

# 时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

## 周要闻

### 中央一号文件发布

2月23日,《中共中央 国务院关于进一步深化农村改革扎实推进乡村全面振兴的意见》向社会公布,这是党的十八大以来,中央连续出台的13个指导“三农”工作的一号文件。今年的中央一号文件主题继续聚焦乡村全面振兴,在布局结构上有新调整,重点强调了“两个持续”“四个着力”。

### 2024年我国民营企业进出口额增长8.8%

据海关总署数据,2024年我国外贸企业活跃度不断提升,有进出口实绩的企业数量创历史新高。其中,民营企业进出口额24.33万亿元,增长8.8%,占我国外贸总值的比重继续提升至55.5%。此外,国有企业进出口额6.61万亿元,在粮食、能源等大宗商品进口中发挥重要作用。

### 深圳“超常规”引才: 青年创业最高100万资助

近日,深圳释放一系列“超常规”引才信号,为来深求职的高校应届毕业生提供7天免费住宿的政策将延长到15天。同时,深圳将实施“鲲鹏青年创新创业合作计划”,与国内外近100家创新创业大赛组织单位、知名高校和创投机构签约,为在校大学生创业实践和青年创业者提供用房、资金等全要素支持,最高资助金额达100万元。

## 周数据

### 2024年农民人均可支配收入达23119元

2月24日,国新办举行发布会,介绍进一步深化农村改革、扎实推进乡村全面振兴的有关情况。其中,2024年,农村居民人均可支配收入达到23119元,同比实际增长6.3%,城乡居民收入比继续缩小到2.34:1。

#### 2024年农民人均可支配收入情况



## AI冲击金融职场

详见P12



## 外卖员争夺战

详见P21

## 省份人均GDP大洗牌

时代周报记者 李杭 发自广州

人均GDP作为衡量经济运行规模的重要指标之一,可以直接地反映一个国家或地区的经济发展水平。

整体来看,2024年全国经济稳健增长,国内生产总值达1349084亿元,按不变价格计算,比上年增长5.0%。

这一增长态势也反映在人均GDP上。2024年,全国人口140828万人,经简单计算,我国人均GDP达95749元,与高收入国家差距进一步缩小。

分地区来看,时代周报记者根据各地统计局公布的2024年经济运行数据和国家统计局公布的2023年各省份的常住人口数进行粗略计算,发现31个省份中,有10个省份人均GDP超过10万元,其中京沪人均GDP超过20万元。

数据也显示出当前我国区域间的经济水平差距。东南沿海省份凭借活跃的民营经济、成熟的产业集群以及高度的对外开放程度,人均GDP排名均比较靠前。而部分中西部省份的人均GDP相对较低,其中甘肃的人均GDP仅为52750元,不到全国水平的六成。

值得注意的是,人均GDP并未考虑收入分配的不均衡、生活成本等因素。因此,结合其他指标,如收入分配差距(基尼系数)、消费水平等,能够更全面地评估居民的实际生活质量和经济发展

情况。

### 10省份超10万元

数据显示,人均GDP前十的省份分别是北京、上海、江苏、福建、浙江、天津、广东、内蒙古、湖北和重庆。同时,这10个省份的人均GDP均超过了10万元大关。

其中,北京和上海稳居前两位,2024年人均GDP分别达到228011元和216834元,是两个迈入20万元大关的省份。相较上一年,其人均GDP增加值也同样名列前茅。

北京和上海的经济领先地位,主要得益于长期积累的经济基础,和近年来在新兴领域的迅猛发展。

具体来看,2024年,北京汽车产业产值增长势头迅猛,增幅创下近10年的最高纪录,同时,医药健康产业规模成功突破1万亿元,数字经济增加值更是突破2.2万亿元,为经济增长注入强大动力。

而上海在金融、贸易、航运等服务业领域优势尽显。2024年,上海金融业增加值达8072.73亿元,增长率为7.9%;信息传输、软件和信息技术服务业增加值达6062.33亿元,增长12.9%。集成电路、人工智能、生物医药等先导产业发展态势良好,产值分别增长20.8%、7.1%和3.3%,多产业协同发展推动人均GDP稳步提升。

➔ 下转P3

## 重估阿里

未来,阿里巴巴会继续专注于三大类业务类型:国内外的电商业务、AI加云计算的科技业务、互联网平台产品。

时代财经 庞宇

站在聚光灯下,阿里巴巴交出一份“超预期”成绩单。

2月20日晚,阿里巴巴集团发布2025财年第三财季(自然年2024年第四季度)财报,截至2024年12月31日止季度,阿里巴巴实现营收2801.54亿元,同比增长8%;经调整息税前利润(EBITA)为548.31亿元,同比增长4%;净利润为464.34亿元,同比增长333%。

在当晚财报分析师电话会上,阿里管理层相继宣布重磅消息。阿里巴巴集团CEO吴泳铭宣布,未来3年集团将加大三大AI领域投入,预期将超过过去10年总和。首次作为阿里电商事业群CEO亮相的蒋凡,明确了国内外电商发展的中长期目标。阿里巴巴集团CFO徐宏透露,将继续在股息、回购以及对高速增长业务进行投入等方面来提升股东回报。

“阿里巴巴对聚焦电商和AI加云的发展战略充满信心,也对新技术周期带来的商业机遇充满期待。”吴泳铭如是说。未来,阿里巴巴会继续专注于三大类业务类型:国内外的电商业务、AI加云计算的科技业务、互联网平台产品。

在超预期的财报业绩刺激下,阿里股价表现强劲。当地时间2月20日,阿里巴巴美股收盘大涨8.09%,成交额162.95亿美元,成为当日美股成交额第3名;2月21日,阿里巴巴港股收盘大幅上涨14.56%,股价报138.50港元/股,全天成交额444.58亿港元,目前市值为2.63万亿港元。

### 亏损业务走向盈亏平衡

从收入端来看,阿里核心业务增长重新加速。

电商方面,本季度,阿里电商业务全面向好。为阿里贡献近半营收的淘天实现收入同比加速增长5%至1360.91亿元,此前的三个季度,淘天收入同比增长区间为-1%~2%。在跨境业务带动下,国际数字商业实现收入377.56亿元,同比增长32%,增速也较上个季度有所提升。

得益于商业化举措见效,淘天客户管理收入(CMR)同比增长9%至1007.90亿元,主要由线上商品交易总额(GMV)增长和货币化率(Take Rate)同比提升所带动。88VIP数量持续同比双位数增长,达约4900万。

作为这波AI叙事的排头兵,本季度,云智能集团收入重回13%的同比双位数增长,创收317.42亿元,整体收入(不计来自阿里巴巴并表业务的收入)实现双位数同比增长11%,主要由公共云业务收入双位数增长带动。值得注意的是,阿里AI相关产品收入已连续6个季度实现三位数的同比增长。

➔ 下转P17

### 政经 · TOP NEWS

- 3 人均GDP十强市出炉 长三角占据“半壁江山”
- 4 地铁线网密度第一城 还要大建地铁
- 5 武校频繁买地背后: 登封与武校 谁更需要谁?
- 7 特朗普重回白宫的这一个月 美国有何不同?

### 财经 · FORTUNE

- 9 国产GLP-1 想从司美格鲁肽口中夺食
- 10 1年减少4000万张 信用卡没那么“香”了
- 14 营收首超1000亿大关 温氏股份一年大赚超92亿元
- 16 DeepSeek席卷医药圈 “AI制药第一股”晶泰科技先囤钱

### 产经 · INDUSTRY

- 18 暴雪游戏的好 丁磊最懂
- 20 海尔出手: 18亿美元豪购汽车之家控股股权
- 23 白酒停货潮袭来 有经销商积压库存300万元
- 24 沪杭土拍狂飙 上海宅地卖到11.75万元/米<sup>2</sup>

编辑/梁励 版式/陈溪清  
责编/黄亮 校对/宋正大

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



6 946957 200015 >  
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注  
时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路  
19号远明大厦4楼

# 多重承压 民企挑战和机遇并存

高规格的民营企业座谈会召开，民营经济促进法草案进入二次审议，对民营经济而言，都是重大利好信号。

全国人大常委会法工委发言人办公室2月21日表示，即将召开的十四届全国人大常委会第十四次会议将对民营经济促进法草案进行二次审议。

二审之后，常委会法工委还将进一步征求各方面意见，修改完善草案，保证民营经济促进法尽快审议出台。

前不久召开的民营企业座谈会备受各界关注。

在我国经济迈向高质量发展的关键时期，座谈会深刻体现了对民营企业和民营经济的关怀和重视，为做好民营经济工作指明了方向、提供了遵循。

民营经济是推动中国式现代化的重要力量。

推动民营经济高质量发展，需要正确认识民营经济发展面临的挑战和机遇。

就外部环境而言，地缘政治风险上升，贸易保护主义抬头，全球产业链供应链重构等因素，都增加了民营企业“走出去”的风险和成本。

部分外向型民营企业面临订单减少、利润下滑的困境，需要重新调整市场布局和发展战略。

从国内市场环境来看，民营企业在市场准入、资源获取等方面，仍存在一定程度的隐性壁垒。一些行业领域虽然名义上对民营资本开放，但在实际操作中，民营企业常常面临手续繁琐、门槛过高等问题，

很难参与公平竞争。金融机构出于风险考量，对民营企业的贷款审批往往相对严苛，贷款额度受限，融资成本居高不下，也严重制约了民营企业的发展。

就民营企业自身而言，随着我国经济从高速增长转向高质量发展，传统粗放型发展模式难以为继，部分民营企业存在创新能力不足、产品附加值低、管理水平不高等问题，无法跟上数字化、绿色化转型的大趋势，在新的市场竞争态势面前应对乏力。

这些挑战不容忽视。然而，挑战的背后往往代表着重大机遇，当下也是民营企业迎难而上、大展雄图的最好时机。

一方面，国家对民营经济的重视程度空前提高，一系列利好政策不断出台。从

收优惠到财政补贴，从简化行政审批流程到知识产权保护加强，都为民营经济营造了更为宽松、有利的发展环境。

另一方面，新一轮科技革命和产业变革蓬勃兴起，人工智能、大数据、物联网等新兴技术快速发展，有利于民营企业尽快转型升级，而内需市场的不断扩大，则为民营经济开辟了广阔空间。

随着居民收入水平提高和消费结构升级，对高品质产品和服务的需求日益增长，民营企业凭借敏锐的市场洞察力，精准对接消费需求，完全可以在国内大循环中找到新的增长点。

迎接挑战，抓住机遇，推动民营经济高质量发展，完善法治保障是接下来的首要任务。

高规格的民营企业座谈会召开，民营经济促进法草案进入二次审议，对民营经济而言，都是重大利好信号。

各方面普遍认为草案对于全社会稳定预期、振奋信心、凝聚力量，激发民营经济发展动能，具有重大而深远的意义。

加快出台民营经济促进法，从法律层面明确民营经济的地位和作用，完善产权保护、市场准入、公平竞争等制度安排，同时加强执法司法保护，确保民营企业合法权益得到有效维护。这些措施将为民营经济发展提供坚实的法律保障。

在政策支持、法律护航以及民营企业自身努力下，民营经济发展大道只会越走越宽。■

(作者系特约评论员)

## 一线城市新房价格环比齐上涨 专家：部分二线城市成新一轮房价上涨先锋

时代周报记者 张钺璟 发自上海

2月19日，国家统计局公布2025年1月70个大中城市商品住宅销售价格变动情况。

数据显示，2025年1月，70个大中城市中，一线城市商品住宅销售价格环比继续上涨，二、三线城市环比总体略降；一、二、三线城市同比降幅均持续收窄。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对时代周报记者分析指出，今年1月全国房价指数延续去年第四季度止跌回稳的态势，房价趋稳的特征更加明显。1月70城房价数据最大的特点是，在一线城市新房价格上涨后，二线城市房价也开始上涨。

对于后市，广东省城乡规划局住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对时代周报记者表示，一季度，房价会迎来季节性的反弹，即由返乡置业、年后返城、春节前后结婚等带来的需求反弹。

但在存量政策应出尽出的情况下，下一步房价的稳定期待增量政策尽快落地，推动存量盘活、去库存、城中村改造等，能给交易带来源头活水，这是2025年房价止跌回稳的关键。

中银证券房地产行业首席分析师夏亦丰团队则在2月17日的研报中指出，1—2月受到春节假期以及传统淡季的影响，2024年第四季度以来的市场修复是否会延续到今年仍需要进一步验证。

而“两会”或是重要的基本面与政策观察时间点。

此前的市场修复行情能否得到

巩固，一方面依赖于是否出现新一轮因城施策的房地产宽松政策，另一方面也取决于货币化旧改的推进进度。

**时隔18个月，二线城市新房价格首次止跌反弹**

国家统计局数据显示，1月，一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨0.1%，涨幅比上月回落0.1个百分点；二线城市环比由上月持平转为上涨0.1%，为2023年6月以来首次上涨（注：2023年6月二线城市新房价格环比较上月持平）；三线城市环比下降0.2%，降幅与上月相同。

李宇嘉表示，从上述数据可以看出，1月份新房价格止跌反弹节奏有所放缓。

其背后主要原因是，开发商结束了年度冲刺业绩，新房项目供给端产品推新、促销等因素对销售的带动作用减弱，加上需求端在去年第四季度释放得较为充分，导致进入今年1月之后，需求有所下降。

“但是，政策纾困市场的效果在二线城市得到了体现，新房价格自2023年7月以来首次止跌反弹。”李宇嘉称。

在同比方面，一线城市新建商品住宅销售价格同比下降3.4%，降幅比上月收窄0.4个百分点；二线城市同比下降5.0%，降幅比上月收窄0.4个百分点；三线城市同比下降6.0%，降幅比上月收窄0.2个百分点。

数据显示，1月，70个大中城市中，新房价格环比上涨城市有24个，比上月增加1个。

值得注意的是，这已经是上涨城市个数连续增加的第五个月。

具体来看，新房价格上涨的城市分别是南京(0.7%)、成都(0.7%)、上海(0.6%)、宁波(0.6%)、武汉(0.5%)、无锡(0.5%)、海口(0.4%)、重庆(0.4%)、天津(0.3%)、太原(0.3%)、杭州(0.3%)、郑州(0.3%)、大连(0.2%)、福州(0.2%)、深圳(0.2%)、赣州(0.2%)、惠州(0.2%)、三亚(0.2%)、厦门(0.1%)、青岛(0.1%)、南宁(0.1%)、泉州(0.1%)、平顶山(0.1%)、遵义(0.1%)。

其中，新房价格环比上涨幅度最高的TOP5是南京、成都、上海、宁波、武汉和无锡，涨幅均大于或等于0.5%。

严跃进指出，上述这些城市中最值得关注的是南京。

因为南京属于非常典型的市场深度调整的城市。而去年12月和今年1月，南京均是房价上涨最快的城市。

严跃进表示：“我们认为，南京的例子说明，今年要重点关注深度调整的三线城市，此类城市基本面修复动力很强，也将成为新一轮房价上涨的先行代表。”

**专家：上半年或是二手房认购的最好阶段**

和新房一样，二手房价格的止跌反弹节奏亦有所放缓。

国家统计局数据显示，1月一线城市二手住宅销售价格环比上涨0.1%，涨幅比上月回落0.2个百分点；二线城市环比下降0.3%，降幅与上月相同。

三线城市二手住宅环比下降0.4%，降幅与上月相同。

同比来看，一线城市二手住宅销售价格同比下降5.6%，降幅比上月收

窄1.1个百分点；二线城市二手住宅同比降幅7.6%，降幅比上月收窄0.3个百分点；三线城市同比下降8.2%，降幅比上月收窄0.2个百分点。

李宇嘉分析称，进入1月，由于临近春节，二手房业主和买家交投情绪减弱，加上去年第四季度二手房交易非常活跃，释放了前期积蓄的需求，从而导致二、三线城市二手房价格继续下跌，一线城市涨幅收窄。

此外，从政策面来看，支持刚需的存量政策前期已经释放殆尽，政策相对真空，这也是主要原因之一。

不过，严跃进也指出，当前二手房价格确实已经降到了一个极限值了，再下跌的空间变小，即将进入不涨不跌的关键期。

此外，1月，70个大中城市中，二手房价格环比上涨城市数量再次减少，由2024年12月的9个降至7个，分别为上海(0.4%)、深圳(0.4%)、宁波(0.3%)、成都(0.2%)、无锡(0.2%)、北京(0.1%)、天津(0.1%)。

严跃进表示，二手房价格环比上涨城市的特征非常明显，都是非常优质的大城市。

其中上海和深圳市场是非常明显的，一些好地段的核心区域的二手房，客户量确实明显增多，挂牌的价格也开始上调。

此类城市也说明二手房的价格逻辑，即大城市更容易涨，小城市相对会缓和一点。

严跃进认为，今年上半年是二手房认购的最好阶段，因为价格已经有了至少3年的调整，二手房的价格泡沫是最小的。而随着后续二手房价格企稳，市场的判断又会发生变化。■

### 房价趋稳



### 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

# 省份人均GDP大洗牌

◀ 上接P1

紧随其后的江苏、福建、浙江3个沿海省份，人均GDP均突破13万元。其中，浙江人均GDP增加值最高，达10441元。

作为民营经济的重镇，浙江拥有深厚的商业底蕴与发达的产业集群。众多特色产业如杭州的互联网、宁波的港口贸易、绍兴的轻纺等，早已在全国乃至全球市场站稳脚跟。此外，以DeepSeek为首的杭州“六小龙”也在科技创新领域多点开花，带动人工智能、大数据、云计算等科技产业迅猛发展，成为推高GDP的重要力量。

广东以111469元的成绩位居第七。数据显示，广东2024年GDP总量突破14万亿元，连续36年全国第一。其规模以上工业企业超7.1万家，高新技术企业超7.5万家，均居全国首位。外贸、海洋经济同样强劲，外贸进出口总值、海洋生产总值多年全国第一。不过广东存在着区域经济发展不平衡的问题，在一定程度上拉低了人均GDP。

除了北京、天津和内蒙古也是人均GDP前十名中的北方省份，人均GDP分别达到了132143元和109827元。

内蒙古人均GDP高，得益于多方面因素。

一方面，内蒙古人口总量相对较少，截至2023年，常住人口为2396万人。另一方面，其资源禀赋突出，并且近年来传统产业转型升级与新动能培育并进。2024年，稀土、光伏、装备制造等新兴产业高速增长，稀土产业增加值增长39.9%，单晶硅产量增长55.2%，新能源装备制造增长42.4%，均推动GDP总量增加，因此人均GDP也较高。

中西部地区则呈现“多点突破”态势。湖北、重庆首次跨过10万元门槛，安徽和湖南从2023年的“7万+



跨入到“8万+”的行列。

目前31省份中，仅有贵州、广西、黑龙江和甘肃这四个省份的人均GDP低于6万元。

## 山西成唯一负增长省份

2024年31省份人均GDP的排名有升有降，映射出各地区经济发展的不同轨迹。

辽宁、四川表现突出，位次均上升了3位。中国金融智库特邀研究员余丰慧告诉时代周报记者，辽宁人均GDP排名呈现上升趋势，主要得益于政策扶持和近年来的产业结构调整。

“辽宁拥有强大的工业基础和资源优势，并且近年来在高端制造业、高新技术产业等领域取得了显著发展，这为人均GDP的提升提供了有力支撑。此外，国家和地方政府在政策、资金等方面的倾斜和支持，也推动了其经济发展和转型升级。”余丰慧说道。

四川的进位，则凸显了国家战略

和产业布局的共振效应。近年来，成渝经济圈建设加速，基础设施互联、产业协同共进，区域辐射力增强。同时，四川产业升级成效显著，晶硅光伏全产业链崛起，电子信息、装备制造等优势产业持续发力，新动能澎湃，有力拉动GDP提升。

而山东与重庆的“抢十”之争还在继续，两地之间的差距也从2020年的5913元，来到了2024年的3221元。

2024年，重庆以100887元的成绩险守第十名，其在产业结构持续优化下，经济增长动力强劲。汽车产业作为重庆的支柱产业之一，“换道超车”成效显著，2024年产量超254万辆，其中新能源汽车95.32万辆，增长90.5%，对全市规模以上工业增长的贡献率为66.7%。

此外，电子产业、新型显示、新能源及新型储能等战略性新兴产业也实现两位数增长，共同推动重庆GDP和人均GDP的稳步提升。

山东以97368元暂居第11位。近年来，山东全力聚焦工业经济，加速构建“6997”现代化工业体系，在传统产业转型升级、新兴产业崛起等方面取得显著成效。新一代信息技术、新能源汽车、高端装备等新兴产业发展迅猛，产业集群不断壮大，为经济增长注入强大动力，也让山东在冲击人均GDP排名前十的道路上动力十足。

令人意外的是，山西排名骤降6位，并成为唯一负增长的省份。对此，余丰慧指出，山西经济结构相对单一，过度依赖资源型产业，在国内外市场环境变化和环保压力政策下，经济面临着较大的挑战。

余丰慧认为，要扭转经济颓势，山西亟待推动经济结构多元化。通过推动传统产业转型升级，加大科技创新力度，发展新兴产业和现代服务业，加大政策扶持和资金投入，鼓励企业进行技术改造和产业升级，提高经济效益和竞争力。■

“抢十”

◀

# 人均GDP十强市出炉 长三角占据“半壁江山”

时代周报记者 阿力米热 发自广州

全国人均GDP十强城市排名，又洗牌了。

时代周报记者根据各地统计局公布的2024年经济运行数据和国家统计局公布的2023年各省份的常住人口数据进行粗略计算，人均GDP前十强城市分别为鄂尔多斯、克拉玛依、北京、无锡、上海、榆林、深圳、苏州、常州、南京。

具体来看，“家里有矿”的鄂尔多斯依旧霸榜首位，人均GDP达到28.65万元，是全国平均水平的近3倍。同样是能源型城市，克拉玛依以人均GDP27.13万元紧随其后，位居全国第二。

此外，人均GDP超过20万元的城市有7位，分别为北京、无锡、上海、榆林、深圳、苏州、常州。这其中，位于东部沿海地区的深圳、苏州、常州表现令人瞩目，均在2024年一举突破20万元大关。

在各城市的你追我赶之中，2024年深圳人均GDP跑赢苏州，从全国第八升至第七。

若从增量来看，哪些城市在加速领跑？数据显示，2024年鄂尔多斯增量最高，较上年增长约1.37万元。其次为克拉玛依、北京、深圳和上海，增量均超过1万元。

## 长三角占“半壁江山”

从区域的角度观察，在人均GDP十强城市中，长三角地区占据了“半壁江山”，分别为无锡、上海、苏州、常州、南京。

其中，无锡人均GDP位居长三角地区榜首，约为21.69万元；上海排名第二，约为21.67万元；苏州、常州、南京分别为20.62万元、20.11万元、19.37万元。

长三角地区为何“含金量”如此高？上海城市发展协同创新中心副主

任、华东师范大学城市发展研究院教授曹贤忠在接受时代周报记者采访时指出，这与长三角地区的区域协同发展密不可分。

具体来看，长三角地区GDP占据全国1/4，在整个长三角区域形成了比较稳固的“金字塔”形城市体系，拥有超大城市上海，也拥有苏州、杭州、南京等万亿元规模城市，同时还有一些欠发达地区。

“这样的城市体系有利于城市分工和产业分工，形成比较紧密的城市网络体系，推动城市发展。以新能源汽车制造为例，上海能提供芯片、软件等核心组件，江苏提供动力电池为汽车提供动力源，浙江提供一体化压铸机，安徽则提供整车组装。”曹贤忠说道。

与此同时，长三角地区注重创新，拥有丰富的创新资源，如高水平大学、科研机构、国家重点实验室，政府还出台了系列创新政策，涌现出大量标志性的创新成果，催生新的经济形态，带来新的增长点。

河海大学区域经济研究中心主任刘奇洪在接受时代周报记者采访时表示，近年来，无锡、苏州、常州得益于新能源、集成电路、生物医药、海工造船等科技制造业的产业发展，GDP增长表现乐观，因而人均GDP表现抢眼。

以长三角地区人均GDP最高的无锡为例。数据显示，2023年无锡集成电路规上产业产值达2400亿元，全国城市排名第二。设计、制造、封测“核心三业”规模约占全省一半、全国八分之一。

不只是国内市场，无锡的集成电路产业在海外市场同样表现亮眼。去年，无锡出口高附加值的机电产品3537.4亿元，占全市外贸出口总值的70.2%。其中，集成电路出口增长20.1%。足以看出无锡集成电路发展迅速。

值得一提的是，2024年苏州和

常州的人均GDP均突破了20万元大关。曹贤忠分析称，这一成绩的取得，也得益于两地找准了产业的突破口。

常州在新能源整车、新型电力装备、光伏等行业领域积极发展，其光伏产业规模已接近全国总量的十分之一，新能源领域的投资热度居全国首位，且在优质企业排名中位列全国第五。

苏州则因紧邻上海，有效承接了上海的产业转移和技术转化，尤其在生物医药、新一代信息技术、纳米技术和人工智能这四大高新技术产业领域，展现出强劲的发展势头。

“此外，常州和苏州非常重视招商引资和人才引进，纷纷出台了多项举措吸引高质量企业和高层次人才入驻，也对经济发展的提升起到了重要作用。”曹贤忠说道。

## 资源型城市能坐稳吗？

除长三角地区占据多数，人均GDP前十强城市还呈现出什么特性？细分来看，可以分为两类，资源型城市和中心城市。

在人均GDP十强榜单中，如北京、上海、深圳、南京等，这些城市作为直辖市、计划单列市、省会城市，汇集了丰富的行政资源、经济实力和科教资源，其经济发展水平长期处于全国前列。

“尽管近年来，这些城市的人口流入已趋于稳定，甚至还出现了人口数量下降，但服务业比重高，且有高科技产业加持，所以人均GDP继续保持高位。”刘奇洪说道。

资源型城市方面，鄂尔多斯、克拉玛依、榆林都为资源型城市，其经济发展主要依赖包括石油、天然气、煤炭等能源产业。

通常来说，这些城市的人口变化稳定，人均GDP主要取决于资源的可开采量、当年开采量以及当年能源的销售价格。

不过，刘奇洪认为，虽然资源型

城市生产了大量的煤炭、石油，但开采的产业链不在当地，资源惠及当地居民占比较少，导致人均收入差距大。“另一方面，清洁能源在能源供应中的占比增加，对传统煤炭能源的依赖程度降低，天然气、煤炭等资源价格有下降趋势。”

这也意味着，未来，随着可再生能源技术的不断发展和成本的降低，资源型城市的人均GDP或被赶超。

在这方面，不得不提深圳和榆林这两座城市。

从GDP总额来看，两城有着约2.9万元的差距，但人均GDP层面上，两城之间咬得很紧，2024年榆林超过深圳2394元。那么，照当前的发展趋势，深圳赶超榆林还要多久？

“我认为深圳在未来1~2年会超过榆林，主要原因在于深圳人力资本水平高于榆林，且当前布局的未来产业的成效会陆续显现，从GDP和工业产值增速、人口规模增速之差来看，深圳的经济总量增速与人口增速之差，高于榆林，这也为深圳人均GDP超越榆林提供了条件。”曹贤忠说道。

对于深圳来说，榆林并不是唯一的竞争对手。尽管2024年深圳人均GDP超过苏州，但两者之间仅相差约608元，且苏州的潜力也不容小觑。

具体来看，2024年深圳的经济总量及工业总产值高于苏州。在产业结构上，深圳形成了以高新技术产业为核心，金融、物流、文化创意等现代服务业协同发展的多元化格局，全社会研发投入高于苏州。

反观苏州，其千亿元产业数量超过深圳。按照工信部划分的41个工业行业大类中，苏州有11个产业总产值超过1000亿元，在千亿元产业数量上，苏州千亿元产业数量仅次于上海，且高于深圳，位居全国第二。

而苏州的千亿元制造业产业数量越多，也意味着支撑这个城市经济发展的利器越多，产业竞争力也会越来越强劲。■

28.65

万元

▶

# 地铁线网密度第一城 还要大建地铁

时代周报记者 曾思怡 发自广州

深圳地铁，有两项数据位列全国第一。

一个是地铁线网密度，指每平方公里的城市面积中有多少公里的线网运营里程，这一指标越高，则城市地铁线路、站点越多，市民地铁出行更方便快捷。

不过即使如此，深圳还在大量建地铁。据深圳市交通运输部门数据，目前深圳在建地铁17条共250.24公里，这些在建线路将于2028年全部建成通车，到时深圳城市轨道交通通车里程将达831公里。

根据2024年年底数据，深圳城市轨道交通运营里程为595.1公里。也就是说，未来三年，深圳地铁里程将涨超四成。

深圳地铁建设之迫切，原因或藏在另一个“第一”之中。

近年来，深圳地铁客运强度多次居于全国首位，地铁客运强度是指单位地铁里程的客流量，该指标越高，则地铁运营越繁忙、效益越高，不过从另一个角度看，也可能导致高峰出行过于拥挤，市民地铁出行需求有待进一步满足。

值得注意的是，地铁建设不仅可以提高城市交通承载力，还具有推进城市结构变迁和城市发展模式转变的作用。那么，深圳增建地铁布局方式如何？建成后又将如何改变城市格局和市民出行生态？

## 地铁客运强度第一城

时代周报记者计算发现，深圳地铁里程将在未来3年时间增长42.05%，增幅颇高。

这不是深圳地铁第一次爆发式增长。

梳理发现，深圳自2004年迈入“地铁”时代，2018年运营地铁里程达297.6公里，不过彼时该数据不仅明显低于北、上、广三座一线城市，还落后于南京、重庆、武汉等城市。

也是在2018年前后，深圳开始规划建设大量地铁项目，并在2019年迎来地铁建设井喷期，当年深圳地铁三期、四期工程的16条（含延长线，不含4号线北延段）约284公里项目同时在建，创历年之最。

在2019—2024年6年间，深圳年年有地铁线路建成开通，6年内地铁里程共增长297.5公里。深圳地铁线网密度也于2023年首次冲至全国第一，并在2024年持续保持这一纪录。

数据走进现实，就是深圳约2000平方公里的土地下编织成网。近年来，深圳地铁不仅通达全市各区，

而且通过持续增加的线路显著缩短了跨区通行时间，龙岗中心城、坪山中心区到达福田市民中心区进入市内通行的“1小时通行圈”，市民的生活半径持续拓宽。深圳还将地铁建至深圳湾口岸，进一步推动香港和深圳的互联互通。

不过对照来看，接下来3年深圳地铁将迎来250.24公里的新增量，增幅较上一轮更甚。深圳为何着急？

如果关注近年全国地铁客运强度情况，很容易理解深圳建设地铁的迫切感。

时代周报记者梳理发现，近年来深圳地铁客运强度在全国排名中不断攀升。2020年，深圳地铁客运强度为1.31万人次/日公里，排在全国第四，前三名分别是广州、上海、西安；2021年，深圳即以客运强度1.39万人次/日公里攀至全国第一；2022年深圳继续保持第一；2023年深圳暂时低于广州，退至全国第二；2024年深圳客运强度再度回归全国榜首。

从前述排名，既可见深圳地铁之繁忙、运营效率之高，同时也透露出深圳市民地铁出行需求十分旺盛，有待进一步满足。

社交媒体上，深圳地铁热门通勤线路和站点拥堵画面也几次登上热搜，于是，尽管现有地铁路网密度已连续多年居于全国第一，深圳依旧急需修建地铁，来缓解这种出行拥堵，同时满足和拓展更多新的出行需求。

值得注意的是，地铁出行需求暴涨，也与深圳人口增长情况和土地面积紧密相关。当前，深圳约2000平方公里的土地上居住着近1800万人，更确切地说，深圳陆域面积1997平方公里，实际开发规模仅为1105平方公里，当地人口密度远远甩开全国其他城市，居于全国首位，高人口密度也考验着深圳的承载能力。

此前，不论坊间还是官方，都有关于深圳人口承载力抵达极限的说法，不过近年来，凭借强大的产业竞争力和就业承载力，深圳常住人口年年只增不减（2022年除外，当年深圳

常住人口同比减少0.11%，微降）。

在此背景下，通过大量建设地铁，以应对和满足庞大出行需求，从而在交通层面提高城市人口承载能力，可以说是深圳发展的必然之举。

## 成本如何？建在哪里？

不止深圳，伴随着人口持续流向大城市，尤其是一线城市，这些城市普遍迎来新一轮的地铁建设热潮。

时代周报记者梳理发现，北京2025年在建地铁10条、共177.4公里，今年年底将有2条地铁线路通车运营；上海有14条地铁线路同时在建，有5条线路预计在2026年前投入运营；广州有在建地铁10条，去年年底当地还开通了首条大环线……

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受时代周报记者采访时表示，今后轨道交通建设将继续在一线及部分经济实力较强、人口密集的二线城市铺开，这些城市由于其经济活力和人口基数，对轨道交通的需求更为迫切，因为轨道交通能够提供大运力、快速、安全可靠的公共交通服务，有效缓解路面交通拥堵，提高城市交通效率。

从成本和收益方面考虑，大城市也依旧具有建设地铁的动力。华南城市研究会副会长、暨南大学教授胡刚告诉时代周报记者，过去10多年，以地铁为主的城市轨交的快速发展，一大支撑在于房地产行业，当前房地产进入新常态，大部分地方政府土地收入明显收缩，大基建建设资金来源明显减少，这也是很多二、三线城市或人口流出地地铁建设刹车的原因，不过在经济活力高、持续人口流入的大城市，依旧有建设地铁的动力和需求。

具体到深圳。业内普遍认为，受限于土地面积小、住房供应有限，深圳房价长期处于较高水平，这也在一定程度上制约了当地人才流入和长期发展，通过地铁建设撬动当地更大范围的房地产市场，不仅为市民提供更多住房选择，也可以同时获得有效投资回报。

值得一提的是，深圳官方也在今年年初提出要“房地产投资尽快恢复增长”。有观点认为，其背后原因，除了通过房地产投资拉动就业和经济增长，也意在加快提高深圳房地产供给，改善深圳因房价高企对人才流入和长期发展造成的限制。与此同时，柏文喜还指出，城市轨道交通对城市结构变迁有重要诱导作用，能够促进城市结构和城市发展模式的改变。

继续聚焦于深圳。时代周报记者梳理发现，大量建设地铁，在缓解拥堵、提高城市交通承载能力之外，还能支撑都市核心区扩容，让部分片区结束地铁“空白”现状，加强市区各个高铁站、飞机场等的通达效率，以及推进深圳和东莞、惠州等周边城市互联互通，强化协同分工。

不妨来看将于2025年开通的3条线路。

深圳地铁5号线西延段，主要作用在于为部分乘客实现减少换乘、商圈直达、疏散热门站点早晚高峰；

16号线二期，打破了园山片区未有地铁的现状，将加强龙岗中心城与园山片区联系，实现东部中心“内聚外联”；

6号线支线二期（南延），不仅提升沿线站点居民出行便利度，还开往深圳、东莞交界处，强化深圳都市圈互联互通。

值得一提的是，在“深圳都市圈”“轨道上的大湾区”等发展模式下，深圳把地铁建到与东莞、惠州交界处，同时还有穗莞深城际、深惠城际、深惠城际大鹏支线、深大城际等4条城际铁路在建，深珠城际、深南中城际也正在规划中，以上城际铁路建成通车后，将显著提升深圳内部城区以及深圳同周边城市的快速通达水平。

举个例子，近年来，深圳工作、东莞买房群体渐多，但双城生活也在一定程度上加大通勤成本，通过更密集和有针对性的地铁建设，可以有效降低双城通勤的时间成本，为市民提高生活的便利度和幸福感。

继续把时间线拉长，密集的地​​铁建设，只是深圳未来交通布局的其中一环。据深圳官方数据，到2030年，深圳将建成7条高铁线、9条城际线、1条货运线、5条铁路联络线、4处铁路枢纽共26个铁路项目，运营服务里程超过1000公里，全面覆盖大湾区“1小时通勤圈”。实现深圳都市圈城市核心区和粤港澳大湾区中心城市核心区枢纽间半小时直达、大湾区主要城市间1小时通达、主要城市至广东省内地级城市2小时通达、主要城市至相邻省会城市3小时通达的交通圈，形成完善的现代综合交通运输体系，建成“轨道上的大湾区”。■



以走在前列的担当进一步全面深化改革  
扎实推进中国式现代化的广东实践

## REGION · 区域

# 武校频繁买地背后： 登封与武校 谁更需要谁？

时代周报记者 傅一波 发自河南登封

“武校”最近一次出现在大众的目光里，是2025年春晚舞台：646名学生在两个会场，用一招一式展现武术的魅力。

这是武校学生“被看见”的一种方式。据可查的信息，河南登封的高山少林塔沟武术学校，学生曾22次登上春晚舞台；不计商业演出，登封的鹅坡武校代表赴外文化交流100多次，近百名学生被选入冬奥会集训队。

不止这些。据登封市武校联合会数据，目前登封20所武校，8万多名中国学生受训，还有少数外国人。

武校之于登封，有更生动的体现。据《第一财经》，包括塔沟在内的当地武校，在近三四年都有土地竞拍记录，部分武校将拍得的土地建设为新校区。

与之对应的是逐渐减少的土地出让收入。按照《2023年登封市财政决算》，2023年全市政府性基金收入24675万元，为调整预算的97.74%，下降71.49%，原因“主要是国有土地使用权出让收入下降较多”。当地财政压力可见一斑。

在登封经济发展中，武校已是不可或缺的一部分。

但有人会为其此前的坏印象而担忧。据《新京报》不完全统计，从2018年下半年到2019年4月，登封武校发生的刑事案件达10余起。

不过，这都是几年前的事了。如今，武校正在转身，登封亦如是。

## “今时不同往日”

“喝了登封水，就能蹬蹬腿。”登封与武术的关系，当地人习惯用这句话概括。

事实上，在登封，很多人与武术联系密切，“我有朋友在某武校做教练，那里比较好。”“某某武校很好，我小时候在里面待过。”在时代周报记者走访期间，遇到的当地人几乎都会如此回应。

这少不了当地密集出现的武校。

沿登封大道一路北上，功夫学校林立且名字相近——嵩山少林、少林研究、少林塔沟、少林禅武等。往南边去，还有不少新建的、在建的武校。

在小龙武校当教练的马敏说，最多时，这里有200多所武术学校。经整治合并，变成了现在的20多所。要是算上少林寺周边那些没有资质的私人小武馆等，总数仍有五六十所。

不过，不同于那些规模在几十至上百人的小武馆，武校是庞大且成体系的机构——封闭式管理与强身健体式的教育，为家长甚至是被贴上“读书不好”标签的学生，提供了义务教育之外的另一个选项。

2024年年底的一个下午，登封大道显眼的路边位置，少林研究学校的学生们在操场集合，每个班列方阵进行月度成果展示，气氛热闹。

喧嚣散去，学生开始露出真实的情绪。

15岁的厉彬在武校待了快5年，他迫切地希望早日搬到郊外的新校区。“这里的上下铺吱吱作响，还有一股樟脑味。”

不过也有让厉彬留有印象的一面。“过去里面好多混子，年纪小的，刚来的，都容易被欺负。不过现在好很多了，那些事了。”

厉彬说的“那些事”，指的是武校发生的学生打架斗殴事件，多数发生在2020年之前。厉彬记得，身边曾经有同学因为不愿意分享零食而被欺负，还有新生因为不嚼槟榔、不抽烟而感到无法融入，后来被迫转学。

在小龙武校担任教职的卢老师说，武校历来难管。“学生来自五湖四海，年龄跨度从四五岁到20多岁，学的又是武术刀枪棍棒，容易发生冲突。”

登封在2019年开启集中整治。当年4月15日，登封提出安排相关部门对全市武术学校开展“大排查、大整治、大提升”综合整治活动。5月13日，市委督查室一行还到部分武术学校，就



专项治理情况进行督查。

其后，据几名武校教练的说法是，一批只有《习武场所许可证》但不具备提供学籍的武术培训机构被关停，同时还对黑武校挂靠学籍的情况进行查处。

整治成果体现在合规武校的数量上。据《登封市2020年教育事业统计情况》，合规武校数量有20所，登记在册的学生数量4.9万人。而在一年前，就是2019年《澎湃新闻》报道：“登封市有大小武校近百家，习武人数近13万人。”

接下来的几年里，登封不断在对武校进行规范化转型。例如，2021年登封市教育局工作要点提及：“解决制约武校发展的土地、自来水等问题，切实改善办学条件，提高育人环境，促进武校良性可持续发展。”

2023年12月18日，登封发布《登封开启民办武校高质量发展新篇章》提到，要制定《武术学校招生管理制度》，统一招生组织，统一办理学籍；开展联合执法，打击黑中介；排查取缔非法武校等。

“今时不同往日。”卢老师说，不论是哪个武校，都在尽可能地处理好学生管理的问题。现在的登封武校已经逐步抹去了过去负面的印迹。

## 支柱和支持

不可否认的是，武校是登封的一张鲜明标签。从20世纪80年代伊始，两者深度绑定，在不断磨合中行进。

1978年，我国第一所民办武校——塔沟武校在登封创立。两年后，电影《少林寺》到高山取景拍摄，1982年上映后斩获1.6亿元票房，创下多项现象级纪录：包括当时仅有10亿人口的中国，观影总人数约为5亿人。

据《三联生活周刊》报道，从那时候起（20世纪90年代），少林寺的旅游收入一度长期稳定地占据登封财政收入的38%。

“少年热”持续风靡世界，挥舞棍棒的人找到了新的方向，登封从此吸引了全国各地的武术爱好者，武校的发展序幕从此拉开。

当时，时任少林村村支书张炳坤在接受媒体采访时曾说，少林寺周围1公里，“里三层外三层都是人。除了游客，还有到少林寺来学武功的少年”。

少林寺无力全部接收这些外地学子。那些前来求学的少年流落周边，少林寺弟子以及邻近村民顺势开办武校。张炳坤就是其中一员。他投资了9000元，在少林寺的东边盖起了10多间房子，开起武术学校。

此后，武校成了“少林热”的重要衍生品，迎来粗放的发展期。

彼时在登封办武校，只需武管中心审批，发放《习武场所许可证》。但这并不意味着具有学历教育资质——相当于是有培训辅导班资质，而非学历文凭教育。不少老师、教练拿到前者就开办武校，将学籍挂靠他处。

类似的操作变化越来越多，几百所的武校设立，登封一度被称为“地球上最大的武林部落”。直至2020年开始，登封逐步推动武校规范化转型，学校数量和学生数量逐步减少。

登封市教育局分管武术中心的工作人员说，如果不是过去的乱象和负面新闻，武校的数量和学生肯定比

现在要多，政府也会支持。

他提到，2019年之前，不少武校就有扩张校区的意愿。但考虑到武校多数建在城区里，或对“文明城市”形象有影响；其次是相较于住宅、商业用地和工业用地，教育用地对地方财政贡献有限。

进入2021年后，土地市场退烧，地方政府亟须从土地财政中脱困。

据《第一财经》报道，当地政府部门工作人员表示：“武校买地的价格比开发商低，但在眼下的房地产低潮下，土地只要卖出去，总能在一定程度上给登封增加财政收入。”

《2022年登封市政府财政决算》提及，2023年1—8月，土地市场持续遇冷，较2022年同期减收，直接拉低政府性基金收入56.02%。受土地出让金下滑，特别是土地出让净收益下降影响，财政可支配收入进一步减少，但急需刚性支出不减，资金缺口加大，保平衡压力加剧。

上述说法得到了武校老师的佐证，武校的土地交易也频繁出现。

根据登封市公共交易资源中心信息，2021年，高山少林武校以4900万元成交价拿下一块100亩的土地；2023年，登封市塔沟武术培训学校以3367.8万元竞得土地；2024年，高山少林武校再次以1849.26万元的成交竞得土地。

登封市自然资源和规划局工作人员向时代周报记者表示，除了房地产市场原因，考虑到不少武校建在市区内，或会带来安全隐患。为此，在政府引导之下，武校向外扩张，买下市郊地块，以求更大的发展。

## 转型长路

武校是登封的标签，也是登封的“支柱”，还是很多家庭的寄托。

把孩子送进武校的外地家长会算一笔账：读职高，学费不超过6000元/年。可读完职高出来工作，月工资可能不会超过万元。但是在武校，除了读书还有当兵，后续找工作的机会也比较多。再退一万步来说，哪怕是拿个大专文凭，在武校的升学体系下，也会比普通高考容易。

为此，许多读书不好的、家里没人管的、叛逆的学生家长将武校视为出路之一，也是他们将孩子送进武校的最大原因。

“在这里混个文凭，总比外面容易。”对学生家长江硕说，某种程度上，武校就像个“避难所”，能够帮孩子脱困于应试教育体系。

延鲁武校教练马嘉说，这些年登封大小武校都在转型。一方面是从教学上入手，试着将原本缺失的文化课进行提升；另一方面，从升学就业的角度给学生更好的发展空间。

延鲁武校的对面就是在建的郑州体育职业技术学院。如果学生日后顺利从这里毕业，三成以上的学生都能进入对面的这所高职院校，进行体育专业学习。

但是，登封武校的转身，似乎还有很长一段路要走。首先是家长的需求和武校的管理相匹配。

过去的负面新闻引起的连锁效应，在一定程度上让家长对武校有所忌惮。此外，许多家长不再满足于以往武校的重武轻文，反而希望孩子

“重文轻武”。

厉彬说，学生、家长给教练“塞红包”，这些现象还是会有。比如，教练掌管着学生使用手机的权利，有的要给教练塞钱才给学生用；还有的教练，给了“红包”就能换来外出的假条。

对此，有武校教练说，他也有听闻类似的情况，大多发生在小武校，“几所大的武校现在肯定不会了，学生管得紧，教练也管得紧”。但他也不否认，学生家长会在逢年过节期间给教练送一些小礼物，“有时候是红包，有时候是特产”。

也有学生家长向时代周报记者表示，如果假期他们没办法来到武校看望孩子，也会让人买一些东西给教练送去，给了（红包）的话，教练总能更上点心”。

其次，武校发展的持续性。

例如学费，许多武校计划在2025年涨学费，原本16800元/年的学费将涨至2万元/年左右。这对一些学生家长而言，会增加一定的负担。

同时，据当地教育局统计，登封20家武校8万多名在校生，小学阶段的学生为16000人，而初中阶段与中专阶段分别为45000人、24000人。这意味着未来生源将会面临萎缩。

在《登封市少林鹅坡武术中等专业学校质量年度报告(2023年)》(以下简称《报告》)中也点出，“人口出生率持续下降，导致教学资源大量倾斜，学校招生形势将愈加严峻”，这是武校即将面临的挑战。

此外，原本武校所延续下来的生意，诸如让学生参与商业演出赚取收入的模式在当下的经济形势下受到影响。对于许多武校而言，盈利的可持续性受限，未来发展或有隐忧。

少林友谊学校朱教练说，现在武校已经意识到这些问题。为了避免这种局面，他所在的武校一方面向特色塑造转型，在帮助学生练好武术的同时，重点发展影视、艺术、舞蹈等专业。另一方面，也在紧抓校区、校舍的标准化、高端化建设。同时，还努力通过武术，挖掘更多的跨（武术）专业的优秀学生，帮助他们在武术之外的其他方面，取得成绩。

但现实并非描绘得那么美好。

据《报告》中的数据显示，2022年鹅坡中专毕业生1238人，其中升入本科院校的学生有41人，占毕业生总人数的5.98%，就业人数842人。

其中进入特种行业的毕业生比例为14.54%，进入企事业单位就业的毕业生比例为34.41%，合法从事个体经营的毕业生比例为19.06%。

该校还根据毕业生就业名单，进行了抽查回访。在抽查的50名就业学生中，毕业生平均起薪为3100元/月。

可按厉彬的说法，能去体院的同学很少，最多是去读和学校有合作的大专，更多同学想去当教练和当兵。

2024年12月初，登封塔沟武校门外，64岁的出租车司机徐恒，刚送完一名学生家长到站，就和另一名乘客嘟囔着武校的八卦。

徐恒曾是少林寺的沙弥，退休后没事做，开着的士，载着来自全国各地的学生和家，走进武校，或者离开武校。■

(为保护受访者隐私，文中人物均为化名)

3100  
元/月



## FOCUS · 焦点

# 我为什么上武校：不是“好学生”也不是“坏孩子”

时代周报记者 傅一波 发自河南登封

今年2月，17岁的张丞龙怀着对未来的迷惘独自待在家中。3个月前，他在一个早晨，独自穿过操场上练武的人群，离开了陪伴他4年的武校。

其实那时，距离放假只有15天了。“但，他们（武校）不要我了，以后我再也不能回来了。”张丞龙语气蔓延着沮丧。

前往郑州的汽车开得不快，他趴在车窗前，看着高山余脉慢慢变平，一言不发。过去的几年里，他大多是用拳头和脚来和人交流，这一刻拳脚功夫一无是处，他哭了。

后来，他说那泪里面有委屈、有不舍、有对无力和渺小的恐惧，有对未来的迷惘。

## 一个“坏孩子”

5年前，2020年，也是一个冬日。凌晨5点半，12岁的张丞龙在黑暗中，被父母拽上车，从家乡浙江湖州赶到省城杭州，再转乘飞机，在太阳落山前抵达郑州登封。

这个计划在他父亲的脑海里酝酿和模拟了半年。

那时，小学5年级的张丞龙成绩很差，各个科目考试之和甚至不足百分，几乎要被老师劝退。

在三线城市，评价大人是否成功无非是名和利；对孩子来说，乖是一方面，更重要的是读书好。

人们潜意识里把读书好等同于孩子未来对社会有用、符合“标准”。

而读书不好，就容易被贴上不符合标准的“非标”标签。

张丞龙的父亲没有名和利的光环，所以他把希望转移到儿子身上。但张丞龙弥补不了他父亲的遗憾，随着年龄上涨，下滑的成绩让他连自己的未来也把握不住——他与好学生的标准越来越远。

后来，张丞龙说，他记得父母去过一次登封，把当地大小武校都转了一遍，还拿回来一叠厚厚的武校资料。张丞龙偷偷翻过几次，记得所有的资料上都有“少林”两个字——少林友谊、少林研究、少林文武、少林武术等等，都是学校的名字。

从登封回来，他们就跟着张丞龙说：“明年送你去外地读书吧，去武校。”那时候，张丞龙只有十几岁，他说自己向往外面的世界，带着神秘色彩的武术二字也比县城小学的课堂引人遐想，所以他爽快地答应了。

张丞龙幻想在武校的生活和逃课时感受的吻合。

“逃课出去也没什么具体想要做的事，就是离开教室、学校，走在路上都觉得会让人开心一些。”

但张丞龙对河南登封这个城市一无所知，“少林”二字在他生活里，是一个与自己毫无交集的名词，《少林寺》也没看过，王宝强少时习武后来成为大明星的故事也没听过。

张丞龙知道去了，就符合父母的期待——“做特长生，考本科”。

## 一群“坏孩子”

和长三角人多地少的情况不一样，登封本地人不多，而在关停煤矿、地产开发也停了之后，这座城市腾出不少空置的土地。

张丞龙念的武校，就是这片土地的受益者之一。学校硕大无朋，有教学楼、练武厅、办公楼、表演舞台，还有一个可以容纳万名学生的操场和标准的400米跑道。这片土地，帮武校赢回来12项吉尼斯世界纪录，对于“非标”的张丞龙来说，这一切充满了新鲜感。

“后来全校举行运动会，一万名学生在台下列成方阵，大喊‘习文练武，报效祖国’的口号，那时候我觉得兴奋，内心好像被点燃了。”张丞龙说，“我可能是喜欢武术的，从小就喜欢。”

关键的是，张丞龙发现从全国各地来这里练武的孩子，都和他有着相似的特点：不爱读书，叛逆，喜欢玩。也就是说，大家都是“非标”的孩子。



15岁的陈浩，他说在2021年被父母“骗”来，因为叛逆，“偷钱，在学校里和同学一起外出砸人家玻璃”。

后来陈浩的父母说暑假带他来旅游，结果下了飞机就被武校面包车接到教练面前。

之后，陈浩和父母各自签下入学承诺书，按下手印，承诺自愿习武、不逃校、不谈恋爱、不自杀。如有上述行为，造成的一切不良后果，由本人承担全部责任。

有个叫王紫的女孩，15岁，她所在的武校有几万个学生，女生只有千余人。她说以前父母没时间管她，一直在安徽老家的寄宿制学校上学，后来迷上网络、玩游戏、看直播，还经常给主播刷礼物。

王紫成了父母眼里的“非标”孩子，为了戒掉她的“网瘾”，她也被送到登封练武。

他们自己总结的是，来到武校的大多数情况下就是三类：读书不好的、没人管的、叛逆的。

张丞龙后来也说过，其实自己小时候并没有和父母生活，“他们平日都在杭州，我是在湖州跟着爷爷奶奶长大的，他们很宠我。”年少的张丞龙分析了一下，说可能小时候对不在身边的父母，心里有怨念，“凭什么别的学生父母都在身边”。于是变得叛逆，不服从爷爷奶奶的管教开始。

久而久之，张丞龙迷恋上了网吧，成了别人眼中的“坏孩子”。于是为了“拯救”张丞龙，他父母把他送到了800多公里外的登封，这个距离，比湖州到杭州远了700公里。

对孩子来说，距离的概念一向都比较模糊，无非是飞机几个小时，开车几个小时；对于孩子的家长，这个距离也是时间维度的，只不过是他们考虑的“未来”。

有学生家长和时间周报记者算了笔账：读职高，学费不超过6000元/年，但未来的工资不会过万；读武校，如果出来去当2年义务兵，各种补贴加起来有接近15万元，后面再找工作比较有保障，未来的福利也好。

这一套成年人的思考方式，张丞龙们还听不大懂，毕竟他们只有十几岁，但未来的可能性却在变小。

张丞龙记得，有次语文课，老师问大家的愿望是什么。有人说“报效祖国”，有人说想考上大学，不少同学都认为这些梦想过于宏大，唯一有个孩子说了一句：“我想拍电影。”

但所有人都笑了。

## 武侠梦

1982年的电影《少林寺》，在票价只要1毛钱的年代，却获得了1.6亿元的票房纪录。

电影讲的是一个抵制暴力统治

的父亲被杀害，他的儿子——李连杰扮演的觉远和尚逃跑，倒在了少林寺门口，结果被少林僧人救下，最后在高山脚下习武报仇的故事。

这是一个充满东方哲学的武侠故事，是用慈爱和平静化解仇恨，然后用暴力反抗暴力。

再加上金庸武侠小说热潮的席卷《神雕侠侣》和《倚天屠龙记》里的张三丰，正是觉远的徒弟，叠加《少林寺》的播出，少林和功夫这个词充满了神秘色彩，少林的光环甚至盖过了登封：或许很多人没听过登封这个城市，但一定知道少林。

在那个年代，以武术实现个人价值最后功成名就的故事，契合了改革开放初期人们对个人价值的渴望和对社会不公的反抗心理，更重要的是，那些故事笃定了肉体和精神一旦熬过苦难，便能收获回报。

美国人马修·波利上个世纪最后十年也来到少林习武，为的是解决自己“愚昧无知”“胆小懦弱”的毛病。那些年的练武生活，最后变成了他的中国回忆录《少林很忙》。

马修后来总结说，功夫作为体能练习，是为了让和尚们筋疲力尽以便专心打坐，而有时候，打坐参禅反过来被用来帮助和尚们专注于功夫。

所以，上世纪80年代之后，金庸的武侠小说早就确定了天下功夫出少林。于是在文艺作品和影视作品的交相辉映下，功夫和少林几乎成了中国除熊猫外的另一张名片，和少林有关的功夫学校，也在那个时期的登封迎来井喷。

根据小龙武校的卢主任回忆，当时武校的分布之密就如同菜市场摊位，景区外、207国道旁、羊肠小道上，都有武校。

和大多数文化一样，虚实的进步难以用数字衡量。但产业可以，于是武术文化，在这里毫无意外地变成了一个叫做武术产业的项目，出现在了政府文件以及媒体报道中。

如今，登封已成为世界上最大的武术教育基地——拥有近百所大大小小的武校，在校学生、学员人数一度高达近13万人，相当于登封市总人口的近五分之一。

不过现在的武校，似乎变得和马修那个时代的武校不一样了，更别说像《少林寺》那样充满了温情与刚毅。

张丞龙说除非特殊情况，不能出校，全年假期只有寒假的30多天。学生在上课的6天里手机需要上交教练，休息日才发还。

每天的安排是半天文化课，半天武术课，但这里毕竟是武校，文化在这里并不流行，用学生的话来说，上文化课“像是休息”，因为比起训练的风吹日晒，文化课要安逸得多。

至于学校里那些“非标”的秩序。张丞龙说几年前，他们班有个教练私下里收钱被举报离职，而新来的教练为树立威信，骂人凶多了。“你们这群小屁孩，读书不行，现在连个拳都打不明白，不知道在干什么”。

张丞龙有点怕新教练，很快他发现，所有人都怕新教练。在武校，流传着一句话，“教练是最不能惹的”，他掌握了学生生活的衣食住行，甚至连家里来的钱都可能会先给到教练。

武校中，每个班几十人，统管局面的是教官，负责练武和生活。而为了管理好教官，学校每学期给一个班固定的分数，有学生违规就扣分，理由包括但不限于抽烟、喝酒、迟到、卫生不干净等等。

扣分对应的就是扣教练钱。所以其中一个潜规则就是，若学生犯错导致教练被罚款，要自己掏钱给教练补上。

对于工资只有3000~4000元/月的新教练来说，孩子们认为收红包成了部分教练的主要赚钱方式。张丞龙说每到中秋、教练生日等节日，班长会提醒大家：“教练平时带我们很辛苦，大家要懂得回报教练。”

不少学生说，“回报”教练的数额大多在500~1000元之间。

但不得不承认，就像是服从性训练，在各种棍棒和拳脚的作用下，那些“非标”的孩子大多变乖了。张丞龙说：“做错事被教练用棍杖打是常有的事，但他们不会打要害，也不会让你第二天无法训练，因为训练才是真正难熬的，有时候训练感觉都要‘死了’。”

学生们就像推巨石上山的西西弗斯，比如100个空翻结束了，清零，明天又是新的100个。

但学生们愿意这么做。

一方面想讨好在几百公里之外的父母。另一方面，学校也会给孩子们设定一个目标，比如让优秀学员去春晚舞台，还能送去国家散打队，拍电影露脸的机会也不少。

要实现这些梦想，张丞龙要做的就是拼，首先进入“种子”序列，这意味着被划为重点培养对象。彼时，班里有45个人，种子只有5~8个。张丞龙起先没选上，他不服气，每次热身的时候就专跟种子们的后面，一跑就是15公里。

因为拼命，张丞龙在一个月的时间内跻身“种子”，他说那时候可以被教练带到其他地方去表演。

“站在舞台上，有种受到关注的快乐。”现在，张丞龙意识到那和大人追求的名利一样，最终只是梦一场。

## 重回“非标”

2014年年初，张丞龙和同学练习时受伤了，那是一个高抬腿的攻击动

作，腿抬得太高，用力太大，他脚上的韧带断了。

自那以后，张丞龙经历了很多语言无法表达的失落与绝望。

最初，教练很贴心，张丞龙不能走路，他会安排班里的同学帮忙送饭，为了保持进度，他会让张丞龙在边上坐着看训练。

一个月过去，韧带的问题没有好转，医生说要手术。张丞龙被父母接回了家，在杭州做了手术。两个月后回来，训练的进度条回退，他开始跟不上节奏。

受伤给张丞龙留下严重烙印。他身心俱疲，导致他在今年的训练中表现低迷。一站上中心位置，就开始烦躁，经常躺在床上哭。

以前哭，是练得太累了。而此时，是“不知道吃这些苦是为了什么，感觉已经废了”。

武校是一个以拳脚排资论辈的地方，之前因为功夫垒起的特权都消失了。

比如，教练知道张丞龙早恋，以前可以睁一只眼闭一只眼。但受伤后，教练要求他，不能被学校领导发现恋爱的事实，否则开除——这是一视同仁的开始。

倘若张丞龙是因为学习不好而被送来登封，想着经过锻炼之后兴许能去当兵。

但因为受伤，张丞龙无法专科毕业，这意味着他又只能回到读书考学这条路了，这就像个莫比乌斯环。

最初，人们来登封习武，是为了了解自身。马修来的时候是1992年下半年，那一年刚好有美国总统选举，但由于登封的封闭环境，他到12月下旬才听说选举有结果了。

马修去问登封的一个消息灵通的画家：“谁赢了？”

但画家说不确定，能确定的是：“不是布什”。马修说河南口音很重，不是布什，他总是听成“不是不是”。

于是在少林受到武侠浸染的马修开始陷入困惑，为什么画家要重复“不是”？是不是美国没有总统了？还是总统遇刺了？

马修发现和美国的电视广播不同，一旦遁入少林似乎就与世隔绝了。

那个年代的马修和电影里的李连杰，对他们师傅的服从是出于尊敬，而张丞龙们对师傅的称谓，现在都已经改成了“教练”“教官”这一类干瘪的词汇，于是他们的服从，是出于对身份的惧怕。

离开武校的那天，张丞龙说想起武校的电话亭。

那是个长方形的简易房，里面被装成了摆着固定电话的一个个小房间，玻璃外墙还有铁网罩着。

最初进到武校的日子，张丞龙几乎每天都会到里面给父母打电话，聊上几句就哭。父母笑他，一个练武的男子汉，不能动不动就哭。

现在，摆在面前的只有两条路，回到自己父母走过的路上，打工、打工，做生意。或者，回到武校，练习、练习，如果不能当兵，就去当教练，登封武校的教练，或者任何一个城市里健身房、训练中心的教练。

张丞龙说这样设想，未来就是可预见的。

总之，那几天，这些孩子没有说自己喜欢什么，自己擅长什么，十几岁的年纪，他们似乎习惯了那些成年人的话，属于社会秩序和商品世界的。

离开中国的那天，马修说感觉在美国的生活就像在一个一个肤浅、追求物质的社会里，所以希望能获得中国人那种睿智和深刻，所以习武是想让自己变得深刻，但让人哭笑不得的是，当他在登封接触了那么多中国人之后，却十分向往美式的生活。

马修说：“就像两艘船，在黑夜摸索，结果错过了彼此。”

张丞龙离开登封的时候，只有眼泪，他觉得自己仍旧是“非标”的，也就是说他和他的同学们可能仍在黑夜摸索，连错过了什么都不知道。

（为保护受访者隐私，文中张丞龙、陈浩、王紫为化名。）

# 特朗普重回白宫的这一个月 美国有何不同？

时代周报记者 马欢

2月20日，特朗普再次入主白宫已满一个月。

有的美国人看起来很满意。一项由CBS发起、2175名美国人参与的民调显示，超过一半（53%）的受访者认可总统特朗普在上任首月的工作表现。相比之下，特朗普上一个任期首月的支持率只有44%。

自上任以来，特朗普火力全开，他推翻了拜登政府的多项政策，使美国在外交、能源、气候、贸易、移民等问题上的政策发生了转向，同时，也引发国际社会的震惊与担忧。

只是，这个世界变得更好了吗？

## 上任首日：撤销拜登近80项行政令

上任后，特朗普迫不及待地想把拜登留下的东西统统推翻。

在就职典礼结束后数小时，特朗普就赦免了四年前闯入美国国会大楼闹事的1500名骚乱者。

这仅仅是特朗普接下来一系列眼花缭乱的动作的开端。

仅上任第一天，特朗普就撤销近80项拜登政府的行政命令。这个数量，也超过了美国历史上任何一位总统。

特朗普启动打击非法移民行动，并宣布要废除非法移民或合法临时居留者在美出生子女的“出生公民权”。

特朗普撤除拜登政府致力推行的多元化政策及相关职员，开除可能挑战他决定的内部监管人员。他表示，美国政府接下来只承认两种性别。

特朗普还宣布，美国将退出世界卫生组织，退出应对气候变化的《巴黎协定》。

同时，特朗普也给予了TikTok“不卖就禁用”法律75天宽限期。在75天宽限期内，美国司法部不得依据“不卖就禁用”法律采取任何

何执法行动，也不得处罚任何不遵守该法律的实体。

这些行政令，也不能全都如期推行，比如废除“出生公民权”，就面临重大法律挑战，多起诉讼正在进行中。22个长期支持民主党的“蓝州”提起诉讼，称该命令违反了美国宪法第十四条修正案。

但白宫里依然不断回荡着这样的声音：“我们回来了。”

“特朗普就像日本电影中巨型怪兽哥斯拉那般翻江倒海。”弗吉尼亚大学政治中心主任萨巴托说。

## 上任第一剑：先斩昔日盟友

在国际外交事务上，特朗普近期的表现令人大跌眼镜。他对着一些往日与美国没有什么冲突，甚至是盟友的国家“开炮”。

特朗普表示，希望以某种方式从丹麦手中购买格陵兰岛，尽管丹麦反复强调格陵兰岛是“非卖品”。“我相信我们会得到格陵兰岛的，因为它真的与世界自由有关。这与美国无关，只是我们可以提供自由”。

特朗普还希望，将巴拿马共和国的巴拿马运河纳入美国版图，他同时也宣布将墨西哥湾更名为美国湾。

特朗普甚至认为，加拿大可以成

为美国的一个州。

“我爱加拿大，”特朗普说，“我在加拿大有很多朋友。他们喜欢我们，也喜欢我。但加拿大多年来一直在占美国的便宜，我们不会让这种情况发生。”

特朗普告诉其他国家，要么在美国生产产品，要么面临关税。他签署文件，对进口钢铁和铝、进口汽车征收25%的关税，接下来也将对进口药品、半导体加征差不多税率的关税。

特朗普还签署备忘录，要求美国确定与每个贸易伙伴的“对等关税”。

目前，包括加拿大、德国、日本在内的多个美国盟友均对此表示反对，认为这些关税措施将打破全球贸易规则，阻碍世界经济发展，甚至点燃一场全球贸易战。

但上述国家的反对似乎并没有什么用。

当然，特朗普也有被“打脸”的时刻。

紧盯对华贸易的特朗普，一度取消了美国对华小额货物的“最低限度”关税豁免。

但这一政策仅实施几天，就让整个美国进口系统乱成一锅粥。包括纽约肯尼迪国际机场在内的入境口岸，堆积了100多万个包裹，工作人员疲于应对。



最终，据媒体报道，因为实在难以实施，特朗普不得不暂停这一针对中国的政策。

## 外交大转向：亲俄疏欧？

特朗普在竞选期间曾承诺，他当选后24小时内就可以结束俄乌冲突。但目前看来，他根本无法兑现承诺。

在俄乌问题上，特朗普彻底推翻了拜登政府的决策，让欧洲和乌克兰不知所措。

2月17日，在沙特阿拉伯利雅得，美国与俄罗斯的代表自俄乌冲突后首次坐在一起谈判。其间，美国国务卿鲁比奥会见俄罗斯外交部长拉夫罗夫时谈到，只要他们能够解决乌克兰冲突，那么“与俄罗斯合作是一个千载难逢的机遇”。

在此之前的2月14日，美国副总统万斯在慕尼黑安全会议上发表讲话，就民主、移民等问题抨击欧洲，在会场引发震动。万斯痛骂欧洲盟友并表示，“来自欧洲内部的威胁”比俄罗斯更令人担忧。

2月19日，在佛罗里达州一场会议上，特朗普更指责乌克兰总统泽连斯基是“独裁者”。他警告说，泽连斯基必须迅速采取行动以实现和平，否则将面临失去国家的风险。

和全力支持乌克兰的拜登不一样，特朗普敦促泽连斯基接受美国与俄罗斯谈判的停火协议条款，他还呼吁乌克兰尽快举行总统选举。

对此，有美国媒体认为，特朗普这是赤裸裸地“拥抱”普京，逆转美国80年外交政策。

“特朗普和他的盟友认为，保卫欧洲的成本太高，与莫斯科达成某种和解，将使美国能够撤回更多军队，或者将国家安全资源转向中国。”上述媒体如此表示。有英国媒体还指出，特朗普已经撕裂了跨大西洋联盟，这道裂痕未来也许难以修复。

欧亚集团总裁布雷默说：“欧洲人认为特朗普是在实现与俄罗斯关系正常化，同时将其盟友欧洲人视为不可信任。”

面对特朗普的施压，泽连斯基告诉法新社：“很不幸地，我们尊敬的美国人民领袖特朗普总统生活在这个假信息世界里。”他疲惫地说：“你不能在没有乌克兰参与的情况下，决定乌克兰的命运。”

## 分裂的民意

这样的特朗普，带来的评价是极端分裂的。

国际社会普遍对特朗普感到不安。英国《经济人》杂志直截了当地用“新美式帝国主义”来形容过去一个月里特朗普的表现。英国《卫报》则认为，“特朗普的复仇心态和鲁莽行径不能无人制衡”。

但在美国国内，CBS的民调显示，超过一半（53%）的受访者肯定特朗普的表现，高于其上一个任期（44%）。在移民问题上，高达59%的受访者支持特朗普的非法移民遣返计划。

在经济上，美国国内物价仍居高不下，高达三分之二的美国人认为特朗普政府不够重视通胀问题。

特朗普希望“一切在我掌控之中”。对于自己的对手，特朗普还是忍不住一再地表达不满，他与媒体举行一系列随心所欲的会面，并向记者：“拜登曾开过这样的记者会吗？”

特朗普承诺让美国再次强大，但在他的批评者看来，他不过一心想拥有帝王式权力。

然而，美国国内众多支持者，以及共和党人，都是他的坚强后盾。美国众议院议长、共和党人约翰逊赞扬特朗普在第二任期第一周的“强有力领导和大胆行动”。他引用特朗普就职演说中的话说：“美国的黄金时代已经开始。”

# 马斯克“从政”满月省下550亿美元 解雇8万多名公务员

时代周报记者 马欢

刚刚过去的这一个月，世界首富马斯克被美国总统特朗普赋予了巨大的权力，他所领导的“政府效率部（DOGE）”在全美掀起一场风暴。

国家机构说关就关，政府项目说停就停，还有数万名公务员加入残酷的失业大军。

有美国媒体认为，DOGE的目的不仅仅是削减政府开支，它将减少联邦机构对私人企业的监督，使得政府提供更少的服务，同时，也让各部门对总统更加忠诚。

来自英国媒体的民调显示，58%的受访美国人对马斯克的改革感到担忧，并担心这会影响到特朗普的新政府。

## 一个月省下550亿美元

早在去年11月，特朗普就宣布，马斯克将会领导新成立的“政府效率部”，主要负责削减政府开支等问题。彼时的招聘启事写道：“我们需要智商超小政府革命者，他们愿意每周工作80小时以上，削减成本。如果你是这样的人，把你的简历发给这个账号。”

根据目前媒体透露的信息，政府效率部人员大部分都是刚毕业，年龄在19~24岁，他们当中有律师助理、刚入行的工程师，还有曾在马斯克旗下公司上班的年轻职员，可以说大部分工作人员此前没有任何政府工作经验。

在短短一个月的时间里，马斯克带领这群年轻的手下，在一个又一个联邦机构中实践同样的策略，控制资

金流、收集内部数据、裁撤与特朗普政府目标不一致的单位与岗位。

1月底，DOGE要求美国总务管理局（GSA）终止闲置办公楼租约。马斯克宣称，这一举措总计节省了4460万美元。

DOGE还终止了数百项政府合约，尤其是终止鼓励多元共融（DEI）的项目、媒体订阅和咨询合约等。

据当地媒体报道，DOGE终止了约3000万美元的数字现代化项目合同，以及至少400万美元的低使用率办公空间租约。

DOGE还参与了削减国家卫生研究院（NIH）用于实验室支持服务的拨款。

此项削减预计将每年节省40亿美元，限制大学和研究机构的费用支出比例从可能的60%下降至15%。科学界对此反应强烈，认为这将破坏重要的医学研究。

而美国国际开发署（USAID）也早就被马斯克视作“眼中钉”，马斯克和特朗普均认为其大部分相关开支为“浪费”，并存在“腐败问题”。2月初，这个机构被无预警关闭，在全球各地的几乎所有部分员工也将被撤离。

马斯克还公布了美国社保数据库的统计数据，显示存在着人员总数错误以及年龄数据过于离谱的问题。

其中，拿退休金的100岁及以上人口超过2000万，超过120岁的老寿星加起来超过1100万人，超过200岁的老人竟有2786人，更有一名240~249岁的老人，以及一名360~369岁的老人。

“你认识任何150岁的人吗？我不认识。他们应该被列入《吉尼斯世

界纪录》。”马斯克在X平台上写道。

DOGE还访问了美国财政部的支付系统，并宣称美国财政部支付过的4.7万亿美元下落不明，“几乎不可能”追踪这些款项的去向。

2月20日，特朗普表示，马斯克的政府效率部在刚过去的这一个月已经节省下超过550亿美元。

“埃隆（马斯克）做得很好。他找到了大量的欺诈、腐败和浪费。”特朗普表示。看起来，他很满意。

## 裁到“大动脉”，又紧急召回

精简人员是政府效率部的一项重要工作。

为此，特朗普签署行政令，开始一波大规模减员，一方面向联邦雇员提供“买断”计划，推动其主动辞职，另一方面解雇试用期员工。

这波长长的裁员清单包括：

美国国务院要求全球各地的美国大使馆规划裁员方案；美国教育部解雇了数十名处于一年试用期的员工，含特殊教育专家和学生援助官员等；美国退伍军人事务部宣布解雇1000多名员工；美国内政部裁员约2200人；美国林业局将解雇约3400名新雇员；美国国家公园管理局将裁撤约1000个职位；美国环境保护署解雇388名员工；美国国家航空航天局消息人士透露，包括火箭科学家在内的约1000名新雇员将下岗；美国农业部两家研究机构的试用期工作人员已被解雇；美国数字服务办公室的十多名工作人员已收到解雇通知；美国卫生与公众服务部将解雇其下辖机构总计5200名试用期员工；美国疾控中心预计裁员近1300人。

## 雷声大雨点小？

然而，在另一拨人看来，这场声势浩大的“革命”，并没有取得预期的效果，甚至可以说是“雷声大雨点小”。

2月20日，德意志银行（下称“德银”）发布研报称，DOGE正式开展工作已有一个月，但美国财政支出不仅未出现明显下降，反而高于近年来的同期水平。与政府将采取紧缩措施，以削减赤字的市场预期形成了鲜明对比。

德银进行了测算，发现即使DOGE能够实现永久性削减10%的政府雇员（目前约为240万名联邦雇员，即削减24万名），并在完全冻结招聘的情况下，每年也只能节省约250亿美元的开支。

相对于美国联邦政府庞大的财政赤字而言，节省250亿美元几乎没有什么帮助。

“即使大幅削减政府雇员人数，对整体财政状况的改善也十分有限。”在德银看来，要想实现大幅削减赤字，特朗普政府需要更强的政治意愿，以推动更深层次的改革。

当然，支持的声音也有。

摩根士丹利首席投资官威尔逊就表示，DOGE能减少数百亿美元的政府浪费，这将在未来促使美联储降低利率，并在振兴美国经济方面发挥关键作用。

威尔逊分析道，减缓支出太重要了，实现平衡的联邦预算可以刺激2025年的市场增长，类似于克林顿政府当年做的事。

“特朗普政府中最被低估的部门可能是DOGE。这或许是未来可能发生的最乐观的事情。”威尔逊说。

# 报考人数创12年新低 日本考公热正在退潮

时代周报记者 马欢

为了让日本年轻人报考公务员，日本政府操碎了心。

最新的举措是，增加假期。据报道，为了增加公务员岗位的吸引力，日本16个地区的政府部门已经实施或计划引入“做四休三”弹性工作制。

所谓“做四休三”，就是在每周工作总时长不变、工资不变的前提下，将某一工作日的工作时间分摊至其他工作日，从而使每周可多休息一天。

然而，哪怕多休息一天，日本人也不想当公务员：日本公务员报考人数创下12年来的新低，同时，根据《日本经济新闻》的调查，超过一半受访者反对“上四休三”。

## 57%受访者反对

最早试点“上四休三”制度的，是位于东京都市圈的茨城县。早在2024年4月，该地区就表示，公务员可以通过每天增加2小时工作时间，在总上班时间不变的情况下，换取一周多休一天。

不过，据媒体爆料，初试点的效果不太好，茨城县7000名政府职员中，实际参与者仅28人。

今年1月，大阪、奈良等地也陆续跟进，东京都、岩手县、秋田县、群馬县等地，则计划今年4月起引入该制度；宫城县和爱知县将于未来两年内开始实施。而日本国家级公务员则将在2025财年（2025年4月1日至2026年3月31日）内实施这一制度。

根据东京都政府方案，“做四休

三”工作制适用对象为政府公务员。以前，这些公务员“做五休二”。新的工作制实施后，在确保四周工作时长达到155小时的前提下，他们可以选择每周工作四天并休息三天。

日本总务省认为，设立弹性工作制，可以让公务员们更加自由地安排运用自己的时间，兼顾生活和工作。

但对于这项举措，日本人的反应一般。有人担忧，政府部门职员休息日增多，或许会导致各部门人手不足，进而影响服务和工作。

还有人指出，看起来似乎多休息了一天，实际上工作总时长没有变化，工作日还多出了额外的工作时间。比如，一名公务员周一至周四每天需要工作近10个小时，才可以选择在周五休息。

“与其让我高强度工作后休3天，还不如每天准点上下班呢。”一名日本年轻人向媒体抱怨道。

在《日本经济新闻》的调查中，57%的受访者反对“上四休三”，赞成的人只有37%。

甚至不少日本家庭主妇也反对这个工作制。原因是她们认为，让生活自理能力差的丈夫多休息一天在家，不仅没办法分担家务，反而会增加额外的工作量。

## 报考人数创新低

日本的考公热正在退潮。日本人事院发布的数据显示，2024年度日本国家公务员考试一般岗位的报考人数为2.42万人，同比减少7.9%，创下12年来的新低。

根据日本总务省资料，日本国家

公务员综合职岗位为7.5:1，相当于每8个人录取1个人。在日本47个省级（都道府县）政府中，有45个反映没有完成招聘计划。与其他竞争激烈的亚洲国家比，想要在日本当上公务员可谓轻而易举。

日本公务员待遇中规中矩。此前，日本政府已经分别于2022年、2023年和2024年为公务员上调薪水，希望借由改善公务员待遇，来吸引更多年轻人。

根据日本总务省的数据，日本国家公务员平均年薪已达到630万日元（约合人民币32万元），地方公务员578万日元（约合人民币28万元），都高于日本劳动人口的平均年薪414万日元（约合人民币20万元），这个数额略低于大企业，但高于中小企业。

为什么待遇不错的情况下，年轻人依然看不上这个铁饭碗？

很重要的原因就是加班太多。日本曾公布一个数据，近四成的公务员每月加班时间超过100个小时，这已经大大高出了日本设置的“过劳死加班上限”——80个小时。

加班时间变多，工作内容也更加繁琐。一名年轻的地方公务员对《东洋经济》表示：我们的工作技术含量很低，每天就是充当纳税人的“情绪垃圾桶”，应付各种投诉和抱怨，而且这些问题也得不到解决。

还有官僚又陈旧的工作环境。在很多地区，日本公务员至今还要用传统的纸质文件办公，缺乏信息化升级，这大大增加了工作量。

来自日本人事院的就业意愿调查显示，关于不选择国家公务员的理由，76%的日本学生认为“学习和准备国家公务员考试很难”，55%的学生则表示“加班和深夜、清晨的工作似乎很多”。

对于日本年轻人来说，与其去政府部门受气，不如进大企业，那里看上去职业发展空间更大。

对此，日本人事院只能解释道：“这是人才多样化加剧的结果。”

时至今日，尽管日本政府努力提高公务员的待遇，但依然无法从根本上扭转年轻人的看法。

面对年轻人的选择，早稻田大学政治经济学部教授稻继裕昭认为：“虽然这一趋势在预料之中，但迟迟得不到改善的公务员劳动方式及威信降低等问题，进一步加剧了趋势。”在他看来，如果不进行改革，就无法吸引年轻有为的人才。“为了保持国家的竞争力，需要整个日本政府来解决。”

37%

%



报考人数为2.42万人，同比减少7.9%，创下12年来的新低



时代传媒集团

记录时代 创造价值

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

12 | “DeepSeek 们”冲击金融职场



# 国产GLP-1 想从司美格鲁肽口中夺食

时代财经 张羽斌

明星大单品司美格鲁肽正迎来越来越多的中国竞争者。

日前，又一款GLP-1（胰高血糖素样肽-1）类药物在国内商业化上市。2月11日，银诺医药GLP-1RA创新药依苏帕格鲁肽α（商品名：怡诺轻）在上海交通大学医学院附属第六人民医院和南京大学医学院附属鼓楼医院同步开出首张处方。2月12日，时代财经从多个渠道获悉，怡诺轻已经在线上开售。该药物于今年1月获得国家药监局批准上市，用于治疗成人2型糖尿病。目前为一周注射一次，半衰期为204h，未来有望支持2周一针。

2月17日，阿里健康大药房工作人员告诉时代财经，怡诺轻在该平台1mg/盒售价为532元，3mg/盒售价为1232元，每盒内均为两支装。在次日的回访电话中，阿里健康大药房工作人员告诉时代财经，目前该药物在平台参与“早鸟价”，“1mg×2+3mg×2”售价1764元，下单后可返765元健康卡，可以用于在平台购买药物。上述工作人员进一步对时代财经表示：“该药物于2月18日开始支付尾款，尾款支付后3天内发货给患者。”

此外，2月20日，上述工作人员还对时代财经表示，目前在其平台仅有3mg/盒单独包装选择，价格为1398元，其余为两种剂量套组，优惠后核算价格为999元。

在怡诺轻获批之前，已有3款国产GLP-1药物获批上市，分别为翰森制药（03692.HK）的聚乙二醇洛塞那肽（商品名：孚来美）、华东医药（000963.SZ）的利拉鲁肽（商品名：利鲁平），以及仁会生物的贝那鲁肽（糖尿病版商品名：谊生泰；减重版商品名：菲塑美）。

另据时代财经统计，中国涉足GLP-1赛道的企业包括恒瑞医药（600276.SH）、信达生物（01801.HK）、华东医药等多家头部企业，也有如四川双马（000935.SZ）等企业跨界而来，亦有如九源基因（02566.HK），依靠司美格鲁肽仿制药获得关注，最终成功登陆港交所，成为“司美格鲁肽仿制药第一股”。而据Insight数据显示，截至2024年12月3日，在国内GLP-1赛道，在适应证方面含有“肥胖”的有75项，2024年进展更新共49项。

多家入局GLP-1赛道的企业告诉时代财经，GLP-1赛道已经逐渐成为与PD-1/PD-L1匹敌的“超级赛道”，越来越多的企业加入战局，尤其是GLP-1减肥市场，其前景广阔，随着人均摄入热量的持续增加，该赛道在减重领域还有很大的发展空间。但他们也同时指出，尽管中国生物制造在GLP-1领域已崭露头角，但是“卷”出来的难度非常大。

那么，谁能冲进赛道前列，谁又会被滚滚浪潮淘汰？

## 国产GLP-1“上桌”

2016年年底，第一款国产GLP-1类药物“谊生泰”获批上市，这一药物由仁会生物自主研发，获批的适应证为治疗2型糖尿病。

彼时，司美格鲁肽还未在全球市场现身，GLP-1减肥药市场的热情也尚未被点燃，中国GLP-1赛道的参与者更是寥寥无几。

在谊生泰之前，中国GLP-1市场仅有礼来制药/艾米林生物的短效GLP-1受体激动剂艾塞那肽（英文商品名：Byetta；中文商品名：百泌达）和诺和诺德的长效GLP-1受体激动剂利拉鲁肽（商品名：诺和力）两款药物获批上市，且适应证均为治疗2型糖尿病。

2017年，诺和诺德的司美格鲁肽横空出世。作为当时最长半衰期的GLP-1药物，其半衰期长达165h，患者只需一周注射一次，就可以稳定血糖。这一药物于2021年上半年在中国获批，用于治疗2型糖尿病。

彼时，中国市场已有百泌达、诺和力、谊生泰、阿斯利康的艾塞那肽微球（商品名：百达扬）、礼来制药的度拉糖肽（商品名：度易达）、翰森制药的聚乙二醇洛塞那肽，以及赛诺菲的利司那肽（商品名：利时敏）等数款GLP-1类产品获批用于治疗2型糖尿病患者，因此司美格鲁肽的上市并未引起过多关注。

真正让司美格鲁肽“出圈”并在全球范围内掀起GLP-1风潮的，是其在减肥方面的优异疗效。

2021年，减重版司美格鲁肽在美国获批上市，拉开了全球GLP-1市场火爆的序幕。

时至今日，司美格鲁肽俨然成为了GLP-1赛道的标签。诺和诺德最新财报显示，它是眼下GLP-1市场里最

瞩目的产品，也成为众多入局GLP-1赛道企业对标的对象和头对头试验的最优选择。

诺和诺德2024年财报显示，三款司美格鲁肽产品全年合计收入2018.49亿丹麦克朗（约合292.96亿美元）。这一数字与全球“药王”默沙东的K药相差不到2亿元。民为生物副总经理宋文鑫对时代财经表示：“司美格鲁肽的表现完全符合预期，如果没有有史以来最快销量增长的慢病药物替尔泊肽的强势阻击，销售额早就超过K药了。”

如果礼来制药的大单品替尔泊肽没有加入这场竞争，GLP-1赛道也许不会这么内卷。如今，替尔泊肽是司美格鲁肽的最大竞争对手。礼来2024年财报显示，降糖版替尔泊肽Mounjaro全年销售额为115.401亿美元，同比增长124%；减重版替尔泊肽Zepbound全年销售额为49.257亿美元，同比增长270%，两者合计销售额为164.458亿美元。此时，距离替尔泊肽首个适应证在美获批上市过去不到3年，目前该药物已经在全球市场获批降糖及减重适应证。

2024年5月和7月，替尔泊肽获得国家药监局批准上市，共用商品名为穆峰达，分别适用于糖尿病患者及减重患者。截至目前，这两项适应证也均在中国商业化上市。

司美格鲁肽的火爆也让国内企业对GLP-1药物趋之若鹜。实际上，在2016年第一款国产GLP-1药物上市后的整整3年里，国产GLP-1赛道再无动静。直至2019年5月，翰森制药的孚来美上市，这是一款国产原研药物，用于治疗2型糖尿病。不过，这一药物的上市也并未激起多大浪花，甚至若不仔细观察，很难有人记得在司美格鲁肽进入中国市场之前，已有2家国内企业在GLP-1赛道中获得成功。

2023年，华东医药的利拉鲁肽与仁会生物的贝那鲁肽相继在中国市场获批减重适应证，在市场中引发诸多关注，这也使得国产GLP-1药物不再隐身，逐渐走上台前。

## 探索商业化

没有人愿意放弃可能到手的“肥肉”。

GLP-1药物在糖尿病市场和减重市场均掀起了不小的风浪。尤其是减重市场，受到肥胖影响的人数逐年

增高，有药物支撑以后，自主性减肥排后，用药减肥前置。

2024年10月国家卫健委办公厅印发的《肥胖症诊疗指南（2024年版）》指出，近年来，我国超重和肥胖人群的患病率呈持续上升趋势。根据《中国居民营养与慢性病状况报告（2020年）》，按照我国标准，中国成年人（≥18岁）超重率为34.3%，肥胖症患病率为16.4%。

在此背景下，中国企业们也瞄准了这一赛道，试图从中分得一杯羹。彭博行业研究指出，全球超过90家的药企涉足减重市场，最少有120种相关药物处于临床阶段。约30%为中资药企，占到研发管线资产（处于I期或更晚阶段）的25%左右，绝大多数是基于GLP-1的治疗方案。

涌进的企业越多，意味着市场红海将至。那么，在中国市场势头正猛的司美格鲁肽与替尔泊肽能给这些国产GLP-1药物留下多少空间？

多家已有GLP-1类药物上市的企业告诉时代财经，他们在中国市场的销售渠道覆盖面广泛，商业化进程也在有序推进。

华东医药方面告诉时代财经，国内GLP-1赛道竞争日益激烈，但利鲁平仍占据利拉鲁肽国产市场的主导地位。目前，其销售渠道包括医院、线下药店及线上平台等，销售表现也符合华东医药的预期。

翰森制药2023年年报显示，2023年，包括孚来美在内的代谢及其他药物总收入约12.99亿元，占公司当年总收入的约12.9%。

仁会生物方面则告诉时代财经，在减重适应证方面，目前，仁会生物既有自营团队，针对产品特点，主要覆盖生殖、妇产等科室；同时也与代理商合作，覆盖其他医疗终端，上药康德乐是代理商之一。自营及代理按照不同区域、不同终端划分，均有销量。“菲塑美进入商业化后，我们积极推动医生观念的转变，传递产品学术信息，按计划有序推进，目前进展基本符合预期。”仁会生物方面称。

针对刚刚进入商业化阶段的怡诺轻，银诺医药对时代财经透露，公司已建立自营和对外合作并行，线上和线下全渠道、广覆盖的商业化模式，并已组建与之配套的商业化团队。

▶▶ 下转P16

# “中粮系”拟清仓徽商银行 转让底价已降至2.43亿元

时代财经 张昕迎

徽商银行(03698.HK)股权再度被股东摆上“货架”。

2月18日,上海联合产权交易所网站更新了两则产权交易信息,中粮集团有限公司(以下简称“中粮集团”)、中粮生物科技股份(以下简称“中粮科技”,000930.SZ)所持有的共7841.70万股徽商银行股份被分别摆上转让货架,上述两个项目的转让底价合计为2.43亿元,上述股份转让披露期均至3月3日。

公告显示,两家“中粮系”公司拟将其持有的全部徽商银行股份进行转让,以转让底价粗略计算,上述股份约合3.10元/股。值得注意的是,上述股份数次挂牌均转让未果,挂牌价格也从2月的2.74元打折至最新的2.43亿元。

时代财经注意到,去年12月末,中粮科技曾发布《关于公开挂牌转让所持参股公司股权》的公告,其中提及为聚焦主业、优化资产结构,公司拟通过公开挂牌方式转让所持有的4030.95万股徽商银行股份,转让价格为1.56亿元,这一价格如今已降至1.25亿元。

2月18日,时代财经就股权转让事宜致电中粮科技,公司相关工作人员表示:“(股权转让)目前没有新的进展,有进展会发公告。”

## 挂牌价格低于每股净资产

根据股权转让信息,中粮集团、中粮科技分别持有3810.75万股(占总股本的0.2744%)、4030.95万股(占总股本的0.2902%)的徽商银行股份,如以上述股权转让底价合并计算,2.43亿元底价对应每股价格约合3.10港元。

截至2月18日收盘,徽商银行报2.54港元/股。Wind数据显示,截至2024年6月末,徽商银行的每股净资产为9.39元。

在受让方资格方面,意向受让方应为依法设立并有效存续的境内企业法人,其他经济组织或者具有完全民事行为能力自然人,应具有良好

的商业信用、财务状况和支付能力,须符合国家法律、行政法规规定的其他条件。

从转让方情况来看,中粮集团为中央直属大型国有企业,公司以农粮为核心主业,同时涉及食品、金融、地产领域;中粮科技则为中粮集团旗下上市公司,1999年于深交所主板上市,主营燃料乙醇、食用酒精、淀粉等及其副产品的生产与销售等业务。

“中粮系”欲脱手徽商银行股权,最早可追溯至2024年3月。据《中国经营报》报道,2024年3月15日,上述股权转让信息就曾在上海联合产权交易所网站进行过预披露。彼时股权项目信息显示,转让行为是依据《中粮集团金融业务优化调整工作方案》的相关决策。

据时代财经不完全统计,上述股权已在去年12月、今年2月两度上架,不过交易所官网同时显示,由于未征集到意向受让方,前次转让已分别于今年1月26日、2月17日终结。

在徽商银行上市之前,中粮科技便已入股。公司历年公告显示,2007—2008年及2013—2017年期间,中粮科技曾多次收到徽商银行派发的现金股息,合计金额超3000万元。

官网信息显示,徽商银行是全国首家由城市商业银行、城市信用社联合重组成立的区域性股份制商业银行,总部设在安徽省合肥市。

该行半年报显示,截至2024年6月末,在徽商银行普通股主要股东中,存款保险基金管理有限责任公司位列第一,持股比例为11.22%;其后为“中静系”四家企业,合计持股比例为10.59%;安徽省能源集团有限公司及其几家关联方位列第三,合计持股比例为9.70%。

业绩方面,该行净利润已连续多年保持正增长。据该行最新财报数据,2024年前三季度,徽商银行实现营业收入296.55亿元,同比增长2.66%;实现净利润133亿元,同比增长6.40%。

因分红事项产生分歧,徽商银行与个别股东之间的矛盾曾引发过市场的广泛关注。因认为该行的利润分配方案不尽合理,2016年以来,



“中静系”股东曾多次向徽商银行股东大会提交议案,要求该行提高分红比例。

## 央企加速清退金融股权

近年来,各地央企及其控股公司出清金融机构股权的案例明显增多。在业内人士看来,央企适当退出部分金融领域,既有助于防范金融风险,也有利于聚焦主责主业。

2月18日,星图金融研究院研究员武泽伟在接受时代财经采访时表示,“之前央企投资中小银行股权,主要是出于‘产融结合’的考虑,一方面,通过入股金融机构,可以更好地与金融机构合作,利用金融资源支持主业发展;另一方面,还可以拓展在金融领域的布局,增强整体实力及收入来源。”

武泽伟进一步分析指出,央企转让银行股权主要是受“退金令”影响。“退金令”即2024年5月出台的《防范化解金融风险问责规定(试行)》,要求央企专注主业,清退金融股权,避

免金融风险外溢到主业,影响集团的整体业绩。

以徽商银行情况来看,除了“中粮系”,去年以来,还有包括安庆中船柴油机有限公司、马钢(集团)控股有限公司等在内的多家央企股东对该行股份进行转让。

在“退金令”的指导下,还有多家央企也在加快剥离银行股份。近日,中国电信集团以6508.71万元挂牌转让所持有的2460万股汉口银行股份;今年1月,中盐集团旗下子公司中盐青海昆仑碱业有限公司拟以1183.79万元,转让其所持的青海柴达木农商行全部1000万股股份。

武泽伟向时代财经表示,从市场反应来看,目前接手中小银行股权显得较为谨慎。“一方面,由于社会融资需求下降,信贷市场竞争愈发激烈,银行息差空间不断收窄,净利润不断下降;另一方面,企业和居民收入承压,不良率上升,进一步限制了银行的盈利空间。”

也有业内人士曾向时代财经指出,相较于大行,中小银行对股权投资者的吸引力更弱。“同时监管对于入股方也有严格要求,一些有意愿的股东也未必能满足监管要求。综合来看,符合条件且具备入股意愿的企业相对有限。”该人士说道。

在部分央企加速清理银行股权的同时,时代财经注意到,自2020年7月国务院常务会议决定允许地方政府专项债合理支持中小银行补充资本金以来,地方中小银行增资扩股不断提速,而国资参与其中并不鲜见。

今年2月,河北金融监管局批复,同意廊坊市投资控股集团有限公司(简称“廊坊控股”)受让三家企业所持有的廊坊银行7.25亿股股份。受让后,廊坊控股一跃成为廊坊银行第一大股东,持股比例为19.99%。

去年12月,山东监管局批复,同意济南政金通达投资管理有限公司(简称“济南政金”)认购7.59亿股莱商银行股份,入股后对该行的持股比例将达到17.89%,济南政金是致力于济南市盘活存量国有及行政事业性资产的市场化投资运营机构。■

截至2024年6月末,在徽商银行普通股主要股东中,存款保险基金管理有限责任公司位列第一,持股比例为11.22%;其后为“中静系”四家企业,合计持股比例为10.59%;安徽省能源集团有限公司及其几家关联方位列第三,合计持股比例为9.70%。

# 1年减少4000万张 信用卡没那么“香”了

时代财经 周梦梅

“最近没怎么听到‘开办信用卡送行李箱’‘开办信用卡刷卡享返现××元’的吆喝声。”喜欢逛街的小林(化名)告诉时代财经,她注意到最近在各大商场驻点开办信用卡的摊位越来越少。

这并不奇怪,央行近日发布的《2024年第四季度支付体系运行总体情况》显示,截至2024年第四季度末,全国共开立信用卡和借贷合一卡数量为7.27亿张,环比下降1.35%。这是信用卡发卡量自2022年第四季度以来,连续第九个季度下降。

另据央行数据,2023年第四季度信用卡和借贷合一卡数量为7.67亿张,这意味着信用卡发卡量一年减少4000万张。

与此同时,银行也在关停信用卡分中心。2025年开年以来,仅交通银行便已砍掉5个信用卡分中心。

苏商银行研究院高级研究员杜娟向时代财经表示,市场饱和和监管趋严、信用卡资产质量下降、竞争加剧等多重因素引发信用卡发卡量下滑。她指出,一方面,信用卡面临着花呗、白条信用购、分付等类信用卡产品的竞争;另一方面,2024年7月全面实施的信用卡新规要求银行不得以发卡数量作为主要考核指标,银行近年来也在对(信用卡)长期睡眠卡进行清理。

## 信用卡逾期总额再创新高

发卡量连续下滑的同时,信用卡资产质量也在走坏。央行数据显示,信用卡逾期总额再创新高。

据《2024年第四季度支付体系运行总体情况》,截至2024年年末,信用卡逾期半年未偿信贷总额1239.64亿元,同比增长26.31%,占信用卡应偿贷款余额的1.43%。

央行数据显示,这是信用卡逾期半年未偿信贷总额在2024年第一季度突破千亿元后,连续第四个季度维持在千亿元的高位,并在2024年第四季度创出历史新高。

信用卡逾期半年未偿信贷总额,指信用卡未足额归还最低还款额,且逾期期限为181天(含)以上的未清偿本金余额。

卡数量收缩、信用卡资产质量走坏只是信用卡市场遇冷的一角,信用卡分中心关停、信用卡权益缩水的寒潮,也在侵袭着整个信用卡行业。

2025年开年以来,交通银行(601328.SH)已陆续关闭5家信用卡分中心。2月19日,福建金融监管局发布《关于交通银行太平洋信用卡中心福州分中心终止营业的批复》,同意交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心福州分中心终止营业。在此之前,交通银行贵阳、兰州、南昌和深圳分中心在1月、2月已相继终止营业。

此外,多家银行官宣信用卡权益收缩。有银行近期在官网发布公告称,因业务调整,即日起该行所有信用卡

将取消积分调整规则,信用卡开卡激活、绑卡及消费等方式均将不再获得积分。

时代财经注意到,此前还有建设银行、华夏银行、浦发银行、民生银行等多家银行宣告旗下信用卡权益将自2025年开始进行调整收缩。

## 转型重点在于精细化运营

信用卡业务已从“跑马圈地”进入存量竞争阶段。从上市银行2024年银行半年报来看,也能感受到银行信用卡业务的寒意,部分银行在信用卡流通户数、信用卡交易量和业务收入方面出现下滑趋势。

在2024年半年报中,平安银行披露,截至2024年6月末,其信用卡客户数量较年初(2024年)减少了223.3万户。其中,平安银行信用卡应收账款余额4709.99亿元,较上年年末下降约8.4%。

“报告期内,公司有序推进信用卡风险管控与转型发展,有效遏制不良资产上升势头。”在2024年半年报中,兴业银行(601166.SH)将信用卡列为重点风险管控领域之一。此外,在该报告中,兴业银行信用卡交易金额为9849.84亿元,同比降幅达到18.17%。

部分银行已开启对信用卡业务精细化运营,谋求转型。以兴业银行为例,2025年兴业银行信用卡中心业务发展模式将有所转变。

“当下,过度追求高收益的经营方式已不可取,必须把握好各类资产

的结构平衡和风险平衡,推动盈利模式从‘高风险高收益’向‘稳态型收益’转变。”2025年2月,兴业银行信用卡中心总经理刘秉文撰文指出,2025年兴业银行信用卡中心将深入推进“稳态型收益”模式转型。

2024年12月,兴业银行信用卡卡片持有数量上限的调整政策也开始正式实施。按照新规,同一客户在兴业银行新开立信用卡账户时,持有的信用卡主卡及本人身份证办理的附属卡有效卡数量总计不超过10张(含10张)。

“未来,银行的信用卡业务面临精细化运营的发展趋势。”杜娟指出,银行可以聚焦以下几个方向来实现精细化运营:一是加速数字化转型力度,如基于用户授权获取多维度数据,实现客群在银行私域的沉淀;二是提升风险管理能力,优化信用卡资产质量;三是业务模式降本增效,通过调整获客方案及激励措施提高客户转化等实现;四是新产品功能权益贴近年轻用户需求;五是加强场景生态合作等多样化方式提高竞争力。

博通咨询首席分析师王蓬博则向时代财经表示,在信用卡业务精细化运营上,银行需要对客户进行更细致的分层,针对不同层次的客户提供差异化的产品和服务,提高客户满意度和忠诚度;推出具有更多创新功能的信用卡产品,如结合数字货币、跨境支付等新需求,打造特色信用卡;增加更多与生活、娱乐等相关的创新权益等。■

# 机构增持、险资抢筹 四大行股价齐创历史新高

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

蛇年春节后，A股市场首次迎来较大回调。2月18日，A股三大主要股指全线收跌，两市下跌个股4398只，不过银行股再次走出大涨行情。

东方财富数据显示，2月18日盘中，中国银行、农业银行、工商银行、建设银行再度刷新历史新高。截至当日收盘，A股42只银行股中有40家收涨，齐鲁银行、浦发银行、邮储银行等多只个股涨超2%。

时代周报记者注意到，近期，险资正在频频出手增持国有大行H股。从股价来看，今年以来国有大行H股涨幅明显高于A股。截至2月18日，中国银行、工商银行H股年内涨幅均超10%。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报记者表示，四大行股价屡创历史新高的主要驱动因素，可以归结为经济复苏预期、高股息防御需求和险资增持行为三个方面。

“随着国内经济逐步复苏，市场对银行资产质量改善的预期增强，这直接提升了投资者对银行股的信心和兴趣。”田利辉称。

## 年内国有大行H股涨幅均高于A股

2月18日，A股银行板块强势大涨，板块中个股大面积飘红，中国银行、农业银行、工商银行、建设银行四家国有大行股价盘中均创下历史新高。

数据显示，截至2月18日收盘，中国银行、农业银行、工商银行、建设银行涨幅分别为2.21%、0.95%、1.87%、0.80%。其中，农业银行已经连续六个交易日收涨，累计涨幅达到5.38%。

除国有大行外，部分区域型银行涨幅也较为亮眼，齐鲁银行涨超3%，当日涨幅排名第一，厦门银行、重庆银行、青农商行等涨幅也超过2%。整体来看，A股42只银行股中有40家实现上涨，仅南京银行、郑州银行收跌，跌幅分别为0.38%、0.50%。

今年以来，银行股整体表现分化。年初至今，A股42只银行股中有18只上涨，占比仅四成，兴业银行、齐



鲁银行、青岛银行、招商银行涨幅居前，均超过7%。国有大行中，除交通银行和邮储银行年内下跌外，工商银行、中国银行、建设银行、农业银行今年以来涨幅分别为4.57%、3.15%、2.56%、1.34%。

在田利辉看来，自2024年9月以来，一系列增量政策支持经济稳定增长，提振了市场有效贷款需求，银行业经营环境持续向好，从而带动了股价上涨。同时，在当前市场风险偏好整体偏低的环境下，银行股通常具有较高股息率，成为吸引投资者的重要因素之一。

值得一提的是，从部分“A+H”上市银行的股价来看，港股涨幅远高于A股。

同样以国有大行为例，截至2月18日，中国银行、工商银行、邮储银行、建设银行、交通银行、农业银行H股年内涨幅分别为12.79%、12.56%、8.08%、7.55%、7.22%、6.18%。

田利辉认为，由于H股市场上的

银行股通常提供更高的股息率以及较低的估值水平，使得它们成为了险资青睐的对象。另外，险资的大规模买入行为也会引起市场的关注，从而进一步推升H股的价格。

## 机构、险资加仓动作频频

一直以来，银行股因具备“高股息、高分红”特征而备受青睐，随着市场风险偏好的变化，估值水平较低的银行股也成为各类机构抢筹的对象。

银河证券分析师张一纬的研报数据显示，2024年第四季度，主动型基金对银行持仓总市值为555.84亿元，环比增长22.87%，持仓占比为3.95%，较2024年第三季度上升1.16个百分点，在申万一级行业中排名第八，环比上升四位。国有行、股份行、城商行、农商行仓位分别为1.15%、0.94%、1.58%、0.28%，环比均有上升，其中城商行上升幅度最大，为0.53个百分点。

此外，2024年第四季度，主动型基金重仓持股总市值排名前五的银行

股分别为招商银行、江苏银行、成都银行、工商银行、宁波银行，重仓基金持仓占比分别为0.84%、0.43%、0.38%、0.38%、0.38%，均较当年第三季度上升；江苏银行、招商银行、工商银行、农业银行、成都银行获加仓较多。

上述研报提到，部分零售和优质区域关注度上升，预计受益于宏观政策加码，基本面积极因素持续积累；同时，高股息策略仍在延续。

另据港交所披露易数据，作为中长期资金代表的险资也在持续“抢筹”H股银行。

披露易显示，2月12日，中国平安旗下的平安资管、平安人寿分别增持工商银行H股1.36亿股，每股平均价为5.57港元。此次增持后，平安资管、平安人寿持有工商银行H股的比例分别提升至19.02%、17.11%。

事实上，去年12月至今，平安集团及其子公司频繁增持国有大行H股，包括工商银行、建设银行、农业银行、邮储银行。

时代周报记者根据披露易统计，去年12月至今，“平安系”最青睐的当属工商银行H股，增持次数达到10次，累计增持股份数量达到9.04亿股；其次为邮储银行H股，增持次数为6次，累计增持0.83亿股。此外，“平安系”增持农业银行H股、建设银行H股的股份数量也均超过1.3亿股。

田利辉表示，银行H股相较于A股往往具有更低的市盈率 and 更高的股息率，因此对于追求长期稳定回报的险资而言，H股更具吸引力。通过投资H股，险资可以在一定程度上分散汇率风险，并且利用人民币与港币之间的汇率波动来获取额外收益。

星图金融研究院研究员武泽伟向时代周报记者表示，随着债市收益率快速下行，险资面临的“利差损”压力越来越大，需要配置权益资产来增强收益、优化投资组合；此外，新金融工具准则实施后，配置银行股能以FVOCI计入报表，避免了股价波动对利润的影响，但其分红会计入利润，所以银行股稳定分红的特点符合险资偏好。■

# 渤海人寿0.62%股权遭变卖 此前约六三折挂牌流拍

时代周报记者 王苗苗 发自北京

2月19日，阿里司法拍卖平台显示，渤海人寿保险股份有限公司（下称“渤海人寿”）0.62%股权及孳息将于2月22日在该平台变卖，变卖价3424.42万元，评估价5350.66万元，大约打了六三折。

时代周报记者注意到，该笔股权曾分别于2024年11月22日、2024年12月13日两次挂牌拍卖，起拍价从4280.52万元降至3424.42万元，均以流拍告终。此次变卖价与第二次起拍价相同。

值得一提的是，渤海人寿此前已连续4个季度未披露偿付能力报告。此外，渤海人寿多名高管“超龄服役”，其中董事长吕英博现年已64岁。

针对此次股权变卖事宜，渤海人寿在接受时代周报记者采访时表示，上述股权占比较低，渤海人寿作为独立运营的保险法人主体，内部运营和业务开展保持正常，不会受到此次事件的直接影响。

## 渤海人寿0.62%股权遭变卖

渤海人寿成立于2014年12月，是首家总部落户天津自贸区的人身险公司。该公司注册资本130亿元，主要经营普通型保险、健康保险、意外伤害保险、分红型保险、万能型保险等人身险业务。

评估报告显示，此次变卖的转让方是山东如意科技集团有限公司（下称“如意科技”）。截至评估基准日（2023年9月30日），该笔股权及孳息评估值为5350.66万元。

从2023年第四季度偿付能力报告来看，如意科技是渤海人寿持股比例最小的股东，0.62%为其所持全部股权，且该笔股权处于质押、冻结状态。

阿里司法拍卖平台显示，该笔股权曾分别于2024年11月22日、12月13日在该平台挂牌拍卖，首次起拍价为4280.52万元，较评估价打了八折；第二次起拍价为3424.42万元，在首次起拍价的基础上又降价20%，但均以流拍告终。

在一拍和二拍流拍之后，该笔股权进入变卖流程。通常来说，变卖的起拍价与二拍的起拍价相同。

对此，北京一名不愿具名的律师告诉时代周报记者，变卖较拍卖在程序、方式上更加灵活。两次流拍后直接选择变卖可能是为更快处置资产，若变卖仍无人接手，后续可能折价再次变卖或者以物抵债等。

根据规定，网络司法变卖期为60天，如有竞买人在60天内变卖期中的任意一时间出价，则变卖自动进入到24小时竞价倒计时；24小时竞价周期内，其他变卖报名用户可加价参与竞买，竞价结束前5分钟内如有人出价，则系统自动向后延时5分钟（循环往复至最后5分钟内无人出价）。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对时代周报记者表示，渤海人寿近年来经营状况不佳，连续亏损且偿付能力不达标，导致市场对其股权价值的信心不足，投资者参与意愿低。同时，该笔股权占比较低，且存在质押和冻结情况，对潜在买家的吸引力有限，继续拍卖可能难以成交。

## 连续4个季度未披露偿付能力报告

渤海人寿在成立后的第二年便实现0.81亿元的盈利。随后的2016年和2017年，渤海人寿分别实现保费收入67.42亿元、89.57亿元，净利润分别为0.68亿元、2.21亿元。

自2018年起，渤海人寿开始持续亏损。2018—2023年，该公司的保费收入由80.47亿元增至95.65亿元；但净利润仍持续亏损，累计亏损额超92亿元。

自2024年第一季度开始，渤海人寿已连续4个季度未披露偿付能力报告。而在其披露的2023年第四季度偿付能力报告中，渤海人寿当季末的综合偿付能力充足率、核心偿付能力充足率分别为104.80%、58.09%，逼近监管红线。另外，自2021年第一季度起，渤海人寿风险综合评级已连续11个季度为“C类”。

关于连续多个季度未披露偿付能力报告的原因，渤海人寿向时代周报记者解释称，公司在政府和监管部

门的指导和支持下，由天津国资牵头，股权优化相关工作进展顺利。为维护外部环境及内部经营稳定，为股权优化相关工作提供有利条件，经审慎评估并报请监管部门批准，渤海人寿暂缓进行各季度偿付能力报告的信息披露。

此外，渤海人寿向时代周报记者透露，2024年公司资产稳定增长、持续向好，形成良性循环经营模式。截至2024年11月底，渤海人寿总资产544.57亿元，连续4年稳定在500亿元左右。

时代周报记者还注意到，渤海人寿多名高管“超龄服役”。渤海人寿2023年第四季度偿付能力报告显示，董事长吕英博出生于1961年，现年已64岁，其自2020年6月12日获批出任公司董事长。

除此之外，渤海人寿副董事长闻安民现年63岁、董事尹宏海现年65岁、独立董事赵然（女）现年59岁、监事长苏丽（女）现年65岁。

柏文喜表示，险企高管“超龄服役”现象在行业内并不罕见，部分险企由于内部治理机制不完善或缺乏合适的人选，导致高管长期在职，甚至超过退休年龄。

更值得一提的是，自2020年第二季度马昕不再担任公司总经理后，渤海人寿总经理一职已空缺近4年。当前渤海人寿由董事长吕英博兼任公司临时负责人。■

544.57

亿元

●

# “DeepSeek们”冲击金融职场 券商研究员担心被替代

时代财经 金子莘

DeepSeek系列模型已经在众多金融机构内进行业务本地化实践，银行、券商、公募基金等都在近期纷纷官宣接入该模型。

在投研领域，DeepSeek已经展现出变革价值，中信证券就在近日发布了由DeepSeek模型助力生产的研究报告。显而易见的是，技术冲击下的金融行业生态正在发生变化，这一趋势也影响着金融行业的人员结构调整和就业选择。

一名专注金融领域的猎头告诉时代财经，今年金融行业的整体招聘行情有所转冷，不少人员也降低了跳槽频率，机构所释放的岗位同样减少，且整体年包较过往出现一定程度的收缩。但技术相关的岗位重视程度逐渐提升，相较传统金融行业背景的人选，复合背景更受重视，需求量也有所提升。

在校招方面，过去被金融毕业生重点关注的券商和买方岗位今年有所缩减，尤其是过去最受高学历学生青睐的投行已经“没落”，部分金融毕业生的选择开始趋向稳定，进入银行成了不少应届生的首选，也有部分毕业生选择转行，不再从事金融行业。

一名华南211高校的金融硕士生王杰（化名）表示：“自己目前只拿到了某银行总行的offer，同班同学也有不少选择了银行。以前金融专业毕业进银行是最后的选择，但今年大家都觉得有银行选择已经很不错了。”

## 接受与适应

“跨考金融专业研究生的时候，我也没想到会这样。”王杰告诉时代财经。

王杰是今年应届毕业的金融研究生，两年前，他从武汉一所理工高校跨考华南某211大学金融专业硕士。提到为何做出此选择，王杰表示：“我本科是学化学的，当初在填报专业的时候完全按照自己的兴趣来选择，毕业后发现对相关工作不感兴趣。”

“当时考金融也是觉得这个行业收入高，但今年的情况确实出乎意料。”王杰提到，从去年秋招开始，自己的焦虑情绪持续了长达半年左右，“我一度认为是自己能力不行，向有意向的券商研究所和买方研究岗位投了简历，都石沉大海，好在春招拿到了两家银行的offer，都是总行的管培生，有了选择之后焦虑也缓解了一些。”

王杰并非孤例，突如其来的变化也打乱了妮妮（化名）的规划。自从考入某TOP5高校金融专业之后，她就给自己规划了一条理想化的道路。

从大一假期就开始实习，“四大”、



买方、卖方等诸多岗位她都尝试过，“我希望能体会一下每个岗位是什么感觉再就业，曾经我以为我会成为一名光鲜亮丽的投行Lady，穿上好看的套装全世界穿梭，没想到，等我今年毕业投行都成了夕阳行业，世界变化太快了。”

妮妮说，她现在才认识到金融行业的周期，“只有发生在自己身上的才是最深刻的，一向对自己严苛也无法改变潮流的方向，我现在什么公司都去面试，决定拿到offer之后能去哪就去哪。”

妮妮告诉时代财经，她想明白了一个道理，过去都太过苛求自己，认为通过规划能战胜绝大多数不确定性，现在才发现自己学会了享受当下的每一刻，也懂得了人生的机遇。

妮妮透露，DeepSeek梁文峰的采访片段曝光后，她已经开始学习编程，并表示，如果有金融科技的新机会，或许自己会选择更有挑战的方向进行探索，她说：“我这名三好学生学到了步入社会的第一课，接受与顺应。”

## 实习生的导师们也在焦虑

以DeepSeek等为代表的人工智能像一阵旋风吹过，改变了很多行业的方向。

“其实早在DeepSeek还没正式爆火之前，我们已经在进行很多AIGC相关技术的搭建了。经过3年实践后，在文本解析方面的工作效率提升显著，也有一些头部大厂做了一些AI算法，在债券交易上应用也挺广泛，但整体来说，对业绩的影响尚未起到决定性作用。”一名上海的金融IT从业人员向时代财经表示。

DeepSeek爆火之后，在金融行

业的业务应用层面也立马落地。

日前，中信证券发布了一份用DeepSeek解 码2715份季报后得出的研究报告，其中指出：“借助DeepSeek我们得以系统性地分析不同类型基金经理的市场观点差异以及偏好差异，基本涵盖了市场主流投资思路，而传统上只分析明星基金经理的做法则存在局限性。”

基于业绩、规模、资历、地区四个维度，中信证券研究所将2亿元以上规模主动公募基金的基金经理分为12类，并分别投喂2715份2024年第四季度基金报告给DeepSeek R1模型，进行了详细对比分析。Prompt包括政策宏观、市场环境、行业主题和个人评价四方面的19个问题。技术的冲击也导致卖方分析师焦虑加重，一些毕业生也在思考如何选择未来的职业方向。

王奇（化名）是在华南某券商卖方研究所实习的应届毕业生，“最近公司导师都在讨论DeepSeek会不会导致研究员失业，现在一些数据搜集、文案整理的工作都会通过DeepSeek完成，以前这些‘dirty work’都是实习生来做。”

王奇还向时代财经透露了自己的求职历程，因为没有面上券商研究所，他甚至自我怀疑了一段时间，现在看着实习生的导师们也如此焦虑未来，好像也就释怀了。至于未来，他说：“先看能做什么吧。”

一同被改变的，还有业态。在与客户联系更紧密的智能投顾方面，反应快的券商已抢先布局。

2024年，华泰证券率先与字节跳动旗下豆包合作推出“华泰股市助

手”，用户可以通过这个智能投顾了解到最近的市场数据、资金流向等。但与金融行业强监管的原则相应，在提及投资策略等，券商AI助手也已经优化了相关算法，无法直接提供买卖建议。

## 金融人的新困局

随着技术的发展，AI相关行业成为“造富王者”，曾经站在金字塔尖的金融人身价不如从前。

时代财经搜索到一则招聘启事，某杭州的顶级大模型公司最高月薪26万元广纳贤才，在如此高的月薪下，还给出24薪的超高待遇。如按封顶薪资估计，一年税前收入可达600多万元。曾几何时，业内盛传基金经理的年薪为百万元甚至千万元。

不断迭代升级是技术时代的唯一宿命，金融人不得不面对这场冲击。

“IT的重要性好像愈加明显了，近期公司一名85后IT人员晋升了高级管理，这在过去是非常罕见的。”一名公募基金从业人员告诉时代财经。

从金融猎头的反馈来看，尽管今年金融行业年包薪酬整体多有缩减，但某些领域的预算还是相对充裕，对于技术的要求也越来越高，投研、量化等传统金融业务也会需要一些有技术背景的人才。“直观地说，传统金融专业学历似乎是有些贬值的。”上述猎头说道。

金字塔尖似乎也有回归平凡的一天，过往投行、研究所、买方这些金光闪闪的就业高地，今年似乎也不那么热门了。时代财经了解到，不少金融毕业生选择回到银行，小红（化名）和她的男朋友将一同到深圳的银行入职。

为什么回到银行？他们说：“如果没有收入作为保障，那就选择离资源更近的地方，显然比起其他金融机构，银行的蓄水池作用更为明显。”

但与此同时，时代财经从银行业了解到，目前部分银行已经开始推行大堂经理外包制度，“压缩成本是主要的考虑，外包人员由外包公司统一管理，对于公司的管理压力和成本都有好处。”

时代财经在招聘网站搜索到一则银行大堂经理（外包）的招聘信息，仅要求大专学历，主要负责在支行驻点，代企业开发潜在客户，协助支行大堂小指标工作，收入方面综合底薪、核卡奖励、商品佣金及补贴等几方面能到6000~1.5万元的区间。

行业的变化加剧，技术冲击下传统金融人危机愈加明显。一名券商从业者告诉时代财经：“尽管自己已经做到公司头部的销售名次，但据说降薪是不分级别的，甚至头部的人员很可能降幅更大，不焦虑也是不可能的，目前也只能走一步看一步了。”

困局随时都在，只有变化才是不变，上述从业者感叹道。□

# 券商春招生变：财富管理扩编 投行需求缩减

时代周报记者 张云霄 发自北京

券商正在进行新一轮招兵买马。

2月以来，广发证券新增30多个社会招聘岗位及10个校园招聘岗位；联储证券正式发布2025届校园招聘信息。

在此之前，国信证券、财通证券等多家券商相继发布2025届校园招聘通知。而较早开启校招的中信证券、开源证券等券商目前已关闭网申通道。

券商招聘的需求往往会根据业务及行业大环境的变化进行动态调整。

与往年相比，今年券商对投行业务人员的招聘需求明显收缩，对财富管理岗位的招聘需求依然强劲。此外，在DeepSeek的旋风之下，金融科技的岗位也在扩招。

## 财富管理人才紧缺

在招聘岗位方面，多家券商围绕财富管理、金融科技等细分领域“招

兵买马”。

一名西部地区券商人力负责人对时代周报记者表示，公司对销售助理、理财经理助理、研究员、交易员等岗位需求较大，财富管理业务、资管业务、自营投资业务以及研究业务的快速发展对专业人才的需求不断增强。

针对财富管理业务，主要为各券商分支机构补充团队力量。根据第三方招聘网站信息，招商证券、华创证券等多家券商在京分支机构均在近一个月内发布券商经纪人的招聘需求。从岗位描述来看，普遍要求应聘者具备相关渠道，协助进行客户营销与服务工作。

例如，银河证券北京分公司在1月发布的理财顾问校招岗中提到，工作职责包括维护核心客户和VIP客户，并表示通过“证从”、基金从业资格者的候选人将优先考虑。

“这几天两融相关数据呈现上升趋势，大家希望去年的那波‘9·24’行情能再来一次，这次营业网点会做更充分的准备。”华北一中型券商经

纪人告诉时代周报记者，营业部的考核压力比较大，很多人会因无法适应而选择转行，因此有成熟拓客能力的经纪人十分稀缺。

另外，私人财富管理及家办是近年来的财富管理新趋势，多家券商正在加大相关领域的布局，以更好服务高净值客户。

广发证券于1月集中发布20多个财富管理相关岗位，涉及私人财富管理、营业部理财顾问、渠道经理等职位。其中，私人财富业务相关岗位多达11个，占比近半。该招聘主要涉及分支机构，包括浙江、湖北等分公司。

据招聘要求显示，广发证券私人财富管理岗的工作职责包括开发并维护高净值个人、家族及企业客户，而私人财富总监的业务职责则包括整合公司全业务链资源，落实重点客户定制化财富管理需求等。

联储证券则推出“分支机构一家办主理人培育计划（全国）”，该计划主要面向海外名校毕业，且对财富

管理事业怀揣梦想的应届毕业生或职场新秀。

AI浪潮下，引人注目的金融科技职位也在扩招。长江证券于2024年11月底发布的2025届校园招聘信息中，包含金融科技产品经理岗、金融科技运维研发岗、金融科技技术研发岗等职位。

## 证券从业人员减少1.9万人

“整体而言校招是缩招的。”一名券商人士坦言，随着近年来金融业“限薪”，证券行业的发展环境发生较大变化。

另一名北方中型券商人力资源负责人向时代周报记者表示，今年的校招规模与以往变化不大，但一些岗位确实更侧重于通过社招来补充。

Wind数据显示，证券业最新从业人员数量共有32.97万人，相较于去年年初的34.87万人，小幅减少1.9万人，降幅约为5.45%。其中，证券经纪人减少8690人，分析师和投资顾问分别增加866人、3476人。

大型券商的人员配置一般较为充分，中信证券、中信建投证券、国泰君安证券、银河证券、广发证券、国信证券的证券从业人员均超过万人。

然而，由于资本市场存在不确定性，今年对于投行人才的需求相对平缓。

一名中小券商投行人士向时代周报记者表示，所在部门已经连续两年没有招人。随着监管趋严，老保代签字也变得更加谨慎，目前投行正面临转型挑战，没有那么多项目，现有人力配置已足以完成日常要求。

对于校园招聘的需求，除了学历和专业背景，从业资格证书、实习经历、项目经验也是不可忽视的因素。不少券商都表示会对实习经历和项目经验丰富者优先考虑，具有ACCA、CPA、CFA、法律从业资格、保荐代表人资格等证书也会为求职加分。

一名应届毕业生表示，很多同学普遍拥有多段券商实习经历，且采取“海投策略”，即不限定求职机构的类型和岗位，广撒网以加大成功率。□

# 指南针拿下先锋基金控股权 已集齐券商、公募牌照

时代周报记者 蓝丽琦 发自广州

指南针(300803.SZ)正式取得先锋基金控股权。

2月18日,指南针公告,公司成功收购北京鹏康投资有限公司(下称“北京鹏康”)持有的先锋基金管理公司(下称“先锋基金”)22.51%股权,交易价格为1.09亿元,且该部分股权已登记至公司名下。

加上此前所持有的39.20%股权,截至公告日,指南针合计持有先锋基金61.70%的股权,成为其控股股东。

同日,先锋基金也发布了变更股权结构的公告,称北京鹏康向指南针转让其所持公司股权完成后,公司注册资本维持不变,指南针持有的先锋基金股权将从39.20%增加至61.70%。

作为一家立足京津冀的金融信息服务商,指南针自2019年登陆A股后不断扩充其金融版图。2022年7月,指南针以重整投资人身份出资15亿元,收购了麦高证券的前身网信证券,跻身券商股之列。

基于和市值约3700亿元的东方财富(300059.SZ)过去的发展路径有相似之处,指南针也被股民们称为北方“小东财”。在去年“9·24”史诗级行情中,指南针股价大爆发,在9月24日至10月8日连续6个交易日涨幅高达150.97%,并在11月7日盘中攀升至上市以来的最高点124.88元/股。

## 先锋基金曾“踩雷”信用债

先锋基金成立于2016年,发展至今不到10年历史,在行业中属小型公募机构。

根据天天基金网数据,先锋基金的管理规模曾在2017年年末、2021年年中的两个节点迎来两次高点,分别达到63.02亿元、50.48亿元。截至2024年年末,先锋基金在管规模为27.49亿元,在202家基金公司中排名第一百六十四。目前,其基金数量有17只,基金经理仅有4人,且任职年限均未超过5年。

时代周报此前报道,先锋基金2只债券型基金(先锋汇盈、先锋博盈



纯债)因“踩雷”信用债,在债基行情普遍上扬的背景下出现亏损,且两只产品的管理规模占公司在管规模比例超95%,影响较大。

彼时先锋汇盈、先锋博盈纯债均在公告中提到,由于债券质押式协议回购的交易对手违约,并且相关回购交易质押债券处于停牌状态,计量了预期信用损失,造成基金净值回撤较大。

截至2月18日,先锋汇盈A、先锋汇盈C近1年回报分别为-6.3%、-6.69%;先锋博盈纯债A、先锋博盈纯债C近1年回报分别为-4.87%、-5.26%。

此外,从机构整体业绩情况来看,根据Wind数据,在先锋基金有财务数据披露的年份(2016—2020年),其营业收入未过亿元,且其间一直处于亏损状态,归母净利润亏损在300万~2300万元不等。

2023年,指南针通过法院公开拍卖渠道以1.1亿元竞得先锋基金34.21%股权,2024年12月获得证监会批复核准其成为先锋基金主要股东。而在参与拍卖前,指南针已受让富海(厦门)企业管理有限公司持有的先锋基金4.99%股权(上述34.21%和4.99%股权变更日期均为2023年12月11日)。

以此来看,指南针从最开始持有

到拿下先锋基金控股权,前后历时1年2个月,合计斥资超过2亿元。

但无论规模还是产品表现,先锋基金在公募机构中尚称不上质地优良的标的,指南针为何执着拿下控股权?

指南针在公告中表示,本次交易有助于公司形成以原有金融信息服务为主体,证券服务、公募基金服务为两翼的“一体两翼”业务发展新格局。不过其也称,受宏观经济、行业周期、公司经营管理等多种因素影响,公司对标的公司日常经营、业务整合协同发展能否顺利实施以及效果能否达到预期,均存在一定的不确定性。

## 复刻东方财富之路?

2022年7月,网信证券100%股权变更登记至指南针名下,成为后者的全资子公司。2023年1月,网信证券正式更名为麦高证券,意味着其破产重整引入新股东后,迎来新的篇章。

如今,指南针成为第二家拥有券商牌照的互联网金融服务企业,第一家则是坐拥3700亿元市值的东方财富。

早在2015年12月,东方财富就成功收购西藏同信证券,以超过99%的持股比例成为其控股股东。2016年3月,西藏同信证券更名为西藏东方财



**先锋基金的管理规模曾在2017年年末、2021年年中的两个节点迎来两次高点,分别达到63.02亿元、50.48亿元。截至2024年年末,先锋基金在管规模为27.49亿元,在202家基金公司中排名第一百六十四。目前,其基金数量有17只,基金经理仅有4人,且任职年限均未超过5年。**

富证券,2020年3月再度更名为东方财富证券。在此期间,2018年10月,西藏东方财富证券设立全资子公司东方财富基金,正式进军公募赛道。

这起收购对于东方财富乃至整个券业都意义重大。至此,东方财富构建的“金融信息+券商”生态一直延续至今,成功完成资讯、交易、资管闭环,成为行业范本。2021—2023年,东方财富证券每年向母公司贡献超过80亿元的营收、50亿元左右的净利润。

眼下,同样手握券商、公募两大牌照的指南针,能否复刻东方财富的成功之路?

在去年“9·24”史诗级行情中,指南针股价大爆发。2024年9月24日至10月8日连续6个交易日,指南针区间涨幅高达150.97%,实现股价翻倍。尽管往后有所回落,指南针仍备受资金青睐,11月7日曾创下上市以来的最高点124.88元/股。

截至2月19日收盘,指南针报95.9元/股,涨3.14%,总市值为395.65亿元,在上市券商股中排名中游,已显著高于东吴证券(601555.SH)、财通证券(601108.SH)、东兴证券(601198.SH)、红塔证券(601236.SH)等多家中小型券商。

不过,尽管有“小东财”概念支撑,但无论从自身的体量规模,还是旗下券商和公募机构的盈利能力来看,指南针仍有短板。

一名华南券商人士向时代周报记者表示,东方财富收购券商和公募机构时,自身已经达到一定规模,但指南针目前规模仍然较小,使用指南针软件的用户也较少,未来的发展还需要看业务整合后的成长,例如麦高证券是否能导流顺利,复刻东方财富从流量到交易的闭环模式。

1月25日,指南针率先发布了2024年财报,公司全年营收为15.29亿元,同比增长37.37%;实现归母净利润1.04亿元,同比增长43.5%。此外,截至报告期末,指南针资产总额达到108.74亿元,较上年末增长100.22%,公司表示主要亦系麦高证券经纪业务规模扩张所致。■

# 13只科创综指ETF发行 A股迎260亿元增量资金

时代周报记者 蓝丽琦 发自广州

2月17日,首批13只科创综指ETF集中启动发行,宽基ETF迎来蛇年首次大幅扩容。

1月8日,上交所和中证指数有限公司联合宣布,将于1月20日发布上证科创板综合指数(简称“科创综指”)及其价格指数。如今首批ETF上市,其间间隔仅40天,再次复刻了去年10月首批中证A500ETF的上市速度。

“火速上市”背后,也是市场对新综合指数的期待。1月20日—2月12日,科创综指区间涨幅为8.89%,彰显其“集大成者”的定位和格局。这也让基金公司和众多投资者对其挂钩产品翘首以盼。

值得一提的是,发售当天已有产品“日光”。

建信基金公告称,建信上证科创板综合交易型开放式指数证券投资基金原定募集期为2月17日至2月21日,截至2月17日,基金累计有效认购申请份额总额已超过本次募集规模上限20亿份(折合金额为20亿元)。为更好地维护投资者利益,建信基金决定提前结束该基金的募集,募集截止日提前至2月17日。

## 或为A股带来260亿元增量资金

首批13只科创综指ETF集中发行,涉及的13家公募机构分别为易方达、华夏、南方、天弘、博时、富国、鹏华、景顺长城、工银瑞信、汇添富、建

信、招商、华泰柏瑞。这些机构中,有8家规模超过万亿,占比超过6席,说明头部公募机构参与意愿较高。

具体来看,13只产品中,有12只于1月22日获批。其中,易方达、华夏、南方、博时、汇添富、招商、华泰柏瑞、建信、天弘9家上报了科创综指ETF,富国、景顺长城、工银瑞信3家上报了科创价格指数ETF。鹏华科创综指ETF则于2月9日获批,并与其他12只基金同步发售。

从资金面来看,上述13只产品均设置了20亿元的发行上限,发行时间在5~12天不等。如果按照上限规模测算,13只宽基产品能最大限度为A股市场提供260亿元的增量资金,力量不容小觑。

博时基金方面向时代周报记者表示,目前公司旗下指数产品已覆盖大部分科创板指数,包括科创人工智能ETF、科创创业50ETF、科创新材料ETF、科创100指数ETF等等,在科创产品线上布局较为全面,将持续加大科创板的布局力度。

首批募集结束后,第二批也将紧随其后。嘉实、国泰、鹏华、兴银、兴业、西藏东财等6家公募机构已在1月23日上报第二批科创综指ETF。其中,国泰基金2月14日公告,其科创综指ETF新产品将于2月24日上市发售,和首批时间仅相差一周。

## 如何看待科创综指的价值?

在科创综指发布之前,上交所就对科创综指、科创50等两大科创指

数进行定位区分。

上交所表示,科创综指定位于“综合指数”,市值覆盖面接近97%,主要发挥对科创板市场“整体表征”功能,兼具一定的投资功能;而科创50指数定位于“成份指数”,从科创板选取代表性证券,市值覆盖面为45%,主要发挥投资功能。

从样本的市值分布来看,科创综指包含大、中、小盘证券,样本市值平均数和中位数分别为113亿元和51亿元,与科创板全市场基本一致;而科创50指数则主要为科创板大市值证券,市值平均数和中位数分别为674亿元、370亿元。

自春节期间DeepSeek在全球爆火,科技板块热度居高不下。春节假期结束后,科创50实现连续4个交易日上涨。2月5—17日,科创50区间涨幅为8.61%。

科创综指也不负众望,1月20日发布以来,截至2月17日涨幅为8.31%。一时间,重估中国“科技类资产价值”的声音层出不穷。

博时基金表示,科创综指是科创板的重要核心指数,其行业分布较为均衡,无论企业所属细分领域、规模大小均纳入其中,为投资者洞察科创板整体走势提供了清晰视角。

鹏华基金则认为,科创板ETF规模不断扩容,政策推动做市机制优化与期权产品创新,增量资金潜力显著。

## 科创板上市公司总市值超6万亿元

基于节后科创板板块大涨,多名业

内人士也对科创综指ETF的发售表达担忧,认为若发行时间再往后,会使得“建仓在高位”。2月13日,首批10只中证A500ETF发行上市满4个月,但多只产品业绩浮亏,引发市场讨论。

从10只首批中证A500ETF成立以来的回报看,Wind数据显示,截至2月17日,仅有富国、南方、华泰柏瑞的3只产品盈利,其余7只均为负值。业内有观点认为,首批中证A500ETF的发行时间节点为“9·24”史诗级行情期间,建仓处于高位。

基于此,一名前公募从业人员向时代周报记者表示,科创综指的发布除了肩负“重估中国科技资产”的使命,其挂钩基金产品更是承接了市场此前对中证A500ETF的期待。

截至2月17日,科创板上市公司数量已达585家,总市值规模超6.82万亿元。上交所表示,目前已发布26条科创板指数,构建了覆盖规模、主题、策略等类型的科创板指数体系,境内外相关产品跟踪规模约为2500亿元,有效引导资金支持“硬科技”发展,增强资本市场对提高我国关键核心技术创新能力的服务水平。

在提及科创综指的关键特征时,博时基金也强调其研发支出占营收比例较高,成长潜力大。

博时基金表示,2019—2023年间,科创板研发支出占营收比例均在10%附近,远超中证全指和创业板,同时科创综指成分股大多处于成长高速期,依托高研发投入、高速行业发展以及旺盛市场需求,投资潜力大。■

LISTED COMPANY · 上市公司

# 营收首超1000亿元大关 温氏股份一年大赚超92亿元

时代周报记者 闫晓寒 发自北京

不断下行的猪价终于在2024年出现回升，A股生猪养殖企业也在近期纷纷宣布去年扭亏为盈。

2月20日，温氏股份(300498.SZ)发布业绩快报，2024年其实现营业收入1049.06亿元，同比增长16.66%；归属于上市公司股东的净利润为92.45亿元，同比增长244.68%，实现大幅扭亏。

这是自1983年温氏股份成立以来，营收规模首次突破千亿元；而其净利润也创下2020年以来新高。温氏股份的生猪销量曾长期位居行业第一，转折发生在2020年。这一年，牧原股份规模极速增长，弯道超车，夺走“猪王”宝座。

财报显示，在猪价不断下行的2023年，温氏股份净利润为-63.90亿元；2021年，其净利润为-134.04亿元。

根据公告，温氏股份在2024年净利润同比大幅上涨，主要原因是其生猪养殖业务和养鸡业务利润增长的带动。

尤其占据温氏股份主要营收的肉猪类养殖业务，2024年该业务营收为281.57亿元，占总营收比例超过六成。

“量价齐升”是温氏股份生猪养殖业务利润提升的主要原因。2024年，温氏股份销售肉猪3018.27万头(含毛猪和鲜品)，同比增长14.93%；毛猪销售均价为16.71元/千克，同比上升12.83%。

根据温氏股份此前发布的销售简报，2024年8月，其毛猪销售均价为全年最高，达到20.45元/千克，虽然此后有所回落，但仍然高于2023年同期。

以2024年12月为例，当月温氏股份毛猪销售均价为15.89元/千克，而2023年12月则为13.70元/千克。

去年在饲料原料价格下降等因素影响下，温氏股份生猪养殖成本同比大幅下降。此外，其肉猪销量同比

增长，销售价格同比上升，带动生猪养殖业务利润同比大幅上升，实现扭亏为盈。

去年第四季度，温氏股份净利润有所收缩。根据财报，2024年温氏股份前三季度净利润为64.08亿元，以此计算，其第四季度净利润为28.37亿元，而第三季度这一数据为50.81亿元。

出现这一现象的原因之一或在于猪肉价格再次回落。根据温氏股份发布的销售简报，2024年10月，其毛猪销售均价出现明显回落，10—12月分别为17.64元/千克、16.71元/千克、15.89元/千克，而当年9月该数字为19.05元/千克。

从市场整体来看，第四季度生猪平均价格下滑。根据农业农村部数据，2024年12月全国生猪平均价格为16.64元/千克，相较9月的19.70元/千克下滑15.53%。

进入2025年，国内能繁母猪存栏量也在增加。卓创资讯数据显示，截

至1月底，其监测的196家样本企业能繁母猪存栏量为905.27万头，环比增长0.71%，同比增长15.35%。

华鑫证券研报认为，因目前全国能繁母猪存栏数延续缓慢上升趋势，预计2025年猪肉供给将同比上升，猪价相较2024年将承压，行业盈利空间普遍压缩。

牧食记联合创始人舒全登对时代周报记者表示，猪价由供需决定，从过去一段时间能繁母猪数据来看，2025年的供应会有所增加，因此猪价或将有所回落。但同时在过去几年低迷行情影响下，预计行业或不会进行大规模扩张，叠加原料价格上涨，对猪价会形成一定支撑。“总体而言，2025年盈利会有一定保障，但可能不及2024年。”他说道。

香颂资本执行董事沈萌则对猪企产能扩张存有担忧，他对时代周报记者表示，生猪市场经过长期供大于求的阶段后，市场去产能效果逐渐显

现，猪肉价格回升带动猪企业绩好转，但同时也可能再次刺激养殖规模扩大，对猪肉价格形成一定抑制作用。

沈萌认为，生猪养殖业规模效应明显，大企业可能仍然会择机扩大产能优化成本结构，而中小养殖户则可能受价格回升的利益驱使，选择扩大规模。“生猪养殖并非内生高成长行业，所以更具竞争力的成本结构有利于企业健康发展。”

在2025年生猪价格或快速回落的背景下，“卷成本”或许会成为2025年猪企的关键词。

温氏股份在2月14日的机构交流会上表示，2024年全年，公司肉猪养殖综合成本约为14.4元/千克，初步制定2025年全年平均肉猪养殖综合成本奋斗目标为13元/千克。

该公司同时表示，当前其种猪场产能利用率约为77%，尚未实现满产，因此公司未考虑通过并购社会中小养猪场的方式扩大生产规模。■



## 东航物流员工持股平台套现超6亿元 前十大股东中原始股东只剩3席

时代财经 何铭亮

2月18日，东航物流(601156.SH)公告称，公司股东天津睿远企业管理合伙企业(以下简称“天津睿远”)自2024年11月19日至2025年2月18日减持东航物流2.70%的股份。

东航物流是东航集团旗下第一个启动混改工作的企业，并实现了员工持股。

天津睿远为东航物流有限核心员工持股平台，截至2021年5月，通过天津睿远对公司间接持股的东航物流核心员工共计169人，包括彼时东航物流董事、高级管理人员李九鹏、范尔宁、万巍等，上述3人均天津睿远的执行事务合伙人上海晖远的股东，目前李九鹏、范尔宁均已从东航物流离职。

值得注意的是，天津睿远为东航物流七大发起人之一，本次减持前持有东航物流9.00%的股份，均为IPO前取得。从2017年东航物流引进战投增资签约，到2021年上市，再到此次减持，东航物流的核心员工已经持股8年。

此次减持的价格区间为14.45~17.67元/股，天津睿远合计套现6.65亿元。

时代财经发现，东航物流设立之初的七大发起人中，多位原始股东在东航物流上市3年多后均已减持手上股份，更有原始股东已直接离场。

2021年6月9日，东航物流成功

上市，彼时其七大发起人分别是东航产投(持股40.50%)、联想控股(18.09%)、珠海普东物流(9.00%)、天津睿远(9.00%)、德邦股份(4.50%)、绿地投资公司(4.50%)以及北京君联(4.41%)。

在股票限售期方面，控股股东东航产投以及员工持股平台天津睿远均承诺上市后3年内不转让股票，其余5家均为1年内不转让所持有股票。

2023年年末，东航集团与其全资子公司东航产投签订了《国有产权无偿划转协议》，2024年1月，东航集团获得东航产投持有的东航物流40.50%股份，东航产投就此退出东航物流股东行列。不过，此次划转属于东航集团体系内的划转。

本次减持的天津睿远，其限售股限售期已于2024年6月8日到期，于2024年9月5日起上市流通，东航物流也于当年10月公告了上文提及的减持计划。

而联想控股、珠海普东物流、德邦股份、绿地投资公司、北京君联所持限售股的解禁期更短，目前均已纷纷减持，有的已经退出前十大股东行列。

2022—2024年，联想控股每年至少有过1次减持，减持价格区间为12~16元/股之间，合计套现16.60亿元，持股比例也从18.09%下降至11.29%。

珠海普东物流也在2022—2024年间多次减持，减持价格区间为13~20元/股，至少套现7.18亿元，持

股比例也从9.00%下降至5.00%。

另外，德邦股份、绿地投资公司以及北京君联则在限售股解禁当年开启减持，目前均已消失在前十大股东行列。原始股东中仅剩联想控股、珠海普东物流、天津睿远留在前十大股东行列中。

关于套现原因，除了公告提及的企业本身资金需求，原始股东们或也考虑到航空货运业的未来走势。

从业绩基本面来看，东航物流的业绩走势基本跟随着过去航空货运业的整体起伏。2021—2023年，东航物流营业收入分别为222.27亿、234.70亿元、206.21亿元；归母净利润则分别为36.27亿元、36.37亿元、24.88亿元，同比增长率分别为53.12%、0.27%、-31.58%。

在最新的2024年业绩预报中，东航物流称，预计2024年度实现归属于母公司所有者的净利润为25亿~29亿元，同比增长0.48%~16.56%，公司解释业绩增长源于2024年受益于跨境电商的蓬勃发展，国际航空物流需求持续增长，空运运价同比上涨。

中国民航局数据显示，2024年度货邮运输量同比增长22.10%。国际航协数据显示，2024年全球航空货运总需求，按照货运吨公里(CTKs)同比增长11.30%；全年货运需求超过2021年峰值纪录，但全年平均收益率比2023年低1.60%，依旧比2019年高39%。

航空货运业过去数年间曾经历

几次大事，如疫情期间因陆路运输不畅、航空客运受阻，航空客运转货导致行业迎来特殊时期下的迅猛增长，但之后随着全球逐渐走出疫情也渐归平淡。但2023年下半年至2024年后，红海危机及其他海运通道受阻、中国跨境电商平台及跨境电商物流企业的迅猛增长，同样助推航空货运需求增加，也令个股股价得到提振。

从二级市场表现来看，东航物流自2021年6月上市后，股价一路走低，2023年10月触及最低点10.78元/股(前复权)，但随后有所反弹。截至今年2月19日收盘，东航物流股价较低点累计涨幅达到34.88%，收报14.54元/股。

但值得注意的是，航空货运业在2025年走势或许并不乐观。民航专家林智杰就曾对时代财经指出，2025年航空货运前景不太明朗，特别是国际贸易、关税政策均会面临比较大的挑战，而跨境电商在今年的需求存在较大不确定性。

中国民航管理干部学院教授邹建军撰文指出：“全球经济与贸易已进入到低速发展阶段，加上部分国家可能增强贸易摩擦的政策传言，假如海运供应链中断危机不出现进一步恶化的情况，全球国际物流整体费率(包括海运与空运)下降走势将会是大概率事件。”

2月19日，时代财经致电东航物流投资者关系相关部门，电话未获接通。■

## NEW ENERGY · 新能源

# 曾毓群再度参加民企座谈会 宁德时代已成万亿市值“宁王”

时代财经 何明俊

2月17日，一场重磅的民营企业座谈会在北京召开。

据央视新闻视频报道画面，参加座谈会的民营企业企业家包括：宁德时代董事长曾毓群、阿里巴巴创始人马云、飞鹤乳业董事长冷友斌、正泰集团董事长南存辉、宇树科技创始人王兴兴、新希望董事长刘永好、华为创始人任正非、比亚迪董事长王传福、韦尔股份董事长虞仁荣、小米董事长雷军、奇安信董事长齐向东等。

如此重磅的民企座谈会，上一次召开是在2018年。

2018年11月1日召开了十九大以来的首次高规格民营企业座谈会，会议共召集了来自计算机、机械、医药、人工智能等领域的54家企业。

2月17日召开的民企座谈会，依然有着计算机、人工智能、新能源汽车等领域的企业家。其中，宁德时代(300750.SZ)董事长曾毓群是第二次参加如此重量级的民企座谈会。

但时隔7年，无论是行业环境、企业地位还是宁德时代面临的挑战，都已发生巨大的变化。

## 2018年登陆A股加速发展

“2018年和2025年的民营企业座谈会差异在于，发言人不一致，且科技企业更多。”赛泊资本创始人马赛接受时代财经采访时说，“2018年，全球经济正处于复苏阶段；到2025年，国际环境更加复杂多变，科技创新成为民营企业破局的重要手段，所以高层对科技型企业支持力度加大非常明显。”

作为中国动力电池龙头企业，宁德时代出现在重磅会议上自然备受关注。

2018年曾毓群参加民企座谈会时，宁德时代才登陆A股不久，彼时，曾毓群在会后接受人民网采访时表示，新能源汽车动力电池是一个新生事物，过去在政府的大力支持下取得了一点点成绩，但现在(2018年)仍处于“爬坡过坎”的阶段。

2018年时，中国锂电行业发展迅



速。根据工信部数据，2018年我国新能源汽车产销量分别完成127万辆和125.6万辆，同比分别增长59.9%和61.7%，其中纯电动汽车产销量分别完成98.6万辆和98.4万辆，同比分别增长47.9%和50.8%。

动力电池装机量也继续实现突破。2018年动力电池装车量达到了56.9GWh，同比增长56.3%，出货量保持全球领先。其中三元电池装车量为33.1GWh，占比58.1%；磷酸铁锂电池装车量22.2GWh，占比39%。当时，中国动力电池总产能已经达到全球产能的50%以上。

“2018年，全球锂电市场处于快速增长阶段，特别是在中国。而在这一时期，磷酸铁锂和三元是主要的技术路线，市场存在大量参与者，竞争激烈且分散。当时，宁德时代只能算国内领先的动力电池供应商之一，但在全球范围内的影响力还有待提升。”马赛说。

但宁德时代登陆A股市场，加速了它在行业内的地位。

“2018年宁德时代IPO，一是需要资金来扩大规模，二是需要进一步巩固它在国内市场的地位。”马赛分析说，“作为一家新兴企业，宁德时代需要大量资金来支持其快速增长的产能需求和研发投入。”

2018年，由于补贴对技术门槛要求的进一步提高，动力电池产业投资回归理性。同年，市场排名前十的企业市占率已高达83%，大幅度提升产业集中度。而这一年，宁德时代虽然在A股上市，但直至2018年年末，其股价不到80元/股，尚未获得市场资金的青睐。

“在新能源汽车和动力电池取得一些成绩后，有人说‘是不是不需要再扶持了’，我认为政府应该再支持5~10年，使得新能源汽车在技术上实现跨越性的发展。”曾毓群在2018年的民企座谈会后表示，希望宁德时代能够在政府的支持下为推动中国成为新能源汽车强国贡献力量。

## 赴港二次上市加速国际扩张

2020年以后，随着五菱宏光miniev、特斯拉Model 3等爆款车型上市，锂电行业正式进入市场驱动阶段，而宁德时代不意外地获得市场资金关注，股价也自2020年开始，一路飙涨至2021年的历史高价692元/股(除权前)。截至2月17日，其市值已超万亿元。

然而，行业的发展并非一帆风顺。2023年以来，占据锂电池出货量90%的动力电池与储能电池产业链迎来供需关系变化。无论是新能源汽

车的销售还是储能装机节奏，均出现放缓迹象，终端车企及储能集成企业开始观望，中游企业不得不承受巨大的价格压力。

此外，国际市场上，美国和欧盟提出贸易保护的相关举措，通过原材料溯源、贸易关税等形式向中国锂电产业链施加压力，迫使中国锂电企业开始通过海外投资等方式继续参与海外市场的发展。

随着价格端的修复和宏观政策环境的变化，中国锂电企业迎来了扩展海外市场的良机。

广发证券研报指出，2024年IRA法案开启美国电动化大周期，短期供需错配制约销售潜力释放；欧洲补贴退坡冲击短期销量，全域电动车渗透空间广阔，2025年政策换挡提速，驱动格局重组；拉美公共领域电动化先行，各国强化远期电动化渗透目标。

前述机构表示，中国产业链布局路径清晰，宁德时代有望充分受益第一轮动力电池全球格局重组。海外合作新范式将进入兑现期，开启全球长期增长空间。

值得注意的是，宁德时代在2024年年末宣布将登陆港股市场，2025年年初迅速递交。对于宁德时代奔赴港股，市场亦进行了充分的交易计价。

“2025年，宁德时代不仅需要巩固在全球动力电池市场的领导地位，还需要通过一系列战略调整和技术创新，以及储能业务的扩展，进入多元化发展新阶段。”马赛说，“赴港二次上市，不仅是对公司现有资本结构的优化，也是吸引国际投资者的重要举措。”

根据SNE Research数据，2024年全球动力电池总使用量为894.4GWh，同比增长26.8%，其中宁德时代全球装车量达339.3GWh，同比增长31.7%，市占率进一步增至37.9%，与第二名拉开将近21%的差距。

只不过，宁德时代不仅需要面对国内其他动力电池企业的追赶，还有如何在欧美市场深入扎根的挑战。

“可持续发展和国际化战略是否成功，将是宁德时代面临的关键问题。也将直接影响到宁德时代股票的价值。”马赛补充道。■

# 金利华电涨停背后：拟跨界收购海德利森

时代周报记者 张汀雯 发自上海

蛇年春节前就停牌的金利华电(300069.SZ)终于迎来了复牌。

2月17日，金利华电开盘一字涨停，尾盘报收于16.09元/股，上涨19.99%。此前一晚，即2月16日晚，金利华电公告，拟以发行股份及支付现金的方式购买北京海德利森科技有限公司(以下简称“海德利森”)100%股权。

过去，金利华电多次尝试运作收购项目，但“屡战屡败”。若本次收购海德利森成功落地，金利华电将在玻璃绝缘子和戏剧演出两大业务板块的基础上，再次拓展新的业务领域——高压流体装备。

2月17日，为进一步了解跨界收购海德利森原因，时代周报记者多次致电金利华电证券部，均无人接听。

## 标的公司2024年仅盈利560万元

公告显示，金利华电拟通过发行股份及支付现金的方式向巩宁峰、韩武林、聂连升、北京锐玛冠科技有限公司(以下简称“北京锐玛冠”)等25名交易对方购买其合计持有的海德利森100%股份，并拟向金利华电控股股东山西红太阳旅游开发有限公司(以下简称“山西红太阳”)发行股份募集配套资金。

因北京锐玛冠系金利华电董事长韩长安控制的企业，为金利华电关

联法人；募集配套资金认购方山西红太阳为公司控股股东，为上市公司关联法人。

本次交易完成后，海德利森实控人巩宁峰持有金利华电的股份预计将超过5%。因此，本次交易构成关联交易。

目前，审计、评估工作还未完成，交易价格尚未确定。金利华电表示，本次募集配套资金用于补充流动资金、偿还债务的比例不超过交易作价的25%；或者不超过募集配套资金总额的50%。

从海德利森近两年的财务数据来看，其盈利能力较弱。2023年，海德利森营收高达2.29亿元，但仍处于亏损状况，净利润为-529.08万元。

到2024年，海德利森实现扭亏，营收3.00亿元，但净利润仅559.56万元，占营收的比例较低。截至2024年年底，其资产总计为8.03亿元，负债合计2.36亿元。

金利华电的主营业务现分为玻璃绝缘子及戏剧演出两块，其中，玻璃绝缘子板块的主要产品为高压、超高压、特高压，交流、直流输电线路用于绝缘和悬挂导线用的玻璃绝缘子；戏剧方面主要聚焦于舞台剧的制作与演出呈现，近年热门的央视版《如梦之梦》《悲惨世界》《鳄鱼》等话剧背后亦有金利华电的身影。

由此看来，海德利森与金利华电的主营业务并无关联，海德利森专注于高压流体装备的研发生产，目前主

要应用于航空航天、氢能源、高压特种装备检测、石油化工、高端材料制造等领域。

对此，金利华电称，本次交易完成后其可持续经营能力将显著增强，将在航空航天、氢能、高压特种设备检测试验等领域获得新的发展机会，同时分散经营风险，降低对单一业务或市场的依赖。

## 此前多次筹划收购事项均未成功

时代周报记者注意到，此前，金利华电在收购资产领域可谓是“一波三折”。

2015年10月，金利华电筹划收购杭州信立传媒广告有限公司100%股权，交易对价6.75亿元。2016年8月，此次筹划终止。

而后，2018年2月，金利华电拟以不超过6.00亿元的价格收购北京中和德娱文化传媒有限公司，标的公司主营业务为广告运营、综艺节目制作和电视剧投资制作与发行，该笔交易于2018年11月终止。

以上两次收购与金利华电现有的戏剧影视板块还称得上有所关联，但2021年11月，金利华电再次筹划收购成都润博科技有限公司100%股权，拟跨界进军导弹结构件的生产制造业。

2022年6月，该发行股份购买资产并募集配套资金申请获得深交所受理。不过，2022年10月21日，金利华电便撤回了该申请。

此次，金利华电收购海德利森的交易才刚刚开始，最终何时能够落地还是未知数。鉴于公司过往在资本运作方面的多次尝试，本次交易能否顺利推进仍需拭目以待。

目前，金利华电的盈利主要来自其玻璃绝缘子板块。2024年上半年，其玻璃绝缘子业务实现营收6561.6万元，同比上升116.29%，毛利率为34.05%；而戏剧演出业务实现营收2063.60万元，同比减少42.11%，毛利率24.92%。

近年来，金利华电的盈利水平呈现出较大波动。2021年和2022年，其归母净利润分别为-3832.66万元和-2782.33万元；2023年，公司刚实现扭亏为盈，归母净利润为766.10万元。

到2024年前三季度，金利华电实现营收1.64亿元，同比增长39.23%；归母净利润达到1609.86万元，同比增长高达3908.45%。截至2024年9月末，公司总资产也较上年末增长34.48%，达到5.20亿元。

金利华电发布的2024年业绩预告显示，其2024年度归母净利润预计在2550万~3650万元之间，较2023年增长幅度超过3倍。

对于2024年业绩出现大幅增长的原因，金利华电称，主要系玻璃绝缘子业务因市场需求旺盛，销售量增加，销售价格上升所致。同时，预计报告期内非经常性损益对净利润的影响金额约为250万元。■

54

家

➤

1.64

亿元

➤

# DeepSeek席卷医药圈 “AI制药第一股”晶泰科技先囤钱

时代财经 李傲华

DeepSeek在AI制药领域也掀起了巨浪。

国内“AI制药第一股”晶泰控股-P (02228.HK, 下称“晶泰科技”) 2月19日公告称, 公司与配售代理签订了配售协议。根据协议, 公司将按一般授权发行股份, 配售代理将作为公司的代理出售股份, 最多出售3.42亿股, 配售股份数量相当于公司现有已发行股本的约9.31%, 以及完成后的约8.52%。配售股份的价格为每股6.10港元, 较2月18日收盘价折价5.86%。完成后, 配售募资总额可以达到20.88亿港元。

这是晶泰科技最近一个月内发起的第二次配售融资。

**1月19日, 晶泰科技宣布以每股4.28港元的价格配售2.64亿股, 此次配售于1月24日公告完成, 配售募款总额11.3亿港元, 扣除相关费用后的款项净额约为11.25亿元。**

晶泰科技联合创始人、董事长温书豪博士对时代财经表示: “我们面临着外部环境的变化以及内部业务的进展, 同时也在思考AI应用逻辑的升级。要推动更多业务的发展, 需要更大的资本支持, 有更多的数据才能加速行业超级人工智能的产生。”

温书豪对时代财经指出, 近期所募得的资金将主要用于晶泰科技在人工智能领域的应用当中, 有了资金的支持, 公司可以拓展更多的产业应用。基于海量的数据和强大的推理能力, 晶泰科技有信心在未来成为生物医药和材料领域内的超级人工智能企业。

就在晶泰科技完成上一轮配售募资后, 人工智能行业发生了一件大事。

1月20日, DeepSeek正式发布并开源了其最新研发的R1推理模型, 短短几天后就迅速登顶中国和美国区苹果商店免费APP下载排行榜, 在人工智能行业掀起轩然大波, 涟漪随之扩散到各行各业。

DeepSeek引起的轰动, 也引起了晶泰科技的关注。



“首先, DeepSeek降低了算力的成本。其次, 开源的AI技术从算法和算力的角度, 为AI的发展提供了更多可能性, 人工智能的应用就变得尤为重要, 特别是在提升应用场景中的数据质量以及深化数据理解方面。在生物医药和材料科学领域, 对数据的理解和把握非常关键, 我们从中看到了巨大的机会。”温书豪对时代财经表示。

晶泰科技创立于2015年, 是一个基于量子物理、以人工智能赋能和机器人驱动的创新型研发平台。其服务的客户群体范围涵盖生物制药、材料科学(包括农业技术、能源及新型化学品以及化妆品)等多个产业。

2024年6月, 晶泰科技正式在港交所上市, 上市股票发行价格为5.28港元/股, 净募集资金约8.96亿港元, 是港股18C规则下首个上市的特专科技企业。

在生物制药方面, 晶泰科技主要为客户提供药物发现解决方案、智能自动化解决方案两大业务。根据弗若斯特沙利文的数据, 晶泰科技的客户已经涵盖了全球前20大生物技术与制药公司(按2022年收入计算)中的16家, 是国内商业化最成熟的AI制药企业之一。人工智能技术的应用, 能

够显著缩短药物的研发周期, 降低研发成本, 比如可以将药物晶型预测时间从至少数月或数年缩短至数月或者数周。

在最新的配售公告中, 晶泰科技也指出, 在上一次配售完成后不久, DeepSeek以极具竞争力的成本推出一款人工智能聊天机器人, 取得了惊人的突破。

通过实现强大的开源人工智能模型, DeepSeek已经降低人工智能开发门槛, 使更多的研究人员、创业公司及组织能够构建及部署人工智能, 从而为人工智能行业带来前所未有的市场情绪及积极的前景。

在DeepSeek热度的催化下, 年后多只与AI概念相关的医疗股都创下了近一年来的股价新高。2月21日, 晶泰科技报收8.47港元/股, 较年初的上涨幅度超40%。

晶泰科技目前还处于未盈利阶段。财报数据显示, 2024年上半年, 晶泰科技净亏损12.37亿元, 亏损额同比扩大了101.80%。根据近期发布的业绩预告, 晶泰科技预计2024年通过提供药物发现解决方案及智能自动化解决方案所产生的收入已经达到了已商业化公司的收入门槛, 即2.5亿港元。晶泰科技将收入的增长归结

于公司业务的发展以及市场的机遇。

站上风口, 晶泰科技也引来更多关注。

2月8日, 中央港澳工作办公室主任、国务院港澳事务办公室主任夏宝龙走访了晶泰科技, 参观了晶泰科技的AI+机器人实验室, 了解晶泰科技在促进粤港澳大湾区合作、建设自动化与智能化新质生产力方面所取得的进展。

2月19日, 晶泰科技公告称, 公司与广东恒健投资控股有限公司(下称“恒健控股”)正在积极推进“人工智能+”科技与产业融合创新联合体项目的落地。

恒健控股成立于2007年, 是省委省政府重大战略投资平台和省级国有资本运营公司。该项目旨在响应国家“创新联合体”战略, 依托“AI+机器人自动化”技术, 联合多方资本资源与产业链上下游先进企业, 构建全球领先的研发创新基础设施与产业孵化生态系统, 促进战略性新兴产业集群化发展, 推动粤港澳大湾区及全球相关产业加速实现数字化和智能化革新, 助力大湾区打造世界一流的人工智能研究基础设施, 引领AI医药、新材料、新能源、机器人等产业的未来发展。■

## 国产GLP-1 想从司美格鲁肽口中夺食

◀ 上接P9

银诺医药在2024年年底提交的招股书显示, 公司的核心商业化团队已经组建完成。在怡诺轻及其他候选药物的商业化方面, 其综合营销战略包括全渠道法, 即无缝整合医院、零售药店以及各种在线和线下平台。

在医保方面, 银诺医药表示, 其希望旗下商业化产品能以合适的价格进入国家医保目录, 以及其他政府资助的医疗保险计划的报销清单等。

除已经上市的国产GLP-1药物, 还有众多产品等待进入赛道的商业化战队。

信达生物此前告诉时代财经, 预期减重版玛仕度肽将在今年上半年上市。另据信达生物在今年摩根大通年度医疗健康大会(JPM)上披露的信息, 降糖版玛仕度肽也预计将在今年下半年获批上市。

华东医药也不甘示弱, 其对时代财经表示: “公司旗下产品司美格鲁肽注射液预计2025年上半年递交2型糖尿病适应症上市申请, 该产品体重管理适应证的IND(新药临床试验)申请已于2024年9月底获批, 目前临床试验进展顺利。”

研发竞速

竞争日趋激烈之下, 国产GLP-1

药物研发也进入竞速阶段。进入2025年, 国内“入局者”纷纷公布相关GLP-1产品的临床进展。

甘李药业(603087.SH) 2月14日在其官方微信公众号表示, 其自主研发的GLP-1RA双周制剂博凡格鲁肽(研发代号: GZR18) 在治疗2型糖尿病方向启动了全球首项III期临床研究, 其目前已经完成该阶段首例受试者给药。

恒瑞医药在今年1月则对外表示, 其GLP-1/GIP双靶点激动剂HRS9531、口服小分子GLP-1激动剂HRS-7535均已推进至III期临床阶段, GLP-1/GIP/GCG三靶点激动剂HRS-4729也已获批临床。

而华东医药则对时代财经表示, 目前, 其旗下有口服小分子GLP-1受体激动剂HDM1002、双靶点激动剂HDM1005、长效三靶点激动剂DR10624等多款产品在研。

其中, 华东医药对时代财经表示, 其自主研发的口服小分子GLP-1受体激动剂HDM1002已获得中国和美国的IND批准, 计划于2025年3月启动中国体重管理适应证III期临床研究。

不过, 入局并不意味着就能顺利跑出。无论企业大小, 都会被动地被裹挟在与司美格鲁肽的竞争中, 也无法走出司美格鲁肽与替尔泊肽垄断

之下的阴影。在这种背景下, 国内企业怎么“卷”出来, 避免被踢出局?

多名受访者对时代财经指出, 和所有新药一样, 差异化疗效、差异化市场尤为重要。

宋文鑫告诉时代财经, 在2型糖尿病治疗领域, 由于替尔泊肽已经让糖化血红蛋白6.5%达标率达到了非常高的水准, 因此在这一领域中几乎没有给“追随者”空间。

在减重方面, 司美格鲁肽与替尔泊肽在减重的速度和幅度上不断发力, 除非超越它, 否则难以创下新的奇迹。

“当下GLP-1减重药物还有很多体重下降之外的问题需要解决, 首先, 包括用药是否能够促使面部脂肪和肌肉得到保护, 也要避免头部毛囊损伤和减少停药后反弹; 其次, 在用药的依从性方面是否可以改进, 包括给药频次减少为每月乃至每半年注射一次, 或者从皮下注射改为口服, 提供胃肠道反应更轻微的产品; 此外, 肥胖所带来的不仅仅是体重的变化, 同时血脂尤其是低密度胆固醇(LDL-C)的升高, 血压、血糖、尿酸等均有升高, 如果一款产品能够在多个指标上产生获益, 于患者而言非常重要。”宋文鑫进一步告诉时代财经。

目前, 司美格鲁肽在全球及中国市场在研或正在申请上市的新适应

证, 其中便包括治疗心血管疾病、肥胖相关膝骨关节炎、代谢功能障碍相关脂肪性肝病、慢性肾病(CKD)等。上述多名受访者指出, 这也是国内GLP-1的企业需要效仿的, 在一些缺乏有效治疗药物的顽疾治疗领域可能大有可为, 比如多囊卵巢综合征、老年痴呆症等, 它们患者人数众多且治疗困难。

华东医药在“华东医药投资者关系”公众号上公布其全资子公司中美华东在研的创新多肽类人GLP-1受体和GIP受体(葡萄糖依赖性促胰岛素多肽)的双靶点长效激动剂HDM1005注射液的新进展, 结果显示, 该药物目前已获得Ia期、Ib期临床试验的顶线结果, 正在积极推进II期临床试验相关工作, 体重管理适应证II期临床试验已于2月完成首例受试者给药。同时, 该产品用于代谢相关脂肪性肝病(MAFLD)/代谢相关脂肪性肝病(MASH)适应证的中国IND申请已获得批准。

仁会生物方面则对时代财经表示, 公司下一个发力方向将考虑青少年减重。“中国青少年肥胖形势严峻, 但治疗药物空白。此外, 12~18岁青少年也可能伴有情绪问题和发育问题, 贝那鲁肽在安全性方面具有优势, 希望可以将其开发成未来青少年减重的理想药物。”■

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

21 | 大厂打响外卖骑手争夺战



## 重估阿里

◀ 上接P1

此外，本地生活集团营收169.88亿元，同比增长12%；大文娱营收54.38亿元，同比增长8%。菜鸟营收282.41亿元，同比下降1%。包括高鑫零售、盒马、阿里健康、灵犀互娱、银泰、智能信息(主要包括UC和夸克)、飞猪、钉钉等在内的“所有其他”收入达531.02亿元，同比增长13%。总体上，六大集团中，除菜鸟收入略微下滑外，其余板块业务均实现收入同比正增长。

据阿里巴巴管理层在财报电话会上表示，菜鸟集团正在进行业务调整，由电商业务承担部分物流平台职责，菜鸟将继续专注于打造其全球智能物流网络，并为电商业务和第三方客户提供端到端的物流能力。

吴泳铭表示，过去一年阿里坚持用户为先，AI驱动战略，聚焦电商和AI加云两大核心业务，经过一年的变革，核心业务呈现出加速增长的势头，线下业务也都基本完成资产出售，集团的各个业务已具备足够强的业务基础，并展现出盈利能力。

展望未来，吴泳铭表示：“由AI推动的云智能集团收入增速还会持续提升。阿里将继续执行聚焦电商和云计算的战略，持续投入以推动长期增长。”

从利润端来看，本季度阿里利润方面有两大亮点：一是淘天集团结束连续3个季度经调整EBITA同比下滑局面，实现同比正增长；二是本地生活、大文娱亏损同比收窄。据财报电话会上相关负责人透露，高德已实现季度盈利。

具体从各分部的经调整EBITA来看，本季度，淘天盈利610.83亿元，同比增长2%；云智能集团盈利31.38亿元，同比增长33%；菜鸟集团盈利2.35亿元，同比下滑76%；另外，国际数字商业、本地生活、大文娱、所有其他，分别亏损49.52亿元、5.96亿元、3.09亿元以及31.56亿元。

电话会上，阿里巴巴管理层表示，在推动核心业务增长的同时，阿里保持财务稳健性并提升运营效率。大部分亏损业务预计在未来1~2年内达到盈亏平衡，并逐步开始贡献规模化的能力。

## 明确AI三大投资方向

AI让阿里重上云霄，阿里也再度押注AI。

阿里2025财年第三季度季报显

示，阿里该季度资本开支达317.75亿元，环比大增80%，主要用于云计算基础设施的扩展、技术研发以及新兴市场的开拓。

吴泳铭明确指出，未来3年，阿里巴巴的新投资方向将围绕AI战略为核心，在三大领域加大投资力度。

第一是AI和云计算的基础设施建设。吴泳铭表示：“未来3年，集团在云和AI的基础设施投入，预期将超越过去10年的总和。”

第二是AI基础模型研发。“阿里将大幅提升AI基础模型的研发投入，确保技术先进性和行业领先地位，并推动AI原生应用的发展。”

第三是现有业务的AI转型升级。阿里将持续提升AI应用的研发投入以及算力投入，运用AI技术深度改造升级各业务。

“如果问我们如何看待这一次的AI机会，我们认为这可能是一次几十年一遇的行业变革。”吴泳铭在财报电话会上说。

实际上，阿里能站在这股历史潮流之上，并在AI赛道拿到不错的成绩单得益于其布局。

2023年9月，蔡崇信和吴泳铭分别出任阿里巴巴集团董事会主席和CEO，在完成管理职务的第二次制度化交接棒之后，阿里巴巴便开始大刀阔斧布局AI。

阿里在AI领域的布局主要有三个层面：首先，阿里云提供算力服务，同时依托其自主研发的通义千问大模型，对外提供大模型服务；其次，作为国内最大的电商平台，阿里巴巴将AI视为提升核心竞争力的驱动力，将AI技术应用在其自身的生态场景中；最后，阿里巴巴还积极布局AI初创领域，对包括月之暗面在内的多家初创公司进行战略投资。

目前，随着各行各业对AI技术的快速应用，客户对阿里云的产品需求迅速增长，阿里云的营收正处于增速提升阶段。

今年1月，阿里发布全新开源新一代多模态模型Qwen2.5-VL，并推出基于MoE架构的旗舰模型Qwen2.5-Max，这两个模型在多项权威基准评测中均处于全球领先水平。通义千问Qwen大模型已成为全球最大的AI模型家族之一。

截至2025年1月31日，基于Qwen模型家族在Hugging Face上开发的衍生模型数量已超过9万个，在主流组织中排名第一。据吴泳铭透露，阿里还会在近期发布基于

Qwen2.5-Max的深度推理模型。

吴泳铭透露，目前，阿里巴巴已经看到了内部应用和AI相结合的几方面机会。首先是生活消费的入口，用AI技术加强与平台消费者的互动，促进交易效率的提升。其次，购物以及购物决策相关场景，比如借助AI提升淘宝用户时长和用户价值，甚至可能会为淘宝带来除购物之外更大的用户价值。

另外，还有其他一些To C和To B产品，比如阿里内部定义为AI领域的夸克。当下夸克已经是AI搜索领域中国用户量最高的应用，在帮用户搜索、提升创作生产力、提升工作效率等方面都有很大的空间。再比如钉钉，未来有非常多用AI重塑企业内协作协同的场景和机会。

## 电商接下来怎么做？

做增长，仍是淘天集团接下来的核心战略。

在此次业绩电话会上，在提及淘天的重点战略时，蒋凡表示：“国内电商方面，我们一直坚持在用户体验上持续地创新和优化，使得用户黏性得以提升。新的一年，我们看到了用户(增长)的空间，会在用户侧做持续的投资。”

此外，蒋凡还提到，淘天过去一年在商业化上做了很多动作，包括支付、手续费、新的广告模式等，都带来了Take rate的明显提升。所以持续改善用户体验的同时，平台也会持续优化商家的经营效率和营商环境。

“国内我们的中、长期目标，是能够稳定我们的市场份额，持续优化用户体验和营商效率。”蒋凡总结道。

蒋凡于2024年11月出任阿里新组建的电商事业群CEO。据此前媒体报道，春节期间，他召开了小范围高管会，会上明确了2025年淘宝天猫的第一件大事，是通过扶持优质品牌和商家来做增长。后续的组织、策略调整都会围绕其展开。

这一点从最新财报中已有所体现。财报显示，在商家侧，阿里致力于改善商家的运营环境，提升其运营效率，自2025年1月20日起宣布一系列惠商举措。“全站推广”的商家渗透率稳步提升，尤其是中小商家，从市场营销效率提升中获益。

谈及对国际电商业务盈利的期待，蒋凡表示，B2B业务在未来几年会有一个比较稳定的趋势，能够带来比较可观的利润。B2C业务方面，“过

去，我们在跨境业务上做了很多优化，有信心在未来看到整个跨境业务损益的明显改善，另外，我们在积极寻求跟一些本地平台的合作。这也有利于长期改善盈利”。

至于长期来看，国际业务能不能比国内业务盈利更多，蒋凡回答称，现在还不能作出预判：“但可以看到的是，国际业务未来盈利路径还是比较清晰的。”

另外，阿里高层表示，过去几个季度，淘宝天猫仍处于“投入阶段”，这些投入聚焦在新用户、VIP用户、用户体验等各个方面，且投入还将继续。比如，因为接入其他支付接口，更好地发展新用户也将成为重点。接下来平台会继续在上述方面进行投资，更多地关注商家的生意经营环境。“这是一个收支平衡问题，但现阶段我们还是很坚定继续投入用户和商家的营商环境等各个方面。”

在聚焦核心业务的同时，过去几个季度，阿里加速剥离非核心资产，包括退出部分线下零售项目及边缘业务。接下来，阿里对于非核心资产的撤资规划，也是投资者关注的焦点。

阿里巴巴集团CFO徐宏表示，在12月份季度里，阿里对大润发、银泰做了整体退出，最近已经收到反垄断的审批，预计影响会体现在3月份季度或6月份季度的财报中。在非战略性的少数股权投资上，阿里也在积极进行一定的退出。

“未来，阿里还是会继续聚焦主业，但在退出一些非核心投资的同时，也会更多地关注业务价值。”徐宏说，“比如盒马，已经拥有很好的增长和稳健的扩张，也实现了很不错的整体盈利，展现了线下和线上融合的数字新零售战略的成功。因此，目前并没有出售盒马的计划。”他透露，阿里将用更开放的心态，包括引入战略投资者等方式，去思考如何让盒马这一业务的价值反映在阿里集团整体的估值当中。

进入2025年，市场正在对阿里巴巴的估值进行重新审视。1月中旬，阿里巴巴股价还创下近期新低，但自1月14日起，其股价开始逐步拉升，至今1个多月已累计涨幅超74%。

徐宏表示，展望未来，阿里会继续在股息、回购以及对高增长业务进行投入等方面来提升股东回报。在这个过程中，对于股份回购，我们也会观察整个股价的走势，希望能更灵活地使用董事会批准的回购额度。□

# 暴雪游戏的好 丁磊最懂

时代周报记者 谢斯临 发自深圳

随着《魔兽世界》《炉石传说》《守望先锋》等游戏回归国内市场，网易与暴雪开始进入新的蜜月期。

2月20日，网易（NTES.NASDAQ；09999.HK）发布了2024年度财报。数据显示，2024年网易录得营收1053亿元，同比增长1.74%；净利润297亿元，同比增长1.02%。

这家游戏巨头在财报中特地指出，暴雪系列《魔兽世界》《炉石传说》等游戏的回归，收获了国内玩家的热切参与。2月19日回归的《守望先锋》也进一步推高了玩家的热情。

暴雪方面也传递出积极信号。据时代周报记者获悉，回归前夕，《守望先锋》全球总经理Walter Kong在杭州与网易雷火暴雪游戏项目负责人魏恺一同接受了媒体的采访。

采访过程中，魏恺透露，在重新成为暴雪的合作伙伴之后，网易比以往有了更多的决策空间，这使双方之间的合作关系相比以前更紧密了，市场因此可以在游戏中看到更符合国服运营特色的东西。

无独有偶，2月18日也有消息传出，暴雪新任总裁Johanna Faries在上任一年后首次到访中国。据新浪科技报道，Johanna此行一方面是要与暴雪中国的同事们见面交流；另一方面，她也希望借此次中国之行，与网易打造更加健康稳固的合作关系。

利益面前，这两家游戏大厂好似已经将此前的龃龉抛在脑后。

## 暴雪国服回归后市场表现远超历史同期

坦白来说，过去的一年并不算是网易游戏的大年，《射雕》开年失利、《梦幻西游》端游的运营失误，以及《蛋仔派对》的自然衰退，都给这家老牌游戏大厂带来了不小的压力。

财报数据指出，2024年网易游戏及相关增值服务业务录得营收836亿元，同比增长2.45%。游戏业务增速虽然依旧跑赢整体营收增速，但与2023年接近10%的游戏营收增速相比，仍有不小的距离。《蛋仔派对》《逆水寒手游》等作品，正是爆

火在2023年。

新游表现不及预期，托起网易游戏业绩表现的，是那些在网易催化下复苏的老游戏。网易方面透露，持续运营近10年的《梦幻西游》手游、超过20年的《大话西游2》，以及超过6年的《第五人格》，2024年收入均创下新高。而《永劫无间》端游年收入也刷新了纪录。

但不可忽视的是，暴雪国服的回归也为网易游戏业务提供了支撑。2024年6月，《魔兽世界》怀旧服率先回归；8月，《魔兽世界》正式服紧随其后；9月，《炉石传说》也终于重返中国玩家的怀抱。即便在阔别国内游戏市场两年之后，这三款游戏依旧展现出了极强的市场影响力，在开服之初都曾出现排队数小时以上才能进入游戏的情况。

可惜的是，网易并未在财报中对暴雪国服的具体营收表现进行披露，但外界依然能从蛛丝马迹中看出端倪。

一方面，财报数据显示，在包括《魔兽世界》《炉石传说》等游戏均已回归正常运营的2024年第四季度，网易端游收入实现同比57%的增长，端游收入占在线游戏收入的比重也从23.3%猛涨至34.7%。收入构成的变化，被网易归因于包括《魔兽世界》《炉石传说》等代理游戏的突出表现。

而在端游之外，《炉石传说》的手游版本也展现出极强的吸金能力。据第三方机构点点数据测算，在去年9月回归的6天时间里，《炉石传说》仅在iOS端就创造了446.78万美元（约合人民币3241.97万元）的预估收入，日均收入超过540万元。

业绩电话会上，网易创始人兼CEO丁磊更是对暴雪国服游戏市场的相关问题作出回应。其指出，即便在《魔兽世界》和《炉石传说》回归半年或数月之后，它们的市场表现依然远好于历史上同一阶段的任何时期。

“当然，在新的内容上线之前，产品数据在一定程度上的衰减是比较正常的现象。我们已经和暴雪密切合作，规划好了后续上线的内容，相信会再次激起中国玩家的参与热情。从

长期来看，网易团队已经和暴雪研发团队建立了牢固的信任关系，今后我们会更多地倾听中国玩家的意见，为中国玩家提供更好的游戏体验。”丁磊如是说。

## 商业世界没有永恒的敌人

网易与暴雪此刻的亲密，与两年多前“分手”时的撕扯与难堪，形成了鲜明对比。

2022年11月17日，这一天是网易发布第三季度财报的日子，暴雪突然单方面宣布与网易之间的合作到期，并不准备续约。这场维系了14年之久的亲密合作就此宣告终结。这一事态远超市场的预料，随即引发了网易股价的震荡。当晚，丁磊在财报会议上回应指出，网易希望可以继续代理暴雪的游戏，也付出了很多努力，但谈判的难度远超预期。

“经过长时间的谈判，对于一些涉及可持续运营，和中国市场及玩家核心利益的关键性合作条款，暴雪提出的要求不可接受。”丁磊表示。

双方随后展开了多轮公开回应和拉扯。2023年1月17日，暴雪一度发布声明，指责网易不愿在其寻找新合作方期间，基于现有的合作条款将游戏服务顺延6个月，试图“甩锅”网易。

但暴雪此举并未赢得“人心”。国内玩家普遍认为，在这场无妄之灾中，网易更像是无可奈何被动接受的那一方。网易随即作出愤怒的回应，并指出：暴雪的这种提议——包括今天突发的声明——是蛮横的、不得体的且不符合商业逻辑的。

次日，网易更是在公司园区内上架标价13元的饮品“暴雪绿茶”，并同步直播拆除园区内的血吼（《魔兽世界》游戏内的一把传奇武器）雕像，以此对暴雪不算体面的行为做出反击。

前缘已断、下家难寻，暴雪国服游戏只得在2023年1月24日迎来停服的命运。然而，这并未结束网易与暴雪之间的龃龉。关于停服后游戏的退费、数据封存等安排，双方还曾多次发生唇枪舌剑，网易与暴雪之间的氛围一度剑拔弩张。

直到2023年10月，随着微软正

式完成对动视暴雪的收购，以及暴雪前任总裁鲍比·考迪克（Bobby Kotick）的离任，一切才迎来转机。以687亿美元的天价买下动视暴雪的微软势必要将其剩余价值发挥到最大，玩家规模庞大的中国市场不可能被其放弃。

在此情况下，坐拥版号、服务器、技术人才储备等多重优势的网易再度成为最优选择，暗流涌动之间，双方的关系迅速回暖。

2023年11月7日，网易成立了全新的网之易（深圳）网络有限公司，业内普遍认为该公司注册或与暴雪国服的回归有关——此前暴雪国服游戏的运营工作由网之易（上海）负责。

而后，据36kr报道，在微软介入下暴雪国服回归的谈判进展顺利，2024年2月双方就已签订协议。3月，丁磊还曾赴在旧金山参加GDC2024的间隙前往暴雪总部，和微软、暴雪的高层见面，推动暴雪国服游戏尽快回归。

2024年4月，网易、暴雪和微软正式官宣：暴雪旗下游戏将于当年夏季开始陆续重返国内市场。同时，微软还与网易达成一项协议，尝试将新的网易游戏带到Xbox及其他平台。

网易和暴雪之间的关系，从此进入新的蜜月期。先是一张丁磊携网易高管，与Johanna和微软高管等聚餐的路透照在游戏圈传播，宣告关系的修复。随后，在7月举办的ChinaJoy上，《魔兽世界》和《炉石传说》的主创团队纷纷到访中国，与玩家面对面交流，为这两款游戏重返国内市场摇旗呐喊。

再加上今年Johanna和Walter的站台，以及魏恺的积极表态，两款游戏巨头间的亲密程度似乎远超从前。这让曾经执掌网易暴雪合作部近10年的张栋感到讶异。这位游戏老兵早已跳槽到巨人网络任CEO一职，但依旧在微博上保持着“大嘴”的特性。

2月20日凌晨，张栋在其个人微博感慨道：“我们当年啥也没有要过，我们当年做梦也没想过可以拿到这么多。后来他们要到了，以上。”

或许，在商业的世界里，从来都没有永恒的敌人。■

# 预约人数骤降 AI能救iPhone 16e吗？

时代周报记者 谢斯临 发自深圳

最便宜的苹果AI手机，似乎没有那么受欢迎。

2月20日凌晨，苹果在官网上正式发布了iPhone 16系列的新成员，命名为“iPhone 16e”。在这被普遍视为SE系列精神续作的产品上，苹果延续了自己一贯的精准刀法，iPhone 16e搭载了A18芯片，支撑苹果AI，屏幕为6.1英寸，这些与iPhone 16基础版一致；但同时，iPhone 16e没有灵动岛，只有4800万像素主摄、不支持MagSafe，且只有黑白两色。

不难看出，iPhone 16e砍掉了很多“锦上添花”的功能，并以此将价格压至4499元起。参加国补后，其售价更是降至3999元起，精准卡进3000~4000元的中端机竞争市场。

市场普遍认为，这是苹果想用更低价的产品，刺激市场，开拓更大规模用户群体的举措。

IDC中国研究经理郭天翔向时代周报记者分析指出，在上半年发布新机，可以在iPhone 16上市半年关注度逐渐下降的时候，重新刺激市场，吸引消费者注意。另外，中低端版本iPhone的上市，尤其是在一些发展中地区，可以有效提升iPhone的渗透率，并在4月苹果AI上市之前，提前做好准备。

只是从结果来看，中国消费者对这一减配版iPhone兴致不高。2月21日晚9点，iPhone 16e正式开启预约。以苹果产品京东自营旗舰店预

约人数为例，截至发稿前，iPhone 16e的预约人数仅32万，除最贵且不参与国补的512G版本显示无货之外，其他版本货源仍旧充足。

这与半年前iPhone 16系列机型开启预约时官网崩溃的盛况相去甚远。彼时，配置更高的iPhone 16 Pro和iPhone 16 Pro Max在苹果产品京东自营旗舰店有超过187万人预约，且多个版本显示无货；而配置更低的iPhone 16和iPhone 16 Plus在苹果产品京东自营旗舰店上却同样只有32万人预约。

与更便宜但配置更低的选择相比，国内的消费者还是更偏爱那些高端的iPhone机型。

## 廉价版iPhone不够廉价

不够便宜是iPhone 16e面临最普遍的质疑。

仅从定价来看，相比iPhone 16最低配的5999元，iPhone 16e定价确实便宜了1500元。但如果考虑到国补及降价，当前128GB的iPhone 16e售价最低为4699元，仅仅比同内存iPhone 16e补贴后的3999元高出700元。

“省几百元，换来一个功能简化版的iPhone 16，终究好像不太划算。”苹果资深用户张哲（化名）向时代周报记者表示。在iPhone 16e正式上线之前，还在使用iPhone 12的张哲对这一SE系列的新品颇为期待。

2016年，苹果推出第一代iPhone SE。该款手机屏幕只有4英寸、玻璃镜面机身、搭载了与iPhone 6s系列相同的A9处理器，定价3288

元起，苹果想要以此试水中低端市场。此后，SE系列产品的起售价便维持在这一基准线上下。2020年、2022年发布的SE二代、三代产品的起售价分别为3299元、3499元。

基于此，在iPhone 16e正式上线之前，张哲对该产品定价的预期是在3500元左右浮动，叠加国补后甚至能降至3000元出头。“如果只用3000元左右就可以体验到苹果AI，iPhone 16e对我还有点吸引力，但如果要快4000元，那我不如直接买iPhone 16。”张哲如是表示。

而对那些原本就不太关注苹果AI功能的用户，iPhone 16e的吸引力还要更低。有消费者向时代周报记者指出，现在京东上128G的iPhone 15也才4099元，只比iPhone 16e高出100元。价差这么低的情况下，实在是没有必要花相近的钱买单摄像头的功能简化产品。

郭天翔同样指出，国内消费者对于低端的iPhone产品关注度较低，同样的钱宁可买一个二手更高端的iPhone。而这个价位的安卓产品已经接近于旗舰产品的普通版本，大部分产品力都要强于iPhone 16e。

“从这个角度来看，iPhone 16e的推出或许很难扭转苹果在国内市场的颓势。”郭天翔说。

## AI能救16e吗？

事实上，去年以来，面对华为、vivo等国产手机品牌的强势崛起，苹果在华市场份额已受到挑战。

市场研究公司Canalys最新数据显示，2024年第四季度，苹果在

中国的智能手机出货量大幅下滑25%。受此影响，苹果只以17%的市场份额勉强保持领先地位，共出货1310万部iPhone。而华为同期取得了强劲增长，出货量增长24%，达到1290万部，市场份额也达到17%，与苹果并列第一。

而苹果2025财年第一季度财报（截至2024年12月28日）同样显示，作为苹果的第三大收入来源市场，苹果大中华区的营收表现延续了此前三个季度的下滑趋势，并且收入的同比下滑幅度从个位数扩大到了11%。

为对抗这一下滑趋势，苹果罕见采取降价促销策略，试图以此换取更多销量。特别是在1月国补开始后，iPhone 15、16等主力机型的价格都有明显下探，而iPhone 13 128G版本到手价格更是跌破3000元的历史低价。

与苹果原本定位的高端市场相比，中端机型在国内有着更广泛的用户基础。真我realme副总裁徐起曾指出，目前中国市场有5亿、约50%的用户使用中端价位段手机，这是国内手机市场的基本盘，因此要在中国市场立足，中端市场是必争之地。

IDC数据同样预测，2025年，600美元（约合人民币4350元）以下的中低端机型市场占比会有所下降，但依旧占据了超过69%的市场。

如若苹果能够借由iPhone 16e打开中低端市场，其在大中华地区的颓势就有可能得到扭转。在此基础上，市场对于iPhone 16e寄予了更多的期待。

但从目前新机的预约情况来看，

这一愿景或难实现。郭天翔认为，从历史数据来看，SE系列产品之前主要是在海外销售，尤其是印度、拉美以及亚太等地区，难以帮助苹果抢夺国内中端手机市场。

市场调研机构Canalys近期发布的报告同样指出，iPhone 16e在拉美和东南亚等价格敏感的市场中具有更大的吸引力。苹果对新兴市场的关注旨在弥补中国和日本等成熟市场增长放缓的趋势，确保长期的市场多样化。

目前唯一的变量，在于还未能在国内上线的苹果AI功能，苹果CEO库克对此寄予厚望。业绩电话会上，他曾将苹果在华的失利，归因于苹果AI尚未在中国上线带来的影响。

苹果正与阿里共同开发国内iPhone的AI功能，有消息指出该功能目前已提交给监管机构审批。与此同时，苹果还在官网宣布，苹果AI功能的简体中文版将会在4月初上线，市场猜测国内AI功能或将于同期发布。

只是从海外已有的数据来看，苹果AI或许难以直接转化为销量。科技产品回收平台SellCell此前的一项调查报告更是显示，全球市场内，对73%的苹果AI用户而言，AI功能“不是很有价值”或“几乎没有增加任何价值”。

天风国际证券分析师郭明錤同样分析认为，至今尚无证据显示苹果AI能贡献硬件换机潮与服务营收。而据其此前预估，iPhone 16e在2025年的出货量约为2200万部，表现略好于过往SE机型（开卖后年出货量接近2000万部）。■

# DeepSeek接入潮汹涌：适配商忙坏 大厂或赔惨？

时代周报记者 申谨睿 发自北京

DeepSeek引发的蝴蝶效应还在持续。

1月20日，DeepSeek公司正式发布了其推理模型DeepSeek-R1的完整版本。该模型通过算法优化，以较低的训练成本实现了与OpenAI推理模型o1相媲美的性能，并且开源。

传统AI训练对算力的需求巨大，当业内普遍为AGI（通用人工智能）贴上“大力出奇迹”的标签，DeepSeek却开辟了一片“无人区”，吸引一众企业争相接入。企业接入DeepSeek，即企业通过硬件设备连接DeepSeek的访问地址，从而获取DeepSeek的模型服务。

据不完全统计，接入DeepSeek-R1模型的国内上市公司已经超过100家，其中不乏阿里、腾讯、百度、三大运营商这类拥有自研模型和AI应用的企业。

时代周报记者采访多名业内人士发现，企业选择DeepSeek的原因主要集中在两方面：一是DeepSeek-R1开源较彻底，部署方便，且在特定场景下展示了强大的处理和推理能力；另一方面，DeepSeek声量走高，意味着接入方有机会承接其外溢的流量。QuestMobile数据显示，DeepSeek的日活跃用户数在2月1日突破3000万大关。

不过，大厂接入DeepSeek模型也可能面临巨大的亏损压力。近期，AI Infra（连接硬件和上层应用的中间层基础设施）企业瀚辰科技CEO尤洋指出，满血版DeepSeek-R1每百万token（输出）定价16元，如果每日输出1000亿token，一个月算下来接入方企业可获得4800万元收入。据他测算，完成1000亿token的输出，需要约4000台搭载H800的机器，以目前H800的市价或者折回来计算，每月仅机器成本就达4.5亿元，因此企业方可能面临每月4亿元的亏损，“用户越多，服务成本越高，亏损越多”。

AI Infra厂商市场负责人张迪（化名）告诉时代周报记者，离DeepSeek疯狂发酵仅有数周，软硬件适配、测试、上架等工程都需要时间，目前公司对外合作的项目还未落地，因此具体成本数据暂不清楚。

在AI的潮汐效应下，接入DeepSeek是否一本万利，还需让子弹再飞一会儿。

## 接入模型并非“量”的比拼

目前来看，企业接入DeepSeek的程度有所不同。

2月13日，继微信、腾讯文档、QQ浏览器等业务侧产品先后接入DeepSeek-R1后，腾讯自研的AI助手“腾讯元宝”也正式接入DeepSeek-R1，支持用户切换使用混元大模型和DeepSeek-R1。

相比腾讯近乎全面拥抱DeepSeek的决心，阿里等公司对DeepSeek的接入主要体现在自己的主营业务侧产品，给自研的大模型产品保留了一部分空间。如阿里的1688、钉钉、阿里云相继接入DeepSeek，其旗下全能AI助手通义APP尚未表态。

不难发现，接入DeepSeek的企业，率先将DeepSeek应用在了AI能力运用场景较多的业务上。

“接入模型并非‘量’的比拼，需求方应该充分考虑模型与业务场景适配性。”值得买科技CTO王云峰在接受时代周报记者采访时表示，当下大模型的应用模式愈发多样，不同模型有各自的适配场景。

此前，值得买科技自研了130亿参数消费大模型，也接入了一些主流模型。谈及接入DeepSeek的原因，王云峰解释称，值得买科技的自研模型在商品理解、价格预测等垂直领域能力出色，但AI技术的复杂性，决定了单一模型无法覆盖所有场景。例如，做检索增强时，内部工具流程需AI合理调度，外部通用模型难以适配，此时自研模型就负责内部流程调度、用户意图理解等关键任务，而通用模型则用于站内文章生成这类通用场景。

从实际落地效果来看，DeepSeek-R1的问题处理和推理能力表现出色。王云峰告诉时代周报记者，和包括DeepSeek-V3在内的其他模型相比，DeepSeek-R1生成内容的行文逻辑更清晰，文学性也更突出。“如果使用通用模型，还需要进行垂类数据微调才能更好发挥作用。”

网络安全公司知道创宇是DeepSeek更早期的受益者。

去年12月，知道创宇旗下的网络空间测绘引擎ZoomEye国际版

同步上线了对DeepSeek的调用支持。知道创宇CSO（首席战略官）周景平向时代周报记者表示，从接入DeepSeek到现在，ZoomEye国际版的平台注册量增长28.5%，平台活跃度增长121.6%，AI搜索功能使用率达35.8%。

周景平在接受时代周报记者采访时难掩兴奋。他称，DeepSeek被公司应用在包括漏洞挖掘、数据情报分析、规则转化处理、自动化安全运营等多个细分业务场景中。在数据情报分析上，受益于DeepSeek等大模型数据分析及推理能力，公司可高效补齐之前所依赖的分析师知识框架之外的细节。

“相比GPT，DeepSeek聚焦通过低成本高性能的技术路线，降低企业接入门槛，并通过开源策略促进技术普及和产业链协同，这为国内企业级应用的爆发提供了更大的可能性。”在周景平看来，DeepSeek-V3和DeepSeek-R1利好接入企业的意义在于性价比高。他说，DeepSeek开源较为彻底，同时发布了蒸馏模型的本地量化版，这使得企业进行本地化部署的性价比大幅度提升。

## 适配商等来春天？

企业扎堆接入DeepSeek，也忙坏了位于大模型产业链中间层的适配厂商。

张迪向时代周报记者表示，DeepSeek爆火后，公司往来的咨询者日益增多。“以前一两个月才有一个前来咨询业务的客户，现在我们每天要接待10多个。”张迪称，现在几乎每天都需要加班，除了应对业务咨询，还要参与直播、客户验收、商务对接等工作，公司和小组的会议往往被安排在晚上8点和9点。

张迪称，DeepSeek大火之前，大家对私有化部署仅仅停留在探讨产品功能的层面，而如今公司的咨询者，或许在焦虑的驱使下，合作目的更加明确，双方谈话主题大致锁定在为提需求、了解产品性能、给报价三个方面。

另一AI Infra厂商的创始人赵欣向时代周报记者表示，需求大涨，行业工作节奏普遍加快，“有人手里拿着钱排队等你的产品，肯定要比没事做的时候兴奋。”他表示，产品走向市场，真正地为人所用，也是个人

价值层面的正向反馈。

此前，有分析人士向时代周报记者称，因国产算力适配成本较高，在英伟达的芯片短缺情况下，使用国产算力的企业接入DeepSeek可能要面临一定的财务压力，继而影响到中间层厂商的发展前景。

尤洋向时代周报记者拆解了企业接入DeepSeek的路径，他表示，DeepSeek是开源模型，接入方只要有算力就可以部署运行。

尤洋说，算力的主流提供方式一般有两种：一种是企业自有算力，比如有本地的一体机或者机房；另一种是公有云上的算力，企业可以按月租用。除此之外，有一些云厂商还提供MaaS(Model as a Service)的模式，也就是将DeepSeek模型部署到公有云上后，需求企业再调用DeepSeek API，按实际使用的token量付费，适合早期的轻量化探索需求。

企业接入DeepSeek的成本主要分硬件和部署成本两部分。

硬件成本方面，不同规格的硬件价格差异较大，相同规格不同规模的硬件价格也各不相同。“对于仅需要使用模型的企业来说，选择推理芯片会有效降低硬件成本；而对于有微调训练要求的企业，可能在购买或租赁硬件时需要使用训练芯片。另外，对于并发数量或者输出速度要求较高的企业，要选择有充足算力和显存的芯片，这类芯片的价格会偏高。”尤洋表示。

而部署成本的区隔除了体现在不同规格芯片的部署难度上，还和企业的具体要求有关。比如，如果企业需要高并发、接入知识库、接入联网功能等，就会存在较大的工作量。

“对于满血DeepSeek-R1 671B模型来说，本地化部署的硬件成本在百万级别，一般来说是远高于部署成本的。有些中小型企业会使用蒸馏版的模型，或者是直接调用云厂商的API，这样适配成本就会低很多。”尤洋补充道。

对于业内的成本担忧，赵欣称，目前公司客户以中小型企业 and 传统行业的大型企业为主，虽然公司体量、业务不同，所牵涉的成本数据也存在较大差异，但从目前的适配案例来看，客户企业一般都具备承担该项成本的能力。■

# 腾讯“AI in” DeepSeek 元宝逆袭豆包

时代财经 冯恋阁

2月22日，腾讯元宝下载量超越豆包，升至中国区苹果免费APP下载排行榜第二，DeepSeek则继续位居榜首。目前，在苹果应用商店免费APP榜前10中，有6个是AI应用。

元宝的排名快速上升，这或许与近日的产品升级有关。2月21日，腾讯AI助手“腾讯元宝”宣布上新。此前，DeepSeek主要支持扫描图片中的文字，而元宝内的DeepSeek具备了能够理解图片信息的能力。

据悉，这项功能利用了元宝双模型的产品特征，结合了混元的多模态理解能力。

今后，在腾讯元宝，关闭联网搜索功能后，用户上传任意图片，元宝都能结合图片内容给出自己的分析和理解。腾讯向时代财经透露，目前，元宝内的所有模型，都已支持理解图片、解析文件、联网搜公众号、从微信上传文件。

从“默默无闻”进化到榜二大哥，元宝只用了差不多一周，让人不禁感慨，马化腾巧借了DeepSeek这股东风。2月13日，腾讯元宝接入DeepSeek-R1满血版，同时支持混元和DeepSeek两大模型，随后几

天，腾讯火速完成了深度思考模型“混元T1”在元宝灰度上线、全量上线；随后调用元宝支持微信搜索；再到现在，让DeepSeek有了读懂图片的能力。

元宝的飞速进化只是近来腾讯在AI上排兵布阵的一个侧面。开年后，腾讯全线产品智能化升级加速，ima、QQ浏览器、腾讯文档、腾讯地图、QQ音乐等都宣布同时支持混元大模型与DeepSeek-R1模型“双引擎”。2月16日，月活13亿的互联网超级入口微信更是灰度测试“AI搜索”功能并接入DeepSeek-R1。

在内部架构上，腾讯近期也有变化。

时代财经近日获悉，继腾讯元宝从TEG（技术工程事业群）转入CSIG（腾讯云与产业事业群）之后，QQ浏览器、搜狗输入法、ima等更多产品和应用也将汇入CSIG。组织架构上，前述产品所在的团队和组织将从PCG（平台与内容事业群）调整至CSIG。

据悉，CSIG基于腾讯云，构建AI基础设施，为产品智能化升级提供稳定的服务和可拓展的算力。

在天使投资人、资深人工智能专家郭涛看来，腾讯这一举措不仅表明腾讯正在加大AI技术研发的投入

力度，更意味着公司通过整合内部资源，优化产品与服务架构，以期在激烈的市场竞争中占据更有利的位置。

腾讯不是唯一反应迅速的大厂，受DeepSeek影响，近来大厂AI产品、架构屡有升级和变化。

2月4日，字节跳动旗下火山引擎宣布，全面支持DeepSeek系列大模型，包括V3和R1等不同尺寸的模型，企业用户可在火山引擎机器学习平台veMLP中部署或通过火山方舟平台直接调用。

目前，豆包在苹果免费APP排行榜居第三。数据显示，豆包大模型的调用量在过去一年快速增长，去年12月的日均tokens使用量已超过4万亿次，较5月首次发布时增长了33倍。

此前，有消息指出在谷歌工作长达17年的“Google Fellow”吴永辉博士已离开谷歌，加入字节跳动。吴永辉加入的正是Seed工作室，知情人士向时代财经确认了这一消息。“吴永辉博士主要负责AI基础研究探索工作，偏基础研究，朱文佳主要负责模型应用相关的工作，偏模型应用，两个人都在Seed部门，都向CEO梁汝波汇报。”该名知情人士表示。

资本市场对大厂的战略动态反应积极。

瑞银的研究指出，随着DeepSeek-R1模型发布，AI相关的中国上市股票平均上涨了15%，跑赢MSCI中国指数9%。考虑到今年流动性充裕、利率下降，瑞银认为AI相关股票可能仍有估值上行空间。

2月18日，腾讯股价一度涨至513港元，创下2021年8月以来的新高。近期，高盛将腾讯12个月目标价上调至534港元，瑞银则将腾讯目标价提高至593港元。

阿里巴巴在2月20日披露财报后，当晚美股收盘大涨8.09%，成交162.95亿美元，成为当日美股成交额第三名；2月21日，阿里巴巴港股收盘大幅上涨14.56%，股价报138.50港元/股，全天成交额444.58亿港元，目前市值为2.63万亿港元。

“DeepSeek确实推动了大模型的价值重估。”郭涛认为，未来投资判断上，将会更加关注那些在AI领域具有核心技术创新能力、丰富应用场景以及强大生态体系支撑的公司。这些公司通常具备较高的技术壁垒、市场占有率和盈利能力，能够在AI竞争中脱颖而出，并为投资者带来长期稳定的回报。

新一轮AI竞赛发令枪已然打响，谁能抢到先发优势，谁又能弯道超车，我们拭目以待。■

# 海尔出手： 18亿美元豪购汽车之家控股权

时代周报记者 武凯 发自北京

2月20日，海尔集团（下称“海尔”）旗下卡泰驰控股与中国平安旗下云辰资本达成协议，以总价约18亿美元收购后者持有的汽车之家普通股股份。交易完成后，卡泰驰控股将持有汽车之家约41.91%的股份，成为汽车之家控股股东。

同日，汽车之家宣布吴涛卸任CEO一职，汽车之家原高级副总裁杨高出任CEO。

此前在2025年农历春节前后，海尔将收购汽车之家的传闻不绝于耳，但相关方均未证实这一传闻，直至今日。

海尔并非首次入局汽车产业，此前其已推出二手车和改装业务，并称将切入汽车生态。汽车之家也面临着转型挑战——作为老牌汽车门户，其主营业务依旧是媒体业务、线索服务和在线营销业务等传统业务，流量见顶且整体收入已多年下滑。

从长远看，海尔的汽车业务或能与汽车之家原有业务进行协同。但短期看来，海尔控股汽车之家成为事实，汽车之家或面临着管理团队的血和内部的诸多调整。

## 汽车之家“花落”海尔

海尔方面收购汽车之家相关股份并控股后者后，汽车之家原控股股东平安集团仍保留部分股份。在此之前，海尔已经入局汽车产业。

海尔集团创立于1984年，是国内知名家电巨头。除了家电业务，海尔近年来正大力布局大健康产业和数字经济产业。2021年，海尔在青岛成立卡泰驰（Cartech），进军汽车产业。

卡泰驰的主要业务有二手车业务、汽车定制改装业务等，并在青岛、苏州等地建有充电桩、高端改装研发生产基地。当前卡泰驰的渠道网络已覆盖国内多个城市，如在北京花乡二手车交易市场等地已设有门店。

海尔暂时并无进军整车制造领域的计划。其在2024年10月底明确表示不会进入整车制造业，而是计划从生态角度切入汽车市场。

汽车之家则由理想汽车创始人、董事长李想在2005年创办，已由最早的汽车资讯门户变为汽车交易平台，主营业务有媒体业务、线索服务和在线营销及其他等。

2016年6月，平安集团通过子公司云辰资本出资16亿美元收购汽车



海尔并非首次入局汽车产业，此前其已推出二手车和改装业务，并称将切入汽车生态，而老牌汽车门户网站——汽车之家也面临着转型挑战。之前，汽车之家已呈现流量见顶之势，且整体收入多年下滑。

之家47.4%的股权，正式成为汽车之家最大股东。2017年2月，云辰资本再度收购汽车之家6.5%的股权。

对于海尔而言，近期其在资本并购方面十分活跃。今年2月，海尔宣布将控股A股工业机器人公司新时达；去年6月，入主A股医疗科技公司上海莱士。

此前消息也称海尔方面仍在物色汽车之家新的CEO人选，其希望找到一名有汽车行业背景的人士。如果2月底仍未能找到合适人选，海尔方面可能会让高级副总裁杨高暂且主持大局。这在如今得到了证实。

值得一提的是，杨高此前不仅是汽车之家新业务——汽车之家空间站的主要负责人，也是汽车之家二手车平台“天天拍车”的董事长。

## 平安为何放手？

在2016年平安集团入主汽车之家后的5年时间里，汽车之家年收入、净利润持续增加。2020年，汽车之家获得了上市后的最好成绩单，当年其净收入为86.6亿元，净利润为34.1亿元。

但此后，汽车之家净收入、净利润连续3年下滑。在2024年，汽车之家净收入再度下滑至70.4亿元，净利润下滑至16.8亿元。

在业内人士看来，汽车市场激烈的成本竞争以及自媒体、短视频的兴起，正从多个方向挤压传统汽车门户的生存空间。杨高此前也在接受时代周报记者独家采访时称，在互联网流量见顶的当下，汽车之家需要更多尝试和努力，因而其在2022年开始进军线下零售，建设汽车之家空间站。

“汽车之家面临着几乎所有互联网公司都面临的流量触顶问题。未来线上的竞争会非常激烈。”杨高说，“我们建立空间站，希望线上线下能够形成一个闭环，可以为消费者提供更好的全链条闭环服务，这是转型升级的考虑。”

杨高彼时也称，汽车之家及平安集团在短期内并不要求线下零售业务盈利，但要让加盟商获得合理甚至相对丰厚的投资回报，以此形成长久的良性循环。至于具体财务数据，其称从2024年第一季度开始，汽车之家空间站的营收、成本将作为单独业务板块，呈现在汽车之家财报里面。

不过在汽车之家2024年的财务报告中，这一部分并未单独列出，且空间站业务也未能带动汽车之家整体利润的提升。或许对于汽车之家当时大股东平安集团而言，汽车之家难以再为其带来足够回报。

在分析人士看来，汽车之家面临的市场挑战和转型难题，可能对其经营效率和盈利能力造成影响，促使公司寻求外部合作或战略投资者入股。对于平安集团而言，出售其股权则可能是为了聚焦核心业务，或是补充现金流，为企业其他战略布局提供资金支持。

海尔要想切入汽车生态，入主国内头部汽车门户不失为一个选择。

在业内人士看来，汽车之家销售线索、线下空间站与海尔卡泰驰的二手车业务有一定契合度，前者能为后者引流或进行推广。不仅如此，汽车之家自有的二手车平台“天天拍车”主推线上二手车业务，与主打线下的卡泰驰或能实现一定程度的协同。

资深产业经济分析师梁振鹏也对时代周报记者表示，海尔可能在寻找更多用户流量入口和渠道，扩大自身互联网业务范围。“汽车之家具有很高的品牌知名度和用户基础，有望为海尔带来可观的收益增长。”

对于此次控股汽车之家，汽车之家旗下二手车平台“天天拍车”内部人士对时代周报记者表示，海尔方面此前已在布局汽车产业，当前在一步步落实，海尔也知道汽车之家在二手车领域的布局。

## 家电巨头纷纷“侵入”汽车产业链

尽管方向不尽相同，但其他家电巨头如美的、格力等也都对汽车市场表现出了浓厚兴趣。

2022年1月12日，美的集团董事长兼总裁方洪波向全体员工发表了《坚定生长 海阔天高》的主题演讲，在此次演讲中，方洪波明确表示：“新能源车的产业布局是美的未来非常重要的战略方向。”

此后美的集团旗下机电事业群正式更名为“美的工业技术”，并从传统的家电核心部件向工业自动化、新能源、半导体、智慧交通及汽车部件领域拓展，如车载冰箱等。

某家电行业不具名分析人士对时代周报记者分析称，在汽车产业电动化、网联化加剧的当下，汽车产品的电器化程度在不断提高。车载空调、电视、冰箱等电气化产品需求不断上涨，为家电巨头提供了新的市场。家电巨头也已成为汽车产业链的重要参与者。

对于海尔而言，其也曾表示虽暂不进军整车制造业务，但“不排除涉足汽车智能解决方案及汽车零部件相关业务”。此番收购，或许只是海尔进军汽车产业的前奏。

控股股东的变化对汽车之家可能的影响也受到市场关注，直接的影响已发生在管理层。

在2016年汽车之家易主时，汽车之家核心管理岗位多被来自平安系的高管占据。到了2023年12月，平安产险执行董事及副总经理吴涛担任汽车之家董事、首席执行官，前首席执行官、平安产险董事长龙泉仍担任董事会主席，平安方面对汽车之家的控制达到顶峰。

但此番海尔介入后，汽车之家CEO这一核心岗位已经生变，由吴涛变为杨高。董事长一职尚未变动。

此外，也有消息称海尔入主前后，汽车之家可能会进行裁员。对此汽车之家方面回应称“没有收到相关消息”。不过财报数据显示，2023年年末汽车之家共有5511名员工，2024年年末这一数字已降至4415名。

传出将被海尔收购后，汽车之家股价在今年以来有显著上涨，当前市值为36亿美元。不过拉长时间来看，汽车之家股价在2016年后一度上涨至近100美元/股，当前仅有30美元/股，较巅峰期跌约70%。

或许归入海尔后，汽车之家会迎来新的转机。□

# 预售价100万元起 尊界S800将于5月上市

时代财经 贺晴

2月20日，预热已久的鸿蒙智行尊界技术发布会举行。

尊界S800去年11月26日正式亮相并开启预订，定位D+级行政轿车，预售价为100万~150万元。新车以智能化、超豪华等作为卖点。

华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东曾表示：“尊界（S800）将对标迈巴赫、劳斯莱斯等超豪华品牌车型。”

尊界技术发布会之前，余承东在其个人社交平台发布了多条视频为发布会预热。

余承东在视频中表示，发布会非常“炸”。如果用四个字形容那就是稳，一个词形容那就是觉醒。

在本次发布会上，余承东自信喊出：“今天我们鸿蒙智行生态联盟将汽车智能化技术再一次突破。”

据悉，尊界S800将在今年5月正式上市。尊界S800去年开启预定后，48小时预订量超2000辆，尊界首款车型上市后的销量表现颇受关注。

## 从被动智能到主动智能

此次技术发布会上，尊界S800展示了诸多科技成果。

余承东介绍，尊界S800将搭载六大智能化技术，其中有三项属于尊界S800首发。他表示，这将实现从被动智能到主动智能的全新跃迁。

据悉，这六大技术包括：首发途灵龙行平台，自主智能数字底盘平台；首发天使座主动安全防护，自主智能安全防护系统；首发华为星河通信，自主智能车载通信天地网联；以及鸿蒙ALPS座舱2.0，自主智能净化座舱；华为车语系统2.0，自主智能人车交互；华为巨鲸电池2.0。

据介绍，华为途灵龙行平台采用全域融合架构，是行业首个自主智能的数字底盘平台。

在途灵龙行平台的加持下，尊界S800可实现复杂路面不跑偏、不用尾，通过HUAWEI ADS提前扫描前方路况，融合感知网络预测打滑风险，全维控制模拟计算扭矩分配，四轮扭矩分布式调节，前后轮转向协同控制。

在座舱方面，余承东表示，鸿蒙ALPS座舱2.0通过双层流空气循环

系统及创新吸附降解材料，可感知细菌病毒并主动消毒，车内细菌抑制率超过99%，甲流、冠状病毒抑制率超过99%。

此外，尊界S800搭载了华为巨鲸电池2.0。据悉，这是行业首个800V高压增程6C电池包，SOC从10%充至80%仅需10.5分钟。同时，华为巨鲸电池2.0还包括5C纯电版本，峰值补能效率达到1公里/秒，SOC从10%充至80%只需12分钟，能量密度提升了10%以上。

## 自主车企向超豪华市场

除了尊界S800，近期自主车企推出的国产超豪华车还有多款。

去年10月29日，小米正式推出小米SU7 Ultra，其预售价为81.49万元。当日晚间，小米董事长雷军在微博宣布：小米SU7 Ultra预订开启10分钟，小订量突破3680辆。

目前，雷军也在积极为小米SU7 Ultra预热。据悉，小米SU7 Ultra将在今年2月正式发布。

雷军在2月14日发文称：“小米SU7 Ultra以2分9秒944创纪录的圈速，成为上赛最速的量产车，我非常

激动。”其还表示：“性能比肩保时捷、科技紧追特斯拉、豪华媲美‘BBA’，这就是小米SU7 Ultra的目标。”

此外，起售价78.8万元的蔚来ET9将在今年第一季度开启交付。蔚来董事长李斌曾表示：“现在帕拉梅拉（月）销量是1300~1500辆，迈巴赫1000辆出头，宝马7、奥迪A8量已经比较少，我觉得ET9销量肯定比奥迪A8和宝马7卖得多。”

ET9的目标消费群体针对行政旗舰的用户，就是今天奔驰S、迈巴赫、奥迪A8、宝马7系、帕拉梅拉（的消费群体）。“以前都是7、8、S，现在是7、8、9、S。”李斌曾称。

事实上，随着自主车企纷纷入局超豪华市场，部分自主超豪华车型已经在这细分市场崭露头角。

根据易车榜发布的2024年起售价百万级SUV销量榜，售价109.8万元的比亚迪仰望U8已经跻身前十，其2024年销量为7254辆，排名第四，销量仅次于揽胜（19825辆）、奔驰GLS（13985辆）、宝马X7（7331辆）；更是超过奔驰G级（5258辆）、迈巴赫GLS（2866辆）等传统超豪华车。

在2024年起售价百万级跑车销

量TOP10的榜单中，也出现了自主豪华——仰望U9的身影，其以87辆的销量排名第七。

但不容忽视的是，当前百万级市场仍由“BBA”、路虎等霸榜。“多年来奔驰、宝马、奥迪以及保时捷、路虎等品牌主导超豪华车市场，但超豪华车市场尚未出现智能化突出的超豪华新车。”开源证券在研报中指出，在超豪华车领域主要由传统油车以及和油车差别不大的新能源车构成，尊界S800为超豪华车领域提供智能化新选项。

此前，尊界S800开启预订后，48小时内其预订量达到2108辆。据悉，今年5月，尊界S800将正式上市，能否“颠覆”超豪华市场仍有待观望。

华创证券认为，豪华车产品主要竞争稀缺性与品牌力，得益于华为鸿蒙智行赋能，尊界具备市场所稀缺的科技豪华属性，以及华为高端品牌价值，其车型有望具备较强竞争力。预计尊界S800月销1000辆，2025年、2026年销量预计分别为0.6万辆、1.8万辆，营收分别为60亿元、180亿元，并有望快速实现盈利。□

# 大厂打响外卖骑手争夺战

时代财经 林心林

一场针对外卖骑手的争夺大战悄然开启。

春节后，京东外卖宣布启动“品质堂食餐饮商家”招募，甩出“免佣金”吸引商家入驻，直面早已形成“双寡头”格局的外卖市场。

此前，抖音、百度等互联网大厂都曾尝试入局外卖行业，但均未啃下这块硬骨头。与它们相比，京东具有自身的骑手团队和同城履约经验。在京东APP“秒送”频道中，外卖业务履约方式有两种：一种是商家自送；另一种是达达秒送，即京东旗下本地的即时配送平台。

“我所在的片区还没有正式上线，不过正月十五之后就看到有京东外卖的地推团队了。”济南的达达骑手李慕告诉时代财经，等京东外卖业务在当地开通后，他以后就能多接一些餐饮外卖单补贴收入了。

但面对万亿元规模的外卖业务，年活跃骑手仅约120万人的达达或难以提供充足运力。为此，京东方面急需扩大自身的骑手团队。

2月19日，京东方面宣布，自2025年3月1日起，京东将逐步为京东外卖全职骑手缴纳五险一金，为兼职骑手提供意外险和健康医疗险。至此，京东成为首个为外卖骑手缴纳五险一金的平台。同日，美团亦宣布，将为全职及稳定兼职骑手缴纳社保，积极构建和谐劳动关系。

**京东争夺骑手：交五险一金，单价普遍高1~2元**

目前，京东外卖业务已在北上广深等一线城市率先开通。据一份京东外卖招商资料显示，京东外卖将重点在39座城市进行推广，包括24座省会城市及直辖市。

在外卖运力方面，京东则由达达平台负责履约。

不过，和主流外卖平台相比，达达的骑手规模相对较小。根据各平台公布的数据，截至2023年，在美团平台获得收入的骑手约有745万人，饿了么则有超过400万活跃骑手，而达达年活跃骑手数量近120万，相比仍有数倍的差距。

在京东外卖官宣后，社交平台就传出了招聘京东外卖骑手的相关内容。

一名河南招聘人员称，目前所

在城市正在试点京东外卖业务，将招聘100名达达全职骑手，骑手只要入职便给予社保等保障，且工资日结。据时代财经了解，达达骑手一般两个工作日可以提现一次工资。2月17日，在时代财经反复询问该招聘人员是否能社保保障时，对方则称：“只要你能满足一定条件，等入职再谈。”

在具体待遇方面，一则关于京东以“6800元底薪+五险一金”为条件招聘外卖员的信息也在近日流传。

数名受访的达达骑手表示，内部并未看到该招聘信息，有骑手直言：“不太可信，外卖和跑腿行业没有所谓的底薪、五险一金一说，即便是站点的全职骑手也很少有（这个待遇）。”不过，2月19日，京东正式官宣将逐步为京东外卖全职骑手缴纳五险一金。

李慕告诉时代财经，此前只有部分快递企业会给全职快递员缴纳五险一金，在外卖行业仅有美团，从近两年起会给全职骑手缴纳部分社保，如医疗保险。

而从目前已试点的城市看，京东外卖配送订单与其他主流平台也有些许差异。

“比其他平台的单价高一点。”受访骑手普遍反映，相似距离下，京东外卖的每单到手配送费比其他平台高1~2元。

一名上海达达骑手晒出的订单截图显示，一单“取外卖1.2公里、配送2.4公里”的餐饮单子到手费用有7.4元，“如果在其他平台，应该就只有五六元”。另据一名外卖骑手在社

交平台上晒出的信息显示，其在达达上单日收入达500元水平。

从用户端来看，在京东外卖已入驻的部分餐饮品牌中，虽然商品售价相同，但京东外卖收取的配送费略高于另外两家主流外卖平台。以某连锁茶饮品牌为例，京东外卖显示配送费3.5元，另外两个平台则显示“免配送”。

不少骑手还提到，京东外卖配送时间相对充裕。王亮是众包（即兼职骑手，非全职供职某一个平台）外卖骑手，平时使用其他主流外卖平台较多。试用达达两天后，王亮感受较为明显的是，京东外卖单的配送时间比较长，基本是40分钟起，例如3.1公里的单子配送时间为50分钟。

但对于刚起步的京东外卖来说，单量少是现状。李慕就指出，目前跑京东外卖单大多只能“单飞”（即一趟只能送一单外卖），而美团、饿了么平台单量多，骑手跑一趟可以同时接四五单，后者总收入更多。

“骑手肯定盼着多一个平台竞争。”李慕在外卖行业跑了五年，据其回忆，过去几家外卖平台激烈争夺市场时，旺季期间都竞相“挖骑手”，给出的订单奖励也颇为丰厚，骑手们从中受益不少。

**大厂们加码即时零售运力**

眼下，包括外卖在内的即时零售市场硝烟不断。

自2024年以来，京东、淘宝、抖音等电商巨头不断加码即时零售业务，推出“秒送”“小时达”“闪电仓”等业务，抢占消费者碎片化的即时购

物需求。

而运力与时效是玩家们护城河之一。

回过头看，京东或早已为达达服务外卖业务进行铺路。2022年，京东对外放出考虑入局外卖的风声时，时任京东零售CEO辛利军在接受媒体采访时曾表示：“至于什么时候开始做，就看我们的能力，什么时候可以组建人才队伍了。”当时辛利军提及，京东子公司达达具有强大的同城配送方面能力。

2024年年初，京东挖来曾担任美团副总裁、美团最高决策机构S-team成员的郭庆任集团顾问；7月，郭庆出任达达集团董事会主席，跟随郭庆加入的还有原美团外卖业务发展部总经理杨文杰，担任达达秒送负责人。

显然，整个2024年，京东都在全面发力即时零售业务，而达达亦加速融入京东零售生态。当年5月，达达将旗下的“京东小时达”“京东到家”整合升级为“京东秒送”服务；8月，将“达达快送”板块更名为“达达秒送”。

在2024年年底，京东秒送频道还悄悄上线了奶茶、轻食等少数品类，瑞幸、Tims、库迪、汉堡王等商家入驻。

骑手王亮告诉时代财经，一直以来，达达骑手也会配送少量餐饮外卖订单，但这些订单大多是其他外卖平台流过来的合作协议单，“一般是些被平台筛选过的订单，要么是距离远，要么是一些机动车进不去的大型小区”。

值得一提的是，此次宣布外卖业务前不久，京东集团拟私有化达达集团。

有不愿具名的分析师对时代财经指出，外卖、同城跑腿都属于规模经济业务，如果京东外卖单量长期未能起量，将对达达的履约成本带来压力，拖累报表业绩。截至2024年前三季度，达达集团期内亏损8.12亿元，同比扩大20%。

上述分析师同时指出，配送成本会因为单量及配送密度提高而摊薄，“外卖订单可以将达达的闲时运力高效利用起来，降低边际成本。”李慕还告诉时代财经，在淡季的时候，达达平台上的订单较少，部分时段经常存在“等单”的情况。

京东们纷纷加码即时零售，围绕运力的争夺也将愈加激烈。■

（以上受访者李慕、王亮为化名）



# 被中产买爆 老铺黄金去年净利暴涨

时代财经 叶曼至

爆火出圈的黄金界“爱马仕”，交出了一份业绩倍增的成绩单。

**2月20日晚，老铺黄金(06181.HK)发布2024年全年业绩盈利预告，集团预计2024年全年将实现净利润14亿~15亿元，较2023年净利润4.16亿元增长236%~260%。**

业绩大涨，老铺黄金在公告中指出，主要由于集团品牌影响力持续扩大形成的市场显著优势，带来存量店铺整体营收（包括线上线下渠道）的大幅增长；集团产品的持续优化、推新及迭代，促进了营收的持续增长；以及对比2023年，公司新增门店7家、优化及扩容门店4家，产生增量营收贡献。

自近两年国际金价暴涨以来，老铺黄金就开启业绩暴增之路。据财报，2023年，老铺黄金实现净利润4.16亿元，同比增长340.40%；2024年上半年，老铺黄金营收和净利润分别为35.20亿元和5.88亿元，分别同比增长148.3%和198.8%。

老铺黄金成立于2009年，是国内首家推广“古法黄金”概念的品牌。创始人徐高明为湖南岳阳人，曾在体制内工作。2009年，徐高明踏入传统古法黄金珠宝领域，在北京王府井工美大厦开设了“老铺黄金”

的第一家门店，并于2014年注册了“老铺黄金”商标。

相比起百年黄金品牌老凤祥、周生生来说，老铺黄金俨然是行业的新兵。与一众传统黄金品牌不同，老铺黄金用奢侈品思路卖黄金，竞争对手是爱马仕、梵克雅宝等奢侈大牌。

目前，老铺黄金的店铺选址主要集中在一线城市和新一线城市，且多位于SKP和万象城等高端商场。据老铺黄金公众号信息，截至2024年12月，老铺黄金在国内共有38家门店，较当年年初多出了5家。若按照2024年盈利预告中的净利润计算，老铺黄金单店一年净赚3680万~3950万元。

老铺黄金主要依赖“一口价”产品的高昂定价获利。在黄金珠宝消费整体疲软的大环境下，高端黄金珠宝一般能展现出较强的韧性。一方面在于其多采用“一口价”，调价慢于金价涨幅，契合消费者的保值投资心理；二是高净值客户更看重品牌与工艺，对价格没那么敏感，消费意愿受价格波动的影响小。

从定价来看，老铺黄金的产品更是直达行业“天花板”，这也因此使其收获高于业内的毛利率。

东吴商社研报显示，2024年，老铺黄金分别于3月和9月进行涨价，且公司固定每年会有两次调价，具体的调价时点比较灵活，通过调价，公

司可以基本维持40%左右的毛利率水平。

上述说法也得到了相关数据佐证。2021—2024年上半年，老铺黄金的毛利率分别为41.2%、41.9%、41.9%、40.9%；作为对比，同期，周大福(01929.HK)的毛利率为22.6%、22.4%、20.5%、31.4%，老凤祥(600612.SH)则为7.8%、7.6%、8.3%、9.21%。2023年，仅凭32家门店，老铺黄金实现年收入近32亿元，单店年收入最高达1.67亿元。

业绩预告公布的同时，2月20日，老铺黄金多家线下店铺的社交媒体账号宣布即将于2月25日进行产品调价。2月25日前，店铺还将进行限购，“购买饰品类产品每日限购一次，每次购买同款产品限购不超过2件、购买总数限购不超过5件”。

至于调价幅度，时代财经咨询了其中一家门店，截至发稿未获回复。

赚钱能力在线，老铺黄金备受资本市场关注。2024年6月，老铺黄金登陆港交所，成为“古法黄金第一股”，上市当天盘中股价一度上涨超80%。

老铺黄金能够维持高昂的售价，离不开其主推的“古法黄金”定位的加持。所谓“古法黄金工艺”实则为一种传统的金饰制作工艺，它包括手工锤打、篆刻、花丝镶嵌、烧蓝等多种技法，与现代依靠机器压制黄金

的做法有显著不同，能够打出更高的溢价。

从公司产品结构来看，2024年上半年，老铺黄金有19%的收入来自售价在5万~25万之间的古法金产品，另有超过25万元的产品为品牌贡献了6.7%的收入，这些产品不仅限于古法金饰品，也包括古法金文玩、摆件等。

据弗若斯特沙利文数据，以2023年收入口径计，老铺黄金在中国古法黄金珠宝市场及黄金珠宝的市占率分别为2.0%及0.6%，2022—2023年在中国所有黄金珠宝品牌中，公司单店销售额稳居首位。

而古法黄金这一概念，在老铺黄金上市后还在持续为其带来红利。

今年以来，老铺黄金多地门店现抢购潮，线上线下渠道多个爆款黄金产品出现断货。据《每日经济新闻》报道，2月10日，北京SKP商场的老铺黄金排队火热，还有人带着小马扎，现场有消费者表示排了7个小时；据《蓝鲸新闻》报道，有黄牛做代购日赚万元。

在消费热潮的热捧下，老铺黄金股价持续飙升。截至2月20日收盘，老铺黄金报468.40港元/股，总市值为788.63亿港元，较年初的241.2港元/股上涨超90%。上市至今，股价上涨超10倍，跻身成为港股“十倍股”。■

14  
亿元

>

# 把店开到香港兰桂坊 魅KTV想上市

时代财经 周嘉宝

想挤进资本市场的，除了当代年轻人捧出来的新茶饮，还有KTV。

2月14日，内地KTV连锁品牌魅KTV香港旗舰店在中环兰桂坊开业。同时，魅KTV联合创始人兼CEO汤红伟抛出了港股上市计划，“我们的母公司计划在香港上市，这也是促使我们在香港投资的重要因素”。

创立于2017年的魅KTV，母公司为江西爱魅文化科技有限公司，实控人吴海（最终受益股份约为77.25%）是华住集团旗下中高端酒店品牌桔子酒店的创始人。魅KTV是吴海团队的第四次创业，也是其从酒旅行业转投文娱消费领域的首次尝试。

作为连续创业者，吴海在商界人脉甚广。在吴海的个人微信公众号中，新浪创始人林欣禾、凯雷投资亚太区主席杨向东、携程董事局主席梁建章，都被他称为“挚友”。在魅KTV香港店开业现场，香港兰桂坊集团主席、“兰桂坊之父”盛智文也出席了剪彩仪式。

吴海曾扬言魅KTV只是布局的开始，他要做“超级娱乐平台”和“几百亿市值的上市公司”。2021年4月，红杉中国领投参与了魅KTV数千万的A轮融资。

距离该公司唯一的公开融资已近4年，魅KTV为何再次向资本市场示好？

## 江西老板四度创业，扬言要做“几百亿市值”

吴海创立的桔子酒店，比他本人更为大众熟知。

毕业于中央财经大学经济信息管理专业的吴海是个典型的理工男。1997年，吴海创办了中国第一家提供酒店预订服务并最早实行会员制的商旅管理公司——商之行，两年后卖给了携程；2002年，他又创办在线旅游服务公司——财富之旅，先是卖给了新浪，后又被艺龙收购。2006年，吴海第三次创业，便是桔子酒店。

2017年，桔子酒店作价36.5亿元卖给国内著名的酒店管理公司华住集团。在桔子酒店卖身之前，吴海一直深耕酒旅行业。

出售桔子酒店后，扬言“再不创业”的吴海，突然投身于KTV赛道。当年，和吴海一起跨界转型的，还有许多桔子酒店的“老人”，譬如原桔子酒店副总裁马晓东，是江西爱魅文化科技有限公司的法人、执行董事、总经理（天眼查显示，马晓东最终受益股份约为8.15%）。在去年7



在吴海的规划里，2021年，魅KTV门店数量要达300家，品牌GMV会接近20亿元。而在2024年，魅KTV在全国开设了近800间分店，覆盖100多个内地城市。

月的一次公开演讲中，汤红伟透露，魅KTV的合作伙伴中有80%都来自连锁酒店行业。

第四次创业的吴海，对新赛道预期颇高。

2020年，他曾在个人公众号中提到：“魅KTV只是个布局的开始，实际我要做的是线上线下结合的‘超级娱乐平台’。”在吴海的规划里，2021年，魅KTV门店数量要达300家，而品牌GMV会接近20亿元。而在2024年，魅KTV在全国开设了近800间分店，覆盖100多个内地城市。

他还曾写道：“我毫不怀疑这个能成为瑞昌市历史上第一个独角兽，第一个几百亿元市值的上市公司。”江西省瑞昌市，是吴海的出生地。

对于彼时的资本市场来说，KTV行业并不算一个新物种。首创量贩式KTV概念、自研电脑点歌系统的好乐迪（9943.TW），2002年就在台湾挂牌上市，次年便进军大陆市场。2014年，手机K歌软件唱吧APP与连锁KTV麦颂共同成立唱吧麦颂KTV，计划5年内开2000家店，并传出将赴美上市。2018年，唱吧麦颂获得前海梧桐、梅花创投、蓝驰创投参与的上亿元A轮融资。

## 单店投资高达500万元，“魅KTV们”如何回本

要想实现“百亿市值”，吴海还要讲一个新故事。

自20世纪80年代由日本引入后，KTV（即提供卡拉OK影音设备与视唱空间的场所）作为一种新兴的娱

乐方式在中国市场经历了一段起伏。

2014年前后，房地产市场上行，商铺租金水涨船高，这让重投资的KTV行业压力倍增。与此同时，美团等线上团购兴起，价格战也如约而至。2015年，钱柜在北京的首家门店“朝外钱柜”宣布关门，这家门店曾月入千万元。同年，万达旗下的大歌星KTV官宣全国门店统一关闭。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对时代财经表示：“KTV行业过去的传统模式因为缺乏创新，被大量年轻人所抛弃，但是KTV本质上是娱乐文化生活中重要一环，仍然是消费者的刚需。如果能够进行数字化转型，市场空间可观。”

吴海团队创立的魅KTV，模式就与传统的好乐迪、钱柜不同。他们一开始就决定走数字化和智能化路线，自主研发点播系统和后台管理系统。根据汤红伟在2024年的公开透露，也正是由于这些系统，魅KTV将人房比从行业的1:2降至1:0.55，提升了运营效率。

曾与魅KTV项目有过交流的资深零售专家王国平对时代财经透露，和好乐迪、钱柜等传统KTV品牌动辄数千平方米的门店相比，魅KTV将营业面积大幅缩小，把年轻人的聚会空间体验做到极致，这样包间利用率变高，收益更有保障，“前几年，市场很欢迎这种新模式”。

魅KTV的收入，一方面来自直营店经营收益；另一方面则来自加盟商管理费用的抽佣。

在某商业博主发布的视频中，魅KTV加盟业务的工作人员对其透露，加盟采用全托管模式，800平方米的门店投资总额400多万元，项目两年左右就能回本，公司抽取不到10%的管理费用。据该名工作人员还透露，有门店在大型节假日一晚就有几十万元的营业额。

2021年，汤红伟曾出席一场公开活动，会上他透露，一家魅KTV单店投资在500万元左右，平均回本周期仅需18~24个月。

## 分蛋糕的人变多了，本土KTV卷向海外

过去几年，变革中的KTV行业，不仅遭遇公共卫生事件的冲击，也受到娱乐平台多元化分流的影响。

好乐迪在2023年财报中明确表示，行业面临激烈的多元竞争：类似电话亭般的独唱设施（迷你KTV），以低廉价格抢占休闲零碎时间。此外，桌游店、手机游戏、欢唱APP以及便携式行动麦克风等娱乐形式也如雨后春笋般涌现。

2024年3月，《华夏时报》援引天眼查数据称：“全国现存KTV门店数量不足5万家。自2015年至今的9年时间减少了7万家。”

在此期间，唱吧麦颂KTV虽然在2018年完成了A轮融资，但上市计划也一度“搁浅”。据红星新闻报道，早在2014年唱吧麦颂KTV就计划5年内开店2000家，结果到2021年也仅开出500多家门店。

魅KTV“小而美”的新模式，对市场的吸引力也在减弱。2011年创立的星聚会等品牌，都在走与之相似的路线。王国平认为，这些新KTV品牌从模式上来说，并没有太多核心壁垒，在前期模型也已经打磨成熟的当下，行业正进入“看谁跑得更快”“谁能抢占更多市场份额”的关键期。

如今，这些KTV新秀们正加速扩张，抢占市场。

据魅KTV披露的数据显示，在2023年2月，魅KTV的签约门店约400家，到了2024年年底，这一数字已经接近800家。汤红伟曾表示希望到2025年年底，魅KTV能完成1000家实体店的开业。

麦颂CEO姚伶俐也曾透露，截至2024年5月，麦颂全国签约门店数量已达900家，会员规模超过2000万。另一家KTV品牌星聚会也提出了“百城千店”目标。

与此同时，本土KTV品牌们的战火，正向海外市场延伸。

去年年底，汤红伟就公开表示，2025年1月公司会成立海外事业部，主要聚焦东南亚市场，至少要完成50家线下实体店签约。而在香港门店开业时，汤红伟又指出，作为连接内地与国际市场的重要桥梁，香港旗舰店将成为魅KTV海外业务的标杆。“我们计划以此为基地，逐步拓展至越南、马来西亚及新加坡等东南亚市场，并适时设立区域总部。”

2024年年中，麦颂已经在日本东京开设了第一家海外分店。当年12月，姚伶俐在社交平台账号发布了“招募全球合伙人”的内容，包括新加坡、日本、印尼、越南、加拿大。今年2月，星聚会创始人在社交平台展示了正在筹划装修的日本东京首店。

急于扩张规模，或许是魅KTV此时向资本市场示好的重要原因。

2月17日，时代财经就魅KTV未来的上市和扩张计划、当前盈利状况以及红杉中国的投资等问题，向江西爱魅文化科技有限公司发送采访提纲，截至发稿未获回复。

（受访者张亮、李洋、王小莉、张乐为化名）

# 耐克推女性品牌 lululemon多了个劲敌

时代财经 周嘉宝

lululemon又多了一个劲敌。

美东时间2月18日，耐克集团宣布将联手美国娱乐圈名人金·卡戴珊（Kim Kardashian）个人品牌SKIMS，推出新品牌NikeSKIMS，专门针对女性健身运动市场。

根据耐克官方公告，NikeSKIMS首个系列将于今年春季在美国指定零售店及nike.com/NikeSKIMS官网首发。新品牌将覆盖训练服装、鞋履和配饰等品类，并计划在2026年扩展至全球市场，直营、经销渠道都会覆盖。

耐克集团预期，NikeSKIMS将进一步推动耐克集团女性业务的增长。

SKIMS是金·卡戴珊在2019年创立的品牌。由于金·卡戴珊的关系，品牌从诞生起就带有强烈的“女性”“性感”等标签，尤其是内衣和塑身衣产品，因凸显女性曲线的同时，极大地兼顾运动与舒适性，深受全球运动健身女性群体的喜爱。

实际上，这并非简单的系列联名，而是独立出一个新品牌，耐克与SKIMS合作的消息，给市场投下了一颗深水炸弹。

## SKIMS们疯狂“吸金”

女性运动市场的蛋糕究竟有多诱人，SKIMS的“吸金”能力就足以证明。一条内裤约18美元，一条紧身长裙约80美元……定位中高端的SKIMS，仅用5年时间就已风靡全球。该品牌上市的首个塑型衣系列，开售仅2分钟就在全美卖出近10万件。据《纽约时报》，2020年SKIMS的收入达1.45亿美元。到了2023年，SKIMS的销售额已达7.5亿美元，年复合增长率达到了73%。

SKIMS的疯狂不仅体现在终端消费市场，其更是资本市场的宠儿。2023年7月，SKIMS完成了2.7亿美元的Pre-IPO轮融资。据公开资料，截至目前，SKIMS总融资金额不少于6.64亿美元，估值也一路飙涨到了如今的40亿美元。据外媒去年8月的消息，SKIMS已准备面试投行，预

计2025年上半年IPO。

凭借着“女性运动”的标签在消费市场大赚的，不仅仅是SKIMS。

过去几年，因瑜伽运动风潮而一战成名的加拿大品牌lululemon，走上全球扩张的道路；另一北美瑜伽品牌Alo Yoga销售额也从2020年的2亿美元增长至2022年的超10亿美元。据路透社2023年10月的报道，Alo母公司也正以100亿美元的估值寻求IPO。

这一消费热潮背后，或有着女性主义崛起的推动。

去年3月，清华大学体育产业发展研究中心主任王雪莉在公开活动中，就强调了女性力量在全球体育行业的崛起：“过去10年，在IOC（International Olympic Committee，国际奥林匹克委员会）的27个委员会中，女性委员比例提高一倍以上，占比达45.4%。在2022年的北京冬奥会，女性运动员占所有参赛运动员的比例达45.4%。在109个小项当中，有女性运动员参与的项目超过了53%。”

德勤报告显示，2024年女子体育运动在全球创造的收入或达12.8亿美元，相比3年前的估值高出300%，且预计未来还会持续上升。

## 耐克需要这门“性感”生意

作为全球运动鞋服巨头，耐克集团也在盯着这块“肥肉”。

事实上，耐克瞄准女性运动消费市场已并非朝夕。早在2001年左右，耐克就曾开出“Nike Goddess”专门服务女性的专卖店；2017年，耐克旗下5000家门店新设女性专区“pant studio”；2020年，推出了瑜伽系列产品；2022年官宣投资130万美元支持女性运动员。

在外界看来，耐克官宣与SKIMS合作创立新品牌，也源于公司如今急于创新的现状。早在去年4月，摩根士丹利分析师就在一份报告中指出，耐克在产品创新方面陷入困境，随着潮流的发展，人们不再穿耐克品牌的厚实篮球鞋，转而穿更休闲、橡胶底的阿迪达斯球鞋。

面对竞争对手们在自己擅长的

潮流领域“蹦迪”，耐克也陷入了业绩增长困境。

在2025财年第一财季（截至2024年8月31日），耐克营收115.89亿美元，同比下降10%；净利润10.51亿美元，同比下降28%。2025财年第二季度（截至2024年11月30日），耐克营收同比下降8%至123.54亿美元，净利润同比下降26%至11.63亿美元。

耐克需要一次更大胆的尝试。比如，在前景火热的女性运动消费领域，推出一个能“一炮打响”的新品牌，而不是缓慢地迭代耐克原本的产品结构，试图逆转这个品牌过去多年固有的“大众”和“男性”标签。

去年10月，耐克集团正式换帅。新总裁兼首席执行官Elliott Hill也提出要回归和聚焦产品创新策略、清理不符合策略的产品，降低对复古款等产品的依赖。

2月19日，时代财经就耐克集团与SKIMS合作细节、新品牌产品的发售和定价，以及女性运动市场的未来布局等问题，联系耐克中国方面。对方表示，没有更多信息能提供。

# 白酒停货潮袭来 有经销商积压库存300万元

时代周报记者 幸雯雯 发自广州

又有一款百亿元销售额白酒单品传出停货消息。

2月20日，有媒体获悉，贵州习酒销售有限责任公司根据窖藏系列产品销售规划，自2025年2月28日下午5时起，停止接收53度习酒·窖藏1988(2020)500ml×6产品订单。

同日，时代周报记者以酒商身份咨询习酒销售部门。相关人士表示：“2020这款产品可能要更新换代，所以不再接受订单。主要在包装跟防伪方面升级，以免被盗扫。”

中国酒业独立评论人肖竹青称，行业曾经传言有酒厂“扫码红包”程序被黑客破解，给企业造成巨大损失，因此各大酒厂非常重视产品防伪和数字化工具的升级换代。

“各大酒厂为了强化防伪可追溯，纷纷强化产品更新换代，一方面是为了防止假酒泛滥，另一方面是利用数字化工具刺激消费者愿意买以及实现渠道伙伴愿意卖。”肖竹青接受时代周报记者采访时表示。

一般来说，酒厂会周期性推进产品更新换代，在酒体、包装、防伪标签上升级，以提升品牌形象和市场竞争力，在新产品正式推入市场前停掉旧版本。去年12月中旬，习酒推出2025年版窖藏1988，在包装和防伪技术上进行升级。贵州珍酒也在今年1月5日发布通知称，因产品迭代升级，自1月10日起停止接收第三代珍十五(含无奖)产品销售订单。

巧合的是，今年以来，包括五粮液(000858.SZ)、泸州老窖(000568.SZ)、今世缘(603369.SH)等酒企不约而同传出停货控货消息，发布时间更集中，控货势头更加猛烈。可以说，白酒业的停货潮已铺天盖地袭来。

## 大单品也不好卖

**2010年上市的窖藏1988，是习酒定位次高端价格带的战略单品，2023年销售额突破百亿元，占习酒当年营收的一半。**

“这款酒不可能停产，习酒的招牌，就靠这个赚钱了。”误以为窖藏1988要停产，贵州经销商李云(化名)大吃一惊。

了解产品只是更新换代后，李云称对他的生意影响不大，“去年拿的货还没卖完呢”。

李云所经销的产品主要定位高端，他代理了习酒多款产品。其中，全国名品、君品占比为40%，窖藏1988占比为20%~30%。他透露，窖藏1988现在打款价为480元/瓶，但批发价在380~400元/瓶，价格倒挂接近100元。

今日酒价数据显示，2月20日窖藏1988批价为390元/瓶，与李云的报价相近。至于终端市场售价，习酒天猫官方旗舰店显示为568元/瓶。

李云表示，算上酒厂给的返点补贴政策，一瓶窖藏1988利润约为40元，相较飞天茅台(10元/瓶)更高。“但不好卖啊”，据李云估算，现在他仓库里习酒全部品牌产品加起

来的库存超过300万元。

白酒深度调整期下，动销不畅、名酒价格倒挂的情况尚未缓解，价格内卷导致经销商利润减少，但另一方面，酒厂要完成销售业绩，得向经销商压货。而头部酒厂更为强势，厂商关系愈发复杂微妙。

据李云了解，前段时间习酒向经销商压货，“如果年任务量不达标，经销商拿不到返点，也会被取消代理资格”。

事实上，习酒为经销商减负下了不少功夫。

去年3月底，习酒曾向部分经销商发布停货函，实行“动态评估提货”机制，而后在7月取消了“反向红包”。习酒集团董事长汪地强曾在习酒2025年全国经销商大会上透露，习酒去年全年在增加动销、市场基础建设、消费者培育等方面的投入达数十亿元。

习酒称，今年将更加注重经销商的利益诉求，会拿出真金白银加强市场基础建设，大幅提高经销商与分销商的模糊奖励费用。

## 停货潮全面铺开，经销商信心不足

在这轮白酒调整期到来之前，白酒价盘稳定，酒厂在春节消费旺季提价已成惯例。但今年春节未见酒厂提价，反倒是一波接一波的停货通知。

酒厂今年延续了停货策略，但覆盖的价格带和渠道更广。

就在习酒发布停货通知的前一天，泸州大成浓香酒类销售有限公司

发布通知称，即日起暂停接收泸州老窖老头曲500ml装产品订单与发货，恢复时间另行通知。

老头曲是泸州老窖旗下百元价位产品，该系列主要由泸州大成浓香酒类销售有限公司负责运营。官方旗舰店显示，该产品价格约为91元/瓶。

2月1日，江苏今世缘酒业销售有限公司发布文件表示，即日起暂停接收42度500ml国缘四开、对开销售订单，称要聚力量价利平衡。国缘对开、四开分别是今世缘锁定300元及500元价格带的“守门员”和国缘品牌的核心单品。

酒厂发布停货措施，除了为产品更新换代，实际上也是控货稳价的策略，“一箭双雕”。

肖竹青认为，春节后，白酒行业进入淡季。在淡季，酒厂有足够的时间和精力通过停货来整顿市场秩序，以及对产品实施升级换代。营销整顿改革成本最小，但对全年的开局影响巨大，“会影响整个市场预期，从而影响渠道伙伴和消费者对酒厂的信任”。

李云回忆，行情最好的时候，窖藏1988批价为510元/瓶，终端烟酒店售价高达600元/瓶，但从2023年7月起，很多白酒产品包括窖藏1988的价格一直在走低。

处在销售一线，每天与消费者打交道的李云信心确实不足，他认为从目前来看，在终端还没看到明显的稳价效果。“市场存量还是太多了，而且很多名酒开放贴牌产品，对市场冲击太大了。”

# 多年营收不足2亿元 孔府家酒业换了董事长

时代财经 梁争誉

掉队多年，曾经遥遥领先的鲁酒标杆在新帅的带领下能否重现旧日荣光？

近日，据天眼查信息，曲阜孔府家酒业有限公司(以下简称“孔府家酒业”)发生重要人事变更，原董事长刘勇、董事兼总经理谭小林、董事张煜行退出高管团队，法定代表人变更为石新勇。另据官网消息，石新勇已出任孔府家酒业董事长、总经理。

2月20日，时代财经以投资者身份致电老白干酒投资者关系部，相关工作人员表示，孔府家酒业任命新董事长属于正常的工作调整。

孔府家酒业扎根山东曲阜，前身系1958年成立的国营酒厂曲阜酒厂。1993年，孔府家酒业斥资千万拿下央视黄金时段的广告播放权，凭“孔府家酒，叫人想家”的广告词迅速打开全国市场，巅峰时期的年度营收一度接近10亿元。

但在随后的20年里，孔府家酒业绩滑坡，甚至多次易主。2018年，上市酒企老白干酒(600559.SH)取道丰联酒业，通过收购的方式将河北乾隆醉、安徽文王贡酒、湖南武陵酒、山东孔府家酒业等品牌纳入麾下，孔府家酒业由此成为老白干酒的全资子公司。

背靠“河北酒王”，孔府家酒业的发展前路依然曲折。据时代财经梳理统计，2018—2023年，孔府家系列酒年度营收均不到2亿元，且销售规模波动不定，与巅峰时期相去甚远。

## 白酒卖不动，营销老将接班技术高管

去年以来，酒企人事变动颇为频繁，主要原因均指向业绩增长乏力以及经营战略调整。

一名白酒企业高管曾向时代财经表示，对比互联网行业，白酒竞争不算特别激烈，“但鉴于消费趋势变化和行业原因，很多酒企业绩不太好，换高管最直接的目的还是提升业绩”。

技术型高管让位营销型老将，

孔府家酒业此番换帅同样被业内解读为寄望于更换高管以提振业绩。

孔府家酒业原董事长刘勇是一名技术型管理者。根据老白干酒公开信息，刘勇历任老白干酒厂计量科科长、老白干集团企管处副处长、老白干酒董事会秘书等职务，自2022年2月起兼任孔府家酒业董事长，技术背景深厚且管理经验丰富。

在刘勇任内，孔府家酒业朋系列及百元以上产品销售业绩实现快速增长，次高端年份系列、大众酒府藏(风/雅/颂)系列完成上市；2023年，孔府家酒业系列酒实现营收1.79亿元，同比增长22.6%。

接棒董事长之位的石新勇系营销出身，曾任衡水老白干营销有限公司营销总监、副总经理等职位，负责市场拓展与销售策略制定。

在竞争趋于白热化的市场环境下，营销对酒企来说至关重要，老白干酒对营销同样颇为倚重。

近年，老白干酒的营销向体育赛事倾斜，频繁举办高尔夫邀请赛、乒乓球邀请赛、网球邀请赛等体育赛事，更在巴黎奥运会期间进行密集的品牌露出，显著提升品牌的曝光度和知名度。为了让白酒文化走进年轻消费者，老白干酒还推出九刻真心巧克力、景区文创雪糕等跨界产品。

在常规营销举措上，如名酒进民企、文化讲堂、健康行、品鉴会、会销等活动中，石新勇频频现身。譬如2023年8月，老白干酒走进衡水银行，“衡水银行与衡水老白干同属衡水本土企业，银企对接合作更能促进双方的高质量发展。”石新勇在交流中表示。

2023年，老白干酒发生销售费用约14.28亿元，占当年营收的近三成。其中，广告费、市场推广费、促销费分别为3.39亿元、0.81亿元、3.86亿元。

巨额投入换来了业绩增长。2023年，老白干酒在销售费用增长1.20%的同时，营收实现了12.98%的增长，全年营收约为52.57亿元，创下历史新高。

“营销出身的石新勇出任孔府家

酒业董事长，应该是老白干酒想让孔府家酒回归销售导向，从市场角度寻找新模式与新路径，从而实现业绩突破与品牌突围，摆脱业绩摇摆与发展停滞的困境。”白酒行业分析师蔡学飞向时代财经表示。

蔡学飞进一步分析称，作为济宁地产酒品牌，孔府家酒业本身区域基因特别明显，虽然企业规模小，但是组织关系复杂，外来职业经理人能否顺利发挥作用还有待观察。

前述老白干酒投资关系部人士称，更换董事长对孔府家酒业的经营不会产生影响，关于营销的未来规划暂时未有更多信息可以提供，“包括老白干酒在内，公司几个子品牌的营销策略都是一样的，扎根、稳固本地市场的同时向省外扩张，(这一策略)一直在缓步推进”。

## 曾在央视大打广告，地方名酒何以突围？

回首孔府家酒业的过往，它从崛起腾飞持续了三四十年。1958年7月，山东曲阜西关外路南原福顺源旧址复建，成立曲阜酒厂，这是孔府家酒业的前身。1985年，浓香型低度白酒孔府家酒成功研制，在全国第五届评酒会上荣获国家银质奖，连续20年成为山东省唯一的国优粮食白酒。

1993年，孔府家酒业率先在央视投放广告，聘请当时的热播剧《北京人在纽约》女主角王姬为产品形象代言人，一句“孔府家酒，叫人想家”风靡大江南北，孔府家酒业借此迅速打开国内外市场，产品远销东南亚及欧美国家。

1997年，孔府家酒业销售9.6亿元，是全国轻工出口创汇先进企业、全国500家最佳经济效益工业企业。2001年7月，孔府家酒品牌被评定为中国十大文化名酒。

在蔡学飞看来，孔府家酒是20世纪“广告酒”的代表，所谓的辉煌亦是时代的产物，本身并不可持续。

“进入21世纪之后，孔府家酒业多次改制易主，股权关系极其复杂，过度的资本化稀释了品牌价值，导致

产品升级缓慢、组织人事动荡、市场萎缩严重、消费信心不足等问题，从而错过了21世纪初白酒黄金十年的行业发展窗口期。”蔡学飞指出。

2018年1月，老白干酒以非公开发行股份及支付现金的方式，作价13.99亿元完成对丰联酒业100%的股权收购，将后者旗下河北乾隆醉、安徽文王贡酒、湖南武陵酒、山东孔府家酒业四家企业纳入老白干酒体系，完成泛全国化布局。

经过多年的融合，文王贡酒、武陵酒等子品牌保持良好的增长势头，营收贡献表现较为突出，尤其是聚焦次高端市场的武陵酒，已经成为老白干酒重要的利润贡献来源，但孔府家酒业绩却摇摆不定。

老白干酒财报的数据显示，2018—2023年，孔府家酒业系列酒分别实现营收0.98亿元、1.62亿元、1.48亿元、1.77亿元、1.46亿元、1.79亿元；2023年，孔府家酒业系列酒营收占比仅约为3.6%。

蔡学飞认为，在目前行业名酒化发展趋势下，孔府家酒业存在品牌低端、产品偏低端、规模较小等问题，而老白干酒主品牌赋能价值也不足。

不过，对于孔府家酒业的未来，亦有机构持不同意见。

西南证券的一份报告指出，区域品牌具有一定本土文化属性，在官方交流、商务活动等场合常常作为本土特色频繁亮相，一定程度上也带动了其品牌影响力的提升，“孔府家酒业聚焦资源于核心市场，聚焦大单品培育，聚焦产品结构升级，总体增长势能突出”。

来自东吴证券的报告显示，截至2023年末，聚焦山东市场的孔府家酒业在济宁、曲阜的市场占比已超过50%。

如何才能峰回路转，成为横亘在这个新掌舵人面前的一个难题。“孔府家酒这种缺乏品牌与规模优势的区域中小型酒企，可以通过酒庄体验或者电商模式创新，深耕济宁本地市场，做小而美的特色区域酒企，寻找差异化竞争机会。”蔡学飞表示。

# 沪杭土拍狂飙 上海宅地卖到11.75万元/米<sup>2</sup>

时代财经 陈泽旋

沪杭两地土拍市场再次上演狂飙行情。

2月20日，上海、杭州两地合计出让7宗宅地。在房企的猛烈攻势之下，所有宅地溢价成交，成交总额达到190.67亿元，对比起始总额142.55亿元，溢价48.12亿元。

其中，溢价率最高的是位于杭州主城区上城的城东新城单元地块（下称“上城宅地”），经过1个小时40分钟的77轮加价后，杭州国企大家房产以10.83亿元竞得，溢价率54.04%。

竞争最为激烈的是位于上海虹口区的hk329-11地块（下称“虹口地块”），多家房企竞价184轮，最终由央企金茂和新加坡房企庆隆集团以89.64亿元的总价联合拿下，溢价率约为38.20%，竞价全程将近两个小时。

虹口地块89.64亿元的总价刷新上海实行“双高双竞”政策以来的总价纪录，楼面价被推高至11.75万元/米<sup>2</sup>，成为全国单价第三贵的宅地。

春节返工以来，全国多城土地市场陆续启动蛇年首拍，截至目前至少有昆明、郑州、北京、福清、杭州、上海等城市完成首秀，房企的积极参与共同创造了土地市场的“开门红”，房企对核心区域地块的预期较年前有了显著提升。

## 杭州地价上涨，外资房企加注上海

今年以来，房企拿地热情持续火热。

2月14日的杭州蛇年“首战”中，三宗土地有两宗溢价成交，整体溢价率为24.39%；2月20日的土拍中，整体溢价率上升至34.76%。

其中，大家房产斩获的上城宅地楼面价约4.75万元/米<sup>2</sup>，与去年11月成交的滨江锦上万象府地块相邻，后者的楼面价约4.05万元/米<sup>2</sup>。仅仅时隔3个月，地价上涨超7000元/米<sup>2</sup>。

滨江集团以13.81亿元竞得主城区滨江的西兴宅地，溢价率约43.69%，楼面价约4.3万元/米<sup>2</sup>。该地块与绿城晓风朗月地块直线距离约1公里，后者于去年6月成交，楼面价约



在房企的猛烈攻势之下所有宅地溢价成交，成交总额达到190.67亿元，对比起始总额142.55亿元，溢价48.12亿元。

4.01万元/米<sup>2</sup>。不到7个月时间，该片区地价上涨超过2900元/米<sup>2</sup>。

克而瑞浙江区域指出，滨江区西兴宅地靠近近期大热的“杭州六小龙”之一的宇树科技总部，改善产业客户充足，因此房企对该地块表现出高热的竞争态势。

“杭州六小龙”的出圈正在对房地产市场产生积极作用。

中指研究院华东大区常务副总经理高院生曾表示，在2月14日对临平经开区东湖新城地块的竞拍中，该地块65.1%的成交溢价率刷新预期，根本原因在于杭州近两年的楼市凭借红盘热度效应维持市场的韧性，“同时，近期杭州‘六小龙’事件的高热曝光全面提升了市场的购房预期和置业信心，叠加取消限价政策后的高价地现象和新项目的逐步入市，为2025年楼市的企稳打下了坚实基础。”

民营房企在这场土拍中依然表现积极，除了滨江集团有所收获，由两个自然人股东持有的杭州乔智置业有限公司以6.76亿元竞得临平新城核心区一宗宅地，轻微溢价1.50%。

在上海，房企们的兴致也未因地块总价较高而被击退，不仅民企现身土拍市场，外资房企也闻风而来。

根据同策研究院的统计，上海蛇年首拍一共吸引17家房企参拍，包括5家央企、5家国企、3家民企、3家外企及1家混合所有制企业。最终，4宗地块全部溢价成交。

虹口地块由央企金茂和新加坡房企庆隆集团以总价89.64亿元联合拿下，溢价率为38.20%；浦东新区地块由央企华润置地和广州国企越秀地产以50.90亿元竞得，溢价率为33.38%；奉贤区奉贤新城地块花落民企联合体龙湖集团和建华建材旗下地产子公司，成交价为10.57亿元，溢价16.5%；松江地块由新加坡房企星狮地产、厦门国企国贸地产和来自深圳的混合所有制企业金地集团夺得，成交价为8.15亿元，溢价率达13.98%。

4宗宅地均由联合体拿下。同策研究院分析认为，这种合作拿地的方式既能整合各方资源，发挥各自优势，又能共同应对市场竞争与开发风险，也反映出当下土地市场中，企业更倾向于通过合作来获取和开发优质地块。

## 偿债高峰已过，有房企重启拿地

核心地块溢价成交现象自去年末以来明显增多。

根据克而瑞研究中心监测，在2024年年末土地成交量周期性增加的推动下，全国30个重点城市出现更多溢价率超过20%的地块。

今年1月，土地市场交易规模迎来季节性下降，但在年初京杭深等地高溢价地块的助推下，市场“以质换量”将溢价率推至近三年新高，全国300城平均溢价率达到8.7%，30个重点城市平均溢价率更是高达15.3%。

春节后返工，全国多地陆续启动的蛇年土拍屡获房企积极参与。克而瑞浙江区域指出，从本场杭州土拍来看，房企对核心区地块的预期较年前有了显著提升，原因是地块的楼面价在短期内实现增长，而随着这一轮核心区地块地价的普涨，杭州主城区新房涨价信号愈发明显。

上海土拍亦释放了积极信号。同策研究院表示，本批次上海土地拍卖延续既有规则，市场活跃度显著提

升，多宗地块成功溢价成交。这显示出该规则激发了市场活力，吸引众多房企积极参与，竞争激烈程度显著提升，也表明房企对上海房地产市场前景依然看好，愿意投入资源参与优质地块的争夺。

在去年12月26日举行的媒体恳谈会上，滨江集团董事长戚金兴表示，公司2024年的战略定位是“主动卧倒、匍匐前进”，“之前是‘主动卧倒’，现在客观条件上来说可以站起来了；之前一直在‘匍匐前进’，而现在，我们已经做好马上站起来准备，只要现在政策的落地性、有效性更强一些，我就马上站起来。”

滨江集团相关人士向时代财经透露，今年公司在土地市场的投入金额上“应该会和去年差不多”，主要关注的城市依然是大本营杭州。根据滨江集团的公众号信息，2024年全年，滨江集团合计拿地23宗，总投资金额448.5亿元，权益投资金额219.35亿元。其中，滨江集团在杭州获取22宗土地。

此次现身土地市场的还有金地集团。今年1月21日，金地集团以总价约1.86亿元竞得杭州临平老城区一宗宅地，溢价率31%。这次是金地集团暂停拿地一年半之后第一次出现在土拍市场，如今，其投资范围仍在扩大。

据时代财经了解，2024年，金地集团通过大宗资产处置、加速销售去化以及拓展融资管道等一系列举措，完成约200亿元公开市场债务的兑付，已基本渡过偿债高峰，这让金地集团逐渐有余力着眼于经营层面的补库存需求。

接近金地集团的人士向时代财经表示，未来公司的投资策略，将充分考虑主要城市的新房市场去化周期及土地市场的收益水平，并结合公司存货去化及现金流情况进行综合考量，“依然要在保证现金流安全的基础上，寻找合适的土地市场机会”。

随着房地产新政效果的逐步显现，今年开年以来，北京、上海、杭州、广州等热点核心城市的土拍市场明显回暖。上述人士表示，金地集团将延续此前深耕核心城市的一贯策略，将资源聚焦到杭州、上海等经营风险较低的高能级城市。■

# 绿城中国美元债“破冰” 年利率8.45%

时代财经 梁争誉

内资房企美元债发行“破冰”，但代价不菲。

2月18日晚，绿城中国(03900.HK)公告宣布，公司计划增发本金总额1.5亿美元的优先票据，年利率8.45%。该票据将与2月13日公布的本金总额为3.5亿美元的原始票据，构成同一系列票据，增发后，本金总额升至5亿美元，均将于2028年到期。

公告称，所得款项用作为现有债项的再融资，包括但不限于为同时进行的购买要约提供资金。

这是绿城中国时隔三年再度发行美元债，也是内资房企自2023年以来的美元债首次发行。绿城中国为此付出了不菲的代价，这笔票据票息率为8.45%。

可供对比的是，2024年，越秀地产、五矿在境外发行的债券票息区间介于4%~4.6%之间。

业内认为，绿城中国“破冰”，主要基于其大股东的央企背景以及公司基本面稳健，暂未预示境外融资窗口向内资房企重新打开。

国际评级机构标普认为，包括绿城中国在内的国内房地产开发商的经营环境仍然充满挑战，“这缘于它们在全国房地产市场规模不断缩小的情况下仍争夺市场份额”。

## 高息美元债吸引超15亿美元认购

绿城中国借到一笔“贵”钱。可以对比的是，2024年上半年，绿城中国的总借贷加权平均利息成本为4.0%，不及此次发行美元债8.45%年利率的一半。

纵向对比，绿城中国2020年7月发行的一只五年期3亿美元的高级债，票息率为5.65%，是绿城中国中长期美元高级债发行的历史最低水平。横向对比，克而瑞监测数据显示，由于境外债仍处于冰封状态导致统计基数较小，2024年房企境外债券融资成本为4.18%，2020—2023年的利率分别为7.46%、5.99%、6.61%、8.04%。

较高的收益率对投资者具有相当的吸引力。

德意志银行、汇丰、国泰君安国际、摩根大通、东吴证券（香港）、瑞银是绿城中国5亿美元优先票据的初步买方。据久期财经在2月14日公布的3.5亿美元原始票据认购情况，105个账户最终认购逾15亿美元，97%的投资者来自亚洲，投资者类型覆盖资产管理公司、基金管理公司、银行、企业等。

虽然债券得到资本市场的欢迎，但绿城中国的信贷风险仍颇受关注。2月13日，穆迪授予绿城中国拟发行高级票据“B1”评级、展望“负面”。2024年4月，标普确认绿城中国的长期发行人评级为“BB-”、展望从“正

面”调整为“稳定”。两大国际评级机构下调绿城中国评级，显示出资本市场对其潜在风险的关注。

不过，穆迪方面人士表示，鉴于这次发行所得款项主要用于债务再融资，将会增强绿城中国流动性状况，不会对其财务产生重大影响。

绿城中国计划将本次募集资金用于对现有债务的再融资，也可能利用本次募集的现金为同时进行的购买要约提供资金，即回购其将于今年4月、7月到期的两笔美元债券，存续金额合计约7.41亿美元。

“绿城中国拟发行美元债券或可提升流动性并为新投资提供空间，支撑该公司聚焦一、二线城市高质量楼盘的经营战略，助力其销售业绩优于同行。”标普表示。

## 民营房企发债回暖

顶着规模的目标，绿城中国频繁发债。

据2024年中期报告，报告期内，绿城中国累计发行境内债券51.34亿元，包括三年期中票据40亿元和一年期供应链ABN11.34亿元。境外债务方面，完成境外融资置换8.17亿美元，其中还包括通过提取境外人民币贷款等值5.6亿美元来提前置换境外美元贷款，并提前完成2025年到期的3亿美元境外债务的置换。

2025年，绿城中国的境外偿债动作仍将继续，年内，公司还有两笔

到期的美元债，分别将于4月和7月到期。或许相比通过提取境外人民币贷款等值来置换美元债，发新债会是一个更划算的选择，但也加剧了未来几年的境外债偿还压力。

境内债方面，今年1月，绿城中国成功发行10亿元三年期中票据，票面利率4.25%，融资成本继续保持低位。

借助融资扩大规模，是房企多年来经营的底层逻辑。自绿城中国董事会主席张亚东掌舵以来，其也毫不掩饰对规模的追逐。

2024年，绿城中国实现销售金额约2768亿元（含代建项目），销售规模跻身全国第三，排名相较2023年上升两位。与此同时，过去一年，绿城也横扫全国土地市场，拿下多宗“地王”。据中指研究院测算，2024年，绿城中国拿地金额为529亿元，位列所有房企第四位。

在今年1月召开的经营计划工作会议上，张亚东发声，强调以“开局就开战、起步就起跑、冲锋就冲刺”的姿态开启2025年。

新年伊始，绿城中国销投抢跑。1月，累计实现合同销售金额约113亿元；在杭州、南京等地新增5宗土地，新增计容建筑面积55万平方米，权益拿地金额约48亿元，拿地强度高至42.5%。2月19日，绿城中国竞得苏州节后首宗出让宅地，竞价122轮，地价14.29亿元，溢价率21.6%。

此前一天（2月18日），其刚以总价3.19亿元竞得嘉兴海宁一宗宅地，成交楼面价10109元/米<sup>2</sup>，溢价率34.15%。

背靠大股东的央企背景，绿城中国得以顺利发出美元债，同时也释放了房地产行业积极的融资信号，行业优等生有望叩开境外融资大门。

根据中指研究院监测，今年1月房企债券融资总额为509.8亿元。其中，房地产行业信用债融资261.6亿元，占比51.3%；ABS融资248.2亿元，占比48.7%。

“民营房企发债规模显著增加。”中指研究院的报告显示，1月共有4家民营和混合所有制房企完成信用债发行，分别为绿城中国、滨江集团、美的置业、新希望地产，发行总金额39亿元。

整体来看，今年房企仍面临不小的偿债压力。根据克而瑞统计数据，2025年房企债务到期规模达5257亿元，第三季度是偿债高峰，到期规模约1574亿元。

“严控增量、优化存量仍然是2025年的一个工作重点，预期2025年中央和地方仍将会从以下两方面发力，一方面是继续落地实施收储存量商品房用作保障性住房，另一方面则充分用好地方专项债和央行专项再贷款收回收购企业闲置存量土地，短期减少无效新增商品房供应稳定库存预期。”克而瑞表示。■