誉衡药业如何发展公司的产品管线，成为

市场关注的重点。

年报显示，誉衡药业的产品涵盖骨骼肌肉、心脑血管、维生素及矿物质补充剂、抗感染、抗肿瘤等多个领域。在此次业绩预告中，誉衡药业提到，2024年上半年，公司持续推进营销改革，部分核心产品销量实现较快增长，如安脑丸/片、注射用多种维生素（12）。

根据年报，安脑丸/片是誉衡药业控股子公司蒲公英的独家、基药产品，在2023年12月出台的《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2023年）》中，该产品已成功解除医保支付限制。

在研项目方面，2023年年报显示，誉衡药业力争用3年时间，通过自研、合作开发、引进等多种方式构建公司的优势领域和核心产品线。

“二次创业”成效初显？

誉衡药业频频引起市场关注，与其早年间的光辉历史不无关系。

朱吉满誉衡药业的创始人，在其带领下，誉衡药业在2007年便实现上亿元营收。2014年，朱吉满和白莉惠夫妇曾以88亿元身家登顶东北医药领域首富，朱吉满也因此被冠以“东北药王”的称号。

不过，随着公司后续大举并购“埋雷”，叠加医药市场的变化，誉衡药业的优势逐渐被削弱，业绩随之每况愈下。

2023年2月2日，誉衡药业发布公司实控人变更公告，宣布朱吉满夫妇不再是公司实控人。朱吉满退出之后，拥有财务和计算机专业双硕士学历

的胡晋成为誉衡药业新任董事长，他同时也是信邦制药（002390.SZ）的董事。

新任董事长上任后，誉衡药业启动了一系列的改革。

胡晋在2023年年报的致股东信中提到，“于誉衡而言，2023年更是具有特殊意义和深远影响的一年。公司的股权结构发生变化，国资背景股东和产业投资者的加入，让股东结构更加合理和多元化。也因此，在誉衡‘新生’伊始，我们提出了‘二次创业’的总目标”。

根据年报来看，此次改革主要从产品端、销售端、生产端、管理端着手。

誉衡药业在年报中提到，在销售端会推进营销改革，财报数据显示，其销售人员从2022年的2039人减至2023年的1707人；在生产端，其则提到会持续拓展公司CMO（合同生产组织）业务，同时公司在向CDMO（合同研发和生产组织）业务推进。

不过从目前来看，誉衡药业的CMO业务体量相对较小，尚未进入公司主营业务行列。

在管理上，誉衡药业在2023年年报中提到，公司通过提前还贷、降低利率、提高资金效率等方式减少财务费用1543万元，通过降本措施减少管理费用3761万元，资产负债率已由2022年年底的58%降低到2023年年底的46%。

在解释今年上半年业绩预增原因时，誉衡药业亦提到，2024年上半年，公司继续加强内部管理，降本增效工作取得明显成果，销售费用、管理费用、财务费用较去年同期均有所下降。

“二次创业”初显成效，但作为医药企业，誉衡药业最终仍需要回归到药品业务上。

具体分产品来看，根据年报，2023年，誉衡药业仅有骨科药物、电解质类药物和其他业务实现了正增长，分别录得营收2.70亿元、2.36亿元、780.02万元，分别同比增长1.70%、20.48%、15.98%。

作为誉衡药业的收入重心，2023年，营养类药物和心脑血管药物的收入占公司总营收比例分别为41.29%、25.89%，但这两项产品的营收分别同比下滑14.91%、4.96%。

值得注意的是，誉衡药业在此次业绩预告中还提到，今年3月，公司下属子公司西藏普德医药有限公司收到政府补助2812.69万元，该事项对公司归母净利润的影响为2271.25万元，此部分为非经常性损益。■

结束5年“戴帽”生涯 康美药业“复活”

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

康美药业（600518.SH）正式结束长达5年的“戴帽”生涯。

7月2日晚，康美药业发布公告称，公司股票将于7月3日停牌1天，7月4日复牌并撤销其他风险警示。撤销其他风险警示后，公司股票转出风险警示板交易，股票价格的日涨跌幅限制由5%变更为10%，公司股票简称由“ST康美”变更为“康美药业”。

这意味着，至此，康美药业相关风险警示全部出清，公司成功“摘帽”。

作为中药饮片领域的龙头企业，康美药业一度是A股市场的“千亿白马”，市值最高时曾突破1300亿元。2019年4月，康美药业在监管的压力下承认在2017年虚增货币资金299亿元。同年5月，康美药业主动申请实施“其他风险警示”，自此戴帽成为“ST康美”。

但实际的造假情况更为严重。

2019年8月，证监会查明，2016—2018年上半年，康美药业累计虚增营业收入约300亿元，累计虚增

货币资金886亿元，成为A股史上涉及金额最大的财务造假案。

2021年4月，由于康美药业不能清偿到期债务，且已资不抵债，广东省揭东农商行依法申请对康美药业进行破产重整。同年11月，ST康美原董事长马兴田等人操纵证券市场案一审宣判。

一切尘埃落定的同时，康美药业也迎来转机。

2021年年底，广药集团化身“白衣骑士”，通过广东神农氏企业管理合伙企业（有限合伙）（下称广东神农氏）向康美药业注入65亿元进行重整，广东神农氏成为康美药业的控股股东。在其主导下，康美药业不断调整业务结构，剥离非主业，并最终完成重整计划。

顺利“摘帽”后，7月2日晚，康美药业也在公司官网发布了喜报。其中提到，继2021年年底破产重整程序终结以来，得益于以广东神农氏为首的重整投资人的业务资源支持、加强内部管控、降低成本费用、完善激励约束机制等一系列措施，康美药业从根本步入经营发展正轨，开启了全面

“焕新”发展的历史阶段。

实际上，康美药业的“摘帽”之路并非一帆风顺。

2023年4月，康美药业首次向上交所提请“摘帽”，但因为有尚未最终判决的历史诉讼以及盈利能力尚待进一步恢复与提升，公司在一个多月后选择撤回申请。

2023年，康美药业实现财务造假案后首次扭亏，报告期内实现营收48.74亿元，同比增长16.60%，实现归母净利润1.03亿元，同比大增103.81%。2024年一季度，康美药业延续增长态势，实现营收12.01亿元，同比增长5.01%，实现归母净利润747.1万元，同比增长114.82%。

而对于外界关注的渤海信托案诉讼，有康美内部人士曾向时代周报记者坦言，该案对于公司最大的影响，即损失价值6.09亿元的抵押物，公司已在2022年度就对这6.09亿元进行全部计提，所以无论该事项后续如何发展，对公司的影响都不会太大。

持续增长的盈利能力以及诉讼影响的出清成为康美药业再度申请“摘帽”的底气。

6月26日，康美药业发布公告称，将向上交所提出撤销“其他风险警示”的申请，准备摘帽。同日，公司发布的《自查情况报告》指出，公司已完整披露所有重大诉讼，并将积极借助外部专业法律顾问协助处理对渤海信托案等重大诉讼。

2022年，康美药业首次提出“12355”战略，时代周报记者注意到，在“摘帽”后发布的喜报中，康美药业也提到，自重整以来，康美药业坚持以中药饮片为核心的智慧型中医药大健康品牌企业为战略定位，推动实施“12355”全新战略规划，坚持聚焦主业，持续夯实中医药全产业链布局；并以中药饮片为核心，以智慧药房为抓手，进一步打造有影响力的中医药全产业链精准服务型“智慧+”大健康产业企业。

不过对于公司所取得的成绩，康美药业的描述仍较为笼统，多为获得的荣誉称号和专利数量的表述。对于市场来说，真正的华丽转身要靠实力说话，成功“摘帽”后的康美药业要想完全修复投资者和市场的信心仍需时间的检验。■

6.09
亿元



CULTURAL TOURISM
文旅

ESTATE
地产

CONSUMPTION
消费

AUTOMOBILE
汽车

TECHNOLOGY
科技

THE TIME WEEKLY
时代周报

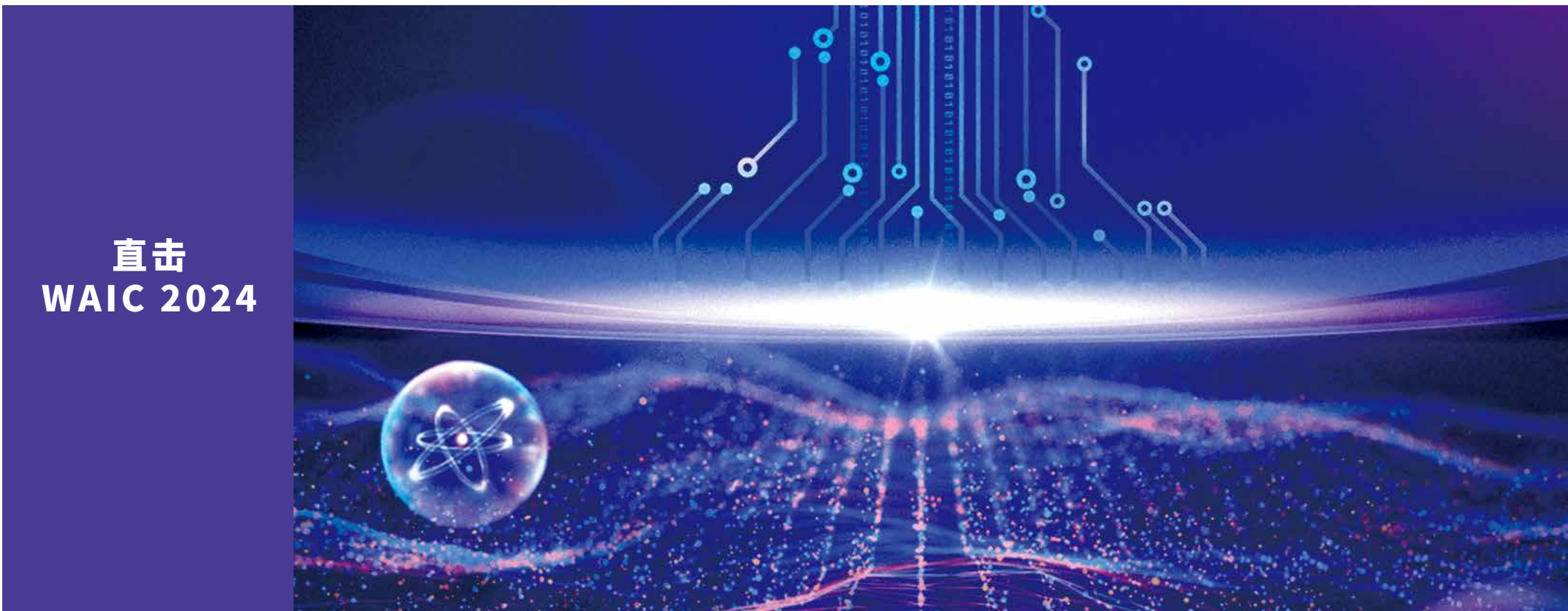
TIME INDUSTRY
产经

专业视角洞悉产业变革

21-23

夏日经济专题





AI颠覆AI

时代周报记者 郭美婷 发自上海

输入一段文字、上传一张图片，便可文生文、文生图、文生视频、图生视频，任意转换；机器狗在展区内撒欢打滚，人形机器人也更像“人”了，挥舞着机械臂，十指灵活地完成各项工作，甚至还能后空翻；此外，AI+低空经济，AI+教育、AI+救援等更多场景应用涌现……

7月4日，2024世界人工智能大会（以下简称“WAIC 2024”）在上海召开。这也是第七届WAIC。作为国内顶级的AI盛会之一，WAIC往往“大佬云集”“量大管饱”。据悉，今年大会的展览规模、参展企业数、亮点展品数、首发新品数均达历史最高。

在WAIC上，企业的动态常预示着行业的整体风向标。在这一届展览中，不少展商告诉时代周报记者，此次大会展出的技术更聚焦于具体场景的落地。

回顾往昔，如今WAIC已经来到了第七届。2018年，在第一届WAIC上，马云说：“我们对这场技术革命有期待、有担心、有希望，也有困难。”六年之后，百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏说：“没有应用，基础模型将一文不值。”

如今马云已“退隐”，WAIC常客马斯克缺席了今年的大会，WAIC也走进第七个年头。AI从生僻词变成了热搜词，从遥不可及变得触手可及；2024年，AI走出了百模大战，迎来新物种诞生的新纪元，一轮更大的变革正在来临。

AI走出大模型

7月4日中午，在上海世博展览馆对外开场前，会场周围早已车水马龙，人头攒动。

据了解，WAIC 2024大会展览面积超5.2万平方米，包括核心技术、智能终端、应用赋能三大板块，同时聚焦大模型、算力、机器人、自动驾驶等领域。共有500多家企业参展，展品数量已超1500项。

除展览外，今年大会还包含了1场开幕式和全体会议，全球治理、产业发展、科学前沿3场主论坛，以及若干场行业论坛，涵盖AI伦理治理、大模型、数据、算力、具身智能、新型工业化、自动驾驶、投融资、教育与人才等议题。

过去一年，生成式AI加速进化和成熟，展现在WAIC 2024的是，AI及其相关应用百花齐放，也变得更加有趣和接地气了。

例如，在阿里巴巴展区，通义

APP展示了在工作、学习、生活等场景中的AI助手能力。参观者可以体验“定制个性化声音”、观看“动态版韩熙载夜宴图”、创作“涂鸦作画个性扇子”以及体验“亚运AIGC明信片”等打卡互动展项。

商汤科技则展示了可控人物视频生成大模型Vimi，基于“日日新”大模型，只通过一张人物照片，就能生成一段1分钟左右的人物视频，并支持动画、声音、文字等多种元素的驱动方式。

“去年，有30多个大模型在WAIC展览上登场。”第四范式相关负责人告诉时代周报记者，之前主办方告诉他们今年预计要展览100个大模型。

第四范式展出的是多个行业大模型落地案例，包括智能整车大模型、慢病管理大模型等。上述相关负责人称，以上均为第四范式的大模型在今年最新的落地应用。

而在展区内，她被咨询较多的问题是关于大模型如何落地应用。“今年是大型模型的应用之年。此前围绕大模型的讨论可能更多关于技术、参数，以及偏娱乐化的应用，但AI大模型技术如何在产业方面产生价值？这是企业客户特别关心的。”该负责人表示。

除AI大模型外，人形机器人也在WAIC 2024上备受瞩目。特斯拉二代人形机器人Optimus的亮相，引来不少人围观。据特斯拉相关负责人向记者介绍，特斯拉把对于汽车的训练应用到了机器人身上，通过传感器和计算机视觉，利用海量数据持续训练，使机器人变得越来越成熟。从灵活度来看，机器人全身拥有28个自由度，手部拥有11个自由度，能够清晰识别周围物体并完成敏捷运动。

此外，宇树科技展示了国内首款实现奔跑功能的全尺寸通用人形机器人H1，傅利叶、达闼、云深处科技等企业也将带来超20款智能机器人。

“以前我觉得人形机器人是一个非常小众的领域，没想到今年能受到这么大的关注。”乐聚机器人苏州总经理王松对人形机器人赛道的火热颇感惊讶。

据他观察，目前大会参观者们对人形机器人主要的关注点集中在几个方面：一是人形机器人本体，如运动、结构，包括整机的性能发展到了什么程度；二是人形机器人的具体操作能力，包括跟大模型结合做任务规划的进展如何；三是面向实际工业的任务场景，人形机器人能够做些什么。这是大家目前热切讨论的问题。

“现在大模型更多聚焦在自然语言对话上，我们希望大模型未来能够跟具身机器人的数据进行结合。例

如，之前我们和华为的盘古大模型做了很好的打通，利用它的多模态能力去做具身任务的规划等。”王松表示。

全球治理

推动AI收益最大化的同时，把风险降到最低，让AI健康发展，是WAIC 2024的一大前提。

WAIC 2024被冠以的全名是“世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议”，主题是“以共商促共享，以善治促善智”。这也是WAIC首次将AI治理提高到如此地步。

据时代周报记者不完全统计，除开幕式和高级别会议全体会议外，WAIC 2024有1个治理主论坛，5个关于治理的分论坛。

在高级别会议全体会议上，清华大学苏世民书院院长、清华大学人工智能国际治理研究院院长薛澜提到了AI可能带来的风险，包括出现技术“幻觉”、数据安全、算法歧视、能源环境等问题。

薛澜指出，中国在过去已经建立了相对完整的治理体系，在底层产业应用、算法、算力、数据等方面均有一系列治理规则。例如2019年，国家新一代人工智能治理专业委员会发布了《新一代人工智能治理原则——发展负责任的人工智能》。

人工智能的风险不是一个国家的风险，而是全球的风险。薛澜希望通过加强政府之间多双边对话机制，以科学共同体力量助力国际治理机制全面完善。

上海人工智能实验室主任、首席科学家，清华大学惠妍讲席教授周伯文则认为，AI发展是失衡的，AI模型安全的提升还远远落后于性能。

这背后的原因是两者投入上的巨大差异。从人才密集度、商业驱动力、算力的投入度等方面对比来看，安全度投入远远落后于AI投入，目前世界上只有1%对齐或者安全优先考量。因此，周伯文提出了探索人工智能45度平衡率的技术主张，既能AI安全优先、又能保证AI能力长期发展。

“AI是一个新物种，这个物种比我们人类要强大很多倍。我们是不是确定能跟它共存？如果我们无动于衷，那么我们就会被AI消灭，这是毫无疑问的。”图灵奖得主罗杰·瑞迪的疑问，也许会在以后多年，拷问着与AI共存的人类。

沿着AI的脉络

WAIC已经走到了第七届。2018年，第一届WAIC举办。

“我们对这场技术革命有期待、有担心、有希望，也有困难。”彼时尚

未“淡出江湖”、任阿里巴巴集团董事局主席的马云在大会上发表演讲。

第二年，马云和特斯拉CEO马斯克的“双马对话”名场面，更是赚足了噱头和眼球。

彼时，AI对于公众而言还是一个非常陌生的科学概念。马斯克以幽默的方式解释AI为“爱”（中文发音），而马云则戏称其为“阿里巴巴智能”，引发全场大笑。2019年WAIC上的现场观众数量也是过去几届之最。

时过境迁，人们不在执着于AI是什么。不过，过去的声音穿越时空，仍能听到些许回响。

李彦宏的演讲仍然“语不惊人死不休”，在首届WAIC上，他说未来没有任何一家企业会宣称自己和AI没有关系，不够AI的企业，注定会被新的企业所取代。在2024年，同样的大会上，他说没有应用，光有基础模型，不管是开源还是闭源都一文不值。

6年前，已逝的商汤科技创始人汤晓鸥曾表示AI这个行业，需要跟各行各业结合，才能向前发展。7月4日，商汤科技董事长兼CEO徐立接力，他谈道，AI还没有到超级时刻，因为它没有真正地走进到一个行业的垂直应用当中引起广泛的变化，支撑起超级时刻的，是应用。

“应用”是今年大咖们口中的高频词。华为常务董事、华为云CEO张平安表示，中国的AI发展离不开算力基础设施的创新，并且要敢于开放行业场景，让AI在行业应用上领先。

蚂蚁集团董事长兼CEO井贤栋认为，在大模型时代，智能体是新的应用范式，蚂蚁也在探索智能服务新可能。“我们相信，通过专业智能体的深度连接，AI会像互联网一样，带来服务的代际升级。”

WAIC的常客，中国工程院院士、之江实验室主任，阿里云创始人王坚今年这样解释人工智能在企业端应用的发展和变化：“在一开始，小企业会觉得AI是革命的工具，大企业一定会觉得AI是工具的革命。当大企业意识到AI可以作为革命的工具时，一轮大的变革将会到来。”

沿着AI发展的脉络，2018年、2019年，WAIC希望解答“AI是什么”；2020年，在“云端峰会”上，AI应用已开始被热议；2021年AI赋能数字化转型、数字城市受到关注；2022年元宇宙、2023年大模型等红极一时的话题都轮番成为了WAIC的主角……到今天，BATM的“掌门人”们已罕见再如第一届大会般齐聚一堂。不过AI是一个常谈常新的话题，今年还将诞生哪些“名场面”？且拭目以待。■



WAIC走进第七个年头，AI从生僻词变成了热搜词，从遥不可及变得触手可及。2024年，AI走出了百模大战，迎来新物种诞生的新纪元，一轮更大的变革正在来临。

AI大模型蝶变：产业应用飓风吹向智能体与具身机器人

时代周报记者 何珊珊 发自上海

AI大模型的飓风已席卷全球一年有余，关于AI大模型的谈论也已经从技术迭代进入产业落地，商业应用场景的探讨。

7月4—7日，2024 世界人工智能大会（WAIC）在上海开幕，上百场论坛及国内外前沿科技公司在世博园区会聚。在上海世博展览馆 5.2 万平方米的空间内，500 多家企业参展，围绕核心技术、智能终端、应用赋能3个板块展出1500余项产品，涵盖大模型、算力、机器人、自动驾驶等领域。

在大会上，李彦宏对AI产业的未来提出犀利的观点，他认为，“没有应用，基础大模型一文不值”，并表示自己未来最看好的AI应用方向是“智能体”。而国家地方共建人形机器人创新中心总经理许彬则指出，“未来最典型的业态将会是人形机器人”。

当AI大模型迅速迭代，未来新的产业飓风会吹向何方？

看好的AI应用方向：智能体

今年以来，百度、字节、腾讯纷纷发布了智能体平台。今年4月，在Create2024百度AI开发者大会上，百度发布了智能体开发工具AgentBuilder，据李彦宏当时现场透露，百度Agent Builder已汇聚超5万开发者，创建智能体超过3万。百度移动生态事业群组总经理何俊杰表示，智能体将重塑人与技术互动的方式，



带来新的应用生态、流量格局和商业模式。

在5月15日的火山引擎原动力大会上，火山引擎以豆包大模型的AI技术能力为基础，通过扣子平台提供智能体开发功能。据字节跳动产品和战略副总裁朱骏现场透露的数据，豆包上用户创建的智能体已经超过800万个。

现在，李彦宏再一次强调了对智能体未来应用前景的认可。

李彦宏在演讲中提到，AI大模型诞生已久，但大家的关注点仍然放在基础模型本身，常常“今天震撼发布，明天史诗级更新”，但真正应该关心的是AI的实际应用。随着基础模型

日益强大，开发应用也越来越简单，最简单的应用方向就是智能体。同时李彦宏认为，“智能体是未来最看好的AI应用发展方向”。

同样在今年5月，腾讯云生成式AI产业应用峰会上，腾讯发布了智能体平台“腾讯元器”，可以帮助用户以极低的门槛创建专属AI智能体，并支持一键分发至QQ、微信客服、腾讯云等渠道。

腾讯混元模型应用负责人张锋指出，智能体仍是时代前沿产品，市场的接受需要一个过程。同时，智能体的流行与否和模型基础能力息息相关。“伴随着基础模型能力的提升，智能体的构建也会更加满足用户需求。”

对于智能体与AI大模型的关系，企业智能创新及AI场景孵化落地的咨询公司Rolling AI合伙人陈羽洲曾对时代周报记者解释：“AI大模型更多的是提供底层AI技术能力，但这是通用能力。在面对不同领域、不同企业时，由于每家公司都会拥有不同的产品、组织架构、企业文化等背景，AI大模型并不具备直接应用的能力。”

换言之，企业开发属于自己的智能体，才能真正运用AI之力。招商银行数字金融发展办公室主任高旭磊曾对外表示：“大模型即使再聪明，也无法直接作用于物理世界。智能体的出现，让大模型长出了‘手脚’，是AI连接物理世界‘最后一公里’的最佳适配工具。”

不过，对于未来各类AI软件在各

个领域逐渐渗透，李彦宏在WAIC现场强调：“要避免掉入超级应用陷阱，不是只有DAU（Daily Active User，日活跃用户数量）10亿的APP才叫成功。看DAU是移动时代的思维，在AI时代，超级能干的应用比只看DAU的超级应用恐怕要更重要，只要对产业对应用场景能产生大的增益，整体的价值就要比移动互联网更大。”

此外李彦宏还预测：“未来在医疗、金融、教育、制造、交通、农业等领域，都会依据企业自身的需求场景，结合特有的经验、规则、数据等行业信息，做出各种各样的智能服务，将来会有数以百万量级的智能体出现。”

典型业态：具身机器人

当AI大模型的应用探讨愈发激烈之时，搭载AI技术的机器或具身机器人也越来越多地进入人类视野。

在论坛现场，MiniMax创始人、首席执行官闫俊杰、智谱AI首席执行官张鹏、国家地方共建人形机器人创新中心总经理许彬等人围绕“人工智能驱动的新价值链构建”进行圆桌对话，共同探讨大模型未来与价格战。

张鹏在对话中提到：“我们的愿景是让机器像人一样去思考，并不是让机器人仅仅成为一个工具。大模型带来的新的机遇是能够在一个模型上提供泛用化的能力，能解决一系列的产品和应用的这种需求，从而来解决成本和收益平衡的问题，因此如果要谈大模型的技术赋能，一定要构建更通用、更基础的能力，利用通用基础能力去解决多项的问题。”

当AI被赋予物理意义上的身体后，能够在真实的物理环境当中获取信息理解问题，作出决策，并且能够跟现实世界的物理空间进行交互。

当被问到通用人工智能时代的大模型可能会产生哪些新业态时，国家地方共建人形机器人创新中心总经理许彬认为：“人形机器人才能实现通用的人工智能，具身智能是通往通用人工智能的必经之路，未来最典型的业态将会是人形机器人。”

不过，智能机器人的AI技术应用也伴随成本问题。针对近期各大公司的AI大模型降价情况，MiniMax创始人、首席执行官闫俊杰现场表示，大模型价格降低是好事，这意味着大模型效果提升，对于大模型企业而言可以获取更多用户。

张鹏认为：“大模型的价格战不是正常的商业逻辑，我们希望形成正常的、合理的市场到价值链的过渡，用优质的服务提供给用户，用户能创造更大价值。”

关于具身智能机器人的未来，许彬认为，未来机器人运动技能越来越成熟时，机器人可以代替人类完成许多简单重复但危险的体力活动，当人形机器人的大脑非常成熟的时候，又帮助人类完成更多需要高智力高算力的工作。

他表示：“我们对未来实际上充满了敬畏，但我感觉相关技术可能会远远超过我们的判断。现在初步判断未来3～5年，机器人可以在一些工厂智能制造厂线运行，未来5～10年可以在家庭服务等场景运用。”

专访达闼副总裁王恩玺：国产人形机器人已无技术瓶颈 但量产仍是噱头

时代周报记者 郭美婷 发自上海

人形机器人火了。

今年人工智能大会上，以特斯拉的二代人形机器人Optimus为代表，宇树科技、傅利叶、达闼、乐聚、开普勒、天链等10多家机器人厂商均展出了自家的“得意之作”，狠狠秀了一轮“肌肉”。

虽然有机构预测，今年会成为人形机器人的量产元年。但达闼机器人（下称“达闼”）副总裁、广州公司总经理王恩玺在接受时代周报记者专访时却表示，目前“量产”只是一个噱头。人形机器人仅仅被造出来了，但还没到能解决具体问题的阶段。

他表示，在商业化落地的过程中，人形机器人的价格也是厂商们需要考虑的一大问题。

达闼是人形机器人行业的头部公司之一，在2019年B轮融资后跻身独角兽企业。在WAIC 2024会场，时代周报记者对达闼副总裁王恩玺进行了专访，对人形机器人的商业化进展和落地难题等相关问题进行探讨。

为什么非“人形”不可？

时代周报：机器人并不是一个新鲜的概念。在很久之前，工厂中就利用机械臂完成重复单一的任务。为何我们还要发展人形机器人？

王恩玺：机器人的概念确实存在很长时间了。从整个机器人的分类来看，大概包括工业机器人、服务机器人和特种机器人。某些机器人是为特定场景而服务的，如工业机械臂、爬虫机器人、清洁机器人等。

但是，人类创造机器人的最终目标，是为了将人类从肮脏、复杂、繁琐的功能中解脱出来，最直接的方法就是能完全代替这个人，首先外形设计要像人。在人类的生产生活中，各种工具的发明、流程的制定都是以人为

核心的，当你使用一个人形机器人去替代人的时候，它对周围环境的影响是最小的，也无需对现有的生产场景和工具做出较大变动。

另一方面，从新物种的角度来看，人类对特异的物种有天生的排斥感。那么，当人形机器人未来应用于居家、服务、养老行业，从而进入到千家万户，人类一定更能接受和自己外形相似的机器人一起生活。如果机器人长着三条手臂，即使技术上不存在问题，工作起来也更高效，但人类可能还是很难接受该物种。

时代周报：目前，有哪些场景比较适合人形机器人应用？

王恩玺：对此问题，业内如今其实有一定共识。2023年11月，工业和信息化部印发《人形机器人创新发展指导意见》，里面提到了两类场景。一类是面向民爆、救援等特殊环境，强化人形机器人本体安全防护能力、复杂任务智慧生成与高精度操作能力，降低作业人员危险性。

另一类场景是聚焦3C、汽车等制造业重点领域，打造人形机器人示范产线和工厂。这也是为何如今汽车制造变成了人形机器人行业较为重要的发力点，汽车的整个生产制造流程较为清晰，也相对容易定义出哪些可替代人类工作的场景。当企业把汽车制造“玩”明白后，下一步就可以做3C了。

例如，去年比亚迪就投资人形机器人公司智元机器人，上汽在今年同样投资了该公司；去年小米、优必选等成立北京人形机器人创新中心；我们达闼也正在和广汽谈合作。

而当人形机器人To B场景打磨成熟后，就能够逐步进入到家庭，服务居家养老，技术是一步步演进的。

大模型如何上机？

时代周报：这届人工智能大会上，“大模型+机器人”对机器人泛化能力的提升是大家较为关注的热点。

达闼的人形机器是否也搭载了大模型？是如何部署的？

王恩玺：达闼成立之初就是从云端大脑开发起的，我们认为机器人的算力、智力一定是运行在云端，配合5G低延迟的网络。大模型出现之前，2017年我们利用多模态算法，训练人形机器人的视觉、语音、动作和运动。大模型出现后，我们就基于原有算法技术的积累做了针对性的模型微调和优化，并通过我们自己的机器人收集各类型数据做了大量训练，在2023年发布了RobotGPT。

我认为人形机器人想在复杂的场景完成任务的话，光靠端侧的算力是不够的。虽然如今部分设备如手机、PC等，能够植入经过充分训练后的、参数较小的模型，并在端侧做推理，但是当面临复杂的场景或如居家服务中的开放性场景时，人形机器人需要很泛化的能力。光靠端侧大模型的能力是不足的，需要云端大脑来支撑训练和推理。

时代周报：当人形机器人居家使用时，将家庭私人的数据上传到云端，是否会存在隐私泄露的问题？

王恩玺：数据安全是一个永恒的话题。保证数据安全的方法通常有两种，一是通过各种先进技术保证数据不被窃取和泄露。当然，在这方面有时存在“道高一尺，魔高一丈”的情况，没有什么技术是永远奏效的。所以我认为数据安全不完全是个技术问题，而是一个管理问题。

二是建立保障或信任机制。我们的策略是跟运营商合作，将云端大脑部署在运营商，如中国移动的云平台上，通过国企背书来确保数据隐私安全。

未来，我们设计的商业模式是通过运营商的渠道向每个家庭租赁人形机器人，就好比每家使用机顶盒上网，一千兆宽带每月200元，未来可能租赁一台人形机器人每月花1500～3000元。机器人收集的数据将保存在运营商的云平台上，就如同手机电话数据

存储在运营商的数据库中。

“量产”还是一个噱头

时代周报：有机构预测，今年会成为人形机器人的量产元年，你同意这种看法吗？

王恩玺：对于“量产”这个词我是有疑义的。量产的前提是，一个产品有非常具体的使用场景，能够解决该场景下的问题，而且有非常明确的产品功能说明书，这和我们购买任何一件消费类产品是一致的。这个时候的量产才是有意义的。

那么，现在人形机器人所谓的“量产”，我认为只是声明人形机器人被造出来了。人形机器人还没有到具体能解决什么问题的阶段，例如在To B场景下，是否能在生产线帮忙拧螺丝、打胶、搬东西等，都没有明确。所以我认为现在谈“量产”，还只是一个噱头。

包括从这次人工智能大会会场，你会看到大家比拼的不是人形机器人在哪个场景做了什么工作，从端端实现场景闭环等，而是展示机器人能走路、能挥手等功能，这是人形机器人的基本功能要求。从原型机的推出，到具体能解决什么场景问题，是目前整个业界都在努力攻破的。

时代周报：现在人形机器人的发展还存在哪些技术难点？

王恩玺：硬件上，人形机器人关节的发展，架构设计，是否更加灵活，能够实现抓取、翻转等类人的更精准的操作等，这是在运动控制领域需要持续迭代的。

另外一个难点体现在利用大模型技术对人形机器人做各种场景的训练。

自大模型技术出现后，人形机器人在某些场景下能够做出的动作已经超出了原有的训练模式。例如，通过视频学习、人工示教、强化学习等，能够让机器人快速掌握在该场景下应该做出的动作，并且泛化到其他场

景，这就是大模型所具备的优势，大模型的发展与人形机器人息息相关。

其实，我更倾向于认为人形机器人的发展没有卡脖子的技术，没有不可攻克的难题，但它需要时间迭代，变得更加成熟、更加精细，也更加精准。

时代周报：价格高昂也是人形机器人实现商业化落地的阻碍之一。能否举例说明，怎样定价一台人形机器人才能使其更具购买力？

王恩玺：我跟一些汽车制造厂商交流过，如果人形机器人真的能替代人工，他们希望产品的定价最高限制不超过20万元。因为现在生产线上的工人工资在8000～1万元，一年开支是10万～15万元。人形机器人不知疲惫，可以24小时持续干活，所以价格可以稍高，但超过20万元也不划算了。

但如今人形机器人的造价基本上是百万元级别的。这是因为目前人形机器人的造价还没有考虑到未来的销量。各个公司刚刚把人形机器人造出来，更多考虑其功能的实现，还没开始重视成本的优化。如果对销量没有合理预期的话，就无法从供应链的维度降低成本。

时代周报：从商业逻辑来看，你认为人形机器人企业如何能加速商业化落地的进程？

王恩玺：现在人形机器人需要更多场景开放去推进其发展。市场上对人形机器人的使用是持开放态度的，无论是老龄化社会的到来，还是制造业降低成本需求的催化下，社会对于人形机器人的期望值很高。

对于人形机器人公司而言，目前最大的成本是时间成本。因为打开和解决一个具体场景的问题，需要研发、测试，以及迭代等反复过程，如果企业无法在短时间内找到落地场景，可能会导致其生存都难以维继。

现在整个产业界也在争先恐后、优胜劣汰的赛马进程中。我特别认同马斯克的一句话：创新的速度比创新更重要。

直击 WAIC 2024

“驯服”AI还是被AI驯服：人工智能全球治理上海宣言出炉

时代财经 王夏

ChatGPT唤醒了AI的黄金时代。自20世纪提出AI至今，这一技术与产业几经起落，终于从科幻小说走入现实生活。

但AI在解放生产力可能性的同时，其带来的新风险也无法忽视。

图灵奖获得者、中国科学院院士姚期智就在WAIC 2024上指出，AI运行存在神秘的“黑盒子”；同时，它又具备强大的能力，如同火车、蒸汽机发明一样，会使全人类生活发生巨变。两个现状叠加，使得治理迫在眉睫。

在现实世界中，人工智能的迅猛发展，似乎也将人类带入了“黑暗森林”。和未知的外星文明一样，AI身上环绕着许多想象。

在完全了解AI之前，没人知道对面是拯救人类的“面壁者”，还是封锁一切希望的“智子”。

《三体》里叶文洁曾说过一句话：“我点燃了火，却控制不了它。”如今面对汹涌而来的AI，人类希望在某种意义上希望能够“驯服”AI。

在今年的WAIC会议期间，多个与AI治理相关的论坛密集举办，上海向全球发布了《人工智能全球治理上海宣言》。宣言提出要促进人工智能发展，维护人工智能安全，构建人工智能治理体系，加强社会参与和提升公众素养，提升生活品质与社会福祉。

联合国人工智能高层顾问机构专家曾毅认为，这是在世界人工智能大会系列当中第一次发表了以大会为名义的共识，人工智能安全和治理可以说是人工智能发展过程当中的国际共识。

AI黑暗森林

人工智能的未来充满不确定性，唯一可以确定的是，技术迭代、应用落地的速度越来越快。

然而，当AI走进现实，人类似乎成为了《三体》中看到了宇宙倒计时的汪淼，不可思议与无能为力的情绪同时产生。

一个疑问浮现：AI的背后到底是什么，会让人类如此恐惧？

清华大学苏世民书院院长、人工智能国际治理研究院院长薛澜指出，人工智能技术目前存在三重风险：技术内在问题、技术开发伴生风险以及技术误用和滥用可能带来的影响。

技术内在问题，是指包括“幻觉”在内的人工智能系统内生问题。所谓“AI幻觉（AI Hallucinations）”，是指大语言模型有时会提供看似合理



周伯文认为：“从长期的角度来看，我们要大体上沿着45度安全与性能平衡发展，短期内的波动可以被接受，但不能长期偏离45°的基准线。”

但错漏百出的答案的现象。

另外，大模型的能力与其训练数据高度相关。然而，数据也是个“是非之地”。高质量数据的难以获得是业界亟待解决的难题。如果数据质量不高，其后期展现出的能力将无法保证。

在智能社会与全球治理框架论坛中，同济大学经济与管理学院副院长、长江学者特聘教授钟宁桦表示：“对于人工智能模型的训练，数据（的重要性）占70%～80%，而后才是算法。”

薛澜担忧的第三重风险，来自商业实践中的技术误用或滥用。AI技术最终要走向应用，相比于技术和代

码，应用会直接影响到更多用户的感知与体验。

比如，通过对抗性输入、“越狱”（Jailbreaking）操作等方式，可以让大模型突破安全限制，帮助操作者实现不法目的。

问题总是新的，治理工作或多或少都可能有一定的滞后性。

为什么对AI治理的要求如此紧迫？

驯服还是被驯服？

没有人知道大模型和AI的边界在哪。如同人类发现火种、使用电力，AI不止作为一种工具介入生活，AI本身可能就意味了新的生活，但也意味着新变量。

2015年，全世界193个国家在联合国共同签署了人类可持续发展目标（SDGs）。

SDGs包括17个目标，下设169个具体的指标，它们希望用这些目标考察2015—2030年人类社会如何实现更好发展。

“去年有研究机构发现，人工智能会对169个指标里的134个带来积极促进作用，但同时也有可能对其中59个左右指标产生不利影响。”薛澜指出。

“如何推动人工智能健康发展，尽可能地让它收益最大化？同时把风险降到最低？”在WAIC开幕式上，他这样发问。

其实如同《三体》里，地球三体组织里出现了拯救派、降临派、幸存派等不同派别。当前AI治理也出现了不同派系。

其一是“乐观派”，其信仰者提倡加速技术创新，快速推出新技术并应

用，从而颠覆社会结构。Sam Altman被认为是隐藏的有效加速主义者。

而在WAIC 2024上，中国工程院院士，之江实验室主任，阿里云创始人王坚也表达了他的乐观：“我是个无药可救的技术乐观主义者。”在他看来，任何人类产生的问题，最后都会在发展中被解决。过去每一个变革节点带来的恐慌不一定比今天的AI带来的小。“但我们都走过来了。”他说。

王坚认为，围绕人工智能的疑问、担忧与风险十分复杂，解决它们不可能一蹴而就。“未来十年将是人工智能发展激动人心的关键时期。”王坚指出，人工智能是少数几种会对人类的基础设施建设产生极大影响的技术。它带来的变化可能改变人类的行为习惯，甚至将重新定义社会规范。

马斯克一直对人工智能的态度较为悲观，他多次强调AI的危险性，甚至认为AI的危险要远大于核武器，“我想我们不会允许任何人都去制造核武器，请再次记住我的话，AI要比这危险得多”。

在今年夏纳国际广告节上，马斯克在接受采访时引用了Geoffrey Hinton的观点，认为存在10%～20%的可能性AI会“导致糟糕的情况发生”。他还提到，人工智能应用可能会带来意义危机：“如果AI能完成一切事情，甚至比人类做得更好，那我们工作的意义何在？”

在2023年年末，OpenAI反转不断的“宫斗”剧中，Sam的反对者——OpenAI首席科学家Ilya Sutskever则相对中立。

Ilya曾在去年7月组建OpenAI

超级对齐团队。这个团队核心理念是要求AI能够在各种环境下自发推导出符合人类价值观的行动方针。

在AI领域里，意图和结果的偏差被称为“对齐问题（The Alignment Problem）”。

因此，“价值对齐”可以理解为是让人工智能系统与人类价值观保持一致。确保AI以对人类和社会有益的方式行事，不对人类造成干扰和伤害。

尽管当下各种观点各有拥趸，但价值对齐可能是人工智能治理较为普遍的“核心价值”。

在更为落地的层面，各国监管部门也陆续出手AI治理。

今年5月，欧盟理事会正式批准欧盟《人工智能法案》，这被认为是全球首部综合性人工智能治理立法。欧盟方案以“风险分类分级”为核心思路，将人工智能系统按照对用户和社会的潜在影响程度将其分为4类：不可接受风险类、高风险类、有限风险类、最小风险类。不同风险等级，意味着不同力度的监管。

45°平衡率

治理的尺度应如何把控？

上海人工智能实验室主任、首席科学家，清华大学惠妍讲席教授周伯文尝试给出一个结论。

在人工智能领域有一条非常知名的定律——尺度定律（Scaling Law），这条大模型界的“摩尔定律”，简而言之，是指随着模型规模（数据、模型和算力规模）的不断提升，大模型的能力基本也能够不断提升。

周伯文指出，在Transformer为代表的基础模型架构下，尺度定律被不断印证，证明目前AI性能呈指数级增长。但与此形成对比的是，在AI安全维度典型的技术，呈现零散化、碎片化，且后置性的特性。

在他看来，人类最终应当以“AI-45°平衡律”（AI-45° Law）的技术思想体系作为人工智能产业健康发展的参考。

“从长期的角度来看，我们要大体上沿着45°安全与性能平衡发展。”周伯文说。在他看来，短期内的波动可以被接受，但不能长期偏离45°的基准线。“太低了，AI安全性无法保障；如果太高，则意味着AI发展被抑制。”

百年后的功过暂且不论，处于当下的人们相信，ChatGPT唤醒了AI的黄金时代。

从哪走，如何走，走向哪？没有人能给出确切答案。但要发展、要健康地发展，这个共识跨越了时间和空间。■

坚定不移全面深化改革
扩大高水平对外开放
在推进中国式现代化建设中走在前列

专访科大讯飞刘国飞：高校培养AI主力军 K12培养AI原住民

时代周报记者 何珊珊 发自上海

AI人才的需求正在进入白热化阶段。

从2023年AI大模型开启狂飙，国内各大厂商的AI大模型研发人才几乎都是秘而不宣，一名业内人士曾对时代周报记者表示，AI大模型的本质是技术，而技术背后是人，国内外的优秀AI人才竞争十分激烈。

7月4日，2024世界人工智能大会（WAIC）在上海盛大开幕。科大讯飞AI创新教育总经理刘国飞发表主题为《AI大模型助力新型工业化产教融合》的演讲。刘国飞现场表示：“认知大模型的‘智能涌现’将重塑岗位的能力要求，未来高等教育应开设人工智能通识课。”

不过，不同于2023年行业对高精尖技术人才的需求，百度董事长李彦宏在WAIC论坛演讲时提到：“随着智能技术的大量涌现，相关岗位需求也会飙升，例如，数据标注师、提示词工程师等岗位，通常门槛并不高，做得一般能够养家糊口，做得好可以年薪百万元。未来AI将扮演助手的角色，为人类带来全新的工作机会。”

围绕对AI未来产业的想象力，教育未来如何发展，人类的未来工作将拥有哪些可能性？带着这些问题，时代周报记者在论坛举办同日专访了刘国飞。

AI大模型教育面临三大挑战

不久前，讯飞星火大模型在高考



作文中取得满分60分，得分52分的成绩。对于科大讯飞而言，未来在教育场景下还会考虑哪些能力的提升？

面对这个问题，刘国飞的思考是基于大模型在教育场景融合应用面临的三大核心挑战。

刘国飞认为，一是面向教与学的规模化应用具有更高的知识准确度要求；二是面向教育领域的生成式内容具有更高的意识形态和安全性要求；三是面向不同学科、不同学段的育人目标，对大模型的使用方式提出更高要求。

基于这三点，科大讯飞正在探索在通用模型的基础上，构建教育专有

大模型。“它将具有生成式课堂、测验考试评阅等功能，可以辅助备课，丰富课程内容，并基于数据进行精细分析的教育管理和治理。此外，还可以提供作业、考试、教研、管理等服务，帮助教师和学生更好地进行教学和学习。”刘国飞举例道。

当新岗位新人才需求出现，新的人才培养模式也应运而生。

“我们打造了面向新型工业化的信息科技人才培养方案，利用大模型构建‘实验即教学，教学即实验’的信息科技学习体系，以课程标准为纲领、实验教学为核心、讯飞星火大模型等技术为支撑，努力培养契合时代

要求的既懂IT又懂OT的高层次、数字化、复合型创新人才。”

刘国飞表示：“我们非常注重产学研用的深度融合。目前，信息科技人才培养方案已在安徽、湖北、四川、广东等地39所学校进行规模化试点，覆盖16300名学生，提升了75%的学期评价效率和51%的学生课程兴趣。通过这种模式，可以有效地将科研成果转化为实际应用，同时也为科研提供方向和动力。”

“高校培养AI主力军，K12培养AI原住民”

在2024年的春季招募中，人工智能相关的科技行业企业成为投递简历的“香饽饽”。越来越多的教师、学生也开始关注人工智能并涉足人工智能的学习、研究和利用。

据脉脉发布的《2024春招人才求职偏好洞察》报告显示，今年春招职场人在进大厂有难度的情况下，81.93%的职场人考虑去“大厂平替”公司，其中就包含人工智能赛道的新贵创业公司。

对于AI未来的就业前景，刘国飞对时代周报记者表示，未来就业前景是乐观的。“人工智能技术正在以前所未有的速度发展，不断有新的算法、模型和应用场景被开发出来。这种快速的技术进步对于相关人才的需求是持续且增长的。且AI技术正逐渐渗透到教育、医疗、制造业等多个行业中，每个行业都希望借助AI技术来降本增效。总体而言，技术的快速发展、市场需求的增长、政策的有力

支持都为AI领域的就业提供了坚实的基础。”

当AI岗位就业变得火热，未来应该培养什么样的AI人才？刘国飞认为“高校要培养AI主力军，K12要培养AI时代原住民”。

在刘国飞看来，高校拥有丰富的科研资源，包括先进的实验室设施、高水平的教授和研究人员，以及前沿的科研项目，这些条件有利于进行深入的基础研究和应用研究，从而推动AI技术的革新。

他进一步阐释：“在未来的AI产业建设中，高校可以通过专业课程和实践项目培养出大量AI领域的专业人才，同时可以考虑结合不同专业方向学生的认知特点与学科特色设计课程内容，加强人工智能工具的 actual 运用，同时强调价值观与伦理的塑造。这些人才毕业后往往进入AI行业的核心岗位，从事研发、管理或创业活动，直接影响行业发展。”

刘国飞认为：“K12阶段的孩子从小接触并使用AI技术，对AI有自然的适应能力和敏感度，在这个阶段注重AI教育的普及和信息科技的融合教学，例如开展学习‘央馆人工智能课程’等，将有助于学生从小形成对AI的基本认知和使用能力，为未来深入学习AI和职业发展打下基础，成为下一代创新引领者。”

尽管AI岗位就业具备良好前景，但同时，刘国飞也强调：“简历投递热潮也意味着岗位竞争的加剧。求职者需要具备更专业、更前沿的技能才能在竞争中脱颖而出。”

“价格战”背后 车企围绕电池安全和寿命 打造差异化优势 上汽通用汽车已出手

“价格战”愈演愈烈，就连传统豪华品牌也顶不住了。

近日，有报道称，BBA（奔驰、宝马、奥迪）等传统豪华品牌价格降幅显著，部分车型降价10万～20万元，保时捷也采取降价促销，入门级车型降到50万元以内。

豪华车价格“大跳水”只是2024年车市“价格战”的冰山一角。2024年3月，理想汽车宣布2024年2月上市的L7 Air和L8 Air的价格均下调1.8万元。岚图则推出了10亿元置换补贴政策，覆盖旗下岚图FREE、新岚图梦想家和岚图追光全系车型，购车至高可享5万元现金优惠。

乘联会秘书长崔东树曾表示，截至3月15日，2024年汽车市场的降价规模已是2023年全年的一半，降价的车型则主要是纯电、插混等新能源汽车，燃油车降价较少。

在此背景下，提升电池寿命，或许是车企打造新能源产品差异化的新出路。

蔚来从电池寿命入手，努力打造差异化亮点，避免陷入当前价格战的肉搏之中。

2024年3月，在蔚来长寿命电池战略沟通会上，蔚来与宁德时代在北京签署框架协议，双方将基于蔚来换电场景需求，推动长寿命电池研发创新。

对于消费者来说，长寿命电池的重要性不言而喻，电池过保虽能继续使用，但续航、安全等风险或将接踵而至。

因此，在转型发展中坚持“长期主义”的上汽通用汽车，将电池安全和寿命作为电动车的核心开发原则。

上汽通用汽车奥特能智电平台电池包、全新一代PHEV智电插混系统电池包，以及未来新的电池系统，都将围绕“电池全生命周期安全和寿命”来做开发设计，将安全与寿命作为核心开发原则贯穿电池研发、试验、

制造、用车和梯次回收的生命全过程，充分发挥电池的价值。

从卷价格到卷技术，当下，国内新能源车企业正瞄准电池寿命和电池安全方面，试图用技术和服务撬动销量。

“过保潮”已来临 车企狂“卷”安全

2023年1月，蔚来曾与宁德时代签署五年全面战略合作协议，其中涉及基于长寿命电池方面的合作。

2024年3月，蔚来与宁德时代签署框架协议，将围绕长寿命电池领域研发展开探讨，联合技术攻关，优先推进换电场景下长寿命电池方案落地。宁德时代将为蔚来规划及开发更长寿命的电池系统，应用于后续车型，进一步提高服役寿命，将实现动力电池使用15年、达到85%健康度的技术与运营目标。

蔚来在电池寿命方面发力的一个重要原因是，国内新能源车即将迎来大规模“过保潮”，过保电池的安全问题或将增多，这促使上汽通用汽车选择从源头解决电池安全和寿命问题。

在上汽通用汽车看来，电池安全和寿命不仅是新能源技术的基石，更是决定整个产业能否持续健康发展的关键。

从开发、生产、车主用车、电池退役阶段，上汽通用汽车始终围绕“电池全生命周期安全和寿命”进行设计。

在开发阶段，上汽通用汽车采用业内较高的开发和试验标准，比如奥特能平台的电芯试验累计测试达320万小时以上；100%电芯DCR（直流内阻）检测，提高电池安全性，电池寿命更长；电池热扩散测试的初始温度也超过国标。

在生产阶段，上汽通用汽车采用严苛的生产工艺品控管理，电池整包电测工艺，包含15个测试步骤和3000条测点内容；在电池包电测过程中运

用红外热成像设备来实时监测电池包温度；电池车间采用了行业最严苛的电池包密封测试标准；电驱车间对电驱整机进行包含密封、绝缘、功能三大类共七大项的性能测试，最终下线前采用机器人智能视觉技术进行产品下线智能质量检查。

车主用车阶段，上汽通用汽车能够提供多层次级的电池安全防护，包括车端和云端的全天候监测预警。从模组到整包，奥特能电池系统带来电芯间隔热墙、抑制热扩散技术、集成式液冷系统、模组和整包的防火设计、后置大面积防爆阀、防拉弧、“车-云”两端相结合的电池健康监测系统等多重电池热失控防护技术（含多项专利）。

值得一提的是，在电池退役阶段，奥特能智电平台的电池管理系统会将电池数据实时上传到云端大数据平台，结合泛亚自研的电池健康监控及风险预警算法，协助梯次回收的储能电池实时分析电池健康度，提前预测电池潜在风险。



围绕电池寿命打造“护城河”

上汽通用汽车、蔚来等车企开始在电池寿命方面发力，或源于一直以来动力电池的寿命问题未得到根本性解决。

2015年，国家多部委曾联合发布了《关于2016—2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》，其中明确提出，2016年起，新能源汽车生产企业应对消费者提供动力电池等储能装置、驱动电机、电机控制器质量保证，其中乘用车生产企业应提供不低于8年或12万公里（以先到者为准）的质保期限。

换言之，2024年，国内新能源汽车的动力电池或面临大规模过保问题。

当新能源汽车的动力电池过了质保期，其可用的续航里程将急剧下降，电池安全方面也将存在一定隐患。

近年来，电动汽车用户的痛点主要集中在电池寿命、电池安全、补能时间、补能便利性等方面。

因此，蔚来一直在强化自己的“护城河”，即围绕电池打造差异化，包括长续航里程、自建或合建换电站和充电站、BaaS电池租用服务等。

比如3月5日，蔚来官方宣布150kWh超长续航里程电池包在二季度即将上线。据官方介绍称，150kWh超长续航里程电池包是国内乘用车量产最大容量电池包，搭载该电池包的蔚来车型拥有最长1055km的续航里程。

而上汽通用汽车的“护城河”，首先在于奥特能平台带来的灵活性和可拓展性。奥特能平台可以覆盖从最小的8模组一直到悍马用的24模组，实现了平台化开发，并兼容不同电池型号，包括软包、方壳和刀片电池。同时，奥特能平台电池目前设计的循环寿命达到了50公里10%的衰减，这在行业里也是极其领先的水准。

此外，上汽通用汽车新一代插混电池采用了与奥特能智电平台电池系统相同的标准开发，可实现全生命周期快充电池不析锂，具备3300次循环寿命，堪称插混电池安全和寿命“天花板”。

不难看出，上述围绕电池安全和寿命的解决方案有助于进一步解决用户对电池的后顾之忧，继续强化车企差异化亮点。但重要的是，在价格战已经白热化的情况下，是否还要将研发成本向电池和产品的安全、寿命、长期质量等维度倾斜。这道选择题是每家车企都会思忖良久的事，甚至很有可能被放弃的事。因为这些利益点不容易被看得见，无法被用户即刻体验和看得见。而在一个追求速度、效益至上的竞争市场里，还有多少人关注“看不见”的长远利益？活下去才是第一要义。但从某种角度来看，这何尝不是汽车行业一种危险的信号？

（文/王贺）

夏日经济专题

躺平式避暑游兴起 江浙野奢酒店需求飙升

时代财经 林心林

随着全国各地大中小学陆续开启暑假模式，一年中最长的旅游旺季到来。

据中国国家铁路集团有限公司消息，7月1日，为期62天的2024年全国铁路暑期运输启动。7月1日至8月31日，全国铁路预计发送旅客8.6亿人次，日均发送1387万人次。

时代财经从各大旅游企业获悉，今年暑期国内旅游市场保持稳步增长。其中，适合避暑的旅游目的地热度升高，携程方面提供的数据显示，截至6月底，避暑相关跟团游、自由行、景区门票等旅游产品订单同比去年增长超1倍。

为了掘金夏日经济，酒店集团、民宿经营者也加速布局避暑游场景。

江浙野奢酒店需求飙升，有房型价格破万元

气候优势及网红效应带动，东北、西北成为热门“避暑胜地”。

“今年避暑游市场启动相对较早，从端午假期过后开始，新疆、黑龙江、贵州、西藏等传统避暑游目的地的机票、酒店预订热度迅速升温。”同程研究院首席研究员程超功指出，与往年相比，今年新疆、黑龙江两地的人气明显上升，尤其是新疆热度上升较快。

平均气温22℃的长白山就是热门避暑目的地。据悉，目前长白山万达国际度假区内各酒店预订量呈现上升趋势。该度假区内汇聚了10家中高端度假酒店，包括万达锦华度假酒店、长白山万达凯悦酒店、长白山万达威斯汀度假酒店等。

除了中长线避暑游，城郊的周边避暑游升温速度更快。“北京、上海、杭州等核心城市的城郊民宿、乡村度假区成为市民周末休闲的首选。”程超功称。

由于气温炎热，附带有泳池、漂流、水上乐园的住宿产品更受市场欢迎。据时代财经了解，近来江浙沪一些带有“避暑”标签的酒店民宿需求呈现增长。

浙江湖州德清县某民宿老板张青透露，从6月下旬以来，民宿社交账号后台的问询和预订开始起量。“浙江有得天独厚的山水资源，到了



夏天，虽然城市温度比较高，但是近郊有山有水的地方会凉快一些，每年夏天都有很多上海、杭州来避暑的老顾客。”

浙江丽水遂昌、金华磐安、湖州莫干山及安吉，都有不少避暑酒店民宿，且客房单价普遍不低。上海某大型旅行社销售人员王敏对时代财经称，这些高端酒店、民宿的主要客群都是江浙沪的年轻人或者家庭，他们消费力强，“养活”了很多浙江的野奢民宿。

到了夏天，带“泳池”的酒店会比较畅销，王敏称，往年一些热门网红酒店均需提前一个月以上才能订到房。有上海消费者也表示，自己每年夏季都会和家人到江浙沪的避暑山庄或酒店过周末，“这几年近郊的民宿也多了起来，网红无边泳池都成为一些热门民宿的标配了”。

有OTA平台显示，安吉一间带“无边泳池”“漂流”功能的民宿，在7月、8月的周末时段里部分房源已售罄。王敏称，在江浙暑期市场，周末超千元一晚已经算“平价”，“不少野奢民宿的价格目前都在2000元以上，到了真正旺季的时候甚至翻倍”。

宿宿网发布的《中国民宿发展报告（2020—2021）》就曾指出，早在2020年，杭州、莫干山等地就陆续

出现了一些房价每晚5000元/间以上的超高端民宿。王敏也称，目前浙江部分网红野奢民宿的套房、别墅房型的房价已经破万元。

张青的民宿在2020年年初开业，其感叹自2018年开始，竞争越来越激烈，“现在民宿老板都做直播了，还会邀请达人来探店”。据了解，部分江浙民宿已经开始走上规模扩张道路，有些还拿到了风投资金。

“躺平式”度假走红，民宿也要卷功能避暑旅升温，从业者也在加速掘金。

首旅酒店集团旗下高端酒店品牌“首旅南苑”相关负责人告诉时代财经，6月以来，公司旗下度假酒店和城市商务型酒店的消费群体有了较明显的区别，度假酒店的家庭游客出现显著增长。

除了追求凉爽，主打舒适的“躺平式”度假也成为越来越多人的选择。中国旅游研究院发布的《中国国内旅游发展年度报告（2022—2023）》就显示，宅酒店已然成为国内旅游的新亮点。

有OTA平台数据也显示，近年来用户在搜索预订酒店、民宿等住宿类场所时，愈加关注酒店的特色及相关功能性。

上述上海消费者便指出，江浙沪一些高端度假酒店都带有一站式吃喝玩乐功能，其曾入住过浙江丽水一家号称投资数亿元的酒店，不仅可以体验超大游泳池、萌宠乐园、矿洞遗址，还有悬崖飞梯等项目。“不过价格也比较高，淡季家庭房房价都要接近3000元。”

区别于以往的打卡式旅游，如今的消费者追求体验丰富度的趋势更加明显。酒店也在增加相应服务，以长白山万达国际度假区为例，运营方就打造了多元的夏季游玩项目，包括白桦林骑行、木栈道徒步探险，以及季节限定的采摘项目。

首旅南苑相关负责人亦表示，旗下舟山的度假酒店推出了“客房+餐饮产品+海水温汤”产品，并打造一站式海滩度假产品；一些靠近山林溪水的酒店项目，则通过打造“丛林探险”项目吸引客群。

“如今越来越卷了。”民宿老板张青告诉时代财经，许多客人愈加追求在民宿沉浸式游玩，这要求民宿经营者不仅仅是提供一张床休息。张青透露，今年暑期考虑在酒店添置私家泳池、低温冷泉，组织房客进行庭院烧烤、湖边散步等。

亲子项目也是酒店尤其度假品牌重点布局的方向之一。上述万达酒店及度假村相关负责人就称，长白山万达国际度假区内的酒店定制了“酒店+亲子课堂、趣味活动”的儿童营产品，受到亲子客群欢迎。

华住集团旗下高端度假品牌花间堂提供的数据亦显示，近一周花间堂酒店平均预订率超80%，且持续上涨。

据相关负责人介绍，由于亲子度假属性强，花间堂在上海、杭州、无锡、长兴等江浙沪的门店预订表现较好。

值得一提的是，尽管暑期游已拉开序幕，但不少酒店及民宿从业者都对今年暑期市场保持谨慎乐观。张青告诉时代财经，今年想要卖出“高价”可能比去年难得多，原因在于同质化民宿数量增加以及出境游逐步恢复。

首旅南苑相关负责人也指出，虽然今年预订量与去年持平，但房价与人均消费水平有所下降，大众消费观念发生转变，高性价比的产品正逐渐占据市场的主导地位。■

新茶饮高价抢购栀子花 收购价暴涨到40元/斤

时代周报记者 李馨婷 发自广州

继椰子、油柑与柠檬后，新茶饮品牌又捧红了栀子花。

6月以来，奈雪的茶、沪上阿姨、霸王茶姬、喜茶、乐乐茶等现制茶饮品牌分别推出了香水栀子绿系列、东方栀晓、山野栀子、小白栀、栀香酸木瓜等栀子花味新品。

据时代周报记者不完全统计，目前，包括上述品牌在内，市面上已有12个茶饮品牌推出超20款栀子花味产品在售。

2021年夏天，奈雪的茶、喜茶、乐乐茶集中推出油柑风味新品，部分品种的油柑收购价从4～5元/斤暴涨至超过40元/斤；2019—2022年，因各茶饮品牌接连采用香水柠檬作为新品原材料，叠加天气影响导致的减产，香水柠檬收购价也从3～5元/斤涨到了30元/斤。

如今，栀子花产品上新的热度同样传导到了供应链端。

四川乐山犍为县某茶厂负责人沈浪（化名）告诉时代周报记者，近期栀子花的收购价格节节攀升，从4月底的每斤20多元，一路上涨至7月初的40多元/斤，与去年同期的3～8元/斤相比，涨幅惊人。

犍为县是我国栀子花的重要产地，这里的栀子花种植面积超10万亩，亩均产量达1500斤，2024年预计生产栀子花茶1.2万吨。每年4—6月是栀子花的收成季，经过采摘、茶厂加工，栀子花会被制成栀子茶，供应给茶饮品牌或相关供应链企业。

“茶饮品牌们都在采购栀子花，但花的产量和去年比并没有增加，于是供不应求。加上一些头部茶饮品牌为了在供应链端占先机，不惜高价收花，这家出30元/斤，那家出32元/斤、35元/斤，慢慢就把价抬上去了。”沈浪告诉时代周报记者。

栀子花收购价飙升对供应链各个环节的影响亦不相同。

位于最上游的花农，在本轮行情中收入颇丰。犍为县清溪镇的一名花农告诉时代周报记者，自家种植栀子花5年，今年近3亩的栀子花田产量约6000斤，按20元/斤的收购价计算，收益超过10万元。“今年的价格特别好，去年的收购价每斤才3元多。”该花农说道。

加工厂端则喜忧参半。位于犍为县的四川奉贵人茶业有限公司（下称“奉贵人”）是当地最早从事栀子花茶饮品生产的企业，公司研发生产的栀子花茶饮品供应给各茶饮品牌。2023年，奉贵人栀子花茶产品

年产量2200吨，今年，随着订单爆发式增长，奉贵人的栀子花茶预计产量在3500～5000吨之间。

相比之下，一些实力不够强的茶厂在旺季中销量反而下降。沈浪告诉时代周报记者，一斤质量合格的栀子花茶通常由一斤茶与两斤栀子花制作而成，质量越高的栀子花茶，加工时所需要的栀子花数量越多。

由于今年栀子花成本翻倍，茶厂常规款栀子花茶的出货价从去年的50～60元/斤，涨到了约100元/斤，为了降低销售风险，茶厂不得不调整销售策略。“原本收到了几千吨的订单，但是我们舍弃了一部分，因为收了定金你就得按下定时的价格给客户供货，按今年栀子花的行情，后续随时可能会涨价，这样的话我们就亏了。所以，今年我们只向能负担得起价格的客户供货，把风险降低。”沈浪说。

此外，据沈浪透露，由于犍为县本地茶厂加工能力不足，一些茶饮品牌在大举收购县里的栀子花后，便将花运到临近县市的茶厂加工，因此，本地茶厂的订单也有所流失。

受各方因素影响，沈浪茶厂今年的栀子花茶产量预计在500吨左右，较去年1000吨的产量有所下降。“由于花价大幅上涨，今年销售的栀子花茶基本上就没利润了，连加工费都保

不全。”

近年来，“低糖低脂”风潮席卷茶饮行业，口感更清爽、热量偏低的轻乳茶成为市场新宠，各品牌也试图推出各种更有辨识度与差异化的茶底吸引消费者的注意力。

而栀子茶底在行业内并非新鲜面孔。早在2018年，奈雪的茶就已推出自研栀子花茶底产品“栀白染夏”；古茗与茉莉奶白也先后在2020年与2022年推出栀子茶底产品。近期霸王茶姬推出的山野栀子产品，也是2023年的新品在今年回归。

过去，乌龙茶、茉莉花茶、绿茶、普洱茶是行业内的主流茶底。2023年以来，霸王茶姬、奈雪的茶推出了醒时春山、万里木兰、大师龙井系列等龙井、红茶茶底产品，试图探索茶底的边界。此外，各品牌也在引入花香作为茶底的复配口味，如茉莉奶白在近期推出的新品柚花龙井，以及霸王茶姬推出的人气产品云南·玫瑰普洱。在此趋势下，味道清冽且具有高辨识度的栀子花，成为今夏各品牌上新的选择，可谓顺理成章。

不过，在日新月异的现制茶饮行业，栀子花产品能否成为下一个爆款尚未可知。一方面，栀子花本身较为小众，口味未必能为大众接受；另一方面，栀子花的供应量也是一大问题。■

白牌挑起价格战 这个夏天防晒服卷出“内伤”

时代财经 周嘉宝

女孩子的衣橱里少不了一件防晒衣。

今年夏天，防晒衣仍然是热门的服饰细分赛道，不仅有品牌一周爆卖1.3亿元，还有企业定下了翻倍的销售目标。

户外运动品牌设计负责人文一（化名）对时代财经直言，防晒服的穿着场景正在拓宽。“前些年，大家把防晒衣当成工具衣，穿着场景可能是骑电动车、去海边等。但从去年开始，消费者已经将防晒服纳入到常服选购的范围，一些女装、潮牌、休闲品牌都推出了防晒产品。”

虽然防晒服市场一片繁荣，但背后也夹杂着白牌突围和品牌防晒衣的低价竞争。据国联证券引用“知衣炼丹炉”的数据显示，今年5月，淘系平台200元以下的防晒衣销量约占整体销量的70%。在多个电商平台上，售价两位数、销量超百万件的防晒衣并不少见。

市场发展不成熟、产品同质化以及过度追求指标数据等问题，也给许多品牌带来了销售压力。有内部人士对时代财经透露，“防晒服销售增速表现不及去年”。

有品牌一周爆卖1.3亿元

防晒服饰成为近几年增速最快的服饰细分赛道之一。

据灼识咨询的数据显示，2021年，中国广义防晒服饰（包括防晒衣、伞具、帽子等）市场规模约为610亿元，预计到2026年市场规模将达到958亿元，年复合增长率将达9.4%。

另据国联证券测算，2023年，防晒衣品类销售或达百亿元规模，其中，淘系平台的线上销售就达到约55亿元，同比增速为60%。

随着需求大增，一大批主打防晒细分市场的服饰品牌走进大众视野，包括蕉下、小野和子、茉寻、觅橘等。

在蕉下官方旗舰店，一款售价为199元的蕉下宽松防晒服（AL417）在最近7天销量达2万件。而另一款蕉下凉感防晒衫（AS10024）近一年全网销售超过100万件。据品牌公开数据，5月17—23日，蕉下在抖音商城的GMV就超过1.3亿元。

成立于2021年，主攻功能性服饰的SINSIN，一款售价约150元的原纱



在多个电商平台上，售价两位数、销量超百万件的防晒衣并不少见。在拼多多平台，一款售价仅19.69元的防晒服，页面显示的拼单数量超过105.7万件。

修身防晒衣，今年春季上新后已经卖出30万件，月销高达7万件。

除了上述线上新品牌，传统服饰品牌也在防晒赛道寻找增长机会。

6月底，波司登执行董事兼执行总裁梅冬在财报交流会上透露，2024年，波司登防晒服的销售目标是10亿元，同比翻倍。要知道，在该公司2022年试水防晒市场时，这一品类在当年贡献的销售额仅为1亿元。

跨界入局者还在不断涌入。今年3月，美特斯邦威创始人周成建对时代财经透露，防晒服是今年夏季美特斯邦威最重要的主打品类。

防晒服的销售火爆，让部分上游供应链企业看到了转型突围的机会。

广州经纬纺织品有限公司工作人员告诉时代财经，公司主营业务原本以棉纺织物为主，但去年底决定转型功能性面料生产和销售，防晒服就是主要应用产品。“我们发现很多客户都在找这些面料。”

时代财经从业内人士处进一步了解到，在下游户外运动、防晒等需求爆发的环境下，许多面料供应商都有类似的动作。

白牌带来价格冲击

防晒服市场繁荣的另一面是内卷。防晒服是一个季节性明显的品类，5—7月为销售高峰。要想在短

而同地把流量明星代言当做杀手锏，“明星同款”也成为店铺销售主力。

杨幂代言蕉下，杨紫代言波司登，戚薇则接下了SINSIN代言。小野和子、茉寻、觅橘、骆驼则分别请来了关晓彤、董洁、鞠婧祎、白鹿等当下火热的女星。

文一对时代财经透露，今年的防晒服市场有两个明显趋势：一个是防晒服产品过度强调功能性参数；另一个则是产品销售价格明显走低。

他说，今年的品牌防晒服已经感受到增长压力。“10年以前，大家觉得UPF40已经够用了，但是今天我们看到市面上的防晒衣有UPF50、UPF200，现在UPF2000都有了。”

纺织品化学工程师姚蔚铭对时代财经表示，在行业初期，防晒服作为工具衣，其终端竞争的核心就是性能数值。同时，防晒服产品大多是线上销售，产品开发逻辑更是销售导向。“线上的消费者摸不到产品，只能通过量化的指标来选择。”

姚蔚铭举了一个例子：“品牌市场营销部门先提出今年产品营销卖点，然后再由研发部门找相应的面料进行产品开发。这样市面上就出现了一大批UPF防晒指数高于10倍国标，或者达到UPF1000，甚至2000的产品。但是，从专业角度来说，UPF防晒性能10倍国标就已经完全过度，过高的UPF值甚至会牺牲衣服的舒适性。”

时代财经了解到，目前我国防晒衣的标准沿用的是国家纺织行业标准GB/T 18830-2009《纺织品防紫外线性能的评定》，这也是防晒伞的标准要求。UPF50+已经是国标上限，这一数值意味着仅有1/50的紫外线才能穿透面料，紫外线阻隔率已经能达到98%。

姚蔚铭进一步透露，防晒服生产门槛低，在品牌过度营销的环境下，消费者认知不成熟，加上线上销售具有局限性，许多人无法区分面料差异，导致大批低价防晒服抢占市场，品质也参差不齐。

时代财经发现，在多个电商平台上，售价两位数、销量超百万件的防晒衣并不少见。在拼多多平台，有一款售价仅19.69元、UPF50+的防晒服，页面显示的拼单数量超过105.7万件。另一款售价38.4元，同样是UPF50+的防晒衣产品售出197.3万件。

文一对白牌崛起深有感触：“随着大批白牌进入市场，品牌防晒服的销售价格会越来越低。我们今年的销售增长不及预期。”

另外，原本瞄准了中高端价格带的波司登，也调整了价格策略。

在2022年初涉防晒服市场时，波司登表示将以300～600元中高端位段为目标，但是今年波司登也调整策略，进一步拓宽了防晒服产品价格带。据时代财经观察，今年波司登官方旗舰店中主力防晒服销售的产品在200元左右。

防晒衣不再是工具衣

过去几年野蛮生长的防晒服生意也在发生变化。

据国联证券研究，虽然赛道仍保持较快增速，但由于前两年已有一定程度的渗透，增长斜率或较去年已有所放缓。预计2024年旺季防晒衣销售增速或从去年的40%～50%，回落至30%～40%区间。

对于防晒这件事，消费者也变得更加理性。一个重要的现象是，前两年在社交平台爆火的“防晒抗老”“无防晒不出门”等概念逐渐退潮，“反对防晒焦虑”“拒绝过度防晒”等科普性内容激增。

国联证券研究指出，部分头部品牌的研发重点开始从防晒性能数值，向舒适性与设计感转移。同时，这些品牌也在进一步增强防晒衣品类的时尚属性。与大多数户外服饰逻辑类似，穿搭党支撑起防晒衣市场的基本盘。日常场景中防晒衣如何更休闲、时尚，风格如何融入通勤工作场景，成为产品挖掘差异化的发力点。

文一对防晒服的市场前景并不灰心，“市场还在扩大。在人们把它当做工具衣的时候，品牌在购买决策时的重要性较小；如果防晒衣的穿着更日常化，就有了品牌溢价的空间”。

姚蔚铭透露，许多与其合作的品牌正试图通过拓品类、差异化定位、更时尚的设计来赢得更多消费者。但他认为这并不容易，决策者与品牌都需要长时间的沉淀与积累。

姚蔚铭认为：“防晒服市场赛道仍然较窄。当前许多品牌的决策者无法精准判断衣服的品质好坏，过度营销环境下，消费者也缺乏科学的教育。要让消费者愿意为品质更好的防晒衣付出更高的价格，品牌还有很长的路要走。”■

防晒霜打响低价战 白牌和代工生意都火爆了

时代周报记者 叶曼至 发自广州

夏日已至，防晒成为刚需，一场无声的品牌角力正将防晒霜的价格推向了低洼地带。

国际大牌率先打响价格战，时代周报记者发现，欧莱雅、兰蔻、资生堂等国际品牌的防晒产品价格带正在下移，而薇诺娜、珀莱雅等国货品牌依旧主打平价，与去年的价格相差无几。

不少以抖音平台作为“根据地”的白牌，则将防晒霜价格打至个位数，最低1.99元便可买到一支防晒霜。今年6·18，不少白牌甚至成为“黑马”，挤进抖音防晒榜单前20名。

防晒霜走向低价，代工厂的生意开始火爆。

时代周报记者从多名代工厂人士处了解到，今年防晒霜贴牌代工生意比以往火热，有工厂在今年推出防晒自有品牌。一名在代工厂负责业务板块的相关人士透露，今年6·18，他所在工厂的防晒自有品牌，在线上、线下供货量超6000件，按照该防晒霜19.9元/支的市场价计算，仅在5月下旬至6月中旬，该工厂便收入超12万元。

当低价成为常态，防晒霜市场的下一个竞争焦点将会“卷”向何方？

有防晒霜出厂价低至3.2元/支

“今年6·18卖得比去年要好，厂里每款（防晒霜）销量都在千件以上。”谈及6·18期间防晒霜生意情况，有代工厂人士向时代周报记者直言，与去年相比，今年的平价防晒霜更受欢迎。

“无论是贴牌代加工，还是自有品牌的销售，（我们的）价格都比外面的大牌要低，很多商家都会来我们这里拿货。”据上述人士透露，在其工厂进行贴牌代工的防晒霜，进货价最低可至3.2元/支。

进入5月，防晒需求提升，加之年中大促的到来，防晒霜销量迎来旺季。

为了应对激增的产品需求，有代工厂在4月份便对生产车间进行扩充，如今一天的产能可以达到1万件。“去年就有同行因为（防晒霜）生产不过来，丢了个大单子，今年大家都在未雨绸缪。”上述代工厂人士说道。

代工厂生意火爆不难理解，在追求性价比的消费大趋势下，低价成为了美妆品牌争夺防晒霜市场的策略。

早在2023年，防晒霜的低价之风便已有苗头。据垂类研究媒体美业研究院的统计，2023年，天猫50元以下的防晒霜销量占比提升了5.7%，200元以上的高端价格带销量下滑

4.2%，防晒产品整体均价相较2022年下跌了6.4%，为115.4元。

具体到品牌来看，国际大牌防晒霜价格带有所下移。据《FBeauty未来迹》统计，今年1—5月，欧莱雅、兰蔻、黛珂、资生堂等国际大牌的防晒产品均价出现不同程度下降，其销售额下滑的情况也得到缓解。

据时代周报记者梳理，截至7月1日，在天猫近7天的防晒霜热销榜中，排名前三的品牌分别是欧莱雅、安热沙与薇诺娜，其中，欧莱雅已蝉联该榜单首三周。在该榜单Top20中，不仅出现价格在百元以内的国货品牌Unny、柳丝木、美康粉黛，就连白牌沫苒亦现身其中，其上榜的产品“美白防晒霜”售价不足50元。

而在京东的6月防晒金榜中，前三品牌分别为珀莱雅、安热沙与欧莱雅，在该榜单Top10中，除珀莱雅以外，皆为国际大牌。国货品牌方面，花西子、大宝亦跻身该榜单前20名。

除了主流品牌，各路白牌在低价战中更是攻势迅猛。时代周报记者搜索发现，在抖音平台上，美妆白牌“皙世花容”的一款防晒霜，售价最低仅为1.99元；在抖音近30天的防晒爆款榜、人气榜前20名中，不乏修氏、艾诗普蕊、Anchuyt等美妆白牌的身影，

价格多在百元以内。

在美妆资深评论人、美云空间电商平台创始人白云虎看来，防晒霜打起价格战，主要原因在于销售渠道过于集中化，特别是集中在线上渠道的“流量变现”，从而导致市场无序竞争。

“对于不少白牌来说，低价战略是其可以‘上台’参与竞争最直接、最有效的方法，这也导致一些国货和国际美妆品牌，不得不参与到低价竞争中。”从价格导向上来看，白云虎认为，对于防晒霜这样具备“特殊化妆品”备案监管的类目，价格战可能会导致产品质量低下，从而损害消费者的权益。

防晒产品越来越像护肤品

除了卷价格，开拓防晒功能以外的附加功效，也成为不少防晒霜品牌的发力方向。

据时代周报记者观察，今年以来，珀莱雅、蜜丝婷、薇诺娜、谷雨等美妆品牌均有推出防晒新品。除了基本的防晒功能，美白、抗老、防蓝光、遮瑕等护肤型、美妆型功效，成为防晒新品的主要卖点。

这与大众在防晒消费需求上的变化有关。据天猫美妆、TMIC快消趋势发布和Flywheel共同发布的

《2024防晒行业趋势白皮书》显示，在国内社媒讨论中，36%的消费者提及“功效”，表明消费者期待越来越像护肤品的防晒产品。

安热沙品牌总经理徐频在接受《FBeauty未来迹》采访时认为，消费者对于防晒产品的需求持续变化，除基础的防晒功能外，消费者对产品的美白、保湿、抗氧化、舒缓，以及敏感肌适用等功效越发关注。个性化、定制化的防晒产品会成为未来的发展趋势。

尽管在功效上进行拓展，防晒霜的价格依旧“低空飞行”。魔镜市场情报、品数数据显示，在新品定价方面，天猫、抖音的防晒新品主要集中在100元以下价格带。

对于功效增强却依旧低价的防晒霜产品，白云虎认为，任何产品进行技术创新和功能增强，背后都需要大量的投入。这也意味着，品牌需要合理的利润空间来支撑研发。“在低价竞争时代，‘品质向上’的说法并不成立。”

白云虎建议，对于成熟的头部美妆品牌而言，加强研发提升品质，坚持“品质为上”的可持续发展路径很重要，“但对于新小品牌而言，开发基础款，聚焦防晒本身即可”。■

欧洲杯点燃“啤酒经济” 年轻人又挤满小酒馆

时代财经 幸雯雯

夏天的正确打开方式中，喝啤酒占据其一。

高温天气拉开大幕，加之欧洲杯等体育赛事的催化，啤酒市场需求呈现明显增长趋势，各大啤酒品牌竞相推出与场景化消费相契合的产品和服务。

“最近每天的营业额要比之前多四成。”在广州经营主打鸡尾酒酒吧多年的陈阳（化名）告诉时代财经，随着天气变热，就算当天没有球赛，到店客人也比以往要多。除了主打的鸡尾酒，啤酒的销量也比赛前增加不少。

调查机构尼尔森IQ与本地生活平台饿了么联合发布的报告显示，欧洲杯开赛以来，啤酒、预调配制酒销量分别环比增长50%和42%。

而嘉士伯、青岛啤酒（600600.SH）、燕京啤酒（000729.SZ）等国内外啤酒商、线下酒馆也趁着欧洲杯的热潮，通过线上线下联动策略促进动销。

有品牌提早3个月宣传

从商务宴请、家庭聚餐到社交聚会，从体育赛事到音乐节，啤酒的消费场景越来越丰富，场景化营销也成为酒企的主要推广策略。

针对欧洲杯赛事，嘉士伯在4月就上线了相关市场推广活动。据嘉士伯官方信息，4月15日—8月18日，消费者在线上凡购买指定产品并参与抽奖游戏，就有机会赢取包括微信红包和海外旅游在内的相关奖项。

嘉士伯是国内啤酒上市公司重庆啤酒（600132.SH）的控股股东，曾赞助多届欧洲杯赛事，也是英超利物浦足球俱乐部的赞助商。嘉士伯旗下不同啤酒品牌各有营销侧重点，乐堡啤酒深植浓厚的音乐基因，乌苏侧重综艺方向营销，而嘉士伯则与足球IP强绑定。

“宣传活动其实从3月就开始了，前期是基于利物浦球队的宣传，之后变成欧洲杯。”嘉士伯相关人员告诉时代财经，针对欧洲杯赛事，嘉士伯在微信端会做物码营销，而线下活动主要在KA、便利店、餐饮店，以及娱乐渠道展示POSM物料陈列。此外，啤酒促销员也会在线下门店进行推广，增加消费者参与度，销售主要集中在华南地区。



据时代财经观察，在某电商平台，有多款单价不超过5元的啤酒产品位居销售前列。其中，燕京啤酒和雪花啤酒各有一款330ml罐装啤酒单价不到2元/瓶，销量超过50万件。

青岛啤酒则依托其近年来在全国布局的社区啤酒门店TSINGTAO 1903酒馆，举办欧洲杯相关的线下活动。

位于青岛市南区阳光百货一楼的TSINGTAO 1903酒馆相关工作人员告诉时代财经，欧洲杯赛事期间，来店人数比以往有增长一些。“上周末店里有促销活动，下午5点开始营业，不到两个小时就坐满两三百人，7点多门口就排起队来了。”

相较而言，珠江啤酒、华润啤酒等其他国内啤酒品牌的“足球味”相对较淡。

有业内人士接受时代财经采访时表示，由于本届欧洲杯啤酒赞助商是碧特博格，涉及赛事权益问题，非赞助商则不能以“欧洲杯”的名义开展营销活动。

除大IP赛事欧洲杯外，为进一步拉近与年轻人的距离，啤酒品牌也早已是音乐节的常客。今年以来，包括喜力、青岛啤酒、乐堡啤酒均参与赞助了不同品牌音乐节。

另据时代财经不完全统计，仅7月内，全国就有10多场啤酒节将要开幕，包括已举办33届的青岛国际啤酒节、第22届哈尔滨国际啤酒节等。

价格向下探，单价堪比矿泉水

作为啤酒主要的消费场景，不少小酒馆、线下酒吧均施展浑身解数，

抓住销售旺季。

连锁酒馆品牌海伦司推出多个欧洲杯主题优惠套餐，价格在89.99～299元区间。位于广州大学城新天地的海伦司加盟店负责人告诉时代财经，以上优惠套餐是海伦司总部针对全国500多家门店的推广，“我们属于加盟店，除了总部推出的优惠，为了吸引顾客，欧洲杯期间到店的客人（每桌）我们都送半打海伦司啤酒”。

一些独立经营的酒吧则各施各法，迎合熟客需求。

在广州番禺经营酒吧多年的陈阳早在欧洲杯开始前便在店面二楼架好大屏幕，以便球迷可以更好地观看欧洲杯赛事，酒吧营业时间也从凌晨2点延长至5点。“最近每天的营业额要比之前多四成。”陈阳告诉时代财经。

据陈阳介绍，店里主打鸡尾酒，如莫吉托、威士忌酸、教父等经典鸡尾酒都是店里熟客的首选。而随着南方进入盛夏，热浪来袭，口感轻盈、泡沫丰富的啤酒也开始热销。陈阳表示，如果是4人以上的聚会，顾客通常会选择大厂牌，如1664、蓝妹、科罗娜，既符合大众的口味喜好，性价比也更高，而进阶的“老酒客”更偏爱精酿啤酒，像国内精酿圈比较有名的熊猫精酿、帝都海盐会是他们的选择。

值得一提的是，在性价比风潮下，消费者的啤酒消费也更多靠近10元以下价格带的产品。据时代财经观察，在京东超市平台，有多款单价不超过5元的啤酒产品位居啤酒销售前列。其中，燕京啤酒和雪花啤酒各有一款330ml罐装啤酒单价不到2元/瓶，价格堪比瓶装矿泉水，且销量超过50万件。

除了味觉享受，越来越多的年轻人饮用啤酒更看重场景氛围和体验感，也带动小酒馆、音乐酒吧等新的啤酒消费场景兴起，其本质则是啤酒消费从购买酒水向购买体验和情绪消费转变。

球迷袁安表示，自己每周末都会与朋友相约音乐酒吧小酌。“主要是想放松心情，还能看乐队演出。”袁安称，其经常消费的音乐酒吧最近在店面装点欧洲杯主题海报，“氛围营造够了，喝起酒来会更爽”。

咨询机构知萌发布的《2023啤酒行业消费趋势洞察报告》显示，啤酒的消费场景以聚会、应酬等传统社交场景为主，而一些新的场景也正在发展。契合“日咖夜酒”的流行生活方式，夜间音乐节、烧烤摊、露营地等都是年轻人追求快乐、释放情绪的好去处，通过啤酒释放情绪成为需求。

随着盛夏的脚步越来越近，风味多样、口感清爽的啤酒正在收获它的“夏日盛宴”。

大厂的低价卷到线下 京东首家折扣超市落地北京

时代财经 张雪梅

互联网大厂持续布局折扣赛道。

6月29日，京东位于北京房山的首家自营全品类折扣超市“华冠折扣超市”开业，并喊出“低于市场价”的口号。时代财经注意到，超市内泰国金枕榴莲售价19.9元/斤，三全猪肉大葱、猪肉白菜水饺9.9元/4斤。可以对比的是，在生鲜电商平台朴朴超市，泰国金枕榴莲售价超30元/斤，三全玉米猪肉标价则是8.9元/斤。

华冠折扣超市开业当日早上9点，门口已经排起长队，并实行限流。

2022年，京东创始人刘强东回归掌管大局，其为京东零售定下了未来三年的发展基调：低价。这也成为大厂们的共识，自去年以来，阿里、抖音等也将“价格力”放到优先级。

京东入局折扣超市

华冠折扣超市是在原华冠超市旧址上改造而来。

超市门店面积超3000平方米，品类覆盖米面粮油、酒水饮品、烘焙面点、海鲜水产、肉禽蛋奶、日用百货等。

该店可辐射房山区165个社区超50万人口，及多个周边区域。

京东方面对时代财经透露，依托京东强大的供应链体系，华冠折扣超市的商品均由资深、专业采购人员深入工厂直采。同时，华冠折扣超市在服务方面与京东华冠超市保持一致。

北京华冠原是房山区的商业龙头企业。天眼查APP显示，2021年4月，北京华冠商业科技发展有限公司发生工商变更，北京华冠商贸有限公司从股东中退出，由江苏卓誉信息技术有限公司全资控股，后者由京东集团间接100%持有。彼时的京东集团副总裁、京东零售集团大商超全渠道事业群总裁冯轶上任北京华冠董事长。

2021年6月，北京华冠获京东战略投资。

根据华冠超市小程序统计，华冠超市目前有超过55家门店，分布在北京房山区、丰台区、大兴区及河北保定，但以房山区为主。

零售电商行业专家、百联咨询创始人庄帅对时代财经表示，京东自营采购模式是其最大的优势，这比开放模式的电商平台拥有更强的定价权，

设置什么样的价格进行销售大概率可以由平台说了算。此外，京东还有物流配送、即时零售平台和几亿的用户规模等优势，能实现线上线下更好地融合发展。

京东在线下布局低价门店亦有迹可循，去年10月，京东旗下生鲜超市七鲜上线“击穿价”，对部分商品降价；今年2月，“击穿价”升级至覆盖肉禽蛋品、饮料酒水、休闲食品、蔬菜水果、烘焙、水产等全品类。目前，七鲜超市战略聚焦在京津冀和大湾区的一二线城市，并未涉及下沉市场。

不过，据36氪援引京东人士处消息，京东旗下主打低价的购物品牌“京喜自营”已经开始在低线城市放量招商，面对白牌商家推出全托管模式。即商家负责生产，京喜承担商家的运营、物流及售后等，从中赚取商品差价。

大厂们卷向低价

2022年年底，京东创始人刘强东在一场内部大会上宣布，将“低价”作为京东零售未来三年最重要的战略方向。

2023年3月，京东上线“百亿补

贴”，同月，京东零售原CEO辛利军在京东零售开年大会上再次强调，未来京东零售将在每个环节实现“天天低价”。为配合低价，京东在服务上采取动作，宣布下调自营商品的包邮门槛、京东自营推出“免费上门退换”服务等。

2023年年初，阿里也将“价格力”列为淘宝2023年五大战略之一，在淘宝APP首页上线“99特卖”频道、内测“同款比价”等功能。

当下，电商大厂们的低价也在向线下延伸。6月，同为折扣零售业态的盒马NB奥莱第110家门店落地上海崇明堡镇，面积约700平方米。这也是其首家加盟店，意味着盒马折扣业态正式放开加盟。

与盒马生鲜奥莱的定位不同，盒马NB是盒马旗下的硬折扣店品牌，目的是帮助盒马减少加工中心和门店的损耗。其官方对外信息显示，盒马NB自提店已经开放加盟。从加盟的宣传文件看，独立开设加盟店门槛并不高，只需要自筹资金6万元，包括3万元保证金、1万元平台使用费、预估1万元的装修费以及设备费。

值得一提的是，今年3月，盒马

CFO严筱磊接替侯毅成为盒马CEO，他上任后将盒马鲜生的多项折扣化措施取消，盒马NB奥莱或更多承担了盒马探索低价的任务。

同为阿里旗下的超市业态，高鑫零售也在押注硬折扣。接近大润发的人士对时代财经透露，比起前任CEO林小海对“商品力”的执着，新掌舵人沈辉则更注重“价格力”。

目前，互联网大厂仍然在持续“卷”低价。2月，抖音加入混战，抖音电商宣布启动低价策略，将“价格力”设定为2024年优先级最高的任务；3月底，京东超市上线“百亿农补”会场，预计在三年内投入100亿元补贴农产品，以源头直发的方式让消费者享受全网最低价的优质农特产。京东方面亦表示，将以华冠折扣超市房山首店为样板，积极拓展开设更多新的折扣店。

这两年，硬折扣风席卷整个零售行业，无论是零食领域，还是全品类超市，都在“卷”门店规模，吸引资本入局。如今，互联网大厂的“价格战”也从线上打到线下，如同当年的电商一样，折扣化又在重塑当下的零售格局。

万达总部“迁徙”

◀ 上接P1

横琴房产租赁中介黄胜表示，最近的咨询量比平时多了，“中介们都快把业主的电话打爆了”。6月下旬以来，黄胜前后接待了多名万达员工，包括“拖家带口的领导”及年轻员工，前者租房需求在三至四房，而后者则大多要求两房以下。

目前，万达员工租房需求主要在ICC附近，热门楼盘为华发广场、琴海湾，两房起租价为4000～5500元/月。“一天一个价，业主知道有万达员工要搬过来，砍价都砍不动了，同户型要比以前贵200元左右。”黄胜称。另一名中介李珊也表示，近期ICC附近房源较为紧张，“看房要尽快，好的房源要拼手速”。

根据万达此次搬迁通知要求，员工须于7月19日前搬至珠海办公。在社交平台上，万达商管员工王芝最近更新了两个帖子：一个是要转租北京朝阳的房子，转租理由是公司地址变动；另一个则是求租在珠海横琴ICC附近的房源，转租、起租时间均在7月15日后。

万达商管员工张宇则对公司搬迁至珠海的通知感到“震惊”。据其了解，除了商管部门，其他部分业态也需要搬迁，包括一些集团部门。

张宇透露，“搬迁通知”在其所在部门掀起了不小风波，由于距离较远，部分北京本地员工及在北京安家的员工拒绝了搬迁安排，“都在等着赔偿”。不过，张宇称，目前公司还未有相关的员工安置方案出台。

王健林命运齿轮转动

万达并不是第一次搬总部。

从1988年辞官下海，在大连靠做旧城改造赚到第一桶金至今，王健林与他的万达集团经历过总部搬迁和多次转型。“转型是企业发展的永恒话题，不变就要被淘汰。”王健林曾在万达年会上说过。

而总部搬迁往往也是万达命运齿轮的又一次转动。

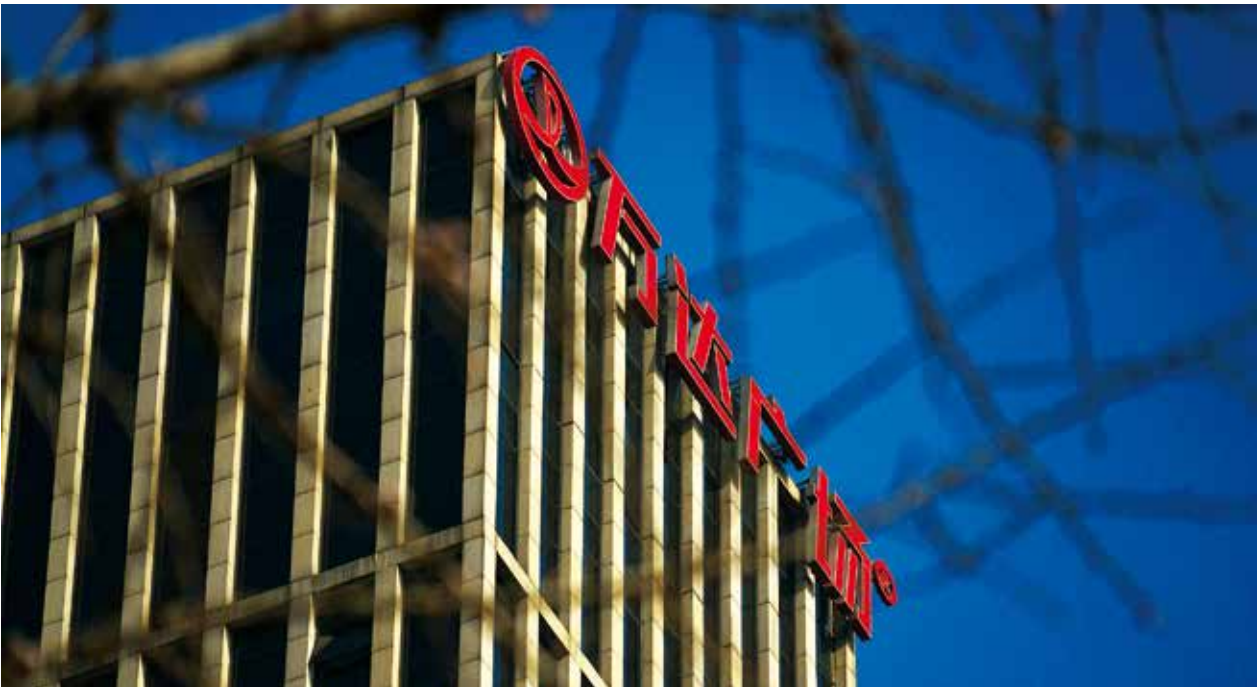
2008年，万达的办公地点从大连万达大厦迁往北京国贸建国路上的万达广场，这是万达集团成立以来的第一次大型搬迁。彼时54岁的王健林意气风发，在房地产开发业务铺向全国的时候，大胆地推进商业地产战略。

“大连留不住商业地产人才，我敢说目前整个集团完全懂商业地产的人不超过10个人。”王健林曾说过这样一番话。

这次搬迁后，万达集团的发展重心也随之迁往北京。在万达集团官网上，对2008年迁址事件的记载是“万达集团总部迁京，使万达的发展平台、人才资源、国际视野大幅提升”。

也是在北京国贸万达广场，王健林开启问鼎中国首富之路。

2009年，万达集团进军旅游产



业；2012年并购美国AMC，成为全球最大的电影院线运营商，同年还成立万达酒店管理公司；2013年进军儿童产业，打造宝贝王乐园和宝贝王早教；2014年第100座万达广场开业，同年12月万达商业港股上市；2015年万达持有物业面积超过2300万平方米，成为全球最大的不动产企业。

2016年，王健林以1700亿元的财富力压李嘉诚，成为胡润榜全球华人首富。

这期间也曾传出万达集团总部再次搬迁的消息。2015年，万达互联网金融板块在上海注册公司，市场传言万达总部或从北京搬至上海。彼时，澎湃新闻报道，接近万达集团的人士称“王健林很喜欢上海，集团未来的总部很可能落在上海浦东”。

当时，万达集团也在进行一次重要转型。王健林将其定义为第四次转型，从中国企业转型为跨国企业，以房地产为主的企业转型为服务业为主的企业，形成商业、文化、金融、电商四个支柱产业。2015年5月，王健林曾对外称：“上海要建总部，同时北京总部也要保留”，建总部主要是为了资本市场发展。

尽管声势浩大，但这次迁址最终不了了之。随后，万达集团遇到了成立以来最凶险的坎，包括股债双杀、回A失利、对赌到期。

万达集团开始断臂求生。2017年，万达集团剥离630亿元的酒店文旅资产；2018年，“万达商业地产”正式更名为“万达商业管理”，转向商业轻资产模式；2021年，万达撤回A股IPO，转投港股，并先后引进两轮战投。

2022年，王健林重回胡润内地地产富豪榜首，并四处接盘项目充当“白骑士”。但珠海万达商管上市遇阻，导致身背对赌协议的万达形势急转直下。

今年3月，大连万达商管集团与

太盟投资集团、阿布扎比投资局等举行签约，投资人联合向大连新达盟商业管理有限公司注资约人民币600亿元，万达上市对赌危机正式解除。

4月，在通过出售资产换取流动性的自救中，王健林将万达总部所在的北京万达广场也转手予险资。

这一次，王健林失去了曾见证他一路辉煌的精神图腾。潮起潮落中，万达也再次传出搬迁消息。

一个“帝国”的消解

盘踞在北京国贸的万达帝国，也在一点点瓦解。

尽管万达集团对外宣称，位于建国路的北京万达广场仅是物业产权发生变更，集团仍在此办公。但许多变化已经发生。

先搬走的是万达电影团队。

去年12月12日，王健林割让苦心经营多年的影视业务，中国儒意旗下上海儒意投资接下万达电影51%的股权，柯利明成为实际控制人。交易完成后，王健林仅间接控制万达电影10.9%的股权。

今年1月，儒意系陈祉希被选举为万达电影新一届董事长，6月份万达电影股份发生工商变更，企业地址从北京万达广场变更为“北京市朝阳区八里庄东里1号2幢平房101号CN区”，该地址位于莱锦文化创意产业园，正是儒意影业所在办公地。

下一个即将搬出万达总部大楼的，则是同样失去了控制权的珠海万达商管。

2023年12月，珠海万达商管上市对赌大限将近，太盟投资集团（PAG）牵头联合其他投资者与万达签下新一轮新投资协议。今年3月，投资落地，太盟投资集团联合的财团合计持有大连新达盟商管60%的股权。

大连新达盟商管是大连万达商管新设立的控股公司，旗下子公司为

珠海万达商管。上述协议签订后，大连万达商管对大连新达盟商管的直接持股比例为40%，王健林失去了绝对控制权。

据《21世纪经济报道》报道，太盟投资合伙人兼太盟中国总裁黄德炜指出，新达盟会脱离万达集团的体系，作为一个独立的公司来运行。“新达盟的管理团队是独立的，向新达盟董事会负责，不是向万达集团负责。”黄德炜称。

因此，一定程度上珠海万达商管团队的“搬迁”并非毫无踪迹可循。

随着多个主体的控制权旁落，如今王健林能牢牢掌握在手中的核心业务大不如前。

除了珠海万达商管，另一现金流充裕的轻资产业务是万达酒店及度假村。2012年，万达酒店管理公司创立，截至2023年年底，万达酒店共管理运营157家酒店，另有312家已签约管理正在开发中的酒店。在这两年文旅酒店业复苏之下，这也是目前万达集团运转最为正常的板块之一。

重资产业务则略显坎坷。去年以来，万达陆续出售了多座万达广场，其中不乏一二线资产。据不完全统计，截至今年4月，万达集团已累计出售16座万达广场。

除此之外，众多曾经承载了王健林理想的业务均传出出售消息，包括体育营销运营业务盈方体育、游艇公司业务圣汐游艇、金融支付公司快钱等。

值得一提的是，今年4月，王健林罕见新增一笔对外投资。珠海万达锐驰发生工商变更，原全资股东大连万达商管退出，新增王健林为全资股东，这也是王健林旗下为数不多的全资持股公司。工商信息显示，珠海万达锐驰的办公地点同样在珠海横琴ICC。

从走出大连到扎根北京，16年后，珠海会是王健林的下一站吗？

（以上受访者为化名）

1700

亿元



“时代生活系”
Times Media
Lifestyle Campaign

从一本杂志，
看更远的世界

WINE 葡萄酒
TASTE WINE TASTE LIFE