

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

“国补”叠加多期免息
金融助力释放消费潜能

一年一度的“6·18”电商大促已拉开大幕。在新一轮“国家补贴”扩围加持下，今年“6·18”以旧换新消费持续高涨。与往年金融机构主要通过叠加各类红包、补贴和降低贷款利率进行促销不同，今年“6·18”期间，国补满减、多期数分期免息扮演了重要角色。

总量突破10万亿元
海洋经济动能澎湃

6月8日是第17个世界海洋日和第18个全国海洋宣传日。2024年，我国海洋经济总量首次突破10万亿元。今年以来，海洋经济呈现向新向好发展态势，一季度海洋生产总值2.5万亿元，同比增长5.7%。海洋产业发展稳中向好，新质生产力加快形成，涌动的蓝色新动能正成为我国经济发展的重要推动力。

兼并重组减量提质
中小银行改革提速

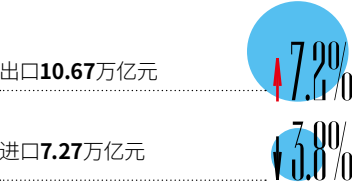
中小银行是我国金融体系的重要组成部分，也是推动区域经济发展和服务实体经济的生力军。今年以来，我国中小银行改革重组步伐加快，多地的村镇银行、农商行等金融机构被吸收合并重组，将在金融机构名单上加速消失。据不完全统计，今年前5月，约180家中小银行获批复合合并解散。

周数据

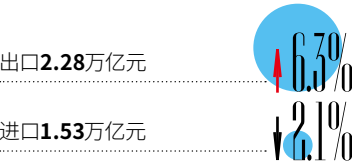
5月我国货物贸易出口
同比增长6.3%

据海关总署统计，2025年前5个月，我国货物贸易进出口总值17.94万亿元人民币，同比（下同）增长2.5%。其中，出口10.67万亿元，增长7.2%；进口7.27万亿元，下降3.8%。5月份，我国货物贸易进出口总值3.81万亿元，增长2.7%。其中，出口2.28万亿元，增长6.3%；进口1.53万亿元，下降2.1%。

前5个月，我国货物贸易进出口情况



5月，我国货物贸易进出口情况



银行整顿
汽车金融

详见P12

—— 2025 ESG与高质量发展创新论坛 ——

越过山丘
方见江海

详见P9-10

解码住房公积金年报

时代周报记者 李杭 发自北京

近日，住房和城乡建设部、财政部、中国人民银行联合发布《全国住房公积金2024年年度报告》，全面披露了2024年全国住房公积金管理运行情况。

从整体情况来看，2024年我国住房公积金制度惠及面不断扩大，实缴额超过3.6万亿元。

分地区来看，广东、江苏、北京在公积金缴存与提取额上均位列前三。这不仅体现了这些地区较高的公积金参与度，也从侧面反映出其强劲的经济活力。

而在住房贷发放方面，江苏、广东、上海三地贷款发放额位居前三，从一定程度上反映出当地房地产市场活跃，购房需求旺盛。

北京人均缴存额第一

从报告来看，2024年全国住房公积金缴存规模进一步扩大，在实缴单位、实缴人数和缴存额方面均实现了不同程度的增长。

2024年，我国住房公积金实缴单位达到529万个，实缴人数17628.75万人，分别比上年增长6.92%和1%。

截至2024年年末，住房公积金累计缴存总额327941.35亿元，缴存余额109252.79亿元、同比增长8.61%。

其中，2024年缴存额达到36317.83亿元，比上年增长近4.7%。

超3.6万亿元的缴存额，谁的贡献最大？

分地区来看，广东堪称“缴存大户”，实缴人数达到2274.13万人，缴存额为4088.55亿元。北京和江苏紧随其后，缴存额分别为3261.56亿元和3241.58亿元。

这三个省份也是全国仅有的缴存额超过3000亿元的地区。

迈过2000亿元大关的则有上海、浙江和山东，缴存额分别为2594.47亿元、2591.96亿元和2072.01亿元。

从中可看出，一般情况下，经济越发达的地区，住房公积金缴存规模通常越大，既体现了当地就业人口基数较大、缴存覆盖面较广的特点，也反映出居民收入水平与公积金缴存基数一般呈正相关性。

2024年，全国住房公积金实缴人数17628.75万人，缴存额36317.83亿元。按此计算，实缴职工人均缴存20601.47元。

以此为参照，31个省份中共有14个超过了全国水平，其中北京居首，人均缴存额为34706.68元，西藏以33811.71元排名第二，青海凭借28452.75元跻身前三。

值得注意的是，人均缴存额居前的省份与缴存总额居前的省份呈现明显差异。

➡ 下转P3

“芯片之母”
中国突围

EDA是集成电路设计与制造的基石，被誉为“芯片之母”。据头豹研究院报告，随着芯片设计的复杂程度不断提高，集成电路规模可达数十亿个半导体器件，不借助EDA工具无法完成芯片的设计。

时代周报记者 朱成呈 发自上海

在海外三大EDA巨头相继传出“断供”消息后，EDA概念股遭市场热炒，行业状况一时成为焦点。

近日，三大EDA巨头新思科技(Synopsys)、楷登电子(Cadence)和西门子(Siemens EDA)先后宣布，收到美国商务部工业与安全局(BIS)发出的最新出口管制通知。

EDA是集成电路设计与制造的基石，被誉为“芯片之母”。据头豹研究院报告，随着芯片设计的复杂程度不断提高，基于先进工艺节点的集成电路规模可达数十亿个半导体器件，不借助EDA工具已经无法完成芯片的设计。可以说，EDA贯穿于集成电路设计、制造、封测等环节，是集成电路产业的战略基础支柱之一。

按照上述公司的公告，确实已收到相关通知，新思科技称目前正在评估该政策对业务运营、财务表现的潜在影响，并已暂停对2025财年第三季度及全年业绩的财务指引。西门子方面亦确认，公司将严格遵守相关法规，并致力于与全球客户合作减轻新规所带来的影响。

东方证券研报认为，我国EDA市场主要参与者包括Synopsys、Cadence、Siemens EDA等海外企业。近年来，国内大力支持EDA行业发展，上海、北京、深圳纷纷设立EDA产业基金，国产EDA频频取得技术突破。若BIS限制三大EDA巨头对我国的EDA产品供应，EDA国产化进程则有望加速。

资本市场方面，端午假期后EDA板块多只概念股涨幅明显。截至6月3日收盘，概伦电子(688206.SH)报收31.79元/股，上涨9.81%，总市值138.34亿元；广立微(301095.SZ)报收58.29元/股，上涨6.17%，总市值116.74亿元；华大九天(301269.SZ)报收130.31元/股，上涨2.55%，总市值707.51亿元。

国产EDA，突围靠并购？

在芯片产业“倒金字塔”结构中，EDA工具处于最底层，是支撑整个半导体及数字经济体系的基础设施。尽管其市场规模有限，但却撬动着万亿美元级的经济体系。

2020年，全球EDA市场规模超过70亿美元，但它所支撑的，是超过4000亿美元的集成电路产业、数万亿美金的电子信息产业，以及体量更为庞大的数字经济产业。一旦这一基石性环节出现断裂，上层产业链将难以为继。

➡ 下转P17

政经 · TOP NEWS

- 3 全国已有27个省份延长婚假 这两地能休30天
- 5 稳居福建人口第一城 万亿城市泉州急着招人
- 6 在生育和自由之间 二孩妈妈做了双选题
- 7 为了把房子租出去 上海房东不断妥协

财经 · FORTUNE

- 11 5000亿银行正式迎新掌门人 行长一职仍空缺
- 13 30亿元并购Compart 富创精密郑广文半导体版图再变阵
- 14 山东饲料龙头要养猪 邦基科技拟收购7家公司股权
- 15 林洋能源4.7亿元卖电站 粤水电能源集团接盘

产经 · INDUSTRY

- 19 兵装集团重大改革落地 汽车业务板块将独立
- 21 酱酒低潮 茅台镇青年破局样本
- 22 入股万辰集团8个月 好想来创始人浮盈超33亿元
- 24 开出超4000家店 周六福首过港交所聆讯

编辑/刘学 版式/陈溪清
图编/陈溪清 校对/宋正大

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



6 946957 200015 >
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦4楼

多部门发声反对价格战 车企摆脱内卷需多方合力

连日来，汽车业“价格战”的话题接连冲上热搜。

中国汽车工业协会日前发布《关于维护公平竞争秩序 促进行业健康发展的倡议》，明确反对车企之间的无序“价格战”。

工业和信息化部也明确表示，无序“价格战”没有赢家，更没有未来，将加大汽车行业“内卷式”竞争整治力度。

商务部表示，将积极配合相关部门，加强综合整治与合规引导，维护公平竞争市场秩序，促进行业健康发展。

近年来，中国汽车行业在电动化、智能化转型中取得了显著成就，但与此同时，愈演愈烈的“价格战”正成为行业发展的隐忧。

2024年，中国车市降价车型数量飙升至227款，远超往年水平。2025年，这一趋势仍在加剧，仅前4个月就有60余款车型降价，5月更因头部车企大幅降价引发百余款车型跟进，行业整体利润率跌破4%。

汽车行业过度“内卷”危害重重。

一方面，它损害企业自身利益。“价格战”让企业利润空间被严重挤压，影响正常经营。

企业为控制成本，可能在研发、质量把控和售后服务等方面削减投入，进而影响产品质量和服务水平，最终失去消费者信任。

另一方面，“内卷”对整个产业链产生冲击。零部件供应商因采购价下降，经营压力增大，可能降低产品质量标准；经销商面临“越卖钱越少”困境，易引发资金链断裂，售后服务也难以保障。

长此以往，整个汽车产业的健康发展将受到威胁。

反内卷，行业协会表态，多部门发声，在这个时间点上可谓及时，因为面对愈演愈烈的“内卷”态势，若是没有力挽狂澜的决心，再往下发展势必积重难返。

走出“内卷”，需要各方一起行动。

企业要树立正确竞争理念，摒弃单纯的价格竞争思维，回归产品和服务本身。加大研发投入，提升技术创新能力，推出更具竞争力的产品。

同时，注重品牌建设和服务质量提升，为消费者提供更优质的购车、用车体验，通过差异化竞争赢得市场。

行业协会要充分发挥协调作用。加强行业自律，制定合理的行业规范和标准，防止企业之间的不正当竞争。

组织企业加强技术交流与合作，共同攻克行业难题，推动整个行业的技术进步和产业升级。

中国汽车工业协会此次发布的倡议，就为行业健康发展指明了方向，后续还需跟进落实。

官方的政策引导则需要精准施策。工信部的“内卷整治”不应止步于规范价格，或可考虑通过税收优惠、创新基金等杠杆，激励企业研发投入。如对突破性技术成果给予补贴，对“专精特新”零部件企业减税，从而引导资源流向创新环节。

此外，有必要建立动态监测机制，对恶意低价倾销行为及时预警，维护公平的市场土壤。

我国当下正从“汽车大国”向“汽车强国”迈进。

是不是“汽车强国”，一个显著指标就是看产品在国际市场上的占有率。

2025年1—4月，中国新能源汽车出口同比增长52.6%，表明全球化是破局“内卷”的重要路径。

据报道，奇瑞、比亚迪等企业已加速布局海外研发和制造基地，未来将进一步融入全球供应链。拓展海外市场，既可以缓解国内竞争压力，也有利于擦亮中国品牌，理应是头部企业的重要发力点。

（作者系特约评论员）

国家医保局开展药师“挂证”全国大核查 6月底上报结果

时代周报记者 林昀肖 发自北京

近日，国家医保局发布《关于对定点零售药店药师“挂证”等情况开展核查的公告》，其中指出，近期，国家医保局对全国定点零售药店4月份以来的医保结算数据进行了筛查分析发现，部分药师姓名（对应同一身份证号）出现在多家定点零售药店的药品费用明细中，可能存在药师信息被假冒或药师“挂证”的违规情况，既威胁了人民群众用药安全和医保基金安全，也损害了正规注册药师的合法权益。

国家医保局介绍，为了维护人民群众用药安全、维护医保基金安全、维护广大注册药师合法权益，《零售药店医疗保障定点管理暂行办法》规定，定点零售药店应至少配备1名取得执业药师资格证书或具有药学、临床药学、中药学专业技术资格证书的药师，且注册地也应在该定点零售药店所在地。

药师须签订1年以上劳动合同且在合同期内，确保为参保人员提供持续稳定的药学服务。驻店药师应在岗在岗，不得挂名、兼职，营业时间内必须有药师提供药学服务，保障参保人员用药安全、合理、有效。

根据国家医保局公告，可能存在药师信息被假冒或药师“挂证”的违规情况主要有跨省份、跨地市、同一地市跨机构三种情形，共涉及24个省份、23997家定点零售药店、9563名药师。

时代周报记者查阅国家医保局公布的名单发现，上述零售药店涉及第一医药、漱玉平民等多家上市药店企业。

药师“挂证”现象缘何产生？北京中医药大学卫生健康法治研究与创新转化中心主任邓勇教授在接受时代周报记者采访时指出，经济利益驱动、执业药师分布不均、监管难度较大导致药师“挂证”现象屡屡发生，而药师“挂证”行为则会威胁用药安全、扰乱市场秩序，并损害行业形象。对于药店企业而言，应从提高认识、合理用人、加强培训、建立制度四个层面入手，加强合规管理，避免药师“挂证”情况的出现。

涉嫌威胁用药安全、扰乱市场秩序

国家医保局指出，可能存在药师信息被假冒或药师“挂证”的违规情况主要有以下三种情形。首先是跨省份，共涉及22个省份，289家定点零售药店，135名药师。例如，根据医保系统结算数据，药师黄×云（身份证号130104×××××××××4），今年4月24日0时0分在乌鲁木齐市平霁堂药业有限公司给患者审方售药，今年4月24日10时34分又在山东省烟台市招远市立盛大药房给患者审方



售药。

其次是跨地市，共涉及19个省份、3154家定点零售药店、792名药师。例如，根据医保系统结算数据，药师郭×永（身份证号132324×××××××××1），今年4月1日9时26分在内蒙古自治区呼和浩特市国天医药有限责任公司给患者审方售药，今年4月1日9时28分又在内蒙古自治区包头市蒙康医药连锁有限公司蒙康药房北区分公司给患者审方售药。

此外是同一地市跨机构，共涉及24个省份、20701家定点零售药店、8583名药师。例如，根据医保系统结算数据，药师李×（身份证号142202×××××××××3），今年4月1日18时59分在山西润泽仁爱医药连锁有限责任公司原平宏旗店给患者审方售药，今年4月1日21时18分又在原平市淑军老百姓大药房给患者

审方售药。

药师“挂证”现象为何屡屡发生？邓勇介绍，首先是经济利益驱动，对于药店来说，聘请全职执业药师成本较高，而“挂证”药师成本低，能节省人力成本。对部分有执业药师资格的人而言，可通过“挂证”获取额外报酬。

其次，是执业药师分布不均。经济发达地区执业药师待遇高，人才集中，经济欠发达地区难以招到足够的执业药师，药店只能通过“挂证”来满足配备要求。

此外，是监管难度较大。药店以驻店药师临时外出等理由搪塞执法检查，且“挂证”行为较为隐蔽。

对于药师“挂证”行为的危害，邓勇强调，药师“挂证”首先威胁用药安全，“挂证”药师不在岗，无法为患者提供专业的用药指导，易导致患者用药错误、不良反应等问题，危及患者健康。

其次是扰乱市场秩序，这种行为违反规定，使不具备合规条件的药店得以经营，破坏公平竞争的市场环境，影响合法药店的经营。此外，也会损害行业形象，降低了公众对药师职业的信任度，削弱行业的公信力。

6月30日前需上报核查结果

国家医保局在公告中强调，为核查相关信息，保障参保人用药安全和医保基金安全，维护正规注册药师合法权益，相关定点零售药店及其药师、相关地区医保部门及时配合开展以下工作。

首先是相关药师立即开展自查，如是在不知情的情况下，被定点零售药店假冒信息或“挂证”的，要及时收集相关材料，主动联系当地医保部门说明情况。要严格遵守相关法律法

规、职业道德准则，依法执业、珍视声誉，坚决杜绝“挂证”行为。

其次是相关定点零售药店全面检查本单位药师配备、岗位职责履行等情况。对于存在的问题，要制定切实可行的整改措施，明确整改责任人和整改期限，加强国家医保信息平台中药师信息动态维护，规范药师岗位职责，确保问题及时得到整改。

最后是相关医保部门对统筹区内可能存在药师被假冒或“挂证”的定点零售药店进行认真核查。省级医保部门于今年6月30日前向国家医保局上报核查结果。对检查中发现的问题，要依法依规分类处理。

对查实存在药师被假冒或“挂证”或未按规定提供药学服务等违规行为的定点零售药店，视情节轻重给予约谈、限期整改、暂停医保服务协议、解除医保服务协议等处理。

对涉及违反药品经营管理有关规定的，移送药品监督管理部门处理；对涉及违法犯罪的，移送司法机关追究刑事责任。

从零售药店角度而言，应如何进行合规管理避免“药师”挂证的出现？邓勇指出，首先，药店管理层要充分认识到药师“挂证”的违法性和危害性，树立合法经营理念；其次，要根据药店经营规模和业务需求，合理配备足够数量的全职执业药师，提供有竞争力的薪酬待遇和良好的工作环境，吸引和留住人才。

再次，要定期组织执业药师参加专业培训和继续教育，同时加强对员工的法律法规培训；最后是建立健全执业药师考勤、考核制度，对执业药师的在岗情况、工作表现进行严格监督和记录，确保执业药师在岗在岗并履行职责。

用药安全



解码住房公积金年报

◀ 上接P1

时代周报记者梳理发现，主要原因在于缴存总额领先的省份(如广东、江苏)，虽依托庞大的就业人口基数实现总量领先，但也因此摊薄了人均缴存额。加之这类型省份的经济结构大多以民营经济为主，公积金缴存比例相对较低，进一步影响了人均水平。

而人均缴存额排名靠前的北京、西藏、青海、上海等地，背后原因各有不同：或是因高收入行业相对集中，国有企业、机关事业单位占比更高，这类单位普遍执行较高的缴存基数和比例，从而推高了人均数据。

西藏、青海、新疆等省份，由于公有制经济占比高、住房公积金缴存基数高，再加上人口总量较小，因此在排名中更具优势。

云南提取率最高

再来看提取情况。

2024年，全国住房公积金提取人数8127.04万人，占实缴人数超45%；提取额27654.84亿元，比上年增长4.11%；提取率76.15%。

分地区来看，提取额最高的三个地区依次与缴存额排名一致，为广东、北京和江苏，分别为3339.13亿元、2631.25亿元和2411.44亿元。

如果从提取率来看，排名前五的地区为云南、青海、天津、新疆和广东，提取率分别是87.93%、82.77%、81.91%、81.78%和81.67%。

公积金提取率能够反映当地缴存职工对住房公积金的使用效率与需求强度。

通常提取率高的地区，住房消费活跃度更高、政策支持力度更大，或是人口流动特征更显著，例如购房、租房需求旺盛的城市，或是允许灵活提取的地区。

以人口大省、就业大省广东为例，广东省人社厅的数据显示，2023年



年末广东常住人口1.27亿人，就业人员7057万人，农民工4365万人，均为全国之首。

庞大的人口与就业规模，催生出旺盛的住房消费及公积金使用需求。而广东的公积金政策也针对性发力。

去年，广东持续加大对新市民、青年人租房提取公积金政策的支持力度，将租房提取间隔缩短至不超过3个月，提高租房提取额度，简化租房提取手续。

广东省内多地支持缴存人租赁公租房、保租房按实际房租支出提取，探索住房公积金直付房租模式。

数据显示，2024年，广东全省681.37万人租房提取住房公积金，占比达56.35%，合计820.91亿元，提取人数、提取金额分别同比增长13.47%、42.74%，人数及金额均占

全国总数近1/3。租房提取金额占提取总额的比例也高达24.58%，同比提高超5个百分点。

分城市看，东莞、深圳、珠海、中山、广州、惠州、佛山、汕尾等八市的租房提取人数，占各城市提取人数的比例均高于40%。

再看提取的公积金都花去了哪些领域。

数据显示，用于购买、建造、翻建、大修自住住房及偿还购房贷款本息的金額达17927.97亿元，在提取总额中占比最高，接近65%；离退休提取金額为6870.01亿元，占总额的24.84%；其次是租赁住房提取，金額达2720.57亿元，占比9.8%。

可见，公积金提取用途依然围绕居民住房消费核心需求，适配购房、租房等实际所需。

在缴存和提取规模持续扩大的基础上，公积金的住房金融支持作用也在稳步释放。

2024年，全国共发放住房公积金个人住房贷款230.56万笔，发放金额13043.07亿元。截至2024年年末，累计发放住房公积金个人住房贷款4999.11万笔，累计发放金额近16.5万亿元。

其中，存量个人住房贷款量为2483.57万笔，贷款余额80698.66亿元，同比增长3.38%，个人住房贷款率达到73.86%。

可以看出，从缴存积累资金，到提取支持日常住房消费，再到贷款助力家庭购房置业，公积金形成了“全链条”的住房保障机制，越来越多的缴存人正在通过公积金制度实现“住房梦”。**■**

65%



全国已有27个省份延长婚假 这两地能休30天

时代周报记者 阿力米热 发自北京

“以前5天婚假，连办婚礼都紧巴巴的，度蜜月就是个奢望。”成都某人力资源公司的陈先生兴奋地说，现在假期将延长到25天，可以好好计划蜜月旅行了！

陈先生的话，道出了许多年轻人的心声。

此前，四川的婚假仅有5天，不少新人抱怨时间捉襟见肘——择一黄道吉日，两天筹备婚礼，一天疲于应付仪式，剩余时间全耗在往返路途上。

更令人无奈的是，若想享受一番蜜月旅行，就不得不面临请假扣薪的窘境。

近日，四川省卫生健康委员会官网发布《四川省人口与计划生育条例（修正草案征求意见稿）》，拟对婚假、生育假等内容进行调整。

其中征求意见的核心是婚假由5天延长至20天，自愿参加婚前医学检查的再增加5天婚假。

这意味着，四川的婚假延长至最长25天，相当于此前的5倍，这让许多准备结婚的年轻人直呼“终于等到这一天”。

那么，你所在的省份能放多少天婚假呢？

最长30天，最短3天

从全国来看，延长婚假已是大势所趋。

2015年，全国人大常委会审议通过修订后的《人口与计划生育法》，删掉了有关鼓励晚婚晚育的规定，将国家法定婚假统一调整为3天。

政策调整后，多地在取消晚婚假、执行3天婚假的基础上，逐步调整婚假天数。

据时代周报记者梳理，目前已有27个省份在地方性法规中明确延长婚假。如今，四川也开始向社会公开征求延长婚假、生育假等意见。

具体来看，甘肃、山西婚假达30天，是全国婚假最多的省份。紧随其后的是河南、四川、黑龙江、新疆，婚假天数达到20天以上。

相比之下，广东、广西、湖北目前尚未延长婚假，仅执行3天法定婚假。

不可否认的是，近些年来，随着人口流动和异地就业的日益普遍，跨地区婚姻也愈发常见。

民政部数据显示，截至3月底，全国累计办理“跨省”婚姻登记约为30.23万对。据记者梳理，该数据占第一季度全国结婚登记总量的16.7%，相当于每6对新婚夫妇中就有1对属于跨省组合。

对这些群体而言，原有的3天婚假已难以满足现实需求，这也成为各地延长婚假的现实依据。

中国首席经济学家论坛研究院副院长林采宜告诉时代周报记者，根据四川民政部门的婚姻登记数据，目前四川跨省及跨市州的异地婚姻比例为25%～30%。“对于这些异地婚姻来说，3天婚假难以满足婚礼筹备、探亲等实际需求。”

除此之外，林采宜认为，增加婚假也是鼓励生育的前置措施，而额外增加婚检假期主要是为了提升婚检率，从源头保障婚育质量。

“从人口数据和适龄青年的结婚比率来看，年轻人结婚的意愿在逐年下降，全国结婚登记人口连续10年下降，这是生育率下降的重要原因之一，也是进一步增加人口老龄化压力的重要因素。”林采宜说道。

这意味着，延长婚假背后，蕴含着更深层的人口发展战略考量。

如何平衡各方利益？

在各地纷纷延长婚假的背景下，也有不少人提出疑问，这能多大程度带动生育？

从政策初衷来看，延长婚假的出发点之一是通过给予新婚夫妇更多时间来增进感情、筹备婚礼甚至规划生育，从而提升婚育意愿。

然而，林采宜认为，这对于提升生育率的作用有限。

一方面，婚假延长确实能增加年轻人结婚的意愿，但生育决策还受到诸多经济因素的制约，如房价、育儿成本、教育支出等。国家统计局2021年的一项专项调查显示，近60%的育龄人群将“经济负担重”作为不生育的主要原因。

另一方面，婚假延长也可能给企业带来额外成本，导致部分企业执行不力，进而影响政策的实际效果。

时代周报记者发现，社交媒体上关于四川婚假延长的帖子中，不少人担忧企业是否会严格落实。有网友表示：“对于私企来说，能休三天已是来之不易了。”还有人称：“我要是请那么久的婚假，估计公司都找好人接替我的工作。”

不过，《四川省人口与计划生育条例（修正草案征求意见稿）》明确提到：“用人单位不落实本条例规定假期的，由县级以上人民政府人力资源和社会保障主管部门责令改正。”而针对后续如何落实并监管，四川省卫生健康委员会回复时代周报记者时表示：“目前还在征求意见阶段，有什么建议都可以提，对于政策执行的具体问题，暂不方便回答。”

对于婚假落实情况的担忧，林采宜补充道，超长婚假会给企业带来额外的压力，从而强化企业在招聘上的年龄歧视和性别歧视。“不过，企业和

员工之间是双向选择，政府在婚假产假问题上减少企业压力的可作为空间不大，强化对生育子女的家庭补贴才是一种实实在在化解矛盾的有效方法。”

近年来，各地也正在紧锣密鼓地部署。根据国家卫健委2024年10月公布的数据，已有23个省份在不同层级探索实施生育补贴制度。育儿补贴包括发放现金、培训补贴、购房补贴、托育补贴等多种形式。

面对各地婚假天数的差异、对企业落实情况担忧的背景下，延长婚假也引发了“是否需要国家统一标准”的讨论。

对此，林采宜认为，从政策制定角度看，国家层面统一婚假标准确有其必要性。不仅可以解决跨地区婚姻中因工作地不同导致的假期不对等问题，而且统一标准具有更强的法律约束力，能确保严格执行。

在制定婚假政策时，可以从宏观和微观两个层面综合考量。

从宏观层面来看，应结合当地的生育率和人口结构特征，生育率越低、老龄化越严重的地区，越需要通过延长婚假、产假等方式来鼓励婚育。例如，一些人口负增长压力较大的地区，可以通过延长婚假来提升生育意愿，缓解人口老龄化压力。

从微观层面来看，政策制定还需考虑企业的人工成本和劳动力市场的供求关系。

“目前，部分企业对承担年轻人的婚育成本持抵触态度，这可能导致婚育休假对年轻人的职业发展产生负面影响。因此，政府应当给予企业相应的婚育补贴，减轻企业负担，从而避免年轻人因婚育休假而影响职业发展，实现政府、企业和个人在婚育成本上的共担。”林采宜说道。**■**

“苏超”火出圈 如何走向市场化？

时代周报记者 王晨婷 发自广州

“‘苏超’到底是哪个天才搞出来的？”

江苏省城市足球联赛，网友口中的“苏超”彻底火了。绿茵场上，宿迁与徐州的“楚汉之争”剑拔弩张，场下网友对着“散装江苏”“十三太保”的梗乐此不疲。话题热度居高不下，连同日举办的欧冠决赛都黯然失色。

“中国足球好像有救了！”

从网络流量到观众流量的转变是迅猛的。“苏超”第三轮，徐州临时将比赛场地换到当地最大的奥体中心，现场观赛人数超过2.2万人；南京对阵无锡的焦点战门票一开票即售罄，黄牛叫价从80元直升到600元，而门票原价仅售10元。

正值端午小长假，各地文旅部门也激情发力：盐城给外地观众送上免费景区票和盐城鸡蛋饼，常州的中华恐龙园对第三轮对手扬州的球迷全部免票，“据说今天恐龙园里有一万个扬州人”。

端午节的夜晚，在接受时代周报记者的电话采访前，江苏省足球运动协会副主席、党支部书记王小湾刚刚结束一天的赛事工作，从常州转场到盐城，继续筹备第二天的比赛。“到江苏省足协工作五年以来，第一次电话被打爆了。”王小湾不得不发了个朋友圈：我这儿也没门票了，非常抱歉！

出乎预料的爆火

时代周报：大家说的“苏超”具体是怎么样的赛事，是怎么组织的？

王小湾：大家说的“苏超”其实是2025年江苏省城市足球联赛，这是我们组织的第一届城市联赛，由全省各设区市分别组建一支以城市命名的代表队来比赛。

联赛是由江苏省体育局与13个地市的人民政府联合主办，由各设区市体育局、江苏省足球运动协会、江苏省体育产业集团有限公司联合承办的。江苏省足协主要负责赛事的竞赛组织，包括前期的规程制定、赛事的竞赛技术官员的选派等。

5月10日镇江队主场迎战扬州队是今年联赛的第一场比赛，我们原则

上把所有的比赛都安排在周末。为了提升赛事的观赏性，联赛分为常规赛和淘汰赛两个阶段。常规赛阶段由13支参赛球队进行主客场单循环较量，计划将于9月27日收官；淘汰赛阶段由常规赛积分排名前八的球队，采用单回合淘汰赛赛制，最后的决赛拟定于11月2日进行。

时代周报：全省的地市足球联赛在全国应该也是首创，是怎么想到要办这个赛事的呢？

王小湾：我们在去年12月份办了一个江苏足球发展重点城市对抗赛，由省内两个足球发展重点城市南京和苏州进行对战，当时是希望借此带动全省的足球热潮，普及足球文化。这个尝试的反响非常好，省领导于是提出让13个城市打联赛的设想。

所以去年年底重点城市比赛一结束以后，省政府就立刻召集省体育局和相关部门召开城市联赛的启动会议，然后各地共同发力，全省联动把这件事推进下去。江苏本身也是体育大省，有全省联动的传统，从体育的基础设施，到足球项目的青训发展、体教融合方面都有做一些工作，所以花了半年的时间从推进到落地，整体也比较顺利。

时代周报：刚才提到这是江苏城市联赛的第一次尝试，在这个从0到1的过程中，在球队组建、赛事规则制定等方面有遇到什么困难吗？

王小湾：这其实跟各个地方足球发展的水平参差不齐也有关系。据我了解，像南京这种足球技术比较好的地方，搭建队伍相对容易一些，而部分地区在组队中确实有一些困难，但不是说本地没有人才。

我举个例子，比如盐城，踢球的人也挺多，但是很多小孩从小就出去踢了。那么根据我们的赛事规程，只要身份证开头是这个地方的，就可以代表盐城出战，所以又能把他们找回来代表家乡出战。

再比如，各地组队方式也不太一样，有些可能依托青训俱乐部或者职业俱乐部，有些对社会公开招募选拔。所以整体而言，我们这次城市联赛的球员水平在业余赛事中肯定是属于顶尖的。

那么相应的，在赛制上我们也有

一些创新。比如我们把职业球员定义成类似于职业联赛里的“外援”，他可以参加，但人数有限制，不能超过三人。或者他要在本地上学超过五年，总之这些规则也是大家互相商讨、群策群力制定出来的。规程制定好以后，也发给各个参赛队征求意见，充分保证了民主。

时代周报：当时有预料到这个比赛会这么火吗？

王小湾：我真的没有预料到。因为这是第一届比赛，刚才也提到在各个规则的制定中不太有先例，都是群策群力，有点像“摸着石头过河”。

这次的爆火，一方面，我个人觉得离不开各级政府的主导和重视；另一方面，从比赛竞技层面，虽然我们比赛的定位还是业余赛事，但是竞技水平是比较高的，观赏程度也高。这也得益于江苏长期对足球的重视。江苏省内有5支男子足球职业俱乐部球队，青训、体教融合方面也做得比较好，这么多年来在足球人才的培养上是有体系、有基础的。

“让不关注足球的人也关注这个赛事”

时代周报：最近“苏超”在网上出圈之后，你们有感受到什么具体的变化吗？应对迅速扩大的观众需求，你们最近做了哪些方面的工作？打算如何接住这波“流量”？

王小湾：确实，最明显的就是观众的人数激增。

原来我们在设置规程的时候，特别怕没有观众来，所以当时对每个赛区场地的要求是观众座位最低不得低于2000座，然后有天然草皮、有竞赛的区域功能房就行。当时也是想着毕竟第一年办，万一搞个特别大的场地没人来，冷场也不太好。

不过很多地市赛区也很重视，都按照高标准来办赛，第一轮开始就有至少10个城市拿出了当地体育中心来办比赛。从第三轮开始，已经全部调整到体育中心来办了，像徐州这次启用了奥体中心，观众上座率超过2万，基本上也是打破了中国业余比赛现场的观众纪录。

另一方面，我觉得特别好的是，这次各地的宣传资源和文旅资源也被充分调动了。体育赛事搭台、经济唱

戏，通过赛事经济把消费给带动起来了。比如我看到常州发了个公告，第三轮主场打扬州，A级景区对所有扬州市民免费。听说根据当地统计，当天常州恐龙园里有1万个扬州人。

时代周报：联赛出圈后有一些转播商、赞助商找过来吗？现在联赛商业化方面做得怎么样？

王小湾：这次城市联赛的运营方面主要是省体育产业集团在做，我只能大概介绍一下我知道的事情。转播方面主要是由江苏广电集团的体育休闲频道来做，每一场都会有现场转播，播出平台主要是各地的主流媒体为主。最近一些市场平台如懂球帝、雷速体育等也有开始推流转播，咪咕视频等平台也有找过来。

其实关注的越多，我们的压力也越大。在我看来，作为一个联赛，未来肯定要逐步走向市场化。但现阶段，其实需要我们更加冷静地分析和判断，怎么把赛事的转播权益、赞助商回报、特许经营商品、赛事周边等内容做好科学和专业的规划，这也是下一步的重点。

时代周报：怎么看待网上“十三太保大乱斗”“友谊第一、比赛第十四”这些调侃？

王小湾：我认为江苏联赛受到观众喜欢，除赛事水平高、有吸引力之外，更重要的还是江苏经济情况比较好、

我个人希望，我们的联赛要能成为一个“上有通道，下有入口”的平台。

除了球员，大型比赛对于裁判队伍的要求也是很高的。

百姓富、环境美、社会文明程度高。正因如此，江苏各个地方也一直处于比较良性的竞争中，所谓“十三太保”，其实是每个城市都有自己的亮点和特色，所以也有适合足球这项运动发展的文化和土壤。

在我们的印象中，足球更多的是依赖球迷，但这个比赛最大的亮点，就是让不关注足球的人也来关注这个赛事了。

一方面，足球和江苏的地域特色、人文、旅游紧密结合，放大了城市文旅的经济效益，让各地的独特文化出圈；另一方面，我们办赛的理念也是以人民为中心，从培育足球市场角度而言，我们票还是要卖，但是价格就很亲民，比如5元、10元。大家去热闹热闹，去享受，去现场感受一下城市的荣誉和文化，也在网上段子互相调侃一下，真正地把足球比赛变成了一种文化现象，变成了一种生活方式。

时代周报：“苏超”这个赛季其实刚刚开始不到一个月，后续办赛等方面有什么计划吗？这次赛事在助力本地足球梯队建设等方面发挥了什么样的作用？

王小湾：我个人希望，我们的联赛要能成为一个“上有通道，下有入口”的平台。

目前中国足球的甲、乙超职业联赛的岗位仅1000多个，年轻球员踢不上来怎么办？现在有这样一个地方联赛的平台可以展示自己，还有上升的空间，甚至衔接职业足球的发展，是很关键的。青训要提升，一定要通过高水平的赛事来锻炼。现在我们比赛技术水平比较高，也有一些退役的老球员能够实现“老带新”，所以我们希望未来能有更多青少年球员参与到比赛中。

除了球员，大型比赛对于裁判队伍的要求也是很高的。一两万人的比赛，能把哨子拿住，能把比赛平稳地吹下来，也是不容易的事情。所以我们也得到中足联很大的支持，让一些年轻的裁判有锻炼的机会。

所以虽然网上现在梗很多很热，但对办赛而言，一定是需要冷静清晰地来定位这个比赛。现在我们也已经开始考虑和谋划未来比赛的发展，希望最终能通过联赛带动本地足球文化的普及，能推动足球青训的发展。■

江苏“十三太保”的另一个赛场：苏州最稳 常州没输

时代周报记者 王晨婷 发自广州

“苏超”为什么能成功？

正如今年年初各地对于“六小龙为什么出现在杭州”的考问，“苏超”的火爆又让各地闭门检讨：为什么不是我？

作为业余城市联赛，“发明”了“苏超”的江苏，土地面积10.72万平方公里，常住人口8526万。而下辖13个设区市的“良性内卷”，更让这项赛事独一無二。

“南京发布”微信公众号在《比赛第一，友谊第十四》这篇热文里写道：“苏大强”各员虎将仿佛豁然开朗，原来这世上真有比拼经济体量更让人上头的事。

球场的另一面，是“十三太保”综合实力的竞争。

今年第一季度，江苏全省GDP超过3万亿元，稳居经济第二大省。而截至去年年底，江苏有5座万亿城市，在全国各省份中居首，徐州也有望在今年晋级“万亿俱乐部”。即使是省内经济排名最末的连云港，在2024年GDP也超过了4500亿元，甚至超过了部分省份的省会城市。

将迎第六个万亿城市

“人人都想当南哥”，但无论是南京还是南通，都并非江苏GDP最高的城市。

“最强地级市”苏州经济体量在

省内遥遥领先。今年第一季度，苏州经济总量为6095.68亿元，同比增长6.0%；省会南京紧随其后，GDP达到4718.70亿元，同比增长5.3%。

无锡和南通均超3000亿元，常州和徐州也突破了2000亿元，增速均超5.4%的全国平均水平。

在“苏超”三轮比赛中一场未胜、抱团垫底的“苏锡常”被网友戏称为“太湖三傻”。但从经济体量来看，三座城市均是万亿级经济大市，环绕太湖形成“万亿之城绵延带”。常州在2023年迈上万亿阶梯，成为省内第五座万亿城市，也使江苏成为目前唯一拥有一座万亿城市的省份。

5座不是终点，江苏有望在今年再添一座万亿城市。

2024年，徐州GDP为9537.12亿元，成为“准万亿城市”中距离下一阶梯最近的城市。今年第一季度，徐州GDP同比增速达到5.9%，如果保持这一增速，在今年突破万亿关卡问题不大。

扬州、盐城、泰州三地在2024年GDP均超7000亿元，也是“万亿城市”的储备军。

扬州在2024年召开的产业科创名城建设推进会上提出“双万亿”时间表：工业开票2025年突破万亿大关，地区生产总值“十五五”迈上万亿台阶；盐城也在2024年提出，力争用3～5年时间迈入“万亿之城”；泰州同样明确了“十五五”末GDP超万亿目标的“时间表”。

从增速来看，今年第一季度，淮安以7.0%的增速持续领跑，宿迁以6.6%的增速位居第二。值得一提的是，淮安和宿迁已经保持了连续多个季度的高速增长，去年全年的经济增速分别是7.1%和6.9%。

和“苏超”相似的是，江苏城市间经济体量的“末位”竞争也格外激烈。2022年，宿迁首次超越连云港，又在次年被连云港反超，2024年宿迁再次超过连云港，体量差距仅仅30亿元。

虽然两地全年GDP都超过了4000亿元，在全国来说经济总量并不小，但对比江苏省内发达的县域经济，昆山、江阴两县2024年GDP双双突破了5000亿元，宿迁和连云港尚有较大的发展潜力。

“二级财政”的作用有多大

南京大学城市科学研究院执行院长胡小武将江苏各市的差距形容为“相对均衡的梯度结构”。不甘落后、多点开花，是江苏各地的经济特点。

“谁也不服谁”，这和江苏的地理历史不无关系。地处长江、淮河下游，兼具水网交通之利与农业经济之富庶，江苏孕育了多个具有全国性影响力的城市。

作为漕运心脏的扬州曾是隋唐全国经济中心；古称彭城的徐州是历代兵家必争之地，项羽曾定都于此；张謇创办大生纱厂，南通则是近代工业发源地。

仅近代以来，就有南京、苏州、镇江三地都曾长期或正在担任正式的江苏省省会，如果算上在战乱或过渡时期担任临时省会的城市，则扬州、淮安、泰州、无锡、徐州、盐城都榜上有名。

历史积淀孕育了现代产业，江苏13个市相对均衡的发展也来自于各自产业的发展。

南京在2010年被认定为全国首个“中国软件名城”，软件业务年收入超8000亿元，占江苏全省一半以上；“最强地级市”苏州、人均GDP排名全国第三的无锡均是工业强市，以先进制造为发展方向；南通的高端纺织仍是重点产业，同时将海洋经济作为未来发展方向。

常州举全市之力投入新能源产业，抢占时机形成包括整车制造、动力电池、电机等在内的完整新能源汽车及汽车核心零部件产业链，实现万亿城市的跃升；“苏北一哥”徐州发力制造业的同时，正推进国际消费中心城市建设。

腰部城市中，扬州以打造长三角有影响力和竞争力的产业科创名城为目标，包括造船、航空等在内的高端装备产业发展迅速；“绿色”已日益成为盐城最大的产业特点，利用超长海岸线建造海上风电厂，同时积极抢占新型储能这一关键赛道；泰州则以大健康、海工装备作为发力重点。

“醋都”镇江围绕香醋培育生物医药产业；淮安发力数字经济；宿迁

近期在全省率先出台促进“电商+产业带”发展的文件；连云港尚依赖石化等传统产业，但在新材料、海洋经济方面也有布局。

除了各自产业的有效布局，江苏13个市都是二级财政也被视作各地均衡发展的原因。实际上，均衡发展也反过来是江苏可以全部施行二级财政的原因。

“二级财政”是指只需向中央缴纳税款，而不用向省级财政上缴税款。除了四大直辖市、部分省会城市、计划单列市，全国只有江苏各市有此“殊荣”，在全国27个二级财政城市中占到13个名额。

“二级财政城市是助推江苏经济地区均衡发展的重要助力，因为二级财政城市的优势核心在于其拥有更强的‘造血’能力和‘自主’能力，经济发展起来之后钱袋子更鼓，更有能够推动自足发展的动力和潜力，能够让城市对财政资金有较大的自主规划和使用权，快速响应本地需求。同时也能够较快地投入城市基础设施等重大项目的建设，从而激活城市经济发展的更强动力。”胡小武告诉时代周报记者。

从这个层面理解，胡小武认为，二级财政对江苏城市经济社会发展有重要的推动力。但是城市政府的前瞻性发展规划、加大产业招商引资、营商环境改善、重视科技教育，以及省政府对地方发展的支持等，也是江苏均衡性发展的重要基础。■

稳居福建人口第一城 万亿城市泉州急着招人

时代周报记者 曾思怡 发自广州

长居福建人口第一城，曾一度是福建GDP的第一城，泉州深谙人流、物流便可带动现金流的生存之道。

然而近年随着人口增速弱于福州、厦门，泉州开始发力揽才。

在第三届“泉州人才节”上，泉州发布《泉州市人才人口“双增”行动方案》（以下简称《方案》），提出用5年时间推动人才、人口年净增量“双倍增”。

《方案》的核心内容为，每年动态储备5万个优质就业岗位、每年举办300场线上线下招聘。给招聘企业和应聘者颇具吸引力的补助方案：企业赴外招聘，可获一次性补助；对留泉返泉就业创业者，视具体情况给予数万至几十万元的生活补贴、购房补助。

时代周报记者综合整理和采访了解到，泉州此番大力揽才，一个重要背景是当地经济素有偏传统、外贸依存度高的特点，在当前新旧动能转换之际，需要引入人才提高科技创新能力，进而推进转型升级节奏和质量。

同时，作为福建人口第一城，泉州常住人口近年虽持续正增长，但涨幅显著弱于同省的福州、厦门，且福州颇有赶超之势。

迫切需要年轻人

福建人口第一城，不是省会福州，也不是厦门，而是闽C泉州。

2024年年末，泉州常住人口接近892万人，比2023年年末增加了3万多人。同时期，福州常住人口850.1万人，厦门常住人口535万人。而泉州与福州的差距约为41万人。

《每日经济新闻》近期梳理指出，相比福州和厦门，泉州人口吸引力不强是其发展痛点。过去10年，泉州常住人口增量仅38.4万人，而同期福州和厦门人口增量则分别达到75.1万人、94万人。

常住人口的增减由自然人口和机械人口共同决定，前者是地区出生人口和死亡人口的差值，后者是流入人口和流出人口的差值。

其中，机械人口增长情况最能反映区域人口吸引力大小。



时代周报记者通过上述三市的统计局数据发现，2024年泉州常住人口增长得益于自然人口和机械人口双增长，但人口流入方面的体量弱于福州；福州虽然自然人口下滑，但机械人口增量强势居于三城之首；厦门因土地面积受限、房价高企，对外来人口吸引力有所下降，但自然人口增长最为显著，带动当年常住人口增长率居于三城之首。

较大规模的常住人口可以为城市供给劳动力，吸引投资，拉动城市消费。在当前全国人口总量缓慢下降、人口结构老龄化加重的背景下，吸引人口流入显得愈发重要，这也是近年全国多地人口竞争愈演愈烈的一大背景。

结合现阶段泉州的人口形势，解读近期发布的人口人才政策时会发现，泉州对年轻人口有迫切需求。

如《方案》显示，中专以上学历人员可“先落户后就业”，此外，对于16岁以上、45周岁以下的新落户人员在泉缴交社保可享1000元落户补助；青年人才首次来泉求职、见习可享一定期限免费住宿；筹建超1万套配租型保障性住房，为来泉就业创业青年人才提供力度颇高的住房租赁优惠。

从这些政策来看，泉州面向有专业技能的人才来说，态度就是“来了再说”。

而对于新兴产业、行业高精尖人才，泉州的做法是提供生活补贴、购房补助；倘若是新赛道产业、未来产

业青年人才奖补标准再上浮50%；依托第三方引进百万元以上年薪人才的，按年薪的5%给予用人单位每人最高10万元、每家最高30万元的补助。

将人才吸引政策如此细化、如此积极的背后，是古城泉州走到亟待创新驱动产业转型升级的关键时刻。

万亿城市亟待破局

改革开放之后，县域经济凭借自身灵活的体制和对市场化的探索，逐渐形成“珠三角模式”“苏南模式”“温州模式”和“晋江模式”。

晋江正是如今泉州代管的县级市。这一模式的背后，其核心是人、信息 and 市场意识。

经过多年发展，泉州逐渐成为全球知名、全国最大的现代体育产品生产和服务基地。

数据显示，泉州运动服产量占全国33%，运动鞋产量占全国40%、全球20%，泉州市工信局信息显示，国产知名运动品牌前十的企业中，泉州有7家，2024年，这一集群产值超8000亿元。

这种发展模式，让泉州成为福建两个“万亿GDP城市”之一，一度位列福建GDP榜单之首，同时，泉州还是全国民营经济占比最高的地方。

不过近年来，我国迎来产业转型升级、新旧动能转换的发展阶段，以鞋服产业等传统制造业发家的泉州，也迎来挑战。

厦门大学经济学系副教授丁长

发对时代周报记者指出，诸如重化工、纺织鞋服业、造纸业等都位列泉州9个千亿元级产业集群阵营，但是这些产业现阶段面临国内外需求减弱的处境。

与此同时，泉州经济高度外向，产业结构对国外市场的依赖度较高，在近年外贸形势下，出口订单受到的影响相对较大。

这种挑战表现在数据层面。2020年，泉州GDP被省会福州赶超，经济体量退居全省第二；2023年第一季度，泉州GDP增幅为负，其他万亿GDP城市增速均为正，引来业内对泉州经济结构的讨论；而在最近5年，泉州常住人口增速显著弱于福州、厦门，且福州颇有赶超之势。

泉州接下来如何破局？

丁长发分析，泉州不仅存在传统产业占比较高的情况，还面临东南沿海周边强省、强市的虹吸作用，经济破局的关键在于利用地理位置、民营经济综合配套改革实验区等优势，同时进一步改善营商环境，加速推进地方产业结构优化。

产业升级的背后，需要资金、技术支持，更需要人才和人口的支撑。

丁长发认为，泉州市区高校数量、质量均有所欠缺。因此他建议，泉州在加强人才政策之外，还要增加大学数量，尤其是理工大学。

如今，这座曾坐拥23年福建经济第一城的民营重镇，正用真金白银争夺每一个可能改变命运的人才。■

8000
亿元



THE TIME WEEKLY
时代周报

影响
有影响力
的人

THE TIME WEEKLY
时代周报



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

在生育和自由之间 二孩妈妈做了双选题

新周刊 张蔚婷

“绝对是个姐儿”，几乎是Alex在全平台的网名。除了使用偏男性化的英文名，Alex一度剃短两鬓的头发，标志性的深色口红让她不时展露的笑容更具感染力。

Alex出生于1986年，本名叫常梦然，她毫不忌讳展示真实的自己，在镜头前大方地讨论性别和情感问题，呼吁女性减少体毛和月经羞耻，她的经历和观点总让人感觉她是不同寻常的“姐”。就是这样一位酷女孩，出乎很多观众的意料，在创业初期选择成为一位妈妈。只有她知道，她有多想成为一位妈妈。

生了孩子后，Alex社交平台的内容从事业、旅游、个人美照，变成孩子和亲子合照。她恨不得每天把与孩子相关的大小事全部记录并分享，“我克制了很多，我不太不好意思百分之百展露出来我有多么enjoy当妈妈这件事情”。

渐渐地，Alex的微博账号被识别为“母婴博主”。她策划制作了“生育亲测”“成为母亲”等系列视频，无保留地公开自己备孕及分娩的经过，还与有堕胎经历的女性对话并做成视频，后者仍是她**在b站上**播放量最高的一期节目。她希望通过这些内容告诉大众：女性成为母亲需要付出努力。她们能做得很好，照顾好孩子的同时保持独立性。如果她们不想生孩子，不需要任何原因；失去孩子，也不是她们的错。

近年来，网络上关于生育创伤、婚育自由、独立女性不该被孩子束缚等话题的讨论不断，越来越多人意识到生育给女性带来的各种问题和伤害需要被重视。与此同时，大环境里似乎笼罩着看不见的生育焦虑。我很好奇的是，作为一位追求平等的女权主义者，Alex是什么样的家长？以及，她为什么这么想成为妈妈？

男孩子也可以穿裙子

女儿西蒙出生后，Alex不时回想起大儿子菜卷小时候的事。

三岁以前，菜卷常常穿裙子，以至于幼儿园和课外班的老师都问他们：“穿裙子是什么意思？”老师询问的语气很克制和谨慎，表示只想了解一下家庭的想法，还会补充问道：“如果其他小朋友好奇，应该如何回应？”

Alex的回复很简单：“男孩也可以穿裙子。”

两岁那年的万圣节，学校活动要求扮演角色，菜卷在大黄蜂、蝙蝠侠和神奇女侠中，选了神奇女侠。到货那天，他穿着裙子在家里跑来跑去。

当时有个女孩说他不能穿裙子，因为“你没有长头发”。菜卷回家复述了这些话。Alex猜测，对方可能想说“因为你不是女生”。

Alex告诉菜卷：“你自己想要穿是最重要的，别人怎么说没关系，你可以穿裙子。”

菜卷出生一个月前，Alex和丈夫阿姐夫录过一则视频，朗读他们写给菜卷的公开信，其中他们这么写道：“我们的责任，就是去尽最大的努力，提供给你追求自由最基本的条件，让你能够获得医疗保障，获得不受限制的知识，不被侵犯和虐待，以及不受偏见，让你能够做自己，并且让那些试图阻碍你做自己的人，靠边站。”

“我们的童年都不是很快乐，各种不快乐都是来自各种限制，所以要为菜卷排除各种限制，让你能够无忧无虑地做自己，做个快乐的小朋友。”

他们这样相信，也这样践行着。但后来几年的万圣节活动，菜卷不再是神奇女侠，他变成了“擎天柱”。

Alex曾经很好奇，男孩的性别认知是天生的，还是被后天培养的。

他们从不给菜卷买玩具枪，尽量提供中性的玩具，比如积木、娃娃、毛绒玩具。但菜卷好像天生就喜欢车、机器人等带轮子的玩具。他也会自己编导一场变形金刚的打斗，嘴里咕嘟着“啪啪啪”，特别投入，变形金刚还



Alex及其丈夫阿姐夫、儿子菜卷

很怕痛的样子——很典型的“男孩形象”。

不过，Alex观察到不同的现象。她的一位朋友有两个气质完全不同的女儿：小女儿特别喜欢打扮，一天换几套衣服、梳不同的发型、穿“bling bling”的鞋；但她的大女儿对这些完全无感，喜欢踢球，尤其不喜欢穿纱裙子，还要剪短发。她感觉性别认知的发展具有概率性，不同个体会有差异。

今年五岁的菜卷进入新幼儿园后，Alex感觉他的社会化来得非常迅速——马上变得更“男孩”了。具体表现在，如果问他要不要穿裙子，他大都会拒绝。换新学校后，菜卷再也没穿过裙子。

Alex才意识到，虽然她一直想培养孩子非二元的性别观念，但这个理想很容易被打破。一个新的幼儿园，几个小朋友玩奥特曼、宝可梦，就足以让他意识到“我是男孩”。“女孩怎么样”“男孩怎么样”，这些刻板印象在孩子们的脑海中快速形成。

芭比娃娃、女性超级英雄绘本，Alex都给菜卷看过，她认为在去除性别刻板印象这件事上尽力了，但影响似乎不大。最后发现，对他影响更深的，是生活中细节上的平等：让他学会照顾自己，自己收拾玩具，自己把打翻的饭清理干净——她会陪着，但不会代劳。菜卷哭的时候，他们也从不会阻止，不会说“你是个男孩就不能哭”。一次，菜卷和别的小女孩在蹦床上玩，朋友说“人家是女孩，你要小心”，Alex不会这么讲。她只会告诉菜卷，要有边界感，如果别人不喜欢的话，就不要对其他人做过分的动作，但这样的告诫不是出于性别考虑。

菜卷的头发比较长，以前又爱穿裙子，在外面常被误认为是女孩，但Alex从不纠正别人。现在的菜卷有反驳能力，当他听到别人叫他“姐姐”或“妹妹”时，他却不说话。Alex很好奇菜卷的真实想法，但怕菜卷以为妈妈在提醒他要纠正别人。

琐碎的日常

Alex总以活力生动的形象示人。去年下半年，Alex生下小女儿西蒙。哺乳期的妈妈，时间被切碎，很难拥有完整属于自己的时间。她典型的一天是这样的：每隔三四个小时给西蒙喂奶，西蒙小睡时，她打开番茄钟，以25分钟为单位，尽量高效工作。她会在上午或下午抽时间锻炼，有时做瑜伽，有时去攀岩，孩子由丈夫阿姐夫照看。等菜卷放学回家，一家四口再一起吃晚饭、洗澡、看书，然后她和丈夫把孩子们哄睡。直到晚上9点至深夜12点，才进入她较长的私人时间，她会处理工作或阅读。

一个周三夜里9点半，我们按约好的时间通话。“你说巧不巧？”兴奋的女声从电话那头传来，“9点的时候娃娃醒了，我一直哄，她又准时在9点半前睡着了。”

Alex正为时间安排妥当感到庆幸，不过两分钟，睡房传来呼叫声。她以为出现幻听，向我解释，家里没装监控，通常孩子们睡着后，她会敞开门观察他们的动静。顿了几秒，她确

认西蒙在“叫”她，便匆忙挂了电话，赶忙背着西蒙“遛弯”，我们的通话才得以继续。

在很多人看来，Alex的丈夫阿姐夫是很理想的伴侣，“需要运气值很高”才能遇见。婚礼的誓言由对方代写，阿姐夫替Alex写的是：“我发誓我永远追求自由。”婚后，两人一度保持异地状态，从未吵过架，彼此很信任。直到菜卷出生，她经常在无法共享育儿乐趣时感到郁闷，也在崩溃时感觉无法得到支持，甚至曾有离婚的念头，“我又不是养不活菜卷”。

夫妻两人进行了深度谈话。再后来，阿姐夫回到北京，他们结束了多年异地婚姻的状态。

有一天，家里收到34卷卫生纸，因为夫妻俩看到家里没纸后都下了单。类似的小事还有很多：家里的脏杯子，Alex想去洗的时候发现阿姐夫已经洗了，被忘在洗衣机里的衣服也已晾干。为此，Alex发了条微博，惊叹阿姐夫甚至和男性朋友一起去菜市场买菜做饭。

正是因为阿姐夫回到北京，他们才决定要二孩。

Alex有时会担心菜卷觉得自己偏心妹妹。或许年纪还小，菜卷还未直接表达出不满，但Alex偶尔还是能察觉出他情绪的异样。

例如某天晚上，要哄两个孩子睡觉，她背着妹妹，没法躺在菜卷身边，他抱怨妈妈总是在照顾妹妹。她只能跟菜卷说，让他叫爸爸不要在晚上出去，这样爸爸就能负责照顾妹妹，她就能躺到他的身边。

从得知妈妈怀孕开始，菜卷似乎就对即将到来的小宝宝很感兴趣。过去几个月，菜卷总忍不住“霍霍”妹妹，用力抱住妹妹或挤妹妹的脸。Alex觉得，那或许是菜卷索求关注的方式，但有时还是会烦，忍不住吼他，并威胁他再这样就“不能看动画片”。

有了妹妹后，Alex坦承对菜卷的耐心变少。人的精力终究有限，她想，她也只能接受这个现实：“每个人都有自己的命数。你作为老大，一个人享受了那么久的包容和全部的爱，这个时候理应稍微退让一些。”

不过，诸如“哥哥要让妹妹”“要做榜样”的话，Alex尽量不说。比起强调身份，她更愿意讲清楚体型上的差异，告诉菜卷：“你这么大，你很重，力气也大（妹妹承受不了）。”

Alex也会引导菜卷享受做哥哥的好处。吃冰激凌或蛋糕时会提醒菜卷，妹妹还太小不能吃，不像他已经长大了。这让他意识到作为哥哥也很爽，不用羡慕妹妹，更不用嫉妒。

变成跟我妈一样讨厌的家长

Alex很喜欢运动。小麦色的皮肤，明显的肌肉线条，经常穿着leggings——几乎是我第一时间想到的Alex的样子。

Alex告诉我，一次在太平洋浮潜，她看着五彩的珊瑚和热带鱼，想跟阿姐夫一起浮潜，可惜对方水性太差。她突然想，如果将来有个孩子，就跟他一起游泳、看这些小鱼，他们一定会很开心。

Alex的愿望正在一点点实现。前

几天她开始跑步，她“骗”菜卷到朝阳公园，她跑步，他骑车。沿路有鸭子、天鹅、羊驼，还可以买烤肠和冰激凌。他们边跑边聊天，最后跑了整整七公里，没有回头。菜卷说下次不想跟她去了，因为她跑太久。讲这段回忆时，她的声调一直上扬，笑意没停下来过。

菜卷越来越像一个有趣的小人儿。跟他一起出去玩，可以聊天、讲故事，不会有无聊的时候。

有时菜卷闹脾气，嘴上哼唧着不肯好好吃饭，阿姐夫直接把他“搬”进房间“调整情绪”，他就不再哼唧。最近他似乎更“聪明”了——察觉到爸爸在生气，他嘴巴一撇，发出“咕咕”的声音。他们觉得他的哭声特别可爱，给他起了个小名叫“咕咕”。Alex甚至期待他哭一下，好让他释放完情绪，再恢复平静。

不过菜卷让Alex最头疼的不是哭，而是吃饭。菜卷经常只挑碳水食物吃，不吃蔬菜，甚至不用餐具，直接上手抓饭，脏污还擦在衣服上。有一次她因为这件事发了脾气，阿姐夫用眼神提醒了她，她反思自己是不是太凶了。后来她还问了DeepSeek的建议。

这让Alex想起小时候的事情：爸爸教她用筷子夹花生米，夹到就可以吃。她买了菜卷喜欢吃的薯片和爆米花，菜卷果然学得特别快，还很开心，一边吃一边得意，她也配合着猛夸。

目前虽然菜卷还是喜欢用手抓饭，但情况已经好多了。“小孩比想象中好弄。”她说，其实育儿也挺有趣，跟他们斗智斗勇。

育儿不可能全是美好的事。孩子天性爱玩，对于没有即时奖励的事情很难乖巧配合，例如刷牙和洗澡。Alex认为小孩不能长蛀牙，菜卷一长出乳牙，她就要求儿子每天刷牙，她会站在一旁“监督”他的刷牙情况。而对阿姐夫来说，孩子只要刷了牙就可以。这也体现出夫妻两人育儿理念的不同。

尤其在洗澡方面。阿姐夫会让菜卷独自洗两天，他再监督一天，而Alex每次都会在旁边看着菜卷洗澡，提醒洗的步骤，“也挺烦的，就像挤牙膏一样，催他洗头冲水”。不然菜卷可能会顶着泡沫出浴，“我完全继承了我妈（的风格），当时（我妈）喊我起床刷牙出门，我也觉得我妈烦死了”。她觉得有点无奈——菜卷怎么变成了自己很讨厌的样子？但她能理解妈妈当初的行为。

而Alex的妈妈跟孩子相处时，又出现了当年的状态。孩子在玩时，她很容易着急：“你可别这样，一会儿可摔了，摔了别哭。”孩子真摔倒时，她又说：“你看看你。”

“你看看你”——Alex能理解，她妈妈心疼孩子才说出那样的话，只是没意识到话里带着责备，会给孩子造成不适。她回想起过去遇到很糟糕的事情时，尤其遭遇异性关系难题时，她的耳边就会出现妈妈的声音，这四个字化成妈妈对自己的指责。明明受伤的是她，但在那种时候，她永远不敢告诉妈妈发生了什么事，“因为我知道她会说——‘你看看你’”。

有时，Alex忍不住冲妈妈发火，提醒她不能跟孩子说那些话。事后，她又反省自己的态度不好。直到现在，Alex还是无法跟妈妈表露自己的脆弱。她觉得她们的母女关系还没被妥帖地梳理，她还没有勇气去面对。她不知道怎么开口，就先在心里过一遍——她理解妈妈是因为焦虑无处安放，才会说出那样的话。

有人认为，当女儿成为母亲后，就能理解自己的母亲，并与其和解。在Alex看来，和解的方式之一是接纳妈妈，也不需要让妈妈再去改变什么，“我觉得她会说那样的话，是因为这样能让她舒服点”。

当我提到，重复那样的态度和话语会打击孩子，Alex说：“其实也都是些小事儿。外婆跟孩子相处的时间较少，如果是育儿主力，可能就需要谈话。”

成为妈妈



为了把房子租出去 上海房东不断妥协

时代周报记者 **傅一波** 发自上海

朴易设想的生活挺美好：把“老破小”租出去，每个月收点租金，把日子过得更滋润，毕竟“上海的房子不愁租”。

这样的想象是有底气的。他的房子约60平方米，两室一厅，在上海市区，是典型的“老破小”。边上就是外国语学校，毗邻地铁，区位优势明显。按照去年年末的行情，租金不低于5200元/月。

“当时中介说，遇到有孩子的客户，租金谈到5500元都不成问题。”

没想到，这一等就是7个月。房子租不出去，租金没到手，反倒是不断把钱花出去：墙面重刷，家电换新，还时不时给中介发个红包，帮忙多推销自己的房子……

整整忙活7个月，他猛然发现，把“老破小”租出去这件事，并不容易。即使把租金降至4800元/月，看房的人也寥寥无几。

这不是个例。中指研究院发布的《2025年一季度全国住房租赁市场报告》显示，一季度，50城住宅平均租金累计下跌0.44%，上海也不例外。

另据观点指数日前披露的《2025住房租赁卓越表现报告》，今年4月，重点50城（包括北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、武汉等城市）住宅平均租金单价同比下跌4.2%。同时，今年连续四个月50城的单月平均住宅挂牌租金表现不及去年同期，租金增长动力不足。

朴易不了解这些宏观数据，但要尽快把房子租出去，他准备“拼一把”。

花钱把房子租出去

事实上，朴易的房子曾经等到了租户。

那是今年3月，一对年轻的小情侣：两入大部分的行李在主卧都归置妥当。不过，他们很快挑出毛病：主卧室只用木板做隔断，隔音效果不好；洗手台有裂纹；马桶下水过缓；房屋电器老旧……

作为房东，朴易觉得这些并不影响使用。但对租客来说，这似乎无法接受。

摆在朴易面前的是两个解决方案。重砌隔断，修复和更新屋内设备，或是双方解约，退回定金和中介费。

朴易选择了后者。但他觉得自己有苦难言，毕竟月租金已经降到5000元，比同片区的低至少200元。

最让他介意的是，中介居然站在

了租客的那边，当场同意退还费用。

不过，朴易还是选择乐观面对，“三四月份，中介说是租房旺季”。

朴易按照中介的建议，趁着空当，不情不愿地把家里部分家电换新，“毕竟还没看到租客的影子。”

在浦东的房东高莽，也在等待一个租客。

他今年50岁，三室一厅的房子在老式小区，步梯。但胜在安静，附近生活配套齐备。

最重要的是区位，离陆家嘴地铁站只有6站的距离，最快15分钟就能抵达。他说，2022年，周边同等房子的租金超过8500元/月。

去年年末房子租约到期后，他的房子没再等新租客。

高莽本想，把月租降到8000元左右就差不多了。后来跟中介和小区邻居打听，现在租金水平为7200元左右。

更关键的是，高莽明显感觉到周边出租的房子供给大于需求。房东们开始悄悄打起价格战：今天你降100元，明天我降200元。在小区门口的租房展板上，同一套房源，租金一周内下调了300元。

为了让自己的房子更有竞争力，高莽换了全套智能家电，还把塑料桌椅换成了实木的。这一升级就投入了接近两万元。

另一位房东徐思露，则是把钱花在推广上。

她的房子在松江与闵行的两区交界处，在周边五六家大小中介那挂牌，还在各种社交媒体和微信群里贴出招租信息——诚恳的文案，主动下降的价格，这些只换来寥寥数条的私信，但都没有一个人来看房。

“可能是没流量？”因此，徐思露花了钱在社交媒体上做推广，结果是

无功而返。

后来，她发现不止一个房东像她这么努力——在涉及租房的电影的影评页面里，还有“房东直租”的帖子。“可想而知，这是有多难啊。”

竞争对手多了

为什么这么难？从业十几年的上海房产中介张建刚直言，租客变少了。他主要负责上海南站，也就是徐汇、闵行交界周边老城区的房屋租赁、买卖。

张建刚说，这个区域的房子大多建于20世纪90年代至千禧年前后，以一室、两室的“老破小”居多；离地铁站较近，到静安寺、陆家嘴金融区的通勤时长不超1小时；周围环境安静，租金价格相比市中心便宜。

最近一年以来，接二连三有租客和他说，因为工作的不稳定因素选择退租，决意离开上海，或是换一个生活压力相对小的城市工作生活。

近一两年，张建刚常在新闻看到上海周边的城市如杭州、苏州，都推出了人才引进政策，给租房补贴或是落户奖励。在他看来，上述的新政对居住在上海的部分人而言，的确有不小的吸引力。

还有部分刚需选择去买房了。他们趁着上海楼市优化政策，叠加房贷利率降低的政策，考虑到租金和房贷相差无几，攒够首付去买新城区的房子。

朴易身边就有这样的例子。有朋友此前因为社保未缴足期，一直租房居住。上海的政策松动后，他和妻子很快就搬离了市区的出租屋，在嘉定新城买了房子。

还有一部分影响因素是，长租公寓以及政府推出的保租房（保障性租赁住房）陆续进入市场。



在生育和自由之间 二孩妈妈做了双选题

上接P6

Alex很关心原生家庭议题，还曾分别邀请自己的父母上节目对话。

从理性上，她对自己有信心，不会让不好的事情发生在孩子身上，但有时她觉得，潜意识或根深蒂固的影响是难以避免的。只能靠自己慢慢觉察，或者下次发生育儿冲突时，思考解决办法，想明白为什么会变成这样。

“孩子是一面镜子，让你看到自己身上还有可以克服的东西。”Alex说。

害怕幸运者偏差

Alex当然不是超人，她也会被搞得一团乱。有了西蒙，她才发现自己其实不会带新生儿。

生菜卷之前，她觉得挑育儿嫂是一件特别重大的事情。她去家政机构看过，一排育儿嫂站在她面前，像面试一样挨个自我介绍、发简历，比出身、比经验。

回想起来，Alex还是觉得那个

场景让人感到难受，但对于当时初为人母比较紧张的她来说，这是一个无可厚非的做法。

但生女儿这回，Alex没请阿姨，她想亲自参与每一个细节。

以前看育儿嫂给菜卷做婴儿辅食，Alex觉得很复杂，这样的工作必须外包出去。

现在Alex能自行解决西蒙的进食——先给西蒙玩具，然后将婴儿面条放在锅里煮五分钟，再焖一分钟，做出来后西蒙吃得好好的，她才发现不过如此。

Alex还可以在孩子拼命扭动挣扎时，麻利地换好尿布、穿上衣服……从这些基本的劳动中，她获得一种新的成就感，她知道自己能做很多事情：“生孩子这么难的事情我都做到了，我太棒了，我还有什么做不到的？”

在Alex的叙述中，育儿的繁杂似乎是件很幸福的事，所有的苦难都能被爱消解。

Alex习惯提前锻炼身体、做好准备，怀孕分娩对她来说是过程，不

是难关。她说生育损伤是有的，但没传说中那么吓人，可以锻炼修复。

Alex抱着西蒙外出时，遇到一些只有7～10岁的小女孩，她们很喜欢小宝宝，想要照顾西蒙，就像有的男孩喜欢车一样。她感觉自己天生就想当妈妈，没有任何触发契机或事件。

Alex甚至记得，2003年北京出台双独家庭可生二孩的相关条例时，她还读高中。她在脑海中想了一秒，如果以后跟当时的男朋友生孩子，可以生两个。

相对宽裕的家庭条件，加上自身的努力，让Alex看起来做什么都很“轻松”：土生土长的北京独生女；毕业于复旦大学；工作地点都是业内有名的地方；创业成功，全网拥有数百万名粉丝；嫁给了爱情，就连分娩也是在私立医院完成，免去了公立医院排长队的烦心事；也没遇到过乳腺发炎这种事也被她视作幸运……

每每想到这里，Alex会感到害怕。怕自己是站着说话不腰疼，也怕伤害到有过其他经历的妈妈。这些妈妈

看到她分享的内容，发现她没经历过同样的痛苦，她们会不会害怕无法获得共情，觉得难受？

Alex做相关内容分享，原意是趁着自己有一定的影响力，缓解女性的部分焦虑。

对于已经面临过很多艰难情况的妈妈，Alex不想抹杀掉她们实际的痛苦，让那些痛苦被人忽视或遗忘。

妈妈到底如何保持自我？很多人都问过Alex这个问题。是靠天赋、底气、条件，还是运气？

回答这个问题之前，Alex特意问了朋友，朋友说她就是有一种自信——相信自己能把妈妈这个角色做好。也正因为如此，她才有余力继续做“自己”。在她看来，若是发自内心地选择了当妈妈，那这就是自我的一部分，不是什么“牺牲”。

还有关键的一点是，Alex不是一个人，孩子爸爸“全程在场”，不是帮忙，而是“在带”，这件事很重要，也切实发生在他们家里。

阿姐夫能够在Alex工作时一个

退租的年轻租客聊了很多。

对方今年26岁，在互联网企业工作。他坦言，现在租房考虑最多的是，房子要地段好，还要质量好。简单而言，就是希望有全屋智能家居：密码锁、自动窗帘、声控灯光等等，同时还要价格实惠。

退租朴易的房子之前，他已经退租了5300元/月的房子，他相信要找到更便宜，环境、质量更好的房子并不难，“毕竟是我们持币上场，不愁找不到房子”。

朴易想咬咬牙，把房子租金降到4500元。“那是8年前的价格了。”2017年，他在同一个小区有一套一室一厅，那会租金4500元/月，行情很好。

中介说，5月中旬开始看房的人明显变多了，“正常的话，端午前肯定能租掉。”

房子空等好几个月，朴易有点焦虑，他已经把租金预期从5500元降到4500元了，一年下来少了1万多块。

但朴易说，不敢再想怎么靠租金把日子过得滋润了，而是要尽快把房子租出去，用租金抵房贷，以减轻身上的房贷压力。

“4500元就4500元吧，能租掉就行。”只是，端午假期结束了，朴易还在等租客上门。

同样期待以租养贷的徐思露也依然在等待租客。

抱着上海的房子怎么都不会掉价，买到就是赚到的想法，徐思露在2022年摇号买下这套房子。

但因为离上班地点远，卖了又觉得可惜，徐思露选择出租。

徐思露自觉这房子性价比很高：6000元的月租，全新的房子，客厅有一扇落地窗，精装修，租客能布置的空间很大。

租客依然能轻易挑到刺：周边没有商业中心，离地铁不算近，如果硬要选择坐地铁通勤的话，还得先骑共享单车一段路才能到地铁。

“我还想再等等。”徐思露不想轻易妥协，毕竟一套房子押在手里。

高莽终于找到了租客，以7150元的租金，租给了三个在张江互联网上班的应届生。

“这几个小朋友讨价还价的本事真厉害，要求还挺高。”高莽说，哪怕是一盏灯太暗了，都要求在搬进去之前换好，“还要求说，如果日后房子有什么问题，房东要及时响应”。

这一次，高莽应和下来。高莽说，如今的租房江湖，生存法则很简单：把租客当甲方，用性价比来获客。“能收到钱的，才算是房东。”**■**（应采访对象要求，文中的人物均为化名）

61岁李在明执掌韩国 中韩关系有望回暖

时代周报记者 马欢

韩国总统李在明6月初正式开启总统任期。

据人民网报道，李在明于本月4日上午在国会正式宣誓就职，成为第21任韩国总统。

李在明在第21届韩国总统选举中获胜，他的总统任期自当地时间6时21分正式开启。

对于李在明来说，当选只是一个开始，他还将面临多重考验。

“李在明上任之后，首先要自保，毕竟韩国总统有着所谓的‘青瓦台魔咒’，李在明本人还有多起诉讼在身。”商务部国际贸易经济合作研究院研究员、中国宏观经济学会理事梅新育在接受时代周报记者采访时表示，“他还要让韩国社会团结起来，并重振韩国经济。”

三度角逐总统之位

现年61岁的李在明，在韩国政坛口碑两极分化。

出生于庆尚北道的李在明，曾任京畿道城南市市长和京畿道知事，风评不错。

2022年，李在明当选韩国共同民主党党首，并于2024年高票连任。

与此同时，李在明因言辞激烈被网友称为“汽水市长”（韩语中形容人的直爽）、“斗鸡”。

李在明还善于使用社交媒体，煽动民意，并时常出现在各种集会、电视、广播之中，这一系列举动也让他在社交媒体上吸引了不少年轻选民。

支持李在明的人，将他与刚出道时的韩国前总统卢武铉相比；不赞同他的人则批评道，他实在是过于热衷作秀。

李在明甚至还参加过韩国恋综《同床异梦》。

2017年，李在明与联合国前秘书长潘基文、时任共同民主党党首文在寅等人，成为这一年韩国总统选举的有力竞争者。不过，李在明在党内竞争中不敌文在寅，到了2022年，李在明又以微弱差距输给了检察官出身的尹锡悦。

直到今年第三次参加竞选，他才终于当选总统。

李在明在政坛的种种行为，时常让韩国人想到美国总统特朗普，他也因此被不少民众称为“韩国特朗普”。

对此，李在明本人此前在接受媒体专访时也回应称：“有人说我是‘韩国特朗普’，我自己觉得我更像是现实主义者（realist）、实用主义者（pragmatist）。”



挑战重重

环球网援引韩联社等韩媒的报道称，韩国新任总统李在明本月4日当天下达其上任后的“一号行政令”，要求组建紧急经济检查小组。

当天上午11时许，李在明在国会正式宣誓就职。李在明在就职讲话中说，将推行“实用外交”，追求国家利益最大化。将启动紧急经济专班，依靠国家财政实现经济良性循环。

“把拼经济保民生放在第一位。作为当选总统，这样讲符合民众期望。”对此，梅新育分析道。

但对于此刻的韩国来说，要实现上述目标，并非易事。

青年失业率升高、社会不平等已成为韩国新政府未来需要解决的紧迫问题。“我们国家的未来实际上取决于一个问题：下一任总统是会像上届政府那样拖延这些问题，还是会直面公众，直接解决那些正在使我们社会恶化的主要问题。”韩国启明大学社会学教授林云泽表示。

面对多方的提问，李在明此前表示，韩国必须编制额外预算以短期提振经济，同时，他还承诺将大力发展人工智能等新兴产业，并激发家庭和小微企业活力。“我将迅速制定可立即执行的经济措施，并以抗击衰退的决心积极应对国内经济放缓。”

另一项挑战则来自特朗普政府的关税政策。

目前，特朗普政府已提议对钢铁、半导体和汽车等韩国主要出口产品征收一系列关税。韩美双方也计划在今年7月8日前就关税和经济合作达成一揽子方案，但韩国贸易和工业部

长最近表示，时间不够充裕。

“外交难道不是要让双方都受益吗？如果一方受益而另一方单方面受损，那就不是外交，而是掠夺。”李在明还呼吁两国相互尊重，并提议延长关税达成协议的最后期限。”

据悉，李在明最快可能于6月中旬与特朗普首次举行会谈。6月15—17日在加拿大举行的七国集团（G7）峰会可能成为韩美领导人会晤的首个平台。此前，今年的主席国加拿大已表明将邀请韩国参加峰会的意愿，因此在李在明就任总统后有望收到加方的邀请函。

另外，根据历届韩国总统就任后访美的惯例，李在明也可能在就任后尽快推进访美事宜。

稳定处理中韩关系

对于李在明上台后的外交政策，梅新育认为，李在明的主张更偏向务实和平衡，一方面强调韩美同盟是韩国对外政策的基础，一方面强调重视对华关系。“如果不能处理好外部关系，韩国是不可能集中精力发展经济的。而且，在这个问题上的抉择，将决定韩国命运的走向。”

梅新育认为，从李在明一贯言论主张来看，他当选之后，中韩关系有望回暖。

外交部发言人林剑在本月4日的例行记者会上表示，中韩互为重要近邻和合作伙伴，中方高度重视中韩关系，愿同韩方一道，坚守建交初心，坚定睦邻友好方向，坚持互利共赢目标，共同推动中韩战略合作伙伴关系不断向前发展，更好造福两国和两国人民。

据新华社报道，早在5月26日大选期间，李在明就表示，中国是韩国重要的贸易伙伴和对朝鲜半岛安全产生影响的国家，（如胜选）自己将稳定地处理韩中关系。

6月2日，李在明在举行大选前的最后一场记者会上，回答了关于对华关系的提问。李在明表示，当选后会推行实用的外交政策，不管是中国，还是日本、俄罗斯、美国，都需要建立友好关系。

当然，李在明同时也强调，韩美同盟是韩国外交根基，将继续深化。

“我们应维持和加强强大的国防能力与军事力量，巩固韩美安全同盟，但在可能的情况下，应寻求对话、合作、沟通与共存的路径。”李在明说。

至于对今后韩国在内政外交有哪些领域值得期待，梅新育表示，其中一个期待是对韩国与北约的合作减少、降级，给北约“亚太化”和“全球化”趋势降温。“还有就是给紧张的半岛局势降温，加强两国经贸合作与文化合作。”

值得注意的是，李在明正推进将总统办公室迁回原总统府青瓦台。这距离尹锡悦2022年5月10日将总统办公室搬迁至龙山国防部大楼仅3年多。但在青瓦台维修工作完毕之前，李在明仍得在龙山总统府上班。

李在明5月30日在参加一档节目时曾明确表示，龙山总统府存在窃听、警卫等安全问题，青瓦台才是最合适的办公场地。但他反对在政府综合办公楼等其他地点设置临时办公室，称不必浪费那么多预算，将尽快完成维修工作后迁回青瓦台。■

全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

BANK&INSURANCE
银保

INTERNET FINANCE
新金融

FINANCIAL INSTITUTION
机构

HEALTH
大健康

LISTED COMPANY
上市公司

THE TIME WEEKLY
时代周报

TIME FORTUNE
财经

微 观 视 角 解 读 资 本 趋 势

15 | 棒杰股份拟易主

2025 ESG与高质量发展创新论坛

越过山丘
方见江海

ESG发展持续向前。6月13日下午，由广东时代传媒集团主办的“2025 ESG与高质量发展创新论坛”将在北京举行。当下，中国ESG发展正走向合规与价值、本土与国际、被动与主动的三大战略选择交汇点。

在这一阶段，企业需翻越繁多“山丘”直面合规转型、规则冲突等挑战，唯有跨越艰难，方能看见辽阔“江海”，寻得可持续发展之路，实现ESG的高质量发展，探索出价值共识、本土国际融合的全新路径。

2025 ESG与高质量发展创新论坛将在京举办

时代周报记者 梁春富 发自北京

6月13日下午，广东时代传媒集团主办的“2025 ESG与高质量发展创新论坛”将在北京举行。本届论坛由《时代周报》、时代财经、时代商业研究院和《创业圈》杂志承办，主题为“越过山丘 方见江海”。Wind ESG、中央财经大学可持续准则研究中心提供学术支持。

本届论坛将邀请来自权威机构、头部企业、专业协会等方面的嘉宾，通过主旨演讲、企业联合倡议等形式，深入探讨ESG发展的中国智慧。国家统计局原副局长贺铿、全国社保基金理事会原副理事长王忠民、中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军、中央财经大学可持续准则研究中心主任刘轶芳、通威股份首席可持续发展官朱子涵等重磅嘉宾将出席论坛，并发表主旨演讲。

论坛还将以“AI如何推动企业可持续发展”为主题，设置圆桌讨论环节，邀请中诚信绿金科技（北京）有限公司副总裁张英杰、中国标准化协会原副理事长、中国标准化研究院副院长马林聪、安永大中华区ESG可持续发展主管合伙人李菁、北京联邦智能装备股份公司董事长崔忠伟以及Wind ESG高级分析师宋秋艳等嘉宾共同探讨。

当下，中国ESG发展正走向合规需求与价值实现协同向前、本土标准与国际体系融合发展、被动披露向主动而为转变的三大战略选择交汇点。

在这一阶段，ESG政策强制力与市场发展自驱力交织、信披可信度与技术创新博弈、本土治理与国际规则交叉碰撞，所有参与者须完成从“形式合规”到“实质价值”的范式跨越。面对变化，企业需翻越繁多“山丘”直面合规转型、规则冲突等挑战，唯有跨越挑战，方能看见辽阔“江海”，寻得可持续发展之路，实现ESG的高质量发展。

广东时代传媒集团立志成为“有态度、有温度、有深度”的一流传媒企业，致力于成为中国ESG发展实践的推动者、实践者和创新者，2024年5月已成功在北京举办了首届“ESG与高质量发展创新论坛”。此次，广东时代传媒集团再次举办ESG主题论坛，旨在携手各界伙伴，搭建政、产、学、研等多方交流合作平台，汇聚智慧与力量，探讨ESG的最新发展趋势。

大咖共话中国ESG实践

在中国式现代化发展的大背景下，如何构建中国特色的ESG标准，讲好中国企业的ESG故事，这是一个有现实挑战的问题。基于ESG概念核心要素及中国式现代化，贺铿将围绕这一核心议题，在现场发表主旨演讲，分享独到见解。

当下，以大模型、生成式人工智能为代表的通用人工智能技术迎来大爆发。AI正以前所未有的速度、广度和深度赋能社会经济的发展进步。AI与ESG的深度结合，正在改变可持续发展的实现方式。AI技术已深刻影响ESG数据的收集、处理与分析，

相关应用也越来越多，随之也带来了很多应用端的问题。王忠民将在论坛现场带来“ESG+AI，创造高质量发展新远景”的主题演讲。

在全球应对气候变化与推动低碳转型的浪潮中，绿色金融正成为撬动可持续发展的关键杠杆。近年，从ESG投资理念普及到绿色金融工具创新，金融工具箱的扩容为绿色经济注入强劲动能。赵锡军一直专注国际金融、证券投资、金融监管等多个领域的研究，届时将在论坛现场以“绿色金融为低碳转型和ESG提供澎湃动力”主题发表演讲，探讨如何推动金融资源向绿色产业倾斜，以支持传统行业的绿色低碳转型发展。

近年，多部门持续出台系列政策，引导企业加强ESG信息披露。ESG信息披露逐渐成为企业可持续发展的重要抓手，A股上市公司的可持续发展信息披露也迈入新阶段。华证指数数据显示，截至今年4月30日，共有超2400家A股公司披露了2024年度ESG报告，披露率为约45%，较上一年度增加6.68个百分点，创下历史新高。中央财经大学可持续准则研究中心主任刘轶芳将围绕“中国企业可持续信息披露政策要求与应用实践”在现场发表演讲。

重磅发布“供应链ESG管理倡议”

当前达成2030年全球可持续发展目标，已成为国际社会的普遍共识。环境、社会和公司治理（ESG）的三大评价维度正在深刻地改变全球商业格局，供应链ESG管理在这一变革

中扮演了至关重要的角色。

作为全球价值链网络的核心组成部分，企业凭借在供应链ESG管理领域丰富的实践经验，正逐步从遵循者转向标准的参与者。

在论坛上，通威股份首席可持续发展官朱子涵将进行“链动全球：ESG引领供应链可持续发展新范式”的主旨发言，聚焦供应链ESG，联合供应链企业适配标准，解码中国方案。“ESG是衡量企业可持续发展的‘体检表’，但不应成为行业‘内卷’的新战场。”在他看来，中国ESG体系建设加速向前推进，披露标准与国际衔接日益紧密。

众多企业还将在6月13日的论坛现场发布“供应链ESG管理倡议”。倡议旨在通过企业实践的总结、交流与研究，推动建立公正、合理且科学的供应链ESG审核标准，促进企业在全球可持续发展领域发挥更加显著的作用。

该倡议的联合发起方横跨各行各业，包括固德威、汇川技术、晶澳科技、均胜电子、美的集团、蒙牛集团、能链智电、天齐锂业、通威股份、蔚来、小鹏汽车、新奥股份、藏格矿业等13家企业。此外，China ESG Alliance、亚布力中国企业家论坛、零碳促进会倡议支持方，广东时代传媒集团为本次倡议的特别支持方。

“供应链ESG管理倡议”旨在响应联合国2030年可持续发展目标，以环境友好、社会责任与高效治理为基石，构建兼具可持续性、韧性及竞争力的供应链生态体系，构建全球可持续共赢新格局。■

对话贺铿：既要经济增长 又要低碳转型 ESG怎么做？

时代周报记者 阿力米热 发自北京

2025年是“十四五”规划收官之年，同时也是中国提出“双碳”目标的5周年。

在这一背景下，ESG（环境、社会和公司治理）作为兼顾经济、环境、社会和治理效益的可持续协调发展价值观，要求企业在环境保护、社会责任和公司治理三个方面综合发力。

第十一届全国人大常委会、财经委员会副主任，国家统计局原副局长贺铿在接受时代周报记者采访时提到，ESG的发展不仅涉及各领域的单项政策或战略目标，更要求形成跨部门、跨领域的整体战略。

贺铿认为，要推动ESG制度体系的协同和融合，需打破现有制度体系的分散性，建立以环境、社会和公司治理三大维度为核心的综合性ESG

制度体系。

今年6月13日，“2025 ESG与高质量发展创新论坛”将在北京举办，本届论坛由广东时代传媒集团主办，《时代周报》、时代财经、时代商业研究院和《创业圈》杂志承办，主题为“越过山丘 方见江海”。贺铿将出席此次论坛，并发表主旨演讲。

ESG与中国式现代化的要求契合

ESG理念，主要体现在环境、社会和公司治理三个方面。这推动企业从单一追求经济利益到追求经济、社会、环境综合价值最大化，寻求可持续发展。

在贺铿看来，这与中国式现代化的本质要求相契合。

2020年，我国在第75届联合国大会上明确提出“双碳”目标，即力争在2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和。在此背景下，“十四五”规

划明确将“单位GDP能源消耗降低13.5%”作为经济社会发展的主要约束性指标之一。此后，相关的“1+N”政策体系的顶层设计和配套政策陆续落地。

中国式现代化强调的“共同富裕”与ESG的社会责任理念一致。

“在这一理念指导下，中国历史性解决了绝对贫困问题，中等收入群体超过4亿人，形成了全球规模最大的共同富裕实践。不同于西方ESG框架下的CSR（企业社会责任）概念，中国更强调企业在收入分配、员工福利等核心社会议题上的责任担当。”贺铿说道。

ESG在中国的实践作用

在ESG理念的推动下，我国能源形成煤、油、气、核、新能源和可再生能源多轮驱动的多元供应体系，与此同时，能源结构持续优化改善，新型

能源体系加快构建，为经济社会发展提供动力支撑。

对此，贺铿建议，新能源领域的发展还需要进一步加强研究，“例如海水能量是很大的，怎么把这个潮汐能量利用起来，关乎中国能源转型的战略纵深”。

ESG也为培育新质生产力注入源源不断的动力。贺铿认为，这对企业提高综合竞争力有必要的带动作用。但他提到，并非要求所有企业都必须立即转型智能化，“而是应当在新的生产力方面加强研究和投入，同时考虑到就业市场的实际情况”。

如何构建中国特色ESG体系

目前，中国正处于融入全球ESG体系的阶段，既面临诸多的市场机遇，又承受着来自国际规则对接与治理能力升级的多重压力。

贺铿认为，首先应当充分发挥国

家市场监管总局的技术监管职能。作为负责市场综合监督管理的专业部门，国家市场监管总局可通过明确职责定位，全面加强对企业质量管理的监督，为ESG监管提供技术支持。

与此同时，贺铿还建议应完善法律政策体系，聚焦于促进社会公平、保障民生福祉、改善生态环境三个维度，分阶段设定目标。“这需要深入调查研究，平衡对企业的约束和社会的期望，避免一开始就设定过高标准，而是要逐步推进，确保企业的可持续发展和社会责任的实现。”他说。

在贺铿看来，诚信是企业的身之本，缺乏诚信的企业难以实现可持续发展。对此，单纯依靠法律强制规定虽有必要，但更需构建柔性机制的综合治理体系，从而在制度约束与价值引领之间形成治理合力。“中国ESG的发展，有望在未来3—5年内实现显著提升。”贺铿说道。■

越过山丘 方见江海

赵锡军：激发企业ESG主动性 从决策者认知变化开始

时代周报记者 闫晓寒 发自北京

A股上市公司发布ESG报告的数量日渐增多，ESG评级也呈上升趋势。

截至今年4月30日，A股共有超2400家上市公司披露了2024年度ESG报告，披露率约45%，较上年提升6.68个百分点。MSCI(明晟公司)近期披露的报告指出，A股公司ESG评级持续提高。2024年，A股上市公司ESG评级获上调的占比约为26%，创下历史新高。

今年5月，沪深北交易所发布《上市公司可持续发展报告编制指南》，为上市公司提供细化工作指导，有效填补了此前指引发布后的政策“留白”。

“随着ESG监管政策不断完善，A股上市公司强制性ESG信息披露的范围将逐步扩大，最终将覆盖全部上市公司。”中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军在接受时代周报记者采访时指出，国内ESG信息披露内容格式尚未统一，A股上市公司ESG信披质量仍有较大提升空间。

赵锡军认为，中国企业的ESG实践虽然起步较晚，但始终保持较快发展速度。“A股上市公司ESG目前还处于发展的初步阶段，不同公司对ESG的认知参差不齐，步伐有快有慢。”部分上市公司已经意识到ESG不再简单等同于企业的“额外负担”，而是谋求长远发展的必选项。但大部分企业行动还不到位，认知仍停留在如何符合环保、劳动法的基本底线阶段。

在赵锡军看来，公司决策者是公司ESG治理进程的关键，“激发企业ESG内在主动性，要从决策者认知变化开始。”

今年6月13日，“2025 ESG与高质量发展创新论坛”将在北京举办，本届论坛由广东时代传媒集团主办，《时代周报》、时代财经、时代商业研究院和《创业圈》杂志承办，主题为“越过山丘 方见江海”。赵锡军将出席此次论坛，并发表主旨演讲。

公司决策者认知是影响ESG行动的关键
时代周报：上市公司ESG披露的监管越来越体系化，这呈现出哪些特点？



赵锡军：此前各交易所对上市公司披露ESG的要求不同，有自愿性披露也有强制性披露。从今年开始，交易所规则有所改变，ESG报告的名称变为《可持续发展报告》，原因在于公众对于ESG中的E（环境）有较为一致的认识，但对S（社会责任）和G（公司治理）可能有不同看法。

今年披露报告的上市公司，已经有相当一部分将ESG报告改为《可持续发展报告》。去年沪深北三大交易所发布《上市公司可持续发展报告指引》，要求上证180指数、科创50指数等公司最晚在2026年首次披露2025年度可持续发展报告，未来强制披露的要求会逐渐覆盖所有上市公司。

时代周报：企业、监管和社会公众对ESG的认知水平都在不断提升。认知提升是一个渐进的过程。

赵锡军：对，需要多方努力持续提升对ESG的认知。

根据我们的研究，大部分上市公司最初对ESG并不积极，认为ESG并不能显著帮助企业提高盈利能力。近年来，政府部门对环保、社会责任等工作的重视程度越来越高，对ESG不同领域的要求约束都在收紧。上市公司也在不断加大对ESG的关注和资源投入力度。

企业重视ESG有来自市场的约束，比如投资者会对上市公司在投资方面形成约束。一些投资机构会组建专门针对ESG的投资目标。如果企业

ESG责任不明确或履职不到位，有可能被投资机构排除在外。

时代周报：上市公司履行ESG职责为什么会表现出不同状态？

赵锡军：这与不同的上市公司追求的目标存在差异有关，归根结底与上市公司主要决策者的认知有关。

如果上市公司董事会成员对ESG有较好的认知，就能对公司ESG治理起到领导和监督作用，公司决策就会把更多资源配置到ESG上。

此外，不同行业受到的行业监管和指导要求存在差异，比如监管部门、政府部门在环保方面对不同行业有不同要求，排污较明显的企业，政策约束力度就会更大，企业在排污方面就会做得更好。

政策激励正成为影响ESG投资的关键

时代周报：积极主动履行ESG职责能为上市公司带来什么？

赵锡军：首先监管部门在披露等方面已经有很多要求，另外与之相关联的各个部门也有一些新做法，比如绿色贷款、绿色债券降低企业成本；雇用残疾员工达到一定比例给予补贴或税收减免等，这些都是从生产经营角度的激励。

从价值激励角度来看，有很多专门为ESG设置的投资机构，他们对上市公司的认可能够拉动企业价值的提升。

还有企业声誉方面，这是无形的，

但更能广泛地引起关注。通常的逻辑是，企业的ESG做得好，公众就会认为企业的整体实力不错，有更高的价值创造能力。所以，企业的社会声誉会更好，估值也会向积极方向发展。

时代周报：全球ESG评价标准还未统一，国内ESG在形成统一框架方面处于什么阶段？

赵锡军：国内还处于加快形成共识的阶段，上市公司、政策制定部门、监管部门、学术机构等都在讨论和磨合。不同上市公司披露的ESG报告存在差异，但共识会越来越多。

去年，沪深北三大交易所发布的指引对形成统一框架有积极的引导作用，指引明确鼓励企业践行ESG，并且对于行动方向和基本要求给出了大致框架。

时代周报：ESG投资在中国目前仍以政策驱动为主，市场自发性需求不足。在你看来，投资机构在什么情况下更愿意投资ESG？

赵锡军：以前，投资机构在ESG项目和非ESG项目的投资收益差距较大，但现在非环保项目收益率在下降，ESG项目和非ESG项目的投资收益正在趋平。

在这一背景下，起到关键作用的就是政策激励，ESG政策的支持能为企业、投资机构带来更高收益，投资机构就会愿意选择ESG项目。目前影响收益率的主要因素正从此前的市场利益逐渐变为政府补贴作用。■

马林聪：行业差异是ESG落地的最大挑战之一

时代周报记者 何珊珊 发自北京

ESG的终局不是竞争，而是让可持续发展成为全球共识。

ESG（环境、社会、治理）是衡量企业可持续发展能力的综合性指标，正日益成为全球企业竞争的新维度。这一概念于2004年诞生于联合国。20多年来，ESG内涵和外延不断拓展，但各国各地区的标准还未能统一。

标准不统一、行业差异大、披露成本高等问题，始终制约着ESG体系的有效推进。标准的竞争本质是技术实力、治理理念与国家软实力的综合较量。中国标准化协会原副理事长、中国标准化研究院原院长马林聪从事标准化工作40余年，参与多项ESG团体标准的制定。

在马林聪看来，中国ESG建设需构建“通用标准+行业细则”的“1+N”模式，即以“通用标准+细分领域标准”适应不同行业的发展需要。企业实践的核心逻辑在于“合规”，在行业差异与国际博弈中找到“中国解”。

“国际上的ESG标准尚未统一，但竞争早已暗流涌动。”马林聪在接受时代周报记者采访时指出，从欧盟碳关税到美国《通胀削减法案》，ESG正成为国际贸易的“隐性门槛”，事关全球经济发展。中国是世界第二大经济体，ESG实践既要接轨国际，

也要立足国情构建特色体系。

“行业差异是ESG落地的最大挑战之一。”马林聪以水资源消耗为例，纺织印染行业用水量巨大，因此节水标准需聚焦废水排放和循环利用率；而炼钢发电产业则碳排放量大，需要聚焦减碳。一刀切的标准会让政策失灵，必须让每个行业都能在ESG框架中找到适配的“度量衡”。

在全球ESG标准的博弈过程中，马林聪强调技术创新的核心作用，“当中国技术具备领先性，标准话语权自然水到渠成。”他表示，中国在绿色电力、碳捕集技术等领域已具备牵头制定国际标准的实力，但在社会责任与公司治理层面，仍需破解文化差异带来的认知壁垒，“这需要我们主动输出中国治理理念”。

对于中国ESG的发展未来，马林聪将“合规性”视作核心关键词。“当企业从‘被动披露’转向‘主动合规’，当ESG从融资门槛变为治理刚需，中国特色的ESG生态才算真正成熟。”他指出，这既需要政策引导与技术创新，更需要一场关于可持续发展的理念革新。

马林聪认为，中国ESG的双重使命是既要扎根传统产业的土壤，解决高耗能高排放的现实问题；又要拥抱数字技术，在全球治理中争夺话语权。

为聚焦ESG前沿发展动态，共同

探讨高质量发展下的ESG实践，广东时代传媒集团主办的“2025 ESG与高质量发展创新论坛”将于6月13日在北京举办，本届论坛承办方包括《时代周报》、时代财经、时代商业研究院和《创业圈》杂志，主题为“越过山丘 方见江海”。马林聪将出席此次论坛。

AI是效率提升工具

时代周报：如何理解ESG标准的“行业差异”？

马林聪：我认为，行业差异的本质是生产力水平与资源禀赋的差异。

例如，炼钢行业吨钢能耗与手机制造的碳足迹完全不可比，必须建立行业专属指标库。国际上，产品碳足迹标准虽提供通用方法，但具体到行业仍需细化。

我们的“1+N”体系正是借鉴国际经验。例如，在环境指标中设置“资源消耗强度”通用项，同时为高耗能行业增设“单位产品碳排放下降率”专属指标，为电子行业设置“稀土材料利用率”考核项。

时代周报：ESG标准制定面临哪些难点？为何需要“1+N”模式？

马林聪：国际ESG标准长期缺乏统一框架，各组织侧重点不同。例如，全球报告倡议组织（GRI）强调环境指标，而可持续发展会计准则委员会（SASB）则会更关注财务相关性。标准不统一导致企业披露成本高，可比

性差。

中国的ESG标准需解决两大问题：一是建立通用基础框架，二是针对行业特性细化要求。比如，钢铁行业需严控碳排放，而电子制造则更关注供应链管理。我们的团体标准设计了“三级指标”，涵盖41项具体维度，既保留环境、社会、治理的整体性，又为行业差异留出空间。

时代周报：有企业开始使用AI技术生成ESG报告，但AI幻觉问题频发存在数据风险，如何看待？

马林聪：AI是效率提升工具，但不能替代专业判断。传统的ESG报告依赖人工收集数据、对照标准，中小企业往往力不从心。

技术是工具，合规意识才是核心。例如，水资源消耗可自动匹配国家《用水定额》标准，碳排放则链接至ISO14064核查规范。未来，企业输入基础数据后，AI可快速输出合规性评估和改进建议，降低披露门槛。

ESG合规是底线，企业应关注长期价值

时代周报：部分企业为达标而进行数据“漂绿”如何破解？

马林聪：合规是ESG的底线，也是企业的生命线。

我们建立了“标准+认证检验+监管”的三重机制：标准提供依据，第三方机构核查数据真实性，政府抽查形成威慑。例如，危险废物处理需符

合GB 18597贮存规范，企业若造假，面临的不仅是罚款，更是品牌信誉的崩塌。

时代周报：ESG需要成本投入，企业如何平衡它与经营盈利的关系？

马林聪：推动ESG与经营盈利，这两者并不是对立关系。

短期看，合规体系建立可能增加成本；长期看，新技术、高效治理能降本增效。例如，节水改造可减少资源使用降低成本，绿色供应链能规避环境风险。国务院国资委要求部分央企强制披露ESG，正是因为其关乎长期价值。

时代周报：中国ESG标准与国际接轨的最大障碍是什么？如何破局？

马林聪：核心障碍在于“标准话语权”与“治理理念差异”。以碳排放核算为例，欧盟利用全生命周期概念，将产品碳排放责任强加于供应链，对于中国这样的制造大国和出口大国极为不利，这与我们“共同但有区别的责任”存在原则冲突。

我认为，破局之道在于：通过技术创新、管理水平提升，促使中国企业和产品的碳排放达到世界先进水平；积极参与国际标准化工作，将中国治理碳排放的理念、先进技术贡献成为国际标准；讲好中国故事，将具有中国特色的如精准扶贫、绿色发展、社会公益等中国方案转化为ESG指标，取得国际共识。■

5000亿银行正式迎新掌门人 行长一职仍空缺

时代周报记者 刘子琪 发自北京

大连银行“一把手”终于落地！6月3日，大连金融监管局发布批复，核准曾涛大连银行董事长的任职资格。同日，根据大连金融监管局公告，核准魏续新大连银行行长助理任职资格。

自2023年2月，大连银行时任董事长彭寿斌因工作调动辞任后，董事长一职便一直由副董事长、行长王旭代为履行职责。

去年6月，王旭因工作调整申请辞去行长职务，终止其行使该行法定代表人的签字权。经董事会审议通过，常务副行长韩萍代为履行行长职责，同时授权韩萍行使法定代表人签字权。

值得注意的是，王旭辞职时并未有新董事长名单宣布，这意味着大连银行董事长一职已经空缺两年。

2024年8月，在大连银行召开的2024年年中工作会议上，曾涛以党委书记身份参会并讲话。按照惯例，曾涛将按程序出任大连银行董事长一职。

如今，随着一纸批复，大连银行终于迎来新一任董事长。

新任董事长来自大股东

曾涛出生于1972年12月，早年曾在中国银行海南省分行工作。之后，加入中国东方资产管理公司（下称“东方资产”），曾担任人力资源部副总经理、机构管理部副总经理（主持工作）、郑州办事处党委委员、党委办公室主任以及党委组织部部长。

2017年6月，曾涛任东方资产办公室总经理，兼任大连银行董事。此外，2019年3月至2024年10月，他还担任过东兴证券董事。

去年8月12日，据大连银行官微消息，在2024年年中工作会议中，曾涛以该行党委书记身份参会并发表讲



话。这意味着大连银行迎来新一任董事长人选。年报显示，2024年曾涛从大连银行获得税前薪酬43.85万元。

目前，东方资产为大连银行第一大股东，其于2015年通过增资入股，2016年受让部分原股东的股份，持股比例达到50.29%并延续至今。

盘古智库高级研究员江瀚告诉时代周报记者，大股东委派高管往往熟悉自身整体战略和资源布局，像曾涛这样在东方资产成长起来的高管，对东方资产的资源、业务模式和发展方向有深入的了解。委派其担任大连银行董事长，能够更好地将大股东的战略意图融入大连银行的发展规划中，实现大股东与大连银行在战略层面的协同。

在曾涛之前，东方资产曾在2018年派出东方资产大连办事处总经理崔磊“空降”大连银行担任董事长。不过，仅两年后，崔磊被调任至同为东方资产旗下的东方金诚，担任党委书记、董事长要职。

2020年8月，彭寿斌接任大连银行董事长一职。彭寿斌此前曾任华夏银行总行授信管理中心总经理、天津分行党委书记、行长。

2023年2月，大连银行发布公告称，彭寿斌因工作调动，申请辞去董事长职务，同时一并辞去董事、董事会战略委员会主任委员职务。经董事会审议通过，暂由副董事长、行长王旭代为履行董事长职责。

相较于董事长频频变更，王旭从2016年6月便开始担任大连银行行长一职。直到去年6月，王旭申请辞去行长职务，任期长达8年之久。

年报显示，2022—2024年，王旭从大连银行获得的税前薪酬分别为238.23万元、220.74万元、157.98万元。

王旭离任后，常务副行长韩萍代为履行行长职责。之后，韩萍入选董事会，后于今年2月升任副董事长。

值得一提的是，韩萍在大连银行高管中薪酬较高。2022—2024年，

韩萍税前薪酬分别高达255.32万元、287.18万元、277.73万元。

去年营收净利双增长

大连银行于1998年3月成立，注册资本75.5亿元。其前身是大连市商业银行，2007年2月17日更名。目前，大连银行在北京、上海、天津、重庆、成都、沈阳、丹东、营口设有8家异地分行。

截至2024年年末，大连银行资产总额达5202.82亿元，较上年年末增长6.56%；负债总额4824.81亿元，较上年年末增长6.86%。

2024年，大连银行实现营业收入54.04亿元，同比增长13.42%；实现归母净利润6.21亿元，同比增长1.78%。这也是该行自2018年以来首次实现“双增”。

从收入结构来看，利息净收入成为拉动业绩的主要动力。2024年，大连银行实现利息净收入35.17亿元，同比增长约16%。其中，利息收入150.34亿元，同比下降4.15%；利息支出115.17亿元，同比下降9.06%。

报告期内，大连银行实现手续费及佣金净收入4.95亿元，同比下降2.39%。其中，手续费及佣金收入6.37亿元，同比增长约0.6%，代理业务、结算、清算及现金管理与债券承分销收入是主要收入来源。

此外，该行在2024年实现投资收益13.19亿元，同比增长39.16%。

尽管业绩有所回暖，但大连银行资产质量仍存在的问题。截至2024年年末，大连银行不良贷款余额为78.12亿元，较上年年末增加11.35亿元；不良贷款比例为2.57%，较上年年末增加0.31个百分点。

今年一季报显示，截至2025年3月末，大连银行资产总额为5097.44亿元，负债总额为4728亿元；核心一级资本充足率为8.35%，资本充足率为10.80%。■

“苏超”爆火出圈 江苏银行斩获颇丰

时代财经 张昕迎

“苏超”热潮让江苏银行也出圈了。江苏省城市足球联赛（简称“苏超”）自开幕以来，收获大量关注，球票售罄、看台爆满、网络热梗层出不穷……作为赛事的总冠名商，江苏银行（600919.SH）随之进入公众视野，可谓赢麻了。

从球场LED屏到赛场周边，江苏银行的品牌标识无处不在。“苏超热度上来了之后，每天都有客户来问有没有门票，苏超抢票程度已经不亚于演唱会了。”江苏银行一名客户经理如此表示。

江苏银行也在努力接住这波天的流量。

时代财经注意到，目前，江苏银行在其手机银行APP首页开设了“2025江苏银行江苏省城市足球联赛专区”，用户可以在赛事周的每周二下午2点，登录江苏银行APP进入足球联赛专区领取当周比赛门票，每场比赛限量100张，每位用户限领1张。

绿茵场上，江苏13支球队剑拔弩张，场下网友对着“散装江苏”“十三太保”的梗乐此不疲。苏超走红的背后，和江苏省地域“散装文化”有一定关系。从江苏省的金融版图来看，也能瞥见这种文化的影子。以银行业为例，江苏省上市银行数量在全国排在前列，共有9家上市银行，这些业务水平强、规模大的银行“散落”在江苏各地。

发力零售业务，江苏银行赢麻了

此次赞助“苏超”，是江苏银行发力零售业务的一角。

梳理该行财报可知，在零售业务方面，江苏银行通过“文化+金融”“体

育+金融”等形式，聚焦居民文旅需求，赋能该行零售业务发展。

据江苏银行官微，其紧跟文化消费市场发展趋势，聚焦文旅、体育、艺术、留学等生活兴趣场景，发力文化金融，推出丰富多彩的个贷客户权益活动，用户参与专属活动，可获赠音乐节、艺术展、博物馆、马拉松等各类门票周边。

这并不是江苏银行首次发力体育营销。年报显示，2024年，江苏银行冠名“2024第十二届环太湖国际公路自行车赛”“2024年第一届江苏足球发展重点城市对抗赛”等热门赛事。上述“江苏足球发展重点城市对抗赛”于去年12月举办，由南京、苏州之间对决，可以看作“苏超”的前身。

在一众城商行中，江苏银行零售业务处于领跑地位，这背后是其早早布局零售业务并不断深化零售战略转型。

据年报，截至2024年期末，江苏银行零售AUM（资产管理规模）超1.42万亿元，规模居城商行首位，零售个人存款余额8229亿元，较上年年末增长16.21%。此外，江苏银行APP月活客户数超700万户。

早在2014年，江苏银行便将零售业务作为重要的战略目标，此后不断深化零售战略转型。

近年来，围绕零售战略，除了发力文化银行，江苏银行立足“全客群、全渠道、全产品”三大发展要素，打造“分层分类客群经营体系”，面对市场消费需求，围绕汽车、3C数码、装修家具、电动自行车等产品开展“以旧换新”专题行动。

“零售业务是江苏银行三大核心竞争力之一。”中泰证券研究报告指出，规模是零售的长期竞争力，江苏

银行零售已初具“护城河”，其消费信贷规模稳居城商行第一；零售客户规模、AUM均稳居城商行首位。

9家已上市，银行也有争霸赛

江苏银行仅仅是江苏省众多银行中的一道“风景线”。

作为经济强省之一，江苏上市银行数量（9家）在全国领跑，这背后则是与江苏省各地市经济实力强劲且均衡相辅相成。

从上市银行数量来看，目前江苏省共有3家A股上市城商行，分别是江苏银行、南京银行（601009.SH）、苏州银行（002966.SZ）；除此之外还有6家上市农商行，分别是紫金银行（601860.SH）、江阴银行（002807.SZ）、无锡银行（600908.SH）、常熟银行（601128.SH）、苏农银行（603323.SH）、张家港行（002839.SZ），是拥有A股上市银行最多的省份。

从上述各大银行注册地来看，有3家总部位于省会城市南京，3家位于苏州，1家位于无锡，这三地是江苏省经济前三位、GDP过万亿元的经济发达城市。此外，其他银行所在的江阴、常熟经济常年盘踞全国百强县前十，是县域经济“排头兵”。

值得一提的是，江苏银行是上述银行中当之无愧的老大哥。此外，苏州银行、常熟银行的实力也不容小觑。江苏省上市银行竞争格局呈现“一超多强”。

与江苏省内其他上市城农商行相比，截至2025年一季度末，江苏银行、南京银行两家的资产规模均来到万亿量级以上，其中江苏银行的资产规模已突破4万亿元大关，居江苏省上市银行首位。

此外，据江苏银行最新的2025年

一季报数据，截至2025年3月末，江苏银行总资产约4.5万亿元，其中发放贷款和垫款2.21万亿元；总负债4.14万亿元，其中吸收存款约2.5万亿元。

Wind数据显示，截至2025年一季度末，江苏银行、南京银行、苏州银行、常熟银行的资产总额分别约为4.5万亿元、2.77万亿元、7271.54亿元、3900亿元；紫金银行、无锡银行、张家港行、苏农银行、江阴银行的资产规模则均在3000亿元以下。

当前，在宏观利率持续下行、商业银行净息差不断收窄的大背景之下，今年一季度，银行业业绩整体承压明显。苏商银行特约研究员武泽伟在接受时代财经采访时表示：“2025年一季度，上市银行整体营收和归母净利润同比分别下降1.72%和1.2%，国有大行与股份制银行负增长明显，城商行、农商行增速亦有所放缓。”

从增速来看，江苏银行亦是江苏省上市行中的“三好学生”，营收、净利润增速均居于前列。Wind数据显示，2025年一季度，江苏银行实现营业收入223.04亿元，同比增长6.21%；实现归母净利润97.80亿元，同比增长8.16%。不过，从增速来看，今年一季度，体量更小的常熟银行以均超10%的营收、净利润增速居于江苏上市银行首位。

资产质量方面，江苏银行表现较为稳健。据Wind数据，截至2025年一季度末，江苏银行不良贷款率为0.86%，较上年年末下降0.03个百分点，略高于苏州银行（0.83%）、南京银行（0.83%）、无锡银行（0.78%）、常熟银行（0.76%）；从拨备覆盖率来看，截至一季度末，江苏银行拨备覆盖率为343.51%，常熟银行、苏州银行、无锡银行、苏农银行均超过400%。■

银行整顿汽车金融：高息高返被叫停

时代财经 何秀兰

“贷款购车比全款更便宜”的逆向操作模式正被按下暂停键。

近日，四川、河南开封、河南信阳等地银行业协会相继动员会员单位签署关于汽车消费金融业务的自律公约，叫停“高息高返”“诱导提前还款”等金融操作。

所谓“高息高返”，是指银行通过提高车贷利息，并向经销商支付高额返佣（约贷款总金额的8%～14%），经销商再将返佣转化为车价折扣，制造“贷款更划算”的现象。

然而，这一模式正在被银行改写。自6月1日起，多地银行转向“低息低返”或“低息零返”模式，有银行将贷款返佣比例从15%调降至5%，年费率同步下调至3%。由于返佣资金无法覆盖消费者利息成本和车价折扣，这一调整正在冲击经销商的获客能力。

值得一提的是，上海、浙江等地银行同步收紧提前还款政策，如延长提前还款免违约金期限、提高违约金比例，部分银行将免违约金期限从“贷满2年”延长至“贷满3年”，违约金最高跳涨至10%。随着银行风控加码，消费者“长贷短还”的省钱计划受阻。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树向时代财经表示，当前银行利差持续收窄，经营压力较大。此前部分银行采用“高息高返”模式，本质是为缓解效益压力、规避同业恶性竞争的短期策略。但此类行为易引发两方面风险：一方面，银行可能为追逐高收益在潜力行业盲目投入，导致资源错配；另一方面，过度扩张或加剧经营效益下滑。行业通过规范银行经营行为，既遏制非理性竞争，也引导银行回归合规经营轨道。

30万元车贷倒赚3200元“羊毛局”将落幕

“高息高返”带来的“降价效应”，曾经一定程度上刺激了消费决策。

以今年5月初购车的张先生（化名）为例，其申请的30万元车贷（年费率4.8%）前两年总利息约2.88万元，但经销商通过返佣补贴3.2万元，实际购车成本反比全款低3200元。

“现在店里70%的客户都选按揭。”广东资深汽车销售经理李奇（化名）向时代财经透露，“但关键在于‘长贷短还’，只有两年后（第25个月）结清尾款且不产生违约金才能真受益。”

李奇向时代财经解释称：“高息高返”策略本质是银行与客户的一场时间价值博弈，即银行赌客户2年后继续承担高息，博弈核心在于提前还款的客户比例。据业内人士估算，仅30%的客户能在两年内结清贷款，剩余70%的借款人则陷入高息负担。“部分消费者被‘贴息后车价更低’的促销话术吸引，却忽略了长期还款成本。若未能按期结清，按揭实际总支出可能大幅高于全款购车成本。”

一名不愿具名的银行研究人员向时代财经进一步指出，“高息高返”模式容易催生经销商群体的道德风险。由于银行返利在经销商利润结构中占比较高，部分经销商为追求短期佣金，甚至向偿债能力较弱的客户推销车贷产品。在这种“赚快钱”的冲动下，经销商获取即时返利，却将信用风险转嫁给银行体系。

这场由银行、经销商、消费者三方参与的金融游戏，在经历野蛮生长阶段后，正迎来监管和行业协会的纠偏。

今年1月，国家金融监督管理总局重庆监管局发布《关于进一步规范汽车金融业务促进汽车消费市场平稳健康发展的通知》，要求金融机构推进汽车贷款业务“高息高返”整改，对照行业自律要求全面清理存量业务。

政策信号也传导至地方层面。5月以来，四川、河南开封、河南信阳等地银行业协会相继动员会员单位签署关于汽车消费金融业务的自律公约。综合来看，自律公约主要指向汽车消费金融领域存在的利用高额返佣侵占市场份额、向消费者推介高佣



金汽车金融产品、诱导消费者提前归还贷款等违规的销售行为。

对消费者而言，车贷“薅羊毛”时代或迎来终结。近日时代财经调查发现，多家4S店销售人员在社交平台透露，6月1日起，主流银行将停止“高息高返”策略，转向“低息低返”或“低息零返”模式。李奇所在的汽车销售公司近日已收到某大型国有银行的通知，四川、河南、浙江等地区，6月1日以后贷款终审通过的订单将不再享受原有的返佣方案。

“某国有大行已明确调整信贷规则，自6月1日起，5年期车贷返佣比例从15%降至5%，年费率同步下调至3%。”张素也向时代财经表示，银行砍掉10%的返点，过去靠返佣能给客户补贴3%～5%的车价成本，如今返佣金额甚至无法覆盖客户两年的利息支出。这意味着，对于能在2年后还清贷款的客户，购车成本将增加。

政策调整直接冲击经销商获客能力。李奇向时代财经坦言，此前许多客户因高返佣政策选择贷款，现在

这部分订单可能流失。为应对冲击，部分经销商开始联合车企推出“零息分期”方案，但贴息成本需自行承担，利润空间进一步压缩。

银行围堵“长贷短还”，有银行违约金涨至10%

除了叫停“高息高返”现象，银行还在围堵“长贷短还”的行为。近期，多家银行悄然上调还款门槛，如延长提前还款期限、提高违约金比例等，消费者端亦感受到政策收紧。

广州消费者王女士（化名）向时代财经反映，她2023年7月通过某国有大行贷款购车，合同约定2年后可免违约金提前还款，但近期申请时却被告知需排队至10月才能办理。

类似案例并非个例。黑猫投诉平台显示，关于车贷提前还款的相关投诉量已高达数千条，主要集中于“银行拒绝提前还款”“违约金突增”“未告知还款限制”等问题。多名消费者表示，原本选择贷款是看中“长贷短还”的省钱优势，如今却陷入“想还还不了”的困境。

不只是提前还款办理困难，近期多个地区的银行还释放出提高提前还款门槛的信号。时代财经通过采访了解到，上海地区某国有大行6月5日起（以放款日为准），将2年内提前还款违约金由提前还款金额的5%调升至10%，2—4年内提前还款违约金则由0%调升至5%，4年以上免违约金；而早在4月，浙江多家国有大行将5年期车贷的免违约金金期限从“贷满2年”延长至“贷满3年”。

某股份制银行信贷经理向时代财经解释称，车贷期限通常为3～5年，但大量客户选择满2年即提前还款，导致银行收益不及预期，“去年我们支行车贷平均存续期仅30个月，但资金成本、渠道维护费用都是按长期投入计算的”。调整免违约金期限后，银行可锁定更稳定的利息收入，降低客户“长贷短还”造成的利润流失。

“银行正在经历资产荒，叠加降息导致净息差收窄，提前还款会进一步压缩利润。”上述不愿具名的银行研究员向时代财经指出，金融监管总局最新数据显示，2025年一季度末，商业银行净息差已降至1.43%，较2024年年末下降9个基点。

该研究员分析，此前“高息高返”模式下，部分经销商诱导消费者“五年贷满两年还”，利用银行一次性支付的高额返佣套利，加剧了银行风险。如今高息高返现象被监管整顿后，银行不得不通过延长贷款存续期来保障收益。

面对银行政策收紧，车企正积极填补金融空白。目前，包括比亚迪、特斯拉在内的车企已加大“零息贴息”促销力度。市场普遍预计，今年下半年，汽车金融将进入更透明但竞争更激烈的阶段。

“银行车贷政策收缩后，或为汽车金融公司、融资租赁公司等非银机构创造了扩张契机。非银机构可凭借审批灵活、产品多元等优势抢占市场份额，促进汽车金融产品多元化，倒逼行业从同质化竞争转向差异化创新，长期或形成更细分的市场分工体系。”崔东树向时代财经表示。■

稳定币第一股上市 “美国支付宝”何以日涨168%

时代财经 金子莘

稳定币又迎大事件！

美东时间6月5日，全球第二大挂钩美元稳定币USDC的发行商Circle（CRCL.N）正式在纽约证券交易所挂牌上市，上市首日股价即飙升168%，收报83.23美元/股；盘中股价最高触及103美元，盘中最大涨幅高达约235%。美东时间6月6日，Circle开盘再涨17%，盘中突破100美元/股。

作为稳定币的首单IPO，Circle上市备受瞩目。不仅如此，Circle的高热度也为其股东带来“红利”。曾于2016年投资Circle的中国光大控股（00165.HK），自消息传出的6月2日到Circle正式上市的6月5日，4个交易日大涨34.05%。但随着IPO预期兑现，6月6日收盘，中国光大控股下跌超17%。华兴资本控股（01911.HK）也于6月6日公告，旗下华兴新经济基金于2018年投资Circle，受此消息提振，华兴资本控股当日早盘一度高开15%，截至6月6日收盘下跌2.06%。

消息面上，香港特区政府官网发布公告称，《稳定币条例》（下称《条例》）将于2025年8月1日生效。受多方消息提振，6月3日发布的万得香港稳定币概念指数（以2021年12月31日为基日），近一月的收益率高达53.78%。

Circle上市，利好兑现

作为仅次于Coinbase（COIN.O）的加密货币“第二股”，Circle无疑受到资本市场热捧，截至上市首日收盘，Circle涨168%，报83.23美元/股，市值高达184亿美元。

Circle是全球第二大稳定币USDC（美元币）的发行商，成立于2013年，总部位于美国。凭借其创新的产品CirclePay，Circle在支付领域迅

速崭露头角，并被誉为“美国支付宝”。

作为稳定币第一股，Circle早在招股期就已热度空前，Circle IPO股票的认购倍数超过25倍，其发售价和发售规模更是多次调整。

时代财经注意到，Circle在5月底提交上市文件时，仅以每股24～26美元的价格发行2400万股，筹总额仅为6.2亿美元。或是由于市场热度相当高，Circle曾扩大股票发行规模，SEC（美国证券交易委员会）的文件显示，其合计募股数量增加至3400万股；美东时间6月4日，Circle的IPO定价最终为31美元/股。

如按31美元/股的发行价粗略计算，Circle上市时市值达69亿美元。市值的快速上涨伴随着成交量的显著放大，Circle上市首日成交量超过4700万股，换手率则高达23.83%。

经过首个交易日大涨，Circle的市值达到184亿美元。在市值体量上，距离全球首个上市的加密货币交易所Coinbase仍有3倍差距。上市首日由于价格涨幅波动大，与多数热门股类似，Circle盘中也触发临时熔断。

“顶流”上市也反哺一众股东。2016年6月，光大控股宣布与IDG资本合作成立的并购基金“光际资本产业基金”，在其首期100亿元的投资项目中就出现了Circle，至此成为其全球重要战略股东。

6月3日，稳定币概念股受Circle上市消息的提振，股价持续爆发，中国光大控股作为“资方”之一。当日涨超15%，次日再涨超11%，直至6月6日Circle上市靴子落地，利好兑现，截至收盘，中国光大控股跌超17%。

同样，作为另一资方的华兴资本控股也“受益”，6月3—6日，4个交易日华兴资本控股同样大涨19.12%。

华兴资本控股在6月6日的公告中表示：“华兴新经济基金在2018年

即投资了Circle，这充分体现了团队对数字资产行业发展前景的看好、和对Circle行业领先地位的高度认可。集团继续看好区块链技术的发展，在积极探索在Web3.0和加密货币资产领域的布局，并致力打造为Web3.0投资银行的引领者。”

稳定币有多大空间？

作为锚定于传统资产的加密货币，稳定币正发展为法币和数字资产间的关键桥梁。其初始是作为原生加密货币如比特币的交易媒介，后因其区块链特性逐步发展成为跨境贸易的支付工具。此外，因稳定币兼具开放性与稳定性，其也逐渐成为部分高通胀国家的替代性货币。中信证券认为，稳定币的政策利好预期对加密货币的上行有利。

稳定币与比特币有什么区别？稳定币通过与美元等法币（如：USDT、USDC等）或资产挂钩实现1:1锚定，价格波动较小，而比特币则无锚定资产，依赖市场供需定价。

刚在纽交所上市的Circle目前主要的即锚定美元的USDC（全球第二大稳定币），该稳定币与美元资产一对一挂钩，包括美元现金和短期国债，流通量约为600亿美元，约占稳定币总市值的26%左右，而由Tether发行的USDT则占据稳定币市场份额的67%左右。

稳定币概念热度持续提升的背后，香港稳定币立法方面迎来关键进展。

《条例》已于2025年5月30日刊宪，将于2025年8月1日生效，稳定币活动的发牌监管制度确立。香港特区政府财经事务及库务局局长许正宇表示：“《条例》生效后，该发牌制度将为相关的稳定币活动提供適切规范，是促进香港的稳定币和数码资产生态圈可持续发展的里程碑。”

中信建投表示，该法案标志着全球首个以“价值锚定监管”为核心

原则的稳定币专项立法落地；稳定币《条例》以风险为本、牌照准入、多币种兼容为三大支柱，重塑稳定币监管范式，将重塑香港国际金融中心竞争力，助推人民币国际化。

中信证券认为，稳定币的正规化进程有望继续。稳定币市场的扩张和发展对加密货币上行形成中长期利好，不过加密货币的加速上行行情或需等待特朗普的政策确定性。

不少金融科技公司因早早布局，成为稳定币“概念股”，股价爆发。

“作为香港首家提供稳定币储备银行服务的数字银行，公司已积极与首批金管局稳定币沙盒参与者开展具体合作。”众安在线（06060.HK）旗下众安银行向时代财经表示，其储备管理架构、合规风控能力，以及支援Web3生态的银行服务经验，能为有意申请发行稳定币的机构提供稳健可靠的支持。

5月23日至6月2日，众安在线股价涨幅约75%，不过随着利好兑现，近几个交易日，其股价出现一定回落。

“跨境支付第一股”连连数字（02598.HK）也受益于稳定币相关的业务，股价大涨。5月23日至6月2日，其股价涨幅达到151.30%。

除稳定币业务外，连连数字全资附属公司DFX Labs去年12月获得香港证监会颁发的虚拟资产交易平台的牌照，标志着其在虚拟资产领域迈出了重要一步。

时代财经了解到，DFX Labs的商业模式跟目前市场上其他的交易所不一样，将利用香港合规的平台来服务跨境贸易支付结算。通过数字资产交易所处理的跨境贸易资金，能够充分证明贸易的真实性以及处理反洗钱和KYC等流程，也可以无缝链接到目前的全球牌照体系、客户体系、资金流转体系。■

30亿元并购Compart 富创精密郑广文半导体版图再变阵

时代周报记者 宋逸霏 发自上海

从出售半导体专用设备公司芯源微(688037.SH)股权,到主导收购全球半导体气体传输系统龙头Compart公司,在不到3个月的时间里,富创精密董事长郑广文完成了一场资产腾挪。

近日,富创精密与投资人联合收购国际品牌Compart项目交割仪式在深圳举办,正式宣布完成对浙江锗芯电子科技有限公司(下称“浙江锗芯”)逾60%股权的收购。

根据计划,收购方最终将以约30.7亿元总价持有浙江锗芯80.81%的股权,从而间接控制其核心资产Compart 78.03%的股权。这也是近期半导体设备零部件行业规模最大的收购案之一。

Compart是一家新加坡的半导体气体传输零部件制造商,处于富创精密的上游。根据郑广文的规划,通过这次并购,富创精密将实现垂直产业链各环节的研发与制造协同,增强全球竞争力,加速实现零部件平台化业务布局。而在5月底,郑广文控制的沈阳先进向北方华创协议转让芯源微股份已完成过户登记,交易金额约为16.87亿元。

谈及出售芯源微股权、收购Compart这两大资本运作,郑广文近日在接受时代周报记者采访时表示,富创精明确将战略重心聚焦于半导体零部件制造,目标是成为全球首家具有规模优势的离散型制造企业。因此出售芯源微可以避免业务冲突,同时集中财力投入零部件开发。

一场超30亿元的“闪电”并购案

这场交易结构复杂,涉及庞大金额的半导体行业并购案,耗时不到3个月。

5月27日,在收购Compart项目交割仪式当天,郑广文向时代周报等媒体讲述了这场并购案的更多细节。他告诉时代周报记者,这次收购源于一次采购,公司此前向Compart采购产品遭到拒绝。为保证产业链安全和效能,他决心带领团队收购Compart。

Compart是全球知名的半导体设备精密零部件供应商。气体传输系统是前道晶圆制造的核心环节,直接影响集成电路制造的工艺水平、质量效率及安全性。该系统在传输设计、控制精度、耐腐蚀性、洁净度及自动化等方面要求极高,核心技术长期



被海外垄断,国产化率低。

3月4日,这次对外投资特殊目的公司沈阳正芯半导体科技有限公司(下称“沈阳正芯”)成立;3月底,富创精密对外正式披露这次收购;5月23日,富创精密宣布,公司已联合共同投资人完成对沈阳正芯的投资,合计出资21.7亿元。本次收购的主体无锡正芯,已按协议约定支付了总计21.7亿元的收购款,并完成了浙江锗芯逾60%的股权交割。

郑广文对时代周报记者表示,富创精密能快速完成对Compart的收购,主要是公司内部搭建了专门架构,确保各环节高效推进;同时,金融机构及产业基金对资金的支持,为收购提供了保障;此外,在审批过程中,监管层也给予了充分支持。

目前,富创精密正在参与竞购海宁实业和中银基金挂牌转让的股权。按照计划,收购方最终将以约30.7亿元总价持有浙江锗芯80.81%的股权,从而间接控制其核心资产Compart 78.03%的股权,并取得Compart公司控制权。富创精密间接持有Compart公司21.58%的股权,浙江锗芯、Compart公司均不纳入公司合并报表范围。

郑广文认为,Compart产品是中国产业链急需产品,也成了富创精密在国际化上的优势,为其打开了国际顶尖气体传输设备市场。

Compart在气体传输领域技术优势显著,这一收购动作既填补了国内产业链关键环节的需求,也为富创精密开拓国际市场提供了重要支点。

谈及后续对Compart公司的管理,郑广文对时代周报记者说,维持其现有团队和管理模式,避免文化冲突。同时,设立五年业绩目标绑定核心管理层,以结果为导向,激发团队自主性。

郑广文强调,富创精密不强推自身文化属性,但是要求Compart团队适配中国半导体行业的严苛质量标准,通过联合培训、客户现场协同形成共同语言。

“不会为企业规模而并购”

这场收购,是郑广文在半导体领域的又一项资本运作。

现年59岁的郑广文,早年在国企任职,后来下海创业,在汽车4S店生意火爆的时候,一度坐拥多家日进斗金的4S店。他在行业鼎盛期选择转型,跨界到半导体行业,只因“做制造业更踏实”。

回忆起当年转型的选择,郑广文对时代周报记者表示,虽然卖汽车能赚钱,但无法带来成就感,加上自己是工科院校毕业生,对技术有天然追求,于是选择转型半导体行业。

2003年,中国科学院沈阳自动化研究所旗下沈阳先进拟改制,引入投

资者。郑广文投资入股沈阳先进,由此踏上了制造业之路。后来,他通过沈阳先进投资设立了富创有限,即富创精密的前身。

2022年,郑广文带领富创精密登陆科创板。2024年,富创精密营收达30.4亿元,较2022年近乎翻倍;净利润2.03亿元。如今,富创精密是全球为数不多的能够量产应用于7纳米工艺制程半导体设备的精密零部件制造商。

2024年以来,郑广文操盘了多项资本运作。2024年7月,富创精密发布公告称,筹划收购亦盛精密100%股权,预计交易金额不超过8亿元。本次收购旨在通过产品品类互补、客户资源共享及技术能力整合形成业务协同,进一步完善半导体零部件全生命周期服务体系。

郑广文是亦盛精密的实际控制人,直接持有该标的公司约68%的股权。正因如此,这项收购也备受市场关注。目前,这项收购尚未完成。

今年3月,郑广文控制的沈阳先进,将所持芯源微的全部股份转让给北方华创。5月29日,沈阳先进向北方华创协议转让的股份已完成过户登记,交易金额约为16.87亿元。过户后,沈阳先进持股比例从9.48%降至0%,北方华创持股比例从0%增至9.48%。

对于这一资本运作,郑广文对时代周报记者解释称,富创精密的战略重心是半导体零部件制造,剥离半导体设备相关业务是为了避免业务冲突,集中资源投入零部件研发。富创精密强调“坚决不碰装备”,即不涉足半导体整机设备(如刻蚀机、薄膜设备),仅作为零部件供应商,与北方华创形成互补而非竞争。

在郑广文看来,随着AI、汽车电子等需求的驱动,半导体设备市场(如应用材料公司)正加速扩张,连带零部件市场将呈指数级增长。目前国内零部件市场暂时还未形成规模,具有广大的市场空间。

郑广文对时代周报记者说,富创精密的并购逻辑是以产业价值为导向,富创不会单纯为了企业规模而进行简单并购融资。公司短期内以消化现有收购为主,聚焦产能扩张、国际化布局和人才储备,大举并购不是现阶段的优先级。

“未来,如果有企业能有助于富创精密平台化建设和国际化布局,同时能够赋能对应企业,对中国半导体、客户服务有正向作用,富创精密会坚决出手。”郑广文说。

鸿路钢构2025年首季揽单超70亿元 钢铁业持续“降本增效”

时代周报记者 雨辰 发自上海

6月3日晚间,鸿路钢构(002541.SZ)发布公告,宣布全资子公司安徽鸿翔建材有限公司与中国十七冶集团签订振石绿色高端镍铬新材智造项目的钢结构成品采购合同,合同暂估价4.58亿元,钢结构制作量约9.14万吨。

鸿路钢构称,该合同金额约占公司2024年度经审计主营业务收入215.14亿元的2.13%,预计将对公司2025年营业收入和利润产生积极影响。

本月4日,时代周报记者致电鸿路钢构,并向董秘办发送了采访提纲。但截至发稿,对方尚未作出回应。

鸿路钢构第一季度合同金额超70亿元

鸿路钢构是钢结构制造商龙头,公司主要以钢结构及配套产品制造业务为主、钢结构装配式建筑工程业务为辅。

钢结构的下游主要是制造业、基

建及公共建筑类投资。工业用地、商业用地等成交面积为判断后续需求的前瞻性指标。

光大证券研报的观点表示,2024年7月以来,工业用地等单月成交面积已多个月度同比实现正增长,结合土地从成交到开工一般6~12个月,判断国内钢结构需求拐点将至。

值得一提的是,鸿路钢构上述4.58亿元合同并非孤立事件。今年第一季度,公司累计新签销售合同额约70.52亿元,较2024年同期增长1.25%,全部为材料订单。在产量方面,鸿路钢构第一季度钢结构产品产量约104.91万吨,较2024年同期增长14.29%。

在业绩方面,鸿路钢构今年第一季度实现营业收入48.15亿元,同比增长8.78%;归母净利润1.37亿元,同比下降32.78%;但扣非归母净利润1.15亿元,同比大幅增长31.27%。

华创证券分析师单戈在研报中指出:“(鸿路钢构)2025年第一季度销售合同金额同比回正,产量大幅增长,经营拐点或出现。”

行业整体呈扭亏态势

钢铁行业的复苏迹象不仅体现在鸿路钢构一家企业。2024年,中国钢铁工业协会重点统计企业实现利润总额429亿元,同比下降50.3%。进入2025年第一季度,多家上市钢企业绩报告显示,行业正从利润下降的寒冬中缓慢复苏。部分企业已扭亏为盈。

其中,安阳钢铁(600569.SH)第一季度实现归母净利润0.18亿元,而去年同期亏损4.84亿元;新钢股份(600782.SH)、五矿发展(600058.SH)、三钢闽光(002110.SZ)和首钢股份(000959.SZ)均实现同比扭亏为盈;山东钢铁(600022.SH)第一季度归母净利润亏损0.14亿元,同比和环比均大幅减亏。鞍钢股份(000898.SZ)和重庆钢铁(601005.SH)等企业也实现了同比减亏。

重庆钢铁在2024年全年亏损31.96亿元后,今年第一季度亏损额收窄至1.17亿元。据《每日经济新闻》报道,重庆钢铁董秘匡云龙称,公司一季度经营业绩“实现了根本性扭转”,归母净利润减亏,3月利润总额扭亏

为盈。公司将“实现2025年业绩扭亏”作为经营目标之一。

本月4日,上海钢联钢材事业群建筑钢材分析师吴建华向时代周报记者分析指出,钢铁板块上市公司在2025年第一季度整体大多实现扭亏,主要因素包括以下两方面:一方面,第一季度原材料价格明显走弱,煤焦、铁矿石价格同比下跌20%左右,成本下降明显;另一方面,多数企业生产效率提高,部分企业通过推进技术升级和管理创新,提升生产效率,持续优化生产流程,加快钢铁产品结构优化,进而提升盈利水平。

“从需求层面来看,目前机械、汽车、能源和家电等下游行业对钢铁的需求增长较为明显。”吴建华进一步表示,机械行业,随着制造业高端化、智能化发展,新兴设备用钢需求显著,预计今年需求增长近300万吨。汽车行业,新能源车普及和政策支持,加上传统车更新换代,预计今年钢材需求超6000万吨。能源领域,包括光伏支架、风电等新能源和传统油气领域对钢铁有需求。家电行业,国补政策和消费升级推

动家电“以旧换新”,增加用钢需求。

东吴证券研报观点称,今年第一季度经济实现“开门红”,基建投资累计同比增速达5.8%,延续景气态势,其中水利表现亮眼;地产投资端仍承压。结合水泥3月产量和建筑业PMI数据,开工景气持续改善,但新开工项目落地偏慢。增量财政政策支持和融资端改善的效果将逐渐显现。近期外部环境不确定性增加,扩内需预期增强,基建投资和重点区域建设有望获政策加码。随着财政发力及地产“止跌企稳”政策组合拳落地,基建地产链景气度有望回升。

此外,原材料价格波动仍是关键变量。吴建华预测,今年铁矿石、焦炭、焦煤等原材料价格可能震荡下跌,主要由于供应充足而需求震荡偏弱。这将减轻钢铁企业成本压力,提升盈利水平。但若钢材需求持续疲软,价格下跌,可能会减少原材料价格下降带来的成本优势,限制盈利增长幅度。

在二级市场方面,截至6月4日收盘,鸿路钢构上涨0.44%,报收18.45元/股,当前市值约为127亿元。

山东饲料龙头要养猪 邦基科技拟收购7家公司股权

时代财经 周立

近日，邦基科技（603151.SH）公告称，其正筹划以发行股份与支付现金相结合的方式，收购Riverstone Farm Pte.Ltd.持有的山东北溪农牧等7家公司股权，包括山东北溪农牧、山东瑞东伟力农牧等6家公司100%股权，以及派斯东畜牧技术咨询（上海）有限公司80%股权，目前已与交易对方签署收购意向协议。

成立于2007年的邦基科技是山东省本土饲料企业首家上市公司，2024年其实现营收25.42亿元，同比增长超54%；归母净利润仅0.50亿元，同比下滑40.24%，处于增收不增利的状态；不过在今年第一季度中，邦基科技业绩有所好转，营收和净利润均有所增长。

时代财经注意到，早在公告前的交易时间，邦基科技的股价便率先抢跑录得涨停，收于17.12元/股。

在此背景下，邦基科技选择购买农牧企业股权用意为何？

业绩有所好转，进军生猪养殖

从主营业务来看，饲料乃邦基科技的立身之本，而猪饲料更是业务的重中之重。根据年报，毛利最低的猪配合料营收19.48亿元，同比增长105.73%，占总营收超四分之三，成为营收的“顶梁柱”，而猪浓缩料、猪预混料等毛利率超15%的产品，去年营收分别为3.11亿元、5203.95万元，同比分别减少29.97%、18.81%。

对于2024年归母净利润下滑的原因，邦基科技表示，一是随着募投项目的陆续建成投产，部分项目前期处于产能爬坡的阶段，整体产能利用率偏低，单位固定成本增加，导致整体毛利率水平下降；二是客户结构变化导致应收账款增加；三是公司产品结构发生变化：浓缩预混料占比降低，配合料占比上升，企业整体毛利率呈现下行态势。

而到今年第一季度，邦基科技营收和归母净利润同比增长幅度分别为161%、38%。

业绩有所好转，为何作为“饲料专业户”的邦基科技选择此时大力收购、大步进军生猪养殖行业呢？时代财经致电邦基科技，但截至发稿暂未获得回复。

但这个答案或许能从年报中窥得一二。

在归母净利润下滑的原因剖析中，邦基科技提到了客户结构变化，“公司原有客户是以经销模式下的家庭农场客户为主体，该部分客户基本上采用现销的模式；2024年公司与规模化养殖场的合作增加，该部分客户通常采用赊销的模式，由于该部分客户单次采购量大且账期较长，导致报告期末应收账款同比增长幅度有所提高，同时，计提的坏账准备相应增加。”

在此前漫长的猪周期下，国内不少养猪散户加速出清，规模场占比不断提高，猪饲料市场增长承压，行业存量竞争白热化。

根据中国饲料工业协会发布的数据，2024年度全国工业饲料总产量3.15亿吨，同比下降2.1%，分品种看，仅肉禽饲料、宠物饲料和其他饲料同比增长，其余品类产量均在下滑，其中猪饲料产量1.44亿吨，下降3.9%，降幅仅次于反刍动物饲料（13.3%）。

目前全国范围内，饲料生产厂家以小型企业居多，行业集中度相对较低。随着饲料产业的日趋成熟，国内饲料市场竞争的深度、广度、激烈程度超过以往，大型饲料企业通过产业联盟、收购兼并等方式延伸产业链布局，正逐步转化为产业链整合者。

而随着去年第二季度猪价回暖，上市猪企纷纷扭亏为盈，生猪养殖盈利获得保障，于是以商品饲料生产为主的企业为突破困境，纷纷跨界养猪，将部分产能转为自用；随着行业竞争不断加剧，部分企业调整经营战略，不断拓展新业务，力图转型。



2024年年底，主营饲料添加剂、饲料、兽药的大禹生物（871970.BJ）公告称，根据发展规划，拟设立全资子公司，在主营业务饲料、饲料添加剂之外，延伸产业链进军生猪养殖业务。同样是去年，邦基科技与硕禾（青岛）畜牧养殖有限公司达成战略合作，在多地成立育肥放养子公司，依托饲料基地开展业务。而在入局养猪前，邦基科技已在微信公众号上招兵买马，为育肥事业做人才储备。

上海钢联农产品事业部豆粕分析师高阳表示，近年来，饲料企业向下游布局的驱动力源于行业竞争格局的变化及规模化发展的需求。国内饲料企业数量下降明显，大企业通过降价策略抢占市场份额，不断挤压中

小企业的生存空间，此背景下饲料企业向下游延伸成为突破增长瓶颈、增强抗风险能力的关键路径。

“饲料企业布局生猪养殖行业的机遇在于通过纵向整合实现全产业链协同发展，不仅能提升成本控制，还能强化数智化技术的应用。但布局生猪养殖行业仍需应对多重挑战，比如养殖业价格周期波动加剧的经营风险、疫病防控与生物安全压力以及环保与土地资源政策等。”高阳指出。

豆粕价格跌超26%，或逐步走低

除生猪存栏下滑导致饲料存量市场竞争日益激烈外，饲料价格整体不振亦有上游玉米、豆粕等原料价格的影响。

锂电材料厂商纷纷出海 中科电气再投80亿元阿曼项目

时代周报记者 张汀雯 发自上海

近日，中科电气（300035.SZ）公告，拟投资不超过80亿元，在阿曼建设年产20万吨锂离子电池负极材料一体化基地项目。

值得注意的是，同时中科电气将去年4月计划的摩洛哥年产10万吨锂离子电池负极材料一体化基地项目做延缓建设安排，该项目原计划投资不超过50亿元。

6月5日，时代周报记者致电中科电气证券部，对方表示，截至目前，公司在摩洛哥项目并没有投入太多的资金。选择阿曼是考虑到其石化资源丰富、电价优惠，可能当地政府也会给比较大的支持。

在手货币资金仅5.24亿元

中科电气在公告中表示，拟通过其控股子公司湖南中科星城石墨有限公司在中国香港设立的全资子公司中科星城（香港）控股有限公司投资设立阿曼项目公司，实施年产20万吨锂离子电池负极材料一体化基地项目。

项目计划总投资不超过80亿元，分两部分建设，第一部分和第二部分产能规划各为10万吨/年，建设周期预计各为36个月。

截至2025年第一季度，中科电气在手货币资金为5.24亿元，且经营活动产生的现金流量净额为负值，为-5.19亿元，系购买商品、接受劳务支付的现金增加所致。

要支撑其高达80亿元的巨额投资，中科电气面临的资金压力不小。对于资金来源，中科电气称将使用自有资金和融资（包括但不限于银行项目贷、

引入战略投资人等）。

中科电气也表示，该项目计划投资总额较大，存在一定资金压力，存在资金筹措无法及时到位的风险；且当前负极材料市场竞争较为激烈，项目投产后可能存在一定的产能消化与价格波动风险，从而对其经营效益产生一定影响。

同时，为确保海外投资事项的有序推进，中科电气将其摩洛哥项目做延缓建设安排。

2024年4月，中科电气宣布拟投资不超过50亿元在摩洛哥建设年产10万吨锂离子电池负极材料一体化基地项目，计划分两期建设，一期和二期锂离子电池负极材料产能规划各为5万吨/年，建设周期预计各为24个月。

在今年5月8日披露的投资者关系活动记录表中，中科电气针对摩洛哥项目的进展情况回应称，当前正按预定计划稳步推进。

在负极材料行业产能结构性供需矛盾、竞争激烈影响下，负极材料价格持续下探，企业盈利空间受到一定程度的压缩。在此背景下，中科电气2024年实现营收55.81亿元，同比增长13.72%；归母净利润3.03亿元，同比增长626.56%。

2025年第一季度，中科电气营收15.98亿元，同比增长49.92%；归母净利润1.34亿元，同比增长超400%。其表示业绩增长得益于新能源汽车市场的持续扩大、储能产业的快速发展，加之2024年以来高压快充车型密集上市带来的需求，其锂离子电池负极材料的出货量、业务规模保持增长趋势。

锂电材料厂商纷纷出海

近期，中国锂电材料厂商在海外

卓创资讯玉米分析师张文萍表示，2024年10月新季玉米集中上市至今，全国玉米均价整体呈现先窄幅反弹后下探再涨的走势。

张文萍提到，后期玉米需求存减少预期，但玉米仍有刚需支撑。在需求减弱的情况下，玉米供需关系或有缓和，但供应面支撑明显，预计6—7月玉米价格或仍有上涨空间。

上海钢联农产品事业部玉米分析师刘栋则分析道，虽然需求方面有利空影响，但随着余粮减少，供应紧张加剧，预计玉米价格中长期上涨的判断不变，但应密切关注政策调控和小麦替代的影响。

从豆粕价格来看，2024年至今，豆粕价格整体震荡下行，从2024年1月1日的3888元/吨下跌至近期的2851元/吨。据该数据，豆粕价格自去年以来已跌去26.67%。

“从供需情况看，豆粕整体以供大于需为主，今年以来供需变化较为高频，主要原因在于海关大豆通关检疫时间和中美关税政策的变动，使得整体供需变化较快，阶段性地出现供应短缺的情况，在4月表现最为明显，5月下旬开始，供需紧张情况开始缓解后，现货价格开始走弱。”卓创资讯豆粕分析师王文深指出。

对于豆粕价格未来走势，王文深表示，从国内市场来看，6月以后的大豆到港量逐步减少，供应压力逐步缓解，但整体仍处于高位，供应端对价格形成中性偏空的影响；需求端多数观望，没有增库的意愿，因此豆粕现货价格后期或逐步走低。

高阳则指出，到今年第四季度，北美收获季天气炒作及养殖冬季备货启动，对豆粕价格有利好支撑。■

市场动作频频。

在订单方面，6月2日，龙蟠科技（603906.SH）海外工厂传来捷报，其控股孙公司LBM NEW ENERGY（AP）PTE.LTD.[锂源（亚太）]与Eve Energy Malaysia Sdn.Bhd.签署《生产定价协议》，约定于2026—2030年间向对方销售15.2万吨磷酸铁锂正极材料，预计合同总金额超50亿元。

3月，当升科技（300073.SZ）也拿下海外“大单”，与LG Energy Solution,Ltd.签订140亿元长期供货协议，约定2025—2027年向当升科技采购11万吨高镍及中镍等多型号锂电正极材料。

在产能布局方面，负极材料厂商更是积极投身海外建厂浪潮。

头部厂商中，贝特瑞（835185.BJ）在印尼年产8万吨负极材料项目（一期）已于2024年实现投产，产能持续爬坡；印尼二期项目正在建设中，预计2025年实现投产，建成后，在印尼负极材料产能达到16万吨/年；同时，公司在摩洛哥也布局了正极材料和负极材料的产能，目前正在稳步推进中。

贝特瑞认为，在海外建厂是落实全球化战略的关键举措，通过在海外布局生产基地，构建更具韧性的本地供应链体系，一方面有利于应对地缘政治风险；另一方面也有利于进一步贴近海外市场，服务海外客户。

其他负极材料厂商中，杉杉股份已规划在芬兰建设年产10万吨负极产能，未来将根据市场需求推进产能建设和释放；尚太科技（001301.SZ）正推进在马来西亚建设年产5万吨锂电池负极材料项目，将在今年第三季度开始建设，预计该项目有望在2026年上半年进入投产状态。■

棒杰股份拟易主 “资本老玩家”9655万元撬动控制权

时代财经 何明俊

白衣骑士真的要降临了？

6月2日晚，2022年年底宣布跨界光伏的上市公司棒杰股份披露公告称，公司控股股东、实际控制人陶建伟及一致行动人陶士青、公司持股5%以上股东苏州青嵩企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“苏州青嵩”）与上海启烁睿行企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海启烁”）签署了《股份转让协议》。

根据该协议，陶建伟及一致行动人陶士青、苏州青嵩合计向上海启烁出让2310万股，合计占上市公司总股本的5.03%，总交易价格为9655.80万元。黄荣耀为上海启烁的最终实际控制人。

同时，陶建伟及一致行动人陶士青将合计持有的公司剩余逾6800万股股份对应的表决权委托给上海启烁行使，委托的期限为36个月。

对于控制权变更等事项，6月3日，时代财经多次致电棒杰股份董秘办，但截至发稿前，电话仍未能接通。

近亿元取得控制权

早在4月24日，棒杰股份披露公告，正式宣布筹划控制权变更，交易对手为上海启烁。而在4月23日当天，棒杰股份被抢跑的资本推高至涨停板，次日再度冲击涨停。短短2个交易日，棒杰股份股价涨幅高达20.85%，直至4月25日才大跌6.50%。

股价的走势体现了市场对棒杰股份的未来预期。

6月2日晚，棒杰股份披露了《股份转让协议》；6月3日，棒杰股份以接近涨停价4.34元/股开盘，随后一路下滑，截至收盘棒杰股份报收3.90元/股，跌1.27%，总市值为17.91亿元。

棒杰股份在不同时间节点宣布同一件事，但股价发生了天差地别的变化。

据时代财经了解，在本次披露的《股份转让协议》中，控股股东陶建伟及一致行动人陶士青仍然保持着最大的股份占比，只是表决权委托给上海启烁行使。从另外一个角度来看，



上海启烁仅用9655.80万元便取得棒杰股份的控制权，这或许意味着新股东有某些方面的隐忧。

棒杰股份在公告中表示，本次交易若能达成，新控股股东将按照有利于公司持续发展的原则，在推动公司现有经营业务健康稳定的基础上，拟结合其自身资源，优化上市公司主营业务结构，为公司寻找新的业务增长点，提升公司盈利能力。

财报显示，棒杰股份2025年一季度实现营业收入1.23亿元，同比下滑67.80%；归母净利润亏损0.49亿元，同比下滑71.35%；扣非归母净利润亏损0.35亿元，同比下滑8.40%。其中，公司一季度营业收入均为无缝服装业务收入，光伏板块业务收入为0元。

“受光伏行业竞争加剧、产业链各环节产品价格大幅下跌等多种因素的影响，导致公司光伏板块子公司扬州棒杰经营未达预期，持续亏损。为了不扩大公司亏损敞口，不承担额外风险，维护公司利益，扬州棒杰决定其生产线继续停产。”棒杰股份在公告中表示。

赋格投资创始人方高俊对时代财经表示：“战略层面，新控制方明确以无缝服装为主业，收缩亏损的光伏业务，这一聚焦核心优势、剥离负资产的思路具备合理性，后续关键看执行效率。”

“在控股股东转让提示公告中说，结合自身资源，优化主营业务结构，而服装业务是公司唯一产生正向现金流的业务，去年上半年归母净利润还增长45.28%，另外在股权转让协议之后的第一篇公告就是延续光伏产能的停产状态，公告中说避免继续生产造成更大规模的亏损和资金投入，契合公司的战略发展也符合全体股东利益，其实也变相说明公司未来大概率要收缩光伏业务了。”方高俊补充道。

“处置专家”前来化债？

时代财经注意到，上海启烁的成立时间是2025年4月23日，而4月24日晚棒杰股份便披露筹划控制权变更的公告。

《股份转让协议》中亦指出，上海

启烁是为了本次收购标的股份新设的特殊目的主体，由谊持（上海）企业管理有限公司（以下简称“谊持管理”）与广东创吉十号创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“广东创吉”）共同出资设立。其中谊持管理作为普通合伙人出资100万元，广东创吉作为有限合伙人出资9000万元。

天眼查显示，广东创吉的合伙人包括广东创管投资股份有限公司。据时代财经了解，广东创管投资股份有限公司是资本市场的老玩家。去年3月才退出的监事欧先涛和监事会主席董卫峰分别是粤万年青（301111.SZ）实控人之一和豪美新材（002988.SZ）实控人之一。

本次接手棒杰股份控制权的黄荣耀，也是资本市场上的老玩家。

在2021年上市的凯盛新材（301069.SZ）招股书上，曾出现黄荣耀与广东创管投资股份有限公司子公司的身影。而广东创管投资股份有限公司也因“拥有丰富的资产出资经验”，曾参加过现已退市的中昌大数据的股权处置项目，但最后以双方对簿公堂结束。

“基于新控股股东在债务重整、公司纾困等事项中的业务资源以及丰富经验，新控股股东将尽快与地方政府、主管监管部门、公司债权人、合作方，其他主要股东等沟通协调，化解公司债务问题。”棒杰股份在公告中表示。

目前，棒杰股份持有的5家子公司100%股权被司法轮候冻结及冻结。若公司未能与债权人达成和解或偿还债务，相关股权或面临司法拍卖风险。此次棒杰股份原实控人转让股份给黄荣耀，或也有着化解公司债务的打算。

“新实控人黄荣耀作为资本市场资深玩家，在企业化债及高风险资产剥离领域经验丰富，其团队有望助力公司修复与金融机构的信任关系，化解流动性困局。”方高俊说，“股价方面，公司估值已处历史低位，若债务重组与光伏资产出清进展顺利，基本面修复有望带动估值回升。短期风险在于转型阵痛与执行不确定性，长期则需观察新业务培育成效。”■

5家

林洋能源4.7亿元卖电站 粤水电能源集团接盘

时代财经 周立

6月2日晚间，林洋能源（601222.SH）公告称，其全资子公司拟将下属5个子公司的100%股权（以下简称“标的资产”）转让给广东粤水电能源投资集团有限公司（以下简称“粤水电能源集团”），上述股权转让对价合计为人民币4.71亿元，涉及的光伏电站装机容量合计236.5MW。上述交易尚需提交公司股东会审议。

对于该交易，林洋能源表示，系基于业务发展和战略规划，为进一步优化电站资产结构，降低应收账款中的可再生能源补贴，提高资金使用效率，加强与合作伙伴的合作关系。

根据公告，标的资产的净资产账面值合计4.71亿元，评估价值合计4.84亿元，增值率约2.85%，然而最终转让对价为净资产账面值，低于评估值。

对此，林洋能源解释称，主要系标的资产存在光伏发电应收补贴到位时间较长等客观因素，交易价格系双方基于评估值通过商业谈判确定。

林洋能源表示，根据财务测算，本次转让的募投项目实际经济效益符合预期；本次转让项目前期经营期间回款以及本次交易款项合计现金流可覆盖投资总额的120%以上。本次交易预计增加税前净利润额约1020.66万元（从合并层面测算，最终以审计结果为准）。

加大投建平价电站

投资建设光伏电站属于重资产、资金密集型行业，具有固定资产投资规模高的特点。林洋能源表示，在国家补贴政策鼓励下，虽然盈利状况良好，但由于前期资金投入量大，且目前可再生能源电价补贴回收进度缓慢。

近两年林洋能源持续出售电站。据年报，林洋能源持有电站数量从2022年年末的96座缩减至2024年年末的83座（含新建），两年时间里出售27座电站（装机容量787MW），总成交金额16.88亿元。

时代财经从林洋能源相关人士处了解到，本次公司拟转让的5个子公司100%股权中，截至2024年年底，其中有3个子公司持有募投项目，分别为：濉溪县永瑞现代农业科技有限公司、阜阳永明农业太阳能发电有限公司、连云港林洋新能源有限公司。

“上述项目公司持有电站均为带补贴电站，目前均处于正常运营状态，并达到预定发电规模，经济效益较项目立项时测算数据有所提升，实际效益符合预期效益。”林洋能源相关人士指出。

时代财经注意到，2024年，林洋能源实现营收超67亿元，归母净利润为7.53亿元，均同比下滑；截至当年年末，其坏账准备达3.26亿元，同比增长43.70%；其中光伏发电应收补贴组合的坏账计提从2023年的超45万元增至2024年的9687万元，涨幅超208倍。

5月29日，林洋能源曾在互动平台上透露，截至2024年年末，公司应

收账款为43.08亿元，同比减少2.14亿元。应收账款中，约45%为光伏补贴，其他为各业务板块正常推进的应收款项。

“目前公司持有的大部分光伏电站已纳入可再生能源发电补贴项目清单，具体以国家补贴的发放情况为准。2024年，公司出于审慎性原则，对部分国补涉及的应收账款进行计提比例的调整。”林洋能源表示。

在电价补贴逐步退坡的背景下，除了出售带补贴电站，林洋能源也在加大投建平价电站规模。截至今年3月底，其自持电站中平价电站占比为47%，较2021年自持电站中平价电站占比19%，提升了28个百分点。

继续推进开发建设优质储能电站

光伏电站进入平价时代，不少光伏企业选择调整战略。

惠誉评级亚太区企业评级高级董事陈邱萍在接受时代财经采访时表示，在固定电价时代，新能源项目投资最主要是抢占风光资源丰富地区。但是随着政府保障收购和固定电价逐步退出历史舞台，未来的新能源开发重点会逐渐转向三方面。

“一是由于机制电价和市场电价都是竞价形成的，因此成本优势至关重要；二是用户负荷相比资源可能更加重要，特别是在政府出台绿电直连政策后，以后可能会出现类似国外的PPA项目；三是由于系统对新能源消纳能力的限制，配有水火储等调峰资源的新能

源项目更有优势。”陈邱萍指出。

林洋能源的新能源板块正逐步由资源型、关系型向技术型、平台型转型。自2022年以来，林洋能源新能源板块长期战略调整至建设平价电站和优质储能电站。林洋能源提到，未来，公司将利用转让项目回笼资金，继续推进开发建设平价电站和优质储能电站，使资产运营更加高效化。

据时代财经不完全统计，今年5月，林洋能源投资成立多家储能公司，地域范围包括唐县、承德、保定等。

提及新能源板块后期发展中的公司侧重点，上述林洋能源相关人士提到，一是在国内，公司将立足“江苏、安徽、河北三大基地”，通过统筹聚力，控编降本等措施做好光伏、风电项目建设。

二是凭借良好的央企合作关系，经验丰富的商务开发团队，新能源研究院精湛的电站设计、项目管理能力，新能源运维团队智能电站运维等方面的综合优势，积极拓展技改和海外业务。截至一季度末，公司已积累超百兆瓦技改经验，市场份额持续增加；同时，今年5月，公司意大利Elmas光伏项目正式开工，该项目作为当地兆瓦级光伏标杆工程，投产后将有效优化区域清洁能源结构，推动低碳转型与生态保护的协同发展。

三是结合目前新能源行业发展形势，公司将积极调研、论证、参与虚拟电厂、零碳园区等新业务，寻找切入点、打磨商务模式，打造板块核心竞争力。■

4.71
亿元

2025 ESG与高质量发展创新论坛

越过山丘 方见江海

2025.06.13

中国·北京

主办方：时代传媒集团

学术支持：Wind ESG、中央财经大学可持续准则研究中心

承办方：时代周报、时代财经、时代商业研究院、《创业圈》杂志

CULTURAL TOURISM
文旅

ESTATE
地产

CONSUMPTION
消费

AUTOMOBILE
汽车

TECHNOLOGY
科技

THE TIME WEEKLY
时代周报

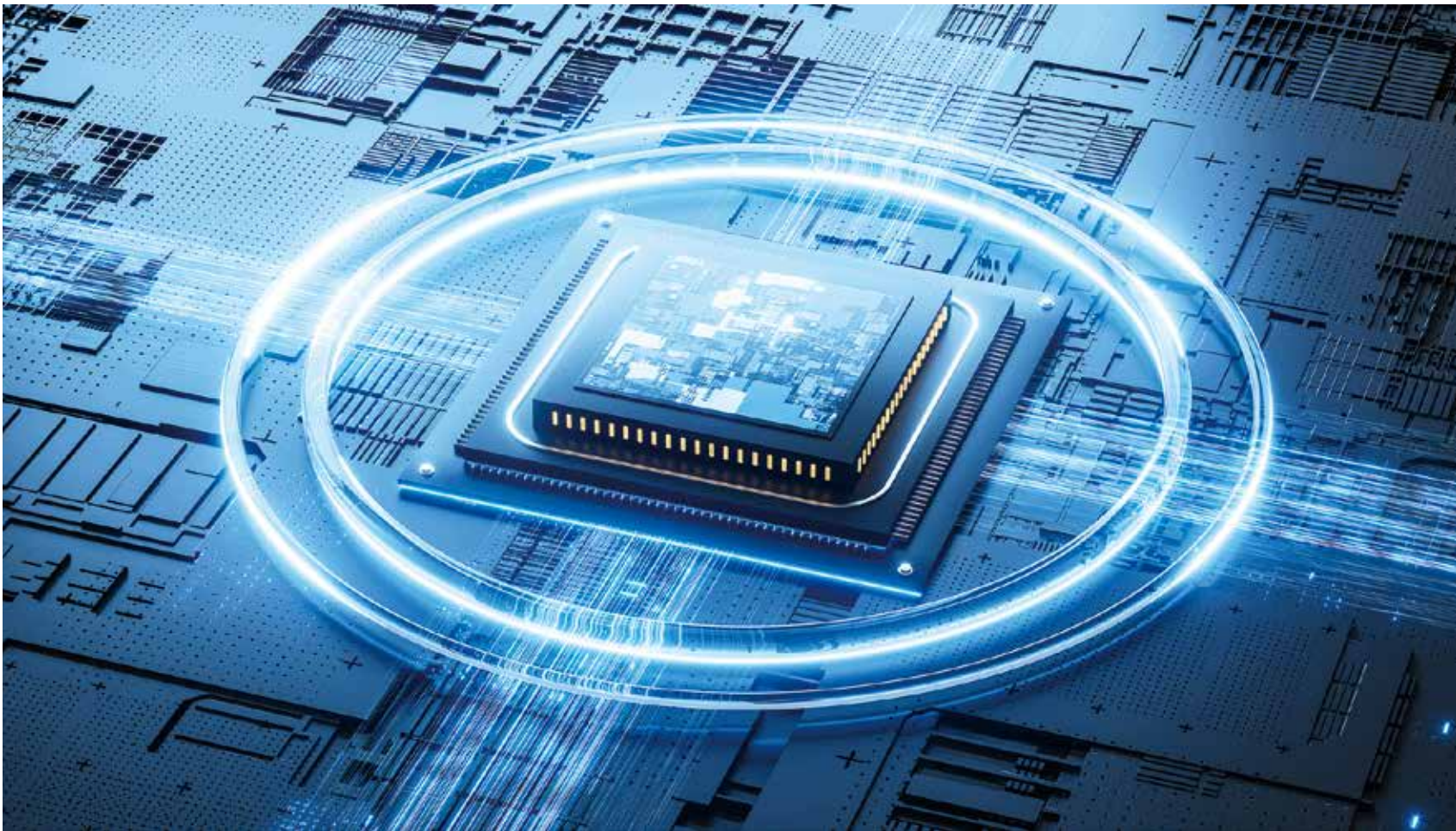
TIME INDUSTRY

专业视角洞悉产业变革

产经



20 | 比亚迪等车企回应价格战



“芯片之母”中国突围

上接P1

对中国而言，EDA的杠杆效应尤为显著。中国已是全球最大的集成电路市场，持续高速增长对本土EDA能力提出更高要求。自2022年起，深圳、上海等地相继出台政策，以推动国产工具的市场化应用。

在政策与资本的双轮驱动下，中国EDA产业迎来快速成长期。国产企业几乎在EDA各环节完成初步布局，并在部分细分赛道取得技术突破。

半导体资深专家、电子创新网创始人张国斌在接受时代周报记者采访时表示，概伦电子在DTCO方面保持领先，华大九天在液晶面板领域的物理验证工具凭借技术和应用创新，成为业界面板领域的Signoff工具，被国内外大厂使用，这些领域都超过了国际厂商，但是在数字、模拟领域以及全流程工具上，我们还有很多短板要补。

头豹研究院也指出，EDA行业是技术高度密集的行业，工具种类较多、细分程度较高、流程复杂。EDA工具研发难度大，对复合型人才需求高，市场准入门槛高且验证周期长。因此，单一企业往往难以在短期内研发出具有市场竞争力的EDA关键工具，需要通过长时间不断的行业并购整合来实现对EDA全流程的覆盖。

在此背景下，华大九天、广立微、概伦电子等企业通过并购快速补强技术短板，完善产品布局。

以华大九天为例，2022年收购芯达科技，补强数字设计与晶圆制造环节；2024年战略入股阿卡思，将全球领先的自动化验证工具AveMC和等价验证工具AveCEC纳入旗下；2025年则计划并购芯和半导体，完成从芯片到系统级EDA平台的关键拼图，构建起面向模拟射频、功率器件、封装设计等新兴应用的协同生态。

而广立微的路径则更侧重产业链协同与国际布局。作为成立22年的老牌EDA厂商，广立微专注于从设计到量产的芯片性能与良率提升方案。2022年在创业板上市，为其后续投资拓展提供充足弹药。

2023年，广立微通过在新加坡和深圳设立子公司，深化海外及大湾区布局，并投资设立多家半导体产业链基金，形成完整的生态支撑。其中，最具代表性的动作是对专注DFT（可测试性设计）技术的亿瑞芯控股，借

此打通芯片设计与制造环节的数据链，实现EDA工具从设计端到测试端的闭环整合。

作为国内首家上市的EDA公司，概伦电子同样在并购整合方面走在前列。成立于2010年3月的概伦电子，虽然起步略晚于华大九天与广立微，却率先于2021年登陆科创板，致力于构建“应用驱动、设计制造一体化”的全流程EDA解决方案。截至目前，概伦电子已完成博达微、Entasys、Magwel、芯智联、锐成芯微和纳能微等六项重要并购。

其中，2019年收购器件建模工具公司博达微，强化了其在PDK建模领域的能力；2021年并购韩国Entasys，有效拓展了其在三星、SK海力士等客户体系中的业务协同；2023年完成对芯智联的收购，则使概伦电子的EDA平台能力延伸至板级与封装级设计，补齐了此前在这一环节的技术空白。2025年收购锐成芯微和纳能微，将EDA工具与IP设计结合，增强客户定制化服务能力。

国产EDA企业在加速成长的过程中，正走出一条“并购+整合”的战略路径。这种方式不仅缩短了技术追赶周期，也有助于形成完整的产品体系与客户覆盖面。

EDA巨头靠并购崛起

EDA行业的演进史，实则是一部并购史。全球三大巨头均通过逾60次并购，逐步铸就行业霸主地位。张国斌指出，EDA行业不同于其他工具软件，小公司也可以在点工具上大有可为，所以整合并购对于EDA企业做大做强很有必要。

事实上，EDA行业因其高技术壁垒与上下游紧密绑定，呈现出显著的马太效应。国际巨头的霸主地位无不依托持续的战略收购。并购不仅帮助企业快速补齐技术短板，还通过整合客户资源与市场渠道，构建了难以撼动的竞争壁垒。

新思科技的崛起堪称并购驱动的典型。1998年，其收购Systems Science，奠定了模拟与混合信号设计能力；2002年并购Avant，使其一跃成为提供全流程IC设计解决方案的提供者；2012年收购Magma，进一步补强产品线，巩固市场份额。2024年，新思科技以350亿美元的天价收购多物理场仿真软件巨头Ansys，标志着其战略从芯片设计向“从芯片到系统”的纵深迈进。

对中国而言，EDA的杠杆效应尤为显著。中国已是全球最大的集成电路市场，持续高速增长对本土EDA能力提出更高要求。自2022年起，深圳、上海等地相继出台政策，以推动国产工具的市场化应用。

据新思科技披露，该交易有望将其潜在市场规模扩大1.5倍，达到280亿美元，并推动并表后年复合增长率提升至11%。这不仅拓展了其技术边界，更进一步绑定了工业软件客户需求。

Cadence的成长同样离不开并购的助力。

1988年，ECAD Systems与SDA Systems合并，宣告Cadence诞生。此后，其通过一系列精准收购奠定行业地位。1989年收购Tangent Systems，推出ASIC布局布线工具；1990年收购Gateway Design Automation，引入Verilog语言，促进行业范式变革；2001—2002年收购CadMOS、Silicon Perspective等，补齐噪声分析与虚拟原型技术。2023年，收购ARC、Intrinsix及Rambus PHY IP，强化PCB与IP业务竞争力。

至于西门子EDA，其前身Mentor Graphics成立于1981年，1983年收购加州自动化设计公司，推出MSPICE仿真软件；1988年并购Tektronix的CAE业务；1990年收购Silicon Compiler Systems。2016年被西门子以47亿美元收购，融入工业软件生态，转型为系统级设计平台。

对比之下，国产EDA企业主要集中在模拟电路、射频、存储设计、仿真及验证等环节。虽可部分实现替代，但在高阶复杂的数字设计、SoC设计、系统级设计等与国外仍存在较大差距。

CINNO Research 首席分析师周华在接受时代周报记者采访时表示，国内领先的EDA软件公司如华大九天、概伦电子、思尔芯、广立微等，在设计EDA软件、FPGA原型验证、Spice仿真方面均各有长处。“若能透过并购或策略联盟突破资金与技术壁垒，相信可以快速增强国内EDA的实力。”周华表示。

本土EDA未来可期

国内EDA行业起步晚、产品验证迭代缓慢，整体市场规模相对较小，但随着国家和市场对EDA行业的重视程度不断增加，叠加美国对国内企业的EDA进口限制等因素，其市场规模将有望进一步增长。头豹研究院预计，2026年国内EDA行业市场规模将达445.6亿元。

值得注意的是，EDA工具并非实验室的孤立产物，而是半导体产业长期实践的结晶。

睿和半导体咨询CEO吴梓豪向时代周报记者表示，EDA技术本身未必高不可攀，真正的壁垒在于时间积累与产业协同。新进入者即便技术能力不差，也难以快速建立竞争力。因此，美国BIS对三大EDA企业的出口限制，虽然是打压，同时也是国内EDA厂商一次宝贵的产业“实战”机会。国内设计公司别无选择，只能用国产工具。而用户越多，工具打磨得就越快。

张国斌进一步指出，本土EDA起步虽晚，但优势是贴近客户，可以通过快速迭代迅速完成产品的升级和优化。此外，中国政府最近几年持续支持中国半导体产业，也让更多人才进入这个领域，本土EDA已经有超过120家，在数量上已经是全球第一，并已迅速在各个主要环节完成从0到1的突破。未来通过整合并购，实现从1到100的发展，本土EDA未来可期。

如2024年9月，证监会便发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，鼓励头部企业整合产业链资源，为国产EDA通过并购实现从1到100的跨越提供政策保障。

周华表示，国内的优势在于价格和定价方面更加灵活，弹性度高。可以根据使用时间或者是模块化的定价方式，非常适合国内中小企业公司。再加上政策支持等因素，国内EDA行业的发展仍然值得乐观期待。■

5月中国常青游戏榜：32款游戏赚了36亿元

时代财经 张照

随着移动互联网红利的逐渐消退以及买量成本的不断攀升，常青游戏的独特价值在当下愈发珍贵。

如今，游戏市场竞争激烈，形势瞬息万变。能在竞争中脱颖而出并保持增长的新游戏寥寥无几，大多数新游仍在为获取用户、推动收入增长而努力。相比之下，常青游戏凭借稳定的收入、坚实的用户基础以及持续的创新能力，在游戏行业中稳稳占据中流砥柱地位，更推动着整个行业持续向前发展。

时代财经以上线3年以上且iOS端预估收入跻身中国地区TOP 50为筛选标准，统计并发布《2025年5月中国常青游戏榜》（下称《常青榜》）；同时以上线1～3年且iOS端预估收入跻身中国地区TOP 50为标准，统计并发布《2025年5月中国潜力常青游戏榜》（下称《潜力常青榜》）。

据统计，5月份共有《王者荣耀》《和平精英》《梦幻西游》等32款游戏入围《常青榜》，数量较4月份持平；同时，随着2024年5月上线的《地下城与勇士：起源》《无尽冬日》《鸣潮》运营满一年并以优异表现入围《潜力常青榜》，进入5月《潜力常青榜》的游戏数量增至9款。

《明日方舟》跻身前十

据时代财经统计，上榜《常青榜》的32款游戏2025年5月iOS端预估收入累计约达5.04亿美元，以中国外汇交易中心6月5日9：40披露的人民币兑美元成交价7.179计算，约合人民币36.16亿元。其中，11款游戏iOS端预估收入超过1000万美元（约合人民币7179万元）。

具体来看，入围《常青榜》的32款产品中，腾讯（00700.HK）、网易（NTES；09999.HK）两大游戏巨头仍然保持着突出的领先地位，分别有11款、8款游戏上榜，分别占比入

具体来看，入围《常青榜》的32款产品中，腾讯(00700.HK)、网易(NTES:09999.HK)两大游戏巨头仍然保持着突出的领先地位，分别有11款、8款游戏上榜。

4月位列《常青榜》第27位的鹰角网络《明日方舟》上升18位至第九位，进入前十。

围总数的34.375%、25%，合计接近60%。

此次位列榜单前三的常青游戏，依然是《王者荣耀》《和平精英》《梦幻西游》，5月中国地区iOS端预估收入分别达到1.42亿美元（约合人民币10.19亿元）、8181.75万美元（约合人民币5.87亿元）、3147.81万美元（约合人民币2.26亿元）。

作为腾讯旗下两款国民级手游，《王者荣耀》今年5月开启了“五五开黑节活动”，玩家参与活动完成任务积累五五快乐币，可免费领取相应的皮肤及对应的个性按键、三丽鸥家族联动时装、加星卡与保星卡等等；《和平精英》则在5月开启了地铁逃生CH.6赛季更新，新增首款拥有主动

能力的传世武装机械拳套·破风，同时新赛季带来全新的地图体验，新增红色物资箱，提升战斗装备，对部分枪械进行了平衡性调整。

时代财经从腾讯方面获悉，《和平精英》在今年引入DeepSeek大模型，推出AI助手和AI队友为玩家提供游戏指导和对局陪伴，提升了游戏的用户参与度。

相较之下，网易旗下《梦幻西游》今年5月通过上线初夏农忙大作战、端午龙舟赛、夏季“ECARD专用点充值抽奖”活动、“网易支付多重好礼”活动、5·20双倍仙玉积分活动、2025端午节暨儿童节活动等多个活动，为玩家提供了丰富的游戏体验和福利，保持了较高的活跃度和玩家参与度。

其后，腾讯旗下的《金铲铲之战》《火影忍者》《英雄联盟手游》3款热门手游位居《常青榜》第四至第六位，5月中国地区iOS端预估收入分别为2691.57万美元（约合人民币1.93亿元）、2176.56万美元（约合人民币1.56亿元）、1918.03万美元（约合人民币1.38亿元）。

今年5月，《金铲铲之战》进行了多个版本的更新，涵盖了游戏机制、平衡调整、新模式等多个方面，包括赛博城市·平衡调整、战利品调整、装备更新、赛博城市·派对时光机模式限时开启等；《火影忍者》则上线了多个新忍者、新通灵兽、新神器，还推出了新剧情、新界面、全新玩法以及新活动等；《英雄联盟手游》先后开启“五一”活动、盟友节活动、乐斗赛季活动，为玩家提供了多样化的游戏体验和福利。

值得注意的是，4月位列《常青榜》第五位的腾讯《穿越火线手游》掉出了前十，此次位列榜单第13位；而4月位列《常青榜》第27位的鹰角网络《明日方舟》上升18位至第九位，进入前十。

《明日方舟》在今年5月开启六周年庆典活动，通过开放“众生行记”

活动关卡、开启“制铤师之夜”活动、开启“布道自由”限定寻访活动、全服邮件发送五星干员等一系列精彩活动，进一步提升了玩家的参与度和游戏的活跃度。

除了《明日方舟》在5月的出色表现，网易旗下的《蛋仔派对》也值得关注。这款于2022年5月上线的游戏，如今已成功运营满3年，依然展现出强劲的生命力和吸引力，顺利进入游戏榜单第15位。

潜力常青游戏扩容

据时代财经统计，随着《蛋仔派对》顺利晋升《常青榜》，2024年5月上线的《地下城与勇士：起源》（下称“DNF手游”）、《无尽冬日》、《鸣潮》运营满1年进入《潜力常青榜》。今年5月有9款游戏入围《潜力常青榜》，其iOS端预估收入累计达到1.34亿美元（约合人民币9.61亿元），其中2款游戏iOS端预估收入超过3000万美元（约合人民币2.15亿元）。

具体来看，位居《潜力常青榜》前二的游戏为《DNF手游》《无尽冬日》，5月中国地区iOS端预估收入分别为3782.34万美元（约合人民币2.72亿元）、3512.06万美元（约合人民币2.52亿元）。

作为腾讯旗下《地下城与勇士》的手游版本，《DNF手游》继承了端游的经典元素和玩法，包括经典四大初始职业、八大转职待觉醒、上百套技能和装备组合，主要玩法包括战斗、搬砖和角色扮演等，并保留了端游中的深渊、史诗、多人副本等特色内容。在今年5月，《DNF手游》凭借一周年庆典活动和新版本更新，进一步提升了游戏的热度和玩家体验，成为腾讯旗下除《王者荣耀》《和平精英》外又一重要的收入来源。

《无尽冬日》是世纪华通（002602.SZ）旗下子公司点点互动将《Whiteout Survival》的海外成功经验复制到国内并在App Store上线的一款冰雪末日SLG手游。今年5月，《无尽冬日》通过

版本更新、新增功能、优化调整以及丰富的“五一”劳动节活动等内容，进一步提升了游戏的市场表现。

广发证券研报指出，SLG类产品生命周期较长，付费稳定，成功的SLG类产品能为公司提供稳定的业绩贡献。

时代财经从世纪华通方面获悉，点点互动通过加大在研发上的投入，如今已经形成一套高效的研发流程，能够快速迭代游戏内容，快速响应并满足用户对于新内容的持续需求。随着游戏运营周期的延长，产品的内容及付费深度也在一同持续提升。

其后，《向僵尸开炮》《恋与深空》《崩坏：星穹铁道》等3款热门手游位居《潜力常青榜》第三至第五位，5月中国地区iOS端预估收入均超过1000万美元，分别为1635.7万美元（约合人民币1.17亿元）、1404.14万美元（约合人民币1.01亿元）、1057.98万美元（约合人民币7595.24万元）。

此外，随着《蛋仔派对》晋升《常青榜》后，网易旗下仅《逆水寒》一款手游入围《潜力常青榜》。时代财经从网易方面获悉，今年以来，《逆水寒》AI剧组模式不断更新，新增定制翻拍、一键还原经典场景、多人齐舞、自定义运镜等功能，还支持文字生成动作，推动了UGC内容创作；愚人牌屋新增AI表情捕捉功能，玩家可实时看到对方的表情；基于网易伏羲AI语音技术，《逆水寒》让NPC能喊出玩家角色名，增强了代入感和沉浸感。

一名不愿具名的业内人士对时代财经表示，随着AI技术的不断进步，未来游戏有望变得更加智能化，这将为玩家带来更逼真的游戏体验以及更复杂的玩法选择，而这种智能化的体验也将成为游戏吸引并留住用户的关键因素。

据统计，5月份共有《王者荣耀》《和平精英》《梦幻西游》等32款游戏入围《常青榜》，数量较4月份持平。■

宇树科技王兴兴有了新身份 杭州在下什么棋？

时代周报记者 朱成呈 发自上海

在具身智能这个尚处早期的赛道上，杭州正在加速布局。6月4日，杭州市人工智能创新高地建设动员会召开，会上为杭州市具身智能产业联盟、杭州市人工智能产业创新中心以及六个杭州市人工智能产业生态创新空间正式授牌。

在杭州市发改委指导下成立的具身智能产业联盟，旨在依托杭州在具身智能领域的产业优势，构建“政产学研用”协同创新平台，推动关键技术攻关与行业标准制定，培育应用场景与标杆案例，促进全产业链集聚，打造开放透明、协同高效、合作共赢的创新生态。

作为首任轮值理事长，宇树科技股份有限公司董事长王兴兴备受关注。他表示，具身智能不仅是技术的竞争，更是生态的竞争。宇树科技将携手联盟成员，加强与产业链上下游、高校及科研院所的合作，在技术研发、场景应用、标准制定等方面发挥更大作用。早在5月15日召开的杭州市具身智能产业联盟（筹）第一次会议上，宇树科技已当选理事长单位，杭州高新科创集团有限公司担任秘书处单位，杭州华为企业通信技术有限公司、中国移动通信集团浙江有限公司杭州分公司以及杭州市余杭区海创人形机器人产业创新中心当选副理事长单位，“政产学研用”协同推进机制已初步成型。

宇树科技生态式突围

宇树科技被推上杭州市具身智

能产业联盟理事长单位的位置，显然并非仅凭技术突围，更是一种产业组织角色的确立。这家以硬件见长的机器人制造商，正加速向生态主导型企业转型。

5月29日，宇树科技联合传化智联（002010.SZ）、杭州高新科创集团、杭州市数据集团共同发起建设“杭州具身智能中试基地”。该基地将以“测试—验证—应用”为主线，围绕“人形机器人+具身智能”的产业方向，在大脑、小脑、本体等关键模块上加速软硬件综合集成方案的研发和标准建设。

业内人士分析认为，人形机器人技术路线尚未完全定型，宇树科技作为领军企业牵头冲锋，将有效推动杭州具身智能产业链发展，吸引人才与配套企业集聚，助力区域产业生态完善。

根据头豹研究院的产业链划分，具身智能产业链的上游由实现具身智能所需要的软硬件构成，中游包括能提供自动驾驶载具和机器人等具备行为交互的产品，下游包括服务机器人、物流仓储、自动驾驶载具等商业化应用场景。

“宇树科技在核心硬件上实现了从电机、减速器、控制器等的自研，在降低成本、减少对外依赖的同时，还构建了开发者生态，产品场景适应性强。”资深产业经济分析师、钉科技创始人丁少将在接受时代周报记者采访时称。

丁少将强调，作为联盟首任理事长单位，宇树科技能推动“政产学研用”协同，加速具身智能关键技术攻关与行业标准制定，并携手产业链企

业打造中试基地，推进技术研发、测试与验证，助力全产业链集聚。

资本市场同样对其生态潜力抱有期待。宇树早期投资人、SevenUp Capital创始人赵楠在接受媒体采访时曾表示：“比起消费级的产品，宇树更有可能成为一个机器人生态的硬件底座。未来它有机会像小米一样，成为机器人领域的生态整合者。”

杭州抢跑“机器人+AI”赛道

事实上，杭州在机器人与人工智能交汇的新赛道上，已悄然完成一轮深度布局。其方式并非倚赖单一龙头，而是通过差异化竞争与集群化推进，实现多点突破。

被业界称为“六小龙”的企业组合，正是这一战略的缩影：宇树科技、云深处科技构建机器人本体的工程底座，承担产业标准制定与生态组织重任；群核科技依托全球最大3D室内场景数据库，提供空间感知与路径规划的数据基础；深度求索（DeepSeek）则以开源大模型为核心，降低具身智能系统开发门槛；强脑科技通过非侵入式脑机接口技术（如智能仿生手），探索“意念控制”，延伸人机交互的边界。

这一系列企业在基础层、交互层与感知层，分别搭建起具身智能的不同支点。

与此同时，杭州依托阿里云等企业在算力与数据资源上的优势，以及浙江大学、西湖大学等科研机构的强大支撑，为产业提供持续的技术供给与人才保障。

作为底层支撑，杭州发布的《人工智能创新高地实施方案（2025年

版）》提出实施“模型突破、算力筑基、数据融通、应用赋能、产业聚链”五大工程，系统构建具身智能发展的政策基础。其中，包括支持企业在大模型前沿技术上的多路径攻关，试点智算云服务与“算力超市”，推动本地高性能智算中心建设；同时加快数据要素市场化流通，建设可信可控的数据供给体系。

此外，在产业落地维度，杭州也在推进标准制定。今年2月，国内首个针对人形机器人的国家标准《腿式机器人性能及试验方法》正式实施，起草单位中包括之江实验室、宇树科技、五八智能、申昊科技（300853.SZ）等。

丁少将表示，政策层面，杭州出台20条支持政策，通过实施模型突破、算力筑基等五大工程，全面推动产业发展。企业集群方面，杭州已拥有数百家机器人相关企业，覆盖产业链各个环节。凭借政策引导与企业集群的协同优势，杭州有望成为全球具身智能产业的核心枢纽。

事实上，作为数字经济的一面旗帜，杭州过往在电商、金融科技、云计算等领域多有先发优势。而如今，它试图在具身智能这一“未来产业”中再造一个技术制高点。

从宇树科技牵头联盟到中试基地落地，从“六小龙”的集群协同到“五大工程”的政策托底，杭州正逐步搭建起一个多维度联动的具身智能产业框架。

能否真正实现“弯道超车”，尚需技术与市场双重检验。但眼下，这座城市已在具身智能的赛道上，率先起跑。■

兵装集团重大改革落地 汽车业务板块将独立

时代周报记者 武凯 发自北京

6月5日早间，长安汽车（000625.SZ）、长城军工（601606.SH）、东安动力（600178.SH）等多家兵装系上市公司同步公告称：本周三（6月4日）接到间接控股股东兵装集团通知，兵装集团收到国务院国有资产监督管理委员会通知，经国务院批准，对兵器装备集团实施分立。

按照通知要求，兵装集团汽车业务将分立为一家独立中央企业，由国务院国资委履行出资人职责；国务院国资委按程序将分立后的兵装集团股权作为出资注入中国兵器工业集团有限公司。

上述相关上市公司表示，本次分立后，公司间接控股股东将变更为汽车业务分立的中央企业，实际控制人未发生变化。分立重组不会对公司正常生产经营活动构成重大影响。

今年2月9日，上述相关上市公司同步公告称，间接控股股东中国兵器装备集团有限公司（即“兵装集团”）正在与其他国资央企集团筹划重组事项。该事项后被证实为兵装集团的汽车业务（主体为长安汽车等相关公司）拟与东风汽车集团重组。

厘清合并主体还是暂停重组？

今年2月，兵装集团、东风汽车集团两大央企旗下上市子公司同步宣布，其间接控股股东拟进行重组。

这一消息随后被国务院国资委、东风汽车集团管理层以及长安汽车管理层等证实，涉及的是东风汽车集团与兵装集团旗下汽车业务整合，而非两大央企整体层面的整合。

长安汽车、长城军工、东安动力等兵装系汽车企业，东风股份（600006.SH）、东风集团股份有限公司（00489.HK）、东风科技（600081.SH）等东风系上市公司，均为两大央企子公司。

6月5日早间，长安汽车、长城军工、东安动力等兵装系汽车企业同步公告称，经国务院批准，对兵装集团实施分立。其汽车业务分立为一家独立中央企业，由国务院国资委履行出资人职责；国务院国资委按程序将分立后的兵器装备集团股权作为出资注入中国兵器工业集团有限公司。

同一时间，此次央企重组的另一主角——东风汽车集团子公司也在港股发布公告。东风集团股份称，在本周三（6月4日），公司接到控股股东东风公司（即东风汽车集团）通知，东风公司暂不涉及相关资产和业务重组，本公司的正常生产经营活动不会受到影响。

对于东风集团股份的公告，有观点认为：上述公告明确了主体框架，东风方面不参与长安汽车等汽车业务公司的独立，但可能会与新成立的独立央企进行整合。

时代周报记者就上述事宜向长安汽车、东风汽车集团方面发函了解

兵装集团收到国务院国有资产监督管理委员会通知，经国务院批准，对兵器装备集团实施分立。

更多信息，截至发稿未获回复。记者同时拨打东风集团股份投资者热线，但电话未能接通。

此前双方多次调整

自2月9日发布拟重组公告以来，东风系、兵装系均进行过多次调整。

2月17日，东风汽车集团原董事、总经理、党委副书记周治平已任兵装集团董事、总经理、党组副书记。截至6月5日，东风汽车集团总经理一职仍未更新。

4月10日，长安汽车公告称，总裁王俊申请辞去公司第九届董事会董事、战略与投资委员会召集人职务。同时，王俊不再担任长安汽车总裁职务，且不再担任公司任何职务。目前王俊仍担任兵装集团副总经理、党组成员。

这被视为两大央企业管理层融合的信号。

尽管官方尚未披露更多信息，但此前重组事项在快速推进中——4月11日，长安汽车董事长朱华荣首次对重组事项作出正面回应称：目前东风汽车集团、长安汽车一起在推进整合事项，整合方案基本已经完成。

5月27日，朱华荣再度表示，长安汽车和东风汽车重组有利于长安汽车未来发展，长安汽车会充分利用这次重组带来的一些机遇。他也强调称，重组不会影响长安汽车既定方针、既定的战略发展。

尽管东风系与兵装系的重组事项尚未落地，但国企转型升级的大势已不可逆转。

今年3月底，国务院国资委副主任苟坪在中国电动汽车百人会论坛（2025）上再度明确，将对整车央企进行战略性重组，提高产业集中度，集中研发、制造和市场等优势资源，加快打造具有全球竞争力、拥有自主核心技术、引领智能网联变革的世界一流汽车集团。

东风汽车集团、长安汽车与一汽集团同为国内三大汽车央企。其中长安汽车2024年累计销售新车268.38万辆，同比增长5.12%；东风汽车集团2024年销量达248.06万辆，同比增长2.5%。

2025年，长安汽车定下了“总销量300万辆，其中自主新能源销量100万辆，出口销量100万辆”的目标。东风公司也对年销量提出了“锚定300万辆，挑战320万辆”的期望。■

尊界S800上市 能否撬动豪车市场？

时代财经 贺晴

5月30日的深圳，阴天、微风。临近下午4点，天空下了一阵雨，深圳一家鸿蒙智行的销售麦彻（化名）忙着前往深圳国际会展中心，当晚7点半，鸿蒙智行旗下最贵的车型尊界S800将在此地正式上市。

同日，华为常务董事、终端 BG 董事长余承东在微博上持续预热这款新车。上午9时55分，他发布新视频，首次展示了尊界S800挥手关门功能；10时整，余承东发微博号召大家今晚在他直播间不见不散；11时42分，他发微博称：“敢于把不可能变成现实！用科技推动时代，与先行者一道，再创传奇。”

从去年11月26日正式亮相并开启预订，亮出100万~150万元的预售价；到今年2月20日的尊界技术发布会举行；再到5月30日尊界S800正式上市。这款国产百万级豪车每一次的信息释放都引发外界极大的关注。

此次发布会上，最为关注的售价正式公布，尊界S800售价为70.8万~101.8万元，相较于此前100万~150万元的预售价大幅下降。“我们绝对对是诚意满满！”余承东现场表示。

宣传期内，尊界S800也一直在积攒小订用户。尊界S800去年开启预订后，48小时预订量超2000辆。

“我们已经发出了邀请函，邀请本地的意向用户去发布会现场观看。在正式上市之前，鸿蒙智行还举办了私享品鉴会触达意向用户。”麦彻透露，自己手里已经有9个小订用户。“这两天已经有不少人来咨询，今晚上市后，有信心看到订单的上涨。”

麦彻和同事预计，尊界正式上市这天，可能要忙到晚上12点。“新车已经到店，只待上市。”尊界上下，都期待一场胜仗。

尊界S800售价70.8万元起

“尊界S800售价区间为70.8万~101.8万元。”现场顿时响起一阵欢呼。余承东高呼：“我们绝对对是诚意满满！”



满满！相较于此前100万~150万元的预售价，尊界S800的售价大幅下降。

“我们不仅有引领时代的性能，也有引领时代的安全。”发布会上，余承东用了极大篇幅介绍尊界S800的各项配置。

在驾控方面，尊界S800的纯电双电机零百加速4.3s，增程三电机零百加速4.7s，增程双电机零百加速4.9s。

智能化方面，新车首发途灵龙行平台、天使座主动安全防护、华为星河通信、鸿蒙ALPS座舱2.0、华为车语系统2.0、华为巨鲸电池2.0等技术。

尊界S800搭载800V雪鸮智能增程平台，支持6C超充电芯体系，10%~80%最快充电仅10.5分钟。纯电版采用800V高压纯电平台，纯电版双电机搭载96.7kWh电池，CLTC综合续航702km，支持5C超充电芯体系，10%~80%最快充电12分钟。

此外，新车将首发HUAWEI ADS 4，配备36个传感器，可应对窄直角弯、断头路掉头等场景。

余承东在发布会现场也对此前预热的隔空开门功能做了详细介绍，尊界S800的智慧电动门，联动毫米波雷达与固态激光雷达，智能感应动静态障碍物，最大开门角度达77°，支持隔空手势开关门。

内饰和座舱方面，尊界S800座舱配备智能可变星空顶。前风挡采用三层纳米镀膜技术，紫外线阻隔

率大于99%。尊界S800行政四座采用轿车后排双零重力座椅布局，配备ActiveSafe零重力座椅，联动ADS自主调整座椅姿态。隐私光幕玻璃可实现手势调光、遮光率超过99.6%。“外面打着手电筒也看不到车里面。”余承东现场表示。

麦彻告诉时代财经，为了覆盖一些“老钱”用户，尊界S800内饰设计没有一味追求科技感或前卫感，而是兼顾了传统豪华风格。

此外，尊界S800支持隔空手势召唤，车内指向性语音控制支持后排车门、副驾座椅、隐私光幕玻璃、激光投影与幕布调节控制。

“一切为了尊界”

“一切为了尊界，为了尊界的一切。”尊界S800首次亮相时，江汽集团控股公司党委书记、董事长、总经理项兴初曾这样表达对尊界的重视。

“我们组建了超5000人的专属团队、新建了尊界超级工厂……目前投入已经超过百亿元。”项兴初在发布会上表示。

去年12月16日，江汽集团与华为携手打造的尊界超级工厂在合肥正式落成。据悉，尊界超级工厂设计年产能20万辆。

“我们集中培训时去合肥的尊界超级工厂参观过，整个工厂目前只生产尊界这一款车。虽然还未公布

具体的提车等待周期，但应该不会太久。”麦彻对尊界S800的交付速度抱有信心。

余承东现场介绍，6月26日，尊界S800将开启599辆的限量交付；规模批量交付将在8月中旬开始。

在销售层面，由于尊界的超高端定位，并非所有鸿蒙智行门店都得到了售卖尊界的授权。

一名深圳地区的鸿蒙智行销售告诉时代财经：“深圳有30多家鸿蒙智行体验店，但被授权销售尊界的仅有6家。”麦彻则透露，其所在门店共有4名专门负责尊界的销售顾问。

据晚点报道，尊界S800上市后，鸿蒙智行门店将划定尊界单独展位，销售和交付也为尊界专属人员负责，类似奔驰对旗下高端品牌迈巴赫豪华感的营造。尊界授权门店的要求也高于鸿蒙智行的其他品牌。

但不容忽视的是，国产品牌在开拓超豪华市场方面仍然任重道远。当前百万级市场仍由BBA、路虎等霸榜。根据易车榜发布的一季度百万豪车销量榜，销量前三分别为揽胜、奔驰GLS、迈巴赫S级；销量分别为4145辆、3064辆、3042辆。

“多年来奔驰、宝马、奥迪以及保时捷、路虎等品牌主导超豪华车市场，但超豪华车市场尚未出现智能化突出的超豪华新车。”开源证券在研报中指出，在超豪华车领域，主要由传统燃油车以及与传统燃油车差别不大的新能源车构成，尊界S800为超豪华车领域提供了智能化的新选项。

“尊界S800的目标用户大多拥有不止一辆车，且已经体验过一些传统豪车，敢于尝鲜。”麦彻表示，“会有燃油超豪华车用户转向选择尊界S800，传统豪华车最重要的是品牌和社会属性，国产的百万豪华车也有很强的‘噱头’和社交属性。而像过往的超豪华车型可能在智能化的体验感方面有所欠缺，我们希望提供更多元化的产品。”

东方证券在研报中指出，预计尊界S800上市后将有望凭借华为在智能化、品牌、渠道等领域的优势，成为豪华车市场的有力竞争者，带动鸿蒙智行销量及品牌向上。■

70.8
万元



工信部反对价格战 比亚迪等车企回应

时代周报记者 武凯 发自北京

车卖得越来越多，钱赚得越来越少？汽车行业“价格战”仍未熄火，多方下场加强调控。

5月31日，中国汽车工业协会（下称“中汽协”）一则倡议引发业内外高度关注。其表示，一段时间以来，行业盈利水平下降，以无序“价格战”为主要表现形式的“内卷式”竞争，是行业效益下降的重要因素。

为此，中汽协倡议企业严格遵从公平竞争原则，依法依规开展经营活动。“在依法降价处理商品以外，不以低于成本的价格倾销商品，不进行诱导消费者的虚假宣传，扰乱市场秩序，损害行业和消费者根本利益。”

近期国内汽车市场再度掀起高强度“价格战”，是此次倡议的背景。工信部相关负责人表示，完全赞同并全力支持这一倡议。该负责人指出，当前车企间愈演愈烈的“价格战”，已对汽车企业的正常生产经营活动造成了显著冲击，严重危及行业的健康与可持续发展。

全国工商联汽车经销商商会也表示，在以无序“价格战”为主要表现形式的“内卷式”竞争影响下，汽车行业近期整体盈利水平呈下降趋势。

今年1—3月，国内汽车行业利润总额946.5亿元，同比下降6.2%；利润率3.9%，相对于下游工业企业利润率5.6%的平均水平仍偏低。

“卖得多、赚得少”正成为汽车行业的真实写照。

多款車型“加量不加价”

“价格战”仍是今年汽车市场的主旋律。但相较于直接降价，今年车企大多采取了间接的降价方式。

在今年，不少车企采取了新车“加量不加价”的方式来提高市场竞争力。如比亚迪年初更新的近20款



“智驾版”车型，在原售价基础上增加了辅助驾驶等功能；再如理想汽车的“焕新版”车型免费增加了激光雷达、升级了车载芯片等。

也有车企通过推出新款车型、重新定价的方式，来降低新车售价。如2025款小鹏G6定价17.68万~19.88万元，较老款降低3万~8万元；再如新款凯迪拉克XT4售价15.99万元起，较2024款车型降低约7万元。

还有车企并未直接改动车辆售价，但通过在终端推出多类补贴的方式降低消费者购车成本。如吉利汽车、比亚迪等多家车企推出的数千元到万元的“厂家置换补贴”；埃安、零跑汽车、智己等多品牌的选装补贴、保险补贴、免息补贴等。

车企间接降低车辆售价的方式层出不穷。

在多名车企和经销商内部人士看来，这种方式不仅能够提高产品的价格竞争力，同时也能降低老车主的“背刺感”，避免引发老车主的不满。此外，无论是车辆大卖还是滞销，这种间接的降价方式也为车企后续调整售价留下了操作空间。

从宏观角度来看，上述间接的方

式也让今年早期车市“价格战”稍显缓和。不过到了5月，多家车企再度直接降价，涉及车型数十款。

多家车企大量的车型直接降价，再度引发车市价格竞争。在6月初，不少车企、经销商门店借“年中回馈”“6·18大促”等名义，推出各式各样的促销活动和数值不等的价格优惠。一时间，车市亏钱获客现象再现端倪。10万元买B级车、20万元出头买BBA成为现实。

在中汽中心党委书记、董事长安铁成看来，“内卷式”竞争会导致经营恶化，破坏创新投入可持续性甚至引发产品和服务质量下滑，长此以往将诱发企业经营和品牌危机。

技术降本车企破局关键

中国汽车工程学会理事长张进华认为，“价格战”的持续升温，客观上催生了车企以牺牲质量为代价实现“以价换量”的潜在风险。体现在经销商层面，以国内龙头经销商中升集团为例：2023年其卖出66.6万辆汽车，收入1792.9亿元；到了2024年，该集团汽车销量增至71.2万辆，但收入反而下滑至1681.2亿元。

在车企层面，多家车企利润下滑。如长安汽车2024年营收同比增长5.6%至1597.3亿元，但净利润同比下滑35.4%至73.2亿元；北汽蓝谷2024年营收同比增长1.4%至145.1亿元，但净亏损达69.5亿元，上一年为净亏损54.0亿元。到了2025年，我国汽车产业盈利能力进一步下滑。

综合国家统计局和中国汽车流通协会数据，今年1—3月国内汽车行业收入24022亿元，同比增长8%；但利润总额946.5亿元，同比下降6.2%。第一季度行业利润率3.9%，相对于下游工业企业利润率5.6%的平均水平仍偏低。

汽车产业产销双双增长、利润显著下滑引起了主管部门和行业协会的关注，也是此次工信部、中汽协、全国工商联等主体发声呼吁的根本原因。在其陆续发声后，不少车企就此进行了表态。

“内卷对行业的伤害，大家都看在眼里。”奇瑞汽车董事长尹同跃说，“卷价格”带来的最直接结果是压力转移，供应商、经销商都会受到波及，对企业自身、社会大众、行业发展都不负责任。

比亚迪方面对时代周报记者表示，坚决支持中汽协倡议，严格遵从公平竞争原则，依法依规开展经营活动，助力营造良好健康的市场秩序。

在行业协会以及比亚迪、吉利、零跑汽车等多家车企看来，通过技术降本、规模化降本等合理手段降低消费者购车门槛，是可取之策。

吉利汽车集团CEO淦家阅此前在接受时代周报记者采访时，对低价策略作出了说明。他表示，一方面吉利汽车坚持市场原则定价，另一方面要通过技术创新来降低车辆成本，最终让消费者以实惠的价格买到优质的产品。“吉利一直强调要打价值战，而不是打价格战。”他称。

在业内看来，相较于卷价格，中国车企需要健康、向上发展。■

小鹏联手华为造AR-HUD 首搭于小鹏G7

时代财经 贺晴

新能源汽车创新的风吹到了仪表盘。

6月5日，小鹏汽车联合华为智能汽车解决方案发布车载AR-HUD——“追光全景”抬头显示。小鹏汽车方面表示，这是全球首个真正融入AI智驾的HUD解决方案，也是视觉效果最好的AR-HUD。

在发布会现场，小鹏汽车智能体验负责人于桐表示：“‘追光全景’抬头显示行业首创AR车道级导航，把导航路线画在真实道路上。”他还自信地表示：“不是我们营销，而是它真的是最强的。”

此次小鹏与华为的合作体现在：华为凭借超100亿元研发投入，提供了AR-HUD硬件平台，确保显示效果的清晰度、亮度、色彩表现等关键指标的水平。小鹏汽车则通过端到端AI智驾算法和感知设计能力，让AR-HUD“智能”起来，能够理解路况、预测行为并提供个性化的显示内容。

从具体功能来看，导航场景方面，这套“追光全景”抬头显示实现了AR车道级导航。系统将导航路线直接“画”在前挡风玻璃上，可以改变传统导航需要驾驶员低头查看屏幕的使用方式。无论是变道、转弯，还是通过复杂路口，系统都会通过AR光毯告诉用户车该往哪开。

智能辅助驾驶场景方面，“追光全景”抬头显示可实现AI智驾意图的全面可视化。小鹏汽车介绍，它能覆盖六大场景：当智能辅助驾驶系统准备变道时，AR-HUD会提前显

示变道意图；遇到红绿灯时，系统会显示是否自动启停；需要超车时，会展示超车的路径选择；泊车时，系统也能通过AR光毯清晰显示“车位到车位”的路径。

安全预警方面，如雨雾天气视线不佳时，小鹏AR-HUD会自动标识前车位置和车道边界；在狭窄道路会车时，会提前预警并显示安全通过路径；遇到弯道时，会根据车速和弯道情况给出预警提示。此外，系统还能处理行人鬼探头、超速风险、旁车加塞、变道盲区等突发危险情况。

事实上，随着智能辅助驾驶的快速发展，用户对安全、即时信息获取的需求日益增长，而汽车传统中控屏和仪表盘需要驾驶员低头查看。AR-HUD则可将关键信息直接投射到驾驶员视线前方，让驾驶员在不离开道路视线的情况下获取信息，这成为近年来用户关注度最高的智能化配置之一。

国联民生证券在研报上指出，在汽车座舱发展初期，仪表盘作为主驾第一屏是驾驶员获取信息的主要显示载体。随着辅助驾驶和娱乐功能的引入，中控屏幕开始作为仪表的辅助成为驾驶员操作和获取信息的重要显示设备。

“安全驱动叠加差异化竞争，HUD有望成为新的主驾第一屏。”国联民生证券指出，近两年，HUD作为新的显示方案快速实现上车应用。根据显示方式的不同，HUD分为C-HUD、W-HUD和AR-HUD。其中，W-HUD将图像直接呈现在前挡风玻璃前方，需要对挡风玻璃进行特殊处理，具有更大的显示面积和更远的投影距离，整体光学结构

随着智能辅助驾驶的快速发展，用户对安全、即时信息获取的需求日益增长，而汽车传统中控屏和仪表盘需要驾驶员低头查看。AR-HUD则可将关键信息直接投射到驾驶员视线前方，让驾驶员在不离开道路视线的情况下获取信息。除了小鹏汽车，小米汽车、深蓝汽车等汽车品牌也在推动AR-HUD上车。

较C-HUD更复杂；AR-HUD是在W-HUD的基础上将图像进行增强，同时还可以融入ADAS采集的行车信息进行显示，视觉效果更好。

除了小鹏汽车，小米汽车、深蓝汽车等汽车品牌也在推动AR-HUD上车。

5月首度亮相的小米YU7，就搭载了天际屏全景显示系统。小米汽车官方表示：小米天际屏全景显示系统的特点包括，与传统的HUD显示区域相比更宽；显示的画面呈现于风挡黑区，显示内容不会与前方路况重叠；呈现信息更丰富，开车时主驾

一眼看清关键信息，仪表、导航、安全等信息悬浮于主驾平视视野。

此外，5月22日上市的深蓝S09取消了仪表盘，采用了AR-HUD。深蓝汽车5月28日就取消仪表盘一事回应称：“深蓝S09没有仪表更胜仪表，驾驶体验更沉浸。AR-HUD让用户不再需要低头看仪表，清晰度优于行业33%，强光照射依然清晰；显示高度可调；亮度可随环境自适应调节；支持AR导航、小地图等自定义功能组合。”此外，深蓝汽车还表示将在6月20日上线仪表盘硬件选装。

根据高工汽车数据，2024年中国乘用车前装标配HUD上险车交付量达356万辆，同比增长超55%，渗透率从2023年的11%提升至16%。中金公司研报认为，在技术方案上，当前HUD市场以W-HUD为主流，但AR-HUD凭借沉浸式交互体验快速渗透。

不过，HUD的实际体验以及HUD能否代替仪表盘还存在争议，目前市场上部分AR-HUD还存在看不清、眩晕、遮挡视线等问题。去年，小米董事长雷军就曾在小米SU7发布会上介绍HUD时表示：“我甚至有时候一度都觉得HUD是个很扯淡的功能。我们下了很大的功夫把HUD调好。”

业内认为，做好AR-HUD需要硬件平台、软件算法、人机交互设计等多个环节的深度协同。

时代财经获悉，小鹏汽车的“追光全景”抬头显示将率先搭载在新车小鹏G7上。小鹏G7将在6月亮相，届时，这套被小鹏称为“最强的”AR-HUD会有怎样的表现，时代财经将持续关注。■

酱酒低潮 茅台镇青年破局样本

时代周报记者 **李雯雯** 发自上海

2025年过半，酱酒行业仍在经历着阵痛。

与几年前资本狂热涌入、产能疯狂扩张的景象不同，如今的茅台镇冷清了许多。仁怀市政府加速清理24口窖池以下的小作坊，中小酒厂减产、停产成为常态，没有品牌积淀的酒企也逐渐退出，行业洗牌趋势愈发明显。

曾经靠贴牌暴利和故事营销野蛮生长的酱酒市场，如今回归理性。

正是在这样的环境下，一批年轻的“酒二代”选择沉下心来思考行业的本质，扎根做好酱酒。

酱酒是一门尊重时间的生意。刚刚从日本研学回来的李哲，从世界上最长寿的、超过1440年历史的日本建筑公司金刚组身上收获良多；在打理酒店生意的郭庄，响应贵州省政府推动“卖酒”向“卖生活方式”的号召，正在规划涵盖吃喝玩乐的酒庄的宏图大计。

在他们身上，能看到茅台镇老一辈酱酒人的精神。当酱酒行业慢下来，更要做好口碑。这才是白酒行业真正的玩法。

生为“酒二代”

晚上十点多，因白天茅台股东大会沸腾起来的茅台镇已恢复宁静，横跨在赤水河上的彩虹桥也收起了光芒。桥下路灯昏暗，人车稀少。郭庄还在自家经营的酒店大堂里喝茶。

前几年，酱酒生意火热，不少酒厂为了方便接待客人、谈业务，在镇上建起了酒店。郭庄家的酒店便是其中之一。

酒店大堂的每个角落都经过精心设计。旅客想乘坐电梯进客房，必先经过茶室。茶室里，一边是展示茅台酒的产品墙，另一边是宣传自家品牌的堆头。旁边还有一个储存了不同年份酱酒的小房间，给顾客品尝。昔日门庭若市的景象若隐若现。

这家酒店是郭庄的驻点，以前10分钟能成交一笔订单的盛况不再，但他还保留着在茶室陪客人唠嗑的习惯，碰上对酱酒感兴趣的客人，就算不买酒，也能聊上一两个小时。郭庄也透露正在建设小酒庄的“大计”，“现在很多酒厂都在转型体验式消费模式，城里的孩子可能连泥巴都没见过，我们也在规划建设酒庄，希望日夜忙碌的都市人能感受原生态的自然体验”。

酒厂从爷爷辈传下来，到郭庄已经是第三代，家族中每个人都负责不同板块的工作。郭庄说：“在茅台镇不做酱酒，叫‘不务正业’。”

几乎一模一样的话，王晨曦也曾说过。

2022年，大学毕业后，王晨曦父亲让他在酒厂车间学酿酒。每天凌晨三点起床，在温度高达40℃的车间制曲、拌料、蒸馏……“太累太苦了”，干了没几天，王晨曦像逃兵一样回家了。

传统坤沙工艺酿造的酱香酒必须经历九次蒸煮、八次发酵、七次取酒、两次投料，整个周期长达一年，也就是业内所称的“12987”工艺。生产工序结束后，酒会储存三到四年时间，再进行盘勾，达到标准即可灌装出厂。

做酱酒是一门尊重时间的行当。王晨曦说，金钱可以买来很多东西，但买不来时间。用五个数字总结的工艺看似简单，但内藏无数个细节，缺少一个步骤，都酿不出正宗的坤沙酒。即使在某些环节的处理上略有不同，但传统的茅台镇人不会绕开任何一个工艺细节去走捷径。

王晨曦未必是酒厂的接班人，但注定与酱酒有很深的绑定。他的家族中，几乎所有亲属都从事与酱酒有关的工作。

一年后，王晨曦又回到车间，放弃的念头每天都浮现，但苦中作乐坚持了一年，直到那一批跟工人们一同辛苦酿造的酒装进罐里储存。

慢慢地，王晨曦发现自己喜欢上酱酒的工艺，他不厌其烦地向记者解释个中复杂流程，闲暇之余也会爬上酒厂的最高处，眺望茅台镇的风景。还有一次，他在车间休息时，无意中发现了一只吃了发酵中的高粱醉倒在地上的小鸟。这些难忘的场景都被他记录下来，存在手机中有数百张照片。

“酿酒很累，有次还弄骨折了，但我发现周边风景挺好的，就边工作边拍照，这也是我能坚持下来的一部分原因。”王晨曦回忆起那段痛苦磨人的日子时略带留恋，“让我锻炼了身体，也磨炼了意志吧”。

成为酒厂接班人之前，李哲在为期两年的军营生活吃了不少苦头，但他直言，训练强度很大的部队生活，对他精神上的塑造和抗挫能力有很大的帮助，“这是在大学或者在社会上学不到的”。

李哲从小就在酒厂长大，记忆中不少童年场景都在车间里。他很珍惜“酒二代”的身份，“毕竟不是每个人都有这样的机会”，但也坦承每天会面对不少压力。“不管是酒厂的传承也好，公司经营也好，每天要处理的事情很多，也要面对比我年纪很多的员工和客户。”去年，李哲升任酒厂总经理，往日的兴趣爱好被繁忙琐碎的工作占据。

可以说，在行业摸爬滚打十多年的李哲已经能独当一面，一言一行都代表着酒厂。忘了从什么时候起，他把自己的微信昵称改成真名，方便日常与行业人士、客户们打交道。工作

中偶尔遇到挫折，李哲会先自省，也时刻记住自己要承担酒厂数百名员工饭碗的责任。

“今年茅台镇停产的企业这么多，好多小酒厂都不酿酒了。作为公司的总经理，我有这个责任。”李哲表示。

“这是我们的饭碗”

在“酒二代”逐渐接班的这段日子，茅台镇的样子也发生了变化。

关于酒厂不投料的报道频现报端，上千家酒厂门前的狭窄山路不拥堵了，走在“白酒一条街”上，目之所及是大门紧闭的店铺。

其实，茅台镇酱酒人只是换了种活法。

郭庄选择减产，200多个窖池投了一半不到，产量在1000吨左右。但他表示，只要酒厂能正常运转，在生产酒，就是好事。

对于自家产品热销价格带从七八百元跌至两百元的情况，郭庄已坦然接受，他更在意的是酒厂跟茅台镇酱酒的声音。

“酱酒热”时，以次充好、冒牌侵权等乱象时有发生，“茅台带个镇，购买需谨慎”也流传出来。如今历经着阵痛的酒厂仍会被此类问题困扰。

曾有一次，郭庄与镇外某个物色贴牌酒厂的销售人员签好协议，酒也勾调好，但后来对方找到其他价格更低的渠道。

“生意没了，他还打着我们酒厂的旗号说我们授权给他做。”郭庄认为，茅台镇做酒人追求品质，但外面的人更多讲求利益，“这个是我们的饭碗，现在行业景气我们也要做，不景气我们也要做，这个是要传承下去的。”

同样，稳健经营的王晨曦父亲也决定减产，其在仁怀市区有着100多个窖池的酒厂不投料了，主要做储酒和包装，而在茅台镇上有30多个窖池的酒厂还继续生产。他说，核心产区所产的酒质更好一些。

酒质是茅台镇酱酒的护城河。今年，李哲提出了“精品酒”的概念，通过精细化酿造提升酒质。他向时代周报记者介绍道，出酒率和酒质是酒厂最主要的两个生产指标，一般企业出酒率在60%以上，他在年初定为54%，后来，又将该指标降至52%。

“如果出酒率要求高了，可能保证不了酒质，但出酒率低，又影响到成本。比如同样投100斤粮食，产60斤的酒和产50多斤的酒，显然后者成本更高。”此外，关于酒质，李哲解释道，有些酒厂对生产出来的酒不会进行分型定级，但他家会分成三个等级，酒质最好的一级，目标是8.5%，比去年提升0.5%。

在李哲看来，消费者对酱酒的认知不断加深，常喝酱酒的人大概知道



传统坤沙工艺酿造的酱香酒必须经历九次蒸煮、八次发酵、七次取酒、两次投料，整个周期长达一年，也就是业内所称的“12987”工艺。

酒是什么水平、在哪个价格带上。他希望做出高品质但比名酒价格更低的产品来打动消费者。

不只是做酒人，茅台镇卖酒的方式也发生着变化。

时代周报记者观察到，在1915广场或者人流聚集的街上，有人带着几箱酒、一张桌子支起了一个移动摊位，推销起酱香酒。同时，据天眼新闻报道，过去几个月，许多年轻的卖酒人开始走出茅台镇，去往广东、浙江等城市找生意。

对于这波“出山潮”，仁怀市茅台镇商会执行会长、本味坊酒业创始人唐晖认为是必然的，也是好事。在他看来，茅台镇的酒业从业者正在回归商业的本质。“只有走出去，从‘坐商’变成‘行商’，只有把产品、服务、诚信送到全国各地客户的家里，这才是我们茅台镇最好的出路。”

唐晖认为，今天茅台镇的繁华，是老一辈人用双脚走出来的。而现在，新一代的茅台镇卖酒人正试图复刻这种精神。

“每个酒厂都有品牌”

20世纪80年代末，随着市场经济不断深入发展，特别是1988年国家放开白酒定价权，白酒产量迎来爆发式增长，民营酒企获得提价机会。

据李哲所说，当时茅台镇只有40多家酒厂，他家是其中之一。酒厂从父辈创立至今30多个春秋，是茅台镇酱酒行业转型的鲜活注脚。

李哲将它总结为三个阶段：“刚开始我们都是靠卖基酒为生，生产出来的酒卖给北方的浓香型酒厂做调味酒，酱酒整体市场容量非常小，主要还是靠茅台集团。”李哲说，第二个阶段大约在2010年，“白酒黄金十年”的后段，国家大力推进基础设施建设，房地产行业也高歌猛进，贴牌酒发展得如火如荼，基本上开发一个

产品，随便起个品牌名，客户有资源就能卖出去。

广发证券研报显示，1990年代至21世纪初，浓香型白酒产量和收入占比达70%以上。而逐渐开始渠道市场化改革的茅台，价格在2008年超过五粮液，重回白酒第一品牌的地位。在“茅台热”的带动下，酱酒行业开始进入较快的发展阶段。2016年以来，白酒行业复苏后，酱香酒行业在茅台的带领下再次进入迅速发展期。

酱酒最火的时候，据说茅台镇上的酒厂和小作坊有3000多家。有人形容，在茅台镇躺着也能赚钱；也有人形容，酒商不是在茅台镇，就是在来茅台镇的路上。

李哲表示，自2016年起，茅台镇酱酒进入品牌化发展的第三个阶段，如习酒、国台、珍酒等酒厂突飞猛进，越来越多的酱酒品牌被全国各地的消费者知晓。但他也坦承，茅台镇上能做品牌的企业非常少。

即使茅台镇绝大部分酒厂的品牌不被外人所知，但他们都拥有一个品牌梦。

郭庄向时代周报记者介绍贴牌酒业务时会强调，“每一家酒厂都有品牌”；王晨曦希望未来创立自己的酱酒品牌，品牌名已经注册好，其中一个字是“甑”字，是某天他在车间工作时的突发奇想；李哲也在不断梳理做品牌的要素和方向，曾带领团队前往珍酒酒厂学习。

前几年，李哲家酒厂与某全国知名的酒厂达成战略合作，“我们双方都不是追求短时间内赚钱，这种长期主义的经营理念比较契合，同样都是务实派，踏踏实实把酒做好就是根本，而且我父亲对品牌有所追求。在合作伙伴身上我们学习了很多”。

如今的茅台镇回归冷静，进入理性发展阶段。消费者也不再只满足于白酒作为单一消费的产品本身，想获取更多文化认同与体验感。

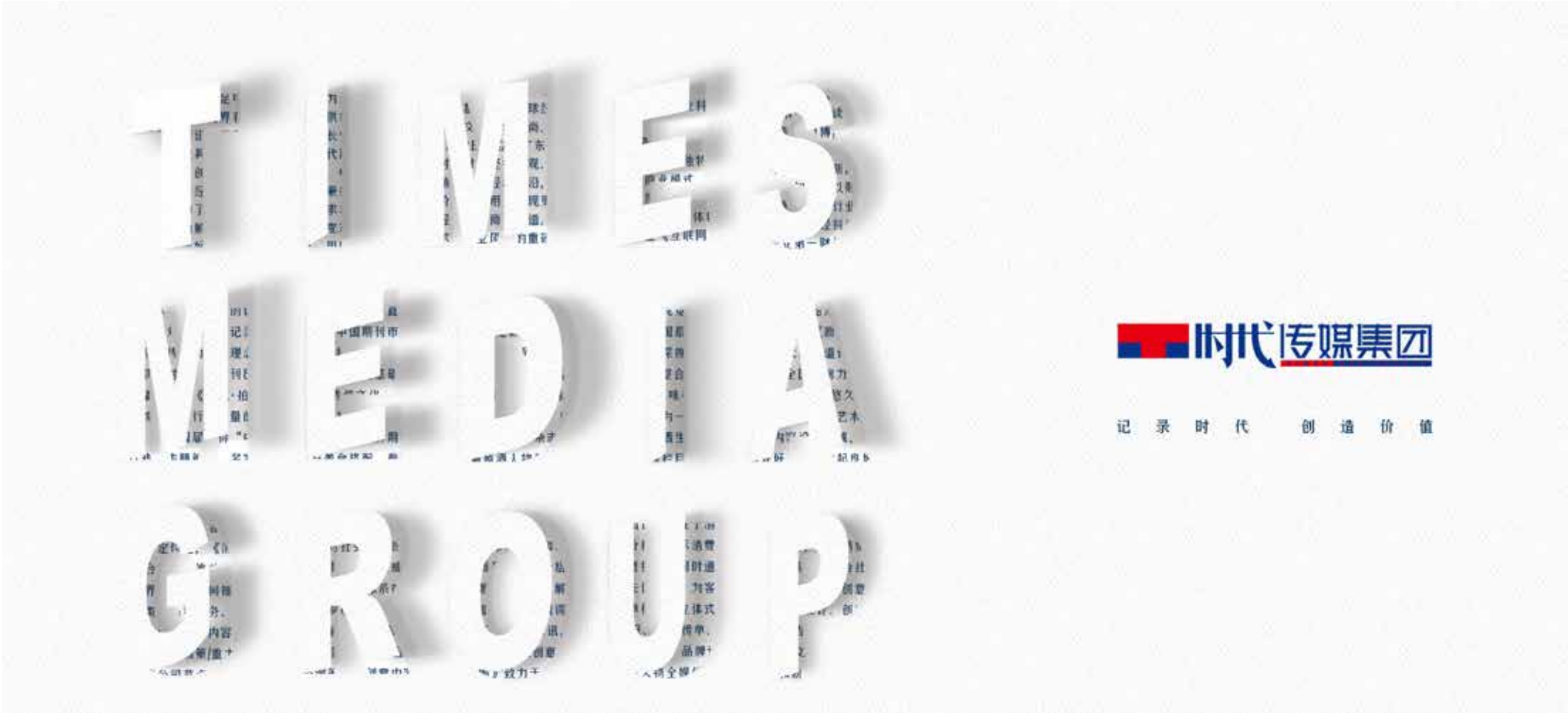
从省级战略层面来看，贵州省政府正大力推动白酒产业跳出传统销售逻辑，将白酒与文旅体验、消费场景深度绑定。从“卖酒”到“卖生活方式”转型，还写入了2024年贵州省政府工作报告。

有观点认为，白酒消费低迷，与年轻人不喝白酒有一定关系。在郭庄看来，只是时间问题。

“我们说，酱酒有酸甜苦辣涩，这也是人生百味。我也年轻过，像我十八九岁，完全不懂什么叫喝酒，只知道喝醉，等年龄渐增，才知道酱酒的好。”郭庄相信，喜欢酱酒的人会越来越多。

或许，茅台镇速度变慢了，也正是思考如何做好品牌、谋求转型的最好时机。■

（应受访者需求，文中李哲、郭庄、王晨曦均为化名）



入股万辰集团8个月 好想来创始人浮盈超33亿元

时代周报记者 张钊璟 发自上海

签署股权转让协议8个月后，量贩零食品牌好想来的创始人彭德建终于将万辰集团股份收入囊中。

6月3日，万辰集团（300972.SZ）发布公告称，公司收到控股股东福建含羞草农业开发有限公司（以下简称“福建农开发”）、漳州金万辰投资有限公司（以下简称“漳州金万辰”）提供的中国证券登记结算有限责任公司出具的《证券过户登记确认书》。

根据《证券过户登记确认书》，上述两家公司协议转让给彭德建的万辰集团1346.14万股股份的过户登记手续已办理完成，股份性质为无限售流通股，过户日期为2025年5月30日。而彭德建则将按照协议约定在过户登记完成后的1个月内完成股份转让款项支付。

根据约定，彭德建及其妻子范鸿娟将名下合计持有的万辰集团约2083.9万股股份的表决权委托给万辰集团实控人王泽宁。至此，彭德建及其妻子范鸿娟与福建农开发、漳州金万辰、王泽宁等构成一致行动关系。

彭德建夫妇8个月浮盈超33亿元

在此次股权转让交易中，好想来创始人彭德建可谓收益颇丰。

根据万辰集团2024年10月9日的公告，福建农开发、漳州金万辰与彭德建于2024年9月30日签订《股份转让协议》，拟向其转让万辰集团7.5%的股权（约1346.14万股）。彼时双方约定交易价格为27.91元/股（约为转让协议签署前一个交易日万辰集团股票收盘价的81.4%）。2024年11月26日，该交易价格进一步调整为27.912元/股。

然而，作为消费板块的大牛

股，自2024年9月30日至今，万辰集团股价涨幅超460%。截至2025年6月5日收盘，万辰集团股价高达192.06元/股。

随着股价大幅上涨，彭德建获得万辰集团1346.14万股的市值已升至25.85亿元。若减去3.76亿元的股权转让款，彭德建的浮盈约22.09亿元，为5.88倍。

除了上述7.5%的股权，彭德建及其妻子范鸿娟名下还持有万辰集团737.75万股股票。2024年9月30日—2025年6月5日，万辰集团股价由34.29元涨至192.06元，这737.75万股的账面价值飙升约11.6亿元。

换言之，自转让协议签署的8个月来，彭德建及其妻子在万辰集团股票上的浮盈合计约33.73亿元。

根据约定，在标的股份过户登记完成后12个月内，彭德建将不减持通过此次协议转让受让的万辰集团的股份。

作为好想来的创始人，彭德建为人颇为低调。公开资料显示，2011年，彭德建在江苏兴化开设第一家好想来门店；2016年，好想来品牌申报成功，组建团队进行公司化发展；2022年，万辰集团收购好想来之后，彭德建便以万辰集团零售业务合伙人的身份参与经营。

天眼查APP显示，彭德建关联公司达20余家，其在江苏好再来电子商务公司、兴化德雯管理咨询有限公司等15家企业担任法定代表人，并担任万辰集团旗下子公司南京万好商业管理有限公司董事长。

2024年10月9日万辰集团的公告显示，万辰集团将彭德建形容为公司核心团队成员，并表示股权转让的原因主要是为了加强核心团队成员与公司的绑定，增强公司核心团队的积极性。同时，彭德建基于对万辰集团未来发展前景及投资价值的认可，拟受让上市公司股份。

至于此次股权转让完成后，彭德建在万辰集团经营中扮演的角色是否有所改变？万辰集团相关人士接受时代周报记者采访时表示：“彭总的角色没有进一步的变化。如果未来有任何变化的话，我司都会正常按照证监会的流程给予公告。”

好想来在营门店已突破万家

彭德建账户中巨额浮盈的同时，万辰集团在量贩零食赛道也在狂飙突进。

万辰集团原为食用菌行业的上市企业，经营少量零食业务。

2021年，万辰集团营业收入为4.26亿元，净利润为2427.92万元。自2022年起，其正式向量贩零食赛道转型。同年8月，万辰集团设立南京万兴商业管理有限公司进入量贩零售行业，经营量贩零食品牌“陆小馋”。

随后在2022年年末至2023年，万辰集团相继完成了对“好想来”“来优品”“叮滴叮滴”等三大量贩零食品牌的收购。

2023年9月，万辰集团宣布将旗下四大品牌合并命名为“好想来”。通过跨行业并购，万辰集团迅速发展成为量贩零食行业头部企业，也是量贩零食细分赛道唯一的A股上市公司。

与此同时，公司的业绩也实现爆发式增长。

2024年，万辰集团实现营业收入323.29亿元，较2021年增长近75倍。其中，量贩零食业务营收317.9亿元，占总营收的比重超98%；同期，公司实现净利润6.03亿元，较2021年增长近24倍。

今年第一季度，万辰集团营收为108.2亿元，同比增长124.02%；净利润约为3.88亿元，同比大增461.70%。

在市场规模方面，据万辰方面披

露，截至今年第一季度末，其签约门店已超1.5万家，门店覆盖29个省份，其中“好想来”单品牌在营门店突破1万家。

事实上，截至2024年6月底，“好想来”门店为6638家。换言之，9个月的时间里，万辰集团拓展了超3300家“好想来”门店。

不过，在市场规模狂飙的同时，万辰集团资产负债率也在快速增长。年报数据显示，截至2024年年底，万辰集团的资产负债率为79.85%，较2022年年底的44.02%增长超35个百分点。

万辰集团相关人士对时代周报记者表示，高速扩张期下的高负债更多的是为日后打下坚实的基础。

此外，量贩零食行业的市场竞争以及低价策略，也让万辰集团的盈利能力备受关注。2024年，万辰集团的净利率为1.87%，归母净利率仅为0.91%。

对此，上述人士表示，公司对于超额利润并不心动，更多的是靠规模，靠消费者的喜爱，靠消费者的信赖。“我们维持一个较低的净利率，才保证了把利润都让给了消费者。”

此外，财经人士屈放也对时代周报记者称：“目前量贩食品的头部化趋势越发明显。未来一旦形成固定头部优势竞争，其利润率也会逐渐提升。所以当前企业发展战略主要以跑马圈地的方式先占领市场。”

屈放指出，万辰集团近年来开店规模显著增加的同时，净利润、销售费用都呈现出良性发展的态势。

例如，公司销售费用占营收比例先升后降，就体现出精准的营销策略；其量贩食品业务10%的毛利率也说明其强调高性价比的营销策略。此外，在具体门店经营方面，万辰集团的“好想来”门店的开店成功率也超过90%，这在当前竞争激烈的量贩食品市场确实不易。■

“苏超”带飞酒圈 今世缘成功“押宝”

时代周报记者 幸雯雯 发自上海

从默默开赛到全网热议，2025年新推出的江苏省城市足球联赛（下称“苏超”）用了不到1个月。

端午假期，第三轮赛事热度继续攀升，吸引了超18万球迷涌入各主场观赛。6场赛事场场爆满，有网友戏称“抢票难度堪比周杰伦演唱会”。

这场以“全民参与+城市荣誉”为内核的赛事，在网络上演变成“造梗大赛”，席卷全国舆论场，不仅带动“十三太保”地级市的文旅消费，也成为点燃酒水消费的新引擎。

6月1日，盐城对阵淮安以1：0绝杀后，盐城某大排档老板在抖音“宴请”全盐城人喝啤酒；为了给常州队打气，常州某烟酒店老板更放出“每赢一场球，我直播间就1499元出一箱茅台”的豪言，吸引超700个网友驻足留言。

作为苏超“金主”之一，今世缘（603369.SH）旗下国缘V3成为本届官方战略合作伙伴，成功“押宝”。苏酒龙头洋河股份（002304.SZ）也没有缺席这场狂欢，借助即将迎战盐城队的赛事热潮，隔空喊话盐城球迷。

距离赛程还有3个多月，谁能接住“苏超”的“泼天流量”，成为绿茵赛场外的大赢家？

赛事经济“带飞”酒吧生意

谁也不曾想到，这场在“散装江苏”家门口的体育赛事，出道即巅峰。

在线上，“苏超”的直播热度急剧飙升，相关话题热度也居高不下。6月6日，抖音话题“苏超联赛”播放量突破14.7亿次，比前一天猛增3亿次。

江苏省人民政府官网援引的数据显示，端午假期超过18万名球迷涌入各个主场城市现场观赛，主场6个城市的银联异地渠道文旅消费总额增长14.63%。

“苏超”的火爆，正全面带旺江苏本地消费市场。美团数据显示，最近一周“苏超联赛”关键词搜索量比前一周激增16倍以上，苏州、无锡、常州、南京、盐城的搜索热度位居全省前五。

苏州大学地方品牌化协同创新中心主任、东吴智库副院长周永博将这种现象定义为“赛事杠杆效应”，“苏超”打破了文体旅的产业边界，“一场球赛带动餐饮、住宿、零售等多个板块，形成消费链式反应”。

这种效应在酒水消费领域表现得尤为突出。为了支持“苏超”，各地市民亦掀起了聚会观赛热潮。

6月5日，时代周报记者从美团方面获悉，最近一周，“看球酒吧”相关的关键词搜索量环比大增407%，“足球酒吧”搜索量环比增长426%。在江苏省，搜索“酒吧观赛”热度排名TOP5的城市，分别是南京、苏州、无锡、徐州、常州。

同日，据时代周报记者采访的江苏省内多家酒吧，相关负责人表示，正逐渐感受到“苏超”球迷到店观赛的热情，正考虑推出相关主题套餐或优惠活动。

南京某精酿酒吧老板告诉记者，因为端午假期下雨，人流未见明显增加，但该周工作日晚上到店顾客比之前要多一些。他表示，每隔几天会更换一款精酿啤酒，尽可能满足顾客的需求。

靠近举办“苏超”赛事的常州奥体中心的某酒吧负责人称，店里客流

量一直很稳定，店里主推的啤酒和鸡尾酒更受顾客欢迎。

常州某酒吧老板则称，店里有投影仪供球迷观赛，前段时间欧洲冠军联赛吸引了不少老顾客到店观赛。如果“苏超”球迷有需求，会延长营业时间，也会考虑举办相关的营销活动。

据《上海证券报》报道，东吴证券券商社团队首席分析师吴劲草表示：“苏超的火爆并不局限于足球比赛，而是通过足球折射了江苏13个城市的地域特色和地域文化，让观众和消费者在观赛时带有一定的情绪归属感，因此本质上是情绪消费的体现。”

6月1日，盐城队对阵淮安队以1：0绝杀后，盐城某大排档老板在抖音“宴请”全盐城人喝啤酒，称“只要粉丝进店都能免费获赠一炮扎啤”。

为此，当赛事进行到9月底，去年体育大年都带不动的啤酒消费，或许能指望“苏超”了。

今世缘成功“押宝”

在球迷欢呼之际，赛场外的多家江苏企业意外赢得一波“泼天流量”。

本届“苏超”赞助商分为总冠名商、官方战略合作伙伴等五个等级。其中，今世缘国缘V3为官方战略合作伙伴。作为“金主”中唯一的白酒赞助商，今世缘成功“押宝”。

“这次确实超出了预期。”6月6日，今世缘证券部相关人士向时代周报记者表示，多年来今世缘一直很关注江苏省乃至全国的体育赛事，包括足球、篮球、排球等赛事活动都会进行赞助，国缘V3在助力江苏足球事业专业化、市场化发展的同时，将持续发挥高端白酒品牌势能。

“国缘”、“今世缘”和“高沟”是



端午假期，超过18万名球迷涌入各个主场城市现场观赛，主场6个城市的银联异地渠道文旅消费总额增长14.63%。

今世缘旗下三大白酒品牌，核心产品定位300～600元次高端价位。核心品牌国缘系列产品中，V3相对四开和对开定位更高，卡位500～600元价格带。据国海证券今年3月发布的研报，国缘品牌早期由省会城市南京市场切入，通过商务团购打开知名度。

时代周报记者注意到，几天前，今世缘顺势在官方商城微信公众号上推出“苏超”营销活动，邀请江苏省球迷为家乡“打Call”，参与竞猜抽奖。

今世缘方面表示，足球是传播城市文化、促进消费的载体。当前形势下，消费下行压力加大、挤压式竞争加剧，企业需在品牌张力、渠道韧性、消费洞察间找到平衡，核心问题是“消费端”。通过赛事调动“家门口”百万

人狂欢热情，有助于搭建消费者情感共鸣的新场景，推动市场触角延伸。

作为全国第二经济大省，江苏白酒消费氛围浓厚，消费市场实力不容忽视。国海证券上述研报称，江苏白酒市场规模全国第二。其中，苏北酒风豪迈；苏中、苏南经济水平较好，用酒档次较高。

今年4月，江苏酒业2024年成绩单出炉。江苏省酒类行业协会第三届五次会员代表大会披露，2024年江苏全省60家酿酒工业规上企业全年累计完成销售收入755.96亿元，同比增长0.69%。全省酒类流通市场规模超1000亿元，占全国的10%，白酒销售额近620亿元。

作为苏酒的代表企业，洋河股份也没有缺席这场盛宴。6月14日下午，宿迁队将坐镇主场迎战盐城队，洋河也提前“设宴”尽地主之谊。

几天前，洋河在官方公众号“梦之蓝社区”发布“跟着‘苏超’免费游宿迁”活动，点名盐城球迷，称在宿迁主场赛事期间（6月14日至15日），盐城籍游客凭身份证可免费畅游13家重点景区，其中就包括洋河酒厂及双沟酒文化旅游区。略带火药味的喊话，跳脱了以往作为传统白酒企业严肃的形象，更能激活市民的情感共鸣及参与热情。

纵观长期以来强调文化属性的白酒行业，酒企更热衷讲述历史渊源、工艺传承的故事，近年来也积极尝试借助体育营销，以探索新消费场景来打开增量。

对酒企而言，这场90分钟竞技赛的启示在于，如何突破与构建一个低门槛、高参与度和强烈情绪的消费场景，打开新增量空间。■

推2.5元柠檬水 古茗要和“雪王”抢地盘？

时代财经 李馨婷

盛夏将至，现制茶饮行业迎来上新高峰期。

近日，古茗推出年度咖啡新品“Good轻椰拿铁”，该款产品主打低脂低能量，所含脂肪和能量相较于常规生椰拿铁产品低20%。该产品定价18元，下单页面显示券后价格10.9元。

2024年以来，古茗持续发力咖啡品类。在接连上新大橘美式、香蕉拿铁等爆款产品的同时，还多次推出9.9元的新品限时优惠活动。如此次上新轻椰拿铁，颇有和生椰拿铁开创者瑞幸咖啡正面较量的意味。

古茗要抢的，不只是瑞幸咖啡的地盘。

近一个月来，古茗接连上线了定价1元的“一杯冰水”、2.5元的“鲜活柠檬水”与7.9元的“早安鲜牛奶”产品。“一杯冰水”的容量为500毫升，价格接近甚至低于目前市面上的550毫升瓶装饮用水。而标价2.5元、容量500毫升的“鲜活柠檬水”，价格则低于“雪王”蜜雪冰城定价5元的经典柠檬水产品。

此前3月，古茗还上线了轻体果蔬瓶系列产品。上述产品目前券后价格为14.9元，低于果蔬茶开创者喜茶



今年以来，资本市场上现制茶饮板块表现强劲。其中，门店规模与盈利能力都处于赛道头部的蜜雪集团与古茗表现突出。截至6月5日收盘，蜜雪集团股价达568港元/股，市值超过2000亿港元；古茗股价达27.15港元/股，市值超过600亿港元。两者当前股价较发行价涨幅均接近200%。

的定价。为了推广该系列产品，古茗还官宣了知名乒乓球运动员樊振东为系列产品代言人。

在这一系列密集动作背后，现制茶饮市场竞争已日趋白热化。

2025年以来，现制茶饮企业排队上市，纷纷借力资本加速抢占市场。2月12日，古茗登陆港交所。大半个月后的3月3日，蜜雪冰城以蜜雪集团（02097.HK）为股票简称接力登陆港股。4月和5月，霸王茶姬（CHA.NASDAQ）与沪上阿姨（02589.HK）也先后登陆纳斯达克与港交所。

接连上市募资后，资金储备更加充分的各现制茶饮品牌，也进一步贴身肉搏。

霸王茶姬分别请来艺人管乐与张小婉，以及演员文淇，推广新品万象春和与夏梦玫瑰，还上线了低因系列产品“轻因·花田乌龙”。登陆港交所当月，沪上阿姨则官宣艺人鞠婧祎为品牌首位代言人，同时宣布超级果蔬茶系列全新升级。

瑞幸咖啡也在近日推出了去年以来现制茶饮赛道的爆款蔬果茶产品，并推出9.9元新品优惠券活动，与一众现制茶饮品牌争夺客流。

面对当前行业竞争态势，古茗亟须通过各类产品与营销措施提升门店

经营效率，扩张品牌在各地的影响力，以及向资本市场讲更多的故事。

当前，古茗1元冰水、2.5元柠檬水的行情颇为火热。小红书上，与“古茗冰水搭配推荐”“古茗2.5元柠檬水”话题相关的笔记数量达到数万条。

首次募资以来，古茗在资本市场的行情也持续走高。

今年以来，资本市场上现制茶饮板块表现强劲。其中，门店规模与盈利能力都处于赛道头部的蜜雪集团与古茗表现强劲。截至6月5日收盘，蜜雪集团股价达568港元/股，市值超过2000亿港元；古茗股价达27.15港元/股，市值超过600亿港元。两者当前股价较发行价涨幅均接近200%。

同日，沪上阿姨收报124.5港元/股，较发行价涨幅约10%。截至美东时间6月4日收盘，霸王茶姬收报35.08美元/股，较发行价涨幅约25%。

当现制茶饮行业进入资本化竞争阶段，品牌间围绕营销创新、产品迭代的全方位比拼也持续升级。与此同时，行业内的价格战与产品同质化问题也依然存在。

如何在竞争中实现差异化，在找到市场增量的同时保持内部发展质量，将是下一阶段各现制茶饮品牌的共同课题。▮

锦江酒店拟赴港IPO 冲刺酒店业首家“A+H”股

时代财经 林心林

国内酒店数量规模最大的连锁酒店集团锦江酒店朝港股IPO发起冲刺。

锦江酒店（600754.SH）最新发布的公告提到，公司拟于境外发行股份（H股）并在香港联合交易所有限公司上市，且拟聘请毕马威会计师事务所为公司本次H股上市的审计机构。相关H股上市议案均获得董事会全票表决通过。

这意味着，若锦江酒店成功在H股上市，将成为国内目前首家实现“A+H”股上市的酒店集团企业。

在华住、亚朵后起直追的激烈竞争格局下，老牌酒店集团锦江能否靠此实现“翻红”？

**IPO剑指全球化，
曾百亿元收购国际酒店**

锦江酒店此次港股IPO剑指国际化。

去年以来，随着境外对中国旅游免签国家的数量不断增加，以及国内酒店竞争供求不平衡，本土酒店管理集团集中迎来一波出海潮。

2024年5月，华住集团率先传出计划拓展中东市场，并将首站选在沙特和阿联酋的消息；6月，万达酒店及度假村旗下品牌“万达文华”的老挝万象店正式运营；8月，华住旗下MaXX美仑美奂酒店品牌落地柬埔寨金边中心；11月，尚美数智酒店集团成立尚美国际事业部，并发布尚客优SHANKEE等核心品牌海外版产品；而今年5月，艺龙第一家海外门店落地印度尼西亚雅加达。锦江也迈出出海步伐。

2024年年末，锦江酒店（中国区）宣布与马来西亚酒管集团RIYAZ携手推进锦江都城、暹阁、非繁云居、麗枫、锦江之星五个品牌落地东南亚市场，未来将在马来西亚、印度尼西亚、越南、老挝、柬埔寨、菲律宾6个国家开发项目。今年5月，锦江都城老挝首店正式签约落子琅勃拉邦，意味着其出海战略进一步落地。

这并不是锦江酒店首次大规模出海。锦江酒店旗下早有不小的国际



业务，据2025年一季报，截至2025年3月31日，锦江酒店已经开业的酒店合计达到13513家，酒店客房总数达到1308751间，其中境外酒店开业数量1165家、客房总数94612间，酒店数量占比为8.6%左右。

境外业务的贡献占比则接近三成。今年第一季度，锦江酒店境外业务实现营业收入7.7亿元，同比下降12.69%，境外营业收入占全部酒店业务收入的比重为26.73%。2024年全年，锦江酒店境外业务占比已达30.8%。相比国内市场RevPAR（平均可出租客房收入）、ADR（日均房价）普遍承压的情况，锦江酒店境外有限服务型酒店全年RevPAR为2019年度的112.27%，较2023年度增长0.35%。

其中，法国卢浮酒店集团是锦江酒店海外业务的重要组成部分，也是其早期出海的成果之一。2015年，锦江酒店前身锦江股份以12.88亿欧元全资收购喜达屋集团旗下的法国卢浮酒店集团，从而全面进军欧洲市场。

彼时，卢浮酒店集团是欧洲和法国第二大连锁酒店集团，拥有、管理和特许经营1115家酒店，借这笔收购，锦江国际旗下酒店将超过2800

家，迅速跻身全球酒店排名前8位。截至目前，锦江酒店集团已是国内乃至全球持有酒店数量最多的连锁酒店集团。

**重回港股，
或成为酒店业首家“A+H”股企业**

增加H股上市能为锦江酒店进一步带来资金活水。

旅游酒店行业资深高级经济师赵焕焱对时代财经指出，当前国内本土酒店掀起新一轮海外拓展热潮，驱动因素在于国内酒店市场已呈现供大于求的格局；不过从发展情况来看，各家企业的国际业务与真正形成正向业绩贡献并成长为新的增长点，仍有较远距离。

以锦江收购的卢浮酒店集团为例，2024年该酒店为亏损状态，净亏损1079万欧元。或由于2024年巴黎奥运会带动，去年较2023年亏损收窄约2400万欧元。

赵焕焱指出，锦江酒店境外业务多年亏损，此次若能在H股融资上市，能为该公司国际业务提供资金支持。据公告披露，2024年4月，锦江酒店向境外全资子公司卢浮集团增资23.5亿元。

锦江酒店亦在此次董事会决议中提到，发行H股上市股票募集资金在扣除相关发行费用后，将用于（包括但不限于）进一步加强及拓展海外业务、偿还银行贷款及补充营运资金等。而2024年财报则提到，卢浮集团通过优化债务结构、债务重组以降低流动性风险及财务费用。

近年来，锦江集团也在“瘦身减负”，除了出售酒店资产，还包括降低直营酒店数量占比、提升轻资产模式加盟酒店的比重。锦江酒店财报披露，2024年其直营酒店数量为686家，占比仅5.11%，近三年呈现持续减少趋势。

值得一提的是，此次发行H股股票，不仅是锦江酒店资本战略的重要布局，还是其时隔三年“回归港股”。

锦江酒店的控股股东锦江资本曾于2006年在香港联交所主板上市，而后于2022年5月正式从港股退市，并与锦江酒店进行吸收合并。彼时民生证券的研报指出，锦江资本港股股价及流动性低迷难以支撑公司融资需求。

当前，港股市场IPO行情热度高涨。据Wind数据统计，今年前五月，港交所共迎来28家新上市公司，总共募资额达773.6亿港元，分别较去年同期增长了33.3%和707%。

其中，消费板块表现亮眼，蜜雪集团（02097.HK）、布鲁可（00325.HK）、沪上阿姨（02589.HK）等多家新消费公司成功上市，且在资本市场上十分受捧；而近期，三只松鼠、老乡鸡、鸣鸣很忙等消费企业也在排队等待上市。

今年以来，多家中资A股企业如美的集团、顺丰控股、赤峰黄金公司、东鹏饮料、安井食品也相继提交或者完成“A+H”上市申请。某IPO咨询机构合伙人对时代财经指出，第一季度“A+H”热度提升，除了上市公司自身业务拓展以及融资需求，更重要的是政策支撑带动。2024年以来，内地与香港监管机构协同推出一系列政策支持“A+H”上市。

当前，除华住、亚朵外，国内酒店集团如首旅酒店、格林酒店、金陵饭店大多在A股上市。锦江此次赴港IPO，是否会带动一波酒店港股融资潮？▮

开出超4000家店 周六福首过港交所聆讯

时代财经 叶曼至

黄金界“贴牌大王”的上市之路有了新进度。

6月3日，周六福通过港交所IPO聆讯，由中金公司和中信建投国际担任联席保荐人，这是其首次通过上市聆讯。此前，周六福曾三度冲击A股未果。去年6月，其首次递表港股，如今，终于有了阶段性好结果。

周六福成立于2004年，总部位于深圳，是集珠宝首饰研发设计、生产加工、连锁销售、品牌运营于一体的珠宝集团。近年来，周六福依托加盟模式不断占据市场份额，10年开店超4000家。据弗若斯特沙利文数据，以中国门店数目计，周六福已跻身国内珠宝市场前五大品牌队列。周六福也是前五大品牌中唯一未上市的公司，其余四家分别为：周大福(01929.HK)、老凤祥(600612.SH)、周大生(002867.SZ)、中国黄金(600916.SH)。

如今，黄金市场持续高热，就上市对于公司的发展意义及在加盟模式的拓展和优化等问题，6月5日，时代财经以电子邮件的形式向周六福发送采访函。但截至发稿，未获回复。

“75后”潮汕老板，五度冲击IPO

与周大福、周生生等拥有港资背景，且创始人姓周的黄金珠宝品牌不同，周六福的创始人不姓周，品牌发迹于全国最大的黄金珠宝交易集散地深圳水贝。6月3日，同样来自深圳水贝的金表品牌普西尼向港交所递

交了招股书。

周六福的创始人、董事长李伟柱出生于1977年，是地道的潮汕潮南人。2000年，从广东外语外贸大学市场营销专业毕业后，李伟柱被分配到老家潮汕的银行工作，后因工作关系常与不少珠宝商打交道，这也让其萌生了转战深圳、投身珠宝行业的想法。

2002年，李伟柱正式进军珠宝行业，在深圳水贝成立了一家珠宝镶嵌厂，主要给珠宝厂商供货，并赚到了第一桶金。

彼时，国内珠宝行业处于快速发展阶段，消费市场旺盛，逐步搭建起各大珠宝产业链。

2004年，深圳水贝国际珠宝交易中心建成，成为中国首个珠宝专业采购平台。同年，李伟柱与其兄长李伟蓬，创立周六福的前身——深圳市周天福珠宝首饰有限公司。2012年，该公司更名为深圳市周六福珠宝有限公司。

依托水贝“批零一体化”的销售模式及庞大的供应商资源，周六福得以通过低价的供应商合作销售，早期便形成了“贴牌”商业模式，并借此开启加盟业务，跑马圈地。企业也逐步步入发展正轨。

2017年，同样创立于深圳水贝的黄金珠宝企业周大生成功登陆A股。同年，周六福也引入了外部投资者。2018年11月，周六福珠宝有限公司改制为股份有限公司。此后，周六福数度冲击资本市场，却屡屡失利。

2019年4月，周六福首次递表深交所主板，但因保荐机构和审计

所均被证监会立案调查，IPO随之中止；2020年9月，周六福更换保荐机构，再度向深交所递交上市申请材料。彼时，因发审委对其经营模式等情况存疑，最终，周六福并未通过发审委审核。

2022年6月，周六福第三次提出上市申请，证监会在同月接纳其A股上市申请。随后，因首次公开发行股票制度由核准制改为注册制的监管改革，周六福A股上市申请自2023年2月底起交由深交所处理，2023年11月，周六福主动撤回该轮A股上市申请。

三次A股IPO均无果，周六福选择转战港交所。去年6月，周六福首次向港交所递交公开发行股票招股说明书，然而，半年后招股书失效了。2025年2月，周六福再度递表，并于5月获证监会批准境外上市备案，拟发行不超过1.452亿股。

此次通过聆讯，周六福多年的漫漫上市路终于迎来“临门一脚”。

靠下沉市场和加盟，撑起“半壁江山”

回顾公司发展历程，主攻加盟模式与下沉市场，是周六福早期快速抢占市场的重要策略。据招股书，周六福从华南市场起步，在发展初期，其战略性地率先布局了全国三线和其他低线城市以及一、二线城市郊区。

以加盟制为主的扩张策略，让年轻的周六福在中国珠宝行业迅速“突围”。

据招股书，截至2024年12月31日，周六福的线下销售网络门店总数

有4129家（包括加盟店和自营店），是中国珠宝品牌中从成立到达成4000家门店里程碑速度最快的公司。

2022—2024年，周六福分别实现营业收入31.02亿元、51.50亿元、57.18亿元；同期年内利润分别约为5.75亿元、6.60亿元、7.06亿元。

近三年，加盟模式撑起了周六福营收的“半壁江山”。据招股书，2022—2024年，周六福来自加盟模式的收入分别占同期总收入的52.9%、55.4%及50.5%。

时代财经梳理发现，周六福允许加盟商不从周六福采购商品，可从授权供应商处购买产品，而周六福则只需将货品送往质检机构检测，检测合格后使用“周六福”品牌进行销售，并基于品牌价值，向加盟商收取加盟费、产品入网费等相关费用。

周六福向加盟商收取的服务费毛利率颇高。2022—2024年，该项毛利率分别为96.3%、95.8%和97.1%，而产品入网费毛利率也分别为99.97%、99.98%及99.98%。

不过，周六福的重加盟模式，也曾一度遭受市场质疑。

2020年11月，证监会发出《关于不予核准周六福珠宝股份有限公司首次公开发行股票并上市的决定》，对周六福在首次申请A股上市的往绩记录期间，主要业务的收入大幅增加，增幅高于同行业可比公司，而加盟模式收入占比很高，新开加盟店的平均销售额显著高于平均门店销售额等问题质疑。

与此同时，高度依赖加盟的背景

下，周六福要维持品牌市场竞争力也并不容易。据招股书，截至2024年12月31日，周六福的线下销售网络门店总数有4129家（包括加盟店和自营店），对比已上市的头部品牌仍存差距。

截至2024年9月30日，周大福在全球共有超7300家珠宝门店，其中7205家在中国内地；截至2024年12月31日，老凤祥共计拥有境内外营销网点5838家；截至2024年第三季度末，周大生门店数量为5235家。

如今，金价上行抑制黄金消费需求，黄金珠宝企业靠跑马圈地赢得市场的时代已过。多家头部企业将提升门店经营效率放在战略发展的优先位置，周六福也不例外。

以“黄金届爱马仕”老铺黄金(06181.HK)为例。据2024年财报，老铺黄金实现营收85.06亿元，同比大涨167.5%，净利润增长253.9%至14.73亿元。而上述业绩仅由36家自营门店及线上渠道销售构成，平均每家门店店效高达3亿元。

周六福招股书透露，公司已战略性放慢开新店的步伐，关闭运营不达标的门店。成功募资后，资金将用于进一步拓展销售网络、升级现有自营门店、开设新展厅、加码差异化产品开发等。

其中，周六福计划于2025年开设12家新自营店，于2026年开设13家及于2027年开设15家，合共开设40家新自营店。与此同时，其已在全国确定84个开设新自营店的候选城市，包括4个一线城市、38个二线城市（成都、天津、杭州等），以及多个三线及以下城市。■



创业圈

未来科技加速器

CONNECTING CAPITAL AND NEW ECONOMY

《创业圈》致力于打造中国领先的财经人物全媒体，以“连接资本和新经济”为使命，聚焦金融圈、资本圈，关注企业领袖和创业精英，弘扬企业家精神，探索财富之道。