

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

国家发展改革委紧急安排1亿元中央预算内投资

7月26日凌晨，今年第12号台风“红霞”在广东惠州惠东县平海镇沿海登陆，广东省多地出现暴风、强降雨等灾害。根据《国家自然灾害救助应急预案》和广东省灾害损失情况，国家发展改革委紧急安排中央预算内投资1亿元，支持广东省做好台风灾害灾后应急恢复，重点用于灾区受损道路、水利等基础设施和学校、医院等公共服务设施灾后应急恢复建设，推动尽快恢复正常生产生活秩序。

全球首个“零碳机场”在内蒙古鄂尔多斯建成

全球首个零碳机场技术成果发布会7月25日在内蒙古鄂尔多斯举行。经中国质量认证中心、中国交通运输协会审定鉴定表明，鄂尔多斯伊金霍洛国际机场实现整体净碳排放量达到了“零碳机场”标准，标志着全球首个零碳机场正式建成，技术成果总体达到国际领先水平。

2026年暑期档电影票房突破57亿元

据网络平台数据，截至7月27日零点，2026年暑期档电影总票房（含预售）已突破57亿元，2026年度电影总票房（含预售）已突破214亿元。

周数据

国家统计局：上半年全国规模以上工业企业利润增长18.7%

国家统计局数据显示，上半年，在工业生产稳定增长、工业品价格持续回升的背景下，规模以上工业企业营业收入同比增长6.5%，较第一季度加快1.5个百分点。营业收入加快增长，带动规模以上工业企业利润同比增长18.7%，较第一季度加快3.2个百分点。

上半年全国规模以上工业企业营业收入

6.5%
同比增长

较第一季度加快

1.5%



特朗普再打关税战

详见P08



盘点31省份经济半年报

时代周报记者 李杭 发自北京

随着31省份全部公布上半年GDP数据，各省份的排名出现了新变化。

从增速看，31省份中有15个的GDP增速超过全国4.7%的平均水平，西藏以6.3%的增速位列第一。

同样增速较快的还有浙江、山东、上海和安徽，这4个省份均在高基数的基础上保持较快增长，上半年GDP增速均达到5.6%及以上。

相比增速，各省份之间的位次变化更值得关注。今年上半年，安徽实现地区生产总值27370亿元，同比增长5.6%，超过湖南，跻身全国GDP十强。与此同时，江西GDP达到18037.9亿元，超过陕西，升至全国第14位；贵州GDP达到11990.08亿元，超过山西排名第21位。

从此次排名变化来看，实现进位的省份普遍保持了较快的工业增长，新兴产业、高技术制造业等新动能对经济增长的支撑作用进一步增强。而部分传统工业占比较高、产业转型相对缓慢的省份，则面临增长动能不足的压力。

工业尤其是新兴产业的发展差异，正成为影响各省经济增速和位次变化的重要因素。

安徽重返全国前十

时代周报记者梳理发现，今年上半年共有23

个省份的GDP超过万亿元，广东、江苏、山东继续坐稳全国前三的位置，经济大省“压舱石”作用依然明显。

上半年，广东GDP达到72281.05亿元，江苏达到70387.3亿元，两省经济总量均突破7万亿元，继续大幅领先其他省份。

近年来，广东和江苏之间的竞争一直备受关注。今年上半年，两省GDP差距为1893.75亿元，虽然较去年同期略有扩大，但整体仍保持在较小区间，竞争态势依旧十分胶着。

江苏能维持较高的经济增量，既源于长期积累形成的制造业优势，也得益于新产业、新动能持续释放。

作为制造业大省，江苏产业体系完整，13个设区市发展相对均衡，经济增长并不依赖少数城市。今年以来，江苏工业生产保持较快增长，外贸持续回暖，高端装备、新能源、新材料等先进制造业继续发挥支撑作用，为经济增长提供了有力支撑。

经济总量、增量双第一的广东，优势依然稳固。

依托深圳、广州两大核心城市，广东在人工智能、电子信息等产业领域保持领先，同时拥有全国最大的消费市场 and 外贸规模，经济发展的韧性依然较强。

从两座核心城市的表现来看，新动能继续成为广东经济增长的重要支撑。

➡ 下转P04

长江存储IPO幕后

未来，中部地区特别是长江中游城市群将成为半导体产业的新增长点。再往后，成渝地区也有望进一步发展壮大，形成梯次布局。

时代周报记者 朱成呈 发自上海

长江存储朝上市迈进了一步。日前，证监会官网披露的辅导进展显示，长江存储已完成首期辅导工作。中信证券和中信建投合计派出31人超豪华辅导团队，规模远超一般IPO项目。

外界好奇，长江存储为何诞生在武汉？在中国的半导体版图上，北京拥有最密集的科研资源，上海具备最完整的集成电路产业链，深圳依托消费电子制造业快速发展。相较之下，武汉既不是产业起点，也不是市场中心，却走出了一家具有国际竞争力的存储芯片企业。

长江存储诞生于中国存储芯片长期受制于人的时代，也成长于国家集成电路产业基金和地方长期投入的周期之中。从早期NOR Flash、NAND Flash技术积累，到自主研发Xtacking三维闪存架构，中国第一次拥有了一家具备国际竞争力的NAND Flash厂商。

长江存储的成长，并不是一家企业独立完成的故事。

时间回溯至2006年，武汉新芯成立。此后20年，围绕国家存储器基地建设，武汉持续投入晶圆制造、设备、材料、封装测试、IC设计等环节，一条围绕存储芯片展开的产业链逐渐成形。从武汉新芯到长江存储，再到光谷聚集的一批上下游企业，一家企业的发展，最终演变成一座城市的产业能力。

“当时的武汉市政府还是比较有远见，提前打下基础。在这个基础上，中央进一步加大投资，最终形成今天这样的产业规模。”日前，湖北省统计局原副局长叶青在接受时代周报记者采访时表示。

中国区域经济学会副会长、中国社会科学院研究员陈耀向时代周报记者表示，“十五五”规划明确提出，要加快长江中游城市群发展。可以肯定的是，长期而言，这里必将成为中国发展的“第五极”。

陈耀认为，过去国内半导体产业主要集中在沿海地区。未来，中部地区特别是长江中游城市群将成为半导体产业的新增长点。再往后，成渝地区也有望进一步发展壮大，形成梯次布局。

为什么是武汉？

武汉不是最早布局集成电路产业的城市，却是最早押注存储芯片的城市之一。

2000年前后，武汉开始寻找能够落地集成电路项目的合作伙伴，先后接触10多家国内外芯片企业。直到2006年，由湖北省、武汉市、东湖高新区三级政府出资，成立武汉新芯，委托中芯国际经营管理。中部地区首个12英寸集成电路晶圆生产线由此诞生，也为后来长江存储埋下了第一颗种子。

➡ 下转P17

政经 · TOP NEWS

- 02 赛里木湖围殴事件舆情发酵：“救火式”公关治不了管理病根
- 03 上半年财政收入增幅逐月提高28个省份实现收入增长
- 04 上半年外贸20强格局重塑苏州超北京跻身第三
- 06 汛期降水量近十年同期最多北方扛得住暴雨常态吗？

财经 · FORTUNE

- 10 “金融老将”谭炯调任中国人保掌舵2万亿金融央企
- 12 公募大举加仓头部券商华安证券遭减持
- 13 特种领域限采三年智明达市值跌去70亿
- 16 五洲医疗拟砸3.9亿跨界半导体元禾璞华隐身其后

产经 · INDUSTRY

- 18 企业端AI渗透率不足10%？万联易达朱冰：难点在于“确定性”
- 20 动力电池“新国标”落地实探车主更关心谁“兜底”
- 21 宗馥莉再次败诉律师：并非已认定资产最终归属
- 23 雀巢新帅继续“瘦身”49亿欧元出售巴黎水等业务

编辑 兰烁 版式 王展
责编 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号远洋明珠大厦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

新能源车“保护期”加速退场 统一标准不止“油电同权”

我国新能源汽车产业正逐步告别“新手保护期”。

财政部、海关总署、税务总局近日发布公告，明确自2026年9月1日起，对无汞原电池、金属氢化物镍蓄电池（又称“氢镍蓄电池”或“镍氢蓄电池”）、锂离子电池、锂离子蓄电池、全钒液流电池等，分步调整部分电池产品消费税政策。

政策明确，2026年9月1日起，相关电池产品按2%税率征收消费税；2027年9月1日起，税率将进一步上调至4%。

近年来，国内相继落地多项新能源汽车税收调整政策。

今年年初，新能源汽车购置税减半政策正式落地，结束了购置税全免福利；

7月初，财政部、税务总局、工业和信息化部发布公告，明确自2027年1月1日起，将取消对节能汽车减半征收车船税政策，取消对纯电动商用车、插电式（含增程式）混合动力汽车、燃料电池商用车免征车船税政策。

从购置税减免收紧，到车船税优惠取消，再到核心电池消费税恢复征收，覆盖购、用、产链条的税收扶持政策接连退出，让消费者直观感受到新能源汽车政策红利的消退。

相较于终端税费变化，生产端行业标准的全面升级，对车企的约束更为严苛，也抬高了行业准入与品质门槛。

近日，全国汽车标准化技术委员会

公开征求GB/T18388—2005《电动汽车定型试验规程》（第1号修改单）、GB/T19750—2005《混合动力电动汽车定型试验规程》（第1号修改单）和GB/T39132—2020《燃料电池电动汽车定型试验规程》3项推荐性国家标准修改单的意见。

上述意见将三类（纯电动、插电式混合动力、燃料电池）新能源车型的可靠性试验里程进行了大幅提升。其中，纯电动汽车的可靠性行驶试验总里程要求不低于3万公里，进一步实现新能源车与燃油车检测体系的统一，逐步落地“油电同标、油电同权”。

从技术不成熟、配套体系不完善、市场认可度偏低的小众新兴产业，成长为产

销规模屡创新高、支撑中国汽车出海的核心支柱，新能源汽车经历了快速发展的十年，也正式进入了“主流时代”。

今年上半年，国内新能源汽车零售渗透率连续三个月突破60%，出口销量同比增幅超65%，累计出口量突破500万辆。

但高速扩张的背后，政策庇护下的“蒙眼狂奔”也让新能源汽车行业积累了诸多乱象。尤其是为抢占市场份额，新车迭代节奏堪比快消产品；价格战持续白热化，多数车企以压缩利润、牺牲品质为代价抢占市场；产品品控水平参差不齐，各类质量故障、安全问题频发。

近期，多起新能源汽车质量争议，更是再度暴露了行业快速发展中的核心

短板。

部分搭载磷酸铁锂电池的新能源车，出现电芯鼓包、漏液、绝缘故障及行驶中突然断电等问题；空气悬架在高温下出现“趴窝”故障等，无不印证着行业重速度、轻品质的发展弊端。

现如今，政策红利逐步退场、行业标准走向统一，并非单纯的政策收紧，而是新能源汽车产业规范化的必然结果，也是产业进入成熟期，政策驱动让位于市场驱动的商业逻辑使然。

随着产业驶入市场化发展阶段，行业的竞争玩法也会发生改变。拼产品迭代速度的“谁更快”式竞争，正将被高品质、硬技术的“谁更好”式竞争取代。■

时代锐评

赛里木湖围殴事件舆情发酵： “救火式”公关治不了管理病根



此外，景区简单粗暴地开除7名基层员工，看似严厉问责，实则更像把矛盾全部转嫁给一线人员，让景区管理层安然“隐身”。

时代周报记者 管越

7月23日17时许，新疆赛里木湖发生一起恶性围殴事件，现场视频在社交平台传播后迅速引发全网关注。

7月24日，赛里木湖景区管委会连夜发布通报，确认7名工作人员参与施暴，已对其予以辞退并交由公安机关依法处理，同时将对相关管理负责人追责问责，后续将开展全员服务整顿与培训。

事件发酵后，不乏声音为景区的快速处置点赞，认为其回应及时、态度诚恳、处理果决，算得上景区舆情应对的正面范本。

只是，这份看似雷厉风行的公告与处置，实则关键信息多处留白，核心责任避重就轻，远不足以安抚舆论、说服公众。

首先，通报没有完整还原事件的起因与时间线。

一句“票务核验时发生争执并互

亡羊补牢式的整改承诺说得再响亮，也掩盖不了此前日常管理松散、培训形同虚设的事实。

殴”，模糊了矛盾升级的完整过程——争执因何而起、谁先出言不逊、谁先动手、冲突如何从口角演变为多人围殴，所有关键细节都未予以披露。

回顾过往诸多舆论事件，信息不透明留下的模糊空间，曾多次致使“剧情反转”，并最终消耗官方公信力。一份负责任的通报不应“一刀切”式把责任甩给单一一方，而应当客观、公正地摆事实，交给公众来评判。

根据被打司机在自媒体上的自述，事件起因是司机对接的票务忘记

给游客买票，司机与检票人员协商，原地等候两分钟完成线上补票。检票人员要求其驶出队伍重新排队，司机拒绝并径直向前，检票人员便用方言辱骂司机。司机回骂，检票人员冲上来“打了两拳”，司机回击，随后一群工作人员围上来撕扯司机。司机主动下车，而后被工作人员拖至没有摄像头的地方围殴。

诚然，即便游客一方临时补票、不愿重排的行为确有不妥，也绝不该演变为7名工作人员集体围殴1名司机的暴力事件。

并且值得深思的是：为何一桩票务纠纷，会点燃工作人员如此强烈的怒火？这背后的情绪诱因与管理诱因，恰恰是通报里完全空白的部分。

暑期旅游高峰之下，赛里木湖一线检票、安保人员的工作强度究竟如何？是否长期处于高压、高负荷的工作状态，情绪早已被机械的管控工作“异化”？票务纠纷处置预案、现场冲突调解机制是否完全缺位？

此外，景区简单粗暴地开除7名

基层员工，看似严厉问责，实则更像把矛盾全部转嫁给一线人员，让景区管理层安然“隐身”。把所有过错都推给基层员工，非但解决不了根源问题，反而可能激化内部矛盾。

同样流于表面的，还有通报里“后续将加强全员学习培训”的整改承诺。

如果日常服务规范、冲突处置培训、法治教育真的落到了实处，何至于出现7名工作人员集体施暴、多数人非但不劝阻反而一拥而上的场面？

亡羊补牢式的整改承诺说得再响亮，也掩盖不了此前日常管理松散、培训形同虚设的事实。如果只把整改停留在纸面上，下一次遇到同类纠纷，暴力冲突恐怕依然难以避免。

如今，这起事件已演变为一场公共舆论事件。

对于景区与相关部门而言，唯有完整、透明地还原全部事实，厘清责任边界，客观公正处置，才能从源头上杜绝谣言与恶意解读，不让一场管理失序的冲突，演变为伤害地方形象的公共事件。■

时代锐评

智驾技术迭代 莫因服务缺位“好心办坏事”

时代周报记者 曹杨 宋然

一则新能源汽车“海外车机受限”风波，再次将智能汽车的远端管控争议推至公众视野，也为行业安全机制优化、用户出行体验升级提供了重要参考。

近日，河南某新能源车主在社交平台提到，自己7月8日从河南自驾出发前往欧洲，16日入境哈萨克斯坦后发现车机被厂商远程锁定，持续超30个小时。

在这长达30多个小时的时间里，一辆本可以代表当前汽车智能化水平的车辆，竟然变成了“老年机”，导航、音乐等功能瘫痪，智能化程度“归零”。

随着舆论的持续发酵，7月23日晚间，涉事新能源汽车品牌方针对此事件进行了回应：“经核实，因该车辆定位显示在海外区域，触发了车机内置的安全保护机制。系统会先行弹窗提醒；若定位状态持续无变化，车机界面将出现强提示画面。”

上述汽车品牌方提到，需明确的

一辆本可以代表当前汽车智能化水平的车辆，竟然变成了“老年机”，导航、音乐等功能瘫痪，智能化程度“归零”。

消费者高价购入智能汽车，不该只拥有车辆物理躯壳，也需要掌控这辆车的智能化的“灵魂”，从而完整拥有车辆所有权。

是，该保护机制不会对车辆动力、制动等核心行驶系统产生任何影响，不存在“车辆被锁”或“无法驾驶”等情况。

事实上，这一机制并非孤例。

该汽车品牌方在回应中提到，该机制为行业内普遍采用的防盗防损措施，旨在保障车主财产安全，同时符合各国法规要求及车辆进出口管理秩序，防范因走私、盗抢等导致的车辆安全风险。

简言之，车辆基础行驶功能不受任何影响，只是全车智能化体验将暂时无法使用。

不过该风控机制并非无解除渠道，“通常情况下，触发该机制后，经核验确为车主出境自驾等合规使用场景，可通过授权码解除提示”。目前，涉事车辆已完成核验，车机强提示已解除。

从风控初衷与车辆安全保障角度来看，车企设置该远程防护机制，具备一定的合理性与实用性。

车企设置海外远程安全风控机制，本质是技术赋能出行安全、守护用户权益的正向探索，是智能汽车规范化、安全化发展的重要体现。

不过，从结果来看，当前风控机制的落地效果还有待提高。毕竟，如果相关管控操作非但没能让消费者享受智能汽车技术升级带来的便利，

反而额外增添用车阻碍，便会背离风控设计的初衷，陷入“好心办坏事”的局面。

但更值得关注的是，这并非智能汽车行业首次出现远程管控争议。

在“软件定义汽车”的时代，更先进的智驾系统、更舒适的智能座舱、更丰富的车载智能娱乐体验，不仅成为了车企的核心卖点，也成为了越来越多消费者购车的主要因素。

“双向选择”的背后，本质是以安全为前提，享受更智能、更优质、更便捷的驾乘体验。

但此次事件却暴露出车企服务的一个核心短板：产品智能化持续迭代，但配套精细化运营管理未能同步跟上。

车企亟待完善的，是风控机制能否前置，或优化提醒机制，从而更大限度保护车主的合法用车权益。做到既坚守安全底线、防范用车风险，又最大化兼顾用户个性化出行需求。

毕竟，消费者高价购入智能汽车，不该只拥有车辆的物理躯壳，也需要掌控这辆车的智能化的“灵魂”，从而完整拥有车辆所有权。■

公示

根据《新闻记者证管理办法》要求，我单位已对申领记者证人员的资格进行严格审核，现将拟领取新闻记者证人员名单进行公示，公示期 2026 年 7 月 28 日——8 月 3 日。

公示名单如下：白金雷

本单位举报电话：020-37592671
广东省新闻出版局监督举报电话：020-87197959

时代日报社
2026 年 7 月 28 日

上半年财政收入增幅逐月提高 28个省份实现收入增长

时代周报记者 李杭 发自北京

7月22日，财政部召开2026年上半年财政收支情况新闻发布会。

时代周报记者在发布会上获悉，今年上半年，全国一般公共预算收入121047亿元，同比增长4.7%。其中，全国税收收入97865亿元，同比增长5.3%；非税收入23182亿元，同比增长2.3%。

分中央和地方看，中央一般公共预算收入52240亿元，同比增长7.5%；地方一般公共预算本级收入68807亿元，同比增长2.7%。

面对复杂的国内外形势，中国在今年继续实施更加积极的财政政策，以推动经济平稳增长。整体来看，上半年我国财政收支情况如何，呈现出哪些特点？

财政部国库司副司长马宏兵在回答时代周报记者提问时表示，上半年我国财政运行总体平稳，收支呈现五大特点。

第一是上半年我国财政收入平稳增长，全国一般公共预算收入12.1万亿元，同比增长4.7%，累计增幅逐月提高。

马宏兵表示，这主要得益于我国经济韧性强、活力足，上半年延续总体平稳向新向优发展态势，同时，价格上行、股市活跃、外贸增势强劲等因素也有力地支撑了财政收入的增长。

第二是税收收入增幅持续提高。上半年，全国税收收入达到9.79万亿元，同比增长5.3%，增幅比第一季度提高3.1个百分点。

分税种看，国内增值税38581亿元，同比增长6%，主要是由于工业和



服务业的持续增长，工业生产者出厂价上行等带动。进口货物增值税、消费税9758亿元，同比增长11.8%，主要是由于外贸进口增长较快。企业所得税25880亿元，同比增长3.9%，主要是企业利润增长。

证券交易印花税增速表现亮眼，同比增长97.3%，主要是因为股市成交金额增长。

此外，出口货物退增值税、消费税达到1.34万亿元，同比多退了685亿元，增长5.4%，支持外贸出口增长。

第三是非税收入实现了小幅增长。上半年全国非税收入达到23182亿元，同比增长2.3%。

马宏兵介绍，上半年我国国有资源资产有偿使用收入增长3.5%，主要是矿业权出让收入增加。行政事业性收费收入下降4.4%，主要是从去年秋

季学期起，免除公办幼儿园学前一年在园的保育教育费。

第四，今年上半年我国各地财政收入实现普遍增长。

数据显示，上半年，地方一般公共预算本级收入达到6.88万亿元，同比增长2.7%，增幅比第一季度提高了0.6个百分点。分区域看，东部、中部、西部、东北地区收入均保持增长。在31个省份中，28个省份收入增长，比第一季度收入增长的省份多了3个。

收入保持增长，为财政支出提供了有力保障。

对于第五个特点，马宏兵表示，今年以来，我国财政支出总体保持靠前发力。各级财政部门认真落实更加积极的财政政策，保持必要的财政支出力度，保障重点领域支出。

上半年，全国一般公共预算

支出达到14.33万亿元，同比增长1.5%。从主要支出领域来看，卫生健康支出增长10.8%，主要是因为发放育儿补贴增加。社会保障和就业支出增长7.6%，住房保障支出增长6.1%，科技支出增长1.3%，教育支出增长0.6%。

从具体金额来看，今年上半年，财政加大保障和改善民生力度，下达基本养老保险补助资金1.2万亿元，支持地方按时足额发放养老金；下达城乡居民基本医疗保险补助资金3864亿元，巩固基本医疗保险参保率和保障水平；下达育儿补贴资金约1000亿元、学前一年免保育教育费补助资金241亿元，降低家庭生育养育成本；下达困难群众救助补助资金1567亿元，支持地方切实保障困难群众基本生活。■

1.2

万亿元



九部门支持家政服务业发展 鼓励家政人员参加医保

时代周报记者 潘展虹 发自北京

家政服务是吸纳重点群体就业的重要领域。根据行业协会和相关平台测算，目前我国家政服务业营业收入超过1.3万亿元，从业人员超过3000万人。

与之对应的是，面对近3亿老年人口和超3200万婴幼儿的庞大需求，现有家政人员的供给仍严重不足。根据初步估算，我国家政用工缺口超过2000万人，高素质人才供给不足尤为突出。

聚焦行业长期存在的“找不到好阿姨”“价格不透明”“权益没保障”等痛点，商务部等九部门近日发布《关于促进家政服务业高质量发展的若干政策措施》（下称《政策措施》），从加大对家政企业的支持力度、鼓励地方开展制度创新实践、强化职业技能培训、建立健全信用信息平台体系等五方面提出19条政策措施，覆盖从用工保障到价格监管的全链条，为这个万亿元级赛道注入发展新动能。

向职业化发展

随着经济发展，家政服务种类越来越丰富，从居家养老到孕育育幼，从保洁烹饪到收纳整理，内容也越来越精细。

不过，多数时候雇主寻找家政人员，主要靠中介推荐或口口相传。企业管理不够规范，员工权益保障尚不完善，加之家政从业者素质参差不齐，在一定程度上限制了家政行业的发展。

艾媒咨询数据显示，2025年中国消费者认为目前家政服务行业存在的主要问题中，“家政行业起步晚，市场运行不规范、相关法律法规不够完善”



根据初步估算，我国家政用工缺口超过2000万人，高素质人才供给不足尤为突出。

占比39.52%，“从业人员少、流动性强、稳定性差”占比31.69%，“家政服务人员专业知识技能缺乏”占比29.67%，“服务质量缺乏标准化”占比28.41%。

今年年初，《政府工作报告》起草组成员、国务院研究室副主任陈昌盛在国务院新闻办公室吹风会上表示，今年将出台相关举措，推动家政服务业从“中介制”向“员工制”发展。

在此背景下，商务部等九部门发布

《政策措施》，聚焦家政服务各方主体的权利义务、隐私保护等方面，修订发布《家政服务合同》示范文本，明确相关各方责任；加快修订《家政服务机构等级划分及评定》国家标准；支持家政服务按等级明码标价等。

近年，商务部会同相关部门将家庭保洁、育婴、月嫂服务、养老照护、服务机构分级评价、家政培训、家政信息化等纳入重点标准制修订范围，共制定家政服务领域国家标准7项、行业标准17项，2021年以来支持39家企业参与家政服务领域国家标准化试点。

在具体推进方面，商务部服贸司司长孔德军介绍，将家政服务标准中的成熟指标纳入职业技能标准，推动家政服务标准与职业标准协同提升；指导各地行业协会或第三方机构依据标准对家政企业和服务人员提供的服务质量开展评价。

“下一步将会同相关部门，引导家

政企业和行业中介组织参与制定《家政服务 老年人居家照护通用服务规范》《家政服务 整理收纳服务质量规范》《家政企业数字化服务规范》等标准，更好发挥标准化在家政服务提质扩容过程中的基础性、引领性作用，加快推动家政服务业高质量发展。”孔德军说。

支持家政人员参加职工医保

家政服务人员多为灵活就业人员，多数缺乏社会保障和就业保护。

中国社会科学院经济研究所研究员王震在《以家政服务业高质量发展更好满足民生需求》提到，家政服务人员的收入较低、流动性较高，缺乏社会保障和就业保护，属于“非正规就业”，社会保险参保率较低，出现劳动纠纷后能够得到的就业保护不足。

对此，《政策措施》明确提出，健全灵活就业家政服务人员社保制度，支持参加职工养老保险和医疗保险。

国家医保局医药服务管理司副司长温思瑶在会上介绍，2025年，包括家政服务人员在内的灵活就业及其他人员参加职工医保人数达到6982万人，比“十四五”初期增长超2000万人。

“为鼓励灵活就业人员、新就业形态人员参加基本医保，解除大家的疾病医疗后顾之忧，医保部门正在谋划开展专项行动，扎实推进医疗保障参保扩面提质工作。”温思瑶说。

温思瑶表示，医保部门将持续推动超大城市取消灵活就业人员在就业地、常住地参保的户籍限制。同时，支持家政服务平台企业按照“个人自愿+平台补贴”等缴费方式，为灵活就业的家政服务人员参加职工医保。此外，鼓励各地将灵活就业人员等纳入生育保险覆盖范围。■

2000

万人



盘点31省份经济半年报

◀上接P1

上半年，深圳和广州GDP增速均达到5.8%，共同领跑一线城市。具体来看，广州集成电路制造业增加值增长73.9%，模拟芯片、显示器、服务机器人产量分别增长20.9%、18.5%和13.5%；深圳高技术产品保持快速增长，3D打印设备、工业机器人、锂离子电池产品产量分别增长58.1%、43.9%和25.5%。

除了粤苏竞争持续胶着，GDP前十省份中另一个备受关注的变化，就是安徽重新跻身全国GDP前十。

今年上半年，安徽实现地区生产总值27370亿元，同比增长5.6%，超过湖南升至全国第十。这也是安徽自2023年跌出全国前十后，再次回到十强省份行列。

安徽能够实现反超，并非偶然。

近年来，安徽的新能源汽车、新型显示、集成电路、人工智能等战略性新兴产业快速发展，成为拉动经济增长的重要动力。上半年，安徽规模以上工业增加值增长12.4%，其中，高技术制造业增长44.6%，工业对经济增长的拉动作用进一步增强。

与此同时，新兴产业优势也加快转化为安徽的外贸竞争力。上半年，安徽进出口总额同比增长34.3%，其中，高新技术产品出口增长78.3%，电动汽车、锂离子蓄电池、光伏产品等“新三样”产品出口额增长1.1倍；汽车出口额1043.6亿元、增长1.1倍。

江西超越陕西

GDP省份排名中，江西与陕西的位次变化同样值得关注。

事实上，江西对陕西的反超早在第一季度就已经实现，到了上半年，江



西的领先优势进一步扩大。

今年第一季度，江西地区生产总值8573.5亿元，同比增长5.0%；陕西GDP为8457.62亿元，同比增长4.0%，被江西领先115.88亿元。进入上半年，江西GDP达到18037.9亿元，对陕西领先优势扩大至504.45亿元。

江西此次实现进位，与其工业转型升级持续见效密切相关。

近年来，江西持续推进新型工业化建设，相继出台制造业中长期发展规划、新一轮工业强省战略、“1269”行动计划、新型工业化实施方案等一系列政策，加快构建具有江西特色的现代化产业体系。

进入“十五五”，江西进一步将产业升级作为经济发展的重要抓手。

江西“十五五”规划纲要提出，要培育更多支柱性、先导性产业，构建产业发展新优势。在一系列政策持

续推进下，江西工业韧性不断增强。

今年上半年，江西高技术制造业、装备制造业分别增长9.2%、8.0%，占规上工业比重分别为22.2%、34.5%，较第一季度提高0.4个、1.1个百分点，先进制造业对工业增长的支撑作用持续增强。

相比之下，陕西工业保持增长，但新旧动能转换相对偏慢。能源、采矿等传统产业仍是工业的重要支撑，而新兴产业带动作用相对有限，在一定程度上影响了经济增长速度。

贵州超过山西，工业成了关键

除了安徽和江西，贵州也在上半年实现了位次前移。

今年上半年贵州GDP达到11990.08亿元，同比增长4.0%，超过山西的11747.07亿元。

实际上，两省经济规模原本

就十分接近。2025年，山西GDP为25495.68亿元，贵州为23562.17亿元，两省差距不足2000亿元。在这样的情况下，今年上半年两省增速一快一慢，位次随之发生调整。

贵州能够超过山西，离不开其工业和消费的共同支撑。

今年上半年，贵州规模以上工业增加值同比增长5.5%，其中，制造业增长7.0%，高技术制造业增长5.9%，装备制造业更是增长了9.5%。

从重点产业和产品来看，航空、航天器及设备制造业增加值增长22.4%，锂离子电池、电子元件产量分别增长37.0%、26.5%，新兴产业对工业增长的支撑作用进一步增强。

与此同时，贵州消费保持回暖。上半年，全省社会消费品零售总额同比增长4.5%，比第一季度加快0.5个百分点，内需对经济增长形成了一

定支撑。

相比之下，山西经济增长压力更为明显。

今年上半年，山西GDP同比增长2.1%，其中，第二产业增加值下降0.7%。从工业来看，采矿业增长0.4%，制造业下降0.2%，电力、热力、燃气及水生产和供应业下降3.9%，传统产业增长放缓，对工业形成一定拖累。

当然，山西并非没有新动能。

今年上半年，山西计算机办公设备制造业增加值增长60.8%，新材料产业增长12.9%，汽车制造业增长11.0%，新能源汽车、集成电路、光伏电池等产品产量均保持较快增长。不过，目前这些新兴产业规模仍不足以完全对冲传统产业放缓带来的影响。

此外，山西消费仍有待恢复。上半年，全省社会消费品零售总额同比下降2.1%，也对经济增长形成一定压力。

更值得关注的是，近年来省份排名变化，越来越多发生在南北省份之间。

目前，全国GDP前20强省份中，南方已有13个，北方为7个。近年，四川超过河南、重庆超过辽宁、江西超过陕西，均是南方省份实现进位。

这些变化并非偶然。从近年来的发展情况看，南方不少省份依托制造业升级和新兴产业发展，经济增长动能持续增强；而部分北方省份仍处于传统产业转型阶段，新旧动能转换仍需进一步加快。

未来，随着新兴产业竞争不断加剧，如何培育新的增长点、提升产业竞争力，将成为不少北方省份缩小差距、实现赶超的重要课题。■

上半年外贸20强格局重塑 苏州超北京跻身第三

时代周报记者 李杭 发自北京

外贸20强城市格局迎来新变化。

近日，上半年主要外贸城市进出口数据正式公布。其中，深圳继续稳居全国城市中的首位，上半年累计进出口额2.88万亿元，增长33%，规模创历史新高。

外贸第一梯队的深圳、上海、苏州、北京四城，上半年进出口总量均保持在1万亿元以上，且均实现了两位数的增速，与其他城市的差距进一步拉大，体现出外贸四强的强大韧性。

从排名变化来看，今年上半年多个城市实现了进位。

今年上半年苏州外贸增势强劲，进出口总额达到1.83万亿元，同比增长40.9%，超过北京升至全国第三。同为长三角城市的无锡超过青岛、重庆等地，时隔8年再次跻身全国外贸十强。

20强外贸城市的腰部梯队竞争更为激烈。其中，西安成为上半年的最大“黑马”。

得益于加工贸易增长，叠加中欧班列等开放通道带动，今年上半年西安进出口总值达到4502亿元人民币，同比增长96.2%。排名较去年同期提升7位，升至第14位。

与之相对的，是部分传统外贸强市排名有所下滑。青岛、成都、天津等城市位次下降，其中，南京成为20强城市中唯一出现负增长的城市。

在复杂多变的国际贸易环境下，我国外贸城市格局正在发生新的调整。排名变化背后，哪些城市正在成为外贸增长的新支撑，又有哪些城市正在面临转型压力？

长三角多地外贸规模实现突破

外贸20强城市中，长三角依然占据明显优势，多座城市实现外贸规模和排名的新突破。

今年上半年，苏州进出口总额达

到1.83万亿元，同比增长40.9%，再次超过北京，稳居全国第三，对北京的领先优势进一步扩大至415.2亿元。这一变化，既与北京主动调整外贸结构有关，也反映出苏州制造业基础和外向型经济优势持续释放。

长三角另一座外贸大市无锡同样表现亮眼。海关总署数据显示，上半年无锡进出口总额达到4990.8亿元，同比增长28.5%，超过杭州、重庆、青岛等城市，时隔多年重返全国外贸十强。

华东师范大学城市发展研究院院长曾刚接受时代周报记者采访时表示，苏州、无锡等长三角城市外贸表现突出，首先得益于实体经济和制造业基础优势持续发挥作用。

近年来，苏州等地围绕电子信息、新能源、高端装备、生物医药等产业持续推进转型升级，产业结构调整成效逐步显现，为外贸增长提供了有力支撑。

其中，新能源汽车、锂电池、光伏等“新三样”持续带动出口增长，无锡近年来快速发展的集成电路产业也成为新的增长点，以华虹等企业为代表的产业集聚效应不断增强。

“我国在成熟制程芯片等领域已经具备较强竞争优势，这些新兴产业和先进制造业形成的制造优势，最终都体现在外贸出口上。”曾刚说。

广东外语外贸大学广东国际战略研究院执行院长韩永辉告诉时代周报记者，长三角外贸保持较强韧性，主要得益于制度型开放与市场多元化的协同推进。

韩永辉表示，依托自贸试验区、中欧班列等开放平台，长三角城市积极对接国际高标准经贸规则，同时深耕“一带一路”与RCEP市场，有效对冲了外部风险。

与此同时，长三角区域一体化持续深化，产业链配套更加完善，物流、通关等便利化水平不断提升，进一步降低了企业经营成本，增强了产业链供应链的稳定性。

“前几年不少企业曾在东南亚等地布局，但实践证明，中国完整的产业链配套优势依然难以替代。”曾刚表示，在产业升级、市场拓展和区域协同等多重因素共同作用下，长三角外贸继续保持了较强的竞争力。

腰部梯队迎来洗牌

今年上半年，全国外贸20强城市中，腰部梯队迎来新一轮调整。

在第11至20位城市中，仅杭州保持去年同期排名，其余城市位次均有所变化。其中，重庆、西安、合肥外贸增速均超过25%，分别达到31.9%、96.2%和41.5%，带动三市排名分别上升3位、7位和5位。

其中，西安成为20强城市中增速最快的，这一势头从年初便已显现。今年第一季度，西安进出口总值达到1819.2亿元，同比增长74.2%；上半年进一步增至4502亿元，同比增长96.2%，近乎翻倍。

从前5个月数据来看，加工贸易成为西安外贸增长的重要支撑。1—5月西安加工贸易进出口总值2502.1亿元，增长176.9%。出口方面，机电产品出口2636.1亿元，同比增长123.5%，其中，电子元件出口1631.3亿元，增长181.9%，成为拉动出口增长的主力。

韩永辉认为，西安外贸增长具备较高含金量，其加工贸易并非简单的“两头在外”，而是深度嵌入全球高端产业链的体现。

“以三星电子西安工厂为例，其量产的236层堆叠V-NAND闪存带动了上下游企业本地化集聚，形成了‘核心原材料进口—本地高端精密制造—全球成品出口’的全链条，将产业链增值核心环节留在了西安。”韩永辉表示，同时，第一季度“新三样”产品出口154.6亿元，锂离子蓄电池出口增长4.2倍，表明西安的外贸结构正加速向高技术、高附加值方向迭代。

另一座快速崛起的中部城市是

合肥。

近年来，安徽外贸规模持续扩大。2025年，安徽以10135.57亿元的成绩成为中部首个、全国第九个外贸总值突破万亿元的省份。今年上半年，全省进出口总值6169.6亿元，同比增长34.3%，规模升至全国第八，继续位居中西部首位。

作为安徽省会 and 全省经济发展的重要增长极，合肥是支撑安徽外贸发展的重要力量。

合肥近年来新兴产业快速发展，形成“芯屏汽合”的产业布局。随着一批具有国际影响力的企业陆续入驻，合肥一跃成为全球最大的显示屏产地之一，各类面板年出货量约占全国七分之一。

产业的快速发展带动了高新技术产品出口增长。今年前5个月，合肥的液晶显示面板、车载显示屏、芯片等高新技术产品出口超700亿元，增幅超70%。

曾刚认为，中西部地区外贸表现提升，一方面得益于中欧班列、西部陆海新通道等开放平台持续完善；另一方面也受益于产业布局调整和东部产业加快向内陆转移。在当地制造业基础不断夯实、产业链持续完善的过程中，中西部地区外贸增长的内生动力正在增强。

“随着我国持续推进外贸市场多元化，中西部地区的区位和产业优势将进一步释放，与沿海地区外贸发展的差距有望继续缩小。”曾刚说。

南京外贸持续承压

在新兴产业带动部分城市外贸增长的同时，也有城市受产业结构调整、出口商品结构变化等因素影响，外贸增长承压。

作为长三角重要的中心城市，南京近年来外贸增长有所放缓。2023—2025年，南京全年货物进出口总额分别下降9.3%、3.6%和1.4%。其中，进口连续三年负增长，出口在2023年大幅下降11.8%后，2024年、

2025年有所回升。

今年上半年，南京成为外贸20强城市中唯一出现负增长的城市，进出口总额为2632.1亿元，同比下降3.6%。

韩永辉认为，南京外贸增速放缓既受到短期外部需求变化影响，也反映出产业结构调整过程中的压力。“长期以来，南京出口基本盘仍依赖石油化工、液晶显示面板等传统品类，今年上半年受欧美市场需求疲软及合肥、武汉等城市竞争冲击，相关品类出口显著下滑。而江北新区集成电路、玄武区AI等新兴产业仍处于产能爬坡期，尚未形成有效对冲。”

韩永辉表示，南京当前正处于新旧动能转换阶段，传统产业调整与新兴产业培育存在时间差，短期内容易放大外贸波动。

“南京从传统制造业向新型服务业的跨越式转型，压缩了出口导向型先进制造业的培育窗口期，新旧动能转换存在1～2年时间差。”韩永辉说。

不过南京后续外贸走势仍具备企稳回升的基础。

韩永辉认为，2026年第二季度南京已经密集启动风电装备出口专线、新兴赛道规划等政策，第一季度高技术产业投资同比增长6.4%，电子及通信设备制造业投资增长18.8%。随着江北集成电路集群、新能源汽车升级等项目产能逐步释放，外贸增速有望在下半年收窄降幅，但全面回升仍需等待新动能形成规模支撑。

从经济基本面来看，南京整体运行仍保持稳定。今年第一季度，南京实现地区生产总值4939.60亿元，同比增长5.5%，经济规模继续保持全国城市前列。

曾刚认为，南京产业基础不错，未来发展不应只是依靠软件和信息服务业“单点突破”，而应重新审视制造业价值，并不断完善产业生态，推动高校科研、创新成果与企业应用有效衔接，培育更多具有竞争力的产业集群。■

一线城市房价连涨4个月 专家：房价或见底

时代周报记者 闫晓寒 发自北京

经历长时间深度调整，今年上半年房地产市场释放出企稳信号。

7月15日,国家统计局副局长毛盛勇在国新办举行的新闻发布会上介绍，上半年，房地产市场出现了一些积极变化，包括一线城市商品住宅销售价格环比连续4个月上涨，全国商品房待售面积连续4个月下降。

在现实层面的交易市场，这种暖意更加明显。北京业主李磊（化名）对此有最直观的感受，近期他将房子挂牌后，原本做好了等上一段时间的心理准备,但市场热度远超他的预期,不到5天,李磊的房子签约成交。

买下李磊房子的人，准备将这套房子用作婚房。看房当天，购房人当即决定入手，原因在于这套房子无论区位、格局、大小还是价格都符合他们对婚房的预期。

来自湖北襄阳的孟女士，在北京的买房周期同样很短。从看房到今年6月底最终签约，孟女士只花了3周时间。区位、装修、朝向、楼层、周边配套，孟女士对这套房子的考量因素有很多,然而“价格合适”这一个因素,足够。孟女士买下的这套房子位于东三环,周边超市、医院、学校等配套成熟，紧邻两条地铁线路，电动车通勤到公司只需半小时。最关键的是，不到180万元的总价在她的预算之内。

孟女士对时代周报记者表示，虽然她购房时感受到买方更为强势，但很多人对北京购房的议价空间有误解，当前好地段的房子议价空间或许并不大。

今年以来，孟女士购买的这套房 子降价幅度明显变小。6月以来，中介带过几波客户看房后，房子总价降到185万元，这距离孟女士175万元以内的心理预期仍有一些差距。

不过，孟女士与业主之间关于房价的博弈并未持续太久，在业主坚持180万元底线的基础上，中介又将价格往下谈了2.5万元，最终以177.5万元的价格成交。

在北京房地产市场从业9年的中介王杰（化名）也明显感受到，今年6月北京房地产市场表现要好于前几个月。他对时代周报记者表示，今年1—5月，他所负责的南三环到南四环

区域成交量没有明显提升，多数情况下，他所在门店每月成交量在两套左右，而6月份带看量、成交量比前几个月要好。

刚需理性入市

对于一线城市的购房者来说，选择在当下时点交易，核心仍是对一线城市未来房价有良好预期。

今年是孟女士“北漂”第11年，在32岁这一年她决定在北京买下一套45平方米小一居。虽然买房决策过程很快，但这一想法早在多年前就开始酝酿。

2020年，孟女士本打算在北京买房，但当时北京房价处于高点，同时她有过房贷记录，再购房需按二套房贷利率计算，在北京购买二套住房首付比例较高。

此后几年，北京楼市持续迎来利好政策。2025年8月，北京发布楼市政策，其中包括二套房公积金贷款最低首付款比例不低于30%。

2025年12月，北京再次发布楼市新政，借款申请人使用公积金个人住房贷款购买二套住房的，最低首付款比例由不低于30%调整为不低于25%。此外，新政还明确，在利率定价机制安排方面不再区分首套住房和二套住房。而新政发布前，北京地区购买二套住房的首付门槛。实际上，政策方面的支持是孟女士选择此时购房的一个重要原因。“几年前我没能在北京买房，主要被卡在首付比例上，当时手里没有那么多资金，现在二套住房首付比例降了很多，并且公积金贷款利率也非常低，这让我有能力在此时出手。”孟女士对时代周报记者表示。

更为关键的是，孟女士看好北京等一线城市的房地产市场。

2017年，孟女士在老家湖北襄阳以100万元左右的价格购入一套85平方米的小两居。9年间，这套房子挂牌价持续走跌。

“老家房子贬值较多，我和父母商量决定把老家的房子卖掉，置换成北京的房子，我们相信北京房地产市场能够顶住压力。”孟女士和家人都认为，北京作为一线城市，即便后续房价有小幅波动，也相对较为坚挺。

孟女士代表了一部分在政策利好下理性入市的刚需买房客。

在决定买房后，孟女士始终在观察北京房价变动趋势。今年年初她观察到北京房价还在下跌，房产中介也告诉她市场仍表现萎靡。但到了6月份，孟女士和她一位准备卖房的朋友一致认为，北京房价正在趋稳。

“最近北京房价没有涨也没有跌，起碼横盘了，我觉得这时候可以入手了。我认为未来北京房价不会走得很高，但像我这种单身、大龄、具备一定经济能力的人有很多，这些人可能会促进北京房价稍微回暖。”孟女士对时代周报记者表示。

房价“稳了”，同样是李磊选择在此时出手房子的重要原因。

李磊卖掉的房子位于东南五环边，不到80平方米的小两居。此次卖房，他的核心目的是优化资产配置。李磊更看好四环内的保值能力，并于近期购入了更靠近城区的房产。

因为着急出手，李磊也在价格上作了妥协。他在卖房前对周边同户型成交价和同小区同类房源的单价进行了调研，最终将挂牌价定为192万元，这在同地段两居室中具有较强竞争力。

对于李磊而言，选择此时进行置换，一方面由于他担心未来该片区上房源增加后，竞品变多，自身房子到时候再出手价格或许不及预期。更重要的是，李磊看到，今年开始北京房价跌幅不再像以前一样大，成交量也在上涨，“北京房地产市场或许到了比较稳定的阶段，应该不会再有比较大的跌幅了。”李磊判断。

房价或趋稳

孟女士和李磊的个体选择，一定程度上折射出当前房地产市场的积极变化。

王杰认为，今年北京房地产市场最大的特点就是“稳”，并且当前房价可能已经处于低位，一些人觉得现在买最合适，因此会有一些选择此时入场的买房客。他观察到，北京房价处于横盘状态已将近一年时间，并没有出现明显回调，“这或许说明市场已经趋于稳定，现阶段房价较低，我们判断或许此后再跌的可能性很低。”

从更宏观的数据来看，今年一线城市房地产市场已经出现明显回暖

迹象。

毛盛勇在上述国新办新闻发布会上表示，今年3月以来，一线城市新建商品住宅、二手住宅销售价格环比均连续4个月上涨。3—6月份，一线城市新建商品住宅销售价格月环比涨幅在0.1%～0.2%之间，二手住宅涨幅在0.3%～0.4%之间。

商品房去库存也在持续推进，毛盛勇在上述国新办新闻发布会上表示，全国商品房待售面积连续4个月下降。6月末，全国商品房待售面积同比下降0.9%，降幅比上月扩大0.5个百分点。

“当前房价指数的连续上涨已释放出市场企稳的先行信号，而商品房待售面积实现‘四连降’，则反映出库存正持续出清。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对时代周报记者解释，这两项指标共同表明，市场交易活跃度有所提升，供求关系与量价机制正朝着更加良性方向发展，对全国市场的整体向好具有积极意义。

不过，不同城市层级房地产市场恢复程度也有所不同。与一线城市相比，二、三线城市的复苏速度偏慢。

以石家庄为例，当地售房中介小伟告诉时代周报记者，2025年石家庄房价降幅较大，而今年石家庄房地产市场整体表现比去年稍好，虽然房价仍有下降，但降幅正在收窄。

这与全国二线城市整体走势一致。毛盛勇在上述国新办新闻发布会上表示，今年6月份，二线城市新建商品住宅销售价格环比由上月下降0.1%转为持平，三线城市新建商品住宅销售价格环比下降0.3%，降幅比上月收窄0.1个百分点。

房价见底了吗？

“今年房地产市场出现积极变化的核心原因，在于政策的持续性影响。”合硕机构首席分析师郭毅对时代周报记者表示，最近3年房地产调控政策持续宽松，在不同城市都获得明显成效，特别是一线城市降首付、降利率、降低整体二手房交易成本，同时在购房限购政策上有了极大宽松。

住房和城乡建设部部长倪虹在2024年10月国新办举行的新闻发布会上表示，北上广深四个一线城市在当年9月底调整了住房限购措施，北京、上海是“放宽了限购的条件”，广

州是“全面取消”，深圳是“部分区域取消”。

以北京为例，2024年的房地产新政实施降低存量房贷利率、下调个人住房贷款最低首付比例等政策措施，如商业性个人住房首套房贷最低首付款比例从不低于20%下调至不低于15%；二套房贷由不低于35%（购买五环内住房）、不低于30%（购买五环外住房）统一下调至不低于20%；非京籍家庭购买五环内住房，社保或个税缴费年限从5年及以上上调减到3年及以上；调整通州区住房限购政策，居民家庭购买通州区商品住房，按全市统一政策执行。

2025年12月，北京进一步优化调整住房限购政策，包括将非京籍家庭购买五环内住房，社保或个税缴费年限由现行的“3年”调减为“2年”；二孩及以上的多子女家庭，可在五环内多购买一套商品住房等。

“当前是房地产调控政策最为宽松的时机，意味着一些购房家庭能够以更低购房成本，买到地段和位置更优、产品力更强的住房，推动新房品质跃升。”郭毅表示，刚需高端化、改善豪宅化趋势，促使想改善住房的家庭加速“卖旧买新”，加剧存量房下滑。

此外，郭毅表示，今年春节后，北上深等城市二手房成交量显著提升，价格调整到位后，高性价比房源流通性增强，刚需积极入市接盘。部分改善家庭借此快速变现旧房，将资金投入高品质新房或次新房市场，带动两类房源成交明显增长。

郭毅认为，目前房地产市场止跌回稳的路径已非常清晰，未来市场何时进入上行周期，核心或在于二手房价格上涨、挂牌房源量明显减少，整体市场流通性增强后，价格的升温会夯实市场资产价值的底盘。此后，新房借助产品力提升、库存减少、需求增加带来房价的持续性上涨，才意味着市场全面回暖。

严跃进判断，总体上，当前房价“基本见底”，但短期内缺乏大幅上行空间，主要原因是需求侧仍需进一步激活。对于下半年市场走势，严跃进认为，应首先立足于“稳得住”这一基本判断；能否实现有效拉升，则取决于潜在需求的挖掘程度。目前各地需求释放仍不均衡，部分城市购房意愿尚不充足。■

上半年广州GDP破1.6万亿元 谁在支撑5.8%增速？

时代周报记者 黎广 发自广州

“千年商都”“升腾城市烟火气”，这些字眼在7月24日的2026年上半年广州经济运行情况新闻发布会上频繁出现。

时代周报记者在发布会现场了解到，根据广东省地区生产总值统一核算结果，今年上半年，全市地区生产总值16045亿元，按不变价格计算，同比增长5.8%。其中，第一产业增加值108亿元，增长3.2%；第二产业增加值3800亿元，增长5.6%；第三产业增加值12137亿元，增长5.9%。

5.8%的GDP增速，意味着什么？这是广州经济自2022年以来半年度增速的新高，比去年同期提高2个百分点，高于全国、全省。且与深圳一起，并列北上广深四座一线城市上半年GDP增速之首。

新旧动能协同发力

谁在支撑5.8%的GDP增速？广州市发改委主任吴萨表示，产业是经济的脊梁，今年广州坚持工商并举，两业融合，新旧动能协同发力，

让产业的老支柱稳住基本盘。

在工业生产方面，上半年广州规上工业增加值同比增长6.6%，其中，传统工业产业表现稳健，汽车制造业、电子产品制造和石油化工制造的增幅分别为9.1%、11.2%和5.2%。

与此同时，新兴赛道也跑出了加速度。

今年上半年广州新能源汽车产量增长53.2%、集成电路制造增加值增长73.9%、医药制造业增加值增长6.4%；服务机器人、工业机器人产量分别增长13.5%和9.4%；储能产业加快发展，太阳能（光伏）电池产量增长130.1%；94款人工智能大模型获国家网信办备案，数量全国第三。

产业势头旺，投资信心就足。上半年，851个市重点项目完成投资2354亿元，超进度11.9个百分点，带动全市投资同比增长6.1%，高于全国、全省。

另一方面，广州的投资结构也在不断优化。

上半年，广州市工业投资首次突破千亿元、总量居全省第一，占投资比重21.5%，比去年年底提高0.7个百分点；高技术制造业投资增长

29.5%，占投资比重9.1%，较去年年底提高2.4个百分点。

“总的来看，上半年广州经济呈现稳中有进、稳中向好态势，为‘十五五’开局起步打下了良好基础。”吴萨说。

而在现代服务业方面，广州也展现了强劲的增势。上半年营利性服务业营业收入增长16.3%，其中，租赁和商务服务业营收增长24.1%；互联网软信业营收增长12.4%；科技服务业营收增长12.7%。

同时，内外贸协同发力，让广州千年商都金字招牌愈发闪亮。

内需方面，上半年广州社会消费品零售总额同比增长2.9%，增速高于全国、全省。其中，线上限额以上实物商品网上零售额增长7.8%，线上餐费收入增长22.2%。分品类看，绿色化、智能化、时尚类商品增长较快，新能源汽车、通信器材、化妆品零售额分别增长29.2%、8.1%和10.6%。

外贸方面，上半年广州市进出口总额同比增长5.5%，汽车、船舶、集成电路“新三样”出口分别增长73.6%、66%、241.7%，对非洲、拉美市场出口分别增长32.1%、15.7%。

值得注意的是，上半年广州客运

量1.87亿人次，同比增长7.6%。白云机场旅客吞吐量4333万人次，增长8.2%。对此，广州市发改委表示，广州白云机场旅客吞吐量已实现全国第一。

下半年如何持续发力？

投资落地了，产业能不能发展好，关键还是要看环境。这意味着，广州的配套服务必须跟得上。

今年以来，广州围绕政务服务、要素保障等六大领域推出30条优化营商环境举措，加大产业链招商、场景招商、策划式招商力度，一大批企业“用脚投票”，成功招引ISTI半导体、马场SKP、阿斯利康等一批标志性重大项目。

为深入开展产业版营商环境改革，广州以“解决一个问题、优化一套机制、惠及一片企业”为目标，推出“榴莲生鲜快线”“马脸智能识别”“美妆出海直通车”等250个典型案例，持续推进“访万企解难题”行动，推动企业活力进一步释放。

付出的努力换来了一定的成果。上半年全市“四上”企业突破5万家、工业用电量增长7.9%、工业技改投资增长17.8%，企业生产保持活跃。

对于下半年广州经济如何持续发力，吴萨表示，将重点从三个方向发力。

首先是推动项目“快开工”，让新投资早出新增量。加强审批、用地等要素保障，推动第三季度计划开工项目应开尽开、第四季度计划新开工项目提前开工，推动851个市重点建设项目全年完成投资3802亿元。

其次，资金方面，将用足政策“落到位”，让新资金争取快见效。推动已获批的政策性资金在下半年加快使用，让“已在账上”的钱尽快“跑到项目上”。并且将继续争取中央预算内投资，新增地方政府专项债额度，积极申报新型政策性金融工具，发挥杠杆作用进一步撬动社会投资活力。

最后，还要让项目储备“谋得实”，让新项目撑起新发展。

下半年将聚焦水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网等“6张网”，以及综合立体交通设施、低空基础设施、“人工智能+”基础设施、教育医疗等公共服务设施、消费基础设施等5个领域加强项目储备，开展全年全域全员招商扩投资，让投资后劲源源不断。■

汛期降水量近十年同期最多 北方扛得住暴雨常态吗？

时代周报记者 傅一波 发自上海

尽管暴雨暂歇，但杨阔的心始终悬在空中。

7月中旬，强降雨席卷东北。受台风“巴威”外围水汽、东北冷涡及副热带高压共同影响，辽宁、吉林、黑龙江多地遭遇暴雨，局地出现特大暴雨，杨阔所在的辽宁省灯塔市是其中之一。

“雨停几天了，小区还是淹着。”

杨阔，36岁，灯塔市佟二堡镇人。他住在镇上地势低洼的小区。他说，东北的夏天不缺雨，但像这样连续多日、让城市陷入积水的暴雨，在他印象里未见过。

灯塔市应急管理局工作人员向时代周报记者解释，此轮内涝的直接原因是外部河流水位上涨形成倒灌，导致当地河道排水受阻。“河道本身已接近饱和，如果外面的水位高于里面，城里的积水就很难排出去。”

不止灯塔市，这场大暴雨在北方城市创造出惊人的水深纪录，天津、吉林敦化、河北宽城等地相继出现严重内涝。其中，沈阳市于洪区城东湖街道10小时内降水量达到310.6毫米，相当于下了当地半年的雨，气象部门称“百年一遇”——城内73处积水点封路，地铁停运、公交中断。

北方防汛的警报还没解除。7月19日，中央气象台持续拉响暴雨与强对流天气蓝色预警，预计辽宁、河北、北京、天津等地部分地区仍有大到暴雨，局地最大风力可达11级以上。

当越来越多“南方量级”的暴雨落在北方，一个根本的问题就浮出水面：在排水管网、城市空间规划、全域防汛体系建设等层面，北方城市做好迎接极端降水常态化的准备了吗？

北方降雨为近十年同期最多

杨阔说，这轮暴雨从7月12日晚开始。最初两天，他和街坊还撑着伞蹚着水，四处溜达。他说，北方人看暴雨，“就跟南方人看雪一样稀奇”。

7月15日早上，雨停了，原本在下降的水位又涨起来。小区的车都泡在浑黄的积水里，“根本看不清路，到处都是水。”杨阔说，人要往外走，原本几百米的路，蹚水得10多分钟。

小区入口处，物业和居民自发堆起黄沙，但仍是杯水车薪，不仅挡不住外面的倒灌，还排不出去内部的积水。

从小区往外走，是漫水的城镇。皮草西大街南侧是老城，街上积水已至膝盖位置，车辆通行受阻；周边不少老小区，内部积水同样严重。

60公里外的沈阳，本轮汛情同样严峻。

据媒体消息，受降雨影响，辽宁省浑河沈阳水文站7月13日14时水位涨至37.99米，超过警戒水位（37.97米）。

7月14日，张丽家里停电4个多小时，傍晚才抢修恢复。但对面的老式住宅楼整整停电两天，住在那里的朋友告诉她，只能暂时靠露营用的酒精炉来照明，“长这么大，从没经历过这种事儿”。

“以前还向往南方的湿润，现在才觉得太天真了。”张丽说，她怀念“北方像北方，南方是南方”的日子，觉得“今年的北方天气，完全不像北方”。

这种感觉有更宏观的气候监测数据佐证。中国气象局在7月16日发文指出，今年北方的降雨“格外多”。文章提到，入汛以来（4月1日至7月12日），北方地区平均降水量为228.6毫米，较常年同期偏多23.1%，为近十年同期最多。

淮河以北的华北地区雨季较常年提早8天，平均降水量288.4毫米，较常年同期偏多62.5%。其中，河北、天津降水量均为1961年有完整气象观测记录以来历史峰值。另外，自6月1日起，河北大部地区降水量较常年同期偏多五成以上。

文章还指出，华北雨季已全面开启，叠加前期区域降水偏多的基础条件，华北大部地区防汛防洪形势严峻、压力倍增。

住在河北燕郊的人能够感受这种雨季“提前”的影响。7月12日凌晨



当越来越多“南方量级”的暴雨落在北方，一个根本的问题就浮出水面：在排水管网、城市空间规划、全域防汛体系建设等层面，北方城市做好迎接极端降水常态化的准备了吗？

暴雨，小区门口已积水过膝，王可清晨4时多下楼时发现许多业主下楼挪车。

早在6月遭遇一轮暴雨积水后，王可便养成防汛避险习惯：往年北方主汛期集中在7—8月，如今刚入6月就要每日关注气象预报，日常外出关好门窗，遇强降雨预警还要去车库挪车避险。

不能单一归结为“雨带北移”

这场席卷北方的暴雨，并非因为台风“巴威”一路北上那么简单。

中国气象局研究员、中国气象服务协会会长许小峰告诉时代周报记者，南方降雨主要受台风系统影响，东北地区此次强降雨主导系统是东北冷涡，是南下的冷空气与北上的暖湿气流交汇造成。

许小峰解释，两个系统虽然不同，但台风外围水汽会随着西南气流北上，为东北地区强降雨提供需要的“弹药”。

“这次北方暴雨不能简单归因于台风，而是多个天气条件叠加的结果。”许小峰说。

北京城市气象研究院副研究员张顾炜表示，今年北方降雨偏多，并非完全异常现象，而是与近年来北方降水阶段性偏多的背景总体一致。今年北方部分地区汛期相对偏早，自6月份以来降水过程较为频繁，累计降水量较常年同期偏多。

接连出现的极端降水，让“雨带北移”成为关注焦点。

许小峰指出，从200毫米或400毫米雨量等值线变化来看，雨带确实在向北移动，如果是均匀增多，对北方农业和生态环境或许是好事。但问题在于，总雨量在增加，但降雨天数并没有增加，反而在减少。

这意味着，北方的雨正在从过去相对分散的小雨，转向更集中、更剧烈的强降雨，“这也就是常说的极端天气的典型特征”。

不过，这种变化不能简单用“雨带北移”概括。

许小峰认为，北方不同区域的气候表现仍存在差异，比如，西北地区近期表现为高温少雨天气，新疆南部地区虽然也出现暴雨，但整体仍是干旱气候。

“在气象学上，北方的雨季本就存在阶段性规律。”许小峰说，进入7月中旬，华北、东北逐渐进入降雨较集中的时期，只是今年的降雨因强度和持续时间而引发关注。

许小峰强调，北方频繁降雨并不意味着所有地区都会进入类似南方的湿润气候，更准确的表述是：北方正在表现出更多南方的降雨特征。

“降雨带往北移的趋势是有的。”许小峰认为，气候变化背后，是大气环流长期调整的结果，并非由某一次天气表现所决定。在他看来，“雨带北移”是气候变化大背景的趋势性结果。

张顾炜也提到，在2012年前后，国内已有研究提出，随着东亚夏季风和大尺度环流变化，北方降水可能进入阶段性偏多时期。东亚夏季雨带存在明显的年代际变化，不同时期雨带位置会出现阶段性的南北摆动，近年来北方降水偏多与这一背景总体一致。

但张顾炜强调，雨带位置变化并不等同于全球变暖。雨带变化主要受大尺度大气环流影响，全球变暖则增强大气持水能力，增加极端降水发生的风险。

“近年北方强降雨有所增多，公众感受会觉得‘更像南方’，但这并不意味着气候类型发生根本改变。”张顾炜解释，在全球变暖背景下，北方升温幅度通常高于南方，大气能够容纳更多水汽，在有利的大气环流条件下，更容易形成强降雨。

张顾炜说，降雨的年际波动还受到厄尔尼诺—南方涛动、海温异常以及大气环流等多种因素共同影响。某些年份降雨偏多或偏少属于气候系统自然波动的表现，但从更长时间尺度来看，全球变暖仍是影响极端降水风险的重要背景因素。

不能照搬南方经验

7月17日下午，从杨阔家二楼望出去，整个小区依旧泡在水里，内涝未退。他说，水位最深的地方超过了1米，“没过我的腰”。

“城市内涝绝不是单一环节的问题，而是排水、除涝、防洪多个系统共同作用的结果。”沈阳建筑大学建筑与规划学院一位不愿具名的专家向时代周报记者指出，很多城市存在排水、除涝、防洪三个标准不统一的问题。

其中，排水标准通常按照降雨量计算，防洪标准则按照河流流量计算，两者分属不同系统。即便城市内部排水能力较强，但外围河道防洪能力不足，城市积水排入河道后，可能因为河道无法承载，反而造成倒灌。这是此次北方部分城市出现“雨停了，水还没退”的原因之一。

“但这不能简单判断说北方地区的防汛、排涝系统肯定有问题。更重要的是，这次的内涝让我们对城市规划有新的认识。”上述专家表示，未来需要更多考虑气候适应性，根据不同地区可能面临的风险，对基础设施和规划布局作出调整。

国家发改委城市和小城镇改革发展中心原副主任沈迟也向时代周报记者表示，城市内涝治理需要分类施策：南方城市洪涝发生频率比较高，主要靠水利工程、排涝设施以及“海绵城市”建设来应对。但对于极端天气带来的强降雨，比如，本次发生暴雨的北方城市，就需要防洪、排涝、预警等多方面综合发力。

沈迟说，以防涝为例，因南北两地城市规划建设标准的差异，各地政府对于基础建设的资金投入必然受到影响。南方的经验可以借鉴，但南北两地的降水频率、强度以及地面的径流系数不同，在城市规划上需更有针对性的区分设计和规划，不能直接“抄作业”。

“这次降雨本身属于极端天气过程。”前述不具名专家强调，城市基础设施建设通常依据历史气候条件和风险标准进行设计，不可能按照极端情况无限提高标准。

“一个长期降雨量并不高的内陆城市，按照远超实际需求的标准建设防洪设施，不仅成本巨大，也会造成资源浪费。”上述专家表示。

可行的改造方向是从“单一排水”转向“蓄水、缓排、调节”的综合治理模式。

除了传统管网、泵站、河道治理等灰色基础设施，还需要利用湿地、生态洼地、蓄水空间等绿色基础设施，让水在进入城市排水系统之前，有更多缓冲空间。

“之前也向各地政府部门作出建议，但最终落地需要资金和时间的推动。”上述专家表示。

上述专家强调，北方城市最该补的一课，其实在认知层面。城市规划要把“极端降雨常态化”纳入基本假设，公众也要建立应对的风险意识，北方不会变成南方，但从政府到百姓，必须学会应对新的气候风险。

张顾炜的判断是，北方城市面对的真正挑战不只是“雨变多”，而是极端天气的不确定性在增加。“在全球变暖背景下，极端天气的频率和强度均会增加，对城市防灾减灾提出了更高要求”。

许小峰坦言，过去许多北方城市更多面对的是干旱、缺水和冬季寒潮等天气气候问题，城市规划、防灾体系更多围绕这些需求展开。当降雨模式发生变化，如何应对更频繁、更强烈的暴雨，正在成为北方城市必须面对的新课题。■

（应采访对象要求，文中的杨阔、王可、张丽均为化名）

综合治理



智驾小蓝灯：一束未来之光 为何在路上被迫熄灭

新周刊 方富明

夜幕降临，晚高峰的高架桥一如既往的拥堵，由红色尾灯统治的车河缓缓蠕动，一切像被复制过千百遍，单调得让人昏昏欲睡。

但现在，如果你稍加留意，会发现在这片红色海洋里，正不断掺进点点蓝色。

越来越多新车的后视镜边缘、车头或尾灯组附近，悄然亮起了一抹幽蓝色的灯光。对于熟悉新能源汽车的人来说，这盏灯有个颇为硬核的名字——自动驾驶系统标志灯（Automated Driving System Marker Lamp，也称ADS灯），不过大众还是更习惯叫它“小蓝灯”。

2022年8月，小蓝灯作为一些顶配车型的彩蛋，在国内首次上车。短短几年间，伴随着中国新能源汽车近乎疯狂的内卷，它已经从“选装件”，变成了几乎所有想在智驾牌桌上占一席之地品牌的“标配项”。

在车企PPT的宏大叙事里，这是汽车迈向赛博时代路上，与人类社会达成某种默契的象征：我在看着路，你也该看着我。

然而，当这束带着未来主义色彩的灯，真正集中照进中国错综复杂的马路生态时，故事却走向了一个意想不到的荒诞方向。

小蓝灯时代，还没开始就已结束？

马路上的小蓝灯正在以肉眼可见的速度变多。

在“卷完续航卷屏幕，卷完架构卷智驾”的红海中，城市NOA（领航辅助驾驶）成了各大车企彰显含金量的终极战场。但智驾偏偏是一种“无感”的技术，车主坐在里头闭目养神，窗外的人根本无从知晓。

小蓝灯便成了车企完美的“行走的广告牌”，毕竟亮起的灯光越多、面积越大，越能在大街上直观地证明自家智驾系统的市占率。在缺乏国家强制性统一标准的真空期里，各家车企更是将小蓝灯卷出了新高度，灯带越做越长，只求在夜色中足够招摇。

小蓝灯在路上的增多不是错觉。2022年，理想在L9上首次加装外部智驾指示灯，此后，小鹏、蔚来、比亚迪、问界、小米陆续跟进。中汽协发布的《2025城市NOA汽车辅助驾驶研究报告》显示，2025年1—11月，我国搭载城市NOA功能的乘用车累计销量已达312.9万辆，渗透率占乘用车上险量的15.1%，较2024年全年提升5.6个百分点。

但就在装配率一路狂飙的同时，这些斥巨资研发、被车企视作“高光时刻”的小蓝灯，正在被车主们亲手熄灭。

因为“蓝灯一开，随便被加塞”。进到任何一个车友群，你都能听到类似的抱怨。“智驾我可以天天开，但小蓝灯我是一次都不敢亮了。”

这是一种非常具体且琐碎的心理压力，日积月累，无处不在。在早晚高峰亮起这盏灯，你的一举一动都会被无限放大。不少司机一看到小蓝灯，心里就会犯嘀咕，本能地揣测：“这人多半在玩手机吧？”或者“是不是正打瞌睡呢？”这种被窥探和被标签化的道德审视，让不少主驾驶位上的车主如坐针毡。

然而，真正逼得车主不得不关灯，是近乎无处不在的恶意别车。

一旦亮起小蓝灯，车辆在马路上的生存空间就会被极限压缩。比如，在常规的变道合流路口，原本大家都在老老实实交替通行，可只要旁边的车看到这盏蓝灯，就会立刻加速死死卡住身位；在跟车行驶时，前车哪怕没有任何急刹的必要，也常常会为了“试探智驾”而故意踩一脚刹车。更不用提那些在变道时根本不打灯、以近乎垂直的角度硬生生切进安全距离内的车辆。

凡此种种，这些“别车”已经不再是为了赶路，而更像是一种恶趣味的狩猎。



马路是一个由丛林法则和人情世故交织而成的微缩社会。中国司机的变道博弈，往往建立在一种“车头微表情”的试探上，只要车头稍微往里卡一点，就能看出对方有没有减速的意图。

但比恶意别车更磨人的，其实是那种持续悬在心里的负担感。开着小蓝灯上路，会不会有人觉得这车好欺负，专挑你加塞？这种若有若无的心理压力，累积起来比堵车本身还让人疲惫。

当智驾车主们发现，亮起这盏灯非但没有换来尊重，反而换来了成倍的驾驶风险和加塞频率时，为了买个清净，也为了不当那个“靶子”，车主们只能选择让小蓝灯熄灭。

这盏拧巴的小蓝灯，在车企的内卷中诞生，却在车主的生存本能中消亡。

路怒别车发神经，欺软怕硬第一名

小蓝灯本是“高阶智驾”的代表，如今却加速滑向鄙视链底端。不是因为技术不够好，而是因为不同的人看它，看到的东西完全不一样。

但真正危险和值得琢磨的，是其中最具攻击性的那一种心态——那些看到小蓝灯就超雄的司机，到底在想什么？

一辆车能够老老实实在保持车距、稳稳当当地跟车，本应是所有司机梦寐以求的“完美路人”，可一旦这份规矩是机器体现出来的，那就不是被欣赏，而是被盯上了。

说白了，智驾只做安全判断，它只是一台没有路怒症的电脑，你挤它、它让，你别它、它刹车，没有脾气，更不会事后报复。

这和人类司机之间的博弈完全不同，作为一个正常人，你如果和别的司机产生争执，在发作之前总会有所忌惮：“他不会突然撞上来吧？”然后尽可能主动守住自己的脾气和底线。

可面对小蓝灯，这层道德顾虑荡然无存。

于是在夹杂了诸多怨气和焦虑的马路上，小蓝灯意外地变成了唯一可以“放心欺负”的存在，而这恰恰是它最初设计时，完全没有预料到的副作用。

交通信号灯的颜色，从来都只有一种共识：红是停，绿是行，黄是等。可蓝色呢？有人觉得“跟车更安心”，有人感觉“这是软柿子”，还有人下意识“赶紧躲远点，说不定随时抽风”。一种颜色，三个判断，在需要确定性的交通信号体系中，几乎是不可想象的。

小蓝灯试图用一种全新的视觉语言，重构人机共存的规则，却低估了人心的复杂。而人类在面对自己亲手创造出来的“机器”时，似乎总是抱有一种难以名状的微妙恶意。

“窝窝囊囊了一辈子，终于在机器人面前直起了腰。”机器人和智驾车面对的，其实是同一种处境。只是这种恶意，在相对封闭且被钢铁外壳包裹的汽车驾驶室内，往往会被几何倍数地放大。

比如前段时间，江苏某酒店内一台正在勤恳送餐的机器人，被一名醉酒男子无缘无故一脚踹倒在地；而在互联网上，故意拦截无人配送车、将其戏弄至系统宕机的视频也总能收获不少乐子。

网友的评价扎心又精准：“窝窝囊囊了一辈子，终于在机器人面前直起了腰。”机器人和智驾车面对的，其实是同一种处境。只是这种恶意，在相对封闭且被钢铁外壳包裹的汽车驾驶室内，往往会被几何倍数地放大。

科罗拉多州立大学的心理学家William Szlemko 在其经典的“车内领地防御理论”中指出，司机极易将汽车视为自己个人领地的延伸，一旦在路上稍有不顺，就会触发强烈的攻击性与掌控欲。

一方面他们认为“把命交给电脑”的行为极其不靠谱；另一方面，当他们发现这个昂贵的科技产物，在现实中其实是个规矩到不懂争抢路权的实习车时，一种由掌控欲带来的优越感油然而生。

在路上冲着智驾车玩这套试探，争夺的从来不止短短几秒通行时间。

说到底，那些在马路上看到蓝灯就兴奋地切过去别一把的司机，难道平时不会别其他车吗？他们当然会。别车的理由在他们嘴里有千万种：对方开得太慢、对方车型太破甚至纯粹是自己今天心情不好。

但别车可以有无数理由，却永远没有任何一条是理所当然的。

想亮的不敢亮，想看的没人看

回过头来看，车企最初设置这盏小蓝灯，其实有两个初衷。

一是想为车主提供一种“智驾身份”的情绪价值。买了一辆领先时代的智能车，亮起蓝灯，理应让车主感受到科技带来的尊严感与先锋感；二是提醒周围车辆，“本车目前已进入智驾模式，请保持安全距离”。可从眼下的路况来看，这两种初衷似乎都快落空了。

情绪价值这块，已经明显在贬值。当马路上的小蓝灯从“稀罕物”变成“寻常物”，它承载的身份象征也就迅速稀释。

第二个初衷的落空，又暗示了一个略显扎心的事实：很多人早已习惯了一种并不那么讲规则的驾驶环境——加塞、别车、抢道，某种程度上是被路况长期反向训练出来的生存策略。

以至于当马路上突然出现了一个绝对遵循规则的“纯良AI”时，大家的第一反应往往不是配合，而是本能地觉得自己有便宜可占。

这种在规则与潜规则之间的激烈碰撞，以及由此形成的马路鄙视链，究竟是谁的问题？

是车企太天真，把实验室里的理想模型搬到了城市的早晚高峰？还是算法太死板，不懂得如何在加塞的洪流中露出一点“狠劲”？又或者这些手握方向盘的人，在追求效率的道路上早已丢失了对规则最基本的敬畏？

这似乎变成了一个庞大而无解的难题。

除此之外，各大车企为了让自家的“广告”更醒目，还在灯光设计上大做文章。

有的用深蓝，有的用青蓝；有的常亮，有的呼吸闪烁。这套没有统一标准、杂乱不一的视觉信号，非但起不到安全警示效果，反而造成严重的视觉干扰。

许多司机投诉，夜间跟在亮着高功率小蓝灯的车后，蓝光格外刺眼，甚至比前车的后雾灯还要干扰视线。这类只顾宣传效果、忽略实际行车体验的设计，正逐渐步入隐藏式门把手、单踏板模式和异形方向盘的后尘。

车企们却依然在狂奔。

这种惯性背后，是整个行业对“科技话语权”的焦虑。他们害怕一旦停止这种视觉上的输出，就会在消费者的认知中掉队，哪怕它已经让车主感到尴尬，也让路人感到厌烦。

但，倘若小蓝灯这套人车沟通的视觉信号注定行不通，智能车又该如何告诉其他司机“这车电脑在开，请多担待”？

这个问题很难回答。我们只看到，那盏原本象征着未来与安全的蓝灯，正被车主无奈熄灭。

“从何时开始忌讳空山无人，从何时开始怕遥望星尘。”陈奕迅还唱过，人群是那么像羊群。当亮起蓝灯就意味着被孤立、被试探、被当成靶子时，选择熄灭它，不过是绝大多数人最本能的生存策略。

毕竟生活总要继续，马路上的争夺也永不停歇。只是，当下一盏蓝灯亮起时，希望它不再是一个被围猎的信号。■

特朗普再打关税战 这次有何不同？

时代周报记者 马欢

一大波关税政策，又要来袭？

据新华社报道，当地时间7月23日，特朗普政府宣布将于7月24日起对包括欧盟在内的60个贸易伙伴征收10%～12.5%不等的新关税。

这一次，特朗普政府征收关税的理由是，这些经济体未能“有效执行强迫劳动进口禁令”。

这是特朗普政府以单边手段维系其全球关税体系的最新举动，分析认为，此举将进一步扰乱国际贸易秩序，加剧全球供应链的不确定性。

对60个国家及地区征税

根据美国最高法院在2月20日的裁定，特朗普政府去年实施的所谓“对等关税”政策违宪，必须退还所有非法征收的关税。

于是，自本财政年（从2025年10月开始）以来，特朗普政府已支付了810亿美元的关税退款。

尽管法院判了，税也退了，但特朗普政府并不打算放弃，而是另辟蹊径，寻找其他路子。

特朗普政府此前宣誓依据《1974年贸易法》第122条，“对所有国家征收10%的全球关税”，不过这一政策是有期限的，7月24日就到期。

于是，特朗普政府又找了其他办法为关税政策“续命”。当地时间7月23日晚，特朗普政府宣布，依据《1974年贸易法》第301条，以所谓“强迫劳动”为名，自7月24日起，对包括中国、日本、韩国、印度以及欧盟成员国在内的60个国家和地区征收10%～12.5%的关税。

特朗普政府给出的理由是，这60个国家和地区“在打击强迫劳动方面做得不足”。

涉及的60个国家和地区是美国的主要贸易伙伴，与这些国家和地区



的贸易往来占美国贸易总额的99%。

具体国家而言，针对已实施、部分实施或承诺实施强迫劳动产品进口禁令的约10个经济体，适用10%税率，包括墨西哥、英国、加拿大和印度。欧盟商品的税率至少为10%，日本、瑞士和韩国产品至少适用12.5%，其余数十个国家的商品则将面临12.5%的关税。

301条款关税基本上没有期限，虽然有效期为4年，但可以续期。这意味着，在美国总统特朗普离任之前，只要他愿意，美国政府都可以依据301条款，对全球各国进行征税。

美国贸易代表贾米森·格里尔还表示：“我们今天采取的行动，不仅是纠正各国扭曲贸易的做法，也是为了改善世界各地劳动者的福祉。”

但这一说法，并不能让人信服，包括美国的忠实盟友。

新西兰总理拉克森在社交媒体

发文批评新关税“令人极度失望”，称美国并未提供有意义的证据。澳大利亚贸易部长法瑞尔称，这些关税“完全没有正当性”。日本内阁官房长官木原稔也表示，日本对此新关税“深感遗憾”，并强调其贸易符合国际规则。

欧盟此前亦曾表示，基于这些理由征收的关税是“不合理的”。

多国专家表示，所谓“强迫劳动”指控只是加征关税的借口，是特朗普“美国优先”整体贸易议程的一部分。

俄勒冈州民主党参议员罗恩·怀登也在国会听证会上批评道：“如果特朗普政府真想严肃对待强迫劳动问题，第一步应该先检查自己的执法记录。”

哪些国家最受影响？

在这60个被加征关税的国家和地区中，有两个国家尤其倒霉，那就是

巴西和加拿大。在此次新措施公布前不久，这两个国家就已经被特朗普政府锁定征收新的关税了。

美国先是在7月15日宣布，从7月22日开始对约三分之一的巴西进口商品加征25%的关税，指控巴西存在不公平贸易行为。尽管美国长期对巴西保持贸易顺差，但巴西仍成为美国加征关税的对象。

随后在7月20日，特朗普签署多个公告，称依据1930年大萧条时期《斯穆特—霍利关税法》第338条款，对从加拿大进口的数百项特定商品加征50%关税，包括红酒、曲棍球棒和水泥等产品。

白宫给出的理由是加拿大对美国酒类、汽车及乳制品采取“歧视待遇”，这一关税政策将于美东时间8月19日开始生效。

巴西和加拿大还来不及对上一

波的关税政策作出应对，却又要面临新的关税冲击。

据新华社报道，巴西发展、工业与贸易部长马尔西奥·罗萨表示，特朗普政府对巴西商品征收12.5%的关税，若是再叠加近期对部分巴西产品加征25%的关税，巴西鞋类、机械设备、零部件、服装及非医药化工等多个行业面临最高37.5%的税率，产业或将受到严重冲击。

巴西政府称此举“毫无正当性”且“武断”，他们将立即启动相关程序以维护国家利益。据悉，巴西计划对美国征收报复性关税，并向世界贸易组织申诉。

而加拿大方面，50%的关税政策将于8月19日生效，现在又要被征收10%的关税。

尽管刚和特朗普一起出席完世界杯颁奖仪式，但加拿大总理卡尼表示，面对美国关税威胁，加拿大政府将“不惜一切代价”维护本国利益，坚决保护和支​​持本国工人、农民、企业及家庭。

加拿大政府已取消原定与美国联合举行的新跨国大桥竣工启用典礼。加拿大住房及基础建设部长罗伯森表示，鉴于美国的贸易措施，此刻不宜举行两国联合庆祝活动。

对于特朗普政府的关税政策，韩礼士基金会贸易政策主管埃尔姆斯指出，新关税政策显示，不管遭受多大的阻力，特朗普政府决心继续推动其关税策略。

不仅如此，在多名国际贸易专家看来，特朗普政府利用这段被美国法院打压的“喘息期”完善了各种替代方案，接下来将最大限度发挥施压和报复作用。

未来数周，特朗普政府可能还会有更多关税政策出台。

目前，消息称，特朗普政府已提议依据301条款对15个国家和欧盟成员再征收一批关税，用于补偿白宫所称的这些国家制造业中的“不公平做法”。一名官员表示，相关调查在进行中。■

阿根廷的足球困局：人才断档、资金短缺、足协贪腐

时代周报记者 马欢

美加墨世界杯迎来终局。北京时间7月20日，2026世界杯决赛，西班牙队凭借加时赛的进球，最终1:0战胜卫冕冠军阿根廷队。

另一边，虽然结局有些遗憾，但亚军阿根廷队也创造了不少纪录，足以成为其国家足球史上又一难忘的篇章。

然而，这并不能掩盖与阿根廷队相关的争议。

据赛后统计，阿根廷队本届世界杯共犯规113次，成为世界杯史上首支单届赛事犯规破百的球队。如此频繁的犯规水平，也让阿根廷队成为本届世界杯的众矢之的。

但让阿根廷真正焦虑的事情却在未来，腐败、破产、改革，世界杯亚军的成绩无法掩盖阿根廷队足球当下面临的各种问题。

这场决赛以后，这个足球王国必须正视一个问题：在一场失败后，阿根廷足球何去何从？何时才能等来下一个梅西？

新老交替困境

阿根廷队首先要面临的问题，就是新老交替困境。

本届世界杯八强球队中，阿根廷队的平均年龄最大。其决赛的首发平均年龄达到30岁101天，创下世界杯决赛史上第二高纪录，仅次于1962年的巴西队（30岁216天）。

对于这一届的阿根廷队主力球员来说，他们中的大部分人恐怕都难以在下届世界杯亮相了。如何更新换代，已经是阿根廷足球需要直面的最大挑战。

在赛后的采访中，阿根廷队主帅斯卡洛尼表示：“若要继续前行，需要面对很多挑战，尤其是重新调整心态，让一切归零，再次组建一支像现在这样的团队。想要再次拥有这样的

集体实在是太难了，这让我感到非常痛苦，令我感到灵魂都在颤抖。”

接下来几年，尽管阿根廷有劳塔罗、恩佐、阿尔瓦雷斯等实力派球员在欧洲大俱乐部立足，但新生代中尚无一人能达到梅西这样独当一面的水平。

过去，阿根廷球员往往在国内打出名堂后再赴欧，但如今，越来越多的孩子还没长大便进入欧洲俱乐部体系。一方面，他们确实能获得欧洲足球更成熟的战术培养，但另一方面，他们已逐渐失去了阿根廷足球鲜明的创造力与气质。

受国家经济长期危机影响，阿根廷长期处于高通胀困境，高昂的运营成本和新资支出导致很多阿根廷俱乐部面临资产缩水 and 资金链紧张问题。

这意味着，每一位在本土脱颖而出的阿根廷青年球员，成年后的唯一出路就是远赴欧洲联赛，这或将导致其国内的球员水平出现青黄不接的问题。

而在资金问题方面，今年，梅西的老东家纽维尔老男孩俱乐部也逃脱不了宣告破产的命运。该俱乐部主席伊格纳西奥·博埃罗表示：“我们欠款3000万～3500万美元，上届政府执政期间，欠款金额翻了3倍。我们引进了大量球员，有些球员甚至都没穿过球队的球衣，这给我们造成了巨大的损失。”

哪怕是阿根廷国内最知名的两大俱乐部——博卡青年与河床，近年来也不得不面对人才过早流失、青训资金短缺等问题。

足协贪腐丑闻

更糟糕的是，阿根廷足球最高管理机构——阿根廷足协接连爆出丑闻。

本届世界杯还没开始前，阿根廷足协就被爆出有腐败丑闻。

据新华社报道，2025年年底，阿根廷司法部门发现，阿根廷足协于2021年与一家在美国佛罗里达州的公司签署了独家协议，后者获得了阿

根廷足协海外商业活动的独家代理权，协议时间直至2026年，并可收取高达30%的佣金。

这一协议曝光后引发巨大质疑，因为30%的比例远高于行业常见水平，而这家美国公司没有任何足球履历。

阿根廷司法机构认为，这家美国公司并没有帮助阿根廷足协开拓海外市场，所谓的协议只是幌子，实际上是在转移资金。

随后，阿根廷警方根据联邦法官的命令进行调查和搜查，证实了该公司的实际持有人为商人哈维尔·法罗尼的妻子，而法罗尼本人与阿根廷足协主席克劳迪奥·塔皮亚私交甚笃。

据《环球》杂志援引阿根廷媒体报道，2021—2025年间，至少有4200

这个足球王国必须正视一个问题：在一场失败后，阿根廷足球何去何从？何时才能等来下一个梅西？

在米莱看来，现在这种模式很难让俱乐部生存了。他更欣赏英超那样的模式，大量吸纳来自中东等地方的资本，促进行业发展、改善管理水平。

万美元被转移到了这家美国公司，这家公司在美国的不同银行开设了至少8个账户，均存在资金迅速分散并转移至空壳公司等异常行为。

此外，还有税收问题。

阿根廷税收与海关监管局（ARCA）也指控克劳迪奥及其他官员涉嫌挪用超过1300万美元的税款和社会保障金用于自身运营，而未在规定的30天期限内上缴给国家机构。

面对一系列的指控，美加墨世界杯暂时拯救了阿根廷足协。

今年5月18日，阿根廷法院批准克劳迪奥在提供3000万美元房地产担保，并承诺按期返回阿根廷接受司法程序的前提下，出国参加与美加墨世界杯相关活动。

对于克劳迪奥来说，随阿根廷国家队参加世界杯，可以暂时避开风头。但由于阿根廷队最终并没有夺得冠军，针对他的司法调查接下来还将继续。

阿根廷法院已经强调，将会继续开展针对克劳迪奥及阿根廷足协高层管理人员的调查。

米莱的改革有用吗？

阿根廷政府并不是没有意识到这个问题。

早在2023年，现任总统米莱上任之际，就曾试图推动阿根廷足球改革。

这位被称为“阿根廷特朗普”的政客此前曾直言不讳，自己更喜欢英国足球的模式，希望阿根廷足球俱乐部能私有化改革，他甚至抛出“中东金主也可以买博卡青年俱乐部”这样的说法。

2023年12月20日，米莱颁布行政令，允许阿根廷非营利足球俱乐部转变为私营公司。

这与以往的情况截然相反。在过去，阿根廷足球的传统培养体系其实是“公有化”的，其国内很多足球俱乐部是不以营利为目的的民间组织，具

有独立法人资格。俱乐部的土地由政府作为专门用途划拨，日常运作的资金主要靠吸收会员的会费。

这种非营利性的组织需要履行社会职能，吸纳很多穷苦家庭出身的孩子，让他们也得到专业的教育和训练。比如足球巨星马拉多纳出生在一个贫苦家庭，幼年就曾是阿根廷青少年俱乐部“小葱头队”的球员。

但米莱质疑这样的模式。在米莱看来，现在这种模式很难让俱乐部生存了。他更欣赏英超那样的模式，大量吸纳来自中东等地方的资本，促进行业发展、改善管理水平。

米莱此举招致包括阿根廷足协和博卡青年、河床在内的多家传统俱乐部的强烈反对。

足协主席克劳迪奥则认为，俱乐部属于会员和社区，不应成为投资基金和资本集团的资产。包括博卡、河床、竞技、圣洛伦索和独立在内，阿根廷多个知名足球俱乐部都公开表示，要捍卫足球传统，反对俱乐部私有化，保持其非营利性民间协会的性质。

在克劳迪奥的带领下，阿根廷足协提起诉讼，成功阻止了这一变革。

但阿根廷足球的内斗并未停止。先是阿根廷政府宣布，克劳迪奥2024年连任阿根廷足协主席一事“无效”。不过这一决议被联邦法院驳回，至此，米莱政府与阿根廷足协的关系已实质性陷入紧张局面。

阿根廷国内舆论普遍认为，国家队在本届世界杯上的成绩将决定克劳迪奥，甚至整个阿根廷足球的前途。

阿根廷司法总监察局此前也已直接表示，若赢得世界杯，针对足协的调查起码将会“放慢速度，不再像以前那样投入”。

但如果痛失冠军，对于米莱政府来说，那又是另外一个故事了。

随着阿根廷国家队携亚军归来，未来，这个国家的足球改革将会发生什么事，恐怕只有时间知道。■

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



15 | 亚泰集团被申请重整



银行试水AI信用卡

时代周报记者 刘子琪 发自北京

“这张卡是半年前出的，最近新增了Token权益。”招商银行北京某分行工作人员向时代周报记者表示，仅限新户领取，并且办理这张卡的条件需要学历在大专以上。

近期，招商银行、平安银行、浦发银行、农业银行、交通银行等多家头部银行密集推出AI主题的借记卡或信用卡，办卡不再送行李箱、大米等生活用品，而是送Token或算力。

Token源于古英语“tācen”，本意是“符号”或“标记”。1960年，Token正式进入计算机，成为了计算机读懂指令和信息的基本单位。此后几十年，它的概念不断延伸，直到今年3月，国家数据局正式将AI领域的Token定名为“词元”。

Token，也就是词元，是大模型处理语言时使用的基本单位。换句话说，你每次和AI大模型聊天时，都会消耗Token，任务越复杂，Token消耗也越高。而随着上个月豆包开启收费模式，AI大模型已告别免费时代。

当算力代替生活消费福利，银行卡入局AI究竟是一场跟风，还是一种趋势？近日，时代周报记者走访了目前官宣发行AI信用卡的部分银行网点，一探究竟。

办理信用卡不送行李箱改送Token

6月12日，招商银行运通工程师信用卡（下称“招行工程师卡”）正式推出专属AI权益，将Token纳入新户礼，成为国内首张搭载Token权益的信用卡。

7月17日，招商银行北京某支行工作人员告诉时代周报记者：“这张卡已经出了半年了，但之前没有Token这个礼品，这个是上个月新增的。”

据上述工作人员介绍，招行工程师卡于2025年12月上市，仅限大专及以上学历客户办理。按照活动规则，招行工程师卡AI权益体系提供三种权益计划：一是面向频繁使用AI工具的专业开发者，提供1个月MiniMax Token Plan Max，享受每月18亿Token M3用量，支持4～5个Agent并发运行；二是面向日常工作需求的个人开发者，提供2个月MiniMax Token Plan

Plus，享受每月6亿Token M3用量，支持3～4个Agent并发运行；三是满足多样需求的AI使用者，提供1个月MiniMax Token Plan Plus+1个月MaxClaw基础版，在前者服务基础上，可以部署7×24小时在线的云端MaxClaw，并在高峰时段优先使用。

不过，该名招商银行工作人员强调，AI权益仅限新户办理才可以获得。自推出以来，来办理此卡获取AI权益的新用户不是很多，多数人还是会选择常规的礼品，例如行李箱、空气炸锅、某APP会员等。

时代周报记者查阅MiniMax官网发现，MiniMax Token Plan Plus价格为490元/年，平均40元左右/月；MiniMax Token Plan Max价格为1190元/年，平均99元/月。

如此来看，信用卡AI权益与赠送的普通吃喝玩乐相关权益价值相差无几。

自招商银行打响信用卡AI权益第一枪后，陆续有大型银行加入其中。

6月底，平安银行联合中国银联、腾讯云推出“AI 智算卡”借记卡，该产品面向AI算力个人消费用户，聚合基础金融服务及专属算力权益等功能，开卡达标即可获赠银联云 TokenPlan基础算力套餐+腾讯WorkBuddy积分权益。7月初，该行又推出了AI主题信用卡。

不过，当时代周报记者来到平安银行北京某支行现场询问时，该行工作人员表示，目前还不能在网点办理AI借记卡或信用卡，总行制作（借记卡）应该是7月初，7月20日下发到各分行，信用卡估计在下个月。

此外，时代周报记者查询平安银行APP发现，在办理借记卡时，其页面APP显示：“根据我行开户管理要求，该渠道已暂停办理开户，请前往银行网点办理”。

值得注意的是，已推出AI信用卡但线下还无法办理的银行不止平安银行一家。时代周报记者来到交通银行和浦发银行某支行网点询问，得到的回复均为“还没有接到通知”“还没有开始办理。”

除此之外，7月初，浦发银行联合中国银联、阿里云发布浦发科技菁英信用卡（云智版）；7月10日，交通银行

与中国银联合作推出人工智能主题借记卡。另外，农业银行官宣，与月之暗面（Moonshot AI）旗下AI智能助手KIMI的联名信用卡上线。

时代周报记者在农业银行某支行网点发现，该行工作人员对于AI权益并不是很了解，不过，在搜索之后，的确在系统找到了这张联名信用卡，其中，普通版新客达标可抢3个月KIMI入门版（Andante）等级会员权益。

是跟风还是趋势？

当下，信用卡已进入存量时代。

中国人民银行发布的《2026年第一季度支付体系运行总体情况》显示，截至2026年第一季度末，全国信用卡存量仅剩6.87亿张，相较于2025年年末的6.96亿张减少约900万张。较2024年年末减少4000万张，较2022年第三季度末的历史高点已减少超1亿张。

与此同时，今年以来，多家银行持续关闭区域信用卡线下分中心，包括国

有大行、中小银行在内的多家银行接连发布公告，宣布停发部分联名或主题信用卡。

此外，今年6月，首个国有大行信用卡APP关停，中国银行旗下“缤纷生活”APP宣布全面停止服务。

种种迹象表明，属于信用卡的巅峰时代早已过去。在此背景下，多家银行相继布局AI信用卡究竟是一场跟风，还是一种趋势？AI权益能否挽救信用卡日益减少的办卡需求？

对此，中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏向时代周报记者表示，银行将AI Token作为信用卡的核心权益，标志着权益体系从实物或服务向数字化权益转型。这不仅是科技化的创新，更是精准锁定科技客群或者年轻客群的战略举措。它代表了信用卡权益演进的新方向，即从标准化向个性化、智能化转变。这也将加剧行业在场景生态与算法能力上的竞争，迫使银行从资金提供商升级为智能服务商，重塑差异化竞争格局。

娄飞鹏进一步指出，信用卡行业“冰火两重天”反映了存量博弈下的结构性分化，具体表现为传统粗放发卡模式失效，而数字化、场景化新赛道崛起。分中心关停是降本增效的有效选择，AI卡则是寻找新增长极的积极尝试。银行应重新定位信用卡为用户经营主账户，从追求规模转向深耕单客价值，利用AI赋能风控与营销，将卡片融入生活与生产全场景。

资深信用卡专家董峥告诉时代周报记者，银行布局AI信用卡绝不是噱头，其实这只是一个需求的细分，过去信用卡的很多权益属于给予型，比如你给我一杯咖啡，或者给我一个机场贵宾厅的免费名额，而AI信用卡的权益属于创造型，无关吃喝玩乐，一定有用得到的人，这就是用来满足那些用得到的人的。

“反正都搞，那我也搞一个，不至于在有人想要用的时候跑去别家银行办理，造成客户流失。”董峥表示。

值得一提的是，对于那些真正与AI有大量交流需求的人来说，一两个月的Token也是杯水车薪。某资深程序员告诉时代周报记者，他们公司开通了某AI的会员，大概每个月700元，Token在200万左右，供3个人使用。■

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏向时代周报记者表示，银行将AI Token作为信用卡的核心权益，标志着权益体系从实物或服务向数字化权益转型。

这不仅是科技化的创新，更是精准锁定科技客群或者年轻客群的战略举措。

490

元/年



“金融老将”谭炯调任中国人保掌舵2万亿金融央企

时代周报记者 王苗苗 发自北京

空缺近两个月后，中国人保集团“一把手”终于落定。

7月23日下午，中央组织部有关负责同志出席中国人保干部会议，宣布中央决定：谭炯任中国人民保险集团党委书记。按惯例，经内部公司治理和监管核准后，谭炯将出任中国人保董事长。5月29日，时任人保党委书记、董事长丁向群调任金融监管总局党委书记、局长，人保帅位由此悬空。

现年60岁的谭炯，职业生涯横跨中国银行、工商银行、国家开发银行三大国有金融机构，并有近四年地方政府历练。履新前，他担任国家开发银行党委副书记、副董事长、行长，同时也是十四届全国政协委员、提案委员会委员。值得一提的是，自罗熹和白涛相继卸任后，目前保险公司的董事长中，再无全国政协委员。

这位拥有“银行—地方—政策性银行”履历、从未涉足保险业的“跨界”掌舵人，将如何将掌舵这家总资产突破2万亿元、员工近18万人的新中国“保险业长子”，备受市场关注。

时代周报记者就上述事宜联系中国人保集团，相关工作人员表示，目前请以人保官网官微信息为准。

从信贷处科员到2万亿元险企掌舵人

谭炯1966年6月生于湖北汉川，1988年从武汉大学英语、国际金融专业毕业后进入中国银行武汉市分行，从国际结算处、信贷处科员起步，此后15年间，他在武汉市青山支行逐级历练，从信贷科负责人成长为支行行长。

2003年，谭炯离开武汉，赴任中国银行西藏自治区分行副行长，2006年升任行长；2007年转任云南省分行行长。在西藏、云南两个西部省份担任分行行长，使其具备了在欠发达地区、边疆地区从事金融业务的实操经验。2011年，他转任中银基金管理有限责任公司董事长，2015年出任中国银行



广东省分行行长，从资产管理到综合经营，业务跨度不断扩大。

2016年10月，谭炯离开工作28年的中国银行系统，调任中国工商银行党委委员，2017年1月任副行长，2019年6月任执行董事、副行长。在工期间，他分管资产管理、机构金融业务，恰逢资管新规落地、银行理财子公司筹建的关键窗口。2019年3月，他在工行业绩发布会上提出资管业务转型“四个稳定”——稳住客户、稳住规模、稳住收益、稳住市场领先优势，并推动工银理财作为首家获批开业的理财子公司起步。

2019年9月，谭炯转换赛道，出任贵州省副省长，负责金融等工作，被业界称为“金融副省长”。履新不到一个月，他便带队赴上海证券交易所举办贵州省债券市场投资者恳谈会，提出坚持“谁举债、谁负责”的原则，着力化解债务风险。2022年5月，他当选贵州省委常委，后兼任省委统战部副部长。

2023年2月，谭炯回归金融系统，出任国开行党委副书记，同年5月任副董事长、行长。在2025年6月的陆家嘴论坛上，他就助力新质生产力发展提出“三个加”——加大资源倾斜、

加强政银企合作、加快政策落地。他透露，“十四五”以来，国开行累计发放战略性新兴产业贷款超过2万亿元。今年2月，他在国开行2026年工作会议上提出打造制造业业务、城市更新业务、全域土地综合整治业务三张服务国家战略的“新名片”。

值得注意的是，谭炯还是十四届全国政协委员、提案委员会委员。从国有大行到地方政府，从政策性银行到保险巨头，谭炯38年的职业生涯完成了“银行—地方—银行—保险”的跨界“三级跳”，其复合履历在国内金融高管中并不多见。

六年五帅的“人保节奏”：谭炯面临怎样的棋局？

中国人保自2009年改制为股份有限公司以来，已历经六任董事长。其中，首任董事长吴焰任职长达八年，是迄今为止任期最长的掌门人，主导了集团整体改制上市和保险主业转型。2017年11月，吴焰调任社保基金，随后缪建民接棒，2020年7月缪建民升任招商局集团董事长；2020年9月罗熹接任，但因舆论风波于2023年2月被免职；同年王廷科升任董事长，

2024年9月辞任；2024年10月丁向群空降，至2026年5月调任金融监管总局。此次谭炯就位，已是人保近六年来的第五次“换帅”。

谭炯到任后，人保集团高管已齐备。除谭炯外，核心成员包括：党委副书记、副董事长、总裁、财务负责人赵鹏；纪检监察组组长、党委委员石青峰；党委委员、执行董事、副总裁肖建友；党委委员、副总裁才智伟、张金海、田耕、张道明；董事会秘书曾上游；业务总监龚新宇；法律总监、首席合规官、首席风险官白飞鹏。其中，总裁赵鹏1972年出生，2023年7月出任人保集团总裁，此前曾在中国人寿、农发行任职；副总裁张道明则于今年7月刚刚获批任职资格，同时兼任人保财险总裁。

从业绩来看，中国人保近年表现稳健。2025年年报显示，集团实现营业总收入6690.44亿元，同比增长7.6%；归母净利润466.46亿元，同比增长8.8%。截至2025年年末，公司总资产首次突破2万亿元，达2.03万亿元，较上年末增长14.8%。今年第一季度，公司实现营业总收入1485.36亿元，归母净利润88.1亿元。财险方面，第一季度人保财险原保险保费收入1829.95亿元，同比增长1.4%；承保利润71.54亿元，同比增长7.5%，创单季最高纪录。

在丁向群执掌期间，人保提出建设“世界一流保险金融集团”的目标，并更加强调保险的功能性作用，将功能性置于盈利性之前。2026年3月的业绩发布会上，丁向群表示人保将“更加专注主业、错位发展”，其中人保财险定位从“国内领先”迈向“全球领先”，人保寿险则被赋予“迈入国内寿险公司第一梯队”的目标。

7月22日，即谭炯到任前一天，中国人保召开2026年半年工作会议，强调“更加注重强功能、稳发展、改革创新、防风险、抓党建”。拥有国有大行、政策性银行和地方政府跨界经验的谭炯，将为我国“保险业长子”带来什么新思路，颇受市场期待。■

又一“金融副省长”回归机构准“70后”吴伟履新中投公司

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

中国投资有限责任公司（以下简称“中投公司”）网站显示，7月23日，受中央组织部领导委派，中央组织部有关干部局负责同志在中投公司干部会议上，宣布中央决定：吴伟任中投公司党委副书记。

吴伟现年56岁，有着多年金融系统工作经验，早年长期就职于交通银行。据上海市人民政府官网，吴伟主要负责发展和改革（能源、物价）、应急管理、金融、税务等工作，并分管市地方金融管理局。在担任上海市常务副市长的同时，他还兼任市委金融办主任、市金融工作党委书记。

从商业银行到地方金融治理，此番履新也让市场对这位拥有跨领域金融从业经验的管理者充满期待。

今年6月，刘浩凌卸任中投公司副董事长、总经理、首席投资官职务。吴伟此次履新后，将与同为银行业出身的中投公司董事长张青松等金融老将一起，管理这家规模超1.5万亿美元的中国主权财富基金。

吴伟履新1.57万亿美元主权财富基金

公开信息显示，吴伟1969年8月出生，研究生学历，经济学博士学位。从过往履历来看，吴伟具备丰富的金融履职经历，曾在交通银行深耕20余年，历任交通银行投资银行部总经理、首席财务官、副行长等职。

2019年，吴伟从银行系统调任地

方政府，曾任山西省副省长，山西省委常委、宣传部部长，山西省委常委、常务副省长，兼任省委金融办主任、省委金融工委书记等职务。2024年11月任上海市委常委、常务副市长，市政府党组副书记；2025年1月起任上海市委常委、常务副市长，市政府党组副书记，兼任市委金融办主任、市金融工作党委书记。

由于吴伟在山西曾是分管金融工作的副省长，因此被业内称为“金融副省长”。

吴伟此番履新的中投公司成立于2007年9月29日，是依照我国公司法设立的主权财富基金，总部设在北京，注册资本金为2000亿美元。

中投公司共下设三个子公司，分别是中投国际有限责任公司、中投海外直接投资有限责任公司和中央汇金投资有限责任公司（以下简称“中央汇金”）。其中，中央汇金对国有重点金融企业进行股权投资，以出资额为限代表国家依法对国有重点金融企业行使出资人权利和履行出资人义务。截至2024年年末，中央汇金直接持有19家控参股机构股权，包括国家开发银行、工商银行、农业银行、光大集团等。

据中投公司披露的2024年度报告，截至2024年年末，公司总资产为1.57万亿美元，净资产1.37万亿美元。2024年营业收入为1508.75亿美元，同比增长29.63%，其中投资收益为1302.21亿美元，同比增长40.84%；净利润为1406.38亿美元，同比增长30.39%。

鉴于中投公司长期投资者的性质，其董事会将投资考核周期设置为10年。截至2024年年末，中投公司过去10年累计年化净收益率为6.92%，自成立以来累计年化净收益率为6.39%。

“金融副省长”回归机构

今年4月，中投公司原党委副书记、副董事长、总经理兼首席投资官刘浩凌调任中国证监会副主席、党委委员。6月，中投公司发布人事任免公告，刘浩凌不再担任中投公司副董事长、总经理、首席投资官职务。

中投公司表示，刘浩凌任职期间，在推进公司战略规划实施、加强自主投资能力建设、优化资产配置和对外投资布局、促进主权财富基金国际交

鉴于中投公司长期投资者的性质，其董事会将投资考核周期设置为10年。截至2024年年末，中投公司过去10年累计年化净收益率为6.92%，自成立以来累计年化净收益率为6.39%。

流合作、优化股权管理机制、完善直管企业管理体制、提升公司统筹发展和安全能力等方面作出卓越贡献，公司对此给予高度评价并表示衷心感谢。

时代周报记者注意到，从吴伟的履历来看，其也是近年来“金融副省长”回归金融机构的又一典型案例。

此外，7月23日，谭炯出任中国人保新任党委书记，他早年曾在中国银行、中银基金、工商银行等金融机构任职，2019年调任贵州省副省长，2023年重新回归金融业，担任国家开发银行党委副书记、副董事长、行长，再至此履新。

目前，中投公司党委书记、董事长兼首席执行官由张青松担任，他出生于1965年，也是一名金融业老将，历任中国银行副行长，中国进出口银行副董事长、行长，农业银行副董事长、行长，人民银行副行长等职。

今年2月，张青松在接受媒体专访时表示，“十五五”时期，中投公司将接续打造世界一流主权财富基金，努力为金融强国建设作出更大贡献。打造更加成熟、专业、高效的强大投资机构，提升国有金融资本受托管理水平，更好彰显金融“国家队”作用。

在谈及中投公司提升对外投资质量和水平时，张青松进一步称，将发挥好主权财富基金平台优势和中投公司系统合力，稳妥推进国家创业投资引导基金等重大投资项目落地，积极加大新兴市场国家和区域投资力度，探索在对外投资中助力推动人民币国际化，服务国家发展大局。■

回归机构



消费基金调仓分歧浮现 有基金重仓股回归白酒

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

一些名曰“消费”的主题基金却满手重仓科技，这是今年A股科技主线单边上涨以及传统消费板块低位震荡下出现的荒诞一幕。

近日，随着公募基金二季报陆续披露，时代周报记者注意到，已有曾经重仓科技股的消费主题基金第二季度主动“回归”传统消费领域。

二季报显示，中加新兴消费混合、财通资管消费精选混合等消费基金二季度进行了大范围调仓换股，前十大重仓股从第一季度的AI产业链相关个股调整为白酒、零食饮料等传统消费公司个股。但与此同时，也有部分消费基金第二季度选择继续维持“AI信仰”，并加仓科技板块。

7月以来，科技板块迎来一轮深度回调，从这些消费主题基金近一个月的业绩表现来看，选择回归传统消费赛道的基金净值并未出现较大幅度的波动，部分基金净值反而实现上涨，而选择继续押注科技板块的基金却已回吐了上半年积累的大部分利润，个别基金近一个月跌幅超过15%。

押注科技还是回归消费？“漂移”消费基金第二季度调仓现分歧

今年上半年，AI、算力、半导体走出单边上涨行情，白酒、食品饮料等传统消费赛道持续低位震荡，两者收益天差地别，导致部分消费主题基金开始主动“追”科技。

随着基金二季报披露完毕，时代周报记者注意到，部分消费主题基金开始兑现一些前期涨幅过高的个股，并将目光重新瞄向传统消费板块。

以中加新兴消费混合为例，其第一季度末前十大重仓股中，有超过一半投向科技板块，重仓股包括寒武纪、海光信息、工业富联、沪电股份等。

不过，进入第二季度后，中加新兴消费混合进行了大范围的调仓，截至第二季度末，该基金前十大重仓股分别为贵州茅台、美的集团、古井贡酒、今世缘、农夫山泉、格力电器、迎驾贡

酒、伊利股份、TCL智家、阿里巴巴-W。

对于为何在第二季度进行策略调整，中加新兴消费混合二季报解释称，“过去多年我们持仓结构上都以新兴消费和成长性较强的标的为主，近期我们把部分持仓在左侧布局了深跌多年的优质的传统消费标的，比如，食品饮料中的部分白酒、饮料、零食公司，以及部分龙头家电和化妆品公司。”

类似地，从科技方向调整为传统消费领域的还有财通资管消费精选混合，一季度末，该基金前十大重仓股包括宏和科技、腾景科技、中富电路、环旭电子等，第二季度末前十大重仓股调整为贵州茅台、迎驾贡酒、北特科技、春秋航空、东鹏饮料、盐津铺子、海天味业、三花智控、珀莱雅、新澳股份，全部为新进个股。

财通资管消费精选混合二季报显示，进入第二季度后，管理人继续以价值成长配置思路为主，依然着重关注与大消费相关的行业及公司，同时在第二季度逐步对一些优秀的消费类底部公司进行左侧布局，并兑现一些前期涨幅较大的品种。

不过，也有部分消费基金第二季度选择继续“硬刚”科技。

以恒生前海消费升级混合为例，一季度末，该基金前十大重仓包含中际旭创、新易盛、东山精密、芯原股份、源杰科技等热门股；第二季度末，其前十大重仓股新进富创精密、鼎泰高科、大族激光、世纪华通、宏和科技，并继续加仓新易盛，主要配置仍集中在AI产业链相关标的。

“提及‘消费’，传统认知往往聚焦白酒、化妆品、家电等实物商品，近年来则延伸至具备IP属性的潮玩、黄金珠宝等兼具悦己与保值属性的品类。”恒生前海消费升级混合在二季报中称，随着生成式AI爆发，当前最前沿的“消费”已不再局限于物理消费，而是深度延伸至数字世界的交互体验。能够源源不断生产Token的算力基础设施（芯片、服务器、光模块、IDC），是挖掘新时代消费红利的终极锚点。

重仓科技股近一月跌超15%，业内看好消费板块估值修复机会

7月以来，科技板块经历了一波猛

烈回调，不少重仓科技股的基金月内跌幅超过20%。

时代周报记者注意到，部分曾经重仓过科技板块的消费主题基金因第二季度调仓及时，避免了此轮大幅回撤，而选择继续持有科技的消费基金，则回吐了上半年积累的大部分利润。

今年上半年，恒生前海消费升级混合净值累计涨幅达到82.19%，但截至7月21日，该基金今年以来涨幅回落至46.51%，近一个月跌幅达到15.26%。

财通资管消费精选混合A上半年涨幅为31.82%，截至7月21日全年涨幅为28.60%，近一个月跌幅为5.95%；中加新兴消费混合A年内涨幅为8.26%，近一个月净值上涨4.63%。

有业内人士向时代周报记者表示，消费主题基金“挂羊头卖狗肉”，本质是基金经理在短期业绩压力下的博弈行为，行情上涨时投资者被动获利不易质疑，但在赛道回撤后却可能引发争议。

不过，从基金合同来看，这些基金对投资范围的界定较为宽泛，难以

将其严格定性为“风格漂移”。例如，恒生前海消费升级混合在基金合同中对于消费升级主题的界定涵盖了汽车、家用电器、纺织服装、电子、计算机、银行等数十个行业。

今年6月，中国证券投资基金业协会发布《公开募集证券投资基金主题投资风格管理指引》（下称《指引》），自2026年12月1日起施行。

《指引》明确提出，主题投资基金的名称应当与基金合同约定的投资方向一致，不得出现名实不符的情形。基金管理人应当以可识别或可量化的方式约定投资风格、投资范围和风格库入库标准，清晰界定基金合同约定的投资方向，界定范围应符合市场基本常识和普遍认知，不得仅使用笼统、含糊的表述方式。

当前，A股市场风格切换频繁、波动加大，从已披露的基金二季报来看，不少基金经理认为未来消费板块仍存在估值修复和基本面企稳的可能。

沪上某基金经理向时代周报记者表示，当前市场对传统行业的定价已充分甚至过度反映了悲观预期。一大批具有稳固护城河、充沛自由现金流、优秀治理结构的制造业和消费龙头公司，估值已处于历史极低分位。这些企业的经营基本面并未发生实质性恶化，反而在行业洗牌中展现出更强的竞争韧性。一旦市场对宏观经济的担忧有所缓解，或AI资本开支向实体经济的传导效应得到验证，这些被市场冷落的优质资产将面临显著的估值修复机会。

不过，也有部分消费基金经理的“AI信仰”并未动摇。

“我们现阶段超配Token消费，并非意味着传统消费将消亡。实物消费与精神消费将长期共存，高端白酒、国潮品牌等传统优质消费品依然具备抗周期韧性。但在资产配置的权重上，当下我们坚定认为：AI驱动的数字体验消费，正处于渗透率斜率最陡峭的‘超级周期’，而投资算力供应链恰是我们作为投资人参与这场变革最直接的方式。”恒生前海消费升级混合在二季报中称。■

原油LOF被爆炒 基金公司密集停牌

时代财经 何秀兰

近期，中东地缘风险持续发酵，国际原油价格快速拉升，布伦特原油重返100美元关口，WTI原油同步大幅走高。

油价脉冲式上涨，带动A股场内跨境原油交易热度大幅攀升，南方原油LOF（501018）、嘉实原油LOF（160723）、易方达原油LOF（161129）三只主流原油QDII-LOF成交放量，二级市场交易价格宽幅震荡，多次触及10%涨跌幅限制。

与稳健上行的场外基金份额净值走势不同，三只产品二级市场走出独立爆炒行情，场内行情脱离基本面。截至7月24日，有产品月内涨幅超50%，24日盘中溢价率最高一度突破33%，高泡沫风险持续累积。为抑制非理性炒作，多家基金公司在多个交易日密集启动早盘一小时临时停牌机制，释放明确风险预警。

苏商银行特约研究员武泽伟向时代财经指出，基金公司对原油LOF启动早盘临时停牌，核心作用在于快速冷却场内过热投机情绪，通过强制冷静期警示高溢价风险，抑制非理性追涨行为，避免价格与净值进一步背离引发更大风险。

复盘近年多轮地缘冲突驱动的原油行情，原油LOF超高溢价行情普遍难以持续，最终迎来溢价收敛、价格快速下滑的走势。业内提醒，当前原油LOF风险收益比已大幅恶化，持仓者宜逢高止盈，场外投资者需谨慎

观望，应杜绝高位跟风炒作。

原油LOF溢价居高不下

自7月初本轮油价行情启动以来，国际原油走出明确上行趋势。

数据显示，截至7月24日收盘，布伦特原油、WTI原油现货月内累计涨幅约30%，与之对应的南方原油LOF、嘉实原油LOF、易方达原油LOF场外基金份额净值同步稳步抬升，月内净值涨幅也维持在30%左右，走势基本贴合外盘基本面，净值端波动相对理性。

但是，三只原油LOF近期二级市场（场内）交易完全脱离基本面约束，走出独立爆炒行情，价格与净值形成明显背离。7月以来，三只原油LOF近期成交持续爆量，交易价格宽幅震荡，交易活跃度稳居场内基金前列。

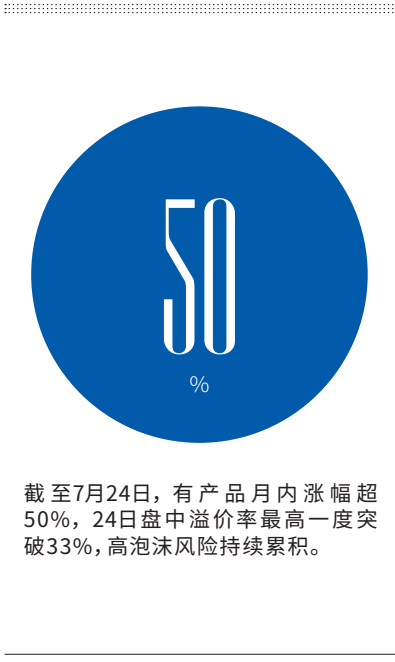
7月24日早盘，场内炒作情绪进一步升温，易方达原油LOF、嘉实原油LOF、南方原油LOF盘中分别涨超6%、5%、4%，二级市场溢价率均一度突破26%，易方达原油LOF溢价率甚至突破33%。截至收盘，易方达原油LOF、嘉实原油LOF、南方原油LOF月内涨幅分别达50.42%、40.44%、38.31%。

原油LOF属于商品类QDII-LOF，基金并不持有上市公司股票，主要通过投资海外原油ETF、原油期货等相关产品，目标跟踪WTI、布伦特原油价格走势。它本质是博弈原油价格本身，与国际油价相关性更高。

针对近期原油LOF基金场外净值和场内价格的行情背离，南开大学

金融发展研究院院长田利辉向时代财经解释称，该现象的核心成因在于QDII外汇额度消耗殆尽，套利机制实质性失效。一级市场申购通道近乎关闭，而二级市场投机情绪因中东局势急剧升温，资金只能追逐有限存量份额，价格彻底脱离净值。

另有业内资深基金人士向时代财经解读，LOF基金天然具备“一级申购、场内卖出”的套利平衡机制，正常市场环境下，一旦产品出现溢价，套利资金会快速进场申购、场内抛售，新增份额供给会快速平抑溢价，让价格回归净值。但原油LOF属于QDII跨



境基金，全程受外汇额度严格管控。近两年公募行业QDII整体额度持续收紧，三家基金公司旗下原油LOF长期处于暂停大额申购、小额限额甚至阶段性暂停申购的状态，核心套利通道阶段性瘫痪。

基金公司频繁临降降温

伴随溢价风险持续累积，多家基金公司于7月15日、7月23日、7月24日等多个交易日，多次启动早盘一小时临时停牌机制，为过热行情紧急降温。

但是，部分投资者却存在认知误区，将停牌视作“利好护盘”或“监管打压上涨”，实则完全相反。多轮公告均明确，临时停牌的核心原因是二级市场交易价格明显高于基金份额净值，提醒投资者密切关注二级市场交易价格溢价风险，属于基金公司主动发起的风险警示行为。

值得投资者高度警惕的是，本次临时停牌仅暂停二级市场交易，场外赎回业务正常办理。

武泽伟向时代财经指出，只停牌交易不暂停赎回，源于产品机制与风控逻辑的平衡，暂停交易可阻断短期资金推高溢价的路径，而保留赎回通道则保障投资者正常退出权益，避免流动性冻结引发踩踏。这种机制对散户而言，能减少盲目跟风追高的冲动，给予风险认知时间，但也可能错失短期波动机会；对机构而言，难以通过短期交易套利，却可借助赎回通道调整持仓结构，规避溢价收敛带来的损失，整体约束投机行为同时维护资金

基本流动性。

纵观近几年原油LOF交易情况，高溢价行情最终普遍以溢价快速收敛、场内价格大幅回撤收尾。在2022年3月及2026年3月两轮地缘冲突驱动的油价脉冲行情中，原油LOF均出现过短期爆炒、溢价飙升、密集临停的相似走势，而情绪退潮后，场内价格跌幅普遍远超外盘油价调整幅度。

“复盘历年原油LOF行情，高溢价难以持续的核心规律在于价格始终围绕净值回归，高溢价本质是情绪驱动的泡沫，而QDII额度限制导致套利机制失效，让溢价短期维持却累积更大回归压力。一旦地缘情绪缓和或油价回调，溢价会快速收敛，叠加净值下行，形成双重亏损，这一规律在多轮周期中得到反复验证。”武泽伟向时代财经表示。

针对当前原油LOF高位、高溢价的博弈格局，业内人士提醒，需明确区分持仓投资者与潜在入场投资者的操作思路。

田利辉对时代财经指出，对于持仓者，此刻的流动性是馈赠，应考虑果断利用高换手窗口减仓离场，将账面溢价兑现为实际收益，而非幻想溢价持续扩大。对潜在入场者，恐怕当下理性的选择是观望，以30个点以上的溢价买入，相当于为虚无的预期支付了过高的对价，风险收益比极度恶化。长期来看，这类工具型产品的正确参与方式是“溢价归零时申购、净值低估时持有”，而非在市场情绪沸点时追逐筹码，纪律永远比判断更重要。■

公募大举加仓头部券商 华安证券遭减持

时代周报记者 张睿 发自上海

7月23日，“牛市旗手”券商板块再度迎来普涨行情。

除湘财股份外，板块内49只个股全线上涨。其中华安证券收盘涨幅达6.16%，锦龙股份、长江证券涨超4%，中金公司、国投资本涨超2%。

行情走强背后，公募基金正重新增配券商板块。

随着公募基金二季报披露完毕，多家上市券商在第二季度获公募大幅加仓，与第一季度减持形成明显对比。Wind数据显示，申万一级非银金融行业中，获公募第二季度增持数量前十名中，8只券商股获增持上千万股，包括广发证券、中信证券、华泰证券、东方财富、国泰海通等。

在业内人士看来，公募基金增配券商股，既反映出市场对券商业绩修复的预期，也体现出对行业盈利模式转型的认可。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报记者表示，券商已从传统“交易通道”升级为科技企业全生命周期服务商，通过“投行+投资+投研”三投联动机制，深度绑定硬科技企业成长红利。当前，公募增持集中于中信、华泰等头部机构，正因其具备科创项目挖掘与资本化落地的系统性能能力，而非泛科技概念炒作。

公募大举加仓券商股，中信证券跃居板块第一大重仓

Wind数据显示，第二季度，公募基金大幅加仓券商股，超30家上市券商（包含A、H股）获增持，位列前三的是广发证券、中信证券、华泰证券，分别获加仓6615万股、5601万股、5085万股。

此外，东方财富、国泰海通、中信建投证券、兴业证券、长江证券均获加仓超千万股。

与此同时，持仓基金数量也呈现明显增长，部分个股实现环比翻倍。

Wind数据显示，截至第二季度

末，持有中信证券、国泰海通、华泰证券、广发证券、招商证券的基金数分别为263只、193只、172只、118只、49只，分别较一季度末环比增长100.76%、89.22%、95.45%、210.53%、226.67%。

从持仓结构来看，第一季度末，公募基金配置券商板块的前五大重仓股（以持股总数计）分别为国泰海通、中信证券、华泰证券、东方财富、华安证券。其中，第一季度末公募持有国泰海通、中信证券分别为1.14亿股、8486万股，二者尚有一定差距。

伴随第二季度持仓调整，第二季度末公募前五大重仓股调整为中信证券、国泰海通、华泰证券、广发证券、东方财富。也就是说，第二季度中信证券升至第一，广发证券新进前五，华安证券则退出前五。

Wind数据显示，截至第二季度末，中信证券以1.41亿股持股总数跃居公募第一大重仓券商股，略高于国泰海通（1.40亿股），公募对二者的持股数量占流通股比例分别升至1.16%、1.04%。

不过，也有券商遭到公募减持。

Wind数据显示，第二季度遭到公募基金减持的券商股前五名分别是华安证券、国信证券、信达证券、中泰证券、中国银河。其中，华安证券遭减持力度最大，达到2628万股。截至第二季度末，共有9只基金持有华安证券，持股占流通比从0.76%降至0.24%，持股市值约为1.33亿元。

券商指数第二季度涨近10%，估值有望迎来修复？

公募基金增配券商股背后，是券商业绩预期与盈利逻辑的同步改善。

今年以来，科技、AI等硬科技赛道走出强势独立行情，具备“科创属性”的券商股也随之迎来上扬。

第二季度，Wind 券商指数涨幅近10%，共有8家上市券商区间涨幅超15%，具体到个股上分化愈加显著。其中，华安证券涨幅达到100.18%，长江证券、招商证券、中信建投、广发证券均涨超30%。

华安证券也成为公募基金“兑

现收益”的典型案列。其自今年5月初以来开启快速上涨，5月1日至7月2日期间涨幅达114.93%，第二季度股价实现翻倍，在同期上市券商中居首。

实际上，公募基金对华安证券已提前布局。Wind数据显示，第一季度末，公募基金持有华安证券3826万股，其中超过3600万股为当季加仓；再往前看，2025年第四季度，公募基金对其持股数量仅为181万股。

业内人士认为，股价快速上涨后，部分基金选择兑现收益，是其第二季度遭减持的重要原因。

时代周报记者此前报道，包括招商证券、华安证券、中信建投等在内的5家券商，均出现在长鑫科技招股书中。彼时有市场分析称，按长鑫科技3万亿元估值测算，招商证券对应浮盈近200亿元，华安证券对应浮盈超百亿元，两家券商净利润预计将大幅增厚。

多家机构认为，本轮AI产业链大幅上涨，券商科创跟投产生大量浮盈。据相关测算，在科创投资方面，券

实际上，公募基金对华安证券已提前布局。Wind数据显示，第一季度末，公募基金持有华安证券3826万股。

其中，超过3600万股为当季加仓；再往前看，2025年第四季度，公募基金对其持股数量仅为181万股。

商2026年预计能释放的盈利弹性在200亿元以上。

业绩预告也印证了这一趋势。截至7月23日，已有20多家券商披露上半年业绩预告，多家券商上半年经营业绩创下新高。其中，中信证券、国泰海通预计净利均超200亿元，华泰证券、招商证券预计净利突破100亿元。

东吴证券研报分析称，上半年券商业绩高增主要来自于财富管理、投行业务及科创投资，头部券商业绩明显好于市场预期，中小券商业绩分化较为明显。

尽管板块已有一定涨幅，但在业内人士看来，当前券商板块估值仍处于历史中低水平。数据显示，今年上半年券商行业（中信II指数）估值为1.30xP/B（静态），第一季度末为1.23xP/B。

据东吴证券研报数据，截至第二季度末，公募基金大中型券商持仓比例为0.40%，较第一季度末增长0.12个百分点。

该研报分析称，2026年以来，资本市场环境持续优化，市场交投活跃度显著提升，共同驱动非银板块景气度上行。非银金融行业作为资本市场的重要参与者，后续有望持续受益于市场环境改善。当前公募基金对非银板块持仓依然处于相对低位，低配幅度较大。

田利辉也认为，券商业绩高增与估值低位错配，为板块修复提供了基础，但下半年走势或呈现结构性分化。

田利辉向时代周报记者表示，头部券商因“三投联动”模式弱化周期属性，其跟投浮盈与财富管理收入占比提升，使盈利确定性显著增强，估值修复空间可达25%～50%。然而，中小券商仍依赖市场成交弹性，若日均成交额回落至2.5万亿元以下，业绩增速或快速收窄。

“未来，政策落地效果仍是影响板块的关键变量。若再融资新规与跨境业务扩容持续释放增量，券商ROE有望突破8%的长期中枢。真正值得关注的，不是交易量带来的短期弹性，而是能够持续将科技红利转化为盈利能力的券商。”田利辉称。■

首批3家上市银行半年业绩报喜 重庆银行净利增10%

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

7月20日，浦发银行、重庆银行、渝农商行同日披露2026年上半年经营情况。

数据显示，今年上半年，重庆银行、渝农商行均实现营业收入和归母净利润双增，其中重庆银行归母净利润增速超过10%。浦发银行则称，该行上半年经营效益稳步提升，资产质量保持稳定，截至6月末，该行存贷款规模增长均在千亿元以上。

7月21日，A股科技板块整体反弹，银行股再度迎来下跌，宁波银行、渝农商行、交通银行等多家银行跌超3%。不过，拉长时间看，7月以来银行板块整体反弹较多。截至7月20日，申万银行指数涨幅在31个申万一级行业指数中排名第三。

苏商银行特约研究员武泽伟向时代周报记者表示，银行板块7月逆势走强，核心源于行业基本面企稳、高股息配置价值凸显以及市场风格均衡切换，后市板块整体有望延续震荡走强的结构性行情。

3家银行“剧透”业绩，有银行上半年净利增超10%

从目前已披露的上市银行经营情况来看，区域性银行展现出较强的经营韧性。

业绩快报显示，今年上半年，重庆银行实现营业收入84.86亿元，较上年

同期增加8.27亿元，增幅达10.80%；归母净利润为35.18亿元，较上年同期增加3.28亿元，增幅达10.28%。渝农商行上半年实现营业收入158.92亿元，同比增加11.51亿元，增幅达7.81%；归母净利润81.68亿元，同比增加4.69亿元，增幅达6.09%。

规模上，上述两家银行均属万亿元级别，上半年规模继续保持稳步增长，其中渝农商行规模增逾1200亿元。与此同时，该行不良贷款率继续下降，6月末不良率为1.05%，较上年年末下降0.03个百分点。

浦发银行在2026年上半年主要经营情况中未展示具体的业绩情况，但重点披露了该行存贷款规模增长，以及数智化转型的相关情况。

截至今年6月末，浦发银行贷款总额（含票据贴现）为58682.51亿元，较上年年末增加1642.78亿元，增长2.88%；存款总额为58641.01亿元，较上年年末增加2816.66亿元，增长5.05%。

日前，浦发银行董事长张为忠在该行的年度股东大会上表示，2026年要大打人工智能牌，希望通过人工智能手段推动业务的全面渗透和服务。最新披露数据显示，该行已累计建设超440个AI应用场景，覆盖数智营销、数智生态、数智运营、数智风控、数智管理五大领域。

此外，浦发银行还在公告中表示，在稳健、可持续经营的基础上，该行结合自身发展阶段和财务状况，进一步增强现金分红稳定性、持续性和可预期

性，增强投资者获得感。

浦发银行于今年7月完成2025年度现金分红，合计派现139.88亿元，较上年度增长12.72%。该行称，未来将始终坚持高质量发展，打造长效、稳定、可预期的股东回报机制，并完善市值管理体系和组织架构，增强长期耐心资本的投资信心。

银行股7月回暖，业内建议短期不宜过度追涨

7月以来，伴随市场风格的调整，银行板块再度获得资金青睐。

Wind数据显示，截至7月20日，申万银行指数月内累计涨幅达到8.84%，在31个申万一级行业指数中位列第三，涨幅前二的指数分别为煤炭和石油石化。但全年来看，申万银行指数仍下跌4.52%。

从阶段性涨幅来看，截至7月20日，42家上市银行月内全部实现上涨，其中有21家银行涨幅超过10%，建设银行、中国银行、成都银行、江苏银行等多家银行股价已逼近历史新高。

光大证券日前发布的一份研报分析称，上半年宽基ETF大额净流出是压制银行股价的重要原因之一。

该研报认为，市场高波动下，部分资金或切换至低波动板块谋求收益，风格再平衡催化银行相对收益。第二季度科技股行情极致演化，市场拥挤度不断创新高，电子单一板块成交额最高触及全市场的32.3%，资金高度博弈。市场对未来盈利能否覆盖资本开支分歧加大，叠加美伊再起冲突，外国

高杠杆交易尾部风险蔓延等，部分资金或降低风险偏好，切换至稳健低波板块，银行股高度适配。

近期，公募基金二季报正在陆续披露，第二季度银行股获部分基金增持。

东方红睿玺三年持有二季报显示，第二季度该基金增加了银行股配置，既有一定的防御考虑也综合评估了个股的经营质量、业绩增速和股息回报等多方面因素。华泰柏瑞新金融地产二季报显示，银行资产质量预期改善的趋势没有改变，金融体系和宏观经济的系统性风险边际上仍持续保持低位水平。

不过，从目前已披露二季报的公募基金整体重仓持股来看，第二季度兴业银行、工商银行、招商银行、民生银行等多家银行遭到减持，减持数量均在1亿股以上，而齐鲁银行、南京银行、江苏银行等区域性银行获基金增持，其中齐鲁银行获增持1.13亿股。

武泽伟向时代周报记者表示，银行业稳健的经营基本面与低估值高安全边际特征，能够持续对冲市场成长赛道波动风险，具备中长期配置支撑。

武泽伟建议，对于普通投资者而言，短期不宜过度追涨博弈波段行情，应立足中长期价值布局思路。优先把握板块估值修复的确定性机会，聚焦经营稳健、资产质量优质、分红比例稳定的核心标的，依托板块防御属性与分红收益夯实底仓配置，规避资本面偏弱的中小银行个股波动风险。■

特种领域限采三年 智明达市值跌去70亿

时代周报记者 周松清 韩迅
发自上海

智明达 (688636.SH) 或遭遇其历史上最大的“黑天鹅”事件。

7月20日晚间, 智明达发布重要事项提示性公告, 称近日获悉, 因特殊事项影响, 从即日起三年, 公司在特种领域获取订单受限, 预计对公司生产经营和财务状况产生一定负面影响。

受此公告影响, 原本7月21日是科创板反弹之日, 智明达仍然是一字跌停, 截至收盘报收20.38元, 跌幅20%。

而在今年1月12日, 智明达刚创下年内股价高点61.81元, 市值突破百亿元大关。

对于采购受限的具体原因, 7月21日下午, 智明达董秘办人士对时代周报记者表示: “因为特种领域涉密, 具体的理由没办法披露。” 而对于会影响到公司业绩的具体金额, 她表示, 目前也还在测算之中。

同时, 对于是否还在采取更多措施进行申诉, 上述智明达董秘办人士表示, 公司正在争取一切的办法申诉。

7月21日晚间, 智明达也发布股价异动公告, 称连续三个交易日跌幅偏离值超过30%, 不存在未披露重大事项, 公司生产经营正常。

7月22日开盘, 智明达仍然延续下跌趋势, 开盘持续大跌。截至11:30, 该股跌幅达13.64%, 股价为17.60元, 总市值仅剩下30亿元左右, 相较于年内高点, 市值已跌去70亿元。

特种领域收入占九成以上

对于智明达来说, 这或许是其成立以来最大的“黑天鹅”事件。

公开信息显示, 智明达创始人和



实控人为王勇, 1967年3月出生, 是电子科技大学2008级EMBA校友。创立智明达之前, 他曾先后就职于中国电子科技集团第29所、四川实时信号研究所、新加坡电信公司任软件工程师; 2002年3月, 创立智明达, 专注于尖端高可靠性嵌入式计算机的研制、生产和服务, 产品广泛应用于飞机、卫星、火箭、无人系统等高端装备, 服务于电子对抗、雷达、通信、飞控等关键电子系统。

重点领域行业巨大的智能化装备需求, 拉动了嵌入式计算机市场的增长, 根据全球行业分析公司 (Global Industry Analysts) 2020年发布的关于国家重点领域使用嵌入式系统全球市场情况的研究报告, 全球重点领域使用嵌入式系统的市场

规模预计将从2020年的1019亿美元增至2027年的2380亿美元, 年均复合增长率为12.9%。

经过多年发展, 智明达在2021年4月在上交所科创板上市。

智明达上市招股书显示, 公司产品为嵌入式计算机模块, 公司直接客户主要是中国航天科技集团、中国航天科工集团、中国电子科技集团、中国航空工业集团等, 公司业务对特种领域依赖程度较高。报告期内, 公司来源于特种领域的收入占营业收入的比重分别为93.83%、94.60%、93.04%和97.15%。

智明达2025年年报显示, 特种领域收入仍然占比超过九成。前五大客户为中国电子科技集团、中国航天科工集团、中国航空工业集团、Z2单位、

中国兵器工业集团等, 合计占比达到95.28%。

遭遇最大“黑天鹅”事件

智明达近年来业绩波动上行, 2024年营业收入4.37亿元, 同比下降33.95%; 归母净利润1948万元, 同比下降79.79%。2025年实现快速增长, 营业收入达到7.089亿元, 同比增长61.87%; 归母净利润1.022亿元, 同比增长425.27%。

中泰证券也在研报中表示, 智明达2025年年报业绩大幅反转, 盈利能力显著修复, 新研项目与在手订单充沛。2024年公司因行业环境影响部分订单延迟, 业绩承压, 而2025年随着“十四五”收官之年下游装备交付节奏加快, 特种领域景气度显著回升,

公司基本面实现触底反弹所致。

公司2025年年报披露新研发项目189个, 同比增长10.5%, 为公司未来2~3年的批产增收打下坚实基础。同时, 截至报告期末, 公司在手订单(含口头) 4.17亿元, 为2026年收入提供了较强支撑。

智明达2026年一季报也显示, 公司深耕原有产品线 (机载、弹载等产品), 公司交付增加, 收入增加, 净利润增加, 其中弹载类产品和无人装备类产品收入较去年同期大幅增加。截至报告期末, 公司在手订单(含口头订单) 5.3 亿元。

也就是在业绩反转爆发时, “黑天鹅”出现。

智明达董秘办人士向时代周报记者表示, 仍然还有申诉期, 公司也会尽一切努力。

在资本市场上, 也有申诉成功的案例。以*ST航图 (688066.SH) 为例, 其在2023年9月28日被暂停参加特种领域采购, 后续经过申诉等程序, 在2023年11月18日, 恢复了参加特种领域采购的资格。

也有投资者对智明达仍然抱有期待, 悲观但是不绝望, 公司在手订单叠加10亿元应收款, 现金保障十足。同时, 机载和弹载嵌入式计算机系统壁垒极高, 定增新开拓航天科技领域具有先发优势。

智明达2026年一季报显示, 其应收账款金额为10.05亿元。

同时, 智明达强调, 目前公司整体生产经营活动正常, 已签订的合同预计不受影响。公司依然围绕主营的嵌入式计算机产品, 将持续加大对其他领域产品的开拓, 以现有的技术优势, 突破其他领域相关市场, 不断拓展新的应用场景和新的客户。■

杰创智能豪掷百亿押注AI 现金流或拖累扩张步伐

时代周报记者 宋逸霆 韩迅
发自上海

AI的产业版图正在吸引各路企业重金押注。

7月20日晚间, 杰创智能 (301248.SZ) 公告称, 为推进公司人工智能战略发展和业务转型, 拟向多家供应商采购IT设备及零配件总金额不超100亿元。

而在今年1月, 杰创智能也曾公告称, 公司拟向多家供应商采购 IT设备及零配件总金额不超40亿元。

杰创智能披露大规模采购计划的同时, 其账面现金流规模与本次采购所需资金存在明显缺口。据杰创智能一季报, 截至第一季度末, 公司货币资金余额仅12.80亿元。与此同时, 公司还拥有高达9.26亿元的短期借款以及14.44亿元的长期借款。

而在截至第一季度末资产负债率已升超70%的背景下, 杰创智能本次采购的资金来源依旧是通过举债扩张的方式完成。据其7月21日晚间公告, 公司及子公司已从银行及非银行等金融机构获取的授信及意向授信额度合计185.34亿元。

不过, 杰创智能对其开展算力业务的未来前景表达了高度看好。7月21日杰创智能回复时代周报记者表示: “公司建设的智算云集群向客户提供算力服务, 取得的算力服务收入能够覆盖机器折旧费用、财务费用, 有效缓解负债端压力。”

豪掷百亿元押注AI

杰创智能专注于人工智能产品的研发与制造, 公司旗下常青云品牌聚焦AI算力底座, 推出AI大模型一体机、超融合一体机、智算平台等核心产品。

杰创智能2025年主要的业绩增量来自两大业务板块: AI+云计算产品及解决方案和AI+安全产品及解决方案

业务。其中, 前者2025年营业收入同比增长1092.56%至1.27亿元, 毛利率同比增长1.52% ~ 33.86%; 后者2025年营业收入同比增长203.24%至2.91亿元, 毛利率同比增长18.94% ~ 42.94%。

今年以来, AI+云计算产品及解决方案业务扩张速度不减。

据杰创智能此前披露的2026年半年度业绩预告显示, 公司“AI+云计算”业务实现收入约2.04亿元, 同比增长约550%, 总资产较上年年末增长约106%。

在此次披露的购买IT设备及零配件公告中, 杰创智能表示, 本次采购有利于公司进一步扩大云计算业务规模, 有利于推进公司技术产品研发, 深度融入云计算产业生态链, 系公司落地人工智能战略、持续推进业务升级转型的重要布局。

具体来看, 杰创智能本次拟采购不超过100亿元IT设备及零部件, 并预计于今年12月交付。

至于采购合同交易对手方的信息, 杰创智能并未予以披露。

“本次交易出于商业秘密及战略发展的考虑, 按照规则披露将导致违约或可能引致不当竞争, 损害公司及投资者利益, 因此, 公司根据相关规定对本次交易对方的相关信息进行了豁免披露, 故不予披露交易对手方的具体情况。”杰创智能公告称。

大手笔押注“AI+云计算”业务, 也引起不少投资者关注。有投资者对此表示: “不到20亿元的家底, 却进行百亿元的设备采购, 这未免过于激进。”

据悉, 截至2025年年末, 杰创智能归属于上市公司股东的净资产录得15.21亿元, 总资产录得32.61亿元。

这并非公司近期首度进行大额IT设备采购。时代周报记者注意到, 早在今年年初, 杰创智能已有过一次大额IT设备采购。

据杰创智能1月8日公告, 为推进

公司人工智能战略发展和业务转型, 拟向多家供应商采购IT设备及零配件总金额不超过40亿元。

深度科技研究院院长张孝荣7月21日向时代周报记者分析称: “杰创智能步海南华铁后尘的风险很大。这种‘小马拉大车’式的算力扩张, 非常激进, 在A股已非个案。一家市值不足百亿、年利润仅千万级别的公司, 突然宣布百亿级采购时, 往往伴随的是股价炒作而非真实的业务质变。”

杰创智能在风险提示中也表示: “可能存在因公司资金筹措未到位等

据杰创智能一季报, 截至第一季度末, 公司账上货币资金余额为12.8亿元。这一数字虽然较2025年年末的5.06亿元增长较多, 但是这账上的现金大多来自公司负债端的承压。

截至第一季度末, 杰创智能资产负债率已较2025年年末的53.37%环比升至73.77%。

情况, 致使公司无法按合同约定的时间和要求提供服务, 进而可能承担违约责任的风险。”

在如此巨额投入的背景下, 关于公司是否有类似设备转租、资产处置等风险对冲预案, 杰创智能向时代周报记者表示: “目前token经济、算力需求增长很快, 行业景气度很高, 算力仍供不应求。在可预见期间内, 需求不及预期、价格下行的可能性较小。公司也将结合合同约定、设备状态和市场情况审慎研究处置方案, 并按规定履行决策及信息披露程序。”

钱从哪里来?

与接连大举投入IT设备及零部件采购相对的, 是杰创智能紧张的现金流。

据杰创智能一季报, 截至第一季度末, 公司账上货币资金余额为12.8亿元。这一数字虽然较2025年年末的5.06亿元增长较多, 但是这账上的现金大多来自公司负债端的承压。

杰创智能一季报显示, 公司期末短期借款余额较2025年年末的8.54亿元上升至9.26亿元; 长期借款余额更是较2025年年末的2.08亿元大幅升至14.44亿元。截至第一季度末, 杰创智能资产负债率已较2025年年末的53.37%环比升至73.77%。

时代周报记者注意到, 近期杰创智能也在通过多种手段筹措资金。

杰创智能2025年12月5日公告称, 为支持公司业务的发展, 根据公司当前业务需要, 公司控股股东、实控人、董事长孙超将向公司提供15亿元的借款额度, 有效期为董事会审议通过之日起一年。

而在今年6月末, 杰创智能准备通过定增的方式募资。据杰创智能定增公告, 公司本次拟定增募资不超19.65亿元, 其中, 14.8亿元将用于智算云服务中心建设项目、1.35亿元将用于AI+安全装备研发及产业化建设

项目、3.5亿元将用于补充流动资金。

不过, 无论是实控人的借款, 还是定增来募资, 在杰创智能如此大的IT设备采购额面前, 都是杯水车薪。公司本次采购的真正资金, 或来自向银行举债。

杰创智能在5月8日的业绩说明会中表示, 公司已提请股东会授权申请授信200亿元、向多家银行和非银金融机构取得授信近100亿元, 以满足2026年智算云集群建设和业务拓展需求。

7月21日, 杰创智能披露了向银行等金融机构申请综合授信进展的自愿性公告。截至公告披露日, 公司及子公司已经从银行及非银行等金融机构获取的授信及意向授信额度合计185.34亿元, 其中, 已经签署综合授信协议或其他法律文件并实际取得的授信额度合计约114.91亿元, 意向授信额度约70.43亿元。

对于公司未来将如何缓解负债端的压力, 杰创智能向时代周报记者表示: “公司已取得的授信额度, 不等于实际借款余额, 公司资产负债率在开展算力业务的同类企业中处于合理区间。而公司的算力服务收入能够覆盖机器折旧费用、财务费用。”

值得注意的是, 在通过大举扩表来向AI+云计算业务加注的同时, 杰创智能的利润端并未获得明显的提升。

据杰创智能近期披露的半年度业绩预告, 公司预计上半年净亏220万~ 440万元, 同比由盈转亏。

对于业绩变动的的原因, 杰创智能表示, 这主要是公司大力投建智算云集群、发展智算云服务业务, 利息费用和折旧同比大幅增加所致。公司上半年的EBITDA (息税折旧及摊销前利润) 预计同比增长340%至1.41亿元。

杰创智能同时表示, 截至目前, 部分智算云集群已经交付并开始服务计费。公司预计上半年经营活动产生的现金流量净额约为2.98亿元, 与去年同期相比大幅改善。■

林融升7.08亿元入主ST宏达“巨融系”资本版图急速扩张

时代周报记者 宋逸霆 韩迅
发自上海

短短不到一年，能源大佬林融升已连续拿下两家A股上市公司的控制权。

7月23日晚间，ST宏达（002211.SZ）发布一系列公告。巨融（乌鲁木齐）科技有限公司（以下简称“巨融科技”）拟以“协议转让+定增”的方式，合计斥资不超7.08亿元获取公司26.92%股权，并成为公司新控股股东，公司实控人也将变为林融升。

巨融科技的背后，是新疆能源企业巨融能源（新疆）股份有限公司（以下简称“巨融能源”）。巨融能源由“80后”能源玩家林融升所创立，主营业务涵盖液化天然气（LNG）等清洁能源的开发、贸易、储运及综合利用。

这并非林融升的偶然之举，更像是他资本市场版图扩张规划里的重要一步棋。2025年9月，林融升旗下北京巨融伟业能源科技有限公司已通过协议转让方式入主杭州高新（300478.SZ），斩获19.03%股份取得控股权。

至此，林融升接连拿下两家A股上市公司控制权，扩张速度在民营资本中尤为瞩目。

并购达人平台创始人鲁宏7月24日向时代周报记者分析称：“本次林融升拿下ST宏达控制权动，因大概率是板块定位的硬性要求。林融升的LNG清洁能源资产属于传统能源，不符合创业板‘三创四新’定位，无法注入杭州高新，必须再拿一个符合的平台作为资产证券化载体。同时，拥有双平台可实现业务隔离，规避同业竞争，并拓宽融资渠道。”

关于公司未来的经营方向是否会与控股股东旗下资产产生协同，ST宏达证券部工作人员7月27日向时代周报记者表示：“这个看之前披露的公告就可以了。”

7亿元拿下ST宏达控制权

本次林融升是以“协议转让+定增”的方式，以不超7.08亿元的总价获取ST宏达的控制权。

7月23日，ST宏达公告，公司原控股股东朱恩伟与巨融科技签署股

权转让协议。巨融科技拟以5元/股的对价向朱恩伟购买5%公司股份，交易对价合计1.08亿元。

截至7月23日收盘，ST宏达报3.13元/股，本次协议转让溢价率高达59.74%。

ST宏达同日公告，为引进新控股股东、实控人，改善发展困境，提升持续经营能力，公司拟向巨融科技定增募资不超6亿元。

值得注意的是，本次定增拟发行不超1.3亿股股份，以发行上限计算，本次巨融科技定增价格为4.62元/股。

本次转让以及定增完成后，巨融科技将取得ST宏达26.92%股权，公司原实控人朱恩伟及其一致行动人的合计持股比例将降至19.11%。

至于为何会选择分“协议转让+定增”这样的两步走模式取得ST宏达控制权，鲁宏分析称：“这样的方式优势在于先受让5%股份，可简化审核流程，降低监管阻力，再通过折价定增获取拟收购的股份比例，也可整体降低收购成本。”

为了保持ST宏达未来控制权的稳定，朱恩伟承诺其并促使其一致行动人不以谋求公司控制权为目的增持或由其一致行动人增持公司股份，且朱恩伟及其一致行动人增持事项需事先取得巨融科技书面同意。

关于ST宏达未来的治理结构，公司将在向巨融科技定增发行完成后的30日内召开股东会，并对公司董事会进行改选。具体来看，朱恩伟有权提名1名董事，包括董事长在内的剩余董事会成员均将由巨融科技提名。此外，巨融科技及其一致行动人还有权推荐公司高管，并经过董事会聘任产生。

从定增的锁定期来看，巨融科技也在表示准备对ST宏达进行长期经营。据ST宏达定增公告，本次发行对象所认购的股份自本次发行完成之日起60个月内不得转让。而根据证监会相关法规，特定对象通过定增取得上市公司实控权的，股份锁定期限仅为36个月。

对此，ST宏达上述工作人员表示：“近期也有一些实控人定增后锁定期为60个月的案例。”

关于未来具体将如何对公司展开经营，ST宏达在定增公告中对公

司的短期以及长期的未来都进行了比较明确的规划。

短期方面，巨融科技以及ST宏达原实控人朱恩伟将合力提升公司运营质量。一方面，本次定增获得的6亿元资金扣除发行费用后将用于补充流动资金，有效降低上市公司资产负债率，优化资本结构。

从资产负债率的角度来看，ST宏达近年来这一数据普遍保持在80%以上。截至今年第一季度末，公司资产负债率高达88.94%，账上货币资金余额2.09亿元。本次定增的6亿元将给公司的现金流带来极大的改善。

另一方面，朱恩伟将负责协助ST宏达处置上海鸿翥信息科技有限公司、上海观峰信息科技有限公司这两家已停止运营的子公司的全部股权及债权债务，确保在司法限制解除之日起12个月内从上市公司剥离，以聚焦核心主业，减少对业绩的拖累。

而从业绩表现来看，ST宏达近五年来仅2022年归母净利润为正，其余年份均为亏损，2021—2025年，ST宏达分别实现归母净利润-3.38亿元、-3959.93万元、-2936.22万元、-3904.26万元、-1477.93万元。

不过，据ST宏达半年度业绩预告，由于混炼胶行业前期延续复苏态势等因素，公司预计今年上半年归母净利润为160万～240万元，同比扭亏。

而在长期经营规划方面，除了降本增效、健全内控外，巨融科技将在符合监管要求及已出具的相关承诺的前提下，审慎遴选优质资产注入，增强ST

“新实控人股权长达60个月的超长锁定期将对冲‘3年内不注入资产’的负面预期，稳定二级市场估值修复预期，也绑定了新老股东共同完成交易和整合。”

宏达的盈利能力与持续经营能力。

一年内接连实控两家上市公司

时代周报记者注意到，本次ST宏达的新控股股东巨融科技的背景大有来头。

据ST宏达定增公告，巨融科技成立于今年6月3日，注册资本1000万元，法定代表人为林融升。截至公告披露日，巨融科技尚未开展实际业务经营活动。

从股权穿透来看，巨融科技之上有巨融能源等多层控制实体，最终指向的是能源巨头林融升。

1983年，林融升生于福建省福州福清市的一个农村家庭。据传，林融升早年勇斗持刀劫匪身负重伤，2000年被评为福州市见义勇为先进分子。21岁的林融升辞去警察的公职后前往新疆创业，在伊宁创立龙威石油销售公司，2010年创业成立巨融能源。

经过长达16年的发展，如今的巨融能源已经成为我国西北地区重要的液化天然气生产企业。

据巨融能源官网，公司在新疆巴州、新疆哈密、甘肃古浪、内蒙古通辽等国家能源通道关键支点，布局天然气液化生产中心，年产能达300万吨；公司搭建覆盖全国的高效物流网络，拥有300余辆LNG运输槽车，年运力达100余万吨；与此同时，公司还拥有4座LNG工厂，服务2万余家客户。

而除了核心的天然气业务，巨融能源还精准布局特种气体领域，重点发展氮气、氢气、高纯液态甲烷等关键气体品种。以航天级标准，深度服务商业火箭、半导体、精密制造、前沿科研等高端场景。

值得注意的是，巨融能源前不久还取得了杭州高新的控制权。

2025年9月，林融升控制的北京巨融伟业能源科技有限公司（以下简称“巨融伟业”）通过协议转让方式取得了杭州高新19.03%的股份，成为控股股东。

时代周报记者发现，尽管杭州高新在今年第一季度业绩尚未出现改善，单季净亏同比扩大至920.15万元，但是林融升已从多方面对公司进行改进。

据杭州高新6月8日公告，公司拟

以货币出资2000万元，与无锡海曜芯能投资合伙企业（有限合伙）、无锡清源壹号创业投资合伙企业（有限合伙）、无锡新聚同创企业管理合伙企业（有限合伙）共同投资设立控股子公司无锡新聚信息技术有限公司（以下简称“无锡新聚”）。

据杭州高新公告，无锡新聚注册资本为5000万元，公司将持有其40%股权。无锡新聚计划经营服务器的研发、集成制造、测试、调优业务，并将依托无锡成熟的电子信息产业基础，通过租赁厂房、购置生产设备搭建服务器集成制造产线，产能规划预计年产10万台服务器。

除了跨界算力服务器，林融升还准备通过定增的方式向杭州高新输血。

据杭州高新7月17日公告，为改善财务状况，优化资本结构，公司拟向巨融伟业定增募资不超1.5亿元，募集资金扣除发行费用后拟全部用于偿还借款及补充流动资金。

那么，既然林融升已经买下一家上市公司控制权，为何还要在一年之内以高溢价再买一家上市公司控制权呢？

鲁宏就此认为，这主要系LNG清洁能源资产属于传统能源，不符合创业板的板块定位，无法注入杭州高新。

时代周报记者注意到，根据《创业板上市公司持续监管办法（试行）》相关规定，公司实施重大资产重组或者发行股份购买资产的，标的资产所属行业应当符合创业板定位，或者与公司处于同行业或者上下游。

又据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》相关规定，电力、热力、燃气及水生产和供应业属于原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业之一。

不过，将巨融能源相关资产注入ST宏达在短期内也不可能实现。

据ST宏达公告，巨融科技承诺，在定增股票登记后的36个月内，公司及公司控股股东、实控人及其控制的企业不会通过出售资产、转让股权的方式将其控制的资产、股权注入上市公司。

不过，鲁宏分析称：“新实控人股权长达60个月的超长锁定期将对冲‘3年内不注入资产’的负面预期，稳定二级市场估值修复预期，也绑定了新老股东共同完成交易和整合。”

8.38亿锂电大单落空 15亿诉讼缠身 ST百利保壳警报拉响

时代周报记者 雨辰 发自上海

7月21日晚，ST百利（603959.SH）连续披露两则公告：一方面，公司与山西特瓦时能源科技股份有限公司（以下简称“山西特瓦时”）解除年产10万吨磷酸锰铁锂正极材料项目EPC总承包合同；另一方面，公司新增诉讼仲裁1286.52万元，累计涉诉金额已超过15亿元。

对于一家净资产仅剩约39.10万元、预计今年上半年继续亏损的上市公司而言，重大订单落空、诉讼持续增加以及监管调查尚未落地，多重风险正进一步压缩其经营空间。

7月22日，ST百利证券部工作人员向时代周报记者表示，密集诉讼对公司接单“确实有一定影响”，但公司在手订单仍在履行。

签约两年未开工，EPC大单悄然作废

回溯来看，2024年年初，ST百利与山西特瓦时高调签署年产10万吨磷酸锰铁锂正极材料EPC总承包合同，承包范围涵盖设计、采购、施工至机械竣工，以及后续试车、考核和6个月维保服务，计划进场后180日完成机械竣工。

据ST百利公告，上述与山西特瓦

时的合同总价约为8.38亿元，如合同按期顺利履行，预计会对公司当期及未来经营业绩产生积极影响。

ST百利在2023年年报及2024年半年报中均表示，山西特瓦时年产10万吨磷酸锰铁锂正极材料项目处于项目前期筹备工作中，已成立项目组，现场正在进行准备工作。

然而，这份高达8.38亿元重大EPC合同签约后半年，不仅没有竣工，甚至完全没有开工。

两年半后的7月21日，ST百利公告披露，双方确认该项目全程未开工、无资金投入，最终协商解除合同、互不追责。

对于项目终止的真实诱因，上述ST百利证券部工作人员表示：“（项目）终止是双方一起决定的，未开工的具体原因不清楚，但双方应该都知情。”

值得注意的是，签约时山西特瓦时成立仅两个月，尚未开展实际业务。另据天眼查信息，截至2024年年报，山西特瓦时社保参保仅7人，至2025年年报方升至113人，资产总额为16.74亿元、负债9.78亿元。

更值得关注的是，2025年5月，长治高新区官方发布，总投资30亿元的山西特瓦时年产10万吨磷酸锰铁锂正极材料项目一期已正式投产。

也就是说，山西特瓦时的项目并没有因ST百利方“未实质开工”而耽

搁进度。

ST百利也在公告中称，合同解除不会对财务产生重大不利影响，但这份预期中的业绩增量就此落空。

三年累亏超7亿元，净资产仅剩39万元

合同解除虽未造成直接损失，但ST百利的财务状况早已亮起红灯。

ST百利成立于1992年，并于2016年登陆上交所。主要业务包括新能源材料及传统能源材料。主要产品包括工程咨询、设计、工程总承包、专用设备销售、新能源材料智能产线系统等。

2023—2025年，ST百利营收从20.69亿元骤降至7.41亿元，归母净利润连续三年累计亏损超7亿元。2026年第一季度，归母净利润进一步亏损4775万元。

据ST百利最新业绩预告，2026年上半年预计归母净利润为-1亿～-1.5亿元，亏损同比扩大。

ST百利解释称，2026年上半年公司业绩预亏，系行业周期下行与公司自身风险事项双重因素叠加所致。新能源、传统能源两大主业经营承压，市场信用受损、业务拓展受阻，收入规模大幅收缩。

资金方面，截至2026年第一季度末，ST百利货币资金达6474.91万元，流动负债21.21亿元，净资产仅剩约

39.10万元，资产负债率高达99.15%，已处于资不抵债边缘。

某不愿具名的资深投行人士表示：“净资产39万元对于一家上市公司而言几乎可以忽略不计，99%以上的资产负债率意味着公司几乎完全依靠负债维持运转，抗风险能力极低。一旦债权人集中追偿，公司随时可能陷入流动性危机。”

公司证券部回应称，在手订单仍在履行，接下来经营重心仍是EPC和新能源材料产线系统等。

诉讼滚雪球，叠加立案调查与控制权不稳

7月21日的另一份公告显示，ST百利周期内新增诉讼仲裁金额合计1286.52万元。而在此之前，公司存量涉诉规模已相当庞大——主动诉讼及仲裁涉案约1.89亿元，被动诉讼及仲裁涉案约13.81亿元，累计涉诉金额已超15亿元。诉讼仲裁如同滚雪球般持续累积。

更大的不确定性来自监管处罚。

2024年10月，ST百利及实控人王海荣首次被证监会立案调查，经查，实控人有非经营性资金占用、未及时披露重大事项等违规行为。

2025年6月，湖南证监局向ST百利下发《行政处罚决定书》。经调查，

2022年6月至2023年9月，公司及子公司向7家供应商支付约1.92亿元预付款，但相关供应商并未实际供货，而是在实际控制人王海荣授意下，将资金以借款形式转入指定账户，用于偿还个人债务，导致公司2022年度报告、2023年半年报及年度报告存在重大遗漏。

今年5月，ST百利再度因涉嫌信披违法违规被证监会立案。问及调查进度，证券部称“调查应该还在进行中，目前还没有收到处罚相关通知”。

与此同时，ST百利股权结构发生重大变动，控制权稳定性大幅下降。

今年5月，ST百利发布公告，获悉上海市崇明区人民法院将在淘宝网对公司原控股股东西藏新海新创业投资有限公司（以下简称“新海新”）所持公司无限售流通股2946.92万股（约占公司总股本的6.01%）进行拍卖。截至公告日，新海新持有公司11.83%股份。

ST百利称，如本次司法拍卖成功实施，新海新持有的公司股份将减少至公司总股本的5.82%，可能导致公司控制权发生变化。

7月8日，新海新被司法拍卖的2946.92万股股票已经完成过户登记手续。受让方为上海织筌管理咨询合伙企业（有限合伙）及自然人史涛。本次权益变动后，新海新持股比例降至5.82%。

亚泰集团被申请重整 两度转让东北证券股权“断臂求生”

时代财经 周立

7月19日,东北证券(000686.SZ)发布公告称,其持股比例为30.81%的第一大股东亚泰集团(600881.SH)被债权人长春市融兴经济发展有限公司(以下简称“长春融兴”)向吉林省长春市中级人民法院(以下简称“长春中院”或“法院”)申请重整,并同时提出预重整申请。

而根据亚泰集团公告,公司及多家控股、全资子公司近期被多个债权人以“不能清偿到期债务,明显缺乏清偿能力,但具有重整价值和拯救可能性”为由,向长春中院申请重整及预重整。

从具体债务来看,7月16日,亚泰集团收到长春融兴发来的《通知函》提到,长春融兴对公司的委托贷款本金余额32.9亿元,委托贷款期限至2026年8月28日。但长春融兴因亚泰集团2025年年报及2026年一季报认为其出现财务、经营严重恶化的情形,依据相关规定,单方面宣布贷款本息及相关费用自即日起全部到期。

除此之外,公司全资子公司亚泰医药集团有限公司(以下简称“医药集团”)尚欠付吉林金安新材料租金30.87万元;吉林省东北亚药业股份有限公司(以下简称“东北亚药业”)尚欠付黑龙江福久堂中药饮片等货款242.68万元;吉林龙鑫药业有限公司(以下简称“龙鑫药业”)尚欠付大连大仁堂药材等货款290.11万元;公司控股子公司吉林大药房药业股份有限公司(以下简称“吉林大药房”)欠付亚泰医药产业园供热费和服务管理费合计132.83万元;吉林省亚泰医药物流有限责任公司(以下简称“医药物流”)尚欠付申请人吉兴医药货款(药品、保健品、医疗器械等)72.31万元。时代财经注意到,仅仅上述申请人提及的债务,已经高达32.98亿元;而且被申请重整的主要为亚泰集团大健康板块的子公司。

亚泰集团表示,截至7月19日,公司的重整及预重整申请人长春融兴、医药物流的重整及预重整申请人吉兴医药为公司关联方。除吉兴医药与



公司董事杜峥平存在关联关系外,其他申请人与公司董事、高级管理人员、控股股东、实际控制人不存在关联关系或一致行动关系。

“如法院正式受理申请人对公司及上述子公司的重整申请且重整顺利实施完毕,将有利于改善公司资产负债结构,提升持续经营能力。如重整未能成功,公司将存在被宣告破产的风险,股票将面临被终止上市的风险。”亚泰集团在公告中表示。

值得注意的是,在上述欠款压顶之际,亚泰集团及子公司早已有逾期债务。公告显示,截至7月17日,公司及所属子公司逾期债务本金及利息合计1.93亿元,占公司最近一期经审计净资产的31.24%。

对此,亚泰集团表示,其将持续与债权人积极协商,妥善处置债务逾期事宜。同时,公司也将通过加强成本控制、加大应收账款催收力度、加快各类库存去化等方式全力筹措偿债资金。

上半年预亏5亿元

根据官网,1979年,亚泰集团创始人宋尚龙带领团队艰苦创业,成立了亚泰集团前身——长春市二道河子区劳动服务公司基建工程队(集体所有制);1986年组建长春市二道房

屋建设开发公司,进入房地产开发领域;1994年更名为吉林亚泰(集团)股份有限公司,并于1995年在上海证券交易所挂牌上市。

经过多年发展,亚泰集团现已形成以建材集团、地产集团、医药集团和金融投资、商业板块为核心的经营发展格局,是东北证券第一大股东、吉林银行核心股东。Wind数据显示,亚泰集团第一大股东及实控人均均为长春市国资委。

坐拥吉林省最大的水泥生产基地、东北地区规模最大的全国性证券公司第一大股东之位,左手搞地产、右手搞医药,多元化布局的亚泰集团一度混得风生水起,曾连续11年入选“中国企业500强”,并在2020年入选“中国制造业企业500强”,但随后它便陷入债台高筑的亏损境地。

Wind数据显示,2021年,亚泰集团营收增至196.53亿元,创下历史新高,随后迎来营收逐年下滑趋势,截至2025年,其营收为63.61亿元,较2021年下滑67.63%;同期归母净利润长期处于亏损状态,从2021年的亏损12.54亿元逐年扩大至2023年的亏损39.47亿元,随后2024年开始逐年减亏至2025年的20.40亿元,五年时间亏损达136.13亿元,同期资产负债率从71.19%飙升至98.06%。

最新业绩预告显示,亚泰集团2026年上半年预计归母净利润亏损5.00亿元左右,扣非归母净利润亏损5.40亿元左右,但与去年同期相比,亏损幅度明显收窄,同比预计分别减亏39.24%、35.77%。

对于业绩预亏的主要原因,亚泰集团表示系受建材市场持续低迷、原煤采购价格上行、行业竞争日趋激烈等多重因素影响,公司建材产品销售价格及销量同比下滑,建材产业持续亏损;与此同时,房地产行业深度调整、市场需求不足,商品房销售量价齐跌,毛利空间明显收窄,同时刚性运营成本持续支出,多重因素叠加致使房地产亏损。

多次卖资产“回血”

近年来,为了自救,亚泰集团不断公开挂牌转让资产股权进行“回血”。

2026年6月,医药集团成功转让江苏威凯尔医药科技股份有限公司(以下简称“威凯尔医药”)500万股股份,转让价款1.91亿元;2025年8月,全资子公司亚泰商业集团成功转让长春龙达宾馆有限公司100%股权,成交价款为2393.08万元;2025年7月,亚泰集团在长春产权交易中心公开挂牌转让吉林银行共计3亿股股份,挂牌底价合计不低于12.57亿元;

在此之前(2023年年底),其曾公告将威凯尔医药的9.55%股权转让给江苏四家合伙企业,股权转让价格共计2.1亿元。

在吉林银行股权挂牌转让之前,亚泰集团便公告要将其东北证券第一大股东之位“让贤”。

2022年7月26日,亚泰集团与长春市城市发展投资控股(集团)有限公司(以下简称“长发集团”)签署《意向协议》,拟将其持有的东北证券不超过30%股权转让给长发集团。

但在次年6月,因为东北证券收到中国证监会《行政处罚决定书》,在中国证监会作出行政处罚决定后的6个月内(即2023年6月17日至12月17日期间),亚泰集团不得减持东北证券股份。于是在此期间,上述股权转让毫无动静。

2024年3月,亚泰集团公告称,拟将公司持有的东北证券20.81%股份出售给长发集团,9%股份出售给长春市金融控股集团有限公司或其指定的下属子公司,公司与各方签署了《意向协议》。而此前2022年签订的《意向协议》不再执行。

第二次转让筹划了两年多,但始终没有取得实质性突破。

直到今年2月发布风险提示公告,市场才得知这场交易仍因多重不确定性深陷僵局:一是公司2023、2024年度财务报表均被出具保留意见审计报告,相关事项消除尚无定论;二是受让方的证券公司股东资质尚需确认。此外,重组预案也尚未形成。

今年5月,上述交易终于有了一丝好消息。亚泰集团在公告中提到,其2025年年报被出具标准无保留意见的审计报告,并且公司2023、2024年度财务报表被会计师事务所出具保留意见审计报告所涉及事项的影响在2025年均已消除。

然而,突如其来的被重整申请让上述“回血”交易再度陷入僵局。

对此,亚泰集团表示,如公司被决定进行预重整或者申请人对公司的重整申请被裁定受理,该重组事项可能中止或终止。东北证券亦表示,该事项将可能对公司股权结构产生影响。■

锂矿板块5股涨停 行业半数企业上半年业绩预增

时代周报记者 雨辰 发自上海

7月23日,A股锂矿板块迎来强势拉升。当日锂矿指数大幅走高,收盘涨幅达6.26%,近一年累计涨幅攀升至45.45%,板块成分股迎来全线普涨。

个股表现方面,*ST威领(002301.SZ)、川能动力(000155.SZ)、盛新锂能(002240.SZ)、永杉锂业(603399.SH)、国城矿业(000688.SZ)涨停;天华新能(002709.SZ)、中矿资源(002738.SZ)、大中矿业(001203.SZ)、融捷股份(002192.SZ)、雅化集团(002497.SZ)、永兴材料(002756.SZ)等多只个股涨幅超5%。行业龙头“锂矿双雄”同步走高,赣锋锂业(002460.SZ)上涨7.93%,天齐锂业(002466.SZ)上涨5.60%。

7月23日碳酸锂期、现货价格同步反弹。期货市场上,广期所碳酸锂主力合约盘中大涨近5%,最高站上14.8万元/吨,收盘报14.5万元/吨;现货市场同步跟涨,上海钢联数据显示,当日早盘MMLC电池级碳酸锂价格较前一交易日上调3500元/吨,中间报价14.55万元/吨,供需格局持续改善。

信达期货7月23日研报分析指出,当前锂矿产业呈现增产去库、库存从

上游向下游迁移的态势,直观反映出终端需求强势复苏,行业库存结构较去年同期更为健康。同时行业呈现“近强远弱”格局,近月合约受现货需求支撑表现坚挺,而远月合约因市场预判上游产能复产、下游需求步入淡季,存在一定估值压制。

消息面上,国家发改委、国家能源局正式印发《可再生能源发展“十五五”规划》,规划明确,“十五五”时期我国可再生能源产业将迈入扩量提质、可靠替代的全新发展阶段,设定了清晰的中长期发展目标:2030年可再生能源消费总量力争达到18亿吨标准煤左右,可再生能源发电总装机规模达35亿千瓦左右,其中,风电、太阳能发电总装机突破28亿千瓦,装机占比超50%。

行业供给端亦迎来关键进展,备受市场关注的斯诺威“天价锂矿”开发进程取得实质性突破。7月初,甘孜州生态环境局受理《雅江县斯诺威矿业发展有限公司斯诺威矿业新能源锂矿开发项目》建设项目环境影响评价文件,并对外公告。

银河期货研报观点认为,斯诺威作为绿地铁矿项目,150万吨/年的采选规模早已被纳入SMM 2026—2027年国内锂资源供给增量测算体系。此次项目环评受理、开发流程稳步推进,属于市场预期内的产能落地,

并非供给端超预期增量,短期不会改变行业现有供需格局。

行情回暖、锂价反弹的态势下,2026年上半年锂矿行业迎来全面业绩复苏,上市企业盈利大幅修复。

据Wind数据统计,截至7月23日,A股24家锂矿指数成分股中,已有21家披露半年度业绩预告,其中,12家业绩预增、5家扭亏、1家首亏、3家续亏,行业盈利分化格局持续,但头部企业盈利能力全面回归。

从核心盈利数据来看,13家锂矿指数成分股2026年上半年归母净利润突破10亿元,龙头企业量价齐升优势凸显。其中,盐湖股份(000792.SZ)盈利能力领跑行业,预计上半年归母净利润60亿~63亿元,同比大增131%~143%,稳居行业盈利榜首。

行业增速榜单尤为亮眼,天齐锂业业绩增速领跑全行业,预计上半年归母净利润28.5亿~42.5亿元,同比暴涨3276.35%~4934.91%。此外,中矿资源、雅化集团业绩均实现数倍增长,分别预计盈利10.5亿~12.5亿元、11亿~13亿元,同比增幅区间分别为1078%~1302%、710%~857%。

同时,多家龙头企业成功实现业绩扭亏。赣锋锂业预计上半年归母净利润36.5亿~46亿元,同比实现扭亏为盈;天华新能预计上半年归母净利润22亿~24亿元,同比扭亏。盛新锂

能预计净利润10亿~12亿元,同样摆脱亏损态势,盈利大幅回暖。

梳理各家企业业绩变动原因,锂盐产品量价齐升是行业业绩复苏的核心主线。2026年上半年碳酸锂价格中枢大幅上移,较去年同期低位实现翻倍上涨,叠加下游需求放量、企业产能稳步释放,带动行业盈利全面修复。

天齐锂业表示,受益于新能源产业高速发展、下游终端需求持续回暖,报告期内公司核心锂产品销售均价较上年同期显著提升。

需求端持续旺盛是核心驱动力,储能、动力电池两大下游赛道同步高增。中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示,今年1—5月,国内动力和储能电池累计销量达783.4GWh,累计同比增长48.5%。

赣锋锂业表示,随着旗下锂资源项目产能逐步释放,公司整体成本结构持续优化,叠加储能市场需求持续扩容、锂电池产销量稳步攀升,推动公司经营业绩大幅改善。

TrendForce分析师曾佑鹏此前告诉时代周报记者,锂矿企业盈利修复,主要受益于储能需求的快速增长,供需关系走向紧平衡。同时,锂矿供给端的产能释放受到地缘等因素影响,阶段性供需错配推动锂资源价格显著上涨,进而带动锂矿企业盈利水平改善。■

从核心盈利数据来看,13家锂矿指数成分股2026年上半年归母净利润突破10亿元,龙头企业量价齐升优势凸显。其中,盐湖股份(000792.SZ)盈利能力领跑行业,预计上半年归母净利润60亿~63亿元,同比大增131%~143%,稳居行业盈利榜首。

五洲医疗拟砸3.9亿跨界半导体 元禾璞华隐身其后



时代财经发现，嘉兴汇芯背后有知名私募元禾璞华的身影。半年前，嘉兴汇芯曾在梦天家居（603216.SH）收购川土微电子失败之际入股，目前还持有梦天家居6.86%的股份。

时代财经 张洁 温斯婷

卖注射器的五洲医疗（301234.SZ）也要跨界“造芯”。

7月23日，五洲医疗开盘20cm涨停，收获两连板，最终报收48.96元/股，最新市值33.29亿元。

消息面上，7月21日晚间，五洲医疗公告称，拟收购旋智电子科技（上海）有限公司（下称“旋智科技”）100%股权并募集配套资金。旋智科技是一家芯片公司，而五洲医疗此前主要做注射器等医用耗材，近年来公司业绩表现明显承压，此次若收购成功将跨界到半导体行业。

同日晚间，五洲医疗还披露了一份股份转让公告，公司实控人黄凡及其一致行动人拟将所持802.88万股的股份，以48.53元/股的价格转让给嘉兴汇芯企业管理合伙企业（有限合伙）（下称“嘉兴汇芯”），交易总价款为3.90亿元。

时代财经发现，嘉兴汇芯背后有知名私募元禾璞华的身影。半年前，嘉兴汇芯曾在梦天家居（603216.SH）收购川土微电子失败之际入股，目前还持有梦天家居6.86%的股份。

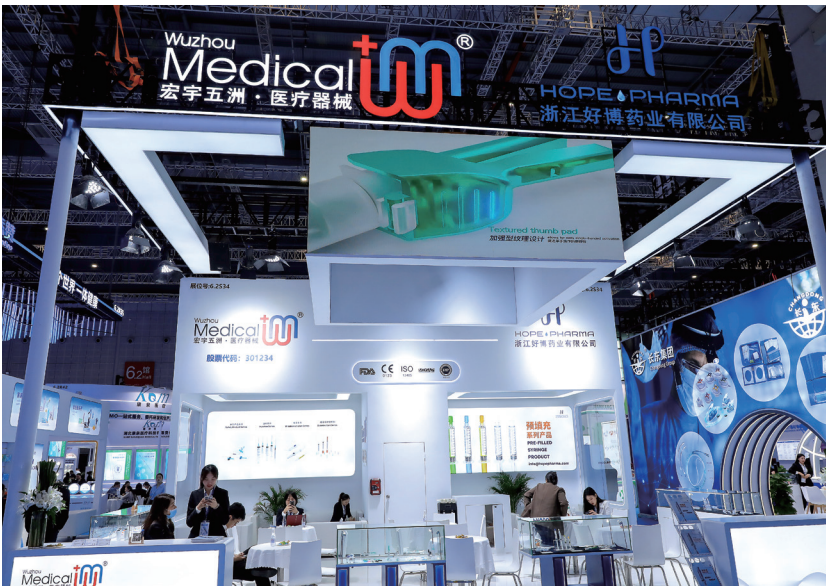
主业失速谋跨界

停牌近两周后，五洲医疗披露重组预案。

根据公告，五洲医疗拟通过发行股份及支付现金的方式购买旋智科技100%股权，并向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金。本次发行股份购买资产的发行价格为31.40元/股。

公告显示，旋智科技采用Fabless（无晶圆厂）经营模式，专注于高集成度电机控制芯片的研发、设计及销售，致力于提供从芯片设计到系统应用的“芯片+算法+系统”全栈式电机控制解决方案。产品已广泛应用于新兴智能装备、白色家电、工业控制及汽车电子等多个领域。

旋智科技官网显示，其前身为美国仙童半导体公司电机控制产品线事业部，2014年年底通过管理层收购完成业务剥离，正式独立运营。公司现已于上海、深圳、青岛、香港等多地设立分支机构，头部客户累计出货量超2亿颗。



旋智科技已经完成多轮融资，背后站着多家知名机构，芯动能投资、元禾璞华、汇川技术旗下汇川产投、张江高科旗下张江浩衍、光大控股旗下光远投资等均现身公司股东名单。

公告显示，2024年、2025年及2026年上半年，旋智科技分别实现营收1.58亿元、2.58亿元、1.90亿元，净利润分别为-4185.44万元、3278.98万元、2091.00万元。

对于五洲医疗来说，此次收购属于“跨界”。

公开资料显示，五洲医疗的创始人黄凡依靠外贸起家，公司于2011年成立，于2022年登陆资本市场，主营业务为一次性使用无菌输注类医疗器械的研发、制造和销售，以及其他诊断、护理等相关医疗用品的集成供应。

不过，五洲医疗也未能摆脱“上市即巅峰”的命运，上市之后，公司的业绩逐年下滑。财报数据显示，2022—2025年，公司的营业收入分别为5.47亿元、5.34亿元、4.77亿元、4.58亿元；归母净利润分别为7093.05万元、6026.51万元、3996.98万元、1889.30万元。

2026年第一季度，五洲医疗实现营收1.01亿元，同比下滑3.33%；归母净利润为805.10万元，同比增长42.89%。

对于此次收购，五洲医疗在公告中表示，本次交易完成后，上市公司将切入电机控制芯片领域，寻求第二

增长曲线，加快向新质生产力转型，打造新的利润增长点。同时，上市公司可以分散经营风险，降低对单一业务或市场的依赖，有助于提高稳健经营水平。

同时，上市公司将引入部分主要专注于半导体领域的投资机构，有利于优化股东结构，借助其在半导体领域的产业资源与投资经验，提升并购整合效率及投后管理能力，降低跨行业融合风险，为上市公司半导体业务的持续稳健发展奠定坚实基础。

嘉兴汇芯再度现身

在公布跨界收购信息的同时，7月21日晚间，五洲医疗同步披露了一份股份转让公告，与收购公告相呼应。

公告显示，五洲医疗实际控制人黄凡及其一致行动人等多名股东拟合计向嘉兴汇芯转让所持公司802.88万股股份，占公司总股本的11.81%。本次股份转让价格为48.53元/股，交易总价款合计约3.90亿元。

公告显示，本次股份转让不会影响公司控制权，公司实际控制人仍为黄凡。同时，嘉兴汇芯方承诺自本次转让首次公告之日起至股份过户完成期间，以及过户完成后36个月内，不以任何方式谋求或协助他人谋求上市公司控股地位。黄凡亦承诺将维持公司控制权稳定。

根据协议约定，股份交割完成后，嘉兴汇芯可向公司董事会提名或

推荐1名非独立董事，并推荐1名高级管理人员候选人。

五洲医疗表示，本次协议转让一方面基于受让方对公司未来发展前景与长期投资价值的高度认可；另一方面，通过对股东结构的优化调整，预期能够为公司业务的拓展提供新的路径或动能，提升公司的可持续发展能力与抗风险能力。

嘉兴汇芯来头不小，其与元禾璞华关联颇深。据简式权益变动报告书披露，嘉兴汇芯的执行事务合伙人为嘉兴芯脉企业管理合伙企业（有限合伙）（下称“嘉兴芯脉”），嘉兴恩芯股权投资合伙企业（有限合伙）、安徽高新元禾璞华私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）和嘉兴芯脉分别出资4.5亿元、2亿元和656.60万元，出资比例分别为68.54%、30.46%和1.00%。

天眼查显示，嘉兴芯脉的合伙人包括吴海滨、胡颖平、陈大同，元禾璞华官网显示，陈大同是其投资会主席、管理合伙人，吴海滨和胡颖平均是合伙人。

公告还提到，旋智科技持股4.04%的股东江苏惠泉元禾璞华股权投资合伙企业（有限合伙）是嘉兴汇芯的关联方。

官网显示，元禾璞华从事半导体等硬科技产业的投资，目前已管理十余只基金，管理规模过200亿元。其投资案例包括强一股份（688809.SH）、江南新材（603124.SH）、黑芝麻智能（02533.HK）等。

这已经不是嘉兴汇芯首次现身资本市场。

2025年11月5日晚间，梦天家居曾公告，因筹划发行股份及支付现金购买资产及实控人筹划控制权变更停牌。公司拟通过发行股份及支付现金的方式收购上海川土微电子股份有限公司（下称“川土微电子”）。后者主营高端模拟芯片研发设计与销售。若收购完成，梦天家居也将跨界芯片行业。

不过，同年11月18日晚间，梦天家居便公告终止筹划前述事项。公司转而引入了新股东，而新股东正是嘉兴汇芯。嘉兴汇芯以约17.46元/股的价格从梦天家居实控人余静渊、范小珍受让了1528.45万股股份，交易对价约2.67亿元。目前，嘉兴汇芯持有梦天家居6.86%的股份。■

光大银行广州分行的养老金融之路： 以金融为民为底色 把“养老事”当成“自家事”

当前，我国正加速进入深度老龄化社会。

2015年前后，我国60岁及以上人口刚突破2.2亿，占比不足16%，而这十年间，老年人口以“年均超千万”的速度稳步攀升；截至2025年，60岁及以上人口已突破3.2亿，占全国人口的23%。

面对这一趋势，养老金融已从“选择题”变成了“必答题”。2023年10月，中央金融工作会议首次将“养老金融”提升至国家战略高度，明确其作为金融“五篇大文章”的核心地位。

在此背景下，光大银行广州分行加快发展养老金融，始终坚持“以人民为中心”的价值取向，深刻把握金融工作的政治性、人民性，积极落实好“养老金融大文章”的相关要求。

升级专业服务、产品体系、便民体验三大维度

在广州老城区珠光路与文德路交汇处，有一家特殊的银行网点——光大银行广州越秀支行。网点临街对面即是极具老广风情的骑楼，骑楼长廊连通沿街步道，可为往来客户遮风

挡雨。

这里不是普通网点，而是广州分行首家“养老金融服务中心”，可全面提供零售、财富、普惠、跨境、养老等一站式全品类金融服务。

目前，光大银行在广东省内（除深圳外）已设立8家养老金融服务中心，配置24名专业养老规划师。这些规划师不做简单的产品推销，而是围绕客户的“生命周期曲线”，结合养老客群安全稳健的资产配置需求，提供专业化、个性化的资产配置建议，帮助客户做好养老规划。

成立养老金融服务中心后，光大银行广州分行在保持硬件设施持续完善的基础上，在专业服务、产品体系、便民体验三大维度上实现了全面升级，实现了养老金融服务的全面升级，全方位适配老年客户服务需求。

具体来看，在专业服务上，该行设立专属养老金融顾问，实行“一对一”专属服务模式；在产品体系上，光大银行广州分行聚焦老年客户低风险、稳收益的需求，个人养老账户内设置储蓄、理财、基金、保险、国债五大

类产品，产品设计更稳健、期限更灵活，充分保障客户养老资金安全与增值，产品种类不断丰富。

社保卡形成“线上+线下”一体化服务模式

作为广州地区最早承办社保卡业务的商业银行之一，光大银行广州分行始终心系市民，通过扎根社保民生工程，立足广东多层次养老保障体系建设大局，综合推进养老金融三支柱高质量发展。

2001年，光大银行广州分行成功发行了第一批阳光医疗保险卡，二十余年过去，这张小卡片已从单纯的医保结算工具，演变为承载力养老金发放、医保结算、待遇查询等多功能的第三代社保卡，实现社保账户与金融账户合一，打通了养老资金“入口—管理—使用”全链路。截至2026年6月，光大银行广州分行累计制发第三代社保卡148万张。

在服务创新上，光大银行广州分行构建了“线上+线下”一体化服务模式。线上优化业务流程，推动社保（医保）业务“全网通办”；线下试点推

行同卡号即时制卡服务，5分钟立等可取。目前在广州市10个行政区内建成“银行+医保”综合服务点，实现医保高频简易业务从“医保经办机构办”到“家门口银行办”的升级。

走出网点，走进社区，让养老金融服务触手可及

养老金融服务不能只停留在网点柜台里，更要走到群众身边去。为了实现养老金融服务有效下沉，光大银行广州分行深化与人社、民政、社区街道的合作，将养老金融、医保社保、生活服务统筹整合。

光大银行广州分行与街道综合养老服务中心（颐康中心）、社区长者饭堂建立了多年的联动服务机制，三方分工明确、协同高效：光大银行提供金融服务、反诈科普、财富规划、便民支付与上门服务；颐康中心提供社区长者日间托养、康复护理、健康服务，收集老年群体金融需求并精准转介；长者饭堂提供助餐配餐服务，嵌入金融宣传与安全提醒。

据颐康中心负责人介绍，他们长期服务高龄、独居、空巢、失能及认

知症长者，最熟悉老人的生活照护、养老开支、长护险、养老规划等实际需求。日常服务中，中心对涉及金融服务的需求做好登记，精准对接光大银行；针对行动不便、失能老人，与银行一起提供上门办卡、社保卡激活等协助。

长者饭堂负责人则表示，光大银行广州分行经常来饭堂做公益、搞宣传，教老人家使用手机支付，普及防诈骗知识，帮忙查养老金、激活社保卡等。一位常来饭堂的阿婆称：“饭堂能吃饭，还能学防骗、办业务，银行就在家门口，太方便了！”还有一位阿姨差点被电信诈骗转账，在饭堂被银行工作人员及时拦住，保住了几万块钱的养老积蓄。

此外，联动服务开展以来，累计开展便民服务活动上百场，服务老年居民超数千人次，社区居民满意度显著提升。

可以看出，光大银行广州分行力争打造“社区家门口的养老金融驿站”，不只是办业务的银行，更是老人身边的便民站、安全站、暖心站。

（文/刘子琪）

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



21 | 宗馥莉再次败诉



长江存储IPO幕后

上接P1

但这条路并不好走。成立之初，武汉新芯原本希望布局DRAM（内存），却赶上行业低谷，被迫调整方向，随后又为美国飞索半导体（Spansion）代工NAND Flash。金融危机后，飞索半导体经营恶化，武汉新芯订单锐减，一度走到出售边缘。彼时，包括台积电、美光等企业都曾表达合作或收购意向，但武汉最终没有选择出售，而是坚持将这家企业留在本土继续发展。

真正的转折出现在2014年。这一年，《国家集成电路产业发展推进纲要》发布，国家集成电路产业投资基金成立，存储芯片被确定为重点突破方向。两年后，总投资约1600亿元的国家存储器基地落地武汉光谷，这是当时湖北省单体投资规模最大的高科技产业项目，也是长江存储的正式起点。

为什么是武汉？叶青向时代周报记者透露，当时国务院曾有一个判断：武汉的产业基础“比较干净”，没有三星等国外存储芯片巨头布局生产基地，本地则拥有武汉新芯这一产业基础。

陈耀则向时代周报记者表示，这首先是国家产业布局的选择。存储芯片属于关键核心技术，从产业安全角度看，这类战略性新兴产业不能过度集中于沿海地区，需要向中西部布局，形成更加均衡、安全的产业格局。

武汉发展存储产业并非一张白纸。陈耀认为，光谷长期积累的光电子产业基础、高校和科研院所集聚形成的人才优势，以及武汉地处长江中游、连接东西部的区位优势，都为存储产业的发展提供了支撑。

国家战略与地方产业基础在这里汇合，长江存储由此成为武汉存储产业布局的核心载体。

2016年，长江存储正式成立，并整合武汉新芯的制造能力，开始向3D NAND发起冲击。当时，三星已经量产64层3D NAND，国际市场长期由三星、SK海力士、美光等企业主导，国内企业几乎没有进入高端NAND Flash竞争的能力。

长江存储没有沿着国际厂商既有路线追赶，而是选择自主研发Xtacking架构，逐步形成差异化技

术路线。

几年之后，这条路线开始获得国际认可。2025年，长江存储自主研发的晶栈Xtacking 4.0架构获得全球内存与存储行业“最具创新存储技术奖”，成为少数能够在全球存储技术竞争中获得认可的中国原创架构。

“Xtacking架构是我们独创的路径，真正走出一条属于中国的闪存新路径。”长江存储首席科学家霍宗亮曾在接受媒体采访时表示。

更大的变化发生在产业层面。随着长江存储的成长，设备、材料、封装测试、设计等上下游企业不断向光谷集聚。在光谷左岭，以长江存储为核心、规划面积约7平方公里的存储器产业创新街区逐步形成。

一家公司重塑一座城？

长江存储的崛起能多大程度改变武汉？是否可以比肩阿里巴巴之于杭州、华为之于深圳？

在陈耀看来，长江存储肯定能带动武汉的相关产业发展和更新，但也需要理性客观看待。

陈耀认为，如果从一座城市整体经济发展的角度来看，仅靠一家存储芯片企业，对城市经济总量的拉动作用依然有限。

真正决定一座城市产业竞争力的，从来不是一家企业。

一家具备竞争力的龙头企业，可以带动上下游企业聚集，吸引人才、资本和技术持续流入，但只有当设备、材料、设计、制造、封装测试等环节不断完善，形成完整产业生态后，这种带动作用才能持续放大。

事实上，这样的产业生态正在武汉逐步形成。

长江存储落户之前，武汉集成电路产业基础相对薄弱，周边不具备成规模的产业配套。但随着国家存储器基地建设持续推进，累计超2400亿元投资逐步落地，一条围绕存储芯片延伸的产业链开始加速集聚。

目前，北方华创、中微公司、拓荆科技等国产半导体设备龙头相继在武汉布局，与长江存储围绕核心工艺开展联合研发；鼎龙股份CMP抛光垫、安集科技抛光液、兴福电子电子级磷酸等关键材料企业持续推进国

产替代；江波龙、佰维存储等主控及模组企业也陆续在武汉设点，就近对接晶圆资源。

围绕设备、材料、设计、制造、封测等环节，武汉光谷目前已集聚集成电路企业超过300家，形成较为完整的产业链条。

在叶青看来，长江存储及上下游产业链持续壮大，将进一步带动武汉城市空间和产业能级提升。他介绍，光谷核心区域开发已基本成熟，未来产业发展将进一步向东拓展至武汉新城。武汉新城约三分之二位于光谷、三分之一位于鄂州。鄂州仍有较大土地开发空间，未来能承接更多产业项目。

叶青还指出，武汉新城毗邻鄂州花湖国际机场，这座以货运为核心的航空枢纽，将为集成电路等高端制造业提供高效的物流保障。“未来无论是芯片还是其他高附加值产品的运输，都将得到有力支撑。货运机场对产业发展的带动作用是非常明显的。”他说。

两座城市，两条路径

长江存储并不是唯一改变一座城市产业格局的存储企业。

放眼国内，真正形成产业规模的存储芯片城市并不多。武汉之外，合肥是另一个绕不开的样本。两座城市分别培育出长江存储和长鑫科技，也代表着中国发展存储产业的两条不同路径。

在投资京东方成功之后，合肥提出著名的“芯屏器合”产业战略，计划围绕芯片、面板、装备和产业集群构建完整的制造体系。

很快，新的问题出现——屏幕能生产，驱动屏幕的显示驱动芯片（DDIC）却仍然依赖外部供应。

于是，2015年晶合集成落地合肥，承担起“为屏补芯”的角色。

这家晶圆代工厂并不追求最先进制程，而是围绕京东方等本地企业的需求完善产业链，将原本依赖外部的关键环节留在本地。

类似的思路也延续到了存储产业。2016年前后，在与武汉竞争国家存储器基地项目失利后，合肥并没有放弃布局存储产业，而是以市场化方式培育本地DRAM企业，长鑫科技由

此诞生。

与项目同步推进的，还有整条产业链的建设。在封装测试环节，通富微电落地先进封装基地；在设备和材料领域，芯基微装、富乐德等企业陆续集聚；围绕长鑫科技，一条覆盖材料、设备、制造、封测等环节的存储产业链逐渐形成。

两座城市，走出了不同的路径。武汉依托国家战略布局，在国家存储器基地基础上培育出长江存储。合肥沿着“芯屏器合”产业规划，持续补齐产业短板，最终培育出长鑫科技。

两座城市路径不同，却有相似的底层逻辑。

叶青表示，合肥和武汉都能在集成电路等战略性新兴产业实现突破，一个重要原因在于两地都有扎实的科教资源基础。合肥拥有中国科学技术大学，还有中国科学院合肥物质科学研究院等科研资源，为产业发展提供了重要支撑。武汉同样具备深厚的科教优势，拥有华中科技大学、武汉大学以及中国科学院武汉分院等高校和科研院所。

回头看，无论武汉还是合肥，都没有依靠一次招商、一个项目完成产业跃迁。真正起作用的是持续多年的投入——政府保持耐心，企业坚持长期研发，高校持续输送人才，产业链不断补齐短板，最终让一家企业成长为一个产业集群。

事实上，过去20年，西安、成都、晋江等城市都曾试图切入存储产业。有的引入海外技术，有的寄希望于资本驱动。有的成功，有的止步于产业周期。

武汉市新兴产业投资促进会认为，长江存储“国资主导、多元共治”的结构，确保战略意志可持续，而不被短期诉求干扰。在长江存储最需要“烧钱”的阶段，国资股东没有因为短期回报压力而动摇；在技术路线面临重大选择时，也没有因股东分歧导致的决策延迟。

当长江存储即将站到资本市场聚光灯下，市场看到的不仅是一家即将IPO的企业，更是一座城市、一条产业链，以及中国存储产业20年持续投入所结出的成果。

这或许也是存储产业最鲜明的特点：很少诞生奇迹，更依赖耐心。■

1600

亿元



企业端AI渗透率不足10%？ 万联易达朱冰：难点在于“确定性”

时代周报记者 王莹 彭岩锋
发自北京

当人工智能行业不再执着于千亿、万亿的参数比拼，行业更关注AI如何从“聊天机器人”进化为“生产工具”。2026世界人工智能大会(WAIC 2026) 期间，万联易达企服集团负责人朱冰在接受时代周报记者专访时表示，AI发展的下半场，已从拼模型、拼算力，转向拼价值、拼落地，尤其是AI应用到企业服务场景中，向企业交付的不是90%准确率，而是100%确定性的服务成果。

与WAIC 2026展现出的智能体、机器人、AI应用等异常火爆现象不同的是，朱冰坦诚，如果去企业做调研会发现，当前企业端AI渗透率不足10%。

朱冰拥有外企、互联网大厂从业经历，后深耕实体产业数字化、智能化，依托万联易达、中泽集团30年产业沉淀，搭建覆盖大宗商品、制造、零售、物流、金融等多领域的产业AI体系，深度落地数百个企业智能化项目，对通用大模型与产业大模型路线、大厂差异化布局、工业AI落地痛点、未来人机分工格局均有一线实操观察。

朱冰认为，当前可以称为AI落地元年。行业泡沫与迭代洗牌同步上演。只有扎根行业、掌握产业知识与约束工程能力的玩家，才能长期走通产业智能化路径。

“企业购买服务，不是为了获得一个更聪明的搜索引擎，而是为了解决实际问题。比如，注册一家公司、处理一笔税务、起草一份合规合同。这些任务容错率为零，这就要求AI必须从



回答问题进阶到给出100%确定性的交付成果。”朱冰说。

目前，万联易达已推出的AI企业服务平台“万大圣”，摒弃了传统的服务交易撮合，而是选择了以AI智能体为核心重构整个服务链路，打造“AI严选+智能履约+全场景覆盖”的发展模式。

行业共识转向：今年是AI落地元年

谈及AI上下半场的本质分野，朱冰划分清晰：过去两年行业属于AI上半场，行业竞争聚焦在拼模型、拼算力，模型厂商定义AI价值；近半年来，行业共识彻底转向，正式开启AI下半场。

朱冰认为，AI产业锚点正在发生变化，下半场竞争核心正从“拼技术底座”转向“拼落地价值”。AI价值也不再由模型厂商定义，而是由企业客户在真实业务场景中验证得出，

最终形成可落地、可量化、高确定性的业务结果。

“让AI回答问题早已不难，但让AI解决企业经营难题，这是当下最大挑战，也是AI落地‘最后一公里’的核心矛盾。”朱冰直言，通用大模型存在天然短板：擅长宽泛问答，却缺少垂直行业底层规则、业务知识图谱，输出存在概率性幻觉，而企业经营、采购、风控、生产等场景，容不得丝毫误差与不确定。

朱冰以大宗商品焦煤、动力煤行情举例，通用模型只能给出笼统的价格数字，但产业决策需要四大主产区完整价格趋势、供需预测，缺少行业沉淀的AI无法输出业务价值，这就是通用AI与真实产业之间难以逾越的鸿沟。

在朱冰看来，AI下半场落地需要三大核心稀缺资产：深耕数十年的

行业know-how、经过长期沉淀的企业专属产业数据、覆盖全场景的本地化企业服务网络。朱冰坦言，即便拥有产业定制化模型，AI落地依旧无法一蹴而就，还需要和企业原有业务流程逐步融合，单点突破、循序渐进完成流程改造，产业智能化需要长期投入与产业定力。

对于行业热议的“AI落地元年”判断，朱冰给出一组关键数据佐证：当前国内企业端AI整体渗透率不足10%，绝大多数企业的AI应用仅停留在问答助手、简单文案生成等浅层工具，报销、采购、生产排产、质检等核心业务流程几乎未被AI改造。

“之所以渗透率长期低迷，核心瓶颈在于企业级场景对100%确定性的硬性要求，而通用大模型天然存在幻觉、推导不可追溯、结果不可复现的缺陷。”朱冰说。

泡沫是新技术发展必经阶段

在行业看来，当前有不少AI应用提高了单点效率，在测试环境中同样表现惊艳，但是进入到复杂的企业实际场景中仍频频“翻车”。制约产业AI规模化落地的核心瓶颈，并非模型算力，而是缺少贴合企业经营的行业规则、专属数据与业务约束条件。对此，朱冰认为，其关键在于要将Harness工程引用到AI企业服务场景中去，为每个企业建立一套Agent OS。

Harness工程是2026年流行的AI新范式，其核心哲学是“人类掌舵，智能体执行”。特指为AI智能体设计和构建约束机制、反馈回路、工作流控制以及持续改进循环的系统工程实践。

“如同给AI套上可控的马鞍与缰绳，通过规则约束、全链路可解释推

导、标准化校验机制，锁定AI输出边界，杜绝业务风险。无论是海外主流开源框架，还是国内企业自研系统底层逻辑均需围绕约束工程搭建。这套配套体系的重要性，甚至超过基础大模型本身。”朱冰说。

朱冰表示，产业智能体之间的协同，就是要让不同企业、不同岗位、不同业务场景中的AI智能体像专家一样高效协作。最终帮助企业实现“从通用问答到产业决策、从单点工具到业务协同、从单个智能体到智能体网络”等三个方面实现跨越。

基于行业现状，朱冰预判产业AI将迎来高速增长周期：行业已形成“落地价值优先”统一共识，资本、人才持续涌入，技术障碍将逐步得到消解，到2028年，企业原有信息化系统中将有30%业务流程由AI智能体承接，市场空间具备极强想象力。

“但短期行业不可避免存在泡沫与狂热，桌面智能体、各类AI营销竞赛等概念轮番起落，大量创业公司、中小厂商会被快速迭代淘汰。比如，明年WAIC参展主体可能又将迎来一轮大换血，一批玩家会成为行业发展的‘先烈’。”朱冰说。

不过，朱冰认为，泡沫是新技术发展的必经阶段。互联网时代也曾经历泡沫周期，持续的资本投入与行业试错，才能推动技术持续迭代。当下行业不存在标准答案，大量企业试错探索，反而会加速产业找到成熟的落地路径；同时，企业也无须等待完美通用人工智能出现才布局AI，应当依据现有技术成熟度匹配对应场景，在落地过程中持续沉淀行业数据、优化模型能力，形成技术与场景螺旋共振上升的正向循环。■

对话斑马智能邢悦： AI价值不止靠算力 更需要用户真实获得感

时代财经 吴典 林心林

当前，AI行业正告别单纯算力、参数比拼，垂直落地价值、可持续商业化成为行业核心评判标准。汽车作为AI规模最大的线下终端场景，智能化改造已经渗透至整车研发、制造、终端服务的全链路。

7月17日至20日，以“智能伙伴 共创未来”为主题的2026世界人工智能大会(WAIC) 在上海召开。其间，斑马智能首席战略官邢悦接受了时代财经独家专访，交谈间，她拆解了车载AI产业发展阶段、技术底层壁垒、商业化测算模型，同时针对车企自研内卷、通用大模型投入亏损、座舱“秀概念难量产”等行业痛点给出明确判断。

依托十年全栈自研车载操作系统和人工智能技术，斑马智能累计装车量突破千万台规模。面向智能AI领域，打造出AutoOmni全模态端侧大模型和AutoClaw多智能体协同系统，当前智能AI技术与服务，已与65%的主流车企合作。

邢悦坦言，汽车行业正处于逻辑切换的关键节点。此前行业普遍是“在传统汽车流程叠加AI功能”，而下一阶段的产业变革核心是按照AI原生逻辑重塑整车产品形态。

以下为时代财经与邢悦的对话，因文本需要略有删减：

车载AI的真实落地逻辑与三大演进趋势

时代财经：当下行业普遍把AI当成效率工具，你如何定义本轮AI变革的本质？当前车载AI真实落地进度如何？

邢悦：对比蒸汽、电力两次工业革命，AI是全行业原生基础设施，不能只看作提效工具。

车载AI目前仅处于服务生态搭建初期，产业变革逻辑是消费端需求反向推动整车设计、产线质检、生产流程迭代，而非车企简单在传统车上叠加AI功能。脱离民生服务的模型参数、榜单排名没有实际意义，科技落地最终要让用户感知便利与红利。

目前海内外技术路线明显分化：海外在自动驾驶、物理世界(Physical AI) 认知领域具备先发优势；但国内依托移动支付、海量互联网应用沉淀，智能座舱、舱驾融合技术领先欧美一至两个代际。

长期来看，行业目标则要从“智能汽车”升级为“汽车智能”：前者只聚焦车内体验，后者可把车辆视觉、多模态交互、环境感知能力输出给陪伴机器人、可穿戴设备等具身智能硬件。

时代财经：未来车载AI融合会呈现哪些确定性发展趋势？

邢悦：第一，AI从单点工具升级为系统级主动智能。现阶段语音、导航、视觉都是独立碎片化功能，未来车载AI要做到持续感知车内人员、环境变化，自主预判需求，从被动等指令转为主动提供服务。

第二，端云协同成为标准架构。车辆对实时性、行车安全、用户隐私要求极高，无法全部依赖云端运算。高频交互、车内感知、本地数据存储放在车端；复杂知识推理、全域生态调度交由云端处理。

第三，行业竞争从功能比拼转向结果比拼。用户不会关注模型参数量、智能体数量，只关心能不能自然沟通、能不能完整完成出行、生活任务。汽车会逐步进化为移动机器人，我们今年提出“元神AI汽车机器人脑”概念，用统一中枢整合全车所有智能能力。

时代财经：市面上很多座舱AI仅停留在展会演示，量产体验大幅缩水，该如何区分概念产品与可落地商

用AI？

邢悦：量产车上评判标准很简单：用户高频使用、愿意长期留存的AI才具备真实价值。

大量概念座舱只是秀参数，比如无意义对联、多指令一次性输出，重度依赖云端，断网完全失效。多模态交互只做表面演示，忽略用户本地数据隐私顾虑，这类产品落地后使用率极低，最终会被市场淘汰。

研发阶段区分要看车企三层能力：AI底层架构、全域服务生态、车规级工程落地能力。AI的核心价值是帮助用户完成完整复杂任务，而非单纯对话。

时代财经：当下不少车企选择全链条自研芯片、大模型，行业“内卷”严重，你如何看待这一趋势？

邢悦：车企全栈自研是短期资本叙事，长期不可持续。社会分工是产业发展标尺，所有车企重复投入软件、芯片研发，只会造成资源浪费，各环节都难以做到极致。

比如，宝马、大众思路就十分清晰，聚焦整车制造、用户需求定义，智能化方案择优外部采购；上汽等国内车企也在调整架构，剥离非核心软件自研团队，专注整车工艺。

跳出大模型亏损困局，端侧车载业务的可量化ROI路径

时代财经：AI研发属于大额固定投入，行业很难测算回报，你认为衡量AI业务ROI的完整框架是什么？斑马智能自身商业化模型如何跑通？

邢悦：完整的AI价值测算包含四个维度，缺一不可：直接商业价值，如新增车企定点、单车软件溢价、生态分成、会员订阅等直接收入；效率价值，如AI降低测试、代码开发、客服、内容制作人工成本，缩短整车软件迭代周期；用户价值，如提升座舱交互

使用率，强化车企品牌黏性，成为用户购车决策加分项；长期战略价值，如布局机器人、可穿戴等跨终端技术底座，构建长期行业壁垒。

判断AI投入是否划算，只看三个基础问题：有没有人持续使用、能否创造真实用户价值、能不能大规模装车落地。

通用云端大模型投入高、变现路径模糊，而垂直车载端模型商业模式清晰，包含AI解决方案和车载平台服务收入，这也是我们选择的路线。

时代财经：斑马智能深耕车载操作系统十年，核心技术突破与标杆合作案例有哪些？

邢悦：我们是国内最早全栈自研AIoT底层系统的企业。斑马智能车载OS研发比同类企业早七年，智能座舱布局比新势力车企早六年，全程作为底层服务商隐藏在车企供应链后端。

底层两大核心硬实力：第一，业内唯一适配10多款国产芯片，同时兼容高通、英伟达，海外系统断供可无缝切换国产方案；第二，仪表、娱乐、车控、驾驶四大整车域全栈自研，底层链路完全自主可控。

在OS基础上，我们两层AI产品形成壁垒：推出AutoClaw智能体集群，行业首创“一箭十星”多智能体协同调度；同步落地AutoOmni全模态端侧大模型，实现断网离线完整交互，本地存储用户数据符合工信部隐私规范。

两大标杆合作足以验证技术认可度。一是与高通独家战略合作，斑马智能是高通在中国独家首发合作伙伴(8X97、9075系列)；二是与宝马全系座舱合作。斑马智能能够超过竞争对手的两大核心优势：一是完整本地生活生态；二是车载多路语音工程能力，可区分不同场景的语音情况，精准解读模糊多轮指令，这是通用对话模型

无法复刻的车规级工程能力。

时代财经：当前斑马智能落地规模、市场竞争格局如何？行业玩家存在哪些本质差异？

邢悦：目前合作整车品牌69家，整车装机量即将突破1000万台，宝马、大众、比亚迪、红旗、智己、东风等头部车企均落地元神AI方案，在车载端模型赛道我们合作车企预计份额超65%。

行业三类玩家赛道完全分割，不存在直接竞争。传统Tier1软件服务商：仅具备车企B端交付能力，缺少C端运营、全域生活生态；通用大互联网厂商：自然对话、情绪理解能力突出，但缺少车规工程能力与完整线下服务闭环；整车自研科技企业：自有销量难以支撑海量影音、生活平台定制化改造，生态拓展效率低，长期会转向外部集成商合作。

时代财经：斑马智能全球化布局与长期行业愿景是什么？

邢悦：我们坚持“in China for global”出海路线，不直接照搬国内应用，落地海外会适配当地本地生活生态。目前配套名爵、智己车型覆盖16个国家，同步对接宝马、大众全球总部，研发下一代全球化AI座舱方案。

自动驾驶越成熟，车辆代步属性越弱，座舱服务价值会持续放大。我们内部畅想终极用车场景：L5自动驾驶车辆可自主查询航班、计算出发时间、前往机场接机，主动联系乘客、自动开启后备箱，还能按需预订餐食、开启车内按摩、实时识别疲劳驾驶并提醒。

当前汽车行业深陷价格战泥潭，其根源在于产品仍局限于硬件代步层面。唯有借助AI打造个性化、有温度的服务体验，构建真正的差异化，车企才能打破内卷。我们不局限于车场场景，更将汽车智能技术外溢赋能至机器人、可穿戴设备，致力于打造具备全球竞争力的国产车软件技术品牌。■

技术以月升级 标准以年更新！ 业界：AI迭代快 治理没跟上

时代周报记者 朱成呈 郭儒逸
发自上海

过去几年，全球人工智能竞争的焦点始终围绕大模型、算力和应用展开。但随着技术进入产业化深水區，一个新的竞争维度正在快速浮出水面——谁来制定标准，谁来定义规则。

2026年世界人工智能大会（WAIC），在各种前沿科技产品展示的同时，人工智能标准与规则的构建也引发热议。从最底层技术到细分应用场景，从产业到全球范围之间的协作竞争，标准与规则已成为人工智能持续迭代的关键角色。

然而，行业各类现实矛盾正持续凸显。例如，不同厂商的大模型、智能体接口协议互不兼容，大量产品形成信息孤岛，跨平台协同运行难度很高；模型缺少统一的测评标尺，算力规格、安全门槛、伦理边界没有通用准则，劣质产品无序投放市场，算法偏见、隐私泄露等乱象较为普遍。

“AI的发展超过了我们测量和治理的能力，当前模型的快速评估体系没有完全跟上。”上海人工智能研究院院长宋海涛在WAIC期间表示。当人工智能从技术突破走向规模化应用，数据隐私、算法公平、服务互联互通、责任界定缺乏统一规范，尽快形成共识就成为产业刚需。

此外，全球AI治理格局也在发生深刻变化，围绕标准制定的话语权竞争逐渐升温。

宋海涛认为，过去十年，全球治理正在从原则的倡议加速迈向制度化实施，并总体呈现多层次机制并行、多极化与多主体协同的特点。“中国、美国、英国等主要国家都在加快建设本国的人工智能治理框架，根据本国

的技术与产业结构不同，提出了不同的范式。”

中国电子技术标准化研究院党委书记、副院长刘贤刚表示，早在2020年工信部牵头制定了国家人工智能的标准体系，之后结合技术的发展，增加了算力、大模型、具身智能和智能体等新内涵，特别是围绕赋能新型工业化、赋能行业发展，补充了大量标准内容。

当AI逐渐成为数字时代的基础设施，标准已经不只是技术规范，更成为产业生态、国际竞合的角逐场。

标准滞后于技术发展

“标准化非常重要。”在WAIC期间，复旦大学教授、OpenMOSS项目负责人、模思智能首席科学家邱锡鹏向时代周报记者表示。他认为，有了统一标准才能高效协作，无论是模型交流还是行业沟通，都需要建立在同一套体系下。

但在人工智能从实验室走向产业化的早期阶段，许多基础技术路线、工程规范和产业标准仍在形成过程中。

以智能体为例，当前智能体正在从技术探索走向产业真实交易、真实应用场景，但互联互通尚无统一规范、企业智能化转型也无清晰评判标尺。因此，在智能体商业化、场景化快速演进的过程中，构建产业交易规则、界定伦理边界、配套完善治理体系，是摆在业界面前的新挑战。

“对于企业方来说，我们不知道如何把通用，尤其原则性标准真正转化落地。从产品研发测试到运维部署，如何在整个链条中落地工程规范（仍不清楚）。”深信服（300454.SZ）副总裁、人工智能事业部总经理姜正文表示，虽然标准一直在迭代，但是治理标准和能力落后于整个技术的

发展。尤其到智能体阶段之后，复杂度越来越高，行为和风险边界都变得更加模糊，如何评估是非常具有挑战的事情。

具身智能赛道同样面临类似问题。WAIC论坛期间，中科院院士、江苏省电子学会理事长施毅指出，以前机器人主要运行在规范化环境中，很多动作都可以提前通过程序设定，再结合视觉进行判断完成操作。但未来进入更加自由、开放的应用场景后，机器人如何完成规划、如何进行判断，尤其是在执行任务“最后一个毫米”时如何作出决策，将成为关键问题。

也正因为行业仍处于早期阶段，谁能够率先形成大规模产业实践，谁就更有机会将工程经验沉淀为行业标准。

施毅进一步指出，在具身智能时代，物理AI的接口技术必须完成闭环。他以传感技术为例称，目前传感器系统涉及的标准变得复杂，面临很多新的需求。从实验室Demo到开放世界触觉系统，在可制造、可校准以及不同平台信息的交互层面，都需要标准的统一。

就底层逻辑而言，人工智能本质是对海量现实数据进行压缩、抽象提取得出的统计建模与概率预测的系统。这个系统非常依赖输入数据的质量，也就是学习数据的质量。

瓶颈何解？

解决技术迭代太快而标准制定跟不上的矛盾，是业界当务之急。

中国电子技术标准化研究院信息技术研究中心副主任张士宗认为，目前人工智能大模型每三到六个月能力翻番，具身智能大模型甚至加快到每48小时发布的节奏。相比之下，标准研制周期仍以月或者年计算，两者

完全不匹配。敏捷化、模块化标准研制方式，成为可行途径之一。

“模块化的研制思路，是在总体架构或者参考框架之下，加上几个具体模块化技术或者产品类要求，通过这种方式可以灵活扩展标准的范围，也能更好地加快标准的应用。”张士宗解释称。

不过，标准验证所涉及的技术能力和成本问题无法忽视。张士宗建议，可以将标准和开源结合在一起，在做标准时同步开源部分代码。例如，做智能体互联系列标准，可通过在GitHub等开源以验证相应技术指标，再反过来形成新的标准文本。

时代周报记者现场采访了解到，模块化或者形成可复制化标准的思路，在业界受到普遍重视。

阿里云全球数据中心总经理王朝阳表示，在算电协同领域，数据中心经过若干年发展，从原先企业数据中心到互联网数据中心，再到云计算数据中心、AI数据中心，每一代数据中心均形成新的范式。“AI数据中心一定是一个OEM时代，即充分模块化、充分标准化的时代，能够根据算力业务的需求灵活用模块去匹配。”

而具体到应用场景，标准能否做到可复制同样迫切。在曹操出行RoboX事业部CTO赵宸辉看来，物理AI的容错性非常有限，Robotaxi驾驶车辆和机器人搬运货物或者控制设备，每一次判断都会转变为一个现实世界里具体的动作。如果出现一次错误，影响不单单是一次体验，还会危及财产或者生命安全。

“AI在物理世界开始出现载体的时候，智能已经只是一个起点。智驾系统能不能开车只是一部分，更重要的是这套体系标准能否被验证，当发生故障时候能不能做到自发降级和长期稳定运营。”赵宸辉认为，这种信

任关系不能靠单一企业自己声明，而是需要一套可验证、可量化以及可追溯的标准体系，最终从单一企业跨到其他企业、其他行业。

姜正文也表示，需要把人工智能治理能力内生于整个产品研发过程中，但如何将其变成可复用的标准模块，并且形成可动态持续评估的能力，挑战仍然比较大。

标准代表产业话语权

如果站在更高的竞争维度，随着人工智能在全球的迅速发展，围绕行业规则与标准已形成新的博弈。

在WAIC期间，北京大学人工智能研究院AI安全与治理中心主任张平表示，人工智能标准制定权、治理话语权、测试能力在不同国家间分布并不均衡。对广大新兴经济体而言，这方面人才短缺、基础设施不足，以及国际参与度有限。如何让国际标准成为赋能发展阶梯，而非制造壁垒的高墙，是必须面对的问题。

过去十余年，在通信、芯片等产业，中国企业更多是在既有国际标准框架下参与竞争。而在人工智能时代，行业人士普遍认为，全球标准体系尚未定型，中国第一次拥有了与全球同行站在同一起跑线、参与甚至主导规则制定的机会。

“标准的本质是一场技术赛道的竞争，未来更代表着产业的话语权。”灵境智源创始人、CEO孙博向时代周报记者表示，中国拥有全球最完整的产业链、最丰富的应用场景和最完善的供应链生态，目前中国在相关产业的出货量占全球90%以上，这为标准制定提供了坚实基础。与此同时，中国已经率先提出覆盖全行业的具身智能、人形机器人产业标准体系，这意味着整个行业正在逐步形成产业共识。■

对话智元姚卯青： 物理AI的GPT时刻需1亿小时真实世界数据

时代财经 庞宇

“我认为可能要1亿小时的数据，才能实现所谓物理世界的‘GPT时刻’。”智元合伙人、高级副总裁、具身业务部总裁，觅蜂科技董事长兼CEO姚卯青说。

过去一年，具身智能行业的评价标准正在从机器人能否完成演示验证，转向能否在真实场景中持续、稳定、批量地作业。在2026世界人工智能大会展馆，时代财经注意到，数据采集和工业场景成为不少企业展示的重点。

不过，在数据、模型、本体性能和场景适配等方面，机器人距离规模化落地仍有不少门槛。一个普遍的疑问是，具身智能要从展台演示走向真实应用，行业究竟还缺什么？

在2026世界人工智能大会（WAIC）期间，姚卯青在接受时代财经等媒体采访时，围绕国产供应链进展、真实数据如何规模化采集并逐步形成标准、机器人怎样达到工业级要求，以及大厂入局会给行业带来什么影响等问题逐一给出解答。

以下为姚卯青接受时代财经等媒体采访内容（经编辑整理并略有删减，问题顺序有所调整）：

问：今年最希望看到的产业链进展是什么？可以是硬件、软件或者数据。

姚卯青：要真正推动具身智能开始落地，既依赖硬件本体，也依赖很多模型算法和场景开放条件。在硬件本体上，期望看到国产供应链越来越成熟，在芯片、执行器、三电系统等方面，都能涌现出越来越多供应量大、

质量好，且工艺精度和规格非常高的产业链企业。

软件算法方面应该是大家更关注的。因为大家都在等待一个“GPT时刻”。所谓“GPT时刻”，就是它在产品层面既易用又好用。易用，是像ChatGPT一样，大家可以用天然、自然、无须修饰的语言与它对话、指挥它；好用，是它能够开箱即用，听到指令后，以非常高的成功率去完成任务。

问：去年大家在问，想要达到“ChatGPT时刻”需要多少数据，当时还没有一个具体的大概数字。为什么今年有了这样的数据预测？是大家看到了什么吗？

姚卯青：需要非常大的数据规模，这是今年大家形成的一个强烈共识。其他嘉宾提到过1000万小时，我认为可能要1亿小时。总体上，需要一个远大于目前存量的规模，才能实现物理世界的“GPT时刻”。

之所以今年开始出现千万小时、亿小时这样的估算，一方面是可以把小时数据按一定频率抽样，再换算成画面和数据单元（Token）数量；另一方面，视频生成领域的一些领先模型，在千万小时级数据上已经展现出很好的效果。这给了我们很多参考价值。

具身智能模型也是多模态模型，它要生成对环境的预判和对动作的规划。所以我们认为，一个能够理解、描述和模拟真实世界的模型，大概需要千万小时以上、亿小时级别的数据。数据的种类和来源也需要非常贴近真实世界。

对于Scaling的涌现，我们的观点是能在2027年年底到2028年年初看到比较强的涌现时刻。

问：这些主要都是工厂数据吗？

姚卯青：这些数据也不以工厂为主，而是广泛来自全社会、各行各业，包括生活、生产、服务和消费。所有你能想象到的人会经历的事情，我们都希望把它们汇聚起来，为AI所用。

问：现在无本体数采推出之后，可以披露哪些成效？有了无本体数采之后，真实数据的成本大概降了多少？

姚卯青：无本体采集与真机采集是非常互补的方式。它的优势是成本更低、更便捷，也能以较低干扰进入真实作业流程。2026年的目标是千万小时级，目前已经达到百万小时级。前期我们完成了设备量产和稳定性、软件、数据治理管线、算法、存储和网络等基础设施建设，现在已经到了可以规模化上量的阶段。

从成本看，无本体采集可能降至真机采集成本的一半，有些场景甚至低于三分之一，具体取决于任务难度。

问：WAIC大会现场很多机器人在做数采，有的给自己用，有的是给行业用的。大家遵循的标准有什么不同？行业标准目前有哪些空白或者不标准的地方？

姚卯青：从我们最近的实践感受来讲，智元以及国际头部团队，大家对标准还是相对趋同和收敛的，无论是硬件类的指标，还是帧率、分辨率、曝光、FOV、时间同步标定等，都有共性要求。

同时，对于后期数据的标注和治理，比如Hand Toss提取的精度、切片的时间精度和有效性，无论是任务级还是原子动作级，进行标注描述的精度和多样性，也都有相对统一的标准。

至于空白或者说挑战，我认为并不是做得不好，确实是行业的变化和迭

代是随着模型需求迭代的，且正处于快速演进的过程中，很难固化成像手机、汽车这样的成熟产品所具有的国家 and 行业标准，更多是在头部团队和公司的需求牵引下，事实性标准在演进。

问：现在行业在讲“具身原生”，智元怎么理解这个概念？是说以前的模型不够原生吗？

姚卯青：很多工作现在还没有做到具身原生，因为背后还没有构建出支持原生训练的数据量。现有视觉语言模型（VLM）经过海量互联网数据训练，但具身数据只有几万、几十万小时的时候，很难从头进行架构设计和权重训练。到了百万小时级以上，就要做原生架构。

具身任务不是多模态问答，不是问图里有几个苹果、几个人、穿了什么衣服，而是要听一个指令，想象任务怎么完成、环境怎么变化，并规划动作。所以它需要的组件一定不是今天偏向问答语义类的，而是要有一套自己原生的东西去做理解和生成一体化的工作。

问：WAIC展馆里有很多企业都在做工业场景，智元也进行了工业场景方面的尝试。对于现在的具身智能体来说，做工业场景最大的挑战有哪些？

姚卯青：对于很多机器人厂商来讲，目前进入工业场景，首先需要迈过一些基础门槛。因为工业场景看重的是效率、节拍、稳定性和成本这些关键因素，非常现实。所以，首先要让硬件本体在达到工业级强度的同时，还能够长时间稳定运行。在专业术语里，这叫平均无故障时间MTBF。

通过我们前期的努力，智元的机器人应该是目前行业里为数不多的

能够达到数千小时稳定工作的机器人，即使在3C这种高节拍、长时间工作的场景里，也能稳定运行。现在市面上还有一些产品更多面向科研教育，它们无论是在精度、一致性还是长时间稳定性上，可能都有一定的提升空间。我相信，将来如果有更多机器人进入工厂，越来越多的硬件产品也会达到工业级标准。

其次，要适应工厂里很多任务的要求。通过模型算法和一些工程方法，机器人要满足高节拍、高成功率的要求。对于工业来讲，可能99%以上，甚至三个9、四个9，都是比较常见的要求。此外，机器人还要与产线已有的系统打通、集成，实现机器人与产线其他设备之间的有效通信和调度。这也需要应用场景提供方和机器人原厂共同完成。

问：大厂今年下场做机器人的非常多，包括蚂蚁、荣耀、京东在数据层面的运作，会不会让智元本身感到压力？这些大厂的入局对整个赛道以及其他的腰部玩家有什么影响？

姚卯青：如果只是数据方面来讲是非常欢迎的，1亿小时的数据需要非常多的人一起参与才能在2027年加速实现，否则凭单个品牌很难做这样的事情。

同行进入也是对行业的促进，因为整个产业链里有不同的环节，比如，做模型的公司也在推动相关环节的发展，不管是对还是错，我们觉得都是好的，其实是在帮大家做强化学习。因为强化学习需要试错，所有的可行动作空间都要试一遍，有些是歪路，有些是正路，试过总比没试过好，所以更多人来试，我觉得能够加速并行探索和多路径探索。■

动力电池“新国标”落地实探 车主更关心谁“兜底”

时代周报记者 曹杨 宋然
发自深圳

被业内称为“史上最严”动力电池安全标准,已经落地执行近一个月。“电池安全标准早于新国标落地就已满足”成了车企门店销售人员的普遍说法。

近日,时代周报记者先后来到理想汽车(02015.HK)、蔚来汽车(09866.HK)、小鹏汽车(09868.HK)、极氪汽车、鸿蒙智行、智己汽车等多个新能源汽车品牌位于北京的线下门店,在谈及在售车型搭载的电池是否为新国标电池时,上述多家品牌的销售人员,无一例外,均表示“在售车型均已达标”。

此外,还有品牌的销售人员直言,自家产品搭载的电池,早在新国标落地之前就已经达到了这个执行标准。

何为“新国标”?即2026年7月1日起正式实施的《电动汽车用动力蓄电池安全要求》(GB38031-2025)与《电动汽车安全要求》(GB18384-2025)两项电动汽车领域的强制性国家标准。

相较于此前的动力电池标准,新标准改动的核心集中在热扩散安全测试。对比来看,旧标准要求起火、爆炸前5分钟提供热事件报警信号;新标准则将观察期延长至2小时,全程不得起火、爆炸,同时管控烟气危害。

此外,新增底部撞击测试和300次快充循环后的安全验证环节,使汽车安全底线得到了系统性提升。

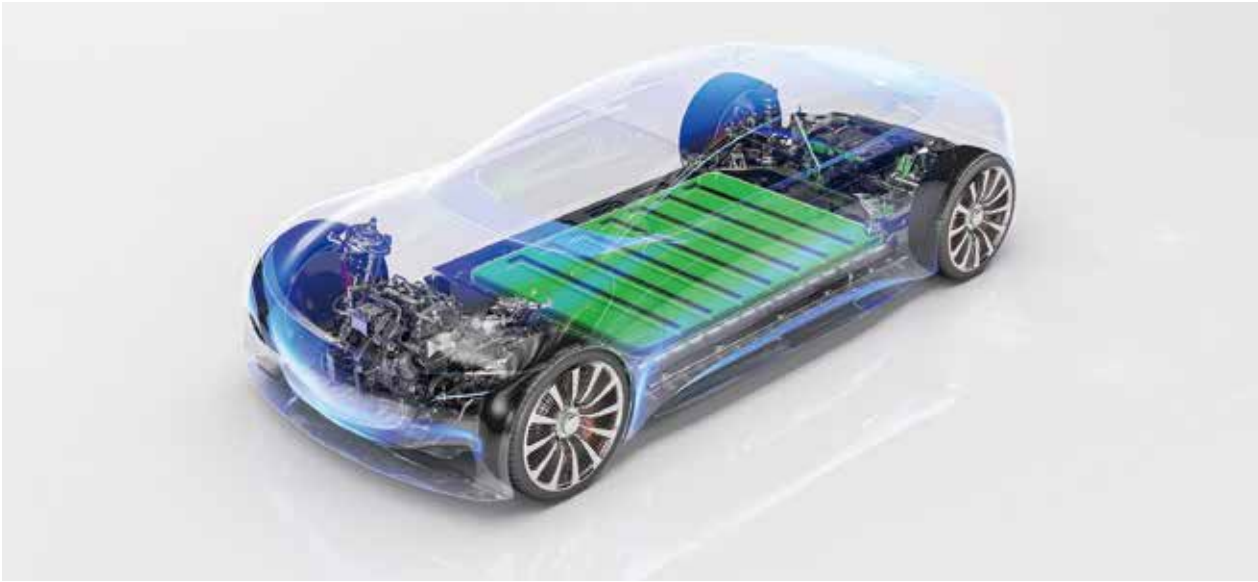
全系新国标成标配话术

时代周报记者就新国标落地执行情况,分别向零跑、小鹏、蔚来、理想等多家车企进行问询。

理想汽车相关人员告诉时代周报记者,已公示的车型已经提前满足新国标,尚未公示的车型在完成公示时也会满足新标准,不影响车辆销售、使用以及合同履行等。

小鹏汽车官方表示暂无更多信息对外补充;截至发稿,蔚来、零跑尚未进行回复。

线下终端门店的销售人员口径相对统一。小鹏、蔚来门店的销售人员均向记者确认,品牌当前所有在售



相较于此前的动力电池标准,新标准改动的核心集中在热扩散安全测试。

多数消费者对新国标有所听闻,但对具体的热扩散、底部撞击等专业测试的了解程度却呈现出明显差异:有的消费者一知半解,有的消费者甚至毫不了解。

车型均已符合电池新国标。

“达不到新标准的车型根本无法上市售卖。”小鹏门店销售人员称。

极氪门店销售人员向时代周报记者表示,自家产品符合新国标,同时指出新规约束重心更多落在低价

入门电动车上,“售价10万元左右的车型,电池基础品质储备相对薄弱,新规范补齐这块安全短板”。

另一名来自奕境门店的销售人员不仅明确告知,即将上市的奕境X9电池完全满足新国标,还向记者介绍了品牌电池的一些安全工艺,如车辆每一颗电芯均采用航天级隔热防护设计,进一步强化极端工况下的热安全表现等。

智能互联网研究专家项立刚在接受时代周报记者采访时表示,此次新标准抬高了新车市场准入门槛,大幅提升了动力电池硬性指标,车辆整体品质、安全性与稳定性随之增强。

项立刚直言,车企现有技术完全能够匹配新规,仅需调整生产工艺,相应增加生产成本。

消费者更在意“谁兜底”

根据此前工信部调研披露的信息,早在2024年2月,全行业约78%的企业已具备技术储备。

产业链上下游企业的认证落地速度,也印证了这一数据。

2025年3月28日,《电动汽车用动力蓄电池安全要求》(GB38031-2025)新版强制性国家标准正式发布。

仅时隔一个月,4月27日宁德时代官宣取得两份新国标检测报告,成为国内首家通过新国标的企业。其

中,通过检测的产品含电池单体与电池包。

同年5月,比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞在微博上提到,比亚迪刀片电池和闪充刀片电池,双双提前通过电池新国标全项检测。

理想汽车门店销售人员对时代周报记者表示,新国标是对动力电池安全的“加固”,大幅降低了起火的概率;极氪门店销售则重点解读新规核心硬性指标:车辆遭遇剧烈碰撞后,电池需保障两小时内不起火、不爆燃。

只是,当门店销售普遍侧重向消费者科普新旧国标之间的安全升级差异时,时代周报记者通过线下走访发现,购车人群的关注点与销售宣传重点并不相同。

多数消费者对新国标有所听闻,但对具体的热扩散、底部撞击等专业测试的了解程度却呈现出明显差异:有的消费者一知半解,有的消费者甚至毫不了解。

但消费者最核心的诉求却基本一致,即若车辆真的因电池问题发生起火,究竟应该由谁来担责?

河南泽楷律师事务所主任付建告诉时代周报记者,强制性国家标准是国家法定的最低安全标准,是企业必须遵守的规范,无论合同内容是否明确,车企、经销商必须无条件遵守,不能通过销售合同、质保条款事先免除自身责任。■

超17亿元入股西班牙工厂 吉利汽车与福特再度合作

时代周报记者 刘学 宋然
发自北京

吉利再度“牵手”福特,2.21亿欧元拿下福特西班牙瓦伦西亚工厂34%的股权。

7月23日,吉利汽车(00175.HK)公告,旗下全资附属公司Geely SPV与Ford NL(福特汽车全资附属公司)签署协议,以2.21亿欧元(约合人民币17.65亿元)收购福特西班牙瓦伦西亚工厂34%的股权,双方将在该工厂成立合资公司。

这座工厂始建于1976年,设计年产能40万~50万辆,是欧洲规模最大、工艺先进的整车制造基地之一。

合资公司成立后,瓦伦西亚工厂将成为双方共享的先进制造中心,吉利和福特将分别在该工厂生产各自品牌的新能源车型。

吉利汽车表示,通过产能共享,为欧洲市场打造吉利及福特品牌的新能源汽车产品,加速推进吉利欧洲本地化战略落地。

福特汽车则强调,合资公司成立后,瓦伦西亚工厂将成为双方共享的先进制造中心,显著提升产能利用率和产品开发效率,降低开发成本。

在获得监管批准后,该合资公司

将于2027年上半年正式投入运营,首款全新车型将于2028年下线。

“轻资产”出海,产能共享模式开启

关于本次合作,吉利汽车通过全资子公司Centurion Industries Limited(Geely SPV)收购西班牙Ford España,S.L.(以下简称“目标公司”)34%的股权,并与福特集团共同成立合营公司,双方将共享西班牙瓦伦西亚工厂产能。

Geely SPV是吉利汽车全资子公司,主要从事投资业务。Ford NL为福特集团旗下全资子公司,主要从事汽车的批发及零售分销,以及销售汽车零部件及汽车租赁等业务。

在收购事项完成前,Ford España,S.L.由福特集团全资拥有,而Ford NL作为福特集团的成员公司,直接持有并控制目标公司。目标公司位于西班牙瓦伦西亚的工厂从事汽车制造及装配业务。

需要指出的是,双方持股结构为福特方持66%股权、吉利持34%股权,目标公司将成为吉利的联营公司,按权益法入账,不纳入合并报表。目标公司主要作为合约生产商运营,不具备独立销售职能,不会从事产品设计、研发、品牌推广或下游销售活动。

简单来说,这座工厂只负责造车,

吉利和福特各自负责销售与品牌运营。吉利相当于拥有了这座成熟工厂的一部分产能,用合资的方式锁定了一个欧洲本土制造基地。

早在今年2月,就有相关报道指出,吉利正计划利用福特在欧洲的工厂进行本地化生产,为免除关税压力,将生产环节前移至欧洲。

今年4月,吉利控股集团曾明确海外扩张新策略,集团将不再新建生产工厂,转而通过合作、整合及盘活既有产能的方式推进业务布局。吉利创始人李书福指出,全球汽车工业目前面临严重的产能过剩问题,在地缘政治紧张与全球化格局变化的背景下,集团将优先利用沃尔沃汽车在欧洲的现有工厂进行车辆生产。

吉利汽车与福特汽车的合作关系由来已久。2010年,吉利曾斥资18亿美元从福特手中全资收购沃尔沃,开创了车企收购豪华汽车品牌

的先河。

在业内人士看来,吉利汽车这套不建厂而找产能的“轻资产”模式,或将成为中国车企出海的新方式。

上半年海外销量同比增长158%

吉利汽车上半年累计销量达142.3万辆,逆势实现正增长;其中6月海外单月销量首次突破10万辆,

上半年出口总量47.4万辆,同比大增158%,规模已超2025年全年出口量。

同时,海外业务正式跻身与国内市场、新能源业务并列的三大增长支柱。

具体来看,47.4万辆的出口量占上半年总销量的33.3%,也就是说,吉利每卖出三辆车,就有一辆销往海外。

基于这一势头,吉利已经将全年出口目标从64万辆上调至90万辆。这是该公司年内第二次上调全年出口销量指引,此前由64万辆上调至75万辆。

与多数中国车企出海“自建工厂”不同,吉利利用合作方的现有资源,走“轻资产”出海路线。例如,沃尔沃的欧洲工厂、宝腾的东南亚网络、雷诺的拉美渠道,这些现成的资源,吉利通过股权合作和技术输出直接拿来用。截至上半年,吉利已在全球100多个国家布局了1900多个网点。

关于将在瓦伦西亚工厂投产的车型,根据规划,合资公司未来将继续生产福特Kuga,并计划于2028年投产福特Bronco烈马家族的全新SUV。吉利汽车则将投产两款新能源车型,首款车将于2028年下线。

此外,据福特汽车介绍,合资公司还将推出一款全新福特品牌Crossover车型,该车型由福特主导设计,并与吉利联合开发,同样计划于2028年投产。■

宗馥莉再次败诉 律师：并非已认定资产最终归属

时代周报记者 刘婷 发自上海

宗馥莉围绕18亿美元资产的第三次努力，还是没能成功。

7月21日，香港高等法院就娃哈哈集团创始人宗庆后家族遗产纠纷案作出最新裁决，驳回被告方宗馥莉及Jian Hao Ventures Limited（以下简称“建浩创投”）的上诉许可申请。

随着上诉路径再次受阻，去年作出的资产保全及披露命令继续生效，建浩创投在香港汇丰银行账户内约18亿美元资产仍不得提取或抵押，宗馥莉方还需支付25万港元讼费。

据香港高等法院7月21日判决，案涉资产由注册于英属维尔京群岛的建浩创投持有。截至2024年5月31日，该公司在香港汇丰银行账户内各类资产净值约18亿美元。宗馥莉自2024年2月2日起成为该公司唯一的股东及董事。

站在宗馥莉对面的，是宗继昌、宗婕莉和宗继盛。他们依据宗庆后一份手写指示、一份委托文件，以及四方于2024年3月签署的协议主张，宗馥莉对上述资产负有信托或信义义务，应代三人持有相关资产；宗馥莉方则对相关文件效力及上述三人是否享有权益提出异议。

目前，双方围绕遗产归属的实体争议已进入杭州市中级人民法院审理。在杭州市中级人民法院作出判决之前，双方率先在香港围绕“钱能不能动”进行了三轮程序交锋。

第一回合，是资产保全。

2024年12月30日，宗继昌、宗婕莉和宗继盛依据香港《高等法院条例》第21M条向香港高等法院申请临时救济，希望在杭州诉讼审理期间，对相关资产采取保全措施。

2025年7月11日，香港高等法院原讼法庭就资产保全及披露申请进行实质聆讯。8月1日，香港高等法院作出命令，宗馥莉在杭州市中级人民法院及浙江省高级人民法院诉讼有结果前，除法庭有其他命令，否则不得在建浩创投的香港汇丰银行账户提取款项或账户任何资产。

第二回合，是申请上诉许可。2025



舆论压力之外，娃哈哈又因产品价格调整受到市场关注。

从销售体系调整，再到围绕渠道价格公开回应，经销商正在成为宗馥莉回到宏胜集团之后必须重新稳住的一环。

创投向香港高等法院上诉法庭续申上诉许可，并申请继续暂缓执行部分披露命令。

2026年7月21日，上诉法庭作出书面判决，认为五项拟上诉理由均没有合理胜诉机会，驳回续申上诉许可及暂缓执行申请。此外，宗馥莉方还需支付25万港元讼费。

北京市中闻律师事务所合伙人律师、北京财富管理行业协会投保委副主任王维维在接受时代周报记者采访时表示，这次香港高等法院的裁决，并不意味着法院已经认定18亿美元资产最终归谁所有，也不意味着相关信托关系已经成立。

在王维维看来，此次裁决主要解决的是程序性问题，即在杭州当地法院的实体案件审理期间，争议资产是否有必要继续保持现状，避免未来判决因资产转移而难以执行。

王维维表示，从判决内容来看，香港高等法院并没有提前判断继承权或信托关系的实体争议，而是认为双方围绕信托关系、协议效力等问题存在需要进一步审理的重大争议，因此维持资产保全及相关信息披露措施，等待杭州案件的最终处理结果。

相比在香港高等法院的交锋，宗馥莉另一条战线在宏胜集团的经营层面。去年9月，她退出娃哈哈集团管理层，随后回到宏胜集团；今年5月，宗馥莉又直接接管宏胜营销中心。

就在这一时期，宏胜营销体系出现调整，被曝出经经销商接货和发货节奏承压，多名核心管理人员陆续离职。不过，宏胜集团未正面回应上述新闻。

舆论压力之外，娃哈哈又因产品价格调整受到市场关注。

今年6月，市场传出娃哈哈部分纯净水产品渠道价格上涨。对此，娃哈哈回应称，此次调整主要受PET瓶、瓶盖、纸箱等包材成本波动影响，公司对不同包装规格产品的渠道供货价格进行了结构性调整，并非所有产品统一涨价；娃哈哈纯净水终端建议零售价保持不变。

娃哈哈同时表示，此次调整旨在兼顾成本变化与经销商稳定经营，保障渠道合理利润，未来将继续与经销商共同维护市场秩序。

从销售体系调整，再到围绕渠道价格公开回应，经销商正在成为宗馥莉回到宏胜集团之后必须重新稳住的一环。

截至目前，香港高等法院处理的，是18亿美元资产在杭州案件审结前能否被提取、抵押或转移；而销售市场给宗馥莉出的则是一道更具体的经营题：经销商是否还愿意打款、接货，产品能否从工厂顺利走到终端。

宗馥莉接下来要过的关，不只在法庭，也在一瓶水从工厂走向货架的每一个环节。■

耐克中华区新帅的首个“重拳” 砍掉中国内地线上经销商

时代周报记者 张钊璟 杨春霞 发自上海

履新不到4个月，耐克大中华区新任CEO出了“重拳”。

7月22日，有市场消息称，耐克（NIKE）将自2027年1月起，停止授权中国数千家经销商在线销售其产品。

同日，耐克的两家核心经销巨头滔搏、宝胜国际相继发布公告称，收到耐克的正式通知，公司在中国内地的耐克产品线上平台销售将于2027年1月1日起全面终止。

受上述消息影响，滔搏（06110.HK）、宝胜国际（03813.HK）股价均迎来明显下挫。截至7月22日收盘，滔搏股价报1.450港元/股，较前一日下跌24.08%，总市值89.92亿港元；宝胜国际报0.315港元/股，较前一日下跌8.70%，总市值16.74亿港元。

显然，这是耐克全球DTC（直面消费者）战略在中国的又一次强力落地。

对此，耐克集团副总裁、大中华区总经理申凯希（Cathy Sparks）表示，耐克正从数字渠道开始重塑自身的市场生态。自2027年1月起，耐克将以天猫、京东、抖音的官方旗舰店以及Nike官方网站和APP为核心，重新打造在中国的数字市场生态。“这

些全新的官方旗舰店将成为耐克在这些平台生态中的统一购物入口，并以更加清晰的产品呈现，更加动人的品牌叙事和更加完整的消费旅程为消费者带来体验升级。”

“除部分授权合作伙伴外，目前由合作伙伴运营并销售耐克产品的线上店铺，将逐步停止销售耐克产品。这一调整的目的并不是减少购物入口，而是减少线上渠道碎片化，加强消费旅程的完整性。当消费体验一致连贯，品牌也会变得更加强大。”申凯希称。

今年3月底，申凯希正式接替董伟（Angela Dong）出任耐克大中华区总经理。履新前，她担任耐克亚太及拉美区（APLA）副总裁兼总经理，在耐克任职已超25年，在推动业务转型、拉动业绩增长方面拥有丰富的经验。

市场生态重塑的背后，是耐克在华业绩持续承压的现实。

7月1日，耐克公布的2026财年第四季度及全年财报显示，公司全年营收463.98亿美元，与上一财年基本持平，第四季度营收110亿美元，同比下滑1%。在各大区域中，大中华区表现最为惨淡，全年营收58.47亿美元，下降11%。其中，第四季度营收12.97亿美元，下降12%。

值得注意的是，这是自2025财年第一季度以来，大中华区连续8个季

度出现收入下滑。

申凯希坦言：“与耐克过去始终与市场同步，甚至引领市场的历史相比，我们今天的市场呈现变得过于分散。随着疫情期间及之后消费者行为快速变化，我们曾采取的一些举措带来了不够一致、不够可信，也未能实现预期增长的体验。”

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受时代周报记者采访时指出，国内电商的渠道高度碎片化是耐克业绩连续下滑的重要原因之一。“官方旗舰店、经销商网店、直播带货、散货店铺并存，同款产品在不同渠道价差悬殊，新品上市即陷入折扣内卷，严重侵蚀了耐克的定价权、品牌溢价与高端定位。”

科方得咨询机构负责人张新原认为，耐克此次砍去线上经销商，首先有助于加强对渠道和定价权的控制；其次，提升了消费者数据获取能力，品牌可直接掌握用户画像，进而优化产品设计和营销策略；再次，还可将资源集中到抖音、天猫等头部平台上，提升运营效率；最后，传统经销商存在的窜货、假货问题也能被改善。

不过，市场对这一改革并非没有质疑。

今年6月，耐克将调整大中华区线上渠道的传闻流出时，法国巴黎银行高级分析师Laurent Vasilescu在

当月的研究报告中直言，终止零售合作伙伴的线上销售将是“战略失误”。

该分析师认为，耐克在中国和其他地方的问题不是分销问题，而是产品问题。耐克在西方市场曾收缩批发渠道，结果为竞争对手腾出了货架空间。同样的事情很可能在中国重演，只会加速On、Hoka、Salomon等新兴品牌以及阿迪达斯市场份额的恢复。

而这一批评价恰好指向了申凯希此次大中华区改革的另一大布局。据申凯希透露，耐克近期任命了耐克大中华区首位本地产品创新副总裁，专注于打造为中国消费者设计、开发并在中国制造的产品。

此前举行的第四季度业绩会上，耐克集团总裁兼首席执行官贺雁峰（Elliott Hill）就曾强调，中国市场具有长期增长潜力，对于耐克至关重要。耐克正在该市场推进全面重塑，以更本土化的方式打造产品，并构建更聚焦区域市场的本土化运营体系。

从渠道重构到产品本土化，申凯希的改革蓝图已经铺开，但市场仍在观望其落地效果。在柏文喜看来，耐克中国这场改革的胜负手，取决于官方旗舰店的运营效率能否补上经销商退场后的市场缺口，以及本土化产品能否按时兑现、真正回应市场的核心诉求。■

习酒高管谢远东主动投案 曾任职集中采购等关键岗位

时代周报记者 幸雯雯 发自上海

习酒又一名高管被查。

7月23日午间，据贵州省纪委监委官网披露，贵州习酒股份有限公司（以下简称“习酒”）总经理助理、酒旅融合发展部部长谢远东涉嫌严重违纪违法，主动投案，目前正接受贵州省纪委监委派驻习酒集团纪检监察组纪律审查和汇川区监委监察调查。

公开履历显示，谢远东1976年2月出生，2007年进入习酒，曾任规划建设部助理、副主任，公司办公室副主任、主任，集中采购管理办公室主任。习酒官网曾将其列入公司“领导介绍”。

在习酒工作的近20年间，谢远东经历了习酒从茅台集团旗下公司到独立发展的重要阶段，也先后经历了张德芹、钟方达、汪地强三任“掌门人”。

2020年，彼时习酒仍属“茅台系”，谢远东升任习酒公司总经理助理，同时兼任集中采购管理办公室主任，曾陪同时任董事长钟方达参加多个项目会。谢远东的工作领域也从规划建设、集中采购等传统职能，延伸至酒旅融合。

近年来，谢远东在习酒的重要场合均有出席。

2022年7月，习酒“单飞”，张德芹回归担任董事长，谢远东任总经理助理、党委办公室主任。其长期参与习



酒生产调研、战略研讨、营销活动及党建等工作。2023年，谢远东一行人前往星动时刻贵州习酒202体验馆，就圆习酒等产品营销、消费者服务等方面进行交流。去年12月，中石油好客习酒供应链（贵州）有限公司揭牌仪式，谢远东亦有出席。

今年6月8日，习酒集团与贵旅集

团举行战略合作座谈会，双方商讨“酒旅融合”发展路径。作为习酒酒旅融合相关业务负责人，谢远东参加了此次活动，直至一个多月后主动投案。

谢远东被查，并非近年来习酒高层首次出现的重大变动。

2024年11月，曾任习酒集团党委副书记、工会主席的杨凤祥被习酒官网“下架”，不再公开露面。按照此前官方披露的高管排位，杨凤祥是习酒集团“三号人物”，排在贵州习酒党委书记、董事长张德芹和党委副书记、总经理汪地强之后。

2025年10月，时任茅台集团总经理助理、60岁的钟方达在参加茅台集团2026年度生产质量大会时被带走，此后未再有公开消息。

近年来，茅台、五粮液等头部酒企先后有多名高管被查，这与白酒行业的商业特征密切相关。

白酒企业拥有庞大的现金流和较强的资源调配能力。尤其是头部酒企，长期处于地方经济、产业投资和消费市场的交汇处，基建项目、集中

采购、广告投放、市场费用及渠道资源等环节，都存在较大的利益空间。

“酒厂位高权重的岗位是供应商或经销商围猎的重点对象，酒厂特殊岗位上领导手中的权力和资源是稀缺的，因此容易滋生权钱交易腐败等问题。”酒业独立评论人肖竹青表示。

当白酒行业进入调整期，企业从追求规模转向提升经营质量，内部治理、风险控制和廉洁建设的重要性也随之上升。

肖竹青认为，位高权重的酒厂高管落马是给全行业酒业管理层敲响警钟，也会倒逼规模酒厂不断完善治理结构和责权利激励机制和监督机制，让企业高管通过创造价值分享价值，能在阳光规则机制里获得有尊严的价值体现，这才是酒厂反腐治标更需要治本的举措。

对于谢远东主动投案一事，7月23日，时代周报记者向习酒方面核实，对方表示不清楚具体情况。随着相关调查持续推进，习酒此前多名高管的去向及背后原因，仍有待进一步披露。■

金种子酒聚焦安徽大本营 推出年份酒新品 价格低至80元

时代周报记者 幸雯雯 发自上海

急于寻找新增长极的金种子酒，把“真年份”白酒做到了百元价格带。

7月22日，金种子酒发布年份柔和系列，推出真5年、真7年、真9年三款产品，价格分别对应80元、120元和200元。

与市场上常见的数字系列不同，金种子酒将产品主体基酒的年份及比例直接标注在瓶身。其中，三款产品主体基酒比例均为85%～90%，并分别搭配更高年份基酒。

随着白酒行业结构性调整持续，过去的大单品面临新的问题，企业、渠道和消费者都需要一款新的产品。此次金种子酒押注百元价格带的年份酒，并聚焦安徽大本营，是希望透明标注的真年份成为其破局的差异化抓手。

瞄准安徽白酒百元价格带

在白酒行业，年份酒长期以来更多集中于中高端价格带。如今，金种子酒的年份柔和系列将价格带下探至最低80元，瞄准的是安徽白酒市场规

模最大的百元价格带。

金种子酒方面提供的数据显示，100～300元价格带在白酒市场中的占比，从2020年的28%提升至2025年的37%，预计到2028年还将达到42%。在安徽市场，300～500元价格带的竞争压力正在增加，而100～200元是大众消费的核心价格带。

这既是一次产品升级，也是金种子酒对柔和系列的一次重新激活。

2005年，金种子酒首推柔和型白酒。经过多年发展，柔和系列曾经年销量超过1亿瓶，在安徽市场形成广泛的消费认知。

但随着白酒行业结构性调整持续，过去的大单品面临新的问题，企业、渠道和消费者都需要一款新的产品。

金种子酒业营销中心副总经理王斌分析指出，安徽省内百元价位产品进入衰退期，价格越来越透明，渠道顺价毛利不断收窄。并且，产品生命周期拉长后，产品品质升级滞后，消费者容易产生审美疲劳，更愿意为品质的真实性和价值的透明度买单。柔和系列同样面临这样的挑战。

王斌认为，通过品质和性价比的

降维打击，是百元价位产品破局的核心武器。

年份酒需进一步标准化

值得注意的是，年份酒在中国白酒行业长期存在概念模糊的问题，容易让消费者混淆，虚假年份酒乱象侵害着消费者合法权益。

2019年，中国酒业协会发布《白酒年份酒团体标准》；2021年，国家市场监督管理总局也曾就《白酒生产许可审查细则》公开征求意见，提出生产年份酒的企业应如实标注所使用各种基酒的真实年份和比例。

但年份酒的标准化仍在持续推进中。《白酒生产许可审查细则》征求意见后，正式版尚未对外发布；今年1月，《白酒年份酒团体标准》对年份酒的定义，将“标注年份取加权平均酒龄的整数”修改为“标注年份应不大于加权平均酒龄的整数”。

业内人士分析称，核心目的是给予酒厂向下调整的空间，让年份酒的标准更加严进宽出，最大程度上避免年份虚高。

“一方面可以给生产留出余量。企业为了绝对稳妥，或者考虑批次间微

小差异，可以自愿向下标注，让年份酒的标准更加严进宽出，最大程度上避免年份虚高。另一方面也为了从源头‘挤水分’。比如消费者买到标注5年的年份酒，它的实际主体基酒加权年龄可能已经是6年多，这客观上对消费者更有利。”该业内人士说。

尽管金种子酒有年份酒系列，如大众熟知的“馥7”“馥9”，但年份柔和系列是其首次将主体基酒的年份和比例直接写在瓶身上，正式将产品命名概念变成消费者可以直接看到的品质信息。

据王斌介绍，处于中间价格的年份柔和真7年为主推产品，以承担口感培育与消费引流，面向宴席场景突破。其中，7年主体基酒占85%～90%，8年基酒占4%～6%，10年基酒大于等于4%。

金种子酒想差异化破局

不过，瓶身上的年份比例只是第一步，如何让消费者真正感知到这种差异，才是产品能否建立竞争壁垒的关键。

盛初营销咨询公司董事长柴俊在发布会上提到，年份酒的关键并不只是标注，更重要的是消费者能否通过体验形成认知。

金种子酒方面表示，上市前曾进行两轮消费者测评，其中一轮涉及1026名消费者与竞品进行盲品对比。上市之后，公司计划通过餐饮终端万人免费品鉴等消费互动方式，让年份柔和系列进入更多消费场景。

相比产品本身，年份柔和系列更大的变化在于渠道模式。区别于传统的广泛招商、层层分销方式，年份柔和系列计划采取超级股权商模式，建立经销商和终端的白名单制度。

据金种子透露，上市初期，金种子酒严格限定席位，计划设置不超过30个超级股权商，并在安徽省内精选不超过1000家终端合伙人。城区原则上按照每2万～2.5万人布局一家合伙人民店，每个乡镇则布局1～2家。

不分销、不乱价、不窜货是合作的基本红线，一旦破坏市场秩序，合作商就会被一票否决。金种子酒希望把资源从压货转向真实动销，将市场费用与具体消费者培育动作挂钩，并通过价格管理和库存兜底降低渠道风险。

在徽酒百元价位的存量博弈中，透明标注的真年份能否成为金种子酒破局的差异化抓手，时间和渠道会给出最真实的反馈。■



雀巢新帅继续“瘦身” 49亿欧元出售巴黎水等业务

时代周报记者 张钊璟 杨春霞
发自上海

7月23日，雀巢披露2026年上半年业绩。数据显示，2026年上半年，该集团实现销售收入431.09亿瑞士法郎（约合人民币3583.35亿元），同比下滑2.5%；归母净利润为34.72亿瑞士法郎（约合人民币288.60亿元），同比下滑31.4%。

具体来看，雀巢销售收入的下滑主要是汇率变动拖累，该集团上半年有机增长率较去年同期提高了0.7个百分点至3.6%，其中实际内部增长率为1.5%，定价贡献率2.1%（注：有机增长率剔除了汇率波动和资产剥离/收购等非经营性因素的影响）。

值得注意的是，雀巢还在半年报中正式披露了旗下水和高端饮料业务的剥离方案。早在2025年年报中，雀巢就已明确表示，将在2026年第一季度启动与潜在合作伙伴的正式沟通流程，预计自2027年起将水和高端饮料业务从集团业务中剥离。

“我们正朝着实现2026年业绩指引的目标稳步前进。我们的战略清晰明确。现在，关键在于每个季度、每个半年持续稳定地执行。”雀巢首席执行官费耐睿（Philipp Navratil）7月23日在面向分析师举行的业绩会上说道。

费耐睿重申，雀巢已经设定了五大战略优先事项：制胜的产品组合；RIG驱动（RIG-led，注：即以销量而非价格驱动的增长）的增长；转型与提效；现金与资本配置；绩效文化。

雀巢继续“瘦身”

据了解，雀巢此前布局水和高端饮料业务已有近半个世纪的历史，运营着包括法国巴黎水（Perrier）、意大



利高端矿泉水圣培露（S.Pellegrino）、欧洲经典天然矿泉水（Vittel）、高端母婴饮用水普娜（Acqua Panna）等知名国际品牌。

2024年，雀巢饮用水及高端饮料板块销售额为31.8亿瑞士法郎（约合人民币264.1亿元），营收规模仅占雀巢当年总营收的3.5%。

最新半年报显示，7月23日，雀巢与Platinum Equity（铂金资本）宣布设立合资企业Peranel，双方各持有50%股权，运营雀巢水和高端饮料业务，旨在打造一家业务聚焦度更高的独立经营主体，在发展态势活跃的品类中拉动增长。

本次交易需履行员工征询流程并取得相关监管审批，预计2027年上半年完成交割。合资主体Peranel企业估值49亿欧元（45亿瑞士法郎），交割后雀巢预计获得约30亿欧元（28亿瑞士法郎）现金收益。

资料显示，收购方Platinum Equity成立于1995年，由美国亿万富翁汤姆·戈尔斯（Tom Gores）创立

并控股，总部位于洛杉矶，是美国头部私募股权机构。

截至2026年最新数据，Platinum Equity全球资产管理规模突破500亿美元，旗下管控近60家经营性企业。成立30多年来，该机构累计完成超550笔并购交易，交易覆盖制造、消费品、物流、高端制造、商业服务等多个领域，擅长收购大型集团剥离的非核心资产、业绩承压但具备核心壁垒的优质资产，通过精细化运营实现价值重塑。

在食品饮料行业，Platinum Equity的知名案例有：2020年收购欧洲知名甜饼干制造商Biscuit International、2024年从达能手上收购了Horizon Organic等美国有机乳品业务等。

除了剥离水及高端饮料业务外，财报披露今年上半年，蓝瓶咖啡全球门店业务出售给瑞幸咖啡控股股东大钲资本。

同时，大众维生素、矿物质和补充剂（VMS）业务与冰淇淋业务现已划入“待出售资产”。

新帅费耐睿改革初见成效

对于雀巢而言，剥离水和高端饮料业务的背后是雀巢首席执行官费耐睿对旗下业务的重组。

去年9月1日，费耐睿接替被解职的傅乐宏（Laurent Freixe），成为雀巢近60年来最年轻的CEO。对于这位新CEO而言，保证集团业绩进一步增长无疑是任期内的头等大事。其在接受媒体采访时指出：“增长几乎能解决我们所有的问题。它带来利润、吸收固定成本、带来现金流和市场份额。”

但摆在费耐睿面前的现实是，雀巢近年来的增长质量存在明显短板。翻看雀巢往期财报数据显示，2022—2025年，雀巢有机增长率分别为8.3%、7.2%、2.4%、3.5%，其中定价贡献率分别为8.2%、7.5%、1.5%、2.8%，实际内部增长率分别为0.1%、-0.3%、0.8%、0.8%。换言之，近年来雀巢有机增长率虽然均为正值，但增长主要依赖提价而非销量扩张。

也正是基于这一痛点，费耐睿在上述采访中明确表示，希望雀巢实现更强的、由销量驱动的增长。

在2026年2月的第四季度财报电话会上，费耐睿正式宣布了全新的“加速增长战略”，其中一大举措便是将产品组合聚焦于咖啡、宠物护理、营养品，以及食品与零食四大业务。

目前，咖啡、宠物护理、营养品业务均属于真正的全球品类，并拥有领先的市场地位，总计约占集团销售额的70%。食品与零食则属于区域性业务，雀巢在该领域同样拥有领先的全球与本地品牌。这些业务在增长、回报、市场地位与业绩表现等方面均属于“制胜业务”。

费耐睿在业绩会上表示，对雀巢而言，这一轮改革使雀巢能够全力专注于四大品类：咖啡、宠物护理、营养品，以及食品和零食。“我对产品组合

的目标非常明确：打造一个更聚焦的雀巢，专注于我们能够创造最大价值的业务和品牌。”

据雀巢测算，受更加聚焦的增长计划推动，2026年集团有机增长率预计在3%～4%区间内，实际内部增长率较2025年有所提升。

中国市场回暖

值得注意的是，在经历了一年的调整后，雀巢在中国市场的表现也有所改善。

根据财报，尽管2026年上半年受到了全球预防性的奶粉召回风波影响，但雀巢大中华区仍实现了2.0%的有机增长，其中实际内部增长率为0.5%，定价贡献率为1.5%。2026年上半年，雀巢大中华区销售额为22.49亿瑞士法郎（约合人民币196亿元）。

在业绩会议上，雀巢指出：“在我们采取措施降低渠道库存并重新定义运营模式的一年后，大中华区业务现已趋于稳定。”这与雀巢早前的要求基本符合，该公司去年7月曾指出，大中华区业务将在最多一年内恢复可持续增长。

雀巢大中华区董事长兼首席执行官马凯思也在业绩会上指出，原定渠道中的去库存计划已完成，雀巢目前仍在通过持续优化渠道库存、推动市场需求，在全品类中重获市场份额。他表示，未来前进方向依然清晰，即实现以实际内部增长率（RIG）引领的增长，重获市场份额，并以可持续的方式不断提升在华的盈利能力。

“在大中华区，我们已完成去年第二季度启动的库存削减计划。”雀巢首席财务官Anna Manz今天在业绩会上表示，由于第二季度渠道库存削减幅度较去年同期有所减少，对增长形成积极影响。“在大中华区，我们的业务所涉及的行业品类整体仍处于负增长状态。”

花知晓进入“珀莱雅时间” 创始人卸任董事长

时代周报记者 刘婷 发自上海

宣布控股花知晓近两个月后，珀莱雅（603605.SH）开始进入后者的治理中枢。

天眼查显示，近日，深圳花知晓电子商务有限公司发生多项高管变动。花知晓创始人杨子枫卸任董事长，继续担任经理、董事；珀莱雅总经理侯亚孟接任董事长。此外，花知晓联合创始人周天成退出董事会，花知晓首席营销官房宫一柳卸任监事；珀莱雅财务负责人金昶出任上述职务。

7月21日，珀莱雅方面对时代周报记者表示，花知晓公司相关董事、监事及职务调整，是继珀莱雅取得花知晓控股权后，按照上市公司控股子公司治理要求进行的正常工商登记及治理安排，花知晓品牌初心、创意内核、核心经营团队及日常经营方向不会因此而改变。

此次人事调整，是珀莱雅增持花知晓股权后，加速多品牌协同的步伐之一。

今年5月，珀莱雅公告称，旗下全资子公司珀莱雅（海南）投资有限公司拟以3.51亿元受让杨子枫持有的花知晓12.5479%股权。交易完成后，珀莱雅对花知晓的持股比例将由38.4521%升至51%，花知晓也将由参股公司变为控股子公司，纳入珀莱雅合并报表范围。

从战略参股到推进控股，珀莱雅与花知晓的关系正在由资本合作迈向经营协同。对于珀莱雅而言，花知晓补充了年轻彩妆和国际化品牌资产；对于花知晓而言，上市公司在研发、供

应链、质量控制和组织管理方面的积累，也将为其进入下一阶段发展提供支持。

花知晓进入“珀莱雅时间”

珀莱雅与花知晓的合作，经历了从战略投资到控股整合的过程。

6月13日，珀莱雅在回复上交所工作函时披露，截至2025年8月，珀莱雅（海南）已经持有花知晓38.4521%股权，投资成本为4.28亿元。2026年5月，珀莱雅进一步公告拟以3.51亿元受让花知晓12.5479%股权。按两次投资成本计算，珀莱雅为取得花知晓51%股权投入约7.79亿元。

珀莱雅在公告中表示，花知晓在彩妆品类的差异化定位能够与公司现有品牌形成优势互补，有助于加强多品牌、多品类战略布局；花知晓已经积累的海外经营经验，也可以为珀莱雅旗下品牌探索国际市场提供参考。

此次投资，是珀莱雅迈入百亿元规模之后的一次关键拓展。

2024年，珀莱雅营业收入首次突破百亿元。2025年，公司实现营业收入105.97亿元、归母净利润14.98亿元，经营活动产生的现金流量净额达到21.93亿元，同比增长98.12%。在百亿元规模基础上，珀莱雅正进一步优化品牌和品类结构。

财报数据显示，2025年，珀莱雅旗下彩棠实现收入12.55亿元，同比增长5.37%；洗护品牌Off&Relax实现收入7.44亿元，同比增长102.19%；新锐彩妆品牌原色波塔实现收入2.56亿元，同比增长125.38%。分品类看，美容彩妆类收入达到15.63亿元，同比增长14.86%，洗护类收入达到

8.40亿元，同比增长117.85%。

也正因为此，已经具备一定经营规模和品牌影响力的花知晓，进入了珀莱雅的视野。

珀莱雅公告显示，2025年，花知晓实现营业收入17.26亿元、净利润2.80亿元；2026年第一季度实现营业收入6.75亿元、净利润1.55亿元。珀莱雅在工作函的回复中表示，2023—2025年，花知晓营业收入和净利润每年均保持50%以上的增速。

花知晓品牌创立于2016年，主要面向15～25岁的年轻消费者，产品价格区间为69～159元，平均客单价为180～300元。品牌目前已推出超过25个原创主题彩妆系列，覆盖眼影、腮红、唇部和底妆等品类。鲜明的视觉风格和主题化产品机制，使花知晓在年轻彩妆市场形成了较高辨识度。

对珀莱雅而言，控股花知晓不仅能够增加彩妆业务规模，也有助于进一步丰富集团旗下品牌的审美风格、消费者年龄层和价格带。与从零开始孵化的品牌相比，投资一个已经形成用户基础和渠道网络的品牌，有利于缩短新增长业务的培育周期。

珀莱雅加速多品牌协同

花知晓过去数年的增长，与其产品设计、内容传播和线上直营模式紧密相关。

在供应链端，花知晓主要采取OEM、ODM委托加工模式，自身集中资源进行主题设计、产品视觉、用户洞察、品牌传播和渠道运营。珀莱雅在工作函回复中表示，这种轻资产模式使花知晓能够根据市场反馈快速调整生产和补货，并支持其系列化

上新的节奏。目前，花知晓每年约推出3～4个主题系列。

在线上渠道，2025年，花知晓线上直营收入为14.48亿元，占总收入的83.87%；线下收入为2.52亿元，占比14.62%。国内线下渠道已经进入超过2000家彩妆集合店柜台。

海外市场方面，2025年花知晓海外收入约2亿元，占总收入的11.59%；其海外线上渠道包括独立站、亚马逊、TikTok、Shopee和Lazada等，线下已经进入美国Ulta Beauty、Urban Outfitters以及英国Boots Beauty等零售渠道。

花知晓在视觉设计、年轻消费者沟通和海外社交媒体传播上的经验，与珀莱雅在研发、生产、供应链、质量管理和多品牌运营方面的能力，具有一定互补空间。

按照珀莱雅披露的整合安排，交易完成后，公司将在保持花知晓品牌调性、设计风格和核心团队稳定的基础上，逐步推动治理、财务、内控、供应链、质量、法务及合规体系的规范化融合。

此次董事会和监事层面的调整，也被外界视为上述治理安排开始落地的一个重要节点。

珀莱雅方面对时代周报记者表示，工商变更完成后，珀莱雅持有花知晓51%股权，其余49%股权仍由花知晓创始人团队及原高管团队持有。花知晓创始人杨子枫会继续担任公司总经理，负责花知晓品牌的经营管理。未来珀莱雅将坚持“保持品牌独立性、加强规范治理、赋能中后台能力”的整合思路，让花知晓在保持独特审美和用户心智的基础上，获得更稳定、更长期的发展能力。



花知晓品牌创立于2016年，主要面向15～25岁的年轻消费者，产品价格区间为69～159元，平均客单价为180～300元。品牌目前已推出超过25个原创主题彩妆系列，覆盖眼影、腮红、唇部和底妆等品类。鲜明的视觉风格和主题化产品机制，使花知晓在年轻彩妆市场形成了较高辨识度。

一周豪掷百亿拿地后 保利置业拟发98亿债券“补血”

时代财经 梁争誉

短时间内豪掷百亿元抢地后，保利置业(00119.HK)开启新一轮融资。

近日，保利置业一笔近百亿元的公司债券发行申请获上交所受理。

根据《保利置业集团有限公司2026年面向专业投资者公开发行公司债券募集说明书》(以下简称《募集说明书》),本次拟发行债券总额不超过98.26亿元,募集资金扣除发行费用后,将全部用于偿还到期或回售的公司债券。

就在一个多月前，保利置业在上海、武汉、深圳三座城市连续竞得三宗住宅用地，累计耗资超过100亿元，其中深圳粤海地块刷新深圳住宅楼面价纪录。

在持续加码核心城市的同时，保利置业近期还披露了近十年来首次中期亏损预警，销售规模、盈利能力均面临一定压力。

百亿元抢地后,再发98亿元债券置换旧债

根据《募集说明书》，本次拟发行债券总额上限98.26亿元，采取分期发行，到期一次性还本，期限为不超过（含）10年。

保利置业称，本次公司债券募集资金扣除发行费用后，拟全部用于偿还到期或回售的公司债券。《募集说明书》显示，2026年9月8日至2028年4月16日期间，保利置业共有10只债券将陆续到期或进入回售期，对应本金余额103.26亿元。



对于融资渠道仍保持畅通的房企而言,“以新换旧”已成为常见的债务管理方式。2025年1月,保利置业获准公开发行人不超过70亿元公司债券,此后分五期累计发行65亿元,募集资金全部用于置换、偿还到期债券。此次再度启动近百亿元融资,或与其近期大规模土地投资带来的资金支出有关。

据时代财经统计，今年5月29日至6月5日一周时间内，保利置业先后在上海、武汉、深圳三座核心城市拿下三宗宅地，合计耗资约100.62亿元，其中两宗地块均刷新区域楼面价纪录。

其中, 热度最高的深圳粤海地

决于6月5日出让，六大央企同台竞拍。经过291轮线下竞价，保利置业以57.72亿元拿下，溢价率高达105.74%，楼面价约10.87万元/米²，刷新深圳宅地单价纪录。

根据中指研究院统计,今年上半年,保利置业权益拿地金额排名行业第8,领先国贸地产(93亿元)、滨江集团(93亿元)、中海地产(60亿元)等房企。上半年,保利置业实现销售额232亿元,位列行业第13。

预亏7亿~8亿元,近年首次中期亏损

保利置业与保利发展(600048.SH)同属保利集团旗下房地产开发平台,但两家公司在规模和定位上存

在明显差异。

作为集团住宅开发的主力平台,保利发展近年来销售规模长期位居行业第一梯队。今年上半年,保利发展实现全口径销售金额1351亿元,位列行业榜首;同期,保利置业实现合同销售金额232亿元,仅为前者的约17%。

不过,近年来保利置业也在不断提升行业排名,并持续优化投资布局。

财报显示，2023—2025年，保利置业全年合约销售金额分别为536亿元、542亿元和502亿元，整体保持在500亿元左右，在克而瑞销售榜上的排名由第27位提升至第17位，并进一步升至第15位。

与此同时，保利置业持续将新增资源向核心城市集中——2023年新增土地投资约221亿元，近九成布局长三角地区；2024年保持审慎投资策略，全年仅新增6个项目；2025年新增土地投资进一步增至270亿元，共获取15个项目，其中84%的资金投向广州、上海、杭州。

今年上半年,保利置业又连续竞得上海、深圳、武汉三宗热门宅地,权益拿地金额升至行业第八位。

在持续加码投资的同时,保利置业经营端仍面临一定压力。

今年上半年，保利置业实现合同销售金额232亿元，销售面积79.9万平方米，同比分别下降13.11%、16.86%。而在年初，保利置业将全年销售目标定为500亿元，上半年完成率达46.4%。

此外，盈利能力也出现明显下滑。7月2日，保利置业发布盈利预警，预计2026年上半年归母净利润亏损7

亿~8亿元,而2025年同期盈利2.08亿元,同比由盈转亏,这也是公司近十年来首次出现中期亏损。公司上一次全年录得较大规模亏损还是2015年,当年净利润为亏损24.40亿元。

事实上，业绩压力在第一季度便已显现。今年第一季度，保利置业实现营业收入22.69亿元，同比下降68.06%；净利润4524.8万元，同比下降58.20%，这意味着亏损压力主要集中在二季度释放。

对于业绩预亏,保利置业解释称,一方面,上半年交付项目较去年同期减少,导致收入阶段性下降;另一方面,房地产市场仍处于底部调整阶段,市场量价持续承压,物业开发业务结转毛利率下降,同时部分长库存项目去化慢,进一步拖累整体盈利水平。

目前,保利置业在售项目主要分布在上海、广州、深圳等一线城市以及山东、湖北、广西、浙江、江苏、云南、贵州等省份。一线城市销售表现较好,其中端午推出的广州荔湾保利·怡璟湾首开去化90套,位列中心四区6月销量冠军;去年入市的深圳宝安中心区保利臻誉推出的两批房源整体已去化完毕。

整体来看, 2023年、2024年、2025年和2026年第一季度, 保利置业营业毛利率分别为18.70%、16.31%、18.62%和16.83%。公司在《募集说明书》中提示, 若后续房地产行业政策出现不利变化或市场竞争进一步加剧, 公司净利润仍可能出现波动, 并对盈利能力及偿债能力带来一定影响。

保利置业所面临的课题,也是当前行业共同面对的现实。■