

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

■ 国办：强化生育服务支持
建立生育补贴制度

国务院办公厅日前印发的《关于加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会的若干措施》中提到，要强化生育服务支持。完善生育休假制度，保障法律法规规定的产假、生育奖励假、陪产假、育儿假等生育假期落实到位。建立生育补贴制度，指导地方做好政策衔接，积极稳妥抓好落实。

■ 涉162个药品
2024年国家医保谈判启动

10月27日，2024年国家医保谈判在北京拉开帷幕。据了解，涉及的谈判药品以抗病毒、降压药为主。根据国家医保局的消息，2024年国家医保目录现场谈判/竞价共有162个通用名药品确认参加，调整结果预计11月公布，新版药品目录将于2025年1月1日起实施。

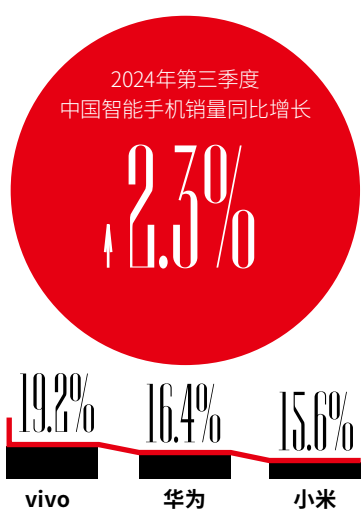
■ 深圳前三季度GDP
同比增长5.4%

10月28日，深圳市统计局发布前三季度经济数据。根据广东省地区生产总值统一核算结果，前三季度深圳地区生产总值为25934.28亿元，同比增长5.4%。其中，第一产业增加值为16.95亿元，同比下降2.1%；第二产业增加值为9679.45亿元，同比增长8.7%；第三产业增加值为16237.88亿元，同比增长3.5%。

周数据

■ 三季度中国智能手机销量
同比增长2.3%

根据Counterpoint Research的手机销量月度报告的最新数据，2024年第三季度，中国智能手机销量同比增长2.3%，连续四个季度实现同比正增长，有望实现五年来的首次年增长。vivo以19.2%的市场份额再夺第一，其次是华为（16.4%）和小米（15.6%）。

中国人保迎首位
女掌门

详见P10

与自己和解的
高位买房者

详见P6

经济十强省的攻与守

时代周报记者 阿力米热 发自广州

经济十强省“三季报”目前均已公布，各省份你追我赶，谁也不愿落后。

2024年前三季度，经济总量排名全国前十的省份依次为广东、江苏、山东、浙江、河南、四川、湖北、福建、湖南和安徽。排名上，今年前三季度与去年同期一致，总量上，十强省前三季度GDP总和为582608.93亿元，约占全国GDP的63.8%。

从经济增速来看，GDP十强中，8个省份跑赢全国大盘（4.8%），其中江苏、湖北增速最快，同比增长5.7%。

值得注意的是，河南前三季度GDP总量以47881.96亿元再次超过四川（45441.82亿元），暂居全国第五，全年是否能夺回经济第五大省之位成为焦点。在第10名卡位战上，上海与安徽间的争夺也十分焦灼，让两省份近年来的经济赶超再添一丝悬念。

2024年第四季度才刚刚开始，在这场攻守之战中，未来谁能突出重围，值得期待。

鄂苏领跑

江苏、湖北，为何增速这么猛？

作为经济大省，今年以来，江苏正突飞猛进。2024年前三季度，江苏GDP达到97744.3亿元，同比增长5.7%。在十强省份中，其经济增速不仅排

第一，增量也位居全国第一，达到4564.3亿元。

江苏是如何取得这样的成绩的？细看经济指标可以发现，其工业增长非常迅速。

统计数据显示，今年前三季度，江苏工业增加值占GDP比重为37.6%，对经济增长的贡献率达42.5%，拉动全省经济增长2.4个百分点。其中，装备制造业贡献较为突出，占规上工业比重提升至53.5%。

河海大学区域经济研究中心主任刘奇洪告诉时代周报记者，江苏的工业强势在于船舶与海工装备、芯片制造、新能源等产业，并且江苏省内的经济发展相对均衡，能让劳动力和资本自由流动，包括盛虹、恒力、亨通、海澜等世界、中国500强企业，都坐落在苏州、无锡的小镇上。

“不过，江苏缺乏本土新兴产业头部企业，必须重视专精特新中小企业，增长技术与产品的升级换代，做到当前利益与长远利益统一。”刘奇洪说道。

与江苏相似，湖北经济增长迅猛的主要原因，也在工业领域。

今年前三季度，湖北GDP达到41655.01亿元，同比增长5.7%。其中，湖北规上工业增加值为8.1%。湖北省统计局原副局长叶长青告诉时代周报记者，与江苏不同，湖北的优势在于“光芯屏端网”、汽车制造、生命健康产业，这些产业也有望突破万亿级规模。

➔ 下转P3

鸿蒙杀出
重围

原生鸿蒙以破竹之势，成为了国内除安卓和iOS操作系统之外的重要第三极。不过，从全球范围来看，鸿蒙系统尚且难与前两者抗衡。

时代周报记者 郭美婷 发自广州

“这就是我们鸿蒙诞生以来最大的一次升级！”10月22日，华为原生鸿蒙终于揭开了它的真正面目，正式发布HarmonyOS NEXT 5.0。

4个月前，华为在开发者大会2024（HDC）上 HarmonyOS NEXT Beta 发布。原生鸿蒙操作系统完全摆脱了传统Linux内核和安卓开源项目AOSP的依赖，不再兼容Android应用，并于10月8日开启了公测。

时间拨回更久之前，2012年，华为开始规划自有操作系统“鸿蒙”。2017年，鸿蒙内核1.0完成。2019年8月，鸿蒙OS1.0发布。历经5代迭代，才终成原生鸿蒙。

以第一代鸿蒙OS发布时间来看，原生鸿蒙是五年磨一剑；但从最初规划的时间点来算，鸿蒙操作系统已经研发孕育了12年。

在这12年里，华为在智能手机市场从崭露头角到站稳脚跟，曾登顶，也经历过低谷。到今年上半年，IDC数据显示，华为再次以17.5%的市场份额成为中国智能手机市场的出货冠军。

得益于华为旗舰产品的热销，据Counterpoint数据，今年第一季度鸿蒙在中国市场首次超越iOS，成为市场第二大操作系统。与此同时，鸿蒙操作系统的5G普及率也取得了显著提升，从2023年第一季度的9%跃升至50%。

据华为常务董事、终端BG董事长余承东在发布会上透露，今年前三季度Pura70系列发货量同比增长154%，旗舰手机发货量同比增长71%。截至10月20日，鸿蒙生态设备已超10亿。

原生鸿蒙以破竹之势，成为了国内除安卓和iOS操作系统之外的重要第三极。不过，从全球范围来看，鸿蒙系统尚且难与前两者抗衡。Counterpoint数据显示，今年第一季度鸿蒙系统的全球市场份额仅突破了4%。

回溯iOS和安卓的崛起之路，16%的操作系统市场份额通常被视为一个关键的“生死线”。跨过去，可能吸引更多的开发者和用户，形成自我增强的正向循环，进一步扩大市场份额。反之，则可能面临被边缘化的风险。

原生鸿蒙的未来，还有很长一段开拓之路。

全面突破核心技术

目前，鸿蒙操作系统已拥有超过1.1亿+的代码行和675万注册开发者，在中国市场份额占据TOP2的地位。

➔ 下转P17

政经 · TOP NEWS

- 30省份的最新“分工”意味着什么？
- GDP增速跑赢全国 沈阳离万亿城市还有多远
- 5万亿GDP城市竞速谁能佛山如何突围
- 7大选临近 美国亿万富豪们押注谁？

财经 · FORTUNE

- 9 牛市大考：99%个股上涨 仍有人在亏
- 11 同方全球人寿十年首换帅 新董事长来自外资股东
- 13 豪掷近16亿元跨界 水泥界大佬缘何看上减肥药？
- 14 消防整改风暴席卷储能行业 安全事故或成发展“减速带”

产经 · INDUSTRY

- 18 小红书第11年：商业化全速前进
- 20 搭上新能源快车的供应链企业 话语权提高 越来越“靠近”主机厂
- 22 14家鼎泰丰门店之谜
- 24 何享健家族地产重组完成 美的置业剥离2500万平方米土储

编辑/梁励 版式/陈溪清
责编/黄亮 校对/宋正大国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28
广东时代传媒集团有限公司 主办6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00扫一扫关注
时代周报官方微信时代在线/
<http://www.time-weekly.com>
官方微博/ @时代周报
官方微信/ timeweekly广告热线/ 020-3759 1496
发行热线/ 020-8735 0717
传真/ 020-3759 1459
征订咨询/ 020-3759 1407地址/ 广东省广州市珠江新城华利路
19号远明大厦4楼

红利持续释放 大湾区与全球共享机遇

2024粤港澳大湾区全球招商大会定于11月8日在广州举行，囊括“1+9+N”系列活动。

时间回到2年前，2022年，首届粤港澳大湾区全球招商大会举行。

这是三地首次联合面向全球招商，共签约投资贸易项目853个，其中投资项目731个，投资总额1.81万亿元；2023年招商大会共签约投资贸易项目859个，其中投资项目824个，投资总额1.63万亿元。

这些数据充分显示了大湾区在全球经济版图中的地位和吸引力。

自《粤港澳大湾区发展规划纲要》发布以来，作为中国开放程度最高、经济活

力最强的区域之一，大湾区科创产业加速发展，软硬联通不断拓展，协同融合纵深发展，一个发展潜力无限、想象空间巨大的世界级活力湾区已经显现，其自然是全球资本青睐的投资热土。

据了解，本届招商大会将举办1场主场活动、9场珠三角城市招商大会、N场海内外路演和产业招商活动，实现了“4个首次”。

即首次举办专题产业应用场景招商对接活动，首次举办招商成果展，首次举办广东外资企业100强榜单发布会，首次举办“五外联动”投资分享会。

这是本届招商大会在形式上的创新，

但其意义和影响又远远不止于形式。

据悉，类似专题产业应用场景招商对接这样的活动，将围绕人工智能、低空经济、新型储能、生物医药、高端装备等五大新质生产力产业，展示场景需求的“机会清单”和场景应用的“能力清单”，发布市场前景大、投资效益好、示范带动强的应用场景，推送新技术、新产品、新业态。

不难看出，形式的背后是深厚的内容积淀。

由于展示的是前沿技术的发展方向和产品落地应用的前景，这样的内容怎么会不受全球客商的关注和欢迎？

突出项目实效是本届招商大会的一

大特点，这与当下广东突出制造业当家，正在高水平谋划推进现代化产业体系建设密切相关。

制造业当家，广东有深厚的基础和独特的优势。

众所周知，广东不仅产业体系健全、产业集群发达，而且企业实力雄厚、创新能力突出。

同时，广东营商环境之佳也有口皆碑，近年来又连续出台了支持制造业发展的重磅政策，备受产业界人士好评。

中国经济高质量发展，经济大省要挑大梁。

而在全实际利用外资增势趋缓的

背景下，如何应对全球范围内日趋激烈的发展竞争和诸多不确定性因素对投资信心的挑战，吸引全球客商，树立稳增长信心，作为经济大省的广东更是责无旁贷。

突出实体经济为本，坚持制造业当家，擦亮大湾区招牌，深化全球合作，本届招商大会围绕广东20个战略性新兴产业集群和5个未来产业集群，瞄准世界500强、专精特新企业，开展以商引商、以链引商、联合招商，势必会吸引一批高质量制造业项目、总部型项目、外资研发中心落地，为大湾区跨越式发展“添翼赋能”。

看好大湾区，就是看好中国；投资大湾区，就是投资未来。■

30省份的最新“分工”意味着什么？

时代周报记者 曾思怡 发自广州

有不少曾经兴建的工业区、产业园，如今处于凋零、闲置状态。

也有城市争当交通枢纽，以期“路通财通”，但有些投入大量资金建设的高铁站、客运站，如今客流稀疏甚至暂停运营的比比皆是。

出现上述情况，与地方发展定位和比较优势有关。如何因地制宜，精准发力，高效发展？

国土空间规划应运而生。

从概念上看，国土空间规划，指的是结束过去涉及国土空间的多头调查、多头规划、多头管理的“九龙治水”模式，通过“多规合一”，画好国土空间规划“一张蓝图”，为今后各类开发、保护、建设活动提供基本依据，助力实现科学的统筹安排。

事实上，国土空间体系和区域经济社会布局是一组相互联系相互促进的关系。

中国国土经济学会理事长肖金成指出，新的国土空间规划包含人口分布、产业布局、城镇建设、交通发展和生态保护等五大要素，有助于区域政策更加精准高效发力。

从2018年组建自然资源部，2019年发布《关于建立国土空间规划体系并监督实施的若干意见》，2022年推出首部国家级国土空间规划《全国国土空间规划纲要（2021—2035年）》，其后各省、自治区、直辖市国土空间规划部门也相继出炉……国土空间规划“一张图”，从畅想、设计、协调走到了相继落地的层面。

近期，除湖北省之外，全国所有省份国土空间规划均已获国务院批复，各省市批复文中也均予以最新定位，既体现了当地经济社会发展中最显著的比较优势，也为今后明确发展的重点和肩负的责任。

如：广东要站在改革开放最前沿；长三角一体化要持续推进；川渝要肩负战略腹地之责、抓住战略腹地发展机遇；湖南、沈阳、辽宁、山东的工业转型升级迫在眉睫……

国土空间规划，有多重要？

早在2018年，为“统一行使所有国土空间用途管制和生态保护修复职责，着力解决自然资源所有者不到位、空间规划重叠等问题，实现山水林田湖草整体保护、系统修复、综合治理”，自然资源部应运而生。

其中一项重要职责，就是编制国土空间规划，对国土范围内的所有资源开发利用和保护活动，作出全面的统筹安排。

时任中国土地勘测规划院研究员黄小虎曾发文指出，组建自然资源部，统一管理国土范围内的自然资源，彻底终结了过去涉及国土空间的多头调查、多头规划、多头管理，部门之间相互矛盾、相互掣肘、相互摩擦的局面，为当下市场经济条件下更好发挥政府作用，奠定了坚实的制度基础，“其重要意义，无论怎么估计都不过分”。

黄小虎解释，2018年国家政府机构改革之前，中国国土空间的开发利用，分属于若干不同的部门管理，资源生态的保护又分属于另外若干部



门管理。部门分割、各自规划，使得资源的开发利用与保护，几乎无法作出科学的统筹安排。

实践中，要么是开发建设破坏了资源环境，要么是僵硬的保护措施限制、耽误了应有的发展。

这方面的案例不胜枚举。

华东师范大学城市发展研究院院长曾刚在接受时代周报记者采访时举例，比如为了争夺交通枢纽定位，不少城市盲目大兴土木，导致机场、高铁站重复建设、浪费十分严重，出现了不少“晒太阳工程”。

“像江苏盐城南洋国际机场、山东东营胜利机场运能闲置现象严重；南京市紫金山站、南京市江浦站、云南省玉溪阳宗站、宁波东站等20多座高铁站建成后从未投入运营。”

自然资源部组建一年后，2019年5月，《关于建立国土空间规划体系并监督实施的若干意见》发布，提出将主体功能区规划、土地利用规划、城乡规划等空间规划融合为统一的国土空间规划，实现“多规合一”。曾刚说道。

其后的2022年，国家级国土空间规划《全国国土空间规划纲要（2021—2035年）》发布，以第三次全国国土调查成果为底数，在资源环境承载能力和国土空间开发适宜性评价基础上，统筹安全和发展，指导深入实施区域重大战略、区域协调发展战略、主体功能区战略，科学谋划农产品主产区、生态功能区、城市化地区三大空间格局等。

其后至今，各省市国土空间规划陆续获批，从而进入更具挑战性的实操阶段。

30个省份有了最新定位

截至目前，除湖北省之外，全国所有省、自治区、直辖市国土空间规划均已获国务院批复，各省份批复文中也均予以最新定位。

时代周报记者梳理发现，各省份的定位，既体现了当地经济社会发展中最显著的比较优势，也为今后明确发展的重点和肩负的责任。

如沿海省市定位中，“开放”二字大都位列其中。不过最强调开放的还是广东，被赋予“改革开放的排头兵、先行地、实验区，向世界展示我国改革开放成就的重要窗口”的定位。

事实上，作为全国经济第一大省，广东的过去、现在和将来，改革开放都是首要推动力和最大比较优势之

一。香港中文大学（深圳）公共政策学院创始院长郑永年曾指出，美国成为今天全球资本技术人才高地，最重要的推动因素就是开放，“而广东是中国最开放的省份，从地理条件和制度优势来说，大湾区开放的条件是最好的，这里也将成为中国第三次开放新的动力”。

和粤港澳大湾区一样，长三角三省一市也是我国经济最活跃、最聚集的地区之一。最新定位中，上海是“国际经济、金融、贸易、航运、科技创新中心”，江苏、浙江、安徽均将“长江经济带发展、长三角一体化”作为重要一笔，背后指向均以上海为龙头、其余三省为广阔腹地的发展模式潜力巨大。

“长江经济带发展、长三角一体化是新时期国家重大区域发展战略，享受长江、长三角两大国家战略的叠加效应，对于江苏、浙江、安徽推进省内各城市之间、省际城市之间合作十分重要，而国内外区域发展实践表明，与邻近地区的协调发展是提升城市竞争力的捷径。”

曾刚指出，一个普遍的规律是，科创资源往往会高度集聚于小部分城市，不过科创成果、研发成果利用，恰恰必须有广泛的腹地，大城市的研发优势可以与中小城市的生产优势结合，以此获得更低的生产成本，同时也带动了中小城市发展。这正是上海和周边地区的发展关系。

“消除城市间各种要素交流障碍、建设跨地域创新共同体、多市联合建设产业集群，也就成为上海、江苏、浙江、安徽争做中国式现代化排头兵的必然选择。”

各有侧重，也有共性

再来看各省份定位中出现的一些关键词。

打造、升级交通“枢纽”，被写入多地国土空间规划，不过在国家层面批复的定位中，仅有重庆、天津两座直辖市被定位为“国际性交通综合枢纽城市”。

曾刚表示，重庆、天津定位为国际性交通综合枢纽城市，是由它们位于沿海（天津）、长江黄金水道（重庆沿江）的自然地理位置以及它们直辖市的行政地位所决定的，“但这并不是说，国内只有重庆、天津两市拥有国际性交通综合枢纽城市功能，上海、广州等城市交通地位也非常突出、重要”。

有4个省份定位提到“工业”。包

括“老工业基地”吉林、辽宁，经济大省山东是“重要的工业基地”，中部大省湖南是“工业发展的重要省份”。

为什么是上述四省？曾刚认为，壮大工业、发展实体经济是中央新时期经济工作的重点之一，工业在吉林、辽宁、山东、湖南四省中地位重要，但四省工业结构老化现象严重，战略性新兴产业发展迟缓，迫切需要加大老工业改造力度，要在先进制造业发展方面取得新的突破。

四川是唯一在定位中提及“战略腹地”的省份。梳理发现，四川是国家三线建设核心区域，也是中西部经济总量第一大省，制造业基础好，水、天然气、矿产、粮食和农产品等能源和粮食资源储量丰富，被视为统筹发展和安全，以中国式现代化引领强国建设、民族复兴的战略选择。

曾刚补充，定位好四川、重庆等地的建设目标，有助于提升全国经济布局的韧性和安全性，这些区域肩负着粮食安全、能源原材料供应、促进区域平衡发展的责任，也将更多受到国家优惠政策倾斜、中央重点投资和知名度提升。

“战略支点”则意指某些地区崛起的重点、支撑点和着力点，出现次数不少，与相关地区自然经济社会优势条件、区域所肩负的战略任务密切相关。

如：广东和江苏要同时打造“国内国际双循环的战略支点”；山东是北方地区经济发展的战略支点；山西是支撑黄河流域生态保护和高质量发展的战略支点；海南自贸港的任务是打造“21世纪海上丝绸之路的战略支点”；广西要打造“西南中南地区开放发展新的战略支点”……

时代周报记者梳理发现，上述各省份的定位各有侧重点，但同一区域之间也呈现一定的共性。

背后则在于临近省市在地理自然条件、产业基础有一定的趋同性，以及国家战略需求布局。比如：东南沿海多提及“开放”；东北多提及“老工业”“粮油基地”；西北地区“生态屏障”的概念频频出现……

曾刚解释，东部沿海地区对外交流的历史、现实条件优越，是我国参与全球经济分工、国际竞争的重点地区，发挥便利海运的区位优势，强化对外开放功能，是“拉长版”方向的理智选择。

西北部地区干旱少雨，生态系统脆弱，同时还是黄河等大江大河的源头，受西高东低地势、高空西风带等因素共同影响，西部地区生态环境质量直接关系到我国大片国土的生态安全，建设西方生态屏障是保证我国中东部地区可持续发展的关键。

东北地区工业基础雄厚，是我国粮食生产的“北大仓”，东北老工业基地改造不仅有助于东北地区实现高质量发展目标，而且还有助于巩固我国制造大国、强国地位。

值得一提的是，此番国土空间规划广受关注之际，一些建设性建议也陆续走进大众视野，如：为优势地区优化土地要素供给，从而提高劳动生产率，赋能经济增长；对农业、能源和生态安全保障地区，建立相关补偿机制，给予更多的转移支付，推动区域协调发展和基本公共服务均等化。■

迫在眉睫



经济十强省的攻与守

上接P1

以汽车制造为例，在燃油车时代，湖北曾凭借“三大三小”战略，成为中国汽车工业版图的重要一极。此后，随着“二汽”（东风汽车前身）落户十堰后，湖北已经成为我国汽车化程度最高、产业链最完整的省份之一，汽车制造业对GDP的贡献占比一度超过20%。

近些年来，随着汽车产业的焕新升级，拉动了整条汽车产业链。统计数据显示，今年前三季度，湖北锂离子电池、新能源汽车、电子元件的产量分别增长70.9%、39.8%、24.4%。

虽然各链条有可观增长，但相较之下，曾经在燃油车时代与湖北并驾齐驱的广东、上海，前三季度新能源汽车产量分别为227.95万辆、87.74万辆，已远远甩开湖北的34.38万辆。

这意味着，如何利用好自身优势，引领产业转型升级是湖北亟待解决的难题。

川豫“抢五”

河南、四川的全国五强之争还在持续。从前三季度数据看，河南经济总量暂时领先四川。

此前，河南GDP总量在2023年一季度被四川超越，这是河南近30年来首次跌出全国前五位次。不过，今年前三季度，四川GDP增速虽然高于河南0.3个百分点，但在总量上，河南反超四川2440.14亿元。

河南是如何实现逆袭的？分产业看，主要贡献来自制造业。

数据显示，前三季度，河南规上工业增加值同比增长7.7%，近八成行业生产保持增长。其中，汽车及零部件产业、电子信息产业拉动有力，增加值分别增长29.9%、17.8%，合计拉动全省规上工业增长2.8个百分点。

实际上，在很长一段时间，河南制造业的优势在于以富士康为主力的手机制造业。但受外部需求下降等影响，手机出口方面仍面临不小的压力，因此河南新能源汽车产业的崛起，与之形成补位效应。

比亚迪、宁德时代在郑州、洛阳



入驻投产，更是为河南的新能源汽车产业提供了强有力的支持。数据显示，今年1—9月，河南新能源汽车产量同比增长28.9%。

而对于四川来说，汽车制造方面是其短板所在。与汽车工业强省相比，四川的薄弱点主要体现在自主品牌的影响力不足、产业基础和积累相对较弱，以及智能网联趋势转型推进较为缓慢等问题。

然而，短板也能成跳板。当前四川在新能源领域，尤其是光伏产业和动力电池方面的潜力不容小觑。

从产业链上来说，四川优势更多在关键的核心零部件，特别是在动力电池方面。依托其丰富的锂矿资源和坚实的工业基础，在宜宾、遂宁、成都、眉山等地，已经聚集了宁德时代、中创新航、蜂巢能源等动力电池企业。

不过，虽然四川工业较为薄弱，但它强在服务业上。

前三季度，四川GDP总量达到45441.82亿元，同比增长5.3%。其中，第三产业总值占比最高，且增速达到5.6%。细分来看，租赁和商务服务、软件和信息服务、交通运输和邮政快递、住宿餐饮、批发零售等均实现了快速增长。

反观河南，其第三产业同比增长3.4%，不仅低于“全国线”1.3个百分点，还拖了河南经济后腿。

如今，2024年仅剩最后一个季度，河南能否重返全国前五，成为了新的悬念。

在刘奇洪看来，河南优势产业主要以传统产业为主，缺乏本土新兴产业企业；其次，河南科研教育资源不足，缺乏研究型大学，主要以教学型大学为主。除此之外，河南中心城市郑州主要对省内人才、产业具有虹吸作用，不能像成都一样对省外人才、产业产生虹吸作用。

对于河南，刘奇洪认为，河南优势在于其交通区位和作为人口大省、粮食大省的优势，未来发展应该在“内外贸一体化”和“建设大宗商品交易中心，建设全球集散分拨中心”方面，以及将传统产业转型方面作为重点。

“一方面，在新能源智能网联汽车、新一代信息技术等产业方面继续保持竞争优势；另一方面，培育壮大新兴产业、未来产业，选择人工智能、智能装备、新能源、新材料、大健康等产业作为发展方向。”刘奇洪说道。

沪皖“抢十”

在经济十强省份的角逐中，上海和安徽的“抢十”大战也格外胶着。

数据显示，前三季度安徽GDP达到37257亿元，同比增长5.4%，排在全国第十。上海紧随其后，GDP达到34389.18亿元，同比增长4.7%，两者的差距从去年同期的2633.77亿元扩大至2867.82亿元。

安徽为何能拉开差距？具体来看，安徽的优势在于外贸和工业。

外贸领域，前三季度安徽货物贸易进出口总值达6282.7亿元，同比增

长6.3%，排名中部第1，全国第9。工业方面，安徽规上工业增加值同比增长8.8%、居全国第4，在长三角和中部地区均居第1。

值得注意的是，汽车产业是支撑安徽外贸和工业发展的关键因素。华东师范大学城市发展研究院院长曾刚告诉时代周报记者，最近几年，安徽汽车产业增长势头迅速，带来的产量和产值随之攀升。

例如，在汽车产业的带动下，前三季度安徽汽车出口量居全国第一，增长29.5%；同时，汽车制造业增加值增长25.1%、比上半年快3.3个百分点，贡献21.9%。目前，安徽的省会合肥集聚了比亚迪、大众、江淮、长安、蔚来等整车企业，实现了外资巨头、央企造车、造车新势力、地方自主品牌等多种造车形式。

对于上海来说，服务业成为推动经济增长的主要力量。

前三季度，上海GDP达到34389.18亿元，同比增长4.7%。其中，第三产业增加值同比增长5.8%，特别是交通运输、仓储和邮政业，信息传输、软件和信息技术服务业，以及金融业，分别实现了19.6%、11.8%和6.9%的增长。

曾刚分析称，上海位于中国东部沿海与长江经济带的交叉点，拥有广阔的经济腹地，中央给予了重大基础设施建设、自贸区设立等多方面的重点支持，因此，其服务业发展较强。“但根据目前经济发展态势，第四季度，上海追上安徽的可能性不大。”

具体来看，上海产业升级、结构转型进展顺利，石化、钢铁、电子等传统支柱产业对GDP支撑作用减弱，加上新增大型制造业投资项目不多，加上海外迁继续进行等，势必影响上海GDP规模。

而安徽方面，其制造业投资不断增长，同时，受新能源技术、量子技术、空间技术等关键技术不断取得突破的鼓舞，安徽高新技术产业发展势头强劲，将为安徽GDP增长提供有力支撑。“不过，2024年全年安徽省GDP年增长率超过6%的可能性不大，预计难以突破5亿元大关。”曾刚说。

4.7%

%

◀

11省份外贸增速超10% 中西部占多数

时代财经 王晨婷

各省份三季度外贸数据陆续出台。新疆以29%的增速，成为前三季度外贸增长最快的省份，海南进出口增速达到20.2%，紧随其后。

出口是今年拉动经济最关键的驱动力之一。2024年前三季度，我国进出口总值32.33万亿元，规模总量创同期新高，同比增长5.3%，第四季度也有望保证量稳质升。从各地来看，其进出口成色一定程度上也能反映增长成色。

根据时代财经统计，1—9月有11个省份同比增速超过10%。不过，除了广东同比大增11.1%，其余外贸大省增长相对平稳，增速较快的省份大多集中在中西省份，新的潜力正在释放中。

11省份外贸增速超10%

前三季度，外贸大省进出口的增长和排位基本保持稳定，广东、江苏、浙江、上海、北京仍居总量排名前五。

“外贸第一省”广东交出了一份亮眼成绩单。前三季度，广东外贸进出口6.75万亿元，同比增长11.1%。其中，出口4.39万亿元，增长9.1%；进口2.36万亿元，增长15%。

广东也是外贸前十省份中增速最快的。对全国来说，前三季度，广东外贸占全国外贸的20.9%，规模和比重继续稳居全国第一。从增速看，较全国平均水平快5.8个百分点，对全国增长的贡献率达41.5%。

具体来看，广东的优势在于传统动能出口的稳固。前三季度，广东出口机电产品2.87万亿元，增长8.8%，占

出口总值的65.2%；主要商品中，家用电器、电脑、手机等传统优势商品的出口分别增长14.7%、5.6%和5.3%。中间品出口则开始爆发，钢材、集成电路、平板显示模组等出口分别增长154.8%、21.5%和15%。

值得一提的是，广东年初设定的外贸总额增长目标为1%，如今前三季度超过10%的增速显然是超乎所料。

曾经的“外贸第一城”上海，却在今年面临一些失速的问题。前三季度，上海市进出口总值3.17万亿元人民币，较去年同期增长0.03%，其中出口增长2.4%。今年以来，上海进出口总值被深圳超越，错失头把交椅。

在排名前十的外贸省份中，四川也录得两位数增长，进出口总值同比增长10.4%。四川的亮眼表现主要在进口端，增速全国第三，高出全国20.1个百分点，在前十的外贸省份中增速最快。

其中，集成电路、电脑及其零部件、半导体制造设备、消费品等分别增长29.9%、151%、836.1%、47.1%，消费大省本色尽显。

从31省份的外贸增速来看，新疆前三季度累计增速位列全国首位，外贸同比增长29%。其中，出口2727.8亿元，同比增长29.6%；进口496.1亿元，同比增长26.1%。

新疆第一大贸易伙伴为哈萨克斯坦，占其外贸进出口总值的39%，前三季度进出口值同比增长24.4%。对共建“一带一路”国家进出口同比增长25.8%，对RCEP其他成员国进出口同比增长223.7%。

新疆作为西部通道的区位优势正在凸显，不少企业将新疆作为拓展中亚市场的桥头堡。此外，本地政府

和企业也在寻求突破，如在今年3月、4月间，新疆政府代表团访问了哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦。

中西部省份增长迅猛

从增速达两位数的11个省份分布中可以看出，其大多分布在中西部地区或边境地区，传统外贸大省的增长则“稳”字当头。

中国对外开放40余年，外贸基础较弱的省份在积极开拓新市场，优化出口结构及提升贸易便利化水平方面，仍有较大的增长空间和追赶潜力。

随着中国外贸的国际市场多元化开拓取得积极成效，不仅与共建“一带一路”国家贸易占比快速提升，中西部地区也吃到RCEP等自贸协定的红利，如前三季度新疆对RCEP其他成员国进出口值同比增长达到惊人的223.7%。

“在国际循环中，中西部地区曾经因为基础技术水平比较低，越往西走越是对外开放的末端。但到了现在，中西部地区要素成本低的相对优势开始显现，末梢正在靠近前沿，中西部地区的后发优势已经逐渐显现出来。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明告诉时代财经，各地要抓住这一机会，扩大开放，提高资源优化配置的范围，尤其要重点利用好中欧班列这一优势。

根据国铁集团数据，今年1—9月份，中欧班列累计开行14689列，发送货物157.1万标箱，同比分别增长13%、11%。

不过，各省份亮眼的数据背后，也存在一些隐忧，核心问题在于进出口增速的回落。

如果对比上半年外贸数据，上

半年增速冠军西藏进出口额同比大涨132.4%，但前三季度已经回落至10.2%；新疆虽然成为了前三季度增长冠军，但29%的增速与上半年48.4%的增速相比，也有明显回落。

进出口增速为何会出现回落？

实际上，9月全国进出口增速也出现了一些回落。在财信研究院副院长伍超明看来，9月全国增速低于历史同期均值，外需放缓与高基数是主因。分国家或地区看，对主要贸易伙伴出口增速全面回落，反映全球需求放缓；分出口产品看，机电产品贡献了出口同比增速回落幅度的近九成。

另一方面，9月台风袭击我国南部、东部沿海，11号台风“摩羯”是有气象记录以来登陆我国的最强台风，13号台风“贝碧嘉”成为1949年以来首个登陆上海的强台风，加之美国码头工人罢工预期等扰动出口节奏，数量因素或是出口回落的主要原因。具体来看，如浙江9月单月进出口同比接近0增长。

不过，海关总署副署长王令浚此前表示，随着存量政策和增量政策持续发力，外贸发展积极因素累积增多，第四季度全国进出口稳增长有基础、有支撑。

伍超明告诉时代财经，8—9月份出口环比增速与历史同期均值的差值出现较大幅度的正负波动，在一定程度上反映出外贸环境不确定性的增强。这主要源于美国大选临近以及主要经济体对外贸易限制的增加，预计未来这一趋势仍将延续，第四季度国内或存在一定的“抢出口”动机，部分出口需求前置将对短期出口增速形成一定支撑。

REGION · 区域

GDP增速跑赢全国 沈阳离万亿城市还有多远

时代周报记者 李杭 发自广州

近日，不少重点城市陆续公布前三季度的成绩单。其中，辽宁省省会城市沈阳在多个经济指标上表现突出，展现出良好的发展态势。

据沈阳市统计局消息，前三季度沈阳实现地区生产总值6074.0亿元，按不变价格计算，同比增长5.1%，高于全国0.3个百分点，高于全省0.2个百分点，增速连续10个季度超过全国、全省。

沈阳的雄心远不止如此。

2023年2月，沈阳制定了《沈阳市全面振兴新突破三年行动方案（2023—2025年）》，提出“三个一”的目标，即到2025年，地区生产总值突破10000亿元、一般公共预算收入突破1000亿元、人口规模突破1000万。

这些目标的设定，显示了沈阳在经济振兴和城市发展方面的决心与规划。但是，要实现这一目标，沈阳还需要在哪些方面努力？

建筑业产值增长7.0%

今年前三季度，沈阳在多项经济指标上表现出积极的发展态势。

尤其是第二产业。数据显示，前三季度，第一产业增加值199.7亿元，增长4.5%；第二产业增加值2149.0亿元，增长6.7%；第三产业增加值3725.3亿元，增长4.2%。

值得关注的是，建筑业在第二产业中表现尤为突出。建筑业总产值增长7.0%，不仅超出全国平均增速2.6个百分点，也领先全省平均水平2.4个

百分点。

科方得智库研究负责人张新原在接受时代周报记者采访时表示，今年前三季度沈阳建筑业的亮眼表现，有多重因素支撑。

张新原认为，沈阳在基础设施建设上加大了投入，涵盖城市更新、交通建设和水利工程等重点项目，这些项目为建筑业带来了大量机会。其次，沈阳作为制造业重镇，依托其雄厚的产业基础，不少大型企业和重点项目的推进，为建筑业提供了持续的业务来源。

此外，沈阳对建筑业的扶持力度较大，出台了一系列促进建筑业发展的政策措施，有效推动了行业增长。

除了建筑业表现突出外，需求拉动的持续增强也是沈阳前三季度经济运行中的一个亮点。

在投资需求方面，沈阳前三季度固定资产投资同比增长3.8%，剔除房地产开发投资，全市固定资产投资增速达到10.1%；其中，工业投资表现尤为突出，同比增长15.9%，工业技术改造投资更是飙升53.2%，显示出制造业对经济发展的强劲支撑作用。

在消费需求方面，沈阳的社会消费品零售总额达到3246.1亿元，同比增长4.0%。其中，消费品的“以旧换新”政策和文旅市场的活力释放起到了重要推动作用。

据了解，今年前三季度，沈阳家电类商品的“以旧换新”政策成效显著，截至目前，沈阳全市已核销补贴7300万元，拉动家电销售额近4亿元。这一政策不仅刺激了家电消费，也推动了消费升级，进一步增强了市场活力。

与此同时，文旅市场的表现也为消费注入了强劲动力。今年以来，沈阳凭借丰富的旅游资源，持续“出圈”，成为了不少游客周末和小长假的旅游“打卡地”。

携程旅行发布的《2024年国庆旅游消费报告》显示，今年国庆假期，沈阳旅游订单量同比增长13%，机票订单量同比增长10%，酒店预订量同比增长22%，民宿订单量同比增长57%，门票订单量同比增长45%。

如何突破万亿GDP

今年年初，沈阳提出了地区生产总值（GDP）增长6%以上的目标，前三季度的数据表现良好，显示出经济复苏的稳步推进。

然而，随着第四季度的到来，沈阳面临的挑战加剧，如何冲刺第四季度，保持增长动能，成为当前的关键任务。

沈阳市统计局负责人表示，随着现有政策的稳步推进，沈阳将在第四季度推出一揽子增量政策，政策效应将持续释放，高质量发展扎实推进，新质生产力加快培育，全市经济持续恢复向好的态势将更趋明显。

为寻找第四季度的增长动力，张新原建议，沈阳需要在多个方面集中发力。首先，加大招商引资力度，吸引更多高附加值和高技术含量的企业到沈阳投资。通过引入优质企业，沈阳可以进一步提升产业竞争力，创造更多经济增长点。

同时，产业链建设是另一个关键。推动产业链上下游企业的协同发展，提升整体竞争力，有助于形成更

完整的制造业生态系统。通过强化产业链的联动，沈阳可以增强经济发展的韧性，为未来提供更多增长空间。

宝马集团在沈阳的持续投资就是典型案例。沈阳是宝马全球最大的生产基地，全球生产的每3辆宝马车中就有1辆产自这里。4月26日，宝马集团宣布，增资200亿元人民币用于华晨宝马大东工厂的大规模升级和技术创新。

10月21日，华晨宝马地热能项目在沈阳开工。项目竣工后，宝马在沈阳的动力总成工厂及第六代动力电池中心将实现100%非化石能源供热。

营商环境的优化至关重要。沈阳近年来在改善营商环境方面取得了一定成效，但要吸引更多企业和人才落

户，还需进一步提高服务水平，优化政府管理流程。通过创造更加便利的经营环境，沈阳可以增强对企业的吸引力，提升整体经济活力。

尽管前三季度经济表现令人鼓舞，但沈阳要实现2025年GDP突破万亿元的目标，挑战依然严峻。

张新原认为，沈阳的GDP增速至少要保持在8%以上。他建议，还需加强城乡一体化建设。通过提升农村地区的经济发展水平，沈阳可以拓展新的增长空间，为全市经济提供更加稳固的基础。同时，加强城市与农村的协调发展，将为沈阳经济的长期增长创造更多机会。

东北地区曾是中国的重要贡献者，但近年来由于产业结构转型等，经济发展步伐有所放缓。

沈阳作为东北的龙头城市之一，肩负着带领区域经济复兴的重任。大连和沈阳是东北地区最有可能突破万亿元GDP的城市，其中大连计划在2024年达成这一目标，而沈阳的目标定在2025年。

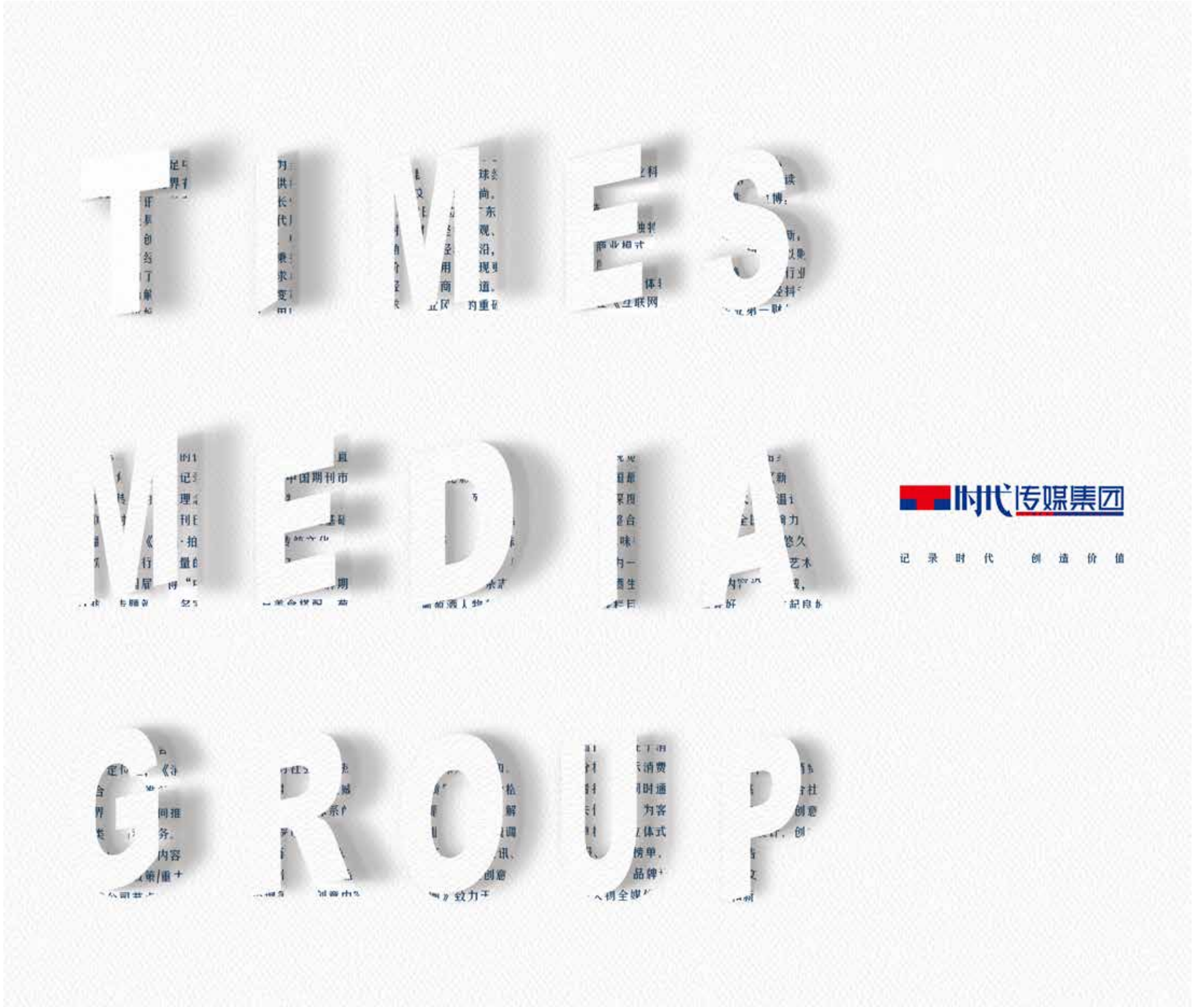
除了经济总量突破万亿元，千万人口也是沈阳的重要目标。自2021年哈尔滨常住人口跌破千万后，东北地区再无千万人口的大城市，这使得沈阳的千万人口目标显得尤为关键。

为实现这一目标，沈阳近年来积极实施一系列政策，吸引人才和提高人口规模。例如，沈阳推出了优惠的住房政策，针对高层次人才提供购房补贴和租房补贴，以减轻其生活成本。此外，沈阳还优化了落户政策，简化了人才引进的流程，让外地人才更容易在沈阳安家落户。

前三季度沈阳实现地区生产总值



同比增长5.1%



REGION · 区域

万亿GDP城市竞逐氢能 佛山如何突围

时代周报记者 阿力米热 发自佛山

近年来,在“双碳”战略的背景下,氢能作为最具发展潜力的清洁能源,在生产、生活、交通等领域有着越来越广泛的应用。

诸如小轿车、公交车、自行车等交通工具,均已开始采用氢能作为动力来源。

与此同时,氢能产业也成为各地争相角逐的产业新赛道。

据时代周报记者梳理,全国26个万亿GDP城市均出台了发展氢能规划或补贴扶持政策。

这其中,佛山作为最早布局氢能产业的城市之一,基本覆盖了“制、储、运、加、用”全链条,南海区也被授予“中国氢能产业之都”称号。

在众多城市竞逐过程中,佛山该如何发力?

先发优势

早在15年前,佛山就已开始布局氢能源产业。

2009年,佛山南海区引进广顺新能源燃料电池空压机生产项目,着手培育氢能产业发展,是国内深耕氢能产业最早的地区之一。

立足氢能先发优势,佛山成为了先行者。

公开资料显示,佛山对口帮扶云浮,确定将发展氢能产业作为双方共建的主攻方向,随着氢能项目扎根云浮,拉开了国内氢能产业转移工业园等序幕。同时,氢能产业在佛山被按下快进键。

全国首条氢能有轨电车、全国首艘氢能游船先后在佛山落地示范;佛山成为国内燃料电池汽车推广规模最大、安全运行里程最长的城市之一;佛山对口帮扶云浮产业转移工业园等平台,佛山市带动氢能产业已全面布局……

佛山也吸引了多个创新科研机构落户,例如坐落在南海的仙湖实验室,全面整合佛山氢能研究与产业资源,为氢能领域的技术突破和产业发展提供技术支持。

仙湖实验室工作人员孟子寒告诉时代周报记者,为了保障实验室的顺利建设和运行,佛山为仙湖实验室提供了资金、场地等方面的支持。“这不仅吸引了更多的氢能企业和人才落户佛山,还有效地推动实验室与本地企业的深度合作,促进科技成果的产



业化应用。”

与众多产业一样,在人才、科研、企业的聚集之后,氢能也开始在更多领域得到应用。

在2024年中国氢能产业大会现场能看到,这里陈列了各种全新开发的氢燃料电池、制氢系统以及氢燃料电池自行车、叉车和牵引车等产品和设备。

目前,佛山已成功引进培育近150家氢能企业,预计总投资额近350亿元,基本覆盖了氢能“制、储、运、加、用”全链条,南海区也在2023年被授予“中国氢能产业之都”的称号。

竞相追逐

中国是用氢制氢大国,氢交通、氢储能、氢工业三大主要应用场景将共同推动氢能产业的发展。

根据《中国氢能产业展望报告》,2020—2060年,我国的氢能消费将实现跨越式增长,从3173万吨激增至近8600万吨,甚至在乐观情景下有望突破1亿吨大关。

面对着庞大的需求,不少城市都想“分蛋糕”。

经时代周报记者梳理,全国26个万亿GDP城市均已出台发展氢能规划或补贴扶持政策。

根据各地的发展规划,北京、上海是全国氢能赛道上的领头羊。

上海提出到2025年氢能产业链规模突破1000亿元;北京则提出京津冀区域2025年前累计实现氢能产业链产业规模1000亿元以上。

厦门大学经济学院经济学系副

教授丁长发向时代周报记者表示,北京、上海的氢能产业链相对完善,产业配套、基础条件具备领先优势。

“例如上汽等龙头企业布局氢能较早,拥有较为完整的氢能车,带动了上海氢能产业快速发展。”

北京的燕山石化等企业同样具备充足的产氢能力,且相邻的河北地区也能为其提供氢资源,再加上技术、人才等资源的汇聚能支持氢能产业发展。”丁长发说道。

与此同时,重庆、成都、武汉、青岛、济南等地,也在因地制宜发展具有地方特色的氢能产业。

例如济南、武汉以燃料电池车为先导带动全产业链商业化;成都和重庆则以水电制氢为基础,积极推进氢能示范应用,聚集了一批产业链企业。

这些城市发展氢能的势头均不容小觑。

以成都为例,其在今年5月发布的相关行动方案中提出,到2026年要实施六大工程,推动氢能产业产值年均增长25%以上;产值规模力争三年翻番,进入全国前五。

对于成都来说,其背后的底气,在于燃料资源和技术支持。

技术支持方面,成都电解水制氢技术已经成熟,储氢装备、加氢设备、天然气制氢装置在全国均处于领先地位。

从区位优势来看,成都依托四川丰富的水力资源和经济绿电,可再生能源电解水制氢潜力超50万吨/年。

得益于此,彭州、郫都等区(市)县得以就近建设大规模电解水制氢、

制氢加氢一体站。

补足短板

面对其他万亿元GDP城市的发力,佛山该怎么拼?

若想进一步提速发展氢能产业,需要解决佛山氢能供应的问题。目前,佛山的车用氢气较为依赖外供,氢气价格高企等情况在短期内仍未改善,在一定程度上影响了氢能车辆的投放和正常运行。

背后的原因在于,佛山化工园区不多,化工副产氢相对匮乏,再加上运输氢气成本高,因此影响佛山氢燃料电池汽车运营。

在2024年中国氢能产业大会上,中国石化股份有限公司高级副总裁喻才也表示,今年不少地方出现了氢能交通相对停滞的现象,最主要的原因实际上是运氢环节的成本下降得过于缓慢。

喻才举例说明,茂名石化氢气出厂价格22元/公斤,把茂名的氢气运到佛山,运费为18元/公斤,所以到佛山氢气价格变成40元/公斤。“如果把茂名到佛山的运氢价格降到8元/公斤,氢气到佛山的价格30元/公斤,就很有竞争力,也会加快推动氢能交通的发展。”

为了补足短板,佛山开始与周边城市合作。

根据会上发布的《佛山市南海区氢能供应体系建设规划方案》,广湛氢能高速示范项目沿线加氢站建设正式启动。

作为广东省广湛氢能高速示范项目的重要支撑,该项目大力推动与茂名市、开平市加氢站合作建设,打通广湛氢能交通和物流瓶颈,加快广湛沿线地区融入粤港澳大湾区氢能圈的步伐。

此外,该方案致力于推动南海“1+8+N”的战略布局,构筑“区—镇—企”三级联动的氢能供应网络,将进一步推动氢能产业结构的优化升级,促进技术创新与应用示范推广,为氢能产业的市场化进程注入新活力。

不过,仅仅依靠合作是不足够的。近几年,武汉、天津、成都等万亿元GDP城市陆续出台力度更大的扶持政策,后发势头迅猛。

这也意味着,在众多城市出钱、出政策吸引企业和人才的环境下,如何增强产业的根植性、完善产学研合作平台、留住更多人才等,都是佛山亟须解决的问题。■

40

元/公斤



深圳最年轻的行政区 打造跨国药企投资目的地

时代财经 文若楠

随着一系列产业政策和金融资金支持陆续出台,深圳市光明区生物医药产业规模正不断壮大。

作为综合性国家科学中心核心承载区,以及深圳市“生物医药技术创新区”,近年来,光明区生物医药产业集群效应日益凸显。依托丰富的科技创新资源,光明区快速集聚合成生物研究、脑解析与脑模拟等科学设施,深圳湾实验室、深圳医学科学院等高端平台载体,高品质打造卫光生命科学园、光明银智生命健康科技园等专业产业空间,在细胞与基因治疗、新型疫苗、抗体药等领域极具技术研发攻关能力和产业发展潜力。随着创新要素持续完善,光明区已逐步构建起涵盖原料供应、制剂生产、仿制药、创新药开发等环节的生物医药产业体系。

据统计,2024年上半年,光明区生物医药产业集群实现产值54.78亿元,增加值19.80亿元。

“在生物科技领域,新质生产力表现尤为突出。随着细胞治疗、合成生物学等前沿技术不断发展,生物科技产业正经历一场深刻的变革。这些新技术不仅为疾病的诊断和治疗提供了新的手段,也为生物科技及相关产业创新发展注入新的动力。”在10月21—22日举办的“第二届国际生物科技创新与投资大会”期间,中国外商投资企业协会副会长原高强表示。

2018年,光明区揭牌成立,是深圳市最年轻的行政区。近年来,光明区大力发展生物医药产业,创新载体布局持续丰富,龙头企业集聚效应开始显现,产业规模不断扩大,正着力建设成为生物医药产业集聚发展的新高地。

中国食药促进会副会长、同写意论坛发起人程增江对时代财经指出:“深圳市在营造创新生态上非常积极,我多次来到光明区,充分感受到无论是设施还是其他创新生态上的建设,都变化非常大,吸引了四面八方的创新资源在此落户,在产业基地建设上也有明显进展,让大家感受到这

里的朝气蓬勃。”

目前,光明区已成为粤港澳大湾区重大科技创新载体布局集中、创新动能汇聚迅速、综合创新投入力度大的重点区域,集聚了院士50余位、各领域高层次人才超2700人、科研院所人才超7000人,人才总量超18万人。

随着跨国药企与本土企业的合作愈发紧密,背靠超大市场优势的粤港澳大湾区正成为跨国药企投资合作的优选地。

在此次大会期间,默克生命科学副总裁、生命科学中国区董事总经理吴波博士告诉时代财经,默克方面已经大湾区作为中国的主要战略布局区域之一,这次在深圳第二届国际生物制药创新与投资大会期间举办的“默克日主题”活动,就是为了促进大湾区生物制药和体外诊断行业的生态圈发展,打造一个打通上下游的合作平台。这将有助于加速新药和新体外诊断产品研发,推广先进的生物制药和体外诊断技术应用,赋能创新企业,并最终提高优质药物和新兴体外诊断产品的可及性。

今年已经356岁的默克将自己定义为一家领先的科技公司,从治疗最具挑战性疾病的疗法,到实现设备的智能化,业务覆盖广泛,影响深远。

在中国,默克医药健康建立了包括研发、制造、供应和销售的全价值链,覆盖心血管、代谢及内分泌,辅助生殖,肿瘤及神经免疫四大疾病领域。近年来,默克生命科学业务在华南领导层多次调研考察大湾区,与生物制药行业,以及相邻和新领域产业积极交流。

“经过长时间的发展,很多中国生物医药和体外诊断企业已经逐步与国际水平接轨,有些赛道已经走在世界前列。另一方面,在国内集采和风投变寒的压力下,诸多企业会考虑License-out(对外授权)或者直接出海,以融入国际市场,这个过程中解合规和熟悉国外的法规和监管要求就变得至关重要,我们很高兴看到在此次大会上很多讨论是关于如何帮助中国企业加快适应国外法规,加速上市,进入国际市场。”吴波博士对时代财经说。■

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

10 | 中国人保迎首位女掌门

牛市大考：99%个股上涨 仍有人在亏

时代周报记者 金子莘 发自广州

今天落袋为安，明天卖飞牛股！万众期待的牛市究竟是赚钱的利器，还是亏钱的源头？对于有经验的投资者和新进场的新股民，这都是个大问题。

炒股圈内有句老话，“三根阳线改变信仰”。长假前5个交易日大涨之后，券商假期加班加点开户、测试系统，提前银证转账时间，为长假后涌入的交易量提前做好准备。与此同时，不少在此前投资受伤的老股民们再度重回“战场”。

然而，过于急促的暴涨必定会遇到暴跌。上证指数10月8日触及3674.40点的高点后，随即走弱。

10月9日，市场迎来较大力度的调整，上证指数当日收盘跌6.62%，创业板指更是下跌10.59%。不少国庆期间开户的新进场股民，上午买入后随即收跌且亏损幅度不小。

牛市多暴涨暴跌，不仅仅考验个人投资者的决策能力，对于靠投资能力存活的专业投资者来说，也并不轻松。沪上一名基金经理向时代周报记者表示：“这一波就是心潮澎湃到心如死灰，近期交易的胜率显著变低。”

截至10月28日，本轮行情历时20个交易日，上证指数从2770.75点飙升至3674.40点，只花了6个交易日，又在之后的8个交易日迅速回落至3152.82点（10月18日最低点），之后6个交易日又震动向上至3322.20点，波动较此前的市场显著加大。

而在这个时点，有人畏高减仓，留存子弹；有人信心百倍，再度入场；仍有人在期待属于自己的“康波周期”。

复盘这一轮到目前为止的行情，牛市究竟是什么样的？

史诗级行情，99%个股保持涨势

9月24日，在央行及证监会系列组合拳的刺激下，A股迎来史诗级暴涨。与过往几轮大牛市不同的是，社交媒体的参与导致了市场情绪极速发酵，仅仅几个交易日，便将市场推至高峰。自9月24日起至长假前的5个交易日，上证指数上涨21.37%，创业板指更是惊人地上涨了42.12%。

10月8日，9:15开始竞价，多股直接封板，不少网友戏称，“开盘的时候，这个交易日就结束了。”

对于本轮市场走势，多名受访人士表示，“绝对是史诗级行情”。尽管自10月9日以来，市场开始出现波动调整，并未延续此前的大幅普涨，但从各大指数及个股来看，本轮行情仍旧录得不小涨幅。据Wind数据统计，自9月24日市场启动至10月28日，20个交易日中，区间上涨的股票高达5321只，占A股三大交易所5359只股票中的99.29%。

而区间下跌的股票仅36只，仅占A股三大交易所股票中的0.67%，其中除去次新股此前剧烈上涨后调整，还有不少是电力、通信、地产等前期涨幅较大现在回调的个股，还有多只ST股票。

区间涨幅前十的股票中，有八只都是北交所股票。涨幅最大的是艾融软件（830799.BJ），上述区间中涨幅高达惊人的731.19%，位列第二的同样是北交所股票天马新材（838971.BJ），区间涨幅高达442.84%。

对此，深圳一名私募基金管理人向时代周报记者表示：“北交所的股票市值相对小，且可以达到单日30%的涨跌幅，上涨和下跌都会被显著放大，所以涨幅靠前也是很合理的。本轮涨得多的个股还有不少是创业板股票，单日有20%的涨跌空间。但对于机构资金来说，我们配置小市值公司都会相对谨慎，在调仓换股上有一定难度。”



本轮行情中，不得不提ETF，股票ETF今年再度创下新纪录。Wind数据显示，截至10月8日，股票ETF总规模已达3.06万亿元，是历史首次突破3万亿元关口，再创ETF新里程碑。尤其是各大宽基ETF，今年份额快速增长，华泰柏瑞沪深300ETF总规模已超过4302亿元，成为全市场首只突破4000亿元的股票ETF。

9月24日，证监会主席吴清在新闻发布会上曾指出，要进一步优化权益类基金产品注册，大力推动宽基ETF等指数化产品创新，适时推出更多包括创业板、科创板等中小盘ETF基金产品，更好服务投资者，更好服务国家战略和新质生产力发展。

而近期重磅推出的首批中证A500ETF就是响应该指引，光速获批后，这批中证A500ETF就乘着市场上涨的东风快速建仓。

10只满额募集的中证A500ETF为市场带来200亿元的增量资金，这批“增量资金”也引起市场广泛关注。10月15日是该批ETF首次上市交易，截至当日收盘，10只中证A500ETF合计成交额约108.88亿元，其中，国泰中证A500ETF成交额31.53亿元成交最旺，南方中证A500ETF、华泰柏瑞中证A500ETF成交额也突破10亿元。

不仅如此，这批中证A500ETF也有众多基金公司下场申购。

10月15日，招商基金发布公告称，基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心，公司将于近日用自有资金5000万元投资旗下基金招商中证A500ETF，并承诺至少持有1年以上。公告中还提及，公司未来将继续运用自有资金投资旗下权益基金。

10月14日，南方基金也公告将用自有资金5000万元申购旗下南方中证A500ETF，并承诺至少持有1年以上。

嘉实基金、景顺长城基金则在旗下中证A500ETF首次募集期申购，充分体现对该宽基指数产品的信心。

股债切换，红利、成长切换

市场行情大波动下，风格及资产类别切换的趋势也很明显。

在2021年A股、港股市场开始深度调整后，债券市场迎来一波小牛市，吸引了不少投资者进行资产配置。但近期，股债切换的趋势十分明显，部分债基大额赎回，一些债券类理财产品也呈现大额流出。

北京某理财子公司含权债券基金经理向时代周报记者表示：“近期我管理的产品确实出现了一些赎回的情况，但因为产品设计本身含权，具备一定进攻性，所以整体的赎回情况相对可控。”

但他同时提及，“对于纯债基金来说，一旦出现大额赎回的情况，很可能导致基金经理需要在市场卖出债券，如果量大的话，很可能出现债券价格急剧下降的情况，参考去年11月债券集中卖出导致价格断崖式下滑的情况，会不太利于债券市场短期的发展”。

不仅资产类别有所切换，资金从债券向股票回流之外，近期，市场风格也悄然从偏重红利资产切换到成长风格。

从行业板块来看，半导体、新能源、电子等偏重成长的板块涨幅更加明显。值得关注的是，科创板指数涨幅也较为突出，因此，不少重仓成长板块的基金净值增长明显，多只科创50ETF、科创板50ETF、科创芯片ETF、集成电路ETF、芯片ETF自9月24日至今已经涨超50%。

但经过剧烈市场调整后，10月14日，红利资产也再度占上风。在9月24日行情启动之前，不少主动管理基金采取红利及成长并重的“红铃模式”。近期也有基金经理接受时代周报记者采访时表示，在上涨过程中进行了部分调仓操作，对盈利的仓位进行适当减仓。

摩根士丹利基金表示，央行公告首期5000亿元互换便利操作开始接受申报，视情况可进一步扩大规模，这刺激价值风格的上涨，但后续市场的回调很坚决，资金持续兑现。

在市场分歧日益加大的情况下，市场博弈也日益加剧，各路从业人士也意见各异。长假结束后，百亿私募基金东方港湾董事长但斌与网红经济学家任泽平开启了一轮观点交锋，争论激烈。

对于市场后续将持续上涨还是行情已经结束，多数机构的观点认为，目前是正常回调，后续将再度开启新一轮的市场上涨。

摩根士丹利基金认为：“财政发力是投资者最为关注的宏观政策，此次财政部新闻发布会明确了财政将加大逆周期调节力度，可以说，财政部的表态极为积极，后续财政政策将陆续落地，有望持续对投资者信心带来提振，A股的估值修复行情依然值得期待。”

华商基金量化投资部总经理助理、华商科创板量化选股混合基金经理艾定向时代周报记者表示：“10月12日的财政部发布会信号非常积极，结合之前一系列的政策动向，或可以认为市场的政策底已形成。因此我们对后市比较乐观，预计市场或将迎来一个健康的慢牛行情，关注顺周期板块及受益于市场风险偏好提升的科技成长板块。”

退场遗憾，进场后悔？

在波澜壮阔的牛市行情中，指数涨跌早已是常态，有孤勇者押注公司实现数倍收益，从此笑傲群雄，但也有不少人在牛市行情中留下遗憾。

如果说专业投资人也算“局外人”，上市公司股东作为相对更了解公司的人，也难免卖飞股票。

2024年9月19日，东方财富（300059.SZ）高管程磊通过竞价交易，减持数量达到120万股，成交均价10.8元/股，减持1296万元。随后，东方财富一度实现股价翻倍，网友也戏称，“高管也卖飞，倒在黎明前”。随着大盘步入调整期，截至10月15日收盘，自9月24日本轮行情开启以来，东方财富股价仍上涨85.46%，仍旧是惊人的短期涨幅。

10月9日，东方财富再次创下A股市场之最，实现全天成交额900.38亿元的新纪录，也打破了中国石油（601857.SH）于2007年11月5日699.9亿元的成交纪录。

对此，广州某上市公司股东告诉时代周报记者：“股东减持是很正常的事情，情况和原因也多种多样，有的是因为资金安排需要周转，有的纯粹就是自己的资产配置问题，其实并没有大家想象的那么复杂，因为股东或许了解公司的具体经营状况，但股价的走势有时候跟经营状况并不同频。”

该股东继续说道，“卖飞了当然也会觉得遗憾，但是很多时候资金就是需要周转，况且要学会为自己的选择买单。”

同样为自己的选择买单的还有新散户们。一名这波行情才开户入场的90后新人投资者感慨：“看着涨涨跌跌真是好刺激，看了一天下来，五味杂陈，心情就像过山车。”该新人提到自己之前只在支付宝买了基金，现在也还是亏钱的，但这一波行情还是赚回一些本钱，看着大家都在讨论股市，也想自己用点小钱试试，听朋友介绍可以在场内投资ETF，波动相对不大，而且也能通过ETF投资自己本来没有权限购买的科创板和创业板股票。

10月15日早盘，该新人买了一只科创板50ETF，一开始看着赚了点钱，中午收盘还赚了一些，结果下午收盘前急速下落，看了一天，收盘下跌3.47%，“没想到初次尝试就如此刺激，以后肯定会更加慎重地学习投资知识，但是感受一下还是很有必要的。”

该新人继续表示：“涨上去了怕买不到，很着急，跌下来了又怕跌更多不敢下手加仓，我不知道这种心态是不是就是大家说的‘韭菜’。”

在牛市的环境中，没有人能逃出左侧还是右侧的选择，此刻的“卖飞”未必是输，能一直赢才是长久之计。■



9月24日，在央行及证监会系列组合拳的刺激下，A股迎来史诗级暴涨。与过往几轮大牛市不同的是，社交媒体的参与导致了市场情绪极速发酵，仅仅几个交易日，便将市场推至高峰。自9月24日起至长假前的5个交易日，上证指数上涨21.37%，创业板指更是惊人地上涨了42.12%。

中国人保迎首位女掌门 丁向群出任一把手

时代财经 何秀兰

王廷科卸任中国人保集团党委书记两个多月后，丁向群调任中国人保，成为新的掌舵人。

中国人保集团官网消息，2024年10月22日上午，中央组织部有关负责同志出席中国人民保险集团股份有限公司干部会议，宣布中央决定：丁向群同志任中国人民保险集团股份有限公司党委书记。

按照中国人保集团惯例，丁向群在履行完成相关程序后，将担任集团董事长职务。

现年59岁的丁向群，是中国人保集团历史上首位女性掌舵人。她出生于1965年，早年毕业于中国人民大学，曾先后在中国银行、中国太平保险集团、国家开发银行履职，拥有丰富的金融管理经验，还曾在广西担任“金融副省长”。

履历显示，丁向群曾任中国银行公司金融业务总裁，中国太平保险集团副总经理、党委委员，国家开发银行副行长、党委委员等职务。2017年，她成为“金融副省长”，担任广西壮族自治区政府副主席、党组成员。2018年，丁向群出任安徽省常委、组织部部长至今。

就在2024年10月12日，丁向群还以安徽省委常委、省委巡视工作领导小组副组长的身份，主持了十一届安徽省第七轮巡视动员部署会。

丁向群此番履新后，中国人保集团正式迎来新的掌舵人。

中国人保集团官网消息，8月17日



上午，中央组织部有关干部局负责人宣布王廷科不再担任集团党委书记的决定。9月6日，中国人保集团发布公告，王廷科因工作需要辞去了集团执行董事、董事长及董事会战略与投资委员会主任委员等职务，该辞任自9月5日起生效。

中国人保集团对王廷科在任董事长期间的工作表示了高度评价，称赞其“推动公司高质量发展，在复杂多变的外部环境中取得了优异的成绩，为集团的未来发展奠定了坚实的基础”。

此外，随着王廷科的离任，中国人保集团旗下人保资产、人保财险等子公司的主要领导职位也出现了空缺。

目前，担任中国人保集团党委副书记、副董事长、总裁的赵鹏，出生于1972年，是中国人保集团有史以来最年轻的总裁之一，有丰富的保险行业管理经验，曾在国寿集团任职20余年。

赵鹏1995年毕业于湖南财经学院精算学专业，获经济学学士学位，是国内首批精算领军人才，后来相继获得中央财经大学经济学硕士学位和清华大学工商管理硕士学位。

大学毕业后，赵鹏短暂就职于原中国人民保险公司。1996—2020年，赵鹏任职于国寿集团及其子公司，曾任国寿集团财务部总经理、中国人寿浙江省分公司副总经理（省分公司总经理级）、负责人、总经理，中国人寿

总裁助理、副总裁、执行董事，国寿集团首席财务官。2020—2022年期间，赵鹏离开国寿系统，担任中国农业发展银行副行长。2022年7月，赵鹏回归国寿集团，出任集团副总裁兼中国人寿总裁。

回归国寿集团仅一年，赵鹏于2023年7月转战中国人保，出任公司党委副书记；2023年11月正式获批出任中国人保总裁职务，随后又获批兼任人保寿险、人保健康董事长。

赵鹏在中国人保集团8月底举办的中期业绩发布会上表示，公司保持战略的稳定性和连续性，在保持业务平稳增长的同时，更加突出发展质量，持续优化业务结构，把长期价值增长和盈利能力提升摆在更加突出的位置，更好地统筹质的有效提升和量的合理增长。

10月15日晚，中国人保集团发布业绩预增公告，预计2024年前三季度实现归母净利润将达到338.30亿~379.31亿元，与去年同期相比增加133.27亿~174.28亿元，同比增长65%~85%。

中国人保表示，2024年前三季度，集团业务结构持续优化，风险防控有力有效，降本增效成果显著。同时，公司在夯实经营基础的同时，叠加资本市场回暖影响，总投资收益同比实现大幅增长，净利润较去年同期增幅较大。

今年以来，A股保险股表现强劲，中国人保股价在10月8日大涨超8%，创下新高，年初至今涨幅达到57%。此外，中国太保、新华保险、中国人寿、中国平安涨幅均超50%。■

ICBC 工银金行家
广告

工银传世金

中国工商银行·大师十二生肖传世金 祥瑞蛇

◆ 十二年鸿篇巨制 乙巳蛇年赓续经典 ◆

聚国之巨匠 塑传世经典

陈淑光作品 | 限量发行 | 传承经典

材质：Au999 规格：套一50g / 套二100g / 套三500g / 套四1000g
发行量：套一8000套 / 套二5000套 / 套三200套 / 套四99套
产品性质：工商银行品牌产品

风险提示：受地缘政治、经济因素以及各种突发事件的影响，黄金价格可能发生波动，购买者应充分考虑由此产生的一切风险及损失。图片仅供参考，具体以实物为准。

A股行情回调 两融开户仍火热 有券商给出最低3.5%融资利率

时代财经 蓝丽琦

A股行情回调后，证券营业部的开户潮仍在持续，不仅是新投资者开户，前来开通两融业务账户的投资者也不少。

10月中下旬，深圳某证券营业部工作人员告诉时代财经，现在来开通两融业务的人还是比较多。该工作人员表示，其实行情回调后来开通两融账户更好，建议投资者先把功能开通，“不然行情来的时候又来不及。”

两融业务为融资融券、融券业务的合称。一般来说，融资即为投资者向券商借钱买股票，择机卖出股票后向券商归还资金；融券则是向券商借股票卖出后获得资金，择机把股票买回后向券商归还股票。

而券商在这其中收取投资者借钱或股票的利息，过夜即开始计算。也就是说，如果投资者当日借、当日还，则无需向券商支付利息。因融资融券交易属于券商与客户之间发生资金和证券的借贷关系，又称为信用交易。

简单来看，融资多被视为“看多”，融券多被视为“看空”。尽管操作方式相反，但操作逻辑具有一致性，在业内看来均为“加杠杆”交易。

开通两融，备齐工具？

两融账户最大的开通门槛在于资产要求。在申请开通两融账户前20个交易日，投资者的日均证券类资产（包括现金、股票、债券等）不低于50万元；且有至少半年的证券交易经验，该时长从投资者在中登公司记录的首笔股票交易开始计算。

10月中下旬，时代财经来到深圳某头部券商营业部，现场就有一名中年投资者正在开通两融业务，投顾人员向其耐心解释两融的操作方法，该投资者的预期首笔交易金额是30万元。

该营业部投顾人员还提醒道，普通账户所持有的股票可以直接划转至两融账户，作为担保品，担保品可以在两融账户内进行自由买卖。

在营业部现场，还有一名投资者急切地来变更两融账户中的关联银行卡。这名投资者称，因为目前关联



的这张银行卡之前用得不多，导致转账额度太低，但今年因炒股以及其他相关扣费大幅增加，已无法满足资金流动需求。

营业部的投顾人员告诉时代财经，自9月24日A股迎来新一波行情以来，营业部的业务主要就是开户和两融业务，即使现在行情回调后，仍有客户不断要求开通两融业务。

其透露：“自10月份以来，营业部的每名客户经理均至少办理了10个证券账户开通两融业务，手上（存量）客户多的就开得越多。”

“对于符合条件的客户来讲，那也是一种附加的‘功能’，一种投资工具。如果你开通了融资融券，像碰到长假前那波行情，你就有机会可以‘干’进去。”该投顾人员称，淡季的时候做相反的事，先入手为强。

去年以来，交易所也多次调节融资、融券的最低保证金比例。

去年8月，沪深北交易所均发布通知，修订《融资融券交易实施细则》，

将投资者融资买入证券时的融资保证金最低比例，由100%降低至80%。融资保证金比例下调后，100万元的可用保证金，对应的最大融资金额从100万元上升至125万元，杠杆比例为1.25倍。

而融券的保证金比例则在上调。去年10月，投资者融券卖出证券时的融券保证金最低比例被上调至80%，私募机构的为100%；到了今年7月，融券新规落地，投资者融券保证金最低比例上调至100%，私募机构上调至120%。

融券保证金上调后，100万元的可用保证金，对应的融券最大可卖出金额从125万元下降至100万元；私募机构则是从100万元下降至83.33万元。

利率可以低至3.5%

两融业务交易中，券商主要赚取的为利息费用。在此次两融业务开通热潮中，为了争夺潜在的目标客户，各

家券商也在争相降利率。

华南某大型券商人士告诉时代财经：“目前公司给出的融资利率可以低至4.8%，但我知道还有一家头部更低，降到了4.5%。”而据时代财经了解，融资融券默认的融资利率为8.35%，随着资金规模增大而相应降低，以往普遍在6%~8%。

上述华南券商人士透露，如果融资规模能达到5000万元以上，公司甚至可以给到3.5%的利率，其他大型券商也可以。“3.5%已经是极低的利率，券商扣除人员成本，其资金成本基本就是在2.5%。”

另有一名私募机构人员告诉时代财经：“今年3月，一家小券商为了吸引我们开通两融业务，直接给出3.5%的低利率，但当时行情不稳定，没有选择开通此功能。”

对此，上述华南券商人士称，在当下的背景，大部分中小券商只能用这种低利率方式来获客，也比较常见。

除了降低利率，继续降佣也仍然是券商目前获客的重要方式。

时代财经从上述营业部现场了解到，为了保证客户能拿到更优的佣金率，投顾也会引导投资者先向两融账户转入更多资金，待后台校验整体的融资规模后，即可调整至相应规模的佣金率。在完成上述操作后，投资者可以再从账户中转出部分资金。

实际上，降低融资利率、降低佣金率在券业已不是新鲜事。券商经纪业务价格战已经持续近20年，其交易佣金由早期的千分之三降至万分之一，两融业务的融资利率也普遍由8.35%降至5%以下。

在此轮开户和两融业务热潮中，上述华南券商人士也向时代财经表示，如果行情需要，头部券商也愿意降低成本去抢夺客户，对头部券商来说，佣金少一点并不影响整体的营收规模，而某些头部券商的两融业务所在部门，也有其他部门资金流入作为支撑，以此来降低利率成本。

聚焦到投资者的投资策略，时代财经采访的多名机构人士并不建议投资“小白”上手。当市场下跌，杠杆效应会放大损失，且当账户中的亏损金额与担保品金额的比例低于一定程度时，券商有权强制平仓，投资者的损失无法估量。■

3.5%

%



50

万元



数据赋能深耕私域 广发信用卡打造零售融合新引擎

数字化转型和互联网消费生态的演变，带来了各行业私域建设热潮。如今，在信用卡行业，私域流量也是提升客户黏性、降低营销成本的重要手段。

信用卡行业步入存量时期，深耕精细化经营离不开私域建设。广发信用卡提出要立足科技赋能优化触点的服务质效，持续促进客户服务体验提升，不断推动“进服务”转型发展思路落地见效。私域作为重要客户触点，在“进服务”中发挥着越来越重要的价值。

目前，广发信用卡建立了以企业微信为核心，微信、APP、小程序等多渠道互联互通的私域经营体系。以此为阵地，广发信用卡在私域为用户提供一站式综合金融服务，生动实践“一个客户一个广发”。

截至今年9月，广发信用卡的私域建设效能实现了显著增长，其中企业微信的用户添加数已超过2500万，位居股份行信用卡中心首位。

科技靠前“进服务”

私域建设为信用卡行业在存量时代的精细化经营提供了精准营销的有力平台。在私域环境中，通过对存量客户的行为数据、消费习惯、偏好等进行深入分析，信用卡可以实现对客

户的精准画像。其中，作为一个连接企业与客户的桥梁，企业微信是私域不可或缺的工具和平台。

早在几年前，广发信用卡就开始探索在微信私域中为客户提供金融服务。2021年，广发信用卡的企微管理系统正式上线，开始服务于规模高达亿级的存量客户。通过这一系统，广发信用卡的企微管理者能够清晰地看到每个客户的独特之处，并依据企微管理系统精准地分析结果，主动且有针对性地为客户量身定制精细化、差异化的金融服务。例如，对于那些注重消费优惠的客户，可以及时推送符合其需求的优惠活动信息；对于有理财需求的客户，能够精准地提供专业的理财建议和合适的金融产品。

通过企微管理系统，广发信用卡将企业微信打造成了一个集客户服务、产品推广、活动营销于一体的综合性平台。截至9月，企业微信用户添加数已超2500万，平台活跃度持续攀升，成为同期启动私域建设的各股份行信用卡中心中的佼佼者。

智能手段促活跃

私域流量不同于传统公域流量，公域主要依赖外部平台的流量分发，而私域则强调通过社交平台、移动端应用以及微信等渠道，将客户沉淀到

企业可自主运营的闭环生态中，并进行互动和转化。对信用卡而言，这种模式能增强客户的专属体验感，从而通过持续性的互动提升信用卡用户活跃度和复购率。

以广发信用卡业内首创的客户专属品牌活动超级广发日活动为例，该活动通过私域内的分享裂变机制有效带动了客户活跃度的提升。据统计，在今年活动期间分享裂变拉动超50万人次参与，唤醒了80多万沉睡客户。

除享受优惠活动之外，绑定支付工具用于消费也是信用卡价值之一。就目前的行业情况来看，信用卡用户在微信或者支付宝支付场景是否活跃几乎就等于信用卡账户本身是否活跃。广发信用卡是行业内较早与微信支付、支付宝等第三方支付平台开展线上化信用卡消费场景建设的机构之一，目前微信支付或支付宝的绑定率已接近100%。

近100%成绩的取得，一定程度上得益于智能化促活手段。广发信用卡利用人工智能技术搭建了线上生态智能化促活数据模型，基于客户交易行为数据分析，模型算法可以识别低活跃度以及高消费潜力的用户。继而根据不同的客户数据表现，在企微、公众号、小程序以及支付宝等私域线上触点，系统自动生成差异化智能化的内

容，为客户赠送立减金等消费券以及个性化活动，以促进活跃和消费转化。据了解，该模型在短期内通过智能化触达唤新客户近130万人次。

数据互通助融合

金融客户的需求多元化和一体化，让零售融合成为行业不可逆的大趋势。一个人可能既需要信用卡用于日常支付，又希望获取储蓄、理财产品实现财富管理和增值，还可能需要贷款来满足大额消费。

作为客户触达渠道最丰富、客户使用频率最高的零售终端产品之一，信用卡业务无疑是零售融合的一大抓手。今年下半年，广发信用卡持续落实“进融合”的转型发展思路，在互联互通的私域体系中全力推进平台经营融合以及服务体系融合，更高效服务于全行的零售融合战略。

私域的核心理念是自主掌控客户资产，即通过数据积累实现精细化运营和客户关系的长期维护。数据的融合可以说是零售融合的重要一步。在全行统一的企微平台，广发银行的全行客群标签数据实现了打通，其中包含用户的金融资产、行为数据、消费习惯、需求偏好等信息。通过这些融合数据的深度分析，将这些服务带入到营销场景，实现实时客户画像分

群、实时精准营销线索、内容自动匹配以及营销效果的可追踪。对客户来说，这样的企微系统就是一个一站式服务平台，能够清晰地呈现他们的综合化需求和风险状况，更加顺利地匹配到符合需求的综合金融产品和服务。

此外，私域作为重要的客服渠道，广发信用卡也推动了全行客服知识库的数据互通，使得客服人员能够快速、全面地解决客户的多维需求，避免信息孤岛的产生，进而增强客户的黏性和对品牌的信任感，构建出以客户为中心的大零售综合金融优质服务体系。

在“一个客户一个广发”的服务理念指引下，广发信用卡持续推动大零售企微服务融合，不断优化企微服务承接标准，建立企微团队式服务机制，搭建了服务质量监控指标体系和服务过程管理体系，打造大零售综合服务体系，联动大零售一站式满足客户综合金融需求，全面推进零售融合经营。

在数字经济时代，技术变革推动新消费模式不断涌现，数字化消费成为消费市场的重要驱动力，也为零售银行业提供了新的发展方向。广发信用卡以私域为阵地的实践，不仅是对自身业务“第二增长曲线”的探索，也为银行整体业务创造长期价值提供了有效助力。

(文/张鹏)



消防整改风暴席卷储能行业 安全事故或成发展“减速带”

时代财经 周立

安全,正成为储能淘汰赛的重要关卡。

随着全球能源转型加速推进,储能作为支撑可再生能源并网与电网稳定的关键环节,产业发展如火如荼。

相关研究报告显示:2023年中国储能新增并网项目规模达22.80GW/49.10GWh;按能量规模比较,是2022年新增装机的近3倍。同时,2023年新增并网项目规模也超过过去10年中国储能市场累计装机规模的总和。

然而在储能电站遍地开花之时,储能电池火灾事故频发。为了提高安全、降低风险,2023年国标《电化学储能电站安全规程》正式实施,规定了电化学储能电站的相关安全要求。今年上半年,国内对于储能安全、消防政策收紧已成大势所趋。

今年5月,浙江发布《工商业储能柜技术规范》标准,为全国工商业储能领域的首个标准。9月30日,广东省消防救援总队发布《电化学储能电站消防安全技术标准(征求意见稿)》,这也是国内首个针对电化学储能领域的消防安全标准文件。

据高工储能披露,浙江省内已备案的2000多个储能项目中,90%以上都将面临消防整改。到2025年,能够顺利通过整改并继续运营的项目可能会少于一半。而储能领跑者联盟(EESA)数据库数据显示,2024年8月,工商业储能装机规模468.40MWh,同比下降34%,增速已远不及年初对工商业储能市场的高预期。

“工商业储能从去年到今年已经淘汰很多了,一开始觉得谁都能做,现在也难了。”有业内人士感叹道。

在此背景下,已经陷入“价格战”的储能行业将如何发展?

安全事故频发或成储能发展“减速带”

近年来,在储能市场需求井喷式爆发之下,储能系统却因供需错配而陷入价格低谷。除此之外,因此前储能电站的消防与安全标准不统一,规范性存在差异,安全事故频发。

中国电力企业联合会发布的《2024年上半年电化学储能电站行业统计数据》显示,2024年上半年,在可靠性方面,电化学储能电站非计划停运901次,同比增长261.85%;单次平均非计划停运时长31.55h。电站关键设备、系统以及集成安装质量问题是导致电站非计划停运主要原因,非计划停运次数占比达80%以上。

而自年初以来,储能电站相关火灾事故频发,从德国尼尔莫尔商业区的锂电池储能集装箱火灾、美国加州Gateway锂电池储能电站火灾,到国内海南、浙江、北京等地工商业储能项目火灾……这些事故给各个地方

和业主带来不同程度的损失。

统计发现,事故发生的原因大致可以分为两种:一是内部电芯失效,引发电池与模组的热失控,最后引起整个储能系统的着火或爆炸;二是外部辅助系统故障引发的储能系统故障。

储能电站火灾事故频发,安全问题愈发受到重视,业内也掀起了消防整改“风暴”。

自去年7月新国标《电化学储能电站安全规程》(GB/T 42288-2022)正式实施,填补了电化学储能电站安全配置相关国标的空白之后,山东、广东、湖南等省份也陆续收紧储能消防安全政策。

在浙江,温州瓯海率先甩出消防“整改通知单”,要求储能电站补充提供第三方检测合格的消防检测报告,逾期未提供或经消防检测不合格的用户侧储能项目,将取消验收合格意见,不予兑现相关补贴。随后,温州工商业储能电站纷纷开启紧急整改行动,热火朝天地给储能电站修建消防站房。

除了温州,杭州、金华等地也陆续出台政策文件,加强消防设计审查验收,要求电化学储能电站建设工程参照电力建设工程开展消防设计审查验收。湖州的政策文件同样明确,新型储能项目建设单位须在项目投产前组织开展竣工验收并出具竣工验收报告;新型储能项目单位在竣工验收合格后,及时向属地建设部门申请消防验收或备案抽查。

“消防政策收紧意味着(工商业储能)项目验收更难了。”上述业内人士对时代周报记者表示,相关标准制定推出对工商业储能项目的使用环境和验收标准影响会更大,对本身消防监管严格的大储项目影响相对可控。

“以前工商业储能电站因为规模小且标准不明确,所以消防方面没有特别统一的验收标准和监督方,很多小公司对消防要求都不熟悉,业主也不在行,就做出室内或地下储能电站等不合理方案。”该业内人士表示。

在储能消防安全政策收紧的同时,不少地方出台相关“首个”标准,对储能消防提出更高要求。如今年5月浙江发布《工商业储能柜技术规范》标准,为全国工商业储能领域的首个标准,对系统技术提出较高要求,涵盖储能电池、消防、热管理等方面。

9月30日,广东省消防救援总队发布《电化学储能电站消防安全技术标准(征求意见稿)》,这也是国内首个针对电化学储能领域的消防安全标准文件,对预制舱式锂离子电池储能电站的自动灭火系统、对锂离子/钠离子电池预制舱(柜)之间的防火间距,以及防火墙长度高度做出细节规定。

上述征求意见稿要求,预制舱式锂离子电池储能电站应设置自动灭火系统,系统响应时间≤2s,15s内应扑灭明火,明火扑灭后24h内锂离子

电池模组不应爆燃或复燃。锂离子电池模组应设置灭火装置,启动到释放灭火介质时间≤1s,扑灭萌芽火灾时间≤1s,灭火后不复燃。

不过,同济大学汽车学院研究员、上海知锂检测技术有限公司创始人韩广帅接受时代周报记者采访时表示,上述要求是非常理想的标准,对于电池电学系统来说较难达到。“不论是以往国外还是国内其他电站,基本达不到这个标准。但是如果能做到这个标准,还是具有比较好的灭火效果。”

防火墙和消防系统标准的出台与统一,使得个别不顾及安全性的承建商和厂家不能无底线地偷工减料。

“对电池舱之间的防火间距的规定会要求占地面积大一些,对防火墙的长度和高度有要求,这些对建设方来说都是成本。”上述业内人士进一步表示,“一些已经投建的工商业储能电站还可能因为不符合新标准面临被拆除的命运。”

成本的增加,叠加电站收益不佳,不少储能示范电站停运,但这同样会带来新的安全隐患。据韩广帅了解,目前有部分停运储能电站的电池因长时间不运维或不使用出现劣化问题,“很多电站建的时候就是为了补贴,拿了补贴之后运营不赚钱,又不好拆除,这也是个两难局面”。

储能消防“冰火两重天”

“消防关”要求越来越高,部分储能电站面临难以投运或被拆的命运,但也成就了储能消防安全行业的“暖春”。在储能消防企业数量快速增加的同时,不少储能消防企业在今年出现“爆单”现象。

根据天眼查显示,成立时间于2023年7月1日—2024年6月30日,登记状态为存续/在业、经营范围提及储能和消防的企业有5559家,同比增长35.19%。

青鸟消防(002960.SZ)曾在投资者关系平台上透露,其储能消防板块在2024年上半年完成超10GWh储能消防系统的供货,同比增长近一倍;而2023年公司储能消防类项目累计发货金额超过8500万元,同比增长超110%。近期,青鸟消防也提到,其已与多家知名的新能源动力及储能电池制造商合作,提供更智能、更安全的消防解决方案。

国安达(300902.SZ)在2024年半年报提到,其报告期内营收为1.50亿元,同比增长51.85%,主要系储能消防行业收入增长所致。分行业来看,在电力电网、交通运输营收下滑时,国安达的储能营收同比暴增424.01%,毛利率也提升至25.61%。

在储能消防业绩大增的同时,也有跨界玩家看中该赛道,期望分得一杯羹。

原从事烟标印刷业务的*ST金时

(002951.SZ)在今年1月通过股权收购及增资方式完成对四川千页科技股份有限公司(以下简称“千页科技”)的收购,正式进军储能消防系统应用领域,而这一举措也让*ST金时今年上半年扭亏为盈。

*ST金时2024年半年报显示,报告期内储能系统锂离子电池热失控探测预警及防空装置产品实现营收3638.83万元,占总营收的97.35%,毛利率为18.34%。9月,千页科技还中标中国电气装备集团有限公司储能组部件规模集中采购项目,目前尚未签订正式合同。

不过,也有储能消防企业出现“增收不增利”的现象。创为科技2024年半年报披露,其储能系统锂离子电池热失控探测预警及防空装置的营收为8168.72万元,同比增长42.88%,但毛利率却降至20.85%,同比减少44.82%。

此前,欧盟科学院院士、中国科学技术大学教授孙金华在行业论坛上透露了一组统计数据,3.35MWh液冷集装箱消防单瓦时的成本从2022年第四季度的0.0657元骤降至今年第二季度的0.0179元。这意味着,一年半的时间里,储能消防环节的单位成本降低了三分之二。

不过,电池本体因素仍然是储能系统安全的核心,重点关注和大力开展的热失控提前预警和消防安全技术,不能从根本上避免锂电储能系统的安全事故。

韩广帅表示,前期的预防,包括整个生命周期的巡检或体检,以及对储能行业不同应用场景制定相应的国家标准,可能比后期的消防更为重要,“大家都不希望出现火灾,灭火是最后一道防线”。

“以前大家做储能系统的想法非常理想化,就是把新能源汽车的退役动力电池用来做储能电站,以实现电池价值最大化。但现在大家发现,退役电池的安全性、一致性是很难判断的。国家能源局不允许在大型储能电站用退役的三元锂电池,但它是否能在户储、工商储,这些都是没有明确规定,有的人为了贪图便宜会选择这些电池。随后,他们就会发现电池在整个生命周期内会出现较多问题,随着时间推移可能管理系统也会出现。”韩广帅解释。

韩广帅提到,目前,已经有部分企业在做电池全生命周期测试,并且会通过巡检结果对电池系统、管理系统进行动态化管理,以及对元器件更换,从而达到延长储能产品的使用寿命。“目前国内储能发展并没有预期那么快,所以该类仿真工作和研究得出的结果还需要更多实体数据的验证,从国家以及各地区省市的重点研发计划来看,应该三年左右能够将(电池全生命周期测试)研究得相对透彻。”

HEALTH · 大健康

跨界“猪王”扩产、收购破产抗生素企业
千红制药在下一盘什么棋？

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

因毛利水平增加，以及收回部分已计提坏账损失的建元信托（原安信信托）和解款，千红制药（002550.SZ）今年前三季度归母净利润预增超五成。

根据千红制药10月17日晚间发布的2024年第三季度业绩报告，第三季度，公司实现营业收入3.52亿元，同比下降13.97%；实现归母净利润1.27亿元，同比增长60.84%。今年前三季度，公司实现营业收入12.08亿元，同比下降17.62%；实现归母净利润3.10亿元，同比增长56.47%。对于今年前三季度营收同比下降的主要原因，千红制药在公告中解释称，是本报告期原料药外销订单价格同比下降所致。

近年来，千红制药积极布局创新药，试图寻找肝素以外的第二增长点。就在业绩预告发出的同一天，千红制药宣布参与常州方圆制药有限公司（下称“方圆制药”）的破产重整，通过出资3.9亿元收购方圆制药全部股权，以取得与该股权对应的重整资产。

方圆制药的核心产品硫酸依替米星注射液（商品名：创成）是新一代半合成氨基糖苷类抗生素。“本次收购是为增强公司核心竞争力和可持续快速发展而做出的战略布局。本投资项目完成后，方圆制药将成为公司的全资子公司。”千红制药表示。

不过，在方圆制药破产重整过程中，属于创成的市场或被其他抗生素替代。此外，时代周报记者从中国裁判文书网披露的判决书中发现，该产品在过往的销售过程中，存在医药代表向医务人员提供药品回扣的现象，在医药反腐持续深入的当下，千红制药在接手方圆制药后，如何在合规销售的同时保证产品销量亦存在挑战。

10月18日，就收购方圆制药的具体情况以及硫酸依替米星的生产经营情况等，时代周报记者多次致电千红制药董秘办，电话始终未能接通。

主业受挫

千红制药成立于1979年，2011年登陆深交所，专注于多糖类和蛋白酶类药品的生产经营，号称拥有国内最齐全的肝素制剂产品线。目前，千红制药主要产品包括胰激肽原酶（又称“血管舒缓素”）系列、肝素钠及低分子量肝素（肝素原料药）系列、复方消化酶制剂、门冬酰胺酶系列。

受新冠疫情前后市场需求变动、全球原料药去库存、肝素价格降低等因素影响，2023年，包括千红制药在内的多家肝素原料企业业绩均明显下滑。财报数据显示，这一年，千红制药归母净利润从2022年的3.23亿元跌至1.82亿元，同比下滑43.77%。

从千红制药今年披露的财报数据来看，海外市场变动仍然影响着公司经营，但净利润方面正在逐渐修复。财报数据显示，今年第一季度、第二季度、第三季度，千红制药依次实现营收4.61亿元、3.95亿元、3.52亿元；依次实现归母净利润1.04亿元、0.79亿元、1.27亿元。

10月21日，千红制药在发布的投资者活动记录表中透露，2024年第三季度肝素原料药销量同比明显增加，毛利额和毛利率处于历史较高水平，但出口销售价格仍维持在低位徘徊，国外市场需求尚未出现明显波动。

对于如何展望2025年肝素原料药、肝素粗品的价格走势，千红制药表示，目前肝素出口价格仍处于相对低位的稳定态势，国外客户需求尚未出现明显波动，公司预计2025年肝素价格会随着国外需求的逐步回暖而同比有所改善。

此外，时代周报记者注意到，千红制药与素有“猪王”之称的牧原集团合作的千牧项目将于今年年底投产，并预计于2025年产生业绩贡献。千牧项目为猪小肠等猪副产品综合利用生物制药基地，主要用于生产肝素钠粗品、肝素钠及低分子量肝素钠系列原料药及制剂等相关产品。

据东吴证券发布的研报指出，千牧项目建成后每年可提取肝素20吨、



肝素及小分子肝素原料药3万亿单位，制剂300万支。2022年，千红制药已成为国内肝素钠注射液销售第一，销售额约占我国市场的23.3%，随着深入和牧原的合作，有望进一步加大市占率。

除了扩张产能，千红制药近年来也在向新药研发方向转型。公司2024年半年报显示，截至报告期末，公司已有两只创新药进入二期临床试验，两只创新药即将进入二期临床试验，还有相当数量的创新药正处于待批进入临床研究或在临床前研究中。

其中，已经进入临床二期的两只创新药分别是QHRDI07、QHRDI06，QHRDI07为一类靶向抗肿瘤新药，用于治疗急性髓系白血病（AML）；QHRDI06则是针对急性缺血性卒中患者。

与收购标的隔路相望

参与方圆制药破产重整，是千红制药意图增强核心竞争力的动作之一。方圆制药是一家抗生素类药品生产商。官网显示，方圆制药前身是江阴方圆制药有限公司，始创于1994年4月，为研发代号“8907”（后定名硫酸依替米星，商品名：创成）的科技型孵化企业。为形成产业化生产，江阴方圆制药有限公司于2000年4月迁址常州，并更名为常州方圆制药有限公司。

企查查数据显示，江苏省常州市新北区人民法院（下称“新北法院”）早在2022年9月16日就公开了方圆制药的破产审查案件，申请人与被申请人均为方圆制药。另据千红制药公告，2023年1月4日，新北法院裁定方圆制药自2022年12月21日起重整，同日作出决定，指定方圆制药清算工作组担任方圆制药破产管理人。

对于收购方圆制药的原因，千红制药将其归结为三点：两家公司的地理位置相近、方圆制药的核心产品前景好，以及响应政府号召。

千红制药在公告中指出，首先，公司与方圆制药均位于常州市新北区并隔路相望，对未来的经营管理有地域区位优势；其次，方圆制药核心产品硫酸依替米星是新一代半合成氨基糖苷类抗生素，是拥有自主知识产权的国家一类新药，且目前国内持有硫酸依替米星小容量注射剂批件的生产厂商仅2家，市场拓展空间充足且竞争格局良好有序；最后，则是希望能有效盘活方圆制药存量资产，对化解方圆制药职工失业及所欠国家债务风险起到积极作用。

对于收购方圆制药的原因，有千红制药证券办人士在接受媒体采访时提到，地方政府（对方圆的重整）较为重视，方圆本身没有太大问题，再加上其核心产品前景较好。基于以上因素，公司进行了该次收购。“除目前所持有的主要品种外，公司可以再吸纳一条新的管线。”他强调，这次收购本身并没有太大的跨度。肝素、蛋白酶和抗生素都属于制药领域。目前公司考虑以自有资金来进行此次收购。

不过，时代周报记者拨打方圆制药官网上的电话发现，包括销售、商务

对接等多个部门的电话号码已变成空号，唯一能接通的仅总机电话，其中一名员工向时代周报记者透露，目前公司正处于重整阶段，但仍有不少员工在正常上班。另据国家企业信用信息公示系统数据，方圆制药参保人数虽然自2016年即开始逐年下滑，但2023年参保人数仍有177人。

明星产品增量几何？

被千红制药看中的硫酸依替米星，是方圆制药的核心产品，曾是新中国建立以来唯一拥有自主知识产权的抗生素药。即便是在申请破产重整后，硫酸依替米星也仍在院端销售。据东吴证券研究发布的数据，硫酸依替米星2023年院端整体销售规模6.85亿元，方圆制药市占率27%，2023年院端销售1.85亿元。

不过，时代周报记者注意到，方圆制药早年曾被公司员工举报，主打产品硫酸依替米星存在价格虚高、毒副作用过大，在销售时向医院、医生提供巨额回扣等问题。国家发改委当时认定，不计研发和推广成本，“硫酸依替米星”的生产成本远高于举报信所称的3.8元/支，为18.8元/支，而公司被员工指控的向医院、医生提供巨额回扣的行为，彼时也未见媒体报道坐实。

不过，时代周报记者从中国裁判文书网披露的判决书中发现，部分医药代表在推销硫酸依替米星过程中确实存在向医生提供药品回扣的现象。

相关判决书显示，2009年5月至2014年6月，杭州钢铁集团公司职工医院一名医生利用药品遴选、统方等职务便利，收受医药代表给予的统方费以及按照杭钢医院硫酸依替米星（创成）采购量计算的好处费，合计超18万元。此外，2010年8月至2013年4月期间，扬州市第二人民医院一名副主任医师凭借具有处方权的便利，在诊疗过程中，按照每开方一支硫酸依替米星注射液（2ml:100mg/方圆制药生产）提成10元的标准，从医药代表处收取药品回扣3.28万元。

硫酸依替米星能否为千红制药带来预期中的业绩增量，是市场关注的焦点。千红制药在前述披露的投资者活动记录表中透露，2023年抗生素全国市场规模约1000亿元，其中头孢类占40%~50%，青霉素类占25%，硫酸依替米星属于氨基糖苷类抗生素，可有效减少庆大霉素的毒副作用（耳、肾毒性），2023年该品种的销售市场占整体氨基糖苷类抗生素的60%左右。

千红制药强调，目前国内持有硫酸依替米星小容量注射剂批件的生产厂商仅2家，进入国家集采的风险较低。此外，千红制药计划保留方圆制药原有的招商团队与销售渠道，由公司的自营团队与招商团队实施空白市场的开发。

而从抗生素行业整体来看，虽然国内一直在推行抗生素药物分级管理等限抗措施，但业内普遍认为临床治疗对抗生素存在刚性需求，抗生素市场增速虽然在逐年下降，但市场规模仍保持平稳增长。

从千红制药今年披露的财报数据来看，海外市场变动仍然影响着公司营收，但净利润方面正在逐渐修复。今年第一季度、第二季度、第三季度，千红制药依次实现营收4.61亿元、3.95亿元、3.52亿元；依次实现归母净利润1.04亿元、0.79亿元、1.27亿元。

是香饽饽还是烫手山芋？

方圆制药虽然是一家地方性企业，但早年间在业内的知名度并不低。据方圆制药微信公众号2013年发布的一篇文章显示，公司注册资本5233万元，资产总额4.2亿元。2008年以来，公司年销售收入、上交国家税收和实现利润，均以30%以上的比例递增。2019年，方圆制药还被评为“常州市四星明星企业”“新北区重大贡献奖企业”。

然而，这样一家拥有明星产品的企业为何走到了破产重整的边缘？据前述千红制药证券办人士对外透露，方圆制药破产的主要原因在于企业负责人此前投资过多，最后导致资金链断裂。

企查查APP显示，方圆制药的董事长兼总经理葛啸虎、实际控制人兼董事葛菁均已被限制高消费，两人涉案总金额分别为1.94亿元、5317万元。其中，葛啸虎关联企业（经营状态为存续/在业）达10家，企业经营范围涵盖医药不同的细分领域，包括微型自动检测仪、酶联免疫试剂（ELISA）及生物芯片诊断试剂的研发，微生物学、生物学及相关产品的研究和开发药品生产、销售等。而葛菁关联企业达6家，企业经营范围涉及中成药、医疗器械、纺织品等的生产经营。除方圆制药外，两人无其他关联企业重合。

时代周报记者综合媒体报道、法院判决书等了解到，葛啸虎出生于1950年，曾任江阴市纺织工业公司（前身是地方轻纺局，有行业代管职能）财务科长。20世纪90年代初，江苏省微生物研究所独立研发的新药硫酸依替米星获批临床，葛啸虎看中该项目的潜力，毅然辞职下海。

不过，在方圆制药发展早期，葛啸虎并非公司大股东或实际控制人，但其曾长期担任公司总经理。其间，方圆制药曾多次经历股权纷争，舆论风波，葛啸虎也在兜兜转转中最终成为方圆制药的第一大股东。

作为方圆制药的另一关键人物，葛菁出生于1979年，与葛啸虎关系密切。2015年，葛啸虎退出了江阴高新技术发展有限公司（下称“江阴高新”）投资人名单，同时由葛菁接替。2017年，方圆制药原大股东杭州爱大彻底退出方圆制药的股东行列。同年，葛菁进入方圆制药高管名单，出任公司董事。企查查APP显示，葛菁目前通过江阴高新间接持有方圆制药41.70%的股权。

时代周报记者注意到，方圆制药的资金危机早在2021年就已开始出现，旗下子公司也因此陷入资金困境，被迫停产。2022年，内蒙古普因药业有限公司（下称“普因药业”）被企业申请破产清算的相关判决书中曾提及，因控股股东方圆制药出现财务危机及受疫情影响，公司在2021年下半年出现流动资金困难，导致一段时间停产。

普因药业系国内生产规模最大的硫酸依替米星原料药供应商，方圆制药持有其95%的股权，葛啸虎则担任公司董事长。在前述判决书中，普因药业强调，公司已于2022年3月逐渐恢复生产经营，产品也在对外销售，随着产品的不断售出，公司营业收入完全可以偿还对外债务。

然而，现实远比理想残酷，普因药业最终还是走向了破产清算的境地。

全国企业破产重整案件信息网发布的公告显示，赤峰市元宝山区人民法院已于2024年6月13日裁定受理普因药业的破产清算一案，并指定内蒙古大川律师事务所担任普因药业管理人，开始意向投资人预招募。“普因公司虽受各方面因素影响而出现财务困难，但如能顺利推进重整，将能充分挖掘企业价值、调整业务方向、积极拓展新业务，促使普因药业重新恢复并提升偿债能力、重获新生。”公告称。

除普因药业外，由方圆制药100%控股的赤峰安邦工业废物处置有限公司，其重整申请也早在2023年3月被裁定受理，并于同年10月发布了第二次投资人招募公告。2023年12月15日，因在重整期间没有提出重整计划草案，法院裁定终止赤峰安邦工业废物处置有限公司重整程序，宣告赤峰安邦工业废物处置有限公司破产。■

影响力·时代
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

2024 影响力·时代峰会

2024年11月22日 中国·上海

金融聚力 智造向新

主办方：时代传媒集团

承办方：时代周报、时代财经APP、时代商学院

 时代传媒集团
TIMES MEDIA GROUP

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

19 | OPPO刘作虎叫板苹果和三星



鸿蒙杀出重围

◀ 上接P1

对于全新的鸿蒙操作系统，余承东称其“全面突破操作系统核心技术”。从上层的人工智能、多媒体、图形、安全隐私、集成开发环境、编程框架、编译器、编程语言、数据库，到底层的全场景互联、文件系统、OS内核等方面，鸿蒙系统都拥有了自己的核心技术。不同于苹果的iOS和安卓的内核对Linux/Unix的依赖，原生鸿蒙系统采用的是独有的鸿蒙内核。

余承东表示，华为在操作系统研发这10年，走过了欧美同行30多年才做成的事，实现了操作系统的自主可控。

在流畅度方面，基于华为方舟引擎，通过软、硬、云和应用生态的深度整合，原生鸿蒙系统相比 HarmonyOS 4 整机流畅度提升30%，设备续航增加约56分钟，运行内存平均节省1.5GB，视频剪辑导出速度相比上一代系统平均提升31%。

此外，华为首次将原生的AI能力融入操作系统，在盘古大模型加持下，小艺具备更强的感知、推理能力，可实现23类TOP场景记忆感知，任务成功率超过90%，知识量突破万亿。

与过去苹果以iOS的隐私和安全为卖点相似，华为也在发布会上强调了原生鸿蒙系统对安全隐私的保护。原生鸿蒙系统搭载自研星盾安全架构，禁止开放9类不合理权限，确保应用和源服务来源可靠，并引入安全访问机制。

余承东表示，原生鸿蒙系统对7类隐私数据安全访问弹框权限相比iOS减少76%。在软件开发业内人士林奇（化名）看来，目前纯血鸿蒙的优势是国产自主研发，能够完美支持华为各种软硬件设备，有助于未来的信息安全。对比iOS和安卓（原生鸿蒙）未来会更加流畅。不过，他认为其劣势主要集中在目前对生态链还不完善。

“作为开发者，鸿蒙系统最大的优势是原生智能。”有道词典产品团队在去年开始启动华为鸿蒙生态开发事项工作，并于今年9月发布商用正式版本。他们告诉时代周报记者，鸿蒙系统自带的技术能力，降低了应用开发者实现特定功能的开发门槛，而且通过“一次开发，多端部署”，鸿蒙系统简化了一个产品在手机、平板、电脑端实现的难度，能够降低应用开发成本。相比于Android和iOS，可以更为简洁地实现UI控件和动效的开发。对用户而言使用界面更简洁、交互也更丝滑。

与林奇意见相左的是，有道词典产品团队认为操作系统的核心是生态系统的搭建，需要配备开发者、芯片、终端、运营商等产业链各个主体

共生的生态体系，而华为鸿蒙在整合生态链上恰恰优势巨大。

自10月8日开启华为Mate60系列、Mate X5系列和MatePad Pro 13.2系列机型公测后，华为在发布会现场又宣布，“原生鸿蒙”10月22日起将开启华为Pura 70系列，华为Pocket 2系列和MatePad Pro 11英寸2024款三款设备公测，另外，华为Mate XT非凡大师、nova flip、nova13系列更多设备将陆续在2025年加入公测。

加速适配

按照华为方面的说法，如果打造鸿蒙操作系统是“三大战役”，鸿蒙已完成“底座”“体验”两战，最后一战是“生态之战”，“生态成，则鸿蒙成”。

原生鸿蒙放弃安卓AOSP代码，仅支持鸿蒙内核及鸿蒙系统的应用，这也意味着应用软件需要开发对应的鸿蒙原生应用版本（Hap格式安装包）以适配该系统。

适配工作早已开始，并仍在紧锣密鼓地进行中。发布会的前一天，多家公司还在密集宣布适配华为鸿蒙生态的新进展。如嘀嗒出行宣布正式加入华为鸿蒙生态；ST证通也表示，目前公司的开源鸿蒙业务在金融、油气领域已有商业化落地并产生小批量订单；汽车类应用易车宣布鸿蒙原生版已上架HarmonyOS NEXT应用市场等。

而在当天，钉钉、支付宝、金山办公、京东、飞书等原生鸿蒙合作伙伴代表也亮相现场，介绍鸿蒙原生适配的最新进展。

余承东宣布，去年9月25日至今，已有超过1.5万个鸿蒙原生应用和元服务上架，且原生鸿蒙APP迭代迅速，几乎达到了一天一个版本的速度。通用办公应用覆盖全国超过3800万个企业，数千个政企内部办公应用加速上线。

腾讯微信相关负责人虽未到场，但鸿蒙原生版微信也从10月12日开启了公测。腾讯WXG（微信事业群）员工“客村小蒋”在微博答疑微信鸿蒙原生版各种问题。

据“客村小蒋”介绍，原生鸿蒙完全是一套新的技术框架，编程语言是独特的ArkTS语言，这意味着所有的APP都要完全重写。他称“开发微信鸿蒙原生版有当年做第一版微信的感觉”“大家要对文档边做边学”。截至10月22日，微信已推送了鸿蒙NEXT 0.0.72的系统更新，不过仍有用户反馈存在手机自动锁屏、信号异常等问题。

这样的反复测试和排查对于中小企业的开发者而言，更是不小的挑战。“难点就是市面上没有成熟的

‘轮子’（指已开发完善、广泛使用、并且经过验证的软件库、框架、工具或组件），很多需要从零开始。遇到疑难杂症，能参考的资料少。”吴军（化名）所在公司的APP还处于鸿蒙版本软件开发阶段。他告诉时代周报记者，软件要适配鸿蒙系统，一般需要经过环境准备、修改依赖关系、修改代码逻辑、测试与调试几个步骤。

不过，从华为当晚公布的案例中，鸿蒙原生应用开发适配最快时间为1周，是新浪新闻。吴军表示，适配鸿蒙系统所需的时间因软件规模、复杂性和开发团队的经验水平而异。一般来说，适配期可能需要几个月到一年不等。在这个阶段，开发者需要对自己的软件进行重新编译、调试和测试，以确保其能够稳定运行在鸿蒙系统上。随着鸿蒙生态的不断完善和推广，以及开发者对鸿蒙平台的理解加深，适配期可能会逐渐缩短。

林奇同样提到，软件系统适配纯血鸿蒙主要的难点在于需要使用新语言重写应用，对于业务逻辑比较复杂或者深度捆绑了安卓、iOS特性的应用来说，工作量会比较大，游戏类应用改造的难度可能更大。

为鼓励开发者投入鸿蒙原生应用开发，华为发布了鸿蒙原生应用开发者激励计划，达到要求的开发者，最高可获得100万元现金和500万元流量激励价值。

据太平洋证券研报预测，华为的目标是原生鸿蒙应用达到50万个，之后仍有大量应用等待迁移适配。随着Mate 70等新品陆续发布带来华为硬件销量的上升，预计腰部及长尾应用有望出现指数级增长。据此，原生鸿蒙生态的构建仍任重道远。

面向万物互联

智能手机是最常见的操作系统的载体之一，也是华为推广鸿蒙系统的最大功臣。

但华为的野心不止于此。华为鸿蒙最初打造的理念和目标是万物互联。一直以来，华为都强调鸿蒙是一个打通多设备的“全场景”的系统。

9月20日，余承东做客央视新闻直播间时透露，目前的华为PC或将是最后一批搭载Windows系统的笔记本电脑，后续将会有鸿蒙系统的PC产品。鸿蒙PC呼之欲出，为鸿蒙系统向更多场景延伸搭建了桥梁。

太平洋证券分析师认为，基于鸿蒙系统多端协同的特性，鸿蒙PC有望实现与手机、平板等终端之间的资源共享及无缝流转，解决用户多终端之间数据传输的痛点问题。未来，鸿蒙PC的推出有望加速鸿蒙生态在深度办公、深度娱乐场景的应用落地，进一步完善鸿蒙万物互联生态版图。

10月22日晚，华为终端BG CEO何刚也展示了华为不同设备间资源的流转，包括手机、PC、手表等。

事实上，从一开始，华为就将万物互联的基因刻在了鸿蒙系统里。

今年4月，曾主导鸿蒙系统开发，也曾担任华为终端BG软件部总裁、华为消费者业务AI与智慧全场景业务部总裁的王成录公开表示，在开源鸿蒙出现之前，所有操作系统都有一个局限，其DNA都是面向单设备的，如手机、桌面电脑、平板等。开源鸿蒙操作系统是唯一几乎能装在各种各样设备上的操作系统，像烟感、灯、相机、门禁、门锁等，这就意味着设备之间的交互更简单了。王成录表示，所有设备都能通过开源鸿蒙一个操作系统进行交流沟通，互联互通，互相协作，这是开源鸿蒙第一个非常重要的能力。

招商证券也在研报中分析称，鸿蒙系统面向万物互联而生，有望在5AIoT实现生态超车。鸿蒙分布式、微内核、软总线等特性使其天然适配跨终端生态共享，相较安卓、iOS更加符合未来的万物智联发展方向。

为了给万物互联生态打下基础，2021年5月，华为发布了HarmonyOS Connect生态合作伙伴计划。作为华为全场景战略的重要组成部分，该计划旨在通过华为的鸿蒙系统、硬件、芯片、云服务等软硬件开放能力，赋能设备商、解决方案提供商、模组商等智能硬件合作伙伴。

在今年9月举办的HarmonyOS Connect伙伴峰会上，据华为公布的数据，目前鸿蒙智联的生态设备数量已经成功突破5.6亿，超过2900家品牌伙伴入驻HarmonyOS Connect。

此外，华为已于2020年、2021年分两次把鸿蒙操作系统的基础能力全部捐献给开放原子开源基金会。

据了解，开放原子开源基金会成立于2020年6月，是由阿里巴巴、百度、华为、浪潮、360、腾讯、招商银行等多家科技企业联合发起的非营利机构。该基金会整合其他参与者的贡献后，形成OpenHarmony开源项目。

据官网信息介绍，OpenHarmony目标是面向全场景、全连接、全智能时代、基于开源的方式，搭建一个智能终端设备操作系统的框架和平台，促进万物互联产业的繁荣发展。截至目前，已有2.8万个用户对OpenHarmony项目表示了兴趣或认可，有7983个不同的贡献者为OpenHarmony项目作出了贡献。

当晚，余承东宣布，之后HarmonyOS NEXT的开机界面都会显示“Power by OpenHarmony”，这或许是标志着原生鸿蒙时代的正式开启，也宣告了世界第三大操作系统正在打开属于它的世界。■

▶

但华为的野心不止于此。华为鸿蒙最初打造的理念和目标是万物互联。一直以来，华为都强调鸿蒙是一个打通多设备的“全场景”的系统。

小红书第11年：商业化全速前进

时代财经 谢斯临

“双十一”，又到了陈玲一年最忙的促销季。

做了8年美妆品类运营之后，她今年的工作中发现了一个新的变化——小红书的投放变多了。“在整体预算缩减的大背景下，广告主们开始对性价比更高的小红书展现出了比以往更大的兴趣。”她告诉时代财经。

陈玲以旗下对接达人博主接单情况举例，去年“双十一”，品牌方在抖音上的投放高达十余条，而小红书只有两条。但今年的情况却完全翻转，同一个美妆博主小红书上接到的投放多达八九条，而抖音只有一条。

“或许是用户基数的差距，小红书的价格要比其他平台便宜很多。即便是在同博主同内容的情况下，小红书的报价也只有抖音的一半，但效果上没有明显的差距。”陈玲说。

在这背后，小红书已经一改成立前十年的克制和谨慎，在商业化的道路上全速前进。

半个月前，有消息爆出，小红书在今年第一季度的营收略高于10亿美元，净利润达2亿美元。这两个数字均明显高过去年同期的6亿美元和4000万美元。瞄准Z世代女性的零售商增加的广告投放，被认为是小红书增长的秘诀。

时代财经就财务数据向小红书方面进行求证，对方表示“暂无回应”。

与此同时，小红书商业化另一端的电商业务，也在快速增长。10月23日，小红书电商发布了“双十一”活动“一年一度购物狂欢”的开门红战报。

数据显示，从10月12日至20日，小红书上成交破千万的商家数为去年的同期3.3倍，成交破500万元的买手数达到去年同期的6倍。

借着这一快速发展的新业务，小红书商业闭环中的缺口或许有机会被补上。在此之前，品牌靠投放博主产出内容向用户推广，但在最关键的交易环节，却大都集中在第三方平台完成。

如果能够解决这一问题，小红书不仅能在国内万亿元规模的电商市场中占据重要一极，打响社区电商的第一枪，也能为其广告业务的发展提供不小的助力。

但在目标实现之前，小红书面临的挑战仍然不小。在日活用户突破1亿大关之后，小红书用户规模的增长已经开始明显放缓，在此基础上，如何平衡商业化增长与社区氛围的独特性，仍是摆在小红书面前的巨大考验。

小心翼翼的商业化进程

在商业化与用户体验的天平两端，小红书小心翼翼地维系着平衡。摇摆两字，是外界对近两年小红



数据显示，从10月12日至20日，小红书上成交破千万的商家数为去年的同期3.3倍，成交破500万元的买手数达到去年同期的6倍。

书商业化进程的统一观感。一方面，这个坐拥中国最高价值用户的种草社区，想要在商业化上全面提速，在每一项业务上都加速奔跑，以此向市场验证自己的商业潜力。另一方面，又担心过度商业化会给自己独到的社区生态造成毁灭性打击，很容易被其他产品取代。

据镜相工作室报道，小红书电商部门与社区部门一直存在矛盾，原因在于两个部门的目标本质上是冲突的：电商背负交易指标，而社区则背负用户体验、留存等指标。电商产品部管理层曾试图让两者实现平衡，希望商品、购物笔记除了带货，也能够为用户带来认知增量，但实际结果并不理想。

这一点，数码3C类企业从事小红书品效运营的张启有着深刻的体会。他向时代财经指出，小红书社区部门始终保持极其强硬的态度和话语权，很多其他平台通用的推广路径在小红书都会遭到阻碍。

“比如，很多品牌都会做的宠粉福利，这种能够创收且帮助广告主增强粉丝黏性的行为，一般都会得到支持，但在小红书上是不允许投放的。在小红书看来这类内容会影响社区已有的种草氛围，这类活动只能通过官方的抽奖工具进行。”张启说。

此外，小红书想要做好商业化，还要解决的一个难题是流量分发的机制。目前来看，小红书在这方面仍然摇摆不定。

小红书没有头部博主，其流量分发机制也对普通人更加友好。这样的内容运营和流量分配逻辑对社区氛围是好事，大批素人分享的真实测评得到分发机会，却也因为流量浮动大的问题给品牌推广带来了极大难题。

“哪怕是小红书自家的销售，在讲流量的时候也没什么底气，只能建

议先放量让模型跑起来，再根据结果调整。但品牌方是不可能不计成本放量的，我们的每一点投放都要考虑到最终的ROI。为了解决这些问题，小红书接连发布了聚光、乘风等多个投放平台打补丁，但解决问题的速度仍旧跟不上市场的需求。”张启表示。

同样的摇摆，也体现在小红书产品端——对首页底部第二栏位置的来回调整。为追求增长，小红书开始鼓励平台上的创作者更多地创作视频内容，并在2023年年初，对APP进行版本更新，将首页底部第二栏位置由“购物”改成“视频”。

而随着“双十一”的到来，时代财经发现，在近期的更新版本中，小红书首页底部第二栏位置再次从“视频”变回“购物”——两者间的反复横跳，足以看出小红书在内容与商业天平之间的摇摆和平衡。

即便在这样的摇摆之中，小红书依旧展现出优于同等日活规模社区平台的赚钱能力。据36kr报道，2024年1—2月小红书平均DAU在1.14亿左右。与之规模类似的B站(BILI.NASDAQ, 09626.HK)，第一季度日活1.024亿，同期营收只有7.85亿美元，净亏损1.06亿美元；而3月日活2.55亿、用户规模明显更高的微博(WB.NASDAQ, 09898.HK)，第一季度营收却只有3.96亿美元，Non-GAAP下净利润1.07亿美元。

能否打响社区电商第一枪？

即便从营收结构来看，广告仍是小红书营收的主力。

广发证券2月发布的一份研报披露，2022年小红书营收约300亿元，其中广告收入占据80%；2023年小红书广告业务收入同比下降，占比也略有下滑，但依旧占总收入的70%以上。

要同时做好社区与广告并不容易。深度科技研究院院长张孝荣向时代财经分析指出，社区的繁荣与用户密不可分，但在商业化问题上，广告多了用户抱怨，广告少了平台缺少收入，两者之间的矛盾难以调和。

既需要收入又想要口碑的小红书，必须走向更多元化的商业道路。

2023年年初，董洁、章小蕙在小红书直播带货的意外出圈给小红书指了一条新路，让其意识到符合平台调性的电商形态存在的可能。从此开始，小红书着重发力电商业务，试图从中找到新的增长点。

架构上，小红书迅速打出“买手电商”的定位，并迅速整合电商业务与直播业务，组建了全新的交易部，成为与社区部、商业部平行的一级部门，部门负责人由小红书COO柯南兼任。

随后，在今年7月，柯南将小红书的电商定位升级为“生活方式电商”。柯南想要以此强调，用户在小红书买

到的不仅仅是商品，也是一种向往的生活方式。

在这一定位的号召下，小红书走向了与淘天、京东、拼多多以及抖音等主流电商平台电商截然相反的道路。它更强调个性化和品质，而非全面和低价。

这一点，在小红书此次“双十一”活动中体现得尤为明显。作为生活方式电商定位开启之后的首次购物狂欢，小红书并未选择传统的大促活动，而是希望用上千家展现各类生活方式的宝藏店铺，以及五大主题街区的直播活动，为用户提供更丰富、细分的购物新场景，满足用户多元、个性化的消费需求。

“过往大家对‘双十一’的感知，更多是全年低价促销的节点，但我们也在思考用户在这个节点最需要什么，所以我们这一次做了很多策划，设计了很多不同主题的线上街区，通过各种活动激励商家、买手，把商品内容化，让用户在社区里可以不断逛下去。”在“一年一度购物狂欢”活动的启动会上，小红书电商运营负责人银时如是表示。

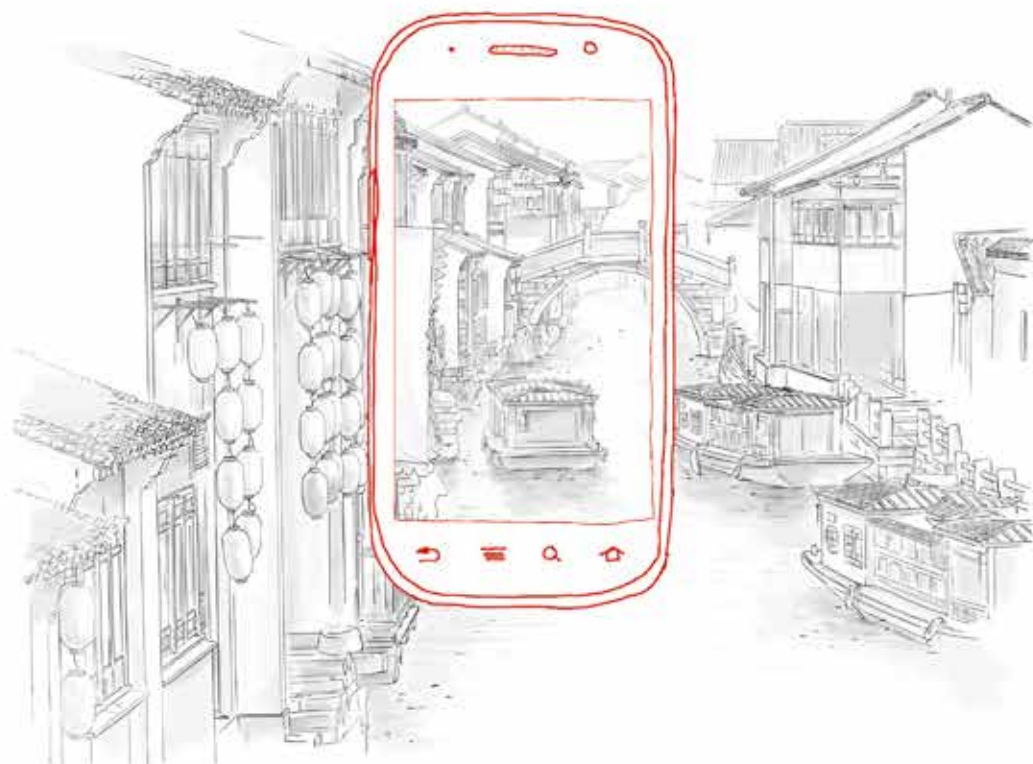
通过这一差异化的策略，小红书帮助那些小众品牌快速地与平台上的高价值用户对接，成交破千万、百万元的商家以及买手规模因此迅猛增长，以此在竞争激烈的电商战场上找到了新的增量。

小众、设计、高品质的标签往往代表着更高的客单价。小红书方面的数据显示，2023年，小红书购买用户数增长4.3倍，用户购买客单价超过400元。而华创证券在研报中援引统计局与邮政局数据却指出，今年各大电商的平均客单价在下滑，2024年1—2月全网包裹件平均单价78.3元/件，较去年同期下降28元/件。

但更高的客单价，也往往意味着更小的规模。小红书并未对外透露平台具体的GMV，但市场普遍认为大约在千亿元。而据报道，2023年，阿里巴巴中国零售GMV在8万亿量级，拼多多(PDD.NASDAQ)为4万亿量级，京东(JD.NASDAQ, 09618.HK)为3万亿量级，抖音电商也有2.6万亿元。要想追上这些头部电商平台，小红书还有不小的距离。

然而这已经是国内互联网市场上，内容社区做电商最接近成功的案例。相比产品形态更像媒体平台的抖音和快手，以小红书、B站、知乎为代表的社区，更难说服用户接受平台上泛滥的购物广告。为解决这一问题，小红书寄希望于用符合平台调性，兼顾内容商业的电商形态打开市场，降低商业化对社区的干扰。但这对相关参与者提出了极高的要求，规模因此受限。■

(应受访者要求，文中陈玲、张启为化名)



美景不止于方寸之间

回归自然生活·拥有健康人生

中宣部宣教局 中国文明网

搭上新能源快车的供应链企业 话语权提高 越来越“靠近”主机厂

时代周报记者 赵昱 发自北京

随着新能源汽车行业高速发展，供应链企业也迎来了新的机遇。

近日，理想汽车宣布百万新车下线，用时仅58个月，创下中国市场豪华品牌最快百万辆交付纪录。时代周报记者发现，除理想汽车高层外，宁德时代董事长曾毓群以及汇川、欣旺达等供应链企业高层也现身新车下线活动。

官方数据显示，2024年下半年以来，理想汽车的月交付量保持在5万辆左右，理想L6成为年内主要销售增量。

作为理想汽车旗下首款30万元以下车型，理想L6于4月上市并于5月开始大批量交付，截至10月中旬其已累计交付超11万辆。上市仅6个月的理想L6已成为20万~30万元区间内第二畅销的新能源SUV车型，仅次于特斯拉Model Y。

经历过从0到1的成长阵痛期，理想等新势力车企给同样初露锋芒的供应链企业提供了充足的空间去尝试。汇川方面透露，理想会提前1年与其共同确定供应目标，双方技术人员在产能提升方面实现共创。基于这种合作模式，汇川在理想L6上市两个月内就实现了2.5万以上的电桥月供。

根据汇川提供的数据，理想是其电控电机业务第一大客户，2023年占据其销售额的31%，2024年预估占比40%。

汇川同样是理想电驱动品类第一大供应商，2023年供应占比约为

40%，2024年占比预计将达到60%。或许正如管理层所说，“理想的百万也是汇川的百万”。

除汇川外，“理链”上的空气悬架供应商孔辉、激光雷达供应商禾赛、智驾芯片供应商地平线、HUD供应商未来黑科技等20多家供应链企业也逐步成长为行业龙头。

新势力品牌“带飞”国内供应链企业

前些年的缺芯潮给国内汽车行业敲响了警钟，对于追求“上市即上量”的新势力品牌而言，影响尤甚。因为彼时无论是新势力品牌还是它们的二级供应商，在上游的核心零部件供应商面前都没有多少话语权。

“我们回顾整个汽车行业的历史，供应链企业本质上是随着主机厂一起成长起来的，主机厂有新的需求或好的想法时，他们会一起开发出具有创新性的产品，成为全球领先，然后再卖到中国。”在接受时代周报等媒体采访时，汇川联合动力技术联合创始人、汇川联合动力董事长兼总经理李俊田表示，在新能源汽车并未形成足够声势之前，国内供应商甚至没有坐上牌桌的机会，“我们曾经只能仰望这些技术，觉得非常厉害。”

而现在这一趋势正在实现逆转。无论是理想百万新车承托起庞大的供应链体系、小鹏对大众反向输出技术还是上汽助力奥迪开发全新数字化平台，一系列事件都表明，电动化大潮已然将机会带到中国；并且从全球范围来看，只有在中国这一发展速度极快、体量巨大的市场才能实现弯

道超车——中国的市场体量相当于整个欧洲的一倍多。

中国汽车工业协会整理的国家统计局数据显示，2023年，汽车产销累计完成3016.1万辆和3009.4万辆，同比分别增长11.6%和12%。其中，新能源汽车涨势明显，全年产销量分别达到958.7万及949.5万辆，同比增长均超三成，再次刷新纪录。

2024年前9个月，新能源汽车销量达到832万辆，同比增长32.5%，比亚迪、上汽、吉利、理想、鸿蒙智行等品牌销售表现突出。另据协会预计，今年全年中国新能源汽车销量有望达到1200万辆，较年初1150万辆的预期进一步提升。

产业的快速发展也带来庞大的供应链需求。随着理想L6等新势力车型的热销，越来越多优质供应链企业被市场看到，这些企业也拥有了自己的“代表作”。

新势力正打造近地化供应链

蔚来小鹏造芯片、广汽埃安造固态电池、零跑造电子电气架构……为确保供应链稳定、提升核心竞争力，越来越多新势力车企开始进行技术自研，同时还会通过近地化供应实现降本提效。

决定以增程、纯电“两条腿走路”的理想同样进行了大量自研工作，包括与欣旺达联合开发电芯Pack，独立研发电驱动系统、自动驾驶、智能座舱等方案。同时，其继续将增程技术作为核心竞争力，加紧下一代增程器的研发。

不过自研不代表全部自制。一项技术是否能为公司带来市场定位的优势、是否能为公司提供一定的护城河保护是理想决定是否自制的考量因素。目前，碳化硅、供电模块、电驱动、增程系统都是理想选择自制的技术板块，理想还会根据旗下不同车型的差异化需求与供应链企业分工生产。

当下，理想在北京、常州设置有两个生产基地，理想MEGA的产能布局在北京，纯电M系列其他车型的产能布局在常州。

在百万新车下线活动上，理想汽车董事长兼CEO李想表示，目前理想L系列近地化供应水平接近60%。理想将“以工厂为中心，半径50~60公里的范围”定义为近地化。随着纯电动车型于明年正式量产，这个比例还会上升，预计到2026年，将有70%的关键零部件实现近地化供应。

李俊田也在接受采访时透露，汇川联合动力的总部本来位于苏州，但与理想深入合作后，新增产能都跟随“链主”理想布局在常州，“目前常州有750万辆的产能，苏州有一两百万辆的产能，现在大部分出货量也都在常州。”

供应链的稳定高效也给了车企更大信心。理想汽车方面预计，2024年其全年交付量或将实现同比35%的提升，达到50万辆以上。

时代周报记者7月到店询问时，销售人员称理想L6的交付周期至少为1个月，至国庆期间，交付周期已经被缩短至1~2周。■

中国式现代化是在改革开放中不断推进的
也必将在改革开放中开辟广阔前景

何享健家族地产重组完成 美的置业剥离2500万平方米土储

时代财经 陈泽旋

美的置业的标签不再是一家传统的房地产企业。

10月22日晚间，美的置业控股有限公司（03990.HK，下称“美的置业”）宣布正式完成内部重组。至此，房地产开发业务（下称“房开业务”）的财务业绩将不再于美的置业的综合财务报表内综合入账。

在今年6月23日，美的置业已经披露将房开业务的权益重组至私人公司持有，由此组建私人公司集团。通过实物分派私人公司股份的方式，将私人公司集团从美的置业及其附属公司中剥离。

剥离完成后，美的置业的主营业务为开发代建、物管服务、资产运营和房地产科技，其中，开发代建是新增的业务板块。

私人公司指美的建业（英属维京群岛）有限公司（下称“美的建业”），时代财经从美的置业相关人士处了解到，私人公司集团为美的置业集团有限公司（下称“美的置业集

团”），美的置业集团原为美的置业的间接全资附属公司。

截至6月30日，美的置业的控股股东是创始人何享健的儿媳卢德燕，拥有81.13%的已发行股份，而何享健是卢德燕的一致行动人。

为配合重组事宜，美的置业集团进行了一场人事调整，上市主体美的置业的董事将不再继续在已剥离的美的置业集团担任职务，美的置业相关人士称，这是“为了满足上市合规性要求”。

美的置业集团于10月22日在上证证券信息网更新人事变动公告显示，郝恒乐被免去美的置业集团董事长、法定代表人、总经理职务，接任者为刘隽，为期三年；美的置业集团董事会不再设置副董事长一职，免去赵军的副董事长职务。

在本次人员变更之前，美的置业集团董事会由4名董事组成，分别为郝恒乐、赵军、林戈、王全辉；变更后缩减至3名董事，为赵军、刘隽、刘建勤。

紧跟着美的置业集团，美的置业于10月22日傍晚也更新了董事名单。时代财经了解到，郝恒乐不再担任美

的置业总裁一职，但仍为主席兼执行董事；王大为任执行董事兼总裁，其原为执行董事兼执行总裁；林戈任执行董事兼副总裁，其原为执行董事兼首席财务官。

上述三人的最新职能分工不同，郝恒乐专注于公司董事会治理和公司战略方向的制定；王大为专注于公司经营管理，达成董事会制定的企业目标；林戈负责处理资本、资金、财务及税务等领域的业务拓展及对外关系维护。

美的置业集团的新晋董事会成员刘隽和刘建勤是“美的系”的“老臣”。其中，刘隽在2000年加入美的集团，后于2010年到美的置业集团任职，2021年12月—2024年9月，他在美的置业集团担任人力及审计监察中心总经理。刘建勤于1999年加入美的置业集团，加入董事会后，她还继续担任成本及供应链管理总造价师及造价公司总经理。

美的置业相关人士回应，美的置业集团的人事变动对上市公司美的置业的日常管理、生产经营不构成重大不利影响。

在诸多的人事调整之中，变动最大的是王全辉，他同时退出了美的置业和美的置业集团董事会。过往公告显示，王全辉自2021年6月4日起获委任为美的置业执行董事兼高级副总裁，主要负责精益运营、产品管理、市场营销以及成本控制及招标采购等业务。不过，今年4月26日发布的2023年度报告显示，王全辉在粤桂区域公司兼任总经理一职，“凤凰WEEKLY地产”又在5月14日的报道中指出，王全辉已被降级为城市总经理。

美的置业相关人士指出，王全辉辞任的原因是“任职调整”，“转而投入更多时间于集团业务经营”。

时代财经了解到，2023年，美的置业的营业收入为735.65亿元，归母核心净利润为10.3亿元；剔除房开业务后，美的置业的营业收入为29.1亿元，归母核心净利润为4.2亿元。

截至2024年6月30日，美的置业土地储备的总建筑面积约为2500万平方米，涉及315个物业开发项目，分布于粤港澳大湾区、长三角经济区、长江中游经济区、京津冀经济区和西南经济区五大区域。■

中海上海补仓 32亿元拿下杨浦滨江地块

时代财经 张钺璟

10月25日，上海2024年六批次集中供地落下帷幕。值得注意的是，本轮供地也是上海“沪七条”楼市新政后的首次土拍。

此次土拍出让4宗涉宅地块，分别位于杨浦滨江、闵行浦江镇、闵行华漕和宝山南大板块，总出让建筑面积约50.69万平方米。

最终，耗时不到两个小时，整场土拍便结束了，4宗地块全部完成出让，共计揽金约148.44亿元。其中，仅有杨浦滨江1宗地块溢价成交，被中海以总价32.13亿元摘得；其余3宗均以底价成交，分别为华润46.12亿拿下宝山南大板块地块，上海城投以29.13亿元拿下闵行华漕地块，象屿则以41.06亿元拿下闵行浦江镇地块。

对此，克而瑞研究中心指出，与8月、9月集中土拍不同，上海本轮土拍市场十分“清冷”，4宗地块整体

溢价率仅有0.5%，刷新了2023年以来月度溢价率新低。

安居客上海认为，本轮上海土地市场竞拍的反响平平，主要原因之一在于竞拍的地块均为多宗子地块打包出让，对开发商资金体量要求大，所以能参与的开发商不多。

据了解，此次出让的4宗地块中，杨浦滨江地块包含2宗子地块，闵行浦江镇地块包含3宗子地块，闵行华漕地块包含2宗子地块，宝山南大板块包含2幅子地块。

上海中原地产资深分析师卢文曦则表示，除了土地地质方面的因素外，房企仍面临着许多自身的压力，比如资金的流动性、保交付等。“尽管近期市场在好转，但是一些房企会担心政策持续性问题。因此面对投资，房企会比较保守。”

虽然整体来看，本轮上海土拍稍显平淡，但对于部分企业来说，可谓收获满满。作为此次土拍中唯一的中环内地块，杨浦滨江地块自挂牌之日

起便收获了不少市场关注度。

最终，该地块吸引了保利置业、中海两家央企开发商的角逐。经过19轮的竞价，中海以总价32.13亿元摘得该地块，楼板价69158元/米²，溢价率约2.3%。

根据出让公告，杨浦滨江地块，全名为杨浦区N090602单元K2-04（134街坊）、G2-5（137街坊）地块，出让面积18584.11平方米，容积率2.5，四至范围：东至贵阳路，南至波阳路，西至K2-02、K2-03和G2-6地块，北至G2-6地块。

该地块附近在售的楼盘有缦云上海和中建壹品·浦江之星，均价分别为12.2万元/米²、均价10.99万/米²。

值得关注的是，除了该地块，中海2024年未曾通过公开市场在上海拿地。对此，卢文曦指出：“这幅土地算是及时补仓。中海在江浦社区有项目，对杨浦规划发展前景、积累客户等都有一定认知，深耕杨浦有优势。”

据了解，今年以来，中海在上海

新房市场的表现非常亮眼，其中，位于徐汇滨江的中海领邸玖序项目实现“三开三罄”。

今年6月28日，中海领邸·玖序首次开盘，232套房源劲销66.38亿元，首开售罄；8月29日，中海领邸·玖序二期开盘，120套房源开盘32分钟后清盘，实现销售额31.6亿元；9月27日，中海领邸·玖序三期项目迎来开盘，178套房源仅一个小时清盘，收金逾50亿元。

随着三期项目售罄，中海领邸·玖序已累计实现销售额约148亿元。此外，根据克而瑞发布的《2024年1—9月上海房企全口径金额排行榜》，今年前9月，中海地产以415.22亿元的全口径销售额位列榜首，领先第二名近200亿元。

10月25日，中海港股上市平台中国海外发展（00688.HK）发布业绩报告显示，今年前三季度，中国海外发展实现收入为人民币1095.8亿元，经营溢利为人民币181.8亿元。■

粤港澳大湾区
粤港澳

建设富有活力和国际竞争力的一流湾区和世界城市群
打造高质量发展的典范