

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

交通部：未来五年 大力发展智慧交通

3月9日上午，交通运输部部长刘伟在十四届全国人大四次会议第二场“部长通道”上表示，“十五五”时期，将重点深入实施“人工智能+”行动，大力发展智慧交通。全面推进“人工智能+”公路检测等典型场景的规模化应用，大力推动智慧公路、智慧港口、智能航运建设发展。

国内成品油价迎来“四连涨”

据国家发改委消息，按照现行成品油价格机制，自3月9日24时起，国内汽、柴油价格（标准品，下同）每吨分别上涨695元和670元。按此计算，加满一箱50升的92号汽油，将多花27.5元左右。此次上调落地后，国内油价迎来“四连涨”，且本次上调幅度为2026年以来最大的一次。

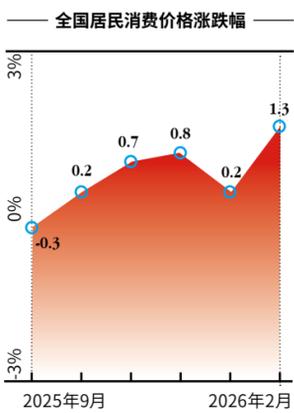
“养龙虾”潮起 多地政府发布政策支持

一款面向AI智能体开发的开源框架OpenClaw正在迅速从技术社区扩散至产业与政府层面，行业掀起“养龙虾”热。继开发者与创业公司涌入后，地方政府也开始将其视为新一轮人工智能产业布局的抓手。近期，深圳、上海、无锡等地相继出台或酝酿政策支持，尝试围绕智能体生态建设新的产业集群。

周数据

2月中国CPI 同比上涨1.3%

国家统计局3月9日公布，在春节错月叠加消费需求恢复推动下，2月份，中国居民消费价格指数(CPI)同比涨幅扩大至1.3%，为近三年来最高。从环比看，2月份，中国CPI涨幅由上月的0.2%扩大至1.0%，亦刷新近两年以来最高。



为何全球AI看华强北？

详见P17

2026年全国两会特别报道 经济第一大省划重点

详见P5

◎ 加快推进 粤港澳大湾区建设

◎ 坚持实体经济为本 制造业当家

◎ 深挖内需市场潜力 更好服务和融入新发展格局

◎ 坚定不移深化改革 充分激发全社会创新创造活力

◎ 深入实施“百千万工程” 促进城乡区域协调发展

◎ 持续深入实施 民生十大工程

“涨工资”计划来了

时代周报记者 阿力米热 发自北京

3月5日，政府工作报告在介绍2026年政府工作任务时提出，制定实施城乡居民增收计划，在促进低收入群体增收、增加居民财产性收入、完善薪酬和社保制度等方面推出一批务实举措。

这是“城乡居民增收计划”首次写入政府工作报告。

这意味着，相关部门将出台相应举措，有目标、有步骤地整体推进，从而让居民有钱花、敢花钱，从根本上激活消费潜能。

据时代周报记者梳理，历年政府工作报告中，增收政策一路层层递进。

2023年，提出多渠道促进居民增收，提高中低收入群体收入。是让中低收入者能挣到钱，属于起步阶段。

2024年，从增加收入、优化供给、减少限制性措施等方面综合施策，激发消费潜能。

2025年，既要帮中低收入群体减负省钱，又要建立机制让工资上涨。

到了2026年，居民增收不光靠工资，还靠投资、分红等“钱生钱”的路子，再加上社保托底，让居民有钱花、敢花钱。

收入变成消费力

为何多年提及居民增收？它究竟有多重要？

这背后是对外部环境变化的现实回应。当外需出现波动，扩大内需就成了稳增长的关键。

数据显示，2025年内需对经济增长贡献率达67.3%。

在此背景下，2025年中央经济工作会议将制定实施城乡居民增收计划置于“坚持内需主导，建设强大国内市场”部署的首要位置。这表明，提高居民收入和消费能力，成为激发内需潜力的前提条件。

从当前的情况来看，消费市场依然蕴藏着巨大潜力。

2025年，全国居民人均可支配收入达到43377元，比上年增长5%，与GDP增速持平。但居民收入占GDP的比重仍然偏低，2025年为43.5%，低于60%左右的全球平均水平。

消费方面，根据“十五五”规划建议，到2035年，中国人均GDP达到中等发达国家水平的人均2万美元左右。

中国（海南）改革发展研究院院长迟福林撰文指出，主要发达经济体在这一时期的居民消费率在54%左右。

统计数据显示，2024年中国居民消费率为39.9%，这意味着存在不少提升空间。

因此，为提振内需，中央层面在2025年至少六次提及“涨工资”。

➔ 下转P4

粤与英才 双向奔赴

全力拼经济的当下，广东依然是不少人干事创业的首选之地。“无论从产业转型需求，还是从宜居性来看，广东对于年轻人都是非常具有吸引力的。”

时代周报记者 马欢 发自广州

经济第一大省，向全球人才抛出橄榄枝。

3月6日下午，在十四届全国人大四次会议广东代表团开放团组会议现场，一本“引才手册”吸引了大家的目光。这本手册详细介绍了“百万英才汇南粤”2026年行动计划——广东将以更全面的岗位资源，再吸引1100万以上高校毕业生在粤就业创业。

去年，广东启动“百万英才汇南粤”行动计划，依托全年5000多场招聘活动，累计吸纳超110万高校毕业生在粤就业创业。

这相当于全国每10名高校毕业生中，就有1人选择来广东。

今年政府工作报告明确，要高标准推进人才高地和人才平台建设，促进人才区域协调发展。

全力拼经济的当下，广东依然是不少人干事创业的首选之地。“无论是从产业转型需求，还是从宜居性来看，广东对于年轻人来说都是非常具有吸引力的。”华南理工大学公共政策研究院研究员林辉煌告诉时代周报记者。

在这个“十五五”开局之年，广东再一次面向全球人才，发出了百万人“招才令”。

人气十足

经济第一大省，向来人气十足。

据媒体统计，2010—2020年间，大湾区的90后人口数量几乎翻了一倍。其中，广州从148.8万人增至396.8万人，增长166.6%，深圳则从105.8万人增至416.6万人，增长近300%，是无可争议的“青年磁吸器”。

为扩大人口年轻的优势，广东在2025年发起“百万英才汇南粤”行动，累计吸纳110万名毕业生来粤就业，实现“量”的突破。

进入2026年，在2月24日召开的全省高质量发展大会上，广东定下了新目标：2026年，深入实施“百万英才汇南粤”行动计划，再吸纳超100万名高校毕业生来粤就业创业，为制造业与服务业协同发展提供有力人才支撑。

“百万英才汇南粤”2026年行动计划以“粤聚英才、粤见未来”为主题，将于春、秋两季分别在广州、深圳举办一场大型综合招聘会。其中，“百万英才汇南粤”2026年春季大型综合招聘会将于3月15—16日在广州市广交会展馆举办，组织超1500家重点用人单位参加现场招聘，提供超5万个优质就业岗位。

➔ 下转P5

政经 · TOP NEWS

- 2 解读政府工作报告 四大关键词
- 3 赤字率维持历史高位 今年的钱怎么花？
- 4 五部委“一把手”发声：政策给足 多举措促进经济发展
- 6 深圳市长覃伟中：向大湾区科创主阵地冲刺

财经 · FORTUNE

- 9 政府工作报告再提科技金融 69家银行科创债发行超3000亿元
- 12 东吴证券拟收购东海证券 规模或超2700亿元
- 15 3000美元奖学金起家 海归化学博士捧出“耳机界爱马仕”
- 16 全球减重药市场规模或超百亿美元 GLP-1药物研发火热

产经 · INDUSTRY

- 18 商演租赁需求骤减 人形机器人急寻“刚需市场”
- 19 跨界AI搜索 美团Tabbit公测：一石二鸟？
- 23 一年卖了超260亿元 昂跑还要和lululemon抢中产
- 24 首提初婚初育住房保障 政府工作报告释放新信号

编辑/梁励 版式/陈溪清 图编/陈溪清 校对/宋正大

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



6 946957 200015 > 零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/广东省广州市珠江新城华利路 19号远明大厦4楼

2026年全国两会特别报道



解读政府工作报告 四大关键词

时代周报记者 王晨婷 发自广州

3月5日，十四届全国人大四次会议在北京召开，政府工作报告（以下简称“报告”）也正式出炉。

作为“十五五”开局之年，这份1.9万字的报告不仅关乎2026年的增长节奏，也在为未来五年定调。

4.5%~5%的经济增长目标、扩大内需居首位、制定城乡居民增收计划、首次提出加强初婚初育家庭住房保障、公积金改革时隔十年再次写入政府工作报告……一系列关键词背后，折射出中国经济逻辑的深层变化。

“今年的政府工作报告坚持以推动高质量发展为主题，特别突出开好局、强创新、惠民生、可操作。”政府工作报告起草组负责人、国务院研究室主任沈丹阳表示，“改革”和“创新”这两个词在全文中共出现了75次，是今年报告的高频词。

今年，报告把保障和改善民生摆在更加重要的位置，提出的举措更加聚焦群众关切。

此外，沈丹阳还强调，报告部署的主要任务和政策措施，都是经过充分论证后提出的，讲求积极务实、可操作、能落地。

经济增长目标4.5%~5%

报告提出的2026年经济增长预期目标是4.5%~5%，并提到“在实际工作中努力争取更好结果”。

同时，今年发展的主要预期目标还有：城镇调查失业率5.5%左右，城镇新增就业1200万人以上；居民消费价格涨幅2%左右；居民收入增长和经济增长同步；国际收支基本平衡；粮食产量1.4万亿斤左右；单位国内生产总值二氧化碳排放降低3.8%左右。

“提出这些预期目标，主要考虑是开局之年为调结构、防风险、促改革留出空间，为后期更好发展打牢基础。”报告称，经济增长目标同2035年远景目标总体衔接，与我国经济长期增长潜力基本吻合，实现这个目标具备有利条件，各地区要结合实际，通过扎实工作争取好的结果。

这一目标也符合市场预期。按照到2035年实现“人均国内生产总值达到中等发达国家水平”等目标推算，未来10年年均增速要达到4.17%。

“将今年经济增速目标设定在4.5%~5%之间，是一个兼具积极与务实的合理区间。从趋势看，中国经济增速近年来呈现缓慢下行态势，这是经济体量不断扩大的客观结果。同时，这一目标与到2035年基本实现现代化、经济总量与人均GDP较2020年实现翻番的中长期目标相衔接。”洪略全球智库理事长、中国政策科学研究会经济政策委员会副主任徐洪才告诉时代周报记者。

在徐洪才看来，如果未来五年保持4.5%~5%的经济增速，“十六五”时期保持4%~4.5%的区间，整体形成平滑、可持续的增长曲线，2035年的目标是可以实现的。

“这一增速安排既体现稳中求进的政策基调，也增强了目标的可行性和稳定预期功能。”徐洪才说。

延续去年的目标设定，2026年居民消费价格(CPI)涨幅依旧定在2%左右。

报告称，这是考虑了预期引导和现实可能，将通过改善总供求关系，推动价格总水平由负转正、消费价格合理温和回升，促进经济良性循环。

2025年全年，CPI与上年持平。但从第四季度起，CPI开始由负转正，12月CPI同比上涨0.8%，回升至2023年3月以来最高水平。全年核心CPI温和回升至0.7%。

值得一提的是，延续去年年底中央经济工作会议的提法，“物价合理回升”与“经济稳定增长”并列成为货币政策的重要考量。

在降息降准方面，东吴证券首席经济学家芦哲认为，今年仍然有降息的空间和概率，但节奏上需要视经济增长和金融市场形势综合研判。

7天期逆回购利率或有1次降息操作，或有50bps左右的降准操作。

扩大内需再居首位

在2026年度重点任务中，报告连续两年把扩大内需放在工作任务的第一条。

要求着力建设强大国内市场，坚持内需主导，统筹促消费和扩投资，拓展内需增长新空间，更好发挥我国超大规模市场优势。

“今年的报告提出，要通过激发居民消费内生动力和促消费政策并举来提振消费，这实际上已经从大的方向上回答了如何从根本上解决‘供需错配’的问题。”沈丹阳在吹风会上表示。

在具体措施上，沈丹阳表示，就是要用好“加、减、乘、除”四个方法。

“加法”，就是要在需求侧通过增加收入来扩大需求、在供给侧增加优质产品和优质服务供给；“减法”，就是要减轻居民的“后顾之忧”，进一步释放消费潜力；“乘法”，就是通过财政金融协同联动，发挥乘数效应，更好带动居民消费；“除法”即破除壁垒、清除障碍，进一步清理各类消费限制性措施。

在部署今年深入实施提振消费专项行动方面时，报告明确今年促进商品消费扩容升级，安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新，优化政策实施机制。

对比前两年，2025年“国补”资金规模为3000亿元，2024年为1500亿元。去年消费品以旧换新带动相关商品销售达到了2.61万亿元，惠及3.66亿人次。

今年将进一步加大对线下实体零售的支持力度，聚焦补贴领域。

根据此前国家发展改革委、财政部发布的《关于2026年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，2026年“国补”领域和力度略有调整，如新增智能眼镜等产品，部分家电补贴价格比例也从此前的20%降至15%，每件家电补贴最高额度从此前的2000元降至1500元。

“今年还新创设了1000亿元财政金融协同促内需专项资金，这是今年很新的一个政策。”沈丹阳介绍，优化实施的服务业经营主体贷款贴息和个人消费贷款贴息政策，扩大了支持领域，提高了贴息上限，将让更多消费者更有获得感。

报告将“加紧培育壮大新动能”作为今年重点工作的第二项，指出坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，因地制宜发展新质生产力，建设现代化产业体系。

中国民生银行首席经济学家温彬分析称，较去年报告提出的“因地制宜发展新质生产力”，今年在延续这一主线基础上，更加突出以实体经济为依托，强调通过产业升级和新兴产业培育加快形成新的增长动能，政策导向从“培育方向”向“加快兑现”深化。

再提涨工资

本次报告也出现了一些新提法，如制定实施城乡居民增收计划。

这一内容在去年年底的中央经济工作会议中就有所部署，但报告也特别提及，今年将在促进低收入群体增收、增加居民财产性收入、完善薪酬和社保制度等方面推出一批务实举措。

在徐洪才看来，此次报告将“促进低收入群体增收”置于城乡居民增收工作的首位，释放出非常明确的政策信号。

“从扩大内需的角度看，低收入群体尤其是农民群体的边际消费倾向更高，收入增加将直接转化为消费能力，是撬动消费增长、扩大内需的重要抓手。同时，这也是扩大中等收入群体规模、优化收入分配结构的关键路径。

“发展民营经济、扩大就业、提高工资性收入、增加财产性收入、完善社保体系等，都是提升居民收入的现

实抓手。

“相比单纯刺激消费，先解决有没有钱、敢不敢花的问题，更具基础性意义。”徐洪才告诉时代周报记者。

根据国家统计局公布的数据，2025年居民收入持续增长，农村居民收入增速快于城镇。2025年，全国居民人均可支配收入43377元，同比增长5.0%，与经济增速保持一致。

实际上，官方层面在近期多次提及居民增收，有望在今年迎来务实举措密集落地阶段。

从居民收入构成来看，在工资性收入层面，过去一年已有多地提高最低工资，部分涨幅超过10%。

在财产净收入方面，除了稳楼市，报告也提出“完善投资者保护制度”。

同样在报告中首次提出的，还有“完善适应人工智能技术发展促进就业创业的措施”。

此外，报告中还强调要全面落实农民工工资支付保障制度，加强就业歧视治理，坚决维护劳动者合法权益。持续开展大规模职业技能提升培训，让更多劳动者拥有一技之长，更好就业增收。

在社会保障方面，沈丹阳介绍，报告提出继续提高城乡居民基础养老金最低标准，这个政策将惠及1.8亿多的老年人。中央财政将安排1.25万亿元补助资金，确保养老金按时足额发放。

针对新就业形态人员权益保障不足的问题，报告中提出要稳妥有序推进职业伤害保障试点扩围，今年将实现全国全覆盖，同时把出行、即时配送和同城货运这3个行业的平台企业总体纳入到试点范围。

首提“加强初婚初育家庭住房保障”

在房地产市场领域，政府工作报告也作出了清晰定调：着力稳定房地产市场。

报告提到，因城施策控增量、去库存、优供给，探索多渠道盘活存量商品房，鼓励收购存量商品房重点用于保障性住房等；有序推动安全舒适绿色智慧的“好房子”建设，实施房屋品质提升工程和物业服务提升行动；进一步发挥“保交房”的白名单制度作用等。

值得一提的是，报告首次提到“加强初婚初育家庭住房保障，支持多子女家庭改善性住房需求”。

相比于此前住房保障政策更多倾斜于多子女家庭，今年首次将初婚初育家庭纳入重点支持范围，意味着各地在政策重心上将进一步向源头支持倾斜。

上海易居房地产研究院副院长严跃进认为，这一提法被置于家庭发展和人口政策的宏观框架之下，体现出当前住房工作正与国家的人口战略及家庭结构变化紧密结合，进一步彰显了住房政策在促进人口长期均衡发展中的重要作用。

可以预见，接下来在金融支持、住房公积金、购房税费减免等方面，将会有针对性地出台更多细化政策。

深化公积金改革也是报告中的一大关注点。这是时隔十年，公积金制度改革再度被写入政府工作报告。

“深化公积金制度改革，自去年年底中央经济工作会议以来特别受重视，原因就在于住房回归居住属性，成为大宗消费品，但由于其高总价、高单价，迫切需要新的住房进入制度。此前住房金融主要是商业性按揭，公积金占比不高，随着房屋定位改变，自然就需要新的普惠金融。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析称。

李宇嘉建议，或可借助财政定向贴息，提振缴存公积金的积极性，提高投资收益率，壮大公积金规模，提升持续缴存的积极性。

同时，充分发挥公积金在新市民群体从“落脚城市到扎根城市”，从租房到买房等住房消费周期扶持作用，建议新市民首套住房需求解决后，可根据自身意愿将公积金转入对生育养育教育的账户中。□



赤字率维持历史高位 今年的钱怎么花？

时代周报记者 阿力米热 发自北京

今年政府工作报告明确，2026年将继续实施更加积极的财政政策。其中，赤字率拟按4%左右安排，与去年持平，继续处于历史高位。

赤字率是衡量财政政策力度的“风向标”，也是衡量财政风险的指标之一。财政赤字率，是指财政赤字与同期GDP的比例。

赤字率与去年保持一致，但规模更大了。根据政府工作报告，2026年赤字规模将达到5.89万亿元，比去年增加2300亿元。一般公共预算支出规模预计首次突破30万亿元，增加约1.27万亿元。

除了赤字率，还要看另外几笔钱：特别国债和地方政府专项债。虽然这两部分纳入政府性基金预算管理，不属于狭义赤字率范围，但由于均是财政支出，可算作广义赤字率。

2026年，拟发行超长期特别国债1.3万亿元，继续支持“两重”建设和“两新”工作；拟发行特别国债3000亿元，用于补充国有大型商业银行资

本，规模比去年减少2000亿元；拟安排地方政府专项债券4.4万亿元，与去年持平。

近年，为对冲经济下行压力，我国财政赤字率呈现出逐年走高的趋势。“十四五”期间，财政赤字率从2.7%逐年提高到4%。2026年继续保持4%左右的赤字率。

东吴证券首席经济学家芦哲向时代周报记者分析，将赤字、特别国债和专项债三项合计，2026年财政工具总规模为11.89万亿元，较2025年增加3000亿元。

芦哲分析指出，今年财政政策延续积极基调，但逻辑与去年有所不同。去年为应对潜在关税冲击，财政政策打足提前量，具有“超常规”特征；而今年外部压力较小，因此不再需要“超常规”发力，更多体现在“准财政”工具的增量上。

东方金城首席宏观分析师王青则认为，2026年稳增长的迫切性低于去年，且去年目标财政赤字率已上调1个百分点，两项债务工具额度大幅上调后，节奏上需稳一下，留出观察时间。

这些钱会流向哪里？将会和去

年一样，重在“投资于”。

数据显示，2025年全国一般公共预算支出主要聚焦于民生领域。例如，社会保障和就业支出约4.4万亿元、教育支出约4.3万亿元、卫生健康支出约2.2万亿元，分别同比增长6.7%、3.2%、5.7%，均高于全国一般公共预算支出平均增速（1%）。

2026年延续了这一思路。政府工作报告明确提出，今年财政支出继续保持相当规模，持续用力优化支出结

构，更加注重支持提振消费、投资于

人、保障民生等方面，提高财政资金使用效益。
换句话说，2026年赤字率保持4%，说明整体风险可控。赤字规模、一般公共预算支出增加，这意味着，国家将花更多钱在民生项目、促消费（比如以旧换新）和增加社保、生育、教育等投入，以此来拉动经济。

事实上，有关民生的投入已在安排。为提振消费，2026年拟安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新，首批625亿元资金已下达。养老金方面，城乡居民基础养老金月最低标准再提高20元。自2024年以来连续两年上调，体现对老年群体特别是农村老年人的倾斜照顾。

除此之外，针对年轻人住房成本高、婚育意愿受制约的痛点，今年保障房政策向初婚初育家庭倾斜，这不仅可以鼓励婚育，还降低了生活成本。

“总体上看，今年更加积极的财政政策基调未变，支出规模将高于去年。当前我国政府负债率不高，政府拥有规模庞大的净资产，后期财政政策灵活调整的空间充裕。”王青说。■

拉动经济



根据政府工作报告，2026年赤字规模将达到5.89万亿元，比去年增加2300亿元。

央行定调今年货币政策 潘功胜：灵活运用降准降息及新型工具

时代周报记者 王苗苗 卢泳志 发自北京

3月6日下午，十四届全国人大四次会议在梅地亚中心举行经济主题记者会。在“十五五”开局之年的关键节点，中国人民银行行长潘功胜就货币政策、金融稳定、对外开放等热点问题回答中外记者提问。

在面对面的交流中，潘功胜不仅亮出了2025年金融支持实体的“成绩单”，还详细阐述了央行在利率、汇率、结构性工具及中长期改革领域的政策逻辑，明确释放了“稳增长、防风险、促开放”的三重信号，为“十五五”开局营造良好货币金融环境。

潘功胜强调，今年货币政策的重要考量是促进经济稳定增长和物价合理回升，并将灵活运用降准降息及多种新型工具。

针对市场高度关注的人民币汇率，潘功胜直接回应：“中国没有必要，也无意通过汇率贬值获取贸易竞争优势。”

在防风险方面，潘功胜披露了过去三年化债工作的成绩单——融资平台数量和债务规模均下降超过70%，同时还释放了正在研究建立特定情形下对非银机构流动性支持机制的重要信号。

灵活高效运用多种货币政策工具

在回答关于2026年货币政策走向的提问时，潘功胜首先复盘了2025年货币政策支持实体经济成效。

潘功胜指出，过去一年货币政策在数量、利率、结构方面推出一揽子举措，社会融资条件处于宽松状态。今年前两个月，央行通过公开市场操作已净投放中长期资金约2万亿元。2026年1月末，社会融资规模同比增长8.2%，广义货币(M2)同比增长9%，新发放企业贷款和个人住房贷款加权平均利率分别约为3.2%和3.1%，均处于历史低位。

针对2026年的政策部署，潘功胜提出了数量、利率、结构、汇率四个维度的清晰路径。

数量上，工具箱日益丰富。潘功胜特别指出，除了传统的存款准备金率，央行将综合运用逆回购、中期借贷便利(MLF)、买卖国债等多种短中长期工具，保持流动性充裕。今年前两个月，央行已通过公开市场操作净

投放中长期资金约2万亿元，确保社会融资规模与货币供应量增长同经济增长及价格预期目标相匹配。

利率上，重在引导与规范。潘功胜强调，将根据经济金融形势变化引导利率水平，促进社会综合融资成本低位运行。一个值得关注的细节是，央行将强化利率政策执行和监督，规范融资中间费用，要求银行向企业明确展示贷款的年化综合融资成本，剑指现实中存在的隐性成本抬高企业融资负担的问题。

结构上，精准聚焦内需与科技。目前各项结构性货币政策工具规模约5.5万亿元，占央行总资产约11%。今年重点将聚焦支持扩大内需、科技创新和中小微企业，并特别提到要从金融角度抑制部分行业的“内卷式”竞争，通过分类施策、有扶有控，支持经济结构调整升级。

汇率上，明确“无为”与“有为”的边界。潘功胜直言，今年以来人民币对美元升值主要受经济向好、美元指数走弱及季节性结汇等因素影响。他强调：“中国没有必要，也无意通过汇率贬值获取贸易竞争优势。”央行的立场是坚持市场在汇率形成中起决定性作用，同时加强预期引导，在特定情景下使用宏观审慎工具校正市场的“羊群效应”。近期调整远期售汇风险准备金率，即是这一思路的体现。

尤为重要的是，潘功胜首次系统阐述了“十五五”时期货币政策框架的改革方向。他指出，未来将逐步淡化数量型中介目标，把金融总量更多作为观测性、参考性指标，为更好发挥利率调控作用创造条件。这意味着，长期以来市场对M2、社融增速的过度关注或将逐步让位于对政策利率走向的判断。在工具层面，将完善短中长期搭配的基础货币投放机制，继续开展国债买卖操作，完善存款准备金制度，构建更加科学稳健的货币政策体系。

拟建非银机构流动性支持机制

潘功胜指出，在过去一年，总体来说，我国重点领域的金融风险有序化解，金融体系和金融市场运行平稳，主要表现在以下几个方面：

一是目前我国金融机构整体健康。截至2025年年末，商业银行资本充足率15.5%、不良贷款率1.5%、拨备覆盖率205%；保险公司综合偿付能力充足率181%，主要指标均显著高

于监管标准，风险抵御能力较强。

二是金融市场运行平稳。外汇市场，人民币对美元双边汇率升值近4.5%，在主要经济体货币中处于中位水平。债券市场，收益率在合理区间波动，10年期国债收益率稳定在1.8%附近，企业发债成本较低。资本市场，2025年A股在全球主要股市中表现较好，香港恒生指数上涨27%。

三是重点领域风险持续收敛。融资平台债务风险化解取得重要阶段性成效，与2023年年初比，平台数量和债务规模均下降超70%。中小金融机构改革化险稳步推进，高风险机构数量较峰值下降一半。同时，对非法集资、虚拟货币交易炒作等非法金融活动保持高压打击态势。

面对依然复杂的内外部环境，潘功胜提出了2026年维护金融稳定的五大重点工作：

第一，在宏观层面把握动态平衡。潘功胜强调，经济是金融的基础，需在经济增长、结构调整与风险防范间取得动态平衡，从源头上促进金融稳定。

第二，有序化解重点领域风险。针对融资平台，将继续推动地方政府统筹资源化债，剥离平台政府融资功能，转型为市场化经营主体；同时引导金融机构通过债务重组降低平台流动性风险和利息负担。针对中小银行，将健全硬约束的风险早期纠正机制和权责统一的风险处置责任机制，支持配合监管部门稳妥化解风险，严格防范风险外溢和道德风险。

第三，维护金融市场平稳运行。在外汇市场，重申汇率政策立场；在债券市场，从宏观审慎角度监测评估，加强监管协同；在资本市场，将会同证监会实施好支持资本市场的结构性货币政策工具，支持中央汇金发挥类“平准基金”作用。尤其值得注意的是，潘功胜透露正在研究建立特定情形下对非银机构的流动性支持机制，这被视为防范市场极端波动、丰富金融稳定工具箱的重要信号。

第四，防范外部冲击外溢。当前地缘冲突、主要经济体货币政策调整不确定性加大，国际金融市场波动风险正在加剧。潘功胜表示，将密切关注外部冲击可能通过外需、跨境资金流动、投资者预期等渠道产生的影响，运用宏观审慎工具及时阻断风险传染。

第五，健全金融稳定保障体系。

包括推进金融稳定法、人民银行法等立法修法，提高风险监测预警能力，加强宏观审慎管理，强化风险处置的资源保障。

人民币锚定第三大支付货币

在回答金融业对外开放相关问题时，潘功胜用一系列数据展示了2025年的开放成果。

截至去年年底，境外机构和個人持有境内人民币金融资产超过10万亿元；2025年熊猫债发行超1700亿元，存量同比增长34%，境外人民币点心债市场同样活跃。人民币国际化取得里程碑式突破：按可比口径，人民币已成为我国对外收支第一大结算货币、全球第二大贸易融资货币、第三大支付货币，在SDR货币篮子中权重位列第三。

潘功胜将2025年的开放成果概括为三个层面：金融开放水平持续提升，完善了负面清单制度，支持外资金融机构参与新型业务试点；有序推进人民币国际化，完善跨境使用制度安排，双边本币互换逐步扩大；稳步开展国际金融合作，牵头成立中欧、中英、中加金融工作组，支持IMF上海中心开业。

潘功胜表示，下一步，人民银行将从三方面推进高水平开放：

一是推动金融服务与市场高水平开放。坚持市场化、法治化、国际化原则，增强政策透明度和可预期性。继续完善境内外金融市场互联互通、支付系统跨境互联，提升跨境贸易投融资便利性。有序推进人民币国际化，发展离岸市场，支持上海国际金融中心建设，巩固提升香港国际金融中心地位。

二是积极参与全球金融治理改革。潘功胜重申了2025年陆家嘴论坛上的系统阐述：加强国际宏观经济政策协调，推动国际货币体系多极化发展；建设更加安全、高效、多元化的跨境支付体系；推动构建多元高效的全球金融安全网，提升新兴市场和发展中国家的话语权和代表性。他坦言，在当前地缘政治环境下这些工作面临很大挑战，但“地缘政治的裂变也为全球金融治理变革创造了新的动力”。

三是加强监管能力建设。在与高水平开放相匹配的前提下，增强开放格局下的金融风险防控能力，牢牢守住国家金融安全底线。■

新型工具





五部委“一把手”发声： 政策给足 多举措促进经济发展

时代周报记者 阿力米热 发自北京

3月6日下午，十四届全国人大四次会议举行了经济主题记者会。

国家发展和改革委员会主任郑栅洁、商务部部长王文涛、中国人民银行行长潘功胜、财政部部长蓝佛安、中国证券监督管理委员会主席吴清就发展改革、财政预算、商务、金融证券等相关问题回答中外记者提问。

两个半小时的问答，主要集中在今年GDP增长4.5%~5%的目标怎么干？政策如何持续促进经济发展？所需要的钱从哪里来？

郑栅洁：“十五五”末服务业达到100万亿元

今年是“十五五”开局之年，要实现预期目标，郑栅洁表示要从四个维度发力。

首先是宏观调控，既要“加力度”又要“重协同”。力度就是政策支持，协同就是财政、货币、产业、就业各方面要打好配合拳。

“今年如果按照正常的情况，经济增量预计可以超过6万亿元，这也将为稳就业、惠民生、防风险提供有力支撑。”郑栅洁说。

其次是加快建设强大的国内市场。重点在消费和投资，消费方面实施“两新”政策，将实施提振消费的专项行动，安排更多的政策和资金，更好地释放消费潜力。

投资方面，2026年将坚持投资于物和投资于人紧密结合，统筹资源力量，继续推动“两重”建设等工作。在主体上，进一步增加政府投资规模，激发民间投资活力，推动国企民企共同发力。

产业上则是“新旧一起抓”。一边安排2000亿元超长期特别国债，支持设备更新，让制造业从大到强；另一边深化“人工智能+”行动，目标是到“十五五”末，人工智能相关产业规模将增长到10万亿元以上，服务业达到100万亿元。

创新支持也加了码。今年国家发改委要和财政部、央行一起，设立国家级并购基金，专门帮创业投资疏通“退出渠道”，让创投资金转得更快，预计能撬动超1万亿元的社会资本。

最后是“拆卡点和堵点”。郑栅洁表示，要让企业和老百姓实实在在感受到：办事门槛越来越少，隐性壁垒越来越少，发展后顾之忧越来越少。

王文涛：促进活跃线下消费

在会议上，王文涛先晒了晒家底。“十四五”期间，我国消费市场稳居全球第二，按购买力平价算，已经是世界第一。

关键是，消费结构正悄悄发生变化，今年春节就冒出了三个新动向。

首先是线下实体店增速反超线上，这是近年来首次。据商务大数据统计，今年春节9天假期，全国重点零售和餐饮企业日均销售额较去年增



长5.7%，实体零售增速反超网上零售3.9个百分点。

其次，“度假式过年”火了。以前春节是走亲访友，现在不少人先回家团圆，再出门旅游。春节期间国内出游5.96亿人次，花了8000多亿元，两项都创了历史新高。

与此同时，今年科技消费潮广泛兴起。人工智能快速向日常消费普及，机器人上舞台、逛商圈、赶庙会，无人机灯光秀缤纷绚丽。

面对这些新变化，王文涛说，商务部将从商品、服务、下沉市场消费三方面促消费。

商品消费方面：今年，消费品以旧换新从1.0版升到了2.0版，将进一步优化消费品以旧换新实施机制，重点支持两个方面：一是重点支持绿色智能产品；二是重点向线下实体零售倾斜。

服务消费方面，明确“6+3”重点领域，即聚焦交通、家政、网络视听等6个行业，以及演出、赛事等3个潜力领域，同时推动增值电信、生物技术、外商独资医院等领域开放试点落地，做到“对外开放、对内放开”。

下沉市场方面，针对占全国七成人口、六成GDP的三四线城市和县城，将细分为核心、成长、基础三类区域分类施策。

例如人口超过50万、GDP超过500亿元的区域，重点是扩大消费增量，打造核心商圈、高品质步行街等，鼓励发展“人工智能+”“IP+”、沉浸式体验等消费，引进国内外品牌开设区域首店。

对于人口超过20万、GDP超过100亿元的区域，重点是盘活消费存量，主要是现有商业网点升级改造，推动品牌连锁店等优化布局，发展承载地方文化的小店、老字号、作坊式品牌。

而对于基础区域，人口和经济总量相对较小，重点是保障消费增量，因地制宜发展县城综合商业中心，增强对乡村的辐射能力，加快释放下沉市场消费潜力。

潘功胜：无意通过汇率贬值获取贸易竞争优势

政府工作报告提出，2026年央行将继续实施适度宽松的货币政策。

潘功胜表示，将围绕数量、利率、结构、汇率四个方向发力。

具体而言，在数量上，将避免“内卷式”竞争，支持经济结构调整和转型升级。将综合运用短、中、长期的政策工具，保证市场流动性充裕，使社会融资规模、货币供应量增长，同经济增长、价格水平的预期目标相匹配。利率方面，引导和调控好利率水平，规范融资中间费用。

结构上，2026年结构性货币政策工具的重点将聚焦于支持扩大内需、科技创新和中小微企业。同时，引导金融机构科学评估风险，优化信贷结构，分类施策、有扶有控，从金融的角度抑制一些行业的“内卷式”竞争行为。

汇率上，潘功胜直言，今年以来人民币对美元有所升值，与我国经济持续向好、美元指数总体走弱、企业季节性结汇等有关，目前人民币对美元双边的汇率水平处于近年来的中值区间。

“中国没有必要，也无意通过汇率贬值获取贸易竞争优势。人民币的立场始终是清晰的，坚持市场在汇率形成之中的决定性作用，保持汇率弹性，加强预期引导，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。”潘功胜说。

蓝佛安：政策给足

当前经济总体向好，但供需矛盾的矛盾还在，老百姓消费意愿不足，民间投资偏弱。

针对此问题，蓝佛安表示，中央财政专门安排1000亿元，推出财政金融协同促内需一揽子政策，形成财政传导、金融放大、市场运作的传导链条，撬动更大规模社会资源流向扩内需重点领域。叠加今年2500亿元消费品以旧换新政策，力度大于去年，蓝佛安对这些举措总结是“政策给足”。

蓝佛安算了一笔账，千亿元级的财政资金可以撬动万亿元级的信贷规模，真正实现“四两拨千斤”。

与此同时，今年的个人消费贷款贴息政策进行了大幅优化，核心是由政府“配餐”转向消费者自主“点菜”，赋予老百姓更多选择权。

比如，取消了消费领域的限制，对于老百姓的日常消费，无论是商品

还是服务、大件还是小件、线上还是线下，“你只要实实在在地消费了，财政都给予1个百分点的贷款贴息。”蓝佛安说。

与此同时，提高单笔贴息的上限。具体来说，消费者在每家金融机构单笔消费贷款可享受的贴息最高达3000元，相对应的贷款额度为30万元，能够更好地满足购车家装等大众消费的需求。

与此同时，拓展消费新场景新模式，政策贴近大众消费的习惯，花呗、微粒贷等网络消费信贷以及信用卡账单分期业务，汽车金融等都可以享受贴息。

“这一系列优化升级进一步降低了成本，丰富了选择，提高了便利度，让政策体验感拉满。”蓝佛安说。

吴清：改革创业板和再融资政策

吴清在会上透露，近期将推出两项新的举措：一是将深化创业板的改革，将科创板改革的有益经验复制推广到创业板；二是优化再融资机制。

具体举措上，深化创业板改革，将拓展制度包容性、覆盖面，准备增设一套更加精准、更为包容的上市标准，大力支持新产业、新业态、新技术企业的发展，也支持新型消费现代服务业等优质创新创业企业在科创板发行上市。

“深化创业板改革的总体方案已经基本成形了，我们将进一步完善以后择机发布。”吴清说。

第二项是优化再融资机制。再融资是支持上市公司做优做强、促进创新资本形成和创新动能培育的重要制度，也是资本市场的重要功能。

吴清表示，证监会将进一步在制度规则层面，优化再融资审核注册机制，着力提高便利度。

主要包括：优化战略投资者认定标准，便利社保、保险、公募基金等中长期资金参与；推出储架发行，引导理性融资、有效融资；完善锁价定价机制，推动股票定价向市场价格靠拢，更好平衡上市公司与投资者之间的利益关系；进一步优化再融资简易程序等。

与此同时，再融资还将突出“扶优扶科”导向。

对治理规范、市场认可度高的优质上市公司大幅提升审核效率，并将科创板、创业板“轻资产、高研发投入”的认定标准拓展到主板市场。

在监管方面，将加强全过程监管，从预案披露到募集资金使用全程盯紧，依法严惩“忽悠式”再融资、违规变更募用途等行为，切实保护投资者合法权益。

“科技创新投入高、周期长、风险大，企业成功往往是厚积薄发，大浪淘沙，资本市场支持科技创新的包容性改革同样也是一个不断前行，逐步探索的过程，希望市场各方能给予更多的理解包容，共同创造鼓励创新、激励成功、宽容失败的良好氛围。”吴清说。■

共同发力

“涨工资”计划来了

◀ 上接P1

与此同时，各省份陆续提高了最低工资标准。例如2025年，北京、湖南、上海、广西等地陆续上调了最低工资标准。整体上，31个省份的月最低工资标准第一档均超过了2000元。其中，北京、上海、广东均在2500元及以上。

分享国家经济增长的红利

工资收入之外，增收还要从就业、完善社会保障体系、增加财产性等多方面入手。

2026年政府工作报告提出，今年将继续实施稳岗返还、社保补贴、专项贷款等阶段性措施，扩大以工代赈规

模。同时，稳住劳动密集型行业的现有岗位，并在新兴产业里培育新职业，让服务业多吸纳人。

就业不仅要“有”，还要“优”。政府工作报告明确要出台支持灵活就业人员、新就业形态人员参加职工保险的政策。全面落实农民工工资支付保障制度，治理就业歧视，坚决维护劳动者合法权益。

与此同时，社会保障也在为居民收入兜底。今年的政府工作报告明确，城乡居民基础养老金月最低标准将再提高20元。

城乡居民基本养老保险是我国社会保障制度的主要组成部分。2014年，国务院发布意见，将新农保

和城居保两项制度合并，建立了全国统一的城乡居民基本养老保险制度。目前全国约有1.8亿人在领城乡居民基础养老金，其中农民占比超过七成。

此外，今年政府工作报告将“增加居民财产性收入”纳入增收举措。所谓财产性收入，就是存款利息、理财收益、股票基金收益、房租收入等“钱生钱”的收入。

2025年6月，中国人民银行、国家发展改革委等6部门联合发布的《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》明确提出，要创新适应家庭财富管理需求的金融产品，规范居民投资理财业务，提高居民财产性收入。

此次写入政府工作报告，意味着

这项政策将加速落地。通过完善资本市场，普通人将有机会借助养老金投资、金融产品等渠道，更直接地分享国家经济增长的红利。

中国首席经济学家论坛理事长连平接受时代周报记者采访时表示，除了上述举措，生育补贴、消费贷贴息等普惠性措施也有助于进一步减少居民消费顾虑，形成“收入增长—消费扩张—经济循环”的良性互动。

在众多措施推动下，2026年我国居民人均可支配收入实际增速有望达到5.0%甚至更高水平。随着经济回升向好，资本市场健康发展，居民工资性、经营性、财产性收入有望提升，多点发力增强消费信心。■

广东有十个万亿产业集群 谁是下一个？

时代周报记者 李杭 周立 发自北京

广东第10个迈入“万亿俱乐部”的产业是什么？

3月6日下午，在十四届全国人大四次会议广东代表团开放团组活动上，全国人大代表、广东省委书记黄坤明宣布，超高清视频产业成为广东第10个万亿级产业集群。

“今天在这里很高兴地告诉大家，经过改革开放以来的长期积累，超高清视频产业已经成为广东第10个万亿级的产业集群。

“你们今天拿着的这些设备这么轻松，我想起以前都是要重体力的。过去的设备是很重的，但现在是越来越小。”

黄坤明表示，看到今天到场的记者用的手机、摄影机等拍摄设备，几乎都是产自广东，而这些设备的相关产业已经成熟。

超高清视频不仅是一个独立的产业，更是连接和推动5G、人工智能、虚拟现实等技术发展的核心纽带。

但在很长一段时间里，“缺芯少屏”是我国电子信息产业之痛，显示面板一度成为第四大进口商品。

这一情况早已改变。

已连续三年诞生万亿级产业集群

广东超高清视频产业集群在2025年营收破万亿元，成为全省第10个万亿级产业集群、全国首个该领域的万亿级产业集群。

这一产业崛起的背后，是无数广东奋斗者——工程师、创业者、技术员、产品经理等十年如一日，在实验室、生产线上默默地坚持与突破。

亦有由龙头企业牵引、中小企业配套、上下游协同，形成健康的集群生态的推动。

值得注意的是，从2023年的汽车产业，到2024年的新能源产业，再到2025年的超高清视频产业，广东已连续三年诞生万亿级产业集群。

至此，广东已形成包括新一代电子信息、现代轻工纺织、先进材料、绿色石化、现代农业与食品、智能家电、软件与信息服务、汽车、新能源、超高清视频产业在内的10个万亿级产业集群。

此外，广东的半导体与集成电路、新型储能、低空经济等产业也展

现出冲击“万亿俱乐部”的潜力。

广东持续加码高科技产业布局，人工智能、机器人产业的发展势头正越来越猛。

黄坤明表示，2025年，广东专门研究人工智能和机器人产业，不断地部署、不断地研究、不断地推进，目前广东人工智能核心产业规模已超3000亿元。工业机器人、服务机器人产量分别占全国的40%、80%。

“面向‘十五五’，广东将推动科技创新和产业创新深度融合，制造业与服务业协同发展，以先进科技武装现代产业，以产业需求牵引科技供给，力争在6G、低空经济、具身智能、量子科技等新赛道，培育更多千亿级、万亿级的产业集群。”黄坤明说道。

进出口总额连续40年第一

此外，全国人大代表，广东省委常委、常务副省长张虎在会上也总结了“十四五”时期广东取得的成就，并对“十五五”时期的发展目标作了重点部署。

张虎提到，2025年，广东实现地区生产总值（GDP）达14.58万亿元，连续37年稳居全国首位。

硬核广东，不止这一个“第一”。

外贸成绩同样亮眼，2025年广东货物贸易进出口总额接近9.5万亿元，连续40年居全国首位，贡献了全国24.1%的增量；全省经营主体总量达到了2037.7万户，约占全国十分之

一，总量位居全国第一。

不仅如此，企业户数、私营企业户数、外商投资企业户数等指标持续稳定在全国首位。

广东并不打算止步于此。

张虎表示，接下来广东将坚持守正创新、苦干实干、勇挑大梁，坚持开局就要冲刺、全域全年发力，全力推动“十五五”开好局、起好步。

张虎还提到，广东将重点在以下六个方面下功夫、抓落实：

一是加快推进粤港澳大湾区的建设，打造富有活力和国际竞争力的一流湾区和世界級城市群。

“我们将做深做实大湾区‘一点两地’的全新定位，携手港澳健全协商合作机制，深入实施‘湾区通’工程，持续地推进基础设施的‘硬联通’，规则机制的‘软联通’，湾区居民的‘心联通’，做强横琴、前海、南沙、河套等重大合作平台，用好粤港澳大湾区创业投资引导基金，大力发展创业投资、天使投资，精准支持企业，携手港澳加快打造高质量发展的动力源。”张虎说。

二是坚持实体经济为本，制造业当家，加快构建更加强大的现代化产业体系。

张虎表示，接下来将加快建设粤港澳大湾区国际科技创新中心，综合性国家科学中心，一体推进教育科技人才发展，引领发展新质生产力，推动传统产业优化升级，加快新兴产业

发展壮大和未来发展成型成势，培育更多万亿元级、千亿元级产业集群，积极发展现代服务业，推动制造业和服务业的协同发展。

三是深挖内需市场潜力，更好服务和融入新发展格局。

广东将推动供需高水平动态适配，在建设强大国内市场努力扩大有潜能的消费、有需求的生产、有效益的投资，深入实施提振消费的专项行动，优化两新政策的实施，扩大有效投资，优化实施“两重”项目，有效地激发民间投资活力。思路超前建设新型基础设施，加快建设超大规模的智算集群。

四是坚定不移深化改革，充分激发全社会创新创造活力。

张虎指出，广东将纵深推进融入和服务全国统一大市场建设，营造良好的市场生态，致力于做到审批备案数量最少、政务服务速度最快、产业生态环境最好，打造市场化、法治化、国际化一流营商环境，做好大湾区内地九市要素市场化配置综合改革试点工作，扩大高水平对外开放，推动货物贸易持续稳定发展，服务贸易加快发展。

五是深入实施“百千万工程”，促进城乡区域协调发展。

接下来，广东还将锚定农业农村现代化，一体推进兴业、强县、富民，推进县域经济高质量发展，做强做大县域支柱产业、首位产业，推进县域产业园区的提质增效，高水平地推进城镇和乡村建设。陆海统筹、大力发展海洋经济，强化港产城整体布局，加快打造海上新广东。

六是践行以人民为中心的发展思想，不断地增强群众的获得感、幸福感、安全感。

广东将持续深入实施民生十大工程，解决好群众急难愁盼的问题，推动城市高质量发展，深入推进以人为本的新型城镇化，积极稳妥化解重点领域风险，不断提高公共安全治理和社会治理水平，全面加强安全生产和自然灾害的防治工作，实现高质量发展和高水平安全的良性互动。

“2026年，经济大省要在‘研究新情况，解决新问题’上下功夫，出经验，坚持干字当头、真抓实干、埋头苦干，以走在前列的担当，努力为全国大局作出广东应有的更大的贡献。”张虎说道。



产业崛起



粤与英才双向奔赴

◀ 上接P1

值得一提的是，今年不仅将会针对制造业和新兴产业举行专题招聘活动，而且还会举办青年服务“百县千镇万村高质量发展工程”（下称“百千万工程”）专题招聘活动。

活动旨在动员青年大学生群体到基层一线服务，为粤东粤西粤北地区和县域链接优质人才资源。

广东还将提供政策礼包，包括就业补贴。

如毕业2年内高校毕业生等青年到粤东粤西粤北12市就业6个月，可申请省级就业补贴。

创业扶持方面，如自主创业有1万元一次性资助，需要场地的可申请入驻政府部门各类创业孵化基地，享受最长3年免租期。

自行租赁场地的，可享受最长3年、每年最高6000元的租金补贴。

“广东这几年开展‘百千万工程’，对于县域经济的发展，有很多资源的倾斜和政策的支持。所以年轻人去粤东西北和县域，有很多机会。”林辉煌表示。

除了招聘活动，近年来广东在落实人才政策上也做足了功夫，保障来粤人才的方方面面，为人才构建了全链条的呵护生态。

吸引力何来

2025年，广东实现地区生产总值（GDP）达14.58万亿元，连续37年稳居全国首位。

实际上，广东的吸引力，不止这一个“第一”。

在提供就业机会方面，广东的产业优势得天独厚。

“广东在产业方面的优势是非常全面的，从传统产业到战略性新兴产业，再到未来产业的布局，广东都非常齐全且能够提供更多的机会，吸引更多人才去就业，这是最明显的一个优势。”林辉煌说。

作为制造业大省，广东工业规模约占全国的八分之一，拥有全部31个制造业大类，约160种工业产品产量居全国第一。

2025年，广东工业增加值达4.89万亿元，高新技术企业超7.7万家，区域创新能力连续9年位居全国第一。

服务业方面，2025年服务业增加值占全国10.5%、连续41年居全国第一，占全省GDP比重58.3%。

电子信息、汽车、电气机械等行业稳居全国第一方阵，超高清视频成为第十个万亿级产业集群，全国九成无人机、四成工业机器人产自广东。

数字经济规模也连续十年居全国首位。

90后、00后等年轻人之所以爱往广东跑，说到底还是因为工作机会多，产业结构先人一步。

更何况，广东招才，不只是给工作，更是给生活。

“对于创业的年轻人来说，广东的居住成本更低。很多地区特别是珠三角有大量的城中村，广东还下大力气推出了人才房和公租房，在提供居住条件方面非常有优势。”林辉煌说。

为解决全国青年来粤发展的住房问题，广东多地通过差异化政策纷纷打出安居“组合拳”。

2025年，对于新进的青年人才，珠海在住房保障上予以“一免两减”政策。

即面向新来珠海青年，推出首年租金全免、次年租金3折、第三年租金5折优惠的人才住房。据测算，符合条件的申请者三年最高可省下12万元的租金成本。

佛山从居住时间入手，提供“青年驿站短住免费、保障房长租优惠、青年住房租购优先”三重优待，结合商品房惠购活动，精准破解青年各阶段住房难题。

广州则构建了覆盖青年“从落脚到扎根”全周期的住房支持体系，通过供应公租房、保障性租赁住房、配售型保障性住房和人才公寓等不同

类型房源，满足不同年龄阶段的人才多元化住房需求。

比如在2025年6月，广州青年优居·南粤英才驿站公益住房小程序正式上线，应届毕业生可通过小程序申请首批短期住房2000套，在广州免租入住7天、15天或30天。

来了就是广东人，宜安居乐业。

“欢迎大家来广东创业就业。”3月6日下午，全国人大代表、广东省委书记黄坤明在广东代表团开放团组会议现场为“百万英才汇南粤”行动喊话。

黄坤明表示，有人就有市场、有企业就有发展、有人才就有未来，就有活跃的创新创造。

截至2025年年底，广东拥有经营主体2038万户、企业930万户，高新技术企业7.4万家，研发人员159万人，去年新增9位两院院士。

此外，新出生人口100.3万，成为全国唯一连续6年出生人口超百万的省份，60岁及以上常住老年人口占比15.5%，尚处于轻度老龄化阶段，这些都体现了广东活跃的人气、旺盛的商气。

“广东得益于改革开放，形成‘孔雀东南飞’的强大吸引力，面向‘十五五’，我们要吸引更多有识之士投身广东现代化建设。”黄坤明说。

安居乐业





深圳市长覃伟中： 向大湾区科创主阵地冲刺

时代财经 贺晴 林心林

加快建设大湾区国际科技创新中心，全力打造发展新质生产力的重要阵地。

3月6日下午3点，十四届全国人大四次会议广东省代表团在首都宾馆举行开放团组会议。

作为中国经济第一大省，广东团的开放日历来备受关注。

时代财经在现场获悉，全国人大代表、深圳市长覃伟中出席会议并发言，明确深圳将凭借产业与科技互促双强，加快建设大湾区国际科技创新中心，全力打造发展新质生产力的重要阵地。

2025年，深圳全市地区生产总值达3.87万亿元、年均增长5.5%，增量

超万亿元，规上工业总产值连续4年保持全国城市第一，交出了一份含金量十足的“十四五”收官答卷。

而2026年作为深圳“十五五”开局之年，其建设大湾区国际科技创新中心的举措锚定硬科技攻坚与产业生态构建。今年政府工作报告前后两次“点名”粤港澳大湾区；并提及加快高水平科技自立自强，建设北京（京津冀）、上海（长三角）、粤港澳大湾区国际科技创新中心，打造世界级科技创新策源地，凸显出国家层面的战略重视。

会议现场，覃伟中还针对政府工作报告及“十五五”规划纲要草案提出若干建议。

其一是建议在“十五五”规划纲要相关篇章中，对国产操作系统与人工智能开源社区建设作出明确部署。

推动设立统筹通信、网信等领域的国家级管理机制，进一步强化顶层指导，以超常规力度推进国产操作系统及全栈自主可控人工智能软硬件

生态建设，加快形成自主繁荣的产业生态。

其二是建议加快推动中国标准走出去。围绕新一代电子信息、新能源、智能网联汽车、人工智能等重点领域，加快构建以我为主、国际兼容的标准体系，发起设立更多国际性产业与标准组织，提升我国在全球产业规则中的话语权。

值得一提的是，2026年，亚太经合组织（APEC）第三十三次领导人非正式会议将在深圳举办，这是继2001年上海、2014年北京之后，中国第三次开启“APEC时间”。

承办APEC会议，于深圳而言是机遇更是责任。覃伟中称，深圳将坚定扛起APEC举办城市的责任担当，举全市之力，精益求精，纵深推进深圳综合改革试点。■



广汽集团冯兴亚、小鹏汽车何小鹏喊话： 投资创业来广东

时代财经 贺晴 林心林

3月6日下午，十四届全国人大四次会议广东省代表团在首都宾馆举行开放团组会议。

作为中国经济第一大省，广东团的开放日引来了各方的关注。

“引才手册”现场派发，人大代表主动发声、建言献策紧扣人才——广东这场开放团组会议，处处透着招才诚意，俨然一场别开生面的人才推介会。“过去我们是‘孔雀东南飞’，现在我们也吸引更多的有识之士投身广东的现代化建设。”全国人大代表、广东省委书记黄坤明在现场发出号召，“欢迎大家来创业，来就业！”

广汽集团董事长冯兴亚：让自动驾驶“跑”起来

时代财经在现场了解到，全国人大代表，广汽集团党委书记、董事长冯兴亚结合自身所在的汽车产业实际情况，重点围绕推动自动驾驶发展分享了自己的体会和建议。

自动驾驶产业是培育新质生产力、推动汽车产业转型升级的重要赛道。随着大模型与高算力的深度应用，自动驾驶技术正从软件定义的功能时代，加速迈向AI驱动的智能时代，技术迭代显著加快，商业化落地需求

日益迫切。

而作为我国自动驾驶产业创新发展的领先阵地，广东以场景为载体、以产业为支撑，持续推动自动驾驶技术从测试验证向规模化商业化落地跨越。其中，广州作为核心枢纽，牵头打造了多个具有全国乃至全球影响力的示范标杆。

此外，2025年7月，《自动驾驶汽车道路测试与示范应用管理办法（2025修订版）》发布，首次允许L4级自动驾驶车辆在广州、深圳等5城开展全域商业化运营。

冯兴亚介绍，在国家部委和广东省支持下，广汽集团牵头汽车芯片国产化“攀登计划”，打造国内首款芯片设计100%国产化验证平台及车型（昊铂GT攀登版）；入选全国首批L3级自动驾驶上路试点企业，打造行业首个A+级AI智能座舱，联合滴滴、京东等行业头部企业共建自动驾驶共享平台，全力打造广汽埃安“自动驾驶车辆生产第一品牌”。

据其透露，目前与滴滴合作开发的L4级Robotaxi（自动驾驶出租车）已量产交付，上半年将在北京、上海、广州等重点城市商业化运营。

不过，自动驾驶产业发展虽然前景广阔，但整个行业目前仍处于商业化落地的关键攻坚阶段，在标准法规、责任界定、成本控制与场景规模

化等方面存在明显瓶颈。

为此，冯兴亚提出建议，要加快完善自动驾驶标准法规体系，依托广东等省份建立国家级产业协同平台，推动智能网联汽车技术标准、测试数据、算力资源共建共享，将广东、广州打造为先行先试样板，让自动驾驶“跑”起来。

小鹏汽车何小鹏：广东是一块创业的福地

全国人大代表、小鹏汽车董事长兼CEO何小鹏现场化身HR，为广东“代言”，向各地人才发出诚挚邀请。

“广东将是一块创业的福地！”何小鹏感慨，过去十几二十年，无论是广州还是深圳，都涌现出一大批成功的新兴创业企业，这也持续吸引着全球人才大规模流入。

前段时间，因一曲《嘉禾望岗》，广州一地铁站嘉禾望岗站火爆出圈。何小鹏称，这引发了很多像其一样来到广东求学、创业的年轻人强烈共鸣。“广州不仅托举着创业者的梦想，更给予了我们温暖。”

何小鹏感慨，放眼全省，各地都在着力打造一视同仁、平等对待国企、民企、外企的优质营商环境。“看遍东南西北中，投资创业来广东。”何小鹏喊话称，欢迎更多敢于合作的创业者或者毕业生来广州投资，来和我们

创业，跟我们一起怀抱梦想、脚踏实地，一起为广州的产业发展新格局添砖加瓦。

造车并非易事。作为国内首批造车新势力，小鹏汽车并不是一帆风顺。2022—2023年期间，小鹏汽车在组织、产品、技术、营销等维度开启了一系列彻底变革，并推动自身开启正循环。去年，小鹏汽车累计交付新车共429445辆，同比增长126%。

“2023年期间小鹏汽车碰到了很大的挑战，压力很大，当时广州表示愿意全力支持，这让我特别感动，也信心倍增。更让我觉得无论如何都要把企业做起来。”何小鹏称。

2023年，广州市政府官网发布《广州市促进民营经济发展壮大的若干措施》，其中提到建立“无事不扰、有求必应”企业服务工作机制，对“白名单”内企业合理的政策诉求，予以优先办理，进一步健全和强化民营企业服务机制。

“‘无事不扰，有求必应’，这是民营企业特别喜欢的。”何小鹏直言，过去几年以内，小鹏汽车能够在广东快速发展，离不开当地政府的支持。

放眼广东，正是这种敢于试错、重才爱才的产业氛围，让各类市场主体在调整中升级、在创新中突围，也让全球人才看到了扎根湾区、成就事业的广阔空间。■

欢迎大家



粤港澳大湾区

打造粤港澳大湾区
建设世界级城市群

全国人大代表、隆基绿能钟宝申： AI为新能源提供重要机遇

时代周报记者 赵鹏 发自北京

“算力与新能源发展是协同支撑的关系，全球AI发展为新能源提供了重要机遇。”全国人大代表、隆基绿能董事长、总经理钟宝申在接受时代周报等媒体采访时表示，国际科技巨头已经意识到，算法、芯片、数据的腾飞，必须构筑在稳定、绿色、经济的电力基座之上。

时代周报记者从现场了解到，钟宝申在2026年提交了多项建议。除聚焦新能源高质量发展、农村光伏应用、建筑光伏一体化等新能源发展过程的核心问题外，钟宝申也开始关注社会民生议题，并将提升民生福祉、扩大内需、加强人才流动管理以及知识产权保护等问题作为两项补充建议。

钟宝申认为，国际形势波动加剧了油气价格的不稳定性，而中国作为油气进口大国，经济受外部变化影响显著。因此，实现能源自主至关重要，这不仅涉及电力领域，还需摆脱对油气的依赖。国家已出台多项支持政策，央企也在积极示范。

作为光伏行业代表，钟宝申连续四年关注乡村光伏发展，将其比作“下金蛋的鸡”，强调需防止急功近利者“杀鸡取卵”。

随着光伏产品在农村普及，功率虚标、质量不达标、售后运维缺位等问题频发。对此，钟宝申提出推进电网巩固工程破解消纳瓶颈、建立收益保障机制稳定长期预期、强化全过程监管、推广“高品质+全方位保障”模式四项建议，确保光伏成为可持续30年的“金色资产”。

算力为新能源提供重要机遇

在全球人工智能浪潮汹涌澎湃之际，算力需求正呈爆发式增长。众所周



知，AI的背后是算力，算力的背后是电力。随着大模型训练与推理任务激增，AI数据中心的能耗持续攀升，电力和算力被绑定得越来越紧密。而在全球能源结构转型的背景下，新能源产生的绿电与算力之间的关系也进一步被拉近。

“AI、算力与新能源发展是协同支撑的关系。”钟宝申表示，随着AI技术快速进步，算力需求持续增长，而算力最终依赖能源支撑。光伏和储能设施建设周期短，能快速匹配AI算力扩张进度。因此，全球AI算力发展为新能源提供了重要机遇。

事实上，国际科技巨头已经意识到，算法、芯片、数据的腾飞，必须构筑在稳定、绿色、经济的电力基座之上。以谷歌母公司Alphabet为例，去年12月，该公司正式宣布将以47.5亿美元的现金加承接债务的方式，全盘收购美国大型清洁能源开发商Intersect Power。

钟宝申分析称，狂奔的AI算力铺设一条坚实而绿色的能源轨道已是必

然选择，在海外，科技公司已同步开发大规模光伏和储能项目，通过微电网模式为算力供电。全球科技公司正积极与新能源企业推进算电协同，探索直流供电等创新方式。

“传统供电需将光伏直流电转换为交流，再逆变为直流供算力使用，效率有损耗。”钟宝申解释，目前行业正在探索直流直供（DC/DC）的算电协同新模式，储能也采用直流体系，减少交直流转换损耗，提升能源利用效率。这种直流体系能提升效率，降低成本，是未来重要方向，国内外企业均在积极尝试。

农村光伏推动乡村振兴

“乡村光伏是‘下金蛋的鸡’，不能让急功近利者杀鸡取卵。”这是钟宝申连续第四年关注乡村光伏发展问题，陕西省周至县殿镇村搬迁新村屋顶上的光伏板，既能够遮阳挡雨，又能够发电增收。

据钟宝申介绍，截至2025年11月，陕西“千村万户”光伏乡村振兴示范项目已建成139个示范村，总装机128.8兆瓦，可为农户带来30年平均每年3000~6000元稳定收益，为村集体带来每年3万~10万元收益。由隆基绿能深度参与建设的蓝田县秦家寨村，38户农户30年平均每年收益3646元，村集体年增收3.46万元。

但随着光伏产品在农村普及，诸多问题也开始暴露。市场上光伏产品种类繁多，农村光伏市场的产品质量更是参差不齐、真假难辨。农民对农村光伏市场的顾虑日益加深，功率虚标、质量不达标、售后运维缺位等问题频频引发质疑。

针对农村光伏市场虚假宣传、劣质安装等乱象，钟宝申提出四项建议：实施电网巩固工程，破除消纳瓶颈；建立收益保障机制，稳定农户长期预期；强化全过程监管，支持“村集体自持电站”模式；推广“高品质+全方位保障”模式，让光伏成为可持续30年的“金色资产”。

此外，钟宝申对“好房子”的定义也有不同的见解。钟宝申认为，“好房子”的核心，首先是低能耗、环保、可持续。而光伏恰恰是实现这一目标最直接、最自然的路径。

屋顶、幕墙、遮阳棚都能集成光伏组件，既发电，又保温隔热，光伏可以自然成为房子的一部分。当政策推动“好房子”成为标准，光伏就不再是可选项，而是必选项。

无序“内卷”人才挖角引关注

近年来，无序“内卷”已经蔓延至新兴产业。恶性人才挖角导致技术同质化和创新动力衰竭。知识不仅存在于专利，更掌握在研发人员大脑中，无序“内

卷”和恶性人才挖角使创新企业无法获利。

钟宝申认为，创新成果的核心在于人，而非纸面上的专利，真正值钱的是研发人员十几年积累的经验。恶性挖角导致技术快速同质化，让长期投入的企业无法获得应有回报。光伏、锂电、电动车等行业的发展过程中，“挖人”复制的现象始终存在。

“我们不是反对人才流动，而是反对‘变相窃取’。”钟宝申强调，现在很多人用劳务外包、挂靠高校等方式绕开竞业协议。

目前，无序“内卷”和恶性人才挖角在诸多行业中存在。同时，恶意挖猎核心技术人才、侵犯技术秘密行为频发，企业维权面临法律供给不足、取证难、裁判偏差三重困境。专利审核周期长、维权成本高，原创企业缺乏有效维权手段。

对此，钟宝申提到了四点建议：一是强化人才与商业秘密保护，通过立法明确脱密期、连带赔偿责任，合理分配举证责任，统一裁判尺度。对新能源等重点企业实施专项保护。

二是完善知识产权保护体系，加大技术秘密侵权打击力度，强化异地取证行政与法律支持。

三是破解生产方法专利取证难题，完善相关行政与法律措施，建立快速维权通道。

四是提升专利保护科学性，加强行政执法，分类管理维权行为，严厉打击恶意侵权行为与“专利流氓”。

另外，钟宝申还建议，合理缩减法定劳动时长，稳步提高最低工资标准，完善社会福利保障体系。钟宝申认为，应健全动态调整机制，推动工资与经济发展、物价涨幅同步提升。鼓励企业建立与效益挂钩的薪酬增长机制。■

全国人大代表、中国太保战略研究中心周燕芳： 传统车险难适配新能源车 建议差异化定价

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

伴随着我国新能源汽车市场规模的持续增长，新能源汽车在风险结构、责任主体和保障边界相比传统燃油车呈现出新的特点，也让新能源车险在产品、模式创新以及风险管理方面面临新的挑战。

在2026年全国两会期间，全国人大代表、中国太保战略研究中心（ESG办公室）主任周燕芳就新能源车险高质量发展提出建议。

周燕芳认为，新能源车的风险特征与燃油车存在本质差异，传统保险承保和理赔模式难以有效适配。智能驾驶技术的普及改变了事故责任逻辑，现行法律框架和保险产品供给存在制度缺口。

针对新能源汽车产业变革带来的机遇与挑战，为更好服务产业转型升级，周燕芳建议从四个方面推进新能源车险的高质量发展：构建国家级智驾数据共享标准及平台、加快智能驾驶相关法律法规的修订完善、制定关键技术与服务标准体系以及实施差异化产品创新及定价指引。

传统保险难以适配

公安部数据显示，截至2025年年底，全国新能源汽车保有量达4397万辆，占汽车总量的12.01%；其中纯电动汽车保有量3022万辆，占新能源汽车保有量的68.74%。2025年新注册登记新能源汽车1293万辆，占新注册登记汽车数量的49.38%，与2024年相比增加168万辆，增长14.93%。

随着人工智能、大数据等新一代信息技术不断进步，智能驾驶技术也引来新的突破，部分车辆已经可以实现由系统自动驾驶。2025年L2级及以

上智能驾驶渗透率超65%，预计2026年将达到80%；高阶辅助驾驶（如城区NOA）渗透率已超15%，2026年有望升至25%。

与此同时，比亚迪、特斯拉（中国）、蔚来、理想、小鹏、小米等多家车企通过收购牌照、新设主体等方式切入车险赛道，依托车辆运行与驾驶行为为核心数据优化风险定价模型，新能源车险市场格局正在被重塑。

周燕芳指出，新能源车的风险特征与燃油车存在本质差异，导致传统保险承保和理赔模式难以有效适配。

首先，新能源电池购置成本高，衰减与热失控风险突出；电机和电控系统对制造工艺与软硬件可靠性要求高，故障隐蔽性强。随着新能源车保有量持续增长并逐步老化，电池风险或对新能源车险赔付造成长期压力。

其次，新能源车多采用一体化压铸等先进制造技术的广泛应用，改变了车辆的维修逻辑。原本可局部修复的碰撞损伤往往需要整体更换部件，导致维修费用大幅上升，而且新能源汽车技术壁垒较高，这也使得保险公司在定损和核价环节对车企的依赖程度加深，传统的风险管控手段受到制约。

与此同时，部分家用新能源车在投保时按照家用费率承保，却被用于网约车等营运活动，导致风险与费率错配，保险定价未能准确反映使用强度以及驾驶行为。电池与充电设施等配套领域的风险保障需求也值得关注。特别是在老旧小区和农村地区，充电设施的安全标准和保险配置仍有明显短板。

周燕芳认为，在智能驾驶技术快速普及下，现行法律框架和保险产品供给也存在制度缺口。智能驾驶模式

下，事故责任主体从驾驶员延伸至整车制造企业、软件供应商、地图服务商、云计算平台等多方，现行以驾驶员过错为核心的《道路交通安全法》难以适用于系统主导驾驶的场景。

在智能驾驶模式下，由于系统接管了动态驾驶任务，驾驶员从控制者变为“用户”，当系统失误引发事故时，驾驶员也可能成为受害者，但现有的传统机动车保险中第三者责任险、车上人员险等保障规则不清晰。与此同时，智能驾驶事故定责高度依赖车辆数据，但数据采集、存储、调取、鉴定、权属等缺乏统一规范，直接影响事故责任划分和保险理赔效率。目前智能驾驶专属保险产品供给不足，相关产品仍处于探索阶段，精算数据积累有限，责任边界与风险归属不清晰，市场存在一定的保险保障缺口。

建议加快建设国家智驾数据平台

对于上述新能源车险在发展面临的挑战，周燕芳建议，第一，由金融监管部门牵头，联合产业各方，共同研制智能驾驶中国安全标准，并从源头构建国家级智驾与保险数据交互平台，通过打通汽车制造、保险、检测机构间的信息壁垒，形成覆盖车辆全生命周期的可信数据闭环。围绕数据采集、存储、调取、鉴定等环节，建立统一的数据接口标准和安全规范，明确数据权属、使用权限和隐私保护要求。

第二，周燕芳建议结合智能驾驶技术发展进程，适时启动《道路交通安全法》《保险法》等相关法律法规修订工作，重点明确L3级及以上智能驾驶模式下交通事故的责任主体认定规则，建立与“人机共驾”相适应的责任划分框架。在责任主体方面，应区分系统主导与驾驶员主导的不同情形，明确整车企业、软件供应商、运营

平台等各方在算法缺陷、软件故障、网络攻击等场景下的责任边界。在责任对象方面，应研究将智能驾驶模式下因系统失误受损的驾驶员纳入保障范围，完善现行第三者责任险的适用规则。

第三，制定关键技术与服务标准体系。新能源汽车的技术革新对售后服务和保险理赔提出了全新要求，建议协调行业力量，加快制定新能源汽车动力电池等“三电”系统的维修技术规范、损伤鉴定标准与旧件环保回收指引。在维修技术方面，应针对电池、电机、电控的不同技术特点，明确维修工艺、设备配置和人员资质要求，确保维修质量和安全。在损伤鉴定方面，应建立统一的定损标准和核价依据，减少保险公司与维修企业在理赔环节的争议，提高理赔效率和透明度。在环保回收方面，应针对退役电池的检测、梯次利用和拆解处置，制定全流程的环保指引和安全规范。同时，推动建立与车辆智能化等级相匹配的安全评估框架，降低理赔纠纷，保障消费者权益与用车安全。

第四，实施差异化产品创新及定价指引。新能源汽车市场结构复杂，风险特征多样，需要更加精细化的产品设计和定价机制。在产品创新方面，建议明确政策导向，尽快推进智能驾驶、换电技术、车电分离等新兴领域的保险产品开发，出台相应指导意见，为行业创新提供合规空间和制度预期。在定价机制方面，实施风险分类监管，引导行业对风险较低的家用车丰富增值服务供给，探索基于驾驶行为的动态定价模式。对风险较高的营运车辆，推动建立与行驶里程、使用强度、电池健康度等指标挂钩的风险定价模型，实现保障覆盖与风险水平的精准匹配。■

4397
万辆





全国政协委员、北京中医药大学张其成：建议将心理健康课纳入中小学必修课

时代周报记者 林昀肖 发自北京

近年来，青少年心理健康问题成为社会关注的焦点之一。

2025年最新发布的《国民抑郁症蓝皮书》和《2023年度中国心理健康》蓝皮书等数据显示，我国儿童青少年的抑郁检出率呈明显的“阶梯式上升”，其中，高中生抑郁检出率为40%、初中生为30%、小学生为10%。

全国政协委员、北京中医药大学教授张其成多年来持续关注儿童青少年的心理健康问题。2023年以来，张其成提交了《关于加强中华优秀传统文化人格教育促进青少年心理健康的提案》《关于救助青少年心理创伤的提案》等。

张其成在接受时代周报记者采访时表示，总体而言，我国青少年心理健康情况已有较大改观，例如建立中小学生学习心理健康体检、心理健康预警体系等制度已得到落实，也有很多省市将心理咨询纳入医保。

但与此同时，张其成认为，我国青少年心理健康问题或仍来源于压力，官方数据统计，70%以上的青少年抑郁是由于升学压力导致，如果打通这一堵点可大大缓解青少年心理健康问题。

2025年10月，教育部办公厅印发《进一步加强中小学生心理健康工作十条措施》（以下简称《十条措施》），全面提升中小学生心理素质，促进身心健康成长。其中提出，全面落实生命安全与健康教育进中小学课程教材指南。

张其成认为，心理健康教育在实施层面仍存在不足，缺乏全国统一的规范教材，未能充分体现中华优秀传统文化的精髓。对此，张其成提出，应将中华优秀传统文化系统融入心理健康教材，特别是中医情志理论，



构建具有本土特色的心理健康教育体系。

或需打破普职壁垒

我国儿童青少年的抑郁检出率较高，反映出青少年心理健康问题的严峻性和紧迫性。

张其成指出，造成上述现象的因素多元，其中升学压力或是原因之一。现行的中考制度承担着普通高中与职业高中分流的任务，要求十四五岁的初中生通过一次考试决定未来路径。

“在人工智能快速迭代的今天，许多标准化岗位将被取代，而人的动手能力、创新能力、审美能力及沟通协作能力等AI难以替代的素养，恰恰需要更完整、更从容的人格培养环境，而非过早分流。”张其成分析称。

为此，张其成重点强调要深化中考改革。首先，改革“一考定终身”的

单一选拔模式，探索建立多元评价、综合评价的录取机制。

其次，大力推行综合高中模式，打破普职壁垒，如高一实行宽口径的贯通教育，高二根据学生兴趣在学术与职业课程间实现灵活组合，高三则允许学生自主选择参加普通高考或职教高考。

通过这种制度设计，将分流的压力从初中后移至高中乃至更高阶段，给予学生更充分的成长和选择空间。

“中考制度改革或能纾解青少年心理压力、保障其健康成长。减轻一个孩子的考试负担，背后关乎一个家庭的安宁与整个社会的未来。”张其成强调。

将中华优秀传统文化融入心理健康教育

《十条措施》提出，全面落实生命安全与健康教育进中小学课程教材

指南，每月至少开展一次综合性教育实践活动。

张其成认为，当前中小学心理健康教育在实施层面存在不足。一方面是缺乏全国统一的规范教材，各地使用的教材内容分散、风格不一，导致教育质量参差不齐；另一方面是教学内容多以西方心理学理论为主导，未能充分体现中华优秀传统文化的精髓。

为此，张其成提出，应将中华优秀传统文化，特别是中医情志理论，系统融入心理健康教材，构建具有本土特色的心理健康教育体系。

具体而言，首先是按学段分层融入传统文化内容。在小学阶段，侧重经典启蒙，例如引导学生通过观察二十四节气变化来感知自身情绪的波动；初中阶段，重点学习情绪调节与人际交往，如引入儒家“自省”、道家“顺其自然”等思想智慧；高中阶段，

则聚焦压力应对与价值引领，如系统讲解中医“七情五志”的调节方法，阐明情志与五脏六腑的关联等。

其次，应明确课时标准，将其纳入必修课程。针对各地课时安排不一的现状，张其成提出，可由教育部统筹组织编写全国统一的心理健康教育教材，明确规定将心理健康教育课列为独立必修课，确保每学期不少于16个课时，以保障教学的系统性与连续性。

最后，在实践环节，可融入传统养生功法。《十条措施》提出，全面落实“体育每天2小时”，全面推行中小学生每天综合体育活动时间不低于2小时。

张其成提出，可在现有体育锻炼项目基础上，引入八段锦、五禽戏等中华传统养生功法。这不仅有助于强健体魄，更能通过形神兼养的方式，辅助情绪调节。

在当今数字化时代，社交媒体对青少年和成年人的心理健康影响也成为全球关注的热点。据武汉市精神卫生中心文章介绍，社交媒体为我们提供了一个展示自我、结交朋友的平台，但同时也带来了孤独和焦虑的风险。研究表明，过度使用社交媒体可能导致自尊心下降、焦虑增加，甚至引发抑郁症状。

针对社交媒体对青少年心理健康的影响，张其成认为，在加强心理健康课程建设、引导青少年树立正确价值观的同时，必须正视电子产品和社交媒体的冲击。他明确提出，可参照澳大利亚等国家的做法，禁止14岁以下的青少年使用社交媒体。

张其成认为，对于青少年使用手机和网络，应采取“禁止”与“引导”相结合的策略。一方面，对短视频等容易沉迷的内容要坚决管控；另一方面，要为低龄儿童提供优质的儿童剧、动画等替代内容，充实他们的精神空间，避免简单粗暴的“一刀切”。

全国政协委员、北大医院刘梅林：建议打通老年患者分级诊疗堵点

时代周报记者 林昀肖 发自北京

当前，我国正面临日益严峻的人口老龄化挑战。《2024年度国家老龄事业发展公报》数据显示，截至2024年年末，全国60周岁及以上老年人口31031万人，占总人口的22.0%；全国65周岁及以上老年人口22023万人，占总人口的15.6%。

在此背景下，国家卫健委大力推行“医疗卫生强基工程”，核心目标是把基层做大做强，构建老年人便捷就医、慢病康养与健康指导的服务体系。

而心血管病作为人类健康的“头号杀手”，防控更需要医务界全员协同，把慢病防控防线前移，筑牢全民健康根基。在当前的实践中，各大医院按要求成立老年科，但老年科的边界和定位存在困惑。

近日，全国政协委员、北京大学第一医院（北大医院）老年内科主任医师刘梅林在接受时代周报等媒体采访时指出，一方面，老年患者在三甲医院老年科就诊，经常还是需要到各个专科，多学科协作在老年科门诊区域内难以实现。另一方面，应该承担慢病管理职责的基层医生诊疗能力有待提升，尚不能得到患者的充分信任，此外，支持基层医疗的部分政策也需完善。

针对上述痛点，刘梅林建议，首先，应分层规划老年科功能。三甲医院应承担起危急重症、复杂疑难病诊疗并为基层培养人才的责任，应该给基层医生到大医院轮转接受培训的机会。经过培养掌握了全科知识后的基层医生回归后可以充实慢病管理人才队伍。

其次，要打破慢病管理的“信息孤

岛”。若实现患者诊疗信息从大医院到基层医院全面共享，不仅能避免重复诊疗，减少医疗资源浪费，更能保障诊疗连续性，为高效双向转诊打下基础。

最后，是优化医保支付政策。老年人病情复杂，目前的单病种付费模式，导致医院对高龄高危患者收治积极性不高，不利于老年人可救治疾病及时获得最佳诊疗。建议在DRG、DIP等医保支付方式改革中，对老年群体进行统筹考量。

老年患者“入院难”叠加“不出院”

在我国正面临日益严峻的人口老龄化挑战的背景下，如何做好老年人慢病防控、构建完善的老年健康管理体系，并在“银发经济”时代提升老年人的生命活力，已成为亟须解决的社会问题。

刘梅林向时代周报等媒体指出，尽管国家已在政策层面积极应对老龄化并作出部署，国家卫健委等部门也出台了配套措施，但当前最大的挑战在于政策的有效落地。

刘梅林认为，在老年患者医疗支付体系与分级诊疗中存在相关堵点，如在DRG医保支付方面，现行政策未能充分考虑老年人“多病共存”的特殊性。“老年人常因一种疾病住院，但其治疗需兼顾多种并存病症。应从顶层设计上为老年人开辟特殊路径，将复杂情况充分考虑在内，以保障其紧急医疗救治的需求。”刘梅林分析称。

与此同时，刘梅林也提出需建立配套的约束与转诊机制，以疏通“急慢分治”的通道。部分老年患者在大型三甲医院完成急性期救治后，常因缺乏安全感而滞留医院，将大医院当

作“养老院”，占用了宝贵的急救资源。

刘梅林分析称，这种安全感缺失主要源于三方面。首先是出院后基层医疗能否覆盖，患者能否在社区找到信任的医生；其次是长期护理保险覆盖不足，居家照护的经济负担可能高于住院；最后，居家上门医疗护理服务不足，如更换鼻饲管、尿管等，仍需往返大医院。

为解决上述问题，刘梅林建议打通“大医院紧急救治—病情稳定后下转社区或家庭—病情变化时绿色通道上转”的完整通路。这不仅需要医保政策衔接，更需要与国家卫健委推进的“强基层”政策相协同。

具体措施方面，刘梅林分析称，通过医联体建设，让大医院为基层培养更多合格的全科医生，通过临床轮训提升其早期识别急危重症及慢病管理的能力。同时，应推进不同层级医疗机构用药衔接，通过集采政策实现药品目录一致化，并赋予基层医生对稳定期慢病患者开具处方权，减少老年人奔波之苦。

破解基层人才短缺和规范化不足

县域慢病管理中心的建设也是刘梅林所关注的议题。刘梅林认为，近年来在各级卫健部门主导下，县域慢病管理中心的建设已取得显著进展，但在实际运行中仍面临人才短缺与规范化诊疗能力不足的挑战。

在人才方面，刘梅林指出，部分地区存在“有设备、无人才”的困境。以心血管急救为例，部分县域医院虽已配备导管室等硬件设施，但因缺乏能独立开展急诊介入手术的技术骨

干，导致资源配置闲置。

“解决这一问题的关键在于政策留人。可切实提升基层医务人员的待遇，解决其个人发展及家庭生活的后顾之忧，吸引并留住技术骨干扎根县域。”刘梅林强调。

在规范化方面，刘梅林认为，县域慢病管理中心的建设不能仅停留在挂牌层面，必须在上级医院的指导下，保持与三级医院相差不大的医疗质量。

“若因经验不足导致手术并发症甚至死亡，经口碑相传会严重挫伤患者对基层医疗的信任感，产生负面放大效应。这也是当前异地医保支付政策放开后，大量患者仍选择涌入北京、上海等大医院的重要原因，患者对基层缺乏信任，渴望更高层次的医疗技术保障和专家制定诊疗方案。”刘梅林坦言。

对此，刘梅林建议，县域医院应定位为分级诊疗体系的“阀门”，承担起区域内常见病、多发病及慢病管理的兜底责任，通过持续的人才培养与质控提升，逐步赢得患者信任。

同时，应建立畅通的转诊机制，刘梅林认为，对于超出救治能力的危重复杂病例，允许并保障患者有序上转至更高层级医院，形成“基层首诊、双向转诊、急慢分治”的良性闭环。

推动基层各方精密合作

如何将县级医院、疾控公卫与乡村卫生室等各方从松散协作转变为紧密型合作？刘梅林指出，关键在于政策的落地、完善与系统化调整。

首先，是建立以家庭医生签约为核心的权责分明与转诊制度。刘梅林强调，家庭医生作为居民健康的“守

门人”和第一责任人，应被赋予实际的组织协调权，在患者需要上转时，家庭医生应有能力为其对接上级医院的精准资源，打通“绿色通道”。

“如帮助挂号、找到对口专家等解决实际问题的能力，有助于建立居民信任感。”刘梅林认为。

其次，是打破医疗信息孤岛，实现数据互联互通。刘梅林指出，当前各级医疗机构之间信息不共享，导致患者在不同层级医院间重复检查，既浪费资源，也降低效率。

应加快推进区域医疗卫生信息平台建设，让患者在基层做的检查，能被上级医院调阅，上级医院的诊疗记录也能下沉到基层。这不仅有助于实现医疗服务的连续性，也是提升基层诊疗能力的基础。

再次，是融入智慧医疗技术，提升管理效能。刘梅林指出，应利用人工智能、大数据等技术，赋能基层慢病管理。例如，通过智能系统辅助审核用药合理性、预警药物相互作用、自动结算与记录等，既解放医务人员的劳动力，也减少人工差错。

“智慧医疗应融入患者管理的全流程，为基层医生提供技术支撑，使其能将更多精力聚焦于临床决策和患者沟通。”刘梅林表示。

最后，是强化国家层面的政策引领与顶层设计。刘梅林强调，当前各方发展积极性很高，但需要国家出台统一框架，引导各方在政策轨道内协同发力，避免各自为战。通过明确的政策导向，整合资源，形成合力，才能真正构建起紧密型、同质化的基层慢病防控体系。

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

10 | 政府工作报告为金融划重点



政府工作报告再提科技金融 69家银行科创债发行超3000亿元

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

中央金融工作会议提出做好金融“五篇大文章”，科技金融居于首位。3月5日，国务院总理李强代表国务院，向十四届全国人大四次会议作政府工作报告。在介绍2026年政府工作任务时提出，加快高水平科技自立自强。加强科技创新全链条全生命周期金融服务，以科技金融支持创新创造。

“十四五”时期，我国科技金融实现了从“政策引导”到“规模扩张”的历史性跨越，银行机构通过“真金白银”支持科技型企业的力度持续增强，为科技创新提供了有力支撑。

2025年全国两会期间，央行表示将创新推动债券市场“科创板”建设，相关政策于同年5月正式落地，标志着我国金融支持科技创新进入新阶段。

作为金融体系的重要组成部分，银行业积极响应政策导向。数据显示，截至今年2月末，共有69家银行成功发行科创债，发行规模超过3000亿元，募集资金用于科创企业贷款，为科创企业提供金融服务等。从发行主体来看，前期国有大行和股份行率先入场后，越来越多的中小银行也纷纷加入。

对银行业而言，科技金融已不再是“选择题”，而是“必修课”。时代周报记者采访了解到，当前，多家银行已将科技金融置于全行发展战略中的核心位置，为科技企业提供的融资支持正在持续增长。

央行数据显示，截至2025年第四季度末，获得贷款支持的科技型中小企业27.5万家，获贷率为50.2%，比上年末高出2个百分点。本外币科技型中小企业贷款余额3.63万亿元，同比增长19.8%，增速比各项贷款高出13.6个百分点。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚向时代周报记者表示，银行科技金融进入高质量发展阶段，但目前还存在风险定价能力有待提升、全周期服务供给的断层、生态协同机制不畅等发展瓶颈需要进一步解决。

银行科创债发行超3000亿，精准支持“硬科技”企业

2025年5月，中国人民银行、中国证监会联合发布《关于支持发行科技创新债券有关事宜的公告》，支持

金融机构、科技型企业、私募股权投资机构三类主体发行科技创新债券。

Wind数据显示，截至今年2月末，债市“科创板”上线9个月以来，已有67家商业银行参与发行科创债，合计发行规模达到2792亿元。加上国家开发银行、农业发展银行2家政策性银行发行的240亿元科创债，银行业实际发行科创债规模已超过3000亿元。

从发行主体和规模上看，发债规模在百亿元级别的银行共有9家，包括5家国有大行和4家全国性股份行，建设银行发行规模最大，为250亿元。地方性银行中，北京银行、江苏银行、南京银行、徽商银行等6家万亿元规模的城商行发行规模也在50亿元以上(含)。

从资金投向来看，各家银行均表示发行债券募集资金将投向《金融“五篇大文章”总体统计制度(试行)》中规定的科创领域，包括发放科技贷款，投资科技创新企业发行的债券等，专项支持科技创新领域。

浙商银行向时代周报记者介绍，该行不仅将科创债视为一种融资工具，更视其为打通科技企业对接多层次资本市场的“关键一步”。在帮助企业发债融资的同时，配套提供流动性管理、供应链金融、并购金融及跨境金融等一揽子服务。

2025年5月，浙商银行作为首批银行发行首期科创债50亿元，同时积极助力企业发行科创债，截至2025年年末合计承销科技领域债券(含科技创新债券和原科票债)77笔，承销份额合计近180亿元，同比增长192%，服务客群覆盖央企、地方国企、民企，募集资金投向领域主要包括半导体电子元件、生物制药、先进制造、环境治理、化学原料、汽车及零部件等科技创新领域。

2025年6月，南京银行发行江苏省首单商业银行科创债，规模50亿元。南京银行向时代周报记者表示，截至2025年年末，该行科创债募集资金已投放完毕。一方面，通过贷款投向科技创新领域企业超680户，合计金额超37亿元，主要投向新一代信息技术、高端装备制造、新材料、节能环保等战略新兴产业。另一方面，通过债券投资重点支持了金雨茂物投资、中材科技、徐工集团等企业的科技创新债的发行落地，合计金额超13亿元，企业性质和行业特点呈现出民营

股权投资机构、上市公司新材料、国有企业高端制造等特色亮点。

曾刚向时代周报记者分析称，从赋能逻辑看，债市“科创板”对银行科技金融创新的价值体现在三个层面。一是拓宽资金来源，降低融资成本。科创债发行利率中位数仅1.99%，显著低于一般贷款加权平均利率，银行通过发行科创债可以获取长期低成本资金，进而向科技型企业定向输血，缓解传统信贷期限错配矛盾。二是撬动股权投资，打通“债股联动”通道。支持股权投资机构发行长期科创债、出资创投基金，引导资金流向种子期、初创期硬科技企业，有效弥补银行信贷难以覆盖的早期融资缺口。三是强化市场约束，倒逼银行服务能力升级。科创债发行主体日益多元，反向推动银行承销团队深化对科创赛道的理解，在知识产权、技术领先性等非财务指标的评估上加快建立专业能力。

科技贷款余额持续增长，多家银行优化组织架构

在政策引导和市场需求的驱动下，银行纷纷加大对科技企业贷款的资源倾斜。

据央行数据统计，截至2025年年末，科技贷款在全部贷款中的增量比重为28.6%；科技型中小企业本外币贷款余额3.6万亿元，同比增长19.8%，较同期全部贷款增速高13.6个百分点；“专精特新”中小企业获贷率达73%；科技创新和技术改造贷款签约金额超2.8万亿元，发放贷款1.3万亿元。

具体到银行方面，多家银行去年科技类贷款余额保持两位数增长。厦门银行业绩快报显示，截至2025年年末，该行科技贷款余额较上年末增长44.55%；南京银行业绩快报显示，截至2025年年末，该行科技金融贷款余额较上年末增长19.49%。

科技贷款持续增长之余，需要银行专业化服务能力作为支撑。“我们引导金融机构优化科技金融管理体制，大中型银行目前已经在总行和省分行层面都设立了专门的科技金融部门。”金融监管总局新闻发言人、政策研究司司长郭东平在去年5月的新闻发布会上介绍道。

时代周报记者了解到，早在2017年，南京银行便成立了科技文化金融部，2025年进一步升级为总行一级

部门科创金融部。南京银行向时代周报记者表示，随着科技型企业在国民经济中的地位日益凸显，其融资需求呈现专业化、长期化、定制化的特点。传统金融产品和服务已难以完全满足其发展需求，亟须在组织架构上进行优化调整，打造专业化、系统化的科创金融服务体系。

“升级为总行一级部门，有助于强化科创金融业务在全行战略中的地位，提升资源配置效率，推动形成全行上下联动、前中后台协同的科创金融服务机制，更好地服务科技创新全生命周期。”南京银行称，升级后，科创金融部在全行科创金融业务中的统筹推动作用，主要体现在战略统筹能力进一步强化、专营能力显著提升、资源整合能力更加高效等。

此外，浙商银行通过专业队伍建设深化服务，从总、分、支三个层级建设部署科技金融专业队伍，总行设立科创金融次一级部、科创评审中心，在科创重点分行设立科创金融部门，组建“行业+产品经理”队伍，配置专职审批人。

“我行计划以3年时间，在全行范围内打造100个科技金融团队，并配置差异化政策，打造一支专业性强的科技金融营销服务队伍。”浙商银行相关人士向时代周报记者介绍。

展望“十五五”，银行业如何发力科技金融？

2026年是“十五五”开局之年，“十五五”规划建议在“加快建设金融强国”中明确提出大力发展科技金融。在业内人士看来，当前银行科技金融正在进入高质量发展阶段，但要从“可以”走向“做得好”仍需突破一些关键瓶颈。

曾刚向时代周报记者表示，硬科技企业“轻资产、高风险、长周期”的特征与传统“重抵押、看报表”的授信逻辑存在结构性矛盾，尽管部分银行开始探索“资质分+风险分”“五维动态评价”等模型，但大多数机构对细分赛道的技术迭代规律、商业化节奏判断仍不到位，风险识别尚停留于表面。此外，多数银行仍集中发力成长期与成熟期，对于“投早投小”的种子期、初创期企业资源投入不足。耐心资本供给偏低，市场化长期资本占比依然有限，商业逻辑与政策目标之间存在张力。

为解决上述行业堵点，曾刚建

议，银行方面可以建立行业级别的技术尽调团队，引入外部专家委员会，将技术判断力真正内化为核心竞争力。银行内部需要完善利润考核权重，降低短期利差依赖，提高过程性指标的考核比重。

与大型银行相比，中小银行在资金成本、人才储备、客户基础等方面存在差距，对于此类银行而言，如何更好布局科技金融是需要深入思考的现实问题。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报记者表示，中小银行布局科技金融，切忌“贪大求全”与大行正面竞争，而应走“错位竞争、深耕本地、技术破局”之路。

在田利辉看来，中小银行需要在定位上做减法，不必追求服务“硬科技”龙头企业，而应聚焦本地特色产业集群、“专精特新”中小企业，依托地缘优势和人脉网络，做深做透“小而美”的细分赛道；在技术上做乘法，中小银行资源有限，更要善用金融科技杠杆，通过接入政务数据、园区数据，构建轻量化的“技术流”风控模型，甚至探索“以人定贷”模式，将人才资质、研发投入转化为信用资产；在生态上做加法，主动对接地方政府产业基金、担保机构、行业协会，借力外部风险分担和政策支持，以“几家抬”的生态合力弥补自身资本和人才的短板，在科技金融大潮中找准自己的不可替代性。

长远来看，科技金融仍是未来较长时间内银行业需要深耕的主要领域。

浙商银行向时代周报记者表示，该行将聚焦“十五五”、锚定“硬卡替”，为细分赛道“硬科技”企业加大融资支持力度，着重开展生物医药、集成电路、航空航天、人工智能等战略性新兴产业，以及未来产业的研究和服务。

南京银行向时代周报记者表示，下一步，该行将继续强化科技金融产品创新，聚焦科技企业全生命周期发展需求，持续加大特色产品创新力度，提升服务的精准性与适配性。同时坚持“投早、投小、投硬科技”的战略导向，深化与硬科技领域优秀投资机构的协同合作，推动投贷联动业务模式升级。积极探索企业风险投资基金撮合模式，依托上市公司产业资本，打造“政府引导+股权投资+银行金融+产业赋能”的创新生态。■

政府工作报告提及“金融”22次 拟进一步健全中长期资金入市机制

时代周报记者 刘子琪 发自北京

今年的政府工作报告，提及“金融”22次，与去年持平，涉及货币政策、宏观政策协同、风险化解、科技金融、养老金融等话题。

回顾2025年工作，政府工作报告指出，实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策，扩大财政支出规模，加强重点领域财力保障，下调政策利率和存款准备金率，持续降低社会综合融资成本。围绕扩大有效投资，加强“两重”项目建设，加快设备更新资金拨付使用，设备购置投资增长11.8%，设立新型政策性金融工具补充重点项目资本金。

政府工作报告提出，统筹推进房地产、地方政府债务、地方中小金融机构等风险有序化解。

政府工作报告还指出，2025年是“十四五”收官之年。过去5年，经济总量实现新跃升，国内生产总值连续跨越110万亿元、120万亿元、130万亿元、140万亿元台阶，年均增长5.4%、明显高于全球平均增速。

一年来，我国经济顶压前行，展现强大韧性。经济运行总体平稳、稳中有进，国内生产总值增长5%，总量达到140.19万亿元。

2026年赤字率拟按4%左右安排

3月5日，政府工作报告披露了今年GDP增速预期目标。

报告显示，今年是“十五五”开局之年。今年发展主要预期目标是：经济增长4.5%~5%，在实际工作中努力争取更好结果。

政府工作报告指出，提出这些预期目标，主要考虑是开局之年为调结构、防风险、促改革留出空间，为后期更好发展打牢基础。经济增长目标同



2035年远景目标总体衔接，与我国经济长期增长潜力基本吻合，实现这个目标具备有利条件，各地区要结合实际，通过扎实工作争取好的结果。

政府工作报告提出，我们将坚持稳中求进、提质增效，发挥存量政策和增量政策集成效应，加大逆周期和跨周期调节力度，切实提升宏观经济治理效能。

继续实施更加积极的财政政策。今年赤字率拟按4%左右安排，赤字规模5.89万亿元、比上增加2300亿元。一般公共预算支出规模将首次达到30万亿元、比上增加约1.27万亿元。拟发行超长期特别国债1.3万亿元，持续支持“两重”建设、“两新”工作等。拟发行特别国债3000亿元，支持国有大型商业银行补充资本。

今年财政支出继续保持相当规模，要持续用力优化支出结构，更加注重支持提振消费、投资于人、保障民生等方面，提高财政资金使用效益。中央财政增加对地方财力性转移支付规模，开展整合统筹使用转移支付资金试点，增强地方自主财力和统筹能力。

此外，深入实施提振消费专项行动。激发居民消费内生动力和促消费政策并举，推动消费持续增长。促进商品消费扩容升级，安排超长期特别国债2500亿元支持消费品“以旧换新”，优化政策实施机制。设立1000亿元财政金融协同促内需专项资金，组合运用贷款贴息、融资担保、风险补偿等方式，支持扩大内需。

进一步健全中长期资金入市机制

关于今年的政府工作任务，政府工作报告提出，持续深化重点领域改革。

其中包括加大财政资源和预算统筹力度，提高国有资本收益收取比例。加强财政科学管理，深化零基预算改革，进一步扩大中央部门试点范围。

健全地方税体系，拓展地方税源。调整优化消费税征收范围、税率，并推进部分品目征收环节后移。规范金融机构竞争秩序，深入推进地方中小金融机构减量提质。

持续深化资本市场投融资综合改革，进一步健全中长期资金入市机制，完善投资者保护制度，拓展私募

股权和创投基金退出渠道，提高直接融资、股权融资比重。

中长期资金是资本市场重要的专业投资力量。2025年1月，经中央金融委员会审议同意，中央金融办、中国证监会、财政部、人力资源和社会保障部、中国人民银行、金融监管总局联合印发《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》，其中提到，明确稳步提高中长期资金投资A股规模和比例的具体安排：公募基金持有A股流通市值未来三年每年至少增长10%；力争大型国有保险公司从2025年起每年新增保费的30%用于投资A股。这也意味着将每年至少为A股新增几千亿元的长期资金。

对于政府工作报告提出“健全中长期资金入市机制，完善投资者保护制度”，南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报记者表示，这是资本市场改革的制度性突破，释放了三大关键信号：一是从“投机驱动”转向“价值驱动”，引导保险、养老金等长期资本入市，预计可提升市场稳定性20%以上；二是将投资者保护从“事后救济”升级为“事前预防”，通过强制信息披露、纠纷调解机制，筑牢市场信任根基；三是彰显“金融为民”导向，为实体经济注入“活水”而非“泡沫”。

田利辉称，这一政策直击A股长期痛点，散户占比过高、资金短期化导致波动加剧。健全中长期资金机制，能有效抑制市场震荡，推动估值回归基本面；完善投资者保护，从源头上减少“割韭菜”现象，提升市场吸引力。两者协同，将加速构建“长期投资、价值投资”的良性生态，助力资本市场服务科技创新与实体经济高质量发展。此举不仅是政策优化，更是战略升级，能为中国经济注入可持续的金融动能。■

专访全国人大代表贾文勤：建议完善投贷联动机制 更多关注企业长期价值

时代周报记者 李茜楠 卢泳志 发自北京

“去年的建议受到部委机关高度关注，在完善打击第三方配合财务造假有关制度、修订证券投资基金法、完善特别代表人诉讼制度方面均取得有效进展。”全国人大代表、北京证监局原局长贾文勤在接受时代周报记者采访时表示。

今年全国两会，贾文勤的建议主要涉及三方面内容，分别关于完善投贷联动机制、支持并购基金健康发展、完善高收益债券市场。

贾文勤建议，建立健全业务平台和合作机制，推动提升投贷联动业务主体专业能力，强化政策支持，充分激发投贷联动机制作用，更好服务创新驱动发展战略；建议探索分类监管，通过试点政策体现扶优限劣导向，丰富并购基金资金来源，充分挖掘优质企业潜力，加强并购专业人才培养，完善退出机制，畅通并购基金投资循环等。

建议完善投贷联动机制

目前，科技创新与技术进步被视为国家发展的重要方向，资本市场如何赋能科技企业成为市场关注的焦点。贾文勤在建议中称，开展投贷联动业务对引导金融资源更多流向科技创新领域、畅通“科技—产业—金融”循环具有重要意义。

一般而言，投贷联动是指银行联合投资机构，以“股权+债权”模式服务科创企业的业务模式。银行发放贷款的同时，合作机构提供股权投资，通过未来股权退出收益覆盖高风险，

解决轻资产企业融资难题。简单来说，就是用贷款做债券投资，用股权收益抵抗风险。

2016年4月，原银监会等三部门发布指导意见，正式启动投贷联动试点。首批试点包括5个示范区（北京中关村、武汉东湖等）和10家试点银行（国开行、中国银行、北京银行等）。当年年底，首批项目正式落地。试点投贷联动机制以来，国家发改委等部委建立投贷联动试点合作机制，并通过信息共享推动政银企协同。

在贾文勤看来，当前投贷联动业务开展仍存在堵点和难点：一是银行机构内部机制支撑不足。银行的传统风控模型难以评价科创企业的未来成长性，短期考核机制与投贷联动长期性质不匹配。二是投资机构协同意愿不足。私募基金管理人通常以涉商业秘密等理由不愿与银行分享尽职调查、投后管理等关键信息，银行则认为私募基金管理人可能夸大企业价值，双方信任缺失使合作多流于表面，尚未形成稳定的伙伴关系。三是政策支持体系不完善。

对此，贾文勤建议：一是建立健全业务平台和合作机制。建立投贷联动业务标准化合作平台，推动私募基金管理人通过标准化接口与银行共享关键信息。健全银行与投资机构收益分享机制，明确银行通过认股权等参与超额收益分配的权利。

二是推动提升业务主体专业能力。推动银行构建科创企业专属信用评级模型和风控模型，更多关注企业成长潜力；设置长周期考核体系，细化尽职免责制度，完善多部门协作。引导私募基金管理人建立标准化投研体系和风控流程。

三是推动提高科创企业信息透明度。推动科创企业规范公司治理和财务管理，主动通过第三方机构验证企业技术优势、商业模式等“软实力”，降低投融资双方信息壁垒。与此同时，强化政策支持也是重要方面。

银行短期考核机制适应逐利目标，而投贷联动更多地关注企业的长期价值与潜在成长能力，一旦投贷联动达到一定规模，则会形成银行体系在结构性目标及制度安排上的变革，银行在探索期与过渡期同样需要相关部委机关的政策支持与操作指引。

支持并购基金健康发展

当前，我国经济处于向新提质、新动能加速积聚的阶段。并购基金具备筹集大额资金、调整合企业资源等能力，并购基金发展，既能够促进产业布局优化，又能助力企业提升核心竞争力。

2010年《国务院关于促进企业兼并重组的公告》出台后，并购基金进入快车道，大量并购基金成立。自2017年开始的五年时间，并购重组经历了调整分化期，而后随着“科创板八条”“并购六条”等政策发布，并购重组交易持续活跃，行业越发受到重视与关注。

相比于创业投资基金、私募股权投资基金，我国并购基金发展仍处于早期阶段，在“募、投、管、退”各环节都还存在不同难点。

贾文勤指出，资金来源是需要解决的重点问题，并购基金需要较长的投资周期和相当体量的规模资金，根据基金业协会统计，目前我国并购基金的主要出资人是企业和个人，社保基金等长期资金和大体量资金的出资占比不到2%，结构上并不匹配。

另一方面，退出渠道有限也是难点之一，出于实控人稳定性的考虑，实践中几乎不存在并购基金控股的公司通过注册登陆公开市场的案例。且我国并购基金市场、S基金市场发展还处于初期阶段，通过二级市场将并购基金持有的标的转让给其他并购基金或S基金相对困难。

对此，贾文勤建议：支持险资、养老金等长期资本投资并购基金，支持外资通过QFLP（合格境外有限合伙人）参与境内企业重组整合，探索建立高收益债市场，允许并购基金适当运用杠杆。与此同时，可考虑推动新三板市场成为并购基金企业资源库，为并购基金投资创造便利条件。

贾文勤还指出，要加强基金二级市场建设，支持S基金发展，支持具备股权投资和创业投资份额试点转让资格的区域股权市场，提升撮合交易、配套估值、协同登记等专业化的综合服务能力，引入专业机构作为中介，解决交易过程中信息不对称和估值方法差异较大等问题。

近年来，证监会持续扩大S基金试点范围，先后在多个区域性股权市场开展私募份额转让试点，进一步拓宽私募基金份额交易渠道，有助于完善私募基金生态体系。

以北京地区为例，截至2025年年底，北京股权交易中心基金份额转让平台累计上线基金份额转让142单，上线基金份额218.94亿份，共计完成108单基金份额转让交易，交易基金份额122.01亿份，份额持有人涵盖财政、央企、地方国企、商业银行、民营机构等多个类型，实现了服务私募基金类型全覆盖；完成89笔基金份额质押业务，规模达146.28亿份。

打击第三方配合财务造假得到有效落实

2025年两会期间，贾文勤提出的一系列建议。其中，关于完善打击第三方配合财务造假有关制度的建议在去年得到了有效落实。

贾文勤介绍表示，证监会、最高人民法院、最高人民检察院等有关部门认真落实《关于进一步做好资本市场财务造假综合惩防工作的意见》，坚持“追首恶”与“打帮凶”并举，对中介机构等第三方配合造假行为重拳出击，强化对造假全链条打击，有效惩治参与财务造假的中介机构、金融机构等第三方主体，依法保护投资者利益。

2025年5月，最高人民法院、证监会联合出台《关于严格公正司法服务保障资本市场高质量发展的指导意见》，明确有关中介机构以及教唆、帮助财务信息披露造假的供应商等第三方的法律责任。

2025年12月份，证监会就《上市公司监督管理条例（征求意见稿）》公开征求意见，禁止关联方、客户、供应商、合作方等第三方配合造假，并明确配合造假的法律责任。最高人民法院也已联合相关部门就第三方配合造假构成信息披露违法犯罪行为为“共犯”问题进行调研，后续拟出台司法解释。

2025年，有关方面持续加强对中介机构、配合造假方的追责力度。全年会计师事务所被处罚52家次，罚没金额合计4.91亿元，对永拓会计师事务所实施禁止从事证券服务业务“资格罚”，并注销其备案。在南京越博、大唐高鸿等财务造假案中，对配合造假的第三方合计罚款近万元。■

全国政协委员杨成长：建议创新综合金融服务模式

时代周报记者 谢怡雯 张睿
发自上海

3月5日，政府工作报告提出，加强科技创新全链条全生命周期金融服务，对关键核心技术领域的科技型企业，常态化实施上市融资、并购重组“绿色通道”机制，以科技金融支持创新创造。

“十五五”规划建议同样明确，要前瞻布局未来产业，探索多元技术路线、典型应用场景、可行商业模式、市场监管规则，推动量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等成为新的经济增长点。创新监管方式，发展创业投资，建立未来产业投入增长和风险分担机制。促进中小企业专精特新发展，培育独角兽企业。

时代周报记者获悉，今年两会期间，全国政协委员、申万宏源证券研究所首席经济学家杨成长就资本市场服务未来产业提出建议。杨成长表示，未来产业发展面临着共性技术突破、市场空间突破和产业引领突破三大特征，以及技术路径可行性、技术产业化、市场需求场景化落地三大突出风险（下称“三突破三风险”）。

杨成长建议，资本市场应从上述“三突破三风险”出发，创新对未来产业的综合金融服务模式。在产业发展早期，要以政策性资金支持为主，充分发挥政府产业基金和引导基金的作用。在产业化过程中，要充分发挥私募股权投资及风险投资的作用，鼓励社保、保险、养老金、银行理财等长期资金更多参与私募股权基金的募集。在产业发展全周期中，要强化专业化的风险管理服务，加强与保险机构合作。

未来产业呈现“三突破三风险”特征
在杨成长看来，与传统和新兴产业相比，量子科技、具身智能等未来产业呈现出共性技术突破、市场空间突破和产业引领突破三大特征。



在产业发展全周期中，要强化专业化的风险管理服务，加强与保险机构合作。

首先，在技术研发上，未来产业注重从单点创新向通用技术攻关的转型，以量子计算、大模型、智能体为代表的共性技术一旦发展成熟将在多个行业引发连锁创新和生产率的跃迁。

其次，在市场空间上，未来产业跳出了现有产业的存量市场竞争，通过性能阈值的突破、场景裂变、模式

创新等催生出产业新赛道和消费新业态，打开全新市场消费空间，比如脑机接口、细胞与基因治疗技术的突破将开启生命健康消费新市场。

“在产业引领上，未来产业的发展将在技术体系、标准生态、供应链组织、资本与人才配置上形成全球性引领，推动相关产业链创新突破。”杨成长对时代周报记者表示。

与此同时，杨成长表示，未来产业的高度不确定性也使其面临三大突出风险。

一是技术路径可行性的风险，量子科技、生物制造、核聚变能、具身智能等未来产业在基础技术路径选择上都面临较大的风险，比如具身智能在液压驱动、腱绳驱动、电机驱动方式上的选择将极大影响产品能否成功落地。

二是技术产业化的风险，技术实验成功不代表量产成功，技术从实验室走向产业化还需走过中试工厂、规模量产等阶段，技术的可靠性、产业生产的稳定性都面临较大风险。

三是市场需求场景化落地的风

险，技术可行不代表用户可用，从技术到产业化，再到消费场景的落地还需要跨越成本、性能、客户体验等多重环节，要通过技术与商业模式的创新才能打开场景化落地的空间，其中还面临诸多不确定性。

建议资本市场创新综合金融服务模式

为了适配量子科技、具身智能等未来产业的“三突破三风险”特征，杨成长建议，在产业发展早期，要以政策性资金支持为主，充分发挥政府产业基金和引导基金的作用，紧扣国家战略需求，设立精准聚焦在未来产业上的国家级和地方基金，通过对出资比例、退出机制的合理设置提升其对社会资本的吸引力，并落实未来产业投资相关的容错与考核机制，确保发挥其耐心资本优势。

在产业化过程中，建议充分发挥私募股权投资及风险投资的作用，鼓励社保、保险、养老金、银行理财等长期资金更多参与私募股权基金的募集，降低其投资私募股权的风险资本占用权重。同时深化科创板和创业板

改革，提升多层次资本市场对未来产业企业的包容性与适应性，落实未来产业企业上市“绿色通道”，从而让私募股权投资基金敢于投早、投小、投未来。

在产业发展全周期中，建议强化专业化的风险管理服务，加强与保险机构合作，推出技术成果转化保险、专利执行保险、首台（套）重大技术装备保险等产品降低企业研发试错成本、创新产品市场推广风险等，为未来产业的发展“保驾护航”。

在推进金融服务与科技服务相融合方面，杨成长也提出了三点具体建议。

一是要加速从融资金融模式向风险服务模式转变，积极建立由银行、保险、担保、证券、基金等多元金融机构及科技服务业专业中介机构共同参与的技术风险共担机制，加大支持科技创新的金融产品供给，促进技术投资风险在金融机构、未来企业、科技服务机构及投资者之间合理分担。

二是要引导未来企业提升信息披露质量，探索与科技服务中介机构、监管部门联合开展未来企业信息披露制度研究，加强对新技术企业非财务信息的掌握程度，协助未来企业共同打造“技术报表”。在完善信息披露的基础上，提升对技术风险的评估能力，从研发团队的稳定性、技术创新能力、技术路径、科技产品、市场潜力等多方面综合评估风险。

三是要鼓励金融机构加强与技术经纪人、检测认证、孵化器、产业研究院及中试平台等科技服务中介机构的合作，在项目筛选、技术与IP尽调、工程化与测试、场景撮合、转化方案设计与落地辅导上为未来企业提供科技与金融的融合服务，在技术成果转化的全流程中加大科技基础资产证券化产品的供给，打通科技、产业与金融的良性循环。□

全国政协委员孙洁：建议对养老险产品给予税收优惠

时代周报记者 王苗苗 卢泳志
发自北京

15.9%



2026年全国两会期间，养老金再度成为焦点议题。截至2025年年末，我国65岁及以上人口占比达到15.9%，老龄化进一步加重，养老保障体系的可持续性面临严峻考验。

全国政协委员、对外经济贸易大学保险学院副院长孙洁带来两份分量十足的提案，直指我国当前养老金融与社会保障体系中的两大关键堵点：一是医疗、养老服务与保险机构之间信息不能充分共享，导致老年保险产品定价不准、供给不足；二是我国社会保险精算在制度、技术和人才上存在明显短板，难以支撑社会保障体系的高质量运行。

孙洁建议，加快医保、民政、养老护理、医疗卫生等信息平台与保险机构互联互通，以数据共享破解老年保险定价与供给难题；同时从立法、制度、机构三层发力，建立精算制度，成立社会保险精算中心，用专业精算为社会保障高质量发展保驾护航。

这两份提案不仅关乎数亿老年人的保障缺口，更触及社保与商保协同发展的制度根基，为完善多层次养老保障体系提供了关键的破局思路。

促进医疗、养老与保险机构信息互联互通

“在我国老龄化加速下，留给保险公司参与扩大养老和康复护理服务供给及相关长期护理险产品的资金积累、运营管理经验积累的时间很短。”孙洁在提案中一针见血地指出

了当前商业养老保险，特别是长期护理险发展的核心困境——数据饥渴。

保险产品的精算定价，高度依赖于疾病触发护理状态的概率、护理持续时间、平均余命以及服务价格等关键数据。然而，这些被称为“定价密钥”的核心信息，目前分散掌握在医保部门、民政部门、医疗机构和养老护理机构手中，形成了互不相通的数据孤岛。孙洁在提案中引用了美国长护险市场的惨痛教训作为警示。“美国长护险市场从20世纪末高峰期的130家公司锐减至2017年的15家，其根本原因就是行业缺乏基础数据，导致错误定价、低估保费，最终陷入长期亏损。”

我国有更庞大的老年人口基数，会面临更大的养老公共服务挑战，为避免重蹈美国长护险巨亏的覆辙，保险机构希望能获取医疗机构积累的各种疾病触发护理状态的概率、护理的持续时间、护理状态后的平均余命、医疗及护理服务价格等数据，为保险公司的产品定价、准备金的提取、产品研发提供更充分的数据支持。

现阶段，我国正快速进入老龄化社会，保险机构在建设完善多层次的养老保障体系中，仍存在运营的巨大现实挑战。为此，孙洁提出了两点具体建议：

一是推动跨部门数据共享与信息互通。建议加快促进医保、民政、养老护理及医疗卫生等机构与保险公司之间的数据对接，实现信息共享，以支撑养老保险产品的精准研发与可持续运营。通过建立健全老年人健康档案，结合区块链、云计算等技术手段，开展健康干预与风险管理，有效控制医疗支出。同时，数据

共享有助于实现老年人服务需求的精准识别与匹配，提升居家、社区及机构养老之间的服务衔接效率，为高龄、失能、失智等群体提供个性化、智能化服务方案，减轻其财务负担。

二是加大税收支持力度，鼓励保险机构参与养老保险产品创新。建议在税收政策上对参与养老保险产品供给的保险机构给予适当优惠，以应对市场不确定性带来的试错成本和经营风险。特别是在利率下行背景下，为确保养老资产稳健积累和养老金长期可持续发放，亟须提升保险资金运用的专业性与安全性。同时，应鼓励机构开发适合高龄人群的保险产品，适当放宽投保年龄和条件，涵盖既往症和慢性病人，满足70岁及以上老年人的保障需求。通过政策引导与激励，推动保险机构在服务国民养老、促进共同富裕中发挥更大作用。

建立精算制度，成立社会保险精算中心

如果说信息共享解决的是商业保险的产品定价问题，那么精算制度建设则关乎整个社会保障体系的根基。

孙洁在另一份提案中明确指出，我国社会保险精算在制度建设、技术手段、人才储备以及技术应用等方面存在明显短板，亟待系统性破局。

孙洁认为，党的二十大报告突出强调社会保障体系的“可持续性”，而衡量制度是否可持续的核心手段就是运用精算技术对基金未来收支状况进行预测。只有精算武装起来的社会保障，才能称得上是中国式现代化的社会保障。

孙洁系统梳理了当前我国社会

保险精算面临的五大突出问题：一是缺乏法律保障，社会保险顶层设计中尚未出现精算的立法规范；二是重视程度不足，部分地区仍习惯以经验测算代替科学客观的精算分析；三是专业人才匮乏，相关部委没有成立专门精算处室，精算人员数量明显不足；四是精算基础数据库建设有待完善，许多参数指标因数据基础薄弱而不尽科学；五是精算技术应用有待提升，部分省市精算分析工作流于表面。

针对上述问题，孙洁提出三项系统性建议：

第一，将精算写入社会保险法。借鉴国际经验，从立法层面确立精算平衡原则，将精算作为核心技术应用于制度运行全过程，厘清政府、企业与个人的权责，为实现基金中长期平衡提供法律保障。

第二，建立健全精算报告制度。在顶层设计中明确精算报告制度原则，形成滚动、持续的分析和按时报送规范，注重数据可靠性、报告披露的透明性和公开性。可参考国际劳工组织和国际精算师协会的指导意见，按1年一次或3~5年一次的频率发布精算报告。

第三，加强社会保险精算机构建设。为了当好社会保险事业可持续发展的“千里眼”和“预警机”，社会保险精算机构建设迫在眉睫，需要成立专门的精算中心来开展相关工作，与系统内部各部门之间协调配合、分工合作；与编制、财政等部门进行沟通，争取人员编制和经费保障；加强与统计、公安、人口等相关部门的联系，取得数据支持；加强与科研机构和院校合作，对精算方法和结果开展论证分析等。□

东吴证券拟收购东海证券 规模或超2700亿元

时代周报记者 张睿 发自上海



2026年首例券商并购案来了！3月2日盘前，东吴证券公告称，公司正在筹划通过发行A股股份的方式收购东海证券股份有限公司（下称“东海证券”）控制权。

东吴证券表示，鉴于上述事项存在不确定性，为保证公平信息披露，维护投资者利益，避免造成公司股价异常波动，公司A股股票于3月2日（星期一）开市起停牌，预计停牌时间不超过10个交易日。

根据公告，东吴证券本次收购初步确定的发行股份购买资产交易对方为常州投资集团有限公司（以下简称“常投集团”），交易对方持有东海证券总股本的26.68%的股份，为其控股股东。3月1日，东吴证券与常投集团签署了《发行股份购买资产意向协议》，明确东吴证券有意向收购常投集团持有的东海证券股权的主要意向性条款。

东吴证券相关人士向时代周报表示，在金融强国建设背景下，公司收购东海证券控制权，是顺应证券行业做强做优、提质增效发展导向的重要举措，有利于加快双方资源整合，实现优势互补，释放业务协同效应，为实体经济发展与科创生态建设提供更强金融支撑。

3月2日，东吴证券、东海证券双双停牌。本次停牌前，东吴证券股价报收9.29元，总市值462亿元。

合并后资产有望超2700亿元，排名跃升至第17名

“通过收购东海证券控制权，东吴证券有望在提升公司核心竞争力的同时，更好服务国家战略与区域经济高质量发展。”东吴证券上述人士对时代周报记者称。

东吴证券、东海证券均成立于

1993年。东吴证券前身为苏州证券，于2011年在上交所上市，实控人为苏州国际发展集团。东海证券前身为常州证券，2015年在全国中小企业股份转让系统挂牌。

2024年年报显示，东海证券控股股东为常投集团，持股比例26.68%；第二大股东为山金金控资本管理有限公司，持股比例16.69%。其余股东持股较为分散，包括银川聚信信德资产管理合伙企业（有限合伙）、首誉光控资管—浙商银行—首誉光控东海证券1号新三板专项资产管理计划、江阴新扬船企业管理中心（有限合伙）等，持股比例均未超过5%。

对于该起并购，业内最关注的是，“东吴+东海”将产生什么样的协同效应？

根据东海证券2024年年报（最新披露），公司2024年实现营业收入14.69亿元，同比增长125.94%；归母净利润0.23亿元，实现扭亏为盈；总资产536.44亿元，同比增长6.25%。

据东吴证券财报，2024年公司实现营业收入115.34亿元，同比增长2.24%；归母净利润23.66亿元，同比增长18.19%。截至2024年年末，公司总资产1778.05亿元。放在上市券商中来看，Wind数据显示，2024年，东吴证券营

收排名为14名，归母净利润排名为15名，总资产排名为18名。

若以东吴证券和东海证券上述财务数据进行简单加总，“东吴+东海”2024年营业收入合计约为130.03亿元，归母净利润合计约为23.89亿元。从资产规模来看，总资产合计约为2314.49亿元。

若参考2024年财务数据，在上市券商中，东吴证券的营收将上升一位，从14名升至13名；归母净利润名次不变；总资产则超越中泰证券，排名从18名跃升至17名。

2025年第三季度末，东吴证券总资产2169.6亿元，加上东海证券的资产，其合并后资产规模有望超过2700亿元。

作为扎根常州、深耕长三角的综合性券商，东海证券截至2024年年末拥有69家营业部、17家分公司，分布在全国20个省、自治区、直辖市，在财富管理、固定收益、期货与衍生品等业务领域具有特色优势。2024年年报显示，东海证券控股股东海期货、东海投资、东海创投、东海国际，参股东海基金和江苏股权交易中心。

东吴证券相关人士向时代周报表示，公司收购东海证券控制权后，有望显著提升财富管理、投资等业务领域的综合实力，在业务布局、

资源禀赋与服务能力等方面实现全面升级，加快向具备国际竞争力与市场引领力的一流投资银行迈进，为投资者、客户及社会创造更大价值。

根据2024年年报，东海证券营收中，手续费及佣金净收入、投资收益分别为8.16亿元、6.9亿元，二者合计占营收比超90%。

坐稳江苏券商第二把交椅

尽管目前交易细节尚未出炉，但值得关注的是，东吴证券与东海证券同处江苏，本次收购后，江苏省内券商格局将会发生何变化。目前江苏省内共有5家本土券商，以总资产规模排名，分别为华泰证券、东吴证券、国联民生、南京证券、东海证券，5家券商均为国资控股。

在东吴证券的股吧和社交平台，已有不少投资者对于合并后新设主体的名称津津乐道，包括“苏南证券”“苏超证券”“东东证券”“吴海证券”等。

参考“国联+民生”的整合进展来看，双方于2024年4月启动合并，当年12月便完成股权过户，历时仅9个月。完成整合后，国联民生证券正式登场。作为地方券商并购的代表案例，合并后也显示了强大的协同效应。

国联证券合并民生证券前，2024年营业收入仅有26.83亿元，归母净利润仅有3.97亿元，资产规模972.08亿元。合并后，国联民生2025年前三季度营业收入达到60.38亿元，归母净利润达到17.63亿元，资产规模更是实现翻倍，达到1893.25亿元。国联民生业绩预增公告显示，预计公司2025年度实现归母净利润20.08亿元，同比增长406%左右。

对比东吴证券和国联证券2024年的业绩，东吴证券的营收、归母净利润均约为国联证券的5倍，总资产也约为国联证券的近2倍。但国联证券合并民生证券后，其与东吴证券的

差距迅速缩小，追赶势头迅猛。2025年前三季度，国联民生与东吴证券的营收、归母净利润差距均缩小至12亿元左右，资产规模差距也进一步缩小至270余亿元。截至2025年第三季度末，东吴证券总资产为2169.60亿元，国联民生为1893.25亿元。

不过，若东吴证券顺利收购东海证券，其在营收、归母净利润、总资产三项主要指标上，有望遥遥领先于国联民生，将稳坐江苏省内券商的第二把交椅。

对于本次东吴证券拟收购东海证券控制权，南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报表示，从政策维度看，标志着监管层“支持头部机构通过并购重组提升核心竞争力”的导向正加速落地；从区域维度看，江苏作为拥有5家本土券商的“证券大省”，此次“苏常联手”是长三角一体化战略在金融领域的深层投射，通过整合消除省内业务同质化内耗，打造区域旗舰券商，为其他省份提供了“一省一主力”的整合范本。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对时代周报表示，2026年中小券商并购逻辑与头部机构差异显著，核心是“抱团突围、区域深耕、特色互补”，区别于头部打造全能航母的路径。以国联+民生为代表的案例验证，中小券商并购以发行股份为主要支付方式，聚焦业务短板补齐与区域版图扩张，通过整合经纪网点、投行项目、资管资源实现降本增效，规避同质化竞争。

在余丰慧看来，今年中小券商并购发展方向上，将以省内整合、国资主导为主流，优先选择区域内业务互补标的，重点整合财富管理、特色投行等优势板块，通过深度协同构建差异化竞争力，在行业集中度提升趋势中守住区域市场份额，实现规模化与特色化并行发展。■

券商3月金股出炉 AI算力和顺周期板块成推荐重点

时代财经 何秀兰

3月，A股“春季躁动”行情进入下半场，多家券商月度金股重磅出炉。

本月券商金股布局聚焦AI算力产业链、顺周期资源板块两大核心方向。时代财经根据Wind数据梳理，截至3月5日发稿，40家券商合计推荐金股327只。

从推荐布局来看，AI算力、顺周期资源、消费复苏、基础化工等板块成为券商的共识赛道。高频推荐标的中，紫金矿业获8家券商推荐，位居榜首，中国巨石、中际旭创均获超7家券商联合推荐，紧随其后；万华化学获6家券商推荐；杰瑞股份、洛阳钼业、完美世界、贵州茅台、TCL电子、海光信息等标的，则均获5家券商一致看好，形成了兼具成长弹性与业绩确定性的金股集群。

值得注意的是，港股互联网龙头推荐热度明显降温。其中，腾讯控股3月推荐次数由上月11次降至2次，阿里巴巴推荐次数则环比减少7次。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙向时代财经表示，从年度投资主线看，科技与资源有望仍是2026年两大核心方向。科技代表经济转型升级方向，在“十五五”规划开局之年，科技创新企业有望获得更大支持力度，板块整体仍具备长期配置价值。资源板块方面，在人工智能时代背景下，资源的战略性与不可替代性日益凸显。包括铜等重要工业金属、战略性小金属，以及黄金、白银等贵金属，均具备长期投资机会。此外，其他板块亦存在阶段性机会，但持续性

可能弱于上述两大方向。储能、新能源以及消费白马股有望呈现轮动表现。

AI算力和顺周期板块成推荐重点

从券商3月金股的布局逻辑来看，AI算力、顺周期资源、消费复苏三大主线成为超30家券商的核心推荐方向，标的普遍具备业绩确定性和估值优势，与当前市场“从主题炒作向业绩兑现切换”的交易逻辑高度契合。

AI算力作为贯穿2026年以来的核心主线，3月金股布局进一步向产业链纵深延伸，覆盖算力芯片、光模块、服务器等全链条。中际旭创获多家券商推荐，核心在于其800G光模块全球市占率稳居前列，且1.6T产品已实现批量供货，1.6T及800G速率光模块需求高景气支撑业绩增长。此外，本月多家券商也将半导体产业链上的海光信息、寒武纪、天孚通信、工业富联等标的纳入金股池，其中海光信息获5家券商推荐，寒武纪获4家券商推荐。

顺周期资源是本月金股的另一大方向，推荐逻辑侧重于“盈利修复确定性”。以紫金矿业为例，作为全球综合性矿业龙头，2025年归母净利润预增59%~62%，主要得益于报告期内主要矿产品产量同比增长，以及矿产金、矿产铜、矿产银销售价格同比上升。银河证券有色首席分析师华立认为，AI产业发展带来需求增量以及全球流动性改善，共同带动铜价中枢抬升，以及流动性盛宴与“去美元”实质化，黄金牛市有望延续的行业背景下，紫金矿业重点矿山项目储备丰富，未来铜、金产量增长带动

公司成长确定性高，伴随公司建设项目的陆续投产、产量释放，有望带动盈利持续走高。

在顺周期方向中，基础化工标的中国巨石则体现出券商对细分行业供需格局的精准把握。华龙证券指出，公司玻纤产能规模全球第一，拥有规模优势和布局优势，2025年上半年受益于玻纤产品价格的上涨，公司业绩大幅增长。公司紧抓风电市场需求明显增长的结构机遇，优化调整市场结构、销售结构、生产结构、布局结构，高端产品占比持续提升。

除了AI算力与顺周期资源两大主线外，消费复苏与国产替代领域也有部分标的获得券商关注，但推荐频次相对较低。例如，贵州茅台、TCL电子、首旅酒店、完美世界等均获得5家券商推荐。其中，TCL电子则凭借Mini LED电视高端化布局，2025年前三季度出货量同比翻倍，光伏业务逐步实现盈利，成为消费电子领域的稀缺标的。

专家：今年科技股投资难度或较去年加大

从市场环境来看，3月A股开局震荡调整，但两市成交额均维持在2.3万亿元以上，交投活跃度未减，但短期波动有所加剧。

杨德龙向时代财经指出，马年开盘以来，市场整体呈现震荡走势。近期受中东局势变化影响，大盘出现反复波动，军工、原油、有色金属等板块表现相对突出。但从中长期趋势看，马年市场整体仍有望延续慢牛格局，但板块轮动节奏将明显加快。

值得警惕的是，本月金股布局背

后暗藏多重风险，券商在推荐过程中也明确提示了相关不确定性。对于中际旭创等算力标的，银河证券认为，或存在AI发展、新产品导入、研发进展不及预期，以及光模块行业竞争加剧等风险；对于紫金矿业，银河证券则认为，或存在海外地缘政治变化、美国加征关税超出预期等风险。此外，业内人士认为，中东地缘冲突升级、全球经济复苏不及预期等因素，也可能对市场情绪及金股表现带来阶段性冲击。

回顾2月份券商金股表现，股价涨跌分化明显。Wind数据显示，2月券商推荐的327只金股中，183只实现股价上涨，占比56%。其中，中国巨石2月股价涨幅超26%，印证了券商对核心赛道的选股能力。

展望后市，随着两会的召开，后续政策基调将进一步明确，宏观经济数据也将逐步验证复苏动能，券商金股表现或将持续分化。

杨德龙向时代财经表示，科技与资源构成2026年度投资主线。人工智能革命背景下，全球围绕战略资源展开布局，包括铜、铝等工业金属，以及钴、镍、锂、稀土等小金属与战略元素，需求持续提升。科技股方面，投资难度较2025年有所加大。部分科技股前期涨幅较大，存在获利回吐压力。同时，不少企业仍处于研发投入阶段，短期内业绩释放有限，在业绩验证过程中可能产生分歧，股价波动加剧。

“因此，投资应更加注重基本面研究，重点关注行业龙头、具备较强研发能力的公司，而不宜延续单纯依靠题材和概念炒作的方式。”杨德龙表示。■

183

只



NEW ENERGY · 新能源

全国人大代表刘汉元： 建议将光伏制造纳入能源行业管理

时代财经 周立

当前，我国光伏产业正站在一个关键的十字路口。作为实现“双碳”目标、构建新型能源体系的核心支撑，光伏产业已形成全球领先优势和端到端自主可控能力。然而，繁荣背后潜藏危机。

全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局主席刘汉元指出，产业长期面临制造端与应用端协同不足、产能布局与电网承载力不匹配、产能过剩与短缺周期性频繁切换等问题，严重影响了行业的高质量发展。

近年来，叠加地缘政治动荡与贸易保护主义抬头，光伏行业的“内卷式”竞争急剧恶化。数据显示，光伏制造产能规模已超过实际需求的两倍，低价无序竞争导致全行业连续两年大幅亏损超过1000亿元。资本市场的反应更为剧烈，全行业总市值较历史峰值缩水近4万亿元。刘汉元认为，若此趋势蔓延，可能引发一系列连锁反应，对国家金融安全造成切实威胁。

此外，2025年1月，国家发改委发布了《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》（即136号文），旨在推动新能源上网电量全面进入电力市场，通过市场交易形成价格，长远来看有其正面意义。但作为全国性文件，具体实施细则交由各省（区、市）自行制定，导致许多地方政策不明确。面对政策的不确定性，以及新能源入市后电价剧烈波动带来的运营风险，许多企业不得不放缓或暂停新项目开发建设，导致2025年国内光伏装机增长失速，2026年可能出现近年来首次负增长。

与此同时，外部空间也在收窄。中国境外光伏组件产能已大幅提升到100GW以上，美国、印度光伏制造业的崛起，对国际市场形成挤压，长期来看，中国光伏出口可能出现增长停滞。受此影响，2025年中国光伏组件出口量同比增速回落至2.1%，预计未来几年零增长或略有增长。国内、国际市场两头承压，对于整个行业而言无异于雪上加霜。刘汉元认为，如果今年需求持续放缓，全行业将继续



全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局主席刘汉元指出，产业长期面临制造端与应用端协同不足、产能布局与电网承载力不匹配、产能过剩与短缺周期性频繁切换等问题，严重影响了行业的高质量发展。

欲破解当前困局，须从根本上重新认识光伏产业的战略定位。

亏损，“内卷式”竞争恐进一步加剧。欲破解当前困局，须从根本上重新认识光伏产业的战略定位。刘汉元认为，在国家全力推进

“双碳”目标的关键时期，光伏产业不应再继续按一般制造业进行管理，应更好地保护其在全球竞争中已形成的领先优势，更加重视其对我能源转型的重要作用，以及对国家能源和外汇安全的重大战略意义。

这一点在当前的国际能源格局剧变中显得尤为紧迫。近期，中东地缘冲突导致霍尔木兹海峡关闭，中东原油出口面临中断风险，国际油价应声飙涨。我国原油对外依存度超过70%，每年消耗外汇约3000亿美元，其中40%~45%需经过霍尔木兹海峡这一“世界油阀”。能源供给安全和成本激增将对国家经济链条造成冲击。

而光伏为代表的清洁能源，正是破解这一困局的“国之重器”。经过多年发展，中国已构建起全球最大、发展最快的可再生能源体系。我国70%的原油消费用于交通运输，若能全部实现电力化、清洁化替代，每年可节约外汇约3000亿美元，将有力保障我国外汇和能源安全。从减排效果来看，制造光伏系统每产生1吨碳排放，系统建成后每年可减排20吨以上，全生命周期减排超500吨，绿色低碳综合效益显著。

在此背景下，将光伏制造环节纳入能源行业管理，对光伏产业而言，可实现制造与应用协同、安全与转型并重、政策与监管统一；对国家而言，是基于能源结构变化和能源安全考

量，对我能源管理系统的一次升级，是支撑“双碳”目标落地和国家高质量发展的重要保障。

对此，刘汉元提出三个建议以应对上述问题。

一是建议将光伏制造环节纳入能源领域统筹规划管理。由国家发展改革委、工信部牵头统筹光伏制造行业的管理，国家能源局、国家市场监督管理总局、生态环境部等部委协同配合。将光伏制造产能与能源发展、电网建设进行统筹规划，建立“制造—应用—消纳”的协同联动机制。

二是建议参照传统能源行业管理的成熟经验，依据《中华人民共和国能源法》对光伏制造环节建立市场调控机制。将光伏制造产能的运行与全国光伏装机规划及出口需求联动，构建“以需定产”的动态平衡机制。完善光伏制造端价格调控制度，建立价格预警机制，必要时采取价格干预措施和价格紧急措施，构建防范和应对市场价格异常波动的风险机制。

三是建议建立全国统一监测平台，完善应急保障及过剩监测体系。建立光伏制造运行监测系统，监控产能、产量、价格、能耗、质量等数据，以及流通、分配和消费等环节的运行状态，将光伏制造最上游的原料环节——多晶硅纳入国家能源安全储备体系，建立极端情况下原料供应及收储的应急响应机制，提升产业链韧性。■

1000

亿元



全国人大代表李良彬： 建议加快飞行器动力电池研发及商业化进程

时代周报记者 雨辰 发自上海

当前，低空经济正成为全球科技与产业竞争的新赛道，市场规模持续扩容。

据机构预测，2035年中国低空经济的市场规模有望达到3.5万亿元。其中电动垂直起降飞行器（eVTOL）、大型无人机等航空设备作为低空飞行领域的核心载体，正加速从技术研发向产业化落地迈进。

2026年全国两会期间，时代周报记者从赣锋锂业方获悉，全国人大代表、民建江西省委副主委、赣锋锂业董事长李良彬今年重点关注低空经济核心配套产业发展，提出《关于加快飞行器动力电池研发及商业化的建议》。

具体来看，其建议聚焦飞行器动力电池研发瓶颈与商业化痛点，围绕顶层设计、技术攻关、标准建设、生态构建等方面提出五项建议，推动飞行器专用动力电池技术突破，助力我国低空经济抢占全球产业竞争制高点。

李良彬指出，低空飞行场景的特殊性，对动力系统提出了远超地面载具的苛刻要求。eVTOL等设备在起飞、降落、悬停等阶段需要持续输出巨大推力以克服重力，同时需通过轻

据机构预测，2035年中国低空经济的市场规模有望达到3.5万亿元。

在今年全国两会期间，李良彬表示，当前我国在低空经济布局与动力电池商业化上均已取得积极进展，赣锋固态电池已于2025年配合局方完成飞行器载人阶段性审查。

量化设计降低能耗，这使得飞行器动力电池在能量密度、放电倍率及可靠性上的标准远高于电动汽车。

赣锋锂业在2025年10月31日的投资者交流互动中表示，公司已推出适配低空经济的飞行系列电源，高比能电池能量密度覆盖320~550Wh/kg

范围，循环最高可达1000圈，已通过车规标准GB38031-2020，并与知名无人机、eVTOL企业达成合作。

在全国两会期间，李良彬表示，当前我国在低空经济布局与动力电池商业化上均已取得积极进展，赣锋固态电池已于2025年配合局方完成飞行器载人阶段性审查。但行业层面的专用设计规范、测试方法、故障诊断标准仍未完全建立，低空经济与动力电池二者融合的商业化道路仍面临障碍。

为破解行业发展困境，加速飞行器动力电池研发与商业化进程，助力低空经济高质量发展，李良彬结合行业实践与产业需求，提出五项具体建议：

一是加强顶层设计与规划协同。建议由国家政府部门牵头，研究制定《动力电池在低空飞行领域应用中长期发展专项规划》，明确电池技术发展路径、产业化目标和商业化应用路线图，并与国家低空经济发展规划及各地规划紧密衔接，进而推出部分试点场景。

二是强化产学研合作，加速高性能电池研发。建议设立“低空飞行器先进动力系统”国家科技重大专项，汇聚企业、高校、科研院所力量，针对电池在航空极端工况下的高能

密、超高功率、宽温域等核心性能，开展联合攻关，提升各适配场景的研发效率。

三是建立健全行业标准体系。建议鼓励行业协会、龙头企业与国家相关部门合作，针对不同飞行场景，加快研制飞行器专用电池的行业标准及国家标准，覆盖单体、模组、系统的性能、安全、测试方法及回收要求，并保持与国际标准的动态对接，赢得全球市场准入资格。

四是提供财税金融与人才政策支持，构建产业生态体系。支持高等院校设立“航空+新能源+材料”交叉学科，鼓励职业院校开设相关专业，建立人才培养机制，为产业爆发储备从科学家到工程师、技师的全面人才梯队；支持企业引进和培育低空飞行器专业技术人才，重视飞行动力电池等相关国家级人才认定和项目支持。

五是做好供应链保障与关键元素的循环利用。李良彬表示，目前碳酸锂期货运行近三年，有效平抑了锂资源的价格波动。为保障原材料供给与维持价格平稳，他建议支持企业利用期货市场，并且推进相关产品期货的对外开放水平。同时建议建立飞行器专用电池的全生命周期管理体系，制定相关行业规范，提前布局绿色产业链。■

全国人大代表张天任： 建议提高网约车平台保费分担比例

时代财经 周立

2026年全国两会期间，各行业代表、委员再度积极献策。时代财经从天能控股方面获悉，全国人大代表、天能控股集团董事长张天任在全国两会期间提出10余份建议，不仅前瞻性对人工智能、氢能等前沿领域提出建议，更直面电池产业国际竞争、网约车司机负担等产业痛点与民生关切。

聚焦民生痛点，呼吁降低网约车司机保费负担

近年来，网约车行业凭借其便捷性和灵活性快速发展，不仅极大便利了居民日常出行，更吸纳了大量劳动力就业，成为交通运输领域不可或缺的重要组成部分。

据网约车监管信息交互系统监测，截至2026年1月31日，全国共有396家网约车平台公司取得网约车平台经营许可，网约车监管信息交互系统1月份共收到订单信息9.74亿单。

不过，张天任调研发现，随着行业快速发展，保费过高问题凸显，成为影响司机生计与行业发展的关键；叠加平台与司机风险责任划分失衡、行业高风险推高保费、保险产品创新服务政策落地不足等直接导致从业司机经济负担沉重、职业稳定性下降，制约了网约车行业的健康可持续发展。

为此，张天任建议采取“组合拳”进行综合治理。首先，在源头上，建议进一步规范网约车平台抽成比例，保障司机收入空间，如推动将主流平台抽成比例控制在18%~25%之间，聚合平台信息服务费降至5%以内，且不得允许合作平台额外提高抽成。

其次，张天任建议交通运输部牵头制定《网约车平台风险分担指引》，如要求平台将保费分担比例从不足5%提高至10%~15%，可通过“平台补贴+司机自付”的方式共同缴纳商业险，并通过平台保费分担机制以平衡风险责任。

再次，建议由交通运输部牵头，督促网约车平台建立司机工作时



近年来，网约车行业凭借其便捷性和灵活性快速发展，不仅极大便利了居民日常出行，更吸纳了大量劳动力就业，成为交通运输领域不可或缺的重要组成部分。

在源头上，建议进一步规范网约车平台抽成比例，保障司机收入空间。

长管控机制，明确司机日均工作时长不得超过10小时、连续驾驶不得超过4小时，平台需在APP内设置疲劳驾驶预警功能，对超时工作的司机暂停派单，以严格规范司机劳动时长，减

少疲劳驾驶风险，从而有效降低整体出险率，为保费下调创造空间。

最后，针对占比日益提高的新能源网约车，张天任建议明确核心部件维修技术规范与价格区间，防止维修机构漫天要价，并鼓励保险公司基于网约车的不同运营模式和场景，开发“基础险+浮动险”等组合产品。

这一系列建议直指网约车生态中的成本痛点，旨在通过规范平台责任、加强行业监管、推动产品创新等多维度措施，切实降低一线司机的经营负担，保障其合理收入，从而促进整个出行行业的健康、公平与可持续发展。

引领产业升级，系统构建电池数字化与绿色化新优势

近年来，中国电池行业发展不断加速，不仅形成了完整的产业链和生态链，而且市场规模全球领先，成为全球新能源转型的重要驱动力。但是，在产业发展过程中，也出现了盲目扩张、产能过剩、低价恶性竞争、产业链垄断影响公平竞争等诸多问题，不仅严重阻碍了行业健康有序发展，也对全国统一大市场的建设形成不利影响。

在电池行业非理性竞争方面，推动行业从“价格竞争”迈向“价值竞争”至关重要。针对上述问题，张天任提出五个建议：一是强化政策精准引导，构建产能动态调控体系，避免盲目扩张，产能过剩；二是深化市场机制改革，完善市场准入、退出机制，提高产业集中度；三是完善相关法规和市场监管机制，多措并举遏制垄断性竞争和低价恶性竞争；四是聚焦技术创新，提升产业核心竞争力；五是聚焦统一大市场，构建“协同监管与公平竞争”新生态。

面对全球能源转型浪潮，“出海”已是我国锂电产业实现可持续发展的核心路径。海关总署统计数据显示，锂电池（即锂的原电池及原电池组、锂离子蓄电池）2025年出口规模接近5532亿元，比2020年增长3.9倍。

当前，全球产业竞争正从产品与技术向规则与标准主导权深化，欧盟《新电池法》等国际规则的实施，意味着新型贸易规则话语权的竞争已然开启，若不能及时建立自主可控、与国际兼容的电池全生命周期数字管理体系，我国电池产业在未来发展中将可能面临合规成本增加、数据主权受制及国际话语权弱化等挑战。

针对现有的多方面挑战，张天任提出，应在强化顶层设计、推动标准统一、构建协同机制、拓展试点范围及深化国际对接等方面系统发力，推动电池身份体系从局部试点向全面构建与成熟应用迈进。

张天任建议在电池生产环节，统一赋予电池“身份证”号码，并将销售、使用、回收、处置各环节纳入全国统一的全生命周期数字化闭环管理系统，通过追溯电池流向，支持电池生产、回收、再生企业合法经营，严厉打击无“身份证”电池销售。同时，规范电池行业税收秩序，促进税收公平，促进国内统一大市场建设。

值得一提的是，张天任提到，铅蓄电池产业在动力、储能、通信电源等领域应用广泛，其数字化基础设施建设进展显著，部分龙头企业已部署制造执行系统(MES)，并开展碳数据核算，为数字身份数据收集奠定了基础，也可被纳入试点推广范围。■

396

家

➤

洁美科技拟收购埃福思100%股权 后者曾自称市占率高达70%

时代周报记者 管越 韩迅
发自上海

3月2日晚间，洁美科技(002859.SZ)发布停牌公告，宣布公司正在筹划以发行股份及支付现金相结合的方式，收购周林、深圳市远致星火私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)等交易方持有的长沙埃福思科技有限公司(以下简称“埃福思”)100%的股权，同时拟募集配套资金。

公告称，此次交易预计不构成重大资产重组及关联交易，亦不会导致洁美科技控制权发生变更，不构成重组上市。公司股票及可转债3月3日开市起停牌，可转债同步暂停转股。

此外，洁美科技承诺将在不超过10个交易日，即2026年3月17日前披露本次交易方案；若未能如期召开董事会审议并披露方案，公司证券将在3月17日开市起复牌，同时终止筹划相关事项，并承诺至少1个月内不再筹划重大资产重组。

3月3日下午，时代周报记者致电洁美科技并发送采访提纲，其公司人士称一切以公告为准。

值得一提的是，时代周报记者通过埃福思官网了解到，埃福思给行业内多家上市公司供货。3月3日下午，记者致电多家上市公司，其中茂莱光

学公司人士称，此前曾与埃福思有过合作。

标的曾与上市公司存在合作

天眼查及官网显示，埃福思成立于2018年8月，注册资本1000万元，注册地址位于湖南省长沙市，主要从事超精密光学制造装备的研发、加工和销售，主营产品涵盖离子束抛光机、磁流变抛光机、小磨头抛光机、铣磨机等设备，其中离子束抛光机是核心产品。

所谓离子束抛光机，即机器通过高压电源将惰性气体(如氩气)离子化，再加速、聚焦形成带电离子束，继而将其以高速撞击材料表面，导致材料表面原子移位，从而实现抛光效果。这种方法能在较短时间内实现高精度表面处理，既能去除表面杂质，又能改善材料的表面质量，可应用于半导体制造(光刻物镜)、航空航天(卫星上的遥感相机)等高精度光学器件加工领域。

北京市社会科学院副研究员王鹏3月3日在接受时代周报记者采访时表示，埃福思所处的超精密抛光赛道是半导体与光学加工的“精度终点线”。其技术壁垒在于原子级的平整度控制，属于支撑国家半导体自主化、高能激光等尖端领域的核心底层装备。该赛道虽体量不及耗材，但具备

极强的产业杠杆效应。

官网显示，埃福思董事长兼总经理周林是国防科技大学本硕博、美国布鲁克海文国家实验室公派访问学者，主持和参与研制了多台套离子束修形设备和磁流变抛光设备，实现了纳米/亚纳米面形精度光学零件的稳定加工能力，获国家技术发明奖二等奖、军队科技进步奖一等奖、湖南省科技进步奖一等奖各1项，是“长沙市高精尖人才领跑工程”省级产业领军人才。

此外，埃福思官网称，公司研发团队“在非球面超精密抛光加工方面具有20年的工艺开发和设备研制经验，整体技术精湛，国际先进”，公司两位副总经理张春华、王贵林以及研究总监王晓峰均和周林类似，是国防科技大学本硕博连读，且均在该校任职。

周林2026年2月上旬在接受媒体采访时表示，埃福思的公司名称起源于“Angstrom Figurate System”(埃米级加工系统)的首字母音译，公司成立之初就致力于“做埃米级的光学加工装备”(1埃米等于0.1纳米)，目前(离子束抛光机)国内市场占有率“高到70%左右”，且“行业内的上市公司、科研院所基本上都用埃福思的产品”。

周林还表示，公司产品相较海外公司亦有优势，包括“成本(产品售价)

比国际上同类设备低很多”，“性能不比国际上的差”，“售后服务、交货期比同类品牌强很多”。

3月3日下午，时代周报记者致电多家上市公司核实该情况。其中，茂莱光学公司人士称，“之前(与埃福思)合作是有的，具体买什么设备不清楚，需向研发部门核实。”

此外，时代周报记者通过天眼查发现，仅2025年埃福思就中标了多家高校的采购项目，包括南京航空航天大学、西安交通大学、中国科学院光电技术研究所、合肥工业大学、中国科学技术大学、苏州大学等。

切入超精密光学加工赛道

作为本次并购的主体，洁美科技也算是“跨赛道”布局。

天眼查显示，洁美科技成立于2001年4月，位于浙江省湖州市安吉县，2017年4月在深交所主板上市，主营业务为电子封装材料及电子级薄膜材料的研发、生产和销售，产品包括纸质载带、电子胶带、塑料载带、转移胶带、流延膜、芯片承载盘，广泛应用于集成电路、片式电子元器件、半导体、光电显示领域及新能源领域。

根据洁美科技2025年半年报，公司在电子元器件配套耗材领域具有一定的技术和客户优势，被工业和信息化部、中国经济联合会评定为第

六批单项冠军示范企业，2022年被评为浙江省电子信息百家重点企业，2024年被评为国家绿色工厂。其客户包括三星电机(009150.KS)、村田制作所(6981.T)、风华高科(000636.SZ)、华为技术有限公司、安世半导体等国内外知名或上市企业。

Wind数据显示，洁美科技2020—2025年前三季度营收分别为14.26亿元、18.61亿元、13.01亿元、15.72亿元、18.17亿元、15.26亿元，净利润分别为2.89亿元、3.89亿元、1.66亿元、2.56亿元、2.02亿元、1.76亿元。

就此次收购而言，洁美科技深耕的半导体耗材和埃福思所在的超精密光学加工装备均处于半导体产业链上游。王鹏表示，本次收购宏观上“符合国内头部企业由单一产品向全产业链解决方案供应商转型的逻辑”，其战略目标或许“旨在通过底层设备的精准度提升，反哺其薄膜类耗材的竞争力”。

不过，王鹏也指出，此次并购存在整合难点，即低频高额的“装备基因”与高频低额的“耗材基因”在企业文化与财务周期上的冲突。王鹏认为，应重点推进“底层技术共研”，将埃福思的表面处理算法沉淀为洁美生产线的标准化模块，以实现从简单的财务并表向深层的技术赋能转变。■

3000美元奖学金起家 海归化学博士捧出“耳机界爱马仕”

时代财经 邱冬

“耳机界爱马仕”亮相资本市场!

3月4日，海菲曼(920183.BJ)登陆北交所，发行价19.71元/股。上市首日，海菲曼集合竞价阶段大涨超500%，截至收盘涨幅回落至170.42%，报53.30元/股，市值约26.09亿元。

海菲曼的诞生，始于其创始人边仿的发烧友情怀。2007年，在海外攻读化学博士的他以3000美元奖学金起家，创办了高端电声品牌海菲曼。京东旗舰店显示，其售卖的耳机最高售价超5万元。

2022—2024年、2025年上半年海菲曼主营业务毛利率分别为65.09%、68.66%、70.12%和66.83%，因其毛利率比肩奢侈品牌爱马仕，也被称为“耳机界爱马仕”。

然而，高毛利的背后，是其所处的高端市场(发烧级耳机市场)空间天然的局限性。根据Business Research Insights数据，全球发烧级耳机市场2022年达到28.50亿美元，预计2028年达到41.58亿美元；而Grand View Research数据显示，全球耳机市场规模2023年达到715亿美元，预计2030年达到1638亿美元。

面对小众市场的天花板，海菲曼的增长故事需要新的篇章。

曾试水消费级耳机市场

海菲曼将目光投向了规模庞大但竞争白热化的消费级市场，希望将高端技术进行“降维”应用。这一转型并非没有先例。早在2022年，海菲曼便试水推出大众消费级颈挂式耳机，但结果并不理想。

彼时公司通过代加工生产较大量的大众消费级颈挂式耳机BW600，该类耳机单价低、产销量大，公司在2023年和2024年已经根据市场情况减少生产，持续消化库存产品。到2025年上半年，海菲曼已停止生产、销售低价位的大众消费级颈挂式耳机。

这次试水也连带影响了其有线



入耳式耳机业务，导致该品类销量大幅波动，毛利率承压。2022—2024年、2025年上半年，海菲曼有线入耳式耳机销量分别为8.46万个、3.17万个、1.66万个和1352个，产销率分别为68.18%、1012.36%、254.44%和114.29%。

同期毛利率分别为37.43%、49.53%、38.92%、69.27%。海菲曼表示，2022年公司推出大众消费级的颈挂式耳机，虽然收入规模增长较快但毛利率较低，且随着无线耳机的流行，有线入耳式耳机需求及毛利率下降。

从全球范围来看，有线耳机的市场份额在近几年持续被TWS无线耳机蚕食，这亦反映在海菲曼的营收结构的变化上。

2022—2024年、2025年上半年，海菲曼有线入耳式耳机的营收分别为900.18万元、484.76万元、173.70万元、80.06万元，占比分别为5.87%、2.40%、0.77%、0.75%；同期真无线耳机的营收分别达到82.78万元、1258.42万元、2123.90万元、769.75万元，占比分别为0.54%、6.23%、9.37%、7.17%；而其头戴式耳机的

营收占比则长期保持在70%以上。

增长空间或仍在海外

面对消费级市场的广阔与复杂，海菲曼该如何破局?

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对时代财经表示，多年以来，消费级耳机市场的覆盖范围比较广，对于后进入者而言会有比较大的挑战，需要从细分场景、技术创新、产品差异化等方面突围。

张毅指出，从产业趋势来看，目前TWS增速也在放缓，而开放式耳机、AI耳机、中高端音质的耳机发展需求比较旺盛。

“基于HiFi技术及高端口碑的积累，海菲曼布局消费级耳机有较好的基础，在消费级市场上可以形成降维打击。”张毅认为，消费级用户比较看重降噪、续航、颜值、便捷、性价比等，海菲曼要突破这一市场，可以考虑从发烧友圈层向中高端大众去渗透。“尤其是阶段性的拓展，不建议一开始就做低端产品，可能对自身品牌有所损害。”

“公司还需要加强市场营销团队的建设，加强对市场的教育引导，提升公众对产品的认知。公司还可以和

知名消费电子品牌进行合作，通过双品牌运作达成技术和品牌的推广。目前公司已经与华硕旗下ROG游戏耳机进行合作，产品已经投放市场并得到高度评价。”在此前的路演中，有投资者提问公司如何在消费级市场的激烈竞争中延续高端市场的品牌口碑和技术优势，海菲曼董事长、总经理边仿如此表示。

此次IPO，海菲曼计划募集资金用于先进声学元器件和整机产能提升项目、监听级纳米振膜及工业DAC芯片研发中心建设项目、全球品牌及运营总部建设项目，其中，计划投入4824.20万元的全球品牌及运营总部建设项目，或为了补强其营销短板。

海菲曼在招股书中表示，公司早期专注于高端领域电声产品的研发和推广，在消费级市场的品牌宣传力度和营销力度投入不足。通过实施该项目，能够不断挖掘市场潜力，满足消费者多元化需求。

此外，海菲曼计划投入2.43亿元实施产能提升项目计划。对于此次产能提升项目是否会拓展消费级产品产能，时代财经向海菲曼发送采访提纲，截至发稿未获回复。

作为一家深度全球化的公司，海菲曼境外销售占比常年超过65%，2022—2024年、2025年上半年分别达70.30%、66.22%、66.44%和65.59%，其表示，境外市场主要为美国、欧洲、日韩等经济发达、消费市场成熟的国家和地区。

展望未来，若海菲曼拓展消费级市场，增长空间或仍在海外。在张毅看来，目前国内耳机市场需要结构性升级，海外市场中东、南亚，尤其是南亚市场有巨大的增量空间。“这些区域有一个明显的特点，就是年轻人特别多，中低端用户有着非常庞大的用户基数；而高端耳机在日本、韩国、欧美等国家还有潜力。”

登陆北交所只是海菲曼的新起点。顶着“耳机界爱马仕”光环上市的海菲曼，能否在广阔的消费级红海中成功开辟出一条增长新径，将是其上市后面临的核心考验。■

65%



亚盛集团矿业子公司成立14年 未取得采矿资质

时代周报记者 宋霆霆 发自上海

尽管一再声称“未开展矿产相关业务”，农业股亚盛集团(600108.SH)股价仍持续大涨。

3月4日，亚盛集团再次涨停，走出四连板，涨幅累计达46.54%，市值突破百亿关口。

时代周报记者注意到，亚盛集团曾在2012年投资3000万元设立子公司，在所属分公司鱼儿红牧场境内展开矿产资源的开发工作。据亚盛集团当时公告，该矿区拥有大量的三氧化钨、伴生氧化铍、铋、锡、银资源。

近期，有投资者在股吧等平台讨论亚盛集团业务涉矿产概念。近日，亚盛集团多次发布股价异动公告称：“公司目前尚未取得相关采矿资质，也未开展矿产相关业务。”

时代周报记者3月4日致电亚盛集团证券部，相关工作人员表示：“它(该矿区)在国家自然保护区，(办探矿证和采矿证)我们前期有沟通过，也申请过。但因为环保政策，以及这个矿的(战略)特殊性(没能办下来)，后续相关事宜请关注公告。”

老牌农业股大涨，“章盟主”席位买入

近日美伊冲突升级，A股农业板块逆势拉升，尤其是亚盛集团备受市场关注。

申银万国证券近日在研报指出，

美伊冲突对大宗农产品市场的影响是间接但系统性的，其核心传导机制高度集中于全球化供应链危机，并由此引发农业生产、成本与价格的连锁反应。

亚盛集团于1995年12月成立，公司主要经营牧草、啤酒花、马铃薯、果品、辣椒、玉米种子、香辛料、食葵等农产品及节水灌溉设备。公司控股股东甘肃省农垦集团有限责任公司直接持有19.08%公司股份，与第二大股东甘肃省农垦资产经营有限公司为一致行动人。公司实控人为甘肃省国资委。

近3年来，亚盛集团的经营较为稳定，公司年营收均在40亿元左右，年利润约在1亿元附近。2022—2024年，公司分别实现营收36.39亿元、40.05亿元、41.92亿元；分别实现归母净利润7735.12万元、1.04亿元、9607.76万元。

2025年前三季度，亚盛集团实现营收23.44亿元，同比上涨6.03%；归母净利润3524.79万元，同比下滑3.23%。

在亚盛集团连续四天涨停背后，多个游资现身。

据亚盛集团近期盘后龙虎榜，成都系所在席位国泰海通证券股份有限公司成都北一环路证券营业部于3月2日卖出2751.18万元公司股票并于3月3日买入3050.40万元公司股票；知名游资“章盟主”所在席位国泰海通证券股份有限公司上海浦东新区海阳西路

(以下简称“章盟主”)于3月3日买入5975.33万元公司股票；“量化打板”所在席位开源证券股份有限公司西安太华路证券营业部于3月3日卖出3770.62万元公司股票。

业务涉矿产概念? 公司称未取得采矿资质

在亚盛集团股价近期大涨背后，市场热议该公司业务涉及矿产概念。

国金证券近期研报称，近期美国两党议员提出设立规模为25亿美元的“战略韧性储备”；在海外加大战略储备的背景下，钨的优先级或较高。

亚盛集团在近日股价异动公告中表示，经公司自查，未发现媒体报道、市场传闻或热点概念等对公司股票交易价格可能产生重大影响的未公开重大信息，但关注到股吧等平台对公司业务讨论涉及矿产概念。

时代周报记者注意到，亚盛集团曾在2012年3月12日公告，公司拟投资3000万元设立全资子公司甘肃亚盛鱼儿红矿业开发有限责任公司(下称“鱼儿红矿业”)进行矿产资源投资开发业务。

亚盛集团彼时表示，根据甘肃省地矿局酒泉地质矿产调查队出具的《甘肃省肃北蒙古自治县塔尔沟钨矿区详细普查地质报告》(1987年12月)，该矿区位于肃北县鱼儿红牧场西南13公里，该矿区拥有C+D级三氧化钨22.42万吨(其中黑钨矿12.98万吨)，

其中C级3773吨；伴生氧化铍7468吨、铋3514吨、锡5194吨、银262吨。

亚盛集团在当时公告表示，该公司要正常经营，需取得矿产资源探矿许可证、采矿许可证，但上述许可证的取得需经有关部门审批，如不能获得批准，则不能正常经营。鉴于此，公司控股股东及实际控制人将积极协调各方面工作，使公司取得相关矿产许可证。

不过，时隔十余年，亚盛集团尚未取得相关矿产许可证。

3月4日晚，亚盛集团在公告中表示，鱼儿红矿业自2012年成立以来，受相关因素影响，公司未取得相关采矿资质，也未开展矿产相关业务，亦未推进与矿产相关的工作，不存在应披露而未披露的重大事项或重要信息。

并购达人创始人鲁宏3月4日向时代周报记者分析，钨矿的探矿权、采矿权审批难度显著高于普通金属矿种。钨作为国家战略性矿产，准入标准高，当前优质钨矿矿权基本以存量整合为主，新增矿权极少，新进入者获取难度极大。

亚盛集团3月4日表示，公司股票价格短期涨幅较大，已连续4个交易日大幅上涨，涨幅累计达46.54%，近2个交易日日均换手率约21.38%，目前静态市盈率107.20，高于中上协行业分类中的农业行业静态市盈率54.83，存在较大的交易风险，敬请广大投资者注意投资风险，理性决策，审慎投资。■

甘肃省
国资委

全球减重药市场规模或超百亿美元 GLP-1药物研发火热

时代周报记者 林昀肖 发自北京

3月4日是世界肥胖日，2026年的官方主题是“80亿个理由行动起来应对肥胖”，这是为全球80亿人敲响的健康警钟，更是一次全民参与、主动管理体重的行动号召。

近年来，随着我国经济的快速发展，在饮食结构、生活环境及习惯的改变等多重因素作用下，我国肥胖患者人群日益攀升。据国家卫生健康委2024年3月发布的《成人肥胖营养指南（2024年版）》中数据，我国18岁及以上居民超重率、肥胖率分别达到34.3%和16.4%。

北京友谊医院减重与代谢外科主任张鹏在接受时代周报记者采访时表示，在体重管理中，普遍存在一个认知误区，即认为仅凭“少吃多动”即可解决所有超重问题。事实上，对于已达肥胖症标准者，生活方式干预虽为基础且必需，但其治疗效果有限，难以实现持久减重。

“在门诊中，越减越重、越减越肥、越减越病的患者十分常见。反复减重反弹反而加剧脂肪异位沉积，诱发脂肪性肝炎、糖尿病等并发症。因此，对于特定人群，需及时采用药物或手术等医学手段进行干预。”张鹏强调。

肥胖应对措施主要分为生活方式干预、减重代谢手术、减重药物治疗3种。近年来，由于减重药物治疗效果好、见效快、患者心理易接受等优势，减重药市场高速发展。

华经产业研究院预计2030年全球减重药市场规模达115亿美元，预计2023—2030年复合增长率为14.7%。中国市场方面，据华经产业研究院数据，2022年，中国减重药市场规模为44亿元，预计2030年中国减重药市场规模达149亿元，预计2024—2030年复合增长率为12.4%。

近年来，以司美格鲁肽、替尔泊肽为代表的减重药物临床应用日趋广泛，但其作为处方药，当前存在滥用与妖魔化并存的倾向。

张鹏坦言，一方面，滥用现象较为突出，部分未达用药指征者，尤其过度关注体型的年轻人群，在缺乏医学评估的情况下自行用药，忽视了处方药与潜在风险；另一方面，妖魔化倾向同样存在，部分符合适应症的患者因过度担忧药物不良反应而拒绝治疗，硬性依赖生活方式干预，错失最佳干预时机，甚至因体重反弹导致代谢状况恶化。



一肥生百病？

肥胖会产生对身体从头到脚的全身性危害。张鹏指出，肥胖是因体内脂肪过度蓄积或异位沉积所致的慢性疾病，不仅本身即为疾病状态，更可诱发一系列并发症。

张鹏介绍，首先，肥胖可引发多种代谢紊乱。如果血糖代谢异常，会产生胰岛素抵抗与2型糖尿病；如果脂肪代谢异常，会产生高脂血症，如高甘油三酯血症、高胆固醇血症；如果蛋白质氨基酸代谢异常，会导致高尿酸血症及痛风。这些代谢问题会导致脂肪肝乃至脂肪性肝炎。

其次，肥胖常致内分泌失调，如垂体微腺瘤、肾上腺皮质功能异常、甲状腺及性腺功能减退等；女性可出现多囊卵巢综合征及不孕，男性则可出现低雄激素血症及不育。

再次，肥胖会导致机械性压迫问题。如颅腔内脂肪过多可导致颅内压增高；颈部脂肪过多会影响呼吸，造成打鼾和睡眠呼吸暂停；血管周围脂肪过多会造成动脉硬化，引发高血压；腹腔内脂肪过多，上下积压会造成反流性食管炎、压力性尿失禁，乃至腰椎间盘突出；此外，体重过高对全身而言，会造成下肢关节的病变。

同时，肥胖诱导的低度炎症状态可加剧代谢性疾病进展，并削弱机体免疫功能；肥胖者精神心理障碍发生率增高，常见双相情感障碍及抑

郁症。最后，肥胖与多种恶性肿瘤密切相关，如乳腺癌、前列腺癌、胃癌、胰腺癌、肝癌及结肠直肠癌等。

在减肥手段方面，张鹏指出，仅凭“少吃多动”不能解决所有超重问题。对于特定人群，需及时采用药物或手术等医学手段进行干预。

哪些人群需要选择药物和手术治疗以控制体重？张鹏介绍，当BMI≥28.0kg/m²时，即为肥胖症患者，就可启动药物治疗；当BMI≥24.0kg/m²且合并至少一项肥胖相关疾病，如胰岛素抵抗、2型糖尿病、高血压、脂肪肝等，也推荐积极用药物来干预体重，以缓解疾病。

当BMI达到特定阈值或合并严重代谢性疾病时，减重药物效果也往往不佳，手术则是更为有效的选择。张鹏介绍，当BMI≥37.5kg/m²时，药物减重通常效力有限，需考虑手术减重。而当BMI≥32.5kg/m²时，就已符合手术适应症，应积极考虑减重手术以恢复至正常体重。

此外，减重手术适应症还包括BMI≥27.5kg/m²且合并2型糖尿病，手术可显著逆转糖尿病，长远来看获益巨大；BMI为27.5~32.5kg/m²且合并其他疾病，如高血压、脂肪肝、阻塞性睡眠呼吸暂停、多囊卵巢综合征等，且经规范非手术治疗效果不佳，推荐进行减重手术；BMI为27.5~32.5kg/m²，虽无严重并发症，但反复尝试多种减重方法

均告失败，也推荐减重手术。

“药物与手术的适应症范围较宽，并非仅限于极端肥胖的患者，若待并发症进展、治疗机会丧失时才启用医学干预，疗效将大打折扣。因此，对于符合上述标准的肥胖症患者，应尽早启动药物或手术治疗，以实现体重长期控制及并发症缓解。”张鹏强调。

减重药滥用与妖魔化并存

近年来，GLP-1药物的快速发展带动减重药市场迅速火热。麦高证券研报介绍，GLP-1是划时代减重机制，快速填补减重领域的药物缺口。根据沙利文统计，全球肥胖和超重药物市场随着GLP-1药物的应用而呈现快速攀升态势。

目前，我国获批上市的新一代减重药物主要有诺和诺德（NVO）的司美格鲁肽、礼来（LLY）的替尔泊肽、信达生物（01801.HK）的玛仕度肽。张鹏认为，大众对于减重药物往往存在误区，当前存在滥用与妖魔化并存的倾向。

张鹏指出，此类药物作为处方药，具有明确的适应症与禁忌症，须经专业医师全面评估和检查后方可使用。而减重药物不规范的问题也较为常见，如剂量不当、疗程不足、擅自停药等，不仅疗效有限，且易引发停药后体重快速反弹，甚至超过基线水平，加重代谢紊乱。

“因此，减重药物的使用应严格遵循医学规范。建议有用药需求者前往

具备资质的医疗机构，由减重专科医生进行系统评估，排除禁忌症，制定个体化治疗方案。专科医生具备代谢疾病管理的专业背景，能更精准地把控用药指征与安全性。”张鹏强调。

停药后的体重反弹问题是目前减重治疗的主要痛点。张鹏指出，体重反弹是减重治疗中的普遍现象，无论生活方式干预、药物治疗还是手术，均存在不同程度的体重回升，其中减重手术反弹风险相对最低。

张鹏介绍，体重反弹对健康的危害集中体现为“越减越重、越减越肥、越减越病”。

首先，反弹后体重常超过基线水平，形成周期性体重波动，总体呈上升趋势；其次，反弹过程中，脂肪恢复速度与比例显著高于肌肉，导致体脂率升高；最后，短期内大量脂肪异位沉积于腹腔及脏器，加剧非酒精性脂肪性肝炎、肝纤维化、2型糖尿病等疾病的发生与发展。

针对体重反弹的长期管理，张鹏认为，需确立肥胖作为慢性、复发性疾病的认知，借鉴高血压、糖尿病等慢病管理模式，实施终身干预。

具体策略方面，张鹏介绍，首先是持续生活方式干预，将合理膳食与规律运动固化为长期行为模式，并在专科医师指导下制定个体化用药方案。同时，对于重度肥胖或合并严重代谢疾病者，手术通过限制胃容量与改变胃肠道激素水平，提供更持久的体重控制效果。

在当前减重药市场的快速增长下，GLP-1药物研发也十分火热。目前，石药集团（01093.HK）、恒瑞医药（600276.SH；01276.HK）、翰森制药（03692.HK）、三生国健（688336.SH）等企业的GLP-1药物也处于III期临床或上市申请阶段。

张鹏指出，当前GLP-1等减重药物主要基于肠促胰岛素通路，通过调节食欲、延缓胃排空等间接作用实现减重，并未直接靶向脂肪细胞本身。“此类药物在有效减重的同时，常伴随肌肉量下降等副作用，且难以实现肥胖的长期缓解或‘根治’，停药后易出现体重反弹。”

“肥胖本质上是脂肪细胞失去监管后的无节制增生，其生物学特征与恶性肿瘤高度相似，均为组织或细胞异常增殖、治疗不彻底、易复发。因此，未来减重药物的研发可借鉴肿瘤治疗的演进路径，从非特异性抑制转向精准干预。”张鹏分析称。■

移植领域迎重磅BD 中国生物制药首创新药超15亿美元出海

时代财经 张羽岐

继落地多笔“买买买”交易后，中国生物制药在移植领域达成了一笔对外授权。

3月4日，中国生物制药（01177.HK）对外宣布，与跨国药企赛诺菲达成合作，双方就全球首创（First-in-Class）的新型、强效口服小分子JAK/ROCK抑制剂罗伐昔替尼，达成独家全球许可协议。

根据协议，中国生物制药子公司正大天晴将授予赛诺菲在全球范围内开发、生产及商业化罗伐昔替尼（商品名：安煦）的独家许可。中国生物制药方面有权获得最高1.35亿美元的首付款，其中包括1.35亿美元的首付款以及潜在开发、监管及销售里程碑付款。此外，中国生物制药还将获得基于罗伐昔替尼年度净销售额的最高双位数的阶梯式特许权使用费。

中国生物制药方面在3月4日举行的“罗伐昔替尼对外授权线上电

话会”上表示：“我们在日常就与各个MNC（跨国药企）会有定期而紧密的沟通。我们认为赛诺菲在移植领域具有非常强的研发和商业化能力，其本身在相关领域已有甲磺酸贝舒地尔这一产品，我们的产品罗伐昔替尼未来也会成为赛诺菲管线全链条的重要战略产品，帮助我们快速推进临床，打开全球市场。此外，赛诺菲也在加强血液瘤方面的布局。未来亦能在商业化上持续协同和赋能。”

中国生物制药与赛诺菲此次合作产品罗伐昔替尼是一种双靶点抑制剂。今年2月底，罗伐昔替尼获得国家药监局（NMPA）批准上市，用于中危-2或高危的原发性骨髓纤维化（PMF）、真性红细胞增多症后骨髓纤维化（PPV-MF）或原发性血小板增多症后骨髓纤维化（PET-MF）成年患者的一线治疗。

在中国市场，罗伐昔替尼在慢性移植抗宿主病（cGVHD）治疗领域已进入III期临床试验阶段，并于2025年8月被国家药监局药品审评

批中心（CDE）纳入突破性治疗药物程序；在美国，其已获准开展II期临床研究。

就此次合作的推进规划，中国生物制药方面表示，从国内来看，罗伐昔替尼已经获批一项适应症，未来会继续推进慢性移植抗宿主病及相关联合项目的临床进展。从海外临床角度来看，将由赛诺菲方面主导进行，目前罗伐昔替尼在海外临床已有一定的进展，后续赛诺菲将继续推进开发。此外，赛诺菲相关的管线产品专利期也将于未来两年到期，罗伐昔替尼作为赛诺菲在移植领域的重要布局，未来也将全力推进其海外临床，详细计划或将在后续公布。

这并非中国生物制药首次与MNC达成创新药对外授权项目。早在2023年7月，中国生物制药旗下F-star就与武田制药达成战略合作及许可协议，F-star是中国生物制药于2023年3月成功完成收购的一家美股上市公司。与武田制药的合作是利用F-star专有的全人Fcab™及四价

对外授权方面，中国生物制药在筛选和推进方面有诸多考量，未来或有更多的对外授权合作。

mAb²™平台，研究及开发用于癌症患者的新一代多特异性免疫疗法。

近两年来，中国生物制药以“引进来”为主，先后收购小核酸企业赫吉亚、创新药黑马礼新医药，同时也与药明生物（02269.HK）达成合作，在2024年还拿下了科创板上市企业浩欧博（688656.SH）。

此前在收购礼新医药时，中国生物制药方面就告诉时代财经，2025年以来，对外授权交易已成为公司重

要战略目标之一，2025年BD交易成为公司经常性的收入和利润来源。

对外授权方面，中国生物制药在筛选和推进方面有诸多考量，未来或有更多的对外授权合作。中国生物制药董事会主席谢其润在上述电话会中表示：“核心重点领域的产品，我们会将国内权益握在自己手中；重点领域以外的产品，我们会视情况选择最优合作方，探索更多的可能性。”

谢其润进一步表示，在BD（商务拓展）团队层面，公司也在不断地引进优秀人才扩充内部团队。“在策略上，我们第一梯队，即国际潜力大的大单品，将主攻全球市场，争取与有开发和销售能力的国际化公司合作，实现盈利和估值的双提升；其次，第二梯队，是比较早期早研且技术新的产品，我们将采纳灵活的合作方式来共同推进海外的临床开发；最后，第三梯队，即更加成熟的产品，我们将积极挖掘新兴市场的机会，持续实现更多的利润和现金，增厚股东的回报。”谢其润称。■

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

18 | 人形机器人急寻“刚需市场”

从电子第一街到AI策源第一街 为何全球AI看华强北？

时代周报记者 谢斯临 发自深圳

2026年全国两会期间，AI再次成为代表委员们的热词。当顶层设计正擘画“人工智能+”行动宏伟蓝图之际，在深圳，一条长度仅有930米的街道，正用自己的方式回应着这个时代之问。

在全国两会开幕前一天的元宵佳节，一张“华强北AI硬件产品全球销售热力图”在华强北首次对外发布。屏幕上跃动的红、橙、黄、绿色块，32个在售AI品类的全球销售热度可视化呈现：红区代表交易高度集中，橙区意味着增长势能强劲。这张热力图以此直观展示全球AI硬件消费市场分布、增长态势与消费趋势。

热力图数据显示，2026年1—2月，无人机持续处于高热区域，国内外需求均保持旺盛；AI学习设备借助开学季契机热度提前走高；AI手表、AI眼镜等智能穿戴类产品海外订单占比稳步提升。

透过这些跃动的色块，华强北正在完成一场静水深流的蜕变。

曾经，这里是全球最大的电子零件集散地，是“山寨”与“奇货”并存的草莽江湖。如今，华强北已凭借“AI八骏”等爆款硬件走红全球市场，正将自身打造成为“AI策源第一街”，让“全球AI看华强北”的口号成为现实。

不只是硬件，更有“灵魂”

支撑起“全球AI看华强北”野心的，首先是近乎残酷的供应链效率。

在华强北博物馆的一块蓝色展板上，记录着这样一段标语：“上午设计、下午打样、次日量产、一周出海。”这曾是深圳电子业的骄傲，而在AI时代，这段话被赋予了新的技术内涵。

过往40多年，深圳实现了从加工贸易到智能制造、自主研发的蜕变，

并成功培育了一批全球品牌。在这个过程中，消费电子始终是核心驱动力——从最初的富士康代工，再到华为、中兴、创维等本土巨头的涌现，深圳率先建成了全球最完备的电子产业链，完成了从“世界工厂”到“硬件硅谷”的晋级。

得益于此，华强北周边集聚着全球最密集的电子元器件市场，因此被外界称为“中国电子第一街”。在这里，从一颗芯片的设计研发，到一块电路板的贴片生产，再到一部智能终端的组装测试，所有环节都能在一公里范围内高效完成。智能硬件的创业者有机会以最低成本、最高效率，将创意转化为现实。

完备的供应链是智能硬件爆发的基础。不过，在以大模型和生成式AI为核心驱动力的今天，只有强大的“躯壳”并不够，要想在新科技周期保持领先地位，就必须为这些高精尖的硬件注入“灵魂”。而这恰好是深圳的优势。

深圳市发改委副主任朱云此前透露，深圳已汇聚人工智能规模以上企业超2600家。2025年，人工智能核心产业营收约2200亿元，产业综合实力稳居全国第一梯队。迈入“十五五”，朱云表示，深圳将进一步强化人工智能供应链优势，在智能终端等方面持续发力，奋力将深圳打造成为全国新一代智能终端创新主阵地、国际开放合作解决方案输出地。

人工智能企业的数量优势，与深圳坚实的硬件制造基础相互叠加，正产生强大的“化学反应”，为新一代智能硬件的集中爆发埋下伏笔。

去年爆火的AI翻译机就是其中典型案例。这一产品在海外走红之后，嗅觉敏锐的华强北迅速出动，通过简化AI功能和复用模具，快速量产多款百元级的平替产品，在市场刮起一阵AI翻译机的旋风，推动了这一新品类的普及。

2月13日，华强北街道联合各大



市场和商户，系统梳理了近两个月真实销售数据，形成了华强北“AI八骏”榜单，揭示了最受欢迎的八大科技年货。除了无人机、机器人、AI眼镜、AI玩具、AI手表、AI学习机、AI音响，AI翻译机也位列其中。

在中山大学教授、中世数字经济研究院执行院长戴欣看来，就AI视角来看，当前最缺的是场景化关联的准确数据。而深圳庞大的终端智能产业和大量的人工智能应用场景，将不断自动产生相关场景的准确数据，为智能硬件的爆发提供宝贵的沃土和试验场。

“广货行天下”引爆华强北

再香的酒，也怕巷子深。

华强北有完善的供应链为底，也不乏爆款产品，如果只守在1.45平方公里的街巷里等待客商上门，那句“全球AI看华强北”的口号终究只是愿景。真正把这条老街的“酒香”吹向更远地方的，离不开政策的搭台与助力。

今年开春，“广货行天下”活动的启动，恰好成为那阵推开国际大门

华强北有完善的供应链为底，也不乏爆款产品，如果只守在1.45平方公里的街巷里等待客商上门，那句“全球AI看华强北”的口号终究只是愿景。真正把这条老街的“酒香”吹向更远地方的，离不开政策的搭台与助力。

的东风。2026年“广货行天下”春季行动采用“政府搭台、平台助力、企业参与”的模式，在全省21个地市围绕12个重点品类，按“一周一品”节奏开展系列促销。

今年1月25日，“广货行天下”春季行动第三站——消费电子专场活动在华强北举办。活动吸引了约800名欧美、中东等地区的采购商现场洽谈，海外采购商主要关注AI硬件产品，如AI眼镜、AI鼠标等。上述“AI八骏”榜单，正是在此基础上统计发布。

受益于“广货行天下”外溢效应，春节期间，华强北全域营收同比增长35%。近两个月，科技类产品整体销售额较平日增长超30%，其中AI眼镜销量激增70%~80%，无人机、机器人销量增长30%~50%。

政策的帮扶，不仅限于一时的销售，更深层的意义在于推动华强北从“来料加工、卖往全球”的传统模式，向“全球需求、华强北定制”的新模式跃迁。

如今的华强北，不仅拥有35个专业市场、11.5万家商事主体，更构建起覆盖183个国家和地区的全球化商贸网络。离境退税“即买即退”政策落地实施后，外国客商购买产品可当场办理退税，大幅提升采购便捷度；辖区内超过100家国际物流点互联互通，形成“全球七日达”的高效配送网络。

得益于此，如今外商来华强北采购，不再需要费时费力寻找物流渠道，只要在市场里就能一站式完成采购、检测、发货全流程。越来越多的外国客商因此拎着行李箱专程而来，只为采购这里的智能硬件产品。

华强北街道公布的最新统计数据，2025年，华强北日均人流量超过75万人次，同比增长50%；日均外籍客商7300人次，同比增长100%；华强北日均发出快递超300万件，全年发出快递超10亿件，其中六成辐射全国、四成走向全球。■

全国人大代表、科大讯飞董事长刘庆峰：要完善适配“一人公司”配套政策

时代周报记者 朱成呈 发自上海

时间拨回两年前，“一人公司”更像是一种浪漫想象。

2024年，OpenAI创始人奥特曼曾做出一个极具冲击力的判断：“一个人加一万块GPU，可以打造一家数十亿美元的公司。”当时，这被理解为对算力和AI工具效率的夸张比喻。大模型技术快速迭代两年之后的今天，这一判断正逐渐从预言变为现实。

越来越多创业者开始尝试一种新的组织形态——OPC（One Person Company，一人公司）。借助生成式AI与自动化工具，一个人或极小团队即可完成过去需要完整公司架构才能完成的工作：用Claude或Cursor写代码，用Midjourney生成设计，用智能体自动完成运营、客服甚至营销。

这种变化正在改变创业叙事。过去十多年，中国互联网创业强调“团队规模”、“融资速度”和“组织

扩张”。AI工具全面渗透后，效率开始压倒规模。

麦肯锡报告预测，到2030年全球57%的工作时长可被自动化，AI将催生大量人机协同型新岗位，岗位将被重构而非被单纯替代。

这一转型也伴随新矛盾。技术扩散速度远快于制度调整，“就业极化”风险上升，人才供给与产业需求之间的结构性错位加剧，而“超级个体”“一人公司”等新型就业形态，在税收、社保、监管和创业支持体系中仍缺乏清晰位置。

今年全国两会期间，全国人大代表、科大讯飞董事长刘庆峰建议，设立跨部门协同推进机制，创造AI就业友好型社会。建立协同机制并制定专项行动计划，推动全社会完成从“被动应对”AI挑战向“主动塑造”AI就业友好型社会的转变。

系统应对AI时代就业变革

从AI Coding、科学计算到AI内容生产、自动化SaaS，一批“超级个体”开始以更低的组织成本推动

产品落地。在国内，围绕“一人公司（OPC）”创业者形成的社群也在多地出现，北京、上海、深圳、杭州、苏州、南京等城市陆续形成相关网络。

不过，这一新兴创业形态仍处于早期阶段。尽管发展势头明显，但不少个体创业者仍面临成本压力高、资源获取分散、企业存续稳定性不足等现实问题。

对此，刘庆峰建议健全新就业形态制度供给，以“低成本合规、一站式服务、可持续保障”为导向，优化新型市场主体准入与合规流程；同时完善适配“一人公司”的税费规则与普惠金融支持，健全灵活就业人员社保转移接续与职业伤害保障制度，并通过算力与软件服务补贴降低AI工具使用门槛，推动生产力工具普惠化，激发全社会创新活力。

在就业转型阶段，他同时提出，应完善转型期稳岗转岗公共支持与培训，强化社会保障托底。具体包括建设全国互认的AI培训体系，打通培训与就业流动堵点，提升劳动者技能可迁移性与市场匹配效率；做强公

共培训与实训供给，提供“培训—测评—推荐—跟踪”一体化服务，提升培训成效；强化社会保障托底与再就业支持联动，设立过渡性帮扶，完善失业保险制度，有效缓冲职业中断带来的收入波动冲击。

提前布局下一代人工智能

推动人工智能产业高质量发展，不仅依赖“超级个体”与“一人公司”等新型创业形态，更需要在关键技术和产业生态上实现自主可控。

刘庆峰指出，在当前国际竞争激烈、AI时代转型的大背景下，应加大全栈自主可控AI研发与应用，提前布局下一代人工智能，抢占全球竞争制高点。

他表示，以大模型为代表的通用人工智能，正在成为国际科技竞争的关键焦点。我国AI产业发展迅速，但仍面临两大突出挑战：一方面，国内多数大模型对美国算力依赖度较高，国产算力占比偏低且更多应用于模型推理。国产算力软硬件生态仍不完善，适配效率不高、工程化能力不足，

导致国产算力平台“不好用、迭代慢、门槛高”等；另一方面，面向通用大模型的前沿交叉学科融合能力，以及跨底层架构的系统性技术统筹能力相对薄弱。

针对上述问题，刘庆峰建议，应强化在自主可控算力平台上的AI研发和生态建设，布局国家级人工智能重大专项，组织国家实验室、领军企业和科研院所协同攻关，加强国产算力平台上的大模型关键技术攻关与生态建设。

刘庆峰建议，支持“量子计算赋能AI”、脑启发的新一代模型架构等研发，探索突破算力、能耗与可解释性等瓶颈的新路径，为我国在下一代人工智能竞争中赢得先机。在应用侧，刘庆峰还建议以央国企为示范牵引做大做强国产生态，形成标准、采购、考核闭环。

他认为，通过完善央国企“AI+”专项行动配套政策，加快建立自主可控大模型在央国企的标准体系、采购目录与考核机制，推动国产方案在规模应用中加速迭代与成熟。■

商演租赁需求骤减 人形机器人急寻“刚需市场”

时代周报记者 李佳恒 发自北京

谁也没有想到，人形机器人最先跑通的商业化场景竟然是商演。然而，这门生意正被困在节假日的过山车里。

时代周报记者调查发现，2026年元旦至春节期间，人形机器人租赁市场火爆，单台人形机器人的日租金在1万~2万元之间，这甚至被调侃为人形机器人首个“盈利”的商业化场景。然而，春节后租赁需求减少，市场逐渐冷清，进入3月份，部分能唱歌跳舞的人形机器人日租价格已降至900元左右，与节日期间的“身价”形成强烈反差。

当前，人形机器人租赁的主要场景是演出和营销。机器人租赁服务平台“擎天租”数据显示，2026年春节期间，在机器人的租赁用途中，娱乐表演类需求最为旺盛，占比达到34%，商业营销占比31%，教育文旅功能类占比19%，生活事件与情绪消费类占比16%。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛对时代周报记者分析表示，当前机器人租赁价格跳水是典型的供需错配现象。节后各类营销表演需求骤减，而节前集中涌入的同类供给仍处于高位，价格自然跳水。同时，B端实用场景增长较慢，短期内难以填补营销场景收缩留下的市场空白，进一步加剧了价格波动。

新奇感只维持了三个月

从订单堆积到无单可做，机器人租赁商在三个月的时间里经历了大起大落。

“订单高峰期是从去年12月开始的。”北京租赁商季先生告诉时代周报记者。

2025年，季先生斥资30万元购置3台宇树G1布局租赁生意。到12月，机器人单场表演的日租金约6000元。从圣诞节开始，机器人租赁进入高峰期，订单时常排满，季先生还会将接不过来的订单转给同行。他坦言，高峰期每日收入最高可达近3万元，企业年会用机器人跳舞，俨然成为标配。

“那时候，有同行把单台机器人的日租金提到了1.5万元，一周就能回本。”季先生说，“现在想想挺疯狂的。”

春节之后，市场迅速降温。“现在几天也拿不到一个订单，以前是订单主动找上门，现在是我去找客户。”季先生说。



季先生的情况并非个例，而是大量小型租赁公司、个人租赁从业者的普遍现状。

“3月份只接到了一个妇女节表演的订单。”一名来自江苏的机器人租赁商告诉时代周报记者。

他表示，许多客户都是一锤子买卖，基本不会复购。因此，他判断依赖表演场景的租赁市场很难再有起色，于是3月初，他七折卖掉了手里的几台机器人及时止损。

优选创始人周剑直言，没想到跳舞商演机器人会突然走红。最初，周剑便判断这个场景无法形成稳定且规模性的市场，且他始终认为，这并非能持续发展的大方向。尽管如此，下沉市场对机器人跳舞仍有巨大吸引力，因此优选也计划在2026年推出商演专用机器人。

目前，多家企业已以租赁形式布局表演领域。宇树、松延动力、银河通用等企业均已发力租赁市场；智元和京东则各自推出机器人租赁平台，囊括多个品牌的机器人产品。

郭涛认为，积极入局的企业，瞄准了租赁市场的三个核心要点：一是借租赁服务商的规模化采购打开增量市场，快速提升出货量与市场渗透率；二是依托租赁平台整合产业链资源，构建“硬件+服务+内容”的生态体系，抢占行业主导权；三是通过低门槛租赁让更多用户接触产品，培育使用习惯，为行业规模化发展铺路。

但租赁市场不能永远依赖“节日经济”和“新奇感红利”，找到新的、

可持续的应用场景，成为企业和平台必须直面的议题。

从“节日经济”走向“刚需市场”

租赁模式具备可持续性，只是需要拓展更多应用场景。

郭涛表示，从需求端来看，短期、灵活、低频的需求更倾向于租赁，而长期、稳定、高频的需求则适合直接购买。从场景复杂度来看，简单重复场景可选择租赁；复杂场景若需求稳定，企业或机构可能选择购买；若需求随技术迭代快速变化，则更适合租赁。

郭涛认为，机器人租赁除了表演、营销场景外，更多潜力领域正在浮现。例如，在工业生产的焊接、装配、搬运场景，租赁机器人能有效解决招工难问题；在物流仓储领域，租赁分拣、搬运机器人能帮助企业灵活应对订单峰值，降低固定资产投入；在医疗领域，手术机器人共享租赁能让基层医院低成本用上高端设备，康复、助老机器人租赁则可缓解养老机构的人力压力等。

这类场景对机器人的作业精度、稳定性和可靠性要求远高于表演场景，技术验证和客户信任的建立都需要时间，因此短期内难以大规模普及，是一个需要长期培育的缓慢增长领域。

然而，要真正打开工业、医疗等刚需市场，政策破冰和技术升级同样迫切。今年两会期间，加速机器人落地应用场景的呼声，成为代表委员们关注的焦点之一。

全国人大代表、小鹏汽车董事长兼CEO何小鹏建议，针对当前人形机器人“大脑”能力薄弱的瓶颈，国家出台研发激励政策，包括设立专项基金、优化税收支持，推动端侧大模型在机器人本地的部署，加速技术突破；同时参照汽车行业自动驾驶分级标准，加快构建人形机器人智能化标准体系，明确算力、数据、应用场景等核心指标，为技术研发和产业落地提供统一依据，推动人形机器人从“会跳舞”走向“会干活”，真正进入工业、商业和家庭场景。

全国政协委员、广东高科技产业商会会长王理宗认为，目前我国人工智能机器人在医疗、护理等高敏感领域，因法规滞后、标准缺失导致创新产品“进不去”。他建议，在部分三甲医院试点开放“AI辅助诊断”“机器人辅助微创手术”，以及老年陪护等场景，建立“责任保险+医师主导”的双重保障模式，推动医护人员向人文关怀和机器协同决策等高质量工作转型，催生“医疗机器人协调员”等新职业。

全国人大代表，小米集团创始人、董事长兼CEO雷军则提出，应扩大智能制造应用场景，提高人形机器人使用率。鼓励工厂增设更多生产工位，打造机器人规模化运行场景；支持人形机器人在具体产线落地应用，承担中高强度劳动；有序推进人形机器人的规模部署，开放更多生产场景，建设具有领先水平的全机器人生产线。■

便宜也卖不动 4499元起的iPhone 17e遇冷

时代周报记者 谢斯临 发自深圳

3月2日晚，苹果在官网悄然更新了一款新机——iPhone 17e。

这是进入2026年以来，苹果推出的首款新品，也是目前其产品阵列中最便宜的机型，起售价4499元。预计3月4日正式发售后，叠加“国补”，这款产品到手价可低至3999元，且存储容量直接从256GB起步。

相比之下，前代产品iPhone 16e 256GB版本的售价为5499元。这意味着，在同等存储容量下，iPhone 17e的发售价比iPhone 16e降低了1000元。

在存储芯片价格上涨、国产手机普遍上调售价的2026年春季，苹果“加量不加价”的策略，让这款机型展现出极高的性价比。更何况，在芯片等硬件配置上，iPhone 17e也有不小升级：它搭载了与旗舰系列同源的新一代A19芯片，采用先进制程工艺，在AI运算与能效比上表现出色。

在充电配置上，iPhone 17e也有了实在升级。这一代产品告别了

iPhone 16e上仅7.5W的基础无线充电，换上了功率高达25W的MagSafe磁吸充电。

然而，这款极具性价比的新机，在市场端的反馈却略显冷清。截至3月3日下午4时，在苹果京东自营旗舰店中，iPhone 17e的预约量仅为7.5万台，甚至比不上被认为销量不及预期的iPhone Air。半年前iPhone 17系列开放预约次日，iPhone 17预约量已超过200万，iPhone Air预约量超过26万，均明显高于iPhone 17e。

市场对其的诟病主要集中在外观上。与上一代iPhone 16e相比，iPhone 17e在外观、屏幕、摄像头方面均没有太大改变，机身尺寸依旧为6.1英寸，材质采用航空级铝合金。

唯一的落差在于：iPhone 17e正式发布前，外界普遍预期灵动岛设计会下放到该机型，但最终iPhone 17e依然保留了传统的刘海屏设计。

自2022年发布iPhone 14系列以来，苹果便逐步告别刘海屏。正因如此，四年后苹果在一款新机上重现这一“复古”设计。这种视觉上的“复古感”给消费者带来了强烈的落差，

也成为劝退不少人的直接原因。

“我已经用了3年iPhone 14，本来想换个便宜点的新款，但看到还是刘海屏，瞬间没了兴趣。”在广州读书的大学生林瑶（化名）告诉时代周报记者。在她看来，刘海屏不仅是审美问题，更代表了产品线的滞后感。

更致命的是，配置明显更高的iPhone 17系列正迎来降价潮。时代周报记者发现，目前在淘宝、京东等电商平台，标准版iPhone 17在叠加“国补”、以旧换新及平台优惠后，起售价已低至4699元。相比之下，iPhone 17e那微弱的价格优势瞬间被消解。

“我还不如直接加点钱买iPhone 17。”林瑶感慨道。

这正是e系列始终摆脱不了的尴尬。作为iPhone撬动新兴市场的入门级产品，它自诞生起就肩负着拉新iOS用户的使命，却也因精准的“刀法”，始终在争议中前行。

尤其是在中国市场。由于iPhone在某种程度上承载着社交符号意义，一款外观明显“落后”的e系列机型，非但无法提供这种符号

价值，反而可能带来负面的社交联想。因此，在同价位下，一台配置拉满的安卓旗舰，或是一部成色上佳的二手高阶iPhone，往往比全新的iPhone e系列更具吸引力。

从这个角度来看，将价位精准卡在4000元以内中高端市场的iPhone 17e，或将重蹈iPhone 16e在国内“叫好不叫座”的覆辙。

IDC中国研究经理郭天翔向时代周报记者分析表示，在中国市场，iPhone 17e本身产品力存在明显短板，采用老款模具设计，在影像、屏幕、续航等核心配置上与同价位安卓旗舰差距显著，这使得该机型在中国市场竞争力相对有限，难以对安卓阵营构成实质性威胁。

“从历史销售情况来看，苹果e系列在中国市场的销售表现并不尽如人意，其市场主要在海外，尤其是欠发达地区，旨在降低当地消费者购买苹果产品的门槛，扩大苹果终端用户基数，再通过软件服务等方面获利。”郭天翔进一步指出，2025年苹果在中国市场出货量达4600万台，其中iPhone 16e的占比不到1%。■

900

元



7.5

万台



跨界AI搜索 美团Tabbit公测：一石二鸟？

时代周报记者 李佳珉 发自北京

大厂必争之地——AI搜索赛道，又添新兵。

2026年3月2日，美团旗下光年之外团队宣布，旗下AI搜索产品Tabbit进入公测阶段。Tabbit可将网页浏览、搜索、AI对话及复杂任务执行融为一体，旨在将浏览器从被动的信息展示工具转变为主动的智能工作伙伴。

美团方面表示，Tabbit是面向上班族、学生、创作者等更广泛用户群体的AI原生浏览器。

继Perplexity、OpenAI、微软等企业相继推出AI搜索产品后，该赛道已成为科技巨头竞争的新焦点。与其他AI搜索产品相比，Tabbit的差异点不在于“搜索”，而在于“做完搜索之后还能干什么”。

美团作为电商平台推出具备智能体能力的搜索工具，其真正的战略意图，或是为本地生活板块打造全新入口。

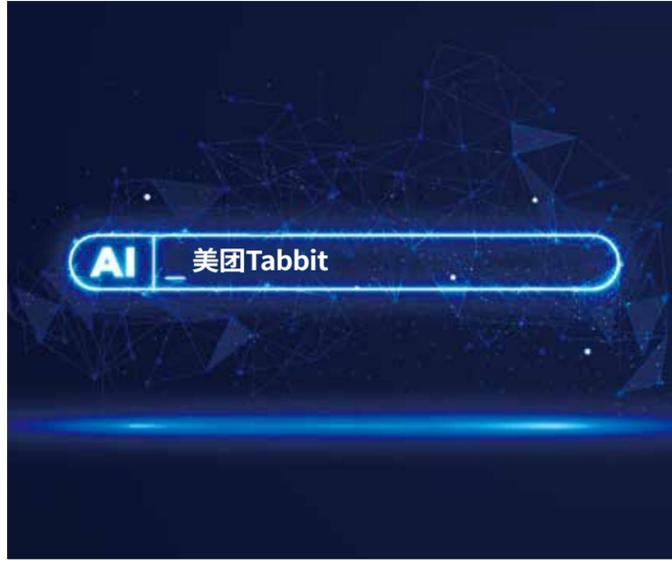
零售电商行业专家、百联咨询创始人庄帅对时代周报记者分析认为，如果AI搜索成为本地生活的全新超级入口，其商业价值将不再局限于广告和佣金，而是成为新一代零售电商基础设施的竞争起点，并重构整个产业链。

用户可用Tabbit网购

美团此次公测的产品，是一款面向大众的AI“秘书”。

Tabbit由美团旗下光年之外团队研发。光年之外成立于2018年，由美团联合创始人王慧文创办。2023年6月，光年之外被美团以约20.65亿元的价格收购。在美团的支持下，光年之外专注于AI技术研发和应用。

目前，Tabbit已接入美团自研的语言大模型LongCat-Flash-Chat，同时也对接了DeepSeek、豆包、千问、Kimi等国内主流大模



型。除了实现市面上大部分AI搜索产品的资料收集与问题解答功能，Tabbit还能执行复杂的网页操作任务，模拟人工操作流程，自动完成打开网页、提取信息、填写表单、跨平台整合数据等操作，最终向用户交付完整结果。

从界面设计来看，Tabbit采用垂直标签栏模式，不仅能容纳更多标签页，还具备智能整理功能，可根据主题自动对标签页进行归类，支持一键展开或收起。

除了整理资料、制作表格，Tabbit在消费端的应用场景已趋于成熟。例如，用户在对话框输入“打开淘宝，买猫粮并查询优惠”，Tabbit便可进入淘宝页面，自动完成商品搜索、优惠分析、价格对比，并将目标产品加入购物车等待结算。尽管名为AI搜索，但Tabbit已具备AI智能体的功能属性。

上海财经大学数字经济研究院副院长崔莉莉对时代周报记者表示，

对美团而言，Tabbit的普及需扬长避短。美团可结合现有APP矩阵的流量优势，在APP显眼位置设置Tabbit入口；同时，要着重强调数据的真实可信度，以此改变大众对美团商家索好评的固有印象。此外，美团还需强化AI在用户个性化适配方面的体验。

未来或成即时零售入口

Tabbit的发布，除了助力美团跨界布局互联网科技赛道，或许还有“一石二鸟”的考量：这款产品未来有望接入美团的本地生活业务板块。

从战略层面来看，王兴曾在财报电话会议中表示，美团从三个层面布局AI，分别是AI基础设施、工作中的AI和产品中的AI。

其中，前两者分别对应美团自研的龙猫LongCat大模型和零代码编程工具NoCode。

在产品端，美团已推出AI生活助手“小美”，支持自然语言交互，可帮助用户完成外卖下单、餐厅推荐、订

座导航、行程规划等本地生活服务。

此外，2月12日，美团APP内上线AI管家“问小团”，该产品深度整合本地生活信息，用户只需提出本地吃喝玩乐相关问题，“问小团”便可通过深度分析，搜集美团平台上准确、及时的商户与服务信息，并进行二次校验，最后结合真实用户评价，为用户提供匹配需求且可直接交易的选择。

上述两款AI产品的功能集中在本地生活的动态行程规划环节，而Tabbit未来有望成为可直接完成下单操作的智能助理，与阿里千问等同类产品争夺本地生活板块的入口流量。

截至发稿，美团方面尚未对此作出回应。

庄帅对时代周报记者分析认为，若Tabbit与本地生活业务结合，最先落地的场景更可能是跨店自动点餐等即时零售场景。相较于动态行程规划，即时零售的商品（餐食、生鲜、日用品）决策门槛低、复购率高，AI干预的成功率也极高。跨店点餐正是这类高频、刚需场景的复杂化体现，AI的价值在于将用户从“在多个APP间反复切换”的烦躁操作中解放出来，这比行程规划更能体现“私人生活管家”的核心价值。

商务部研究院相关报告显示，2025年我国即时零售市场规模预计将达到9714亿元，2026年将突破1万亿元。

这意味着，若Tabbit与即时零售业务打通，将面对一个无比广阔的市场。

崔莉莉对时代周报记者分析表示，AI在本地生活板块的作用体现在两个维度：一方面能从使用体验层面进一步强化用户忠诚度，实现引流、留客；另一方面可有效提升行业整体运营效率。

“按照美团现有的技术能力，打通Tabbit和本地生活板块的技术壁垒并不难，但培养用户的使用习惯还需要一定时间。”庄帅表示。■

全国政协委员周鸿祎： 百亿智能体时代 能力被重新分配

时代周报记者 李佳珉 发自北京

全国两会期间，全国政协委员、360集团创始人周鸿祎提交了三份提案，聚焦人工智能产业的发展与安全。周鸿祎在接受时代周报记者采访时表示，在即将到来的百亿智能体时代，能力被重新分配，中小企业迎来新机遇。不过，智能体落地需要安全托底，更需要推动推理算力降低应用门槛。

3月5日，政府工作报告首次提出“打造智能经济新形态”概念，强调深化拓展“人工智能+”，加快推广新一代智能终端和智能体，并在能源、算力、数据等方面作出系统部署。

周鸿祎认为，这意味着AI正从“聊天对话”走向“价值创造”。国家不仅支持AI赋能千行百业，也在布局产业链和生态体系。这轮发展，或将带来比过去30多年互联网经济更深远的发展机遇。

在此背景下，市场有望催生出一批抓住机遇的AI创业者，他们懂场景、能落地。

能力平权时刻

智能体正迎来批量爆发期。据中商产业研究院报告，2024年全球AI智能体市场规模约51亿美元，预计到2030年将接近500亿美元。IDC数据显示，2025年全球人形机器人出货量达1.8万台，同比增长约508%。AI手机、AI眼镜等端侧终端密集亮相，智能体正从云端走向现实

世界。

在周鸿祎看来，从“百模大战”到“百亿智能体”，企业竞争逻辑正发生变化。过去，风控、法务等专业能力稀缺，中小企业很难聘请到专业专家。现在，专业能力被重新分配到智能体上，专业知识实现规模化复制，专业能力壁垒正在被打破。

这意味着，中小企业有意愿做但受限于能力的事情，有了落地的可能。比如，请不起专业法务，现在能用智能体审核合同；养不起风控团队，现在能用智能体紧盯交易风险；留不住资深专家，现在能把专家经验固化在智能体上。那些因为缺钱、缺人而被搁置的事，有了低成本推进的路径。

愿景虽好，落地之路却也并非坦途。

周鸿祎指出，中小企业应用智能体面临三个现实挑战：一是在实际应用中，企业容易把智能体当作展示工具而非生产工具，导致应用流于形式；二是通用算力若无法转化为懂行业、懂流程的具体能力，智能体就难以落地；三是缺乏安全保障，企业不敢将关键岗位工作交由智能体处理。

对此，周鸿祎建议，中小企业不要盲目追求智能体的部署数量，关键在于让智能体真正进入业务岗位、承担具体职责。哪怕只部署几个智能体，只要它们能替代或辅助人工完成实质性工作，就是有效的生产力升级。未来行业的分水岭，不在于企业拥有多少智能体，而在于有多少岗位被智能体真正改变。

对于AI创业者来说，百亿智能体时代的入场券标准也已不同。

周鸿祎认为，AI创业的核心竞争力已从技术驱动转向场景驱动，比拼的不再是模型大小，而是谁更懂产业的真实问题。他预测，未来的创业机会在于围绕具体岗位重构工作方式，比如风控、排产、客服等领域，只要智能体能承担岗位核心职责、形成量化的效率提升，就能创造实实在在的产业价值。

“在百亿智能体时代，最有可能成功的不是算法最强的人，而是既懂行业，又能把智能体嵌入业务流程的人。”周鸿祎说。

在他看来，未来三类创业者最有可能获得成功：一是深耕行业多年、最懂业务流程的人；二是能把技术和产品工程打磨到极致的人；三是更懂AI安全，能为企业发展托底的人。

“以模治模”

智能体发展浪潮奔涌向前，安全底座建设必须同步跟上。

今年政府工作报告17次提到“智能”、35次提到“安全”，提及次数较去年大幅提升，表明“智能”与“安全”正加速向各行业渗透。这也点明了AI时代的一个重要命题：当智能体大规模进入生产环节，安全问题该如何托底？

周鸿祎认为，AI时代的安全问题已难以用传统方法解决，必须走向“以模治模”的新路径。

在智能体时代，网络攻防双方的

很多中小企业并非不想用AI，而是用不起、用不好。只有推理成本降下来、推理能力普及开来，智能体才能真正融入企业业务流程，“人工智能+”才能真正落到产业发展实处。

格局将会发生变化，未来的攻击者本身可能就是智能体。当成千上万个不知疲倦的黑客智能体在不断尝试攻击，而防守方仍依靠几名安全专家值班、手工处理告警，将难以有效应对。

对此，周鸿祎认为，未来网络安全攻击会向智能化发展，防守也必须实现智能化。过去，一名顶级安全专家十分稀缺，但智能体一旦学会某种安全能力，就可以被复制成上千个同时工作，安全能力第一次可以像算力一样实现规模化供给。

他分析，这会给防守方带来将安全防控逻辑前移的机会。对具体企业而言，可通过智能体7×24小时不断测试、主动探测，把潜在风险提前暴

露并做好预警；引入安全智能体之后，大量无效告警会被自动过滤，真正需要人工处理的安全事件大幅减少，安全团队便能将精力集中在最关键的风险处置上。

推理算力决定智能体能否走多远

智能体的普及、安全的攻防对抗，都离不开推理算力的支撑。

智能体的落地，要求算力发展重心从训练转向推理。周鸿祎认为，训练算力是AI发展的重要基础，但推理算力决定着智能体能否真正进入企业业务流程。

对此，他打了一个直观比喻：训练像培养一个专家，而推理更像让这个专家每天到岗开展工作。训练算力在模型研发阶段固然关键，且未来仍有提升空间，但从应用层面看，下一阶段更大的增量空间在推理算力领域。只要智能体开始承担真实的业务流工作，就会持续消耗推理算力，且这类需求将呈持续增长态势。

周鸿祎表示，优化推理算力布局，将有效降低中小企业使用AI的门槛。目前，很多中小企业并非不想用AI，而是用不起、用不好。只有推理成本降下来、推理能力普及开来，智能体才能真正融入企业业务流程，“人工智能+”才能真正落到产业发展实处。

“如果推理算力供给更充足、成本更低，企业就可以更容部署自己的智能体，让AI真正参与到核心业务流程中。”周鸿祎说。■

全国政协委员、吉利控股李书福：要推动电车专业进大学

时代周报记者 武凯 发自北京

2026年全国两会期间，全国政协委员、吉利控股集团董事长李书福聚焦绿色交通、智能汽车学科建设与无障碍出行三大领域，提交了三份提案。

这三份提案分别是《关于推广甲醇电动货车保障运力及“双碳”目标实现的提案》《关于加快设立“智能电动车辆”一级交叉学科的提案》《关于加快推进城市无障碍出租车服务体系的提案》，聚焦推动汽车产业高质量发展、助力民生福祉提升。

在第一份提案中，李书福表示，我国正加快构建绿色低碳、安全高效的现代综合交通运输体系。但长期以来，以柴油内燃机为主导的传统运输方式在支撑经济社会运行的同时，也带来了高能耗、高排放、高污染等突出问题。

“推动交通运输动力源结构优化，实现经济、清洁、高效的能源转

加快设立“智能电动车辆”一级交叉学科，系统地培养具备多学科深度融合与创新能力的复合型高端人才。

型，已成为落实“双碳”目标、保障能源安全、提升物流效率的关键任务。”李书福认为甲醇电动营运货车经济环保、补能便利且适于北方寒冷地区及400公里以上中长途货运场景，可作为该领域绿色转型的重要路径之一。

因此，李书福建议主管部门在交通运输领域优先推广甲醇电动营运货车，提高应用比例；在高速公路

服务区、省道干线等重点物流通道沿线布局甲醇加注设施，打造绿色低碳货运示范走廊，为实现交通运输领域“双碳”目标提供有力支撑。

在加快设立“智能电动车辆”一级交叉学科方面，李书福认为，我国汽车产业面临复合型创新人才严重短缺、前瞻性原始创新支撑乏力、传统学科知识体系难以覆盖产业技术革新所需的跨学科内涵等难题，导致人才培养与产业需求出现结构性错位，人才“再培养”成本巨大。

因此，他建议加快设立“智能电动车辆”一级交叉学科，系统地培养具备多学科深度融合与创新能力的复合型高端人才，如目录内设立智能电动车辆一级交叉学科、以一级学科为抓手深化产教融合、推进复合创新人才培养等。

“（要）确保人才培养紧密对接产业前沿动态与技术需求，并形成‘产业需求牵引学科发展，学术创新赋能产业升级’的良性循环，增强整个产业链的核心竞争力。”李书福称。

社会与民生方面，李书福建议我国加快推进城市无障碍出租车服务体系的建设和。

据了解，随着我国人口老龄化加速和残疾人权益保障意识提升，无障碍出行已成为城市公共服务体系的重要组成部分。目前，我国多个城市在无障碍出租车服务方面仍存在供给不足、运营困难、政策支持不够等问题，难以满足老年人、残障人士等特殊群体的出行需求。

“推进无障碍出租车服务体系建设，是落实《无障碍环境建设法》、推动城市精细化治理的重要举措；是应对老龄化社会、实现‘共同富裕’的民生工程；是提升城市文明形象、构建全龄友好型社会的必然要求。”李书福称。

围绕这个话题，李书福建议我国可以从强化国家层面政策引导与标准建设、建立多元化资金支持机制、推动运营模式创新与数字化转型、加强司机培训与服务体系建设、鼓励车辆技术研发与产业支持等方面着手。

聚焦新质生产力 全国人大代表建言加快构建全国统一的换电标准

时代财经 贺晴

2026年全国两会期间，全国人大代表，广汽集团党委书记、董事长冯兴亚紧扣新质生产力、科技创新、民生保障等核心议题，为汽车产业高质量发展与社会民生改善建言献策。

他提交的多份建议既聚焦“标准出海”、换电模式等产业“硬骨头”，也关注自动驾驶、低空经济等新兴产业，以及全龄友好型出行生态、完善农村新能源汽车市场生态等百姓“身边事”。

冯兴亚认为，产业高质量发展的最终目的，是把发展成果不断转化为民生福祉、提升人民生活品质。践行国家“在增进民生福祉中实现共同富裕”的发展理念，冯兴亚的建议兼顾农村新能源汽车市场生态、老年群体出行等民生重点。

“农村市场是全国统一大市场的战略腹地与国内经济大循环的关键引擎。激活农村新能源汽车市场，不仅能提升农村居民的通行便利、助力节能减排，更能为经济增长注入新动

能。据测算，若2030年农村新能源汽车渗透率达到50%，消费市场规模将达万亿元级。”冯兴亚表示。

他同时提到：“在实际过程中，我们发现很多农村老百姓不是不想买（新能源汽车），而是面临充电网络稀疏且快充桩少、售后网络建设滞后、维修服务保障不足、收入与金融支撑乏力等问题。”

冯兴亚建议，通过完善农村充换电网络、推动下沉服务网点建设、加大对农村汽车消费支持等措施，构建更完善的农村新能源市场生态，通过补能设施建设、售后保障强化与消费支持，激活乡村消费新动能。

据悉，广汽从2025年下半年开始推进渠道下沉，到2026年计划新增600家全品牌体验店，实现全国90%以上县域市场覆盖，让更多用户享受优质产品与服务。

面对我国3.23亿老年人口的出行需求得不到全面满足的问题，冯兴亚建议推行“数字包容+人工兜底”的出行服务模式，推动出行类应用程序优化“老年模式”，同时加快推进

适老化公共设施配套建设。

在新能源汽车发展方面，冯兴亚则围绕换电、自动驾驶、汽车出海、飞行汽车等提出多份建议。

当前，换电模式凭借高效的补能优势已进入规模化发展初期，冯兴亚建议加快构建全国统一的换电标准，加强换电站运营补贴与要素保障，统筹全域换电网络布局，健全车电分离制度框架，通过强化顶层设计，促进换电模式真正形成规模效应。

在自动驾驶领域，冯兴亚建议加快完善自动驾驶相关法律法规，构建全国统一的标准与测评体系。

目前，在自动驾驶及Robotaxi领域，广汽集团通过自研+生态合作+平台运营的全栈布局，已形成L4级前装量产能力与规模化商业运营成果。

此外，冯兴亚在建议中指出：“我国低空经济核心产业市场规模已突破6000亿元，产业发展具备了一定的基础条件和资源支撑，但整体仍处于起步阶段。”他建议强化规划统筹，制定低空经济发展“十五五”规划，编制低空数字空域图，构建“干一支一

末”低空航线网络，打造长三角、粤港澳等城市群低空走廊等。

目前，广汽孵化的飞行汽车品牌高域GOVY已建成广州工厂，计划2026年3月实现首架机下线。适用于城市内部或短途低空出行的多旋翼飞行汽车GOVY AirCab已获得近2000架客户订单，正在进行适航审定，预计2026年年底取证并开启交付。

在汽车出海方面，我国汽车出口连续三年稳居全球第一，2025年出口量达709.8万辆。而针对出海过程中出现的全球标准各异，抬高合规成本，以及国内标准国际话语权弱、国内企业标准不够统一等问题，冯兴亚提出通过构建出海合规服务体系、推动中国标准与国际接轨、强化国内企业标准协同统一等举措，加速技术优势向出口竞争力转化，并形成产业出海合力，助力我国实现从“出口大国”向“全球产业引领者”的跨越式发展。

冯兴亚认为，产业高质量发展的最终目的，是把发展成果不断转化为民生福祉、提升人民生活品质。

50 % >



记录时代 创造价值

春秋假也写进了政府工作报告 打出激活消费“组合拳”

时代财经 吴嘉敏 黎倩

“带薪错峰休假”，写进政府工作报告了！

3月5日，政府工作报告在介绍2026年政府工作报告任务时提出，支持有条件的地方推广中小学春秋假，落实职工带薪错峰休假制度。

这并非官方首次释放春秋假制度相关信号。2025年9月，商务部等9部门印发《关于扩大服务消费的若干政策措施》，当中提出优化学生假期安排，探索设置中小学春秋假，相应缩短寒暑假时间，增加旅游出行等服务消费时间。

今年政府工作报告将中小学春秋假与职工带薪错峰休假同步部署，打出了“时间+资金+场景”提振消费的组合拳。艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对时代财经表示，这是时间

供给、消费场景和家庭出行的多重释放，是扩大内需的重要抓手。

实际上，该政策回应了“孩子放假家长没空”的痛点，有效激活家庭消费。张毅进一步表示，春秋假可将黄金周集中式消费拉长为全年常态化消费，带动文旅、餐饮、零售等体验式服务消费升级。

从地方实践来看，春秋假已展现出强劲的消费带动力。2025年11月，浙江全省推行中小学春秋假，假期经济效应迅速传导至文旅市场。

据新华财经报道，中国铁路上海局集团有限公司数据显示，2025年11月12日至25日浙江秋假期间，浙江省铁路完成发送旅客1137.7万人次，同比增长22.1%；售出儿童票75.1万张，为2024年同期的5.6倍。

四川作为首个全省推行秋假的西部省份，同样交出亮眼成绩。据红星新闻报道，多个OTA平台数据显

示，2025年秋假期间，四川景区门票、机票、酒店等预订量全面增长，多地旅游产品预订搜索热度同比涨超50%。

秋假是学校在秋季设置假期，一般安排在11月，常与周末形成约5天的小长假；春假则多在3月底至4月初。目前，杭州市自2004年起率先探索中小学春秋假制度；2025年，浙江、四川实现全省覆盖，广东、湖北、陕西等省份的部分城市也已落地。2026年，江苏和安徽多地也相继宣布推行中小学春秋假制度。

业内人士指出，自2023年以来，国内文旅及节假日消费持续火爆，增加假期对拉动内需具备极强的激活作用。落实春秋假与带薪错峰休假，既能降低经济对外贸、投资的依赖，也能优化内需结构，为消费增长提供长期支撑。

张毅预判，若2026年该政策落

地，假日消费结构将迎来深刻变化：时节上，从过去的三大黄金周，转向全年多节点错峰出行，春秋季有望成为新的消费旺季；客群上，家庭亲子研学群体在文旅消费中的占比将大幅提升，成为核心驱动力；产品上，以文旅、研学、康养等体验式为主的服务型消费将大幅提升，推动产品体验的结构优化。

去哪儿大数据研究院研究员杨涵则向时代财经分析指出，更多的错峰灵活放假制度，结合对父母陪休制度的支持与保障，有望形成“亲子错峰游”新趋势。

春秋假不仅带动文旅消费，更引发场景化、服务消费升级的系列连锁反应。从机票酒店、热门景点的爆单，到博物馆等研学产品走俏，这份春秋假成绩单，不仅意味着以家庭为单位的文旅消费有望持续升温，更从扩大内需层面带动线下消费复苏。■

全国人大代表、盐津铺子董事长张学武： 制度创新让老风味走进新日常

时代财经 吴嘉敏 黎倩

2026年全国两会期间，老字号的年轻化转型成为消费领域的热议话题。

第十四届全国人大代表、盐津铺子食品股份有限公司董事长张学武将携多项建议参会，内容覆盖食品产业高质量发展、农民养老金保障等领域。

身处竞争激烈的零食行业，盐津铺子作为“休闲零食自主制造第一股”，提出老字号与新消费融合的实践路径。其与六必居合作的麻酱魔芋零食，切入零食量贩与校园渠道，Z世代消费者占比超50%，上市16个月单月销售额便突破1亿元，成为老风味年轻化的典型案例。

数据显示，当前“90后”已是购买老字号最多的群体，“00后”下单增速位居各年龄段之首，年轻世代的文化认同消费迎来结构性爆发。在张学武看来，老字号的品牌年轻化绝非简单的潮流嫁接，全国1450家老字号中，真正能引领消费风尚、实现高质量增长的不足三成，多数仍陷入“有品牌、弱增长”的困境，供需两端

的共振潜力因协同机制缺失未能充分释放。

“爱马仕、路易威登是西方老字号，雀巢、龟甲万为食品领域常青标杆，它们的核心共性是不把自己定位于‘旧物’，而是以持续创新定义时代标准。”张学武直言，我国老字号对接新消费存在四大结构性堵点：协同合作缺制度支撑，风味确权、收益分配无统一规范，国有老字号品牌授权遇“不敢授、不会授、授不动”难题；风味资产与高频消费场景脱节，多集中于家庭烹饪、节庆礼赠等低溢价场景；工艺价值与消费体验断裂，非遗工艺仅作展示，未转化为可体验的现代消费场景；“在地风味”国家信用供给不足，现有制度只重防伪、缺乏品质分级，推高消费者决策成本。

针对上述问题，张学武提出系统性解决方案，核心是以制度创新打通老字号与新消费的协同壁垒。他建议，由商务部牵头建立“母体风味”资产确权与授权交易制度，明确经典风味的无形资产属性，推广“风味授权费+销售分成”模式，并总结盐津铺子与六必居的合作经验，形成可复制的标准合同范本。同时，他建议由国

张学武还建议，构建类似法国AOC体系的“中华在地风味”品质分级认证体系，以国家信用降低消费者决策成本。

资委牵头开展“老字号风味合伙人”试点，允许国有老字号以风味资产作价入股新消费企业，在赋予创业团队运营自主权的同时，保留老字号的品质“一票否决权”。

在场景融合与品牌赋能方面，张学武提出双路径策略：一方面将老字号体验空间嵌入北京中轴线、成都宽窄巷子等高流量文旅动线，配套“在地风味护照”数字化打卡机制，实现体验流量向消费复购的转化；另一方面，推行“低门槛授权+原产地绑定”的IP开放生态，让新消费企业免费使用老字号IP的同时，采购其核心原料，实现品牌与产业的双向赋能。

同时，张学武还建议，构建类似法国AOC体系的“中华在地风味”品质分级认证体系，以国家信用降低消费者决策成本，引导行业从“低价内卷”转向“品质竞争”。

此外，张学武在《加快食品行业“人工智能+”转型发展的建议》中提到，人工智能技术的赋能将成为老字号转型的重要推手。当前AI配方模拟、风味量化分析等技术在行业内普及率不足10%，而长沙正依托产业集群优势打造全球休闲食品研发中心，搭建的四维大数据分析体系可精准研判Z世代消费需求，为老字号风味的创新转化提供数据支撑。

2025年，我国社零总额首次突破50万亿元，内需亟待激发新动能，中华老字号作为平均“年龄”超145岁、拥有1200余项非遗、2024年实现营收超2万元的“品牌富矿”，是拓展内需极具战略价值的存量资产。

张学武表示，通过制度创新打破协同壁垒，让新消费企业的创新活力与老字号的文化底蕴双向奔赴，必将让更多老风味融入新日常，成为“十五五”时期内需增长的新引擎，为消费市场注入持久的文化与产业活力。■

加快高水平科技自立自强 引领发展新质生产力



酒企疯狂“踢球”：仰韶冠名中超球队 今世缘再押注“苏超”

时代财经 梁争誉

绿茵场正成为地方酒企“刷脸”的新阵地。

3月4日，在中超2026赛季河南俱乐部彩陶坊队出征仪式上，河南足球俱乐部与仰韶酒业签约，球队将以“河南俱乐部彩陶坊队”之名征战中国职业足球赛场。

酒企押注足球赛事不是新鲜事。2025年，江苏省城市足球联赛（以下简称“苏超”）爆火，本土品牌洋河股份、今世缘喜提“泼天流量”。2025年8月，五粮液成为2026FIFA世界杯官方联名产品。2024年2月，洛阳杜康牵手河南足球俱乐部。泸州老窖旗下国窖1573也曾两度与FIFA世界杯“碰杯”。

“白酒企业尤其是省级龙头押注地方足球，本质上买的是主场情绪和地域认同，能够在短期内迅速提升品牌在本地市场的亲和力与曝光度。”白酒行业分析师蔡学飞向时代财经表示。

一个更现实的问题在于，酒企在绿茵场边获得的高曝光能否真正转化为销售增长，正成为业内关注的焦点。

冠名河南队，“河南酒王”冲击百亿元目标

在河南这个白酒市场规模超过600亿元的消费大省，全国名酒几乎都将其视为重要阵地。而冠名河南足球俱乐部，则被外界视为仰韶酒业强化本土市场影响力、进一步争夺话语权的重要一步。

仰韶酒业诞生于河南渑池，品牌于1952年创立，是一家民营股份制企业。作为近年来快速崛起的豫酒代

表，仰韶酒业在河南本土市场持续扩张，逐渐接过“河南酒王”的头衔。

河南省酒业协会发布的《2023年河南酒类行业市场发展报告》显示，2023年河南白酒流通市场销售额达668.19亿元，市场上活跃的白酒品牌数量约4000个。

在激烈的市场竞争中，“河南酒王”的位置也几经更替，本土酒企宋河酒业、张弓酒、仰韶酒业等都曾获得这一称号。

2019年，仰韶酒业销售额首次突破20亿元，并在2023年跨过50亿元门槛。《2023年河南酒类行业市场发展报告》指出，仰韶酒业连续多年“一家独大”，连续三年销售额超过30亿元，在本地初步具备与剑南春、洋河、习酒等全国名酒竞争的实力。

跨过50亿元关口后，仰韶酒业在2024年誓师大会上提出“冲刺百亿、跻身白酒第一阵营”的目标，并同步启动全国化战略，聚焦郑州、深耕河南、布局全国、开拓海外。

根据仰韶酒业披露的信息，截至2025年年末，其核心产品彩陶坊已进入新疆、湖北、山东、陕西、海南、广东等7个市场，覆盖超过20个核心城市；海外市场方面，彩陶坊已出口至澳大利亚、韩国、刚果（金），并再次进入老挝、肯尼亚、阿联酋等国家，累计进入全球17个国家。

不过，要实现百亿元目标，仰韶酒业仍需面对竞争激烈的河南市场。

河南省酒业协会发布的数据显示，河南消费者一年喝掉的600多亿元白酒中，约有80%来自省外品牌。2023年河南白酒市场流通销售额排名前五的品牌分别为贵州茅台、五粮液、剑南春、习酒和仰韶，仰韶是唯一进入前五的本土品牌。

与此同时，本土酒企之间的竞争同样激烈。2023年，包括仰韶、杜康、宝丰、宋河、赊店等全省16家地产酒骨干企业的市场销售额合计达到113.89亿元，同比增长20.59%。

在这一背景下，通过冠名河南足球俱乐部提升品牌声量、进一步巩固本土市场份额，成为仰韶酒业的一步营销棋。

值得注意的是，在2025年誓师大会上，仰韶酒业并未披露2024年具体营收数据，也未公布新的年度营收目标，其冲刺百亿元的进程仍有待观察。

押注足球营销，酒企声量暴涨变现不易

在酒业营销版图中，足球场正在成为品牌争夺声量的重要阵地。

蔡学飞表示，白酒企业偏爱足球，本质上是消费人群高度重叠所致。足球观众以男性为主、年龄跨度较大，同时具有强烈的地域归属感与集体热情，这与白酒核心消费群体高度契合。“赞助家乡球队，能直接、高效地触达并凝聚这批有消费力的本土中坚力量。”

近年来，这种结合在地方足球赛事中尤为明显。2025年5月开启的苏超火爆全网，成为白酒品牌争相布局的营销舞台。

作为官方战略合作伙伴，今世缘旗下国缘V3成为苏超2025赛季唯一的白酒赞助商。2026赛季，国缘V3继续冠名苏超。该公司管理层表示：“希望V3能在规模放量 and 结构引领上发挥更大作用。”

另一边，苏酒代表企业洋河股份也借势“苏超”进行文旅联动。2025年6月宿迁队主场比赛期间，洋河推出“跟着苏超免费游宿迁”活动，盐



在河南这个白酒市场规模超过600亿元的消费大省，冠名河南足球俱乐部，被外界视为仰韶酒业强化本土市场影响力的重要一步。

城籍球迷凭身份证可免费游览13家景区，其中包括洋河酒厂和双沟酒文化旅游区。

在河南，洛阳杜康过去两个赛季曾冠名河南队，见证球队在2025赛季历史性闯入足协杯决赛并获得亚军。随着杜康两年合作结束，仰韶酒业在2026赛季接棒成为新的金主。

不过，球赛带来的巨大曝光，是否能够直接转化为销量，仍然存在争议。

以今世缘为例。根据Wind统计数据，2025年第二季度，今世缘实现营收18.52亿元，同比下降29.69%，环比下降63.68%；实现净利润5.85亿元，同比下降37.06%，环比下降64.44%。上年同期，这两项指标同比均保持双位数增长。

在投资者调研中，今世缘管理层表示，苏超合作项目对品牌建设产生了积极影响，通过“第二赛场”等营销活动实现约5000万元销售额。管理层也坦言，受消费环境变化影响，国缘V3销量同比有所下降。

据第一财经报道，今世缘证券部门曾表示，2025年第二季度业绩变化主要受行业整体低迷影响。“苏超提升了品牌曝光度，但并不直接带动销量，如果没有苏超带来的流量，情况可能会更差。”

在当前白酒行业深度调整背景下，体育营销的价值更多体现在长期品牌建设而非短期动销。

蔡学飞认为，相比啤酒品牌，白酒的足球营销核心目的不是追求“即时转化”，而是进行“场景占位”和“情感投资”，其转化路径更长、更间接，但效用深远。

2001年，金六福借助米卢与中国男足打入世界杯的历史时刻迅速走红。近年来，国窖1573长期与中国足球合作，持续强化其“国字号”品牌高度，这对维系商务宴请市场的首选地位至关重要。

足球营销的风险同样明显。蔡学飞指出，首先，体育营销效果与球队成绩高度绑定，输赢口碑存在巨大不确定性；其次，足球赞助往往需要长期、持续投入，对企业现金流和营销耐心都是考验。

“让全世界通过足球这扇窗看到昂扬的河南，让全国人民通过仰韶这杯酒品味厚重的中原。”对于赞助河南队，仰韶酒业集团董事长侯建光表示。

冠名带来了声量，而仰韶酒业能否借助此次营销奔向百亿元，仍有待时间和市场给出答案。□

打工人捧红东北麻辣烫“老三” 刘文祥要和杨国福们抢生意

时代财经 李馨婷

汇集了杨国福、张亮两大行业巨头的“麻辣烫省”黑龙江，又跑出了一个网红品牌。

近日，短视频创作者周小闹在《饭店寒假工》系列中塑造的爆款角色“紫薯精”，因魔性台词“如果全世界都指责你，我就带你去吃刘文祥”，意外带火“刘文祥麻辣烫”。

据媒体报道，因为意外爆火，“周小闹”全网账号30天涨粉421万，其中仅抖音账号就涨粉272万，累计粉丝量逼近5000万。截至3月6日，“周小闹”抖音账号粉丝突破2300万。

而承接了泼天流量的刘文祥麻辣烫，近日门店的流量也迎来了全面井喷。

3月5日傍晚，时代财经走访深圳宝安一家刘文祥麻辣烫，店员告诉时代财经，因为“紫薯精”的热度，门店涌进大量订单，门店出餐压力极大。“现在门店还有60个订单没出餐，我们已经暂停了所有外卖平台接单，得先把订单处理完，不然骑手全堵在屋里。”

等候取餐的外卖员则告诉时代财经，因为短视频流量带动，农历新年假期后，刘文祥麻辣烫生意爆火。“这家店日订单量有500~600单，附近另一家刘文祥，一天甚至接了1000多单。最近我们都不敢接刘文祥的订单了，等太久，送餐都要超时。”

官方资料显示，刘文祥麻辣烫成立于黑龙江省佳木斯市桦南县，主营“东北老式黏糊大碗麻辣烫”。而在本轮流量爆发之前，刘文祥麻辣烫已悄悄成为业内的“全国老三”，门店数量仅次于麻辣烫赛道两大巨头杨国福麻辣烫与张亮麻辣烫。

学校旁起家，网红麻辣烫人均21元

刘文祥麻辣烫由刘文祥夫妇创立，前身是黑龙江省佳木斯市桦南县二中附近的“满街香大碗麻辣烫”。凭借混合了香辣汤汁与麻酱的“黏糊”口感在当地小有名气。2018年，“刘文祥”品牌正式注册成立。

刘文祥麻辣烫近期的突然走红，直接推手是东北短视频创作者“周小闹”的系列作品。早在“紫薯精”之前，周小闹就已经靠一系列短视频积累了相当的人气基础。被带火的刘文祥麻辣烫，则出自周小闹的《饭店寒假工》系列。

该系列里有一个被网友戏称为“紫薯精”的角色孙晓晓。孙晓晓穿着松松垮垮的紫色工作服，干活笨、爱哭、爱用锅给同事，还爱吃刘文祥麻辣烫。在短视频语境下，“紫薯精”的人物设定引发了众多打工人的共鸣。而视频中“如果全世界都指责你，我就带你去吃刘文祥”的魔性台词，更是让人记忆深刻。

不过，早在“紫薯精”之前，刘文祥麻辣烫就已经逐渐在社交媒体上走红。

过去几年，刘文祥麻辣烫在社交媒体上主要作为小众地域特色店被讨论，被打上了“东北特色美食”的标签。到了2025年，随着“黏糊麻辣烫”品类走红，各路博主针对刘文祥麻辣烫推出“美食攻略”，刘文祥麻辣烫的人气也被进一步推高。

更重要的是，刘文祥麻辣烫还有一个突出优势：性价比高。

窄门餐眼显示，刘文祥麻辣烫的人均消费为21元，这一价位对打工人相对友好，而杨国福麻辣烫和张亮麻辣烫的人均消费分别在25~26元之间。麻辣烫爱好者Alice告诉时代财经，按自己常点的几样食材搭配，在刘

文祥麻辣烫只要花15元左右，“而同样的食材，在杨国福和张亮起码要花18~20元。”

在消费者认知仍以经济实惠为核心的麻辣烫赛道，性价比无疑是品牌立足的关键。因此，社交媒体上，刘文祥麻辣烫也被称为“大学生最爱的麻辣烫”。

走红后暂停加盟，去年开店超800家

目前，刘文祥麻辣烫已稳居连锁麻辣烫行业门店数量第三。

官方资料显示，截至目前，杨国福麻辣烫和张亮麻辣烫全球门店数量分别为近7000家和超6000家，在麻辣烫赛道位列第一与第二，而刘文祥则以超2800家店的数量位居行业第三。

同样出身于“麻辣烫省”黑龙江，刘文祥麻辣烫的成立时间远比两位“老乡”晚。杨国福麻辣烫和张亮麻辣烫品牌分别成立于2007年和2008年，而刘文祥麻辣烫到2018年才正式成立品牌。

刘文祥麻辣烫这几年扩张速度较快。窄门餐眼显示，2023—2025年，品牌新开门店数量均超过500家，其中，2025年，刘文祥麻辣烫开店数达到809家。

尽管门店规模与前两名仍有差距，但刘文祥麻辣烫的门店在一线与新一线城市的占比最高。窄门餐眼显示，刘文祥麻辣烫在一线与新一线城市的门店占比为36.33%，而杨国福麻辣烫和张亮麻辣烫的门店占比分别为26.81%和24.81%。

在头部品牌市场地位稳定的赛道中，作为一个新品牌，刘文祥得以快速拓店，有赖于其更具辨识度的产品，以及宽松的加盟政策。

杨国福麻辣烫和张亮麻辣烫都主打骨汤底，而刘文祥麻辣烫则以重

口汤底和大量的麻酱著称，产品以“黏糊”口感在社交媒体上打出辨识度。

加盟标准方面，以一线城市为例，加盟刘文祥麻辣烫首年需缴纳的费用为3.1万元，杨国福麻辣烫首年需缴纳的费用为21667元。

但在具体管理标准上，两个品牌则呈现出明显差异。

杨国福麻辣烫的加盟体系更为标准化，装修由总部统一设计、指定施工方，调味料类、预包装食品类、冻品类必须在公司统一订购。而刘文祥麻辣烫则相对宽松，加盟商仅需按公司模板自行装修。食材方面，仅底料、调味料及几款东北特色面条需从指定经销商采购，其余食材均由加盟商自行采购。

松散的加盟管理方式虽然给了加盟商灵活采购、节省成本的空间，从而为刘文祥麻辣烫招徕了大量加盟商，但隐患也随之而来。

最直观的体现便是品牌形象的混乱。当前市场上，至少同时存在三种不同的刘文祥麻辣烫的Logo版本。社交媒体上，甚至有网友专门总结出“看Logo选店”的攻略。同时，供应链缺乏管理与标准化，也让刘文祥麻辣烫长期被消费者诟病口味参差不齐，甚至食材不新鲜。

而“紫薯精”带来流量的同时，也将刘文祥麻辣烫粗放管理的压力推到了台前。面对蜂拥而至的订单，刘文祥麻辣烫近日发布通知，为确保加盟商运营服务质量、保障品牌口碑，自3月2日起至4月3日暂停接收新的加盟咨询。

麻辣烫是个长青品类，但能否一直活下去，取决于能不能把标准化这门功课补上。对刘文祥麻辣烫来说，当“紫薯精”带来的流量高峰过去后，真正的考验才刚刚开始。□



官方资料显示，截至目前，杨国福麻辣烫和张亮麻辣烫全球门店数量分别为近7000家和超6000家，在麻辣烫赛道位列第一与第二，而刘文祥则以超2800家店的数量位居行业第三。

CONSUMPTION · 消费

一年卖了超260亿元 昂跑还要和lululemon抢中产

时代财经 周嘉宝

继始祖鸟和lululemon之后，昂跑也在不断圈粉中国中产。

3月5日，昂跑(On)中国最大的旗舰店在深圳万象天地开幕。这家创立于2010年的瑞士运动品牌，自2018年进入中国市场已入驻30多个城市，开出超80家门店，并计划在2026年将门店数开到100家。

去年，昂跑在亚太区域狂飙，中国市场是其重要引擎，昂跑亚太区域净销售额同比增长96.4%至5.11亿瑞士法郎；带动全年净销售额同比增长30.0%至30.14亿瑞士法郎(约合人民币266亿元)，首次突破30亿瑞士法郎大关。

2021—2025年，昂跑净销售额从7.25亿瑞士法郎一路猛增至30.14亿瑞士法郎，增长超300%。在耐克等传统运动品牌增长乏力的背景下，这个靠镂空鞋底闯出名堂的瑞士品牌，还悄无声息地杀入了lululemon的腹地。

“中产把昂跑当作足力健”

“运动鞋均价1000元以上”“华尔街和硅谷的精英都在抢着穿”，无论是定价还是受众群体，昂跑都与高端的身份标签深度绑定。

在中国市场，昂跑Cloud 6男款休闲运动鞋标价1090元，防水款标价为1290元；在美国市场，对应售价分别为160美元和180美元，远高于耐克、阿迪达斯等大众运动品牌的主力价格带。

昂跑CEO Martine Hoffmann在各个场合都强调过品牌的“高端感”，他曾在一次采访中说道：“成为

全球最顶尖的高端运动品牌是昂跑的愿景，对客户而言，高端不仅仅是口号，更是一种情感体验和身份象征。”

为维持高端定位，昂跑与奢侈品牌罗意威的联名系列已进入第五个年头，成为全球年轻消费者追捧的对象。昂跑管理层在3月3日的业绩交流会上透露：“我们刚刚推出第八波产品，其中Cloudsolo售价750美元(约合人民币5100元)。在这一高端价格点上，我们看到持续且强劲的需求。”值得一提的是，昂跑几乎不打折。

昂跑之所以能与中产群体深度绑定，最标志性的莫过于网球天王罗杰·费德勒(Roger Federer)的加盟。2019年，费德勒以超5000万美元的投资加盟了昂跑，不仅参与设计网球鞋系列THE ROGER，还深度参与品牌战略。

无时尚中文网创始人唐小唐对时代财经指出：“在健康追求和运动表现方面，人们也需要一个东西来证明自己，昂跑就是一个身份象征。它象征的不是你多有钱，而是你有多健康、多自律。”

不过，时代财经注意到，真正穿昂跑的人或许没那么爱跑步。

“店里都是年龄偏大，看起来不太做运动的贵妇姐姐。”菲林(化名)是昂跑的资深消费者，但她坦言自己日常没有跑步习惯，“我关注了很久的博主穿了，我也试着去买了一双。它配西裤、配牛仔裤都可以，就一直穿着了。”

社交平台上，“中产把昂跑当足力健”“昂跑搭商务装，出差少带一双鞋”的类似说法比比皆是。一名北美体育运动行业从业者对时代财经说：“穿

昂跑的，大多是金融圈的中产形象。”

如今，穿昂跑的精英名单还在不断拉长。英国凯特王妃、高瓴资本创始人张磊、京东创始人刘强东、小米创始人雷军都曾上脚，周杰伦也在社交平台上多次晒出网球场上的昂跑穿搭。

要和lululemon抢生意

过去十年，昂跑用一双跑鞋逐渐征服全球中产，但要成为最顶尖的高端运动品牌，仅靠鞋类产品显然不够。

重演瑜伽头部品牌lululemon的商业路径，或许是昂跑未来十年的发展方向。

过去几年，瑞银、摩根士丹利、高盛发布的报告，就反复将昂跑与lululemon对比。“昂跑和lululemon，本质上都是高端中产用户的大型聚合体。”唐小唐认为，它们的用户大部分都并非严肃的硬核运动者，重合度很高，“两者都把运动当成一种高端生活方式在卖。”

早在六年前推出费德勒联名鞋时，昂跑管理层就反复强调“All day wear”的全天候穿着概念。这与lululemon创始人Chip Wilson早年提出的理念相似：一条瑜伽裤，可以穿着去运动、去爬山、去派对、去上班。

2018—2019年，lululemon启动全品类多元化战略，杀入男装、鞋履和多运动场景。三年后，昂跑管理层也喊出“不止于跑步”的口号，把触角伸向服饰、网球、训练等全场景产品矩阵，还将服饰定位于“第二增长引擎”。

如今，两家品牌直接的碰撞，已在货架和商场上演。

昂跑鞋类主力产品价格

在1000~2000元区间，服装在800~1500元；lululemon跑鞋定价多在1380元，瑜伽裤、运动内衣、外套等服装主力价位也落在800~2000元区间。几乎处于同一价格带。

尽管昂跑的门店数量和lululemon相比仍然落后，且不完全通过DTC直营渠道进行销售，但两者在渠道上高度重合。一线城市是两个品牌的布局重点。其品牌官方渠道显示，目前，昂跑在广州有3家直营门店，分别位于IGC天汇广场、天环广场和太古汇；lululemon的广州门店也同样开在这三家商场，其还有两家开在聚龙湾太古里和白云机场。在上海，昂跑有13家直营店，包括闵行万象城、西岸梦中心、环贸广场等商场等，其中许多也是lululemon进驻的商场。

中国等新兴市场的爆发式增长，撑起了昂跑高增长的逻辑。2022—2025年，中国所在的亚太市场净销售额从0.8亿瑞士法郎大幅增长至5.11亿瑞士法郎，2023—2025年昂跑亚太市场净销售额同比增速分别为75.9%、84.5%和96.4%。

数据显示，2025年，昂跑服装销售额同比增长了68.2%，配饰销售额同比增长124.1%。

lululemon开始打折，昂跑加码开店

不过，作为昂跑的对标品牌，lululemon如今的日子似乎并不好过。

最新业绩指引显示，作为品牌核心市场，2025财年lululemon美洲市场收入预计同比下滑1%~2%，其中美国市场收入预期或同比下滑2%~3%。据Seeking Alpha，过去

一年lululemon的股价已跌去50%。与此同时，lululemon的折扣活动也变得越来越频繁。

值得一提的是，在销售额持续增长的同时，昂跑的净利润也出现了下滑。2025年，昂跑净利润同比下降15.9%至约2.04亿瑞士法郎，净利润率为6.8%。

管理层解释：“利润率过高并非好事，如果利润率太高，可能意味着公司已经失去了创意方向，不知道该往哪花钱了。我们希望维持利润率的稳步增长，将多余的资金投入到品牌营销、团队建设和产品创新中。”

与此同时，昂跑对中国市场的野心毫不掩饰：2026年开到100家门店，中国市场占全球销售额的10%。服装和女性业务是昂跑明确的增长方向。

年轻的昂跑在供应链、研发、创新上疯狂“补课”。过去五年，昂跑的研发团队规模扩大了10倍，在昂跑苏黎世实验室，有超过400名专家、运动科学家与AI工程师。

2021年，昂跑在纽约证券交易所上市。如今，昂跑市值已约140亿美元，约合人民币千亿元。

站在2026年，昂跑正处在一个微妙的位置：规模已突破30亿瑞士法郎，增速依然可观；中国市场高歌猛进，但无论是跑鞋还是运动服装，市场的竞争都日益白热化；服装和女性业务增长迅速，但距离成为第二支柱还有距离。

从一双跑鞋到多元品牌，从欧美市场到全球布局，昂跑正在重演lululemon的成长故事。但它能否避免lululemon后来的增长陷阱仍待观察。在争夺中产的钱包这场战役中，昂跑才刚刚拿到入场券。■

深圳品牌西进成人礼：28万支防冻睫毛胶水在拼多多跑通偏远地区“最后一公里”

时代周报记者 刘婷 发自上海

在深圳横岗万汇城4层的办公楼里，90后创业者胡波正举着一支不锈钢挑棒，反复拉拔着器皿里的一丝透明胶液。

对于绝大多数美妆品牌来说，这可能是一项冗余的实验。但对于他来说，细微的配方改良，决定了一支胶水能否跨越4000公里，送达西藏阿里或内蒙古呼伦贝尔的女孩手中。

当胡波创立的美妆工具品牌筱梳，顺着拼多多“电商西进”的潮流毛细血管，出现在冰天雪地的西部女孩的化妆桌上时，一个关于生意增长的故事悄然拉开序幕。这不仅仅是订单的爆发，更是一个关于成本鸿沟消失后，新锐品牌如何重新定义偏远地区生活质感的故事。

百万元学费

胡波的创业起点，是无数深圳神话的诞生地——华强北。

2014年毕业后，学工商管理的胡波来到了这片创业热土。那时候，他代理数码3C品牌。电子产品的售后成本极其高昂，只要有一个屏幕出故障，那一单的利润就会被瞬间吞噬。

2020年，胡波决定跨界美妆工具赛道，却在起步时交了一笔价值百万元的人生学费。

当时，洗脸巾正值爆发风口，胡波锁定工厂，豪掷10多万元订了一大批货。然而，当货物堆积在仓库的时候，他彻底傻眼了。

“在数码行业，几十万元的货可能只占几个立方的空间，但洗脸巾却极占体积。”胡波回忆道。深圳的仓储费本就昂贵，那批洗脸巾迅速填满了整个库房，消防、管理、租金的压力接踵而至。



(专为西部高寒地区定制的防冻假睫毛胶水 陈以均/摄影)

更致命的是物流成本与平台溢价的脱节。在当时的传统电商平台上，为了卖出一包售价10多元的洗脸巾，他必须支付高昂的物流费，而单包物流费在缺乏议价权的情况下，几乎吃掉了所有利润。

“那时候真的是卖一包亏一包。”胡波意识到，自己不仅在行业认知上交了学费，更在物流效率上撞了南墙。

这次失败成了他品牌觉醒的转折点。他开始拆解大牌工具，寻找那些轻巧、高频且能通过极致工艺建立壁垒的细分品类。他不再满足于做一个搬运工，而是入股阳江的五金工厂，死磕每一枚粉刺针的打磨精度。

带着这种对品牌的执着与对物流成本的切肤之痛，胡波带着筱梳来到了拼多多。他敏锐地捕捉到了平台流量逻辑的公平性。“拼多多的推荐逻辑是看产品力、看转化率。这种算

法平权，对于我们这种想在细分赛道深耕品牌、死磕产品的商家来说，是难得的避风港。”

初战告捷让胡波看到了规模化的可能，但他很快发现，当订单从全国各地飞来时，新的瓶颈出现了：那些来自大西北、远超他想象的订单，正在考验着他刚刚建立起的成本模型。

跨越千里

在胡波的生意经里，2025年最深刻的转折，来自平台的一项基建式跨越：拼多多持续推动的“电商西进”政策。

长期以来，中国电商版图存在一个隐秘的鸿沟：西藏、内蒙古、青海等西部省级行政区中的很大部分区域，都是包邮的“禁区”。

“以前发往西部，物流时效慢，单票运费最高常要12元以上，甚至比货还贵。”胡波坦言。

随着拼多多全面加码“电商西进”，通过中转集运的模式以及二段运费减免的政策，胡波发现，物流的天堑终于被平台的技术和决心填平了。受益于此，胡波只需要把货发往西安等地的集散中心。每单平均快递费从原来的4.5元骤降至1.6元，降幅超过64%。2025年，他仅仅在西部地区的物流支出上就省下了140万元。

而这省下的140万元，又被胡波投入了用户体验的闭环里。

一个偶然的契机，胡波在后台看到零星几个来自西藏的投诉，说胶水收到后凝固了。他意识到，高寒地区的低温是美妆产品的克星。如果按照传统的生意逻辑，西部订单占比小，没必要为了这部分需求修改全线的配方。

但拼多多“电商西进”带来的订单激增，让胡波看到了西部的巨大潜力。他觉得既然物流成本降下来了，用户增多了，就必须解决他们的痛点。他要求工厂在配方中加入防冻成分，并反复进行零下20摄氏度的耐冻实验。

今年冬天，这款胶水在内蒙古呼伦贝尔等地卖爆了，单品累计销量突破28万支。此外，在“电商西进”政策的推动下，筱梳在西部六省区订单量同比增长215%。

“拼多多的政策帮我们省下了运费，我们就要把这些钱花在让包裹更有质量地送达这件事上。”胡波意识到，当物流不再是品牌扩张的死角，他欠缺的最后一块拼图，就是如何从一个“性价比爆款”跃升为成熟的品牌。

品牌复利

如果说“电商西进”解决了筱梳向外延伸的广度，那么挺进“百亿补贴”，则是胡波在向下扎根品牌

的深度。

2024年，胡波意识到，如果想让用户记住“筱梳”这两个字，就不仅仅是买一个实惠好用的工具，而是必须进入拼多多百亿补贴频道。

“在做数码代理时，我就深知‘背书’的重要性。而百亿补贴对于品牌商家来说，就是一张极具分量的信任入场券。”但这张门票并不好拿。平台对百亿补贴商家的筛选近乎苛刻：质量分必须长年稳居行业前列，品牌视觉必须高度统一，甚至还要考察每一单的售后响应速度。

为了达到百亿补贴的要求，胡波重塑了品牌视觉形象，把每一个包装盒、每一张说明书都打上了极具辨识度的品牌符号。2024年11月，筱梳正式入驻百亿补贴，结果是爆发式的：2025年，品牌销售额突破3200万元，同比增长187%，其中来自百亿补贴的贡献占比高达57%。

这种爆发不仅是数字的跳跃，更是品牌资产的复利增长。胡波发现，当物流成本通过“电商西进”被平摊，品牌信任通过“百亿补贴”被建立，而偏远市场竟也展现出惊人的忠诚度。

胡波表示，依托拼多多的基建红利，他从这一场西进的实验中，找到了走向全球的信心。他已经开始在海外注册商标，准备将这套在西部荒原练就的极致性价比逻辑，推向更广阔的全球市场。

从华强北的档口到在拼多多上打造品牌，胡波走了十年。

这十年，是中国电商从流量博弈转向价值回归的十年，也是中国制造通过品牌化，让每一个角落的消费者都能享受同等生活质量的十年。

胡波望向远方，他知道，那里的包裹正在翻山越岭。只要路通了，品牌就有了根。■

首提初婚初育住房保障 政府工作报告释放新信号

时代财经 林心林

2026年，房地产行业的政策导向正在发生一轮更偏向市场、更注重长期修复的深刻调整。

国家统计局数据显示，2025年全国新建商品房销售面积88101万平方米，销售额8.39万亿元，全国房地产开发投资约8.28万亿元，行业处于筑底修复阶段。

3月5日，政府工作报告用185个字清晰定调2026年房地产市场走向。其中，房地产主要内容放置在“更大力度保障和改善民生”以及“加强重点领域风险防范化解和安全能力建设”两项重点任务中，或将直接影响市场预期、居民购房决策以及整个产业链的复苏节奏。

与此同时，政府工作报告首次提出初婚初育家庭住房方面的相关保障，2026年需求端政策或将更加体现精细化和精准性。

从“止跌回稳”到“着力稳定”

“稳”，成为2026年房地产市场的关键词。

2026年政府工作报告中，房地产定调为“着力稳定房地产市场”。从2025年的“推动止跌回稳”转为“着力稳定”，政策重心从“救急”转向“常态化稳市”。

过去一年，房地产持续企稳向好。政府工作报告中提到，过去一年持续用力稳楼市，合理控制新增房地产用地供应，因城施策调减限制性措施；值得注意的是，“保交房”任务全面完成。

“‘保交房’任务全面完成的表述，是对自2022年以来行业‘烂尾楼’问题的重要回应和有力化解。”有房地产智库人士对时代财经指出。2025年10月，住房和城乡建设部在国新办新闻发布会上表示，全国已有750多万套“已售难交付”住房实现交付。

中指研究院发布的《2025中国房地产企业交付规模报告》显示，2025年，交付规模位列前三的分别是碧桂园交付17万套，中海地产交付13.32万套，保利发展交付13万套。

随着房企交付压力逐渐卸下，房地产或将迎来行业修复新阶段。碧桂园董事局主席杨惠妍在2026年度工作会议上就明确将2026年定义为“保交房收官之年”，争取在2026年年中完成大部分交房任务，从而腾出更多的精力修复资产负债表、恢复正常经营。

此外，时代财经注意到，在金融和



风险防范方面，政府工作报告明确进一步发挥“保交房”的白名单制度作用，防范债务违约风险。这从金融安全角度强化了今年的工作重点，也体现了保交房背后的民生保障属性。

多举措去库存，首次聚焦初婚初育家庭

去库存，是当下房地产市场的重点方向。

“因城施策控增量、去库存、优供给。”政府工作报告中强调。当前，房地产市场新房库存量依然较大，控制新增土地供给、去化库存是直接改善市场供求关系、修复市场预期的关键举措。中指研究院方面对时代财经指出，时隔十年，政府工作报告再提房地产“去库存”，但与上一轮去库存不同，本轮库存涉及新房和二手房，政策也有望针对性落位。

政府工作报告中提出，将探索多渠道盘活存量商品房，鼓励收购存量商品房重点用于保障性住房等。

中指研究院相关人士认为，今年政府工作报告首提“探索多渠道盘活存量商品房”，这一新提法体现出收购存量商品房或将更多由地方主导。除了收购新建商品房，其认为收购二手房也将是各地去库存、盘活存量的重要举措。据悉，今年2月，上海三区已经试点收购二手住房用于保障性租赁

住房。

有业内人士也指出，如今靠传统模式稳定楼市很难，需要更加重视挖掘住房需求潜力，特别是在壮大内需中挖掘房地产的潜力。比如深化住房公积金制度改革，降低住房消费门槛，以及持续打造好房子等。

今年政府工作报告首次提出“深化公积金制度改革”，延续此前中央经济工作会议提法，成为2026年房地产工作的任务之一。据中指研究院监测，2025年，全国各地出台公积金政策超300条。

今年以来，银川、武汉等地接连优化公积金政策，精准支持居民住房消费，包括提高公积金贷款额度，扩大提取支持范围、优化异地购房提取限制等方向。

以上海近期出台的楼市新政为例，上海市公积金家庭贷款最高额度可达到324万元，并对多孩家庭予以倾斜。此外，探索公积金的多元化用途，公积金正演变为“住房综合账户”，将个人账户中的沉淀资金，更灵活地引导至与“住”相关的各类消费场景中。

今年政府工作报告中还明确提出要“加强初婚初育家庭住房保障”。这是“初婚初育家庭”这一概念首次被写入政府工作报告。

中指研究院相关人士对时代财

经指出，今年政府工作报告将住房需求端政策放置于“更大力度保障和改善民生”任务中，支持人群更加具有针对性，其中初婚初育家庭住房保障、多子女家庭改善性住房需求是重点，预计2026年住房政策与人口生育政策结合是重要方向。

上海易居房地产研究院副院长严跃进则进一步指出，过去较长一段时间里，住房保障体系主要覆盖两类人群，一是低保低收入群体（通过公租房兜底），二是人才群体（通过购房补贴、人才住房等支持）。

而处于中间地带的初婚初育家庭，即通常是刚毕业不久、积蓄有限但不符合低保标准的年轻人，往往成为政策覆盖的薄弱环节，即所谓的“夹心层”。

据《北京商报》报道，2024年，北京市政协委员许艳丽曾提出，初婚率对房价增长速度变动敏感，房价增长速度每提升1%，人口初婚率便下降约0.02个百分点。

近期，多地优化楼市政策已经体现出政策精细化特征。近日，四川南充在全省率先探索将结婚支持纳入政策体系，为在本市范围内首次结婚登记的夫妻，按贷款额度的1%提供一次性个人住房消费贷款财政贴息，享受贴息政策的最高贷款额度为20万元。■

稳

➤

全国政协委员、香江集团翟美卿： 建议优化需求管理稳定房价

时代财经 陈泽旋

房地产市场的走向，既关乎居民家庭财富的积累，也与经济发展息息相关。

2026年全国两会期间，全国政协委员、香江集团董事长翟美卿立足实业深耕与民生关切，提交了三份提案，分别聚焦房地产市场稳定、人工智能普惠中小微企业及民营企业政策落地。

香江集团旗下产业覆盖商贸物流、资源能源等板块，并投资科创、文旅健康、教育等多个领域，同时控股A股上市公司香江控股（600162.SH），其中房地产是香江控股重要的业务板块之一。

作为长期深耕房地产领域的企业家，翟美卿结合行业实践与调研数据，形成《关于以地产业稳盘赋能，提振信心激活消费潜力，畅通经济内循环的建议》。其指出，当前我国经济回升

向好基础仍需巩固，消费恢复乏力、居民信心不足问题较为突出，房地产市场持续下行引发的连锁反应是重要诱因之一。

在翟美卿看来，稳定房地产市场是重建居民消费信心的关键前提，房价企稳可快速修复居民财富预期，破解“不敢消费、不敢投资”的困境，带动产业链复苏，最终形成“市场稳定—信心回升—内需扩张—经济向好”的良性循环。

为此，翟美卿提出了四大具体建议：在优化需求管理方面，她建议赋予省级政府限购限贷灵活调整权，推动一线城市外围区域、二线城市全域适度放开限购，试点“购房送消费券”，探索房贷利息个税专项附加扣除额度上浮，同时加强正面宣传引导纾解市场观望情绪。

在金融支持层面，翟美卿主张从供需两侧协同精准施策，实施定向金融支持，需求端实施定向贴息，首套房

贴息50BP—75BP，存量房贷同步贴息约50BP；供给端拓宽房企融资“白名单”，保障合规优质项目资金需求，鼓励金融机构以市场化方式缓解房企短期资金压力，推动保交楼落地。

针对当前市场存在的库存积压问题，翟美卿也给出了盘活方案，其建议由央行、财政部牵头扩大专项资金，引导城投平台、国企收购120平方米以下优质存量商品房并优先转为保障类住房，全面推行统一房票制度，鼓励“以旧换新”并给予新房契税减免、贴息上浮叠加优惠。

完善制度保障方面，翟美卿建议深化预售制度改革，扩大现房销售试点并设3~5年过渡期；建立住房与教育、医疗联动机制；按库存去化周期调整土地供应，允许闲置商办用地依规转住宅；同时在重点城市试点高品质住房消费激励，推动行业高品质精细化转型。

此外，翟美卿还关注中小微企业

数字化转型与民营企业的生存状态。当前，我国AI产业迎来爆发式增长，但呈现“头重脚轻”的结构性失衡，翟美卿指出，在市场主体占据重要比例的中小微企业，目前存在AI应用渗透率低的问题，且多为轻量化应用。

为此，翟美卿提交了《关于实施“AI SaaS服务券”制度，推动人工智能普惠中小微企业的建议》，主张通过政府发放电子券，支持企业以补贴形式采购标准化、模块化的AI SaaS服务，抵扣30%~50%的服务费，从而降低其尝试AI技术的试错成本，同时建立服务商白名单与数据反馈机制，推动AI技术普惠落地。

针对惠企政策落地“最后一公里”梗阻问题，翟美卿还提交了《关于建立民营企业政策直达快享机制的提案》，建议打造统一的“民营企业政策通”数字化总入口，打通部门数据壁垒，推行“免申即享”模式，变“企业找政策”为“政策找企业”。■

民营企业

➤