

# 时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

## 周要闻

### A股市场成交额突破3万亿元

8月25日尾盘，沪深两市成交额突破3万亿元，为去年10月8日以来首次突破3万亿元，也是历史第二次突破3万亿元。盘面，贵金属、通信设备、发电设备、房地产、证券等板块涨幅居前，概念股方面，AI硬件与光刻机、稀土等概念股涨幅居前。

### 央行开展6000亿元MLF操作

8月25日，央行开展6000亿元MLF操作，期限为1年期，这也是央行连续第6个月加量续作，同时本月央行MLF净投放达到3000亿元。在5月降准释放长期流动性1万亿元之后，近三个月中期流动性持续处于净投放状态，且8月净投放规模显著扩大。

### 上海发布楼市新政 外环外购房不限套数

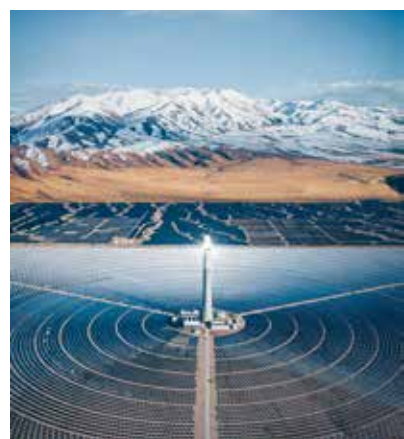
8月25日，上海市住房和城乡建设管理委员会等六部门联合印发《关于优化调整本市房地产政策措施的通知》，包括调减住房限购、优化住房公积金、优化个人住房信贷以及完善个人住房房产税等政策。根据《通知》，符合条件居民家庭在上海外环外购房不限套数，成年单身人士按照居民家庭执行住房限购政策。

## 周数据

### “十四五”以来，海关年均监管进出口货物52亿吨

国务院新闻办8月25日上午举行“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会。海关总署有关负责人介绍，“十四五”期间，守护国门安全取得新成效，国门安全屏障更加牢固。海关年均监管进出口货物52亿吨、货值达41.5万亿元，体量全球最大，安全稳定可控。

#### 海关年均监管进出口货物



### 弘元绿能押注光伏价格反弹

详见P15



详见P17-24

## 盐田港“狂飙”

时代财经 高秋榕

8月上旬，“南通88”轮从位于深汕合作区的小漠港区装载首批160TEU（标准箱）汽车KD件（散件组装）驶向深圳盐田港区，再换乘国际班轮出口海外市场。

这条新开通的“小漠港—盐田港”外贸内支线，每柜能比公路运输大约减少30%成本，成为汽车产业出海“新动脉”。

今年前7个月，11599辆新能源汽车在盐田港装船启航，数量较去年同期增长75%——这个曾经的小渔村，经过40年蜕变，也成为了中国新能源汽车整车出口的重要口岸。

值得期待的是，盐田港东作业区（以下简称“东港区”）里工程机械设备的忙碌作业，将为这里再添3个20万吨级全自动化集装箱泊位；300万标箱的年设计吞吐能力，也将使盐田港这座世界级港口如虎添翼。

世界级大港不是一日建成的。自20世纪90年代开港以来，盐田港在2007年成为千万大港，仅用时26.5年便实现2亿标箱的吞吐量，在世界港口单一码头中创造了最短时间的纪录，这也是深圳对外开放的缩影。

从“三来一补”到“新三样”出海，盐田港作为联通国内和国际双循环的桥梁，也在支撑深圳外贸的转型升级。如今，随着深圳外贸“朋友圈”

扩大，盐田港每周有近百条航线通达全球，平均每天有4艘巨轮驶向欧洲、6艘驶向美国。

40年前，这里还是一个荒凉静寂的小渔村；40年后，这里岸吊林立，巨轮如织，崛起的现代化国际集装箱港口书写着深圳对外开放的传奇。

正如潮汐永无止境，停靠在盐田港的巨轮，承载着深圳制造的硬实力，日复一日驶向更辽阔的深蓝。

#### 滩涂上的港口 4年吞吐量突破100万标箱

位于大鹏半岛和香港九龙半岛之间的大鹏湾，建港资源达27公里以上，其沿岸可以建设几十个甚至上百个1万~10万吨级深水泊位。

1985年，当第一铲泥土投入大鹏湾时，没有人能预见这片滩涂上拔地而起的盐田港将重塑中国外贸格局。

建设盐田港是改革开放以后深圳海港、空港“双港齐飞”城市发展战略的一环，当时深圳市领导就曾说，盐田港自然条件非常好，水深一二十米，风平浪静，没有回淤，是上天赐予深圳的天然良港。

但开发前的大鹏湾畔山石嶙峋、人烟稀少，甚至连路都不通，曾经担任盐田港计划经营部经理的朱元熹就感慨，“盐田港是‘开山填海’建起来的”。

下转P23

## 零售药店求变

今年以来，零售药品市场已出现诸多变化，诸如慢病市场逐步打开，GLP-1的战火已经蔓延至药店端，而功能性护肤品、药妆等也跃跃欲试，进军药店。

时代财经 张羽岐

进入2025年，药品终端市场洗牌加速。

中康科技董事长、西普会大会主席吴瀚在2025年西普会上指出，中国药品终端市场增速仍在持续下滑。今年上半年，数据依然不尽理想，预计全年市场将下降2.9%，其中医院和药店同比分别下降5.7%和0.4%，基层医疗增速下滑到4.3%；电商增速也从两位数下滑到5.8%。

吴瀚指出，旧格局已成定数，新格局形成仍需时间，但健康需求持续增长，支付结构日趋合理，药品供给端创新升级都预示着市场长期看好的趋势不变，环境在倒逼产业从被动增长转向主动进化。

那么，零售药品市场需要怎么变，变什么？吴瀚在接受时代财经等媒体采访时指出，药店的核心社会价值在于为消费者提供便捷、专业的健康服务。第二曲线的本质是强化这一社会价值——从“卖药”到“管健康”，从“治疗”到“预防”，从“线下”到“线上线下一融合”。未来，药店将成为社区健康枢纽，它不仅是卖药的地方，更是慢病患者的管理中心、健康预防的咨询中心和康复护理的服务中心。这不仅能提升药店的销售额与客户黏性，更能满足消费者的健康需求，实现商业价值与社会价值的双赢。

实际上，据时代财经观察，今年以来，零售药品市场已出现诸多变化，诸如慢病市场逐步打开，GLP-1的战火已经蔓延至药店端，而功能性护肤品、药妆等也跃跃欲试，进军药店。

百雀羚CEO李衡在今年西普会现场指出，未来的药店会变成什么样子，中国药房生态将如何转型，化妆品、医疗器械已经被证实是可以成功的道路。药店市场实际上可以向美妆进军，纳入生活美容板块，甚至向医美诊所板块发展。如果药店往这三条细分赛道延伸，这里面的市场容量将有5万多亿元。

零售药房销售向下，药店本身也需要积极求变。老百姓大药房董事长谢子龙指出：“我们必须重新定位，从过去的药品搬运工、简单卖货给别人，到升级为健康CEO，即经营顾客健康资产。如何给顾客提供好除卖药以外的价值，这亦需要我们一线员工进行角色转变，不仅是像过去那样卖货卖药，未来还要给消费者提供情绪价值。药品只是入口，服务才是复购的永动机，转向提供专业能力和情绪价值，并提供健康解决一揽子方案，这是转型的必需。”

下转P16

#### 政经 · TOP NEWS

- 2 今年是豪宅成交大年 许屹：豪宅本质是去伪存真
- 3 镇域经济的领跑者：江苏、浙江和广东
- 5 湖北天门三年砸三亿催生
- 7 “房贷返点”乱象调查

#### 财经 · FORTUNE

- 9 九台农商银行年报再度延迟 上半年预亏近9亿!
- 10 36万亿险资大调仓! 上半年股票持仓净增6400亿
- 11 四川两大银行掌门人对调 成都银行王晖转战成都农商行
- 13 出海“淘”钾生变 盐湖股份钾矿收购项目终止

#### 产经 · INDUSTRY

- 20 产量四年涨26倍 深圳换道超车 新能源跑出全球销冠车企
- 21 专访华大集团CEO尹烨：用“深圳速度”绘制生命全景地图
- 22 深圳外贸人创富：从华强北分销商到跨境大卖
- 24 深圳天际线竞赛：摩天大楼变迁里的经济转型

编辑/张泽彤 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



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路 19号远明明珠大厦 4楼

# 打造活跃的资本市场 需多方协同发力

8月25日，沪指高开0.59%报3848.16点，续创十年新高。

与此同时，创指涨幅一度超3.6%，并突破2700点，创2022年8月25日以来最近3年新高，深成指也一度涨超2.5%，沪深京三市成交额半日超2万亿元。

近期，A股市场的表现令人瞩目。

这一轮行情的上涨，不仅反映了市场对经济前景的乐观预期，也体现了政策支持、产业转型和资金流动等多重因素的共同作用。

政策层面，中央释放出稳增长与深化资本市场改革的明确信号。

从货币政策工具优化，到险企股票投资、上市公司并购重组等规则完善，诸多政策联动，持续优化市场生态，为市场提供了

稳定的支持。

资金层面，央行实施的降准政策释放了大量流动性，为市场提供了充足的资金支持。

新开户数大幅增长，居民财富的再配置与外资加速流入，共同印证了增量资金的有效支持。

数据显示，7月居民存款减少1.11万亿元，非银行业金融机构存款单月新增2.14万亿元，表明资金有从银行体系向资本市场等非银领域转移的趋势，释放了市场情绪趋向积极的信号。

而在产业层面，AI、先进制造和“反内卷”等产业主题持续催化，成为市场资金聚焦的方向，业绩高景气方向在近期的半年报行情中尤为突出。

A股是否已进入慢牛轨道？各方看法未必一致，但审慎乐观的确渐成共识，因为这种共识不难得到宏观基本面的支持。

一个事实是，目前中国经济加快向高质量发展转型，资本市场制度也在不断完善，A股对全球资本吸引力的增加实属水到渠成。

鉴于此，有分析认为，本轮行情起初由政策宽松推动，但随着优质科技企业涌现和叙事转向“新质生产力”，市场开始分化，具备产业支撑的科技制造板块更具可持续性。

以寒武纪为代表的公司股价持续走高，正反映了资本市场对中国科技驱动型企业的价值重估。

寒武纪作为国产AI芯片龙头，受益于

大模型技术迭代带来的算力需求增长，研发投入转化为技术壁垒，市场对其技术壁垒和长期增长潜力的认可度显著提升，叠加资金面与市场情绪共振，高风险偏好资金持续加码。

可以认为，投资者看好寒武纪等中国公司，与企业自身技术的突破有关，也与国家科技自主化的战略高度契合。

资本市场的活跃对于稳增长、强信心意义重大，它不仅是经济发展的“晴雨表”，也是企业融资、居民财富增长的重要渠道。当下，要把握住多维度环境因素持续向好的难得机会，推动A股市场健康稳定发展，在经济转型和高质量发展中发挥更大作用。

打造更活跃的资本市场，政策、产业、

资金还需协同发力。

政策上，需要继续深化资本市场改革，提升上市公司质量，完善投资者保护机制，加强对内幕交易、操纵市场等违法违规行为的打击力度，营造公平公正的市场环境。

资金层面，进一步吸引长期资金入市，鼓励养老金、社保基金、险资等加大权益类资产配置比例，提升外资参与度，拓宽资金来源渠道。

产业方面，仍要持续推动产业升级，加大对科技创新的支持，培育更多具有全球竞争力的优质企业，形成新的经济增长点和投资热点，从而引导资本向实体经济和创新领域集聚，推动我国科技创新与产业升级再上新台阶。■

## 今年是豪宅成交大年 许飏：豪宅本质是去伪存真

时代周报记者 王莹 发自北京

今年的房地产市场波澜不惊，豪宅却是例外。

房地产研究机构克而瑞发布的报告显示，今年上半年，该机构所监测的30个重点城市的新房成交规模与2024年同期基本持平。不过，总价千万元以上高端住宅成交却同比暴涨18.76%。

总价5000万元以上豪宅的成交增长更为迅猛。30个重点城市今年上半年一、二手5000万元以上高端住宅分别成交591套和173套，同比分别大涨48.5%、43%。克而瑞甚至将今年定义为豪宅成交大年。

北京市场，向来是豪宅的风向标。时代周报记者注意到，今年以来，北京楼市明显呈现出“顶豪热、普宅冷”的两元格局。

克而瑞数据也印证了这一点——今年上半年，北京TOP 30项目共成交近700亿元。在新房市场10万+豪宅领跑，二手豪宅抗跌性明显。

“豪宅市场坚挺说明，优秀产品在房地产市场平稳期更能凸显价值。”北京香园大道实业公司董事长许飏在接受时代周报记者采访时如是表示。

多名业内人士对北京的豪宅市场表示看好，稀缺性推高了市场对豪宅的预期。

从供应端来看，一线城市核心区住宅用地几乎绝迹，核心区豪宅供需矛盾长期存在，价格抗跌；从需求端来看，中国私人财富增长支撑核心地段豪宅需求，但购买更趋理性，偏好稀缺资源。

豪宅代表城市核心资源集聚能力

以“去库存、稳预期”为目标的调控政策正试图持续改善北京楼市。

8月8日，北京再次优化住房限购政策。政策核心是，符合条件家庭购买五环外住房不限套数，同时优化公积金贷款条件。

这只是北京楼市调控的阶段性调整政策。业内人士预测，后续仍可能进一步优化政策。

值得关注的是，今年上半年，房地产市场呈现两极分化格局，普通住宅市场的表现平稳，而豪宅市场异常火爆。

据克而瑞北京统计数据，今年1—6月，北京TOP 30项目共实现成交额694.29亿元。

其中，和樾望云成交金额超过80亿元位居榜首，和樾玉鸣、海开·颐海滨颂、北京宸园成交额均超50亿元，位列第二至第四，中海·萬吉玖序成交额超过40亿元，位列第五。

58安居客研究院院长张波告诉时代周报记者，在近三年的北京宅地供应中，五环内占比不足两成，豪宅市场的供应量一直偏少。

在今年上半年入市的项目中，海淀永丰南、朝阳酒仙桥等地块均为区域内近五年首次供地，土地的稀缺性推高了市场对豪宅的预期。

“包括北京在内的一线城市豪宅市场在去年的市场表现都不错，这本质是资源错配与政策博弈的结果。”张波进一步指出，豪宅市场热度上升，原因包括资产避险需求提升、政策红利驱动等，“豪宅热销是资产配置需求的体现。”他还表示，相对而言，上海核心地段的豪宅，保值率更高。

上海单价超15万元/米<sup>2</sup>的豪宅去化高达八成，这一表现在房地产市场尤为不易。

“豪宅市场的坚挺凸显一个原理，就是钻石效益。”许飏表示，“聪明钱”必然用来购买物超所值的资产，优秀产品才能发光，市场才有可能更清醒地选择有价值的产品。”

张波认为，高端住宅具有保值增值功能，是高净值人群重要的避险资产选择之一。“从长期价值来看，豪宅意味着城市核心资源的集聚能力。因此，只有少量的一、二线核心城市豪宅才更受到市场关注。”他说。

豪宅市场长期向好

“豪宅本质是去伪存真。”许飏坚持认为，“豪宅的首要因素是地段。商品房就要尊重商品的市场属性。好裁缝要有好布料，好地段就是好房子的好布料。”

使馆壹号院，位于寸土寸金的北京市东城区东直门香河园3号。2013年，在许飏主导之下，竞拍以19.15亿元力压多家竞争对手，一举拿下这一黄金地块。该地块被毗邻的东直门外大街、春秀路、东三环、雍和宫大街等城市主动脉环绕，紧邻南馆公园、朝阳公园、地坛公园，对接东直门、三里屯、CBD、燕莎等商圈。

“当时，使馆壹号院楼面价每平方米高达2万多元，拿下需要眼光和魄力。”许飏透露，正是稀缺地段因素让他们坚定了拿地信心。

如许飏团队所预期，2015年10月首期开盘，使馆壹号院以10亿元销售额创下北京3000万元级高端住宅

的销售纪录，成为北京首个均价突破10万元的住宅项目。该项目还接连斩获“北京市建筑长城杯奖”“北京市结构长城杯奖”等多项行业重量级奖项，品质备受认可。

建造好房子也需要超前眼光。

今年以来，好房子首次写入政府工作报告。今年5月1日起开始实施的国家标准《住宅项目规范》还定义了“好房子”的诸多标准。

比如，新建住宅建筑的层高不低于3.0米。但这一标准，使馆壹号院早在10年前就已达到。

在许飏坚持之下，使馆壹号院从设计之初就跳脱常规思维。面对棘手的L型地块，他带领团队跑遍北京同期所有高端住宅，最终创新性采用直线与斜线组合的布局，不仅化解了地形限制，更让每户都享有通透的采光和开阔的景观视野。

“豪宅不能做跟随者，要做探索者、引领者，要有独有的原创思维。回顾北京豪宅市场，你会发现除了地段属性，好房子一定是超前的。2005年以后出现的豪宅基本都是精装修，并且多采用多面宽超大尺度设计，拥有绝佳景观。”许飏告诉时代周报记者，“星河湾将南方园林带到北京，并且做到八面采光，才得以打破地段限制；万柳书院是区域内当仁不让的第一豪宅，除了地理位置、景观，其产品格局就已经超越市场20年。”

“豪宅客群见过市场起伏，历经各类投资案例，住过各种各样的房子。他们对资产配置有比较完整的规划，清晰地知道手里的钱应该投向哪里。”许飏预计，北京豪宅市场将呈现“K型分化”，顶尖资产具有长期增值潜力。■

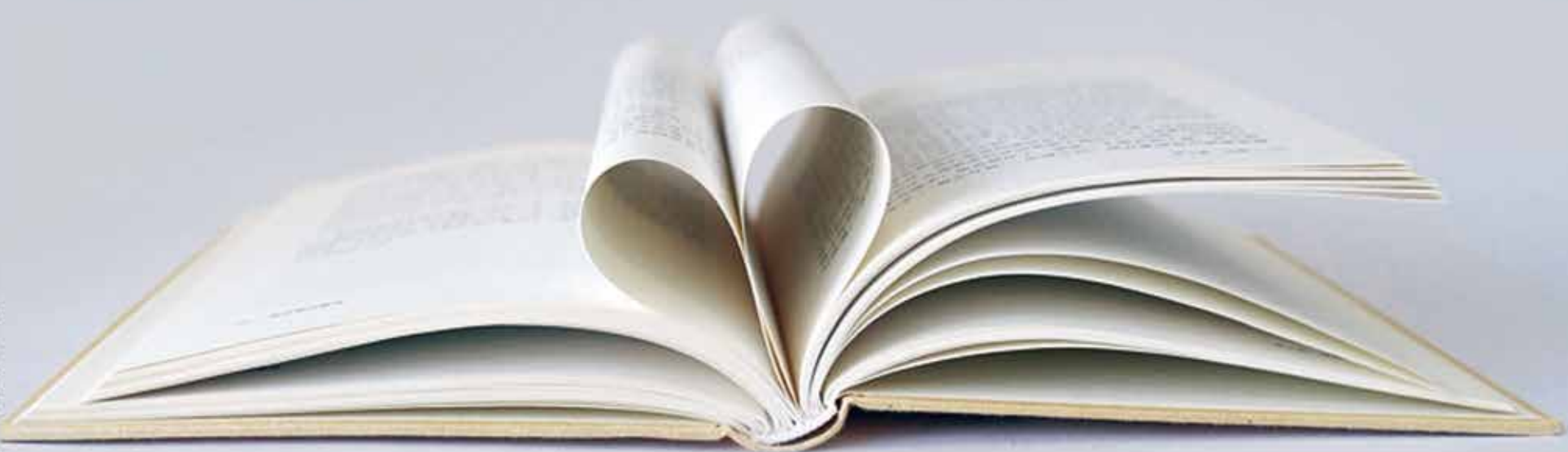


许飏

北京香园大道实业公司  
董事长

全民·爱·阅读

阅读收获正能量  
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

# 镇域经济的领跑者： 江苏、浙江和广东

时代周报记者 李杭 发自北京

苏浙粤三个省份上榜的镇域总数为289个，占比高达57.8%。

镇域经济的赛道上，江苏、浙江和广东这三个经济大省仍是绝对的领跑者。

近日发布的《中国镇域高质量发展报告2025》（下称《报告》）显示，截至2024年年底，全国2.15万个建制镇中，GDP超千亿元的建制镇增至6个，分别为广东狮山镇、北滘镇、长安镇，江苏玉山镇、杨舍镇，贵州茅台镇。其中，广东凭借3个千亿镇的数量位居首位。

2025中国镇域高质量发展500强也同步揭晓。时代周报记者整理后发现，在这份榜单里，江苏有122个镇上榜，数量最多；浙江紧随其后，有86个镇入选；广东排在第三，上榜数量是81个。三个省份上榜的镇加起来，占了整个500强榜单的57.8%。

可以说，入围500强的镇主要集中在经济实力强的头部省份，并密集分布在长三角、珠三角等经济活跃区域。而像那些GDP过1000亿元、过500亿元的顶尖强镇，大多靠近超大城市，能借助大城市的资源发展，自身产业基础又好，还抓住了产业升级的机会慢慢变强，成为所在区域经济发展的重要支撑。

## 苏浙粤领跑

镇域经济作为国民经济的基础单元，其发展状况不仅反映了地区经济的活力，对国家经济的整体性和可持续性也至关重要。

在全国范围内，哪些区域是经济强镇的集中分布地，什么样的发展条件更利于经济强镇的培育与成长？

从榜单数据来看，全国500强镇

的省份分布呈现显著区域特征。江苏、浙江、广东、山东、福建位居前五，分别有122个、86个、81个、48个和32个镇入围，这五个省份均为东南沿海地区。

中部和华北地区的强镇数量紧随其后。

中部省份中，安徽以29个领先，河南18个紧随其后，其他省份则在10个左右；华北地区中，河北以17个居首，内蒙古有3个镇入选。西部地区的强镇数量较少，除四川（13个）外，每省份仅1~2个；东北地区最少，三省合计仅有1个。

华南城市研究会副会长、暨南大学教授胡刚对时代周报记者分析指出，长三角、珠三角等东南沿海地区的镇域经济表现突出，得益于区位优势 and 40年来改革开放的先发优势，早期乡镇企业蓬勃兴起，后续民营经济持续壮大。这些区域市场经济发育成熟，营商环境优良，政策支持到位，形成了良性发展生态。

目前全国6个“千亿镇”的分布，便集中体现了这一发展特点。

广东强镇主要集中在珠三角，佛山狮山镇、北滘镇，东莞长安镇等依托大湾区制造业根基，形成产业集群——狮山镇主攻汽车整车及零部件制造、高端装备制造，北滘镇是全球家电制造重镇，长安是我国电子信息产业重镇，2024年实现地区生产总值1050.7亿元。

江苏强镇深度融入长三角产业体系，在产业协同中实现快速发展。

苏州玉山镇、杨舍镇便是典型代表，它们依托长三角完善的产业链分工，形成了鲜明的产业特色。

玉山镇聚焦电子信息、精密机械等高端制造业；杨舍镇则紧扣长三角产业升级方向，将“汽车及零部件、新能源、化合物半导体”三大新兴产业

作为主攻方向。

贵州茅台镇则凭借独特的酒产业优势，成为我国中西部地区唯一跻身“千亿镇”行列的镇。2024年，茅台镇GDP达到1635亿元，增长9%，并且完成税收收入32.33亿元，同比增长7.9%，城乡居民人均可支配收入分别达53562元和22318元。

## 区域不平衡问题普遍存在

尽管经济强镇表现亮眼，但全国范围内仍有大量乡镇产业基础薄弱，缺乏主导产业和创新能力，这种区域分布差距使得镇域经济整体竞争力提升面临困难。

以河南为例，在该省18个入围全国500强的镇域中，有9个集中在郑州市，占比恰好一半；其余9个也多分布在豫北地区，这与河南“北强南弱”的经济发展格局完全吻合。

作为头部代表的郑州新郑龙湖镇，依托航空港区的区位优势发展物流与制造业，GDP已突破200亿元，但这类具备竞争力的强镇在全省镇域中占比极低，仅为个位数。

这种省内分布不均衡的情况，在经济强省的广东同样显著。

**广东共81个镇跻身全国500强，但地理分布高度集中。除清远和汕尾各有1个镇上榜外，其余79个强镇全部集中在珠三角地区，粤东、粤西、粤北地区的镇域经济则明显滞后。**

即便在经济活跃的珠三角内部，强镇分布也存在分化。

佛山、东莞是强镇最为密集的区域，而广州、中山的强镇数量次之，分别有14个和10个镇入围；相比之下，珠海有7个镇上榜，江门为4个，惠州更是仅有1个镇进入榜单，反映出即便是在发达区域内部，镇域经济发展也存在着明显的不平衡。

对此，胡刚分析指出，头部强镇

的崛起，核心依托于优越的区位条件，尤其是紧邻中心城市的地理优势。它们能够便捷获取中心城市的人才、资金、信息等关键资源，在民营经济活跃的环境中，通过乡镇企业的持续发展壮大产业集群。相比之下，自然资源对镇域经济的影响已逐渐减弱，区位禀赋成为首要驱动因素。

这种区位差异直接导致了镇域经济的层级分化：头部镇依托都市圈辐射快速发展，处于尾部的镇则受制于地理偏远、交通不便，叠加思想观念、产业重视程度等因素制约，发展动力不足，陷入资源获取不畅的困境。

不过，目前各地已在积极探索区域协调发展路径。

以广东为例，从2022年起实施“百县千镇万村高质量发展工程”三年来，以全省122个县（市、区）、1609个乡镇（街道）、2.65万个行政村（社区）为主体，旨在构建城乡区域协调发展新格局，壮大县域综合实力，全面推进乡村振兴。

该工程不仅鼓励珠三角与粤东、粤西、粤北地区专业镇联动发展，促进特色优势产业跨区域合作，还提出分类发展特色产业、科技创新、休闲旅游、历史文化、绿色低碳等类型的特色镇，计划打造一批休闲农业与乡村旅游示范镇，推动一批古镇古埠古港焕发新活力。

这一实践与不少专家的建议不谋而合。

中国城市和小城镇改革发展中心主任高国力在接受采访时曾表示，我国是一个人口众多、国土面积辽阔的国家，2万多个建制镇不可能都能形成一套小而全的镇域经济体系，既不现实也不经济。有潜力的镇域要在“专精特新”上找准发力点，在产业链上的某个细分领域做透做深，目标是成为“单打冠军”。

# 单月用电量首破万亿大关 谁在消耗？

时代周报记者 阿力米热 发自北京

国家能源局数据显示，今年7月，全社会用电量首次突破万亿大关，达到1.02万亿千瓦时，刷新全球单月用电纪录。

1万亿千瓦时，相当于12.5亿户家庭一年的用电量。

是什么推高了这张史无前例的电费账单？最首要的原因是高温天气。国家气候中心发布的数据显示，7月5日至8月5日，全国平均气温为23.7℃，较常年同期偏高1.5℃，为1961年以来历史同期最高。

其中，湖北、山东、四川、重庆、青海、河北、甘肃、山西、陕西、河南10省市平均气温为历史同期最高。

**高温天气，无疑带动了用电需求激增，7月城乡居民生活用电2039亿度，同比增长18%，相当于全国每户多开了一台空调。连中国的北极村漠河也扛不住，忙着装空调。**

然而，高温天气之外，真正撑起这场用电高峰的，是遍布全国工厂车间里日夜不歇的机器。

## 工业耗电

工业是用电大户，用电量常年占全社会的六成以上。

7月，工业用电量增速比上月提高了1.5个百分点。若拉长时间线，前7月，工业用电量达3.74万亿千瓦时，同比增长2.8%。

据《人民日报》消息，中国电力企业联合会相关负责人介绍称，在工业用电中，高技术及装备制造业前7个月增长4.6%，高出制造业均值2.3个百分点。从细分行业看，新能源车制造尤为亮眼，用电量同比增长25.7%。

实际上，近20年来，我国用电量增速与经济运行态势大致趋同。“高

技术及装备制造业用电量快速增长，折射出产业结构在优化升级，生产活动正在扩张。”厦门大学管理学院中国能源政策研究院院长林伯强告诉时代周报记者。

数据显示，1—7月，高技术制造业增加值增长9.5%，快于规上工业3.2个百分点。

在装备制造业中，铁路、船舶、航空航天和其他运输设备，电气机械和器材，计算机、通信和其他电子设备以及汽车四大行业增速领跑，依次为16.2%、11.9%、10.9%、10.9%。

与此同时，这一快速增长态势的背后，离不开“两新”政策（新一轮大规模设备更新和消费品“以旧换新”）的助推。

当前，产业发展逐渐从依赖规模扩张，转向聚焦存量优化与质量效益提升。这也符合2023年中央经济工作会议当时指出的“要以提高技术、能耗、排放等标准为牵引，推动大规模设备更新和消费品以旧换新”的发展策略。

今年以来，大规模设备更新加速推进，国家发改委还下达了1880亿元超长期特别国债支持工业、用能设备、能源电力、交通运输等8400个项目。目前，支持设备更新的补助资金已下达完毕。

在政策的支持下，为了提高生产效率、产品质量和市场竞争能力，企业对高端、智能的先进设备需求增长。数据显示，1—7月份，设备工器具购置投资同比增长15.2%，增速比全部投资高13.6个百分点，拉动全部投资增长2.2个百分点。

投资力度加大，意味着大量订单涌向装备制造企业，并逐步向上游原材料及零部件供应链传导。换言之，工厂的活多了，机器持续运转，产出自然会增加，进而推动用电量快速攀升。

再来看看消费端，“以旧换新”政策有效撬动了消费者更新换代的需求。数据显示，截至今年6月底，汽车、家电、手机等数码产品、家装、电动自行车五大类消费品“以旧换新”合计带动销售额超过1.6万亿元，已超过2024年消费品“以旧换新”销售额。

值得一提的是，在这五大类产品中，汽车置换热潮涌动。商务部数据显示，截至今年5月31日，汽车“以旧换新”补贴申请量达412万份。另外，新能源化的趋势也不容忽视，在今年前5个月的汽车“以旧换新”中，新能源车占比超过53%。

由此可见，“两新”政策的逐步落地，一方面有助于消化现有库存，另一方面也倒逼工厂加大生产、保障供应，进而带动相应领域用电量增长。

## 非化石能源占比过半

政策红利不仅体现在工业端，也向服务业领域传导和扩散。1—7月，信息传输业、充电服务业用电量，分别增长15.5%、42.6%。

具体来看，当工厂把传统设备升级为智能化生产线时，工业机器人、传感器和云端控制系统就需要大量接入网络，实时数据流量激增，对带宽、算力和低延迟的要求随之水涨船高，直接推高了信息传输业的用电量。充电服务业的快速增长，则与新能源汽车保有量及配套基础设施迅速扩张密切相关。

截至今年6月底，全国新能源汽车保有量达到3689万辆，占汽车保有总量的10.27%。

与此同时，充电设施也同步扩张，电动汽车充电设施总数已达到1610万个，其中公共充电设施409.6万个，私人充电设施1200.4万个。

从发电量看，在国家能源局发布的上半年全国能源形势、上半年可再

生能源并网运行情况的发布会上，电力司副司长刘明阳介绍，今年上半年，全国新能源汽车总充电量达549.23亿千瓦时，全年的充电量预计与三峡电站的年发电量相当。

这意味着，以新能源汽车为代表的新兴产业，正成为电力消费的新增长极。

不过，林伯强补充道，虽然人工智能、新能源等热门领域用电增速较快，但其高速增长一定程度上源于基数较小。从整体用电结构来看，重工业仍然是用电消费的主体。以2023年为例，重工业占工业用电的比例为80%左右。

而重工业用电仍依赖火力发电，采用煤炭作为能源。煤炭属于不可再生资源，其燃烧过程若处理不当，极易带来污染并推高碳排放量。在“双碳”背景下，如何协调并实现可再生能源的有效替代，仍是能源领域面临的挑战。

为破解这一难题，国家正积极构建新型电力系统，推动能源结构向绿色低碳转型。

根据国家能源局数据，继3月底全国风电、太阳能发电装机容量历史性超过火电，5月底非化石能源发电装机容量占比首次突破六成。今年上半年，全国可再生能源发电量达1.79万亿千瓦时，约占全部发电量的39.7%。

在此基础上，国家能源局于6月印发《关于组织开展新型电力系统建设第一批试点工作的通知》，计划从构网型技术、系统友好型新能源电站、智能微电网、算力与电力协同、虚拟电厂、大规模高比例新能源外送以及新一代煤电七个方向开展试点。

然而，这不仅是一次能源技术的革新，更是一道必须同时答好“保供电、促发展、减排放、稳安全”的综合考题。

79  
↑

↓

18  
%

→

# 撕掉“小贷之都”标签 重庆又盯上金融

时代周报记者 王晨婷 发自广州

要搞金融，国家中心城市重庆开始摆出架势。

日前，重庆印发《重庆市做好金融“五篇大文章”实施方案》的通知，将为建设具有全国影响力的科技创新中心强化金融支持，推出17项具体支持，明确将争取国家层面出台支持重庆深化科技金融改革专项文件。

往前回溯，7月，重庆召开金融支持经济高质量发展主题新闻发布会，明确将继续加大货币政策工具运用力度；6月发布的指数显示，重庆在2025中国消费金融指数中跻身前三。

另一桩值得一提的事是，重庆金融圈在近期迎来了一场少见的震动——8家小额贷款公司在7月31日同一天收到监管措施决定书，正式退出行业。另据重庆市地方金融管理局消息，6—7月还有另外3家小额贷款公司相继退出。

**小贷公司的集体清退，金融建设的集中发力，重庆搞金融，目标何在？**

## 小贷业务急速收缩

最新一期中国金融中心指数(CFCI)中，重庆位列全国金融中心综合竞争力第八，机构实力排名第七。

对于长期以“小贷之都”著称的重庆而言，这样的表现并不令人意外。

虽然严格来说，小额贷款公司在《小额贷款公司监督管理暂行办法》中被界定为地方金融组织，而非金融机构，但在过去相当长一段时间里，小贷公司确实构成了重庆金融版图的重要部分。

自2008年全国启动小贷试点以来，2010—2015年间小贷公司数量急速飙升，从2614家增至8910家。凭借税收优惠、融资便利和全国展业等一系列政策优势，重庆成为小贷公司发展的中心地带，一度占据全国小贷公司数量的五成以上。

几乎所有主要互联网平台，包括蚂蚁、京东、抖音、美团、百度、滴滴和携程等，都选择在重庆注册或设立小贷公司，“小贷之都”的名号由此得来。

然而，这一格局正在快速改变。

据时代周报记者统计，自今年以来，重庆已经清退了33家小贷公司，截至7月31日，全市仅剩211家。这意味着今年其清退比例已经超过13%。在近期退出的11家小贷公司中，有9家是因监管措施离场。

同时，重庆对存量小贷公司的监管也明显趋严，重庆海尔小额贷款有限公司因违反信用信息管理规定被罚48万元，重庆小雨点小额贷款有限公司则因违规被罚249.1万元。

数据表现尤其明显，重庆的小贷业务正在急速收缩：2023年3月至2024年3月，重庆小贷公司贷款余额从2004.14亿元降至1092.03亿元，蝉联多年的全国第一位置也被广东取代。

事实上，重庆小贷公司的清退并非孤立现象。今年1月，国家金融监督管理总局发布《小额贷款公司监督管理暂行办法》，随后各省份陆续启动集中清退行动。

人民银行数据显示，截至2025年6月末，全国小额贷款公司总数为4974家，贷款余额7361亿元，上半年减少187亿元，仅半年缩减数量就超过2024年全年。

不难看出，小贷行业整体已进入“收缩期”。其中，既有监管要求合规退出的压力，也有来自市场的竞争挤压。随着消费金融公司扩容、互联网平台信贷产品不断迭代，传统小贷公司的生存空间被进一步压缩。

不过，从更远的角度来看，小贷行业的收缩并不是终点，而是金融业态重构的起点。但对于当前的重庆来说，急需在小贷之外，寻找打造西部金融中心的新抓手。

## 科技贷、消费贷或为新支撑

在找到“小贷”之前，重庆本身的金融根基并不稳固。

时任重庆市副市长黄奇帆在他的《重组与突破》一书中写道，2002年时，重庆的金融发展很困难。

首先，重庆是一个金融资源贫瘠的地方，内资银行的省级分行只有17家，外资银行1家，保险公司7家，信托投资公司、证券经营公司、期货经营机构、财务公司、资产管理公司等非银行金融机构凤毛麟角。

其次，金融机构亏损严重，几乎每家银行都是亏损的。再次，金融不良率很高，全市银行贷款余额2200多亿元中，不良资产高达420多亿元，不良率接近20%。最后，金融业占GDP的比重很低，只有3.8%，低于全国平均水平0.8个百分点。

为什么一个城市需要金融？修路、建工厂、搞发展，一切都需要钱，而金融可以帮助把大家的钱集中起来。与此同时，金融还能帮城市里的钱流动起来，让生意有机会、风险有人兜，城市才更有活力。对于发展期的城市来说，金融尤为关键。

要推动重庆金融的发展，黄奇帆当时给出了四个解法，分别是着眼金融为实体经济服务、帮助金融机构构建良好的地区金融生态、帮助地方金融机构申请各种牌照、发展区域性要素市场体系。

时至今日，西部金融研究院院长陈银华告诉时代周报记者，目前重庆

已实现金融牌照全覆盖，法人保险、外资银行和“A+H”股上市银行数量均居西部第一，消费金融公司规模、网络小贷贷款余额处于全国领先地位。

“同时，重庆还积极引入功能性金融总部，全国性银行同业资金交易中心、互联网贷款运营中心等相继落地，使得重庆的金融体系呈现出更加多元化的格局，能够为不同市场主体提供多样化的金融服务。”陈银华说。

尽管金融机构体系已日趋完善，也有良好的产业基础支撑，但重庆需要在金融方面更进一步，以实现“西部金融中心”的目标，在“小贷”之后，重庆还需要一些更具体的抓手。

8月19日，《重庆市做好金融“五篇大文章”实施方案》发布，首先提到的就是要建设具有全国影响力的科技创新中心强化金融支持，计划到2027年，全市科技贷款余额达到1万亿元左右。

“从长期来看，金融将持续为科技创新提供初期、成长期、成熟期的全生命周期的支持。”陈银华谈道，比如，可组建重庆市科技金融创新联盟，通过信息共享、资源整合、服务创新，构建起“科技—产业—金融”良性循环生态，引导金融资本精准流向硬科技产业，助力重庆建设具有全国影响力的科技创新中心。

以金融推动科技创新发展，这无疑是一个双赢的事。这种良性生态将进一步助力产业升级，如通过产业投资基金、专项债券等方式，支持新兴产业的培育和发展，如新能源汽车、集成电路、人工智能等产业。

科创贷之外，重庆的另一个发力重点在于消费贷。

一度作为全国“消费第一城”的重庆，在消费贷发展上有优越的基础，消费贷体系的成熟也反过来进一步刺激其消费的发展。中国(深圳)综合开发研究院今年6月发布的国内首个消费金融行业发展状况指数显示，重庆消费金融综合指数位列全国第三，仅次于上海和北京。

截至2024年年底，重庆全市个人消费贷款余额达到8922.53亿元(不含住房贷款)，同比增长9.9%。

中国(深圳)综合开发研究院副院长刘国宏表示，消费金融领域的优势，已成为重庆建设西部金融中心的一个战略制高点。

## 重庆设立证券交易所还有可能吗？

值得一提的是，重庆建设西部金融中心，另一个设想是设立高规格金融机构总部。

最理想的就是重庆证券交易所。

在2021年1月，《经济日报》还刊登了中国社会科学院工业经济研究所课题组撰写的《高质量推动中西部城市圈发展的思路》，其中提到“加快探索推进在重庆、成都等有条件的西部城市设立全国性证券交易所和期货交易所”。

然而今年2月28日，中国证监会在对全国政协十四届全国委员会第二次会议相关提案的答复中已经明确表示，目前暂不具备条件设立重庆证券交易所。

不过，虽然短期内设立“渝交所”的可能性大大降低，但在重庆落地全国性金融机构总部并非不可能。

作为西部陆海新通道的运营组织中心，重庆的另一个目标是争取设立国家级陆海新通道股权投资基金。

而央行已经明确表达了对比的支持。4月21日，中国人民银行研究局局长王信在国新办新闻发布会上表示，在重庆设立陆海新通道基金，支持重庆设立陆海新通道金融服务中心。

此外，支持重庆在中新(中国和新加坡)战略性互联互通示范项目项下开展数字人民币试点，建立与新加坡金融机构协同联动、信用信息共享机制，搭建跨境征信服务平台。

“金融将进一步引领重庆开放型经济发展。”陈银华分析认为，在跨境贸易方面，金融机构可以提供更加便捷的跨境结算服务，降低企业交易成本；在跨境投资方面，支持企业“走出去”开展海外投资并购，同时吸引更多外资企业来渝投资。

此外，陈银华还指出，通过开展跨境金融创新试点，如合格境内有限合伙人(QDLP)、跨国公司本外币一体化资金池业务试点等，也能够提升重庆在国际金融市场中的地位。■

虽然短期内设立“渝交所”的可能性大大降低，但在重庆落地全国性金融机构总部并非不可能。

作为西部陆海新通道的运营组织中心，重庆的另一个目标是争取设立国家级陆海新通道股权投资基金。

## 集体清退





时代财经

从此刻，向未来

2017年

**财经APP排行榜榜首**

荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的，财经APP排行榜榜首。

2017年

**中国鼎媒奖—最佳新闻客户端**

荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research (艾媒咨询集团) 主办的中国鼎媒奖—最佳新闻客户端。

2020年

**金鸣奖2020年度最具突破创新APP**

时代财经用户量已突破2500万。在第六届移动互联网营销峰会颁奖盛典中，荣膺—金鸣奖2020年度最具突破创新APP。



扫码下载时代财经APP  
阅读最新资讯

## REGION · 区域

# 湖北天门三年砸三亿催生

时代周报记者 阿力米热 发自北京

近期，媒体的关注度集中在湖北一座县级市。

热度从一份账单开始。

一位来自天门的宝妈晒出了她的账单：2024年5月生下二孩，出院时领取了2300元住院补贴，今年6月再领取到4200元产假补助。此外，每月还有800元育儿补贴，购房时更获得6万元补贴。

产假补助、育儿补贴、购房补贴三者叠加的大手笔补贴，引发网友关注。“找个天门人来问一下，你们那生孩子真的送钱还送房吗？”“这些补贴真的能领到吗？”“其他城市能不能照搬？”

时代周报记者梳理发现，今年3月，天门曾发布购房及鼓励生育相关奖补政策细则，明确标有一次性生育奖励、购房奖励、分娩补助等项目。

叠加这些补贴、奖励后，在天门生育二孩、三孩的家庭最高可分别享受21.6万元、28.5万元的综合补贴。

从补贴规模看，在全国已出补贴政策的省市中，天门的力度堪称“天花板”。

重金之下，效果立竿见影。2024年天门出生人口同比增长17%，八年来首次“由降转增”。

2025年上半年成效依旧延续，出生人口同比增长5.6%。

新生儿数量的回升让天门成为“有效催生”的城市。

在天门收获关注的同时，其人口困局也被审视——据天门市统计局数据，过去10多年的常住人口数据波动下降。

各方都在期待，这座县级市如何撕掉“收缩型城市”的标签？

## 不断加码：给钱给假期

和许多城市一样，天门在决定发放生育补贴之前，先经历了一场人口阵痛。

统计年鉴数据显示，2017年天门出生人口1.8万人，随后连年下滑。



## 在天门所享受育儿补贴（不加住房补贴）可覆盖总成本的10%左右。

到2023年，天门全年出生人口仅有6004人，缩水近三分之二。

出生人口连年下降，给天门带来了一系列变化。城区医院产科缩床、乡镇医院产科关停；60岁以上人口比重超过20%，老龄化率为全省最高；消费市场也逐渐低迷。

眼看着出生率不断下滑，天门开始用真金白银来鼓励生育。

2023年9月，天门出台《关于鼓励生育的五条政策措施》，对户籍家庭生育二孩、三孩给予经济奖励、降低养育成本、完善育儿假、提供住房支持、完善托幼服务等一揽子优惠。

政策落地后，天门又对16.5万名育龄妇女做了生育意愿调查，发现养育、教育、住房成本和身体原因无法生育是育龄妇女不生育的主要原因。

基于此，2024年，天门把原来的生育“五条政策”升级为更细化的“七条意见”。

细化后的政策不仅提高了生育补贴、购房认购券金额，新增产假补助、免除一次产前基因筛查费用，还下调公立幼儿园保教费，并对女性职工实行职称职级倾斜。

到了今年2月，天门再次对政策进行优化升级，进一步提出“婚恋—孕育—教育”全周期服务体系。

举例来说，此前天门在法定产假

外再增加了60天。如今，天门再次延长产假，按孩次递增至6~8个月。并非公职生育二孩、三孩产妇，按每月600元的标准，分别发放7个月、8个月补助。

住房补贴方面，此前生育二孩、三孩的家庭可分别得到5万元、10万元的新建普通商品住房认购券，政策升级后，购房补贴分别上升至6万元、12万元。

以当前市场价（安居客2025年8月数据显示天门新房均价为4910元/米<sup>2</sup>）计算，在天门购买一套100平方米的住房总价约49.1万元，这笔补贴相当于直接为二孩家庭抵扣12%的房款，为三孩家庭覆盖近四分之一的购房成本。

同时，对于2025年3月起在天门登记结婚的夫妇，不论户籍地和居住地，均可享受6万元购房认购券补贴。并且能与进城农民、引进人才、产业工人等人群的购房补贴叠加。

算一笔总账，在天门，非公职家庭生三孩，产检减免、分娩补贴、生育奖励、产假补助等奖补共计4.51万元。如果再把国家层面每年3600元的育儿补贴算进来（仅三孩符合领取条件），三年还能再拿1.08万元。

## 成效如何：八年首次“由降转增”

那么，这些补贴能减轻多少养育压力？

根据由梁建章等经济学家所组建的育娲人口研究发布的《中国生育成本报告2024》显示，按31个省份划分，在湖北，把孩子养到成人的平均成本约为54.4万元。按此计算，在天门所享受育儿补贴（不加住房补贴）可覆盖总成本的10%左右。

此外，为降低托育成本，2024年4月以来，天门全市公立幼儿园将保教费下调至每学期不高于1400元，降幅达50%。再加上国家对幼儿园大班儿童免除的保教费，足以显著减轻养育负担。

不仅钱给得到位，天门也给生育女性足够的关照。例如，针对生二孩、三孩的职场女性定制了评职称优先、

年限缩短、量化打分加分等福利。还可以在产后领取到鲜花、一站式服务、一次免费接送等“情绪价值包”。

由此可见，天门为了促进生育，除了用真金白银发钱，还包含各年龄段，用职称倾斜、休假保障和温情服务，消除女性职场后顾之忧，构建生育友好型社会。

从全国范围内看，在20多个已出补贴政策的省市中，天门的生育支持力度堪称“天花板”。

在高额补贴下，天门的生育率开始回升。

2024年天门出生人口同比大增17%，八年来首次“由降转增”。2025年上半年成效依旧延续，新生儿数量达3756人，同比增长5.6%，成为全国首个出生率持续明显回升的城市。

不止于此。据天门市委书记纪道清在《中国人口报》撰文，2024—2026年天门预计投入3亿多元用于鼓励生育，有望多出生3000多个孩子。从经济发展维度看，一个孩子可拉动未来80年左右的消费。

此外，生育回暖还拉动了当地楼市。2024年天门房地产开发投资、商品房销售增幅双双回正，排名全省第一。今年上半年，其房地产开发投资同比增长4.6%，增速连续5个月位居全省首位；商品房销售面积增长6.9%，排名全省第三。

不过，鼓励生育政策虽然能扭转生育率、拉动楼市、带动消费，但这背后也有更多的隐忧。

作为湖北省直辖的县级市，天门经济发展仍有进步空间。数据显示，2024年天门GDP总量为785.40亿元，同比增长7.2%。虽然其增速位居全省前列，但其经济总量在整个湖北并不亮眼。

从财政收入看，天门的财政状况主要依靠转移支付。《关于天门市2024年财政预算执行情况和2025年财政预算（草案）的报告》显示，2024年一般公共预算总收入约为121.73亿元，转移收入约为91.65亿元，占比75.28%。

▶ 下转P7

# 中部增速第一 仍是湖北

时代周报记者 李杭 发自北京

各省份前7月进出口数据陆续公布，湖北省再次以高增速排在了全国前列。

日前，湖北省统计局公布1—7月经济运行情况，外贸领域表现亮眼：全省进出口总额为4771.8亿元，同比增长28.7%，高于全国25.2个百分点，增速在中部六省中排名第一。

把时间轴拉长来看，与2019年相比，2024年湖北进出口规模增长78.9%，年均增速达12.3%，带动进出口规模从3000亿元级别一路跃升至突破7000亿元。

更直观的是，湖北外贸排名连年跃升。2024年，湖北在31个省份的进出口总额排名中位列第15名，到了2025年上半年，湖北的位次升至第11名，与排名第10名的河南仅相差102.2亿元。

在全球总需求收缩、供应链重构与地缘风险叠加的背景下，湖北的外贸增长动能从何而来？

## 6年跃升4个千亿台阶

湖北外贸的高增速并非偶然的短期爆发，而是具备内在韧性的持续增长态势。

2020年湖北外贸逆势创下新高，进出口总额首次突破4000亿元，达4294.1亿元，同比增长8.8%。

2019—2024年6年间，从3943.6亿元到突破7000亿元，湖北外贸接连跨越四个大台阶，增长势头稳健。

即便在今年外部环境充满挑战的背景下，湖北外贸依然保持强劲增势。上半年，全省进出口总值达4023.1亿元，创历史同期新高，同比增长

28.4%。1—7月进出口总额进一步增至4771.8亿元，其中出口额3427.9亿元，增长37.9%，进口额1343.9亿元，增长10.0%。

对此，广东外语外贸大学广东国际战略研究院副院长韩永辉在接受时代周报记者采访时表示，湖北外贸增速远超全国平均水平表现的背后，离不开湖北自身在产业布局、开放能级等方面的主动破局，更与我国外贸结构的调整存在着深层逻辑关联。

近年来，湖北借产业升级之力，出口产品的“含新量”不断提高。

2024年湖北省出口高新技术产品增长19.8%，占出口值的比重提高到了25.5%。其中，集成电路、平板显示模组、印刷电路出口增速均在两位数以上。

今年前7月，湖北出口机电产品1730.4亿元，占同期出口总值的五成多。其中，与新质生产力密切相关的高端装备出口额141.2亿元，增长近七成；电动汽车、锂离子蓄电池、光伏产品等“新三样”产品出口额131.5亿元，增长超两成。

湖北进口高新技术产品432.4亿元，占同期进口总值的逾三成，比重较去年同期提升1.8个百分点。

湖北外贸的增长，还在于新通道的拓展。

今年以来，武汉经开港开通了直达日韩近洋航线；阳逻港先后开通中欧班列（武汉）、中亚班列（武汉）第二始发站，实现货物“下船即上车”直通中亚、欧洲；荆州新开辟“甘肃玉门—荆州—九江”“水富—荆州—钟祥”“中亚—荆州”等5条物流通道。

“湖北以武汉为核心，打造水运、空运新枢纽，减少了物流瓶颈。同时，数字供应链建设优化了区域一体化

布局，刺激了‘买全球、卖全球’的能力。”韩永辉认为，这些因素直接支撑了湖北进出口的连续高速增长，对比全国物流滞后的地区，湖北的运力提升降低了企业库存压力，推动贸易规模化。

新市场的有效开拓，同样是湖北出口能够保持较快增长的关键因素之一。

在传统外贸时代，沿海城市凭借靠近海洋的地理优势，更易对接国际市场，长期占据外贸主导地位。

而随着全球贸易格局调整，我国贸易伙伴结构持续优化，新兴市场合作空间不断扩大。

中西部城市依托陆港、中欧班列等通道优势，逐步打破地理局限，在对接中亚、东南亚等新市场中快速崛起，外贸增速显著提升。

从数据来看，今年上半年，湖北省对共建“一带一路”国家进出口额达到了2208.1亿元，同比增长32.6%，占54.9%。

对第一、第二大贸易伙伴的东盟、欧盟进出口额也大幅提高，分别为926.7亿元、516.2亿元，同比分别增长56.3%、48.2%。

韩永辉表示，湖北外贸的稳健增长离不开政策支持。

国家战略层面，长江经济带发展、中部崛起规划和RCEP协议实施，为湖北提供了制度保障。

地方政策上，武汉自贸区试点的优化通关便利化政策，吸引外资并降低了企业成本。

“这些政策助力内需市场复苏和外部需求挖掘，如对东盟贸易伙伴增长显著。相较于沿海省份，湖北的政策红利更聚焦内陆开放，使其在逆周期调节中更具竞争优势。”韩永辉说。

## 与河南差距缩小

近年来，湖北在全国外贸格局的竞争力不断提升。

时代周报记者梳理近7年数据发现，2019年湖北进出口总额在31省份中位列第17名，到2024年，湖北排名上升至第15名，成功超过河北、湖南。

今年前7月，湖北的进出口总额排名进一步上升到第11名，距离第10名的河南仅相差62亿元。

湖北持续跃升的排名轨迹，不仅代表着自身外贸实力的提升，也是中部省份在新兴贸易格局中加速崛起的缩影。

2018年上半年31省份进出口总额排名中，安徽、河南和湖北分别排名第12、13和18名，中部地区排名最靠前的安徽进出口总额为2144亿元，仅为同期外贸第一大省广东进出口总额（32396.5亿元）的1/15。

到了今年上半年，安徽的进出口总值已翻了一番，达4585.4亿元，河南和湖北的进出口总值同样越过了4000亿元关口，分别达到4125.3亿元和4023.1亿元，三地的增速分别为15.2%、26.2%和28.4%，在31省份中分别排名第9、10和11名。

见证中部省份外贸跃升的同时，同样要关注安徽、河南以及湖北三个省份间已然显现的竞争态势。

2024年之前，河南凭借手机等产品的出口优势，常年占据中部地区外贸的领先地位。进入2024年，安徽从开年就建立了不小的优势，最终进出口总额达到8648.5亿元，中部外贸第一城从此易主。

湖北则在安徽和河南两者的竞争中默默积蓄力量，进出口总额增速持续领跑全国，与后者之间的差距也在不断缩小。

韩永辉指出，湖北在产业模式、集群支撑和政策红利上有独特优势。

“在发展模式上，湖北以‘创新驱动+产业集群’融合，比河南的‘加工代工’模式更可持续。”韩永辉进一步解释，河南依赖富士康等代工出口，易受外部冲击；湖北则以自主品牌主导，产业基础深厚，机电出口占比50.5%，高于河南。

在产业支撑上，湖北有其独特优势。韩永辉指出，湖北拥有长江水运和光电子集群，产业链完整度高。相比河南航空物流优势，湖北水运成本更低，叠加武汉“芯屏端网”集群，形成高科技出口支柱，支撑了增量潜力。

此外，湖北享有自贸区和长江经济带政策，比河南更早融入国家战略。“从中长期看，湖北水运优势和政策红利将持续发力，如新增航线提升贸易能级，预计2026年湖北外贸规模有望冲击全国前十。”韩永辉说。

不过韩永辉也指出，区域竞争中的挑战不容忽视，河南航空枢纽的韧性正持续增强。

河南省政府工作报告显示，2024年，郑州机场货邮吞吐量突破80万吨，郑州入选全球性国际邮政快递枢纽承载城市。

按照河南省政府工作报告要求，2025年，河南将高水平建设郑州—卢森堡“空中丝路”，推进郑州—吉隆坡、郑州—墨西哥城等“双枢纽”建设，加快建设中国邮政航空枢纽。建成投用郑州国际陆港核心功能区。支持布局重点枢纽城市海外货站和海外仓。新增有进出口实绩企业1000家以上。

面对河南在航空枢纽与国际物流网络上的加速布局，湖北在冲击全国外贸前十强省份的路上仍面临不小挑战。■

## FOCUS · 焦点

新周刊 陈倚

每年的高考志愿填报季，这道经典选择题总会重回公众视野。今年天平似乎正悄然向一端倾斜，一些新的趋势尤其引人注目。

比如上海海关学院在省份分数线大幅提高：广东提前批部分专业录取线直通中山大学核心专业，江苏物理类投档最低分达657分，该分数对应位次为2618名，甚至超越了2024年上海交通大学医学部的录取位次。

与此同时，军警校、师范院校和优质职业院校的报考热度也在持续攀升。越来越多高分考生主动放弃顶尖大学，而选择了专业优先。

这已不是个别现象。高校毕业生规模持续扩大，年轻人与其家庭在填报志愿时显得愈发审慎。

名校光环正在褪色，专业的就业前景成为更重要的衡量标准。

选择毕业即有编制的公费师范、避开需要长期深造的基础学科转向技能型的工科，还有人早早规划好考编路径，核心思路是以稳定为先。

当名校文凭不再等同于好工作，当读硕、读博这条路变得愈发拥挤，于是，选择的逻辑悄然改变。

年轻人像是在不确定的浪潮中试图抓住一根浮木，希望看到上岸的可能。

与其在名校光环下面对不确定的未来，年轻人更愿意选择一条性价比更高、路径更“稳妥”的道路，无论是稳定的编制、实用的技能，还是明确的职业路径，在年轻人和家庭心中的分量，正变得越来越重。

**Kelvin：2025年广东高考623分**

高考之后我才知道上海海关学院，而我家里人已经关注了它大半年。它是一所行业特色鲜明的院校，虽然不是985、211，却是海关总署直属的唯一高校。

我的纠结主要来自两点：一方面，它与普通大学差异很大，入学就意味着未来的就业方向基本确定，就是进入海关系统。全国开设海关类专业的，除了上海海关学院，只有对外经济贸易大学。海关总署每年从全社会招聘3000人，其中录取的本科生中来自海关学院的占比达20%以上。

此外，学校实行半军事化管理，培养方式也比其他高校更为严格。

另一方面，我的高考分数比它去年的录取线高出不少，感觉有些“浪费分数”。录取后才知道，今年的招生排位大幅上涨，海关管理专业排位涨了约2000名，海关检验检疫和海关稽查专业则涨了三四千名。去年全省一万五六千名就能录取，今年得到1万名出头才行。

高考前，我更倾向选择热门工科，像电子、计算机、机械或新能源方向，不过我的高考分数比平时少了十几分，省内只能上华南理工大学的基础学科，例如化学、数学或经济类，如果出省读这些热门工科，我就只能去一些工科实力较弱的985院校，但我填报志愿并非只看重名校校名，也很看重所选专业是不是该校的优势学科。

如果读与科技前沿相关的工科专业，毕业后的选择确实更广，比如进入互联网或科技大厂。按当前的就业形势，这类专业通常需要读研才能找到理想工作。

无论是争取保研资格还是考研，都意味着要面对一次额外的激烈竞争。加上现在硕士学历的竞争力也在下降。即便我顺利读完硕士，这个学历也不一定显著提升我的工作选择层次。

填报志愿的整个过程，我和家长分头搜集信息，再整合、分析和讨论，最终达成了基本一致。于是我报考了上海海关学院海关管理专业的提前批，也填报了普通批次，做两手准备。

提前批的录取结果，比普通批早一周公布。得知被提前批录取后，我并没有在第一时间接受这个结果，因为这其实不符合我高考前的预期。我原本期望分数更高些，去好的985大学读热门工科。但我也不得不承认，这是一个还算明智的选择。虽然读海关管理专业不能保证我轻松进入海



# 为了保专业 他们放弃985

关系系统，但海关系统的招聘需求与学校的培养供给是相匹配的，供需相对平衡，就业率很高。

海关管理专业的录取分数通常是全校最高，招生人数也最多。海关检验检疫和海关稽查这两个专业开设时间不长，它们原本属于海关管理专业的范畴。后来为了培养更具专业深度的人才，才单独设立为专业。大部分同学都可以在毕业后进入生源省份的海关系统，少数特别优秀的同学可以考海关总署及其直属机构。

填报志愿前，我对海关管理专业了解不多，只能说个排斥。录取后了解了更多信息，觉得还算感兴趣：专业课程包括高数、统计、经济学等基础课，以及高度契合海关行业的专业课程。虽然毕业后就业方向相对明确，但学校依然鼓励学生参与科研、跨校辅修、交流项目等，未来也还有很多未知的竞争存在。

选择提前批和行业特色院校，本身就是取舍的过程。既然保证了相对稳定的就业路径，就业面自然会窄一些。后来我也想通了，读热门工科看似与高新科技挂钩，显得高大上，但实际上未必如此。毕竟我还没真正进入大学，还无法感受到其中的门道。

**小D：即将研一，华中师范大学马克思主义理论专业**

我高中选的是历史类，综合考虑文科出路、家庭条件、个人兴趣和高考分数，我更倾向于毕业后当老师。一些社会经验丰富的长辈也建议，不要学“没用”或“虚无缥缈”的专业。如果没能力和条件做到领域顶尖，很难获得良好的经济回报，不如学更实用的专业。

在高中所有科目中，我的政治成绩比较好，也很喜欢社会学、政治学，这些学科内容一直在更新，也有时政的变化，很有趣。最后我上了一所非985/211的省属师范院校，读思想政治教育专业，通俗来讲就是政治师范专业。

我们专业的本科生和研究生的就业面有差别。本科生大多是考公或考教师编。对口的公务员岗位不多，而现在高中教师编又基本要求硕士学历以及本硕专业一致，本科毕业大多只能考初中教师岗位，竞争异常激烈，另外，对于考教师编而言，专业所在院校的师范实力也很关键。研究生的就业选择面就比本科生要广一些，还包括国企、央企的党建/人力岗位、党校教师、辅导员、高中教师编，以及高校思政课教师。

2020年，教育部印发《新时代高等学校思想政治理论课教师队伍建设规定》，要求高等学校应当根据全日制在校生总数，严格按照师生比不低于1:350的比例核定专职思政课教师岗位。这个政策让高校形成了巨大的思政课师资缺口。之后几年，算是

我们专业的“黄金时期”，毕业生在高校招聘中多了不少机会。有些跨保到我们专业的同学可能想通过读硕读博，实现进一步就业，比如毕业后进高校当思政教师。

2021年，我刚念本科时，完全不了解这个政策。听老师介绍后觉得很幸运，但随着年级升高，我发现这个需求缺口在迅速缩小，现在甚至有过剩的迹象。这种供需关系就很像种苹果的经济原理：当苹果价格升高，大家便疯狂种植，导致产量激增，价格就会随之回落。我们专业目前还处于苹果价格适中的阶段，但未来几年很难说。大四在中学实习时，我就已经听老教师感慨，现在的招聘门槛越来越高，几十年前师专毕业就能当高中老师，现在基本要求硕士学历了。

本科毕业就业压力大，所以大部分同学还是会优先考虑升学。

不过，双非院校的保研比例很低，我们专业可能只有3%~5%的学生能获得保研资格，211院校可能在20%~30%之间，好的985院校甚至超过40%，同时，文理工科专业的保研比例也有差别。

保研和找工作的逻辑很相似：首先看院校层次，其次看综合能力，比如成绩排名、社会实践、科研论文、实习经历、获奖证书，我花了近一年时间准备保研材料和面试，但为了获得保研资格，其实准备了整整三年，最后拿到了重庆大学、华中师范大学、陕西师范大学、北京科技大学和深圳大学的保研offer。

因为很早就打算毕业后当中学老师，所以结合专业实力、地域等因素，我最后选择了华中师范大学，读马克思主义理论。

我妹妹今年参加高考，选科是物理、化学和地理，可选的本科专业很多，但她的分数线没过湖南省一本线，像电气、机械这类传统工科，首先对学校层次有要求，其次也更倾向男生，因此，我不建议她报这类专业。

我们买了本张雪峰团队整理的高考专业书籍，一起商量报志愿，发现河南一所一本院校的护理学去年在湖南的录取分数线很低，但学校层次不错，而且湖南省内关注它的人少。于是我们把这个学校报为第一志愿，没想到真的“捡漏”录取。不过，她没被护理专业录取，而是被阴差阳错地调剂到了她本来就想读的材料专业。

查报考信息的时候，我感觉现在在互联网信息获取渠道比我高考那时丰富多了。此外，对于文科生而言，2025年的填报建议居然和2021年很相似，热门的依然是文学、法学、财会这些利于考公考编的专业。

**小颖：2024年内蒙古文科高考557分**

作为内蒙古最后一届文理分科的老高考考生，我的高考分数超一本线大概60分。这个分数能上一些末流

985和一部分顶尖985的冷门专业，比如中国人民大学古典学专业。

最后我选择了报考公费师范生的提前批，原因有多方面。一方面，家里当老师的亲戚比较多，有几个国家定向师范的哥哥姐姐，他们比较了解这个定向师范的政策。从高二下学期起，家人就希望我读公费师范专业。起初我有些抵触，既不想当老师，又有点“名校情结”。但另一方面，我常在社交平台上看到“粉领月薪3000”这类话题，再加上一些亲戚的孩子考了三年公务员或研究生都没上岸，在家庭聚会上显得很沮丧。这些都影响了我的选择。

提前批填报比普通批早两周左右。报考那天，我凌晨5点起床，从包头开车去呼和浩特升学机构，8点开始填报。提前批和普通批都是动态填报方式，输入考生号和密码后，系统每隔几秒显示学校和专业的实时动态排名。

我报考的是内蒙古师范大学汉语言文学师范专业（定向准格尔旗）。准格尔旗经济发达，竞争比较激烈，专业只招18人，我刷新几次后，排名一直在13~15名之间，于是填完就安心休息了。

几天后查到了录取结果。得知被录取的那一刻，我心情挺平静的，感觉三年的努力终于有了一个结果。我对大学期待不高，但能学汉语言文学挺好的。我从小就喜欢语文，当时只把汉语言文学放在第一志愿，没考虑其他专业。

省属定向和国家定向师范是有区别的。对我们这届来说，首先学制不同：国家定向师范是4+2（本科四年加研究生两年）再工作，我们是直接读完四年本科就可以上岗。其次，国家定向师范一般读的是国内有名的师范211或985，内蒙古师范大学只有省属定向，除了汉语言文学专业，还有历史专业。内蒙古民族大学则有历史和政治的定向师范专业，但它的地理位置比较偏。

入学前，我们要与定向地区的教育部门签订合同，毕业后直接去当地任教，有编制，但还不确定具体分配到哪所学校。毕业后，必须在该地工作满6年才能考虑其他去向。准格尔旗离我家开车需要三四个小时，不算近，但也能接受。

我高中就读于文科重点班，分数比我的三位女生也都报了公费师范，现在都成了我的同学。内蒙古师范大学文学院设有汉语言专业，该专业下分公费师范和非公费师范两个方向。公费师范有两个班，非公费师范有四个班。虽然课程设置似乎区别不大，但在我们学校，公费师范生被视为“食物链顶端”，录取分数线比非公费师范高出30分左右，而汉语言公费师范生更是“顶端中的顶端”。因为它的录取分数线比数学、地理等公费师范

专业更高。

有不少考得更好的朋友进入了知名985/211高校，我发现，学校间的差距确实不小。内蒙古师范大学作为双非本科，教学上难免存在差异，比如课后辅导相对较少。而我在同济大学读人文科学试验班的同学，大一就要学编程；在山东大学读工商管理类的同学，作业更多，课程也更丰富。

有时我会遗憾没去成985或是离开本省，但也会开导自己：人生重在知足常乐，别陷入优越主义的陷阱。毕业后，有一份能提供稳定收入的工作已经很不错了。

**小水：2023年江苏高考647分**

我小时候读了很多科普书籍，像《十万个为什么》，甚至梦想当宇航员，但因为身体素质一般，而且近视，所以无法实现这个梦想。后来上初中，我又看科幻小说，开始对天文学产生了浓厚的兴趣，就想长大了去南京大学读天文学专业。

说实话，我的高中历史成绩比物理好，但高中选科时还是选择了物理、生物、地理。

当时分班时，“学文科没前途”的说法就有了，不知道是不是这个缘故，选文科的同学确实不多，我们高中文科生比例大约只有五分之一。

高考出分后，我比南京大学天文系分数线低了20多分。开设天文学专业的院校本来就很少，基本都是顶尖985，比如南大、中科大、北师大、北大，分数线都高。如果完全不挑专业，我的分数能上大约三分之二的985院校，像山东大学、大连理工大学、厦门大学、中南大学。但江苏学生普遍都是留在江浙沪地区，如果不是“中九”（中等985）以上的优势专业，大家还是更倾向选择本地更好的211大学。

家人当时还建议我报考军警校，我的分数也够得着。但我兴趣不大，而且身体素质不符合要求，父母也觉得有道理，就不考虑军警校了。虽然我个人更倾向纯理论专业，如天文学、物理学，但是这些专业就业难度不小。我有亲戚在南航读化学，一路读到博士才留校任教。我觉得这条路耗时太长，自己可能坚持不了，而且也不想只局限于当老师这一条路。

排除了偏理论的学科后，我和父母开始考虑就业前景较好的技术专业，比如电子、计算机等理工科方向。因为我父母是理工科背景，朋友家的孩子也大多读理工科，他们普遍反馈是理工科更好就业，于是我和父母达成了一致，报了工科专业。

最后我被南京理工大学的电子信息类录取了，入学后细分方向，包括通信工程、电子信息工程、电子科学与技术、微电子科学与工程、光电信息科学与工程。我选择了通信工程，一个非常老牌又传统的工科专业。目前来说，学业压力还好，如果只求通过考试，不算特别难。但要学得精通，能独立设计点东西，就有挑战性了。

我这个暑假在准备专业竞赛，像工科专业，参加电子设计竞赛和数学建模竞赛这些比赛，主要是为升学做准备。对我们专业来说，不读研很难找到一份相对满意的工作。周围环境竞争激烈，学校氛围也比较“卷”，我们专业是最“卷”之一。同学们都在竞争保研资格，想保送到更好的学校。我们专业保研率大约30%，如果能获得保研资格，我希望保研到外校的本专业，像东南大学、上海交通大学、浙江大学。

大四时，我要去澳大利亚国立大学交换半年，交换生的申请要求首先是英语成绩好，硬性条件是不得挂科，并且要达到一定的排名百分比，我不算特别“卷”的，但成绩还可以，在近600人的学院里排前10%。

家里对我未来的职业道路没有特别要求，尊重我的想法，只是希望能稳定些。他们会给一些参考建议，然后设一个底线，比如找不到理想工作，就回家乡找吧。如果有可能，希望能进入大厂、研究院所，或者读博做大学老师。

我不排斥搞科研，主要看自身能力。我觉得未来做一份比较清闲、体力劳动较少的工作就可以，希望能养活自己，生活轻松些。█

## FOCUS · 焦点

## “房贷返点”乱象调查

时代周报记者 刘子琪 发自上海

“听说房贷可以返点，求联系。”上海的西米在某社交平台了解到个人住房贷款有返点的情况后，发布了这样一则帖子。发帖后，有人提醒她小心被骗，有人表示从未听说，而更多留言则来自中介员工。

上海某房地产销售代理告诉时代周报记者：“上海办理100万元房贷可以拿5000元，目前某国有大行、某城商行的比例是千分之五（0.5%），某股份制商业银行是千分之四（0.4%），而另一家国有大行的返点比例是千分之三（0.3%）。”

所谓“房贷返点”，是银行为争夺房贷业务衍生出的一种促销手段。

银行与地产中介机构合作，对于中介机构推荐的客户，银行按照个人按揭贷款金额的一定比例，向地产中介支付佣金。该现象多存在于二手房交易中。

上述房地产销售代理向时代周报记者表示，一手房也能操作，但需要开发商提供担保函，很多开发商不愿意提供。

“房贷返点”早已不是新事物。

早在2010年，中国银行业协会就已印发《关于规范做好个人房地产按揭贷款业务维护市场秩序的自律共识的通知》，直指银行业金融机构为争取房贷业务资源向房贷中介支付高“返点”费用，引发银行间恶性竞争的问题。

近期，上海、广东、浙江、安徽等地金融监管局、银行业协会更是提出“反内卷”相关举措，除了房贷返点，同时剑指车贷返佣、变相贴息等行业现象，呼吁辖内银行机构跳出低水平价格战。

在日益完善及严格的制度之下，房贷返点等行业乱象仍屡禁不止。对此，经济学家余丰慧向时代周报记者表示，贷款返点乱象难以禁止的原因是多方面的。

返点作为一种营销手段，能够直接激励中介机构和个人推销特定金融机构的产品，因此在利益诱惑面前，相关方往往忽视法律法规的要求。

## 有银行最高返点1%

时代周报记者注意到，近期购买二手房获得房贷返点的人不在少数，其中很多人选择某国有大行，返点比例在0.35%~0.6%之间。

上海的王树今年7月买了一套二手房，他在房子网签后联系到能够“返点”的某国有大行，商贷100万元，按照0.45%的比例还返了4500元。王树告诉时代周报记者：“（房产）中介不会说有贷款返点，我是通过办理贷款的工作人员成功办理的返点。”

同在上海的刘喻也是通过贷款中介进行操作，选择了这家国有大行0.35%的返点比例。

在江苏购买二手房的小娜则选择了另一家国有大行，商贷975万元，返点比例同样为0.35%，最终拿到3万



多元的返点金额。

据前述房地产销售代理介绍，这家很多人选择的国有大行提前还款最方便，首次还款之后可以预约次月提前还款，不限金额不限次数，且不会因提前还款而追索已支付的返点。

据多名房地产销售代理表述，不同地区和不同银行的房贷返点比例均有差别，返点率都在0.35%~1%之间。

曾在北京链家工作10年、现从事房产销售代理的小井告诉时代周报记者，目前某头部城商行返点比例较高，可以给到1%，其他银行要么没有返点，要么是千分之几的比例。

“不能通过小绿（链家）和小黄（我爱我家）这些大中介，他们管得比较严。”小井表示，一般来说，返点时间以放款为准，多为放款一个月内。此外，小井还强调，房贷返点大多存在于二手房，一手房一般都是开发商固定的合作渠道。

不过，也有多名房产中介向时代周报记者表示，没有操办过贷款返点的单子。而记者走访的多家银行工作人员也表示，目前房贷给不了任何返点，以前也从来没有过。

值得注意的是，无论是对于购房者还是银行，房贷返点都暗藏风险。某贷款中介人士向时代周报记者表示，银行返点不会直接给到本人，都是给中介。而且这个事情是违规的，银行返点几乎都是通过现金，银行私下把钱给中介，至于中介怎么分配全凭自己意愿。

北京市中闻律师事务所权益合伙人张勃律师向时代周报记者表示，房贷返点本质上属于《反不正当竞争法》第7条规制的商业贿赂行为。当银行向中介机构或其从业人员支付返点时，实质是通过利益输送诱导中介机构违背对购房者的忠实义务，使其推荐不符合消费者最佳利益的贷款

产品。这种以不正当手段获取交易机会的行为，扰乱市场秩序，还可能引发银行提起民事诉讼索赔经济损失。

张勃表示，对于消费者来说，根据《消费者权益保护法》第8条，消费者有权知悉贷款成本的真实构成，而中介可能隐瞒返点来源，诱导消费者选择高利率贷款或捆绑其他金融产品，导致其知情权受损。其次，返点协议通常未写入正式借款合同，或条款模糊，存在不兑现、缩水兑现可能，缺乏书面约束。最后，消费者维权举证的责任较严格，维权成本高。

中国地方金融研究院研究员武忠言告诉时代周报记者，房贷返点本质是扭曲的市场激励，其风险呈现双向传导特征。消费者容易陷入“折扣幻觉”，表面获得返佣0.5%~1.2%，实际可能因经纪人引导选择非最优贷款方案，按300万元30年期贷款计算，总利息差额可达18万~25万元。

## 多地明令禁止房贷返点

时代周报记者注意到，“房贷返点”早于10多年前就被明令叫停。

2010年年初，中国银行业协会发布通知，明确自2010年1月1日起，停止以任何形式向房贷中介及其从业人员支付与所提供的服务不对称、纯粹业务介绍的“返点”费用。

此外，多地银行业协会曾出台住房按揭贷款自律公约规定，以此遏制贷款返点等现象的发生。

例如，2021年1月1日，北京市银行业协会明确禁止银行向中介“返点”；2024年8月，上海市银行业协会要求各会员单位严禁向房屋合作机构等支付佣金，存量业务需自通知下发后一周内整改完成。

之后，黑龙江省银行业协会、安徽省银行业协会、四川省银行业协会、江苏省镇江市银行业协会、福建省龙岩市银行业协会等近年均发布过相

关通知，明确不得以任何形式向房地产中介机构及其从业人员支付佣金或权益。

今年7月，宁波市银行业协会召开《宁波银行业个人住房贷款业务自律公约》（下称《公约》）推进会，辖内57家银行机构参加会议。其中，重点对银行机构与房地产相关机构及其从业人员之间存在的返佣乱象进行整治。该协会表示，《公约》将由银行机构签署后生效，正式叫停任何形式的“返点”行为，为防止“内卷式”恶性竞争贡献力量。

同月，“宁夏回族自治区银行业协会”公众号发布信息称，针对个人住房贷款领域“返佣”乱象，协会主动出击，组织会员单位及房屋中介机构开展交流，剖析返佣成因、危害及治理路径。

此外，据“广东银行同业公会”公众号，7月24日，2025年上半年广东银行业保险业新闻通气会召开。

广东银行同业公会副秘书长李重炜表示，为贯彻党中央对综合整治“内卷式”竞争系列部署精神，广东银行同业公会结合该省实际，在广东金融监管局指导下，牵头组织起草了《广东银行业反不正当竞争自律公约（2025版）》。

《广东银行业反不正当竞争自律公约（2025版）》提出“银行机构要完善考评激励机制，规范设置考评指标；坚持理性定价，自觉维护存款利率自律机制；严格管理返佣返利，不通过高额返佣返利等不正当竞争手段抢占市场份额”等要求。

不止房贷返点被叫停，今年6月，上海地区多家银行正逐步叫停“高息高返”的车贷模式，减少佣金返点、延长最低还款年限。此外，四川、河南多地监管或行业自律协会也就车贷返点现象发布倡议书或自律公约。

一直以来，贴息返利都是贷款业务中常见的揽客模式，尽管近年频繁出现在多地银行业协会的自律公约中，但仍屡禁不止。

关于贷款返点乱象难以禁止的原因，张勃表示，第一，目前对贷款返点的禁止主要依赖行业自律文件，缺乏法律或行政法规层面的统一立法；第二，当前返点形式多以“服务费”“咨询费”“加急费”等名义支付，或通过第三方公司转账，规避了传统审计与资金流向的监测手段，监管部门难以获取直接证据；第三，银行基层网点通常面临巨大的考核压力，返点成为快速获客的手段，因此即使违规也被默许甚至鼓励。

中介层面，返点收入已成为房产、汽车销售中介的核心利润来源之一，缺乏返点即失去合作动力。

财经作家高承远向时代周报记者表示，唯有把返点计入银行不当费用、纳入刑法商业贿赂条款，并建立跨部门数据共享的“贷款中介黑名单”制度，才能打破这一稳态，否则运动式整治只能周而复始。■

（应受访者要求，本文西米、王树、刘喻、小娜、小井皆为化名）

周而复始



## 湖北天门三年砸三亿催生

上接P5

如此一来，大手笔发放的生育补贴能维持多久？

前述文章提到，从实施生育支持政策“组合拳”的财政可承受能力看，2024年天门全市兑现的政策资金占当年一般公共预算收入的比例不到2%，财政可承受。

## 人口困局：从产业多元化入手

聚光灯下的天门，因为“催生”而出圈，人口状况自然备受关注。

从数据来看，天门的常住人口正在流失。

数据显示，2011—2024年，天门的常住人口减少了28.5万人。从趋势看，虽然在2014年、2015年、2022年有小幅回升，但整体处于下跌趋势。

需要注意的是，即便2024年天门的出生人口上涨，但仍抵挡不住人口总量下跌。

从常住人口数量来看，天门是一座收缩型城市。

对于一座城市而言，人口问题的本质，还是产业问题。

长期以来，纺织服装产业是天门的支柱产业。

公开资料显示，清末起，天门就有自织棉布、制作衣物的传统，“百里棉乡”声名在外。

近年，随着电商直播、跨境电商的兴起，服装类市场逐步扩大，全市服装电商企业平台注册商铺数量超1.2万家，年服装电商交易额超过400亿元。

当产业结构过于单一，城市发展缺乏多元化支撑，经济发展缓慢，就

业稳定性差，劳动力人口自然会外流。

河海大学区域经济研究中心主任刘奇洪在接受时代周报记者采访时指出，天门的出生人口虽止跌回升，但难阻劳动力向沿海发达地区外流。

天门位于江汉平原腹地、汉江之北，汉宜铁路、沪渝蓉高铁武宜段穿城而过，交通极为便利，且是武汉都市圈成员。然而，这份“地利”反而成了尴尬：武汉对周边城市的虹吸效应，吸引着人口流入，而便捷的交通反倒成了加剧这一效应的通道。

另一方面，与同样由湖北省直管的潜江、仙桃相比，天门虽与之毗邻，人口和面积也大体相当，但经济总量却始终落后。

“先不说天门能否长期负担这笔补贴，单看纺织服装业，在人工智能加持下，劳动密集型正快速蜕变为知

识技术密集型，未来未必需要大量普工。”刘奇洪说，人口红利真要兑现，也得等20年以后。“重视出生人口无可厚非，但这不是破解天门困局的根本药方。”

归根到底，人口问题还得从产业结构解决。

如今，天门正从“人、产、城”着手。产业方面，天门重点发展纺织服装、电子信息、再生有色金属等产业，推动化纤纺织产业园、绿色循环产业园满产扩产，预计新增就业岗位2万余个。

以服装产业为例，近年，天门建成“一核三镇”服装电商集群，并推出了服装电商区域公用品牌“天门衣尚”，推动传统服装产业向“数字+品牌+全球”价值链高端攀升。

初步成效逐步显现。今年上半

年，天门GDP增速达7.2%，位居湖北第三；规上工业增加值同比增长21%，稳居全省首位，增速连续6个月领跑全省。其中，再生有色金属产业贡献了23%的工业增量；服装电商产业网络交易额突破300亿元，同比增长30%以上；工业用电量增速冲上全省第三。

与此同时，为了提供宜居环境，天门把城区当作景区规划建设，打造城市北部生态宜居片区、中部商业活力片区、南部产城融合片区，强力推进天门新区、高铁新城建设。

力争到2035年，中心城区人口达到60万人以上。

在大城市虹吸效应不断加剧的背景下，天门正努力提升城市吸引力。然而，相较于吸引人，留住人更为困难，这仍是天门需破解的问题。■

# 能省钱还能赚差价 印度硬刚美国也要买俄油

时代周报记者 马欢

面对美国施压，印度选择硬刚。据参考消息网8月21日报道，印度驻俄罗斯大使维奈·库马尔表示，尽管面临美国的压力，印度仍将购买俄罗斯石油。8月21日当天，俄印两国外长将在莫斯科讨论加强战略合作伙伴关系事宜。库马尔称，印度不会考虑对俄罗斯石油实施禁运。

“印度只会购买对自身最有利的东西……这关乎国家的安全、经济与能源利益，尤其是我国人民的能源需求。因此，出于经济利益考虑，我们将继续购买贵国的石油。我国政府已明确表示，印度将采取一切措施维护自身国家利益。”库马尔说。

库马尔的发言，算是对特朗普政府的一次回应。

特朗普政府早就对印度购买俄罗斯石油不满。此前，美国总统特朗普就在其社交媒体“真实社交”表示，印度不仅大量购买俄罗斯石油，还将其中大部分石油在公开市场上出售，牟取暴利。因此，他将采取惩罚措施，大幅提高印度向美国缴纳的关税。

8月6日，特朗普签署行政令，以印度“以直接或间接方式进口俄罗斯石油”为由，对印度输美产品额外征收25%的关税。若算上7月31日特朗普签署的25%关税，部分印度输美商品的关税税率将达到50%。

关税压力之下，印度购买俄罗斯石油的势头依旧没有改变。印度政府表示，美方对印度加征关税的做法“不公平、不正当、不合理”，印度将“采取一切必要行动”维护国家利益。

## 为何一定要买？

印度是全球第三大石油进口国和消费国，其超过85%的石油需求依



赖外国进口。

据央视新闻报道，目前俄罗斯已成为印度的主要石油供应国，约占其总供应量的35%。今年1—6月，印度每日从俄罗斯进口约175万桶石油，较去年同期增长1%。

随着印度经济发展，印度对于俄罗斯石油的消费依然在快速增长。印度为何坚持要购买俄罗斯石油呢？

其实，在俄乌冲突爆发之前，印度主要依赖中东地区的石油。2021年，俄罗斯原油仅占印度全年原油进口量的2%。

2022年，随着俄乌冲突爆发，俄罗斯庞大的石油和天然气产业受到部分西方国家或地区的制裁和限制。这些国家或地区停止购买俄罗斯石油，俄罗斯石油转而流向亚洲，俄罗斯替这些新买家提供了大幅折扣。

据新华社报道，印度每从俄罗斯进口1吨原油，便可“省下”大约89美元。仅2022年财年，印度就省下大约50亿美元。

印度尼赫鲁大学的俄罗斯和中亚研究中心副教授辛格解释道，购买俄罗斯石油是纯粹的商业决定，因为其他的石油供货商不会给出俄罗斯

石油这样多的折扣。

辛格还说，印度购买石油的市场运作空间事实上非常有限。若印度不向俄罗斯购买石油，那这缺口难以立刻补上。哪怕是石油输出国组织(OPEC)也无法立即补上这个缺口。

在折扣的诱惑下，印度大大提高了对俄罗斯石油的进口比例，而且看来也不打算停下。“印俄双方早已签订了长期的石油合同，短期内不会停止这项交易。”印度政府人士表示。

另外，印度与俄罗斯之间战略合作伙伴关系早已持续多年，两国在军事与经贸领域一直保持着密切的合作。即便特朗普再次上台后，不断向印度施压，但印度依然坚持自己的外交策略。

## 印度能源八成靠进口

作为世界人口大国，印度在能源储备上却十分匮乏。

根据美国能源信息署(EIA)的数据，印度的可探明石油储量约为59亿桶，仅占全球石油探明储量的0.3%；天然气储量为1.5万亿立方米，仅占全球天然气探明储量的0.7%。

相比之下，印度人口已占据了全球的17.8%。

进口能源对于这个国家的发展来说至关重要。据新华社报道，目前，印度每日消耗石油约550万桶，这里面将近88%来自进口。

为了长期发展，印度必须采取更加灵活、积极的外交政策，以获得更多、更便宜的能源。多年以来，印度通过与中东、非洲、中亚等地区建立合作关系，来保障能源供应稳定性。

直到今天，印度方面依然认为，自己购买俄罗斯石油，有助于保持全球原油价格稳定，如果印度以更高的成本从其他地方进口石油，那么可能会推高全球油价，最终美国消费者也会受到冲击。

“我们实际上通过购买政策缓和了石油和天然气市场。因此，我们实际上控制了全球通胀。我们正在等待感谢。”印度外长苏杰生曾经表示，印度购买石油的战略方针，是防止全球石油价格潜在飙升的关键因素。

“如果印度现在停止购买俄罗斯原油，全球所有消费者所面临的油价可能会飙升至每桶200美元以上。”一名印度石油行业人士表示。

由于对俄罗斯的制裁不包括在俄罗斯境外提炼的石油产品，印度钻了这个漏洞，找到一个新的赚钱办法：印度当上“中间商”，将从俄罗斯进口的石油在印度加工提炼，再转出口到其他国家和地区，如欧洲、美国等。

此举也让印度在2023年一跃成为全球第二大石油产品出口国。

美国财政部长贝森特就指责，印度通过进口俄罗斯石油，赚中间商差价，牟取了暴利。“这就是我所说的印度套利——购买廉价的俄罗斯石油，然后作为产品转售，”贝森特说，“他们赚取了160亿美元的超额利润。”

面对指责，印度媒体表示，西方国家早就知道，只是因为自己也从中获利，所以此前睁一只眼闭一只眼。□

# 印度和美国 苹果都想要

时代周报记者 马欢

苹果，继续加码印度制造。

8月19日，据财联社报道，苹果公司在印度的5家代工工厂正加紧投入新款iPhone的生产，并逐步扩大产量，以迎接下月的新品发布会。

这是苹果公司史上首次在印度生产iPhone的所有全新机型。

值得一提的是，这些印度制造的iPhone，未来主要将销往美国市场。

此前，美国总统特朗普曾多次批评苹果的印度战略，并宣布将对印度的关税提高至50%，但这并不影响苹果CEO库克继续押宝印度制造。

一手在印度扩产，一手安抚特朗普政府，苹果能否在两国博弈中取得最后的平衡？

## 印度制造，卖给美国

距离下个月的苹果秋季新品发布会大约剩下3周时间，苹果将在发布会上，预计推出4款全新的iPhone 17机型。

此刻，塔塔集团位于泰米尔纳德邦霍苏尔的工厂，还有富士康位于班加罗尔的工厂，正在加紧投入iPhone 17的生产。

完成生产后，这些印度制造的iPhone 17，会直接发往美国。

将印度打造成苹果生产基地，是库克全球战略的重要一部分。

早在2017年，苹果就开始尝试在印度组装iPhone SE。

到了2021年，借助印度总理莫迪政府推出的补贴政策，苹果进一步扩大了其印度代工厂的生产规模。

随着苹果持续扩大供应链体系，如今的印度，不仅承担iPhone的制造任务，还逐渐参与到设计、研发与测试环节。

与此同时，印度制造的iPhone出口额也呈现显著增长。

自今年4月以来，印度已出口价值75亿美元的iPhone。

上一财年全年iPhone出口总额为170亿美元。

库克已公开承诺，未来在美国市场销售的大部分iPhone将产自印度。据财联社报道，甚至还有美国媒体透露，苹果公司计划在2026年年底实现“每年面向美国市场销售的6000多万部iPhone全都由印度供应”。

## 特朗普政府：不满意

这边是库克对印度市场志在必得，那边是特朗普政府各种不满。

今年以来，特朗普已经多次表示，不满苹果的印度战略，要求库克停止在印度建厂。

5月15日，在卡塔尔首都多哈，特朗普对媒体引述他与库克的谈话。“我和蒂姆·库克有点小矛盾，”特朗普说，“我对他说，‘我的朋友，我待你不薄……我听说你要在印度各地建厂扩产。我不希望你在此地建厂。’”

特朗普表示，双方讨论后的结果是苹果将提高其在美国的产量，尽管苹果目前在美国并没有智能手机生产线。特朗普还警告，若苹果不将制造业务迁回美国，将征收25%关税。

为了安抚特朗普政府，库克也在不断加码在美国的投资。苹果承诺，未来4年将在美国投资6000亿美元。

先是今年稍早时候，苹果宣布在美投资5000亿美元，包括在得州建立AI伺服器工厂、在密歇根州设立供应商学院，以及扩大与现有美国供应商的合作。

到了8月6日，特朗普宣布对半导体和芯片征收100%关税，但在美国制造或承诺在美国制造的公司不在此列。

库克也前往白宫与特朗普会晤，官宣苹果将追加1000亿美元的投资。

为了表达自己投资美国的诚意，库克还在白宫特地向特朗普赠送了一件特殊的礼物：一块由iPhone玻璃制造商美国康宁公司生产的玻璃，以及一个24K金的底座。这块玻璃上面刻有苹果的标志，玻璃的顶部则印有特朗普的名字。

特朗普对这个礼物似乎很满意。他表示，“苹果在其他国家也有少量投资，我就不点名了……现在它们正在回归本土。”

有分析认为，这不过是苹果公司为避免关税的“投名状”而已。

事实上，库克也不是第一次这么做了。

在过去10年间，苹果已多次承诺在美投资——特朗普首个任期承诺3500亿美元；拜登政府时期宣布4300亿美元投资。

但不管承诺投资多少，苹果手机的核心制造基地始终在亚洲。

## 未来怎么办

虽然赠送了礼物，也承诺了超千亿美元投资，但苹果面对来自特朗普政府的挑战，依然不小。

据新华社报道，8月6日，特朗普签署行政令，以印度“以直接或间接方式进口俄罗斯石油”为由，对印度输美产品额外征收25%的关税。

根据特朗普7月31日签署的行政令，美国将从8月7日开始对印度输美商品征收25%的关税。与8月6日公布的额外关税叠加，在8月27日实施新关税措施后，部分印度输美商品的关税税率将达到50%。

由于今年4月，特朗普政府已对包括苹果iPhone、Mac等产品，暂时免除了部分关税，苹果手机这类电子产品仍享受着关税豁免待遇，近期将

不会受到特朗普加征关税的影响。

但未来来自印度的机型是否也能取得豁免，仍不明朗。

目前，距离新关税措施实施仅剩不到一周的时间，但美印两国的谈判进展并不顺利。据《环球时报》援引路透社8月17日报道，美国贸易谈判代表原定8月25—29日访问印度的计划已被取消，美印双边贸易协定谈判将被推迟。这一变化给美印第六轮贸易磋商的前景带来不确定性。

从长远看，特朗普政府对美国制造的执念，依然可能引发苹果长期战略的危机。

特朗普已多次以苹果为目标，威胁在海外生产并于美国销售的iPhone，将征收特定关税。

一旦关税政策落地，有可能迫使苹果公司在美国市场售卖价格更贵的iPhone。

对于特朗普的威胁，印度方面似乎并不太担心。印度本土的研究公司TechARC表示，苹果宁愿自己消化在美国销售更高成本的iPhone，也不愿停止在印度的扩张。

另有印度分析认为，苹果一个解决方式是，寻求与美国电信运营商合作，将iPhone的销售作为整体套餐的一部分，进而降低消费者对涨价的感受。

对此，华尔街多名分析师指出，苹果不太可能将手机制造转移美国，库克宁愿接受关税成本，也不愿承受回美生产的高额代价与技术挑战。

分析师大卫表示，美国缺乏足够的劳动力、供应链与制造技术，生产iPhone几乎不可能实现。华尔街分析师丹尼尔更是直言，所谓美国制造的iPhone根本是“无法实现的幻想”。

不管特朗普政府如何要求，目前看来，库克都没有将iPhone生产线转移回美国的打算。□

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

13 | 盐湖股份钾矿收购项目终止

九台农商银行年报再度延迟  
上半年预亏近9亿!

8月19日晚，九台农商银行(06122.HK)公告称，由于本行需要更多时间收集及整理所需资料及文件，以便核数师完成2024年度业绩的审核程序，2024年度业绩及2024年度报告将会进一步延迟刊发，因此本行将会延迟刊发2025年中期业绩及2025年中期报告。至于发布时间，需与核数师进一步确定，并将会另行公告。

时代周报记者 刘子琪 发自北京

九台农商银行再次推迟财报发布时间。

8月19日晚，九台农商银行(06122.HK)公告称，由于本行需要更多时间收集及整理所需资料及文件，以便核数师完成2024年度业绩的审核程序，2024年度业绩及2024年度报告将会进一步延迟刊发，因此本行将会延迟刊发2025年中期业绩及2025年中期报告。至于发布时间，需与核数师进一步确定，并将会另行公告。

同日，九台农商银行发布预警，今年上半年预期净亏损约为8.98亿元，主要原因是集团为应对外部市场环境变化，加强了风险管理评估的前瞻性和精细化。

对此，九台农商银行在公告中表示，上述业绩未经本行独立核数师或董事会审计委员会审阅，且可能于进一步审阅时作出调整。实际中期业绩可能与本公告披露内容有所不同。

九台农商银行前身是九台市农村信用合作联社，于2008年12月正式改制为东北首家农商银行。2017年1月12日，九台农商银行在港交所成功上市，成为继重庆农商银行后在香港上市的全国第二家农商银行。截至2024年9月末，该行资产总额为2620.78亿元。

针对财报、业绩以及退市等情况，时代周报记者多次致电九台农商银行，截至发稿暂无人接听。

## 计划从港股退市

自从今年3月12日上午9时起，九台农商银行在香港联交所停止交易，至今已停牌五个月。该行停牌前最后一个交易日收市价为0.41港元/股，总市值约21亿港元。

停牌后不久，九台农商银行发布公告将延迟刊发2024年度业绩报告。当时，给出的理由是由于贷款和存款客户数量众多，函证程序的执行需要较长时间，截至当时，回函比例暂未达到核数师的复核要求，以及需更多时间整理部分贷款的减值准备计提依据。

由于业绩报告无法按时发布，4月25日，九台农商银行在中国货币网发布公告称，2024年度报告和2025年一季度信息披露报告均要延期。

值得注意的是，该行曾在4月17日的停牌进展公告中称正在涉及一项重组交易，该笔重组交易在三个月后浮出水面。

7月3日，该行发布公告称，中金公司将代表吉林省金融控股集团股份有限公司(下称“吉林金控”)就收购所有已发行H股作出自愿有条件全面现金要约，H股要约价为0.7港元/股，内资股要约价为0.63元/股。

九台农商银行现有9.665亿股H股及41.08亿股内资股，若相关股份全部完成收购，吉林金控将耗资约32.06亿元。待H股要约成为无条件(其中包括股东于临时股东大会上批准退市及独立H股股东于H股类别股东大会上批准退市)后，九台农商银行将根据上市规则申请退市。

若九台农商银行成功退市，则成为继锦州银行之后又一家退市的内地银行。值得一提的是，锦州银行、九台农商银行均来自东北地区。

时代周报记者发现，九台农商银行选择退市路径与锦州银行有类似。2023年1月20日上午9时，锦州银行H股正式停牌，停牌前价格为1.38港元/股。

2024年1月26日，锦州银行发布公告称，其第二大股东辽宁金融控股集团有限公司将要收购其所有已发行的H股和内资股。收购完成后，锦州银行将退市。

2024年4月，锦州银行发布公告称，该行已向香港联交所申请退市，且港交所已批准，该行H股的最后交易日期为2024年4月9日，并于4月15日16时正式撤回在港交所的上市地位。

## 业绩由盈转亏

虽然没有公布2024年年报，但该行发布盈利预警公告称，预估2024年净亏损17亿~19亿元之间，主要原因是主动实施减费让利措施支持实体经济以降低客户融资成本，导致报告期内利息收入较上年同期有所减少；同时，受外部经济环境影响，部分行业及客户持续承压，通过实施更严格审慎的资产风险分类，对信贷资产的风险状况进行充分评估，相应加大拨备计提增强风险抵抗能力所致。

业绩方面，2018—2022年，九台农商银行实现营收分别为50.38亿元、53.11亿元、55.47亿元、63.62亿元及65.97亿元，一直保持增长；同期归母净利润分别为9.83亿元、10.42亿元、11.04亿元、11.29亿元、16.83亿元。

直到2023年，该行交出上市以来最差成绩单，全年实现营业收入55.14亿元，归母净利润1.68亿元，同比分别下降16.41%、90.00%。净利润暴跌原因为资产减值损失大幅度

增加，从2022年的13.61亿元增至21.1亿元。

2024年前三季度，九台农商银行实现净亏损8579.86万元，首次出现亏损。2024年全年，预估净亏损在17亿~19亿元之间。

另一方面，九台农商银行的不良贷款率也在增加。2020—2023年，其不良贷款率分别为1.63%、1.88%、1.98%和2.34%。至去年6月底，该行的不良贷款率已经高达2.44%，不良贷款规模44.2亿元，较上年同期增加2.46亿元。

不良率走高外，九台农商行资本充足水平也有所承压。截至2024年三季度末，合并口径下，九台农商银行总资本充足率降至11.13%，一级资本充足率8.69%，核心一级资本充足率8.59%。不过，在母行口径下(不含子公司)，其一级资本充足率仅8.05%，已低于8.5%的监管下限。

此外，九台农商银行的股价长期低迷。2017年1月12日上市首日，该行股价收报4.87港元/股，较发行价涨6.8%。自去年11月起，该行股价持续下行，直至低于1港元/股，最低曾触及0.33港元/股。停牌之前，该行股价为0.41港元/股。

## 东北地区上市银行众生相

除已经退市的锦州银行外，东三省目前仅有3家上市商业银行，分别是盛京银行、哈尔滨银行以及九台农商银行，且均在港股上市。

此前，东北地区曾出现过3家城商行齐聚A股排队上市的壮观场景。2012年3月，证监会当年首批上市申报企业名单出炉，盛京银行、大连银行、锦州银行均在列，试图冲击A股。

2013年，大连银行A股上市“终止审查”，率先退出A股上市竞争序列，原因是自查材料在最后期限内依旧未能提交，由此成为当时唯一的终止上市的银行。

此后，盛京银行在A股IPO多年无果后，作出了“弃A赴H”的决定，并在港股市场取得了突破。而随着2015年锦州银行将上市地转为港股市，在A股市场排队名单中，原有的东三省3家城商行队伍也“全部告退”。

而靠着走港股捷径，始终游离于A股拟上市银行名单之外的哈尔滨银行率先超车，将此前上市呼声最高的盛京银行甩在身后，2014年3月在港交所主板上市，成为东北地区首家上市银行。

2024年，该行实现营业收入142.43亿元，同比增长7.56%；实现

净利润10.82亿元，同比增长21.88%。截至2024年年末，该行资产总额为9162.32亿元。

从股价来看，自2020年9月首次跌破1港元/股成为“仙股”后，哈尔滨银行股价始终徘徊在1港元/股附近。2021年5月之后更是持续走低，最低跌至0.24港元/股。截至8月20日收盘，该行股价报0.43港元/股。

另一家银行——盛京银行是东北地区成立最早、规模最大的总部银行，其前身为沈阳市商业银行，于2007年改制完成后更名为盛京银行。2014年12月，盛京银行在港交所上市，发行价为7.56港元/股。

2024年，盛京银行实现营业收入85.77亿元，同比下降14.57%；归母净利润6.21亿元，同比下降15.21%。截至2024年年末，盛京银行总资产规模达到1.12万亿元，同比增长4%。2025年8月29日，盛京银行将举行董事会会议，审议该行2025年中期业绩。

近年，盛京银行股价持续走低。自2023年9月起，盛京银行股价从近6港元/股开始下滑，2023年12月该行股价跌破1港元/股，随后在1港元/股左右徘徊。

今年8月14日，盛京银行发布公告，宣布H股股份自2025年8月15日上午9时起在港交所暂停买卖。本次停牌是应公司要求，以便根据《香港公司收购及合并守则》刊发构成本行内幕消息的公告。停牌之前，盛京银行收报1.14港元/股。

事实上，对于在港上市的大部分中小银行股来说，成交清淡是常态，有的甚至频现零成交。例如，威海银行、宜宾银行、泸州银行8月22日成交额均为0港元。

对于港股银行股股价低迷的原因，香颂资本董事沈萌告诉时代周报记者，内地银行缺少足够的业务和业绩高成长空间，大多属于发展平稳，不会给二级市场股价带来上涨的推动力，所以希望通过价格波动收益的多数投资者不愿意投资，只有那些寻求稳定分红的投资者会关注银行股。

值得注意的是，东北地区一些银行虽然没有上市，但业绩表现可圈可点。例如吉林银行，近几年业绩较为稳健，2022—2024年，该行实现营业收入分别为99.26亿元、124.63亿元、136.45亿元；实现净利润分别为15.40亿元、18.89亿元、14.15亿元。截至2025年一季度末，该行总资产突破8000亿元大关，增至8012.17亿元。□

# 36万亿险资大调仓！ 上半年股票持仓净增6400亿

时代周报记者 王苗苗 发自北京

近日，金融监管总局公布2025年第二季度保险公司资金运用情况。截至第二季度末，保险公司资金运用余额突破36万亿元，达36.23万亿元，同比增长17.39%。整体来看，债券占比超51%，创历史新高。同时股票仓位激增，而非标资产持续压缩。

其中，投向股票的资金余额为3.07万亿元，上半年净增加6406亿元，第二季度单季净增加2513亿元，占比进一步提升至8.47%，再创近年新高。

与此同时，保险资金“长钱长投”加速落地，保险公司举牌也持续升温。据不完全统计，截至目前，险资在2025年内的举牌次数已经达到30次，大幅超过2024年全年的水平。其中，仅8月以来，险资就已六次出手举牌上市公司，甚至出现险资举牌同业。

天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾对时代周报记者表示，去年以来，在一系列政策刺激下，资本市场信心逐步恢复，险资“长期入市”要求及配套措施出台，增配二级市场权益投资动力大增。同时随着利率不断下行，固收收益下降，另类资产风险大、供给减，加大权益投资成必然。

“增配权益资产，加大二级市场举牌，配置长期债券拉长久期，都是大部分险企在当前资产配置上呈现的特征，从当前的市场形势来看，这一趋势还会延续。”周瑾表示。

## 上半年股票投资净增量超6400亿

金融监管总局披露数据显示，截至第二季度末，保险资金运用余额为36.23万亿元，较年初增长8.9%，较一季度环比增长3.7%。边际来看，2025年上半年保险公司资金运用余额净



增加2.98万亿元，第二季度单季净增加1.30万亿元。

其中，人身险公司的资金运用余额为32.60万亿元，较年初增长8.9%，较第一季度环比增长3.9%；财产险公司的资金运用余额为2.35万亿元，较年初增长5.7%，较第一季度环比增长3.2%。

人身险公司和财产险公司股票投资余额和占比均持续提升。截至第二季度末，人身险和财产险公司的股票余额为3.07万亿元，上半年净增加6406亿元，其中第二季度单季净增加2513亿元。

具体来看，人身险公司投资于股票的资金运用余额为2.87万亿元，占比达到8.81%，较2024年同期增长1.8个百分点；财产险公司投资于股票的资金运用余额为1955亿元，占比8.33%，较2024年同期增长1.84个百分点。两类公司股票投资余额占比均达2022年第二季度以来高点。

南开大学金融发展研究院院长田利辉告诉时代周报记者，险资上

年增配股票的主要原因：一是利率下行倒逼险企转向高收益权益资产；二是政策支持中长期资金入市，“偿二代”优化权益类风险因子降低合规成本；三是寿险需缓解久期错配压力，提升收益以匹配负债。此外，A股估值处于低位，新质生产力赛道修复预期形成配置窗口。

保险公司也在持续增加债券资产。截至第二季度末，人身险公司和财产险公司投资于债券的资金运用余额为17.87万亿元，较去年末增加1.9万亿元，位居各投资品种之首。

其中，人身险公司投资于债券的资金运用余额为16.92万亿元，占比达到51.90%；财产险公司投资于债券的资金运用余额为9455亿元，占比为40.29%。保险公司投资于债券的资金运用余额和占比均为十年来新高。

而银行存款和非标继续被减配。据招商证券研报，截至第二季度末，人身险公司和财产险公司投资于银行存款的资金运用余额为3.02万亿元，占比降至8.6%；其他投资（以非

标类为主）余额为6.58万亿元，占比降至18.8%。

田利辉向时代周报记者分析称，未来保险资金配置将呈现“三增一稳”趋势：一是增配权益类资产（股票+基金或突破10%），聚焦新质生产力、消费及高股息板块；二是增配标准化另类资产，替代非标压缩；三是增配境外资产（美债、黄金等），通过QDII分散汇率风险；四是稳定固收配置（占比约50%），向高等级信用债倾斜。长期需警惕股市波动对偿付能力的影响，建议动态调整权益资产风险因子以平衡收益风险。

## 保险资金入市步伐持续加快

今年以来，监管加速推进保险资金长期入市。

4月，金融监管总局印发《关于调整保险资金权益类资产监管比例有关事项的通知》，明确将部分档位偿付能力充足率对应的权益类资产比例上调5%。5月，金融监管总局局长李干金表示，将保险股票投资风

险因子进一步调降10%。

7月财政部发布《关于引导保险资金长期稳健投资 进一步加强国有商业保险公司长周期考核的通知》，将净资产收益率考核方式调整为当年度指标（30%权重）+3年周期指标（50%权重）+5年周期指标（20%权重）相结合，推动完善长周期考核机制。

与此同时，保险资金“长钱长投”加速落地。截至今年上半年，金融监管总局合计批复保险资金长期投资试点总额达2220亿元。在今年新获批的机构中，泰康资产旗下的私募基金泰康稳行已于6月完成首笔投资交易，太保资产出资设立的太保致远1号私募股权基金也于7月成立并进入运行阶段。

保险公司举牌也持续升温。据时代周报记者不完全统计，今年以来，险资已举牌30次，涉及23家上市公司，远超去年全年20次的水平。

从举牌对象来看，险资较为青睐具有低波动、高股息特征的股票。其中，银行股备受关注，截至目前，年内险资举牌银行股已达14次，涉及7家银行，招商银行、邮储银行、农业银行等被多次举牌。此外，中国平安于近日先后举牌中国太保H股和中国人寿H股，这也是2019年7月中国人寿举牌中国太保H股后，再次出现的保险公司举牌保险股。

盘古智库高级研究员余丰慧在接受时代周报记者采访时表示，险资年内举牌次数达到30次，特别是出现了同业间的举牌行为，这反映了保险公司正在积极寻求通过资本运作提升自身价值和市场地位。当举牌标的从银行股扩散至保险股时，表明在当前经济背景下，保险行业内部对于未来发展的信心增强。特别是在利率长期下行的情况下，保险股由于其相对稳定的现金流和分红特性，被一些投资者视为“类固收资产”。

# 36万亿中行年内空降两位副行长 建行老将杨军任职获批

时代财经 何秀兰

银行业下半年人事变动持续，中国银行迎来年内第二位“空降”副行长。

8月18日盘后，中国银行（601988.SH）发布公告称，国家金融监管总局已核准杨军担任该行副行长的任职资格，其任职自8月14日起生效。从7月18日获中国银行董事会批准聘任，到获监管批复正式任职，这一人事流程仅历时近一个月。

值得关注的是，杨军是中行年内第二位“跨系统”而来的副行长。今年2月获批上任的武剑，此前长期深耕光大集团体系，而杨军的职业生涯则与建设银行深度绑定，在该行历任多个核心岗位。

中国银行高管团队的“新老交替”不止于此。今年以来，中国银行已有三位副行长先后离任，原因涵盖到龄退休、职务晋升及工作调动。随着杨军履新，中国银行目前形成“一正三副”的高管团队架构，分别为副董事长、行长、党委副书记张辉，副行长蔡钊、武剑以及新晋的杨军。

不仅是中国银行，进入2025年下半年，银行业迎来新一轮高管调整密集期，涵盖国有大行、股份制银行及地方中小银行等。其中，建设银行聘任雷鸣为副行长，任职资格待监管核准；民生银行原副行长石杰到龄退休，北京分行行长李稳狮获聘补位；招商银行王小青因工作辞去副行长职务。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代财经指出，本轮高管调

整是业绩、数字化和监管要求三重压力下的战略响应。部分银行营收持续疲软，业绩倒逼改革，试图通过管理层换血寻求突破。对于国有大行而言，跨行人才调动，能够强化政策资源协同，但或可存在市场化创新弱化的问题；股份制银行引入财富管理专才，加速零售金融转型，但需防范业务同质化竞争。

## 中行迎年内第二位副行长，建行老将杨军“空降”

随着建设银行“老将”杨军的任职获批，这家总资产规模近36万亿元的国有大行完成年内第二轮高管团队重构，新任者凸显跨机构引进与复合型专业背景特征。

现年53岁的杨军是银行体系“复合型人才”的典型代表。杨军拥有清华大学工学硕士与管理学博士学位，此前长期任职于建设银行，2024年12月至2025年6月任建设银行集团资产管理部（养老金融部）总经理，2020年12月至2024年7月任建设银行山东省分行行长，2018年6月至2020年9月任建设银行风险管理部总经理。此前曾任建设银行风险管理部副总经理兼市场风险管理部副总经理、总经理，湖北省分行副行长等职务。

值得关注的是，杨军并非年内首位“跨行加盟”中国银行的副行长。今年2月，武剑获批担任中国银行副行长，他同样来自外部机构。武剑的职业生涯履历丰富，横跨建设银行、浦发银行、中央汇金、光大集团及光大银行等多家机构，近十年主要在“光大系”履职，在风险管理、内控合规与人力资源管理领域经验丰富。

有银行业内人士向时代财经指出，杨军与武剑分别来自资管业务突出的建行和零售转型先锋光大，其专业背景的互补性或为中国银行深化财富管理转型提供了想象空间。两位“空降兵”的加盟，凸显出大行在高管选拔中打破系统壁垒、广纳贤才的用人导向。

与新任者到任形成呼应的是，中国银行年内已有三位副行长先后卸任，且原因各有不同。1月，林景臻由于年龄原因辞去副行长等职务，属于正常退休范畴；4月29日，刘进因职务变动卸任副行长，随后转任中国银行党委副书记，并于6月当选该行执行董事，属于内部职务晋升；同在6月，张小东因工作调动辞去副行长一职。

经过此番调整，中国银行目前形成“一正三副”的高管团队架构，分别为副董事长、行长、党委副书记张辉，副行长蔡钊、武剑以及新晋的杨军。其中，张辉自2024年12月起任行长，蔡钊自2023年9月起任副行长。

## 银行业人事变动持续，建行、民生、招行等密集调整

进入2025年下半年，银行业迎来新一轮高管调整密集期。从国有大行到股份制银行，再到区域性中小银行，核心管理层的变动呈现出“多点开花”态势。

国有大行层面，建设银行于7月17日公告聘任雷鸣为副行长，待监管核准其任职资格后，建设银行高管团队将形成“一正四副”架构，行长为张毅。雷鸣此次职位变动属于内部晋升，其曾长期任职于建设银行及其子公司，现任建信金融科技董事长、执行董事，履历或与大行数字化转型战略

高度契合。

股份制银行中，民生银行与招商银行的调整尤为引人注目。民生银行7月23日同步完成副行长“新老交替”，石杰因到龄退休辞去副行长职务，而北京分行行长李稳狮获聘补位。

李稳狮的“火速提拔”获关注，其于2024年年底才获批出任民生银行北京分行行长，任职仅7个月便快速内部晋升。业内人士向时代财经指出，这或凸显民生银行对熟悉重点区域市场管理者的战略倚重。

招商银行则迎来年内第二次副行长变动。8月4日，招商银行公告，王小青因工作提请辞去副行长职务，辞任自当日起生效，提前终止原本至2028年6月24日的任期。日前，招商金控相关人士向时代财经表示，王小青将担任招商金控党委书记，目前还在走流程备案。

在王小青之前，今年5月，招商银行原副行长、执行董事朱江涛离任。目前该行高管层为行长王良领衔的“一正四副”团队，四名副行长分别为王颖、彭家文、雷财华、徐明杰，其中雷财华、徐明杰两位“新面孔”均于今年上任，专业化梯队建设持续深化。

地方中小银行方面，甘肃人民政府于8月8日正式发布职务任免通知，王锡真任华龙证券股份有限公司董事长，免去其甘肃银行行长、董事职务。此次调整后，甘肃银行暂未公布继任者。

“银行业人事变动潮继续，这些调整既有内部提拔，也有系统内调动，反映出金融机构在战略转型、风险管控及监管要求下的常态化人事布局。”上述银行业内人士向时代财经表示。

## 第二位



## BANK&amp;INSURANCE · 银保

# 四川两大银行掌门人对调 成都银行王晖转战成都农商行

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

成都两大银行的“一把手”对调。

8月17日，据成都银行公告，该行董事长王晖因组织工作调动另有任用而辞职，此时距他原定的任期到期日尚有近两年。同时，黄建军出任成都银行党委书记，并被提名为该行董事长。

同日，四川省内的另一家银行——成都农商银行宣布，王晖已任该行党委委员、书记，并获提名董事长，免去黄建军党委书记、董事长职务。

从规模上看，两家银行分别处于我国城商行、农商行的“第一梯队”。截至今年第一季度末，成都银行资产总额为13348.08亿元；成都农商银行作为“准万亿级”银行，今年第二季度末其资产总额达到9836.76亿元。

黄建军此次履新被业内视作“回归”成都银行。华泰证券研报认为，作为成都银行内部培养的管理人才，黄建军深度参与了成都银行战略制定和经营管理，熟悉成都银行的企业文化和运营体系，与现有领导班子保持着良好的工作默契，预计本次领导层过渡将保持平稳有序。

值得一提的是，当前地方性银行之间高管互相流动逐渐成为常态。成都银行现任行长徐登义于去年10月正式上任，在进入成都银行前，他也任职于成都农商银行并担任行长。另据时代周报记者不完全统计，今年主要高管发生变动的13家A股上市银行中，也不乏地方性银行高管互调的案例。

## 川内两大银行“掌门人”互调

8月17日，四川省内两大地方银行“掌门人”完成互换。

经成都市委决定，黄建军任成都银行党委委员、书记，并获提名为董事长人选；王晖任成都农商银行党委委员、书记，并获提名为董事长人选。同时，免去王晖成都银行党委委员、书记及董事长职务；免去黄建军成都农商银行党委委员、书记及董事长职务。

公开信息显示，王晖现年58岁，西南财经大学中国金融研究中心金融学硕士毕业，博士研究生，正高级经济师，出身国有大行，曾就职于四川建行系统，自2005年起加入成都银行



并出任党委委员、行长，2018年至今担任成都银行党委书记、董事长。

在公告中，成都银行董事会对王晖20年以来对公司的贡献表示感谢，并用较长篇幅梳理了其任职期间的主要举措。成都银行称，作为该行发展的创业者、见证者和领军人，王晖推动该行实现规模、效益、质量协调统一的跨越式发展，提出了“稳定存款立行、高效资产立行”经营方略；坚持把防控风险作为金融工作的永恒主题，提出“适中风险文化”“早警早解”风控理念；坚持以管理创造价值，提出“精细化、数字化、大零售”三大转型等。

成都银行新任党委书记黄建军是一名“70后”，现年50岁，是成都银行内部成长起来的资深老将，曾任成都市商业银行董事会办公室主任、公司业务部总经理；成都银行高新支行行长，公司业务部总经理，西安分行党委书记、行长；成都市商业银行董事会秘书，成都银行行长助理、党委委员、副行长，其间挂职广东省佛山市金融局副局长。2020年转战成都农商银行，先后担任该行行长、董事长。

时代周报记者就人事调整等问

题致电成都银行，未获置评。

两家银行此次高管换防，或与监管部门规定的关键人员任职期限有关。

根据《关于银行保险机构员工履职回避工作的指导意见》，明确要求银行保险机构应结合自身行业、所处地域的特点，加强重要岗位管控，建立关键人员和重要岗位员工轮岗制度，轮岗期限原则上不得超过7年。据成都银行年报，王晖自2018年8月起担任该行董事长，至今刚好达到7年轮岗的期限。

上述华泰证券研报认为，本次组织工作调动符合中央关于深化国有企业改革、优化干部队伍建设的文件精神，公司本身未出现重大经营风险或异常波动，管理层核心团队仍保持稳定。

目前，两家银行的经营情况较为稳定。据成都银行2025年第一季度报告，第一季度该行实现营业收入58.17亿元，同比增长1.79亿元，增幅达3.17%；实现归母净利润30.12亿元，同比增长1.61亿元，增幅达5.64%。成都农商银行今年上半年实现营业收入95.37亿元，同比增长8.45%；实现归母净利润42.31亿元，同比增长7.64%。

## 地方银行频现高管轮换，年内13家上市行迎高层调整

事实上，上述地方性银行之间高管互换并非今年首例。

今年4月，上海银行董事长金煜到龄辞职，上海农商银行原党委副书记、行长顾建忠出任上海银行党委书记，其董事长任职资格于8月获监管部门核准。5月，上海银行原副行长汪明因工作调动离任，不久后，他被宣布聘任为上海农商银行新任行长，目前任职资格有待监管部门核准。

顾建忠与汪明二人年龄相仿，且均深耕于上海地方银行系统。顾建忠曾在上海银行工作17年之久，2015年短暂离开银行业出任上海国际集团有限公司党委委员、副总经理后，又在2019年回归，出任上海农商银行行长。而汪明则一直在上海银行任职，曾任上海银行公司金融部副总经理、北京分行副行长、浦西分行行长等职，2018年起担任上海银行副行长。

据时代周报记者不完全统计，截至目前，年内已有13家A股上市银行董事长或行长发生变动。

其中，董事长发生变动的有6家，分别为成都银行、浙商银行、华夏银行、上海银行、厦门银行、邮储银行。行长发生变动的有8家，分别为浙商银行、北京银行、上海农商银行、西安银行、郑州银行、中信银行、兰州银行、杭州银行。整体上看，地方性银行占比较高，浙商银行则是其中唯一的“二把手”均出现变动的上市银行。

截至目前，浙商银行董事长、杭州银行行长尚未宣布新的人选。

从履历上看，这些上市银行履新的高管，除互补短板外，大行经验和“本地化”优势成为一项重要标准。

厦门银行董事长洪批把曾长期在福建省内的兴业银行系统任职，履新前担任兴业银行福建管理部总裁，其在福建当地的银行业内享有较好的口碑；兰州银行行长刘敏则长期就职于甘肃省的工商银行系统，曾经担任工行白银分行行长、工行甘肃省分行普惠金融事业部总经理等职。

有业内人士向时代周报记者表示，银行高管调整变动的核心逻辑在于根据战略阶段灵活选择，既保障区域深耕优势，又借助外部资源加速升级，从而推动银行在激烈竞争中稳健前行。□

58.17  
亿元



# 江阴银行拟首次增加中期分红 4.5万股东等来“红包雨”

时代财经 张昕迎

随着沪指突破近十年来新高，银行板块迎来一波反弹，但个股仍有分化。

8月18日，江阴银行午后一度触及涨停，苏农银行、张家港行等一度涨超3%。截至当日收盘，Wind银行指数收涨0.34%，其中江阴银行收涨7.56%，报4.98元/股；苏农银行涨超3%，报5.40元/股；张家港行、无锡银行、紫金银行等中小银行均迎来普涨。

江阴银行的表现或与其业绩有关。8月15日晚间，该行发布了一份营收、净利双增的2025年半年度报告，今年上半年，江阴银行实现营业收入24.01亿元，同比增长10.45%；实现归母净利润8.46亿元，同比增长16.63%。截至2025年6月末，江阴银行普通股股东总数4.59万户。

江阴银行也是继常熟银行后A股第二家披露2025年半年报的农商行。眼下，上市银行即将密集进入半年报披露季，截至目前，A股已有7家上市银行发布业绩快报或半年报，包括1家股份行、4家城商行以及2家农商行。

值得关注的是，上述7家银行均实现营收、净利双增。不过，与多家上

市银行业绩报喜不同的是，银行板块自7月中旬以来便迎来一波调整，Wind数据显，截至8月18日收盘，Wind银行指数已从此前高点下跌约6.68%。

“银行股上半年走势强势，不过由于A股进入牛市，导致避险属性突出的银行股暂时承压。但从政策利率长期下降，以及险资持续增配的角度来看，依然看好银行股后续走势。”8月18日，苏商银行特约研究员武泽伟在接受时代财经采访时表示。

从银行经营基本面来看，武泽伟则指出，随着下半年经济稳步复苏，居民和企业信贷需求有望上升，推动银行净息差回暖、不良率下降，全年业绩维持温和增长。

## 加入中期分红阵营

和A股第一家披露半年报的常熟银行一样，2025年上半年，江阴银行交出了一份营收、归母净利润双位数增长的成绩单。

不过，从营收构成来看，在银行净息差整体承压的情况下，江阴银行的利息净收入同比微降。年报数据显示，2025年上半年，该行实现利息净收入14.09亿元，同比下降0.23%，净息差也进一步走低至1.54%。

反映在存贷款利息方面，2025年1—6月，江阴银行实现客户贷款利

息收入23.28亿元，同比下降2.38%；不过，该行的客户存款利息支出同样有所下降，2025年1—6月，该行客户存款利息支出12.94亿元，同比下降4.03%。

规模方面，截至2025年6月末，江阴银行资产总额2075.77亿元，较年初增长3.67%，其中贷款总额1314.20亿元，较年初增长5.87%；负债总额1883.75亿元，较年初增长3.86%，其中存款总额1621.76亿元，较年初增长6.82%。

值得关注的是，在利息净收入同比下降的情况下，江阴银行的投资收益高增，这为该行营收保持总体增长作出了关键贡献。财报数据显示，2025年1—6月，该行实现投资收益8.82亿元，同比大增81.44%，该行在财报中称主要系处置金融投资所致。资产质量方面，截至2025年6月末，江阴银行不良贷款率为0.86%，较去年末持平；拨备覆盖率381.22%，较去年末上升11.9个百分点。

在财报披露同日，江阴银行还公告称，该行的2025年中期分红安排议案已获董事会审议通过。时代财经注意到，这也是江阴银行首次拟增加中期分红。该行在公告中表示，为增强投资者回报水平、提振长期持股信心，董事会结合实际情况，拟提请股东大会批准授权董事会在符合利润分配

条件的前提下，制定并实施2025年中期分红方案。

2024年度，江阴银行已按每10股2元（含税）派发现金红利，2024年度现金分红比例为24.17%。

8月16日，就业绩表现、未来现金分红计划等问题，时代财经联系江阴银行，截至发稿未获回复。

## 第二季度末净息差进一步走低

自2022年以来，多轮监管调控均试图降低银行的负债成本、缓解息差下行，但从数据来看，当前银行业净息差仍在下降区间。

据金融监管总局8月15日发布的第二季度银行业主要监管指标数据，截至2025年6月末，商业银行净息差进一步收窄至1.42%，较第一季度末的1.43%继续下降0.01个百分点。

分银行类型来看，截至2025年6月末，国有行、股份行、城商行、农商行净息差分别为1.31%、1.55%、1.37%、1.58%，其中国有行、股份行分别较第一季度末收窄0.02个、0.01个百分点，城商行则较第一季度末持平。

不过，有业内人士分析称，净息差降幅目前已经趋缓，2025年全年可能呈现出“前低后高”的走势。

“截至第二季度末，商业银行净息差为1.42%，较第一季度末下降1个基点，而第一季度相较于去年第四季度

则下降了9个基点。”8月18日，武泽伟在接受时代财经采访时指出，“可以看出，尽管银行净息差还在收窄，但收窄速度大幅放缓，因此我们认为，随着信贷需求重新回暖，以及‘反内卷’政策落地生效，银行净息差可能会有所回升，全年呈现出‘前低后高’的走势。”

从目前已披露半年报的上市银行来看，息差仍呈普降趋势。截至2025年6月末，常熟银行、江阴银行分别为2.58%、1.37%，分别较去年年末下降0.13个、0.22个百分点。

光大证券8月17日一份研报则分析指出，后续政策着力点向遏制存贷利差快速收窄、抑制资金空转、稳定银行体系经营的方向倾斜，这为银行净息差创造了有利的政策环境；同时，央行下半年工作会议提出“巩固拓展整治资金空转、金融‘内卷式’竞争成效”，下半年过低的贷款定价和过高的存款定价行为有望受到进一步约束，年内商业银行净息差或稳于1.4%附近。

近期，也有部分银行在投资者调研活动中对息差下行进行了探讨，如常熟银行在8月13日一份投资者关系记录表中称，在资产端，该行将延续“做散做小做信用”特色，力争贷款收益率“少降、缓降”，提升高息资产占比；负债端严控高成本长期存款，提升两年期及以下中短期存款占比。□

# 长城证券1.15亿解禁股将来袭 公司：未收到第二大股东减持计划

时代周报记者 蓝丽琦 发自上海

长城证券即将迎来上亿股解禁。8月20日，沪指收于3766.21点，上涨1.04%，续创近10年新高，券商股整体先抑后扬。

截至收盘，45只券商股上涨，其中哈投股份涨停，西南证券涨超5%，国信证券涨超4%。此外还有4只券商股下挫，作为本轮行情涨幅最高的券商股，长城证券显著回调，盘中最高跌幅9.58%，收盘跌幅达7.11%，当日成交额50.23亿元。

8月13日、14日、15日、18日，长城证券连续4个交易日涨停，累计涨幅达46.63%。

8月14日至今，长城证券两次发布《股票交易异常波动公告》，均表示近期公司经营情况及内外部经营环境未发生重大变化。

由于此前股价拉升迅猛，目前长城证券8月以来的涨幅，仍然位列上市券商股第一，达到45.12%，超过国盛金控、哈投股份，二者区间涨幅分别为27.55%、24.28%。

券商股众多，资金为何偏爱长城证券？7月内，中银证券涨幅为42.56%，位列券商股第一。长城证券与中银证券均为小盘股，总股本分别为40.34亿股、27.78亿股。

值得注意的是，在公司股价涨幅迅猛时，长城证券8月18日晚公告，此前公司第二大股东深圳新江南投资有限公司（简称“新江南投资”）认购的1.15亿股，将在8月22日解除限售并上市流通。

## 北向资金现身爆炒，机构投资者“高调入套”？

作为本轮“慢牛”行情的领涨券商股，长城证券自8月13日以来便涨势迅猛。8月13—18日，该股连续4个交易日收获涨停板，达成4天4板成就，创下今年以来券商股的连续涨停纪录。

8月14日至今，长城证券两次发布《股票交易异常波动公告》，均表示近期公司经营情况及内外部经营环境未发生重大变化。

券商股众多，资金为何偏爱长城证券？7月内，中银证券涨幅为42.56%，位列券商股第一。长城证券与中银证券均为小盘股，总股本分别为40.34亿股、27.78亿股。

8月20日，时代周报记者以投资者身份致电长城证券，相关人士表示，本轮上涨或许也是多重因素的叠加，与公司半年度预期业绩、市场情况、公司核心竞争力逐步凸显等因素相关。

8月19日，长城证券虽未涨停，但整体先抑后扬，早盘一度跌超4%，午盘又迎来极致拉升，资金激烈博弈下，最终收涨3.84%。当日，长城证券成交额达到72.72亿元，在券商股中仅次于东方财富。

与股票波动对应的是，长城证券8月14日、15日、19日均登上龙虎榜，该股上一次登上龙虎榜还是2022年

6月14日。从这三次龙虎榜来看，最活跃的属深股通专用席位，三个交易日均登上买方和卖方前二席位，出手阔绰的同时又疯狂卖出，持续进行高频交易。

具体来看，8月14日，深股通专用席位买入长城证券1.339亿元，卖出1.832亿元，即净卖出0.493亿元；8月15日，深股通专用席位买入长城证券1.634亿元，卖出1.211亿元，即净买入0.423亿元；8月19日，深股通专用席位买入3.196亿元，卖出3.552亿元，净卖出0.356亿元。按此计算，深股通专用席位三个交易日合计净卖出0.426亿元。

除北向资金外，长城证券近三次的龙虎榜席位中，也不乏知名游资的身影。8月14日，2名顶级游资、1名新生代游资现身买方前五席位，被市场视为“豪华”榜单。

其中，华鑫证券上海宛平南路在8月14日买入1.326亿元，卖出2238万元，净买入1.102亿元。8月15日，该席位卖出4543万元，买入484.4万元，净卖出4058.6万元。据同花顺页面相关介绍，该营业部为顶级游资“炒股养家”的席位，喜欢利用通道优势拍板次新股，一字板龙头股首板，随即视情况是锁仓还是逐步离场。

此外，8月15日、19日，机构投资者前后现身买方前五、卖方前五席位，高调套现离场。8月15日，机构专用席位买入3296万元，卖出1270万元，净买入2026万元；8月19日，机构专用席位卖出1.47亿元，买入0元。

一名散户投资者告诉时代周报记者，其于3月份买入长城证券，赶上这一轮的上涨行情，昨日套现了持仓的30%，今日再次加仓后却“不慎被套”，但由于此前已盈利不少，顶多回吐一部分。该投资者还表示，未来打算先观望，不急着手卖掉。

据长城证券7月披露的业绩预告，2025年上半年公司预计实现归母净利润13.35亿~14.07亿元，同比增长85%~95%。在相似规模的券商中，

长城证券的归母净利润增幅较高。

## 第二大股东为“招商系”成员，多年来未减持

作为一家央企券商，长城证券的股权架构长期稳定，其控股股东为华能资本服务有限公司（简称“华能资本”），实际控制人为华能集团。

8月18日晚，长城证券公告，此前公司第二大股东新江南投资认购的1.15亿股（占公司总股本比例的2.85%），将在8月22日解除限售并上市流通。

截至本次解禁前，新江南投资持有长城证券4.98亿股，占总股本比例的12.36%。长城证券在公告中强调，持股5%以上股东计划通过集中竞价交易、大宗交易方式减持公司股份的，须在首次卖出股份的15个交易日前披露减持计划。截至公告日，公司未收到新江南投资的减持计划。

新江南投资本次解禁的这笔股权要追溯到2022年。彼时，长城证券定向增发9.31亿股，发行价格为8.18元/股，合计募资76.16亿元。其中，公司控股股东华能资本认购4.32亿股，认购金额35.32亿元，锁定期限为60个月；而新江南投资认购1.15亿股，认购金额9.41亿元，锁定期为36个月。

该笔股权解禁的具体日期，在此前公告中早有披露。上述长城证券相关人士向时代周报记者表示，该笔股权解禁后，股东如果想要减持是没有时间限制的。

根据长城证券2024年年报，除新江南投资所持股份解禁外，公司控股股东华能资本所持4.32亿股的解禁日期为2027年8月23日。

据长城证券2024年年报介绍，新江南投资为央企招商局集团有限公司旗下投资公司。Wind数据显示，新江南投资在2006年便进入长城证券前十大股东行列，2007年位列公司第三大股东，往后在2011年、2015年进行了两轮增持，2022年成为第二大股东，至今排名未发生变化，且多年来未减持长城证券。□

# 沪指创近十年新高！A股总市值破100万亿

时代财经 金子莘

8月18日，A股市场三大指数连突破新高，沪指更是刷新近10年新高，热度空前。

全天市场均保持强势，尾盘上涨幅度略有回收，沪指、创业板指、北证50持续走强，盘中都突破新高，北证50盘中一度涨超7%，是4个多月来盘中最大涨幅，沪指也一度站上3740点，创下近10年来新高。

从盘面表现来看，“牛市旗手”券商板块涨幅可观，炒股软件、光模块、液冷服务器、稀土、短剧游戏、PEEK材料等板块涨幅居前。指南针连续2个交易日盘中涨停，但尾盘未封板，2个交易日大涨超37.57%。尽管行情火热，但也有板块进入阶段回调，前期涨幅较大的银行、黄金、工业金属等板块回调，地产板块也延续下跌。

热烈的市场情绪下，市场是否已步入牛市？机构及专家各有看法，但对持续做多市场的观点基本达成一致，在居民存款“搬家”的大背景下，A股增量资金来源充裕也成为业内共识。

## 四大指数猛攻，沪指突破近10年新高

A股强势大涨，市场情绪拉爆，三大指数纷纷突破新高，北证50再创历史新高。

8月18日早盘，北证50率先突破新高，开盘即涨超2%，午间收盘，北证50收盘涨幅已扩大至4.59%；午后，该指数继续狂飙，午后一度大涨7%。海达尔、海能技术、晶赛科技等个股收获

30cm涨停。截至当日收盘，北证50涨6.79%，报1576.63点，创下历史新高。

同样极具进攻性的创业板指早盘也一路“开挂”，早盘涨超3%，盘中触及2633.86点，突破2024年10月的高点，距离2023年1月以来的高点2661.28点仅一步之遥，但午盘后，创业板指涨幅有所收窄，截至当日收盘涨2.84%，报2606.20点。

更值得关注的是，8月18日盘中，沪指突破近10年来新高，早盘已突破3731.69点，甚至一度站上3740点，但随后略微调整，截至当日收盘涨0.85%，报3728.03点；深证成指虽未突破新高，即2024年10月8日创下的11864.11点，但截至当日收盘涨1.73%，也创近一年来新高。

指数持续突破的同时，A股上市公司总市值也迈上新的台阶。

据《证券时报》实时数据统计，截至8月18日早盘10时43分，A股上市公司市值总和突破100万亿元（以A股最新价×A股总股本计算），创历史新高，这是A股历史上首次上市公司市值总和突破100万亿元大关。

具体来看，共有6家公司市值突破万亿元，其中2家突破2万亿元，分别是农业银行和工商银行；贵州茅台、中国石油、中国银行、宁德时代4家公司A股市值超万亿元。

尽管市场火热，但也有专家提示，切勿追高，避免追涨杀跌产生亏损。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，随着一系列逆周期调节政策的实施，A股市场已逐渐探明底部，并呈现出中长期的投资机会。虽然行情整体乐观，但在个股选择上，投资者切勿追涨杀跌，建议多关注基本面

好的行业及公司。

## 市场快速上涨，后市如何看？

对于4月开启的这波市场上涨，机构和专家看法一致，认为目前是一个很好的做多窗口，但市场是否已经“走牛”，仍未有定论。

兴业证券指出，在国家战略方向指引下，叠加关键时刻的政策与资金托底、新动能的持续显现，带动市场信心活化、增量资金入市不断形成合力，当前市场正在经历“健康牛”。

广发证券宏观郭磊团队认为，对于“9·24”以来的本轮行情，至少从去年9月至今年5月，在长达三个季度的时间中，经济基本面是高度有效的，政策稳增长背景下盈利预期的修复是市场定价修复的基础。2020年至今仅有两个时段背离：一是2021年第二季度至第四季度；二是今年6—8月。

上述两个时段背离的主要原因有三点：一是狭义流动性充裕，但地方投资不足背景下信用扩张尚未显著，实体融资需求代表的广义流动性承接不够，金融资产相对受益；二是供给侧政策带来名义增长修复预期和新兴产业想象空间；三是居民资产的转移，2021年居民主要投资于公募基金，而本轮则倾向于直接入市。

东方财富策略首席分析师陈果认为：“目前A股市场基本符合牛市第二阶段特征，这个阶段的核心特征是场外原来持有其他资产的资金开始净流入股市，本轮市场有相当部分资金通过保险、银行理财与固收+等机构渠道进入股市，表现为股票与债券等其他资产的估值再平衡，我们考察A股主要指数股权风险溢价（ERP），

其可以对应股债性价比，目前主要指数仍有一定空间。”

东吴证券认为，近期市场上行突破主要由活跃资金驱动，首先，游资活跃度创年内新高，8月上半月，龙虎榜上榜营业部日均成交额达308亿元，创今年以来月度级别新高；其次，杠杆资金持续净流入，自6月下旬起，杠杆资金持续净流入，其间累计规模超2000亿元，推动融资余额突破2万亿元关口。同时，私募发行端扩容显著，仓位提升。

但目前散户对本轮上涨行情的“牛市”属性仍存犹豫，主要原因在于：趋势确认需要更强的信号，散户直接参与难度加大以及解套赎回压力显现。

时代财经在股票讨论群观察到，这些社群近期活跃度显著提升，且呈现出上述机构分析的状态。社群中的多名投资者表示，“已重回战场”，也有投资者感叹：“熊市待久了，牛市已不适应，子弹还没装好就已经上涨。”

至于大涨后，该如何投资？

陈果认为，牛市中的风格切换与轮动补涨很快，在有显著景气支撑的情况下，市场风格将从高景气逐步向低估值资产切换，但贯穿整个牛市阶段来看，高景气线索表现仍最为占优。

东吴证券认为，短期来看，在流动性驱动下市场有望维持相对强势，指数高位运行，尝试突破前高的过程中，可能会经历波动放大、震荡整固的阶段。在具体的行业配置上，建议关注科技方向相对低位的消费电子、智驾、国产算力、AI软件；新消费、反内卷相关品种以及主题投资如商业航天、脑机接口等。□

37.57%



LISTED COMPANY · 上市公司

# 出海“淘”钾生变 盐湖股份钾矿收购项目终止

时代财经 周立

仅3个月，盐湖股份(000792.SZ)便撤回对高地资源(ASX:HFR)的“加入申请”。

8月18日盘前，盐湖股份公告称，公司此前与Highfield Resources Limited(以下简称“高地资源”)、宛矿能源(600188.SH; 01171.HK)及EMR资本(以下简称“EMR”)签署《项目合作意向书》，经过专门工作组对资源、技术、法律等方面的境外实地踏勘尽调工作及公司综合评估后，认为现阶段推进该项目合作的条件尚不成熟，因此决定终止本次项目合作事项。

“终止合作不会对财务状况和生产经营产生不利影响，公司将继续专注主营业务发展，深化‘走出去’战略布局。”盐湖股份表示。

根据5月中旬的公告，彼时盐湖股份有意向以3亿美元左右现金认购高地资源发行的普通股，成为其最大的股东并在交割时取得控制权，通过治理安排实现对宛煤加拿大资源有限公司、高地资源及其下属Southey钾矿项目和Muga项目的实际控制。若上述交易完成，宛煤加拿大将成为高地资源的全资子公司。

公开资料显示，高地资源成立于2011年，主要业务为钾肥项目的开发，核心资产为西班牙北部的Muga钾盐绿地项目，拥有钾盐资源量约2.8亿吨。该项目于2022年启动土方工程施工，一期设计产能50万吨/年。

宛煤加拿大为宛矿能源于2011年成立的境外全资子公司，是一家从事钾盐勘探开发的公司，持有Southey钾矿项目及其他四项钾盐矿权，其中Southey项目拥有氯化钾资源量约16.96亿吨。

根据媒体报道，意向书赋予盐湖股份在6月30日之前进行尽职调查和谈判配售条款的独家权利，并有可能延长75天。双方的目标是在该日期之前签署一份具有约束力的条款清单，具体取决于高地资源对宛煤加拿大的尽职调查和完成收购的情况。

这意味着，在尽调延期截止的那一刻，盐湖股份便决定终止合作。



而该消息也引发高地资源的股价波动，8月18日收于0.135澳元/股，跌幅达44.90%。

值得注意的是，盐湖股份并非第一个看中高地资源的人。早在去年9月，宛矿能源便看中并希望“拿下”高地资源控制权，但由于盐湖股份的“加入申请”而选择将不再根据原交易安排成为高地资源第一大股东、取得高地资源控制权。

现在盐湖股份选择退出“申请”，宛矿能源还会按照原计划控股高地资源吗？

对此，时代财经以个人投资者身份致电宛矿能源，相关工作人员表示，该项目原交易方案要进行变动，后续的安排和方案还需要讨论研究，现在还未有明确定义，需要关注后续公告。

早在2015年，高地资源便宣布已经完成Muga钾肥项目可行性研究报告，报告显示，Muga钾矿储量高，开采时间长，投资回报率高，氧化钾平均品位能达到13.5%，并计划当年第四季度开始建设。

然而，根据高地资源公告，Muga项目在2021年7月获得采矿特许权后，2023年才陆续获得纳瓦拉加

**钾矿绿地项目资本开支大，开发周期长，多数百万吨级以上的钾矿开发周期普遍在7~10年，产能爬坡需耗时2~3年。**

(Navarra)工厂建设许可及Muga钾盐矿全部所需土地(包括地上设备、电力线和道路用地)。“在完成矿井大门及斜坡道区域的初期场地准备工作后，全面施工预计将于2023年下半年启动。”高地资源在2023年6月曾表示。

五矿证券曾提到，钾矿绿地项目资本开支大，开发周期长，多数百万吨级以上的钾矿开发周期普遍在7~10年，产能爬坡需耗时2~3年。

耗时较长，耗资不小，项目投产之路看似遥遥无期，这或让投资者作出决策时慎之又慎。

值得注意的是，目前盐湖股份钾肥年生产能力已稳定达到500万

吨，产能位居全球第四，并提出到2030年形成1000万吨/年钾肥产能的目标。

放弃高地资源后，盐湖股份又将目光投向哪些地区继续“淘”钾？时代财经致电并发送采访提纲至盐湖股份邮箱，截至发稿，暂未获得回复。

值得注意的是，在6月举办的第四届中国—非洲经贸博览会期间，盐湖股份党委书记、董事长侯昭飞与刚果(布)国际合作部部长克里斯蒂尔举行工作会谈，双方就加快推进刚果(布)BMB钾盐矿勘探开发、深化化肥产业合作等达成共识。

“盐湖股份将坚定落实钾资源‘走出去’战略，以BMB项目为起点，依托中国五矿金属矿业全产业链一体化优势，整合刚果(布)资源与盐湖技术，加快推动项目落地实施，并分阶段为刚果(布)创造就业岗位。”侯昭飞表示。

关于刚果(布)钾盐矿勘探还需要多久，8月18日，盐湖股份在深交所互动易平台上回应，该项目目前尚处于勘查阶段，具体项目投资还需进行充分的论证，后续若有实质性进展，公司会履行相关程序并及时履行信息披露义务。■

2.8

亿吨



## 华友钴业2025“期中考”创历史新高 股价年内飙升超50%

时代周报记者 雨辰 发自上海

8月17日，华友钴业(603799.SH)披露2025年半年报，报告期内，公司实现营收371.97亿元，同比增长23.78%；归母净利润27.11亿元，同比大增62.26%，创下历史同期新高。

截至8月18日收盘，华友钴业涨1.83%，报收45.06元/股，当前市值约767亿元，股票年内涨幅达54%。

### 镍产品业务异军突起

作为国内新能源锂电材料龙头企业，华友钴业成立于2002年，并于2015年在上交所上市。公司主要从事新能源锂电材料和钴新材料产品的研发、制造和销售业务，主要产品有锂电正极材料产品、前驱体产品、镍钴锂新材料产品及铜产品。

今年上半年，华友钴业营收结构发生显著变化，镍产品、正极材料、镍中间品成为营收占比前三的业务，分别占总营收的34.51%、16.27%和14.90%。

华友钴业高级副总裁、财务总监王军在8月18日的业绩说明会上表示：“公司上半年营收大幅增长主要得益于三元正极材料和镍产品出货

量大幅增长。”

其中，镍产品表现最为突出，上半年实现营收128.37亿元，同比激增137.54%，出货量达13.94万吨，同比增幅83.91%，成为驱动华友钴业上半年业绩增长的绝对主力。东吴证券研报称，考虑到目前镍价触底，预计公司2025年镍利润将贡献30亿~35亿元。

三元正极材料方面，华友钴业上半年出货量3.96万吨，同比增长17.68%，其中超高镍9系产品占比提升至六成以上。王军称：“上半年公司三元正极材料出口量占中国三元正极总出口量的57%。”海外市场竞争力持续凸显。

相比之下，华友钴业其他核心业务板块表现分化，铜产品、三元前驱体、锂产品、钴产品分别实现营收22.13亿元、19.53亿元、15.53亿元和12.37亿元。同比均出现下滑。

### 矿企业绩分化

事实上，金属价格波动直接影响相关矿企盈利能力。

华友钴业在财报中明确表示：“价格的上涨一定程度上会提升公司的盈利能力，反之，价格的下跌也会削弱公司的盈利能力。”这一逻辑在

同行业公司中同样得到印证。

同行业公司中，洛阳钼业(603993.SH)7月披露业绩预告显示，预计2025年上半年归母净利润82亿~91亿元，同比增幅51.37%~67.98%。该公司称，核心原因是主要产品铜钴价格同比上升叠加铜产品产销量增长。

而以锂矿为主业的赣锋锂业(002460.SZ)则预计上半年归母净利润亏损3亿~5.5亿元，因锂盐及锂电池产品销售价格持续下跌，虽电池板块产销增长，但整体业绩仍受冲击，且公司对存货等资产计提减值准备。

天齐锂业(002466.SZ)预计2025年上半年盈利0~1.55亿元，同比增长100.00%~102.98%。

天齐锂业公告称，尽管受锂产品价格较去年同期下降，但得益于公司控股子公司Windfield Holdings Pty Ltd锂矿定价周期缩短，其全资子公司Talisson Lithium Pty Ltd化学级锂精矿定价机制与公司锂化工产品定价机制在以前年度存在的时间周期错配的影响已大幅减弱。随着国内新购锂精矿陆续入库及库存锂精矿的逐步消化，公司各锂化工产品生产基地生产成本中耗用的化

学级锂精矿成本基本贴近最新采购价格。

近年来，全球钴市场持续面临供应过剩压力，导致价格大幅下滑，为提振钴价，刚果(金)政府于今年2月首次实施为期4个月的钴出口禁令，初期效果显著。6月，刚果(金)宣布将禁令再延长三个月，持续对全球钴价形成支撑。

数据显示，MB钴价从今年年初的9.81美元/磅稳步攀升至6月底的15.16美元/磅，其间涨幅近55%。

锂价上半年则持续承压，2025年1—6月份，国内电池级碳酸锂均价在69910元/吨，较上年同期下跌32.36%，较2024年下半年均价下跌9.44%。

方正证券金属新材料首席分析师甘嘉尧在研报中表示，锂盐需求主要集中在动力电池和储能电池两大市场。下游前期在美国加关税的预期下，产业链累库一定程度上前置了需求，4月美国关税对产业链需求预期扰动也不可忽视。但需要重视的是，2025年锂盐下游动力和储能电池的终端增速依然可观，且超过锂盐供给端增速。预计锂盐行业的整体过剩将在今年趋于缓解。

### 全球化资源布局提速

8月18日，华友钴业董事长陈雪华在业绩说明会上表示，目前公司在上游资源端，在印尼，公司新增参股2个红土镍矿，镍钴资源储备进一步增厚。年产12万吨镍金属量的Pomalaa湿法项目开工建设，年产6万吨镍金属量的Sorowako湿法项目前期准备工作有序推进，波马拉拉园区展开建设。

“在津巴布韦，通过补充勘探，Arcadia锂矿保有资源量从150万吨碳酸锂当量增加至245万吨，品位提升至1.34%；年产5万吨硫酸锂项目进入设备安装阶段，预计年底建设完成。此外，在下游锂电材料端，印尼华能5万吨三元前驱体一期项目实现批量供货；匈牙利正极材料一期2.5万吨项目顺利推进，预计年内建成。”陈雪华表示。

隆众资讯三元材料分析师宋晶告诉时代周报记者，随着新兴领域兴起，三元材料市场将有新的增长动力。除传统的动力和储能行业外，三元材料行业更多将目光投向低空飞行、人工智能、机器人等新兴应用领域；另外固态电池的快速产业化，也为高镍、超高镍三元材料带来了新的机遇。预计今年三元材料整体出货量有望进一步提升。■

# 上交所连夜问询266%溢价收购水电股梅雁吉祥拟跨界外包

时代财经 周立

8月18日晚间,梅雁吉祥(600868.SH)披露《关于购买资产的公告》,拟以现金1.06亿元收购侯兴刚、吴海燕夫妇持有的上海新积域信息技术服务有限公司(以下简称“上海新积域”)65%股权,从而拓展BPO(业务流程外包)业务。

水电企业溢价收购业务流程外包公司,这也引起了上交所的关注,当晚上交所火速发出问询函,询问关于交易必要性及业务整合管理、业绩承诺及业绩奖励、标的公司关联交易等问题,要求公司核实并补充披露相关事项。

值得注意的是,自2023年以来,梅雁吉祥处于亏损状态,截至2025年上半年预计亏损超2亿元,而此前其2024年年报提到,未来发展战略聚焦绿色能源与地理信息产业。

此时选择溢价收购、跨界BPO,能挽救梅雁吉祥的业绩吗?

## 两年亏损近2亿元频频跨界

官网显示,梅雁吉祥成立于1993年,致力于清洁能源的建设和转型,经多年运营和发展,公司在稳固水电主业的同时,形成了集水力发电、地理测绘信息、大数据应用、智慧城市、民办教育、矿产资源、新型能源为一体的业务板块。

Wind数据显示,自2015—2022年间,梅雁吉祥仍能实现盈利,但在2023年由盈转亏,从2022年的5902.72万元减至2023年的-1.00亿元。

时代财经注意到,商誉减值系拖累梅雁吉祥2023年业绩的主要原因。

2023年,梅雁吉祥的子公司广州国测业绩大幅下滑,成为亏损最大的控股子公司,梅雁吉祥对其计提商誉减值准备1.19亿元。广州国测是梅雁吉祥在2020年花费2.30亿元并表收购而来,虽然2020—2021年净利润均超过承诺数,但由于2022年达成较差而导致最终累计净利润未达到承诺目标。

面临亏损之下,梅雁吉祥也在积极寻找自救出路,开拓新业务,寻求新的利润增长点:2023年参股上海安永绿氢能源发展中心,培育氢能项目;与科学院等共同投资设立控股子公司粤科润达,拓展电解铜箔、高端印制电路等新材料业务;还投资参股高新技术公司,拓展飞轮储能等新型储能业务,以谋求更多利润增长点。

而到2024年,梅雁吉祥新增控股子公司,进军沼气提纯天然气和沼气发电业务。

广撒网之下,2024年梅雁吉祥在增收的基础上有所减亏,但增收的原因更多为水电的“泼天富贵”。

根据定期报告,梅雁吉祥电站全年累计售电量达51455万千瓦时,同比增长34.89%,相较于过去八年的平均电量高出33.60%,创下发电量纪录第三次历史新高。在此背景下,水力发电成为梅雁吉祥的业绩“顶梁柱”,营收高达2.24亿元,同比增长26.51%,同时也以40.9%的毛利率成为最赚钱的业务。

而其他业务却成为盈利“拖油瓶”。受激烈的市场竞争和项目资金回款困难等不利因素的影响,地理测绘信息业务收入同比减少30.25%至8355.63万元,毛利率减少26.24个百分点至5.41%;而沼气业务和钛

极涂层仍处于亏损状态。

但靠天吃饭总是不太稳定。在2023—2024年亏损近2亿元后,梅雁吉祥预计2025年上半年归母净利润为-3200万元至-2700万元,去年同期为1212.57万元,由盈转亏,而亏损的原因之一系公司电站所在区域降雨量同比大幅减少导致水电收入及毛利率下降。

## 跨界BPO,能否挽救业绩?

投资的新业务难以快速盈利,老本行水电靠天吃饭不稳定,梅雁吉祥又开始物色起新的利润增长点,而这次他们把目光投向了与自身发展毫无干系的外包公司——上海新积域。

公告显示,上海新积域成立于2013年,主营客服、电商外包。2024年及2025年前5月,其营收分别为1.71亿元、6675.74万元;净利润分别为743.57万元、492.21万元。

根据资产评估报告,在上海新积域持续经营及报告载明的评估目的、价值类型和评估假设条件下,上海新积域股东全部权益基于评估基准日(2025年5月31日)的市场价值为1.63亿元,评估增值率达266.03%。

关于为何选择收购上海新积域,时代财经以个人投资者身份致电梅雁吉祥,相关工作人员表示,收购的目的

是为了进一步拓宽上市公司的业务,寻求新的利润增长点。“我们是结合其他市场上的一些具体情况决定的。”

梅雁吉祥在公告中提到,随着近几年来BPO业务的不断拓展,以及各客户的产品售前、售后服务的广度及深度不断拓展,长期来看行业将保持持续上升态势。这或许是其看中BPO赛道的原因。

不过,按照梅雁吉祥列出的同行业公司来看,京北方(002987.SZ)、财安金融(430656.NQ)等BPO企业在2024年的毛利率多数在12%~35%之间,远高于上海新积域的8.79%,上海新积域并非行业中相对赚钱的标的。

在此情况下下,梅雁吉祥与上海新积域签有业绩承诺和补偿:2025—2028年,标的公司合并报表口径净利润合计不低于5500万元;其中非经常性损益占净利润的比例不得超过6%,如超过该比例,则超过部分应从前述净利润实现数中扣除。若未达到该承诺数,则要现金补偿。

2025年8—12月期间标的公司合并报表口径主营业务收入金额不低于9000万元,2026—2028年主营业务收入金额均不低于2亿元。若任意一期未达到承诺数,则一次性补偿500万元(不累积)。

对此,上海证券交易所当晚火速发出问询函,询问关于交易必要性及业务整合管理、业绩承诺及业绩奖励、标的公司关联交易和估值合理性等问题,要求公司核实并补充披露相关事项。

值得注意的是,2024年年报中,梅雁吉祥在公司发展战略部分提到,其制订了“立足绿色产业,谋划新型能源,融合数据信息,实现智慧管理”的中长期发展规划,聚焦国家“碳达峰、碳中和”政策,围绕可再生能源、地理测绘信息、矿产资源等领域,朝做大做深做强的发展方向积极谋求企业可持续发展和战略转型。

这次跨界轻资产的BPO能够挽救业绩吗?我们持续关注。■



# 福耀玻璃上半年营收增长16.94% 北向资金增持“玻璃大王”

时代周报记者 管越 发自上海

半年报披露后,“玻璃大王”涨势凶猛。

8月20日,福耀玻璃(600660.SH)A股高开后很快涨停,收盘时报61.35元/股;港股高开高走,收盘涨15.19%至67.5港元/股,公司总市值涨至1605亿元左右。

此前,8月19日晚间,福耀玻璃披露2025年半年报。公司上半年实现营业收入214.47亿元,同比增长16.94%;实现归母净利润48亿元,同比增长37.33%;扣非归母净利润为47.07亿元,同比增长31.61%。

**业绩报喜,福耀玻璃时隔7年再度中期分红。财报称,“综合考虑投资者的合理回报,兼顾公司可持续发展”,拟每股分配现金股利0.90元(含税),合计派发现金股利23.5亿元,占净利润比例的48.88%。**

此外,北向资金和资管机构第二季度加仓福耀玻璃,截至发稿有3家投研机构赋予“买入”评级。

8月20日下午,时代周报记者就中期业绩致电福耀玻璃,该公司人士回应称:“我们只能回复财报以内的事,具体细节无法透露。”

## 半年报连续5年营收净利双增

天眼查显示,福耀玻璃成立于1992年,前身是创始人曹德旺于1987年联合股东集成立的福耀玻璃有

限公司。1993年,福耀玻璃在上交所主板上市,成为福建省最早上市的民营企业和中国同行业首家上市公司。2015年,福耀玻璃在港交所上市,形成“A+H”模式。其主营业务是为各种交通运输工具提供安全玻璃和汽车饰件全解决方案,包括汽车级浮法玻璃、汽车玻璃、机车玻璃、行李架、车窗饰件等。

上述福耀玻璃人士告诉时代周报记者,目前公司是全球最大的汽车玻璃和汽车饰件一体化解决方案供应商,公司产品市场占有率达34%,位居全球第一。

市场占有率高的同时,福耀玻璃业绩也在持续增长。Wind数据显示,公司已经连续5年营收净利双增,且近3年净利润增速持续提升。2021年中至2025年中,福耀玻璃分别实现营业收入115.43亿元、129.04亿元、150.31亿元、183.40亿元、214.47亿元,归母净利润分别为17.69亿元、23.82亿元、28.36亿元、34.99亿元、48.05亿元。

公司在财报中称,福耀玻璃2025年上半年营收增速“高于行业增长水平”,原因系“公司加大营销力度及高附加值产品占比提升”。

时代周报记者向上述福耀玻璃人士确认,此“行业增长水平”指的是中国汽车行业上半年产销数据。根据中国汽车工业协会统计,2025年1—6月,汽车产销分别为1562.1万辆和1565.3万辆,同比分别增长12.5%和11.4%。

而根据财报,高附加值产品包括智能全景天幕玻璃、可调光玻璃等产品,占比持续提升,较去年同期上升4.81个百分点。

在主营产品中,福耀玻璃汽车玻璃、浮法玻璃产品上半年分别实现营业收入195.38亿元、30.96亿元,分别同比增长16.16%、11.18%,毛利率分别为30.9%、39.4%。

不过,财报提到,上半年中国汽车行业“面临价格战、行业分化等挑战”。在此背景下,福耀玻璃如何规避低价竞争风险,做到营收增速高于行业水平?上述福耀玻璃人士对此表示,“跟客户相关的问题公司不做回应”。

8月20日下午,时代周报记者采访了财经人士屈放。他表示,福耀玻璃在市场策略上稳固提升OEM(代工生产)市场份额,加速开拓ARG市场(直接采购汽车玻璃市场之外的售后替换玻璃市场),都有利于稳固其与客户的客户关系;在内部经营中,报告期内如浮法玻璃存货周转天数大幅度减少,资本负债比率大幅度减少都是企业加强内控的具体体现。

## 北向资金、资管机构第二季度加仓

第二季度,福耀玻璃获北向资金和资管机构加仓。

半年报显示,前十大股东中的香港中央结算(代理人)有限公司、香港中央结算有限公司(陆股通,即“北向资金”)分别增持45.235万股、1599.81万股,第一季度两者则减

持。根据Wind统计,第一、第二季度福耀玻璃股价涨跌幅分别为-6.14%、0.44%。

此外,资管机构上半年加仓福耀玻璃的比例更高,整体上增持股份数量多于减持。

Wind数据统计显示,剔除被动型基金后,上半年共有63只资管产品新进持有及增持福耀玻璃,49只产品减持;资管产品新进持有及增持1248.5万股,减持1059.47万股。

投研机构也看好福耀玻璃未来趋势。根据Wind数据,截至发稿,8月20日有7家投研机构发布研报点评福耀玻璃,3家给予“买入”评级。中泰证券认为,公司收入增长持续跑赢行业体现较好的成长性和确定性,持续看好天幕渗透率等高附加值产品加速渗透下公司汽车玻璃Asp(平均售价)的持续提升,格局进一步优化下公司国内外市场份额的提升,以及铝饰条业务有望迎来反转步入收获期。

面向未来,福耀玻璃在财报中表示,“从中长期来看,为汽车工业发展相配套的汽车玻璃行业还有较稳定的发展空间”。一方面,根据世界汽车组织、中国汽车工业协会和国际汽车制造商协会的数据,美、日、德等发达国家每百人汽车保有量均超过50辆,而中国2024年仅约25辆,汽车消费潜力巨大;另一方面,汽车“电动化、网联化、智能化、共享化”的潮流为汽车玻璃行业发展提供了新机遇。■

23.5  
亿元

## NEW ENERGY · 新能源

# 存货金额增至近18亿元 弘元绿能押注光伏价格反弹？

时代财经 何明俊

8月19日晚，A股光伏上市公司弘元绿能(603185.SH)披露半年报。

财报数据显示，2025年上半年，弘元绿能实现营业收入32.29亿元，同比下滑19.52%；归母净利润亏损2.97亿元，扣非归母净利润亏损3.56亿元。对比去年同期超10亿元的利润亏损，弘元绿能交出的这份半年报，在亏损程度上有所收窄。

“2025年上半年，光伏行业仍处于产能过剩的情况下，光伏产品价格较低。第一季度受政策窗口期影响，光伏产业链需求有所增长，但第二季度价格持续下跌，行业整体面临库存减值压力。”弘元绿能在财报中表示。

弘元绿能上半年计提信用减值损失和资产减值准备约9509.11万元，扣除已转销的存货跌价1.55亿元后，增加了公司2025年半年度合并利润总额6019.28万元。

8月20日，就业绩等相关问题，时代财经以投资者身份致电弘元绿能董秘办，相关工作人员表示，如果产业链产品价格持续改善，公司业绩上肯定也会有所改善，要看价格的持续性如何。

## 大幅减亏后，存货金额上升

在弘元绿能的这份半年报中，最为亮眼的是业绩亏损收窄比例高达74.35%。

虽然弘元绿能半年报中没有披露产业链不同环节业务上的具体业绩，但从财务指标来看，其上半年营业成本同比下降26.74%，营业收入同比下降19.52%。可见，公司依然在不断通过降本来增加业绩韧性。

“通过‘硅料—硅片—电池—组件’垂直整合的产业布局，有效减少中间环节损耗，优化供应链成本结构……凭借一体化生产模式的灵活特性，公司能够敏锐捕捉市场动态，快速调整各环节产能配比，在保证供应稳定的同时有效控制库存风险，增强整体运营韧性。”弘元绿能表示。

据时代财经测算，今年上半年弘元绿能归母净利率为-9.19%，同



比提升19.65个百分点。其中，第二季度归母净利润率为-14.95%，同比提升40.84个百分点，但季度环比下降11.21个百分点。

根据Wind数据，弘元绿能在经历了2024年的业绩大幅下滑后，2025年第一季度和第二季度的毛利率均已转正，分别为5.13%和10.72%。

“公司之前亏损的主因是整个市场的价格比较低迷。”前述工作人员表示，“如果价格相对稳定且持续增长的话，对公司业绩来说肯定是有帮助的。”

除此之外，时代财经还注意到，弘元绿能半年报中的存货金额出现上升现象。

数据显示，2024年年末公司存货金额为13.96亿元，而2025年上半年存货金额跃升至17.85亿元。与此同时，弘元绿能在2025年上半年计提存货跌价损失8740.29万元。

存货金额的上升，到底是价格上

升提高了产品金额还是公司库存的上升呢？对此，相关工作人员表示，由于产业链价格跌价较多，公司对库存做了调控，没有卖很多低价的订单。这也是第二季度库存减值计提高于第一季度的原因。

根据多家券商6月底时的统计数据，截至6月30日当周，硅片电池延续跌势，硅料组件价格持稳，行业仍处于震荡调整期。

然而，7月份光伏产业链价格快速出现变化。据中原证券研报，7月多晶硅料、单晶硅片和太阳能电池价格均出现大幅上涨，而光伏组件价格表现相对滞后。同期，光伏行业指数上涨9.73%，明显跑赢沪深300指数。

如此看来，弘元绿能主动压库的操作，或许能够在组件价格反弹时创造一些意外惊喜。

## 低价竞争或终结，行业已处绝对底部

今年8月19日，工业和信息化部、

中央社会工作部、国家发展改革委、国务院国资委、市场监管总局、国家能源局联合召开光伏产业座谈会，进一步规范光伏产业竞争秩序。

会议提出，光伏产业各方要深刻认识规范竞争秩序对光伏产业高质量发展的重要意义，共同推动产业健康可持续发展。加强产业调控，强化光伏产业项目投资管理，以市场化、法治化方式推动落后产能有序退出。遏制低价无序竞争，健全价格监测和产品定价机制，打击低于成本价销售、虚假营销等违法违规行为。

会议还要求，规范产品质量，打击降低质量管控、虚标产品功率、侵犯知识产权等行为。支持行业自律，发挥行业协会作用，倡导公平竞争、有序发展，强化技术创新引领，严守质量安全底线，切实维护行业良好发展环境。

而在一个月前，中央财经委已提出，依法依规治理企业低价无序竞争，引导企业提升产品品质推动落后产能有序退出；工信部组织光伏企业座谈会，要求企业聚焦重点难点，依法依规、综合治理光伏行业低价无序竞争；国家发展改革委、市场监管总局明确不正当价格行为认定标准，提高经营者违反明码标价规定的处罚标准。

有券商机构指出，下半年，光伏行业具体去产能政策将逐步出台，进而推动行业加速见底回升。目前光伏行业估值水平处于历史低位，随着去产能的逐步进行，行业供需将逐步改善。

“光伏处于绝对的底部，行业价格也基本见底了。”一名私募基金人士告诉时代财经，“现在我觉得还在去库存的尾声，海外需求也正在重启。”

据时代财经了解，弘元绿能目前在新加坡、澳大利亚、德国等海外市场设立了子公司，辐射东南亚、大洋洲以及欧洲市场。但公司在上半年的境外收入占比并不高，境外营收仅为8583.76万元。

“国外客户更看重品牌度，因为公司做的时间不久，还需要一定的时间积累。”相关工作人员表示。

8月20日，弘元绿能股价高开3.97%后快速回落，报收20.78元/股，涨0.63%，总市值为141亿元。■

# 中伟股份增收不增利 汇率风险蚕食利润

时代财经 何明俊

8月17日晚，湖南富豪邓伟明旗下的A股上市公司中伟股份(300919.SZ)披露半年报。

财报数据显示，中伟股份2025年上半年实现营业收入213.23亿元，同比增长6.16%；实现归母净利润7.33亿元，同比下滑15.20%；实现扣非归母净利润6.53亿元，同比下滑14.77%。

据时代财经了解，中伟股份第二季度实现营业收入105.35亿元，同比下降2.40%；实现归母净利润4.25亿元，同比下降12.32%，季度环比增长38.24%。

“增收不增利”的特征，显现于中伟股份2025年半年报中，但就第二季度单季度归母净利润环比增长来看，作为新能源材料科学公司的中伟股份正受益于产业链价格的回升。

8月18日，时代财经以投资者身份致电中伟股份董秘办，相关工作人员表示，锂矿等锂资源都处于一个回升的状态，相信未来在底部夯实之后能够实现一些（价格）回升。

## 汇兑损失蚕食利润

时代财经注意到，中伟股份的业务分为两大类：电池材料、新能源金属。而电池材料业务中，细分为镍系材料（三元前驱体）、钴系材料（四氧化三钴）、磷系材料（磷酸铁）以及其

他材料。其中，镍系材料（三元前驱体）是电池材料业务的核心，其次是钴系材料（四氧化三钴）、磷系材料（磷酸铁）则还处于亏损状态。

数据显示，2025年上半年，镍系材料（三元前驱体）、钴系材料（四氧化三钴）、磷系材料（磷酸铁）的毛利率分别为18.05%、25.88%和-7.34%。“最近单月（磷酸铁）已经扭亏。”前述工作人员向时代财经透露。

根据财报，中伟股份的客户包括特斯拉、三星SDI、LG化学、中创新航、宁德时代、比亚迪、SK On、蜂巢能源、松下、当升科技、厦门钨业、贝特瑞、巴莫科技、L&F、振华新材、容百科技、ECOPRO、POSCO等国内外一流客户。

单从客户名单来看，中伟股份覆盖了众多国内外一流客户。2025年上半年，中伟股份产品销售量超18.8万吨，同比增长33.91%。从收入预期而言，中伟股份有机会创造更优秀的业绩表现。

然而，现实与预期相反。

中伟股份上半年虽实现了超200亿元的营收，但归母净利润不到10亿元。这显著低于公司应有的业绩表现。

根据财报，中伟股份2025年上半年的财务费用同比增长51.09%至5.81亿元，对净利润形成一定的拖累。“主要系汇率变动影响，汇兑损失增加所致。”中伟股份在财报中解释财务费用大幅增长的原因。

前述工作人员亦表示：“汇率波

动是正常的。我们有相关的套期保值，今年也会运用一些工具进行对冲规避风险。”时代财经注意到，境外收入是中伟股份业绩的重要组成部分。上半年，公司境外收入为107.84亿元，占当期营收的50.58%。

除此之外，新能源金属业务成为了半年报的亮点。数据显示，上半年新能源金属业务产能利用率为108.12%，营收为92.73亿元，同比增长44.01%，已接近同期电池材料96.32亿元的营收表现。而中伟股份电池材料业务产能利用率为66.56%，不足70%。

财报显示，中伟股份围绕新能源金属镍已形成近20万吨冶炼产能，生产的镍中间品除用于公司镍系材料自供外，可根据市场情况灵活选择以中间品或进一步加工成高纯镍板对外销售。

## 拟H股上市再扩海外产能

尽管新能源金属业务发展迅速，但这并非中伟股份的业务目标。

“我们公司的定位是做新材料，所有的上游冶炼金属都是围绕着我们这个材料的发展来进行的。”上述工作人员表示。

自成立以来，中伟股份围绕“镍系为主，磷系钴系并进，钠系储备”的战略方向加大研发投入。“因高镍三元正极材料性能卓越，能够满足未来新能源汽车智能化需求，其市场需求将随行业趋势持续增长，发展空间

广阔；固态电池前驱体多采用高镍及超高镍材料，使用高镍材料追求高能量密度成固态电池发展趋势，未来随着技术发展及固态电池商业化，高镍材料未来增长空间巨大。”中伟股份指出。

今年4月，中伟股份开始谋求在港股上市，募集资金将用于韩国生产基地首期项目，扩大镍系材料产能，预计镍系pCAM年产能达36000公吨。截至8月18日，中伟股份H股IPO尚未有更多进展披露。

推进H股IPO与中伟股份的海外布局有关。

前述工作人员告诉时代财经，中伟股份的韩国项目产能主要面对海外市场，同时公司在韩国对磷酸铁材料进行了相应布局，是市场上为数不多在境外布局磷酸铁产能的公司。

时代财经注意到，浦项制铁控股有限公司旗下的电池材料公司POSCO Future M（浦项未来）与中伟股份签署推进磷酸铁锂正极材料业务的合作协议。POSCO Future M是韩国唯一的电池正极和负极材料生产商，主营业务包含生产镍钴锰、镍钴铝正极材料。

目前，中伟股份股价已走出区间底部。同花顺iFind显示，中伟股份股价已修复“4.07”急跌后造成的缺口，并频繁触及35元/股左右的区间上沿。

8月18日，中伟股份报收35.50元/股，涨1.57%，总市值为333.1亿元。■

# 零售药店求变

← 上接P1

## 零售药店总量跌破70万家

零售药品市场正在经历新一轮变革,亟待重启。

以零售药店为例,中康科技《中国医药终端市场蓝皮书(2024—2025)》指出,2024年,零售药店行业景气度整体表现不佳,发展指数呈季节性波动。产品价格指数稳中有降。连锁化进程持续推进,连锁率稳步提升,但与成熟市场相比仍有较大提升空间。百强企业销售集中度进一步提高,强者恒强趋势明显,行业整合加速,药店进入淘汰赛阶段。

近年来,零售药店市场经历了一个明显的转折点,从持续扩张逐渐转向了收缩态势。具体来看,全国零售药店的整体规模在过去几年中一直保持增长,从2019年的4655亿元增加到2022年的5441亿元,年复合增长率达5.3%。然而,随着感冒四类药品销售的回落以及医保政策影响,2023年,零售药店全品类规模降至5405亿元,相较于前一年下降了0.7%。其中,2024年第一季度和第二季度零售药店市场规模分别为1328亿元和1257亿元,同比分别下跌4.0%和3.8%;2024年下半年降幅收窄,其中第三季度零售药店市场规模同比增长1.3%。

另据中康科技统计,今年第一季度,全国新开药店7118家,闭店10284家,净减少约3000家,门店数回落至70万家以下。头部连锁药房老百姓(603883.SH)、益丰药房(603939.SH)、一心堂(002727.SZ)、大参林(603233.SH)、漱玉平民(301017.SZ)、健之佳(605266.SH)等在今年第一季度总计关闭直营门店541家,关店数已超去年同期。

面对市场变化,中康商用数据事业部总经理廖洪惠在今年西普会上指出,零售药店的老板们以及市场更为关注药店的关店潮是否到来,以及药店统筹效果如何,多元化又是否在加速推进。据廖洪惠及其团队观察,2024年第一季度以来新店扩张仍在继续,但开店数量显著放缓,而关店进一步加剧药店增长拐点出现。2024年第四季度、2025年第一季度,药店总量跌破70万家,从而进入到真正的负增长阶段。

市场在急剧变化,头部连锁药房如何求变?廖洪惠表示,各大连锁药店在盈利压力下开店扩张有所放缓,



关闭亏损低效门店是比较普遍的现象,但整体药品零售行业仍处于深度调整期。

“当健康从被动的医疗转向主动的健康管理时,药店如何成为国民健康生活的第一触点?”一心堂董事长阮鸿献在上述西普会中反问道。他观察到,医药行业正在经历三重跃迁,其一,患者要的不是“药”,而是药的“健康结果”,从慢病管控到营养需求,从康复指导到预防筛选;其二,医保控费下,药品的毛利持续收窄,但银发健康的经济释放了万亿市场,健康意识全面觉醒带来的多元需求快速爆发,要抓住这专业服务就是抓住了增量的核心;其三,药店必须打破孤岛,链接医院、保险、科技企业,构建“防、诊、疗、护”闭环,朝向全生命周期健康管理快速地推进。

## 药店下场做护肤品“代理商”

在这种情况下,零售药店亟须在关店之外找到“第二增长曲线”。深度参与慢病管理、把药店变成药妆货架,便是连锁药店们探索的方向。

时代财经在今年西普会展台走访时发现,国家卫健委提出的血脂异常与肥胖共管的慢病规范化防治工作正在各个层面落实。某企业现场展

台工作人员向时代财经提供的一份资料显示,这项血脂异常与肥胖共管专场活动方案面向二级、三级及基层医院、药店,旨在开展慢病规范化防治优秀案例征集,共同推动血脂异常、肥胖等慢性代谢性疾病的防治工作。从上述案例可以看出,慢病管理已成为药店重点渗透的领域之一。

此外,GLP-1作为年度最火热的产品,零售药店亦不想错过,纷纷试图从中分一杯羹。而随着国产GLP-1减重、降糖产品陆续上市,包括银诺医药(02591.HK)、信达生物(01801.HK)等在内的本土企业也在积极地布局零售市场,包括线上电商平台和药店,意图拓宽商业渠道,实现销售变现。

此次西普会期间,信达生物展台的工作人员对时代财经称,公司旗下GLP-1产品玛仕度肽(商品名:信尔美)获批上市之后,除了在电商平台布局,亦在广东等地区的线下连锁药店进行投放。他表示,在线下药店方面,主要通过线上开具处方,然后线下购买。相对来讲,在线下布局也会使得药物更快地到达患者手中。

作为拥有中国第一个具备原研

自主知识产权、人源超长效GLP-1商业化产品依苏帕格鲁肽注射液(商品名:怡诺轻)的创新药企,银诺医药也非常看重院外市场。银诺医药电商及零售业务副总裁肖璟在西普会现场透露,在整个业务布局上,公司将院外市场看成与院内市场齐头并进的。他表示,银诺医药在院外市场有两大策略,其一,基于用户需求出发,重视健康科普和疾病教育,亦借助健康科普和疾病教育来倡导包括降糖、减重等的“综合代谢健康”的概念;其二,重视零售、电商客户战略合作,希望通过与零售、电商合作伙伴多形式联合推广,既增加产品的可及性,也帮助合作伙伴增收增利。

“我们将与合作伙伴共建门店的在线健康中心、打造‘代谢健康药师’;亦希望与连锁药店合作伙伴共建合规的冷链,做好用户、药师培训和患者的管理;同时为商业保险提供抓手,以及通过社群运营工具帮助连锁药店店员留住客群。”肖璟称。

连锁药房们还扎堆将传统药房转型升级为“药妆店”。

时代财经在西普会现场获悉,健之佳正在布局医美赛道,相关人士告诉时代财经,公司引进了一系列功能性护肤产品,包括白癜风、去疤痕等,为妆字号,多个产品已经完成进口备案,预计今年9—10月会开始销售。目前,这一系列产品可以在健之佳跨境购小程序购买,后续会有中文标签产品销售。

作为零售药店领域的新入局者,百雀羚CEO李衡则指出,中国连锁药店正在积极转型,未来药店将成为美丽健康的生活馆。李衡认为,消费医疗的爆发需要实现三度融合,打破药与非药的界限,开发“药妆同源”产品以拓展品类融合广度;在药店构建“三级火箭”模型(便利购+AI定制+轻医美),实现场景的深度融合,预计这一模式下年轻客群增长将达300%。

吴瀚对时代财经等媒体指出,“消费者的健康习惯正在改变,其一,从单一治疗转向全身心的综合解决方案,他们需要全生命周期的健康管理;其二,患者从爱买保健品、药疗产品解决问题,到现在已经演变成希望通过‘食、动、心、养’等综合手段提高健康水平;其三,‘头痛医头,脚痛医脚’的逻辑已然改变,我们更需要向品质型方向发展,设计个性化健康管理方案。”

时代传媒集团  
记录时代 创造价值

5.3%



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 | 深圳：“极速宽带先锋”之城

8月26日，是深圳经济特区建立45周年的日子。45载砥砺前行，在时代浪潮中，深圳一路奋进，长成今日国际大都市：金融版图从零起步，深市上市公司已超2800家；摩天楼宇拔地而起，599米刷新城市高度；通信技术从2G跃向6G，一路领跑……深圳的发展留下了众多跨越行业的刻度。时代财经、时代周报推出《深圳刻度》系列报道，记录这座城市的进化维度。



## 深圳刻度

## 深圳科创“加速跑”

时代财经 张照

作为改革开放的排头兵、先行地和实验区，深圳的崛起和发展，离不开改革开放的机遇，而其在科技创新领域的不断突破，也为改革开放注入了新的活力，两者相辅相成，共同铸就了深圳今天的辉煌。

2025年深圳市政府工作报告显示，深圳2024年全社会研发投入2236.6亿元，增长18.9%，连续9年保持两位数增长，总量跃居全国城市第二，占地区生产总值比重提升至6.46%。深圳获评26项国家科学技术奖，量子纠错新方案、天气预报人工智能大模型入选年度中国科学十大进展，高温超导研究领域取得重大突破。国家第三代半导体技术创新中心深圳综合平台建成通车。全球第三大移动操作系统原生鸿蒙正式商用。PCT国际专利申请量连续21年居全国城市首位。深港穗科技集群连续5年排名全球第二。

与此同时，深圳作为中国科技创新的前沿阵地，其科创板上市公司数量不断增加。截至2025年7月，深圳的科创板上市公司数量已达50家。

这些科创板上市公司在多个前沿科技领域取得显著成就，不仅是深圳科技创新的缩影，更是改革开放精神在新时代的延续与升华。

重研发是科创企业的共性。根据上交所数据，科创板2024年全年研发投入总额达到1680.78亿元，超过净利润的2.5倍，同比增长6.4%，最近3年复合增速达10.7%。科创板研发投入占营业收入比例中位数为13.66%，持续领跑A股各板块，其中107家公司连续3年研发强度超20%。

据时代财经梳理，50家深圳科创板上市公司2024年累计研发投入金额达到127.41亿元，研发投入占营业收入比例中位数为13.66%；其中，15家公司研发强度超20%。

基于此，时代财经以2024年度报告为准，对深圳科创板上市公司进行了全面梳理，从上市时间、盈利水平、研发投入、市值等多个维度进行筛选，并重点分析了营收、净利润居前，研发投入或市值较大的企业，以此探寻深圳前沿科技快速发展和科技成果快速转化方面的强大实力。

跑出50家科创板上市公司  
电子行业当家

在2019年7月22日科创板开市之后，光峰科技（688007.SH）作为首批25家上市公司之一正式登陆科创板，成为深圳首家科创板上市公司。光峰科技成立于2006年，是激光科技领域的全球领先企业，致力于半导体激光光源技术的突破创新、运用场景开拓和产业化推广。

这也拉开了深圳科创企业借力

资本市场实现快速发展的新篇章。

此后，越来越多的深圳科创企业陆续登陆科创板，实现了从技术研发到市场推广的快速转化，进一步推动了深圳在前沿科技领域的创新和发展。

截至2025年7月，深圳一共拥有科创板上市公司50家。其中，2020年是深圳企业科创板上市最多的一年，年内有12家公司上市；其次是2021年和2022年，年内均有11家公司上市。

从上市公司行业分布来看，在这50家深圳科创板上市公司中，来自电子行业居多，达到21家。

深圳作为中国重要的前沿科技阵地，其发展离不开电子产业的强大推动。从早期的电子制造到如今的高端芯片设计、人工智能、5G通信等前沿领域，电子产业始终是深圳科技创新和产业升级的基石。

紧随电子行业，来自机械设备行业的科创板上市公司有9家；来自医药生物行业的有5家。此外，来自通信、计算机、电力设备行业的各有3家。

31家公司研发投入过亿元  
传音控股位居第一

从深圳科创板上市公司2024年研发投入来看，有31家公司研发投入超过1亿元；其中1家公司超过10亿元。

有“非洲手机之王”之称的传音控股（688036.SH）研发投入高居第一，达到25.17亿元，占营收比为3.66%；华大智造（688114.SH）研发投入位居第二，为8.11亿元，占营收比为26.92%；影石创新（688775.SH）研发投入位居第三，为7.77亿元，占营收比为13.93%。

作为非洲智能机市场占有率排名第一的手机厂商，传音控股核心技术涵盖多肤色拍照技术、硬件新材料应用创新、大数据用户行为分析和iOS系统及移动互联产品服务四大领域。截至2024年年末，公司累计拥有发明专利1201项、实用新型专利772项、外观设计专利777项。

华大智造专注于基因测序仪及实验室自动化业务相关仪器设备、试剂耗材等领域产品的研发。截至2024年年末，公司累计拥有发明专利685项、实用新型专利182项、外观设计专利121项。

而作为全球知名智能影像设备提供商的影石创新，通过自主研发形成了全景图像采集拼接技术、防抖技术、AI影像处理技术、计算摄影技术、软件开发技术框架等智能影像设备关键领域的核心技术。截至2024年年末，公司拥有境内外授权专利900项，其中发明专利189项，实用新型348项，外观设计363项。

从深圳科创板上市公司2024年研发投入占比（即研发强度）来看，有15家公司研发投入占比超过20%；其中2家公司占比超过50%，分别为科思科技（688788.SH）和微芯

生物（688321.SH），占比分别达到113.04%、51.49%。

科思科技专注于电子信息装备的研发，在专属云技术、高性能融合平台设计技术、智能化无线自组网技术等关键领域形成了独特的技术优势，2024年研发支出2.66亿元。截至2024年年底，公司累计获得专利授权105项，其中发明专利授权31项。

微芯生物是中国原创新药领域的先行者，目前已有2款创新药多个适应症全球上市销售。2024年研发支出3.39亿元。截至2024年年末，公司累计拥有发明专利222项。

此外，云天励飞-U（688343.SH）研发投入占比位居第三，为43.59%。2024年研发支出4亿元。截至2024年年末，公司已取得939项专利，其中发明专利715项、实用新型专利26项、外观设计专利198项。

5家公司去年营收超50亿元  
10家归母净利润超3亿元

从深圳科创板上市公司2024年营收来看，有21家公司营收超过10亿元；其中10家公司营收超过30亿元，5家公司营收超50亿元。

高居榜首的为传音控股，2024年营收高达687.15亿元。其中，手机业务实现营业收入659.12亿元，同比增长10.94%，销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等全球新兴市场国家，仅非洲市场就贡献了227.19亿元。据IDC 2024年数据统计，传音控股非洲智能机市场的占有率超过40%，排名第一；在南亚市场：巴基斯坦智能机市场占有率超过40%，排名第一。

此外，排名第二和第三的佰维存储（688525.SH）、威迈斯（688612.SH）2024年营收均超过60亿元，分别为66.95亿元、63.72亿元。

佰维存储主要从事半导体存储器的研发设计、封装测试、生产和销售，是业内极少数兼具先进存储和先进封装能力的厂商，涉及存储解决方案研发、主控芯片设计等产业链关键环节。

2024年，佰维存储在手机、PC、服务器等多个领域均实现了突破。其中，在服务器领域，公司产品通过中国移动AVAP测试、20余家CPU平台和OEM厂商的互认证测试；在智能汽车领域，公司进入了多家国内头部车企供应体系；在AI新兴端侧领域，公司产品已进入了Meta、小米等全球智能穿戴头部厂商，AI学习机、翻译机领域与头部客户合作紧密。2024年，佰维存储在AI新兴端侧领域营收超过10亿元，同比增长约294%。

威迈斯聚焦新能源汽车领域，在车载电源行业深耕多年，积累了大量具有战略合作关系的整车厂客户资源，并取得领先的市场份额。根据NE Times数据，2024年，公司在中国乘用车车载充电机市场份额为19%，排名第二；

从深圳科创板上市公司  
2024年营收来看，有21  
家公司营收超过10亿  
元；其中10家公司营收  
超过30亿元。50家深圳科创板上市公司  
2024年累计研发投入  
金额达到127.41亿元，  
研发投入占营业收入比  
例中位数为13.66%；其  
中，15家公司研发强度  
超20%。

2024年，公司在第三方供货市场出货量的市场份额为29.41%，排名第一。

从深圳科创板上市公司2024年归母净利润来看，有21家公司归母净利润超过1亿元；其中1家公司归母净利润超过10亿元。

其中，传音控股归母净利润同样高居榜首——2024年归母净利润高达55.49亿元。公司主要产品为TECNO、itel和Infinix三大品牌手机，包括功能机和智能机。2024年，传音控股持续开拓新兴市场及推进产品升级，整体出货量有所增加，约2.01亿部。根据IDC数据统计，2024年传音控股在全球手机市场的占有率为14.0%，在全球手机品牌厂商中排名第三；其智能机在全球智能机市场的占有率为8.7%，排名第四。

此外，排名第二和第三的影石创新、拉普拉斯（688726.SH）归母净利润均超过7亿元，分别为9.95亿元、7.29亿元。

影石创新在招股书中表示，公司产品“Insta360影石”产品通过线上、线下渠道相结合的方式销往全球各地。公司消费级智能影像设备包括全景相机、运动相机、手持摄影设备及网络摄像头等。公司消费级智能影像设备新品推出周期在半年至一年，整体生命周期为一年至一年半。

而拉普拉斯作为领先的高效光伏电池核心工艺设备及解决方案提供商，深入覆盖TOPCon、XBC等技术路线的各类热制程、镀膜及配套自动化设备，产品在国内外客户端稳步实现交付和验收，经营业绩保持较好增长。

## 20家公司市值破百亿元

凭借持续的研发投入与优异的

经营业绩，科创板头部公司快速赢得了资本市场的认可，其市值也随之稳步提升。

据时代财经统计，截至2025年8月15日，这50家深圳科创板上市公司累计市值达到7284.93亿元；其中，有20家市值突破100亿元。

具体来看，传音控股市值居首，达到930.75亿元；其次是影石创新，市值达到899.92亿元；惠泰医疗（688617.SH）紧随其后，市值为419.4亿元。

惠泰医疗是国内电生理和血管介入耗材领域的领先企业，自成立以来便专注于电生理和血管介入医疗器械领域，经过20多年的探索与积累，掌握了多项核心生产工艺及产品开发技术，通过打造行业领先的自主生产制造平台、电生理系统技术平台及产品结构创新，形成了公司的核心技术优势。

此外，财富趋势（688318.SH）、奥比中光-UW（688322.SH）、佰维存储市值均突破300亿元，分别为355.24亿元、321.88亿元、305.4亿元。

值得注意的是，深圳科创板上市公司市值前十的企业主要来自电子、医药生物和计算机三大行业。其中，电子行业表现尤为突出，占据6席，这些企业凭借持续的技术创新和积极的市场拓展，获得了资本的青睐和认可。

在这十家企业中，影石创新是今年6月11日才上市的企业，上市首日大涨274.44%至177元/股。在8月14日21时，影石创新全景无人机品牌“影翎Antigravity”宣布产品开启公测，并发布相应宣传视频。随后公司股价加速上涨。到了8月19日，影石创新营收300元/股、上涨11.4%，市值突破1200亿元，已超越传音控股市值。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对时代财经表示，科创板八条落地一年来，持续强化硬科技定位，提升并购活跃度，增强对新产业、新业态、新技术包容性，为企业提供了良好的成长环境。科创板作为支持科技创新企业上市的重要平台，为许多公司带来了宝贵的资本支持。这不仅为科技企业带来了新的机遇，也培育了一批代表经济转型方向的小巨人企业。在未来经济改革的大方向驱使下，科技创新企业有望成为科创板的主力，增强科创板在推动科技创新方面的作用。

深度科技研究院院长张孝荣向时代财经指出，科创板像给深圳科创企业开了条VIP融资高铁，以前够不着上市的硬核公司，现在凭技术就能快速融资、打响品牌，还能用股权激励留住人才。

“但是企业想要跑得更快，得把募来的钱砸进研发和并购，别只顾炒概念；练好内功，透明披露，让投资者看到真成长，才能把资本变成动力，而不是一阵风。”张孝荣补充道。

# 每万人35.47个5G基站 深圳从“摇把子”到“极速宽带先锋”之城

时代财经 郭美婷

当5G信号覆盖在深圳的一条条街道、一架架无人机之间时，这座城市已经悄悄完成了从“摇把子”到“极速宽带先锋”之城的跨越。

今年7月，《2024年深圳市互联网网络发展状况统计报告》（以下简称《报告》）发布。《报告》显示，截至去年12月，深圳市网民规模达1590万，互联网普及率达95.8%，高于全国平均水平。这背后是深圳持续加大的信息基础设施投入，其每万人拥有5G基站数35.47个，5G物联网终端连接数量263.68万个。

谁能想到，45年前，深圳经济特区成立时，这里仅有县级邮电通信网，打电话靠磁石式人工交换机，俗称“摇把子”电话，长途电话则需要人工台转接。

1983年，内地第一家中外合资电信运营企业——深大电话有限公司（下称“深大电话”）成立，解开了深圳“电话不灵”的困局。1985年，全国第一台磁卡电话机和第一套电话磁卡“绿箭卡”也在这座城市诞生。

深大电话破开了深圳通信的“第一道口子”，随后几年，华为、中兴相继在深圳创立，标志着深圳发展通信事业正式起步。

## “中”“华”崛起

也许是命运使然，40年前，43岁的侯为贵在深圳南山区创办了中港合资公司、中兴通讯前身中兴半导体；两年后，43岁的任正非在深圳南山区南油新村创立了华为公司。

这两家日后成长为全球通信设备市场领军的企业，起家时相距还不到10公里。

彼时，深圳刚刚开通电话机，“一话难求”成为那代人的集体回忆。作家段亚兵在《深圳科技创新密码》一书中写道：“我家里的第一部电话就是这一年（1985年）安装的，记得安装价格是2400元。我当时的月工资才是几百元，安装一部电话花掉了好几个月的工资。但自己不但没有嫌贵，反而极度兴奋。”

早期深圳通信行业的大背景是“七国八制”——全国程控交换机市场被七个国家的八种机型垄断，价格昂贵、装机周期长。巨大的供需缺口，使深圳成为最早放开市场准入、鼓励民企试水的试验田，也为华为、中兴用低价、小容量的模拟空分用户交换机切入农村和企事业单位提供了历史性窗口。

1994年，华为推出C&C08万门机，任正非在亚太通信展上提出“世界通信行业将三分天下，华为占一分”的愿景。次年中兴ZXJ10万门机发布，两家公司均以低价横扫农话市场，形成“双万门”对决。

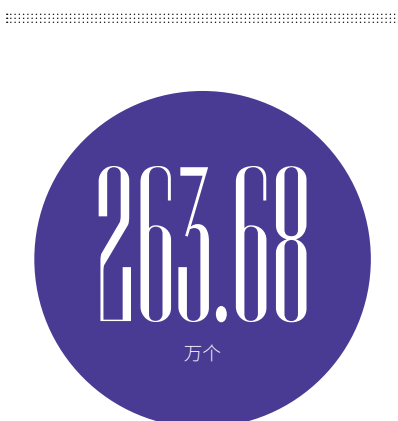
当时，国内通信设备制造领域发展势头最好的企业有4家：巨龙通信、大唐电信、中兴通讯和华为，被简称为“巨大中华”。如今，“中”“华”仍傲立潮头。

为什么是深圳？

2023年，当侯为贵接受《湾区科技评论》采访，再次回忆起创业的过往时，他说，深圳市政府给到的最大的支持，是在中兴通讯1997年上市的时候。

“中兴上市时是用的深圳指标，当时深圳有两家公司获指标申报上市——中兴和深圳机场，后来增加了盐田港。我觉得这一点深圳市委市政府是高明的，不是简单的地方政府在企业里占有股份就给上市指标。中兴的股东组成里面，并没有深圳国资，但深圳还是能够给我们指标，大力支持中兴上市。我觉得政府的心态是非常开放的。”侯为贵说，当时在全国范围内，没有哪个城市能做得比深圳还好，“它的思维方式在那个时代是领先的。”

段亚兵在研究华为资料时，“深深感觉到华为创业初期只有在深圳才能发展得好，改换另外任何一个地方



截至去年12月，深圳市网民规模达1590万，互联网普及率达95.8%，高于全国平均水平。深圳每万人拥有5G基站数35.47个，5G物联网终端连接数量263.68万个。

可能都不行。”比如，《深圳市人民政府关于鼓励科技人员兴办民间科技企业的暂行规定》明确指出除了资金、商标、专利、技术等无形资产同样可以入股办企业，而且不受雇工人数的限制。任正非就是受此启发，和5名技术人员一起共同出资2万元，申请创办了华为。没有上述的“红头文件”，华为公司不可能注册成立。而且，深圳毗邻香港，信息灵通、做生意方便。如果没有地利条件，也很难想象华为能够在创业初期生存立足和发展壮大。

1998年，华为销售额已达到89亿元，中兴通讯为40亿元。3年后的2001年，华为的销售额、利润分别达到255亿元和20亿元，中兴分别为140亿元和5.7亿元。到2024年，华为全年营收已经达到了8621亿元，中兴通讯的全年营收为1213亿元。

深圳这片敢于突破、尊重市场、善待创新的沃土，在初期给予了华为、中兴通讯等企业足够的发展空间，而企业的发展又反哺带动地区产业加速，到后来，两者已是相辅相成、相互依存。

## 发展最快的10年

中国通信经历了“1G空白、2G跟随、3G突破、4G并行、5G领跑”的崛起路径，其中2009—2019年，是从3G突破到5G引领的10年，也是中国通信发展最为迅速的10年。而深圳始终走在全国前列。

2008年，深圳成为首批启动3G“中国标准”TD-SCDMA业务测试和试商用的城市之一。随后一年，3G技术在深圳全面铺开，市民的手机开始能流畅浏览网页、观看视频，移动互联网的大门正式向深圳敞开。

在3G通信设备的全面铺开过程中，国产通信设备一改2G设备中的份额劣势，几乎全面控制了局势，中兴和华为就是其中的佼佼者。据统计，在中国电信CDMA二期招标中，中兴、华为排名前两位，两家合计份额过半，后期并有大量替换。在联通WCDMA首期招标中，华为、爱立信、中兴分别获得31%、26%和21%的市场份额。

“2013年被称为4G元年，当年3月，深圳已建成3000多个TD-LTE基站。”曾在深圳运营商工作的吴越（化名）回忆称，“当时正开始4G的大规模建设。常常是上午开会确定方案，下午赶赴现场勘察选址，晚上加班画图，工作节奏异常紧凑。”

4G方兴未艾，5G的风已起。2017年10月，中国电信在深圳完成了全国首个5G试验站点部署。截至2019年年底，深圳建成了15544个5G基站，当地大部分区域已实现了5G连片规模组网，成为全国5G网络覆盖密度最大的城市。

## 谋定5G智能新时代

2023年5月，深圳在全国率先喊出打造5G-A“全国第一城”的目标，且计划在年内建成万兆下行、千兆上行、通感一体、低空经济、RedCap、无源物联Passive IoT六大示范区。

所谓5G-A（5G-Advanced）是5G增强型技术，比5G更快，支持更多通信频段，更加自动化、智能化。

截至今年3月，深圳电信已在全市部署超过4000个5G-A基站，覆盖福田、南山、宝安等主要区域，网络覆盖超1000万人口。4月，深圳市工信局在《深圳市极速宽带先锋城市2025年行动计划》的目标中明确提出：“建设具有深圳优势的新质互联网，推动网络向超高速、大容量、智能化升级演进。”

随着大模型与终端算力的同步跃迁，通信网络不再只是比特管道，而是被AI重新定义为“感知—计算—决策”一体化的神经中枢。

今年正值深圳经济特区成立45周年，也是中兴通讯创立40周年。在今年5月的中兴通讯中国生态合作伙伴大会上，中兴通讯提出了“成为网络连接和智能算力的领导者”的战略愿景，并锚定“All in AI, AI for All”的战略主张。

“中兴通讯扎根深圳40年，我们深感荣幸能与特区共同成长。”中兴通讯相关负责人告诉时代财经，当前，以人工智能为代表的新质生产力已成为下一阶段驱动经济增长的核心引擎，5G、全光网络和智算中心等数字基础设施加速升级，全面支撑创新突破；AI技术的演进以及深化应用，不仅推动了智算中心建设和消费

端业务增长，同时将带动网络建设的

增长，成为驱动未来3~5年ICT行业攀升的核心引擎。上述负责人表示，在探索前沿技术的过程中，深圳所具备的产业基础、人才资源、政策环境和资本生态，为中兴通讯深化发展提供了坚实支撑；深圳完整的产业链、生态链以及开放包容、鼓励创新的环境，为企业提供成长沃土的同时，也为新产品、新业态提供了理想的“试验田”和样板空间。近年来，中兴通讯携手生态伙伴，重点对接深圳“20+8”战略性新兴产业集群规划，在人工智能、5G-A、算力网络、低空经济等领域打造示范项目，深度参与深圳数智基础设施建设。

“作为从深圳起步并扎根于此的高科技企业，中兴通讯将充分把握政策机遇与区域产业优势，持续发挥自身核心竞争力，一方面，依托深圳丰富的创新资源，与本地领军企业、高校及科研机构开展深度合作，持续强化基础研究，突破关键核心技术；另一方面，秉持‘开放共赢’的理念，借助深圳深厚的产业基础，与产业链伙伴优势互补，共同构建开放、协作、可信的AI生态体系，推动通信网络、算力资源与AI技术的深度融合，助力各行业实现数智升级。”上述负责人称。

另外，目前，6G技术已从单纯的技术研究迈向标准化研究阶段，通信、感知、智能、计算等多领域的融合创新成为6G技术体系的显著特征。据了解，中兴通讯战略性投入6G+AI融合、空天地一体两大方向，同时就标准及业界共识的复用技术、频谱技术和物联技术等，从标准、芯片、算法到架构系统性布局，已取得了阶段性成果。

另外，今年2月，华为宣布在业界首次将5G-A与AI技术深度融合，在无线网络中全栈引入智能化能力，并通过数字孪生站点和基于无线智能体的数字人团队，构建了高效的工作流智能体协同体系。

在MWC上海期间，华为常务董事汪涛透露，今年全球将有超过50张5G-A网络规模商用，覆盖超300个城市。同时，5G-A终端全面成熟，涵盖手机、CPE、物联设备等多样化的终端类型。

汪涛表示，5G-A与AI的深度融合正在为各个行业带来前所未有的变革。移动终端正从以APP为中心走向以Agent为中心，AI技术和IoT的深度融合，让物联成为智能世界的入口；网络智能化从聚焦运维效率走向频谱效率、能耗效率和运维效率俱优。而华为将通过大上行网络体验、多样化终端生态、多模态智能业务、全场景物联能力、多维度商业模式五大维度解锁5G-A潜能。■

“中兴通讯扎根深圳40年，我们深感荣幸能与特区共同成长。”中兴通讯相关负责人告诉时代财经，当前，以人工智能为代表的新质生产力已成为下一阶段驱动经济增长的核心引擎，5G、全光网络和智算中心等数字基础设施加速升级，全面支撑创新突破；AI技术的演进以及深化应用，不仅推动了智算中心建设和消费端业务增长，同时将带动网络建设的

## 深圳刻度

# 每平方公里土地“长出”超7家上市公司 深圳“最牛街道”是怎样炼成的？



时代财经 庞宇

站在深圳南山粤海街道的高处俯瞰，百度国际大厦与腾讯滨海大厦比邻而居，小米深圳国际总部和字节跳动的景湖大厦隔街相望。

很难想象，45年前，脚下这片被称作“粤海”的土地，还只是一片荒凉的滩涂。如今已挂出103家上市公司的门牌号，诞生102家专精特新小巨人企业、8家独角兽企业，以每平方公里超200亿元的产值，成为深圳经济特区最浓缩的奇迹样本。

在这里，中兴通讯（000063.SZ；00763.HK）创始人侯为贵带着技术人员进行数字交换机的研发；华为走过了创业时的懵懂期，进入高速发展期；李西廷带领迈瑞医疗（300760.SZ）研发出中国第一台自主研发的多参数监护仪；腾讯（00700.HK）QQ在这里长成庞大的社交帝国……如今，又一批知名的初创企业如众擎机器人、元象科技、睿心医疗等，正在续写新故事。

综合开发研究院（中国·深圳）区域发展规划研究所所长刘祥接受时代财经采访时总结道：“粤海街道的发展，其实就是深圳发展的一个缩影，它的每一步都和深圳经济特区的改革进程紧密相连。深圳经济特区成立45年来，粤海街道大致走过了四个关键阶段——（1980—1992年）‘三来一补’（来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易）的试验田；（1992—2008年）高新技术企业的阵地；（2009—2021年）国家科技创新的引领区；（2021年至今）全球科技创新的策源地。”

“2021年，深圳被赋予建设中国特色社会主义先行示范区的使命。粤海街道在科技创新领域的作用更加突出，肩负起了全球科技创新的重要任务。”刘祥说。

## 巨头扎根“往事”——拓荒者精神

粤海街道东起沙河西路，西接南海大道，南至东滨路，北到北环路，这片仅14.24平方公里的土地，见证了由“三来一补”起步的城市，从深圳加工到深圳制造再到深圳创新的45年产业升级史。

最早，粤海街道因境内有地处粤海之滨的粤海门村而得名。这是一个处在海滨洼地的村子，一下雨就成泽国，村子东南面约两千米处就是深圳湾。

1985年，中国内地第一个高科技园区——深圳科技工业园成立。当时，受到美国硅谷的启发，深圳市委、市政府找到中国科学院，决定各自投资1000万元，合办科技园，总规划面积3.2平方公里。这就是粤海街道科技叙事的起点，也是深圳科技产业发展的起点。

1990年，深圳南山区成立，次年

划分片区，科技园的位置正好落在了粤海街道辖区。当时粤海街道辖区内只有科技工业园、深圳大学和南海石油深圳开发服务总公司（南油集团的前身）。

1992年，邓小平南方谈话之后，深圳明确了“高新技术产业立市”的战略，加快改革开放的步伐。粤海街道也迎来自己的上升曲线，以制造业起步的深圳在这里开始了转型探索。

最早一批来粤海街道的就有侯为贵，当时中兴通讯以电话机加工订单起家，而后成功攻克数字程控交换机，开启中兴通讯的科技征途；华为创始人任正非把华为从南油大厦搬到粤海街道管辖的深圳科技工业园深意工业大厦，在这租下两层办公室，潜心搞研发。如今这两家从粤海街道破土而出的企业，已如参天巨木深植全球通信产业。

“可以说，中兴是和粤海街道一同成长起来的。中兴亲历并参与了这片土地的蜕变：见证荒地之上拔地而起的一座座高楼，目睹无数企业从粤海的科技园起步，走向世界。粤海也见证了中兴通讯从一家来料加工小厂一步步成长为信息与通信行业领军企业，见证了中兴参与并推动中国信息通信产业从2G跟随、3G突破、4G并跑到5G领跑的历史性跨越。粤海所代表的‘敢闯敢试、开放包容、务实创新’的精神，早已融入中兴的发展基因。”中兴通讯方面向时代财经表示。

1996年是关键的一年，深圳湾畔的创新种子——以深圳科技工业园为基础的深圳市高新技术产业园区（简称“高新区”）获批成立。这片规划面积11.52平方公里的园区，像一粒火种，再次点燃了粤海街道的创新激情。此后，软件园、国家IC设计深圳产业化基地以及多个创业孵化器也在十几年间相继成立，新一批骨干企业的创业史诗在此交织沸腾。

从深圳起家的国内钟表行业第一家上市公司飞亚达（000026.SZ），2004年从福田搬到粤海街道，其自建的飞亚达科技大厦就坐落于粤海街道高新区社区高新南一道2号。“当时员工们都特别兴奋，新办公楼空间宽敞明亮，现代化设施一应俱全，工作氛围也更舒适高效。”一名飞亚达老员工向时代财经回忆道，“飞亚达科技大厦刚建成时，周边还比较空旷，能看到大片待开发的土地。之后几十年间，高楼如雨后春笋般拔地而起，无数创新企业在此诞生。曾经略显冷清街道变得车水马龙、灯火通明。”

谈及在粤海街道落户的原因，飞亚达方面向时代财经回顾道：“粤海街道靠近深圳湾，与香港隔海相望，这在地理上为我们早期引进国际先进的设计理念、精密制造技术、管理经验以及开拓国际市场提供了极大的便利。香港的钟表业当时在全球举足轻重，这种地缘优势对我们的学习和交流至关重要。”

马化腾1998年与四位伙伴在深圳开启腾讯的奋斗史。次年2月，OICQ（QQ前身）横空出世——这只小企鹅以简易操作击穿社交壁垒，带动用户疯涨。2000年，腾讯推出“移动QQ”打通手机端；2001年，“腾讯QQ”在线用户突破100万人。大约8年后，2009年，腾讯第一座自建写字楼腾讯大厦在粤海街道落成，在粤海街道就此“扎根”。2017年，腾讯第二座自建楼暨全球新总部——腾讯滨海大厦落成，成为深圳天际线新坐标。

腾讯大厦落成的次年，2010年，大族激光科技中心在其旁边建成，成为大族激光（002008.SZ）全球核心研发基地；创维半导体设计大厦也在这一年于粤海街道高新南区奠基，其在几年后成为大疆的居所，后来大疆自建“天空之城”大楼后搬离。

几乎在同一时期，2011年，位于粤海街道前海总部基地的深圳阿里巴巴（BABA.NYSE；09988.HK）跨境业务的重要基地；2012年，扮演着百度（BIDU.NASDAQ；09888.HK）华南总部和深圳研发中心角色的百度国际大厦在高新区奠基。

而大约在5年前“拿地”的字节跳动、小米集团如今也已相继在粤海街道“扎根”。今年7月，外观酷似“魔方盒子”的小米深圳国际总部正式开园，字节跳动的深圳景湖大厦也正式启用，粤海街道又亮起两座崭新的地标。

## 大厂身边“长”新芽——薪火相传的创业梦

随着科技巨头们相继在此扎根，粤海街道的创新磁场开始迸发惊人能量。光启技术（002625.SZ）、明微电子（688699.SH）、四方精创（300468.SZ）等越来越多的上市企业齐聚于此。原本散落在其他深圳各区的高新技术公司也逐渐被吸引过来，产生群聚效应。

据粤海街道办向时代财经介绍，目前粤海街道已有产业园区（楼宇）202个，这些楼宇里高密度地分布着2093家国家级高新技术企业、1280家专精特新中小企业、103家上市公司、102家专精特新小巨人企业和8家独角兽公司。相当于每平方公里土地“长出”超过7家上市公司。

数万家大大小小的企业汇聚成多个优势产业集群，包括以中国电子、中兴通讯为代表的电子信息技术与通信产业集群，以腾讯为代表的互联网和数字产业集群，以迈瑞医疗为代表的生物医药与健康产业集群等。

据综合开发研究院（中国·深圳）估算，2024年，粤海街道用占全市0.7%的土地，贡献了12%的GDP，每平方公里产值超过200亿元，成了全球创新密度最高的区域之一。

在风起云涌的创业浪潮中，众多创业者出身于腾讯、华为、中兴等大厂，他们选择摘下“工牌”，脱离既定

## 粤海街道这片仅14.24平方公里的土地，见证了深圳45年产业升级史。

## 如今已挂出103家上市公司的门牌号，诞生102家专精特新小巨人企业、8家独角兽企业，以每平方公里超200亿元的产值，成为深圳经济特区最浓缩的奇迹样本。

的轨道，去照亮未知的疆域。

元象XVERSE的创始人姚星就是一位勇敢的“离轨者”。

2004年，腾讯创立仅6年，姚星便加入了马化腾麾下，在腾讯度过16年光阴。那时AI热潮尚未到来，姚星曾领导研发了腾讯的存储系统、搜索引擎和云平台，历任架构平台部总经理、基础架构部总经理、搜索技术部总经理。2016年4月，腾讯AI Lab成立，姚星被任命为负责人，成为腾讯原创科研的掌舵者。

2020年年底，全真互动的概念诞生，这一概念希望让手机、电脑等终端的线上交互变得跟真实世界互动一样有实感。

就在这个构想提出后不久，2020年11月，一家名为深圳元象信息科技有限公司（简称“元象科技”）的企业在深圳市软件产业基地注册成立，法定代表人正是姚星。

“创业之初希望通过全真互联这种虚拟仿真的技术去实现通用人工智能（AGI），所以我们先从元宇宙作为一个切入口，创立了元象这个团队，我们的使命和愿景是为每个人构建一个真实且智能的数字世界，通过AI+3D构建真实和智能的数字事件。”元象科技副总裁孔博接受时代财经采访时表示。

在今年福布斯中国人工智能科技企业TOP 50评选中，元象是广东省仅有的两家上榜通用大模型企业之一。凭借人工智能领域的杰出成绩，元象也连续三年入围胡润全球独角兽企业榜，且排名逐年上升。

元象科技注册地址选在距离腾讯大厦仅3公里远的深圳市软件产业基地。孔博说：“选择在粤海街道‘安营扎寨’，一方面是因为粤海街道构建了从基础研究、技术开发到产业应用的完整创新链条，这里汇聚了很多

科创企业，科创氛围浓厚；另一方面，我们的初创团队也大多来自腾讯，粤海街道是腾讯等科技巨头的聚集地，在这里比较有归属感。”

刘祥向时代财经分析道：“科技巨头本身就像一个强大的‘人才蓄水池’，它们凭借自身的平台、资源和品牌，吸引了大量有专业技能、行业经验和创新思维的人才。很多青年创业者在这里积累了技术、管理经验和对行业的理解，为自己创业打下了坚实基础。同时，巨头构建的行业生态也培养了一批熟悉产业链各环节的专业人才，这些人成了青年创业的重要人力资源。”

“一方面，巨头企业为青年创业项目输送了很多有实战经验的人才；另一方面，有潜力的青年创业项目也能吸引巨头企业的人才加入，这种双向流动让人才资源得到了更合理的配置。”刘祥说。

## “来了都是深圳人”——新故事的起点

除了大厂的各派系，海归是另一个重要的创业者群体。粤海街道有留学生创业园和留学生创业大厦，这里汇聚了大量的海外人才回来创业和就业。到2023年，留学生创业园孵化企业已累计超过800家。

深圳睿心智能医疗科技有限公司（简称“睿心医疗”）三位创始人郑凌霄、兰宏志和马骏的创业故事便是从这里开启的。

2016年，留学生创业大厦二期建成，这一年，大洋彼岸一个寻常的夜晚，兰宏志被郑凌霄突如其来的一个想法打动。郑凌霄告诉兰宏志，随着AI人工智能算法的发展，他想把医学影像AI技术带回国内继续研究，打造国内心血管智能诊疗平台。当晚，这对年轻人彻夜长谈，思想火花在二人的脑海中点燃。

彼时，兰宏志还是斯坦福大学医学院心血管仿真实验室技术负责人，郑凌霄正在底特律从事力学仿真的工作。他们的另一位联合创始人马骏，当时是达芬奇手术机器人研发负责人，负责开发机器人的人工智能和影像引导手术算法。

那一晚后，回国的念头在他们心中反复激荡，于是在一年多的准备后，三人毅然决然踏上回国的旅程，在粤海街道留学生创业大厦开始了他们从0到1的创业生涯。

2017年，睿心医疗顺势而生，两年后，公司凭借睿心分数（RuiXin-FFR）项目获得A轮融资。2020年3月，睿心分数成为首批进入AI三类证创新审批通道的智能医疗影像产品；同年6月和2021年1月，睿心医疗完成了A+轮和B轮的融资。2021年4月，睿心分数（RuiXin-FFR）获批国家药品监督管理局（NMPA）三类证，正式上市，也是在这一年，睿心医疗开始在硬件上发力，研发并推出全国首个诊疗一体化血管介入手术机器人。

兰宏志至今仍记得这些令人激动的时刻：创业初期，公司资金不足，在留学生创业大厦一期租下第一间办公室，“当时最多只能容纳十几个人”。获得第一轮融资后，公司开始扩招员工，在9楼、11楼、14楼又租了三间。后面随着员工不断增多，融资规模扩大，公司转去留学生创业大厦二期，在那里租下面积超1200平方米的一整层办公室。目前公司员工已有100多人。

而这样梦想实现的场景，在粤海街道的每一天都在上演。在这片14.24平方公里的土地上，有放弃大厂高薪毅然创业的“离轨者”，有怀揣梦想从海外归来的追梦者，也有每天挤地铁上下班、为理想拼搏的普通打工仔。他们来自天南海北，但相似的，是深圳人骨子里那股敢闯敢拼的劲儿。

他们来到深圳，来到粤海街道，“来了就是深圳人”——他们在这片土地扎根、奋斗、筑梦，在粤海街道拿到一个门牌号，粤海街道的招牌也因奋斗于此的人而一次次被擦亮。■

# 产量四年涨26倍 深圳换道超车 新能源跑出全球销冠车企

时代财经 贺晴

“如果不是来到深圳，我不可能有创业的念头，也不会有今天的比亚迪。”2024年11月，在比亚迪成立30周年发布会现场，比亚迪董事长王传福表示。

31年前，王传福创业的起点从抵达深圳开始。“1993年，北京有色金属研究总院把我派到深圳，担任一家电池公司的总经理。当时我从北京来到深圳，简直就像踏进了一个新的世界。”

“身边的许多朋友都在搞项目，个个敢闯敢试、敢为人先，这让我很受鼓舞，我也在这里干出自己一番事业。”王传福回忆初到深圳时的感受如是说。

彼时，中国汽车市场刚刚迎来私家车年代，汽车还是稀有物件，更别提新能源汽车，那还不是这个时代的产物。而这时的深圳，已经从寂寂无名的小渔村成为中国改革开放的前沿阵地，创业的氛围浓厚，王传福1994年在此正式创立了比亚迪。

随着汽车工业的转型浪潮，自2020年起，中国新能源汽车逐渐迎来爆发式增长。抓住汽车转型机遇的深圳，新能源汽车产量短短四年涨26倍。根据深圳市2020年国民经济和社会发展统计公报，当年深圳新能源汽车产量为10.93万辆。2024年，深圳新能源汽车产量则狂飙至293.53万辆。在燃油车时代并不“拔尖”的深圳不仅跑出了全球销量第一的新能源车企，更蜕变成成为新能源“优等生”。

## 新能源汽车从无到有

比亚迪成立前的深圳，中兴通讯、华为等企业相继在此扎根，深圳已积累下一定的电子、科技产业的发展基础。

当王传福决定跳出稳定的人生轨道、下海创业时，他将目光投向了电池。彼时，大哥大风靡，王传福判断未来电池需求会很大。“1994年的11月18日，我拉起了一支20人的小团队，”王传福称，“当时我们连营业执照都还没有领到，一直到了1995年年初才办下来。”

深圳敢闯敢试的特区精神鼓舞着王传福，他也敢想敢干。没有自动化生产线，比亚迪将其分解成一个个可以用人工完成的工序，造出了第一条锂电池的生产线；再到研发出第一块有电压的锂离子电池并实现量产；随之而来的思考是，如何给电池寻找一个更大的产业载体。

2003年，比亚迪已经成为全球第二大手机电池制造商，王传福谋求一个更大的市场。他的选择是，把电池装到汽车上。2003年，比亚迪完成了对西安秦川汽车的收购，拿到了进入汽车产业的入场券。

随之而来的是质疑。“我的电话被投资者打爆了。他们跟我说，你驾照都没有，对汽车一窍不通，就敢造汽车，你这样干就是拉着我们一起上赌场。香港一位基金经理致电我说，如果你不放弃收购，我明天就把你所有的股票都抛了。”王传福表示。

豪赌的结果如何？

2001年，中国加入世界贸易组织（WTO），市场开放促进了汽车产业的快速发展。根据中国政府网披露的数据，2003年，中国共生产汽车444.37万辆，同比增长35.2%。

在这一背景下，比亚迪2005年推出的首款量产车型F3取得了好成绩。上市14个月就卖出了10万辆，在2009年拿下了中国轿车市场销量冠军。

2007年，比亚迪坪山基地落成，这成为比亚迪汽车业务的总部所在地。王传福在落成仪式上说：“仅用329天便完成112万平方米的厂房建设，堪称‘深圳速度’。”

在燃油车型F3高歌猛进的同时，比亚迪没有忘记自己的新能源初心。当时，国内新能源汽车还未兴起，甚至没有新能源汽车的概念。但王传福已经确定，下半辈子就干汽车，而且就是要干新能源汽车。

在2004年北京国际车展上，比亚迪首次展出了三款新能源概念车。“而走遍全场，其他的展台全是燃油车。那时候根本没有人相信，新能源汽车能有未来。”王传福曾表示。

2008年，比亚迪推出了F3DM，这是全球第一款插电混动汽车。2010年，比亚迪又推出了E6——中国首款量产的纯电动车。

多款新能源车型面世后，比亚迪并没有迎来更大的销量增长。2009年，比亚迪销量超44万辆，并给来年底下了80万辆的销量目标，几乎直接翻了一倍。但现实却是销量回落、渠道退网、三年时间利润大跌90%。此后直至2019年，比亚迪沉寂了十年。

“这十年我们每个月的销量都在3万~4万辆，大家都嘲笑我们是‘比3万’，而同期的一些中国品牌已经卖到了月销量超10万辆，特别是到了2019年，利润同比下降了40%，我们已经是命悬一线。”王传福回忆称。

2010—2019年，比亚迪销量分别为52万、44万、45万、50万、43万、44万、49万、40万、50万、45万辆，始终在50万辆上下徘徊。

彼时，新能源汽车尚处在黎明前的酝酿阶段，当王传福在回忆比亚迪销量不见起色的“至暗时刻”所做的努力时，他谈道：“大家不相信新能源，比亚迪就率先推出城市公交电动化。”

比亚迪在新能源汽车发展上一路披荆斩棘，也得益于深圳的多项政策。

2010年前后，新能源汽车市场推广面临价格昂贵的痛点。以公交车为例，当时一辆纯电动公交车的价格是普通燃油公交车的2~3倍。

为此，深圳市政府率先推出“融资租赁”模式，帮助公交公司先完成新能源公交车的购置。此外，深圳还推出了“车电分离”模式，鼓励公交公司购买新能源公交车。

2010年起，比亚迪首款纯电动车e6开始在深圳作为出租车示范运营。截至2013年3月，比亚迪在深圳有超过200辆K9纯电动公交、800辆e6纯电动出租车运营。

2011年，第26届世界大学生夏季运动会在深圳举办。借此契机，深圳市政府借力推广新能源汽车。比亚迪为这届大运会提供了200辆纯电动客车K9和250辆纯电动出租车e6。

2017年，深圳全市实现公交电动化，成为全球纯电动公交车规模最大、应用最广的城市。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。在这沉寂的十年，王传福继续带着比亚迪做着难而正确的事。

## 快速扩张

尽管身处至暗时刻，比亚迪没有停下技术的创新与积累。

据王传福介绍，2020年比亚迪推出了刀片电池，背后是坚持了18年的磷酸铁锂技术路线。2021年比亚迪推出了DM-i超级混动，背后是坚持了17年的插混技术路线。2021年比亚迪推出了e平台3.0，背后是坚持了14年的电动车开发路线……

2022年4月，比亚迪正式宣布，自2022年3月起停止燃油汽车的整车生产。比亚迪也成为中国市场第一家宣布停止燃油车生产的车企。

市场的拐点终于到来。2022年，比亚迪销量达到186.85万辆，同比增长152.46%；2023年，比亚迪销量实现302.44万辆，同比增长61.86%；2024年比亚迪销量达427.2万辆，同比增长41.26%。

与此同时，深圳的新能源汽车产量从2020年的不足11万辆跨越式增长至2024年的293.53万辆。2024年，深圳卫冕“中国新能源汽车第一城”。据中国汽车工业协会发布的数据，2024年中国新能源汽车产量为1288.8万辆。从数据来看，深圳产新能源汽车占全国产量的22.7%，这意味着，每下线约5辆新能源汽车，就有1辆是“深圳造”。

当你走入如今的深圳坪山比

亚迪总部所在地，你会感受到城市与产业之间的交融与双向奔赴。

从走出坪山高铁站开始，比亚迪云巴在空中穿梭而过，可以直达比亚迪六角大楼，数层停车场里停满了比亚迪汽车。在六角大楼旁，有一条被命名为“比亚迪路”的道路。坪山基地的研究院、实验室、工厂以及数以万计的员工如毛细血管般支撑起这个全球新能源龙头，周边的比亚迪自建小区、学校、幼儿园又为这个庞然大物的持续运转输送养分。

2022年，新能源赛道前景火热，身处公司扩张期的比亚迪成为应届生求职的香饽饽。2022年的中国汽车论坛上，时任比亚迪执行副总裁的廉玉波透露，比亚迪当年招收了1.5万名应届毕业生。

到2023年，这一数字继续扩大到3.18万人，其中硕士和博士的整体占比达61.3%。

詹越（化名）正是在这一时期入职比亚迪。第一次踏入六角大楼的詹越，感到熟悉又陌生。“熟悉是因为我曾在深圳实习。陌生是我此前从未接触过大型制造业。”

“我一直在关注新能源汽车公司，不止比亚迪，我还投递了其他新能源车企。”詹越告诉时代财经，“最初我同学看我投车企时，他们都很好奇我为什么要投。结果等到当年11月、秋招接近尾声的时候，我关注的社交平台以及招聘群里，大家都在发‘求比亚迪给我一个机会’，大家开始接比亚迪的offer。”

“当公司进入快速扩张期，你会觉得你的成长也是迅速的。”詹越称，“一入行就赶上新能源汽车的爆发，公司向上走以及行业走上坡路的时候，我感觉自己的工作也在乘着东风。”

与此同时，大规模的新人涌入，让比亚迪成为一个“新”“旧”碰撞很明显的公司。“公司的变化是很快，销量、产能乃至员工都在成倍增长，要有新的管理模式匹配。”詹越说。

而比亚迪的工程师文化也不断在詹越口中出现。“公司推崇‘技术为王’。”根据比亚迪去年披露的数据，比亚迪有近11万工程师。

事实上，工程师文化也是深圳这座创新之城的基因之一。2008年，文鹤（化名）来到深圳工作，他对这座城市向往已久，“当时深圳是国内创新氛围最浓厚的城市之一，机会多、节奏快，特别适合年轻人去闯一闯。”

文鹤最初在家电行业从事研发工作，当发现传统家电市场比较成熟，技术和模式的突破空间有限后，他选择投影、智能显示作为新的方向。他告诉时代财经，他目前供职的公司也有车载显示方面的业务，“作为供应商，我们也接触到国内一些汽车品牌。整体来看，智能座舱、车载显示确实是未来的一个重要方向”。

文鹤对深圳的人才氛围浓厚感触颇深，“深圳有句话，‘来了就是深圳人’，刚到这边的时候，身边同事、朋友都来自五湖四海，大家拼劲都很足，工作上互相协作，生活中也很快就能打成一片。”

在深圳打拼17年，文鹤在这里收获良多。一方面是事业上有了成长，参与到一些前沿的项目；另一方面是家庭生活也比较稳定，在深圳的归属感越来越强。

2022年，文鹤购买了一辆比亚迪唐。除了车辆和性能能满足日常和出行需求之外，作为消费者，文鹤非常支持国产品牌。“这几年国产新能源汽车发展非常快，从技术到产业链都在不断进步。特别是电池、电驱、车载系统这些核心环节，国产厂商都能拿得出手，甚至在一些方面已经领先了。可以说，国产新能源汽车已经真正进入了‘能打’的阶段。”

## 让“深圳造”席卷全球

独木不成林。当比亚迪踏准新能源汽车转型节奏，成为全球销量第一的新能源汽车厂商时；另一大巨头华为则抓住了汽车供应链重构的机会。

尽管华为不造车，却是车圈不折

不扣的鲑鱼。2019年，华为正式进入汽车行业，2021年年底，华为与赛力斯合作打造问界品牌，随后接连发布问界M5、问界M7等车型。

华为和车企的合作主要沿着3条路径展开：零部件模式、HI模式、智选车模式。目前，华为分别与赛力斯、奇瑞、北汽、江淮、上汽打造了问界、智界、享界、尊界、问界“五界”，切入不同细分市场。今年7月1日，华为鸿蒙智行发布交付消息，仅用39个月实现全系统累计交付80万辆。此外，华为的合作车企涵盖从自主品牌到国际车企，已然成为当下的车圈“最强供应商”之一。

广阔的应用场景与市场需求为企业扎根提供绝佳土壤。如今的深圳，除了比亚迪、华为两大明星企业，还形成囊括整车、动力电池、电机电控、智能座舱、自动驾驶、充电基础设施等在内的新能源汽车产业集群。

作为电动汽车的心脏，一批动力电池企业崛起，深圳就汇聚了欣旺达、德方纳米、贝特瑞等企业；电机电控领域，深圳还拥有汇川技术、英威腾等企业；在智驾领域，则有聚焦激光雷达的速腾聚创、聚焦自动驾驶方案的禾赛启行、专注智能座舱系统的航盛电子……

文鹤也表示，虽然自己没有在深圳创业，但身边有不少朋友曾在深圳创业，从他们的经历能明显感受到这里的优势。深圳的上下游产业链很完整，无论是电子元器件、制造加工，还是供应链管理、物流配送，都能在本地快速找到资源。这样一来，企业从想法到落地的周期就被大大缩短，成本也更容易控制。

“深圳有一个天然的‘产业配套生态’。特别是硬件类行业，从原型打样到量产，甚至市场推广，几乎都能在这座城市里完成。很多朋友都说，换到别的地方可能要花几个月甚至更久才能对接到的资源，在深圳可能几天就能解决。”文鹤称。

根据《深圳特区报》今年1月报道，深圳已建成投用超充站1002座、充电桩超41万个，在全球率先实现超充站、充电桩数量超过加油站、加油枪。

2025年深圳市政府工作报告提出，加快建设新一代世界一流汽车城，统筹提升本地化生产效能和全球市场“含深度”，全谱系发展新能源汽车智能交通载具。

不难看出，深圳的汽车版图已经延伸至广阔的海外市场。

7月，全球第二大汽车运输船——比亚迪“深圳号”滚装船启航，又一批“深圳造”新能源汽车扬帆远航。这艘滚装船装载超6800辆比亚迪新能源汽车，驶向比利时泽布鲁赫港靠岸后，还将中转至斯洛文尼亚、意大利、西班牙等国。

截至7月，比亚迪今年的海外销量达到55万辆，已经超过去年全年海外销量。目前，比亚迪已登陆全球112个国家和地区，在泰国、乌兹别克斯坦、巴西和匈牙利等国均设有乘用车生产基地。

为进一步推动出海，深汕特别合作区推出“港厂联动”创新模式，做到“前港后厂，出厂即出海”。

从比亚迪深汕基地到深圳小漠国际物流港（简称“小漠港”）的运输距离仅4公里左右，打破了传统运输模式中港口与汽车工厂之间的距离壁垒。

比亚迪方面告诉时代财经，深汕特别合作区是深圳市打造世界一流汽车城的核心承载区。这里靠近港口，港通世界，车销全球。

从31年前的一个小厂房起步，到伴随深圳经济社会发展不断成长壮大，比亚迪站上行业风口，成长为全球最大的新能源汽车企业，蝉联全球新能源汽车销量冠军。

敢于出发才能抵达，企业的成长史亦是深圳汽车产业劈波斩浪、厚积薄发的剪影。站在全球汽车产业百年变局的十字路口，深圳实现从燃油车时代的“跟跑者”到“新能源汽车第一城”的蝶变，不仅重塑了中国汽车产业竞争格局，更为全球汽车产业发展转型提供了观察窗口。□

293.53

万辆



## 深圳刻度

# 专访华大集团CEO尹烨： 用“深圳速度”绘制生命全景地图

时代财经 张羽岐

2024年9月，来自全球14个国家的科学家倡议启动人类基因组计划二期（HGP2）。该计划的初步目标是完成全球1%人口，即来自至少100个国家的8000万人的基因组测序，并探究得到的遗传变异信息与临床的相关性，旨在构建更全面、更多样化的人类基因组图谱。

华大集团（下称“华大”）正是此次倡议的发起方之一。而在25年前，华大就已在人类基因组计划一期的征程中留下浓墨重彩的一笔。彼时，华大代表中国承担了人类基因组1%的测序任务，完成了3号染色体上3000万个碱基对的测序工作。正是这看似不起眼的1%，促使中国成为全球率先能够独立完成大型基因组分析的国家之一，带动中国基因组学研究跻身世界前列。

如果说人类基因组计划是华大破茧而出、从无到有的起点，那么南下深圳，则是华大从科研机构到产业巨头、从中国迈向世界的关键转折点。2007年，华大集团董事长、联合创始人汪建毅然率领团队奔赴深圳，以盐田一处废弃鞋厂为据点，就此开启华大生命科学事业的产业化探索。

这一决策虽在当时引发争议，却成为华大发展的分水岭——深圳极具开放和包容的城市精神，以及特有的产业生态，为其提供了快速成长的养分和空间。

事实证明，南下深圳并非一场冲动的大冒险，而是华大与深圳相互成就、注定会碰撞出绚烂火花的双向奔赴。

南下深圳18年来，华大凭借过硬的科研实力、“产学研”一体化模式实现跨越式发展，其成长轨迹与深圳生物科技产业升级形成深度共振。其旗下核心板块华大基因（300676.SZ）核心业务基本涵盖了当前精准医学的主要应用，包括生育健康领域、肿瘤防控领域、病原感染检测和慢病管理领域等，服务网络覆盖全球科研机构与医疗机构，并开始向C端发力。

而依托华大及其孵化的系列企业，深圳在新一代基因测序与超大规模生物信息分析领域走在世界前列。目前，深圳已在无创产前基因检测、疾病筛查、肿瘤免疫等领域占据先发优势，在中国甚至全球基因检测行业里，深圳有了自己的刻度。

谈及当初这一关键选择背后的考量，华大集团CEO尹烨在接受时代财经专访时用了八个字总结深圳独特的发展土壤，即“鼓励创新，容忍失败”。他指出：“如果一击必中，就不能称之为创新。创新必然有失败，很可能是100个好想法中只有1个能够存活下来。来到深圳后，我们意识到深圳最了不起的一点正是在这，不仅是政府层面能够容忍失败、认识失败，社会各个层级都能容忍失败，更重要的是它创造了有效市场和有为政府之间的协同机制。”

在尹烨看来，深圳经济特区成立短短45年，但其具备创新的条件，有创新的精神汇聚，这是人类的奇迹之一。

值得注意的是，在深圳经济特区成立45周年之际，生物医药、大健康产业已成为这座城市战略性新兴产业的核心板块。依托技术积累与产业集群优势，深圳正从全球基因检测服务的重要提供者，向行业标准制定与技术创新的引领者转型。

“以在深圳近18年为根基支撑，我们一路走来成为一家产学研一体化的生命科学领域机构，未来将持续探索更加具体且广阔的人类健康问题，解决更多正在发生的问题。”尹烨对时代财经称。

## 从0到1，扎根深圳

**时代财经：**自2002年加入华大以来，你亲历了华大的成长与变革。2007年华大南下深圳，是什么因素



**促使华大做出这一决定的？为什么是深圳？**

**尹烨：**这一决定的根源只有八个字，深圳这座城市“鼓励创新，容忍失败”。人类基因组计划测的是欧洲人的基因组，彼时，该不该花费巨大的成本去测中国人的基因组，存在不少质疑的声音。我们认为，一方水土养一方人，尽管人类从生物学角度是同一物种，但不同地区的人们之间的基因片段、基因位点是不同的，生物医药健康亦有自主发展的机遇。

在2006年以前，主流学术界一直反对做结构基因组，他们认为在一个人的基因为100%的基础上，有功能的基因至今为止也只有2%能研究清楚，剩余98%是没有用的序列，对此研究甚少。当华大提出研究中国人的结构基因组时，主流学术界有质疑，认为我们在做无用功，应该把重点放在2%的功能基因上，推动产业化应用。随着科学的发展，科学界逐渐认识到这些“没有用的序列”实际上是有用的，是其中的暗物质。打个比方说，如果把基因当作一种语言，在一段话中，名词、动词、助词、标点符号等，也都有相应的作用。

当时，我们想做这样的技术，一方面是紧跟国际步伐，另一方面是拓宽基因检测的应用范围。因此，我们从北京一路来到南方，来到深圳。南方作为创业的沃土，有无数的机会，也愿意接纳不同的声音。

到底应该以怎样的态度应对新技术？一路南下，我们与许多政府都交流过，最终选择来到深圳。这座城市敢于摸着石头过河，允许让子弹飞一会儿，这也为深圳带来了新兴的产业。

**时代财经：**来到深圳，给华大带来了什么？

**尹烨：**其一，给予了“土壤+环境”，这是一套综合的解决方案，也可以称之为组合拳。这背后的逻辑是，既然叫作创新，就必然要经历失败，但不是所有人、所有地方都能接受失败。在深圳，不仅是政府层面能够容忍失败、认识失败，并为有效市场和有为政府创造空间，进一步建立企业与政府的信任关系。

其二，“来了就是深圳人”，这不是一句空话，而是建立在方方面面的基础之上。深圳是新中国成立以后建立起来的特大型城市，今年才成立45周年，但具备创新的条件，汇聚了创新精神，这是人类的奇迹之一。

其三，落地先行先试政策，并大胆给企业提供落地的场景，这才是最重要的。场景意味着一款好的技术产业化后让不让用、能不能用，有争议的时候又是否可以撕开一个小口子。诸如，无创产前基因检测项目是人类基因组计划以来第一个在全世界临床成功的产品。深圳自2014年起实行免费政策，纳入了对应的生育保险和社保。政府带头引导和投入，将孕产期罕见病检测从“谁有钱谁做”推向“公共卫生行为”，以卫生经济学的方式计算，一方面政府投入，另一方面企业降价，达成共识，让深圳这座有

**如果说人类基因组计划是华大破茧而出、从无到有的起点，那么南下深圳，则是华大从科研机构到产业巨头、从中国迈向世界的关键转折点。2007年，华大集团董事长、联合创始人汪建毅然率领团队奔赴深圳，以盐田一处废弃鞋厂为据点，就此开启华大生命科学事业的产业化探索。**

近1800万人口的城市基本告别唐氏综合征，减轻家庭负担。

## 从创办第一天就考虑国际化

**时代财经：**丈量企业发展，中间可以有无数个刻度，在华大的发展历程中，让你印象最深或者最关键的刻度是哪一个？

**尹烨：**科学本质上是一个共同体，不因文明、制度、国家不同而被更改。20世纪有三项了不起的“大科学工程”，即曼哈顿计划、阿波罗计划，以及人类基因组计划。华大成立于1999年，正是在这一年为代表中国参加人类基因组计划而生，与美国、英国、日本、德国、法国发达国家并肩，成为其中唯一的发展中国家。当时加入人类基因组计划，被我们戏称为“石破天惊”，在当时拿到了百米冲刺最后的入场券。在这一过程中，我们与国际顶尖的科学家建立联系，学习与科学、技术到全产业链、全球视角的理解，形成一套完整的闭环。这一刻度对我们至关重要，是我们不可能更改的刻度，正定型于华大诞生的那一日，1999年9月9日。

**时代财经：**华大从什么时候开始真正进入基因产业，并逐渐引领行业内的发展潮流？而当时深圳及周边城市的上下游产业链是怎样的状况？

**尹烨：**早期阶段，还没有基因检测这个行业，甚至不知道这是什么。当时，深圳以货物加工、贸易为主，没有很浓重的科研氛围。2007年，我们刚来深圳不久，绘制完成了全球首张完整的中国人基因组图谱（又称“炎黄一号”），这也是第一个亚洲人的全基因组序列图谱，相关研究成果于2008年在《自然》杂志上以封面文章形式发表。而这篇文章也被称为深圳经济特区历史上第一篇顶刊文章，后来我

们在《自然》《科学》等杂志连发七篇。此后，深圳科研氛围愈加浓厚，开始逐步转为以科技、创新见长。

我们的产业逻辑是先做科技服务，再做医学服务，科学可以通过量化证明，但医学服务、产业转化是一个漫长的过程。目前，华大是一家积聚测序仪的全部知识产权、全部技术方法学的企业，亦能链接深圳乃至整个中国基因测序相关的上下游产业链，制造、服务、科研融为一体，实现“研—学—产”一体化。

**时代财经：**华大在国际合作方面亦非常活跃，公司是从哪一刻迈向国际化的？

**尹烨：**华大自成立以来就和美国、英国、日本、德国、法国处在同一赛道，天然具备国际视野。我们出海主要有三个方向，其一，针对公共卫生，授人以鱼不如授人以渔，比如将女性宫颈癌筛查推向非洲市场，一步一步地教对方如何筛查，帮助他们建立公共卫生体系；其二，针对粮食问题，我们亦推动多年生水稻、多年生玉米饲草等种植，并助力养殖技术，将技术带到共建“一带一路”国家以及非洲国家，为他们提供技术支持；其三，针对生物多样性，全世界测序完成的高等动植物基因组有8000多个，华大和我们的合作伙伴差不多完成了其中一半，我们也致力于将绝大部分数据公开共享。

在我看来，出海输出的关键就是标准、质量、技术、培训、教育等一系列软实力，这些既能带动当地就业，亦能促进当地税收和产业升级，而非简单地将工厂建到某一个地方进行单纯的产能输出。

**时代财经：**基因测序技术已经经历多次迭代，在技术升级迭代过程中遇到哪些技术瓶颈？

**尹烨：**所谓难题，在于我们从未研究过某一类的技术，一旦开始研究，迭代不是难题。不过，我们也要注意两点，其一，要与全世界最聪明的人交流，新的想法是关键；其二，要与所有跨界领域生态链的人建立联系，比如我们与长春光机所合作，他们帮我们解决测序仪的镜头。过往，我们以进口镜头为主，但其价格昂贵，参数也不都符合要求，因此我们就在国内寻找替代品，寻找后才发现，有很多东西国内都可以做，只是我们相互没有发现对方。

**从科学到科普，让基因检测人人可及**  
**时代财经：**华大以“基因科技造福人类”立身，你觉得华大距离实现这个目标还有多远？未来，华大基因在基因检测技术上有哪些重点发展方向？

**尹烨：**以无创产前基因检测项目为例，该项目在全世界已经覆盖1945万人。有着8000万人口、相当于德国人口规模的河北省，通过连续7年的公共卫生筛查，基本告别了唐氏综合征。在基因测序领域，中国已在时间、质量、成本等多方面超过美国。在硬科技创新这条路上，中国已经走得很快、很好。

过往我们讨论更多的是出生缺陷，接下来我们将更聚焦肿瘤、心血管、传染疾病的防控。像肿瘤这一领域，没有突然发生的癌症，只有突然被发现的癌症。癌症是有过程的，今天有免疫治疗、干细胞治疗、基因治疗等多种治疗方式，但防大于治，这并非是治不起的问题，而是生存质量的考量。例如，宫颈癌在发达国家基本没有了，而在中国发病率是十万分之一。这背后的逻辑是疫苗普及以及定期HPV检测筛查疾病。99%的宫颈癌都是被高危型人乳头状瘤病毒长期反复感染，最后癌变，现在宫颈癌筛查检测方便，发现得早，大家自然会更加注意。

所有活着的东西某种程度上都与基因相关，当我们对每一个人的基因蛋白代谢等综合指标了解得更透彻，意味着我们越有可能针对一个人、一个群体建立数据库，对未来制药、大健康产业、公共卫生等将有重要的影响。

**时代财经：**华大从科学到迈向科普，你如何理解科普的重要性？

**尹烨：**任何一个先进的行业，没有科普是不行的，科学研究和科学普及需要两翼齐飞。闷头做事、做产业、发文章只是一方面，科普则是另一个方面，将“阳春白雪”讲得更加接地气，让公众理解基因。实际上，科普的难度某种程度上超过科研，科研可能自己懂就行，而科普需要更多的人懂。这些年科学家下场做科普的很多，但最终长期坚持下来少之又少。今天我们自媒体平台的科普良莠不齐，因此我们需要有更多的真正的科学家、科技工作者躬身入局做科普，将公众不懂的问题、错误理解，甚至被蒙在鼓里的问题解释清楚。

从我个人而言，全平台我的粉丝超过千万，有人批评，亦有人赞扬，但重要的是科普带来了什么，尤其是给青少年科普，只要他们对世界的理解增加一分，做这件事就值得。于科技而言，更提供了普惠性。比如疫苗到底该打不打，哪些可以打，哪些需要谨慎打，以及人们出生之后必须要接种哪些疫苗，非黑即白并不准确，重要的是知道前因后果，知道依据。

**时代财经：**如何看待深圳乃至中国近些年基因科学领域的发展？未来又如何继续为人类健康服务？

**尹烨：**今年6月，哈佛建立了高端智库，分析了未来各产业不同国家的排名，其中，生物技术在各国之间差距最小。在综合实力方面，今天中国的生物技术已远远将欧盟、日本甩在后面。在基因方面，我们的基因测序技术亦是引领全球的，美国同样的技术价格是我们的3~5倍，包括基因测序、基因编辑、基因合成，以及基因药物等，中国在各领域追赶世界的步伐都非常迅速。

在基因领域，我们对这个领域很有信心，人类继续发展，除了人工智能就是生物智能了，生物不是简单的人工智能就能想清楚，它非常复杂，且聪明。发展迅速只是一方面，更重要的不仅有钱人可以用，而是人人都能用得起，这样才能造福人类。卖设备不是重点，而是教育人的认知，讲求普惠性，让人们理解使用的价值以及有用之处。

**时代财经：**作为深圳的城市名片之一，华大未来如何与深圳的产业同频共振？

**尹烨：**当下，深圳强劲的产业之间都可以结合，比如医疗器械、诊断影像、基因信息等可以打造一个多组群的生命大数据模型，加之深圳强大的互联网支持，以AI赋能生物技术，进入新的迭代阶段。从粤港澳大湾区角度来讲，这里天然对外开放，高校、医院、研究所集聚，亦有区位优势等，形成了一个超大规模的城市集群。从蛇口第一声炮响至今已经过去45年，大潮涌向了珠江，这是一种敢为天下先的精神，这里是支持企业，亦是支持开放的地方，而我们作为深圳的企业之一，将与深圳一同迈向下一步。□

# 深圳外贸人创富： 从华强北分销商到跨境大卖

时代财经 李馨婷

1978年12月18日，宝安区石岩公社上屋大队、深圳轻工业进出口支公司与香港怡高实业公司签下深圳市“001号”办厂协议，决定在石岩上屋成立香港怡高发热线圈厂，这是国内第一批、深圳第一家“三来一补”企业。

所谓“三来一补”，即来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易，它是深圳经济特区初期吸引外资、发展外向型经济的一种重要形式。1980年，深圳经济特区正式成立，数个工业区拔地而起，百万务工人员涌入这座遍地是金的城市，掀起“三来一补”的第一个热潮。这一政策也深刻塑造了这座城市的产业基因。

2025年，深圳经济特区迎来成立45周年，这座因外贸而兴的城市，正在经历从传统代工到“跨境电商之都”的转型。新一代外贸人不再依赖“三来一补”，而是通过DTC品牌、独立站、直播电商、AI数字化运营等方式，在全球市场开疆拓土。

7月的一个工作日，深圳龙岗的一处厂房内，一排排存储器测试设备连接着电脑，电脑屏幕上，测试数据正持续加载。经过多轮测试的U盘与硬盘等产品，随即会被送往邻近的流水线进行打包，并迅速出库交付物流。

这里是Eva（化名）创立的存储设备制造公司，主要销售U盘、内存卡以及硬盘等消费级存储产品，产品零售价在3~40美元。自2018年正式入局跨境电商业务以来，2024年，Eva公司的海外业务年销售额已达1.25亿元，一年销售830万个U盘与内存卡产品。

和Eva公司同处深圳的忆捷（全称“深圳市忆捷创新科技有限公司”），也正搭乘着跨境电商的东风加速前行。作为国内知名的存储设备制造品牌，忆捷自2022年下半年发力跨境电商业务以来，2024年，公司海外业务营收已达成约1.2亿元。

依托着消费电子、智能家居、高科技产品等优势产业带，深圳跨境电商产业的发展长期领先全国。近年来，各头部出海平台加速布局，深圳跨境电商产业发展更添动力。

Eva与忆捷等一批来自深圳的卖家正快速成长，绕开国际巨头的强势领域，以差异化策略在存储产品市场撕开竞争缺口，书写着属于深圳的跨境电商创富故事。

## 风起华强北，一批电子卖家登陆资本市场

说到深圳乃至中国跨境电商产业的起源，华强北是无法绕开的一个地方。

即便在工作日，深圳华强北的华强电子世界依旧人头攒动。密集的柜台间，既有国内消费者的身影，也不乏来自全球的采购商与游客。据《深圳特区报》不完全统计，如今华强北日均接待外国游客超7000人次。

20世纪80年代初，深圳市城市建设规划委员会在华强北片区规划了一个以电子工业和来料加工为主的工业区。40多年后的今天，华强北已蜕变为全球规模最大的电子元器件集散地之一。据央视财经2024年报道，面积仅约1.45平方公里的华强北，年电子交易额达到2000多亿元。

而华强北的跨境电商产业发展则要追溯到本世纪初。

2001年中国加入WTO，深圳外贸乘势而上；次年，eBay进入中国市场。彼时，“跨境电商”在国内尚属新鲜词，一批华强北电子卖家则率先试水，其中便走出了傲基科技(02519.HK)、赛维时代(301381.SZ)等近年登陆资本市场的跨境电商公司。

除了是诸多知名公司的摇篮，华强北也是许多中小创业者跨境电商之路的起点。

2015年以前，Eva和丈夫是华强



北的晶圆（晶圆即硅晶片，是存储设备的基础材料）分销商。晶圆分销的业务简单，向上游经销商拿货后再转手，靠差价盈利，但利润率不高。正当Eva为盈利发愁时，深圳跨境电商产业向她抛来了橄榄枝。

随着海关总署56号、57号文件等政策相继出台，2015年，跨境电商行业进入爆发元年。乘着政策的东风，当年深圳全市跨境电商交易额达到333.95亿美元，同比增长95.98%。

## 代工为自己掌舵，转型跨境电商年入上亿

行业迅猛发展，电子产品采购需求也迎来井喷。

2015年，Eva接到深圳某跨境电商大卖家的代工订单，随即自建产线，代工U盘、内存卡与硬盘等消费级存储产品。Eva公司的代工订单水涨船高，并在2016年迎来巅峰，月销售额达700万~800万元。

同期，2004年诞生于华强北的存储设备品牌忆捷，也让自有品牌产品入驻跨境电商大卖家店铺，开始摸索海外市场的路径。

为“大卖们”代工，是Eva登上出海舰艇的“船票”。登船没多久，Eva很快成了自己航程的“掌舵人”。

代工业务的门槛并不高，竞争越来越激烈，同质化竞争和低价战随之而来。2017年，Eva公司的订单量大幅缩水。2018年的一次菲律宾市场考察，让Eva看到了希望。

在菲律宾唐人街的商铺货架上，Eva看到许多自家代工的产品：“既然我们的客户能出海，我们为什么不可以？我们也应该直接走出去！”

“要想绕开那些手握线下渠道资源的同行，跨境电商就是我们突围的最佳路径。”Eva对时代财经说道。

次年，Eva的公司入驻速卖通。凭借着做晶圆分销商积累下的供应商资源与过硬的技术开发能力，Eva公司的产品在性能、读取速率与稳定性等与同行齐平的同时，价格却比同行低10%~15%。

在速卖通运营店铺一个月后，Eva的店铺便在美国、俄罗斯与巴西三大站点实现爆单，月销售额达到100万元。此后，Eva的公司不仅在速卖通上快速成为行业前列，还乘势入驻亚马逊、Temu等平台，销售量稳步增长。

当Eva的海外业务高歌猛进，跨境电商行业涌入更多掘金者。忆捷也是在此时，踏上了跨境电商的征程。

2022年，国家继续通过综试区加大对全国跨境电商的扶持力度，阿里巴巴、字节跳动、拼多多等互联网大厂也对旗下跨境电商平台加码布局。

2022年下半年，忆捷开始以EAGET品牌发力跨境电商业务，接连入驻SHEIN等跨境电商平台。

据忆捷相关负责人Frank透露，目前，忆捷的销售范围已覆盖德国、法国、意大利、中东、日本、东南亚等海外30多个国家和地区。2024年，忆捷的海外业务营收已达到约1.2亿元，产品种类包括闪存盘、移动硬盘与固态硬盘，客单价在18~25美元。

白：业务起步时，Frank常带着团队向转型成功的同行“取经”。

而随着各大跨境电商平台近年加大国内招商力度，已在国内攒下品牌基础的忆捷，也顺势接受了SHEIN等平台的邀请。依托SHEIN平台的知识产权保护机制与流量扶持策略等体系化措施，忆捷大幅缩短了跨境电商平台的摸索周期，加速了品牌出海的发展进程。

## 告别粗放扩张，“这是跨境电商的黄金时代”

从“三来一补”到“跨境电商标杆”，深圳经济特区的45周年历程，重构了全球贸易新通道。如今，深圳跨境电商产业的持续发展，正反向驱动卖家们加速业务创新。

2021年起，随着亚马逊等平台规则及要求变化，大批没有核心技术、产品创新能力的低质卖家在跨境电商平台生存空间愈发逼仄。与此同时，深圳的跨境电商产业也开始主动告别粗放发展阶段，合规化运营、产品创新、技术创新成为跨境电商卖家的必修课。

近两年，Eva的公司客户也从C端拓展至B端，产品涉足更多新应用领域。“客户产品的迭代升级，也倒逼我们在存储设备技术上不断突破。”Eva坦言。

尤其是以Temu、SHEIN、TikTok Shop和速卖通为代表的中国“出海四小龙”，他们相继推出全托管与半托管等模式，推动大批商家涌入跨境电商赛道，行业进入“微利”时代，商家也需转向更加精细化的运营路径。

忆捷仍在不断探索优化业务模式。在Frank看来，相较于同行，公司的海外业务还有很大的进步空间。“未来，我们每个运营人员的工作目标都需要变得更聚焦，要细化到具体的店铺与品类。投入也要比以前更加注重新效。举个例子，1000元的投流成本，目标是获得500元还是10万元的收益？以前这或许不是一个大问题，但现在，钱必须花在刀刃上。”

像Eva这批从华强北走出来的跨境电商卖家，恰恰与深圳跨境电商产业的发展脉络同频共振。

自2016年被确定为跨境电商综合试验区后，深圳多点布局，全面发力。深圳海关大力推动前海综保区、福田保税区、盐田综保区开展跨境电商网购保税进口业务。龙岗、前海跨境电商监管作业场所搬迁、重建并投入运营。机场国际快件中心7号库扩容升级，智慧场站建设助推通关提速，助力深圳跨境电商进出口均衡发展。

近年来，深圳跨境电商产业拔节生长。目前，深圳已建成11个跨境电商监管场所或保税区域，数量位居全国前列。2024年，深圳跨境电商进出口额达3720亿元，连续3年全国第一。深圳跨境电商上市企业已达14家，全国超一半的跨境电商卖家、四分之一的跨境电商上市公司都集聚在深圳。另据深圳海关统计，今年上半年，深圳海外仓遍布全球，跨境电商海外仓出口货值同比增长19.5倍。

顺着奔涌向前的经济洪流弄潮起舞，是每一个深圳创业者的发展注脚。而随着深圳跨境电商的发展基调从粗放扩张转向精细化运营，包括Eva在内的深圳跨境电商卖家，正站在全新的发展节点上。

经济特区45周年，当传统的加工贸易褪为时代背景，数字贸易的浪潮正托举着新一代深圳外贸人勇立潮头。他们不再只是价格的比拼者，更是趋势的创造者、标准的制定者、故事的讲述者。

“经过一波洗牌后，现在，深圳跨境电商行业是‘正规军’的天下，只有合规经营、具备一定规模且有产品研发创新意识的卖家，才能在激烈的市场竞争中存活。对我们公司而言，这正是深耕跨境电商的黄金时代。”Eva说道。■

## 从零学起，硬着头皮挺过转型期

“一旦成功出海，全世界的商机便触手可及”——这是所有厂商投身跨境电商时共有的憧憬。

但对于像Eva与忆捷这样，此前主要依赖代工或代理商模式出海的厂商而言，当真正入驻跨境电商平台、直面C端客户的那一刻，经营思维的转型，仍是一门必须从零学起的新课题。

“之前做代工，我们只需要考虑产品成本与出厂价。因为主要和B端客户对接，不了解C端市场的激烈竞争，甚至会对自己的产品有‘迷之自信’。但跨境电商完全是另一个逻辑。我们既需要调研市场，还得有产品研发和产品运营意识。为了占领市场份额，还需要阶段性地牺牲利润去做引流款、爆款。”Eva说道。

入局跨境电商的第一年，因为缺乏经验，Eva公司开出的首批店铺最终只留下了一堆坏账和库存，还亏了100万元。

忆捷也经历了同样的转型阵痛期。2022年以前，忆捷主要通过各大代理商将自营品牌产品销往海外，来自B端客户的订单量稳定且资金占用量低。而直接面向海外C端客户后，忆捷则需要面对接踵而来的备货与资金压力。

Frank还记得，忆捷刚上手跨境电商业务时，正值销售旺季，因为对一款产品的销量预期乐观，团队在海外备了一大批货以应对爆单。不料，这款产品后续销量爆冷，销售出现了下滑，团队在海外备的货，花了半年才去化完。

“做海外C端客户，很考验销量预测和备货能力。产品卖得好，要担心海外缺货。产品滞销，连带着海外的库存费用压力也会很大。”Frank感叹道。

从服务国内客户到开拓全然陌生的海外市场，度过业务转型的阵痛期并不容易。但从华强北走出的Eva们，血液里早已浸润了这片土地的精神：从早年的电子元器件集散地起步，历经“山寨”模仿、电商冲击的波折，逐步蜕变为自主创新高地，“敢闯敢拼、求新求强”始终是华强北的精神底色。

公司资金周转最吃紧时，Eva带着员工一边跑业务拓渠道，一边报班啃跨境运营的知识。她还给几名核心员工“包干到户”：一人牵头攻坚一个跨境电商平台，边学边练。

“就这么硬着头皮试，在平台上持续铺品调整，销量慢慢有了起色，才算熬了过来。”Eva回忆道。

而深圳肥沃的产业土壤，也为卖家们的转型之路提供了坚实支撑。

截至2024年，深圳跨境电商出口企业数量已超过15万家，是我国跨境电商出口企业主体最多的城市。东南亚头部电商平台Lazada与Shopee，以及非洲最大的跨境电商平台Jumia，中国总部都设在深圳。而速卖通也在深圳设立了团队规模超100人的商家运营服务中心。

深圳跨境生态滋养出的产业人才，让忆捷得以快速填补出海知识空

2000

多亿元



## 深圳刻度

## 盐田港“狂飙”

◀ 上接P1

1992年，盐田港作为国家一类口岸正式对外开放，但真正的转折发生在1993年，和记黄埔盐田港口投资有限公司与深圳市盐田港集团（原深圳东鹏实业有限公司，现更名为深圳港集团）成立盐田国际集装箱码头有限公司（简称“盐田国际”），解决了当时港口建设的资金困局。

此时深圳外向型经济已初具规模——1993年全市的外贸出口总额达83.3亿美元，占全国外贸出口总额的15%，首次超过了上海成为外贸出口冠军。彼时担任盐田国际董事总经理的谢锦添信心满满，坚信“只要开港，就不愁没有生意”。

但挑战来得比想象更快。

1994年，号称“世界船王”的“马士基·阿尔基·西拉斯”号集装箱船首航盐田港后，由于航线少、货量不足，那一年，盐田港仅靠马士基两条航线维持运营。

为了打破这个僵局，谢锦添和他的团队做了两件事——推出“盐港驳船捷运”方案以及携手海关进行通关改革，不仅为客户出货提供体验盐田港服务的选项，也大大提升了通关效率。

这一时期深圳正面临从“三来一补”（“来料加工”“来样加工”“来件装配”与“补偿贸易”）向“三资”（中外合资经营、中外合作经营和外商独资经营）企业转变，加之福田、盐田港保税区相继设立，外贸出口增长趋势明朗。

但盐田港的吞吐量大约在10万标箱，增长趋势还不明显。尽管如此，盐田港二期工程还是在盐田港保税区批准设立的这一年动工兴建了。谢锦添后来坦言，这在当时很多人看来是一种“冒险”，但历史证明这是盐田港能伴随深圳外贸迅速发展的关键决策。

凭借独特的深水良港优势，盐田港获得了越来越多全球超大型船舶的青睐。1995—1998年间，盐田港每年新增航线超过8条，到1998年吞吐量突破100万标箱，拿到了世界级大港的“入场券”。这一年，深圳实现国内生产总值1289亿元，外贸出口总额飙升到264亿美元。

## 盐田港跑出“深圳速度”

2001年，在卡塔尔首都多哈，一记小小的木槌敲开了中国加入世界贸易组织（WTO）的大门。在中国正式“入世”之前，深圳已提前准备与WTO规则接轨，出台鼓励外贸出口的若干措施，鼓励多元化开拓海外市场，为即将到来的全球化竞争热身。

开放的大门越开越大，深圳生产的彩色电视接收机大量运往全球，家具也走进海外的千家万户，手持无线电话及摩托车出口飙升，集成电路、

电动机等则成为新增量。

奔涌的货流为港口带来新的活力。这一年，盐田港三期工程项目正式签约；6年后盐田港的吞吐量便突破了1000万标箱。

港口运行效率也快速提升。在此期间，深圳海关与盐田国际共同开发深圳东部平台，通过信息共享实现电子报检报关，大大提升了通关效率；盐田港也在2004年获批准建设港口联动区，重点发展仓储物流产业，保税区从此踏上向自由贸易区转型的关键一步。

当时一组关键数据是：深圳外贸出口额从500亿美元涨到1000亿美元，仅用了两年时间，到2007年已经达到1684.93亿美元。而高新技术产品已经成为出口主力军，占比达43.1%；机电产品出口占比则高达73.7%。

但随着经济周期的波动，城市与港口也必然要经受考验。2008年金融危机席卷全球，这座外贸依存度高的城市首当其冲。当年深圳外贸出口放缓，出口额仅增长112.27亿美元；盐田港的集装箱吞吐量，更是出现开港以来的首次负增长。

危机中也孕育着转机。

也正是这次冲击，深圳下定决心“腾笼换鸟”，淘汰低端落后产能。2009年以后，深圳先后出台实施七大战略性新兴产业（20个产业集群）、八大未来产业规划，并设立发展专项资金加以扶持，打造新的经济增长点。

“那几年真是一天一个样。”有港航业内人士回忆起这一时期忍不住感慨，“产业的发展需要配套的仓储和物流服务，港口码头也如火如荼地建设，因为需求很大，码头业务量快速增长，很快就达到设计产能了。”

盐田港也在不断刷新成绩单：2013年以最短时间（18.5年）创造吞吐量突破1亿标箱的纪录，助力深圳港跻身世界第三大港口；2021年吞吐量突破2亿标箱的世界纪录，也见证了深圳外贸的蜕变。

“2010年前后，进港的货柜车常常在盐排高速排起长龙，那时候无纸化通关还没有推广，过关需要提交纸质文件，效率较低。现在货柜车司机只要线上提交文件预审，减少了纸质单证交接带来的环节，效率提升了，堵车也少了。”在深圳港集团工作近30年的王丹说道。

王丹目前担任深圳港东港区码头公司投资发展部部长，他见证了盐田港数字化、智能化、绿色化的发展历程。“数字化初期主要是引入基础的信息管理系统，实现简单的业务数据记录和处理；随着技术的发展，我们逐步建立了涵盖港口生产运营各个环节的综合信息平台，实现了业务流程的信息化管理。”

“智能化早期则从部分设备自动化开始尝试，到中、西区建设时再升

世界级大港不是一日建成的。

自20世纪90年代开港以来，盐田港在2007年成为千万大港，仅用时26.5年便实现2亿标箱的吞吐量，在世界港口单一码头中创造了最短时间的纪录，这也是深圳对外开放的缩影。

级改造部分设备，到如今建设中的东港区，则全面采用先进的自动化、智能化设备。”王丹说。

年设计吞吐能力达300万标箱的东港区于2022年迈入全面建设阶段，预计2026年启用。在王丹看来，东港区相当于一个试验田，在建设和运营的过程中可以应用更多的新技术、新系统、新设备，逐渐成熟之后，再对中、西区进行迭代升级，通过自动化、智能化提升港口作业效率、改善周边环境。

## 转型升级：服务“新三样”出海

2024年，深圳战略性新兴产业增加值继2019年突破万亿元后飙升至1.6万亿元以上；外贸出口中高新技术产品达11604.67亿元。更深刻的变化体现在贸易结构上，深圳外贸由加工贸易为主逐渐向一般贸易转型，一般贸易占比由2008年的26.7%升至2024年的60%以上。

“这些年，我们围绕深圳‘20+8’战略性新兴产业集群规划，寻找和贸易相关的产业，为其提供专业化的服务。最直观的感受是出口的产品结构发生了变化，原来出口比较多的是衣服、鞋子等日用品，现在机电产品、‘新三样’也成了出口的主力。”在深圳港从事物流相关工作十余年、现任深圳港物流集团副总经理谢章生这样描述他看到的变化。

去年深圳机电产品出口接近2万亿元，占出口总额的70%以上；电动载人汽车、锂电池和太阳能电池等“新三样”产品出口规模达996.9亿元，同比增长11.5%。2025年上半年，深圳“新三样”产品出口518.2亿元，增长21.1%。

盐田港的深水泊位成为中国车

企走向世界的跳板，这里航线密集，已经成为深圳港集团汽车出口集装箱运输的核心阵地。

今年前7个月，经盐田港出口的新能源汽车达11599辆，同比增长75%，增长势头强劲。而深圳港集团旗下的小漠港，自2021年投入运营以来，累计约有9万辆汽车装船启航，其中95%以上为外贸出口，成为华南地区汽车外贸出口的重要力量。

深圳港深汕港口运营有限公司总经理、盐田港投资发展部部长刘永军对2022年首艘汽车滚装船挂靠的场景仍记忆犹新：“336辆汽车装船离港，这是极具里程碑意义的时刻。尽管这批车辆以内贸为主，但标志着小漠港在核心货种逐步从散杂货和集装箱货物向新能源汽车转型。”

“当时比亚迪在深汕合作区基地生产的车型主要面向国内市场，尽管距离港口仅有三四公里，但其整车出口的需求尚未凸显。”刘永军说道，“我们通过深圳市政府相关扶持政策，到长沙、西安、常州、抚州等地拓展整车出口业务，并联合船公司开辟新航线。”

刘永军表示，随着小漠港基础设施不断完善，政策红利逐步释放，2023年汽车滚装运输也实现了从内贸到外贸的转变，吞吐量突破2万辆；2024年达到5.77万辆，外贸航线“从无到有”，逐步拓展至10条，外贸汽车滚装业务的基本盘已然成型。

“通过服务中国车企出海，我才发现中国的汽车产业这些年发展确实取得了令人瞩目的成绩，并且在世界上有了很强的市场竞争能力。”谢章生感慨，“通过物流服务，我才能感知到客户的和产品的变化，也才能深刻地体会到港口物流对深圳乃至中国的产业发展做出的巨大支持。”

而除了“新三样”，多位港航业内人士感受到的另一个变化就是深圳的跨境电商发展非常迅速。

圈里都说：全球跨境看中国，中国跨境看深圳。深圳跨境电商综试区于2016年获批设立，目前全市跨境电商上市企业已达14家，建成品牌独立站100多个。2024年深圳跨境电商进出口额达3720亿元，连续3年全国第一。

目前，盐田港有11条跨境电商航线，能做到“12.5天抵美、22天达欧”。深圳港集团主导运营的盐田港跨境电商运营中心2022年正式启用，今年以来，盐田跨境电商进出口额同比增长近3倍，增速不仅领跑深圳，更位居全国港口前列。

跨境电商运营中心查验场的分拣线忙碌作业，东港区的建设工地机器轰鸣，盐田港的故事仍在续写。这座年吞吐量超1500万标箱的超级港口，如同永不停歇的引擎，驱动着深圳外贸巨轮驶向新的航程。■



# 深圳天际线竞赛： 摩天大楼变迁里的经济转型



时代财经 梁争誉

1995年6月3日，地王大厦的塔杆顺利吊装，这个瞬间被《深圳特区报》摄影记者许光明定格：直插云霄的塔尖，承载了深圳建设者的汗水与城市精神。

许光明的作品后来被命名为《可上九天揽月》，登上《深圳特区报》头版，成为无数深圳人心中的时代图腾。

一年后，地王大厦建成，高度383.95米，不仅成为当时的深圳第一高楼，也是当时的世界第四高楼。街头的欢呼，折射出市民对“南方奇迹”的信心与期待。

15年后，441米的京基100接过深圳“第一高楼”的称号。5年后，这一称号再次易主，平安金融中心以599米刷新深圳天际线。

每一次“第一高楼”的高度跃升，不仅是建筑上的突破，更映照出深圳经济模式和城市精神的迭代。

2025年是深圳经济特区成立45周年，回望地王大厦、京基100和平安金融中心，人们看到的不仅是深圳在物理空间上刷新天际线，更是城市如何通过高楼塑造价值、吸引人才、升级产业，驱动经济持续发展。

## 从384米到599米， 深圳经济演进的三重轨迹

地王大厦拔地而起的年代，其所在的罗湖区还是深圳的城市窗口和商贸中心。

20世纪80年代，地处人民南商圈的初代地标国贸大厦风头无两，当时销售的商品有九成是进口货，最火爆的时候一年的销售额能达到5亿元。

进入1990年，深圳经济总量开始跻身全国前十，城市发展由此进入加速期。伴随这一跃升，新一代地标的建设也被提上日程。

1996年，地王大厦封顶的那一刻，街头巷尾的欢呼声，汇成了一种信念：这座383.95米的高楼，将代表“南方奇迹”的高度。地王大厦不仅是罗湖的地标，更是改革开放初期敢闯敢试精神的物化体现。它告诉全中国：一个特区，可以在十几年间拔地而起，直冲云霄。

15年后，京基100在罗湖中心区矗立，高度超过400米，成为新的城市焦点。京基100诞生于罗湖蔡屋围——一个曾由密集低矮的多层建筑组成、基础设施薄弱的城中村。通过高密度的综合开发，京基集团实现了土地资源再利用与城市肌理升级。

那是城市更新浪潮，也是金融和专业服务业加速发展的时代印记。2016年4月，平安金融中心以599米的高度，重新定义深圳的城市天际线。这座旗舰项目不仅是民营资本崛起的象征，更是深圳走向资本高地的标志。这一年，深圳GDP跨过2万亿元大关，位列全国第四。

平安金融中心承载的不只是建筑高度，还有城市经济的新能级。金

## 2025年是深圳经济特区成立45周年，回望地王大厦、京基100和平安金融中心，人们看到的不仅是深圳在物理空间上刷新天际线，更是城市如何通过高楼塑造价值、吸引人才、升级产业，驱动经济持续发展。

融资本的集聚、民营企业的崛起、全球化视野的扩展——所有这些力量，都在这座大楼里得以体现。

2024年，平安金融中心落地深圳市首个法律服务业专业楼宇（国际法律服务中心）；2023年，平安金融中心获福田区“粤港澳大湾区现代服务业国际化融合中心”认证。建信理财、申万宏源、中央国债、杜比音效、中伦律所等国内外名企入驻，形成了以金融、科技、高端服务业为主导的“总部金融科技生态圈”。

地王大厦承载了改革开放初期敢闯敢试的拓荒精神；京基100诞生的2011年，正值深圳金融和专业服务业的快速发展期；作为平安集团的旗舰项目，平安金融中心则彰显了民营资本的崛起。

三座地标，折射出深圳经济演进的三重轨迹。

## 从1.96亿元到3.68万亿元， 三大产业迭代

1992年，深圳首次引入土地拍卖的国际竞标。同年10月，罗湖与福田交会处的一宗黄金地块以1.42亿美元成交，创下当时深圳地价之最，“地王”的名号由此而来。

地王大厦落成后，跨国公司外资机构的蜂拥而至，让深圳第一次真正意义上与国际市场接轨。大厦物业团队甚至为入驻企业准备了中英双语手册，细节之间透出这座年轻城市走向世界的决心。

渣打银行等金融机构和众多跨境贸易、国际货代产业上下游企业，在此勾勒出庞大的产业链条与客户网络。地王大厦见证了深圳从制造立市到服务业崛起的转折，也成为特区改革步伐加速的注脚。

这种转折并非偶然。1992年，全国人大常委会授予深圳经济特区立法权，深圳市政府逐步从“经济管理者”转向“制度塑造者”，更多承担改革和规则制定的角色。伴随外资流入和民营经济壮大，深圳形成了以民营经济为主体的混合所有制经济格局，市场活力随之释放。

在这样的背景下，20世纪90年

代的深圳进入了高速增长期，年均GDP增速高达两位数。1996年，深圳GDP首次突破1000亿元；1999年增长至1436.51亿元，经济体量跃升为内地第四大城市。

进入新世纪，全国范围的中央商务区建设风起云涌，深圳以高新技术、金融、物流、文化产业为支柱的现代化产业体系初步确立。

2009年，深圳首次跻身全球金融中心指数（Global Financial Centers Index, GFCI）榜单，排名第五，领先上海与北京。2010年，深圳GDP突破1万亿元，成为内地第四个跨过万亿元门槛的城市。

GDP从百亿元到万亿元，产业重心由制造、商贸转向金融、科技与服务，深圳的城市能级不断攀升，对地标建筑的高度和功能提出了新的要求。

2011年4月，京基100以100层、441.8米的高度封顶，取代地王大厦成为新的深圳第一高楼。这座“垂直城市”将办公、商业、居住、酒店、餐饮、会议、娱乐等空间集于一体，构建了一个多功能、高效率的商务综合体。普华永道、渣打银行、中国银行、诺华制药、阿斯利康等全球知名企业纷纷入驻。

此时，罗湖仍牢牢占据全市金融版图的核心——人民银行、（原）保监会、深交所，全市90%的外资银行、100%的外资证券机构和89%的外资保险公司聚集于此。京基100的崛起，不仅刷新了天际线，也巩固了罗湖的金融中心地位。

以1979年的1.96亿元为原点，深圳GDP突破万亿元用了31年；而从1万亿元到2万亿元，仅用了6年。

随着产业的澎湃增长，罗湖开始显得局促，深圳的金融脉络向西延伸。福田在这一波产业溢出中率先承担起承接的角色。

2007年，中国平安（601318.SH）在上交所上市，一度成为两市第一高价金融股，却迟迟没有属于自己的总部大楼。同年11月，平安集团斥资16.57亿元拿下福田CBD核心地块，用于建设总部平安金融中心。

平安金融中心施工之际，在深圳创业板开市的感召下，宁波银行、北京银行、上海银行等数十家银行在深圳设点，中信证券总部亦重返深圳。

9年后即2016年，平安金融中心竣工。599米的挺拔之姿，让它不仅是一家企业的总部，更成为福田CBD乃至全城的象征。与此同时，深交所也从罗湖搬迁至福田CBD。

这一年，深圳GDP较2010年翻番，成为内地第三个GDP突破2万亿元的城市。金融业、物流业、文化产业与高新技术产业均保持两位数增长，深交所1870家上市公司总市值突破22万亿元。

2024年，深圳GDP同比增长5.8%至3.68万亿元。其中，第三产业增加值22866.22亿元，占比约62.1%，进一步巩固了金融与服务业为核心的现代产业体系。

英国《经济学人》曾评价：“全世界超过4000个经济特区，头号成功典范莫过于深圳奇迹。”

## 天际线放缓， 下一个45年的“深圳高度”

从地王大厦到京基100，再到平安金融中心，高度的更迭记录着这座城市野心的节奏。

平安金融中心建成后，深圳第一高楼的纪录至今未被改写。天际线的放缓，并不意味着“高度”的消失，而是转向更具想象力的维度：总部经济的聚集、新型产业的崛起，以及城市空间的再定义。

作为中国最早规划总部经济的城市之一，深圳在2010年后加快了对总部企业的土地和政策支持力度。仲量联行数据显示，2015—2024年，福田、南山、罗湖和宝安四大主要城区，超过四成的商业办公用地被用于建设总部项目。

最具代表性的便是深圳湾超级总部基地（以下简称“深超总”）。中国工程院院士、深超总总设计师孟建民提出“本原设计”理念，将健康、高效、人文视作建筑的核心要素，把城市从“建筑高度”引向“人本高度”。

种种观点表明，深圳的“高度”不再拘泥于米数，而是强调产业链生态、公共服务、国际影响等多维协同驱动的综合效能。

这种转变，同样体现在写字楼开发商的实践中。

卓越集团商办管理公司总经理马婉表示，深圳三代“第一高楼”的更迭，既是经济动能升级的缩影，也反映出办公需求已从单纯的硬件空间转向综合配套、员工体验和共享设施的全方位考量。

卓越集团在福田CBD、前海、后海等核心片区建设运营卓越世纪中心、大百汇广场、卓越前海壹号、卓越后海中心等多个项目。“写字楼不仅是物理空间，更是垂直的经济体。我们从早期的建设开发，逐步转向城市运营，形成与城市战略、产业、客户共生的理念，打造差异化的楼宇生态。”

马婉认为，未来的“深圳高度”，将体现在绿色可持续、智慧化体验、产业融合与价值赋能等方面。高楼将从孤立的建筑地标，转化升级为承载产业协同、创新孵化、人才交流的综合价值生态，也成为深圳持续领跑高质量发展垂直创新引擎。

开发企业视角之外，科技与金融公司也在以总部建筑重塑“深圳高度”。

腾讯即将在今年10月试运营的“企鹅岛”总部园区，探索的是片区尺度下第二、三产业的综合开发与混合利用。园区集研发、办公、生活与文化功能于一体，实现生产与生活服务功能的协同，力图打造全球科技城区的新样板。

金融业也在顺应这一逻辑。招商银行的深超总大楼不仅是办公场所，更是招商全球智慧化运营中枢，集成金融科技研发、跨境投融资、财富管理等核心功能，展示出金融与科技融合的趋势。

从“高度竞赛”到“内涵比拼”，深圳的下一个45年，或许会书写一份比米数更惊艳的答卷。■