

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

2030年互联网基础资源高质量发展实现体系化突破

近日，工信部等四部门发布《关于推动互联网基础资源高质量发展的指导意见》。其中提出，到2030年，互联网基础资源高质量发展实现体系化突破，取得一批标志性技术原创成果，形成系列引领性技术标准。互联网基础资源及体系架构革新演进，建成高效协作、智能互联的新型互联网基础设施，打造一批新型服务网络。互联网基础资源产学研用创新发展体系持续完善，支撑互联网新场景、新模式、新业态快速发展。互联网基础资源高效治理与综合保障能力显著提升。

上半年市场监管总局发布101项国家计量技术规范

上半年，市场监管总局发布101项国家计量技术规范，较去年同期增长23%，启动401项国家计量技术规范制修订计划。截至目前，共设立全国专业计量技术委员会72家，发布现行有效国家计量技术规范2339项。

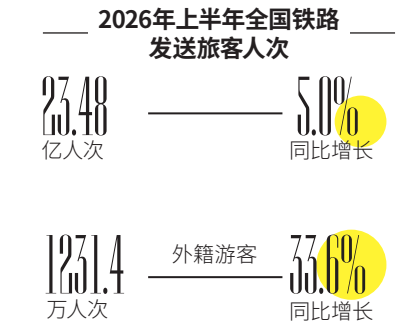
我国上半年创新药对外授权约1100亿美元

截至6月30日，我国创新药对外授权共81笔，交易总额约1100亿美元，达2025年全年对外授权交易总额的80%。统计显示，今年上半年，我国创新药对外授权交易，涉及肿瘤、代谢、免疫和神经等10个治疗领域，主要受让企业来自美国、英国、法国、意大利等20个国家和地区。国家药监局药品注册司副司长蓝恭涛介绍，我国在研新药数量约占全球30%，位列全球第二；中国医药产业创新效率居世界前列。

周数据

上半年全国铁路发送旅客23.48亿人次

从国铁集团获悉，今年上半年，全国铁路累计发送旅客23.48亿人次、同比增长5.0%，创历史同期新高。上半年，全国铁路日均安排开行旅客列车11468列，同比增加630列、增长5.8%。积极适应国家过境免签政策带来的客流增长，为外籍旅客出行提供便利，全国铁路发送外籍旅客1231.4万人次、同比增长33.6%。



“打新”理财大赚

详见P11

上半年GDP增速前瞻

详见P03



新能源车“外挂电池”乱象

时代周报记者 曹杨 宋然

“电池包到货后，动手能力强的车主可自行安装。我们也能帮忙协调汽修门店来加装，相关安装费用需车主自行承担。”从事新能源汽车外挂电池包加装业务的小迪向时代周报记者介绍。

随后，小迪发来了一条时长超3分钟的“安装教学”视频。视频展示了从安装前的准备工作，到拆除车内原有座椅，如何断开原车动力电池线束，将加装电池包与原车电池模块以及通信模块接好，最后把外挂电池包固定放置于车辆后备箱内。

正是凭借这套简易改装方案，原本续航仅100多公里的新能源车，在加装外挂电池包后，续航里程大幅提升，被商家包装为“长续航车型”。

而现在，这类私改外挂电池、扩容续航的改装服务，在抖音、小红书、闲鱼等平台上并不鲜见，已悄然形成一条灰色产业链。

为博取流量、拉动业务量，商家纷纷打出极具诱惑力的宣传口号。更有商家用“低成本”“性价比”来吸引消费者，直言“花小钱出远门，170公里续航的车，升级到300公里，只需要7700元，能让你直接省下三四万元”。对于面临续航衰减、又不愿承担高额成本置换新车的车主而言，这类低价改装方案具备极强诱惑力。

私自加装后备箱外挂电池包是否符合法规要求？电池包直接裸放后备箱，缺乏配套专业电

池管理系统与散热结构，一旦发生热失控导致车辆自燃，相关安全事故损失该由谁承担？

除此之外，动力电池属于新能源车三电核心部件，车主擅自加装电池包后，整车原厂质保也将面临失效的风险；若后续发生交通事故，由此产生的各类损失，责任又该如何划分？

对此，河南泽槿律师事务所主任付建告诉时代周报记者，《道路交通安全法》第十六条明确规定，任何单位或者个人不得擅自改变机动车已登记的结构、构造或者特征。

付建补充道，经营者如果因无资质从事汽修经营或者销售不合格电池，该行为可能涉嫌非法经营或销售伪劣产品，若数额较大，则将构成销售伪劣产品罪。

电芯质量没保障、新旧难辨

小迪告诉时代周报记者，公司为消费者提供的电池均为“大品牌”的全新电芯，且提供5年/20万公里的质保，并出具出厂合格证、质保卡，签订合同。

然而，这一说法遭到同行金鑫的否定，“不可能有全新的大品牌电芯，根本买不到”。

金鑫强调，加装的电池包放在哪，是由电池包体积决定的。如果是大单体，只能放在后备箱，放在后排座位下面，就没有办法乘坐了，“如果对方说放在后座椅也能坐人，要么是忽悠人，要么用的是小软包三元电池”

➡ 下转P20

龙卷风突袭黄冈后72小时

事发后两天，家住黄冈的李芸回忆龙卷风的情形还是后怕不已。

新周刊 张文曦、劳骏晶

一次官方定级为EF2级、对应风速达到每秒49～60米的强龙卷风，席卷了湖北。

据湖北省应急管理厅消息，7月6日晚湖北东部多地遭遇强对流天气袭击。晚上8～11点，黄石、黄冈、鄂州、咸宁等地出现雷暴大风，53个乡镇风力达8～13级，其中，2个乡镇达到13级，部分乡镇遭遇历史罕见的龙卷风袭击。

有网友在7月6日晚于鄂州市观察到了漏斗云，巨大的楔形龙卷风随后横扫鄂州市市区，跨越长江，进入黄冈。街道上树木倾倒，许多人家中玻璃碎裂，部分高层住户的窗户被强风击碎。据媒体报道，7月8日鄂州名门世家小区6楼一户人家三口人，在关窗时被大风卷走坠楼，不幸身亡。

截至目前，雷暴和大风已造成1.46万人受灾，11人死亡，1人失联。

造成严重的人员伤亡和财产损失的原因，除了此次龙卷风本身强度等级高，还有处于市区生成、人员密集的缘故。知名科普账号“中国气象爱好者”（以下简称“中气爱”）表示，龙卷风一般发生在地势低平的地区，城区高楼林立，实际上并不利于龙卷风的形成。但这次龙卷风能在市区生成，恰恰说明它的威力之大；加之城市里湖泊河流众多，让龙卷风的烈度进一步加强。

“中气爱”分析，此次龙卷风是典型的台风残余环流诱发型龙卷风。台风美莎克残涡北上穿越湖南、湖北，受其影响，湖北上空水汽极为充沛，残涡东侧强盛的暖湿气流和东北冷涡涌下来的干冷空气相遇，再加上地面风小，高空风大，地面到高空风速递增，强烈的垂直风切变将气流拧转成水平涡旋，再被上升气流垂直拉伸。

多种因素叠加在一起，共同催生了这次破坏力巨大的龙卷风，让这里的人们经受了一次罕见而剧烈的冲击。不少人婉拒了采访：或者因家里破损严重、忙于清理而无暇受访，或者只能顾不上照顾家里的孩子和老人而无法分心，还有人因为整理已久的学习笔记被吹走了，正焦头烂额。灾难将他们挤压到了一种临时的极限状态。

“感觉整个人都要被吸走了”

事发后两天，家住黄冈的李芸回忆龙卷风的情形还是后怕不已：“真是人间炼狱般的三分钟。”

龙卷风袭来时，李芸正走向卧室，突然卧室和卫生间的玻璃爆裂开来，狂风像洪水一样灌入室内。房门被巨大的风力堵住，怎么开也开不了。李芸和婆婆抱着刚一岁的孩子躲在房门后，“感觉整个人都要被吸走了”。

➡ 下转P07

政经 · TOP NEWS

- 04 中部省会的机场生意正在被高铁抢走
- 05 最网红的西藏城市挤满了gap的年轻人
- 06 横州“干蛇逃逸”后：村民困于蛇患 蛇农担心生计
- 08 一边限制移民一边引进印度人 日本在打什么算盘？

财经 · FORTUNE

- 10 全球1000强银行最新名单出炉 邮储银行首次跻身前十
- 12 首批公募二季报出炉 有“追光”基金年内涨幅超120%
- 14 宜宾纸业公告预亏、减持TAC膜业务也成疑
- 16 新产业65岁实控人被留置 公司急抛不超2亿元回购方案

产经 · INDUSTRY

- 18 刘强东的新棋局：两年砸超百亿港元重仓香港
- 21 安徽茶饮品牌开到沙特 甜啦啦谢观海：明年海外门店达千家
- 22 27亿元“分手费” 古驰美妆易主欧莱雅
- 23 爷爷的农场IPO折戟：年营收超7亿 269个SKU几乎靠代工

编辑 宋然 版式 王展
图编 王展 校对 宋正大

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

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



扫一扫关注
时代周报官方微信

国内统一刊号 CN44 - 0139
邮发代号 45 - 28



6 946957 200015 >
零售价 RMB 3.00 HKD 10.00

出版、主办单位 广东时代传媒集团有限公司
地址 广东省广州市珠江新城华利路19号远明明珠大厦4楼
印刷单位 广东广州日报传媒股份有限公司印务分公司
发行单位 中国邮政集团有限公司广东省分公司

ST新规重塑市场逻辑 A股不再为“赌徒”兜底

ST星农、ST洲际、*ST瑞茂能以10%涨停，*ST高科、*ST联翔也照样能以10%跌停！这就是交易新规的真实写照，机会放大的同时，风险也在放大。

7月6日，酝酿两月有余的沪深北交易所交易新规正式落地。

不少散户刷到这则新闻时，一眼只盯住一条：主板ST股票涨跌幅限制从5%放宽至10%。

垃圾股的赚钱机会是不是翻倍了？奉劝各位可千万别着急激动。

过去主板ST股的5%涨跌幅，曾是不少短线投机客的“安全垫”。

同样10万元市值持仓，单日极端亏损

上限5000元，不少人抱着“亏不多”的心态扎堆炒作业绩爆雷、资不抵债的风险警示股，赌资产重组、借壳翻身的奇迹。

新规落地后，10%涨跌幅直接把波动空间翻倍，跌停一刀下去，单日账面浮亏直接突破万元。

收益弹性同步放大的背面，是亏损杀伤力成倍提升，原本就基本面千疮百孔的ST标的，容错空间直接腰斩。

很多散户抱有侥幸心理：涨跌幅放宽等于多了赚钱机会。

可现实是，ST股票被标警示，根源离不开连续亏损、审计非标、债务爆雷等硬伤，本身就自带极高退市概率。

此前5%的限制尚且挡不住连续一字跌停，如今波动放开，一旦利空落地，踩踏出逃的速度只会更快。

举个例子，7月3日，*ST联翔的跌停还是5%，7月6日直接就是10%跌停了。

交易所反复提示审慎参与风险警示股交易，绝非套话，而是直白提醒：投机博弈的代价，从今后更难承受。

除了万众瞩目的ST新规，另外两项重要的改变，专治散户两大“炒股陋习”，精准踩中无数人的交易痛点。

一是，针对热衷尾盘短线操作场内ETF的投资者，沪市基金收盘阶段改为集合竞价，14:57后挂出去的单子不能改、不能撤、只能硬成交。

从今后，尾盘冲动交易没有“撤回键”。收盘前的一时上头，再也没有后悔药可吃，手滑一次、冲动一回，都得实打实自己买单。简单说：专治尾盘瞎操作，戒掉你的收盘“赌徒”心态。

二是，盘后固定价格交易全面扩容，覆盖全A股和ETF。看着是多了一个交易通道，实则和普通散户基本无关。

这波扩容主要是服务机构的资金在调仓布局，散户没必要跟风凑热闹，纯属“看着热闹，用着鸡肋”。

很多人总觉得交易规则调整是“官方小事”，根本懒得细看，一门心思只盯K线涨跌。

但炒股最核心的真相就是：规则是底层游戏逻辑，逻辑变了，所有老经验都会失灵。

A股市场制度持续走向成熟，不会永远给短线投机留缓冲垫。

放宽波动不是送红利，优化交易机制不等于降低亏损可能。规则只是划定交易边界，最终能否守住本金，全靠投资者克制投机心态、筛选优质标的、控制持仓风险。

新规今日正式实施，与其盯着ST股翻倍的上涨弹性跃跃欲试，不如先算清单日最大亏损，管好自己的手，管好自己的钱。

别用短线“赌徒”思维，去对抗逐渐成熟的市场制度。■

时代锐评

浙大注册校徽商标太敏感？ 防的是擦边“求是鹰”的人

时代周报记者 何珊珊

LV诉茉莉奶白案判赔千万元的余热未散，浙江大学注册自家校徽“求是鹰”图形商标，却被网友玩成了梗。

“被千万赔偿吓怕了，连夜抢注防阿玛尼”“浙大这是要反向起诉大牌”等调侃不断冒出。一所高校注册自己的校徽商标，被解读为一场蹭热点的临时操作。一边替茉莉奶白的千万元侵权判赔叫屈，一边调侃浙大“为防阿玛尼连夜抢注”，两件事放在一起看格外荒诞。

LV起诉茉莉奶白，“太霸道、不至于”；浙江大学主动确权，“太敏感、多此一举”。这种双重认知暴露出，很多人仍没意识到商标保护是所有持有文化品牌资产的主体必须守住的权利底线。

实际上，浙大的商标布局并非心血来潮，而是已延续20多年的体系防御。早在2002年，浙大就注册校名、拼音、“求是”及校徽组合商标共45个大类180件，



创下高校商标保护的多个全国第一。20多年来，校方已通过法律途径清理处置了100多件恶意抢注与冒用商标。

近年，商标侵权出现了新形态，商家不直接抄袭，只拆解、变形使用原图案，打擦边球误导公众。浙大此次将校徽的核心图形单独确权，就是为了封堵这类新型侵权。这是品牌保护精细化的常规迭代，和所谓“防大牌”毫无关系。

这场网络乌龙，恰恰暴露了公众部分认知与商标保护现实的深层错位。当中国商标保护全面进入严保护周期，前置确权早已不是“多此一举”的段子，而是所有持有品牌无形资产的主体，必须补上的一堂必修课。

因此，网友的上述调侃之所以广泛传播，本质是对当前商标保护的强度与边界缺乏感知。

就在不久前，茉莉奶白因四叶花

卉图形被判侵权赔偿1030万元，很多人还在替茉莉奶白叫屈，认为“一朵花而已，不至于”。

但商标侵权与否，司法实践的走向已经非常清晰。驰名商标跨类保护从纸面原则落地为裁判规则，混淆认定的尺度持续收紧。直接冒用品牌名称是侵权，图形近似、攀附商誉、让消费者产生关联想象，都可能落入侵权范围。

浙江大学的校名、校徽有较高知名度。从文创周边、研学培训到餐饮食品，蹭名校名头牟利的事件层出不穷。

正如因此，高校集体搭建商标防御体系早已不是新闻。此前，海南大学注册130余件商标、覆盖33个类别，南京大学、中国民航大学、吉林大学等先后发布维权声明，严打冒用校名校徽的商业行为。这些高校的集体行动，正是商标保护从“被动维权”转向“主动防御”的缩影。

有人会说，高校又不做生意，注册那么多商标品类是不是浪费？这恰恰是对商标防御逻辑的误解。

防御性注册的核心，并非自身要商用，而是防止别人乱用。对于承载文化价值与公共声誉的标识来说，守住权利边界，就是守住品牌的纯净度与公信力。更何况，文创、校企合作、成果转化本就是高校无形资产的落地场景，提前确权既是防侵权，也是为未来的合规转化铺路。提前布局、精细化确权，才是成本最低、效果最好的保护方式。

一场千万元级的侵权案判赔，一次高校校徽图形确权，其实传递了同一个信号——商标严保护的时代已经到来。不管是商业品牌还是文化标识，不管是知名企业还是高等院校，把核心视觉元素的商标权攥在自己手里，都不再是可选的加分项，而是守住权益的必选项。

调侃可以一笑而过，但合规的警钟必须敲响。认清无形资产的价值，做好前置确权的功课，是防患于未然的应有举措。毕竟，等到被起诉的时候再想起注册商标，代价就太大了。■

全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维

中宣部宣教局

中国文明网

TOP-NEWS · 政经

多机构预测上半年GDP增速超4.5% 下半年关键看出口和房地产

时代周报记者 **李杭** 发自北京

7月15日,国家统计局将公布上半年经济数据。

在外部环境复杂多变、内需修复仍需进一步巩固的背景下,这份中国经济上半年“成绩单”备受市场关注。

从目前已披露的机构预测来看,第二季度经济增速大概率较第一季度有所回落。多家研究机构预计,第二季度GDP同比增长4.2%～4.5%,上半年GDP增速则有望保持在4.5%～4.7%区间。

今年我国经济增长目标设定为4.5%～5%。若上半年增速落在4.5%左右,下半年经济需要保持怎样的增长力度,全年目标才能顺利实现?

多家机构认为,随着逆周期调节力度加大,财政政策进一步发力、重大项目建设提速,以及促消费、稳投资等政策持续落地,第三、四季度经济增速有望较第二季度小幅回升,全年GDP增速预计在4.7%左右。

第二季度GDP增速或略有回落

时代周报记者梳理的8家机构预测显示,第二季度GDP增速大概率较第一季度有所回落。其中,4家机构预计第二季度GDP同比增长4.5%,2家预计增长4.4%,1家预计增长4.7%,1家预计增长4.2%。

整体来看,市场普遍认为,第二季度经济总体运行平稳,但修复力度较第一季度有所减弱。

民银研究认为,受外部形势变

化、财政政策力度边际放缓以及居民资产负债表压力等因素影响,第二季度我国经济呈现出外需强于内需、上游强于下游、新动能强于旧动能的“K型分化”特征。

从需求端看,出口仍是上半年经济的重要支撑。今年1—5月,我国按人民币计的货物贸易进出口总额达到20.68万亿元,同比增长15.3%,其中,出口增长11.8%。

在外部不确定性因素较多的情况下,出口之所以能保持较强韧性,民银研究认为这既得益于全球人工智能产业快速发展带来的产业链需求增长,也与我国制造业竞争优势和出口市场多元化有关。

当前,AI产业的发展带动服务器、电子设备、电气设备、储能及新能源等领域需求增长,我国在相关产业链中的制造优势,为出口提供了支撑。

同时,我国与东盟、中东、拉美、非洲等市场贸易联系不断加强,新兴市场成为出口增长的重要补充。

相比之下,内需恢复仍面临一定的压力。数据显示,1—5月社会消费品零售总额同比增长1.4%,固定资产投资同比下降4.1%,房地产开发投资下降16.2%,均弱于第一季度。有机构认为,居民消费意愿不足、房地产市场仍在调整,以及部分传统行业投资动力减弱,是当前内需修复偏慢的重要原因。

从生产端看,不同行业的表现也存在一定差异。

不少代表产业升级方向的新兴产业保持较快增长,成为工业增长的重

要支撑。今年1—5月我国高技术制造业增加值增长13.1%,5月份增速进一步提升至15.1%,创近5年新高。

其中,电子器件制造、飞机制造、生物药品制造等行业表现较为活跃。5月份,电子行业增加值增长17%,对工业增长贡献较高;从产品看,集成电路、工业机器人等产量保持较快增长,反映出智能制造和产业升级相关领域仍具较强活力。

从投资端也可以看到类似趋势。1—5月,我国高技术产业投资仍增长4.5%,其中,计算机及办公设备制造业、航空航天器及设备制造业、信息服务业投资分别增长18.3%、16.7%和13.8%。

与此同时,部分传统行业投资承压。金属制品业、专用设备制造业、汽车制造业投资分别下降4.0%、8.0%和2.7%。这意味着,在经济转型过程中,资本正在从传统增长领域向技术含量更高、成长空间更大的产业方向倾斜。

不过从整体来看,供给端仍保持一定韧性。

1—5月,规模以上工业增加值同比增长5.4%,服务业生产指数同比增长4.8%。6月制造业PMI回升至扩张区间,生产、新订单以及新出口订单指数同步改善,显示经济运行出现边际改善迹象。

但有机构认为,目前经济修复仍主要依靠部分优势产业带动,小型企业景气度、就业相关指标以及部分传统行业供需状况仍存在压力。

房地产和出口是下半年关键

当前我国经济数据中一个重要

变化,是通胀回升和名义GDP增速加快,核心观测指标就是GDP平减指数。

GDP平减指数的计算方式为名义GDP与实际GDP之比。指数为负的话,即名义GDP增速低于实际GDP增速,这意味着居民收入、企业营收、财政收入增长承压。

第一季度,我国GDP平减指数同比下降0.1%,降幅大幅收窄,名义GDP同比增长4.9%,为2023年下半年以来最高增速。

与此同时,4—5月份,PPI同比分别增长2.8%和3.9%,加速回升;CPI则连续两个月均同比增长1.2%,延续回升态势。

国富投资分析认为,PPI和CPI增速回升,预示第二季度GDP平减指数有望转正,从而结束连续12个季度负增长的状态。名义GDP实现更快增长有助于企业收入、利润、财政收入和居民收入改善,进一步带动内需回升。

目前,6月CPI和PPI数据已经发布。受季节性因素和国际市场价格波动等因素影响,6月CPI环比下降0.3%,同比上涨1.0%,扣除食品和能源价格的核心CPI同比上涨1.0%。

受国际原油价格下行和季节性因素影响,6月PPI环比下降0.3%,同比上涨4.1%,涨幅比上月扩大0.2个百分点,与去年同期基数走低有关。

民银研究认为,今年以来,我国物价运行走出底部区间,进入温和通胀新阶段,初步实现政府工作报告中“推动价格总水平由负转正”的目标,呈现出上游工业品价格持续修复、下游消费品价格温和抬升、整体物价中

枢稳步上行的良好格局。

展望下半年,民银研究认为,在多重因素交织影响下,物价走势有望整体向好、呈前高后稳态势。

总体来看,2026年上半年,中国经济呈现“先扬后抑,分化明显”的态势,整体走势呈现“浅V”型。下半年,我国经济走势又将如何?

粤开证券首席经济学家、研究院院长罗志恒认为,下一阶段经济走势取决于房地产和出口两个关键变量。出口规模中的1/5以及出口增速中的一半贡献来自AI,所以当前出口这个变量实际上与AI的发展也密切相关,即AI发展好、出口有保障。

不过,也要看到当前房地产市场调整仍在持续。罗志恒指出,虽然部分一线城市二手房价格有所企稳,但全国房地产销售、投资仍面临压力。未来稳定房地产市场,既需要推动需求恢复,也需要优化供给,并进一步改善地方政府稳地产能力。

与此同时,下半年出口仍具有韧性。西部宏观认为,全球制造业周期回升和中美关系阶段性缓和,将继续支撑出口和贸易链条。其中,中美经贸环境改善,有助于改善企业对订单、库存、投资和供应链布局的预期,恢复企业开展国际贸易和增加资本开支的信心,为出口保持韧性提供支撑。

综合多家机构判断,今年整体经济节奏或呈现“U型”走势。预计第三季度GDP增速约为4.7%,第四季度约为4.8%,全年GDP增速或落在4.5%～4.7%。■

九部门支持零售业创新发展 首次提出商业饱和度评估

时代周报记者 **潘展虹** 发自北京

零售业事关国计民生,其对中国经济的重要性,从以下数据能够说明:2021—2025年,我国商品零售额从39.4万亿元增至44.3万亿元,占社会消费品零售总额的比重长期保持在90%左右。

此外,全国有468.8万个零售法人单位,超过3200万零售个体户,占全国经营主体总数近20%;经过测算,零售业带动就业超8000万人,约占全国就业人口的11%。

数据虽然亮眼,但仍有不少需要正视的问题。比如,零售行业总体盈利能力下降,消费者体验不佳,尤其是一些传统的大卖场、百货店,客流减少,经营压力较大。

这是由于零售业整体面临布局不合理、供需不匹配、成本负担重、线上线下失衡等问题。

近日,商务部等九部门印发关于加快零售业创新发展的意见,从统筹规划合理布局、商品服务质量提升、存量增量协同优化、线上线下公平竞争等四个方面,提出六个方面新举措,包括系统规划新布局、引领零售新供给、创造消费新需求、激发零售新动能、营造竞争新环境、强化保障新政策,力求以创新引领发展,促进零售业加速转型提升。

根据上述文件,打造一批带动性强的零售场景,推出一批融合创新的业态模式,培育一批具有国际竞争力的零售企业。

“目标是到2030年,基本形成布局合理、供给优质、业态多元、智慧便捷、竞争有序的现代零售体系。”商务部流通发展司司长李佳路在7月9日商务部专题新闻发布会上表示,接下来将会同有关部门加强统筹协调,推动各地抓好落实,及时总结推广好经验好做法,推动零售业创新提升和高质量发展。



首次提出建立商业饱和度评估机制

零售业作为连接生产与消费的重要桥梁,直接关系消费潜力释放和消费体验提升,是扩大内需、提振消费的重要载体。

时代周报记者梳理发现,近两年不论是重要会议还是政策文件,零售业发展被屡次提及。

2024年,为了优化调整零售业市场发展不平衡、优质供给不足、“内卷式”竞争等问题,商务部等7部门办公厅印发《零售业创新提升工程实施方案》,提出加大金融支持、优化经营环境等保障措施,包括坚持市场主导和政府引导并重,鼓励和支持国资、民营、外资等各类经营主体盘活零售商业设施,鼓励金融机构和社会资本对接改造项目等。

另外,上述方案还提出确定一批零售业创新提升试点城市,完成一批存量零售商业设施改造,推广一批经验成熟的典型案例。

次年,包括北京、上海、长沙等38

个城市成为全国首批零售业创新提升试点城市,完成项目更新改造625个、建筑面积2410万平方米,拉动投资约756亿元。

2025年,多个部门出台系列措施以支持零售业发展,如市场监管总局等五部门发布《优化消费环境三年行动方案(2025—2027年)》,从消费供给等方面支持零售业发展;国务院办公厅转发商务部《关于支持国际消费中心城市培育建设的若干措施》,提出打造“人工智能+消费”场景;财政部等五部门发布《关于完善免税店政策支持提振消费的通知》,优化免税零售业态发展。

同年年底召开的全国零售业创新发展大会提出,“十五五”时期,把零售业作为培育完整内需体系、做强国内大循环的关键着力点,推动行业转向品质驱动、服务驱动。

近日印发的关于加快零售业创新发展的意见,以扩大内需为基点,以供给与需求良性互动为导向,围绕规

划合理布局、商品服务质量提升、存量增量协同优化、线上线下公平竞争,加快零售业创新发展。

意见提出:支持符合条件的新型优质零售企业上市;支持符合条件的零售经营主体发行资产支持型证券和商业不动产投资信托基金;支持金融机构出台适合零售业特点的行业授信政策。

意见还针对性地提出零售业发展任务,解决行业存在的痛点问题。例如,对于零售商业设施局部失衡问题,首次提出探索建立商业设施饱和度评估机制,作为市场晴雨表,供项目立项和社会投资参考;对于部分门店闲置问题,提出“一店一策”打造新场景,支持商业设施与交通枢纽、周边景区等采用空中连廊、地下通道衔接。

对于商品质量问题,提出加强采购质量管控和溯源,严选供应商,发展自有品牌,推广质量自我承诺制,打击线上线下制假售假行为,推动平台经营者、柜台出租者将入驻经营者抽检合格率、退货率纳入考核,促进放心消费。

有望带动社会投资超3000亿元

长春市是全国首批零售业创新提升试点城市之一,也是吉林省唯一上榜的城市。为此,吉林通过推动业态融合,拓宽经营路径。

吉林省商务厅副厅长吕继伟在会上介绍,吉林省立足单一业态向复合功能转型,以多元化融合提升商业价值,包括支持打造“这有山”立体消费体验新模式,推动空间、业态、文化深度创新。

这对传统商业空间改造带来直接的增量:“商户平均坪效高出传统商场2.5倍,客单价从120元提升至285元。”

此外,吉林以长春试点建设为牵引,统筹硬设施与软环境同步提升,好商品与好服务同频供给、数字化与实体店深度融合、扩消费与惠民生协

同促进。

包括制定出台促消费措施23条、发展首发经济措施6条,服务业扩能提质措施28条,统筹1.5亿元省级服务业发展资金,支持零售业场景改造、品质提升、数字赋能,引进品牌首店215家,打造27个夜间消费新场景,改造升级15条步行街,创建31家绿色商场,建成137个一刻钟便民生活圈。今年第一季度,全省社零总额增速居全国第4位。

截至目前,全国已有50个城市成为零售业创新发展试点城市,已基本完成资金(项目)管理办法制定、首批项目征集等工作。各地消费“三新”项目申报踊跃,已收集相关项目超6000个,有望带动社会投资超3000亿元,首批86亿元支持资金正陆续拨付,一大批消费新业态新模式新场景项目也正加快落地,消费带动作用明显。

商务部服贸司副司长左晓玻介绍,试点将从健全首发经济服务体系、创新多元化服务消费场景、优质消费资源与知名IP跨界联名等三方面支持零售业创新发展。

例如,有的试点城市支持科技品牌旗舰店落地,打造“全球旗舰+新品首发+场景首秀+服务首创”的新型零售载体,从“卖商品”向“卖体验、卖服务”转型;试点城市支持打造餐饮、艺术、社交、零售等业态融合的主题消费场景,推动商业载体从“单一卖货”向“场景融合”转变;有的试点城市支持潮玩品牌开发兼具时尚感和话题性的联名产品,开设主题零售店,既满足年轻消费者个性化、社交化的消费需求,又提升产品附加值,带动品牌产品销量增长。

“下一步将加力指导试点城市高质量推进试点建设,推动增加更多优质零售供给,提供更多创新消费场景,进一步释放多样化、差异化消费潜力。”左晓玻说。■

中部省会的机场生意正在被高铁抢走

时代周报记者 王晨婷 发自广州

近日，多地公布了上半年机场客流数据。上半年国际油价推高机票价格、多地航线缩减，全国民航客流依旧录得1%正增长。

不过，机场之间的客流差距却在迅速拉大。

在广州白云机场重新登顶全国第一备受关注的同时，中部六省会机场罕见集体出现客流负增长。武汉天河、郑州新郑、长沙黄花、太原武宿、合肥新桥、南昌昌北上半年客流量分别下滑4.3%、0.9%、7.7%、6.2%、3%、3.9%。

机场客流分化的背后，是其增长逻辑的变化。从前，航空与高铁争夺的是同一批旅客，但如今决定一座机场未来竞争力的，更多是它在综合交通体系中的位置。

对于拥有全国最密集高铁网络的中部省会来说，这种变化来得尤其剧烈。

当高铁越来越快，中部机场需要回答的问题，或许是如何精准地找到自己未来在交通版图中的分工。

客流量为何集体下降？

如果仅从全国民航市场来看，今年并不能算是一个“冷年”。

今年上半年，全国民航旅客运输量仍保持正增长，广州白云、北京首都、上海虹桥等多个大型机场客流继续增长，广州白云机场以4333.3万人次的旅客吞吐量重新超越上海浦东机场，时隔一年再次夺回全国第一机场的位置。

与此同时，海口美兰、乌鲁木齐天山等机场逆势增长。但在41个千万级机场中，有18个出现负增长，6个中部省会城市集体在列。

除了数据上的下滑，一些城市机场的位次也出现变化，如长沙黄花机场相较去年同期连降4个位次。

这意味着，航空需求并没有消失，而是在不同机场之间发生了新的流动。

头部国际门户机场不断吸纳更多国内外旅客。随着国际航线的快速恢复，尤其是免签政策扩大、跨境商务往来增加以及出境旅游回暖，国际航线的收益水平重新高于国内航线，



航空公司开始重新调整运力，将更多宽体机和优质时刻投入国际市场。

在这样的背景下，北京、上海、广州、深圳等国际门户机场率先受益。以广州白云机场为例，截至7月3日，广州白云国际机场口岸今年出入境人员超1000万人次，同比增长19.6%。

其中，出入境外国人超390万人次，同比增长34%，增速高于全国平均水平8个百分点，占口岸出入境人员总量的41%以上，数量与占比均创下历史新高。

而长期依赖国内航线的内陆机场，则承受着越来越大的压力。

一方面，中部省会城市之间经济联系紧密，产业结构相近，居民出行目的也高度一致，主要依靠北上广深等方向的商务航线以及旅游航线支撑客流。

相比之下，广州、上海不仅拥有庞大的本地客源，还承担着国际门户和区域中转功能；海口、三亚拥有旅游目的地属性；乌鲁木齐则凭借连接中亚等地的区位优势获得新增长空间。不同机场承担的功能开始出现明显分化。

与功能分化同时进行的，是国家航空枢纽体系的建设方向。

近年来，我国逐步形成“3+7+N”国际航空枢纽布局，北京、上海、广州构成第一梯队，增强洲际连接与全球辐射能力，支撑“空中丝绸之路”建设；成都、深圳、重庆、昆明、西安、乌鲁木齐、哈尔滨组成第二梯队，构

建区域国际航线网络。

6个中部省会城市，则全部归于“N”或其他的范畴内。这也意味着，无论是国际航线资源、航班时刻，还是航空公司的运力投放，航空资源进一步向少数超级枢纽集聚。

从全球航空发展的经验来看，这是大势所趋。航空运输具有典型的规模经济效应，国际航线越多，中转效率越高，机场对航空公司的吸引力也越强，从而形成良性的循环。对于头部之外的中部机场来说，则意味着竞争环境正在发生变化。

高铁竞争力提升

如果把目光放得更长远，中部机场面临的挑战还不仅仅来自航空业内部。

越来越密集、越来越快速的高铁网络正在重塑区域交通格局。

6个中部省会城市有个共同的特征，它们长期以来都是全国最重要的铁路枢纽。武汉有“九省通衢”之称，郑州则被称为“九州腹地、十省通衢”，长沙正加快补齐“米”字形高铁的最后几笔，南昌则凭借连接长三角与珠三角的区位优势，逐渐成为新的区域高铁中心。

这也意味着，这些高铁在很大程度上与航空功能出现了高度重叠。

长期以来，业内有一个较为普遍的判断：800公里以内，高铁凭借市中心到市中心、准点率高、候车时间短等优势，综合出行效率往往超

过航空；1200公里以上，航空仍然拥有绝对优势；而800～1200公里之间，则是两种运输方式竞争最激烈的区间。

中部省会大多数重要出行目的地，都落在这一竞争区间。

以武汉为例，从武汉出发，到北上广深的距离分别是1142公里、770公里、992公里和1064公里，四小时以内即可抵达北京、上海、杭州、南京、广州、深圳、长沙、西安等国内主要城市。

交通运输部数据显示，我国已建成全球最大的高速铁路网，高铁营业里程达4.8万公里，占世界高铁总里程的70%以上，覆盖全国97%的50万及以上人口城市。

随着“八纵八横”高速铁路网不断织密，“市市通350高铁”覆盖越来越多城市后，人们的商务出行和短途旅游开始转向高铁，航空赖以支撑的国内干线市场自然受到持续挤压。

因此，对于中部机场而言，未来客运市场未必会重新回到过去高速增长阶段。高铁承担区域快速连接，航空承担远距离运输，两者之间的分工或将越来越清晰。

中部城市寻找民航新方向

不过，这并不意味着机场的重要性正在下降，民航业已经开始主动寻找新的竞争方向。

缩短值机时间、中转便利化是一

千万级机场陆续缩短值机截载时间，不少机场将停止办理登机手续的时间由40分钟压缩到30分钟甚至更短。

今年4月，《民航旅客中转便利化实施指南（第三版）》正式实施，中转行李一次托运、跨航司衔接、信息共享等改革不断推进，中转效率成为机场竞争的新焦点。

与此同时，机场的发展重心也正在从单纯追求客流规模，逐渐转向更加多元的枢纽功能。而中部省会城市能从中抓住的机遇，更多来自于航空货运。

根据规划，在国际客运资源继续向头部机场集中的同时，航空货运网络却正在向内陆布局。其中，郑州被定位为国际物流中心，合肥则承担国际航空货运集散中心功能。依托电子信息、生物医药、跨境电商等高附加值产业快速发展，航空物流正在成为中部扩大开放的重要抓手。

湖南最近提出打造长沙—岳阳国际航空物流枢纽，同样体现了这种思路。

今年全国两会期间，湖南代表团向大会提交了《关于支持长岳临空经济区建设打造岳阳国际货运航空枢纽的建议》。按照规划，长沙继续承担全省客运门户功能，岳阳则重点布局航空货运，形成“南客北货、干支联动”的发展格局。

另一种更值得关注的趋势，是高铁与航空开始由竞争走向合作。

去年，民航局与国铁集团联合发布《推进空铁联运高质量发展重点工作任务清单（2025—2027年）》，提出建设综合换乘中心、推广“一次购票、一证通行”等联运模式。未来，旅客可以乘坐高铁抵达武汉、郑州、长沙等航空枢纽，再无缝衔接国际航班；机场则借助高铁，将服务半径延伸至周边数百公里甚至更远的城市群。

从这个意义上来看，高铁并没有削弱机场，而是在帮助机场扩大自己的腹地。空铁两张网络开始逐渐融合，而非彼此替代。

对于武汉、郑州、长沙、南昌等中部省会城市而言，真正需要思考的问题，也许已经不是如何把被高铁分流的客流重新夺回来，而是在全国综合交通体系不断重构的背景下，如何依托高铁网络、航空物流和国际开放平台，找到属于自己的新定位。■

THE TIME WEEKLY
时代周报

影响
有影响力
的人

THE TIME WEEKLY
时代周报



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

最网红的西藏城市 挤满了gap的年轻人

新周刊 黄靖童

从拉萨站出发，列车沿着雅鲁藏布江一路向东，车窗外的风景快速后退。刚开始还是寸草不生的荒山，经过几条长长的隧道后，窗外逐渐出现了连绵的树林。每停靠一个站点，车厢开门瞬间涌入的湿润空气都在向所有旅客宣告：你已进入了藏东南的秘境。

这里是林芝。这片11.487万平方公里的土地辖巴宜区、工布江达县、朗县、波密县、察隅县、墨脱县6个县(区)，代管米林市1个县级市，拥有雅鲁藏布大峡谷、南迦巴瓦峰、鲁朗林海、巴松措等景点。

在这里，人们对西藏的很多固有想象都会失灵，平均海拔3100米的林芝并不是人们印象中高寒干燥、氧气稀薄的西藏城市。雅鲁藏布大峡谷让从印度洋北上的暖湿气流长驱直入，使林芝的年降水量能媲美江南地区。茂密的森林源源不断地制造着充沛的氧气，雅鲁藏布江和尼洋河在此汇流，让林芝成为西藏最湿、最绿的地区。

2006年至今，从青藏铁路到拉林铁路，高原的路网一直在延伸，进藏的旅客总是不会错过林芝。铁路没有改变林芝的雪山和桃花，但当秘境变得触手可及，这座城市也正在长出新的故事。

林芝,流动的基因

20世纪90年代末，6岁的青海海东人小冶第一次跟随爸妈前往林芝。一家人从西宁搭乘火车到达格尔木，之后换乘长途大巴颠簸了几天，才终于窥见“藏地江南”林芝的真容。

此后，小冶就开始跟着爸妈在林芝生活，他在这里读书、交友，学会了当地的方言。家里做的是山货生意，他从小看着父母从当地人手里收购松茸、虫草、核桃油，自己也常常上山亲自采摘，对林芝的各个地方都了如指掌，他称自己为“半个西藏人”。

青海的水土孕育了他的祖辈，但林芝的湿润空气滋养了他的青春。小冶还记得，自己15岁回到老家补办身份证时，待了几天就感觉浑身不适，总是心心念念想要回到林芝。毕业后他也曾经尝试到中山打工，外面的世界很大，但小冶总觉得过得不够踏实，只有回到林芝，心才真正安定下来。

和小冶一样的“新林芝人”并不少见。林芝自古以来就是西藏与内地交流的前沿，茶马古道途经现在的察隅和林芝市区；工布江达的唐蕃古道、太昭古城，一直是青藏、川藏交流的必经之地。与此同时，这里的景观层次丰富，你几乎能在一天之内看到从海南岛到北极的各种植被，往后山走一走，冰川就近在眼前。林芝的雪山、桃花、峡谷、草甸每年都在社交媒体上刷屏，吸引着来自世界各地的旅



行者。如此看来，林芝天然带着流动的基因。

2021年，拉林铁路通车，从拉萨到林芝的时间被缩短至3小时49分钟，越来越多的人来到了林芝。不久之后，小冶在给家里生意帮忙的同时，一位同样来自青海的朋友带他入行做起了包车司机。

或许是因为广东自1994年起对口支援林芝，小冶一开始遇到的许多游客都来自广东。对于生活在海拔相对较低地区的人来说，被雪山围绕的体验十分罕见。在他的车上，人们问得最多的问题是：“这是什么山？”小冶每次都会耐心地给他们解答：这是加拉白垒峰、苯日神山、岗日嘎布山、南迦巴瓦峰……更多的山脉，甚至小冶自己也叫不出名字。

雪山沉默地接受着旅行者对它们的朝圣，时间在它们身上似乎没有留下痕迹，但山脚下，林芝的生活却在以极快的速度迭代。

小冶和父母刚搬到林芝时，一条主路从头走到尾不过五六公里，路边全是木头做的小板房。近30年过去，林芝市区的建筑越建越多，马路越修越宽，在旅游旺季，酒店门口全停满了旅游大巴。旅客多了，城市的面貌也发生了变化，连锁奶茶店、咖啡店逐渐出现在林芝的街头，和藏餐馆、休闲吧一起服务来自天南地北的人。

广东人阿宁对林芝的变化也深有感触。2013年，刚大学毕业的他跟着广东援藏工作队进入林芝，负责影像记录拍摄和后勤保障工作。

在服务期的三年里，阿宁欣赏了林芝一年四季的各种美景，也见证了新的小区、楼房拔地而起。“（我对林芝）总有一种说不清、道不明的亲切感，觉得我的身心都跟当地的风土人情融在一起了。”至今他的微信地区标签还是林芝，这里就是他的第二故乡。

阿宁当年也希望在当地扎下根来。“开民宿、青旅的人并不少，甚

至不少店都是来自广东的驴友在经营。”2015年，他和几个朋友一起凑了10多万元，利用业余时间一起在林芝市区开了一家青年旅社。

在交通不便的年代，“进藏”通常意味着一次苦旅，许多人徒步、骑摩托车或搭便车沿着318国道前往拉萨，林芝作为必经中转站，住宿需求非常旺盛。阿宁经营的青旅条件虽不算特别好，但一到旅游旺季常常满房，前台的电话从早到晚响个不停。可惜青旅从年初运营到国庆，虽经历了几个旺季，但由于定位低端，经营者缺乏经验，最后一算进账，不尽如人意只能遗憾散伙。

阿宁扎根当地的计划宣告失败，但林芝的旅游浪潮并没有退潮，反而一浪高过一浪。2025年林芝累计接待游客超1700万人次，与10年前351.72万人次的数据相比，增长了近四倍。

后来每隔几年，阿宁都会回一次林芝，每次都会发现微妙的变化。比如，色季拉山垭口的观景台变得规范起来，不仅有了停车场，往常摆摊卖手串、挂毯、藏刀的小摊贩也已经将摊档搬进了游客服务中心；风景如画的尼洋河风光带，被打造成了景区；自己和朋友们曾徒步进入墨脱的线路，也随着交通的不断完善，从地图上消失。

2021年拉林铁路开通时，阿宁兴奋地专程从拉萨乘坐复兴号回到林芝。“以前高等级公路还没有通车，我们往返拉萨和林芝400公里的路程，开车要将近8小时。”而如今3个多小时的旅程中，横亘在拉萨和林芝之间的山川河流，成为沿途最好的风景。

完善的高原路网带来的交通便利不仅缩短了时空距离，更悄然重塑了人与土地的关系。而在林芝一众更具体的景点中，变化最明显的地方莫过于索松村。

向林芝,借生活
索松村位于雅鲁藏布大峡谷景

区内，是能近距离欣赏南迦巴瓦峰的最佳观赏点。10年前，阿宁到索松村旅行时，睡在藏族朋友开的家庭旅馆里，和朋友一家人同吃同住。旅馆的条件虽然不算优越，但推开木窗就能看到南迦巴瓦峰，村庄静谧安宁，充满了原生态的美感。

几乎同一时间，第一次到索松村的台州人辉哥也被南迦巴瓦峰下的这个小村庄吸引。四处游历的他曾在新疆、宁夏等地旅居了几年，但兜兜转转仍然回到了索松村，成为民宿店长。在他的印象里，这里本身就是一个普通的村庄，甚至没有铺柏油路。不知从什么时候开始，一些摄影师在这里拍摄南迦巴瓦峰，综艺节目也来取景，林芝桃花节的名声被打响后，越来越多的人循着社交媒体来了。

如今，主路全长不过3公里的村落里开了30多家民宿，每家民宿都打出“南迦巴瓦一览无遗”的招牌。人们站在房间里的落地窗前，就能远眺神山。一些地理位置更好的高端酒店，旺季的客房价格可达5000元一晚。建造仍在继续，白天走在村里总能听到装修的电钻声音。加上去年雅鲁藏布江下游水电工程的开工，索松村山下的吞白村与更深处的达林村也在修建新的小楼。“和藏族朋友聊天就会发现，他们对做生意没有太大的兴趣，平时采虫草、捡松茸也能自给自足，现在还能把房子租出去赚租金，所以在这里搞旅游的几乎都是外地人。”辉哥介绍道。

以前索松村里只有简单的拍照打卡点，而现在越来越多摄影师开始在村里招揽旅拍生意，设备也越来越高级，甚至专门有人用无人机拍摄80元一条的“旱地拔葱”视频。到了夜晚，村里新开的酒吧燃起篝火，歌手开始演唱，年轻人手拉着手唱歌跳舞，不断碰杯，直至深夜。

可以说，索松村不缺年轻人，抑或说不缺来自外地的年轻人。他们都

和辉哥一样被索松村吸引、留下，然后一起运营这片村庄。我所住的民宿的前台是一名年纪不到30岁的广东女生，她去年游历了甘肃，今年在林芝打工半年，很快就要动身前往阿里地区。而做客房服务的女生24岁，来自云南，离开索松村后，她计划明年要到尼泊尔徒步、学做咖啡，每到一处风景优美的地方，她就留下工作一段时间，然后前往下一站。

村里半山腰上的咖啡店老板，也是在来到索松村后找到了辞职的勇气。她从深圳辞职，一个人盘下了村里的一个小院，自己设计并改造出了6间极有特色的小屋，用作咖啡店与民宿，还收养了一只流浪的小白狗。几年时间的精心经营之下，这里已经成为索松村的网红打卡点。

另一家民宿的前台也来自广东。3年前她从广东坐了60多个小时的硬座火车到拉萨，路上遇到的朋友提议一起去索松村看日照金山。她随口问当时下榻的民宿老板能否提供工作，于是就在这里待了5个多月。今年她又一次回到索松村，入职了当前供职的民宿。至于未来，她说：“再说吧。”

对于习惯了都市生活的人来说，这样的生活方式很难想象，但当铁路模糊了远方的绝对界限，林芝便成为一个容错率极高的中转站。

辉哥见过太多希望在这里治愈自己、找到答案的人。“很多人觉得能在西藏找到某种‘救赎’，但其实西藏‘救’不了任何人。”他说，“一个人离开了自己熟悉的生活节奏，投入千里之外完全不同的生活，总会逐渐平静下来。无论是在拉萨、林芝还是台州，真正能解救你的还是你自己。”

年轻人选择林芝，大多是因为这里不紧不慢的生活。无论是在索松村、鲁朗小镇还是别的地方，你总能看到林芝的酒吧、民宿招募义工的消息，以工换宿就能在这里住上几个月。偶遇的人们就会很容易开始分享各自的故事，无论来处与归途，每个人都会释放出最大的善意。

因此，许多人一次又一次地到来，不是为了把这里变成另一个流水线景区，而是试图向林芝借一种更轻盈的活法。

文旅业的发展改变了林芝街巷、景区的面貌，甚至影响了房价，来自藏地之外的商业逻辑正在以极快的速度重塑这片土地。但与此同时，每年的桃花只能在三四月盛开；想要看到南迦巴瓦峰的全貌，仍然要等待一个幸运的晴天；探访墨脱，要遵守“双进单出”的规则，因此不得不放慢行程……就连在高原上变得急促的心跳，也在林芝湿润的空气里平复下来。

问题依然存在：“接下来呢？”但是提问中没有焦虑，只有同频。林芝不负责任解决任何困境，但它永远允许每一个来到这里的人，不用急着找到一个答案。¶

NEWEEKLY APP

在这里，
与新锐的灵魂相遇。

新周刊

下载新周刊APP

新周刊 APP 4.0

·事件永远在更新，新锐观点不过期；
·在观点的森林中，理性从不缺席；
·不设限、不偏狭，让每种声音都有被平等听见的机会。

新新关注

新周刊 50岁
我开始真正的叛逆期
7.22 全网上线
“叛逆—自由曲线”
黄琳娜：50岁，我开始真正的叛逆期
3000元的东南盛夏令营，挤满了中国孩子

横州“千蛇逃逸”后：村民困于蛇患 蛇农担心生计

时代周报记者 傅一波 发自上海

台风“美莎克”裹挟暴雨，把广西横州淹成了一片泽国。多座水库告急、村庄内涝之外，一场更骇人且漫长的次生灾害在积水中蔓延：洪水冲垮云表镇一家蛇场，近千条蛇破栏而出，散入农田、街巷、村落。蛇逃了，恐慌也炸开了。村民自发蹚水捕蛇，村医接连接诊伤者。然而，在洪水造成交通受阻的情况下，一名村民被蛇咬伤后未能及时得到救治，不幸身亡。一时间，舆论开始追问当地蛇农：为何没有做好防护？为何让毒蛇逃入村庄？但很少有人看见事件的另一面——被洪水冲毁生计、被钉在“过错方”的蛇农，也在这场天灾中承压。

分不清的野蛇与养殖蛇

当地人从未想过，一场台风会让村里陷入与蛇“共处”的紧张时刻。据红星新闻报道，云表镇邓圩村一家养蛇场7月6日上午被洪水冲毁。村委负责人吴志在接受采访时表示，初步统计，出逃的蛇有800～900条，品种以无毒水律蛇为主，但混有其他品种。为防止蛇继续伤人，周边村庄10多名村民自发组成捕蛇队，进入积水区域搜寻。即便如此，悲剧还是发生了。据《新京报》报道，云表镇一名被蛇咬伤女子不幸离世。参与救助的村民称，因道路不通，该女子辗转多次才被送至医院治疗，“我看到时，她已经没意识了”。这也是目前蛇患报道中，公开确认的首例死亡病例。云表镇当地居民告诉时代周报记者，接连出现蛇伤人事件后，村委干部在救灾过程中已反复提醒居民要提高警惕，防范被蛇咬伤。但因蛇伤就诊的患者数量还在攀升。横州市校椅镇东圩新村村医潘可荣在接受时代周报记者采访时表示，自7月6日六蓝水库溃坝以来，他已接诊七八名被蛇咬伤的村民，但由于诊所内缺乏相关注射设备和抗蛇毒血清，只能先用草药紧急处理伤口，再让伤者尽快转诊县、市一级的医院进



行专业救助。

另一名自发奔赴云表镇的医护志愿者向时代周报记者坦言，7月7日晚间看到社交媒体上有蛇群出逃的消息后，他便携带相关药品前往邓圩、东圩周边。据他了解，上述两村各有一家养蛇场，均有蛇类出逃情况。截至7月8日晚间11时，他已救助了10余名被蛇咬伤的患者。但他发现，村民到底是被什么样的蛇咬伤，他们自己也不说清。时代周报记者了解到，邓圩村毗邻山林，野生蛇类活动频繁。当地居民表示，村庄距离山林不足一公里，暴雨过后再次涨水，积水覆盖农田和道路。没人分得清脚下窜出来的蛇，是山里本来就有的野蛇，还是养殖场逃出的蛇，更没人辨得明，眼前的蛇有毒还是无毒。可能长期存在隐患 尽管当地水势逐渐退去，但萦绕在村民心头的安全疑虑始终没有消散：四散逃逸的蛇群是否会长期滞留乡间，由此带来伤人隐患？广州蛇毒与生物毒素研究所、中国毒理学会中毒与救治委员会委员黄君庭在接受时代周报记者采访时表示，蛇不会主动攻击人，但洪水会破坏栖息环境，使蛇进入应激状态，被迫与人活动区域重叠，因此，蛇伤风险明显增加。坊间舆论认为，洪水过后，逃逸

的蛇短时间内会大量死亡。但黄君庭有不同的观点。他认为，这些蛇虽然离开了原来的养殖环境，生存能力下降，但短时间内会寻找新的藏身地点。从横州当地居民在社交媒体上发出的照片能看到，各种蛇出现在潮湿但并未被洪水完全覆盖的杂草堆周边。这使得当地市民担忧被蛇咬伤的风险加剧。黄君庭认为，对于普通市民而言，最大的风险在于无法准确判断蛇的种类和毒性。“蛇咬人之后很快离开，很多时候根本看不清是什么蛇，再加上横州当地野生蛇类混于其中，更增加了研判的难度。”黄君庭强调，部分毒蛇与无毒蛇外形相似，即使拍了照片，也需要专业人士进行判断。而且，被蛇咬伤后，现场处理十分重要。黄君庭表示，尽量保持伤口低于心脏位置，在条件允许的情况下简单冲洗，并尽快就医。“不要为了抓蛇、拍蛇或者证明蛇的种类，延误治疗时间。”“按照目前蛇伤救治指南，抗蛇毒血清使用原则是越早越好，在有指征的情况下尽早、足量使用。”黄君庭介绍，医院通常会结合患者描述、蛇的外观照片，以及后续出现的临床表现综合判断是否需要使用血清。对于蛇毒血清储备问题，黄君庭表示，蛇伤具有明显季节性，广东、广西等南方地区属于高发区域，各地通常会根据历年蛇伤数量进行储备和

调配。横州市人民医院急诊科医生向时代周报记者证实，目前该院血清充足，“可随时接诊被蛇咬伤的患者。”不仅如此，当地政府也迅速行动。7月9日，横州市应急管理局向时代周报记者表示，针对蛇伤频发，当地已出台多项措施进行防护与救治。一是从血清端保障救治需求；二是在各级医院安排专家医师驻点支援，指导蛇伤救治工作。为了防范可能存在的长期蛇患，当地政府表示，会持续加强隐患排查与搜救巡查频次。停水停电影响蛇农生计 蛇农也因此被推上了风口浪尖。在黄君庭看来，洪灾过后，除伤员救治外，养殖场遗留的长期公共风险同样值得重视。“现在很多地方对蛇类养殖有严格管理要求，关键还是要看养殖目的和审批情况。”黄君庭说，对于具有一定危险性的养殖场，应尽量考虑选址远离人口密集区域，同时加强防护设施建设。黄君庭认为，类似灾害并非首次出现。过去一些地区曾发生过洪水、台风等极端天气，造成特种养殖动物逃逸事件，鳄鱼养殖场的鳄鱼受灾外逃就是典型案例。“这也给产业敲响警钟，特色养殖产业在发展之外，应该纳入自然灾害风险管理体系。”蛇农张鑫对此深有感触，在这场舆论漩涡中，他的身份颇为尴尬——

一边是公众对他所属行业的质疑，一边是他对自己生计的担忧。张鑫的蛇场距离六蓝水库不足8公里，养着两三千条蛇，其中，既有滑鼠蛇（水律蛇），也有眼镜蛇。张鑫说，洪水之前，这门生意已经越来越难做。当地养蛇规模早已大不如前，以他所知的情况，周边村镇的养殖场不超过百家。张鑫的蛇场因地势较高，并未被洪水直接殃及，但停水、停电仍对养殖造成影响。“蛇需要温箱养殖，最怕断水断电，喂养跟不上，后面可能陆续死亡。最坏的情况，损失二三十万元都有可能。”在张鑫看来，此次蛇类大量逃逸，是洪水破坏了养殖场原有的防护设施。他说，蛇通常先养在单独的蛇箱或蛇房内，外层还会有养殖棚和铁质房屋。“就像监狱一样，里面有牢房，外面还有围墙。但洪水一来，房子冲烂了，防护措施都没有了，蛇自然就跑出来了。”张鑫说。有多年养蛇经验的张鑫同样认为，逃逸的蛇在短时间内并不会大量死亡，而是会分散到周边区域寻找新的栖息地，因此对市民存在很大的威胁。在张鑫和黄君庭看来，这也是灾后蛇伤风险持续存在的重要原因。由于当地不少养殖户自己也受灾，能够参与大规模搜捕人手有限。7月8日晚，张鑫先后接到南宁市、横州市林业部门电话，希望他组织熟悉蛇类习性的养殖户，协助开展搜捕工作。这几天，张鑫一边巡查自家受损的蛇场，一边保持待命。他说，只要当地有需要，随时可以奔赴受灾村庄参与搜寻。就在7月9日下午，张鑫接到村民的求助电话，说家中有蛇进入，希望他帮忙处理。“进屋子一看，发现是银环蛇。这是野生的毒蛇品种，周边也没有人养。”张鑫说。对于张鑫等一众养殖户来说，他们担心洪水退去之后，大家记住的只有伤人的蛇，却很少有人明白，养殖场其实是他们一家人赖以生存的全部。■（为保护受访者隐私，文中张鑫为化名）

广西人想靠养蛇 闯出500亿元大生意

时代周报记者 李杭 发自北京

一场洪水，让广西养蛇产业走进公众视野。近日，受今年第10号台风“美莎克”影响，广西横州市一处养蛇场因洪涝被冲毁，有800～900条蛇出逃，引发广泛关注。这场意外，也让不少人第一次意识到：广西竟然是全国最大的蛇类养殖基地。从20世纪80年代起，广西便开始规模化养蛇，如今广西蛇类存栏量突破3000万条，养殖量占全国八成，形成了完整的产业链。广西为什么能成为“中国养蛇第一大省”？经历“禁食令”后，这个曾经以食用为主的养殖产业，如今又转向了哪里？

从“种十亩地不如养一屋蛇”说起

广西能发展成为全国蛇类养殖大省，是当地气候条件、地理环境、产业历史积淀等多重因素共同作用的结果。广西地处低纬度，北回归线横贯中部，属亚热带季风气候，气候温暖湿润；喀斯特地貌广布，洞穴石峰多，为蛇类栖息隐匿创造了天然环境。同时，这里河湖密布，森林植被茂盛，蛙、鼠等蛇类天然饵料资源充足，适合各种

蛇类繁育成长。据了解，广西已记录蛇类106种，种类居全国前列，当地人很早就有捕蛇、吃蛇的传统，认为蛇肉具有滋补价值。20世纪80年代开始，广西部分农民为了增收，开始尝试人工养蛇，最初以零散庭院养殖为主。广西横县龙粤养蛇专业合作社负责人许平告诉时代周报记者，广西经济长期以农业为主，工业基础相对薄弱，养殖业一直是许多农户增加收入的重要途径。养蛇投入相对可控、附加值较高，逐渐吸引越来越多农户参与。20世纪90年代开始，广西的养蛇技术和养殖规模不断升级。2011年前后，广西蛇类养殖业迎来发展高峰期。据《广西日报》报道，当时养殖一条滑鼠蛇成本约150元，一年后售价可达500元左右，收益十分可观。当时，仅灵山县便涌现了40多个持证养蛇场、3200余户养殖户，年出栏量高达156万条。“种十亩地，不如养一屋蛇”成为当地养殖户流传甚广的一句话，反映出当时产业的火热程度。此后10年，广西蛇类养殖业稳步发展，横州（原横县）、灵山、扶绥等地相继发展成为广西养蛇产业的重要集聚区。到2020年，广西全区蛇类存栏量近2000万条，占全国总量的70%，繁

育单位（户）逾1.4万个，从业人员近3.7万人。但这一产业，很快迎来了一场重大调整。2020年2月24日，十三届全国人大常委会第十六次会议审议通过了《关于全面禁止非法野生动物交易、革除滥食野生动物陋习、切实保障人民群众生命健康安全的决定》。“禁食令”公布后，以食用市场为主的蛇类养殖受到较大影响，广西蛇产业也进入调整阶段。许平告诉时代周报记者，2020年之后广西蛇类养殖规模较高峰时期逐渐收缩，一些养殖户陆续退出。同时，市场消费放缓、中药材价格回落等因素，也进一步压缩了养殖收益，行业整体经营压力有所增加。从3万多家到300多家养殖场 “禁食令”后，广西蛇类养殖产业开始调整发展方向，从过去以食用为主，逐步向药用、科研、大健康等方向转型。2024年10月，广西发布了《广西壮族自治区人工繁育陆生野生动物物种名录（第一批）》，将乌梢蛇、舟山眼镜蛇、孟加拉眼镜蛇、金环蛇、灰鼠蛇、滑鼠蛇、银环蛇、尖吻蝮蛇等10个人工繁育成熟物种纳入药用开发范畴，为产业探索药用价值提供政策基础。过去，一条蛇更多是进入餐桌。

如今，养殖户开始关注蛇毒提取、药物研发、保健产品等领域，希望一条蛇能够创造更高的价值。广西养殖户李勇的经历，是广西蛇产业变化的一个缩影。据当地媒体报道，李勇养蛇已有30多年，巅峰时期养殖场存栏量达到7万条。2020年后，他响应相关政策调整养殖规模，只保留6000余种蛇，并将重点转向药用眼镜蛇养殖。通过精细化管理，养殖场保持数百万元年营收。在产业链延伸方面，李勇在几年前与区外科研机构合作，以蛇毒为原料开展抗癌药物研发，目前相关项目已进入三期临床试验阶段。李勇养蛇生意的转型，折射出广西蛇产业转型升级的新趋势。随着蛇的药用价值受到重视，滑鼠蛇、眼镜蛇、银环蛇等药用品种逐渐成为养殖重点。经过产业调整，广西商品蛇年产量已由2020年的约2000万条增长至目前的3000万条以上。目前，广西已成为全球最大的蛇原料基地。与此同时，整个养殖行业也在“瘦身”。过去部分养殖场存在规模小、管理粗放等问题，经过政策引导和市场调整，产业开始向标准化养殖转变。全区原本3万余家养殖场，经洗牌精简至300多家规模化养殖企业。

广西野生动植物保护协会药用蛇专业委员会主任委员杨培生算过一笔账：在传统的“养殖—餐饮”产业链条中，广西蛇产业基本上以初级加工收益为主，产业规模只有数十亿元。但在转向“养殖—药用研发—精深加工”模式后，依靠抗癌药物、医美原料等高附加值产品，产业规模有望突破500亿元。不过，蛇产业的转型之路并不好走。许平告诉时代周报记者，一款药品从研发到上市，往往需要经过实验、临床试验、审批等多个环节，不仅周期长，还需要持续投入大量资金和科研力量。许平认为，未来蛇产业如果要实现进一步突破，关键在于把蛇资源转化为更高附加值的产品。“以前更多是直接利用，现在要把蛇里面的有效成分提取出来，开发成药品或者功能性产品，这需要一个长期研究过程。目前，广西与西安、上海等地的机构合作，探索蛇里面的有效物质提取、应用等方向。”许平说。按照广西林业部门的发展思路，广西蛇产业未来将继续减少对食用市场的依赖，重点发展药用、科研、科普展示等领域，同时支持企业开发药品、保健食品、药膳等产品，把产业链从养殖进一步延伸到加工、研发和销售。这样，一条蛇带来的价值，有望比过去更高。■

龙卷风突袭黄冈后72小时

◀ 上接P01

风暴结束，李芸刚松开双臂，发现孩子背上全是碎裂的玻璃渣，小腿被玻璃割伤。李芸告诉记者，这几天小孩本就有发烧，加上受到了龙卷风的惊吓，得了肺炎。

“事后没有人来帮助我们，物业和社区只让我们自救。碎玻璃、铁片这些尖锐物，都得我们自己清理。”李芸家里受损严重，窗户玻璃就碎了10多块，现在无法正常居住，全家都只能住在医院里。

龙卷风过境的第二天，恰好是李芸丈夫的生日。她此前一直在想如何给丈夫庆生，但这阵风卷散了她的念头：此刻一家三口挤在医院里，孩子背上的玻璃渣刚清理干净，因为肺炎又烧了起来。

李芸在医院抱着孩子，唱《生日快乐歌》哄小孩时，才想起今天是丈夫生日。于是她买了一份蛋糕拿到医院，为丈夫庆生的同时，也小小地庆祝了一下自己和家人的劫后余生。

“我不是在做梦吧？”

小雨停了，天气凉爽起来。在医院工作的谢文娟刚下班回家，九岁的大女儿去上英语补习班，在师范学院做老师的丈夫带着六岁的小女儿去学校溜达。她终于有了些自己的时间，决定先冲个澡。

突然一声巨响，木框嵌着毛玻璃的厕所门像是被什么东西狠狠撞了下，摇晃着向下倒，谢文娟本能地冲上去托住木门。

此时，整栋房子左右摇晃起来，谢文娟慌了神，怕是地震了。门越来越重，似乎是被什么重物压住。这时，灯也突然灭了。一片漆黑里，谢文娟撑不住，门倒下来，砸在她头上，毛玻璃碎成碴撒向她的大腿。

几分钟后，摇晃停止，大雨声近得像是就从家里天花板倾泻下来似的。谢文娟冲进客厅，阳台的落地窗全没了，只剩一个方方正正的大洞。大雨灌进来，远处的天光泛出紫色。

婆婆惊恐地从自己房间冲出来，“风进到家里了！”婆婆说。她当时正在自己的房间，眼看着窗外有一团焦黄的东西往家里飘来，是一团龙卷风。她只来得及关上窗，缩在角落，房间窗框被吹得往里凹，玻璃全碎了。幸好婆婆的房间在全家正中心，她没有受伤。

谢文娟打开手电筒四处照照，发现家里所有的东西都不在原位：阳台吊顶被掀起，单人沙发进了餐厅，边上横着一只空了的抽屉，衣服混着玻璃碴散落在客厅，主卧的飘窗也全碎了，被子泡在雨里。

这时丈夫打电话来，问她能不能开车接上他们。他正带着小女儿散步，突然下起大暴雨，路边的电线冒出火花。他赶紧带着小女儿回到自己办公



室，不料办公室的窗也被吹走了。

“不行，家里阳台没了。”谢文娟这才反应过来，是龙卷风闯进了她的家。

谢文娟家所在的瑞天新城是此次龙卷风席卷的核心区域，这里每栋楼都是28层，每层有四户。谢文娟看到，所有的东西边套阳台几乎都空了，中间套的窗框也没了。她家住21楼，摇晃感尤其严重。整个小区和谢文娟家里一样像被洗劫过。香樟树折断后，横在路上、砸在车上，还有小一些的两厢车被吹进了花坛。

谢文娟的大腿外侧也是密密麻麻的血点，是被碎玻璃划出的口子。她往腿上涂了碘伏，等丈夫和女儿们回来。

小女儿走进家门，一揉眼睛，对妈妈说：“我不是在做梦吧？”

这所房子是2021年谢文娟丈夫调到师范学院时买的二手房。丈夫上班近，女儿们的幼儿园和小学就在马路对面。平时下班后，一家人会去学校散步，也经常去逛附近的小吃街，吃顿烧烤。

这条小吃街也受灾严重。谢文娟从朋友发来的视频里，看到小吃街棚子、餐车乱飞的场景。

当晚，停水停电，两个女儿和奶奶挤在奶奶床上凑合一夜。谢文娟和丈夫不敢睡，小区群里都在担心，还会有龙卷风。

他们怕还有重物被卷出去砸到人，就把三人沙发横在阳台，正好卡住墙面。两人不敢睡，打着手电筒收拾灾难现场。

窗户全碎了，地板也泡了水，家里放着结婚证等证件的铁皮柜被刮走找不到了。幸好房产证在冰箱后面找到了，“不动产保住了”，谢文娟笑说。

小女儿心态也好，玩具全被卷走，她却安慰爸妈说：“没事，本来还不舍得扔，还省得我收拾了。”

大女儿的书包也没了，包括她全部的暑假作业，她已经写完了其中三本。大女儿班群里的同学还羡慕她，不用

做暑假作业了。一开始大女儿还挺乐呵，直到谢文娟问了老师，老师要求重写。谢文娟给女儿重新网购了作业，此刻正在邮寄的路上。小姑娘深受打击。

第二天，丈夫带着女儿们和奶奶回了武汉老家，谢文娟就暂时住到了工作单位的病房。“这风还挺够意思，给我剩了两套工作服。”

家里泡水的地板摇晃，窗户要重装。谢文娟说，家里损失至少两三万元，她请了窗框制作公司来量尺寸，对方告诉她，大家都在订窗户，她这一单还得等15天。

“幸好人没事。”谢文娟安慰自己，但这场龙卷风还是让她心有余悸。她说，以后再买房，绝不会买高层了。

“过好当下，活在当下”

黄冈师范学院位于此次龙卷风的中心区域，中心最大风速超过15级。

7月6日下午，黄冈师范学院的大二学生阿明刚刚结束期末考试。阿明是一个摄影爱好者，因为听到有消息说当天会有壮观的火烧云，他一考完试便带着摄影设备直奔鄂黄长江大桥。

大约下午5点，阿明到达鄂黄长江大桥，此时天空有些阴沉，没看见太阳。他架好相机等待。6点半左右，天空开始飘起小雨。他只好收起设备，骑上共享电动车回校。

阿明回到常去的焖面馆坐下，准备吃晚餐。直到这时，他都没有感觉周围有任何异常。7点半左右，阿明一边刷手机一边划拉着面条，收到母亲发的一条消息，让他暑期留校时注意安全，“你是妈妈的命”——这句话，他以前听过许多遍，于是只和往常一样答应着。

阿明没有想到，半个小时后，周围的世界将发生翻天覆地的变化。

晚上8点出头，阿明朝学校门口走去。此时雨势渐渐大了起来。到便利店门口时，他发现身后的店铺开始陆续停电，“天一下子黑了，狂风大作”。他本能地停下了脚步，努力攥紧雨伞

不让大风吹走。

恍惚间，阿明看见电线杆和路灯杆都断了。街道上的树木、店铺的铁制招牌被卷起，飞到空中。

阿明说，当灾难真正到来时，脑子里一片空白，隐约看到旁边拉面店的老板在向他和路上的另外一名女生招手。没顾不上想太多，阿明护着那名女生一起冲进店里。他们进来后，老板确认街上没有其他人后，迅速将卷帘门拉到底，把收银台推到门后方，试图挡住正在席卷街道的狂风。

风慢慢平静下来时，阿明才赶紧走出店外，想尽早回到学校看看，路上一片昏暗，只能靠手机手电筒勉强照明。马路上都是积水和倒下来的树枝。他催促前面的同学走快点，踩过去。不知道风什么时候又会来。

后来联系上室友，阿明才知道，室友在龙卷风来临时刚好走到校门口的保安亭，为了让一名女生先进保安室，他的大腿、小腿被吹来的尖锐物划开了两个大口子，现在在医院缝针。

黄冈师范学院几乎正处在此次龙卷风的行经路线上，受灾严重。据学院通报，本次龙卷风灾害造成校内倒伏树木2000余棵，办公楼、教学楼、图书馆、体育馆等公共建筑门窗、外墙、吊顶大面积破损，教学设备、基础设施不同程度损毁，初步估算直接经济损失达1.53亿元。

龙卷风到来的前几天，阿明还在和朋友说，黄冈生活节奏挺慢的，比较宜居。现在看着满目疮痍，他只觉得唏嘘。

联系上阿明时，他正在离开黄冈前往老家的火车上：“现在感觉好像什么都不重要了。过好当下，活在当下，我不知道明天和意外哪个先来。”风灾后，黄冈师范学院通知全校1.5万余名非毕业班学生提前放假，他们自7月7日起陆续离校，回到没有被灾害侵蚀的故乡。■

（文中受访者均为化名）

1.53
亿元



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



一边限制移民一边引进印度人 日本在打什么算盘？

时代周报记者 马欢

日本再一次邀请印度人才赴日。
7月初，日本首相高市早苗访问印度期间，和印度总理莫迪共同发表了一份声明草案，该草案显示，日本在2030年前拟邀请500名印度高技能人才赴日。
500人这个数量并不算多，但这是日本和印度不断加强合作的一个缩影。
近年来，在日印度人数量一直在增长。
日本统计局和外务省数据显示，2015年，在日本的印度人数仅为26244人，其中，多数为IT专业人士及其家属。
近年来，随着日本扩大接收海外人才，截至2025年，在日本的印度籍人数已飙升至56686人，增幅达116%，相当于10年内翻了1倍。在这当中，大约四分之一是印度技术人才，另有近四分之一是家属陪同。
照这个趋势，未来会有更多的印度人赴日生活与工作。

主要聚集在东京

位于东京都江户川区的西葛西，是日本现今最大的印度人聚居区，这里聚集了大量印度裔居民，号称“日本小印度”。
截至2025年，居住在日本的56686名印度人中，有约8000人住在东京都江户川区，约占全日本印度人总数的14%。
38岁的布拉尼克是一名软件工程师，16年前他到日本留学，随后举家搬来，他的妻子也在附近开了一家印度餐馆。
“我们家每年都要回一次印度，但回印度不到3个星期，又想回日本了。”布拉尼克说。
和布拉尼克有着相同选择的印度人不在少数。漫步在西葛西，随处可见印度人的面孔，周边也到处都是印度餐厅和印度杂货店。随便走进一家印度餐馆，你就可以尝到正宗的印度咖喱和酥脆炸饼。
印度人为何大都选择落脚西葛西？据说这也算是一个巧合。
据人民网报道，最早在江户川区，有一个印度人商会，该商会会长是上世



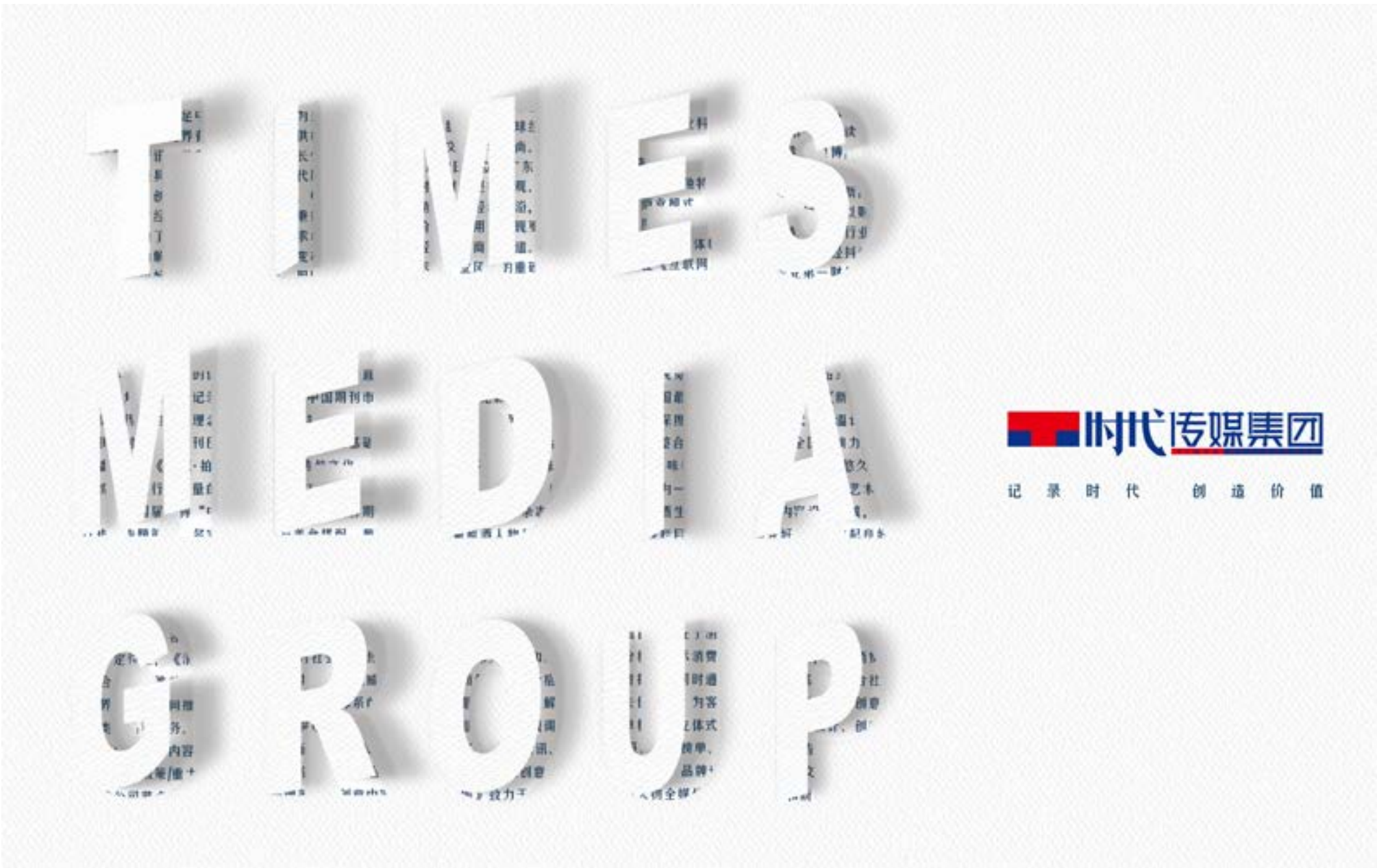
近年来，随着日本扩大接收海外人才，截至2025年，在日本的印度籍人数已飙升至56686人，增幅达116%，相当于10年内翻了1倍。

纪70年代来日从事红茶贸易的印度人。
这名印度人选择住在西葛西，是因为这里离东京湾的仓库街近，去成田机场也方便。后来在他的号召下，越来越多印度人拖家带口，选择在这里居住，并把生活习惯、饮食文化也带过来了。
2000年，为了解决“千年虫”技术危机，时任日本首相森喜朗访问印度，并优先开放许多印度IT人才入境。至此，在日印度IT人员大幅增加。
对这些印度IT人才来说，西葛西不仅老乡众多，而且交通便利，离IT企业集中的大手町，乘车仅需要20多分钟。
西葛西的荒川堤坝也成了在日印

度人的思乡之处。许多印度人常在此漫步，将其视为故乡恒河的慰藉，尽管这两处地方的景色可以说毫不相关。
由于在西葛西的印度人多数为IT人才，受教育程度和收入水平较高，在当地并没有带来太多治安问题，但也曾因为文化差异引发不少矛盾。
江户川的地方代表近藤佑市指出：“过去有很多（印度人）跟邻居发生矛盾的例子，例如，有人觉得印度人讲话很吵，或是印度人不理解日本文化习惯，还有印度家庭携家带口，常年关在家里不出门，也不和邻居打招呼。”
而饮食习惯的差异，让不少印度人选择了“自力更生”。他们来日本时面临的最大问题就是食物，由于宗教的限制，大多数印度人不太习惯日本菜，经常自己做饭，但是食材却不容易获取。为了满足需求，他们在西葛西开起了越来越多的印度杂货店和餐馆。
每年10月，这里的印度人也会成群结队，庆祝印度传统节日排灯节，表演印度舞蹈，并摆摊展示各类印度美食。
盯上AI产业
近年来，日本将印度视为其在“印太地区”的核心战略伙伴，这意味着，未来会有更多印度人携家带口，来日

本发展。
2025年8月，莫迪访问日本，在会见时任日本首相石破茂后，两人宣布了《日本—印度人力资源交流与合作行动计划》（后称“日印行动计划”）。该计划提出，未来5年两国将开展超过50万名人员（双向）交流，其中，包含5万名印度技术人才及潜力人才赴日就业和研修。这些人才主要集中在IT、医疗和工程领域。
而按照印度人出国携家带口的习惯，如果5万技术骨干赴日，未来至少将给日本带来十几万的印度人。
因此，石破茂这一举措引发了巨大争议。“强烈反对！”有日本民众愤怒地表示：“只需保持像以往那样与印度进行经济合作就行了，完全没有必要接受印度移民！”
2025年10月，石破茂因不堪自民党内部施压而最终辞职。随后，更激进、更具右翼倾向的高市早苗上台。
此前，高市早苗一直将“强化移民管控”作为核心主张，争取选民支持。她承诺会通过从严审查移民等措施，以提升国家安全并让日本“更繁荣、安全”。
今年以来，高市早苗政府也采取了相应措施，收紧移民政策。
7月3日，日本移民厅出台新规，从

10月起，将全面上调中长期居留日本的申请手续费。在此之前，这笔手续费上限为1万日元（约合人民币419元），上调后申请永久居留的费用高达20万日元（约合人民币8388元）。
同时，日本对永久居留权审核标准全方位收紧。虽没有明文规定的标准，但日本方面对于日语掌握能力的要求越来越高。
不过，高市早苗政府一边收紧对所有外籍人士的移民政策，一边却对印度高端人才敞开大门。
还是在今年7月，高市早苗在与莫迪的会谈中提出，在2030年前邀请500名印度高技能人才赴日，与此前石破茂时期5万人才计划不同的是，这一次的高技能人才集中在AI领域。
这或许是因为，当前日本的AI人才实在是太匮乏了。其中一个很重要的原因，是日本持续多年的人口下降。
据日本统计局数据，截至2025年4月，日本国民人数约1.197亿人，比前一年减少94.1万人。日本经济产业省数据显示，AI核心人才（算法、工程、数据科学家）缺口约12.4万人，而日本每年AI硕士毕业生仅约2800人，甚至不及美国的九分之一。
因此，日本若想发展AI产业，引进外国人才已是大势所趋。
与此同时，日本高校和科研机构还在垫钱培养印度学生。
日本科学技术振兴机构（JST）已于2024财年启动“莲花计划”，邀请印度的博士生和博士后研究人员前往日本大学和公共机构的实验室工作。印度参与者在日本停留3个月至1年，日本政府支付每人最高300万日元（约合人民币12.6万元）补贴，以覆盖生活费用。
JST希望，“莲花计划”或许能将日本与印度在人工智能和信息科学领域的人才联系起来。
根据日本学生支援机构（JASSO）调查数据，2024年在日本高等教育机构及语言学校就读的印度留学生共有1685名。日本政府希望加强在印度的留学生招募工作，目标是到2028年度将在日印度留学生数量翻倍，达到3000名。
无论日本民众如何看，无论现任政府如何调整和收紧政策，毫无疑问，未来将有更多的印度人才赴日交流与合作。



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

微 观 视 角 解 读 资 本 趋 势

财经



13 | 重庆财信集团破产



中小银行迎合并大年 年内319家银行“退场”

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

又有中小银行即将因合并退场。

近日，宁夏金融监管局披露显示，同意宁夏黄河农商银行吸收合并永宁农商银行、贺兰农商银行、灵武农商银行、石嘴山农商银行等19家农商行，承接前述19家银行清产核资后的资产、负债、业务、网点、人员及各项权利义务，并将19家银行改建为宁夏黄河农商银行的分支机构。

2026年宁夏回族自治区政府工作报告明确提出，完成全区农商行统一法人改革。今年以来，黄河农商银行已多次召开股东大会审议合并相关事项，最近一次是在6月10日召开的2026年第三次临时股东会，审议通过了包括该行2026年启动定向募股增加注册资本、因吸收合并19家县市农商行增加注册资本在内的多项议案。

黄河农商银行相关人士向时代周报记者表示，该行预计在今年7月底完成19家银行的吸收合并，合并后该行名称不会有变化，目前该行关于2026年定向募股的计划暂未启动。

从规模来看，黄河农商银行系统的资产总额在全国层面而言并不突出。截至2025年年末，黄河农商银行系统资产总额为2507亿元，各项贷款余额为1478亿元，各项存款余额为1874亿元。另据黄河农商银行2025年年报，2025年年末该行资产总额为808.11亿元，全年实现营业收入9.44亿元，同比下降24.67%，净利润2.48亿元，同比下降31.18%。

据宁夏金融监管局批复，黄河农商银行应严格按照有关法律法规办理吸收合并事项，督促19家被吸收银行完成法人机构终止相关事宜，并在筹备事项完成后向监管部门提出分支机构开业申请。同时，在吸收合并过程中应做好预案，确保人员、业务稳定，强化风险防控。

年内319家银行“退场”，较去年同期增加近百家

当前，中小银行减量提质已经成为行业发展的明确方向。近期，金融监管总局相关负责人在2026陆家嘴论坛上强调，主动适应金融供需格局变化，加强统筹规划，稳妥推进中小金融机构减量提质，因地制宜优化布局。

华泰证券此前发布的一份研报显示，2018—2021年，农商行和村镇银行仍保持一定新增，而农信社因改制农商行持续减少。2022年后，法

人数量缩减节奏加快，尤其自2024—2025年上半年，村镇银行累计减少196家，农商行累计减少102家，农村信用社累计减少98家，反映出中小银行风险处置力度显著加大。

尽管近年来中小银行数量持续缩减，但目前整体数量仍超过3000家。央行披露的参加存款保险的金融机构名单显示，截至2026年3月末，共有3001家银行。

今年以来，中小银行整合速度继续加快。据企业预警通数据，截至7月9日，今年以来已有319家银行获批合并、解散，其中，以地方农商行、村镇银行为主。这一数量，相较去年同期增加近百家。

“此轮整合是金融供给侧结构性改革的必然选择。”田利辉向时代周报记者分析称，通过整合可系统性破解三重瓶颈：一是资本与风控能力薄弱，集约化运营降低合规成本；二是治理结构失衡，消除股权分散导致的内部人控制；三是服务同质化，推动

机构聚焦县域经济特色重塑差异化竞争力。

据时代周报记者梳理，这些中小银行主要有两类退出方式。

一类是通过重组合并，成为一家全新的银行，此类情况主要出现在一些省、市层级的农信机构整合。例如，3月20日，而在甘肃农商银行正式挂牌开业，甘肃农商银行开业后，66家机构因合并而解散，其相关营业网点改设为甘肃农商银行下设的分支机构，债权债务由甘肃农商银行承继。

第二类是吸收合并，即并入一家已存在的银行，成为后者的分支机构，原机构主体解散，全部债权债务由吸收方承接。这类整合多发生在同省份的区域银行之间，被吸收方以规模较小的村镇银行为主，依托吸收方的资本和管理能力化解原有机体的风险，同时整合地方金融资源。此外，也有部分国有大行、股份行、城商行作为主发起行的村镇银行开始陆续合并为发起行的分支机构。

田利辉认为，中小银行减量提质将进入结构性深化阶段，而非简单加速。未来整合节奏将呈现“区域分化、模式多元”特征，重点区域将集中于中西部欠发达省份及县域经济薄弱地带，但整合逻辑已从单纯“减量”转向“存量优化”。例如通过主发起行吸收合并实现资源协同，而非简单地关闭机构，但与此同时，也需警惕“为整合而整合”导致的区域金融空白风险。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼向时代周报记者表示，近年来，我国中小金融机构改革化险进程大大加快，已经取得积极成效，但在实际推进过程中还存在一些不足和问题。

在董希淼看来，落实好2026年政府工作报告“深入推进地方中小金融机构减量提质”要求，要从根源上解决中小金融机构发展的体制机制问题。一方面，应进一步完善中小金融机构改革化险的顶层设计；另一方面，按照“一省一策”原则设计中小金融机构改革化险方案。同时，在政策层面一视同仁对待大型金融机构与中小金融机构，优化中小金融机构发展环境。■

据企业预警通数据，截至7月9日，今年以来已有319家银行获批合并、解散，其中，以地方农商行、村镇银行为主。这一数量，相较去年同期增加近百家。

300
家



黄河农商银行吸收19家银行获批，相关人士：预计7月底完成

宁夏是继甘肃之后，年内又一组建省级统一法人农商银行的省（区）。

公开信息显示，黄河农商银行是由原宁夏回族自治区信用社联合社和银川市农村信用合作联社合并新设的股份制商业银行，于2008年12月8日获得原银监会开业批复，系全国首家省级联社改革试点单位。

据该行官网介绍，自2008年成立以来，黄河农商银行先后向区内19家

全球1000强银行最新名单出炉 邮储银行首次跻身前十

时代周报记者 刘子琪 发自北京

7月8日,英国《银行家》杂志(The Banker)发布2026年度全球银行1000强榜单。

该杂志自1970年起连续发布“全球银行1000强”榜单,核心评选指标为银行的一级资本,这一排名反映了银行利润增长和服务实体经济可持续性。

今年,中资银行共有143家上榜,对比2025年榜单,有两家银行新入榜,同时有两家银行掉出榜单,总数保持不变。

苏商银行特约研究员付一夫向时代周报记者表示,中资银行近年来的榜单位次跃升,可视作转型的阶段性能果,它证明了中国银行业已具备足够大的资本底盘,但由“大”向“强”的质变,仍待效率提升与风控能力优化的进一步验证。

工建农中蝉联前四强

与上年不同的是,2026年度全球银行1000强榜单显示,在排名前十的银行中,国有六大行均在列。

具体来看,工商银行、建设银行、农业银行及中国银行继续稳居全球前四大银行,这是四大国有行连续第9年包揽该榜单前4名。

交通银行、招商银行紧随其后,分别排在榜单第7名、第9名。其中,交通银行排名较上年提升2名,而招商银行则较上年下降1名。

时代周报记者注意到,邮储银行在今年首次进入榜单全球前十,位列第10名,较上年提升2名。这也是国有六大行首次全部位列榜单前十。

整体来看,国有六大行的核心一级资本均高于监管最低要求。截至今年一季度末,建设银行、工商银行、中国银行、交通银行、农业银行、邮储银行的核心一级资本充足率分别为14.26%、13.26%、12.18%、11.25%、10.80%、10.18%,风险抵补能力整体充足。

值得一提的是,今年3月,政府工作报告显示,拟发行特别国债3000亿

2026年全球银行前20榜单				
2026年排名	银行名称	总部所在地	2025年排名	
1	中国工商银行	中国	1	
2	中国建设银行	中国	2	
3	中国农业银行	中国	3	
4	中国银行	中国	4	
5	摩根大通	美国	5	
6	美国银行	美国	6	
7	交通银行	中国	9	↑
8	花旗集团	美国	7	↓
9	招商银行	中国	8	↓
10	中国邮政储蓄银行	中国	12	↑
11	富国银行	美国	10	↓
12	汇丰控股	英国	11	↓
13	法国农业信贷集团	法国	13	
14	法国巴黎银行	法国	16	↑
15	兴业银行	中国	14	↓
16	中信银行	中国	18	↑
17	高盛集团	美国	17	
18	浦发银行	中国	19	↑
19	三菱日联金融集团	日本	15	↓
20	桑坦德银行	西班牙	20	

数据来源：英国《银行家》杂志,时代周报整理

元,支持国有大型商业银行补充资本。

事实上,上一轮国有大行资本补充计划已于去年正式启动。2025年3月,建设银行、中国银行、邮储银行和交通银行同日披露定增方案,4家银行计划合计募资5200亿元。其中,财政部认购5000亿元,通过认购A股定向增发股份等方式向银行注资,用于补充核心一级资本。

目前,6家国有银行中,已有4家完成定增,仅工商银行和农业银行尚未增资,而这两家银行或将成为今年3000亿元特别国债的核心支持对象。

另外,在此次榜单中,排名前50的中资银行较上年没有变化,依旧为15家银行,包括6家国有大行、8家股份制银行、1家城商行。

其中,唯一跻身50强的城商行为北京银行。今年一季度,该行多项

指标持续改善,实现营业收入195.99亿元,同比增长14.43%;归母净利润80.98亿元,同比增长5.55%。截至一季度末,该行核心一级资本充足率为8.59%,较上年末增长0.22个百分点。

此外,榜单51~100名中,上榜中资银行较上年增加一席,为7家银行,分别是江苏银行、广发银行、上海银行、宁波银行、南京银行、浙商银行、杭州银行。

付一夫向时代周报记者表示,中资银行在全球银行业排行榜上的规模优势已从初步确立走向持续巩固。四大行连续包揽全球前四强,十强中的中资席位增至七席,均反映出中国银行业资本体量的强劲增长。

同时,付一夫强调,规模扩张并不直接等同于高质量发展。从逻辑上审视,榜单排名的跃升主要衡量的是

“资本厚度”,而高质量发展的核心在于“资本效率”,即以更少的资本消耗、更低的风险成本创造更可持续的回报。当前,中资银行在资产质量管控、中间业务收入占比及净资产收益率等关键效能指标上仍有提升空间,净息差收窄带来的盈利压力亦尚未完全化解。

两家银行新增上榜

对比2025年榜单来看,2026年度全球银行1000强榜单新增两家中资银行,分别是四川银行、湖州银行,排在第257名、667名。

四川银行是以攀枝花市商业银行和凉山州商业银行为基础,采取新设合并方式设立的四川省首家省级法人城市商业银行,注册资本金300亿元,位居全国城市商业银行之首。

自2020年成立以来,四川银行资产规模正在加速扩张。截至2025年年末,四川银行资产总额达7138.61亿元,较上年末增长2804.42亿元,增幅高达64.70%。截至今年一季度末,其总资产进一步增至7477.90亿元。业绩方面,今年一季度,该行实现营业收入36.92亿元,归母净利润10.79亿元。

截至一季度末,四川银行核心一级资本充足率为9.43%。

近年来,为补充资本,四川银行陆续发行资本工具,通过银行间债券市场公开发行了66亿元二级资本债券、30亿元永续债。

相比之下,湖州银行规模小很多。湖州银行前身为湖州市商业银行,成立于1998年6月,2010年更名为湖州银行。截至今年一季度末,该行总资产为2010.09亿元。一季度,其实现营业收入9.95亿元,净利润4.15亿元。

截至今年一季度末,湖州银行核心一级资本充足率为8.97%,满足监管需求。此外,截至一季度末,该行二级资本债券余额为14亿元,永续债余额为12亿元。

另外,廊坊银行和大连农商银行在2025年榜单中分别位列第418名、第792名,但2026年1000强榜单中,这两家银行均未上榜。■

大家保险“无声”换帅 官网撤下董事长何肖锋简历

时代周报记者 王苗苗 发自北京

近日,时代周报记者注意到,大家保险集团有限责任公司(以下简称“大家保险”)官网完成了一次“无声”的调整——董事长何肖锋的个人简历已悄然从董事名单中消失。

对此,有知情人士向时代周报记者证实了大家保险的这一举措。更值得一提的是,此次人事调整并非孤立事件。

天眼查显示,6月23日,大家保险法定代表人已经由何肖锋变更为总经理孙先亮。而更早的2025年10月,控股股东中国保险保障基金有限责任公司(以下简称“中国保险保障基金”)董事长吉昱华已接替何肖锋兼任大家保险党委书记。

至此,何肖锋已卸下大家保险董事长、党委书记、法定代表人三重身份。而孙先亮出身金融监管体系,曾任原银保监会办公厅副主任、原银保监会办公厅副主任,2024年7月出任大家保险总经理。更早之前,孙先亮曾任中国金融出版社编辑、记者、干部。

何肖锋被撤简历,孙先亮已接任法定代表人

何肖锋,1969年出生,中国人民大学法律硕士。

何肖锋曾任中央纪委监察部第

六纪检监察室主任科员、办公厅副处级秘书,原保监会政策法规部副处长、处长(其间援疆挂任中华联合保险控股公司总经理助理、党委委员),原保监会发展改革委处长、副主任、主任,原银保监会公司治理监管部正局长级干部等。

2019年7月大家保险成立后,何肖锋担任法定代表人、执行董事;2020年5月正式出任董事长,同年9月任职资格获原银保监会核准。

实际上,何肖锋的变动早有伏笔。据媒体报道,2025年10月,中国保险保障基金董事长吉昱华已接替何肖锋兼任大家保险党委书记。吉昱华曾任原银保监会政策研究局副局长、办公厅副主任,2022年5月出任中国保险保障基金党委书记、董事长。

时隔8个月,天眼查显示,大家保险的法定代表人已于今年6月23日由何肖锋变更为孙先亮。直至近日,大家保险官网撤下何肖锋的个人简历。

孙先亮,1973年出生,中国人民大学工商管理硕士。他曾担任中国金融出版社编辑、记者、干部,后转入中国人民银行办公厅,再进入原银保监会办公厅任主任科员、副处长、处长(其间挂职担任华夏银行总行行长助理),此后升任原银保监会办公厅副主任、原银保监会办公厅副主任。

2024年7月,孙先亮正式出任大家保险总经理,填补了该职位自首任

总经理徐敬惠辞任后长达近三年的空缺。此前,他曾任大家保险监事长。

大股东挂牌转让全部股权未果

大家保险的前身是安邦保险,后者于2018年因经营问题被原保监会依法接管。2019年7月,中国保险保障基金(持股98.23%)、中国石油化工集团(持股0.55%)、上海汽车工业集团(持股1.22%)共同出资设立大家保险。

大家保险下设大家人寿、大家财险、大家资产、大家养老、大家健投、大家投控等成员公司,在31个省份设有60家省级分公司、1000余家地市县级分支机构。

大家财险一季度实现保险业务收入27.81亿元,同比增长7.12%,净利润0.7亿元,综合成本率降至99.81%,在2025年首次承保盈利后继续保持盈利状态。

前十

早有伏笔

77只新股上市首日平均涨超285% 超50只“打新”理财大赚

时代财经 张昕迎

“全网都在蹲守的打新产品，白天根本抢不到，终于让我在凌晨蹲到了。买的时候还在犹豫买多少，仅仅一分钟就没有额度了，现在后悔买少了。”7月10日，来自山东的投资者王厉（化名）告诉时代财经，他在7月10日凌晨抢到了某国有大行一款“打新策略”理财产品，立即买入了18万元额度。

“刷了好久APP终于刷到了5000万的额度，买完差不多1分钟就售罄了。”王厉表示。

近两年，A股新股上市表现良好，破发情况较为罕见，Wind数据显示，截至7月10日，A股年内77只新股上市首日平均涨幅为285.47%。打新收益高企，让增加了“打新功能”的银行理财产品收益明显跑赢传统理财。尤其是在银行理财收益率整体下行的背景下，“打新”产品在今年成了备受投资者追捧的香饽饽。

时代财经据Wind数据统计，截至7月10日收盘，在市面上存续的59只“打新”理财产品（产品名称中含“打新”）中，有55只今年以来年化收益为正，其中15只产品今年以来年化收益率超4%，部分新发产品更是实现了超20%的年化收益。

热度攀升之际，多家理财公司的“打新”理财产品也集中上市。据平安理财官方微信平台7月8日发布，该行两款参与北交所打新的主题理财，将于7月8—13日进行募集。

在业内人士看来，今年打新理财产品表现突出，根本原因在于制度红利与市场环境形成共振。一方面，理财公司被正式纳入新股网下优先配售对象，获配概率大幅提升；另一方面，近期新股上市首日表现普遍不俗，为打新策略提供了丰厚回报。同时，传统固收资产收益持续走低，理财机构亟须通过打新这一手段增厚收益，推高了相关产品的吸引力。



“打新”理财扎堆上市

上述平安理财公告显示，此次新发的两款打新主题理财风险等级为R2中低风险，产品定位为固收+打新，业绩比较基准为1.50%～3.50%。其中不低于80%的资金投资于债权类资产，权益投资则以打新策略为主，主要参与北交所打新。

平安理财称，该类产品适合希望通过理财更方便、更省力参与北交所等打新机会的客群。打新策略属于较低风险的权益投资，新股上市首日通常有显著涨幅，即“新股溢价”，但并不代表无风险，新股有破发的可能。

近期亦有银行加大了对打新产品的推介力度。时代财经注意到，当前，浦发银行APP在理财首页添加了“打新专区”，集中展示了含北交所打新策略、港股打新策略（含港股IPO）的多款理财产品。

从业绩表现来看，打新产品收益率颇具吸引力。Wind数据显示，截至7月10日收盘，农银理财的农银匠心·灵动360天理财产品（打新策略）成立以来收益达1.64%，年化收益高

达22.71%。实际上，该产品成立于6月12日，成立时间不到1个月。该产品为定期开放申赎，最短持有期限为360天。

又如中银理财的“稳富固收增强打新策略90天持有期A”，该产品成立于2025年12月12日，成立至今只有半年多时间，成立以来年化达到5.74%。

不过，并非所有打新产品都能实现高收益。如光大理财的新发产品“阳光橙鑫盈打新策略优选目标盈16期（封闭式）”成立于2026年6月25日，Wind数据显示，截至7月3日，其收益率为负，单位净值跌破1。

值得关注的是，因A股市场的新股申购去年才对银行理财子公司开放，因此理财子参与“打新”仍处于试水阶段，市面上的“打新”理财数量并不多，且多数产品的成立时间均未超过一年。

在业内人士看来，打新产品的超常收益难以长期维系。苏商银行特约研究员付一夫向时代财经表示，打新市场的规律向来是参与者越少则收益越高，蜂拥而至则收益摊薄。“随着

更多理财公司跑步入场，新股中签率势必下降，叠加权益底仓本身的波动风险，高收益终将回归常态。”

付一夫同时提醒称，投资者在选择此类产品时，应重点关注三个维度：一是产品权益仓位的高低，底仓暴露过大会放大净值波动；二是是否设有封闭期，尤其涉及港股打新的产品流动性更弱；三是管理人的权益投研功底，定价能力直接决定打新胜率。

理财公司打新战绩不俗

对于个人投资者来说，打新更多是一场“猜中签”的运气游戏。但对于理财子公司而言，打新极度依靠自身投研实力，这也是相关理财产品收益产生分化的重要原因。

以各家理财资金打新收益来看，据招银理财5月9日披露，公司港股打新策略参与了华沿机器人（01021.HK）、群核科技（00068.HK）、长光辰芯（03277.HK）、曦智科技（01879.HK）等新股认购，上市后首日分别录得33%、8%、144%、75%及384%的涨幅，该策略已应用在理财产品“全

球鑫选日开14月1号”中。

工银理财亦公告称，截至4月28日开盘，工银理财年内累计参与16笔港股IPO投资，胜率达到100%，投资加权收益率超过100%。其中，以基石投资者身份深度参与思格新能（06656.HK）、长光辰芯、曦智科技等6笔重点项目。

亦有城商行理财子“抢跑”沪深直投打新。宁银理财5月末公告，公司旗下参与沪深直投网下打新的理财产品数量已突破10款，位居理财公司首位，先后获配摩尔线程（688795.SH）、电科蓝天（688818.SH）、盛合晶微（688820.SH）等优质企业。截至2026年4月底，宁银理财累计参与沪深交易所64次新股申购，其中60次成功入围，入围率达94%，已获配新股上市首日平均涨幅231%。

付一夫向时代财经表示，打新策略在理财公司中迅速走热，核心驱动力来自政策松绑。今年监管明确将理财公司纳入新股网下A类投资者，制度通道被彻底打开，以前无法参与或参与受限的局面不复存在。与此同时，纯固收产品的收益空间已被大幅压缩，理财公司不得不寻找新的超额收益来源，而打新恰好是风险收益比相对划算的补充手段。

付一夫还认为，从趋势看，打新策略大概率会从尝试阶段走向行业普遍采用。只要新股发行保持常态化，打新就能为理财产品提供稳定的收益增厚，这对于任何一家追求竞争力的理财公司而言都具备吸引力。

“当然，参与沪深主板和科创板的网下打新，需要满足较高的股票底仓规模要求，这客观上形成了门槛，中小机构可能更多转向北交所等无需底仓的差异化赛道。因此，头部机构凭借投研和规模优势会持续领先，但打新策略本身不会局限于少数玩家，整个行业都在主动拥抱这一新工具，差异化竞争格局正在形成。”付一夫说道。■

7天披露49张罚单 银行业监管升级

时代周报记者 刘子琪 发自北京

刚刚进入下半年，监管部门就已密集披露银行业罚单。

时代周报记者根据企业预警通统计，7月1—7日，监管部门共披露对20家银行开出49张罚单（含个人罚单），累计罚没金额超2187万元。按此计算，平均每天披露7张罚单，日均罚没金额约312万元。

就在前几天，银行业上半年罚单“账本”公布。企业预警通数据显示，今年上半年，我国银行业合计被罚没金额超10亿元，同比增长超两成。

对此，中国城市发展研究院投资部副主任袁帅告诉时代周报记者，罚单金额的增长本质上是风险暴露与监管效能提升的双重结果。监管已从“事后处罚”向“事前预警、事中干预”延伸，通过合规评级、压力测试等工具引导银行重构合规文化，推动行业从“规模驱动”向“合规驱动”转型。

7天披露49张银行业罚单

7月1—7日，监管部门共披露对20家银行开出的49张罚单（含个人罚单），从被处罚银行类型来看，国有大行、股份制银行、农商行合计占比超七成。

时代周报记者注意到，造成该现象的原因在于“双罚制”的处罚模式，即将合规责任直接绑定到具体岗位和人员。在上述国有大行、股份制银行、农商行合计披露的35张罚单中，针对个人的罚单共计10张，占比超三成。

回顾今年上半年，“双罚制”在监管行为中得到更深层次的落实，监管部门大多同步公示了对相关责任人

的处罚，更有从业人员直接受到禁业处罚。

从数据来看，今年上半年，个人罚单数量为1748张，而机构罚单为1198张，相当于平均每张机构罚单背后有约1.5人被同步问责。

从处罚原因来看，信贷违规仍是被处罚的“重灾区”。具体来看，贷款“三查”不尽职、违规办理发放贷款、信贷资产分类不准确、违规处置掩盖不良资产、超越权限审批贷款等是主要的违规事由。

袁帅向时代周报记者表示，信贷业务违规成为重灾区，反映银行在贷款“三查”环节普遍存在流于形式的问题：部分银行为追求规模放松审核，违规向房地产、产能过剩行业输

送资金，或通过通道业务规避信贷政策，导致资金脱实向虚；还有的银行贷款资金被挪用至股市、理财等高风险领域，暴露了资金流向监控机制的失效。

此外，7月1—7日，共有3家银行被披露收到百万元级罚单。其中，数额最大的是平安银行杭州分行。该分行因违反金融统计管理规定、违反账户管理规定、违反商户管理规定、违反清算管理规定、违反信用信息采集、提供、查询及相关管理规定等8项行为，被中国人民银行浙江省分行警告，没收违法所得29954.7元，并处380.53万元罚款。

罚单金额排在第二位的是农业银行青岛市分行。该分行因违反金融统计相关规定、违反账户管理规定、违反信用信息采集、提供、查询及相关管理规定等7项行为，被中国人民银行青岛市分行警告，并处127.76万元罚款。

另外，邮储银行朝阳市分行及凌源市分行均因员工行为管理不到位，被朝阳市金融监管分局分别罚款100万元。

中国银行深圳分行上半年收到大额罚单

在7月以来披露的银行罚单里，国有大行中的邮储银行、工商银行的罚单数量较多。

其中，邮储银行有4家分行被披露收到罚单，共计罚款265万元；工商银行同样有4家分行被披露收到罚单，罚款金额合计160万元。

时代周报记者注意到，今年上半年，上述两家银行罚单总数位列国有大行前两名。其中，工商银行共收到罚单57张，罚没金额1202万元，收到

大额罚单2张。

具体来看，工商银行因重要信息系统投产变更风险管控不到位、未按规定报告重要信息系统突发事件等被金融监管总局罚款105万元；宁波市分行因内控管理不规范、贷款“三查”不审慎、小微企业贷款风险分类不准确、票据业务不合规等被监管处罚380万元，相关负责人被给予警告并罚款共计22万元。

而邮储银行上半年收到罚单总数为32张，罚没金额合计558.25万元，收到大额罚单1张。邮储银行龙岩市分行因个人经营性贷款贷前调查不尽职、极速贷（线上）业务管理不到位，被监管处以180万元罚款。

尽管工商银行以57张罚单的数量领跑国有大行，但从被罚没金额来看，仍低于中国银行。今年上半年，中国银行共收到7张罚单，罚没金额高达1228.09万元，为6家国有大行被罚金额之最。

其原因在于该行上半年收到2张大额罚单。其中，中国银行深圳分行被中国人民银行深圳市分行警告并罚款462.35万元。涉及的违法行为类型包括：违反金融统计相关规定、占压财政存款或者资金、违反金融科技相关规定、违反信用信息采集、提供、查询及相关管理规定。

另外，中国银行宁波分行因违反金融统计管理规定等6项行为，被中国人民银行宁波市分行警告并罚款436.09万元。

在其他几家国有大行中，农业银行、建设银行、交通银行上半年收到罚单分别为17张、11张、5张，被罚没金额分别为42.10万元、44.38万元、44.55万元。■



首批公募二季报出炉 有“追光”基金年内涨幅超120%

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

公募基金二季报披露正式拉开序幕。

近日，红土创新基金、同泰基金旗下多只产品发布2026年第二季度报告，从第二季度末的持仓情况来看，多只基金重仓光模块相关个股，年内已取得翻倍收益。例如，红土创新新科技股票第二季度末重仓中际旭创、新易盛、东山精密、源杰科技等个股，截至7月9日，该基金A份额年内涨幅超过120%。

今年上半年，AI赛道成为贯穿市场的最强主线，多只CPO、半导体设备的人气个股实现翻倍收益。在赚钱效应驱使下，越来越多的基金开始“追光”。从目前披露二季报的公募基金来看，其重仓股也普遍集中在CPO赛道上。

对于下半年的投资方向，业内普遍认为AI仍是中长期的主线，但市场分化可能进一步加剧。前海开源基金首席经济学家杨德龙向时代周报记者表示，整体而言，下半年市场行情可能会出现一定轮动。科技以及HALO资产，即重资产、低波动率的行业，都具备一定的配置价值。而分红率较高的传统板块，也有望获得一部分追求稳定回报投资者的关注。因此，下半年市场行情可能会出现板块轮动，赚钱效应也有望逐步扩散。

有基金年内涨幅超120%，第二季度大幅加仓新易盛、中际旭创、源杰科技

7月10日，红土创新基金旗下多只基金产品发布2026年第二季度报告。从年内收益上看，多只基金实现翻倍增长，截至7月9日，红土创新新科技股票A今年以来涨幅达到123.49%，该基金由盖俊龙管理，盖俊龙现任红土创新基金投资部总监，最新管理规模为20.45亿元。

二季报显示，红土创新新科技股票报告期内继续保持高仓位运作，截至第二季度末，该基金前十大重仓股分别为新易盛、中际旭创、源杰科技、北京君正、珂玛科技、永鼎股份、亨通光电、东山精密、长川科技、芯原股份，前十持仓合计占比达到45%。



与第一季度末相比，第二季度该基金重仓股发生了较大调整，除新易盛、中际旭创、源杰科技、东山精密外，其余6只均为新进个股。

此外，该基金第二季度也大幅加仓了新易盛、中际旭创和源杰科技。Wind数据显示，这三只个股第二季度涨幅分别为92.15%、123.30%、171.85%，上半年涨幅则分别为97.48%、108.44%、325.75%。

“第二季度A股市场呈现极端分化的结构性行情，科技主线，尤其是半导体、AI算力产业链强势上涨。”红土创新新科技股票基金二季报显示，第二季度主要配置方向是人工智能相关环节、TMT、AIDC产业链等方向。报告期内持续看好人工智能，包括算力基础建设和AI应用方面的发展。同时，也持续跟踪研究TMT及信息化等领域的投资机会。

除上述基金外，红土创新基金旗下的红土创新智能制造混合型发起式、红土创新景气回报混合、红土创新新兴产业混合、红土创新科技创新股票等多只产品年内收益翻倍。二季报显示，这些“翻倍基”第二季度重仓股高度相似，前三大重仓股集中在新易盛、中际旭创、源杰科技这三只CPO人气股上。从管理人来看，这些基金大部分均由盖俊龙管理。

此外，7月9日，同泰基金旗下的

同泰行业优选股票、同泰同欣混合也发布了2026年第二季度报告。

从年内收益来看，这两只基金的A份额截至7月9日的收益率分别为48.52%、2.98%，第二季度末同泰行业优选股票前三大重仓股分别为源杰科技、新易盛、中际旭创，同泰同欣混合作为一只偏债混合型基金，权益部分也配置了中际旭创、新易盛等个股。

下半年仍看好AI，已有基金经理提示风险

对于下半年的投资展望，多名基金经理认为，AI仍是目前景气度最高的行业。

同泰行业优选股票基金经理麦健沛在二季报中表示，展望下半年，AI算力基建仍是科技投资核心主线。产业逻辑未变，景气度高企，渗透率仍低，核心公司估值未透支。

对此，麦健沛分析了三大支撑逻辑，一是模型迭代未见天花板：大模型持续向多模态与Agent（智能体）方向演进，技术突破加速；二是应用渗透空间广阔：当前AI应用仍局限于编程、影视等少数领域，B端企业级工作流重构空间巨大；三是算力供需缺口持续：随着AI从“训练驱动”向“推理驱动”转型，Token消耗呈指数级增长。全球科技巨头资本开支

（CapEx）持续上修，预示着上游基建广阔的增量空间。

不过，当前A股行情出现极致分化，基金经理也正在关注相关风险。

“目前科技相关板块，在大家高预期的情况下，未来往往面临低于预期的风险，会导致行情大幅波动，这些是我们始终需要高度警惕的风险。”盖俊龙在红土创新新科技股票二季报中表示，该基金当前更看好确定性强的AI相关方向，后续也会积极跟踪研究新科技、TMT行业的其他细分行业，并会根据市场动态情况进行投资策略的持续优化。

杨德龙向时代周报记者分析表示，从估值来看，当前沪深300的市盈率不到15倍，依然低于历史平均估值水平，距离市场整体泡沫还有很大距离。但是局部泡沫的风险也是存在的，对于投资者而言需要保持理性思考，坚持价值投资理念。

博时基金认为，展望第三季度，随着中美关系延续缓和，内部企业盈利周期改善、资本市场政策环境友好、微观流动性充裕，叠加产业层面AI产业景气持续验证，第三季度市场预计仍有表现韧性。同时，需注意外部流动性预期反复、国内基本面加速分化等可能带来的扰动。总体来看，机会大于风险，科技主线有望继续活跃，对交易能力的要求明显提升。■

上海地方金融局换帅 国泰海通“75后”李俊杰接棒

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

国泰海通原总裁李俊杰的去向定了。

据上海金融官微消息，7月5日下午，市委金融办、市金融工作党委召开领导班子宣布会。会议宣布李俊杰任中共上海市委金融委员会办公室常务副主任，中共上海市金融工作委员会委员常务副书记，上海市地方金融管理局局长，上海市推进国际金融中心建设办公室主任。

7月5日晚间，国泰海通发布公告称，公司董事会于2026年7月5日收到公司执行董事、总裁李俊杰提交的书面辞职报告，李俊杰因工作调动辞去公司董事、董事会风险控制委员会委员和总裁等职务。同时，由公司董事长朱健自2026年7月5日起代为履行总裁职责，直至新任总裁任职之日为止。公司董事会将按照法律法规相关要求尽快完成新任总裁的选聘工作。

近日，国泰海通发布2026年半年度业绩预告，上半年预计实现归母净利润200.03亿～205.11亿元，同比增长27%～30%。该数据创下国泰海通半年度业绩历史新高，同时也刷新了中国证券行业半年度业绩的历史纪录。

“75后”李俊杰履新，掌舵上海市地方金融管理局

时代周报记者注意到，7月6日上午，上海市委金融办官网更新领导班子名单，李俊杰位列首位。此前6月26日，“上海发布”微信公众号发布上海市市管干部任职前公示，李俊杰拟任市级机关正职。

公开资料显示，李俊杰出生于1975年8月，于1999年获得中国人民大学文学学士学位，并于2002年获得中国人民银行金融研究所经济学硕士学位。

从过往履历来看，李俊杰曾在多家上海国资金融机构任职，从业经历覆盖多个证券核心业务条线，拥有丰富的金融一线管理经验。

2002年3月至2010年11月，李俊杰曾先后担任中国银联办公室助理主任，上海国际集团行政管理总部总经理助理、金融管理总部副总经理。2010年11月，他进入国泰君安，先后担任董事会办公室副主任、主任兼公司证券事务代表；2015年11月至2021年1月，先后担任上海证券总经理、副董事长、董事长等职务。

2021年1月，李俊杰回归国泰君安，并出任副总裁、人力资源总监，其间兼任投行事业部总裁、财富管理委员会总裁等职务。2024年1月，李俊杰正式出任国泰君安总裁，同年3月出任副董事长、执行董事。2025年，国泰君安和

海通证券完成合并后正式更名为国泰海通；同年4月，李俊杰出任合并后的国泰海通首任总裁，直至此次履新。

李俊杰任内的高光时刻，无疑是“国君+海通”的合并重组，这也成为中国资本市场上规模最大的A+H双边市场吸收合并、上市券商A+H最大的整合案例。

时代周报记者注意到，李俊杰履新的职务此前由周小全出任，后者的职务目前也已明确。

据“上海国资”微信公众号消息，7月6日，上海市国资委召开系统干部大会，会议宣布了市委关于市国资委主要领导调整的决定：周小全任中共上海市国有资产监督管理委员会书记，批准其任上海市国有资产监督管理委员会主任。

值得一提的是，目前担任上海市副市长的贺青，此前也曾长期在国泰君安工作。2019年9月至2023年11月，贺青任职于国泰君安并担任董事长、执行董事。2023年11月，他出任上海市国资委党委书记、主任。今年3月，他出任上海市副市长。

上半年净利预计超200亿元，新股承销数量达14家

7月3日晚间，国泰海通交出了一份亮眼的半年度业绩预告，也是首份上市券商半年度业绩预告。

公告显示，今年上半年，公司预计实现归母净利润200.03亿～205.11亿元，同比增长27%～30%；预计实现扣非归母净利润192.49亿～197.57亿元，同比增长164%～171%。

其中，第二季度的增速同惊人。今年第二季度，国泰海通预计实现归母净利润136.15亿～141.23亿元，同比增长290%～304%，环比增长113%～121%。

对于业绩预增的主要原因，国泰海通对时代周报记者表示，2026年上半年，公司统筹推进整合融合、协同联动与深化改革，着力构筑“投资+投行+投研”服务新质生产力的全链条优势，不断提升综合金融服务水平，加快释放整合融合效能，财富管理、投资银行、机构与交易、投资管理等业务收入同比显著增长，经营业绩创同期历史新高，为加快打造具备国际竞争力与市场引领力的一流投资银行奠定了坚实基础。

今年上半年，A股交投市场持续活跃，券商的经纪业务和两融业务预计将大幅受益。Wind数据显示，今年上半年，A股成交额达到317.53万亿元，同比增长95.22%，创历史新高。上半年A股日均成交额约2.74万亿元，同比增长96.90%。

从股权承销数量来看，Wind数据显示，今年上半年，国泰海通承销

保荐的IPO新股数量达到14家，在所有券商中排名第一，包括大普微、长进光子等多只热门新股，高于中金公司（12家）和中信证券（10家）。

承销金额方面，上半年新股承销金额前三名分别是中金公司、中信证券、国泰海通，分别为322.48亿元、222.6亿元和106.83亿元。

在科创投资方面，据开源证券测算，今年第二季度国泰海通科创“直投+跟投”业务贡献利润预计达到43亿元，包括华虹宏力、大普微、联讯仪器三个项目。经纪、两融、投行、自营业务预计全线上涨，协同效应凸显。

东吴证券在日前一份研报中分析称，第二季度，国泰海通业绩大幅增长主要是由于双创板IPO爆发，公司“三投联动”（即投资+投行+投研）进入收获期，大普微、联讯仪器等项目上市带来大额浮盈。同时，公司科创类跟投也贡献了较高的投资收益。

上述研报还表示，国泰君安与海通证券并表后，经纪业务市占率大幅提升。交投活跃下，预计公司经纪业务及利息收入同比大幅增长。2026年上半年双创IPO显著回暖，再叠加国泰海通合并后投行实力强化，2026年上半年IPO发行数量和规模分别排名行业第一和第三。此外，公司参与了超聚变、蓝箭航天等项目，预计未来科创投资能持续贡献业绩。■

重庆财信集团破产 曾欲收购美国芝加哥交易所

时代周报记者 周松清 韩迅
发自上海

曾试图收购美国芝加哥交易所的重庆财信企业集团有限公司（以下简称“财信集团”）正式破产。

7月6日晚间，*ST发展（000838.SZ）发布公告称，收到控股股东重整管理人通知，重庆市第五中级人民法院（以下简称“五中院”）已作出裁定，终止控股股东重庆财信房地产开发有限公司（以下简称“财信地产”）及间接控股股东财信集团重整程序，宣告财信地产及财信集团破产。

*ST发展也在公告中表示，后续对财信地产持有的公司股份进行司法处置会导致公司股权结构、控股股东和实际控制人发生变更。

在此之前，财信集团的重整草案在第二次债权人会议表决中未获得通过，意味着从2024年开始的重整宣告失败，试图通过重整计划成为*ST发展新实控人的江西富豪雍芝君，也难以入主。

不过，*ST发展同时也将进入单独的预重整之中。

7月6日晚间，*ST发展还发布公告称，收到重庆贵峻建筑工程有限公司（以下简称“贵峻建筑”）的告知函，贵峻建筑认为公司虽不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力，但作为上市公司仍有一定的重整价值，故向五中院申请对公司进行预重整及重整。同日，五中院对*ST发展进行了预重整备案登记。

针对控股股东破产后其股权是否将进行司法拍卖一事，7月7日下午，*ST发展董秘办人士对时代周报记者表示：“这个还需要看法院的进度，目前上市公司还不知道。”同时，对于重整和保壳的双重任务，上述董秘办人士也表示，公司正在全力积极推进相关工作。



*ST发展7月7日收盘报收1.71元/股，跌幅10%，市值为18.82亿元。

*ST发展预重整

贵峻建筑申请重整的债权金额并不高。

*ST发展公告显示，其全资子公司重庆财信弘业房地产开发有限公司（以下简称“财信弘业”）开具了2张由公司作为保证人的电子商业承兑汇票，票面金额分别为38万元及2.9万元。汇票到期日为2023年6月1日，承兑人为财信弘业。票据到期后，贵峻建筑提示付款被拒付。

此后，贵峻建筑向重庆两江新区（原江北区）法院提起诉讼，判令财信弘业、*ST发展支付汇票金额41万元并支付利息。因财信弘业及*ST发展均未向贵峻建筑履行生效判决确定的义务，贵峻建筑已申请强制执行。经法院查控，未能查控到财信弘业及*ST发展可供执行的财产。

时代周报记者发现，贵峻建筑成立于2019年4月，股东为两名自然人，杨万里和李登林，在2024年曾因建筑工程施工合同纠纷，将财信集团旗下大足石刻影视文化有限公司告上法庭，目前也因为其他买卖合同纠纷，在2026年3月被重庆市九龙坡区法院下达了限制消费令。

在对*ST发展发起重整的公告中，贵峻建筑认为虽然*ST发展不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力具备破产条件，但作为上市公司具备重整价值，为保障其合法权益，贵峻建筑决定向五中院申请对公司进行预重整及重整。

*ST发展也表示，如果法院裁定受理申请人对公司的重整申请，后续公司进入重整程序且重整顺利实施完毕，将有利于优化公司资产负债结构，提升公司的持续经营及盈利能力。但若重整失败，公司将存在被宣告破产的风险。

对于目前*ST发展的整体债务情况，*ST发展董秘办人士对时代周报记者表示：“目前还没有整体数据，同时也涉及后续债权申报、法院认定等环节，最终数据还是要以法院认定为准。”

*ST发展2025年年报显示，截至2025年年底，其流动负债高于资产总额1亿元，流动负债中短期借款及一年内到期的非流动负债等相关的有息负债余额为2.07亿元，货币资金余额为8677万元。其流动负债为20.21亿元，负债合计为21.55亿元，所有者权益为亏损2.34亿元。2025年年报显示，其一年内到期的银行借款、应付账款、其他应付款、长期应付款共计13.78亿元。

曾经的财信帝国

财信集团官网显示，其创立于1992年，是一家多元化民营企业，业务涵盖地产开发、金融投资、环保产业、基础设施等领域，2006年，其拿下重庆渝北区核心地块，因打造了财信城市国际广场等城市地标项目，而一炮而红，逐步跻身重庆房企第一梯队。

在2016年，财信集团还曾试图收购美国芝加哥交易所；2020年，其入选中国民企500强并列重庆民企百强第六名。2021年，其还曾引入广东欧豪集团战略投资入股。除华澳信托之外，财信集团还是重庆农商行、银洋基金、聚兴小贷、中垦租赁等多家金融机构股东。

受困于房地产市场和多元化快速扩张等问题，财信集团近年来陷入困境。

时代周报记者发现，从2023年开始，多家资产公司就已经在出售财信集团的相关债权。

2023年9月，中国长城资产管理股份有限公司（以下简称“长城资产”）曾在阿里拍卖上挂牌转让财信地产债权资产，挂牌价为5.57亿元，具体来看其债权本金为5.57亿元，债权利息2776万元，债权总额6.3亿元，基准日为2022年12月31日。由财信集团、财信集团实控人卢生举及其夫人陈静共同担保，抵押物包括*ST发展1.86亿股、大足区玉龙镇玉滨路98号9156.10平方米的11套商业房产。

时代周报记者发现，该笔债权并未转让成功，2026年3月，长城资产最新处置公告还显示，该笔债权目前总额达到了9.18亿元。

2025年2月，华润渝康资产管理有限公司在官网披露，拟处置债权资产户数为2户，债务人均为重庆财信集团。截至基准日2024年8月31日，债权本金余额合计人民币2.66亿元，利息（含罚息、复利）余额为人民币6397.72万元，抵押资产以不动产为主。■

9.18
亿元



广州国资整合再下一城 岭南控股拟收购广电城服

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

岭南控股（000524.SZ）披露重组预案后，股票在7月8日复牌一字涨停。

7月7日晚间，岭南控股公告，披露公司拟通过发行股份及支付现金的方式，收购广州数字科技集团有限公司（以下简称“数科集团”）持有的广州广电城市服务集团股份有限公司（以下简称“广电城服”）85%的股份。
广电城服是一家主要从事城市空间运营与物业管理服务的企业，2025年净利润达到1.15亿元，超过岭南控股同期的7480.14万元。交易完成后，这家华南老牌文旅国企产业版图将扩容，实现从“综合文旅产业运营商”向“全域全场景文旅产业生态运营商”的角色拓展。

这也意味着，广州国资整合再下一城。本次交易为广州市属国资优化布局、推动产业协同的重要举措，预计构成重大资产重组与关联交易。

就本次收购事宜，7月8日，时代周报记者致电岭南控股董秘办，相关工作人员表示，目前处于收购事项窗口期，不便接受采访。

朱红掌舵首月操盘重组，股权结构将生变

这是朱红6月出任岭南控股董事长后，操盘的第一场重大资产重组。

6月17日，岭南控股发布公告，王亚川已升任控股股东广州岭南商旅投资集团有限公司（以下简称“岭南集团”）总经理助理，故向公司董事会申请辞去董事长等职务。公司总经理

朱红接任董事长，同时聘任鄢琛担任总经理。

6月23日，岭南控股公告，正在筹划收购广电城服85%股份并募集配套资金事项，股票自6月24日起停牌。时隔两周，收购预案出炉。

据岭南控股公告，本次收购的支付方式为发行股份及支付现金，上市公司将对数科集团发行股份支付部分交易对价，这部分股份的发行价格为7.31元/股，不低于定价基准日前20个交易日上市公司股票交易均价的80%。

本次交易后，数科集团取得的岭南控股股份数量将根据审计和评估结果确定，预计数科集团持股比例达到或超过5%，数科集团将成为公司的关联方。

这也意味着，本次收购后，岭南控股的股权结构将生变。岭南控股表示，本次交易前后上市公司股权结构具体变动情况尚无法准确计算。

数科集团颇有来头，是一家以人

2026年第一季度，岭南控股实现营业总收入10.19亿元，同比增长10.45%；实现归属净利润3286.57万元，同比增长23.63%。

工智能和数字经济为核心业务的国有企业集团，也是广州市首家国有资本投资公司，控股广电运通、海格通信、广电计量、广哈通信、中科江南5家A股上市公司，还参股3家上市公司。

国企改革专家李锦对时代周报记者分析，本次交易是广州市国资委落实主业归核、资产归集专业化整合的典型跨集团资产重组，双方同属市国资委实控，核心逻辑是数字科技主业瘦身聚焦、文旅上市平台做强扩容，分别从产业定位、资本结构、改革任务、区域国资布局形成双向利好。

此外，岭南控股还计划向控股股东广州岭南商旅投资集团有限公司旗下的广州市岭南资本管理有限公司（以下简称“岭南资本”）定向发行股份募集资金。

这笔募集资金将用于支付本次交易的现金对价、相关税费、中介机构费用，还将用于补充上市公司或广电城服的流动资金、偿还债务等。

本次交易完成后，岭南控股实控人仍为广州市国资委，控制权不会发生变更，不构成重组上市。

收购标的去年净利1.15亿元，超过上市公司

通过这次重组，岭南控股的净利润规模将会大幅提升。

广电城服主要从事城市空间运营与物业管理服务，属于典型的服务型企业，其客户类型以政府机关、事业单位、大型国有企业以及园区、学校等公共机构为主。

根据预案披露的未经审计财务数据，2024年和2025年，广电城服实现营

业总收入14.69亿元、15.72亿元，净利润达到1.11亿元、1.15亿元。同期，上市公司营收分别为34.14亿元、45.04亿元，净利润为1.62亿元、7480.14万元。

从2025年的净利润来看，广电城服已超过上市公司。由此可见，广电城服的盈利能力较强。本次交易完成后，岭南控股将标的公司纳入合并报表范围。

岭南控股表示，标的资产具备较强的抗周期属性与稳定的现金流回报，将与上市公司现有业务形成良好的周期互补与业绩平滑效应，增强上市公司抵御市场波动的能力，构建更为多元、稳健的盈利结构。

2026年第一季度，岭南控股实现营业收入总收入10.19亿元，同比增长10.45%；实现归属净利润3286.57万元，同比增长23.63%。

岭南控股表示，公司长期深耕商旅出行、住宿、会服及景区运营等核心业务板块，正积极谋划战略延伸与产业升级路径。通过本次交易，上市公司将整合标的公司在智慧城市服务领域的专业能力，打通文旅消费与城市服务的场景边界，双向赋能与强关联协同。

值得一提的是，今年《给阿嬷的情书》电影出圈后，岭南控股也布局相关旅游路线。

5月21日，岭南控股在互动平台回答投资者提问时表示，近期，公司旗下广州广之旅国际旅行社股份有限公司推出“跟着《给阿嬷的情书》去旅行”的主题旅游线路，路线涵盖揭阳洋淇村、西淇村以及棉湖打铁街，打卡电影中的取景地，深度体验潮汕特色和民俗。■

1.15
亿元



宜宾纸业公告预亏、减持TAC膜业务也成疑

时代周报记者 周松清 韩迅
发自上海

宜宾纸业（600793.SH）主动“降温”。7月7日晚间，宜宾纸业发布2026年半年报业绩预告，数据显示，经财务部门初步测算，预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为亏损6150万～4100万元，与上年同期相比，将出现亏损。预计2026年半年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为亏损7200万～4800万元。

然而，值得注意的是，在这份半年报业绩出炉之前，宜宾纸业已经连续五个涨停板。

7月8日晚间，宜宾纸业还发布公告称，持股5%以上股东蜀道集团4月7日至7月8日期间通过集中竞价交易方式减持222.88万股，本次减持后，蜀道集团持股比例从8.81%下降至7.55%。

热炒的原因正是宜宾纸业2024年并购项目四川普什醋酸纤维素有限责任公司（以下简称“醋纤公司”），因为其核心产品三醋酸纤维素，成为TAC膜（全称三醋酸纤维素薄膜，Triacetyl Cellulose Film）的主要原料之一，而TAC膜广泛应用于多种液晶面板之中，2026年以来，国产替代概念迅速崛起，宜宾纸业也因此概念斩获五连板，成为造纸行业罕见的牛股。

宜宾纸业史上最早半年报业绩预告

相较于2026年一季报，宜宾纸业2026年半年报业绩亏损加大。

2026年一季度，宜宾纸业实现营业收入4.55亿元，同比下降25.55%，归母净利润为亏损2588万元，同比下降261.45%。

对于2026年半年报亏损加大的原因，宜宾纸业解释称，2026年上半年，造纸业务受市场影响，计提的资产减值准备增加导致增亏；醋酸业务受竞争对手扩产影响，醋酸纤维素产品销量下降导致利润减少。

时代周报记者梳理历史资料发现，这是宜宾纸业上市以来，发布时



间最早的一份半年报业绩预告。

7月8日下午，宜宾纸业董秘办人士对时代周报记者表示：“我们是按照信息披露规则来进行披露的，披露时间符合要求。”同时，对于目前热炒原因，他也表示，投资者较多提及醋纤公司，但是总体来说，这个市场目前还是比较小众的市场。

醋纤公司为什么会成为TAC膜概念？这和天禄科技（301045.SZ）分不开。

在天禄科技2025年业绩说明会上，对于TAC膜原材料供应是否存在“卡脖子”风险。该公司表示，TAC膜主要原材料为三醋酸纤维素，全球三大供应商分别为宜宾纸业子公司醋纤公司、日本大赛璐及美国伊斯曼，其中醋纤公司为国产化供应商，天禄科技已与上述三大供应商建立业务关系并完成多次来料检测。产业链国产化推进具备明确路径，这也是天禄科技与京东方合作选择TAC膜研发方向的重要原因之一。

天禄科技数据显示，2025年TAC膜全球需求量达12.29亿平方米，其下游面板环节超70%产能位于中国，但中国TFT级TAC膜基本依赖进口，日本富士胶片和柯尼卡美能达两家即占全球市场75%份额。TAC膜占偏光片膜材成本比例超50%，是影响偏光片企业盈利能力的关键材料。

也因此，在投资者眼中，宜宾纸业成为TAC膜国产化浪潮中，最直接的 upstream 供货商。

不过，宜宾纸业则在多份风险提示公告中也表示，醋纤公司与TAC膜相关客户的业务合作暂未签订正式合同，也暂未形成收入，后续能否获取订单存在重大不确定性。

醋纤公司QQ被盗损失货款

备受投资者关注的醋纤公司，则是源于2024年年底的一场并购。

2024年12月，宜宾纸业发布公告，为了加快布局生物基材料产业，围绕主业延伸拓展高附加值领域，发挥

“延链、补链、强链”的业务协同效应，以2.06亿元收购控股股东五粮液集团旗下醋纤公司68%股份。公告中，醋纤公司还做了业绩承诺，承诺2025—2027年的净利润分别不低于1.55亿元、1.21亿元和1.20亿元。

醋纤公司官网显示，其成立于2007年，专业从事醋酸纤维素和醋酸酐的生产、研发和销售，融合意大利Acetati70年技术积淀，为全球提供绿色环保的醋酸纤维素解决方案。于2009年年底实现机械安装竣工，并于2010年2月投入试运行。

在2024年年报中，宜宾纸业表示，醋纤公司是全球六家拥有醋酸纤维素生产技术的公司之一，是全球生产塑料级醋酸纤维素的四家之一、生产三醋酸纤维素的三家之一，三醋酸纤维素产品填补了国内空白，产能可达25000～30000吨/年，主要应用于LCD保护膜、香烟过滤嘴、长丝、短丝、高档眼镜等行业。

宜宾纸业2025年年报数据显示，醋纤公司业绩净利润实际完成额为2.22亿元，完成率为143.57%。醋纤公司2024年实现对外营业收入8.17亿元，利润总额1.9亿元；2025年实现对外营业收入8.06亿元，利润总额2.57亿元。

时代周报记者还注意到，2018年时，醋纤公司曾因与客户交流的QQ号被盗，导致客户误将货款汇至黑客指定的、双方合同约定之外的账户。后续因跨国维权成本过高且基于双方均有过错，经协商，双方以客户通过额外增加订单方式及全额弥补醋纤公司损失方式达成和解，该笔货款全额计提坏账，2025年年报显示涉及金额为208.94万元。

对于此次损失，宜宾纸业董秘办人士对时代周报记者表示：“2018年的时候还没有控股，目前已经采取了更为安全的防范措施。”

时代周报记者了解到，该笔坏账涉及的客户为意大利著名公司马祖凯利。其官网显示，该公司成立于1849年，是全球醋酸纤维材料生产与分销龙头，材料广泛应用于高端光学镜架、太阳镜镜框、滑雪板、家电等领域。■

百合花股价两个月大涨320% 控股股东或“趁热”减持

时代财经 张洁 温斯婷

主营化工颜料的百合花（603823.SH）股价原本在15元/股左右徘徊。因光刻胶概念，两个多月的时间公司股价一路攀升至70元/股，市值也从不到70亿元冲到近300亿元。

7月7日晚间，百合花发布股票交易异常波动公告，主动给市场泼了一盆冷水。公司表示，经核查，公司生产的相关高性能颜料产品应用于液晶面板用光刻胶领域，但2025年公司光刻胶颜料销售收入仅占公司营业收入的0.084%，占比较小。

消息一出，7月8日，百合花盘中跌超7%，最终报收69.79元/股，跌3.67%，最新市值290.58亿元。而自5月份以来，公司股价已累计涨超320%。

股价大涨的同时，百合花实控人陈立荣家族的身家也水涨船高，最新持股市值超150亿元。陈立荣个人的资本版图如今已由颜料拓展至地产、复合材料等领域，其间接参投的私募基金还投中了宇树科技。

搭上光刻胶“快车”

公开资料显示，百合花主营业务为有机颜料的生产及销售。关于光刻胶，公司在2024年年报中就曾披露，“应用于液晶面板的光刻胶高性能颜料取得技术性突破，实现对外销售”。

在2025年年报中，相关描述则为“应用于液晶面板的光刻胶高性能颜料色系逐渐丰富”。

光刻胶是半导体制造的核心材料，随着AI等领域快速发展带动半导体市场爆火，光刻胶也备受市场追捧。

搭上光刻胶概念的百合花，其股价也如同坐上了火箭。7月7日，百合花涨停，报收72.45元/股，拉长时间线来看，今年5月6日至7月7日期间，公司股价累计涨幅达337.24%。即便7月8日公司股价回落，5月6日以来仍累计涨超320%。而在这轮股价暴涨前，公司的股价一直在15元左右徘徊，市值不过70亿元。

在股价异动公告中，百合花也提醒，根据2026年7月7日收盘价计算，公司滚动市盈率为183.85，市净率为12.05；公司所处的化工行业市盈率为117.18，市净率为3.13，公司市盈率和市净率高于行业平均水平。连续两个交易日公司换手率分别为6.82%、7.22%。敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。

7月7日，百合花因连续三个交易日（7月3日、7月6日、7月7日）内涨幅偏离值累计达20%登上盘后龙虎榜。同花顺数据显示，沪股通专用席位位列买一、卖一，净买入1.91亿元、净卖出2.21亿元。“量化基金”常用席位高盛（中国）上海浦东新区世纪大道位列买二、卖三，净买入1.2亿元、净卖

出9873.52万元。此外，“量化基金”的另外两个常用席位中信证券北京安外大街、国泰君安股份有限公司总部位列买三、卖四，分别净买入1.15亿元，净卖出8291.47万元。

业绩方面，财报数据显示，2023—2025年，公司的营收分别为22.84亿元、24.03亿元、21.50亿元；归母净利润分别为1.20亿元、1.76亿元、1.67亿元。公司的营收连续下滑，利润表现也并不稳定。

2026年一季度，公司实现营收5.73亿元，同比增长0.74%；实现归母净利润4293.85万元，同比下滑6.23%，出现了增收不增利的情况。

陈立荣家族身家水涨船高

目前，百合花的控股股东为百合花控股有限公司（以下简称“百合花控股”），其直接持有百合花2.63亿股股份，占总股本的63.39%。陈立荣直接持有百合花3.39%的股份，并持有百合花控股40%的股权，其直接、间接共持有公司约28.75%的股份。

同时，陈立荣之子陈鹏飞直接持有公司股份1.40%，并持有百合花控股35%的股权，其直接及间接持有公司合计约23.59%的股份。

由此，陈立荣父子共持有公司约52.34%的股权，以百合花最新股价估算，其持股市值高达152亿元。

在股票交易异常波动公告中，百

合花还提及了控股股东的减持计划。公告显示，百合花控股计划在7月10日至10月9日，通过集中竞价交易方式减持公司股份不超过416.37万股，不超过公司总股本的1%。以百合花最新股价估算，若其全部减持完成，可套现约2.91亿元。

虽是由颜料生意起家，但陈立荣如今的资本版图早已拓展至地产、复合材料等多个领域。陈立荣还对外投资了多家私募基金。他通过浙江百合实业集团有限公司投资了浙江容腾创业投资合伙企业（有限合伙），后者投中了宇树科技。

2022年，陈立荣还曾试图带领百合花跨界新能源。彼时的公告显示，公司拟定募集资金总额不超过11.77亿元，拟用于年产4万吨磷酸铁锂项目、年产3000吨电池级碳酸锂项目、年产5000吨高性能有机颜料及配套中间体项目及补充流动资金。发行的对象为陈立荣，其将以现金的方式全额认购。

在公告中，百合花直言，其意在巩固原主业发展的基础上，布局新能源材料业务，从而形成“化工材料+新能源材料”双主业的业务结构。

不过，该定增计划很快收到上交所问询函。在最终的定增计划中，百合花仅保留了“年产5000吨高性能有机颜料及配套中间体项目以及补充流动资金”，募资金额也下降至6.04亿元。■

70
元/股



鼎龙股份冲刺港股 超800亿元市值半导体材料龙头布局A+H

时代财经 盛兰 高秋榕

拥有国产CMP龙头地位的武汉本地硬科技企业——鼎龙股份(300054.SZ),正式冲刺港股。这是其打通海外晶圆客户认证渠道、搭建国际化融资通道迈出的关键一步。

7月6日晚,鼎龙股份公告称,已正式向港交所主板递交H股上市申请。鼎龙股份表示,本次登陆港股并非仅为补充研发现金流,核心目标是打造面向全球的融资与产业协同平台,支撑CMP抛光垫、高端光刻胶、先进封装材料三大核心产品线扩产,加速海外客户导入与资质认证,推动自身业务从单一国产替代,转向全球化供货布局。

招股文件显示,本次鼎龙股份H股发行股份上限不超过发行完成后总股本的10%,同时设置15%超额配股权。该公司控人朱双全、朱顺龙为一致行动主体,港股上市后该企业控制权不会发生变动,股权架构保持稳定。

本次港股募资所得将定向投向五大方向,资金使用具备清晰产业导向。一是用于海外晶圆客户资质认证、海外销售渠道与服务体系搭建;二是持续投入高端光刻胶、CMP耗材新一代产品研发迭代;三是加码国内半导体材料先进产线扩建;四是开展产业链上下游新材料企业并购,补齐产品品类;剩余资金将用于补充公司日常经营流动资金。

7月7日,鼎龙股份止跌,收盘价微涨0.77%,总市值约为869.94亿元,TTM市盈率仍超百倍。

主业成功切换,瘦身开辟第二曲线

在正式冲刺H股之前,2026年上半年,鼎龙股份已完成一轮清晰的战略迭代。通过剥离低毛利传统业务回笼现金流、并购切入新能源赛道打造新增量、持续加码半导体核心产能,

深耕半导体主业、布局新增长业务。

今年4月,鼎龙股份完成珠海名图超俊科技有限公司、北海绩迅科技股份有限公司两家打印耗材子公司股权处置,合计回笼近4.4亿元净资金。财务数据显示,传统打印耗材业务对公司2025年净利润贡献仅为5.22%,鼎龙股份明确将在今年全面完成该业务剥离,回笼资金集中投向半导体主业。

此外,今年2月,鼎龙股份斥资6.3亿元收购深圳市皓飞新型材料有限公司(以下简称“皓飞新材”)70%股权,正式入局锂电功能性辅材赛道,主攻动力电池粘结剂、分散剂核心产品,顺利切入全球头部动力电池厂商供应链。

本次并购落地后已快速兑现业绩,今年第一季度,皓飞新材并表实现营收约1.57亿元,同比增长40.75%,成为该公司半导体主业之外的第二增长曲线,打破单一业务依赖格局。

实际上,相较于港股市场多数尚未盈利的芯片设计募资企业,鼎龙股份已是具备稳定盈利、拥有国内稀缺的多品类产品矩阵的半导体耗材龙头,在半导体、显示两大核心材料赛道均占据国产替代核心地位。

据弗若斯特沙利文统计数据,2025年鼎龙股份国内CMP抛光垫市占率达38.5%,位列国产第一;整体CMP材料国内市占率达16.8%,位居行业第三;同时稳居国内OLED功能材料第一梯队,市占率同样达到38.5%。

而半导体材料也在2025年正式取代传统打印耗材,成为公司核心营收与利润支柱,业绩增长质量显著改善。

2025年,鼎龙股份全年实现总营收约36.6亿元,同比增长9.66%;归母净利润7.2亿元,同比增长38.32%,盈利结构持续优化。并且,2025年该公司的半导体材料营收占比升至57%,首次超越打印耗材业务成为公

司第一大主业。

进入2026年,鼎龙股份的盈利增长进一步提速。今年第一季度,鼎龙股份实现营收约10.2亿元;归母净利润约2.51亿元,同比增幅为77.99%,毛利率为54.95%。

拟赴港上市破解重资产扩张瓶颈

半导体主业增长的背后,是鼎龙股份持续加码核心产能扩张,完善CMP全产业链布局。

今年3月,鼎龙股份投资超8亿元的年产300吨高端晶圆光刻胶产线正式投产,产能快速释放。该公司介绍,目前已有八款高端晶圆光刻胶产品实现商业化,覆盖ArFi、KrF等主流高端品类,已顺利完成对两家国内头部晶圆厂的产品交付,并持续斩获批量采购订单。鼎龙股份高端光刻胶已正式进入国内核心晶圆制造供应链,国产高端光刻胶的规模化商用替代进程提速。

而在今年6月,鼎龙股份官宣湛江生产基地扩产计划,投资3000万元建设第三条CMP抛光垫生产线,聚焦大尺寸半导体抛光垫、玻璃基板抛光垫高端产品,精准匹配高端晶圆制造、新型显示行业的高端材料需求。该项目规划年产抛光垫30万片,投产后将有效填补国内大尺寸高端CMP抛光垫产能空白,进一步强化公司规模供货能力。

重资产持续扩产也让鼎龙股份

今年第一季度,鼎龙股份实现营收约10.2亿元。

的资本开支压力、财务杠杆显著抬升。

截至2025年年末,鼎龙股份在建工程规模约6.6亿元,较2024年年末上涨38.51%。大规模固定资产投入直接推高了鼎龙股份的财务指标压力。2025年其财务费用同比增长321.38%,主要因发行可转债及银行借款增加,利息支出从2024年的2984万元增至2025年的5612.64万元。

2023—2025年,鼎龙股份的总债务/净资产比值持续上涨,分别为19.01%、28.38%、43.03%;且总债务现金覆盖率逐渐变小,广义货币资金/总债务比值分别为1.42、0.88、0.82,持续下降。

现阶段该公司主要依赖A股定增、可转债融资,单一融资渠道已难以匹配半导体重资产行业中长期、持续性的扩产与研发资金需求,资金瓶颈逐步显现。

此外,出海全球化成为鼎龙股份下一阶段的核心突破方向,也是该公司新的战略增长极。鼎龙股份已明确布局马来西亚CMP海外生产基地、海外材料研发中心,对接东南亚、欧美晶圆制造产业链转移需求。不过,目前鼎龙股份海外业务仍处于起步阶段,仅实现小批量供货。

此次推进H股上市,将补齐鼎龙股份全球化发展的核心短板。鼎龙股份可通过港元募资直接开展海外原材料企业、配套材料厂商的跨境并购,快速完善海外产业链布局;同时有利于接入国际主权基金、海外半导体产业资本的投资体系,提升国际资本市场信用评级。

产能利用率不足、客户集中、商誉减值压力凸显

鼎龙股份在招股文件中集中披露多项核心经营风险,包括产能释放不足、新业务拓展不确定、客户集中度高、海外业务受限、商誉减值压力五

大隐患。

近年鼎龙股份密集落地产能建设与扩张项目,但半导体材料行业具备投产到量产周期长、客户认证严苛、规模化落地慢的行业特性,新建、扩建产线无法快速转化为有效营收。鼎龙股份披露数据显示,2023—2025年,以及2026年前4个月,鼎龙股份核心产品CMP抛光液及清洗液产能利用率持续走低,分别为25.6%、12.8%、18.8%、20.6%;半导体显示材料产能利用率虽逐年回升,但最高仅43.3%,截至2026年4月末仅有41.6%,整体产能闲置超50%。

若利用率未达到预期无法实现规模经济,新增产能将持续产生大额固定资产折旧,挤占营收利润空间,拉低产品毛利率,拉长募投项目投资回报周期,对公司盈利能力形成重大不利影响。

鼎龙股份同样存在客户高度集中的行业特性。招股书数据显示,该公司营收高度依赖头部大客户,2023年、2024年、2025年及2026年前四月,前五大客户收入分别约为5.5亿元、10.4亿元、13.2亿元、5.7亿元,占总营收比例依次达42.5%、53.4%、53.5%、52.1%,近两年大客户营收贡献占比稳定超五成。其中,单一最大客户收入占比持续处于高位,各期分别为15.7%、19.8%、19%、18.1%。

与此同时,随着并购扩张推进,鼎龙股份还存在大额商誉高悬的风险。2023—2025年年末,其商誉约为5.37亿元,2026年4月增至7.38亿元,主要来自旗捷科技、皓飞新材、绩迅科技等并购标的。

而搭建A+H双上市架构后,鼎龙股份将同时面对内地与香港两地资本市场更严苛的盈利稳定性考核标准。这也意味着,一旦高端材料研发转化不及预期、锂电并购标的业绩未能兑现承诺,鼎龙股份将同步承受A股、港股两地估值回调的双重压力。■

康佳集团深陷对赌：9亿元索赔终得6120万元 诉讼仲裁缠身涉及金额超7亿元

时代财经 周立

46岁的彩电一哥似乎迎来“中年危机”。

7月6日晚间,*ST康佳A(000016.SZ,以下称“康佳集团”)发布公告,公司因合同纠纷向深圳国际仲裁院提起仲裁,涉案金额达9.39亿元,并于近日收到裁决书。

根据裁决,被申请人朱新明、冷素敏需向公司支付业绩补偿款6120万元;被申请人朱新明、共青城金砖和共青城新瑞需将其持有的全部江西康佳新材料科技有限公司股权质押给公司并办理质押登记,且上述被申请人需向公司支付预交的仲裁费223万元。

这一对赌还得溯源到2018年,彼时康佳集团收购江西康佳新材料(以下简称“江西康佳”)51%股权,江西康佳创始人朱新明等业绩承诺方承诺2018—2022年江西康佳净利润应分别不低于0.6亿元、1.2亿元、2.5亿元、3.2亿元、3.5亿元,累计净利润不低于11亿元。

2018年,江西康佳踩线完成业绩承诺。但之后的2019—2022年,江西康佳的净利润分别亏损4099万元、1.6亿元、3.1亿元和4.0亿元,别说完成业绩承诺,江西康佳已在亏损中越陷越深。康佳集团认为,朱新明需要为江西康佳的亏损承担主要责任。

由于业绩承诺未完成,康佳集团便在2023年提起仲裁,案件标的金额为9.39亿元,直至三年后的今时今日才等到上述终局裁决——获赔业绩补偿款6120万元。本次仲裁也成为康

佳集团近年来为数不多公开追讨且裁决落地的对赌案,但获赔金额远低于诉求。

“由于该仲裁事项后续进展和执行情况上存在不确定性,其对公司本期利润和期后利润的影响存在不确定性,具体以公司年度审计报告为准。”康佳集团在公告中提到。

彩电市场见顶选择转型,老牌家电诉讼仲裁缠身

官网显示,康佳集团成立于1980年,是中国改革开放后诞生的第一家中外合资电子企业。公司起步于收录机的生产,并在21世纪紧随时代发展步伐,积极拓展业务领域。

历经40余年发展,康佳集团已形成消费电子(覆盖彩电、白电、厨电等全品类家电)与半导体科技两大核心板块,旗下拥有KONKA/康佳、新飞两大中国驰名商标。公司消费电子产品产能超千万台,PCB年产能超200万平方米。

但激进的多元化转型,也导致了康佳集团走向危机。彼时正值彩电市场见顶,康佳集团高调宣布“康佳未来不只是彩电企业”,业务一度覆盖智能家居、新能源、新材料、大健康、半导体、产业园区、环保等超过20个门类,切入赛道的方式包括并购、法拍、合资设立、投钱设立事业部等。而江西康佳正是其转型期的重大并购项目之一,但最终因未完成业绩承诺走向仲裁。

值得注意的是,从转型的第三年(2019年)开始,康佳集团便常有诉讼、仲裁“缠身”,但身份从向外“讨钱”逐渐转向向外“掏钱”。

时代财经梳理公告发现,2021年时,康佳集团大部分诉讼、仲裁主要为原告或申请人的身份,金额达到8.24亿元,远超作为被告或被申请人的3316.71万元;但到2025年4月时便出现反转,截至当年4月中旬的12个月内,新发生累计诉讼、仲裁金额合计8.53亿元中,康佳集团作为被告或被申请人的诉讼、仲裁金额为6.48亿元,远超作为原告或申请人的2.06亿元。

根据5月29日晚发布最新的诉讼、仲裁情况公告,康佳集团及控股公司连续12个月内新发生累计诉讼、仲裁金额合计为7.37亿元,占公司最近一期经审计净资产绝对值的12.12%。其中,作为原告或申请人的诉讼、仲裁金额为151.77万元;作为被告或被申请人、第三人的诉讼、仲裁金额为7.36亿元,涉及股权转让纠纷、损害公司利益责任纠纷、合同纠纷、买卖合同纠纷等。

而在康佳集团过往的交易中,涉及对赌的案例不在少数。2021年12月,康佳集团向17家受让方转让重庆市易平方科技有限公司(以下简称“易平方”)70%股权,由于与部分受让方约定了广告收入目标、重大事件受偿权及股东特殊权利等(如易平方在2025年年末前未实现IPO则投资方可行使受偿权),最终影响公司损益合计-13.26亿元,其中,2025年当期损益-10.17亿元。

业绩滑坡终披星戴帽,华润入主打响保壳战

内部乱事缠身分散精力,外部市场竞争日渐激烈,在内外夹击之下,康佳集团业绩也随之滑坡。

Wind数据显示,康佳集团的营

收自2019年达到历史顶峰(551.19亿元)后便呈现逐年下滑之势,直至2025年跌破百亿元关口,实现营收98.35亿元,刷新2003年以来的营收新低纪录;同期归母净利润自2022年由盈转亏并逐年增亏,亏损金额从14.71亿元扩至2025年的125.82亿元,四年累计亏损约195亿元。

更为严峻的是,截至2025年年末,康佳集团净资产已降至-58.62亿元,资产负债率高达126.22%,已严重资不抵债,这也是其首次出现净资产为负的现象;经营活动产生的现金流量净额为16.11亿元,同比骤降1026%。

对于业绩变动,康佳集团表示,2025年公司对存货、应收账款、股权投资、财务资助、低效无效资产等计提减值准备及部分预计负债,并同比大幅增加,导致归母净利润亏损并归母净资产为负;同时,公司消费电子业务受产品竞争力不足的影响,营收下滑,虽整体费用同比有所压降,但毛利仍未有效覆盖费用支出,消费电子业务仍处亏损状态。

业绩崩塌的背后是康佳集团彩电业务的失速。2025年,康佳彩电业务收入仅为41.92亿元,同比下降16.62%,毛利率为-2.11%。这意味着,康佳每卖出一台电视机,都在亏钱。而这样越卖越亏的日子,康佳集团已经度过了4年。

于是,在2025年业绩预告出炉后,康佳集团火速迎来两个“一字跌停板”,截至7月7日,其不仅“披星戴帽”,区间股价更是跌超50%,再度跌破1992年上市时的发行价3.90元/股。

在此背景下,康佳集团与江西康佳之间的仲裁胜诉所带来的“回血”

效果对于业绩扭亏来说可谓是杯水车薪。而在康佳集团亏损之际,华润集团成为“白衣骑士”。

2025年7月,在央企专业化整合大背景下,康佳集团原控股股东华侨城集团将所持全部股份无偿划转给中国华润集团(以下简称“中国华润”)旗下磐石润创(深圳)信息管理有限公司。至此,中国华润正式入主。

中国华润入主后康佳集团董事长会迅速“换血”:2025年8月董事会换届,华润系占据4席非独立董事,原华润医药商业董事长邬建军出任董事长,余惠良任财务总监。此后康佳集团总裁曹士平、副总裁杨波先后辞职,华润法律合规背景的董钢、姚尔芳分别出任副总裁、公司总法律顾问。

但这并未能挽救康佳集团业绩亏损的颓势。今年第一季度,康佳集团实现营收19.31亿元,同比下降24.08%;归母净利润亏损1.84亿元,同比亏损扩大293.89%。

面对退市风险,康佳集团如何扭亏为盈、保壳脱帽成为近期投资者最关心的问题。

对此,康佳集团在投资者关系活动记录表中提到,公司未来将进一步聚焦主业发展,优化业务组合,加强成本管控,积极推动精益管理实现降本增效,强化谋求市场增量,稳步提升经营业绩;同时,坚决退出非主业和非优势资产,聚焦核心资源,推动存量资产有效盘活,提高资产质量。

“目前公司所处行业竞争激烈,自身经营仍面临压力,现正围绕资产盘活、业务优化、压降成本等方面开展相关工作。敬请投资者充分关注相关风险,理性投资。”康佳集团表示。■

新产业65岁实控人被留置 公司急抛不超2亿元回购方案

时代周报记者 林昀肖 发自北京

7月6日晚，体外诊断（IVD）行业龙头企业新产业（深圳市新产业生物医学技术服务有限公司）（300832.SZ）发布公告称，公司于2026年7月6日收到实际控制人翁先定家属的通知，根据相关监察委员会的《留置通知书》，翁先定被实施留置。

公告称，自2021年9月8日以来，公司实际控制人翁先定一直未在公司担任任何职务。截至目前，公司全体董事和高级管理人员均正常履职，董事会运作及生产经营管理情况正常，上述事项不涉及公司，不会对公司生产经营产生重大影响。

而在7月7日一早，新产业又火速发布一份《关于回购公司股份方案的公告》称，公司拟使用自有资金以集中竞价交易的方式回购公司部分社会公众股份。回购股份价格及金额不超过60.00元/股(含)，该价格不高于公司董事会通过回购决议前30个交易日公司股票交易均价的150%；回购资金总额不低于1亿元(含)，不超过2亿元(含)。

上述公告也介绍，按回购价格上限及回购资金总额上下限测算，预计本次回购股份数量为166.67万～333.33万股，占公司当前总股本的0.2121%～0.4242%。具体回购数量以回购结束时实际回购的股份数量为准。回购股份用于员工持股计划或股权激励。

关于实控人被实施留置的原因、公司的应对措施等问题，时代周报记者电话联系新产业证代处。对方表示，翁先定虽然是实控人，但没有实际参与公司经营，其在2021年时已退出公司董事席位，公司目前整体经营正常，管理层和翁先定方面是分开的，公司是一个相对独立的主体。“根据相关部门要求，他那边的情况可能现在还没有可以披露的细节。”

7月7日，新产业股价报收39.45元/股，下跌3.71%。

20世纪90年代初下海

根据新产业2026年一季报，在新产业前10名股东中，翁先定持股比例为3.18%。新产业第一大股东为西藏新产业投资管理有限公司（以下简称“西藏新产业”），持股比例为26.88%，而翁先定持有西藏新产业99%的股份，为其控股股东。

从新产业2025年年报来看，他并非公司董事和高级管理人员。新产业董事长、总经理为饶微。年报介绍，饶微于2012年8月开始担任新产业董事长兼总经理，而翁先定之子翁鹤鸣于2021年9月开始担任新产业董事。

新产业证代处向时代周报记者介绍，翁先定在2021年时已退出公司董事席位，此后其在公司的地位类似于财务投资人，只通过分红获取公司整体经营成果，没有其他方面的参与。

时代周报记者通过天眼查发现，翁先定共担任11家企业的法定代表人，其中仍存续的有4家企业，陈新产业的第一大股东西藏新产业外，还有新产业投资股份有限公司（以下简称“新产业投资”）、深圳市新产业创业投资有限公司、长春新产业光电技术有限公司。

据新产业招股书，翁先定1961年出生，1986年7月至1992年9月在国家计委财政金融司工作，先后任财政金融司副处长、财金司证券处处长。1992年9月至1993年8月任深圳市计划局局长助理，兼任国家证券监督管理委员会首任驻深圳特派员。

招股书还介绍，1993年8月翁先定组建新产业投资，并担任总裁；翁先定曾担任新产业投资董事长兼总裁、西藏新产业执行董事、新产业董事。

2026年3月，胡润研究院发布《2026胡润全球富豪榜》，翁先定以160亿元身家位列第2044位。



时代周报记者搜索翁先定近期动态发现，两周前，其还曾外出考察。据宁夏国际招标咨询集团官方微信，6月22日，深圳新产业创业投资有限公司董事长翁先定一行，在自治区葡萄酒管理委员会相关负责人的陪同下，深入贺兰山东麓葡萄酒产区开展专项考察。考察组先后走访特色酒庄、参观宁夏葡萄酒博物馆，调研产区发展现状。目前该微信链接已被删除。

上述文章也介绍称，翁先定长期关注宁夏特色优质农产品的品牌推广与市场拓展工作。

去年利润下滑，行业整体承压

据新产业2025年年报，公司主要从事体外诊断领域产品的研发、生产、销售及客户服务。从公司业绩情况来看，2025年，新产业实现营业收入45.77亿元，较上年同期增长0.91%；归母净利润16.20亿元，较上年同期减少11.39%。

分业务情况来看，据年报介绍，在国内市场，新产业2025年实现主营

业务收入25.64亿元，同比减少9.82%，其中，国内试剂类业务收入同比下降13.77%，其中化学发光试剂销量同比增长3.20%；国内仪器类收入同比增长6.88%。

在海外市场，公司2025年实现主营业务收入20.07亿元，同比增长19.16%，其中海外试剂业务收入同比增长34.96%，海外发光试剂销量则同比增长43.57%。

据新产业2026年一季报，公司今年第一季度实现营业收入11.29亿元，较上年同期增长0.34%；归母净利润4.42亿元，较上年同期增长1.02%。

新产业在今年4月末举行的业绩说明会中指出，近两年，国内业务受到集中带量采购、试剂增值税率调整以及检验套餐解绑等不利因素的影响。回顾行业走势，行业自2024年起经历了增速放缓、触达低谷、逐步回升的V型复苏周期。

新产业方面介绍，截至今年第一季度，公司国内业务已呈现明确复苏态势，国内试剂销售收入同比增长接

近10%，并且销量增速高于销售收入增速。

但在国内业务出现复苏的同时，新产业2026年第一季度海外增速有所放缓。关于增速放缓的原因，新产业在上述业绩说明会中指出，受多重外部因素影响，海外仪器收入同比有所下滑，拖累了海外整体业务表现，核心影响因素主要为中东地缘冲突等外部环境扰动。

业绩说明会还介绍，2026年3月，受中东地缘冲突持续影响，国际油价维持高位运行，大幅推升国际海运物流成本。同时，相较于试剂产品，仪器装机对消耗时效要求更低，且海外经销商普遍保有一定合理仪器库存，多重因素叠加对公司海外仪器订单的正常发运形成持续制约。

值得注意的是，近年来，IVD行业或面临整体承压。Wind数据显示，从2025年年报情况来看，A股55家上市IVD企业中有44家营业收入同比下滑，55家企业中有37家归母净利润同比下滑。

天风证券研报分析称，国内市场受当下激烈竞争环境、国内医疗行业整顿导致医院采购延缓，以及DRG/DIP（按病种付费）政策深入推进导致部分检验项目检测量降低等因素的影响，试剂产品价格下行。

新产业在2025年年报中也介绍，国内体外诊断市场在机遇与挑战中前行，一方面，人口老龄化加速、居民健康意识提升带动就诊需求增长，叠加分级诊疗政策推动基层检测能力建设，为市场提供了稳定的需求支撑。

但另一方面，医疗终端DRG/DIP支付改革的全面落地、省际联盟体外诊断试剂集采的深入推进，同时叠加2025年5月公布的检验项目“套餐解绑”及跨机构检验结果互认政策，导致部分检验项目检测量降低，显著压缩了行业利润空间并在短期内对检测量产生负面影响，市场竞争环境日趋严峻。■

存严重缺陷 补金片被召回 益盛药业业绩刚回暖又遇变数？

时代周报记者 闫晓寒 发自北京

因补金片产品存在严重缺陷，吉林上市企业益盛药业（002566.SZ）部分生产线被暂停生产。

7月5日，益盛药业发布公告称，收到吉林省药品监督管理局出具的《采取风险控制措施通知书》，在今年6月26—28日，国家药品监督管理局食品药品审核查验中心对益盛药业进行有因检查时，发现益盛药业产品补金片存在严重缺陷1项，存在安全隐患。

监管部门依据《中华人民共和国药品管理法》第九十九条的规定，对益盛药业旗下两款产品和生产线采取暂停生产/销售风险控制措施，责令益盛药业对存在的问题进行整改，待风险隐患消除后方可恢复生产/销售。

上述被叫停生产的两款产品中，一款是被发现有严重缺陷的补金片（规格：糖衣片片心重0.25g、薄膜衣每片重0.26g），其固体制剂车间固体制剂生产线，中药前处理及提取生产线（中药前处理车间、提取I车间）被暂停生产。

另一款则是生脉注射液（规格：10mL、20mL），其小容量注射剂（I车间、III车间）洗、灌、封联动线，中药前处理及提取生产线（中药前处理车间、提取II车间）被暂停生产。

益盛药业在公告中表示，本次涉事产品中仅补金片生产环节存在潜在质量安全隐患。

为何另一款产品生产线也被暂停？7月6日，益盛药业方面对时代周

报记者表示，本次暂停生产系监管部门基于药品生产全链条风险管控原则作出的综合决定。补金片与生脉注射液在生产环节中涉及部分共用中药前处理车间，因此相关产线同步暂停。根据公司披露的情况，本次涉事产品中仅补金片生产环节存在潜在质量安全隐患，生脉注射液本身并未检出质量问题。公司将在整改完成后第一时间申请复产。

“目前公司正按照GMP（药品生产质量管理规范）要求，对检查中涉及的相关环节逐项进行整改，相关工作正在有序推进中，争取尽快通过监管部门验收并恢复生产。”益盛药业方面表示。

产品召回将产生十几万元成本

根据上述公告，益盛药业已对补金片的相关批次产品启动三级召回，已通知全国经销商、医药公司、药品销售客户，启动产品下架、封存、回收工作，同步开展。该批补金片共生产9562瓶，销售2400瓶。

上述益盛药业相关人士对时代周报记者表示，补金片单瓶销售价格20多元，产品召回产生的成本十几万元。“损失并不是特别大，但对公司声誉影响较大，公司会积极配合整改、尽快整改。”

召回的补金片对益盛药业营收贡献不算大。上述公告显示，2025年补金片营收占公司同期营收比例为0.01%。

“本次召回为预防性风险处置，目前暂未收到相关药品不良安全事件

报告。”益盛药业在公告中表示，公司将严格按照《药品召回管理办法》完成全部召回、处置工作。

但被暂停生产的生脉注射液，是益盛药业药品板块中的主要产品之一。

根据益盛药业2025年年报，生脉注射液是国家医保甲类品种，功能主治为益气养阴，复脉固脱。用于气阴两亏，脉虚欲脱的心悸、气短，四肢厥冷、汗出、脉欲绝及心肌梗塞、心源性休克、感染性休克等具有上述证候者。

2025年年报显示，医药板块为益盛药业贡献超过八成营收，其中生脉注射液所属的针剂类产品营收为1.99亿元，占总营收比重为31.16%，当期生脉注射液营收占公司同期营收比重为7.65%。

生脉注射液正处于向终端市场拓展阶段，益盛药业在2025年年报中表示，去年其商务事业部持续深化终端下沉工作，推动生脉注射液、20粒振源胶囊等品种基层终端市场渗透率。

同时，益盛药业正在推动生脉注射液的再评价研究，对中药大品种进行二次开发，目前处于临床研究中，补充药学研究阶段。

需要提到的一个背景是，长期以来，围绕中药注射剂的安全性和有效性争论不断，我国对中药注射剂的监管正逐步收紧。

据广东省中药协会官网，2025年10月，国家药监局、国家卫生健康委、国家中医药局联合发布《关于进一步推进药品上市许可持有人加快开展中药注射剂上市后研究和评价工作的公告（征求意见稿）》，其中明

确提出，拟对2019年新修订药品管理法实施前已上市的中药注射剂，按照不同情形分类采取监管措施，推动实现“主动评价一批、责令评价一批、依法淘汰一批”。这被业内称为“史上最严”监管政策。

益盛药业在公告中提示，本次风险控制措施将导致公司阶段性产能停滞，短期内部分药品供货紧张；本次产品召回将产生物流、处置等相关费用，同时可能造成部分市场订单流失、终端供货中断，进一步影响当期利润。

对于后续风险，益盛药业表示，可能存在整改不达标、监管复核周期延长，导致复产时间延迟的风险；停产可能影响品牌口碑、市场份额及合作客户稳定性；阶段性停产可能对公司短期现金流造成一定压力。

“公司积极维护核心客户及渠道稳定，通过合理调配现有合规库存、优化发货节奏，最大限度降低停产及召回对市场供货的影响。”益盛药业在公告中表示。

第一季度业绩回暖

当前，益盛药业正处于业绩回暖之时。2026年第一季度，益盛药业营收和归属于上市公司股东的净利润分别同比增长12.24%、36.11%。

在此之前，益盛药业经历了连续两年的营收和净利润双下滑。2024年和2025年，益盛药业营收同比分别下降21.69%、4.23%，归属于上市公司股东的净利润同比分别下降45.02%、44.32%。

2023—2025年，益盛药业营收从8.54亿元下降至6.40亿元，归属于上市公司股东的净利润则从9473.27万元下滑至2899.93万元。

益盛药业在今年4月的业绩说明会上表示，2025年业绩出现较大幅度下滑，主要受核心产品竞争加剧、行业整体承压等多重因素影响。在2025年5月的业绩说明会上，益盛药业表示，2024年业绩下降主要原因是医药行业受宏观经济及医药行业政策的影响，导致生产量、销售量同比下降。

益盛药业透露将以2026—2027年为业绩修复关键期，希望在渠道结构优化、费用管控见效后，企业经营质量能够逐步改善，推动业绩企稳回升。

在今年4月的说明会上，益盛药业表示，公司人参全产业链多年布局，未来将以去库存、降费用、提周转、强变现为核心，聚焦饮片集采、核心药品增效，刚性压降费用、加快存货去化，让全产业链真正产生现金流和利润。

益盛药业位于吉林省集安市，官网显示，益盛药业包括益盛汉参种植、益盛汉参产业园、益盛药业、益盛永泰蜂业、益盛汉参化妆品、益盛彩印包装六大板块，横跨药品、化妆品、健康食品三大行业。

2025年，益盛药业健康食品板块营收实现15.91%的同比增长，化妆品板块营收同比下滑11.21%，而营收贡献最高的医药板块营收同比下滑6.14%。近几年，益盛药业医药板块表现疲软，2023年，该板块营收同比增长0.21%；2024年，医药板块营收同比下降19.37%。■

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



22 | 古驰美妆易主欧莱雅



实探深圳AI硬件企业：大模型涌入物理世界背后的淘汰赛

时代财经 庞宇

时代财经获悉，近日，逐际动力与阿里云联合打造的具身智能标准化工程底座 FluxVLA Engine正式上架阿里云PAI平台，并以开源方式向全球开发者开放。逐际动力旗下多款机器人也已接入千问Omni模型，实现物理世界中的全模态实时交互。

逐际动力与阿里云的合作，只是如今AI大模型向物理世界疯狂渗透的一个缩影。

在具身智能之外，大模型正在钻进桌面机器人、儿童拍学机、智能家居、车载终端、AI眼镜等更多硬件产品中，推动硬件厂商重新定义交互方式、产品功能和商业模式。

近期，时代财经走访逐际动力、噜啡博士等深圳多家AI硬件企业了解到，AI硬件行业正围绕模型能力、端云协同、Agent架构、供应链成本和真实场景落地，展开新一轮生死竞速。

香港中文大学（深圳）理工学院助理院长、深圳河套学院助理院长吴辰晔向时代财经表示，AI已经不再只是一个概念，而是在真实进入产品和消费市场。过去很多电子产品只是消费品，或者是完成某个固定任务的工具；当它接入大模型之后，就具备了理解、生成、交互和辅助决策的能力。“这个变化不是简单多了一个功能，而是产品性质发生了变化——它从‘工具’开始变成‘生产力终端’。”

大模型装进百元硬件，Token成本成商业难题

过去两年，大模型首先改变的是屏幕里的产品形态。用户在手机、电脑里与AI对话，获取答案、生成文案、制作PPT、写代码。而如今，AI正在通过硬件终端加速进入真实世界。

在华强北赛格电子市场、华强电子世界等专业市场，时代财经走访发现，AI翻译机、AI眼镜、AI耳机、教育机器人、桌面陪伴机器人等产品，

被摆在不少商户档口最显眼的位置。

相比过去以蓝牙、传感器、联网控制为卖点的智能硬件，如今这些产品更常被贴上“AI对话”“拍照识别”“实时翻译”“智能陪伴”等标签。

数据显示，截至2026年5月初，华强北AI产品销量占比已从2023年的12%增至41%。这股物理AI浪潮也正席卷全国。洛图科技预测，2026年中国消费级AI硬件（不含手机和汽车）市场规模将突破1.27万亿元，到2030年达到2.56万亿元。

在这场硬件平权革命中，产品形态与生态位已经开始发生剧烈的折叠与分化。

一类是扎根底层的“AI方案商”，他们试图用极低的成本让传统硬件长出“智能大脑”。在深圳十方融海科技有限公司的展示室里，时代财经看到，一款原本普通的桌面可乐机器人，在接入小智AI系统后，不仅能用自然语言控制，还能表现出丰富的语音语调与动作。

据小智AI相关负责人介绍，小智AI方案的产业价值在于降低开发门槛。开发者可以在已有代码基础上做业务场景改造，不必重新搭建服务器、通信协议和固件，一款AI硬件产品的开发周期可以从原来的6个月左右缩短到约2个月。目前，小智AI已接入近200万台设备，让大量客单价在100～500元区间的玩具、智能家居、桌面机器人实现了智能化升级。

另一类，则是像噜啡博士一类试图向上突围、重新定义品类的AI终端品牌。

噜啡博士CEO杨坤在接受时代财经采访时指出，过去的教育硬件更多是“内容容器”，孩子按照既定的封闭路径学习。而AI拍学机则是把真实世界当成教材，通过大模型建立真实世界与知识之间的连接。目前，全面接入千问大模型的噜啡博士拍学机，累计用户规模已突破25万，月均拍照识别量超过5000万次。

然而，当AI真正进入一台玩具或拍学机，最现实的成本问题也随之

浮现。

与传统消费电子“一锤子买卖”不同，AI硬件只是入口，视觉识别、语音对话等每一次交互都在持续消耗Token算力。“Token商业模式跟过去互联网商业模式不一样的地方就在于，每次使用都会实实在在消耗成本。”杨坤坦言，由于国内用户尚未形成成熟的C端付费习惯，在日常的万物识别等高频场景上，公司实际上处于亏损状态，预计到2027年才可能打平。

为了平衡算力账本，硬件公司必须精打细算。例如，噜啡博士采取了分层策略：基础的动植物识别功能使用成本较低的自研小模型，而复杂的场景认知则调用千问大模型。

此外，出海成为缓解商业化焦虑的另一条出路。相比国内，海外用户对SaaS服务的付费意愿更强。杨坤透露，噜啡博士在海外推行每月9.9～15美元的订阅制，这一模式正在帮助企业跑通商业闭环。

Token成本是如今AI硬件行业共同面对的商业难题。时代财经从多名业内人士处了解到，国内市场规模大、供应链效率高、渠道反馈快，但用户对软件和AI服务付费习惯仍需培育；海外市场付费意愿更强，但品牌建设、合规认证、售后体系和渠道投入更重。

而目前，消费电子产业链本身处在一个相对艰难的周期里，也增加了终端厂商的压力。杨坤提到，存储、PCB电路板、MLCC电容等元器件成本都在承压。AI硬件公司除了期待未来模型推理成本继续下降，更需要在产品价值与用户体验中找到极致的平衡，才能在这轮竞争中胜出。

云厂商抢滩具身智能，机器人竞争驶入数据与模型深水区

相较于AI学习机、桌面机器人、AI玩具等消费级硬件，人形机器人与大模型的结合更复杂，也更接近AI硬件竞争的深水区。

过去，机器人企业的核心竞争力

往往在于伺服驱动、运动控制等硬件层面；如今，大模型带来的泛化能力，正将竞争焦点转向数据、算法和端云协同的软件生态。

就在近日，逐际动力与阿里云官宣最新合作，双方联合打造的具身智能标准化工程底座 FluxVLA Engine正式上架阿里云PAI平台。通过统一配置体系、标准化接口和模块化架构，FluxVLA Engine将数据处理、模型训练、仿真评测和真机部署纳入同一套工程规范，降低开发门槛。

此外，逐际动力开发的不同形态机器人也引入了阿里云全栈AI技术。从售价29.8万元的全尺寸交互人形机器人LimX Luna，到售价15.8万元起的通用人形机器人LimX Oli，再到4.98万元起的多形态具身机器人TRON 2，逐际动力自研机器人通过接入千问Omni，获得了全模态实时互动能力。

这意味着，机器人不仅能“看懂、听懂、说出来”，还能根据现场场景调用外部工具完成任务。

时代财经在逐际动力近期一次技术展示中观察到，旗下人形机器人仅凭语音指令便完成了对不同形状、材质的工件分拣与装配，即使工件位置和光线条件发生变化，也能自动调整抓取策略。

这背后，核心环节是数据收集和模型训练。“数据是原材料，模型训练是制造业。”逐际动力创始人张巍在接受时代财经等媒体采访时解释道，“以收拾桌面这一场景为例，机器人要完成这个任务，首先需要人操作或遥控机器人收集数据，再标注哪些是垃圾、哪些是笔、哪些是书，随后选择模型架构并训练，最后将模型部署到真实机器人上。”

张巍介绍，模型训练可以抽象成一条标准化的生产线，而FluxVLA就是这条生产线，甚至可以看作是“线上富士康”。通过这套底座，企业半小时内就能跑通数据处理、模型配置到真机部署的全流程。

实际上，逐际动力与阿里云的合作，只是现如今大模型厂商切入具身智能产业链的一个样本。

2026年开年至今，海内外头部云厂商几乎全部加码了与人形机器人企业的战略合作。合作模式也在快速演进，从早期的算力供给和模型调用，逐步演进为全栈基础设施共建、具身智能平台共研、场景生态共拓的深度融合模式。

有业内人士向时代财经分析，具身智能被认为是继大语言模型之后人工智能最大的应用爆点，而人形机器人是具身智能最理想的载体。对于云厂商而言，这不仅是新增的算力消耗大户，更是验证和迭代大模型能力、抢占下一代人机交互入口的战略高地。

而对于人形机器人行业而言，目前行业尚未实现大规模应用，主要原因并非硬件能力不足，而是大模型存在瓶颈。

兴业证券分析师丁志刚指出：“从产业进程来看，当前机器人本体层技术已较为成熟，而大模型的发展远落后于硬件。当前阶段的具身大模型已具备认知、推理与规划能力，不足之处在于难以可靠处理复杂物理世界的不确定性，同时泛化能力明显较弱。”

随着大模型从屏幕走向终端，具身智能行业正在进入一个看似热闹、实则残酷的验证阶段。市场研究机构Fortune Business Insights预测，全球人形机器人市场规模将从2026年的62.4亿美元增长至2034年的1651.3亿美元；与此同时，也有市场分析指出，人形机器人产业虽投资升温、预期高涨，但距离大规模真实应用仍存在技术和商业落差。

对所有AI硬件企业而言，真正的分水岭正在从“能否接入大模型”，转向“能否在真实场景中持续创造价值”。站在2026年年中回望，AI硬件的黄金十年或许才刚刚翻开扉页，但留在牌桌上的，注定不会只是最会讲故事的公司。■

刘强东的新棋局：两年砸超百亿港元重仓香港

时代周报记者 何珊珊 发自北京

刘强东又砸7.5亿港元买买买了。7月6日，远东发展(00035.HK)一纸公告，宣布刘强东主导的京东全资投资平台近期以7.5亿港元收购香港油麻地海景丝丽酒店，计划将之改造为学生宿舍运营。

这是京东今年落地的第三笔重资产交易。就在4月，京东刚以合计超24亿元的代价，先后拿下杭州钱江世纪城沿江商业地块与北京亦庄新城总部旁的产业用地，南北两座城市同步落子。

近两年，京东加快覆盖线下零售、具身智能机器人、物流基建、商业航天等多个领域，配套超百亿元产业带扶持投入。例如，斥资13.7亿元在杭州萧山落地智能仓储综合体、40亿港元并购香港佳宝90多家生鲜门店、4000家京东养车门店全线铺开。

短短两年，京东在线下实体领域的扫货节奏越来越密集。它正以真金白银在线下及时履约服务、零售终端、物流基建、经营性不动产、实体制造等赛道落子，构织一张越来越密的实体资产网络。

这与其他互联网巨头的节奏并不一致。2024年以来，阿里、快手等多数互联网平台都在做减法，处置低效物业、缩减线下开店投入、收紧资本开支。京东则逆势踩下油门，持续加码线下重资产。这场逆势买买买，可能不是简单的抄底逻辑，而是一场围绕供应链核心壁垒的长期押注。

从零售到地产，京东的扫货版图

梳理京东近两年的重资产布局，会发现线下实体零售是最前端的触角。

2025年8月，京东以约40亿港元完成对香港佳宝食品超市的收购，拿下90多家本地生鲜门店与配套的中央仓、前置仓网络，收购后门店规模破百家，直接搭起香港本地即时零售的实体底盘。

京东MALL先后落地多城自持商业物业，香港湾仔3000平方米京东



梳理京东近两年的重资产布局，会发现线下实体零售是最前端的触角。

MALL在今年“618”期间开业；全新产品线JDSPACE更计划在北京、上海等城市自持地块自建体验商场，全

部持有不对外分割出租。

京东养车、京东大药房、京东奥莱等线下业态，也大多采用自持物业或长期整租的重资产模式推进。今年6月，京东收购的四川生活家家居完成更名，随着拿下线下门店、展厅与本地供应链工厂，正式切入万亿元家装赛道。

更核心的底盘在物流仓储。国内方面，京东今年4月拿下杭州钱江世纪城20亿元综合枢纽地块，广州黄埔117亩机器人智能产业园、北京亦庄智能仓集群也先后落地。此外，2024年在香港沙田18亿港元拿下的利丰中心，已改造为大湾区跨境物流中枢。海外市场上，京东在欧洲荷兰、英国多地收购或自建高标准自动化仓库。经营性不动产方面，2025年12

月，京东斥资34.98亿港元收购香港中环建行大厦多层甲级写字楼，作为亚太总部自用；此番入手的油麻地酒店，更是典型的民生类持有资产，依靠稳定的住宿需求贡献长期收益。

实体产业布局也在同步推进，京东产发持拿地建设工业厂房、机器人智造基地，面向仓储机器人、家用硬件制造自持生产园区，打通线下实体生产链路。

当行业普遍做减法、收缩非核心线下业务时，京东的资产清单反而越拉越长。为什么同行收缩，京东却在买买买？

“从当前来看，企业资金状况总体稳健，土地市场和房地产板块均处于调整周期，这为其提供了较为有利的收并购窗口期。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对时代周报记者表示，重资产布局背后，核心其实是成本逻辑。既与业务扩张节奏密切相关，也是在当前环境下，对节约投资、控制拿地和开发成本的一种现实考量。

严跃进认为，这种布局能与地方政府形成良好协同，有助于推动区域产业升级与发展，具备较强的政策契合度。

重资产是护城河？

放眼当前，互联网大厂正在侧重不同的经营路径。

2024年以来，阿里、快手等普遍“放轻”：处置低效物业、缩减线下开店投入、收紧资本开支，把资源集中在核心业务上。在前不久的美团年度股东大会上，王兴也释放出告别“无限扩张”的信号，而是“有纪律地投入”。

另一边，字节跳动年内斥资61亿元拿下北京海淀两块研发地块打造AI产业园，小米也自建12栋新楼打造员工公寓。

不只是互联网大厂在逆势加码实体，一场“以买代租”的置业潮，也悄然席卷整个AI与硬科技赛道。

今年4月，港股“AI大模型第一股”智谱以3.61亿元拿下北京中关村钻石大厦，彻底告别多年租赁办公模式。

此前，月之暗面已斥资2.9亿元落子上海张江，百川智能则在北京昌平拿下产业用地自建研发楼，一众大模型新贵纷纷逐步告别散租办公的历史。

路径分化源自业务基因差异。内容、社交类平台轻资产属性更强，办公场地只是成本项，租赁更划算。而电商、物流、AI研发类企业，实体空间本身就是生产资料的一部分。京东目前的逆势加仓，也与此相关。

“总体上，互联网大厂收缩的是与互联网存量市场相关的‘夕阳’类业务或低毛利业务，这并不妨碍重资产投入拥抱AI等新兴业务方向。同时，这意味着大厂也开始从浮夸的烧钱换增长阶段进入精打细算的理性发展阶段。”上海财经大学数字经济研究院副院长崔丽丽对时代周报记者分析道。

当电商行业红利见顶，竞争底层逻辑已经生变，从过去拼流量、拼效率，转向拼实体基础设施的厚度与供应链技术的深度。京东作为电商巨头，逆势加仓或非盲目多元化，而是其“供应链为王”的基因在行业收缩期的一次集中放大。

重资产模式并非没有隐忧。“需要看到其中的潜在制约，重资产比重的上升，在当前租赁性价比依然更具优势的背景下，可能会在一定程度上增加企业的资产负担。”严跃进表示。

崔丽丽也认为，重资产投入地产基建周期比较长，资金流占用空间大。此外，地块所属的行政区域对于大厂研发投入或者营收、税收有持续性的要求，这方面可能带来压力。需要警惕大资金投入会挤占其他潜在的投资机会。

行业里并非没有前车之鉴。早年不少互联网企业盲目扩张拿地，最终业务收缩后大量物业闲置，反而变成了拖累业绩的包袱。

从线上电商的流量之争，到线下实体的供应链比拼，京东的逆势买买买，折射的是整个互联网行业的增长逻辑之变。但百亿元级的投入最终能否转化为真正的竞争壁垒，考验不在于能否买得起，而在于能否真正盘活。■

对话DeepSeek“挑战者”李博杰：这场面试像个罗生门

时代财经 吴典 林心林

一则吐槽帖，将国内头部AI大模型企业DeepSeek推向风口浪尖。

7月6日，有求职者社交平台发帖，公开吐槽DeepSeek面试流程，认为流程较慢且烦琐，面试官态度不端正且质疑他抄袭，“我感到被严重冒犯”。

该帖子的发帖人是李博杰，其出生于1992年，是中国科学技术大学计算机科学博士、华为首批“天才少年”计划入选者。根据公开信息，其曾在SIGCOMM SOSP、NSDI、ATC、PLDI等顶级会议上发表多篇论文，曾获ACM中国优秀博士学位论文奖和“微软学者”奖学金。

目前，李博杰仍担任Pine AI首席科学家。

李博杰“喊冤”：远程面试，技术人员使用两块屏幕很正常

7月8日，李博杰向时代财经透露了关于这场面试的更多细节。按其所言，这场面试的初衷是想要去前沿平台拓展自己在基座模型领域的边界。

自2025年2月正式加入Pine AI以来，Pine产品增长迅速，最近两个月的增速已经相当于去年全年。增速提升后，Pine AI需要做出自己的模型，这是李博杰不够擅长的领域，“去年我们做了一些模型，但是想把把这些模型

做到更大，有一些东西我是不会的”。

李博杰说，作为首席科学家，他发现自己并没有完全掌握模型趋势、对模型训练中的一些工程细节也了解得不够深入。在这个背景下，李博杰将目光瞄准了国内的头部模型企业，想要在前端的平台汲取知识，进一步学习。

DeepSeek是他选择的落脚点之一，“它相当于国内最好的模型公司”。

李博杰提到，他认为DeepSeek是一个非常神奇的存在，公司开发出不少引领行业的成果，并且将一些本该保密、用于商业化盈利的成果全部对外开源，贡献给社会，“我们认为这是一个基础情怀很深，追求很高的公司”。

抱着期望接触的李博杰在面试过程中感受到了落差。

最早的一轮面试安排在6月初。

李博杰回忆，简历投递后大约一个星期，DeepSeek就安排了笔试，内容是正常的编程题，还有一些单选、多选题。他点评“一面的Coding还挺好，面试官水平非常高，我写的代码里面有一个错误，他一眼就发现了，我看了半天才想到”。

一面结束后，DeepSeek迟迟没有安排第二轮面试，其间李博杰在其他企业的面试已经到了走offer的流程。为避免错失机会，他数次催促DeepSeek，得到的回应是“面试特别多，再等等”。

大约半个月后，李博杰在北京

远程参加了第二轮面试，彼时面试官没有按期上线，后续的面试环节中，双方因岗位匹配分歧导致沟通不畅——李博杰的背景偏学术研究，而DeepSeek却为其匹配了AI工程师的岗位。

上述情况也导致，在李博杰谈论AI前沿问题时，面试官认为他“跑题”，重心应该落在AI领域的工程挑战，这也使得李博杰认为“他有点不尊重我学术研究的东西”。

最令李博杰感到被冒犯的是第二轮面试中的Coding环节。这个环节中，李博杰使用了两台显示器，一台是腾讯会议的界面，显示面试官和他的视频画面；另一个是共享的代码编辑器(vim)界面。

由于面试官的视频界面显示在左边屏幕，李博杰的目光有时候会不由自主地瞟过去，这一举动被面试官定义为“抄代码”。整个过程中，面试官反复提醒道：“看你一直在抄代码，如果这样的话面试可能就没法继续了。”

李博杰对此感到气愤，可平静下来之后，又觉得很“罗生门”，面试官没有证据证明他抄袭，他也没有办法证明自己没有抄袭。其表示，技术人员常使用多个屏幕，很多人经常一个屏幕Coding一个屏幕vim，或者Console和Coding输出分开。

事后，他向招聘的HR发去反馈，表明不再考虑DeepSeek。

具备“研究+工程+交付”复合能力的候选人极度稀缺

那么，这场面试究竟是大厂傲慢的缩影，还是流程中的失误？

对于李博杰所述的面试情况，时代财经试图电话联系DeepSeek，并发去邮件求证，但截至发稿未获回应。

一名供职于科技类企业的软件工程师在交谈中向时代财经表示，在面试过程中，面试官其实更看重两个方面：其一是技术能力，这是基本要求，按不同层级划分，需要帮助公司实现产品落地；其二是做项目的积极性以及抗压能力，这点面试官都有自己的评判标准。

有从事人力行业的人士认为，这场“闹剧”更像是双方在沟通过程中存在信息不对称、沟通不到位的情况；至于在面试过程中存在的质疑抄袭情况，则需要看不同企业的面试官或HR的风格。

另有多名HR反馈称，目前AI行业招聘面临的现象是：简历数量众多，部分热门岗位甚至可收到数万份简历，但真正具备“研究+工程+交付”复合能力的候选人极度稀缺。整体而言，底层算力、AI Infra、Agent工程化等岗位供需比严重失衡。

据悉，当前AI企业的主流面试环节分为四步：第一是初筛阶段，通过在线笔试或Coding测试(LeetCode中高难度+ ML/AI基础题)；第二是

技术评估阶段，通常2～4轮，包括现场Coding、ML系统设计、Agent/RAG/推理优化等深度技术讨论；第三进入项目与行为面试，重点考察候选人过往项目情况、工程trade-off、失败处理及团队协作等；第四是终面与文化匹配，强调价值观与长期潜力。

时代财经注意到，近期已有多家行业头部企业扩招。

比如今年3月，市场有消息称应对来自Anthropic PBC和Alphabet旗下谷歌等公司的竞争，OpenAI计划在2026年年底前将员工规模从约4500人增加至约8000人，新招聘的员工将主要分布在产品开发、工程、研究和销售等领域。

6月下旬，DeepSeek启动了自成立以来规模最大的一轮公开招聘。其在官方微信发布招聘信息，表示“随着技术演进，我们正努力将所有部门的规模扩大至少一倍”，开放岗位覆盖大模型预训练、后训练、Agent、AI搜索、推理架构、AI平台、数据产品、AI产品经理、产品运营以及HR、法务、采购等多个方向。

根据BOSS直聘信息，截至7月8日，DeepSeek共有143个在招岗位，技术类岗位占比最高，年薪普遍在14～16薪，其中位于北京的多模态理解(数据/算法)研究员的月薪区间为7万～10万元。

人才正成为AI产业发展中的紧缺“物料”。■

一人公司 年入千万？ OPC热潮背后：暴富传说与商业困局

时代周报记者 王莹 彭岩锋
发自北京

7月份的北京已经被高温笼罩，但国家会议中心E1馆却人头攒动，络绎不绝，北京全球OPC共创节在这里举办。会议中心一处核心展台上，iCANX全球科学平台创始人、北京大学教授张海霞手势飞扬、神情激昂。她向台下听众表示，用AI杠杆可以撬动10倍生产力。

“传统陷阱，是人把自己做成AI的替代品；真正的协同逻辑，是AI承担重复工作，人负责核心判断。”张海霞认为，AI时代，个体需从传统职场NPC（非玩家角色）转向OPC，打破雇佣关系束缚，成为自身发展的主导者。

OPC是One Person Company（一人公司）的缩写，这是今年以来热度飙升的一个词汇。在2026年人工智能产业爆发的背景下，OPC多指个体在人工智能协同支持下，独立完成从产品设计研发到市场投放的全链路商业闭环，实现“单人成军”的创业范式。不过，随着OPC模式演进，“一人”并非单纯一个人的字面意思，而是指被AI赋能的超级个体或超级团队。

一人作战就可最高年入百万元甚至千万元，类似这样的暴富故事在OPC群体流传着。OPC社区运营者姚姚告诉时代周报记者，最近一段时间，总有人向她征集年入百万元以上的OPC暴富案例。

1998年出生的松延动力创始人姜哲源，同样参与了本次OPC共创节的主题演讲。从清华大学退学创业、43天打造首台人形机器人，再到2025年松延动力业务迎来爆发，极具传奇性的创业经历，吸引了在场众多OPC创业者的关注。

“95后”创业者小b和汉斯，正是典型的OPC超级团队代表。两人曾在头部游戏大厂任职六年，AI技术的快速迭代，让他们看到了个体创业的全新可能。汉斯告诉时代周报记者：“过去开发一款小游戏，动辄需要十人团队、数年工期；现在仅需两人协作，数月即可落地上线。”

OPC热潮之下，两人于今年4月辞职创业，入驻上海市静安区的OPC共享园区，享受园区及政府提供的房租减免、专属工位、初创补贴等专项扶持资源。

不只是北京、上海，全国多地正批量落地OPC创业载体。深圳南山、苏州工业园区、杭州滨江、武汉东湖等科创核心区域，纷纷推出零租金工位、算力折扣、一站式线上注册等配套服务。目前全国已有超20座城市出台OPC专项扶持政策，一套面向超级个体的全链条孵化体系正在加速成型。



如同AI企业普遍面临的商业化困局，OPC蓬勃发展的另一面，是技术加持固然容易，但形成可持续发展的商业模式却非易事。

最高可获千万元资金支持

就在上述全球OPC共创节前夕，北京市经济和信息化局发布《支持人工智能OPC创新发展行动方案（试行）》（以下简称《方案》）。《方案》重点扶持创办智能体开发、AIGC产品研发、大模型微调、行业AI应用等领域的OPC企业。入驻OPC成长社区的企业可领取全栈资源包，免费使用三个月模型与智能算力资源。运营成效突出的社区可获最高200万元专项资金扶持，优质路演项目最高可获千万元资金支持。

这也是2026年以来全国各城市的共性扶持方向。上海临港新片区推出“超级个体288行动”，打造“零界魔方”OPC标杆社区，符合条件的创业者可享受最长三年免费工位、最高80%算力采购补贴；上海静安区落地“视听静界·π空间”派客家OPC社区，面向视听领域一人公司，发放最高10万元创业礼包、百万元级IP场景扶持资源。

汉斯告诉时代周报记者，除了资金、场地补贴，政府还会组织各类创业大赛，为初创团队对接行业资深导师、提升行业曝光度。“相当于我们想要做的事情，政府也支持。”

经过两个月的探索，小b和汉斯目前已经落地完整的IPScope量化标定服务体系，即面向独立创作者推出全流程IP测评业务：这套产品依托角色视觉标定、社媒大数据研判、商业化适配测评三大模块，用数据判定IP变现潜力、落地赛道与入市节点，后续还能联动游戏开发、周边衍生品、品牌联名路径，帮助小众IP打通从形象创作到商业变现的全链路闭环。

“90后”创业者洛神拥有专业美术功底，是资深视听行业从业者。凭

借出众的审美能力，她借助AI工具顺利完成多个视听项目后，决定全职成立个人工作室，以OPC模式创业至今已有一年多。其创立的“洛猫映画”工作室，已入驻北京首创郎园、苏州第一丝厂文创园，核心业务涵盖创意广告制作、大屏VJ视觉设计等。

洛神告诉时代周报记者，OPC社区对她帮助很大。“首创郎园搭建了融合高校、科研机构、产业平台的生态体系，也会主动为OPC创业者对接商业项目。项目落地的所有细节，你能想到的所有细节，都是他们（郎园）在帮我跑。”

首创郎园产业规划总监宋秀平向时代周报记者表示，郎园已签约、合作近百支视听OPC团队，自营AIGC超创社群6000人，联动高校打通20余万名师生人才池，依托行业赛事筛选优质创作者，不少参赛团队拿到商业订单后，顺势注册公司落地项目。

宋秀平介绍，首创郎园已完成北京、上海、深圳、杭州、苏州等多个城市的OPC产业人才社区布局。2025年8月19日，由首创郎园运营的北京AIGC视听产业创新中心在北京首创·郎园Station园区落地并正式启用；2025年12月，郎园落地AI超创生态矩阵，完成从普通创作者社群向OPC创业社群的体系化转型。

姚姚所在的园区因引入OPC概念，人气逐渐提升，不仅陆续吸引其他相关企业入驻，前来交流的OPC创业者也多了起来。“现在我们对OPC入驻团队实行严格审核，只挑AI极客进来。有些打着OPC名义售卖劣质产品、误导消费者的个体，我们肯定要淘汰。”

风口之下，只欠客户

OPC创业热潮持续升温，政策与园区生态不断完善，但在欣欣向荣的火热表象之下，行业潜藏的难题逐渐显现，部分从业者与业内人士开始冷

静审视业态发展边界。

有着丰富互联网创业经历的烨哥结合自身经验向时代周报记者直言，AI确实带来了生产效率跨越式提升，但市场需求扩容速度并没有跟上产能增速。“效率变高、增收遇阻”，已然成为中小OPC创业者的普遍困境。

“过去单人完成一个项目需要一周时间，如今依托AI，一两天即可落地，但项目收益并未同步增长，甚至有所下降。这主要是客户没有增加，甚至很难找到客户。”在烨哥看来，AI工具在提升效率的同时，也加剧了行业内卷。过去积累十年才能掌握的专业能力，现在短期即可速成，行业专业壁垒被大幅削弱，所有人都被迫加速迭代、持续内卷。

烨哥强调，OPC创业存在明确门槛。“要具备真实的商业项目交付能力，在家写几个Demo不代表你有商业化能力，更不代表你一定可以做OPC。”

尽管自身同样深陷AI变现难题，但因OPC业态蓬勃发展，烨哥找到了新的创业途径。他创办的团队以OPC模式运营，鼓励个人产出项目，除此之外，烨哥还依托社区落地公益陪跑项目，面向各地公益机构开展AI落地实操培训，进而找到新的市场需求。

北京市数字人基地OPC创新社区（O-HUB）主理人张立敏向时代周报记者分析，从商业逻辑来看，AI让OPC的生产边际成本趋近于零，但真实商业需求是制约产业落地的核心瓶颈。即便AI大幅降低创业门槛，若无政企开放场景、产业链外包订单支撑，OPC创业者极易陷入“产能过剩、变现乏力”的僵局。这也是各地政府密集出台OPC专项政策、开放九大行业应用场景、通过“揭榜挂帅”、场景赛事精准匹配订单的核心初衷。

“OPC从业者的核心短板，从来不是技术能力，而是商业资源与订单

对接渠道。政策扶持的本质，是从供给侧为超级个体创造可落地的市场空间。”张立敏对时代周报记者说。

张立敏介绍，属地政府从算力成本、信贷资金两大维度推出定向补贴政策，入驻园区的OPC创业者最高可申领五成算力成本补贴，优质合规项目可申请创业贴息贷款。除政策红利外，O-Hub社区还为创业者搭建全链条硬件与产业服务，整合公共算力机房、共享演播场地，打通政企项目对接通道。当前园区落地的OPC主体，多为2～10人的微型创业团队，依托AI即可完成传统中小公司的整体业务体量。

上海交通大学高金CGFT项目特聘产业金融专家皇甫秉京向时代周报记者表示，各地密集落地的扶持政策，精准击中OPC创业四大核心刚需：压缩工位与算力成本、打通商业订单渠道、简化工商合规流程、补齐产业资源短板。OPC的核心逻辑是“个体+AI工作流+外部产业生态”，政策与园区生态，恰好弥补了超级个体单打独头的发展局限，这也是OPC在两年内从小众概念走向全域普及的核心原因。

皇甫秉京认为，当前OPC行业普遍存在的盈利难题，是产业变革初期的阶段性阵痛。伴随AI智能体、行业专属工作流技术持续成熟，全社会生产组织模式正迎来关键变革，传统企业固定用工模式将逐步松动，各细分赛道的业务将持续拆解、下沉，为个体创业释放更多空间。

但皇甫秉京同时坦言，获客难、商业化落地难，仍是束缚OPC规模化发展的核心瓶颈。“超级个体需要的，不只是工位、培训这类基础服务，更是场景、订单、工具、传播、资本、政策一体化的组合式产业支撑。”

对于行业普遍的变现困境，洛神有着自己的坚持。她告诉时代周报记者，自己不愿追求短期速成，不愿依靠AI批量产出缺乏质感、丧失灵韵的“工业化作品”。“我比较熬得住。我希望我能锻炼得更扎实一点，然后再去想后边的事儿。”

汉斯也表示，团队目前仍处于模式探索期，尚未进入集中商业化变现阶段。谈及长期职业规划，两人表示，OPC创业只是适配当下阶段的选择。“现阶段创业，是为了到市场中检验自身的能力与价值。未来如果有优质企业需要我们的技术、经验，我们也不排除回归职场。”

姚姚告诉时代周报记者，根据她和OPC接触的情况看，“有人说拿到投资，但赚不赚钱不知道，（以我们的经验判断）还没到那一步。”■

（应受访者要求，文中小b、汉斯、洛神、姚姚、烨哥为化名）



新能源车“外挂电池”乱象

◀ 上接P1

时代周报记者在调查中了解到，金鑫对外提供的电池包共有13kWh、14kWh和15kWh三种规格，售价依次为8000元、8400元和9100元。

“预算充足的话，就一步到位装15度电的，可以多跑150公里。比你置换高续航的车，能节省三四万元。”金鑫表示，他可以帮忙联系消费者所在区域10～20公里之内的维修点提供安装服务。

或是看到记者迟迟未下单，金鑫再次强调了电池包的可靠性以及公司给予的保障，“电池包非常安全，穿刺不起火。而且我们的电池都是全新的，质保三年，三年保修”。

当记者进一步询问电池包的来源时，金鑫表示：“我们都是从贸易商那里买的电芯，不是从厂家买。”

时代周报记者了解到，动力电池厂商对电芯流向管控严格，直供个体改装商贩的可能性极低。

“按照电池的新旧或者品质，可以分为A级、B级和C级，分别对应全新、二手和废品。但对于普通消费者来说，从外观很难分清电池的品质。”对于电池加装行业中流通的电池品质参差不齐，以及电池并非直接从厂商采购、新旧程度难以保障等问题，另一名电池加装业务从业者对时代周报记者表示。

谁为安全兜底

上述商家的说法虽各有不同，但共性问题行业无统一标准，电芯质量及安放位置参差不齐，且全程不透明。

不仅如此，对于安装人员也没有统一的要求，甚至是否拥有新能源车维修资质也不会进行确认。

更令人担忧的是，加装外挂电池



包均未做专业碰撞防护结构，也无配套标准化散热处理方案。

时代周报记者就电池直接放置于后排座椅下方的散热隐患多次向金鑫询问。金鑫先是称电池正常工作发热量极低，几乎感知不到；随后又补充道，仅依靠电池外壳自然散热，无额外散热配套装置。

外挂电池包既无刚性防撞防护，又缺少专业散热系统，长期放置在车内密闭区域。车辆行驶颠簸、夏日高温暴晒等场景，都极易诱发电芯热失控，车辆起火、爆炸的安全风险显著上升。

除此类直接安全隐患外，私自加装外挂电池包还会引发保险理赔方面的问题。

动力电池是新能源汽车“三电”核心部件，车主私自改动原车电路、加装外挂电池包，等同于擅自变更车辆原厂结构，违反车险承保相关条款。

一旦发生事故，保险公司可凭车辆私自改装的事实，直接拒绝理赔。

一名保险业内人士向时代周报记者解释，车主私自加装电池会大幅提升车辆安全隐患，抬高事故发生概率，这类改装行为会直接影响后续出险理赔。

续航提升不能以安全为代价

改装需求激增背后，是国内新能源汽车保有量持续走高，早年投放市场的家用纯电车、网约车、货运营运车辆，目前已集中进入动力电池性能衰减周期。

根据工信部等部门2015年出台的规定，自2016年起，新能源车企必须为电池等核心部件提供至少8年/12万公里的质保（先到达为准）。

从时间点来看，“脱保”的新能源车即将进入爆发期。

一品汽车APP数据显示，到2028年“脱保”车辆将达到98万辆，2032

年将升至720万辆。未来8年时间内，我国动力电池质保到期的新能源汽车总量将逼近2000万辆。

车辆脱保后，原厂维修/换电成本高昂，与私改外挂电池的低价诱惑形成鲜明对比，共同催生了这一灰色市场。

金鑫表示，行驶数十万公里、早已脱离厂家质保的营运车辆、老旧代步电车，是其改装业务的主要客群之一。

电芯性能衰退导致续航缩水，但私自加装外挂电池包无异于埋下多重安全隐患，出险也有可能面临拒赔。车主想改善续航，应当选择合规的方案，而不是忽视车辆安全与自身理赔权益的“省钱之道”。

付建告诉时代周报记者：“动力电池属于机动车登记的核心结构部件，加装或更换不符合原厂参数的电池属于非法改装。非法改装引发事故，车主可能承担全部或主要法律责任。”

（文中小迪、金鑫均为化名）

▶

电芯性能衰退导致续航缩水，但私自加装外挂电池包无异于埋下多重安全隐患，出险也有可能面临拒赔。车主想改善续航，应当选择合规的方案，而不是忽视车辆安全与自身理赔权益的“省钱之道”。

Momenta登陆港交所 CEO曹旭东回应出海、安全责任与盈利问题

时代财经 庞宇

头顶“物理AI第一股”光环，Momenta终于叩开了港交所的大门。

7月8日，MOMENTA-W（06880.HK）正式在港交所主板挂牌上市，成为继地平线之后又一家赴港上市的中国智能驾驶公司。

时代财经在港交所现场见证敲钟仪式：当天上午9时30分，Momenta创始人、CEO曹旭东站上敲锣台，身着一件深色西装外套搭配蓝色牛仔裤，高举红锤并完成了敲钟仪式。这位“85后”清华学霸，最终用十年时间，把一家落户苏州的创业公司，带到了港交所的聚光灯下。

“过去十年，我们让AI学会驾驶，为每个家庭带来了专职司机；未来十年，我们将为每个家庭带来专职的阿姨、医生、教师等机器人服务场景，开创物理AI的‘GPT时刻’。”曹旭东在敲钟仪式上发言称。

从二级市场反应来看，Momenta上市首日（7月8日）股价一度涨超6%，最终收盘价与发行价持平；7月9日，股价盘中最高冲至每股305.0港元，随后在发行价附近震荡，最终收于295.6港元，再度持平于发行价。

Momenta站上港交所的同时，也将智能驾驶赛道的光环和隐忧一并摆在了投资者面前：世界模型能否真正支撑新的增长曲线？海外市场能否形成持续增量？当车企自研和华为等强势玩家同时挤压赛道，第三方智驾供应商的空间究竟在哪里？敲钟仪式后，曹旭东接受时代财经等媒体专访，对公司增长、出海、行业竞争和安全责任等多个关键问题进行回应。

曹旭东回应增长、出海与行业竞争问题，预判2028年智驾系统渗透率或超过50%

“2025年投资Momenta，正是

基于对物理AI技术能力与商业化能力同步跨越关键拐点的判断。”7月8日，作为Momenta投资方之一的锦秋基金向时代财经表示。

IPO（首次公开募股）前夕，“物理AI”成为Momenta身上最受关注的新标签。

今年4月，Momenta发布了R7世界模型，曹旭东称这是智能驾驶从“看见世界”到“理解世界”的跨越。公司给自己的定位也从智驾方案商，升级至“物理AI基座模型的构建者”。

“Momenta可以用同一个平台、同一个基座模型，去支持多个应用场景和多个增长曲线，包括支撑乘用车、Robovan（无人物流车）、Robotruck（无人重卡）和Robotaxi（无人出租车）的规模化落地，以及未来扩展至机器人等领域，从而带来更高的ROI（投资回报率）。”7月8日，曹旭东向时代财经等媒体进一步解释道。

支撑这套逻辑的，是Momenta已跨过智能驾驶量产的早期门槛，进入多家主流车企的产品开发和量产体系。

据公司披露，截至目前，Momenta已与海内外24家整车企业建立合作关系，搭载Momenta系统的量产车辆规模已突破100万辆，已成功交付超过100款量产车型，累计定点车型数超过210款。

不过，第三方智驾供应商的生存空间也并非没有争议。当前，越来越多整车厂强调自研智驾系统，也有车企在芯片、算法和数据闭环上持续加码；同时，华为等强势玩家也在扩大智能驾驶版图。

Momenta如何长期留在牌桌上？曹旭东给出的答案是规模效应。他认为，第三方智驾服务商能够覆盖更多品牌、更多车型，进而获得更大的量、更低的单位成本和更多样化的数据。“规模效应一方面会带来更好的产品体验，另一方面也会摊薄研发

和部署成本，第三方公司在机制上更有创造力，能够推动技术持续迭代。”

出海也是规模化的另一面。曹旭东透露，Momenta已在欧洲、中东、东南亚等地区布局，出海路径主要依靠“两条腿走路”。“一条腿跟随中国OEM出海，随着中国车企在海外市场加速扩张。另一条腿服务海外OEM，奔驰、宝马、奥迪、丰田、本田、日产等海外车企在中国市场已与Momenta有合作，未来这些经验可能从中国复制到全球。”

谈及未来行业发展，曹旭东判断，随着技术迭代速度加快，2026—2028年国产智驾市场渗透率会快速提升。“智驾的摩尔定律还在加速，过去行业能力提升可能是‘两年十倍’，未来最头部公司有机会做到‘一年十倍’。到2028年，整体智驾系统渗透率有可能超过50%。”

渗透率越高，安全责任越难绕开。当城市NOA和高阶辅助驾驶从少数车型的高端配置，逐步走向更广泛的主流市场时，智驾系统究竟能在多大程度上为安全兜底，成为外界最关心的问题。

对此，曹旭东回应称，为车企“兜底”是“必需的”。他表示：“Momenta的R6强化学习大模型已经能够在安全性上实现较好的兜底，未来R7还会进一步提升安全性。目标是让安全性的提升速度超过规模的提升速度。”

从清华、微软到港交所，曹旭东的十年智驾创业路

在智能驾驶这个高投入、长周期的赛道里，曹旭东的个人履历一直是Momenta故事中重要的一部分。

曹旭东是标准的“学霸型”创业者。2004年，他从甘肃庆阳考入清华大学工程力学专业。本科毕业后，他曾获得直博资格，但读博不到一年，因对人工智能产生浓厚兴趣，转向了AI研究。

离开清华大学后，曹旭东于2008年加入微软亚洲研究院计算机视觉组，负责搜索引擎、机器学习云服务和云存储系统等研发工作。在微软的五年里，他在CVPR、ICCV等顶级会议发表论文十余篇，其研发的算法也被应用于Xbox、Bing等微软产品。2015年，他加入刚成立不久的商汤科技，任研发执行董事，完成了从学术研究到产业实战的切换。

2016年，30岁的曹旭东与一群志同道合的伙伴，在北京中关村创立Momenta。公司取名“Momenta”，源自“Momentum”的复数形式，意为“动量”。

那是智能驾驶最热的年代。海外有Waymo、Cruise等明星公司，中国市场也涌现出一批创业公司。

彼时，行业多数创业团队正热衷于押注L4高阶自动驾驶。但曹旭东选择了一条后来被称为“一个飞轮、两条腿”的路线：一边做可量产的L2+级辅助驾驶方案，通过上车积累真实道路数据，反哺算法优化；一边继续推进L4级自动驾驶研发。

这也直接驱动了其商业模式的演进。

从招股书来看，目前Momenta收入主要分为两部分：一部分是技术开发服务，即为某款车型定制开发与适配辅助驾驶方案，收取一次性费用，这与定点数量相关；另一部分是许可服务，即车型量产后，Momenta按照每辆搭载其方案的车收取授权费，这一收入与终端销量挂钩，边际成本相对更低。

2023年，Momenta有96.8%的收入来自技术开发服务，到2025年，这一比例降至59.9%；同期，许可服务收入三年增长约42倍，达到9.7亿元，占比升至40.1%。

伴随收入结构的改变，Momenta背后的资本阵容也愈发雄厚。招股书披露，Momenta成立伊始便获得了

500万美元A轮融资，此后累计完成数十笔融资。

股东阵容中，不仅有上汽、通用、奔驰、丰田、比亚迪等车企，也有博世集团、德赛西威、立讯精密等产业链合作伙伴；腾讯、蚂蚁集团、京东、阿里云等科技巨头同样在列。财务投资机构则囊括了淡马锡、IDG、Granite Asia、顺为资本、蔚来资本、云锋基金、蓝湖资本、真格基金、鼎晖投资、春华资本等。

此次IPO，Momenta背后的基石投资者阵容受到市场关注。

招股书显示，公司全球发售1993.83万股，募资净额56.56亿港元，14名基石投资者合计认购约996万股，占全球发售股份的49.95%。也就是说，接近一半的股份由长期资金锁定。

其中，两大整车客户奔驰和比亚迪分别出资2500万美元和1500万美元认购。新加坡政府投资公司GIC和富达国际各获配1亿美元；贝莱德出资2500万美元；高毅、博裕、华夏基金、广发基金、太平洋保险等中资机构也出现在基石名单中。

不过，Momenta成功登陆港股之际，也将智能驾驶赛道的光环与难题一并推至投资者面前。

从财务数据来看，“物理AI”终究是一场马拉松式的技术竞赛，投入大、周期长。

2023—2025年，Momenta收入从7.43亿元增长至24.13亿元；同期毛利率从17.5%提升至71.6%。但目前公司还处于阶段性研发亏损阶段，2025年归母净利润亏损34.58亿元，过去三年经调整后的净亏损从10.93亿元收窄到3.03亿元。上市当日，曹旭东表示：“公司亏损正在收窄，今年会进一步收窄，目标是明年打平、后年盈利。”

上市给了Momenta一个新坐标。但接下来，它将直面市场对其商业落地、收入增长和盈利能力的更严苛考量。

安徽茶饮品牌开到沙特 甜啦啦谢观海：明年海外门店达千家

时代财经 李馨婷

当国内现制茶饮赛道沦为红海，出海已成为品牌们的必修课。

基于自身品牌定位与行业竞争格局，各茶饮品牌的出海路径不尽相同：蜜雪冰城以超4000家海外门店的极致规模领跑，喜茶则在欧美打起“高端局”，聚焦高购买力的核心商圈。

对于大多数品牌而言，先扎根东南亚，再延伸至欧美，已是公认的扩张公式。但甜啦啦的航线却不太典型：在入驻东南亚市场后，这家安徽茶饮品牌随即调头切入位于中亚的乌兹别克斯坦，并于今年5月在沙特阿拉伯开出中东首店。

2015年成立于安徽蚌埠的甜啦啦，在成立之初就以“平价高质”作为定位，并将大多数门店开在三、四线及以下城市。凭借着人均7元的产品定价与标志性单品“一桶水果茶”，甜啦啦迅速成为“小镇顶流”，目前全球累计签约门店已超8000家。

自2023年年底正式出海以来，甜啦啦海外开业门店超300家，签约门店超过500家。按实际开业的门店数量计算，甜啦啦在目前出海的新茶饮品牌中位居前列。

甜啦啦海外事业部CEO谢观海告诉时代财经，决定出海时，甜啦啦对海外业务的规划很简单：一年进入一个国家，开出50家门店，且在进驻的国家深耕。

“出海两年多，我们已经进入了6个国家。到今年10月，海外开业门店数量将达到500家，这超过了我们定的三年目标。”谢观海说道。

值此时代财经成立十周年之际，我们推出特别策划，聚焦具备成长力的企业。作为新茶饮赛道中实现进化突围的代表性企业，甜啦啦非典型扩张路径的背后，藏着怎样的商业逻辑与长期思考？时代财经与谢观海展开了一场对话。

挤进东南亚市场，靠“质价比”站稳脚跟

作为甜啦啦的出海首站，东南亚市场撑起了目前其海外版图。不过，2023年年底初入东南亚时，甜啦啦面前并非一片坦途。

2023年年底的东南亚，早已挤满了



在强敌环伺的东南亚，甜啦啦为自己划出了“生态位”。

谢观海预估，到2027年年底，甜啦啦的海外门店数量将达到1000家。

中国现制茶饮品牌。彼时，率先入局的蜜雪冰城在当地门店数量已突破4000家，霸王茶姬的门店规模也已近百家。

甜啦啦将海外首站设在了印尼。“并不是要避开同行，而是经过商业

测算，印尼对我们来说是相对适配的市场。”谢观海告诉时代财经。印尼超2.8亿的人口基数、深厚的华人文化底蕴，以及作为“万岛之国”丰富的经济体量与旅游资源，都为后来者提供了足够的市场纵深。

2023年10月，甜啦啦一口气在印尼开出6家直营店。为了深度渗透本地市场，甜啦啦将门店都布局在了雅加达等融入本地高频消费生活场景的核心城市商圈。

在强敌环伺的东南亚，甜啦啦为自己划出了“生态位”。谢观海将甜啦啦的定位具象化为：品质上对标中高端茶饮品牌，同时将产品价格控制在10元左右。“高品质低价格的定位，能让我们有更大的生存空间。”

国内成熟的后端供应链体系，支撑起甜啦啦在海外的定位。自2018年起，甜啦啦在国内逐步建立起覆盖原料采购、包装生产与仓储物流的完整体系。“我们海外门店至少一半的原材料，是来自国内自有的茶园、果园产区，以及自有工厂生产的包材和半成品。”谢观海表示，“这让我们在供应链端省去了大量重复建设的人力与

物力。”

在营销端，甜啦啦放弃了传统声量营销动作，采取务实的“以品带销”策略——用爆款产品作为流动的广告牌。在保持核心产品不变的前提下，甜啦啦针对东南亚消费者的口味进行了本土化适配。如将整体糖度上调30%，并推出区域特供的果香奶茶产品，上述单品长期稳居甜啦啦东南亚门店的销量前三。

用直营店将单店模型跑通后，甜啦啦放开加盟。2024年10月，出海一周年之际，甜啦啦在印尼已开出7家直营店与33家加盟店，并进军菲律宾市场。

目前，甜啦啦在印尼的在营门店数量近300家。经营数据显示，甜啦啦在东南亚部分地区的门店日均营业额可达约1万元，新店开业期间的峰值可冲至3万元。

把店开到中东，关店时间延迟到凌晨四点

在东南亚市场初步站稳脚跟后，甜啦啦将版图拓向了中亚与中东两大非典型市场。2025年年末，甜啦啦在乌兹别克斯坦接连开出三家门店。今年5月，

甜啦啦中东首店亮相沙特利雅得。

从地理与经济环境来看，中亚与中东区域市场差异巨大，但甜啦啦看到了机会。

谢观海告诉时代财经，依托中吉乌铁路等基建，产品原料与包材从新疆发往乌兹别克斯坦门店最快仅需3天半。而中东地区常年炎热的气候则拉长了现制饮品的销售周期，叠加当地极强的人均消费力，为茶饮品牌提供了可观的市场空间。“除了既定战略规划，我们在当地遇到了优质的合作伙伴，双方一拍即合，最终顺势促成了门店的落地。”

不过，面对更加陌生的海外市场，甜啦啦需要配备截然不同的在地经营策略。

谢观海回忆道，初入乌兹别克斯坦时，顾客的消费偏好与团队想象中的差异颇大。在国内，经历了现制茶饮从果茶、轻乳茶等产品的趋势迭代后，传统珍珠奶茶在甜啦啦销售额的占比已降至10%～15%。“但在乌兹别克斯坦，传统珍珠奶茶产品的销售占比仍然接近40%。所以，我们在当地主要沿用国内5～10年前的产品和营销逻辑进行经营。”

而在中东市场，受无酒精文化影响，当地年轻人的夜间社交高度依赖咖啡馆等空间。为了融入当地的夜经济氛围，甜啦啦在利雅得开出了面积达300平方米的大店，且门店营业时间调整为当地市场早十时至凌晨四点，目前门店每晚六点后的营业额占全天营业额的80%。

目前，甜啦啦海外门店版图拓展至东南亚、中亚与中东三大区域；海外门店中，直营店占比约20%，由区域代理商以及多店、单店加盟商开的店则占比80%。

谢观海预估，到2027年年底，甜啦啦的海外门店数量将达到1000家。

“这是基于目前客户群体的合理推算。”谢观海表示，当品牌在一个国家走过起步期，门店规模便会迎来几何式爆发。“哪怕现有合作方一年内每人只多开一家店，我们也已经完成了年度开店目标。更何况，我们还会持续开拓新城市、签约新客户。”

2027年甜啦啦计划进入日本，但品牌短期内不再计划进入更多新国家，“我们会稳步把现有的国家市场深耕经营好。”谢观海称。■



27亿元“分手费” 古驰美妆易主欧莱雅

时代周报记者 刘婷 发自上海

古驰美妆将提前进入欧莱雅时间。7月7日，开云集团宣布提前终止与科蒂集团 (Coty) 的古驰美妆授权协议。同日科蒂也宣布，将提前交还古驰美妆授权，并将获得4亿美元（约合人民币27亿元）对价，包含提前终止授权补偿金，同时向开云集团出售足量 Gucci 美妆库存以保障业务的平稳交接。在这笔交易中，作为开云集团有序完成现有授权协议交接的对价，欧莱雅集团将承担约70%的提前回购成本及库存相关费用。

根据协议，科蒂将继续运营古驰美妆至2027年6月30日，较原定合同期提前一年结束。

而早在2025年10月，开云集团就与欧莱雅达成了合作协议，双方签署了一项为期50年的独家授权协议，包括负责古驰品牌香水和美妆产品的研发、开发和分销。

这意味着，2025年10月签署的协议将于2027年7月1日生效，古驰美妆将提前入列欧莱雅。届时，欧莱雅集团将负责古驰美妆在全球范围内的开发和管理工作。

对于欧莱雅而言，古驰美妆是其高端化妆品部在香水、彩妆和高端护肤上的又一次长期落子。

欧莱雅集团首席执行官叶鸿慕将这笔交易称为“50年旅程的开始”，并表示古驰美妆将成为欧莱雅新的重要增长引擎。欧莱雅集团高端化妆品部总裁Cyril Chapuy则提出，希望将古驰美妆打造为一个数十亿欧元级的美妆品牌。

在全球高端美妆增长放缓的背景下，欧莱雅押注古驰的指向愈发清晰。香水正在成为高端美妆更确定的增长入口，而奢侈品牌IP、研发能力、全球渠道与本土嗅觉资产，正在共同重塑美妆巨头的竞争边界。

高端矩阵再扩容

古驰美妆的入局，是欧莱雅高端化妆品部继续加码奢侈品牌资源的关键一环。

从品牌组合看，欧莱雅高端化妆品部已经形成横跨护肤、彩妆、香水与生活方式香氛的矩阵。欧莱雅2025年年报显示，欧莱雅高端化妆品部拥有27个品牌，YSL Libre则为全球第一女香。

在高端矩阵中，兰蔻、赫莲娜、科



对于欧莱雅而言，古驰美妆是其高端化妆品部在香水、彩妆和高端护肤上的又一次长期落子。

随着奢侈品牌、专业美妆集团竞相卡位，香水正从美妆品类演变为全球高端消费品牌竞争的新战场。

颜氏承担高端护肤与功效护肤角色，YSL、阿玛尼、Prada、Valentino、Miu Miu等承接“时装屋美妆化”的想象空间，Maison Margiela、Aesop、Atelier Cologne等则补充小众香氛与生活方式场景。随着古驰美妆的加入，欧莱雅在奢侈时装品牌

美妆授权上的阵容进一步扩张。

近年来，欧莱雅在高端美妆领域同时使用收购、授权、少数股权投资和战略合作等多种方式扩大市场份额。2025年10月，欧莱雅与开云达成长期战略联盟，交易包括收购高端香水品牌Creed，并获得Bottega Veneta、Balenciaga等品牌为期50年的独家美妆授权；双方还将成立合资公司，探索奢侈、健康与长寿领域机会。

从上述合作方向来看，欧莱雅在搭建一个覆盖可及型高端、精品高端、超高端奢华的组合。Cyril Chapuy此前曾提到，在多维奢侈市场中，欧莱雅将通过创意、工艺和创新继续丰富美妆供给，以触达全球不同层次的奢侈品消费者。

从财务表现看，高端化妆品部仍是欧莱雅的重要增长引擎。2025年，欧莱雅集团销售额为440.5亿欧元，同比增长4.0%；其中，高端化妆品部销售额155.95亿欧元，可比增长2.8%，并跑赢约增长1%的精选美妆市场。进入2026年第一季度，欧莱雅高端化妆品部销售额增长5.6%，公司称其复苏由中国市场推动，并继续跑赢精选美妆市场。

此次欧莱雅收入囊中的古驰美妆，已有较高的市场认可度。科蒂此前曾透露，自2019年以来，古驰美妆业务规模增长超过60%，Gucci Flora、Bloom、Guilty等香氛系列

已具备全球认知度。

美妆资深评论人、AI科技美甲发起人白云虎向时代周报记者表示，古驰美妆的入局，对欧莱雅布局高端香水香氛赛道具备关键意义。作为全球头部美妆集团，香水香氛是欧莱雅继续护肤、彩妆之外，沉淀高价值客群的核心品类；尤其是泛香氛赛道还能向高端个护延伸，为品牌拓宽用户圈层打开全新想象空间。

香水成增长入口

欧莱雅加速拿下Gucci Beauty，正发生在香水赛道升温之际。

麦肯锡在2026年*State of Beauty*报告中预计，全球美妆市场到2030年前将保持年均5%的增长，并达到5900亿美元（约合人民币4万亿元）；其中，香水已经超过彩妆，成为全球第三大美妆品类，也是各价格带中增长更稳定的品类之一。

对于欧莱雅来说，香水是其高端化妆品部门近年来重要的支撑之一。2025年，欧莱雅在女香市场占据前三名，分别为YSL Libre、兰蔻La Vie Est Belle和Prada Paradoxe；男香方面，Prada Paradigme在市场上表现强劲。

2026年第一季度，欧莱雅在财报中继续强调香水是高端化妆品部最突出的增长引擎，YSL Libre、Valentino Born in Roma、Prada Paradigme以及阿玛尼Power of

You等系列均贡献增长。

与此同时，欧莱雅也在补齐更高端、更小众和更本土化的香氛资产。年报显示，欧莱雅拥有超过100名内部嗅觉专家，并通过YSL Vestiaire、Valentino Anatomy of Dreams、Armani Privé、Prada Olfactories、Maison Margiela Replica等系列布局高端香氛集合。Aesop则通过门店体验、气味叙事和生活方式场景，强化欧莱雅在香氛消费体验上的能力。

时代周报记者注意到，在香水领域，欧莱雅正在加速并购、投资。2024年，欧莱雅对中国品牌观夏进行少数股权投资。2025年，欧莱雅亦对高端香水品牌Amouage进行少数股权投资。

其中，对观夏的投资，正是欧莱雅深耕中国本土香氛市场的关键落子。彼时，欧莱雅高管表示，在美妆方面，中国消费者渴望更加个性化的体验，这推动了香水市场的发展。香水市场蓬勃发展，如今已成为增长最快的品类之一。观夏创始人沈黎则表示，希望与拥有百年全球美容研究和创新经验的欧莱雅合作，共同制定东方香水的发展路线图，并将更多充满想象力、蕴含东方优雅与高贵精髓的香水带到全球市场。

事实上，欧莱雅的加速扩张，正是全球香氛赛道竞速的缩影。当下，全球奢侈品集团和美妆巨头纷纷加码香氛布局。

近年来，LVMH先后将Maison Francis Kurkdjian、Officine Universelle Buly等高端香氛品牌收入麾下，持续完善香水矩阵；开云则于2023年收购高端香水品牌Creed，随后又与欧莱雅达成长期战略合作。与此同时，雅诗兰黛推出Balmain Beauty高端香水系列，Puig收购Byredo多数股权，科蒂也相继拿下Marni、施华洛世奇等品牌美妆授权。

随着奢侈品牌、专业美妆集团竞相卡位，香水正从美妆品类演变为全球高端消费品牌竞争的新战场。

面对新的竞争态势，古驰美妆的提前交接，是欧莱雅高端美妆布局的一次加速。香水既是奢侈品牌进入日常消费的入口，也是美妆集团穿越周期的高毛利品类。欧莱雅押注古驰美妆，本质上是在押注新一轮的高端美妆竞争，抢占奢侈品牌、香水爆品与全球渠道之间的连接点。■

平价牛排牛校长成“老赖” 何猷君投资已离场

时代周报记者 刘婷 发自上海

获王思聪和何猷君接连投资，成立不足两年的牛排品牌牛校长，运营主体沦为失信企业。

天眼查信息显示，近日，北京牛校长餐饮服务有限公司被列入失信被执行人，同时被限制高消费。此外，该公司2025年的参保员工人数仅为两人。

牛校长曾是王思聪通过北京寰聚商业管理有限公司（以下简称“寰聚商业”）投资孵化的餐饮品牌；2025年6月，王思聪把所持有的寰聚商业股份转让给何猷君名下公司；2026年6月，寰聚商业又退出北京牛校长餐饮服务有限公司股东之列。

时代周报记者注意到，牛校长主打“以快餐价格吃原切牛排”、人均消费在30～40元，并曾喊出2025年第一季度开设超100家门店计划。7月8日，时代周报记者查询大众点评APP发现，牛校长·现煎原切牛排已有多家门店显示歇业关闭。当天，时代周报记者拨打北京牛校长餐饮服务有限公司电话，无人接听。

从明星资本加持到百店愿景，再到明星资本退出、公司失信，牛校长的失速不只是一个网红餐饮品牌的个案，它更是平价餐饮连锁化浪潮中的一个切片。流量可以制造开局，低价可以带来首单，但稳定产品、供应链能

力、单店模型和持续复购，才是餐饮企业能否跑通的关键。

曾想跑出百店规模

牛校长的起点，并不缺少关注度。

天眼查显示，北京牛校长餐饮服务有限公司成立于2024年9月，法定代表人为李长林，注册资本100万元，经营范围包括餐饮服务、食品销售、食品生产等。该公司曾经的股东寰聚商业，正是备受市场关注的明星资本。

寰聚商业曾与王思聪关联密切。寰聚商业成立于2023年7月，王思聪曾通过间接持股的杭州艾亢企业管理有限公司、杭州杯盏商业管理有限公司、九桓置业发展(北京)有限公司，投资寰聚商业。

2025年6月，寰聚商业发生工商变更，王思聪间接持股的杭州艾亢企业管理有限公司、杭州杯盏商业管理有限公司退出股东行列，新增何猷君名下武汉星壹威武文体发展有限公司以及海南思桓投资有限公司、武汉市兴华羽网络科技有限公司、杭州梦芒文化科技有限公司为股东。在2026年6月，寰聚商业退出北京牛校长餐饮服务有限公司股东之列。

这一资方背景，曾成为牛校长对外传播的一部分。2025年8月，重庆一家待开业的牛校长门店，曾以“王思聪创办、何猷君投资，一家来头不

小的店”进行宣传。

对于一家新餐饮公司而言，明星资本的作用是明显的。它可以降低冷启动成本，让品牌在开业初期迅速被消费者、商场、加盟商和媒体看见。2024年12月，“王思聪卖起15块8的牛肉干”相关话题登上热搜，也让牛校长获得了一波出圈流量。

在高光时刻，牛校长给出的扩张目标也足够激进。2024年11月，牛校长在北京开出首店，主打现煎原切牛排，其抖音账号曾显示，牛校长的运营策略是把牛排、意面、例汤套餐打到20元的低价。

同年年底，牛校长开放加盟，计划在2025年第一季度开出100家门店。据了解，牛校长加盟合作费为49800元，一线城市开店成本为30万～40万元。

明星生意未跑通

牛校长的商业模式并不复杂，用低价牛排吸引客流，用明星IP和社媒流量完成获客，再通过标准化门店扩张，试图把平价牛排做成快餐生意。一名资深餐饮加盟人士对时代周报记者表示，这套模式听上去可行，但实际上每一环都很重要。

“牛校长主打‘以快餐价格吃原切牛排’，人均消费在30～40元。低客单价本身能够制造吸引力，尤其是在消费者更看重性价比的环境下，一份二三十元的牛排套餐容易成为社

交平台上的传播点。”上述资深餐饮加盟人士认为，对企业来说，牛肉原料、门店租金、人工、损耗、平台费用、营销成本，都要从有限的客单价中覆盖。尤其是牛排快餐不同于普通面粉、米饭快餐，其对原料稳定性、煎制标准、出餐效率和门店培训都有更高要求。若采购规模、加工能力、配送半径和门店标准化没有同步成熟，低价很容易从获客工具变成利润压力。

对新品牌来说，明星IP可以带来第一批顾客，却很难直接转化为长期复购。消费者第一次到店，或许是被王思聪、热搜、低价牛排吸引；但第二次、第三次是否再来，取决于牛排口感是否稳定、出餐速度是否可控、服务体验是否过关。

当品牌曝光高于运营成熟度时，流量反而可能放大问题。排队、等待、口感不稳定、服务跟不上，都可能从个别门店体验，变成对整个品牌的集体评价。

而在开店节奏方面，牛校长也遇到了瓶颈。餐饮连锁真正要验证的，是单店模型能否稳定复制。选址、租金、人效、坪效、出餐流程、供应链半径、门店培训、客诉处理，每一个环节都决定连锁品牌能否跨区域、跨商圈扩张。

牛校长的失速，也发生在餐饮行业竞争加剧的背景下。企查查数据显示，截至2025年3月，全国餐饮相关企

业存量为1689万家，同比增长7.9%。红餐大数据显示，截至2025年3月，全国餐饮门店总数接近800万家。餐饮市场容量达到了空前的规模，开始步入存量竞争时代。

这意味着，餐饮品牌一边要面对连锁化加速，一边要面对客单价下行和低价竞争。30～40元，正是当前餐饮人均消费中枢附近。这个价格带看似大众，实则拥挤。牛校长既要面对小吃快餐、米饭快餐、粉面、汉堡、炸鸡等成熟品类，也要面对商场餐饮品牌不断下探价格带的竞争。

对于平价餐饮品牌而言，真正的门槛不在于把价格打下来，而在于低价之后还能不能保证稳定体验。产品是否好吃、出餐是否快、门店是否干净、服务是否稳定、价格是否持续有吸引力，这些细节共同决定消费者是否愿意再次进店。

从公司层面看，牛校长的问题是股东退出、门店关闭、公司失信；从模式层面看，它面对的是低价牛排快餐的成本、复购和标准化难题；从行业层面看，它则是餐饮连锁化加速、客单价下行、低价竞争加剧背景下的样本。

明星资本可以让一个品牌迅速被看见，但餐饮终究是一门慢生意。门店能不能赚钱、产品能不能稳定、供应链能不能撑住扩张、现金流能不能穿越周期，才决定一个品牌能否从“热闹”走向长久。■

爷爷的农场IPO折戟：年营收超7亿 269个SKU几乎靠代工

时代周报记者 张钺璟 杨春霞
发自上海

网红辅食品牌“爷爷的农场”IPO进程按下暂停键。

港交所7月6日披露，爷爷的农场（公司全称“爷爷的农场国际控股有限公司”）的招股书正式失效。今年1月5日，该公司向港交所递表，招银国际为独家保荐人。

根据弗若斯特沙利文数据，2024年，按中国婴童零辅食商品交易总额（GMV）计算，爷爷的农场排名第二，市场份额约为3.3%（排名第一为英氏控股）。

时代周报记者查询招股书获悉，过去几年间，爷爷的农场营收规模正在快速增长。2023年、2024年及2025年前三季度，爷爷的农场分别实现营收6.22亿元、8.75亿元、7.80亿元，2024年营收同比增长40.6%，2025年前三季度同比增长23.2%。

不过，看似亮眼的增长背后，代工生产模式、重营销轻研发的打法以及频发的品控问题，或是其资本化路上的重大阻碍。

产品几乎靠代工，研发投入不足销售费用的十分之一

招股书显示，爷爷的农场成立于2015年，由杨钢、姜福全、何建农、刘海波四人共同创立，合计持股100%。

2018年，爷爷的农场推出首款婴童辅食产品，后于2021年进军家庭食品赛道，形成“婴童零辅食+家庭食品”两大核心业务板块。

从营收结构来看，婴童零辅食是该公司最主要的收入来源，占总营收的比重常年超过80%。2023年、2024年及2025年前三季度，该业务分别实现营收5.79亿元、7.70亿元、6.27亿元。截至2025年9月，爷爷的农场共有269个SKU，有195个SKU为婴童零辅食产品，涵盖食用油、调味品、谷物类辅食、果汁、果泥和果泥酸奶产品以及零食等。

而家庭食品已成为爷爷的农场收入的第二增长曲线。数据显示，2023—2024年，该业务营收由4291.7万元增至1.05亿元，占总营收的比重由6.9%升至12%。2025年前三季度，家庭食品收入达1.53亿元，同比激增



124.9%，增速远超整体业务水平，占营收的比重飙升至19.6%，产品矩阵延伸至液态奶、方便食品、大米、调味品、食用油等品类。

值得注意的是，据爷爷的农场在招股书中披露，报告期内，公司委托第三方制造商以OEM模式生产自有品牌的几乎所有产品。截至2025年9月，公司从62家OEM制造商中采购产品，其中49家位于国内。直至2025年10月，爷爷的农场旗下增城工厂才开始小规模投产。该工厂设计年产能仅涵盖猪肝粉100吨、果汁2400吨、食用油300吨。

相较之下，“行业一哥”英氏控股的代工比例要低得多。据英氏控股招股书披露，公司2024年委托生产采购比例达到55.10%，2025年则下降至47.95%。

爷爷的农场这种高度依赖代工的生产模式也让不少消费者对其定价策略产生质疑。

在品牌天猫旗舰店中，爷爷的农场10袋净含量为85克/袋的宝宝果泥，折扣后价格约为133元，而英氏同类型果泥18袋的折扣售价约为135元。计算可知，爷爷的农场宝宝果泥的售价折合为13.3元/袋，而英氏宝宝

果泥则为7.5元/袋，相比之下，爷爷的农场宝宝果泥每袋价格贵了约77%。

高定价策略也让公司的毛利率处于较高水平。2023年、2024年及2025年前三季度，爷爷的农场毛利率分别为55.5%、58.8%、57.3%。

不过，高毛利并未转化为高净利。2023年、2024年及2025年前三季度，公司实现净利润分别为7306.60万元、1.02亿元、8742.00万元；净利率持续走低，分别为12.1%、11.7%、11.2%。

这背后的核心原因在于公司“重营销、轻研发”的打法。尽管爷爷的农场强调配方自研，但实际上研发投入并不多。报告期内，其研发开支分别为1769万元、2835万元、1721万元，占当期营收的比重分别为2.8%、3.2%、2.2%。

与之形成鲜明对比的是，爷爷的农场高企的营销投入。同期，该公司销售及分销开支分别达2.01亿元、3.06亿元、2.83亿元，占营收的比重分别约为32.3%、35%、36.3%。以2024年数据计算，当年的研发投入尚不足销售费用的十分之一。

科方得咨询机构负责人张新原接受时代周报记者采访时指出，婴幼儿辅食直接关系到婴幼儿的健康发

育，食品安全和营养成分的科学配比至关重要。研发投入过低可能导致产品质量控制不足、营养配方创新滞后，无法及时应对消费者对安全性和健康性的更高要求。

监管政策趋严，爷爷的农场何去何从？

全代工模式带来的不仅是定价争议，更暗藏食品安全与品控风险。

从员工构成来看，截至2025年9月，爷爷的农场共有640名全职员工，其中，从事生产制造的仅27人，占比约4%。这意味着，爷爷的农场平均每个制造人员需对接超两家代工厂、监控数十个SKU产品。

事实上，爷爷的农场此前已多次出现产品合规问题。

据过往报道，自2018年进入市场后，其产品数次出现在国内监管部门的“不合格”通告中。

例如，2019年，其婴幼儿米粉和果泥因钠、碘含量低于产品标签明示值的80%，被国家市场监督管理总局通报；2020年，其中国经销商艾斯普瑞（广州）食品有限公司因2批次米粉不合格，被罚没29万元；2021年，还有一批次进口婴幼儿大米粉因钙含量不符合国标，被海关拒绝入境。

在黑猫投诉平台上，亦有不少消费者反映爷爷的农场米粉、水牛奶等产品存在异物或变质等问题。截至2026年7月8日，该平台上关于爷爷的农场产品的投诉累计多达311条。

对此，爷爷的农场在招股书中强调，截至目前，公司未曾发生任何重大产品召回或退货事件，未曾受到监管机构的大额罚款、负面调查或其他处罚，也未收到消费者针对产品质量的重大投诉或索赔。

值得注意的是，今年以来，监管机构对婴幼儿辅食产品的约束力度正在加码，爷爷的农场所依赖的代工模式合规压力陡增。

今年5月21日，国家市场监督管理总局印发《婴幼儿辅助食品安全监管“守护成长”提升行动工作方案》，明确规范婴辅标签标识、强化委托生产标准。

7月1日，市场监管总局发布新版《婴幼儿辅助食品生产许可审查细则（征求意见稿）》（以下简称“征求意见稿”），这是该细则自2017年以来首次进行系统性修订。与现行2017年版细则相比，征求意见稿在委托生产责任划分等方面提出了更高的要求。征求意见稿明确：委托方对委托生产的食品安全负责，受托方对生产行为负责。委托双方须在合同订立后10个工作日内向各自所在地县级以上市场监管部门报告。同时，征求意见稿还增加了“不得用同一配方生产不同品牌婴幼儿辅助食品”的限制性规定，对代工模式的合规要求大幅收紧。

除了爷爷的农场，“行业一哥”英氏控股的IPO进程也同样遭遇“卡壳”。早在2025年12月22日，英氏控股便通过了北交所上市委会议，审核状态于2026年4月29日更改为“提交注册”，不过，截至目前证监会注册批文仍未落地。

张新原分析指出，在监管新规下，爷爷的农场、英氏控股等高度依赖代工、自建产能不足的企业，合规成本将显著增加，甚至可能面临部分代工厂无法通过新标准审核而被迫调整供应链的风险。

对同处于IPO进程的两家头部企业而言，对“婴童辅食第一股”最终归属的争夺，本质上是合规生产和品控能力的比拼。■

金粒门的野心藏不住了 深圳首店开业爆单 北上广招“超级店长”

时代财经 陈泽旋

新鲜零食赛道打响跑马圈地的扩张竞赛。

7月8日8时，新鲜零食头部企业金粒门华南首店正式开业。该店位于深圳市龙岗区布吉万象汇，门店面积近400平方米，店内在售零食近200款，涵盖现烤烘焙、鲜辣卤味、膨化零食等品类。

时代财经了解到，开业首日，市场反响较为积极，门店多款商品进行了多轮补货。其中，奶昔产品第一批于当日13时30分左右售罄，第二批也在15时许再次被抢购一空。

与此同时，金粒门小程序同步上线华南首店的外卖服务。小程序显示，线上商品价格与门店保持一致，在3公里配送范围内、首重10公斤以内免运费。不过，由于开业首日线下客流较大，线上外卖服务于当日下午暂停接单。

金粒门2015年创立于湖南长沙，前身为板栗连锁品牌“金栗门”，后转型切入手工现做零食赛道，以“新鲜”“短保”“无负担”为核心卖点。

根据金粒门公众号，公司于2020年首次提出新鲜零食概念，采用直营

模式扩张门店网络，于2023年开出第一家新鲜零食概念大店，通过门店现制、工厂直配、产地直发等方式，布局新鲜麻辣、短保鲜卤、现制饮品、鲜焙面包、冷鲜西点和定制伙食等商品品类。

凭借价格亲民、食材新鲜的特点，金粒门在转型之后，迅速跻身长沙本土零食顶流，多地门店常现排队、代购等现象，被消费者冠以“平价山姆”称号。

整体来看，金粒门主流商品价格集中在10～25元区间。线上小程序显示，金粒门售价最高的商品为310克/盒的“锁鲜辣酱鸭”，价格为49元；售价最低的商品为160克/袋的“咔咔虾片”，价格为6元。

新鲜零食是当前增长迅猛的细分赛道。自去年以来，金粒门、一票nutco、几多全、蒲妈妈等头部新锐零食品牌，率先带火新鲜零食。此后，呜呜很忙、薛记炒货、绝味食品、茶颜悦色、茶救星球等知名品牌纷纷跨界入局，叠加资本持续加码，让这一赛道的热度迅速蔓延至全国。

机构也将这一赛道纳入研究范围。国信证券今年6月发布的研报指出，2025年是新鲜零食行业从验证期迈入成长期的拐点，作为当前最具

爆发力的赛道，新鲜零食的市场规模从2020年不足50亿元，增长至2025年的将近180亿元，CAGR（即复合年均增长率）超过40%。

不过，新鲜零食行业当前处于发展早期。上述报告指出，目前，新鲜零食行业以区域性品牌为主，尚未出现门店数量绝对领先的全国化龙头，但行业已经进入了跑马圈地的阶段，该机构预估未来3～5年，全国范围内的新鲜零食门店有望突破3000家。

此前，金粒门以湖南市场为主，今年正式进入全国扩张的快车道。金粒门小程序显示，截至7月8日，金粒门全国开业门店已达到30家，覆盖湖南、江苏、湖北、广东等4个省份的11个城市。

其中，湖南长沙拥有17家门店，湖北武汉拥有4家门店，江苏南京、无锡各1家，广东深圳1家。

另据湖南经视频道于1月5日的报道，截至2025年年底，金粒门开设了20家门店。以此测算，截至7月8日，金粒门年内门店总数净增10家。

金粒门的扩张仍在提速。接下来，金粒门计划在湖南省内进一步下沉，省外则将首进北京、上海、广州等一线城市，以及浙江杭州、江西南昌、江苏苏州等地。某招聘平台显示，上

述城市已启动店长、店员等岗位的招聘，其中，北上广在招聘“超级店长”，门店面积超过400平方米。同时，金粒门也在招聘安徽区域的选址开发人员，要求应聘者具备安徽省的本土商业资源。

不过，新鲜零食的全国化扩张并非没有挑战。国盛证券在研报中指出，短保商品天然存在运输半径限制，且产品品质难以在多个代工厂间实现完全复刻，供应链体系存在区域限制，可能影响门店跨区域扩店。

为支撑全国拓店节奏，市场传言称金粒门已在江苏常州、广东东莞自建工厂。时代财经梳理招聘平台信息发现，金粒门正在招聘江苏常州、湖南长沙的生产厂长，东莞也已放出生产主管岗位。

在赛道持续升温的背景下，资本也为新鲜零食企业的跑马圈地提供了“燃料”。市场传言还指出，金粒门正在接洽A轮融资，估值要价20亿～30亿元，华润系资本是其中的一个意向投资方。

针对工厂落地、融资传闻及后续的开店计划等相关问题，时代财经向金粒门方面求证，但相关人士未予置评。■



在赛道持续升温的背景下，资本也为新鲜零食企业的跑马圈地提供了“燃料”。市场传言还指出，金粒门正在接洽A轮融资，估值要价20亿～30亿元，华润系资本是其中的一个意向投资方。

7.5亿港元出售香港学生宿舍 老牌港资远东发展搭上京东

时代财经 陈泽旋

为资产负债表“瘦身”的香港老牌房企，又卖掉了一个资产。

7月6日，远东发展(00035.HK) 公告称，公司计划以7.5亿港元的初步价格，向买方出售位于香港一间正在转型的酒店，双方已于7月3日订立买卖协议。

公告显示，本次交易卖方为远东发展的间接全资附属公司帝盛酒店集团有限公司，交易标的为帝盛酒店集团持有的捷彩有限公司（以下简称“捷彩公司”）100%股权。捷彩公司主要从事物业持有业务，名下持有九龙内地段第7429号、9701号、9705号、9727号、9769号及9944号多幅土地。

本次交易的买方为JD Fabulous Development XI Limited，该公司最终实益拥有人为京东集团股份有限公司（以下简称“京东”）。

成立于20世纪70年代的远东发展是香港老牌地产商，创始人是祖籍浙江宁波的商人邱德根，其在香港及内地建立起了庞大的地产及酒店版图；目前远东发展由邱德根次子邱达昌掌舵。

据远东发展2025年年报，上述出售的物业正是位于香港油麻地上海街268号的海景丝丽酒店（以下简称“海景丝丽酒店”）。酒店的品牌方“丝丽酒店”官网显示，海景丝丽酒店合计拥有客房268间。

受此前楼市低迷影响，这家老牌发展商一直在通过出售资产等方式积极减债。另一方面，作为国内互联网巨头，京东则在过去几年频繁购入香港资产。如今，其又盯上了当下投资火热的学生宿舍赛道。

老牌港资“卖卖卖”，三年减债百亿港元

在香港高校集体面临“床位荒”



的背景下，海景丝丽酒店自2023年启动业态转型，逐步将部分客房改造为学生宿舍投入运营。目前，该酒店项目仍有76间客房等待转型，按照规划，酒店将在今年下半年完成全部客房向学生宿舍的转换。

交易完成后，远东发展另一家间接全资附属公司DHI Hotel Management HK Limited将担任项目的管理人，负责为期三年的运营管理。

远东发展还对项目的收入进行兜底。在三年管理期内，管理人每年向捷彩公司支付4500万港元保证收入，三年合计1.35亿港元，无论实际经营情况如何，保证收入均按月以现

金方式预付。

从经营情况来看，该资产仍处于亏损状态。截至2025年3月31日止财年，捷彩公司实现收入2538.2万港元，除税后亏损2986.3万港元；截至2026年3月31日止财年，收入升至3653.2万港元，但仍录得1911.2万港元的亏损。

近些年，来港求学的非本地学生人数快速增长，带动住宿需求飙升。然而，校园土地有限，原本已是供不应求的香港高校校内住宿持续紧绉，推动学生涌入租房市场，香港学生宿舍赛道随之迎来前所未有的投资热潮。

一只脚已踏入热门赛道的远东

发展，为何选择把资产卖掉？根据公告，远东发展此举一方面是为了释放资产增值价值，实现账面价值的兑现。远东发展预计该交易将带来约4.23亿港元的收益。

另一方面则是为了改善财务结构。远东发展计划将本次交易所得款项净额优先用于清偿银行贷款，剩余资金则补充日常营运。根据公告，偿还6.30亿港元银行贷款后，远东发展仍可留存1.06亿港元的流动资金。

远东发展坦言，此举是公司通过变现非核心资产，进行循环投资的重要一环。

自2023财年起，面对高负债压力与持续低迷的香港楼市，远东发展将减债列为首要目标，并通过资产出售等方式持续回笼资金、压降杠杆。

据时代财经不完全统计，过去一年，远东发展相继出售包括澳大利亚及英国按揭业务公司、澳大利亚珀斯丽思·卡尔顿在内的多处酒店资产，以及马来西亚Plaza Damas商业项目。

财报显示，2023财年末（即2023年3月31日），远东发展负债净额约257.29亿港元，经调整净资产负债率高达73.8%；而到了2026财年末（即2026年3月31日），公司负债净额降至198.00亿港元，经调整净资产负债率为63.0%。

在今年6月26日举行的全年业绩记者会上，远东发展执行董事、主席兼行政总裁邱达昌表示，集团过去三年已偿还债务约100亿港元，目标是在今年年内将净资产负债率进一步降到50%以下。

互联网巨头抄底香港资产，这次是学生宿舍

市场低迷之际，亟须减负的卖家加速出清，手握现金的买家则趁机抄底。

去年10月，阿里巴巴与蚂蚁科技

以72亿港元的价格，向文华东方国际集团购入铜锣湾港岛壹号中心共13层写字楼，同时获得屋顶标志使用权及50个停车位，计划在此设立双总部。

今年4月，星展银行香港公司宣布意向洽购香港中环中心额外六层办公楼层，总建筑面积为15.19万平方英尺，成交价为26.19亿港元，折合英尺价约1.72万港元/平方英尺。该批物业原属世茂房地产创始人许荣茂私人持有。2017年，许荣茂联合投资方以402亿港元拿下中环中心75%业权，彼时楼面平均英尺价3.3万港元，当前售价较购入成本近乎腰斩。

京东亦在此轮抄底潮中频频出手。2024年年底，京东旗下京东产发以18亿港元（约合2.32亿美元）价格收购了位于香港沙田的物流地产利丰中心；2025年12月，京东又以34.98亿港元购入中环中国建设银行大厦50%股权。

此次京东继续加码香港房地产市场，但标的转向了学生宿舍。对于为何选择这一资产类别及未来在港投资计划，时代财经向京东方面发去采访提纲，但对方未予置评。

从回报情况来看，京东布局学生宿舍的投资逻辑清晰。在床位供需紧张与楼市低迷的双重背景下，学生宿舍兼具稳定的现金流与相对更高的回报率优势。

根据莱坊去年11月发布的《学生住宿市场新视角》，香港学生宿舍的市场回报率为4.5%～5%，而传统甲级写字楼为3.7%，中小型住宅分别仅有3.2%和3.6%。

即便卖掉现有学生宿舍资产，远东发展依旧长期看好该赛道的发展。在公告中，远东发展称，该交易为公司提供了与京东集团建立策略关系的机会，并探索进一步合作机会，包括香港的潜在学生宿舍项目。■

腾讯搬离 科兴科学园租金回调40%

时代财经 梁争誉

2022年夏天，深圳南山科兴科学园迎来一家顶流奶茶店——阿嬷手作。

开业当天下午两点，在科兴科学园上班的多多打开点单页面时，屏幕上显示“145单/313杯制作中”。在小红书，不少人分享过类似经历，中午在科兴科学园点一杯网红奶茶，下班都未必喝得到。

彼时，科兴科学园聚集着腾讯魔方、光子等多个核心业务部门，上万名员工在这里办公。下午一两点，几十杯起订的企业下午茶订单是日常。

四年后，同样的时间段，阿嬷奶茶科兴店制作中的饮品数量已经下降到180杯左右。

奶茶消费的新鲜度下降是一部分原因，更重要的变化是——楼上的腾讯搬走了。

过去一年，腾讯启动搬迁，陆续将魔方、光子等业务迁往新总部企鹅岛，科兴科学园的4栋写字楼、约15万平方米的办公空间逐渐清空。有“中国第一加班楼”之称的科兴科学园，安静了下来。

最先感觉到变化的是奶茶店、猪脚饭店、滴滴司机，随后是写字楼租金松动，招租的办公室多了。

而这种变化，从一个园区延伸到了整个深圳甲级写字楼市场。

过去十几年，腾讯、OPPO、vivo、大疆等科技巨头撑起了深圳甲级写字楼最辉煌的一轮行情。如今，这些大厂纷纷搬进自己的总部大楼，也让一个新的问题摆在市场面前：当超级租客先后退租，谁来接盘深圳的

甲级写字楼？

腾讯退租4栋写字楼，科兴科学园租金回调40%

从2025年下半年开始，科兴科学园频繁出现搬家公司的货车。腾讯员工们周五打包行李，周一就坐在企鹅岛的新工位上班了。

目前，位于深圳大铲湾的腾讯新总部企鵝岛，建设进度已达30%，未来可容纳约8万人办公。按照腾讯的规划，截至今年6月底，登岛办公的员工人数达到2.8万人。

与此同时，腾讯陆续退租科兴科学园C1、C2、C3、D1四栋写字楼，释放办公面积约15万平方米。

写字楼租赁市场的行情发生变化。

熟悉科技园片区的链家南头旗舰店商圈经理谢超告诉时代财经，2025年10月腾讯搬迁前，园区租金普遍维持在每月160～180元/米²。

目前，科兴科学园1000平方米以上房源挂牌价最低约每月94元/米²，大多数集中在每月100～128元/米²，配置较好的房源最高约每月150元/米²。“价差取决于单套平方米数，一些面积较大的房源单价较低。”谢超说。

可供对比的是，根据深圳中原研究中心监测，科兴科学园租金最高时曾达到每月220元/米²。

在贝壳平台，科兴科学园共有124套办公单位挂牌出租，面积在40～6240平方米，不少房源都标注了“业主付佣”。

除了租金下调，招商条件也明显放宽。

谢超介绍，业主普遍提供3～6

个月免租期，同时给予装修补贴；对于签约周期较长的客户，免租期最长可达到一年。“科兴科学园租金普遍下降30%～40%，现在房东更关注怎么跑赢空置。”

腾讯搬迁带来的变化很快传导到了楼下。

阿嬷手作科兴店就在科兴科学园D1栋，店员Kelly（化名）说：“过去每到下午一两点全是公司下午茶，一单就几十杯那种，出杯出得想哭。”

现在，高峰期订单有所减少。7月8日下午两点，阿嬷手作科兴店正在制作的饮品数量是180杯，到了三点半左右，这个数字下降到62杯。

变化更明显的是依赖办公人流的餐饮商户。长期在科兴科学园配送盒饭的谭禹（化名）说，腾讯搬走后，园区人流明显减少，“我都没有生意了”。

谢超也有相同感受：“我和几位腾讯的客户交流，他们搬走后，科兴科学园的商铺生意受到很大影响，人流少了很多，不太景气了。”

相比之下，住房租赁市场受到的影响有限。

谢超表示，当下正逢毕业季，科技园片区住房租赁需求依然旺盛，部分房源租金还有100～300元的小幅上涨。

中原地产科技园片区经纪人万飞涛（化名）介绍，腾讯搬迁对片区内住房租赁市场影响不大，万象天地等商圈对年轻租客仍有吸引力，不少在福田工作的白领选择住在科技园。但个别单位价格有所回调，比如华润城润府三期建筑面积约50平方米的单间公寓，租金从8000元/月回落至7000元/月左右。

大厂迁回总部，深圳科技新贵们集体扩租

腾讯并不是深圳唯一迁到新总部办公的大厂。

2018年，OPPO曾租赁位于深圳后海的中国华润大厦约3万平方米办公室。今年4月，这部分办公面积陆续退租，员工迁往前海周大福大厦和东莞滨海湾总部。

更早之前，深圳甲级写字楼市场曾长期依赖科技企业扩张。

2018年，深圳市场录得多宗大面积租赁交易，包括vivo在宝安壹方中心租赁约1.2万平方米、OPPO在中国华润大厦租赁约3万平方米、大疆在荣超前海大厦租赁约3万平方米等。

如今，随着越来越多大厂建成自有总部，这部分租赁需求开始释放回市场。

仲量联行统计数据 displays，今年下半年，深圳还将有超过100万平方米新增甲级写字楼入市，全部位于南山区。其中，约35%的新增供应预计将由企业总部自用需求消化。这意味着，这些企业原有租赁办公空间将重新回到市场。

在仲量联行华南区董事总经理李文杰看来，总部搬迁确实会给存量物业带来压力，但新的租赁需求也在出现。

数据显示，今年第一季度，深圳甲级办公楼净吸纳量同比增长74%，较过去五年均值增长2%；第二季度同比增长119%，较过去五年均值增长48%。截至第二季度末，全市甲级办公楼空置率降至24.9%，已连续三个季度回落。

新增需求主要来自新兴产业，智能硬件、AI应用、跨境电商等行业合计贡献了近30%的租赁成交面积。

李文杰介绍，今年第一季度，安克创新、影石Insta360等消费电子企业均完成较大面积扩租，消费电子及出海相关企业仍保持较快的扩张节奏，“甚至是爆发性的增长，给租赁市场带来很大的增量”。

另一类增长较快的租户是第三方办公运营商，也就是市场俗称的二房东。今年上半年，这一行业成交占比达到23%，仅次于科技互联网行业的31%，已成为深圳写字楼市场第二大租赁需求来源。

仲量联行研究部资深董事曾丽介绍，近期一家第三方办公运营商一次性承接了三个写字楼项目，总面积约4万平方米，重新装修后约半年时间出租率已达到90%。租赁表现较好的是科技园、留仙洞等新兴产业聚集区，租户以新创业者、一人公司以及科技产业链上下游服务商为主。

这种变化也出现在科兴科学园。谢超告诉时代财经，目前进入科兴科学园的新租户，以年营收2000万～5亿元的中型企业为主，行业集中在新能源、跨境电商、AI等领域，也不乏刚成立不久的创业团队。“科兴科学园正在从单一的巨头企业生态转变为多元化中小创新企业集群，租金理性回归也为中小企业创造了更加友好的成长环境。”

下午两三点，全天气温最高的时刻到来，阿嬷手作依然会迎来一天中最忙的时候。

只是出现在订单上的名字，已经换成了一家家新的公司。■