

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

30年期超长期特别国债首次续发行

6月7日，财政部第一次续发行2024年30年期超长期特别国债，总额450亿元。根据安排，本次续发行国债为30年期固定利率附息债，发行总额450亿元，票面利率2.57%，通过财政部政府债券发行系统进行招标发行。在本息兑付日期上，从今年5月20日开始计息，按半年付息，每年5月20日、11月20日支付利息，2054年5月20日偿还本金并支付最后一次利息。

十三部门：2028年重点区域老旧机车基本淘汰

交通运输部等十三部门印发《交通运输大规模设备更新行动方案》提到，到2028年，船舶运力结构得到有效改善；新能源公交车推广应用持续推进；重点区域老旧机车基本淘汰，实现新能源机车规模化替代应用；北斗终端应用进一步提升。

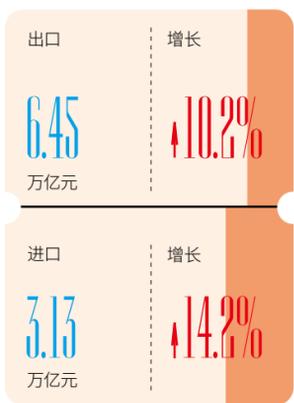
超千家展商签约 第七届进博会

第七届进博会迎来倒计时150天，筹备工作取得积极进展。截至6月6日，企业商业展已有来自70多个国家和地区的1000多家企业签约，展览面积已达32.5万平方米，包括近260家世界500强和行业龙头企业。

周数据

前5个月民营企业进出口增长11.5%

海关总署数据显示，前5个月，民营企业进出口9.58万亿元，增长11.5%，占我国外贸总值的54.7%。其中，出口6.45万亿元，增长10.2%，占出口总值的64.8%；进口3.13万亿元，增长14.2%，占进口总值的41.5%。

前5个月民营企业
进出口情况新茶饮
夏季大战

详见P23



中部崛起 号角再响

时代财经 李益文

时隔20年，中部地区再度迎来发展新机遇。

5月27日，中共中央政治局召开会议，审议《新时代推动中部地区加快崛起的若干政策措施》。会议指出，要始终紧扣中部地区作为重要粮食生产基地、能源原材料基地、现代装备制造及高技术产业基地和综合交通运输枢纽的战略定位，着力推进各项重点任务，推动中部地区崛起取得新的重大突破。

实际上，自2004年“中部地区崛起”首次在政府工作报告中提出以来，这20年里中部地区生产总值涨超近10倍。2023年，中部地区GDP占全国比重为21.6%。

中部地区崛起20年，所取得的成绩是毋庸置疑的。

但是当下，中部六省面临的困境也是真实存在的。

受国内外经济环境转变影响，此前“高歌猛进”的中部地区，经济增速放缓明显，且内部趋于分化。

2023年，中部六省中仅湖北、安徽两省经济增速跑赢全国水平。2024年一季度，除湖北外，其余5省增速不及全国水平。

因此，在本轮中部地区崛起的部署中，“加快”成为重点。此前召开的中部地区崛起座谈会上，

“步伐加快”的相关表述频繁出现。在时间紧迫、任务繁重、资源有限的情况下，中部地区如何加快崛起？

山西的煤炭依赖

目前看来，山西是中部六省中，经济相对薄弱的省份。

从经济体量来看，2023年山西GDP约2.57万亿元，在中部六省中排名末位，与排第5的江西相差近6500亿元。同时，山西也是中部六省中唯一GDP低于3万亿元的省份，即便按照山西在2023年年初设定的5.5%增长目标，该省要跨过3万亿元门槛，还需一段时间。

而同为中部地区的河南、湖北，已朝着6万亿元的目标出发了。

山西的薄弱不仅体现在经济体量上，其产业结构也较为单一，地区经济仍高度依赖“煤炭”支撑，导致该省的经济发展容易受到外界因素干扰，经济波动较大。

这在山西近期经济数据中也有所体现。

2023年，山西经济尚保持5.0%的增长，虽仍低于全国水平（5.2%），但两者仅相差0.2个百分点。且从数据来看，山西经济表现也较为平稳，前3个季度增速分别为5.0%、4.7%和4.5%，虽有下滑趋势，但波动并不剧烈，在第四季度也出现了止跌回升。

➔ 下转P3

专访何祖训：
不赌猪周期

从1994年开始创建神农，逐步布局生猪全产业链，何祖训始终不断改变传统、突破自我，但唯一不变的是不断学习、对行业保持思考，顺势而为、前瞻布局。

时代财经 周立

进入21世纪以来，我国生猪行业经历了5轮猪周期，相比前几轮周期，最近这一轮猪周期行业亏损的深度和时间长度有明显的扩大。

史上最长猪周期正在改变企业家们的认知。

在神农集团董事长何祖训看来，这并不仅仅是猪的问题，应该从全球宏观经济的角度来看待，“（生猪养殖）跟其他行业是相似的，尤其是传统行业，在全球经济下行之时，都面临着内卷严重而导致的产能过剩”。

在此背景下，生猪养殖的生态格局也有所改变，大量抗风险能力弱的落后产能因不具备竞争力而逐步退出市场；在生物安全、成本管控方面表现较好的农场或企业，就能借助资本力量迅速崛起，形成规模化。

而在猪周期低谷中，神农集团在饲料和物流成本不占优势的云贵高原上逆势稳步扩张，在降本增效、成本管控方面进入行业第一梯队。

“今天之所以我们养猪养得还算过得去，是因为我们早在20年前就开始养猪。”从1994年开始创建神农，逐步布局生猪全产业链，何祖训始终不断改变传统、突破自我，但唯一不变的是不断学习、对行业保持思考，顺势而为、前瞻布局。

5月中旬，国内生猪价格开始回暖，何祖训接受了时代财经的专访。对话时，他身着休闲装和运动鞋，神色轻松。“我去年就说过，今年猪肉价格能平均维持15.50元/公斤，我就满意了，这样我一头猪可以赚几十元到上百元。”何祖训说。

创业30年，生猪行业进入高质量发展时期，何祖训深知经验主义阻碍企业的发展，创始人要培养年轻的团队，“让年轻人成长，公司才有未来”。

“每一步都在为未来做准备”

从神农集团总部恒隆广场驱车15公里，可以抵达公司位于昆明的生猪屠宰场。每天下午4点，便开始有满载生猪的大货车来到这里，卸下的生猪将被赶到猪栏静置（休养生息），等待深夜来临进入屠宰区。

一辆大货车拉着猪到神农集团的屠宰场。

虽然这个屠宰场建成于2008年，至今已经走过16个年头，但目光所及之处还是干净整洁、锃亮如新，墙上挂着的农业农村部颁发的认证凸显出这个屠宰场的“含金量”，这是云南省第一家也是目前唯一的农业高质量发展标准化示范项目（生猪屠宰标准化建设）示范单位。

➔ 下转P13

政经 · TOP NEWS

- 3 “政府收储存量房”落地后
- 5 龙舟季的江门村超：上了船就是我们的人
- 6 谁还在为比特币买单？
- 8 日本人的900万套空屋指望靠外国人接盘

财经 · FORTUNE

- 10 富豪为0岁宝宝买亿元保单 中邮人寿天价保单刷屏
- 11 多地推进房产“收储” 北上深保租房REITs扎堆扩募
- 14 净利润增速放缓 盛航股份购入海昌华七成股权
- 15 一心堂违规使用医保基金被约谈 疯狂扩张存隐忧？

产经 · INDUSTRY

- 18 572家科创板上市公司谁最具科创力？
- 19 交个朋友不再需要罗永浩？
- 20 日本五大车企组团测试造假“工匠精神”或走下神坛
- 24 月供本金最低仅1元 多地推房贷“先息后本”

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号远洋明珠大厦4楼

低空经济起飞 需加速“由虚向实”

当前,我国低空经济领域正呈现出“百舸争流,千帆竞发”的景象。今年以来,先后有深圳、广州、苏州、成都、南京、北京、合肥等30多个城市陆续发布低空经济发展的指导意见。

截至6月5日,共有山东、浙江、安徽等8个省份出台了支持低空经济发展的举措或征求意见稿,其中,进一步开发低空经济应用场景是重点内容之一。

作为新质生产力的典型代表,低空经济是当前全球主要经济体角逐的新领域,也是我国经济增长的新引擎、科技创新的新赛道。

而在当下,我国深耕无人机产业领域,又具有全球领先的優勢。

正是在这一背景下,2023年下半年以来,我国多项鼓励低空经济发展的政策相继出台。

有理由相信,利好政策的推动,加上良好的产业基础,将加速推动我国低空经济“起飞”。

低空经济前景广阔,那么如何让低空经济从“空中飞”到“落地用”,真正实现“由虚向实”、行稳致远?

有专业人士透露,目前,我国已在轻小型无人机细分领域占据主导地位,但作为低空经济发展重点的大型无人机及载人航空器相对发展缓慢,主要体现在企业技术研发进展慢、产品成熟度低、投资力度不足,这与空域管制相关。

利好政策的推动,良好产业基础的支撑,将助力我国低空经济加速“起飞”。

发展新能源汽车要先建充电桩。同样,发展低空经济,起降点等基础设施也要先行,只有这样才能保障应用场景顺利落地。

低空经济在各地火热是个好现象。但值得关注的是,有受访企业表示,随着低空飞行器数量和航线快速增长,部分低空空域已有些“拥挤”,可能存在一定隐患。

这就提醒我们,在兴基建、抓应用之外,一方面,要统筹发展与安全;另一方面,在发展初期就要谋定而动,避免“一哄而上”的同质化竞争

不搞低水平重复建设,致力于高质量

发展,首要者在于,必须强化顶层设计和政策引导。

政府和相关机构需要从国家或区域层面出发,进行统筹规划,明确各地区在低空经济中的定位与发展方向,力争发挥出各自的比较优势。同时制定清晰的政策指导和行业标准,引导投资流向真正具有发展潜力和创新价值的项目,并通过有效的市场准入和退出机制,杜绝资源浪费在过剩产能上。

其次,协同合作不可或缺。要鼓励跨区域的合作与资源共享,通过建立合作平台或联盟,促进信息交流、技术共享和市场整合,形成协同发展格局,减少重复建设和恶性竞争。

即使在非专业人士那里,当下低空经济也是一个热词。但是也要看到,从目前应用来看,低空消费市场仍处于初步成长期。需要拓展各类低空应用场景,由此提升低空飞行的规模效应。

各省份相继出台支持低空经济发展的举措是一个好事。而从全国一盘棋的角度,不同地区进行差异化竞争才是一条可持续的路径。

对不同的地方来说,自身发展低空经济有哪些优势和短板,哪些需求最为紧迫,都要胸有成竹。

毕竟只有立足地方资源禀赋,依托自身产业基础,从紧迫需求出发,才能校准自己发展低空经济的思路 and 方向。■

20个世界主要经济体采用ISSB准则

时代周报记者 梁春富 发自北京

近日,在雅典举行的国际证监会组织(IOSCO)年会上,国际财务报告准则基金会(IFRS Foundation)发布了《关于采用或以其他方式使用ISSB准则的首份司法管辖区指南》(以下简称《指南》)。《指南》旨在为各国家或地区提供具体指导,积极推动其采用或以其他方式使用ISSB准则,从而为资本市场提供一致、可比的气候及其他可持续相关信息。

ISSB准则由国际可持续准则理事会(International Sustainability Standards Board,即ISSB)于2023年6月发布,旨在建立全球通用的可持续披露语言的国际基准,准则于2024年1月1日生效。ISSB是由IFRS Foundation在《联合国气候变化框架公约》第26次缔约方大会期间宣布成立。该基金会下设的国际会计准则理事会(IASB)曾有力推进了全球会计准则的统一,因此ISSB的成立及其发布的准则受到了国际社会广泛关注。

时代周报记者从ISSB获悉,目前,已有超过20个全球主要经济体宣布采用ISSB准则或确保当地可持续披露准则与ISSB准则保持一致,这些经济体的经济总量占据全球经济总量的一半以上,以及全球温室气体排放量的一半以上。

最新的进展来自中国。中国财政部近期发布了《企业可持续披露准则——基本准则(征求意见稿)》及起草说明。ISSB表示,该征求意见稿提出将以ISSB准则等国际可持续披露准则为基础,制定体现国际准则有益经验、符合中国国情且能彰显中国特色的可持续披露准则。

在此之前,香港交易所于2023年4月就已发布文件表示,将引入以ISSB气候准则为基础的新气候相关披露,随后公开征求市场意见。2024年4月,香港交易所颁布ESG框架下气候信息披露准则的市场咨询意见总结,进一步将ISSB气候准则纳入港股ESG监管框架,要求港股上市公司根据该准则披露气候相关信息。

此外,欧盟目前已通过的《企业可持续发展报告指令》将ISSB准则纳入其可持续披露准则体系,非洲开发银行也与基金会签署了旨在提升当地可持续披露实践水平的合作协议。

《指南》有助于各司法管辖区进行双边对话

《指南》主要包括制定采用路径、监管实施计划、各国家或地区采用路径的特征和描述三部分内容。在制定采用路径上,《指南》提出了各国家或地区在规划其采用路径时可以考虑的方面,具体涵盖政策决定、项目计划、资源利用等多个环节。

国际财务报告准则基金会还概述了监管实施计划,总结了国际财务报告准则基金会计划与合作伙伴合作提供的工具、教育材料和能力建设项目,以支持越来越多的司法管辖区制定政策决策,设计和实施采用或以其他方式使用ISSB准则的路线图。

ISSB表示,《指南》旨在向市场参与者展示各司法管辖区如何在全球一致和可比的可持续相关信息方面取得进展。如在国际证监会组织的认可中列明的,《指南》承认各个司法管辖区可以以多种方式使用ISSB准则。《指南》还介绍了各司法管辖区采用或以其他方式使用ISSB准则的各种方法,包括完全采用、部分采用和允许使用。

“目前,在全球使用ISSB准则的20多个司法管辖区中,绝大多数都在寻求与ISSB准则完全一致。”国际可持续准则理事会主席范易谋(Emmanuel Faber)在新闻发布会上答记者问时表示。

“正如我们现在所看到的,(按国内生产总值(GDP)计算)占全球经济总量一半以上的司法管辖区已宣布采取措施,采用ISSB准则,或使其可持续披露标准与ISSB准则完全一致。”范易谋认为,这意味着随着时间的推移,各司法管辖区以及司法管辖区内的企业有可能因为没有加入全球基准产生额外的付出。因此,ISSB

与各个司法管辖区的对话仍在继续。“这就是为什么《指南》是非常有用的工具,因为它可以帮助各司法管辖区进行双边对话。”范易谋说。

旨在建立可持续信息披露框架

5月27日,财政部发布《企业可持续披露准则——基本准则(征求意见稿)》(下称《基本准则》征求意见稿),以推进中国可持续披露准则体系建设,规范企业可持续发展信息披露。

财政部在“起草说明”中表示,《基本准则》征求意见稿的起草过程遵循了“积极借鉴、以我为主、兼收并蓄、彰显特色”的总体思路。一方面,以我为主,体现中国特色;另一方面,以国际准则为基础,制定体现国际准则有益经验、符合中国国情且能彰显中国特色的国家统一的可持续披露准则。

这里提到的“积极借鉴国际准则的有益经验”,指的是主要参考借鉴ISSB发布的IFRS S1和IFRS S2(《国际财务报告可持续披露准则第2号——气候相关披露》)的披露框架,以及其他国际标准。

2023年6月26日,ISSB正式发布《国际财务报告可持续披露准则第1号——可持续相关财务信息披露一般要求(IFRS S1)》和《国际财务报告可持续披露准则第2号——气候相关披露(IFRS S2)》。2023年下半年,财政部会同相关部门组织专家对国际

准则在中国的适用性开展为期三个月的评估,同时开展系列课题研究、交流研讨,在此基础上形成了《基本准则》讨论稿。2024年,财政部对《基本准则》讨论稿进行了修改完善,形成了《基本准则》征求意见稿。

《基本准则》征求意见稿共6章33条,涵盖了总则、披露目标与原则、信息质量要求、披露要素、其他披露要求以及附则等内容。《基本准则》征求意见稿明确,企业可持续信息披露的目标是向信息使用者提供重要的可持续风险、机遇和影响的信息,以便其作出经济决策、资源配置或者其他决策。

值得注意的是,财政部表示,综合考虑中国企业的发展阶段和披露能力,《基本准则》的施行不会采取“一刀切”的强制实施要求,将采取区分重点、试点先行、循序渐进、分步推进的策略,从上市公司向非上市公司扩展,从大型企业向中小企业扩展,从定性要求向定量要求扩展,从自愿披露向强制披露扩展。

“财政部发布了中国的国家统一的可持续披露准则,在准则的起草说明中写明了总体目标,推出了中文版的‘S1’,即企业可持续披露准则——基本准则,并表明,准则的施行是循序渐进的。”范易谋认为,市场各利益相关方需要着手做他们应该做的事情。■

以更大魄力 在更高起点上推进改革开放
在全面建设社会主义现代化国家新征程中
走在全国前列 创造新的辉煌

“政府收储存量房”落地后

时代财经 王晨婷

“5·17”新政后，商品房库存有了新出口。

4月30日，中央政治局会议提出“统筹研究消化存量房产”。5月17日召开的全国切实做好保交房工作会议上明确，商品房库存较多城市，政府可以需定购，酌情以合理价格收购部分商品房用作保障性住房。

房地产市场持续低迷，政策开闸作用几何？

在业内看来，供需失衡是当前房地产市场的主要问题。此前的政策多集中于需求端，如降低首付、提高公积金比例等，而收储存量房，则提供了从供给端改善房地产市场的途径。

政策明确后，已有多地跟进落地。杭州市临安区在5月15日发布公告，拟在区内范围内收购一批商品住房用作公共租赁住房，被业内视为打响“收储第一枪”；昆明则在5月27日公布了更详细的收储计划，拟由市属国有企业征集已建成未出售的商品住房，用作保障性住房。

然而，政府收储的钱从哪里来？收益能否覆盖成本？会不会对地方隐性债务带来影响？这些或许是收储商品房实现理想效果要考虑的关键问题。

央行设立3000亿元再贷款额度

政府收储具体如何操作？

简单来说，地方政府可以结合各自情况，自主决定是否参与收储；被地方政府选定的地方国企作为收购主体，有权自主决定是否参与购买，以合理价格收购已建成未出售商品房。

地方国企收购存量房所需钱款，可以向国家开发银行、政策性银行、国有商业银行等21家全国性银行申请贷款，银行按照自主决策、风险自担原则发放贷款；银行在拥有合格贷款后，再向人民银行申请再贷款。

中国人民银行副行长陶玲介绍，中国人民银行拟设立3000亿元保障性住房再贷款，利率1.75%，期限1年，可展期4次。中国人民银行按照贷款本金的60%发放再贷款。这意味着，可带动银行贷款5000亿元。

新政中还特别提到：“被选定的地方国企及所属集团不得涉及地方政府隐性债务，不得为政府融资平台，同时应具备银行的授信要求和授信空间。收购资金通过租赁经营收入和未来售房收入回收，确保商业可持续。”

也就是说，在这一过程中，风险由地方国企和金融机构自己承担。

“因再贷款工具所对接贷款的承接方严格限制于非平台国企，并且要求与地方隐性债务风险严格隔离，预计地方政府专项债和2024年超长期特别国债资金将不会用于高库存城市‘收储’项目，地方债务风险因此再度加剧的概率相对较低。”华金证券分析师秦泰对时代财经说。

时代财经注意到，在目前公布方案的地方文件中，并未具体明确选取哪个地方国企作为收购方，主要对房源征集范围及条件进行限制。如昆明的公告中，仅提到了“由市属国有企业征集”。

时代财经6月6日从昆明市住建局征集咨询处了解到，尚未完全确定由哪家国企来做，但目前“还是有几家房企过来咨询的”。

各地试点效果不一

实际上，在此之前，政府收购存量商品房作为保障房已在个别地区有试点，只是形式略有不同。

去年2月，央行设立租赁住房贷款支持计划，在重庆、济南、郑州、长春、成都、福州、青岛、天津等8个城市开展试点。试点支持对象为国家开发银行等7家全国性金融机构，对于符合要求的贷款，央行按贷款本金的100%发放再贷款，利率为1.75%。

该政策的目的是扩大租房供给，同时也推动存量商品房去库存。

根据公开报道，去年5月，国开行福建分行与福州左海集团签署总额4.88亿元的贷款合同；6月，济南获得收购式保障性租赁住房试点专项贷款4.6亿元；12月，天津首批租赁住房贷款支持计划试点贷款12.88亿元落地；今年1月，青岛首批租赁住房贷款支持计划试点18.5亿元贷款落地，支持收购首批存量住房项目7个，涉及房屋总套数2319套。

上述4个城市的相关贷款总计



40.86亿元，而央行创设的租赁住房贷款支持计划共有1000亿元的额度。虽然千亿元资金“先到先得”，但各地的推进仍显迟缓和审慎。

“之所以落地进展缓慢，主要是整个2023年房价在下跌的过程中，房地产风险还在不断释放，市场上的租赁企业无论是国企还是民企，收购存量房源的积极性都较低。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉时代财经。

央行鼓励商业银行按照不低于3%的利率贷给房屋租赁企业，但实际城市的租金收益率很可能不及3%。根据诸葛数据研究中心，2023年上半年全国重点城市平均租金回报率为1.91%，超过3%的仅有银川、乌鲁木齐、桂林和贵阳。

陶玲介绍，近期，中国人民银行将出台正式文件，并统筹考虑政策衔接，把1000亿元的租赁住房贷款支持计划并入保障性住房再贷款政策中管理，在全国范围全面推广。

郑州的收储实践也具备一定的参考价值。自2022年起，郑州通过收储存量房筹集了10.6万间保障性住房，收购存量房超过400万平方米，规模在全国居首。

“郑州模式”中，国资平台郑州城

发集团回购存量住房，并将其改造成保障性租赁住房，主要用途为人才公寓。资金来源则包括20%的项目资本金和75%的银行贷款。

在郑州开展“保交楼”工程后，该项目也结合了保交楼相关工程，收储范围从现房扩展到部分期房项目，期房项目一般按工程进度分期付款。不过，在年初《关于金融支持住房租赁市场发展的意见》下发后，存量房又重新向现房倾斜。

开启新一轮去库存

郑州收储的顺利推行，与当地的房地产市场特点相关。

在上一轮房价下跌的行情中，郑州房价跌幅位居全国前列，部分楼盘房价较高峰期跌了近一半。

2020年，郑州商品住宅成交金额同比下滑26%，去化周期高达22.44个月；2021年，去化周期进一步增长至36.05个月。

房价下行、市场去化慢、保交楼压力大，多重因素给政府收储提供机遇。在郑州持续不断的救市政策下，房屋市场也终于有了起色。今年4月以来，郑州商品住宅销售两连升，5月全市销售面积环比增长70.71%。

从近期的政策取向来看，楼市已

开启新一轮去库存。

这也正是“国家队”出手收储存量房的核心目标。4月30日，自然资源部发布的文件已经明确提出，商品住宅去化周期超过36个月的城市，应暂停新增商品住宅用地出让；商品住宅去化周期在18个月（不含）至36个月之间的城市，则“盘活多少、供应多少”。

那么，要达到去化周期18个月以下的目标，央行3000亿元带动的5000亿元的收储资金够了吗？

根据方正证券研究所首席宏观经济学家芦哲测算，按照收储存量房的类别，如果只包含建成未出售现房的库存，截至4月末，全国建成未售库存为3.9亿平方米，去库周期为22.5个月。去库周期的长期历史均值为15.1个月，如果要降至这一水平，建成未售库存要降至2.6亿平方米，也就是需要减少1.3亿平方米现房库存。

而今年前4个月，全国商品房销售均价约为9980元/米²，如果按照7折收储，需要资金量为9000亿元左右。

芦哲告诉时代财经，本次3000亿元再贷款资金对应5000亿元银行贷款，如果全部释放，可以完成一半以上的收储任务。“如果收储范围扩大到现房+期房，可能需要4.2万亿元资金。如果再进一步考虑到居民二手房的库存，则收储问题更为复杂，与之类似的是此前棚改货币化对购房需求的拉动。”

不过，该测算的第一目标在于去库存，如果从保障房需求角度来说，并不需要这么大的资金量。

在同策研究院研究总监宋红卫看来，通过国企下场收储存量住房转化为保障住房，本质是直接把过剩的存量住房转化为保障住房，既避免了继续供地，造成总量进一步过剩的局面，还能节约建设的资金。

“但是在这个过程中，资金来源、资金成本、收购存量规模及定价是核心问题。因为保障住房现在基本上是以需定建，也就是说收购量要与保障房的需求匹配，同时还要做到有专项资金。而且关键是怎么定价，如果定价高的话，面临的是资金亏损；如果定价低的话，企业会有抗性。”宋红卫对时代财经说。■

中部崛起 号角再响

上接P1

但受煤炭产量减产与国际煤炭价格持续下探影响，2024年一季度，山西经济“急刹车”。一季度，山西的实际增速仅为1.2%，在同期31个省份的排名中垫底。

不仅如此，根据国家统计局数据，山西还是全国唯一经济缩水的省份，经济总量比去年同期减少超400亿元，名义增速-7.4%。

实际上，对于自身产业结构的困境，山西很早就有了较为清晰的认识。早在2006年就提出经济“脱煤”、产业转型等口号。2021年，山西更是一次推出14个战略性新兴产业规划，努力实现从“一煤独大”到“八柱擎天”的转变。

山西转型的努力也取得了一定成效。据新华社报道，2021年，山西新能源和可再生能源装机容量占比达到34.3%；单位GDP能耗可实现全年下降3.2%；工业战略性新兴产业增加值年均增长7.8%；产业上，晋南新特药基地、晋中新能源汽车产业等都得到了十足发展。

但受保供能源等多方因素影响，时至今日，山西经济仍与“煤炭”高度关联。

相关数据显示，2020年，山西煤炭工业增加值占规上工业比重仍达52.6%，近年来的煤炭产量也连创新高。2022年，根据山西省统计年鉴，全年全省GDP构成中31.7%来自采矿业。

转型亟待解决。在2024年山西省政府工作报告中，“转型”一词被提及

17次之多。这既反映出山西转型的决心，也一定程度上体现了转型的艰巨。

“需要给予一定的外力支持。”在中南财经政法大学教授、湖北省统计局原副局长叶青看来，较为单一的经济结构与传统产业的升级缓慢，使得以山西为代表的中部六省，经济整体较难跟上当下复杂多变的经济环境。而增速的放缓又将进一步加剧产业建设升级难度等问题，继而拖累发展速度。

叶青向时代周报记者表示，尽管包括山西在内的中部地区正在积极推进经济转型，但在当今全球经济环境下，要加快崛起就不能仅凭单打独斗，特别在中部地区涉及我国粮食安全、能源安全等前提下，宏观层面给予一定的协调也是十分必要的。

山西省第十二次党代会报告提到，“转型发展，要把练好内功和借助外力结合起来”。而更早之前，山西省社会科学院研究人员在接受媒体采访时也提到，山西转型发展存在困难与束缚，除了需要自身努力，还需要外力支持。

湖北最被看好

在中部六省中，湖北是外界较为看好的中部新引擎之一。

单论经济体量，湖北GDP虽低于河南，长期处于全国第七、中部第二的位置，但近期湖北的发展势头明显强于河南。最近10年来，湖北经济增速仅在2020年低于全国水平，其余年份，其经济增速均领先全国0.8~2个百分点。在今年一季度，湖北以6.1%的增

速，成为中部地区唯一跑赢全国水平（5.3%）的省份。

雄厚的工业基础，是湖北经济能持续发力的动力源泉之一。

以集技术、劳动、资金为一体的汽车产业为例，自1969年“二汽”落地湖北十堰以来，历经50多年发展，湖北省内已集聚25家整车企业、1600多家零部件企业，成为全国汽车产业化程度最高、产业链最完整的省份之一。

对于产业的转型升级，湖北的“嗅觉”也极为灵敏。早在2009年，湖北省会武汉就率先喊出成为“新能源汽车之都”的口号。2022年，湖北的“武襄十随”汽车集群更是入选全国第三批先进制造业集群，成为我国3个国家级汽车产业集群之一，产值位居全国第一方阵。

湖北省国资委的数据显示，今年一季度，湖北新能源汽车产量增长109%、高于全国81个百分点。去年11月，湖北发布汽车转型发展实施方案中还提出，到2025年，建成全国重要的新能源汽车生产基地，新能源汽车产量占全省汽车总产量比重达到40%以上。

此外，针对未来新能源汽车产业最为核心竞争力的无人驾驶技术，湖北也有所布局，例如武汉在全国率先发布全无人驾驶商业化运营试点政策，并已成为目前全球最大的自动驾驶运营服务区。

湖北经济在未来的更大仗仗，在于科教资源集聚的优势和区位优势。

实际上，中央有关会议在谈及“中部地区加快崛起”时就曾强调，推

动中部地区崛起取得新的重大突破，要充分发挥科教资源集聚的优势和区位优势。而这些，恰恰都是湖北的优势项。

从科教优势看，中部六省共有“985”高校6所、“双一流”建设高校20所，其中湖北一省就占据了2所“985”高校，7所“双一流”建设高校，占中部地区的三分之一。此外，武汉还是全国布局建设的第五个科技创新中心，其建设之初就有“支撑中部、辐射全国、融入世界”创新增长极的使命。

区位优势就更不用说。因承东启西、接南纳北、通江达海的独特区位，湖北历来就有“九省通衢”之称。但湖北并没有满足于此，公路、铁路、水路、空路“多式联运”，正在推动湖北由“九省通衢”向“九州通衢”跨越。

需建立协同发展机制

中央层面有关“中部地区加快崛起”的部署，无疑是当前中部六省经济发展的新机遇。但在或许有限的扶持资源下，面对经济发展差异较大，但又需加快崛起的中部地区，政策扶持究竟该倾向于哪里？

对此，叶青认为，经济结构单一、产业转型步伐缓慢等困境，并非仅山西一省存在，中部六省甚至东、西部部分省份均存在类似问题。“中部地区资源禀赋相对优秀，工业基础较为雄厚，但其资源相对分散，人均资源略显不足，在此背景下，部分产业规划还存在重叠的情况，这极大影响了中部地区资源的最大效益利用。”

以教育资源为例，整个中部地

区有700多所高校，在校生占全国的30%。但生均经费不仅显著低于东部地区，甚至与西部地区也相差甚远。

教育部公开数据显示，2022年中部地区生均经费投入17725.22元，远落后于东部沿海地区（24757.59元）、西部地区（29341.17元）和全国平均水平（22205.41元），比东部地区低约29%，比西部地区低约42%，比全国平均水平低20%。

其中，湖南省和河南省的生均经费分别为15019.33元和15353.80元，位列全国倒数第二和倒数第三。

想要加快崛起，在叶青看来，中部六省需要建立一套行之有效的协同发展机制，有大局观意识，真诚共享优质资源，真心共建高质量产业链。“同时，还可以建立一体化利益补偿机制，在公平公正的原则下，对内对外都能做出必要的互利共赢安排。”

“除了一体化协同发展外，基层营商环境的建设也是中部地区快速崛起的关键。”武汉大学经济与管理学院副教授、中国中部发展研究院副院长李旭超告诉时代周报记者，中部地区的自身资源禀赋并不落后于其他地区，而当下与其他发达地区的主要差距，可能主要集中于基层营商环境的建设上。

实际上，在6月1日召开的第十三届中国中部投资贸易博览会上，中部地区六省有关领导均将“营商环境”与“创新转型”并列提及。而在此之前，六省也都以持续推进国际化营商环境建设作为重要抓手之一，部署出台了相关政策文件。■

入选首批城市更新行动名单 东莞凭啥？

时代财经 李益文

5月的最后一天，财政部网站对2024年城市更新行动评审结果进行公示，首批拟获得财政部支持实施城市更新行动的15个城市为（按行政区划排序）：石家庄、太原、沈阳、上海、南京、杭州、合肥、福州、南昌、青岛、武汉、东莞、重庆、成都、西安。其中，东莞是唯一入选的普通地级市。

1988年升格为地级市的东莞，今年“城市年龄”才36岁，是全国最年轻的城市之一。正值“壮年”的东莞，为何能入选“城市更新行动”？本轮城市更新行动又能给东莞带来哪些影响？

东莞入选的三赢格局

东莞无疑是本轮“城市更新行动”中最大的黑马。

根据中央财政支持开展城市更新示范工作的评选标准，本轮城市更新示范工作支持对象，每省（区、市）可推荐1个城市参评，通过竞争性选拔，首批评选15个示范城市，重点向超大特大城市和长江经济带沿线大城市倾斜。

这意味着，作为普通地级市的东莞，力压珠三角诸多城市建设历史更悠久、经济更强的城市，成为广东省乃至整个华南地区唯一入选城市。

从入选名单来看，除东莞外，其余城市无不是省内最强一极。其中，上海、重庆属直辖市，石家庄、太原、沈阳、南京、杭州、合肥、南昌、武汉、成都、西安均属强省会城市，青岛虽非省会，但属于全国5个计划单列市之一，同时也是副省级城市，且GDP常年高于省会济南。

因此，东莞的出现则饶有意味。“东莞有着极强的示范作用。”在华东师范大学城市发展研究院院长

曾刚看来，相比城市级别，本轮“城市更新”更看重入选城市的示范作用。而东莞在经济体量、工业水平、人口规模方面，尽管在广东省内不算拔尖，但放眼全国绝不属于劣势，其在改革开放至今智能化制造的跨越式发展，比其他城市有着更好的示范性。

曾刚向时代财经解释道，从最初的农业县到如今的超大城市，东莞在短时间内完成了城市化的跨越式发展，但也因此留存有大量各发展阶段的规划与设施。如今，这些设施设备难以满足当前生产生活的需要，急需更新换代。因此，东莞既有巨大的城市更新需求，又能为国内处在不同发展阶段的的城市，提供相关城市更新规划经验。

实际上，东莞的跨越式发展是有目共睹的。1978年，东莞GDP仅6.11亿元，但2023年的GDP为11438.13亿元。45年间，经济增超千倍。

产业上，从最早以劳动密集型为主的“三来一补”，到机械加工规模化的“机器换人”，到如今以技术创新驱动的“智慧制造”。伴随着经济腾飞，东莞的产业结构也得到了快速的升级换代。

不过，也因城市发展过快，以及早期优先“先解决有没有”的客观现实要求，导致东莞本地发展不平衡，自我迭代意愿不强等问题。

东莞是中国少有的不设“区”，由地级市直接到镇的四个城市之一，而各个镇有着不同的历史，其在改革开放时期发展又各有侧重，以当前对城市的评价机制和先进制造业的眼光来看，东莞存在区域发展不平衡，各镇自我更新意愿不强等问题。

但实际上，以村镇主导发展，正是东莞的优势之一，相对低廉的土地使用成本，是东莞在深圳、广州等一



众省内劲敌中胜出的关键因素之一。

与广州、深圳相比，东莞土地成本要低廉许多。根据广东省自然资源厅的最新城市地价数据，2021年，深圳的总体地价水平值为31758元/米²、广州为30197元/米²，东莞仅19726元/米²，仅相当于深圳的62%，广州的65%。

自我更新意愿不强，但工业基础好且土地价格较低，相比珠三角其他城市，东莞“在城市更新”行动中的成本也更低。而且“东莞的入选其实也符合广州与深圳两地的发展要求”。中国社科院城市发展与环境研究中心研究员牛凤瑞告诉时代财经，广深两地土地成本高，但科教丰富，两地在未来产业链上的定位均倾向于研发设计等占地少、利润高的环节。

“东莞地处广深两城之间，地价相对低廉，又有雄厚的工业基础，可

满足高新技术产品的生产制造要求。东莞率先通过城市更新腾挪出空间，承接广深两地产业转移，两地才能腾出空间，加快产业发展升级，实现价值链的攀升，实现三地协同发展。”牛凤瑞表示道。

外界了解东莞的窗口

对于“城市更新”行动，东莞其实并不陌生。

早在2009年，东莞就印发了《东莞市“三旧”改造实施细则（试行）》。之后，东莞又从统筹规划、利益共享等多方面不断出台相关措施，完善相关规划。

在入选本轮“城市更新”行动之前，东莞虽已初步建立起相对完善的城市更新机制，但受限于财政情况与现行政策，进展相对缓慢。

而本轮“城市更新”则明确了财政支持。

根据财政部相关安排，中央财政将按区域对示范城市给予定额补助。其中，东部、中部、西部地区每个城市补助总额分别不超过8亿元、10亿元、12亿元。直辖市每个城市补助总额不超过12亿元。

“但更重要的优势，还是来自于政策上的灵活。”广东工业大学建筑设计研究院院长李志告诉时代财经，尽管财政补贴可以缓解一部分财政压力，但8亿元的定额补助相对东莞超800亿元的财政收入并不算多。可作为试点城市，东莞在土地利用和配置上的政策将拥有更多灵活性和自主性，这对本就创新见长的东莞而言，将极大推动城市更新速度。

公开报道显示，尽管国家发展改革委、住房和城乡建设部等多部门密集出台多重政策推进城市更新，但在复合土地利用、土地配置方式等方面仍存在相关困难。但对入选“城市更新”试点的城市，相关政策则要宽松不少。

在人口负增长的大背景下，城市形象已成为城市间人口竞争的重要因素之一。但受困于固有印象，外界许多人对东莞的印象还是与“工厂”“流水线”以及各类劳动密集型工业品分不开。

而事实是，东莞早已进入“智能制造”发展阶段。此前，工信部公布的45个国家先进制造业集群的名单中，东莞就有智能移动终端集群、智能装备集群、泛家居集群三大集群入围。

东莞作为常住人口超千万的“新一线”城市，外界对东莞仍存在较多刻板印象。本轮东莞与上海、重庆、杭州等热点城市一同入选，既是中央对东莞发展的肯定，也成了外界了解东莞的一个窗口。□



创业圈
未来科技加速器

CONNECTING CAPITAL AND NEW ECONOMY

《创业圈》致力于打造中国领先的财经人物全媒体，以“连接资本和新经济”为使命，聚焦金融圈、资本圈，关注企业领袖和创业精英，弘扬企业家精神，探索财富之道。



REGION · 大湾区

广东最北的城市在算什么？

时代周报记者 阿力米热 发自韶关

俗话说，想致富，就要先修路。在广东韶关，早在唐朝，为适应南北经济文化交流和对外贸易发展的需要，张九龄就曾削山劈岭修建梅岭古道，成为穿越千年的商贸之路。此后，南北货物交通更加顺畅，经济逐渐繁荣。

如今，韶关也在修这样一条路：从粤北地区出发，用数据连接粤港澳大湾区各个城市。

2022年，我国“东数西算”工程拉开序幕，韶关凭借独特的区位和资源禀赋优势，成为粤港澳大湾区枢纽节点唯一集群。面对这一国家级产业风口，两年以来，韶关编织的算力网络，正服务湾区、连接全国。

今年，这个算力网络也有了更进一步进展。5月31日，第三届粤港澳大湾区（广东）算力产业大会暨第二届中国算力网大会在韶关举行。大会开幕式上，中国算力网粤港澳大湾区算力服务平台正式上线。

据了解，中国算力网粤港澳大湾区算力调度中心在韶关集群支持下已上线服务半年，能实时反映整个广东的数据、算力和需求算力情况，向西部各算力节点实时提出算力需求，保证算力能进行实时调度。

实际上，作为传统老工业城市，长久以来，韶关曾以钢铁、有色、矿产而闻名。现如今，算力、数据、网络等资源云际互联，韶关正逐步成为算力之城。

“韶关+算力”

2022年，我国“东数西算”工程拉开序幕。根据规划，该工程在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏8地启动建设国家算力枢纽节点，并规划了10个国家数据中心集群。

作为“东数西算”十大数据中心集群之一，韶关凭借独特的区位和资源禀赋优势，成为粤港澳大湾区枢纽节点唯一集群。至今，韶关算力枢纽节点建设已有两年时间。

这期间，韶关算力从无到有，已成为广东数据要素集聚发展区。



具体来看，为加快韶关数据中心集聚发展，韶关分别在浈江区产业园、曲江新区白土开发区和莞韶城建立了数据中心集群。目前，三大片区吸引算力中心、上游设备制造、下游数据应用等60个产业项目签约落地，算力之城架构初显、其势已成。

在网络层面，韶关已建成粤港澳大湾区超高速400G全光运力网络，实现韶关到广州、深圳单向时延分别达到1.7毫秒、1.9毫秒。

1.7毫秒是什么概念？举例来说，针扎到皮肤以后，人感觉到疼痛的时间是10毫秒。不足2毫秒的传输时延，能够满足大湾区绝大部分，例如金融、证券、工业互联网、自动驾驶等算力业务需求。

不仅如此，韶关也在积极打造“市区1毫秒，大湾区3毫秒，省内10毫秒，枢纽中心和主要省会城市20毫秒”的高速算力时延圈，这也为构筑算力全国一张网提供有利条件。

实际上，对于韶关来说，算力枢纽、数据中心集群的建设，不仅仅是满足粤港澳大湾区算力需求、构筑算力全国一张网这么简单。作为一个老牌工业城市，算力产业更是韶关实现产业转型升级，以及城市发展的新动能。依托于大数据，韶关加快人工智

能、大数据、5G、物联网等信息技术与制造业的深度融合，支持企业开展智能化工厂建设。2023年，全市完成技改投资增长44%、创8年以来最高增速，成功入选省制造业中小企业数字化转型试点城市。

与此同时，韶关还吸引了一大批企业项目落地。2023年，韶关完成招商引资新签约项目1250个、增长353%，动工建设产业投资项目908个、增长82%。这其中，不乏华天科技、炬光科技、上海德衡、奇安信、比亚迪等大数据、新能源、新材料的新兴产业领域企业身影。

在众多要素的共同发力之下，韶关以大数据为代表的新兴产业集聚成势、快速增长。今年一季度，韶关规模以上工业增加值90.26亿元、增长6.2%。在主要行业中，计算机、通信和其他电子设备制造业增长65.2%。

这意味着，短短几年间，随着大数据产业的快速发展，传统老工业之城韶关，正在植入“最强大脑”。

算力+低空经济

在智能时代，随着各行业数据量的快速增长，算力应用于生产及生活的方方面面。以汽车产业为例，过去汽车产业从设计、生产到销售，每个



韶关完成招商引资新签约项目1250个、增长353%。

环节都是孤立的。然而，在大数据的推动下，智能化延伸至产业链条的各环节。在设计环节，通过利用大数据、云计算、人工智能等技术，车企能够更准确地洞察消费者需求，设计出更符合市场趋势的新产品。

而投射到生产、销售环节，工业互联网和智能制造技术的应用，能使生产过程更加智能化，提高生产效率和产品质量；数字化营销和电子商务平台的兴起，为消费者提供了更加便

龙舟季的江门村超：上了船就是我们的人

时代周报记者 傅一波 发自江门

为了拯救“屈原”，42人能把一艘标准龙舟划多快？

江门鹤山中东西村龙舟队的成绩是——800米，2分39秒，相当于100米19秒左右，每公里3分20秒。这个速度相当于女子国家三级运动员的标准，同时，也是中东西村的历史纪录。

冯锦耀是中东西村龙舟队的鼓手，其价值相当于汽车里的方向灯与油门，鼓点的节奏决定了划水的频率。在被“龙舟漂移”和“一条龙舟价值20亿元”，以及“输了跪祠堂”等端午流量的叙事里，龙舟作为广东小史的缩影大多都被忽略了。

比如鹤山中东西村展馆保存着那口大鼓，就有一百多年历史，每一声鼓点中，似乎都有来自远古的回响，回响里夹杂着宗族、血亲、抗争这一类的特殊印记。

上了龙舟就是鹤山人

村里的老前辈说，上了龙舟就是鹤山人。6月初的一个下午，他如约出现在村口的沙坪河边，虽然今年没有大型比赛，但他们还是把做好采青点睛的三艘龙舟请了出来，船上最小的扒丁只有7岁。

扒丁就是负责划船的“丁”，关于华南龙舟“使用说明”里的词汇，人们还是沿用自古以来的称呼，懒得改，也没必要。

河岸边挤满了村民，随着老人点起的炮仗声，入水的龙舟迅速滑到了江水中央。

从5月末开始，这样的场景在每

天下午3-4点循环往复，沙坪河这段大约6公里的河道里，沿河村落的龙舟几乎都会下水，彼此在各自的鼓点节奏中，起起伏伏，直至夜幕降临。

这是传承了数百年来，端午前后都会出现的沙坪河上图

37岁的队员冯兆荣介绍说，中东西村的龙舟历史起于明朝。那时候冯姓的先民们为抵御清军，便组织起村里年富力强的男性组成“团练”（民兵），守堤围故，还制出金、蓝、白色棹旗作为氏族标识。

当发生危机之时，村内的勇武之士便带着氏族的期望，上阵护村。

不过，在没有战乱的时期，团练会在端午前后，以赛龙舟的方式，沿着密布的河道展现村里男丁的力量与斩获的荣誉，顺便纪念先人，祈求来年多福。

明末，中东西村已经有了自己两条龙舟——水部金龙和白桡上飞龙。

两条船一直活跃在各类的龙舟竞渡比赛中。由于中东西地处沙坪河与西江交汇之地，象征腾飞的巨龙，竞渡也有了新的名字——“三夹腾龙”。

冯兆荣记得去年鹤山龙舟大赛夺冠后的场景。比赛的时候拼了命地冲，但从终点返回的时候，全体队员把木桨举起，故意在岸边停留许久。“边上接近万人的欢呼，那个场面很震撼，所以往回的时候慢慢走，多享受一下。”

当地的大赛三年一届，去年中东西龙舟队提前三个月开始训练，甚至还请了前国家队运动员卓和堂担任赛前教练。

冯锦耀说，最终选上参加比赛的96名青壮年，各个都已经被晒成了古铜色，“我觉得教练人员位置的分配

和训练方式很科学，结合地方风俗老一辈扒丁认为训练成果看皮肤，晒得越黑代表了训练越刻苦”。

比赛并非年年有

虽然比赛不是年年有，但这没有减损村民对龙舟的热情，反倒让龙舟文化回归到了日常。在把龙舟从淤泥里挖出来，俗称“起龙”的那天，中东西村23岁的冯遂，一下班就赶到河边，希望感受龙舟出现带来的氛围感。

在当地，起龙规矩很多。要在河边祈福、放鞭炮、摆放苹果等祭品祈求平安。接着男丁们下水起船，由80多岁的老人为龙头、龙尾重新添加色彩，目的只有一个——让沉睡了一年的龙舟苏醒。

村民还会举办一个采青仪式，采摘新鲜的柚子叶、柏枝挂在龙头上，讨个好彩头。

冯遂对这样的场景很熟悉。他从七八岁就被父亲拽着登上龙舟，那时候什么都不懂，但大人并不在意。他说，在父辈们的眼里，上龙舟是传承，年轻人从老人手中接过船桨，意味着成人礼，就像村里的老前辈说的那样：“到了龙舟水道上了龙舟就是鹤山人。”

他说，争取参加2026年的那场正式比赛，那对他而言就是一种荣誉。

60多岁的老前辈冯峻在结束起龙后，第一个从甲板坐上龙尾。他经验丰富，能巧妙地用桨把握方向，如今年事已高，不能再像年轻人一样坐在舟头发力，但还是手痒，只要到了季节，鼓声和身体便相互吸引。他说，只要还有力气，一定要上去动一会儿。

因去年鹤山龙舟赛出圈的冯伟浚，其实也来自中东西村。

6月5日一早，他和几个队友来到河道里训练。过几天的16日，中东西会办一场小型的龙舟赛，沙坪河周边的十几个村子都会来参加。

听上去，这有点儿像龙舟界的“村超”。比赛尽管不如往年般声势浩大，但冯伟浚也不想松懈。

华南的龙舟世界

龙舟常常视为华南当代史的缩影。

大江以南，有河流可通船舶处，从古便时有纷争。具有浓郁宗族色彩的龙舟习俗，在华南地区传承不灭，有它背后所代表的“不屈”精神，代代传承。

此外，龙舟也代表了民间信仰和精神意蕴的体现。

村民通常在农历四月初八举行龙舟仪式，到村里的龙母庙和祠堂进行祭拜活动。通过祭祀仪式，敬畏“神灵”，获得眷顾，祈求风调雨顺、家族兴旺、生活安康，这是典型的中国式“信仰模式”。

从江门乃至广东地区，不同村之间的龙舟相互串门，被称为“趁景”。如果说龙舟竞渡是斗速度、斗“技”，那趁景就是竞艳、斗“靓”。

今年的端午，珠江流域上的不少古村上群龙聚首，斗丽争妍，小至龙舟上的罗伞装饰，龙船队员的技艺甚至是身材，大至接待的礼仪，龙船饭的规模，都是大家的话题。

村民们白天玩不尽兴，晚上又继续进行，三更半夜后，住在河边的人从睡梦中醒来，还可听到水面飘来的锣鼓声。

看得见、摸得着，能参与、可互动，龙舟激发出来的活力在广东成为一

捷、个性化的购车体验。

不仅限于汽车产业，算力也会丰富医疗、教育、金融、文旅、交通等场景应用。对于韶关来说，构建了算力基础之后，其应用场景正不断拓宽。

作为全球竞逐的战略性新兴产业和未来产业，今年，“低空经济”首次被写入《政府工作报告》，广东、安徽、浙江、山东、陕西、重庆等多省市也明确加快推动低空经济发展。

近日，广东省人民政府办公厅印发《广东省推动低空经济高质量发展行动方案（2024—2026年）》，其中提到，打造低空文旅应用试点示范，探索在有条件地市开展“一江两岸”低空游览观光，推动开通“郴州—韶关—佛山”的跨省文旅航线。

这条文旅航线的布局，也意味着，韶关的算力资源和低空经济结合发展。

广东泰一高新技术发展有限公司总经理黄山在接受时代周报记者采访时表示，低空经济的两大核心领域，装备研制与运营端均离不开算力的强大支撑。而无人机作为低空经济的重要载体，其开发、训练、数据存储以及数据处理等各个环节，都需要算力的广泛参与。

在此背景下，韶关作为全国算力布局的重要节点，拥有全省最大的通用算力、智能算力资源，能为韶关发展低空经济提供有力支撑。

与此同时，算力和低空经济的结合，其影响力不局限于国内，甚至在全球都会带动低空经济爆发式增长。未来低空数据的跨境交易、算力的跨境提供会是重要的机遇窗口。

目前，广东泰一通过自主投资建设了一张全国最大的低空智能感知网，服务范围约18万平方公里，已覆盖区域跨度范围包括粤东、粤西、粤北，重点服务省“百千万工程”，助力广东数字低空建设。

“我们计划未来以韶关为中心，将粤北片区的无人机调度中心设在韶关，在韶关实现指挥调度整个粤北的低空感知网络。”黄山认为，韶关作为算力布局的重要节点，能够辐射到湘赣两省，以韶关为节点，可以把无人机的运营能力覆盖到周边省份，为更广泛的区域提供低空经济服务。■

谁还在为比特币买单？

时代周报记者 傅一波 发自广州

过去一两个月里，两件事让人们再次聚焦币圈。

一是，英国查获一起洗钱案涉及6.1万余枚比特币，涉案金额约超400亿元人民币。二是，比特币先跌至5.6万美元，再一步步重回7万美元。

不论是币圈外还是币圈内的人，都能清楚知道，这牵涉巨款。

至于如何衡量比特币的价值，圈内人有更形象的说法：2010年，1枚比特币的最高价值0.5美元。在那会儿投入1万元人民币，得到约2857枚。放到现在，大约价值14.5亿元，能买233辆劳斯莱斯幻影。

换成百元大钞的话，这些钱叠起来的高度相当于100层楼。

不过，财富无可避免地与风险“同行”。王宇手上的比特币，在4月17日那天从1枚7万美元跌至5.9万美元。一条本来向上攀爬的绿色K线突然直线下降，起起伏伏数日后，这条K线再次下行：5.6万美元。

用王宇的话来说，这是他第一次知道“腿软”是无法自主控制的。

他捏着手机无力地蹲在地上，眩晕、头皮发麻，“跟低血糖一样”。病因是那条一直下行的绿线，代价是“100万元，就这么没了”。

有类似感受的，还有张行舟。他算不清具体亏损的金额，以他的说法是，一套一线城市老城区的二居室。而这一切都发生在不到4小时之内。

颇为戏剧的情节是，不到20天时间，比特币价格重回7万美元。

圈内人对此总结为：每秒都有新的故事，或者事故。

暴富与焦虑

张行舟的财富故事，从2013年开始说起。

彼时，李笑来、赵长鹏、李启元等都是圈内响当当的人物，他们号称持有5~6位数的比特币，上杂志、拍封面，成为圈内名人。

张行舟在澳大利亚留学，读商科。和李笑来一样，他没有任何技术背景，喜欢炒股，做短线。赚来的钱大多花在玩乐上。

看到李笑来报道的那天，他正在准备第二天的幻灯片，点击保存之前，聊天软件上有消息弹出，有人跟他说“比特币很厉害，比炒股好，要不要试试”。

看他有点犹豫，朋友告诉他，可以带他一起买币，不会亏。

两个月内，张行舟发现比特币真的涨了：当初合伙买下的50个比特币，价值翻了7倍，“大概40万元人民币”。

这60天后，他觉得自己不一样了。和别人聊天时，张行舟会不经意把“比特币”挂在嘴边，说自己在做投资，赚了钱，口吻带着骄傲。为了配得上这份骄傲，他换上大牌衣服，买了新电脑，去高档餐厅吃饭。

2013年11月末，张行舟对外自称“Smile”，取自偶像李笑来，并称自己和那些圈内名人一样，都是探索者。

金钱的刺激，让他不断沉迷其中，生活方式在之后的四年里发生改变。

2013年年末开始，他几乎每天对着手机和电脑。最开始，面对涨跌不为所动。进入2014年，比特币从千美元跌破百美元大关。K线图上每一次微小的变化，都能被张行舟敏感地捕捉到。

这些瞬息万变的力，放大了他的焦虑，尤其是在跌的时候，他都会问朋友。1分钟、2分钟，朋友没回，他实在等不及，就直接一个电话打过去，“你跑了没？”

朋友告诉他，“急什么，还早呢”。

张行舟说，这样的焦虑持续了三四年。虽然赚了钱，但也曾陷入数月的失眠，需要靠服药来与之对抗。

“稳赚不赔”的希望

现在说起来，张行舟之所以熬到现在，完全是因为“钱”。

他总拿那个“数钱”的故事来激励自己。

2017年年末，比特币破万美元。他取了零整不一的现金，足足20万元人民币，在女友租住的屋子里，把钱铺在地板上，又用扫帚把钱汇成一堆。

张行舟说，那是他第一次用现金



来丈量房屋的平方数。

他当然也有亏的时候，比如一天亏几十万元。不过，他有一套自洽的逻辑：把亏的钱当作以前挣来的，没有伤本。“亏10万元，相当于白干一阵；亏几十万元，就是白干几个月。”

说服自己的理由是，比特币始终是涨的。“你看，14年前要投入1万元买比特币的话，现在能变成14亿元了。”

张行舟对金钱的欲望逐渐膨胀。2018年，他意识到，炒币和挖矿都不是维持恒定收入的最好方式。圈内名人给了他参考的模式：有转行卖课的，有建立付费群的，还有搭建平台的。

他选择提供技术。他拉上了几个做技术的朋友，做了一款炒币机器人，用户可以在此设定可自动交易的价位，不再需要24小时盯盘，收费为6800元/半年、8800元/年。张行舟说，目前用户人数超过1.5万，且在持续增多。

用户名为黄学的投资者就在其中。他家境不错，有自己的宝马车，手上有20来万元闲钱。与其说是想致富，不如说是对重复工作的反抗，他不喜欢去那些坐在办公室的日子。

他的本意是以此作为“保险”：自己能随时调整交易，而机器人能省去他24小时盯盘的烦恼。更重要的是，他认为“张行舟们”能提供“指导”。当时，在张行舟组建的群里，有人转发过这么一个新闻，“比特币有望涨超10万美元（约合70万元人民币）”。

黄学觉得自己赶上了风口，财富迅速累积到百万元。

他也过上了不一样的生活，白天在办公室里浑浑噩噩，晚上就把自己丢进游戏里，成为氪金玩家。他还爱上了银饰，豪掷6万元，买一根高桥吾郎的羽毛饰品。

他原本坚信，这是一条“稳赚不赔”的路子。直到今年4月中旬，半个月的时间，他经历了两次暴跌，亏了近30万元。

眼看着自己的钱就这么蒸发了三分之一，黄学有点不知所措。朋友劝说收手，他又有点犹豫：“等涨回来，就跑。”

至于什么时候能涨，他把这个问题丢给了张行舟。他说，张行舟没直接回复，只丢出了几篇文章，里面讲的是“比特币减半后会大涨”。群里有人回应：“这几乎是铁律。”

上瘾的数字游戏

几天之后的对话里，张行舟说自己不太记得黄学发了什么消息，大概知道又是个“失败”的故事。

对他而言，黄学的故事只是币圈故事的冰山一角，甚至根本不值一提。据Coin Glass数据显示，2024年4月，虚拟货币市场共有7万余人爆仓，爆仓总金额为15.06亿元人民币。

张行舟说，自己多数时候都建议投资者做现货交易，“有多少钱，做多大事。这样，即便是亏损也不多”。

但现实是，“14亿元”的诱饵闪着诱惑的光，总有人愿意冒险——加杠杆，以小博大。

在合约杠杆的模式里，投资者只需缴纳5%的保证金即可交易。这个巧妙的设置给人无穷的想象，以至于大家都忽略了爆仓的风险。

10倍、20倍、50倍——在合约游

戏中，暴富或破产，浓缩在1分钟之内。

王宇是在2022年入局的，他向朋友借钱，加上自己的全部存款开始做合约杠杆。

那年他28岁，失业、未婚，租住在一居室里，每天交易10多万元，面不改色，波澜不惊。当数字变得越来越大，王宇开始麻木，因为他一天的合约流水已经远超自己的本金。

上头之后，他也不舍得卖出，继续加杠杆。

2023年，王宇赚到了人生的第一个100万元。他说自己那天连续盯盘超过了13个小时，当收到银行发来的一条短信时，他在家附近的商场里，若无其事地刷着微信，只隐隐觉得一根命运的弦在微微颤动，“很爽”。

短信提示，他的账户收入100万元。那个中午，他在路边给父母打电话：“妈，我有钱了，发财了。”

但身在其中的人，其实意识不到：躺在账户内的数字，一天不提现，永远都是数字。

王宇说，那时候市场好，卖币舍不得，可身上缺钱。于是，他在需要钱的时候卖一点，花了之后再再用剩下的钱又进入市场。这样一来二去，只有那些数字曾经证明他是个有钱人。

100万元是王宇账户里的最高值。这也是他最“甜蜜的记忆”：是自己付出的勇气、时间的见证。

因为一年后，也就是2024年4月中下旬，他用不到半个月的时间，全亏完了。

他有过机会平仓，及时止损，认赔。但币价下跌的时候，圈内人总是会相信：下一秒它就能涨，而你会跟着反败为胜。

用圈内人的话来说，这种情况叫“插针”，就是在跌势中找到回调的时间点。用大众更易懂的话就是“抄底”。

暴跌的那天下午，价格确有回调。但他没有，反而又加注。结果是，“下1分钟”，爆仓了。

故事经由群聊的只言片语传到了张行舟那边。

他仍旧是那句话，“见怪不怪”。张行舟说，像王宇这样的人肯定还会继续在币圈待着，想办法卷土重来。

因为，比特币对他们来说，“有瘾的”。

“什么都不是”

币圈常引用一句话，“每个知情人士都需要了解比特币，因为它可能是世界上最重要的发展之一”。但从来没有人在意这句话的主人究竟是谁，也不会深究这句话的真伪。

张行舟把这句话放在公司介绍的PPT尾页，以“充值信仰”。但他认为，只有很少一部分人是抱持信仰。其他人，不过是装腔作势——哪怕是他“崇敬”的偶像们。

张行舟说，“他们”都变了，“赚完钱，就不弄了”。

当时代周报记者试图联系张行舟的“偶像”时，李笑来通过助理婉拒了采访。不过，助理表示，推荐玩家阅读《让时间陪你慢慢变富》和《财富的真相》。

这两本书售价不低，分别为45元以及58元。有读者对后者评论说，全书共150页，“快速过了一遍，让人明白

信心堪比黄金，人人都能白手起家”。

在李笑来们的助推下，比特币似乎与财富画上等号。这让很多人对此上瘾。

中南财经政法大学会计学院教授邓伟在其2017年发表的《比特币价格泡沫：证据、原因与启示》提到，“比特币是金融投机对象”，作为新颖的投资产品，比特币的潜在价值的不确定性较大，对投机者具有较大的吸引力。

根据《全球比特币发展研究报告》数据，抽样人群中，80.77%的比特币投资者以短期盈利为目的，仅13.81%的用户选择长期持有。

在币圈里，造富神话和破产噩梦并行。在财富博弈的舞台上，人性的贪婪和理智各占一隅。

如今，张行舟选择了理智的那一边。原因在于，一方面，比特币价格在第四次减半之后，挖矿成本提高；另一方面，比特币涨跌实在太过于频繁和凶狠。

他说，现在有两个比特币的世界。一个是外界以为的，“造富工厂”；另一个则藏在成千上万个炒客的故事里，要么赚够离场，要么血本无归。

自诩聪明的张行舟以旁观者的身份，为依旧喧闹的币圈制造氛围。“那些在币圈淘金的人，依靠的不是知识和理性，而是对财富的渴望”。

而他要做的是，就是让投机者们相信财富的实现并不难。他手上有30个满员的群组，总人数超过1万人。按照他收取的年来费来计算，总收入和他拥有的比特币价值相等——超过千万元。

符合张行舟判断的是黄学，他愿意看见和传颂的，还是那些暴富的神话——哪怕是亏了30万元。他和赌场中的赌客般，认为亏掉的总能赚回来，需要的只是运气。而他，还在等一个见缝插针的机会。

他说自己不会放弃。

但有的人已经一无所有。

王宇曾以为比特币成就了自己，“一下子好像拥有了一切”。但当他从一个“大亨”变回一无所有时，才发现，这是一个从零到零的过程，“其实什么都不是”。

不过，他还是忍不住打开炒币软件，有时是隔天，有时是隔几个小时。

5月21日，比特币涨到了今年的最高点——7.1万美元。王宇想，如果自己有更多本金，撑过大跌，或许就能吃到最后的胜利果实。可现在，他账面的资金显示，连入场的机会都没有了。

比特币的“造富”神话吸引众多人入场。不过，突如其来的一大起一落，再度昭示着这个虚拟世界潜在的巨大风险。

中国政府已明确禁止以比特币为首的加密货币交易活动。2021年7月，央行曾发布公告称，广大消费者应增强风险意识，不参与虚拟货币交易炒作活动，不盲目跟风虚拟货币相关投机行为，谨防个人财产及权益受损。

近日，深圳市地方金融管理局发布《关于虚拟货币交易炒作的风险提示》，提醒市民增强风险防范意识，谨防成为非法集资等诈骗活动的受害者。

（应受访者要求，文中的张行舟、王宇、黄学为化名）

5.6
万美元



7.1
万美元



莫迪新任期开局大考： 印度富豪缩水3000亿元

时代周报记者 马欢

是什么让亚洲首富一夜之间资产大缩水？据新华社报道，历时44天的“马拉松式”印度大选当地时间6月5日凌晨尘埃落定，现任总理莫迪如无意将开启第三任期。

但这一次不像前两次一样大胜：莫迪领导的印度人民党没能独自拿下议会下院过半数席位，需要依靠盟友才能获得过半席位组阁。

实际投票结果出来当天，整个印度市场都遭遇震荡：印度股指SENSEX创4年最大跌幅，卢比创逾一年最大跌幅，蓝筹股指数NIFTY 50下跌约6%，几乎抹平了今年前5个月的涨幅。

支持莫迪的超级富豪们，也跟着受到了影响。

莫迪的铁杆盟友，前亚洲首富阿达尼旗下的10只股票当天均大幅下挫，市值蒸发近450亿美元（约合人民币3300亿元），这也是该集团历史上最大的单日跌幅。

除了阿达尼集团，印度另外五大财阀——信实集团、塔塔集团、贝拉集团、巴帝电信和JSW集团的市值，在当天也都出现大幅缩水。

用《华尔街日报》的话说，这几大财阀控制着印度25%的港口、45%的水泥生产、1/3的钢铁产业、近60%的电信用户和45%以上的煤炭进口，它们是莫迪背后的最大财富势力，其兴衰直接主导印度的崛起。

一旦莫迪没能掌控全局，这些超级富豪的利益也会受损。

一夜蒸发近3000亿元

莫迪在大选前的各种预测和民意调查中被寄予厚望，但实际结果并未达到压倒性胜利，导致印度市场遭遇“股债汇”三杀。受此影响，印度的六大富豪一夜之间总共蒸发了近3000亿元的财富。

根据彭博亿万富翁指数的数据，损失最大的是目前印度第二大富豪、曾经的亚洲首富——阿达尼集团创始人兼董事长阿达尼，他的个人财富一天之内从1224亿美元缩水至975亿美元（约合人民币7065亿元），蒸发了超20%的财富，即249亿美元（约合人民币1804.3亿元）。

若是没有这一次的结果，阿达尼本是印度财富增长最快的企业家之一。在此前一天，对莫迪有利的民调结果曾使阿达尼集团的市值一度上涨200亿美元。

然而，仅一夜过后，局势就发生了反转。彭博亿万富翁指数显示，阿达尼蒸发的这249亿美元，刷新了亚洲富豪单日财富缩水纪录。

阿达尼损失最为惨重，这与他本人和莫迪关系匪浅有关，阿达尼集团的命运也与莫迪的政治生涯密切相关。

当莫迪还只是古吉拉特邦的首席部长时，阿达尼就已经是他最忠实的支持者。2013年，阿达尼的儿子大婚时，莫迪还亲临现场，全程参加了两天的行程。在当时的一些反对者眼里，莫迪就像这对新人亲切的叔叔一样。

2014年莫迪竞选印度总理时，还有报道称，阿达尼将自己的私人飞机借给他使用，供他往返古吉拉特邦和新德里。

而在莫迪当选后，阿达尼的业务范围与莫迪在基础设施、绿色能源、国防和数字服务方面的国家建设重点密切相关。这也是阿达尼在这波选中“受牵连”最深的原因之一。

不止阿达尼，最新的印度首富、信实集团的穆克什·安巴尼也同样损失惨重。大选选情导致的市场波动让他一夜之间财富损失了89.9亿美元（约合人民币651.4亿元），目前个人财富为1060亿美元（约合人民币7681亿元）。

塔塔集团的夏普尔·米斯特里是印度第三大富豪，他的财富一夜之间缩水了5.93亿美元（约合人民币43亿元）；贝拉集团的库玛·贝拉损失了15.2亿美元（约合人民币110.1亿元）；巴帝电信的董事长苏尼尔·米塔尔身家缩水了16.8亿美元（约合人民币121.7亿元）；JSW集团董事长萨基安·金达尔则损失了35.8亿美元（约合人民币259.4亿元）。

放眼整个榜单，印度排名前20的富豪中，有18名在当天财富缩水。

六大财阀

财阀曾被用来描述韩国的几大巨无霸企业。20世纪80—90年代，在韩国国家层面的支持与协调下，这些大财阀帮助韩国实现了工业化发展，使韩国跻身发达国家行列，同时也让



自己的财富完成了扩张。

如今类似的财阀现象来到了印度。毫无疑问，印度是目前全球增长最快的经济体之一，但印度经济高速增长的背后，实际上是依靠着少数几家寡头企业。

比如安巴尼的信实集团，是一个涉及石油、化工、电信、金融、零售等行业的商业帝国，印度股民中，每4人就有一人购买了该集团的股票。

阿达尼集团则是印度国内最大的基础设施企业，业务范围涉及发电输电、煤炭等能源开采领域，并且正在进军可再生能源、机场、数据中心和国防领域。

夏普尔·米斯特里和他家族掌控的塔塔集团，在印度地位堪比韩国的三星集团，其营收占到印度GDP的6%左右；贝拉家族（Birla）的贝拉集团以工业为主，旗下拥有全球排名前五的水泥生产商和印度最大的粘胶人造纤维出口商；巴帝电信是印度最大的移动运营商之一，JSW则拥有印度最大的钢铁公司。

这些财阀企业与莫迪政府相互成就：他们通过政治关系来驾驭印度繁琐的官僚机构，得到众多或明或暗的政策支持，也可以从银行得到大量贷款，然后再执行总理莫迪制定的宏伟伟业。

作为回报，莫迪的经济改革和巨额基建投资，让这些坐在前排的巨头

聚集了更多的财富：2022财年，在印度国家证交所上市公司中，最大的20家企业创造了所有企业部门80%的利润。

不过纽约大学经济学家鲁比尼认为，虽然都是财阀，但印度和韩国的区别在于，韩国培养的企业具有国际竞争力，而印度企业的垄断范围仅限其国内。他认为，莫迪政府常通过一系列有民族主义色彩的政策，如实施天价进口关税等，限制外国公司进入，保护这些大财阀的利益。

结果就是，这些企业只能在国内“称王称霸”，难以在国际市场表现出更强的竞争力。

对此，印度的反对派批评道，阿达尼们的繁荣是以中小企业的损失为代价的，财阀们从和政府的系统中受益，不仅不公平地赢得生意机会，还躲避了应有的监督。

然而，《连线》杂志创刊人M. K. Venu表示，这些财阀在印度经济中占比太大了，大到不能倒，整个印度的政治经济系统都在支撑着他们。

不过，莫迪政府并不承认这个国家存在财阀。印度贸易和商务部长Piyush Goyal此前在接受采访时表示：“我不知道韩国政府是否对财阀企业给予了特殊照顾，但在我们印度，每家企业都在平等的基础上竞争的。”

经济改革难度升级

此次大选后，莫迪的光环已经

减弱。

在莫迪前两个任期，印度推出发展制造业的产业政策、大力投资科技和IT领域，印度经济也在新冠疫情暴发后也依然表现强劲。

然而，莫迪创造印度经济增长的模式，也可能反过来制约他。

印度的经济分析师蒂姆·萨希认为，这种合作方式造成了财富的大规模向上分配，经济财富被集中在少数大企业和集团手中，富豪们越来越富有，但未能创造足够大的中产阶级。

纽约大学经济学教授维拉尔·阿查里雅曾担任印度央行副行长。他直言，诸如阿达尼集团、信实集团、塔塔集团这样的财阀，其实久了会影响印度经济的健康发展。

“在这些寡头的垄断之下，印度的中小企业步履维艰，且由于他们在零售、资源和电信部门拥有无人可以抗衡的定价权，普通印度人完全无法享受到国家发展的红利，应该将这些大财阀企业‘肢解’。”他说。

此次大选的结果就证明，莫迪的得票率并不如前两个任期那般多，其所在的政党自10年前掌权以来首次未能单独获得多数席位。

对于这种结果上的落差，分析人士表示，莫迪团队在大选中的宣传带有一种“过度自信的预期”，过于高估自己的不败地位，但其实印度许多选民都在面对物价飞涨、失业和收入差距过大等现实问题。

接下来，莫迪若想推行他的经济改革，其政府的议程很可能会因为议会席位而变得复杂化，难度升级。

评级机构穆迪表示，这一结果可能会减缓印度的财政紧缩政策。另一家评级机构惠誉则指出，莫迪执政联盟的多数席位被削弱，可能对政府改革议程中最困难的部分构成挑战。

不过，惠誉补充道：“尽管（议会）多数席位薄弱，但我们确实预计广泛的政策将持续下去，（印度）政府将继续专注于推动资本支出、简化营商措施和逐步整顿财政。”

莫迪还是赢得了下一个任期，只是前路会更加艰难。“莫迪仍然受到印度商界大亨的欢迎，但投资者们需要弄清楚，到底哪些公司将从新政府中获益。”《纽约时报》表示。□



时代商学院
TIMES THINKTANK

解读资本市场 赋能上市公司

宏观报告、行业报告、企业报告、
A股创新成长董秘评选、
IPO内参、区域产业政策内参



WORLD · 天下

时代周报记者 马欢

买不起房的年轻人，在日本，找到了新的去处。

法国女孩柯琳在奈良县以3.3万美元（约合人民币24万元）的价格购入了一件空屋。

柯琳对这个价格很满意。“要是在法国，光是一个小车库可能就要10万美元（约合人民币72万元）以上。但在这里，即使包括房屋改造和装修的费用，价格仍然比在法国买房便宜。”柯琳透露，她的房子修整总共花了6.6万美元（约合人民币48万元）。

像柯琳买的这种空置屋，在日本被称作“AKIYA”。日本总务省的最新调查显示，由于老龄化与少子化问题严重，全国上下目前有高达900万间空屋，占总住宅数的13.8%，创下历史新高。

换言之，日本几乎每100套房子就有14个空屋。同时，在这900万套空屋里，一半属于“无主屋”，即屋主死后无人接手的房子。

常居大阪的钟磊告诉时代周报记者，除了东京那些大热的区域，日本空屋比例挺高的。“我在大阪住的公寓就有不少空屋，有些房子主人都没有了，就这么空着，一直放在那里。”

为了处理这些库存，日本政府操碎了心。现在，他们把目标瞄准了对日本感兴趣的外国人。日本政府希望以低价吸引更多的外国人来购买和处理这些空屋。还有一些在日本的外国人，选择化身“空屋猎人”，专门对接外国买家。

但并不是所有的空屋都会有一个美好的结局，部分房屋因为长时间无人打理，蚊虫和老鼠肆虐，还有安全隐患问题。

随着日本20世纪70和80年代的“黄金一代”逐渐老去，这些空屋很可能会呈几何倍数增长。

对于想要体验日本美好生活的外国人来说，买下这些空屋真的是一个好主意吗？

让外国人清库存

外国人青睐空屋的原因很简单——便宜。

特别是近年来日元大幅度贬值，空屋的价格对于外国人来说更低了。

据空屋出售网站Cheap House Japan的信息，在滑雪胜地北海道，有的空屋售价仅为2.2万美元（约合人民币16万元），甚至还有房屋的标价是0日元，等于白送，仅需支付维修和翻新费用。



日本人的900万套空屋 指望靠外国人接盘

麦克斯在加拿大温哥华长大，他直言，按照自己的收入根本买不起当地的房子。根据加拿大房地产协会的资料，温哥华大都会区的房子均价在2023年已达到87万美元（约合人民币630万元）。

去年9月，麦克斯花了2.4万美元（约合人民币17万元），就在日本长野拿下了一套五居室的空屋。他随后只花了7400美元（约合人民币5万多元）进行了装修，就可以拎包入住。

来自英国的瑟斯顿夫妇2019年移居日本，在位于东京都市圈内的茨城县，他们以3万美元（约合人民币22万元）的价格买下了一套空屋。不过这套房子非常老旧，夫妇俩后续仅装修费用就花了15万美元（约合人民币110万元），是房子价格的5倍。但算起来，夫妇俩还是觉得比在伦敦买房便宜多了。

除了这些在日本定居的外国人，IQJ Japan的房产专家根布和明指出，许多接盘空屋的外国人并不会常居日本，他们通常把空屋当做一种投资项目。他们会重新按照自己的品位和预算翻修，将这些空屋改造成适合在爱彼迎（Airbnb）上出租的民宿。这样投资者不仅可以在日本度假时入住，还可以从游客那里赚取额外收入。

“他们梦想在乡村度假，享受日本文化，再从游客那里赚取外快。”根

布和明说。

比如美国的斯托克夫妇就以4.2万美元（约合人民币30万元）的价格在九州购入了一间空屋，他们将这间空屋改造成民宿，投放到网上，用作短租房源。

日本人也发现了这是一笔生意。为了吸引欧美投资者，这些空屋已有专门的英语网站介绍，还有会说英语的中介负责，对接买卖事宜。

日本人不买账

虽然有越来越多外国人购买闲置空屋，但日本民众依然对此不感冒。

牛津大学的日本专家杜里表示，外国人的投资并没有改变日本民众对闲置空屋的看法。他在调查中发现，日本年轻人都喜欢往大城市跑，不喜欢留在乡村，偏偏大部分空屋都是在一些人口稀少的偏远地区。

“我遇见过许多日本年轻人，他们清楚自己的家乡有许多空屋，但他们完全不能理解为什么这些老旧的空房子会受外国人欢迎。”杜里表示。

事实上，空屋问题从20世纪90年代中期就已经浮现，日本人口数十年来稳定地向都市迁移，导致乡村地区日益空荡。造成的后果是，年轻人都往大城市里跑，他们即便从上一辈那里继承了家乡的空屋，也不愿意居住和整修。

而且在日本，没有建筑物的土地会征收更高的税费，这意味着空屋拆除还不划算。更有甚者，干脆逃离家乡，放弃继承空屋。

日益严重的老龄化和不断下滑的生育率，则使空屋现象更加严重。

日本人中川透说：“很多日本人继承父母遗产之际，最难处理的就是破旧的老房子。以我的情况为例，我已经有自己的房子，母亲去世后，父亲要住进养老院。对于还有10多年就退休的而言，最大的难题是为这个老房子花钱整修，不然老房子就很难卖出。最烦恼的是，卖不出去时，还得承担土地和房产税。”

另一名40岁日本男子还表示，自继承父亲留在东京郊区的一套房产后，不断接到邻居的投诉电话。“他们投诉院子里的树触到电线，投诉院子里的常春藤招来蜜蜂，一番折腾后，只能花钱来解决问题。”

经济学家道格拉斯认为，空屋的结构安全也是一个主要问题。许多闲置空屋是在1981年前《建筑标准法修正案》修订之前所兴建，对于地处地震带的日本，这意味着老房子的抗震性比新房子要弱。

钟磊也不建议不熟悉情况的外国游客来接盘这些空屋。

“在日本买房有个问题，虽然利率低，但是杂费很多，后续的维护很麻

烦。”钟磊告诉时代周报记者，“除非你有稳定的工作，且常居日本，否则别想着买下就能躺平了。”

钟磊表示，虽然按照日本低利率和日元汇率低的情况，外国人买房便宜，但是按日本相关税法，不动产从买入、持有到最终出售，不同阶段都有不同税负要承担。即便在日本终生持有房产不出售，传承给下一代时也会面临10%~55%不等的遗产税率。

“这样子还不如投资日本股票。”他说。

日本政府难清库存

空屋问题已成为令日本全社会头疼的议题之一。

首当其冲的是安全隐患。目前全日本屋龄40年以上的公寓有125万户，未来20年还将增加2.5倍。这些老旧公寓的装修问题日益紧迫。

日本政府也多次警告，空屋若无人管理，会有腐烂或有倒塌危机，而木造空屋导致火灾蔓延的事件也经常在各地发生。

一些地方政府已经采取行动。例如，名古屋市2022年开始要求公寓管委会要向监管机关定期报告小区建筑物的现状；横滨市自2018年起，便派遣建筑师和其他相关专家去查看管理欠佳的公寓小区，协助他们设立管委会，并更新该有的建筑物维护合约。

然而实际操作起来却是麻烦不断，一些空屋的屋主宁愿放弃所有权，也不愿支付维修和其他费用。

“有些空屋是泡沫经济时代留下来的，非常老旧，卖不出去也租不出去，早就成了超级负资产。”钟磊说。

为了应对这些情况，日本政府也在不断修改相关法律。

最新修订的《空置房屋法》中就有规定，外观腐朽、材质剥落、倒塌、卫生疑虑等状况的特定空屋，经当地政府劝导仍不修缮者，将依法处罚50万日元。此外，对于一些特定管理不善的空屋，日本政府会将屋主固定资产税增加6倍，城市规划税增加2倍。

当然了，如果业主能够出售掉空屋，则有额外的税收优惠。

让外国人接盘，强制本国管理，日本政府的种种措施，却并没有改善空屋不断增长的趋势。

新加坡国立大学日本研究系副教授克里斯·麦克莫兰直言，空屋现象只会更加严重，因为问题的核心在于日本人口越来越少。

日本野村综合研究所还指出，政府若不正视这个问题，到了2038年，废弃空屋的数量将激增至2303万套，占所有房屋的31.5%。■

涨薪不及预期 三星员工急了

时代周报记者 刘沐轩

6月7日，韩国三星电子的最大工会、全国三星电子联盟（NSEU）举行了该公司55年历史上的首次罢工。该工会的会员以集体休年假的方式罢工一天，表达对尚未达成加薪的不满。

据韩联社报道，工会成员共有2.84万人，约占三星电子全体员工的22%。若罢工行为真的进行，或将对三星的半导体芯片以及其他电子产品供应链造成不小的影响。

此前，三星电子在2024年第一季度营收达到了6.606万亿韩元，同比暴涨931.87%。但这是三星电子自2022年第四季度以来首次扭亏为盈，因此三星的整体财务状况并不乐观。

对此，NSEU发言人表示，在过去的10年里，公司一直在说他们面临着危机，但公司不应以此为借口不满足工人们的要求。

此前，工会要求整体加薪6.5%。截至目前，该工会已经接受了公司今年加薪5.1%的提议，但还要求增加一个假期，并建立透明的体系，根据公司的销售利润来即时地提高绩效奖金。

据英国《卫报》报道，韩国世宗

大学商学院教授Kim Dae-jong表示，约20%的员工罢工将对整个公司产生重大影响，尤其是在三星面临危机且需要迅速采取行动的下。

“三星的半导体业务与当前全球市场需求与库存有很大的关系。特别是在外部环境不景气的情况下，公司内部高层也有大幅变动，而公司高层对员工福利有疏忽，导致引起员工不满。”中国社科院亚太与全球战略研究院新兴经济体研究室执行主任、副研究员李天国告诉时代周报记者。

罢工消息传出后，三星的股价一度下跌超3%。

首次大罢工

NSEU是三星五大工会中规模最大的一个，但其他工会暂时还未响应该组织提议的罢工。

这五个工会联盟在一份声明中表示，罢工似乎是NSEU工会通过好斗的形象吸引更多员工加入的手段，而其他工会暂时不考虑加入这场罢工。

此前，NSEU在5月24日组织工人在首尔三星大楼门口进行集会时，甚至还请了乐队驻唱活跃气氛。

在韩国，三星电子是打工人挤破脑袋也想进的“超级大厂”，因为其工资长期处在行业最高档位。

根据职业资讯网站INDEED，位于韩国的三星所有员工和高管的平均年薪为1.44亿韩元（约合75.1万元人民币），连最底层的工厂机器操作员，每月也有4800美元（约合3.48万元人民币）的收入。

相比之下，三星在越南工厂的工人，月薪仅有约300美元（约合2173元人民币）。

与日本每年的“春斗”类似，韩国企业通常也会在年初与工会代表谈判，调整薪资待遇等。但Kim Dae-jong指出：“三星管理层预计很难控制这种情况，因为他们以前从未处理过罢工。”

1987年去世的三星创始人李秉喆曾示，“除非我的眼睛被污垢遮住”，否则绝不会允许工会存在。曾有员工曝出三星的内部文件，其中写道：“为了免受劳工问题的指控，应在工会成立前解雇主要组织者。”

直到2019年，曾代表工会的人权律师文在寅成为韩国总统，接着三星时任副董事长、创始人的孙子李在镕受审，部分三星员工才找到机会成立了工会。

而在三星电子的五个工会成立后，员工们基本每年都能成功获得涨薪。

2022年，三星工人要求涨薪15.72%，公司仅同意涨薪7.5%，最终双

方在9%的水平上达成共识。

2023年，三星工人要求涨薪16%，但由于三星当年财报不佳，最终只成功涨薪4.1%，并缩短了怀孕员工的工作时间。

走下坡路的三星

在应对劳资纠纷的同时，三星还面临半导体业务的增长难题。

5月21日，三星公司更换了半导体事业部数字解决方案（DS）负责人。

据韩国《韩民族日报》报道，这一人事调整意味着，三星电子高层可能认为其半导体业务正陷入困境。

根据市场研究机构Gartner发布的2023年度全球半导体厂商营收排行榜榜单显示，受存储芯片业务拖累，三星2023年半导体营收暴跌37.5%至399亿美元，被英特尔超越，退居第二位。

而具体产品方面，在训练人工智能（AI）所刚需的高带宽存储器（HBM）领域，三星已经处于落后地位。三星的竞争对手，同为韩国半导体巨头的SK海力士，已于今年3月开始向英伟达提供第五代HBM产品，而三星电子生产的产品因发热和功耗问题，至今未通过英伟达的标准测试。

除了最热门的HBM产品线，三星

在其他半导体业务上也在走下坡路。

据市场调研机构Counterpoint Research的统计，按今年第一季度收入计算，三星在半导体代工业务的市场份额从去年四季度的15.5%下滑到13%。

在营收上，虽然三星今年的第一季度财报扭亏为盈，营收6.606万亿韩元，但净利润仅为1.91万亿韩元。而SK海力士的营收高达12.43万亿韩元，几乎是三星的两倍，净利润也高达2.89万亿韩元。

此外，三星“韩国年度最佳企业”的称号，也被现代汽车所取代。

据韩联社报道，韩国企业数据研究机构“CEO SCORE”，每年会对销售额前500名企业中提交业绩报告的273家非金融企业的经营情况分投资、全球竞争力、新增工作岗位数量等8个领域进行评估。

在该机构5月22日发布的最新报告显示，现代汽车在高速发展、投资和全球竞争力领域获得好评，以662.2分（800分满分）领跑总榜。

这是现代汽车首次排名第一。三星电子此前连续4年登顶，此次以638.1分排名第2；LG化学以622.6分排名第3；起亚（614.4分）和三星生物制剂（612.9分）分别位居第4和第5。■

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



11 | 北上深保租房 REITs 扎堆扩募

国有六大行行长全部落定 农行737亿元拉开国有大行分红序幕

时代财经 黄宇昆

国有大行迎来最年轻行长,现年51岁的王志恒被聘任为农业银行新一任行长。

6月6日,农业银行发布董事会决议公告,审议通过了聘任王志恒为该行行长的议案。

此外,会议还审议通过了提名王志恒为农业银行执行董事候选人、选举王志恒为该行副董事长等议案。其任职自国家金融监督管理总局核准之日起生效。

至此,六家国有大行的行长全部补齐。

6月7日,农业银行进行A股分红,派发现金红利共约737.13亿元(含税),成为首家实施2023年度分红的国有大行。此外,据Wind数据显示,截至6月7日,包括农业银行在内,已有8家A股上市银行完成了2023年度分红派息,合计分红金额达777.74亿元。

6月7日,银行板块逆势走强,板块个股大面积飘红,交通银行、农业银行、建设银行等国有大行股价上涨,

涨幅分别为2.52%、1.43%、1.55%。

王志恒获聘出任农行行长

出任农业银行行长一职前,王志恒担任光大银行执行董事、行长。6月6日,光大银行宣布,王志恒因工作调整辞去执行董事、行长等职务。

光大银行表示,王志恒自2022年12月加入该行以来,恪尽职守,勤勉履职,在带领该行积极践行金融工作的政治性、人民性,贯彻落实国家经济金融政策,优化发展战略,服务实体经济,做好“五篇大文章”,提升高质量发展能力等方面发挥了重要作用。该行董事会对他任职期间为该行做出的巨大贡献给予充分肯定和高度评价。

履历显示,王志恒出生于1973年6月,南开大学经济学硕士,经济师。曾任中国银行人力资源部副总经理,广东省分行副行长,青海省分行行长,总行人力资源部总经理,北京市分行行长。2021年8月任中国银行副行长,2023年2月任中国光大集团股份公司执行董事,2023年3月任中国光大集团股份公司执行董事兼中国光大银

行执行董事、行长。

今年5月22日,王志恒出任农业银行党委副书记,如今被聘任为该行行长,成为最年轻的国有大行行长。

至此,国有大行空缺的行长已陆续补齐。值得一提的是,近期获聘的4名国有大行行长均为“70后”。

5月16日,建设银行董事会聘任原中国银行副行长张毅担任该行行长。6月3日,国家金融监督管理总局已核准张毅建行的任职资格。张毅出生于1971年。

5月22日,原交通银行行长刘珺被工商银行聘任为该行行长。刘珺出生于1972年。

6月4日,交通银行公告称,董事会同意聘任张宝江为该行行长,其行长职务须待国家金融监督管理总局核准其行长任职资格后生效。张宝江出生于1970年。

农行领衔,国有大行分红序幕拉开

6月7日,农业银行2023年度分红落地,分红时间较前两年均提前了一个月,正式开启国有大行分红序幕。

据农业银行2023年年度A股分

红派息实施公告,该行每股派发现金红利人民币0.2309元(含税),共计派发现金红利约人民币808.11亿元(含税);其中,本次派发A股现金红利共约人民币737.13亿元(含税)。

Wind数据显示,截至6月7日,除农业银行外,还有6家A股上市银行已经完成了2023年度分红派息,分别是

江阴银行、常熟银行、苏农银行、紫金银行、瑞丰银行、苏州银行、张家港行,均为江浙地区的地方中小银行,合计分红派息金额40.61亿元。

A股上市银行一直是较为稳定的分红“大户”。据时代财经统计,2023年42家A股上市银行中有41家银行公布了分红方案,合计分红金额达到6133.50亿元。

其中,国有大行是分红占比最高的银行,六家国有大行分红金额合计达到4133.41亿元,同比增加85.80亿元,工商银行、建设银行分红均超1000亿元。

除了2023年度分红外,多家银行已经开始酝酿2024年度中期分红。据时代财经此前报道,截至目前,至少有15家银行已经亮出了中期分红计划。5月30日,在邮储银行宣布拟进行中期分红后,六家国有大行已悉数加入中期分红的队伍。

在业内人士看来,实施中期分红将进一步提升股息红利价值,预计后续有更多中小银行跟进。银行实施中期分红,有利于投资者享受到公司发展红利,提振市场信心。

农业银行派发A股现金红利



每股派发现金红利人民币0.2309元(含税)

Advertisement for Bank of China's rural revitalization products. Includes text: 金融服务乡村振兴重点产品 以金融为助力 赋能乡村振兴. Features images of rural scenes and a list of products like '百千万' 乡村振兴, 惠农通宝, etc.



银行 | 证券 | 保险 客户热线: 95566 www.boc.cn



富豪为0岁宝宝买亿元保单 中邮人寿天价保单刷屏

时代财经 周梦梅

“六一”儿童节刚过，一张亿元保费超大单引发保险圈关注。

近日，一张亿元保单的“喜报”在社交平台刷屏，该保单名为“邮爱一生年金保险”，是中邮人寿保险股份有限公司（下称“中邮人寿”）名下产品。

据一名保险中介的朋友圈介绍，客户一次性缴费1亿元投保了该产品，被保险人（受益人）为“0岁宝宝”，自Ta 5岁开始，每年可领300万元年金，持续终身。

除去每年领取的300万元收益，这1亿元的保费最后也基本能返还给被保险人，当作财富传承。

6月5日，中邮人寿相关人士向时代财经确认，“邮爱一生年金保险”为该公司产品，该公司北京分部最近确实卖出一张亿元保单。至于该保单的投保人情况，该人士表示不清楚。

若为个人购买，这名来自北京的富豪或是一次性交齐了全部保费。喜报下方的小字显示，这张亿元保单的缴费方式为趸缴（一次性缴清全部保费），已过犹豫期。

中邮人寿成立于2009年，由中国邮政集团有限公司控股，为国内规模最大的银行系寿险公司。据中邮人寿2023年四季度偿付能力报告，其2023年全年保险业务收入1098.66亿元，迈过千亿元大关，成为第七家在保费规模上突破千亿元的寿险公司。

每年可领300万元年金

“该产品是一款快返型年金险，最大的特征是第五年开始返还一定收益，该产品具备一定的理财功能，相当于大额存单的替代品。”一名保险经纪人林琳（化名）告诉时代财经，该产品的长期收益率（IRR，内部收益率）达到2.85%左右。

根据林琳提供的保费对应保险金额测算表，如果上述保单的投保人一次性缴费1亿元，且被投保人确实是0岁，那么自其5岁开始，每年可以领取300万元的年金，4岁时还可以一次性收到1000万元的“关爱金”。

该保险合同从侧面佐证了这一



点。据“邮爱一生年金保险”合同条款，若一次性缴清保费，在保险责任开始日后的第5个保单周年日，将按照首期保险费×10%的比例给付“关爱金”。按照以上条款，4岁领取1000万元“关爱金”属实。合同还显示，从第六个保单周年日开始，公司将在每个保单周年日按照合同约定的基本保险金额给付“生存年金”。不过，该保险合同并未注明基本保险金额的计算方式。

“根据产品的现金价值，除去每年拿到的收益（年金）外，缴纳保费基本可以全部返还给投保人或被保险人。”林琳告诉时代财经，过了产品的锁定期，保单的现金价值基本大于缴纳的保费。

这意味着，这张1亿元的保单，除去“关爱金”和每年300万元年金外，过了产品锁定期后，1亿元的保费本金大概率也可以返还给投保人或被

保人。

时代财经注意到，这份亿元保单还具备“贷款功能”。据“邮爱一生年金保险”合同条款，该保单可以申请办理保险单质押借款，借款金额不得超过借款时保险单现金价值扣除其他欠款后余额的80%。

巨额保单虽少，但也并非不存在。今年2月29日，汇丰保险香港签发了一张2.5亿美元（约合人民币18亿元）的人寿保单，打破了最高价值人寿保单的吉尼斯世界纪录，这一消息也被广泛关注。

当时汇丰人寿香港和澳门首席执行官爱德华·蒙克瑞夫在接受媒体采访时透露，签单人是一名来自亚洲的超高净值客户，拥有多国国籍。该保单为“汇珑环球寿险计划”，是具备财富保值及传承功能的终身保障寿险计划。

或不具备免税功能

明亚保险经纪人李利（化名）告诉时代财经，其接触到的一些富裕人群买大额年金险，主要是用作理财，多出出于安全性和稳定性的考虑。

“目前3年期的大额存单收益率虽然也能达到3%左右，但长期来看存款收益率是下降的，而且银行的收益率是单利。相比之下，年金险能够锁定更长期的收益率，且是复利，利息和本金一起产生收益更可观。此外，年金险专款专用，可以预防大额现金留在手中出现投资失败或挥霍情况，安全性更高。”李利说。

这张亿元保单有无出于避税或避债的考虑？

上海新古律师事务所律师王怀涛告诉时代财经，这种巨额商业年金险基本不具备免税功能，当下人身保险的债务隔离功能也在逐渐受到限制。

“不同于企业年金、职业年金，商业年金险并无可以抵扣个税的规定，但保险的理赔款免纳个税。此外，除非特殊险种有个别政策进行有限节税外，保险一般不存在避税的功能。”王怀涛表示。

王怀涛进一步表示，在法院强制执行过程中，经常遇到被执行人名下存在人身保险的情况，对于人身保险是否能够强制执行，司法实践中存在不同的观点。

其中一种观点认为，人身保险以人的健康和身体为标的，依附于被保险人人身，具有依附性和专属性，法院强制执行将损害被保险人的生存权益，不应被强制执行。

另一种观点则认为，人身保险尤其是具有较高现金价值的人身保险，具有财产属性，可以强制执行。

对于上述两种观点，王怀涛告诉时代财经，目前越来越多的地区法院采取第二种。

“对于具有投资理财功能的年金险，法院会征求被执行人的态度，协商后由被执行人主动退保，如不退保则可采取司法拘留对被继承人进行制裁。或者直接不经被执行人同意，法院会通知保险公司强制退保。这种情况下，保险的债务隔离功能实际上受到了挑战。”王怀涛表示。■

多家农商行股价大跌 商业银行净息差创新低

时代财经 张昕迎

6月3日，A股银行板块早盘下挫，其中多家城农商行股价跌幅较大，沪农商行（601825.SH）盘中股价跌幅高达9.87%，领跌一众银行股；江阴银行（002807.SZ）、常熟银行（601128.SH）、渝农商行（601077.SH）等均跟跌。

截至当日收盘，同花顺银行板块跌1.65%，除工商银行（601398.SH）、建设银行（601939.SH）、农业银行（601288.SH）、交通银行（601328.SH）等国有大行微涨外，板块内30多家均有不同跌幅，其中沪农商行收跌7.34%，报7.32元/股；江苏银行、江阴银行均跌超3%。

从成交额来看，当日跌幅最大的沪农商行成交额为11.70亿元，市值超千亿元的江苏银行成交额达到31.41亿元，不过两者的换手率都不高，分别为3.48%、2.16%。

值得注意的是，此前4月26日，沪农商行、江苏银行同样出现大跌，两者当日最大跌幅均超9%。不过经历了近期两次大跌后，沪农商行、江苏银行仍维持了较高的年内涨幅。截至6月3日收盘，上述两家银行年内涨幅分别约为28%、19%。

一季度商业银行净息差再创新低

资金流向方面，数据显示，当日主

力、超大单、大单分别净流入沪农商行7610.90万元、3184.23万元、4426.67万元，中单、小单分别净流出6750.05万元、860.85万元。

有市场观点认为，沪农商行大跌与其被纳入沪深300指数预期落空有关。5月31日，中证指数有限公司宣布定期例行调整沪深300、中证500、中证1000等指数样本，定期调整方案将于6月14日收市后正式生效。

根据公告，此次调整沪深300指数将更换12只样本，招商公路（001965.SZ）、中远海能（600026.SH）等将调入指数。沪农商行此前2022年5月首次被纳入沪深300指数，当年11月被调出。

6月3日，时代财经针对股价大跌一事向沪农商行方面询问，对方表示“不掌握相关市场信息”。

近日，沪农商行刚刚迎来一名80后首席信息官。

5月25日，该行公告称，沈栋的首席信息官任职资格已获监管核准。简历显示，沈栋出生于1980年5月，此前为沪农商行副行长，进入该行前曾在宁波银行科技部、风险管理部任职。

此外，5月7日，姚晓岗的沪农商行董事会秘书资格获得监管核准。姚晓岗生于1974年，为沪农商行首席财务官，曾担任上海银行静安支行行长，沪农商行资产管理部总经理、资产负债管理部总经理及上市办公室主任等职。

业绩方面，2024年一季度，沪农商行实现营业收入70.85亿元，同比增长3.69%；实现归母净利润35.52亿元，同比增长1.48%。增速来看，该行一季度净利润增速有所放缓，该行2022年、2023年一季度归母净利润增速分别为29.05%、12.44%。

整体来看，净息差持续下行或是拖累银行业盈利的主因。

5月31日，国家金融监督管理总局发布2024年一季度银行业保险业主要监管指标数据情况。数据显示，第一季度，商业银行累计实现净利润6723亿元，同比增长0.7%。截至第一季度末，商业银行净息差为1.54%，较2023年年末的1.69%下滑15个基点（BP），再创历史新低。

不良率方面，第一季度末，商业银行不良贷款率为1.59%，较上一季度基本持平。

中金公司6月3日一份研报指出，商业银行净息差季度环比进一步下行，主要受到资产收益率下行、存量贷款重定价因素影响。分银行类型看，农商行息差下行幅度最大，大行、股份行、城商行、农商行息差分别下行15个、14个、12个、18个BP。

多家城农商行酝酿中期分红计划

今年以来，银行板块“涨势如虹”。Wind数据显示，截至6月3日，A股42家上市银行中，有32家年内股价涨幅超过10%，其中成都银行、南京银行、

常熟银行、杭州银行、中信银行均涨超30%。

伴随着近期上市银行2023年度股东大会陆续召开，各家银行的分红方案也将进入密集实行阶段。除了年度分红外，不少上市银行也将中期分红提上日程。

据时代财经近日报道，目前至少有15家A股上市银行已宣布拟进行中期分红。除国有大行和全国性股份行外，还有江苏银行、南京银行、苏州银行、齐鲁银行、上海银行、兰州银行、沪农商行、紫金银行等8家农商行正在酝酿中期分红计划。

据沪农商行5月18日披露的《关于公司2024年中期分红安排的议案》，在2024年半年度合并报表归母净利润为正的情况下，该行拟合理考虑当期利润情况进行中期分红，上述议案已获董事会审议通过，将提请年度股东大会审议。

对比A股上市农商行的2023年年度分红情况，除无锡银行、苏农银行外，其余8家均超过20%。其中沪农商行以30.10%的分红比例排在首位；其次为渝农商行和江阴银行，分红比例分别为30.05%、24.79%。

从现金分红总额来看，沪农商行、渝农商行同样成为上市农商行中的“现金奶牛”，2023年度现金分红总额分别达到36.55亿元、32.76亿元，其余8家农商行的现金分红总额均不超过10亿元。■

多地推进房产“收储” 北上深保租房REITs扎堆扩募

时代财经 吕泽强

保租房REITs迎来扩募潮？
6月1日，红土创新深圳安居REIT (180501.SZ) 公告，拟申请扩募并新购入深圳的保障性租赁住房项目。

这是继5月中旬支持保障性住房建设的相关政策发布以来，第三只宣布扩募的保障性租赁住房REITs。5月29日和22日，华夏基金华润有巢REIT (508077.SH) 和华夏北京保障房REIT (508068.SH) 也相继发布拟扩募公告，并分别称将新购入上海、北京的保障性租赁住房项目。

使用REITs这种金融工具将使保障性住房权益人能提前收回部分成本，加速保障性住房的建设。不过也有观点认为，这种促进作用有限。

近日，中国社科院财经战略研究院住房大数据项目组组长、纬房研究院首席研究员邹琳华向时代财经表示，5月17日的相关政策是可以增加租赁住房的供应，但保租房REITs并非是支撑的主力。

保租房REITs扩募潮来了？

据上述红土创新深圳安居REIT的公告，此次拟购入的资产包括深圳市的承福苑、南馨苑和空港花园三个保障性租赁住房项目，分别位于深圳市福田区、南山区和宝安区。三个项目建筑面积合计17.83万平方米，共3210套保障性租赁住房及配套停车位。

此次三个项目的交易对手方，大股东均为深圳市安居集团有限公司（全文简称“深圳安居集团”），实控人均均为深圳国资委。深圳安居集团同时也是红土创新深圳安居REIT首次上市时的原始权益人，持有的份额占场内总份额的42.21%，为场内第一大持有人。

红土深圳安居REIT的基金管理人红土创新基金在上述扩募方案草案中表示，新购入基础设施资产，通过多元化资产配置有利于分散风险，同时保持基础设施资产持续稳定运营并争取实现资产增值。

这不是最近首只宣布扩募的保障性租赁住房REITs。

5月29日，华夏基金华润有巢REIT公告，拟申请扩募并新购入原始



权益人有巢住房租赁（深圳）有限公司位于上海的保障性租赁住房项目。

5月22日，华夏北京保障房REIT公告，拟申请扩募并新购入原始权益人北京保障房中心有限公司位于北京的保障性租赁住房项目。

这三只保障性租赁住房REITs均为成立以来第一次扩募，保租房REITs是REITs市场的“香饽饽”，扩募也能吸引更多的投资者。

据年报数据，红土创新深圳安居REIT、华夏基金华润有巢REIT、华夏北京保障房REIT和中金厦门安居REIT (508058.SH) 四只保租房REITs 2023年的现金流分派率分别为4.00%、4.92%、4.26%、4.55%；据同花顺iFind显示，上述2023年四只REITs的股息率分别为3.69%、3.32%、3.68%、3.58%（取2023年12月31日收盘价，下同）。四只REITs的股息率均比现金流分派率低，意味着这类资产市场估值较高。

对比市场景气不佳的仓储类REIT，中金普洛斯REIT (508056.SH) 和红土创新盐田港REIT (180301.SZ)，其2023年现金流分派率分别为4.54%和4.7%，股息率分别为6.30%和6.57%。出租率下滑较多的建信中关村产业园REIT (508099.SH) 的现金流分派率和股息率分别为3.41%和6.81%。这几只REITs的股息率均比现金流

分派率高，估值相对较低。

保租房REITs起补充作用

上述三只保障性租赁住房REITs扩募的公告均在支持保障性住房建设的相关政策发布后不久。

5月17日上午举行的全国切实做好保交房工作视频会议提到，商品房库存较多的城市，政府可“以需定购”，酌情以合理价格收购部分商品房用作保障性住房。

在同日下午举行的国务院政策例行吹风会上，自然资源部副部长刘国洪称：“自然资源部准备出台政策，明确支持地方政府以合理价格收回企业无力继续开发的闲置土地，或者收购司法以及破产拍卖中流拍的土地。这些土地回收、收购以后，用于建设保障性住房，还可以用于建设公共配套服务设施，改善周边住宅配套条件等。”

刘国洪还表示，具体的政策中，有多项支持措施，包括加大资金支持、给予税费支持、简化工作流程等。

同时，中国人民银行还宣布，拟设立3000亿元保障性住房再贷款。中国人民银行副行长陶玲在上述会上介绍，保障性住房再贷款利率1.75%，期限1年，可展期4次，发放对象包括21家全国性银行，鼓励引导金融机构按照市场化、法治化原则，支持地方国有企业以合理价格收购已

建成未出售的商品房，用作配售型或配租型保障性住房，预计将带动银行贷款5000亿元。

地方也在出台措施跟进。
据苏州市人民政府新闻办公室官方公众号“苏州发布”消息，6月2日，苏州市房地产长效机制试点工作领导小组出台《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展若干政策措施的通知》，即日起实施16条措施，包括坚持“以需定购”，组织地方国有企业以合理价格收购部分存量商品房用作保障性住房。

此前，杭州、大理、重庆等地也发布了相关房产“收储”措施。

对于红土创新深圳安居REIT扩募是否跟近期的“收储”政策有关，时代财经致电深圳安居集团，但截至发稿对方未有回复。

至于保障性租赁住房REITs在其中起到的作用，邹琳华表示：“这只是个案，没办法形成一个普遍性的意义。因为保障性租赁住房的收益率可能比较低，而REITs投资者是要求有一定收益的。有一些优质项目是可以拿去REITs上市，起到一个补充的作用，但作为主力可能不太容易，毕竟收益率的问题还解决不了。”

“收储的主力，可能需要政府安排，提供低成本的资金。如果是政策性收储的话，低收益也是可以接受的。”邹琳华表示。□

5000

亿元



中东“土豪”出手 卡塔尔投资局或将购买华夏基金10%股权

时代财经 金子莘

中东主权基金对国内公募基金“下手”了，这次的目标是头部选手——华夏基金。

近期，有市场消息传出，卡塔尔主权财富基金卡塔尔投资局（Qatar Investment Authority，也称“QIA”）将购买华夏基金10%的股份。

该市场消息称，卡塔尔投资局已同意从春华资本（Primavera Capital）手中购买华夏基金的股份，春华资本是目前华夏基金第三大股东天津海鹏科技咨询有限公司（以下简称“天津海鹏”）实控方，相关收购申请已提交至监管机构审批。

此前2024年3月18日，中信证券 (600030.SH; 06030.HK) 曾公告，同意第三大股东天津海鹏拟以不低于4.9亿美元的价格转让华夏基金10%的股权，并放弃该部分股权优先购买权，但相关交易对价及具体成交信息目前尚未明确。

时代财经向以上相关方求证此事，但截至发稿并未获得明确回复。

“抢手”的头部公募基金

备受外资青睐，华夏基金确实有

点“东西”。

中信证券2023年年报显示，截至2023年12月31日，华夏基金总资产187.94亿元，净资产131.52亿元；2023年实现营业收入73.27亿元，净利润20.13亿元。

截至2023年12月31日，华夏基金母公司管理资产规模合计超1.8万亿元，其中，公募基金管理规模为13176亿元，机构及国际业务资产管理规模为5059亿元。目前，华夏基金公募基金规模在行业内排名第二，仅次于易方达。

据方正证券测算，若简单以公告中不低于4.9亿美元转让华夏基金10%股权的交易对价估计，对应2023年2.70倍PB，17.6倍PE。

方正证券表示，对比2021年10月国泰君安收购华安基金15%的股权，此次交易有一定程度的溢价。

若该笔交易顺利成交，卡塔尔投资局将成为华夏基金第三大股东。

目前华夏基金的第一大股东及实控人仍是中信证券，持有华夏基金62.2%的股权；迈凯希金融公司（Mackenzie Financial Corporation）持有27.8%的股权为第二大股东。

此笔交易并非中东资本首次关注国内头部公募基金。

今年2月20日，易方达基金与沙特利雅得资本签署合作备忘录，双方将充分发挥各自的本土优势和专业能力，探索在不同市场、不同资产类别的合作，该合作备忘录在利雅得举办的2024年沙特资本市场论坛上签署，并由上海证券交易所和沙特证券交易所共同见证。

5月14日，华夏基金总经理李一梅参与了第四届卡塔尔经济论坛，并分享其对中国公募基金的观点及相关投资机会。

进击的中东资本

卡塔尔投资局成立于2005年，是卡塔尔政府设立的主权财富基金，总部位于多哈。

主权财富基金研究所SWFI公布的最新数据显示，卡塔尔投资局管理的资产规模为5260.50亿美元，是中东地区第四大主权财富基金，也是全球第八大主权财富基金。

中东资本近些年在全球市场活跃度不断提升。

SWFI数据显示，全球前十国家主权财富基金中，中东占据4个席位，管理的总资产规模约占三分之一，近3.37万亿美元。

对于此次中东资本入局国内头

部公募基金，有观点认为将加强两地金融领域的互动及往来。

方正证券在其6月5日发布的研究报告中点评该笔交易称，“此次交易事件对华夏基金而言有助于公司引入外资股东，优化股权结构，进一步拓展华夏基金的全球资产配置能力。对于卡塔尔投资局而言，购买华夏基金10%的股权彰显其对中国资本市场及资管行业未来发展的信心，有助于增强中东资本对我国资本市场的参与。”

2024年以来，中国与中东地区互动颇多，且节奏不断加快。

5月20日，证监会主席吴清会见沙特财政大臣杰德安（Mohammed Al-Jadaan），双方就加强中沙资本市场合作等议题进行交流。

6月2日，中国香港证监会行政总裁梁凤仪与沙特资本市场管理局主席及沙特证交所集团高层人员会面，探讨中国香港特别行政区与沙特阿拉伯金融服务合作的相关议题。

有业内人士向时代财经表示：“以上诸多动作均显示出中国与中东的资本合作持续推进，近期在金融领域密切往来或将带来后续合作的落地，有助于为A股市场持续带来增量资金。”□

4.9

亿美元



天茂集团年内股价跌26% 亿万富豪刘益谦首提回购股份

时代财经 何秀兰

在天茂集团(000627.SZ) 实控人、董事长刘益谦提议公司回购股份后, 公司股价上涨1.96%。

6月3日, 天茂集团股价盘中创出近年来新低, 引发市场关注, 当天下跌幅度达5.56%。当日晚间, 公司发布公告称, 刘益谦提议公司以5000万~1亿元回购股份, 用于减少注册资本。

天茂集团是一家投资控股型公司, 主要通过控股子公司国华人寿和华瑞保险从事保险业务, 但近年业绩表现不佳, 公司股价也持续走低, 今年以来跌幅达26%。

值得一提的是, A股上市险企回购股份较为罕见, 而在半个月前的业绩说明会上, 天茂集团管理层还明确表示暂无股份回购计划。此次“回心转意”, 也是天茂集团上市以来首次提出股份回购计划。

时代财经以投资者身份致电天茂集团, 该公司相关人士称, 关注到公司股价现状, 公司的实控人、董事长刘益谦发出了回购股份函, 接下来

公司将召开董事会, 并按照相关规定履行审批程序。在做好公司市值管理方面, 回购股份是目前的主要措施。

某券商非银分析师对时代财经称, 回购行为能够提升公司的每股净资产, 增强公司的财务稳健性, 同时也是对公司股价的有力支撑。这一举动向市场传递出公司价值被低估的信号, 有助于提升投资者信心, 稳定市场情绪。

刘益谦首次提议回购股份最高1亿元

在天茂集团股价持续低迷之际, 实控人刘益谦提议公司回购股份。

据天茂集团公告, 公司于6月3日收到刘益谦《关于提议天茂实业集团股份有限公司回购公司A股股份的函》(下称“提议”)。基于对天茂集团未来发展前景的信心及长期价值的认可, 为维护广大股东利益, 增强投资者信心, 刘益谦提议公司通过集中竞价交易方式回购部分公司A股股份, 回购的股份将用于减少注册资本。

据提议内容, 本次回购股份价格上限不高于公司董事会审议通过回购股份方案决议前30个交易日公

股票交易均价的150%, 具体以董事会审议通过的回购股份方案为准。

资金来源方面, 公司将使用自有资金, 回购资金总额将不低于人民币5000万元(含), 不超过人民币1亿元(含), 具体以董事会及股东大会审议通过的回购股份方案为准。回购期限为自公司股东大会审议通过回购股份方案之日起12个月内。

公告显示, 刘益谦在回购期间暂无增减持公司股份的计划。如后续有相关增减持计划, 其将按照法律、法规、规范性文件的要求及时配合公司履行信息披露义务。刘益谦承诺将依据相关规定, 积极推动天茂集团尽快召开董事会及股东大会审议回购股份事项, 并对天茂集团回购股份议案投赞成票。

天茂集团董事会表示, 公司将尽快就上述内容进行认真研究, 制订合理可行的回购股份方案, 按照相关规定履行审批程序, 并及时履行信息披露义务。

“天茂集团此次回购股份无疑是对自身价值的一次有力证明。回购股份能够减少市场上的流通股数量, 从

而提高每股的含金量, 或有助于提升公司的整体估值。同时, 回购股份也能够向市场传递出公司管理层对未来发展的信心, 进一步稳定市场情绪。”上述券商非银分析师对时代财经表示。

A股上市险企回购股份较为罕见

天茂集团此次股份回购可谓出人意料, 公司在半个月前曾表示暂无回购计划。

近年来, 天茂集团的业绩表现并不尽如人意。数据显示, 2023年和2024年第一季度, 天茂集团归母净利润分别亏损6.52亿元和8987.66万元, 同比分别下降337.82%、298.82%。

今年5月17日, 刘益谦出席天茂集团线上业绩说明会, 有投资者提问天茂集团是否有回购股份以提升股价回报投资者的计划。当时, 天茂集团管理层称, 截至目前无回购计划。然而, 短短半个月后, 刘益谦便提议公司回购股份。

刘益谦现年61岁, 系知名投资人, 有“定增大王”“法人股大王”等称号, 现任天茂集团董事长、新理益集团有

限公司执行董事和国华人寿董事长。据《2024年胡润全球富豪榜》, 刘益谦的财富达345亿元。

上述券商非银分析师对时代财经表示, 回购股份并不能直接拯救下跌的市值。虽然回购行为能够在一定程度上提升公司的估值和稳定市场情绪, 但公司的长期发展和股价的走势仍然取决于其基本面和市场的整体环境。因此, 天茂集团在未来的发展中, 还需要继续加强内部管理、优化业务结构、提升盈利能力等方面的工作, 以实现可持续发展和长期价值增长。

事实上, A股上市险企主动回购股份的举动并不多见。最近一次回购股份的案例, 还要回溯到2022年。该年8月29日, 中国平安发布公告称, 截至8月26日, 公司已累计回购A股股份约1.03亿股, 支付超50亿元, 完成回购计划。

对于A股上市险企回购股份较少的现象, 业内人士向时代财经指出, 这不仅反映了险企对于资本运用的谨慎态度, 也体现了市场对于险企股价的复杂情绪。□

存量房贷利率未降 老房主提前还贷增多 调整时机要等6月LPR?

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

“5·17房贷新政”发布以来, 各地新发放的个人住房贷款利率已陆续下降。

据贝壳研究院统计数据, 2024年5月百城首套主流房贷利率平均为3.45%, 二套主流房贷利率平均为3.90%, 均环比下降。百城二套房平均利率自2019年以来首次进入“3字头”。

不过, 本次房贷利率的调整主要涉及新发放的贷款, 新政实施前的存量房贷利率依旧按兵不动, 尤其是在2019—2023年的部分购房者, 目前房贷利率仍处于高位, 有的存量房贷与新增房贷利率差距达到100BP(基点), 降低存量房贷利率的呼声渐起。

时代周报记者发现, 房贷新政落地后, 有深圳、武汉等地市民在官方平台留言, 呼吁下调存量房贷利率。

近日, 深圳官方回应称, 2024年5月29日之前发放的个人住房贷款, 执行当时的利率下限政策。根据武汉和苏州当地相关金融机构的回应, 目前均未有下调存量房贷利率的安排。

日前, 某国有大行广州分行的工作人员向时代周报记者表示, 新政落地前发放的贷款利率并无调整。

存量房贷利率高企, 不少人选择提前还贷。国泰君安6月份发布的一份研报也显示, 居民提前还贷行为在近期明显增多。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉时代周报记者, 降低存量房贷利率, 形成存量和增量贷款利率连环下行的预期, 有利于减缓提前还贷的倾向, 增加居民贷款持有, 比如首套房保有且不还贷的情况下, 增加用贷款买二套房的倾向。

购房者呼吁下调存量房贷利率

近期, 我国多地陆续响应房贷新政, 首套房和二套房贷款利率迎来大幅调整。

贝壳研究院监测数据显示, 2024年5月一线城市首套、二套平均房贷利率分别为3.59%、3.98%; 二线城市首套、二套平均利率分别为3.40%、3.84%; 三四线城市首套利率为3.46%, 二套利率为3.92%, 均较上月下降。

随着新发放个人住房贷款利率的下降, 降低存量房贷利率的呼声渐起。某国有大行深圳分行工作人员告

诉时代周报记者, 深圳落地房贷新政后, 许多客户来咨询存量房贷利率是否会下调, 但该行并未接到相关通知。

日前, 有深圳市民就调整优化个人住房贷款利率下限咨询“深圳12345热线”。深圳市住房和城乡建设局、人民银行深圳市分行、金融监管总局深圳监管局回复表示: 为更好满足居民刚性住房需求和多样化改善性住房需求, 按照因材施教原则以及关于调整优化个人住房贷款利率下限的有关规定, 结合深圳实际, 从5月29日起调整优化个人住房贷款利率下限。5月29日之前发放的个人住房贷款, 执行当时深圳利率下限政策。

李宇嘉认为, 深圳官宣存量房贷利率不调整, 主要原因是目前银行存贷利率差降至历史最低, 在强化银行利润考核、拨备计提的情况下, 在增量贷款已充分降低的情况下, 在去年已降了一波的情况下, 很难在短期内再降。

目前, 广州也未有调整存量房贷利率的政策安排。某国有大行广州分行工作人员向时代周报记者表示, 目前该行执行的首套房利率为3.40%, 主要针对5月29日之后的贷款用户, 此前发放的贷款利率并无调整。

据媒体报道, 上海地区多家银行表示, 新签订的贷款合同可以享受最新的利率, 已经签约还未完成发放的贷款, 也可以进行利率调整。但存量客户无法享受最新的利率调整。

在部分新一线城市中, 也有市民呼吁下调存量房贷利率。

武汉是房贷新政后全国首个下调房贷利率下限的城市, 也是首个落实下调首套房和二套房首付比例的城市。近期, 有多名武汉市民在武汉城市留言板反映, 是否考虑降低存量房贷利率, 希望下调利率减轻负担。

对此, 武汉市地方金融工作局回复表示, 该办已协调农行核实并处理, 该行工作人员已告知房贷新政下存量房贷利率调整相关问题, 农行暂未收到下调存量房贷利率相关通知, 如有相关政策, 农行将公告说明; 该办已协调建行核实并处理, 建行目前执行人行最新存量房贷利率, 若有新的政策建行会按照规定立即执行到位。

上述回复也意味着, 多家国有大行在武汉当地的存量房贷利率仍执行原政策。

此外, 苏州于6月2日出台《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展若干政策措施的通知》, 其中

包括, 苏州全市范围内不再审核购房资格, 取消首套房和二套房个人住房贷款利率下限, 下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点等多项举措。

在政策发布的前几日, 有苏州市民在苏州市12345阳光便民网站上反映降低房贷利率的问题。对此, 人民银行苏州分行相关人士回复表示, 关于存量房贷利率调整相关工作, 目前尚未接到新的通知和要求, 将持续关注政策变化并做好相应工作。

实际上, 去年9月以来, 存量房贷利率已经进行过一次统一调整。央行发布的《2023年第四季度中国货币政策执行报告》显示, 截至2023年年底, 已有超过23万亿元存量房贷的利率完成下调, 调整后加权平均利率为4.27%, 平均降幅73个基点, 每年减少借款人利息支出约1700亿元, 惠及5325万户, 约1.6亿人。

此次房贷新政落地后, 存量房贷利率尚未进行调整, 市场较为关注6月份的LPR报价。

自2019年10月开始, 房贷利率采用LPR定价模式。5月20日, 中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布, 贷款市场报价利率(LPR)为: 1年期LPR为3.45%, 5年期以上LPR为3.95%, 均保持不变。这也是自今年2月5年期以上LPR大幅调降25个基点以来, LPR已连续3个月“按兵不动”。

华泰证券认为, 预计今年LPR仍将下调20个基点。

提前还贷现象增多

当下, 存量房贷与新增房贷的利率差距加大, 存量房贷业主面临心理落差, 提前还贷现象有所增多。

以深圳为例, 自5月28日深圳房贷新政发布后, 深圳主流银行已陆续对新发放的个人住房贷款利率进行调整, 首套房利率降至3.5%, 二套房房贷利率降至3.9%。相比之下, 在2019年10月至2023年9月份购房者, 首套商业性个人住房贷款利率为LPR+30BP, 随着存量房贷统一下调后, 目前房贷利率为4.5%。

一名购房者告诉时代周报记者, 其2021年入手了一套深圳的房产, 当时的房贷利率是5.1%, 今年年初下调为4.5%, 这与新政发布后的首套房房贷利率相比, 利差达100个BP。以贷款100万元30年等额本息计算, 月供相差570多元, 本息合计相差超过20万元。

在业内人士看来, 由于存量按揭

利率与新发放利率存在一定利差, 会导致部分居民提前还款, 对银行按揭贷款的价格形成一定的冲击。

“贷款利率太高伤不起, 一直想找机会提前还款, 能还多少是多少。”在某社交平台上, 已有多名购房者分享自己提前还款的经历。

上述深圳购房者告诉时代周报记者, 2021年买房时, 房价和房贷利率均处于高位, 随着房价下跌, 目前只能通过提前还款减少损失。房贷新政落地后, 他在5月底向贷款行申请提前还款, 银行一小时就审批通过, 将于7月初还款; 其所在的业主群里, 有不少购房者也于近日申请提前还贷。

事实上, 今年提前还贷的人并非少数。国泰君安6月发布的研报显示, 2024年2月以来, 居民早偿率指数加速上行, 4月达到37%的历史高位(刨除2023年10月的技术性调整), 已达到历史前高水平(2009年6月), 反映居民提前还贷行为明显增多。

国泰君安认为, 在调降存量房贷利率政策未落实之前, 新增个人住房贷款利率下降引发居民进行贷款置换, 导致早偿率上升。此外, 替代性低成本贷款(如经营贷等)可得性较高时, 同样可以引发居民早偿行为。

时代周报记者采访了解到, 部分房贷利率处于“高位站岗”的深圳购房者, 也正在考虑用利率更低的消费贷、经营贷置换房贷。

不过, 在业内人士看来, 用消费贷、经营贷置换住房按揭贷款存在较大风险。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏向时代周报记者表示, 这种方式除了存在合规风险, 消费贷、经营贷一般期限较短, 贷款到期时个人面临较大的还款压力, 甚至可能因为短期资金周转不开没有能力还款, 形成不良贷款影响个人征信。此外, 在转换过程中, 中介收费、过桥费等也会增加个人的费用支出。

李宇嘉向时代周报记者表示, 当前, 无风险利率继续下降, 3%以上的保本理财产品开始消失, 房贷“高利率”弊端暴露无遗。承接高利率的贷款, 买一项价格可能下降的资产(住房), 非常不划算。如果不调整, 提前还贷会继续存在, 导致房贷余额减少。

娄飞鹏向时代周报记者称, 住房贷款是银行贷款的重要组成部分, 降低存量房贷利率将导致银行贷款利率下降, 净息差下降, 进一步影响银行的盈利能力。□

LISTED COMPANY · 上市公司

实探神农那隆猪厂：年出栏仔猪48万头 科技助力降本增效

时代财经 周立

遥控器轻轻一按,就能操控载有公猪的车辆进行查情、诱情;打开手机,或通过办公室的屏幕,就能看到母猪场的实时画面,监测母猪进食等情况……智能化、信息化等手段的应用,正推动生猪养殖向规模化、现代化、安全化猪场发展。

在经历了猪周期的三个“亏损底”后,猪企发展思路已经发生转变,不再博周期,转而致力于通过降本增效实现稳健发展。智能化养殖的发展,正有效助力猪企降低养殖成本、提升管理效率。

近日山西证券的一份研报指出,2024年或进入本轮猪周期的第四个“亏损底”,且周期磨底有望逐渐进入尾声。在即将走出周期“寒冬”之际,神农集团(605296.SH)旗下的广西崇左神农畜牧有限公司那隆猪厂竣工投产,向着“2027年500万头的出栏目标”又迈出了一步。

那隆猪厂是神农集团截至目前规模最大的现代化猪厂,项目共占地面积约1286亩,投资3亿元,于2024年6月正式投产运营。那隆猪厂建成后将达到1.6万头母猪、100头公猪的年

存栏量,预计年出栏优质仔猪达48万头,人效比达到1:258,有望进一步降低养殖成本。

那隆猪厂主要建设内容包括分娩舍、妊娠舍、后备舍、公猪舍、暂存舍、隔离舍等主体工程,办公生活区、物资库、发电机房、烘干房等辅助工程,以及污水处理站、无害化处理车间等环保工程及其他配套设施等。

近日,在神农集团工作人员的带领下,时代财经参观了那隆猪厂的车间、净水房、产房、配种房、环保站、公猪舍等。

在室外30摄氏度高温之下走进妊娠舍,迎面而来的凉风令人心旷神怡。据工作人员介绍,那隆猪厂空气过滤系统由三防网、空气过滤系统、环境控制系统、除臭系统、负压通风的通风方式组成,显著降低各类病毒和细菌通过空气远距离传播的可能性,并通过改善空气质量来优化猪舍内的环境,进而减少应激反应和呼吸道疾病的发生。

有业内人士指出,猪群的健康管理是生猪养殖成本下降的核心。神农集团基于“单向流动、全进全出、脏净分区、层层减毒”的重要原则升级猪舍设计,通过高效空气过滤系统过滤细菌病毒,保障猪只的健康,有效防

控疫病。

环保方面,那隆猪厂环保区采用“固液分离+UASB罐流式厌氧污泥床+两级A/O+消毒”处理工艺,这也是整个养殖行业最成熟和最完善的工艺模式之一,最终养殖废水经过处理后用于场内灌溉区梭树林和外围社会化消纳地(甘蔗地)进行轮灌。

生猪养殖成本下降的根本在于养殖生产效率的提升。时代财经从神农集团了解到,那隆猪厂人效比(每人能够饲养的最大的种猪数量)可以做到258头,而现在国内整体水平在120~150头。

那隆猪厂分为AB厂区,一个区有2栋妊娠舍,每栋妊娠舍有3624个栏位,每区共可容纳7280头母猪,但每个厂区所需的管理人员并不多。“按照年存栏1.6万头母猪的规模,后期生产人员其实不到60人。像这一栋3600头的存栏量,饲养和治疗等日常管理只需2个人就可以满足。”神农集团的工作人员说道。

高人效比的背后是科技感十足的自动化设备,除了自动料线集中投料让母猪在产后实现“采食自由”,还有查情车等设备帮助提升管理效率。

在传统的查情工作中,需要多名工作人员分别在前后用挡板赶公猪

走在过道查情。但现在,工作人员可以将公猪装在查情车辆里,通过手中的遥控器操控车辆的移动方向,来满足日常查情、诱情的工作。这不仅避免公猪与母猪接触以保证生物安全,同时也能提高人效比,“原来可能同时需要6个人来操作查情,现在只需要2个人就可以完成。”工作人员说道。

而那隆猪厂的公猪舍为独栋圈舍,有效避免了栋舍之间的交叉。公猪舍实验室配备了中央空调,恒温恒湿的空间最大限度地降低了公猪的热应激,大幅提高公猪精液质量。两个车间共用一个公猪舍,不仅降低了成本,也充分发挥了公猪的性能,利于精液的集中管理,做到科学采精、混精,提高母猪的受孕率。

对于还未断奶的仔猪,舒适的养殖环境能让它们更好地生长,仔猪躺卧的保温板便是“秘诀”之一。据工作人员介绍,猪场可以根据季节气候以及仔猪生长日龄设置关键参数来自动调节保温板温度,还可以通过观察小猪的躺卧行为来灵活高效地设置温度。“我们用了一年,也经历过冬天,保温板就能满足猪只过冬的需求,我们准备了保温灯快接口备用,但暂时未用上。”

神农集团始终秉持“以健康为中

心,生物安全为核心,智能化、信息化为手段”的养殖理念。自动化、智能化提升了猪场的人效比,带来一定的降本空间。神农集团副总裁顿灿表示,4月份公司最新完全成本约为14.2元/公斤,通过现有猪群的健康状况、自身管理能力等按财务的原则进行测算,在原料价格不变的情况下,其预估(那隆猪厂)完全成本可以做到14元/公斤以内。

目前神农集团已在广西布局了4个现代化母猪厂,母猪存栏可达到3.2万头;一座20栋规模的自养育肥厂,年出栏可达10万头肥猪;并成立了隆安、双定、武鸣、江州等4个服务部,共有98个代养户及24.5万栏位。

“我认为(广西)可以打造成为神农模式的标杆示范区。不论是营商环境、区位优势,还是我们这两年在广西运行的成绩,都充分证明这个示范区域不是徒有虚名,我们能够在广西实现从管理效率到成本渠道最优的结果。”顿灿说道。

“广西已成为神农集团布局省外市场、持续贡献稳定出栏生猪的重要区域,同时也是神农集团积极投身国家乡村振兴战略,带动当地养殖户增收的重要阵地。”神农集团董事长何祖训表示。■

专访何祖训：不赌猪周期

◀ 上接P1

时代财经从神农集团工作人员处了解到,建设之初,神农集团便引入了德国“BANSS(伴斯)”进口屠宰生产线、韩国“HI-COOK(好烤克)”进口分割生产线。厂区布局、屠宰线设计、工艺流程均符合ISO22000食品安全管理体系认证,并符合欧盟标准。2023年,该屠宰场年屠宰量已经达到148万头,布局早、标准严、规模大,是这个屠宰场能够实现盈利的原因之一。

屠宰场只是何祖训在生猪板块的布局之一。从华南农业大学毕业,何祖训做过兽医,也曾当过“深漂”,再到回云南创业做饲料、布局生猪养殖和屠宰业务,背后是何祖训不断改变和突破自我的初心。

“挡在面前的只有你自己,你能改变的也只有自己,所以我一直在战胜自己的小农意识,走现代农业、现代文明之路。如果你不突破自己,就会失去更大的发展空间。”何祖训剖析道:“像打高尔夫球一样,我不仅喜欢自己琢磨,还经常找不同教练学习各种挥杆理念,打球、企业和人生的意义就是终身学习,不断进步,才能保持企业长青。”

回顾创业30年,何祖训总结道:“今天之所以我们养猪养得还算过得去,是因为我们早在20年前就开始准备,包括屠宰也一样,我们预判行业发展趋势,抛开过去,不与趋势为敌。现在开始我们要为未来10年、20年做准备。”

2023年,神农集团再一次布局未来,而这一步,是走向了食品深加工。

当年4月,云南澄江神农食品有限公司年产2.4万吨食品深加工项目正式投产运营。为了确保食品安全,加工厂设备采用国内先进的肉制品加工设备和生产线,生产车间参照十万级无菌生产车间标准建设。

但重金打造的深加工业务在初期并未带来盈利。

去年年报显示,神农集团深加工业务亏损。对于这个结果,何祖训并不意外,“做任何事情都不要急于求成,深加工市场开拓有投入期和成长期,它需要时间和过程,坚持稳步推进并要有能够承受风险的心态。”

“食品深加工相当难,但是我们要去培育它,在降成本和食品安全两者之间寻找平衡点。”何祖训说,要志



神农集团董事长何祖训。图片来源:受访者提供

存高远,敢于做难做的事情。

“不要过度关注猪周期”

本轮猪周期出现了史上最长、最难熬的周期底部,近日山西证券一份研报指出,2024年进入本轮猪周期的第4个“亏损底”,是2006年以来首次出现4个“亏损底”的周期,且周期磨底有望逐渐进入尾声。

但何祖训建议不要过度关注猪周期,未来生猪行业将长期处于猪价波动不明显的微利状态。

“随着生猪行业规模化发展,供需方面不会出现较大的波动,所以未来行业长期处于微利状态;与此同时,通过规模化和工业化生产、技术创新、生物安全防控,生猪养殖成本会进一步降低。”何祖训称。

“生猪养殖规模化兴起、淘汰落后产能仅仅是行业变迁的一个过程,国外早在前10年甚至20年就走过这条道路,紧随其后便是规模化猪企的内部竞争,也就是高质量发展。”何祖训认为,基于良好的创新和管理能力,借助现代化农业的技术手段,叠加先进的生物安全理念,或许会让部分第二、第三梯队的猪企及家庭农场成长起来,而墨守成规的猪企可能会面临被行业淘汰的残酷局面。

“所有传统行业的发展途径

都是一样的,可能有一半会亏本,20%~30%保本,真正能活下来并赚到钱的只有20%~30%。”何祖训认为,猪群健康、高效运营、产业一体化是生猪养殖行业的竞争核心。

猪群的健康离不开生物安全防控,在何祖训看来,生物安全防控要从猪场建设开始布局,而神农集团会寻找优秀的家庭农场主,按照其制定的标准和要求来建设猪场和养猪,一同建立新的行业生态。“他们(家庭农场主)承担生产风险,我们承担市场风险,同时还提供生物安全等方面的帮助,让家庭农场有稳定向好的、可持续的收入。”

“企业最终的道路是扁平化”

从一个小小的饲料厂起家,何祖训带领着神农集团奋斗成为生猪全产业链的云南上市猪企。对于企业如何走得更远,何祖训最常挂在嘴边的是“尊重人性”“尊重科学”“正确做事”这三个词。

虽然现在很多人呼吁年轻人来养猪,但在何祖训看来,若非热爱,让年轻人长期待在深山老林里猪场是困难的事情;而较为适合养猪的是家庭农场,尤其是中年夫妻档,责任心比较强,能吃苦,又耐得住寂寞。何祖训认为,这些人可能会变成主流养殖

人群。

“我们要尊重人性,并认识人性的问题。一个优秀的企业能够百年存活,靠的不是人治,而是文化、制度和流程支撑。人治最大的一个缺点就是不可传承、不可持续。”何祖训尤其看重企业文化,在他看来,企业文化把人的世界观、人生观、价值观和企业经营发展融合到一起,要一直坚持企业才会长远发展。

其次,要树立“管理流程化、制度化,生产工业化、标准化”的思想,并且尊重团队力量,“我们这一代人已经是过去式了,但我们要让新一代成长,培养他们要有担当,这种企业文化能让大家齐心协力把产业做好”。

新老之间难免会有冲突,但在何祖训看来很正常,他也总结出一套与年轻人的相处方式:尊重、沟通,给别人说话的机会,要心胸更宽阔也要敢于否定自己。

“年轻人才是代表未来。身为企业家,更重要的是让企业可持续发展,最终的道路必然是扁平化,而非家族化。”何祖训表示。

对于神农未来的发展,何祖训认为,尊重科学很重要。“养猪要按照传染病学的基本原理去做,比如我经常说的全进全出、两点式生产、适度规模、疫病净化,如果无法做到前面这些,就可能会因疾病等各方面因素导致成本偏高。”

在何祖训看来,真正的科学管理,是通过数字化管理、供应链管理使得效率最高、成本最低,这就是科学做事、正确做事。“以赌博思维去养猪,最后越赌越输。”

尊重人性、尊重科学,正确做事。何祖训坚持做擅长的事情,不盲目跟风投资。

“有人邀请我去开矿、去投资,虽然看起来利润很高,但是那不是属于我该赚的钱。我只能去养猪、做食品,这才是我该做的事情。”何祖训说。

创业30年,何祖训始终不忘初心,他认为“公司+现代化家庭农场”会成为未来的行业生态,神农集团也正与越来越多的家庭农场主共建产业链,让“跟着神农去养猪”不只是一句口号,而是实实在在的行动。

在交流的过程中,何祖训还不忘提醒,“以后宣传不要用我西装革履的照片,那个不是我,我就是吃家常菜、农家饭的一个人,带着乡土味、人间味。”■

30%



LISTED COMPANY · 上市公司

净利润增速放缓 盛航股份购入海昌华七成股权

时代财经 何铭亮

6月5日晚，盛航股份(001205.SZ)公告，拟以人民币5.81亿元现金收购深圳市海昌华海运股份有限公司(以下简称“海昌华”)控股股东暨实际控制人梁栋、赵勇及其他59名股东合计持有的海昌华70.14%的股权。

本次交易双方均包含液化品水运业务。

收购方盛航股份，深耕危化品水路运输，为国内液体化学品航运龙头企业之一，旗下40艘内外贸船舶主要为化学品船与成品油船。

标的公司海昌华，主营液体石化产品的水路运输，主要覆盖国内沿海及长江中下游物流运输，与中海油、中石化、中化集团等大型石化企业保持合作。目前，海昌华拥有内贸化学品船舶4艘，内贸成品油船8艘。

过去五年盛航股份业绩一路走高，但市场环境也在发生变化。2023年，上游能源高价格和下游弱需求挤压利润，市场价格走低，盛航股份的归母净利润增幅放缓至个位数，与营收增幅拉开较大差距。

此次收购，将给盛航股份液化品水运业务带来怎样的影响？

收购标的诉讼缠身

根据资产评估报告，海昌华股东全部权益价值为8.27亿元，较账面净资产增值34.60%。经交易双方协商后，一致同意海昌华估值为8.28亿元。

2023年12月，盛航股份就以6450.48万元受让嘉兴嘉仁九鼎投资中心(有限合伙)所持海昌华8.19%的股权。

换言之，待本次交易全部实施完成后，盛航股份将合计持有海昌华78.33%的股权，海昌华也将成为盛航股份控股子公司。

盛航股份对外指出，本次收购将有利于扩充运力规模，进一步完善运力结构，增强公司在华南等区域内水路运输市场的服务能力，提升在国内沿海省际危化品水路运输市场竞争

力水平。

值得注意的是，海昌华2023年全年营收为3.86亿元，扣非净利润为2097.81万元，净利润则亏损3211.67万元。今年第一季度，海昌华净利润、扣非净利润均实现盈利，分别是391.92万元、237.62万元。

6月6日，时代财经以个人投资者身份致电盛航股份证券部，相关工作人员指出，2023年海昌华净利润与扣非净利润之间的差异主要是因与海南利莲投资有限公司(以下简称“利莲投资”)的诉讼确认了相关负债。

2023年8月，利莲投资因与海南南津船务有限公司(以下简称“南津公司”)、天津航运有限责任公司(以下简称“天航公司”)的船舶抵押借款合同纠纷，申请追加南津公司股东和清算组成员海昌华、梁栋、赵勇为被执行人，对南津公司债务承担连带清偿责任。

2023年11月，天航公司、南津公司、海昌华、梁栋、赵勇被责令向利莲公司清偿剩余本金1438.39万元，并以该本金为基数，支付自2008年8月3日逾期之日起至实际付清之日的迟延履行期间的债务利息。

法院还裁定扣划天航公司、海昌华、梁栋、赵勇的存款3420万元或查封扣押其相等价值财产，并据此查封海昌华“圣油239”轮、“圣化636”轮。

对此，海昌华、梁栋、赵勇已向海南高院申请复议，截至6月5日，该案尚在复议申请审查中，但海昌华已就本案确认预计负债6567.32万元，拖累了该公司2023年的净利润水平。

2023年8月，海昌华所属船舶“圣油229”轮在广西北部湾海域着火，造成2人死亡，2人受伤。

当年11月中华人民共和国钦州海事局出具海上交通事故责任认定书，认定因水手违规作业引发船舶火灾，负直接责任，大副和船长负重要责任，海昌华履行安全生产主体责任不到位。

这两起事件也引发了计提减值，其中利莲投资申请追加目标公司为被执行人一案损失及费用合计7217.32万元，“圣油229”轮火灾事故损失736.02万元，上述减值金额合计7953.34万元。除此之外，海昌华还存在数起租船合同纠纷、船舶碰撞损害责任纠纷。

去年归母净利润增速放缓至个位数

Wind数据显示，过去五年盛航股份业绩一路走高，无论是营业收入、归母净利润每年均保持增长，五年增幅分别达到229.92%、201.65%，至12.61亿元、1.82亿元。其中，化学品运输的营收比重每年基本占整体营收的七成以上。

受益于近年我国化工品生产和消费处于稳健增长期，沿海省际化学品运输需求持续增长，在运营得当的前提下，运力增加得以支撑业绩增长。

2021年5月，盛航股份正式在深交所上市，扣除发行费用后募集资金净额为4.43亿元，为盛航股份扩充运力奠定了资金实力。

上市之前的2020年，盛航股份仅营运船舶17艘，总运力10.61万吨，但上市之后，盛航股份运力快速增长。

2021—2023年盛航股份控制船舶数量分别为22艘、30艘、40艘，总运力分别为14.37万吨、20.10万吨、29.88万吨。

以最近一年为例，盛航股份就购置了“丰海23”轮、“丰海26”轮、“丰海27”轮、“盛航化15”轮、“丰海29”轮等五艘内贸化学品船舶，以及成品油船舶“新稳进”轮。

但在运力迅猛增长的同时，市场变化也不容忽视。

盛航股份年报显示，2023年化工市场面临上游能源高价格和下游需求的双重挤压，整体市场价格和行业利润较2022年走低，盛航股份化学品运输毛利率也从2022年的39.40%下降至2023年的32.75%。

反映到具体业绩上，2023年盛航股份归母净利润增幅放缓至个位数，未能跟上营收的增幅。

2022年，盛航股份营收、归母净利润分别同比增长41.70%、30.10%，增幅均为两位数；但在2023年营收、归母净利润分别增长45.30%、7.68%，归母净利润增幅与营收增幅拉开较大差距。

上述证券部工作人员告诉时代财经，“公司正处于快速扩张的阶段，新购船舶后尚需检查、维修、审核等才能投入运营，维修费用、人力成本等都会提升，导致2023年成本费用上升较快，挤压了当年的净利润。”

至于后续是否会放缓扩张步伐，其表示具体战略尚需管理层讨论，“但趋势上，在近年投入较多的背景下，公司会投入更多时间和精力来保证运营质量、运营安全”。■



34.60%



光伏企业“下南洋”受阻 部分调整东南亚生产计划

时代财经 张汀雯

近年来，中国光伏产业高速发展，并在全球产业链中占据关键位置；同时也接连受到欧盟、美国等主流市场的贸易限制。但在全球能源转型大趋势下，中国光伏产业展现了极强韧性，发展成为全球产业链中的重要组成，新增装机规模连续11年位居全球第一。

今年一季度，我国出口光伏产品超300亿元，太阳能、风力等可再生能源发电机组超12万台；2023年我国“新三样”(新能源汽车、光伏产品、锂电池)出口在2022年高速增长的基础上进一步增长了29.9%，规模已突破万亿元。

在欧美等国家的贸易壁垒之下，东南亚一度成了中国光伏企业的“避风港”，逐渐被建设成了中国光伏的“后花园”。但近期美国对东南亚四国光伏产品发起新一轮“双反”调查，打破了这一平静局面。

据媒体报道，近期有头部光伏企业在东南亚的部分工厂关闭或停产。其中，隆基绿能(601012.SH)被曝在马来西亚、越南的光伏工厂将逐步关停，天合光能(688599.SH)泰国工厂近日也进入停产检修状态。

隆基绿能有关人士告诉时代财经，公司不同区域基地的生产计划有所调整，在此期间，隆基绿能采取跨基地支援、排班轮休等多种措施，将对员工的影响降至最低。

不过，阿特斯(688472.SH)早

在4月针对美国对东南亚地区反规避豁免到期相关事宜表示，行业内一直是有预期的，大多数头部企业提前布局了东南亚辅材产能或硅片产能来满足持续的豁免条件。

除东南亚外，中国光伏企业在美国、中东等地的产能也在“遍地开花”。

6月6日，时代财经以投资者身份致电天合光能证券部，相关工作人员表示，公司阿联酋项目正在规划中，该项目不仅能覆盖中东市场，也能覆盖到全球市场。

从2010年开始，中国企业就在应对各种倾销和反补贴调查，从本地化服务国际化过渡到了东南亚供应链的产业模式，应对“双反”早已身经百战。

在新的海外形势下，中国光伏企业也已逐步转向构建全球区域产业链一体化的商业模式，开启全球化新征程。

部分企业调整东南亚工厂生产计划

中国光伏持续领跑全球，但企业海外发展仍面临诸多不确定性。

今年5月，美国宣布进一步提升对自华进口的光伏电池的关税；还宣布对进口自柬埔寨、马来西亚、泰国和越南的晶体硅光伏电池(无论是否组装成模块)发起倾销和反补贴调查。据美方统计，2023年美国自各涉案国家进口被调查产品的金额分别约为柬埔寨23亿美元、马来西亚19亿美元、泰国37亿美元，以及越南40亿美元。

此轮“双反”调查风波之下，头部

光伏企业隆基绿能、天合光能宣布东南亚部分工厂开始调整生产计划。

隆基绿能有关人士对时代财经表示，目前行业环境错综复杂，公司持续对全球光伏市场和政策等关键因素进行洞察和研判。同时，为了实现敏捷智造模式的广泛推广，公司持续推动全球基地工厂的数字化升级和技术改造，因此出现不同区域基地的生产计划调整。

“这是行业共性，大家都面临一样的问题。目前，光伏企业面临一定的经营挑战。隆基绿能将持续进行产品技术创新和智能制造升级，坚定看好全球光伏行业的长期向好趋势。”上述隆基绿能有关人士说道。

天合光能则称，公司在泰国和越南的产能即将进入停产检修状态，这个检修每年年中都会有；其次，公司在泰国和越南的产能主要面向美国，美国市场的需求受到一些政策环境影响，短期会有一些波动，公司会根据行业和市场的情况，对生产计划进行动态、最优的调整。

除上述两家头部企业外，晶澳科技(002459.SZ)、晶科能源(688223.SH)、阿特斯、东方日升(300118.SZ)、固德威(688390.SH)、中润光能等光伏企业均在上述东南亚国家有产能布局。

东方日升在马来西亚基地的年化产能为3GW电池片+3GW组件；晶澳科技在越南有2.5GW拉晶及切片产能；年产5GW高效电池项目也在推进；中润光能于柬埔寨建成2GW单晶PERC电池片产能、1.2GW组件产

能；晶科能源则在东南亚拥有行业最大的垂直一体化产能。

而2010年加入光伏赛道的横店东磁(002056.SZ)在东南亚有三个产业基地，今年6—7月东南亚光伏工厂预计将建成并逐步投产。

6月5日，阿特斯、固德威、晶科能源有关工作人员均向时代财经表示，其位于东南亚地区的工厂仍在正常生产，暂无影响。

此前晶澳科技也曾表示，关于针对东南亚产能的双反还在调查阶段，目前暂无影响，后续公司会根据调查结果和具体落地实施的政策来调整公司的相应策略，保障美国市场客户的供应，以满足美国市场客户的需求。

全球落“子”

尽管部分光伏企业在东南亚的工厂调整了生产计划，但中国光伏企业早已将供应链拓展至全球各地，开启全球化的新征程。

中国光伏企业在美国市场的本土化布局，或能更好占据当地的市场份额。隆基绿能在美国5GW合资工厂在今年一季度已开始投产；天合光能正在建设美国5GW组件产能；晶澳科技美国2GW组件也在计划中。

6月6日，上述天合光能证券部相关工作人员告诉时代财经，今年四季度，公司在美国的5GW组件产能会陆续投产。其表示，在美国建厂的成本会较东南亚高一些，如设备运输等成本会上升。

此外，中国光伏企业也在积

极“落子”中东地区。TCL中环(002129.SZ)于去年10月与Vision Industries签署了合作协议，共同推动在沙特建设的晶体硅片项目开工，明确项目一期设计产能为20GW；协鑫科技(03800.HK)则正在阿联酋进行多晶硅项目的相关布局。

天合光能中东地区阿联酋的项目也在规划中。

去年10月，天合光能与AD Ports Company PJSC、江苏省海外合作投资有限公司签署了《关于天合光能阿联酋项目的合作谅解备忘录》(以下简称《备忘录》)。

根据上述《备忘录》，天合光能有意向在示范园和哈利法经济区内投资建设垂直一体化大基地项目，包含硅料、硅片、电池组件在内的光伏全产业链。规划中的产能包括约5万吨高纯硅料、30GW的晶体硅片和5GW的电池组件，分三期建设。

“公司阿联酋项目正在规划中，该项目不仅能覆盖中东市场，也能覆盖到全球市场。”上述天合光能证券部相关工作人员表示。

在光伏行业周期底部，中国光伏企业“练内功”，通过技术升级、降本增效实现高质量发展；面对贸易壁垒升级，中国光伏企业着眼于全球能源转型的大背景，积极探索在美国、中东等区域的布局。

尽管这使得海外建厂成本上升、困难与挑战加剧，但“凡是打不倒你的，终将使你更强大”，历经了供应链的重塑，中国光伏企业将在全球化的路上走得更稳、更远。■

HEALTH · 大健康

一心堂违规使用医保基金被约谈 疯狂扩张存隐忧？

时代财经 张羽岐

因串换药品、超量开药等违规使用医保基金等问题，连锁药店龙头一心堂(002727.SZ)被国家医保局约谈。

6月2日，国家医保局官方微信公众账号发文称，5月24日，国家医保局基金监管司对一心堂有关负责人进行了约谈。

约谈指出，医保部门在基金监管工作中发现，一心堂旗下一些定点连锁门店存在串换药品、超量开药、为暂停医保结算的定点零售门店代进行医保结算、药品购销记录不匹配、处方药销售不规范等问题，造成医保基金损失。因此国家医保局要求一心堂要迅速组织自查自纠，督促旗下门店及时退回类似问题造成的医保基金损失；要完善公司内控制度，制定企业营销规范，健全门店管理机制，优化内控考核办法，积极参与并实施医保药品销售追溯等。

一心堂相关负责人对外表示，将按照约谈要求，于6月底前，向国家医保局基金监管司提交整改情况报告。时代财经以投资者身份致电一心堂证券部，相关负责人表示：“我们正在全力自查，经营均正常进行，也会按时提交整改报告。”

此次系国家医保局自成立以来首次对外公开基金监管司对定点零售药店的约谈结果。

国家医保局基金监管司相关负责人在约谈一心堂相关情况答记者问时表示，医保部门将保持全面的基调，多措并举加大对定点零售药店的监管，督促定点零售药店从使用统筹基金伊始，就规范经营行为，系好入场后的第一粒“扣子”。

一心堂违规使用医保基金

国家医保局在公告中表示：“一心堂旗下一些定点连锁门店存在较为典型的违法违规使用医保基金行为。考虑到一心堂旗下门店多、医保基金用量大，为了防止出现更大的问题，国家医保局基金监管司对一心堂进行了约谈，督促提醒其加强管理、规范行为，切实履行主体责任，更好地维护医保基金安全。”

一心堂相关负责人也对外表示，于他们而言，本次约谈是对企业的重



要警醒。“我们将立即组织全国所有公司，对旗下1万多家门店进行摸排；针对旗下门店多、员工多、零售人员流动性大等特点，在员工教育、上岗培训、门店管理、企业文化等方面针对性予以加强；同时，建立企业内部常态化的监督管理机制，主动加强与医保部门对接，切实规范合理使用医保基金。”一心堂称。

官网显示，一心堂成立于1981年，2014年7月在深交所上市，是国内首家在A股上市的直营连锁药店。财报显示，截至2023年年底，一心堂公司及其全资子公司共有10255家直营连锁门店，其中云南省内门店数量占比52.63%，云南省以外区域门店数量占比47.37%，较年初增长4.12%。2023年，一心堂营收达173.8亿元，同比下降0.29%，实现净利润5.49亿元，同比下降超45%。

尽管已经是“万店俱乐部”的一员，线上、线下门店及多业务均在支持一心堂的发展，但一心堂在年报中也表示，未来其仍将继续提升云南省外门店数量占比，全面提升大西南市场占有率，重点布局华南、华北区域，形成以西南为核心经营区、华南为战略纵深经营区、华北为补充经营区、华中和华东为逐步探索经营区的市场拓展格局。

不仅如此，除销售药品外，一心堂药店内还拓展其他业务领域，引进了美妆、个护、食品、奶粉等商品，实现产品多元化发展，以吸引更多消费者。根据年报，2023年，这类产品销售金额为3.7亿元。

从业绩及门店数量来看，线下门店是连锁药店最重要的销售来源之一。随着门店的扩增，泛健康品类业务的多元开展，以及医药支付范围的扩大，线下药店也逐渐成为医保基金覆盖最广泛的场景之一。

而门店越多，医保基金管理则越复杂。

国家医保局也在上述答记者问中也表示，从医保基金监管实践看，一些定点零售药店违法违规使用医保基金主要存在以下几种情形，包括虚假开药、串换药品、超量开药、为其他药店代进行医保结算等。

定点药店面临更强监管

2023年9月，国家医保局对外表示，首次将定点零售药店纳入飞检。今年，国家医保局又加大了飞行检查的力度，包括增加定点连锁药店的抽查比重及抽查数量，此外还将对大数据筛查发现疑点问题比较突出的定点零售药店，直接指定检查。

近年来，连锁药店巨头不断跑马圈地，门店数量快速增加，相关监管也变得复杂。

2023年9月，国务院政策例行吹风会介绍《社会保险经办条例》有关情况，国家医疗保障局医疗保障事业管理中心负责人隆学文表示，截至2023年8月底，全国定点医药机构达到了107.8万家，比2022年增加了10余万家，增长13.4%。其中，定点医疗机构达59.4万家，定点零售药店达48.4万家。

多名受访专家对时代财经表示，

药店强监管是大势所趋。药店领域资深研究专家曾世新从监管及药店角度解释了这一变化。“一方面，全国可用医保支付买药的定点药店有近50万家，数量非常庞大；另一方面，过往在药店医保支付只能使用个人账户，要买什么药物或其他保健品等患者应该有一定的自主权，但随双通道资质的开放、门诊统筹共济政策出台、特病慢病等特殊资金下放至药店以及异地医保大规模启动等，使得统筹基金在药店应用越来越广泛，医保基金的管理也变得越来越复杂。”曾世新对时代财经称。

曾世新分析指出，从药店角度来讲，其一，医保只要向零售药店开放，就有可能存在违规行为；其二，对于药店而言，KPI是有可能促使这些店员去诱导顾客不购药，尽量把门诊统筹的限额用完。“每个人都用完，这对医保基金是非常大的挑战。”

上述国家医保局在回答记者问中也表示，他们将提升专项整治效果、持续开展日常监管等活动，包括聚焦定点零售药店常见的违法违规使用医保基金问题，在全国开展日常巡查、例行检查，增加检查频次，扩大检查范围，强化时时监管；也将持续开展智能监控，对定点零售药店医保结算费用进行全面自动审核，及时拦截违法违规行为，拒付不合理的医保基金支出。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林对时代财经指出，除了国家医保局的定时定点监控，企业内部也应该意识到在合规方面应该按规矩来，而不是想办法钻空子。“尤其是一些大型连锁药店，他们在行业中应该建立自身的规范机制，才能加强管控、规避掉风险。”

随着“互联网+”时代的到来，截至目前，已有浙江、江苏、江西、广东、山西等多地以不同的方式开展支持医保线上购药业务，这一业务的接入其实又增加了医保基金的管理难度。

不过，曾世新告诉时代财经，医保线上购买药物尚且只能使用医保基金个人账户，统筹基金购药暂未开放，且购药有限制范围，未来如果要进一步开放医保基金线上购药的范围及限额，也会更加基于大数据及互联网的技术手段，监管也会比线下门店更加严格。■

48.4

万家



又一CXO企业面临海外政策风险 金斯瑞在美被要求调查

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

继药明系、华大系之后，又有中国药企在海外面临政策挑战。

6月2日，据多家媒体报道称，美国众议院中国委员会已要求美国联邦调查局和美国情报机构就金斯瑞生物科技（下称“金斯瑞”，01548.HK）及其三家子公司的情况进行调查并提交简报，以确定中国政府是否对其运营产生影响。三家子公司分别是百斯杰（Bestzyme）、传奇生物（LEGN.US）和金斯瑞蓬勃生物。

随后，金斯瑞发布公告称，本公司注意到美国众议院一特设委员会的两名成员向美国联邦调查局官员及美国国家情报总监办公室官员发送日期为2024年5月30日的信函，以求有关本公司的信息（信函）。

金斯瑞在声明中强调，信函没有宣称本公司有任何非法行为。本公司没有受到任何政府的控制。“我们将积极与委员会接洽，并帮助对方增进对本公司业务的了解，以及本公司数十年来致力于成为生命科学领域及社会中积极力量的承诺。”

尽管紧急澄清，但是6月3日，金

斯瑞股价盘中仍跌逾20%，最终收报8.23港元/股，跌17.70%。

当天，时代周报记者针对此事联系传奇生物，相关人士表示，金斯瑞这边已经发布了公告，请以公司公告信息为准，目前还没收到进一步消息回应此事。

与同样遭遇“提案风波”的药明康德（603259.SH；02359.HK）相同的是，金斯瑞也是一家以CRO（合同研究组织）业务为主导的企业，目前公司业务主要分为四个单元，分别是生命科学服务及产品业务单元、生物制剂合同开发及生产（CDMO）业务单元、工业合成产品业务单元和综合性全球细胞疗法公司，后三大业务分别对应金斯瑞蓬勃生物、百斯杰、传奇生物三家子公司。

据金斯瑞在2023年年报中介绍，金斯瑞蓬勃生物是集团旗下CDMO分部，为客户大分子药物发现、开发及生产提供从概念到临床试验至商业化的一体化服务；传奇生物是集团附属公司，目前正在开发一系列不同的先进细胞疗法技术平台，包括自体异体嵌合抗原受体T细胞、γδT细胞及自然杀伤（NK）细胞免疫疗法；百斯杰则为本集团旗下附属公司，凭

借合成生物学技术经验，对蛋白质进行工程改造并构建细胞工厂微生物菌株，生产工业酶及功能性蛋白，可用于饲料、酒精、食品，以及家庭护理等行业。

值得一提的是，金斯瑞在美国市场的收入占据了公司业绩的大头。2023年年报数据显示，报告期间，公司向美国、中国内地、欧洲、亚太地区（不包括中国内地）及其他地区的客户销售收益分别约为5.06亿美元、1.63亿美元、9950万美元、5320万美元及1830万美元，分别约占公司的总外部收益60.2%、19.4%、11.9%、6.3%及2.2%。

2023年，金斯瑞的整体收益为8.40亿美元，同比增长34.20%。其中，生命科学服务及产品业务板块的收益约为4.13亿美元，同比增长14.5%。金斯瑞在解释该板块收益增加的原因时就提到，主要是由于欧美市场的需求，尤其是分子生物学、蛋白及多肽业务。

金斯瑞遭美众议院委员会要求调查的消息并不完全让人意外。今年5月中旬，在最新一版众议院《生物安全法案》（编号H.R.8333）以

压倒性票数获得通过时，就有分析人士在接受媒体采访时指出，上述《法案》在介绍重要概念时，采用定义加开放式列举的方式，这就导致通过一定程度的解释，几乎所有CXO（医药外包服务）企业均可能受到波及。因此，非名单上的CXO企业也很难置身事外。

自今年1月以来，美国打压中国生物药企的风波一浪接着一浪。当地时间5月15日，美国众议院监督与问责委员会以40：1的压倒性票数通过了最新一版众议院《生物安全法案》，该《法案》将药明康德、药明生物（02269.HK）、华大基因（300676.SZ）、华大智造及其子公司Complete Genomics五家公司被列为予以关注的生物技术公司，并禁止联邦机构从这些公司采购任何生物技术设备或服务，禁止联邦贷款或赠款被用于采购、获得或使用生物技术设备或服务。

此外，该《法案》要求，在正式立法后，美国相关企业应在2032年1月1日之前结束与上述中资企业的合作。据了解，该《法案》要成为正式法律仍需要经过一定流程，一是被提交至众议院和参议院经全体会议审批，如果获得通过，将进一步递交至美国总

统，经总统批准、国会议员2/3表决或按美国法律规定的其他流程后，才能正式成为法律。

该《法案》通过的消息传出后，药明康德、华大集团均表达了强烈反对。药明康德5月16日发布公告称，尽管美国政府机构已有针对国家安全问题的评估程序，H.R.8333仍将药明康德的公司名称保留在“予以关注的生物技术公司”的定义中，药明康德强烈反对这种未经正当程序的预设性且不合理的定义。此外，药明康德强调，在未来数月中，H.R.8333草案将继续经历在众议院的立法过程。药明康德将与立法过程的相关方进行沟通对话。

华大集团也在声明中强调，H.R.8333以美国国家安全为由，企图以立法手段干预正常市场秩序，妨碍公平竞争。由于华大在美国不接触个人数据，不对美国国家安全造成任何威胁，因此，该草案对华大在美国市场的限制，将无益于美国国家安全，实际上只会加剧并扩大美国本土公司在基因测序领域的垄断态势。

华大集团还指出，H.R.8333在该委员会的通过，并不意味着将最终成为法律，后续可能被修改或终止。■

影响力·时代
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

2024 新金融 新智造 新动能

影响力·时代
—新质生产力赋能高质量发展论坛—
2024年6月25日 中国广州

指导单位：中国国家创新与发展战略研究会

主办单位：广东时代传媒集团
广东省省情调查研究中心

承办单位：时代周报、时代财经APP、时代商学院

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

24 | 多地推房贷“先息后本”

中国快递卷到中东

时代财经 林心林

来沙特生活六年，黄铭明显感觉到这里的中国面孔变多了。

“刚来的时候基本只能在中国餐厅见到同胞。”如今，街头巷尾都涌动着中国元素，悄然出现的中国品牌、马路上疾驰的长安汽车、一波波的商务考察团以及“北京来的老板融了几千万元”的小道消息……“中东淘金热”的躁动扑面而来。

淘金者们口中频繁提起的“沙特2030愿景”，是沙特阿拉伯王储在2016年推出的经济和社会改革规划，它试图降低对能源出口的依赖，同时积极吸引外资，实现经济多元。类似的还有卡塔尔“2030国家愿景”、科威特“2035国家愿景”以及阿曼“2040国家愿景”。

有在沙特创业的人用“20世纪90年代的深圳”形容时下的中东地区。王瑛是一名电商从业者，她在沙特创业三年，在她看来，这里年轻、有活力、消费意愿和能力高，是当下最适合一头扎进去的市场。根据中国海关的数据，2017—2022年，中国与中东的贸易额从2625亿美元增长到5072亿美元，增幅为93.22%。

但特殊的宗教文化背景、地广人稀的地理风貌、迥然的消费习惯等，又注定了掘金中东并不容易。在沙特，许多经验在实践过程中都面临着要打碎重来一遍的可能。

这里遍地黄金，这里也在等待爆发。

到中东“淘金”

中东，泛指从地中海东部到波斯湾的大片地区，包括西亚和北非大部分地区。这些位于波斯湾沿岸的海湾国家，凭借全球最丰富的石油储备和产量，成为世界经济的关键性区域之一。但由于高度依赖石油、长期处于“食利国家”模式，这里富得流油的同时，也是神秘、保守、封闭的。

中东土豪们早已不安现状。沙特、阿联酋，两个海湾地区的主要经济体，正在引领整个中东的变革，试图在石油之外，更多地参与全球经贸体系。

早在1985年，迪拜政府就发起建立了阿联酋最早的自由区——杰贝·阿里自由区。到2019年，阿联酋的自由区数量已达47个，包括2万多家公司。其中，迪拜有28个自由区，阿布扎比有8个自由区。

沙特的开放则稍晚一些。

直到2018年，沙特才解除女性驾驶禁令，并允许女性进入体育场观看比赛。过去，由于女性无法获得驾照，沙特是世界上唯一禁止女性驾车的国家。娱乐活动在这里也几乎被禁止，直到2018年，沙特首家商业电影院才在首都利雅得开业，结束该国对电影院长达35年的禁令。

2019年9月，沙特首次对包括中国、美国、日本等49个国家和地区的公民发放旅游签证。石油王国开始向世界敞开心扉。

“东部省的省会我看到已经开了两家名创优品，买的人很多。路上的中国车也很多，长安、吉利、长城、广汽传祺这些牌子都很常见，相对来说物美价廉。”6年前，黄铭跟随所在公司项目来到沙特。据其观察，在沙特的中国人从事制造业、服务业、基建工程等，其中商务贸易和旅游中介居多，“能明显感觉到中国企业变多了，中国人到沙特创业、工作生活的也变多了。”

一单快递接近5美元

“一件电商平台销售榜首的睡衣，非大牌，可以卖到200沙（沙特里亚尔：沙特货币单位，截至6月7日，



1沙特里亚尔约合人民币2元），非常可观！”在社交平台上，王瑛介绍着沙特电商平台的高客单价。刚来沙特时，她的创业方向是社交媒体，随后她选择All in电商，并直接从中东独立站做起，“第一个月就迎来了出乎意料的订单量”。

当下，中东已成为全球增长最快的电商市场之一。迪拜南部电子商务区2023年公布的一份报告显示，2018—2022年期间，中东、北非地区的电子商务规模以32%的年复合增长率增长，预计2026年市场总规模将达到570亿美元。

尽管与千亿美元规模的东南亚市场尚有差距，但在掘金者们看来，中东市场增速快、增长潜力大。跨境巨头亚马逊早在2017年就进入中东市场，并不断加大加码。

“中东电商的入门门槛相对较高一些，但无论是运营打法、选品价格，还有物流服务，目前都还没有北美、东南亚那么卷。”王瑛对时代财经说道。

据亚马逊调研，在受访的中国卖家家中，他们最有意愿拓展的站点就是中东，且整体来看，中东站点的中国卖家增长速度非常快。

瞄准这片热土的还有强势崛起的中国跨境电商平台。2015年，彼时还是时尚电商定位的Shein率先进军中东，2018年速卖通挺进，而Temu、TikTok Shop也在2023年杀入该市场。

随之而来的是中国的快递物流大军。2017年，曾任阿里云中东合资公司CTO、常驻华为中东非洲7年的黄珍创办iMile，以直营方式布局中东物流“最后一公里配送”，并于2021年获得字节跳动投资。随后，京东物流、菜鸟、顺丰、极兔、三通一达也都陆续布局。

黄铭近两年开始在路上见到有中国快递企业LOGO的快递车，王瑛偶尔也会使用中资快递品牌进行寄递。“以前沙特没有那么多快递公司，基本都被本地的电商平台Noon的自营物流或者本土快递公司Aramex、SMSA垄断。”王瑛说。

除了新兴市场的广阔前景，国内相对成熟饱和的竞争也倒逼着快递企业寻找新的增长空间。当前，国内快递市场的单票价格及收入不断下探。东兴证券近期发布研报称，2024年4月平均单票价格降至7.99元/票，环比降幅为11.8%；而经济型加盟企业“三通一达”的单票收入则在2元左右。

与之对比的是，沙特单件快递的平均价格接近5美元，约合人民币36元，而这仅仅是电商件价格。王瑛透露，如果是个人寄件的话，甚至需要7

美元起步，“如果点外卖的话，配送费也要人民币20~25元一单”。

“几乎所有快递公司都在关注中东。”极兔速递中东副总裁Justin感慨，东南亚已经和中国一样“卷得不得了”，政治经济相对稳定的中东将会收获更多的投资目光。

在沙漠送快递

富庶与年轻，让跨境电商在中东找到了新的沃土。但物流服务的短板，是中东跨境电商订单履约的硬伤。

“富饶的中东地区对中国商品需求大、购买力强，一直是跨境电商的潜力热土，但是中东地区的物流问题却困扰着想要大展身手的中国商家们。”菜鸟相关负责人对时代财经称。

过去很长一段时间里，中国到中东的跨境物流周期一般在10天以上，速度慢是一大痛点。时常往返于阿联酋、沙特的企业外派员工李栋告诉时代财经，过去他收到来自中国的包裹需要长达两周时间。

王瑛也指出，自己在做沙特独立站的第一个月，由于斋月大促加上产品独特，订单量迅猛增长，但交付的时候却遭遇本地物流的“鞭打”。在沙特，好的物流资源基本集中在Shein、TikTok、Temu、亚马逊等大平台手里，导致旺季、活动季（节假日）时，能匀给独立站卖家的物流资源少之又少。

作为衔接亚欧非三大洲的要塞，中东的交通物流仍十分薄弱。在“2030愿景”里，改善贸易、促进物流业发展成为重要组成部分。2021年，沙特王储启动“运输和物流战略”，提出加强和建立先进的物流服务产业，促进货物运输。

但特殊的地理与市场环境，让中东的快递物流问题相对棘手和复杂。中东地区地广人稀、沙漠密布，曾在沙特、阿联酋有过快递派送经验的赵明告诉时代财经，在横跨几百公里的无人区送快递是真实存在的。

沙特国土面积积达225万平方公里，但人口不到4000万人，这也造成快递员人均派送面积过大。

作为快递员赵明的一天从早上7点开始，在网点集合、分拣负责区域的包裹后，八九点开着四轮面包车载着包裹出发。由于派送范围过大，加上气候炎热，沙特的末端派送工具以四轮车为主。Justin告诉时代财经，在沙特从事快递员工作的基本是印巴人等外籍劳工，没有经济能力购买车辆，所以均由网点提供车辆。这些快递员的工资在3000~4000沙。

与国内一个快递站点覆盖周边

半径2~3公里不同，如果在沙特的城区配送，快递员们的配送距离为15~20公里；如果在偏远的郊区，快递员则需要漫漫长途、杳无人烟中穿梭100~200公里。

此外，当地人货到付款为主的购物方式以及洒脱随性的生活态度等，都让派送效率大大降低。

“我今天不想收件”，或者电话里表示“我不在家”，甚至仅仅因为“今天不开心”，包裹都有可能被拒收。这些令人啼笑皆非的状况，赵明都遇到过。“有些当地人不爱存钱，到月底的时候，因为要货到付款，他会说我没有现金，你可以过几天再来送。”

种种状况之下，快递员一天的签收包裹量仅仅在40~50件的水平，“整个行业都是这种水平，和中国完全没办法比”。

“电商及物流行业在中东此类新兴国家的发展过程中，面临着诸多挑战，包括法律、宗教信仰、文化等方面的差异，都是需要时间积累来改善和解决。”Justin称。据悉，沙特的物流行业监管严格，牌照稀缺，光是拿下经营牌照，极兔就碰不少壁，最终在战略合作伙伴易达资本的助力下，于2022年1月成为沙特第20个拥有跨境清关与本地派送双牌照的快递物流公司。

等待一个爆发

尽管一路坎坷，但中资企业的到来还是潜移默化间搅动当地物流格局。

黄铭回忆道，6年前刚到沙特的时候，电商发货与快递签收速度十分慢，“如今，本地电商平台从以前四五天变成两天收到，国内到沙特的快递时效也比以前快了，使用转运服务或者在跨境平台下单，基本一周时间就能拿到”。

菜鸟在今年3月联合速卖通将“全球5日达”产品落地沙特，据其提供的数据，“全球5日达”产品上线后，更多的中东消费者在速卖通上下单，中东地区新用户数同比增长超200%。

极兔等快递企业则更多地在本地球程派送时效上发力。Justin介绍，针对本地配送时效，极兔从最开始的近80小时到如今提速至58小时之内，“接下来的目标是48小时内沙特全覆盖”。

“平台客户数量就这么点，但凡有竞争对手就肯定卷。”Justin并不避讳。在沙特，极兔通过自动化分拣、伸缩机高效装车等从中国市场引入的先进经验提升流转效率，并使用“三段码”将省市区用不同类型的数字或字符代替，减少复杂的地址文字表达。

尽管“新势力”进入市场不免涉及价格竞争，但Justin直言，极兔目前

并不会刻意去“杀”很低的价格，“相比于价格，我们目前还是更专注于客户体验，说实话我们现在的规模，还难以建立成本优势壁垒”。

供应链及物流骨干网建设、快递车购置、COD模式带来的现金垫付等，都推高了快递物流成本。有熟悉中东快递业态的人士也向时代财经指出，在该特殊的新兴市场，物流企业的销管费用比其他国家高上1倍，毛利预估要达到15%以上才能实现正向盈利。

此外，虽然当前中东电商市场在近几年进入发展期，但渗透率还远远不够。以沙特为例，2023年，沙特电商用户渗透率在65.5%左右。

王瑛告诉时代财经，如今线下消费的基数仍旧庞大，“当地的娱乐生活十分匮乏，许多人仍会选择去商场、超市消费，连电影院也是近几年才有的。”这使得线上电商包裹量相对有限，不利于快递企业摊薄边际成本。2024年2月，极兔速递在沙特当地的订单量跃居第二，市场增速达到50%。但即便如此，当前单日包裹量也仅在10多万件的体量。

一众中资企业也面临着当地快递商的竞争。据了解，当前中资快递企业更多服务于跨境电商，并未与专注于本土电商物流和C2C配送的“本地蛇”产生直接竞争，但Justin称，未来着重提高利润的时候，势必会介入C2C等业务，与当地传统老牌企业形成竞争。

而在稍显薄弱的中东物流网络面前，持续建设骨干网和形成规模效应才是最重要的。“我觉得现在还是在活下去的阶段。”Justin称。今年5月，极兔速递获得了易达资本携手中东财团的数千方美元增资，助力其在沙特的扩张。

困难与坎坷都是暂时的，在远赴中东的淘金者眼里，滚滚黄沙里正酝酿着巨大的机会。

“一旦有契机与裂缝，电商的崛起将非常快速，我们预估三四年后，渗透率和市场的活跃程度将大大提高。”Justin判断。在沙特生活了三年的王瑛也感叹，沙特正在慢慢变得开放和包容，对新事物的接受程度在提高。

2010年，中国“双十一”电商大促的第二年，快递包裹放量，全国各地的快递网点出现爆仓。直到两三年后，技术化的革新应用才解决了爆仓问题。淘金者们的经验在于，要在市场快速爆发增长之前搭建好承载能力。

“我们现在做的所有事情，就是为了爆发期来临的时候能够承接住它，这是中国市场带给我们的最大经验和教训。”Justin说。■

572家科创板上市公司谁最具科创力？

时代周报记者 张照 发自广州

当前，新质生产力已成为推动经济高质量发展的核心力量，而科技创新是发展新质生产力的核心要素和主要驱动力。

上交所近日发文表示，科创板落实创新驱动发展战略，持续打造培育新质生产力的“主阵地”，其中科创板新一代信息技术、生物医药、高端装备制造行业公司合计占比超过80%。

上交所数据显示，科创板公司2023年超六成公司实现营业收入正增长，47家公司营业收入增幅超过50%；全年实现净利润759.6亿元。以2019年为基数，科创板公司近4年营业收入和净利润的复合增长率分别达到23.3%和24.4%，其中75家公司连续4年净利润均为正增长。

2023年，科创板公司研发投入金额合计达到1561.2亿元，同比增长14.3%，研发投入占营业收入比例的中位数为12.2%，83家公司研发强度连续三年超20%。

截至2023年年末，科创板已汇聚超过23万人的科研人才队伍，研发人员占员工总数的比例超过三成。

截至5月底，科创板上市公司已达572家。时代周报记者统计了科创板全部公司2023年在研发投入方面的数据，探寻最具科创力的科创企业。

28家公司研发投入超10亿元

从科创板上市公司2023年研发投入来看，有28家企业研发投入超过10亿元，其中8家企业超过20亿元。

其中，百济神州-U (688235.SH) 研发投入高居第一，达到128.13亿元，占营收比为73.54%；晶科能源 (688223.SH) 研发投入位居第二，为68.99亿元，占营收比为5.81%；天合光能 (688599.SH) 研发投入位居第三，为55.3亿元，占营收比为4.88%。

作为一家全球肿瘤创新医药公司，百济神州-U持续加快在产品管线的研发进度。截至2023年期末，公司及子公司合计拥有中国发明专利41个、美国发明专利58个、中国实用新型专利1个、中国外观设计专利3个、中国专利申请和美国专利申请若干个、PCT国际申请及其相应的国家申请若干个。

而作为全球光伏组件制造商，光伏组件龙头晶科能源、天合光能、阿



2023年，科创板公司研发投入金额合计达到1561.2亿元，同比增长14.3%，研发投入占营业收入比例的中位数为12.2%，83家公司研发强度连续三年超20%。

特斯 (688472.SH) 分列2023年度全球光伏组件出货量排名第一、第二和第五名，三元正极材料龙头容百科技 (688005.SH) 出货量三年蝉联全球第一。

其中截至2023年，晶科能源累计获得发明专利2143个，其在N型TOPCon专利排行榜上以330项专利数量超越了大多数品牌；天合光能累计获得发明专利393个，其自主研发的210+N型i-TOPCon光伏组件在光伏电池组件转换效率和组件输出功率方面刷新世界纪录。

深度科技研究院院长张孝荣对时代周报记者表示，科创企业在2023年的研发投入巨大，显示出行业对技术创新的重视和追求技术领先的决心。特别是晶科能源和天合光能在N型TOPCon电池领域的巨额投入，反映了光伏行业向高效能技术发展的趋势。

39家企业研发投入占比超50%

从科创板上市公司2023年研发

投入占比来看，有39家企业研发投入占比超过50%，其中19家企业占比超过100%。

具体来看，研发投入占比前9位的均为生物医药企业，分别为智翔金泰-U (688443.SH)、首药控股-U (688197.SH)、亚虹医药-U (688176.SH)、迪哲医药-U (688192.SH)、迈威生物-U (688062.SH)、盟科药业-U (688373.SH)、益方生物-U (688382.SH)、前沿生物-U (688221.SH)、康希诺 (688185.SH)，8家为未盈利企业、1家“摘U”后再陷亏损。

智翔金泰-U主要为抗体药物的研发，在研产品为单克隆抗体药物和双特异性抗体药物。截至2023年期末仍处于研发阶段，尚未实现自有产品的商业化。

首药控股-U、亚虹医药-U、迪哲医药-U、迈威生物-U、益方生物-U主要研发领域均涉及抗肿瘤药物。首药控股-U研发管线涵盖多个重点肿瘤适应证以及II型糖尿病等其他重要疾病领域，亚虹医药-U专注于泌尿生殖系统肿瘤领域，迪哲医药-U专注恶性肿瘤、免疫性疾病领域，迈威生物-U覆盖自身免疫、肿瘤、代谢、眼科、感染等多个治疗领域，益方生物-U聚焦于肿瘤、代谢及自身免疫性疾病等重大疾病领域。

此外，盟科药业-U以治疗感染性疾病为重点研发领域，聚焦全球日益严重的细菌耐药性问题；前沿生物-U以抗HIV为重点研发领域，已实现国产抗艾新药艾可宁的商业化；康希诺主要从事疫苗的研发，已上市产品及在研产品管线涵盖预防脑膜炎、肺炎、百日咳、新冠肺炎、埃博拉病毒病、带状疱疹、结核病等多个临床需求量较大的疫苗品种。

85家企业研发人员过半

从科创板上市公司2023年研发人数来看，有42家企业研发人数超过1000人，其中19家企业研发人数超过2000人。

其中，中国通号 (688009.SH) 研发人数居首，为4345人，占总人数的22.67%；百济神州-U研发人数位居第二，为3744人，占总人数的35.7%；传音控股 (688036.SH) 研发人数位居第三，为3725人，占总人数的21.5%。

作为轨道交通控制系统解决方案提供商，中国通号深耕于轨道交

通控制系统领域，2023年研发投入20.38亿元。截至2023年年末，拥有授权专利4618项，其中发明专利2434项，研发人员中博士有73人、硕士有1675人。

传音控股则深耕深肤色拍照技术、硬件新材料应用创新、大数据用户行为分析和OS系统及移动互联网产品服务四大领域，2023年研发投入22.56亿元。截至2023年年末，拥有发明专利995项，研发人员中博士有14人、硕士有700人。

此外，截至2023年年末，百济神州-U研发人员中博士有764人、硕士有1601人。

从科创板上市公司2023年研发人数占比来看，有85家企业研发人数占总人数的50%以上。其中12家企业占比超过80%；益方生物-U (688382.SH) 和海光信息 (688041.SH) 的研发人数占比则超过90%，分别为92.76%、91.68%。

益方生物-U主要研发领域为肿瘤、代谢及自身免疫性疾病等重大疾病领域，2023年研发支出4.43亿元。截至2023年年末，拥有发明专利授权103项；研发人员205人，其中博士有24人、硕士有78人。

海光信息主要研发领域为高端通用处理器 (CPU) 和协处理器 (DCU) 领域，2023年研发支出28.1亿元。截至2023年年末，拥有发明专利670项；研发人员1641人，其中博士有34人、硕士有1267人。

此外，翱捷科技-U (688220.SH) 和芯原股份 (688521.SH) 的研发人数占比接近90%，分别为89.87%、89.16%。

翱捷科技-U、芯原股份与海光信息一样均属于半导体行业，但研发领域有所不同，翱捷科技-U专注于无线通信芯片的研发，芯原股份则专注于以市场和客户需求为导向的芯片技术研发。

2023年，翱捷科技-U、芯原股份研发支出分别为11.16亿元、9.54亿元。截至2023年年末，分别拥有授权发明专利147件、185件，研发人员分别为1135人、1662人。

上述半导体企业中，仅海光信息实现盈利，2023年营收60.12亿元，扣非净利润11.36亿元。翱捷科技-U、芯原股份2023年营收分别为26亿元、23.38亿元，扣非净利润分别为-6.58亿元、-3.18亿元。

Wit Display首席分析师林芝向时代周报记者表示，国内半导体厂商尽管研发投入正在逐步增加，但是与国外芯片设计厂商和晶圆厂商相比还是有一定差距，因此仍要根据市场需求进行更多的研发投入和创新。但是长期来看，这有助于激发中国半导体厂商创新力，进一步提高成熟制程芯片竞争力。

同时，林芝还告诉时代周报记者，当下国内半导体厂商一方面需要通过设计创新降低成本，另一方面还需要与上下游厂商联合创新来提高性价比，以减少美国加征关税带来的冲击。

21家公司扣非净利润超过10亿元

在572家科创板上市公司中，有396家企业主营业务实现盈利，且扣非净利润均为正值。

其中，计算机、通信和其他电子设备制造业企业达90家；其次是专用设备制造业企业，为87家；软件和信息技术服务业企业数量第三，为41家。

经时代周报记者梳理，在主营业务盈利企业中，只有21家企业扣非净利润超过10亿元；其中，晶科能源、大全能源 (688303.SH)、天合光能、传音控股扣非净利润超过50亿元，分别为69.04亿元、57.76亿元、57.55亿元、51.34亿元。

对于光伏企业去年利润大增，张孝荣向时代周报记者分析认为，其主要原因是需求的增长，包括全球对可再生能源的投资增加、技术进步和成本降低、政策的支持和激励措施，以及国际市场的开拓。这些因素共同推动了市场需求的扩大和企业的业绩提升。

此外，有176家企业主营业务未实现盈利，扣非净利润均为负值。其中，计算机、通信和其他电子设备制造业企业居多，为54家；其次是软件和信息技术服务业企业，为40家；医药制造业企业数量第三，为27家。

在未盈利企业中，巨亏前三的是百济神州-U、和辉光电-U (688538.SH)、君实生物-U (688180.SH)，2023年扣非净利润分别为-96.82亿元、-33.32亿元、-22.98亿元。

君实生物-U与百济神州-U一样同为创新药研发企业，2023年研发支出为19.37亿元，远超同期营收的15.03亿元；和辉光电-U持续聚焦以半导体显示为核心的产业布局，2023年主营业务收入30.07亿元，但营业成本高达49.91亿元。■

面壁智能李大海独家回应斯坦福团队抄袭：套壳现象难规避

时代周报记者 申谨睿 发自北京

大模型厂商你方唱罢我登场，“套壳”之争风云再起——神仙打架的战场又出现了软硬吃的戏码。

近日，一个来自斯坦福的研究团队发布了一款名为Llama3-V的多模态大模型，声称只要500美元 (约合人民币3650元) 训练，就能在多个基准测试中实现与GPT4-V、Gemini Ultra、Claude Opus一较高下的性能。

Llama3-V团队中的两位作者Siddharth Sharma与Aksh Garg是斯坦福大学计算机系的本科生，曾发表过数篇机器学习相关的论文。因两人具备名校背景，且曾在特斯拉、SpaceX等大厂任职，Llama3-V一经发布迅速蹿红网络，还冲上了HuggingFace趋势榜首页 (机器学习领域影响力平台)。

然而Llama3-V迅速跌落神坛。有网友指出，该模型跟“清华系”大模型创业企业面壁智能5月发布的MiniCPM-Llama3-V 2.5模型有不少相似处，模型结构、代码、配置文件

堪称雷同，只是变量名称做了更改。

具体来看，Llama3-V的代码是对MiniCPM-Llama3-V 2.5的重新格式化，其模型行为检查点的噪声版本相似；Llama3-V使用了MiniCPM-Llama3-V 2.5的分词器 (tokenizer)，并且MiniCPM-Llama3-V 2.5定义的特殊符号也出现在了Llama3-V中；Llama3-V提供的代码无法与Hugging Face的检查点兼容，而将从HuggingFace下载的Llama3-V模型权重中的变量名改成MiniCPM-Llama3-V 2.5的，模型可以用MiniCPM-V代码成功运行。

此外，在未公开的实验性特征上，Llama3-V与MiniCPM-Llama3-V 2.5显示出了相似的推理结果。

时代周报记者注意到，6月3日上午，面壁智能CEO李大海在朋友圈发文称，团队核实发现，Llama3V展现出和小钢炮一样的清华筒识别能力，连做错的样例都一模一样，而这一训练数据尚未对外公开。

他表示，清华筒的识别能力是团队耗时数月，从卷帙浩繁的清华筒中一个字一个字扫描下来，并逐一进行

数据标注从而融合进模型中的。在对两个模型进行高斯扰动验证后发现，它们在正确和错误表现方面都高度相似。

时代周报记者就如何规避相关现象询问李大海，他称，(想规避) 应该很难。“这主要是个学术道德问题。”对于质疑，Llama3-V项目的作者与外界进行一番辩驳后，删除了质询者在Llama3-V上提交的质询他们偷窃的问题，并将Llama3-V项目从开源网站中删除，且发文致歉。

Siddharth Sharma与Aksh Garg解释道，他们并未参与代码工作，所有代码都是毕业于南加州大学的Mustafa Aljadery负责的，而他一直没交出训练代码。

业内关于“套壳”的争议由来已久。有人认为，开源就该被充分利用；有人则表示，闭源才是自主研发，参考开源就是套壳。

实际上，如今所有大模型都源于2017年谷歌大脑团队发布的Transformer神经网络架构，这些包含模型架构和算法的设计决定了模型如何处理输入数据并生成输出。在

此基础上，厂商在大规模的数据上对大模型进行预训练，来提高模型的泛化能力，加速后续的学习任务推进。因神经网络架构和预训练这两项工作打造难度高、投入金额大、耗费数据量多，往往被称作大模型的内核。

而大模型的“壳”一般指调优。调优是指对已经预训练过的模型进行进一步的训练。这个过程通常是有监督的，需要使用标注好的数据来指导模型的学习。调优的目标是调整模型参数，使其更好地适应特定任务的需求。

“套壳”常指在调优阶段通过更改变量名称，在开源成果基础上调出更加符合某些场景的大模型。”AI分析师张毅向时代周报记者称。

前语雀设计师、现AI助手Monica联合创始人Suki曾分享了“套壳”的四个阶段：一是直接引用OpenAI接口，ChatGPT回答什么，套壳产品回答什么。卷UI、形态、成本。

二是构建Prompt。如大模型可以类比为研发，Prompt可以类比为需求文档，需求文档越清晰，研发实现得越精准。套壳产品可以积累自己

的优质Prompt，卷Prompt质量，卷Prompt分发。

三是把特定数据集进行向量化，在部分场景构建自己的向量数据库，以达到可以回答ChatGPT回答不出的问题。比如垂直领域、私人数据等。Embedding可以将段落文本编码成固定维度的向量，从而便于进行语义相似度的比较，相较于Prompt可以进行更精准的检索从而获得更专业的回答。

四是微调Fine-Tuning。使用优质的问答数据进行二次训练，让模型更匹配对特定任务的理解。相较于Embedding和Prompt两者需要消耗大量的Token，微调是训练大模型本身，消耗的Token更少，响应速度也更快。

“实际上，套壳是个相对正常的模式，针对某一垂直领域频繁进行调优司空见惯，该主题的研究论文也非常多。而抄袭框架和预训练数据的情况，一般得叫“借壳”了。”张毅告诉时代周报记者，正因为大模型研发门槛高，入局者才更应审慎对待自研。■

交个朋友不再需要罗永浩?

时代周报记者 郭美婷 发自广州

今年6·18, 罗永浩似乎不再频繁奔波于直播间。

6月3日, 交个朋友(01450.HK)副总裁崔东升接受时代周报等媒体采访时表示, 目前交个朋友罗永浩两个主账号在内部的收入占比已降到3%以下, 公司收入主要由垂类矩阵账号贡献。

2020年4月, 48岁的罗永浩决定“卖艺还债”, 在抖音开始了直播首秀。这场打着“基本上不赚钱, 交个朋友”旗号的直播, 创下了3小时GMV成功破亿元的成绩。从此, “罗永浩直播间”一炮而红, 并与罗永浩本人深度绑定。

直到2022年6月, 罗永浩宣布正式“退网”, 回归创业, 其抖音账号更名为“交个朋友直播间”, 后来公司在其他平台上开设的账号也沿用了此名。

在直播带货界, “顶流”IP的不确定性也为直播公司带来隐忧。从个人IP向品牌IP转变, 也成为当下MCN机构转型的大趋势。今年6·18, 除了罗永浩, 辛巴、小杨哥等直播界的初代“一哥”都不约而同地“神隐”了。

但这并不容易。前期靠“顶流”IP攒起来的粉丝对于新主播的推介往往少有买账的。那么, 在“去罗永浩化”的过程中, 交个朋友想带走什么? 又想留下什么?

交更多“朋友”

2022年4月, 在罗永浩决定“退网”后, 交个朋友便已经开始扩大“朋友圈”。

两个月后, 在抖音主账号, 罗永浩将以自己名字命名的“罗永浩直播间”更改为“交个朋友直播间”。

同年10月, 在“双十一”的周期内, 交个朋友入驻淘宝直播。刚刚淡出圈子4个月的罗永浩, 在当年10月24日进行了淘宝的直播首秀。

其实交个朋友早就想跟淘宝“交朋友”, 但那时还离不开罗永浩。2020年7月, 当时交个朋友的5名主播: 朱萧木、李正、黄贺、林哆啦、梁曼珈, 首次在淘宝“交个朋友直播间”(现为“朱萧木直播间”)进行过直播带货。只是当时的交个朋友没有罗永浩这一IP的带动, 直播反响平平, 5名主播直播过一阵后就停播了。

最后, 罗永浩的坐镇为淘宝的“交个朋友直播间”奠定了粉丝基础。根据交个朋友2022年提供的数据, 罗永浩淘宝首播当晚, 直播间累计观看人数2600万, 粉丝增长110万。

去年6·18期间, 交个朋友又搭上了京东, 罗永浩在5月31日晚又开启了一次在京东的首秀, 其中, 以“6·18折出售一套杭州房产”的“噱头”可谓赚足了眼球。

最终成绩也可圈可点。交个朋友数据显示, 当晚罗永浩京东“交个朋

友直播间”, 全场销售额破1.5亿元, 直播热度榜达人榜第一, 累计访问人次超1700万。至此, 交个朋友成为首个跨抖音、淘宝和京东三平台直播的头部MCN直播机构。

交个朋友的前两次开拓, “退网”的罗永浩功不可没, 他的出走也被戏称为“一步三回头”。

今年4月23日, 交个朋友在微信平台视频号开启首次直播。这一次, 罗永浩没有现身, 而是由他的搭档朱萧木和其他交个朋友旗下主播直播。开播1个小时, 场观仅突破2万人, 近6个小时直播共吸引了9.33万人。第三方平台新视数据显示, 交个朋友视频号该场首播预估销售额为124.67万元, 都不及罗永浩之前几次首秀的零头。

尽管开场不利, 但交个朋友暂时没有选择复制之前的操作——搬来罗永浩。在6·18活动期间, 截至目前, 罗永浩还没有出现在交个朋友的视频号直播间。

其实, 交个朋友并非不重视视频号。在接受采访时, 崔东升不止一次地向时代周报等媒体强调视频号的重要性和潜力: “视频号依托在微信这个全国级别的通信工具上, 潜力和想象空间都是非常大的。”

但同时, 崔东升坦言, 交个朋友在视频号上面临了非常多的挑战。现阶段, 交个朋友是抱着与平台一起摸索、提前布局、持续学习的态度进入视频号的, 看好的是视频号未来的潜力。

“我希望大家更多关注交个朋友在视频号上所投入的精力, 这比关注交个朋友在视频号上做出什么样的数据更重要。因为现阶段视频号在交个朋友内部不会有大的占比, 主要还是战略性的布局。”崔东升表示。

罗永浩的缺席, 不妨视为是交个朋友一次“去罗永浩化”的试水——如何不依赖罗永浩交到更多朋友。

截至6月5日, “交个朋友直播间”在抖音的粉丝数量为2356万; 在淘宝的粉丝数量为1204.7万; 在京东的粉丝数量为311.5万; 目前尚未显示在视频号平台上的粉丝数量。

将直播间做成家门口的“711”

除了拓展更多的平台, 交个朋友在“去罗永浩化”的路上还建立了许多新的直播账号, 它们专注于不同垂类品类, 并在不同的平台运营, 以满足不同消费者群体的需求, 交个朋友称之为“矩阵号”。

这伏笔埋了很久。早在2021年, 罗永浩在抖音直播时, 就顺势宣传了“交个朋友”旗下新增的垂类账号。“交个朋友之酒水食品”是“交个朋友元宇宙”的第一个矩阵直播间, 主理人朱萧木不仅是罗永浩直播首秀的助播之一, 也是前锤子科技的产品副总裁, 追随罗永浩的老部下之一。

据时代周报记者不完全统计, 截至6月5日, 单在抖音平台, 搜索“交个朋友”, 就有超过40个带蓝V的交

个朋友控股运营账号或交个朋友集团旗下运营账号, 覆盖了酒水食品、美妆日化、服饰珠宝、运动户外、亲子生活等品类。

最初, 罗永浩的直播多由之前的粉丝引流而来, 以喜爱科技的男性为主, 选品也多从男性视角出发, 女性用品及护肤品占比较小。据交个朋友相关负责人表示, 目前交个朋友的基本盘仍然是服饰和食品, 占50%以上, 数码3C家电家居和消费电子占20~30%。

这一比例在未来可能会发生些许改变。崔东升告诉时代周报记者, 今年交个朋友的美妆板块有一个非常大的上升。在刚入驻淘宝时, 交个朋友并没有把重心放在美妆上, 今年美妆的增长遥遥领先于其他类目, 且已经超额完成了6·18的预算。从今年的策略而言, 美妆类目也是交个朋友要加大力度发展的一大板块。

可见, 交个朋友的“去罗永浩化”, 也是撕下刻板标签的过程, 而矩阵号的发展或能加速这一过程。

据崔东升介绍, 如今交个朋友的矩阵号发展速度非常快, “上个月开经营会的时候, 我们的矩阵号是30~40个, 结果到上周开会, 这个数据已经变成快60了……甚至可能每天都有一个新的直播间出现”。

他进一步补充, 矩阵号对交个朋友的业绩的贡献支撑越来越大, 交个朋友希望将这些矩阵号变成一个个家门口的711。作为一个小体量的、化整为零的存在, 矩阵号希望达成的是稳健销售, 即把每天都当成如6·18这样的节点, 把6·18也当作是平常的日子进行运营, 这样才不会对每个矩阵号的独立团队造成较大的压力和负担。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青告诉时代周报记者, 通过搭建多平台矩阵号, 直播机构可以将流量分散到不同的平台和账号上, 降低对单一主播的依赖。这样一来, 即使罗永浩不再频繁出现在直播间, 其他主播和账号也能继续吸引和维持流量。

“多平台+矩阵号”的运营策略有助于直播机构加强机构化运作能力, 通过培养多个主播和搭建多个账号, 形成超级渠道, 这种模式更加健康, 提高直播业务的灵活性和适应性。”莫岱青表示。

从种种数据来看, 交个朋友的“去罗永浩化”已然取得了一定成效。崔东升表示, 目前罗永浩在抖音和淘宝两个主账号上的排期是一月两场左右, 频次较低, 且两个主账号在公司业务体量的占比也降低了。在这样的背景下, 罗永浩在内部的收入占比已降到了3%以下, 甚至更低。而今年6·18开局, 在罗永浩参与不多的情况下, 交个朋友淘宝直播间已达到去年6·18销售额的90%, 这意味着之后半个月将有进一步的增量。

再从去年财报看, 交个朋友2023

年全年营收为10.74亿元, 较上年同期的4.26亿元增长了152.4%, 经调整净利润为1.80亿元, 增速达601.3%。这也是罗永浩在宣布“退网”后, 交个朋友交出的首份财报。

“去罗永浩化”但强调科技属性

交个朋友的消费者朋友们对罗永浩的出现仍怀有较大热情。

“罗老师(罗永浩)作为创始人, 也是我们内部的精神象征、精神支柱。所以虽然收入贡献已经不太重要, 但我们还是希望罗老师在精力允许下持续跟大家见面, 直播, 维持市场及公司内部的关注度。”崔东升谈道, 在交个朋友内部, 罗永浩扮演着品牌监督官的角色, 只有他持续直播, 更多地参与到业务过程中, 才能给内部提出更多要求和明确底线。在大促节点上, 罗永浩的出现也能带动氛围。

罗永浩身上糅杂着创业者、科技咖和网红等特质。这些特质烙印在交个朋友的底色中, 也成为其区别于其他MCN机构的一大特点。

显然, 交个朋友在“去罗永浩化”的过程中不想放弃这种属性。

对内, 交个朋友将自己定位为一家科技驱动的新零售公司。“各项新技术已经深度参与到我们的交个朋友直播中。”崔东升表示, 交个朋友在工具系统上投入巨大, 自研了线上化流转工具“朋友云”, 工具系统涵盖从选品、洽谈、商家入驻、直播到复盘的所有环节。

同时, 交个朋友还宣称将AI技术作为生产力提效工具, 加入整个环节中。如, 选品决策、数据分析、背景图自动生成等都由AI完成; 数据复盘、直播话术等也都利用AI提升效率; AI对行业的赋能不仅限于数字人直播, 更重要的是后端流程的优化。

对外, 交个朋友致力于成为科技带头的直播间。“罗老师有高科技的属性, 许多新的高精尖产品愿意在我们这里首发。如商用卫星、飞行巴士、云计算产品等。”崔东升同时也强调, 交个朋友售卖这些产品, 更多是为了科普和推广。

在“去罗永浩化”的过程中, 交个朋友也许正努力寻求让公司收益最大化的平衡点。

莫岱青也认为, “去个人IP化”不是完全淡化IP的存在感, 而是要让IP与机构共同发展。IP可以作为机构的形象, 但机构应逐渐减少对单一IP的依赖, 确保整体业务的稳定性。

如何找到这个平衡点? 艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅认为可以从三方面考量: 一是收入保持良性的增长速度, 才能衡量“去个人IP化”是否成功; 二是头部IP的收入是否降低到一定的比例; 三是运营效率、品牌影响能否有良性的运作, 尤其是企业规模达到一定程度, 企业的品牌是不是品牌, 在没有领军IP的时候, 企业的直播间及它的矩阵号是否能够有效运营等。■



5月新能源车火热：比亚迪卖超30万辆 吉利、奇瑞销量翻倍

时代财经 武凯

近日，国内多家车企相继公布5月新能源汽车销量成绩。其中，比亚迪、长安汽车、奇瑞、吉利汽车等传统自主品牌新能源汽车销量均有显著增长，比亚迪当月新能源汽车销量再度突破30万辆，奇瑞、吉利汽车今年新能源汽车累计销量翻倍增长。

新势力品牌方面，5月理想汽车、华为鸿蒙智行汽车交付量均突破3万辆。蔚来、小米汽车当月新能源汽车销量则创下历史新高。相较而言，以往交付量位居前列的小鹏汽车、哪吒汽车5月表现依旧低迷。

整体来看，多家车企今年以来新能源汽车销量大幅增长，这也持续推动着新能源汽车渗透率的提升。当下国内新车市场新能源汽车渗透率已接近50%，但车企的新品布局并未放慢脚步。今年5月，比亚迪、鸿蒙智行、吉利、长安汽车等众多车企均有新能源车型上市或亮相，让市场有了更多期待。

比亚迪再破30万辆，吉利、奇瑞新能源汽车销量翻倍

今年5月，传统自主品牌新能源汽车销量均有大幅增长。

作为自主品牌销量冠军，比亚迪今年5月共销售33.2万辆新能源汽车，同比增长38.1%。截至5月底，比亚迪今年已累计销售127.1万辆新能源汽车，同比增长26.8%。

在销量规模快速增长的同时，比亚迪也在加速完善产品布局。今年5月，比亚迪先后发布海豹07EV、秦L DM-i、海豹06 DM-i等多款车型。其中两款第五代DM车型秦L DM-i、海豹06 DM-i凭借超2000公里的综合续航以及9.98万元起的售价引发市场高度关注。据悉秦L DM-i将于6月6日开启交付。



作为自主品牌销量冠军，比亚迪今年5月共销售33.2万辆新能源汽车，同比增长38.1%。截至5月底，比亚迪今年已累计销售127.1万辆新能源汽车，同比增长26.8%。

吉利汽车（代指吉利控股集团，下同）5月新能源汽车销量也十分亮眼，达到5.9万辆，同比增长145.9%。吉利汽车今年累计新能源汽车销量已翻倍增长至25.4万辆，同比增长125.8%。

吉利汽车旗下多个新能源汽车品牌及系列表现也不俗。其中极氪5月共交付18616辆汽车，同比增长115%，创下历史纪录。

极氪今年前5个月已累计交付6.8万辆汽车，同比增幅达到111.7%。吉利银河5月新能源汽车销量14193辆，今年累计销量达到6.5万辆。作为2023年2月推出的全新系列，吉利银河月销量已稳定超万辆。

此外，5月长安汽车自主品牌新能源汽车销量5.6万辆，同比增长90%。在今年前5个月，长安汽车自主品牌新能源汽车销量达23.6万辆。

长安汽车当下拥有多个新能源汽车品牌，长安深蓝5月交付14371辆汽车，前5个月累计交付6.7万辆汽车；长安启源5月交付13557辆汽车，前5个月累计交付5.8万辆汽车；阿维塔5月交付4569辆汽车，同比增长163%，今年累计交付2.4万辆汽车，同比增长179.8%。

值得一提的是，长安汽车旗下深蓝G318、阿维塔07等全新车型将于近日上市。

另一大自主品牌奇瑞近期市场表现也十分突出，5月份奇瑞共销售新能源汽车42733辆，同比增长279.3%，今年1-5月份，累计销售新能源汽车13.6万辆，同比增长168.9%。而奇瑞也是上述四大自主品牌集团中，今年新能源汽车销量增速最高的企业。

除了上述品牌，还有多家自主品牌公布了5月新能源汽车销量。

如广汽埃安5月销量40073辆，今年累计销量14.2万辆；北汽蓝谷5月销量5433辆，今年累计销量1.8万辆；

岚图5月交付4521辆汽车，今年累计销量为2.5万辆，同比增长107%。除岚图外，广汽埃安、北汽蓝谷5月销量均有下滑。

理想重回新势力榜首，小米逼近万辆

造车新势力品牌5月汽车销量依旧分化。

今年5月，理想汽车重回新势力销量榜榜首，当月共交付新车35020辆，同比增长23.8%。2024年理想汽车已累计交付141207辆汽车，同比增长32.5%。

不过据理想汽车5月底发布的财报，与去年四季度相比，理想汽车一季度营收、净利润均有所下滑。对于后续纯电车型的规划调整，理想汽车创始人、董事长兼CEO李想在电话会议中表示，今年下半年不会推出纯电SUV，相关产品将于明年上半年推出。

鸿蒙智行（含问界、享界）5月销量不敌理想汽车，但仍高达30578辆，今年累计销售146052辆汽车。

5月31日，华为发布问界新M7 Ultra，后者上市首日大定即突破1.2万辆。华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示：“5月份是产品调整期，主力销售产品换代导致短期内销量下降，预计6月份销量将重回快速增长。”

蔚来在5月也迎来了销量高峰，其交付新车20544辆，同比大增233.8%，创下历史新高。今年1-5月，蔚来共交付新车66217辆，同比增长51%。

此外，蔚来还在下沉市场持续发力。5月15日，蔚来子品牌乐道汽车总裁艾铁成公布了乐道汽车首款中型SUV乐道L60的预售价——21.99万元。乐道L60定位中型纯电SUV，将支持蔚来的换电功能。据悉，L60将在9月份正式上市销售。

零跑汽车5月市场表现也依旧突

出，共交付18165辆汽车，今年累计交付量已达66580辆。

此外在5月14日，Stellantis集团和零跑汽车合资公司零跑国际宣布正式组建完成。借助Stellantis集团在全球的分销渠道，零跑国际计划自今年9月起在法国、意大利、德国、荷兰、西班牙、葡萄牙、比利时、希腊和罗马尼亚等欧洲9国市场推出零跑汽车车型。

小鹏汽车、哪吒汽车两大新势力品牌5月销量依旧徘徊在万辆上下。小鹏汽车5月交付新车10146辆，今年前5个月累计交付新车41360辆。哪吒汽车5月交付新车10113辆，同比下滑22.4%，今年累计销量超过43500辆。

小米汽车5月销量尽管未过万辆，但增势十分迅猛。小米汽车5月交付8630辆汽车，环比增长22.27%，今年累计交付15688辆。就目前而言，限制小米汽车销量的主要是产能条件。

“我们正在持续扩充产能，承诺2024年底交付10万辆，冲刺交付12万辆。”小米创始人、董事长兼CEO雷军透露称，目前小米汽车正在持续扩充产能，小米汽车工厂6月开双班生产，目标交付1万辆汽车以上。

整体来看，5月国内多家车企新能源汽车销量均有显著增长。

对此，中国汽车流通协会表示，5月“五一”假期及车展新车发布，经销商门店客流迅速提升，集中消化了部分消费需求。同时云南、郑州、深圳等多地汽车以旧换新补贴细则落地，进一步激发市场消费热情，市场观望情绪正逐渐转化为购车行动。

展望6月，中国汽车流通协会认为，6月是车市传统淡季，受农忙时节、炎热天气以及5月车展需求透支等多重因素影响，消费者购车热情略有减退。但随着全国各地逐步实施以旧换新补贴政策，叠加经销商半年考核冲量，预计6月车市销量与5月基本持平，并有望呈现小幅增长态势。■

日本五大车企组团测试造假 “匠人精神”或走下神坛

时代周报记者 王贺 发自北京

2024年6月堪称日系车企的“至暗时刻”。

据日本国土交通省6月3日发布的消息，鉴于日本大发工业等公司在获取汽车和发动机量产所需型号认证的过程中接连发生违规行为，日本国土交通省指示共85家汽车生产公司调查是否存在类似情况。截至2024年5月底，丰田汽车、马自达、雅马哈发动机、本田技研工业和铃木共5家公司在车辆性能测试等方面存在不当行为。

随后，丰田、本田、马自达等车企分别就此道歉。

对此，中汽协总工程师王耀表示，根据目前公开渠道了解的信息，报道中涉及的违规行为不涉及其在华合资企业。但是作为跨国车企，在任何国家发生的违规行为，都将对其品牌形象带来负面影响。

上述车企集体造假，让一直秉承“匠人精神”的日系车企，正在遭遇一场制造危机。

日系车造假往事

此次日系车企造假事件并非孤例。知名经济学者盘和林告诉时代周报记者，日本企业造假不是第一次，或许也不是最后一次，一些日本企业往往喜欢用数据装点门面。

2009年开始，高田公司曾因安全气囊故障造成多人死亡和多起伤害事故，全球数千万辆配备高田气囊的汽车需要召回。



2024年4月，丰田汽车全球销量为797097辆，同比下降0.5%。2024年2月以来，丰田汽车已连续三个月销量下滑。

2015年6月，高田公司代表第四次就气囊安全问题接受美国国会议员的质询，会上高田北美分公司的执行副总裁Kevin M. Kennedy主动向美国消费者书面道歉。当月，在高田年度股东大会之后召开的新闻发布会上，高田社长Shigehisa Takada更是向美国公众鞠躬致歉，并承诺将对受害者进行补偿。

2016年4月，三菱汽车公司社长相川哲郎承认，该公司有四款微型汽车在燃油经济性测试中存在违规操作，以美化排放水平，丑闻共涉及62.5万辆汽车。据悉，为获得更高的燃油效率，三菱汽车涉嫌在设定轮

胎负荷值时作弊，以获得相关能效认证。而存在违规操作的汽车若接受正规测试，预计油耗将较目前水平增加5%~10%。

2022年8月，日野汽车公布的由外部律师等组成的特别调查委员会对其2022年3月4日曝出的引擎尾气排放，以及油耗数据造假丑闻的调查结果显示，日野汽车的不正当行为分为三方面：包括与发动机废气排放相关的违规行为，与燃油消耗数据相关的违规事件，以及2016年向日本国土交通省提交尾气排放和油耗的虚假数据。

2023年12月20日，调查大发汽车质量违规问题的第三方委员会发布了报告，质量违规对象几乎扩大至全部车型，包括丰田汽车等其他公司品牌车辆在内，存在违规的车型有64款。

值得注意的是，众多日系车企造假事件中，只有日野汽车等少数企业受到日本相关部门重罚。

盘和林指出，由于数据造假不会对日本企业伤筋动骨，所以日本企业经常有恃无恐。“造假血赚，不造假血亏，所以造假或已成为日本企业的一种风气。”

造假重创本土产业链及销量

盘古智库高级研究员江瀚对时代周报记者表示，此次日系车造假事件，是整个日系车在日本经济发展到一定阶段之后，整体经济不景气，再加上车企的成本压力增大所导致的。

据新华社报道，日本内阁府5月16日发布的初步统计结果显示，

2024年第一季度日本实际国内生产总值（GDP）环比下降0.5%，按年率计算降幅为2.0%，降幅之大超过媒体和机构的预期。日本国内多名专家指出，日本经济面临的滞胀压力或进一步加大。

在江瀚看来，当前日系车成本压力巨大，为了降低成本，提高生产效率，这些企业往往会选择在一些看似不重要的地方，比如生产、性能测试等方面违规，从而降低成本，提升市场竞争力。

此前，丰田宣布2024年将有约1.7万亿日元（约789.24亿元）用于BEV（纯电动车）、人工智能、软件开发等领域。而2017年3月，据央视财经报道，高田公司承认犯有欺诈行为，以掩盖其生产的数百万气囊中存有致命缺陷，并同意支付10亿美元（约72.47亿元）的罚款。相较于高额的技术成本，造假罚款则要便宜得多。

另一方面，日系车标榜的精益生产，也是降低成本的重要手段之一。

作为精益生产的代表，丰田生产方式（TPS）基本思想之一是“并非成本主义，而更应是如何降低成本”，这其中也存在一定弊端。

“精益生产是一种对供应链、库存压力较大的生产方式，一旦某个零部件出现问题，整个流程都会受到影响。这种生产方式使得日系车本身的冗余度不足，供应链较为脆弱，一旦出现问题，就会增加企业的风险和成本。”江瀚表示。

此次日系车企造假事件，或将对日本汽车产业链和日系车企销量造成较大影响。

在江瀚看来，日系车造假事件对于日本汽车产业链的负面影响比较深远，今后特别是消费者对于日系车的信心会直接遭到冲击，日系车的销量也会出现下滑，这一系列问题需要长时间才能够弥补。

日本汽车出口遭遇信用危机

目前，日系车企在全球和本土市场的销量正在下滑。据丰田汽车官方数据，2024年4月，丰田汽车全球销量为797097辆，同比下降0.5%。2024年2月以来，丰田汽车已连续三个月销量下滑。当月，丰田在日本市场的销量为10.79万辆，同比下滑13.9%，对此，丰田汽车称是由于普锐斯生产和出货的长期停滞。

更重要的是，日系车企在中国市场的存在感也在下降。2024年一季度，丰田、本田两家日系车企在华销量下滑。其中，丰田在华累计销量为37.4万辆，同比下滑1.6%；本田在华累计销量为20.7万辆，同比下滑6.1%。

江瀚判断，短时间内日系车企在华的品牌影响力不会有太大影响，关键看消费者信心，一旦消费者信心不足，日系车后面的压力或将较大。

此外，日本汽车产业或将在全球市场面临更大挑战。

盘和林分析称，日本汽车出口会遭遇信用危机，从而为中国汽车占领全球市场创造机会。当前，中国汽车出口已经成为全球第一，日本位列第二。

根据海关总署2024年1月发布的数据显示，2023年全年，中国汽车出口522.1万辆，同比增长57.4%，出口总额1016亿美元，同比增长69%。■

顺丰赴港上市获证监会备案 借资本加码海外

时代财经 林心林

快递首富王卫的资本版图上或将再添一家上市公司。

6月2日晚间，顺丰控股股份有限公司发布公告称，公司发行境外上市外资股（H股）获得中国证监会备案，拟发行不超过6.25亿股H股并在联交所主板上市。

这意味着顺丰控股终于拿到上市“路条”。根据2023年3月生效的上市新规，赴港上市企业需要履行备案程序并获得上市备案通知书，方可进行聆讯及招股等工作。

目前，顺丰控股申请发行境外上市外资股（H股）尚需取得香港证监会及期货事务监察委员会和香港联合交易所有限公司等相关政府机关、监管机构、证券交易所的批准、核准。

但若顺利上市，顺丰控股在国际物流上的竞争将更为有利。截至6月3日收盘，顺丰控股报收37.25元/股，总市值约1823.5亿元。

港股回暖，顺丰拿到IPO路条

早在一年前，顺丰就已传出拟二次上市。

2023年5月，彭博社援引知情人士消息称，顺丰考虑最早于2023年在香港第二次上市。8月21日，顺丰在港交所递交招股书，正式启动赴港上市事宜，同期菜鸟、极兔速递也紧锣密鼓地开启港股上市行程。

不过，今年年初，几只快递物流股上市搁浅。菜鸟在3月招股书失效之际宣布撤回上市申请，顺丰控股的招股书亦在2月21日期限届满后呈失效状态。

如今，顺丰控股终于获得上市



备案。“通过意味着境内审批环节已圆满完成，接下来顺利的话3个月内就可以敲钟。”有不愿具名的业内人士向时代财经指出，目前港股市场缺少物流龙头，顺丰控股对于投资者而言有一定吸引力，“最近外资投资配置重心有向港股倾斜的趋势”。

2024年以来，香港新股市场持续放缓，第一季度无论是项目发行数量，还是募资规模均创下了多年来新低。德勤中国提供的数据显示，一季度来自中国内地企业新股的融资总额的比重从去年首季的63亿港元下降至今年首季的42亿港元，个股平均融资额为过去五年同期以来最低。

不过，自4月下旬以来，港股市场出现回暖信号。

Wind数据显示，4月22日—5月6日，恒生指数实现“十连涨”，一扫颓势。以顺丰控股旗下嘉里物流为

例，自5月2日开始股价一路拉升，并在5月28日盘中攀升至9.59港元/股，为今年以来股价最高点。

此外，5月底多只新股上市也录得开门红，破发现象好转。5月28日，跨境电商物流服务商易达云赴港上市，开盘价较发行价上涨超30%。该公司为跨境电商物流供应链提供解决方案，涵盖跨境物流、海外仓储以及履约送交付等服务。

这背后或有政策面利好频发的因素。今年4月19日，中国证监会发布了五项资本市场对港合作措施，旨在进一步拓展和优化沪深港通机制，推动两地资本市场协同发展。其中一项举措指出，将支持符合条件的内地行业龙头企业赴港上市融资。

随后，香港特区行政长官李家超于4月23日公开表示，更多内地行业龙头企业来到香港上市将为香港IPO

市场注入更多活力和吸引力；当前在内地监管机构申请备案到港上市的企业达几十家，当中包括来自物流等传统行业的大型企业。

另据蓝鲸新闻近日报道，多名知情人士表示同城物流配送平台闪送已启动上市准备工作，今年内将递表并冲击IPO，但目前仍不确定上市地点。

海外竞速，顺丰借资本开路

当前，王卫旗下上市公司已达4家，包括顺丰控股、嘉里物流、顺丰同城、顺丰房托，市值合计约2100亿元。其中，顺丰控股为唯一在A股上市的旗下公司，若顺利赴港二次上市，将为其提供更多机会融入全球市场。其也将成为快递行业首家“A+H”股上市公司。

顺丰二次上市的意图十分明显，即剑指国际化。去年股东大会时，王卫曾袒露上市是出于国际化的考虑。尽管此前顺丰在国际业务上已有一些投资，但王卫认为“还不够”，顺丰需要一个国际化的资本平台，并希望未来能够用资本方式快速扩张。

随着国内快递市场竞争日益激烈，不少快递企业将下一个目标放在海外。

顺丰出海步伐较早，但对于复杂陌生的国际市场而言，持续的资金投入必不可少。2021年，顺丰耗资约175.55亿港元收购嘉里物流51.8%的股份，踏出海外市场搭建的关键一步。而近几年，顺丰控股在东南亚等市场持续投资搭建海外网络，加密国际快递的航网。

广东省跨境商品贸易协会常务副会长张炯对时代财经指出，国内快递公司若想在海外发展，重金投入是

在所难免的，同时因为缺乏基础，收购、整合海外资源也是重要方式之一。

顺丰控股在此前的招股书中提及，此次上市募资用途之一将用于加强及提升顺丰在亚洲（尤其是东南亚）的物流服务及网络覆盖。具体措施包括继续投资海外资源和能力；加强清关能力，确保更复杂跨境贸易场景的地方合规；及与当地物流企业建立合作关系，加强顺丰为客户提供的端到端国际物流服务。

近年来，顺丰的国际业务营收占比已超20%。不过，2023年，顺丰供应链及国际板块收入乏力，拖累整体业绩表现。而近期国际空运需求的强劲回升，也让顺丰的海外收入有所回暖。

今年一季报显示，顺丰供应链及国际板块收入同比增长超6%，原因正是受益于国际空运需求回稳及运价同比提升，以及不断开拓供应链及国际市场。

中银证券近期数据指出，因海运能力受限，4月份航空货运需求同比增长11.1%。

借着业务回暖及资本市场回暖，顺丰在当前重启上市计划无可厚非。

而借资本开路的还有一众瞄准国际化的竞争对手。今年5月，极兔速递中东获得易达资本与中东财团的数千万美元增资。有极兔方面人士就指出，融资主要是基于中东业务扩张，从全球局势来看，中东的物流发展近两年风头正盛。叫停IPO融资的菜鸟，此前也与人保资本共同设立仓储物流股权投资基金，盘活仓储物流资产。

随着顺丰控股加速撬动国际融资市场，物流巨头们的海外之争将更有想象力。■

习酒、西凤酒借壳传言再起 市场爆炒“壳公司”

时代财经 幸雯雯

A股市场从来不缺对下一家白上市公司的“幻想”。

近日，西凤酒和习酒借壳上市的传闻再度甚嚣尘上，多家关联上市公司又一次被推入大众视野。

5月31日，与习酒上市传闻相关的壳公司贵绳股份（600992.SH）、贵广网络（600996.SH）皆发布公告辟谣，但依然挡不住“热钱”追逐。

其中，贵广网络自5月30日起，连续三个交易日录得涨停；而贵绳股份在5月30日和31日录得涨停，6月3日开盘前集合竞价交易阶段涨停，开盘后回调，截至收盘涨2.56%。

无独有偶，近日，拟受让ST步森27.19%股份对应表决权的宝鸡财华智远管理咨询有限公司，系宝鸡市国资委旗下宝鸡财投控股有限公司的控股子公司。这使得同样隶属于宝鸡市国资委旗下的西凤酒再次陷于借壳风波。

日前，时代财经致电西凤酒官网电话，对方否认上市传闻。

目前，A股和港股市场共有21家白酒上市公司。其中，自金徽酒（603919.SH）2016年成功通过IPO上市后，A股已经连续8年没有新增酒企，珍酒李渡（06979.HK）则在2023年于港股上市。

近年来，西凤酒和习酒屡有借壳上市的传闻。市场热烈追逐这些传闻背后，是投资者对下一家白酒上市公司的期待。

传闻中的壳公司股价飞涨

习酒借壳上市传闻的苗头来自两份文件。

贵州省人民政府官网显示，4月29日，贵州省人民政府发布人事任免通知。

其中提到，组建省管大一型的

贵州习酒投资控股集团有限责任公司董事会、经理层班子，撤销省管大二型的贵州习酒投资控股集团有限责任公司董事会、经理层班子。

一个月后，国家市场监督管理总局公示的《贵州省黔晟国有资产经营有限责任公司收购贵州习酒投资控股集团有限责任公司股权案》显示，贵州省黔晟国有资产经营有限责任公司（“黔晟国资”）拟收购贵州习酒投资控股集团有限责任公司（下称“习酒集团”）51%的股权。

前一个通知意味着习酒集团升格为省管“大一型”国有企业；后者表明，若无意外，习酒集团将不再是贵州省国资委的全资下属企业，改由黔晟国资控股。而“绯闻”的另一个主角贵绳股份是同属于黔晟国资的上市公司。

种种蛛丝马迹编织成巨大的想象网。市场猜测，这是习酒可能借壳登陆资本市场的信号，相关上市公司股价随即飞涨。

自传闻发酵以来，贵绳股份共斩获两个涨停板，同样有国资背景的贵广股份更连续三个交易日涨停。不过，在5月31日，两者均发布公告否认被借壳传闻。

其实，早在2022年7月，资本市场已经有过相似的戏码。

当时，茅台集团公告称，拟将所持贵州茅台酒厂（集团）习酒有限责任公司的股权无偿划转贵州省国有资产监督管理委员会持有。加上习酒公司升级为贵州习酒投资控股集团有限责任公司（下称“习酒集团”），以及曾任习酒集团董事长的张德芹回归习酒，这一系列动作被市场视作习酒要为“单飞”上市铺路。

从2022年7月13日起，贵绳股份股价开始飙升，至9月8日期间，共收获13个涨停板，区间涨幅高达207.45%。同年7月13日—9月14日，

对方称公司内部没有要上市的消息，一切请以官方发布的信息为准。



截至六月初，白酒板块的总体市值约3.8万亿元，千亿元以上市值有6家。上市标的稀缺也使得壳对象受到市场热捧。

贵广网络也摘得7个涨停板，股价几乎翻倍。

此外，以电气设备制造、矿产资源开发业务以及金融业务为主营业务的*ST天成（600112.SH），因曾在2016年与茅台集团、贵阳银行共同成立贵银金融租赁有限公司，随后在2021年4月公布的《2020年度营业收入扣除情况的专项核查意见》中披露白酒销售收入151.96万元，被市场炒作成部分白酒企业借壳上市的“优质标的”。自2021年5月24日—7月8日，*ST天成收获25个涨停，累计录得涨幅高达240%。

无独有偶，作为中国四大名酒之一却仍未上市的西凤酒也因ST步森股权转让一事再被传借壳上市。近年来，同属陕西省内的西安旅游（000610.SZ）、西安饮食（000721.SZ）、陕西金叶（000812.SZ）等多家上市公司都被传成为借壳对象。

时代财经致电西凤酒官网电话，

对经济建设和积极意义。

下一家上市酒企是谁？

1994年，山西汾酒作为首家白酒上市公司，拉开了白酒行业登陆资本市场的序幕。在2002年以前，几乎每年都有一到两家酒企上市。

2002年以后，白酒企业IPO放缓，直至经历7年空窗期后的2009年，洋河股份（002304.SZ）上市，酒企又再次迈开上市的步伐。

因企业股份制改革、同业竞争等原因，习酒上市愿望至今未曾实现。而西凤酒在2012—2018年，因业绩造假、高管贪污等丑闻也四度折戟IPO。

近年来，酒企想要在A股上市难上加难。2019年年末，岩石股份（即上海贵酒股份有限公司，600696.SH）通过以“销售代理”等方式转型为酱香酒企业后，A股白酒企业队伍达到20家，此后再无扩容。2023年4月，珍酒李渡登陆港股，是国内最近一家上市成功的酒企。

白酒作为优质赛道，对二级市场来说，投资价值巨大。截至六月初，白酒板块的总体市值约3.8万亿元，千亿元以上市值有6家。此外，上市标的稀缺也使得壳对象受到市场热捧。而对习酒、西凤酒等企业来说，上市同样具有迫切性。

白酒行业分析师、白酒营销专家蔡学飞向时代财经表示，中国酒类竞争已经进入存量阶段，成为寡头之间的系统性竞争，而上市可以有效解决企业的发展融资问题，同时也可以大幅提高品牌价值与市场美誉度，是企业实力的象征，更是名酒时代企业实现全国化与高端化的重要路径，能够增强其行业地位与产业话语权。

而酒企上市在促进酒企结构性增长、产业效率提升的同时，对产区

内经济建设也有积极意义。

贵州省在2021年发布的“十四五”规划中提出，要以“百亿产值、千亿市值”为目标，培植提升习酒、国台、金沙、珍酒、董酒等一批在全国具有较强影响力骨干企业，加快推动企业上市。

而宝鸡市国资委也在2023年《对市十三届政协二次会议第309号提案的答复函》中提到，坚持对标上市公司标准，深化西凤集团改革，增强科技创新能力，完善公司治理体系，提高企业核心竞争力，为政策调整后企业再次IPO做好准备。

诸多官方信息释放，下一家白酒上市公司花落谁家也成为焦点。

从主营业务上看，几家“绯闻”企业与白酒关系不大。

贵广网络是贵州省唯一的有线广播电视网络运营商，贵绳股份主营业务为金属线材制品制造。而最严退市新规之下，*ST天成和ST步森濒临退市危局，成为“壳”概率很低。

蔡学飞认为，由于目前国内主板上市受到限制，港股、美股依然有一定的机会。

“不过，客观来说，港股以机构投资者为主，并且对于酒类产品估值分歧比较大，这也为酒企在港股上市增加了一定风险；而美股也有着极其苛刻的监管制度，并且中国酒在国外市场普遍比较冷门，企业价值很难得到体现，酒企短期内上市依然比较渺茫。”蔡学飞解释道。

在香港资本执行董事沈萌看来，经营稳健的白酒企业，不会逆监管政策的导向去借壳，而且自身也没有尽快上市的迫切压力，所以还会等到政策转向、采取IPO方式。“而其他一些经营不够稳健的，会想各种方式进入资本市场，但监管也不会轻易放松警惕。所以，下一家白酒上市公司更可能转到港股，而且是三四线品牌。”■

“淘女装第一股”股价跌近60% 戎美遭遇业绩滑铁卢

时代财经 周嘉宝

“淘女装第一股”戎美股份遇到难题，在过去的2023年，营收双位数下滑，净利润接近腰斩。

日禾戎美股份有限公司（下称“戎美”，股票代码：301088.SZ）起初的商业模式是从代工厂拿货，做日系女装外贸尾单“秒杀”。此后，受益于线上购物浪潮与终端消费升级，戎美以“高端女装”“贵牌平替”“质价比”等标签，吃到电商平台初期流量红利而成功“出圈”。

2016年以后，淘品牌组团冲击资本市场。借着江苏常熟强大的外贸供应链、“清北夫妻”创始人背景，以及新旧产业融合的故事，戎美在2021年成为万众期待的“淘女装第一股”。原本计划募资6亿元的戎美，最终IPO超募金额达11亿元。

戎美上市后，创始人夫妇在直播间亲自营业，吃到了线上直播红利。但是，随着线下流量回暖，内容电商平台的发力，戎美却因固守淘系渠道，一直未遇拓展良机。

戎美对资本市场承诺的新增长故事也没有兑现。截至6月5日，戎美股价报收11.48元/股，较上市之初已跌去近60%，总市值约26.17亿元。

时代财经就戎美当前的困境、渠道策略、毛利率下滑等问题，向对方发送询问邮件。但截至发稿，未获回复。

曾经的“淘女装第一股”究竟怎么了？

“淘女装第一股”业绩滑坡

上市的第三年，戎美遭遇业绩滑铁卢。

财报显示，戎美股份2023年营业收入由2022年的9.49亿元同比减少19.13%至7.67亿元；归属于上市公司股东的净利润同比减少49.28%至8471.94万元；扣非净利润则同比减少61.45%至4844.88万元。

分产品来看，上衣、外套、裤类和裙类构成了戎美服装业务的基本盘。其中，上衣和外套贡献超过50%的营收。除珠宝品类之外，戎美所有产品品类销售均出现营收下滑，而外套和上衣营收则分别同比减少28.63%和25.63%。

戎美的店铺运营表现相关指标和2022年相比也有些差距。据戎美在财报中披露，戎美旗下三家网店2023年下单买家数较上年同期的329.36万人次有所减少；年度下单总金额从31.77亿元降至26.29亿元；而下单子订单数也从653.61万个降至575.92万个；人均消费频次从1.98次提升至1.99次。



戎美股份2023年营业收入由2022年的9.49亿元同比减少19.13%至7.67亿元；归属于上市公司股东的净利润同比减少49.28%至8471.94万元；扣非净利润则同比减少61.45%至4844.88万元。

戎美在财报中指出，营收、利润总额下降主要是因为服装服饰消费市场景气下行；2023年四季度秋冬产品备货量相对不足，使得销售额未能达成预期；零售平台之间，卖家之间竞争加剧；根据库龄结构计提的存货跌价损失相应增加；折旧费用上升等因素叠加。

今年一季度，戎美的业绩颓势仍未逆转。截至3月31日，戎美股份营收同比下降12.86%至1.80亿元；净利润同比下降28.46%至2599.96万元；扣非净利润同比大跌38.22%至1595.23万元。

女装不好卖了，戎美的产品毛利率表现也令人忧心。财报显示，2023年戎美服饰业务整体毛利率为39.16%，比上年同期减少超1个百分点。具体来看，2023年戎美各产品类别毛利率均出现大幅下滑。其中，外套毛利率从2019年的47.18%降至39.96%；上衣则从约44.9%降至37.92%；裤类产品毛利率则从50.00%降至43.29%。

戎美股份在投资交流平台表示，“公司产品销售毛利率下降的主要因素是产品结构发生变化，即相对低毛利率产品销量占比增加所致。但从各品类的销售均价来看，同档产品的定价策略没有显著改变”。

不过，资深品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄对时代财经分析，这背后亦是戎美品牌影响力与定价能力下滑的表现。

根据招股书，戎美采用的是成本加成的定价模式。即按照相对稳定的毛利率基准水平，综合参考同类产品历史销售数据、竞品价格水平等因素最终形成各品类的毛利率。在2018—2020年，该公司毛利率基准水平为40%~45%。

而当下，戎美的实际销售毛利率水平已经明显低于这一基准。程伟雄认为：“虽然戎美此前打出不打折、不促销的口号，但毛利率低的产品比例增多，就是品牌的变相促销，也意味着戎美正在迎合折扣生态。”

坚决不“出海”

戎美为什么没有以前吃香了？

部分业内人士认为，高度依赖于淘系渠道的戎美，其运营、打法都受制于平台特性，阿里系电商平台的生态仍以卖货为主导，然而中高端女装消费，对品牌建设要求更高，这让一直主打优质面料、大牌设计的戎美在这一渠道更快地触及了天花板。

程伟雄进一步指出：“经历了货架电商的红利期，戎美形成了经营惯性思维，它认为单一渠道就可以建立品牌护城河，事实上这是和用户生态相违背的。中国服装品牌要想进一步

发展，必须走品牌化道路，而品牌化背后是全域生态，货架电商、内容电商、线下体验结合才是必然趋势。”

戎美在招股书和财报中也多次提及，公司会不断拓展自身业务，实现跨类目、多平台、多渠道发展。但从公司成立至今，戎美品牌仅在淘宝平台开设了三家线上店铺，分别是“戎美高端女装A股上市公司出品”“Rongmere旗舰店”“Rumere旗舰店”。

另外，戎美管理层也对阿里系渠道十分执着。今年5月，戎美股份董事长郭建就通过其社交账号公开表示，“我是阿里最后一个忠心卖家，不在任何其他平台经营。”“戎美是唯一一只在阿里平台上经营的大卖家，戎美老板只用阿里系App。”

但是，渠道生态在不断变化，把鸡蛋放在同一个篮子里的戎美，所面临的增长压力自然越来越大。

程伟雄就认为，对于淘系在线品牌来说，戎美的挑战不仅来源于商家间的竞争，还有货架电商与内容电商的竞争、公域与私域流量的竞争。在内容电商已经蚕食传统货架电商份额的同时，戎美作为单渠道大卖家势必会受到影响。

他指出：“一方面，阿里系平台在线业务流量成长空间已经收窄，竞争加剧又带来流量成本的递增。另一方面，同质化所带来的价格博弈还在加剧，戎美此前理想的毛利率和加价倍率，在现实业务困境面前挑战越来越大。”

即便业绩压力当前，戎美对渠道拓展仍十分谨慎。有投资者在交流平台催促戎美将其他渠道纳入销售体系。

戎美给出了自身考量，其认为，抖音平台整体GMV体量、商家实际成交估算金额都大幅低于阿里系平台；女装退货率高于阿里系平台；以及抖音重点扶持的产品价格带偏低，易与公司产品流量错配。

与同行相比，戎美的线上单渠道布阵，或已掉队。一方面，上市公司锦泓集团、安正时尚、欣贺股份等本就在线下渠道占据优势，如今也大力布局线上业务。另一方面，类似定位的阿里系服饰品牌“出海”已是大势所趋，部分淘品牌开始加速线下生态布局。

戎美还没找到新故事

戎美的增长故事并不好讲。固守阿里系渠道的戎美，线下渠道建设进展缓慢。

去年4月，戎美股份发布募投项目延期相关公告。公司指出，因国内宏观经济环境、市场环境等客观因素影响，投资进度较预期滞后，项目无法在计划时间内达到预定可使用状态。截至2023年年底，戎美的IPO募投项目中“展示中心建设项目”一栏

投资进度停留在0.36%。

资深零售从业者、公众号“阿福先生”作者阿福先生也对时代财经指出，以高品质面料与性价比著称的戎美，其品牌定价倍率（通常指的是商品的零售价格与其生产成本之间的比率）一直较低，与同类定位中高端的女装品牌相比，没有中间商赚差价，这也一直是其作为淘品牌的核心竞争力。

如果戎美想要发力线下渠道，尤其是高端百货渠道，需要调整品牌倍率，才能覆盖营销费用的上升，其依托于线上渠道的核心竞争优势将不复存在。此前，另一淘品牌CHIC JOC就曾在进军线下时陷入涨价争议。

据阿福先生测算道：“如果戎美坚持现有倍率，要想在线下渠道盈利，基本不太可能，戎美仍需拉宽价格带来提高平均倍率，同时将租售比控制在较低水平，并且维持品牌售罄率在95%以上。”

阿福先生表示：“这对于线上品牌来说，几乎不可能办到，线上低倍率品牌向线下转型，国际上没有先例。如果不下线，则可能沦为高端版的韩都衣舍。”

以线上淘宝渠道起家的戎美，过去数年的运营打法、供应链都服务于线上市场，要想找到在线下可复制的健康盈利模式，需要更多时间。

线下扩展挑战重重之下，戎美将目光聚焦在品类拓展上。根据戎美的发展战略，其将在女装的基础上，不断拓展女鞋、女包、内衣、配件等女性消费者青睐的品类。同时，进一步扩大男装和童装等类目的销售，并逐步推出家居用品、珠宝首饰、家纺家化等商品。

但是，据时代财经观察，尽管戎美已经作出多品类尝试，但当前其门店中男士产品占比低，仅珠宝配饰品类稍显成效。财报显示，2023年，戎美新开拓了高端珠宝产品线，珠宝品类也正式成为营收分类中独立划分，珠宝产品年营收3655.96万元，占比总营收的4.76%。

一家女装集团CMO Piver（化名）对时代财经指出：“对于中高端女装品牌来说，配饰仍是一个辅助品类，是锦上添花的动作，无法支撑大盘盈利。另外，配饰赛道也是最考验设计研发能力的品类，而戎美当下在设计研发的能力并没有显示出差异化，这是它急需做增长的部分，但显然不能寄希望于配饰。”

程伟雄亦认为，渠道拓展仍是戎美的当务之急，部分重要渠道的布局缺失，不利于品牌力构建与消费心智占领。“对于一家上市公司来说，要做长期生意和品牌的持续价值。”



新茶饮夏季大战：古茗推4元柠檬水 喜茶价格击穿5元

时代周报记者 李馨婷 发自广州

进入夏日消费旺季，各大现制茶饮品牌的竞争仍在加剧。

近日，古茗低调上新一款4元柠檬水产品。官方点单小程序显示，该款柠檬水原价10元，活动优惠后到手价为4元，这一价格远低于古茗10~20元的常规价格。不过，古茗相关负责人对时代周报记者表示，这一饮品仅面向广东市场部分门店推出，且持续时间为三个月（5月27日—8月31日）。

除了古茗，近期通过各类促销活动推出个位数价格产品的品牌不在少数。同时，现制茶饮品牌的产品营销活动也进入新一轮活跃期。

随着现制茶饮行业的拓店红利见顶，为了引流获客，无论是通过更大幅度的让利，还是推联名产品、优化供应链和打造新业态，现制茶饮品牌都需比过去更卖力。

价格打到个位数，都想活成蜜雪冰城？

在消费追求性价比的趋势下，平价品牌正在主导市场，同时高价品牌因底部阵营崛起被迫卷入低价竞争，这构成了当下现制茶饮的市场格局。

华安证券近日的一份研报显示，2023年蜜雪冰城GMV近500亿元，古茗、茶百道近200亿元，霸王茶姬、沪上阿姨约100亿元，而定位相对高端的喜茶和奈雪的茶则尚未挤进现制茶饮的百亿元赛道。

面对市场压力，品牌们不得不向平价靠拢。

5月初，喜茶为12周年庆推出限时活动，10多款产品可使用买一送一券，其中，原价8元的“纯绿茶研后”用券后只需4元一杯，让该品牌的现制饮品价格底线跌穿5元。中端品牌书亦烧仙草则将于6月6日上新金桔柠檬水和薄荷奶绿，其中，金桔柠檬水大杯仅售6元，薄荷奶绿中杯与大



杯的售价则分别为7元与9元。

而从4月起，书亦烧仙草就已陆续推出了多款售价在10元左右的新品，较以往的菜单价格下降了3~6元，与蜜雪冰城4~10元的价格带已十分接近。书亦烧仙草相关负责人表示，未来品牌的定位是走质价比路线，选择该路线是基于对当前消费者追求高质低价趋势的洞察。这也意味着，书亦烧仙草或将告别过去的中端定位，向更低的价格和下沉市场靠近。

“各个品牌降价促销的原因既有共性又有个性，共同的背景是消费趋势的变化，又恰逢茶饮消费旺季开始，这个时候降价，有助于吸引更多顾客和流量。不同的是，有的品牌促销活动只是阶段性的，但有的品牌则是在调整发展方向，后者的压力看上去更大。”餐宝典联合创始人左永君对时代周报记者分析道。

华安证券研报也指出，新茶饮品牌10元以下消费占比从2020年的7%提至2023年的30%，而同期，20元以上占比从33%跌至4%，蜜雪冰城、古茗的招股书也透露平价茶饮增速快于中价、高价。

除了推出平价产品，通过促销降价向消费者让利也已成为各茶饮品牌的常规动作。

2023年7月，奈雪的茶在华东地区推出9.9元月卡活动，拉开了行业9.9元价格战的序幕。此后，CoCo都可、古茗等品牌都陆续推出9.9元活动。截至目前，9.9元饮品、社群发券等源自连锁咖啡行业的促销活动，已成为茶饮行业常态。

此外，抖音团购也成为各品牌的价格战阵地之一。

2022年年初，喜茶首次在抖音推出优惠团购券，在当时22~29元的产品定价区间基础上，推出了19元、20元与25元三档价位的团购券；奈雪的茶则在抖音团购上架了9.9元的咖啡系列产品团购券。同一时期，沪上阿姨、古茗、茶百道、蜜雪冰城等品牌的抖音团购价格为产品原价的5~9折不等。

如今，或受平台补贴支持，喜茶的团购券最低价下探至6.9元；奈雪的茶咖啡系列产品在限时补贴下的团购价低至1.9元，其余产品价格则在7.8~15.8元；茶百道、沪上阿姨、古茗、书亦烧仙草的常规产品团购的最低价则在0.5~3.8元，且大部分产

品团购价在个位数。具备供应链优势的蜜雪冰城团购券价格更是大多不到1元。

联名、搞副业，现制茶饮内卷不止

低价促销活动以外，近年现制茶饮品牌在IP联名等流量争夺上持续内卷。

据国金证券统计的2023年现制茶饮品牌IP联名数量，奈雪的茶以21次位列第一；其次为茶百道的13次，喜茶、沪上阿姨、古茗则均在7~8次。

进入2024年，联名仍是现制茶饮企业提高品牌势能的途径。据时代周报记者统计，5月至今，奈雪的茶、喜茶、霸王茶姬、沪上阿姨、古茗、茶百道、书亦烧仙草与蜜雪冰城8个品牌的联名动作达13次，涉及的知名IP包括美少女战士、天线宝宝、BE@RBRICK、庆余年2以及热门表情包“吗喽”等。

除了常规IP联名，奈雪的茶与喜茶还将营销的方向延伸向文旅行业。

“五一”前夕，喜茶联合飞猪与中国茶叶流通协会联合推出“茶旅团”线路游产品，目的地为乌龙茶之乡福建安溪，行程路线在包括茶园自

然风光、人文历史风貌、茶文化体验游等内容的时候，还融合了喜茶门店打卡、喜茶产地深度体验等新茶饮元素。5月24日，在产品上新的同时，奈雪的茶也推出了到茶源地景迈山旅游的礼包抽奖活动。

品牌营销之外，各茶饮品牌也在业务多元化方面持续探索。

瓶装茶饮已经成为喜茶与奈雪的茶长期布局的第二增长点。2021年以来，奈雪的茶陆续推出瓶装果茶、瓶装纯茶以及瓶装鸭屎香柠檬茶，喜茶也推出气泡水、果汁茶、轻乳茶等产品。5月以来，奈雪的茶又相继推出瓶装霸气柠檬玉油柑与瓶装无糖茶新品“月光白”，而喜茶则推出瓶装金凤乌龙茶。

开拓茶馆等新业态也是多家茶饮品牌的发力重点。2023年年底，奈雪的茶与喜茶先后推出奈雪茶院与喜茶·茶坊。5月，喜茶又在北京三里屯推出喜茶·茶坊的升级版“喜茶黑金茶坊”，承载了奈雪的茶茶叶零售需求的奈雪茶院则推出了限定款端午茶礼盒。

而屡次传出IPO消息的长沙本土品牌茶颜悦色，今年在多元业务上也动作频频。继推出鸮巢咖啡、古德墨村两大品牌后，4月以来，茶颜悦色先是盯上小酒馆赛道推出子品牌“昼夜诗酒茶”，又以“店中店”的形式推出了“糖水铺子”，并同时推出6款糖水产品。今年4月初，原天图资本VC基金管理合伙人潘攀加盟茶颜悦色，让该品牌的资本化道路拥有更多想象力。

值得注意的是，去年年底至今，茶百道、蜜雪冰城、古茗、沪上阿姨相继征战港股，也意味着现制茶饮品牌走过了粗放发展的10多年，迈入深度角逐的竞争阶段。

2024年或许也将成为现制茶饮行业的水火岭，各个品牌在抓住为数不多的时间，为自己的资本道路增添更多筹码。■

还未走出下一个董宇辉 东方甄选抖音直播间掉粉百万

时代周报记者 叶曼至 发自广州

东方甄选活成了俞敏洪讨厌的样子。

5月31日，俞敏洪现身物美创始人张文中直播间，在张文中向其讨教直播带货经验时，俞敏洪直言：“东方甄选现在也做得乱七八糟，没有任何向你提建议的本领。”并在直播间中提及负面舆论对自己的影响，准备远离生意场。6月3日，相关话题词条一度登上热搜，引发热议。

在上热搜当天，东方甄选(01797.HK)股价跌幅一度超10%。次日收盘，其股价报15.820港元/股，跌超4%，总市值163.01亿港元。截至6月5日收盘，东方甄选股价跌幅超2%，3日累计跌幅超16%。

俞敏洪口中的“乱”或许是多层次的。一方面“东方甄选美丽生活”直播间“画风突变”，它在一定程度上摒弃了知识带货的风格，转为叫卖式；另一方面，伴随董宇辉“自立门户”，东方甄选直播间光环逐渐暗淡，今年以来，东方甄选抖音主号累计掉粉112万。

东方甄选困局未破，萌生退意的俞敏洪显然无法真正离场。如何挽回流失的粉丝、守住头部直播间的优势、平衡直播风格仍是当前摆在这位掌舵人面前最大的考验。

针对东方甄选直播间风格转变原因、应对股价大跌的相关举措，以及如何度过“去董宇辉化”后的“阵痛期”，时代周报记者联系东方甄选

相关人士，截至发稿，未获回复。

东方甄选抖音直播间掉粉百万

吆喝叫卖，曾是俞敏洪讨厌的直播带货方式。

去年3月，俞敏洪坦言，自己并不认同网络直播中那些“买买买”的嚎叫噪音。在他心中，直播应该是心平气和地对产品进行讲解，并且传播知识。

彼时，董宇辉凭借知识直播出圈走红，东方甄选更是在这种独特的带货风格中吃到红利。如今，董宇辉转战“与辉同行”直播间，东方甄选旗下其他直播间也开始加入吆喝叫卖的风格。“东方甄选美丽生活”抖音直播间在近日一改娓娓道来、分享知识的直播模式，开始卖力吆喝进行促销，这种直播风格的巨大反差，激起舆论千层浪。有网友直言：“最开始东方甄选讨厌‘3、2、1，上链接’的直播方式，现在也变成自己讨厌的样子了。”

东方甄选直播风格的转变，更像是其为了迎合年中大促，更快调动消费情绪作出的应对手段。

对此，日前，东方甄选客服给出了回应，表示“买买买”式的风格只是暂时的，未来直播间的风格还在确定中。

尽管部分网友不买账，但从近期销量来看，大多数消费者并没有受到影响。

天眼查数据显示，今年6·18期间，“东方甄选美丽生活”抖音直播间GMV一度超过东方甄选主号，单日成绩频频挤进抖音前20名，多在1000万~2500万元之间，成了东方甄选的顶梁柱。

与叫卖式带货相比，知识分享的直播模式变现能力并不占优势。早在2022年7月，罗永浩在直播中表示，在直播间中讲内容，并不能有效提升销售，“我们直播间40%的人进来啥也不听，直奔购物车下单就走人”。

百联咨询创始人庄帅在接受时代周报记者采访时表示，知识直播带货会出现一定程度的观看疲劳，产品销售转化效率不高。东方甄选原来之所以效果较好，一是出于新奇，二是由于董宇辉的IP效应。另一方面，从企业经营层面上看，有知识且愿意卖货的人才比较稀缺，“董宇辉都去做文旅业务也可以表明这一点”。

“此外，与知识带货反差感十足的叫卖式直播带货，也能形成话题，获得更多用户的关注。”庄帅进一步表示，未来东方甄选的直播模式，或许将会往知识带货与叫卖式带货“混合着来”的方向发展。

往更深层次来看，东方甄选开始试水更符合消费主流的直播模式，或是囿于“去董宇辉化”后，东方甄选直播间粉丝量和销售额持续下滑。

自1月9日，“与辉同行”抖音直播间正式开播以来，东方甄选抖音主号粉丝量、流量与销售额都出现不同程度的下滑，累计掉粉112万，近一个月以来掉粉近19万。在抖音平台上，截至发稿时，东方甄选的抖音账号粉丝超3034万，“与辉同行”抖音账号的粉丝超1925万。

从6·18成绩来看，2023年，“东方甄选美丽生活”在6·18首个专场创造了单日GMV 8002万元的历史新

高；据抖音平台显示，今年该账号最早在5月13日开始“抢跑6·18”专场直播。灰豚数据显示，当日两场直播GMV均为100万~250万元。

作为对比，5月21日，“与辉同行”直播间开启首场6·18抢跑直播，当日直播总GMV为2500万~5000万元。

东方甄选抖音主账号仍缺席今年6·18角逐。6月5日，时代周报记者以消费者的身份询问东方甄选抖音客服，其表示，东方甄选抖音主账号暂未参与6·18活动，目前仅有日常优惠活动或每周的品牌日活动。

俞敏洪有些力不从心

被流量、舆论裹挟的东方甄选在负重前行，俞敏洪也有些力不从心。

在直播间对谈时，俞敏洪也谈及了网络负面舆论对自己的影响，“在过去一年里，自己在网络上遭受的谩骂、指责和侮辱次数比100辈子加起来都多。”他透露，准备以后远离生意场，把更多的时间留给自己去游山玩水，“不想没命地奋斗，也不想纠缠到纷争中”。

“退休大计”遐想美好，现实却充满骨感。一个最为直接的问题是，如果俞敏洪退休，谁将掌舵东方甄选这艘“大船”。

在“小作文”事件风波后，前CEO孙东旭被免去职务，俞敏洪兼任东方甄选董事长和CEO职务；董宇辉摇身一变，成为新东方教育科技集团董事长文化助理、兼任新东方文旅集团副总裁，东方甄选高级合伙人。

退居二线后，孙东旭转战专攻供

应链。据深网报道，目前，东方甄选供应链及自营产品的构建主要由前CEO孙东旭主导，俞敏洪也曾在直播中肯定孙东旭在搭建东方甄选供应链方面的能力和贡献。

与此同时，随着董宇辉淡出“东方甄选”直播间，专心于“与辉同行”，东方甄选迟迟未能孵化出下一个超级IP撑场。

让俞敏洪与东方甄选倍感压力的，还有来自资本市场的表现。今年以来，公司股价累计跌幅超过40%，市值蒸发超110亿港元，东方甄选股票更是因为市值不够标准而被知名指数编制公司MSCI剔除。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅在接受时代周报记者采访时表示，东方甄选一直在积极“去董宇辉化”，但还是被屡次被董宇辉事件影响，这也会让俞敏洪产生忧虑。

针对东方甄选应如何走出“去董宇辉化”的“阵痛期”，庄帅建议：一方面，东方甄选仍需在竞争激烈的电商行业中做实做好供应链，提升商品力和价格力；另一方面，除直播带货之外，东方甄选需要同时做好货架电商业务和培养矩阵化直播团队。

张毅认为，东方甄选能不能走出“阵痛期”，关键还是在于下一波转型时是否可以获得好的社会口碑，冲淡如今负面舆论带来的影响。“下一步，东方甄选可以在乡村振兴等这一系列具备社会教育意义与经济效益的方向上发力。如何完成对东方甄选业绩的提升，是俞敏洪和东方甄选需要去考虑的。”■

月供本金最低仅1元 多地推房贷“先息后本”

时代财经 陈泽旋

“月供可以降低啦！”来自陕西西安的林淞，得知他办理房贷的建设银行近日推出了“先息后本”的还款方式后，迫不及待地提交了申请。

如果申请获批，在接下来的24个月里，林淞每个月只需偿还1元的本金，以及3661.52元的利息，对比原来的月供，少还了将近2000元。

来自河南郑州的业主也发现建设银行和兴业银行提供了“先息后本”的选项，这名业主以建设银行为例，称“剩余20年房贷中，我可以选择两年只还利息和1元本金”，从而暂时减少月供金额。

“先息后本”是一种常见于经营贷的还款方式，如今在商业性个人住房贷款领域流行了起来。同时，惠及人群不止已经房贷在身的业主，还有计划申请商贷的购房者。

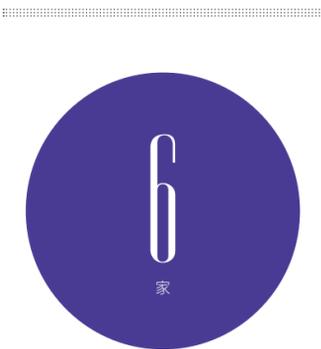
时代财经了解到，截至6月6日，房贷“先息后本”已在广州、北京、西安、郑州、苏州、清远等城市落地，提供“先息后本”的银行因城而异，涉及银行包括建设银行、兴业银行、工商银行、平安银行、华润银行、广发银行等。

此前，商业性个人住房贷款常见的还款方式只有等额本息和等额本金，现在还款方式花样频出，除了“先息后本”，还有“二阶段还款”“双周供”“轻松还”“随薪供”，以及面向年龄偏高借款人群的“超期月供”。

多地推出房贷“先息后本”

“还贷压力太大了”，为了暂时歇口气，房贷还款期限还剩24年的林淞在得知建设银行推出“先息后本”之后不久，就通过建设银行App的“申请还款计划调整”页面发起“申请降低月供”。

在随后出现的“降低月供”页面，林淞可以自由填写“最低偿还本金”，他填写了最低额度1元；“降低期数”一栏提供了1~24期（注：1期为1个月）等24个选项，林淞选择了顶格的24期；“未还本金后期还款方式”则只



截至6月3日，广州一共有6家银行提供“先息后本”的还款方式，包括华润银行、广发银行、浦发银行、中信银行、兴业银行和农业银行。

有“剩余期限每月分期摊还”的选项。

“这样，在这两年内，我可以减少每个月的月供，约2000元。”林淞告诉时代财经，他原本的月供超过了5600元，而在“先息后本”的头两年，他每个月只需要偿还1元本金和3661.52元利息。

时代财经了解到，截至6月6日，房贷“先息后本”已至少在广州、北京、西安、郑州、苏州、清远等城市落地，提供“先息后本”的银行因城而异，而且部分银行只针对新增贷款，部分只针对存量贷款，还有一些银行则同时兼顾新增和存量贷款。

整体而言，市场上“先息后本”的主流方案是最长24~60期的“先息”期数，在此期间，借款人只需按月付息、无需偿还本金，约定期满后，再在剩余贷款期限内按期偿还贷款本息。

以广州为例，根据房卫士平台，截至6月3日，广州一共有6家银行提供“先息后本”的还款方式，包括华润银行、广发银行、浦发银行、中信银行、兴业银行和农业银行。其中，1家银行最长“先息”期数为24期，4家银行为36期，1家银行为60期。

时代财经以购房者的身份致电一家城商行广州某支行，个贷经理表示符合条件的借款人最长可以申请2年“先息后本”以及28年的等额本息，而某股份制银行海珠区某支行个贷经理则称最长3年以及27年的等额本息或等额本息。

相比传统的等额本息或本金还款方式，选择“先息后本”意味着借款人还贷能力要弱一些，但银行对这

类借款人的要求并没有显著提高。

城商行广州某支行个贷经理告诉时代财经，名下有房者符合“先息后本”申请条件，如果名下无房，只要就职的公司是优质单位也可以。而股份制银行海珠区某支行个贷经理则表示，只要“收入证明覆盖月供金额2倍或以上”就可以申请，实际上这也是过往银行审核申请人还款能力的常见标准。

银行开始“卷”还款方式

“以前如果有一些人买了房但还款能力不足（导致断供），正常情况下是拍卖断供房，但现在（存量房贷客户）还款能力不够的情况在增多，就不能继续使用这个方法了，如果大面积出现断供将会引发系统性风险，而‘先息后本’的还款方式能够减轻这类客户的还贷压力。”广州大源按揭总经理、房卫士创始人郑大源表示。

郑大源认为，无论通过降低首付比例，还是减轻还款压力的手段来吸引购房者买房，实际上“也是相当于为一部分具有还款压力的二手房业主减负，或者加速高库存新房的去化”，而对部分银行来说“也是希望（借此）多做一些单，当然每个银行的情况、风险意识不一样”，并非所有

银行都会面向新增房贷客户提供“先息后本”的选项。

某国有六大银行广州地区的一名工作人员告诉时代财经，该行面向新增房贷客户推出“先息后本”的最终目的确实是为了“服务客户，把钱贷出去”，但为了控制风险，该行不会主动向客户推荐“先息后本”，而且“只针对特别优质的新客户，每个客户都要单独拎出来讨论是不是可以执行‘先息后本’”。

至于效果，不同业内人士均向时代财经表示，办理“先息后本”的客户不多。其中，广州资深房产中介李明称，其所供职的中介机构目前已有客户成功操作“先息后本”的房贷申请，“但是这种还款方式利息会更多，如果不是真正缺钱，客户都不太愿意去做”。

存量房贷客户买账的人数也不多。申请了“先息后本”的林淞表示，建设银行App没有展示“先息”期限结束后的月供金额。不过，可以确定的是会比调整还款计划之前更高，因为“先息”期间的未还的本金会在剩余的22年内平摊到月供中。林淞表示自己之所以选择了这种还款方式，是因为“更倾向于过好当下”，也更期待未来存量房贷利率会继续降低。不过，据时代财经了解，和林淞持相同想法的人不占多数。

来自上海的业主和郑州的业主均向时代财经表示，“先息后本”会导致整体利息增加、后期还款压力变大，这是他们对“先息后本”没有动心的主要原因。

“‘先息后本’看起来多了一些缓冲时间，但从长远来看，负债却更高了，选择‘先息后本’大概是最无奈的情况下才会考虑的选择，而且前提是要能保证自己两三年后能够续上正常的还款。”上海业主刘恬表示。

刘恬直言，如果自己能在后期正常还款，“为了度过两三年的困难期，我会优先考虑向家人、亲戚借款，让他们也赚点利息，而不是把更多的利息给到银行”。

（文中受访者林淞、李明、刘恬均为化名）

上海7豪宅销售584亿元 有项目422套房两小时卖光

时代财经 钟黛

回顾上半年的上海楼市，豪宅项目可谓颇为抢手。

6月3日，上海普陀区长风社区的宸嘉100·嘉佰道开盘，422套豪宅2小时售罄，总销售额达61.78亿元。

该项目备案均价为10.4万元/米²，总价段为934万~6628万元/套。

由于一、二手房价格倒挂、板块内新房供应少，该项目还未上市就已经成为“准红盘”，最终收获986组有效认购。未能成功认购者心有不甘，甚至投诉到市长信箱，称“长风嘉佰道变相阻止市民参与认购楼盘”。

而在此之前，中海顺昌玖里、滨江凯旋门（三期）、融创外滩壹号院（二期）、保利世博天悦、香港置地启元、凯德茂名公馆等知名豪宅也在今年先后开盘入市，且这些项目多为开盘当日售罄。据记者统计，这7个豪宅项目开盘当天的销售额累计近584亿元。

上海豪宅掀起打新热

2023年上海的高端项目为“点状高热”，而今年上半年，上海的豪宅新房可谓是连番“炸场”。

与宸嘉100·嘉佰道一样，凯德茂名公馆、滨江凯旋门（三期）、融创外滩壹号院（二期）、中海顺昌玖里均在开盘当天就售罄，凯德茂名公馆甚至在开盘45分钟后就将75套房源

全部卖出。

此外，位于浦东新区世博板块的保利世博天悦于4月25日推出291套房源，虽未实现开盘当天售罄，但是去化也达到了80%，当日成交金额为80.84亿元。

对于今年豪宅市场的火热现象，数名业内人士认为，主要源于供应量增加，其中不乏数年难以一遇的项目，释放了积压已久的购买力。在他们看来，不可复制的地段，稀缺资源的产品依然受到购房者青睐。“前几年上海供应的很多个能称之为‘高端新房’项目，很少有真正意义上的豪宅”，同策研究院研究总监宋红卫对时代财经表示。

上海二手豪宅中介王祺也持同样的观点，王祺表示，前两年上海豪宅新房供应比较少，客户手里有钱但摇不中房子，或者在二手市场挑挑拣拣，“而今年供应量加大，我们店里维护了很久的潜在客户，有百分之七八十都去买新房了，不少客户几个新盘轮着打新。”王祺对记者说道。

在王祺看来，今年最具含金量的项目当属凯德茂名公馆，“我们有客户2022年就在盯着这个项目，没想到今年直接开盘了。”王祺说道。

凯德茂名公馆位于黄浦区淮海中路板块，南京西路、淮海路两大商圈交会处，该项目最初由凯德于2010年9月收购而来，2011年首次开盘，大部分房源早已取证销售，只剩下少

部分房源用作租赁，经翻修后，于今年入市。

“（凯德）这个地段是上海最经典的地段，被称为上海的老钱区。在这一带，楼龄为最近20年的豪宅，就只有蓝星公寓、凯德茂名公馆以及上海天玺。其余的都是老大楼和老洋房，品质及物业都要差一些。”王祺表示。

而对于滨江凯旋门和保利世博天悦这种江景豪宅，王祺认为“江景房卖一套少一套”，在滨江凯旋门、保利世博天悦之后，上海核心区的黄浦江两岸，无遮挡的江景新房就只剩下陆家嘴太古滨江项目了。

外地买家入场

数名业内人士对时代财经指出，今年优质大平层的供应基本接近尾声，接下来，上海还有大量的风貌别墅轮番登场。

“同策豪宅”指出，2024年上海有140个豪宅新房项目（在售/待售）供应，其中有91个纯新盘项目。同策研究院指出，上海豪宅供应量井喷，一方面源于去年“云锦东方”事件后，10万+豪宅暂停入市，挤压需求入市；另一方面，近年上海供应了大量优质土地，并且很多城市更新项目逐渐入市。

据同策研究院观察，上海高端新房供应可分为点状豪宅阶段，成片开发阶段以及市区旧改阶段。2021年，上海中心城区土拍供应里首次

出现旧改地块。由于上海市区有大量“历史风貌街区”的特殊性，结合对历史建筑实施“留、改、拆”的处理方式，上海豪宅市场迎来新的产品形态——风貌别墅。这些风貌别墅大多存在中心城区的核心地段，比如黄浦、静安、虹口等，具备上海独特的历史文化底蕴。

一名豪宅咨询人士比利对时代财经指出，很多住在市中心的高净值人群有从平层换到别墅的需求。关注度较高的项目包括翠湖六期以及金陵路地王项目。

翠湖六期位于黄浦新天地板块，包括了高达180平方米的超高层住宅，以及叠加别墅、联排别墅、独栋别墅等产品类型，户型面积段横跨435~1399平方米，预计于今年第四季度开始销售。

金陵路地王项目则由嘉里建设豪投221亿元拿下，这也是该公司在内地最大的投资项目。整个项目总开发面积超过70万平方米，共11幅地块。5月，项目最后的7幅地块的建设方案已进行公示。

据规划，项目最西侧两幅地块包含4栋150米超高层住宅，以及低密度住宅；中部4幅地块为低密度商办以及奢华酒店；东侧5幅地块为低密度商办及两栋分别高达240米及185米的地标办公塔楼。

市场关心的另外一个问题是，上海高端新房大量供应，购买力是否跟

得上？

同策研究院于4月25日指出，今年买豪宅有四到五成为上海本地人，这部分客群以改善需求为主，同时以优化资产配置；还有两成是长三角客群，主要来自杭州、宁波、无锡、南通和温州；随着上海购房政策的松动，很多内蒙、西北区域的高净值人群也在上海配置住房资产。

一名长期参与上海豪宅打新的本地购房者对时代财经表示，购房资金是早年通过创业攒下的。在其看来，现在继续创业的风险太大了，也没有什么好的投资标的，一线城市核心地段的房子大概率能保值，同时也能改善自己的居住环境。

一名房企上海豪宅项目相关人士对时代财经表示，其接触过一部分浙江企业家，偶尔会来上海，也希望在上海置办房产以作社交用途。但这部分客群不想把户口落在上海，现阶段没有购房资格。他希望上海购房政策进一步优化，进一步释放外地的购房力。

该名人士表示，有机构统计了上海未来5年将要入市的风貌别墅数量，以及基于上海大数据摸排了潜在的客户数量，最后得出的结论是，需求略大于供应。

但在实际情况中，预测的客户数量会有折损，风貌别墅产品难以全部去化，需要再补充更多外地买家。

（文中王祺、比利均为化名）