

# 时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

## 周要闻

### 工信部：拟实施大规模设备数字化改造更新

工信部就《轻工业数字化转型实施方案（征求意见稿）》公开征求意见。其中提出，编制轻工行业设备更新指南，推动家电、皮革、造纸、五金制品、塑料制品等行业研发、生产、检测等关键设备和工艺数字化改造升级。支持企业内外网改造升级，加快5G、工业光网、IPv6等网络通信技术应用。

### 烟草专卖局：建立全国统一的电子烟交易管理平台

9月2日，国家烟草专卖局印发修订后的《电子烟交易管理细则》。其中提出，国务院烟草专卖行政主管部门建立全国统一的电子烟交易管理平台。依法取得烟草专卖许可证的电子烟用烟碱原料销售企业、电子烟用烟碱生产企业、雾化物生产企业等各类电子烟市场主体应当通过平台进行交易。

### 上海：到2026年直播电商零售额力争达6000亿元

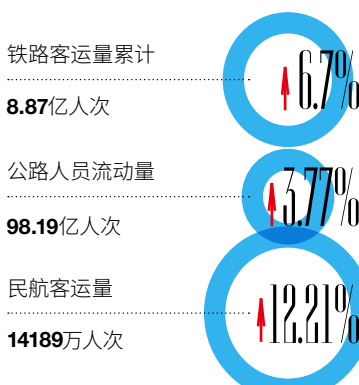
9月2日，上海印发《上海市推动直播经济高质量发展三年行动计划（2024—2026年）》。其中提出，到2026年，直播电商零售额力争达到6000亿元，直播经济各类主体规模不断壮大，形成10个全国领先、具有国际竞争力的头部直播平台。

## 周数据

### 暑运收官：全社会跨区域人员流动量超109亿人次

交通运输部数据显示，从7月1日至8月31日，全社会跨区域人员流动量累计约109.17亿人次，日均1.76亿人次，较去年同期增长3.8%。其中，铁路客运量累计8.87亿人次，日均1431万人次，同比增长6.7%；公路人员流动量98.19亿人次，日均1.58亿人次，同比增长3.77%；民航客运量14189万人次，日均228.9万人次，同比增长12.21%。

#### 暑期全社会跨区域人员流动情况



## 果链冲刺招工

详见P19

## 自动驾驶城市竞逐赛

详见P4-6



## 华为造出千亿独角兽

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

华为不造车，却是车圈不折不扣的鲑鱼。

成都车展前夕，华为鸿蒙智行再度扩容，除推出问界新M7 Pro外，还首次亮相智界R7。至此，鸿蒙智行车型增至问界M5、问界M7、问界M9、智界S7、智界R7等6款，累计销量超40万辆。

不过，由华为智选车模式升级而来的鸿蒙智行，也曾遭遇车圈大佬质疑，华为参与度过高是否会车企失去灵魂。

引望在此背景下注册成立，今年1月，华为剥离华为智能汽车解决方案BU（下称“车BU”），成立新公司引望，承接华为车BU的技术和资源。

7个月后，阿维塔和赛力斯先后入股引望。根据公告信息，两家车企均占股10%，交易金额同为115亿元。以此计算，引望估值达到1150亿元。

同时，一度作为华为唯一的亏损业务，车BU的盈利问题备受外界关注。近期，车BU在长达5年的投入期之后，开始释放盈利信号。数据显示，2022年和2023年，引望分别亏损75.87亿元和55.97亿元，2024年上半年则扭亏为盈，净利润为22.31亿元。

另有消息称，今年上半年华为车BU的收入已达100亿元。针对此消息，华为车BU内部人士回复时代周报记者：“目前的经营数据还没有官方消息，但确实是比去年提高了很多。”

翻过规模和盈利两座大山，华为“造车”5年留给行业怎样的启示？智能汽车又能否取代手机成为华为新的现金牛业务？

### 规模难题

8月26日，华为对外发布问界新M7 Pro版，华为与江淮汽车合作打造的第二款车型、鸿蒙智行旗下首款轿跑SUV智界R7，也首次亮相。

至此，华为鸿蒙智行车型增至6款，包括与赛力斯合作的问界M5、问界M7、问界M9，与奇瑞合作的智界S7、智界R7以及与北汽蓝谷合作的享界S9，涵盖SUV、轿跑汽车等车型。

“问界的问是询问、探路的意思，我们第一次跟赛力斯合作，做的是全系列SUV。智界是打中高端、中档车，有轿车，也会有SUV，产品会做一些差异化和区隔，满足不同人群的需要。享界是打行政高端的用户，可以商用，也可以家用。”今年5月，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东在接受媒体采访时透露，跟江淮合作的智选车则非常高端，对标远远超越迈巴赫、劳斯莱斯Phantom。

数据显示，2024年上半年，鸿蒙智行累计交付19.42万辆。本次发布会上，鸿蒙智行交出最新答卷：问界2年5个月交付40万辆，享界S9上市20天大定突破8000辆。不过，华为并未公布智界车型的销量数据。

下转P17

## “顶流”山西急需高铁

随着游戏《黑神话：悟空》的上线，山西旅游也掀起了一波热潮。不过，跟着悟空游山西、看古建筑的路程，似乎并不容易。由于山西众多景点分布较为零散，再加上高铁建设相对落后，有不少网友调侃道：去山西旅游是一场“文化苦旅”。

时代周报记者 阿力米热 发自广州

一部游戏，带火了山西。

最近，国产单机游戏《黑神话：悟空》火遍全球。由于游戏中融入了大量中国古建筑、塑像和壁画元素，在这股热潮下，其主要取景地——山西，出圈了。

说到山西，或许不少人脑海中的既定印象是醋、刀削面、“煤老板”等。但除了这些，山西还凭借悠久的历史底蕴，享有“中国古代建筑宝库”之誉。

据第三次全国文物普查数据，山西省文物局等消息显示，山西拥有不可移动的文物53875处，数量居全国第四。其中，重点文物保护单位数量531处，占全国总数的10.5%，位居全国第一。

因此，在目前公开的36个《黑神话：悟空》取景地目录中，山西独占27个，包括南禅寺、佛光寺东大殿等著名古建筑。而随着游戏的上线，山西旅游也掀起了一波热潮。

携程数据显示，在8月20日游戏上线当天，山西相关的27个取景地在携程平台整体搜索量同比增长50%，其中小西天景点访问量同比增长超350%。

不过，跟着悟空游山西、看古建筑的路程，似乎并不容易。

由于山西众多景点分布较为零散，再加上高铁建设相对落后，有不少网友调侃道：去山西旅游是一场“文化苦旅”。

### 为何落后？

高铁，确实是山西的短板。

山西曾是全国最早开工修建高速铁路的省份之一。早在2005年就开工建设石太客运专线铁路，至2009年4月1日，这条专线铁路正式投入运营。

然而，在随后的十几年里，各地高铁网络建设如火如荼，山西却略显滞后了。

在中部六省中，安徽、湖南、河南、江西及湖北的高铁里程均已进入“2000公里俱乐部”，但时代周报记者结合山西省发改委的相关数据统计发现，截至2023年年底，山西全省高速铁路营业里程1162公里，在31省份中排名第19。

而山西高铁的薄弱，不仅体现在里程数上，在时速方面，山西似乎也慢半拍。至今为止，山西没有一条时速350公里高铁，要等到2027年雄忻高速铁路开通，才能填补这一空白。

下转P7

### 政经 · TOP NEWS

- 2 业内首个生物制造智囊团成立 专家助力“智造”升级
- 3 22城试点房屋养老金制度 专家：对房价影响较小
- 7 “顶流”山西 急需高铁
- 8 为摆脱育儿束缚 韩国引进百名菲佣

### 财经 · FORTUNE

- 9 跨城做家政还房贷 券商人陷困局
- 10 对话富民银行行长赵卫星： 摒弃规模情结 产业金融大有可为
- 14 硅料价格跌跌不休 大全能源计提减值近8亿
- 15 巨子生物、锦波生物营收增速放缓 胶原蛋白吸金能力几何？

### 产经 · INDUSTRY

- 20 2024成都国际车展： 抓住西南市场 卖车才是“硬道理”
- 21 实探停课风波中的秦汉胡同
- 22 收购7年后 苏宁易购出售天天快递
- 24 88亿元金融城地王上架 广州批量推靓地

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



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路 19号远明大厦4楼



# 运河建设重塑经济版图与物流格局

当高铁和高速公路等基础设施日益完善时，人们的关注点从陆路转向水运。

基于此，当下各地正陆续加大对运河建设的投入。广西投资680亿元修建平陆运河，湖北则以748亿元投入荆陆运河，安徽投资950亿元修建江淮运河。河南则是大手笔，计划投资1416亿元修建47个运河项目。而湖南和江西分别投资1500亿元和3200亿元，致力于湘桂运河和浙赣粤运河的建设。

这一系列巨额投资，预示着中国水运新时代的加速到来。

运河在中国经济版图中有多重要？谈及这个话题，人们首先都会想起京杭大

运河。

开凿迄今已经2500年的京杭大运河，是人类最古老、最长的人工运河，进入了世界文化遗产目录。在中国历史上，京杭大运河扮演着打通南北的运输大动脉的角色，其货物运输量曾经占到全国的四分之三。

隋唐时期的经济发展需要大运河打通中国五大水系，实现空间的互联互通。

但是，今天的中国，天上有飞机，地上有高铁和四通八达的公路网，河运还有那么重要吗？

不妨看看四川宜宾的案例。

僻处西南腹地，对于中国多数人都陌生的小城宜宾，近几年可谓是一场经济翻身仗。

在2019年之前，全国GDP百强城市榜单中从未见宜宾身影，而自2020年以来，宜宾不仅年年进入百强名单，且排名逐年上升。根据最新榜单，2023年宜宾排名为百强第86名。

宜宾的崛起，与宁德时代等头部企业的加持密切相关。但这些企业之所以愿意到宜宾投资，地利是重要加分项，因为作为万里长江第一城，便利的内河航运能为在宜宾建厂的企业节省不少物流成本。

数据显示，2023年，我国社会物流总费用与国内生产总值的比例为14.4%，与西方发达国家8%左右的水平仍有一定差

距。在这种背景下，水运的优势就体现出来了。

据测算，水运成本是铁路运输成本的1/2，公路运输成本的1/5，航空运输成本的1/20。在单位运输成本低、能耗小、污染少等优势之外，水运也更适合煤炭、钢铁、工业产品等大宗货物的运输，其战略作用更强。

除了成本考虑，内河航运网的完善还将起到优化内陆地区产业布局、促进区域协调发展的作用。

过去，内陆地区经济发展之所以相对落后，不临海是一个重要原因。随着内河航运网的建设完善，意味着内陆地区可以

通过运河网实现“通江达海”，与沿海经济发达地区高效对接，从而推动资源要素在不同区域间实现最优配置。

运河项目无一例外都是超级工程，在经济需要强刺激的当下，这些项目有望发挥投资引领作用，带动新一轮大基建。

当然，正因为投资巨大，在正式启动运河项目之前，相关省份必须周密研究、审慎决策。要看到运河建设给自己带来的巨大机遇，也需要就财政可承受力、生态影响等方面认真评估。

考虑到完善内河航运网具有战略价值，从国家层面进行全国统筹，无疑是可行的办法。□

## 业内首个生物制造智囊团成立 专家助力“智造”升级

时代周报记者 史成超 发自北京

8月28—29日，2024中国生物制造大会在安徽省合肥市举行。

本届大会由清华大学合成与系统生物学中心、工业和信息化部新闻宣传中心、合肥市人民政府共同主办，以“生物制造 创引未来”为主题，旨在打造中国生物制造领域的高端学术交流平台、资源对接平台、产业合作平台。

活动现场，国内首个“生物制造产业方阵”和“生物制造产业发展专家咨询委员会”正式成立，为生物制造产业组建实力强硬的“智囊团”。

据了解，“生物制造产业方阵”由清华大学合成与系统生物学中心等联合行业内首批80余家企事业单位共同发起成立，联动生物制造领域“政、产、学、研、用、金”等多方力量，整合优质资源，搭建合作平台，促进生物制造领域供需对接、资金融通、技术革新、应用落地，聚力推动生物制造产业高质量发展。

当日，生物制造产业方阵的成员代表携手发布《聚力推动生物制造高质量发展——合肥倡议》，倡议各成员单位扛起生物制造产业发展的使命担当，强化生物制造产业发展的创新支撑，推动生物制造产业领域的成

果转化，构筑生物制造产业发展的良好生态，合力推动我国生物制造产业高质量发展。

### 首个聚焦生物制造的高端智力平台

会上，生物制造产业发展专家咨询委员会（以下简称“专家咨询委”）正式成立，这是国内首个聚焦生物制造产业的高端智力平台，由中国生物制造大会执委会发起成立，旨在通过搭建产学研用金等产业各方专家深度参与的研究交流平台，对生物制造产业发展的新趋势、新特点开展深入研究。

截至目前，共有近80名行业知名专家成为首批成员。

清华大学合成与系统生物学中心主任陈国强介绍，专家咨询委将面向行业前沿、结合产业需求，充分发挥专家成员的专业优势、学术造诣和行业影响力等，开展交流研究，助力生物制造产业高质量发展。

此外，大会还发布了“2024生物制造产业化优秀案例”。本次征集活动得到了全国范围内从事生物制造领域研究、开发、应用的企事业单位、高校、科研机构的积极响应。通过公开征集和专家推荐，经过初审和终审的严格筛选，最终甄选出10项“2024生物制造产业化优秀案例”。

会上，合肥市生物制造产业园区

发展规划（以下简称“发展规划”）正式发布。据了解，合肥合成生物制造产业园位于合肥市长丰县，是安徽省首个生物制造产业园，立足于做好要素保障，推动产业集群化，构建产业生态圈。

发展规划将明确合肥合成生物制造产业园的产业定位、发展空间、功能布局、支撑体系、实施计划等，致力于推动生物制造产业高质量发展，打造合肥市生物制造产业高地。

大会现场同时开展了系列产业对接和签约活动，计划设立首只生物制造主题产业基金，签约项目和基金总规模达百亿元级。

### “政产学研用”齐聚

“本来我们按照200人左右规模设计活动，结果来了1000多人，大大出乎我们的意外。”陈国强接受时代周报等媒体记者采访时表示，5年前，中国生物产业还处在初期发展阶段，很多微生物或生物制造方面的人才没有合适的工作，“随着全球对绿色制造、对气候变化的关注，生物制造已成为非常热门的领域”。

陈国强表示，近3年，合成生物学等技术进步，或将给我国带来生物制造产业的巨大飞跃，“地方政府应该因地制宜挖掘生物制造产业潜力”。

大会期间，“政、产、学、研、用、金”

等各方齐聚，围绕生物制造发展前景、机遇挑战、政策解读、全产业链价值链协同发展等重点、难点和热点问题建言献策，为推动生物制造产业高质量发展提供新思路、探索新方向、贡献新力量。

中国科学院天津工业生物技术研究所副所长向华接受采访时表示，一个合成生物学基础技术能不能成为热点，一是看有没有关键性的技术突破，二是要具有满足国家重大需求的潜力。

而对于行业发展的现状及趋势，与会企业代表分享了自己的观点。

“中国是发酵大国，但还不是发酵强国。”安徽华恒生物科技股份有限公司董事长郭恒华表示，“只有以合成生物技术驱动，在源头、菌种、前沿技术创新上，掌握主动权，有了自己的知识产权，才可以代表中国的发酵工艺走向全球。”

“生物制造的另外一个标签应该是‘新化工’，化学工业200多年对人类的贡献，极大地丰富了地球70多亿人口对衣食住行、对物质、对美好生活的需要。但同时我们又看到，发展至今带来了环境污染，以及为治理而增加的各种能耗等。以合成生物技术驱动的生物制造，颠覆了化工产品生产的范式，这是巨大的发展机会。”郭恒华补充道。□

### 高端学术



# 以中国式现代化 全面推进中华民族伟大复兴





# 22城试点房屋养老金制度 专家：对房价影响较小

时代财经 李益文

8月26日，住建部直属期刊《建筑》和直属媒体《中国建设报》均就此前引发争议的房屋养老金发文回应，称早就被官方多次提及要研究建立的房屋养老金制度，被严重误读。房屋养老金不是房地产税，公共账户不需要老百姓出钱。

但有关房屋养老金的争议仍未停歇。

此前，住建部副部长董建国在国新办新闻发布会上表示，要研究建立房屋体检、房屋养老金、房屋保险这三项制度，构建全生命周期的房屋安全管理长效机制，上海等22个城市目前正在开展试点。

“特别说一下房屋养老金，个人账户通过缴纳住宅专项维修资金已经有了，试点的重点是政府把公共账户建立起来。”董建国补充道。

其中，房屋养老金制度因与持房成本高度关联，引起市场关注，让不少人担心这会增加居住成本。

与此同时，从2004年开始，我国住宅在办理房屋产权证时必须缴纳这笔专项维修资金，以确保房屋后续的维修、更新、改造。

在已有住宅专项维修资金的情况下，为何再提房屋养老金？房屋养老金的试点，又会给房价带来怎样的影响？

当前以公共账户创建为主

房屋养老金并非新概念。

早在2022年，房屋养老金一词便频繁出现在各类官方文件或会议讲话中。2023年以来，住建部方面更是多次公开表态，要研究建立房屋养老金制度。

细究“房屋养老金”的诞生，其中一个很重要的出发点便是房屋安全问题。

2022年4月长沙自建房坍塌事故后，住建部在次月部署开展全国自建房安全专项整治，指出要研究建立“房屋养老金制度”，更好解决既有房屋维修资金来源问题。这是“房屋养老金”首次正式出现在官方表述中。

住建部相关司局负责人在接受采访时也表示，建立房屋养老金制度，是进入城市更新时期后，坚持人民至上，努力解决民众急难愁盼问题，加强既有房屋安全管理的重要手段之一，是既管基础，又管长远。

事实上，受房屋“老龄化”等多重因素影响，近年来房屋安全领域事故在各地时有发生。

仅是今年5月份，就发生了3起较大的房屋坍塌事故：5月25日，浙江文成县一房屋坍塌致2人死亡；5月27日，安徽铜陵市一居民楼坍塌致4人死亡；5月31日，广西龙州县发生房屋倒塌事故致2人死亡。

住建部此前披露的数据显示，截至2022年年底，我国城镇既有房屋中建成年份超过30年的接近20%，进入了设计使用年限的中后期。并且这一比例还将不断增加，预计到2040年前后，有近80%的房屋将进入这一阶段。因此，建立房屋养老金制度，为

老旧房屋进行体检、加强修缮、预防安全事故发生等势在必行。

事实上，房屋养老金制度分为公共账户和个人账户两部分，此次住建部提出的新制度，正是由政府负责建立公共账户，个人账户则是业主交存的住宅专项维修资金。而自2004年开始，我国住宅在办理房屋产权证时必须缴纳住宅专项维修资金，以确保房屋后续的维修、更新、改造。

那么，目前住宅专项维修资金到底有多少？

上海市房地产科学研究院一份报告指出，目前，全国住宅专项维修资金结余超过1万亿元，上海、北京、杭州等城市结余超过百亿元。开源证券报告也显示，截至2019年年底，仅山东一省的维修资金账面余额约857.42亿元，累计使用金额约28.66亿元，使用比例仅为3.3%。

面对巨额的住宅专项维修资金，为何不优先盘活沉淀资金，而要再度建立房屋养老金？

对此，上海易居房地产研究院副院长严跃进告诉时代财经，这主要源自两者在保障程度上存在较大差异。

“对于传统房屋安全方面的小修小补，目前维修资金是充裕的，可以维修的。但对于涉及公共安全的重大问题，如停车位地下室被淹、燃气管道保障等具有‘小概率但高风险’提前预警事后管理更迫切”，同时具有跨社区跨小区的特征，这就需要建立公共账户来持续做好此类工作。”严跃进表示。

广东省城规院住房政策研究中

心首席研究员李宇嘉也认为，面对即将到来的房屋“老龄化”，目前的维修资金，不管是规模，还是“归集一提取一使用”的机制，都无法完全应对。

在李宇嘉看来，和个人养老金需要“三个支柱”支撑一样，房屋养老金也需要对房屋养老做系统化、体系化的设计，这就是当前住建部提出的三个制度，即房屋体检、房屋养老金、房屋保险，其中房屋养老金最关键。

对房价影响较小

当前房地产市场仍在承压。

从房价来看，根据国家统计局发布的最新一期70城房价指数，7月份，70个大中城市中，仅上海、西安的新房价格有小幅回升，其余城市均出现不同程度下跌。二手房方面，7月份二手住宅价格指数环比涨幅下跌0.8%，同比下跌8.2%，降幅整体略有扩大。

在房价仍处于下行趋势之际，房屋养老金的推出，会对房价带来怎样的影响？

对此，严跃进认为，当前房价仍由供需关系影响，因此，房屋养老金对房价影响较小。且住建部已经明确表示，将按照“不增加个人负担，不损害个人权益”的原则，由地方政府探索资金筹集渠道。因此，目前主要是地方政府要搭建账户和投入资金，进一步扩大资金的筹措渠道。资金筹集和个人无关，不会增加个人持房成本。

严跃进进一步解释道，当前房价，特别是二手房价已面临较大下行压力，房屋养老金推出后，会确保老房子变为好房子，所以可能会增加一

些维修的成本，但是房屋本身的增值机会是增加的。所以房屋养老金是有助于房价更加坚挺的。

李宇嘉同样认为，房屋养老金创建的目的就是要让部分老旧的房源，成为有效的、可流通的房源，避免片区和社区陷入衰败的境地。这对老旧小区来说应当是利好而非利空。

“具体而言，政府通过土地出让金、土地增值税等多重方式获取的公共账户资金，在用途上，除了对老旧小区共用部位和设施的大修大补外，还包括加装电梯、门禁和快递柜等智能化改造，配饰新零售、修建停车场和适老化改造等。”李宇嘉说。

李宇嘉认为，借助房屋“养老金”，实现社区、片区面貌的改善，既活跃了二手房交易，稳定了改善型住房需求，而且还激发了片区改造的动力，为稳投资做贡献，还能激发片区消费的潜力，促进存量房的循环和流转。

不过，李宇嘉也提醒道，尽管住建部再三强调当前的房屋养老金“不增加个人负担”，但和个人养老一样，房子是个人的，产权人维修保养个人房产要个人出钱是天经地义的。“住宅专项维修资金的使用，就是个人的钱用在自己房子‘养老’上，这个观念一定要建立。”

此外，李宇嘉还指出，部分地区的住宅专项维修资金存在历史欠账，对于这部分个人账户中的历史欠账，该补缴的仍需补缴。部分住宅专项维修资金使用完的小区，可续交，或由财政来兜底，或由财政和业主共担，在财政补贴或奖励下，完成业主缴纳。■

## 专访滕泰：扩大内需、提振消费 要从居民收入端入手

时代周报记者 申谨睿 发自北京



滕泰

万博新经济研究院院长

“中国国内生产总值(GDP)2024年要实现增长5%左右的目标，还要进一步挖掘消费的潜力。”日前，万博新经济研究院院长滕泰在接受时代周报记者专访时指出，经济增长不能继续过度依靠投资驱动，关键是要继续提振消费，“消费要扛起拉动总需求的大梁”。

据国家统计局7月15日发布的数据，初步核算，今年上半年GDP总值616836亿元，按不变价格计算，同比增长5.0%。其中，一季度GDP同比增长5.3%，二季度同比增幅为4.7%。

今年上半年，全国固定资产投资同比增长3.9%。其中，全国房地产开发投资同比下滑10.1%，基础设施和制造业投资分别增长5.4%和9.5%。基础设施投资涨幅出现回落。同期，社会消费品零售总额235969亿元，同比增长3.7%。据国家统计局8月15日发布的数据，7月份，社会消费品零售总额37757亿元，同比增长2.7%。其中，除汽车以外的消费品零售额为33959亿元，增长3.6%。

滕泰曾担任多家金融机构高管兼首席经济学家，是软价值经济学提出者。2014年，他发起创立北京万博新经济研究院，担任院长，长期深入研究中国经济体制改革、宏观经济运行、新兴产业及金融资本市场发展。“房地产投资出现负增长和基础设施投资涨幅回落都属正常现象。”滕泰认为，中国城镇化减速，基建放缓。持续扩张相关投资可能会进一步导致房产、基础设施过剩，难言高效。

滕泰在接受时代周报记者采访时表示：“国人通常认为只有生产创造财富，所以偏爱投资驱动的经济增长模式。”在他看来，消费是生产和经济活动的最终目的，“让产品服务销售出去，生产者才会获得收入利润，才能实现正向循环。”终端消费需求提升，自然会助推投资需求。否则，消费不振的同时，扩大投资反而可能会导致产能过剩等问题。

长5.3%。这一增速有所滑落。另外一方面，我国居民消费率目前约为38%，还比较低。

消费可以简单理解为“居民可支配收入×边际消费倾向”，促进消费要增加居民收入和边际消费倾向两个变量，遵循市场经济规律。

时代周报：在你看来，增加居民收入的抓手有哪些？

滕泰：增加居民收入有两种措施：首先是增加居民一次性收入，也就是把促消费的资金发到老百姓手中。这种方式虽不可持续，但效用最大。居民消费时不会有较强的得失感。

其次，增加居民财产性收入。比如，中等收入家庭可以通过投资获得回报，也能在很大程度上促进消费。

所以，要提振消费短期应增加居民一次性收入和财产性收入；中长期要深化国民收入支出结构改革，让居民可支配收入占比逐步提高。

居民还有一项常规性收入，即劳务和工资性收入。这部分收入虽是持续性收入，但居民通过辛苦劳动获得的报酬，边际消费倾向往往较低。

时代周报：增加居民劳务和工资性收入，前提是扩大就业。而扩大就业的前提，又是企业的产品与服务打开销路，企业的产品与服务畅销又要求居民具备较强的消费能力。

滕泰：这像极了大家经常争论的一个哲学问题——是先有鸡，还是先有蛋？其实这一问题的正解应该是：借助鸡与蛋之外的第三种力量，率先创造出一只鸡或一颗蛋，以推动生态正向循环。

时代周报：你刚才提到增加居民一次性收入和财产性收入能较大程度刺激消费，但这两种收入存在不可持续和不确定性。你认为在进行相关调控时，应如何把握节奏？

滕泰：有研究部门测算过，财政资金发消费券的乘数在城市大于3倍。这就意味着，如果拿出1万亿元资金发放给城镇居民，或将创造3万亿元以上的总需求。农村的乘数效应更加明显，1万亿元资金或将带来5万亿元的总需求。

时代周报：也就是说，通过增加居民一次性收入和财产性收入带来的刺激效用不是静态的。

滕泰：过度投资基建无法保证资金的利用率，从而无法带来社会效益和经济效益。这些低效或无效投资，意味着资金的沉淀和浪费。

而增加居民一次性收入和财产性收入带来的效用不是静态的。这笔资金从居民手中流向企业，再从企业流向各个产业链的各个环节，将在市场体系中循环3~5次。这就像滚雪球，越滚越厚。

这可以理解为是“鸡与蛋之外的第三种力量”。没有这股力量，当前难以让消费、企业、就业、收入这些元素实现正向循环。

时代周报：怎样提升居民的边际消费倾向？

滕泰：利率是改变边际消费倾向的抓手。降息将带来居民边际储蓄倾向降低，消费倾向提高。不降息或降息幅度小，居民消费倾向难以提升。

“对消费越来越重视，初步观念转变已完成”

时代周报：各界对消费驱动经济增长的价值是不是依然不够重视？

滕泰：我国习惯性地希望通过促进生产来稳增长，且大量的财政资金被用来做基本建设投资。我们用了短短的几十年，完成了国外几百年的基础设施建设。如今我们的铁路、公路、城市基础设施建设已经相当完善了。

因此，我们的观念需要适时地转换，更多向民生倾斜，把以往用来建设投资的资金更多用来增加居民收入，提振消费。

时代周报：除了观念转变，提振消费还有哪些难点？

滕泰：几十年来，我们围绕投资建设形成了一整套的决策机制。要改变，意味着要精简原本庞大的投资体系，转而打造促进消费的机构。原来搞招商引资、搞基建的人要转向去推动消费。这也是一个系统工程。

时代周报：我们其实也可以注意到，从上到下现在都在不断强调进一

步提振消费的意义。观念在逐渐转变。

滕泰：最近三四年，经济学家不断展开相关学术讨论。我们明显感觉到各界对消费的重视程度不断提高，政策也越来越重视惠民生、促消费。

我认为初步的观念转变已经完成，这已经非常难能可贵。

时代周报：从观念转变到机制转变，或许还有待时日。就市场主体来看，哪些品类可以提振消费？

滕泰：本质上，生产与消费都是由市场来决定的。如果一定时间内无法摆脱通过推动产业政策刺激的方式促进消费，那么新消费的增量弹性相对较大，比如旅游、娱乐等，空间更大。相对而言，刚性消费相对比较难以大幅提升，如一日三餐、衣着等。

时代周报：在进一步刺激消费的过程中，民营经济、民营企业扮演着怎样的角色？

滕泰：长期看，需求的增长在于新供给，比如新技术、新产品、新场景、新模式、新业态带来创造新的需求。智能手机发明之前，世界对它的需求是零。但当智能手机普及，我们迎来了繁盛的移动互联网时代。民营经济、民营企业是市场创新的主体，在恢复和扩大消费中发挥着重要作用。

时代周报：在目前阶段，企业应该怎样实现创新？

滕泰：在基本物质需要满足程度较高，而精神需要增长空间无限的背景下，企业要注重以软价值创造新需求，来满足人们日益增长的精神需要。软价值创造主要体现在研发创意创造软价值、体验创造软价值、场景创造软价值、流量创造软价值、创新商业模式创造软价值等五方面。

时代周报：大家对软价值的付费观念似乎不如发达国家民众积极，该怎样推动大众消费认知的转变？

滕泰：推动消费认知的转变较难，但企业把产品与服务升级做好，自然有消费者买单。我相信有一天大家会像谈“软实力”一样谈“软价值”。如果未来基本物质需求被满足，那么大众将逐步追求更高层次的精神消费需求。■



## 自动驾驶城市竞速赛

自动驾驶，加速驶入寻常生活。围绕自动驾驶而来的产业创新、商业化落地、闯关高速公路等，屡屡见诸报端。各大城市各出奇招，全力推动自动驾驶产业发展。汽车是工业皇冠上的明珠，是大工业体系的集大成者。传统的汽车竞争格局早已稳固，新技术趋势之下，新能源汽车、智能汽车带来产业洗牌。自动驾驶便是汽车工业竞争的关键一环。各大城市力推自动驾驶的产业初衷、技术路线和发展目标趋同，但依然各有自我考量：政策突破点、城市发展方向、产业聚集环节都有不同。自动驾驶才刚开始起跑，胜负手未分。这一轮的城市竞争只是初步排位赛。北京新闻部联合政经新闻部推出《自动驾驶之城排位赛》策划报道，选取北京、广州、武汉和阳泉等四座城市，通过实地探访，深入剖析自动驾驶技术落地实情、城市差异化表现、面临瓶颈以及未来发展方向。

## 自动驾驶突进：城市狂飙 谁领风骚？

时代周报记者 刘学 发自北京

今年7月初，工信部等五部委联合发布智能网联汽车“车路云一体化”应用试点城市名单，20座城市（联合体）入围。这一举措旨在推动网联云控基础设施建设，探索基于车、路、网、云、图等高效协同的自动驾驶技术多场景应用，加快智能网联汽车技术突破和产业化发展。

试点内容包括建设智能化路侧基础设施、提升车载终端装配率、建立城市级服务管理平台、开展规模化示范应用、探索高精度地图安全应用等九大方面。

所谓“车路云一体化”，是指将人、车、路、云的物理空间和信息空间合为一体，实现智能网联汽车交通系统的安全、节能、舒适及高效运行的信息物理系统。通俗理解，“车路云一体化”即是“聪明的车+智慧的路”。“车路云一体化”是自动驾驶的技术保障基础。

北京、上海、广州、深圳等一线城市的入围毫不让人意外。它们在经济体量、基础设施建设、技术积累等各个方面都具有显著优势。鄂尔多斯、无锡、十堰等城市虽对一线城市资源有所差距，但也早已下场布局，试图通过试点项目推动本地产业升级和经济发展。此外，杭州和桐乡、德清联合体、海口和三亚、琼海联合体，也通过跨区域的协同合作，实现自动驾驶资源的共享和优势互补。

自动驾驶上下游产业链漫长，空间广阔。前瞻产业研究院报告预测，2030年中国智能网联汽车市场规模有望突破5万亿元，“车路云一体化”相关市场规模将超14万亿元。这自是地域经济亟待挖掘的增长空间。放在绿色低碳转型的当下，自动驾驶也是必选项。

各大城市各显其能，在自动驾驶赛道一路狂飙。

## 从初步探索到规模千亿元

中国早在20世纪80年代就已开始探索发展自动驾驶汽车。

20世纪80年代，中国开始对自动驾驶汽车进行初步探索。很长一段时间内，自动驾驶技术主要集中在单车智能领域，是技术的初步探索与积累



阶段。业内认为，尽管单车智能技术在一定程度上实现了自动驾驶的功能，但由于传感器的探测范围和精度有限，很难实现自动驾驶L2级到L3级的跨越，限制了单车智能技术在更复杂交通环境中的应用。

2015年，国务院印发《中国制造2025》，其中首次提出智能网联汽车概念，并将智能网联汽车列入未来十年国家智能制造发展的重点领域。2016年，工信部批准建设的国内首个“国家智能网联汽车(上海)试点示范区”封闭测试区在上海国际汽车城正式运营，开启智能网联汽车测试验证和智慧交通示范工作。

智能网联汽车(Intelligent & Connected Vehicles, 简称“ICV”)是指搭载先进的车载传感器、控制器、执行器等装置，并融合现代通信与网络技术，实现车与(人、车、路、云端等)智能信息交换、共享，具备复杂环境感知、智能决策、协同控制等功能，可实现“安全、高效、舒适、节能”行驶，并最终可实现替代人来操作的新一代汽车。

与“单车智能”不同，智能网联汽车产业链更多元化、跨域化，涉及众多参与者和技术领域。

智能网联汽车的产业链是传统汽车产业链的升级与延伸，上游主要包括核心零部件和技术的研发与供应，如感知系统(车载摄像头、激光雷达等)、控制系统、通信系统等，这些零部件和技术是汽车智能化的基础；中游主要涉及整车制造、自动驾驶解决方案供应商等；下游则包括运营服

务、销售、维修等环节，直接面向消费者和终端用户。

相较于传统汽车产业，智能网联汽车产业链核心价值也由整车制造向两端转移，尤其是核心硬件提供商拥有更多话语权。反映在毛利水平上，据前瞻产业研究院数据显示，智能网联汽车产业上游环节毛利水平显著高于中下游环节。其中，激光系统、高精度定位、芯片等上游核心零部件毛利率水平高达45%以上。

市场已经形成。2022年中国智能网联汽车市场规模为1259亿元，2023年约为1613亿元。据机构预测，2024年中国智能网联汽车市场规模将达2152亿元，智能网联汽车市场规模进入快速增长阶段。

## 机遇挑战并存

“聪明车+智慧路”是“车路云一体化”的简单表述，“强大云”可通过实时数据交互和协同控制，推动车、路融合。

中国工程院院士、清华大学教授、国家智能网联汽车创新中心首席科学家李克强认为，“车路云一体化”是实现智能驾驶汽车产业化落地的关键。这一系统的发展思路是充分融合智能化与网联化发展特征，通过建立“车路云一体化”系统架构，实现智能网联汽车的产业化。这种方式不仅有助于提升智能驾驶的安全性和能效，还能在不显著增加基础设施成本的情况下，有效推动自动驾驶的规模商业化应用。

“车路云一体化”智能网联汽车

产业发展时间并不长，但“万亿赛道”已然形成。中国汽车工程学会研究显示，预计2025年、2030年“车路云一体化”智能网联汽车产业产值增量分别为7295亿元、25825亿元，势头强劲。

自动驾驶不等同于自动驾驶汽车，也不只局限于汽车产业。“过去我们认为车路云是汽车智能化的一个路线，所以将其归入汽车产业范畴，这个定位让‘车路云’的建设在探索投资模式和商业模式的时候存在种种制约。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟在《如何跑通“车路云一体化”之路》主旨报告中指出，它不应该专属于汽车，应该和不同的领域进行链接，支持不同领域形成有云路云支撑的解决方案。

“车路云一体化”应用场景广泛，包括但不限于自动驾驶、智慧交通等。同时也是一个复杂的系统工程，需要政府、企业、科研机构等多方共同努力协作才能实现。

据国家智能网联汽车创新中心等联合发布的《智能网联汽车“车路云一体化”规模建设与应用指南》，“车路云一体化”的建设内容确实涵盖了车载终端、路侧基础设施、云控平台三大部分。这一系统建设仍面临诸多挑战。

首先是车端，“整车企业参与度仍然有待提升。”李克强院士接受媒体采访时坦言。“聪明车”需要具备C-V2X和4G/5G通信技术，而目前市场上具备该技术的车型凤毛麟角。

云控平台建设同样面临挑战。在“车路云一体化”系统中，云控平台像大脑，负责接入全量路侧智能基础设施和智能网联汽车数据，并与交管、气象等第三方平台进行互联互通，从宏观维度提升车辆感知、决策与协同控制能力，同时具备基础数据分析与数据增值功能。这就意味着需要关于数据标准和数据安全法规的建立。“联网数据缺乏汇聚标准和路径，缺乏全国性的标准，缺乏区域的和全国性的主体进行数据的统筹协调，给跨行业、跨区域的互联互通带来障碍。”李克强院士曾谈道。

实现“车路云一体化”离不开通信网络的支持。《2024全球数字经济白皮书》指出：中国已建成全球规模最大的5G网络。5G已融入97个国民经济大类中的74个，大型工业企业渗

透率达37%，建成超2.9万个5G行业虚拟专网，覆盖工业、港口、能源、医疗等领域。

车端方面，车载5G模组的装车率显著提升。据佐思汽研发布的《2024年汽车无线通信模组和5G行业研究报告》，2023年中国乘用车5G模组装车数量大幅增长，装车率约为7.5%，预计2027年将达35.6%。

自动驾驶因所涉领域众多，这不仅要求打通垂直上下游产业链，也要横向拓展相关产业，由此形成产业集群。各城市智能网联汽车产业集群的发展也渐渐呈现多元化、区域化特点。

深圳智能网联汽车产业体系完备，上游有电动化、智能化、网联化零部件的产业优势，中游亦有头部整车制造企业支撑，下游测试服务、出行服务体系也日臻完善。深圳市工信局披露的数据显示，2023年，深圳智能网联汽车产业增加值763.1亿元，同比增长38.2%。目前，我国有自动驾驶相关企业1.2万余家，深圳以超1300家的数量排名第一。

智能网联汽车产业是深圳市“20+8”产业集群之一。深圳各区发展智能网联汽车的定位也有所不同，如下辖的坪山区在“20+8”产业布局中被赋予智能网联汽车“研发+制造”定位，是深圳智能网联汽车产业集群重点布局地，是唯一兼具研发设计和生产制造功能的行政区。

上海拥有8家整车企业、超600家零部件企业，以及近6万名高层次汽车研发类人才。上海智能网联汽车产业形成了嘉定乘用车、临港商用车、奉贤停车库、金桥车联网的差异化发展布局。嘉定区，自动驾驶测试总里程超1600万公里，支持从L2到L4级别的多种车型的自动驾驶测试场景。

长沙市智能网联汽车产业已聚集近400家相关企业，产业发展综合竞争力排全国第5名。除了上述地区外，广州、重庆、武汉等城市也在积极布局智能网联汽车产业。这些城市通过制定产业发展政策、建设测试示范区、吸引企业入驻等方式，推动产业快速发展。

前瞻产业研究院数据显示，截至2024年年初，中国智能网联汽车代表企业主要分布在华东、华南、华北等地，其中广东、北京、上海分布的智能网联汽车产业链代表企业数量最多。■

## 北京“开卷”自动驾驶

时代周报记者 赵昱 发自北京

Robotaxi(自动驾驶出租车)、无人小巴、自动巡逻车、无人环卫车有序地穿梭于宽阔平整的道路上。在北京经开区，人们对于这样的场景早已习以为常。

2020年9月，北京以经开区为核心，启动建设全球首个“车路云一体化”高级别自动驾驶示范区，探索车、路、云、网、图五位一体建设。

从基础设施建设、企业扶持到技术试点，4年来，北京在推进“车路云一体化”协同发展方面一直扮演着示范者的角色。

今年年初，示范区已实现160平方公里的智能网联道路和智慧城市专网全覆盖，率先开放自动驾驶出行等多项商业化试点服务，在配套政策、测试道路开放、监督管理等多个环节都保持领先。

今年4月，北京在示范区的基础上，设立了国内首个智能网联汽车政策先行区，对管理政策适度超前创新，允许自动驾驶车辆开启无人化测试、率先进行商业运营和高速测试。

当Robotaxi从示范区驶向高速、机场、高铁站，当无人巡逻车、无人环卫车、无人配送车承担起繁琐危险的工作，当道路上的信号灯可以根据实时交通状况发出指令，人们的生活也将迎来更多变化。

跑高速、做巡逻，自动驾驶车辆融入更多生活场景

## 大数据跑熟技术路径

“请系好安全带”提示音播报完毕，方向盘开始转动，左转向灯自动亮起。确认后方无车辆接近，Robotaxi缓缓驶入车道，车内只有车辆行驶时发出的轻微声响。

在后排座椅前方配备有一块屏幕，乘客可以在屏幕上查看车辆行驶速度、行驶路线、附近交通状况等关键信息，并可随时点击屏幕上方的按钮寻求远程协助。这是记者在北京经开区乘坐小马智行、文远知行等企业的Robotaxi后获得的真实体验。

单车智能是“车路云一体化”的基础，在人车路之间搭建起信息的桥梁，承载了产业协同发展的基础生态。调整车速、变道、躲避障碍物等对于人类司机来说轻而易举的操作，

对于无人驾驶车辆而言却是挑战不断。如何掌握变道时机？如何识别不同类型的交通参与者？该以什么样的速度在不同路况下行驶？一套智能驾驶系统要经历无数次实践与调校，才能接近人类的驾驶习惯。

作为自动驾驶领域的先行者，特斯拉推迟了本该于8月进行的Robotaxi发布计划。特斯拉CEO埃隆·马斯克在7月下旬的二季度电话会上坦言，此前他对无人驾驶的前景可能过于乐观。

“按目前趋势，我们需要积累足够的里程数据，以确保无人驾驶优于人类驾驶员。至于(首批Robotaxi上路)的具体时间，我认为大概会在今年年底，不会晚于明年。”

在北京，关于自动驾驶的实践一直在推进。到2024年7月初，示范区累计为31家测试车企发放了道路测试牌照，自动驾驶测试里程已超过2800万公里。

小马智行就是其中之一。目前，小马智行自动驾驶全球测试里程已超过350万公里，其中无人化测试里程已超过350万公里。

小马智行方面向时代周报记者

介绍，早在2022年4月，北京就已率先放开自动驾驶主驾无人许可，成为国内首个开启乘用车无人化运营试点的城市。

## 更多层面的“一体化”

“车路云一体化”带动万亿元规模的新市场。

中国汽车工程学会等机构发布的《车路云一体化智能网联汽车产业产值增量预测》报告显示，2025年、2030年“车路云一体化”智能网联汽车产业产值增量预计为7295亿元、25825亿元，年均复合增长率为28.8%，产业发展将积极推动我国经济增长。

这一万亿级“新蓝海”亟待开发，也面临诸多现实困扰。工信部在官网发布的《智能网联汽车“车路云一体化”应用试点工作问答》指出，各地“车路云一体化”建设处于初级阶段，尚未能搭建形成完备的系统架构，基础设施建设存在“碎片化”现象。

对于“车路云一体化”大规模落地，多家企业也向时代周报记者给出了相似的回答：路侧改造进度和范围不统一、企业参与度不足、商业化路

径仍不明确等。

“城市在推进车路云一体化有很多顾虑，比如现在我们感到最大的问题是，城市参与程度越来越深，但车企参与度却比较浅，没有车企参与的车路云就使得这个产业功能出现了短板。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟分析指出。

张永伟还表示，目前，城市在有车、有路、有云的跨行业、跨领域试点中，遇到了协调和组织的难度，所以在试点工作中必须要解决对车路云认知的落差问题，必须解决推进新质生产力的过程中需要构建的体制机制问题。

挑战重重，多方统筹势在必行。小马智行方面表示，希望可以更深度参与“车路云一体化”的建设，通过公司的无人驾驶技术，除了在载人载客这一方向提升城市运输效率之外，也能在整个城市管理中，更好地跟路端、云端融合，给更多的交通参与者提供服务。

文远知行也向时代周报记者表示，企业方会全力配合“车路云一体化”试验和实践，积极反馈试验结果，积极与政府侧、城市运营方共同推进“车路云一体化”的落地。■



## 自动驾驶城市竞速赛

## 广州离“智车第一城”还有多远？

时代周报记者 阿力米热 发自广州

很多人都知道，“国内每10辆车，就有1辆广州造”。

这也是广州为人称道的产业——数据显示，2020—2023年，广州汽车产量分别为295.21万辆、296.44万辆、313.68万辆和317.92万辆，连续四年蝉联全国汽车产业产量第一城。

然而，汽车行业处于变革时代，如果说上半场是电动化，下半场则是智能化。

行至下半场，广州汽车产业感受到压力。2023年所生产的318万辆汽车，新能源汽车产量占汽车总产量的20.4%，低于同期全国水平。

但广州并没有丧失信心。自动驾驶产业与车联网产业正在为广州开启一条全新的上升通道，从“汽车之城”向万亿级“智车之城”发力。

一个明显的变化是，行驶在路上的汽车变得不一样。

无人驾驶的巴士载着游客穿梭于热门景区；科学城和知识城片区内，萝卜快跑落地运营，为当地市民提供另一种出行体验；还有无人驾驶环卫车上岗作业，时刻呵护着城市的整洁与卫生……

如今，广州亮出目标：到2027年，实现汽车产量超320万辆，规模以上汽车制造业产值超6700亿元；实现新能源汽车产量超150万辆，培育1~2家新能源汽车年产量超50万辆的汽车企业；自动驾驶商业化运营投放车辆达1万辆，全市全域开放自动驾驶商业化运营。

今年以来，密集下发产业规划、支持政策等频频动作，都将广州巩固产业优势地位的决心跃然纸上。

系品牌，以合资整车及零部件生产为核心，形成“广州整车，佛山配套”的区域分工合作模式，逐步拓展了其产业链。

有了先前的经验，广州开始培育自主品牌，在花都区、白云区、黄埔区、番禺区、南沙区和佛山市南海区形成了汽车零部件产业园区集群。

得益于产业集群化发展，广州汽车产业一路猛进。2019年，凭借292万辆的汽车产量，广州成为“汽车第一城”。此后，整车产量连续四年全国第一，汽车总产值占全市工业产值的比重超过三成。

尽管拥有雄厚的汽车制造基础，但在新能源汽车的浪潮下，因受日系品牌在电动化上行动迟缓拖累，广州新能源汽车发展并不突出。

统计数据显示，2023年广州新能源汽车产量为65万辆，占比仅为20%。从全国来看，作为中国汽车第一城的广州，2023年的新能源汽车产量排到第七。

此外，广州汽车产业还存在“整车强、零部件弱”的结构性矛盾。《广州市汽车产业中长期发展规划（2023—2035年）》提到，2022年汽车整零比仅为1:0.47，核心零部件本地化配套率较低，远低于国际成熟汽车市场。

这也意味着，汽车智能化转型，已迫在眉睫。

针对这些问题，广州正补齐汽车产业链条，发展动力电池、车规级芯片、智能驾驶和车载操作系统等关键领域，做强新能源汽车产业。

日前，广州市工业和信息化局发布《关于促进汽车产业加快发展的意见（公开征求意见稿）》（以下简称《意见》），提出全力打造具有国际竞争

力的“智车之城”。

目标是，到2027年，广州全市汽车产业转型升级初见成效，力争汽车产量超320万辆，规模以上汽车制造业产值超6700亿元，新能源汽车产量超150万辆，L2（含）以上级别自动驾驶汽车新车占比超过80%。

## 彼此成就

要成为“智车之城”，需要多领域同时发力。

汽车电子、动力电池、智能座舱等领域是自动驾驶产业的核心所在，同时也是驱动汽车产业，扩展上下游产业必要举措。

胡刚告诉时代周报记者，由于广州的汽车工业较为传统，因此在新能源汽车领域的布局相对迟缓。

而在自动驾驶上的布局，不仅能促进技术革新和产业的升级转型，还能吸引国内外的投资以及技术人才，进而形成产业集群效应，提升整体的市场竞争力。

根据《意见》，广州将推动整车向新能源化、智能化转型，支持新能源（含混合动力）新车型加速量产，并将加快推进自动驾驶商业化运营，完善高等级自动驾驶的验证、示范、准入、运营环境，分阶段、分领域、分等级推动智能网联汽车在共享出行、清洁环卫、智慧物流等场景落地，开展自动驾驶商业化跨区域运营，逐步推进全市全域开放。

统计数据显示，2023年年底，广州自动驾驶测试道路总里程达1623.5公里，仅次于上海，远超北京和深圳。

除此之外，广州还在自动驾驶领域有多项第一。例如第一个发放载客测试牌照的城市、认可其他地区智能网联汽车道路测试许可、批准5G远程

驾驶测试、批量开展Robotaxi技术验证的城市等。

而这背后，也与广州依托传统汽车制造，已经建立起相对完善的汽车供应链体系，以及聚集多个自动驾驶头部企业密切相关。

据了解，自2017年开始，广州就开始构建自动驾驶产业的发展版图，宣布创建基于宽带移动互联网智能汽车和智慧交通示范区，并持续颁布新扶持政策企业成长。

于此，广州先后吸引了诸如小马智行、文远知行、沃芽科技、安途智行等国内领先的自动驾驶企业进驻。

目前，广州已经拥有广汽集团、小鹏汽车等10家整车企业、1200家零部件企业，汇聚文远知行、小马智行、如祺出行等10多家测试主体。

文远知行负责人告诉时代周报记者，在全国范围内，广州汽车产业链的上下游布局已相对完善，涵盖了众多全国知名的整车制造商及关键零部件企业。这样的产业布局为各企业之间的协同合作提供了基础。

此外，胡刚认为，随着企业集聚，不仅为研发和创新提供技术支持，同样也会催生大量的就业机会。“例如自动驾驶产业会带来系统的研发、测试、维护人员等岗位，这也为社会提供了更多元的就业选择。”胡刚说道。

据了解，日前，人力资源和社会保障部等部门向社会正式发布了19个新职业，其中就包括生成式人工智能系统应用员、智能网联汽车装调运维员、智能网联汽车测试员等。

这也表明，自动驾驶产业的布局，不仅能调整广州汽车产业结构，而且将为个人及社会发展带来积极影响，从而促进城市经济增长更有竞争力。

## 如何迈向“智车之城”？

争夺“智车之城”的城市，并非只有广州。

从全国来看，目前已有北京、上海、深圳、重庆、河南、长沙等40多个省市出台了管理办法，实现了道路测试、载人测试、示范运营到无人化等多个阶段划分和覆盖，并建立道路测试、示范应用政策先行区。

这也意味着，在众多城市争相角逐中，广州如何脱颖而出，成为“智车第一城”也是关键。

厦门大学经济学院经济学系副教授丁长发向时代周报记者表示，与深圳、上海、合肥等在新能源汽车产量和技术创新方面领先的城市相比，广州还处于起步阶段。“特别是在自动驾驶有关的汽车芯片方面，广州亟须大量人才以及政府政策的支持。”

与此同时，丁长发认为，相较于新能源汽车行业的领军企业如比亚迪、特斯拉等，广州汽车产业的品牌影响力还有些差距。

针对这些问题，广州在传统汽车产业的基础上，也通过制定自动驾驶政策法规、为企业提供便利等措施，吸引上下游产业落户广州，从而完善自动驾驶产业。

《意见》提到，将大力建设番禺、花都、黄埔、南沙4个智能网联新能源汽车自主品牌创新基地和增城、白云、从化3个零部件产业园，推动广清、广梅产业园积极对接粤港澳大湾区汽车整车和核心零部件企业，加强与肇庆、湛江开展汽车零部件产业合作等等，以实现大湾区集群提质增效。

具体来看，白云区通过引入华为广州研发中心重大科技项目，正聚焦智能汽车、云计算及物联网等技术领域的研发；黄埔区，汇聚了精准定位、算法等自动驾驶领域的导航科技、四为电子等企业，并形成智能网联车上下游产业相关企业数十家。

在南沙区，专注于超充电池、车规级芯片、自动驾驶芯片设计等领域的巨湾技研、芯粤能、奕行智能企业相继落地，“整车—新能源汽车研发制造—汽车零部件基地—智能网联汽车”的产业集群逐渐形成。

值得一提的是，在众多企业和政策的支持下，在打造万亿“智车之城”上，广州占据了先发优势。

比如，广州已成为全国唯一L4级智能网联汽车挂正式号牌开展商业化示范运营的城市（L4级别智能系统是真正意义上的自动驾驶，系统可以完成所有驾驶操作，在有条件的道路行驶时，驾驶者可以完全解放双手进行驾驶）。

不过，随着智能网联系统的不断完善，自动驾驶在算力方面仍然面临挑战。

国际智能运载科技协会秘书长、北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔告诉时代周报记者，自动驾驶领域对算力要求较高，现有的技术大多是用人工采集标注的数据集训练，而对于恶劣天气以及特殊道路时，人工标注通常无法全部覆盖。

“因此，广州在推进自动驾驶产业发展过程中，持续拓展芯片支持与云计算资源，并持续改善自动驾驶系统的性能，以适应无人驾驶车辆在各种运营场景中的需求。”张翔说道。

由此看来，在自动驾驶发展的道路上，尽管还存在诸多问题需要突破，但广州从“汽车之城”到“智车之城”的脚步正越走越快。□

## 迫在眉睫

汽车产业，是广州的支柱产业之一。发展至今，经历了从手工作坊到智能化的转变。

产业发展初期，广州的汽车制造业，还是以手工制作的作坊和简单的装配为主，生产客货两用车辆，以满足基本的公共交通需求。由于汽车产业规模小且生产技术相对落后，至20世纪80年代中期，客货车产量停留在千余辆的水平。

随着时间推移，广州另寻出路，通过中外合资引入法国标致，成为全国汽车产业的重要基地之一。但由于技术创新相对滞后，原有产品逐渐失去市场竞争力。

面对竞争压力，广州开始引进日



## 华中汽车重镇求变

时代周报记者 武凯 发自武汉

8月19日，一场暴雨突袭武汉，浇灭了长江南岸黄鹤楼处的喧嚣。在如注的雨水里，平日的车水马龙不见了踪影，只有偶尔驶过的车辆激起路侧深深的水花。

暴雨下的武汉略显平静，但黄鹤楼西南20公里的通顺河畔却显得格外热闹：在这里，一辆辆无人驾驶出租车（Robotaxi）从一处院门驶入驶出，院门处的道闸杆不停地开合。在院内的技术车间，金属相击的清脆声也接连划破沉闷，沾染到来往的每一滴雨水之上。

这里是中国车谷，亦是东风汽车、神龙汽车等国内知名车企所在地。作为国家级汽车集群核心区，车谷集聚了9家整车企业、14座整车工厂和1200多家汽车零部件企业，已经形成146万辆新能源整车产能。

如今在这片土地上，以东风汽车等车企命名的道路纵横交错，随着国内汽车产业发展进入智能网联新时代，这片土地又开始焕发新的生机。

## 鸣枪！武汉争当第一城

武汉是中国汽车产业重镇，也是

中国智能网联汽车产业的领头羊。

2016年，武汉对标上海等先发城市，启动国家级智能网联汽车和智慧交通示范区的建设申报，开始追逐先行者的步伐。

3年后的2019年，武汉摇身一变，成为国内第一个发放智能网联汽车商业化试点牌照的城市。

时间来到2024年，武汉已成为中部首个国家级智能网联汽车测试示范区，累计向19家企业发放智能网联汽车道路测试和运营牌照1500多张。以Robotaxi为代表的自动驾驶模式也已进入商业化阶段。

在武汉市蔡甸区通顺河北岸，就坐落着一座新能源与智能网联汽车产业基地（简称“基地”）。这里是武汉智能网联电动汽车的一处摇篮，为首的代表企业名为“萝卜运力（武汉）科技有限公司”（简称“萝卜武汉”）。

萝卜武汉是一家提供无人驾驶出行服务的公司，也是百度萝卜快跑的核心成员。在2022年5月，萝卜快跑落地武汉。同年8月，萝卜快跑无人车就开上了武汉经开区和军山新城等地的公开道路。

萝卜快跑是武汉智能网联汽车产业和自动驾驶商业化的一张名片，其运营范围之大、车辆规模之巨位居

国内首位。

据萝卜快跑最新数据，截至今年6月其在武汉自动驾驶出行累计超过68万单，单程最长里程超过95公里。萝卜快跑也是国内首个开通机场自动驾驶接驳服务的企业，并实现了跨行政区、跨长江、机场高速通行等多个自动驾驶商业应用场景的全国创新突破。

具体而言，时代周报记者在武汉市实地调查了解到，萝卜快跑运营范围涵盖武汉市汉阳区、洪山区、蔡甸区、汉南区、江夏区等多个行政区域；站点数量多而密集，达到数百个，部分站点支持全天24小时运行。因而即使站点相对固定，乘客出行便捷度也有大幅提高。

武汉市有关部门提供的数据显示，目前武汉智能网联汽车开放测试道路累计里程已突破3378.73公里（单向里程），辐射面积约3000平方公里，触达人口超770万人，累计里程数和开放区域数保持全国领先。

## 商业化效果初显，仍待后继

武汉市自动驾驶产业发展迅速，但大规模的商业化仍待时机。

记者在武汉市了解到，一方面尽管运营范围面积广阔，但萝卜快跑等

无人车的投放区域多集中在武汉东湖新技术开发区（又称“中国光谷”）、东西湖区、蔡甸区等偏远城区。据当地出行行业从业人员称，无人车当下主要承担的是偏远地区的补充出行角色，用户也多以体验为主。

另一方面出于技术和安全方面的考虑，无人车在雨雪天气等情况下会暂停运营。时代周报记者在武汉雨天实测打无人车，约车页面显示需等车1小时以上，并多次被取消订单。同时期记者在上述基地中发现，雨天时萝卜快跑无人车多停放在基地内。

此外，武汉市萝卜快跑无人车收费标准也备受关注。当前在无人车平台提供大额折扣情况下，无人车费用略低于网约车、出租车。以武汉市洪山区同期、同路段为例，萝卜快跑收费22.48元，某网约车平台收费26元起步。长期来看，作为商业化的核心要素，无人车的收费标准尚未明晰。

车队规模方面，武汉市有关部门提供的数据显示，截至今年7月，武汉市共有约600辆无人车，开通载人收费业务的为444辆。尽管投放数量居全国前列，但与当地出租车和网约车规模相比，商业化无人车数量仅相当于其数量的0.9%。

## 中国光谷





## 自动驾驶城市竞速赛

# 百度李彦宏和他的山西老家都在赌自动驾驶

时代财经 徐晓倩

无论客观现实要求,还是主观发展需要,“煤城”都无法再满足和定义阳泉。

入秋后的阳泉,被湛蓝的天空眷顾,但是依然能感受到重工业留下的烙印。

知名煤企阳煤二矿位于阳泉市矿区,办公楼上矗立着的巨大标语“矿工万岁”投射出上个时代的光辉。

位于山西省中东部的阳泉,有“煤城”之称,全市有煤矿53座。它下辖平定、盂县两县及城、矿、郊三区和经济技术开发区,是山西人口最少、面积最小的地级市。面积不到4600平方公里,人口不足130万人。

阳泉整座城市覆盖在沁水煤田东北部之上,煤炭资源得天独厚,煤炭储备高达100亿吨,以高品质低灰无烟煤为主。老阳泉人的一生很难绕开阳煤集团(转型后命名华阳集团),从学校、医院再到工厂,这家托起阳泉煤矿产业的头部企业渗透进当地人生活的方方面面。

阳泉的另一名片是《三体》,作家刘慈欣曾在阳泉娘子关发电站工作。2007年开始,随着经济结构的转型,发电厂逐渐关停,三座冷却塔依然高耸于工厂上空。刘慈欣笔下未来城市的形态总是不经意流露出阳泉的身影。

无论客观现实要求,还是主观发展需要,“煤城”都无法再满足和定义阳泉,绿色低碳转型势在必行。这几年,阳泉的科幻感不再只是隐匿于小说的字里行间,也开始出现在城市的街头巷尾。“all in AI”的百度创始人李彦宏是阳泉人,他早就将目光投向家乡,从大数据到自动驾驶,阳泉和前沿科技产业一路结缘。

阳泉在自动驾驶赛道一路先行——它是首个全域开放自动驾驶的地级市,也是山西首个进入“无人驾驶时代”的城市。走在阳泉市高新区主干道上,头顶小帽子的自动驾驶车辆来回穿梭。8月末,时代周报记者在北山公园西门自动驾驶乘降点,打开百度旗下萝卜快跑APP,不到3分钟,一辆红旗牌汽车停在了道路右侧。输入手机尾号后,车辆自动启动、转弯、掉头、降速……直至驶达目的地。

## 老工业城市率先起跑

李薇(化名)曾是阳泉一家大型煤炭厂的工人。10年前,厂子的效益已渐不如从前,她不得不跳出生产线,另谋出路。经营小本生意,当过商场的导购员,李薇最终加入网约车队伍,拿着和工厂工人相当的月薪。

个体境遇往往和城市转型交融,阳泉同样面临转身考验。2013—2015年,受煤炭市场大幅回落的影响,阳泉经济增速逐步放缓。2013年,阳泉当年经济总量达到611.8亿元。两年后,这一指标回落至598.85亿元。

以煤炭为核心驱动力,阳泉市形成了一煤独大、一企独大的产业结构,煤炭占全市工业增加值比重高达80%,对煤矿资源的高度依赖禁锢着阳泉产业升级的速度。

2012年,百度亚洲最大的数据中心落地阳泉,承担起百度各类应用运行的任务,这是阳泉第一次与云计算、大数据深度碰撞,也给了当地政府数字化转型的底气。

另一个把阳泉推向转型路口的因素是地理位置,阳泉处于太行山脉和吕梁山脉的夹缝地带,复杂的地形地貌为自动驾驶技术的测试、验证和应用提供了丰富场景。

2018年,阳泉与百度公司签订协议,推动自动驾驶、智能交通等前瞻技术在阳泉融合应用。此后,阳泉便开足马力,与自动驾驶结下了缘分。

2019年1月22日,22辆搭载百度阿波罗平台的自动驾驶车辆出现在五孟高速路段,它们跨越隧道、桥梁、收费站等重重障碍,顺利完成了具有历史意义的自动驾驶实验,这被视为阳泉驶向智车之城的起点。

一年后,自动驾驶测试车辆出现在阳泉经济技术开发区大连街上,从封闭高速开向了城市路段,阳泉市正式开启道路适应开发测试。

路口改造是阳泉自动驾驶布局过程不能绕开的环节,需要在原有的交通杆柱上加装摄像头、雷达组成的感知单元、计算单元和通信单元,就能和自动驾驶车辆配合,一静一动地对城市进行360度全方位扫描。

“聪明”的车,也需要“智慧”的路。经历长达数年的基础设施改造,纵横交织的山城道路进化成“智慧之路”,一辆辆自动驾驶车辆驶出高新区,在阳泉市内双向总长约200公里的开放道路上,进行自动驾驶测试和试运行。

## 追赶理想与现实的差距

产业发展有波峰波谷,自动驾驶行业也是如此。根据21 tech不完全统计,2022年全年,国内自动驾驶行业总共发生投资事件126起,累计披露的融资金额超过200亿元,相比2021年融资金额减少600亿元。

与资本市场的潮起潮落不同,阳泉市始终坚定推进自动驾驶项目的落地。城市数据资源运营中心,人工智能试验基地、自动驾驶产业园区等配套设施拔地而起。

阳泉市数据局标准科科长王逸

飞向时代周报记者介绍,阳泉对自动驾驶有着清晰的布局。早在筹划阶段,公安、交通、大数据等部门就形成了协同效应。今年1月1日,《阳泉市智能网联汽车管理办法》正式施行。

这次地方性立法明确了全域开放、测试互认等事项,更为支持智能网联汽车开展商业化运营提供了法律依据。王逸飞介绍称,截至2023年年底,阳泉市运营的14辆萝卜快跑,行驶里程已达210万公里。

“车城网的建设仍然在推进过程中,只有让城市的基础设施能匹配上智能化的节奏,才能让自动驾驶真正落地。”王逸飞说。

2019年年底,由阳泉经开区独资控股的领航科技成立,以对接车路协同项目的落地。过去三年,领航科技总经理乔斌亮的工作内容几乎被“自动驾驶”填满。

谈及阳泉的自动驾驶,乔斌亮难掩自豪和兴奋。

在他看来,北京、上海、武汉等头部城市在全国范围内发挥了示范性作用,而阳泉的成功则更具复制价值。它向其他跃跃欲试的城市传递了一个积极信号:即便在基础设施不算完善的中小城市,自动驾驶技术也能找到用武之地。

事实上,在推进新技术落地的过程中,领航科技团队也走过一些弯路。他们曾尝试将自动驾驶运用到快递运输的最后一公里,最终试点的效果远不及预期。

“现阶段完全行不通,配送车辆抵达单元楼楼下,用户是否在家、取件时间都是不可控因素,导致施行起来的效率很低,一天的配送单量寥寥无几,效率不高。”乔斌亮向时代周报记者表示,“当前的自动驾驶技术还停留在发展的初级阶段,尚不能把它放置在不确定因素多的环境下,去应对复杂多变的情况。”

因此,快递集散地、中转站等大型场所成了自动驾驶配送车更合理的归宿。

阳泉物流配送项目开始运转起来后,服务范围覆盖了城区、矿区、高新区30余个邮政快递驿站,网点至末端驿站每日配送快递超万件。

自动驾驶技术也在因地制宜地改造着阳泉的产业集群。

在阳泉冀东水泥石灰岩矿山采掘现场,无人矿车早已不是新物种。在一平方公里的封闭作业区域内,无人矿车以每小时25公里的速度,有条不紊地在矿区进行装载、运输、卸车的作业。

“利用‘5G+’无人技术,通过智能集群调度平台协同管理,完成无人驾驶。全矿无人化后,可以减少人工成

本,提高生产安全性,事故伤亡风险接近于零。”智慧矿山运行部部长李阳阳表示。

## 产业链是最重要的拼图

阳泉率先在自动驾驶赛道起跑,自有多方考量。

自动驾驶所蕴藏的巨大产业经济价值足以让所有城市感到激动。前瞻产业研究院报告预测,2030年中国智能网联汽车市场规模有望突破5万亿元,“车路云一体化”相关市场规模将超14万亿元。

各线城市齐动,竞相布局自动驾驶。城市主政者们深知——自动驾驶位居上下游产业链的核心环节,可以带动芯片、传感器、物联网、城市基建等相关产业发展。当自动驾驶走出试验区,如何向规模化、商业化落地迈进成为当下城市竞赛的焦点。

以领航科技公司为圆心,方圆2公里内,互联网、电子技术、新能源、自动驾驶等公司先后引入。短短5年时间,昔日人烟稀少的高新区东郊,蜕变成了充满现代化气息的数字产业集聚地。

从领航科技公司出发,步行1.3公里是山西智创城7号,早在2021年,头部无人车创业公司新石器就把分公司设在这里。

随后,全国安全监控中心、标注中心先后“落户”阳泉高新区,负责对全国上路行驶的新石器无人车进行监管,采集道路数据和路况信息等。

“自动驾驶产业上下游的想象空间很大,包含了数据标注、传感设备和应用落地等,高新区自动驾驶产业的集聚效应会越来越明显。”这是史钦君对未来发展的畅想。

7月初,工信部等五部委联合发布智能网联汽车“车路云一体化”应用试点城市名单,北京、上海、重庆、成都、鄂尔多斯等20座城市(联合体)入选。各大试点城市纷纷开启设计方案招标,目前公布的计划投资总规模超过300亿元。

武汉成为开放测试道路里程数全国第一的城市;广州多家自动驾驶企业正加速资本化进程,文远知行、小马智行于近期相继传出IPO动态;深圳率先出台地方法规允许L3级自动驾驶车辆上路,并对L3~L5级自动驾驶的权责进行界定。

阳泉并未进入20座试点城市名单,自然更多了几分紧迫感。王逸飞向时代周报记者坦言,阳泉的当务之急还是要走出一条差异化的道路,而不是仅仅停留在测试阶段,需要吸纳产业链的头部企业,比如汽车制造业公司的某条生产线或者研发中心,才能真正带动自动驾驶产业起飞。■

# 华中汽车重镇求变

上接P5

据当地政府部门和企业规划,计划今年年底累计投放1000辆无人车。不过该数字能否实现,还需经过武汉市主管部门评估、审核后才能发放牌照。

此外据有关部门透露,武汉当地无人车每日整体接单量仅有4000单,出租车、网约车订单规模每日则有数十万单,两者仍有极大差距。平均每辆无人车每日订单不足10单,也对平台盈利提出了难题。

不过百度对时代周报记者表示,后续将在武汉投放的第六代无人车,整车成本相较于第五代车型下降60%,单价为20.47万元,营运成本将降低30%,服务成本降低80%。

成本的降低结合出行单量的增多,给了平台盈利的信心。百度自动驾驶业务部总经理陈卓表示:“我们的目标是到今年年底,‘萝卜快跑’在武汉实现收支平衡,并在2025年全

面进入盈利期。”届时,萝卜快跑将在武汉实现商业化闭环,有望成为其他Robotaxi平台和城市的借鉴。

## 从传统到新生,华中汽车重镇求变

挑战是发展的必然,发展是武汉的必然。

过去几十年来,汽车产业一直是武汉第一大产业,2023年全市汽车产量更是达到121.4万辆。但在汽车产业电动化、智能化的当下,时代对武汉提出了新的要求。以无人驾驶出行服务为例,据太平洋证券预计,2030年,中国Robotaxi市场规模有望达到2.93万亿元。

在此背景下,大力推进自动驾驶商业化,不仅是武汉发展智能网联汽车的缩影,更是传统汽车重镇新时代的谋变之举。

武汉对智能网联汽车产业的投入和支持也十分明显。

在政策端,除了在国内第一个发

放智能网联汽车商业化试点牌照,武

汉也是国内第一个发布智能网联道路建设规范、第一个将公开测试道路开放到中心城区、第一个开通机场自动驾驶接驳服务的城市。

同时据黑芝麻智能等当地自动驾驶产业链企业透露,武汉政府相关部门也在先后推动智能网联汽车的技术创新、标准制定、测试验证、示范应用,聚集了包括黑芝麻智能在内的一批智能网联汽车产业链企业,以打造世界级智能网联汽车产业集群。

此外在产业链培育方面,武汉也聚集了东风悦享、亿咖通、芯擎科技等智能网联汽车产业链核心企业130余家,建立了院士工作站和国家级智

能交通技术创新中心等,并联合195家企业逐步形成“研发+测试+应用”的智能网联汽车产业生态闭环。

尽管智能网联汽车产业仍处于早期阶段,但武汉当地的智能网联新业态正逐渐丰富。当下,除了无人驾驶汽车,自动驾驶独角兽轻舟智航的无人驾驶巴士已在当地投入测试,光谷地区开放运营的无人驾驶云轨也吸引了不少游客的目光。

“这些成果体现出武汉以及武汉经开区做了很好的谋划布局,有较强的前瞻意识。”在武汉理工大学汽车学院院长系主任尹智帅看来,武汉智能网联汽车发展的优势正在逐步显现,不仅测试区的规模和复杂程度处在全国头部,更成为国内智能网联汽车产业的重要区域,随着相关政策的推动,武汉对上下游企业的吸引力将会逐步释放。

在黑芝麻智能等参与者看来,在武汉传统汽车产业面临转型和升级的当口,自动驾驶作为新质生产力,能

为武汉的智能网联汽车产业发展提供助力和支撑。

加快汽车产业变革、推动智能网联汽车产业发展,也是湖北省的重要发展目标。

湖北省政府发布的《湖北省汽车产业转型发展实施方案(2023—2025年)》(简称《方案》)提到,到2025年,湖北的目标是建成全国重要的新能源汽车生产基地,新能源汽车产值达到3500亿元。

《方案》还提出,支持智能网联汽车多元场景综合应用。围绕5G、无人驾驶、车路协同、人工智能等新技术,加快推进武汉国家“双智”试点等,有序开放街区、道路、机场、港口等作为智能网联车辆示范应用场景。

湖北和武汉对汽车产业变革和智能网联汽车产业有着清醒的认知。在智能网联汽车产业的前进路上,它们也有不少同行者。

在智能网联汽车新时代,武汉期待成为第一城。■



# “顶流”山西 急需高铁

◀ 上接P1

中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文告诉时代周报记者，山西高铁发展缓慢，很大一部分与其地理位置有关。

山西地处黄土高原，山地、丘陵占了全省面积的80%。这不仅增加了高铁建设的难度和成本，高铁速度也会因此受到限制。

不过，这只是其中一部分原因。解筱文认为，山西单一的产业结构以及其他经济因素，均对高铁发展有所制约。

作为资源型地区，在很长一段时间里，山西与煤炭深度绑定，煤炭产业红火的时候，山西经济也蓬勃发展。运煤专线“大秦铁路”就是例证。

但由于山西依赖于煤炭产业，对交通基础设施的投入相对较少，特别是在客运方面。因此，山西对高铁的布局相对迟缓。

产业“偏科”严重，转型压力不小，这也导致山西的资源型经济无法承载太多就业需求，人口在逐步流失。山西省统计局发布的数据显示，2023年年末全省常住人口为3465.99万人，比上一年减少了15.36万人。其中，人口净流出达到7.56万人，占到一半。

而人口数量，对高铁建设的审批有着一定的影响。

“高铁建设需要大量的资金投入，以及大量的人口和客流量。山西的经济发展水平相对滞后，部分地方可能难以支撑大规模的高铁建设及运营。”解筱文说道。

为了吸引更多的人才流入，也为了接住《黑神话：悟空》这波“泼天的富贵”，山西需要更多的高铁。



## 集大原高铁有望年底开通

正所谓“要想富，先修路”，近些年来，山西正在加快建设高铁。

据了解，目前山西的高铁客运服务已经覆盖太原、大同、忻州、晋中、阳泉、长治、晋城、临汾、运城9个设区的市。线路包括太原到石家庄的太石高铁、大同至西安的大西高铁，以及大同到张家口的大张高铁。

从线路看来，山西已形成向西、向北、向东及东南的高速铁路通道。然而，山西向南的高速铁路建设步伐相对缓慢。

山西省人民政府网消息称，受黄河及中条山的阻隔，运城、临汾两市，境内只有一条大西高铁，虽北上和西进较为方便，却无法解决南下的问题，一定程度上增加了两市群众的出行成本，也制约了山西对外开放的步伐和

格局。

南下的高铁线路规划面临挑战，但山西在建的其他高铁线路，却传来了不少好消息。

例如，集大原高铁预计今年年底具备开通条件。

据了解，该条线路北接内蒙古自治区乌兰察布市，途经山西省大同市、朔州市、忻州市，并入大西高铁，与张太、郑太及在建的雄忻高铁连接，全线新建线路约270.808公里，其中山西段约197.134公里，线路设计时速250公里。

另一条在建的是雄忻高铁，东起雄安站，经河北省雄安新区、保定市，进入忻州市，在山西省境内约长122公里，预计在2027年具备开通条件。该线路不仅是京昆通道的重要组成部分，也是山西第一条设计时速350

公里的高速铁路。

待雄忻高铁建成，山西和北京、河北三地将更紧密地串联起来，从忻州到雄安乘坐高铁仅需1小时，从太原到北京乘坐高铁仅需1.5个小时。这对山西更好融入京津冀协同发展战略、促进区域经济社会发展，具有重要意义。

而对城市发展来说，雄忻高铁的正式通车运营，还将直接促进与高铁建设、运营、维修、研发等相关产业的发展，为个人提供更多就业机会，为政府增加税收。

至于山西距离“市市通高铁”还有多远？解筱文认为，这取决于未来高铁建设的力度和进度。随着雄忻高铁等项目的推进，山西的高铁网络将不断完善，有望逐步向“市市通高铁”的目标迈进。■

15.36

万人



# 宜宾的翻身仗：5年间GDP增量1200亿元

时代周报记者 曾思怡 发自广州

地处西南腹地，川滇黔三省接合部，很长一段时间，宜宾是一座以五粮液、竹林、茶园等传统产业和生态资源为大众所知的西南小城。

转折发生在2019年。

当年全球动力电池龙头企业宁德时代投产宜宾，其后上下游企业纷至沓来，几年间，动力电池成为宜宾继白酒之后，第2个千亿元产业。

也是在宁德时代投产宜宾的第二年，2020年开始，宜宾年年进入全国GDP百强城市名单，且排名逐年上升，至今升至第86名。要知道，2020年以前，全国GDP百强城市未见宜宾身影。

过去10年，我国新能源汽车产业从酝酿、爆发，到发展水平全球领先，作为新能源汽车的“心脏”——动力电池产业也迎来突飞猛进发展，争抢行业龙头落户投产，成为诸多城市经济加速甚至打翻身仗的重要机遇。

宜宾加速，运气使然，还是准备已久？宜宾的翻身仗可复制吗？

## 5年间，GDP增幅超1200亿元

最近几年，宜宾经济数据忽然发力，一路攀升。

从每年全国GDP百强市名单来看，2023年，宜宾排名第86，较2022年跃升9位，是当年排名攀升最快的城市之一。

时代周报记者梳理发现，2019年以前，全国GDP百强城市从未见宜宾身影，2020年以来，宜宾不仅年年进入百强名单，且排名逐年上升，分别为：2020年排在100名，2021年排在98名，2022年排在95名，2023年排在86名。

从GDP数据来看，过去5年，宜宾同样涨势喜人，不仅在2021年突破3000亿元大关，从2019到2023年的5年间，GDP从2601.89亿元跃升至3806.64亿元，增长1200多亿元。

在四川省内的经济地位也进一步提升。

2023年宜宾GDP达到3806.64

亿元，同比增长7.5%，增速位居全省前列；区域经济聚集度更甚，经济总量占全省的比例，从2017年的4.91%提高至2023年的6.32%。

宜宾的城市定位也在发生变化。从2016年的“川南区域中心城市”，到2018年定位是“长江上游区域中心城市”，再到2021年的“现代化区域中心城市”，涵盖和辐射范围持续扩大。

经济数据高歌猛进，区域定位重要性不断提升，对这座车牌号排至“川Q”的城市来说，可谓意义非凡。

要知道，早年间，宜宾经济支柱还仅是白酒和煤炭两大传统产业，人们将其形象地称为宜宾“一黑一白”两大产业。

以白酒产业为例。2018年以前，白酒产业主营业务收入长期在宜宾工业中占比四成左右，利润总额占比在五成以上，白酒产业也是宜宾首个千亿元产业。

彼时的宜宾，还是一座以白酒、竹林、茶园为大众所知的西南小城，和大部分西部城市一样，在现代产业进程中失速。

## 行业龙头落子

2019年宁德时代在宜宾投产，被视为当地经济发展的一个转折点。

过去10年，我国新能源汽车产业从酝酿、爆发，到发展水平全球领先，作为新能源汽车的“心脏”——动力电池产业也迎来突飞猛进发展，争抢行业龙头落户投产，成为诸多城市经济加速、甚至打翻身仗的重要机遇。

为什么是宜宾？

从地域资源条件来看，四川省内有着全国超半数锂矿资源，加之宜宾水运发达、水电便宜。

有观点认为，成本低廉是宁德时代选择宜宾的最主要原因。

具体来看，宜宾作为万里长江第一城，内河航运成本低，借以水运优势将为企业省下可观的运输费用；宜宾还坐拥中国第三大水电站——向家坝水电站，水电资源非常丰富，水力发电作为一种更清洁也更便宜的电力提供方式，对动力电池产业这种高耗电产业而言，极具吸引力。

但细究宜宾动力电池产业发展始末，天时、地利、人和，缺一不可。

早在宁德时代落户以前，2016年，受单一传统产业结构制约、发展较缓的宜宾，就对外提出，要巩固提升白酒、化工轻纺等主要传统产业，也要发力智能终端、轨道交通、汽车、通用航空、新材料等新兴产业。

说到做到。其后几年，汽车制造基础薄弱、动力电池产业基础几乎为0的宜宾，先是率全省之先，用国资买进凯翼汽车、意图壮大汽车产业，其后又将目光放至汽车零部件，彼时新能源汽车产业势头正盛，动力电池产业成为宜宾瞄准的方向。

群雄逐鹿，争抢行业龙头的过程中，宜宾的竞争对手，既有产业结构更健全、水路交通更便捷的城市，也有像其一样深处内陆腹地、但生产成本最低廉的城市，综合梳理发现，企业最后选中宜宾，离不开地方政府的诚意和准备。

在宁德时代落户以前，上游企业天宜锂业就落地宜宾，建设和经营过程得到宜宾政府积极协助，天宜锂业也在其后取得良好经营效果。

彼时天宜锂业董事长也是宁德时代股东之一。珠玉在前，推动宁德时代落子宜宾。

事实上，宁德时代选择宜宾之后，当地围绕企业发展的整个阶段提供良好营商环境，由此也打动企业，推动后期更多项目落地。

举个例子，投产初期，宜宾仅用81天时间，每天24小时施工，在最短时间内完成1000亩土地平整交付，协助企业快速落地建设。

## 传统是酒，现代是锂

敢下注又有诚意的政府，打动龙头企业落子，创造城市产业发展的一段佳话，这样的故事在当地其实并不是个例。

宁德时代投产宜宾后，上下游企业纷至沓来，当地动力电池产业规模持续扩大、产业链持续延长。

至2023年，宜宾动力电池销量占全国15%，全产业链突破1000亿元，被授予“中国动力电池之都”的称号，

成为西南乃至全国动力电池生产产业高地。

相同的逻辑，其后宜宾又迎来英发德耀，这是首个落户宜宾的投资超百亿元、产值超百亿元的“双百亿”光伏企业。

当前来看，宜宾不仅经济数据跑赢，产业结构也显著优化，焕发“新意”。2023年，新能源汽车、锂电池、太阳能电池为代表的“新三样”成为宜宾外贸增长的最大力量。

整体来看，当地形成“4+4+4”工业发展道路。即：优质白酒、动力电池、晶硅光伏、数字经济产业四大主导产业；以及机械制造、轻工纺织、能源化工、建筑材料产业四大传统产业；新型储能、数字能源、智能网联新能源汽车、通用人工智能辅助产业四大未来产业。

今年7月，英发集团主要负责人在落户宜宾两周年之际，接受当地媒体采访时提到他们最初选择宜宾的原因：良好的营商环境，得天独厚的地理环境，丰富的绿电资源，便利的水路、铁路运输，相关产业集群为光伏产业发展提供科技、产业配套、融合发展支撑，大学城提供强有力的人才储备。

值得注意的是，人才供给越来越成为宜宾产业发展的重要推动力，这也是宜宾一次目光长远的投注。

时代周报记者整理发现，2017年以前，宜宾仅有一所本科和一所高职院校，在拥有大型产业面前，技术人才短缺被视为当地产业转型升级的最大短板之一。

宜宾的解决方案是：企业需要什么样的人才就去培养，未来产业需要什么样的学科就去设置。

从2017年至今，宜宾的高校及校区从2所增至12所，在校大学生由2.5万人增至10万人，并结合地方产业方向设置相关科目。

目前宜宾已经成为四川省除成都之外高校数量最多的城市，宜宾大学城也成为当地最大的人才库。

企业能招到需要的人，人才能找到好去处，宜宾也正是在这样的良性循环中，一次次创造惊喜。■

12

所





# 为摆脱育儿束缚 韩国引进百名菲佣

时代周报记者 马欢

为了改善跌至谷底的生育率，韩国政府又做了一件事。

100名菲律宾女性戴着口罩、身穿统一的白色衬衫和蓝色外套，抵达仁川国际机场。

她们的年龄介乎24~38岁之间，抵达韩国之前，她们已在菲律宾接受了超过780小时的专业家政培训，各个英语流利，还能说一些简单的韩语。

入境后，她们还将接受160小时的培训，内容包括安全保健、基础生活常识，以及韩语和韩国文化。

9月3日起，这100名菲佣将为首尔部分家庭提供半年的家政服务。

这是韩国首次大规模试点引进菲佣。首尔政府希望借此来鼓励生育，促使更多韩国女性摆脱育儿束缚，参与到劳动市场去。

据《朝鲜日报》透露，还有更多菲佣将在9月前后登陆韩国。

眼下的韩国，正处于韩国总统尹锡悦所说的“人口紧急状态”。韩国政府年初的统计数据显示，2023年全年，韩国全国出生人口只有大约23.5万人，创历史新低，韩国女性生育率也降至0.72，为全球最低水平。

为了让女性安心生孩子，韩国政府终于下决心引进菲佣，但这真的可以提高韩国的生育率吗？

## 借鉴新加坡

32岁的格罗里是抵达韩国的菲佣之一。

格罗里在接受采访时说，她在菲律宾大学学的是市场营销专业，一毕业后就从事家政方面的工作，持有相关资格证。“我对韩国流行文化很感兴趣，来这里除了想体验韩流，也想赚更多的钱，帮助家人，提升自己。”她说。

像格罗里这样的菲佣经过相关培训后，将于9月3日开始，为韩国的家庭提供家政服务，每周至少工作30小时，可工作到2025年2月。

这个项目最初由首尔市长吴世勋提议，他是在新加坡考察后受到启发的。吴世勋希望借鉴新加坡和中国香港等地区的经验——雇用外籍保姆，协助处理家务和照顾子女。

吴世勋警告称，少子化会令整个国家“人口灭绝”，他希望通过引入菲



佣来缓解低生育率的情况，“这个计划是有意义的，我们希望引进更多外籍的工人来缓解家务焦虑”。

至于菲佣们的待遇，将按照韩国最低工资标准来结算。

如果每天工作8小时，月薪将达到238万韩元左右（约合人民币1.3万元），比中国香港规定的外籍佣工最低月薪（4870港元，约合人民币4448元）高出了近2倍。不过，和中国香港以及新加坡不同的是，这两个地方的菲佣都需要与雇主同住，韩国则计划采用通勤上班模式，菲佣们入住统一的宿舍。

当地政府希望，这些菲佣在减轻年轻夫妇家务和育儿工作量的同时，还能缓和生育后韩国女性就业率低的问题。

据BBC报道，在经合组织(OECD)国家中，韩国女性受教育程度最高，但韩国的男女薪酬差距却最为严重，女性平均失业率高于男性。

## 韩国妈妈：太贵，不想买单

政府的热心，韩国家庭似乎不是很买账。

有人认为菲佣的价格太高，对此持质疑态度，甚至担心菲佣的引入，会抢掉韩国人的工作。

虽然韩国政府宣称，雇用这些菲佣的价格“比民间服务便宜约20%”，但据新加坡《联合早报》报道，目前韩国三口之家的月收入中位数为471万韩元（约合人民币2.5万元），这相当于要分出收入的一半来请一名菲佣。

一名39岁的母亲表示：“如果我必须支付超过200万韩元的服务费，我宁愿辞掉工作自己负责，相对于我的收入来说，这太贵了。”这位母亲目前在政府部门当公务员。

另一名41岁、育有7岁女儿的在职妈妈也表示，这个价格不如请更便宜的本地人，或者来自亚洲其他国家或地区的外籍劳工，在她看来，每月能够负担200多万韩元支出的家庭应该不多。

还有舆论担心，这些专业的菲佣会抢夺本地人的工作机会，扰乱家政市场。以往，这些家政工作，通常由五六十岁的中老年妇女担任。

韩国女性劳动者协会代表裴珍京表示：“政府只看到了国内家政劳动力在减少，没看到是因为家政服务行业恶劣的劳动环境，才导致家政劳工持续减少。在这样的情况下，引进外籍家政人员，将导致韩国家政市场的混乱。”

不管怎样，韩国政府还是坚持推

行了这一试点。

据媒体报道，目前首尔市共有651户家庭提出雇用菲佣的申请。也就是说，100名菲佣是不够的。对此，首尔政府表示，会将名额优先分配给单亲、多子女、双职及孕妇家庭。

如果计划顺利的话，韩国希望明年年中再引入1200名左右的菲佣。

## 极端的生育率

在全球范围内，发达国家的生育率几乎都在下滑，但没有哪个国家会像韩国这样极端和严峻。

未来50年，在老龄化严重的韩国，劳动适龄人口将减少一半，近一半的人口将超过65岁。近20年来，历届韩国政府都在这个问题上投入了大量资金——累计达到了379.8万亿韩元（约合人民币20319.3亿元）。

从发放各种福利，到增加假期和补贴，韩国政府可以说用尽了各种办法，但目前为止的效果都不太明显。

在这样的情况下，韩国政府决定采取一些有“创造性”的解决方案，比如说，从东南亚引进保姆，并支付相当于当地最低工资的报酬。

据韩国《民族日报》报道，在此之前，韩国只允许韩国人及部分指定的外籍劳工作为合法的家政服务者。但今年，韩国总统尹锡悦已经在国务会议的发言中，同意引进更多外籍家政服务人员，并将此作为低出生率对策之一。

这意味着，100名菲佣抵达韩国试点后，未来韩国的外籍家政服务人员，很有可能扩大至其他东南亚国家，甚至更多地区。

但在部分韩国的女性组织看来，这种政策只是想当然，韩国的决策者们依旧没有倾听年轻人，尤其是女性们的需求。

韩国当地的女性劳工组织就表示，减少工作时间，才能更实际地解决生育及女性就业问题，因为韩国是经合组织中工作时间最长的国家之一，过重的负担令女性难以兼顾育儿和工作。这些妇女虽然大多受过良好的大学教育，但劳动参与率只约六成。

“政府应该集中精力减少工作时间，让父母能有更多时间做家务和照顾孩子，而不是试图用廉价的外国劳动力扰乱市场。”当地女性劳工组织表示。

（实习生肖文辉对本文亦有贡献）

0.72



从此刻，向未来

时代财经

时代财经

企业第一财经读本

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，荣获—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



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

11 | 上市农商行买债成双刃剑



# 跨城做家政还房贷 券商人陷困局

时代财经 金子莘

券商银行“金饭碗”的光环似乎正在过去，留给从业人员一个终极问题：转行还是苦撑？

这些深谙经济周期之道的金领，正被周期所困。

更糟糕的是，一些券商从业者并不掌握选择的主动权，转身之后，去向何方尚无定论。那些主动或被动离开券商行业的从业者去了哪里？他们又过着怎样的新生活？曾经的“光环”成为了动力还是束缚？

李云曾是某投行的承做，当项目组没有了新项目，她也失去了存在的价值。知名985本科、“港三”硕士的她，被告知将在8月底被动离开已经工作数年的投行岗位。

陈蕾曾经是南方某券商的后台员工，一人承担行政、合规、反洗钱等多项岗位，曾经多年考评优秀的她，在35岁后失去了自己工作9年的岗位。二孩和房贷的重压之下，她选择了跨城住家家政谋生。

还有更多的券商从业者，以及其他金融从业者仍在找寻未来的路上，他们的选择坚守等待底部周期过去，有的在思考下一站哪里更有前途。

但大家都达成了某种共识，“金饭碗”的时代已经过去。

## 房贷的困局

陈蕾从券商离开后，开始了跨城做家政的生活，这对她来说并不容易。已经超过35岁的二孩妈妈没时间为生活的变动伤春悲秋，她认为自己算是行业内的极端案例。

陈蕾8月8日告诉时代财经：“今天是我跨城做家政的第三天，试用期是七天，七天之后主人家会决定是否留用我，尽管目前很难习惯这样的生活，像个不断做事的机器，一件做完还有下一件，但忙碌的同时也被动减少了很多思考时间。”

陈蕾曾经在南方的一家中小券商工作了接近十年，由于服务的是小型营业部，不仅需要负责合规工作，她还需要兼做行政、财务等岗位，此外相对繁琐但又很重要的反洗钱专项工作有时也需要承担。

关于自己离开金融行业，有些超出陈蕾的预期，她提起时仍旧有些激动，“总部对我连续三年的工作表现评价都很好，也签了无固定期限合同。”由于编制调整，陈蕾所在的一级

营业部后台员工超编，因此希望部分员工转做营销岗位，并且由于并非大型营业部的直属员工，在内部协调时她相对处于劣势。

为什么做家政？陈蕾坦言“房贷压力挺大”。在家休息了三个月之后，陈蕾看着公积金账户余额实在坐不住了，正好看到社交平台上有人招住家阿姨的，通过视频面试直接换了城市。

“起码能让我还上房贷。等房贷还清之后，可能不会继续做家政了。”她补充道。

“一旦明确目标，就一定会朝着目标努力。”这是陈蕾对自己的评价，“从目前的人生来看，我都做到了。”前几年她的目标是买房，并且装修成自己喜欢的样子，“我现在也做到了，尽管负债，但也不后悔。”

对于现在的工作，陈蕾还没有适应。她直言，“落差挺大的，在券商的时候除去五险一金，平均工资也过万元，现在肯定没有这个水平”。但对于未来，陈蕾不太确定，她向时代财经表示，希望这次也能成功。

对于陈蕾新的雇主，她告诉时代财经，“主人家是90后，人挺好的，但变成家人还需要一些时间，目前还挺难融入，毕竟才是第三天”。

## 失效的学历

曾经，学历是进入金融行业第一道门槛，投行、买方投研、研究所等都是“清北复交”学子就业的优先选择。但今年，学历也不好使了。

“市场上优等生的简历随处可见。”一名金融猎头向时代财经表示，其接触的候选人中有不少已经离开原来的机构，但他们中的许多人已经不再看金融行业的工作，“想转行”似乎成为了他们的共同点。

他补充道，这些候选人还有一个共同点，那就是他们都是高材生，清北、常青藤都是“标配”。

李云即将离开自己工作了四年的投行。她告诉时代财经：“我也是才被通知的，8月底是离开投行的截止日期，领导找我谈话说组里储备项目有限，结合公司今年的经营指标可能需要减少一些同事，很不巧我就是那个被裁的人。”

李云的团队承诺会按规赔偿，并且给多一个月的缓冲期。她目前在找工作中，但还在思考到底要不要离开金融行业。

2021年“港三”硕士毕业后，李云一直在某合资券商投行的股权承

做岗位任职。当金融行业进入调整期，项目组没有新项目，她也失去了存在的价值。李云是团队里业务经验最少的承做岗。她说：“像我这种毕业没几年，也还没有完整上市项目经验的承做，在投行也没有什么不可替代性。如果我是团队的领导，估计也会选择优化我这样的角色。”

运气也是很重要的一环。刚好在公司这波“降本”的时候，李云手上没有合适的项目，上一个项目刚刚结束，新项目还未进组，跟李云同样履历和经验的同事因为手上有项目，也暂时留了下来，但后续是否会有新变数也很难说。

就算是能签字的保荐代表人，也人人自危，能否一直拉到项目也是留下的“保命符”。在目前这样的投行从业环境下，没有人有十足把握能够长盛不衰。项目能否成，不仅要看不断完善的监管指引，还有不同行业的动态调整。

前几年，李云参与了华南某地产业链公司的保荐项目。在前期走访、梳理工作进行得差不多的时候，地产行业基本面出现急剧变化，企业已经不符合相应的上市规则，项目也就搁浅了。李云告诉时代财经，“这在投行很常见，我心情也很平静，但作为比较能够成功的项目源，说不失落也是不可能的”。

李云8月底将正式离开其所在的券商投行团队。她投递简历到一些外资银行，但目前都没有反馈，也尝试投递了一些企业的投融资岗位，但相对比较满意的岗位也没有太多反响，能进入下一轮的也都是自己毕业的时候不会太看中的公司。李云有些感慨，“‘港三’硕士并非加分项，现在企业更看重能否上手即用，而投行的项目经验在这次重新找工作来看，用处也不算太大。”

“如果都不好找的话，去券商营业部过渡也是可以考虑的，虽然说自己肯定会觉得有些遗憾，但活下去永远都是最重要的事情。”李云说。

## 留下的烦恼

暂时逃过优化的券商人也并未觉得松了一口气，他们担心的是，当第一批离开的人都找好了出路，留给他们的机会也就更少了。

“走还是不走，真的很难抉择，留下也不意味着胜利。很难说裁员优化只有一波，一般第一批走的赔偿金都会比较充裕，后面再优化，可能也很

难谈到满意的赔偿了。”一名仍旧在职的券商从业人士告诉时代财经。

券商业内人员也经常交流下一站去向何处。一名投行保代告诉时代财经，“如果彻底离开投资银行，以后也不会再做这个行业了。今年本来到了提级别的时间点，我也没有跟领导商量。如果后续不做投行，级别也没有太大用处”。

券商研究所也是本轮金融行业内下行周期波及较严重的部门之一。由于公募基金分仓佣金结算规则调整，卖方研究所赖以生存的重要支柱收入被“拦腰截断”。

“卖方的收入来源可能会在未来几年里出现很大变化，相应地，减少人员是第一步。”一名接近研究所的人士对时代财经表示。

数名业内人士向时代财经证实，近期确有不少研究所研究员转行。年轻的投研人员由于经验、资历等原因可能会率先受到“降本”的影响选择离开，可以观察到的是近期研究所首席们的变动也加快了，对于更为资深的研究人员来说，待遇、职位、未来发展等都是考虑的因素。

营业部也是券商人员高流转的岗位之一，明确的业绩考核属性让不达标的员工会不断被淘汰，留下适应这个模式及工种的从业人员，对这个岗位的销售人员来说，客户资源及转化效率意味着一切。那些能够让客户变现的从业人员，因为有丰厚的客户储备，长期来看具备更强竞争力。

但可以预见的是，在机构决策层制定的“游戏规则”下，行业周期会显著影响个人从业者。而新一轮的规则变动或许已经开始。一名券商营业部前端销售告诉时代财经：“今年的业绩提成及定级要求都有新变化，这直接跟收入挂钩，也有部分客户资源需要和个人销售剥离，回归公司的总池子，在这个游戏中，机构永远是权力的中心，我们只能看目前施行的规则自己能否接受而已。”

在众多声音中，时代财经也听到有投行人士辞职周游世界，也有放弃一线工作回老家“躲清闲”的券商人。

但无论如何选择，不同的历史总是压着相似的韵脚。几年以后，或许这些曾经的券商从业者会再次回到行业，或许金融专业的毕业生会听前辈笑着说起数年前市面上流行的“金融羞耻症”。

（应采访对象要求，李云、陈蕾为化名。）



# 对话富民银行行长赵卫星： 摒弃规模情结 产业金融大有可为

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

在民营银行十年发展历程中，赵卫星是一个颇具代表性的高管。他参与筹建浙江网商银行，并出任副行长，还当过四川新网银行第一任行长，带领这两家民营银行在初创期创造出不俗的成绩，如今他又担任重庆富民银行行长。

“一晃十年过去了，非常有幸能参与到民营银行的发展中。”近日，赵卫星在接受时代周报记者专访时感叹，十年来，民营银行在数字零售业务、探索普惠金融创新方面起到先行先试的作用，推动了银行业的数字化转型。

7月24日，国家金融监管总局重庆监管局核准赵卫星富民银行董事、行长的任职资格。新行长履新一个多月后，富民银行迎来开业8周年。富民银行于2016年8月26日开业，是经原银保监会批准设立的中西部地区首家民营银行，由瀚华金控、宗申集团等七家重庆民营企业发起设立，注册资本为30亿元。

这8年来，富民银行走出了一条差异化的数字普惠金融发展之路，去年资产规模已突破600亿元，净利润超4亿元，在19家民营银行中处于中上水平。

如今，富民银行正在实施全新战略——“打造富有自身特色的产业生态银行”，这也是赵卫星履新行长后的新使命。

赵卫星对时代周报记者表示，民营银行探索数字化企业业务、数字化供应链业务的序幕正徐徐拉开，这也是富民银行未来的核心战略方向，希望能够在在这个领域继续先行先试，当民营银行产业生态金融的探路者。

在当下充满挑战的环境下，重新掌舵一家民营银行，压力不小。赵卫星坦言，既要保证富民银行保持发展的态势，确保银行的基石在这个经济周期中保持不变，又要在一个全新的领域探索，打造民营银行的产业生态业务模式，肯定有压力，但信心比压力更大些，因为这个全新的市场有非常大的发展空间，大有可为。

## 回归民营银行

在富民银行的行长办公室里，赵卫星形容自己这十年的职业生涯，几乎都是在“栽树”的过程中，从来没有“乘凉”，不断在新领域探索，如今又探索打造民营银行产业生态金融新模式。

加入富民银行8个多月以来，他一直处于忙碌的状态，密集拜访不同的合作伙伴和不同产业的客户；在内部重构组织架构、创新人才管理体系和运行机制，如向互联网企业学习，富民银行推进了OKR(即目标与关键结果)管理制度，打通部门壁垒，成立敏捷

小组，实现内部高效协同。

赵卫星说，新的机制实施效果较好，激发了富民银行内部的创新动力。

这十年间，赵卫星的职业生涯与民营银行紧密相连，一路见证并推动民营银行发展。

赵卫星认为，民营银行在数字零售方向的试点是有效的，推动了传统银行数字化转型，这种以数据化风控为基石的业务，极大满足了个人普惠金融需求，提供了许多数字普惠金融的发展样本。

富民银行是赵卫星任职的第三家民营银行。赵卫星曾先后任职于浦发银行、民生银行、杭州银行，2014年加入阿里巴巴金融板块，负责当时蚂蚁金服的信贷业务，并参与筹建网商银行。

正是这一年，民营办银行“梦想照进现实”。当年3月，经过反复论证和筛选，首批5家民营银行试点方案出炉，并确定了四种经营模式，分别是“小存小贷”“大存小贷”“公存公贷”“特定区域存贷款”。其中，“阿里巴巴+方向”组合，拿下了浙江一单，主打“小存小贷”模式。

当时，赵卫星在央视新闻上看到这个消息时难掩兴奋之情，阿里巴巴内部筹备网商银行多年，终于要实现了。

赵卫星告诉时代周报记者，筹建国内第一批民营银行时，去过欧美调研学习，发现当地银行特色化发展比较好。后来，特色化经营也成为民营银行的发展定位，而非追求规模最大化、业务多元化。

经过9个月的筹备，网商银行于2015年6月开业，赵卫星出任副行长，负责网商银行的全面运营，带领团队探索并完善全球领先的在线信贷业务模式、数字风控模式。

2017年，赵卫星出任四川新网银行第一任行长，带领新网银行用三年时间完成了从0到1，再到各项经营指标、风控指标跻身19家民营银行行业第三名的不俗成绩，并由此被新网银行二股东小米“内部挖角”至小米金融担任副总裁，负责小米金融的全面经营管理工作，探索实践数字金融服务产业并推动产业的数字化。

随着小米集团对金融业务采取逐步调整的战略，赵卫星于2021年年底跨界跳槽至华林证券出任CEO，主导收购了字节跳动旗下的证券服务板块，直至此次加盟富民银行。

在过去很长一段时间里，赵卫星给自己定下要求，即如果在某一个发展周期中看到新的机会，就必须放弃安逸的状态，走进新的环境中。民营银行服务企业数字化、产业供应链数字化，这是他看到的一个大有可为的重要发展方向，也恰好契合富民银行的发展战略。

谈及加入富民银行的考量，赵卫星对时代周报记者表示，民营银行的

机制相对比较灵活，创新力足，具备金融科技实力，数字化运营经验丰富，只有一家网点，没有历史包袱，因此在数字化方面会走得更加轻盈一点。

“这8年来，富民银行建立起了自己的金融科技能力，股东和基础层人员比较稳定，战略发展稳定，没有起起伏伏，形成了电子票据和电子保函两大特色业务。”赵卫星说，加上重庆正全力打造西部金融中心，这座城市处于“一带一路”和长江经济带的联结点上，比较适合数字产业化发展。

## 摒弃“规模情结”

进入新十年，民营银行告别了高速扩张期，但高质量发展之路仍有许多挑战。

在赵卫星看来，民营银行的知名度、品牌度还有待提升，目前在客户心目中的品牌度并不强。民营银行遵循“一行一店”模式，主要基于线上化运作模式，客户的体验感、效率感、可得性都增强了，但带来了一个反向作用——没有给客户带来深层次的影响，客户很难记住它们的品牌形象。

近期，赵卫星在与重庆当地企业交流中，不少客户反馈对富民银行的印象不深。赵卫星表示，银行业百年基业以存款立行，连本地客户对民营银行都没有什么印象，很容易导致存款业务缺失，不利于长期稳定发展，这也是当下各家民营银行面临的一大挑战。

近年来，随着国有大行、全国性股份行经营重心不断下沉，普惠金融市场竞争加剧，进一步挤压民营银行的生存空间。

赵卫星明显感觉到，这两年来消费信贷、小微信贷需求在锐减，目前市场已经处于饱和状态，民营银行基本上覆盖了个人客户及小微商家客群，进入了存量时代。这个时期比拼的是综合金融服务，民营银行要从原来的数字化零售转向综合金融服务，即往类股份制和城商行进行转型，这对人才储备、管理体系都带来较大的挑战。

当前，民营银行规模扩张步伐逐步放缓。从18家已披露2023年年报的民营银行来看，资产规模增速为两位数的有12家，4家为个位数增速，2家为负增长，就连网商银行也在持续“缩表”。

年报显示，2023年年末，富民银行资产规模604.18亿元，较上年增长10.10%。2023年实现营业收入20.26亿元，同比增长2.86%；净利润4.09亿元，同比增长22.77%。

在赵卫星看来，包括民营银行在内的中小银行要摒弃“速度情结”“规模情结”，实现从规模驱动到结构驱动再到价值驱动；不要幻想能做所有的业务，必须果断进行战略放弃，仅投资那些能够带来价值产出，且具备能够规模化、集中化运营潜力的业务。

“当前无论是消费信贷还是小微信贷，获客流量越来越呈现“平台化、集中化、中介化”趋势，使得民营银行在对客定价方面掌握的主动权不够，同时存在外部风险传导的可能。”赵卫星告诉时代周报记者，富民银行对业务进行了梳理，摒弃了非数字化、单纯追求规模的业务，以及主要依托外部平台获客和风控模式的零售信贷业务。

在他看来，当下，民营银行业务模式要从“助贷、联合贷”向“自主获客”转变。近年来，富民银行一直在加大公域转私域及自主运营的转换率，近期进行组织架构改革，把前台的业务部门集中到前台，就是为了加强自主获客能力和运营管控能力。从目前来看，公域转私域的转换率远好于预期。同时，通过打造生态圈优化获客模式，富民银行会按照这条路径长期坚持走下去。

富民银行不再单一追求业绩规模，而是追求提升净资产收益率(ROE)。赵卫星说，这几年富民银行的净资产收益率在8%~9%区间，这在全世界的银行里处于中上水平，但仍有提升空间。他表示，富民银行在摒弃部分业务后，加大布局数字化企业、供应链业务，将通过轻资产模式，不会过多动用本金去进行信贷投放，而是通过与保险公司、第三方支付、互联网金融、信托、担保、证券等不同金融机构形成生态合作，运用更多金融牌照来服务企业、产业，增加中间业务收入，从而提升净资产收益率。

## 探路产业生态银行

为应对当前复杂严峻的内外部形势，富民银行管理层制定了新的发展战略，将着力打造一家富有特色的产业生态银行，构建“科产融”生态，做最懂产业、最有温度，能聚集产业并连接政府和金融机构的银行。

赵卫星加入后，成为富民银行新战略落地的操盘手。在他看来，当前银行金融服务的发展正步入3.0阶段，这是一个全新的空间，包含企业、产



去年资产规模已突破600亿元，净利润超4亿元，在19家民营银行中处于中上水平。

业、金融、区域四个层面的所有参与者之间的互动和协同，并通过这种协同为所有参与者创造价值。

时代周报记者了解到，富民银行实现战略目标的路径包括：提升产业链生产效率和经营稳定性；定制开发创新金融产品和服务；跨界融合资源业务和联合打造服务模型构建政产学研生态。

“富民银行倡导的数字化转型，不是简单地对原有业务的线上化和信息化，而是以数字技术为底盘，解决传统模式存在的问题。”赵卫星表示，需要深入进行产业链分析，设计综合金融服务方案；再根据平台数字化协同的产业链环节的差异，以及产业侧和金融侧各自的问题和诉求，选择相应的数字技术，把具有协同效应及“相乘”效果的机构有效地组织在一起，以有效提升产业链生产效率和经营稳定性。

赵卫星告诉时代周报记者，经过8年的发展，富民银行在电子化票据业务上领先同行，是上海票交所排名前三的金融机构，服务超100万家企业客户，这在民营银行甚至是整个银行业中都是极具特色的，这也是当下布局数字化企业业务的这基础。

目前，富民银行通过数字化方式，结合企业采购链的资金流、信息流和物流信息，打造产业生态场景，已在大宗商品、医疗等八个行业里开展，未来会覆盖更多行业。

同时，富民银行打造针对产业开发专业金融产品、金融服务的能力，根据场景的实际情况对其进行数字化和智能化提升。赵卫星表示，这些产品并非金融机构既往的“标准品”，而是针对细分产业场景所作出的创新综合解决方案。目前，围绕产业供应链场景，富民银行推出了极速贴、极速保、极速宝、极速贷、极速付的新产品体系。

赵卫星介绍，富民银行在打造出针对产业的专业金融产品后，将根据产业供应链场景和产业零售场景的实际情况，对其进行数字化和智能化升级，构建起基于产业生态的数智金融服务平台，并以此为基础构建“科产融”生态，支持科技型中小微企业成长壮大。

构建“科产融”生态，也需要升级风控体系。赵卫星表示，十年来，民营银行的数字化风控体系主要基于零售客户的视角，还没有真正嵌入到企业和产业链的运作过程中。富民银行正在探索与之适应的风控体系，确保能高效应对复杂多变的风险场景。

“股东方非常支持新战略，富民银行预计用3~5年时间实现这个战略目标。”赵卫星表示，就像十年前民营银行探索数字零售业务那样，十年后进入到服务数字化企业、产业供应链的新领域，富民银行希望打造出新的产业金融样本。□

# 规模突破1.2万亿 成都银行上半年业绩稳中有进 高质量发展再添新动能

总资产突破1.2万亿元，归母净利润实现两位数增长，不良贷款率维持低位。

在面对充满挑战的外部环境下，成都银行的“期中考”交出了一份稳中有进的成绩单。

近日，成都银行发布2024年半年报。今年上半年，成都银行保持战略发展定力，实现规模、效益、质量三方面稳步提升，展现了其出色的经营韧性。

成都银行表示，下半年，该行将继续坚持金融工作的政治性、人民性，不断固长板、补短板、锻新板，全力以赴做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇文章”，以高质量金融供给服务高质量发展。

## 规模扩张动能强劲，总资产站上1.2万亿

今年上半年，成都银行业务规模继续稳步增长。截至6月末，成都银行资产总额达到12003.05亿元，较去年年末增长1090.62亿元，增幅9.99%；存款总额8566.72亿元，较去年年末增长762.51亿元，增幅9.77%；贷款总额7077.49亿元，较去年年末增长820.07亿元，增幅13.11%。

规模稳步增长下，成都银行经营业绩持续向好，盈利水平保持高增。上半年，成都银行实现营业收入115.85亿元，同比增长4.75亿元，增幅4.28%；归母净利润61.67亿元，同比增长5.91亿元，增幅10.60%。

上半年，成都银行净息差为1.66%，较去年年末小幅收窄15个基点。日前，成都银行在接受机构调研

时表示，该行将加强净息差管理。负债端，通过下调存款定价、优化期限结构等方式主动作为控制付息率；资产端将坚持“量、价、质”的平衡，实施风险可控、利差合理的“以量补价”策略。

成都银行的资产质量在上市银行中始终保持“第一梯队”。截至6月末，成都银行的不良贷款率为0.66%，较去年年末下降0.02个百分点，拨备覆盖率496.02%，流动性比率84.52%，流动性持续充裕。

今年7月，财富中文网揭晓2024年《财富》中国500强排行榜，成都银行首次跻身该榜单，位列第359位，此外，成都银行以27%的净利润率在净利润率最高的40家公司子榜中排名第17位，在上榜的银行机构中，仅次于招商银行，彰显出其强劲的上升实力。

## 积极服务地方实体经济，做好“五篇文章”

作为地方法人银行，成都银行坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，以发展新质生产力为重要着力点，聚焦产业建圈强链，立足推动区域高质量发展、提升核心竞争力两条主线，全面提升金融支持实体经济质效。截至6月末，成都银行公司贷款和垫款余额为5790.93亿元，较年初增长15.56%。

小微金融方面，成都银行持续做好“普惠金融”大文章，加强普惠业务专业化、数字化、精细化发展，切实缓解融资难、融资贵问题，促进小微、民营企业融资可持续发展。

此外，成都银行践行创新驱动发展战略，紧密围绕成都市产业建圈强链，及时满足专精特新企业、高新技

术企业以及科技型中小企业等科技型企业全生命周期和多场景的融资需求，全力做好“科技金融”大文章。

截至今年一季度末，成都银行对成都市国家级专精特新企业、科创板上市企业和创业板上市企业的服务覆盖率分别超过60%、80%和90%，科技金融业务余额和增量均位列全省金融机构之首。

成都银行表示，下半年，该行将积极融入国家战略布局和地方发展规划，把握成渝双城经济圈建设发展机遇，聚焦成都市产业建圈强链和都市圈建设，全力支持实体经济和重点领域发展。同时，围绕小微企业全生命周期，为企业提供更加优惠的贷款利率、更加便捷的金融服务。(文/黄宇昆)



## BANK&amp;INSURANCE · 银保

# 上市农商行买债成双刃剑：多家投资收益翻倍 大额配置或成拖累

时代财经 张昕迎

多家江浙地区上市农商行2024年半年报出炉。

8月27日晚间，江阴银行(002807.SZ)、苏农银行(603323.SH)、瑞丰银行(601528.SH)相继披露中期报告。

截至8月28日，A股10家上市农商行中，包括上述3家在内，已有6家半年报出炉，其他分别是张家港行(002839.SZ)、常熟银行(601128.SH)、沪农商行(601825.SH)。整体来看，6家农商行均实现了营收、净利双增。

值得注意的是，从已披露的中报来看，多家农商行上半年投资收益颇丰，尤其是债券投资收益大幅增长。

近段时间以来，在债市投资火热的背景之下，央行多次提示长期国债利率风险。

8月初，江苏省内4家农商行涉嫌国债交易违规的风波，让中小银行债券持仓情况屡受市场关注。

8月27日，资深金融政策专家周毅钦在接受时代财经采访时表示：“近期监管的风险提示，主要是担心部分中小银行对债券投资的利率风险认知不足，投机氛围浓郁，未充分考虑长期限国债投资过程中利率波动所带来的价格波动风险。”

## 多家农商行上半年投资收益增超一倍

目前6家已披露中报的上市农商行中，规模最大的为沪农商行，总资产达到1.45万亿元。

从业绩来看，瑞丰银行、常熟银行均实现营收、利润双位数增长，其中瑞丰银行的营收增速最高，达到14.86%；归母净利润增速则以常熟银行表现最优，达到19.58%。

净息差方面，截至报告期末，6家农商行的净息差依然较去年年末继续不同程度的下滑。其中，张家港行净息差下滑幅度在6家中最大，从去年年末的1.99%降至1.67%，达32BP。

资产质量方面，截至报告期末，江阴银行、沪农商行、瑞丰银行、张家港行、苏农银行、常熟银行的不良贷款率分别为0.98%、0.97%、0.97%、0.94%、0.91%、0.76%。

拆解各家营收构成，其中最值得关注的是非息收入。

今年上半年，多家农商行的利息净收入出现一定程度的下降，非息收入表现则颇为亮眼。

以瑞丰银行为例，2024年上半年，该行实现营业收入21.74亿元，同比增长14.86%；实现归母净利润8.43亿元，较去年同期增长15.37%。营业收入中，该行上半年利息净收入为15.16亿元，同比下降2.45%；非利息净收入6.57亿元，同比大增94.42%。

非息收入大涨主要源于投资收益的贡献。财报显示，上半年瑞丰银行实现投资收益5.36亿元，同比大增213.87%，主要系处置其他债权投资的投资收益增加。

半年报公布同日，瑞丰银行还发布了《2024—2026年股东回报规划》，称在该行发展的成长期且有重大资金支出安排时，现金分红在当次利润分配中所占比例最低应当达到20%；在该行发展的成熟期且有重大资金支出安排时，现金分红在当次利润分配中所占比例最低应当达到40%。2023年度，瑞丰银行每股派现0.18元(含税)，分红总额3.53亿元，分红比例约为20.44%。

苏农银行的投资收益也出现大增。2024年上半年，该行实现营业收入22.76亿元，同比增长8.59%；实现归母净利润11.2亿元，同比增长15.64%。

报告期内，该行利息净收入14.32亿元，同比下降7.04%；非利息净收入8.44亿元，同比增长51.97%。非利息净收入中，投资收益为7.04亿元，同比增长115.92%，其中处置其他债权投资取得的投资收益为2.54亿元，同比增长达383.28%。

从更早披露财报的张家港行来



看，该行上半年实现营业收入25.61亿元，同比增长7.35%；实现归母净利润9.46亿元，同比增长9.29%。该行利息净收入为17.36亿元，同比下降11.58%；其他营业收入中，投资收益为6.80亿元，同比增长176.34%。

财报还显示，张家港行其他债权投资余额为203.79亿元，较去年年末减少40.29%。该行表示，主要系根据市场走势，卖出债券实现资本利得所致。

从上述数据来看，瑞丰银行、苏农银行、张家港行上半年的投资收益占营收比分别为24.66%、30.93%、26.55%。

时代财经梳理发现，6家农商行中，瑞丰银行、江阴银行、常熟银行在半年报中较为详细披露了持有国债情况。

截至报告期末，瑞丰银行持有国债金额合计153.81亿元，包括债权投资和其他债权投资。其中，作为债权投资的当期利息为4186万元，作为其他债权投资的当期利息为1.20亿元。

江阴银行持有国债合计规模则为155.94亿元，包括交易性金融资产、债权投资和其他债权投资三项，去年年末这一数字为201.49亿元。2024年上半年，江阴银行的投资收益同比下降3.5%至4.86亿元，不过其中“以摊余成本计量的金融资产终止确认产生的投资收益”同比增长190%至2.70亿元，财报中未对此项作出特别说明。

截至报告期末，常熟银行的金融投资中，国债金额为177.87亿元，占比为18.18%，金额和占比均较去年年末有所减少。

## 大额配置债券或导致资产质量恶化

“资产荒”叠加债牛行情的背景之下，大量资金涌向债市。

尽管近期债市有所调整，不过民生证券8月27日一份研报预计，当前宏观图景下债牛环境仍然存在，短期内关键扰动在于金融监管、资金面和流动性环境、利率债供给，以及财政地产方面增量政策的情况，预计当前债

市利率或仍延续区间震荡格局。

基于此，部分中小银行加大债券配置规模，“大行卖债、小行买债”的现象时有发生。招商证券近日一份研报显示，根据外汇交易中心的统计，农商行2023年全年二级市场现券买入量占全市场总买入量的12%，占比仅次于券商自营的34%和城商银行的13%。

农商行等中小金融机构为何青睐债券投资？周毅钦在接受时代财经采访时表示：“在传统信贷市场中，中小银行难以与大型银行进行充分竞争，表内信贷份额因此向表内投资进行转移，中小银行随之增加了债券的配置力度。”

其认为，债券投资对于中小银行来说具有一定的性价比。在经济增速放缓和产业结构调整的背景下，中小银行面临负债成本压力加大、净息差下降等局面，通过信用下沉，债券投资为中小银行带来了相对较高的收益。

然而，高收益之下也暗藏风险。周毅钦表示：“对于中小金融机构来说，大规模增加债券配置面临着信用风险、流动性风险和利率风险，有可能导致资产质量恶化。”

中泰证券8月22日一份研报指出，农商行的角色定位更类似于地区性政策银行，相关文件要求农商行要更多将主业重心放置于农村发展及普惠小微贷款，今年大量买债的行为似乎偏离聚焦主业要求。

今年以来，监管曾多次指导农商行买债行为。

7月有报道称，华东某省央行地方分行对部分农商行进行窗口指导，要求农商行聚焦主业，压降杠杆的同时，降低债券久期。

据相关报道，此前3月，为防止农商行超长端持债过于集中并滋生利率风险，央行专门调研农商行参与债市情况，审视农村金融机构的债券投资。

# 存量房贷“绕道”降息 公积金中心一号难求 有购房者能省30万利息

时代周报记者 周梦梅 发自广州

“我的房子还有180万元商贷没还完，最近办理了商业贷款转公积金贷款，省下了30万元的利息。”来自苏州的购房者何林(化名)表示。

此前，何林的房贷是商业贷款，利率为3.75%，28年内需偿还的利息总额约111万元。转成公积金贷款后，利率为2.85%，28年内需偿还利息总额为81万元左右。这样一算，能够省下约30万元的利息费用。

所谓“商转公”业务，是指购房者在满足一定条件下，将原有较高利率的商业住房贷款转换为较低利率的公积金贷款。

近期，不少网友在社交平台上分享自己“商转公”的经历，进一步降低了存量房贷的贷款成本。

时代周报记者注意到，近日包括福建厦门、山东青岛、湖北武汉、广东梅州、河南平顶山、山东菏泽等多地地方公积金中心发布相关政策宣讲，借款者可根据相关规定，将部分(或全部)商贷转换成公积金贷款。

“多个城市重启商转公这个政策，是今年下半年降低购房成本的又一重大举措。目前各地类似政策比较多，相关购房者需要积极关注此类政策，意识到若能实现商转公，这和降低房贷月供息息相关。”上海易居房地产研究院副院长严跃进告诉时代周报记者。

据了解，目前北京、上海、广州、成都、杭州、西安、南京等多个城市均未

开办“商转公”业务。其中，广州、杭州、南京等多个城市在回复居民问询时表示，当地公积金使用率较高，甚至存在资金缺口，暂时不具备开展“商转公”业务的能力。

## 多地公积金中心预约火爆

“商转公”并非新模式，此前许多城市均有施行，近期有重启迹象。

“历时两个多月，第一次抢到商转公贷款业务办理的预约号。”早在4月份，来自长沙的林敏(化名)就开始考虑办理“商转公”的相关资料。从5月31日预约抢号，林敏直到8月17日才抢到长沙住房公积金中心发放的预约号。“这个过程中，试过卡点抢、手机平板一起抢、家人朋友帮忙抢，甚至还动过找黄牛代抢的念头……”

时代周报记者注意到，近期不少网友发帖称，“商转公”贷款业务办理预约号难抢，网点的可预约时间不少显示“已约满”。不过，一旦预约成功，办理速度较快。从多名网友分享的办理流程来看，从贷款受理到发放，时间周期多在一个月左右。

从多地公积金中心发布的信息来看，“商转公”正受到购房者热捧。安徽阜阳市住房公积金管理中心发文称，8月12日阜阳市全面开通“商转公”贷款业务，中心服务大厅迎来“井喷式”办件高峰。截至8月27日，短短15天内，公积金窗口已成功受理全市1293笔“商转公”贷款业务，涉及金额高达5.01亿元。

云南省玉溪市住房公积金管理中心也发文称，2024年玉溪市住房

公积金新政(包括“商转公”在内的3项业务)实施的首日(7月29日)，市住房公积金中心共受理业务1073笔，是平日的9倍，其中“商转公”业务热度最高。

需要注意的是，“商转公”贷款的执行，在一定情况下会停止。

时代周报记者注意到，部分地区住房公积金管理中心称，在执行“商转公”政策时，会依据“个贷率”(住房公积金个人住房贷款余额与缴存余额之比)这一指标，动态调整“商转公”的执行。

“个贷率连续3个月大于85%时，全面停止‘商转公’贷款业务。”8月20日，山东聊城市住房公积金管理中心发布的《“商转公”贷款政策解读》提到。

此外，广西南宁、河南驻马店、湖南长沙皆有类似发文，当个贷率达到一定比例，会暂缓“商转公”预约及受理。

严跃进告诉时代周报记者，各地住房公积金管理中心支持“商转公”的前提是，公积金个贷率不能太高，要求当地的住房公积金缴存余额相对充裕。目前多地支持“商转公”，实际上说明各地公积金中心的资金状况相对不错。

## 或有更多城市支持“商转公”

将商业贷款转换为公积金贷款，能够大大减轻借款者的负担。

据时代周报记者测算，若是100万元的住房商业贷款置换同等额度的公积金贷款，在采取等额本息还款

模式下，还款期限25年、商业贷款以LPR五年期以上贷款利率3.85%计算，每月需还款5196元；按照公积金贷款的方式，每月需还款4464元，两者相差732元。25年间，两种贷款方式利息总额相差15.95万元。

“(商转公)真金白银省下几十万元利息，负担一下子降低好多”“办完商转公，月供大大降低，整个人都松弛了。”不少网友分享自己的喜悦。

今年第二季度以来，支持“商转公”的城市明显增多。截至8月28日，过去一周内包括河南信阳市、河北定州市、山东聊城市、吉林长春市、广东梅州市等多地宣布开通办理“商转公”业务。

据中指研究院统计，今年以来，青岛、长春等超30个城市陆续执行、优化“商转公”。据时代周报记者不完全统计，截至8月28日，全国已有超60个城市开通“商转公”业务。目前支持“商转公”的城市中，一二三四线城市皆有覆盖。一线城市中有深圳，二线城市有厦门、武汉、苏州、重庆等，三四线城市则包括太原、台州、鞍山、莆田、株洲、日照、银川等。

“在当下对存量房贷利率进行下调呼声不断的背景下，预计后续还会有更多城市加入到商转公的行列中，进一步为住房消费者提供更好的金融环境。”严跃进对时代周报记者表示，多地支持商转公的政策，进一步说明各地公积金中心部门落实减负和便民的导向，对于存量房贷利率的降低具有积极的作用，同时也有助于进一步促进公积金资源的利用。

与此同时，部分城市“商转公”的准入门槛也在放宽。

武汉市住房公积金管理中心称，今年9月1日起，武汉市将对灵活就业人员公积金使用政策进行优化，灵活就业人员在武汉购买首套或第二套住房，或是想将前期已办理且尚未结清的个人住房商业贷款进行置换都可以使用公积金贷款。

还有城市支持异地缴存职工申请“商转公”。8月28日，信阳市住房公积金管理中心发文称，在信阳以外的城市连续按月足额缴存住房公积金6个月及以上的职工，其位于信阳的住房可办理“商转公”贷款业务。

不过需要注意的是，目前申请“商转公”，不同的城市在准入条件、贷款额度、办理方式等方面有一定的差异，借款者需要根据当地公积金中心的相关政策准备资料和申请办理。

时代周报记者注意到，当下各地的借款申请人多限定为正常缴存住房公积金的在职职工，不过也有城市规定贷款置换对象限于纯商业贷款，也有城市规定借款人家属是首次申请公积金贷款。

目前多数城市同步支持两种“商转公”办理模式，分别是“带押转贷(第二顺位抵押)”和“结清转贷”。

其中，“结清转贷”模式，缴存职工自筹资金先行结清原商业贷款，才能办理公积金贷款；“带押转贷(第二顺位抵押)”则不需要自筹资金，但限定银行，需要该银行在公积金中心委托办理的名单之列，同时还需取得原商业贷款银行的同意书。



# 券商中报抢先看：资管业务成黑马 超六成归母净利润下滑

时代财经 吕泽强

8月27日盘后，8家券商集中公布半年报。至此，已披露相关业绩数据的上市券商达32家（含业绩快报和业绩预告）。据Wind数据显示，这32家券商中，共有22家的归母净利润出现同比下滑，占比高达68.75%，9家同比上升，1家亏损缩窄。

近年来，券商整体环境遭遇严峻挑战。受IPO与再融资节奏放缓影响，投行业务收入大幅度滑坡，A股不景气导致经纪业务收入下滑，自营业务收入也在萎缩，这些是导致绝大多数券商业绩低迷的原因。

而归母净利润出现同比上升的券商，自营业务收入同比有较大增长，有些券商投行业务还出现了逆势增长。值得关注的是，多家券商的资管业务实现了同比增长。

## 多数券商业绩下滑

今年上半年，归母净利润实现两位数同比正增长率的有6家券商，包括首创证券（601136.SH）、东兴证券（601198.SH）、红塔证券（601236.SH）、第一创业（002797.SZ）、南京证券（601990.SH）、东方证券（600958.SH）。此外，锦龙股份（000712.SZ）亏损幅度收窄两位数。

其中，首创证券上半年的归母净利润为4.77亿元，同比增长73.39%，增速为32家券商中最高；其总营收为12.55亿元，同比增长47.62%。

具体来看，首创证券上半年除零售与财富管理类收入下滑以外，其他的业务均有不同程度的增长。上半年，其资产管理类业务实现收入5.52亿元，同比增长144.51%；投资类业务实现收入5.25亿元，同比增长39.14%，其中固定收益投资交易业务实现营业收入6.20亿元，同比增长61.16%；投行业务实现收入0.64亿元，同比增长19.16%。零售与财富管理类收入为1.79亿元，同比下滑7.79%，去年同期为1.94亿元。

在目前已披露上半年业绩的券商中，归母净利润同比增长率仅次于首创证券的是东兴证券。东兴证券上半年归母净利润为5.76亿元，同比增长64.67%；总营收为48.78亿元，同比增长168.28%。

东兴证券的业绩增长主要依靠自营和资管业务。今年上半年，其自营业务收入为8.65亿元，同比增长110.23%；资产管理业务收入为1.44亿元，同比增长27.11%；财富管理业务和投行业务收入分别同比下滑11.63%和14.13%。而南京证券除了资产管理类业务，其他业务均实现了增长，其上半年的归母净利润为5.46亿元，同比增长19.73%；营业总收入为16.78亿元，同比增长29.55%。

具体来看，今年上半年，南京证券证券及期货经纪业务收入为7.8亿元，同比增长14.83%；证券投资业务收入为10.01亿元，同比增长48.12%；投资银行业务收入为0.96亿元，同比增长28.79%；资管及投资管理业务收入为0.20亿元，同比大降65.85%。

不过，业绩下滑才是多数券商的现状。32家券商中，归母净利润下滑幅度超过两位数的有19家。其中，华西证券（002926.SZ）因经纪及财富管理业务和投资业务收入下降较多等原因，预计其上半年的归母净利润将同比下滑91.42%~93.33%；天风证券（601162.SH）因自营业务收入下滑较多，预计今年上半年的归母净利润将出现亏损。

另外，8月27日晚间最新公布半年报的东北证券（000686.SZ）、长江证券（000783.SZ）、山西证券（002500.SZ）、信达证券（601059.SH），归母净利润分别同比下滑了75.83%、28.87%、17.96%、15.79%。

据东北证券财报，其上半年归母净利润为1.32亿元；总营收为26.07亿元，同比下滑26.82%。具体来看，其财富管理、投行业务、自营业务、基金



分别同比减少13.64%、65.53%、16.91%、7.75%、25.99%；仅证券资产管理业务同比增长10.29%，上半年该业务收入为3.12亿元。

此前国海证券也发布了半年报，其上半年营业收入和归母净利润分别为19.25亿元和1.43亿元，分别同比下滑7.33%和63.45%。对于营收下滑的原因，国海证券表示，是因为手续费及佣金净收入、公允价值变动收益、投资收益减少。不过，其资产管理业务手续费净收入0.99亿元，同比增长15.08%。

## 资管业务成黑马

据Wind数据显示，在目前可查询今年上半年相关业绩数据的17家券商

中，16家的经纪业务手续费净收入出现下滑，12家的投资银行业务手续费净收入也在滑坡，但有14家券商的资产管理业务手续费净收入实现增长。

其中，南京证券、首创证券和国信证券的资产管理业务手续费净收入分别为0.37亿元、5.32亿元和3.95亿元，分别同比增长238.04%、165.62%和94.34%。

首创证券在财报中提及，今年上半年，资产管理业务发展环境呈现一定复杂性。债券市场方面，收益率普遍下行至低水平，资产供给相对不足，市场面临“资产荒”挑战；股票市场处于低位震荡态势，投资难度有所增加。

但上半年证券行业私募资管计划规模总体呈上升态势。截至今年6月底，证券公司及其子公司私募资管业务规模为6.42万亿元，较去年末增长8.35%；公募基金管理规模31.08万亿元，较去年末增长12.62%，上半年公募基金市场发行份额同比增长20.70%。

首创证券表示，其在存续的信用债策略产品结构大幅优化的同时，还在利率债策略、“大固收+”策略、权益策略及资管投顾产品方面均实现了良好布局。公司资产管理业务净收入主要来源于管理费收入和超额业绩报酬收入。上半年，受益于固定收益市场的良好表现，资产管理业务超额业绩报酬同比实现较大增幅。■

6.42

万亿元



## 300亿顶流的烦恼：广发基金 刘格菘定开产品三年亏80亿

时代财经 金子莘

基金“顶流”刘格菘又被推上风口浪尖。

8月26日，广发基金在管规模超300亿元的基金经理刘格菘管理的广发行业严选三年持有开放赎回，截至8月23日净值结算后，该基金成立三年亏损高达58.33%（以A类份额统计）。截至2024年6月30日，该基金的规模为74.94亿元（A/C类份额合计）。

从多个时间维度观察，该基金表现均不尽如人意，均跑输沪深300指数。对此，时代财经联系广发基金，对方未予回复。与此同时，近期市场上也有多只三年定开产品陆续开放赎回，从成立时间来看，大都为2021年成立，封闭期间恰逢市场低谷期，多只基金产品亏损均超过30%。

这也引起业内探讨，定开基金到底能否保护投资者权益？

### “顶流”的三年考

2020年，广发基金明星基金经理刘格菘曾是管理800亿元规模的头部百亿级顶流。目前，蚂蚁基金显示，其管理规模为324亿元，高位已缩水大半。

8月26日，广发行业严选三年持有混合开放赎回，这是刘格菘发行的首只持有期产品，成立于2021年8月26日。该基金产品出世即爆火，初期募资规模已达148.70亿元，认购户数超过24万户，人气相当高。

广发行业严选三年持有并非刘格菘最“风光”的时刻。

彼时的刘格菘是百亿元基金经理中的头部。2019年他管理的3只产品包揽权益基金年度收益前三，一时风光无两。当年，其管理的广发双引擎、广发创新升级、广发多元新兴3只基金均实现收益翻倍。

在他拿下“三冠王”的次月，2020年1月17日，他新发的基金产品广发科技先锋当日获超800亿元资金认购，而该基金的募集规模上限为80亿元，仅约一成认购资金确认份额，其余九成资金退回给投资者，足见市场热度惊人。

刘格菘擅长制造业投资，一度被称为成长风格的王牌投手，他管理的产品多集中于半导体、新能源尤其是光伏、生物医药等领域，在鼎盛时期，他个人的权益管理规模直逼千亿元。

成也萧何，败也萧何。仅仅三年光景，“顶流”的考验袭来，广发行业严选三年持有这只产品8月26日到期可赎回，在天基金的该基金产品评论区，不少基民表示“已申请赎回”。

一名基民发表评论称：“愿赌服输，亏58%割肉下车，希

望大家一起走。”

还有基民为大家算了一笔账，“进去时满怀希望，三年回来时失望透顶！进去10元变4元，进去1000元变400元，进去1万变4000元，进去10万元变4万元，进去百万元变40万元，进去时百万富翁，出来时……”

截至今年二季度，广发行业严选三年持有A/C类份额合计规模为74.94亿元，相较成立初期下滑接近一半，亏损接近80亿元。

### 定期开放能保护投资者吗？

针对此次广发行业严选三年持有开启赎回，不少渠道已提前有所准备。

一名券商销售人士告诉时代财经：“（公司）已经提前准备了客户的赎回工作，但整体来说，券商客户购买并不是很多，这类产品明星效应比较大，以银行渠道和支付宝这些线上平台为主，电商平台压力会比较大。”

其还表示：“其实设置封闭运作期限，本意是为了避免投资者因净值短期波动而陷入盲目追涨杀跌。三年持有期通常来说，有助于提升投资者的持有体验，按照合同约定，投资者在买入后的最短持有期为三年，其间不得赎回，规避了一些投资者信息差带来的人为亏损，毕竟三年都处于市场周期底部的情況并不常见。”

事实上，近期即将到期的三年期定开产品均业绩不佳。据广发证券发展研究中心统计，8月和9月到期的权益类三年持有期产品（份额合并计算）有5只，成立以来截至8月16日均为亏损状态，广发行业严选三年持有是其中亏损最多的，A类份额亏损56.3%；交银瑞卓三年持有亏损最少，下跌13%。

### 业绩不佳是否将导致大额赎回？

广发行业严选三年持有的基金合同中指出，当基金发生大额申购或赎回情形时，基金管理人可以采用摆动定价机制，以确保基金估值的公平性。具体处理原则与操作规范遵循相关法律法规以及监管部门、自律规则的规定。

一名基金从业人士对时代财经表示，摆动定价机制是指当基金份额遭遇大额申购赎回时，通过调整基金份额净值的方式，将基金调整投资组合的市场冲击成本分配给实际申购、赎回的投资者，从而减少对存量基金份额持有人利益的不利影响。

其补充道：“但通常来说，具体执行方式需要看情况而定，因为大额赎回的界定是相对于产品规模而定，一般来说比较少见。”■

14.83

%





LISTED COMPANY · 上市公司

# 净利扭亏为盈 神农集团花费2200万拍下铁矿资产

时代周报记者 周立 发自广州

8月28日晚间,神农集团(605296.SH)公布2024年半年报,报告期内,其营收为24.94亿元,同比增长46.04%;归母净利润为1.24亿元,同比增长146.98%;扣非归母净利润为1.37亿元,同比增长152.52%。根据一季报报的营收(10.82亿元)和归母净利润(-356.59万元)来计算,神农集团第二季度的营收和归母净利润分别为14.12亿元、1.28亿元。

对于营收增加,神农集团表示主要原因系生猪出栏量增加及销售均价上涨所致。公告显示,2024年上半年,神农集团商品猪销售均价为14.70元/公斤,较去年同期的13.92元/公斤,上涨5.60%;销量方面,神农集团共销售生猪109.24万头(其中商品猪103.09万头),同比增长62.83%。

“由于2023年猪价低迷和全国疫病压力,生猪产能受到去化影响,生猪销售价格自3月份开始不断回升,叠加市场的二育热情进一步推高猪价,猪价在今天的回暖使得公司上半年业绩扭亏为盈。”神农集团提到。

而除猪价回暖之外,养殖成本的逐步下降同样提升神农集团的盈利能力。其投资者关系活动记录表中提到,从生产指标看,神农集团成本从去年下半年开始稳步下降,而在今年上半年,其生猪养殖完全成本从1月的约14.60元/公斤降至6月的13.70元/公斤。

## 资产负债率“逆势加压”

相较于主营业务盈利好转,神农集团的非经常性损益却出现亏损扩大,今年上半年亏损1287.31万元,其中影响最大的是其他营业外收入和支出部分,亏损金额为1371.70万元。对于该变化,其解释系出售资产损失、猪只死亡损失所致。从营业外支出来看,支出最多的项目是生产性生物资产处置损失,本期发生额为1316.47万元,而上期发生额为581.80万元,增长了126.28%;而固定资产处置损失为47.57万元,较上期增加超10万元。

截至8月28日已经披露半年报的16家上市猪企中,包括牧原股份(002714.SZ)、大北农(002385.



SZ)、温氏股份(300498.SZ)、禾丰股份(603609.SH)、罗牛山(000735.SZ)、京基智农(000048.SZ)、立华股份(300761.SZ)等在内的12家猪企最新资产负债率均较第一季度末有所下降,其中,温氏股份资产负债率降幅最大,从63.37%降至58.95%。

但在众多猪企减轻“包袱”之时,神农集团却选择了“加重”拉练,其资产负债率从去年年底的26.41%增至今年6月末的30.78%,这也是其资产负债率首次突破“3”字头。不过,目前来看,该数值在业内仍处于最低水平。

从具体债务结构来看,神农集团短期借款从去年年底的3.35亿元增至4.55亿元,而长期借款从2.35亿元减至1.60亿元。与此同时,因为生猪出栏量增加以及销售均价上涨,神农集团现金流入有所增加,货币资金在这半年内增长49%至8.11亿元。

神农集团相关人士对时代周报记者解释称,由于建设新项目导致借款增加,同时长期借款部分重分类至一年到期的非流动负债。

而负债率攀升的背后,是神农集团在生猪全产业链发展上的加码。根据投资状况分析,其在报告期内设立了1个全资子公司,进行3个项目投资,从上游的仔猪扩繁项目建设、猪场生

物安全升级技改,到下游的食品公司设立、产业链数字化智能化建设。

在8月15日的投资者关系活动记录表中,神农集团表示在2024—2025年均有猪场建设项目,今年在建项目建设完成后产能可达300万头,明年的规划项目建完之后产能可以达到400万头。公司计划每年增加3万~4万头母猪,保持稳健健康的发展,资产负债率控制在40%以内。而上述产能数值相较去年11月投资者关系活动记录表中提到的出栏量要多50万头。

## 花费超2200万元拍下铁矿资产

值得注意的是,在投资状况分析部分,神农集团除了投资产业链各环节,其子公司武定神农猪业发展有限公司(以下简称“武定猪业”)还在今年6月以最高应价2285.91万元拍下永昌系的武定鼎鑫矿业有限公司(以下简称“鼎鑫矿业”)名下所有资产。

根据淘宝网公告,鼎鑫矿业主营为铁矿开采、销售,公司名下拥有采矿权1项,有部分配套生活设施、供配电等公辅助设施。根据资产评估报告,截至2020年7月底,公司固定资产及无形资产清算价值为2844.88万元。

为何一个猪企要买下一个拥有铁矿权的矿企资产,这还得追溯到

两年多前。

2021年6月,武定猪业文笔山15万头仔猪扩繁基地建设项目顺利投产,彼时该项目实际投资额为7332.40万元。然而才投产半年,2022年1月,武定猪业就被做铁矿开采的鼎鑫矿业起诉了。

彼时,鼎鑫矿业认为武定猪业未经鼎鑫矿业同意,擅自在鼎鑫矿业采矿权范围内建设“狮山镇文笔山养殖场建设项目”和“十万头猪场建设项目洗消中心”项目,对鼎鑫矿业采矿权造成了压覆,导致鼎鑫矿业无法正常开采。

于是,鼎鑫矿业要求武定猪业立即停止在其采矿权矿区范围的侵害行为;立即移除在其采矿权矿区范围的建筑物、构筑物、设施设备,并恢复原状;向鼎鑫矿业赔偿经济损失人民币50万元等。

不过上述范围重叠问题很快就被解决了。2022年4月2日,在安宁市人民法院主持调解下,双方达成调解协议解决压覆纠纷,完成了采矿权延续办理工作,取得新采矿权证,并约定从武定猪业接到采矿权人(鼎鑫矿业及永昌经贸集团管理人、重整方或采矿权受让方)书面通知启动生产之日起六年内暂不开采武定猪业猪场压覆范围内的矿产,互不影响对方生产经营活动,6年后友好协商解决。

但这6年的“和平共处”并非长久之计,鼎鑫矿业资产遭到拍卖便意味着武定猪业未来会面临与新矿主协商失败的风险,这或许是武定猪业坚定竞价拍下鼎鑫矿业资产的原因。

但砸2200万元并非小数目,未来神农集团又将会如何处置该资产呢?神农集团相关人士对时代周报记者表示,购买该资产系为解决用地问题带来的风险,确保公司未来的业务开展不受影响,目前暂无往矿业发展的计划。

神农集团董事长蒋宏表示,该矿以现在价格拍下还是比较划算,公司是在保证基本没有太大损失的情况下(拿下),但暂时未想好怎么做,“一是肯定要将矿跟猪场的界线区分开,哪怕以后别人去开采,也不会给猪场运营造成影响;二是如果以后矿价值回升了,可能会采取转让或委托开采的方式处理,但这些还没想好”。

46.04%



300

万头



时代传媒集团  
记录时代 创造价值



## NEW ENERGY · 新能源



时代财经 张汀曼

8月26日盘后，硅料“四大天王”之一的大全能源(688303.SH)发布2024年半年报。

受硅料价格下滑影响，其营收同比下降50.84%；归母净利润同比下降115.14%，由盈转亏。

在硅料价格跌跌不休的背景下，大全能源不断向上一体化拓展，将业务延伸至原料工业硅及辅料圆硅芯，还在经营范围中增加“石墨及碳素制品制造和销售”业务，通过自产石墨辅料控制成本。

除“老本行”高纯多晶硅外，近年来大全能源还在打造第二成长曲线，向半导体级多晶硅进军。今年5月，其半导体级多晶硅项目首批产品出炉，不过半年报显示，其年产1000吨高纯半导体材料项目工程进度仍为建设中。

大全能源称，其年产1000吨高纯半导体材料项目预计于今年达到预定可使用状态，截至6月30日，该项目仍处于产品试产验证阶段，未实现效益。

对此，8月27日，时代财经以投资者身份致电大全能源，相关工作人员表示，因半导体级多晶硅的质量要求等方面较为苛刻，需要经历较长时间的爬坡环节，在满足公司内部的质量标准之后再送去给下游客户试用。

## 供需失衡，硅料狂跌拖累业绩

上半年，大全能源实现营收45.84亿元，同比下降50.84%；归母净利润为-6.70亿元，同比下降115.14%，由盈转亏。

对于业绩同比大幅下降的原因，大全能源称，自2023年开始，随着行业内新增产能的不断释放，行业整体产能攀升，多晶硅供需关系趋于失衡，多晶硅价格不断下滑。

据硅业分会报价，今年以来硅料价格下跌约四成。8月27日，隆众资讯

# 硅料价格跌跌不休 大全能源计提减值近8亿

光伏分析师方文正向时代财经指出，硅料价格今年以来跌跌不休的主要原因是供需关系的失衡。上游硅料企业前期扩产产能集中释放供应，但下游需求增长没有跟上供应量的增长速度，导致硅料库存增加，价格因此承压。另外，硅片环节的低开工率和高库存情况也对硅料的采购价格构成了压力。

受多晶硅价格大幅下跌影响，2024年上半年大全能源归母净利润、归母扣非净利润、经营活动产生的现金流量净额、基本每股收益、稀释每股收益、扣非后的基本每股收益同比分别下降115.14%、115.67%、164.07%、114.98%、114.98%和115.46%。同时，其加权平均净资产收益率和扣非加权平均净资产收益率也同比分别下滑11.35和11.41个百分点。

因存货跌价，大全能源还对2024年半年度计提了7.85亿元的减值损失。去年，大全能源计提资产减值损失3193.92万元。

据中国光伏行业协会数据，2024年上半年国内多晶硅生产总量

约106万吨，同期大全能源多晶硅产量为12.72万吨，占比达12.00%，规模稳居第一梯队。同时，公司N型单晶硅片用料产量占比已成功突破70%。销量方面，2024年上半年大全能源实现多晶硅销量9.71万吨。

为应对产品价格波动，大全能源将调整年度例行检修计划时间窗口期，并自今年第三季度起阶段性调整装置生产负荷，预计今年第三季度多晶硅产量4.30万~4.60万吨，全年预期产量调整为21万~22万吨。

在公布半年报的同日，大全能源还公告变更了公司经营范围，增加“常用有色金属冶炼、有色金属合金销售、石墨及碳素制品制造、石墨及碳素制品销售”等业务。

对此，上述大全能源工作人员表示，增加石墨经营范围主要是为了生产圆硅芯的石墨辅料，自产利于控制成本。

## 向半导体级多晶硅进军

半导体是多晶硅的一个重点应用领域，但应用在该领域的多晶硅(电子级多晶硅或半导体级多晶硅)必

须具有更高的纯度。

目前，国内主要的国产电子级多晶硅公司为江苏鑫华半导体科技股份有限公司(以下简称“鑫华半导体”)和黄河上游水电开发有限责任公司(以下简称“黄河水电”)。

鑫华半导体是国内首家实现电子级多晶硅规模化生产的半导体材料企业，生产规模现为5000吨/年，产品已通过国内大部分领先的半导体硅片厂商认证并形成规模化销售；黄河水电产能为3300吨/年，国内集成电路硅片企业应用超过7年。

一名从事电子级多晶硅行业的业内人士告诉时代财经，该类产品的技术壁垒主要在提纯方面，电子级多晶硅可以说是人类化工提纯的极限。同时，该类产品的验证周期比较长，应用在半导体行业的产品不仅要经过客户的验证，还要经过客户的客户的验证，一直到终端。

或为应对市场波动风险，大全能源也筹划着向半导体级多晶硅领域进军。

2021年12月，大全能源与内蒙古包头市人民政府签订了战略合作框架

协议，其中涉及半导体级多晶硅项目。协议约定，由大全能源投资332.50亿元人民币在包头市建设30万吨/年高纯工业硅项目+20万吨/年有机硅项目+20万吨/年高纯多晶硅项目+2.10万吨/年半导体级多晶硅项目。

据大全能源财报显示，上述项目中的一期项目(10万吨/年高纯多晶硅+1000吨/年半导体级多晶硅)已于2023年建成投产，二期项目中年产10万吨高纯多晶硅项目于2024年5月投产。此外，该二期项目中的半导体多晶硅项目将根据市场需求情况推进。

今年5月，大全能源半导体级多晶硅项目首批产品顺利出炉，彼时，内蒙古大全半导体有限公司总经理表示，首批产品出炉表明半导体项目流程已完全打通，下一步将尽快完成质量爬坡和产品分级验证。

不过，大全能源2024年半年报同时也显示，其1000吨高纯半导体材料项目的工程进度为建设。该项目预算投入4.21亿元，报告期内投入5760.98万元，累计投入7.35亿元，工程累计投入占预算比例的174.49%。

大全能源称，其年产1000吨高纯半导体材料项目预计于今年达到预定可使用状态。截至6月30日，该项目仍处于产品试产验证阶段，未实现效益。

上述大全能源工作人员表示，因半导体级多晶硅的质量要求等方面较为苛刻，需要经历较长时间的爬坡环节，在满足公司内部的质量标准之后再送去给下游客户试用。

技术方面，大全能源还表示，在1000吨半导体级多晶硅生产线的建设中，成功引入和自主研发了痕量杂质络合吸附、超低温深冷纯化、氮气纯化、高洁净还原炉、超纯化学清洗及硅料化学清洗等前沿技术，确保了该生产线完全具备稳定生产半导体级多晶硅的能力。

2024年上半年，大全能源的研发投入同比增加3.43个百分点，占营收的比例为6.76%。

# 毛利率激增 国轩高科储能业务拉动业绩

时代周报记者 何明俊 发自广州

8月28日晚，A股锂电上市公司国轩高科(002074.SZ)披露2024年半年报。

财报数据显示，2024年上半年，国轩高科实现营业收入167.94亿元，同比增长10.20%；实现归母净利润2.71亿元，同比增长29.69%；实现扣非归母净利润4906.12万元，同比增长38.71%。

国轩高科当前业务领域覆盖动力电池系统、储能电池系统和输配电设备。据时代周报记者了解，2024年上半年，锂电行业仍然保持相对稳定的增长趋势，动力电池、储能电池出货量均有所增长。

**动力电池方面，根据韩国市场调研机构SNE Research发布数据显示，今年上半年，全球电动汽车动力电池用量达到364.6GWh，同比增长22.3%。其中，国轩高科的电池装车量为9GWh，同比增长38.2%，位居全球第八。**

储能电池方面，根据再生能源研究机构InfoLink Consulting发布的数据，今年上半年，全球储能电芯出货量排名TOP10企业中，国轩高科位居第七位，整体排名有所提升。

“在电池价格持续下降的形势下，公司营业收入同比增长10.20%，海外业务营收大幅增长。”国轩高科在财报中指出营业收入增长的原因。

## 海外业务收入增长八成

在当前国内竞争加剧之际，出海无疑是公司提升业绩的出路。

“市场开拓上，存量客户稳定交

付并不断深化合作，新增多家欧洲车企量产定点；A级及以上市场装车量持续提升，商用车重卡市场取得新突破。基地建设上，美国芝加哥、密歇根、斯洛伐克、阿根廷、摩洛哥、越南等生产基地布局正在推进中，覆盖材料、电芯、Pack的海外十大基地布局初步形成。”国轩高科在财报中表示。

从收入数据上来看，2023年上半年，国轩高科在中国大陆收入占营收的比重为79.91%，海外地区收入占比则为20.09%；2024年上半年，中国大陆收入占比下降至67.09%，而海外地区收入占比则提升至32.91%。如从绝对金额上看，今年上半年国轩高科中国大陆收入并没有出现大幅度下滑，同比仅下降7.47%，但海外收入则有着较大幅度的提升，同比激增80.48%。

有着大众汽车这样的大股东加持，国轩高科的出海之路要更为顺畅。时代周报记者注意到，国轩高科在德国、印尼、泰国、美国硅谷四个Pack工厂产品已顺利下线，正加速推动亚太、欧非、美洲等海外基地布局。

美国作为大众汽车最重要的市场之一，国轩高科在美国建立电池厂是合理的举动。相比起其他电池厂在海外市场的艰难状况，刻上大众汽车印记的国轩高科无疑在出海会上更为顺利。

在下游应用端，国轩高科与奇瑞汽车、上汽通用五菱、江淮汽车、长安汽车、吉利汽车、上汽大通、华为、国家电网、中国铁塔、皖能集团、大众汽车、TATA、Vinfast、Rivian等客户保持良好的长期合作关系，电池产品广泛应用于新能源汽车以及工商业储能、家用储能等领域。

而从产品结构上来看，储能业务

是值得关注的增长亮点。

财报显示，2024年上半年，动力电池系统实现营业收入117.01亿元，同比增长11.67%；实现营业成本101.13亿元，同比增长11.21%；实现毛利率13.57%，同比微增2.65%。储能电池系统实现营业收入43.39亿元，同比微增4.64%；实现营业成本33.03亿元，同比下降3.53%；实现毛利率23.87%，同比增长36.95%。

上述数据无疑告知投资者当前的锂电行业竞争状况。发展增速相对稳定的动力电池市场已经达到一定的瓶颈，而刚刚进入成长阶段的储能市场，无论是提高毛利率还是降低营业成本，都有着不错的空间，如同早期的动力电池市场一样。

根据高工产研储能研究所(GGII)的调研统计，2024年上半年中国储能锂电池出货量达到了116GWh，同比2023年上半年增长41%，势头强劲。根据GGII预测，到2025年全球储能电池出货量将达到700GWh，到2030年全球储能电池出货量将超2TWh，市场规模超3万亿元。

## “炒股”再加仓1.28亿元

国轩高科与鹏辉能源同属第二梯队，亦时常会被投资者进行比较。

时代周报记者曾对鹏辉能源2024年半年报数据进行分析，发现该公司在产能闲置近五成情况下，存货周转天数(168.52天)较去年同期(128.65天)仍有所增长，说明鹏辉能源面临的的市场压力强于去年。

在这一指标上，国轩高科则呈现出市场压力下降的特征。据同花顺iFind显示，国轩高科2023年上半年

存货周转天数为98.41天，2024年上半年存货周转天数为72.03天。

只不过，国轩高科的债务压力仍较为沉重。

**据同花顺iFinD数据显示，利息费用上，2024年上半年国轩高科利息费用为4.05亿元，高于去年同期的3.58亿元。按照今年半年报的净利润情况，难以覆盖这部分费用。**

据时代周报记者统计，截至2024年上半年，国轩高科有息负债约为436.71亿元。如以2023年316.05亿元的营业收入相比，如此规模的借款金额具有一定的风险。但如以大众汽车的集团规模来看，实际风险可能会有所降低。

值得注意的是，国轩高科手中持有较大规模的金融资产。

根据财报，国轩高科仍持有众泰汽车(000980.SZ)、铜冠铜箔(301217.SZ)、晶科能源(688223.SH)、赛力斯(601127.SH)、曼恩斯特(301325.SZ)、德福科技(301511.SZ)、逸飞激光(688646.SZ)、途虎-W(09690.HK)和VinFast Auto Ltd.(VFS.US)等多只股票。

截至2024年6月30日，上述持仓总价值为14.35亿元。而上半年所有持仓中，仅赛力斯赚钱，约为5884.19万元。此外，报告期内，国轩高科在VinFast Auto Ltd.上购买金额约为1.28亿元，但该持仓“计入权益的累计公允价值变动”为-4.28亿元。报告期内，众泰汽车损失822.61万元，期初账面价值为1561.39万元，损失过半。目前，国轩高科持仓市值最低的是晶科能源，期末账面价值仅为3550元。截至报告期末，国轩高科金融资产投资计入权益的累计公允价值变动约为-4.64亿元。

4.05

亿元



364.6

GWh



## HEALTH · 大健康

# 巨子生物、锦波生物营收增速放缓 胶原蛋白吸金能力几何？

时代财经 文若楠

重组胶原蛋白赛道持续吸金，今年上半年，巨子生物(02367.HK)、锦波生物(832982.BJ)合计狂揽超30亿元。

2024年半年报显示，报告期内，巨子生物录得营收25.40亿元，同比增长58.2%；录得归母净利润9.83亿元，同比增长47.4%。锦波生物录得营收6.03亿元，同比增长90.59%；录得归母净利润3.1亿元，同比增长182.88%，这一数字已经超过去年全年净利润3.0亿元。

在医美护肤界，与“医美三剑客”——华熙生物(688363.SH)、爱美客(300896.SZ)和昊海生科(688366.SH；06826.HK)相比，巨子生物和锦波生物的业绩增速仍相当可观，但纵向对比，两者上半年均出现营收增速放缓。

其中，锦波生物今年上半年的营收同比增幅下滑了14.56个百分点，去年同期为105.15%；巨子生物的营收和归母净利润则分别下滑4.8个、5.1个百分点，略低于去年同期63.0%、52.5%的增速。

就增长放缓原因，时代财经分别联系锦波生物、巨子生物，其中锦波生物方面仅对时代财经表示，“上市以来公司业绩一直保持较高的增速，今年公司业绩符合管理层预期”。

铭丰资本合伙人王莘亮则对时代财经分析指出，“整体来看，巨子生物、锦波生物在上半年维持了不错的增长态势，甚至锦波生物今年二季度增长进一步加速，与行业显著不同。二季度通常是医美行业里的淡季，消费者在夏季做医美项目的意愿较低。另外，受整体经济环境影响，二季度增长没有一季度高”。

## 部分主营业务增长放缓

作为重组胶原蛋白赛道的“老大哥”，巨子生物是目前全球最大的重组胶原蛋白生产企业之一，被称为“美妆界的华为”。目前，公司拥有专业皮肤护理产品(包括功效性护肤品、医用敷料)、保健食品及其他这两大业务，以专业皮肤护理产品为营收支柱，占比超过95%。

巨子生物在2024年中报中解释称，整体收入增长主要受专业皮肤护理产品的销量增长所推动，得益于公司持续加强在全渠道的营销活动，以及经典畅销品类的稳健增长、明星单品的高速增长以及新品的成功推出。

根据财报，今年上半年，巨子生物在功效性护肤品录得收入19.396



亿元，同比增长62.04%，但低于去年同期95.05%的增速；医用敷料则保持增长，录得收入5.922亿元，同比增长48.87%，这一数字在去年为14.61%。

销售费用方面，财报数据显示，今年上半年，巨子生物的销售及经销开支为8.92亿元，去年同期为5.55亿元，同比增长60.67%。

在产品类型扩充和销售成本增加后，巨子生物的毛利率进一步下滑，今年上半年为82.4%，去年同期为84.1%。

相比于巨子生物，锦波生物在功能性护肤品这一业务上则处于起步阶段，今年上半年录得收入0.48亿元，同比增长53.94%。

锦波生物的营收重心是医美注射用的胶原蛋白。据半年报，锦波生物的医疗器械业务包括单一材料医疗器械和复合材料医疗器械，单一材料医疗器械贡献了大部分收入。其中，重点医疗器械产品是以A型重组人源化胶原蛋白为核心成分的植入剂产品(三类医疗器械)，以自主品牌“薇旖美”进行销售，旗下包括2021年6月获批的重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维和2023年8月获批的注射用重组III型人源化胶原蛋白溶液。

财报数据显示，今年上半年，锦波生物的单一材料医疗器械录得收入4.79亿元，同比增长105.01%；毛利率保持增长，为96.21%，比去年同期增加0.81个百分点。复合材料医疗器械则录得收入0.52亿元，同比增长20.38%。

就单一材料医疗器械业务增长的原因，锦波生物将其归功于植入剂产品的增长。半年报显示，截至报告期末，薇旖美已覆盖终端医疗机构约3000家，这一数字在2023年年末约为2000家。但值得一提的是，105.01%

的同比增幅远低于去年同期278.53%的增速。

在医美护肤行业里，如何讲好故事是一笔重要支出。财报数据显示，今年上半年，锦波生物销售费用为1.08亿元，同比增长62.52%。

除了医美注射产品和功能性护肤品，锦波生物也将业务链条往上游延伸。财报数据显示，今年上半年，锦波生物的原料及其他业务在所有业务中增幅最大，录得收入约0.24亿元，同比增长180.07%，毛利率为83.03%，比去年同期增加18.32个百分点。

对此，锦波生物方面告诉时代财经，“与欧莱雅等国际知名品牌的合作带来了稳定的收入来源”。

## 明星产品的“烦恼”

巨子生物、锦波生物频频向市场递交优秀成绩单，市场对重组胶原蛋白赛道的关注持续升温。当高速增长出现放缓苗头后，围绕在重组胶原蛋白企业身上的增长前景，则成为市场讨论的另一个焦点。

从巨子生物来看，目前公司的整体业务仍以专业皮肤护理产品为主，且主打“可复美”品牌。财报数据显示，今年上半年，可复美品牌录得收入20.71亿元，同比增长68.6%。

不过，在皮肤护理赛道，巨子生物要面对的竞争者不在少数。一方面，玻尿酸成分护理产品在护肤市场仍占据主导地位，另一方面，欧莱雅、资生堂、华熙生物、珀莱雅等国内外巨头纷纷加码重组胶原蛋白，甚至连鸿星尔克也跨界入局，宣布推出以重组胶原蛋白为核心成分的美妆品牌。如何不断获取更多的市场份额，是巨子生物的一道考题。

锦波生物则更依赖于其植入剂产品的带动。西南证券研报显示，锦波生物的“薇旖美”植入剂是截至目前市场上唯一获批的国产重组胶原蛋白III类植入剂，其他国产植入剂产品，包括双美公司的“肤柔美”和长春博泰的“肤美达”均为动物源胶原蛋白，分别为猪胶原蛋白和牛胶原蛋白。

就目前植入剂市场竞争的情况，王莘亮对时代财经表示：“目前行业中有比较多企业拿的是二类医疗器械证，锦波生物手持唯一的三类重组胶原蛋白植入剂证书，整体来看，植入剂市场仍处于开拓阶段，竞争是比较有序的。在价格上，也维持得比较稳定。”

不过，从市场终端的定价情况来看，或出于抢占消费者的目的，薇旖美在不同地区不同医疗机构的价格差别较大。时代财经近期在美团平台上检索发现，在北京地区，多数机构对薇旖美的定价超过1600元/瓶，而在广州地区，多家医疗机构的定价在900元/瓶以下。

时代财经以消费者身份咨询广州某医疗机构，其表示：“900元以下是首单价，正常原价没有打折的价格是6000多元，但是一般有套餐活动或者直播活动，比如2支装3280元，3支装5999元。”

针对定价事宜，锦波生物方面仅告诉时代财经，“公司薇旖美植入剂面向医疗机构进行销售，在市場端，公司有专门部门进行管理和赋能。”

今年4月，锦波生物曾在官方微博公众号上发文指控新氧科技扰乱市场价格。据多家媒体报道，薇旖美在新氧科技平台上的最低价格为1500元/瓶左右(规格：4mg)。不过，锦波生物两度删除该文章。

时代财经从锦波生物的官方微博上看到，薇旖美植入剂参考均价为6800元/瓶。招股书则显示，2021年，“薇旖美”重组人源化胶原蛋白植入剂的单价为1132.99元。针对招股书披露的单价，锦波生物方面对时代财经解释称，“招股书内容不代表合同约定价格，产品上市一周年存在推广活动的影响。”

作为国内首个也是目前全球唯一的100%人源化活性胶原蛋白植入剂，薇旖美面对后来者的来势汹汹，其“一家独大”的局面能维持多久，是个问号。

信达证券研报显示，目前，同样盯上胶原蛋白医美注射剂的公司还有巨子生物、创健医疗、聚源生物等，均已布局重组胶原蛋白三类医疗器械产品，有望于2024—2026年陆续获批。□

25.40

亿元



6800

元/瓶



# 二季度净利环比大增超280% 兴齐眼药的业绩拐点来了？

时代财经 文若楠

8月28日盘后，兴齐眼药(300573.SZ)发布2024年半年报。财报数据显示，今年上半年，兴齐眼药录得营业收入8.92亿元，同比增长30.10%；录得归母净利润1.69亿元，同比增长92.95%。

从单季度来看，今年第一季度，兴齐眼药实现营收约3.50亿元，同比增长22.10%；实现归母净利润3474.90万元，同比增长79.59%。以此计算，今年第二季度，公司实现营收5.42亿元，环比增长54.89%，实现归母净利润1.35亿元，环比大增287.27%。

针对营收增长原因，兴齐眼药在半年报中解释称，主要系0.01%硫酸阿托品滴眼液(下称“阿托品滴眼液”)获批上市，收入实现增长所致。

根据公告，阿托品滴眼液为眼用制剂，药品规格为0.01%(0.4ml:0.04mg)。今年3月11日，兴齐眼药阿托品滴眼液(SQ-729)获得国

家药监局批准上市，用于延缓儿童近视进展，商品名为兴齐美欧品。这是国内首款上市的专门用于延缓儿童近视进展的低浓度硫酸阿托品滴眼液。

大幅上涨的业绩并未能给股价带来提振。8月29日开盘后，兴齐眼药股价大幅低开，一度跌超15%。

兴齐眼药成立于2000年7月，2016年12月在深交所创业板上市。公司专注于眼科药物领域，是一家主要从事眼科药物研发、生产、销售的企业，主要产品是眼科处方药物。阿托品滴眼液系兴齐眼药的核心产品，也是兴齐眼药目前为止讲得最成功的“故事”。

阿托品是一种从茄科植物颠茄、曼陀罗或莨菪等提取的消旋莨菪碱，其硫酸盐为无色结晶或白色粉末，易溶于水。低浓度阿托品(0.01%)在新加坡、日本等多个国家和地区用于防控近视已多年，在国内也备受家长追捧，被奉为“近视神药”。

在“院内制剂+互联网销售”时代，兴齐眼药的阿托品滴眼液在整个阿托品市场中一直占据重要地位，且为

公司带来了丰厚的收入。

不过，2022年7月下旬，国内宣布叫停低浓度阿托品滴眼液院内制剂在互联网的销售通道。随着官方叫停网售，兴齐眼药的业绩和股价均受到冲击。

在此情况下，推进阿托品滴眼液作为药品获批上市，成为赛道中各路玩家的期望。

在兴齐眼药抢下首个阿托品滴眼液获批资格当天，公司股价大涨，盘中最高冲至197.14元/股，创下历史新高。

多家证券公司也在研报中表露出对这款“近视神药”的信心。Wind显示的一致预测数据显示，2024年，兴齐眼药的年收入预计为30.09亿元。

国盛证券在2023年11月发布的研报中表示：“若兴齐眼药低浓度阿托品滴眼液2024年顺利获批上市，参考后来者的审批进度，公司有望获得近2年的产品独占期，为公司业绩带来较大弹性。基于2024年顺利获批的情况，我们假设该产品上市首年渗透率快速

提升，预计兴齐眼药低浓度硫酸阿托品滴眼液2024年收入有望达到约15亿元，在渗透率逐步提升的情况下，在2030年收入有望达到约68亿元。”

财报数据显示，今年上半年，兴齐眼药在滴眼剂业务上录得营收5.12亿元，去年同期为3.14亿元，同比增长62.97%，占营收比例为57.39%，毛利率为81.10%。兴齐眼药并未披露阿托品滴眼液上市后的具体销售情况。

而在尚未正式获批前，财报数据显示，2019年、2020年、2021年1-7月，其全资子公司沈阳兴齐眼科医院(下称“兴齐眼科医院”)药品收入分别为1401万元、1.14亿元、1.42亿元，分别占医院营收的59.17%、83.01%、88.67%，而阿托品滴眼液正是医院药品收入的主要来源。

兴齐眼药在阿托品滴眼液的商业化上或许还有更大的挖潜空间。

在今年5月中旬披露的投资者活动记录表中，兴齐眼药提到，“在0.01%硫酸阿托品滴眼液获批后，生产线就开始进行24小时不间断生产来满足产品的市场需求，目前生产线运行顺

利，持续合规生产中。产品上市时是一条线，现在已经新增三条，目前总计四条。”针对销售策略，在上述投资者活动记录表中，兴齐眼药称：“民营与公立医院是准入相对较早的客户群体，在确保合规的前提下再逐步拓展互联网平台等渠道。本年度线下销售将是主流。”

尽管目前国内尚无近视相关适应症的同类产品上市，但兴齐眼药面临的竞争压力也在增加。根据西南证券今年3月发布的研报，兆科眼科、欧康维视生物、恒瑞医药等多家药企研制的阿托品滴眼液已经处于III期临床阶段，留给兴齐眼药的时间或许不多了。目前，兴齐眼药也在开发不同浓度硫酸阿托品滴眼液(0.02%/0.04%)。

半年报显示，除了主力业务滴眼剂，兴齐眼药还有凝胶剂/眼膏剂和医疗服务这两项业务。财报数据显示，今年上半年，这两项业务分别录得营收1.76亿元、1.64亿元，同比变动-0.58%、5.44%，毛利率分别为87.35%、74.11%。□



# 翰森制药上半年净利润翻倍 创新药大卖超50亿元

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

在经历“行贿”风波后，翰森制药(03692.HK)转而交出了亮眼的成绩单。

8月27日，翰森制药发布2024年中期业绩报告。报告期内，公司实现营收65.06亿元，同比增长44.2%；实现净利润约27.26亿元，同比增长约111.5%。

翰森制药最早以仿制药起家，2019年在港交所上市。不过，翻看公司过往报道及上市招股书可了解到，翰森制药的发展史可追溯到1995年，这一年，恒瑞医药(600276.SH)创始人孙飘扬与香港投资人岑均达合资创办了豪森药业(即翰森制药的前身)。不过，当时的孙飘扬同时还担任连云港制药厂厂长，分身乏术之际，妻子钟慧娟选择辞去多年的教师职务，撑起了翰森制药的大旗。

目前，钟慧娟任翰森制药主席兼首席执行官。《2024胡润全球富豪榜》显示，孙飘扬、钟慧娟分别以610亿元、530亿元身家，位列榜单第291名、370名。

## 创新药大卖超50亿元

作为本土大药厂中“仿转创”的典型样本，翰森制药近年来在医药行业的关注度颇高。翰森制药在2024年中报里也强调，公司已成功地转型为一家专注于开发和销售创新药物的创新型生物制药企业。

对于上半年业绩的增长，翰森制药将其归功于创新药与合作产品收入的增加。财报数据显示，2024年上半年，公司创新药与合作产品收入约50.32亿元，同比增长80.6%，占总营收比例从去年同期的61.8%上升至77.4%。同期，“医药一哥”恒瑞医药的创新药销售收入为66.12亿元、对外许可收入1.6亿欧元。

其中，合作产品指的是与GSK(葛兰素史克)的BD(商务合作)交易收入。翰森制药指出，报告期内，本集团共产生BD项目费用并计入研发开支约1.30亿元，根据本集团与GSK于2023年12月20日订立的授权协议，自合作方GSK收取BD许可费首付款计入合作收入1.85亿美元。2023年12月，翰森制药授予GSK全球独占许可(不含中国大陆、香港、澳门及台湾)，以开发、生产及商业化HS-20093，双方达成1.85亿美元、里程碑费用15.25



亿美元的独家许可协议。

更多的营收则来自药品销售收入。目前，翰森制药主要集中在抗肿瘤、抗感染、中枢神经系统疾病、代谢及其他疾病四大领域。其中，抗肿瘤板块的产品组合收入最高，约44.75亿元，占总收入约68.8%；抗感染板块产品收入约7.01亿元，占总收入约10.8%；中枢神经系统疾病板块收入约7.33亿元，占总收入约11.3%；代谢及其他疾病板块收入约5.97亿元，占总收入约9.1%。

时代周报记者注意到，这当中，增幅最大的即是抗肿瘤板块，该板块今年上半年同比大增75.15%，去年同期实现收入约25.55亿元。目前，该板块的产品组合包括阿美乐(甲磺酸阿美替尼片)、豪森祈福(甲磺酸氟马替尼片)、普来乐(注射用培美曲塞二钠)等。

其中，阿美乐作为国内首款获批的第三代EGFR抑制剂，同时也是翰森制药的拳头产品，它的出现打破了奥希替尼(商品名:泰瑞沙,研发企业:阿斯利康)的垄断。医药产业研究平台“医曜”曾指出，预计阿美乐的营收已经达到30亿元级别。

2024年中报显示，在翰森制药的在研管线中，有两款抗肿瘤药作为重点产品被列出，分别是HS-20093、HS-10370。其中，HS-20093是一种新型B7-H3靶向ADC，目前正在中国进行多项用于治疗肺癌、肉瘤、头颈

癌及其他实体瘤的I期及II期临床研究。HS-10370属于口服强效、高选择性小分子KRAS G12C抑制剂，目前已完成针对晚期实体瘤的I期临床研究。

翰森制药仍在继续丰富公司的管线布局。截至2024年6月30日，其正在进行的创新药临床试验超过50项，分属于超过30个创新药产品。报告期内，包括HS-10501片(拟用于治疗2型糖尿病和成人肥胖症)、HS-10398胶囊(拟用于治疗免疫球蛋白A肾病和膜性肾病)、HS-10504片(拟用于治疗晚期NSCLC)与自研信生物引入的HS-20137单抗(拟用于治疗银屑病等自免疫疾病)等多款创新药首次获批临床。

## 下属企业刚被罚

成功转型创新药企的同时，翰森制药的现金流储备也远优于大多数的Biotech。财报数据显示，截至2024年6月30日，翰森制药拥有现金及银行存款217.45亿元。

不过，虽然业绩增速和现金流储备都无可指摘，但翰森制药近期却因陷入“行贿”风波卷入舆论漩涡。7月8日，信用中国发布的一则行政处罚书显示，因不正当竞争行为，江苏豪森药业集团有限公司(下称“豪森药业”)近日被湖北恩施市市场监管局出具《行政处罚决定书》，被罚没总额

约2554万元。

官网显示，豪森药业成立于1995年，是一家集药物研发、制造、销售为一体的创新驱动型制药企业，为翰森制药的重要子公司。

行政处罚决定书显示，经查，豪森药业全资子公司江苏恒特医药销售有限公司(下称“恒特医药”)的3名药品信息顾问在负责恩施地区甲磺酸氟马替尼片、甲磺酸阿美替尼片的推广工作中，邀请医生参加学术活动时存在违规造假行为。上述3名药品信息顾问虽与恒特医药签订了《全日制劳动合同书》，但工资、奖金和养老保险均由豪森药业发放和缴纳。

据行政处罚决定书，前述3名药品信息顾问共邀请了恩施州中心医院、湖北民族大学附属民大医院血液科的共计46名医生，参加包括线上会议、问卷调查、文献点评和线下科室会等学术活动。其中，被邀请的医生回答一份问卷调查可获得1000元劳务费，完成一次文献点评可获得2000~3000元劳务费，会议设主持、讲者和点评(讨论)角色，不同角色对应不同劳务费，劳务费1000~3000元/次。前述46名医生共计获得劳务费86.02万元。

但经调查发现，上述学术活动存在多种违规造假等现象，包括受邀医生未取得医生所在医疗机构的同意、医生课件重复讲、会议场所造假等。最终，恩施市市场监督管理局根据《中华人民共和国药品管理法》，责令豪森药业改正违法行为，并处以违法所得约2344.28万元、罚款210万元的行政处罚措施，合计约2554.28万元。

对此，外界不乏有声音质疑豪森药业此举系借学术活动之名，行行贿之实。一名接近企业的业内人士在接受媒体采访时透露，虽然恩施市市场监督管理局案由是不正当竞争，但上述行为是涉及学术推广违规和医药商业贿赂。

翰森制药的销售费用也因此受到关注。财报数据显示，2021—2023年及2024年上半年，公司销售及分销开支分别为34.28亿元、35.50亿元、35.31亿元和17.21亿元，占同期营收比例分别为34.5%、37.84%、34.95%、26.44%。

8月28日，时代周报记者就公司抗肿瘤板块产品销售的具体情况以及外界对公司实行“带金销售”的疑问等问题向翰森制药发去采访函，截至发稿，未获回复。■



成功转型创新药企的同时，翰森制药的现金流储备也远优于大多数的Biotech。财报数据显示，截至2024年6月30日，翰森制药拥有现金及银行存款217.45亿元。

# 礼来明星减肥药在美上线小瓶装 GLP-1价格战开启?

时代财经 张羽岐

GLP-1产品市场竞争升级。美东时间8月27日，礼来对外宣布，推出替尔泊肽减肥版Zepbound单剂量小瓶装，规格分别为2.5mg和5mg。与此前的自动装置注射笔形式不同，小瓶装药物需要患者自己用针管抽取和注射。

与礼来其他用于治疗肥胖症的肠促胰岛素(GLP-1)药物相比，这一小瓶装产品的价格便宜超过一半。具体来看，Zepbound在美国市场共推出2.5mg、5mg、7.5mg、10mg、12.5mg、15mg六种剂型，自动注射笔版本定价为1059.87美元/月。而目前推出的小瓶装，2.5mg的Zepbound四周使用价格为399美元，每瓶价格为99.75美元；5mg的Zepbound四周使用价格则为549美元，每瓶价格为137.25美元。

就小瓶装推出的原因和定价考量，以及此举是否会引发打价格战等问题，礼来告诉时代财经：“推出单剂量瓶是鉴于目前患者对药物的需求，而且在美国市场有一些假冒药品的出现，目的在于满足患者的需求。”

礼来对外表示，小瓶装的推出大大扩大了Zepbound的供应量，以满

足高需求，并称，公司在LillyDirect(礼来线上直销)平台建立了新的自费药房渠道，患者只要持有医疗保健部门开具的有效的处方，即可购买小瓶装Zepbound，通过此渠道销售的产品为正品。摩根士丹利(Morgan Stanley)分析师在最新的一份报告中指出，虽然礼来此举可能会在短期内拉低Zepbound的平均价格，但小剂量的销量最终“可能会对礼来的整体销售产生积极影响”。

替尔泊肽是礼来在GLP-1领域的明星产品，是一种创新的葡萄糖依赖性促胰岛素多肽(GIP)/胰高糖素样肽-1(GLP-1)受体激动剂，每周只需注射一次。2022年5月，替尔泊肽降糖版Mounjaro在美获批上市；2023年11月，替尔泊肽减肥版Zepbound也获得美国食品药品监督管理局(FDA)批准上市。两种版本的替尔泊肽均在上市以后大卖。

今年5月，替尔泊肽获得国家药监局(NMPA)批准在中国上市，商品名为穆峰达，适应于在饮食控制和运动基础上，接受二甲双胍和/或磺脲类药物治疗血糖仍控制不佳的成人2型糖尿病患者。不到两个月后，替尔泊肽就在华获批减肥适应证，用于在控制饮食和增加运动基础上，体重指

数(BMI)符合以下要求的成人的长期体重管理：≥28 kg/m<sup>2</sup>(肥胖)，或≥24 kg/m<sup>2</sup>(超重)并伴有至少一种体重相关合并症(如：高血压、血脂异常、高血糖、阻塞性睡眠呼吸暂停、心血管疾病等)的患者。

目前尚不清楚礼来是否会在中国推出小瓶装产品。礼来对时代财经表示：“目前，替尔泊肽还未正式在中国市场商业化上市，价格也未确定。不过，我们很多药物都有多种交付装置，扩大替尔泊肽的覆盖范围和患者可及也是我们目前工作的当务之急。公司正在评估各种交付装置的选项。”

今年8月，礼来制药公布2024年二季度财报，今年上半年，公司营收为200.71亿美元，同比增长31%，净利润为52.1亿美元，同比增长68%。其中，第二季度营收为113.03亿美元，同比增长36%。替尔泊肽表现亮眼，为礼来贡献了66.68亿美元的收入，占公司总营收的33%左右。

其中，替尔泊肽降糖版Mounjaro上半年实现收入48.97亿美元，第二季度收入为30.91亿美元；减重版Zepbound上半年则实现收入17.61亿美元，第二季度收入为12.43亿美元。

作为礼来在GLP-1领域的老对手，诺和诺德也在加速开拓市场。

今年6月，诺和诺德的王牌产品司美格鲁肽注射液(商品名:诺和盈)减肥适应证在华获批，不过目前也尚未正式商业化上市。诺和诺德对时代财经表示：“诺和盈预计在商业化上市后公布价格。”今年8月底，国家药监局药品审评中心(CDE)官网显示，诺和诺德司美格鲁肽注射液的新适应证上市申请获得受理。而在官网公布的投资者资料中，诺和诺德提到，今年第三季度在中国递交司美格鲁肽的慢性肾病(CKD)适应证。

2024年半年报显示，今年上半年，诺和诺德营收为1334亿丹麦克朗(约合199亿美元)，同比增长24%；净利润约为455亿丹麦克朗(约合67.88亿美元)，同比增长16%。

其中，司美格鲁肽降糖注射版Ozempic销售额566.85亿丹麦克朗(约合84.57亿美元)，同比增长36%；降糖口服版Rybelsus销售额109.31亿丹麦克朗(约合16.31亿美元)，同比增长32%；减重版Wegovy销售额210.36亿丹麦克朗(约合31.39亿美元)，同比增长74%。司美格鲁肽所有产品总计销售额折合当前汇率约为132.27亿美元，占诺和诺德上半年总营收的2/3，已然公司最重要的增长引擎。

来自高盛报告提到，到2028年，服用GLP-1药物的美国人可能多达6800万，约占美国人口的20%。高盛认为，到2030年，这种潜在的使用规模可能会推动GLP-1药物的营收飙升至4000亿美元。

银诺医药电商及零售业务部副总裁肖璟在今年西普会期间表示，2030年，中国GLP-1药物市场规模预期可达人民币1147亿元，其中40%以上市场为减重消费市场。自2021年以来，GLP-1药物中国市场规模及占有率逐年上升，预计2030年GLP-1药物中国市场规模及占有率将增长51%。

在中国市场，GLP-1赛道的研发同样火热，目前有多款GLP-1类药物获批。其中，华东医药(000963.SZ)的生物类似药利拉鲁肽(商品名:利鲁平)和仁会生物的创新药贝那鲁肽(商品名:道生泰)，均已获批降糖和减重两大适应证。华东医药在2024年中期业绩交流会上表示，其自主研发的口服小分子GLP-1受体激动剂HDM1002截至2024年8月已完成用于超重或肥胖人群的体重管理适应证II期临床研究全部入组，预计于2024年第四季度获得顶线结果；同时已完成糖尿病适应证II期临床研究首例受试者入组。■



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

19 | 新品上市前夜果链冲刺招工

# 华为造出千亿独角兽

← 上接P1

此时距离华为以“不造车，帮车企造好车”的姿态进入汽车行业仅5年，却是智能汽车起步最快的企业之一。

销量是车企关注的重要指标，如果不能通过大规模制造平摊成本，盈利便无从谈起。最初，不管是HI模式下的极狐阿尔法S，还是智选车模式下的赛力斯SF5，销量都不算理想。

2019年，华为就正式进入汽车行业，但直到2022年，华为与赛力斯合作AITO品牌，并接连发布问界M5、问界M7以及问界M5 EV三款车型，累计交付超过7.6万辆，才让销量有所改观。

国信证券撰写研报显示，鸿蒙智行是华为智能汽车业务的核心模式，2023年销量9万辆，大多由问界贡献，2024年有望超50万辆，预计问界超40万辆，智界超7万辆，享界超3万辆。

“100万辆是一个里程碑。”此前，华为终端BG智选车业务部总裁汪严旻在接受时代周报记者采访时表示，作为一个新能源品牌，要和合作伙伴一起尽可能实现规模化，只有规模化才会带来更多效率的提升。

## 模式之争

华为汽车业务主要分为两个部分，车BU和华为终端BG智选车业务部。两块业务都在余承东麾下，只是由不同的团队主导。

其中，华为车BU成立于2019年5月，定位做中国的“博世”，既出售零部件，还为车企提供全栈集成解决方案，即标准化零部件供应模式和HI模式。

2021年5月，余承东接管华为车BU，在“不造整车”的前提下，又提出第三种商业模式——智选车模式，后在去年11月改名鸿蒙智行。

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，合作方是长安汽车的阿维塔，不过余承东透露，未来深蓝汽车、岚图和猛士也将采用类似合作；智选车模式，合作方包括赛力斯、奇瑞、北汽、江淮4家公司。

其中，智选车模式销量最为可观，不过一度引发业界关于汽车灵魂的争议。2021年6月，上汽集团董事长陈虹在股东大会上坦言，上汽很难接受由一家供应商为其提供整体的解决方案。这样它就会成为灵魂，而上汽就成了躯体。对于这样的结果，



上汽是不能接受的，灵魂一定要掌握在自己手中。

今年1月，长安汽车董事长朱华荣提出：“（长安汽车）为什么不和我们一起搞智选模式，而要搞HI模式？第一，长安的战略是做汽车一定要有自己品牌，不能是别人的品牌；第二，长安做事情，要符合国家产业政策的要求，因为其他模式，我认为是有问题的。”

在此背景下，华为启动剥离车BU的计划，并注册新公司引望，主要业务包括汽车智能驾驶解决方案、智能座舱、智能汽车数字平台、智能车云、AR-HUD与智能车灯等，承接华为车BU的技术和资源。

引望被认为是华为车BU新的主体，华为希望同车企绑定，将车BU部分股权卖出去，华为以技术入股。由此，华为可以引入车企资金减轻运营压力，同时打消合作车企对于潜在竞争的担忧，不再害怕“失去灵魂”。

据经济观察网报道，引望的组建和引入股东事宜，是由任正非亲自决策和督办。

不难看出，华为试图打造一个股权多元的技术开放平台。近日，长安汽车旗下的阿维塔和赛力斯先后入股引望。接近华为的人士透露，东风汽车、一汽集团等也在推进入股事宜。

此外，与赛力斯一同组成“四界”的另外3家车企，奇瑞、北汽、江淮，也是潜在的入股对象。余承东此前曾公开表示，已经向以上3家发出股权开放邀请。

接下来，引望将在何时引入新股东，交易价格多少，占股多少，都将成

为业界关注的焦点。

## 盈利困局

成立之初，华为高层对车BU的计划是“6年不设盈利目标”，但该部门的投入越来越大。

直到2022年8月，华为创始人任正非在内部论坛撰文表示“从追求规模转向追求利润和现金流、把活下来作为最主要纲领、边缘业务全线收缩和关闭，”并特别提到“智能汽车解决方案要减少科研预算，加强商业闭环”。

余承东曾在一场公开活动中透露，车业务是华为唯一亏损、烧钱的业务，华为每年投入研发十几亿美元，直接和间接研发人员高达1万人，其中70%的研发人员都在研发智能辅助驾驶上。

车业务投入持续加码，盈利问题成为悬在华为头顶的达摩克利斯之剑。根据2023年年报显示，华为智能汽车解决方案业务实现收入47.37亿元，自成立以来研发投入累计300亿元。

“今年3个月，智选车业务实现扭亏为盈，华为智能汽车解决方案业务，接近盈亏平衡的边缘，我预计从4月份开始，往后应该能实现扭亏为盈，实现良性的正向发展。”今年3月，余承东在中国电动汽车百人会论坛（2024）上表示。

为加快变现，5—7月，华为分别将享界、智界、问界3个品牌的商标转让给合作车企。其中问界的商标价值最高，评估公司估值102亿元，最终赛力斯以25亿元收入囊中。

在近期参加的一场直播活动上，

余承东难掩惋惜。他称，将问界的商标25亿元卖给赛力斯是国家法律法规的要求，品牌商和生产商必须是一家。“问界我们投入很大，这个品牌至少值上百亿元。”

与此同时，华为车BU正在迎来业绩拐点，根据披露，2022—2024年上半年，引望的营收分别为20.98亿元、47亿元和104.35亿元；归属于母公司的净利润分别为-75.87亿元、-55.97亿元和22.31亿元。

在余承东看来，如今的智能汽车行业格局跟10多年前的智能手机极为相似。“10年前我负责华为终端这块业务，当时的深刻感受是，这样激烈的市场竞争或者行业大变迁，很多巨头恐怕很难活得下来。”余承东认为，2025年将会是智能电动汽车时代的一个分水岭。

这或许意味着，2025年也将是华为车业务的一个重要节点，至于智能汽车能否取代智能手机成为新的现金牛。“这取决于其市场份额的大小。”深度科技研究院院长张孝荣对时代周报记者表示。

根据IDC发布的最新手机季度跟踪报告，2024年第二季度华为在中国智能手机市场的份额达到18.1%，位居第二。

“现金牛业务市场份额较高但增长缓慢，参考华为手机的份额，预计华为的车业务还有很大的增长空间。”张孝荣称，这是一个漫长的过程，华为正通过与车企的合作和对智能汽车技术公司的投资，重塑其在智能汽车行业的“朋友圈”，以加速这个进程。■

←

“10年前我负责华为终端过块业务，当时的深刻感受是，这样激烈的市场竞争或者行业大变迁，很多巨头恐怕很难活得下来。”余承东认为，2025年将会是智能电动汽车时代的一个分水岭。

# 上半年谁为华为增收超千亿元？

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

华为正在走出业绩低谷。

8月30日，华为投资控股有限公司（以下简称“华为”）公布2024年半年报，1—6月实现营业收入4108.23亿元，较去年同期的3082.90亿元增长33%，半年增收超千亿元；净利润548.65亿元，去年同期为465.23亿元，同比增长18%。

值得一提的是，根据半年报，上半年华为投入研发费用889.09亿元，较去年同期的826.04亿元增长8%，研发投入占营收比例高达22%。

此前一日，华为在官网简单公布经营数据表示：上半年，公司实现销售收入4175亿元，同比增长34.3%，净利润率13.2%。

对于上半年的业绩表现，华为轮值董事长徐直军评价称：“集团整体经营情况符合预期。我们将贯彻全流程‘高质量’的公司战略，持续优化

产业组合，增强发展韧性，建设繁荣产业生态，为客户贡献更有竞争力的产品和解决方案。”

半年报显示，1—6月，华为销售商品和提供劳务收到的现金约为4275.66亿元，较去年同期的3206.54亿元，增长了1069.12亿元。在这背后，是华为手机业务全面复苏和智能汽车销量崛起。

去年9月以来，华为相继推出Mate60系列、Mate X5、Pocket 2、Pura70系列、nova Flip等多个新品，不断丰富产品矩阵。

IDC数据显示，2024年上半年，华为以17.5%的市场份额再次成为中国智能手机市场出货第一。虽然外部限制继续收紧，但华为的供应能力不断改善，在4000元以上市场持续缩小与苹果的差距。

同时，根据TechInsights报告统计，2024年第二季度，华为全球智能手机出货量同比增长49%，达到1160万部。由于高端机型（Mate和Pura

系列组合）占比较大，其批发平均售价（ASP）和批发收入均创历史新高。

下半年，华为Mate 70还将和苹果iPhone 16在高端市场迎来正面对垒，此外，据华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东透露，华为将发布一款折叠屏手机，是“别人都能想得到，但都做不出来的产品”。而华为对这款折叠屏手机构思了5年，经过一系列技术攻关后，即将量产，外界普遍猜测是一款三折手机。

TechInsights预测，2024年华为在中国的智能手机出货量将超过5000万部，市场份额将从2023年的12%大幅提高至2024年的19%，并重新夺回中国市场榜首位置。

华为汽车业务则主要分为两个部分，智能汽车解决方案BU（下称“车BU”）和华为终端BG智选车业务部。

目前，华为和车企的合作沿着3条路径展开：除垂直的零部件模式，还有HuaweiInside（HI）模式，为

车企提供全栈智能汽车解决方案；以及智选车模式，即华为深度参与产品定义、造型设计、营销、用户体验等各个环节，后在去年11月改名鸿蒙智行。

其中，HI模式合作方是长安汽车的阿维塔，不过余承东透露，未来深蓝汽车、岚图和猛士也将采用类似合作；智选车模式的合作方包括赛力斯、奇瑞、北汽、江淮等4家公司。

数据显示，2024年上半年，鸿蒙智行累计交付19.42万辆。其中，起售价接近50万元的问界M9今年2月底正式开启交付。截至6月底，问界M9的累计大定已突破10万辆。

此外，5—7月，华为分别将享界、智界、问界三个品牌的商标转让给合作车企。其中问界的商标价值最高，评估公司估值102亿元，最终赛力斯以25亿元收入囊中。

不过，华为智选车模式也时常令车企大佬担忧，华为参与度过高是否会令车企自身失去灵魂。在此背景下，深圳引望智能技术有限公司（下

称“引望”）注册成立，今年1月，华为剥离车BU成立新公司引望，承接华为车BU的技术和资源。

引望被认为是华为车BU新的主体，华为希望同车企绑定，将车BU部分股权出售，华为以技术入股。8月，阿维塔和赛力斯已经入股引望，根据公告信息，两家车企均占股10%，交易金额同为115亿元。这意味着，下半年，华为车BU还将迎来一笔不小的进账。

更令人欣喜的是，根据披露，2022—2024年上半年，引望的营收分别为20.98亿元、47亿元和104.35亿元；归属于母公司的净利润分别为-75.87亿元、-55.97亿元和22.31亿元。引望迎来业绩拐点，也意味着车BU正在成为华为营收和利润的重要来源之一。

2023年年报显示，华为去年实现销售收入7042亿元，据媒体报道，今年华为的收入目标为超过8000亿元。从上半年的业绩来看，实现此目标或许并不困难。■



# 实探《黑神话：悟空》诞生地



时代财经 谢斯临

风暴的中心，往往呈现出一种异样的平静。

游戏科学在杭州西湖区象山艺术公社的办公室，就处在这样的平静之中。这栋不起眼的三层白色小楼被一圈3米高的竹子所包围，似乎在有意地划出一道分界线，想要将一切纷扰挡在外面。门口，游戏科学通过一张立牌向想要前来“朝拜”的玩家喊话：设计繁忙、研发紧张，非请勿入，请多见谅。

这就是《黑神话：悟空》的诞生地。8月20日，这一被认为是首款国产3A大作的游戏产品正式上线，并迅速在舆论场上引发一场超乎预期的讨论风暴，相关话题的影响力已大大超出了业内人士此前的预料。

不光游戏本体销量3天光速突破1000万套，成为史上最快速达成这一目标的主机游戏之一，相关话题更是连续多日霸榜微博热搜，一系列的联名周边也都遭到了哄抢。

但与互联网上极高的热度不同，游戏科学的办公室与周边都显得格外平静。

8月末的一个下午，时代财经实地走访时发现，这里没有锣鼓喧天的热闹庆祝，也没有铺天盖地的宣传物料。唯一提醒来访者的，只有门口角落一个印有“GAME SCIENCE(游戏科学)”的深蓝色大伞，以及蹲守在办公室周围的多名保安。

任何一名未受邀请的来访者，只要靠近游戏科学的办公室，或举起手机试图拍摄两张照片、录个视频，都会被突然从角落冒出来的保安拦住。其中一名保安向时代财经透露，他们共有10个人两班倒24小时值岗，以保

证游戏科学办公室的安全。

“前些天，每天都有几十波玩家来访，想要进去参观，或在外面拍照留念。”上述保安指出，他们被要求不能让人接近办公室或者在外拍摄，即便是保安自己也几乎没有进入过这个神秘的办公室。

实地走访前，时代财经获悉，目前游戏科学仍处于封闭开发阶段，对外一概不发声。

## 隐秘的办公室

象山艺术公社不是一个热闹的文创园区。

时代财经探访的工作日下午，这里安静得近乎有些苍白，大量一楼的商铺都处在空置阶段，路上除了几个零星的行人和车辆之外，几乎没有更多的人员活动。除去一家咖啡馆、一家便利店之外，象山艺术公社少有其他配套。而园区公告栏上，还张贴着一两年前的展览海报。

繁华与热闹，跟这个位于杭州主城区的西南方向，距离城市中心约20公里的文创园区没什么关系。在象山艺术公社周边，除去密集的居民区和数座矮山之外，只有东边紧接着的中国美术学院象山校区让人印象深刻。

地理区位上的特性奠定了象山艺术公社园区的气质基础。时代财经在项目方的招商手册中看到，象山艺术公社被定义为一个艺术、生活、文创、办公四大属性相融合的独特空间，并希望打造以城市露营、艺术书店、餐饮零售、咖啡社群，以及知名艺术家工作室的核心业态——游戏公司看起来不在其中。

“因为靠近中国美院，(象山艺术)公社最多的还是艺术和设计公司。”一名在附近工作室工作的员工向时代财经指出。正是因此，她在很

长一段时间里都不知道园区内居然还有一家游戏制作公司，还是直到游戏发布后经朋友提醒，才发现网上热议的《黑神话：悟空》的诞生地居然就在自己办公的园区。

“可我还是不知道他们究竟在哪一栋。”她说。

即便到现在，在各个地图软件查找游戏科技时，仍旧无法获得准确地址。如无指引，外人很难发现这个有些隐蔽的办公室。在实地走访的当天下午，时代财经还撞见了受邀前来拜访交流的索尼互动娱乐(上海)有限公司董事长兼总裁江口达雄。

《黑神话：悟空》的爆火带动了PS5在中国的销量。天猫平台数据显示，该游戏发布后，索尼PlayStation天猫官方旗舰店的PS5主机成交同比增长超100%，连续4天成为电玩设备成交TOP1爆款。而京东国际数据则显示，包括日版、港版等机型在内，游戏发售当天，PS5销售额实现同比超11倍的增长。

但跟绝大部分来访者一样，江口达雄未能立刻找到游戏科学杭州办公室的所在地。他身着一身印有《黑神话：悟空》标识的黑色T恤，跟着手机导航里的箭头来回转圈，短暂迷失在了杭州市郊的街头。在时代财经的协助下，江口达雄才终于与游戏科学的接待人员碰面，转身进入拐角深处的游戏科学。

## 耐得住寂寞的人

但这种隐蔽与隔绝，或许正是游戏科学所需要的。

10年前，游戏科学成立的时候并不在杭州。这家年轻的游戏公司主创团队全都来自腾讯，公司顺理成章地在深圳成立。创业头四年，游戏科学成功通过《百将行》《战争艺术：赤潮》

两款市场反响不错的手游，并完成了初步的技术和资金积累。

然而，2018年当公司决定涉足单机游戏制作的时候，深圳开始显得不是那么合适。

在手游当道的中国游戏市场上，考虑到单机项目的整体周期与成本，做单机游戏都不算高经济回报的选项。哪怕按最乐观的预期计算，售价268元的《黑神话：悟空》最终能达成2000万套的销量，这款耗时7年研发的3A游戏大作合计收入也才53.6亿元。

相对有限的经济回报，导致游戏科学能够开出的待遇也不会太高。据快科技报道，在调研公开招聘信息平台后发现，游戏科学整体员工月平均收入约为2.43万元，这一数字已经略低于同行业平均水平的2.56万元，更无法跟其他手游大厂提供的超高回报相比。

但想要做一款高品质的单机游戏，却对研发人员的能力水平有着极高的要求。高品质、沉浸式的单机动作冒险大作，宛若游戏工业皇冠上的明珠，背后需要一整套技术和工业化的流程。

“单机游戏不像手游，一两年就能出来，需要一个不那么受物质困扰的地方。做的人也不需要太在意周围的繁华。”在接受《南方人物周刊》采访时，游戏科学创始人、《黑神话：悟空》制作人冯骥如此解释公司当初选择杭州的原因，他们希望以此筛选出一批耐得住寂寞，对物质需求没有那么高的人。

可能正是这样的选择，给《黑神话：悟空》团队定下了更踏实沉稳的基调，让这个百余人规模的团队跨越艰难险阻，抵达之前没有人到达过的目的。即使在最终游戏已经取得成功，全网开启狂欢之后，这一基调也没有改变。

游戏上线后，游戏科学的创始团队依旧鲜少对外发声，除销量破千万时对外分享了自己的感受，以及在线前接受少数几家媒体采访之外，外界很难看到冯骥及其他主创露面。

其中或许也有规避风险意味。当《黑神话：悟空》开始与民族自豪、中国游戏崛起等更大规模的议题挂钩的那一瞬间，背后的复杂程度已超过了这个百余人团队能够处理的范畴。

但主创团队仍在自省。游戏上线前，冯骥曾对《南方人物周刊》说道：你在自信之巅的时候，也是在愚昧之渊，这个时候也可能是你最危险的时候，或者是你最不了解自己真实状态的时候。

“我去年在年会的时候跟所有同事说，如果我有一句话能送给你们，我会选菲茨杰拉德一句话：衡量一流智力的标准，是脑中始终有两种相反的想法，但仍然保持正常行事的能力。”冯骥指出。■

1000  
万套



## 光峰科技上半年营收超10亿元

# 车载光学业务放量增长 收入2.41亿元成增长新引擎

8月30日晚间，科创板首批上市企业光峰科技发布2024年上半年财报。数据显示，2024年上半年，光峰科技实现营业收入10.81亿元，较去年同期微增0.76%；归母净利润为1090.96万元，扣非归母净利润实现1347.93万元。

但如果剔除因参股公司GDC仲裁事项发生法律服务费用，及其他非流动资产GDC股权带来的投资损失的影响，业绩还原后，光峰科技上半年归母净利润为7063.5万元，扣非归母净利润为3585.16万元，主营业务盈利能力依然稳健。

具体业务层面，影院业务作为光峰科技“现金奶牛”的属性不变，继续为公司贡献稳定的现金流；创新的车载光学业务也在蛰伏两年之后，开始

进入高速增长期，该业务上半年实现营业收入2.41亿元，其中，仅在第二季度单季度即实现收入约2亿元，环比增长300.2%。

2022年，光峰科技发现随着智能汽车市场竞争的加剧，车企愈发关注人车之间的交互体验，激光显示与照明能力正符合这一趋势。在此基础上，光峰科技开始尝试针对性的突破，根据车企的需求调整自身能力，在满足客户需求的同时为自己寻找新的发展方向。

两年时间之后，这一创新业务迅速进入收入贡献期。2024年3月，随着光峰科技定点首个落地车型问界M9进入密集量产交付阶段，公司车载光学业务实现高效的收入转化，仅上半年就实现收入2.41亿元。

据赛力斯官方消息，截至目前，问界M9累计大定已突破12万辆，蝉联50万元以上车型销量第一，持续创造中国市场豪华品牌车型纪录。

同时，在今年5月，光峰科技再次收到赛力斯汽车出具的《开发定点通知书》，将为问界新车型供应智能座舱显示产品，预计2025年内量产供货。可持续的业务合作将为光峰科技车载光学业务带来稳定的收入增长。

截至目前，光峰科技已经获得7个车企定点项目，包括问界车型2个(均为智能座舱显示品类)、北汽新能源1个(享界S9已落地)、比亚迪2个(智能座舱显示、车灯模组)、华域视觉(AR-HUD的PGU显示模组)、奔驰Smart精灵#5概念车(彩色投影灯)。

其中，搭载光峰科技提供的车规级投影巨幕的享界S9自8月8日正式发布以来，上市20天已实现大定8000辆，反响超出市场预期；而8月28日，全新Smart精灵#5在澳大利亚迎来全球首秀，搭载了光峰科技提供的行业首创的车规级全彩激光投影灯，能够为用户带来沉浸式露天影院的观影浪漫，预计将于年内上市和交付。

这些更多的定点车型有望在未来为这家公司持续贡献新的收入增量，但光峰科技仍在追求更多。

在光峰科技看来，车载业务是基于自身技术优势，快速作出的战略转型落地，因此能够在短短两年之内迅速支撑公司业绩表现。目前，车载业务正积极交付定点产品，同时也在积极拓展新的定点，有望为公司未来

收入和利润增长提供有力支撑。

而为切实提高股东的投资回报，进一步向资本市场传递积极信号，在财报发布的同一时间，光峰科技还披露了注销已回购股份与再次回购公司股份的公告，拟将存放于回购专用证券账户中用于员工持股计划或股权激励的584.25万股予以注销以减少注册资本。

同时，光峰科技实际控制人、董事长、总经理李屹先生，亦向公司董事会提议以自有资金再次回购公司股份，回购股份的资金总额不超过3000万元，不低于2000万元。这将是进入2024年以来，光峰科技启动的第三次股份回购，完成后期年内合计回购金额将超过1.1亿元。

(文/谢斯临)



## TECHNOLOGY · 科技

## iPhone 16上市前夜果链冲刺招工

时代周报记者 郭美婷 发自广州

9月10日，苹果最新的iPhone 16将面世。而在8月底，果链公司正在“两班倒”夜以继日地赶工。

8月的郑州暑意未消。

航空港经济综合实验区的富士康招募中心外，等待面试的工人零散排出十几米，拉着行李箱、拎着蛇皮袋，在马路边或蹲或站，陆续有应聘者从车上下来。穿着蓝色马甲的富士康员工在其中穿梭巡逻，喇叭广播一遍遍地重复：门口骗子多，不要跟陌生人搭讪……

多年来，几乎每到八九月份，这样热闹的招工场景都要重演一次。

随着iPhone 16发布时间的临近，富士康今年的招聘旺季也进入了倒计时。最近几天，中介就打出了新口号：“最后一周高价，小时工27元/小时，派遣工返费8500元！”

据今年郑州富士康招聘公众号发布公告，今天是最后一天高价招工，今年返费工做满3个月最多共能拿2.25万元，另外高价小时工方面，八大街高价小时工做满280小时，最高能拿7840元；对比去年同一时期发布的招工公告，郑州富士康工厂返费工最高拿2.13万元左右，同为八大街高价小时工月工资为最高6440元。

据时代周报记者了解，果链公司大部分都是“两班倒”。为了赶工新机型，果链公司也在加大扩招。

“缺人，大量缺人。”在郑州富士康工作超过10年的线长告诉时代周报记者，这就是他最近最直观的感受。

而时代周报记者也从多家供应商的一线员工处了解到，今年工厂的整体招工人数已经超过了去年，有产业链公司内部人士表示，虽然受就业大环境影响，今年工价虽稍低于去年，但整体招工需求比去年高，进厂的人更多了。而“缺人”、“累”和“加班”是工厂员工们提到最多的几个词。

为了准备这场硬仗，半年前，库克就亲自到上海并与供应商代表见面。而这个时间点也跟此次iPhone 16的发布时间吻合。据接近果链人士透露，代工工厂一般至少提前半年接到订单和生产要求。

当时，库克用great、longterm、win-win，来形容与中国供应链之间的关系。他表示：“对于苹果的供应链来说，我觉得没有比中国更为重要的地方了。”

他表示，过去30年苹果一直不断拓展在中国的供应链，并加大在华投资。未来，苹果与中国供应链伙伴将继续保持紧密共赢的合作关系。

2009年苹果入华，之后中国供应链和苹果结缘，历经“砍单”，印度接单等风波，双方关系虽起伏伏，却又休戚相关。据2023年苹果供应商名单显示，中国厂商“10进8出”，数量还是有所增加，不难看出苹果产业链正在回流中国。

时间来到2024年，苹果和中国供应链似乎没有走得更远，而是走得更近了。

## 最后的冲刺

对于供应链公司而言，出货前的这两三个月是最忙碌的。

郑州富士康的招聘公众号“郑州富士康招聘”连日发布“高价冲刺”招聘信息。

根据8月31日的公告，进入郑州富士康港区事业群A工作有两种模式：一是高价小时工，薪资待遇为24.5~26元/小时，价格依据新老员工和部门差异波动，另加500元稳岗奖金和满月200元车补；二是返费工，薪资待遇为2100月底薪叠加补贴和加班费，在职满90天以上，根据新老员工和部门差异，额外发放返费最高8000元，另外有500元稳岗奖金和500元额外补贴。

时代周报记者注意到，郑州富士康的招聘工资从6月底开始节节攀升。6月27日，最高返费仅为5000元，到6月30日就涨到了6000元，7月中旬返费在7000~7500元间波动，到了8月底，最高返费涨到了8000元，每小时的工价也随之发生浮动。

招聘中介们也趁着最后几天再



招一批工人进厂。在一些中介口中，返费一度高达8500~9000元，部分中介承诺可以安排条件好的住宿和相对轻松的岗位。

“价格一天一变，马上就要降下来了。”李静刚进厂时签约的返费是8000元，仅一周后就涨了500元。

不仅富士康，立讯精密(002475.SZ)、蓝思科技(300433.SZ)等果链厂商，在近期同样进入了招工的高峰期。

蓝思科技专门生产苹果产品的工厂集中在湖南和江苏泰州，立讯精密则集中在华东地区，从近期对外发布的招聘公告来看，工价均较前几个月有所上涨。

立讯精密的招聘中介告诉时代周报记者，招工在这两天就要结束，时间非常紧张。目前工价为28元/小时，工作时间为早上8点到晚上8点，每个月综合到手7500~8000元。

按照今年郑州富士康招聘公众号发布的公告，以最高工价算，今年郑州富士康的返费工做满三个月能拿到18500~22500元，小时工每个月可以拿6000~7500元，以月工时280个小时计算，当月工资为7840元。

时代周报记者对比了一下去年同一时候，返费工三个月能拿到18300~21300元，小时工每个月能拿6500~7300元，以月工时280个小时计算，当月工资为7280元。

然而，尽管今年外界高喊着工价暴涨，但多名富士康员工和中介坦言，今年的价格其实比去年要低一些。

“和大客户相关的产品，淡旺季很明显。”接近果链人士向时代周报记者透露，受就业大环境影响，今年工价确实稍低于去年，但整体招工需求比去年高，进厂的人更多了。

备货进入冲刺阶段，工厂里一片繁忙，每个人都像被上紧了发条。

8月初进厂的付婷直言近期工作“很累”，“每天都有加班”。正常工作时间是8个小时，但她通常需要加班2个小时左右。

罗明称自己的日常工作是“打螺丝”，他所在的线上有28个人，每天一共要做6000个零部件。最近这段时间，他每天6点半起床，晚上八九点才能到家。

而在这背后是苹果对销售数据的乐观估计。据外媒报道，苹果已经将2024年iPhone 16系列的出货量预期提升到9000万部，甚至有可能达到9500万部，相比iPhone 15系列同期提高了10%。

## 进退之间

罗明和付婷都不止一次经历过富士康的旺季。

在他们的观感里，这两年的工作体验差别并不大，工厂依旧在井然有序地忙碌着。

然而，从外部来看，果链厂商与苹果的合作其实一波三折，处于进退之间。

苹果在2010年前后开始将庞大的产业链带来中国，随着时间的推移，苹果在中国的产能不断扩大。2022年11月，市场调研机构Counterpoint高级分析师Ivan Lam受访时表示，全球90%的iPhone由中国企业生产。

但在过去两三年时间里，受贸

易摩擦的影响，苹果开始加大在东南亚、印度等市场的投入力度，尝试将部分产能转移以分散供应链风险。

2020年，苹果在印度的生产线已经开始制造iPhone 11了。同年6月，富士康董事长刘扬伟在股东大会上表示将把投资重点放在印度。2022年4月，苹果公司CEO蒂姆·库克在电话会上提到，由于芯片供应短缺和国际局势等影响，苹果正在考虑将供应链布局到美国、东南亚等地区。一年后，库克访问印度，与印度总理莫迪举行会谈，希望在该国扩大生产规模和智能手机销量。

其间，出于市场需求变化等原因，苹果曾几次“砍单”，如2021年减少iPhone 12 mini的产量、2022年砍掉iPhone SE3和AirPods等，对国内果链工厂造成了一定的冲击。

在印度的生产也并没有苹果想象中顺利。据外媒报道，2023年，印度工厂组装的iPhone 15因品质问题遭到退货，并被迫大幅降价。虽然一直有消息称iPhone 16系列高端机型iPhone 16 Pro和iPhone 16 Pro Max将在印度组装，但又传言称印度产iPhone的良率仅为50%。

流言之下，今年8月23日，鸿海精密工业股份有限公司、富士康科技集团董事长刘扬伟接受媒体采访时回应称：“印度制造与中国大陆制造的没有什么差别”，良率50%的说法不实。同时他也强调，富士康从未要离开河南，河南是富士康在中国大陆最大的厂区。

除了产业链公司的再次回归，库克对供应链厂商的态度也能看出苹果和中国供应链的关系趋紧。

今年3月，苹果CEO蒂姆·库克现身上海苹果中国总部，与三大供应商代表比亚迪、蓝思科技、长盈精密进行交流。库克接受媒体采访时表示：“对于苹果的供应链来说，我觉得没有比中国更为重要的地方了，过去30年我们一直不断地在拓展我们在中国的供应链，而且不断地在加大投资。”

4月，苹果在官网公布了2023年会计年度供应链名单(Apple Supplier List)，其中，中国大陆工厂为155座，中国台湾工厂49座，占总数的一半左右。

今年的名单中新增了8家中国大陆企业，包括宝钛股份、三安光电、博硕科技、东尼电子等，剔除了江苏精研科技、美盈森集团、深圳市得润电子及盈利时4家企业；同时，新增南电、金箭印刷集团两家中国台湾企业，剔除了南亚科技、嘉泽端子等4家企业。整体来看，此次供应商名单调整，中国厂商“10进8出”，数量还是有所增加的。

一直以来，中国都是苹果最重要的市场之一。据苹果发布的2024财年第三财季业绩，总营收为857.8亿美元，其中在大中华区营收为147.28亿美元，占比17.18%，仅次于美洲和欧洲市场。IDC数据显示，2024年第二季度，苹果以13.6%的市场份额排名国内第六。这是苹果难以割舍中国市场的一大原因。

接近果链人士向时代周报记者确认，今年部分厂商和苹果的合作确实更加深入了，体现在参与生产的环节更多。另外一部分厂商与苹果的合作也保持稳固，参与环节没有特别地

增加，但也跟进了最新的机型。

## 多点开花

苹果吃肉，果链喝汤。

这是多年来果链厂商和苹果的合作模式。早期，成功切入果链的企业，不仅意味着订单和营收规模将大幅增长，还将获得资本市场的认可。

因此，果链企业能喝上“肉汤”还是“素汤”，常常取决于iPhone能否大卖。

而对于最新手机iPhone 16，苹果对其出货量的预期非常乐观。市场调查机构Counterpoint最新的《月度旗舰智能手机显示追踪》分析数据作出了佐证：iPhone 16系列的面板已于7月开始出货。新品系列的面板出货量比2023年6月和7月的iPhone 15系列高出20%。

接近果链人士告诉时代周报记者，果链厂商接到订单和生产要求可预见的周期至少为半年。处于前端的果链公司也许是最早感知到冷暖的。

8月底，多家果链公司公布中报业绩。

果链“三巨头”立讯精密、蓝思科技和歌尔股份(002241.SZ)的归母净利润均有较大幅度增长，分别增长23.89%、55.38%、190.44%。

立讯精密上半年营收1035.98亿元，营收增速是个位数5.74%，系近5年最低水平。立讯精密在8月24日发布的投资者关系活动记录表中提到，在消费类电子板块，今年以来国际上一些不稳定的短期因素仍然存在，全球经济处于弱复苏状态。

蓝思科技也在中报中写道：“终端需求缓慢复苏。”

歌尔股份实现扭亏，东吴证券在研报中预测，公司上半年业绩持续超预期原因之一是，TWS耳机大客户的出货量恢复增长。近日，歌尔股份董事会秘书接受媒体采访时表示，继2022年10月的砍单事件之后，歌尔股份和原有客户的合作也在逐渐变好恢复。

东山精密(002384.SZ)和德赛电池(000049.SZ)的净利润虽分别同比下降32.01%和38.70%，但两者应收账款体量均较大，前者应收账款达66.35亿元，占营业收入的40%；后者为44.12亿元，占营业收入的50%。

在8月28日的投资者调研中，德赛电池对于智能手机类电池产品整体收入下滑作出解释称，上半年该产品的出货量大约下降了15%，同时单机价格有所下降，但预计下半年智能手机锂电池单机价格将有所提升。

除苹果的订单外，近年来不少果链企业也在同步孵化“第二增长曲线”，如立讯精密的汽车和通信互联业务、蓝思科技的新能源业务、歌尔股份的XR相关业务等。

不过，从业绩报告来看，来自第一客户苹果的收入占比仍然很大，且整体呈上升趋势。

接近果链人士对时代周报记者表示，对于果链企业而言，苹果是一个非常重要的客户，企业不会主动放弃。同时，果链企业也在发展其他业务，力求把整个盘子做大，来自苹果的收入占比慢慢也就没有看起来那么大了。■

(文中李静、罗明和付婷均为化名)



# 2024成都国际车展： 抓住西南市场 卖车才是“硬道理”

时代周报记者 赵昱 发自成都

8月30日，下半年首个A类车展——2024成都国际车展（下称“成都车展”）开幕，130家中外车企超1600辆汽车参展。

作为国内汽车保有量最高的城市，成都产业积淀深厚，汽车消费增长迅速，一汽-大众、神龙、吉利、沃尔沃、比亚迪等多个车企在当地设有整车或零部件工厂。近年来，成都又搭上了新能源汽车产业高速发展的顺风车，产业链不断完善，2023年全市新能源产业产值达到1150亿元，位居全国第八。

在这一片热土之上，一年一度的车展更成为车企集中对外展示品牌形象、新产品、新技术的重要窗口。从全新车型到改款换代，上百款新车集中亮相车展。

车展期间恰逢“金九银十”销售旺季，车展首日时代周报记者现场采访时发现，很多品牌都选择“上午发布新车，下午直播卖车”，抢抓西南市场冲销量。这与今年北京车展的“卷流量”截然不同，本届成都车展似乎更加务实，卖车才是“硬道理”。

## 新势力品牌：高端产品卷智驾，家用车型卷空间

哪吒、小米、深蓝、鸿蒙智行、极狐、零跑、蔚来、阿维塔、岚图、智己、极氪、小鹏、理想等新势力品牌悉数参与成都车展。随着新势力队伍的不断壮大，各个品牌在产品、技术、服务方面的比拼也愈发激烈。

多个品牌在车展前夕抢先发布新车，以避免开展后被其他品牌分散关注度。8月26日，鸿蒙智行问界新M7 Pro正式上市，该车采用纯视觉智驾方案，搭配华为乾崮智驾ADS基础版，将新M7入门价拉低至24.98万元。车展开幕当日，华为与奇瑞合作推出的首款轿跑SUV智界R7首次亮相。该车基于800V架构和途灵平台打造，并搭载了华为乾崮智驾ADS 3.0，实现了全国范围内的自动驾驶能力。

“蔚小理”三兄弟中，仅小鹏一家携新车亮相，蔚来和理想则是携全系在售车型参展。

8月27日，纯电轿车小鹏MONA M03上市，新车以11.98万元的起售价强势入局A级车市场，48小时大定突



8月30日，2024成都国际车展开幕，130家中外车企超1600辆汽车参展。

破3万辆。虽未发布新车，但理想汽车在车展上披露了其智能驾驶的最新研发进展，宣布基于端到端及VLM视觉语言模型的全新一代理想智能驾驶正式开启万人体验团招募。此外，理想汽车宣布OTA 6.2正式全量推送，新增车位随心画、低速自动紧急制动、超充站不下车降地锁等功能。

有专注纯电者，也有涉足增程者。一直专注纯电的阿维塔携全新SUV车型阿维塔07登陆成都车展。新车首次推出纯电、增程两种动力形

式，配备昆仑智慧增程、太行智控底盘、华为乾崮智驾ADS 3.0、鸿蒙智慧座舱、神行超级增程电池等“黑科技”，受到不少关注。目前阿维塔07的售价暂未公布。

可以直观地感受到，新势力品牌开始向两个极致靠拢：智能化体验的极致和家庭实用性的极致，空间大、充电快、座椅舒适等强用户感知的产品特点被放大。

极氪最新推出的SUV车型极氪7X就亮出了超长轴距、超大储物空间、全系标配800V架构的先手牌。车展首日，极氪7X迎来全球首发并开启预订，起售价23.99万元。

岚图第四款车型、纯电SUV岚图知音主打“家用”标签，在外观上通过隐藏式门把手、无框车门、侧面Z字形线条等设计降低风阻，提升续航能力。在座舱内部，换挡杆下方超大掏空空间、副驾驶座前方的隐藏小桌板都是该车型面向家庭消费者的亮点所在。

在智驾技术快速发展普及的浪潮中，无论基础版还是高阶版本，智能驾驶功能或将成为“新势力之争”的胜负手。

## 自主品牌：抢抓“金九银十”先机

这次车展，一向低调的自主品牌也铆足了劲，在车市即将进入“金九银十”的关口提升一拨产品声量。

比亚迪携仰望、方程豹、腾势全品牌首次以专馆形式参展。奇瑞集团

则带领旗下奇瑞、星途、捷途、iCAR四大品牌共同亮相；其中，奇瑞品牌旗下12款车型集体登陆成都车展，风云E05量产概念车迎来首秀，全新瑞虎8 PLUS开启预售，预售指导价11.99万~14.99万元。长城汽车携旗下哈弗、长城炮、欧拉、坦克、魏牌联合参展，以超500平方米的展台规模突破了国产品牌单展面积历史纪录。一汽红旗此次集结旗下国礼、国雅、国耀、概念车、E系、H系等多个系列，参展面积达到1950平方米。北京汽车带来了全新BJ40魔核电驱版、BJ60雷霆、BJ30等重磅车型。

车展首日（8月30日），比亚迪王朝全新IP“夏”正式发布。同名车型、王朝首款中大型MPV“夏”全球首发亮相。新车基于比亚迪新一代插混整车平台打造，采用华美龙颜设计语言，预计售价30万元起，将于年内正式上市。

同日，比亚迪2025款宋L EV正式上市。新车共推出4款车型，搭载“天神之眼”高阶智能驾驶辅助系统DiPilot 100以及e平台3.0、CTB、云辇-C三项技术，官方指导价18.98万~24.98万元。

一汽红旗旗下全新中大型SUV红旗HS7 PHEV、中大型纯电轿车红旗EH7荣耀版也在成都车展正式上市，前者官方指导价31.58万元起，后者指导价22.98万~30.98万元。长安汽车全新一代紧凑型SUV——第四代长安CS75 PLUS迎来正式亮相。作

为一款换代车型，新车采用全新的前脸和尾灯设计，有望在9月上市。

长城汽车旗下多款新车型集中上市。其中，魏牌新能源携首款NOA智能六座旗舰SUV——全新蓝山登场。坦克品牌携坦克400汽油版、坦克500 Hi4-T黑武士亮相。哈弗品牌在本次车展上带来了旗舰车型、定位“一家人的越野车”的二代哈弗H9，预售价20.59万~23.59万元。长城炮旗下2.4T越野炮、海炮穿越版分别在车展现场上市及开启预售，前者起售价17.88万~18.88万元，后者预售价24.98万元。此外，吉利银河E5、上汽名爵MG S5、五菱星光S等新车也集中登陆成都车展。

## 海外和合资品牌：燃油车又行了

本次成都车展期间，海外品牌参展方阵“含油量”明显提升。

宝马集团方面，BMW和MINI品牌共13款新车集中亮相成都车展，创造宝马历年参加成都车展的新车数量之最，燃油车型是绝对的主力。其中，在中国市场迎来首秀的全新BMW M5首次搭载M高性能混动系统，全新BMW X3长轴距版迎来全球首秀。

与此同时，新BMW M2双门轿跑、新BMW M3、首款国产BMW M性能车——全新BMW X1 M35Li、焕新升级的BMW M240i双门轿跑车、BMW X5黑焰特别版、新BMW 4系四门轿跑车、全新BMW 530i、全新MINI家族等产品悉数亮相。

凯迪拉克全新XT5在外观、内饰设计、储物空间方面全面升级，成为今年凯迪拉克品牌的压轴车型。据悉，全新凯迪拉克XT5将于成都车展后不久上市。

继冒险家、航海家之后，林肯飞行家也迎来了设计焕新和多项配置升级。打出“户外”标签的福特汽车携全系车型登陆车展。全新福特探险者首次亮相，超性能越野皮卡福特F-150猛禽、敞篷越野车福特烈马全新丹霞橙长滩车型、性能跑车全新一代福特Mustang也在成都车展上悉数登场。

上汽大众帕萨特PRO在车展期间迎来首秀，并正式宣布开启预订。新车搭载了L2++级别IQ Pilot智能辅助驾驶系统，由大疆车载团队针对中国路况研发，可实现0~130km/h范围内的L2++级驾驶辅助功能。■

# 8月造车新势力放榜： 零跑首破3万辆 理想交付4.8万辆蝉联第一

时代财经 贺晴

9月第一天，国内多家新势力公布8月交付数据。

8月，理想汽车蝉联第一，交付新车48122辆，同比增长37.8%。广汽埃安8月全球销量35355辆。鸿蒙智行8月全系交付新车33699辆。此外，零跑汽车月度交付量首次突破3万辆，交付30305辆，连创历史新高，同比增长超113%。

蔚来交付新车20176辆，连续4个月超2万辆。8月极氪交付18015辆，同比增长46%。小鹏汽车8月共交付新车14036辆，同比微增3%。哪吒汽车8月全系整车交付11005辆。

继7月新能源汽车渗透率突破50%之后，乘联会预计8月新能源零售可达98.0万辆，渗透率预计将进一步提升至53.2%。

## 零跑汽车首次突破3万辆

根据乘联会的调研，8月，插电混动市场稳定发力的同时，低价纯电产品销量也有较为明显的提升。8月新能源市场持续走高，表现十分强劲。

具体来看，理想汽车8月交付新车48122辆，同比增长37.8%。其中，理想L6成为销量担当，连续3个月交付量突破2万辆。“在20万元以上新能源汽车市场，理想汽车7月的市占率达到18%，超越特斯拉成为新能源汽车品牌销量冠军。”理想汽车董事长兼CEO李想表示。

广汽埃安8月全球销量35355辆。广汽埃安透露，埃安霸王龙上市交付首月突破6000辆。

8月，鸿蒙智行全系交付新车33699辆，同比下滑23.6%。问界仍是其销量主力，8月交付新车31216辆。

另一家交付量超过3万辆的是零跑汽车。8月交付量达到30305辆，同比增长超113%，环比增长超37%。其中，零跑汽车SUV家族当月交付占比超72%，零跑C16交付超8000辆。

蔚来8月交付新车20176辆，这是蔚来连续第4个月交付超2万辆。极氪8月交付18015辆，同比增长46%，环比增长15%。小鹏汽车共交付新车14036辆，同比增长3%，环比增长26%。哪吒汽车8月全系整车交付11005辆。小米汽车宣布8月交付量超1万辆，目前已连续3个月达成破万辆

交付目标，预计11月提前完成全年10万辆交付目标。

## 卖车走量仍是关键任务

8月淡季不淡，多家新势力录得交付量同比增长。展望9月及第四季度，新势力们推新品、卷技术的节奏继续加快。

8月底、9月初，今年的第二个A级车展成都车展正在进行。小鹏汽车在成都车展上开启了MONA M03的交付。根据小鹏汽车披露的数据，MONA M03起售48小时，大定超过3万辆。

作为小鹏汽车成立十周年节点上推出的全新产品序列，MONA M03瞄准更低价格的市场，其起售价仅为11.98万元。从当前的订单数据来看，MONA“以价换量”的策略或初见成效。

近年来，小鹏汽车月交付量始终在1万辆左右徘徊，艾媒咨询首席分析师张毅向时代财经表示：“尽管MONA M03具备价格优势，但今年完成年销目标的挑战仍然比较大。”

对于MONA M03，小鹏汽车的目标是月销至少1万辆。小鹏汽车董

事长何小鹏在第二季度财报电话会上表示：“小鹏汽车有信心在今年第三季度和第四季度交付量环比大幅增长，并在第四季度创交付量新高。”

成立十周年，蔚来同样选择推出第二品牌乐道面向下沉市场。今年5月，乐道汽车首款中型SUV乐道L60启动预售，预售价为21.99万元。当前，乐道汽车正在加速布局销售渠道。9月1日，其宣布百家门店同天开业，已经覆盖全国55座城市。

和MONA一样，作为蔚来的第二品牌，乐道汽车肩负着走量任务。蔚来董事长李斌此前在第一季度财报电话会上强调，第二品牌新产品线将主要承担销量增长任务，在早期阶段，产品销量的优先级高于毛利率。

华为智能汽车解决方案BU董事长余承东则在成都车展上为鸿蒙智行站台。享界S9、智界R7与问界新M7 Pro三款新车型均亮相车展。车展前夕，问界新M7 Pro正式上市，售价24.98万元起。

今年7月、8月，鸿蒙智行与理想汽车交付量差距拉大。从两者的主销产品来看，理想L6目前连续3个月实现月销2万辆以上，问界新M7的1—8

月交付量则分别约为3.1万辆、1.8万辆、2.5万辆、1.1万辆、0.7万辆、1.8万辆、1.7万辆、1.0万辆。业内有观点认为，问界新M7需要一款新配置车型来提振销量。

此次问界M7 Pro的上市及后续家用SUV车型对理想汽车下半年整体以及后续销量的影响受到行业关注。

李想在第二季度财报电话会上回应称：“鸿蒙智行是我们在市场上最强的竞争对手，我认为我们会长期健康地共存下去。从另一个角度来说，我们自己的核心态度是要长期、持续向华为的技术研发体系和经营管理体系学习。我们作为一个初创企业，有这样的学习榜样对我们而言太重要了。”

销量突破新高的零跑汽车则希望再造爆款。据悉，第四季度，零跑将在巴黎车展亮相全新平台的首款产品B10，该款车面向全球年轻消费群体。“有望成为零跑及新能源行业下一个爆款车型。”零跑汽车方面称。

2024年仅剩最后4个月，造车新势力们依然不遗余力地拼价格、拼技术、拼服务，新能源汽车市场仍将充满看点。■



# 实探停课风波中的秦汉胡同

时代周报记者 张钺璟 发自上海

临近开学，妈妈们的朋友圈迎来了一场“地震”，又一家老牌教培机构陷入了“闭店”风波。

近日，秦汉胡同“跑路”“爆雷”等话题在小红书等社交平台上迅速发酵，秦汉胡同是一家运营超20年的知名国学培训机构。

随后，秦汉胡同发文承认经营遭遇巨大挑战，公司核心团队正与潜在投资人协商债转股和股权转让等事宜，以期尽快恢复正常营业，并快速开展馆区资源整合，尽最大努力保障学员权益。

8月28日上午，当记者实地走访位于上海市闵行区中春路上的秦汉胡同总部，发现现场员工办公的大门紧闭，仅留有一处学员接待处接待来访家长。

公开资料显示，秦汉胡同成立于2002年，主要经营少儿与成人的国学培训服务。该机构在北京、上海、深圳、广州、杭州、南京、宁波等城市开设逾100家线下校区，提供书画、鉴赏课、围棋三大类课程，服务线下8万多个重付费家庭，2021年秦汉胡同实现营业收入超7亿元。

此外，秦汉胡同累计获得3轮融资2.6亿元融资。公司于2017年年底获得了皖新传媒的1800万元天使轮融资；于2019年1月完成1亿元A轮融资，投资方为一村资本、沪江投资和苏州汇利华；于2020年3月完成1.5亿元人民币B轮融资，投资方为明德传承集团。

## 遭遇经营危机

8月26日晚间，微信公众号“秦汉胡同国学”发布《给秦汉胡同学员及家长的一封信》，信中写道：“公司自去年开始经营遇到了巨大挑战。高管相继离职，创始人带领核心团队核查公司资产，采取抵押贷款、股权融资等措施，扛住了数次资金周转的高压。”

秦汉胡同在信中表示，2024年8月中旬，个别员工在社交媒体发布“倒闭”的言论，受之前工资缓发事件影响，迅速变成大面积恐慌，各校区正常经营受到严重干扰。对此，创始人及核心团队第一时间成立紧急运营小组，进行沟通处理。

此外，秦汉胡同表示，在有关行业协会的支持下，公司核心团队正与潜在投资人积极沟通，协商债转股和股权转让等事宜，以期尽快恢复正常营业，尽量减少学员损失。

同时，该公司还将快速开展馆区资源整合，对于受影响的在读学员，会尽快安排至其他正常进行教学活动的馆区，尽最大努力保障学员权益；并与各位学员、家长和员工建立密切沟通机制，采取不逃避、不回避的方式面对当前暂时的困难，积极落实企

业主体责任，妥善处理突发情况。

时代周报记者查询获悉，秦汉胡同通过自营和加盟的方式在全国开设有百余家线下校区。

大众点评软件显示，截至8月27日，其在全国共有超过40家门店，仅有中山公园分馆、新天地分馆等13家门店显示正在营业。记者致电上述中山公园分馆、新天地分馆等多家门店，电话均为关机状态。此外，秦汉胡同在杭州、宁波、南京等地的门店，也均显示为暂停营业。

根据全国消协智慧315阳光公开显示，截至8月27日晚，该机构收到带有“秦汉胡同”字样的投诉累计共计23条。

时代周报记者查询发现，上述投诉中有23条发生在今年8月。这些投诉分别涉及秦汉胡同位于上海、杭州的分公司，投诉诉求中均包含退费费用，消费金额在11300~60780元。值得注意的是，消费金额在4万元及以上的投诉共计9起，占比接近一半。

## 有学员还有近4万元课时未完成

8月28日上午，当记者实地走访位于上海市闵行区中春路上的秦汉胡同总部时，发现现场员工办公的大门紧闭，仅留有一处学员接待处接待来访家长。

面对秦汉胡同多个线下校区关闭，在现场的家长情绪激动在所难免。有家长质疑道：“暑假都到最后几天了，为什么不能让孩子好好把这几天的课上完。”

上海的学生家长夏月告诉记者，最早是在家长群里看到的消息，第一反应是不太相信。

“因为秦汉胡同在上海有很多分店、体量很大，而且孩子在里面上了有几年，虽然销售换了好几个，但老师不怎么换，孩子反馈也不错，感觉挺稳定的。”夏月表示。

夏月还表示，自己是在疫情前为孩子购买了400多个课时的通用课包，售价36800元。“因为当时国学热，学的人很多，机构又在家附近，再加上通用课包里围棋、书法、国画、笛子、古筝等都有，所以为孩子买了。开始说三年有效期的，疫情期间没怎么上，后来说超三年也能用。”

经夏月估算，目前还有价值7000元左右的课时尚未使用。

与夏月情况相似的家长不在少数。除了现场，在小红书上也有家长表示：“周六我们还在上课的，周一晚上说倒闭了……家长啥也干不了，考级考了一半还没结束呢！”也有家长称，孩子已在秦汉胡同学了十年国画和书法，两个月前刚续了课，近3万元打了水漂。此外，记者在维权群也看到，有北京的学生家长反馈称还有300节课时未使用，价值约4万元。

需要提及的是，早在2022年，教

育部等十三部门发布了《关于规范面向中小学生的非学科类校外培训的意见》(以下简称《意见》)，要求培训机构不得一次性收取或以充值、次卡等形式变相收取时间跨度超过3个月或60课时的费用，且不得超过5000元。

至于剩余课时后续将如何处理？秦汉胡同总部现场工作人员向记者出具了一份处理协议。

根据协议，秦汉胡同给出了继续在所在的原馆或上海市内其他直营馆区消课、折抵兑换其他教育资源、折抵兑换公益平台网课资源三种解决方案。

对此，现场有家长在盖有公司公章的协议上签字。不过，也有家长认为，秦汉胡同的方案没有诚意，拒绝签署协议。

此外，针对有家长质疑关于秦汉胡同上海闵行区两家下属公司早就被批复终止办学一事，现场工作人员表示，这两家公司对应的是闵行古美校区、星宝校区，目前这两个校区被其他校区合并，确实已经停止办学。

据记者查询获悉，今年4月，秦汉胡同闵行第一分公司的终止办学申请便已经获得了上海闵行区教育局的同意批复。此后7月，闵行漕宝路分公司的也获得了同意终止办学的批复。

## 一边拖欠工资，一边装修新总部

秦汉胡同的前员工黄宗对时代周报记者表示，其所在的上海天山分馆就曾在今年2月份遭遇过工资延发，本应该在2月10日到账的工资，最终3月底才到账。

在他看来，近段时间网上秦汉胡同的各种消息集中爆发，主要原因系公司拖欠员工7月、8月的薪资。

他指出，虽然2月份也有工资拖欠，同时其所在天山馆尚欠了约70万元左右的房租，但鉴于彼时公司仍能拿出钱来装修位于上海闵行区中春路的新总部，员工们并未采取过激行动。

“现在和2月份春节那次(拖欠工资)的情况完全不一样，往年暑假都是业绩高峰，大多数老师暑假都是加班的，做六休一、做七休零都有。辛苦两个月，却看不见工资，员工们自然难以买账。”

不过，另一名受访的上海总部员工表示，今年7月前，他工资一直正常发放。他表示，天山馆工资延发或因为账户受到监管。

此外，秦汉胡同杭州某馆的员工王莉向记者反映，其在今年4月也遭遇过工资延发。

有受访者向记者出示过一份疑似秦汉胡同官方致员工的一封信。该信中提及，近期，由于资金周转困难和外部消息的双重影响，公司正在面临前所未有的经营挑战。时至今日，公司依然没有筹措到足够资金支付全体



秦汉胡同的一名前员工表示，其所在的上海天山分馆就曾在今年2月份遭遇过工资延发，本应该在2月10日到账的工资，最终3月底才到账。在他看来，近段时间网上秦汉胡同的各种消息集中爆发，主要原因系公司拖欠员工7月、8月的薪资。

员工薪资，不得不作出艰难的决定：暂时推迟支付7月和8月的薪资。

此外，这封信中还表示，为尽量消除员工的担忧疑惑，公司已制定详细的薪资缓期支付协议，明确所有欠发金额和公司的履行支付期限。在9月初完成8月薪资计算后，我们将积极与每位员工沟通具体金额细节，9月2日起线上签订相应协议，以确保大家的权益得到最大程度的保障。

对此，王莉表示，并不看好，此前公司一再延期发放7月份的工资已经让她失望透顶，此次感觉也是空头支票。

## 教培机构闭店屡见不鲜

如今陷入危机的秦汉胡同也曾扮演过“白衣骑士”的角色。

2021年，英语教培机构“CinoStar新诺国际少儿英语”被曝停课跑路。秦汉胡同曾向新诺国际少儿英语的学员及家长提供公益援助，为学员提供20课时的线下鉴赏课和艺术类(书法、国画、围棋、古筝)课程。

彼时的秦汉胡同同年营收超7亿元，加之公司在前一年刚完成1.5亿元B轮融资，可谓风头一时无两。

如今随着秦汉胡同大面积闭店，不少机构也在小红书等平台中表示，愿意接受秦汉胡同的学员。短短三年间，秦汉胡同的角色或将由“救助者”变为“被救助者”，实在令人唏嘘。

近年来，关于老牌教培机构闭店、爆雷的消息可谓屡见不鲜，秦汉胡同并非个例。

今年7月，运营十几年的老牌音乐培训机构罗兰数字音乐教育被爆关闭部分线下运营。

7月28日，罗兰数字音乐教育北京总部公开发文：“公司现金流断裂，继续坚持将持续增加公司对学生家长和员工的负债，对学生家长和员工将更加不利。因此，本校区将自7月29日起暂停线下运营，公司正在研究线上授课的可能性，并与政府部门保持沟通。”

而在更早前，包括美吉姆、金宝贝在内的众多教培机构亦接连陷入关门风波。随着教育培训机构闭店事件进一步发酵，线下“快餐式”教育培训模式也引发业内激烈探讨。

有声音建议，要建立一种预付费用安全保障机制，放在银行托管账号上，而不是说把所有的经营风险都由消费者来承担。

对此，有律师表示：“银行托管当然可以作为方案选择之一，但托管的放款也容易被架空。”他指出，从金融行业一些托管能够看出，很多时候托管只是经营机构的托管，不是消费者和投资者的托管，“托管机构服从谁的命令去打款给经营者，这是核心问题”。■

(文中受访者夏月、黄宗、王莉均为化名)



## 解读资本市场 赋能上市公司

宏观报告、行业报告、企业报告、  
A股创新成长董秘评选、  
IPO内参、区域产业政策内参





# 收购7年后 苏宁易购出售天天快递

时代财经 林心林

苏宁卸下了一个不小的包袱。8月26日晚间，苏宁易购集团股份有限公司（002024.SZ，ST易购，下称“苏宁易购”）发布公告称，当日苏宁易购签订两笔交易，首先，子公司江苏苏宁物流有限公司（下称“江苏苏宁物流”）收购天天快递剩余17.42%的股权，收购后，持有天天快递100%的股权；随后，江苏苏宁物流将持有的天天快递100%股权以及全部债权转让给浙江融跃速运有限公司，转让价款为1000万元。

2017年，苏宁易购曾高调宣布斥资42.5亿元收购天天快递，轰动一时。但此后天天快递面临亏损，根据此次公告披露，自2017年4月收购以来，截至2023年年末，天天快递产生净利润亏损合计达75.54亿元。

“本次交易有利于公司进一步聚焦主营业务，降低公司经营和管理风险，且盘活了资产，增加回笼资金有助于后续债务的解决。”苏宁易购称，当前公司坚定聚焦家电3C核心业务，持续化解公司债务负担，对非主营业务单元实施瘦身。

与此同时，接盘方“融跃速运”浮出水面，而这位快递市场的新玩家有何来头？

## 收购7年后退出，累计亏损超75亿元

“天天终于卖了，大利好！”“终于甩掉天天快递这个大包袱了。”在某股票交流平台上，苏宁易购的小股东们一阵雀跃。

十年前，电商大潮汹涌而来之时，为补齐新零售短板，苏宁开启了涵盖物流、线上、线下商业等一系列收购动作，包括收购万达百货、家乐福中国股权等资产，以及在2017年以29.75亿元收购天天快递70%的股份。

彼时，阿里巴巴还是苏宁易购的二股东。据澎湃新闻此前报道，一名接近这桩收购案的人士透露，马云和张近东已为天天快递的下一步做好了规划，将苏宁云商、苏宁易购、天天快递组建新公司，3年内上市。



1994年，詹际盛与弟弟詹际伟共同创建了天天快递。作为江浙较早一批的民营快递公司，天天快递早期以加盟制方式发展，在2009年前后业务量稳居全国前五名。这一快递标的也曾引起不少企业垂涎，海航集团曾在2010年以1亿元收购天天快递60%的股份，但两年后匆匆离场。

如今，这笔收购似乎也未给苏宁带来预期的效果，反而产生了亏损与负债。据公告披露，自购买日起至2023年，天天快递累计完成营业收入79.85亿元。与此同时，亏损也在持续扩大，自购买日起至2023年，天天快递净利润累计亏损75.54亿元。

其间，快递行业竞争也在加剧，后来者极兔速递在2020年3月正式起网，快递行业迎来价格战。

2021年，苏宁亦面临流动性问题，决定聚焦零售主赛道，快速调整亏损业务，因此停止了天天快递物流业务的运营。

时隔三年后，为进一步减轻债务负担，降低上市公司经营和管理风险，苏宁易购决定将天天快递彻底地剥离。根据评估报告书，截至2023年12月31日，天天快递总资产2.16亿元、净资产-54.04亿元。苏宁易购表示，此次出售所得款项将用于化解自身债务，提供资金支持。

值得一提的是，在某社交平台上，有数位天天快递加盟商指出当前天天

快递公司还拖欠其退网后的押金。

## 融跃速运曲线拿牌照，加盟费13万元

苏宁脱手，收购方“融跃速运”登场。苏宁易购出售公告中指出，浙江融跃速运是一家数字化智能绿色物流服务商，通过资源整合、运营和管理，为行业客户提供仓、配、快递解决方案及产品的服务商，2024年上半年录得营业收入54.32万元，净利润-1446.07万元。

对于快递行业来说，“融跃速运”是一个陌生的角色。今年3月，一份文件曾在快递圈内传开，一家名为浙江融跃速运的公司将于3月3日在浙江、江苏、福建、安徽四省正式起网，进入试运营阶段，按照地市级覆盖范围提供标准快递业务。

天眼查显示，吴秋实持有浙江融跃速运99.9%的股权，为浙江融跃速运实际控制人，并在多家融跃相关物流供应链公司担任高管。另据工商信息显示，吴秋实还曾是沈阳哪吒速运的负责人，其于2021年11月退出。因此也有说法称，“融跃速运是哪吒速运的复活”。

哪吒速运同样是一家起网坎坷的快递企业，其于2020年11月成立，控股股东为江苏国信华夏信息产业集团有限公司，背后曾站着中国国信信息总公司。

2021年1月，哪吒速运开始在全

国范围招商，创立初期“国企背景”曾吸引一众加盟商。与此同时，哪吒速运前后多次向邮政管理部门申请快递经营许可证，但均不予受理；2021年9月底，哪吒速运计划“借壳”速尔快递起网，但速尔快递也在随后出现多地网络停摆状态，最终双方合作告吹。

哪吒速运的发展卡在牌照环节，并陷入了加盟商讨债漩涡。值得一提的是，2021年3月，天天快递深陷亏损之时，曾有市场消息指出哪吒速运或入股天天快递，整合天天快递的分拨中心、网点、牌照等资源，不过该消息此后不了了之。

如今，出身哪吒速运的吴秋实正式收购天天快递，曲线获得快递经营许可证。“融跃买下天天快递就是为了这块快递牌照。”双壹咨询总经理龚福照对时代财经指出。而在交易公告中，评估标的价格时也提及“考虑标的公司持有的《快递业务经营许可证》的价值”。

融跃速运同样存在“无牌”招商的情况。3月，融跃速运宣布在四省起网之后，当月国家邮政局就曾发布合规经营风险提示，强调经营快递业务必须拥有快递业务经营许可，并点评批评近期有个别未获快递业务经营许可的企业，以“快递起网”名义开展招商加盟活动。

然而，拿牌并非易事。龚福照指出，如今快递行业竞争已经到了非常白热化的程度，市场趋于饱和、供过于求，甚至部分企业生存也面临着困难，因此对于快递牌照的申请也会谨慎一些。

而尽管融跃速运此前大力宣传起网及招商加盟，但据业内人士了解，目前其尚未有实际业务，且当下加盟商信心普遍不足。一则加盟信息显示，融跃速运加盟费共包括网络建设费3万元、风险保证金7万元、品牌及系统使用费2.5万元每年、系统警戒金额0.5万元，一共13万元，根据所在区域情况调整幅度不超30%。

“想要在当下的快递市场闯出来比较困难，只能静观其变。”龚福照称。■

75.54

亿元



# 康师傅半年收入412亿元 成本压缩带动毛利率上升

时代财经 张雪梅

康师傅的方便面收入持续下滑。8月26日，康师傅控股（00322.HK，下称“康师傅”）发布2024年上半年财报，期内公司营业收入412.01亿元，同比增长0.7%；公司股东应占溢利18.85亿元，同比增长15.1%。尽管收入同比几乎持平，但销售成本较去年同期减少近6.8亿元，约2.4%，公司整体毛利率同比提高2.1个百分点至32.6%。

按业务细分，康师傅方便面收入为138.14亿元，受市场承压与产品结构调整关系，同比下滑1.0%；饮品收入为270.65亿元，同比增长1.7%。饮品收入为270.65亿元，同比增长1.7%，继续挑起业绩大梁。

今年5月，康师傅开始着手在渠道调整方便面售价，其中，袋装面建议零售价由2.8元提升至3元，经典桶由4.5元提升至5元。一季度，公司已将1L装冰红茶、绿茶等售价由4元提升至5元。

康师傅在财报中提及，因原材料及产品组合优化有利，方便面毛利率同比提高1.3个百分点至27.1%。

而透过产品组合优化与管理效能提升，饮品毛利率也同比提高2.5个百分点至35.2%。就业绩相关问题，时代财经联系康师傅方面，截至发稿

未获得回应。

## 消费者不为涨价买单了？

5月下旬，康师傅调整旗下方便面产品售价，这是近3年来康师傅第三次对方便面进行调价。

2021年，康师傅对旗下20%的方便面产品进行提价；2022年，康师傅对袋装、5袋装、经典桶和mini杯进行调价，袋装方便面由2.5元上涨至2.8元，5袋装由12.5元上涨至14元，经典桶由4元涨至4.5元，mini杯由3元涨至3.5元。2022年，康师傅方便面收益同比上升4.17%。

不过，自2023年以来，康师傅方便面业务开始下滑，2023年全年收益同比下滑2.84%；2024年，其推动新一轮涨价。但随着消费者对终端售价越来越敏感，康师傅本轮涨价似乎并未带来业绩的改善。

“康师傅（方便面）涨价之后就卖不好了，所以也减少了康师傅的进货量。”

一名二线城市超市老板对时代财经表示：“涨价这3个月来，康师傅销量下滑明显。不过，这和超市整体业绩也有一定关系，今年门店销售额出现了比较严重的下滑趋势。”

此外，他还透露，康师傅方便面涨价后，品牌在门店的销量被以前一直落后的统一赶超。目前，在他的门店中，康师傅袋装面售价3元，经典桶

售价5元。相同规格下，统一的价格分别为2.8元和4.5元。

财报亦显示，2024年上半年，除容器销售额上升外，康师傅的高价袋面销售额同比下滑5.5%，中价袋面下滑13.8%，干脆面及其他销量下滑9.2%。期内，方便面的生产线数量也减少8条至158条。

此外，在今年一季度，康师傅也对旗下1L装冰红茶、绿茶、茉莉蜜茶等饮料进行提价，零售价由4元涨至5元。

相比康师傅的增长缓慢，统一企业中国（00220.HK）交出四年来最好的中期业绩，公司期内收益154.49亿元，同比上升6.0%；公司权益持有人期间应占溢利为9.66亿元，同比上升10.2%。

其中，统一方便面业务收入同比增长1.9%至48.58亿元；饮料业务收入同比增长8.3%至100.24亿元。

## 无糖茶成新增量

尽管今年上半年康师傅饮料业务录得1.7%的增长，但其中只有茶品类实现正增长，收入同比增长13.0%至113.92亿元，饮品产品类别中的水、果汁、碳酸及其他收入分别同比下滑5.6%、10.1%和3.2%。

与康师傅趋势相同，2024年上半年，统一茶饮料业务同比增长11.8%至46.47亿元，是其饮料业务中增速最快的品类。

在无糖茶市场热度持续的当下，两家巨头均重点押注无糖赛道。康师傅在财报中提及，公司跟随健康无糖化趋势，推出若干款无糖茶，驱动即饮茶品类增长。

2020年以来，康师傅对旗下经典3元茶饮进行升级，推出无糖冷泡绿茶、无糖茉莉花茶、无糖冰红茶等产品；2022年上线“纯萃零糖”系列新品；去年，其传统的茉莉绿茶/花茶进入无糖赛道，并推出无糖乌龙茶。

今年上半年，康师傅进入无糖茶高端赛道，推出无糖茶新品牌“茶的传人”。

康师傅淘宝官方旗舰店显示，该新品售价5.4元/瓶。时代财经注意到，目前，“茶的传人”登上天猫“茶饮料·V榜”榜首，排名第二、第三的分别为元气森林和农夫山泉东方树叶。

过去一年，统一的经典产品也向正热的无糖茶领域靠拢。今年上半年，其全新上市了零售价为4元的无糖新品“春拂绿茶”，并降低冰红茶的甜爽感。

不过，这个赛道的竞争也非常激烈，东方树叶、东鹏普洱、维他无糖茶、三得利等均在终端推出不同程度的价格优惠，元气森林、果子熟了等一系列新锐品牌推出的无糖茶产品，也基本都加入促销战。这势必会给康师傅、统一等传统巨头的茶饮业务带来不小压力。■

138.14

亿元





## CONSUMPTION · 消费

# 大润发也卷低价 M会员店开出浙江首店

时代财经 张雪梅

8月31日一早，唐婷就带着5L装的农夫山泉空瓶出门了，她要去大润发M会员商店领免费牛奶。

上午9时，大润发M会员商店浙江首店在嘉兴启动试营业，这是大润发开出的第五家会员店，也是其首次走出江苏省。

该店为原大润发超市改造而来，临近嘉兴中环西路高架，附近小区较多。卖场占地面积约2.2万平方米，三层结构，一至二层为卖场，负一层地下停车位超800个。今年4月，M会员商店已经率先开通嘉兴线上服务。

唐婷透露，开业前会员群里就发布了自带容器领牛奶的通知。时代财经注意到，现场不少消费者的购物车中，都放着大容量油壶、饮料瓶，甚至有会员直接端着锅过来。领牛奶的队伍长约20米，而在现场派送牛奶的是高鑫零售执行董事兼CEO沈辉和M会员商店事业部总经理袁彬。

“这是老板啊！”“当老板也不容易啊！”……排队人群中，不少人讨论起老板亲自下场派牛奶的话题。

眼下，会员店业态在长三角的竞争日趋激烈。拿这次开业的M会员商店来说，距离其仅10多分钟车程的嘉兴山姆已经进入内部装修阶段，最快将于今年年底开业。可以预见，一场会员争夺战在不久之后或将打响。

## 开业上架88根特价金条

开业当日，M会员商店嘉兴店有不少带孩子的家庭涌入，二楼生鲜、烘焙试吃摊排起长队，毛绒玩具颇受欢迎。

嘉兴店现场员工透露，该店的会员人数已经达到几万人。而M会员商

店管理层表示，嘉兴店的办卡规模，与山姆、开市客在同一阵营，领先于国内其他同业。据了解，今年开市客新开的深圳店与南京店，开业前会员数量达到近10万。

将浙江首店选址嘉兴，M会员商店也有自己考量。

截至2023年年末，嘉兴市常住人口558.4万人。今年上半年，全市生产总值（GDP）3439.57亿元，按可比价格计算，同比增长5.7%。

袁彬表示，除了人口数量、GDP、消费水平等因素，也与背靠大润发有关。大润发在嘉兴的消费者认知度可以惠及会员店，所以优先选择大润发耕耘较深的区域。公开资料显示，嘉兴首家大润发于2000年开业。

与山姆会籍价格相同，大润发M会员商店普通会员260元/年，黑金会员680元/年。随着会员店密度增大，彼此之间竞争压力更大。

时代财经了解到，高鑫零售内部为M会员商店成立了专门的项目组。9月10日，M会员商店无锡店将开业，紧随其后的江阴店也在年前开业。至此，M会员商店门店数量将来到7家。今年7月，M会员商店亦成为继山姆后第二家在县级市开店的会员店品牌。

为了抢夺会员，头部玩家开始“卷”向会籍附加价值。今年，开市客在南京开出国内首家带加油站的会员店。M会员店也在江苏和浙江分别与中石油、中海油合作，将加油优惠作为会员权益之一。嘉兴店会员即享有每个月加油减20元的优惠，即一年减240元。

此外，开市客南京店开业时，推出低于市价的足金金条用于引流，山姆也销售周大福及自有品牌黄金，其中周大福工费凭会籍享8折。8月31日嘉兴M会员商店开业现场也上架

了88根特价金条，重量20克，售价599元/克，低于市价。

更重要的是，会员店在商品力和价格方面在不断优化。

M会员店商品负责人余咸平表示，与扬州首店相比，嘉兴店的SKU突破4000个，商品丰富度增长40%以上，且60%的商品进行了更新迭代。其中，依托大润发在华东的优质供应链，M会员商店加速了自有品牌的开发进程。目前其自有品牌销售占比在全店超过30%，还有至少百款商品正在开发当中。

嘉兴店开业的同时，M会员商店也发布了第二波长期降价清单。余咸平提及，第一波长期降价推出后，降价商品的自然销售有30%~50%不等的增幅。这一方面是因为M会员商店与大润发的协作能力逐渐加强；另一方面是随着会员店数量增加，采购规模增长带来了成本的优化。

## “大卖场仍然有很大机会”

低价也是整个高鑫零售正在转舵的方向。

过去一年，国内商超企业大多仍处于业绩下滑的境况，大润发也难免乐观。今年3月，高鑫零售换帅，沈辉临危受命。

截至2024年3月31日的2024财年，大润发母公司高鑫零售（06808.HK）营收为725.67亿元，同比减少13.3%；年内亏损16.68亿元，去年同期为盈利7800万元。

对于与中润发被共同作为高鑫零售第二增长曲线的M会员商店，沈辉直言非常满意，他同时也提及，如果顺利，中润发的模式也将在今年跑通。

不过，作为高鑫零售主力业态的大润发，仍然是外界重点关注的对象。“聚焦营收增长，实现扭亏为盈。”

这是高鑫零售2025财年的首要目标，沈辉强调。

“大卖场就是要薄利多销，”他表示，自己之前有听到一些外界的声音，说大润发价格贵了。上任后，他也将变革方向更多放在了商品价格上。

在接受嘉兴M会员商店开业前的媒体群访时，沈辉援引欧尚创始人过去说过的一句话——我宁愿卖100个蛋糕，每个蛋糕赚1分钱，也不要卖10个蛋糕，每个蛋糕赚1毛钱。以此向外界释出大润发回归低价的决心。

沈辉表示，执行力是大润发一个非常重要的特点。又或者说是沈辉看重一线的作风，让大润发的效率得以提升。

他告诉时代财经，自3月上任以来，自己大约花了1/3，甚至一半的时间在一线。“一方面从顾客视角去观察有哪些需要改善的；另一方面从策略、商品、价格等维度去看公司政策上应该怎么调整。通过和一线员工交流，帮助我们更好地落实很多策略。”

沈辉上任后，已经着手对自有品牌进行调整，如重启大润发大拇指系列自有品牌，定位国标以上品质市场最低的价格。在他看来，大卖场仍然有很大机会。“过去自有品牌的定位是错的，还有一些项目，没有真正带来一些直接让顾客满意的价值或者给企业带来经济价值。”

他透露，现在大润发来客数已经稳定，同店销售额增长，4—7月利润为正，“对于零售行业淡季而言，是一个不错的结果，这样的利润是超过我们预期的。”

“我们现在在回归的路上，还没有完全健康，但是在非常快地恢复健康，相信大家很快会见到一个非常健康的大润发。”沈辉表示。

（应受访者要求，文中唐婷为化名）

# 住酒店更便宜了 亚朵第二季度日均房价下滑

时代财经 林心林

被中产捧为“新贵”的亚朵，房价开始下滑。

8月29日晚间，中国连锁酒店集团亚朵集团（NASDAQ:ATAT）发布了2024年第二季度财报，第二季度亚朵实现总营收17.97亿元，同比增长64.5%；净利润3.04亿元，同比增长27.1%；调整后的EBITDA为4.43亿元，同比增长28.6%。

加上一季度数据，上半年亚朵集团累计实现营收32.65亿元，同比增长74.93%；实现净利5.62亿元，同比增长118.33%。另据亚朵集团披露的未来三年股东回报分红政策，计划年度累计派息不低于前一财年净利润的50%。

美东时间8月29日，亚朵开盘上涨13.32%，截至当日收盘股价为18.72美元，市值折合近177亿元人民币。

8月30日，多只酒店股股价也有所提振，其中美股华住集团上涨6.3%，港股首旅酒店、锦江集团盘中一度上涨超4%。

## 日均房价在下滑，但开店加速

今年上半年，平均房价下滑成为酒店行业的常态。

早在一季度电话会时，亚朵创始人、董事长兼首席执行官王海军就直言第二季度的RevPAR（平均可出租客房收入）可能比第一季度的压力更大。财报显示，第二季度，亚朵集团所有酒店的RevPAR为358.7元，同比减少6.49%；ADR（日均房价）为440.6元，同比减少7.2%；平均入住率为78.4%，同比增长1.3个百分点。

在8月29日晚间的电话会上，亚朵管理层表示ADR、RevPAR下滑主要是受去年同期日均房价高基数的影响。此外，去年暑期出行人数大幅



今年3月，“亚朵酒店”单品牌在营酒店数达到1000家。管理层称，亚朵集团对于将轻居培育成集团第二个千店品牌充满信心。

超过2019年的水平，带来的高基数压力仍然存在，“展望全年，RevPAR表现有比较大的不确定性”。

根据亚朵披露的企业客户贡献占比，第二季度企业协议的销售间夜占比提升至19.3%，同比提升了0.9个百分点，在行业中占比较高。可以对比的是，华住集团的企业客户间夜贡献比例在9%~11%。但这也说明，商旅需求的相对疲软将对亚朵的RevPAR产生一定影响。

尽管上半年酒店行业增速放缓，但亚朵集团的开店扩张速度并没放慢。第二季度，亚朵新开业123家酒店，对比去年同期增长76%，新店开业数量创季度新高，整个上半年累计新开业220家酒店。截至第二季度末，亚朵集团在营酒店数达到1412家，较去年年底增长17%。

“第二季度我们的酒店网络扩张势头依然强劲，向2025年2000家好店

的目标加速迈进。”王海军称。2023年年初，亚朵定下“中国体验，两千好店”的战略目标，计划将在2025年年底前开设2000家高品质酒店。

在电话会上，亚朵管理层透露，由于上半年开业提速，公司有信心今年新开业的酒店数量将从360家提升到400家，提高了年初定下的开店目标数。据悉，第二季度亚朵签约量保持快速增长，截至第二季度末管道项目数量达到712家。

今年3月，“亚朵酒店”单品牌在营酒店数达到1000家。管理层称，亚朵集团对于将轻居培育成集团第二个千店品牌充满信心。截至6月30日，集团已开业的轻居3.0酒店数量达到54家。

不过，在短期内跑出第二个千店品牌并不容易。在亚朵目前的1412家酒店中，有1063家是定位中高端的亚朵酒店，占比达到75%；其次是定位中高端的亚朵X酒店，有153家，而定位中端的轻居目前仅有在营123家，占比不足9%。

## 靠副业入袋11亿元，营销费用翻倍

作为一家酒店企业，亚朵集团有近三成的收入来自于零售业务。

亚朵集团的收入由管理酒店、租赁酒店、零售和其他构成。第二季度，亚朵管理酒店、租赁酒店分别实现收入10.27亿元、1.8亿元，同比录得63.9%的增幅及17.9%的跌幅，占总营收占比为57%、10%。

不过，零售业务增长比酒店主业迅猛，第二季度零售业务GMV（商品交易总额）6.2亿元，同比增长157.6%，线上渠道占比超过了90%；实现收入5.36亿元，同比增长153.6%，占总营收比为29.8%。整个上半年，亚朵零售业务销售额破11亿元。

可以对比的是，2022年亚朵的零售业务收入仅有2.54亿元，占总营收比重仅有11.2%，2023年则飙升至

20.83%，到今年上半年则为29.8%。

“基于上半年的强劲表现，我们预计亚朵零售业务全年的收入将实现同比翻番的增长。”亚朵管理层在电话会上称，按此计算，今年零售业务收入将实现至少19.44亿元。

同时，亚朵将全年的营收增长指引从上个季度预估的40%，上调至48%~52%的区间，“尽管RevPAR可能面临一些波动，但我们仍预计2024年的收入保持高速增长，这主要是得益于持续扩张的酒店网络，以及快速发展的零售业务”。

床上零售用品的利润也较为可观。第二季度，亚朵零售业务的毛利率达到近51%，高于酒店住宿业务普遍的毛利水平。据亚朵星球天猫旗舰店显示，销量最高的深睡枕Pro有超30万+人付款，记忆棉枕有20万+人付款，券后优惠价分别为309元及169元。

不过，零售业务的推广投放也推高了营销费用。

财报显示，亚朵第二季度的销售和营销费用为2.25亿元，2023年同期为9400万元，同比增长约1.4倍，占营收比例攀升至12.5%。亚朵方面解释称是加强了对品牌知名度的投入以及有效开发了线上渠道，与零售业务增长趋势相一致。整个上半年，销售及营销费用为3.99亿元，同比增长1.6倍。

不只是场景零售业务，由于亚朵追求差异化的品牌定位和文化氛围，使得营销费用、酒店运营成本等整体费用均不断走高。

早期，亚朵因与一众IP联名“出圈”，如与吴晓波合作吴酒店，与网易严选、知乎、网易云音乐、QQ超级会员合作各类主题酒店等。今年8月，轻居酒店与漫画IP“小海豹”联名。

上半年，亚朵总运营成本及费用达到25.53亿元，同比增长超60%，在总营收中的比重近八成。



# 88亿元金融城地王上架 广州批量推靓地

时代财经 陈泽旋

今年到目前为止仅卖了9宗宅地的广州，掏出了“压箱家底”。

8月28日，位于天河区金融城的一线江景地块（下称“金融城地块”）在广州公共资源交易中心正式挂牌，地块可建设用地面积将近4.74万平方米，为二类居住用地兼容商业用地、商务用地，计容建面不超过17.56万平方米，其中，居住建面占比约为87.52%。

地块挂牌起始价将近88.15亿元，未开拍已跻身广州总价前十之列，起始楼面价约为5.02万元/米<sup>2</sup>，有望刷新广州单价前十榜单。

今年以来，全国多地土拍遇冷。就广州市场而言，上半年仅仅卖出了4宗宅地，成交总额约为64.77亿元，而去年同期卖了16宗，成交总额超过了431亿元。

为了促成交易，各大城市不约而同地拿出核心地段的优质地块，并对出让规则进行调整，以期为房企创造更具吸引力的投资环境。7月至今不到两个月，广州成功卖出5宗宅地，在未来两个月内，广州还将再卖10宗。

与广州类似，下半年，各地的土地市场开始打破寂静。

## “钦点”的地王

本次挂牌的金融城地块是一宗被广州市规划和自然资源局称为“金融地王”的宅地，挂牌起始价将近88.15亿元，起始楼面价约为5.02万元/米<sup>2</sup>。

在众多“光环”加持之下，无论总价，还是单价，金融城地块均有望刷新土地榜单，也有较大概率成为今年广州土拍市场热度最高的宅地。

时代财经了解到，截至8月28日，广州总价地王为2009年富力、雅居乐、碧桂园联合体以255亿元竞得的番禺亚运城地块，排名第十的为保利发展在去年以82.8亿元竞得的荔湾东沙国际商贸港地块。

单价地王则是越秀地产在去年竞得的海珠琶洲西区地块，楼面价将近7.57万元/米<sup>2</sup>，排名第十的是中海地产在2021年竞得的海珠石岗路地块，楼面价约为5.05万元/米<sup>2</sup>。

金融城地块之所以让市场翘首以盼，除了价格瞩目，还在于地块自身的“修养”。时代财经了解到，地块坐落在金融城板块，属于广州第二CBD范围，西临珠江新城，南望珠江一线江景，对岸是知名的广州会展中心。

由于地块起拍楼面价已达5.02万元/米<sup>2</sup>，未来新房入市，售价可能将超过10万元/米<sup>2</sup>，可以说是一个准豪宅项目。

从销售的角度看，金融城地块也具备吸引力，尽管近些年一二手房成交持续低迷，豪宅市场却在低迷的市况中走出了独立行情。克而瑞广佛区域的数据显示，今年前7月，广州总价千万元以上豪宅一共成交2563套，为近四年来同时期的第二高峰，仅次于去年同期的2972套。

## 市场需要新地王

金融城地块挂牌的背后，是一场

针对低迷地市的提振行动。根据克而瑞研究中心数据显示，今年前几月，投资百强拿地总金额同比下降38%，销售百强房企同样表现谨慎，整体拿地销售比仅为0.15。

广州方面，今年截至8月28日，全市累计成交9宗宅地，成交金额合计将近158.82亿元，为去年全年的13.43%。克而瑞广佛区域的数据显示，去年全年，广州一共卖出了43宗宅地，成交总额将近1182.55亿元。

9宗成交土地中，4宗成交于上半年，成交总额约为64.77亿元；而去年同期卖了16宗，成交总额将近431.19亿元。

为了促成交易，各地不约而同地拿出核心地段的优质地块，并对出让规则进行调整，以期为房企创造更具吸引力的投资环境。从多地的经验来看，土地出让规则调整的常见内容包括修改“7090政策”、取消最高限制地价、取消新房限价、放宽土地出让金缴纳时限、提高得房率等。

在此背景下，自6月以来，房企更为积极参与土地拍卖，多个一线城市和热门二线城市接连出现土地溢价成交的现象，个别城市成功打破今年以来零溢价的局面，热度较高的城市甚至久违地迎来“地王”。

近日，广州市规划和自然资源局、广州市土地开发中心、广州市城市规划设计有限公司举行了一场土地推介会，24宗“核心地段的最优质土地资源”集中亮相。在推介会上，相关部门承诺为房企提供“全链条保姆式”的土地出让服务，目的是“惠

及企业、温暖市场，为广州房地产市场的回暖注入强大动力”。

根据广州市规划和自然资源局发布的消息，自2022年年底以来，广州在规划资源领域先后出台四批97条惠企利民措施，贯穿“规划审批—土地供应—工程报建—不动产登记”全业务链条。

就本次挂牌的金融城地块而言，参拍房企可使用电子保函或纸质保函替代现金作为竞买保证金，这是一项公布于7月的试行规则，旨在减轻参与竞拍企业的现金压力。此外，该地块还大幅提高得房率，半开敞空间比例可由从20%提升到30%，不计容的公共开放空间面积则可由5%扩大到10%。

下半年，广州卖地明显加速。7月至今不到两个月，广州已经卖掉了5宗，成交总额将近94.05亿元。8月中旬，广州市规划和自然资源局公布了今年第三批拟供商品住宅用地项目清单，一共50宗宅地计划在3个月内发布出让公告，包括30宗中心城区地块和20宗外围区域地块。

时代财经统计得知，包含前两批次的宅地，8月30日—9月29日，广州挂牌将出让10宗宅地，起始总价将近240.72亿元，包括本次挂牌的金融城地块。

中指研究院华南分院研究总监杨永俊分析指出，“5·28新政”落地后，广州新房市场有所回暖，预计土拍热度有望阶段性提升，价格合理、区位优异的地块更受房企青睐。

对于当下的广州市场来说，也需要新地王的到来，以提振信心。□

# 打造国民厨卫领导品牌 万和电气聚焦“可靠”品质开启发展新篇章

打造国民厨卫领导品牌，是提升国家产业竞争力、展现“中国制造”高品质形象的重要战略举措。

2024年政府工作报告提出，要“大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力。”其中在推动产业链供应链优化升级方面提到，要实施制造业技术改造升级工程，推动传统产业高端化、智能化、绿色化转型，加强标准引领和质量支撑，打造更多有国际影响力的“中国制造”品牌。

日前，国家发展改革委在新闻发布会上表示，要加大投资力度，助力更多品牌加快创新发展和绿色转型，引导鼓励各类品牌积极探索创新，加快发展新质生产力，积极推动将优秀传统文化和社会主义先进文化融入品牌建设全周期。

作为中国厨卫行业头部品牌，万和电气于8月28日31周年之际在山东泰安隆重举办了以“中国万和·天生可靠”为主题的品牌焕新升级发布会，确立了全新的品牌口号“中国万和·天生可靠”，旨在打造“国民厨卫大品牌”，这标志着万和电气品牌形象的全面革新，确立品牌差异化认知，品牌自我迭新全面开启新篇章。

对此，万和电气董事长卢宇聪指出，目前全球经济面临诸多不确定因素，厨卫电器市场已经进入了一个以产品迭代升级为主的慢增长周期，但万和正锚定121梦想战略，三大战略主轴，相信企业的持续发展能穿越经济周期。

本次品牌焕新升级发布会就是基于新经济时代下的行业动态、市场竞争及消费者需求而制定的一项品牌焕新升级策略，旨在塑造一个更可靠、更值得信赖的国民品牌。

中国五金制品协会理事长张东立、专职副理事长柳润峰、专职副理事长孟凡波，中国家用电器协会副理事

长徐东生、中国家用电器研究院副院长葛丰亮，万和电气董事长卢宇聪、万和电气总裁赖育文以及来自全国各地的合作伙伴、经销商、媒体共百余位代表一同见证了万和电气这一里程碑式的品牌升级时刻。

## 品牌焕新升级打造“可靠”形象 进一步增强核心竞争力与品牌价值

会上，卢宇聪表示，此次万和与知名战略营销专家小马宋合作共同制定的品牌焕新升级策略是基于对行业动态、市场竞争及消费者需求的深入洞察。“我们计划通过一项全面的品牌营销升级战略来增强万和电气的核心竞争力，进一步提升品牌价值。”

“为了塑造一个更加人性化、有温度、接地气且充满人文精神的国民品牌，制定了品牌焕新升级策略。”卢宇聪表示，“我们计划通过一项全面的品牌营销升级战略来增强万和电气的核心竞争力，进一步提升品牌价值。”

此次发布会现场，万和电气明确了全新的品牌进阶方向“国民厨卫大品牌”，提出全新的品牌口号“中国万和·天生可靠”。“中国万和”不仅强调了品牌的国家背景，还彰显了民族自信和文化自信。通过突出“中国”二字，万和电气向全球消费者展示了其深厚的本土根基以及对中国制造品质的信心。而“天生可靠”这部分品牌标语则突出了万和电气的核心价值主张，强调了产品的可靠性和高品质。

这对于万和电气在海外市场树立良好声誉至关重要，因为它能够帮助企业在国际市场上建立一种值得信赖的形象，进而吸引并留住更多重视产品质量和性能的消费。与此同时，万和发布了全新的“V”字超级符号，并结合“一个燃气具主业”“两大智能空间”“布局未来的清洁能源”的

战略内容衍生出四个富有深意的图形元素，更形象地表达品牌理念。

小马宋表示，在经济周期切换、消费特征改变的“战场”上，消费选择正从更高端走向更具性价比、从向往西方走向“中国意识”、从崇尚洋牌走向国货自信。因此，存量经济时代就是国民品牌诞生的黄金时代，唯有扎根大众需求，才能赢得国民口碑，唯有得大众者得天下。

根据调研，目前万和已经服务超1亿大众群体，而消费者选择万和的理由是五个可靠，即质量可靠、专业可靠、口碑可靠、服务可靠、形象可靠。不难看出，在大众的眼睛里，万和的“可靠”认知是万和已经稳稳建立，并应该持续投资的品牌认知，这也是万和电气新品牌标语“中国万和·天生可靠”诞生的内在逻辑。

## 基于顾客视角的全流程体验领先 全生命周期的可靠性系统管理开展 可靠性活动

针对此次品牌焕新的目的、目标

及实施重点，万和电气总裁赖育文随后进行了深入阐述。

他强调品牌是企业的核心资产，在每个技术时代与商业周期中都会迎来焕新的机遇与挑战。对于万和而言，品牌差异化认知的核心在于“可靠”，这是建立超越时代红利的竞争能力的关键所在。

为了实现这一目标，技术创新、产品创新、业务模式创新以及流程创新都是不可或缺的因素。

“同质化的品牌竞争并不是万和所追求的，差异化才是连接消费者购买全生命周期的关键，让消费者相信万和是真正在为顾客做产品的企业。”赖育文表示，因此品牌焕新的落脚点始终在于产品之上，技术创新与变革是推动企业发展的关键动力。这也是万和品牌焕新的终极目标。

“要实现这一目标，技术创新、产品创新、业务模式创新以及流程创新都是不可或缺的因素。”赖育文介绍，因此万和要基于顾客视角的全流程体验领先，将产品的可靠性贯穿于

产品设计源头、购买全生命周期等多个维度的全价值链系统之中，通过全生命周期的可靠性系统管理，全流程开展可靠性活动，确保产品可靠、用户满意。

赖育文进一步指出，差异化竞争力的重点在于把产品做好，这要求公司将经营的视角转向以消费者为中心。万和电气将从顾客视角出发，打造无缝的全体验过程，从情境产生产品需求到哪些品牌会进入顾客的选择目录，再到最终选择什么样的品牌、用户通过哪些渠道接触和了解产品，甚至于在购买后的产品使用生活周期以及后续体验。万和确保每一步都能满足用户需求，甚至超越其需求。要让用户获得更好的产品使用体验，这就是万和的百年工程。

发布会现场，万和电气国内企划中心总监王理欣带头回顾了万和电气的发展成就，向公众展示了万和关于产品和技术创新的最新成果。过去的31年，万和电气始终坚持以客户为中心的理念，不断探索技术创新，激发无限潜能，与用户及合作伙伴共同创造智能化家居新生态的丰富成果。

作为一家深耕厨卫领域的领导品牌，万和电气凭借多年的专业技术和深厚的行业积累，在国内外市场上享有美誉。公司秉持着严苛的企业标准和精湛的制造工艺，不仅主导了多项国家及行业标准的制定，而且掌握了热水与热能领域的核心技术。

相信伴随着新的品牌定位、口号的落地，万和电气将围绕“中国万和·天生可靠”，以科技创新为动力，以提升用户生活品质为目标，不断丰富技术储备，提升产品力，增强市场竞争力，引领行业技术革新和产品迭代，并最终实现“全球燃气具领先品牌”的宏伟愿景。

(文/张照)

