

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

中办、国办：提升博士专业学位授权点占比

近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于加快推动博士研究生教育高质量发展的意见》指出，要优化学科专业布局，完善及时响应国家需求的学科专业设置、建设和调整机制，加强理工农医类以及基础学科、新兴学科、交叉学科学位授权点建设，提升博士专业学位授权点占比，加快关键领域学科专业建设，强化学科交叉融合发展。

LPR下调25个基点

10月21日，新一期贷款市场报价利率(LPR)出炉。其中，1年期LPR报3.1%，上次为3.35%；5年期以上品种报3.6%，上次为3.85%。两个品种均较上月下降25个基点。这是今年以来，LPR的第三次下降。其中，年内5年期以上LPR已累计下降了60个基点。

北京前三季度GDP同比增长5.1%

北京10月21日发布前三季度经济运行情况。根据地区生产总值统一核算结果，前三季度，北京实现地区生产总值33462.0亿元，按不变价格计算，同比增长5.1%。分产业看，第一产业实现增加值71.5亿元；第二产业实现增加值4757.9亿元；第三产业实现增加值28632.5亿元。

周数据

前三季度广东外贸进出口同比增长11.1%

据海关总署广东分署统计，今年以来，广东全力推动对外贸易创新发展，前三季度，全省实现外贸进出口总额6.75万亿元，同比增长11.1%。其中，出口4.39万亿元，增长9.1%；进口2.36万亿元，增长15%。前三季度，广东外贸占全国外贸的20.9%，规模和比重继续稳居全国第一。



出口 4.39 万亿元 ↑ 9.1%
进口 2.36 万亿元 ↑ 15%



中国车企“闪耀”巴黎车展

详见P20

淘宝京东“拆墙” “双十一”战局重构

详见P18



第四季度经济怎么拼

时代财经 王晨婷

第三季度经济成绩单出炉。国家统计局10月18日公布数据显示，今年前三季度，我国国内生产总值(GDP)同比增长4.8%，其中，第三季度GDP同比增长4.6%。

“国内经济正处在结构调整转型的关键阶段，周期性矛盾和结构性矛盾相互交织，调整的阵痛正在释放。”国家统计局副局长盛来运介绍，总的来看，前三季度国民经济运行总体平稳、稳中有进，9月份主要经济指标已经出现积极变化。

虽然数据略不及预期，但可以预见的是，中国经济已经走过了全年的阶段性低点。在近期一揽子增量政策出台的背景下，第四季度经济企稳回升是大概率事件。

东方金诚首席宏观分析师王青在接受时代财经采访时预计，未来经济增长动能将有明显改善，第四季度GDP同比增速将达到5.3%左右。

9月社零增速创四个月新高

第三季度GDP同比增长4.6%，较上季度的同比增速(4.7%)微降0.1个百分点，环比增长0.9%。

在王青看来，第三季度宏观经济的支撑点有两个：一是新质生产力较快发展，高技术制造业增加值和制造业投资增速领先各类宏观经济指标；二是外需韧性超出市场预期。

今年7月，国家发改委、财政部联合印发了《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，并安排3000亿元左右超长期特别国债支持“两新”政策(大规模设备更新和消费品以旧换新)的落实。从数据表现来看，“两新”政策有效促进了相关产业和产品的生产。

在消费端，9月份汽车类零售额同比增长0.4%。值得一提的是，此前汽车零售额已经连续几个月下降，其中8月份下降7.3%。家用电器9月份当月零售额同比大涨20.5%，比8月份大幅加快17.1个百分点。文化办公用品类，9月份当月增长10%，上个月为下降1.9%。家具类9月份零售额也由负转正，增长0.4%。

在汽车、家具等商品零售额增速回正的影响下，9月社零增速创四个月来新高。数据显示，9月社零总额同比增长3.2%，增速比8月加快1.1%。

“两新”政策的影响也传递到了生产端。前三季度，船舶及相关装置制造、广播电视设备制造、通信设备制造同比分别增长20.5%、19.8%、12.9%，这三个行业受大规模设备更新带动，增长都较快。食品制造机械、农产品加工专用设备、包装专用设备产量分别增长38.1%、34.6%、11.8%。

新能源汽车方面，前三季度产量增长33.8%，相关充电桩产量增长57.2%，家用电冰箱、空调、智能电视等产品也实现了较快增长。

下转P3

券商价格战凶猛

券商经纪业务价格战已经持续近20年。在行情火热的时候，交易成本高的老股民会频繁更换券商。同时，在券商经纪业务价格战背景下，传统经纪业务的毛利率也随之降低，券商经纪业务不得不寻求转型之路。

时代周报记者 赵鹏 发自北京

自9月底至今，A股迎来一波上涨行情，投资者积极进场，股票新开户数量猛涨，券商加班忙开户。火热行情之下，券商经纪业务价格战同步进行。

时代周报记者了解到，目前市场上包含规费的券商交易佣金已经普遍降至1/10000左右，融资融券的融资利率已降至5%以下，甚至部分券商将最低的5元手续费也免去。某券商工作人员告诉时代周报记者，客户现在的开户佣金是0.85/10000，融资利率最低可以至4.2%，但仅针对新开户投资者。

事实上，券商经纪业务价格战已经持续近20年，券商交易佣金由早期的3/1000降至1/10000左右，融资融券的融资利率由8.35%降至5%以下。这个过程中，券商重视新用户的开发，新用户普遍受益于价格战，而老用户普遍维持较高的交易成本，出现“老不如新”的现象。

因此，在行情火热的时候，交易成本高的老股民会频繁更换券商。

同时，在券商经纪业务价格战背景下，传统经纪业务的毛利率也随之降低，券商经纪业务不得不寻求转型之路。

佣金、利率均接近地板价

时代周报记者调查发现，近期“跑步”开户进场的投资者，既有年轻的投资小白，也有销户重开的老股民，还有一部分是寻找更低交易成本的其他券商老用户。

券商老用户的交易佣金和融资利率比新用户高，是造成存量用户不断新开证券账户的重要原因。

华东某头部券商北京某分支机构负责人对时代周报记者说，在互联网开户普及之前，每一轮行情爆发后，都有很多存量客户到营业网点咨询交易成本相关问题。另外，证券资产在其他券商的用户也会前来咨询交易成本以及转户等问题。

一名在券商财富管理条线工作多年的员工向时代周报记者介绍，2015年之前开的证券账户往往佣金和融资利率都较高，甚至部分存量用户的交易佣金超过1/1000，还有很多存量两融用户融资利率高达8.35%。这些用户了解到自己的交易成本远高于市场水平后，便会要求降低交易成本；如果诉求得不到满足，则有可能会选择去其他券商。

下转P9

政经 · TOP NEWS

- 2 谁还在买黄金：首饰金价涨破800元大关
- 4 郑州航空港区“朋友圈”扩容：牵手粤港澳大湾区
- 6 张家界一古城陷破产边缘：新造古城难逃生死局
- 8 马斯克星链抢占印度市场 安巴尼暂落井下风

财经 · FORTUNE

- 10 存量房贷利率普降 闲钱提前还贷还是炒股?
- 12 中欧基金刘伟伟：A股市场本轮回调相对健康
- 13 低空经济火爆 催生100万无人机操控员缺口
- 15 万亿生物医药产业集群待爆发 广东如何构建全产业链?

产经 · INDUSTRY

- 19 前置仓新战事：巨头争抢万亿市场 美团押注闪电仓
- 20 前三季度汽车出口猛增近百万辆 奇瑞反超上汽
- 21 山姆供货商立高食品人事突变 80后总经理辞任
- 23 华为3万员工涌入上海青浦 有房源租金几近翻倍

编辑/梁励 版式/陈溪清
图编/黄亮 校对/宋正大

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



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址/广东省广州市珠江新城华利路
19号远明明珠大厦4楼

用好政策红利 全力冲刺第四季度

国家统计局10月18日公布数据显示,今年前三季度,国内生产总值(GDP)同比增长4.8%,其中,第三季度GDP同比增长4.6%,增速较第二季度回落0.1个百分点。

前三季度经济增长4.8%,放到全球经济增长持续放缓、国际地缘政治竞争导致贸易碎片化的背景下,这一成绩并不容易,可以视为中国经济在复杂国内外环境下交出的一份稳健答卷。

尤其让人鼓舞的是,9月以来,不少指标好转,充分显示市场预期正在改善,筑底企稳的态势十分明显。

在生产端,制造业投资增速实现半年来首次回升,9月份制造业采购经理指数

(PMI)为49.8%,比8月份提升0.7个百分点。所谓采购经理指数,是通过采购经理的月度调查统计汇总、编制而成的指数,是经济监测的重要先行指标,反映的是各类市场主体对市场前景的预期。

在消费端,随着汽车、家具等商品零售额增速回正,9月社会消费品零售总额增速创四个月来新高。社零增速加快证明消费者的支出意愿增强,对未来的收入预期乐观。

现代市场经济是信心经济。

预期改善、信心增强,就会激发出更大的经济活力。

在全年中,第四季度堪称冲刺期、

黄金期,也是为下一年打基础、开好局的关键。

对照全年5%的GDP经济增长目标,时间已然非常紧迫。最近一段时间,不难发现,稳增长措施出台步伐在明显加快。

9月26日,政治局召开会议讨论经济形势,要求有效落实存量政策,加大推出增量政策,进一步提高政策措施的针对性、有效性,努力完成全年经济社会发展目标任务。随后财政部等部门也公布了一系列稳增长举措。

稳增长,经济大省要挑大梁。近期,江苏、浙江、四川、河南等经济大省均围绕当前经济工作进行了特别部署。

10月14日,广东省委财经委员会会议暨全省三季度经济形势分析会召开,会议指出,要切实抓好中央及省加力政策落地实施,聚焦用好用足中央一揽子增量政策,强化省市协同配套,打通政策落地的堵点卡点。

可以看出,实现全年经济目标,要点就在于用好政策红利,找准稳增长发力的方向。

业内公认,完成今年经济目标任务,房地产止跌回稳是重点。基于这一点,广东这次会议强调,要落实中央系列政策,按照严控增量、优化存量、提高质量的要求,从供需两端进一步激活房地产市场。

此前财政部已提出“用好专项债券支持收购土地储备和存量商品房用作保障性住房”,这意味着在保障房储备方面政策力度不妨更大一些,从而促进房地产市场供需平衡。

第四季度也是传统的消费旺季,还是要有更多利好政策出台来支持居民消费。

“打通政策落地的堵点卡点”,让政策红利能够惠及每一个市场主体非常重要。因此,构建统一大市场和良好的经营环境,减轻企业的交易费用和成本,是加快企业信心修复的根本。

我们有理由相信,在大家共同努力下,2024年中国经济将完美收官。■

谁还在买黄金：首饰金价涨破800元大关

时代财经 阿力米热

806
元/克

“608元/克的时候嫌贵,一不留神,怎么就涨到806元/克了,下不去手。”在品牌金店周大福门口,路过的行人驻足并走入店内,环视了一圈看到今日黄金价格后眉头紧锁,嘴里轻声嘀咕。

而另一边,店内的销售快步走上前,试图劝说顾客抓紧购入,“现在买投资定价金条最划算,周一我们就要调整价格啦”。

受金价上行影响,多家黄金品牌零售金饰价格已创下新高。

目前,周六福、六福珠宝、周大生、谢瑞麟、潮宏基的金饰的价格已涨至806元/克,而周大福、老庙黄金、老凤祥、周生生等品牌的价格也都超过了800元/克。而对比今年年初,黄金品牌零售金饰价格在1月1日的最高报价为624元/克。

持续上涨的金价似乎浇灭了了不少消费者的热情,10月19日时代财经在走访多家黄金店铺发现,尽管不少商家都推出了优惠活动,但整体来看,选购黄金首饰的顾客并不算多。另一方面,多家销售反映,近期来咨询投资金条的顾客有所增多。

面对着越来越贵的黄金,不禁让人疑惑,到底还要涨到什么时候?

金价长期仍有上涨空间

今年以来,黄金价格强势上涨。

纵观黄金走势,今年3月,伦敦现货黄金接连突破2100美元、2200美元关口,在4月中旬至7月2300~2400美元充分震荡盘整后,7月底重拾升势,一路接连突破2500美元/盎司、2600美元/盎司,前三季度的涨幅已经达到30%。

进入10月份,黄金涨势并没有放缓的迹象。10月18日,伦敦现货黄

金历史上首次突破2700美元/盎司,Wind数据统计,这已是黄金年内第34次创下历史新高纪录。

受国际金价影响,截至发稿,上海黄金交易所黄金涨至621.96元/克,较前一个交易日上涨了3.70元,涨幅为0.60%。若将时间线拉长,这一价格较去年年底已增长133.45元/克(2023年12月29日价格为488.51元/克)。

与此同时,黄金概念股也集体走强。截至10月18日上午收盘,玉龙股份涨近7%,华钰矿业涨近6%,中金黄金、山金国际、赤峰黄金、四川黄金、湖南黄金、紫金矿业等跟涨。

对于黄金金价居高不下的现状,广东南方黄金市场研究员宋蒋圳告诉时代财经,主要是货币属性和避险属性的双重驱动。

“金价上涨的逻辑并不复杂,地缘政治的不稳定推升了市场的避险需求,美联储的降息货币政策降低了持有黄金的机会成本,全球经济增长放缓,实体产业投资回报率下降,增强了黄金投资的吸引力。”宋蒋圳说道。

与此同时,全球各大央行的购买行为直接增加了黄金的市场需求,推动金价持续走高。

世界黄金协会最新数据显示,在今年第二季度,全球央行净购金量同比增长了6%至184吨。然而,由于金价持续上涨,各央行在8月份的净买入量已有所放缓,降至了8吨。今年8月,仅有4家央行增购黄金,分别是波兰、捷克、土耳其和印度的央行。

尽管如此,世界黄金协会对2024年剩余时间内的央行黄金需求保持积极预期。墨西哥央行、蒙古央行和捷克央行也在近期表示,地缘政治紧张局势加剧和利率下降的背景下,黄金占本国央行储备的比例在未来几年仍有可能继续增加。

展望后市,宋蒋圳认为,在全球货币政策宽松的大背景下,金价长期

仍有上涨空间。“从今年金价表现的规律来看,金价短期冲高后,回调幅度预计也相对有限,应该会在5%以内。”

世界黄金协会报告显示,当前市场状况介于软着陆和硬着陆之间,下一阶段最有可能进入的是“量化宽松期”。美联储于9月宣布降息50个基点,也印证了宽松周期序幕的拉开,预计将涉及更大规模、更具有实质性的降息举措。

报告还指出,全球宏观环境四大阶段内(复苏期、量化紧缩/美联储恐惧期、量化宽松/理想期、传统风险规避期)的黄金回报显示,风险规避期最利好于黄金,其次是量化宽松理想期,因此黄金有望于当前环境中受益。

除了上述因素外,市场同样认为,美国大选也有推动金价上涨的可能。

当前距离美国大选不到三周,鉴于共和党候选人特朗普和民主党候选人哈里斯之间的激烈竞争,大选的不确定性刺激了投资者对避险资产的需求。

谁在买?

黄金价格一路飙升,但黄金珠宝消费却不断走弱。

国家统计局的数据显示,自今年4月份以来,金银珠宝零售总额同比已连续6个月负增长。整体来看,1—9月,金银珠宝零售总额为2454亿元,同比下降3.1%,增速在16类消费类目中排名倒数第一。

周大福的销售直言,对于多数人来说黄金饰品并不是刚需,价格太高会直接抑制顾客的消费欲望。“不过,现在黄金一天一个价,而且快到年底了,不少年关结婚的新人开始买金,因为担心金饰会越来越贵。”

为了刺激消费、提升销量,不少金店正通过优惠活动吸引消费者。

时代财经在走访黄金品牌店时发现,部分金店推出了优惠活动。以

周大福为例,活动期间,周大福推出“20克以内克减20元、20克以上克减30元,部分计价类黄金爆款克减50元”的优惠活动。

若按此优惠计算,10月19日,周大福挂牌价为806元/克,优惠后的价格在780元/克左右,工本费另算。即便优惠力度大,但到店购买黄金饰品的消费者并不算多。时代财经观察到,多数顾客在问完价格后便走出门店,仅有一两个零散客人,因婚庆需求挑选并试戴饰品,却也并未因促销优惠而直接进行购买。

与此同时,伴随着今年黄金市场价格的水涨船高,周大福公布的销量情况也进一步验证了消费者的观望情绪。

根据周大福发布的2024财年第二季度财务数据,今年4—6月,公司零售值同比减少20%。

虽然金饰消费降温,但黄金的投资热度相对较高。根据中国黄金协会的统计数据,2024年上半年金条及金币的消费量同比激增46.02%。

金价持续上涨,除了带动金条及金币的消费以外,也引发了不少人的投资热情。

世界黄金协会公众号显示,9月,中国市场黄金ETF流入约7.94亿元人民币(1.1亿美元)。据了解,黄金ETF的标的是实物黄金,普通国内投资者可根据市场对黄金价格走势的判断进行投资,而推动9月黄金ETF流入的关键因素在于人民币金价屡创新高。

那么,黄金ETF收益如何?Wind数据显示,截至10月17日,带有“黄金”字样的基金产品年内平均收益高达21%。

虽然基金产品收益较为稳健,但宋蒋圳表示,目前从机构持仓来看,黄金多头仍占据主导地位,空头主要以套保头寸为主,且持续处于低位。■

深入学习贯彻党的二十届三中全会精神
进一步全面深化改革
推进中国式现代化

第四季度经济怎么拼

上接P1

出口方面，第三季度在全球电子周期上行、我国电动汽车等出口新动能强劲增长等支撑下，当季出口同比增速达到6.0%（以美元计价），较上季度加快0.3个百分点，贸易顺差同比增速加快至16.1%，外需对当季经济增长继续保持较强拉动力。

但今年以来持续强势的出口，也开始出现放缓的信号。

据海关总署数据，9月出口总值为3037亿美元，同比增长2.4%，低于市场预期的5.9%，前值为年内高点8.7%。尽管海关总署称，出口增速放缓的原因系短期偶发因素影响，但尽快扩大内需，仍是接下来拉动经济的必选项。

固定资产投资止跌回稳

除了消费和出口，拉动经济的另一驾马车也释放出了可喜的信号。

1—9月份，固定资产投资同比增长3.4%，跟1—8月份持平。“但是大家不要小看这个持平，因为这是在固定资产投资增速连续多个月下滑以后首次止跌回稳。”盛来运在发布会上表示。

制造业投资增速实现半年来首次回升。1—9月，制造业投资同比增长9.2%，比1—8月提升0.1个百分点。

房地产投资方面，1—9月同比下降10.1%，但是降幅比1—8月份略有收窄，销售面积及销售金额降幅也在收窄中。但从70城房价来看，调整仍在继续，9月国家统计局70城口径新建、二手商品住宅价格同比分别下降6.1%、9.0%，降幅均较8月走阔。

10月17日，住建部发布会提出的100万套城中村改造计划，引起市场关注。

对此，民生证券首席经济学家陶



川告诉时代财经，短期的政策脉冲可能难改出清局势，“止跌回稳”还需政策进一步加力接续。

在陶川看来，上述发布会中的稳地产增量政策相对温和：一方面，货币化安置定调积极，但至少目前增量的100万套城中村改造相比2015—2018年的年均600万套棚改规模有限；另一方面，发布会也强调了“资金平衡”“避免新增地方债务风险”，可能反映年内保项目资金、保竣工、防风险依然是短期政策重点。

狭义基建增速则从第二季度的4.8%，回落至第三季度的1.9%。陶川认为，这背后凸显了地方财政和债务的约束。“第四季度随着化债和中央计划投资的发力，增速预计能回温。但政策基调在淡化投资，基建增速的反弹幅度是受限的。”陶川说。

国家发展改革委主任郑栅洁10月8日在国新办发布会上表示，经过梳

理，续建基础设施、农业转移人口市民化、高标准农田建设、地下管网建设、城市更新等领域增量资金需求较大。明年要继续发行超长期特别国债并优化投向，近期将在年内提前下达明年1000亿元中央预算内投资计划和1000亿元“两重”建设项目清单，支持地方加快开展前期工作、先行开工实施。

超长期特别国债激发了市场对于基建的期待。

不过，财信研究院副院长伍超明认为，不宜对基建投资有过高的期望。目前财政政策的重点是“三保”，即保基本民生、保工资、保运转，加上地方优质项目缺乏、化债导致城投平台融资大幅收缩，未来基建投资大概率平稳运行，大幅回升的可能性不大。

整体回稳的形势下，另有几个指标也反映了市场预期的积极改善。9月制造业采购经理指数（PMI）为

49.8%，比8月份提升0.7个百分点。其中，生产指数是51.2%，提升1.4个百分点。

根据国家统计局对10万家大型企业进行的经营调查，其中预期第四季度经营状况乐观的规模以上工业企业占比环比提升1.3个百分点，同比提升0.9个百分点。

“展望第四季度，伴随‘一揽子增量政策’发力显效，宏观经济供需两端都会有不同程度改善，第四季度GDP增速将升至5.3%附近。这意味着有望顺利实现全年‘5.0%左右’的经济增长目标。”王青告诉时代财经，第四季度基建投资有望提速，房地产行业调整对宏观经济的拖累效应将趋于缓和，居民消费也会有所改善。

往后再看，在王青看来，2025年的经济走势仍将主要取决于房地产何时实现软着陆，这方面有充足的政策空间。□

5.3%



9月三城新房价格上涨 业内预期10月楼市升温

时代财经 曾思怡 阿力米热

10月18日，9月份70城房价数据出炉，环比降幅总体趋稳、同比降幅扩大，上海持续领跑。

具体来看，今年9月，上海新房价格指数环比涨幅0.6%，呈领跑之姿。若把目光拉长到今年前三季度，上海新房价格涨幅达到4.4%，同样居70城之首。

但从整体看，今年9月，70城新房价格指数环比下跌0.7%，二手房价格指数环比下跌0.9%，两者跌幅仍在高位。

不止9月，今年前三季度也基本“以跌为主”。

时代财经梳理发现，今年1—9月，70个大中城市里，有67座城市新房价格指数较去年同期下跌，仅上海、成都、西安3城上涨；二手房则出现70城全部下跌的情况。

“总体上由于供求关系和企业资金压力等，房价下跌是符合市场规律的。”易居房地产研究院副院长严跃进在接受时代财经采访时表示，不过随着10月份以来各地销售行情提振，预计10月份房价下跌城市数量会比较明显减少，或者说房价上涨城市数量有望超过10个。

拐点将至？今年第四季度全国楼市将走向何方？上海还将延续领跑之姿吗？

错失“金九”，抓住“银十”

在这个传统销售旺季，“金九”逊色不足。

根据国家统计局数据，今年9月份，70城新房价格指数环比涨幅为-0.7%，二手房价格指数环比涨幅为-0.9%，两者跌幅仍在高位，但较上月微弱改善。

从具体城市看，70城新房价格

环比上涨的城市有3个，分别为上海、西安和徐州，南京与上月持平，而房价下跌城市数量则从8月的67座减至66座，轻微好转。不过70城二手房价格均环比下跌。

业内普遍认为，当前楼市正处于止跌回稳的初期，市场数据已经开始筑底。

住房和城乡建设部部长倪虹在10月17日的新闻发布会上也表示，中国的房地产在系列政策作用下，经过三年的调整，市场已经开始筑底。“我们判断，10月份的数据，会是一个积极乐观的结果。”倪虹说。

严跃进表示，总体上由于供求关系和企业资金压力等，9月份房价下跌是符合市场规律的。

“当然由于10月份以来各地销售行情提振，所以预计10月份房价下跌城市数量会比较明显减少，或者说房价上涨城市数量有望超过10个。”他说道。

错失“金九”之后，能否抓住“银十”？在部分业内人士看来，9月份以后，房地产基本面面临的一些长期问题也可能继续显露。

广东省城乡规划建设住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉时代财经，一些负面现象被市场解读为房地产的基本面并未好转，导致全社会的预期转弱，表现在二手房挂牌量快速攀升、业主降价挂牌，持续出现二手房价跌幅大于新房，进而导致新房去化率下降，不得不继续降价促销。

“而且基本面的一些问题，在一线城市表现得更加突出，因为一线城市新市民、年轻人更多，就业、消费、收入等前景预期受到的冲击更大，这是一线城市房价跌幅更大的原因。”李宇嘉说。

李宇嘉认为，在这样的背景下，9月底以来，国家新一轮纾困政策密集出台，市场预期开始有所好转，表现

在成交量环比上升，对下坠的价格形成支撑。

具体来看，9月26日，中央政治局会议对房地产的表述内容释放出极强的政策宽松信号。会议首次明确提出，要促进房地产市场止跌回稳。

随后，包括北京、上海、广州、深圳在内的50余座城市出台松绑政策。其中，广州率一线城市之首，全面取消限购，上海、深圳和北京则有针对性地优化调整住房限购政策，例如放宽非沪籍购房条件、缩短非京籍家庭购房所需缴纳社保或个税年限、深圳在外围区域放开限购等。

二三线城市则在住房以旧换新、购房补贴等“真金白银”层面发力。

得益于政策的积极影响，加之房地产企业加大营销力度，推动了“银十”楼市的火热局面，不少业内人士甚至认为，楼市“银十”有望变“金十”。

中指院数据显示，今年国庆期间（10月1—7日）全国新房市场线上找房热度较9月份日均上升约8%，全国合计成交面积71.8万平方米，较去年同期上涨23%，其中一线城市成交面积合计13.2万平方米，较去年同期上涨18%。

中指院研究院研究副总监徐跃进告诉时代财经，国庆期间，从新房到访和认购表现来看，一线城市除优质改善项目延续较好去化外，多个刚需楼盘销售也出现了明显好转。二线城市中，成都、杭州等热点城市保持较高热度，成交转化率出现提升，而重庆等城市仍依靠大幅折扣实现项目去化。

第四季度，楼市怎么走？

那么，在房地产利好政策密集出台提振市场信心的背景下，第四季度房价走势如何？

麟评居住大数据研究院高级分析师关荣雪告诉时代财经，预计在本

次政策的带动下，楼市有望触底回升，实现止跌回稳。

“房价上看，全面或大部分止跌还需要时间，预计随着成交活跃度的提升，第四季度房价总体跌幅大概率收窄，明年上半年房价企稳。”关荣雪说道。

从城市上来看，结合近期政策支持及市场情况来看，关荣雪认为，第四季度部分核心一二线城市如上海、深圳等的房价或率先升温。

“自9月29日上海、深圳出台松绑政策后，市场反应积极，国庆假期交易及带看数据涨势强劲，节后持续放量，成交预期改善也将逐步带动房价企稳。”以上海为例，她指出，今年以来上海豪宅市场热度颇高，阶段性频现“日光盘”，改善性需求坚挺也或将在一定程度上支撑房价走势。

值得一提的是，上海新房价格环比涨幅已经连续7个月领跑70城，且今年前三季度涨幅高达4.4%，同样居70城之首，动力何来？对全国楼市进程有何启发？

对此，时代财经梳理发现，高端住宅扎堆入市、持续的人口净流入和人才汇聚、改善性需求坚挺、购房新政精准推进、部分优越地段新旧二手房价格倒挂等，均被业内视为上海楼市坚挺的主要因素。

严跃进指出，当前上海房地产市场稳中向好，无论是交易指标还是区域市场表现，都呈现出逐渐活跃的姿态，且具有可持续性。这恰好说明，立足全国政策导向和精准施策思路，上海持续释放政策效应，在激活合理住房消费需求的同时，更好解决了人民群众的住房问题。

“上海市场的强劲，恰对各地有较大启发，即城市基本面总体不错，其楼市一般具有较大的韧性。各地要加强对人才的吸引，持续增强房地产市场的吸引力。”严跃进说。□

“最强地级市”要建机场了

时代周报记者 曾思怡 发自广州

一向因“梅友机场”被调侃的苏州，最近因一则新建通用机场的消息引发关注。

10月12日，苏州发布《关于苏州通用机场项目社会稳定风险评估公示》，其中提到，将拟建通用机场，用于生产作业和消费服务等，项目用地约1137亩。

这是苏州机场布局一大步，却只是长三角低空经济大棋的一小步。

时代周报记者梳理发现，通用机场主要用于各种低空飞行作业的起降，是低空经济发展的重要基建之一。当前长三角三省一市通用机场之和为68座，而广东1省就有通用机场60座。

于是着急的长三角，开始加快布局通用机场建设。

具体来看，江苏计划到2035年布局通用机场35个，远期布局约70个；浙江计划2027年A类通用机场达到20个，公共无人机起降场150个；更早以前，安徽就提出到2035年全省A2级以上通用机场达65个。

数字背后，长三角全域冲刺各市各县通用机场全覆盖，有的省市甚至将医院、景区、偏远山区纳入其中。届时，在长三角“打飞的”也将成为现实。

根据测算，未来几年，我国低空经济市场规模将达到万亿级别，今年以来全国多省市陆续发布低空经济产业规划，拿出真金白银和诚意吸引上下游企业落户，低空经济相关基建也相继落地……

群雄逐鹿，长三角胜算几何？“打飞的”的日子又会在多久后实现？

通用机场建设再提速

通用机场，包括跑道型通用机场、直升机起降点、无人驾驶航空器和电动垂直起降器（eVTOL）起降场等，是提供各类低空飞行器起降的场地，被视为低空经济发展的关键性基础设施。

时代周报记者梳理发现，2016年国务院办公厅印发《关于促进通用航空业发展的指导意见》（下称《意见》），提出培育通用航空市场，推进低空空域开放，计划到2020年，建成500个以上通用机场，基本实现地级



事实上，长期以来，作为我国经济体量最大的地区，长三角发展的一大比较优势就是在于经济腹地广阔。

以上城市拥有通用机场或兼顾通用航空服务的运输机场，覆盖农产品主产区、主要林区、50%以上的5A级旅游景区。

在此背景下，全国多地通用机场建设迎来一波热潮。

时代周报记者梳理发现，2016—2023年年底，全国通用机场数量从61个增长至449个，不过较《意见》提到的“2020年建成500个通用机场”有所差距。

不过，随着“低空经济”被首次写入2024年政府工作报告，并被视为新增长引擎。在此背景下，全国多地发布低空经济发展方案，作为低空经济重要基建之一的通用机场，规划建设再提速。

截至目前，我国通用机场数量已达463座，今年以来新增21座机场完成备案/取证。

近期《每日经济新闻》梳理，全国通用机场数量最多的省份由高至低分别为：黑龙江（90座）、广东（60座）、江苏（31座）、浙江（25座）、山东（22座）、内蒙古（22座）、河北（22座）、湖南（20座）、四川（19座）、新疆（17座）。

值得注意的是，黑龙江通用机场数量居全国首位，占全国通用机场总量的两成。中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅告诉时代周报记者，黑龙江地域辽阔，且地形地貌多样，包括森林、草原、湿地等多种生态系统，这些地区往往交通不便，需要通用航空来提供便捷的交通方式。此外，黑龙江的农业、林业、矿业等产业发达，通

用航空在这些领域有着广泛的应用需求。

而广东坐拥通用机场60座，原因在于当地抢先布局低空经济、相关产业相对发达、低空飞行应用场景广泛。

着急的长三角

相较而言，长三角地区通用机场数量略显不足。

时代周报记者梳理发现，当前长三角三省一市共有通用机场68座，而广东1省就有通用机场60座。

要知道，从经济体量来看，全国GDP前5强省份中，长三角占去2席，上海则是全国经济体量最大的直辖市。

全国多地竞逐低空经济之际，通用机场作为重要基建，喊出要联合起来打造“天空之城”“低空经济高地”的长三角，必不愿再落后。

近期苏州引发关注的苏州通用机场建设规划，只是其中一小步。放眼江苏全省，现有7个通用机场，另有24个经过备案的通用机场，而根据《江苏省中长期通用机场布局规划（2018—2035年）》，到2035年全省布局通用机场35个，远期布局约70个。届时，机场密度达到每万平方公里3~4个，实现15分钟航程覆盖全省域。

浙江省今年发布的《关于高水平建设民航强省 打造低空经济发展高地的若干意见》提出，至2027年，浙江A类通用机场达到20个（现有5个），公共无人机起降场150个，实现偏远山区、海岛地区、医院及景区等全覆盖。

更早以前，《安徽省通用机场规划布局（2019—2035）》就指出，到2035年全省A2级以上通用机场达65个，实现市、县全覆盖。

上海作为直辖市面积有限，现有通用机场11座，无在建通用机场。

时代周报记者对比整理发现，若上述建设规划按期完成，未来10年左右的时间，长三角三省一市，将成为全国通用机场数量最多、密度最高的区域之一。

长三角的机遇和突破点

2023年10月，《绿色航空制造业发展纲要（2023—2035年）》点名鼓励珠三角、长三角、环渤海、成渝等优势地区设立“低空经济示范区”。

国家层面的鼓励和引导，加之地

理、产业和制度等优势，上述四个地区共同构成我国低空经济主力军。

其中又以珠三角地区势头最猛。中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力在接受媒体采访时表示，粤港澳凭借其独特的区位优势 and 先行先试的政策红利，在低空经济领域已经取得显著进展。

中国工程院院士刘大响也表示，大湾区经济基础雄厚，有先进的制造业产业体系和一流的创新动能支撑；另一方面，大湾区发展低空经济应用场景众多，潜在市场需求巨大。

比如，深圳被称为“世界无人机之都”，低空经济企业云集，2023年低空经济产值达900多亿元；广州在新能源汽车产业的基础上，也已形成低空经济全产业链，坐拥多家行业头部企业，也是国内首个载人飞行商业化运营的城市；从未来布局上，广东地区提出2027年实现低空经济产值达3000亿元，高于其他所有省份。

“但长三角并非没有后来居上的可能，要充分利用自身经济腹地广阔、市场需求旺盛等优势，加强政策引导和支持，推动低空经济产业链完善和创新。”朱克力表示。

事实上，长期以来，作为我国经济体量最大的地区，长三角发展的一大比较优势就是在经济腹地广阔。

华东师范大学城市发展研究院院长曾刚曾表示，一个普遍的规律是，科创资源往往会高度集聚于小部分城市，不过科创成果、研发成果利用，恰恰必须有广泛的腹地，大城市的研发优势可以与中小城市的生产优势结合，以此获得更低的生产成本，同时也带动了中小城市发展。

这一逻辑同样适用于低空经济。一方面，长三角城市群联合发展，不管从地理空间、行政区划壁垒，还是庞大、强大的消费人群，均为低空飞行提供了丰富的应用场景和商业化场景；与此同时，长三角本就具备扎实的产业基础和人才资源，如上海的航空产业、杭州的数字经济、南京的人才禀赋等，不同省市产业融合发展，各自发挥所长，强化规模经济。

而当“打飞的”在长三角成为现实，又将反哺长三角一体化建设，推进区域城市群互联互通，实现更高效发展。■

郑州航空港区“朋友圈”扩容：牵手粤港澳大湾区

时代周报记者 徐晓倩 发自北京

在郑州市航空港经济综合实验区（以下简称“航空港区”）的西南部，一座生物医药与大健康产业之城正在崛起。

近一年来，航空港区中原医学科学城飞速发展，再次向外界展示了“郑州速度”。133平方公里的热土上洒满了蓄势待发的种子，等待着产业硕果的落地。

其中，河南省医学科学院、河南省中医药科学院等高等科研院所先后破土动工，国药集团、通用技术集团、中信医疗、华润医疗器械等龙头央企，碧迪医疗、飞利浦医疗科技等跨国巨头纷纷布局落子；复星医药、正大天晴、远大集团等13家中国医药工业百强企业也会陆续登场。

据了解，中原医学科学城目前共入驻企业1068家，个体工商户815家，市场主体合计1883个，其中生物医药企业205家，占全区15.8%。

公开资料显示，中原医学科学城是郑州航空港区十大片区之一，是河南省构建“三足鼎立”科技创新大格局的重要组成部分，目标定位是打造开放共享的集医、教、研、产、资于一体的新型研发机构和公共平台，加快再造中原医学新高峰。

10月11日，郑州航空港区生物医药与大健康产业粤港澳大湾区合作

交流会成功举办。

河南省卫健委、河南省医保局、河南省药品监督管理局、河南省人民政府驻广州办事处、郑州航空港区、中原医学科学城相关负责人出席活动，航空港区国有投资平台公司负责人和大湾区的生物医药、医学检验检测、数字健康、合成生物、医疗器械人工智能产业领域，以及相关产业投资机构的35位企业家出席了交流会。

郑州航空港区管委会在现场分别与绿城科技产业服务集团、深圳市维普医疗科技有限公司、中科阿尔诺（深圳）生物科技有限公司、中山昱普生物科技开发有限公司签订战略合作协议。

当生物医疗行业逐渐走向成熟协同阶段，一个区域很难凭借单打独斗实现弯道超车。如何吸引全国各地活跃的经营主体、培养行业内的领军人才进而为产业赋能，成为中原医学科学城发展初期无法回避的问题。

牵手大湾区，深入推进产业落地

“这次活动，是郑州航空港区与大湾区生物医药企业家和高层次人才的一次近距离交流学习，现场的27家企业，很多都是我们多次登门拜访、面对面沟通商谈过的。”郑州航空港区产业服务与招商工作领导小组副组长徐大群在致辞中表示。

当前，大湾区是生物医药与大健康产业

的发展高地，发展态势良好，产业规模与市场潜力大，企业聚集效应凸显，国际合作优势明显，产业链日趋完善。

中商产业研究院数据显示，近年来，深圳生物医药产业增加值呈现增长的趋势，2021年深圳生物医药产业增加值146.15亿元，2023年增至186.1亿元。

“人才链、创新链、资金链、产业链是大湾区的优势所在，而郑州航空港区能够在项目落地、成果转化上发挥作用，双方的合作有利于把需求方和供方连接起来，实现更深层次的互补。”广东全域产业创新研究院执行院长颜丙光在接受时代周报记者采访时表示。

在颜丙光看来，深圳大部分生物医药企业仍处于爆发式成长的初创阶段，缺乏真正能跑出来的头部企业，而郑州所在地区拥有庞大的消费群体，能够让产品成果触达更广阔的市场。

目前，中原医学科学城已引进“两院”院士、院士级专家12人，科研人员300余人。已分三批转化了85项科研成果，转化总金额约2.5亿元。

为了推动科研成果高效落地，中原医学科学城展开了多项行之有效的措施。

据中原医学科学城管委会主任秦新东介绍，在平台建设方面，中原医学科学城整合新建了新药筛选检测、大分子药物CDMO等十大公共平台，

基本涵盖药物和医疗器械从基础研发到规模生产的全流程链条，为科研成果快速转化提供了有利条件。

其次，产业园相当于科技成果的孵化器，为企业发展打造良好的创业氛围，中原医学科学城正在建成医研园、医工园、数字健康产业园等一批专业特色产业园，承接科技成果就地转化。

此外，中原医学科学城还为企业提供资金上的支持，设立6只规模总计近200亿元的生物医药产业发展基金，打造覆盖种子、天使、创投、产业、人才等创新全生命周期的金融生态链，为科技创新和新质生产力发展提供有力支撑。

一企一策，开启精细化招商模式

据主办方介绍，此次合作交流，是郑州航空港区与大湾区生物医药产业企业家和高层次人才一次近距离交流学习，是航空港区强化服务意识、坚持主动作为、靠前服务，贴近企业发展诉求，为大湾区生物医药企业在中原大地落地生根穿针引线的一次创新。

在招商活动现场，35家企业代表介绍了公司的主营业务板块，覆盖医学检验检测、数字健康、生物医药等不同生物医药大健康细分领域。与此同时，不少企业也面临着多元复杂的问题，比如面对重投入、重研发的项目，政府方面会提供哪些支持，药

物的审批是否会开设绿色通道，当地的市场需求如何等。

“过去政府的招商引资非常粗放，只看税收、就业等因素，而我们当前正在做的是剖析每一个项目落地的痛点是什么，企业最需要什么，以精细化的管理方式，真正地解决企业发展经历的问题。”徐大群接受时代周报记者采访时表示。

“我们欢迎各类成长性较好的企业入驻中原医学科学城，希望未来的中原医学科学城将是一个百花齐放的生态，需要参天大树的头部企业，也要有灌木丛、月季花等代表着创新力量的中小企业。”徐大群补充表示。

据了解，本次合作交流会后，结合郑州航空港区和中原医学科学城产业招引需要和企业需求，河南省卫健委、省医保局、省药监局相关要素保障部门的业务负责人将前往深圳光明科学城考察深圳市脑解析与脑模拟重大科技基础设施，前往卫光生命科学园考察合成生物企业中科阿尔诺，并实地考察创新药物以及生物标记物的科研、开发和商业化企业奥萨医药集团，为后续合作项目在航空港区中原医学科学城落地做准备。

下一步，郑州航空港区将持续跟进对接，推动更多合作项目落地；同时向大湾区生物医药企业发出邀请，诚邀更多的企业家实地考察河南，合作共赢。■

REGION · 区域

段子中的铁岭 现实中的东北小城

时代周报记者 李杭 发自铁岭

10月中旬一个傍晚，唐浩站在铁岭钻石广场上，感到一阵恍惚。

落日余晖洒在高楼上，马路两旁造型别致的路灯，衬托着广场的宽阔与气派。广场中央，湖面波光粼粼，偶有微风吹来，带来一丝清爽的凉意。如果不是身后政府大楼上醒目的“铁岭”二字，唐浩几乎无法将眼前的现代化景象与记忆中的城市联系起来。

这次，唐浩是陪女朋友来旅游的，另一个心愿是重返这座他曾经工作却并未深入了解的城市。

2009年，唐浩陪朋友回家，那是他第一次去铁岭，留下的印象就只有一望无际的玉米地。但那个场景像一粒种子，开始在他心里发芽。

2013年，智能手机开始普及，唐浩又来到铁岭，做起手机生意，干得如火如荼。

唐浩后来还是回到沈阳工作，铁岭最终淡出了他的生活，就像那片一望无际的玉米地。

时间推移，铁岭成了他脑海中模糊的记忆。而在网络上，这座城市却因段子的风靡成了“宇宙的尽头”，戏谑与调侃使铁岭在网络世界中获得了新的身份。

再次走在铁岭的街头，唐浩发现这座城市确实变了许多。新区从无到有，昔日的耕地挤满了厂房和住宅，还有现代化的街道，被灯光装点的高楼无不在心急地展示铁岭的现代化。

然而，在表面的繁荣背后，隐藏着更为复杂的现实：街上老年人的身影越来越多，年轻人寥寥无几。城市的活力似乎在悄然流失。

数据显示，截至2023年年末，铁岭的户籍人口为275.4万人，其中，60周岁及以上的老年人口达到79.9万人，占总人口的29.0%。此外，2013年年末，铁岭市的总人口为301.9万人。到了2023年年末，铁岭市的总人口减少到了275.4万人。

这意味着在这大约10年的时间里，铁岭市的人口流失了约26.5万人。

城市更新基本完成，人口老龄化和外流的问题随之显现，这给城市的发展带来了新的挑战。

唐浩工作过的那家手机店，如今也受到了人口流失和网购兴起的双重冲击，生意大不如前。琳姐——他当年的同事，告诉他生意艰难，大家都在勉强维持。商铺的清冷似乎成了铁岭实体经济现状的缩影——那些曾经热闹街道，如今显得萧条沉寂。

尽管如此，铁岭人的生活节奏却没有发生太大变化。人们依旧按部就班地上班、做生意，有人赔钱，有人赚钱，社会上混日子的还在混日子，出外闯荡的散布各地，但每到过年总会回到家乡。

这，就是一个典型的东北小城，普通而真实。

从大城市到宇宙尽头

行经收费站进入铁岭，立刻映入眼帘的是“曲艺之乡，快乐铁岭”的标语。然而，对于第一次造访的外地人来说，他们更喜欢调侃一句：终于来到了大城市。

铁岭，地处辽宁北部，松辽平原的中段，历史上曾是明朝时期的重要军事要塞“铁岭卫”，有过辉煌的过往。然而时光荏苒，铁岭逐渐回归平凡，成为一个以农业为主的普通东北小城。老工业基地在时代变迁中逐渐失去活力，鲜有人再记得它的名字。

1999年的除夕夜，“小品之王”赵本山第9次登上春晚舞台。在小品《昨天、今天、明天》中，他幽默地说了一句“明年我准备带老伴出去旅游，去趟大城市——铁岭”。观众被这句台词逗得哄堂大笑，而“铁岭”这个地名也从此广为人知。对于很多南方观众来说，这是他们第一次听说这座偏远的小城。

不过，现实中的铁岭并没有因为在春晚的走红而发生太大变化。“小时候从没听说过有人因为看了电视特意来铁岭旅游。”95后铁岭人宋悦说。

之后，《马大帅》《乡村爱情》等农村题材电视剧的热播，让铁岭的形象进一步在大众心中固化。戏外的人



固执地以为电视里的乡村生活就是铁岭的一切，不过，铁岭人并不在意这种戏谑。

现实世界的铁岭，依旧保持着不紧不慢的节奏。宋悦说，在她小时候，铁岭农村的家家户户主要靠种地为生，城里人则多数在国企工作，比如说调兵山煤矿、电厂。正如时任铁岭市委书记所说，铁岭是辽宁老工业基地中的一个传统农业地区。

在工作之余，铁岭人的生活围绕着几个固定的场所展开：龙首山是铁岭的“母亲山”，登山远眺，可以俯瞰整个城市的风光；清晨的彩虹桥早市则热闹非凡，摊贩们一早便摆满新鲜的蔬果、肉类和热腾腾的早餐；龙首市场和银州贸易城是市民周末采购、闲逛的好去处。

到了晚上，铁岭人乐于扎进烧烤摊，伴随着炭火的滋滋声，把漫长的寒冬压缩成一把生串，几瓶啤酒。

2020年，东北脱口秀演员李雪琴的一句“宇宙的尽头是铁岭”在网络上引爆话题。这句充满无厘头的幽默感的段子，把铁岭重新带回了年轻人的视野。一时间，铁岭从“东北乡村”的象征变成了“松弛感”的代名词。许多在都市生活中倍感压力的年轻人，开始将铁岭视为一个精神寄托地，认为这里远离复杂的社会规则和竞争压力，能找到一份难得的轻松感。

随着2024年的到来，恰逢《马大帅》开播20周年，一股怀旧之风兴起，吸引着越来越多的人前来探访这座小城，王晨也是其中之一。

今年国庆假期的最后一天，王晨来到了铁岭。这趟旅行他早在辞职前就已经计划好。辞去城市里的工作，他只想寻找一片属于自己的宁静，在他的心中，电视剧里的铁岭仿佛是一种象征：无论是创业失败、感情受挫，还是被误诊为癌症，剧中的人物从未被彻底击垮，反而在最艰难的时刻依旧坚持着。王晨觉得，自己也需要这样的精神力量。

在这里，王晨遇到了很多像他一样的年轻人，他们去铁岭站打卡，到维多利亚国际娱乐广场致敬彪哥，然后在留言板上写下一句《马大帅》里范德彪的经典台词“爱咋咋地”。

在王晨心里，这座小城早已超越了地理上的“宇宙尽头”，成为了一种精神的归宿。每个人在生活中都或多或少背负着压力和焦虑，而铁岭，成了他们暂时放下这些负担、寻找自我、重新出发的地方。

“还回铁岭吗？”

当王晨们因生活的疲惫选择来到铁岭寻找片刻喘息时，25岁的宋悦却在策划着一场从铁岭的“出逃”。

大学毕业后，宋悦和大多数同龄人一样，选择离开这座小城，去大城市打拼。她在沈阳的几年里，做过销售、行政，也尝试过各种兼职，拼命想要扎根在更广阔的天地中。

每次回到铁岭，亲戚朋友总是问她：“还回铁岭吗？”她总是摇头，笑着说：“回不来了，外面机会更多。”然而，生活没有剧本，故事不会像她期许的那样发展。

2021年毕业后的三年，宋悦一直在沈阳从事销售工作。刚开始她满怀激情，认为自己能在行业内闯出一片天，但现实中的巨大的工作压力和频繁的应酬迅速消耗了她的热情。日复

一日的加班和无休止的奔波让她身心俱疲，身体也逐渐发出警告，频繁生病。最终，她作出了一个艰难的决定——裸辞，回铁岭休养。

回到家乡的第一天，宋悦走在铁岭的小街上，周围的一切似乎都没有太大的变化。依旧是那些熟悉的店铺，依旧是那些慢节奏的生活，但与她记忆中相比，似乎少了些生机，更多的是一种落寞的静止感。

2023年年末，铁岭全市总人口275.4万人，GDP总量764.6亿元，在辽宁14个城市中排名倒数第二，仅高于阜新市。

这种经济状况在就业市场上尤为明显，许多年轻人在寻找工作时，常常感到机会稀缺，条件苛刻。

宋悦去应聘一家体检中心的行政岗位时，面试官穿着拖鞋，却指责她的着装不够正式，而这份工作提供的工资仅有2000元，工作内容还需要兼任客服和前台。“这还能算是一份工作吗？”宋悦心里五味杂陈。

另一场面试更让宋悦感到难以理解。她去应聘一个数据统计员的兼职，结果面试官让她在小区门口等了10多分钟，进到办公室后谈了一会工作内容后，开始问她上班时能否接受穿黑丝袜，以“提高专业形象”。宋悦愣住了，她心里更加清楚，这里的工作环境和她期待中的差距到底有多大。

但宋悦并不是唯一回到铁岭的年轻人。近年来，不少在外漂泊的年轻人像她一样，出于各种原因选择暂时回家，试图在熟悉的家乡找到一片安宁，休息片刻。然而，真正能够在铁岭找到出路的人少之又少。

铁岭的现实摆在眼前：工作岗位少，薪资低，好的公司屈指可数。

用当地人的话说：没有核心支柱产业。那些基础岗位较低的薪资和工作内容的单调让有追求的年轻人望而却步。在这些岗位上，即使是愿意妥协的年轻人也会因为缺少长期发展而感到不安。

经历几次让人无语的面试后，宋悦逐渐意识到，铁岭的现实和她曾经想象的家乡有着巨大的落差。她曾以为，回到家乡至少能有一份相对稳定的工作，享受一段平静的时光。然而，现实却一次次地打破了她的幻想。那些工作机会，不仅薪资低，要求苛刻，甚至还夹杂着让人难以忍受的荒谬。

每当走在街上，宋悦总能遇到一些熟悉的面孔，但这份熟悉感并没有带来多少安慰。相反，它让她更加清楚地看到，铁岭的变化几乎停滞不前。她想到自己在沈阳的那段时光，虽然压力大，工作也不轻松，但至少她感到自己在前进，有目标，有追求。而现在，回到铁岭似乎让她的冲劲无处释放，她像个铁岭版的堂·吉珂德，无时无刻不与那些既真实、又无法触碰的现实作斗争，最终精疲力尽。

宋悦开始重新思考自己的选择。离开沈阳的初衷是为了逃避，想给自己一段时间来调整状态，但现在看来，这次回家并没有让她找回内心的平静。相反，生活的现实更加沉重地压在了她的肩上。

李雪琴口中的“宇宙尽头”虽然温暖，但终究承载不了许多年轻人的梦想。

“总觉得少了点啥”

唐浩此次回到铁岭，主要是陪女

朋友来打卡。女朋友在网上看到“宇宙尽头是铁岭”的段子，对这个小城充满了好奇。趁着假期，两人一起踏上了这趟旅程，想亲自探访这个频繁出现在网络上的地方。

走在铁岭的街头，唐浩感受到了一种既熟悉又陌生的氛围。

虽然近年来新区的建设让城市面貌焕然一新，但那些曾经繁忙的老城区，如今显得有些萧条。广场边的商铺寥寥无几，既然人们已经习惯于线上消费，也就难怪广场冷冷清清。街道上，年轻人寥寥无几，更多的是悠闲的老人和拉着孩子的中年人。

唐浩回忆起自己在铁岭工作的日子。那时智能手机的普及让生意红火，每天的顾客络绎不绝。然而，近年来，随着电商的崛起，实体店生意日益艰难。现如今，琳姐的手机店几乎没有顾客，店内只有零星的维修业务。“以前一个月能赚几万元，现在能保本就不错了。”琳姐无奈地说。这样的变化不仅是商业模式的转变，更是这座城市经济活力的衰退。

在去开原的路上，唐浩发现，曾经种满玉米和大豆的田地里，一些村庄正在转型发展苗圃产业。梁家台村便是其中的代表，苗圃生意为村民带来了可观的收入，不少富裕家庭还开上了路虎、奥迪和汉兰达。

然而，大部分村庄依然依赖传统农业，村里冷清，年轻人多外出打工。据铁岭市清河区发布的调研报告《关于加强“空巢村”基层治理的调查与思考》显示，部分村庄常住人口中60岁以上的老年人占比超过70%，而青壮年劳动力仅占极少数。

在农村地区，“空巢”不是孤例。据第七次全国人口普查披露的数据：居住在城镇的人口占63.89%，居住在乡村的人口占36.11%。其中，15~39岁的年轻人常住在乡村的比例低于30%。

武汉大学中国乡村治理研究中心一位研究员认为，其实不必过于担心农村的“空巢化”现象，这是城镇化过程中不可逆的自然结果，“并非农村人口留在农村就是好事”。而清华大学政治经济学研究中心主任蔡继明表示，农村“空巢化”的长期负面影响应当得到高度重视。

如今的铁岭，就站在这样的时代。面对着人口减少与产业转型的双重挑战，在现代化与传统之间徘徊，既承载着年轻人对未来的憧憬，也承受着岁月留下的沉重印记。

秋日的中午，开原的一家烧烤店里飘着浓郁的烧烤香气。还没到饭点，店里已经坐了几桌客人。角落里的一桌中年人喝着啤酒，边聊边笑，让这座平凡的小城添了几分热闹。

“孩子回来就好，但在外面待久了，谁还能在这里待得住呢？”一个中年男人叹道。

另一个人附和道：“这地方，总觉得少了点啥。”

唐浩默默听着这些话，心中升起一种复杂的情感。第一次来到开原，他发现眼前的小城与网上调侃的“宇宙尽头”截然不同。没有那些喧闹夸张的戏谑，而是千千万万座安静而平凡的小城，能提供的只是短暂的宁静，却承载不了太多关于理想的梦想。

这座小城，和许多小城一样，走得慢，留下的只是时间的脚步和偶尔一声轻叹。■

“回来就好”



张家界一古城陷破产边缘： 新造古城难逃生死局

时代周报记者 曾思怡 发自广州

斥资20多亿元建造的大庸古城，今年频频在业内引发讨论，不过不是因为好玩、热闹，而是因为太冷清。

社交媒体上，搜索“大庸古城”，在旅行博主的营销文案里，这是前往张家界多日游推荐的目的地之一；但在普通游客分享的动态中，“冷清”“小众”成为常见词汇，所拍照片也仿佛“空城”；还有当地人，“以为烂尾了”。

在张家界市民小海印象里，“大庸古城，好像是南门口河边那些古建筑，上次去还是去年”。

冷清背后，大庸古城未来“生死成谜”。

今年9月，“山水旅游第一股”张家界(000430.SZ)发布公告称，湖南省张家界中级人民法院于9月11日裁定受理湖南泓瑞电梯有限公司对张家界旅游子公司大庸古城发展有限公司的重整申请。

若重整失败，大庸古城存在被宣告破产风险，成为第一个被破产或重整的古城。

不止大庸古城。

过去数年，新建或者改造古城古镇，几乎被视为城市文旅布局必备环节，其中不乏许多古城古镇缺乏历史文化依据、凭空而起，甚至从布景到业态如出一辙：水泥基地木头外壳的沿街建筑，街边店铺多为花茶店、烤鱿鱼、臭豆腐、童年零食、汉服馆等“全国古镇连锁”，以及无生活痕迹的仿古住宅、或一眼看破的NPC“伪装土著”……

千篇一律的古镇，让游客乘兴而来、败兴而归，甚至对没见过的古镇也失去信任。于是相当一部分斥资几亿元至十几亿元建起来的古镇们，门庭冷落、营收惨淡，成为无可避免的结局。

当前古镇过剩了吗？那些名声在外、经济和文化价值颇高的古城古镇们，又做对了什么？

斥资20多亿元建“空城”

大庸古城里的冷清，早就写在年报里。

今年4月，“山水旅游第一股”张家界披露2023年年报，公司全年营收4.2亿元，净利润-2.39亿元。

子公司大庸古城亏损成为拖垮张家界业绩的核心因素，全年大庸古城营业收入520.86万元，净亏损高达2.49亿元。

这与初期每年创收4.9亿元的想法相去甚远。

梳理发现，大庸古城建于2016年，被当地赋予增加老城休闲业态、



留客增收的期待。彼时设想，该项目总投资预算18.8亿元，建成后每年进账4.9亿元，净利润1.8亿元以上，10年即回本。

不过大庸古城实际建设耗资24.43亿元，2021年投入试运营，有媒体曾计算，过去4年大庸古城累计亏损达到6.47亿元，占张家界累计亏损额的89.12%。

早前张家界复盘大庸古城业务指出：“国内古城古镇项目粗放化的扩张发展模式严重脱离市场实际，大庸古城找准合适的定位和市场发展空间是公司未来发展的关键。”具体措施上，张家界称，将加强现有项目的营销推广及业态完善，全力激活大庸古城资产，同时积极推动大庸古城产品、服务、模式创新，积极寻找合作伙伴，整合发展大庸古城业务。

然而今年9月份，因大庸古城未能清偿其欠泓瑞电梯的到期债务且明显缺乏清偿能力，湖南省张家界中级人民法院裁定受理湖南泓瑞电梯有限公司对张家界旅游子公司大庸古城发展有限公司的重整申请。

若重整失败，大庸古城存在被宣告破产风险，成为国内第一个被破产或重整的人造古城。

古镇兴衰

大庸古城发展只是众多失意古镇的缩影之一。

在过去十几年轰轰烈烈的古城古镇建设中，不乏城市在斥资几亿元、十几亿元建设古镇后，收效不佳，或门庭冷落，或草草收场。

要问古城古镇为何衰败，先看其因何而兴？

古镇旅游最早兴于江浙一带。

周庄是享誉世界的“中国第一水乡”，坐落于上海和苏州之间。20世纪，周边区域大兴乡镇工业之际，周庄因交通落后、电力供给受限，工业化进程滞缓，但也保留了大量古朴的桥梁、

民居，放眼随处可见“小桥流水人家”的风景。

后来，被保存完好的水乡古镇，开始打动周边看惯了楼房和厂房的人们，古镇旅游就此兴起。

从20世纪90年代中期开始，在周庄率先出圈的引领下，江浙一带的古镇提出“旅游兴镇”的口号，众多古镇效仿开发古镇旅游，古镇旅游进入快速开发期。

正所谓，人间烟火气，最抚凡人心。古镇旅游的兴起，其本质正是在快速城镇化、现代化进程中，大量新建筑取代旧建筑、新生活方式取代旧生活方式的背景下，为民众提供一个暂时回到过去、感受烟火气的去处。

在这样的需求下，加之文化复兴、文旅融合、乡村振兴、经济高速发展、大量房企携资进场，过去20年，我国古城古镇建设轰轰烈烈。

公开数据显示，当前我国共有古镇、古城约2800座，几乎每个县都标配一座古镇，不过真正“在编”、被列入中国历史文化名镇名单的仅有300多座。

然而，古镇建设大干快上，一个后果就是同质化严重。这与古镇旅游兴起的初衷相去甚远，也成为诸多古镇经济账坍塌的原因。

2800座古镇，路在何方？

中国旅游景区协会专委会专家丁盟告诉时代周报记者，当前我国古镇建设明显过剩，大部分古镇都面临游客稀疏、营收惨淡的困境，而深究背后原因，在于诸多古镇项目从规划设计到建设运营环节都存在问题，或因地方政府规划过于超前，或因房企以古镇之名行房地产之实，未因地制宜，未遵循市场规律，重视短期利益而忽略长期发展。

举个例子。烟火气是古镇的核心吸引力，但很多古镇选择将原住民迁走，古民居、仿古住宅内毫无生活痕迹，又或者由工作人员扮演“土著”，

让古镇意蕴大打折扣，保留原住民增加古镇吸引力，已经成为业内共识，“道理大家都懂，但如今很多古镇还是选择迁走原住民，换取更高效的管理、或者利用土地置换一些东西，为短期利益牺牲长远发展”。

丁盟表示，当前发展较好的古城古镇，如平遥古镇、大理古城、丽江古城、乌镇、周庄等，大都本身就有厚重丰富的历史文化，旧有建筑、景观也保存、维护得较好，颇具地方特色。但我国现有古镇景区却接近2800座，“其中相当一部分都是无中生有，凭空建起一个古镇，没有历史文化支撑，场景设计、商业形态又千篇一律，游客为什么要来？”

以大庸古城为例。

“大庸古城可能是想效仿凤凰古城，但是后者有浓郁民族风情、沈从文的《边城》更是让其闻名遐迩，但大庸古城不具备这些文化特色。”丁盟认为，张家界文旅最大的特色在于山水资源，城区历史文化并不足以支撑新建一座古城，全局设计的失误又加重运营管理的难度，当前古城冷清、亏损的结果也并不让人意外。

此外，有的古镇虽历史文化方面有所欠缺，但通过探索细分赛道、挖掘特定游客群，同样能够实现良好效益，“无锡拈花湾虽然是无中生有、从零起步，但通过打造禅意旅居度假综合体，与其他江南古镇形成显著差异，且坐拥长三角庞大客源，成为古镇细分赛道的一个成功案例”。

不过，照搬成功案例，有时候是高效、省事的，但有时候也是危险的。

丁盟表示，当前一些受欢迎的古城古镇的经验的确值得借鉴，但也要紧密结合地方特质，比如现在长三角、珠三角的古镇数量多、热度高，一个重要原因就是有庞大客源支撑，其他地方如果照搬这些区域的成功案例，却没有同样庞大的客源支撑，经营起来也会困难重重。■

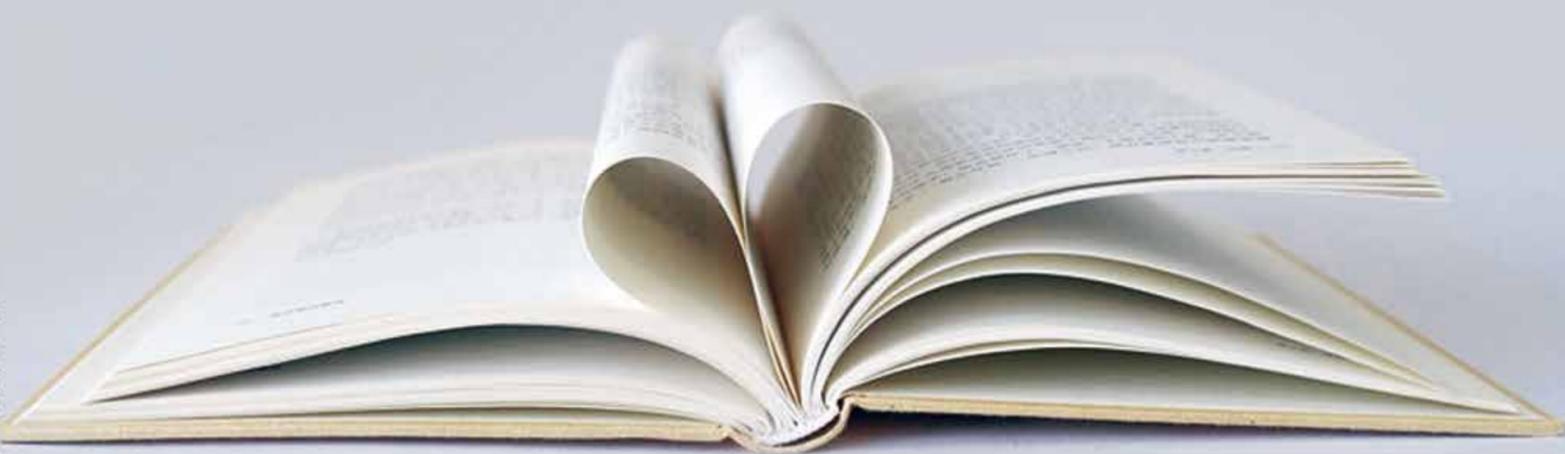
2.49

亿元



全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

越南制造 难撑新能源汽车梦

时代周报记者 马欢

在激烈的全球新能源汽车市场上，越南也想分一杯羹。

今年以来，越南政府出台多项政策，在其国内普及新能源电动车(EV)。在更早的2022年7月，越南政府就批准了“绿色能源转型计划”，计划到2050年，所有机动车换成电动或绿色能源车辆。

越南还诞生了Vinfast这样的电动车企业，被称为“越南特斯拉”，一度市值排名全球车企第三，并正试图打入美国市场。

数据显示，2024年第一季度，越南电动汽车销量同比增长400%以上，销量约占同期东南亚电动汽车总销量的17%。

越南汽车制造商协会(VAMA)政策小组委员会主任阮忠孝表示，电动汽车趋势将在2024年持续爆发，消费者对电动汽车的需求将会增加。

BMI Research更是预测，2023—2032年，越南电动汽车销量每年将增长25.8%，达到6.5万辆，高于2022年的8400辆。

在新能源造车这条道路上，越南制造能走多远？

“越南特斯拉”的泡沫

越南北部海防市安阳县，有一处860亩的新能源汽车制造园区。

在这里的工厂，可以看到顶级的机械自动化设备，长达4公里的输送装配线，超过1000多的机器人手臂快速旋转。

这家车企叫做Vinfast，是越南第一个真正意义上的本土汽车品牌，由越南首富潘日旺于2017年创立。成立之初，就肩负越南汽车产业的众望，潘日旺野心勃勃，声称要打造“越南人自己的汽车”。

口号很响，但Vinfast缺乏汽车核心技术和研发能力，其生产线虽然先进，却堪称国际“大杂烩”。在燃油车时代，Vinfast搭上了包括通用在内的各大欧美车企，而随着新

能源车风潮在近年来兴起，2021年，Vinfast又改道电动，其电动车的多项核心技术，均与其他国家的供应商合作。

与其说“越南特斯拉”在自主造车，不如说是深度依赖其他国家和地区的新能源车产业链。

但这并不妨碍Vinfast被国际资本看好。2023年8月15日，Vinfast登陆纳斯达克，上市首日，市值达到860亿美元(约合人民币6118亿元)，此后，市值更是一度蹿升至2000亿美元(约合人民币1.42万亿元)，仅次于特斯拉和丰田，震惊全球市场。

狂欢散去，泡沫也跟着破灭。数据显示，2023年全年，Vinfast共交付34855辆电动汽车，没达到之前设定的目标4万辆。这一年Vinfast净亏损超过20亿美元。

不仅如此，据彭博社报道，Vinfast的美国市场也迟迟打不开，其位于美国北卡罗来纳州的电动汽车工厂，已由原计划的2025年推迟至2028年开工。

由于销量达不到预期，Vinfast股价也一路暴跌，时至今日，其市值仅有88.13亿美元(约合人民币627亿元)，不到最高时的1/20。

Vinfast是整个越南的汽车产业的缩影，具有明显的两面性：一方面工业制造尚处在较早的发展阶段；另一方面，其投资思路与经营策略早已与国际接轨。

政府大力激励

尽管Vinfast并未真正打开国际市场，但越南政府支持的电动汽车(EV)转型浪潮已成大势。

早在2022年7月，越南政府就批准了“绿色能源转型、减少交通领域碳和甲烷排放行动计划”。根据该计划，到2040年，越南将逐步停止生产、组装和进口使用化石燃料的汽车；到2050年，所有机动车将换成电动或绿色能源车辆。

今年以来，越南政府还出台了多项针对电动汽车的优惠政策，包括免登记费、减免特别消费税等，以刺激

消费者的购买热情。

8月，越南政府更是在一份声明中透露，将为电动汽车充电站提供电价补贴，目前这份计划已经于9月中旬提交，等待进一步审批。这份声明指出，政府还将致力于制定电动汽车生产和进口的激励措施，以及鼓励用户从内燃机汽车转向电动汽车的激励措施。

越南电力集团也在今年投入超过1020亿越南盾(约合人民币2871万元)，用于修建电力基础设施，为电动汽车提供基础设施层面的支持。

如今的越南市场上，除了Vinfast，各家汽车厂商都在逐步转向电动汽车和使用“绿色”能源的汽车。在河内、胡志明等城市，随处可见油电混合动力车和纯电动汽车。

越南汽车制造商协会(VAMA)预测，到2030年，越南电动汽车数量将达到100万辆，到2040年将增至350万辆。

俄罗斯科学院远东研究所越南经济专家弗马泽林相信，越南完全有能力制造国产汽车，甚至能够胜任航天船制造项目。

因为越南不仅有建立本国汽车工业的所有条件，而且有能力生产一切汽车制造用的材料。



到2030年，越南电动汽车数量将达到100万辆，到2040年将增至350万辆

“AI反对者”获诺贝尔经济学奖 曾表示人工智能不会大幅提高生产力

时代周报记者 申谨睿

10月14日，2024年度诺贝尔经济学奖得主揭晓。因“制度如何形成及其对社会繁荣影响的研究”，MIT教授达龙·阿西莫格鲁(Daron Acemoglu)、MIT教授西蒙·约翰逊(Simon Johnson)、芝加哥大学教授詹姆斯·A·罗宾逊(James A. Robinson)共同获得这一奖项，三人将分享1100万瑞典克朗(约合人民币747万元)奖金。

达龙·阿西莫格鲁1967年出生于土耳其伊斯坦布尔，现任麻省理工学院经济系教授，研究领域包括宏观经济学、政治经济学等。阿西莫格鲁被认为是一位支持监管市场经济的中间主义者，他常常对政治问题、贫富差距和许多具体政策发表评论。

詹姆斯·A·罗宾逊出生于1960年，现任美国伊利诺伊州芝加哥大学教授。罗宾逊的主要研究方向是政治经济学与比较政治学、经济与政治发展，他利用严谨的统计方法和案例分析来研究经济发展的政治制度基础，对拉丁美洲和撒哈拉以南的非洲尤为关注。

阿西莫格鲁与罗宾逊一起编写了《国家为什么失败》等著作，对国家经济的讨论造成了深刻的学术与舆论影响。

西蒙·约翰逊1963年出生于英国谢菲尔德，是美国麻省理工学院教授。他与阿西莫格鲁合著了《权力与进步》一书，曾任国际货币基金组织首席经济学家。

更注重基础理论贡献

“在诸多经济学家中，阿西莫格鲁不仅研究领域覆盖范围广，且其研究成果影响力大。”上善资本集团首席经济学家、前香港大学金融系教授夏春对时代周报记者表示，阿西莫格鲁的研究范围覆盖宏观经济学、劳动经济学、发展经济学、政治经济学、网络经济学等领域，几乎在每一个领域都作出了杰出的贡献。

据IDEAS，阿西莫格鲁的论文引用率在经济学家中排名第三。“作为阿西莫格鲁长期合作的搭档，罗宾逊和约翰逊也具备相当的研究实力。

前几日，已经颁布了的诺贝尔物理学奖和诺贝尔化学奖均与人工智能领域相关。

因此，不少业内人士预测诺贝尔经济学奖也或将颁给人工智能领域的学者。因最有影响的研究集中于机器学习方法在经济学中的应用，斯坦福大学商学院技术经济学教授苏珊·阿西(Susan Athey)曾被业内认为是今年诺贝尔经济学奖的热门人选。

“虽然人工智能的发展已逾10年，但相对来讲，经济学中还存在许多更具价值的研究领域。”夏春告诉时代周报记者，经济周期、经济波动、企业竞争等仍是传统经济学中的主流课题。

“由于学科特点的不同，尽管经济学家对于人工智能的经济影响进行了大量的研究，但是目前还没有产生重大的理论突破。”香港致富证券首席经济学家肇越向时代周报记者解释称，人工智能在物理、化学等自然

科学领域迅速得到了广泛的应用，但因经济学具备一定的人文科学特征，其基本理论源于社会经济现实的发展，人工智能与经济学产生关联尚需时日。目前阶段，人工智能在经济发展中的推动作用体现在数量分析和模型优化等方面，还难以形成重大理论突破。

肇越表示，尽管这些年诺贝尔经济学奖先后颁发给不同细分领域的经济学家，但其中一个共同的特点是，奖项选择了那些对于经济学基础理论有重大贡献的经济学家。

肇越举例说，人工智能对于经济发展的推动作用，有可能成为诺贝尔经济学奖关注的课题，而就当前人工智能的发展来看，想要出现基本原理方面的重大进步，行业还有必要继续创新。

肇越总结道，往年诺贝尔经济学奖得主往往存在3个共性——长期从事基础理论教学而非研究机构研究、对原创基础理论具备较大贡献、不追求当下热点但研究成果来自对现实的观察。

评奖角度日益多元

“近几年的诺贝尔经济学奖得主普遍较难预测，但不可否认，该奖项的评选角度越来越多元。”夏春称。

2023年，诺贝尔经济学奖授予了哈佛大学经济学教授克劳迪娅·戈尔丁(Claudia Goldin)，表彰她对促进女性劳动力市场结果理解的研究。

夏春还指出，近年诺贝尔经济学奖的得主有年轻化趋势，且更加关注女性学者。

深度依赖进口零部件

然而，在汽车制造方面，想要实现完全自主，谈何容易。

尽管这两年，越南当地的汽车国产化率已超过70%以上，但不少零部件依旧严重依赖进口，不少车型的零部件自给能力甚至低于20%。

整个越南的新能源汽车产业链，呈现出的特点是拥有部分充足的原材料，但缺少核心技术，主要以零部件组装为主。

为了扶植本地汽车制造，越南整车进口关税依然高达近80%，但大幅降低汽车零部件的进口关税。绝大多数进入越南的外资车企都采用了全散件组装模式，在越南组装汽车。

同时，这些在越南组装汽车的外资车企，必须转让技术给当地组装厂。

例如，越南政府曾要求韩国现代汽车公司向当地合作伙伴转让技术，并将其本地化率提高至40%以上。

越南渴望更多与新能源汽车相关的外资企业进驻，与此同时，不少外资的汽车产业链也希望能进一步走入东南亚市场。

“越南作为新兴市场经济体，近年来承接了较多的消费电子产能转移，相关产业链配套也不断得到完善。”国内的动力电池厂商欣旺达表示，该公司已经宣布，将通过其下属子公司，投资建设越南锂电消费类锂电池工厂项目。

当然，越南的现状也让一些外企踌躇不前。

韩国工商总会在越首席代表金亨模直言，越南已于2024年起实施的全球最低税负制，加之今年7月将调涨全国每月基本工资6%，这些都会提高劳动和人力成本。

加上包括电力在内的基础设施有待改进，这些恐怕都将削弱越南对外国公司的吸引力。

Vinfast希望，能吸引更多的合作伙伴到其园区投资，并在当地建立工厂产线。这样，在供应Vinfast之外，也可以供应给其他厂商。“大家都在看Vinfast，但我们想的是能不能活下去。”Vinfast负责人说。□

马斯克星链抢占印度市场 安巴尼暂落下风

时代周报记者 刘沐轩

一场亚洲首富安巴尼“挑战”全球首富马斯克的商战，在印度悄悄落下帷幕。

这场商战围绕着印度对卫星宽带频谱的分配制度，关乎马斯克的卫星宽带服务“星链”能否低成本地进入印度市场。

据咨询公司德勤预计，印度的卫星宽带市场规模每年将增长36%，到2030年将达到19亿美元（约合人民币135亿元）。

此前，马斯克提倡卫星宽带频谱应按照国际惯例实行行政分配，各公司以政府预先设定的价格获得频谱资源。这也意味着，如果频谱资源即刻发放，星链作为目前全球唯一有能力提供大规模服务的卫星宽带系统，几乎可以独享这一频谱资源，直至亚马逊的Project Kuiper或安巴尼的JioSpaceFiber等新入局者的到来。

但信实集团董事长安巴尼亲自致信印度的电信部长Scindia提出抗议，认为应该提高外国卫星宽带业务进入印度市场的门槛。安巴尼主张对频谱实行拍卖制度，价高者得。他的抗议一旦成功，将大幅拉高星链进入印度市场的成本，抵消星链作为技术领先者的先发优势。

10月16日，印度电信部长Scindia表示，鉴于世界各国的宽带频谱都实行行政分配，印度将顺应这一趋势。但卫星宽带频谱不能免费提供，地方监管机构将监督这一资源的定价。

这一表态相当于回绝了安巴尼的抗议，但对马斯克而言，要彻底拿下印度市场并不容易。

马斯克的问题：星链太贵

盛产IT人才的印度，却存在严重的数字鸿沟。印度市场对包括星链的卫星宽带在内的各种网络基础设施都有着充足的需求。

截至目前，印度全国仍然有35%的人口无法使用网络，农村地区的宽带普及率更是仅有3%。这还是印度总理莫迪自从2015年提出“数字印度”以来，长期投资网络基础设施建

设后的成果。

对于这种情况，马斯克曾在2023年与莫迪进行会面时表示，星链对于那些没有互联网的偏远村庄来说非常有用。

相比于地面上广泛应用的光纤和基站，卫星宽带的优势在于能全天候、方便快捷地保证网络和数字信号，能够覆盖飞机和游艇上的信号。对于铺设光纤成本过高的印度某些偏远地区，星链或许是当下最好的选择，仅需一套信号接受设备即可上网。

近年来星链最著名的实例，莫过于在乌克兰大量基础设施遭破坏时，马斯克自掏腰包让其战时区域用上星链，保障了这些区域的网络信号。

目前，马斯克的星链已经覆盖全球超过100个国家和地区，用户数量超过300万。星链在卫星宽带领域不仅是最早的开拓者之一，也是目前唯一有能力提供大规模服务的行业龙头。

但面对印度市场，星链却有一个致命问题：太贵。

虽然可以免费试用30天，但星链每月的网费价格仍然是大多数国家电信运营商的数倍。而偏远地区通常又相对贫困落后，这些地区的人们几乎没有能力自费购买星链的服务。

按照此前星链印度地区负责人透露的细节，印度的星链卫星千兆宽带初步定价月费为7425卢比（约合人民币628元），并需要在首次使用时支付37400卢比（约合人民币3167元）的专用硬件。

尽管与美国月费120美元（约合人民币855元）、硬件400美元（约合人民币2849元）的套餐相比，这一定价已经便宜了不少，但安巴尼的Jio在印度提供的地面光纤宽带服务月费为699卢比（约合人民币59元），仅需星链7%左右的价格，还包上门安装，硬件免费。

此外，地面光纤宽带的网速理论上限是1000兆，而星链的网速理论上限仅为220兆。

Jio的卫星服务名为JioSpaceFiber，目前已经在印度的4个偏远地区测试了信号，还未公布服务上线的具体时间。但对于服务价格，Jio表示会一如既往地保障其“高度

实惠”。

安巴尼抗议：为了做规则制定者

此前，两位富豪的争议关键，在于对印度法律的解释。

印度法律对卫星宽带频谱的分配制度，沿用了2G时代以来的行政分配制度。

行政分配将频谱视为自然资源，允许多家运营商共享频谱，可以提高资源利用效率。对消费者而言，这种分配方式也有不小的好处，因为共享频谱的运营商不容易集体涨价。

对印度政府来说，行政分配意味着可以获得每个卫星服务频谱年均营收的1%作为税收，而安巴尼所倡导的拍卖频谱，则意味着印度政府可以一次性获得大笔财政收入。

据《印度时报》援引印度卫星网络行业专家表示，目前的行政分配制度有利于马斯克。

在卫星服务领域，星链有着先发优势，已有超过6000颗卫星在近地轨道提供服务，而且马斯克自家公司SpaceX打造的星舰还在不断发射星链卫星。

相比之下，同行们则落后太多。安巴尼的Jio并不具备自主发射卫星的能力，只能选择与总部位于卢森堡的SES Astra合作，非营利组织CelesTrak表示，信实电信计划使用38颗卫星。而亚马逊创始人贝索斯的Project Kuiper预计最早要到明年才发射卫星。

因此，为了拖延时间，也为了“维护公平的环境”，安巴尼提出新兴领域的卫星服务频谱应该实行拍卖制。

值得注意的是，安巴尼提出实行拍卖制的形式十分直接。

印度电信部门在注意到此次业内争议后，公开发布了一份文件，向各家企业征求咨询意见。

但安巴尼的信实集团却直接致信印度电信部长Scindia，并直言行政分配卫星宽带频谱的想法是“错误的”，为了“确保卫星通信和传统网络之间的公平竞争”，建议印度有关部门拍卖卫星频谱，并重新发布咨询文件。

安巴尼还打起了“民族主义牌”，

特别提醒印度电信部门要警惕“外国竞争对手进入印度的语音和数据服务市场”。

值得一提的是，作为该领域的业内组织，印度宽带论坛集体反对安巴尼所呼吁的公平竞争环境，认为信实的反对是对技术和法律的误解。

印度调研机构Koan Advisory的统计也显示，在印度电信部门就卫星频谱举行的公开咨询中，总计有64份来自企业、行业团体和其他机构的回应，其中48份赞成行政分配，12份支持拍卖，其余4份持中立态度。

“外资坟场”的风险

目前，卫星频谱之争暂时落下帷幕，但马斯克仍担心印度对外资企业的政策反复。

因此前在推广星链的服务时，马斯克就曾在印度吃过亏。

由于星链几乎以一己之力开拓了卫星宽带服务这一市场，大多数国家还没有针对这一新领域制定相关政策。例如在印度隔壁的斯里兰卡，马斯克在网上向当地用户开放预约的同时，与斯里兰卡政府取得联系，仅用2个月就拿到了星链服务上线的所有许可。

但在印度，马斯克的推广方式不灵了。

2021年，马斯克直接在网上向印度用户开启预约，并收取了每人99美元的订金。当时，注册人数迅速达到了5000人。

但很快，印度电信部门就指出星链没有申请许可，并要求其退还所有印度用户的订金。最终，马斯克只能作出让步，退还退款并于2022年年底提交了正式的许可提案。

此前放出豪言要在印度销售20万台终端的星链印度高管Sanjay Bhargava也因此辞职。

马斯克的星链在获得由印度电信部门发放的全球卫星移动个人通信服务（GMPCS）许可证后，又被要求向印度国家空间促进和授权中心申请建立地面基站的许可。

到了2024年，印度政府才没有继续要求星链申请许可，轮到由印度电信部门分配频谱的“最终阶段”。

马斯克的遭遇并不孤单，事实上，

印度经常因明显的地方保护主义政策而被称为“外资坟场”，还经常发生政策反复、追缴罚款等情况。

比如2015年就进入印度设厂的小米，在2022年1月突然被印度税务局判定为违反《外汇管理法》，遭到罚款65.3亿卢比（约合人民币5.53亿元），还有7.25亿美元（约合人民币51.6亿元）的资产遭到冻结。其中，小米用在印度赚取的资金支付美国高通公司的专利费用，也被认为是违规行为。

2014年，来自韩国的三星在印度被罚税2亿美元，2023年又因为违反环境规模被罚款超1亿美元。美国科技巨头苹果也一度碰壁，早在2022年苹果就因垄断商店被当地政府下达了11亿元人民币的罚单。此外，包括谷歌、沃达丰、亚马逊、富士康在内的一众国际知名巨头，都曾栽在印度手上，这也让外界对印度投资环境产生了不小的担忧。

与此同时，印度本土的企业巨头也擅长使用地方保护主义的武器，其中就包括安巴尼和他的信实集团。

安巴尼的信实集团是一个跨越石化、电信、生物科技和零售等行业的超级巨头，长期受益于印度的地方保护主义和牢固的政商资源。今年7月，连印度总理莫迪都亲自登门为安巴尼小儿子阿南特庆祝婚礼。

2008年，上海电气曾与信实集团合作建设印度莎圣电站项目，合同金额为13.11亿美元（约合人民币93亿元）。但在2015年电站投入商业运营后，信实迟迟未支付尾款。上海电气在印度申请仲裁后，反被信实索赔21亿元人民币。虽然索赔被孟买法院驳回，但上海电气直到2023年才宣布仲裁胜诉，收款进度达到90%。

在此次与马斯克的卫星频谱分配竞争中，信实集团在致信印度电信部门时表示，“不能损害印度企业的利益”，且担心星链会复制亚马逊在印度电商领域的成功。

亚马逊在进入印度市场后，被禁止售卖自营产品，还被要求在印度本土保存数据。即便如此，亚马逊还是击败了信实集团的电商子公司，成为目前印度最大的电商平台。**■**（实习生张璇对本文亦有贡献）

归化军团也不敌国足 印尼足球怎么了？

时代周报记者 马欢

10月15日，在山东青岛举行的2026年世界杯亚洲区预选赛18强赛C组第四轮比赛中，中国队主场对阵印度尼西亚队，最终以2：1取胜，拿下首胜，也延续了对印尼67年的不败纪录。

印尼国家队阵中目前拥有13名归化球员，其中有9人在本次对战中国队的首发阵容中，他们都来自荷兰，从小就在欧洲接受专业的足球训练，因此被很多球迷戏称为“荷兰二队”。

而刚在9月归化的中卫希尔格斯效力于荷甲特温特队，仅他一个人的身价就高达1000万欧元（约合人民币7763.8万元）。

在这只“归化军团”的助力下，印尼队在本次18强赛前三场小组赛1：1平沙特、0：0平澳大利亚、2：2平巴林，战绩算得上还可以。

赛前，印尼奥委会主席奥克托·哈里甚至放言，印尼队能够在客场3：0击败中国男足。

而为了更好地激励这支全归化阵容的球队，印尼足协与当地多家媒体还在印尼多个城市广场设置直播点，为球迷们免费提供观赛服务。印尼媒体《雅加达体育》甚至开始展望世界杯，认为现在是印尼冲出亚洲的最佳时机。

但他们的如意算盘落空了，印尼球迷们可能会大失所望。

其实，归化浪潮近年来席卷亚洲各国，除了早早受益的卡塔尔外，包括日本、新加坡、菲律宾、越南、泰国在内的国家队都在想办法扩充归化大军。印尼国家队算是这当中做得最彻底的一家。

对于亚洲足球来说，仅仅凭借归化军团，是难以崛起的。

利用国际足联规则

为何印尼能轻松归化来自荷兰的球员呢？

这要从印尼的殖民历史说起了。

早在15世纪时，葡萄牙、西班牙和英国殖民者就先后侵入这个东南亚国家。到了1596年时，荷兰侵入，随后设立臭名昭著的东印度公司，通过武力和经济等手段将印尼作为殖民地控制了300多年，当时印尼也被称为荷属东印度。直到1945年，印尼才宣布独立。

今天的印尼，依然与荷兰有很深的联系——荷兰人口约1800万，而定居于此的印尼侨民早已超过百万，亦有不少荷兰人留在印尼定居，与当地入通婚。

因此，在荷兰各级联赛中，很多球员都拥有印尼血统，比如荷兰球星范布隆克霍斯特。

在这样的历史背景下，印尼想要发展足球，自然而然会与荷兰联系在一起。

印尼的归化战略早在2010年就已经推出，直到2019年开始提速，当

时的印尼足协主席伊里亚万和印尼现任韩国籍主帅申台龙积极努力，说服合适的球员归化。

到了2023年，财大气粗的前国际米兰老板托希尔出任印尼足协主席后，其归化策略更为激进：归化球员不再受限于必须有原住民血统，或在印尼连续长居五年，只要在荷兰等国家高水平联赛踢球，三代以内有直系血亲出生在印尼，均可以加入“归化大军”。

托希尔利用自己在欧洲足坛和印尼政府的资源，在入籍手续提交、办理和审核方面不断加速，有的归化球员甚至在雅加达机场便能就地办理入籍手续。

虽然托希尔强调，归化这些球员，程序完全透明，不需要掏钱。但据当地媒体透露，印尼足协对各级国家队成绩和晋级都有奖励，一旦成绩上来了，奖金肯定少不了。

就在近期，印尼刚刚归化了在美国职业足球大联盟达拉斯效力的主力门将佩斯，以及荷甲奈梅亨的主力后卫维尔东克。

据印尼媒体透露，他们还在积极争取归化荷甲乌德勒支踢球的中锋罗梅尼，以及意甲国际米兰的替补门将奥代罗。

除了归化，印尼足协也与荷兰足协持续合作。

9月29日，托希尔在社交媒体上宣布，印尼足协与荷兰足协展开多个领域的全面合作，合作的内容包括提

高教练质量、培养青少年和一线队人才以及女子足球的发展。

就在对战中国队的这场比赛前，荷兰国家队后卫邓弗里斯还特地通过荷兰队官方社媒向印尼表示加油。“橙衣军团的球迷们，你们好！我是邓弗里斯，我向印度尼西亚国家队送上最美好的祝愿和祈祷，祝他们在世界杯预选赛第三阶段的比赛中取得好成绩，加油！”

印尼足球崛起了吗？

虽然印尼满怀雄心，但在其国内，这种疯狂归化的策略依然充满争议。

很多人认为，这些球员并没有真正为印尼足球带来进步，他们的归化只是满足了印尼国家队成绩的需要。

“通过优厚待遇吸收归化球员的政策可以持续多久？”这是印尼众议院议员和印尼奥委会成员最常提出的质疑。

前印尼国家队主教练西蒙·麦克梅纳米也承认，大量使用归化球员，会出现一些困难：“如果你带一个刚拿到护照的人过来，他谁也不认识，又是在国外踢球，那么情况就会变得非常艰难。”

前印尼足协官员阿迪卡·维卡萨纳也表示：“从纯粹的足球角度来看，过度关注外籍球员可能会让人们忽视基础设施的改善和培养本地足球人才的紧迫性，而这些都是需要长期投资。”

在一些观点看来，这些归化举措

并没有改善目前印尼足球的现状。

印尼现在的人口数为2.78亿，但教练数量只有1.2万名，平均每2.3万人可以配备1名教练。相比之下，亚洲足球强国日本现在是每1350人可以配备1名教练。

同时，不少印尼球迷也在质疑这些球员的“印尼人”身份。

9月底到10月初，一群印尼球迷在雅加达的人行天桥上悬挂了抗议横幅，反对印尼足协推行的归化政策。根据报道，这些球迷对印尼足协归化多名具有印尼血统的外籍球员表示不满。

横幅上的文字也清晰地传达了他们的立场：“我们不支持归化。我们要给本地年轻球员机会，让印尼足球社会化。”

对于种种质疑，印尼足协官员阿里亚·西努林加表示，归化只是推动印尼足球发展的更广泛战略的一个方面，现在提高印尼国家队表现是首要任务，因为这会立即激发公众对这项运动的兴趣。

“有意见分歧很正常，但我们必须致力于提高国家队的成绩。”托希尔说，“我们的目标是吸引海外印尼人才，同时确保通过强大的青年培训计划培养本土人才，为我们国家队的未来奠定基础。”

印尼足协副主席扎伊努丁·阿马利也表示，归化不是为了排除本土球员，“我们希望有一天，我们能够没有归化球员的情况下取得成功。”**■**

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 | 康方生物年内再募资超19亿港元

券商价格战凶猛

◀ 上接P1

调查过程中,时代周报记者了解到,对于有一定资金量的新开户客户来说,交易佣金1/10000,融资利率在5%以下几乎是标配。但对于市场交易成本不太了解的老用户,如果不主动提出降佣金和降融资利率请求,仍将维持较高的交易成本。

某券商分支机构员工告诉时代周报记者,目前对于新开证券账户,包含规费的券商交易佣金可以做到0.85/10000。某券商另一分支机构员工告诉时代周报记者,如果资金量在500万元以上,两融的融资利率可以低至4.2%。

“过去一个月,所有渠道的开户数量都有非常显著的提升,这一批新开户客户对于交易费用的敏感程度有所降低。”华东某券商互联网金融部相关业务负责人告诉时代周报记者,这一批新开户客户中,95后、00后占比较高,之前没有证券账户,比较急于参与股市交易,对交易佣金的关注不高。

据时代周报记者了解,此前存在一些中小券商私下违规执行“万1免5”的政策。所谓“万1免5”即交易佣金1/10000,同时免去最低5元佣金限制。但根据证监会要求,A股、证券投资基金每笔交易佣金不足5元的,按5元收取。

总部位于北京的头部券商财富管理条线相关负责人认为,“万1免5”更像是营销噱头,由于监管存在“每笔交易佣金不足5元的,按5元收取”的规定,资金量较小的长尾用户,很难体会到低佣金的优惠。对于资金量较大的投资者,单笔交易的佣金往往大于5元,所以是否“免5”也不会太关注。

灰产与薅羊毛并存

为了促进新客开发,证券公司会为新开户用户提供Level-2年卡、神奇九转试用以及新客专属高利率理财。其中,新客专属理财是券商给新客户真金白银的福利,这类产品通常在年化6%~9%。

在过去两年存款利率不断下行的环境下,一部分年轻人盯上券商新客专属理财的“羊毛”。但时代周报记者了解到,券商新客专属理财一般会为单个新用户的购买金额和投资时间进行限制。



一般来说,新客理财的投资金额不会超过10万元,投资时间也不会超过3个月,并且以1个月以内的理财产品居多。换句话说,想“薅羊毛”的投资者在券商新客理财上获得的收益是有上限的,想持续“薅羊毛”则需要不断开立新证券账户。

此前,开立证券账户的“羊毛”更多,也更加有吸引力。据多位券商工作人员回忆,2010年之前,部分券商还会给开立证券账户的客户赠送礼品卡券,甚至是实物礼品。2016年以后,有的券商实行积分制,客户开户或完成一定的任务会获得积分,这些积分可以在对应的商城中兑换实物商品或购物卡。

随着监管进一步规范,这些行为均被禁止,开立证券账户的“羊毛”正在减少。

近期,监管部门再次强调,证券公司及其从业人员在营销过程中,不得诱导无投资意愿或者不具备相应风险承受能力的投资者开立账户、参与证券交易活动,不得直接或者变相向投资者返还佣金、赠送礼品礼券或者提供其他非证券业务性质的服务,不得违规委托证券经纪人以外的个人或者机构进行投资者招揽、服务活动。

在投资者薅券商“羊毛”的同时,还存在一些针对券商开户的“灰产”

行为。时代周报记者从一名从业十几年的券商经纪人处了解到,在有互联网开户之前,劳务中介会介绍批量灵活就业的务工人员到券商处开户,券商经纪人、劳务中介、务工人员三方共同分享券商开户激励;互联网开户之后,专门为银行、券商做开户、开卡任务的中介诞生,模式基本类似,只是流程转移至线上。

不过,很多证券公司花费大量营销费用却没有获得真正有效户。于是,券商对新开立证券有效户的认定发生变化,只有被认定为有效户,券商才会发放相关激励。目前大多数券商对新开有效户均有资产和存放资产的要求,还有部分券商规定需要用户完成一笔交易才可以被认定为有效户。

由于资金成本等问题,券商员工通过中介开户的占比越来越少,很多中介也慢慢放弃证券开户业务。随着券商经纪业务进入存量博弈阶段,近年来很多券商正在减少对员工新开账户的考核,转而对客户留存资产以及二次开发进行考核。

券商经纪业务业绩承压

券商经纪业务内卷已成为困扰行业多年的难题。2019年以来,经纪业务的价格战由交易佣金蔓延至

两融领域。2015年,证券行业刚刚推出两融业务时,个人投资者的融资利率普遍为8.35%,融券利率则是10.35%。如今,为了吸引新增两融客户,部分券商的两融利率已经低至5%以下。

根据中国证券金融股份有限公司10月11日公布的数据,截至10月10日,两融市场中的个人投资者数量为701.35万名,机构投资者为52391家,10月8日当日参与交易的投资者数量为46.10万名。

券商员工普遍认为,虽然4%~5%的融资利率已经很低,但随着市场资本成本下降,不排除融资利率有进一步下降的可能。此外,0.85/10000与1/10000的佣金差别不大,交易佣金继续向下的空间十分有限。

在行业价格战环境下,券商经纪业务收入不断下滑。以上市券商财务报表中的“经纪业务手续费净收入”口径来统计,2024年上半年,43家上市券商合计实现经纪业务手续费净收入457.62亿元,同比下降13.04%。上半年,仅有山西证券、国联证券、财达证券的经纪业务手续费净收入实现增长。

另外,券商营业部、证券从业人员也陷入困境。几年前,很多券商相信,网点即流量,券商“跑马圈地”增设营业部,抢占市场份额。如今,券商开始大做“减法”,撤并网点现象非常普遍,甚至一些券商营业部正在消失,券商经纪业务条线从业人员的收入也受到明显影响。

多名券商从业人员对时代周报记者坦言,券商经纪业务创收的主要来源从最初的普通交易佣金,转移至两融和衍生品,再到现在的产品销售收入。今年4月,证监会制定发布《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》指出,引导佣金纯粹化,交易佣金禁止挂钩基金销售和保有规模。目前基层员工销售产品收入的性价比也在降低。

“券商内卷不仅仅体现在经纪业务,投行业务、资管业务均出过价格战,业务同质化是价格战的根本原因。”一名曾担任非银行业分析师的人士对时代周报记者分析,市场表现好的时候,券商可以采取以价换量的策略保持业务增长;市场转冷,价格战的副作用就会显现。加快业务转型才有可能跳出价格战,形成差异化服务是券商主要突围方向。□

大家保险走出“阴影”:新总经理上任、持续出售资产

时代财经 刘子琪

从安邦保险拆分出来后,大家保险集团有限责任公司(下称“大家保险”)持续出售资产。

近日,上海家康工程管理有限公司(下称“家康工程”)100%股权及4773.13万元债权挂牌转让,底价约13.21亿元,转让方为大家保险旗下大家人寿保险股份有限公司(下称“大家人寿”)。

这并非大家人寿首次转让该公司股权。2023年9月11日,大家人寿挂牌转让家康工程100%股权及4773.13万元债权,转让价格14.62亿元,最终未果。如今,第二次上架较第一次降价1.41亿元。

今年以来,大家保险频频将旗下资产摆上货架,出售资产之外,大家保险还进行了关键的人事调整。今年7月,大家保险“老将”孙先亮从监事长

一职跃升为公司新任总经理,填补大家保险长达近三年的总经理空缺。另外,大家保险旗下两家公司——大家财险和大家人寿多次领到罚单。

对于罚单、挂牌资产等问题,时代财经联系大家保险,截至发稿暂未收到回复。

频频出售资产“瘦身”

2019年7月,大家保险正式揭牌,由3家股东共同筹建,中国保险保障基金有限责任公司(下称“保险保障基金”)、上海汽车工业(集团)总公司、中国石油化工集团有限公司分别持股98.23%、1.22%、0.55%。

目前,大家保险旗下有大家人寿、大家财险、大家养老、大家资产四家子公司,涵盖寿险、财险、养老险、资管、支付等牌照。这四家公司主要是为受让安邦保险旗下股权和业务,其中大家财险为当时新设立的公司,剩余3家为安邦保险旗下子公司更名而来。

对于旗下这四家公司,大家保险的大股东曾有打整体出售的想法。

2021年7月16日,保险保障基金所持大家保险股权以335.69亿元的底价,在北京金融资产交易所公开转让。但两度延期后,该股权转让终止至今。

整体出售未果,保险保障基金开始尝试分拆出售。今年6月28日,大家人寿和大家资产在北京产权交易所挂牌转让其所持大家养老共计100%的股权。

年初,北京金融资产交易所项目信息披露,大家保险旗下第三方支付机构邦付宝支付科技有限公司(下称“邦付宝”)100%股权正在转让,交易价格为4.38亿元。挂牌期限从2023年12月29日开始至2024年1月26日结束。目前来看,该股权未能顺利出清。

4月,大家控股所持成都厚德天府置业有限公司债权项目,在北京产权交易所经历短暂中止后,成功恢复交易进程。5月下旬,这家公司发生股

权变更,成都国资成为其新东家。

此外,今年3月起,大家人寿开始密集减持金融街(000402.SZ)股份,持股比例降至4.99%。这也意味着,若后续大家人寿继续减持金融街股份,无需再进行公告。

空缺3年后迎来新任总经理

在频频甩卖资产的同时,大家保险也在进行人事调整。

今年7月,大家保险迎来公司第二任总经理。7月25日,大家保险发布公告称,经公司决议,孙先亮自2024年7月12日起担任本公司总经理。大家保险的首任总经理为保险老将徐敬惠,自其2021年9月卸任后,该公司总经理职位空缺近三年。

目前,大家保险的领导班子构成包括:董事长何肖锋、总经理孙先亮、副总经理罗胜、副总经理李欣、总经理助理兼董事会秘书赵鹏、总经理助理汤宁、审计责任人兼审计总监罗艳华。

另外,大家保险及旗下子公司还面临一些合规问题。今年4月,因编制虚假财务资料、虚列费用等违规事实,大家财险收到2张罚单。

其中,4月1日,大家财险吉林分公司辽源中心支公司因虚列费用,被国家金融监督管理总局辽源监管分局罚款22万元,时任该支公司副总经理(主持工作)陈志刚被给予警告并罚款4万元。

4月7日,根据国家金融监督管理总局山东监管局公布的行政处罚信息显示,因编制虚假财务资料,大家财险济南分公司被国家金融监督管理总局山东监管局罚款25万元。

7月,大家人寿通化中心支公司因在人身保险新型产品销售过程中存在超犹豫期回访、代理人发布虚假宣传信息、进行片面比较保险费率以及代理人管理不到位等违法行为,被国家金融监督管理总局通化监管分局处以警告并罚款4万元。□

存量房贷利率普降 闲钱提前还贷还是炒股？

时代周报记者 周梦梅 发自广州

新一轮存量房贷利率调降即将落地。

近日,包括国有大行、股份行和城农商行在内20多家银行发布了关于批量调整存量个人住房贷款利率的公告,将于10月25日对符合相应条件的存量住房贷款利率统一批量调整。

除贷款在北京、上海、深圳等地区且为二套房贷款的情形外,其他符合条件的首套、二套房贷款利率都将调整为贷款市场报价利率LPR-30BP,以最新一期5年期以上LPR(3.85%)计算,调整后为3.55%,较调整前的4.06%下降约0.5个百分点。

此前提前还贷的购房者,已有人表示后悔。一名网友在社交平台上表示,因为提前还贷高达百万元,勒紧裤腰带过了两年日子不说,现在股票行情来了,看见别人赚得盆满钵满,手里没有一点现钱参与,未免心有不甘。

自9月24日官方推出一揽子重磅金融政策以来,市场信心极大提振,A股市场也迎来一波上涨行情。截至10月16日,上证指数涨超16%,深成指涨超20%,创业板指涨幅超30%。在此背景下,将手里的闲钱用于提前还贷还是炒股,引发了不少讨论。若不提前还贷,现在入市是否好时机?

昨日不可追,来日犹可为。近日,时代周报记者进行了相关调研,并采访了几名购房者,了解他们的思量和顾虑。

“有信心在A股能赚到钱”

“现在市场行情变好了,我有信心

在A股能赚到钱,理财收益率也能跑赢调整后的房贷利率(3.55%)。”90后王可(化名)表示,自己后续不会再提前还贷。

王可是一名在外资企业上班的程序员,2021年,他在杭州购买了自己的首套房,彼时杭州楼市房价处于高位,他的房贷总额接近150万元。虽然工资水平不低,但是他压力也不轻。

据王可介绍,他的月薪接近4万元,但在提前还贷及房贷利率下调之前,按照5.3%的房贷利率,每月还款金额接近1.3万元。

“这两年我时常担忧失业的风险,背负着30年的房贷就像是服刑一样,压力很大。”王可对时代周报记者表示,想趁着收入高,赶紧把房贷提前还一点,减轻未来的压力。

王可于2023年年初提前还款了40万元,再加上存量房贷利率接连下调,目前压力已减轻不少。“若房贷利率下调到3.55%,我每月还的房贷金额为8000多元。”王可称。

谈及对未来的资金规划,王可表示,比起提前还贷,他更愿意将资金投入股市、理财市场。

近几年来,王可在探索职业之外的更多可能性,开始学习投资理财。“不想在35岁之后,被淘汰就只能啃存款。”他表示,除了提前还一部分房贷,还将自己的另一部分积蓄投入到了股票、黄金、债券中。

对于“投资理财收益率能否跑赢房贷利率”这个问题,王可表示,之前他的房贷利率高达5.3%,近两年股票市场行情不好,银行存款利率也不高,找不到什么可靠的理财方式。但

是随着市场行情回暖,他有信心未来的投资收益率能跑赢房贷利率。

此前有过提前还贷的李莉莉(化名),未来也更偏向将资金投入股票和理财市场。“我提前还了一部分房贷,目前没有太多的后顾之忧,风险偏好自然提升了。”李莉莉说。

五年前,李莉莉在广州买下了自己的首套房,随之扛下了200万元的房贷。让她欣慰的是,彼时银行给出了相对较低的房贷利率,为4%左右。买房后的前三年,李莉莉并没有急于还款。

近两年来,随着存款利率走低、叠加股票市场行情回调,李莉莉投向股票市场的钱开始亏损,投向理财市场的收益,也大大低于她的预期,于是她开始将手中的钱进行了提前还贷。

“我在2023年卖出股票、赎回理财产品时提前还了一笔房贷,今年10月初又提前还了一部分。”李莉莉介绍称,两笔提前还款金额合计100万元出头,目前还留有一部分贷款主要是应对公积金提取。

谈及未来的资金安排,李莉莉表示,接下来可能更倾向投资股票市场,对获取超额回报有信心,但是也不会大仓位参与。

专家:未来LPR利率可能处于3%以下

10月12日,时代周报记者进行了“未来是否会提前还贷”的问卷调查,共有148名购房者参与问卷,其中83人选择“未来不打算提前还贷”,占比56.08%;有65人选择“会继续提前还贷”,占比43.92%。



选择继续提前还贷是出于怎样的考量?

朱明明(化名)近期正在着手准备提前还贷。“按照我的情况,如果提前还贷,选择缩短还款期限(月还款金额不变),贷款利息金额可以减少近30万元。”她表示,利息省这么多,找不到理由不提前还。

2019年,朱明明在广州购买了首套房,当时贷款金额为103万元左右,房贷利率为4.8%。还了几年的房贷后,朱明明发现自己支付的大大部分都是利息。

据朱明明测算,若将房贷降至50万元,选择缩短还款期限的方式,将偿还期限缩短至9年7个月,每月的房贷金额不变(5200元左右),她的房贷利息总额将降至9万余元。如果不进行提前还贷,即使按照现在LPR-30BP的贷款利率计算,她的贷款利息总额

高达38万元。也即意味着,选择提前还贷与否,其间的利息差约29万元。

“我不懂投资,现金在我手上也不会增值。”朱明明认为,对她来说最好的理财就是提前还贷。

“我建议不要提前还贷。”正信期货首席经济学家蒲祖林指出,未来LPR利率还会持续往下走,有可能再也回不到4%以上,甚至可能处于3%以下。

蒲祖林表示,2021年之前,购房者的房贷利率普遍较高,大家会比较手里的闲钱是拿去投资理财收益高,还是提前还贷更划算。待10月25日房贷利率普调后,3.55%的房贷利率,与10年期国债收益率(10月16日收报2.14%)相比,利差仅为1.41%,已处于2019年以来的低位。

“与之相对应,全球所有央行都在印钞,货币购买力会持续下降,黄金、股权、债券等资产会涨价。从财富配置的角度上说,买上述资产比提前还贷要好。”

本次存量房贷利率调降,实实在在利好购房者,或会减少居民提前还贷现象。

东兴证券研报指出,存量房贷利率调整有助于降低借款人的房贷利息支出,平均每年减少家庭利息支出,有助于促进消费、投资,减少提前还贷行为,压缩违规置换存量房贷的空间。对银行而言,存量、新发贷款利率拉平后,有望缓释按揭早偿压力,有助于银行优质贷款规模稳定,以价换量;从银行资产质量上看,居民还款压力减轻,将减少按揭贷款的断贷和不良风险。■

扬子江龙凤堂冠名2024泰州马拉松赛 2万人燃情开跑

10月20日7时30分,随着清脆的发令枪声响起,扬子江龙凤堂2024泰州马拉松赛(以下简称“泰马”)现场瞬间沸腾。2万名国内外跑者在震耳欲聋的欢呼声和加油声中冲出起跑线,燃情开跑。

据悉,本次泰马是中国田径协会技术认证的A1类赛事,由江苏省体育局、中共江苏省委宣传部以及泰州市人民政府联合主办,扬子江龙凤堂冠名支持。

本次赛事共设置马拉松、半程马拉松和欢乐跑三个项目。

发枪开跑后,泰州市委书记姜冬冬,泰州市委副书记、市政府市长万闻华,江苏省体育局副局长刘彤等领导在扬子江药业集团党委书记、董事长、总裁徐浩宇的陪同下,来到扬子江龙凤堂黄芪精展台,饶有兴致地了解并体验了黄芪健康产品。

随着补气市场需求日益增长,扬子江药业集团(以下简称“扬子江”)践行“健康营销 营销健康”理念,今年年中已在全国启动了10万场城市补气站活动。

此次泰马作为黄芪精细分赛

道的关键切入点,扬子江特装升级了“龙凤堂黄芪精城市补气站”,精心设置了黄芪精展台、补气打卡区等,吸引了众多跑者和亲友参与健康体验与互动。

展台现场人头攒动,气氛活跃、热力十足。两个巨大的卡通造型“黄芪精跑者”,与泰马跑友一“芪”向前,将赛事氛围拉满。小朋友和家长们兴致满满地排队参加竞速打气等互动游戏,在学习了解健康知识的同时,体验更多“跑马”健康微场景。

为给跑友提供更多健康助益,扬

子江精准捕捉跑者对于改善“运动后乏力”的迫切需求,发挥黄芪系列产品补气优势,除在完赛包里专门配备了龙凤堂明星产品——黄芪精口服液,还在展台设置了体验区。不少跑友赛后第一时间来试饮体验黄芪咖啡,了解黄芪精口服液。当得知产品中的黄芪主要来自扬子江的产地药材种植基地时,众多崇尚健康的跑友纷纷点赞。

“来泰州‘跑马’,不仅收获了跑步的快乐,还找到了更多的健康保障。”跑友在体验黄芪健康产品后满意地说。

为一以贯之“健康+体育”为民惠民思路,今年,扬子江将泰州总部的护佑健康广场开辟为泰州“健康名城”建设的新阵地,助力全民健康和全民健身融合发展。

目前,扬子江已联合多方在护佑健康广场开展了多场市民喜闻乐见的健康义诊、健康集市、八段锦千人团体表演、重阳节“敬老月”等健康促进活动,为人民群众的幸福生活加码赋能。

据官方数据显示,我国常参加体育锻炼的人数比例达到37.2%,全民健身正逐步成为全社会的共识。本届赛事,由扬子江员工组成的“龙凤堂黄芪精跑团”规模突破千人,其中,全马选手超百人,半马选手300余人,成为赛场上的一抹亮眼的黄色。“龙凤堂黄芪精”还化身“补气”显眼包,贴心陪伴半马、欢乐跑选手快乐开跑,跑出新“泰”度。

“未来,我们将支持更多让健康触手可及的体育运动,吸引更多人参与到全民健身的实践中来,让越来越多的人收获健康、收获快乐。”扬子江相关负责人表示。

(文/扬文)



“炒股”受益 保险业绩反转？ 四大上市险企前三季利润创新高

时代周报记者 何秀兰 发自广州

受益于资本市场回暖，四家上市险企今年前三季度归母净利润均大增60%以上，中国人寿甚至翻了一番多，券商研报普遍看好。

10月16日晚，中国人寿发布业绩预增公告，公司今年前三季度归母净利润约1011.35亿~1087.67亿元，同比增长为165%~185%。本期业绩预增的主要原因为，今年第三季度股票市场显著回暖，公司投资收益同比大幅提升。

此外，10月15日晚，中国太保、中国人寿双双发布业绩预增公告，中国太保预计前三季度归母净利润将达370亿~394亿元，同比增长60%~70%，主要得益于资本市场的上涨带动投资收益的大幅增长。同样，中国人寿预计同期归母净利润为338.30亿~379.31亿元，同比增长65%~85%，增长原因包括降本增效和资本市场的回暖。

不久前，新华保险也预告前三季度归母净利润高速增长，同样归因于对权益类资产的适度增加投资，以及资本市场的回暖。

时代周报记者注意到，这四家上市险企预告的前三季度归母净利润，均创下历史新高。多家券商机构预测，中国平安等上市险企前三季度业绩也有望实现显著增长。

近年来，在全球低利率环境下，受750天国债平均收益率曲线下行以及资本市场波动影响，险企投资端普遍承压，出现大面积亏损。随着近期权益市场出现回暖，主要上市险企前三季度净利润创历史新高，可能预示着保险行业将迎来业绩反转。

不过，也有业内人士指出，这种增长不具备可持续性，且行业全面复苏尚需时日。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对时代周报记者表示，资本市场的回暖为保险提供了更多的投资机会和更高的投资收益，但依赖资本市场波动带动投资收益提升，进而推高净利润的模式，其长期可持续性存疑。险企还需回归本源，强化整体经营能力，优化资产负债匹配策略。



四家上市险企业绩预喜

随着权益资产市场的回暖，上市险企的业绩或迎来显著提升。

中国人寿公告，公司今年前三季度归母净利润为1011.35亿~1087.67亿元，与2023年同期相比，将增加约629.71亿~706.03亿元，同比增长为165%~185%。

中国人寿将业绩预增归因于公司坚持资产负债匹配原则和长期投资、价值投资、稳健投资理念，把握市场机会开展跨周期配置，持续推进权益投资结构优化。2024年三季度股票市场显著回暖，公司投资收益同比大幅提升。

在中国人寿之前，中国太保、中国人寿、新华保险也发布了业绩预增公告，预计利润增长均超过60%。

中国太保预计前三季度归母净利润为370亿~394亿元，与2023年同期相比，预计增加139亿~163亿元，同比增长60%~70%。

中国太保表示，这一预计增长主要得益于公司依据战略资产配置方案，在投资组合中保持配置一定比例区间的权益资产。伴随着近期资本市场上涨，公司2024年前三季度投资收益同比实现较大幅度增长，实现了净利润的较大幅度增长。

中国人寿也预计2024年前三季度实现归母净利润将达到338.30

亿~379.31亿元，与去年同期相比增加133.27亿~174.28亿元，同比增长65%~85%。

中国人寿的业绩增长得益于2024年前三季度业务结构持续优化，风险控制有力有效，降本增效成果显著。同时，公司在夯实经营基础的同时，叠加资本市场回暖影响，总投资收益同比实现大幅增长，净利润较去年同期增幅较大。

中国人寿副总裁才智伟在8月底的中期业绩会上强调，在权益投资方面，作为长期资金，公司下一阶段要强化绝对收益目标，做好权益投资收益对整个总组合投资收益贡献的稳定性。

此外，新华保险也发布了业绩预增公告，公司2024年前三季度归母净利润预计为186.07亿~205.15亿元，同比增长95%~115%。新华保险前三季度适度增加权益类资产的投资比例，并加强保险负债端的质量管理与业务结构优化。近期资本市场回暖上涨，公司实现了投资收益的大幅增长。

有业内人士对时代周报记者表示，这一趋势表明，上市险企在经历了全球经济低利率环境和资本市场波动的挑战后，可能正迎来业绩的反转。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙向时代周报记者指出，上市险企前三季度业绩预计大增，或归因于保险业资产端和负债端复苏，

对于保险公司的业绩形成较大推力，从而对股价也会形成支撑力。再加上经过几年的下跌，很多保险股的估值也很低，具备一定的投资价值。

多家机构看好上市险企前三季度业绩

近期，多家券商机构也普遍看好上市险企2024年的前三季度业绩。

回顾去年，受新金融工具准则实施以及资本市场波动的影响，上市险企2023年前三季度投资收益同比大幅缩水，导致同期净利润明显下降。

数据显示，2023年前三季度，中国人寿、中国太保、中国人寿、新华保险分别实现投资收益225.78亿元、60.39亿元、214.27亿元、2.11亿元，同比分别下降85.61%、89.78%、53.20%、98.19%；相应的归母净利润分别为355.41亿元、231.49亿元、205.03亿元、95.42亿元，同比分别下降35.98%、24.39%、15.49%、15.50%。

然而，由于去年同期的低基数效应，加之近期资本市场的显著回暖，投资收益的上升预计将推动保险板块在2024年前三季度实现业绩的提升。

国泰君安刘欣琦团队指出，得益于2024年第三季度权益市场超预期回暖带来的投资收益增长，叠加2023年第三季度受权益市场波动影响利润基数较低，预计2024年前三季度上市险企净利润改善超预期。

申万宏源研报预测，2024年前三季度A股五大上市险企归母净利润合计同比增长52.1%至2681.58亿元，同比增速较2024年上半年提升39.6个百分点。

申万宏源研报进一步指出，2024年第三季度资本市场表现亮眼，预计权益资产中FVTPL（以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产）占比高的险企更为受益。近期，利好政策“多箭齐发”，显著提振权益市场，预计投资端表现为利润增长提供明确支撑，股票会计分类为FVTPL占比高的险企有望更加受益。

“各家公司业绩增长幅度的差异，主要来自其权益投资占总投资资产比重的不同策略布局，尤其是‘以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产’的占比。”龙格也向时代周报记者表示。

根据申万宏源研报，股票中分类为FVTPL的比重分别为中国人寿（92.3%）、新华保险（87.5%）、中国太保（79.2%）、中国人寿（59.5%）、中国平安（37.9%）。

某券商非银金融分析师向时代周报记者分析称，在保险新会计准则下，部分金融资产从“可供出售金融资产”（AFS）调整为FVTPL，意味着其市场价值的任何波动都将直接反映在当期利润表中，这将加剧保险公司的利润波动。此外，保险公司通过买卖AFS中的股票来平滑利润的操作空间被大幅压缩，面临更直接的市场风险暴露。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾向时代周报记者表示，上市险企第三季度业绩的好转，主要由于在9月底中央和金融监管部门的经济刺激政策下，股市在9月最后几个交易日的暴涨所带来的投资盈利。这不仅改善了投资收益率和利润指标，也缓解了部分偿付能力压力。

“尽管如此，保险行业整体的业务经营形势仍然不太乐观，头部上市公司借助自身优势保持相对平稳，并呈现向好趋势，但行业全面反转尚需时日。保险行业高质量发展模式的转型，还需要从增长动力方面重塑能力，也有赖于宏观经济与金融形势的好转，这可能还需要一个阶段的探索和尝试。”周瑾向时代周报记者表示。□

银行股又大涨！ 时隔26年 国有大行再迎财政部特别国债注资

时代财经 张昕迎

银行板块再度迎来爆发！

10月14日，A股银行股开盘大涨，午后持续大幅拉升，其中渝农商行（601077.SH）一度涨停，重庆银行（601963.SH）、齐鲁银行（601665.SH）、贵阳银行（601997.SH）一度涨超7%。

截至当日收盘，同花顺A股银行指数（881155）收涨3.74%，其中，城商行指数大涨4.48%，农商行涨3.84%，国有大型银行涨3.36%。个股方面，渝农商行收涨9.31%，报5.99元/股，成交额达18.44亿元；齐鲁银行、重庆银行均涨超7%，贵阳银行涨逾5%，宁波银行（002142.SZ）、江苏银行（600919.SH）、沪农商行（601825.SH）均涨逾5%，板块个股悉数飘红。

值得注意的是，渝农商行也领涨一众港股银行，截至收盘H股大涨9.35%。

从成交量来看，当日A股银行板块成交额达到544.6亿元，获主力净流入27.1亿元。其中，工商银行（601398.SH）、农业银行（601288.SH）分别获主力净流入6.71亿元、6.56亿元。

10月12日，在国新办举行的“加大财政政策逆周期调节力度、推动经济高质量发展”有关情况发布会上，财政部部长蓝佛安表示，按照9月26日召开的中央政治局会议部署，财政部在加快落实已确定政策的基础上，围绕稳增长、扩内需、化风险，将在近期陆续推出一揽子有针对性增量政策举措。其中，发行特别国债支持国有大型商业银行补充资本工作已经启动。

一揽子增量政策将如何利好好银行板块？

10月14日，光大银行金融市场部宏观研究员周茂华在接受时代财经采访时表示：“近期国内出台逆周期调节增量政策力度大，叠加存量稳增长政策效果，将对国内消费、投资活动产生明显提振作用，经济复苏与企业盈利前景改善，将利好银行等低估值顺周期板块。”

其同时表示，发行特别国债补充银行资本，在增强银行风险抵补能力，拓展信贷投放能力、增强金融稳定性和市场信心等方面，均有所利好。

“资本是银行发展的生命线，合理的资本补充有助于增强银行风险抵补和信贷扩张能力，银行的稳健经营也将利好金融体系稳定。”周茂华说。

财政增量政策助力银行估值提升

蓝佛安在发布会上介绍，围绕稳增长、扩内需、化风险，财政部将在近期陆续推出一揽子有针对性的增量政策举措，主要聚焦于支持地方化解隐性债务、支持国有大型商业银行补充核心一级资本、支持推动房地产市场止跌回稳、加大对重点群体的支持保障力度等四方面。

蓝佛安指出，2024年以来，履行相关程序，财政部已经安排了1.2万亿元债务限额支持地方化解存量隐性债务和消化政府拖欠企业账款。“为了缓解地方政府的化债压力，除每年继续在新增专项债限额中专门安排一定规模的债券用于支持化解存量政府投资项目债务外，拟一次性增加较大规模债务限额置换地方政府存量隐性债务，加大力度支持地方化解债务风险。”

房地产领域也将迎来一系列政策组合拳。据蓝佛安介绍，财政部将叠加运用地方政府专项债券、专项资金、税收政策等工具，支持推动房地产市场止跌回稳。

中信证券10月14日一份研报分析称，此次财政政策逆周期调节力度加大，将缓释银行系统性重要的两大板块信用风险（城投和地产部门），有

助于提升银行净资产稳定性，正面作用于银行股估值。

其中，债务置换将对上市银行的资产质量预期改善提供有力支撑，上市银行城部门风险有望大幅缓释；专项债支持地产部门，银行涉房业务信用风险有望继续收敛。

时隔26年再注资国有大行

作为一揽子增量政策举措中的一项“重头戏”，国有大型商业银行的增资工作备受市场关注。这也是时隔26年后，国家将再发特别国债注资国有大行。

在近年明确财政部履行国有金融资本出资人职责的背景下，新一轮注资资金来自于中央财政。

1998年，为缓解国有四大行资本充足率较低等问题，财政部曾面向工、农、中、建四大行定向发行2700亿元特别国债，全部用于补充银行资本金。其中，中行、建行、工行、农行分别为425亿元、492亿元、850亿元、933亿元。

与26年前相比，本次注资范围也从原四大行扩大到了包括邮储银行、交通银行在内的六大行。

财政部相关负责人表示在会上介绍，当前，工、农、中、建、交、邮储6家国有大型商业银行经营整体稳健，资产

质量也很稳定，拨备计提充足，按照国际最佳实践标准，主要指标均处于“健康区间”。

截至2024年6月末，国有六大行的所有者权益达到15.1万亿元，较年初增长2.9%；资本实力相对充足，核心一级资本充足率平均为12.3%。

财政部相关负责人表示，目前国有大型商业银行资本补充工作已经启动。“我们正在等待各家银行提交资本补充具体方案，各项工作正在有序推进。作为上市银行，各家银行具体的资本补充计划将按照有关规定，及时依法地进行信息披露。”

对于推出这一政策的背景，此前9月24日，国家金融监督管理总局局长李云泽在国新办“金融支持经济高质量发展”发布会上称，近年来，大型商业银行主要依靠自身利润留存的方式增加资本，但随着银行减费让利的力度不断加大，净息差有所收窄，净利润增速逐步放缓，需要统筹内部和外部等多种渠道来充实资本。

截至2024年6月末，商业银行整体净息差继续下滑，降至1.54%。其中工商银行、农业银行、交通银行、建设银行、中国银行、邮储银行的净息差分别为1.43%、1.45%、1.29%、1.54%、1.44%、1.91%。□



中欧基金刘伟伟： A股市场本轮回调相对健康

时代周报记者 时浩 发自上海

“中生代”“中观视角”“成长风格”，中欧基金刘伟伟身上的标签并不少。

作为业内较早进行新能源研究的从业者，2024年前三季度，刘伟伟管理的中欧时代共赢A1，以46.86%的回报，排名主动权益基金收益第三。

时代周报记者近日对刘伟伟进行了专访。

刘伟伟在交流中表现出的最大特点是诚恳。过去两年多时间，成长风格在市场一度受挫，刘伟伟管理的产品净值也发生过大幅回撤。对此，他并不忌讳谈起，直言也曾看错过投资方向。在不断复盘、修正后，刘伟伟开始关注部分周期性行业的机会，在重视需求侧的同时，注意供给侧变化。

对于近期A股市场的放量大涨和调整波动，刘伟伟分享了自身的看法。他认为，在成交量突然放大的背景下，市场呈现出轮涨的局面，这在市场上涨的初期也较为合理。不过，每一轮较为持续的市场上涨，都会伴随着明晰的主线。目前一类是顺周期方向，另一类则是AI、储能、创新药为代表的趋势产业。

此外，本轮市场相比于此前两轮牛市，刘伟伟表示，最大不同点在于宏观经济背景。

2007年是中国城镇化、工业化快速推进的阶段，GDP保持10%以上的高速增长，经济基本面强劲；2015年经历了经济的小幅降速，但依然保持了近7%的增长，经济整体表现平稳；而当前的国内经济在9月26日的政治局会议扭转了市场对于经济前景的预期，市场参与者重拾信心，从而推动了本轮的快速上涨。

以下是采访详细内容：

时代周报：能谈一下作为一个基金经理的成长历程吗？是如何慢慢形成框架的，有哪些经验可以分享？其中有没有重要的时间点？

刘伟伟：从我个人而言，框架的形成跟我的研究经历是密不可分的，我入行开始研究电力设备新能源、机械等中游制造行业，10多年的时间见证了新能源从一个小行业变成了万亿级的大产业，也见证了多家国内优秀的制造业公司从小长大，甚至成为全球龙头，市值也从几十亿变成上千亿元。这样的经历促使我选择了从宏观产业趋势出发做投资和研究，希望能够持续找到快速成长的新兴产业，并从中挑选最具竞争力的公司，陪伴它一同成长。

当然，从研究到投资的转换还是经历了一段时间的磨合，毕竟产业和公司的成长与股价的表现并不总是一致。有两个关键的时间窗口让我印象深刻，也进一步打磨了我的投资方法。

第一个是2018—2019年，在公司研究员的协助下，我选定了5G作为最

为重要的科技产业进行研究，并挑选产品线布局完备、竞争力突出的公司作为投资的标的，但恰逢2018年遭遇了市场的低迷以及国际关系的冲击，部分公司出现了较大的下跌；经过我们对产业发展趋势的反复推敲以及对公司的深入分析，我们还是选择了坚持，最终在2019年迎来了反转。这次的经历让我坚定了以“产业趋势投资、精选优质龙头个股”的方法做投资的信心。

第二个是2023年，上一次是成功的经验，这次则是失败的教训。2022年我重仓了光伏组件和户储逆变器行业公司，当时受益于俄乌冲突导致的欧洲能源危机，欧洲光伏需求爆发，该行业表现较强势，我认为这一产业趋势将在2023年维持，因此保持了组合在光伏上的仓位。但到了2023年，欧洲需求走弱，户储逆变器库存高企，上市公司出货量逐季度下行，而股价早已大幅下跌，我不得不进行止损；另外，由于市场担忧产能过剩的问题，组件公司跌幅同样很大，但我看到了需求的快速增长，却对供给问题重视不够，最终组件价格持续下行，头部组件公司也进入亏损状态，我只能在2023年下半年止损。

这是我做投资以来最大的失败，也引发了我持续地深刻反思。经过这次教训之后，在公司多名前辈的指导下，我开始将对于公司长期价值的判断引入我的投资方法，从商业模式、竞争格局以及产业演进等多维度对公司进行定价，希望能够通过趋势与价值更好地结合来应对复杂多变的成长股投资。

时代周报：过去几年市场走势对于成长风格不太友好，你经历了怎样的心路历程？对目前成长股投资的理解，有想要更新的观点吗？

刘伟伟：正如我上面提到的，经历了成功和失败之后，我依然选择将“产业趋势投资、精选优质龙头个股”作为我的投资方法，不过在今后将会更多地从长期价值维度思考投资的时点，将趋势与价值更好地结合。

成长股在过去的3年时间经历了深度调整，这种调整来自于估值和基本面两方面。首先是经过2019—2021年的3年上涨，多数成长板块的估值处于历史高位，存在一定的泡沫；另一方面，宏观经济和产业周期的双重作用下，以新能源、医药、半导体、部分消费为代表的成长板块，均出现了基本面不同程度的下行，这也是成长风格持续弱势的重要原因。

站在当前的时点，我们对成长股较为乐观，从成长与价值的比价纵向来看已经处于历史低位，具备较高的性价比；而随着制造业的产能逐步出清，产能周期往明年看也有反转的迹象；最重要的是，我们观察到新的产业趋势正在形成，以AI引领的全球科技革命正如如火如荼地展开，AI大模型和算力基础设施先行，而AI端侧

硬件、自动驾驶、人形机器人等AI应用，在未来的一两年都将有望进入普遍的商业化，人工智能是我们这个时代最激动人心的创新，也将是未来一段时间成长股投资的主线。

时代周报：你曾提及，中观视角是投资的指南针，可以介绍一下如何形成中观视角的投资理念？

刘伟伟：除了我们前面提到的研究经历，促使我们形成中观视角的投资方法，还得益于对于资本市场历史的观察。我们发现无论是在成熟市场还是在新兴市场，不同行业的市值占比永远是在不断变化的，这背后其实反映了产业结构的变迁：在城镇化、工业化进程快速推进的年代，与房地产、重工业相关的行业在A股的市值占比逐年攀升；2015年前后，移动互联网时代的来临，互联网、传媒、计算机等行业迎来景气度的快速爆发；2019—2020年的新能源、半导体、创新药，同样也是产业的快速增长带来的投资机会。

因此，在投资过程中，我们会将产业趋势的挖掘作为重中之重。一方面，我们要时刻跟踪前沿技术的发展，仔细评估哪一类技术有可能诞生新产业，而其中又有哪些进入了商业化的临界点；另一方面，对于已经进入从1到10阶段的产业，我们还要对行业进行紧密的跟踪，重点观察增速、渗透率、竞争格局等多个维度的指标，从而为我们的投资提供必要的支持。

时代周报：你在投资中如何平衡风险与收益，确保资产的稳健？如何看待企业增长过程中可能带来的估值泡沫？

刘伟伟：对于追求锐度的成长股基金经理来说，做好组合管理确实是一个具有挑战的工作，但如果我们想在投资生涯中走得更远，也不得不在于在实践中学习提高自身组合管理的能力。

就我个人而言，从2023年下半年开始，我开始通过多个维度对组合进行平衡：首先是降低组合的行业集中度，限制单一行业的最高持仓比例，在成长股内部也选择多个不同的方向，分布在不同的一级行业，这样使得行业配置更加均衡；其次，持仓风格的均衡，虽然我们整体还是以成长风格为主，但我们也会去增加一些偏价值风格的传统行业的配置，这些行业经营趋势和估值都在低位区间，有助于平抑整个组合的波动；最后，平衡风险收益，核心还是要看我们买入的位置，我们会通过多维度的估值比较以及对长期价值的评估，来尽量使得我们建仓的股票具备足够的安全边际。

根据我的观察，企业增长过程中的泡沫，大部分来自于市场对于当前景气趋势的线性外推，这种线性外推大多数时候由乐观情绪带动，而实际的情况却经常逃不开产业的周期性波动。因此，我们在对产业进行预测以及对公司进行定价的时候，应该更多考虑到产业的周期性特征，无论是

供需关系还是技术的变迁；另外，很多竞争力较弱的公司，短期也许能享受到行业爆发的红利，但一旦行业出现减速和逆风，经营趋势很可能出现超预期的转弱，甚至很快陷入困境，这也是我们在投资过程中要坚守竞争力强的优质公司的重要原因。

时代周报：年初至今市场投资风格快速切换，面对当前市场环境，你的投资策略有何调整或变化？

刘伟伟：今年以来市场波动剧烈，行业轮动速度快，背后反映了大家对于经济预期的混乱，信心不足。我们在做投资的过程中，不能被市场的“噪音”所影响，应该坚持以不变应万变。从年初至今，我一直坚持寻找两种机会：一种是中长期趋势确定、短期景气度高的产业，如AI、储能、智能汽车；第二种是底部反转的传统行业，如工程机械、化工、农业等。虽然近期市场大幅上涨，我还是维持了年初以来的配置思路。

时代周报：如何看待近期A股市场的涨跌？

刘伟伟：9月26日的中共中央政治局会议扭转了市场对于国内宏观经济的预期，同时也激活了外资、国内机构以及居民等增量资金，过去两三年这些资金对中国的权益类资产持续处于低配状态。政策的刺激、市场本身的低估、信息的快速传播等多重因素叠加，使得各路资金出现恐慌性加仓的局面，上证指数6个交易日上涨近27%，成交量也创出历史新高。在快速放量上涨之后，A股出现了回调，我们认为这种回调是相对健康的，并不一定代表趋势的终结，近期的调整有望使得市场走势更加持续。

时代周报：本轮上涨和2007年、2015年的两轮牛市行情有什么相同点和不同点？

刘伟伟：这三轮行情做对比，相同点都在于居民资金入市，2007年和2015年大牛市都出现了明显的存款搬家行为；这一轮的上涨也不例外，在短视频、自媒体的快速传播作用下，这次居民资金入市的速度更快，尤其是国庆假期，我们看到了大量的新开户行为。

不同点在于宏观经济的背景，2007年是中国城镇化、工业化快速推进的阶段，GDP保持10%以上的高速增长，经济基本面强劲；2015年经历了经济的小幅降速，但依然保持了近7%的增长，经济整体表现平稳；而当前的国内经济在疫情、房地产周期下行、地方政府债务以及逆全球化等多重不利因素的影响下，经历了一段转型降速时期。9月26日的中共中央政治局会议扭转了市场对于经济前景的预期，市场参与者重拾信心，从而推动了本轮的快速上涨。

时代周报：目前市场多空分歧比较大，你对后市怎么看？

刘伟伟：经过两三年的深度调整，我们认为A股市场已经处于明显低估

的状态，无论是跟A股的历史纵向对比，还是跟美国、欧洲、日本、印度的股市进行横向比较，A股的估值均处于历史性低位；从宏观经济和上市公司基本面角度，虽然中国面临着经济的转型，但依然是主要经济体中增速最快的国家，而且我们的大多数优质龙头公司未来几年保持双位数增长的确性较高，结合估值和未来的增长预期，A股在全球主要证券市场的比较中，具备非常高的投资价值。

近期的中共中央政治局会议扭转了市场的预期，同时美联储也进行了2020年以来的首次降息，我们认为市场的中长期拐点或已经出现，前面提到的外资、国内机构以及居民资金增配中国权益类资金的空间足够、持续性够强。随着经济刺激政策逐步落地，国内宏观经济将会继续稳步复苏，在经济基本面的支撑下，本轮行情有望行稳致远。

时代周报：后续哪些板块值得关注，可能成为本轮行情的投资主线？

刘伟伟：在成交量突然放大的背景下，我们看到市场呈现出轮涨的局面，这在市场上涨的初期也较为合理。不过，我们观察历史上多轮行情，每一轮较为持续的市场上涨，都会伴随着明晰的主线。

我们认为，这一轮行情的主线主要是两类：一类是受益于国内经济复苏的顺周期方向，以内需为主，随着经济企稳复苏，行业和公司经营数据也将持续好转，从而推动这类资产稳步向上；第二类是成长，类似于之前出现过的互联网、新能源、消费升级、自主可控等产业主线，我们认为现在比较清晰的产业趋势是AI、储能和创新药，这三个方向当前都处于产业创新周期的起点。其中AI更是引领了这一轮全球科技革命，同时AI包含范围较广，包括算力基础设施、应用、AI终端、自动驾驶、人形机器人等，具备较大的概率成为本轮行情的投资主线。

时代周报：政策组合拳推出以来，港股也经历了一轮快速上涨，对港股后市怎么看？

刘伟伟：港股一方面受益于国内宏观经济预期的进一步好转，另一方面也受益于美联储降息带来的资金回流，是外资加仓中国最直接的通道。港股市场从2021年年初见顶以来，调整幅度非常充分，目前估值也是历史低位，性价比比较高；而且我们观察到互联网等港股市场的权重公司已经显示出经营趋势的拐点，基本面也能够支撑港股未来的表现。

时代周报：目前市场风险偏好出现明显改善，后续有哪些不确定性因素值得关注？

刘伟伟：后续的不确定因素主要来自于两方面：第一，经济刺激政策从发布到实施，再到最后起效果，是一个渐进的过程，中间存在时滞，因此短期的经济数据依然不会太强；虽然我们对经济企稳复苏充满信心，但是市场在提前上涨之后，有可能会进行调整；第二，随着美国大选的临近，地缘政治的风险将再度被市场关注，如果美国大选结果出炉之后，贸易争端再起，市场也有可能因此出现短期的回调。

时代周报：权益投资的波动性相对较大，你有什么建议给投资者？

刘伟伟：从中长期视角来看，现在在A股依然处于低位，未来随着宏观经济持续复苏，市场的空间以及时间对于投资人来说都是有利的；不过短期上涨过快也会导致市场的波动加剧，从而使得投资人参与市场的难度变大。我们认为，对于投资人来讲，需要加强两方面的心理准备：首先，坚定长期投资的信心，以长期视角来看待中国未来的发展以及A股的投资价值，争做耐心资本，这样才能无惧短期波动。其次，在投资标的的选择上，一定要精选各行业的优质公司，这些公司具备全球竞争力，目前也较为低估，是本轮中国资产价值重估的核心选择；另外，如果大家选择基金投资，也需要精选长期业绩优秀的基金品种，借助基金经理的能力控制风险。■

低空经济火爆 催生100万无人机操控员缺口

时代财经 何铭亮 实习记者 郑一一

“低空经济的蓬勃发展催生了无人机操控员这样一个新岗位。据有关部门测算，现在我国这个岗位的就业人才缺口高达100万人。”近日，国家发展改革委副主任李春临在国务院新闻办举行的新闻发布会上如此表示。

无人机操控员是怎样一个职业？从覆盖范围来看，物流运输、医疗运输、飞行培训、国土测绘、生态环境监测、电力巡检、农林植保、森林消防等多领域均会用到无人机，需要无人机操控员。

民航局发布的《民用无人驾驶航空器操控员和云系统数据统计报告》显示，截至2023年年末，国内拥有无人机操控员执照的有19.44万人。其中1987—2002年出生的无人机操控员超过5000人——换言之目前该领域主力军为22~37岁的青年人，占比约57%。

从分布区域来看，民航华东地区管理局辖区内无人机运行量远超其他辖区，为118.68万飞行小时，华北、东北、中南、新疆等地区管理局辖区则均为50万飞行小时左右。报告还指出，2023年全年无人机飞行时间大幅增加，植保无人机运行量占比较高，凸显了农业植保领域对无人机的强烈需求，当前无人机主要用于航拍、监视和农业等任务。

从一线体验来看，无人机操控员的门槛有多高？职业上升空间有多大？低空经济相关企业又如何加码布局？

飞手需全方位发展，月薪可过万元

高压输电线路在现代社会覆盖得越来越广泛。这些设备长期暴露于室外，容易因气候变化出现导线过热、绝缘子腐蚀、线路老化等问题。传统电力巡检主要依靠人工巡视，需要工作人员爬上电线架，对杆塔、导线、绝缘子等设备逐一检查，存在费时费力、巡检效率低、巡检不到位、结果难以数字化等问题。

而随着无人机电力巡检投入使用，电路巡检变得安全、方便、快捷。刘波（化名）今年25岁，毕业于江苏南京一所专科学校的无人机专业。选专业之初仅因为觉得“挺新颖”，彼时刘波并不清楚无人机到底是什么。

刘波（化名）今年25岁，毕业于江苏南京一所专科学校的无人机专业。选专业之初仅因为觉得“挺新颖”，彼时刘波并不清楚无人机到底是什么。

但如今，刘波已有六年无人机电力巡检经验。在他的日常工作中，主要是操控无人机对高压电塔或线路进行拍照，然后将其交给内页检查，如果发现拍摄到的线路与电塔有缺陷，则做出缺陷报告发给电力公司，再由电力公司派专人检修。

刘波的作业场景既有人烟稀少的农村，又有人口密集的城市区域，甚至还有监狱、高铁……只要有高压电塔、输配电线路的地方他就有可能出现。

“我认为这份职业，重要的是胆大心细，在很多意外事件上要快速冷静下来思考应对决策。”回顾这6年，刘波遇到过无人机的桨断了、电池没电等突发情况，他印象最深的还是实习时一次挨骂的经历。

“当时有一条线路突然跳闸，需要紧急抢修，就临时把我派过去。我当时还是实习生，也第一次遇到这种情况，技术还没到位，不知道如何在不到撞电线的前提下在电塔内侧飞。而且那天我还忘了带读卡器，没法把图片传给后方人员，为此还挨了20多年来最严重的一顿骂。”回忆起这次经历，刘波依旧心有余悸。

至于薪资方面，这几年间刘波在华东区域的徐州、南京、淮安等地工作过，从他曾任职的电力巡检工种平均工资来看，基本月薪在6000元左右，只有遇到较好的公司、较好的项目下收入才会有较大增长，“收入最高那个月，工资连同奖金及项目费用一共是1.9万元”。他说。

但刘波也指出，在电力巡检这一细分领域，月薪6000元已经是天花板了，“这也与城市相关，我所在的城市是一个三线小城，对年轻人而言机会太少了”。

而且，尽管同是无人机，但从电力巡检跨越到测绘、航拍、植保等场景时，仍要补充学习相关的知识，并不能一劳永逸，上手也需要一定的时间。鉴于此，刘波已经打算日后往无人机销售方向发展，“销售产品或者销售服务都行，销售见识的人更多，前景会更广阔。”刘波说。

而位于广东佛山的无人机培训教练孙乐（化名）则认为，尽管无人机操控员的入门门槛并不高，但它的上限比较高，如果技术过硬，月入过



万元是较为轻松的事情，“但如果是刚进入行业，类似实习生的话，月收入基本在4000~6000元。”

孙乐过往在部队学习的就是无人机操作，转业后他自2014年年底正式涉足无人机行业，曾先后做过无人机电力巡检、考古航拍、应急救援等工作。

“当下，无人机操控员需要全方位、多领域地发展，绝不能单单只会飞。”孙乐对时代财经记者表示，“在我的理解中，我将无人机看成了一个平台，我们赋予这个平台各种各样的功能，如应急救援、航拍测绘等……不能仅仅会飞，还要兼顾学习非常多专业知识，需要飞手全方位发展。”

而这也需要培训机构的助力，孙乐认为，当前市面上大多数无人机培训机构仅着眼于考证，做“快培”，在当下低空经济迅猛发展时，很多人会“半路出家”涌入行业，但他们可能并没有深入了解无人机行业与相关基础知识就拿到了证书毕业，那会令他们后续发展受限。

从业10年来，孙乐参与并见证了低空经济的快速发展，从开始的仅服务于设计院、公安、交通、消防等特定工作，到现在几乎所有提供社会服务的相关市政单位，烟草人防、测绘公司、水利公司等都用起了无人机，“对

我们来说，考试人数越来越多，教学量逐月增加，培训内容一直在丰富。”这也让孙乐对行业前景充满了信心。

“我们也希望通过多个体系，如系统工程师体系、行业技能，以及无人机操飞行操作技术等，形成课程标准去全方位培养学生，这样他得到的就不单单是一个证书，而是能够接触学习到各行各业的各种技能，毕业后可以直接从事相关的工作。”孙乐表示。

科技企业加码，骑手转岗当飞手

而除了业内较为常见的工种，科技互联网公司也正纷纷研究起如何用无人机助力业务提质增效。

生活服务平台美团早早进军无人机领域，无人机送外卖在多个城市落地。截至2024年6月底，美团无人机已经在深圳、上海、广州等城市开通31条航线，并累计完成订单超30万单，即时零售配送服务覆盖了办公、社区、景区、市政公园、校园、图书馆等多种场景。

美团向时代财经提供的资料显示，目前美团无人机的飞手岗位主要包括视距飞手和测试飞手，两者相加团队规模约为数十人，部分飞手为骑手转岗。

美团也为这些转岗骑手，从理论到实操提供系统性培训，并出资帮助其报考相关资质认证考试。不过，入选

名额也较少，2021年美团首批飞手招募时曾有超过1000名骑手报名参与转岗，最后只筛选了10名飞手进入该岗位，且后续有人因高强度培训而退出。

美团飞手罗锡坤就曾透露，在飞手培训的时间里他每天大概要9点出门，最后5点到家，如果课程学得不好会再跑几小时外卖作为当时唯一的收入来源。坚持学习、培训的他最后成为全班一次考试就全部通过、第一个拿证的人。

“转型飞手后，我感觉工作的环境发生了巨大的变化，以前就是要不断地跑或动手干，而做了飞手，除了动手实操，还需要我不断地思考和学习，不然就会跟不上工作需要的变化。”据罗锡坤回忆，在转型飞手后，看书就成了生活的新常态，并且每周还要拿出时间研习过往飞行案例，总结经验，“工作对我们的要求也是宁可慢，但要稳。一点错都不能有。”

过往骑手的经历，也让他熟知深圳的大街小巷，他对哪里信号好、哪里敏感区少都比较清楚，能提升无人机航线信息采集效率；另外，过往接触客人多，也更熟悉传统大配送模式下未被满足的新需求，这些都能在无人机新航线开设时帮助他提供独到的想法。

快递运输企业顺丰旗下的丰翼科技，也早早推动物流无人机发展，其定位于以闭环系统推动物流乃至全产业链的无人化、智慧化，目前已延展至快递、医疗、巡检等赛道，实现雪域、高原、平原、丘陵、群岛全地形覆盖。

丰翼无人机操作员陈浩森对时代财经指出，其一开始对无人机仅为爱好，但深入了解后发现国家对发展低空经济非常重视，遂选择了这个赛道作为职业，其日常工作包括每日任务前进行航前检查，任务飞行过程中时刻关注无人机的各种参数，并进行航后检查和工作汇报总结。

“目前无人机行业相关的规章制度还不完善，现在无人机操控员的门槛还不算高，大中型无人机相对于小型无人机来说更注重安全性，对操控员的操作门槛也会更高。”陈浩森还指出，未来随着技能、知识及经验的不断提升，无人机操控员还可以往无人机装调工程师、无人机测试工程师、无人机教练员、无人机讲师等岗位晋升。■

中船科技狂揽风电指标 跨界成效几何？

时代周报记者 周立 发自广州

今年下半年，中船科技（600072.SH）开启“卖卖卖”模式。

10月15日晚，中船科技发布公告称拟挂牌转让5个风电子公司股权及相关债权，并表示此次交易是贯彻公司风场产品滚动开发的经营策略，有利于优化子公司资源配置，回笼前期投资资金，用于后续风场产品的开发和投资建设。

目前，北京产权交易所已能搜到相关预披露公告，预披露公告期为自公告之日（10月17日）起20个工作日，但暂未披露挂牌价格。

这是中船科技年内第三次大批量转让风电子公司股权。

官网显示，中船科技前身是由江南造船（集团）有限责任公司独家发起，以其下属的钢结构机械 engineering 事业部为主体，于1997年成立的上市公司。2016年年底公司完成改革重组并更名，控股股东为中国船舶工业集团有限公司（以下称“中船集团”）。彼时，其主营业务为工程总承包、设计咨询勘察和船舶配套等业务。

2021年年底，中船科技启动重大资产重组，通过发行股份方式收购中国海装、中船风电、新疆海为、洛阳双瑞、凌久电气5家企业股权。中船科技表示，这一重组旨在将公司打造成中

船集团旗下的高科技、新产业发展平台。2023年8月，重大资产重组完成，中船科技借此成功注入风电相关新能源领域资产。

彼时，中船科技表示，希望通过该重大资产重组，进一步优化调整产业结构，夯实公司资产规模及盈利规模，拓展公司未来发展空间，增强抗风险能力，进而提升公司价值，维护公司及股东的长远利益和整体利益。

上半年狂揽风电指标

自去年以来，中船科技坚持“海陆并举”开发策略，积极拓展新领域。2023年填补了自持海上风电指标空白；2024年上半年累计获取风电项目指标180万千瓦，增长率为179.10%。

在狂揽风电项目指标的同时，中船科技的业绩却出现下滑。定期报告显示，中船科技2024年上半年实现营收28.84亿元，同比减少50.11%；归母净利润亏损8171.53万元，亏损金额为去年同期的3.79倍；扣非归母净利润亏损1.01亿元，同比实现由盈转亏。

Choice数据显示，在申万行业（2021）风电设备板块中，今年上半年23家风电企业仅有6家归母净利润亏损，其中，中船科技亏损额排行第三，紧随电气风电（688660.SH）、新强联（300850.SZ）之后。

对于业绩亏损，中船科技表示，今年上半年国内风电市场持续保持

竞争激烈的态势，市场招标价格继续呈现下行趋势，公司主营业务面临较大的市场竞争压力，部分项目实施进度未达预期，营业收入出现明显下滑。

根据中国风能专业委员会（CWEA）统计数据，上半年我国风电新增项目招标容量7346.10万千瓦，其中陆上风电新增招标达6789.70万千瓦，同比大幅增长。

但遍地招标并没有让风电机组投标均价逃离“低谷”。

金风科技数据显示，2024年，全市场风机整机商风电机组投标均价从1月的1507元/千瓦涨至3月的1563元/千瓦，然而仍低于2023年3月的1607元/千瓦，比2021年6月的投标均价要低近千元。

有业内人士对时代周报记者表示，其所在的公司上半年交付情况一般，“一是关键部件等运发没有计划好，施工进度受到一些影响；二是审批手续等其他因素导致施工不连续。”不过，其表示，随着问题的解决以及第三季度行业旺季的到来，施工交付情况应该会比上年好。

与此同时，中船科技还提到，上半年未能实现风电场产品的转让销售，亦导致公司业绩出现亏损。

据时代周报记者梳理，今年以来，中船科技分别在6月、7月、10月发布了共计15家风电子公司股权挂牌转让的公告。截至目前，仅有5个风

电子公司股权确认意向受让方——华电新能源集团旗下的河北华电冀北新能源有限公司、华电新疆哈密新能源有限公司，交易总价8.67亿元；其余项目暂未有更新进展。

上述已有意向受让方的股权转让何时能够完成？其他风电子公司股权转让进展如何？时代周报记者致电中船科技，相关工作人员表示，有进展会第一时间发布公告，“因为中间有中秋和国庆两个假期，很多事情没办法操作。”

下半年狂甩卖非核心业务

除了转让风电站来回笼前期投入的资金，中船科技还转让自己的非核心业务——上海江南船舶管业有限公司（以下简称“江南管业”）45%的股权、中船海海船用设备有限公司（以下简称“中船海海”）100%的股权。

7月3日晚，中船科技发布公告称拟转让中船海海100%的股权，以进一步优化公司股权结构，聚焦核心业务，持续提升专业化发展水平。

财务数据显示，中船海海净利润从2022年的494.03万元增至2023年的3519.87万元，暴涨超612%；而2024年1—5月（未经审计）的净利润亦有2096万元。

对于业绩向好的“香饽饽”，中船海海不到两个月便找到了好下家。8月31日，中船科技公告称拟以协议

转让方式向关联方上海船舶及海洋工程设计研究院有限公司转让中船海海100%的股权，交易价格为2.50亿元（即股权转让估值）。

与之相比，江南管业像是个“老包袱”。

财务数据显示，近四年来，江南管业净利润在不断下滑，从2021年的265.14万元降至2023年的-260.87万元；今年前7月，江南管业净利润累计亏损2377.45万元。截至今年7月底，江南管业的所有者权益为1.20亿元。

评估报告显示，以2024年4月30日为评估基准日的江南管业45%的股权评估价值为1.24亿元；而据10月9日北京产权交易所公告，上述45%的股权的转让底价为1.11亿元，目前仍处于信息披露期。

频频抛售旧资产，是否意味着中船科技完全向风电行业转型？上述工作人员表示，目前公司在尽量优化结构，“有这个可能性，但所有（未落地之前）都不好说”。对于是否会继续转让如船舶等其他业务相关的子公司股权，其表示一切以公告为准。

值得注意的是，中船科技在完成资产重组之后，资产负债率从2022年年末的42.24%飙升至2023年年末的76.36%，成为风电设备板块中资产负债率第三高的企业，仅次于运达股份（300772.SZ）和电气风电，出售资产或有利于降低其资产负债率。■

技改叠加量价齐升 兴业银锡净利预增超130%

时代财经 张汀雯

10月14日盘后,兴业银锡(000426.SZ)发布业绩预告公告,预计2024年前三季度业绩同向上升。

前三季度,兴业银锡预计实现归母净利润为12.50亿~13.50亿元,同比增长130.22%~148.64%;扣非净利润12.60亿~13.60亿元,同比增长123.07%~140.77%。

业绩预告后,10月15日,兴业银锡股价不涨反跌,收于12.30元/股,跌6.32%。

今年以来,兴业银锡不断收购矿权,还从控股股东内蒙古兴业黄金冶炼集团有限责任公司(原名“内蒙古兴业集团股份有限公司”,以下简称“兴业集团”)处受让了两处探矿权。

值得注意的是,兴业集团处于重整计划的执行阶段。目前,兴业集团仍为兴业银锡控股股东,持股比例为27.27%,全部被冻结,其中3.68亿股还被质押。

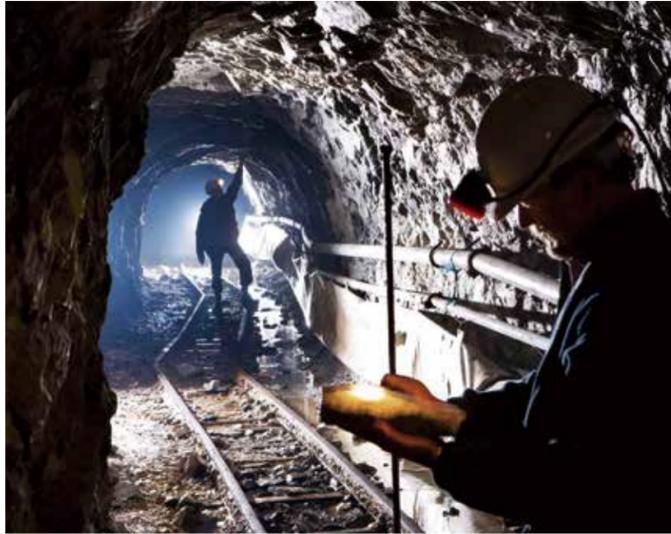
业绩攀升,收购矿权

对于业绩增长的原因,兴业银锡表示,系子公司银漫矿业自选厂技改完成后,主营矿产品销量增加;子公司乾金达矿业主营矿产品销量同比增加;报告期内,主营锡精粉、银精粉、铅精粉、锌精粉等矿产品销售价格同比上涨多重因素影响。

对于未来业绩展望,10月15日,时代财经以投资者身份致电兴业银锡证券部,相关工作人员表示,第四季度业绩还需看生产及市场销售价格等情况,不确定性较大。

2023年以来,兴业银锡盈利能力节节攀升。当年其实现了盈利的大幅增长,归母净利润同比大涨457.41%。这主要得益于银漫矿业在停产技改一年多后于2023年7月10日投入使用,提高了锡的回收率,增加了矿产品的产销量。

目前,兴业银锡的主营产品有锡精粉、含铜银精粉、铅精粉、锌精粉等。受益于销售价格上涨,今年上半年,其主营产品毛利率都有可观增幅,同



比增长16.92%~28.35%不等。

以占其营收比重最高的锡精粉为例,今年以来,锡价持续走强。10月15日,上海钢联铜事业部研究员崔钊瑞向时代财经指出,2024年锡价上涨幅度较大,主要因素有缅甸禁矿以及前期印尼RKAB审批进度缓慢所引发的供应偏紧,国内宏观情绪的积极驱动,以及国际市场价格上扬的联动效应等等。

在业绩节节攀升的同时,今年的兴业银锡还在密集收购矿权。6月1日,兴业银锡以1527万元成功竞拍云南省麻栗坡县新厂冲锡多金属矿勘查区块。

随后,9月19日,兴业银锡又通过全资子公司内蒙古兴业集团锡林矿业(以下简称“锡林矿业”)、内蒙古兴业集团融冠矿业(以下简称“融冠矿业”)分别受让兴业集团所持内蒙古自治区东乌珠穆沁旗朝不楞矿区多金属矿勘探探矿权(以下简称“朝不楞探矿权”)和内蒙古自治区东乌珠穆沁旗查干敖包多金属矿勘探探矿权(以下简称“查干敖包探矿权”)。

其中,朝不楞矿权作价5350.00万元,查干敖包探矿权作价6650.00万元。并且,朝不楞探矿权与锡林矿

业紧邻,查干敖包探矿权与融冠矿业紧邻,可对其分别进行整合,整合完成后,两项标的探矿权资源优势可借助锡林矿业和融冠矿业现有基建及采选系统、工程设施和人员配置得以充分发挥。

截至9月30日,上述交易已完成发改委、商务部门的备案登记事宜。

控股股东仍在重整中

值得注意的是,上述交易中的兴业集团处于重整计划的执行阶段。目前,兴业集团仍为兴业银锡控股股东,持股比例为27.27%,全部被冻结,其中3.68亿股还被质押。

此前,兴业集团受银漫矿业“2·23”安全事故和外部市场波动等多重因素影响,陷入了严重的流动性财务危机。

2019年10月8日,内蒙古自治区赤峰市中级人民法院(以下简称“赤峰中院”)裁定受理兴业集团破产重整,并在2020年7月23日裁定兴业集团、赤峰玉龙国宾馆有限公司(以下简称“玉龙国宾馆”,兴业集团全资子公司)、西乌珠穆沁旗布敦银根矿业有限公司(以下简称“布敦银根”,兴业集团控股子公司)三家公司适用关联

企业实质合并重整方式审理。

以2020年7月23日为基准日,上述三家公司经审计的账面资产总额为43.14亿元;三家公司纳入重整范围的清算价值为62.71亿元,其中:流动资产清算价值为9.67亿元,非流动资产清算价值为53.04亿元。

2023年,兴业集团年度营收为1449.65万元,净利润为-3.89亿元;截至2023年年底,其总资产为82.26亿元,净资产为-8.79亿元。根据重整计划规定,将兴业集团100%的股权作为信托财产,委托云南国际信托有限公司设立自益型信托计划,取得信托受益权。

由于兴业集团对兴业银锡存在未履行完毕的业绩补偿承诺,经赤峰中院裁定确认,兴业银锡享有的业绩补偿承诺债权金额为9.37亿元。其中50万元由兴业集团以现金清偿,剩余9.37亿元通过获得信托受益权份额进行抵偿。

今年7月,兴业银锡完成9.37亿份信托份额的领受并在云南信托进行信托份额登记,自完成信托份额领受后,上市公司对兴业集团的债权完成清偿。

上述证券部工作人员同样表示,为了执行重整,目前兴业集团旗下的上市公司股票都转移至云南信托下面。目前公司实控人无变化,也不会对生产经营产生影响,有新进展公司会及时进行公告。

据8月13日兴业银锡披露的兴业集团重整最新进展,留债期间的第二年末,兴业集团清偿债权本金的额度比例应达到30%,债权中有上市公司股票质押部分的清偿金额达到约11.65亿元,目前本金已还款金额为约4.09亿元。

根据《重整计划》的规定,差额约7.56亿元可由兴业集团以其持有的质押股票进行抵债,以使有财产担保债权人的清偿比例达到上述比例。如果兴业集团上述债权清偿差额全部通过以股票抵债的方式清偿,抵债股票数量约占上市公司总股本的上限约为3.06%。除以股票抵债外,相关债权人亦可选择延期通过现金的方式获得清偿。■

三晶电气终止IPO背后

时代周报记者 何明俊 发自广州

去年过会,今年终止,逆变器厂商主动撤回IPO。

近日,广州三晶电气股份有限公司(下称“三晶电气”)及其主承销商民生证券撤回发行上市申请,根据相关规定,上交所决定终止公司IPO并在主板上市注册程序。

对于三晶电气撤回IPO,或许市场早有预期。比三晶电气更早开启IPO进程、同为逆变器厂商的深圳市首航新能源股份有限公司(下称“首航新能”),与三晶电气在同日终止上市。

就撤回IPO等问题,10月17日,时代周报联系三晶电气董秘办。相关工作人员回复称:“此次公司主动撤回上市申请系基于自身整体发展战略、当前市场环境等因素综合且审慎考量的结果,目前公司经营情况正常,各项业务稳定发展。”

事实是否如此?时代周报注意到,首航新能预计融资约35亿元,三晶电气预计融资约12亿元,但两者均存在境外销售占比及客户集中度较高的风险。

行业老兵撤回IPO

三晶电气算得上是光伏行业老兵。2005年9月,卢和英、卢雪明在广东成立了三晶电气的前身——三晶有限,专注低压变频器产业发展。2011年,随着国内光伏行业的发展,三晶有限进军光伏逆变器领域,2015年

开始研发储能逆变器,2018年切入锂电池领域。

据招股说明书,三晶电气有三大业务板块,分别为光伏逆变器、储能逆变器及系统(包括储能电池)、电机驱动与控制产品。截至2023年上半年,储能业务已经成为三晶电气最重要的营收支柱,光伏逆变器次之,传统主业电机驱动与控制产品业务则表现稳定。

招股书数据显示,2020—2023年上半年,储能逆变器及系统业务分别实现营业收入2592.43万元、2.38亿元、9.51亿元和7.51亿元,占比分别为6.12%、33.51%、61.38%和69.76%。同期,光伏逆变器分别实现营业收入2.42亿元、2.99亿元、4.50亿元和2.41亿元,占比分别为57.03%、42.08%、29.04%和22.43%。

而从利润角度来看,报告期各期,公司综合毛利率分别为33.36%、35.37%、36.22%和41.48%,报告期内毛利率稳步上升。

对于毛利率的提升,三晶电气表示:“主要系公司产品型号更新换代以及储能逆变器及系统产品销售毛利增加所致。”

时代周报注意到,三晶电气能够保持毛利率稳步上升,源自对境外市场的依赖。

“相较于华为、阳光电源、锦浪科技等规模较大的企业,发行人基于自身产能、资金、人力等因素,主要采取差异化竞争策略,优先将产能和销售资源倾向欧洲市场,尤其是近两年家

储市场爆发的意大利地区,在区域市场取得竞争优势和领先地位,逐步将公司经营规模做大,提升业绩水平,并带动公司进一步向德国、美国全球其他主要市场扩张。”三晶电气表示。

招股书数据显示,2020—2023年上半年,三晶电气的境外收入分别为2.01亿元、4.83亿元、13.76亿元和9.64亿元,占比分别为47.38%、68.03%、88.85%和89.59%。境外收入激增的原因是并网逆变器、储能逆变器、储能电池产品境外销售收入增长较快。

据时代周报记者了解,欧洲是三晶电气的主要销售区域。

根据招股书,2023年上半年三晶电气境外直销收入和境外经销收入分别为5.91亿元和3.73亿元。其中,欧洲区域的直销收入和经销收入分别为5.25亿元和3.67亿元。从收入占比看,欧洲市场的变化几乎可以决定三晶电气的业绩变化。

高度依赖欧洲市场也给三晶电气带来了麻烦。

2023年第三季度,受制于库存等因素,欧洲户用光伏产品需求不及预期,三晶电气业绩随之下滑。招股书显示,三晶电气2023年第三季度销售收入仅为2.03亿元,同比减少51.94%,净利润亏损1772.91万元,同比由盈转亏。

此外,客户集中度过高也增加了三晶电气的潜在风险。

“报告期内,公司前五名客户销售收入占主营业务收入的比例分别为30.55%、38.72%、58.19%和70.93%,

客户集中度逐年提升,尤其是2023年1—6月客户集中度较高。”三晶电气表示,“2021年度和2022年度,公司向 Genertec Italia SRL 销售收入占主营业务收入的比例分别为17.95%和39.84%,带动发行人前五名客户经销收入占比、意大利区域销售占比及客户集中度有所提升。2023年1—6月,公司向 Energiekonzepte Deutschland GmbH 销售收入为39000.05万元,占主营业务收入比例为36.24%,带动客户集中度进一步提高。”

整体来说,虽然三晶电气身处前景可观的光伏赛道,但高度依赖单一区域市场以及客户集中度过高可能会对三晶电气的业绩稳定性造成冲击,加之光伏市场波动加剧,三晶电气要在这样的市场中去优化,难度可想而知。

数据打架,曾被实控人表弟实名举报

除了公司的客户集中度过高之外,公司招股书中披露的部分数据也被投资者质疑。

根据招股书,鹏辉能源是三晶电气的电池模组供应商。2022年,三晶电气向鹏辉能源采购约3.21亿元的电池模组及辅助材料,占当期采购金额的29.50%。但在鹏辉能源的2022年年报中,第四和第五大客户的销售金额分别为5.03亿元和3.09亿元。没有数据可对应三晶电气的3.21亿元。

招股书数据显示,报告期内,主营业务收入按区域分类中境内市场的销

售额分别为22304.56万元、22709.86万元、17266.82万元和11207.10万元。但在主要销售国、产品类型的主营业务收入构成列表中,中国市场的主营业务收入分别为22311.02万元、22712.97万元、17334.68万元、11207.04万元。

而同行数据披露中,三晶电气亦存在对应不上的情况。根据三晶电气招股书,正弦电气(688395.SH)2020年的主营业务毛利率为35.95%。但正弦电气招股书则显示,2020年主营业务毛利率为36.04%。

此外,三晶电气亦存在信披违规的“黑历史”。

上交所问询函中提到,根据申报材料,发行人因未在2016年会计年度结束之日起四个月内编制并披露年度报告,构成信息披露违规,全国股转公司对发行人及董事长卢雪明、董事会秘书陈烁如(曾用名陈建平)采取出具警示函的自律监管措施。

值得注意的是,三晶电气在IPO期间曾被实控人卢雪明表弟朱荣华实名举报。

有媒体报道,朱荣华反映三晶电气在IPO申报材料中未如实披露与中山三晶的历史关系,以及公司实际控制人伪造股东签名注销中山三晶、侵犯创始股东权益的行为。朱荣华表示,他已经向中国证监会递交了相关材料。

朱荣华向媒体表示,至今卢雪明和幸志刚也没有把中山三晶的任何资产分给自己,两人“侵吞了自己的股权、资产”。■

HEALTH · 大健康

万亿生物医药产业集群待爆发 广东如何构建全产业链？

时代财经 张羽岐 文若楠

广东尤其是广州有着非常雄厚的生物医药发展的基础，产业链条也十分完善，广东进一步细化政策后，能够加快地区生物医药的发展与融合。

在参加2024年BIOCHINA华南生物产业大会期间，复健资本深圳基金投资执行总经理林冠宇明显感受到了广东省对生物医药的渴求，“扶持力度非常大”。

就在此次大会举办的前一天，10月9日，广东印发《关于进一步推动广东生物医药产业高质量发展的行动方案》（下称《方案》）的通知。该《方案》围绕创新机制、提升产品、集聚产业、营造环境等提出38项重点任务和举措，力争到2027年广东省生物医药与健康产业集群规模超万亿元，规上医药工业规模超5000亿元。

具体来看，《方案》主要提到坚持优化体制机制、坚持全产业链支持、坚持解决产业发展卡点堵点以及坚持发挥优势锻造更长长板。这并非广东省首次向外界展现其对生物医药产业发展的热情。早在2020年，广东发布20个战略性新兴产业集群行动计划，其中便包括生物医药与健康战略支柱产业集群。而今年以来，中山、广州、珠海等多市也相继出台针对生物医药产业的扶持政策。

多名受访人士对时代财经表示，广东尤其是广州有着非常雄厚的生物医药发展的基础，产业链条也十分完善，广东进一步细化政策后，能够加快地区生物医药的发展与融合。

经过多年发展，广东生物医药产业已建立起一定的基础和优势。2018年以来，生物医药规上工业企业营业收入年均复合增速超过10%；2023年，我省生物医药与健康产业集群实现营收6638亿元，位居全国前列；医疗器械产业规模连续多年稳居全国第1。目前，广东拥有生物医药研发人员超过5.8万人。

百济神州生物岛创新中心首席执行官刘建对时代财经说：“此次方案充分展现了广东省对生物医药产业的重视。在此次方案中，我关注到很多机遇。比如打造平台，过去中国建设了很多孵化器，但是现在不光是要做孵化，科研本身也在做转化。目前深圳湾实验室、广州实验室等机构，都在做转化。此次方案出台后，相信对于加速相关成果转化能提供进一步的支持。”

站在投资人的角度，林冠宇则对时代财经指出：“期待后续大湾区生物医药的融合发展。广州有全国顶尖的医疗体系和医学院校，香港、澳门在

学术国际化上拥有深厚的积淀，深圳则在政府的支持下积极探索推动生物医药转化体系的建立。通力合作或许能谋出更大的发展。”

释放政策红利，筑巢引凤

今年“新质生产力”成为热词，生物医药产业涵盖生物技术产业、制药产业、生物医学工程产业等多个方面，正是厚植“新质生产力”的重要领域。自2015年药审改革启动以来，中国生物医药技术飞速发展，中国医药企业也由此迎来发展的黄金期，并逐渐融入全球产业链体系，成为全球医药产业链中的关键角色。

历经近10年的突飞猛进之后，中国生物医药产业在未来如何走得更远、更稳，愈发受到关注。今年7月5日，国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》，会议指出，要全链条强化政策保障，统筹用好价格管理、医保支付、商业保险、药品配备使用、投融资等政策，优化审评审批和医疗机构考核机制，合力助推创新药突破发展。要调动各方面科技创新资源，强化新药创制基础研究，夯实我国创新药发展根基。

在广东推举新措施之前，包括北京、上海均在上述方案出台之后针对创新药械推出新的政策，力求进一步推动本地区的生物医药产业发展。

广州湾区新药研究院、广州科恩泰生物医药科技有限公司（下称“广州科恩泰”）正是广东加码支持生物医药产业、筑巢引凤的典型代表。广州科恩泰是由中国科学院院士马大为教授牵头成立的初创生物科技公司。今年8月13日，广州科恩泰揭牌仪式在天河智慧城东部孵化器举行，业务主要集中在新一代“first-in-class（首创新药）”和“best-in-class（同类最优）”精准治疗靶向药物研发。

“正是因为感受到了广州发展生物的热情，包括提供优惠政策以及设立政府引导基金方面能提供投资支持等，所以我们决定将公司从上海迁到广州。”马大为告诉时代财经。

生物医药产业具有高投入、长周期、高风险、高附加值等特征，对于药械企业来说，寻求更多的资金支持、保证管线推进，至关重要。林冠宇对时代财经提到，“现金流是生物医药企业的生命线”。

在此次《方案》中，广东省进一步提到加大医药金融支持。具体为，落实好科技金融15条政策，发挥国家自然科学基金引导作用，推进生物医药基础研究能力快速提升；培育中长期投资者和“耐心资本”，加快培养组建生物医药领域专业化投资团队，统筹用好省创新创业基金、产业发展基



金等现有政策性基金，研究设立广东省生物医药产业投资引导基金，对潜力企业和优质研发管线予以投资支持，围绕医药产业链上下游加大投资力度等。

《方案》正式发布后，引发了生物医药产业相关人士的极大关注。多名受访者对时代财经表示，期待后续能一步步落地，为生物医药企业发展助力。

大湾区生物医药融合提速

此次《方案》也进一步明确了整个粤港澳大湾区生物医药发展的链接作用，强调将持续推进粤港澳大湾区药械监管创新发展。

《方案》指出，要充分运用“港澳药械通”政策，加快扩大指定医疗机构和产品范围，探索逐步扩展适用区域范围。对于临床急需的港澳已上市药械产品，优化审批流程，加快临床使用。将港澳已上市传统外用中成药审评时限从200个工作日压缩至80个工作日，上市后变更审批和再注册时限分别缩减50个工作日，加快港澳外用中成药在内地市场上市速度。推进大湾区有关药品上市许可持有人、医疗器械注册人制度改革，支持大湾区内地九市对接港澳生物医药产业，推动粤港澳形成互补互动的医药产业链条。

香港城市大学高级副校长兼杨建文冠名讲座教授（生物医学）杨梦魁教授告诉时代财经，生物医药产业的发展最重要的就是建立一个比较完善的创新生态圈，这需要“政产学



2027年广东省生物医药与健康产业集群规模超万亿元，规上医药工业规模超5000亿元。

研投医”等几个方面的协同与合作；其次，生物医药发展的终极目的是为了人类健康，控制疾病蔓延，作为与人类健康密切相关的产品和服务，它既要求创新性，也要求高质量；既面对国内需求，也要为全球市场做出贡献。

“基于上述分析，粤港澳大湾区可以对生物医药全球性的协同发展起到重要作用。从广州至深圳、香港、澳门，大湾区作为中国经济最活跃的地带和全球制造业的中心，它有着非常丰富的产业链和供应链，也对源头创新、科技成果转化和商业化提供了重要基础。香港背靠祖国面向全球，可以扮演‘超级联系人’和‘超级增值人’的角色。香港尽管缺少产业和市场，但拥有源头创新的基础，包括五所世界百强的高校，聚焦了一大批顶尖学

者与优秀人才，有许多国际一流的科研成果，可以为生物医药提供从0到1的源头创新。”杨梦魁进一步对时代财经解释称。

实际上，无论是产业界，还是科学界都在加快脚步，利用好珠三角地区的优势以发展生物医药。今年10月11日，郑州航空港区生物医药与健康产业粤港澳大湾区合作交流会在深圳举办，在上述会议期间，郑州航空港区生物医药与中科阿尔诺（深圳）生物科技有限公司、中山昱普生物科技开发等多家在粤港澳大湾区的生物医药企业签订战略合作协议。据主办方介绍，此次合作交流会，是为大湾区生物医药企业在中原大地落地生根穿针引线的一次创新。

云舟生物执行总裁黄锐告诉时代财经，云舟生物在2014年成立之初就获得了政府项目基金的支持，为研发争取到了原始投入资金，这也促使他们快速发展。湾区的人才政策、营商环境资源丰富，过去几年，公司也在这里融资超过5亿元。

“最近我们正在细胞与基因治疗的产业链中布局，争取扮演‘链主’的角色，以概念验证中心、中试平台为基础做好产业链中的服务平台和产业间的串联工作，为大湾区的生物医药企业做技术上的快速认证、帮助他们与科研机构协同或技术公关，或帮助区域内的细胞与基因治疗企业加速临床转化等。”黄锐对时代财经表示。

此次《方案》也提出了前瞻性的目标，未来将建成3~5个具有国内创新引领作用的临床研究平台，开展一批创新药械临床研究。培育发展千百亿级企业不低于15家，形成一批细分领域专精特新、“独角兽”和单项冠军企业，推动国内外知名医药企业在广东省布局区域分中心，助力广东高质量发展生物医药强省。

杨梦魁对时代财经坦言：“以香港城市大学而言，我们有超过200个教授、近1000个博士生在从事生物医药的相关科研工作，覆盖范围从最前沿的基础研究到转化型的临床应用研究。我们于2021年推出了全亚洲最大规模的大学创新创业项目HK Tech 300，迄今已经培育了超700个初创型企业，其中20%与生物医药相关。为了利用大湾区的优势，我们建议初创企业，科研成果在经过概念验证之后，首先考虑在大湾区落地，尤其是广州作为医疗工业领域非常重要的城市，同时拥有相当好的生物医药基础和人才队伍，包括顶尖的医学院和一大批高水平的医院。创新企业可以利用产业链、供应链的优势，优先拓展在内地的广阔市场，真正做到大湾区生物医药融合发展。”

前三季度净赚1.68亿元 三鑫医疗出口订单放量增长

时代财经 文若楠

今年前三季度，三鑫医疗（300453.SZ）录得营收10.82亿元，同比增长16.38%；录得归母净利润1.68亿元，同比增长18.74%；录得扣非净利润1.52亿元，同比增长18.84%。10月15日，三鑫医疗披露上述财报数据。

官网及年报显示，1997年，三鑫医疗创立于江西省南昌市，专注医疗器械研发、制造、销售和服务，2015年登陆深交所，是江西省医疗器械行业首家、迄今唯一的A股上市公司。目前，三鑫医疗的主要产品包括血液净化类、输注类以及心胸外科类，其中血液净化类系公司营收支柱，已完成血液透析设备+耗材全产品链布局。

2024年，三鑫医疗扭转了去年业绩不佳的状态，无论是营收还是净利润，均实现正向增长。

就今年半年报来看，血液净化类产品收入增速明显。今年上半年，血

液净化类产品录得营收5.23亿元，同比增长25.55%，占公司总收入的比重为76.11%。

三鑫医疗对此解释道，系报告期内公司国内外市场开拓成效显著，优势产品血液透析器、血液透析液（粉）、血液透析管路经营业绩快速增长，血液透析设备出口订单放量增长。

分地区来看，财报数据显示，今年上半年，三鑫医疗录得国内营收5.75亿元，同比增长14.84%，录得国外营收1.12亿元，同比增长37.44%，增幅高于国内业务。

三鑫医疗在今年9月12日发布的投资者关系活动记录表（下称“记录表”）中提到，2023年和今年上半年，公司通过在部分国家实现血液透析设备及耗材自主持证，提升了产品在国外市场的准入能力，实现透析设备及耗材出口订单放量增长。

“未来，公司将继续扩大海外自主持证范围，实现在更多国家和地区

的自主持证，大力开拓广阔的海外市场。”三鑫医疗在记录表中指出。

毛利率方面，今年上半年，国内业务和国外业务的毛利率分别为35.78%、31.54%，同比增长1.62%、1.40%。

随着出口收入扩大，三鑫医疗的销售费用亦受到影响。财报数据显示，今年上半年，其销售费用为0.43亿元，同比增长31.47%。造成销售费用增长的原因中包括出口报关代理费增加。

掘金海外是一方面，国内市场仍然是不可忽视的主战场。尤其是近年来在医疗器械领域，国内企业的声量逐渐增大。

包括三鑫医疗在内，威高集团、宝莱特（300246.SZ）、健帆生物（300529.SZ）、山外山（688410.SH）等国内企业均是血透领域的强劲玩家。

近年来，国家接连发布相关利好文件，推动国内血透企业的发展。譬如，2023年1月，国务院联防联控机制综合组发布《重症床位扩容改造操作指南》，文中明确指出，省会城市

和发挥区域医疗中心作用的中心城市定点医院设置独立血透中心，且至少配备30台血液透析机。

对于血透企业来说，这是一次莫大的机遇，不过在集采趋势下，实现以价换量、保证盈利能力是关键。

国元证券于今年3月发布的研报显示，2019年10月江苏省三市联合集采，为首次规模性市级单位联盟组织集采血液透析类产品。到2023年为止，已有五次省级、市级单位开展联合集采，范围涉及透析器、透析管、透析液等耗材类产品。

2024年，由河南省牵头启动的23省联合集中带量采购为血透行业迄今为止最大规模和范围的集中带量采购，降价范围从0.42%到74%。

针对此次集采，三鑫医疗在记录表中表示，公司中选本次集采的产品包括血液透析器、血液净化装置体外循环管路、动静脉穿刺器、透析用留置针等，均为规则一中标；大部分省份自今年6月1日和7月1日起已陆续执

行本次集采中标结果。

另外，三鑫医疗提到，继“二十三省集采”之后，“京津冀3+N”联盟集采也已启动，集采覆盖区域广，预估价格影响趋同的可能性较大。后续集采影响如何，仍有待观察。

伴随着现有业务的发展，三鑫医疗持续扩充产能。9月25日晚间，其发布公告称，拟使用自有资金约5亿元在江西省南昌县小蓝经济开发区建设“高性能血液净化设备及配套耗材产业化项目”。

“本次投资将为公司发展战略做好资源储备，发挥行业竞争优势，助力公司实现进入全球血液净化企业第一梯队的战略目标。项目建设仍存在不确定性，包括土地使用权的取得、资金风险、市场环境等因素的影响。”三鑫医疗在公告中指出。

针对国外业务发展以及集采影响等相关事宜，10月15日、16日，时代财经联系三鑫医疗，截至发稿，未获回复。

康方生物年内再募资超19亿港元 剑指海外市场

时代财经 李傲华

双抗龙头康方生物(09926.HK)完成新一轮股票配售,获得超19亿港元融资。

10月13日晚间,康方生物公告称,公司计划通过配售代理以每股61.28港元的价格,向不少于6名承配人配售3170万股股份,该配售价格较10月10日收市价每股64.5港元折让约4.99%,较过去五个交易日平均收市价每股69.09港元折让约11.30%。

康方生物表示,本次股票配售获得了国际投资机构的广泛认可,最终实际认购的投资机构主要为国际性的长线基金和专业医疗基金。完成本次股票配售后,康方生物成功融资约19.42亿港元。

根据公告,康方生物此次配售所得款项的用途包括70%用于核心产品的全球及中国临床开发,20%用于已获批产品的商业化,10%用于一般企业用途。

就此次股票配售以及全球性临床研究等相关问题,时代财经采访康方生物方面,截至发稿,未有回复。

上市4年,四度融资

2020年,康方生物成功在港交所敲钟上市,IPO募资总额约29.68亿港元。此后,康方生物四度通过配售融资,此次是康方生物在2024年内完成的第二次股票配售。

2024年3月,康方生物以每股47.65港元的价格,向不少于6名承配人配售共2480万股配售股份,该配售价格较3月20日港交所呈报的收市价每股50.70港元折让约6.02%,配售募集资金总额11.82亿港元,净募资金额11.70亿港元。

更早之前,2021年和2022年,康方生物分别通过配售股份募资约11.88亿港元和5.83亿港元。包括IPO募资在内,康方生物上市以来总募资金额约为78亿港元。

康方生物表示,本次股票配售后,预计康方生物现金、其他短期金融资产定期存款总额超过82亿港元(约合人民币75亿元)。

对于Biotech来说,融资一直是关系到企业存亡的大课题。创新药研发是一门高风险、长周期、高投入的生意,以纯研发为导向的Biotech在成立后很长一段时间里,都会处于“无商业化产品、无营收、无利润”的“三无”状态,对外部融资的依赖度较高。近两年来,随着生物医药投融资回归



理性,捉襟见肘的Biotech越来越多,相对而言,康方生物的融资较为顺利。

康方生物创始人、董事长、总裁兼首席执行官夏瑜表示:“本次股票配售高效率地完成,是康方生物长期投资价值获得国际性长线机构投资者和医疗领域专业机构投资者高度认可的体现。本轮融资的成功,将为公司自主研发新药多元化路径的全球性开发策略提供进一步的保障,尤其是加速公司自主推进的国际多中心临床研究的开展。此举将有助于加速公司自主研发新药全球价值挖掘,进一步提升公司全球市场竞争力。”

PK药王促成“资本盛宴”,合作伙伴市值翻倍

产品管线是资本市场看好康方生物前景的主要支点。截至目前,康方生物进入商业化阶段的产品有4款,分别为PD-1/CTLA-4双抗卡度尼利(商品名:开坦尼)、PD-1单抗派安普利(商品名:安尼可)、PD-1/VEGF双抗依沃西(商品名:依达方),以及9月30日获得国家药监局上市批准的PCSK9单抗伊努西(商品名:伊喜宁)。

根据财报,2024年上半年,康方生物实现创新产品收入9.4亿元,同比增长24%,这主要得益于卡度尼利和依沃西的销售贡献。其中,卡度尼利实现收入7.1亿元,同比增长16.5%。依沃西于今年5月24日获批上市,在约一个月的销售时间内,依沃西实现了1.03亿元的收入。

2024年9月,卡度尼利获得国家药监局批准,联合含氟尿嘧啶类和铂类药物化疗用于局部晚期不可切

除或转移性胃或胃食管结合部(G/GEJ)腺癌患者的一线治疗。这是继2022年6月获批用于治疗既往接受过含铂化疗治疗失败的复发或转移性宫颈癌患者后,卡度尼利获批的第二项适应症。

胃癌是中国发病率最高的五种癌症之一,根据《胃癌筛查与早诊早治方案(2024年版)》,2022年我国胃癌新发35.87万例,死亡26.04万例,分别占全部恶性肿瘤的7.43%和10.11%。随着胃癌一线治疗适应证的获批,卡度尼利潜在商业化市场也将进一步拓宽。目前,康方生物围绕卡度尼利联合疗法开展了超过23项临床试验,覆盖16个适应症,包括但不限于宫颈癌、胃癌、肝癌、肺癌等。

康方生物目前另一款核心产品依沃西,则是在BD(商业拓展)阶段创下了中国创新药“出海”的纪录。2022年12月,康方生物将在美国、加拿大、欧洲及日本开发及商业化依沃西的独家许可权授予Summit Therapeutics。这笔交易总交易金额最高可达50亿美元,刷新了当时中国生物医药企业License-out(对外授权)交易的纪录,从而引来大批关注。

依沃西是一款FIC(First-in-class,全球首创)药物,是全球首个获批的“肿瘤免疫+抗血管”机制的双抗新药。

2024年,康方生物披露了依沃西与默沙东PD-1单抗帕博利珠单抗(商品名:Keytruda/可瑞达,下称“K药”)“头对头”研究的中期分析结果,在治疗PD-L1表达阳性(PD-L1 TPS≥1%)的局部晚期或转移性非

小细胞肺癌(NSCLC)患者的研究中,依沃西组较帕博利珠组有重大临床获益。依沃西组的中位无进展生存期显著延长,达到11.14个月,帕博利珠组中位无进展生存期为5.82个月。

依沃西由此成为第一个在“头对头”3期临床试验中击败“全球药王”K药的药物。该消息不仅推动了康方生物股价大涨,其合作伙伴Summit Therapeutics更是身家暴涨。

就在上述“头对头”临床研究数据公布之后,9月12日,Summit Therapeutics就宣布公司已接受多家领先的生物科技机构和个人投资者的股票购买要约,股票出售后公司大约可以获得2.35亿美元的收益。Summit Therapeutics的股价一度飙升到33.89美元/股,总市值接近250亿美元,是2022年市值低点的100多倍。

目前,康方生物围绕依沃西单药和联合用药开展的临床研究超过25项,涵盖肺癌、胰腺癌、乳腺癌、肝细胞癌等17个适应症。

根据康方生物官网,截至目前,公司有22个产品在全球开展临床研究。随着临床研究管线的铺开,以及进入3期的临床研究增多,康方生物所需的研发资金也在增加。通过配售融资,康方生物得以补充“弹药”,为后续临床研究的推进提供了资金的保障。

从二级市场反应来看,投资者对此次配售融资的态度也较为平静理智。配售公告落地后,10月14日,康方生物股价涨幅一度达到3.5%左右,最终报收64.50港元/股,与上一个交易日收盘价持平。□

乐普医疗无创血糖仪获批 商业化前景几何?

时代财经 文若楠

血糖监测市场迎来新品。近日,乐普医疗(300003.SZ)发布公告称,公司自主研发的无创血糖仪正式获得国家药监局注册批准。

头豹研究院报告显示,血糖监测是糖尿病患者自我管理的重要手段,传统血糖仪均需采血检测获得血糖结果,部分患者惧怕采血,影响血糖控制。

此次乐普医疗获批的则属于新一代血糖监测产品。根据公告,这款无创血糖仪系通过光学与热学方法的结合,采集与血糖水平相关的生理和环境信号,并利用软件算法,依托大数据分析和人工智能,从信号中预测血糖变化。

“其人工智能模型能够自动识别信号特征与血糖水平的关联,实现多特征的同时分析,从而提供监测结果。该产品具有无创、无痛、无耗材的特点。”乐普医疗在公告中指出。

国家药监局官网显示,包括乐普医疗在内,目前国内市场上仅有2款产

品获批,另一款产品来自博邦芳舟医疗科技(北京)有限公司(下称“博邦芳舟”),其于2019年实现首个获批。

虽然实现了监测方式上的创新,但是这两款无创血糖仪产品的获批页面均显示,“该产品不在医疗机构中使用,不用于18岁以下人群,不用于糖尿病的筛查和诊断,估算结果不作为治疗药物调整的依据”,而是供非胰岛素治疗的2型糖尿病患者使用。

另外,乐普医疗的获批页面还显示,使用前需要经指尖血糖校准后(需空腹血糖标定及餐后2小时血糖标定),校准时间间隔不得超过30天,使用该产品可作为现有指尖血糖的一种补充,不能替代其他血糖监测方式,患者仍需定期进行指尖采血测量血糖。

在无法完全替代指尖血糖监测情况下,上述产品落地商业化后能实现多少营收是市场关注的焦点。另外,在各电商平台上,还充斥着大量打着“无创血糖仪”旗号的未获批产品,价格从数百元到近万元不等,如血糖戒指、测血糖手表等科技产品。

有医药行业业内人士告诉时代财经:“产品五花八门,不好评判质量和标准。”

时代财经从电商平台了解到,博邦芳舟的个人版无创血糖仪单个售价在2800元左右,家庭版无创血糖仪则在8700元左右。

针对无创血糖仪定价以及商业化事宜,乐普医疗方面仅对时代财经表示:“目前定价还没出来。这款产品属于新获批产品。”

官网显示,乐普医疗创立于1999年,后于2009年在深交所创业板上市,是心血管疾病领域全生命周期的整体解决方案提供商,业务板块分为医疗器械、药品、医疗服务及健康管理。

财报数据显示,今年上半年,乐普医疗录得营收33.84亿元,同比减少21.33%;录得归母净利润6.97亿元,同比减少27.48%;录得扣非净利润6.47亿元,同比减少28.48%。

在血糖监测板块,除了此次获批的无创血糖仪外,乐普医疗在半年报中提到,公司依据人工智能算法开发的新一代植入式CGM产品NeoGLU

COMFORT®已经提交注册申请,基于大数据人工智能的GluRing®无创连续血糖仪目前处于临床试验阶段,预计2024年年底提交注册。

头豹研究院报告显示,新一代血糖仪CGM现为企业重要布局方向,国内三诺生物、鱼跃医疗等企业均有布局连续血糖监测产品开发。

新产品的涌现,实际上与血糖监测市场的发展潜力有关。头豹研究院报告显示,2019年中国糖尿病患者血糖仪渗透率仅在25%左右,与欧美国家90%的血糖仪渗透率相距甚远,中国血糖仪行业规模呈稳步增长态势,2022年市场规模达77.9亿元,预计2027年有望达176.2亿元,2022—2027年市场规模年均复合增长率达17.7%。

而在国内市场里,2016年,强生、罗氏、雅培三大外资品牌占据60%以上的市场份额,三诺生物、怡成生物、鱼跃医疗、艾康生物四大本土品牌占据30%市场份额,仍然存在国产替代空间。

随着新品不断推出,血糖监测市场的竞争格局或将迎来变化。□

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

20 | 中国车企“闪耀”巴黎车展

“双十一”提前开打

时代周报记者 徐晓倩 发自北京

“我们预期今年的‘双十一’，应该是史上参与‘双十一’人数最多的一次。”在今年天猫“双十一”媒体沟通会后的采访中，阿里巴巴集团副总裁、淘天用户平台事业部总裁吴嘉对今年“双十一”作出了乐观估计。

今年“双十一”的发声枪已早早打响。淘宝、京东和拼多多均选择在10月14日启动，其中淘宝和京东都是在当日晚上8点同时启动。而抖音则早早抢跑，在10月8日就拉开大幕。大部分电商平台的整个销售周期会一直延续到11月11日前后。

跟以往相比，这届“双十一”可能是战线拉得最长的一次年度大促活动。同时，它也被称为“史上最开放的‘双十一’”。

9月27日，淘宝官宣购物可使用微信支付，10月12日上午，吴嘉称京东物流预计会在今年“双十一”之前接入淘宝，为用户提供服务。

虽然今年6·18相对冷清，但平台们却对“双十一”的期待值拉满。

从规则上看，各家平台都称下了“血本”，真金白银地给出亿元优惠，淘宝更是直呼“史上投入最大的一次‘双十一’”。另外，针对此前全网卷低价、仅退款等举措引发的争议，平台们也在近期作出了一定调整和改善。

电商流量红利渐尽之际，“‘双十一’的生意越来越不好做”已成共识。电商平台能否重新找回解题思路，这次“双十一”大战或许是最好的练兵场。

紧张备战

在国庆节假期结束后的第一个工作日，王琪（化名）就赶回来报名了淘宝的“双十一”活动。“我准备稍微多备点货。”她在淘宝上开母婴产品店两年，感觉最近消费市场相对火热，期待能在“双十一”冲一波销量。

经营渔具的淘宝卖家张迪（化名）也在这几天忙到差不多凌晨1点，几乎无暇回复消息。

今年“双十一”的提前开赛让许多人始料未及。不仅商家、带货主播、达人们也早早进入了紧绷状态。

李佳琦、交个朋友、蜜蜂惊喜社等头部直播间在9月底已经开始陆续放出“双十一”的直播预热消息，而据报道，去年“双十一”直播预告多数是在10月中下旬开启。

“今年‘双十一’对比去年最大的变化是提前了好多，我们差不多9月中旬就已经开始对接商单合作了。”淘宝逛逛达人Nice奶思告诉时代周报记者，由于大促提前开启，商家和品牌没有做太多准备，导致达人接到合作商单的交付时间也非常紧张。日常从前期沟通到成品需要10天左右，但现在基本都压缩到了4~5天内完成。

Nice奶思表示，她和许多同行从9月底开始到现在，每天可能只睡三四个小时，其他时间都用来写脚本、拍摄和剪辑，工作压力和强度前所未有地高。一般9月底接到的单子，在国庆节前就必须给到；国庆节期间接到的单子到八九号就得给成品了；国庆假期回来后的单子，也基本上要在十四五号给到，整个档期非常紧凑。

交个朋友相关负责人也告诉时代周报记者，预售模式的回归意味着消费者的购买决策时间线被提前，交个朋友在前期的产品宣传、库存准备、优惠政策等方面都要提前布局，调整内部节奏。

事实上，从2023年起，部分电商平台就开始尝试取消沿用约10年之久的预售制。到了今年6·18，淘宝和京东、快手均取消了预售玩法。

在预售机制下，消费者通常需要提前支付定金，并等待漫长的预售期结束后，才能支付尾款收货。由于购



买步骤繁琐且容易因时间差而引发价格差，导致消费者体验感下降，部分电商平台开始对预售进行了调整。

不过今年“双十一”，淘宝的预售制又回来了。淘宝将整个“双十一”大促周期分为抢先购预售、抢先购和狂欢节，其中抢先购预售阶段包含了预售预热、定金支付、尾款支付三个环节。另外两个阶段仅有预热和售卖环节。

对比之下，京东是在10月14日晚晚现货开卖，每隔三四天针对不同品类的商品提供不同优惠玩法。拼多多则一直没有预售制，在10月14日“双十一”大促之前，拼多多率先进行了一轮“百亿补贴”，推出“百亿消费券”“超级加倍补”等，并称在“双十一”期间平台将继续加码扶持和减免政策。

为何重新启用预售制？阿里巴巴集团副总裁、淘天平台事业部总裁处端表示，淘宝经过调研，发现很多商家觉得预售对生意很重要，所以淘宝在“双十一”重启了预售，并且调整了策略。

阿里巴巴集团副总裁、天猫事业部总裁家洛进一步解释称，区别于上半年，下半年消费者的购物特征有显著差异：第一是客单价高、件单价高，如下半年需要购买秋冬衣服，手机品牌新货集中在下半年发行；第二是需要给消费者更多消费预期和明确优惠，预售商品提前下单会保留库存。

家洛表示，在此背景下，预售阶段的货盘跟之后上线的货盘会有所不同。前者是全网的高客单尖货，如手机、电脑、家电、羽绒服、成套的美妆套装等；后者则会全网最热销的商品全上线。如此对于促进消费者决策以及领取国家补贴需要的身份证明、领取、核销等体验的帮助更大。

促销前置带来的是周期的延长。事实上，今年6·18的大促时间就已经被拉长了。家洛认为，大促时间变长对GMV（商品交易总额）有部分正向影响，但也不完全如此。大促期间，平台一般会推出满减玩法，对于消费者而言，满减需要凑单时间。于品牌而言，他们也希望年底的促销活动能有一定周期触达消费者。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅也表示，预售模式对于商家和平台的销售整体而言有大帮助，商家能够提前锁定销量，管理库存、回笼资金、测试产品以及及时应对市场策略，同时还能观察竞争对手并调节在市场的策略等。

谈价格，更谈服务

发展多年，“双十一”已经成为了低价的代名词。

今年“双十一”，淘宝上线超级百亿补贴，部分品牌官方补贴，直降5折到4折，此外还叠加“超级大额红包”等，直击全网最低价；京东同样打出了低至5折不等的折扣，还有18元抢千元大牌、限时低价等举措；对于拼多多而言，天天低价仍然是其保持的策略。

低价是过去一年电商行业的主旋律，电商全平台几乎是常态化地在“卷”低价，打价格战。但一味地“卷”似乎没有带来真正的增量。

张毅认为，过去各大平台尽可能普遍地采用低价优先策略，但结果参差不齐。部分平台采用低价策略，反而难以保障产品本身的品质，而且利润也没有得到很好的释放。

从此次“双十一”大促中，可以看到电商平台们正作出改变。

例如，京东提出“不只有真低价，还有好服务”，推出满59元包邮、免费上门退换货、价保等服务。

淘宝方面也推出了一些动作，处端表示，今年淘宝在几方面做了一些改变：第一，关注商家的诉求，率先松绑“仅退款”；第二，降低商家的退货成本，在今年9月份，推出了退货宝；第三，拒绝低价内卷。

处端打了一个比方，如做矿泉水，在1元价格带的矿泉水，淘天要比其他做得品质好、价格低，在5元这个档位的饮料也是品质好和价格低，10元档位同样如此，而不是把整个饮料行业都做到5毛、1毛。淘天要在不同品类不同价格段去做竞争。

“我们不以绝对的低价去赢得消费者，因为我们还是希望商品的质量是我们的底线。”吴嘉强调，价格竞争力是今年“双十一”非常重要的策略，但前提是好的商品，同时是低价的，并通过权益、流量分配等与商家配合，给消费者创造较好的体验。

除了商家端的一些变化，淘宝今年也在消费者端做了一些改变。据淘天相关负责人向时代周报记者介绍，今年淘天“双十一”玩法更简单。

一方面，消费者不用做算术题。过去商家会在商品主图上列出多种价格标签，显示混乱，给消费者带来困扰。今年“双十一”平台更新了规则，主图不再标注价格，消费者只会看到两个价格，一是原价，二是叠加全部优惠之后的到手价。

另一方面，淘天支持微信、银联、支付宝在内的多种支付方式。

此外，京东物流也预计在“双十一”期间接入淘宝。据接近京东物流的人士向时代周报记者表示，预计双方合作会在10月中旬落地，京东物流接入淘天之后，将提供送货上门服务，同时京东物流布局全国的仓网和一体化供应链服务也会降低淘天商家的物流成本。

“长期来看，互联互通能够让平台和平台之间更好地、更便捷地服务用户，提升用户体验，满足消费者多样化的支付方式和物流需求，互相形成资源共享和互补，从而获得更大的用户增量。”张毅表示。

种种措施，或也有望再次带着“双十一”的销量。

淘天逛逛达人陈野萝莉告诉时代周报记者，今年接到的商单比之前要多，有很多新品牌都投放了广告。

“我们商单每月的上限是20单，有人现在已经把10月的接满了。”

Nice奶思也提到，从接单量，以及之前的种草和带货的数据来看，今年整体行情比去年好很多。

她合作的品牌单价普遍较高，例如单价在1500~2000元的墨镜，1500~4000元的冲锋衣等，出货量情况都算乐观，比去年高很多。而且这些品牌目前似乎也并未做低价策略。

“等‘双十一’开始，大家应该会卖得更好，在这之前出单量就很高了。我觉得今年‘双十一’品牌们应该会爆单的。”Nice奶思说。

商家争夺战

今年“双十一”，电商平台在“讨好”消费者的同时，也在尽力“取悦”商家。比如，针对近期屡屡卷入舆论漩涡的“仅退款”，今年8月，淘天就开始了“拦截不合理仅退款”治理。淘天方面10月10日提供数据显示，新策略上线两个月后，淘天日均拦截不合理“仅退款”超40万笔。

据悉，两个月来，淘天天猫全平台4.8分及以上高体验分商家占比已提升至36%，对这部分商家，淘天取消或减少了在仅退款场景的主动介入，鼓励商家主动服务好消费者。同时，淘天对体验分处于其他分段的商家也给予了不同的自主处置权。

拼多多也为商家上线了物流拦截技术支持服务，且平台目前不就物流拦截技术支持服务收取任何费用。

另外，据淘天集团聚划算百亿补贴总经理陆崑介绍，今年“双十一”，淘天百亿补贴推出了多项利好商家的举措，包括100%返还天猫佣金、一站式全托管增长方案、放大声量的投放工具等，分别对应商家的生意确定性、营销推广确定性以及经营成本的确定性。

拼多多则在“双十一”前连续推出了多项“百亿减免”政策，包括减免技术服务费、降低保证金、承担物流中转费用等，旨在进一步减轻商家的运营负担，同时平台启动了“百亿消费券”活动，支持品牌商家等。

处端表示，今年淘天新开店店铺累计超600万家，目前天猫“双十一”报名商家和商品进度已超预期。拼多多“双十一”大促负责人也称今年商家报名数量远超去年。

AI在这一届“双十一”中也担任了重要角色。据了解，“双十一”期间，京东云言犀数字人在内的多款AI产品，都将免费开放给品牌商家试用。京东云言犀数字人已实现了大规模产业应用。截至目前，言犀数字人已累计服务品牌超5000家，带动GMV近百亿元。

淘天方面，在“双十一”期间，AI会在搜索、推荐、广告、赋能商家等方面，以及投放、发品和做素材等的效率上全面落地。吴嘉表示：“这次‘双十一’，AI inside会全面铺开，未来我们还将用AI打造新的产品，面向用户的界面也会发生变化。”

跟以往相比，这一届“双十一”可能是战线拉得最长的一次年度大促活动。同时，它也被称为“史上最开放的‘双十一’”。

“双十一”重构：拆墙和反卷

淘宝京东“拆墙”“双十一”战局重构

时代周报特约记者 白语 发自深圳

在“双十一”的硝烟弥漫之际，10月16日，中国电商领域的两大巨头传来重磅消息，京东物流与淘天集团正式达成合作，京东物流将全面接入淘宝天猫平台。

这意味着，淘宝天猫的商家在之后发货时多了一个可以“送货上门”的选项——京东物流，消费者在退换货环节也可以享受京东物流的“上门服务”服务。

京东相关人士告诉时代周报记者，目前双方对接系统已基本完成，消费者也可以在淘宝和天猫APP内查询京东物流轨迹。

此前，淘天相关人士和淘宝官方客服也对外确认这一消息，并称退换货服务也已接入淘天集团。此次“官宣”标志着两大电商巨头在物流领域的合作正式落地。

不过当日晚上，记者在淘宝测试选购商品时发现，目前大部分的商品还没有上架京东物流的选项，退货服务里面服务商也还未完全更新。

“握手”迎战

此前已有消息传出，京东与阿里巴巴将在物流和支付领域同时展开合作。10月16日，物流合作已经宣布达成，但支付领域的合作暂无进一步的消息。

在此之前，淘天商家能选择的电商快递服务商除了菜鸟，还有性价比较高的通达系和极兔，以及服务较好的顺丰、邮政等，但不包括京东物流。而对京东商城的支付方式有京东白条、银行卡支付、微信支付等，不包括支付宝。

在阿里巴巴的商业版图中，支付宝是至关重要的一环，而京东物流也是京东的核心竞争力所在。此次双方开放各自生态体系里的根基，被视为两大电商巨头成立20多年来最大的一次联手。

“这背后，既是国家一直推动的‘互联互通’又一重大进展，也是大厂之间在存量市场竞争阶段，对于新增长和提升盈利能力的需求。”零售电商行业专家、北京百联咨询创始人庄帅向时代周报记者表示。

“物流和支付属于产业服务业务，对于淘天和京东各自的电商主营业务起到助力作用。京东物流提升淘天网购体验，支付宝给京东带去更多用户。此次的互联互通让京东物流业务获得新增长，支付宝也会从京东商城获得更多收入。”庄帅指出。

“从物流角度来看，（相较于菜鸟）此次合作对于京东物流的助益将更大。”快递物流专家、贯铄资本CEO赵小敏向记者表示，“对京东物流来说，吸纳淘天商家无疑将促使其



快递单量提升，进而加快其物流社会化步伐。在可预见的未来，商家有可能将部分商品预存至京东的仓储网络中，一旦淘天平台订单下达，便能实现即时出库，这一模式有望显著提升商家对京东仓储服务的利用率。”

记者注意到，在三四线城市，由于物流网络相对滞后，部分快递公司会选择将快递包裹放置到附近的快递点或便利店，让消费者自行取件，这给不少消费者带来不便。有消费者在社交平台上反映：“坐标四线城市，除了京东、顺丰，从来没见过别的快递员。”

京东物流“在指定的时间和地点上门服务”的服务是其竞争力所在，但接入淘天能带来多大的增量还不好评估。

一名灯具行业的淘宝商家向时代周报记者表示：“多一个京东物流选项对我们没什么影响。现在大家首先考虑的一定是物流成本。现在电商打的是价格战，所以每一块的成本都在做极致地压缩。快递费也一样，这块的成本很大，谁便宜就用谁。”

该商家表示：“现在不同于几年前的消费升级时期，那时消费者对于品质、服务和物流时效要求都很高。但现在行情不同了，所以商家都是能省则省。”

也有淘宝商家向记者表示：“京东物流也许能够带来新的可能性，比如‘刺激’通达系提升服务水平。”

更好地服务消费者和给商家提供更多选择，这也是阿里接入京东物流的初衷。此前阿里巴巴集团副总裁、淘天用户平台、阿里妈妈事业部总裁吴嘉在接受媒体采访时也表示，和京东的合作不仅仅是互联互通，他认为这也是淘天为提升用户体验，给商家提供更好的服务，赋能商家服务消费者的举措。

据此前有媒体报道，由阿里持有

不同比例股份的三通一达（中通、圆通、申通、韵达）已合计占据淘系电商包裹量中的份额的近八成，此外，极兔占比约12%，顺丰占比6%左右。

“京东物流此次接入淘天究竟能从中分取多少份额，也要看其定价。”赵小敏表示，“京东在快递行业有其差异化优势。就要看这一次接入后，京东物流给平台商家提供的价格，与三通一达提供的价格差异究竟有多大，这是关键。”

他指出：“很多淘天商家在京东商城也开设店铺，这样的情况下，如果统一使用京东物流，那商家就有更多的议价空间，但究竟能议价到什么程度，就要看订单量以及物流能够提供的服务体系。”

对于商家来说，“因为渠道分散，要把货物送往不同的仓库，增加了运营成本，提升了管理难度。京东物流的优势在于一体化供应链，其特有的一盘货解决方案，能够将商品以最低的成本搬到距离客户的最近位置，降低了商家的全流程物流成本。”中国物流与采购联合会智慧物流分会秘书长刘宇航认为，此次合作将中国电商和中国物流互联互通中最短的一环实现了闭环，解决了商家尤其是一些较大的商家长期以来的一个问题。

“破冰”求增量

过去，阿里巴巴和京东在电商领域一直处于激烈竞争的状态。

回顾中国电商发展历史，美国电商巨头eBay在2005年败退中国市场后，淘宝在一段时间内在国内电商领域独大，几乎没有竞争对手。但是，京东商城的崛起改变了这一局面。

京东商城创立于2004年，以销售电子产品而出名，后来业务范围逐渐扩展到图书、服装、饰品和日用百货。为了解决中国快递服务零散低效的“痛点”，京东逐渐组建自己的快递队伍，而京东物流也成为京东在电商商

战中最深的护城河。

经过多年积淀，至2016年，天猫和京东的B2C市场占有率已分别达57%和25%，两者销售额之和占中国电商市场的五分之四，成为当之无愧的市场主宰者。

蛋糕做大的同时，双方的嫌隙也逐渐加深。京东曾在2011年宣布停止使用支付宝作为支付方式，并在2015年指控阿里巴巴在重要的购物节日期间，如“双十一”和“6·18”，逼迫商家在京东和天猫之间做出选择。

2017年，双方“战火”被点燃至顶峰，京东正式向北京市高级人民法院提起诉讼，指控阿里巴巴的“二选一”行为构成垄断，将两者的矛盾彻底摆到了台面上。

互联网领域的互卷也引起监管层的注意。2021年，中国互联网反垄断风暴到来，工信部要求各平台限期解除屏蔽，实现“互联互通”，这令各巨头之间的关系出现微妙转变。至此，各平台开始逐步探索向对方开放相关业务。

此次京东和阿里“握手言和”，不仅是对国家“互联互通”政策的响应，也是两大传统电商在竞争格局变化下的必然选择。

毕竟现在国内电商也不完全是淘宝和京东的“天下”，“后起之秀”拼多多抓住互联网最后一波流量红利悄然崛起，其通过低价和社交分享方式迅速占领下沉市场，积累了大量原始用户。在上市5年后，拼多多市值一度涨至1960亿元，一度超越阿里，并达到了京东市值的4倍左右。

2024年最新财报显示，阿里(BABA.US, 09988.HK)、京东(JD.US, 09618.HK)这两家电商巨头在第二季度的营收增速均进入了个位数，而拼多多(PDD.US)的增速依然迅猛，增幅高达86%。

所以此次深层次互通的根本动力，或许来自于阿里和京东对于业务增量的渴求。

在赵小敏看来，在电商红利时代，行业巨头们通过建立壁垒争夺客户。如今市场已经到了存量竞争的阶段，这个壁垒已逐渐失去了其原有的战略价值。未来，各平台在一定边界内既有竞争也有合作，将是行业发展趋势所在。

“当所有平台都能共享一样的基础设施，竞争的焦点将回归到企业效率本身。为了加强客户的黏性，各平台都把自己最擅长的东西打出来，在各自生态体系内力求实现利益最大化。”

从互联网缩影来看，巨头们总是分分合合，又在危机来临时“抱团取暖”。此次电商巨头间的“历史性握手”，是否会在电商领域激起层层波澜，进而带来行业格局重新洗牌的可能性，还将拭目以待。■

光峰科技第三季度营收超6亿元

新业务车载光学成增长引擎 收入2.17亿元再创新高

车载光学业务，正逐渐成为推动光峰科技(688007.SH)增长的新引擎。

10月18日晚间，科创板首批上市企业光峰科技披露第三季度财报。数据显示，第三季度光峰科技营收6.38亿元，同比增长10.53%；实现归母净利润3203.69万元；实现扣非归母净利润2612.73万元。其中，表现最为亮眼的是，光峰科技旗下的车载光学业务在第三季度实现营业收入2.17亿元，再创新高。

此前，光峰科技敏锐地发现车企愈发关注人车之间的交互体验，而自身激光显示与照明能力正符合这一趋势的需求。在此基础上，光峰科技率先开始布局这一新兴领域，通过针对性的突破，根据车企需求调整自身能力，逐渐获得赛力斯、宝马、比亚迪、北汽新能源等知名车企的认可。

2024年3月，随着光峰科技定点

首个落地车型问界M9进入密集量产交付阶段，公司车载光学业务实现高效的收入转化。此前财报数据显示，2024年上半年光峰科技车载光学业务实现营收2.41亿元，其中第二季度实现营收约2亿元。

以此计算，2024年前三季度，光峰科技车载光学业务已经实现营业收入4.58亿元。同期，光峰科技实现营业收入17.2亿元。从营收占比来看，车载光学业务已经占到了光峰科技总营收的26%以上，成为公司营收当中最重要的组成部分之一。

而这还只是一个开始。市场普遍认为，在汽车产业智能化浪潮的背景下，车载投影显示市场有望迎来迅速的发展。天风证券曾在研报中进行测算，到2025年，车载投影显示的HUD（抬头显示，是指以车辆驾驶员为中

心、盲操作、多功能仪表盘）、激光大灯和车内投影三大细分应用场景的市场规模分别有望达到192亿元、108亿元和240亿元，发展前景广阔。在巨大市场的刺激下，越来越多的厂商开始涉足车载投影显示市场。但即便如此，光峰科技的先发优势依旧不可忽视。

截至10月10日，问界M9累计大定已突破15万辆，成为50万元以上车型销量冠军。光峰科技借此打造出智能汽车行业首个车规级投影巨幕标杆产品，并实现车载光学业务的快速增长。另一款搭载公司车规级投影巨幕的车型享界S9也于8月发布，并在上市20天实现大定8000辆。而就在10月14日，光峰科技还曾公告指出，公司收到北汽新能源第二个开发定点通知，为其享界新车型供应智能座舱显示产品，预计2025年内量产供货。

据光峰科技方面透露，2024年开年以来，公司与华为智选合作伙伴赛力斯、北京汽车等车企进行了紧密、高频次的技术端及商务端交流，不仅对赛力斯问界主流车型改款、北汽享界主流车型改款等车载光学项目进行深入对接，还对下一代技术方案包含投影巨幕、智慧车灯等进行了样品展示及细致探讨。

此外，光峰科技兼顾了非华为系客户的同步拓展，与长城汽车、现代汽车等海内外知名车企进行密集接洽，并根据车企客户对车载光学应用的关注点不同、新车型筹备进度不同，分别立项、定制开发车载产品，为未来业务持续性做好铺垫。

如在车灯方面，搭载光峰科技打造的业内首款车规级全彩激光投影灯的全新smart精灵#5，已在8月迎来全球首秀。该车投影灯通过ALPD半

导体激光光源技术，亮度高达2000流明，最大可投射233英寸的超清画面，让用户感受沉浸式的露天电影。目前，smart精灵#5已开启预售，预计将于10月27日上市，在11月中旬开始交付。

时代财经获悉，截至目前，光峰科技已经手握涵盖车规级巨幕、像素灯等产品的8个定点，为车载光学业务的后续发展提供一定储能，有望持续推动光峰科技不断向前增长。

而在创新业务车载光学迅速进入收获期的同时，光峰科技还在积极推进回购，以此进一步向资本市场传递积极信号。光峰科技9月10日发布公告指出，2024年公司已累计实施三期股份回购，以集中竞价的方式累计回购公司股份712.69万股，占公司总股本的比例为1.53%，支付的资金总额达到1.19亿元。（文/谢斯临）

“双十一”重构：拆墙和反卷

前置仓新战事：巨头争抢万亿市场 美团押注闪电仓

时代周报记者 徐晓倩 发自北京

2024年，即时零售的战火越烧越旺，成为互联网大厂争先入场的又一个地盘。

淘宝小时达和京东秒送成为平台首页的一级入口；抖音小时达在全国范围开放商家入驻，不再需要定向邀约；美团闪购开启了加速度，大力推广闪电仓模式。

知名零售商们也加速展开战略布局，山姆在中国拥有400个前置仓，名创优品已经开出500家前置仓。

“美团闪电仓业态代表了当前即时零售的进化趋势，是促进即时零售供给生态繁荣的关键所在。”美团核心本地商业CEO王莆中在2024美团即时零售产业大会上表示。

商务部国际贸易经济合作研究院《即时零售行业发展报告》显示，即时零售行业近年来保持50%以上的高速增长，2022年市场规模已超过5000亿元，预计2025年即时零售市场规模将达到2022年的3倍。

“巨头选择布局即时零售与它们本身具有的优势有关。美团在生鲜、外卖等即时配送方面极具优势；京东背靠自身商流，且供应链整合较为完善，又有达达助力。即时零售市场是电商最后一公里配送模式的细分，基本的逻辑其实还是在于对最后一公里消费人群的争夺。”网经社电子商务研究中心特约研究员陈虎东说道。

即时零售是门好生意吗？

即时零售最早起源于餐饮外卖、生鲜品类，后续逐渐延伸至其他领域，消费者可以通过线上平台下单，在30分钟到1小时内收到商品。

近两年来，即时零售赛道逐渐拓展到更丰富的场景和更细分的消费群体，美妆个护、日用百货、数码产品

等品类纷纷加入即时零售的版图。

“‘万物皆可外卖’帮我解决了很多临时性的需求，出差时忘记带卸妆水、数据线，都可以在一小时之内解决，而且很多二三线城市也能做到随叫随到。”住在一线城市的美琪（化名）向时代周报记者说道。

今年七夕，即时零售的需求得以充分体现，美团官方数据显示，七夕当天峰值订单量超过1600万单。

此外，即时零售逐渐成为3C新品发布的新战场，美团闪购、京东小时达、快手电商等多个平台都没有错过这一爆发期。

9月20日上午8时，iPhone 16系列新机正式现货开售，全国近7000家Apple授权专营店同步通过美团“外卖开售”新机现货。

美团公布的数据显示，截至9月20日上午10时的最快一单发生在内蒙古鄂尔多斯，一名消费者现货开售后第一时间在附近门店下单，等待10分钟即收到了iPhone 16 Pro Max。

“这两年，越来越多消费者习惯线上下单、外卖配送，这类人群占门店消费的10%。在对产品有初步了解的前提下，消费者们都想在1小时内拿到新品。”北京手机零售店店长刘杰（化名）向时代周报记者说道。

针对即时零售渠道定制产品也成为一种趋势，并且演变成零售行业的创新形式。

业内人士认为，社会活动促成需求的不断流动，促使厂家和品牌方继续在产品创新和升级上做文章，让它们符合多元化的市场。比如，随着夜间经济的爆发，基于消费者偏爱重口味零食的洞察，乐事薯片推出了烟火排挡系列夜宵新品，促成品牌夜间场景订单量同比增长50%。

“即时零售场景提供的商品大多是基于线上用户搜索、高度定制化的货盘。我们发现以便利为主导的Z世代用户对一次性内裤的需求很大，甚至成为一种日常消费习惯，所以我们会在相关门类为消费者提供更丰富的产品。”小仓生活创始人金燕在会上表示。

“闪电仓是即时零售最大的机会”

作为即时零售的载体之一，前置仓这一不算新鲜的物种再次成为焦点，它考验着平台的整体履约效率和运营能力。

大会上，王莆中对比了同样面积的仓和店，从房租成本、陈列SKU数、营业市场、坪效、月销售额、利润率等角度来看，闪电仓业态都远远优于单

一门店的形式。

时代财经了解到，当前美团闪电仓数量已超过3万个，到2027年，美团闪电仓将超过10万个，覆盖全品类、全区域，预计市场规模将达到2000亿元。

“当前闪电仓业态正在持续进化。闪电仓在下沉市场爬坡迅猛，2024年美团便利店闪电仓在下沉市场开仓1866家，各个垂直品类的闪电仓也在蓬勃发展；闪电仓的技术和设施不断升级，深入供应链。更重要的趋势是，大型零售商正在加速布局闪电仓。”美团副总裁、闪购事业部负责人肖昆表示，以四川省西昌某家便利店为例，其店铺日均单量超过700单。

此外，KA商家的入场提升了用户的消费体验。以名创优品和屈臣氏为例，当前名创优品已在美团开仓500家，预计年内将超800家，是业内开设直营闪电仓数量最多的零售品牌；屈臣氏在美团开设的闪电仓覆盖超过10个一二线城市，仓单产提升1.4倍。

“闪电仓是即时零售行业最大的机会，所有开通外卖的城镇都有用闪电仓做即时零售的机遇。”肖昆说道。

大会现场，美团发布了闪电仓“繁星计划”，通过该计划，美团闪购将为有志于开拓闪电仓的商家提供包含“精准选址，运营指导，爬坡资源，牵牛花系统，专属配送解决方案”的闪电仓开仓全链路赋能，面向商家开放每日神价、神券、商品魔方、智慧分佣、精准营销等平台支持资源。

随着即时零售市场争夺拉锯战的开启，加强供应链建设和提高配送效率将成为各大平台练习的基本功。

在零售电商行业专家、北京百联咨询创始人庄帅看来，当前即时零售行业的发展也面临着一定的挑战：一是即时履约方面的挑战；二是平台供给的挑战（需要地推团队发展实体店进驻即时零售平台）；三是对城市区域化运营的挑战。□



5亿红包暖场 李佳琦拿下淘宝“双十一”首日销冠

时代周报记者 叶曼至 发自广州

“从中午12时到晚上8时，直播间一共会上500个链接。”“所有女生，我们今年的‘双十一’正式开始了！”

10月14日13时04分，在满屏“李佳琦该上班了”的弹幕中，一身白衣的李佳琦进入直播间，正式开启今年的“双十一”预售之战。

作为一年中最热闹的大促，“双十一”是各家主播摩拳擦掌，争夺流量的重要节点。超级头部如李佳琦，仍在铆足劲地花式引流，这也折射出直播行业背后的“焦虑”。

有别于往年，李佳琦今年的“双十一”打法有所变化。除了通过美妆教学视频、综艺节目提前预热，李佳琦直播间还在预售期间推出一波“红包雨”。截至目前，李佳琦直播间是今年“双十一”中，发出“红包雨”金额最大的头部直播间。

仅从首日战绩来看，李佳琦仍是淘系名副其实的“带货王”。据美One官方透露，李佳琦直播间“双十一”加购金额同比增长超过20%；预售首日，李佳琦直播间累计共售出超千万件国货产品。

10月14日，李佳琦所在MCN机构美One相关人士对时代周报记者表示，“5亿元红包”确实是比较大的亮点，但诸如《新所有女生的offer》综艺、小课堂等的部署都和往年差不多。而针对该档综艺对美One旗下直播间的销售推动效果、李佳琦直播间的“双十一”GMV目标等问题，上述人士不予置评。

5亿“红包雨”

李佳琦直播间下起5亿元“红包雨”，成为今年“双十一”直播带货

界的首个热门话题。在预售开播前，“李佳琦红包”相关话题一度登上微博热搜榜首，话题阅读量达到73.5亿，讨论量为94.8万。

据悉，从10月14日（天猫“双十一”预售首日）早上8时开始至10月15日，李佳琦直播间连续两天发出累计5亿元红包。在红包到账后至10月24日晚上11时59分，用户可以在李佳琦直播间购买现货商品或支付预售商品尾款时使用，付款时单笔订单最多可用10个红包。

节点大促当前，直播间发“红包”是营销拉新的常见招数，直播间红包金额越大，优惠越多，越能吸引粉丝与消费者的关注与加购。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅认为，“红包雨”策略刺激了消费者的购买欲望，也提升了李佳琦直播间的活跃度、知名度，这也会进一步提升其销售额。“红包可以支付尾款与购买现货商品这一项，无疑也是获得平台流量的支持。”

评论区中，不少网友认为相当给力，“感觉能给尾款省不少钱”；但同时也有网友直言，5亿元“红包雨”比想象中难抢：“刷了一个下午，只抢到两个，太少了。”“老头子（李佳琦）直播间的红包不如6·18好抢。”

除了“红包雨”，为了打好“双十一”这场硬仗，李佳琦在此前已有进行部署。

天猫“双十一”预售日前，李佳琦直播间先后增加了“小样节”以及美妆小课堂等直播专场。

据悉，此举是为了让消费者使用美妆小样四五天后形成体感，正好能赶上在10月14日预售日的美妆节购买正装。

10月8日，美One联手李佳琦直播间，推出综艺节目《新所有女生的

OFFER》，也在B站、小红书等平台同步上线。

在片中，美妆类目仍然是最大看点，娇兰、Olay、林清轩、珀莱雅、优时颜等多个国内外美妆品牌齐聚一堂，与李佳琦进行激烈的“砍价”，有美妆老板戏称“太卷了”。如今，该节目已播出四年，成为美One与李佳琦每年“双十一”必推的预热综艺。

《新所有女生的OFFER》专家团一员、上海财经大学数字经济系教授、数字商务研究中心主任崔丽丽向时代周报记者表示，该档节目的亮点在于有真实的参与感，消费者在整个过程中可以享受与品牌谈判成功的“爽感”，而不是置身事外，这让整个“双十一”大促更加真实。“专家团的加入，也进一步增加第三方观点，更公允可信。”

崔丽丽进一步表示，李佳琦直播间通过真实消费者现场参与谈判拉近与品牌的距离，促进品牌与市场之间的互动，“是极好的营销手段”。

直播间热卖度破万

在多方布局作用下，李佳琦直播间在“双十一”预售首日有所收效。

自10月14日早上开播以来，李佳琦直播间持续占领“淘宝带货总榜第1名”，在晚上8时（天猫“双十一”开启预售）后，李佳琦直播间热卖值一度突破1万，直播间销售额率先破亿元，可复美、丝塔芙、绽媵娅、华伦天奴、欧莱雅、科兰黎等多款商品秒售罄。

据美妆垂直媒体《聚美丽》报道，开播不久，李佳琦直播间珀莱雅红宝石面霜3.0已预订20万+、珀莱雅早C晚A3.0双抗红宝石精华已预订10万+。上海家化旗下双妹第三代玉容霜上链接不到一分钟就显示“商

品已卖光”。

上述报道还提到，国际品牌兰蔻全新菁纯眼霜已预订6万+，修丽可色修精华已预订10万+，另外，丝塔芙大白罐售罄下架、欧莱雅玻色因安瓶面膜/理肤肤B5面霜/娇兰帝皇蜂姿焕活复原蜜上链同样不到一分钟便被抢光。

从今年“双十一”李佳琦直播间的花式打法可以看出，头部主播对节点大促不乏焦虑。在众多头部主播接连因产品质量、信譽口碑等问题而“跌落”后，要重新获得消费者的认可与信任并不容易。

在张毅看来，李佳琦直播间在“双十一”的诸多部署、玩法变更，透露出头部主播对于节点大促的重视，同时也意味着，直播电商行业在年底大促期间的打法竞争会越来越激烈。“在‘大闸蟹事件’后，主播们对于自己的言行、带货产品的品质会更加谨慎，也会越来越遵守法律法规，以及对消费者的服务与承诺。”

从业内来看，不少带货主播已意识到产品品质的重要性。

有在MCN机构从事品牌运营的业内人士向时代周报记者透露，今年“双十一”，不少主播团队在选品上都格外仔细，在产品品控上尤为谨慎。“有近几年才火起来的新头部主播，在节前已经设置了3个品控团队进行把关，这是从未有过的阵仗。”上述人士透露道。

尽管首战告捷，但李佳琦的压力并不小。

一方面，品牌自营直播推出力度不小于头部主播的促销优惠，双方在价格上“贴身肉搏”；另一方面，将有更多的头部主播陆续加入“双十一”，竞争将愈发白热化。李佳琦的“双十一”守擂赛，才刚拉开序幕。□

3

万个



中国车企“闪耀”巴黎车展

时代财经 王瑞昊

当地时间10月14日，两年一届的巴黎车展正式开幕。和2022年一样，中国车企再次成为本届车展焦点。

两年前的巴黎车展，比亚迪等9家中国品牌参展，几乎占到全部参展品牌的一半，当时中国品牌凭借其展示的领先产品和技术，让观众感受到了中国汽车工业的巨大变化。

今年仍有9家中国品牌亮相巴黎车展，这些品牌和厂商分别是问界、比亚迪、东风风行、广汽集团、一汽红旗、上汽大通、零跑汽车、小鹏汽车和创维汽车。时代财经在巴黎车展官网看到，今年共有51家汽车制造商报名，欧洲品牌数量骤增，中国品牌占到总数的20%左右。

欧洲传统豪华品牌奔驰缺席了本届车展，日本主要汽车品牌丰田、本田和日产也未出席。

汽车行业评论员邢磊告诉时代财经，欧洲品牌（主要是法国品牌）大规模回归和中国品牌电动汽车惊艳亮相，是本届巴黎车展的主要看点。

从“秀肌肉”到展示“真实力”

据介绍，Stellantis集团全球CEO卡洛斯·塔瓦雷斯(Carlos Tavares)在开幕式当天重点参观了比亚迪展台。比亚迪刚刚完成全球第900万辆新能源车下线，是全球首个达成这一成就的车企。

比亚迪在本届巴黎车展推出了国内已经上市的海狮07EV，该车型将在欧洲市场挑战特斯拉Model Y。2022年比亚迪携3款车型亮相巴黎车展，至今已向欧洲市场投放了8款车型。海狮07EV是比亚迪未来14个月向欧洲投放的6款车型之一。欧洲汽车销售事业部总经理舒西星表示，比亚迪用行动阐释了深耕欧洲市场的决心。

塔瓦雷斯还与中国伙伴零跑汽车CEO朱江明共同发布零跑汽车的欧洲计划。零跑汽车宣布推出一款全球车型B10，并表示2025年还将推出3款B系列全球车型。

零跑汽车的出海模式与其他中国品牌有所不同。今年5月，其与Stellantis集团按49:51股比组建的零跑国际合资公司正式成立。基于此，零跑汽车将借助Stellantis集团的



今年共有51家汽车制造商报名，欧洲品牌数量骤增，中国品牌占到总数的20%左右。

销售网点将零跑车型推向欧洲市场。巴黎车展前零跑汽车已先后向欧洲市场投放了T03和C10两款车型，目前已经在13个欧洲国家拥有超过200家经销商，并且正在迅速拓展。

零跑汽车市场部总经理周颖告诉时代财经，预计到今年年底，零跑国际将在欧洲落地运营350个销售网点，目标是在2025年年底在欧洲设立500个销售点。

据现场图片显示，全球首次亮相

的B10周围挤满了围观者。“这次巴黎车展明显的感受是，整个展台的人气非常旺，这说明欧洲人现在对中国新能源产品的领先性还是比较认可的，中国产品值得期待。”周颖说。

除此之外，越来越多的欧洲同行来到中国品牌展台交流“取经”。

小鹏汽车在巴黎车展宣布P7+将以20.98万元起开启预售，但并未公布欧洲售价。不过，小鹏汽车表示欧洲是其重要发展市场，未来将带来更多新产品，并将不断完善售后网络与售后服务质量。同时小鹏汽车还宣布2025年将进军全球超过60个国家和地区，未来十年内，海外销量要占到总销量的一半。

此外，一汽红旗、广汽集团等中国车企也在巴黎车展发布新产品。红旗品牌中大型纯电SUV EHS7在欧洲开启预售，价格为5.3999万欧元起。广汽集团则宣布在欧洲市场推出AION V车型，将在明年上市。广汽集团的目标是于2028年实现欧洲市场全覆盖。

广汽集团总经理冯兴亚表示，智能网联新能源汽车时代，为中国品牌进入欧洲市场提供了机会，也是广汽未来进入欧洲的机会。可以看到，相比两年前“秀肌肉”的成分居多，这届巴黎车展中国品牌拿出了站稳欧洲市场的“真实力”，不仅推出了面向欧洲市场的车型，还规划了立足欧洲的长远目标。

竞争才刚刚开始

在本届巴黎车展，众多欧洲车企推出了面向大众市场的电动汽车。

长期以来，欧洲人不愿意购买电动汽车的核心原因是电动汽车价格要比燃油车贵上一大截。研究机构Jato Dynamics今年上半年的调研显示，欧洲电动汽车的平均售价约为6.5万欧元，大约是燃油车的两倍。尤其在欧洲各国相继取消电动车购买补贴后，电动汽车在欧洲的需求面临重大挑战。

欧洲汽车制造商协会(ACEA)公布的数据显示，欧洲电动汽车8月销量骤降43.9%，市场占比已从去年同期的21%下降至今年的14.4%。这已经是今年连续第四个月下降，与去年的连续增长形成鲜明对比。

针对售价高企和需求不足的痛点，众多欧洲车企在巴黎车展上给出了解决方案，即推出售价低于3.5万欧元的大众车型，以刺激电动车市场。

雷诺是欧洲车企低成本电动汽车浪潮的急先锋，其在巴黎车展首次亮相了预售价低于3.5万欧元的纯电动汽车R4 E-Tech，这是雷诺经典车型R4的电动版。雷诺还展示了售价2.5万欧元的R5电动版。

雪铁龙、斯特达等欧洲品牌也在本届巴黎车展推出了价格低于3.5万欧元的电动汽车。雪铁龙首席执行官Thierry Koskas甚至表示，明年上半年将推出售价19999欧元的电动汽车，进一步降低电动车门槛。

据彭博社报道，Thierry Koskas在车展上告诉记者：“随着电动汽车价格下降，我们可能正接近电动汽车需求的临界点。”另有报道指出，欧洲电动汽车要实现与燃油车平价大概还需要两年时间。这对于已经实现油电平价，甚至电比油低的中国车企来说，是站稳欧洲市场的重要机会。

目前，中国车企在欧洲市场还处在布局阶段，只占领欧洲电动汽车市场不到10%的份额。周颖向时代财经分析，零跑汽车出海目前还处在一个打基础的阶段：“我们目前更多还是先把渠道、产品这些基本功打好，这是现阶段比较重要的事情。”

对于瞄准欧洲市场的中国品牌来说，当前多数都处于打基础阶段。随着欧洲车企加强对低成本电动汽车的研发，中国车企与欧洲车企在欧洲本土的竞争大戏，才刚刚开始。■

前三季度汽车出口猛增近百万辆 奇瑞反超上汽

时代财经 贺晴

“一点一点，小鸟筑巢。”在欧洲今年最大的车展巴黎车展上，广汽集团总经理冯兴亚在现场说出了这句法国谚语。

这也可以说是我国汽车出海发展的一个侧影，从2014年到2023年，中国汽车产业实现了从年出口量约100万辆到522万辆、跻身全球出口第一的跨越。今年前三季度，我国汽车出口再创新高。根据近日海关总署发布的进出口数据，9月，我国汽车(包括底盘)出口60.9万辆；1—9月出口为470万辆，较去年同期的371万辆增长近百万辆。

另据中国汽车工业协会数据，9月，我国汽车出口53.9万辆，环比增长5.4%，同比增长21.4%。其中，乘用车出口45.7万辆，环比增长4.5%，同比增长20%。1—9月，汽车出口431.2万辆，同比增长27.3%，乘用车出口363.3万辆，同比增长28%。

数据背后，是比亚迪、广汽集团、小鹏汽车、零跑汽车等车企纷纷站到海外汽车舞台的中央。

汽车出口创新高

今年前三季度，我国汽车出口量增加了近百万辆，同比增长26.7%。以此增势，我国今年有望蝉联世界第一汽车出口大国。

根据中汽协数据，目前，我国传

统燃料汽车和新能源汽车出口都取得不错的势头。9月，传统燃料汽车出口42.8万辆，环比增长6.6%，同比增长22.9%；新能源汽车出口11.1万辆，环比增长0.9%，同比增长15.6%。1—9月，传统燃料汽车出口338.4万辆，同比增长32%，新能源汽车出口92.8万辆，同比增长12.5%。

新能源汽车中，插混汽车出口增速远超纯电动汽车，1—9月，纯电动汽车出口73.1万辆，同比下降3.8%；插混汽车出口19.8万辆，同比增长2倍。

“出口增长的重要原因是自主品牌燃油车的国际性价比巨大优势和新能源车出口较强势。”乘联会秘书长崔东树表示。

具体从企业来看，整车出口前10企业中，9家企业出口实现正增长。9月，整车出口前十企业中，奇瑞出口量达10.9万辆，同比增长20.7%，占出口总量的20.2%，位居第一。与去年同期相比，江汽出口增速最为显著，出口达2.9万辆，同比增长1.1倍。

1—9月，整车出口前十企业中，从增速上来看，比亚迪领跑，出口30.2万辆，同比增长96.3%；吉利出口40.4万辆，同比增长63.4%；长安出口42万辆，同比增长61%。

在我国汽车出口高歌猛进的同时，车企座次发生了变化。此前稳坐出口销量第一的上汽集团今年不敌奇瑞。根据中汽协数据，1—9月，奇瑞出口销量达到82.9万辆，同比增长27.9%，位居榜首；上汽集团则为

66.4万辆，同比下滑12.7%。

根据奇瑞控股集团数据，目前，奇瑞海外销量已占总销量的近五成。前三季度，奇瑞累计销量175.3万辆，其中，出口达到82.9万辆。

奇瑞是国内最早开拓海外市场的车企之一，俄罗斯、巴西、中东等均是其主要市场。俄罗斯市场的爆发为奇瑞带来增量。海关总署数据显示，我国汽车出口的前三大市场为俄罗斯、墨西哥和阿联酋。

惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁向时代财经表示：“奇瑞的汽车出口以燃油车为主，出口到俄罗斯及其他发展中国家(巴西、土耳其等)的比例较大。今年奇瑞在新能源车出口方面也有比较大的突破，但主要的出口国家还是发展中国家为主。”

上汽集团同样很早就布局海外市场。2007年，上汽集团收购了前英国汽车品牌MG。民生证券在研报中指出，上汽集团主要销往西欧地区，2023年上汽集团西欧海外注册量为21.2万辆，占上汽集团海外注册量的40.4%。

杨菁认为，上汽今年的出口疲软主要是由于MG对于欧洲的敞口较大，欧盟反补贴调查以及欧洲电动汽车需求放缓，对于其对欧出口构成了较大压力。

高调亮相巴黎车展

“上汽等自主品牌小型电动车因在欧洲市场成长过于迅猛，受到了欧

盟有针对性的加税措施，这也从另一个侧面体现了中国新能源汽车在全球市场中所具有的竞争优势。”长城证券在研报中指出。

欧盟反补贴的靴子尚未落地，但中国车企并未停下海外亮相的步伐。

巴黎车展是今年欧洲最大的汽车展览，比亚迪、广汽埃安、零跑汽车、小鹏汽车等9家中国品牌参展，约占参展品牌数量的五分之一。零跑B系列首款全球化车型B10亮相，小鹏P7+在车展上开启预售，此外，问界M9、比亚迪海狮07EV、广汽埃安旗下的昊铂SSR等悉数亮相。

“从产品结构来看，中欧电动汽车目前并不存在直接竞争。目前欧洲汽车行业的担忧更多的是中国电动汽车进入当地市场后对市场份额的侵占，并对产业整体利润率构成下行压力。但与此同时，欧洲的电动车需求不足也与价格过高相关，来自中国车企的竞争只是欧洲车市整体价格下行趋势的原因之一。欧洲车企之间也会开始在经济型电动汽车领域加快步伐，展开激烈竞争。”杨菁表示。

尽管中国车企或面临欧盟高额关税，但业内仍然认为欧洲市场大有可为。

国联证券在研报指出：“欧洲为我国汽车出口贡献重要增量。2021—2023年我国出口欧洲销量同比增速都在70%以上，2023年我国出口欧洲汽车175.9万辆，同比增长123.53%，占总出口的39.67%；2024年1—6月

我国出口欧洲汽车91.5万辆，同比增长12.5%，占总出口的36.41%。我们认为欧洲市场有望持续增长，为我国汽车出海贡献重要增量。”

“高额关税会降低中国车企在欧盟市场的预期利润，但不一定能阻挡企业开拓欧洲市场的步伐。”杨菁表示，关税将迫使中资企业寻求其他的贸易路径，在欧洲本土或其他地区建立多元化产能去分散风险。对于单一欧洲车企来说，与中资企业合作共赢反而可能会有助于自身在欧洲汽车产业的长期竞争优势。

当下，中国车企加速对欧洲市场的布局。

广汽集团告诉时代财经，广汽计划于年内推动产品初步进入部分欧洲国家，并将于2028年实现欧洲市场全覆盖。同时，广汽积极推进本地化服务网络建设，将于2025年完成欧洲中转仓建设，提升零部件供应效率。至2028年，将逐步建立起覆盖欧洲绝大部分国家市场的服务保障体系。

零跑国际自今年9月起在比利时、法国、德国在内的欧洲13国市场推出零跑汽车。零跑国际9月已建立包括Stellantis & You网络在内的上百家欧洲销售网点，并于2024年年底将全球销售网络拓展至350家。

“对于欧洲汽车业来说，小鹏汽车是一个年轻的公司。”小鹏汽车方面表示，小鹏汽车也发布了针对欧洲地区的全新目标，欧洲将成为小鹏汽车的重要市场。■

山姆供货商立高食品人事突变 80后总经理辞任

时代周报记者 李馨婷 发自广州

“冷冻烘焙食品第一股”立高食品(300973.SZ)高管团队出现人事变动。

10月14日晚间,立高食品发布公告称公司董事、总经理陈和军因个人原因申请辞去公司董事及董事会战略委员会委员、总经理职务,离任后陈和军继续在公司担任其他职务,专注于公司核心单品和重点新品的研发推进工作。

与此同时,立高食品董事会同意聘任董事长彭裕辉为公司总经理,同意提名公司副总经理、董事会秘书、财务总监王世佳为第三届董事会非独立董事候选人,并同时担任第三届董事会战略委员会委员职务。

成立于2000年,总部位于广州的立高食品是冷冻烘焙行业龙头。当前,我国冷冻烘焙行业竞争格局较为分散,根据华经产业研究院数据,截至2021年,行业CR3(市场占有率排名前3家的公司的市场占有率之和)为32.6%,其中立高食品的市占率最高,为15.5%。

冷冻烘焙食品被看做烘焙食品中的“预制菜”,该类食品出厂时已是半成品,后经冷链运输至销售终端,大大节省了烘焙门店原料加工的前期成本。近年来,随着山姆、盒马等零售品牌的麻薯、瑞士卷等烘焙产品成为网红爆品,作为上述品牌供应商的立高食品收入也持续增长。

2021年4月,立高食品登陆深交所。2021—2023年,立高食品营收从28.17亿元增长至34.99亿元,但立高食品却面临着盈利能力下滑的经营挑战。

公司家族企业色彩颇重

本次辞任总经理的陈和军,是在立高食品任职20年的老将。

陈和军出生于1980年,自2005年入职立高食品后,先后在立高食品及立高食品旗下公司担任销售经理、副总经理、董事、监事等职位。2021年8月,立高食品董事长彭裕辉因工作调整辞去总经理一职,陈和军接任。截至2024年年中,陈和军任立高食品董事、总经理,为公司第四大股东,持股6.41%。

截至辞任,陈和军担任立高食品总经理一职仅3年有余。就陈和军辞职情况,时代周报记者致电立高食品董秘办,接线人员表示,陈和军辞任总经理系个人意愿,未来陈和军会专注于公司产品研发工作。

值得注意的是,根据立高食品公告,7月4日,陈和军因个人资金需求,抵押了257万股立高食品股份。上述被质押股份占陈和军所持立高食品股份的23.67%,占公司总股本比例为1.52%,质权人为云南国际信托有限公司。

与陈和军长达20年的职场进阶历程不同,本次获得提任的王世佳,入职立高食品仅2年有余,但晋升速度颇快。

王世佳1991年出生,为工科博士,2019年7月—2020年4月在华夏基金管理有限公司任职研究员。自2022年5月任职立高食品副总经理后,于当年8月获聘为立高食品董事会秘书,又于2023年7月获聘为公司财务总监。

立高食品家族企业色彩颇重,王世佳则是立高食品高管团队中鲜有的外来新生力量。

截至2024年6月30日,立高食品实际控制人为彭裕辉、赵松涛、彭永成。上述三人在公司上市前便签署了《一致行动协议》,直接和间接控制了立高食品34.95%的股份。其中,赵松涛为彭裕辉的姐夫,彭永成为彭裕辉的父亲,也是立高食品的创始人之一。

目前,彭裕辉担任立高食品董事长、总经理,赵松涛任副董事长,担任公司董事的是与彭永成共同创立了立高食品的白宝鲲,担任公司监事的招建章则是彭裕辉配偶之兄。

此外,立高食品监事会主席刘青珊、监事宁晓妮也是立高食品老将。刘青珊与宁晓妮分别于2005年与2013年入职立高食品。截至2024年年中,刘青珊任立高食品监事会主席、行政经理,公司全资子公司佛山立高监事;宁晓妮任立高食品监事、公司全资子公司广州奥昆产品总经理等职位。宁晓妮还是立高食品持股4.72%股东宁宗峰的妹妹。

目前,立高食品的高管团队中,除了王世佳为90后,其余高管的年龄都在39~61岁之间。

山姆、盒马背后的“隐形冠军”

立高食品主要从事冷冻烘焙食品及烘焙食品原料的研发、生产和销售,产品主要包括麻薯、挞皮、甜甜圈、冷冻蛋糕等冷冻烘焙半成品及成品,以及奶油、水果制品、酱料等烘焙用原料。

2024年上半年,立高食品营收17.81亿元,同比增长8.88%。其中,冷冻烘焙食品收入占比约60%,同比基本持平;烘焙食品原料收入占比约40%,同比增长约25%。

由于立高食品的客户以国内广大烘焙门店为主,而烘焙门店单店规模较小且分布较散,长期以来,公司需要依靠大量的经销商进行销售。不过,近年来传统烘焙店数量萎缩,烘焙产品流量逐步转移至商超与餐饮渠道,立高食品也开始向沃尔玛、盒马等商超,以及海底捞、乐凯撒比萨、希尔顿欢朋酒店等餐饮及新零售渠道延伸。

截至2020年6月,立高食品经销渠道收入占比为76.85%,包括商超等渠道在内的直销渠道收入占比

22.68%。到了2024年上半年,立高食品经销渠道收入占比已下降至接近55%,商超渠道收入占比则接近30%;此外,餐饮、茶饮及新零售等创新渠道收入占比超过15%,同比增速接近25%。

立高食品招股书显示,2017年—2020年6月,沃尔玛中国为立高食品第一大客户,来自沃尔玛中国的销售额从4023.19万元上升至7418万元,销售占比从4.22%上升至11.08%。而到了2023年,立高食品来自第一大客户的销售额已增至9.36亿元,占年度销售额比例达26.75%,对单一客户的依赖逐渐加深。

此外,立高食品近年来也陷入了增收不增利的情况。2022年、2023年,立高食品营收分别为29.11亿元与34.99亿元,同比增长3.32%与20.22%;归母净利润分别为1.44亿元与7302.7万元,同比降幅分别高达49.22%与49.21%。

对此,立高食品称是因为2021年股票期权激励计划及2022年限制性股票激励计划股份支付摊销费用对净利润造成了影响。同时,立高食品在产品运输、产品推广以及产品研发等方面的费用支出增速,也超过了业务营收增速。此外,由于新品上市数量较多,产能爬坡及生产磨合阶段折算的单品生产成本偏高,2023年,立高食品资产减值损失计提3110.40万元。

直到2024年上半年,立高食品归母净利润才重回增长趋势,同比增长25.03%。

值得注意的是,上市以来,立高食品股价表现也难言乐观。2021年4月,立高食品在深交所上市,发行价为28.28元/股,而自2021年5月达到174.21元/股的巅峰后,近年来持续下滑。截至10月16日收盘,立高食品股价收报33.07元/股,股价较巅峰期已跌超80%。□

华润啤酒甩包袱 出售负债千万的汕头公司

时代财经 幸雯雯

华润啤酒继续“瘦身”。

近日,上海联合产权交易所(下称“上海联交所”)项目信息显示,华润雪花啤酒(中国)投资有限公司(下称“华润雪花投资”)拟转让雪花啤酒(汕头)有限公司(下称“雪花汕头”)100%的股权。

雪花汕头位于汕头市老牌工业重镇金平区内,曾于两年前被挂牌转让,但至今无人“接盘”,目前已经停止运营且处于亏损状态。

不止为了及时止损,出售雪花汕头还是华润啤酒(控股)有限公司(00291.HK,下称“华润啤酒”)优化产能布局棋盘中的一颗棋子。近年来,华润啤酒一方面陆续出售天津、黑龙江、辽宁等多个地区的工厂,另一方面也在新建高效产能。

一边关厂,一边建厂,已成为当前啤酒巨头布局高效产能的常规动作。

汕头老工厂无人“接盘”,7年减少工厂36家

上海联交所信息显示,雪花汕头位于金平工业园区内,工厂土地面积为13.5万平方米,东侧潮汕大道可直达潮汕环线高速、汕昆高速。

4月,上海联交所公众号发布《华润啤酒资产处置项目推介系列(二)|广东汕头工厂资产转让》一文,披露了雪花汕头更多信息。

上述工厂待处置资产包括尚可使用年限为31年的土地、房屋建筑物、机器设备700余项,交通运输设备200余台等,资产总计1526.09万元。最新信息显示,截至今年7月31日,雪花汕头亏损160.64万元,负债达1197.5万元。当前,工厂人员已全部安置。

其实,在两年多前,华润啤酒也曾将雪花汕头全部股权及其1080万元债权挂牌转让,彼时转让底价为2.6亿元,但至今无人问津。有报道称,该工厂自2018年11月开始关停。

此外,华润啤酒还将手中多家工厂进行资产转让。时代财经注意到,其位于天津、辽宁、黑龙江、吉林、内蒙古、福建等地共9家工厂于今年多次在上海联交所进行资产转让公示。据《北京商报》今年4月报道,华润啤酒相关部门称上述公示转让资产均为2023年12月31日之前已关停的工厂,属于常规资产转让公示。

针对华润啤酒转让上述资产相关事宜,10月17日,时代财经致电上海联交所,相关人士称不接受采访。同日,时代财经多次致电华润啤酒,截至发稿未获回复。

查阅华润啤酒历年财报可知,其工厂数量于2016年达到顶峰的98家,但自2017年起持续关停工厂,截至2024年上半年,工厂数量为62家,减少约三成。华润啤酒的产能也随关厂出现下滑。财报显示,2017—2021年,华润啤酒的产能分别为2200万千升、2100万千升、2050万千升、1875万千升、1820万千升。

而随着华润啤酒在全国各地生产线项目投产运营,产能随之提升。2022—2024年上半年,华润啤酒的产能分别为1841.4万千升、1910万千升、1940万千升。

啤酒巨头激战,华润攻不下华南市场?

回溯过去,雪花汕头原为金威啤酒的汕头工厂,曾是华润啤酒争夺华南领地的重要棋子。

早在2004年,华润啤酒就开启布局华南市场,2004年9月,华润啤酒宣布投资6.8亿元在东莞建新啤酒厂,

设计产能30万吨,打破了其在华南的僵局。2013年,华润啤酒收购深圳金威,其在华南市场的份额显著提升。

2013年2月,华润啤酒以53.8亿元收购了金威啤酒旗下包括汕头工厂在内的7家啤酒厂。当时,华润啤酒称,凭借金威啤酒在中国市场尤其是广东地区的品牌声誉及强大市场份额,该收购不但可增加啤酒业务的产能和规模效应,并可进一步完善公司于中国的销售网络。

那几年,啤酒巨头不停跑马圈地,如2013年嘉士伯收购重庆啤酒、华润啤酒在2016年回购华润雪花前第二大股東SABMiller所持49%的股权,把华润雪花悉数收入囊中。

并购扩张潮结束后,华润啤酒、青岛啤酒、百威亚太、嘉士伯、燕京啤酒五大巨头的竞争格局已然确立,巨头们也随即整合盘中资源,开启“瘦身”计划,掀起一阵关厂潮。珠江啤酒就在2018年解散其汕头工厂,当时珠江啤酒称,汕头公司仅拥有瓶装啤酒灌装生产线,主要生产普通瓶装低端啤酒,已连续多年亏损。

与此同时,多家啤酒企业均有新厂建设动作。以华润啤酒为例,其2019年与深圳市宝安区签订合作框架协议,投资总约人民币100亿元在深圳建立总部基地及工坊啤酒厂,2021年在山东、湖南、福建共3个新建产能项目签约等。

有业内人士表示,有些工厂由于无力进行改造投入而存在设备陈旧、工艺落后、生产效率低、能耗高、产品质量提升缓慢等现状,只能选择关闭。

某头部啤酒企业相关人士接受时代财经采访时表示,新建工厂成本的确很高,但又很有必要。

“因为我们一直都处于产能不足的情况,许多工厂集中在偏西部地区,

需要从西边运输来支持东部的需求,运输成本高,而且华南的工厂比较老了,当地政府不允许再扩大升级产能,就算换产线也没办法很好地扩大产能,只能新建厂。”上述人士表示。

同日,中国食品产业分析师朱丹蓬接受时代财经采访时表示,华润啤酒出售多家工厂的原因有两大方面:一是可能政府对该块地有重新规划;二是工厂原有的生产线太老旧了,已经不能匹配高端啤酒的生产工艺,改造的话成本会更高,所以从整个投入产出的角度,卖掉是更好的选择。

“华润啤酒位于东北的厂已经很老了,但那里是它的发家之地,它不会放弃,只能不断优化,未来的新厂肯定以华南为主。”朱丹蓬表示。

据华润啤酒2023年年报显示,其位于东北的辽宁省、西南的四川省工厂数量最多,分别为6家和8家。同时,华润啤酒在东北三省的市占率均处于首位。据品牌评级权威机构Chnbrand于2024年发布的报告,华润雪花在黑龙江、吉林、辽宁的市占率分别为49%、51.5%、67%,在四川及贵州的市占率则更高,分别达79%、84.5%。

然而,在华南这个巨头必争之地,华润雪花的竞争地位并不突出。上述报告显示,其在广东区域不敌青岛啤酒,市占率排第二位,达25%;在广西省市占率仅有2%;在海南挤不进前三。截至2023年年末,其在广东、广西、海南的工厂数量分别仅有4家、1家和1家。

相较之下,为争夺华南市场,嘉士伯在“饮料之都”佛山的啤酒生产基地目前已启动试生产,预计年产能将达到50万千升。在产品结构向高端化升级的存量市场博弈下,华润啤酒还需持续布局产能优化。□

高鑫零售或将被卖 阿里曾花超500亿港元购入

时代财经 黎倩

对于大润发的再次“卖身”，阿里仍未与意向买家达成共识。

停牌超半个月后，连锁超市品牌大润发母公司高鑫零售（06808.HK）在10月15日晚间发布公告称，于9月27日接获一名有意要约人发出的接触函，称其有意就公司全部已发行股份提出附先决条件的自愿有条件要约。

目前，高鑫零售控股股东阿里巴巴方面与有意要约人的讨论正在进行中。阿里巴巴集团也正在与若干其他人士进行讨论。

9月27日起，高鑫零售在港交所短暂停牌，最新公告指出，公司于10月16日恢复交易。高鑫零售并未在公告中透露意向要约人的任何信息，仅表示有意要约人与公司及公司任何关联人士概无关联，这也排除了阿里系的相关主体。

今年3月曾有媒体报道称，中粮集团要斥资百亿元收购大润发。随后，大润发方面对收购事项予以否认。而此次市场传言的买方则指向高瓴资本、润泰集团和KKR集团，其中高瓴资本单独出手的可能性被认为最高。据悉，早在阿里入股前，高瓴资本创始人张磊就曾个人持有高鑫零售5%的股份。

对于上述要约收购事项是否会

影响公司战略等，高鑫零售方面回应称，“一切以公告为准”。

“第二次输给时代”

“我赢了所有对手，却输给了时代。”2017年，高鑫零售被阿里巴巴收购，大润发创始人黄明瑞辞任执行董事一职时曾如此感慨道。

彼时，大润发正处于由盛及衰的转折点。一方面，集团门店的同店销售增速自2014年起就由正转负，其试水的独立电商平台飞牛网也一直处于亏损；另一方面，2016财年、2017财年，高鑫零售营收连续两年突破千亿元，是中国内地市场零售业冠军。

也因此，高鑫零售最终卖出了超500亿港元的价格。其中，2017年11月，阿里投入约28.8亿美元（约224亿港元），合计持有高鑫零售36.16%的股份。2020年10月，阿里增资280亿港元，股权比例增至72%，该交易规模远远超过2015年京东入股永辉超市。

截至最新公告日，阿里巴巴集团通过其全资附属公司吉鑫控股有限公司及淘宝中国控股有限公司间接持有高鑫零售已发行股本约73.66%，另有5.04%则由与阿里巴巴集团关联密切的投资公司持有。

事实上，进入阿里体系的高鑫零售，开始扮演前者新零售试练场的角色，包括将盒马模式应用于大润发，并打通双方的供应链。

2018年6月2日，盒小马第一家门

店试运营，项目由彼时的大润发新零售COO袁彬掌舵；高鑫零售也在财报中提及，集团经营的首家盒马鲜生门店于2018年9月28日开业。2018年8月起，高鑫零售还将门店的家电部门交由阿里持股的苏宁易购进行代销，门店则向苏宁收取佣金费用，这也导致其销售货品收入减少。同年，阿里着手对大润发门店进行改造，为大卖场接入线上客户和B2B客户。

在阿里的介入下，高鑫零售还加速了数字化转型。2018年2月5日，飞牛网全面改版为“大润发优鲜”，为面向C端、主打一小时送达的生鲜电商超市；同时，大润发接入淘鲜达、饿了么与天猫超市，阿里也给予了其流量。

但阿里的新零售改造没能改变传统大卖场的颓势，大润发也无法承载其新零售转型者的分量，公司业绩持续下滑。

自2018年起，高鑫零售已有超5年录得营收下滑，2022财年年中，高鑫零售首次出现亏损；2024财年，高鑫零售收入725.67亿元，同比下滑13.3%；年内归母净利润亏损16.68亿元，为上市以来最大亏损。

阿里在今年2月发布的季报中就指出，高鑫零售收入下降、规模缩小、无形资产减值。随后的财报电话会上，阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信直言，公司的资产负债表上依然有一些传统的实体零售业务，他们不是核心的聚焦业务，公司退出也是合理的。

从阿里的旗子沦为弃子，大润发第二次败给时代。

在资深零售业专家王国平看来，高鑫零售被阿里收购后，基本失去了自主权，更多是在配合阿里集团的战略。如今，阿里战略转舵，市场和消费趋势也已改变，它的处境就比较尴尬。“对超市而言，只有做好内容建设，才能发挥渠道的价值，但过去10多年，国内的传统商超大多都走在规模化和新零售的道路上。”

对于此次要约收购，王国平也指出，大润发和阿里的融合已经很深了，新买家是否要将两者的业务切割，如何切割，交易价格如何厘定等，都是个复杂的博弈过程，也增加了交易的难度。

大润发有一场翻身仗要打

为应对业绩下滑，过去几年大润发更多是通过关店、减少支出等方式降本增效。财报显示，2022财年（截至2022年3月31日）至2024财年（截至2024年3月31日），高鑫零售的雇员人数由12.2万名缩减至8.62万名，两年内减员近30%。2023财年和2024财年，高鑫零售的销售及营销开支分别同比减少了9.1%、6.4%；行政费用的同比减幅则是7.1%和10.9%。

不过，今年3月林海卸任高鑫零售首席执行官，大润发元老级人物沈辉临危受命，被外界看做是积极信号。上任后，沈辉将变革方向更多放

在了商品价格上。在此前接受采访时，沈辉就强调，大卖场就是要薄利多销。

今年以来，大润发重启了大拇指系列自有品牌，定位国标以上品质市场最低的价格，1.9元的洗洁精、2.7元的护手霜、5.2元的洗面奶等低价产品开始出现在超市货架上。

沈辉透露，目前大润发来客数已经稳定，同店销售额增长，4—7月利润为正，“对于零售行业淡季而言，是一个不错的结果，这样的利润是超过我们预期的”。M会员店方面，今年8月31日，大润发M会员店全国第五店在嘉兴开业，据沈辉介绍，接下来，M会员店会以长三角为重点深耕区域，抢占县级市等下沉市场。

反映在数据上，根据高鑫零售10月15日发布的业绩预告，截至2024年9月30日的前6个月，公司实现税后溢利1.5亿~2.0亿元（未经审计），去年同期则录得税后亏损额为3.78亿元。高鑫零售将预期税后溢利改善归功于同店来客数企稳，同店销售额实现正增长；以及降本增效快速推进，成效显著。

进入中国内地市场27年，大润发经历了超市大卖场的鼎盛时期，一度成为内地超市行业霸主，但被电商新零售冲击后，逐渐陷入衰退。如今，零售赛道正在经历新的渠道变革，仓储会员店、量贩零售等都在瓜分线下份额，有望迎来新买家的大润发能否否追回错过的时间？

白酒企业高管频变动 业绩压力悬顶

时代周报记者 郭鹏 发自北京

近日，白酒企业频出高管人事变动事件。10月8日，五粮液（000858.SZ）发布公告，公司董事会聘任华涛为公司总经理，蒋文格不再担任公司总经理职务。

10月9日，舍得酒业（600702.SH）发布公告表示，近日收到公司副总裁王维龙的书面辞职报告，王维龙因个人原因申请辞去公司副总裁职务，辞职后不再担任公司任何职务。

上述几项人事任免有一个共同点：蒋文格、王维龙等均未能完成一个完整任期。2022年5月，蒋文格被聘任为五粮液总经理，任期三年。2023年9月，王维龙被聘任为舍得酒业副总裁，任期三年。由此计算，蒋文格本应还有一年任期，王维龙更是只上任了一年有余。

白酒企业更换高管背后，企业业绩又有怎样的变化？舍得酒业在不到一年的时间，更换两名高管。2023年12月，舍得酒业更换董事长，倪强辞任，蒲吉洲担任公司新董事长。

然而新任董事长没能让公司业绩止跌。据其2024年半年报，舍得酒业营收和净利润双降，降幅分别为7.28%和35.73%。这是舍得酒业自2021年以来，首次在半年报中录得营收、净利润双降。

与舍得酒业一样，面对业绩下滑，今年以来，酒鬼酒（000799.SZ）等多家上市酒企对管理层进行更换。不过，白酒企业新高管们面临的挑战依然严峻。如何吸引年轻人成为消费者、如何应对产品价格下跌、如何面对库存高启问题，都是新任高管们需要面对的一座又一座大山。

人事变动背后的业绩压力

据时代周报记者不完全统计，如果从2023年年末开始统计，约有10家白酒上市企业进行高管变更。

今年2月，高峰出任酒鬼酒董事长。高峰来自酒鬼酒控股股东中粮集团，在中粮集团系统内多家公司有过任职经历。在来到酒鬼酒前，他担任中粮酒业投资有限公司董事长职务。

今年5月，李秋生辞去顺鑫农业



据时代周报记者不完全统计，如果从2023年年末开始统计，约有10家白酒上市企业进行高管变更。

总经理职务。7月，该公司聘任康涛为公司总经理。虽然康涛出自于顺鑫农业内部，但隶属于顺鑫农业投资板块，曾任北京顺鑫福通大数据集团有限公司副经理。北京顺鑫福通大数据集团有限公司由顺鑫农业控股股东顺鑫集团100%控股。

除上述“外援”，内部提拔案例也不在少数。今年2月，山西汾酒任命的两名副总经理李沛洁、张永踊，都曾担任过公司总经理助理职务，两人均是山西汾酒内部成长起来的员工。

2023年11月，范晓路、陈太松、张学谦、宋志敏被任命为洋河股份副总裁，四人均均为洋河内部出身。今年2月和8月，伊力特也任命新总经理李强和副总经理李洪超，两人也是从伊力特内部提拔。

人事变更背后，企业面临业绩疲软的现状。据顺鑫农业2024年半年报，公司当期营收56.87亿元，同比下降8.45%。同时，该公司核心大单品42度500ml牛栏山陈酿酒（“白牛二”）销量依旧未能回暖，销售量同比下降4.45%。

牛栏山主推的新品金标陈酿销售也未能挑起大梁。据其2024年半年报，42.3度500ml牛栏山陈酿白酒（金标）销售量同比下降46.38%。

高管变更，或是企业试图改变现

状的手段之一。2023年5月，洋河股份董事长张联东在股东大会上提出：“每年15%的增长速度并不够，我们每年的增长需要不低于18.5%，才能实现企业从二次创业到二次腾飞再到二次跨越。”

但2023年该公司营收仅同比增长10.04%，2023年年底，洋河股份业绩增速未见起色，据其2024年半年报，该公司营收228.8亿元，同比上涨4.58%；净利润79.47亿元，同比仅微涨1.08%，半年报的营收和净利润增幅均为2021年来的最低值。

2022年6月，时任酒鬼酒董事长王浩在2021年股东大会上表示：“按照我们既定的策略下去，未来100亿元的销售收入绝不是梦。”

2023年，酒鬼酒营收和净利润同比分别下降30.14%、47.77%。这是自2015年以来，酒鬼酒营收和净利润首次双降。业绩大降后，王浩离任董事长职位。据Wind信息显示，自2018年3月起，王浩担任酒鬼酒董事长6年之久，是该公司上市以来任职时间最长的董事长。

虽然更换了董事长，但公司业绩仍萎靡。据其2024年半年报，该公司营收9.94亿元，同比下降35.50%；净利润1.21亿元，同比下降71.32%。

高管们直面未来压力

在行业尚未回暖的当下，白酒企业的新高管们面临的挑战尤为突出。

中国酒业协会统计数据 displays，2023年，全国白酒行业完成销售收入7563亿元，同比增长9.7%；实现利润总额2328亿元，同比增长7.5%。其中，利润增速在近五年内首次降至10%以内。

利润下降，白酒企业数量也在减少。据中国酒业协会数据显示，2017—2022年，规模以上白酒企业数量分别为1593家、1445家、1176家、1040家、965家及963家。

中国酒业协会《2024中国白酒市场中期研究报告》（以下简称《报告》）表示，2024年复苏态势较弱，存量竞争下80%的企业表示市场有所遇冷，消费多元、强分化、宽度竞争已成事实。

沙利文大中华区执行总监楼磊向时代周报记者表示，目前白酒的消费客群和场景正在经历变化，传统的商务宴请和20世纪五六十年代的消费者占比下降，年轻一代消费者占比上升，如何在产品设计、定位和销售策略等方面赢得年轻消费者，成为行业主题。

此外，楼磊还表示，价格波动是目前白酒行业面临的重要挑战。高价酒正在遭遇挑战，白酒企业如何守住自己的价格带，如何平衡不同子品牌和产品之间的价格、平衡品牌和售价之间的关系，都是企业需要应对的问题。

近几个月，飞天茅台出现了罕见的价格下跌行情。今年6·18期间，飞天茅台（散）最低价格为2080元/瓶，此后，贵州茅台出台多项稳价措施。

然而在白酒销售传统旺季中秋、国庆期间，飞天茅台价格再次下跌。国庆期间，一名在北京市场回收茅台的商家向时代周报记者表示，这期间2023年的飞天茅台回收成交价只有1900元/瓶。

市场变冷也导致白酒企业存货增长。Choice数据显示，21家白酒上市公司2024年上半年存货合计规模1574.7亿元，而去年同期为1427.7亿元，同比增长10.29%。

截至2024年6月底，舍得酒业、酒鬼酒、水井坊的存货规模分别为48.58亿元、16.42亿元、29.94亿元。而截至2023年12月底，这三家企业存货规模分别为44.24亿元、15.57亿元、24.52亿元。

楼磊表示，库存压力是一个老生常谈的问题，但从白酒上市企业财报数据来看，库存压力上升较为明显。库存压力也传导到了价格端，“为了去库存就要降价，但是降价会遇到来自经销商的压力，同时可能对品牌产生一定负面影响。”他表示，虽然白酒发展历史上经历过几次周期性挑战，但这一次怎样能平稳、有效地去库存，是各个白酒企业面临的又一次重大挑战。

虽然白酒行业面临诸多挑战，但《报告》认为白酒行业依然维持着稳健的增长态势，并预测2024年白酒行业总销售额将达到8000亿元，同比增长10%左右。



中国酒业协会统计数据
显示2023年，全国白酒
行业完成销售收入7563
亿元，同比增长9.7%；实
现利润总额2328亿元，
同比增长7.5%。其中，利
润增速在近五年内首次
降至10%以内。

华为3万员工涌入上海青浦 有房源租金几近翻倍

时代财经 陈泽旋

“公司大规模搬迁，租房成了目前最大的问题，涨价就涨价吧，别太过分就行。”华为上海员工李明和他的同事们最近还是深受房租上涨的困扰。

10月14日，位于上海市青浦区的华为练秋湖研发中心（下称“练秋湖”）迎来了首批进驻员工。作为全球最大的研发基地，练秋湖总投资额达到将近120亿元，项目总用地面积约2400亩，大小相当于233个足球场。

练秋湖坐落在青浦区的金泽镇，是上海的最西边，也是上海唯一一处与江苏省和浙江省交界的地方。这里湖田广袤，全镇面积超过108平方公里，水域面积占了将近四分之一，森林覆盖率高达16%。

与繁华的上海城区不同，金泽的常住人口仅有5万多人，且多为老人，由于当地缺乏就业机会，年轻人往往选择外出工作。

不过，华为的入驻，使得金泽多年的宁静被打破，率先喧嚣起来的是租房市场。根据规划，练秋湖将以终端芯片、无线网络和物联网研发等业务为重点，引入的科技研发人员预计将有3万~4万名。

李明原本计划在练秋湖附近租房，然而，练秋湖5公里范围内小区房源稀缺且租金高企，他将筛选半径扩大到10公里，同时还把村民自建房纳入了选择范围。

不过，需求骤然增加遏制不住房租水涨船高，李明已经被迫开始考虑15公里以外的小区。

租金3个月内近乎翻倍

“之前华岑佳苑很便宜，现在涨得太厉害了，一房一厅也基本没了。”时代财经以租客的名义向房产中介咨询租房事宜时，一名中介不无遗憾

地说，“你来得太晚了”。

练秋湖直线距离5公里范围内的普通住宅小区仅有华岑佳苑，华岑佳苑属于华为动迁安置基地，由四个独立小区组成，一共拥有30栋小高层房屋建筑和1527户业主。

据该名中介介绍，今年7月，华岑佳苑两房一厅的租金约为3000元/月，“现在得5000多(元)”。另一名中介也表示两房一厅租金已经超过5000元/月，但此前每月租金则为2000多元。

华岑佳苑的租金在3个月内近乎翻倍，而涨价后的华岑佳苑租金几乎比肩青浦城区，更比徐泾镇的相同户型每月要高出数百元至2000元。徐泾镇距离上海繁华地段之一虹桥的直线距离仅有数公里，贝壳找房显示，徐泾镇两房一厅的主力租金价位为每月3300~4500元。

考虑到通勤距离，华岑佳苑是不少华为员工的第一选项，但在了解高企的租金和缺位的配套之后，他们又会迅速放弃，转而寻求同区域内更具性价比的村民自建房，或者距离更远但居住体验更高的小区，这些小区主要分布在华为班车站点周边和地铁17号线沿线。

需求的外溢同样带动了相关片区租金的上涨。原本租住在地铁17号线淀山湖大道站周边的王华最近在另寻住处，“一般中介都会问我是不是华为的，也有中介跟我说华为来的人太多了，淀山湖这一片可选的房源已经差不多了。”据其了解，一房一厅的户型在该片区的月租金涨幅为数百元。

林德辉也深刻地感受到了华为员工对市场的冲击力。今年年中，林德辉以3000元/月的价格，在地铁17号线朱家角站附近租下了一套三房，“我打算长期租住，当时房东表示这房子闲置半年都租不出去，让我放心。”最近，林德辉却突然接到房东的解约通知。

“原因是房东要自住”，但林德辉

华为的入驻，使得金泽多年的宁静被打破，率先喧嚣起来的是租房市场。根据规划，练秋湖将以终端芯片、无线网络和物联网研发等业务为重点，引入的科技研发人员预计将有3万~4万名。

华岑佳苑的租金在3个月内近乎翻倍，而涨价后的华岑佳苑租金几乎比肩青浦城区，更比徐泾镇的相同户型每月要高出数百元至2000元。

认为更大的可能是房东“眼红”租金上涨，据其了解，该小区三房户型每月租金已上涨5000~5500元。

华为员工跨省租房

时代财经了解到，已经完成搬迁的华为员工除了租住在青浦当地，不少人还外溢到了苏州。

李明表示，其同事主要租住在公司附近的华岑佳苑和村民自建房，以及苏州的汾湖片区。另一名华为员工肖丽则称，其所在小组的同事大多选择在苏州汾湖租房，考虑到汾湖片区有商圈、华为班车以及房租相较上海便宜且走势稳定，汾湖也是她的主要选项。

跨省租房看似荒唐，实则不难理解。练秋湖所在的上海市青浦区金泽镇紧挨着苏州的汾湖片区，汾湖的核心板块配套成熟，与练秋湖的直线距离大约只有12公里，几乎与青浦城区相当。

汾湖片区的房产中介谢协峰表示，近期接触了不少华为员工，“租金确实被推高了，比如两房一厅的房子原本每个月2200~2300元，现在涨到了2800元”。

在房地产和互联网两大行业的上升期，大量高收入人群的聚集迅速带动一个板块的租金和房价上涨。以杭州为例，在房地产的上行周期，杭州楼市甚至曾经形成了一条“大厂定律”，其中尤以阿里影响最大。坊间有一种说法是“阿里走到哪里，租金和房价就涨到哪里”。

当房地产进入调整期，楼市随之变得平静，但从目前来看，“大厂定律”并未完全失灵。

根据规划，练秋湖将以终端芯片、无线网络和物联网研发等业务为重点，引入的科技研发人员预计将有3万~4万名，相关人员将会分批陆续入驻。

值得一提的是，青浦区人民政府在今年3月称：“金泽未来的人气充满无限想象空间。”华为员工加上为园区提供配套服务的物业、保洁、餐饮等人员，以及上下游企业人员，经估算，金泽西岑区域合计将导入10万~15万人。

尽管华为员工于近日才启动分批入驻事宜，但眼下，租房已经成了一个问题。李明告诉时代财经，其已不止一次听说有同事在找房子时，遇到房东要求租住房子的华为员工“掏钱”为毛坯房装修。

不过，随着未来华为人才公寓交付，攀升房租的恐怕也会迎来回落。（应受访者要求，李明、王华、林德辉、谢协峰为化名）

上海豫园商圈一商厦流拍 已荒废10多年

时代财经 张钺璟

寸土寸金的上海豫园，一商业项目以不到4万元/米²的价格法拍，却无人问津。

近日，时代周报记者查询阿里资产发现，“（破）黄浦区豫园街道560街坊1/3丘（方浜中路168号等）房地产”开拍。

上述拍卖标的物对应的建筑为豫园商圈著名“烂尾”商业项目——上海城隍庙广场，标的物建筑面积共计3.61万平方米，评估价20.35亿元，起拍价14.25亿元，平均每平方米约3.95万元。

10月14日上午10时，上述拍卖正式结束，共收获17852次围观，因无人报名，最终流拍。

土地年限仅剩20年

拍卖页面显示，上海城隍庙广场的权利人为上海城隍庙广场置业有限公司（下称“城隍庙公司”），该项目建筑面积共计3.61万平方米，土地使用权面积1.30万平方米（包括出让用地9970平方米，划拨用地3000平方米）。

2023年3月，上海市第三中级人民法院裁定，城隍庙公司因不能清偿到期债务，并且明显缺乏清偿能力，经债权人申请，目前已进入破产清算程序。目前，上海城隍庙广场由城隍庙公司管理人处置。

记者实地走访发现，上海城隍庙广场地理位置极为优越，地处豫园商圈最好的位置，马路对面便是上海城隍庙，项目东侧为豫园股份与蚂蚁集团联合体于2022年9月以129.3亿元摘得的福佑项目。

目前，上海城隍庙广场项目整体为施工改建停工状态，仅有一楼部分

沿街铺租给商户，一楼部分空地被美食广场占据。

据时代周报记者查询获悉，此次并非上海城隍庙广场第一次走上拍卖台。早在2023年10月9日，该项目曾以“上海城隍庙广场项目判决、执行及破产程序权利”这种形式上架阿里资产司法拍卖平台。彼时的标的物中，除了上海城隍庙广场外，还另含债权本金及利息共计18.76亿元，起拍价10亿元，最终同样因无人出价宣告流拍。

对于上海城隍庙广场的再次流拍，中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为，14亿元的起拍价可能对一些潜在买家来说过高。

CBRE世邦魏理仕在近期发布的报告中指出，2024年第三季度，上海物业投资市场录得36笔交易，交易金额共计217.4亿元，环比上涨81.5%。标的物业类型方面，按交易笔数统计，零售物业占比第二，仅次于办公楼物业，社区配套商业与位于非核心板块的购物中心为目前投资者的主要偏好类型。

另据仲量联行监测数据，第三季度，市场成交仍由小体量项目引领。成交项目中，金额在10亿元以下的占比高达79%。

此外，公告显示，该项目的土地使用期限为2004年11月18日—2044年11月17日，目前仅剩20年时间。

对此，上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，目前关于不动产续期方面的政策并不明朗，各地说法不同，而且主要偏住宅类的，商办资产的收并购确实也受到了一定的影响。

已荒废10多年

上海城隍庙广场，是上海最早一

批由外资基金进行投资的房地产项目之一。

2006年4月，豫园股份（彼时为豫园商城）公告称，与Cargill Financial Services Corporation和China Real Estate Partners I, LLC指定的YU GARDEN INVESTMENTS LTD.签订股权转让协议，将城隍庙公司100%的股权予以转让，对价为5.7亿元，另外还有3亿元建设借款，共计8.7亿元。

彼时，城隍庙广场更名为豫龙坊。2008年1月，豫龙坊开业，但商铺招租率一直不高，一层除了有鼎泰丰、翡翠源、棒约翰、Maisy's Donut、Tesco Express等品牌外，二、三楼商铺基本空空荡荡。

据媒体报道，豫龙坊最初想主打传统特色，招揽一些传统品牌和餐饮，其实这个定位符合城隍庙，然而最终没有做起来，生意仅维持了一年多。

2009年9月，国内知名商业地产运营商盈石资产管理有限公司（下称“盈石资产”）接手该项目，并将其更名为豫城时尚。

在盈石资产的运作下，豫城时尚于2010年开业，新项目定位于快时尚。当时的代表品牌有：英国玛莎百货(Marks&Spencer)、Zara、H&M、Mark Fairwhale、Motivi、OVS、Asobio、Sasa化妆品等。

不过，生意并没有盈石资产想象中那么好做。由于城隍庙商圈的大部分客流都是游客，这类人群来到城隍庙就是要体验本土特色消费，而不是到商场里就可以看到的H&M等时尚品牌，

豫城时尚开业之初，借世博会的东风，生意一度较为火红。随着世博

会的结束，商场的生意逐步下滑，始终未能盘活起来。

据观点地产网此前报道，2013年，北京光耀东方商业管理有限公司（下称“光耀东方”）以约9亿元收购了该项目，启动了新一轮改造，该公司以收购及运作烂尾楼见长。

2017年，光耀东方的老板因病离世，家族企业内部产生了遗产纷争，随后导致公司发生债务危机，上海城隍庙广场也因此停工。

据天眼查显示，目前城隍庙公司的股东为聊城市丽硕源企业管理有限公司（下称“聊城丽硕源”）。股权穿透后，聊城丽硕源由广州桥柏投资合伙企业（有限合伙）（下称“广州桥柏”）、中裕睿信（北京）资产管理有限公司（下称“中裕睿信（北京）资管”）分别持股99%、1%。

而中裕睿信（北京）资管由光耀东方、中投保信资产管理公司分别持有30%、70%股权。同时，中裕睿信（北京）资管还持有广州桥柏39.3939%的股权。

目前该项目整体仍为施工改建停工状态，仅有一楼部分沿街铺租给商户，一楼部分空地被美食广场占据。也就是说，从2013年算起，该项目至少已荒废超10年。

据严跃进观察，“上海的景区商业零售消费，有时候地段很好、人来人往，但是真实产生的消费量并没想象中的那么强。以网红店为例，近两年在南京路、豫园等地方，整体开得并不多。”

他认为，未来的接盘除了传统的收并购能力、项目运营能力之外，还得具备项目IP打造的能力，需要将上海老城厢等文化融进项目中，使项目产生一些新的价值。■

深圳院子9年长跑告别停工 长城资产入场盘活

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

从被动限价到自主定价，深圳院子等到了。至此，深圳院子已经在尖岗山上站了将近9个年头。

10月16日，深圳院子获批预售许可证，推出64套别墅，备案均价约为137974元/米²。开发商深圳泰禾房地产开发有限公司表示，这一价格系“企业自主定价”。

值得注意的是，深圳院子的价格刷新深圳新房备案价纪录。

此前的纪录由中海·深湾玖序保持，其三批次入市住宅备案均价为137782元/米²。

深圳院子曾刷新全国单价最高纪录。2015年12月，泰禾首进深圳，作价57亿元拿下深圳宝安尖岗山A122-0345、A122-0352两宗地块，A122-0345地块以接近8万元/米²的楼面价，打破全国土地单价纪录。

2017年，深圳开始执行限价政策，要求首次预售项目申请均价不能明显高于周边同类型在售楼价。深圳多个高端豪宅包括万科臻山府、华润深圳湾悦府二期、招商双玺等均低价入市。这对于以豪宅产品立足、追求高溢价的泰禾而言不亚于记一重击。

3年后，在深圳楼市最火热的时候，深圳院子开放了展示中心，参观需验资3000万元。但当时，泰禾已在悬崖边上。

深圳院子亮相两个月后即2020年7月，泰禾旗下一公募债券宣告违约，实际控制人黄其森也因多次未能及时偿还融资款和借款被列为失信被执行人。深圳院子彼时登场最终不了了之。

随后，房地产市场进入长达数年的调整周期，深圳院子亦多次传出停工消息。今天，在中央与地方各主管部门的合力下，市场转向，销售止跌回稳，深圳亦解除限价措施，深圳院子再次等到合适的入市契机。

“9年等待，深圳院子传奇归来，属于院子的荣光从未离开。”深圳院子在其官方微信公众号如是说。10月18日，深圳院子启动销售程序，10月22日正式选房。能否再续荣光，答案很快分晓。

10月16日，深圳院子获批预售许可证，推出64套别墅，备案均价约137974元/米²，刷新深圳新房备案价纪录。此前的纪录由中海·深湾玖序保持，其三批次入市住宅备案均价为137782元/米²。

4年前，深圳院子首次亮相。彼时，正是深圳楼市近年来最好的光景——“打新”浪潮席卷全城，“日光盘”比比皆是，全年成交4.5万套一手住宅，创下5年新高。

备案价捅破天花板

自诞生之初，深圳院子就因其价格标签备受瞩目。

2015年12月25日，位于宝安尖岗山的两宗居住用地A122-0345、A122-0352挂牌出让。土地交易大厅座无虚席，28家开发商前来举牌，华润置地、中海、招商蛇口、金地、龙光等深圳龙头房企悉数到场。

与融创角逐数十个回合后，闽系房企泰禾以总价57亿元将两宗地块收入囊中。其中，A122-0345成交地价27.4亿元，溢价率高达178%，楼面地价79907元/米²，刷新当年10月北京丰台花乡地块创下的7.5万元/米²的楼面价纪录。A122-0352溢价95%成交，楼面价高达51331元/米²。

可供对比的是，2015年深圳出

让的居住用地楼面价在4万元/米²左右，中海2012年11月在尖岗山竞得的当时深圳总价最高地块的楼面价约为10983元/米²。

拍卖结束后，泰禾方面人士接受媒体采访时表示：“要说贵也贵，说不贵也不贵，毕竟深圳楼市均价才4万元，这次楼面价都到8万元了。（泰禾）准备把院子系列引进深圳，两块地将一起开发，很有信心打造成高端产品。”

9年后，深圳院子终于入市，以13.8万元/米²的销售均价刷新深圳新房价格纪录，单价最高约21.5万元/米²，64套别墅货值约18.95亿元，套均总价超过3000万元。

3000万元，曾是深圳院子的参观门槛。4年前，深圳院子首次亮相。彼时，正是深圳楼市近年来最好的光景——“打新”浪潮席卷全城，“日光盘”比比皆是，全年成交4.5万套一手住宅，创下5年新高。

验资3000万元的富人们从深圳湾奔赴尖岗山，深圳院子的沙盘前挤满豪客，接待他们的不乏从南航、海航等航司退役的空少空姐。这一次盛大的首秀并没有完满的结局。泰禾债务危机爆发，深圳院子难逃易主命运。

泰禾失去深圳院子话语权

深圳院子的易主早有伏笔。泰禾进入深圳市场前后，扩张凶猛，在全国大举拿地。

由于土地成本走高，2016年开始泰禾更多通过收购、参股等方式获得土地。

2017年财报显示，报告期内泰禾累计获取36个项目，其中26个是通过收购取得，投入资金552.40亿元。同期，泰禾全年营收约243.31亿元，其中房地产贡献约235.06亿元。

截至2017年年末，泰禾负债合计1813亿元，同比增长78.44%。

在深圳院子的拍地现场，泰禾曾被问及是否有资金压力，其答案是，“有各种手段、各种金融机构融资，不是自己一家的资金”。

2017年，泰禾全资子公司深圳泰禾房地产开发有限公司（以下简称“深圳泰禾”）、深圳中维菁山房地产开发有限公司（以下简称“深圳中维菁山”）作为共同还款人，与中

国长城资产管理深圳市分公司（以下简称“长城资产”）签署借款协议，本金为120.03亿元，期限为2017年4月21日—2020年4月18日。深圳泰禾即深圳院子的项目公司。

然而，所有的“馈赠”，都在暗中标好了价格。这一笔债务并未能如期偿还。

2020年12月21日，深圳泰禾、深圳中维菁山与长城资产达成协议，债务展期至2023年12月18日。随后，泰禾全资子公司福建中维房地产开发有限公司与长城资产共同成立芜湖长维投资中心（有限合伙）（以下简称“芜湖长维”），双方分别持股51.987%、48.013%。

2021年2月1日，深圳院子项目公司深圳泰禾发生投资人变更。芜湖长维认缴出资9900万元，持有深圳泰禾99%的股权，另一股东泰禾全资子公司福建中维房地产开发有限公司的持股比例降至1%。深圳院子正式易主。

10月17日，时代周报记者走访深圳院子时发现，项目案名已从“泰禾·深圳院子”变更为“长城国富·深圳院子”。

长城国富是长城资产的全资子公司，是一家以房地产开发经营为主业的投资运营平台，主营实业投资、资产管理与经营、租赁、房地产开发与经营等业务，聚焦中小银行改革化险、实体经济纾困重组、资本市场风险化解、房地产风险化解四大领域。

“深圳院子的前缀在今年从泰禾变成长城国富，说明项目话语权已实际归属长城资产。”一名知情人士表示。

长城资产在2023年度的工作总结中透露，公司紧紧围绕“保交楼、保民生、保稳定”的工作要求，聚焦具体项目及特定需求，新增出资近2亿元，联合房地产国企盘活了深圳院子项目。

前述知情人士认为，深圳院子的销售价格符合深圳当前的备案制度安排，预期会取得不错的去化效果。“重点在后期的开发，高层住宅规划不再受‘70/90政策’限制，有较大空间，这个项目算是熬出头了。”

深圳院子分A、B两区开发，A区即64栋别墅，B区规划两栋高层住宅与部分商业。此前，泰禾方面相关人士曾透露，“别墅销售回款后，才

有资金建高层”。

目前，深圳院子B区尚未动工。

“白衣骑士”能否盘活深圳院子？

深圳院子的新主长城资产纾困泰禾，但其资金情况不容乐观。

长城资产是国内四大AMC之一，前身是中国长城资产管理公司，于1999年10月18日经国务院同意和央行批准，由财政部在北京注册成立的国有独资金融企业，初始注册资本为100亿元，主要经营范围为收购、受托经营金融机构不良资产，对不良资产进行管理、投资和处置；债权转股权，对股权投资进行管理、投资和处置等。

除了深圳院子项目，长城资产还曾纾困佳兆业、恒大等出险房企。

2022年4月，招商蛇口公告称，其与长城资产、佳兆业签署《战略合作协议》，各方拟建立战略合作关系，在城市更新、房地产开发、商业综合体经营等领域开展合作。三方以佳兆业在深圳、广州、东莞、佛山等粤港澳大湾区核心城市的更新储备资源为基础，进行全面的梳理研究，以“成熟一个、合作一个”为原则，不断将成熟项目置入三方合作平台。

“虽然四大AMC按照监管要求积极参与房地产风险化解，但由于资产质量、资本压力及盈利承压等各种因素，以及考虑到房地产项目中的隐藏风险，AMC的纾困能力及意愿均较为有限。”克而瑞指出。

长城资产2023年财报显示，截至2023年年末，长城资产的资产总计3359.87亿元，负债合计3217.68亿元。

AMC均面临相似困境。克而瑞的研究显示，截至2023年年末，中国信达、东方资产的资产负债率高于85%，中信金融、长城资产甚至超过95%；中信金融、长城资产2022年EBITDA对利息覆盖倍数不足1，甚至为负值，偿债能力薄弱。

“虽然AMC在房地产流动性危机的初期被市场寄予厚望，至今也确实完成了部分企业和项目的纾困，但是当前AMC的经营和财务状况都说明其后续纾困房地产的力度很难有新的突破。”克而瑞认为，房地产金融风险化解的关键在于行业信心的回归、市场的复苏。□

第十六届大艺博盛大启幕 携手蓝月亮共创洁净的艺术

10月19日，第十六届国际大学生艺术博览会（简称：大艺博）携国内外129所高校670多名艺术学子与青年艺术家的2500多件作品亮相武汉国际会展中心，在10月19—27日的展期内，为武汉市民带来一场多维互联、精彩无限的当代艺术盛宴。

今年是大艺博与蓝月亮携手合作的第十一个年头。11年来，大艺博携手蓝月亮共同致力于推动中国青年艺术的创新进步，助力社会美育事业的蓬勃发展，通过打造多个公共艺术项目，连结艺术与公众，点亮人们对美好生活的憧憬。

大艺博开幕，助推中国未来原创力量成长

作为国内最大的青年艺术项目，大艺博向来备受瞩目，今年也不例外。据悉，今年大艺博将在武汉国际会展中心两层近15000平方米的展示空间内，呈现综合展区+七大特色主题专区，“全景式”展现美院现有美术专业应届毕业生及青年艺术家的创作与探索。从经典的绘画艺术，新兴的新媒体艺术，先锋的实验艺术、观念艺术、行为艺术，到前沿的艺术与科技交

叉的艺术探索应有尽有。

今年是大艺博落地武汉的第五年，也是大艺博举办的第十六届博览会。值得一提的是，“年轻”是本次大艺博参展艺术家最鲜明的标记，90后、00后两者共同占了参展总人数的84%。

大艺博自2012年创办以来，便以发掘、扶持、推广青年艺术家为己任，致力于为中国年轻艺术创作群体提供开放、积极和充满活力的高水平展示平台，从2012年首届起即确定“参展艺术家免费”的公益理念。

13年来，16届大艺博共为9670多名青年艺术家的29500多件作品提供免费展示的机会，助力他们走进公众、专业机构、艺术收藏者、媒介的视野，进入更高的艺术舞台，完成造詣。

大艺博发展至今，离不开从政府到社会各界及广大市民的广泛关注与支持。其中，作为连续11年首席赞助大艺博的合作伙伴，蓝月亮一直将企业发展与社会责任相结合。

32年来，蓝月亮始终坚持科技创新，这与大艺博鼓励青年艺术家创新的理念高度契合。

蓝月亮副总经理徐玉玲在本届博览会开幕式上表示：“希望更多青

年艺术家能够在这个舞台上点燃创作激情，探索更广阔的创意空间，收获更灿烂的艺术未来，让美育之花在这座城市中绚丽绽放，让艺术梦想从这里扬帆起航。”

蓝月亮十一载相伴，共创洁净的艺术

大艺博不仅关注青年群体的创作，同样关注更年轻的下一代的美育与成长。少年强，则国强。如今，年轻群体已成当下最不容忽视的一股力量，他们在大艺博崭露头角的创作探索，

也将成为众多专业艺术机构考察新生代成长的鲜活样本。如何从青少年儿童“抓起”，培养一批热爱艺术与创作的储备力量，成为艺术领域的长期事业。

为此，大艺博携手蓝月亮，共同向全国3~18岁的青少年儿童，发起公共艺术项目“蓝色行动：洁净的艺术”，以“主题绘画”及“艺术家AI共创”的形式共同完成一场集体创作。

这是一次呼唤想象力的主题绘画共创活动，以“洁净”为启发词，鼓

励大家从自己的视角出发画出心中关于纯净、简单与美的故事，将对洁净的向往与感悟传达给更多的人。通过孩子们的纯真“画语”，呼唤世界回归纯净、简单与美好。

正如蓝月亮今年推出的新品全效至尊所体现的内涵，洁净本身亦是一种艺术，是看得见的洁净、看不见的洁净、闻得到的洁净、摸得着的洁净、有色彩的洁净。不仅是干净的衣服、一尘不染的生活空间物理层面的洁净；更是精神层面的洁净，穿上洁净的衣服让人更加体面、自信，生活在洁净舒适的环境中，精神也会更加愉悦放松。

未来，蓝月亮将继续基于对用户需求精准、深刻的洞察，持续升级产品和服务，同时总结提炼科学洗衣方法，解决消费者的洗涤痛点难题，力求带来更加洁净、便捷、高效、节能的生活方式。

致力于让每一个家庭生活生活在蓝月亮的世界里，洁净、健康、舒适、体面、快乐，这何尝不是一种洁净的艺术呢？

（文/池见与）

