

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

■ 中共中央政治局会议：明年要大力提振消费

中共中央政治局12月9日召开会议。会议指出，明年要大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求。要以科技创新引领新质生产力发展，建设现代化产业体系。要发挥经济体制改革牵引作用，推动标志性改革举措落地见效。要扩大高水平对外开放，稳外贸、稳外资。要有效防范化解重点领域风险，牢牢守住不发生系统性风险底线。

■ 四部委联合下发通知 就业援助打出“组合拳”

从人社部了解到，《关于进一步做好就业援助工作的通知》印发。该通知提出三方面政策措施。健全就业援助工作机制，合理确定援助对象范围，畅通申请认定渠道，动态掌握帮扶需求，加强分类精准帮扶，做好跟踪服务管理，挖掘创造适合大龄人员的多样化、个性化就业岗位。

■ 11月乘用车出口 39.6万辆，同比增长5%

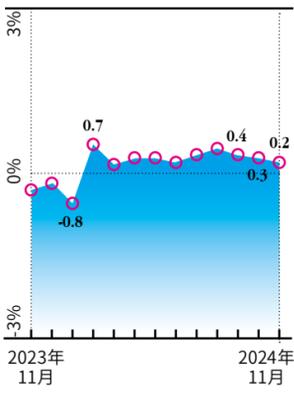
乘联会发布数据，11月乘用车出口(含整车与CKD) 39.6万辆，同比增长5%，环比下降10%；1-11月乘用车累计出口438.7万辆，同比增长27%。11月新能源车占出口总量的20.2%，较同期下降2.7个百分点。

周数据

■ 11月CPI同比增长0.2%

国家统计局12月9日发布数据显示，11月份，全国居民消费价格指数(CPI)同比上涨0.2%。其中，城市上涨0.1%，农村上涨0.2%；食品价格上涨1.0%，非食品价格持平；消费品价格持平，服务价格上涨0.4%。1-11月平均，全国居民消费价格比去年同期上涨0.3%。

—全国居民消费价格涨跌幅(同比)—



2024中国汽车出海报告

详见P17

金融副省长调整提速

经过系列调动后,目前有18个省份配备金融副省长,有的已晋升为省级党委常委。

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

“金融副省长”调动的节奏加快,赴任地方与重回金融系统的双向流动渐成常态化。

11月29日,甘肃省十四届人大常委会第十二次会议决定任命王兵为省人民政府副省长。王兵原系建设银行副行长、董秘。至此,金融系统年内已向地方输出3位副省长,有关“金融副省长”调动已达7次。

在金融系统输出新的副省长之际,亦有“金融副省长”跨省份履新。11月28日,吴伟被任命为上海市副市长。吴伟曾任交通银行副行长,2019年调任山西省副省长,此后晋升为山西省委常委、常务副省长,如今重返上海市市委常委、副市长、党组副书记。

2017年以来,中央密集派出金融系统专业干部到地方担任“金融副省长”(直辖市为副市长、自治区为副主席,统称为“金融副省长”),逐渐成为一种新常态。经过系列调动后,目前有18个省份(包括自治区、直辖市)配备金融副省长,有的已晋升为省级党委常委。

在中央层面的金融监管机构改革基本落定之后,2024年以来,地方金融监管体制改革加速落地,多位金融副省长兼任省委金融办主任、省委金融工委书记,肩负起推进金融监管央地协同、助力建设金融强国、防风险、化解债务、促发展等诸多使命。

经过地方历练之后,不少“金融副省长”重回金融系统并被委以重任,有的赴“一行一局一会”任职,成为金融体制改革的重要践行者;有的掌舵大型金融机构,今年已补位两大金融央企一把手。11月29日,云南省“金融副省长”王浩出任中国出口信用保险公司党委书记。

“金融副省长”双向流动渐成常态化,各自也面临着新的挑战。

金融系统年内输出3位“金融副省长”

王兵是金融系统向地方输出的又一位“70后”副省长。

王兵出生于1972年1月,研究生学历,是中国银行体系内成长起来的干部,在中国银行任职26年,2022年12月调任建设银行党委委员、副行长兼建行亚洲董事长。2024年5月,王兵兼任建设银行董事会秘书;11月,王兵相继出任甘肃省政府党组成员、副省长。

履新后,王兵的调研与金融相关。甘肃省政府办公厅11月16日发布信息显示,王兵近日在部分中央驻甘金融管理部门和省属金融机构调研。他希望,中央驻甘金融管理部门能够充分发挥自身优势,提高金融资源和要素配置效率,加大对实体经济的支持力度,加强行业监督管理,与地方部门共同防范化解金融领域风险,牢牢守住不发生系统性风险的底线。

十个问题 读懂中国

时代周报记者 王晨婷 邱月焯 发自广州

读懂中国,需要读懂中国为何需要进一步全面深化改革、推进中国式现代化。

12月2-4日,2024年“读懂中国”国际会议(广州)在广州举办。“将改革进行到底——中国式现代化与世界发展新机遇”是本届大会主题。

今日中国,正处于新一轮的全面深化改革的道路上,这不但关系到中国能否建成富强民主文明和谐的社会主义现代化强国,而且关系到世界和平、发展、合作、共赢。

如何读懂中国?如何读懂中国式现代化?又如何将改革进行到底?读懂中国大会的数场平行研讨会、专题会议上,嘉宾激辩论,碰撞思想,时代周报记者从中精心归纳整理,列出以下十则时代问答,寻找“中国智慧”。

1.今年7月,党的二十届三中全会审议通过《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》,提出了300多项重要改革举措。相较以往,中国新一轮改革和发展的重点是什么?我们该如何理解“中国式现代化”?

中国国家创新与发展战略研究会副会长、学术委员会主席郑必坚:

读懂中国新一轮改革和发展,最好的办法就是紧紧围绕“中国式现代化”。

全面深化改革这个担子是更重的,当前就有

许多大事要凝心聚力去做。这里我只举三件大事就可以看出中国改革的力度有多大了:

第一件是进一步市场化,全面建成高水平社会主义市场经济体制;第二件是进一步创新,构建支持全面创新的体制机制;第三件是进一步开放,完善高水平对外开放的体制机制。

开放是中国式现代化鲜明的标识。中国不会因为某些国家的脱钩断链,所谓小院高墙,就走向闭关自守。相反地,我们更加清醒地认识到,进一步开放的难能可贵,这就是更加主动地对接国际高标准经贸规则,深化外贸、外商准入和对外投资管理体制的改革,营造市场化、法治化、国际化的一流营商环境。

中国过去46年改革开放的成功,根本经验之一就在于矢志不渝地走出了一条和平崛起的发展道路。

中国决不追求封闭式的独善其身的现代化,而是以开放的姿态欢迎世界其他国家积极参与“中国式现代化”,把中国的改革和发展作为世界各国共同发展的机遇。

也正因为这样,国际社会正在凝聚起“中国改革有力度”“中国经济有韧劲”的共识。

2.今年前三季度,中国GDP同比增长4.8%,近期,一批促增长政策陆续出台中。面对经济降速的大背景,中国该如何做,才能破解增长瓶颈,为中国式现代化提供长期动力和保障?

➔ 下转P3



催收班里坐满了老板

详见P6

政经 · TOP NEWS

- 2 多地召开民企座谈会 聚焦解决问题
- 4 山东高铁为何越建越多?
- 5 制造快乐 东莞拼了
- 7 韩国总统弹劾案 “戏剧”24小时

财经 · FORTUNE

- 11 债券监管再升级 四家农商行被通报违规
- 13 “PPP第一股” 东方园林重整风波
- 15 亚洲最大锂矿再迎新机
- 16 心脉医疗被取消高企认定 曾被医保局公开问询

产经 · INDUSTRY

- 19 阿里蒋凡回归的第一把火: 再次操刀春晚合作项目
- 20 “落后”变“真香”? 合资品牌争相加码增程式技术
- 22 滑雪服卷入“低价踩踏” ZARA们争做始祖鸟平替
- 24 越秀地产忙换仓 广州环贸中心写字楼易主

编辑/梁励 版式/陈溪清
责编/黄亮 校对/宋正大

国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28

广东时代传媒集团有限公司 主办



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号远明珠大厦4楼

多地召开民企座谈会 聚焦解决问题

10月下旬以来,江西、河南、贵州、浙江、湖北等多地发改委召开民营企业座谈会,邀请部分民营企业负责人就下一步推动相关工作进行了深入交流。

发改委牵头召开民营企业座谈会,与我国经济形势密切相关。

当下,由于政策层面上的积极因素持续释放,我国经济运行稳中有进,主要指标趋于改善。

特别是随着一揽子增量政策的推出,市场活力得到增强,企业、消费者、投资者信心都有所提升。与此同时,也要看到,外部环境仍然复杂严峻,国内有效需求偏弱等问题依然存在。

民营企业是推动经济高质量发展的

生力军。在此情况下,“趁热打铁”,进一步巩固、提振民营企业对未来的预期和信心,自然是多地召开民企座谈会的原因。

要让民营企业有信心有盼头有干劲,当务之急是倾听民企心声,摸准其诉求,找到挫伤民企积极性的真问题,并拿出有针对性的措施。

倾听民企心声,座谈会无疑是一种很好的形式。

通过面对面座谈,企业家可以对当前经济形势畅所欲言,也可以将企业面临的困难和障碍坦陈,还可以提出关切自身的意见和建议。在政府和民营企业之间,一旦建立了常态化的沟通交流机制,就能够起到切实帮助企业解决“急难愁盼”问题

的作用。

常态化召开民营企业座谈会,表明企业家的意见和建议正逐渐成为政策制定的重要参考和依据。

当然,座谈会只是形式,关键要看干了什么。

在这些座谈会中,“聚焦问题”“解决问题”是共同的关键词。

众所周知,近年来,政府密集出台了多项支持民营经济发展的政策。但是,从政策出台到发挥作用,难免有一定的延迟效应,落地过程仍需要时间。

此外,民营企业还面临包括融资难、市场准入门槛高、行政审批繁琐、法律保护不完善等问题,在金融等资源分配上仍

相对处于弱势,这种资源分配的不平衡限制了民营经济进一步发展的空间。

长期以来,在同一个市场上,往往还存在着针对民营企业的“玻璃门”“弹簧门”等准入门槛。

在营商环境建设中对民企的行为画出红线,为民企平等进入市场提供公平竞争的环境,同样是当前亟待解决的问题。

先把问题弄清楚,才有解决问题的希望;企业出题,政府作答,才能让企业恢复信心。

对此,民营经济大省浙江的做法很有代表性,浙江召开民企座谈会有两个特点。一是每期座谈会都有特定主题,邀请企业也各有侧重,这就提高了座谈会的

效率,避免了坐而论道和泛泛而谈。

二是对于企业反映的问题,浙江采取了分类分层分级予以协调解决的办法。如果是个别企业所遇到的具体困难,就当场予以答复。

如果是共性问题,则通过完善政策制度,推动从解决一件事向解决一类事的转变,实现沟通交流成效惠及更多企业。

常态化开展民营企业沟通交流,不流于形式,不说空话套话,不做表面功夫,是当下民企之所盼。

接下来,政企一心上下同欲,继续为民营企业营造良好的发展环境,让民营企业专心创业、放心投资、安心经营,共推中国经济高质量发展,当为公众所乐见。■

“读懂中国”大咖观点

时代周报记者 王晨婷 发自广州

12月2—4日,2024年“读懂中国”国际会议(广州)在广州举办。“将改革进行到底——中国式现代化与世界发展新机遇”是本届大会主题。

12月3日下午,在“读懂中国”国际会议开幕式大会演讲上,几位大咖就上述主题发表了各自的观点。

黄奇帆:如果4亿人进城落户,好处不只是增加劳动力供给

“如果能将户籍人口城镇化率提升到与常住人口城镇化率一样的水平,那么中国城乡两元构架的局面将出现质的变化。”

当前,我国常住人口城镇化率是66%,与户籍人口城镇化率48%之间有18个点的差距,约有2.5亿人。落实上述政策,意味着到2030年把这2.5亿人全部落户到城镇,并在此基础上持续努力,到2035年实现户籍城市化率65%。

黄奇帆认为,好处有三个。

第一,随着农村人口大幅减少,农业适度规模经营就具备了条件,乡村振兴也有了产业基础。按照上述目标,随着现有2.3亿农户减少到7000万户左右,户均的土地将从7.8亩扩大到30亩左右,这就意味着能够推动农业机械应用大幅度提升。

第二,这将为新型城镇化创造新的需求,培育新的动能,进而推动中国经济实现高质量发展。如果在未来10年内持续推进近4亿人进入城镇落户,不仅可以有效增加城镇劳动力供给,还将为推动形成一批新的超大城市、特大城市和大城市打下基础。

第三,几千年来中国农业人口始终都占多数,然而,再过二三十年,城市文明就会完全占主导地位。如果能

够将户籍人口城镇化率提升到与常住人口城镇化率大体一样的水平,不仅“农民工”这一历史现象能实现根本的消除,还意味着中国城乡的两元化构架将出现质的变化。城市文明、市民社会在中国将正式进入发育、定型、日益成熟的新阶段。

“未来,农业有望成为‘第六产业’,即‘1+2+3’。”黄奇帆表示,经过多年的改革创新和发展,我们已经具备了以现代工业和现代服务业来推动农业的技术条件,一些地方已经把发展“一村一品”等特色农业与冷链物流、直播电商结合起来,探索出了根在农业农村、触角延至全国各地的成功模式。如果现在八九万亿元的农业GDP被改造后能产生“1+2+3”的效果,GDP就会翻番,变成18万亿元的GDP,农民收入也会翻番。

彭森:发展民营经济是长期国策

在中国经济体制改革研究会会长彭森看来,改革开放40多年来,还存在一些市场体系不完善的问题,特别是民营经济资金不足,政府和市场的关系存在滞胀等问题。“这些问题在下一步必须作为‘硬骨头’来解决突破,要不然也谈不上建设高水平的市场经济体制。”

彭森认为,中国的民营经济和中国的社会主义市场经济是相伴相生的。从20世纪80年代初,只有180万个个体户、200万人就业,经过40多年发展,到如今1亿多的市场主体、3000多万民营企业,民营经济对整个社会的投资税收贡献50%以上,对经济的增长贡献了60%以上,对科研贡献了70%以上,对就业贡献80%以上。

“所以,我们一定要认定,发展民营经济是我们的长期国策。”彭森说,“国家正在加快推动出台《民营经济促进法》,从法律上给民营经济更好

的环境。我相信,民营经济还会有新的发展浪潮。”

彭森谈道,如何破解发展中国家从低收入向中高收入过渡的过程中可能遇到的经济压力,保持中国经济的动力长久不竭,这是中国下一步要解决的问题。

“近期,有大量的增量政策、逆周期的货币财政政策来解决这个问题,但这只是短期的对策,从中长期来看,必须解决结构性的问题。比如消费率偏低的问题,如果能在未来的5年、10年内把中国的消费率提高10个百分点,将极大地拉动中国经济的增长,为中国经济的长期稳定发展提供一个强大的动力,这本身也是对世界和平稳定发展作出贡献。”彭森说。

陈文玲:要抢抓时间,改革不能拖

“要抢抓时间,改革不能拖。如今很多制度设计还在纸面上,具体的实施方案要抓紧出来。”中国国际经济交流中心总经济师陈文玲谈道,中国保持了40多年的高增长,能够取得这样的成就,得益于中国改革开放的基本国策。

陈文玲认为,当前我国面临着严峻的挑战。要抢抓时间,改革不能拖。现在很多制度设计还在纸面上,比如政府化债,化债是政策,但是要变成财税制度,现在就要有具体的实施方案,这个方案要抓紧出来,才能解决地方财政的财源问题。

“中国需要改革,世界需要改革。未来国际竞争中,要比拼的是谁的改革能够获得成效,能改出新质生产力,能改成更广阔的市场。”陈文玲说。

迟福林:未来10年正处于结构性转型的关键时期

“我们自己要发展,彻底改革!”中国(海南)改革发展研究院院长迟

福林认为,当前包括未来一段时间,中国全面深化改革的重点在于结构性改革,这是一场深刻性、全面性、长期性的改革,更是破解总需求不足、解决中国经济转型的关键。

“中国未来10年正处于结构性转型的关键时期。无论是产业结构、消费结构、城乡结构领域,中国都有10~15个百分点的提升空间。”迟福林表示,以服务消费来说,如果未来10年,城乡服务型消费比重能够从45%提升到60%,不仅对中国从制造业大国向服务创新大国转型来说是重要标志,而且也将稳住中国GDP增长,使中国对全球新增增长贡献比重仍然保持在30%左右。

此外,中国的经济转型存在周期性矛盾,其中更重要的是结构性矛盾。在这个背景下,不仅需要一揽子的增量刺激政策,更需要结构性改革的重要突破。

“2011年,我国工业化率就达到了高峰,但是我们目前常住人口城镇化率只有66%,户籍人口城市化率只有48.3%,如果未来10年我们的户籍人口城镇化率达到65%,至少有几十万亿元的消费需求。更重要的是,这将拉动中国从一个农业大国真正变成一个现代化的创新国家。”迟福林表示。

在迟福林看来,中国的结构性改革具有深刻性、长期性、全面性的特点。

“以农民工市民化为例,到目前为止,2.98亿农民工仍然没有市民化。2.98亿农民工市民化,需要16万亿~20万亿元的投资需求,这就涉及一系列的问题。既需要中央政府的财政投资,更需要国有资本拿出一部分的钱支持这件事;既需要农村的土地改革,也需要土地市场政策的调整;既需要我们搞活民营经济,也需要我们补齐城乡公共服务短板。”■

2.5

亿人



中国式现代化是在改革开放中不断推进的
也必将在改革开放中开辟广阔前景

十个问题 读懂中国

上接P1

中国经济体制改革研究会会长、国家发改委原副主任彭森：

中国经过40多年的快速增长，目前确实面临经济下行的压力，如何破解发展中国家从低收入向中高收入过渡的过程中可能遇到的经济压力问题，保持中国经济的动力，是我们需要思考的。

从今年的数据来看，中国的投资、消费的确面临一些问题，对外贸易数据相对较好，一方面我们通过大量的增量政策，包括货币政策、财政政策来解决这个问题，但这是短期的刺激。

中长期来看，必须要解决的是结构性的问题。

我们当前改革重点要做的工作，就是在高水平社会主义市场经济体制下，把现存的一些体制短板尽快补起来。比如当前我国要素市场发展相对滞后，民营经济投资存在信心不足的问题，政府和市场的关系尚未完全理顺，这些问题都是我们想要改革深化最重要、最关键的任务。

这些问题的解决不仅仅是为了目标导向，也是为我们中国式现代化提供强大的动力和体制保障。

3.2024年是《粤港澳大湾区发展规划纲要》发布5周年。经过5年努力，粤港澳大湾区综合实力不断增强，国际一流湾区和世界城市群建设迈出坚实步伐。下一步粤港澳大湾区发展的重点是什么呢？当前还面临哪些挑战？

中国国家创新与发展战略研究会学术委员会常务副主席、原中共中央党校副校长李君如：

我认为粤港澳大湾区发展的重点在于，怎么样把粤港澳三地进一步联动起来。

世界各个湾区，无论是东京湾，还是旧金山湾，都是“一国一制”的，唯独粤港澳大湾区是“一国两制”的。

所以大湾区的建设，根本点就在于能够使粤港澳三地从内在连为一体，而不是形式上的一个区域，而这个恰恰是我们中国现在发展战略的难题。

到目前为止，我认为一体化做得最好的是长三角，长三角它是三省一市，过去用行政办法联动，但并没有取得良好的效果，直到市场化起来以后，上海的大市场为中心，浙江、江苏、安徽都进入这个市场，上海又把企业资本输送到浙江、江苏、安徽去，这样才真正实现联动。

所以，粤港澳大湾区要真正破题，三地都要放下架子，才能使得粤港澳这三地能够成为一个内在相互联系，资源共享，动力相互促进的湾区。要建造一个粤、港、澳中间没有顿号的区域，这是最大的挑战。

4.在当前全球产业链加速重构的背景下，中国如何抓住机遇，提升产业链的韧性与竞争力？面对外部环境的重重挑战，中国如何巩固自身在全球产业链中的关键地位？

中国国家创新与发展战略研究会学术委员会副主席、中国建设银行原董事长王洪章：

产业链的重构可以从几个方面来谈，全球确实有很多国家参与其中，但中国在这一过程中有许多可以做的事情：

首先是巩固新兴领域优势。

目前，中国在一些新领域的表现非常突出，比如电商和电动汽车。这些领域已经为全球市场奠定了一些基础。我们的企业反映，目前“走出去”确实面临困难，但也取得了一些成绩。例如，我们开发的产品和高水平队伍已在很多领域打开了发展空间。同时，我们还有很多优质企业，比如估值超过1万亿美元的企业，以及“专精特新”企业和小微企业。这些企业在全产业链中的发展潜力巨大，但也需要进一步支持它们在全球市场发挥作用，包括企业的科技创新方面，还有很多提升的空间。

近期，中国的资本市场出台了一些支持企业的政策，例如央行、财政部和监管部门在推动资本市场发展方面的努力。金融对于产业推进的作用是巨大的。然而，投融资体制和机制当前依然存在不适应企业发展的



问题，比如天使投资、股权投资银行的规模较小，投资银行在国内的发展仍落后于国际水平。相比之下，美国前十大银行中三家投资银行的市值占比达50%，而中国的前十大银行全是商业银行，缺乏顶级投资银行。这种差距限制了资本市场对企业创业和科技发展的支持力度，也制约了企业“走出去”的步伐。

为解决上述问题，需要通过银行投融资体制的改革，更好地支持企业的科技创新和创业发展，推动中国企业进一步走向全球。同时，通过优化政策和体制改革，帮助企业在全产业链中起到“强链”和“固链”的作用，为全球化发展作出更大贡献。

5.实体经济是国民经济的命脉，数字经济关系着新质生产力形成与新动能培育。当前，如何理解数字经济对于中国进一步深化改革的意义，数字经济又如何助力经济内外联动发展？

广东财经大学数字经济学院院长王方方：

数字技术赋能新质生产力是毫无疑问的，它是最具有新质生产力特征的。例如人工智能、大数据、云计算、区块链等相应技术的应用，它实际上在产业化过程中，它会赋能我们的实体经济，让我们的产业产生深度的转型升级。

另一方面，数据要素在今天成为第五大生产要素，是一个核心驱动的新型要素，它将对一二三产业的这种实体经济产生深度的渗透和赋能。

一二三产业的数字化过程是一个深度转型升级的过程，同时也会延伸出数据要素本身的产业化。也就是说，数据产业可能成为第四类产业，也会形成我们国家和各行各业另辟蹊径发展的一个新产业。如此，对我们产业深度转型升级来说也是一个质的飞跃。数据要素进行创新性配置的过程，可以让劳动力、资本、原材料等相关的要素，通过数据要素再产生一个迭代升级，实现创新性的配置。这样也能体现出数字经济本身对于新质生产力、对于新兴业态的赋能。

6.城乡融合发展是中国式现代化的必然要求，在中国式现代化进程中，如何通过城乡融合发展实现共同富裕？这将给经济带来哪些好处？

中国国家创新与发展战略研究会学术委员会常务副主席、重庆市原市长黄奇帆：

当前我国常住人口城镇化率是66%，与户籍人口城镇化率48%之间，有18个点的差距（约有2.5亿人）。到2030年，把这2.5亿人全部落户到城镇，并在此基础上持续努力，到2035年、2040年的时候，实现户籍人口城镇化率提高到75%左右。这样将带来三个方面的好处。

首先，随着农村人口大幅减少，农业适度规模经营就具备了条件，乡村振兴也有了产业基础。按照上述目标，到2035年或者到2040年时，现有2.3亿农户会减少到7000万户左右。中国的农村真正达到土地资源配置的合理标准。

其次，户籍人口城市化率提高将为新型城镇化创造新的需求。目前，我国已经进入人口老龄化、少子化的阶段，部分城市人口在减少，不利于经济持续稳定增长。如果在未来10年内近4亿人进入城镇落户，不仅可以有效增加城镇劳动力供给，消化相对过剩的房地产库存，摊薄城市基础设施的建设成本，还将为形成一批新的超大城市、特大城市和大城市打下基础。

中国式现代化固然需要农业的现代化，但从根本上还是要靠以城带乡，靠一批超大城市、特大城市以及超大城市带动的城市群、都市圈的有力带动。超大城市的“齿轮”，带动各类中小城市的“齿轮”转动，中国经济这个“超级大机器”才会越走越远、越走越好。

最后，如果能够将户籍人口城镇化率提升到与常住人口城镇化率大体一样的水平，不仅“农民工”这一历史现象将实现根本性消除，还意味着中国城乡二元结构将出现质的变化。

7.“双碳”目标提出已经三年有余，实现“双碳”目标、发展新质生产力都是推动高质量发展的内在要求。在“双碳”发展过程中，如何平衡经济发展和技术创新的成本，确保全球生态效益最大化？

国创会碳中和智能化产业创新中心执行主任、中国科学院过程工程研究所研究员肖斯：

二十届三中全会关于落实“双碳”目标的要求可概括为“一个新机制，两个体系，三个制度”。

一个新机制，即能耗双控向碳排放双控全面转型新机制。

两个体系，包括产品碳足迹管理体系、碳排放统计核算体系。

三个制度，即产品碳标识认证制度、碳市场交易制度、温室气体自愿减排交易制度。

以此为突破，构建一条惠及全球的交易能源变革之路，一条满足生态文明建设要求、推动高质量发展的开拓创新之路。

我国的清洁电力已稳居世界第一，减排效果非常明显，但仍以化石能源为主。在这样的背景之下，我认为可以把生物质、煤炭、天然气、油品等能源构建“智能能源系统”，从而破解能源发展难题。推动“智能能源系统”的建设有三个切入点：一是消纳新能源波动；二是拓展绿电、绿氢的来源；三是以氢气和甲醇实现能源产品的多元转化。

能源的每一次变革，都会带来全球文明的进步。我们的新能源一定是造福全球人民、惠及全球发展，促进全球生态文明建设，走向人类命运共同体的道路。

8.中国低空经济正加速起飞，各地政府陆续出台对低空经济的支持政策，市场对此也抱有期待，低空经济有望成为我国新的经济发展增长极。未来，中国应该如何促进低空经济产业的健康可持续发展？

北京航空航天大学教授张学军：

近年来，低空经济作为新质生产

力的典型代表，已成为全球范围内一种新的经济现象和经济形态，是世界主要经济体竞相角逐的新领域和新赛道。

从国家层面来看，中央在基础设施建设、产业发展、行业管理等方面出台了多项政策举措，大力支持低空经济发展。2021年2月，中共中央、国务院印发《国家综合立体交通网规划纲要》，首次将“低空经济”概念写入国家规划，标志着低空经济正式上升为国家战略。2023年12月，中央经济工作会议把低空经济列入战略性新兴产业。今年政府工作报告提出，积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎。党的二十届三中全会对发展低空经济提出了明确要求，会议通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》指出，“发展通用航空和低空经济”“加强新领域新赛道制度供给”。

过去十余年来，我国低空经济建设发展成果是在小范围试点且无先期成熟经验的条件下取得的。未来，要实现低空经济高质量发展，必须在更大范围、更多政策、更宽领域、更好条件下进行。目前，低空智能网联体系的标准已经有了一个框架，首先进行团标的建设，逐步把它转成行标和国标，再不断地在全行业、跨行业进行标准的征集和迭代。

9.2024年被称为AI应用的元年。这一年，AI技术在多个领域实现了突破性进展和广泛应用。如何从新质生产力的角度理解AI？目前，哪个产业受AI影响最大？

中国国家创新与发展战略研究会智慧法治研究院院长贺倩明：

新质生产力最重要的三个新是新技术、新模式、新产业。

人工智能正在生成式迈向通用AI的过程中，这项技术结合了原来的云计算、大数据、信息化等一系列信息技术，它本身就是最前沿、最新的技术。此外，AI还赋能到各个产业、各个行业，赋能到各个商业模式。所以AI贯穿了新质生产力的所有环节。

AI可以直接创造价值。Gartner公司预测，到2025年生成式AI将创造2万亿美元的商业价值，这是基于生成式AI在各个领域当中的广泛应用。AI本身会驱动技术创新。在过去三次工业革命中，技术迭代相对来说是缓慢的，但是生成式AI出来以后技术迭代非常迅猛，基本上大模型两个月一个大版本、小模型两周一个大版本。

此外，AI会提高劳动力的价值创造能力。它虽然会代替掉一部分岗位，但是同时也会增强很多的岗位能力，并且会创造出或者说撬动更多新的岗位，去为社会各行各业创造更大的价值。

生成式AI的应用是非常广泛的。从微观层面而言，现在所有的产品，尤其是软件类产品都会被AI重塑一遍。

从中观层面来讲，生成式AI会对传统的产业进行重构，同时又会赋能新兴产业，比如生物制药。

从宏观层面看，AI现在已经是国家层面的战略竞争。

2018年我在硅谷的时候，关于AI的讨论中听到最多的就是中美竞争。国家层面现在在推动建大数据中心、大算力中心，以及基于算法的基础科学研究机构，这些接下来还会大规模地出现。

国际层面上，法律行业是受生成式AI影响最大的行业之一。

据高盛发布的数据，全世界近2/3的工作具有被AI自动化替代完成的潜力，而美国法律行业中44%的工作可以被AI取代，40%的从业者将会面临被解雇的风险。

10.讲好中国故事、传播好中国声音，向世界展现真实、立体、全面的中国是“读懂中国”的目标所在。在当前的国际传播环境下，讲好中国故事的重要性是什么？

当代中国与世界研究院副院长范大祺：

上个月在日本的时候，很多专家学者跟我聊起《黑神话：悟空》这款游戏作品。他们提到，以前以为要看到中国唐风的古建筑，只能在日本京都或者奈良看到，但通过这款游戏发现在中国山西还有这么精美的唐风建筑。

从这个角度看，中华民族的优秀文明是很能够被国际社会所接受的。反过来讲，讲好中华民族故事的重要性就体现在这些方面。

第一，讲好中华民族的故事更有利于传播中华民族的传统文化。国际社会对于五千年的中华文明是非常关切和热爱的，传统文化也是中华民族的根和魂，讲好中华民族故事，就能够让中华民族的传统文化更好地为国际社会所了解认知，在他们心中生根发芽，更好地读懂当代中国、读懂中国共产党。

第二，讲好中华民族故事更有利于推进中国式现代化，推动实现中国的发展进步。中华民族的精神理念有很多优良意志品质，如生生不息、不屈不挠。讲好中华民族的故事，更有利于让国际社会认同中国，能够更好地推动我们实现民族复兴的伟业，推动实现中国式现代化，开辟我们的文明新形态。

第三，讲好中华民族故事，可以更好地展现国家文化的软实力。当今世界，各个国家之间的竞争不仅是硬实力的竞争，文化软实力的竞争也是一个重要方面。讲好中华民族故事能够提升文化软实力的影响力、传播力，从而更好地展示中国的国际形象，更能提升国际话语权。

第四，讲好中华民族的故事也能增加我们自身的民族团结。中国一共有56个民族，如果用西方的概念很难解释中华民族为什么能够相生相容，团结一心地朝着一个目标去努力前进。讲好中华民族故事，能够让我们更好地意识到从哪里来、到哪里去，中华民族应当如何更好地团结奋进，去实现中国式的现代化。

从以上四个维度看，讲好中华民族故事是非常紧迫、非常重要的。■

山东高铁为何越建越多？

时代周报记者 曾思怡 发自广州

全国高铁建设放缓之际，山东却越跑越快，冲至全国第一。

今年10月，伴随潍坊至烟台高铁（以下简称“潍烟高铁”）开通运营，山东省高铁运营里程达3047公里，里程位居全国第一。

不过山东高铁建设并非一直如此强劲。

时代周报记者梳理发现，2018年以前，经济体量常年排在全国第三的山东，其高铁路网密度却难进全国前十阵营。

作为山东“双子星”之一的青岛，高铁建设进程甚至慢于鲁西地区。

于是着急的山东，开始暗自发力。

2018年《山东省综合交通网中长期发展规划（2018—2035年）》发布。

规划提到要适度超前规划建设综合交通网络，其中高铁领域计划2025年里程达4500公里，2035年里程达5700公里。

自2021年国务院发布《关于进一步做好铁路规划建设工作的意见》以来，高铁建设审批收紧，不少地方高铁计划被陆续放缓或叫停，高铁建设收缩明显。在此背景下，山东为何快跑？

山东加码高铁建设背后，又是怎样一盘赋能区域经济的棋局？

高铁里程第一省

山东高铁里程，并非首次登上全国第一。

时代周报记者梳理发现，2023年年底全国各省高铁里程盘点中，山东就以高铁里程2810公里位居全国第一。

把时间再往前推5年。

2018年年底，山东高铁运营里程1240公里，还排在全国第7位。

不过自那以后，山东高铁里程每年增量百公里以上，最多时甚至1年增长600多公里，此后年年站稳全国前

五阵营，最近两年更是与广东轮流值守全国高铁里程第一省。

突飞猛进的数据，化为条条铁路盘踞大地。

目前，山东共有11条高铁在运营，全省16个市，其中已有14个实现“市市通350高铁”，省会济南距“米字形”高铁枢纽仅差一笔，早前高铁建设较慢的胶东半岛，已经实现高铁成环，其中青岛、烟台、威海3地更是县县通高铁。

另据公开资料，目前山东高铁出省通道达5条，以省会济南为中心，2小时通勤圈覆盖省内高铁沿线城市。济南、青岛实现高铁公交化运行；济南到北京一天有100多趟高速列车，最快只需1小时20分钟，到上海最快只需3小时。

尽管里程数量已达第一，但山东高铁里程还在增长。

当前山东在建高铁6条，分别为雄商高铁、津潍高铁、济滨高铁、济枣高铁、淮宿高铁以及青岛连接线（青岛至京沪高铁辅助通道铁路），在建总规模达1340公里。

时代周报记者整理发现，根据规划，这些高铁将在2028年年底之前全部建成通车，届时山东高铁里程将达4387公里。

山东高铁的突飞猛进，其实早有迹可循。

山东省新闻网站舜网在今年年初发文表示，5年前，山东高铁通车里程只有1200多公里，在全国排第7，高铁通车密度只排在第13位，这与经济大省的地位不符。

当年，山东GDP7.65万亿元，位列全国第3。

因此在2018年山东发布的《山东省综合交通网中长期发展规划（2018—2035年）》中，指出山东高铁建设存在网络布局不够密等问题，从而提到要按照技术标准先进、规模适度超前的定位，高起点、高标准、高质量规划建设综合交通网络。

其中在高铁领域，计划2025年高

铁里程达4500公里，至2035年高铁里程达5700公里，高铁网络覆盖县域范围达93%，高铁通道进出口增加到15个，时速350公里高铁占比超80%，形成覆盖全省的“省会环、半岛环、省际环”格局。

不论从体量还是覆盖面，均可见山东发力高铁的决心和野心。

而从高铁规划路线来看，着重填补、加强“双子星”济南和青岛城市群高铁覆盖力度之意明显。

至2023年11月，当地又发布《山东省综合立体交通网规划纲要（2023—2035）》，规划方面再提“适度超前”，一些预期数据也较2018年时期提出的更上一层楼。

在区域联通方面，提出省会、胶东、鲁南经济圈建成“济南、青岛两心辐射，临济济菏一带相连”的一体化交通网，对外与京津冀、长三角、黄河流域及周边省份之间的快速通道布局更加完善。

具体到高铁领域，高铁里程要达到6500公里以上，且市市通高铁，高铁站服务范围覆盖全部乡镇节点。

为什么是山东

高铁建设收缩之际，为何山东依旧快跑？

2021年以来，高铁大建和铁路企业债务压力大等话题，在交通行业引发频频讨论，也陆续有国家文件、会议提出，要重视高铁建设的投入产出比，对地方报批的高铁规划执行更严格的审核机制，推进“铁路市场化改革”等。

在此背景下，不少地方高铁计划被陆续放缓或叫停。

有统计显示，截至今年上半年末，全国规划建设项目并未实现全面开工，且开工率较低。

预计到明年年末，仍将有相当比例的项目不能按计划开工。

山东高铁建设为何势头犹盛？

一方面，加强内联外通，是山东经济发展的需要。

具体来看，近年山东高铁建设，一大特征是重点服务省会、胶东和鲁南三大经济圈，推进经济圈和城市群发展进程。

同时外联京津冀、长三角和黄河流域地区等，加强与全国重点经济区域的联通和交流。

对此，中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文指出，就山东当地而言，政府愿意大力投入高铁建设，主要是出于长期的经济转型和区域协调发展的考量。

高铁建设能够带动沿线城市的经济发展，促进城市化进程，加强城市群之间的联系，提升山东整体的经济活力和竞争力。

“尽管部分线路可能在运营初期难以盈利，但随着经济发展、人口流动增加、产业结构升级等因素的综合作用，长期来看有望改善运营效益，而且高铁建设带来的间接经济效益，如吸引投资、带动旅游等方面的收益也是十分可观的。”解筱文说。

另一方面，山东在国家交通战略布局中地位犹为重要。

“国家考虑的是长期的经济、社会和战略效益，批准山东高铁建设是基于宏观战略视角。”解筱文认为，山东在地理上连接南北、贯通东西，当地高铁建设有利于完善全国高铁网络布局，加强沿海地区与内陆的经济联系，对于国家整体经济的协调发展、区域均衡战略实施等有着深远意义。

值得注意的是，山东地理位置的重要性，早在当地国土空间规划有详细描述：山东地处我国东部沿海，北接京津冀，南连长三角，西引黄河流域，东与日韩隔海相望，是我国重要的工业基地和北方地区经济发展的战略支点，是促进南北均衡发展、东西陆海统筹，联通东北亚和“一带一路”的重要枢纽。

而便捷通达的交通网络，将进一步激发山东地理条件的优势和潜能，为山东乃至全国经济发展赋能。■

郑州最后一个县实现“区县合一”

时代周报记者 曾思怡 发自广州

11月下旬，河南中牟新区挂牌成立，中牟县“撤县设区”的说法也不胫而走。

此前，坊间一度猜测作为郑州下辖的最后一个县——中牟县将变更为区。但从挂牌情况来看，中牟县并非是在县的基础上，多了一个新区的标签，新区是功能区概念，因此中牟县实现的是“区县合一”。

作为功能区，中牟新区主要承担经济发展职能，社会事务管理职能由中牟县负责，行政区划不变。

12月4日上午，时代周报记者致电当地市政服务热线了解情况，接线工作人员称“未有撤销中牟县的消息”。与此同时，中牟县人民政府网站也未出现更名。

从地图上看，中牟县位于郑州和开封之间，近年“郑州都市圈”“郑开同城化”相关规划建设加快推进，陆续有官方文件指出，中牟新区成立将有效推进郑开同城化，这也正是中牟新区设立的背景。

虽然中牟新区具体发展规划尚未公布，但业内普遍认为，这意味着将由新的产业和机会流入，中牟经济将迎来新活力。

华东师范大学城市发展研究院院长曾刚对时代周报记者表示，此番中牟尝试“区县合一”，可以说是在“撤县设区”备受争议和收紧之下的折中选择。

“实行区县合一，一方面在发展经济上，实现更高级别的管理权限和更开放的制度设置，为当地产业发展带来更多机会；另一方面，人口管理、社会治安、民生保障等社会性事务继续由中牟县负责，为的是让新区可以轻装上阵，能够集中精力发展经济。”

“一肩挑两市”的中牟县

“中牟新区”的概念，其实在今年年初郑州市政府工作报告中就有提及，其被视为郑州都市圈发展的其中一环。

报告原文表述为：认真落实《郑州都市圈发展规划》，突出抓好重大项目，加快推进陇海路东延等25个郑港融城项目建设，抓好平安大道、郑开大道智能化改造等郑开同城项目建设，推动郑开同城化提速提质增效，谋划建设中牟新区，打造郑州都市圈高质量发展强引擎。

至今年11月16日，中牟新区揭牌仪式启动。仪式现场，发言人提出，要将中牟新区建设为创新驱动发展引领区、文化旅游创意融合区、先进制造业重要基地、城乡融合发展示范区、郑开同城化发展先行区。

打开河南地图，可大致知其意。中牟西邻郑州、东接开封，素有“一肩挑两市、一路通三城”之说。

基于这样的地理位置，加之悠久的历史底蕴，中牟发力“文创”“科创”，形成了以汽车及零部件制造、文化旅游、现代物流、现代农业为主导的产业格局。

当前，郑开同城化的声音已有多多年，2023年年底，《郑州都市圈发展规划》更是成为全国第10个获得国家发改委复函的都市圈规划，相关规划建设加快推进，介于郑开之间的中牟县，成为郑州都市圈发展体制机制创新落点之一，也在意料之中。

值得注意的是，当地知情者透露，中牟新区是功能区概念，并不是中牟“撤县设区”。

作为功能区，中牟新区主要承担经济发展职能，管辖范围几乎为中牟县城（中牟县的少部分区域不属于中牟新区管辖范围），社会事务管理职能由中牟县负责，行政区划不变。

虽然中牟新区具体发展规划尚未公布，但业内普遍认为，这意味着将有新的产业和机会流入，中牟经济将迎来新活力。

北京社科院副研究员王鹏告诉时代周报记者，设立中牟新区，令其承担当地经济发展职能，主要指的是中牟新区将作为经济发展的主要驱动力，负责推动区域内的经济增长、产业升级、投资吸引等工作，“改为新区后，可能为中牟经济发展带来政策聚焦、规划先行和产业聚集等便利。”

曾刚认为，成为新区后，意味着当地经济发展将获得更高的管理授权和更多优质资源，一方面，相较此前，上级政府会优先安排中牟的基础设施配套项目，包括“九通一平”，以及科教文卫等公共服务；另一方面，新区相关领导班子行政级别更高，往往意味着相关政策和方案的规划、落实力度会更大。

“当然还有一点，本级或者上级政府，在对外招商和重点项目安排上，也会优先考虑、满足新区需求。”

“折中选择”

在中牟新区揭牌后，坊间不乏关于中牟“撤县设区”的说法。

彼时大家关注的焦点不一，既有当地人讨论中牟新区的设立对当地经济发展和民众生活影响几何，中牟与郑州、开封的交通建设是否会加快推进，中牟楼市是否会因此回温上扬，也不乏网友好奇：近年“撤县设区”收紧之下，中牟新区为何挂牌？

时代周报记者整理核实发现，“撤县设区”仅为坊间传闻，中牟当前执行的是区县合一模式，即：中牟新区承担经济发展职能；中牟县负责社会事务管理职能。

王鹏解释，撤县设区通常意味着行政区划的调整，原县级行政区被撤

销，设立为市辖区，社会事务管理职能和经济发展职能均由新设区承担。区县合一则是一种功能区与行政区的结合体，功能区负责经济发展职能，而行政区负责社会事务管理职能。

“适合撤县设区的地区往往具有较高的城市化水平、较强的经济实力、与主城区紧密的联系；而适合区县合一的地方则可能是那些经济发展潜力巨大、需要特殊政策支持但又不想完全改变行政区划的地方。”

曾刚认为，中牟实行“区县合一”，也是全国“撤县设区”从狂奔转向克制之后，一种折中和理性科学的选择。

早前，全国多地积极推进“撤县设区”，因为县城并入大城市，意味更高级别的管理权限、市民化的公共服务，而大城市通过吸纳县城，使得市区人口和经济体量在短期内大幅增长，提高城市能级，进而使城市在各种大型项目争取中更受青睐。

《中国经济周刊》曾援引民政部数据显示，2009年年底，全国尚有1464个县，855个市辖区；到了2019年年末，已缩减至1323个县，市辖区数量却增至965个。

也就是说，10年之间，全国共撤销了141个县（平均每年减少14个县），相应地，全国10年之间增加了110个市辖区。

浪潮之下，部分由此诞生的新城陆续出现“城镇化质量不高”“假性城市化”“大而不强”等问题，近年撤县设区模式已经回归冷静、克制。

曾刚解释，于县城而言，“撤县设区”意味着获得更高级别的管理权限，但也意味着失去了作为县城多方面的管理独立性，这种模式（撤县设区）对于县城经济发展的助力或被过分夸大。

同时，撤县设区的另一大好处，在于县城居民变市民，同享市民公共

服务。但问题是，这些服务由本区财政负担，如果当地产业发展和财政收入未能同步赶上，相应的公共服务提质也难以真正落实。

曾刚认为，在此背景下，中牟实行“区县合一”，一方面在发展经济上，实现更高级别的管理权限和更开放的制度设置，为当地产业发展带来更多机会；另一方面，人口管理、社会治安、民生保障等社会性事务继续由中牟县负责，为的是让新区可以轻装上阵，集中精力发展经济。

其实，过去全国不少地方已有关于“区县合一”的尝试，比如东南沿海地区相当一部分就是通过类似模式，引进外资，发展加工贸易，实现经济快速崛起。

曾刚提醒，河南中牟要注意避免照搬过去的成功经验，而是要做一个升级版，在经济全球化面临新情况的背景下，中央发出了国内大循环、统一大市场建设号召，重视自主创新、国内投资、周边区联动，推进资源要素高效流动和配置、形成互补协调发展模式也就成为中牟的必然选择。

此外，此番中牟新区设立，当地楼市也不乏躁动，甚至有当地房产从业者表示：中牟县有可能因此成为郑州的“睡城”。

王鹏认为，新区设立对当地楼市的影响是复杂且多方面的。一方面，新区的设立将带来更多的就业机会和人口流入，从而增加对住房的需求，对楼市构成利好。另一方面，楼市的发展还受到多种因素的影响，如政策调控、市场供需关系等。

“因此，不能简单地将新区设立与楼市繁荣画等号。至于中牟是否会因此吸引郑州人口前去购房，这取决于多种因素的综合作用，包括交通便捷性、生活配套设施的完善程度等。”王鹏说道。■

制造快乐 东莞拼了

时代周报记者 曾思怡 发自东莞

自1980年第一家玩具加工厂落地东莞，40多年过去，凭借强大制造能力和完备产业集群，又多年发力自主品牌，如今的东莞已经成为“中国潮玩之都”。

最新数据显示，全球动漫衍生品1/4由东莞制造，中国近85%的潮玩产品产自东莞。

目前东莞玩具生产企业超过4000家，上下游配套企业近1500家，是全国最大的玩具出口基地。

数字背后，一个个精美潮玩产品从这里出发，走向世界；一家家潮玩企业在这里崛起，诸多创业青年在此圆梦。

为进一步推进潮玩产业高质量发展，12月5—8日，东莞举办中国潮玩之都品牌发展大会暨HI FUNNY世界潮玩动漫产业周活动（以下简称“产业周”）。

在产业周期间，发布了《东莞市潮玩领航企业管理办法（试行）》、东莞市“IP进莞贷”金融产品，成立HI FUNNY潮玩动漫产业联盟，并举办产业招商会及系列行业研讨会，多方位推进潮玩产业向好。

从概念上，具备潮流文化元素或时尚创意设计的玩具，即为“潮玩”。潮玩消费背后往往是情绪消费，或言之，为快乐买单。

眼下，以“制造”闻名的东莞，正在为大众制造更多快乐。

从玩具制造重镇，到中国潮玩之都

20世纪七八十年代，东莞以“三来一补”吸引外资，在全球制造业转移之际，融入跨国公司供应链，拿下“世界工厂”的称号。

彼时有言：东莞一塞车，全球就缺货。

东莞玩具产业也是在当时埋下种子。

自1980年以来，陆续有玩具工厂落地东莞，靠着为国内外玩具品牌代工模式，东莞逐渐形成专业化玩具制造能力，传统玩具产业规模也迅速扩大，至2008年，当地将玩具产业列为东莞八大产业之一。

不过和东莞其他产业的发展情况类似，经由代工模式起家后，近年来，兼顾制造能力提升的同时，推进品牌原创能力、向价值更高的微笑曲线两端前进，成为东莞玩具产业的主攻方向。

潮玩产业的兴起，成为东莞的一个契机。

2016年，中国企业泡泡玛特推出首个自主品牌潮流玩具盲盒，将潮玩从小众带向大众。

其后数年，潮玩消费群体迅速扩大，更多潮玩企业、品牌和产品涌现，产业市场前景充满想象。

在此背景下，本就具备玩具产业集群和强大制造能力的东莞，成为诸多潮玩企业选址落户的目光聚集地，一众潮玩行业青年，聚集东莞实现创业梦。

与此同时，彼时东莞正是由“制造”向“智造”的产业转型升级阶段，当地传统玩具行业也瞄准潮玩新风口，不少以代工为主的传统玩具企业纷纷趁着潮玩热，向产业链上游拓展，创立自主品牌，各类潮玩品牌、原创潮玩IP等如雨春笋般涌现。

产业的转型导致近年来东莞逐步完成从传统玩具制造重镇向“中国潮玩之都”的转身。

2023年，中国玩具和婴童用品协会授予东莞全国唯一的“中国潮玩之

都”称号。

据当地官方最新统计，全球动漫衍生品1/4由东莞制造，中国近85%的潮玩产品产自东莞，Toycity、LAMTOYS、COME4ARTS、拼酷等一系列潮玩品牌均出自东莞。

目前，东莞玩具生产企业超过4000家，上下游配套企业近1500家，是全国最大的玩具出口基地。

不过改善空间犹存。2023年年初东莞市委党校课题组曾提及，东莞的潮玩产业基本仍以代工生产为主，潮玩行业前五个品牌企业的市场份额不过22.8%，行业竞争较为激烈，IP孵化开发时间长、成本高，但更新换代快，一些潮玩制造企业不愿向IP化转型。

情绪消费流行，东莞拿捏

潮玩行业市场前景广阔，剑指千亿市场。

根据企业增长咨询公司弗若斯特沙利文近期的报告，中国潮流玩具零售的市场规模从2015年的63亿元人民币增长至2021年的345亿元人民币，2017—2021年间复合年均增长率达到34%，报告还提到，中国潮流玩具零售市场规模预计2024年达到763亿元，2026年零售额将达到1101亿元。

同时，截至2024年10月30日，我国已注册潮玩相关企业7390家，比2023年同期增长35%。

业内有观点认为，在消费疲软的背景下，潮玩作为一种情绪消费品，契合当下年轻人的消费喜好，依旧充满市场潜力。

近期爆火的“谷子经济”或印证了这一点。

谷子可广义理解为“动漫周边”，包括徽章、海报、挂件、立牌、手办等，

它们大多体积小，成本低，便于收藏和流通。

从概念和设计生产环节来看，谷子与潮玩有颇多重合之处。

广阔机遇面前，东莞积极推进产业政策完善、建立产业标准体系，畅通潮玩上中下游产业链及中外潮玩企业交流合作，为当地潮玩产业持续加码。

早在2023年7月，东莞发布《东莞市加快潮玩产业发展若干措施（试行）》，从开拓潮玩产业市场、活跃潮玩文化氛围、提高企业竞争实力等3个方面提出了11条政策措施。

这一措施旨在进一步推动潮玩产业整体水平提升，培育一批具有影响力的头部潮玩企业和IP，推动潮玩产业集群高质量发展。

今年6月，东莞又联合中国消费品质量安全促进会，泡泡玛特集团等头部企业，高规格举办潮玩产业高质量发展大会暨2024潮玩系列团体标准发布会。

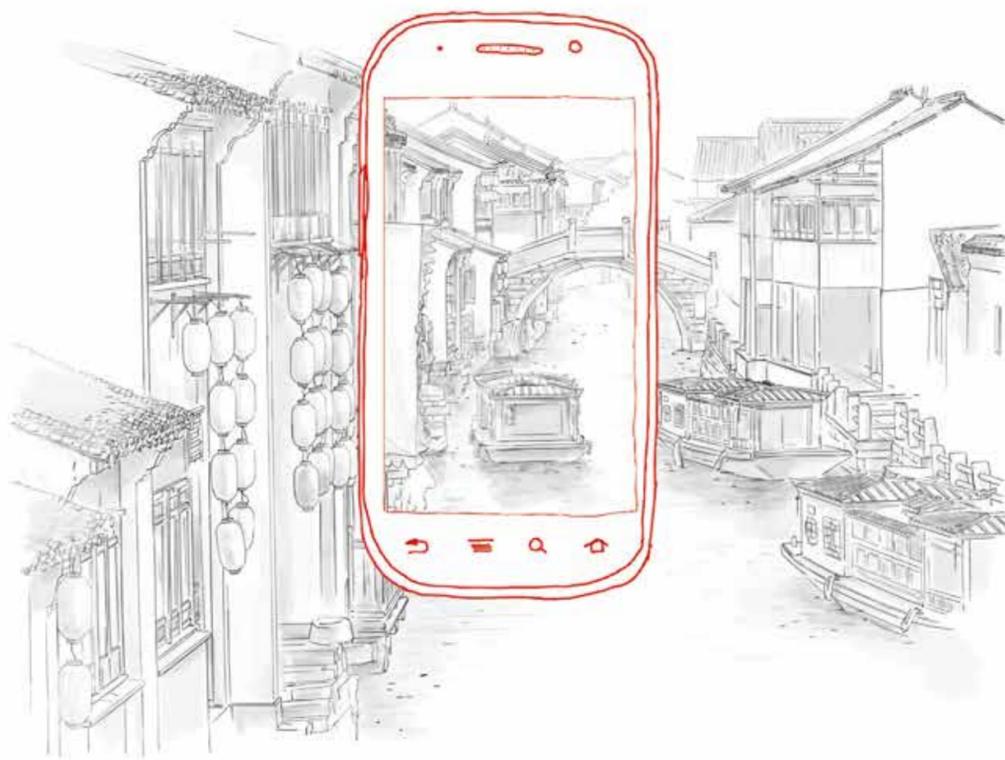
发布会出台10项团体标准，为国内潮玩产业建立标准体系，推动我国潮玩产业在技术创新、安全环保、品牌建设等方面实现与国际接轨。

在近期举办的HI FUNNY世界潮玩动漫产业周，东莞再推《东莞市潮玩领航企业管理办法（试行）》、东莞市“IP进莞贷”金融产品，开展系列行业研讨会，直面东莞乃至整个潮玩行业当前面临的瓶颈和问题，寻求突破点和具有建设性的解决方案。

产业周还举办HI FUNNY潮玩动漫产业联盟成立仪式。

该联盟的成立将打通潮玩企业沟通壁垒，畅通企业生产、IP授权、订单合作等上下游产业链对接，发挥当地头部潮玩企业引领作用，带动全行业生态更上一层楼。■

11
条
◀



美景不止于方寸之间
回归自然生活·拥有健康人生

催收班里坐满了老板

时代周报记者 傅一波 发自上海 广州

关于催收，有很多常规的方式，比如电话、短信；再不行，就发律师函、起诉。

但要想拿到钱，或许得靠更柔和的方式，比如请吃饭。

去年年底，上海一家日料店包厢内，陈立雄和妻子带着两瓶茅台和茶叶，桌边露出了一份施工确认清单。

这是一个要债的“饭局”。

陈立雄是建筑公司老板，去年年初接下个百万元级别的项目。活干了，项目款迟迟未结。他的想法是，那天只要把酒和茶叶给出去，那位应邀而来的“客人”就能在施工清单上签字。这样，钱就能拿回来。

结果是，“客人”吃得很开心，但拒收陈立雄的“礼物”，包括那份要签名的清单。

陈立雄的账就这么继续被拖着。“现在要钱太难，不像以前。”

总之，许多钱就这么拖到现在，办法用尽，债主们陷入绝望。

他们不得已开始寻找新的讨债办法。

自称商账催收专家的徐华，与他的同行们渐渐露头。由于亲近“丧葬”，人们笑称他们大多都在处理让人发愁的事。

出于种种原因，这类企业名称大多以“咨询”“企业管理”“信用管理”的名头出现。

至于催收，则是以“上课”的形式开展指导。那些曾在市场上翻手为云覆手为雨的老板，在这里变成了学生，学习如何讨债。

不过，对于徐华和许多“咨询公司”而言，这些学生不论过去有多风光，皆无二致——都是通过花钱来要钱的人。

“上完课，钱能要回来80%”

9月上旬，陈立雄懒洋洋地坐在一块石头上，抽的是329标号的中华香烟，这比普通软包贵20元。

这种看似慵懒的时光，他的直观感觉是“漫长”。

陈立雄要在催收课堂待3天，听老师讲心理学，讲博弈论。这些词汇他似懂非懂，但这不重要，重要的是能不能帮他收回钱。

今年42岁的陈立雄，在不说话的时候，眼角的皱纹挤在一起，那是他焦虑时频繁挤眼睛的产物。

若是撇开这些，生活富足的证据会在不经意中暴露出来。例如，停在附近的奔驰S400，是他的日常座驾；左手戴着手绳，乍一看不超千元，实际价格要10万元。

另一位老板吕胜财，这几天和陈立雄成了同学。

吕胜财51岁，重庆人，长得南人北相。以前，算命的“大师”说他将会“富贵一生”，但没人说得清楚，“将”指的是什么时候。

吕胜财在2018—2020年连续做了几个大型的城建项目。结果是活做完了，千万元的项目款要回来的不到150万元。追了几年，花出去的钱远比要回来的多。

班里大多数“同学”状态相似——合同签了，活干完了，还有数百万元的款追不回来。

陈立雄也是。

2023年初，陈立雄手头上差不多有千万元现金，本来的计划是歇着，但那年市场上的工程项目俯拾皆是，加之建材、民工的价格走低。在身边兄弟的劝说下，陈立雄没忍住，又回到了埋头苦干的工作状态里。

在催收班的第一天，陈立雄记住的就一句话：“说软话，做狠事。”至于怎么说，怎么做，老师给出的方法和他此前的操作如出一辙：请客吃饭，找关系，哭穷。

“反正就这么几招。”陈立雄说。

还有那些所谓的心理学技巧，比如，债务双方在博弈中，怎样通过对方的话语确认是否有钱，怎样利用“大人物”施压……

这对于本来就是大老板的人来说，这些方式也都不新鲜。

老师似乎是看出了学生们眼里的怀疑。第一天结课前，他撂下一



句：“你们没要回来的账，上完课至少能要回来80%。”

这话给了人信心，于是才有了第二天。

理论与实际

陈立雄说，催收班的培训收费5000~1万元，课程分三天，第一天教授基础，第二天教方法，第三天是实战案例。

“上课的学员，没有普通公司职员，全是市场里摸爬滚打多年的老板，年龄集中在40~50岁。”

对于第一天的略微失望，吕胜财开始期望在第二天有所回补。他早上8点多就坐在门口等老师来，以期和老师私下交流，看看能否获得适合自己的讨债秘诀。

结果老师10点才出现。“以往都是别人等我，今天反过来了”，吕胜财自嘲一番，但还是坐在了前排第一个位置。

这一天，老师把有效催收归纳成了“五步催收法”。

“又是一些常规套路，无非是催收要讲证据，比如工程项目但凡牵扯到上下游各种转包，出借施工资质这种事，这些灰色的是不可能写到合同里，那在法理上就给了对方赖账的理由，这些道理我们都懂。”吕胜财说。

老师还教，一旦觉得对方资金链出现问题，就要学会及时“停工”，以保证损失不会继续扩大。

吕胜财知道老师说得对，但依然不现实，“好不容易拿到个活，万一甲方真的是在走流程，款项没到账呢，动不动就停工，那以后就没法在圈子里混了”。

陈立雄的感受和吕胜财差不多。

陈立雄觉得，那些落在纸面上的理论最终失效的原因，一部分是有些事是在暗处发生的，不便在正式合同上体现；另一方面是大环境变了，物是人非。“比如甲方换了领导，现在的不可上一任的账，那我们怎么办？”

陈立雄之前接下某地产公司的项目，对方此前承诺分两期放款，首期150万元付完之后，迟迟未能结清剩下的200万元尾款。

陈立雄只好自掏腰包支付员工的工资，以及上海市中心每月3万元的办公室租金，但依然填不上各项日常开支的窟窿。加上他之前为了项目开工向亲戚借的120万元，粗算下来，这一单业务非但没钱赚，还欠了近300万元的债。

这些老板稀里糊涂地上了两天课，茫然若失。他们不知道自己将会慢慢地从讨债者，变成另一个信用体系的“制造者”，并给那个模糊的外部力量提供信息与资料。

签下合同，给个盼头

“最后一天所谓实操课，老师就让我们和培训班的助教沟通，他们类似催收公司的销售。”陈立雄说。

按照陈立雄的回忆，培训班的收费不过万元，但回收债务的服务费以欠款的总金额、收款的难易程度来计算，是回款总金额的7%~30%不等。

吕胜财还是签下了那份催收合同，因为这几百万的欠款拖了3年，他的生活已经脱轨。

在与时代周报记者对话中，他说了其中的原因，“课上讲的东西要么过于理想，要么无法操作。想去讨的钱，又牵涉了各种复杂的三方债务关系，有的单位部分领导都调走了，只能借助外部力量试一试”。

签合同的时候，吕胜财发现这是一场赌博：不签，那欠款可能永远拿不回来；签了，或许还是拿不回钱。可一旦成功收回债务，也就损失30%。

但吕胜财和陈立雄更好奇的是，这样的代理催收究竟能否实现。

实际上，早年间这样的生意游走于灰色地带。其中，充斥着大量“泼油漆”“打砸抢”这类的传闻。到了2006年前后，催收的业务由许多合法的律师事务所接手。大众所熟知的催收巨头，湖南永雄的创始人谭曼便是当中的佼佼者。

不过，曾在该企业工作过的催收员向时代周报记者表示，尽管永雄服务于企业，但催收90%针对的是个人债务，资金大多不超百万元，用的手段是电话、发信函等普通方式。

于是，“徐华”们瞄准了里头的商机——比起永雄这样的催收，他们的赚头完全不是一个量级。以500万元的债务来算，完成一单业务，利润就有100万元或更多。

至于这100万元究竟是做了什么，吕胜财说，签合同对方并没向他完整讲述，“总之就是说，他们有自己的方法，要不回来钱，也不会收全部的钱”。

熟悉经济纠纷领域的律师田峰向时代周报记者表示，咨询公司在手段上并不像外界想的如此复杂，首选的是找“上级”，比如找到欠款企业的上级单位，然后利用熟人关系，以及法律诉讼等手段。

“当然，还有可能两头吃，一边对吕胜财这样的企业主说对方资金有限，以分期付款的形式支付；另一方面也做欠款企业的生意，答应帮忙和催收的业主进行沟通协商。”

田峰还说，催收方式有南北差异。有些地方的手段相对是简单粗暴的，但会善用网络、社交媒体——铺天盖地的负面新闻出现，也能制造不少压力。

沿海地区则相对温和，比如在广州的徐华就是如此。

徐华是温州人，带着广普口音，从外貌上看，肤白，头上的发胶打得整齐，在印着自己的咨询公司的名片上，特别写着“世界信用组织”会员单位的负责人。

徐华所在咨询公司的介绍是：已帮助近万家企业成功催收过百亿元欠款，解决了不少企业资金周转的燃眉之急。

根据徐华的说法，公司从事催收这项业务早已超过10年，涉及的债务资金和介绍中一样——超过百亿元。

为了向时代周报记者进行催收的细节知识普及，徐华叫停了对话的录音，开始强调，“我们这种催收，不打电话，也不骚扰人，催收的企业也都是正规央企、国企、政府关联机构、上市公司，不是那种野路子”。

用徐华的话来说，追缴欠款的杀手锏是世界信用组织的背书。“世界信用组织就相当于国际上的‘限高

令’，企业一旦被登记，便寸步难行。”

可徐华口中的国际信用组织的网站，整体字体风格粗粲，轮播图某页标着的宗旨与使命是：增进人类福祉，促进人类的诚信与进步。

在搜索框里键入一些曾出现在公众视线中的“失信”企业时，确会出现企业档案，包含例如诚信信用分等各种评价标准。

不论这个网站的公信力与震慑力如何，徐华或许并不在意，因为在过去几年里，有无数来寻求他帮忙的人，而他用这套体系，也累计收回过百亿元资金。

但真要拿出数据来证明，徐华却选择保持神秘，他说：“里面有很多企业的隐私，不便透露。”

不过，徐华也有搞不定的债务，比如汽车、地产行业，只能通过挤牙膏的方式先让对方签下还款计划，3年或是5年，算是有个盼头。

“至于吗？”

合同签完，吕胜财还没回收到一分欠款。

负责对接吕胜财这笔单子的“老师”丢给他一个新闻稿的链接，告诉他目前正在建立防范化解地方债务风险长效机制，“一切顺利的话，你年底应该可以完成回收”。

听到老师的话，吕胜财连忙说谢谢，顺手发了个188.88元的微信红包。

徐华所在的总公司在11月22日发了新的公众号推文，宣称完成了一家政府背景企业的债务回收，1300万元，用了半年时间，确定回款800万元。但在文末有这样一句话：10月，第一笔欠款160万元汇入债权人账户。目前，本委托继续推进中。

陈立雄选择找了律师，他觉得催收不靠谱。另一方面，他还在继续干活，力图自救。为此，他不得不捡起了早年做过的中介生意，倒卖配件、稀土、塑料原料、新能源汽车……

但以前几个局、几杯酒就能拿到的生意，现在变得愈发稀少，饭局的“性价比”一路走低。最差的一次，他一个月只赚了几千元。

陈立雄不得不辗转于更多饭局。妻子抱怨他忽视家庭，有时找不到人，连着发60秒的微信语音骂他。他不想点开听，有几次只回了几个字：男人得养家糊口，理解一下。

某个瞬间，陈立雄突然意识到，曾在经济上行期间积累的人脉、资源和称号，如今不值一文。

吕胜财最近失眠了。

睡不着的时间，他在抽屉里翻出一支笔，把白天算账的表格倒翻一面，提笔在空白处写道：×总，您好，我是××公司的吕胜财……

内容无外乎“生意难做”“熬不下去”。

但吕胜财说，自己写了整整两张纸——他儿子的高考作文都没写过这么多字，然后他拿起手机对着这两页纸拍了好几遍，挑了其中最清晰的两张，传给财务代理公司的老板。

5分钟后，对方回复：吕总，就万把块钱的事，至于吗？

“至于啊。是真的至于。”吕胜财回道。

（文中受访者均为化名。）

不像以前



韩国总统弹劾案“戏剧”24小时

时代周报记者 马欢

12月7日，韩国国会举行全体会议，就总统尹锡悦弹劾案进行表决。

最终，由于出席会议人数未达到表决所需法定人数200人，弹劾案被废止，尹锡悦也暂时保住了总统位置。

弹劾案源自12月3日那起震惊世界的戒严风波。

12月3日晚，尹锡悦突然宣布，实施“紧急戒严”，矛头直指在野党。这是近半个世纪以来韩国首次颁布戒严令，上一次还是1979年朴正熙总统遇刺之后。

不过戒严令持续的时间不长。12月4日凌晨，韩国国会紧急投票，推翻了戒严措施，尹锡悦只得接受国会决定，宣布解除，戒严令只维持了短短6个多小时。

风波发生后，韩国出现多起示威活动，大批民众聚集要求弹劾尹锡悦。韩国检察官、警方也针对尹锡悦与前国防部长金龙显等相关高级官员展开调查。媒体普遍认为，尹锡悦的举动不仅造成了韩国国内的政治动荡，其外交盟友，包括美国和日本等，都对他的莽撞行为感到恐慌。

据法新社报道，12月7日下午1时开始就有大批民众聚集在国会外，支持弹劾案、要求尹锡悦下台，集会主办方预计人潮可能达到100万人。

韩国最大在野党共同民主党表示，就算今天没通过，他们也不会放弃，将持续发起对尹锡悦的弹劾案。据韩国媒体报道，韩国反对党将于12月11日提出新的总统弹劾法案，并于

12月14日进行投票。

与此同时，韩国执政党党首韩东勋透露，韩国总统尹锡悦实际上已经同意提前离任。

韩东勋还表示，尹锡悦总统的去留问题全权委托给国民力量党。

韩东勋表示，将有序推进尹锡悦总统下台，在此过程中将与共同民主党协商。而在尹锡悦下台之前，“实际上将处于不履行职务的状态”。

神隐3天后才现身

在国会表决之前，尹锡悦当天在位于首尔的总统府发表国民谈话，对12月3日实施紧急戒严令道歉。

这是尹锡悦发布戒严令后首次公开露面。他在电视讲话中表示：“我造成了民众的不安和不便，我诚挚地道歉。”他强调，绝对不会再有第二次戒严令。

这段讲话仅短短3分钟，尹锡悦在这份讲话中也并未表示将辞职，只表示“对于宣布戒严的法律和政治责任，我不会回避”，并且将把稳定政治局势的方案，包括他的任期，全权交给执政党决定。

韩联社指出，尹锡悦这次道歉仅500多字，提及两次“道歉”及一次“愧疚”，比起宣布戒严令当时谈话简短许多，内容偏重说明事件缘由，推测可能是党内为避免引起更多舆论争议的建议方向。

这也让在野党非常不满。

韩国最大在野党共同民主党党魁李在明则表示，对尹锡悦这次的谈话非常失望，不但未符合国民期待，也让国民更愤怒。李在明认为总统立

刻下台是唯一选项，强调将会竭尽全力弹劾总统。

凑不够200票

12月7日，韩国国会就涉总统夫人的“金建希特检法”和尹锡悦的弹劾案进行表决。

在首先进行的“金建希特检法”的投票中，表决结果为198人赞成，102人反对，仅差2票没有达到所需的2/3以上赞成票，未获通过。

尹锡悦夫人金建希被指控涉嫌在2009—2012年间参与操纵宝马汽车在韩经销商德意志汽车的股价、干预公职选举等。

2023年，以共同民主党为首的韩国在野党提出关于金建希涉嫌的特别检察官法案，也就是所谓的“金建希特检法”。该法案在2023年12月29日获得国会通过，但尹锡悦于今年1月

5日行使否决权，提出再议，将其退回国会，在野党只能再次提出此法案。

“金建希特检法”投票结束后，尹锡悦所在的执政党国民力量党，除议员安哲秀、金睿智和金相旭3人以外，其余105人全部退场，这也导致国会在场议员仅剩195人。

按照相关规定，针对尹锡悦的弹劾案若想获得通过，需要至少200名议员投票赞成。

倘若表决通过，尹锡悦将立即被停职，由国务总理暂代职务，案件送至宪法法庭审理，最长可能耗时180天；裁决实施后，尹锡悦将提前下台。

如今，只有195人参与投票，弹劾未过，表决落空。

路透社和法新社此前均认为，由于执政党集体抵制，投票必然陷入僵局，针对尹锡悦的弹劾案似乎注定要失败。

最大在野党共同民主党表示不会罢休，他们将在12月11日，也就是周三举行的临时国会会议上再次提出针对尹锡悦的弹劾案。

就连执政党党首韩东勋也表示，尹锡悦提前结束任期在所难免，今后将为国为民考虑，拿出最理想的方案。韩东勋在接受记者采访时如是表示，当前状况下，尹锡悦已不可能正常履职。

在韩国历史上，朴槿惠是唯一被弹劾下台的总统。

彼时，正是身为韩国检察总长的尹锡悦，亲自坐镇指挥调查朴槿惠的“亲信干政门”事件，并最终将她送进监狱。而如今这位检察官出身的韩国总统，自己的政治生涯也变得岌岌可危了。■

韩国历史上，朴槿惠是唯一被弹劾下台的总统。

尹锡悦实际上已经同意提前离任。

特朗普提名的驻华大使曾是“最爱炒股的参议员”

时代周报记者 刘沐轩

备受关注的下一任美国驻华大使人选终于出炉。

当地时间12月5日，美国当选总统特朗普宣布，他提名75岁的前佐治亚州参议员戴维·珀杜为下一任美国驻华大使。

特朗普称，珀杜是他忠实的支持者和朋友，“他将帮助我实施维护该地区和平的战略，并在与中国建立富有成效的工作关系方面发挥重要的作用”。

如果回顾珀杜此前的商界经历，很难预测到他会成为特朗普的盟友。在踏入政界之前，珀杜是走遍亚非十余国的“外包专家”，也是自由贸易的支持者。

珀杜通过在一些劳动力价格相对低廉的国家寻找外包供应链，为不少美国企业提高了利润。

这与特朗普的“美国优先”，承诺将工作带回美国的竞选承诺完全相反。

但在竞选参议员进入政界后，珀杜对自由贸易的态度倾向逐渐向特朗普靠拢。

此外，在担任佐治亚州参议员的六年时间里，珀杜还创造了一个惊人的纪录：总共进行了2286笔股票交易，远远超过其他美国国会议员，至今未能有人超越其纪录的一半，堪称“国会股神”。

从外包专家到特朗普支持者

2014年，在珀杜首次参加参议员竞选时拍摄的传记视频中，他将自己塑造成一个来自美国农村的谦逊男孩，凭借自己的勤奋走向了世界，在自由市场和遥远的东方摸爬滚打，积累了智慧和财富。

在最初版的视频中，珀杜还晒出自己和妻子在长城上的合影。

这是珀杜的堂哥，时任佐治亚州州长桑尼的政治参谋团队为珀杜精心打造的人设，其中当然少了一些坎坷的细节。

1949年，珀杜出生于佐治亚州的梅肯，并在附近的沃纳罗宾斯长大。距离珀杜家乡最近的大城市是亚特兰大，曾于1996年举办奥运会。

那个拥抱全球化和自由贸易的时代，给珀杜的童年刻下了深刻烙印。

作为高中时代当地的杰出学生代表，珀杜曾被时任州众议员资助去美国空军学院就读。

但他在一年后就选择了退学，并在致歉众议员的信中写道，“我意识到自己犯了一个错误，我不想从事这种职业”。

从佐治亚理工学院毕业后，珀杜进入了国际咨询公司Kurt Salmon Associates，帮助受到全球化冲击的当地纺织工厂寻找外包渠道。

珀杜曾表示，自己的工作就是从亚洲进口鞋子，尤其是从中国、韩国、印度尼西亚和马来西亚。

珀杜曾在新加坡担任国际服装公司Gitano的董事总经理，还在全球500强企业莎莉集团的香港分部负责亚洲采购业务。

1998年，珀杜跳槽到了运动品牌锐步(Reebok)担任全球副总裁，但该品牌最终于2005年被阿迪达斯收购。

锐步的联合创始人兼首席执行官官费尔曼在接受《华盛顿邮报》采访时表示，他记得在珀杜任职期间，公司约90%的鞋类和服装产品都是在海外生产的，其中约30%来自中国。珀杜从未提出过在美国生产鞋子的想法，因为他认为成本太高，根本不可能实现。

值得注意的是，正是这段与珀杜共事的经历，让费尔曼格外惊讶于如今珀杜与特朗普的亲密关系。

作为企业家出身的“政治局外人”，珀杜曾经是一名坚定的自由贸易支持者。

在2014年的竞选活动中，当珀杜被记者逼问他将如何在美国人严重失业的背景下为“外包”辩护时，珀杜表示，“外包就是美国商业的一部分”。

当时的珀杜认为，美国人失业不是因为像他这样的企业高管依赖外包，而是因为美国环境保护局和消费

者金融保护局这些机构的“糟糕政策”，才让美国处于竞争劣势。

珀杜曾支持奥巴马达成《跨太平洋伙伴关系协定》(TPP)，还批评过特朗普对外国钢铁和铝征收关税的提议。

但在2016年特朗普赢得大选，堂哥桑尼被提名为美国农业部部长后，珀杜的立场就开始向特朗普的“美国优先”靠拢。

珀杜成为了草拟美国退出《巴黎协定》提案的第一批参议员，并在支持以色列、向墨西哥加征关税、刺杀伊朗将军苏莱曼尼等议题上与特朗普亦步亦趋。

“最爱炒股的参议员”

在美国，擅长在亚洲寻找低成本外包供应商的经理人也只有几千个，但不少媒体认为，恐怕只有珀杜一人能配上“最爱炒股的参议员”的称号。

与政治权力相关的内幕交易，是每个政府都要极力避免的。

美国政府为了防范这一点，一开始就规定了所有正式联邦雇员和国会议员都有义务公开财务状况，接受舆论的监督。

2012年，美国前总统奥巴马还签署了《停止利用国会知识交易》法案，明确对国会议员在职期间的个人股票交易进行监管。

据美国公共公民组织发表的一项分析认为，该法案签署后，美国国会议员的股票交易总量下降了50%。近1/3的美国国会议员在职期间的交易次数仅为个位数。

但在这样的环境下，于2015年成功当选为佐治亚州参议员的珀杜，几乎是唯一坚持着高频股票交易的美国国会议员。

根据监督议员交易记录的无党派网站“参议院股票观察员”(Senate Stock Watcher)，珀杜6年参议员生涯内共发生2286笔股票交易，超过交易次数排名第二至第五名的总和，总交易量更是高达5305万美元(约合人民币3.85亿元)。纵观其每笔交易的额度，79%的交易为1001~15000

美元的小额买卖，最多一天的交易超过20笔。

而在2021年就输掉了参议员竞选的珀杜，他在任期间的交易次数纪录，至今也未能有任何美国国会议员超越。

珀杜有争议的部分交易包括但不限于：

在特朗普于2020年3月宣布美国因新冠疫情而进入国家紧急状态之前，购入了个人防护设备制造商杜邦公司股票，多次加仓了著名药企辉瑞的股票。

珀杜在担任参议员网络安全小组成员期间，总共买卖一家网络安全服务商FireEye的股票30次，一度拥有该公司价值高达25万美元的股份。同期，FireEye与美国陆军网络司令部签订了一份价值超过3000万美元的分包合同，该司令部在珀杜家乡的戈登堡开展业务。

在发起放宽对Regions等中型银行监管的提案前后，珀杜频繁交易了近30次Regions的股票。而Regions的首席执行官约翰·特纳也曾捐款资助珀杜连任参议员。

据《纽约时报》报道，从2017年珀杜首次购买Regions的股票，到2018年上述提案正式被签署时，该银行的股价上涨了35%。

如此高频的交易，自然会引来司法调查。

2020年12月，美国司法部对珀杜展开调查，调查内容是他出售金融分析公司Cardlytics价值100多万美元的股票，涉嫌内幕交易。

对于司法部的调查，珀杜坚持否认他的投资活动与其政治身份有关。他表示，这些交易都是由外部的财务顾问处理，顾问只负责提出建议、制定策略及管理交易和个人财务。

最终，珀杜没有被检察官提出任何有罪指控。

根据追踪富豪财产的机构Anomoney数据，2015年珀杜进入国会时，他的净资产估计超过1500万美元。而2018年至今，他的净资产维持在2500万美元左右。■

2286

笔

>

105

人

<

数智赋新

「大」有可为

主办方：广东时代传媒集团有限公司

承办方：时代周报、时代财经APP

榜单公布：2024年12月



17th

时代营销盛典

THE 17TH TIME WEEKLY MARKETING AWARDING CEREMONY

BANK&INSURANCE
银保INTERNET FINANCE
新金融FINANCIAL INSTITUTION
机构HEALTH
大健康LISTED COMPANY
上市公司THE TIME WEEKLY
时代周报TIME FORTUNE
财经
微观视角 解读资本趋势

13 | 东方园林重整风波

金融副省长调整提速

上接P1

与王兵类似，今年相继履新“金融副省长”的李钧和王俊寿也是“70后”，分别出生于1970年和1971年，他们两人都是经济学博士。

李钧曾在农业银行、农业发展银行、中国进出口银行工作多年，2020年5月任中国进出口银行党委书记、执行董事、副行长。2024年1月，他调任陕西省副省长、党组成员，负责市场监管、知识产权、地方金融管理等方面工作。

与王兵和李钧来自银行系统不同的是，王俊寿是金融监管出身。王俊寿在金融系统工作了30年，早年在地方城商行工作，后来进入监管系统，于2023年7月任国家金融监督管理总局上海监管局党委书记、局长。2024年7月底，王俊寿出任湖南省副省长。

在金融系统持续向地方输出副省长之际，亦有“金融副省长”跨省履新。

今年11月，山西省原常务副省长吴伟调任上海，出任上海市委常委、副市长、党组副书记。

吴伟是一名“准70后”干部，他出生于1969年8月，曾在交通银行工作多年，2017年升任交通银行党委委员、副行长、首席财务官，两年后转入政界，2019年7月，吴伟调任山西省政府党组成员，同年9月获任副省长。2021年11月，吴伟被提拔为山西省委常委兼宣传部部长，后又任山西省常务副省长，如今重回上海履新。

经过一系列调动后，目前有18个省份配备“金融副省长”，部分已晋升为省级党委常委。这些“金融副省长”多为“70后”，有着高学历，多数是从国有大行、金融监管或财政系统调任而来，金融从业经验丰富。此外，今年以来，金融系统也密集向地级市输出“金融副市长”。

有业内人士对时代周报记者表示，在金融系统成长起来的干部，金融专业能力较强，他们出任金融副省长、金融副市长，可以有效协调金融资源促进地方经济发展，助力防范化解地方债务风险，以及化解地方中小金融机构风险。这样的人才“交流”方式经过几年实践，成效不错，因此逐渐常态化，渐成机制。

“金融副省长”肩负新使命

金融干部赴任地方与金融监管改革趋势密切相关。

2017年7月14—15日，第五次全国金融工作会议在北京召开。会议强调，要坚定深化金融改革。地方政府要在坚持金融管理主要是中央事权的前提下，按照中央统一规则，强化属地风险处置责任；要强化监管，提高防范化解金融风险能力；努力建设一支宏大的德才兼备的高素质金融人才队伍。

不久后，时任交通银行副行长王江被任命为江苏省副省长。进入2018年后，各省份开始密集迎来专职分管地方金融事务的副省长。

还有人两度出任“金融副省长”。刘桂平早年在农行工作逾20年，2014年出任中投公司副总经理，2016年出任重庆市副市长。2017年，刘桂平回归金融系统，出任建行行长，后任央行副行长。2022年，刘桂平又赴任天津，出任天津市委常委、常务副市长。

民生证券曾在研报中指出，“金融副省长”通常分管财政、国资等部门，在防范和推动化解地方政府债务风险方面起到关键作用。此外，有金融领域从业经验和履历的领导干部有助于深化政银企合作关系，可以充分利用此前工作中积累的金融资源和相关经验，为地方政府和城投企业

引入更多金融活水，助力防范化解地方政府债务风险。

在中央层面的金融监管机构改革基本落定之后，2024年以来，地方金融监管体制改革加速落地，各个省份、省会城市、副省级城市、计划单列市的金融委员会办公室、金融工委、地方金融管理局纷纷成立，三块牌子并列，央地协同金融监管新格局加快形成。多个省份的“金融副省长”兼任省委金融办主任、省委金融工委书记。

多位受访专家对时代周报记者表示，过去，金融监管在央地之间需要协调时，中央侧重强调防范金融风险，而地方重发展轻监管，存在监管真空，区域性风险隐患突出。今年以来，地方金融监管体制改革加快落地，“金融副省长”兼任省委金融办主任、金融工委书记，在这个关键位置上，有助于加强中央和地方监管协同，共同防范化解金融领域风险。

今年5月，全国地方党委金融办主任会议在京召开，中共中央政治局委员、中央金融委员会办公室主任何立峰表示，当前，要统筹做好房地产风险、地方政府债务风险、地方中小金融机构风险等相互交织风险的严防严控，严厉打击非法金融活动。要全面加强地方金融组织监管，协同强化中小金融机构监管。要加大对重大战略、重点领域和薄弱环节的支持，着力促进经济社会高质量发展，并在这一过程中实现金融自身高质量发展。

11月8日，十四届全国人大常委会第十二次会议审议通过了近年来支持化债力度最大的举措——增加地方政府债务限额6万亿元，用于置换存量隐性债务。

中央财经大学中财一安融地方财政投融资研究所执行所长温来成对时代周报记者表示，这些“金融副省长”对金融工作比较熟悉，特别是对国家债务政策，金融市场及相应制度比较了解，他们到任之后，对当地化债工作起到有利的推动作用。

“当然，金融副省长也面临较大的挑战，地方化债工作整体比较复杂，能否取得实质性成果，与地方政府投融资平台的经营情况、负债总额和结构，地方经济社会发展水平、债务承受水平，以及可处置资产规模等因素有关，需要金融副省长利用其专业知识，结合当地实践情况来推动化解。”温来成说。

如何进一步深化金融体制改革，加强央地金融监管协同，防范化解地方债务风险，促进经济社会高质量发展，成为“金融副省长”面临的新考验，从他们的表态也可一窥其思路。

今年5月底，刘桂平赴天津金融监管局调研时强调，要强化央地金融监管协作，指导地方金融管理部门建立地方金融组织智慧监管系统，提升监管能力。

8月12日，王俊寿赴湖南省委金融办、人民银行湖南省分行调研时表示，要全面构建连环清偿机制，为实体经济提供合理充裕的流动性，防范化解金融风险，有效盘活金融资产。

10月24日，陕西省金融工作季度例会召开，李钧主持并讲话。会议强调要坚持精准施策，抢抓一揽子增量政策机遇，抢抓金融稳增长任务落实，狠抓企业项目融资需求保障，全力以赴完成全年目标任务；全面提升服务实体经济的效率和水平。要守牢安全底线，扎实做好金融风险防范化解，为全省高质量发展提供有力保障。

回归金融监管：改革推动者

在金融系统持续向地方输出副省长的同时，一些经过地方历练的“金融副省长”重回金融系统。

在江苏当了2年“金融副省长”后，



王江回归金融机构，先后出任中行行长、建行行长、光大集团董事长等职。2023年3月，中共中央、国务院印发了《党和国家机构改革方案》，提出组建中央金融委员会，设立中央金融委员会办公室。同年5月，王江出任中央金融委员会办公室常务副主任、中央金融工作委员会常务副书记。

在新一轮机构改革中，不少“金融副省长”回归金融系统，成为金融体制改革的重要推手。

2023年5月，李云泽出任国家金融监督管理总局党委书记、局长。李云泽出生于1970年，曾长期工作于银行系统，当过工商银行副行长，2018年9月调任四川省副省长，成为“金融副省长”，此后升任四川省委常委。

在“一行一局一会”中，证监会一把手也当过“金融副省长”。

今年2月7日，证监会换届，时任上海市市委副书记吴清进京赴任，接棒成为证监会第十任主席。吴清曾长期在证监会系统工作，2018年1月出任上海市副市长，成为“金融副省长”；此后他出任上海市委常委、副市长，上海市常务副市长；2023年7月，吴清出任上海市副书记，后兼任市委政法委书记。

吴清上任证监会主席之际，A股跌至“冰点”时刻，沪指在2800点左右徘徊，市场信心不足。

面对复杂多变的内外部形势，今年以来证监会紧扣强监管、防风险、促高质量发展的主线，坚持强本强基、严监严管，着力稳市场、稳信心、稳预期，资本市场企稳回升。

也有“金融副省长”回归央行。

朱鹤新在国有大行工作20多年，当过交通银行副行长、中国银行副行长，2016年调任四川省“金融副省长”，后来出任央行副行长，中信集团董事长。2023年11月，朱鹤新回归央行，出任央行党委委员、副行长，国家外汇管理局党组书记、局长。

有分析人士向时代周报记者称，“金融副省长”经过地方政府历练后，视野会更加宽广，思考问题更全面，积累了防范和化解区域风险经验，熟悉央地金融监管，回归金融系统后，有助于进一步推进金融监管体制改革，使金融监管更加顺畅有效，引导金融资源更有效支持经济发展。

回归金融机构：“由大到强”新挑战

在“金融副省长”回归金融系统中，不少人奔赴大型金融机构担任一把手。

11月29日下午，中央组织部有关负责同志出席中国出口信用保险公司

（下称“中国信保”）干部会议，宣布中央决定：王浩同志任中国出口信用保险公司党委书记。

王浩出生于1971年6月，他曾长期工作于建设银行，2020年7月，王浩升任建设银行副行长。2年后，王浩出任云南省人民政府党组成员、副省长，成为“金融副省长”，如今重回金融机构，掌舵副部级险企。中国信保是我国唯一的国有政策性保险公司，于2001年12月正式挂牌运营，2012年升格为副部级。

在稍早前的10月22日，昔日“金融副省长”丁向群调任中国人保集团党委书记。11月初，中国人保选举丁向群为董事长，任职资格尚待国家金融监督管理总局核准。

现年59岁的丁向群曾先后在中国银行、中国太平保险集团、国家开发银行任职，2015年出任国家开发银行副行长，2017年赴任广西出任“金融副省长”，担任广西壮族自治区政府副主席、党组成员，2018年又调任安徽省委常委、组织部部长，直至此番履新，成为中国人保集团历史上首位女性掌舵人。

葛海蛟也是当了几年“金融副省长”后，出任中国银行一把手。他出生于1971年，曾长期在农业银行工作，2018年11月担任光大银行党委副书记、行长。

2019年，葛海蛟赴地方任职，履新河北省副省长，2021年任河北省委常委、常务副省长。2023年，葛海蛟重回金融机构任职，出任中国银行党委书记、董事长。

“金融副省长”重回金融机构，带领机构由大到强，这是他们面临的新挑战。

今年11月，葛海蛟在2024年中国国际金融学会年会上表示，中国金融机构在由“大”到“强”的发展进程中，依旧面临一定挑战，与全球领先同业及最佳实践相比仍存在提升空间，表现在三个方面：一是服务实体经济质效有待提升；二是综合化国际化经营能力有待加强；三是跨越经济周期的经营韧性有待检验。

葛海蛟认为，面对复杂的内外部环境，中国建设强大的金融机构是艰巨之战，更是持久之战。在国内的低利率环境下，中国金融机构要找准功能定位，积极探索符合自身特色的差异化发展模式，平衡好功能性、盈利性的关系。摒弃单纯依赖规模扩张的增长模式，通过高水平精细化管理，增强业务拓展能力，动态优化资产负债结构，提高资金使用效率，全面提升发展韧性和跨周期经营能力。□

➔

在中央层面的金融监管机构改革基本落定之后，2024年以来，地方金融监管体制改革加速落地，各个省份、省会城市、副省级城市、计划单列市的金融委员会办公室、金融工委、地方金融管理局纷纷成立，三块牌子并列，央地协同金融监管新格局加快形成。多个省份的“金融副省长”兼任省委金融办主任、省委金融工委书记。

中小银行改革再提速 河北省年内已有30家村镇行合并

时代财经 张昕迎

临近年底，中小银行改革化险工作加快速度。12月1日，河北金融监管局披露多条行政许可信息，同意张家口银行收购7家村镇银行并设立分支机构，同时要求张家口银行承接上述7家村镇银行清产核资后的资产、负债、业务和员工。早在今年9月，张家口银行已经完成对3家村镇银行的吸收合并。

今年以来，河北省辖内村镇银行改革化险工作持续推进。除了张家口银行，年内邯郸银行、河北银行、沧州农商行等多家城农商行相继获批对村镇银行进行吸收合并，累计处置的村镇银行数量近30家。

吸收合并后将增设超20家支行

具体来看，张家口银行本次拟收购的7家村镇银行分别为张家口宣化家银村镇银行、张北信达村镇银行、康保银丰村镇银行、张家口万全家银村镇银行、唐山市开平汇金村镇银行、蔚县银泰村镇银行、赤城家银村镇银行，上述机构需完成法人机构终止相关事宜。

与此同时，上述7家村镇银行将同步“变身”为张家口银行的附属支行，数量超20家。

早在今年9月，张家口银行已完成对昌黎家银村镇银行、秦皇岛抚宁家银村镇银行、卢龙家银村镇银行3家村镇银行的收购，并设立3家支行。该行官网显示，张家口银行昌黎支行、张家口银行卢龙支行的金融许可证已于9月20日获批。

据张家口银行2023年财报，上述

10家村镇银行均由张家口银行发起设立，且持股比例均超过50%。这也意味着，在本轮收购完成之后，张家口银行旗下的10家村镇银行子公司均将注销，并转化为20多家支行机构重新开业。

根据张家口银行2024年第三季度信息披露报告，截至2024年9月末，该行的资产总额3596.54亿元，其中发放贷款及垫款为2046.12亿元；负债总额3332.79亿元，其中吸收存款为2758.32亿元。

时代财经注意到，张家口银行不久前刚刚获得国资新一轮增资。今年11月26日，河北金融监管局批复同意张家口银行股权变更事宜，张家口市财政局拟对该行增持4.08亿股，增持后持股数量达5.33亿股，占比达到5.78%。

截至2023年年末，该行前三大股东分别为张家口产业投资控股集团有限公司、张家口建设发展集团公司、张家口通泰控股集团有限公司，持股比例分别为16.43%、7.20%、5.85%，均由张家口市国资委实控。

中小银行风险处置仍是监管关注重点

2020年年底，原银保监会发布《关于进一步推动村镇银行化险改革重组有关事项的通知》后，各地开始推进村镇银行结构性重组。2023年以来，金融管理部门持续推进中小银行改革化险，村镇银行的改革重组和风险化解开始提速。

村镇银行的改革重组最常见的模式，是村镇银行被主发起行吸收合并，改制成为主发起行分支机构，也即“村改支”模式，张家口银行本轮收购便延续了该模式。



时代财经根据国家金融监督管理总局官网不完全统计，截至12月2日，今年以来已有217家村镇银行机构、406家农村信用社机构退出。在这些银行“消失”背后，最常见的是吸收合并为主发起行的分支机构。以河北省落地情况来看，除了张家口银行，今年年内还有邯郸银行、河北银行、沧州农商行等多家城农商行相继对村镇银行进行吸收合并，并增设支行。

今年10月，河北金融监管局同意邯郸银行收购武安村镇银行，在此基础上增设7家分支机构；同月，河北沧州农商行吸收合并孟村回族自治县融信村镇银行等7家村镇银行；6月，河北银行收购平山西柏坡冀银村镇银行，并设立2家支行。

12月3日，招联首席研究员董希淼向时代财经表示：“村镇银行被主发起行吸收合并，改制为主发起行的分支机构，该方式将村镇银行业务纳

入主发起行直接管理，有助于增强村镇服务能力和抗风险能力，更有效率地推进改革化险。”近年来，受经济下行、区域竞争等多重因素影响，部分村镇银行资产质量问题备受关注。

根据国家金融监督管理总局披露的银行业金融机构法人名单，截至今年6月末，全国共有4425家银行业金融机构，其中全国村镇银行数量约1619家，占全国银行业金融机构总数的36%左右。

据评级机构惠誉预计，在面临息差下行、有效信贷需求不足、房地产及相关行业资产质量风险持续暴露等多重压力下，弱资质地区的中小银行将面临持续的经营压力。目前处于高风险类别的银行机构大多为农村金融机构，且主要位于东北以及中西部地区，未来中小银行风险处置仍将是未来几年的监管关注重点。

董希淼也认为，未来一段时间，我国村镇银行结构性重组速度将加快，村镇银行数量将逐步减少。其还强调，兼并重组并不是“一招鲜”，防范化解金融风险、加快发展中小银行，应重视中小银行作用，采取措施防范大型银行在非市场化过度下沉中给中小银行带来的“挤出效应”。

尽管合并重组在一定程度上能够抵御风险，但背后依然蕴含挑战。

惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超曾表示，单靠合并重组可能无法永久化解小型银行面临的风险，因为合并后主体仍将面临挑战。不同信用状况银行之间的合并也有可能削弱信用状况较强的一方，并可能滋生道德风险。■



张家口市财政局拟对该行增持4.08亿股，增持后持股数量达5.33亿股，占比达到5.78%。

从街边小店到热门商圈 为何吹起了“碰一下”的风？

最近几个月，一种支付新姿势在全国线下场景兴起。今年下半年，北京白领琪琪发现，小区楼下的个体户超市多了一台泛着蓝光的设备。“不用打开APP，解锁手机碰一下”，只要按照老板提示，把她的安卓手机放在设备上碰一下，“滴”一声就能一步到位完成支付，省去了打开支付宝、点击付款码的动作，让她直呼：“碰一下，好方便！”

移动支付的江湖总是不乏创新。2011年，支付宝做出了第一张手机支付的二维码；2017年，支付宝在扫码支付基础上率先推出刷脸支付；时间来到2024年，支付宝基于条码支付基础上首家推出的“碰一下”再次引发了市场的关注。

支付宝“碰一下”相关负责人在公众场合多次表态，“碰一下”不是为了颠覆扫码支付，而是为市场提供一种简单便捷的支付选择。“碰一下”上线已满5个月，用户和商家用脚投票显示了对它的欢迎。官方数据显示，“碰一下”上线以来，两个月的推广速度是刷脸支付同期的6倍，目前已服务上海、成都、武汉、长沙、杭州、青岛等超过百城商家，美宜家、全家、7-11、绝味鸭脖等知名连锁大品牌相继入局。基于支付宝的商家生态，“碰一下”技术在支付场景以外也得到了更丰富的拓展，“碰一下”点餐、“碰一下”开门……

换一种姿势连接世界

支付时不用忙着打开付款码，只需碰一下，轻松操作，一步就能完成交易的支付，甚至不需要退出当前的手机页面，如果正在打游戏，整个过程也并不怎么被耽误，这一点吸引了不少年轻人追求潮流的心理。

“当赶时间遇上买单，经常需要在几十个APP中找到支付软件。碰一下可以免去不少环节，提升了使用体验感。”今年8月第一次使用碰一下支付的张

小姐表示，自从解锁了“碰一下”，她开始对这种便捷的支付方式上瘾了。

00后的李辉也会在买单时更多选择用“碰一下”，享受目前商家推广阶段的专属优惠，他此前在一家水果店还幸运地被免单了。他坦言，扫码、刷脸、碰一下都挺方便的，如果碰巧手里拿着一堆东西，那就会选刷脸；日常他更喜欢用“碰一下”，毕竟实在是方便。

不难发现，“碰一下”切中的点非常简单，即从用户体验入手，简化付款的流程，更少被打扰。

“碰一下”让售货机购物从传统的6步简化到2步，用户的自然选择率高达91.37%，友宝在线CTO晁华表示，便捷是他看好支付宝“碰一下”的原因。

事实上，高效支付只是“碰一下”的起点。基于“碰一下”技术的延伸和不断深入，发布不到半年，“碰一下”已经丝滑融入点餐、物业服务 and 线下展会活动中，将这一新潮的姿势和多种丰富的场景连接起来。

在华莱士、吉祥馄饨等餐厅，你会发现点餐时，只要轻轻触碰餐桌上的贴纸，就能迅速跳转至商家的点餐小程序；在绿城物业服务的小区，当快递员、外送员进小区时，用手机碰一下入门处智能贴后，手机自动显示一个通行码，给保安展示后即可快速入园。

在世界互联网大会上，“碰一下”的想象空间再次得到更全方位的体现。手机“碰一下”展台感应区，相关展出内容资料就会立刻“跳”到手机上；如果在景区游玩，“碰一下”就能召唤出景区的“桐小鸟”智能体，帮游客指路、找景点；开启智能货柜也在“碰一下”的舒适区内……

首批商家碰撞出新火花

对于广大用户群体来说，“碰一下”简化了支付的流程，代表着便捷高效的支付体验。而在大部分商家看

来，“碰一下”是支付的起点，也是做深用户服务的开端。从手机厂商、服务商伙伴，到系列零售品牌、商超、餐厅、茶饮咖啡、便利店、服饰、美妆日用、家电3C、珠宝首饰、烘焙零食等行业头部品牌，大量商家合作“碰一下”的原因也是“碰一下”开启的数字化服务满足了不同商家的经营需求。

今年8月，绝味鸭脖位于总部长沙的302家门店率先试点了“碰一下”支付体验，随后超万家店陆续接入，并打造了一系列创新体验，如语音播报、屏幕动画互动等；此外，国内头部连锁便利店美宜佳也宣布，将在全国超2万家门店上线支付宝“碰一下”；目前，全国更有华莱士、吉祥馄饨等10万家餐厅接入了“碰一下”点餐。

为何商家愿意积极拥抱“碰一下”？不妨观察下商家的日常运营管理。

“你好，有会员吗？要不要加一下，有优惠。”这是逛街或者聚餐买单经常会遇到的场景，店员询问顾客是否注册了会员，如果对方确认了会员身份后，下一步还要报出个人手机号用于积分；假设对方不是会员，店员或许还要一步步引导消费者如何注册。

“遇到周末或者节假日，店面客流量比较多，如果需要引导新客人注册会员、输手机号等，难免需要费点时间，有时候完成一次拉新至少得一分钟。”一名服装连锁店店员指出了她在日常工作中存在的问题。

对于注重数字化经营的品牌尤其是连锁商家而言，便捷、有效地吸引新客人、经营会员资产尤其重要。

而支付宝“碰一下”通过叠加会员+数字化能力，实现一键入会、碰一下积分，更便捷完成了会员积累，后续还能通过提供会员价、优惠等专属权益，更好帮品牌运营用户。就拿绝味鸭脖来说，品牌新客“碰一下”即可入会，熟客“碰一下”就是会员价，支付还能享受会员积分和优惠等。

从某种程度上说，“碰一下”打破了收银、拉新和私域精准营销的“不可能三角”，使得品牌可更便捷地进行会员精细化运营和管理。

值得一提的是，随着“碰一下”不断深入商业场景，有一批商家已经吃到了甜头。

开启“碰一下”支付体验半个月后，绝味鸭脖将拉新效率提升了3.5倍、来

自会员的支付销售额增长了4.7倍。高频消费的便利店也接住了这波体验创新，比如红旗连锁门店平均新会员的拉新时间从近1分钟缩短至3秒钟。上线不到两周，会员订单激增38%。

“碰一下”的风还吹向了商圈和商场。一线城市的核心商圈往往代表着潮流风向标，不仅聚集了一批敢于尝鲜、追求全新生活方式的年轻群体，还涵盖了热门餐饮、潮牌服装和电影院等众多吃喝玩乐场地。

7月以来，成都太古里、大悦城、杭州万象城、湖滨银泰in77、郑州正弘城等大型商场纷纷引入“碰一下”服务。

数据显示，正弘城接入“碰一下”后，当月拉新效率提升10倍，八成用户选择了会员付。

“碰一下”，支付之外的想象力

在支付宝“碰一下”产品经理高正展开的未来蓝图中，大量多元化的场景都可以用“碰一下”再做更新，包括租借共享充电宝、取电影票、打开自动货柜、停车等等。

对商家而言，“碰一下”连通收银后台，打开了“支付+数字化”的可能性。数据显示，支付之外，支付宝“碰一下”已联合伙伴共创50多个行业解决方案。

“多元化、便捷化的支付体系，不仅仅有利于经济生产效率的提升，也有助于提高消费者的体验感。对于互联网商业巨头来说，新的支付方式意味着更多场景的拓展，进而获得新增量，如果能在前期做好市场科普和教育，这是一件多方共赢的事情。”互联网观察师丁道师说道。

从支付到点餐再到开门入户，“碰一下”解锁了一个又一个的新场景；从固定收银设备，到手持收银设备再到智能贴，“碰一下”产品也在动态更新迭代。“碰一下”的想象力，值得期待。（文/徐晓倩）



债券监管再升级 四家农商行被通报违规

时代财经 黄宇昆

12月4日,中国银行间市场交易商协会(下称“交易商协会”)公告称,11月26日,交易商协会以通信方式召开了第六届常务理事会议第七次会议,会议听取并审议通过了《关于交易商协会秘书处设立自律调查二部的议案》,同意交易商协会秘书处设立自律调查二部。

这意味着,债券监管持续升级。12月2日,交易商协会通报对江苏四家农商行自律调查情况,查实常熟银行(601128.SH)、苏农银行(603323.SH)、江南农商行、昆山农商行债券交易内控管理不健全,存在对交易员激励过度、部分交易涉及利益输送等违规行为。

12月3日,时代周报记者联系上述四家银行采访,其中,常熟银行相关人士表示,不了解相关情况,暂不接受采访;江南农商行对此未予置评。

今年以来,这4家农商行投资收益均实现较大增长。其中,常熟银行和苏农银行均是在A股上市的江苏地区农商行,今年前三季度,这两家银行营业收入同比实现增长,其中投资收益是带动营收增长的重要原因之一。不过,相较于6月末,两家银行的交易性金融资产同比均大幅下降。

对交易员激励过度,部分交易涉及利益输送

据交易商协会官网,今年8月,交易商协会监测发现,常熟银行、江南农商行、昆山农商行、苏农银行在国债二级市场交易中涉嫌操纵市场价格、利益输送。依据《银行间债券市场自律处分规则》,交易商协会对上述4家机构启动自律调查。

彼时交易商协会称,在近期查处

的案件中,部分中小金融机构在国债交易中存在出借债券账户和利益输送等违规情形,交易商协会已将部分严重违规机构移送中国人民银行实施行政处罚,对于其他此类案件线索交易商协会正在加紧调查处理。

12月2日,交易商协会正式公布对四家农商行的自律调查情况。具体来看,上述四家农商行债券交易内控管理不健全,对交易员激励过度,导致部分交易员交易行为扭曲,通过集中资金优势连续买卖、自买自卖和频繁报价撤价诱导交易等方式影响债券价格,部分交易涉及利益输送。据通报,交易商协会将根据相关法律法规以及自律规则予以自律处分并移送相关部门。

有消息人士指出,债市的利益输送堪比股市的“老鼠仓”,结合过往处罚案例来看,后果相当严重。在业内,利用债券获取巨额利益的人被称为“硕鼠”。2013年,银行间债券市场多次曝出涉及利益输送问题,10多名业内重量级人物卷入当时的债市“扫黑”风暴。

近年来,针对银行间债券市场的各类违规行为,交易商协会在央行指导下采取严格的监督措施。根据交易商协会通报的2023年度银行间债券市场自律处分情况,2023全年协会共对52家机构立案调查,作出自律处分121家(人)次,涉及61家机构和60名责任人。

交易商协会称,2023年投资交易类机构受处分情况显著增多,银行间市场交易环节违规受到关注。全年共有13家机构因交易环节违规受到交易商协会自律处分。从机构类型看,处分对象覆盖城商行、农商行、信托公司、保险公司、期货公司以及货币经纪公司等各类型市场主体。从违规情形看,覆盖违规交易债券、违规代持、利益输送以及内控缺失等。



今年8月,交易商协会副秘书长徐忠在接受媒体采访时表示,从自律调查的违规交易案件中可以看出,一些中小金融机构的管理层不熟悉金融市场业务,内控不严,而激励机制又过度灵活,给从业人员的违规操作以可乘之机,有交易人员借机与场外私募内外勾结进行利益输送。

徐忠还表示,高频对冲交易等策略本是境外对冲基金常见的操作手法,具有较高投资风险,而国内中小金融机构却是用老百姓的存款来赌方向、博价差。数据表明,一些中小金融机构债券收入占营业收入均超过30%,有的甚至超过了50%,如此激进的交易策略显然超越了其风险管理能力。

如今,债券监管再度升级。2023年11月,交易商协会秘书处设立自律调查部,自律调查部是协会秘书处对

银行间市场违法违规行为进行自律调查的职能部门。时隔一年,交易商协会秘书处又设立自律调查二部。

今年投资收益大幅增长,有农商行已降低投资规模

今年以来,在“债牛”行情下,不少银行增加了对债券等金融资产的配置,推动投资收益大幅增长。交易商协会通报的4家银行,今年投资收益均实现较大增长。

今年前三季度,常熟银行投资收益为13.39亿元,同比增长92.54%;苏农银行投资收益为8.55亿元,同比增长63.66%,该行称主要是资本利得增加;江南农商行、昆山农商行暂未上市,今年上半年投资收益分别为14.05亿元、7.61亿元,同比增长27.96%、94.04%。

目前,A股上市银行共有10家农

商行,其中有6家位于江苏,分别为常熟银行、紫金银行、无锡银行、张家港行、苏农银行、江阴银行,从财务数据来看,投资收益是带动这些银行营业收入增长的重要原因。

Wind显示,今年前三季度,上述6家江苏上市农商行的营业收入和归母净利润均同比增长。其中,常熟银行前三季度的营业收入、归母净利润分别为83.70亿元、29.76亿元,较去年同期分别增长11.30%、18.17%,增速在6家银行中均为最高。

整体来看,投资收益在上述6家上市银行的营业收入中占比较高,有4家银行占比超过20%,其中苏农银行前三季度投资收益占营业收入的比重为26.57%,在6家银行中排在首位。

此外,今年前三季度,张家港行投资收益为9.59亿元,同比增长160.35%。该行称,主要是当期处置交易性金融资产及其他债权投资取得收益增加。

值得一提的是,在监管部门多次提示风险后,第三季度以来多家农商行已经主动降低交易性金融资产规模。以交易商协会通报的常熟银行和苏农银行为例,截至今年6月末,两家银行的交易性金融资产分别为204.80亿元、184.52亿元,较年初分别增长47.04%、77.54%。到了9月末,两家银行的交易性金融资产规模分别下降到143.62亿元、140.83亿元。

光大银行金融市场部研究员周茂华向时代周报记者表示,部分银行热衷买国债,主要是近年来宏观经济波动,金融市场波动,实体经济经营面临一定压力,融资需求偏弱等,导致部分中小金融机构对安全资产需求增加。不过,他也强调,少数机构大举买入国债,若债券价格调整,或将面临投资浮亏、资产减值甚至期限错配及流动性风险。■

新华保险举牌海通证券 险资5年首次破冰券商股

时代财经 何秀兰

长达5年多的沉寂以后,险资首次举牌券商股。

12月4日,新华保险(601336.SH; 01336.HK)公告,公司于2024年11月28日通过港股二级市场集中竞价交易,增持海通证券(06837.HK)无限售条件流通股400万股,占海通证券已发行H股股本的0.12%,相关交易通过港股通渠道完成。本次权益变动后,新华保险持有海通证券H股总数达到1.71亿股,约占其H股本的5.02%。

在海通证券被举牌后,其股价表现较好,已连续3个交易日上涨,至12月4日报收7.1港元/股。

值得一提的是,这不仅是新华保险年内首次对券商股发起举牌,更是自2019年4月中国人寿集团举牌申万宏源H股以来,险资再度对券商股发起举牌行动。近期,新华保险已连续举牌国药股份(600511.SH)、上海医药(601607.SH; 02607.HK)两只医药股,此次对券商股的举牌无疑为其投资版图增添了新的亮点。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对时代周报记者称,经过一段时间调整后,券商股再次进入到上升期,带来了一定的赚钱效应。券商股是行情的风向标,在行情出现较大确定性时候都会有较好的表现。在牛市里,券商受益成交量上升以及估值的上升,形成双轮驱动。

新华保险在资本市场表现活跃,截至2024年第三季度末,合计现身A股38只股票的前十大流通股东榜单,合计持仓市值164.98亿元。行业分布

上,金融业、制造业和交通运输业是其主要投资领域。此外,新华保险与中国人寿共同发起的鸿鹤私募基金,已投资伊利股份(600887.SH)和陕西煤业(601225.SH),显示出对大市值蓝筹股、高分红股的偏好。

新华保险举牌海通证券H股,海通正与国泰君安合并

继同日举牌两只医药股之后,新华保险向券商股出手。

根据公告,本次举牌海通证券H股的“操盘手”为新华资产管理股份有限公司(下称“新华资产”),而新华资产管理(香港)有限公司(下称“新华资产(香港)”)未参与增持,两者均为新华保险受托管理人,构成一致行动人。

在举牌之前,新华保险通过新华资产持有海通证券H股1.12亿股(占3.29%),通过新华资产(香港)持有0.55亿股(占1.61%),合计持股1.67亿股(占4.90%)。

值得注意的是,此次举牌后,新华保险又三次增持海通证券H股。根据海通证券在港交所披露的公告,新华资产于11月29日、12月2日、12月3日分别买入797.28万股、800万股、800万股海通证券H股股份。在12月3日增持后,新华保险的两家资产公司合计持有海通证券H股股份1.95亿股,占比提升至5.7192%。

国泰君安(601211.SH; 02611.HK)正计划通过向海通证券全体股东发行A股、H股股票的方式,换股吸收合并海通证券,并发行人A股股票募集配套资金。目前,两家公司换股比例已经确定为A股与H股,均为1:0.62,即每1股海通证券股票可以换

得0.62股国泰君安同类别股票。

值得一提的是,新华保险不仅在积极购买海通证券的H股,还在不断增持国泰君安H股。据港交所披露数据,8月30日,新华保险增持1.6亿股国泰君安H股,使其对国泰君安证券H股的持股总数上升至4.23亿股,占国泰君安证券H股的比例达30.41%,同时占国泰君安总股本约4.75%。

有业内人士称,新华保险此举除了进行长期投资,还可能是为了稳固其在国泰君安的董事席位。2024年9月,新华保险投资部原总经理、新华资产管理(香港)有限公司董事长陈一江出任国泰君安董事。然而,随着国泰君安与海通证券的合并,新华保险能否继续保留其董事席位,存在变数。因此,新华保险在年内频繁增持海通证券与国泰君安H股,有助于稳固其在国泰君安董事会的影响力。

自2019年4月中国人寿集团举牌申万宏源H股以来,险资对券商股的举牌未再出现。2024年第三季度末,从保险公司位居前十大股东情况来看,中国人寿分红产品对长江证券持股比例为4.38%,持仓市值达17.48亿元。

年内举牌3家上市公司,鸿鹤基金已开启投资

2024年第三季度资本市场回暖以后,新华保险便动作频频,曾于同日举牌两只医药股,加上此次的海通证券,新华保险今年11月已对3家上市公司举牌。

根据公告,新华保险于11月12日增持国药股份和上海医药两家龙头药企,增持后持股比例分别为5.07%、5.05%,触及举牌线。新华保险也因

此成为切换新会计准则之后,首家举牌A股上市公司的险企。

新华保险相关人士曾对时代周报记者称,作为医药领域的上市公司代表,国药股份、上海医药两家公司都具有高股息率的特点,稳健性、成长性较好,契合险资长期投资理念。在当前国家积极做强养老金融,大力发展“银发经济”的趋势下,此举也体现了新华保险积极服务国家战略,从资产端和负债端对医疗康养产业的全方位布局。

截至2024年11月28日,新华保险权益类资产账面余额为2913.90亿元,占公司2024年三季度末总资产的比例为19.86%。

此外,时代周报记者根据wind数据不完全统计,截至今年第三季度末,新华保险合计现身A股38只股票的前十大流通股东榜单,合计持仓市值164.98亿元。其中,建设银行、格力电器、上海医药的持仓市值位列前三,分别为15.93亿元、14.82亿元、8.76亿元。从行业分布来看,金融业、制造业、交通运输业成为新华保险主要重仓行业。

除了直接的股票投资以后,新华保险与中国人寿联合发起规模为500亿元的鸿鹤私募基金也已开启投资,该基金已出现在伊利股份、陕西煤业三季报前十大股东名单中,持股比例分别为1.88%、0.72%。

中国人寿相关负责人向时代周报记者表示,作为改革试点,鸿鹤基金按照市场化、法治化和“长钱长投”原则,积极探索“耐心资本”投资规律,坚持长期投资、价值投资和稳健投资的投资理念,选择竞争优势明显、治理结构优良、具有良好商业盈利模式的上市公司,买入并长期持有。■

400

万股

164.98

亿元

券商通宵备战跨境理财通2.0 有机构已下达开户指标

时代财经 金子莘

12月4日凌晨，“跨境理财通”2.0业务正式开闸。首批试点券商通宵备战，积极落地开展相关业务。

当日0时13分，广发证券（000776.SZ；01776.HK）落地第一单跨境理财通业务；0时25分，中金财富首单“跨境理财通”报送成功，多家参与首批试点的券商均在凌晨展业。

“跨境理财通”2.0业务上线当日凌晨，国泰君安（601211.SH；02611.HK）深圳分公司、广东分公司以及深圳前海证券营业部分别迎来了“跨境理财通”南向业务的首位客户，并成功开户。

12月4日下午，在广州某头部券商营业部，相关工作人员向时代财经表示：“准备‘跨境理财通2.0’上线，已经有差不多一个月了，本周公司再度进行业务宣导，给每个销售下达了相关的指标，也有客户一直在咨询相关业务，今天已经回复了3位客户的咨询。我们认为对客户来说，提供了更多的投资工具供其选择。”

通宵备战，大湾区跨境理财再跨一步

自2月26日《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》正式实施以来，“跨境理财通”已迈入2.0阶段。

11月1日，中国人民银行广东省分行、深圳市分行，中国证监会广东监管局、深圳监管局联合公告，含招商证券（600999.SH；06099.HK）、广发证券、中信证券（002736.SZ）等在内，合计14家券商成为首批试点参与“跨境理财通”的证券公司。

跨境理财通于2021年正式开通，彼时被称为“1.0版本”，相关产品只能通过商业银行购买。

跨境理财通，是粤港澳大湾区内地和港澳投资者通过区域内金融机构体系建立的闭环式资金管道，通过跨境投资对方金融机构销售的合格投资产品，包括“南向通”与“北向通”。

其中，“南向通”指粤港澳大湾区内地投资者在港澳销售机构开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇出资金购买港澳销售机构销售的投资产品，反之则被称为“北向通”。

此次“跨境理财通”2.0相较1.0版本在多个方面进行了优化。例如，优化了“南向通”投资者的准入条件，将



“满5年”调整为“满2年”，新增内地投资者“近3年本人年均收入不低于40万元”的可选条件。提高了投资者个人投资额度，如同时通过银行和证券公司参与试点，两种渠道各有150万元额度。

在产品端，“跨境理财通”2.0也对产品范围进行了扩容。例如，“北向通”投资产品增加内地销售银行的人民币存款产品，公募基金投资基金范围从“R1至R3风险等级”拓展为“R1至R4风险等级”（商品期货基金除外）等。

相较于“跨境理财通”1.0仅在银行推行，广发证券相关人士向时代财经表示：“升级后的‘跨境理财通’2.0首批券商试点名单公布，标志着该业务试点参与主体进一步拓宽，证券公司将在监管指引下有序加入‘跨境理财通’业务中。”

“跨境理财通”业务不仅为粤港澳大湾区内地和港澳投资者提供了正式且便捷的渠道，允许个人投资者直接跨境开设和操作投资账户，资金的汇划均使用人民币跨境结算，还进一步丰富了两地居民的理财产品选择。”

自实施细则修订以来，“跨境理财通”业务运作顺畅有序，市场反应良好，尤其是今年以来，增量明显。

从参与人数看，今年以来新增投资者5.62万人，其中内地投资者新增4.94万人。

据央行广东省分行数据，截至2024年10月末，粤港澳大湾区参与“跨境理财通”个人投资者12.54万人，包括港澳投资者5.22万人，内地投资者7.32万人；而截至去年12月末，粤港澳大湾区参与“跨境理财通”个人投资者为6.92万人，包括港澳投资者4.54万人，内地投资者2.38万人。

从整体规模看，截至去年12月末，“跨境理财通”涉及相关资金跨境汇划金额128.10亿元；而截至今年10月末，境内银行通过资金闭环汇划管道办理资金跨境汇划金额已增至952.16亿元。

海外配置，投资者看好“跨境理财通”2.0

对于此次“跨境理财通”2.0业务的具体落地及执行，各家券商均有相关部署。时代财经也在华南多家券商处了解到，相关“跨境理财通”开户业务均在推进中。

落地首单“跨境理财通”2.0业务的广发证券相关人士向时代财经表示，后续广发证券将重点做好三方面的工作，为客户带来具有广发特色的“跨境理财通”客户服务。

“第一，是从集团层面自上而下推进业务布局，以境内外高效的业务联动，全力做好境内外客户的综合服务；第二，是以业内领先的财富管理服务，为投资者优中选优，充分满足投资者跨境投资多元化配置的需要；第三，是通过快速响应的线上投资运营体验，为客户提供更为敏捷的全流程跨境服务。”

据该人士介绍，目前主要参与“跨境理财通”的客户以“南向通”更为多见，在具体操作层面，符合相关资质的合格境内投资者可通过交易软件“跨境理财通”板块，进入合作的香港券商业务专区办理跨境理财通业务。开户完成后，客户将能浏览理财通产品全局，关注心仪的投资产品，及时查阅资产账户体系的变化。

为做好该业务的筹备工作，国泰君安也特别成立了“跨境理财通”业务试点筹备专项工作小组，提前布局、积极争取，全方位、多层次做好各项准备工作。12月4日，国泰君安“跨境理财通”业务完成了人民币跨境收付信息管理系统（RCPMIS）的最后技术准备，正式上线运营。

12月4日，时代财经走访券商营业部时，有投资顾问认为“跨境理财通”有相应的适配客群，但是，该投资顾问指出，“投资者参与跨境资产配置往往与市场行情密切相关，比如今年上半年跨境理财通就呈现出明显的‘南多北少’趋势，但这也能体现出我们的价值，要为客户提供更为专业及审慎的投资建议。”

该投资顾问还向时代财经透露，“公司对个人下达了相应的开户指标，并明确了相应的奖励机制，对开立‘跨境理财通’给予相应的业务奖励。”

机构人士也看好“跨境理财通”业务的后续推进节奏。一名华南地区私募基金经理向时代财经表示：“我们目前跨境投资主要是使用收益互换，但在我们看来，‘跨境理财通’能为个人客户带来较多的投资工具可供选择，这是好事。具体来看，券商提供的产品应该是以权益产品为多，跨境投资中的汇率损耗也是很重要的考虑因素之一，产品费率也应该重点关注。”

一名长期布局港股及美股的个人投资者告诉时代财经：“有关关注到相关的业务机会，券商端产品线更丰富些，在权益产品的配置及投研能力上也比银行出色，可能会在不同渠道配置不同的产品。”

违规入股拟上市公司 中泰证券原副董事长被罚250万

时代财经 蓝丽绮

中泰证券前任二把手因违规入股拟上市公司，遭证监会重罚。

此前11月4日，证监会发布一则《行政处罚决定书》，该处罚涉及三名证券从业人员，分别是毕玉国、钟建春、张玉林，三人均因在2018年作为证券从业人员违规入股某拟上市公司，被罚款20万元至250万元不等。

12月4日，时代财经从中泰证券内部人员处证实，该处罚中的三名人员均为中泰证券前员工，其中毕玉国为中泰证券前副董事长。

2023年8月底，毕玉国因“组织工作调整”辞去中泰证券董事、副董事长及董事会审计委员会委员职务。当时中泰证券公告中还对毕玉国任职期间的工作给予了高度评价。

如今，毕玉国离开中泰证券已超过一年，却因在职期间存在违规行为被罚。对于中泰证券来说，前高管违规引发的信任危机也让人无法忽视。

12月4日，时代财经以投资者身份致电中泰证券，其相关工作人员回应称：“我们还是把合规放在首位的，公司领导换届之后也一直在强调这个

事情，公司近年来一直在开展各类从业活动，这方面还是抓得比较紧的。”

同时，针对前任副董事长及前员工任职期间违规入股一事，时代财经也向中泰证券发送了相关采访问题，但截至发稿暂未收到回复。

前高管违规入股被重罚

毕玉国为中泰证券“老将”。据中泰证券相关公告，其2004年2月加入中泰证券（原为“齐鲁证券”），2013年12月起担任总经理，2022年12月升任副董事长，2023年8月离职。

19年间，毕玉国经历了齐鲁证券到中泰证券的迭代，也是中泰证券2020年成功上市的见证和参与者。

在其离职公告中，中泰证券称其“任职期间恪尽职守、勤勉尽责，持续强化公司基础管理，积极推动公司改革创新，促进业务转型发展，自2022年12月任公司董事、副董事长以来，不断推动完善公司治理体系，促进公司经营提质增效，为公司高质量发展作出了积极贡献。”

然而，从中泰证券离职一年多以后，毕玉国收到了证监会的罚单。

根据证监会行政处罚决定书的内容，2018年，毕玉国等人协议受让

某拟上市公司的部分股份，并将出资金额转账至指定银行账户，之后分别于2023年12月和2024年3月收回上述款项。

虽然没有违法所得，但因上述行为违反《证券法》相关规定，证监会对毕玉国、张玉林、钟建春分别处以250万元、38万元、20万元的罚款。

三人的违规行为时间相近，行政处罚决定书中提及的“某拟上市公司”是否同一家，是否为中泰证券投行的保荐承销项目，对于案件相关细节，时代财经向中泰证券发送采访提纲，截至发稿暂未收到回复。

但时代财经查询到某个由中泰证券保荐的IPO项目，其于2019年5月披露招股说明书，同年10月终止IPO。

公告显示，在此项目中，张玉林为该项目的保荐代表人之一，其职位为中泰证券投资银行委员会新兴产业部总监；钟建春则为该项目的其他项目组成员，其在2020年12月的公开活动中的职位为中泰证券投资银行董事总经理。

而毕玉国作为中泰证券时任总经理，在发行保荐书和上市保荐书的最后一页签章页中进行了签字。

在钟建春和张玉林的违规行为

中，是钟建春先与他人签订协议约定入股，之后张玉林向钟建春转账，再进行联合入股。从最后的处罚金额来看，张玉林应作为项目保荐代表人的原因，罚金更高。

时代财经以投资者身份致电中泰证券时，其相关工作人员多次强调，这是“个人行为”。“公司对于这种（违规）事情高度重视，也是采取了一些措施的，大家都是引以为戒。除去个人行为的话，公司层面依然都（管理）很紧，每年的例行检查、培训都有在做。”

至于钟建春和张玉林两人具体何时离职，该工作人员称，“很早就离开了，已经有一段时间”。

原董事长李玮被决定逮捕

2023年7月，在毕玉国向中泰证券递交辞呈之前，山东国资委官网公告，委派毕玉国为华鲁控股集团有限公司董事。据华鲁控股集团有限公司官方公众号今年10月发布的文章，毕玉国为公司党委副书记、董事。

2023年8月，毕玉国正式从中泰证券离职。但根据上述证监会的行政处罚决定书，毕玉国于2023年12月收回了此前入股“某拟上市公司”的入

股款项。

那么，在毕玉国正式离职前，是否存在已被立案调查但公司未披露的情况？对此，上述中泰证券相关人员表示不知情。

值得注意的是，这已是中泰证券今年以来，第二次出现已离职高管“出事”，不过两起案件的量级不可同日而语。

据中央纪委国家监委官网，山东省政协原常委、经济委员会原副主任李玮涉嫌严重违纪违法，于今年4月接受山东省纪委监委纪律审查和监察调查，并于10月被立案审查调查。

中央纪委国家监委官网信息显示，李玮纵容、默许亲属利用其职务上的影响谋取私利，长期违规拥有非上市公司股份；利用职务便利非法占有公共财物；“靠金融吃金融”，大搞权钱交易，利用职务便利为他在股份购买、贷款办理等方面谋利，并非法收受巨额财物。

李玮于2003—2020年间担任中泰证券董事长，执掌中泰证券长达17年。

近期，李玮的案件也有了新进展。11月11日，山东省人民检察院依法以涉嫌贪污罪、受贿罪对李玮作出逮捕决定，该案正在进一步办理中。

LISTED COMPANY · 上市公司



时代周报记者 周立 发自广州

这个冬天，对于昔日“PPP第一股”*ST东园(002310.SZ；下称：东方园林)来说，格外寒冷。

11月22日，东方园林收到法院的通知称，裁定受理公司债权人北京朝阳国有资本运营管理有限公司(以下简称“朝阳国资公司”)对公司的重整申请，并指定东方园林清算组担任公司重整期间的管理人。

早在今年5月，朝阳国资公司便以东方园林不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力但具有重整价值为由，提交对东方园林进行重整及预重整的申请，但这并没有解决多家垫资施工分包商当下的困境，于他们而言，工程款回款似乎遥遥无期。

创立于1992年的东方园林于2009年登陆A股成为中国园林行业第一家上市公司。上市以来，东方园林经历多个转折点，从“PPP第一股”到破产重整，背后的发展令人唏嘘。

东方园林“PPP第一股”名号的由来，正值其2014年“二次创业”之际，PPP模式在国内大力推广。据多名分包商回忆，从这一年开始，东方园林开始与分包商实施大包提点、大包清单价等合作模式。此后的2015—2017年，东方园林PPP项目迎来爆发期，合计中标金额超1400亿元；其营收和归母净利润也快速增长。同期，东方园林营收分别达到53.81亿元、85.64亿元、152.26亿元；归母净利润分别为6.02亿元、12.95亿元、21.78亿元。

但好景不长，2017年年底，PPP市场迎来“史上最严”禁令，次年东方园林经历了当时“最冷发债”，发行规模不超过10亿元的公司债最终只募得0.50亿元，资金链危机端倪初现。

2018年，东方园林经营活动产生的现金流量净额骤降，从2017年的29.24亿元降至5092.92万元；其资产负债率也从2014年年末的56.22%升至2018年年末的69.33%。这期间，分包商们也开始感觉回款困难，东方园林作为被告的相关建设工程纠纷大幅增加。此外，2018年7月起，东方园林被曝裁员、欠薪，风波不断。

到了2019年上半年，其归母净利润亏损近9亿元，同比由盈转亏。为了自救，当年下半年，东方园林原实控人何巧女、唐凯向北京市朝阳区国有资本运营管理中心全资子公司北京朝汇鑫企业管理有限公司(以下简称“朝汇鑫”)转让公司控股权，至此，北京市朝阳区国资委成为其新实控人。

但这并未改善东方园林的处境，其经营活动产生的现金流量净额在2019年降至-13.27亿元，2020年东方园林出现了自上市以来首次亏损，建设工程纠纷的数量也在2021年达到了峰值。

到了2023年，东方园林因涉嫌信息披露违规被证监会立案调查，在2024年1月的公告中，外界才得以知晓，2019年东方园林虚增收入、利润及资产各为3541.84万元，2020—2021年度虚增资产各为3541.84万元，2022年度虚减收入、利润分别为3541.84万元。

此时已距离东方园林被申请重整不远了。东方园林今年4月披露2023年年报的当天，同时宣布了被“披星戴帽”，几天后即被债权人申请重整，而申请人正是其实际控制人北京市朝阳区国资委的全资子公司——朝阳国资公司。

时代周报记者从多名分包商处了解到，东方园林提出的普通债权清偿方案是设置小额债权线10万元，低于10万元的部分以现金清偿；高于10万元部分以转增股票和信托一般受益权份额清偿。其中，信托清偿预计100元债权对应资产评估值约为75元。

不过，分包商们认为这一方案损害其正当权益，期望能将东方园林手中的政府有效债权转让给他们。经过多次沟通交涉，双方未能就新的债权清偿方案达成一致。

11月27日，时代周报记者就破产重整进程、分包商提及的园林工程合同及债权清偿相关问题发送采访提

“PPP第一股” 东方园林重整风波

纲至东方园林邮箱，并致电询问，对方工作人员表示先看下问题，但截至发稿暂未获得回复。

时代周报记者了解到，12月3日，东方园林清算组将与分包商律师团队进行沟通，优化债权清偿方案，第一次债权人会议将在12月23日召开。不少分包商也正在或计划，与东方园林对簿公堂，以期能捍卫正当权利。

涉嫌支解分包，违规操作成常态

“最初几年就是给东方园林做点劳务、送点材料，到2014年，他们开始实行大包，把(项目)所有的(内容)都包给我们，我们就开始垫钱去雇佣劳力，购买机械和材料，他们(东方园林)不参与施工了。”与东方园林合作了超过10年的湖北分包商向明(化名)告诉时代周报记者。

时代周报记者从多名东方园林分包商处了解到，北京东方园林从2014年开始试行清单价大包，至2017年后普遍实施提点大包。与东方园林合作的分包商债权人有三类类型：大包提点、大包清单价、部分施工内容专业分包类型。东方园林将上述三种情形以劳务、主材、园建、水电或者其他内容分包与同一个分包商签订合同，要求分包商提供几家公司分别签订。

时代周报记者查看分包商的合同，其中，分包商A与东方园林就“某生态长廊建设工程”达成了土方工程、水电工程、苗木采购、专业分包工程四个项目的合作，并用两个不同的经营主体来签订合同。但时代周报记者查阅该工程的招标文件时发现，文件中明确提出不允许分包。

在“军运会某绿化提升工程(EPC)”中，东方园林作为甲方，与三家公司(以下简称“乙方”)分别签署水电工程、园建工程、绿化工程分包以及苗木采购合同，上述合同的乙方指定人员/驻工地代表均为向明。该“军运会某绿化提升工程(EPC)”4个合同的补充协议中提到，该工程价款结算方面，本项目所有的税费由乙方承担，甲方净收18%的管理费。

谈及为何会接受上述签订合同的方式，向明表示：“一是我们之前并不知道(违法)，二是他(东方园林)是我们的甲方，大家想做事肯定要听他的，他要我们拿两三个公司来签两三个合同。”

除了向明，还有其他分包商也同样存在该结算方式，只不过东方园林设置的净收管理费比例不同，有的比例高至30%。这也是分包商们所说的“提点大包”。

同时，分包商合同内容还显示，多数合同付款方式执行方案为“无预付款，按进度付款”，这意味着分包商必须垫钱开展施工。

康德智库专家、上海明伦律师事务所律师李勋向时代周报记者表示，经查询，东方园林有工程总承包二级资质，根据《建筑法》，施工总承包的，建筑工程主体结构的施工必须由总

承包单位自行完成，劳务可以专业发包。如东方园林将劳务、主材、园林、水电及其他内容分拆，要求分包商分别签订合同，属于支解分包。

西南某资深律师林逸(化名)向时代周报记者指出，以劳务、主材拆分与同一分包商签合同，并要求分包商提供几家公司分别签订，构成支解分包，该行为是不被法律允许的。“因为建造主体工程被拆后，将无法保证工程整体的衔接性，这样分包合同可能会构成无效合同。”

但不少业内人士对时代周报记者表示，这种操作虽然不合法，但在行业内确实存在，也比较常见。对于该类操作的出现，华南某业内人士告诉时代周报记者，可能是因为有些工程施工总承包单位承接后，建设单位不允许专业分包出去，所以会拆分成人材机形式签订合同，而多数情况下，这类工程会有相关资质和业绩要求。

“成也PPP，败也PPP”

2014年，43号文《国务院关于加强地方政府性债务管理的意见》横空出世，PPP模式得到大力推广，当年年底财政部便公布首批PPP示范项目名单，30个项目总投资额达1800亿元。这也让东方园林嗅到商机，率先在水环境综合治理及全域旅游业务与多地政府就PPP模式开展合作。

作为国内最早进行PPP模式研究和参与PPP项目落地的民营企业之一，东方园林在全国各地斩获无数项目。公告显示，东方园林在2015—2017年分别中标PPP项目约330亿元、380.10亿元、715.71亿元。截至2017年12月31日，东方园林共中标PPP项目88个，累计投资额1434.51亿元，业务范围遍布全国30个省、自治区、直辖市……凭着PPP模式，东方园林迅速扩张，站稳业内龙头之位。

“成也PPP，败也PPP。”PPP虽然能带来规模的快速提升，但项目周期性过长，不仅会占用巨额资金，也考验企业融资能力。

2017年11月，财政部印发《关于规范政府和社会资本合作(PPP)综合信息平台项目库管理的通知》(下称“92号文”)，要求各地在2018年3月底前完成对不符合规定的PPP项目的集中清理工作，PPP市场迎来了“史上最严”禁令。

清库工作的开展和规范文件的密集出台，给高速发展的PPP踩上“急刹车”。东方园林也不例外，2018年PPP中标金额降至408.05亿元，同比下降42.99%，之后几年不断收缩PPP项目。与此同时，银行贷款收紧也让企业现金流紧张问题随之凸显。

于是，东方园林自2018—2019年频频发债以补充运营资金，票面利率在5.35%~7.76%，发行限期多数不到1年。然而“短债长投”无法填补大额减值的“深坑”。

“PPP项目基本上8~15年才回本，这属于长期投资；然而企业找银行贷

款多数为短期贷款，通常是一年期、半年期。‘短债长投’之下，一旦企业做的项目太多、贷款太多，资金循环周转可能就转不动了。”分包商何建(化名)道。

由于部分项目回款延缓，造成生态业务形成的合同资产和应收账款余额较大，东方园林对资产减值风险审慎评估，计提了大额减值。Choice显示，2019—2023年，*ST东园的计提减值准备整体不断增长，从4.69亿元增至14.70亿元，其中2022年达到巅峰，高达32.61亿元。同期应收账款周转天数也从2019年的414.39天增至2023年的4474.26天。

在此背景下，分包商们的工程款也迟迟难到账。多名分包商告诉时代周报记者，近几年做的项目回款情况较差，多自2017—2018年开始感觉“回款困难”。“特别是2017年之后，有的人刚进来做没两三年它(东方园林)就破产重整了，有的拿到了20%~30%的钱，有的一分钱都没拿到。”向明表示。

东方园林应付票据及应付账款从2014年年末的33.84亿元飙升至2017年年末的112.71亿元，到2018年年末进一步增至128.38亿元。东方园林作为被告的相关建设工程纠纷也开始大幅增加。

时代周报记者据天眼查统计，2016年以前，东方园林作为被告的相关建设工程纠纷不足10起，但2018年相关的一审案件便达到11起，到2021年则高达120起，2018年至今合计超过400起。

东方园林回款情况变差，分包商们的现金流也变得吃紧，但也抵押房产、东借西筹来垫资施工，配合东方园林将项目按时、保质完工。按照向明的说法，愿意垫资的主要原因系这些项目为政府工程，“我们当时也不担心说政府不给钱，只是早一点、晚一点的问题。”

2020年，在北京市朝阳区国资委正式接手的第二年，东方园林出现上市以来的首次亏损，不到五年时间归母净利润累计亏损超140亿元，一举亏掉上市前十年的利润；资产负债率从2020年年末的70.76%飙升至2023年年末的97.07%；到了2024年第三季度末进一步升至103.79%，出现“资不抵债”的困境。

今年4月30日起，因期末净资产为负数，连续三年扣非前后净利润孰低者均为负值，且2023年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性，东方园林“披星戴帽”。5月9日，*ST东园启动了预重整，而这却成为东方园林分包商们为清偿债权奔走的开始。

信托打折清偿债权？12月23日将进行表决

“我们大部分分包商是最终的实际施工人，理应享有相应的合法权利，既不应把我们在发(政府方)处工程款纳入东方园林破产重整，与国资公司、银行等其他债权人进行分配，也不应阻止我们要求政府债权转

让我们分包商的诉求。”在获悉债权清偿方案后，有分包商如此表示。

根据分包商提供的《东方园林普通债权清偿方案及举例说明》，具体清偿方案为：10万元及以下的部分债权由东方园林依法以现金形式全部清偿，超出10万元的债权部分分别以转增股票和信托一般受益份额清偿，比例约为19.27%、80.73%。其中，以转增股票清偿部分，股票抵债价格约为3.96元/股(截至11月29日收盘股价2.22元/股)；以信托一般受益权份额清偿的债权，预计100元获得约75份信托一般受益权份额，对应资产评估值约为75元。时代周报记者从东方园林管理人处确认了上述债权清偿方案。

不过，时代周报记者从多名分包商处了解到，上述债权清偿方案为9月下旬东方园林员工通过微信形式转发，要求大家表决意见。彼时，分包商们表示，该清偿方案制定前，东方园林并没有主动与债权人进行沟通，也没有组织同组债权人进行交流，分包商们也无从得知同组债权人结构和各自负债金额。

随后，分包商们主动赴东方园林了解情况，据分包商提供的沟通视频显示，东方园林相关工作人员表示，信托回款至少要3~5年，最长要8年。

但在分包商们看来，这意味着回款可能遥遥无期，而债权缩水打折将损害他们的权益，这样一来，不少分包商可能连成本都收不回来。“毕竟做工程(利润)也就是十几个点，有的甚至更低。”

“对我个人来说，只能希望东方园林把我做的项目政府债权转给我，我们可以去找地方政府要，两年分多次兑付给我也行，我们就能缓解压力。”向明如是说道。

面对这样的困境，分包商们纷纷与临时管理人沟通，也到东方园林、朝阳国资公司交涉，并出了一版清偿方案以表达自身诉求——如30万元及以下的债权部分用现金清偿，其余以转增股票与东方园林的有效政府债权的方式清偿，比例为2:8。但据分包商说，管理人暂未对该诉求进行回应。

11月27—28日，时代周报记者以债权人身份致电东方园林管理人，相关工作人员表示，目前已经有三四千家债权人申报了债权，上述东方园林普通债权清偿方案要等12月23日债权人会议上进行表决，若表决不通过则再进行调整。

对于分包商能否承接政府债权，管理人表示稍有难度，因为进入正式重整阶段之后，相关诉讼已经中止了，等到重整结束之后才会继续进行。“相关实际施工方可以继续努力。我们已经向债务人诉讼的法院发送了中止函，现在去起诉大概率也不会立案。”

林逸对时代周报记者分析表示，实际施工人在法律上有明确概念，叫做“无效合同的承包人”。支解分包为无效合同，一旦合同无效，而分包商作为最终实际投入资金、设备和劳力进行工程施工的主体，那么，他们可能就是法律意义上的实际施工人，实际施工人身份确定后便能向业主主张工程款。

“很多没有资质的分包商背后是建筑的工人，才能够说突破相对性去直接找业主要钱。具体操作则是将总承包商以及业主方一同列为被告进行起诉。”林逸进一步指出。

至于分包商能不能直接从东方园林那边承接到业主方的债权，林逸觉得很难，“除非是说涉及范围特别广，那么管理人可能会根据情况来做出一些调整。但是一般情况下，作为普通债权人，他们提出这类要求可能会被其他债权人夺掉……最好的方法还是自己作为实际施工人去起诉东方园林和业主方。”

时代周报记者了解到，12月3日，东方园林清算组将与分包商律师团队进行沟通优化债权清偿方案，第一次债权人会议将在12月23日召开。

“我们希望能够保住我们的完整债权，(东方园林)能够把有效的政府债权转让给我们，让我们去慢慢收取。”有分包商表示。□

不做白衣骑士、承接江苏德龙债权 厦门象屿控股股东救火

时代周报记者 梁春富 发自北京

厦门国资旗下厦门象屿(600057.SH)最近动作不断。

11月29日晚,厦门象屿连续发布八则公告,披露了公司董事长变更、定增申请获上交所审核通过、控股股东拟整体受让厦门象屿对江苏德龙镍业有限公司及其子公司(“江苏德龙”)债权、放弃注资忠旺集团等一系列重磅消息。

据厦门象屿公告,邓启东申请辞去董事长职务和董事会战略(投资发展)委员会召集人职务,继续担任厦门象屿董事和董事会战略(投资发展)委员会委员。同时,厦门象屿董事会选举吴捷为董事长。

吴捷1981年出生,曾任厦门象屿集团有限公司(下称“象屿集团”)投资发展总监、总裁助理,黑龙江金象生化有限责任公司董事长等职。他现任象屿集团党委委员、副总裁,厦门象屿董事长,未持有厦门象屿股票。

厦门象屿是国内大宗商品供应链巨头,主要经营矿产、农产品、能源化工、新能源等大宗商品,涉及黑色金属、铝、不锈钢、新能源、煤炭、油品、谷物原粮等七大核心品类。受市场有效需求不足、大宗商品价格波动下行影响,厦门象屿2023年营收4590.35亿元,同比下降14.7%;净利润15.74亿元,同比下降40.31%。

控股股东救火,承接江苏德龙债权

据厦门象屿披露,控股股东象屿集团拟整体受让厦门象屿对江苏德龙的债权,受让价格约为89.74亿元。

厦门象屿称,截至2024年7月31日,其对江苏德龙债权账面余额约为89.74亿元。根据万隆(上海)资产评估有限公司出具的评估报告,以2024年7月31日为基准日,厦门象屿对江苏德龙账面债权评估值约为89.74亿元。

“公司拟以89.74亿元作为转让价格,由具体持有江苏德龙债权的公司下属子公司分别与象屿集团下属子公

司签署债权转让协议,由象屿集团下属子公司受让上述债权,并分三期向公司支付受让价款。”厦门象屿表示,鉴于江苏德龙已进入实质合并重整程序,本次债权转让有利于厦门象屿进一步优化资产结构,切实维护公司及全体股东的利益,不会对厦门象屿经营管理和财务状况产生重大不利影响。

江苏德龙创始人是“钢铁大王”戴国芳,该公司是仅次于青山集团的全球第二大不锈钢供应商,在全国工商联发布的2023年中国民营企业500强榜单中,以1695亿元营收位列第47位。

今年7月26日,江苏德龙被申请破产重整,该公司是厦门象屿金属矿产板块多年的大客户。2023年,厦门象屿对江苏德龙的销售额为71.07亿元。同时申请破产的还有江苏德龙全资子公司德丰金属、巨合金属,这两家均为厦门象屿供应商,截至2023年年末,分别为公司第一大、第五大预付款对象,账面余额分别为49.45亿元、13.70亿元。2023年,厦门象屿向德丰金属、巨合金属分别采购201.78亿元、193.12亿元,采购产品包括热轧不锈钢、冷轧钢带。

时代周报记者了解到,江苏德龙此次破产重整主要涉及其国内资产。在海外,江苏德龙与象屿集团多有合作。2010年,江苏德龙将目光投向镍资源丰富的印度尼西亚,在当地先后投建了印尼德龙工业园、肯达里基地、北莫罗瓦里基地等重大项目。

2017年,江苏德龙又携手象屿集团投资20亿美元建设年产300万吨镍铁不锈钢一体化冶炼项目,启动德龙工业园二期建设。2020年,德龙工业园二期不锈钢一体化冶炼项目(OSS公司)正式投产,该项目由江苏德龙与象屿集团的合资公司负责。

放弃注资忠旺集团

忠旺集团于1993年由刘忠田创立,曾是亚洲第一大、全球第二大铝型材生产企业,但自2019年起深陷债务、退市、虚假贸易等多重危机。2022年9月,沈阳中院裁定受理忠旺集团等253家企业合并重整案。



自破产重整以来,忠旺集团的银行、保险公司等金融资产大都被剥离、重组。

厦门象屿11月19日公告称,控股股东象屿集团作为忠旺集团系列企业重整的优选投资人,拟联合其他投资人投资忠旺集团铝主资产等重整资产,厦门象屿拟作为产业投资人投资6.9亿元,共同参与投资。

具体而言,厦门象屿全资子公司智慧物流港拟与象屿集团全资子公司共同设立合资公司,以此作为象屿方的投资主体。该合资公司注册资本拟定为43亿元,全部以现金形式出资,其中智慧物流港出资6.9亿元,持有约16.05%的股权;象屿集团全资子公司出资36.1亿元,持有剩余约83.95%的股权。

在此基础上,这一合资公司将与象屿集团引入的其他投资人共同出资,收购忠旺集团铝主资产设立的新公司(下称“新忠旺集团”),具体名称以工商管理部门登记为准)股权,成为新忠旺集团的控股股东。未来,新忠旺集团将由象屿集团控股经营。

需要注意的是,本次象屿集团对新忠旺集团重整计划执行完毕后,仍

有一定债务风险,此前未申报债权人仍可按照重整计划规定的同类债权的清偿条件向重整后的企业主张并行使权利。

不过,根据厦门象屿11月29日晚披露的《关于取消对外投资暨关联交易的公告》,厦门象屿决定放弃参与对新忠旺集团的投资。

“上述公告披露后,公司通过多种渠道和方式,获悉并主动了解各类相关方的想法和建议。在统筹考虑各相关方反馈意见的基础上,厦门象屿结合最新情况更新了投融资规划安排,并于2024年11月29日召开第九届董事会第二十六次会议,决定取消本次投资。”厦门象屿表示。

厦门象屿称,公司控股股东象屿集团将继续作为重整投资人,收购并控股新忠旺集团。但新忠旺集团12家铝业相关公司的实际经营及业绩状况未见披露,新忠旺集团的实际风险还有待观察。

象屿集团成为忠旺集团“白衣骑士”早有迹象。2023年8月14日,上海市市场监督管理局就曾发布经营者集中简易案件公示表,称象屿集团与忠旺集团系列企业管理人以及忠旺

集团等253家公司订立了重整投资协议,拟收购相关的铝业资产。

业绩下滑,但账上现金储备充足

成立于1995年的象屿集团,是厦门市国资委100%持股的地方国有企业,业务领域涵盖大宗商品供应链、城市开发运营、综合金融服务、港口航运、创新孵化等。厦门象屿则是象屿集团供应链业务的核心子公司。在中国企业联合会2024年发布的中国企业500强名单中,象屿集团以4905亿元营业收入位列第54名。

根据上海清算所披露的象屿集团财务报表,今年前三季度,象屿集团实现营业收入3325.46亿元,比去年同期下降13%,净亏损2.77亿元,而去年同期归母净利润为1.91亿元。

截至今年9月末,象屿集团总资产为3365.55亿元,总负债为2459.73亿元,负债率73%。

截至9月末,象屿集团账上仍有382.28亿元的现金储备。

时代周报记者注意到,今年以来,象屿集团陆续落实了多个融资项目。1月24日,厦门象屿成功发行2024年面向专业投资者的公司债券(第一期),规模不超过15亿元;10月30日,象屿集团又宣布2024年度第六期超短期融资券成功发行,实际发行总额为20亿元;11月28日,其2024年度第七期超短期融资券成功发行,实际发行总额为15亿元。

象屿集团旗下上市公司厦门象屿的业绩也出现下滑。据公司2024年三季度报,厦门象屿报告期内实现营业总收入2976.99亿元,同比下降19.24%;归母净利润8.90亿元,同比下降24.67%。

值得注意的是,厦门象屿11月29日晚披露,公司的定增申请已获得上交所审核通过。

此前公告显示,本次发行的特定对象为招商局集团、山东港口集团及象屿集团,厦门象屿拟募集资金32.20亿元。“募集资金将用于补充流动资金及偿还债务,可以更好地满足日常资金周转需要,增强公司资金实力,提高抗风险能力,降低财务风险和经营风险。”厦门象屿表示。■

“福建猪王”重整草案出炉 傲农生物剑指区域龙头?

时代周报记者 周立 发自广州

“福建猪王”重整计划出炉!

12月3日晚间,*ST傲农(603363.SH,下称“傲农生物”)公布的重整计划(草案)显示,公司将以现有总股本为基数,按每10股转增20股的规模实施资本公积金转增股本,共计转增17.35亿股股票,全部用于引入重整投资人及清偿债务。

其中,10.05亿股股票由重整投资人有条件受让(受让价格为1.70元/股),合计提供资金17.09亿元,该资金用于支付傲农生物重整费用、共益债务、清偿各类债务,以及补充傲农生物流动性等。

2021年以来,受“猪周期”下行行情的影响,傲农生物出现长期亏损,其生产经营遭遇前所未有的危机。为缓解资金压力,傲农生物从2023年下半年开始,提前出栏生猪,因而其出栏体重偏低,全年出栏体重为97.97公斤;同时傲农生物主动关停部分效率低下的猪场,缩减生猪养殖规模,以“瘦身减负”。

然而,傲农生物的经营压力并没有减退。截至2023年12月31日,公司归属于上市公司股东的净资产为-9.63亿元,导致傲农生物“披星戴帽”,也成为继正邦科技后第二个步入重整的上市猪企。

傲农生物自2024年2月进入预重整程序,9月与重整投资人签署重整

投资协议,11月法院裁定受理公司重整。如今重整方案出来后,债权人是否会接受?未来傲农生物经营方向又将有何变化?

根据公告,公司将于2024年12月6日召开第一次债权人会议对此进行审议及表决。而对于公司的经营方向,傲农生物相关工作人员对时代周报记者表示,随着共益债进来,公司资金情况有所好转。未来养猪模式主要为“公司+农户”,养殖重点发展区域为江西和福建。

超千家债权人申报,审查确认84亿元债权

上述重整计划显示,在债权清偿方案中,职工债权、税款债权及社保债权将以现金形式全额清偿;有财产担保债权将在担保财产评估变现价值范围内留债清偿,超出部分按普通债权清偿方案执行。

重整投资人将提供资金以支持公司的重整,并协助改善公司的流动性和经营能力。

截至2024年12月3日,共有1029家债权人向管理人申报债权,其中778家债权人通过资格审核,超84亿元债权已审查确认。具体来看,有财产担保债权、普通债权、税收债权涉及的债权人分别为9家、656家、1家,认定金额合计分别为10.36亿元、74.22亿元、931.88万元。

除其他主体提供财产担保的债权及养殖户债权外,普通债权以每家

债权人为单位,债权清偿方式为现金+转增股票+信托受益权份额。其中,以傲农生物转增股票清偿的债权部分,抵债价格为12元/股。而截至12月4日收盘,*ST傲农收盘价仅为3.88元/股。

公告提到,评估机构在进行客观评估后,确定傲农生物重整后股票的价格区间为10.34元/股至17.20元/股,抵债价格低于上述合理区间中值,能够较为客观反映傲农生物重整后股权实际价值。

12月6日下午3点半,傲农生物将在小火鸟智慧破产平台召开重整第一次债权人会议,进行审议及表决上述重整计划草案,该议案能否获得债权人会议表决通过存在不确定性。

“若重整顺利实施完毕,将有利于优化公司资产负债结构,恢复持续经营能力。若重整失败,公司将存在被宣告破产的风险。如果公司被宣告破产,根据《股票上市规则》的相关规定,公司股票将面临被终止上市的风险。”傲农生物表示。

转向轻资产育肥模式,立志成为区域龙头

在重整计划草案中,*ST傲农也给出了自己未来的经营计划——形成以饲料加工为基本盘,以养殖和食品为辅助的产业格局,坚持稳健经营、稳步推动产业纵向一体化。

饲料加工业务方面,重点在于使用重整资金恢复供应链管理,降低采

购成本,提升利润率水平。同时深挖福建、江西区域的优势,提高产能利用率及整体能效,优化代工模式,推动饲料业务量、利齐升。

食品加工业务方面,作为未来重点发展业务,傲农生物将最大化利用福建区域稀缺屠宰牌照优势,充分利用生产线产能,同时加深屠宰食品板块与集团内部生猪养殖的联动,将产业链纵向一体化的优势体现出来,增加盈利能力。

而面对此前拖累业绩的“利润黑洞”——生猪养殖业务,傲农生物的动作将变得更加谨慎。

在养猪业务快速发展时期,傲农生物较多采用自繁自养重资产模式投资,对公司形成了较大经营压力。

对此,傲农生物表示,重整中将处置低效无效猪场,退出北方市场,深耕福建、江西等市场。同时,根据市场情况,动态调整仔猪和育肥业务比例,形成有弹性的业务模式,提高抗风险能力。

经营模式上,目前优势区域的自繁自养育肥厂将进行保留,部分在建育肥场进行剥离,未来将主要开展“公司+农户”的轻资产育肥模式,占比将达到80%。这一模式具有占用土地少、固定资产投资少等优点,适合未来傲农生物低风险养猪的规划。

傲农生物相关工作人员对时代周报记者表示,目前公司育肥并不多,未来育肥模式主要为“公司+农户”,养殖重点发展区域为江西和福建,北

方片区可能会比较少。“预计公司不会再新建育肥场,原有较好的育肥场会继续沿用。”

在区域上,根据傲农生物目前的产业配套情况,聚焦在福建和江西区域,成为养猪行业区域龙头。当前主要片区包括闽北、漳州、龙岩、泰和、吉安、华富,在片区形成饲料加工厂、母猪场、育肥厂、放养基地、食品厂的一体化产业链。

其中,泉州市每年生猪消费量约400万头,但该市生猪出栏量仅约150万头,63%的生猪供应靠外市调入,泉州发展集团拟协调泉州市生猪产业协会,锁定饲料、生猪订单,以提高傲农生物的产能利用率。

今年下半年,傲农生物的生猪期末库存量整体保持稳定,销售量方面没有出现像上半年大量出售情况。养殖业务经营数据显示,*ST傲农10月生猪销售量10.97万头,同比减少76.07%,较2024年9月减少25.12%;10月末生猪存栏量为48.49万头,同比减少70.97%,较去年年末减少55.81%,较9月末增长2.08%。

目前,傲农生物能繁母猪存栏量较2023年年末有所下滑,较今年6月末略增,上述工作人员表示,未来能繁母猪存栏量会根据现金流情况而继续增加,“按照长远规划来看,未来(能繁)母猪数量会适当增加,我们的栏位是充足的。明、后年的出栏计划可能要等重整执行结束才会出来”。■

亚洲最大锂矿再迎新机

时代财经 张汀雯

在融捷股份(002192.SZ)计划建设大规模选矿厂被建议取消后,国内唯一在产的大型锂辉石矿山又再次迎来了扩产的希望。

12月3日盘后,拥有川西甲基卡片区唯一量产的融捷股份公告,旗下全资子公司甘孜州融达锂业有限公司(以下简称“融达锂业”)与甘孜州康定市人民政府签署了《原矿外运合作协议》(以下简称“协议”),双方就融达锂业康定市甲基卡锂辉石矿开采的原矿进行委外选矿事宜达成协议。

协议约定,可以在矿山原址进行选矿产能扩产项目建设,扩产规模为新增35万吨/年的选矿能力;在协议生效后两年内,可以将矿山开采的原矿石进行委外选矿,每年外运的原矿石量不超过协议约定量。

12月4日,时代财经以投资者身份致电融捷股份证券部,相关工作人员表示,由于矿山海拔高,技术难度大,所以此前没有想在原址建(选矿厂)。之前原矿石是不可以外运的,现在有需要的话未来可以进行委外选矿。

鸳鸯坝“一波三折”

甲基卡锂矿床位于康定、道孚、雅江三县交界处,是亚洲目前最大的伟晶岩型锂辉石矿区,除融捷股份外,这里还云集了天齐锂业(002466.SZ)、宁德时代(300750.SZ)和盛新锂能(002240.SZ)等企业。

不过,以目前进度来看,仅融捷股份所持康定市甲基卡锂辉石矿134号脉(以下简称“甲基卡134号脉”)实现放量,已形成105万吨/年露天开采能力及45万吨/年原矿石处理的选矿能力,也是国内唯一在产的大型锂辉石矿山。

据融捷股份公告,甲基卡134号脉矿山储量达2899.50万吨,平均品位超过1.42%,氧化锂含量高,矿脉集中,开采条件优越。为充分发挥资源优势,2020年,融捷股份开始推进建设康定市姑咱镇鸳鸯坝地块250万吨/年锂矿精选项目及配套工程(以下简称“鸳鸯坝250万吨/年锂矿精选项目”)。

对于矿物加工来说,无论是大规模生产、提高资源利用率、保护环境还是促进技术发展,选矿厂都是重要的一环。融捷股份预计,该项目建成投产后,可年供应锂精矿约47万吨,将成为目前国内产能最大的锂辉石矿精选项目。

前期,鸳鸯坝250万吨/年锂矿精选项目进展十分顺利。2020年3月,融捷股份携同下属四家子公司与康定市人民政府签署了《康定绿色锂产业投资协议》及相关项目执行协议书,计划在鸳鸯坝绿色锂产业园建设。

2021年该项目取得建设用地不动产权证,完成了项目备案立项手续等多项建设前置要件,并完成项目环评两次社会公众参与公示及环评报告的修订。

到了2023年3月,甘孜州生态环境局出具了《审查意见函》,“考虑到鸳鸯坝绿色锂产业基地存在规划的主导产业与《中华人民共和国长江保护法》等法律法规标准不符,不满足《长江经济带发展负面清单》等准入要求。同时,规划的鸳鸯坝绿色锂产业基地下游涉及‘引大济岷’工程,区域水环境较敏感,规划的主导产业存在较大的环境、安全风险隐患。建议该基地取消锂矿选矿、尾矿加工产业,优化调整产业定位”。

而后,甘孜州经信局建议融捷股份结合相关县市“三区三线”划定成果以及产业布局,“加强与康定市沟

通协调做好选址工作”。

在鸳鸯坝选矿厂“夭折”之后,本次协议中,融捷股份与康定市人民政府重新约定,在协议生效后两年内,融达锂业可以将矿山开采的原矿石进行委外选矿,每年外运的原矿石量不超过协议约定量。

除外运外,融达锂业还可以在矿山原址进行选矿产能扩产项目建设,扩产规模为新增35万吨/年的选矿能力。

上述工作人员表示,由于矿山海拔高,技术难度大,所以此前没有想在原址建(选矿厂)。之前原矿石是不可以外运的,现在有需要的话未来可以进行委外选矿。

融捷股份表示,本次协议的签署符合公司锂产业战略发展目标,有利于进一步扩大矿山产出、提高矿山经济效益;对公司2024年度财务状况及经营成果无重大影响;对后续年度财务状况及经营成果具有一定的积极影响。

进军负极材料,产业链协同布局

近年来,碳酸锂价格几经起落,2024年整体延续了2023年以来的下跌态势,近期暂时在7.80万元/吨附近波动。12月4日,SMM电池级碳酸锂价格指数价格为7.80万元/吨。

同日,上海钢联新能源事业部锂电分析师李攀向时代财经指出,11~12月下游需求超预期,在供应端放量尚未对冲下游的需求增量以前,锂价都有支撑;后续需要观察下游需求的持续性。

“目前区间在7.5万~8万元/吨之间,短期主要看12月底是否会出现需求砍单,但由于贸易商年底有出货需求,且下游材料厂不愿多备货,散单现货预计还是偏弱震荡。”

受锂价波动影响,2024年前三季度,融捷股份营收4.04亿元,同比下



滑51.84%;归母净利润1.83亿元,同比下滑48.94%。

尽管锂价震荡不止,上述工作人员仍表示,未来还是会尽可能提升产能。除了对甲基卡134号脉持续开发外,在产业链下游,融捷股份也在推进相关布局。

目前,融捷股份主营业务涉及锂矿采选、锂盐生产及加工,以及锂电池正极材料为主的锂电池材料环节和锂电池设备制造业务,控股股东在锂盐、正极材料及前驱体、负极材料、锂电池、锂电池回收及梯级利用、新能源汽车等领域进行了布局。

融捷股份表示,完整的产业链布局有助于公司发挥协同效应增强盈利能力,并能有效抵抗市场波动时的经营风险。

2024年上半年,除锂精矿、锂盐外,其锂电池设备板块营收3729.00万元,同比下滑73.33%,占营收的比重为14.88%。

融捷股份锂电池设备制造业务由

东莞市德瑞精密设备有限公司(以下简称“东莞德瑞”)实施,东莞德瑞的锂电设备产品主要用于锂电池生产线上偏后端和装配段的设备,是比亚迪刀片电池设备的核心供应商。

电池材料方面,融捷股份主要涉及锂电池正极材料前驱体和锂电池正极材料两类,分别由参股子公司合肥融捷金属科技有限公司、合肥融捷能源材料有限公司实施。前驱体业务主要产品为四氧化三钴、氢氧化镍钴锰,产能达1.80万吨/年;正极材料业务主要产品为钴酸锂、磷酸铁锂、镍钴锰酸锂,总产能达6.00万吨/年。

2023年4月,融捷股份全资子公司广州融捷电源材料有限公司(以下简称“融捷电源”)开始在广州市南沙区投资建设锂离子电池正极材料制造及研发基地项目,项目固定资产投资不低于9亿元,计划年产能4万吨;今年8月6日,融捷电源正极材料项目的主体结构全面封顶。

据融捷股份三季报,其在建工程较期初增加93.92%,期末余额为2.73亿元,主要是正极材料项目投入增加所致。

除锂电池设备与正极材料外,今年11月20日,融捷股份又宣布进军负极材料板块,拟投资1.00亿元设立全资子公司兰州融捷材料科技有限公司(暂定名,最终以工商行政管理机关核准登记为准),从事锂离子电池负极材料相关业务。

融捷股份表示,目前高端人造石墨产品均采用超高温高温改性,高温改性加工属于稀缺资源。本次公司投资符合目前市场缺口的方向。且公司已建立从资源采选及深加工、锂电池设备制造、正极材料等较为完整的锂电池材料产业链,本次投资可以充分发挥产业链协同优势。□

粤港澳大湾区万亿医疗市场待爆发 源头创新“第一公里”如何激活?

自2015年以来,中国医药产业呈现快速发展的态势,中国的医药行业逻辑也发生了显著变化,逐渐转向以源头创新为基准。同时,多项政策法规陆续出台,以支持新兴医药产业的发展。

日前,中国医院协会副会长、国家药品监督管理局原副局长陈时飞在深圳举办的2024首届“湾区之星”生物医药源头创新大会上指出,创新药体系基本形成,中国本土企业从国际药企的追随者逐渐成为竞争者,在多个技术领域出现了并跑,甚至个别领域已经开始超车。创新药产品上市数量逐年增加;国际化布局不断加速,中国创新药走向国际市场,药品创新环境进一步完善。

粤港澳大湾区(下称“大湾区”)也不例外,近年来各地区政府发布多项政策支持生物医药产业发展。尤其是今年10月,广东省发布《关于进一步推动广东生物医药产业高质量发展的行动方案》,明确表示广东将力争到2027年,生物医药与健康产业集群规模超万亿元,规上医药工业规模超5000亿元。

作为中国经济活力最强的标杆区域之一,大湾区如何通过系统性的创新,跨界融合以及实现知识产权的保护和转化,以排头兵的姿态推动我国生物医药产业在全球化竞争中占据战略高地?生物医药产业发展的机遇与挑战并存,大湾区又该如何持续发力源头创新,促进医药产业可持续发展,利用地域资源优势带动国内生物医药产业走向全球市场,仍需探索。

加码布局大湾区,拓宽产业发展路径

深圳是大湾区生物医药发展的重要通道之一。过去几年,通过政策配套、系统推进,产业发展至今不断提质增效,深圳在精准医疗、医学工程等领域培育出一批特色鲜明、实力突

出的优质企业,产业规模不断扩大。

今年3月,深圳印发《关于加快发展新质生产力、进一步推进战略性新兴产业集群和未来产业高质量发展的实施方案》,将生物医药列为7个战略重点类产业集群之一,举全市之力集聚资源,以超常规力度支持培育。

深圳市发展和改革委员会党组书记、主任郭子平表示,2023年深圳市医药产业产值530亿元,在研创新药管线143个,医疗器械产业产值990亿元,累计注册上市的医疗器械产品达到1.53万款。未来,深圳市将进一步发挥科技创新、先进制造、AI应用、深港合作等方面的优势,围绕研发、临床、注册、生产、推广等环节,全生命周期支持医药和医疗器械产业高质量发展。

正因如此,复星医药(600196.SH, 02196.HK)以深圳为起点,开启大湾区布局的第一站。

复星医药成立于1994年,是一家植根中国、创新驱动的全球化医药健康产业集团,直接运营的业务包括制药、医疗器械、医学诊断、医疗健康服务,并通过参股国药控股覆盖到医药商业领域。过去数年,受益于公司战

略及产品结构不断优化,也收获了多款“首创”“首款”药物。

去年7月,在深圳市政府、坪山区政府的支持下,复星医药在深圳建立了大湾区总部,这标志着复星医药在大湾区的战略布局进一步深化。复星医药表示,其大湾区总部将充分利用深圳的地理优势、创新产业支持政策,以及产业基金等创新金融产品,推动技术转化和产业升级。

作为中国医药行业的龙头“链主型”企业,复星医药还广泛集聚创新资源,培育壮大生物医药、高端医疗器械和大健康产业,开展创新研发孵化和产业赋能,推动深圳生物医药产业高质量发展。

此外,复星医药亦在瞄准新兴的投资标的。今年3月,复星医药、复健资本与深圳市引导基金等其他7方投资人共同出资设立生物医药产业基金50亿元,旨在深度参与深圳大健康领域(生物医药为主)企业培育的渠道,加强创新技术和产品的储备和布局。

复星国际联席首席执行官陈启宇指出:“目前,尽管从实际情况来看,长三角、北京周边的生物医药产业确

实建设更久,有历史积淀,诸如科研、临床、产业、投资等配套的产业链条更顺畅,生态看起来也更好。但是生态是经营出来的,大湾区已经具备了该有的要素,再加上香港、澳门的补充支持等,已然形成了自己的优势,从而支持生物医药产业。当下,大湾区的研究也比较深入、临床资源也非常丰富,因此要将其固有的原生态价值、潜能挖掘出来,才能进一步发展产业、拓宽产业的发展路径。”

挖掘源头创新,寻找生物医药下一个爆点

目前,生物医药的发展仍存在难点与痛点。譬如在生物医药产业链上,各方应当如何从当下同靶点、同技术、同适应证、产品同质化竞争的局中摆脱出来,又比如如何更有效地转化科技成果,尽早进入商业化阶段,这些问题均需要解决。

陈时飞在上述大会中指出,基础研究、科学发现是源头创新的根本,也是药物研发的起点。但当下,许多基础研究在研究方向和研究选题上,过多地聚焦学术热点,缺乏对未满足医疗需求的关注,一定程度上与临床需求脱节,导致科学发现也无法顺利进入转化的阶段。即有成果发布、论文发表,就终止了。或者研究视野局限于单一靶点和路径,忽略或者是轻视了新靶点、新机制的研究,或者是早期的探索。“没有早期的探索,没有源头的研究,谈不上后续的成果。”

深圳理工大学药学院院长、欧洲科学院院士陈有海表示,粤港澳大湾区是世界上最大的湾区之一,加之有港、澳地区地域的联动与支持,以及政策鼓励等,与其他城市相比发展生物医药更具底气,但在产业发展过程中,仍有难题待解。“源头创新问题只是痛点之一。此外,创新必须是全

链条的,包括政策的创新、金融生态的支持等,只有将全链条做起来,产业的问题才能够解决。”陈有海指出,在政策方面,支持是必须的,同时,政策要有导向,即根据某些地区或某些城市的优势和劣势来设计适合这一地区发展的独特路径。

陈有海也继续解释道,在全链条产业中,只有疏通了才能成功,如果中间哪一个环节断了,整个链条就无法运转,产品也无法产业化、市场化。目前,传统的模式,即教授下海创业和公司购买某教授的专利后继续研发等均不能促成成果转化,失败率远远大于成功率。因此大药企都在着手布局第三种路线,即公司与教授“联姻”,形成利益共同体,共同开发产品,也促进了药企与大学的持续性合作,增加成功转化的成功率。

面对机遇与挑战,投身大湾区生物医药产业建设的企业又该如何持续深耕?陈启宇在上述大会中表示,深圳在联动香港、广州等其他大湾区地区发展方面、在AI技术方面都极具优势及发展底气。我们如何撬动湾区资源、用好这些优势,就有可能在未来生物医药研发创新赛道上找到新的支点,生物医药的下一个爆点很有可能诞生在深圳。在中国生物医药创新发展碰到一些挑战的时刻,深圳也许能给企业、行业、生物医药创新带来不一样的机会。

“我们站在企业自身的角度,要看到价值洼地、看到资源池,同时将大湾区纳入企业发展的长期战略中,深度开拓,深耕湾区,在这里开拓新管线、新技术。”陈启宇表示,复星医药希望国内更多的大公司、大药企可以汇聚到大湾区。“过去和现在,国际知名的药企都在上海做研发,未来希望它们的足迹也遍布大湾区。”

(文/苏轶)



心脉医疗被取消高企认定 曾被医保局公开问询

时代财经 李傲华

2024年11月29日，浦东新区税务局第二税务所依据取消高企资格公告向心脉医疗(688016.SH)发出《税务事项通知书》，因公司被取消高新技术企业资格，税务机关按规定追缴公司自不符合认定条件年度起(即2023年)已享受的税收优惠，并要求缴纳滞纳金。12月2日盘后，心脉医疗发布公告披露上述信息。

今年8月，上海市高新技术企业认定领导小组发布《关于2024年上海市第二批取消高新技术企业资格的公告》，心脉医疗名列其中，原因是公司累计两年(2021年、2022年)未填报企业年度发展情况报表被取消高新技术企业资格，取消起始年度为2023年。

目前，心脉医疗已就取消高企资格公告提出书面异议，并与上海市科学技术委员会、浦东新区税务局第二税务所持续沟通。

今年10月，上海市高新技术企业认定办公室发布了2024年拟认定高新技术企业第二批名单，心脉医疗获得了拟认定资格，目前正在备案流程中。

就沟通进展、上述事项内部追责等相关问题，12月3日时代财经致电心脉医疗，截至发稿尚未收到回复。

心脉医疗：公司符合高企认定标准

心脉医疗成立于2012年，是港股上市公司微创医疗(00853.HK)的子公司，于2019年登陆科创板，主要从事主动脉及外周血管介入医疗器械领域的研发、生产和销售。在主动脉介入医疗器械领域，心脉医疗是国内产品种类最为齐全的企业之一。国内主动脉及外周血管介入医疗器械行业中，跨国医疗器械如美敦力、波士顿科学等占据较高的市场份额，具备与跨国企业竞争能力的本土企业并不多。2021年，心脉医疗的主动脉腔内介入产品在国内市场的占有率达29%，在中国市场排名第一。

心脉医疗在公告中强调，公司不存在不符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条规定的认定为高



新技术企业的实质条件的情形。据查询，第十一条规定中主要对高新技术企业的知识产权、研发投入、科研人员等有具体规定。

时代财经在高新技术企业认定管理工作网查询发现，2024年8—10月，上海高企认定领导小组先后发布了三批次被取消高企认定资格的企业名单，涉及500多家企业，其中未填报企业年度发展情况报表和研发费用/高新收入占比不达标是最常见的理由。

知名财税专家刘志耕对时代财经表示：“高新技术企业提交财务报表的主要作用是向高新技术企业认定机构提供全面的财务信息，以支持对高新技术企业财务状况、研发能力和高新技术产品或服务收入的评估，从而确保相关监管机构做出正确的评价，判断企业是否符合高新技术企业的认定标准。”

刘志耕进一步指出，高新技术企业年度发展情况报表需要涵盖企业的知识产权情况，主要包括专利、商标、著作权等，这是为了反映企业核心竞争力的知识产权数量、质量和价值；研发费用情况，主要包括研究开发费用的发生额，这是为了反映研发费用总额和基础研究投入费用总额；科技人员情况，主要包括员工数量、科技人员占比、职位分布、薪资结构等信息；企业经营收入情况，包括资产负债表、

利润表、现金流量表等，主要是为了反映企业财务状况和经营成果。

曾被医保局公开问询，补税侵蚀利润

目前，心脉医疗已在全球范围内上市27款产品，其中20款为自主研发，主要产品包括Castor分支型主动脉覆膜支架及输送系统、Hercules Low Profile直管型覆膜支架及输送系统、Minos腹主动脉覆膜支架及输送系统等。

Castor支架是全球首款，也是国内第一家获批上市的通过微创治疗同时实现腔内修复主动脉和弓上分支动脉的覆膜支架。据心脉医疗2024年半年报，截至财报披露日，Castor支架已经累计覆盖1100余家终端医院，累计植入超2.5万例。

但在今年8月，心脉医疗这一重磅创新产品却遭国家医保局“点名”。国家医保局向心脉医疗公开发布问询函指出，经初步核实并查询公开信息，心脉医疗Castor支架(200mm长度)出厂价格为5万元左右，但经代理商供应到医疗机构的价格则超过12万元。此外，国家医保局还透露此前已初步约谈心脉医疗，后者也提出了价格调整计划，但未改变价差显著超出必要范围等事实。

这是国家医保局首次公开问询药械企业。国家医保局对心脉医疗

提出四点要求，其中，要求详细说明Castor支架出厂价格和终端价格之间价差的合理性、必要性，以及终端价格构成中所含全部销售费用的资金支出去向等情况；并要求心脉医疗正面回应Castor支架销售过程中是否存在通过代理商抬高挂网价格、实施不正当营销行为，进而增加患者和医保基金负担等问题。

8月23日，心脉医疗发布了详细的答复函，表示Castor的定价是充分考虑了行业产品价格情况、技术价值、临床价值，从卫生经济学角度综合考量所制定。心脉医疗表示，决定在基本不影响出厂价格和利润的情况下，大幅压缩流通环节过高加价，将Castor支架等系列胸主动脉产品终端价格调整为7万元左右或以下，降价幅度40%左右或以上，价格标准与行业内一致，以实际行动减轻患者和医保基金的压力，共同构建健康有序、可持续发展的市场环境。

心脉医疗在2024年三季度中表示，在胸主动脉覆膜支架产品价格于2024年8月调整后，2024年9月，腹主动脉覆膜支架产品在国家医保局等政府部门指导下各厂家均进行了价格调整。公司胸主动脉覆膜支架产品终端价格降价幅度在40%左右或以上。公司腹主动脉覆膜支架产品终端价格调整降价幅度在20%~35%。如果不考虑非经营性风险带来的损益影响，预期公司2024年度净利润增长在0~10%。

近年来，心脉医疗的业绩增长较快。2023年，心脉医疗分别实现净利润4.92亿元、扣非净利润4.62亿元，同比增长速度达到37.98%和42.74%。2024年前三季度，心脉医疗实现净利润5.53亿元，扣非净利润5.02亿元，增速同样保持在40%左右。

但因被取消高企资格认定而造成的补税，可能会进一步增加心脉医疗今年净利润的不确定影响。经心脉医疗初步测算，此次需补缴的税款及滞纳金合计为人民币6000万~7000万元，对净利润的影响预计占公司最近一个会计年度经审计净利润的10%以上。■

700万矮小症患者将迎新药 国内长效生长激素市场或生变

时代财经 李傲华

国内长效生长激素一家独大的格局或将生变。

2014年，“东北药茅”长春高新(000661.SZ)子公司金赛药业的长效生长激素(商品名：金赛增)获批上市，这是全球第一个获批的生长激素周制剂。截至目前，金赛增仍然是国内唯一获批的长效生长激素产品。

不过，金赛增在国内长达10年的独占地位即将被打破。2024年以来，国家药监局密集受理了3款长效生长激素产品的上市申请，分别是特宝生物(688278.SH)的怡培生长激素注射液、维昇药业的隆培促生长素，以及诺和诺德的帕西生长素注射液。根据药审中心公布的受理记录和过往进口药物审评时间，维昇药业的隆培促生长素有望于2025年下半年获批。

在第九届医药创新与投资大会期间，维昇药业执行董事兼首席执行官卢安邦在接受时代财经等媒体采访时，分享了对长效生长激素以及隆培促生长素在国内市场前景的看法。

卢安邦对时代财经表示，一款“爆款药”的诞生，既取决于其“天赋”，也离不开自身的努力。其中，产品力是“天赋”的关键因素，比如司美格鲁肽、HPV疫苗、西地那非等经典的爆款药物都拥有飞跃性的产品力，将本来隐

形的市场需求发展成为一种显性的需求，另外还有产品的定价力，优质且高价的产品往往能够带来高利润和良好潜力。当这些天赋条件被集齐，就为爆款药物的诞生奠定了坚实基础。

“天赋”加持之外，爆款药物的诞生除了自带话题性，也需要自身的努力，包括线上线下相结合的医学科普宣传，或在社交媒体进行正向积极的价值传播，以积攒良好的公众口碑，最终达到品效合一。”卢安邦称。

牵手上药控股，搭建商业化体系

维昇药业是一家专注于内分泌相关治疗领域的企业，成立于2018年，由Ascendis Pharma与维梧资本领导的联合投资人共同创立。维昇药业获得了基于Ascendis TransCon技术平台开发，包括隆培促生长素在内的3款内分泌产品在大中华区独家开发、生产及商业化的权益。今年3月，维昇药业宣布隆培促生长素的上市申请已经获得国家药监局受理。

卢安邦对时代财经表示，隆培促生长素已经在2021年、2022年分别获得美国FDA(美国食品药品监督管理局)和EMA(欧洲药品管理局)的批准，成为欧美市场第一款获批用于儿童生长激素缺乏症的长效生长激素。在短短两年多的时间里，隆培促生长素已经成为美国生长激素品牌里的销售冠军。

Ascendis Pharma财报显示，2023年，隆培促生长素的销售额已经达到1.79亿欧元，预计2024年销售额可以达到2.2亿欧元。

中国在2023年超过美国，成为全球最大的人生长激素市场，占全球市场的34%。弗若斯特沙利文报告指出，2023年中国人生长激素市场规模达到116亿元，预计2030年将增至286亿元，年复合增长率达到13.7%。

“中国的生长激素市场空间很大。中国患有矮小症的孩子大约有700万，而其中大多数没有得到治疗，并且国内的患者起始治疗时间偏晚，持续治疗时长偏短，生长激素的市场渗透率不到5%，与美国还有很大差距。”卢安邦表示。

与其他生物制品相比，生长激素的一个显著特点是，院外市场占主导。患者更多在院内处方，在院外自费购买产品。作为主要的竞争对手，金赛药业在这个赛道上已经深耕了20多年，无论是市场教育还是销售渠道，都已经拥有较为成熟的体系。维昇药业作为后来者，要与金赛药业争夺市场，销售平台的搭建尤为重要。

今年8月，维昇药业与和睦家医疗达成合作，后者在全国拥有11家医院、超过20家诊所，此次合作将聚焦于共同发展针对有生长发育医疗需求的儿童的诊疗及服务能力；11月6日，维昇药业与上药控股有限公司(以

下简称“上药控股”)在第七届中国国际进口博览会现场签署升级合作协议，上药控股旗下的创新药全生命周期服务平台将作为隆培促生长素注射液及其配套专用自动注射器在中国大陆的进口总经销商。

“上药控股在进口药方面很有经验。隆培促生长素是冷链产品，从国外进口，要经过入关、入库，再分销到医院、诊所等一系列过程，最后才能送到病人手中。我们和上药控股合作搭建一个完整的配送体系，通过上药控股的分销系统，本着‘广覆盖、深渗透、快传递’的理念，将产品送达每一个地区，尽早服务更多的患者。”卢安邦表示。

集采倒逼行业格局调整，长效剂型成竞争焦点

与每日给药一次的短效制剂相比，在能确保疗效和安全性的情况下，长效制剂只需每周用药一次，能够显著者提高患者的依从性。因此，由“短效”转向“长效”的更迭已成必然趋势。

卢安邦对时代财经指出，患者使用日制剂的漏针情况比较严重，一周漏一次以上的概率高达20%以上，一定程度上影响了疗效。此外，隆培促生长素是目前唯一优于生长激素日制剂的长效生长激素，在所有的“头对头”临床试验中，只有隆培促生长素达到了优效性，而不是非劣效性。

“长效生长激素市场相对幸运，

因为与PD-1等领域相比，生长激素的竞争者数量有限，市场相对不那么拥挤。我们致力于研发更好的药物，作为医生治疗疾病的‘武器’，让他们能够更好地解决病患问题，让更多的孩子受益于我们的药物。”卢安邦表示。

随着短效生长激素集采的推进，长效生长激素行业整体进入了长效制剂的时代，长效生长激素成为各企业竞争的焦点，也是行业整体增长点所在。

集采对产品的定价、利润空间和治疗选择上带来明显的影响，致使彼时仍以生长激素为主营业务的金赛药业一度呈现出业绩整体下滑的疲态。今年以来，金赛药业的整体业绩亦不容乐观。据长春高新财报，2024年前三季度，金赛药业实现收入81.63亿元，同比微增0.55%，实现归母净利润28.39亿元，同比下降19.45%。

值得关注的是，长效水针在金赛药业收入结构中所占比重逐渐上升。2023年，金赛药业营业收入约110亿元，生长激素的销售占比约为90%，而在生长激素的销售中，长效水针占比提升至29%。这意味着，2023年金赛药业仅凭长效生长激素就实现了约30亿元的单品销售收入。2024年前三季度，长效水针占金赛药业生长激素产品收入比例进一步提升至32%。

可以预见，未来成效剂型的上市进度和上量速度，将成为各相关企业在生长激素领域争得一席之地之关键。■

CULTURAL TOURISM
文旅ESTATE
地产CONSUMPTION
消费AUTOMOBILE
汽车TECHNOLOGY
科技THE TIME WEEKLY
时代周报TIME INDUSTRY
产经
专业视角洞悉产业变革

22 | 滑雪服卷入“低价踩踏”



2024中国汽车出海报告

时代财经 贺晴

2024年，是中国新能源汽车问鼎全球第一的第十个年头，自2015年起，中国新能源汽车产销已经连续9年位居全球第一，站上世界新能源汽车浪潮之巅。

2023年，在新能源汽车的助力之下，中国汽车出口首超日本问鼎全球第一。

时间回到10年前，伴随着特斯拉免费公布电动车专利，国内造车新势力掀起创立潮，与此同时，传统车企集体加速向新能源转型。

中国新能源汽车在技术取得突破、配套逐渐完善、市场趋于成熟等多重因素影响下，获得狂飙式发展，十年再回首，新能源汽车可谓“轻舟已过万重山”。造车，是一场没有终点的远航，当下，新能源汽车产业竞争格局已经进入“深度重塑期”，汽车产业链的深度打造、智能化技术的迭代升级、中国汽车扬帆出海将成为未来汽车市场的主旋律。

站在新十年的路口远眺，有人已倒在黎明来临之前，也有人总能踩准鼓点，迈出不同凡响的脚步。新能源汽车十年新旧交替之际，我们需要忠于事实的记录，更需要在前行中叩问，在快进中思考。

近年来，汽车出海为中国汽车产业加了一抹亮色。

2024年，是中国新能源汽车成为全球第一的第十个年头。站在这一节点上回望中国汽车出海，可谓征程漫漫，2013—2016年，我国汽车出口剧烈下滑，2017—2020年，我国出口增速逐步企稳，但始终徘徊在100万辆左右。

2023年，在新能源汽车的助力之下，中国汽车出口491万辆，首超日本问鼎全球第一。

站在全球第一的起点上，中国车企出海的步伐加快，多家车企将出海作为重要战略写进未来目标中。例如，长安汽车计划2025年海外销量达到70万辆；广汽集团挑战2027年出口50万辆。

进入2024年，中国汽车出口依然保持着同比两位数的增长。根据中国汽车工业协会数据，2024年1—10月，汽车出口485.5万辆，同比增长23.8%。这也意味着今年前10个月汽车出口量已接近去年全年出口量。具体来看，1—10月，乘用车出口410万辆，同比增长24%；商用车出口75.5万辆，同比增长22.5%。

乘联会秘书长崔东树认为，天帮忙、高质量、人努力、地缘变四大因素促进中国车企“走出去”。第一是天帮忙——中国汽车产业链韧性强；第二是高质量——新能源的出口贡献增大；第三是人努力——自主品牌企业很努力；第四是地缘变——中国出口的分化发展。

与此同时，中国汽车产业出口的挑战也逐渐浮现，关税风险存在的背景下，车企谋求产能出海、价值链全面出海等新模式成为另一趋势。

中国汽车出口量和单价实现巨大突破

近年来，我国汽车产业链和供应链不断完善，产业结构不断调整升级，汽车出口规模也日渐扩大。在汽车出口销量一路狂飙的同时，汽车出口价格逐步走高，呈现出量价齐升的特点；此外，随着我国汽车产业新旧动能切换，新能源汽车出口成为不可忽视的黑马。

根据崔东树统计的数据，中国汽车出口经历多年的百万量级平台期于2021年开始突破。在2013—2016年世界经济低迷导致我国出口增速剧烈下滑后，2017—2020年我国出口增速逐步企稳改善，年度出口量维持在100万辆左右水平。

崔东树指出：“2021—2023年，中国汽车出口实现了巨大的销量和单价的突破。2023年中国汽车（包括底盘）实现出口522万辆，出口增速达到57%，呈现出持续的强增长态势。2024年1—10月中国汽车（包括底盘）出口528万辆，同比增长25%。只要国际上有稳定的市场环境，未来中国汽车出口发展仍有巨大空间。”

惠誉评级中国企业研究董事杨菁认为，中国的汽车出口自2021年起呈爆发式增长。中国韧性较高的汽车供应链，使得中国车企能在全球汽车供应链波动的情况下，加大出口，部分填补一些海外市场的供给缺口。

根据海关总署披露的数据，2023年我国汽车（包括底盘）出口数量为522.1万辆，同比增长57.4%。2024年1—10月，我国汽车（包括底盘）出口数量为528.5万辆，同比增长24.8%。

另据中国汽车工业协会数据，2023年中国汽车出口数据首次超过日本，达到491万辆，同比增长57.9%。2024年1—10月，汽车出口485.5万辆，同比增长23.8%。

除了出口销量爆发，我国汽车出口产品逐渐呈现出中高端化趋势。据工业和信息化部装备工业发展中

心装备研究四处高级工程师王芳在2024汽车技术与装备发展论坛披露的数据，“2019—2023年我国汽车出口的均价从0.5万美元提升到2.4万美元，实现了380%的增长。”整车出口价格的提升，意味着出口车型从中低端向高端的跃升。

我国汽车出口的另一大特点是新能源汽车成为新增长曲线。凭借完整、高效且具有成本优势的新能源汽车产业链，中国制造的新能源车开始向欧洲等电动汽车消费国出口。

崔东树指出，随着中国国内新能源车市场从补贴驱动向市场驱动的转型，中国新能源汽车的市场竞争力大幅增长。中国新能源汽车出口自2021年实现爆发增长，随后进入持续的高增长区间。虽然今年受到欧盟出口新能源的政策干扰，但2024年1—10月中国新能源汽车出口仍达到172万辆，同比增长15%。

根据中汽协数据，2023年，新能源汽车出口120.3万辆，同比增长77.6%，创历史新高。2024年1—10月，新能源汽车出口105.8万辆，同比增长6.3%。

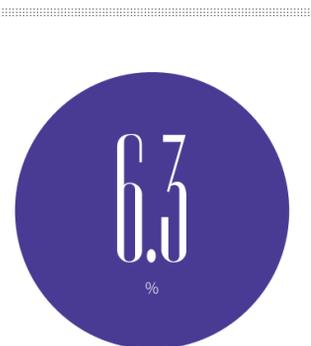
而在新能源汽车出口中，呈现出的一大明显特征是插电混合动力汽车出口强劲。1—10月，纯电动汽车出口83.6万辆，同比下降9.2%；插电汽车出口22.2万辆，同比增长2倍。

招商银行在研报中指出，与国内市场相似，在具备一定条件的市场中，与依赖传统燃油车或纯电动车作为主要的产品策略相比，中国车企采用PHEV作为市场的切入点，不仅能有效规避与国际车企的正面竞争，而且在先发优势加持下中国车企在PHEV品类上有更大的自主定价权，因此自主品牌在利润方面也会有更优异的表现。

此外，燃油车出口仍占据较大基数。1—10月，传统燃料汽车出口379.8万辆，同比增长29.7%。新能源出口增速快、自主品牌燃油车在国际市场的性价比优势，两者共同成为拉动汽车出口的重要抓手。

构建出海新模式

世界各国汽车市场呈现出不同特点，中国车企根据自身情况并因地制宜将出海的蓝图铺就。奇瑞在2001年走出国门，出口到中东市场；上汽通过收购MG品牌叩开欧洲市场大门；考虑到挪威市场纯电车型的高渗透率，蔚来将出海的第一站选在欧洲的挪威；成为全球新能源汽车销量第一的比亚迪陆续在全球建厂……



根据中汽协数据，2023年，新能源汽车出口120.3万辆，同比增长77.6%，创历史新高。2024年1—10月，新能源汽车出口105.8万辆，同比增长6.3%。

在中国车企孜孜不倦的努力下，多家车企海外出口业务实现正增长。

今年1—10月，奇瑞成为整车出口第一的车企，其销量为94.1万辆；上汽紧随其后，销量为75.7万辆；长安位列第三，实现46.7万辆出口量。从增速上来看，比亚迪增速最快，1—10月出口33.2万辆，同比增长79.6%；北汽出口21.8万辆，同比增长63.2%；长安出口增速亦超过60%。

“过去中国汽车看世界，现在世界汽车看中国。”事实上，随着中国汽车产业向电动化、智能化转型，正累积起新能源技术等先发优势，中国汽车品牌正逐渐从跟随者变为引领者。

当前，汽车出海不再局限于整车出海，产业链的集体出海正成为趋势。从汽车出海路径来看，从KD组装走向本地化生产，“技术出海”“生态出海”是汽车出海的题中之义。

而从外部环境来看，关税风险成为中国新能源车企出口的障碍之一，中国车企纷纷选择产能出海应对上述挑战。目前，多家中国车企已经在东南亚、拉美、欧洲、中东等海外市场规划建厂或启动投产。

其中，比亚迪预计其在匈牙利的工厂将于2025年年末开始投产。此外，除了利用本地化生产规避关税影响，吉利计划通过沃尔沃、LEVC和路特斯汽车利用其在欧洲的生产能力，并愿与当地企业建立联盟。

零跑汽车则通过反向合资，以轻资产模式与Stellantis集团合作成

立零跑国际，催生出海新模式。零跑汽车将借助Stellantis集团遍布全球的渠道网络、售后服务体系等商业资源，加速扩张零跑汽车产品在全球的销售。而零跑汽车则提供产品技术，扮演主导技术研发、提供具备国际竞争力产品的角色。

在10月举行的巴黎车展上，零跑国际方面透露：目前，零跑国际已经在13个欧洲国家拥有超过200家经销商，并且正在迅速拓展，目标是在2025年年底前在欧洲设立500个销售点。并计划从2024年第四季度起将业务扩展到亚太、中东、非洲和南美洲。“不到半年时间，欧洲已到处是零跑销售网点。”零跑汽车方面此前向时代财经表示。

不难看出，面对当前的出海壁垒，中国车企“走出去”“走上去”的决心不变。“做全球化一定要有耐心，而且一定要多方共赢。”在小鹏AI科技日上，小鹏汽车董事长何小鹏多次强调出海多方共赢的重要性。

哪吒汽车向时代财经表达了类似的观点：推动产业链上下游、零部件配套体系协同出海，通过“一车出海带动全链”“技术出海”的中国模式，把中国领先的电动汽车技术、供应链、制造能力带给当地，更好地培育并服务当地市场，带动当地产业快速发展，实现互利共赢。“以哪吒汽车泰国工厂为例，其属地员工本地化程度高达95%以上，不仅能够提升当地就业率，带动当地经济增长，而且还能够避免与当地法律、文化等产生冲突。”

比亚迪此前曾向时代财经表示，比亚迪持续在泰国本土招募和培养相关领域的人才，以面对跨文化的协调与管理中的挑战；适应当地消费者的习惯和偏好，实现本地化运营。

可以看到，汽车出海不再仅仅与“汽车”或“零部件”某一种产品相关，如何实现技术的交流、文化的共振均十分关键。

路漫漫其修远兮，面对广阔的海外市场，中国车企展露出勃勃雄心。站在全球第一的新起点远眺，中国汽车扬帆出海将成为未来汽车市场的主旋律：越来越多的汽车滚装船载上中国制造汽车与中国汽车人开拓全球化的天命，驶向更广阔的世界舞台。从抵达到生根，还需要中国车企坚守长期主义，用时间与耐心培育新的市场。前路漫漫，前路荆棘，前路璀璨，且用不断开拓与进取为中国车企的航行做注脚，这一定是中国汽车通向山海另一边的正道。□

官宣适配鲲鹏后股价翻番 品高股份遭原始股东高位减持

时代周报记者 张照 发自广州

近期，受消息层面影响，华为鲲鹏概念在资本市场迎来重大利好，相关概念股股价迅速上涨。

正值股价连续大涨之际，云计算及行业信息化服务提供商品高股份（688227.SH）的原始股东之一白云电器（603861.SH）12月4日晚间突然公告称，已于11月26日至12月3日通过集中竞价交易系统累计出售品高股份111.71万股，占当前其总股本的0.99%，累计成交金额3621.07万元。本次交易后，白云电器不再持有品高股份的股票。

白云电器表示，出售公司所持有的品高股份股票是根据公司的战略发展，鉴于公司主营业务与品高股份主营业务关联度不高，为盘活资产，防范市场不确定因素带来的风险。

据悉，白云电器是国内领先的电力能源综合解决方案服务商，聚焦智能电网、特高压、轨道交通、新能源等领域，为客户提供电力设备、解决方案及运维服务；而品高股份主营业务包括云计算和行业信息化，面向政府、公安、轨交、金融、教育等行业客户提供从IaaS基础设施层、PaaS平台层、DaaS数据层到SaaS软件层的全栈企业级云平台和信息化服务。

时代周报记者注意到，品高股份于10月17日披露了投资者关系活动记录表（2024年10月），称公司云平台产品已经支持国产飞腾、鲲鹏、龙芯、申威、海光等CPU和麒麟、UOS等操作系统。

当时，正值华为鲲鹏概念股票活跃上涨时期。品高股份从10月17日的收盘价14.5元/股，一路涨至12月5日的收盘价34.99元/股，在不到两个月的时间内股价累计涨幅达141.31%。

12月6日，品高股份收报33.86元/股，跌3.23%，盘中最高触及35.43元/股。就公司与上述国产CPU或国产操作系统的合作情况等问题，时代周

报记者联系了品高股份。品高股份相关负责人表示：“如果想了解公司业务方面的话可以看下我们的定期报告，现在暂时没有接受采访的计划。”

前三季度业绩亏损持续

今年前三季度，品高股份实现营业收入约1.98亿元，同比增长0.87%，归母净利润-4666.64万元，扣非净利润-5251.48万元。其中，第三季度营业收入4354.5万元，同比减少36.13%，归母净利润-2160.9万元，扣非净利润-2448.99万元，同比继续亏损。

对此，品高股份在2024年三季报中解释道，受轨交和汽车行业项目验收减少影响，第三季度的营业收入同比减少；而前三季度已完成的多地政府项目验收，带来了云解决方案业务收入增长，使得前三季度的营业收入同比基本持平。但品高股份并未对净利润持续亏损作出说明。

品高股份曾在2024年半年报中提及：“公司主要客户为政府事业单位和大型国企，通常该类客户预算和决算的周期是公历年，在上年年底或次年年初进行项目建设的预算和采购，年底前完成资金使用计划，因此项目验收主要集中在年底。这样的客户特点，使得公司的收入确认季节性较明显，主要集中在第四季度确认收入，而当期的期间费用发生则较为均衡，造成报告期内净利润为亏损。”

据2023年年报显示，品高股份第四季度营收约为3.5亿元，约占全年营收的64.15%；第四季度归母净利润为3352.71万元，扣非净利润为2934.36万元；但公司2023年归母净利润和扣非净利润依然双双亏损。

值得注意的是，这也是品高股份自2021年上市以来的首次亏损。

品高股份解释称，2023年受定制化开发需求类异地项目增长的影响，项目实施周期延长，项目差旅成本和人员运营成本上升，导致公司整体毛利率持续下降；同时，因财政资

金紧张导致政府国企类客户回款逾期，造成计提应收账款信用减值损失增加；此外，公司对组织和人才体系进行完善优化，导致公司期间费用有较大幅度增加。

2021年至2023年及2024年上半年，品高股份主营业务毛利率分别为46.57%、41.39%、38.47%及37.17%，呈现下降趋势。品高股份表示，公司整体毛利率存在下降的风险。

同时，2021年至2023年及2024年上半年，品高股份应收账款余额分别为3.15亿元、3.98亿元、5.26亿元及5.42亿元。其中，账龄1年以上的应收账款余额分别占19.41%、20.37%、31.22%及32.69%。品高股份认为，公司部分应收账款存在逾期风险。

2024年半年报显示，品高股份云计算业务收入明显增长，约为1.15亿元，占主营业务收入的74.87%。但由于扩充云计算业务销售团队以及银行存款利率下调，导致利息收益减少以及公司期间费用微涨，政府国企客户的应收账款因财政资金紧张导致回款逾期，造成计提应收账款信用减值损失同比增加，使得品高股份今年上半年净利润亏损持续。

品高股份在2023年年报中表示，如云计算行业竞争进一步加剧，且公司相关的人工智能产业布局和新技术产品未能按预计进度产生效益，短期内公司仍存在经营业绩下滑、盈利能力薄弱的风险。

部分募投项目延期

今年前三季度，品高股份销售费用同比增长约8.58%至3325.35万元，但管理费用同比减少约12.08%至5391.73万元，研发费用同比减少约4.81%至4759.72万元。

品高股份在投资者关系活动记录表（2024年10月）中称，为保证公司科研能力的持续提升，在引进高新技术人才的同时，不断加强现有技术力量的培育。

其中，募投用于“信息技术创新

云平台”（下称“项目一”）针对国产化、规模化运行的场景，融合国产芯片、整机和基础软件等生态厂商的产品优势，研发国产异构环境下高效可信云操作系统，实现一云多芯、多芯协同的能力，支持单云集群达万台规模级能力；针对开放应用场景，研发基于国产云原生、多数据形态的区块链及人工智能技术，支撑创新应用云服务。募投“专属信息化云服务平台”（下称“项目二”）的研发方向则聚焦行业化、属地化的发展特征，重点研发信息化云平台规模化运营的核心技术及服务能力。

据上市招股书披露，品高股份拟募集资金约5.69亿元用于项目一、项目二和“品高大厦建设”（下称“项目三”）的建设，以及补充流动资金。其中，项目三预计投入约2.82亿元、项目二预计投入约1.47亿元、项目一预计投入8092万元，余下6000万元用于补充流动资金。

8月23日，品高股份披露的2024年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告显示，除补充流动资金已完成外，项目三、项目二、项目一截至上半年期末已分别投入2.47亿元、9253.77万元、4096.09万元，投资进度分别为87.76%、63.07%、50.62%，项目达到预定可使用状态日期分别为2024年12月、2025年12月、2024年12月。

10月30日，品高股份披露关于部分募投项目延期及调整内部投资结构的公告，将募投项目一的预计可达到使用状态时间从2024年12月延期至2026年12月。

对此，品高股份表示，在生成式人工智能的科技变革发展趋势下，公司为了响应国家大力发展信创人工智能的政策，在延期募投项目中加大了研发深度，将基于AutoML的人工智能技术，进一步深化开展围绕智算云资源调度、边缘智能推理、人工智能应用平台等领域的研发，使得整体研发难度增加。■

奋达科技股价走高 牛散提前“埋伏”浮盈3亿元

时代周报记者 张照 发自广州

搭上机器人概念，奋达科技（002681.SZ）近日在二级市场上大放光彩。

12月5日，奋达科技股价再度涨停，四个交易日内录得三个涨停，累计涨幅达到25%。

消息面上，12月3日，奋达科技在投资者互动平台上多次回复有关“机器人”的内容。随即12月4日、12月5日，公司股价接连涨停。

而值得注意的是，股价大涨之际，已有两名大股东在12月初发起减持计划。其一是“潜伏”大半年之久的知名“牛散”杨明焕，以最新收盘价计算，他取得奋达科技股份9个月以来，账面浮盈已高达3.50亿元。其二是两年前战略投资入股的珠海格力金融投资管理有限公司（简称“格力金投”），也选择将部分股份“落袋为安”。

股价持续“起舞”，“机器人”含量有多少？

奋达科技是智能硬件领域垂直一体化解决方案提供商，主营消费电子整机及其核心部件的研发、设计、生产与销售，公司主要产品包括电声产品、智能可穿戴、智能门锁、健康电器等四大系列。

随着机器人概念持续发酵，奋达科技股价随之起舞。但公司产品实际含“机器人”量究竟有多少，又有多少产品已经落地，成为众多投资者关心的焦点。

奋达科技12月3日在互动平台上回复：“公司与客户合作开发的陪伴

类AI桌面机器人已开始试产，预计12月量产交付。该产品搭载了仿生行为系统和ChatGPT，可根据用户和周围环境的触摸、视觉、语音等指令，自主与用户实时互动。”

据之前的公告，早在2023年12月，奋达科技就投资成立了深圳威尔新动力有限公司，致力于人形机器人关节等核心部件的研发和制造。同月，公司还与上海非夕机器人科技有限公司（简称“非夕机器人”）签署了《战略合作框架协议》，双方约定在生产制造、运营赋能、技术研发等领域开展合作。

公开资料显示，非夕机器人是一家全球技术领先的通用智能机器人公司，其核心创始团队来自斯坦福大学机器人和人工智能实验室。这些种布局也引发了市场的想象。

为进一步了解上述产品及合作的实际落地情况，12月5日，时代周报记者以投资者身份致电了奋达科技证券部。

该证券部人士回复称：“（陪伴类AI桌面机器人）刚刚量产，产量没有很高。”他还表示，作为消费级产品，该款机器人终端销售价格100美元左右（一台），目前出货的客户仅一家。因为销量很小，该产品未被列入公司财报的主要产品类别中。

关于与非夕机器人的合作，该人士表示，“其实合作主要集中在非夕机器人对于公司产线方面的改造，将公司产线打造得更加自动化。”产线主要围绕公司主营产品，并非用于机器人的制造。

至于公司所投资的威尔新动力，主要研发的产品为电机，该人士表示：

“要看看未来是否能用于机器人领域。不过目前都只在研发阶段，没有出货。最近还在建设产线和装修厂房。”

另外，值得一提的是，对于今年3月频繁在互动平台上透露的，将在今年上半年量产并投入市场的AI导游机器人，该公司近期面对投资者提问时却避而不提。

据上述证券部人士透露，“这块暂时不是很成功。客户销售情况不是很理想。”至于产品有没有交付，“还需要进一步确定下”。

回归到业绩来看，奋达科技2023年、2024年前三季度分别实现归母净利润4465.14万元、1.53亿元，同比下滑57.56%、6.85%。早些年，因两笔高溢价收购带来的巨额商誉减值损失，公司曾在2018年和2019年两年里合计亏损超38亿元，股票一度“披星戴帽”。而后2020年借助业绩补偿款扭亏后，奋达科技至今仍处于业绩恢复期。

“牛散”浮盈3亿元，格力金投也计划将部分股份“落袋为安”

从股权结构来看，奋达科技家族色彩浓厚。三季报显示，公司实控人肖奋直接持有奋达科技15.55%的股权，他的女儿肖韵、妹妹肖晓分别持有1.88%、1.59%的股份，位列第五、第六大股东。截至11月28日公告披露日，肖奋及其一致行动人合计持有公司21.50%的股份。

肖氏家族长期以来在上市公司担任要职。当前，63岁的肖奋担任奋达科技董事长，35岁的肖韵任公司董事、副总经理，57岁的肖晓则任公司董事、财务总监。三人2023年合计

领薪520万元。

另外三季报披露的前十大股东名单中，自然人杨明焕和格力金投分别位列奋达科技第二、第三大股东，持股比例分别为5.82%、5.05%。

格力集团参股奋达科技是在两年前。2022年12月，珠海格金六号股权投资基金合伙企业（有限合伙）（简称“格金六号”）通过大宗交易以3.53元/股的价格，获得奋达科技3474.71万股股份（占公司总股本的1.92%）；接着，2023年4月，格力金投通过协议转让方式，以4.38元/股的价格受让肖奋持有的9123.34万股公司股份。

据天眼查，格力金投由珠海格力集团有限公司100%持股，是其进行产业投资和资本运营的主体平台。截至2024年12月2日，格力金投及其一致行动人格金六号仍合计持有奋达科技1.26亿股股份（占公司当前总股本剔除回购专用账户中股份数量后的比例为7%）。

相较于格力集团的战略投资，杨明焕的入股则显得“出其不意”。

杨明焕是资本市场有名的“牛散”。今年3月，他以4.15元/股的价格，总价4.36亿元，通过协议转让的方式受让了肖奋、肖勇（肖奋的弟弟）、肖晓合计持有的1.05亿股股份（占公司总股本的5.82%）。今年8月中旬，奋达科技股价开始起势，从最低3.24元/股一路向上攀升，多次涨停后，目前股价已达到7.69元/股。以此计算，杨明焕账面浮盈高达3.50亿元。

就在12月2日奋达科技涨停当晚，公告显示，杨明焕发起减持计划，拟于2024年12月24日至2025年3月

23日，合计减持股份不超过1805万股（占公司总股本的1%），减持原因为“个人资金周转需要”。一同发起减持的还有格力金投及其一致行动人格金六号，两者拟以大宗交易方式合计减持不超过3601万股（占公司总股本的2%），减持原因为“股东自身资金需求”。

时代周报记者注意到，作为知名牛散，杨明焕也曾以协议转让的方式“埋伏”热门股票，并在之后频繁减持套现。

比如，今年10月大热股之一的常山药业（300255.SZ），杨明焕也提前“埋伏”其中。他在今年2月23日以协议转让的方式，以9.2元/股的价格从常山药业实际控制人高树华中获得5300万股股份（占公司总股本的5.77%），彼时常山药业股价在12元/股左右。经历了10月份的数次涨停后，10月22日该股一度站上25.88元/股，达到历史最高。10月24日，杨明焕“果断”抛出减持计划，并于11月15—26日期间通过集中竞价交易共减持了919.05万股，合计套现1.82亿元。

值得注意的是，肖氏家族或面临不小的资金压力，在多轮减持和协议转让股份后，当前肖氏家族持有的奋达科技股份正处于高比例的质押状态。

据11月28日最新公告，肖奋累计质押股份2.42亿股，占其所持股份比例的86.18%，占公司总股本比例的13.40%；其一致行动人累计质押股份7412.2万股，占其所持股份比例的69.01%，占公司总股本比例的4.11%。合计来看，肖氏家族持有的超八成股份均被质押，占公司总股本比例的17.5%。■

TECHNOLOGY · 科技

阿里蒋凡回归的第一把火： 再次操刀春晚合作项目

时代财经 徐晓倩

蒋凡回归后，阿里电商放出了第一个“大招”。

据央视新闻报道，中央广播电视总台在京举办2025乙巳蛇年“大春晚季”版权文创与广告合作签约暨春晚吉祥物发布活动。

总台总经理室与阿里巴巴签订总台2025乙巳蛇年《春节联欢晚会》独家电商互动平台合作项目。

这是阿里第四次与春晚牵手，2016—2018年，阿里连续三年成为春晚的合作大厂，前两年由支付宝开启了春节“集五福”的先例。2018年，淘宝开始在春晚崭露头角，此时蒋凡就任淘宝总裁刚好一年时间。巧合的是，这次官宣2025年春晚合作，也恰逢蒋凡回归阿里核心电商业务。

过去40多年，春晚既代表着传统文化的符号，又是中国商业变迁的一缕缩影。

借助春晚营销的企业群体几经变迁，由传统酒企、家电企业主导过渡到互联网大厂。不过，这些轮番登场的企业都有一个共同的目标——争夺黄金时段全国观众的注意力。

时隔7年，阿里重回春晚舞台，这意味着互联网大厂并未放弃这一巨大的曝光阵地。站在2025年的起点，阿里电商显然不像首次出场那样轻

松从容，它又将带着怎样的目标和使命出现在今年春晚的舞台上？

为了用户增量，大厂轮番刷脸

2015年，微信开启了互联网公司春晚合作的先河，春晚一度成为互联网大厂秀肌肉、展现财力的舞台。

借着春节抢红包的营销，微信在支付大战中扭转了局面，当天微信摇一摇互动总量达到110亿次，峰值达8.1亿次/分钟。

微信支付的成功让阿里巴巴坐不住了。马云把微信红包2014年春节的表现称为“偷袭珍珠港”。

在此之前，支付宝在互联网第三方移动支付市场份额高达82.8%，2015年春晚结束后，微信财付通市场份额达到20.6%，而支付宝下降至68.4%。

随后，支付宝与春晚开启长达两年的蜜月期，“集五福”一举成为春节的必备项目。

据相关数据统计，2016年除夕夜，支付宝互动平台的总参与次数达到了3245亿次，是2015年春晚互动次数的29.5倍。在21点09分，互动更是达到了峰值210亿/分钟，甚至一度导致服务器宕机。

2018年，淘宝再次与春晚达成独家互动合作，在春节期间，发放总额超过10亿元的现金红包，用户可以边看节目边抢红包。

手机淘宝也在那一年实现了用户体量的快速增长。据2018年阿里巴巴披露的数据，共有超过1亿户家庭在观看春晚的同时参与了手机淘宝的互动。

不过，在新媒体的冲击下，春晚效应正在削弱。2016—2019年这四年春晚，收视率还在30%以上；但从2020年起收视率一下子就跌至20%左右。

2023年，互联网公司集体消失在春晚的名单上。而到了2024年春晚，京东和小红书再次亮相了春晚舞台，前者有意打开下沉市场，强化平台的低价策略，后者的意图在于拓宽用户规模和日活数据，加深直播带货的用户心智。

阿里电商还需要知名度吗？

就在上个月底，阿里电商经历了一次重大的人事调整。

阿里集团CEO吴泳铭发布全员邮件，宣布成立阿里电商事业群，任命蒋凡负责，向吴泳铭汇报。新的电商事业群将全面整合淘宝天猫集团、国际数字商业集团以及1688、闲鱼等电商业务，形成覆盖国内外全产业链的业务集群。

蒋凡的回归完全在意料之内，去年，他重新成为阿里合伙人，以国际数字商业集团CEO的身份，多次出现在阿里财报电话会上。

自从被调往海外后，海外电商一度成为阿里集团增长最快的业务板块。据阿里集团2024财年报告显示，阿里国际数字商业集团营收同比增长46%，同期淘天集团仅为5%。

再次接管阿里核心电商业务，重回增长将是蒋凡接下来要面临的重任。不过，当下电商竞争的环境要复杂得多。高盛报告显示，2019—2023年，淘天的市场份额，由66%降至45%。最新财报显示，2024年第三季度淘天集团的收入为990亿元，同比增长1%。

此外，2024年下半年，头部电商大厂纷纷摆脱了对低价的贴身肉搏，考量的标准也变得更多元，品牌丰富度、用户体验感和产品性价比成为更重要的指标。

淘宝服装品类商家陈威（化名）向时代财经表示，阿里电商在战略上已经发生了转变，对低价的要求没有去年那么高了，而是想让商家通过购买广告推流涨订单、继而提高平台整体的销售额。

而在近日，马云出现在杭州阿里西溪园区，按照惯例，马云的每一次闪现都预示着阿里内部的重要变革。

不出意料，春晚即将成为蒋凡回归后争夺用户增量的第一个舞台，这也是蒋凡第二次操刀春晚合作这个大项目，能否打出漂亮的一仗，就看阿里核心电商能否在未来打破增长的瓶颈。■

数字货币大牛股遭爆炒 数字认证前三季度仅完成全年营收目标四成

时代周报记者 张照 发自广州

在刚经历了“20CM”涨停后，数字货币概念大牛股数字认证（300579.SZ）涨势有所放缓。

截至12月2日收盘，数字认证涨0.93%报收34.66元/股，盘中一度涨超7%。而在11月29日，数字认证涨19.99%报收34.34元/股，主力资金净流入金额创逾7年新高。

Wind数据显示，截至11月29日收盘，数字认证主力资金净流入2.04亿元，净流入额创2017年1月11日以来新高，连续2日净流入，累计净流入2.22亿元。

数字认证是国内为数不多的既可以保护用户信息系统可靠运行，又可以保护业务可信开展，还可以保护用户数字资产安全的综合性网络安全解决方案提供商，用户群体覆盖政务、金融、卫生、企业、教育等多个领域。

不久前，数字认证在投资者互动平台回复投资者称，公司创新推出“鲲鹏”密码算力平台，它基于国产信创CPU芯片的可信执行环境（TEE），是软件定义的创新密码算力架构，可以实现统一密码算力调度、软件实现密码管理、密码能力全面服务化，在边缘计算、隐私计算、云密码服务、数据安全、密码合规改造等业务领域具有丰富的创新应用场景。

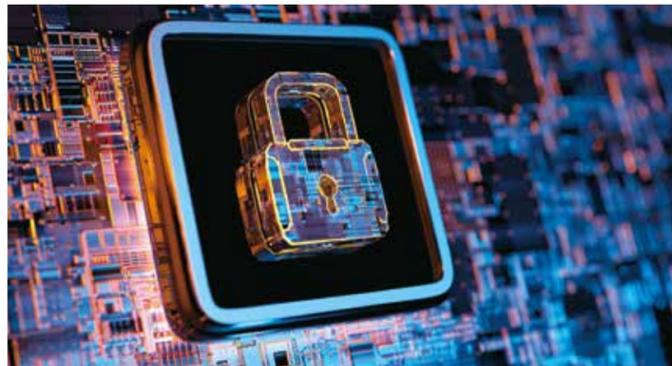
在今年半年报中，数字认证也提到持续完善“鲲鹏”密码算力平台功能，整合鲲鹏一体机，形成推广态势。

时代周报记者注意到，数字认证电子认证服务业务今年上半年收入出现下滑，同比减少9.99%至1.40亿元；而公司网络安全产品收入今年上半年增长最多，但其毛利率下滑较快，同比减少13.57%至52.4%。

就“鲲鹏”密码算力平台投入应用及公司业务情况，时代周报记者联系了数字认证，但截至发稿未获有效回复。

前三季度业绩亏损

2024年半年报显示，数字认证的收入主要来自电子认证服务、网络安全服务、网络安全产品、网络安全集



成，上半年营收分别为1.4亿元、1.06亿元、1.02亿元、6532.49万元。

其中，电子认证服务收入上半年同比减少9.99%，网络安全服务、网络安全产品、网络安全集成的收入上半年分别同比增长8.7%、28.62%、24.71%。

对此，数字认证表示，电子认证服务收入下滑主要受部分项目结算周期影响；网络安全产品收入增长主要因为公司加大研发投入，积极进行产品优化创新，不断提升网络安全解决方案竞争力。

时代周报记者注意到，尽管数字认证网络安全产品收入增长最猛，但其营业成本今年上半年同比大幅增长79.87%至4847.25万元，导致该业务毛利率同比下降13.57%至52.4%。

据2024年半年报，数字认证的营业成本主要包括直接材料、人工及其他。其中，由于期内网络安全产品的收入及成本均增长，致直接材料成本随之上涨，直接材料同比增长38.95%至8452.41万元。

今年前三季度，数字认证实现营收6.77亿元，同比增长14.62%；但营业成本约为3.43亿元，同比增长约21.99%。

此外，今年前三季度，数字认证销售费用同比增长约7.86%至1.32亿元，管理费用同比增长约14.42%至9516.07万元；相比之下，公司研发费用同比减少约3.52%至1.54亿元。

数字认证在2024年半年报中提到：“为确保公司产品和解决方案的

技术优势及市场竞争力，公司持续加大新场景应用技术的研发投入和市场开拓力度，以及公司因实施2023年限制性股票激励计划计提了部分股份支付费用，使报告期内成本费用较往期有较大幅度增长。”

今年前三季度，数字认证归母净利润-2713.69万元，扣非净利润-3137.48万元，较去年同期亏损扩大。

值得注意的是，自2016年数字认证上市以来，公司业绩一直保持盈利。但到了2023年，数字认证出现上市以来的首度业绩亏损，归母净利润-4720.24万元。

对此，数字认证表示，公司围绕网络安全业务开展工作，由于部分项目业务进度不及预期，2023年营业收入同比下降。同时，为确保公司产品和服务的竞争优势，公司持续加大新场景应用、新技术的研发力度，相关研发投入导致2023年成本费用增长较快。

距离全年营收目标还差8.411亿元

6月28日，数字认证披露关于向激励对象授予预留限制性股票的公告，其中提及第一个归属期的业绩考核目标“以2019—2021年平均营业收入（8.93亿元）为基数，2024年营业收入增长率不低于70%”。

这意味着，数字认证2024年营业收入的业绩考核目标将达到15.181亿元。而在今年前三季度，数字认证营收为6.77亿元，仅完成了全

年目标的44.60%，较2024年业绩考核目标还差8.411亿元。

对此，数字认证在10月25日披露的投资者关系活动记录表中表示，公司业务收入也存在季节性波动特点，一般第四季度在全年收入占比较高。2024年第四季度，公司将继续加强经营管理工作，积极进行市场开拓，同时进行提质增效，促进收入规模持续增长。

2020—2023年，数字认证第四季度营业收入占全年营业收入的比例分别为52.59%、50.69%、48.18%、39.26%。

数字认证在2023年年报中解释道，政府部门是公司目前集成业务的主要客户群体，此类客户大多在上半年对全年投资和采购进行规划，一般在下半年进行招标、项目验收和项目结算，公司业务收入也随之呈现季节性波动。

另一方面，数字认证还加大了理财产品的投入。

2024年三季报显示，由于购买银行理财产品增加，数字认证三季度期末交易性金融资产较年初增长50%至1.5亿元。

8月29日，数字认证披露关于继续使用闲置自有资金进行现金管理的公告，称继续使用不超过2亿元的闲置自有资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好的低风险理财产品。

数字认证表示，使用闲置自有资金进行现金管理是在确保日常经营和资金安全的前提下进行的，不影响公司及子公司日常资金正常周转需要和主营业务的正常开展，不涉及使用募集资金，不存在损害股东利益的情况。通过进行适度的现金管理，有利于提高公司及子公司流动资金的使用效率，取得一定投资收益。

截至2024年9月30日，数字认证货币资金较年初减少54.81%至1.81亿元。

值得注意的是，数字认证货币资金的减少不只是因为购买银行理财产品增加，还因为经营活动产生的现金流净额减少。今年前三季度，数字认证经营活动产生的现金流量净额为-1.31亿元。■

8.411
亿元



“落后”变“真香”？ 合资品牌争相加码增程式技术

时代财经 王瑞昊

随着增程式车型市场持续火热，更多车企纷纷宣布加入增程式阵营，其中也包括此前嫌弃增程车“落后”的合资车企们。

近日，北京现代常任副总经理李双双在接受媒体采访时透露，北京现代计划在2026年向市场推出一款增程电动车。这也是现代汽车“十年中长期”战略布局的关键一环。根据该战略，现代汽车将推出行驶里程900公里以上的增程电动车，并计划2026年在中国量产。

事实上，酝酿增程式车型计划的合资车企不止北京现代一家。

11月27日，上汽大众也宣布加速产品攻势，计划从2026年至2030年，在中国市场推出18款新车型，其中包括3款插电式混合动力车型，并首度计划推出2款增程式车型。

9月23日，上汽通用总经理卢晓也对媒体表示，上汽通用将吹响反攻号角，到2025年推出12款全新新能源车，并强调会涵盖增程式动力的新车。

今年10月，长安马自达率先推出包含增程式动力的新车——马自达EZ-6，其售价区间为13.98万~16.98万元，最大综合续航里程超过1300公里。

几年前，增程式还被部分合资车企高管吐槽是“落后的技术”，纷纷表示不会推出相关车型。但短短几年之后，合资车企就立马“变脸”并开始拥抱增程式新能源车。这不禁让人好奇，增程式车型究竟有何“魔力”，可以让一众合资车企对此的态度发生“大转弯”。

燃油车市场缩小 纯电车表现乏力

在业内人士看来，合资车企们现在押注包括增程车在内的插电式混合动力车，很大原因在于它们的燃油车市场份额在缩小，而纯电产品又迟迟打

不开市场。所以才会在此阶段选择燃油和纯电之间的技术路线——包含增程车在内的插电式混动技术，以解决市场份额被快速蚕食的现实困境。增程车也被部分合资品牌视作快速打开新能源市场的“救命稻草”。

以北京现代为例。2016年，北京现代全年实现销量114万辆，同比增长7.5%，并超额完成112万辆全年目标。高光时刻过后，北京现代便陷入在华销量连年下滑的困境。数据显示，今年1—10月，北京现代在华销量已下滑至13.4万辆，不足2016年同期销量的20%。

燃油车销量连年下降，而电动车又迟迟打不开局面。

据悉，自2017年以来，北京现代连续发布了多款纯电车型，包括伊兰特EV、昂希诺纯电动、名图纯电动和菲斯塔纯电动等，但这些车型市场表现并不理想，最终都以停售告终，也错过了中国新能源车市场的“黄金”发展阶段。

乘联会数据显示，今年1—10月，主流合资品牌累计销量同比下降17%，市场份额已萎缩至28%，较2021年的45.6%跌去近四成。其中，

以北京现代为主的韩系车市场份额仅剩1.1%。

今年1—10月，常规燃油车零售950.8万辆，同比下降16.0%。作为比较，今年1—10月，新能源车累计销量上涨至832.7万辆，同比增长39.8%，占整体市场的比重已增至46.7%，这意味着燃油车的占比即将跌破50%。

虽然新能源车市场规模不断扩大，但主推纯电车的合资品牌却表现乏力。根据乘联会统计数据，10月新能源车国内零售渗透率为52.9%，较去年同期渗透率提升15个百分点。其中自主品牌中的新能源车渗透率为74.6%，而主流合资品牌中的新能源车渗透率仅有6.2%。从月度国内零售份额看，10月自主品牌新能源车零售份额为77%，同比增长4个百分点；合资品牌新能源车份额为3.1%，同比下降2.2个百分点。

因此，在燃油车市场整体下滑以及纯电车型表现乏力的市场趋势下，合资品牌希望借助混动车型市场的“春天”，实现“绝地反击”。

合资车企能否抓住机遇？

插电式混合动力，尤其是增程式电

动车，当前正处于市场发展的“黄金时期”。乘联会数据显示，今年1—10月，纯电车增速为19.9%，插电式混合动力车增速为74.7%，增程式车型的增速为99.2%；10月份三者在新车市场的份额分别是57%、34%和9%。

可以看到，增速最快的增程式车型目前的市场份额还处在低位，增长潜力巨大。

乘联会秘书长崔东树也表示，增程技术在国内外都有巨大的发展空间，占比会明显提升。中国的增程技术和插混技术，引领世界的发展方向，将对燃油车产生巨大影响。

高速增长增程式电动车市场吸引着越来越多的玩家进场。

仅今年下半年以来，就有包括小鹏、阿维塔、智己、极氪、昊铂等多家汽车品牌宣布布局增程式车型，有的品牌已经率先完成布局，例如，阿维塔和昊铂的首款增程车型已经上市或者亮相。

这无疑会使得增程式车型的市场竞争加剧。而合资品牌的增程车型多数会在2025年和2026年才会大规模推向市场，届时能否吃到市场红利，将充满未知。□



全球第四大汽车集团CEO唐唯实辞任 曾推动与零跑汽车合作

时代财经 武凯

唐唯实 (Carlos Tavares) 已辞去Stellantis集团CEO职务。在新CEO到任之前，Stellantis集团将成立一个由集团董事长约翰·艾尔坎 (John Elkann) 担任主席的临时性执行委员会。

唐唯实是Stellantis集团的灵魂人物，他曾拯救了濒临破产的标致雪铁龙；也主导了标致雪铁龙与菲亚特克莱斯勒的合并，促成了Stellantis集团的诞生。2023年，在他的带领下，Stellantis集团入股中国造车新势力零跑汽车，开始将零跑汽车的电动汽车引入欧洲市场。

今年10月，Stellantis集团已宣布，唐唯实将于2026年年初任期结束后卸任集团首席执行官并退休。然而，他今日突然提前辞任，这一意外之举引发了外界的广泛猜测。

或因“意见分歧”离任

高层意见不一，或是唐唯实离任的直接原因。

Stellantis集团高级独立董事Henri de Castries表示：“最近几周出现了不同的观点，导致集团董事会和首席执行官作出了今日的决定。”

唐唯实此番离任十分突然。Stellantis集团也尚未公布新任首席执行官人选，而是表示将于2025年上半年完成新的首席执行官任命。在新任CEO到任之前，Stellantis集团将

成立一个由集团董事长约翰·艾尔坎担任主席的新的临时性执行委员会。

对于唐唯实的离任，Stellantis集团董事长约翰·艾尔坎表示：“我们感谢唐唯实多年以来的忠诚服务，以及他在创建Stellantis集团和此前将PSA集团与欧宝品牌扭亏为盈的过程中所发挥的作用，这些使我们走上了成为行业全球领导者的道路上。”

唐唯实于2014年1月1日加入标致雪铁龙经营管理委员会，是过去10年来Stellantis集团的灵魂人物。他先是拯救了濒临破产的标致雪铁龙；后又主导标致雪铁龙与菲亚特克莱斯勒的合并，最终使得Stellantis集团在2021年正式成立。

在唐唯实的带领下，Stellantis集团于2023年迎来发展的巅峰。2023年，Stellantis集团全球汽车销量达到617万辆，仅次于丰田、大众与现代起亚集团，成为全球第四大汽车集团。Stellantis集团2023年营收也高达1895亿欧元，位列行业前列。

步入2024年，Stellantis集团的表现急转直下。2024年前三季度实现净营收1180亿欧元，同比下滑18%；整体汽车出货量410.5万辆，同比下滑15%。

对于今年的业绩表现，唐唯实承认没有达到预期。究其原因，他认为行业环境带来了挑战，并且运营上出现了问题。

而据媒体报道，为了降本增效，唐唯实在北美市场力推裁员计划，如今年11月7日宣布在美国俄亥

俄州的装配设施Toledo Assembly Complex无限期地裁员超过1000人；同时，其曾表示考虑推动出售旗下盈利不佳的品牌。另一方面，唐唯实公开支持欧盟2025新排放法规，引发欧洲传统燃油经销商的不满。

业绩下滑、同时“得罪”两大主要市场，被业内认为是此次唐唯实辞任CEO一职的深层原因。

推动Stellantis集团与零跑汽车合作

Stellantis集团和唐唯实都与中国汽车行业颇具渊源。

在传统燃油车时代，Stellantis集团的前身之一“标致雪铁龙”曾在1992年，与东风汽车公司建立合资公司——神龙汽车，以在华生产和销售雪铁龙、标致两大品牌的汽车。在2015年，神龙汽车曾创下年销量超70万辆的巅峰成绩，跻身国内头部合资车企。

但好景不长。2023年，神龙汽车全年销量下滑至80345辆，较巅峰期跌去88%。在此背景下，神龙汽车提出提升公司内外部的运营效率，推动“神龙造、全球销”发展战略等措施。换言之，神龙汽车将提高汽车产品的海外销售比重。

2023年10月，东风汽车集团表示支持神龙公司开拓发展新模式，利用体系优势帮助其积极融入东风的新能源事业版图，推动神龙公司按下新能源转型“加速键”。

Stellantis集团还与长安汽车、广汽集团成立了合资公司长安

PSA、广汽菲克。但长安PSA最终在2019年被股东双方售出，广汽菲克于2022年在亏损的情况下被申请破产。神龙汽车成了Stellantis集团在中国市场的“独苗”。

尽管经营状况不佳，Stellantis集团和唐唯实并未放弃中国市场。

2023年10月，Stellantis集团与零跑汽车宣布，Stellantis集团将投资约15亿欧元入股零跑汽车，获得其约20%的股权并拥有2个董事会席位。同时，双方将以51:49的比例成立一家名为“零跑国际”的合资公司，在除大中华地区以外的其他所有市场开展出口和销售业务，以及独家拥有在当地制造零跑汽车产品的权利。

对于此次合作，唐唯实表示：“Stellantis集团需要在中国市场有一定的曝光率，我们在中国市场目前不算成功，所以我们非常偏向于依赖一家中国的优秀企业。”

随着入股零跑汽车，唐唯实转变了对电动汽车以及中国电动汽车出口欧洲的态度。一方面，唐唯实公开支持欧盟2025新排放法规，即大幅降低新售汽车的平均碳排放量；另一方面，针对欧盟对中国产电动汽车加征关税，唐唯实也表达了消极的看法，认为这一决定将加速欧洲本土汽车工厂关闭。

零跑C10和T03已在今年9月登陆欧洲13个国家市场。但唐唯实的突然离去，给Stellantis集团和零跑国际的未来都蒙上了一层阴影。继任者的到来，又会作出哪些改变呢？□

智驾驶向何方？ 马斯克力挺纯视觉 新势力加码“端到端”

时代周报记者 赵昱 发自北京

从依赖高精地图到“无图”，从激光雷达到纯视觉，从传统智驾系统到“端到端”，智能驾驶主要技术趋势不断更迭。

传统的自动驾驶系统通常采用模块化的设计，将感知、决策、控制等环节分成不同的模块，通过复杂的接口和数据传递协同工作。

而“端到端”技术则试图将这些环节整合为一个单一的神经网络或模型，只需从传感器输入数据，就可以输出对车辆的控制指令，跳过了中间复杂的、人为划分的模块。在一次采访中，蔚来智能驾驶副总裁任少卿将这一过程形象比喻为“一体式押注”。目前各大车企主推的“车位到车位”功能，正是“端到端”技术应用之一。

年内，蔚来第二品牌乐道、小鹏争相布局“纯视觉”智驾产品线，华为、理想率先试水“端到端”。新技术概念在重塑行业格局的同时，也获得了消费者的广泛关注。当车企在价格与服务端内卷至极限时，技术就成为了新的角力点。

纯视觉智驾向上突围

12月2日，特斯拉CEO埃隆·马斯克再度发文力挺纯视觉智驾技术，称“模拟生物神经网络和人眼的视觉系统才是复杂道路自动驾驶的最优解”，矛头直指激光雷达。

当前，高阶自动驾驶领域主要存在两种技术路线：一种是以特斯拉为代表的“纯视觉派”，主张依靠高精度摄像头和先进的图像识别算法，提升车辆对路况的感知能力和处理问题的能力；另一种则是“视觉+激光雷达”融合方案，业内普遍认为这一技术路线具有更全面的感知能力和更高的安全冗余，但车端成本较纯视觉方案更高。

根据盖世汽车研究院此前发布的一份报告，目前，越高等级的自动驾驶功能，对激光雷达越有着更高

的装载偏好，尤其在L2++领域。截至今年上半年末，具备高速NOA功能车型的激光雷达装载率超60%，而城市NOA场景中这一比率更是接近100%。

“纯视觉”技术方面，大模型积累的海量数据赋予视觉系统更强的分析识别能力，使其更加稳定和可靠。

由百度和吉利共同推出的极越是国内新势力中较早采用纯视觉方案的车型，品牌旗下在售的两款车型极越01和极越07均采用萝卜快跑同源的百度Apollo纯视觉智驾方案。

9月19日正式上市的乐道L60同样采用纯视觉智驾方案。该车型搭载NVIDIA Orin X芯片，算力达到254TOPS；还配备有1颗4D成像毫米波雷达、7个800万像素高清摄像头、4个星光360度摄像头等30个高性能感知硬件，支持高速和城区NOA领航辅助功能。

在国内智驾领域处于领先地位的小鹏汽车也采取了行动。8月上市的小鹏MONA M03和11月上市的小鹏P7+均采用纯视觉方案，前者标配20多个智能感知硬件，支持LCC车道居中辅助、ACC自适应巡航、360度影像及全场景智能泊车功能；后者首发搭载小鹏自研的AI鹰眼智驾方案，配备双Orin-X智驾芯片、800万像素摄像头及HDR技术，可实现不依赖高精地图和激光雷达的高速和城市智能辅助驾驶。

根据企业方面公布的最新数据，11月，乐道L60交付新车5082辆，产能仍在持续提升；小鹏MONA M03上市3个月交付连续过万辆，小鹏P7+发布23天交付超7000辆。

激光雷达托底安全

因使用成本持续降低，曾被视作高端车型专属配置的激光雷达逐渐下放至20万元级别的车型。与之相对的是，“端到端”成为高端车型技术较量的新战场。

从头部供应链企业的财报中可以窥见行业的发展态势。

今年前9个月，头部供应商禾赛科技和速腾聚创的激光雷达交付量分别为27.98万辆及38.19万辆，同比分别增长108.2%及259.6%；其中，两者用于ADAS（高级驾驶辅助系统）的激光雷达交付量分别为26.31万辆及36.58万辆，同比增幅分别高达129.9%及292.9%。同期，两家企业分别实现营收13.57亿元、11.35亿元，营收同比增幅大幅低于交付量增幅，说明两者的单颗激光雷达交付价格均出现明显下降。

第三方研究机构高工智能汽车研究院监测数据显示，截至2024年9月底，市场上在售标配激光雷达的车型数量达到76款，与2023年同期相比大幅增长181.48%；今年1—9月，标配激光雷达车型交付量达到87.97万辆。受高阶智驾市场带动，部分品牌加大激光雷达标配率，激光雷达上车量保持高位增长。

11月7日，广汽埃安旗下新车埃安RT上市。

新车售价15.58万元的次顶配和16.58万元的顶配版本配备有126线可变焦激光雷达及英伟达Orin-X高算力芯片，结合第四代端到端深度学习模型，据称可支持全球无图智驾。而埃安的激光雷达定点供应商正是前述提及的速腾聚创。

克服成本问题后，激光雷达具备的远距离感知能力和不受天气影响的全天候工作能力更为凸显。

此前接受媒体采访时，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东就曾提及，摄像头虽然功能强大，但仍有其局限性，特别是在大雨或大雾等极端环境下，摄像头的性能会大打折扣。

广汽埃安副总经理肖勇也曾公开表示，在当前阶段，尤其是近两三年，如果车企想要打造放心、安全、可靠的智能驾驶，激光雷达必不可少。

因年末新车交付冲量，高工智能汽车研究院预计，今年第四季度激光雷达交付量仍将保持高位，有机会冲刺50万辆规模，全年交付量将挑战150万辆。

传统的自动驾驶系统通常采用模块化的设计，将感知、决策、控制等环节分成不同的模块，通过复杂的接口和数据传递协同工作。

而“端到端”技术则试图将这些环节整合为一个单一的神经网络或模型，只需从传感器输入数据，就可以输出对车辆的控制指令，跳过了中间复杂的、人为划分的模块。

“端到端”进入快车道

从去年年初“无图”技术路线强势兴起，到近期“端到端”概念席卷行业，在人工智能飞速发展的浪潮之下，自动驾驶技术也在经历快速迭代。

“端到端”智驾的最早入局者依旧是特斯拉。

2024年年初，经历多轮测试的端到端自动驾驶系统FSD V12正式发布，这套以视觉系统、端到端神经网络为核心的自动驾驶方案展现了出色的驾驶能力，引发行业高度关注。近期，FSD V13也已开始向部分用户开放测试，据特斯拉管理层介绍，V13版本较V12版本在性能上有大幅提升。

一石激起千层浪。尽管从2023年起大模型就被广泛应用于智驾系统的训练与迭代中，但直到今年，“端到端”才作为一个相对前沿的技术概

念被行业大规模提及。可行性正是这一现象背后的关键问题所在。

理想汽车技术人员对时代周报记者表示，特斯拉FSD V12/V13端到端版本在北美取得了一定程度的突破，验证了该技术路线的可行性。从今年开始，头部企业智驾产品研发开始进入需应对全国范围内复杂城市工况的深水区，企业的技术及算力积累足以支撑“端到端”的研发需要，“端到端”才正式驶入发展快车道。

今年8月，华为在其与北汽合作打造的新车享界S9上首发搭载了基于端到端技术的ADS 3.0系统，主打在地库车位就能直接启用，可自主进出闸机、通行环岛、路边启停等。9月23日起，ADS 3.0系统已逐步开启全量推送。

11月28日，理想汽车智能驾驶端到端+VLM双系统架构最新成果——车位到车位功能正式全量推送给AD Max用户，用户可语音激活一键开启智驾、闸机自动启停、环岛、掉头、施工路段、ETC等场景。

小鹏汽车的“端到端”方案也同样主打“车位到车位”功能。该方案以一套软件逻辑，打通地库、闸机、城区道路等场景，并且轻地图、轻雷达，路线还能无感生成。目前相关功能已开启全网首测，未来将在AI天玑5.5.0上全量推送。

除前述提及的企业外，小米汽车、蔚来、零跑、极氪、比亚迪、奔驰等主机厂也宣布布局“端到端”赛道，并计划在未来1~2年内推出相关技术。

尽管入局者众多，但“端到端”技术距离大规模落地还有一段路要走。

前述理想汽车技术人员表示，目前，以“端到端”为代表的新一代技术栈仍整体处于初期应用阶段。相较以往规则或小模型为主体的技术栈，“端到端”模型的研发与测试对云端及车端的AI算力需求上涨明显，模型训练也需要使用更大量级的人类驾驶数据，如何从中精选出高质量的、符合成熟驾驶员预期的数据，仍需深入探索。■

11月多家新能源车企交付创新高 小鹏首破3万辆 零跑迈进4万“阵营”

时代财经 贺晴

12月第一天，多家新能源车企纷纷公布11月销量数据，市场“涨声”一片。据时代财经不完全统计，比亚迪、吉利汽车、奇瑞汽车、小鹏汽车、极氪、零跑汽车、广汽埃安等均实现销量上涨。

其中，小鹏汽车销量首度突破3万辆，共交付新车30895辆，同比增长54%，环比增长29%；零跑汽车交付达40169辆，同比增长117%，单月交付首次突破4万辆；比亚迪11月销量再度突破50万辆，销售506804辆，其中乘用车销售504003辆，同比增长67.2%。

“11月车市仍延续10月以来的较高景气度，报废更新与置换更新政策效果持续释放，稳定拉动车市；各家车企也开始借助‘双十一’宣传以及月中的广州车展提升消费者关注度，多重有利因素加持。”乘联分会指出，“11月新能源车市季节性走强，终端客流表现强劲，11月全月渗透率预计进一步提升，新能源汽车零售预计可达128.0万辆，渗透率约53.3%。”

小鹏、深蓝首度突破3万辆

具体来看，新势力品牌中，理想汽车在11月拔得头筹，其交付新车48740辆，同比增长18.8%。截至11月30日，理想汽车2024年共交付

441995辆。

“在20万元以上乘用车市场，理想汽车连续8个月获得中国品牌销量冠军，今年8—10月连续3个月超过奥迪、宝马在中国市场的销量。理想L6累计交付量突破16万辆，自6月起蝉联20万元以上中国品牌汽车销量第一。”理想汽车董事长兼CEO李想表示。

埃安紧随其后，11月销量为42301辆，同比、环比双增；其中，埃安RT上市首月销量达成11811辆；昊铂11月销量为3161辆。

鸿蒙智行11月全系交付新车41931辆。问界新M7系列11月交付12573辆，智界R7交付8983辆。随着11月底尊界正式亮相，“四界全体”已呈现，鸿蒙智行方面认为，四界将共同带动鸿蒙智行品牌整体销量稳步攀升。

此外，零跑汽车销量突破4万辆大关。零跑汽车交付达40169辆，同比增长117%，单月交付首次突破4万辆，连续6个月创月交付历史新高；1—11月，累计交付达251207辆，同比增长100%，提前完成2024年25万辆的销量目标。

零跑汽车创始人、董事长、CEO朱江明表示：“2025年，零跑将向年销50万辆目标发起挑战。”

除上述几家步入月销4万辆阵营的玩家之外，11月还涌现几家销量首破3万辆的车企。

小鹏汽车单月交付量首次突破3万辆，共交付新车30895辆，同比增长54%，环比增长29%。其中，小鹏MONA M03上市3个月交付连续过万辆；小鹏P7+发布23天，交付量超7000辆。

深蓝汽车亦首度突破3万辆，11月交付新车36026辆，环比增长29.3%。

此外，极氪11月交付27011辆，同比增长106%，环比增长8%。蔚来11月交付新车20575辆，连续7个月超2万辆。蔚来称，乐道L60 11月交付量破万辆。小米汽车方面，11月交付量继续超2万辆。“我们对达成全年超过13万辆的新交付目标充满信心。”小米汽车表示。

岚图汽车11月交付10856辆新车，同比增长55%，连续三个月销量破万辆；阿维塔11月销量11579辆，同比增长超180%，创历史新高。

比亚迪、奇瑞、吉利齐创新高

除了新势力品牌，传统汽车厂商亦在11月涨势喜人。

比亚迪继续领跑，11月乘用车销量继续超过50万辆，达到50.4万辆，同比增长67.2%。

吉利汽车11月新能源汽车销量继续突破10万辆，为12.2万辆，同比增长约94%；前11月累计销量为77.7万辆，同比增长约92%。

长安汽车11月新能源销量则首破10万辆，1—11月新能源销量突破64万辆。

此外，奇瑞控股集团11月份新能源销量77830辆，同比增长267.9%。

进入最后一个月，车企纷纷比照年初的销量目标进行最后的冲刺。目前，零跑汽车已经完成全年25万辆销量目标。小米汽车提前完成10万辆全年交付目标，并将新目标上调至13万辆。比亚迪今年累计销量已达375.73万辆，预计将达成400万辆的销量目标。

其他未完成的车企则进一步加强促销。11月29日，理想汽车推出年底限时0息政策。在2024年11月29日至12月31日期间，购买理想L系列和理想MEGA的用户，可享受最低首付金额“3年0息”的金融方案。其中，理想L6最低首付仅需6.98万元。

此外，特斯拉Model Y车型11月25日宣布限时尾款立减1万元的优惠政策，同时可叠加“5年0息”的金融方案。目前，Model Y的起售价降至23.99万元，创下了历史最低价格。

中国汽车流通协会指出，随着年末的临近，汽车市场热度持续升温。车企及经销商全力冲刺销售目标，加大促销力度、加快销售节奏，以促进销量提升。另外，本轮报废更新及以旧换新政策将在12月底结束，加之春节提前至1月份，预计12月翘尾行情较为突出。■

滑雪服卷入“低价踩踏” ZARA们争做始祖鸟平替

时代周报记者 叶曼至 发自广州

入冬以来，冰雪运动升温，选购合适的滑雪服与相关装备成为热门话题。

在小红书等社交平台上，“如何低价选购滑雪服”“‘鸟家’（始祖鸟）滑雪服平替攻略”“抠搜滑雪大法”等话题热度颇高。与过去不同，滑雪不再只是“富人游戏”，滑雪装备在大众市场的消费热度也在走高。

在巨大的市场蛋糕面前，时尚品牌们纷纷跨界，试图从中分一杯羹。

近日，快时尚品牌ZARA全球同时发布2024年全新滑雪系列服饰，这也是其第二年布局滑雪户外服饰领域。而早在一个月前，H&M集团也宣布上新2024滑雪系列；优衣库也与瑞典滑雪协会达成长期合作，备战2026年冬奥会。

上述品牌“盯上”滑雪生意，并非朝夕。以H&M为例，早在2015年，H&M便推出首批基本款滑雪装备；2023年，其旗下的时尚轻运动系列子品牌“H&M Move”开始涉足滑雪服市场，并推出全新滑雪服系列产品。

不同于长期布局中高端路线的专业户外品牌，在滑雪服赛道上，快时尚品牌们走平价路线，将价格打到“千元”水平。

然而，由于滑雪服使用场景多为户外雪地，相较于普通服饰而言，其在使用寿命、保护性能上的要求更高，而快时尚品牌的优势在于产品更新迭代速度、保暖、防水、耐磨等功能性、专业性方面往往是短板。

此外，尽管被称为“始祖鸟平替”，ZARA们在价格上仍打不过百元甚至以下的滑雪服品牌。快时尚品牌想要在这场“雪地拉锯战”中站稳脚跟，仍需再下一番苦功。

ZARA们成万元“鸟家”平替

与往年相比，快时尚品牌今年的滑雪服产品更为丰富，对滑雪市场的覆盖也更加全面。

具体来看，ZARA的“ZARA SKI滑雪系列”有所升级，其滑雪羽绒服在羽绒填充、保暖效力、防风防水上都有所提升；H&M推出的滑雪服、滑雪裤等产品中提供了更完善的分层系统。

加入多元色调与时尚元素，放大自身优势，是快时尚品牌在与专业滑



雪服品牌竞争中打出的“差异化”牌。

以ZARA为例，其在今年部分滑雪服产品上融入亮面花纹设计。在其滑雪系列上新一周的时间里，“抓绒外套”“喇叭裤”等相关产品都出现即将售罄或已经售罄的情况。

相比专注中高端路线的专业户外品牌，快时尚品牌们最大优势在于价格，低价、平民的路线，也能避免与前者正面交锋。

来自H&M天猫官方旗舰店的资料显示，其正在售卖的两款滑雪服定价均在1200元以下。而最新一季ZARA滑雪系列产品定价在250~1900元之间，其中，一款“短款滑雪羽绒服”价格为1499元。

相比之下，中高端户外品牌相近性能与材质的滑雪服价格更高。据天猫官方旗舰店，博格纳单件滑雪服最高可达2.5万元；始祖鸟价格最高的一款滑雪羽绒夹克售价1万元；凯乐石、乐飞叶在店中售卖的滑雪服最高亦达5600元、3597元。

ZARA们与专业品牌抢滑雪服市场，这与大众对滑雪运动的日益青睐不无关系。

《2023—2024年中国滑雪产业白皮书》显示，冬奥年后消费者的滑雪热情丝毫不减。去年冬季，中国滑雪人次突破2300万，度假型滑雪场人气飙升，同比增长52%。据巨量算数数据，自11月以来，“滑雪”这一关键词在抖音的综合热度指数环比提升超80%。

这也进一步带动滑雪服的销量。时代周报记者从唯品会方面获悉，今年以来，滑雪服、滑雪眼镜、滑雪手套等滑雪穿戴设备销量迅速增长。以滑雪服为例，10月下旬至今，其销量同比增长两位数。



今年上半年，安踏旗下的专业滑雪运动服饰品牌迪桑特所在的其他品牌板块，获得同比超40%的高增长；第三季度，该板块零售额同比录得45%~50%的增长。

据抖音官方数据，今年“双十一”以来，抖音电商滑雪装备热销，仅在10月8日—12月4日时段，平台滑雪装备及服饰日均成交额同比增长超60%。

这也反映在专注做滑雪服饰的户外品牌业绩上。

今年上半年，安踏旗下的专业滑雪运动服饰品牌迪桑特所在的其他品牌板块，获得同比超40%的高增长；第三季度，该板块零售额同比录得45%~50%的增长。今年第三季度，始祖鸟所在的亚玛芬户外功能性服饰板块收入同比增长34%，助力集团扭亏。

“大众消费者参与滑雪运动的人群越来越多，自然对这一细分场景的

穿着有需求。快时尚品牌们的主要消费人群以年轻人为主，这类人群是滑雪运动的重要参与者。”零售独立评论人马岗对时代周报记者表示。

百元滑雪服也在正面刚

快时尚品牌们的入局，也让滑雪服这一小众赛道变得更加时尚。但作为专业服饰，滑雪服的功能性、服饰寿命、专业性是比时尚设计更为刚需的存在。

这就意味着，滑雪服在面料与做工上的要求更为严格与精细。但以平价为主要卖点的快时尚品牌，在更高成本的面料投入方面，资源分配往往受限。而专业户外品牌则在这一方面更有优势。

此外，尽管今年快时尚品牌在滑雪服饰上加大力度，但由于入局时间较短，且并非专攻于此，它们与长期深耕滑雪市场的户外品牌相比，种类仍然较少。

据时代周报记者观察发现，在淘天平台上，博格纳、迪桑特、凯乐石等品牌在售的滑雪服普遍超20款；可供对比的是，H&M在微信小程序商城与淘宝官方旗舰店上出售的滑雪服分别仅有1款与2款。

而快时尚品牌滑雪服的“业余”，还体现在服饰寿命上。

一般来说，单个雪季滑雪次数在5~10次，滑雪服的磨损相对较小，寿命可能会延长至3~5年，甚至更久。但在小红书、知乎平台上，有消费者在滑雪服相关的内容下反馈快时尚品牌的滑雪服“做工粗糙”“不耐穿”“半个月不到就开始脱线”。此外，“不够轻盈，太重”“好看不耐穿”等也是不少用户对快时尚品牌滑雪服的评价。

在马岗看来，快时尚品牌的思维是引导消费理念从耐用向快消转变，在产品的品质上，会在时尚性和耐用性之间找平衡，这必然会流失部分消费者。

快时尚品牌们显然也注意到了这一点，纷纷在面料与技术上发力。比如，H&M与ZARA都采用了RECCO®反光技术，可帮助救援队找到穿戴者，提高搜救存活率，并将防水1000毫米、防风透气等功能融入滑雪服中。

要缩短与户外品牌的距离，ZARA们还要走很长的路，而其一直主打的低价优势，也正面临着新锐品牌与白牌们的抢夺。■

华润啤酒123亿元入主后 金沙酒业两年三换董事长

时代财经 幸雯雯

临近春季白酒销售旺季，华润啤酒（00291.HK）控股的贵州金沙窖酒酒业有限公司（下称“金沙酒业”）管理层出现重大调整。

12月5日，据酒业家等媒体报道，现任董事长魏强拟不再兼任金沙酒业董事长，继续担任华润啤酒副总裁、华润酒业总经理及金沙酒业董事。而金沙酒业原总经理范世凯拟兼任金沙酒业董事长，其也是华润啤酒副总裁及华润酒业副总经理。同时，李濮出任金沙酒业总经理、营销中心总经理，任期自2024年12月4日起至2026年12月31日止。

对于管理层变动，金沙酒业解释称，是为了进一步提升企业治理能力，完善企业管理架构，增强企业运营能力，推动金沙酒业持续健康发展。

2023年1月10日，华润啤酒以123亿元收购金沙酒业55.19%的股权，正式完成金沙酒业股权交割，也创造了近年来白酒行业最大的一笔并购交易。自那时起，华润啤酒成立了华

润雪花、华润酒业两大事业部，分管啤酒和白酒业务，业界对金沙酒业备受关注。

但华润入主至今，金沙酒业管理层已经历多轮变动，两年内三次更换董事长，二次更换总经理人选。

最初，华润啤酒掌门人侯孝海于2023年2月领衔担任金沙酒业董事长，并任命“华润系老将”范世凯担任总经理、赵新华担任副总经理，华润啤酒首席财务官魏强等华润团队管理人员悉数入驻金沙酒业担任要职。而原金沙酒业董事长张道红任金沙酒业副董事长，但不到半年，张道红卸任了金沙酒业副董事长职务并退出董事会。

2024年2月，侯孝海卸任金沙酒业董事长并退出董事会，由魏强接任董事长一职。10个月过后，魏强也卸任董事长，转由原总经理范世凯兼任金沙酒业董事长。

值得一提的是，据相关媒体报道，此次新上任金沙酒业总经理的李濮，曾任华润雪花啤酒河南区域公司（下称“华润雪花河南公司”）总经理、郑州事业部总经理、贵州区域总

经理，2021年曾任华润啤酒贵州区域党委书记。

贵州和河南均为华润雪花布局多年的重镇，根据品牌评级机构Chnbrand今年5月发布的2024年中国品牌力指数排名报告显示，华润雪花在贵州、河南地区市占率位列第一、第三，其中在贵州地区市占率高达84.5%。

业内观点认为，李濮此次加入金沙酒业，或与其熟悉贵州、河南市场，且与其在两大市场过往的战绩不俗有关。此前，华润雪花河南公司也曾为华润系白酒上市公司金种子酒（600199.SH）输送过“二把手”。2000年11月加入华润啤酒的何秀侠，在2022年7月被聘任为金种子酒总经理之前，也曾任华润雪花河南公司总经理一职。

在业内人士看来，金沙酒业核心管理层频繁变动，可能会对公司稳定性和长期战略规划产生影响，从而影响公司稳健发展。从业绩来看，金沙酒业的“高光时刻”仍定格在2022年之前，华润啤酒的赋能未见成效。

2018年开始，金沙酒业提出回

沙酒与摘要酒的“双品牌”建设，业绩开始一路狂奔。据华润啤酒披露的数据，2019年、2020年、2021年和2022年上半年，金沙酒业的营收分别为8.78亿元、17.67亿元、36.41亿元和20.01亿元；税后纯利分别为1.56亿元、6.15亿元、13.15亿元和6.7亿元。

但到2023年，金沙酒业营收仅实现20.67亿元，和高峰期相比，几近“腰斩”，未计息税前盈利更下滑至1.3亿元。2024年上半年，金沙酒业增收不增利，实现营业额11.78亿元，同比增长20.6%；未计利息及税项前盈利为0.48亿元。

今年1月，时任金沙酒业总经理范世凯在公开场合曾表示，华润团队进入金沙酒业之后，组织金沙酒业的团队进行调研、设计和研究，经过将近一年时间的反复打磨，确立了金沙酒业“啤白双赋战略”“产区战略”“品类战略”三大发展战略。

对于金沙酒业高管团队频繁“换血”，业内也有声音猜测，这大概率是在为企业经营管理不善“买单”。而当前白酒行业整体处于调整期，金沙酒业的“阵痛期”或将持续。■

安踏为出海招兵买马 挖来原Gap大中华区CEO肖泳

时代财经 周嘉宝

安踏为啃下出海的硬骨头，继续招兵买马。

据时尚商业快讯，12月3日，安踏集团(02020.HK)宣布了一项新的人事任命，肖泳担任安踏专业运动群国际事业部国际业务副总裁，将负责安踏品牌国际事业部的管理工作，向安踏专业运动群CEO徐阳汇报。

肖泳是服饰零售行业的一名“老将”，拥有多个国际品牌管理和运营的经验。

2023年2月，肖泳担任Gap大中华区首席执行官。

更早前，肖泳为赫基集团收购的女性牛仔品牌Miss sixty的全球CEO，她还曾在运动品牌Nike、VF集团和优衣库任职。

业内人士认为，招揽有国际市场和跨文化组织经验的外部人才，是安踏主品牌加速出海的迹象之一，也是必要动作。

12月4日，时代财经就招募肖泳的原因、职责安排以及安踏品牌的国际化进程等问题联系安踏集团方面，相关人员表示，“目前没有更多信息可以披露”。

曾担任Gap中国一把手

肖泳是宝尊电商买下Gap中国后任命的首任CEO。

2023年2月，宝尊电商完成对Gap中国的收购，开始全面负责Gap在内地、香港和澳门地区的业务运

营。正是此时，肖泳走马上任，成为Gap大中华区首席执行官。

肖泳任职期间，全面负责Gap品牌在大中华区的品牌建设、商品创新、渠道运营、消费者体验以及新团队打造。

在其上任后，Gap中国围绕“品牌升级”进行了一系列调整。例如，加强本土设计和供应链，焕新品牌视觉，关闭大批低效门店后重启开店节奏，并努力扭转过去Gap在中国市场用折扣驱动生意的局面。

在Gap的品牌转型中，肖泳强调执行的重要性，“在新公司的起步阶段，领导者必须重新梳理、示范工作标准和流程。如果不参与这个过程，只是定下抽象的大方向，后续执行很可能会走样”。

肖泳最后一次以“宝尊人”的身份亮相，是在今年夏天。

6月25日，Hunter东南亚首店落子新加坡狮城广场，宝尊集团董事长仇文彬与肖泳一起参加剪彩仪式。时代财经发现，在官方推文中，肖泳的头衔变更为“宝靴大中华区CEO”，而宝靴的主要业务为运营Hunter品牌。

天眼查显示，2024年8月30日，盖璞(上海)商业有限公司法定代表人也从肖泳变更为黄一鸣。不过，截至12月4日，肖泳仍然是宝尊全域品牌管理(上海)有限公司和宝靴商业(上海)有限公司的法定代表人和高管。

12月4日，时代财经就肖泳离职事实以及其在职期间的岗位调动等

问题，联系宝尊电商方面。但是截至发稿，未获回复。

值得一提的是，肖泳在宝尊的职业生涯很短，但她此前在欧时力母公司赫基集团工作超过9年。从2013年起，肖泳开始接手被赫基集团收购的意大利女性牛仔品牌Miss Sixty。

彼时，由于Miss Sixty保留意大利设计开发和供应链团队，肖泳每年要在意大利待超过3个月。而肖泳也在这段经历中积累了丰富的跨文化团队管理经验。

据《21世纪商业评论》报道，2013—2021年，Miss Sixty在中国市场年复合增长率约为30%。

年薪百万招人

时代财经获悉，Hunter门店所在的东南亚，是安踏集团近年来极力开拓的海外市场。

安踏体育在2024年中报中指出，安踏将完善海外市场布局，专注东南亚国家，包括泰国、菲律宾、马来西亚、新加坡等地加快拓展。

徐阳曾经表示：“中国体育品牌出海一定要忘记自己在中国所有的光环，必须在海外市场重新定义自己，以全球的消费者为导向，满足他们的需求，融入他们的生活。”

扩展海外业务，是徐阳的重点工作之一。自徐阳上任后，安踏品牌的海外步伐明显加速。

2023年年初，徐阳担任安踏CEO。同年7月，徐阳主导签下了NBA篮球明星欧文。今年3月，欧文

一代联名产品在美国以快闪方式在达拉斯、纽约等潮流买手店突击发售；9月，欧文一代进驻全球最大的运动鞋服零售商Foot Locker，销售网络以美国市场为主，进一步辐射加拿大、英国等市场。

就在近日，徐阳明确透露安踏计划2025年在美国开设不止一家品牌直营门店，地点或在洛杉矶的比弗利山庄和纽约的第五大道。

作为Nike的大本营、Adidas等国际运动巨头的重要阵地，美国对于中国品牌安踏来说无疑是一块难啃的硬骨头。

而直营门店的落地，更像是安踏向它们的一场正面“宣战”。安踏在美国站稳脚跟，对于品牌成功打开全球市场的重要性不言而喻。

但是，伴随着品牌在海外市场的布局越来越广，安踏迫切需要更多具有国际视野和经验的专业人才。安踏品牌内部组织成分也在悄然变化，除了挖角高层次管理人才，安踏还持续吸纳符合品牌全球化发展的基层人才。

某招聘平台页面显示，安踏集团正在招聘多个针对海外市场的岗位，包括海外关务经理、零售平面创意企划、具有国际市场经验和认知的物流经理、跟单经理、零售培训、零售陈列执行、海外内控方向的高级会计师、美国核算会计师等。

其中，中东大区零售管理负责人的年薪范围为120万~165万元。

在品牌国际化的征程中，安踏正在重构自己。□

165

万元



解读资本市场 赋能上市公司

宏观报告、行业报告、企业报告、

A股创新成长董秘评选、

IPO内参、区域产业政策内参



越秀地产忙换仓 广州环贸中心写字楼易主

时代财经 陈泽旋

一边扫货“加仓”，一边变卖资产，越秀地产有点忙。

12月4日，越秀地产(00123.HK)公布，已于12月3日订立股权转让协议，确定将广州环贸中心的办公空间及停车场(下称“标的资产”)卖给广州仁耀经济资讯咨询有限公司(下称“广州仁耀”)，该公司由中信证券(600030.SH)发行的资产支持证券计划持有，成交价格为10.92亿元。

签下卖契的同一天，越秀地产控股子公司斥资19.01亿元在广州中心城区海珠买下了一宗宅地。

一买一卖之间，折射出越秀地产的调仓路径。

8月以来，越秀地产先后向广州市土地开发中心退回了三宗宅地，可获补偿金额合计135.32亿元；其间，越秀地产分别在广州、北京、成都、上海买入了7宗宅地，代表越秀地产实际权益的土地价款合计达到139.96亿元。

不过，越秀地产未就一系列资产腾挪动作背后的逻辑进行回应。

回收资金用于再投资

此次卖出的办公空间及停车场属于广州环贸中心的部分物业。官方资料显示，广州环贸中心位于广州市天河区，建筑面积将近22.86万平方米，涵盖写字楼、商场和公寓等三大业态，未售的商场为环贸天地，而公寓则交由雅诗阁运营管理。

去年，越秀地产商业板块正式更名为“越秀商管”，越秀商管拥有国金系列、环贸系列、悦汇系列、财富系列、iPARK系列五大产品线，自升级之后，越秀商管也加快了全国化的步伐。

其中，开业于2021年9月的广州环贸中心是环贸系列的首发之作，作为该系列的第二个项目，西安环贸中心在今年9月正式启动招商。

越秀地产并非传统意义上将“处女作”拆碎卖掉，而是由中信证券做了一个资产支持证券计划来收购标的资产。

中信证券已发行总额达到14.13亿元的资产支持证券，用来收购标的资产持有者广州宏城发展有限公司的全部股权，买家广州仁耀是资产支持证券计划持有的有限责任公司，发行证券所得款项将被注入广州仁耀，从而实现标的资产的证券化。

由越秀地产及其控股公司越秀集团分别持股95%、5%的广州市城市建设开发有限公司，认购了30%的资产支持证券，余下的70%由其他专业机构投资者认购。

同时，越秀商管将作为标的资产的运营服务代理，将在资产支持证券计划的期限内，为标的资产提供运营管理服务，包括日常运营、租赁、财务管理以及维护。

越秀地产方面回应时代财经称，公司通过此次出售，得以加速商业物业的周转，进一步优化公司的现金流管理，不仅有助于提升公司的资金使用效率，还进一步优化了公司的资产结构，而此次交易所得款项将全部用于公司核心业务的投资。关于具体投

向何处，越秀地产未予以置评。

北上广深“扫货”买地

8月至今，越秀地产旗下合共三宗土地先后被广州市土地中心收回，分别为位于广州市白云区的广龙地块、番禺区暨南大学北侧地块二土地、海珠区的大干围地块，公告披露的原因均为非越秀地产方面。

广龙地块是因为政府“出于公共利益”对地块进行规划调整，“由住宅用地变更为公共管理与公共服务设施用地”，另外两宗地块均是“作为地方政府城市管理及优化土地使用效率工作的一部分”进行收储。

也因此，越秀地产可从三宗土地一共获得135.32亿元的补偿金额。其中，120.03亿元通过应付票据的形式支付，15.29亿元须待地块完成后续转让及满足其他条件后通过现金支付。

关于“退地”的原因，市场普遍猜测越秀地产是为了对资产进行优化换仓，但越秀地产方面没有对此进行回应。

事实上，在越秀地产卖掉广州环贸中心办公空间及停车场的同一日，越秀地产控股子公司以底价19.01亿元竞得广州市海珠区一宗宅地。而自9月以来，越秀地产显著地加大了开拓力度，一线城市是其主战场。

据时代财经统计得知，9月至12月5日(注：8月无拿地)，越秀地产一共买入了7宗宅地，代表越秀地产实际权益的土地价款合计达到139.96亿元。其中，3宗位于广州，2宗位于北京，上海和成都则各自拿下1宗，一共有138.49亿元花在了一线城市，广州方面为34.21亿元。

而2—7月(注：1月、5月无拿地)，越秀地产一共买入了11宗土地，合计耗资110亿元，其中80.95亿元花在了一线城市，占比约73.6%。

以此计算，年内越秀地产共计花了约219.44亿元在一线城市买地。

今年截至目前，越秀地产合计耗资249.96亿元拿地，而越秀地产在年初定下的全年拿地金额预算为400亿元。■

商业地产老将陈德力入职 大商股份能否挽回业绩下滑颓势?

时代周报记者 郭鹏 发自北京

12月3日，大商股份(600694.SH)发布公告，聘任陈德力为公司总经理。同时，吕伟顺不再担任公司董事长以及董事会专业委员会内一切职务，后续将不再担任公司其他职务；张学勇不再担任公司董事会董事及战略委员会委员职务；陈敬霞不再担任公司副总经理职务；闫莉不再担任公司总经理职务。

陈德力是商业地产老将，履历丰富。据公告，陈德力曾任新加坡嘉德置地凯德商用中国西区区域总经理；大连万达商业地产股份有限公司副总裁、万达商业管理集团有限公司常务副总裁，其间分别兼任营运中心总经理、招商中心总经理、综合管理中心总经理。

2016年8月，陈德力加入新城控股，陆续担任新城控股董事兼联席总裁、新城商业管理集团有限公司总裁。

入职新城控股时，他曾经公开表示到2020年年底，新城旗下购物中心

吾悦广场将超过120个，开业数量将达到100个。

在陈德力的带领下，吾悦广场迅速在全国扩张发展。据新城控股2016年年报显示，截至2016年年底，累计开业的吾悦广场有11个。2020年3月，陈德力离开新城控股。2020年年末，新城控股持有已开业及管理输出的吾悦广场为100座，开业、在建及拟建吾悦广场总数量156座，进驻全国118个城市。新城控股正式进入百店时代。

2020年6月，陈德力进入宝龙地产，担任宝龙地产控股有限公司联席总裁、宝龙商业管理控股有限公司执行董事兼行政总裁。

宝龙地产为陈德力开出了极为优厚的待遇。2020年9月10日，宝龙商业发布奖励公告，奖励执行董事兼行政总裁陈德力合计共1125万股股份。此外，宝龙商业再以每股24.3港元的认购价，向陈德力配售1125万股新股份，认购金额约为2.73亿港元。

陈德力在任期间，宝龙商业也获得快速发展，他在2021年曾表示，5年内管理100个商业项目。

今年11月1日，宝龙地产、宝龙商业发布公告，陈德力辞任公司相关职务。据宝龙商业2024年半年报显示，截至2024年6月底，公司有97个已开业零售商业物业，已签约零售商业物业138个。

虽然在陈德力任职期间，宝龙商业零售物业数量取得较大增长。但今年上半年，该公司业绩下滑，净利润为1.95亿元，同比下降24.31%。

针对大商股份聘请陈德力担任总经理的原因以及担任总经理后的规划，时代周报记者致电大商股份证券部，该公司工作人员表示，公司基于战略发展选择聘任陈德力担任总经理，具体信息目前不能对外披露。

陈德力辉煌的履历，能否让大商股份摆脱多年营收下降的趋势?

据该公司官网信息，大商股份发端于大连，是一家全国性百货连锁企业。该公司成立于1992年12月，1993年11月，该公司上市。该公司包括百货、超市、家电三大主力业态，拥有现代高档百货麦凯乐、大型综合购物中心新玛特以及时尚流行百货千盛等特色商号。

据大商股份2023年年报，该公



2019—2023年，该公司新增店铺总量为4家，但停业店铺数量总计为37家。

但近十年来，该公司业绩走向下坡路。2013年，大商股份营收达到上市以来的最高值，当年公司营收为337.47亿元。

但自此之后，2014—2020年，该公司营收连续7年下降。此后，大商股份仅在2021年和2023年实现营收上涨。

据其2023年年报，大商股份全年营收为73.31亿元。而在2013年，大商股份在大连区域的营收就达87.19亿元。

随着收入的下降，大商股份在各地的商业地产项目数量也在逐步下降。时代周报记者梳理该公司2019—2023年年报发现，大商股份店铺数量呈现逐年递减趋势，2019—2023年，该公司新增店铺总量为4家，但停业店铺数量总计为37家。

今年，大商股份营收继续下滑。据其2024年第三季度财报，大商股份营收为52.88亿元，同比下降6.82%。同时，据公司公布的2024年第一季度至第三季度经营数据公告，该公司前三季度总计关闭13家门店。■

创业圈
——科技+资本

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。

