

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

中央一号文件敲定推进乡村全面振兴工作重点

日前，2024年中央一号文件《中共中央 国务院关于学习运用“千村示范、万村整治”工程经验有力有效推进乡村全面振兴的意见》公布。提出了确保国家粮食安全、确保不发生规模性返贫、提升乡村产业发展水平、提升乡村建设水平、提升乡村治理水平等六方面二十八项具体内容。

碳排放权交易5月将迎新政

日前，国务院总理李强签署国务院令，公布《碳排放权交易管理暂行条例》，自2024年5月1日起施行。《条例》提到，碳排放配额实行免费分配，并根据国家有关要求逐步推行免费和有偿相结合的分配方式。

超3200房地产项目入围融资“白名单”

根据住建部和金管局统计，截至1月底，26个省份170个城市已建立城市房地产融资协调机制，提出了第一批房地产项目“白名单”并推送给商业银行，共涉及房地产项目3218个。

周数据

2023年全行业对外直接投资同比增长5.7%

商务部2月4日发布统计数据显示，2023年全行业对外直接投资10418.5亿元人民币，同比增长5.7%（折合1478.5亿美元，同比增长0.9%），我国对外投资合作平稳发展。

——2023年全行业对外投资情况——



同比增长 5.7%

春节休刊通知

因春节放假，本报决定于2月13日、2月20日休刊两期，2月27日恢复出报，敬请留意。
时代周报编辑部
2024年2月6日



苹果的
中年危机

详见P17



详见P9

下一个万亿消费城市

时代周报记者 王晨婷 发自上海

2023年，深圳和成都社会消费品零售总额（以下简称“社零”）双双突破万亿元，全国万亿元消费城市增至6席。下一个全国万亿元消费城市会是谁？

根据最新数据，苏州、南京、杭州的社零都已超过7500亿元。这也意味着，不出意外的话，接下来3个晋级万亿元消费俱乐部的，都将是长三角城市。

作为全国消费活力最集中的区域，长三角社零总额占全国比重超过四分之一。时代周报记者梳理发现，长三角的9个万亿元城市中，上海2023年的社零总量和增速均遥遥领先。

不过，对比全国7.2%的社零增速，多数城市的社零增速不及全国平均，尤其是南京和杭州两地社零增速低于全国两个百分点以上。

苏州、南京、杭州瞄准万亿消费

社零总额排名靠前的城市中，除去6个已经突破万亿元的城市：上海、重庆、北京、广州、深圳和成都，接下来的4个“万亿消费城市后备军”分别是苏州、南京、杭州、武汉。

苏州2023年社零总额为9582.9亿元，比上年增长6.4%，离万亿元只有一步之遥。

具体来看，作为文旅大市，苏州文旅的成绩

单尤其突出。

2023年，苏州全市规模以上租赁和商务服务业营业收入比上年增长30%，其中旅行社及相关服务业营收增长97%，住宿和餐饮业零售额比上年增长18.6%。

南京则是传统消费大市，一度成为“全国人均消费第一城”。不过，南京近几年消费增长放缓，2023年社零总额为8201.07亿元，同比增速仅有4.7%，在消费前十城市中排名最末。

具体到限额以上社消总额，南京的同比增速更是只有1.7%。其中，限额以上餐饮拉动了1.3个百分点，限额以上金银珠宝类零售拉动了0.5个百分点。

不过从另一个层面来说，南京不少限额以下的“特色小店”呈现出新的活力。去年年初以来，南京大力推动“小店计划”，开展引流聚气、数字升级、降本增效、便民服务、示范引领五项行动。

同样身处“包邮区”，杭州也有自己的消费特色。总体来看，2023年，杭州全市社零总额7671亿元，比上年增长5.2%。其中，商品零售同比增长3.7%，餐饮收入同比增长12.8%。

根据杭州市商务局发布的消费市场运行分析，2023年杭州汽车促销政策成效显著。全市共发放三轮约10亿元汽车消费券，带动全市汽车累计实现零售额1456亿元，同比增长2.1%，其中新能源车增长18.9%。

➡ 下转P3

疯狂
年货节

从质疑买年货，到理解买年货，加入买年货，再到主导买年货，首批95后已经正式成为年货消费的主力军。与此同时，电商平台也摩拳擦掌，备战2024年第一个购物节——年货节。

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

龙年越来越近，街头巷尾年味渐浓，又到家家户户置办年货的日子。

1月中旬，95后上班族柳小曼（化名）从长辈手中接过置办年货的重任，一方面，她网购了不少年货寄回家，通过快递率先拜年已成为新年俗；另一方面，父母也给远嫁的她寄来了家乡特产，年货反向输出取代了后备厢里的土特产。

据《天猫年货节2024年味新趋势》，淘宝目前购买年货的下单用户中，95后占比已超过一半。95后正在成为家庭年货的决策人，从“逃避过年”逐步转向“愿意参与”甚至“主导年夜饭餐桌”。

从质疑买年货，到理解买年货，加入买年货，再到主导买年货，首批95后已正式成为年货消费的主力军。

龙年的年货消费市场，似乎比往年更热闹一些。当95后接过采购的接力棒，年货的“战场”也在发生变化，柳小曼的年货大多通过线上置办，对于选择网购年货的原因，她称“电商平台提倡春节不打烊，线上购物方便又快捷”。

电商平台更是摩拳擦掌，1月初，由拼多多打头阵，随后，抖音、快手、天猫、京东、唯品会等陆续跟上，主流电商平台纷纷发力备战2024年第一个购物节——年货节。

“龙元素”成为消费宠儿

“龙”是中华民族图腾之一，作为民间认为的祥瑞之物，人们无不抱有极大热情，年轻人更是如此。

多个电商平台数据显示，年货节开启以来，“龙”生肖相关产品快速增长，“龙”已经成为今年消费市场的关键词。

根据淘宝热搜数据，自2024年开年以来，消费者“淘龙彩”的热情一路高涨，龙年商品搜索量同比暴增640倍。新年前两周，“龙年限定”的搜索量环比暴涨3093%。

其中，故宫博物院、大英博物馆、甘肃省博物馆等30余家博物馆在天猫年货节首发超千款龙年限定文创。今年的生肖文创一改往日龙的威猛和强壮，变身抱抱龙、小神龙、应龙、幸福龙等憨态可掬的“萌龙”可爱形象，集体“卖萌”，深受年轻人喜爱。

同时，京东消费及产业发展研究院发布的《“龙元素”消费观察》显示，进入1月以来，京东上“龙”的搜索量超2300万次，其中龙年茅台、龙年纪念币、龙年本命年衣服搜索量位居搜索热度前三，更是获得超百万次的搜索。

➡ 下转P18

政经 · TOP NEWS

- 3 31省份GDP出炉 上海挤下安徽重回第十
- 5 东北三省 接下来怎么拼？
- 6 比蝉翼还薄的极致 藏在梅州这片青山里
- 8 波音两难

财经 · FORTUNE

- 11 6家上市银行净利润预喜 基金重仓增持工行
- 13 30家券商披露2023年“成绩单” 多家中小券商归母净利润翻倍
- 14 专访上汽安吉物流总经理金麒麟：更多中国车企将跨界当船东
- 15 动力电池“淘汰赛”大幕拉开 出海或为新出路

产经 · INDUSTRY

- 18 大厂员工再无巨额年终奖
- 20 1月新势力放榜 问界超越理想
- 21 劳力士们在二级市场“跳水” 高端腕表泡沫破灭
- 23 出境游开闸一年 在免税店扫货的中国游客少了

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



6 946957 1200015 >
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号远明明珠大厦4楼

深耕新质生产力 塑高质量发展竞争力

“发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点，必须继续做好创新这篇大文章，推动新质生产力加快发展。”

1月31日下午，中共中央政治局就扎实推进高质量发展进行第十一次集体学习，全面、系统地阐述了新质生产力的重要概念和基本内涵，并着重强调了两个关键词：“原创性”和“颠覆性”。

“新质生产力”，一个让人耳目一新的词语。不久前，《咬文嚼字》编辑部发布2023年十大流行语，“新质生产力”高居榜首，证明这个词语广受公众关注。

新质生产力“新”在哪里？相较于传统生产力，新质生产力是由技术革命性突

破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生的当代先进生产力。

但无论什么样的生产力，终究都需要劳动者、生产工具、生产关系的协同发展。

因此，加快培育新质生产力，必须把握好三点：一是根据新的时代要求，努力培养更多新型劳动者。其中，可以引领和创造新质生产力的战略人才，以及能够熟练掌握新质生产资料的产业工人都是社会的必需；二是用好新型生产工具，特别是建好新型基础设施，掌握关键核心技术，赋能发展新兴产业；三是塑造适应新质生产力的生产关系，以改革的办法打通束缚新质生产力发展的堵点卡点。

显而易见，科技创新是发展新质生产力的核心驱动。

由于专注科技创新，近年来我国取得了一系列科研突破。按照发展新质生产力的要求，未来创新更重要的是要秉持体系化思路。

一方面，要持续深化基础与应用基础研究，努力将我国打造成为重要的原始创新策源地，实现更多“从0到1”的原始创新；另一方面，则要加快建设关键核心技术攻关的新型举国体制，打造关键核心技术发源地。

发展新质生产力，就不能不紧盯新兴产业，前瞻性布局未来产业。

战略性新兴产业、未来产业，是构建

现代化产业体系的关键，是发展新质生产力的主阵地。我国产业体系拥有门类齐全、规模庞大的优势，同时也存在不少短板和弱项，在关键环节还存在不少技术待突破的领域。

有鉴于此，必须推进产业智能化、绿色化、融合化发展，加快建设具有完整性、先进性、安全性的现代化产业体系，以产业发展的不断迭代升级重塑我国产业综合竞争优势，同时抢占战略性新兴产业和未来产业竞争制高点，不断推动我国产业迈上价值链中高端。

市场瞬息万变，只有企业才能最敏锐地觉察到创新需求的强弱、创新措施是否

有效以及创新成果是否被市场所接受。

任何时候，企业都是创新的主体、产业的主角。需要加速产学研融合的步伐，让创新赋能我国企业，加快建设更多的世界一流企业和科技领军企业，发展壮大制造业单项冠军企业和高新技术企业。

随着以算力为生产力、以数据为生产资料的数字经济时代到来，新型基础设施的重要性日益显现。深入推进5G、算力基础设施、工业互联网、物联网、车联网、千兆光网等建设，前瞻布局6G、卫星互联网、手机直连卫星等关键技术研究，将为我国企业利用先进前沿技术实现跨越式发展奠定良好基础。■

全球科技竞争白热化 中国如何赢得未来？ 张燕生：有十年窗口期 要减少行政化干扰

时代财经 李益文

过去的30年间，世界上的新发明新创造不断涌现，但革命性的关键技术领域却陷入了“大停滞”状态。人们迫切地呼唤新一轮科技革命的到来，但受国际竞争与地缘政治冲突影响，保守博弈取代开放包容共享，国际交流越发复杂与不确定，科技创新蒙上了一层阴影。

2022年年底，横空出世的ChatGPT重新点燃了人们对于智能科技的想象，加剧了基于智能化、数字化、信息化的新一轮数字产业科技竞争，而当前的国际政治环境使得全球科技竞争正在加速进入“斯普特尼克时刻”。

中国国际经济交流中心首席研究员、国家发改委外经所原所长张燕生在其新著《科技创新助力现代产业体系发展》中明确表示，未来国际格局必然会出现巨变，全球供应链也将发生变化。不同国家基于安全、韧性、去风险而选边站队，将成为世界未来一个时期的主流趋势。

“未来世界是单极还是多极？之后十年将决定基本格局和大趋势的总体方向。”张燕生在书中提到。

在张燕生看来，时间成了中华民族伟大复兴的关键变量，中美技术能力竞争是智慧的函数，也是时间的函数。

百年未有之大变局中，中国如何实现换道超车，推动新旧动能转换，构建完善现代化产业体系？张燕生主张，未来十年，是最为重要的窗口期，赢得窗口期的关键因素有三个：一是人才和研究性大学；二是现代金融和多层次资本市场体系；三是法治和治理能力现代化。

此外，张燕生提到金融是决定我国能否成为科技强国和制造强国的一个关键因素，但当前我国股票市场的财富效应和激励效应比较低，这在很大程度上反映出我国金融改革开放的速度和深度都需要加强。

张燕生坚信，只要尊重客观规律，从实际出发，坚持发展就是硬道理，坚持改革开放，未来窗口期的十年中国会取得更大成绩。

2024年或是高技术产业的“大年”

时代财经：2023年，高技术制造业和高技术服务业投资分别比上年增长9.9%和11.4%，但高技术产业的增加值增速仅为2.7%，录得2015年有统计以来的最低值，为何出现下跌？会带来哪些影响？

张燕生：个人觉得增速的下降可能存在三个方面因素。第一个因素是，2023年是一个“小年”。全球主要经济体的经济增长都承压，世界范围内总有效需求不足，中国经济也处于增速换挡提质的阶段。因此，基本面上的困难，一定程度上影响到了高技术产业的增长。

第二个因素可能跟发达国家高端制造业、金融资本回流趋势进一步加强有关。受地缘政治等因素影响，全球范围内的产业链变动重组，贸易摩擦不断升级，延伸至对科技的围堵。从数据上来看，仅进出口一项，2023年

中国对欧美出口就出现了较大降幅。

第三个因素可能与我国高技术产业产能过剩有关。我国高技术产业长期存在一个发展不平衡的问题。一些发展前景较好、见效较快的产业，各地区都争相抢着列入新增增长点，补贴、投资、信贷资金大规模涌入，部分企业也会不论条件，盲目跟进。一哄而起的结果就是形成过剩产能，造成价格战，导致收益下降。

从国内来看，高技术产业囊括了许多战略性新兴产业、战略性支柱产业和未来产业，而这些领域是新旧动能转换、新旧结构转换、新旧模式转换的重点领域。如何确保高技术产业实现高质量发展？这可能是需要解决的问题。

个人认为2024年，有可能是高技术产业的一个“大年”。尽管美国经济可能因为党争出现下滑，但世界更多经济体还是朝着恢复的趋势向前发展。世界贸易组织对2024年全球货物贸易增速的预测是3.3%，高出2023年增速2.5个百分点，中国进出口规模从2023年年底就开始出现了回暖的迹象。

此外，中央也多次明确强调，2024年将实施积极财政政策与稳健货币政策，从宏观基本面上对2024年经济的支撑托底会优于2023年，而高技术产业往往是率先恢复的领域。

时代财经：你曾在书中提到，金融决定了我国是否能成为科技强国和制造强国的一个关键因素。当前我国金融体系，特别是企业融资体系的堵点在哪里？

张燕生：从储蓄上来讲，中国是一个拥有14亿人口的高储蓄国家，大体上可以说我们不缺钱。但中国缺少能将高储蓄率转化成高效率投资的金融体系。

目前，国内直接融资的金融市场体系和金融监管体系都较为薄弱。由于国内股票市场发展尚处于转型和发展中，因此，股市的财富效应和激励效应比较低。这在很大程度反映出我国金融改革开放的速度和深度都需要进一步加强。

我国制造业中，民资加外资的比重超过70%以上，说明我国制造业的市场准入是开放的，市场竞争是激烈的，市场配置资源的作用是决定性的，因此中国制造业增加值占全球比重超过30%。相反，中国金融领域的民企加外企占比还不到10%。

加快金融开放、金融市场化改革的一个最核心的问题，是提升金融监管能力。提升金融市场化、法治化、国际化的治理能力是当前的当务之急。对于当前解决中小微企业融资难、融资贵的问题，最需要市场化改革和扩大对外开放。

实际上，在世界绝大多数国家，对中小微企业都需要扶持性政策支持，包括在普惠金融、共性技术、品牌打造和营销渠道等方面建立公益性、公共性帮扶平台，提供融资担保、发展经验和能力提升在内的帮扶措施。

行政化干扰是科技领域改革的大问题

时代财经：书中提到“时间是中



华民族复兴的关键变量”。当前，中国科技发展如何赢得“时间窗口”？

张燕生：未来10年是中高技术能力、产业能力、金融能力竞争的关键时期。而从发展阶段来看，美国作为守成大国，上述三项综合能力都远强于中国。中国能否赢得窗口期的关键因素有三个：一是人才和研究性大学；二是现代金融和多层次资本市场体系；三是法治和治理能力现代化。

目前，我国基础研究占全社会研发经费投入的比重为6.57%（2022年），真正把科学发现和基础研究搞好，把基础研究占比提高到世界主要国家同等水平，我预计还需要30年左右的时间。因此，这需要我们找准重点方向，针对重点领域、关键核心技术的基础科学问题进行攻关，在不能全面铺开的情况下，至少要做到集中优势。

金融方面的问题前面已经提到了，另一个问题是当前教育与科技领域，体制机制行政化的干扰太大，要尊重科学常识、科学规律、科学的底层逻辑，这需要做出根本性的改变。

时代财经：近些年，我国科研体系水平得到十足进步，但同时作为指挥棒的科技评价体系存在“唯论文论”，过度关注热点，而忽视基础科学、理论前沿研究等问题。同为学者，你如何看待当前我国的科技评价体系？

张燕生：“论文评价”是一个比较不错的评价体系，但不能“唯论文”。

在现实中，许多地方动不动就要考核科研成果，搞末位淘汰。实际上，越是重大的科学问题、技术难题就越难在短期内取得成效。以社会熟知的光刻机、光刻胶为例，中国投入巨额资金，举全国之力，攻关多年，但目前进展仍然缓慢，与世界先进制程技术设备相比仍存在明显代际差距，这难道是因为科研工作者没有努力而导致的吗？所以必须尊重客观发展规律。

另外，要从对论文数量的追求转变为对论文质量的追求。如果追求世界一流的目标，那就需要有一个世界性的同行专家组来评议学术水平和成果，不能只在自己的小圈子转。此外，在一些新兴领域，我们要能容错。

实际上，国家对大学和研究院所的投入是巨大的。从国家整体收入层级来看，大学教授、高级科研人员的薪资收入也属于高收入行列，但实事求是地讲，中国的大学与科研院所整体上仍处在世界第三方阵，较处在一流水准的美国仍有较大差距。造成这种现象的一部分原因是，中国科研经费投入用在写论文上了，没有真正去推动解决一些科学技术工程的基础性问题。

按成绩进行普职分流的制度需要改革

时代财经：你在讲到全球视野科技创新时，提到了德国的“二元制”教育与产学研结合。当前我国也正在大力推行职业教育，但普职分流曾引发较大的社会焦虑。我国职业教育改革为何难以进行？

张燕生：普职分流是重要的，也是必要的。但如果按照成绩高低来决定谁可以上高中，谁得去职校的话，这是完全错误的做法，这是人为地将学生分为三六九等。我们需要尊重孩子意愿，尊重孩子们的自由选择，而不是用升学率的指挥棒来筛选学生。如果有50%的学生愿意去职业学校，那自然最好，但如果只有30%愿意，我们也得尊重，而不是强行再分配20%的学生。

中国在历史上就有将体力劳动视为低人一等的习惯，对于这种不合时宜的文化要进行变革。

当然更重要的是让人看到技能劳动也能带来利好，过上好日子，也有明确的晋升空间。

时代财经：书中提到，当前世界正处在第四次工业革命中，将出现机器人换人的技术进步效应。但“机器人换人”可能会导致大规模失业等严重的经济社会问题，我们如何缓解技术升级前夕的结构性失业？如何避免贫富分化等负面影响？

张燕生：“机器人换人”得到发展后，会出现结构深化，出现越来越多的延伸服务工作岗位。换言之，机器人换人”创造的工作岗位不是制造业，而是服务业。人工智能的发展会产生更多新产业、新平台、新业态、新模式和

新经济。从这个角度来看，我们没有必要拔苗助长或限制新技术的发展。

对于财富分化的问题，国际上在讨论满足人类基本需求的基本福利制度，这个制度不关乎工作、年龄、技能、性别，人人都能享受。而科技创新恰恰能带动整个社会的基本福利提升，当物质充沛到一定程度后，人的基本需求是可以得到满足的，人的追求将会变得更加多元。

对于“富”的定义将不再以物质上占有的多少为标准。

时代财经：根据世界知识产权组织发布的《2023全球创新指数》，中国以55.3分在132个排名对象中位居第12位，较2020年排名再度上升两位。你认为过去，中国的科技创新取得成绩主要有哪些原因？未来国际科学技术竞争中，过往经验又是否适用？

张燕生：对“发展就是硬道理，发展是解决所有问题的基础和关键”“实事求是”“改革开放”理论和政策的坚持，是45年来中国取得巨大进步的关键因素。不仅在科技创新领域，在经济社会发展的诸多领域都是适用的。

科技是第一生产力、创新是第一动力、人才是第一资源，在全社会正形成广泛的共识。我国科技创新和技术进步正处于历史上最好的时代。

当前，中国科学技术发展正面对着新的形势。美国在推动科技脱钩、产业脱钩、贸易脱钩，我国学习自然科学专业的留学生、访问学者、学术交流受到各种阻力和干扰，但这只是问题的一个方面。在与一线科学家交谈中发现，他们对于攻克科研难题，追赶先进技术充满信心，我个人也坚信，只要尊重客观规律，从实际出发，坚持发展就是硬道理，坚持改革开放，未来窗口期的十年我们会取得更大成绩。■

时代周报新闻记者证 2023 年度核验人员名单公示

根据《新闻记者证管理办法》《国家新闻出版署关于开展2023年度新闻记者证核验工作的通知》（国新出发电〔2024〕2号），我单位已对持有新闻记者证人员进行严格审核，现将我单位拟通过年度核验的新闻记者证持证人员名单公示如下：	
1. 吴 慧	B44013966000008
2. 马 欢	B440139660000014
3. 温斯婷	B440139660000021
4. 黄昌成	B440139660000029
5. 潘展虹	B440139660000038
6. 谭 骥	B440139660000040
7. 杨玲铃	B440139660000050
8. 黄嘉祥	B440139660000053
9. 彭岩锋	B440139660000057
10. 何明俊	B440139660000065
11. 刘沐轩	B440139660000067
12. 王晨婷	B440139660000072
13. 杜苏敏	B440139660000076
14. 齐 鑫	B440139660000077
15. 魏 琼	B440139660000078
16. 韩 迅	B440139660000080
17. 金子莘	B440139660000081
18. 刘 婷	B440139660000083
19. 谢 敏	B440139660000084
20. 王 贺	B440139660000086
21. 梁春富	B440139660000088
22. 李馨婷	B440139660000089
23. 傅一波	B440139660000090
24. 阿力米热·艾克拜尔	B440139660000082
公示时间2024年2月6—12日。监督举报电话020-61228940。	
时代周报编辑部 2024 年 2 月 6 日	

31省份GDP出炉 上海挤下安徽重回第十

时代财经 李益文

随着新疆的“交卷”，2023年31省份的GDP数据已全部出炉。按照GDP总量排序，进入前十名的省份依次为广东、江苏、山东、浙江、四川、河南、湖北、福建、湖南、上海。

从排名情况来看，很长一个时期都较为固定的前十榜单，在2023年罕见地出现了大变动。

此前曾长期盘踞榜单第5位次的河南，2023年GDP总量为59132.39亿元，增速为4.1%，与全国5.2%的增长率存在较大距离。这也使得去年GDP总量首次突破6万亿元的四川超过河南，成为排名第5位的经济大省。

而在第10名卡位战上，上海与安徽间的争夺焦灼。2022年安徽取代上海成为第十，而在2023年，安徽虽然前三个季度的GDP总量均超越上海，但上海发力第四季度，最终全年经济总量4.72万亿元，以100亿元的微弱优势超过安徽，重回前十阵营。

华东师范大学城市发展研究院院长、教育部人文社科重点研究基地中国现代城市研究中心主任曾刚告诉时代财经，前十名变化反映的恰恰是当下的国际经济形势。“世界经济增长乏力、需求不足的大环境下，部分依存度较高、产业较为单一的省份，出现GDP增长承压，排名下滑也属于正常现象。”

曾刚表示，当前大环境下，稳住总量的增长是十分重要的，但地区发展不能仅看经济规模，还需要强调地区经济的效益，强调地区产业的控制力和价值的获取力。在稳住传统产业链的同时，应把握时机进行，果断进行产业升级，但这一过程中应竭力避免产业退出过快。

河南的失速

这是四川自1983年被河南超越后，40年来的首次反超。

从数值来看，2023年四川实现地区生产总值60132.9亿元，超过河南1000.51亿元。而这一历史性的超越，是“一进一退”的结果。

实际上，河南经济增速已连续4年低于“国家线”了。根据国家统计局核查调整后的最新数据，与初审值相比，河南2022年GDP终核数据减少了3124.92亿元，按不变价格计算，增速由3.1%降为2.4%，低于同年全国3%的平均增速。

在此之前，2021年河南增速为6.3%，低于全国8.1%的增长；2020年河南增速仅为1.3%，同样低于全国2.3%的增速。反观四川，自2017年开始经济增速连续6年高于河南，2021年和2022年虽受疫情影响增速低于全



国水平，但仅相差0.25个、0.1个百分点，远小于河南与全国水平间的差距。来到2023年，四川逆势增长6%，高于全国水平0.8个百分点，相较于河南更是高出1.9个百分点。

除了GDP增速下滑，作为河南经济“压舱石”的工业，近些年也出现了增速明显放缓的情况。

与刻板印象不同，一直被视为农业大省的河南，其实有着浓厚的工业基础。第二产业里，河南拥有41个工业门类中40个，在全国范围内仅次于拥有全部工业门类的山东。

最近几年，河南也在大力推动产业改革升级。2016年11月，河南省政府下发《河南省推进制造业供给侧结构性改革专项行动方案(2016—2018)》，提出制造业规模以上增加值增速达到8.5%左右这一目标。

但从方案提出的2016年开始，河南制造业规模以上增加值增速就出现了总体下滑态势。2018年，增速降为7.5%，未达方案预设目标；2023年，增速进一步下滑至6.1%。不仅如此，河南虽大力推进高新技术发展，但效果不尽如人意，从2017年到2020年，高技术制造业增速同样呈现总体下降趋势，2021年虽出现反弹，但旋即又重回回落。

制造业发展不如预期，出口的情况也略逊于四川。2019年起四川出口金额（以人民币计价）反超河南，且优势有不断扩大倾向。

而河南省作为传统的农业大省，其农业经济总量也被四川超越。根据四川省统计局消息，四川农业经济总量先后超越江苏省、河南省，由2016年的全国第4位上升至2021年的第2位，仅次于山东。

“总体来看，河南近些年的发展是遇到了阻碍。”曾刚告诉时代财经，

河南产业经济重要组成部分之一的富士康产业链，在经济成本、地缘政治等因素影响下出现部分外移，而河南新动能培育起步较晚，成长较为缓慢，目前尚在培育中。叠加全球经济疲软、需求不足等因素，河南近几年增速出现放缓也在情理之中。

“四川与河南不同，成渝地区双城经济圈是明确与京津冀、长三角、粤港澳并列的国家经济增长第四极，且在中国外贸增长整体从美欧转向东盟、东南亚之际，四川的区位优势也明显优于河南。此外，绿色经济理论的推动与地缘政治的紧张，使得四川清洁能源资源禀赋相较以往更显价值。”曾刚表示，从大环境来看，短期内河南经济想要重回高速增长，仍有不少难题需要解决。

超越上海的必然性

不同于四川与河南的一进一退，安徽与上海展开的是一场并驾齐驱的竞赛。

安徽在连续三年GDP总量排第11名后，终于在2022年超过上海晋级第十名。2023年，尽管安徽被上海反超，但两者差距已缩小至100亿元左右，安徽经济的增长势头不可忽视。

2023年安徽省GDP总量为4.71万亿元，上海为4.72万亿元。今年，安徽经济增长预期目标为6%左右，而上海预定目标为5%左右，从预期目标来看，安徽GDP有望突破5万亿元，再度反超上海。

事实上，近十年来安徽经济稳步增长，增速持续保持高于全国水平，全年GDP总量从排名第14逐步升至第10，人均GDP由全国第18名升至第14名，实现了从“总量居中、人均靠后”向“总量靠前、人均居中”的跨越式发展。

安徽实现这一跨越式发展的支撑，主要来自投资。根据长城证券研报测算，近十年来安徽省固定资产投资占GDP比重长期维持在85%以上，持续高于全国水平。这反映出安徽的经济发展，在一定程度上依赖其固投的较快增长。而2023年，安徽固定资产投资增长4%，高于全国线一个百分点，增速连续24年领先全国水平。

此外，安徽还通过国有资产资本化的投资模式，创新系列发展基金撬动社会资本，押注战略新兴产业，推动产业转型升级。“十四五”规划中，安徽省明确要以传统优势产业转型升级为重点，同时大力发展十大新兴产业。力争到2025年，制造业增加值占GDP比重稳定在30%左右，培育形成1个以上万亿级、10个以上千亿级、一批百亿级产业。

另一边，2023年上海经济仍呈现稳步恢复的态势，社零总额比上年增长12.6%，固定资产投资增长了13.8%。值得注意的是，规模以上工业总产值达3.94万亿元，工业战略性新兴产业总产值占规模以上工业总产值比重达到43.9%，其中新能源汽车和新能源产业产值分别比上年增长32.1%和21.3%。此外，集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业规模达到1.6万亿元。

“安徽经济体量超越上海只是时间问题，但经济效益上的赶超仍有较大差距。”曾刚认为，受限于辖区面积，未来或许会有更多省份经济总量超越上海，但这并不意味着上海经济地位的下降。目前上海已经处在工业化后期阶段，其各项工业经济指标难再有较大幅度的提升，未来上海将走向靠高端环境与高端技术产业，引领中国进入高端需求市场。▮

下一个万亿消费城市

◀ 上接P1

实际上，如果对比全国数据，2023年全国新能源汽车零售同比增长36.2%，杭州、南京等城市的汽车销售数据虽为各自的社零数据提供了支撑，但受限于需求已于前几年陆续释放，因此增速相对有限。

2023年，第19届亚运会在杭州举办，这给杭州的消费增长带来了哪些机会？

根据杭州市商务局分析，“杭州国际影响力与城市综合能级同步跃升，知名品牌争相落地，首店经济表现优异”。据统计，2023年杭州各大商业项目共引进了252家首店，品牌次级较高。

长三角社零总额占全国1/4

不出意外的话，苏州、南京、杭州的社零总额都将在接下来几年陆续突破万亿元。这也意味着，长三角将成

为万亿元消费城市最多的区域。

根据2023年的数据，长三角地区GDP突破30万亿元，在全国占比达到24.2%；而社会消费品零售总额接近12万亿元，约占全国的25.4%。

长三角一向是全国消费活力最集中的区域，地区内各个城市之间的消费情况也不尽相同。时代周报记者选取了长三角9个GDP万亿元城市，分析其2023年的消费情况，对于促进全国各地的消费恢复或许也有一些参考意义。

目前，尚有合肥未公布具体数据。从总量和增速来看，上海均遥遥领先。2023年，上海社零总额达到1.85万亿元，位居全国第一，增速达到12.6%。其中，住宿餐饮业零售额同比增长33.3%，“穿的商品”零售额同比增长25.5%。

根据戴德梁行发布的报告，上海经济呈现恢复、回升的向好态势，消费潜能正逐步释放，其中餐饮业态是主要消费驱动力。但囿于当下的经济环

境，品牌开店走小而美路线，以降低风险、减少运营成本；新开张商业，主要集中在5万平方米以内的中小型项目为主。

对比城市经济总量和社零总额排名之间的区别，南京GDP虽不及杭州，但社零总额高于杭州；无锡的GDP高于南通，但社零总额却不及南通。

值得一提的是，长三角9座GDP万亿元城市中，除了上海，社零增速均在4.7%～6.9%之间，均不及全国7.2%的社零增速，这是为何？

“首先，宏观经济影响是不可忽视的因素。全球经济波动和国内经济增长放缓，都可能对长三角地区的消费产生一定影响；其次，前值较大也是一个重要原因。当一个地区的社零基数已经很大时，即使消费总量仍在增长，其增速也可能相对较低。”北京社科院副研究员王鹏对时代周报记者分析称。

王鹏认为，消费升级趋势、电商冲击以及竞争加剧等因素，都可能对长三角地区的消费产生影响。“电商的快速发展对传统零售业造成了一定冲击，而长三角地区作为中国电商发展的重要基地，受到的影响尤为明显。”

以“电子商务之都”杭州为例，其2023年头部平台减量明显，阿里系和京东两大平台全年累计减量34亿元。不过，杭州市商务局也提到，腰部电商企业发展势头良好，拉动作用明显。

“建议各地积极推动新兴产业的发展，培育新的消费热点和增长点，促进消费市场的转型升级。此外，应加强市场监管，保障消费者权益，提高市场信任度和消费信心。同时，还应加强区域合作与协同发展，打破市场壁垒，促进商品和要素的自由流动，提升整个长三角地区消费市场的竞争力和活力。”长江云智库专家解筱文对时代周报记者说。▮

经济第五大省争夺战：四川反超河南

时代周报记者 阿力米热 发自广州

随着四川、河南相继公布2023年经济数据,中国经济第五大省“换人”。统计数据显示,2023年四川GDP总量为60132.9亿元,同比增长6%;河南GDP总量为59132.39亿元,同比增长4.1%。四川经济总量超过河南,并首次跃居中国经济第五大省,并且成为全国第六个、西部第一个迈上6万亿元台阶的省份。

对于四川来说,从5万亿元到6万亿元,用时2年。在这增长背后,服务业和消费的经济增长主引擎作用更加凸显。2023年,全省服务业增加值突破3万亿元,对全省经济增长的贡献率超过60%。

反观河南,虽然跌出全国第五,但整体经济运行不乏亮点。2023年,河南规上工业增加值同比增长5.0%,高于全国0.4个百分点;规上制造业增加值增长6.1%,高于全国1.1个百分点。

四川晋级

从1978年至今,四川的GDP总量一直处于全国前十,是名副其实的经济大省。自2007年GDP首次突破1万亿元大关之后,四川的发展明显提速。2011年突破2万亿元,2015年突破3万亿元,2018年突破4万亿元,2021年突破5万亿元,2023年突破6万亿元。几乎每隔两三年,四川就迈过一个万亿元台阶。

公开资料显示,长期以来,东西差距始终是区域经济面临的重大课题。但2000年推出西部大开发战略以来,大量的转移支付、产业和基础建设项目向西部倾斜,四川、重庆、贵州、陕西等省份迎来飞速发展。

同时,四川由于拥有大量劳动力和市场,承接了东部大量制造业转移,让其从一个以农业为主的省份,逐渐转型为工业化、现代化的省份。

“现在,四川的装备制造业、电子信息产业都有着非常深厚的基础。2023年四川GDP突破6万亿元,工业和服务业也为其整体增长提供了支撑。”厦门大学经济学系副主任丁长发告诉时代周报记者。

数据也印证了这一点。2023年四川第二产业增加值为21306.7亿元,增长5.0%;第三产业增加值为32769.5



亿元,增长7.1%。这其中,规模以上工业增加值高于全国1.5个百分点,服务业增加值突破3万亿元。

工业方面,四川已形成了以电子信息、装备制造、先进材料、能源化工、食品轻纺、医药健康为代表的六大支柱产业。去年,这六大优势产业增加值同比增长6.6%,为经济稳增长提供了重要支撑。

与此同时,四川凭借着丰富的锂矿资源储量,围绕新能源汽车发展在各地市做了一系列产业布局:遂宁要擦亮中国“锂电之都”名片,射洪市要打造“千亿锂电产业集群”,宜宾要建设“世界动力电池之都”,眉山也在追逐“锂”想之光,全力打造全国领先锂电材料产业基地……

而从服务业来看,2023年四川服务业增加值突破3万亿元,对全省经济增长的贡献率超过60%。

其中,批发和零售业增加值增长8.5%,交通运输、仓储和邮政业增长12.8%,住宿和餐饮业增长12.2%,金融业增长6.2%,信息传输、软件和信息技术服务业增长6.9%,租赁和商务服务业增长11.4%。这也表明,四川的经济结构正逐步优化。

此外,四川城乡居民收入差距也在不断缩小,2023年全省城镇居民人均可支配收入突破4.5万元、农村居民人均可支配收入接近2万元,城乡居民收入比由上年的2.32降至2.26。

“除了四川人口众多以外,从历年的转移支付来看,四川获得的总额最高,2022年达到6486.12亿元稳居第一位。这也表明四川省内区域之间贫富差距较大,因此需要大量的财政拨款来调节区域间的财力分配,维持经

济社会持续健康发展。”丁长发说道。

河南失守

在全国经济大省中,有很长一段时间,浙江、河南、四川分列第四到第六的位次。河南也常用“标兵渐远、追兵渐近”形容发展面临的压力。

近年来,河南的压力愈发明显。在与浙江的差距被逐渐拉大的同时,2023年河南未能守住第五的位次,被四川这个“追兵”超越了。统计数据显示,2023年,河南GDP实现59132.39亿元,同比增长4.1%。对比来看,四川GDP总量超出河南1000.51亿元。

事实上,河南经济总量在2022年曾一度突破6万亿元大关,但经过最终核算,其2022年GDP总量为58220.13亿元,减少了3124.92亿元。由于基数降低的原因,也带动2023年经济数据随之调整。

然而,这只是其中一个因素。若将时间线拉长来看,导致河南位次下滑的原因,归根结底是近年来该省经济增长情况不够理想。数据显示,从2020年开始,河南经济增长连续四年低于全国平均增速。

河南面临的压力不难理解,主要来自于工业发展处于转型促发展的阵痛期。

在全国工业大省的版图中,2005—2020年,作为传统工业大省的河南一直保持第五的位次,长达16年。2021年,河南首度被福建超越,下滑至第六位。相比其他几个经济大省,河南工业经济高质量发展支撑力量明显偏弱。

此前,河南省工业和信息化厅相关负责人也指出,河南还处在工业化

中后期,主要产业多处于产业链前端和价值链低端,制造业高端化、智能化、绿色化发展水平一般。

为此,河南正在加速工业转型,并取得了一定的效果。2023年河南全省工业投资同比增长了8.9%,其中高技术制造业投资增长22.6%、工业技改投资增长17.4%。

而河南的优势,在于拥有相对完备的工业发展体系。

以汽车制造为例,经过多年培育,河南已拥有郑州宇通、上汽郑州、东风日产、开封奇瑞等17家汽车整车生产企业,年产整车超过80万辆。2023年,河南在汽车及零部件产业增加值增长45.2%,高于全国平均增速。

不过丁长发认为,在当前经济转型新时期,对制造业的数字化、智能化提出了更高要求,河南可以坚持创新驱动、科教兴省、人才强省作为“首要战略”,加速培育新质生产力。

为了进一步加快构建现代化产业体系、着力培育重点产业链,2023年河南还出台了《河南省建设制造强省三年行动计划(2023—2025年)》,提出到2025年,初步建成以“能级高、结构优、创新强、融合深、韧性好”为鲜明标识的先进制造业强省。

如何“挑大梁”?

2023年年底召开的中央经济工作会议上,经济大省再次被点名,要求为稳定全国经济作出更大贡献。

作为经济大省的四川、河南,从设定的GDP增速目标来看,四川将GDP增速目标设定为6%左右,而河南则提出了经济增长5.5%。若2024年两省均如预期般完成目标,那四川或将

仍领先河南,稳居全国第五经济大省。

展望新的一年,这两省该如何实现全年发展目标?

对四川来说,成渝双圈是其2024年经济任务的关键词之一。

四川省政府工作报告中提到,2024年要推动川渝共建项目与合作事项加快实施。其中包括年度重点任务落地,滚动建设300个重大合作项目;共同打造世界级产业集群,高水平、大力度推进成渝“氢走廊”建设;加快中部地区崛起,落实万达开地区统筹发展、川南渝西地区融合发展总体方案,深化10个毗邻地区合作平台建设等。反观河南,产业提质改造压力仍然较大,因此对于2024年的发展目标,河南提出构建现代化产业体系,推进新型工业化。

围绕建设制造业强省,实施制造业重点产业链高质量发展行动,壮大7个先进制造业集群28个重点产业链,向下梳理延伸N个专精特新细分领域,串珠成链、聚链成群,力争到2025年产业规模突破7万亿元。

这7个先进制造业集群中,就包括了备受市场瞩目的新能源汽车产业集群。

2024年河南将聚焦整车、零部件、后市场一体发展,以郑州、航空港区、开封等地为中心发展整车,洛阳、新乡、许昌、鹤壁等地重点发展动力电池、电机电控、汽车电子等关键零部件特色集群。

值得注意的是,河南的紧迫感不言而喻。2024年开年第一天,河南就推出《推动2024年第一季度经济“开门红”若干政策措施》,共计17条“真金白银”的政策措施。

工业上,在降低企业用电、用工、融资成本方面明确了具体支持政策。其中,对2024年第一季度满负荷生产的规模以上工业企业,给予10万元财政奖励。对2024年第一季度满负荷生产且实现营业收入同比增长10%以上的规模以上工业企业,给予20万元财政奖励。

激发市场消费潜力方面,在汽车、家电、文旅、住房等领域提出了促消费奖补政策,通过财政奖补方式鼓励各地继续发放消费券、开展促消费活动。包括对一季度组织省外游客来豫旅游专列每列次奖励3.5万元,对外省来豫旅游包车给予一定补贴等。■

过半省会城市GDP出炉：杭州超武汉

时代财经 丁远泓

据时代财经不完全统计,截至目前,已有广州、成都、杭州、武汉、南京、济南、西安、沈阳、南宁、昆明、石家庄、长春、贵阳、呼和浩特、银川、拉萨等16个省会城市公布了2023年的经济数据。

这16个省会城市中,有11个城市的GDP增速“跑赢”全国平均水平,呼和浩特增速甚至达到10%。GDP总量方面,广州突破3万亿元、杭州和武汉突破2万亿元,其中,杭州GDP总量以微弱的优势超过武汉。

广州迈入3万亿元俱乐部

3万亿元俱乐部,多了一个广州。根据广东省地区生产总值统一核算结果,2023年,广州市地区生产总值为30355.73亿元,同比增长4.6%。广州第一产业增加值为317.78亿元,同比增长3.5%;第二产业增加值为7775.71亿元,同比增长2.6%;第三产业增加值为22262.24亿元,同比增长5.3%。2023年,第三产业成为亮点。

广州市统计局数据显示,1—11月(错月数据),全市规模以上服务业营业收入同比增长11.0%,增速升至年内最高。主要行业中,互联网、软件和信息技术服务业同比增长5.8%。租赁和商务服务业持续向好,实现营业收入同比增长15.4%。其中,各类大型展会接连举办,带动会议展览及相关服务业加快恢复,同比增长1.2倍。文旅业

火爆“出圈”,文化体育和娱乐业实现营业收入同比增长31.9%,其中演艺经济持续火爆,带动文化艺术业、娱乐业营业收入分别增长1.2倍和54.9%;需求释放带动旅游业复苏提速,旅行社及相关服务同比增长1.3倍。两业融合加速推进,科学研究和技术服务业稳定增长7.2%;广告服务、专业设计服务、电子商务服务等生产生活性专业服务领域展现活力,同比分别增长26.5%、23.9%和18.5%。

中山大学岭南学院经济学系教授林江向时代财经表示,广州的产业结构相对比较平稳,既是一个传统城市,又是一个新兴城市,所以第二产业和第三产业发展比较均衡,具有两业结合的优势。

林江指出,广州是一个外向型城市,出口依旧是接下来的重中之重。“这种出口不是指普通制造业,而是指拥有高技术的高端制造业。”

广州的2024年政府工作报告也显示,广州将推进外贸强市建设,提升广交会辐射面和影响力,打造贸易投资双平台,实施汽车出口促进措施,实现汽车出口“10万+”目标,支持二手车出口业务。高质量建设跨境电商国际枢纽城市,深化全球跨境电商“三中心”建设,办好跨境电商大会、中国跨境电商交易会。推动市场采购、保税物流等新业态提质增效,推进增城东部枢纽保税物流平台、黄埔全球中心仓等重点项目建设。发挥南沙、黄埔进口贸易促进创新示范区带动作用,培育一批特色进口示范平台。

杭州GDP超过武汉

除了广州GDP总量超过3万亿元,杭州和武汉也迈过了2万亿元“台阶”。

根据湖北省州市生产总值统一核算结果,初步核算,2023年,武汉市GDP总量为20011.65亿元,按不变价格计算,比上年增长5.7%。而根据地区生产总值统一核算结果,杭州市2023年GDP总量为20059亿元,按不变价格计算,比上年增长5.6%。

也就是说,不仅两地一齐进入“两万亿元俱乐部”,同时杭州还以微弱的优势超过武汉。

不仅如此,经最终核实,2022年杭州GDP现价总量为18955亿元,比去年初步核算的数据还要高出201.93亿元。

如果细看杭州的2023年经济运行情况,不难发现,杭州获得如此成绩主要依靠的也是第三产业。2023年,杭州市服务业增加值14045亿元,比上年增长7.2%,拉动GDP增长4.9个百分点,成为经济发展的主要动力。

与广州一样,杭州也是国务院所批复的开展服务业扩大开放综合试点的城市,根据杭州的规划,要围绕“每年有突破、两年全落实、三年争先进”的要求,服务业发展质和全省首位度进一步提升,服务业增加值年均增长不低于5.5%。

2023年年初,杭州市召开推动经济高质量发展若干政策新闻发布会时,也提出要围绕打造具有全球影响力的现代服务业标杆城市,聚焦聚力现代服务业“两地四中心”建设,构

建全国一流总部经济中心,全力打响新时期“杭州服务”品牌,力争2023年服务业增加值增速达到6%以上。

努力一年后,杭州交出了漂亮的答卷:信息软件业为主体的营利性服务业增加值增长9.3%;接触性、集聚性行业加速回补,交通运输、仓储和邮政业增加值增长25.0%,住宿餐饮业增加值增长11.0%;金融业增加值增长7.7%。

杭州过去一年的成就不止集中在经济。杭州2024年政府工作报告提到:杭州2023年城区总人口突破千万,实现从特大城市到超大城市的跨越。

呼和浩特增速达10%

从GDP增速上来看,在已发布数据的省会城市中,呼和浩特可谓“一骑绝尘”。

根据地区生产总值统一核算结果,2023年,呼和浩特地区GDP总量为3801.55亿元,同比增长10%,是目前公布的所有省会城市中,唯一的有两位数增长成绩的城市。

不仅如此,2023年,呼和浩特地区生产总值一季度、二季度、三季度、四季度分别同比增长7.2%、9.2%、9.7%、10%,逐步上扬。全年地区生产总值、规模以上工业增加值、固定资产投资等主要经济指标均达到近10年来最快增长。

其中,呼和浩特第二产业增加值达到1337.7亿元,同比增长15.4%,成为拉动经济增长的“主力军”。而呼和

浩特的工业之所以会有如此大的发展,与其全力培育的“六大产业集群”有关。

所谓“六大产业集群”,即乳业、大数据、硅材料、生物医药、清洁能源、现代化工业。

2022年,呼和浩特的政府工作报告提出,要启动实施“六大产业集群”三年行动计划,当年新签约项目也主要集中在“六大产业集群”。

2023年,呼和浩特继续发力,牵头起草《呼和浩特市推动产业优化升级促进经济高质量发展工作实施意见》及2023年工作要点,研究制定2023年“六大产业集群”项目册,启动实施“六大产业集群”项目288个,年度计划投资562亿元。

最终,“六大产业集群”的2023年产值为2430亿元,占全市工业总产值比重突破90%。

2024年,呼和浩特定下了地区生产总值增长8%左右,规模以上工业增加值增长16%左右的预期目标。计划在2024年持之以恒发展“六大产业集群”:绿色农畜产品加工产业集群计划完成产值600亿元、电子信息技术产业集群实现营业收入500亿元、新材料和现代装备制造产业集群完成产值800亿元、生物医药产业集群完成产值200亿元、清洁能源产业集群完成产值700亿元、现代化工产业集群完成产值500亿元,同时积极抢占未来产业新赛道,补齐工业园区短板。上述目标若能实现,呼和浩特的GDP总量有望更进一步。■

第C城

编者按：从每个省份的车牌排序来看，排位C的城市地位独特，且在中国城市发展模式中具有样本意义，如坐拥区位优势、有历史积淀、拥抱流量密码……2024年，时代周报将聚焦C位城市，关注C城的经济、人文，挖掘机会与挑战。

江苏盛产万亿之城 下一个是苏C？

时代周报记者 阿力米热 发自广州

过去的一年里，江苏经济运行“平开中高后稳”，交出了一份有成绩的答卷。

统计数据显示，2023年全年江苏GDP实现12.82万亿元，同比增长5.8%，增速高于全国0.6个百分点。

与此同时，江苏还拿下了多项“第一”：进出口总额5.25万亿元，实际使用外资规模保持全国首位；制造业高质量发展指数达91.9，居全国第一；科技型中小企业9.4万家，新获评国家专精特新“小巨人”企业795家，数量均居全国第一……

一系列成绩背后，都离不开江苏在产业结构优化、科技创新以及对外开放等方面的持续发力。此外，江苏的万亿元之城也不容小觑。

2023年，随着常州GDP突破万亿元大关，江苏成为全国拥有万亿级城市最多的省份。至此，江苏集齐了自己的“五虎上将”——南京、无锡、常州、苏州和南通。

梳理可以发现，这5座城市的车牌开头分别是苏A、苏B、苏D、苏E和苏F。而中间的苏C——徐州在2022年GDP达到8457.8亿元，按照今年徐州市政府工作报告中宣布的“地区生产总值增长7.1%”来计算，2023年徐州GDP大概率破9000亿元。

这也意味着，徐州有望在不久的将来突破万亿元GDP，从苏A到F也将全是万亿元之城。

万亿城市多在苏南

与其他经济大省相比，江苏的经济发展特点在于“苏南模式”和外向型经济。这也是江苏拥有5座万亿元城市的原因之一，以及实现快速的产业发展和经济增长的底气所在。

20世纪80年代初，苏南的苏州、无锡等城市采用当地政府出面组织土地、资本和劳动力等生产资料，出资办企业，很快跨越了资本原始积累阶段，实现苏南乡镇企业在全国的领先发展。

这种模式的重点是来料加工，产业链相对较短，且具有明显的特征：农村工业化、发展乡镇企业、乡镇企业带动小城镇发展。与此同时，苏南地区位于长江下游，恰好毗邻上海，有利于接受上海的辐射带动，这也是苏南模式成功的因素之一。

基于此，苏南地区（包含南京、苏州、无锡、常州、镇江）成为江苏经济发展的核心区域，其工业也较为发达。2023年前三季度，苏南五市GDP约占全省的56%，并且深耕特色产业领域，形成了集成电路、电子信息、新能源等产业集群。

需要注意的是，“苏南模式”并不只局限于苏南地区，苏北的南通、泰州，浙北的湖州、嘉兴也有大量“苏南模式”的典型。

在长期发展之下，江苏的5个万亿元之城都基本具备独挡一面的能力。

从2023年前三季度的数据来看，苏州以17655.2亿元的GDP总量位居全省第一。

梳理其产业结构可以发现，苏州的经济动力基本来自先进制造业、战略新兴产业、高新技术产业、新兴服务业等新动能。

苏州之后，南京2023年的GDP预计为1.75万亿元，位列省内第二，无锡则有望以15456.19亿元的GDP总量蝉联第三。主导产业上，南京制造业和服务业较为均衡，无锡则是工业实力极为雄厚，其中，2023年全市规模以上工业总产值突破2.5万亿元，规上工业增加值超6000亿元，较上年增长7.8%；制造业高质量发展指数达91.9，居全国第一。

此后，南通、常州分别位居全省第四、第五位。对于南通来说，高端纺织、船舶海工、电子信息是三大支柱产业。这其中，依托沿江沿海区位优势，船舶海工是南通的强项，其船舶产业约占全国市场份额的1/10，海工装备占全国市场的1/3。

相比之下，常州看似很低调。但事实上，常州拥有超200家隐形冠军企业，在新能源、高端装备制造等新兴产业方面表现抢眼。



已公布的数据显示，2023年1—9月，常州新能源汽车及汽车核心零部件产业集群实现产值超3300亿元，总量占全市规上工业的27.6%。新能源汽车产量45.9万辆，同比增长101%，总量全省第一，占比达三分之二。

值得一提的是，在5个万亿元之城，苏州、常州、无锡、南通均属于上海大都市圈的成员。

这也意味着，苏州、常州、无锡、南通将享受到上海产业外溢效应带来的巨大红利。但综合来看，这5座城市都有一个共同的特点，那就是对先进制造业的极度重视和大力发展。

河海大学区域和城市高质量发展智库首席专家刘奇洪告诉时代周报记者，2023年江苏光伏、动力锂电池、船舶排名全国第一，且出口强劲；同时，新能源汽车突飞猛进，进入全国前列，缩短了与广东的差距。

下一个花落谁家？

放眼江苏，目前徐州、扬州、盐城三座城市正瞄准万亿元之城的目標。

统计数据显示，2022年徐州GDP为8457.8亿元，省内排名第六；扬州、盐城为“7000亿元俱乐部”成员。而从目前公布的2023年前三季度

GDP来看，徐州与常州的差距较小，为412.86亿元。

早在2021年，徐州就提出“2025年GDP力争破万亿元”的目标。2024年1月，徐州市政府工作报告提到，“锚定‘十四五’跻身万亿级城市行列不动摇”。

徐州底气何在？据了解，徐州是江苏唯一兼具资源型城市和老工业基地双重身份的城市。在制造业方面，徐州也有较强的市场竞争力，工程机械、光伏、食品及农产品加工等优势突出，其中工程机械集群为全国45个先进制造业集群之一。

从统计数据来看，2022年，徐州工程机械产业规模超过1700亿元，占全国市场的1/5，足以显示出其工程机械产业是其竞争优势所在。

除制造业的优势之外，刘奇洪分析称，徐州的突出优势还体现在交通方面，铁路、公路、内河航运、航空等发展较好，是中国非省会普通地市中交通最为发达的地市。

当前，徐州“米”字形高铁已开通6个方向，与南京、郑州、济南、合肥4个省会城市构成“1小时城市圈”，3小时可到达北京、西安、武汉、上海、杭州。这也意味着，如果徐州成为下一

个万亿元城市，以徐州为中心的淮海经济区的设立，会对中部地区的发展带来较大影响。

如何冲刺万亿之城？

在刚刚过去的新年第一会上，徐州将2024年定为“招商引资质效提升年”，明确要加快招引一批产业关联度高、集群效应好、示范带动性强的重大项目好项目，聚焦“343”创新产业集群发展，推进实施221个重大产业项目，年度预期投资1100亿元。

徐州以外，扬州和盐城紧随其后。扬州在2023年也提出，“未来三五年跻身‘万亿俱乐部’”。基于此，今年扬州市政府工作报告指出，预计2023年地区生产总值同比增长6%左右，2024年扬州确定地区生产总值增长6%以上。

为冲刺万亿元之城，扬州正大力推进新型工业化，着力强链补链延链，加快形成新质生产力，打造长三角有影响力和竞争力的先进制造业基地。

同在长江以北的盐城，也是江苏万亿元之城的后备军之一。盐城在近日发布的政府工作报告中，预计2023年盐城地区生产总值超7400亿元、增长6%左右，力争用3～5年时间迈入万亿元之城。

与扬州不同，盐城冲刺万亿元城市的底气来自产业结构的不断优化。2023年，盐城工业经济总量迈上万亿元台阶，并实现工业实时开票销售10074.1亿元，连续3年跨越4个千亿级台阶，23条产业链规模超7000亿元。

此外，盐城也是江苏风电产业“主阵地”，至2022年年底海上风电装机容量占全国的1/5，是长三角首个千万千瓦新能源发电城市。据盐城市政府工作报告，未来还将实施海洋经济高质量发展三年行动计划，2024年海洋生产总值目标突破1700亿元，建设海洋强市，加快“蓝色崛起”。

刘奇洪预测，盐城、扬州将于2027年成为万亿元城市。“若将时间拉长来看，2029年或2030年泰州有望成为万亿元城市，也就是到2030年，江苏或将有9座万亿元城市。”■

东北三省 接下来怎么拼？

时代周报记者 李杭 发自广州

这个冬天，东北三省成为我国最引人注目的地区，冰雪经济持续升温。夜幕下的冰雪大世界人头攒动，年轻人在东北体验了崔健歌词里的场景：快让我在这雪地上撒点儿野。除了在雪地里蹦迪，“撒野”还包括在蒸汽缭绕的早市，顶着凛冽的寒风吃早餐，以及在一望无际的滑雪场纵情驰骋。

这些场景表象是东北旅游热度持续升温，实质则是东北三省经济一改往年的疲态，回升向好。

时代周报记者注意到，近日，各省陆续进入“两会时间”，辽宁、吉林、黑龙江也陆续公布了2023年的“成绩单”。

从经济总量看，辽宁省GDP突破3万亿元，继续在东北三省中保持领先。从增速来看，辽宁和吉林2023年的经济增速分别为5.3%和6.3%，均跑赢全国水平。而黑龙江全年增速为2.6%，与上年基本持平，没有完成去年年初的目标，且增速位于全国省份的末尾。

辽宁、吉林增速跑赢全国

随着各省2023年GDP“成绩单”的揭晓，东北三省也公布了去年的地区生产总值。从政府工作报告可以看出，一年来，黑、吉、辽三省的经济社会建设成果颇丰。

数据显示：2023年，辽宁省地区生产总值突破3万亿元，达到3.02万亿元。同时，辽宁省GDP比上年增长5.3%，10年来首次超过全国增速；吉林省2023年地区生产总值达到13531.19亿

元，同比增长6.3%，增速位居全国第7位；黑龙江省地区生产总值为15883.9亿元，按不变价格计算，比上年增长2.6%，增幅与上年持平。

观察东北三省的经济成绩单，不难发现其中有很多重要信息，特别是辽宁和吉林两省，表现十分亮眼。

比如辽宁省在2023年积极推动经济结构调整和产业升级，创造了大量的就业机会。

据2024年辽宁省政府工作报告显示，2023年，辽宁城镇新增就业47.9万人，一般公共预算收入增长9.1%，社会消费品零售总额也增长8.8%。经济社会发展呈现出多年少有的良好局面。

作为东北三省中增速最高的省份，吉林的成绩单颇具含金量。

2023年吉林省GDP同比增长6.3%，高于全国1.1个百分点，为近30年以来最好成绩。

尤其值得注意的是，作为中国粮食主产省，吉林以占全国2%的国土面积，贡献了5.92%的粮食产量。2023年吉林第一产业同比增长5.0%，高于全国平均值0.9个百分点。

第二产业方面，2023年，吉林开工风光装机719万千瓦，新能源产业加速发展；完成吉林祥云大数据中心三期建设，数字产业加快布局；建成世界最大亚米级商业遥感卫星星座，装备制造产业成果显著。

在中国物流学会特约研究员解筱文看来，2023年，吉林和辽宁两省在产业结构调整，优化升级方面取得了积极进展，特别是在高新技术产业和战略性新兴产业方面加大了扶持力

度，推动了创新驱动发展。

黑龙江还需补补短板

目前全国已有30个省份的GDP出炉。在这30个省份中，黑龙江的经济增速遗憾“垫底”。

2023年年初，黑龙江设定了6%左右的GDP增速目标，但实际GDP增速为2.6%，增速与2022年持平。至此，黑龙江已经连续两年未能完成GDP增速目标。

稍作分析，可以发现黑龙江存在的问题是第二产业近十年来发展较缓。

数据显示，2012年黑龙江第二产业增加值为6456.4亿元，增长10.2%，高于全国第二产业增速的8.1%。

然而，到了2013年，全国第二产业增加值达到249684亿元，增长7.8%，而黑龙江为6.6%，低于全国水平。

此后，从2014年到2022年，黑龙江第二产业增速持续低于全国水平（除2020年），且差距较大。

其中，2022年，黑龙江第二产业增速为0.9%，而全国的均值则是3.8%。到了2023年上半年，黑龙江第二产业下降0.1%，而全国的均值是4.3%。

但人们不能忽视黑龙江的第一产业。比如2023年，黑龙江全面完成稳粮稳豆任务，有效应对局部地区洪涝灾害，粮食生产实现“二十连丰”，总产量1557.6亿斤，占全国产量的11.2%，连续14年居全国第一。

在土地面积不变的情况下，要实现粮食丰产，所供给工业的用地自然相对较少。

从整体上来看，东北三省的粮食

产量常年占全国总产量的五分之一，相应地，东北三省农村居民可支配收入也在不断上涨。

辽宁社会科学院社会学研究所所长、研究员王磊撰写文章《东北三省农村居民收入问题与对策研究》提到，2016—2021年，黑龙江省农村居民人均可支配收入由11832元增长至17889元，增加了6057元，增长51.2%，年均增长率为8.5%；辽宁省居第2位，人均可支配收入增加了6336.3元，增长49.2%，年均增长8.2%；吉林省人均可支配收入增加了5519.1元，增长45.5%，年均增长率为7.6%。

尽管GDP增速不那么亮眼，但农村居民收入增长令人欣慰。

根据统计，与全国其他地区相比，东北三省农村居民人均可支配收入仅次于东部地区，始终居于全国第2位。

如何完成挑战？

尽管黑龙江2023年的经济数据不如辽宁和吉林亮眼，但复盘2023年黑龙江的经济数据，也可以发掘到一些惊喜。

2023年，黑龙江省货物贸易进出口总值2978.3亿元，规模再创历史新高，同比增长12.3%，进出口增速居我国第6位，黑龙江省年度进出口总值连续3年保持两位数增长。

实际上，黑龙江近年来一直在加大对俄交往力度，全方位推进对外经贸合作，不断拓展国际市场。

2021年，黑龙江全省进出口实现1995亿元，增长29.6%，高于全国8.2个百分点，增速列全国第9位，东北地区

首位。2022年，黑龙江外贸进出口总额再创新高，达到2651.5亿元，比上年增长33.0%。

而在2024年政府工作报告中，黑龙江又一次把外贸领域作为重点。报告指出，2024年，黑龙江省将扩大高水平开放合作。增强前沿意识、开放意识，深度融入共建“一带一路”，积极参与“中蒙俄经济走廊”建设。

消费领域，也有亮点。

2023年，黑龙江省消费市场一片火热。社会消费品零售总额同比增长8.1%，网上零售额增长13.5%。

翻红的当然还有黑龙江文旅。据哈尔滨市文化广电和旅游局数据，2023年黑龙江全年接待总游客量1.35亿人次，同比增长145.78%，比2019年增长41.4%。全市实现旅游总收入1692.45亿元。

1月24日，2024年辽宁省政府工作报告提到，2024年黑龙江省经济发展主要预期目标是，地区生产总值增长5.5%左右，粮食产量1500亿斤以上，规上工业增加值增长5%以上，固定资产投资增长7%以上，社会消费品零售总额增长6.5%左右，外贸进出口总额增长7%以上。

黑龙江省政府工作报告也提出，2024年的重点工作包括大力发展特色文化旅游。加强文旅产业市场化运营、标准化建设、规范化管理、智慧化赋能，不断提升文旅产业发展质量。推动冰雪运动、冰雪文化、冰雪装备、冰雪旅游全产业链发展。

这个冬天，哈尔滨成为全国顶流，不过仅凭省会城市冰雪游热度能否带火黑龙江经济，还需要时间观察。■

编者按：在“既要金山银山，也要绿水青山”的号召下，2023年正月初七，广东召开了全省的高质量发展大会。时隔一年，时代周报协同读城记工作室推出“值此青绿”专题。以期用都市年轻人的视角，来窥探过去一年全省各地、各行各业在发展与生活中的或和谐共存、或另辟蹊径。

比蝉翼还薄的极致 藏在梅州这片青山里

时代周报记者 傅一波 发自梅州

铜箔不起眼。人们很少发现，薄过蝉翼的铜箔藏匿于我们生活的隐秘角落，只要有电池的地方就有它的身影。

如果将一辆新能源汽车里的电池摊开来，会得到一条用铜箔铺成宽度为2.3米、长度大约为400米的跑道。

但生产这条“跑道”却复杂得多。在生产线上，生箔机上的阴极辊，浸在流动着硫酸铜溶液阳极槽里不停地转动，溶液中的铜离子吸附到阴极辊表面形成铜箔，再由收卷系统精准而轻柔地将其从阴极辊上剥离出来，闪耀着金色光芒的铜箔就这样源源不断地生产出来。

但要让它变得极薄，就要精准控制溶液的浓度、温度等工艺和阴极辊的转速，在科研人员的眼中，这种调试生产极具程序之美。

与大家想象不同的是，生产铜箔的龙头企业不在那些能源大城，而是存在于广东的客家地区——梅州。这里是开国元帅叶剑英的故乡，也是广东第一批在科创板上市的科技企业——嘉元科技（以下简称“嘉元”）的所在地。

不过，此前的很多年里，新能源汽车市场并未完全被激活。

属于嘉元的时代在2014—2015年到来。

那年，新能源汽车在中国的销量突破33万辆，占据了全球新能源汽车销量近60%的份额。从那以后，造车工厂先后出现在各个城市，嘉元科技的铜箔作为其中电池组件的重要负极集流体部件，在那时候乘上这辆疾驰的列车，并书写着属于它自己的故事。

故事现在看来足够精彩。

2019年7月22日，嘉元在上交所科创板上市，成为全国首批25家上市企业之一。同时，他们的版图也扩张至山东、福建、江西，并和宁德时代合资成立了“嘉元时代”，也是目前梅州有史以来最大一个单体工业项目。

走出去，引进来

梅州与嘉元，究竟是谁成就了谁，现在已经不重要了，毕竟它们所依赖的，是人。

吉林省的东北妹子王洪杰就在

梅州与嘉元之间徘徊过，她知道嘉元是跟她所学专业对口的科技企业，但对梅州却不甚了解。

这个吉林姑娘在2018年3月中旬，下定决心入职嘉元，她甚至跳过了对梅州的熟悉，一家人抵达的第二天，她就进了工厂的生产车间，开启了铜箔制造工匠人生之旅。

在广东的版图里，梅州地处东北端，相比于名声在外的广州、潮汕等地，这里是广东人心目中的“山区”“客家人”聚集的县城。即便王洪杰曾经问身边知道广东的朋友，大抵也只能说出梅州有客家围屋，吃得好、环境好，但却与高科技之类的名词不大有关系。

在如今现代化的语境里，这里和许多类似的三线城市一样，当地人走进大城市，意味着出路，反向流动，则需要足够的勇气。

这时候，梅州正需要吸引新的“客家人”，来填充实力。

仅是口号还不够，彼时，借助正逐渐发力的嘉元，梅州市也在那段时间发布人才引进公告，用各项优惠政策吸纳新生力量，两者相互成就。

后来，王洪杰就觉得自己来了对地方。一方面，公司的成长超乎她的想象，在她入职的2018年，梅县雁洋厂区只有三个车间，产能也还未完全释放。现在的雁洋却已满载，发迹于梅州的铜箔产业，盘子扩至江西、福建、山东。

另一方面，企业人才招聘以及科研上的持续投入让王洪杰有了归属感。她记得，刚到的时候，企业里科研人员占比低，技术部的配置尚不完善。随着新能源行业的发展，为其服务的原材料供应企业有足够打动人的吸引力。

嘉元的技术研发中心总监王崇华介绍，公司对研发投入从未停止。以2023年前三季度为例，研发投入近1.6亿元。还与业界久负盛名的南开大学的陈军院士合作，建立起了一套以电子研究为主的实验室培养体系，并在梅州的大山里，建立起了院士工作站。

偶尔的时候，王洪杰也会回顾过去的这些年。当身边的朋友、同学都在往一线城市涌去之时，她却和丈夫走进了大山。她用“围城”来形容自己与外界的生活——相互羡慕。

不过，6年下来，王洪杰说自己逐渐从“外地人”转换成了新客家人，她



在梅州过得自在、真实。在小城里的第一口腌面，在实验室第一次成功的实验，这些记忆都显得无比鲜活。

更薄，更强

类似于更多像王洪杰这样的专业技术人才加入到公司团队以后，这家企业开始致力于极致轻薄。

作为应用在目前主流的锂电池里的铜箔，它是负极活性物质的载体，也是电子的收集者和传导体，可以把电池活性物质产生的电流汇集起来，以产生更大的电流。

而薄则意味着在单位体积里，可以折叠的次数更多，这也会让电池的能量密度提升，在人们对新能源汽车的续航能力不断提出需求的时候：薄，可以更强，更持久。

在突破技术壁垒的日子里，不仅是科研人员和总工程师，连廖平元董事长都会陪着大家一起在车间里工作。尽管“不定时下班”是一种常态，但对于她这样的科研人员来说，反而增添了不少快感。

“像是拼图解谜的过程。”王洪杰与其他研发团队成員把材料用量、溶解液的配比当做了让人上瘾的游戏。

后来，6微米实现了，但，还可以更薄。

从6微米到4.5微米、1.5微米的距离，研发团队走了2年多——改变配比、调整材料，无数次的试错后，他们在2020年实现了4.5微米的技术突破与量产。

4.5微米有多薄？一张常用的A4纸，厚度约为104微米，4.5微米铜箔的厚度仅相当于A4纸的1/23，用王崇华的说法，假如刀锋能打磨到这个厚度，那大概就可以实现小说里说的——“吹毛得过”。

而在实际应用上，相比目前国外各大电池厂商还在使用8微米铜箔制造的电池，6微米和4.5微米铜箔在国内的应用已经成为了主流，它们分别能提升锂电池5.11%和8.82%的能量密度。

技术上的突破，给新能源汽车行业带来更大的想象空间，也给在背后研发这些“看不见的产品”的研究人员，带来了类似“幕后英雄”的心理慰藉。

铜箔越做越薄的这些年里，伴随着新能源汽车的普及，根据CCFA数据，2016—2020年，中国电解铜箔的产能年均复合增速达16.3%。产能也在2015—2020年间，从21%增长至31%。

工作闲暇的时间，王洪杰和同事们会在车间闲聊。她发现，不论是她自己还是同事们，都对新能源的未来抱着期待与信心。

“这正是乐趣所在。”王洪杰毫不掩饰对于科研的热爱，可就像鲨鱼闻到了血腥味，在利润的诱惑下，越来越多的企业开始布局铜箔产业。

危机

技术的壁垒一旦越过，产能便更上了一个台阶。据王崇华介绍，2022

年他们量产铜箔5.29万吨。这一数字在2018年前后则是6000～1万吨。

从2023年开始，嘉元感受到了新能源汽车产业的内卷副作用。

2021—2022年，新能源车的强势增长给了许多车企增产的信心，不少车企和产业链的企业，都做了扩产扩能的规划。但到了2023年下半年，人们似乎对新能源车的需求速度减缓了。

王洪杰之前的感觉是，恰逢新能源汽车井喷，产业链都吃到了发展红利。现在则有了不少的危机感，一方面产能提了上来，可需求端却无法消化，结果造成阶段性的产能过剩；另一方面，产能上来了，同行之间的价格战也出现了。

王洪杰说，关于新能源车的消极预测，从去年下半年延续至今，但她记得有句话一直传递在企业内部。

“信心比黄金重要。”

“嘉元”是有信心的，一方面，关于如何让铜箔越来越薄的技术，在他们手里，而且背后的科研支持也慢慢跳出了单纯变薄的单一思维。他们甚至开始研发生产成本更低、重量更轻、安全性更好的采用“高分子基材+轻薄导电层”的三明治结构的复合铜箔。

王洪杰觉得，铜箔行业在最近两年加入了不少后起之秀，一下子将市场扩大，其实并不是好事，反而加剧了内卷，这也就逼着这些行业领军企业，不得不尝试另辟蹊径。

在嘉元内部出版的报刊中有一则短文，标题是《换一个角度，换一个活法》，讲的是卡夫卡的故事——与其抱怨不公，不如寻找一片适合自己生长的土地。

梅州对于嘉元来说就是一片完美契合的土地。

引进来的人才与企业已为梅州带来了巨大的发展潜力。梅州也依托科技产业基础，主动构建起各类集群，做大做强特色优势产业，推动绿色工业经济高质量发展。

这也体现在当地最近公布的2023年经济数据中，其中电子信息增长16.9%、机电制造增长20.9%。

梅州2023年经济增速6.5%、排名全省第二，也创下了该市自2000年以来的最好成绩。

粤北生态发展区，这是广东赋予梅州的新时代定位。

而嘉元正和梅州一道，在高质量的发展路上将致远。■

重庆“豪宅税”减负 中介：“对整体影响不大”

时代周报记者 曾思怡 发自广州

1月24日，重庆发布《重庆市人民政府关于修改〈重庆市关于开展部分个人住房征收房产税改革试点的暂行办法〉和〈重庆市个人住房房产税征收管理实施细则〉的决定》，自1月1日起，对房产税征收的税基、税率、免税面积进行调整。

在重庆从事房产销售的老谭告诉时代周报记者，房产税调整对当地豪宅在二手房市场流通起促进作用，“不过目前还没收到相关购房咨询”。

易居研究院研究总监严跃进在接受时代周报记者采访时表示，在各类房产政策松绑下，重庆房产税的实质影响已经明显下降。或者说在房地产市场新形势下，房产税本身也做出了积极的调整和优化。严跃进表示，综合当前形势，建议各试点城市对此类领域的房产税适当优化；若是后续市场表现一般，其他购房政策也有机会做进一步的松调和调整。

“房地产市场要企稳复苏，至少需要三年时间。以此来看，商品住宅领域的房产税，短期来看没有推进的可能。”严跃进表示。

符合征收标准的住宅极少

2011年，作为国内首批试点房产

税的城市，重庆当时的征收对象是，主城九区内，个人拥有独栋商品住宅的，个人新购高档商品住房的，以及三无人员（无户籍、无企业、无工作）个人新购的第二套及以上普通住房。其中建筑面积100平方米以下的免征收。

因此，这被称为“豪宅税”。

时代周报记者整理发现，近日的房产税调整政策，直接将免征收标准提至180平方米，税基、税率也进行较大幅度调整，堪称试点以来调整力度最大的一次。

具体来看，此前重庆按照房产交易价作为税基征税，此次税基调整为房产交易价的70%；税率也从档次由低到高的0.5%、1%和1.2%，统一调整为0.5%。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪在接受时代周报记者采访时表示，本次房产税调整，意味着将有大批房源进入免征行列，调动改善群体购房需求已然成为重要趋势之一，“从新政策定位及影响来看，重庆本次调整房产税征收政策是明显的优化动作，释放了利好信号”。

老谭也说，豪宅交易过程中，豪宅税是一直跟着房子走的，近日出台的政策，让一部分豪宅免去了豪宅税，促进其在二手房市场的流通，这是一个积极的信号，“不过这方面（交易）动作还比较小，我们目前还没收到相关

购房咨询。近期房地产税调整对重庆楼市基本本面也不会有明显的影响”。

另一方面，本次调整后，重庆当地符合房产税征收标准的住宅已经不多。

老谭表示，住宅面积要超过180平方米、均价要超过近3万元，同时满足这两个条件的房子才要交税，“这样的（住宅）在重庆估计不到百分之一”。

重庆楼市“促需求”成重点

那么重庆房地产税调整力度创历年之最，是什么原因？

严跃进表示，本次重庆进行政策松绑，和此前全国房产税暂停试点是有相似之处的。

2022年3月，财政部有关负责人就对外表示，综合各方面情况，当年不具备扩大房地产税改革试点的条件。

2023年9月发布的《十四届全国人大常委会立法规划》中，未出现有关房地产税相关规划。彼时也有多位财税领域专家指出，《规划》有房地产税立法暂缓的体现，应该是征收时机未到；但长远看，关于房地产税立法方向是没有改变，或将在条件成熟时稳步推进。

“这都是因为房地产市场的形势发生了变化。”严跃进认为，过去几年讨论房地产税或房产税，主要还是和房价炒作等原因有关，当前房地产供

求关系发生重大变化，重庆此类政策调整是符合预期的。包括其他城市后来此类试点也没有推进，也和市场形势是有关系的。

把目光聚焦到重庆楼市近年表现。严跃进表示，从交易数据来看，最近两年，重庆房地产交易数据总体偏低迷，且是同类城市中调整力度较大的城市。换句话说，重庆房地产市场从此前狂热进入到冷静期。重庆对于房产税的政策调整，有助于减轻购置房屋的成本，也在很大程度上能够激活合理住房消费需求。

关荣雪也表示，成交端仍有较大上升空间以及市场情绪暂未出现好转，或是重庆政策松绑的重要出发点。

据诸葛数据研究中心监测数据显示，2023年重庆新建商品住宅成交61219套，虽较2022年小幅上涨10.9%，但全年成交量仍处近年来低位水平，较2021年及以前的年成交量减少六成左右。

重庆市统计局数据也显示，2023年重庆房地产开发投资下降13.2%。

房产税，虽远必到？

房产税是房地产税的一个分支。目前房地产税主要承担三大作用：代替土地财政；打击过度炒房；调节社会贫富差距。有观点认为，从长远视角看，房地产税是彻底解决房

地产和中国结构性问题的重要举措。

在商品住宅领域，房产税征收还在试点阶段。继上海、重庆2011年试点房产税后，北京、深圳、上海、广州、天津、苏州、厦门、杭州、南京、福州等城市也在其后加入，但征收对象多为豪宅和第二套及以上商品住宅。不过已在当前市场环境下暂缓脚步。

2023年4月，我国全面实现不动产统一登记。该消息一出，被不少人视为在为房地产税做准备。不过普遍的观点是，实施统一登记并非房地产税开征的必要条件，更多是提升国家治理体系和治理能力的重要举措。

同期，经济学者任泽平发文称，房地产税是大势所趋，但考虑到彼时是经济复苏初期，房地产市场还未走出困境，建议房地产税试点应暂缓，服从全力拼经济的大局。待经济全面恢复之后，再探索试点开征房地产税。

当前来看，严跃进认为，商品住宅领域的房产税，短期来看是没有推进的可能。房地产市场要企稳复苏，至少需要三年时间。这段时间政策以宽松为导向。后续是否要推进，关键也不完全看房地产，也要看财税体系改革等内容。

“至少不能让市民朋友简单认为，房产税是一种带有惩罚购房的税种，而是要理解为房产税是一种非常明显的地方税收来源。”■

欧元区GDP全年仅增长0.5% 仅为美国五分之一

时代周报记者 马欢

当地时间1月30日，欧洲公布了2023年的经济数据。

欧盟统计局公布的初步数据显示，欧元区和欧盟去年国内生产总值（GDP）均增长0.5%。其中，第四季度欧元区和欧盟经济环比零增长。

与之相对的是，美国本月公布的2023年GDP增速为2.5%，第四季度GDP同比增速为3.1%，超出预期并全面领先欧洲。

欧盟失速，与欧洲两大经济火车头“熄火”有关，德国去年第四季度经济环比萎缩0.3%，法国则增长停滞。

其他公布数据的成员国中，葡萄牙、西班牙、比利时、拉脱维亚经济表现相对较好，第四季度分别环比增长0.8%、0.6%、0.4%和0.4%；意大利也超出预期，环比增长0.2%；爱尔兰和立陶宛则环比下滑0.7%和0.3%。

对此，标普全球市场财智公司欧洲经济主管伊斯卡罗表示，2023年欧洲经济虽然勉强避免了“技术性衰退”，但他担心，在去年第四季度陷入停滞，欧洲今年上半年将难以实现增长。

1月30日，国际货币基金组织（IMF）发布《世界经济展望报告》更新内容，预计欧元区2024年经济增长0.9%，较此前预测下调0.3个百分点。

不过，IMF也将2024年最新的预测值上调了，较2023年10月的预测值提高0.2个百分点，原因是美国以及一些大型新兴市场和发展中经济体呈现出比预期更强的韧性，以及中国提供了一定的支持。

德国：衰退边缘

“德国经济处于衰退边缘。”最新经济数据公布后，德国媒体毫不客气地指出。

德国联邦统计局1月30日宣布，去年第二和第三季度经济增长都出现停滞，第四季度则环比下降0.3%，全年GDP下降0.3%。

2023年，德国几乎所有经济行业都在抱怨市场需求疲软。由于能源成本上升，国内外需求下降，德国的经济支柱——工业经济表现下降了2.0%。

房地产业也在急速下滑，由于昂贵的融资成本，许多购房者放弃买房。去年10月，德国超过22%的建筑业公司表示取消了住宅建设项目，创有史以来新高，还有48.7%的公司表示缺乏订单。

高通胀还削弱了个人购买力，德国家庭消费方面同比下降0.8%。进出口领域则雪上加霜，全年进口收缩3.0%，出口下降1.8%。



综上所述，德国成了2023年唯一负增长的主要发达经济体。

如果今年第一季度德国GDP继续负增长，那么德国经济或将面临衰退的前景。根据德国经济研究所（IFO）的预测，今年1—3月，德国经济可能再度下滑0.2%。

IFO研究所专家沃尔姆斯豪泽指出，德国经济目前还受到一些特殊因素的拖累，包括雇员的高病假率、德国铁路罢工以及1月异常的寒冷多雪天气。

德国宏观经济和经济形势研究所（IMK）甚至预计，德国经济在2024年依旧会负增长。该研究所负责人杜林说：“现在还看不出转折的迹象。”

新的一年，包括德国雇主联合会、德国工业联合会、德国工商会和德国中小企业联合总会在内的重要经济联合会的主席们共同致信德国总理肖尔茨，要求实施经济改革。

这封联署信指出：“德国的吸引力正在变得越来越小。工业生产向国外转移的现象日益增多。如果这个国家缺少投资，中产阶级就会出现萎缩，德国向气候中和的转型也就不可能成功。”

信中还呼吁，联邦政府必须采取措施促进经济复苏，包括加快规划和审批程序、减少官僚阻碍、进行税收改革和停止养老金改革等。

德国经济不好，整个欧盟也不会

太好。

“欧元区经济正处于由德国引导的‘长期疲软阶段’。”来自荷兰国际集团（ING）的经济学家伯特表示，德国正与全球商品需求疲软作斗争，重工业还遭受能源价格上涨的困扰。

法国：经济熄火

德国经济负增长，法国则零增长。法国国家统计与经济研究所（Insee）1月30日公布，2023年法国第四季度GDP零增长，全年GDP增长0.9%。

具体说来，除了去年第二季度有增长外，另外三个季度均是原地踏步走：其中第一、第四季度零增长；第三季度数据修正后，从原来的-0.1%变成零增长；只有第二季度增长好一些，数据修正后增长0.7%。综合下来全年总的增长为0.9%。

不过不少法国人认为，这个数字还算好的，至少看上去法国的经济状况好于欧元区的总体水平，尤其比负增长的德国好。

法国国家统计与经济研究所所长塔韦尔尼耶表示：“悲观来看的话，是2023年全年经济活动放缓；乐观来看的话，是在通胀危机的大背景下，法国没有出现负增长。”

在所有经济数据中，值得注意的是内需下滑。数据显示，法国第四季度出现企业投资下降（-0.7%）和家庭消费下降（-0.1）两个负面情况。

外贸方面，法国进口第四季度大幅减少（-3.1%），出口则负增长（-0.1%）。

安联贸易经济师达尔梅认为，Insee的报告中看不到什么积极的东西：“令人担忧的是，内需在减少，家庭消费始终没有重启，而企业投资最终出现负增长。”

达尔梅还特别提到，制造业领域企业投资第四季度减少0.8%，“没有实现再工业化，这和美国的情况正相反”。

对于法国经济的现状，分析普遍认为，只有刺激内需，才会看到法国经济的希望。

展望2024年，法国政府比IMF乐观，对法国经济的预估是增长1.4%。

塔韦尔尼耶则预计，2024年法国通胀会继续趋缓，民众购买力会上升，经济会加速增长，但可能达不到政府全年的增长目标。

安联贸易的预测也不乐观，对今年法国经济的预估是增长0.7%。

然而，通胀这一核心问题不解决，整个欧洲或许都难以重现繁荣。

最新的麻烦来自农民。新年刚过，法国正陷入农民抗议运动之中。法国农民不满法国政府的农业政策，要求采取更多措施帮助他们应对通货膨胀，与廉价进口产品竞争并创造就业机会。

愤怒的法国农民通过倾倒进口农产品、封锁高速公路，来表达自己的抗议。

虽然新上任的法国总理阿塔耳承诺会帮助农民，但是风波还是没有平息。据法国媒体1月30日报道，建筑业工人、出租车司机也加入抗议的行列，他们的诉求类似，都是反对通货膨胀带来的负担过重。

此前在欧盟其他国家，荷兰、德国、波兰等国的农民也纷纷抗议欧盟的农业政策，他们不满通货膨胀和能源价格飞涨带来的沉重负担，不满政府削减农业补贴。

政府也并不是毫无作为。2023年，欧洲央行以史上最高的利率水平来应对通胀。1月25日，欧洲央行表示维持利率不变，并重申将在“足够长的时间内”将利率维持在高位，以使通胀率达到预期目标。

德国、法国两大经济“火车头”失速风险犹存，这意味着2024年欧洲经济仍不容乐观。牛津经济研究院的经济学家表示，今年第一季度欧元区经济可能还会出现小幅萎缩。荷兰银行金融市场研究部则预测，今年欧洲经济不会大幅反弹。

当然，也有乐观者。《华尔街日报》表示，欧元区可能在2023年下半年就已经陷入浅衰退，欧洲正在好转，欧元区最糟糕的阶段可能已经过去。■

粤港澳大湾区

香港 澳门

建设富有活力和国际竞争力的一流湾区和世界级城市群

打造高质量发展的典范

中共广东省委宣传部

时代周报记者 刘沐轩

身处航空安全争议的漩涡中心，波音于当地时间1月31日公布了其超出市场预期的2023年第四季度财报。波音当季度总营收达到220亿美元，同比增长10.2%，而净亏损从上年同期的6.6亿美元收窄至3000万美元。全年净亏损仍然有22.42亿美元，但也较上年同期缩小了55%。

仅从数据上看，波音似乎终于从航空业需求低迷的阴霾中走了出来。财报公布后，波音的股价甚至还上涨了近6%。但外界更在意的并不是这些数据，而是波音将如何面对接下来的至暗时刻。

自从今年1月5日的阿拉斯加航空舱门爆炸事件以来，波音的股价已下跌近16%，市值蒸发约280亿美元。而刚刚公布的财报仅统计了截至2023年12月31日的数据，无法展现今年1月以来，波音多起事故的严重负面影响。

往年，波音会在年终财报中公布对新一年业绩的目标和展望，向投资者提供参考，但今年的波音却选择了沉默。

“现在不是做这件事的时候。”波音CEO卡尔霍恩表示，波音将会专注于如何向客户交付安全的飞机。

当地时间1月30日，多名波音股东在弗吉尼亚州亚历山大市联邦法院对波音提起集体诉讼，指控该公司“将利润置于安全之上”。

波音“最后的好日子”？

如果没有后续的737MAX9机型舱门爆炸事件，波音本来有希望走出泥潭。

纵观2023年全年的数据，波音不仅在第四季度拿出了亮眼的财报，从全年来看，波音整体营收还高达7779亿美元，同比增长16.79%。其中，市场最关注的波音商用飞机业务全年营收同比增长了30%，达到339亿美元，并在2023年第四季度实现扭亏为盈。

截至2023年年底，波音账上仍然有33.8亿美元的现金流。但2023年四季度可能是波音最后的好日子，刚刚熬出头的波音又陷入了新的危机。

卡尔霍恩曾在去年对波音的股东们表示，“在过去的几年里，我们提高了质量流程的严格性，聘请了数以万计的工程师和机械师……最重要的是，我们努力营造一种敢于直言并透明地提出任何问题的文化，以便我们能够对未来做好准备。”

就在这段言论发表的一周后，波音向阿拉斯加航空交付了一架737MAX9飞机，正是在1月5日在飞行



波音两难

中发生舱门爆裂的那一架。

“领导层更关心的是飞机能不能卖出，而不是质量。”波音公司前高管、现任公共利益组织航空安全基金会执行董事埃德·皮尔森表示。

波音对“安全”的承诺，已经没多少人会相信了。

监管机构也很快发现，波音飞机的安全隐患和质量问题居然普遍存在。

美国多家航司发现自家购买或租赁的波音飞机存在螺丝松动，即便是在美国国务卿布林肯的波音专机上也同样发现安全隐患，就连波音刚刚向政府客户交付的全新飞机中，也发现了扳手、垃圾甚至是空的龙舌兰酒瓶。

面对美国联邦航空管理局（FAA）的质询，卡尔霍恩虽然已经多次承认“是我们造成了这个问题，我们理解这一点”，但事实是，公众对波音的信用已经难以挽回。

将利润置于安全之上

作为全球最大的飞机制造商之一，波音如何陨落至此？外界公认，波音公司内部崩坏已经持续了几十年，而最重要的节点是1997年波音与麦道的合并。

在冷战结束后的十年里，51家美国国防和航空航天承包商逐渐合并成了5家大公司，其中就包括波音和麦道。当时，以工程师文化为核心的波音公司，曾是安全和质量的代名词。

美国银行航空航天分析师罗恩指出，这实际上导致当时波音的盈利能力不如一些同类制造商，促使波音决定调整经营策略。

正巧彼时麦道公司的高管大多擅长削减成本、追求利润，以股东的利益至上。于是在合并后的波音公司，深耕行业的工程师管理层不断被缺乏航空业背景却擅长金融游戏的职业经理人所取代。

事实上，波音前CEO麦克纳尼和现任CEO卡尔霍恩的经营策略，都深受通用电气著名高管杰克·韦尔奇的影响。

韦尔奇每年会解雇10%表现最差的员工，其任期内裁员超过25万人，却能屡屡推高通用电气的股价，他本人也因此成为当时商业领袖的楷模。

看到通用电气的成功案例，波音此后也开始定期大规模裁员。当劳资矛盾最终在2009年酿成了一场58天的大罢工后，波音最终决定在南卡罗来纳州建立一座不允许成立工会的廉价工厂。

波音上万家分包商的待遇也颇受争议。空气动力学咨询公司董事总经理、航空航天分析师理查德·阿布拉菲亚指出，“波音对待供应商就像对待其基层员工一样，将其视为一次性商品。”

在《盲目飞行：737 MAX悲剧与波音的没落》一书中，记者彼得·罗宾逊调查发现，为了追求比空客公司更高的生产效率和毛利，波音不断将业务外包，最终丧失了对产品零部件的微调控制和监督能力。

据彭博社报道，波音737MAX机型的前燃油系统工程主管迪克森曾表示，销售经理们兴奋地出售四年后交付的飞机以快速获得提成，却把成本问题抛给了工程师团队。

2016年，波音公司开始将削减生

产时间和成本作为中层绩效评估的一部分。2018年，迪克森的上级警告他，如果无法达成目标就会被降薪。

降本增效的同时，波音的高管们在10年内花费了超过430亿美元回购股票，并向股东支付了近220亿美元的利润，连续12年超额回报投资者。

这种管理策略在波音内部一度被认为是成功的。2018年，波音公司的营收在历史上首次超过1000亿美元，公司业绩蒸蒸日上。彼时的空客，则因为A380的失败而损失了超过250亿美元，陷入财务困境。

但好景不长，2018年和2019年的两次严重空难无疑是波音崩溃的导火索，导致波音主力机型737MAX的安全性陷入长期危机。紧接着疫情袭来，全球航空业陷入濒临破产的困境，波音继续为了“降本增效”而开除了1.6万名经验丰富的员工。

2022年，当航空业艰难复苏时，波音将其总部从芝加哥迁到了毫无工业基础的华盛顿特区，更靠近五角大楼。该消息公布的同一周，空客表示其位于美国阿拉巴马州的工厂正在提高商用飞机的产量。

面对危机，波音选择游说五角大楼和美国国会提供国防资金，而空客则全力保证飞机生产。两家飞机巨头的策略差距高下立判。

大而不倒的波音

波音公司多年以来将利润置于安全至上的策略，将自己拖入了泥潭，已连续五年未实现盈利，且飞机的事故发生率似乎越来越频繁。

在飞机制造这个两大巨头此消彼长的行业，波音的陨落也意味着它将市场拱手让给了空客。

根据两家企业的官网最新数据，目前全球有超过10000架波音商用飞机，以及超过13600架空客飞机在服役。

据彭博社报道，在波音飞机舱门爆炸事件发生后，美国联合航空公司开始与空客公司接洽，商讨购买更多的A321neo喷气式飞机，用来代替延期交付的波音飞机。

不仅在役的飞机更多，市场预计，空客2023年的财报也将胜过波音。根据目前公布的2023年前三季度财报，空客虽然全年总营收预计仍然不及波音，但与全年亏损超20亿美元的波音不同，空客2023年前三季度就已经实现了盈利。

空客前三季度总收入为381.19亿欧元（约合411亿美元），净利润为25.68亿欧元（约合27.7亿美元）。空客此前预计2023年全年净利润达到43亿欧元（约合46.8亿美元）。

此外，2023年空客公司交付了735架商用飞机，而波音公司仅有528架。尽管如此，波音仍是“大而不倒”的。

阿布拉菲亚指出：“这是一个非常特殊的行业，它的进入门槛很高，且只有两名玩家。”这意味着任何现在向空客下单的客户，都要先排队等候空客生产完积压的8600多架飞机订单，才有可能拿到飞机。而以目前空客的产量，可能需要等10年。

在中国国产大飞机C919尚未获得EASA适航认可、走出国门的当下，如果有全球航司想要快速扩张，即便面临安全性质疑，也只有下单波音才能更快地扩充机队。比如不少廉价航司，通常都有意向接手那些大航司因安全性而叫停的波音飞机订单。

考虑到成本，大多数航司也很难切换飞机的品牌。飞行员们几乎都是专精一款窄体或宽体客机，切换机型甚至飞机品牌的难度很高。同时拥有不同的品牌和型号的飞机，则意味着航司需要采购大量昂贵的零部件。比如美国西南航空公司的机队，就清一色全是波音737系列。

这样的现状，也许正是波音在不断承认错误后，仍然拒绝改革的底气。

卡尔霍恩在2023年夏天接受《财富》杂志采访时就曾承认，波音确实存在企业文化问题，员工之间“很难彼此保持诚实”，但他并不觉得公司“将利润置于安全之上”。

2019年《纽约时报》在报道中采访的十几名前波音员工均表示，他们明知道波音飞机在组装过程中存在许多安全隐患，但一旦提出潜在问题，就会以各种理由被解雇。✎

又一家美国银行爆雷 硅谷银行2.0来了？

时代周报记者 马欢

还记得去年的美国硅谷银行倒闭事件吗？不到一年的时间，类似的风波卷土重来。

当地时间1月31日，纽约社区银行发布业绩爆雷的财报，惊动了华尔街。在去年硅谷银行爆雷事件中，跟着一起破产的“签名银行”（Signature Bank）正是被这家纽约社区银行接盘。所以，此次爆雷事件尤其引人关注。

消息一出，这家银行的股价开盘后大跌超40%，收盘时跌38%。受此影响，美国地区性银行普遍下挫，KBW地区银行业指数跌6%，这也是自去年3月硅谷银行倒闭以来，表现最差的一天。

分析师马克·菲茨吉表示，华尔街可不喜欢这种惊吓：“它撕掉了我们曾经贴上去的创可贴。”

接盘后自己也爆雷了

这份让华尔街惊吓到的财报显示，纽约社区银行去年四季度的贷款损失拨备高达5.52亿美元，亏损则高达2.52亿美元。

在去年最后3个月里，该行逾期

30～89天的贷款余额猛增接近50%，公司也将分红从每股17美分砍至5美分。

这大大超出了华尔街的预期。此前，分析师们预期这家银行四季度盈利可以达2.06亿美元。

现在看来，纽约社区银行的爆雷，其实与收购Signature Bank有关。2023年，纽约社区银行从联邦存款保险公司接手Signature Bank时，承担了250亿美元的存款和近130亿美元的贷款。

正因为接盘后资产规模膨胀得太快，远超市场预期，因此需要预留更多资本金和损失拨备，导致信贷前景恶化。

“这是一个实实在在的负面意外。”分析师阿夫斯特罗姆表示，纽约社区银行的管理层此前春风得意，扬言资产质量强劲，但现在他们的语气明显发生了变化。

在纽约社区银行传出财报爆雷的消息后，美国两年期国债收益率出现了一波15个基点的跳水，十年期美债收益率也快速跳水10个基点。

穆迪已经将纽约社区银行及其子公司的所有长期和短期评级及评估，列入可能下调的观察名单。穆迪表示，此次评级行动反映出纽约社区银行在意外亏损、盈利疲软、资本化的实

质性下降，以及对批发融资的依赖日益增加。

美国银行隐患

这一起爆雷，不禁让投资者们再次回想起去年硅谷银行倒闭，继而引发的银行系统性危机。

2023年3月8日，硅谷银行（SVB）宣布筹集22.5亿美元资金，以弥补债券投资亏损。这一消息迅速触发市场信心下滑，客户纷纷排队提取存款。

挤兑潮带来了一系列的连锁反应：3月9日，该行母公司股价暴跌六成，创20多年最大跌幅。投资者和存户总计提取了420亿美元存款，使该银行的现金余额跌至-9.58亿美元。3月10日，该行股价在盘前再跌六成后停牌。

最终美国政府只能介入，加州金融保护与创新部（DFPI）宣布关闭硅谷银行，并移交联邦存款保险公司（FDIC）接管。

这是2008年金融危机以来美国最大的银行破产事件，多家科技公司成为了直接受害者，另一家银行Signature Bank也跟着一同倒闭。

在那之后，接管硅谷银行的美国联邦存款保险公司（FDIC）发布公告称，美国财长耶伦已经批准了相关措

施，以保证FDIC完成对SVB的处置将“完全保护全部储户”。

时过境迁，虽然美国总统拜登和华尔街宣称，美国的银行业已经稳定下来，但一些投资者仍表示，纽约社区银行爆雷一事，凸显了对地区性银行健康状况的持续担忧。

客户投资组合经理布莱恩表示：“银行业更容易受到情绪化交易的影响，因为储户可能会觉得崩溃迫在眉睫。但对许多银行来说，较高的利率一直在影响收益和净利息收入。”

特别是在美联储加息的大背景下。

新冠疫情期间，美联储实行量化宽松政策，承诺维持0利率。低利率的环境推动了科技企业融资热情，美国地区银行也因此获利，吸纳了大量存款，并将大部分资金投资于美国政府长期债券。

彼时，市场利率接近零，即使美国政府长期债券只支付数个百分比点利息，银行仍有利可图。

但在美国疫情管控放开后，为了抑制高通胀，美联储改变策略，展开激烈的加息行动，较高的借贷成本影响了科技公司融资，也影响了依赖这些公司的银行。

与此同时，加息环境下美国政府长期债券回报率下降，购买了不少美债的银行自然亏损惨重。

2024年1月31日，美联储决议维持利率不变。美联储主席鲍威尔表示，若经济发展与预期一致，美联储将开始调整政策力度。但在有更大信心确通贷膨胀率正迈向2%之前，降息是不合适的。

经济学家推测，美联储可能会需要观察3—4个月的数据，才能作出降息决定。

这边是美联储释放出维持利率不变的信号，那边是纽约社区银行爆雷，可以预见在未来几个月，美国这些地区银行的压力，很可能只会更大。

从纽约社区银行的风波可以看出，市场仍对美国地区银行的健康状况持续担忧，特别是一轮加息潮过后的背景下，银行要付出的存款利息将会拖累贷款利率的收入，进而导致净收益下降。

盈透证券首席策略师索斯尼克表示：“我们当中很多人都认为，从纽约社区银行看到的这种警告就像蟑螂一样——如果你看到一只，一定还有更多的蟑螂躲在你看不到的地方。”✎

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 | 30 家券商披露 2023 年“成绩单”

汽车船比拼再燃“战火” 国内船东格局生变

时代财经 何铭亮

2024年1月31日，一艘黑白相间、长近200米的大型滚装船正满载着汽车航行在去往欧洲的海域上。这是该船的首次航行，就在半个月前，1月10日，它在山东交付，并在5天后于广东举行首航仪式正式启航。

这是比亚迪第一艘汽车运输滚装船，名为“BYD EXPLORER NO.1”。

“BYD EXPLORER NO.1”的首航意义非凡。2023年，中国汽车出口量连续第三年突破历史纪录，正式超过日本成为全球汽车出口第一大国；但中国汽车出口量暴增导致汽车船运力紧张，推动国际运价持续高位徘徊。车企“肉痛”，在不得不支付高昂运费的同时，也在观望着运价中蕴含的机会。

比亚迪率先行动，在2022年年末下单订购6艘船，总造价高达5.84亿美元（约合人民币42亿元，以1美元=7.18元人民币计，下同）；加上租赁的船舶，比亚迪未来将运营一支至少8艘滚装船的出海舰队。奇瑞汽车则在2023年年初下单3艘新滚装船。有市场消息称，尚有出口车企犹豫是否要成为船东。

不过，航运与造车、卖车迥异，车企运营船舶，要优先车企利益还是船队利益？这些新晋的车企系船东，又能否真正驾驭住这个陌生的周期性行业？

2024年，车企成为船东，到底是天赐的机会还是“潘多拉的魔盒”？

车企“肉痛”：运力短缺与运价急涨

“运价最贵的时候，价格甚至相当于生产一辆车。”频繁接触车企出海业务的高海（化名）这样向时代财经描述过往三年汽车船运费的疯狂，“中国车企共享着国内完善供应链的红利，从这个角度来看，车企拼出海的利润，几乎意味着拼谁的物流成本更低。”

多家市场机构指出，6500车位滚装船一年期租费用过去曾长期在2万美元/天（约14.36万元/天）上下，但自2021年之后运费飞速攀升。航运商业数据提供商VesselsValue最新数据显示，当前6500车位滚装船一年期租费用已达到12.35万美元/天（约88.67万元/天）的历史高位，整整翻了5倍。

汽车船市场在航运中一直较为冷门，全球汽车船运力一半掌握在日本、韩国、挪威等国手上。VesselsValue向时代财经提供的数据显示，目前日本掌控着全球最多的滚装船运力，共306艘，占全球的38.88%；中国内地船东则掌握较少，仅凭38艘占全球的4.83%。

过往三年，中国汽车出口增长迅猛。由于世界疫情冲击和特斯拉中国本土化，中国汽车出口实现销量的巨大突破，汽车出口量从2020年的108.20万辆飙升到2023年的491万辆，3年暴增近4倍。

“没有想到中国汽车出口（增长）这么快，我们在很短时间内实现了国内，到近洋，再到远洋三步的跨越。”上汽安吉物流股份有限公司（以下简称“上汽安吉物流”）总经理金麒麟对时代财经表示。

上汽安吉物流拥有国内最大汽车企业自营船队，其31艘汽车船中目前仅有9艘为外贸专用船，其余均用于国内贸易——这也是中国汽车船船东的现状，因过去汽车出口量不大，



运力长期专注在内贸领域。

这也意味着，中国近年暴增的汽车出口量大部分只能由国外汽车船船东消化，大部分中国车企只能被动承受高运价。尽管同处高运价的环境，但对日韩等传统汽车出口强国的车企来说，他们已与汽车船船东签订长期协议，锁定了相关运价涨幅，受影响不大。

在这个背景下，为运价“肉痛”的中国车企们也有了新想法：打不过就加入。

打破格局：谁会成为新船东？

好似似乎显而易见。

中国国内汽车市场竞争已白热化，到国外去、赚外国人的钱成了车企寻求增长的选择。出口成为增长的必由之路，减轻运费负担就成了必须考虑的问题。车企自己成为船东，既能享受低于市场价的运费，甚至还能向其他车厂提供出口海运服务，享受运费红利。

“这是天赐的机会，为什么不上？”国内一家滚装船公司高管周冲（化名）对时代财经这样描述这一轮机遇。

1月15日，比亚迪“EXPLORER NO.1”7000车位汽车运输滚装船在深汕小漠国际物流港正式首航，目的地为欧洲。不过，该船为比亚迪向摩纳哥航运公司Zodiac Maritime租用，并不属于其已购订单。

VesselsValue提供的数据显示，2022年11—12月，比亚迪向国内3家船厂共下单6艘滚装船，交付时间均为2025年，车位量级有7000、9400车位等。这6艘船舶价格在9200万~1亿美元不等，共5.84亿美元（约合人民币42亿元）。

奇瑞汽车同样于2023年1月向芜湖造船厂订购了3艘7000车位的滚装船，首艘将于2024年8月交付。

随着比亚迪、奇瑞成为新晋“船东”，国内滚装船船东格局也悄然发生变化。

在上述两家车企加入战场之前，中国滚装船东中仅有上汽集团作为车企亲自下场，成立了上汽安吉物流；其他主要船东为航运系的中远海特（600428.SH）、招商轮船（601872.SH），分别由广州远海汽车船运输有限公司、广州招商滚装运输有限公司

运营汽车船运输业务。

“随着中国汽车出口到一定量级，越来越多的车企可能会做船东。”金麒麟对时代财经指出，“（哪家车企会成为新船东）与各车企的出口量、出口流向是否需要水运有关系。部分车企往俄罗斯、中亚等国家和地区出口，他们可能就不需造船，但如果往欧洲、美洲、中东出口，水运就是一个相对成本较低、可接受的方案。”

从2023年中国全年整车出口量来看，前十位分别是上汽、奇瑞、吉利、长安、特斯拉、长城、比亚迪、东风、北汽和江汽。

根据乘联会收集的数据，2023年前11月上汽在英国的销量约8万辆，在澳大利亚、墨西哥、印度的销量均约为5万辆；奇瑞在俄罗斯销量超15万辆，土耳其、墨西哥、巴西均为2万~4万辆；长城在俄罗斯销量近12万辆，在澳大利亚的销量约3万辆，在其他国家销量则均在2万辆以下；吉利同样在俄罗斯销量较好，为7.62万辆，其他国家都在2万辆以下。

从出口流向的集中度来看，上汽集团的汽车出口流向较为均衡，奇瑞、长城、吉利的汽车则有较大的比例出口至俄罗斯。

自2022年俄乌冲突后，俄罗斯国内多家跨国车企相继离开，其留下的市场空白被中国车企迅速补位。中国乘联会秘书长崔东树就曾指出，2023年中国出口至俄罗斯的汽车增加了约80万辆。

但这部分增量眼下无法成为国内滚装船船东的红利。从地图上看，中国与俄罗斯、哈萨克斯坦等国家接壤，日韩等国外滚装船也因相关制裁不驶往俄罗斯。受多种因素影响，目前车企出口至俄罗斯、中亚等地区，更具性价比的仍为火车等陆上运输。

而在去除俄罗斯贡献的出口量后，大部分车企的出口流向比较分散，出口到单一国家的产品数量仍然较少。

以比亚迪为例，2023年前11月，其销量至少覆盖27个国家，其中澳大利亚、泰国、巴西、以色列的销量较高，均在1万~3万辆。2023年全年比亚迪共出口汽车24.28万辆，但落到滚装船运营上，产品流向多国，会摊薄每个航次、每艘船的出口货量，甚至会导致比亚迪一家的货量未能装满一

艘船。

而解决该问题的主要方法，是中国汽车出口量能延续过往的高增速，继续起量。

1月30日，崔东树在接受时代财经采访时表示，过去三年因海外供应链困局等原因，全球汽车供给不足，而中国产业链韧性强、生产稳定，这也给“中国车”出口带来了机会。但他也指出，受国际供应链逐渐恢复、俄罗斯市场逐渐饱和等因素影响，2024年之后中国汽车出口量增速或将大幅放缓。

而且，中国汽车品牌作为全球汽车出口的新兵，总体上仍处于开辟战场、打开销量的爬坡阶段，当地市场会否持续买账、当地政府会否出台政策保护等均为未知因素。“世界各国都把汽车工业作为产业重点，在全球经济前景不明朗的当下都会有保护本国汽车工业的诉求。”崔东树对时代财经解释道。

微妙的利益角力：货源何处觅？

据时代财经了解，车企将产品通过海运出口主要有三种模式，一是车企向其他船东、金融租赁公司租船，租期3~5年，由车企控制运力；二是车企成立航运公司，买船、自己运营打造出海舰队，如上汽安吉物流；三是车企有出口项目时对外招标，由其他船东投标竞得。

但这些模式也各有利弊。“比如车企租船自己运营，租期内的每一天都是成本，车企将承受出口量、出口地（政策）的多种不确定性。当某地出口量突然降低，导致船舶空置，车企若没能及时切换航线、找到新货源，将承担长时间的空置成本，进而导致船公司亏损。”高海分析称。

周冲则认为，车企可以不直接运营船队，将船队交给专业的管理公司，“商务管理公司负责找货，船舶管理公司负责具体的船员配备和航线运营……车企只要出钱就可以了。若运营船舶数量多，甚至可以分散给不同的公司管理，每年只需要进行成本、费用、关键运营指标的考核谈判，运营得好的就增加业务合作，运营得差的则可以就价格进行谈判甚至取消合作……这些都是路径。”



航运与造车、卖车迥异，车企运营船舶，要优先车企利益还是船队利益？这些新晋的车企系船东，又能否真正驾驭住这个陌生的周期性行业？

万亿保险资管掌门人落定 51岁黄本尧升任人保资产总裁

时代周报记者 何秀兰 发自广州

空缺半年的万亿保险资管掌门人终于确定。时代周报记者近日独家获悉,中国人保资产管理有限公司(下称“人保资产”)临时负责人黄本尧已升任公司党委书记,并被董事会聘任为人保资产总裁。

2023年7月,人保资产原总裁曾北川因达到法定退休年龄,不再担任公司总裁职务,董事会指定时任党委副书记、副总裁黄本尧担任公司临时负责人,直至董事会聘任新任总裁并其任职资格获得监管核准之日为止。

人保资产董事长职位于去年10月落定,彼时中国人保集团董事长王廷科获批出任,但其只是兼任该职,人保资产的日常经营和公司治理要由黄本尧“扛大旗”。2024年是人保资产开启新20周年的关键节点,新掌门人黄本尧将如何承上启下,颇受行业关注。时代周报记者联系人保资产采访,截至发稿未获回应。

值得注意的是,人保资产公募基金事业部(下称“人保基金”)近期也发生了重要人事变动,贾鸣于1月5日履新该部门总经理职务,原总经理蔡红标转任公司风险管理部总经理。近年来,人保基金面临骨干人员流失、管理规模收缩、产品结构失衡等问题,如何走出困境,是新任负责人的重要课题。

黄本尧升任人保资产党委书记、总裁

中国人保集团是人保资产的唯一股东。2024年1月24日,中国人保集团出具股东决定,同意人保资产董事

会聘任黄本尧为人保资产总裁。

这一任职变化并不意外,1月19日,“中国人保内刊”微信公众号发表黄本尧的署名文章《打造一流投资机构 奋力建设金融强国》,对其介绍为人保资产党委书记、总裁(拟任)。

黄本尧称,人保资产要坚守保险资管机构初心使命,把服务保险主业作为立身之本,以提高主动投资能力、稳定投资收益为核心,从资产配置、固收投资、权益投资、另类投资四个方面,全面强化新形势下的核心投研能力建设,进一步增强投资收益的稳定性和可持续性。

黄本尧是中国人保集团内部体系成长起来的“老人保”,也是保险投资领域的“行家”,学术经验颇为丰富。

黄本尧是一名“70后”高管,51岁,经济学博士。简历显示,黄本尧曾任人保资产发展规划部/市场开发部总经理助理,财务会计部、组合管理部、股票投资部总经理;人保健康首席投资执行官、财务负责人、副总裁等职,后又回归人保资产任副总裁。

去年7月,自担任人保资产临时负责人之后,黄本尧便挑起人保资产投资风险管控方面的“大梁”,担任人保资产各项投资能力和投资业务风险责任的行政责任人。

具体而言,2023年7月,人保资产确认黄本尧为公司股票投资管理能力、股权投资计划产品管理能力、集合资金信托投资、境外投资业务、资产支持计划业务等行政责任人,对上述投资能力与具体投资业务的合法合规性承担主要责任。

另外,黄本尧还曾担任过人保资产集合资金信托投资、股票投资管理

能力风险责任的专业责任人。

人保资产成立于2003年,是经国务院同意、原保监会批准设立的境内第一家保险资产管理公司,由中国人保发起,目前管理资产达到1.7万亿元。人保资产的率先成立,标志着保险资产管理市场化、专业化改革进程的开启。

根据人保资产此前披露的2023年三季报,截至2023年三季度末,人保资产总资产为50.94亿元,较年初增长7.92%。2023年前三季度,人保资产实现营业收入和净利润分别为11.74亿元、4.33亿元,该期内实现的净利润已经超过2022年全年。

人保资产公募换将,贾鸣掌舵

除了保险资管业务之外,公募基金管理业务是人保资产近年重点发力的方向之一。

近期,人保基金也发生了重要人事变动,贾鸣接棒蔡红标成为人保资产公募基金掌舵人。

1月24日,人保资产发布基金行业高级管理人员变更公告,贾鸣于1月5日履新公募基金事业部总经理,原总经理蔡红标因工作安排原因转任公司风险管理部总经理。

贾鸣为硕士研究生学历,曾任铁道部资金结算中心结算部、稽核部科员,中国人保资产管理(股份)有限公司风险管理与合规部(风险管理部)副总经理(主持工作),风险管理部/法律合规部副总经理(主持工作)、总经理,综合部(办公室)/董事会办公室/工会工作部总经理、党委办公室主任,金融产品事业部总经理等职。

此次离任的蔡红标,是人保资产

元老级人物,担任过公司多个核心部门的负责人。

2015年5月,蔡红标受命筹建人保基金。筹建结束后,因为个人原因蔡红标暂别公募领域。2022年1月,人保资产任命蔡红标为公募基金事业部总经理,迄今刚满两年。

事实上,人保基金近年来骨干人员更迭频繁。

Wind数据显示,2020年至今,人保资产共有14名基金经理离任,目前公司旗下共有10名基金经理。2024年1月,人保基金又有两名基金经理卸任。

“人事更迭是由于种种主客观原因造成的,有水土不服的问题,有能力与公司的发展阶段不相适应的问题,还有信心不足的问题。客观来讲,人事频繁更迭,的确容易形成管理上的空窗期,容易发生一些问题。”对于投研人员频繁流失,蔡红标曾对媒体如此回应。

此外,近年人保资产公募基金还面临着管理规模萎缩、结构不平衡等问题。

Wind数据显示,截至2023年四季度末,人保资产公募基金数量为21只,管理规模为149.31亿元。从产品结构来看,固定收益品种仍是主力产品,债券型基金规模达130亿元,占比超过87%;股票型基金规模仅为9.05亿元,占比不到7%。

从历史规模来看,人保资产公募基金管理规模在2018年年末达到近430亿元高峰。2021年一季度至2023年三季度,人保资产公募基金管理规模均在100亿元以内,个别季度甚至萎缩至50亿元以下。■

工商银行换帅 月内近20家上市银行走马换将

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

2024年刚刚过去一个月,近20家上市银行重要高管发生变动。

1月30日,上海银行公告称,施红敏副董事长及行长的任职资格已获监管核准。履历显示,施红敏银行业从业经验丰富,曾长期于建设银行任职。至此,上海银行正式进入金煜与施红敏搭班的时代。

2月1日晚,工商银行公告称,因年龄原因,陈四清辞去该行董事长等职务。工商银行召开董事会,选举廖林为工商银行董事长,其董事长任职资格尚需报金融监督管理总局核准。

2月1日晚,光大银行也公告,监管部门于1月29日核准吴利军担任该行董事长的任职资格。此前不久,光大银行行长王志恒再添新职,出任光大银行党委书记。光大银行也成为继招商银行、平安银行后,又一家采取党委书记、董事长分设的银行。

据时代周报记者不完全统计,截至2月1日,已有近20家上市银行相继发布高管变动公告。整体来看,高管年轻化趋势显著,“70后”已成中坚力量,其中大部分高管都具备国有大行履职经验,此次新提拔的最年轻高管为贵阳银行“85后”副行长杨轩,曾长期任职于中国银行。

星图金融研究院副院长薛洪言向时代周报记者表示,近两年,银行业高管变动频率提升,很大程度上表明银行业人才交流密度在增大,这与银行数字化转型和内部经营变革提速有关。

3万亿城商行行长正式履新,多名高管出身建行

1月30日,金融监督管理总局上海监管局核准施红敏上海银行副董事长、行长的任职资格,这家资产规模超过3万亿元的城商行正式迎来新行长。

去年12月,上海银行迎来重要人

事变动,原副董事长、行长朱健因工作调动辞任,不再担任该行任何职务。辞任后,朱健调任“老东家”国泰君安董事长。同时,上海银行董事会选举施红敏为该行副董事长,并聘任其担任行长。

与此前从国泰君安空降至上海银行任职的朱健不同,施红敏是从上海银行内部晋升的行长。

履历显示,出生于1968年的施红敏从业经验丰富,曾任职于建行,并在2012年8月担任上海银行首席财务官;2016年5月,施红敏担任上海银行副行长。

与施红敏履历相似,上海银行董事长金煜也曾于建行系统任职。在担任该行董事长之前,金煜曾任建设银行上海分行副行长、建设银行国际业务部总经理等职。

事实上,国有大行向上海银行输出了多名主要高管。曾担任上海银行董事长或行长的陈辛、宁黎明、瞿秋平、傅建华等人,都曾在建行或工行任职。

此外,上海银行近期还迎来了一名新的副行长。1月5日,上海农商银行公告称,因工作变动原因,俞敏华辞去该行副行长、董事会秘书的职务。1月19日,上海银行宣布聘任俞敏华为该行副行长。目前,上海银行有一名行长,三名行长。

俞敏华出生于1976年9月,历任上海农商银行授信审批部总经理助理、副总经理,上海农商银行杨浦支行副行长(主持工作),上海农商银行杨浦支行党委书记、行长,上海农商银行党委委员、副行长、董事会秘书等职。

在新行长带领下,上海银行发展前景值得期待。数据显示,去年三季度末,上海银行资产总额为3.06万亿元,较上年年末增长6.27%,前三季度实现营业收入392.73亿元,同比下降5.76%,实现归母净利润173.45亿元,同比增长1.03%。

截至2月1日,上海银行今年股价

涨幅接近7%,总市值超过900亿元。

高管年轻化趋势明显,最年轻副行长是85后

2024年开年1个月以来,上市银行高管变动频繁。

据时代周报记者不完全统计,刚刚过去的一个月里,共有工商银行、建设银行、光大银行、平安银行、华夏银行、浙商银行、上海银行、上海农商银行、南京银行、长沙银行、重庆银行、贵阳银行、重庆农商银行、苏州银行、张家港行、常熟银行等近20家银行重要高管发生变动,岗位涉及董事长、行长、副行长、董秘等,其中,中小银行高管年轻化趋势较为明显,有些“75后”开始挑大梁。

国有大行中,工商银行的人事变动备受关注。

2月1日晚,工商银行公告称,因年龄原因,陈四清辞去该行董事长职务。董事会选举廖林为工商银行董事长。廖林担任该行董事长的任职资格尚需报金融监督管理总局核准。

因工作调整,廖林将辞去工商银行行长职务。为确保工商银行经营管理工作正常运转,依据监管和《公司章程》规定,廖林代为履行行长职权,代为履职期限至新任行长正式履职之日止。

履历显示,廖林1966年出生,任职经历集中在国有大行,曾任建设银行湖北分行行长、北京分行行长,建设银行首席风险官、副行长等职。2019年调任工商银行副行长,2021年3月升任行长。

此外,近期多家国有大行副行长也即将迎来“新面孔”,整体来看,政策性银行与国有大行之间的人才流动较为频繁。

据多家媒体报道,国家开发银行副行长刘进出任中国银行党委委员、拟任副行长,农业银行深圳分行党委书记、行长姚明德将调任工商银行党委委员、拟任副行长。

中小银行一把手和二把手方面,

包括上海银行行长施红敏在内,1月履新的南京银行董事长谢宁、重庆银行党委书记杨秀明也都有过国有大行或监管部门的任职经历,谢宁和杨秀明均为70后。

谢宁出生于1976年,并非出自南京银行内部。谢宁长期就职于人行系统,历任人民银行南京分行货币信贷处副处长,人民银行泰州中心支行党委书记、行长兼国家外汇管理局泰州市中心支局局长,人民银行南京分行党委委员、副行长等职。

目前,42家上市银行中,最年轻董事长是来自江阴银行的“女帅”宋萍,其出生于1977年。

重庆银行党委书记杨秀明也是一名70后,此前其职业生涯集中在国有大行,从农业银行基层岗位做起,深耕农行近30年。

今年1月,重庆银行原董事长林军到龄退休,杨秀明调任该行党委书记,后续将“掌舵”重庆银行。

薛洪言对记者分析称,国有大行业务线齐全、全国经营,更容易培养出具备管理潜质的高级人才。同时,受限于金字塔型管理结构,国有大行职业上升通道越向上越窄,大量中高级人才在职业中后期需要通过跳槽来解决晋升问题,因此有较强的意愿走出去。

在银行高管年轻化趋势的推动下,亦有大批75后高管开始担任中小银行的副行长。

此次提拔或正式履新的上市银行高管中,常熟银行副行长干晴、张家港行副行长朱宇峰、贵阳银行副行长杨轩、上海银行副行长俞敏华、重庆农商银行副行长谭彬均为75后。其中,干晴、朱宇峰、谭彬是内部提拔的高管。

贵阳银行杨轩是上述5名副行长中最年轻的一位,其出生于1985年,也有国有大行任职经历,曾任中国银行西藏分行日喀则市分行党委委员、纪委书记,中国银行总行党务工作部组织建设团队副主管等职。■

6家上市银行净利润预喜 基金重仓增持工行

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

又一家上市银行公布2023年业绩。1月29日晚间，青岛银行披露2023年度业绩快报，数据显示，截至2023年年末，青岛银行资产规模突破6000亿元，当年营业收入和净利润双双实现增长。

至此，已有6家上市银行公布了业绩快报，其中股份行2家，城商行4家。整体来看，这6家银行资产规模与盈利明显增长，其中，杭州银行归母净利润增速突破20%，在6家银行中排名第一。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华向时代周报记者表示，结合去年宏观经济、银行经营压力及披露银行业绩表现来看，银行营收基本持稳、净利润增速较去年略微放缓，不良率维持低位。

从近期披露的公募基金2023年四季报来看，去年四季度，公募基金对重仓股中的银行股进行了减仓操作，重仓银行的持仓比例目前处在历史低位。

个股方面，公募基金加仓了部分国有大行，Wind数据显示，截至去年四季度末，共有250只基金重仓持有工商银行，持股总量环比增加5.45亿股。

6家上市银行披露“成绩单”

截至1月30日，42家A股上市银行中，杭州银行、齐鲁银行、长沙银行、招商银行、中信银行、青岛银行等6家银行已发布了业绩快报，各家银行的资产规模均保持平稳较快增长。

股份行中，招商银行资产总额达到11.03万亿元，同比增长8.77%，增速略快于中信银行。

城商行方面，杭州银行、长沙银行、青岛银行、齐鲁银行的资产规模均保持两位数增长，其中，齐鲁银行资产总额为6050.01亿元，同比增长19.56%，规模增速暂列第一。

2023年，受净息差持续收窄影响，上市银行普遍面临营业收入增长的压力。上述6家银行中，招商银行、中信银行2023年分别实现营业收入3391.23亿元、2058.96亿元，同比分



别下降1.64%、2.60%。

相比于股份行，城商行的营收表现稍好一些，杭州银行、长沙银行、青岛银行、齐鲁银行2023年分别实现营业收入350.16亿元、248.03亿元、124.72亿元、119.52亿元，同比分别增长6.33%、8.46%、7.11%、8.03%。

在归母净利润方面，6家银行均同比实现增长，杭州银行2023年实现归母净利润143.83亿元，同比增长23.15%，是6家银行中唯一增速超过20%的银行。此外，齐鲁银行、青岛银行的归母净利润增速也在15%以上。

资产质量方面，截至2023年年末，6家上市银行的不良贷款率同比均有所下降。

其中，杭州银行的不良贷款率最低，为0.76%，同比下降0.01个百分点；中信银行的不良贷款率降幅最大，2023年年末其不良贷款率为1.18%，同比下降0.09个百分点。

“从披露财报信息看，银行净利润同比保持增长，不良率维持低位并有所回落等，反映银行经营保持稳健，经营质量稳步提升。”周茂华对时代周报记者表示。

据金融监管总局新闻发言人1月25日在国新办新闻发布会介绍，2023年，银行业保险业总资产和主要业务平稳增长，截至2023年年末，银

行业金融机构资产总额417.3万亿元，同比增长9.9%，初步统计，2023年商业银行净利润2.38万亿元，同比增长3.24%。

周茂华认为，整体看，我国经济保持良好复苏态势，国内银行积极应对挑战，优化资产负债结构，持续加大不良资产处置等，银行整体经营和资产质量将继续保持稳健。

低估值、高股息国有大行获关注

目前，公募基金2023年四季报已披露完毕，从重仓持股来看，公募基金在去年四季度大幅减仓银行股，持仓比例较三季度末有所下降。

东兴证券研报数据显示，截至2023年年末，机构重仓持有银行板块316.8亿元，环比三季度末减少125.1亿元。持仓占比为1.93%，行业排名居第14位，环比下降0.55个百分点，减仓幅度较大。

2023年全年，银行板块持仓比例在2%左右徘徊，仍处在历史低位。

据Wind数据，去年四季度末，公募基金共重仓持有33只A股上市银行，仅9只持仓环比增加。其中，工商银行、中国银行持仓环比分别增加5.45亿股、0.96亿股，加仓数量位居前两名，分别有250只、90只基金重仓持有，环比增加27只、17只。

Wind数据显示，邮储银行、交通银行、农业银行、建设银行持仓环比有所下降，其中，邮储银行是公募基金减持最多的国有大行，四季度末有80只基金重仓持有邮储银行，环比减少54只，持仓数量环比减少2.56亿股。交通银行紧随其后，四季度基金减持数量为2.04亿股。

兴业兴睿两年持有混合是去年四季度加仓工商银行最多的主动权益类基金，该基金由兴业基金副总经理钱睿南管理。

四季报显示，工商银行新进兴业兴睿两年持有混合第六大重仓股，持股数量为3500万股。

“在风格层面，随着经济增速的放缓，低估值高分红类的投资机会要更加重视。”钱睿南在该基金四季报中坦言。

银河证券研报认为，公募基金对银行板块处于低配状态，仍有较大提升空间，国有行关注度有所增加，预计主要得益于以稳盈利、低估值、高分红为特征的高股息策略青睐度上升影响。

事实上，作为“高股息、高分红”的代表，国有大行去年A股股价表现亮眼。

中国银行、农业银行、交通银行2023年涨幅均超过25%，其中，中国银行2023年涨幅为33.99%，位居42家A股上市银行之首。

今年以来，农业银行A股股价不断刷新历史新高，1月29日和1月30日，农业银行盘中最高涨至3.93元，创下上市以来的新高。

截至1月30日，6家国有大行A股股价今年以来均上涨，工商银行、中国银行、农业银行涨幅均超过5%。

近期，银行板块重磅政策不断。央行将于2月5日下调存款准备金率0.5个百分点，向市场提供长期流动性约1万亿元。

此外，1月25日，官方下调支农支小再贷款、再贴现利率0.25个百分点，并持续推动社会综合融资成本稳中有降。

在业内人士看来，近期稳增长政策组合拳超预期出台，叠加治理层积极表态，有助于提振市场对经济及银行板块的投资信心。■

2.56

亿股



中原信托更换“二把手” 52岁副总赵阳获内部晋升

时代周报记者 何秀兰 发自广州

时隔8年，中原信托有限公司（下称“中原信托”）总经理一职出现变动，副总经理赵阳获得晋升成为公司“二把手”。

1月30日，河南省政府发布任职通知，省政府决定任命赵阳为中原信托总经理，任命魏磊、李雨丝（女）为中原信托副总经理。通知落款日期为1月21日。

中原信托本次履新的三名高管均为内部晋升。赵阳此前为中原信托副总经理，任该职时长已满8年；魏磊和李雨丝也长期任职于中原信托。时代周报记者就此联系中原信托采访，截至发稿未获回复。

今年1月，中原信托继续开展上市公司股权质押信托业务，雅创电子、南都物业、韵达股份、东方国信、金沃股份等上市公司的小部分股份陆续被质押给中原信托。

用益金融信托研究院喻智对时代周报记者表示，股权质押信托业务是一种融资类业务，近年因股市波动，且由于监管趋严，信托公司该类业务相对收缩。

在信托业加速转型的背景下，中原信托于去年12月刚完成一笔近7亿元的增资，新增注册资本由第一大股东河南投资集团有限公司（下称“河南投资集团”）全部认购。增资完成后，

河南投资集团对中原信托持股比例上升至64.93%。

赵阳升任总经理

中原信托此次人事变动此前早有预示。

2023年12月8日，河南省政府发布人事任免通知，省政府决定免去崔泽军的中原信托总经理职务。此时，崔泽军担任中原信托总经理（总裁）职务的时长近8年。崔泽军出生于1964年，今年已至法定退休年龄。截至记者发稿，中原信托官网尚未更新高管任职信息，总经理仍显示为崔泽军。

值得注意的是，作为中原信托的“二把手”，崔泽军此前所任职务的称呼为中原信托总裁。2015年12月，河南省政府任命崔泽军为中原信托总裁。但到了2023年8月，河南省政府任命崔泽军为中原信托总经理，免去其总裁职务。同时，任命宋东为中原信托监事会主席，免去其中原信托监事长职务。

今年1月23日，中原信托与河南省青少年发展基金会举办战略合作协议签约仪式，赵阳以中原信托党委副书记身份代表公司签署协议。

赵阳今年52岁，有近30年的金融从业经验，历任中保信期货经纪有限公司郑州期货业务部总经理、中原信托证券营业部总经理、信托市场部经理、信托业务管理总部副总经理、信托综合部经理、风险管理部经理、总

经理助理、党委委员，2015年12月起，赵阳升任中原信托副总经理。

本次随赵阳一同晋升的还有魏磊和李雨丝。魏磊曾任河南农业大学讲师，2006年起历任中原信托风控经理、部门总经理、总经理助理等职；李雨丝曾任中原信托理财中心管理部经理、财富管理中心总经理等职。

据中原信托2022年年报披露的高级管理人员信息，截至2022年年末，中原信托共有4名副总经理，分别为姬宏俊、薛怀宇、李信凤、赵阳。如今，赵阳已升任为总经理，姬宏俊也已至法定退休年龄。

去年3月，曹卫东正式获批出任中原信托董事长。曹卫东是一名银行系统老兵，在银行系统具有丰富的实践经验，他由中原信托控股股东河南投资集团推举出任。曹卫东曾于工商银行郑州市上街支行、郑州陇海路支行、河南省分行任职，加入中原信托前，他任工商银行平顶山分行党委书记、行长。

去年大股东增资近7亿元

中原信托是地处河南省的老牌信托公司，成立于1985年，是国有控股金融机构。2023年12月末，中原信托省内信托存续规模达到665亿元，累计向京津冀、大湾区、长三角等地区投放资金和提供信托服务1579亿元，展现了国有金融企业的使命担当。

从产业布局来看，中原信托同时

展开城市基础设施建设信托业务、工业企业类信托业务、结构化证券投资信托业务、PE投资信托业务、上市公司股权质押信托业务等。

今年以来，中原信托的上市公司股权质押信托业务持续开展。1月，雅创电子、南都物业、韵达股份、东方国信、金沃股份等上市公司的控股股东或实际控制人，出于融资需求将所持有的上市公司股份质押给中原信托，获取信托资金。不过，被质押的上市公司股权份额相对较小。

喻智对时代周报记者称，股权质押信托业务是一种融资类业务，该融资类业务监管趋严，所以展业规模通常较小。近年因股市波动，有股权质押信托项目出现过风险事件，如今信托公司该类业务相对较少。

PE投资信托业务方面，2023年10月，中原信托发布了PE投资动态。在私募股权投资领域，中原信托聚焦服务实体经济，长期专注于半导体、生物医药、先进制造、新能源新材料以及数字经济领域。

2021—2023年10月，中原信托已投资项目14个，其中2个项目已上市，1个项目IPO申报公示，1个项目已实现部分退出，3个项目完成后轮融资实现估值提升。截至2023年10月，累计对外投资净增值率为34.68%。

曹卫东在中原信托2024年新年贺词中表示，2023年年末，公司信托资产规模3985亿元，其中标品信托

规模超过200亿元，风险处置服务信托、预付资金管理服务信托等创新业务实现破冰落地。2023年，中原信托新增信托财产2043.37亿元，按时足额交付到期信托财产2277.14亿元，向客户分配信托收益170.12亿元，为机构客户和高端个人客户提供了较好的金融服务。

值得一提的是，曹卫东掌舵中原信托之后，推动公司完成新一轮增资。2023年，中原信托增资获批，注册资本由40亿元增至46.81亿元，并于同年12月11日办理工商登记变更和《章程》备案。

中原信托该次增资的新增注册资本由第一大股东全部认购。第二大股东中原高速根据公司发展战略规划及自身实际，放弃参与中原信托该轮增资扩股。

据国家企业信用信息公示系统显示，增资完成后，河南投资集团对中原信托持股比例上升至64.93%，中原高速、光大信托对中原信托持股比例分别被稀释至27.27%、7.8%。

光大信托所持中原信托股份由河南省豫粮粮食集团有限公司抵债所得。2023年2月，中原信托收到裁定书，河南省豫粮粮食集团有限公司所持公司股权裁定抵债给光大信托。

工商信息显示，光大信托对中原信托认缴出资日期为2023年7月。截至目前，官方信息尚未见到监管部门核准光大信托的股东资格。■

华西能源出清自贡银行股权 四家民企拟8.56亿元接盘

时代财经 张昕迎

此前华西能源(002630.SZ)拟“清仓”自贡银行的股权事项有了新进展。

1月30日,数次延期后,华西能源就出售自贡银行股权相关问题对深交所下发的问询函进行了回复,监管关注的问题包括本次交易合规性、民营股东履约能力、股权估值等。

根据华西能源2023年12月14日公布的《重大资产出售报告书》(草案),其所持15.472%的自贡银行股权由自贡当地的四家民营企业以总计8.56亿元的现金对价全数接盘。

时代财经此前报道,去年11月下旬,华西能源首次在西南联合产权交易所公开挂牌转让其持有的3.34亿股(持股比例15.472%)自贡银行股份,挂牌底价为8.56亿元。本次交易对价与挂牌底价一致。

华西能源在回复函中表示,按目前交易进程,标的股权预计于2月底前将完成交割。

至此,入股12年后,华西能源将完成对自贡银行股权的出清。

1月31日,时代财经就股权转让后续事项等问题向华西能源发送采访函,截至发稿未获回复。2月1日收盘,华西能源报2.08元/股,跌2.35%。

接盘方均为民营企业

从交易情况来看,自贡市凤之华莎科技有限公司(简称“华莎科技”)、自贡市云跃电力设备有限公司(简称“云跃电力”)、自贡市迎上春新材料有限公司(简称“迎上春新材”)、自贡金喜典机械制造有限公司(简称“金喜典机械”)四家公司分别受让华西能源持有的3.8856%、3.7931%、3.9319%、3.8619%自贡银行股权,现金对价分别为2.15亿元、2.10亿元、2.18亿元、2.14亿元。

具体来看四家接盘方的情况。华西能源公告显示,华莎科技、云跃电力、迎上春新材、金喜典机械的法定代表人分别为李晚秋、薄云川、邹嵩、刘承芳,注册资本分别为2000万元、1亿元、1亿元、2000万元,主业分别为开发计算机软硬件、销售电力电子原件、研发销售新材料、机械设备制造销售。

截至《问询函》回复出具之日(1月29日),此次交易尚未履行向国家金融监督管理总局四川监管局报告的程序。

1月31日,时代财经就接盘自贡银行的相关考量分别致电上述四家公司,其中华莎科技相关人士对时代财经称“打错了”,云跃电力相关人士

则称“不方便透露”,迎上春新材、金喜典机械两家公司电话则无人接听。

天眼查显示,2023年5月22日,云跃电力的注册资本从500万元变更至1亿元,刘跃强、薄云川两名自然人股东的出资额均从250万元增长1900%升至5000万元,公司名称由“自贡市云跃商贸有限公司”变更为“自贡市云跃电力设备有限公司”,同时经营范围也有所调整。

巧合的是,本次接盘的另两家股东迎上春新材和金喜典机械同在2023年5月22日这一天,对公司名称、经营范围均进行了相应变更,此前两者的曾用名分别为“自贡市迎春商贸有限公司”和“自贡金典商贸有限公司”。更早之前的信息显示,“自贡市凤之华莎科技有限公司”曾用名“自贡市风华商贸有限公司”。

值得关注的是,国家企业信用信息公示系统显示,四家公司的实缴资本均为0,而根据四家公司的2022年年报,其参保人数亦均为0。

根据华西能源的回复函,截至2022年年末,华莎科技、云跃电力、迎上春新材、金喜典机械的资产总额分别为8.30亿元、4.41亿元、4.60亿元、6.94亿元;截至2022年年末,上述四家公司的资产负债率分别为1.29%、2.90%、2.63%和1.52%。

2022年,华莎科技、云跃电力、迎上春新材、金喜典机械实现营业收入分别为8.74亿元、4.80亿元、4.04亿元、5.51亿元,净利润分别为6745.70万元、4253.34万元、3022.52万元、3765.71万元。

华西能源称,四家交易对方经营成果良好、可变现资产占比较高,为本次交易的履约提供了有力保障。

事实上,中小银行股权转让中,接盘方不乏国资。如2023年8月,国家金融监督管理总局山东监管局发布《关于烟台银行股权变更及有关股东资格的批复》,同意烟台国丰投资控股集团有限公司受让恒生银行持有的烟台银行2亿股股份,前者实控人为烟台市国资委。

作为国资股东的自贡创新发展投资集团,却没有在本次自贡银行股权转让中现身。

去年7月,国家金融监督管理总局四川监管局批复同意自贡创新发展投资集团受让自贡银行约11.88亿股股份,占该行总股本的54.943%,为第一大股东。

根据华西能源在回复函中披露的内容,截至公告日,自贡创新发展投资集团对自贡银行的最新持股比例上升至56.586%。

公开资料显示,自贡创新发展投资集团设立于2023年5月,是经自贡市

委市政府批准、由自贡市财政局全额出资的市属一级国有企业,以推动自贡老工业城市转型升级为目标,着力建设产业转型升级引导基金、国有金融资本运营、政府性融资担保等重要平台。

估值问题引监管关注

除了股权受让方,深交所对自贡银行估值问题也有所关注。

深交所称,截至估值基准日(2022年12月31日),自贡银行所有者权益账面价值为53.13亿元,估值为49.01亿元,减值率达7.74%,请公司分析估值减值的原因及合理性,估值是否公允。

对此,华西能源称,自贡银行市净率小于1,导致其最终较账面值减值7.74%。目前银行业上市公司以及非上市银行的市净率绝大多数均低于1,估值减值受企业自身经营情况和市场环境的影响,估值总体公允、合理。

深交所还指明,自贡银行的部分表外资产风险或对其估值产生影响。

据华西能源披露,截至2022年年末,自贡银行或有风险主要表外项目包括承兑汇票和开出保函,余额分别达到364.72亿元和6.98亿元。

若考虑其影响,将确认风险资产8.43亿元,导致市场法计算指标的自贡银行核心一级资本充足率、一级资本充足率、资本充足率分别减少0.11%、0.17%、0.19%,会单方面影响现估值结论减少2208.30万元。

不过华西能源同时称,通过向自贡银行相关人员了解到,该表外业务大部分获取了100%的保证金,目前也未发现有实质风险。

据华西能源最新披露的2023年业绩预告,预计公司2023年实现营业收入24亿~29亿元;归母净利润亏损3500万~5000万元,同比减亏。

时代财经此前报道,华西能源出售自贡银行股权,与自身经营情况恶化不无关系。2020—2023年前三季度,华西能源归母净利润亏损合计达到21.16亿元。截至2023年9月末,华西能源总资产99.29亿元,总负债91.66亿元,资产负债率高达92.31%;货币资金余额为2.30亿元。

事实上,自2023年以来,自贡银行股权结构变动频频。

华西能源在回复函中披露,2023年1—8月,自贡银行共发生28次股权转让,合计转让17.25亿股,其中包括不少自然人股东。

业绩方面,根据自贡银行经审计的财务报告,2021年、2022年、2023年1—8月,该行分别实现营业收入14.61亿元、10.61亿元、6.18亿元,实现净利润1088.38万元、958.30万

元、1460.32万元。

截至2023年8月末,自贡银行总资产为961.02亿元,比年初增加54.97亿元;吸收存款余额873.28亿元,较年初增长8.96%;贷款余额451.13亿元,较年初增长6.26%。

美邦服饰也曾卖银行股权“求生”

与华西能源相似的是,此前,美邦服饰(002269.SZ)作为华瑞银行的初始股东,同样在主业盈利能力持续下滑、利润亏损的背景之下,变卖银行股权“求生”。

2021年4月,美邦服饰公告称,拟以1.4元/股价格转让其所持的华瑞银行10.10%的股权,交易作价为4.24亿元,交易对方为上海凯泉泵业(集团)有限公司。

天眼查显示,上海凯泉泵业(集团)有限公司实控人林凯文曾经担任过上海市浙江商会副会长,曾被评为第十届“上海市十大杰出青年”、上海市优秀企业家、上海市新长征突击手标兵、温州市“十大优秀在外创业青年”。

美邦服饰称,出售华瑞银行股份后,将剥离与公司主营关联度低的资产,实现公司资源整合的同时聚焦主营业务,加强公司在服饰设计与销售,品牌推广等相关领域的竞争力。

2019—2021年,美邦服饰归母净利润连年亏损,分别达到-8.25亿元、-8.59亿元、-4.02亿元。

根据美邦服饰对深交所的回复函,公司2015年起参与华瑞银行筹建,彼时投资金额为4.5亿元(持股比例15%)。除2015年为-64万元外,2016—2020年,华瑞银行对公司财务报表利润贡献分别为2128.46万元、3865.49万元、4832.8万元、4022.36万元及3048.51万元,年化平均投资回报率为5.73%。

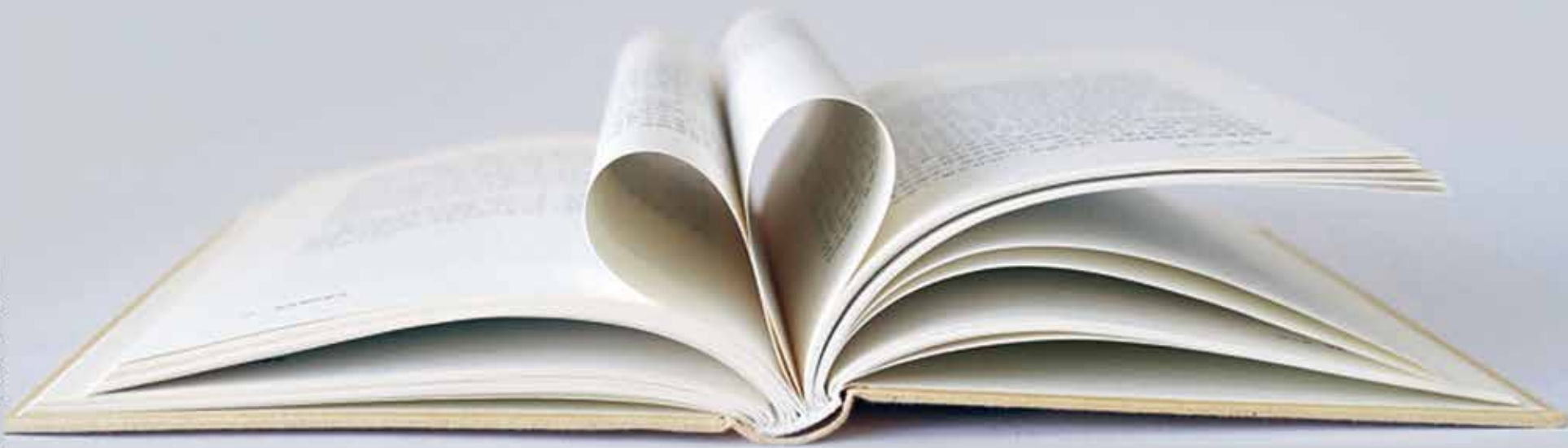
时代财经查阅发现,2021年、2022年,美邦服饰权益法下获得的投资收益分别为2481.12万元、-5122.30万元。也即意味着,出售华瑞银行部分股权,不仅是美邦服饰自身业绩下滑,或许还伴随投资收益不如预期的考量。

历时两年后,2023年4月,美邦服饰公告,公司已完成对上海华瑞银行10.10%股份转让的过户。标的过户后,公司持有华瑞银行股份比例将由原先的15.00%变为4.90%。

官网资料显示,上海华瑞银行是全国首批、上海首家民营银行,由上海均瑶(集团)有限公司联合沪上10余家民营企业发起,2014年9月26日获原中国银监会筹建批复,2015年1月27日获开业批复,当年5月23日正式开业。■

全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

30家券商披露2023年“成绩单” 多家中小券商归母净利润翻倍

时代财经 武佩璇

开年不久，各大券商纷纷亮出了自己2023年的“成绩单”。

截至1月29日，共有30家券商以业绩快报、预告以及未经审计的财务报表形式，简要披露了2023年的业绩情况，其中部分中小券商在2022年业绩低基数的前提下，实现盈利增长超100%，如中泰证券(600918.SH)、西部证券(002673.SZ)、东北证券(000686.SZ)等。但亦有头部、大型券商业绩稍有下滑，如中信证券(600030.SH)、东方证券(600958.SH)。

但从目前披露业绩的30家券商来看，2023年券商业绩整体表现向好，自营投资收益仍对业绩产生较大影响。

中小券商业绩增幅明显

根据已披露的业绩情况，有7家券商的净利润增幅有望超过100%，分别是红塔证券(601236.SH)、中泰证券、西部证券、东北证券、国盛证券、财达证券(600906.SH)以及西南证券(600369.SH)。

红塔证券是目前已披露业绩的券商中归母净利润增幅最大的，公司于1月23日晚发布2023年业绩预告，预计2023年实现归母净利润3.12亿元，同比增长710.57%；预计实现扣非净利润3亿元，同比增长3761.11%。红塔证券在业绩预告中提到，2023年，公司“系统性地对资产组合管理进行重新布局和调整，加大长期资产配置力度，投资相关收入更加多元，稳定性增强，利息收入和投资收益同比大幅增加”。

因自营投资收益扭转局面的还有西部证券，其预计2023年实现归母净利润9.08亿~11.05亿元，同比增长112.12%~158.23%。西部证券表示：“报告期内，公司自营投资业务收益增幅较大，公允价值变动收益实现同比扭亏转盈。”

国盛证券的利润增长也主要受到投资收益与公允价值变动收益的

影响。国盛证券未经审计的财务报表显示，其2023年营业收入为16.65亿元，净利润为2.22亿元，相较去年同期分别增长13.27%和136.17%。其中，投资收益从2022年的1.14亿元增长至1.86亿元，公允价值变动收益则从-0.72亿元增长至0.74亿元。另外，其手续费及佣金净收入相较2022年也略有增长，从9.73亿元增长至9.86亿元。

业绩增长点集中在自营业务的还有西南证券和财达证券。西南证券预计2023年实现归母净利润约5.72亿~6.65亿元，同比增长约为85%~115%；财达证券预计实现归母净利润5.90亿~6.50亿元，同比增长约95%~115%。财达证券在业绩预增公告中还表示，公司资产管理业务收入同比也有显著增加。

东北证券2023年实现营收65.07亿元，同比增长28.16%，实现归母净利润6.51亿元，同比增长181.9%。其提到业绩变动的主要原因为“投资与销售交易业务和投行业务收入同比增长。”

此外，中泰证券2023年预计实现归母净利润17.06亿~20.47亿元，同比增长189%~247%；预计实现扣非净利润10.30亿~12.36亿元，同比增长105%~146%。

相比红塔证券等券商在投资收益方面的狂飙，中泰证券在公告中表示，除了在投资银行业务、资产管理业务、投资业务上的收入同比有了明显增长外，合并万家基金产生了股权重估收益。

2023年2月，中泰证券完成对万家基金部分股权的收购，以2.9亿元受让万家基金11%的股权后，其持股比例达到60%，万家基金成为其控股子公司。中泰证券在当时的公告中表示：“经测算，万家基金变更为公司的控股子公司产生的商誉合计金额约为公司经审计的2021年年末归属于母公司所有者权益的2.21%。公司原持有的万家基金股权将为公司产生一次性重估收益约6.47亿元，因股权重估产生的利润预计超过公司2021年度经审计的归属于母公司所有者净利润的10%但不超过50%。”

相比中小券商2023年亮眼的业绩增长，部分头部、大型券商的业绩则呈现微弱下滑。中信证券2023年实现营收600.47亿元，实现归母净利润196.86亿元，分别同比下降7.77%和7.65%。东方证券2023年实现营收170.85亿元，实现归母净利润27.5亿元，同期分别下滑8.78%和8.65%。东方证券提到，“公司营业收入和净利润变动的主要原因是手续费净收入

同比减少，证券投资业务收入同比增加，子公司大宗商品销售收入及成本同步减少”。

2023年券商股不“渣”

二级市场方面，券商表现相比2022年有较大进步。Wind数据显示，2023年1月2日至12月29日，51家上市券商(包含母公司上市)，有42家股价呈现不同程度的上涨，其中于2023年2月上市的信达证券(601059.SH)涨幅达到51.70%；而在并购话题的影响下，太平洋(601099.SH)、华创云信(600155.SH)、方正证券(601901.SH)的股价亦实现大幅上涨，涨幅分别为43.97%、28.31%、26.51%。

从目前已公布业绩情况的券商来看，2023年券商业绩整体向好，30家券商中，有22家实现净利润正增长。国泰君安非银刘欣琦团队近日发布研报称，“预计2023年上市券商业绩整体基本持平，归母净利润同比微增0.38%”。该团队认为，投资业务将成为业绩增长的主要支撑，同比改善强于其他业务。该团队还表示，2024年预计资本市场改革将持续深化，投融资两端将保持总体平衡，资本市场吸引力和投资者长期回报将持续提升，头部券商将更受益于机构和资管需求的稳步提升。■

51.70%

资产减值准备大幅减少 太平洋2023年扭亏为盈

时代周报记者 吕泽强 发自广州

无论从业绩还是二级市场表现来看，2023年对太平洋来说都算一个“丰收”年。

近日，太平洋(601099.SH)发布业绩预告及资产减值准备及预计负债相关公告，2023年其归母净利润因计提资产减值准备同比减少等原因，转亏为盈。

从二级市场来看，经历了2023年7月中下旬至8月中旬的一轮暴涨，太平洋股价全年收获了高达43.97%的涨幅，远超同行成为全年股价涨幅排名第二的券商，仅次于同年新上市的信达证券(601059.SH)。

有意思的是，2018年以来，太平洋就开始每年盈亏轮换，营收迅速下滑且有大量减值损失的年份就出现亏损，反之则盈利，交替出现，业绩波动非常明显。

股票质押减值规模下滑，太平洋又开始盈利

太平洋在业绩预告中表示，预计公司2023年度归母净利润在1.80亿~2.70亿元之间，其2022年归母净利润为-4.59亿元，2023年实现了扭亏为盈。

对于业绩预盈的主要原因，太平洋称，“2023年，行业板块频繁轮动，债券利率整体下行。公司严控风险，经

纪业务、证券投资业务等各业务条线经营稳定；本年计提资产减值准备同比减少。”

太平洋对2023年12月31日存在减值迹象的金融资产进行评估，经测算，对公司及下属子公司2023年计提资产减值准备5480.86万元，占当期预计最低归母净利润的比例为30.45%。太平洋在公告中表示，本次资产减值准备将减少2023年净利润4110.64万元。对比上一年同期，资产减值准备对净利润的影响大幅减小。

2022年，太平洋全年累计计提资产减值准备6.52亿元，累计减少2022年净利润5.03亿元。

具体来看，买入返售金融资产和应收账款是影响太平洋资产减值准备比较大的科目，而这两个科目均受股票质押业务影响。

2022年上半年，由于质押股票*ST大通(000038.SZ，已退市)股价持续走低，太平洋综合考虑履约保障比率 and 客户还款能力等因素，对买入返售金融资产项目计提减值准备2.40亿元。2022年下半年，该科目计提减值准备1.80亿元。其全年买入返售金融资产项目计提的减值准备占全年资产减值准备的比例为64.42%。

应收账款方面，太平洋2022年全年应收账款按单项计提减值准备1.68亿元，占全年资产减值准备的比例为25.77%。按单项计提减值准备，主要针对其违约的股票质押业务转入应

收账款的项目。太平洋对应收账款担保情况、清收情况等综合评估后，测算应收账款的预期信用损失。

而据太平洋2023年半年报，其自有资金出资的股票质押式回购业务融出资金期末余额为5.86亿元，与上年年末相同；平均履约保障比例为83.31%，较2022年同期的105.31%减少22个百分点。

即便是平均履约保障比例小于100%，太平洋2023年全年买入返售金融资产和应收账款合计计提的减值准备金额也出现了大幅度下滑，为4664.39万元，同比减少92.09%。

盈亏轮换，太平洋股票质押回购业务余震仍存

2018年以来，太平洋有巨额减值损失的年份便出现亏损，反之则盈利。

具体来看，2018年、2020年和2022年，太平洋均出现了营业收入大幅度同比下滑，并有巨额的减值损失(均主要是因为股票质押业务计提资产减值损失)，且都处于亏损状态。而在2019年、2021年和2023年，均没有巨额的减值损失且盈利，其中2019年和2021年的营业收入均大幅度同比增长。

太平洋2018年年报显示，受A股市场大幅下跌、减持新规等诸多因素影响，公司股票质押式回购业务出现多只股票价格跌破平仓线，且融资人不能按期支付利息和到期购回了结的

情况，公司亦不能及时平仓处置，资产减值迹象明显，所以太平洋于报告期未计提大额资产减值准备。

2020年年报披露，太平洋期末股票质押业务规模减少22.50亿元(不含计提减值及应收利息)，主要原因是本期部分股票质押业务到期结束，部分股票质押业务违约客户的股票强制平仓后，剩余欠款12.18亿元转入应收账款。

该业务相关的应收款项规模也在近年持续增长。

据太平洋历年年报，其应收股票质押回购款余额从2018年年末的0.07亿元，迅速上升至2019年年末的8.24亿元，2020年年末又攀升至19.98亿元，到2021年年末高达22.64亿元，2022年年末回落至20.79亿元。而太平洋在这期间也进行了多场股票质押业务的诉讼，同时也产生了大量信用减值损失。

而2023年半年报显示，太平洋2023年1—6月利息净收入较上年同期增加0.45亿元，增加比例为40.25%，主要是因为当期股票质押回购利息收入增加、短融利息支出减少。

值得注意的是，2023年12月22日，证监会披露了对太平洋证券变更主要股东的反馈意见，华创证券成为太平洋第一大股东之事或将落定。

届时，华创证券会如何对待太平洋这部分让人“又爱又恨”的股票质押业务？■

专访上汽安吉物流总经理金麒：更多中国车企将跨界当船东

时代财经 何铭亮

车企系船东，正加大其曝光量。

2024年1月15日，比亚迪7000车位的“EXPLORER NO.1”汽车运输滚装船开启首航；两天之后的1月17日，上汽集团委托中国船舶集团建造的首艘7600车位远洋汽车运输船“上汽安吉申诚号”，同样正式开启首航。

奇瑞此前下单的3艘滚装船，首艘也将于今年交付，车企系新船东渐成气候。而拥有国内最大的汽车企业自营船队的上汽安吉物流股份有限公司（以下简称“上汽安吉物流”），已经以船东的身份蹚了20多年的路。

日前，上汽安吉物流总经理金麒对时代财经表示：“没想到中国出口量在短时间内完成了这么大的跨越，我相信未来成为滚装船船东的中国车企会越来越多。”

作为车企系船东的老前辈，上汽安吉物流对未来中国滚装船船东格局有何判断？新船东又将面临什么难题？近日金麒就上述问题接受了时代财经的独家专访。

车企系船东会越来越多

“随着中国出口到一定量，越来越多的车企可能会做船东。”金麒下了这个判断。

从数据上看，2023年中国汽车出口量同比增长57.90%至491万辆，连续三年突破历史纪录，首次跃居汽车出口量全球第一。

2024年新年伊始，中国滚装船领域的新入局者已出海“乘风破浪”。

1月15日，比亚迪租用国际主流航运公司Zodiac Maritime的7000车位汽车运输滚装船正式开启首航，未来还将有7艘新滚装船加入船队。奇瑞汽车此前向旗下船厂下单的3艘滚装船，首艘也预计将于今年交付。

“包括奇瑞、比亚迪在内的车企正在投资滚装运力，这些滚装船也将在2024年和2025年陆续交付。目前中国滚装船在全球位列第四，排在日本、韩国、挪威等国之后，但占比比较低。在可以预见的未来，中国滚装船的占比会提升，但大致排名不会有根本性

变化。”金麒对时代财经表示。

过去三年，在汽车供应链困境下全球汽车短缺，中国汽车出口量则因供应链韧性较强而异军突起，加之全球滚装船运力短缺，共同推动了全球汽车运输船运价飙升。对车企来说，当海运费用一直高位运行，他们不得不考虑削弱物流成本。

这既是新入局者的机会，也是传统船东巩固市场份额的挑战。

多年来，凭借名爵系列产品，上汽集团的汽车出口量长期处于中国第一，上汽安吉物流为服务集团出口的海运需求，这两年也增购了滚装船，到2026年将有14艘远洋滚装船加入运营。

“造1艘新滚装船接近1亿美元，14艘船差不多就是100亿元人民币。（我们对）船舶的投资，一是考虑到未来服务出口战略，国轮国造、国车国运；二是服务上汽出口，同时也兼顾其他车企抱团出海。在海外，无论是堆场、码头还是运力，能够抱团成本就会更加有优势。”

金麒也强调，吉利、长城、长安等品牌，随着出口量增加到一定规模，也将更关注供应链成本等方面的问题。

新船东们难在哪里？

“没有想到中国的汽车出口这么快，我们在很短时间内实现了国内到远洋、再到远洋三步的跨越。”金麒称。

从上汽安吉物流的船队构成上来看也的确如此。

尽管上汽安吉物流已成立超20年，也是中国最大的汽车企业自营船队，但截至2024年，其拥有的31艘汽车船中，仅有9条为外贸专用船，占比不足三分之一，其余22艘均用于内贸——这也是中国滚装船船东的现状，因过去汽车出口量不大，运力均长期专注在内贸领域。

数名滚装船船东相关人士也对时代财经表示，这两年滚装船运价高涨，刚好也是新入局者进入国际运力市场的好时机。

“揽货能力、船舶运营管理能力、船舶航线安全、回程货物开发，这是新滚装船船东需要面临的四大难题。”金麒称。



在当前全球滚装船运力紧张的情况下，船东均不愁货源；但在2025年之后随着更多新船交付，运力供给或将超过市场运力需求，届时如何重新找到货源将成为问题，而这也是所有新老船东将要面临的难题。

“到2026年，我们44艘船找货的难度更大，航次的排布每年市场变化都很大，航线也随着政策变动而变动。但是我想中国已经拥有应对市场变化的能力。”金麒承认，目前安吉滚装船仍以服务上汽以及其他中资车企为主，外资或合资车企也是安吉的目标客户，未来将根据实际情况承接国外货源。

值得一提的是，对于在使用车企系船东服务时，其他车企的出口数据是否会泄露等问题上，金麒表示，上汽安吉物流会与客户签订数据保密协议，不存在泄露具体销量数据等方面的情况。目前，上汽安吉物流已为东风、宇通、长城等中国车企提供远洋整车物流服务。

回程货源同样也是困扰上汽安吉的难题，目前运价尚能覆盖回程空仓的成本，但若未来运价回落，这个问题也将重新被纳入考量。

“根据我们的测算，回程要有30%以上货物量才具备边际效应，因为回程的成本包括多靠的码头、人员、港口等各种费用。但是从全球的配比来看，中国出口量跟进口量的差距越来越大，不可避免会面临空放的危险，



金麒认为，未来中国船东会与日韩船东一起服务好远东汽车出口市场，各国船东更多的是协作，提高重载率，降低成本，而不是“争夺市场”。

这也是未来非常大的考验。”金麒对时代财经指出。

“目前，我们通过跟全球的船务公司密切合作，能够解决一部分空放问题。所以全球供应链只有融合，形成大循环，才是最优解，当然如果国内有进口的大型机械设备能够进来，也是比较理想的方式。”

也基于此，金麒认为，未来中国船东会与日韩船东一起服务好远东汽车出口市场，各国船东更多的是协作，提高重载率，降低成本，而不是“争夺市场”。

关于航线安全问题，金麒则向时代财经解释，汽车运输行业有两个特殊特点——货物特殊与船型特殊。货物特殊指所承载货物必须有轮子，货物本身需具备自主上下船的能力，这也导致市面上绝大部分的货物与汽车运输船无缘；船型特殊，则是指汽车运输船设计上重心非常高，受风面巨大，相比其他船型其安全行驶管理会更困难。

此外，由于承载货物主要是汽车，商品货值大，一旦发生事故损失就会非常巨大。

“2021年有一艘船从欧洲出发运送奔驰、宝马等德系车，在公海上失事燃烧，全球紧急处理比较难，最后全船报损，损失非常大。而未来新能源车出口量将越来越大，一旦新能源汽车的电池着火，只能覆盖灭火毯。海运中会将新能源作为危险品来处理，在新能源汽车的运输上也要做针对性的设计，包括分区管理等。”金麒称。

近年来中国新能源汽车的出口趋势向好。中汽协数据显示，2023年新能源汽车出口量同比增长77.60%至120.30万辆，占中国全年汽车出口量的24.50%。

而且，2023年最后一个季度，比亚迪纯电动车销量首次超过特斯拉，晋升成全球最大的电动汽车销售商。

今年1月25日，特斯拉首席执行官（CEO）埃隆·马斯克在特斯拉的电话财报会议上也指出，中国的汽车公司是世界上最具竞争力的汽车公司。“它们将在中国以外取得重大成功……如果没有贸易壁垒，中国汽车制造商将‘几乎干掉’外国竞争对手。”

汽车船比拼再燃“战火” 国内船东格局生变

◀ 上接P9

而对一家新晋船东来说，找到货源永远是盈利的前置条件。当船队规模较小时，找货压力尚可承受，但当船队规模增长，货源就成为迫在眉睫的问题。

上汽安吉物流未来还将继续扩充远洋船队规模，2024—2026年共有14艘远洋滚装船加入运营，合共拥有44艘滚装船。

金麒也承认：“到2026年，我们44艘船找货的难度更大，航次的排布每年市场变化都很大，航线也随着政策变动而变动。但我认为中国已经拥有应对市场变化的能力。”

新入局者比亚迪也在扩大船队规模，未来仍将有7艘滚装船投入运营，这也意味着其将运营一支至少有8艘滚装船的船队。

近日，时代财经就未来货源、船队定位等问题向比亚迪发送采访提纲，相关负责人以相关资料暂不公开为由婉拒了采访。

对此，传统航运系船东的解决方法是广纳货源，无论国内、国外，只要有需求即装车上船，常常是多品牌的汽车装满一艘船一起出海——但当这问题抛向车企系新船东时，情况又有了变化。

国际货源上，邻近中国的汽车出口强国为日本、韩国，但他们早已与本国滚装船船东建立了合作，并组成强绑定关系。

“老牌船东会把控既定的份额，船公司也会不惜代价绑定车企，即使这意味着牺牲自己的利润。”高海举例称，“去年有船公司就在远东市场新调来了10艘船，这直接威胁了该市场上的传统玩家。为了留住客户，传统玩家只能‘卷’，价格给得更优惠，或者为客户跑冷门航线，这些都是牺牲。但如果你不这样做，后面就可能丢掉这个客户。”

据时代财经了解，即使是国内已成名的船东，目前在国际货源上也收获较少。比如，上汽安吉目前的货源仍以上汽以及其他中资车企为主，而外资或者合资车企等客户也仅在沟通当中。

国内货源方面，则面临着更复杂的车企利益博弈。一个简单的问题是，其他车厂愿意用车企系船东的船吗？

“由于相互之间的竞争关系，车企一方面不希望竞争对手获取出口车型、出口量等敏感数据；另一方面，各家车企在新能源汽车上存在技术线路差异，特别是电池组技术路线的差异等，考虑到供应链安全，车企对于通过竞争对手直接控制的船舶出口这一选项普遍持谨慎的态度。”高海称。

另据高海介绍，过去三年汽车船运费高涨时，运费成本几乎相当于新造一辆车的成本，而在国内车企共享低廉的产业链成本时，车企间出海利润拼的就是物流成本上的优势。

周冲也表示：“（车企系船东的）货主背景在市场上拿其他货源可能会

有一点制约，但如果船东报价比市场价便宜得多，其他车企也可能会进行合作，这就成为了一个价格问题。只要从商业角度考虑认为合适就可以了，这并不绝对。而且，若车企系船东从定位上，就不指望船公司贡献多少利润，那这就更不成问题了。最终，车企要去比较自营（成为船东）和市场化运作的成本和机制，权衡利弊后再作出选择。”

除此之外，返航空舱问题也是困扰当下国内滚装航船东的一大难题。

得益于中国完备、高性价比的产业链，在中国生产的汽车整体成本更低，“国产”的汽车卖到全球都具备价格优势，国内汽车出口也更有源动力。但反过来，全球各地生产的汽车若无品牌、技术等突出的优势，也并不需要批量进口到中国——对应到滚装船上，即意味着，去程有货，回程空舱。

“根据我们的测算，回程要有30%以上货物量才具备边际效应，因为回程的成本包括多靠的码头、人员、港口等各种费用。但是从全球的配比来看，中国出口量跟进口量的差距越来越大，所以不可避免地面临着空放的危险，这也是未来非常大的考验。”金麒指出，返程空舱最主要的解决手段还是开发中国进口车业务。

周冲则提供了其他思路，“回程时也可捎带一程货源，不必全程满舱。比如中国船东货物出口到欧洲后，如果能从欧洲车企手上拿到出口至中

东、东南亚等地区的货源，那返航时有一程的货源也可以减轻成本压力；或者从欧洲船东手上加载一些杂货回程，也是思路之一。”

但他也提到，目前滚装船市场价依旧高企，已能覆盖返程空舱带来的成本，且在欧美市场揽货能力需要长期培养，市场化滚装船船东目前无需担心该问题。

理想与现实：暴涨的运价将回落？

值得注意的是，目前业内共识是，随着2024年、2025年更多新船交付，滚装船运费将回落。

VesselsValue在一份报告中指出，2025年全球将有70艘新船交付，同时伴随18艘汽车运输船可能退出市场，市场运力将净增加45万CEU（即汽车船标准车位，运力计算单位）。同时，中国2023年采用集装箱船出口了20%以上的轻型汽车，也将对汽车运输船需求构成利空，其预测滚装船（6500CEU）运费将于2024年下降10%～20%，平均6.8万美元/天（约48.82万元/天）；2025年将下降45%～55%，平均3.4万美元/天（约24.41万元/天）。

周冲则指出，航运是个周期性行业，滚装船运费回落在所难免。但他也认为，从全球滚装船船龄来看，依然存在结构性机会。

“目前全球滚装船运力已经趋老，头部的滚装船船队远洋运力老化严重，平均船龄都在15年左右。未来

10年伴随环保脱碳规定越来越严格，这些现役船队运力都可能提前退役，供需可能面临再平衡，运价也未必深度回落，市场会找到一个平衡点。”周冲表示。

但也要注意的，为避免淡季空置且长远有货，不少成熟滚装船船东会与货主签订长期协议，这也让他们无法充分享受运费暴涨的红利。

运力规模前十的全球滚船装船东中，有两家上市企业披露得较为详细，礼诺航运2022年至今每个季度的平均净运费仅为57～80美元/立方米，华伦威尔森2022年至今各个季度则在50美元左右——这样的运费（盈利）水平也说不上“暴利”。

换言之，若车企们打算长久运营船公司，同样需要做好心理准备：这门生意更倾向于细水长流，而非追求超额利润。

但眼下，无论是车企系的金麒抑或航运系的周冲，对新进入者均抱着开放、欢迎的态度。

“行业红火了肯定有很多参与者想进来试一试，中国滚装船船东目前起点相差并不大。在国际运输上，我们传统船东肯定是有优势，但新进入者也很容易追赶上，可能开头运作没那么顺畅，但无论是招募团队还是兼并收购，后续都可能运营得好，要相信信心和市场的力量。但是经济发展过程中，专业化的分工趋势也将继续影响着行业的新进入者。”周冲称。

（实习生李睿妍对本文也有贡献）

动力电池“淘汰赛”大幕拉开

出海或为新出路

时代周报记者 **何明俊**
实习记者 **李睿妍** 发自广州

随着动力电池龙头宁德时代(300750.SZ)的业绩预告发出,动力电池板块的业绩扰动因素暂时告一段落。

1月30日盘后,宁德时代披露业绩预告。公告显示,宁德时代预计2023年实现归母净利润425亿~455亿元,比上年同期增长38.31%至48.07%;预计实现扣非归母净利润385亿~415亿元,比上年同期增长36.46%~47.09%。

宁德时代在公告中表示,报告期内,公司新技术、新产品陆续落地,海外市场拓展加速,客户合作关系进一步深化,产销量较快增长的同时,也实现了良好的经济效益。

1月31日,宁德时代早盘股价大涨超8%,全天涨幅维持在7%以上。而在宁德时代前一天发布业绩预告的国轩高科(002074.SZ),股价则是两度冲高回落。同属动力电池产业链,但两者的股价表现截然不同。

据国轩高科业绩预告,公司2023年预计实现营业收入310亿~330亿元,而上年同期是230.51亿元;预计实现归母净利润8亿~11亿元,比上年同期增长157%~253%;预计实现扣非归母净利润8500万~1.2亿元,与上年同期相比扭亏为盈。

国轩高科在公告中指出,业绩增长的原因主要是受益于新能源行业快速发展,动力和储能锂电池市场需求旺盛,公司锂电池业务高速发展。2023年度,公司海外业务初显成效,市场开拓能力进一步提高,储能业务交付能力进一步提升,实现良好收益;公司供应链布局初现端倪,原材料成本价格进一步下降,特别是公司全面引入大众集团管理体系,促进管理能力提升、产品品质提升;实现内部降本增效。

从业绩上看,国轩高科与宁德

时代并非一个量级,因而股价预期不同。但无论是宁德时代还是国轩高科,无一例外均提及海外业务的发展。

可以确定的是,海外市场是动力电池企业竞争的主战场之一。

淘汰赛拉开序幕

时代周报记者注意到,动力电池行业的竞争已经到了白热化的阶段。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据,2023年中国新能源汽车市场实现装车配套的动力电池企业有52家,少于2022年的57家。这意味着,2023年有5家动力电池企业没有实现装车配套,基本上被“淘汰”。

“中国的动力电池行业集中度太低,有50多家供应商可以给车企供货。在国际市场上,行业集中度很高,只有日本松下、韩国LG等寥寥数家,这也说明中国动力电池行业集中度有待进一步提高。”海南科技职业大学客座教授张翔接受时代周报记者采访时说。

显然,前景一片光明的动力电池行业并不是一路坦途,部分跨界上市公司选择放弃切入锂电产业链。

2023年2月,万里股份(600847.SH)终止收购主营磷酸铁锂材料的特瑞电池;6月,明冠新材(688560.SH)退出所持博创宏远股权,剥离锂电池正极材料相关业务;7月,百合花(603823.SH)取消年产4万吨电池级碳酸铁锂项目、年产3000吨电池级碳酸铁锂项目。

时至2023年10月,*ST园城(600766.SH)宣布,转让丰锦锂能全部股权,跨界锂电失败;松发股份(603268.SH)终止购买安徽利维能动力电池有限公司的股权,放弃切入锂电产业链;11月,日播时尚(603196.SH)终止收购锦源晟新能源100%股权,结束跨界。

而2023年动力电池相关原材料的暴跌,让身处锂电产业链内部的上市公司,纷纷选择终止募投项目。

上游方面,天齐锂业(002466.

SZ)终止收购澳大利亚矿企Essential Metals Limited;协鑫能科(002015.SZ)解除与Zim-Thai Tantalum津巴布韦锂矿资源开发合作协议;中矿资源(002738.SZ)终止蒙古国URT锂矿项目51%权益的收购计划。

2023年年初,碳酸锂价格仍处于60万元/吨高位,4月已跌破18万元/吨,直至如今,碳酸锂价格已在10万元/吨以下,跌幅超过83%。

根据业绩预告,天齐锂业预计2023年实现归母净利润66.2亿~89.5亿元,同比下降62.9%~72.56%;赣锋锂业(002460.SZ)预计2023年实现归母净利润42亿~62亿元,同比下降69.76%~79.52%。

即便原材料价格大幅回落,但“价格战”隐忧未解。

“在碳酸锂价格大幅度回落,动力电池行业的原材料价格已经降低,但随着市场竞争的加剧,动力电池企业面临着巨大的价格压力。在这种情况下,部分企业可能会采取低价策略来争夺市场份额,从而引发价格战。因此,在价格低迷的情况下,动力电池行业仍然存在价格战的风险。”盘古智库高级研究员江瀚对时代周报记者说。

过去快速的无序扩张,导致锂电产业链产能过剩。

据时代周报记者了解,到2025年,三元材料的名义年产能将达到307万吨,磷酸铁锂产能将达到575万吨,电解液产能将达到600万吨。而高盛则预测,2025年动力电池将会降至每千瓦时99美元,与2022年相比降幅高达40%。

这对于行业来说,残酷的淘汰出清无法避免。

车夫咨询合伙人曹广平接受时代周报记者采访时表示,目前动力电池行业价格基本触底,但能量密度基本已到天花板,新的电池技术路线包括固态电池等还很难快速推开。

“所以,电池行业内首要问题还

主要是用市场竞争换取生存空间,同时保持产品技术质量领先,即市场和技术两手都要硬。”曹广平指出。

江瀚则认为,2024年动力电池行业可能会加速淘汰部分企业。

“随着市场竞争的加剧和技术的不断进步,动力电池行业将会加速洗牌和整合。部分技术落后、管理不善的企业可能会面临被淘汰的风险。”他说。

出海或为新出路

目前已披露业绩预告的动力电池企业,几乎都提及海外市场业务的发展。

根据中国化学与物理电源行业协会统计数据,2023年前11月,中国锂电池出口额高达597亿美元,同比增长32.7%。其中,往欧洲市场出口占比约40%,其次为美国和东南亚。而据国新办在2023年全年进出口情况新闻发布会上披露的数据,中国电动汽车、锂电池、太阳能电池产品合计出口1.06万亿元,同比增长29.9%。

相对于国内市场的激烈内卷,更为广阔的海外市场是不错的选择。既有助于打开新的市场增量,同时又避免越来越极端的红海竞争。然而,出海也会面临地域挑战。

“目前国内动力电池市场内卷严重,技术同质化竞争严重,所以试图出海成为一个生存手段和突破方向,但是又遇到美国的车电补贴限制以及欧盟的电池认证和回收政策问题,包括欧盟对我国电车的调查等问题,所以出海也面临机遇和实际困难。”曹广平说,“宁德时代声称可以授权其他国家生产电池,因此合资合作出海建立电池工厂,可能比电池贸易要容易得多,但核心仍是坚持有自己的核心技术和产业化水平。”

东方证券研报指出,中国在电动车领域已经形成完善的产业链配套体系,并积极拓展海外市场。尽管欧美政府施加种种税收与政策限制,但本土产业链短期内无法攻破技术、成

本等多方壁垒,日韩企业在长期低盈利下扩张力度也相对有限,产业发展终究要从政策导向、政府补贴驱动的竞赛回归到产业链的竞争,中国锂电企业仍将面对全球持续增长的电动车与动力电池需求。

时代周报记者注意到,全球动力电池份额排名第三的LG新能源披露了财报。根据2023年第四季度的财务业绩,LG新能源综合收益约为8万亿韩元,环比下降2.7%,同比下降6.3%。季度营业利润为3382亿韩元,环比下降53.7%,同比增长42.5%。

根据行业机构SNE Research数据,2023年前11个月,宁德时代仍然以37.4%的市占率占据全球榜首位置,且为全球唯一的市占率超过30%的动力电池企业。在全球动力电池市占率排名前十的厂商中,有六家为中国企业。中国动力电池企业在全球范围内仍具备出色的竞争力。

1月22日,欣旺达动力官宣,与大众汽车集团旗下沃尔夫斯堡足球俱乐部在德国沃尔夫斯堡大众汽车竞技场举行战略合作签约仪式。

1月23日,辉能科技创始人杨思栢表示,公司预计将从2027年开始在法国大规模生产电池,并计划进行首次公开募股。辉能科技成立于2006年,是全球首家实现固态锂电池商业化量产的企业,市场覆盖电动汽车、消费市场等。

“面对2024年,电池行业出现了固态电池、磷酸锰铁锂、硅碳负极电池、钠电池、快充电池以及全天候电池等阶段性的新技术竞争局面,但是与市场的对接还不够深入,并且需要一个过程。因此个人认为,2024年电池行业仍是一个低位调整年。”曹广平说。

张翔则认为,2024年动力电池仍以创新技术为主流。“哪家供应商能够在某一领域取得突破的话,那么它就可以取得市场主导地位。对于动力电池供应商来说,创新是首位。”他表示。■

18家猪企亏超200亿元 多家猪企“花式盈利”或难持续

时代财经 **周立**

猪周期亏损的第三年,是猪企们最难熬的一年。

截至1月31日,22家涉及生猪养殖业务的A股上市公司披露2023年业绩预告,其中18家企业归母净利润录得亏损,合计亏损248.66亿~291.65亿元。

经历了2018年非洲猪瘟后的猪价暴涨,不少猪企都选择大幅扩产,甚至出现跨界入局的新养猪人。然而在猪价深陷谷底的2023年,随着产能的逐步释放导致供过于求,扩产给企业带来了经营和资本的双重考验。

不过在此背景下,仍有少数涉及生猪养殖的企业实现盈利,甚至扭亏为盈,只不过盈利方式“不走寻常路”。

猪价深陷谷底,18家猪企亏损超200亿元

在1月中上旬部分上市猪企公布月度生猪销售数据时,时代周报记者曾对猪价和出栏量进行不完全统计,从上市猪企的商品猪价格来看,2023年12月猪价大部分跌到13元/公斤,同比下跌约三成。

与此同时,大部分上市猪企因公司产能逐步释放,出栏量增加,2023年生猪销量同比增长。

在低价走量的这一年里,猪企致力于降本增效,但仍无法逃脱亏损的宿命。

据时代周报记者不完全统计,截至1月31日,已有22家涉及生猪养殖业务的上市公司披露2023年业绩预告,其中牧原股份(002714.SZ)等

15家企业归母净利润由盈转亏,新五丰(600975.SH)、正虹科技(000702.SZ)、傲农生物(603363.SH)三家猪企均处于连续三年亏损的状态。

具体来看,亏损金额的排名前三是温氏股份(300498.SZ)、牧原股份、傲农生物,2023年归母净利润分别亏损60亿~65亿元、39亿~47亿元、30亿~36亿元;随后是亏损超10亿元的天邦食品(002124.SZ)、大北农(002385.SZ)、唐人神(002567.SZ)、天康生物(002100.SZ)、新五丰;亏损最少的则是克明食品(002661.SZ),归母净利润亏损不到1亿元。

对于2023年经营业绩出现亏损,生猪价格较2022年大幅下降、养猪业务亏损较大是上述企业提及较多的原因。

牧原股份作为养猪龙头,生产成绩已然是行业前茅。在1月30日晚的投资者电话会议中,其提到生猪养殖方面公司全年平均全程成活率为85%,日增重800克左右,全年平均生猪养殖完全成本在15.0元/千克左右,较2022年全年的15.7元/千克明显下降。

有了前几年持续盈利的积累,牧原股份仍有较厚的家底面对猪周底部。牧原股份表示,2023年12月底,公司能繁母猪数量为312.9万头,同比增长30万头左右,对应今年出栏量将有一定增长,增长比例预计在10%左右,具体出栏量区间指引将在2023年年报中披露。

然而,预计亏损金额排名第二的傲农生物日子就没那么好熬。按照目前业绩预测数据计算,傲农生物将持续亏损三年,预计归母净利润亏损累计达55.59亿~61.59亿元。

长期亏损叠加猪价持续低迷,傲农生物的经营运营资金压力加剧。

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,因而其肥猪出栏体重偏低,全年肥猪出栏体重为97.97公斤;同时傲农生物主动关停部分效率低下猪场,产生部分关停损失,导致生猪养殖业务出现较大亏损。

此外,傲农生物还在公告中提到,计提存货跌价、资产减值、坏账准备等相关金额约7亿元。针对超额亏损子公司,公司应收超额亏损子公司债权确认损失3亿~5亿元。

然而,傲农生物的资金压力并没有消失。

1月30日晚,傲农生物公告称,经公司财务部门测算,预计2023年度期末净资产为负值,公司股票可能被上交所实施退市风险警示。同时傲农生物也提到,截至2024年1月23日,其在银行、融资租赁公司等金融机构累计逾期债务本息合计约14.38亿元;2022年11月至2024年1月30日,累计诉讼(仲裁)金额19.49亿元。

消息一出,资金纷纷逃散。

1月31日起,傲农生物已连续三天一字跌停,2月2日收于3.62元/股。今年以来,傲农生物股价已跌超40%。

2月2日晚,傲农生物公告称,因公司未按期清偿到期债务且明显缺乏清偿能力被债权人申请预重整;此外,公司控股股东漳州傲农投资有限公司也被债权人申请重整。

这或是这轮猪周期以来继*ST正邦(002157.SZ)后第二个被申请预重整的上市猪企。

“很多猪企是靠以前赚的钱撑到

现在,都经历过大风大浪的,撑不到就退出了,能撑到现在都是比较专业的,且成本相对低的猪企。”华南某业内人士对时代周报记者表示。

对于猪企来说,安度过猪价下行周期是他们的“必修课”,而跨界者则需要踏准入行的时机。

“挂面大王”克明食品在2022年12月的投资者互动平台上曾表示,综合市场分析,其预判2023年生猪价格整体保持相对景气。

于是在2023年,克明食品以6.24亿元拿下阿克苏兴疆牧歌食品股份有限公司(以下简称“兴疆牧歌”)53%股权,正式进军生猪养殖行业。

然而,本欲进一步拓展大食品产业细分赛道为公司新增利润增长点的一步棋,却在猪价跌跌不休之下,成为克明食品业绩转亏的导火索之一。

1月23日晚,克明食品公告称,2023年其归母净利润预亏4600万~7500万元,变动原因主要是米面制品销量下滑以及生猪产品价格持续低迷。

多家猪企“花式盈利”

众多上市猪企在生猪寒冬中“瑟瑟发抖”,但有的猪企却在2023年靠非经常性损益“花式盈利”。

江西猪王*ST正邦可谓是2023年猪企“盈利王”,其归母净利润从2022年的亏损133.87亿元飙升至2023年的盈利80亿~100亿元,归属于上市公司股东的所有者权益也由负转正,对此,*ST正邦表示主要原因为公司重整计划已执行完毕。

虽然*ST正邦2023年扣非归母净利润亏损较2022年有所收窄,但仍预

计亏损50亿~70亿元。

对此,*ST正邦在公告解释称,公司实现销售收入60亿~70亿元,受生猪市场价格持续低位影响,生猪业务净利润亏损30亿~40亿元,同时对期末存栏生猪及固定资产计提减值准备约9亿元,合计扣减利润金额约9亿元。

无独有偶,新希望(000876.SZ)2023年归母净利润同样也扭亏为盈,预计盈利3亿元,然而扣非归母净利润仍处于亏损状态,预计亏损45亿元。

对此,新希望解释道,公司白羽肉禽与食品深加工业务引进战略投资影响归母净利润增加,影响金额为51亿~52亿元,本项目属于非经常性损益。受生猪销售价格下降影响,猪产业亏损是扣除非经常性损益后的净利润亏损的主要原因。

值得注意的是,京基智农(000048.SZ)业绩实现同向上升,2023年其归母净利润预计达15亿~17亿元,同比增长94.03%~119.90%。

对此,京基智农表示,主要原因系公司房地产项目交付数量较2022年同期大幅增加,结转销售收入及利润相应大幅增长。

同时,京基智农也提示,国内猪企面临生猪市场价格波动的不确定性风险,未来生猪市场价格若出现大幅下滑,可能会对公司业绩产生不利影响。

总的来看,靠非经常损益扭亏或实现业绩同比增长的办法难以长久,生猪养殖业务占比较大的猪企若要持续发展,不仅要依靠猪价回暖,更要靠猪企“修炼内功”,降本增效方能度过猪周期寒冬。■

巨额存货减值拖累利润 肝素原料药龙头业绩大变脸

时代财经 文若楠

新年伊始，国内三大肝素原料药龙头接连“爆雷”。

在被诈骗超9000万元后，1月30日晚间，海普瑞（002399.SZ；09989.HK）发布了2023年业绩预亏公告，预计2023年归母净利润为亏损6.27亿～9.42亿元。而2023年前三季度，公司还盈利1.43亿元。

业绩“变脸”的还有常山药业（300255.SZ）。业绩预亏公告显示，公司预计2023年归母净利润为亏损10亿～12亿元。

根据历年财报数据，此次亏损系上述两家公司在近10年内首次亏损。

造成业绩亏损的主要原因均指向肝素相关存货的大额减值。根据业绩预告，海普瑞2023年度拟计提存货跌价准备7.5亿～9.5亿元，预计导致归母净利润减少6.375亿～8.075亿元；常山药业拟计提存货跌价准备金额5亿～6.5亿元，预计导致2023年归母净利润减少4.25亿～5.53亿元。

结合两者的公告，其中均明确提到，“2023年第四季度以来，肝素产品售价大幅下滑，肝素粗品持续降价”。

全球肝素市场生变，面对存货减值压力的不止海普瑞和常山药业。

因2023年度拟计提存货跌价准备10亿～12亿元，预计导致归母净利润同比减少8.5亿～10.2亿元，健友股份（603707.SH）全年业绩转亏，预计2023年度归母净利润为亏损1亿～2亿元。

以此计算，国内肝素原料药三强2023年合计预亏超17亿元。

“目前肝素粗品的提取来源主要是猪小肠。肝素产业的周期性波动大，价格方面，一是受到上游原料端影响，二是下游的制剂需求影响较大。目前肝素制剂产品处于去库存阶段。”医药行业资深人士赵铭（化名）告诉时代财经，“对于相关企业来说，库存结构和数量的合理程度不好轻易下判

断。从现在的行情来看，2023年四季度到2024年上半年，预计肝素粗品的价格都会比较低，但是这对于采购来说，可能比较好。”

肝素价格“过山车”，药企存货贬值

肝素是一种从新鲜健康猪小肠提取加工的抗凝血药物，拥有抗凝血、抗血栓等多种功能。

据中国银河证券研报，从全球市场竞争格局来看，肝素原料药行业竞争格局高度集中且主要位于中国。除了健友股份、海普瑞、常山药业，国内东诚药业（002675.SZ）、千红制药（002550.SZ）、红日药业（300026.SZ）也是肝素原料药和制剂的生产和销售的主力军。

疫情期间，随着肝素产品的需求不断增加，价格亦水涨船高。但随着疫情防控进入新形势，全球肝素市场迎来新的变化。

根据健友股份披露的库存减值公告，截至2023年年末，其存货金额为54.39亿元。在存货明细中，库存商品占比最高，达到64.55%，数额约35.11亿元；原材料占比次之，为26.31%，数额约14.31亿元。据健友股份解释，原材料主要系肝素粗品，库存商品主要为标准肝素原料和肝素类制剂。

出现存货大幅减值或与肝素产品价格变化紧密相关。

某肝素上市公司相关业务人士告诉时代财经，“肝素产品价格不仅受到原料端影响，也会受到肝素产品市场需求影响”。

中国银河证券研报则显示，肝素原料药产业作为肝素产业链的中游，其价格受到上游原材料肝素粗品的供给及下游肝素制剂的需求共同影响。在肝素原料药上游，肝素粗品的价格受到生猪供应水平的极大影响。

从上游来看，猪小肠是目前肝素提取的主要来源。中国银河证券在研报中指出，生猪屠宰后，约90%的猪小肠被用于肝素生产。这意味着猪小肠作为肝素产品提取来源，生猪的价格

变化、存栏量以及出栏量状况都会对肝素粗品价格产生影响。

在过去的2023年，生猪价格行情低迷，中国生猪产能仍处于过剩状态。从近期统计局公布的数据来看，2023年全年生猪出栏量达到72662万头，较2022年增长3.8%，连续第5年增长。

1月22日，时代财经以投资者身份致电海普瑞证券部，相关人士表示，“肝素价格跟生猪周期有一定的关联，但并不是说生猪的价格上去了，肝素粗品和原料药价格也会跟着上去，只能说有一定的关联性。”

而从下游的肝素制剂需求来看，供大于求的情况亦在显现。海普瑞在2023年业绩预告中提到，“2023年度肝素行业持续面临着终端去库存的严峻挑战，全球各大肝素企业普遍调慢了生产节奏，肝素API（原料药）的订单需求出现大幅下滑，中国肝素API的出口数据同比跌幅远超行业预期，公司的API业务亦受到了较大冲击。同时，受累于去库存的影响，公司在非欧美海外市场的制剂业务亦呈现一定程度的下滑。”

下游肝素制剂供需关系的变化冲击着肝素价格。平安证券研报数据显示，2023年7月，我国肝素月均出口价格11779美元/千克，截至2023年10月，肝素价格已快速回落至4805美元/kg低位，与2018年初的价格水平基本相当，到2023年11月，肝素价格反弹至6116美元/千克。

业绩受冲击，如何克服周期性波动？

肝素产品价格波动对存货价值的影响，已传导至上市公司的业绩端。

财报数据显示，2020—2022年及2023年前三季度，健友股份分别录得营收29.15亿元、36.87亿元、37.13亿元、31.42亿元，同比变动18.03%、26.48%、0.71%、10.20%；分别录得归母净利润8.061亿元、10.59亿元、10.91亿元、8.393亿元，同比变动33.25%、31.41%、2.98%、-7.47%。

海普瑞方面，2020—2022年及2023年前三季度，分别录得营收53.32亿元、63.65亿元、71.59亿元、40.63亿元，同比变动15.30%、19.38%、12.48%、-24.69%；分别录得归母净利润10.24亿元、2.408亿元、7.271亿元、1.432亿元，同比变动-3.32%、-76.49%、201.96%、-78.05%。

常山药业的业绩更是坐上了“过山车”，2020—2022年及2023年前三季度，分别实现营收23.64亿元、29.68亿元、23.36亿元、11.40亿元，同比变动14.11%、25.56%、-21.29%、-36.47%；分别实现归母净利润2.528亿元、2.336亿元、1751万元、-3.883亿元，同比变动12.23%、-7.62%、-92.50%、-677.10%。

眼下，如何应对肝素产品价格对业绩带来的影响成为摆在肝素上市公司面前的难题。

从既往往年报来看，肝素上市公司并非没有思考过业绩不稳定的问题。如常山药业就在探索牛、羊等非猪源肝素的低分子量肝素研发、粗品采购、工艺提升、国外认证等工作，试图从肝素的上游原材料端找到突破。同时，其也通过自产粗品产能等方式应对肝素原料价格变化。

肝素原料药龙头业绩大变脸



“要提升业绩稳定性，主要是要把下游制剂做大做强，因为下游制剂做大了，上游原材料这一环节即使有波动，其实也是可以控制住的。”赵铭告诉时代财经。

1月25日，前述海普瑞证券部相关人员对时代财经称：“肝素制剂是下游产业，附加值相对比较高，这几年公司致力于向以制剂为主转型。”

从目前各家公司的业务结构变化来看，转向高端制剂已经逐渐成为共识。

财报数据显示，2018年，海普瑞制剂业务占总营收比例为21.39%，到了2023年上半年，这一数字已经增至57.04%。健友股份制剂业务占总营收的比例则从2018年的20%左右上升至2022年的超过60%。

不过，2022年年末，国家第八批集采开始，抗凝血药物肝素类产品首次进入国家集采品种目录，涉及那屈肝素（那曲肝素）注射剂、依诺肝素注射剂。

据中泰证券研报统计，中标那屈肝素注射剂的4家企业给出的降价幅度分别为健友股份（71%，降幅，下同）、东诚药业（57%）、兆科药业（54%）、常山药业（50%），平均降幅达58%。中标依诺肝素注射剂前三顺位的降价幅度分别为深圳市天道医药（70%）、健友股份（68%）、东营天东制药（68%），平均降幅达63%。

目前，集采对公司利润的挤压已经显现。

常山药业在2023年业绩预告中提到，“由于第八批国家药品集中带量采购和部分省份药品集中带量采购政策影响，公司肝素制剂产品销售价格大幅下降，造成公司收入下降，毛利率降低，从而导致公司净利润下降。同时，由于药品集中带量采购政策的影响，国内低分子肝素制剂的市场占有率结构发生变化，2023年度，公司主力品种低分子量肝素钙注射液销量大幅下降，导致公司收入和净利润下降”。■

一场暴雨引发的业绩亏损： 金迪克痛失流感疫苗销售旺季 2023年预亏6500万元

时代财经 李傲华

一场大雨，浇灭了金迪克（688670.SH）的流感疫苗销售旺季。

1月30日盘后，在2023年A股上市公司业绩预告披露期的尾声，流感疫苗生产企业金迪克发布了2023年业绩预告。根据公告，金迪克预计2023年度全年营业收入为1.4亿元，同比减少56.04%；预计2023年全年净亏损达到6500万元，同比减少256.46%；预计全年扣非净亏损7400万元，同比减少427.17%。

财报数据显示，2022年，金迪克实现营业收入3.18亿元，归母净利润为4154.43万元，扣非净利润为2261.82万元。

在披露业绩预告的同一时间，金迪克还公告称，董事会近日收到了公司副总经理、董事会秘书樊长勇的辞职报告，樊长勇因个人原因申请辞去公司董事会秘书职务，辞职后，樊长勇不再在公司任职。在公司聘任新的董事会秘书之前，暂由公司董事长余军代为履行董事会秘书职责，代行时间不超过三个月。

时代财经亦向樊长勇本人确认，辞职是出于个人原因。

暴雨停产重挫业绩

在业绩预告中，金迪克表示，2023年业绩变化的主要原因是受2023年7月公司所在地泰州地区突发特大暴雨的影响。

2023年7月6—7日，泰州地区出现罕见暴雨，部分地区降水量出现有气象记录以来的历史极值。数日后，金迪克发布公告称，因受特大暴雨影响，公司厂房被淹，部分车间的生产环境受到渗水影响，经持续环境监测并综合评估，公司决定自2023年7月15日起流感疫苗车间临时停产。

金迪克受到暴雨侵扰时，正值流感疫苗销售旺季，各流感疫苗生产企业正在紧锣密鼓地筹备2023—2024流感季的疫苗的生产、送检和销售。停产对于主营流感疫苗的金迪克来说无异于当头一击。

2019年，金迪克的四价流感病毒裂解疫苗获批上市，至今仍是其唯一在售的产品。

截至目前，金迪克的全部营收皆来自于流感疫苗。由于流感病毒经常发生抗原变异，因此世界卫生组织（WHO）每年都会预测流感病毒的流行毒株，并发布流感疫苗的推荐组分，各疫苗生产企业需要根据WHO发布的毒株生产疫苗。2023年下半年至2024年上半年销售的，只能是按照2023年公布的新毒株生产并批签发的产品。

病毒学专家常荣山对时代财经表示：“冬季流感疫苗的接种量一般从12月份开始逐渐减少，到次年的1月、2月，尤其是春节前后，接种量更是稀少。根据过往经验，流感季节通常在3月左右会结束。由于疫苗的生产、配送都需要时间，这意味着如果现在向生产企业下单，那疫苗到达接

种点时流感季节可能已经过去了，因此接种单位通常都不会在这个时间下单。并且目前的流感疫苗供应比较充足，接种单位应当还有没接种完的库存。”

在新冠病毒大流行的3年间，流感疫苗需求一直受到压制。2023年流感疫情出现高发，疫苗接种需求旺盛，对于流感疫苗生产企业来说，2023年是一个销售大年。

以流感疫苗龙头华兰疫苗（301207.SZ）为例。2023年业绩预告显示，华兰疫苗全年净利润预计为7.5亿～9.5亿元，同比增长44.33%～82.82%；扣非净利润预计6.5亿～8.5亿元，同比增长43.91%～88.19%。

事实上，在遭受暴雨影响之前，金迪克2023年的业绩也呈现快速增长的态势。

财报数据显示，2023年上半年，金迪克实现营收1.27亿元，同比增长675.48%；实现归母净利润3508.1万元，2022年同期为亏损1725.8万元，同比扭亏为盈。

但暴雨导致的停产，导致金迪克2023年第三季度疫苗销售挂零，并且这一影响持续至2023年第四季度。

根据公告，2023年7月15日起金迪克流感疫苗生产车间临时停产，7月7—14日的在产品全部报废，此前已经完成包装入库的11个批次产成品，也不投入市场。包括预计无法销售的产成品和在产品，金迪克2023年全年共计提资产减值准备约5515.11万元，造成全年净利润亏损。

备战新一轮流感季

在被暴雨冲刷过后，直到2023年8月11日，金迪克才公告称流感疫苗生产车间环境已恢复，达到可生产状态，还需要进行模拟试验验证，待模拟试验完成及相关检测结果检验合格后，流感疫苗车间才可正式恢复生产。

大约3个月，即2023年11月4日，金迪克公告流感疫苗车间已经恢复生产，新生产的产品已报送中检院申请批签发。

2023年12月，2023—2024流感季的销售已经接近尾声，金迪克的流感疫苗才获得了批签发证书。根据当时公告，金迪克共有8批次四价流感疫苗通过了中检院批签发，可以上市销售。根据业绩预告估算，2023年第四季度，金迪克大概实现了2000万元的营收。

2023年获得流感疫苗批签发资格的生产企业只有11家，其中具备四价流感疫苗生产能力的企业只有9家。根据光大证券研究所数据，2023年，华兰疫苗生产的流感疫苗共获得批签发94批，科兴生物获得批签发60批次，赛诺菲巴斯德为46批次，远高于金迪克的8批次。而在2022年，金迪克的四价流感疫苗批签发数量仅次于华兰疫苗。

“黑天鹅”事件导致金迪克错失2023年流感疫苗销售高峰期已成事实，公司能否快速走出暴雨所导致的阴霾，为即将到来的新一轮流感季做好准备才是更值得关注的问题。

根据以往经验，WHO组织的下

属机构会在3月份左右发布下一年的季节性流感疫苗毒种（北半球），随后生产企业大约会在4月份后根据新毒株组织流感疫苗的生产。

常荣山对时代财经指出，现在再生产2023—2024流感疫苗已经意义不大，现阶段许多企业已经在筹备2024—2025流感季的疫苗生产，比如设备检修等前期工作。

不过在过去的3年里，金迪克获得批签发的时间相对较晚。金迪克对此曾在公告表示，流感疫苗季节性比较强，出货早的企业在终端消化方面会有一定的优势，但不代表出货晚的企业就没办法销售。过去三年公司批签发也都晚于同行业，同行业公司批签发也有早有晚，但公司的市场占有率都还保持在10%左右，同行业各家企业的市场占有率也相对稳定。

为了提高四价流感疫苗的生产能力，金迪克于2020年第四季度启动新型四价流感病毒裂解疫苗车间建设。招股书显示，该项目计划总投资8.45亿元。根据原计划，这个新车间将会在2024年1月达到预定可使用状态。新车间建成后，会使金迪克在产能储备、生产效率方面有所提升。

但2023年12月25日，金迪克对外公告称，在经过科学论证后，决定将上述项目达到预定可使用状态日期调整为2026年4月，原因是受到外部疫情、临时停产等事项的影响，项目调试验证工作滞后，需要进行新一轮的调试和验证，GMP验证及药监部门验收较原计划有所滞后。■

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



23 | 出境游开闸一年



Vision Pro能否拯救苹果的中年危机？

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

2月2日,苹果(AAPL.NASDAQ)首款头显产品Vision Pro正式发售。

“如同Mac将我们带入个人计算时代,iPhone将我们带入移动计算时代,Apple Vision Pro将带我们进入空间计算时代。”苹果CEO蒂姆·库克在介绍Vision Pro时强调了它在苹果发展史上的地位。

第三方咨询机构TrendForce集邦咨询数据显示,Vision Pro是苹果扩大虚拟头戴装置市场规模的重要布局,同时也可借该产品跻身VR/AR市场,成为技术创新的先驱。若首购热烈,预估2024年Vision Pro出货量有机会达50万~60万台。

全行业都在等待苹果Vision Pro落地,注目它能否开启空间计算时代的序幕。

这也是苹果公司灵魂人物乔布斯的期待。

《史蒂夫·乔布斯传》中提到:“我的激情所在是打造一家可以传世的公司,这家公司里的人动力十足地创造伟大产品。其他一切都是第二位的。当然,能赚钱很棒,因为那样你才能够制造伟大的产品。但是动力来自产品,而不是利润。”

然而,自库克接任苹果CEO以来,这家曾惊艳一个时代的科技公司,逐渐失去产品驱动基因,取而代之的是金钱至上。

库克初接手时,苹果的市值还不到4000亿美元。2018年,苹果成为首家市值破万亿元的科技公司,时至今日,苹果市值已逼近3万亿美元关口。

高市值背后,苹果却是隐忧重重:产品陷创新瓶颈、资产负债率高企、频繁遭反垄断调查……如今,被寄予厚望的Vision Pro能否成为同iMac、iPhone、iPad一样的明星产品?

走过48年发展史、历经商海沉浮的苹果公司,又能借此度过中年危机吗?

库克创新乏力

“前任领导太牛了,继任者该怎样接班?放眼全世界,对于这个问题最有发言权的,莫过于库克。”豆瓣上,一名网友在《蒂姆·库克传》书

评中写道。

曾在苹果公司任职的李开复说,没有乔布斯,就没有1977年的Apple II、1984年的Macintosh、1998年的iMac、2001年的iPod、2007年的iPhone和2010年的iPad。

这些名噪一时的产品,得益于乔布斯天马行空的想象力和创造力。乔布斯的存在,让产品经理一职受到前所未有的重视。后继者包括开发出微信的张小龙,也被视为一流的产品经理。

很难找出第二个像乔布斯这样的科技奇才,既在包括音乐、动画、计算机等多个行业作出颠覆性变革,又能以个人魅力和美学理念俘获普罗大众。

然而天妒英才,2011年,时年56岁的乔布斯死于胰腺癌引发的呼吸停止,擅长供应链管理的库克临危受命,从乔布斯手中接过管理权杖。

过去13年,苹果生态内覆盖的硬件产品还在不断更新,Apple Watch、AirPods、AirTag等成为明星产品。“但那种领先于对手一个时代的惊艳感已经荡然无存,被寄予厚望的Apple Car,也数度跳票。”一名熟悉苹果的行业观察人士对时代周报记者表示。

业内认为,苹果已失去产品驱动力的基因,每一代iPhone都向现实妥协一小步。

iPhone 4S、iPhone 5、iPhone 6等机型推出时,果粉们齐聚苹果线下门店排队抢购。如今,这一盛况早已不复存在。

产品创新乏力的另一面,是库克任期内苹果的业绩突飞猛进,2011财年,苹果当年营收为1082.49亿美元。12年后的2023财年,苹果营收已达到3832.85亿美元,其中仅iPhone的营收就有2005.83亿美元。

不过,值得注意的是,作为一家总市值徘徊在3万亿元的科技巨头,苹果的负债率也在偏离大众的普遍认知。截至2023年12月末,苹果资产负债率达到了79.04%,处于历史较高水平。

同时,根据BusinessFinancing.co.uk调研数据,苹果公司负债可能已经达到惊人的1092.8亿美元,这一数字仅次于亚马逊,使苹果成为全球负债第二的科技公司。

iPhone独木难支

解决眼前的困境,对于苹果来说迫在眉睫。

数据显示,2023财年,苹果实现营收3832.85亿美元,同比下降2.8%;归属于普通股股东净利润为969.95亿美元,同比下降2.81%。

不过,苹果最新发布的2024财年第一季度财报(即2023年第四季度)显示,营收1195.75亿美元,同比增长2%;净利润339.16亿美元,同比增长13%。

分业务来看,“拳头产品”、占据营收半壁江山的iPhone在该财季的销售额为697亿美元,同比增长约6%,高于预期的686亿美元。

这是去年9月推出的iPhone 15系列大量上市后的第一个完整财季,iPhone产品线的营收同比增加明显,但其他硬件产品线的营收,同比并未大幅增加,部分还有明显下滑。

库克在财报中宣布,iPhone在全球的活跃设备已经超过22亿台。一些分析师预测,iPhone销售或无法在2024年保持这种势头。例如,天风国际证券分析师郭明錤,在其最新的供应链调查中指出,苹果公司已下调上游关键半导体零组件数量,2024年iPhone出货预估低至2亿部,同比衰退15%。他同时表示,2024年全球主要手机品牌中,苹果可能是衰退幅度最大的品牌。

这意味着,硬件的想象空间正逐渐收窄。

而最近几代的iPhone新品更是常被网友调侃“挤牙膏式创新”“旧的即新的”。为此,苹果开始通过降价、促销等方式来拉动销售。

临近中国春节,苹果官网出现罕见的降价行为:iPad、iPhone、Mac、Apple Watch全线产品降价促销,消费者以符合条件的支付方式购买指定产品,最高可降价800元,新品iPhone 15系列也在促销范围。

行至中年的苹果,要靠什么支撑起高估值和长远发展?

从现有业务来看,服务业务被苹果视为下一个增长点。苹果的服务业务包括App Store应用商店、音频与视频流媒体Apple Music和Apple TV+、iCloud存储、AppleCare保修、与谷歌搜索引擎许可协议的广告收入、Apple Pay和其他产品的支付费

用等。

苹果最近的业绩报告显示,2024财年第一季度营收中,服务业务实现营收231.2亿美元,在总营收中占比逼近25%,是仅次于iPhone的第二大业务。

不过,苹果辛苦打造的服务业务也遭受着挑战。“苹果税”是苹果服务业务的重要组成部分,却一直为人诟病,包括扎克伯格、马斯克等在内的科技界名人都曾公开抱怨。

如今,欧盟、美国和日本等地的反垄断监管,正在撬开苹果的第三方应用侧载和第三方支付,直接威胁“苹果税”。

近日,苹果官网宣布,为遵循欧盟《数字市场法案》(DMA),将在欧盟地区对iOS系统、Safari浏览器和App Store实施重大更新。苹果作出历史性让步:欧盟地区iOS App将为开发者降低抽成比例(苹果税),从原先的30%降至17%,或从折扣后的15%降至10%,几近腰斩。

从“头”开始,走向未知

对于苹果来说,如何在iPhone之外找到“下一个时代的iPhone”,成为苹果商业帝国得以延续的重中之重。

如今,苹果Vision Pro头显被视为最有可能接棒iPhone的王牌产品,并在近期迎来越来越密集的曝光。

据介绍,Vision Pro搭载M2+R1双芯片,使用VisionOS操作系统,主要特点是对AR(增强现实)、VR(虚拟现实)技术的整合,佩戴者在体验虚拟世界时,可以与现实世界保持联系。应用层面,常见的游戏、电影以外,Vision Pro还拓展了办公、休闲类场景。

郭明錤在报告中称,根据预售前的备货水准,以及出货时间,预估苹果在开放Vision Pro预购后,首个周末卖出16万~18万部Vision Pro。与先前预测一致,开放Vision Pro预购即销售一空,各机型出货时间在开放预购后的数小时内普遍延长5~7周。

郭明錤还提出,预订开放后48小时内,那些延长的发货时间并未发生变化,这引发了一个重大担忧:即在核心粉丝和重度用户下单后,需求可能会迅速减弱。

同时,根据华尔街分析师预测,价格昂贵的Vision Pro不会立即为苹

果公司带来显著的收入增长,他们正在关注人们对苹果新产品类别的初步反应,以显示其未来的潜力。他们预计,目前看,Vision Pro仍是一款较为小众的产品。

但在最新的财报电话会议上,库克就分析师们对Vision Pro价格的疑问回应称,这款头显之所以价格较高,是因为其背后涵盖了5000项专利技术。

这也给供应链带来了巨大商机。Wellseenn XR数据显示,共有7家中国内地企业入列Vision Pro供应链名单,其中整机组装代工由立讯精密负责,本体中框和外壳由长盈精密和领益科技提供,电源系统来自德赛电池,扬声器模组来自歌尔股份。粗略估算,上述硬件占Vision Pro整机成本的比重在16%左右。

华泰证券撰写研报提出,假设Vision Pro一代产品出货量对应50万~100万部的量级,乐观计算第一代产品对供应链的拉动一年将约为30亿美元,占苹果手机600亿美元的5%,因而一代产品对供应链公司的整体业绩拉动有限。

除此之外,以智能手机行业发展历史为鉴,除了产品硬件方面,优秀内容也是推动行业快速发展的重要因素。如果开发者能够在Vision Pro上开发出iPhone早期的“神庙逃亡”、Switch的“动物森林”,或是手机上如微信、抖音的国民级应用,才有可能带动终端销量快速崛起。

在行业观察人士看来,现阶段,Vision Pro还很难称得上成熟,但作为自2015年智能手表问世以来的首个全新产品,Vision Pro可能改善市场对苹果的信心,并确定该公司作为AR/VR技术创新者的地位,有利于驱动股价。

至于头显设备Vision Pro能否成为苹果下一个10年的新王牌,仍需要时间验证。在Vision Pro发布前,《名利场》特约记者Nick Bilton采访到库克,库克直言,未来很难准确预测,即使这款产品由苹果创造。

库克表示:“我们所做的,就是对一些事情感到非常兴奋,然后我们开始研究,看看它们会把我们带到哪里。”在他看来,“有时候,这些点是相互联系的。它们会把你带到一个你意想不到的地方。”■

疯狂年货节

◀ 上接P1

年货节开启后，京东上有超1700个细分品类上线“龙元素”产品，与去年同期的“兔元素”产品相比，更有超800个细分品类的“龙元素”产品成交额同比增长超10倍。

拼多多提供的数据同样显示，年货节启动以来，部分“龙元素”周边商品拼单量同期增长超10倍。其中，家居日用类商品占比超三成，拼多多平台消费者用龙年款的挂饰、摆件和小玩偶为家里增添年味。

此外，龙年服饰在年货消费市场走俏，据唯品会相关负责人介绍，年货节开幕后，龙年服饰销量剧增，以龙年新年、龙年拜年服等为主题的国潮服饰销量环比此前一周暴涨120%，龙年主题的运动卫衣销量环比增长3倍以上。

以龙元素为核心的中国风国潮礼盒也成为消费市场的新宠，唯品会相关负责人介绍，通过联合欧莱雅、潮宏基、良品铺子、广州酒家、徐福记等知名品牌，唯品会共推了8款以龙为核心元素的新年限定联名礼盒。以“祥龙献瑞，执笔纳福”为主题，将苏轼、黄庭坚等8位著名书法家的“龙”字融入礼盒包装。

年货节市场还迎来了新成员。闲鱼开启首届年货节，不同于其他平台的实物年货，闲鱼年货节主打“数字年货”，以卡券、潮玩文玩、游戏为主要品类。其中火遍全网的“龙元素”商品成为不可或缺的一部分，比如，闲鱼上龙年纪念币纪念钞、泡泡玛特龙吟献瑞系列盲盒，以及大量的新年限定潮玩文玩等，是95后、00后的心头好。

“国潮风”带火年货消费

随着95后、00后成为年货消费主力，除了“龙元素”，跨地域流动、注重健康养生、追求性价比、热衷国潮消费等也成为新的消费趋势。

近段时间以来，哈尔滨意外走红，迎接比往年更多的游客，作为当地特色美食的红肠也顺应潮流出圈。1月，哈肉联在中央大街直营店举办快闪活动，将红肠切割制作作为小金球，邀请外地游客前来免费品“肠”。来自福建的95后林晓，在加入品“肠”大军后对哈尔滨红肠赞不绝口。



随着95后、00后成为年货消费主力，除了“龙元素”，跨地域流动、注重健康养生、追求性价比、热衷国潮消费等也成为新的消费趋势。

“第一次来到东北，做攻略时知道哈尔滨红肠是一绝，果然不负盛名。”林晓说，“这次没能带家人看东方小巴黎有些遗憾，那当地的特产是一定不能错过的。线上下单很方便，省去了托运的麻烦。”

95后主导的年夜饭相对于“家乡味”，会有更多的“新品种”，更多跨地域美食也将出现在餐桌上。“我们能够明显看到，年轻人在传统美食的消费决策上对于‘地道’更看重。比如选择羊肉，产地要精确到内蒙古锡林郭勒，再比如像西风酒、鲑鱼这些过去不那么大众化的产业带，今年也都是双位数的增长。”淘宝天猫食品生鲜行业负责人张鹏介绍。

张鹏表示，天猫年货节带火的十大产业带横跨了近4000公里，“年味”跨地域流动成为年货节的一大特色，物流不再是产业带农产品上行的堵点。

同时，辛选相关负责人告诉时代周报记者，今年年货节辛选更注重助力国货品牌，与2300多家品牌方合作，其中九成以上是国货品牌。举例来看，新兴国货品牌三只松鼠累计销量超190万件，销售额达3.2亿元，其一款坚果礼盒单场销售额超1.6亿元；老

国货品牌汇源累计实现销量213万件，销售额达1.15亿元，其两款礼盒单场总销售额超7000万元。

过年穿新衣，是迎接春节的仪式感，年轻人也不会忘了为自己和家人添置“新年战袍”。数据显示，近一个月，淘宝APP上“拜年服”一词的搜索量同比增长了560%，“国风女童拜年服”的搜索量更是同比增长740%，其中，唐装、汉服最受欢迎。

以唐装为例。除了保留马褂特点，使用织锦缎作为面料，如今的唐装还融入了各种不同的风格元素。比如，丝绸、真皮让唐装的面料更丰富，而毛毛立领、改良式盘扣、现代花纹，让唐装拥有了“新中式”的表达。

汉服则大有从2023年火到2024年的势头。而明制汉服中，近一年来红遍大江南北的马面裙，又在众多汉服中尤为显眼。天猫年货节期间，“女童马面裙”相关搜索词同比增长了3659%，“不能打扮自己就打扮孩子”。有网友表示，马面裙对成年人的身材挑战度高，孩子却是“怎么穿怎么好看”。

随着国潮品牌在年货节中快速增长，年轻消费者群体越来越青睐兼具时尚与实用属性的国货产品。■

560%



大厂员工再无巨额年终奖

时代财经 徐晓倩

2024年，巨额年终奖从互联网大厂消失了。

很长一段时间里，大厂的年终奖反映了其过去一年的成果，同时也能在岁末年初打响抢人的舆论战。

1月31日消息，据媒体报道，腾讯今年发放年终奖绩效评定已经出结果，最高是5个月月薪+。据腾讯离职员工表示，腾讯现在是三档绩效：Outstanding（突出）、Good（良好）、Underperform（欠佳），具体几个月年终奖看部门，部门之间也是天差地别。其中三档绩效分别对应：5个月月薪+、中间（绝大多数人4个月月薪，可能略微上浮）、最低档1~2个月月薪。

而根据往年情况，腾讯普通部门的员工一般能够获得3~6个月的薪资作为年终奖。一些业绩卓越的部门，如游戏部门，则有可能获得高达24~48个月工资的年终奖。

2022年，坐拥王牌游戏《原神》的米哈游传出年终奖高达108个月的薪水；2021年，网易《哈利波特·魔法觉醒》项目组的员工年终奖高达888888元，《英雄联盟》则传出每人发送120万元现金。

就在腾讯年终奖曝光的几天前，字节跳动发布全员邮件，更新绩效和激励政策：将原来年终奖月数大于3的薪酬方案统一调整为3个月，虽然总包不变，但年终奖的狂欢已然告一



智联招聘日前发布的《2023年白领年终奖调研报告》显示，有39.4%的受访者表示“不确定”，预计拿不到年终奖的白领占比13.8%。从发放数额来看，2023年白领年终奖均值为6950元，比上年度的8428元减少了1478元。

段落。

与之相对应的，今年有关年终奖的风头则被两家非互联网企业抢占了，先是手机厂商传音控股被曝出要在年终奖基础上多发30%，后有格力董事长董明珠扬言要拿出2亿元发年终奖。

眼下，各大互联网公司花式展现年终奖的氛围逐渐转向低调，更多大

厂人开始关心业务是否好转，公司的营收能否走出低谷。

巨额年终奖就像中彩票

对于不少互联网员工来说，年终奖是面试谈判不可缺少的一环，它被包装成3~6个月的月薪算进年终奖中，激励着一批批新鲜血液涌入大厂的格子间，战斗于996的两点一线。

2019年年初，90后的亚楠入职大厂游戏业务不到6个月，最终拿到了5个月的年终奖，以3.5万元的月工资来算，亚楠能在短期内收获近18万元，这是她在前东家无法想象的一笔回报。而她听说，部门内有同事一口气拿下了18个月的年终奖。

“开发部门拿到的年终奖会更夸张，网传的近百个月的年终奖并非空穴来风。”亚楠向时代财经说道。那一年，她参与的项目是公司的明星产品，迎来了用户数据、流水增长的鼎盛期，还被当作公司的亮眼业绩写进财报中。

在游戏项目持续高歌猛进的阶段，亚楠靠着公司开出的年包薪资和副业收入，两年内买下了深圳的一套房。

即便在同一家公司，不同部门之间、不同业务条线的年终奖也会天差地别，一旦参与的项目昙花一现或者增长陷入停滞，年终奖是最先受到冲击的一笔收入，“就跟抽中彩票一样，不可能每一年你负责的都是高增长业务，现在同事能拿到3个月的年终奖已经算不错了。”亚楠说道。

“今年大概率还是2个月的工资，绩效考核不达标的同事可能只有1个月，甚至没有。”杭州程序员陈铭已经习惯了毫无波澜的年终奖，时不时传出的业务收缩和裁员风声，让他从幻想中清醒过来，“只要年底不被裁员就是好事了，否则明年找工作还会遭遇被压薪资的情况”。

在陈铭看来，业务线营收情况对年终奖的影响最大，他身边曾有来自大厂的朋友，考核评分3.75对应的年终奖比考核3.5的更低，理由是业务营收发展不及预期。“公司缩减年终奖无非两种方式，要么所有人的年终奖相应减少，要么限制高绩效员工名额。”

李达就职于上海某中型电商公司，由于公司的年终奖远远低于预期，他有了年后换工作的打算。“今年发放的年终奖只有一个月，公司的说法是年终奖被算在了季度奖金中，但是几年前季度奖和年终奖是相互独立的。”

大厂忙着调整，年终奖成谜

对于年终奖的缩水，不少互联网员工已经做足了心理建设。

2022年，大厂笼罩在裁员的阴影下，而在2023年，各大公司的重点放在了业务调整上，纷纷收缩战线，聚焦主营业务。

2023年，阿里巴巴展开了史上最大的组织架构调整，有的子公司的裁员计划延续到2024年年初；增长最猛烈的字节跳动过得也并不太平，

游戏和VR业务面临大撤退；网易被传开启大规模裁员，重灾区是网易传媒，游戏部门也有涉及。

吴萍从年终总结部门负责人的讲话中，感觉到今年发放年终奖的情况不会太妙。负责人一直强调业绩要回到高增长的轨道上，刚刚过去的一年，公司因为业务调整仍处于混沌状态。

另外，大厂缩水的年终礼盒也引起了一部分员工的不满。2024年，淘天的新年礼盒只有几小袋零食和周边礼盒。“虽然之前几年也是一些自制周边，但是产品的精致程度和实用性要高出很多。”有员工在社交媒体上吐槽道。

智联招聘日前发布的《2023年白领年终奖调研报告》显示，2023年，20.2%的白领确定能够拿到年终奖，比上年的26.9%有所下降。有39.4%的受访者表示“不确定”，预计拿不到年终奖的白领占比13.8%。从发放数额来看，2023年白领年终奖均值为6950元，比上年度的8428元减少了1478元。

相比年终奖趋于保守的互联网大厂，其他企业的年终奖也是扑朔迷离。“发了年终奖后悬着的心终于死了，只有几百元的过节费。”一名普通白领向时代财经说道。

跌宕起伏的年终奖数额是企业发展的一个注脚，当互联网行业业绩增长曲线逐渐由陡峭走向平稳时，那个靠年终奖实现一夜暴富的时代也远去了。■

（文中受访者皆为化名。）

TCL科技净利暴增700% 老大哥京东方却难逃下滑

时代周报记者 **申谨睿** 发自北京

随着市场需求不断复苏，以及企业控产保价效果显现，面板行业出现了业绩回暖。

日前，面板行业龙头TCL科技打响惊喜第一枪，归母净利润回升幅度一马当先。据其2023年度业绩预告，公司预计2023年实现营业收入1735.5亿~1773.5亿元，同比增长4%~6%；预计实现归母净利润21亿~25亿元，同比暴增704%~857%。

其中，半导体显示业务方面，TCL旗下华星光电上半年亏损34.5亿元，下半年预计可实现净利润31亿~34.5亿元。这意味着，2023年全年该业务预计可实现净利润-3.5亿~0亿元。

随后，业内多家上市公司也相继释放积极信号。

同兴达披露的业绩预告显示，公司预计2023年度实现归母净利润4000万~5500万元，同比增长199.55%~236.88%，2023年公司产品毛利率及出货量双双提升。

此外，深纺织A发布的预告也显示其业绩持续向好。公司预计2023年度实现归母净利润7400万~9300万元，同比增长0.94%~26.86%。

有人欢喜有人忧，虽然产业普遍乘着新周期的东风实现了一定程度的回血，但一些企业仍困于利润下滑或业绩亏损。

下游升降引发业绩波动，行业为何冰火两重天？

据公告，另一面板龙头企业京东方2023年归母净利润23亿~25亿元，同比下降67%~70%；扣非净利润亏损5.5亿~7.5亿元，较上年同期22.29亿元的扣非净亏损额有所减少。

主打OLED（有机发光二极管）的维信诺，由于业务相对单一，净利润亏损持续扩大。2023年预计净利



TCL科技预计2023年实现营业收入1735.5亿~1773.5亿元，同比增长4%~6%；预计实现归母净利润21亿元~25亿元，同比暴增704%~857%。

润亏损35.8亿~39.8亿元，上年同期为亏损20.66亿元；扣非净利润亏损36.48亿~40.48亿元，上年同期为亏损22.16亿元。

除京东方和维信诺外，鸿合科技、GQY视讯、和辉光电等多家业内上市公司业绩同样报忧。而关于业绩出现不同程度的变动，上述企业解释口径基本一致，其原因大致离不开下游产业的升降轮回。

时代周报记者就业绩下滑等相关问题致电京东方，截至发稿暂未得到回应。

据了解，2023年前三季度，大尺寸面板产业格局进一步优化，导致主要厂商盈利能力逐步修复。

彼时，TV类产品价格明显上涨，IT类产品价格逐步企稳，行业呈现量价齐升的态势。用于电视、计算机的LCD（液晶显示屏）业务盈利性较2022年出现显著提升。随着第四季度进入行业淡季，市场需求下降，产品价格小幅回落，行业波动变小。

紧接着，中、小尺寸新型显示技术和产品应用也在四季度迎来增长机遇。在经历终端需求承压后，智能手机在四季度出现景气度回升，主流品牌新一代旗舰机型的热销及年终促销季的带动，OLED产品价格有所上涨，打破了此前产能释放、行业利润处于低位以及产品价格大幅波动的局面。

同处行业复苏阶段，为何企业间业绩会产生如此大的差异？

科技分析师赵松向时代周报记者解释道，面板行业属于重资产行业，产能规模越大，业绩弹性幅度就越大。

“拿京东方与TCL作对比，京东方的产能规模是后者的数倍，难以在短时间内激发回弹，反映在财务数据上，难免显得有点迟钝。但可以预见的是，随着面板牛市开启，京东方稼动率（用来衡量设备的利用效率）回升，届时京东方或将实现赶超。”赵松补充道。

公开资料显示，2023年，京东方

稳坐全球TV面板年出货量的头把交椅，全年出货约5520万片，同比下降11.6%，市场份额为24.4%，同比下降0.3个百分点。

华星光电、惠科以及群创以3000万~5000万片出货量位列TV面板颈部阵营。其中，华星光电年出货量约4720万片，同比增长3.3%，市场份额为20.9%，同比上涨2.9%。

赵松称，在面板单片利润率确保的前提下，产能越大利润越高。当行业低迷时，大多面板企业都会经历破产或被迫出售，但京东方可以依靠强大的产能快速释放利润，储存现金流，做好翻越下一个低谷的准备。

“不同于华星等产能规模较小的企业，虽然京东方可以通过产能调整，控制市场投放数量进而控制面板价格，但巨额折旧和其余开支也使得其利润波动幅度较大，对其盈利能力来说也是巨大的挑战。”赵松补充道。

可见，不同的企业依靠不同的进击策略立足于市场，短期的财务动荡并不代表企业不具备发展潜力。

截至发稿，手握面板、光伏和自有投资三项业务，TCL科技的最新市值为779.33亿元，京东方为1364.50亿元。虽然京东方的财务数据暂处低位，按照当下资本市场的市值计算，京东方可以买下1.75个TCL，但随着OLED市场需求增大，倚重该业务板块的京东方和维信诺或许将进一步得到市场认可。

“高端化”“智能化”成公告高频词汇

据CINNO Research的统计数据，2023年全球OLED智能手机面板出货量约6.9亿片，同比增长16.1%；第四季度出货量同比增长30.9%，环比增长35.1%。

其中，柔性OLED智能手机面板占比77.8%，同比上升9.2个百分点，受2023年下半年需求高涨影响，其产能出现结构性紧缺。

全球科技研究机构Omdia预测，智能手机OLED面板将从2022年的

5.7亿片上升至2025年的7.3亿片。随着宏观经济环境持续复苏和消费电子行业进一步回暖，OLED市场渗透率将进一步提高。

作为智能终端设备的关键部件，面板技术经历了CRT、PDP、LCD、OLED四种主要显示技术形态。受益于高亮度、高分辨率、高色彩表现、低能耗等优势，OLED市场成为面板厂商相互争夺的高地。

从中国OLED现有产线情况来看，京东方在产线和产能布局上处于领先地位，天马、维信诺布局力度紧随其后。其中，京东方、维信诺在2023年全球OLED智能手机面板市场的出货量仅次于三星，分居第二、第三位。

值得一提的是，在多家面板企业的业绩预告中，“高端化”和“智能化”成为高频词汇。

京东方表示，未来将顺应市场趋势，积极布局柔性AMOLED，重点推动LTPO、折叠、COE等高端产品出货提升。同时，公司着力推进高端中尺寸IT、车载类产品向AMOLED的升级换代，开拓中尺寸AMOLED产品的广阔市场，持续改善产品结构及提升盈利能力。

TCL科技则意图进军车载与头显行业，称公司将持续坚定大尺寸高端化策略、加速中尺寸IT和车载等业务布局、巩固小尺寸市场地位、拓展VR/AR及专显市场。

维信诺则将针对智能家居、便携显示等数字时代应用场景，推出更多创新产品。

“面对新的增长点，面板企业需紧跟市场变化，但也要拿捏好研发投入的分寸。新产线的成本与效率，新市场的渠道拓展，都将是企业要面临的挑战。”赵松说道。

对于重资产的面板企业来说，从踏入行业的第一刻开始，其产线便像上了发条的机器一样，不断徘徊于高山低谷间，其间也会无数次尝试另辟蹊径，以求押中一条通向胜者为王的大道。**■**

董明珠要多发2亿元年终奖 格力电器两天市值怒涨84亿元

时代周报记者 **张照** 发自广州

2024年1月28日晚上，珠海的室外体感温度只有五六摄氏度。70岁的董明珠站在“格力2024全球梦想盛典”的舞台上侃侃而谈。

作为格力电器（000651.SZ）的董事长兼总裁，董明珠表示，去年，格力电器业绩创新高，创造了290亿元的利润，争取未来5年翻一番。

“290亿元利润”已接近此前格力电器2023年度业绩预告中的上限。但会场上董明珠演讲的PPT显示，格力2023年净利润只有270亿元，即业绩预告的下限。不过，董明珠在会上对此进行纠正，“这个数字不太准，我们创造了290亿元利润”。

2亿元年终奖“换”84亿元市值？

据2023年12月21日格力电器公告的业绩预告，2023年全年预计归母净利润270亿~293亿元，同比增长10.2%~19.6%。

会上，董明珠还披露，2012年至今，格力电器累计营收18767亿元，累计利润2304亿元；近5年，格力电器平均每年股票分红140.73亿元。

虽然董明珠给出的数据很亮眼。但也有人质疑，董明珠在格力电器披露正式年报前披露了格力具体业绩数据，是否存在信披违规的问题。

德恒律师事务所律师齐青告诉时代周报记者，尽管董明珠说的是约290亿元，但在上市公司正式披露

该重要信息之前，她个人提前披露了格力业绩，与上市公司信息披露相关规定相违背，的确存在信息披露违规风险。

除了披露2023年全年相关数据，董明珠还豪气地表示，会多拿出2亿元给员工发年终奖。

格力员工以表演的形式热烈回应董明珠。当天晚上，音乐快板《大“格”局新魅“力”》节目就有演员唱起了“论关系，我比你们都特殊，我妈就是董明珠”。虽然“我妈就是董明珠”是以“口误”的艺术形式展现，表演者马上改口说成了“我妈最喜欢董明珠”。

有媒体报道，1月30日格力官方回应称，表演者当时为了增加幽默气氛，开了个小玩笑。但“我妈就是董明珠”几个字，还是很快成了网络热梗儿。

不过，格力内部人员告诉时代周报记者，就年终奖现金来看，年终奖确实在上一年的基础上有所增加。但就他个人来看涨幅并不大，只在他个人上一年的基础上增加了几百元。

鉴于2023年格力年报还未完整披露，时代周报记者查看2022年年报发现，截至2022年年底，格力共有员工72380人，如果按该人数估算，2亿元的总额，人均大概可增加2763.19元。

而对于股价，董明珠则表示，“格力电器并不关心股价，因为我们不靠股价而生存”，并喊话股民称，“你对格力有耐心，就应该长期持有格力股票”。

1月29日，格力电器股价高开高



董明珠披露，2012年至今，格力电器累计营收18767亿元，累计利润2304亿元；近5年，格力电器平均每年股票分红140.73亿元。

走，截至收盘，报35.06元/股，涨4.16%，总市值1974亿元。截至1月30日收盘，格力电器收报35.15元/股，涨0.26%，总市值1979亿元，较上周五（1月26日）收盘市值累计增加了约84亿元。

2024年1月29日，关于公司多拿出2亿元发年终奖、未来5年发展规划等问题，时代周报记者联系格力电器董秘办，但截至发稿未获回复。

四季度或实现单季最高利润

2023年12月21日，格力电器发布的2023年度业绩预告显示，格力电器2023年全年预计营收2050亿~2100亿元；预计归母净利润270亿~293亿元，同比增长10.2%~19.6%；预计扣非后归母净利润261亿~278亿元，同比增长8.8%~15.9%。

格力电器在预告中表示，2023年，公司经营业绩稳中向上，收入、利润较上年同期均有增长。公司始终聚焦空调主业，坚持以消费者需求为导向，丰富产品品类，积极拓展销售渠道；同时，公司持续进行工业化转型，在高端装备、工业制品、绿色能源等多元化领域持续发力，创造更多的领先技术，为业绩提供增长动力。

时代周报记者注意到，在2023年前三季度，格力电器的归母净利润就达到了200亿元。按全年290亿元净利润，第四季度格力约实现净利润90亿元，而2023年第一、二、三季度净利润分别为41.09亿元、85.64亿元、74.19亿元。也就是说第四季度，格力有可能实现2023年单季最高利润。

光大证券研报分析认为，按照产业在线数据，格力1—11月内销量/外销量累计同比+4%/-5%，其中10—11月内销量/外销量累计同比-4%/+27%，预计2023年第四季度收入高增长主要系空调外销订单旺盛，以及合同负债确认收入。

据格力电器2023年中报显示，格力电器的七成收入来自空调，2023年上半年空调收入为699.98亿元，占营业收入的70.54%。

华泰证券研报表示，展望2024年，地产销售预期不强，空调新房装修驱动力或有限，但存量置换占比较高，保有量仍有提升空间，且经过渠道改革推动，产业在线数据显示，格力电器库存消化较为明显，出货空间较大，而出口市场表现积极，预计2024年公司空调主营业务仍有望实现稳健增长表现。同时公司在工业制品及绿色能源业务上积极开拓，强化布局，或受益于新兴需求增量。

格力电器在2023年10月19日投资者关系活动记录表中表示，公司产业覆盖家用消费品和工业装备两大领域，产业链向上游延伸至压缩机、电机、芯片、漆包线、铜杆、电容器等，下游延伸至废旧家电绿色回收处理循环再利用，并通过收购等方式切入新能源汽车产业链、储能以及电池制造装备领域，实现核心零部件自主可控，成为多元化、科技型的全球工业集团。**■**

（本报记者王婷、郭美婷对此文亦有贡献）

1月新势力放榜 问界超越理想

时代财经 贺晴

随着各家新势力陆续公布1月交付量，2024年开年，造车新势力的销量格局已然生变。

理想汽车和问界在2024年的第一回合交锋胜负已分。

问界反超理想，全系1月交付新车32973辆，环比增长34.76%。理想汽车共计交付新车31165辆，同比增长105.8%。

1月跑进万辆俱乐部的还有极氪、零跑汽车、蔚来、哪吒汽车。极氪1月交付12537辆，同比大增302%；零跑1月交付12277辆；蔚来交付新车10055辆，同比增长18.2%；哪吒汽车销量10032辆。

尽管大多数车企录得同比增长的交付成绩，但相较于去年12月份的年终冲刺，亦有新势力交付量环比有所回落。小鹏汽车1月交付8250辆，同比增长58%，环比下降58.99%。岚图汽车1月交付7041辆，同比增长355%。但环比来看，岚图汽车去年12月交付突破万辆，实现10017辆。去年12月同样销量破万辆的智己汽车今年1月销量5305辆。

根据乘联会预测，1月新能源汽车零售预计80.0万辆左右，环比减少15.3%，渗透率回落至36.4%，符合常规季节性表现。

乘联会指出，由于选择不同，部分车企12月冲刺较强，但也有部分车企实现1月销量的开门红，尤其是第一周的销量释放较强，推动1月初的较好走势。由于去年1月春节因素影响，因此显得今年1月同比的开门红效果更突出。

问界与理想交锋

2024年开年，造车新势力之间的竞争愈发激烈。

问界与理想汽车已经“打得火热”，从理想汽车每月公布的周销量榜单可见一斑。新年第一周，问界就超过理想汽车，成为新势力品牌销量第一，两者销量分别为0.59万辆、0.43万辆。第二周，两家车企销量均为0.68



万辆。第三周、第四周，理想汽车单周销量则超过问界。

眼下，从两家各自披露的1月交付成绩来看，问界延续了新款问界M7大爆的势头，最终达成32973辆的月交付量。

华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东在其社交平台发文称：“问界汽车的销量再创历史新高，1月交付量超过32000辆！我们对智选车受欢迎程度的预估不足，保守了，‘余大嘴’变成‘余小嘴’了。接下来的重中之重是要跟合作伙伴们一起高质量保交付。”

依靠问界的走红，赛力斯开年可谓“开门红”。根据赛力斯产销快报，其1月新能源汽车销量为36838辆，同比大增654.10%。

理想汽车则交付了新车31165辆，同比增长105.8%。不过，相较于去年12月交付破5万辆，理想汽车交付量环比有所回落。

外界认为，理想汽车与问界之间“必有一战”。早在去年，理想汽车CEO理想汽车创始人、董事长兼CEO

李想曾在《李想·产品实战16讲》中表示向华为学习：“我们发动了所有的管理层，全面学习华为，从产品的研发，供应链的管理，到销售和服务体系的打通，以及财经体系。”

不仅理想汽车、问界竞争焦灼，其余几家新势力车企也铆足劲跑进万辆俱乐部。

极氪1月交付12537辆，同比大增302%；零跑1月交付12277辆；蔚来交付新车10055辆，同比增长18.2%；哪吒汽车销量10032辆。

此外，小鹏汽车、岚图汽车、智己汽车与月销破万辆失之交臂。小鹏汽车1月交付8250辆，同比增长58%，环比下降58.99%。岚图汽车1月交付7041辆，同比增长355%，环比下滑29.7%。智己汽车1月销量5305辆，环比下滑49%。

平安证券认为，春节前燃油车销量释放一定程度上挤占了新能源汽车的需求，考虑到2月份春节以及冬季寒冷天气不利于新能源汽车消费需求释放等因素，判断3月起新能源汽车销量将回归正常。

新一轮价格内卷蓄势待发

面对越来越激烈的竞争，包括理想汽车、蔚来、小鹏在内的多家新势力已经在1月开启降价或优惠。乘联会指出，终端表现不及预期引发的新能源头部厂商的新一轮降价已然开启，新一轮新能源主流细分市场的价格内卷蓄势待发。

1月11日，理想汽车对理想L系列车型2024年款做信息沟通，表示将对L系列车型进行配置的更新，在3月发布并开启交付2024款车型。“春节将至，我们推出了2023款车型的购车优惠。”

据悉，根据不同车型版本，优惠范围在3.3万~3.6万元。理想汽车相关人士此前回应称，本次购车政策调整是为了应对三家豪华品牌（奔驰、宝马、奥迪）持续加剧的价格竞争，理想汽车推出了限时新春优惠政策。

蔚来亦在1月17日表示，今年将进一步升级现有车型的智能硬件配置，3月新车型将陆续交付。并在2023款车型提供了短期购车礼遇。时代财经了解到，其全系展车可优惠2.4万~4万元。

小鹏汽车1月23日宣布，小鹏P7i鹏翼版性能版优惠5万元，全系车型售价20.89万元起。

惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁表示，2024年年初的新一轮降价，背后是车企对于春节前市场需求的争夺，同时也是细分市场龙头企业在上游零部件成本下行趋势下对消费者的让利行为。

展望2024年，平安证券预计：“2024年新能源汽车的增量很大程度上来自于10万~20万元的插混车以及20万元以上的高端新能源车。在高端新能源领域，我们认为理想、华为在2024会是高端新能源汽车市场的重要增量，此外小米将是2024年新进入的重磅玩家。”

下一阶段，一季度不少重磅新能源汽车新品将发布或开启发布，理想MEGA将于3月份发布，问界M9即将大规模交付。理想汽车、蔚来改款車型将在3月份开启交付。此外，小米SU7将在今年上半年实现量产……2024年的新能源车市必将充满更多看点。■

长城哈弗再迎人事变动 品牌营销执行副总裁离职

时代周报记者 王贺 发自北京

向新能源全面转型的哈弗，近期高层人事变动。1月29日，时代周报记者从长城汽车（601633.SH）内部员工处获悉，长城汽车旗下哈弗品牌营销执行副总裁乔心昱已离职。

对于此次人事变动，时代周报记者联系长城汽车相关负责人，截至发稿未获回复。

入行近20年的乔心昱是汽车行业的“老兵”，此前曾就职于奔驰和大众，在北京奔驰汽车有限公司任职销售大区主管，以及大众中国辉腾市场经理、区域营销负责人、品牌高级经理。2018年9月，乔心昱加入长城，曾担任魏牌CMO、副总经理、产品策划部总监。2023年1月，乔心昱出任哈弗营销执行副总裁。

此前，哈弗品牌已进行多次高层人事变动。

2023年11月，哈弗SUV官方微博发文称，曾任长城汽车技术中心副总经理的赵永坡出任哈弗品牌总经理，全面负责哈弗品牌工作。

随着新任总经理走马上任，上一任总经理的去处也逐渐明朗。2023年12月，有消息称，前长城哈弗总经理李晓锐已低调加入小米汽车。

“李晓锐走后，留下的乔心昱可能要承担部分责任。长城汽车没有扶正乔心昱，而是从研发部门把长城的‘老人’赵永坡调过来，这时候的乔心昱略显尴尬。”一名不愿具名的汽车行业人士对时代周报记者表示。



据长城汽车官网，2023年，哈弗品牌累计销量约71.52万辆，同比增长16%。其中哈弗新能源汽车全年销售约7.75万辆，同比增长648.56%。

新能源转型较慢

长城哈弗的新能源转型还在进行中。

据长城汽车官网，2023年，哈弗品牌累计销量约71.52万辆，同比增长16%。其中哈弗新能源汽车全年销售约7.75万辆，同比增长648.56%。

尽管新能源汽车销量同比大涨，但仅占哈弗品牌总销量的约10%，即新能源车型渗透率约为10%，与行业平均水平差距较大。近日，工信部副部长辛国斌在国新办发布会上表示，2023

年我国新能源汽车渗透率为31.6%。“从这一点来说，哈弗的新能源转型较慢，低于行业平均水平。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔告诉时代周报记者。

在乔心昱任职期间，哈弗打造了龙网系列，并发布枭龙MAX和猛龙等新车型，但销量未达预期。

2023年6月开始陆续启动交付的枭龙MAX，首月交出了销售6098辆的成绩。对此，乔心昱曾指出，这一成绩意味着哈弗枭龙系列逐渐打赢了市场认知战。

然而，据懂车帝数据，此后哈弗枭龙MAX月销量始终未能突破7000辆，2023年12月销量甚至仅有1148辆，2023年全年销量约3.05万辆，与全年销量近30万辆的宋PLUS DM-i等车型相差甚远。

2023年10月上市的哈弗猛龙也曾被寄予厚望。乔心昱曾信心十足地表示，30万元内SUV市场，无论合资还是自主，均未推出和猛龙具备同样特性的产品，长城旗下的哈弗品牌从技术、产品、改装生态方面，填补了这一空白。但上市后，哈弗猛龙的月销量始终在5000~6000辆徘徊。

豪赌Hi4面临诸多挑战

此前，哈弗品牌曾制定5个1策略，乔心昱将该策略总结为有一个新的平台或新的产品系列，有独立的渠道（2023年年底要建设700家），有全新的技术，有一套全新产品序列，有一个新造型。

乔心昱的离职，或是哈弗品牌重

新梳理产品序列的关键一步。

上述汽车行业人士对时代周报记者表示，此前哈弗新能源网络的产品序列较为混乱，效果不甚理想，难以让消费者认清新序列、新品牌之间的差异性。

目前，哈弗品牌的产品矩阵包括H系列、大狗系列、龙网系列。其中，H系列是燃油车（H6、H9、H5），大狗系列的定位是轻越野（一代大狗、二代大狗），而龙网系列的定位是新能源（枭龙、猛龙）。

在重整产品序列之外，为加快新能源转型步伐，哈弗或将产品全部转向Hi4混动路线。此前，长城曾计划2024年旗下所有混动车型都将全部换装Hi4系统。

Hi4，H（Hybrid）代表混动，i（Intelligent）代表智能，4（4WD）代表四驱系统，全新混动架构Hi4代表全球首创智能四驱电混技术。简单来说，Hi4的优势是四驱的体验、两驱的价格，四驱的性能、两驱的能耗。

但是，全部转向Hi4混动路线仍面临诸多挑战，包括人员、经销商渠道、营销、生产和功能供应链等各方面均要调整。

或许让哈弗犹豫的是，目前燃油车型依然保持较为客观的盈利能力，销量也较高。据懂车帝数据，2023年，哈弗H6销量约21.8万辆，占哈弗品牌总销量71.52万辆的比例超30%。

“以哈弗品牌如此大的体量，全面转向Hi4路线的话，想要冲销量就可能会影响利润。”上述汽车行业人士告诉时代周报记者。■

劳力士们在二手市场“跳水” 高端腕表泡沫破灭

时代财经 周嘉宝

以劳力士和百达翡丽为代表的高端品牌在二级市场日渐“失宠”，让二手表商和杠杆炒家叫苦不迭。

一名来自上海的腕表商奢小主表行创始人沈正奇对时代财经透露，“我们在2022年年底回收的一只爱彼皇家橡树系列26585，价格高达385万元。在2023年7月份，以235万元的价格出手成交，直接亏损了150万元。”在过去一年，他经手的交易中，价格跌幅最大的就是这只爱彼。

沈正奇所见到的“血亏”案例远不止于此。据其观察，市场上许多热门腕表价格较此前高位相比，跌幅已接近四成，“很多早前加杠杆入市的新人，被‘割’得伤痕累累！”

二手表商亏本离场背后是高端腕表对消费者的吸引力正在减弱。

近日，腕表数据监测平台WatchCharts发布报告，2023年12月，瑞士高端腕表品牌劳力士在二手市场的价格指数在11月下跌后，再次下跌0.5%。该价格指数是平台通过追踪劳力士30款热门表型所得。

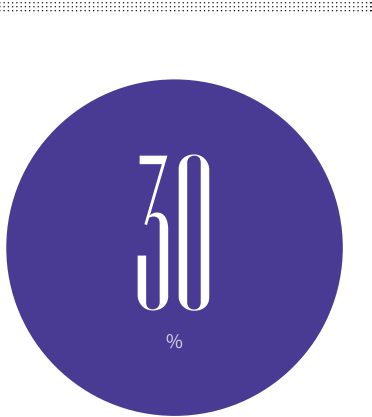
早在2022年，劳力士价格跌势已初显。根据WatchCharts监测数据，劳力士价格指数在2022年3月达到3.81万美元的峰值后便持续下跌，到2023年12月，该指数为2.63万美元，较此前高位已跌去30%。

二级市场反转

在二级市场“失宠”的不仅仅是劳力士。

从2022年下半年开始，高端腕表在二手市场的行情一路俯冲。尽管这一颓势在2023年年初得以缓和，但拐点没有真正到来。

据全球时尚媒体WWD援引摩根士丹利报告，在2023年第四季度，包括劳力士、百达翡丽、爱彼等品牌在内的高端腕表在二手市场价格下



根据 WatchCharts 监测数据，劳力士价格指数在2022年3月达到3.81万美元的峰值后便持续下跌，到2023年12月，该指数为2.63万美元，较此前高位已跌去30%。

跌2.8%，这已经是该数据连续下滑的第7个季度。据摩根士丹利报告，上述三大品牌占高端瑞士腕表二市场份额超过六成。

WatchCharts数据显示，2023年二手腕表整体价格指数下跌了13.8%。劳力士、百达翡丽、爱彼三大高端腕表年内价格指数跌幅分别为8.2%、15.6%和18.5%。

短短3年间，腕表市场经历了冰火两重天的反转。

2020年新冠疫情暴发之后，美国、欧洲等政府推行刺激消费政策，奢侈品消费大涨。与此同时，全球消费避险情绪激增，一只具有保值属性的高端腕表几乎成为市场的“硬通货”。

贝恩咨询《2021年中国奢侈品市场报告》中提及，中国个人奢侈品市场在2021年全年实现36%的增长，近4710亿元，整体规模较2019年接近翻番。其中，高端腕表增速达到30%。

时代财经也曾报道，2022年年

初，需求暴涨的“劳力士们”在二级市场出现一天一价的现象。

彼时，一款公价（品牌官方售价）为23.19万元的劳力士黑圈迪通拿，在短短几个月飙升至31.9万元以上；公价为46.1万元的百达翡丽，二级市场则能卖出120万元；另一款公价为17.1万元的爱彼皇家橡树，能卖出超过55万元。

不过，眼下二手腕表市场的寒意，未传导至一手腕表市场。与二手腕表价格下跌相反，劳力士等品牌已在近年完成多轮涨价。

据《华丽志》报道，劳力士公司在2024年1月再次提高了产品售价。其中，一款劳力士潜航者价格从2023年1月的7.13万元涨至7.66万元，涨幅约为7%。

关于一手腕表涨价的原因，要客研究院院长周婷对时代财经分析道，更多是为了促进销售。“一是创造涨价姿态，给客户保值的‘假象’；二是进一步提高品牌形象。为了销售和利润，越高端的腕表越是涨价，目的是快速变现。”

她还对时代财经透露，虽然定价上涨，但某高端腕表品牌门店折扣力度和品牌给经销商的支持力度都在加大。除了一些热门产品，很多款式其实在变相降价销售。周婷认为，这也对二手市场价格造成很大影响。

高端腕表“祛魅”

供需关系的变化是影响二手市场价格的主要原因。

贝恩咨询在《2022年中国奢侈品市场报告》中提及，当年，中国腕表市场较2021年缩水了20%~25%。瑞士钟表工业联合会数据亦显示，瑞士腕表对中国内地的出口额从2021年的29.67亿瑞士法郎减少至2022年的25.69亿瑞士法郎。在2023年，瑞士腕表对中国内地出口月度数据也多次录得同比下滑。

关于需求向弱的原因，No

Agency时尚行业分析师唐小唐认为，这与年轻人消费能力下滑不无关系。万表网创始人兼CEO肖晓曾在一场公开演讲中指出，18~34岁的高端腕表收藏家占该群体总数的42%。

唐小唐对时代财经分析：“他们是腕表二级市场的重要消费力量。经济高速增长背景下，年轻人有财富增长的预期，买起来也当然不手软。但是，随着经济增速放缓，他们的抗风险能力偏弱，影响了消费意愿。”

此外，唐小唐还指出，疫情之后高端腕表在二手市场的价格涨势，脱离了实际消费需求，众多投机者的涌入让市场产生大量泡沫。“现在，由于楼市下行、消费信心等问题，炒作的资金在撤出来。”他说。

泡沫破灭后，消费者的消费观念也在发生转变。

沈正奇直言，腕表消费者正回归理性：“腕表本身是工业品，其佩戴属性才是腕表的本质，但由于过度营销，高端品牌将机械表标榜成为艺术品，它的价格就远超过它本身。”

他对时代财经补充道，供给量的增长也对二手腕表行情造成了负面影响。不仅仅是部分腕表藏家因自身资金原因，开始在二级市场抛售套现，一级市场的品牌商们也在加量生产。

劳力士曾对媒体表态：“产品的稀缺性不是我们的策略”。去年3月，该公司就宣布要在瑞士创建3个临时生产基地来提高腕表产量。同年9月，爱彼于瑞士梅林新建工厂，时任爱彼首席执行官曾对媒体透露，该品牌以每年两位数的百分比增加产量。

高端腕表热度渐褪，消费者开始涌向中低价格的腕表产品。近日，瑞士腕表巨头Swatch集团在2023年营收利润双增长。数据显示，该集团去年净销售额同比增长12.6%达到78.88亿瑞士法郎，净利润同比增长8.1%至8.9亿瑞士法郎。Swatch集团管理层指出，集团中低价位的腕表在中国市场有着“额外强大的需求”。■

新东方在合肥建总部大楼 开始招直播主播

时代周报记者 叶曼至 发自广州

距离北京大本营1000多公里外，新东方找到了第二根据地。

1月28日，新东方教育科技集团（下称“新东方”）安徽总部大厦落成。这是新东方全国一座购地自建的总部大厦，也是继北京总部之后的第二座总部大厦，总投资达5亿元。

乔迁仪式上，新东方教育科技集团创始人、董事长俞敏洪说道，新东方安徽总部大厦的落成，正值新东方企业转型发展的关键节点上，具有重要意义。

从开工到落成，新东方安徽总部大厦用了4年时间。在此期间，新东方的业务逐步向文旅与直播电商转型。第二总部大厦落成后，业务版图更丰富的新东方将为合肥带来更多想象空间。

俞敏洪透露，新东方合肥学校1000多名员工将迁入新址办公，东方甄选安徽分部年后落地合肥，届时将会和董宇辉一起过来宣传安徽。

当下，新东方正在厉兵秣马，开始新一轮排兵布阵。据时代周报记者不完全统计，目前新东方在合肥招聘的岗位超100个，包括视频号/直播运营负责人、新媒体运营专员、直播主播、课程咨询、研学游客询等。其中，视频号/直播运营负责人的岗位要求包括负责产品在各个独立平台账号的运营，达成销售业绩目标；挖掘产品卖点，建立清晰的运营体系，匹配产品完成销售等。

针对东方甄选安徽分部的规划部署等相关问题，时代周报记者联系东

方甄选相关人士，对方不予置评。

不止做教育

新东方与合肥结缘已久，俞敏洪对这座城市也颇为偏爱。

在仍以教育为主营业务时，合肥便已是新东方的重要布局城市，东方甄选前CEO孙东旭就是在这里实现了职场前期的多级跳。

2008年6月到2009年6月，孙东旭是合肥新东方学校国外考试部主管助理；到2012年3月，孙东旭已经升任助理校长；2013年，孙东旭成为合肥新东方学校校长。

开展教培业务之外，合肥一度被新东方寄予拓展教育科技业务的希望。

2017年，新东方与合肥本地企业科大讯飞共同投资成立“东方讯飞教育科技有限公司”，并正式发布首个智能学习产品RealSkill，专攻智慧教育领域。

2019年12月，新东方安徽总部大厦项目开工奠基时，俞敏洪在致辞中说道，该大厦将成为“东方教育科技研发的核心基地之一”，让科技与教育结合，成为合肥市的文化中心。

在落成仪式上，俞敏洪表示，希望安徽总部大厦落成后，能为安徽民众带来更为优质的教育体验。

据合肥新东方数据，截至目前，合肥新东方已有17家素质成长中心在运营，还有两个新校区即将在春天投入使用，预计将有19个校区。面向4~12岁学员，中心开设了分级阅读、博文经典、脑力思维、编程、写字、机器人、围棋、美术八个板块的课程。

当然，除教育之外，已涉足文旅行业的新东方亦在挖掘与合肥文旅合作的可能。俞敏洪表示，新东方不仅要将教育事业、美好生活事业和文旅事业装进安徽总部大厦，更重要的是把精神、灵魂、文化放进去。

时代周报记者注意到，在安徽总部落成暨乔迁仪式上，新东方分别与合肥市文旅局、合肥文旅博览集团、黄山旅游、安徽新华发行集团签署战略合作协议。目前，合肥文旅博览集团已和新东方文旅在“科创科普研学”课程开发、科普营地共建、线上直播团队培训等方面进行了初步沟通，下一步双方将在数据价值变现、项目改造和文旅融合发展方面加强合作，共同推动城市文旅的发展。

此外，据天眼查APP，2023年11月，新东方沃凯德（安徽）文化旅游开发有限公司成立，注册资本500万元，注册地址即新东方安徽合肥总部大厦。

合肥需要顶流

作为毗邻杭州和上海的城市，合肥近年来大力扶持头部主播，发展电商经济。

老家在合肥庐江的头部主播薇娅，曾是合肥首选的“种子选手”。但很快，由于偷税漏税，薇娅直播间在2021年年底被封，合肥的首个“网红计划”也宣告流产。

也是在这一年，疯狂小杨哥冒出头，正式成立公司。2021年3月，小杨哥、大杨哥开设新公司合肥三只羊网络科技有限公司（下称“三只羊”），整合供应链、品控和客服等环节。

2022年，疯狂小杨哥火遍全网，不仅在抖音上粉丝数破亿，注册“小杨臻选”商标、上线同名小程序，还斥资1.03亿元买下安徽合肥一家高科技公司的5万余平方米房产作为旗下公司的总部。据《中国企业家》报道，合肥从政策到资金都给了小杨哥很多支持，不止帮助他以1亿元价格拿下三只羊总部大楼，“很多国有资本背景的公司都在扶持他做电商”。

疯狂小杨哥并没有辜负合肥的助力，依靠自身流量带动当地经济发展的同时，还成功升为“纳税大户”。

2023年10月，合肥市瑶海区投资促进中心披露了三只羊的收入数据，预计2023年全年，三只羊带货总产值将超过300亿元，收入可达15亿元，纳税金额超过4.5亿元。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅认为，直播电商的头部主播将吸引更多的直播电商企业和人才聚集合肥，激发合肥在直播电商领域的吸引力和发展潜力，对于拉动当地直播电商产业链上下游，以及城市品牌形象都有一定的帮助与影响。这对于合肥直播产业结构调整 and 升级，是非常大的机遇与动力。

不过，张毅也进一步指出，从孵化网红产业链的角度来说，合肥要想成为第二个杭州，仍然存在距离。

“杭州最关键是在平台在发挥作用，这对产业提供非常大的帮助。但合肥不必成为第二个杭州，作为后起之秀，它可以打出自己的地方特色，进而促进物流、人才、产业结构升级，这才是比较重要。”张毅说道。■

5
亿元



驴妈妈十年蹉跎 前员工称业务量逐年萎缩

时代财经 林心林

1月31日晚，某社交平台上消息称，驴妈妈旅游网的官网、APP、小程序等已不能正常使用，微信公众号已停更数月。“据悉，目前驴妈妈绝大部分员工已经解散。无法预订产品，仅剩数名员工。可惜了！”

随后驴妈妈方面对外回应称，三年疫情给文旅行业、企业造成重大影响，暂停运营的原因为此前部分公司拖欠驴妈妈母公司20多亿元款项，加上部分银行抽贷、断贷或变相收贷，造成其现金流困难。针对员工解散问题，驴妈妈则表示目前员工仍在岗，并未像传闻所说“解散”。

作为昔日在线旅游市场的佼佼者，2015年，驴妈妈母公司景域文化以“自助游O2O第一股”高调挂牌新三板，最终却没能在激烈的市场化竞争下杀出血路。

前员工曝去年开始拖欠工资

据时代财经查询，目前驴妈妈旅游网的相关线上平台已无法正常访问，出现“网络连接异常”等提示，景区门票、酒店、机票等业务均无法办理。此外，“驴妈妈旅游网”公众号上一次更新则在2023年5月。

驴妈妈前员工李鑫透露，近几年公司常有裁员减员、工资打折的情况，最近一次较大的人员调整动作是在去年5月。

据其展示的通知文件显示，2023年5月12日，驴妈妈人力资源部通知因经营问题，部分员工自5月15日停工待岗，其间按照当地最低工资核算生活费。

另一名在驴妈妈工作8年的员工也证实了上述情况，其称去年5月份工资一度停发，公司私下要求重新签订劳动合同（工龄清零）或主动离职才能拿到工资，不然则面临待岗情况。最终，该员工在去年9月份主动离职并结清欠薪。

李鑫则在两个月后重签了合同，



驴妈妈方面对外回应称，三年疫情给文旅行业、企业造成重大影响，暂停运营的原因为此前部分公司拖欠驴妈妈母公司20多亿元款项，加上部分银行抽贷、断贷或变相收贷，造成其现金流困难。

不过在2023年12月底还是收到劳动合同解除通知，“补偿方案只有一个月工资，大家都很难接受，已经在准备仲裁了。”据李鑫了解，目前驴妈妈确实仍有在岗员工，总部人数不足百人。

除了内部爆发已久的问题，今年1月以来，部分驴妈妈平台的合作分销商也在社交平台上“声讨”押金被扣压的情况。

“目前压在驴妈妈平台的还有一万元左右。”王腾经营一家主营景区门票的旅游公司，与驴妈妈分销平台合作已有五年左右。王腾称，这两年已经很少从驴妈妈平台上采购门票资源，但出于信任其一直没有退出平台。

今年1月开始，王腾发现往日的对接群没人回复信息，“售后也找不到人，电话没人接”。王腾称，前后与其对接过的10多个驴妈妈人员中，大部分都已离职。目前，王腾所在的分

销商微信群中，不少分销商在追讨相关分销款。1月31日，王腾等分销商收到通知称可进行分销退款登记及投诉，但能否退款及什么时间退款仍未可知。

旅游商家李晶在今年1月10日发现驴妈妈分销网站出现异常后，尝试拨打驴妈妈官方电话，但未接通。目前，李晶尚有5000元保证金没有取出。

李晶告诉时代财经，其辗转联系上了一名驴妈妈工作人员，但对方称目前公司内部较为混乱，保证金退出事项暂时没有人负责，“我感觉应该拿不回来了”。

据某企业信用查询系统显示，驴妈妈母公司“上海飞驴湾文化传播股份有限公司”（前身为上海景域文化传播股份有限公司，即挂牌上市主体景域文化）已经成“失信被执行人”，目前涉多起诉讼纠纷，案件总金额为6.04亿元。

曾是自助游O2O第一股

驴妈妈旅游网由景域集团董事长洪清华于2008年所创立，愿景是“要给驴友妈妈一般的呵护”，其紧盯自助游市场，以景点门票切入细分市场，与其他同行展开差异化竞争。

当时互联网烧钱战兴起，在线旅游行业也不例外。驴妈妈成立后，景域集团先后进行多轮融资，累计融资金额约30亿元，投资方涉及锦江国际集团、红杉资本、丰盛控股。2014年，驴妈妈与携程、同程等就“一元门票”展开补贴大战。

2015年，驴妈妈迎来高光时刻。当年12月，上海景域文化传播股份有限公司将在线旅游业务即驴妈妈、景区规划设计、旅游营销、景区运营四大板块整合打包，在新三板挂牌上市，成为“中国自助游O2O第一股”。

驴妈妈的业务盘子也得到迅猛增长，东兴证券报告指出，2015年，驴妈妈交易额规模翻倍增长至64.4亿元，市占率达9.3%；2016年再创新高至79亿元，市场份额为8.2%，排在途牛、携程和同程之后，位列第四。

财报显示，2013—2015年景域文化实现营业收入7.04亿元、13.9亿元和31.1亿元，但亏损同样连年增长，录得0.69亿元、1.62亿元和4.26亿元。另据一份债券信息，2016年景域文化亏损进一步扩大至8.52亿元。

2016年前后，互联网创投寒意渐浓。在线旅游巨头之间抱团取暖，携程入股去哪儿、艺龙；途牛则接受了京东、海航的橄榄枝，市场迎来新一轮整合。此外，美团、飞猪加入战局。

驴妈妈是为数不多屹立于各大OTA和BAT之间的独立派。2017年，登陆新三板仅一年多后，景域文化主动从新三板摘牌，彼时洪清华称退市是为了公司战略发展需要和为下一步更大更远的资本运作服务。

有不愿具名的旅游分析人士则认为，驴妈妈的景区及自助游模式对行业具有启示意义，但后续许多业务起步晚、投入不够坚决、融资后力不足，最终造成掉队局面。

前瞻产业研究院报告显示，2019年在线旅游厂商市场份额中，驴妈妈仅剩0.15%，携程、去哪儿、飞猪则分别为43.3%、26.12%、6.87%，月活人数从2016年的超200万下跌为26万。

前员工李鑫也在那几年间感知到驴妈妈的变化，“人员越来越少，订单量萎缩”。李鑫感慨，2019年之前驴妈妈“十一”黄金周的门票日订单超10万张，而到了2022年，同期日订单预估仅万张左右，“以前携程是我们景区门票的分销商，从2018年左右开始，为了补充Sku，我们转而开始分销携程的门票产品，流量都被大平台吸走了”。

商家王腾亦告诉时代财经，近两年驴妈妈分销平台上的门票、酒店等产品数量渐少，其也将渠道转至其他平台。

团队规模则早已有萎缩之势，李鑫告诉时代财经，巅峰时期其所在的部门有600多人，自其2017年入职后部门人员就一直在缩减，离职时则仅剩1/10左右。■

（以上受访者为化名）

店铺租金大幅回落 网红餐饮品牌赴港开店

时代财经 王言

过去一年，港人北上深圳消费已成为一股风潮，另一边，一众内地餐饮品牌也纷纷选择南下，在香港开出首店。

最近，有网友在社交平台晒出照片称，内地茶饮品牌书亦烧仙草即将开出香港首店，选址旺角东站闸外，开业时间待定。相比书亦烧仙草，“雪王”蜜雪冰城进入香港的脚步更快。去年12月，蜜雪冰城就在香港旺角开出首店，如今开业一月有余，其门外依旧大排长龙。

香港旺角地铁站方圆500米已经成为了内地茶饮品牌的集结地。除了蜜雪冰城外，这里还聚集了茶救星球、LINLEE手打柠檬茶、茉酸奶等众多内地品牌。此外，在香港各大商圈，太二酸菜鱼、农耕记等内地餐饮品牌也如同雨后春笋冒了出来。

此前，因为高昂的租金和人力成本，内地餐饮品牌并未在香港有太多布局。但近几年，香港餐饮及零售业受挫，部分商铺租金持续下跌，内地餐饮品牌开始补上市场的空白。

仍是“性价比杀手”

在香港，“雪王”风采依旧。

在旺角蜜雪冰城店，门口的电子屏不断播放着“雪王送福利，龙年乐淘淘”的宣传语，同时还滚动介绍几款人气热销产品，分别为售价17港元

的“新鲜冰淇淋”以及15港元的“蜜桃四季春”。

仔细翻看蜜雪冰城在香港的菜单可以发现，虽然相比内地其产品定价已经有了明显的上调，但依然对当地竞品有很大的“杀伤力”。比如在内地售价为7元（人民币，下同）的珍珠奶茶，在香港售价为16港元；售价7元的雪王大圣代在香港售价为14港元；售价10元的草莓啵啵在香港卖到20港元。汇率换算后，蜜雪冰城香港店的售价比内地贵不少。

香港居民Jennie告诉时代财经，在当地，本土奶茶、咖啡品牌的产品价格在20~30港元不等，比如街边的一家普通糖水店，一杯珍珠奶茶价格一般在25港元左右。

总体来看，虽然相比香港本地品牌的定价要低，但内地餐饮品牌南下后大多选择不同程度地上调产品价格。

已经在香港开店的茶救星球、LINLEE手打柠檬茶等，定价逻辑大多与蜜雪冰城类似。例如，茶救星球的主打产品“苦瓜柠檬茶”在内地售价为15.8元，在香港为29港元；LINLEE主推的“招牌手打柠檬茶”在内地为18元，在香港为30港元。

早早把内地产品下调至20元以下的喜茶，其香港门店的产品售价则普遍在30港元上下，比如其近期上新的产品“轻芝沫·龙跃红”在内地售价为19元，香港售价则为35港元。

餐饮品牌同样如此。2023年9月，

湘菜连锁品牌农耕记在香港佐敦新宝广场开业。大众点评显示，农耕记香港门店的人均消费为180港元，内地为90元左右。此外，呷哺呷哺旗下的高端品牌凑凑火锅在尖沙咀门店的人均消费为329元。

内地餐饮品牌在香港采用与内地不同的定价策略，与当地更高的人力成本不无关系。据蜜雪冰城香港门店此前发布的招聘海报，其店长/调饮师的月薪在15000~22000港元区间，兼职店员50~60港元/小时。

租金回落

过去几年，香港零售及餐饮业受影响较大，不少老字号食肆先后结业，各大商圈店铺的租金也处于多年来的低位。

根据中原地产的数据，2023年12月，香港市场共有约292宗商铺租赁成交，同期的商铺租赁总金额约3135万港元，金额较2023年11月下跌约19.5%。

这也成为内地餐饮品牌以更低成本进军香港市场的好时机。

一名中原地产中介告诉时代财经，过去两年，香港物业的租金成本已经滑落至相对较低的位置，核心商圈的商铺租金对比2018—2019年的高点接近腰斩。他表示，从去年开始，一些内地餐饮品牌就一直活跃在铜锣湾、旺角等人流量较大的商业区，待到店铺租金达到其心理价位，以便开设门店。

香港《经济日报》报道，去年6月，香港尖沙咀新港中心一零售区域以大约每月700万港元的价格租出，交易涉及三层楼，合共8万平方英尺，租客为一家餐厅及娱乐集团。而在2008年，快时尚品牌H&M曾以每月700万港元的价格在同一位置租下两层楼。在香港从事消费品牌策划工作的Waston告诉时代财经，香港黄金点位的店铺租金已从三四年前最高点大幅滑落，即使目前消费复苏，但租金上涨有限，此时在香港开店，仍可省下不少成本。他举例称，在旺角地铁站附近，一间10多平方米的小商铺，最高月租金曾达到18万港元，如今可能只需要不到10万港元。

除了租金等因素外，内地餐饮品牌南下开店，也与当地政府不遗余力招揽内地餐饮品牌赴港开店有关。

去年10月，香港投资推广署就与香港驻京办联合北京市商务局，举办面向北京市餐饮类企业的投资香港推介会活动。该活动就香港营商环境、香港餐饮行业投资机遇、赴港投资备案审核要点、香港各类人才入境计划等进行专题宣讲。

2017年8月，在香港投资推广署的协助下，内地餐饮品牌绝味食品在港铁旺角站内开设首间香港分店。截至2023年年末，后者在香港已有47间分店。

是门面，也是出海跳板

对内地餐饮品牌来说，香港地

位特殊，其既与内地文化相近，同时国际化程度较高，可以作为出海的跳板。

Waston表示，对于内地品牌而言，香港市场体量虽然不大，但其国际化的视野和平台，对于前者建立品牌形象也有一定的帮助。此外，通过在港开店，内地品牌可以在饮食文化、消费习惯、食品安全和消防安保等方面进行相应地调整。但他也指出，香港餐饮行业水准较高，竞争激烈，一旦过了消费者的新鲜期，而品牌方未能建立起知名度和口碑，也很难长期生存下去。

目前，已经有不少内地餐饮品牌将香港作为跳板加速出海。同时，在香港开出一家门店，对于不少内地餐饮品牌来说，也可以起到吸引市场目光的作用。

零售行业专家王国平对时代财经分析称，有融资需求的餐饮企业，希望通过在香港开店增加与潜在投资人的触点，树立样板以吸引资本目光；另一方面，则是有加盟需求的品牌，可以通过在香港开店证明其实力并增加话题性，吸引内地投资人的加盟。

对进军香港的内地品牌而言，近年来的市场变化的确为其“南下”开店提供了良机。不过，随着香港本土品牌的逐步复苏，商场租金提高，它们也将迎来更大挑战。

眼下，香港消费复苏的趋势已十分明显。如何在消费者的新鲜期过去之前打开市场，是内地餐饮品牌们在香港立足的关键。■

出境游开闸一年 在免税店扫货的中国游客少了



时代财经 林心林

出境游放开一周年，中国游客却不再挤爆海外热门旅游目的地。

“这次重游泰国，和八年前最大的不同是街头中国人少了，欧美人居多。”一名博主在小红书上分享道。一名刚从首尔旅游回来的旅客对时代财经称：“在韩国的机场，看不到以往那些跪在地上拆代购包裹的中国面孔了。”

不只是东南亚，在不少热门旅游国家中，中国已经让出了“榜一大哥”的位置，不再是最大客源地。

彭博社在近日一篇报道中则直指，曾经海外游最大消费群体中国游客的消失，使全球旅游业在2023年损失近1300亿美元。

没有预期中的报复性恢复，出境游市场似乎仍处于爬坡期。

不过，随着“史上最长春节假期”临近，不少国家接连对中国游客抛出了免签的“橄榄枝”。近期，泰国、新加坡相继与中国开放签证互免。至此，“新马泰”这一东南亚黄金旅游线路全面对中国游客免签。

“榜一”大哥换了人

“欢迎中国，我们的朋友。”2023年年初，全球多个国家的大使馆、旅游局纷纷对中国游客发出邀请。

去年1月8日，国家移民管理局优化移民管理政策措施，开始有序恢复受理审批中国公民因出国旅游、访友申请普通护照；随后于2月6日，文旅部发文称试点恢复出境团队游和“机票+酒店”业务。

中国游客时隔三年再次涌向世界。但过往中国游客爆买免税店、扫货珠宝首饰的新闻不再见诸报端。

据国家移民管理局数据，2023年全国移民管理机构累计查验出入境人员4.24亿人次，同比上升266.5%；而2019年这一数据为6.7亿人次，仅恢复至2019年同期的63%。另据OTA平台携程集团的数据，第三季度携程出境酒店和机票预订量恢复至2019年同期的80%左右。

这令许多年初踌躇满志的旅游从业者多少有些失落。“就像过山车一样。”泰国地接社人员王妮告诉时代财经。

泰国作为出境游市场在2023年经历了跌宕起伏。2月，泰国作为首批试点的境外旅游目的地，迎来数十万中国游客涌入，王妮与她的同事们迎来久违的忙碌。

但4月底开始，游客们对赴泰旅游的担忧开始出现，网络上关于赴泰安全性的讨论铺天盖地，王妮当月的订单一下子环比锐减了近四成。泰国的中文导游李锐则告诉时代财经，疫情前曼谷王权免税店每天都有几百上千个购物团，而在去年五六月份，经常一下午才三四个团。

“谁能想到突然风向大变？如果没有这一系列安全事件，4月赴泰的中国游客量肯定会持续走高。”一名国内旅行社门店人员感慨，刚恢复出



2023年全国移民管理机构累计查验出入境人员4.24亿人次，同比上升266.5%；而2019年这一数据为6.7亿人次，仅恢复至2019年同期的63%。

境游时同行们满怀热情，不少大旅行社包车，买断了机位。而到了5月份，泰国航线出现大量低价机票，部分廉航含税机票仅需四五百元。

泰国旅游和体育部1月19日发布的数据称，泰国2023年全年到访旅客数量为2810万人次。其中，中国旅客以350万人次跌至第二名，离年初泰国旅游局制定的500万人次目标尚有较大差距，仅达到疫情前1100万人次的三成。

在日本，中国游客也不再是最大客源。2023年8月，随着第三批出境游目的地解禁，日本成为了关注度最高的目的地之一。但在8月24日，日本开始第一轮核污水排放，当时曾有多家旅游机构向时代财经透露，日本旅游产品成交出现了大幅下滑，短期退订趋势明显。

“日本本来是2023年最有看头的目的地，但在核污水事件后，直接掉到谷底。”上述旅行社门店人员告诉时代财经，如今赴日旅游较为疲软，即便是当下的寒假旺季，赴日团队游价格也和疫情前相差不大，其他目的地的成本价格则在上漲。

日本旅游局公布数据显示，2023年访日人数最多的游客来源从中国变成了韩国，前者从疫情前的959万人次锐减至243万人次。不过，这一数据也受出境游开放时间影响。

在2023年访韩的外国游客中，中国游客同样退居第二，仅为202万人次，远不及2019年的600万人次。而即便在热门目的地的新加坡，2023年前9月中国旅客也仅恢复至2019年同期的35%，位列入境游客源地榜单第二。

航班供给未完全恢复

开闸一年的中国出境游市场，与市场预期有所偏差。

泰国导游李锐告诉时代财经，疫

情三年大部分同事都改行了，2023年年初中国出境游开放后，不少人重新回到泰国带团。“但四五月开始游客减少了，加上如今许多年轻人偏向自由行，很多导游回到这一行后根本没团可带。”据李锐观察，一些在2023年重新开起来的华人餐厅、中泰旅行社，如今又倒闭了。

6人游定制旅行CEO贾建强认为，2023年俄乌冲突、巴以冲突，日本核污水排海、东南亚安全问题等国际负面新闻，一定程度上影响着国人出境游的信心，给出境游市场恢复带来不确定性。

此外，航班供给尚未完全恢复也影响了出境游的复苏。中国民航局数据显示，截至2023年年底，我国国际客运定期航班恢复至每周4782班，约为疫前的62.8%。

某大型出境游企业人士就对时代财经称，目前不少欧洲长线的直飞航班还没复开，部分目的地仍需转机出行。此外，欧洲航线受俄乌冲突影响需要绕飞，飞行时间增加、增设双机组，整体飞行成本较高，“许多外航为了降低成本，宁可不飞（这一条航线）”。

贾建强直言，出境资源的恢复也取决于消费者信心，这在航班运力上便是相辅相成、相互促进的过程。

继去年5月泰国机票出现甩卖后，2023年四季度中日、中韩等航线机票也出现“白菜价”，如12月底春秋航空“宁波—济州”的直飞裸票价仅需9元，同月出发的部分日本航线跌破千元。国内民营航司人士对时代财经指出，由于政治、消费信心以及旅游淡季等原因，部分航线需求少、售卖不佳，所以机票价格也会有所下调。

据时代财经了解，有国内航司因为客流预期等关系，在2023年年底还未恢复马来西亚航线。此外，有航司在2023年8月份曾复航了某条直飞日本的航线，随后降低每周往返航班次数，并最终在10月直接停飞该航线。一名在11月份前往日本的游客亦告诉时代财经，其在10月份时先后订了两家国内航司运营的直飞日本冲绳航班，但均被航班公司主动取消。

而过往“一签难约”的签证问题，如今已不是出境游市场的主要掣肘。

春秋旅游紫途签证相关负责人称，除了德国上海领区等部分领区仍受限制，大多数签证中心的预约名额、签证速度、办理人员都已恢复到位。“去年8月之后办理签证的人少了，欧美的签证预约周期也比上半年快很多，像英国签证中心原本排队一个半小时以上，现在基本没人排队。”该负责人也指出，2023年签证市场远比不上2019年，“幸好去年团队没有扩招”。

此外，2023年，国内不少小众旅游城市爆发，中长线的新疆、甘青环线、川西环线爆火，也在一定程度上分流了出境游客。

2024年要“大干一场”

尽管过去一年遗憾收官，众信旅

游、凯撒旅业等以出境游为主营业务的旅企上半年也尚未全面扭亏，但不少受访者认为，2024年将是出境游加速恢复的一年。

据国家移民管理局统计，今年元旦假期全国边检机关共查验出入境人员517.9万人次，日均172.6万人次，较2023年元旦假期增长4.7倍，已恢复至2019年同期水平，其中出境共266.9万人次。

而近几个月免签政策刺激下，部分目的地也迎来回暖。1月30日，泰国旅游与体育部部长表示，最新统计数据 displays，2024年1月1—28日期间，赴泰国国际游客人数累计达274万人次，其中中国久违地位列第一，反超马来西亚。“中国游客来泰国过寒假和春节了，希望能开个好运。”李锐称。

各大旅企也在抓紧春节收客。目前，6人游春节收客已超过九成，且部分目的地的资源已出现紧张。众信旅游方面则告诉时代财经，2024年春节报团已接近尾声，除个别短线目的地还在收客外，整体收客超过95%。其中，春节期间泰国普吉岛、新加坡、马来西亚的房车与地接资源已经出现超负荷。

“因为没有船期安排，今天退了三个单。”一名普吉岛定制游人员称，春节期间普吉岛船期十分紧张。“欧美、印度人都会包机过去玩，加上中国寒假和春节，游客就多了起来。”

另有旅行社人员告知，新西兰奥克兰、澳大利亚悉尼等部分城市的春节地接资源已趋于紧张。此外，近日北京等部分城市出入境办理中心开始排队。

在春节出境游升温背景下，不少航空公司也在提升国际航线运力。中国民航局近期披露，各航空公司提出春运期间新增国际定期航班及加班包机安排超过2500班，且大部分新增航班集中于东南亚、日本、韩国等周边国家和地区，其中至日本、泰国的增加计划均超600班。

许多从业者仍希望在2024年“大干一场”。上述大型出境游企业人士称，“随着越来越多的目的地开放、航班恢复、签证中心恢复，都为旅游行业持续性注入动力”。

贾建强认为：“只要能保持逐步恢复的态势，出境游未来发展就问题不大。”其判断，今年春节将是出境游恢复的里程碑。

“开放的大趋势是不变的。”贾建强近期参与了诸多会议，其称各国旅游局及联盟会议均在努力促进中国出境游市场的恢复。同时，其认为出境游从业者须调整心态，根据不同的消费结构与消费方式作出调整。接下来，6人游除了持续发力中高端定制服务外，今年还会迎合银发一族的需要，做旅行产品研发定制。

而对许多旅企来说，2024年的战斗已然开始，“我们产品部门开始准备第二季度产品了。”上述出境游企业人士称。■

（应受访者要求，文中王妮、李锐为化名）

517.9

万人次



陈启宗退休 恒隆集团迎第三代掌门人

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

一代人终将老去，但总有人永年年轻。

香港地产豪门迎来第三代掌门人，港企恒隆集团第二次完成权力交接，纵横商海半个世纪的“商业地产教父”陈启宗即将把权杖交予其子陈文博。

1月30日，恒隆集团、恒隆地产两大香港上市公司联合公告宣布，陈启宗将退任集团董事长、执行董事及执行委员会主席，由集团副董事长、执行董事、执行委员会成员陈文博接任。

同日召开的恒隆集团、恒隆地产2023年全年业绩公布新闻发布会上，陈启宗回应交班问题称，过去集团一直有意安排继任人，今天是时候交棒了，“这是经过深思熟虑的决定，也是由董事会指导、公司多年精心规划的继任过程之成果”。

恒隆由陈启宗的父亲陈曾熙于1960年创立，曾与李嘉诚的长江实业、郭得胜的新鸿基、郑裕彤的新世界、胡应湘的合和实业并称“华资地产五虎将”，建立了多个知名商业地标，是中国商业地产领域一个浓墨重彩的注脚，也是很多内地房企的学习对象。

凭借着“只选好的，只做对的”的理念，恒隆顺利扛住亚洲金融风暴、全球金融危机的多次冲击，在行业占据一席之地。这艘巨舰得以远航，离不开背后舵手陈启宗。

尽管已经筹谋多年，但陈启宗在此时退任仍在外界意料之外。当下经济换形势复杂多变，对企业经营者提出了更高的要求。陈启宗离席后，新任掌舵人陈文博将带领恒隆驶向何方？

陈启宗在业绩发布会上说：“现在是保命保本而非寻求大发展的时候。未来几年，我相信外部环境还是会比较困难，但恒隆在财务管理、风



险管理等管治工作都已经上轨道，没有太多需要担心的地方。”

“我反而很欢迎这个挑战，希望在如此的环境下，学到更多的东西。”陈文博说，“他（陈启宗）的指导和栽培对我非常重要，令我有信心在这个市场以至整个世界处于特殊时刻时为公司掌舵。”

商业地产“教父”

早在陈启宗接棒时，恒隆便已抢跑式布局内地市场。1991年陈启宗出任董事长一职，从父亲手中接过权杖，并带领恒隆转战内地。

风起云涌的1992年，新鸿基、新世界、恒隆等港资集体北上，角逐上海滩。这一年年底，恒隆在徐家汇、南京西路连拿两个地块，也就是现在的上海商业地标上海港汇恒隆广场和上海恒隆广场。

1999年12月，上海港汇恒隆广场开业，是恒隆在内地的首个集商场、办公楼、服务式公寓于一身的大型综合发展项目，恒隆从这里收取了第一

笔租金。2002年7月，上海恒隆广场开业，由此开启恒隆在奢侈品商场的征战。

彼时，上海恒隆广场是浦西第一高楼，是上海最高档的商场，聚集着上海最顶级的外企。旅居上海的畅销书作家廖信忠说，自2001年上海恒隆广场建成后，南京西路就是精致奢华的象征。堪称当代年轻人奢侈品启蒙教材的《小时代》三部曲，提及上海恒隆广场的次数超过40次。

这个奢侈品地标商场甚至一铺难求。计划今年春节后动工的上海恒隆广场三期，将扩建约3080平方米，还没开工品牌已经满员。

执掌恒隆的33年里，陈启宗一手构建的以上海恒隆广场为代表的恒隆广场系列，是其在恒隆的重要一笔。在业内，陈启宗也有“恒隆广场包租公”之称。

2023年年报披露数据显示，上海恒隆广场在报告期内出租率100%，实现收入17.55亿元，收入和租户销售额同比分别增长10%、24%。据上

海静安官方消息，截至2023年11月底，上海恒隆广场年税收近98亿元，有望破百亿元。这将是继2021年上海恒隆广场成为中心城区首幢“百亿楼”后，连续第三年年销售额和年税收均破百亿元。

时至今日，恒隆在中国内地的物业组合覆盖9个城市，包括上海、沈阳、济南、无锡、天津、大连、昆明、武汉和杭州，均以“恒隆广场”命名，陈启宗用33年时间，亲手建构了一个庞大的“恒隆广场”版图。

恒隆广场刻着陈启宗的印记，这位“商业地产教父”，以敏锐的商业嗅觉与稳健的经营理念著称。每年恒隆发布的《致股东函》，成为从业者的“教科书”。

“我们从不忘记公司是自由市场经济竞争下的商业企业，所以我们的购物商场的设计必须塑造高效的实用空间，让租户销售产品之余，我们亦可获得优厚的租金收入。我们时刻谨记，租户才是购物商场的主角。我们不会与他们竞争，反之会为商店和消费者营造一个亲切舒适的环境。”陈启宗曾在《致股东函》中表示。

第三代掌门人拥抱“熊市”

陈文博是恒隆第三代掌门人，现年41岁，已经作为副手在陈启宗身边历练10多年。

出生于1982年的陈文博，毕业于美国南加州大学，持有美国西北大学凯洛格管理学院与香港科技大学联合颁授的行政人员工商管理硕士学位和美国南加州大学国际关系文学学士学位。

加入恒隆之前，陈文博从事金融、审计及风险管理工作，曾效力于纽约一家非营利机构、毕马威会计师事务所、汇丰银行等。

2010年，陈文博进入恒隆工作，任职于恒隆集团上海分部的租务管理部门，负责内地的在建项目工程。

2016年，陈文博获委任为恒隆集团董事会执行董事，正式进入核心管理层。

2020年9月11日，恒隆集团与恒隆地产联合宣布，执行董事陈文博获委任为恒隆集团及恒隆地产董事会副董事长，于当年9月13日起生效，这一天是恒隆成立60周年纪念日。恒隆集团表示，陈文博将“引领集团整体业务发展”。

香港中文大学香港亚太研究所副所长郑宏泰在《家族企业》杂志撰文称，从接班和领导的经验，陈启宗显然认为困难与逆境能够更好地考验接班人的能力应对，所以选择在这个关键时刻进一步放权，交棒儿子，目的自然是想考验其应对危机、处理逆境的能力，从而让其更好地树立领导地位、积累各种经营与社会经验。

和父辈一样，陈文博作风低调，保持在一线。2023年7月下旬，陈文博走访昆明、沈阳、大连和上海4个城市，尝试更加细致地实地了解内地消费情绪。

根据2023年中报，报告期内恒隆实现物业租赁收入约55.23亿港元，同比增长4%，整体营业利润增长3%至40.34亿港元。即使三年疫情期间，恒隆的租赁收入亦保持增长。

对于未来，这位即将履新的继承人也向投资人传达了乐观态度。“我衷心感谢我父亲陈启宗先生过去四五十年的远见卓识和领导力，使恒隆走上了稳健发展及奠定了坚实的基础。未来，我们将在各方面持续追求卓越，为我们所有持份者带来可持续的回报。”

对于2024年，恒隆继续保持一贯的审慎态度。

在1月30日召开的业绩发布会上，陈启宗表示，虽然世界变化的方向并不是令人鼓舞的，但机会总会回来的。“这次的熊市比较复杂，因素很多，暂时还不是入市的时机。但不需要太过悲观，机会仍然在。”

苏州取消限购24小时 超千套二手房下调挂牌价

时代财经 钟黛

1336
万平方米



长三角密集优化限购。继江苏南京市、安徽省合肥市之后，江苏省苏州市也宣布全面取消限购。

“购买新房、二手房不做购房资格审核，新房限售政策仍为两年。”1月30日，苏州市住房和城乡建设局工作人员对外表示。同日，苏州市房产交易中心工作人员对外表示，自即日起，不再审查购房套数，也不看购房资格。

这标志着该市执行近8年的限购政策全面退出舞台。事实上，近半年来，苏州已经多次优化限购、限贷、公积金贷款等方面的政策。

2023年9月，苏州宣布，对于购买120平方米以上商品住房，不再进行购房资格审核；对于购买120平方米以下的商品住房，非本地户籍享受本地户籍待遇，无需社保和个税，可购买3套房。

彼时，苏州还提出落实降低首套房、二套房执行首付比例和首套房、二套房贷款利率，个人首套房“认房不认贷”等政策。

“此次苏州全面取消限购主要起到提振信心的作用，同时表明2024年的楼市政策走向以利好为主。就市场反响而言，在此前政策多次优化的过程中，积压的购房需求已经逐步释放了，预计此次新政的效用是递减的，后续市场变化情况还有待观察。”1月30日，多名经手苏州市改善项目、刚需项目的中介及房企人士对时代财经分析称。



多名姑苏区二手房的中介对时代财经表示：“去年首付下限下调和公积金贷款的影响比较大。首付下限下调至两成，很多就差几十万元首付的客户上了车。此外，去年苏州公积金贷款额度最高上调至165万元，也让刚需购房者感到很优惠。”

在全国范围内，苏州算是需求较平稳的市场。据克而瑞数据显示，2023年，苏州一二二手房的总成交面积为1336万平方米，与上一年持平，展现韧性。其中，二手房市场成交面积上涨，成交单价下跌；新房市场成交面积下跌，成交单价上涨；刚需购房需求主要流向二手房，而改善需求则多由新房市场承接。

就苏州全面取消限购的影响，多名带看苏州姑苏区二手房的中介对时代财经分析称：“没有什么刚需客户有购买3套房以上的需求。也没什么客户来咨询新政。预计春节前及春节后看房人数会回暖，但客户不一定会上手。现在是买方市场，高性价比房源还很多，预计新政后业主心态也不会有太大变化，不敢抬价。”

姑苏区是苏州市二手房成交量最大的区域。区域内的“老破小”较多，这些住宅虽然居住功能较弱，户型小、总价低，部分还有重点学区赋能，受到刚需购房者的青睐。

多名姑苏区二手房的中介对时代财经表示：“去年首付下限下调和公积金贷款的影响比较大。首付下限下调至两成，很多就差几十万元首付的客户上了车。此外，去年苏州公积金贷款额度最高上调至165万元，也让刚需购房者感到很优惠。”

1月31日上午11时，诸葛找房网站显示，苏州市24小时内有1245套房源降价，107套房源涨价。同一时间，姑苏区有48798套有效二手房源，24小时内158套房源降价，24套房源涨价，降价金额多为数万元或10多万元，有3套高总价房源大幅度降价，分

别降价170万元、92万元和70万元。

至于新房市场，多名中介及房企人士则感觉，去年9月份，120平方米以上商品住房取消限购已经带动了较多需求，此次新政的效用或递减，具体市场反响还需一至两周的时间来观察。

1月30日，苏州某楼盘营销人士对时代财经表示：“对于120平方米以下的住房，我们就已经访谈的客户而言，很少有因为限购问题上不了车的情况。也就是说，新政不会使这些客户突增购房资格，从而使我们的成交量在短期之内提升。”

该名营销人士分析称：“对于120平方米以上的住房，去年9月政策调整后反响比较强烈，此后两到三周、甚至持续到国庆，我们项目的流量有明显提升，很多客户觉得是个较好的出手时机。”

他表示，其所在项目不愁卖，新政后不会特意向集团申请折扣，但会把握政策窗口期，积极备战春节后的楼市小阳春。具体而言，一是调整供货节奏，保证充足的货源让客户去选；二是制定合理的价格策略；三是加大宣传和曝光，提高品牌和项目的影响力。

一名带看狮山新房的中介表示，现在一些新房的优惠可以谈，以某项目为例，目前优惠是总价的3~5个点，预计春节后不会有太大的变化。

“去年苏州卖了大量的二手房，但有相当部分资金没有流入新房市场。很多客户选择持币观望。春节后信心是否回暖是关键。”多名房企人士及中介如是称。