

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。

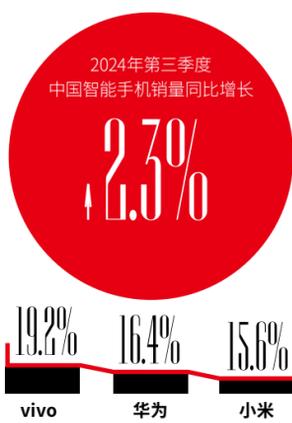
■ 深圳前三季度GDP 同比增长5.4%

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%。

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号远明明珠大厦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大，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，加上新增大型制造业投资项目不多，加上新增大型制造业投资项目不多，加上新增大型制造业投资项目不多，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同比增长率超过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，未稍正在靠近前沿，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与燃料电池汽车产业化的帷幕。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,需要解决佛山氢能源供应的问题。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源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,中国石化股份公司高级副总裁喻宝才也表示,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。

喻宝才举例说明,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。■

站在房价高位的那些人：跌了100万后与自己和解

时代周报记者 傅一波 发自上海

朴奕在购房合同上签下名后，长吁一口气。

“算是结束了吧。”

合同上的那一套房子，是上海徐汇区的“老破小”，总价340万元。朴奕每月房贷4200元，这样的日子得持续30年。

巧合的是，在10月13日这天，上海二手房网签量1334套，为去年9月以来的单日新高。

这让朴奕父母觉得，总算是踩对了时机。

买房，本是他们的原意。他们始终认为，房子是能握在手里不会贬值的资产，是让31岁的儿子留在上海的底气和资本。

与之对应的另一面是，朴奕吃够了买房的苦。

近两年，朴奕有过4次房产交易，几乎踩中了房地产市场的变化，包括逾期交付、房价下跌、房贷降息、限购放松等。

比如房贷利率。2022年，他购入松江新房，单价4.8万元/米²，房贷利率4.95%——此前有过房贷记录，再购房只能按二套房贷利率计算。

月供6000元的压力，让“高位站岗”的朴奕过上“二手生活”：电脑、手机都是二手，咖啡在二手平台下单，一杯9.9元的价格还能被“打下来”2元钱。

再如房价。今年，朴奕父母和他商量，把松江的房子置换回城区的老破小。被不同的买家一次次突破底线后，他们以340万元的价格把房子卖了，“亏了120万元”。

不论如何，这成了他回到徐汇区的筹码。“至少月供少了1800元。”

朴奕想过，如果一切能够重来，他不会买房，“这不是我的必选项”。

当“房子”成为选项

房子，起初是朴奕的“救命稻草”：卖房是为还债，买房是为退路。

2022年，朴奕在北京工作，父母多数时候住在江浙某县城，那套总价268万元、179平方米的江景房本是退休养老的住处，他们用10年贷款换这份安居。

然而，他们却在退休年龄遭遇生意失败，倒亏70多万元。

一边是房贷，一边是欠债，朴奕父母唯有卖房。那套位于上海徐汇区的50平方米一室户，是“老破小”。尽管已经算不上是核心地段，但房价依旧高达8万元/米²。

一番倒腾之后，朴奕家里债务全清，还有了百万元结余。

有了“闲钱”，朴奕的父母开始盯上房产。根据国家统计局数据，2022年上半年，房价同比涨幅超过1%的城市有7个，当中包括上海。

“楼市向好。这在父母眼里，买房是不会亏本的事情。”朴奕说，父母的经验认为，不买的话，手里攥着的钱可能会贬值。而不论是银行储蓄或理财，都比不上房子保值。

于是，朴奕也起了“房子是退路”的念头。那段时间，只要有空，朴奕都会从北京回到上海，出现在不同的新楼盘里。

如此往复，直到年中。朴奕得到消息，在看的新盘还有房源。第二天7点，他开车赶去售楼处，车速直踩到120多公里/小时。停好车发现，排队长龙已经从售楼处排到了路边，甚至还有叔叔阿姨坐在自带的简易板凳上。

朴奕心里沉了一下。走到售楼处门口，就被保安拦住。对方说号都取完了，言下之意是没有买房机会了。他有点不甘心，之前看过很多房，唯有这里的区位、房型、单价等，既符合自己的要求，也在预算范围内。

在“房子是退路”的选项上，朴奕和父母选择孤注一掷：找有关系的中介，给了一笔43万元的“茶水费”，拿下楼盘内的一套新房，总价接近450万元。

签下合同，是2022年8月。这也是



新房价格最高点——据国家统计局数据，2016—2023年2月，70个大中城市新建商品住宅价格中位数最高点，出现在2022年8月。

有的人买房，是为了退路。有的人买房，是为了向前进一步。

47岁的吴宏和妻子也在这个时间段买房。他们认为，“房子是资源”。

孩子已经14岁，为了更好的教育资源，他们想去更好的学区。为此，吴宏倾尽所有，买下长宁区的老房子。他想过贷款，但转念一想，即便是满贷到退休，10余年的月付压力也大，“倒不如凑一凑，一口气付掉”。

盘过夫妻俩的收入和存款后，吴宏咬牙借了一部分钱，用接近600万元的总价买了房，“哪怕以后不去住，租掉也是合算的”。

25岁的李丽和相恋7年的男友步入婚姻的第一步，是买房。

李丽是一名幼师，男友以留学生身份落户上海，双方收入稳定，“在上海有一个家”的愿望也就提上了日程。

这并不是一件容易的事，尤其在上海。最终，两个家庭凑够260多万元首付，两人再贷款140万元，成就了一个“新家”。

但那不是实质意义上的新家。那一个室一厅、不足60平方米的房子，在建于20世纪90年代的闵行老小区，木制地板泛黄，甚至有些剥离。但李丽觉得没什么，“不装修，只换新家具，先住进去”。

搬家那天，为了省下搬家公司要的200元上楼费，李丽和丈夫一前一后，硬是把那张两米长的、从二手网站淘来的沙发背上了6楼。

坐在二手沙发上看着“新房”，两人开始畅想未来。

均值下降0.2%后

当无房一族变成有房一族，心理状态都会趋于一致：房价会接着涨。

朴奕的父母见过这样的情景：2015年下半年开始，上海楼市高歌猛进，新楼封盘惜售，工薪族变身投资者，那年12月成交量，创下2009年7月以来的78个月的月度成交新高。

2016年，限房限贷等限购政策陆续出台，上海房价疯涨的劲头过去，但依旧保持涨势。以徐汇区为例，那年均价6.3万元/米²，前一年数字还停留在4.4万元/米²。

那个时候的有房一族，同样对未来充满想象。

在2017年，吴宏认为从小资到中产，不过是一跨步的事情：普陀区的老房子单价超过6万元/米²，一年涨了80万元，涨势喜人。这样的涨势和稳定的工作，让他更有底气：卖掉开了多年的大众，全款买了宝马，“开这出去更有面子”。

上海楼市也保持涨势。从2019年8月开始，上海新房保持28个月的上漲趋势（其中有3个月不变）。

基于此，朴奕父母对于房价上涨

笃信不疑。因为资金不够错过了2019年的购房时机，朴奕的父母下定决心，趁2022年还有点“闲钱”，抓住机会买房。

进入2023年，全国商品房销售面积和销售额下降。根据70城数据，除了北京、上海在内的17个城市的新房价格有所上涨，其余均呈下降趋势。二手房方面，则只有北京、长沙、成都、南充4城上涨。

而新房价格坚挺的上海，则是出现二手房价格下跌，平均降了0.2%。

0.2%的均值下降，在吴宏的视角里，有更直观的体现。

那段时间，吴宏从小区出入时都会看见中介的KT板：600万元、580万元、550万元、500万元……上面的数字变化之快，让他有点意外。吴宏本以为，这里地段、资源优势明显，“房价很稳”。

让吴宏更意外的是，站在小区门外的热情搭话的中介。

“现在房价比前两年跌了快八九十万元了，我手里有好多套，要看看吗？”

“房价有可能还要再往下，您考虑出手吗？”

热情的语气，像一盆冷水浇在吴宏头上——房价真的跌了。直到2024年年中，他的房子已经掉价近110万元，总价的六分之一。

吴宏庆幸过，自己当初不是找银行贷款凑首付，而是从几个朋友那凑了近60万元。但很快，这点小庆幸也被击碎：各地陆续降低首套房、二套房的房贷利率，以贷款100万元、30年来看，利息比自己买房的时候少了近29万元。

有朋友话里话外开始表达“还钱”。可吴宏暂时无能为力：公司效益不好，奖金被扣住了，孩子和家里日常开销，处处都得花钱。

现实的压力，让家里开始有埋怨声。吴宏妻子常说起过去的事，“当初为啥不用公积金贷款？”“为啥要买那辆宝马车？”

“不如把房子卖了。”妻子抛出了问题。

吴宏多数时候是沉默，唯有对妻子回应了这句话，“房子是不动产，总会涨回来的”。

李丽有点难与自己和解。李丽的房子从400多万元直降至270多万元。房价跌了，房贷利率还是“高位站岗”：每月房贷1.2万元，利率4.55%，贷款加利息已经超过了130万元，“两头亏”。

9月29日，中国人民银行发布公告，完善商业性个人住房贷款利率定价机制。

为此，在LPR上加点幅度高于-30个基点的存量房贷利率，统一调整到不低于-30个基点。

10月25日，李丽的心情稍微好点：存量房贷利率降了，算下来，每月房贷少还1000多元。

博弈与和解

接受了房价下行的现实，“高位站岗”的业主迫切地想要改变。

朴奕选择卖房，他没想到的，底线会被一再突破。今年年初，朴奕把房子挂牌，出价415万元，他认为这是认可的“底线”——不算房贷，已经亏了40多万元。彼时，附近楼盘的新房价格回落到4万元/米²左右，相比半年前的4.6万元/米²，已经低了不少。

一个月后，中介说有买家上门看房，出价390万元。朴奕有点犹豫，他算过账，刨去1%的中介费，还有新房5%的交易税，到手价格不到370万元。

朴奕拒绝了。

几个月后朴奕才知道，如果有如果，他肯定会选这个出价最高的买家。因为这半年时间，压价的理由千奇百怪，比如“2楼的房子正对着居民活动区，秋天一过人就多就吵，到时候买房的会因为吵闹而不买房”。

朴奕的底线被不断冲击。区位、楼层、学区、装修等房价谈判维度，全都失效，唯有“价格降得多”才是真理。

这半年，朴奕见过很多人，听过很多话术，在很多场涨与不涨的底线博弈中来回拉扯。父母比他更心急，早一步把底线透露给中介：370万元。于是，中介很快把买卖双方的6个人招呼到一个会议室里。

买方率先开口，“330万元”。

“不行。”朴奕几乎是脱口而出的。“340万元。”

一段漫长的拉扯后，购房合同的价格落在3405000元。这5000元，是朴奕卖惨后争取来的。而买家答应的前提条件是，提前搬进房子。

朴奕太想结束这场拉扯了。

“如果能预知未来，我根本就不会在那时候买。”李丽说。

这房子差点就要断供。5月，李丽丈夫所在的公司利润下降30%以上，个人收入下降约20%。

那段时间，李丽整夜失眠，每天想的都是怎么挣钱。20多岁的年纪生出了好几根白发，看着自己的银行账单，还了两年贷款，差不多30万元，但贷款还有100多万元。

李丽想过跟父母借钱，“有点说不出口。我们没做错什么，但生活怎么突然变成这样？”

但不论如何，李丽想趁着年轻再熬一熬。

李丽需要这套房子，“中国人的观念里少不了‘房子’”。受够了不停地换房搬家的她，一直希望有自己的房子，能让她不那么像浮萍。

已是中年的吴宏则把希望寄托在孩子上。“三年后，儿子要能顺利考到老房子那边的高中，这房子就能卖掉，也算是解套了。”

吴宏和妻子趁着假期去普陀山祈福。求得的签文说，一切会变得顺利，也能心想事成——这给了他们一些安慰。

“房子，究竟意味着什么？”朴奕摆脱房贷后，时不时会想起这个问题。

朴奕说自己想通了，房子是用来住的。如果不在那个城市生活，附加的意义几近消失。可朴奕的父母不是这样想的，他们需要为儿子考虑未来，趁着房价下行，手上的钱可以买回徐汇的“老破小”。

一切回到原点。

国庆假期之前，朴奕的父亲还是想赌一把，做那个“最合时宜”的购房者，在各种“要买就趁现在”的消息里，他看好了一套“老破小”，催着朴奕假期一结束就去签合同。

不到2个月，朴奕从无房族又变成房贷族。

在签约的当天，朴奕认识的中介在朋友圈里发了一张交易图，配文“最近五天，每天成交量过千，房价又要开始走高了。”

吴宏早已屏蔽掉跟房价相关的信息。

那天，他还了5万元借款，本想吃一顿好的当作奖励，看到菜单里原本想加单的荷包蛋，陷入一阵纠结。

（应采访对象要求，文中的朴奕、吴宏、李丽均为化名）



朴奕想过，如果一切能够重来，他不会买房，“这不是我的必选项”。

大选临近 美国亿万富豪们押注谁？

时代周报记者 刘沐轩

距离最终投票日仅剩不到半个月,美国大选已经迈入富豪“金主”们亲自下场捐款拉票的新阶段。

在往届的大选中,多数美国顶级富豪并不会公开表露自己的政治立场,以免承担不必要的风险。但在这一届,包括全球首富马斯克在内,越来越多的美国富豪下场公开自己对候选人的支持。

据《福布斯》统计,目前至少有51名亿万富豪公开支持共和党总统候选人特朗普,至少有81名亿万富豪公开支持美国民主党总统候选人哈里斯。

其中,有26名亿万富翁向特朗普捐款超过100万美元,最大的一笔来自全球首富马斯克的7400万美元(约合人民币5.26亿元)。

另有28名亿万富翁向哈里斯捐赠超过100万美元,最大的一笔来自最新加入“战场”的前全球首富、微软创始人比尔·盖茨的5000万美元(约合人民币3.56亿元)。

虽然盖茨总是在公开场合强调他有能力与任意一位候选人合作,但这次的“打钱”行为无疑表明了他的立场。

此前,公开支持哈里斯的最知名“金主”是盖茨的前妻梅琳达,她曾向支持哈里斯团体捐赠超过1300万美元(约合人民币9248万元)。

美国“金主们”的政治偏好

尽管哈里斯经常批评特朗普的政策更有利于富人,但从数量上来看,公开支持哈里斯的富豪人数更多。

9月底,美国投资银行瑞银对971名拥有100万美元或以上可投资资产的美国百万富翁进行了调查,约57%的人计划投票给哈里斯,而特朗普仅得到43%的支持。

超过90名美国商界领袖还在9月

份签署了一封支持哈里斯的公开信,声称他们相信哈里斯“将继续推进支持法治、稳定和良好商业环境的公平和可预测的政策,并努力让每个美国人都会有机会追求美国梦”。

签署这一公开信的富豪们包括了大量的硅谷新贵,例如前谷歌CEO埃里克·施密特、前meta首席运营官谢丽尔·桑德伯格、苹果创始人乔布斯的遗孀劳伦娜·鲍威尔,还有雅虎、星巴克、Yelp、PayPal的前总裁等。

除了科技圈的大佬们,签署公开信的人中还有不少好莱坞大佬,如时代华纳的前CEO杰夫·比克斯、派拉蒙影业公司和福克斯公司前董事长兼首席执行官巴里·迪勒,以及著名导演斯皮尔伯格等。

值得一提的是,美国流行天后泰勒·斯威夫特并未在资金上支持哈里斯,仅仅是在个人社交媒体账号上宣布自己将投票给哈里斯。而在该消息发布的24小时内,有35万人新注册了美国选民登记网站。

此外,公开支持哈里斯的知名人士除了盖茨和梅琳达,还有“金融大鳄”索罗斯、前纽约市长布隆伯格等。

相比之下,本就属于富豪群体的特朗普,则得到了不少“老钱”的支持。

硅谷新贵中几乎只有马斯克一人公开支持特朗普,其余的富豪支持者包括拉斯维加斯金沙集团的赌场大亨米里亚姆·阿德尔森、拉斯维加斯地产大亨唐·埃亨、石油和天然气勘探公司Geosouthern Energy的创始人乔治·毕夏普、黑石集团联合创始人苏世民,以及世界摔跤娱乐公司(WWE)共同创办人琳达·麦克马洪等。

此外,有些富豪还亲自下场拉票。10月17日,美国互联网行业的早期创业者,曾在1999年就靠出售创业公司赚取59亿美元的马克·库班出现在威斯康星州的民主党竞选集会,为哈里斯站台。

同一天,马斯克在宾夕法尼亚州

的共和党竞选集会上发表讲话,力挺特朗普。

之所以公开站台,或许是因为他们都对各自支持的候选人有所求。

此前,库班一直公开批评美国证券交易委员会(SEC)目前对数字货币的严格政策。他在今年9月表示,如果哈里斯赢得美国总统选举,他非常有兴趣接任SEC主席。

而马斯克则在与特朗普的对话采访中透露过,他愿意做白宫财政顾问。

特朗普也积极回应,支持马斯克设立政府效率委员会,并称赞马斯克的特斯拉及其新能源技术的重要性。

钱多未必赢

根据美国联邦竞选委员会的公开财务状况,截至今年9月30日,哈里斯团队累计筹集了9亿美元的资金,而特朗普团队仅筹集了3.76亿美元。

哈里斯团队的报告称,该队在9月份筹集的资金是特朗普的3倍多,加上附属团体的总资金已经超过10亿美元。这位7月底才临危受命的民主党总统候选人,在80天内筹集的资金与拜登整个2020年竞选活动时期达到了同一水平。

在重要的宣传开销上,哈里斯团队在9月砸下2.7亿美元的巨款投放竞选广告,其支出是特朗普团队的3倍还多,后者在9月的宣传开销仅为7800万美元。

事实上,在数次竞选总统时,特朗普都是花钱较少且较晚的。

截至6月份的报告显示,民主党前总统候选人拜登的竞选团队就花费了接近2亿美元,而同期特朗普的竞选团队仅花了不到1亿美元。

此前在2016年的大选中,特朗普所筹集和花费的竞选资金也同样远远少于其民主党竞争对手希拉里·克林顿,但特朗普却赢下了最终的胜利。

《卫报》的分析指出,哈里斯的资

金主体来自于美国中产阶层的捐款,而特朗普的主要选民群体并不富裕,但他靠着人气富豪们的捐赠获得了总计14亿美元的资金支持,同时还有额外的免费宣传。

这其中,马斯克当之无愧成为了特朗普的头号富豪支持者。根据非营利性追踪机构Open Secrets的数据,马斯克支持特朗普的政治行动委员会America PAC在这一届大选周期的支出已经超过了1.19亿美元。

花了更多的竞选资金,但哈里斯的领先优势并不明显。

在盖洛普、《华盛顿邮报》和路透社的民调上,哈里斯在10月的领先优势已经不如8月、9月份,甚至在《华尔街日报》、福克斯新闻等媒体的民调中落后于特朗普。

英国《经济学家》曾发文预测,虽然哈里斯在全国民调中以49%比47%微弱领先,但可能输掉关键的选举人票。

更具参考价值的预测,是针对最关键7个摇摆州的研究。

美国大选的候选人需要赢得全美538张选举人票中的多数票,即270张才能当选为下一届美国总统。特朗普在2016年就曾在普选中落败,但靠着选举人票更多而问鼎白宫。

这7个摇摆州总共会产生93张选票,分别是宾夕法尼亚州(19张)、北卡罗来纳州(16张)、乔治亚州(16张)、密歇根州(15张)、亚利桑那州(11张)、威斯康星州(10张)和内华达州(6张)。

民调网站538的预测显示,哈里斯的民调结果在有最多选举人票的宾夕法尼亚州落后于特朗普,在威斯康星州和密歇根州也仅仅超过特朗普不到0.5个百分点。

而这3个州曾被民主党称为“蓝墙”——在历届总统选举中持续投票支持民主党,直到特朗普在2016年的大选中冲破了这道“蓝墙”。
(实习生张璇对本文亦有贡献)

特朗普还未上台 欧盟做好了“最坏打算”

时代周报记者 刘沐轩

面对还有不到10天就出炉的美国大选结果,欧盟很担心共和党候选人特朗普的重新上台。

在特朗普此前的总统任期内,他曾宣布美国退出跨太平洋伙伴关系协定(TPP),挑起对欧盟的大规模贸易冲突。

如今,为了预防特朗普赢下大选后的贸易保护主义风险,欧盟祭出了“杀手锏”,即宣布成立一支快速反应工作组。该组织对外声称是为了提前应对美国大选的结果,但其成员们更愿意将其称为“特朗普特别工作组”。

据美国政治新闻网站“Politico”报道,“特朗普特别工作组”是为了应对欧盟的一系列担心,包括特朗普可能提出退出北约、以偏袒俄罗斯的方式结束俄乌冲突、提高欧盟各国右翼政党的声望,以及最可怕的——掀起新一轮贸易冲突。

路透社援引德国经济研究所IW的一份研究预测,如果按特朗普赢得大选并兑现关税承诺,美国将对欧盟征收20%的关税,欧盟预计也会采取同样的报复措施,那么欧元区GDP将在2027年和2028年下滑1.3%。

欧盟高级外交官在接受媒体采访时表示:“欧洲领导人吸取了特朗普首次担任总统期间的教训,现在比以往任何时候都更加团结和决心对抗特朗普。”

曾让欧盟吃亏的“特朗普1.0”

欧盟官员们对2018年开始的美欧贸易冲突进行了反思,得出的结论是,欧盟的反制措施既体现不出团结,也不够“狠”。

2018年3月,特朗普以国家安全为由对所有贸易伙伴征收25%的钢铁关税和10%的铝关税,涉及480亿美元的进口。按价值算,美国当时每

年进口的钢铁有三成来自欧盟。

一周后,欧盟各成员国才统一战线采取行动。欧盟向世界贸易组织提起诉讼,并宣布如果美国不停手,将对美国钢铁、服装、纺织品、鞋类和特定工业品征收25%的报复性关税,但涉及的商品总额仅有35亿美元。

见特朗普无动于衷,欧盟又在同年5月宣布对价值约40亿美元的美国商品征收10%~50%的关税。

但这也并未影响到特朗普的决策,美国在2018年6月1日正式实施“钢铁关税”,还威胁欧盟取消对美国汽车的进口关税。

直到这一年7月,特朗普在与时任欧盟委员会主席容克会谈后,美欧双方走向了暂时“休战”:双方同意就汽车工业以外的产品进行“三零”谈判,即“零关税、零补贴、零关税壁垒”。但代价是欧盟承诺大量进口美国的液态天然气和豆类。2018年7—12月,欧盟进口美国大豆同比增长了112%。

即便如此,“休战”也仅仅持续了9个月。

2019年4月,波音737MAX因自身安全问题被大规模停飞。随后,特朗普却宣布对主要在欧盟生产的空客公司征收15%的关税,涉及商品总价值达75亿美元。特朗普认为,欧盟对空客进行行业补贴,损害了飞机制造市场的公平竞争。

至此,美欧贸易冲突进入互相针对跨国企业的阶段。

2019年7月,法国总统马克龙针对美国的亚马逊、Alphabet、Facebook和苹果等大型科技公司,征收3%的税,预计为法国每年带来4亿欧元的收入。

随后,特朗普又威胁要对法国葡萄酒、奶酪和奢侈品等征收关税,并讲出“更喜欢美国葡萄酒”的名言。

2020年1月,马克龙在与特朗普进行私下谈判后,两国终于“停火”。

值得一提的是,这场由特朗普掀起的贸易冲突却被他巧妙地包装成了“拯救美国”。

据英国《独立报》报道,今年10月23日,特朗普在乔治亚州德卢斯的竞选集会上对人群表示,“我阻止了美国与法国的‘战争’,他们要向我们收取25%的税款,而我必须保护美国公司”。

欧盟吸取教训

目前,美欧“关税冲突”中最重头的钢铁关税正处于暂停状态,将于2025年3月重启。

这意味着,本届美国大选的赢家,在2025年1月宣誓就职的2个月后,就要处理这场贸易纠纷。

欧盟方面似乎已经做好了准备。“上次我们不相信特朗普会走多远,”一名高级外交官在接受媒体采访时表示,“这次我们有时间做好准备。”

欧盟成员国中最重要的德法两国也各自做好了相应的准备。

据CNN报道,法国外交部正在重组一个内部智库,以研究特朗普在有可能到来的第二任期中,会对法国产生怎样的影响,前法国外交部长的首席幕僚将负责统领这一智库。

德国方面,虽然其总理朔尔茨在今年的G7(七国集团)峰会上公开表示,不希望特朗普赢得第二任期,但在此之前,德国外交部部长安娜莱娜·贝尔伯克曾亲自到访了美国共和党大本营的得克萨斯州,尝试接近特朗普的亲信。

最终,欧盟领导人们认为,“杀手锏”是更快更狠的反制措施:如果特朗普当选并再次掀起贸易冲突,欧盟需要立即采取大规模关税反制措施,给美国造成的损失越大,才能越快迫使特朗普回到谈判桌上。

其中一位欧盟外交官表示,“欧盟委员会已经准备好采取严厉的报复措施,以便我们能在第一轮就推动

特朗普达成协议”。

欧盟的警惕情有可原,因为自从宣布竞选2024年美国总统一职以来,特朗普从不掩饰自己对重新掀起贸易冲突的意图。

特朗普表示,如果赢得大选,将对外国一律征收10%~20%的关税,无论其是否为国际盟友。

在多场集会演讲中,为了拉拢美国汽车工人的选票,特朗普经常抨击欧洲,尤其是德国的汽车业。

这引起了德国的格外警惕。作为欧盟最大的经济体,德国极可能在或将到来的美欧贸易冲突中首当其冲。

根据国际货币基金组织(IMF)的最新预测,欧盟最大经济体德国今年将成为G7中唯一连续两年经济负增长的国家。德国经济研究所在最新发布的报告中指出,如果特朗普11月再次当选,他的四年任期可能会让德国在贸易冲突中的损失达到1800亿欧元(约合人民币1.39万亿元)。

2024年,美国成为德国最大的贸易伙伴。按贸易总额计算,美国还是德国汽车最大的进口国。而德国的汽车工厂遍布欧洲,大众、宝马、戴姆勒等汽车制造商在英国、西班牙、波兰、比利时、捷克、匈牙利、罗马尼亚等国家都设有工厂,并从欧盟各国的供应商处采购汽车零部件。

也就是说,美国一旦对德国汽车征收高额关税,遭殃的不仅仅是德国,还有几乎整个欧盟。

德国经济研究所IW的报告指出,如果美国和欧洲互相征收20%的关税,虽然美国也会在新一轮贸易冲突的头两年受到GDP下滑1.3%的影响,但由于美国进口降幅长期大于出口,贸易冲突对美国GDP的影响会随着时间的推移而减小。

这意味着,如果欧盟不在贸易冲突中采取比美国更严厉的反制措施,最后吃亏的可能只有欧盟。
(实习生张璇对本文亦有贡献)

7400

万美元



1800

亿欧元



出口增速持续放缓 韩国三季度GDP微增0.1%

时代周报记者 马欢

被誉为世界经济“金丝雀”的韩国，今年第三季度经济增长乏力。

10月24日，韩国央行公布的初步数据显示，经季节性调整后，韩国第三季度GDP环比微增0.1%，远低于经济学家预期的0.5%，也低于韩国央行8月份发布的季度预测。

韩国央行相关人士指出，第三季度的内需符合预期，但出口增速低于预期。其中，受韩国通用汽车罢工等因素影响，汽车等产品出口表现不佳。此外，半导体和信息技术产品出口增速也较第二季度有所放缓。

此前10月22日，国际货币基金组织(IMF)在最新一期《世界经济展望报告》中，维持对韩国明年两年经济增速的预期不变，分别为2.5%和2.2%。

英国工业革命时期，煤矿工人下井前会携带一只金丝雀，对瓦斯气体格外敏感的金丝雀一旦发出预警，则意味着危险将至——韩国在世界经济格局中，便扮演了这一角色。

那么，出口表现不佳的韩国，又会昭示世界经济的怎样表现？

出口为何乏力

在对经济增长的贡献率方面，净出口拉低韩国第三季度经济增长0.8个百分点。

从各领域增速来看，出口主要受汽车和化学品影响，环比下降0.4%。其中汽车行业，受韩国通用汽车罢工的影响非常厉害。

据路透社报道，今年7月4日，韩国通用汽车的员工开始发动局部罢工，此后劳资双方进行了长达3个多月的交涉与薪资谈判。直到今年9月，双方才达成协议，恢复生产。

但罢工带来的损失已经无法挽回。据韩联社报道，韩国通用汽车表示，由于罢工造成的生产延迟，其8月



份的销售额比去年同期下降了50%以上。该公司在一份声明中表示，韩国国内销量下降51%，至1614辆，海外销量也下降50.7%，至14020辆。

韩国国内其他家汽车企业也因为需求等问题受到了很大的打击。除了现代汽车和起亚还有增长外，韩国雷诺和KG Mobility的销售业绩均不乐观。

整个8月份，韩国汽车总出口量同比下降5.6%至189850辆，汽车出口总营收也因此同比下降4.3%至51亿美元。作为韩国工业的支柱产业，汽车行业的表现拉胯直接影响经济数据。

至于半导体，依然是韩国贸易和经济增长的最重要驱动力。

数据显示，韩国6月半导体出口创下历史最高值，达到134亿美元，同比增长50.9%，且在接下来的3个月，韩国半导体的出口继续保持增长，不过增速却开始放缓。其中，7月同比增长为50.4%，8月增速放缓至38.8%，9月进一步放缓至36.3%，当月存储芯片出货量的价格增长也有所放缓。

美国银行经济学家Benson Wu和Ting Him Ho警告称，贸易壁垒的潜在上升和美国的自给自足，可能减少对韩国商品的整体需求，韩国经济在未来不得不考虑这些因素。

韩国央行也曾预测，芯片热潮将

持续到2025年。一旦势头见顶，下一个增长动力在哪里？

金丝雀预警了吗？

韩国被称为世界经济的“金丝雀”。曾经，英国煤矿工人会用金丝雀来探测矿井安全与否，现在，经济学家们则用韩国的出口数据，来预测世界经济是否有改善的迹象。

作为典型的出口导向型经济体，韩国一直对国外市场和资源依赖度极高，贸易依存度高达60%以上。又因为承接欧美市场的各种制造业需求，其国内制造业比重不断上升，尤其是在石化、汽车、电子等行业。

结合第三季度和最新的数据，韩国的出口整体表现仍在放缓。

10月21日，韩国海关总署公布的最新出口数据显示，10月前20天的出口额同比下降了2.9%。

这一数据反映了韩国在国际市场上的竞争力面临压力，尤其是在全球经济不确定性加大的背景下，出口市场出现波动，导致贸易逆差高达10亿美元。

具体来看，半导体出口同比增长36.1%，增速继续放缓。但仍有经济学家对半导体未来表示乐观。

野村控股的经济学家朴正宇指出：“虽然(半导体)出口增速似乎快

见顶了，我们对出口周期的计算表明，半导体出口正在从复苏阶段过渡到扩张阶段，我们预计接下来还是会延续两位数的增长率。”

与半导体不同，其他产品的表现就没那么好了，汽车出口下降了3.3%，或受全球石油需求波动影响，石油产品的出口更是大幅下降下降了40.0%。

截至目前，韩国的经济学家和政策制定者认为，韩国经济不太可能出现迅速降温的情况，应该能将增长势头延续到明年。比如韩国贸易部就预计，10—12月期间的出口增长可能会进一步放缓，但它仍将保持正值。

韩国出口降温，被不少人认为是“金丝雀”发出了预警。

另外，目前美国总统大选正处于关键时期，共和党候选人唐纳德·特朗普数次在竞选中誓言要征收更高关税，这很可能会影响韩国的进出口贸易表现。

对此，美国银行认为：“如果特朗普当选，提高关税这种情况无疑会对韩国造成重大打击，进而进一步影响全球贸易。”

韩国经济研究所的研究员Lee Seung-suk表示：“没想到韩国出口势头会这么早就‘熄火’。随着美国经济不确定性的增加以及中东战争风险的加剧，如果经济形势比预期更糟，韩国央行将需要进一步降息。”

韩国的远虑

如果按国内生产总值(GDP)总量来看，韩国已不再是全球前十大经济体。

自2022年尹锡悦当选总统后，韩国的经济总体数据就一跌再跌。韩国2022年名义GDP为1.6733万亿美元，居全球第13，时隔3年跌出前10。2023年，韩国GDP为1.712万亿美元，全球排名再度跌至第14，落后于因北美产业转移而崛起的墨西哥。

虽然韩国经济常年在世界第10这个位置上徘徊，但与尹锡悦相比，

上一任韩国总统文在寅的经济成绩似乎会更好一些——其2017年上任，2018年韩国经济就重回第10，虽然2019年一度跌至第12，但在2020年就重返第10，2021年也继续稳居第10。

IMF预测，韩国今年的经济增长率为2.5%。若预测无误，那韩国有可能连续两年被美国(2.8%)超越，甚至还不如目前GDP总量排名全球第15的西班牙，IMF对其今年增长率预测为2.9%。

一般来说，一个国家的经济规模越大，其经济增长率也必然逐渐放缓。考虑到美国的经济规模是韩国的13倍，不少经济学家都认为，韩国经济的增长动力确实大不如从前。

对此，韩国国内已经率先进行了反思。

《中央日报》担忧，持续的结构性的低增长正让韩国经济走向“早衰”。《亚洲日报》也表示，韩国产业机构改革进展缓慢，服务业竞争力相对较弱，而美国以信息技术(IT)企业为中心，人工智能(AI)等新兴产业持续发展壮大。

分析认为，韩国不仅要改善劳动本身的生产率，还要改善技术创新和资源分配的效率和制度等，特别需要帮助和发掘新的增长产业。

同时，韩国急剧减少的出生率和快速的老龄化趋势，也对经济增长率的放缓造成了巨大影响。

大韩商工会议所在今年发表的报告中就表示：“(韩国)国内研究认为，要克服劳动力下降带来的潜在增长率下降，就必须提高总要素生产率，但在人口减少、人力老龄化的时期，很难提高总要素生产率。”

韩国央行也早就指出：“如果韩国生育率上升0.2个百分点，其潜在增长率将提高0.1个百分点。”

但改变现状谈何容易。韩国官方预测，韩国生育率下降的趋势还没有停止，在2024年会继续下降至0.68。联合国预测，到2100年，韩国人口将减少至目前人口的一半。☐

9天120起炸弹威胁 印度航空业被恶作剧已成常态？

时代周报记者 马欢

一大波恐吓信息，让印度航空业乱了套。

据印度报业托拉斯报道，10月14—22日，短短9天内，印度各家航空公司至少收到了120起炸弹威胁。

即便在10月21日，印度民航部部长奈杜已经声称要将肇事者列入禁飞名单，并加大惩罚力度，当天晚上还是出现了30起炸弹威胁。

而最新的一份炸弹威胁，发生在10月22日下午的印度维斯塔拉航空公司的客运航班。

这架航班号为UK155的客机载有157名乘客，从印度新德里出发。当飞机降落在尼泊尔加德满都后，航空公司的雇员接到了一个未知号码的电话，称机上有爆炸物，该雇员随即上报。尼泊尔警察和军队办公室已对飞机、乘客、行李和货物进行了检查。

此前，印度航空业也收到过类似威胁。比如今年6月，印度41个机场在一天之内收到了恶作剧炸弹电邮，为此机场纷纷临时加强安保。2014—2017年，印度有关部门记录了约120起机场恶作剧炸弹事件，近一半针对印度最大的英迪拉·甘地国际机场(以下简称为新德里机场)和孟买机场。

只是，最近的恐怖威胁实在过于密集，印度当局对此尚未有更好的解决办法。

这也直接导致包括维斯塔拉航空、靛蓝航空、印度航空、阿卡萨航空、香料航空等在内的多家航空公司，航班被迫取消、改道或延误，整个印度航空业损失惨重。

作为全球航空业发展最快的国

家，印度近年来积极购买飞机，已成为全球第一大买家。但与此同时，其运营频出状况，有些甚至让人不解。

恶作剧已成常态？

据BBC报道，一架10月15日从印度孟买飞到美国芝加哥的波音777航班被迫改道，降落在加拿大偏远城市伊卡卢伊特。

伊卡卢伊特是因纽特人的故乡，号称全球最冷城市之一。印度社交平台的一段视频显示，飞机降落后，这趟航班的乘客披着羊毛衣，沿着印度航空公司冰冷的旅客登机梯走下，有人冻得瑟瑟发抖。

该航班上的乘客萨奇德瓦说：“我们从凌晨5点起就被困在机场，200名乘客……我们不知道发生什么事情，也不知道接下来应该做什么……我们完全被困住了。”

萨奇德瓦赞扬了加拿大机场友善的工作人员，但他指出，印度航空公司根本没有提前告知乘客改道的原因。

最终，一架加拿大空军飞机抵达当地，将这批滞留乘客运送到芝加哥。

这是在刚过去不到两周的时间里，印度120起炸弹威胁的其中一起而已。虽然没有对乘客带来实质性的伤害，但已经严重影响了印度航空业的正常运转。

这些收到威胁的飞机，要么取消，要么改道，即便能飞，机上的所有行李、货物和餐食都要经过彻底检查，整个过程可能需要几个小时。至于航空公司为此产生的损失费用，更是难以估量。

据悉，这些威胁大多来自社交媒体上的匿名账户。印度方面表示，要找出肇事者很难，他们也不清楚这些威

胁是来自个人、团体，还是模仿行为。

近日，印度当局逮捕了一名17岁的辍学生，因为他创建了一个社交媒体账户来发布此类威胁。这名学生已经针对4个航班发送了威胁信息，导致两起延误、一次改道和一次取消。至于他的动机，目前尚不清楚。

印度方面的调查人员还怀疑，一些威胁信息可能来自英国和德国，因为已追踪到相关IP地址。

印度民航部部长奈杜表示，这些恐吓行为已经对印度的航空公司带来了极大的破坏，影响其国内和国际航班的营运。

按照印度法律，对机场安全构成威胁或破坏服务者将被判处无期徒刑。但对于恶作剧电话而言，这一处罚过于严厉。

印度政府正在考虑将肇事者列入禁飞名单，印度媒体也透露，可能会出台新法律，对肇事者判处5年左右监禁。

老是出状况

印度航空业，似乎总是会出现各种状况，上述基本还停留在威胁的范畴，但还有一些是与机场安全相关的安全事故。

今年5月18日的印度班加罗尔，印度航空快运公司一架载有179人的空客A320客机起飞几分钟后机翼下方起火，飞机紧急迫降，所幸无人伤亡。

6月8日，印度孟买贾特拉帕蒂·希瓦吉国际机场的一架印度航空客机起飞时，恰逢一架靛蓝航空客机降落在同一跑道上，险些酿成灾难。

6月9日，一名名叫马修斯的乘客在社交媒体上分享了他乘坐印度航空的飞机餐食，碗中惊现刀片。“这张照

片是我吐出的金属碎片，如果这个刀片是在分给孩子的食物中会怎么样？”事后，印度航空解释称，这是因为餐饮供应商的切割设备出现了故障。

6月28日凌晨，翻新后投入使用仅3个多月的新德里机场1号航站楼突然传来巨响，屋顶垮塌，立柱倒下，现场一片狼藉，事故造成了1人死亡6人受伤，多辆汽车受损。如此严重事故，印度方面称是暴雨导致。

至于被称为“印度近10年来最严重的空难事故”，发生在2020年8月7日。这一天，一架印度快运航空的波音737-8NG客机，载有184名乘客及6名机组人员，从迪拜飞往印度卡雷卡特国际机场，降落时飞机冲出跑道，机身断成数截。事故最终造成21人死亡，169人受伤。

印度快运航空的调查报告指出，事故原因是机长操作失误且未遵守标准作业程序。

另一起相似的事故发生在14年前。2010年5月，同样是快运航空，其812号航班降落在印度芒格洛尔的机场时也冲出跑道，最终坠落山谷，导致159人丧生，仅7人生还。

这起事故同样也是人为失误。印度民航官员称当时天气条件良好——微风、无雨，能见度达到6公里。事故原因是夜间航班疲劳的机长在尚未完全清醒的状况下接手飞机，且在降落时出现操作问题。

全球第一大买家

尽管大小事件频发，但如今的印度，已是全球航空业增长最快的市场之一。

就在2023年，印度购买了全世界最多的民用飞机。仅在这一年的巴

黎航展上，印度就从法国空客下单了750架客机，从波音下单290架客机。

印度民航部的数据显示，印度目前拥有近700架商用客机在服役，订单积压超过1700架。

与此同时，印度的旅客数量也在增加，自2022年以来，印度本土航空公司的乘客增加了36%。数据显示，去年印度国内航班旅客数量超过1.5亿人次，每天有超过3000个航班从150多个机场起飞。今年，仅新德里机场的接待旅客数量就有望达到1.09亿人。

各方面数据都显示，印度渴望在航空领域进入全球前列。但印度的野心，仍需要与之匹配的实力的支撑。

其中一个重要的因素是，大多数印度人无法承担航空出行。数据显示，仅有3%的印度人可以定期乘坐飞机。

且印度还需要更多现代化机场和专业的飞行员。空客驻印度和南亚董事总经理列米·迈亚尔在今年年初曾指出，未来20年，印度需要4.1万名飞行员。相当于平均每年增加2050人，但印度民航部目前每年只注册600~750名飞行员。

印度飞行员联合会秘书Randhawa表示，印度缺乏拥有3000小时以上飞行时间的机长。“我们将在几年内看到印度100%的人员短缺。”

此外，印度还需要证明，其航空业有能力承担与服务日益增长的乘客。对此，印度航空部部长日前表示，印度政府将投入110亿美元用于新机场建设和旧机场扩建，到2025年将有200个机场投入运营。

届时，印度航空业能证明自己的实力吗？“未来几年，对实现印度航空业增长来说至关重要。”航空专家卡皮尔说。☐

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，本轮行情仅历时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就乘着市场上扬的东风快速建仓。

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自购。

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5000万元自购旗下南方中证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首次募集期自购，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。

BANK&INSURANCE · 银保

同方全球人寿十年首换帅 新董事长来自外资股东

时代财经 何秀兰

时隔10年，同方全球人寿迎来新任掌门人，也是这家老牌合资险企2015年更名以来首次换帅。

近日，同方全球人寿发布公告，经公司董事会审议通过，国家金融监督管理总局深圳监管局任职资格核准，Curtis Sherwin Chen (陈尚文)担任公司董事长，王林不再担任该职务。同时，同方全球人寿多名高管的任职资格获监管批复。

王林现年66岁，担任同方全球人寿董事长已近10年。

此次接棒董事长的陈尚文，拥有超过30年的国际金融行业及综合经营管理经验。在加入同方全球人寿之前，他在公司的外资股东方——荷兰全球人寿保险集团（下称“荷兰全球人寿”）担任重要职务。

同方全球人寿相关人士对时代周报记者表示，由于王林已达法定退休年龄，根据同方全球人寿董事会决议，其不再担任公司董事长职务，仍继续担任公司董事职务。陈尚文在保险领域精通运作模式和业务流程，其将凭借其国际视野、专业背景和深厚的管理积淀，为公司的发展注入全新的活力与强劲动力，引领公司迈向新高度。

更名以来首次换帅，陈尚文出任董事长

10月18日，同方全球人寿公告，公司董事长由王林变更为陈尚文，这是该公司时隔10年再次换帅。

陈尚文1960年出生，毕业于美国斯坦福大学，现任同方全球人寿董事、董事长。

陈尚文于拥有30多年国际金融行业及综合经营管理经验，曾任美国博思艾伦汉米尔顿咨询控股公司首席顾问，美国安泰国际公司亚太区董事总经理兼战略负责人，荷兰银行亚

洲区总部（香港）董事总经理兼企业发展主管，澳新银行亚洲首席战略官，荷兰全球人寿国际业务首席策略官及业务拓展负责人等职务。

同方全球人寿相关人士向时代周报记者表示，陈尚文不仅在保险领域精通运作模式和业务流程，且在企业战略规划、业务转型及渠道开拓方面积累了丰富的经验。

陈尚文对国际金融市场有着深厚的实战经验和广泛认知，以及在资产负债匹配管理方面有着专业的能力，对中国保险市场的发展历程及内在机制拥有深刻的洞察力，在当前低利率环境下，他的这些经验尤其珍贵。

“此番加入同方全球人寿，陈尚文将凭借其国际视野、专业背景和深厚的管理积淀，为公司的发展注入全新的活力与强劲动力，引领公司迈向新高度。”同方全球人寿上述相关人士称。

此次卸任的原董事长王林，出生于1958年，拥有30多年的金融行业从业经验，他曾任香港中保集团投资控股公司董事兼总经理，中国石油天然气集团奥伊尔投资管理有限责任公司董事长兼总经理，中意财产保险、中意人寿、中意资产董事长。

2014年，王林加入同方全球人寿（更名前为“海康人寿”），并于同年12月起担任董事长。他是公司自2015年更名以来的首任董事长，也是公司任职时间最长的一名董事长。

同方全球人寿上述人士向时代周报记者表示，原董事长王林加入公司以来，一直恪尽职守、勤勉敬业，致力于推动公司的创新发展。在他的领导下，公司的营业收入和经营性利润均达到了历史新高，并且连续七年实现盈利，为公司经营质效的提升作出了重大贡献。

值得一提的是，同方全球人寿此次董事长换届的同时，增设了副董事长职位，由同方股份有限公司（下称



“同方股份”）副总裁、董事会秘书兼人力资源部总经理张园园担任。张园园自2018年9月至2021年3月还兼任了同方全球人寿的监事职务。

近期管理层密集变动，仍待扭亏为盈

换帅的同时，同方全球人寿高管团队还进行了系列调整。

10月18日，国家金融监督管理总局深圳监管局批复了同方全球人寿多名高管的任职资格。赵磊被任命为公司副总经理及合规负责人，童伯宁担任副总经理，杨雪莲则被任命为公司总经理助理。

时代周报记者了解到，在这次获批的三名高管中，杨雪莲为同方全球人寿内部提拔起来的高管。她自2007年加入公司，2011年10月至2023年12月期间担任总精算师，2023年12月起担任首席风险官，负责公司的风险管理工

作。2024年2月，季细军获批担任同



同方全球人寿注册资本为26.3亿元，资产规模超过357亿元，其前身是海康人寿，2003年正式获得营业执照。2014年12月，同方股份获批受让海康人寿股权，成为其中方股东，与荷兰全球人寿各持有50%的股份。

方全球人寿总精算师职务，填补了杨雪莲职位调动后的空缺。他于2005年加入同方全球人寿，曾担任精算部总经理、副总精算师。

目前，同方全球人寿注册资本为26.3亿元，资产规模超过357亿元，其前身是海康人寿，2003年正式获得营业执照。2014年12月，同方股份获批受让海康人寿股权，成为其中方股东，与荷兰全球人寿各持有50%的股份。随后，海康人寿更名为同方全球人寿，王林和朱勇分别担任更名后的首任董事长和总经理。朱勇的总经理任职资格于2015年3月获批，并于2021年11月卸任，任职时长超过6年半。

朱勇卸任之后，朱庆国出任同方全球人寿总经理，至今已经超过两年。

朱庆国于1971年出生，1999年加入保险行业，曾先后在平安人寿、太平人寿、光大永明人寿、中意人寿等保险公司关键岗位任职。

朱庆国于2015年加入同方全球人寿，担任江苏分公司总经理，2017年起担任公司总经理助理，2022年6月起担任公司总经理，全面负责公司日常经营管理。

一名接近同方全球人寿的人士向时代周报记者表示，同方全球人寿的高管团队大部分由保险业的职业经理人择优录用而来，每位成员都在其分管领域内拥有深厚的专业背景和丰富的实战经验，这种“专业人做专业事”的理念，确保了公司在各个业务线条上都能保持高效运转和持续创新。

新高管上任后，也面临经营压力。据最新偿付能力报告，2024年上半年，同方全球人寿实现保险业务收入52.85亿元，实现净利润亏损0.85亿元。截至今年第二季度末，同方全球人寿核心偿付能力充足率为141%，综合偿付能力充足率为204%，环比分别上升8个百分点、2个百分点。■

南京银行前三季非息收入增近20% 公允价值变动收益翻番 将于11月1日派息

时代财经 张昕迎

继平安银行（000001.SZ）、杭州银行（600926.SH）之后，A股第三份上市银行三季报出炉。

10月23日晚间，南京银行（601009.SH）发布三季度报告。2024年前三季度，该行实现营业收入385.58亿元，同比增长8.03%；实现归母净利润166.63亿元，同比增长9.02%。

三家银行中，除平安银行营收增速出现下降外，南京银行、杭州银行均表现不俗，维持了营收、净利双增。

三季报发布同日，南京银行还公布了《关于调整2024年中期利润分配方案的提示性公告》，称因公司普通股总股本发生变动，需相应调整利润分配方案，按照维持分配总额不变的原则，每股派发现金红利由0.3587元人民币（含税）调整为0.34626元人民币（含税），合计现金分红总额仍为37.103亿元。按此计算，该行中期分红金额占上半年合并报表中归属于普通股股东净利润的比例超过30%。

根据南京银行最新公告，该行将于10月31日进行股权登记，11月1日进行派息。

对比来看，平安银行、杭州银行的2024年中期分红金额分别为47.74亿元、21.94亿元，比例分别约为20%、22.6%。

机构持仓方面，Choice数据显示，截至今年6月末，共有482家基金持有该行股票，持股数量为4.89亿股，持股市值占流通股比例为5.31%。

10月24日收盘，银行板块总体呈

现跌势，仅江苏银行（600919.SH）一家上涨，南京银行平收于10.30元/股。今年以来，A股银行板块颇具赚钱效应，板块内多只个股屡创新高，南京银行年初至今涨幅达47.55%，位列A股上市银行涨幅第六位。

非息收入增近20%

具体来看南京银行三季报成绩单，在全行业息差收窄的背景下，2024年前三季度，南京银行实现利息净收入196.14亿元，同比下降1.36%。

此前2024年1—3月、1—6月两个报告期，南京银行的利息净收入均出现同比下降，降幅分别达8.97%、5.97%。

南京银行并未在三季报中披露净息差数据。不过据光大证券10月24日的一份研报测算，该行净息差较上半年小幅改善，但年内仍面临收窄压力。往后看，“9·24”新闻发布会上央行公布存量按揭利率调降等“一揽子”支持性政策，9月末公司公告称将于10月底前完成存量房贷利率批量调整工作，叠加10月LPR报价下调，预计第四季度资产端定价运行相对承压。

“不过，近期国有行开启新一轮存款挂牌利率调降，幅度高于以往几轮，中小行将持续跟进调整，活期利率调降效果即刻显现，定期利率调降效果将伴随产品滚动到期重定价逐步释放，可部分缓解息差压力。”上述研报分析表示。

另一方面，南京银行非息收入表现亮眼。2024年前三季度，该行实现非利息净收入189.44亿元，同比大增19.84%。拆分来看，其中手续费

及佣金净收入35.03亿元，同比增长11.71%；而受益于交易性金融资产公允价值变动的影响，该行前三季度的公允价值变动收益高达46.76亿元，同比大增137.27%。

南京银行在财报中称，该行“在债券投资主动作为，交易操作做出特色，精准预判跑赢大势”。

根据光大证券分析，南京银行公允价值变动收益在较低基数上实现同比大幅大增，债券投资变现仍是非息增长的主要动力。

值得注意的是，从2024年中报来看，多家江浙地区城农商行投资收益大幅增长，由此推高了非息收入，包括瑞丰银行、苏农银行、张家港行，均称是受处置债权投资影响，其中瑞丰银行上半年的投资收益同比增超200%。

规模方面，截至2024年第三季度末，南京银行资产总额2.55万亿元，较去年年末增长11.31%，其中贷款总额1.24万亿元，较去年年末增长12.52%；负债总额2.36万亿元，较去年年末增长11.76%，其中存款总额1.4万亿元，较去年年末增长2.42%。

在中央金融工作会议的指引下，各家银行均朝“五篇文章”发力。财报数据显示，截至2024年第三季度末，南京银行的科技金融贷款、绿色金融贷款、普惠金融贷款、涉农贷款分别较去年年末增长28.92%、21.50%、11.82%、20.00%。

资产质量方面，截至第三季度末，南京银行不良贷款率0.83%，较年初下降0.07个百分点；拨备覆盖率340.4%，较去年年末减少20.18个百分点。

年内多家重要股东增持

三季报发布前夕，南京银行获得了新进国资股东的“大手笔”增持。

10月10日，南京银行发布公告称，8月23日至10月9日期间，东部机场集团有限公司（简称“东部机场投资”）以自有资金通过上海证券交易所交易系统，以集中竞价交易方式增持该行股份超1.16亿股，占该行总股本比例为1.09%。

按照南京银行8月23日至10月9日的区间均价10.43元/股来计，东部机场投资此次增持金额约为12.09亿元。

值得注意的是，东部机场投资此前并未持有南京银行股份。据天眼查APP显示，东部机场集团投资由东部机场集团有限公司100%控股，后者为江苏省省管国企，是在长三角世界级机场群建设大背景下成立的省级机场集团。

此外，其他多名股东也在2024年前三季度增持南京银行。

财报显示，2024年前三季度，法国巴黎银行（QFII）、江苏交通控股、南京高科三家股东分别增持了1.51亿股、3883.26万股、1327.69万股南京银行股份。其中，法国巴黎银行通过二级市场增持，后者通过可转债转股增持。

浙商证券分析称，考虑到江苏交通控股、南京高科为南银转债前十大持有人，不排除后续进一步通过转债转股的方式继续增持。此外，南京银行主要股东为维持持股比例不因转债转股被摊薄，也有进一步增持的动力。截至10月24日，股份行中仅有平

安银行一家披露三季报，城商行中，杭州银行已在南京银行之前披露三季报。

其中，平安银行营收规模最大，达到1115.82亿元，同比下降12.6%；杭州银行实现营收284.94亿元，同比增长3.87%，规模、增速均略低于南京银行。

净利润方面，三家银行都实现了不同程度的增长，其中平安银行实现归母净利润397.29亿元，同比微增0.2%；杭州银行实现归母净利润138.70亿元，同比增速高达18.63%，在三家中最为出色。

从中期分红来看，杭州银行拟每10股派发现金股利3.7元人民币（含税），合计派现21.94亿元，占其2024年半年度合并报表中归属于普通股股东的净利润比例约为22.6%。

平安银行则在10月10日已完成分红派息，为每10股派发现金股利2.46元（含税），合计派发现金股利47.74亿元，分红比例约为20%。

眼下，上市银行即将进入三季报密集披露期。中泰证券分析指出，预计上市银行息差将企稳，利润增速将边际回升，存量房贷利率、化债置换、LPR重定共同拖累，挂牌利率下调逐步显效，禁止手工补息支撑作用将在第三季度体现。

此前，光大银行金融市场部宏观研究员周茂华在接受时代财经采访时指出：“近期央行出台的结构工具、降息、银行调降存款利率并优化资产负债结构等举措，将有效降低银行整体负债成本，加上金融市场情绪逐步回暖，有助于银行净息差稳定。”■

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。如果你开通了两融，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，将这些信息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，打造大零售综合金融服务体系，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)

LISTED COMPANY · 上市公司

豪掷近16亿元跨界 水泥界大佬缘何看上减肥药？

时代财经 文若楠

GLP-1赛道火爆，在强大的吸金效应下，水泥龙头高溢价跨界收购多肽原料药龙头，意图从中分一杯羹。

10月21日，四川双马（000935.SZ）发布公告称，公司拟使用自有及自筹资金以总计15.96亿元的交易价格向深圳市星银医药有限公司（下称“星银医药”）及深圳市星银投资集团有限公司（下称“星银集团”）购买其所持有的深圳市健元医药科技有限公司（下称“深圳健元”）92.1745%的股权。

其中，四川双马拟以13.6亿元购买星银医药所持有的深圳健元78.5458%的股权，以2.36亿元购买星银集团所持有的深圳健元13.6287%的股权。

据时代财经统计，这是近两周内出现的第五个涉及医药资产收购的案例，包括千红制药、新诺威、谊安医疗和药师帮等在内，均在近期宣布了收购事项。只是相比于这些已经在医药界摸爬滚打多年的收购方，四川双马系跨界而来。

对此，高特佳投资业务合伙人于庆贞博士对时代财经指出，此次四川双马并购恰逢其时。

“国家政策鼓励并购，尤其是‘并购六条’的发布，鼓励企业战略重组，围绕新技术新领域新赛道进行高质量并购重组。双马跨界建材到原料药公司符合趋势。”于庆贞告诉时代财经，“现在IPO形势趋紧，上市难度加大，对科创属性和盈利能力都有了更高要求。深圳健元是一家多肽原料药公司，业务层面科创属性相对不强，上市面临较大不确定性。”

不过，从建材行业到生物医药，这一跨界行为不免引发市场对后续并购整合以及业务发展的质疑。10月22日，时代财经以投资者身份致电四川双马，相关人士表示：“此次是公司直接参投医药产业，之前公司直投的基金投资项目会涉及生物医药领域。”

GLP-1火热，获溢价1.8倍收购

根据公告和官网内容，深圳健元创办于2009年，创始人姚志勇一直从事多肽类药物的管理和研发工作，是多肽行业的领军人物。

资料显示，创办深圳健元是姚志勇的第二次创业。早于1998年，姚志

勇携手沈福泉以及曾少贵（现任翰宇药业董事长）、曾少强创办的翰宇投资共同成立了翰宇生物（翰宇药业前身）。其中，姚志勇持股18.94%，翰宇投资为大股东，持股62.11%。

时隔不久，2000年、2003年以及2006年，姚志勇先后与翰宇投资达成股权转让协议，2006年其正式退出股东行列，随后创办深圳健元。与翰宇生物相似，深圳健元的主营业务涉及多肽产品的自主研发、生产、销售与定制研发生产。

在此次交易前，星银医药系深圳健元的大股东，实际控制人为刘庭福。一路陪伴深圳健元创业至今，星银医药为何选择在此时转卖，原因暂无法得知。

毕竟，深圳健元的业务正好踩中了当前火热的GLP-1概念，其主要开展多肽类原料药研发生产业务、多肽定制研发生产（CDMO）业务，以及美容肽研发生产业务，公司收入以多肽类原料药业务为主。

多肽类原料药产品主要包括司美格鲁肽、替尔泊肽、利拉鲁肽、地加瑞克和缩宫素等20多个品种，其中司美格鲁肽、替尔泊肽等5个品种已完成美国食品药品监督管理局（FDA）DMF（Drug Master File）备案。DMF备案是药品进入美国市场的必要步骤，涵盖生产和质量控制的相关文件。

对此，于庆贞告诉时代财经：“深圳健元布局赛道为当下热点领域，包括GLP-1多肽和医美多肽，有较大市场空间。公司的司美格鲁肽、替尔泊肽等大品种已完成美国FDA DMF备案，进度上比较领先。化妆品原料产品包括铜肽、乙酰基六肽等已经跟国际巨头客户达成合作交易。整体看健元作为被并购标的质地也不错。”

财报数据显示，2023年以及2024年上半年，深圳健元分别录得营收3.20亿元、2.16亿元，录得净利润1.41亿元、0.62亿元。

交易对价方面，公告显示，截至评估基准日2024年6月30日，深圳健元模拟股东全部权益价值为17.32亿元，较评估基准日合并口径净资产6.09亿元评估增值11.23亿元，增值率184.50%。经各方协商一致后确定，此次深圳健元92.1745%的股权交易对价为15.96亿元。

为了支付上述股权转让款，四川双马公告称，将以自有资金支付不低于



6.38亿元，其余不超过9.58亿元的转让款将通过银行并购贷款支付，具体金额由公司届时根据经营情况确定。

具体来看，公司决定在股权转让协议签署后，分别向渤海银行股份有限公司、招商银行股份有限公司、民生银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司等金融机构申请金额不超过人民币9.58亿元的并购贷款，担保方式包括但不限于以交易标的深圳健元92.1745%的股权作为质押。

财报数据显示，截至2024年上半年，四川双马的货币资金为3.46亿元。

2019年，在深圳健元十周年庆典上，姚志勇在致辞中展望未来时提到，“努力实现‘八年内成为国内多肽产业NO.1’的战略目标”。一旦交易成功，在易主四川双马后，深圳健元能否如愿实现上述目标，是市场的疑问。

水泥业务首次亏损，跨界整合或存挑战

今年9月底，证监会发布了“并购六条”，明确支持跨行业并购、允许并购未盈利资产，并鼓励私募基金参与上市公司并购重组。

从双成药业收购半导体企业奥拉股份，到百傲化学收购半导体设备公司芯慧联，再到此次四川双马收购深圳健元，更多的跨界并购交易正在涌现。

针对此次交易，东建国际证券资

管部总裁、矩阵资本管理合伙人范译阳对时代财经指出：“现在一级市场有很多的存量企业缺少退出通道，目前IPO还没有常态化，并购就成为了主要的退出通道。但是同行业之间的收购可能会不太容易接受一级市场的估值，在需求上难以匹配。在这种情况下，跨行并购可能更容易达成。因为现在证监会对上市公司的质量要求在提高，希望传统企业能进行产业转型升级、升级，上市公司作为买方更容易出手。”

从四川双马的发展来看，其的确需要新鲜血液注入。年报显示，四川双马最初以水泥业务起家，主要产品包括水泥、商品熟料、骨料等，相关产品广泛应用于大型基础设施、市政民生工程、乡村振兴和商品房开发等领域。

据财报数据显示，2017年，四川双马的水泥业务营收达到26.70亿元。不过，随着市场竞争加剧、房地产市场低迷以及水泥业务受限区域性销售等，水泥业务江河日下。

这一点从水泥的销售量和收入规模中便可窥见一斑。2017年，四川双马实际销售水泥1090.16万吨，同期录得收入26.70亿元，到了2023年，水泥销售量下滑至208.1万吨，收入为5.76亿元。

四川双马明显意识到了水泥业

务的不稳定性。2017年，其实施了重大资产重组事项，充分运用公司部分水泥资产置出后在资金方面获得的有利条件，继续围绕实体经济方向，着力发展新的盈利增长点。

私募股权投资基金管理正是彼时四川双马拓展的业务方向之一。

2017年，四川双马还拓展了体育培训业务，不过占公司总营收比例相对较小。

从历年财报数据来看，水泥业务的营收规模和毛利率逐年下滑，直至出现亏损。2023年和2024年上半年，水泥业务分别录得营收5.76亿元、1.93亿元，毛利率分别为14.10%、-1.76%。

与此同时，私募股权投资基金管理业务则持续增长。2017年，这一业务的营收尚未超过1亿元，2023年和2024年上半年，其营收分别为4.66亿元、2.21亿元，而且毛利率为99.94%、100.00%。

就占总营收比例来看，2024年上半年，私募股权投资基金管理业务首次超过水泥业务，为45.83%，水泥业务则为39.97%。

年报显示，四川双马公司私募股权投资基金管理公司西藏锦合目前在管基金规模近280亿元，拥有和谐锦豫、和谐锦弘及和谐绿色产业基金共三只私募股权投资基金，主要利用市场化的股权投资管理运营模式，发现、投资、培育和赋能优质资产，关注新型工业化、人工智能、生物制造等若干战略性新兴产业。

此次收购深圳健元，系四川双马直接进入生物制造的第一步。范译阳对时代财经指出：“跨行并购的难点在于并购后的整合挑战，其次并购后，市场对于多元化的上市公司的估值逻辑需要重新认定。”

针对此事，前述证券部相关人士对时代财经表示：“公司是会参与它（深圳健元）的运营，保留其原有团队、管理团队等，公司会委派董事参与运营管理。”

四川双马在公告中称，根据公司的战略规划，四川双马将迅速对深圳健元的董事会进行重组，向深圳健元委派董事、高级管理人员，参与目标公司的经营管理。而深圳健元总经理职位将继续由姚志勇担任，并将维持目标公司现有的关键管理团队，包含研发团队、生产制造团队、销售与市场团队等，保持原有的业务运营模式。

金新农扭亏为盈 停下扩产脚步转向轻资产运营

时代财经 周立

三季度报来袭，终扭亏为盈。

10月21日晚，金新农（002548.SZ）率先发布2024年三季报，成为首批交出三季度成绩单的上市猪企之一。

定期报告显示，金新农第三季度实现营收12.84亿元，同比增长15.71%，归母净利润6965.09万元，同比增长198.65%；前三季度实现营收34.37亿元，同比增长8.03%，归母净利润2787.06万元，同比增长109.04%，终于跟上龙头猪企的步伐，实现扭亏为盈。

能够实现扭亏为盈的背后，是金新农生猪业务的量价齐升。

据9月销售简报数据，金新农第三季度生猪销售收入高达4.56亿元，环比增长16.65%；销售数量方面，金新农在第三季度卖出了28.71万头，环比增长7.81%；商品猪均价方面，其8月以20.24元/公斤的价格，创下自2022年12月以来新高，且第三季度整体售价高于前两季度。

养殖成本方面，金新农商品猪销售成本从第一季度的15.68元/公斤降至最新的14.2元/公斤，而年初，其制定的2024年商品猪养殖成本目标是降低到15~15.5元/公斤。

值得注意的是，上市猪企们的9月销售均价难以维持此前高增长态势，均有所回落。

猪好多网数据显示，外三元生猪价格自8月16日触及21.25元/公斤的高位后便震荡下行，跌至9月30日的17.75元/公斤，区间跌幅高达16.47%，截至10月22日，价格跌至17.37元/公斤。与此同时，15公斤仔猪价格在近三个月内不断震荡下跌，区间跌幅达18.74%。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇在接受时代周刊采访时表示，生猪出栏量下降带动生猪和猪肉价格持续反弹至8月份，在猪价达到高位后，养殖场户加大出栏量以锁定利润，9月份生猪出栏量明显增加，国庆节前出栏量增长导致生猪价格回落。

卓创咨询生猪分析师王亚男在接受时代周刊采访时表示，9月、10月的生猪价格均呈现先涨后震荡下滑的走势，“从我们所监测的数据来看，9月份（养殖集团）整体出栏计划其实还是环比增加的状态，再叠加6—8月养殖户二次育肥补栏热情高涨后的产能释放，使得9月生猪供应量变多。然而，9月猪价出栏节奏较慢，很多生猪积压到下旬出栏，而生猪需求随着中秋屠宰场备货热情的

消失而减少，导致生猪价格整体下滑幅度较大。”

除了公布业绩喜讯，金新农还公告称，其将终止部分募投项目——广东天种生猪标准化养殖项目（一期）、广东天种生猪标准化养殖项目（二期），包含1个商品猪场和1个母猪场。同时，剩余的3.81亿元募集资金（占募集资金净额的55.30%）将永久补充流动资金。

对于停下扩产脚步的原因，金新农表示，近两年我国生猪价格较长时间处于低位，生猪养殖行业企业普遍面临业绩下滑乃至亏损、负债高企、现金流紧张的情形，如果公司继续投入募投项目可能无法实现公司经济效益最大化。

自2022年8月用于建设养殖项目的募集资金到位后，金新农的资产负债率便在不断攀升，从2022年9月末的61.08%升至2024年9月末的72.22%。在今年上半年，金新农虽然负债率微微回落，但压力仍在，仅次于*ST傲农（603363.SH）、ST天邦（002124.SZ）、新五丰（600975.SH）、华统股份（002840.SZ）。与此同时，其货币资金从2022年年底的12.84亿元不断减少，截至2024年第三季度末，手中仅剩4.94亿元。

资产负债率攀升和货币资金余

额下降的压力之下，转向轻巧灵活的资产运营模式或许是个好办法。“终止前述募投项目后，公司未来生猪业务将在现有产能的基础上优先做到满产满线生产，同时逐步扩大‘公司+农户’及租赁方式等轻资产运营模式的业务规模。”金新农表示。

据国家统计局数据显示，第三季度末，全国生猪存栏42694万头，同比减少1535万头，下降3.50%；环比增加1160万头，增长2.80%。其中，能繁母猪存栏4062万头，同比减少178万头，下降4.20%；环比增加25万头，增长0.60%，基础产能继续小幅调增。

王亚男表示，停止新建产能其实主要还是会考虑后期行情，“因为从现在情况来看，明年生猪供应量大概率会增加，那么生猪价格应该会比今年要低一些，做出暂停扩产的策略实际上也是规避一些成本风险。”

朱增勇指出，猪企停止新建产能是推动当前母猪产能稳定的重要因素，有利于产业和市场稳定。“5月份能繁母猪止降回升后，增幅不大，总体呈现稳中略增趋势。随着9月份猪价冲高回落，叠加仔猪价格下跌，能繁母猪补栏较谨慎，预期四季度能繁母猪产能总体不会出现较大幅度变动，有利于2025年整个供需形势处于良性状态，通过有效市场机制叠加有为政

策调控，2025年生猪产业和市场将保持相对稳定，生猪养殖有望继续保持盈利。”

未来猪价走势如何？从短线来看，王亚男认为生猪价格在11—12月期间呈现震荡微跌的概率较大，“从短线来看，这两个月整体生猪供应量会处于增长状态，一是养殖户压栏大猪等着过年前出售，二是养殖集团要完成年度出栏计划。”

在部分业内人士认为明年1月猪价会涨时，王亚男表示，从目前来看，行情上涨空间较小，还会有下降空间，“一是现在年前备货集中时长变短，需求并没有以往那么多；二是养殖户压栏的大猪会在年前清掉，为来年春季补栏做准备。整体来说，供应增幅应该还是大于旺季需求。”

朱增勇表示，3月份以来新生仔猪数量稳步增长，带动第四季度生猪出栏量将季节性增长，但生猪供给仍将低于去年同期，供需形势好于第三季度，但仍然呈现略偏紧状态，一定程度上支撑猪价仍将处于成本线以上。从消费情况来看，第四季度猪肉消费将会进入旺季，带动猪价元旦前进入季节性上涨通道。预期第四季度猪价仍将明显高于去年同期，但由于生猪供给环比增长，生猪价格超过8月份价格高点的可能性较小。



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,对于电池电化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QHRD107、QHRD106, QHRD107为一类靶向抗肿瘤新药,用于治疗急性髓系白血病(AML); QHRD106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,收受医药代表支付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,方圆制药还被评为了“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科技发展有限公司(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AI、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 Pro13.2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等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身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。

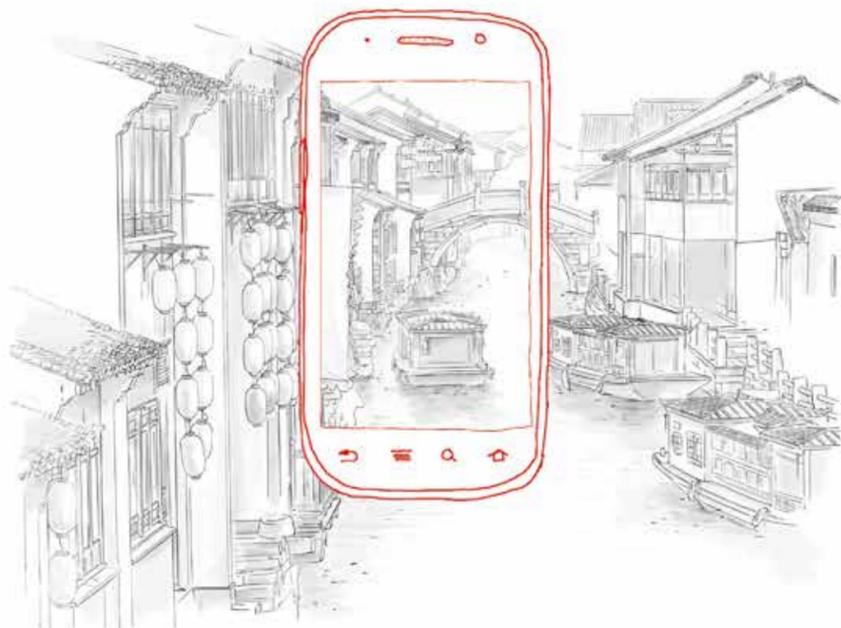
通过这一差异化的策略，小红书帮助那些小众品牌快速地与平台上的高价值用户对接，成交破千万、百万元的商家以及买手规模因此迅猛增长，以此在竞争激烈的电商战场上找到了新的增量。

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

TECHNOLOGY · 科技

叫板苹果、三星！OPPO刘作虎：让苹果用户多一个选择

时代周报记者 郭美婷 发自广州

OPPO开了一场“果味”十足的发布会。

10月24日晚，OPPO Find X8系列发布，从外观设计、性能到影像等多方面均对标最新发布的iPhone 16。在会后接受时代周报记者等采访时，OPPO首席产品官刘作虎更直言：“我们就是想转化苹果用户，说得直白一点，让苹果的用户有另外一种选择。”

今年以来，市场频频传出关于苹果增长放缓的消息。作为苹果未来一年业绩的重要支撑，今年9月发布的iPhone 16系列手机仅在发售一个月后就进行了大规模降价促销，叠加平台优惠后价格下调500~1600元。

从定价策略上看，OPPO Find X8与iPhone 16也几乎是“中门对狙”。今年1月，OPPO发布了上一代旗舰机OPPO Find X7系列，当时系列区分普通版本和ultra版本，其售价分别为3999元和5999元。

此次发布的OPPO Find X8系列则将版本调整为普通版本和Pro版本，起售价分别为4199元和5299元。而截至目前，iPhone 16的官网起售价为5999元，在天猫、京东官方苹果店内，iPhone 16券后起的起售价均为5499元。OPPO Find X8 Pro版本和iPhone 16起售价差只有200元。

知名苹果分析师郭明錤在最新报告中表示，iPhone 16的订单在2024年第四季度至2025年上半年期间，减少了约1000万部，其中绝大多数是非Pro版本。受此影响，2024年第二季度iPhone 16生产量降至约8400万部。

苹果存量用户对于其他手机厂商而言是一块难以抗拒的“肥肉”。“5000~6000元这个手机市场很大。”刘作虎称。

不过，苹果iPhone 16系列的需求仍展现出一定的韧性。据市场调研机构IDC和Canalys最新发布的数据，

今年第三季度，苹果又重新夺回了中国智能手机市场份额的前五席位。而OPPO在这一季度却没能冲上前五。

对于国内手机厂商而言，这场iPhone用户争夺战才刚刚打响。

和苹果、三星掰手腕

OPPO Find X8系列的“果味”不仅体现在发布会上，也体现在产品上。

iPhone 16系列中，苹果新增了一个拍照按键，能够控制相机曝光、景深等功能，还能切换各个镜头或使用数码变焦取景构图。而OPPO也在Find X8系列上设置了一个“抓拍快启键”，能够在任意界面实现快至0.4秒相机启动。

“我们想做这个按键很久了。”刘作虎表示，关于该按键的技术早在几年前OPPO就已准备好，而今年OPPO技术重心在于如何更好地做好人像抓拍，并拍出氛围感。

此外，Find X8系列将是首个支持与iPhone碰传的手机，只需两部设备靠近彼此，即可完成照片、文件的分享。

在刘作虎看来，与其说是OPPO“果味”十足，不如说两家公司都盯上了相似的用户群体——中产阶级消费者。“中产消费者中大部分会喜欢Find X8这样的产品，大部分也会喜欢苹果……这说明大家审美是趋同的。”

不过，刘作虎承认，进军高端手机，就避免不了要与苹果、三星竞争。这种竞争不局限于国内市场，更在全球范围内展开角逐。

IDC数据显示，今年第一、第二季度，OPPO手机的市场份额均居中国市场第三。但到了第三季度，OPPO却跌出了国内市场份额排名的前五。

今年以来，OPPO进一步重视出海战略。发布会上，OPPO宣布Find X8系列即将在亚太、欧洲、拉美等市场上发售。

在全球市场上，据Canalys数据



显示，今年第二季度，OPPO在印度、泰国、越南、新西兰、比利时、葡萄牙等14个国家的500美元以上高价位段市场排名前三，Find X系列今年上半年同比上一代出货增长98%。

据OPPO方面介绍，截至今年，OPPO的业务覆盖全球70多个国家和地区，拥有30万+家零售店、3300+线下售后服务门店。目前，OPPO已在印度、印尼、土耳其、巴基斯坦、孟加拉、巴西、埃及等7个国家投资建厂。OPPO约六成出货来自海外，海外市场已经成为其面向未来的关键增长引擎。

“我们要在全球市场把Find做起来，这是我们一个主策略。”刘作虎表示，这次OPPO Find X8推向海外市场的计划背景，一方面是行业复苏，随着全球经济逐渐回暖，智能手机行业也迎来增长的新阶段；另一方面，高端市场呼唤新机，消费者对高端手机需求增加，但高端手机选择有限。

刘作虎认为，高端机在新兴市场的消费能力不足和在新兴市场的潜力大，两者并不矛盾，OPPO在不同地区的高端策略是根据每个地方具体的市场情况所决定的。未来，OPPO将持续深耕东南亚市场，在这些市场提升产品层级，进行高端化，同时积极开拓拉美、非洲等新兴市场

潜力，如今已开拓了巴西、阿根廷市场。

AI手机混战升级

去年拉开的AI手机序幕，在今年正演变成了一出精彩大戏。在过去的一个月里，各大厂商纷纷发布与大模型结合的操作系统，AI智能体的商业化应用呼之欲出。

10月17日，OPPO在开发者大会（ODC24）上发布了ColorOS 15和系统级AI。

OPPO软件工程部事业部总裁唐凯表示：“AIOS是AI手机的关键组成部分，我们认为AIOS会经历三个阶段：从第一阶段的系统应用AI化（AI for System），到第二阶段的系统AI化（System for AI），再到第三阶段的AI即系统（AI as System）。”

在Find X8系列中，AI功能较为明显的表现，一方面是与影像结合，AI通过赋能长焦提升拍照的清晰度，刘作虎称：“研究AI如何重构影像技术是OPPO的大课题。”另一方面，则在于交互。

在Find X8系列中，OPPO推出了“一键问屏”。该功能指的是将传统分散在各处的AI入口统一收拢，通过一个按键唤醒AI，并基于屏幕内容

提供识物、问答、购物、导航、办公、学习等服务体验。

刘作虎认为，AI手机的首要标准是符合直觉。“AI时代就是直觉更加高效，这是最基本的AI理念，也是我们做产品的原则。另外一层理念是专属和安全。”他说。

事实上，注意到交互环节的不止OPPO一家。vivo也推出了圈搜，荣耀推出YOYO智能体等，都是为了重构AI手机的交互范式。

一键调用意味着手机厂商与软件应用厂商之间的合作与博弈。OPPO AI中心产品总监张峻认为，对于服务厂商而言，市场已经相对饱和，他们关注的是如何让用户能够快速直达服务，入口越浅，对于用户而言越方便快捷。

“OPPO现在编排的这套体系当中，我们跟很多三方厂商都有合作，他们非常乐意去成就这件事情，甚至有很多服务厂商主动来找我们。”张峻说。

“AI的产品不是每三个月去规划，甚至应该是每个月去规划。模型变化太快，技术超出我们的想象速度。”刘作虎感叹，在AI时代做产品要快跑，“你一定要去跑，跑得越快，跑得不快就会落后。”

MagicOS 9.0发布 赵明：AI操作系统是荣耀独立以来的最大布局

时代财经 王夏

在华为原生鸿蒙发布的第二天，荣耀的MagicOS 9.0来了。

“AI操作系统是荣耀独立以来的最大布局。”荣耀终端有限公司CEO赵明表示，MagicOS诞生之初，就确立了要打造属于未来的操作系统，构建AI OS的定位。

自荣耀2021年独立出来后，荣耀已经走上了与华为截然不同的发展道路和方向。“能够按照消费者的意图自动执行完成消费者指令的操作系统，这是荣耀MagicOS从独立出来的时候（就已经开始）的构思。”赵明说。

而这次，荣耀带来的是能“代驾”手机的AI操作系统。

在MagicOS 9.0发布会上，荣耀正式发布行业首个搭载智能体的个人化全场景AI操作系统——MagicOS 9.0，并宣布YOYO助理正式升级为YOYO智能体。

最大的布局：AI OS

“帮我点杯喝的，我有点困。”在10月23日的荣耀MagicOS 9.0发布会上，赵明话音刚落，他手机内的智能体开始自动点击美团，选中商品，转向付款界面。

在ChatGPT面世后的很长一段时间，AI手机开始成为热门的概念，但是彼时，AI更多是手机里的各个应用，并未成为一个智能体。

而新发布的MagicOS 9.0的内核正为了打造以人为中心的智能体验。

在MagicOS 8.0上，荣耀通过平台级AI——Magic Live智慧引擎新内核，结合自研70亿参数魔法大模型，荣耀能够实现对于“人”的多模态感知和关联因子计算，帮助OS精准识别用户意图，高效调度系统服务。

此次发布的MagicOS 9.0则是这种感知和计算能力的进一步增强。在大模型能力方面更进一步，魔法大模型家族拓展成为包括语言大模型、图像大模型、语音大模型、多模态大模型的四个大模型矩阵。

相较于上一代的70亿参数自研魔法端侧大模型，此次30亿参数量级的语言大模型的功耗大幅下降了80%，加载速度提升了77%，出词速度提升了500%，在ROM和RAM占用上分别减少1.8GB和1.6GB。

升级的魔法大模型家族，采用端云协同的部署模式。

基于平台级的AI内核，MagicOS 9.0可从系统层面根据不同人群的不同业务场景需求，灵活组合使用魔法大模型家族里的各类模型，同时还能根据产品服务的差异性自由调度AI算力、端云资源。

在操作系统之上，则是荣耀全新升级的YOYO智能体，据荣耀方面介绍，升级后的智能体能够精准理解用户需求、拆解任务步骤，并自主操作、调取手机上各类资源与三方服务，以满足用户需求。

在会后赵明接受了媒体的采访，他表示，荣耀对于智能体的应用有两种：一种是无需第三方的介入；另一种是需要和合作方双方协同。“比如，手机如果要完成‘帮我查询手机话费余额’或者‘帮我充50元话费’等指令，在过程中就需要调用灵犀的模型来进行接管。”

“未来，AI领域的发展都需要各方协同。”对于AI时代将由手机厂商主导还是应用开发者主导的问题，赵明认为未来主要是协同。对于端侧消费者意图的理解，和消费者的个人知识库的保存、学习和分类，这可能都是手机厂家要做的事情。

荣耀的AI野心

事实上，荣耀的野心不止于参数升级和产品革新，它的最终愿景是构建一个以MagicOS为底座的AI生态。

2022年1月，MagicOS 7.0就宣布要布局平台级AI。今年1月的MagicOS 8.0的主线同样是以平台级AI打造意图识别人机交互。

同样在近日举行的高通骁龙峰会2024上，荣耀终端有限公司CMO郭锐表示，在荣耀和高通共同研发的Snapdragon Seamless跨平台技术，被MagicOS生态覆盖的设备能够实现能力共享。

通过MagicOS信任环（Magic Ring），手机、平板、笔记本电脑等多个终端设备能够串联为“超级终端”。在其中，原生AI服务可以实现跨终端跨系统的无缝衔接。

简单来说，一部荣耀笔记本电脑在与荣耀手机关联后，就可以借用后者的AI能力，具备AI反诈、AI消除等功能。

AI发展瞬息万变，随着应用不断推进，新一轮行业分化浪潮也即将到来。在这个时间节点，达成业内共识，制定发展标准对产业前进尤为重要。

10月18日，荣耀携手中国信息通信研究院发布全球首份《终端智能化分级研究报告》的阶段性进展，带来行业首个终端智能化分级体系。

报告依据终端对用户意图的理解程度、对用户信息的学习记忆程度、任务规划程度、任务完成度四大核心要素，将终端智能化水平分为L1~L5五个等级，由低至高依次为智能响应级、智能辅助级、智能助理级、智能协同级、自主智能级。

据悉，10月30日推出的Magic7系列将首发搭载MagicOS 9.0。目前，荣耀Magic7系列已通过《终端智能化分级测试方案》评估，终端智能化水平达到L3等级。

对于荣耀而言，AI手机是不能放弃的高地。目前业界普遍看好手机端侧与AI大模型能力融合，认为可能引发智能手机的巨变。

根据IDC的预测，从2024年起，新一代AI手机销量将会大幅度增长。2027年，AI手机出货量将达到1.5亿台，市场份额超过50%。

AI手机让所有智能手机厂商都回到了同一起跑线，而荣耀正试图通过AI操作系统和生态，杀出重围。



事实上，荣耀的野心不止于参数升级和产品革新，它的最终愿景是构建一个以MagicOS为底座的AI生态。

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

狂砸2500亿 长安发力自主和新能源车 2030年总销量剑指“全球前十”

时代财经 贺晴

“未来5年累计投入2500亿元，新增1万人的科技创新团队。到2030年，实现集团销售500万辆，其中长安品牌400万辆，新能源销售占比60%以上，海外销售占比30%，总销量进入全球前十，成为世界级中国品牌。”在刚刚结束的2024年长安科技生态大会上，长安汽车董事长朱华荣立下目标。

2023年，长安汽车整车销量为255.3万辆。这也意味着，长安汽车将通过7年时间实现年度销量翻倍。今年1—9月，长安汽车销量190.5万辆，同比微增1.89%。

与此同时，长安汽车密集推出新车和新技术。

10月18日，长安启源A07、A05、Q05全新真香版上市；10月20日，深蓝S05上市；10月21日，生产制造阿维塔07的长安汽车数智工厂正式揭幕，深蓝S05全国首批交付、长安启源E07上市……

9月则有启源E07、启源A07、深蓝L07、2025款深蓝SL03、阿维塔07等新车上市。

“公司进入强产品周期，供给端的提升推动公司销量稳健增长，随着新车陆续上量，公司销量有望稳步增长。”国联证券在研报中指出。

阿维塔、深蓝、启源密集“出牌”

在2024年长安科技生态大会上，自主新能源品牌成为主角。

深蓝、阿维塔、启源悉数带着新款车型亮相。朱华荣在会上表示：“深蓝、阿维塔、启源一样都是长安的‘亲儿子’，深蓝是香格里拉战略的重要组成部分，后续长安汽车会继续不遗余力地支持，要人给人，要钱给钱，要资源给资源。”

近年来，长安汽车积极布局新能源汽车，构建了长安品牌、深蓝汽车、阿维塔三大品牌，其中长安品牌下有长安引力、长安启源、长安凯程三大品牌序列，打造差异化自主品牌矩阵。

2017年，长安汽车正式成立新能源事业部，并正式启动“香格里拉”战略。

2022年4月，公司正式推出深蓝品牌，并相继推出SL03、S07、G318、L07、S05五款车型，涵盖从轿车到SUV等不同产品线，囊括纯电、增程等多种动力构型，在售车型主要位于10万~30万元价格区间。

此次活动上市的深蓝S05售11.99万~14.99万元，搭载了华为智能大灯模组。此外，深蓝汽车联合华为，已在S07和L07两款产品上搭载华为乾崮智驾解决方案，成为20万元内首搭华为智驾的车型。

阿维塔则是由长安汽车与华为、宁德时代共同打造，进军20万元以上

的中高端新能源车市场。目前，阿维塔已推出阿维塔11、阿维塔12、阿维塔07等车型，旗下产品的智能座舱和智能驾驶系统均采用华为的解决方案。

活动现场，生产制造阿维塔07的长安汽车数智工厂正式揭幕。朱华荣透露，目前，阿维塔07的单日产能已提升至300~400台。阿维塔07 Ultra版将于10月25日投入生产，11月中旬开启交付。官方数据显示，阿维塔07上市17天，大定订单25386辆。

长安启源品牌于2023年8月发布，此前在售车型主要位于8万~16万元区间。本次活动上，作为长安自主品牌冲击高端市场的首款产品，长安启源E07以19.99万元起正式上市。

根据长安汽车产销快报，长安汽车自主品牌新能源车9月销量54383辆，1—9月累计销量447618辆。根据长安汽车官方数据，2024年公司新能源车销量目标是75万辆。

具体来看，深蓝品牌全年目标28万辆，1—9月其累计交付14.3万辆，完成全年目标过半。阿维塔品牌全年目标9万辆，截至9月交付4.1万辆，接近全年目标的一半。长安启源品牌全年目标25万辆，1—9月交付10.99万辆，仅完成全年目标的44%。

计划2030年销量实现500万辆

值得关注的是，在此次大会上，长安汽车还发布了2030年的新蓝图：

计划到2030年，实现集团销售500万辆，其中长安品牌400万辆，新能源销售占比60%以上，海外销售占比30%，总销量进入全球前十，成为世界级中国品牌。

为了达成这一目标，长安汽车未来5年累计投入2500亿元，新增1万人的科技创新团队。

国元证券认为，自2017年香格里拉计划推出以来，长安汽车在研发领域的投入力度不断加强。

在2018—2023年期间，长安汽车的研发资金投入实现了显著增长，从38.23亿元增长至90.08亿元，年均复合增长率为18.70%。

长安汽车认为，新能源汽车只是序章，数智汽车才是真正的未来。为此，长安汽车打造了面向用户全场景服务的智能汽车超级数智化平台——SDA架构，将整车解构为六层架构，掌握新能源、智能化等技术2200多项。

同时，长安汽车还发布了天枢大模型、长安智驾、天衡分布式电驱三大技术品牌，智慧新蓝鲸3.0解决方案等。

在智能化方面，长安汽车正在加快实施智能化“北斗天枢”计划，坚持自主与合作双线并举。一方面，长安汽车与华为、腾讯、地平线等公司建立深入的合作关系；另一方面，长安汽车坚持在智能化领域大规模、高

强度地投入，坚持每年研发投入占比不低于收入的5%。

为了达成2030年销量目标，长安汽车加速海外市场开拓。今年1—9月，长安汽车自主品牌海外销量28.8万辆，同比增长65.5%。

当地时间9月2日，深蓝汽车与阿联酋汽车经销集团阿泰尔汽车正式签约，推动深蓝产品进入阿联酋市场；10月15日，深蓝品牌在澳大利亚发布亮相，L07、S07、G318、S05 登场亮相。

9月17日，阿维塔在泰国举办品牌发布会，正式推出阿维塔11右舵版，希望通过泰国辐射东南亚国家及全球右舵市场。

长安汽车方面认为，目前海外产品综合盈利能力高于国内，主要是因为与国内汽车市场竞争度相比，部分海外市场仍处于不充分竞争阶段，长安汽车在海外市场的产品溢价能力优于国内。

同时海外产品销售规模提升，规模效益得到初步体现，从而实现海外产品销售毛利高于国内。

“这种现象将逐步与国内趋同。随着国内汽车品牌加快海外扩展，国内市场价格竞争已经扩展到海外，海外产品盈利水平将逐步与国内趋同；同时国际政治、经济形势复杂多变等诸多不确定性因素，未来盈利能力还存在不确定性。”长安汽车表示。■

自动驾驶公司竞相IPO背后 研发投入远高于营收 2025年或成分水岭

时代财经 王瑞昊

近日，自动驾驶公司毫末智行被传暂缓港股IPO，此前有消息称该公司考虑在2024年登陆港交所。

对此，毫末智行回应时代财经称，有关公司暂缓IPO的报道不实。毫末智行董事长张凯也对外表示，毫末智行没有暂停赴港IPO的计划，仍在进行中，具体的IPO时间应该是2025年。

相关人士告诉时代财经，毫末智行主要有三大业务，包括乘用车智能辅助驾驶产品、末端物流自动配送车以及智能硬件。其中，乘用车智能驾驶领域目前已推出七款IPilot乘用车智能驾驶产品，搭载车辆超20款。“除长城汽车外，毫末智行在2024年新获得两家主机厂合同，包含一家头部主机厂的量产订单。”上述人士说。

自动驾驶企业正竞相冲击IPO。

10月16日，智驾芯片“独角兽”地平线公告称，公司正式在港交所开启招股，拟于10月24日挂牌上市。地平线之后，小马智行也正在冲击“全球Robotaxi第一股”。它已于10月18日凌晨正式向美国证券交易委员会(SEC)递交招股书，计划在纳斯达克挂牌上市，股票代码为“PONY”。

文远知行也在近日更新了美股IPO招股书，并启动招股，计划在纳斯达克挂牌上市。从A股转战港股的纵目科技今年3月28日递交招股书，冲击港股IPO。Momenta等也在冲击上市。

更早之前，“智驾芯片第一股”黑芝麻智能已于2024年8月成功登陆港交所。车载激光雷达提供商禾赛科技和速腾聚创也分别于2023年2月、2024年1月在美国和中国香港完成上市。

自动驾驶公司竞相冲击上市，却都在面临经营亏损的现实之痛。完成IPO上市后，如何破解亏损难题，仍是所有自动驾驶公司逃不掉的课题。

自动驾驶企业IPO浪潮汹涌

时代财经梳理了8家主要自动

驾驶公司后发现，这些正在冲击或已完成上市的公司，仍然普遍面临亏损困扰。

被誉为中国智驾芯片头号玩家的地平线，是国内高阶智驾市场的龙头企业。

高工智能汽车研究院发布的全阶智驾计算方案份额榜单显示，2024年上半年，中国市场自主品牌乘用车搭载的智驾方案中，地平线以28.65%的市场份额位居第一，同时也是前视一体机计算方案市场(L2 ADAS)市场第一。

地平线是出货量最大的提供前装量产ADAS和AD解决方案的中国公司，过去9年，征程智能驾驶解决方案的整体出货量已达600万套。量产定点车型270+、量产上市车型130+、全球合作车企30+。据悉，目前前十大中国OEM均是地平线的客户。

尽管市占率稳居第一，地平线依然亏损。

时代财经统计的8家自动驾驶企业中，地平线是过去3年累计亏损最多的企业。招股书显示，2021—2023年，地平线营收分别为4.67亿元、9.06亿元、15.52亿元。今年上半年，该公司实现营收9.35亿元，同比增长152%。2021—2023年，地平线经调整亏损净额分别为11.03亿元、18.91亿元和16.35亿元，三年累计亏损超46亿元。

诸多自动驾驶企业难跨亏损大山。

已在广州、北京、上海、深圳等四地开通Robotaxi自动驾驶出行服务的小马智行，正冲击“全球Robotaxi第一股”。小马智行至今仍未实现盈利。

已完成IPO目标的黑芝麻智能、禾赛科技和速腾聚创，自上市以来股价持续走低。黑芝麻智能过去3年的累计营收仅为5.38亿元，但累计亏损却高达25.68亿元，近乎5倍于营收。黑芝麻如今的港股市值（截至2024年10月21日收盘）下滑到约合人民币135亿元，股价较今年最高点跌去超16%。

激光雷达硬件供应商禾赛科技

和速腾聚创的财报表现稍好，其中禾赛科技过去三年的累计营收38.01亿元，同期累计亏损10.22亿元；速腾聚创过去三年累计营收19.81亿元，同期录得累计亏损41.74亿元。截至10月21日收盘，禾赛科技的股价仅为4.57美元/股，较IPO发行价19美元/股大跌76%，速腾聚创今年以来的股价也下跌近60%。

一家自动驾驶企业的内部人士陈小同（化名）告诉时代财经，目前冲击IPO的自动驾驶公司，成立时间普遍较长，有上市基础。“另一方面，股东也有变现需求。”陈小同说。

亏损难题何解？

一家头部自动驾驶企业的内部人士王君（化名）告诉时代财经，自动驾驶市场正向淘汰赛阶段过渡，玩家将越来越少，“研发投入大，需要大量资金”。

时代财经梳理8家自动驾驶公司的财务数据发现，多家企业的研发投入远高于营收。地平线过去3年的研发投入累计达53.9亿元，而同期累计营收仅为29.25亿元，研发投入是营收的近2倍。黑芝麻智能过去3年的研发投入甚至是总营收的超5倍。文远知行和小马智行的研发占营收比也都超过了2倍。

不断扩大的研发和有限的营收，或是造成自动驾驶公司盈利难的首要原因。

陈小同向时代财经分析，目前自动驾驶公司面临的主要问题，是自身高企的研发投入和车企不断缩减的预算之间的矛盾。“投入产出不成比例是目前最大的问题。”陈小同说，“自动驾驶公司的智驾收入是跟着车型的装配量走的，如果智驾车型销量不好的话，自动驾驶公司的收入自然上不去。再叠加消费者对高阶智驾功能支付意愿不强以及供应商账期等因素，自动驾驶公司的日子就更难过了。”

《2024麦肯锡中国汽车消费者洞察报告》中提到，在价格战的波及之下，虽然中国消费者对智能驾驶的接受程度在上升，但对智能驾驶的支持

时代财经梳理8家自动驾驶公司的财务数据发现，多家企业的研发投入远高于营收。**地平线过去3年的研发投入累计达53.9亿元，而同期累计营收仅为29.25亿元，研发投入是营收的近2倍。黑芝麻智能过去3年的研发投入甚至是总营收的超5倍。文远知行和小马智行的研发占营收比也都超过了2倍。**

意愿出现了下滑。麦肯锡的调研结果显示，在受访者中，愿意对智能驾驶支付的用户占比，从2022年的42%下降到了28%。

乘联会发布的《汽车智能网联洞察报告》显示，2024年1—6月新能源乘用车L2级及以上的辅助驾驶功能装车率达到66.4%，L2占比小幅提高，当前市场仍以高价车型装载为主，同时智能驾驶市场正处在加速渗透的窗口期，新车的装车率已经有了明显的提高。

市场方面，目前ADAS市场竞争已经进入白热化阶段，只有头部Tier1才能保证盈利。其余企业均以扩大市场规模为主，来保证企业在竞争中不被淘汰。

对此，中汽院智能网联科技有

限公司副总工程师杨良义也告诉时代财经，当前，在公共交通领域技术还不成熟，同时配套的管理措施、法律法规也不健全。产品实现规模化量产应用还有一段时间。在规模化量产前，自动驾驶公司仍需大量、持续的资金和资源投入，以此维持企业的生存和竞争力。

自动驾驶公司如何破解亏损难题？

王君告诉时代财经，随着技术成熟和渗透率的增加，预计在未来两三年会出现盈利公司。

杨良义分析表示，自动驾驶企业未来想盈利，首先是要解决眼前的生存问题，通过将技术在辅助驾驶产品上先实现规模化量产，在特定区域内实现自动驾驶技术量产或通过资本市场获取持续资金支持，以此确保企业可以正常运营；其次，自动驾驶产品的方案，需要考虑规模化量产的各类关键要素有足够市场竞争力，例如，成本、安全性、可靠性等是否有优势；最后，还要考虑企业产品在现有或未来汽车产业链中的商业逻辑是否合理，是否有竞争力。

2025年，被认为是自动驾驶公司从亏损走向盈利的关键节点。小马智行招股书显示，预计2025年实现单车运营盈亏平衡（毛利转正），开始迈向Robotaxi大规模商业化。而整个行业层面，Robotaxi服务有望在2026年左右实现商业化。

全球咨询公司Frost & Sullivan（弗若斯特沙利文）预测，按GTV（交易额）计算，全球移动出行市场规模在2025年将达到4.5万亿美元，2030年将进一步增长至4.7万亿美元。中国预计将成为最大的Robotaxi服务市场，到2030年将会占全球Robotaxi服务市场份额的一半以上。

而对于高阶智驾市场来说，目前城区NOA的真实体验其实尚未达用户眼中的“可用”标准，离“爱用”更有距离。地平线创始人余凯认为，“整个市场的竞争其实才刚刚开始，到2025年，城区NOA才能进入真正跨越鸿沟的竞争窗口期”。■

CONSUMPTION · 消费

14家鼎泰丰闭店之谜

时代周报记者 李馨婷 发自广州

曾宣布将在10月底前结束营业的14家鼎泰丰门店或将迎来转机。根据中时新闻网、联合新闻网等台湾媒体报道，近日，北京恒泰丰餐饮有限公司（下称“北京恒泰丰”）的股东北京巨人公司在中国台北召开临时股东会，作出包括解除北京恒泰丰董事长韩家宸职务、北京恒泰丰立即向北京市政府相关单位申请营业执照延续等在内的五项决议。

北京恒泰丰是台湾知名餐饮品牌鼎泰丰在中国大陆的运营公司之一，负责运营包括北京、天津、青岛、西安、厦门等地的14家鼎泰丰门店。北京巨人公司持有北京恒泰丰100%的股权，由其取得鼎泰丰授权使用商标后再授权北京恒泰丰在华北地区开设鼎泰丰分店。

在上述临时股东会中，北京巨人公司表示，今年8月26日，韩家宸无预警宣布鼎泰丰14家门店将于10月底停止营业；这项决定未经北京恒泰丰董事会讨论决定，亦未向北京巨人公司报告，显然未考量股东之最大利益。

对于北京巨人公司的上述决议，韩家宸则发布声明称这是“预谋性的恶性设局”，并指控北京巨人公司股东行为不端，隐瞒公司财务报告，已向司法部提起刑事诉讼。

就上述纠纷，10月24日，时代周报记者联系北京恒泰丰与鼎泰丰总部。北京恒泰丰接线人员表示，对股东内斗情况并不知情，如有回复将回电。鼎泰丰总部仅回复：“谢谢关心。”

大众点评显示，目前，北京恒泰丰在营业的门店数量仅剩北京渔阳店、北京国贸店、北京世纪金源店、天津万象城店与厦门磐基店5家，其他门店则已歇业。上述5家在营门店工作人员均对时代周报记者表示，门店将在月底停止营业，目前尚未接到北京恒泰丰将申请营业执照延续的消息。

随着北京巨人公司与韩家宸双方陷入僵持，14家鼎泰丰门店的经营前景也成为未知数。

股东内部未达成一致，北京鼎泰丰存变数？

如今已是国际知名小笼包专卖店的鼎泰丰，1958年由杨秉彝创立

于台湾。1996年，杨秉彝之子杨纪华接管鼎泰丰后，将品牌原本小吃店的经营模式转型为企业经营管理，并开始在中国台湾以外开设鼎泰丰分店。

韩家宸与杨纪华同为台“商二代”，韩父创立了中国台湾头部食品企业大成集团，韩家宸除了担任北京恒泰丰董事长，也担任大成集团副总裁。大成集团于1990年后进入中国大陆从事饲料、鸡肉业务，此后，韩家宸也将包括鼎泰丰、台南小吃度小月担仔面、日式猪扒品牌胜博殿等餐饮品牌引入中国大陆。

韩家宸在最新的声明中表示，其早年与杨纪华相识，并与杨纪华计划合作成立合资公司，由鼎泰丰授权使用其商标并在华北地区开展业务。确定合作后，韩家宸、杨纪华与另一出资方孙铁汉（台湾股市名人）三方合资成立了北京巨人公司，并由北京巨人公司全资成立北京恒泰丰，负责鼎泰丰品牌在华北地区的店铺运营。

据工商信息显示，北京恒泰丰成立于2004年，法定代表人为韩家宸，董事为李韵珊、杨翔舜、杨纪华、韩芳豪、马文字与余瑞麟。其中，李韵珊为孙铁汉之妻，杨翔舜为杨纪华之子，韩芳豪为韩家宸之子，马文字与余瑞麟则在韩家宸家族掌舵的大成系公司担任要职。

根据工商信息，2004年成立的北京恒泰丰，营业执照于今年8月3日到期。“到期后需要公司所有董事一致同意才能续展，营业执照到期前召开董事会时，因有股东不同意，所以没能续展。”一名接近北京恒泰丰的业内人士曾对媒体表示。

8月26日，北京恒泰丰发布公告称，由于公司营业执照20年期限已满，且董事会未能就续展达成一致意见，公司决定于2024年10月31日前陆续将14家门店结束经营。

就在外界以为14家鼎泰丰门店即将关店时，10月22日，北京巨人公司临时股东会作出了五大决议：全面改派北京恒泰丰董事、监事；解除韩家宸董事长职务，即日起生效；聘任外来财务背景人士林礼宏担任北京恒泰丰新任董事长；北京恒泰丰将立即向北京市政府相关单位申请营业执照延续；北京恒泰丰已全面改选董监事，未经董事会授权，任何人都无权处分公司资产。



8月26日，北京恒泰丰发布公告称，由于公司营业执照20年期限已满，且董事会未能就续展达成一致意见，公司决定于2024年10月31日前陆续将14家门店结束经营。

另据上述临时股东会，作为北京巨人公司早期三大股东之一的杨纪华，股权已出售给孙铁汉。孙铁汉目前是北京巨人公司最大股东，决定对韩家宸的不当经营采取必要措施。

不过，针对上述内容，韩家宸则表示，当初基于对孙铁汉的信任，让其配偶李韵珊担任北京巨人唯一董事，但孙铁汉夫妇行为不端，隐瞒公司财务报告，至今从未召开过股东会，且孙铁汉还通过内部操作成为巨人公司的唯一董事。而北京恒泰丰未能延续营业执照的根本原因也在于孙铁汉夫妇的恶意干预。

根据韩家宸方面声明，北京恒泰丰全体董事一致同意公司进入清算程序，但未能就清算小组组成的具体内容达成一致，陷入僵局，故北京恒泰丰已依法申请北京法院强制清算。同时，韩家宸呼吁鼎泰丰作为品牌方，不应放任恶性股东破坏在华北地区的品牌运营。

餐饮刮起性价比风，鼎泰丰们被“抛弃”

截至发稿，股东内斗尚未有进展，由北京恒泰丰运营的门店经营前景也悬而未决。自从迈出对外扩张的步伐，鼎泰丰在全球范围内大多以品牌授权的方式，由多个公司运营业

务。在中国大陆，鼎泰丰的运营主体分为北京恒泰丰和上海广成餐饮管理有限公司（下称“上海广成”）。前者负责华北区域以及厦门的14家门店，后者负责华东区域和华南区域的共18家门店。

在北京恒泰丰8月26日发布停业公告后，上海广成也发布公告，称由其负责的位于中国大陆的其他分店不受影响维持正常运营，并表示有关北京恒泰丰经营调整及后续善后处理与其无任何关联。

在高管人员方面，上海广成与北京恒泰丰存在重合。据天眼查信息显示，上海广成由港企毅广有限公司与上海寰城季诺餐饮管理有限公司分别持股79.322%与20.678%。上海寰城季诺餐饮管理有限公司法定代表人韩家宇为韩家宸之兄。此外，韩家宸还在上海广成担任董事。

不过，无论北京恒泰丰所运营的门店未来是否恢复营业，也无法改善鼎泰丰在中国大陆目前的经营局面。真材实料的小笼包与优质服务是鼎泰丰进入大陆市场时的重要卖点，46元一笼的小笼包、85元一份的排骨蛋炒饭，约140元的人均消费均让鼎泰丰成为“高端中餐”的代名词。

只是，随着中国大陆餐饮行业的快速发展，消费者在餐饮品类与餐饮服务方面都有了更多选择，叠加近年来的性价比消费风潮，鼎泰丰无论是菜品、定价，还是服务，都不具有当年的吸引力。

如今，鼎泰丰的菜品与定价仍然与当年无异，但社交媒体上，对鼎泰丰的评价则已变成了“口味平庸”与“性价比低”。而在用餐高峰期，鼎泰丰则通常会成为商场里不需要排队的品牌。

值得一提的是，鼎泰丰也是台湾餐饮品牌在大陆地区经营现状的缩影。过去，包括鼎泰丰、呷哺呷哺、王品、一点点、CoCo都可等台湾餐饮品牌，都曾因创新的业态、较为先进的管理运营经验，被奉为行业先驱。然而，近年来，因为品牌与业态老化，上述品牌在大陆市场都陷入了闭店、亏损或发展窘境，与大陆主流餐饮市场渐行渐远。

在争夺股权的同时，北京恒泰丰的股东们或许也需要思考如何革新鼎泰丰的经营形式。■

穿耐克的年轻人越来越少？滔搏国际半年关了331家直营店

时代周报记者 郭鹏 发自北京

耐克在中国的最大经销商似乎陷入困境。滔搏国际（06110.HK）10月23日晚间发布截至2024年8月31日的中期业绩报告，即2024/2025财年的半年报。

2024/2025财年上半年，滔搏国际实现营收130.55亿元，同比下降7.9%；净利润8.74亿元，同比下降34.65%；毛利率为41.1%，同比减少3.6个百分点。

滔搏国际是耐克、阿迪达斯在中国的最大经销商。1999年，滔搏国际与耐克建立合作关系。2004年，该公司成为耐克在中国最大的零售合作伙伴及客户。同年，该公司开始与阿迪达斯展开合作。2012年，滔搏国际成为阿迪达斯全球最大的零售合作伙伴及商户。

2022年，滔搏国际与耐克在北京共同打造NIKE北京品牌体验店，这是耐克在中国首次通过战略合作伙伴落地的RISE概念店。通过深度绑定耐克等知名体育运动品牌，滔搏国际发展迅猛。2019年，该公司在港交所上市，上市时市值高达573亿港元。

耐克曾是众多年轻人的首选运动品牌。随着体育用品市场竞争激烈，年轻人的选择越来越多。安踏、特步等运动品牌迅速崛起，耐克在中国的业务

遭遇挑战。这一影响波及滔搏国际。

滔搏国际的营收规模总体呈下降趋势。据滔搏国际历年财报，2020/2021财年、2021/2022财年、2022/2023财年、2023/2024财年营收分别为360.1亿元、318.8亿元、270.7亿元、289.3亿元。

线下门店数量持续减少

滔搏国际公告称，线下门店持续面临客流低迷的压力，居民消费场景呈现从线下向线上转移的趋势，这加大了线下获客难度。直播电商等消费方式持续火热，而消费者购物行为更趋理性，“性价比”和“心价比”成为消费者决策的关键考量。

时尚产业独立分析师、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄向时代周报记者分析，线上渠道低价竞争，消费者对产品了解得更多更全面，这给滔搏国际带来挑战。滔搏国际主营的耐克、阿迪达斯等也在经国产运动品牌的挤压，消费者的选择越来越多。

滔搏国际持续缩减线下门店数量。2021/2022财年至2023/2024财年，该公司线下门店数量分别为7695家、6565家、6144家。据其半年报，截至今年8月底，该公司的直营门店数量为5813家，净减少331家，同比减少6.4%。

滔搏国际正加大线上销售布局。截至今年8月底，该公司小程序店铺

数目超过2500家，同比大幅增长，店铺直播账号超300个，同比约翻倍。上半年，抖音平台直播销售额同比增长约200%，直营线上销售额占整体直营销售额的比例约30%。

线上销售额上涨也难以扭转滔搏国际总体销售下滑，存货上涨的局面。据其上半年财报显示，截至8月底，公司存货规模61.20亿元，同比上涨6.4%；平均存货周转期为148.3天，同比增长7.4天。存货减值拨备变动规模达9060万元，而上一财年同期存货减值拨备变动规模仅为1150万元。

针对线上销售具体情况，存货减值拨备变动规模大幅上涨原因，时代周报记者向滔搏国际发送邮件询问，截至发稿未获回复。

耐克决定滔搏国际业绩走势？

滔搏国际将耐克和阿迪达斯归为主力品牌。时代周报记者梳理该公司2019年上市以来的财报发现，主力品牌营收占比均超过85%。据其2024/2025财年半年报，主力品牌营收113.51亿元，同比下降8.1%。

国产运动品牌崛起，耐克在中国市场的主导地位出现松动。2022年，安踏体育营收规模首次超过耐克中国。2023年，安踏体育营收达623.56亿元，耐克中国的营收为521.6亿元，两者差距超过100亿元。

今年，耐克在中国市场的表现依

然不理想。据耐克2025财年第一季度财报显示，耐克大中华区营收为16.66亿美元，同比减少4%，在汇率不变的基础上同比减少3%。不过，阿迪达斯在中国的市场正在恢复。据阿迪达斯财报，该公司大中华区2024年上半年收入按固定汇率累计同比增长8.5%。

滔搏国际正在扩大合作品牌范围，进入潮流运动领域以及更加专业化的细分运动赛道。

据滔搏国际业绩公告，该公司在与运动品牌HOKA ONE ONE 和凯乐石合作后，成为加拿大高端越野跑品牌 norda 在中国市场的独家运营合作伙伴，已开设norda天猫旗舰店和小红书等社交媒体账号。

此外，滔搏国际与授权体育用品数字化平台Fanatics开启合作后，持续扩展Fanatics旗下特许体育IP在大中华区的商业化运营，包括已在在大中华地区全面开展“始于1904，传承永续”的复古运动品牌Mitchell & Ness，在线上及线下门店的开设，以及社交媒体的矩阵式运营。

程伟雄向时代周报记者表示，滔搏国际此举符合户外运动市场的发展趋势。不过，该公司的经销商模式并未发生根本变化，品牌运营依然难以掌握自主决定权，挑战仍在。

针对上述调整情况，时代周报记者向滔搏国际发送邮件，截至发稿未获回复。■

一年热卖13亿包小鱼 劲仔食品营收增速为何放缓？

时代周报记者 孙艺格 发自上海

劲仔食品(003000.SZ)交出了一份不错的三季报成绩单。据劲仔食品10月23日晚间发布的三季报,该公司今年前三季度实现营收17.72亿元,同比增长18.65%;归母净利润2.15亿元,同比增长61.20%。

劲仔食品在三季报解释称,营收增长主要得益于持续开发及优化经销商、落实终端市场建设、新产品推广增长。而净利润增长主要与营收增长有关,同时因部分原辅料价格下降,相应的营业成本降低。

劲仔食品主要从事中式风味休闲食品的研发、生产和销售,主要产品有鱼制品、禽类制品、豆制品等。其中,劲仔深海小鱼最为市场认可。据媒体2021年报道,劲仔深海小鱼一年热销13亿包。

劲仔食品创始人、董事长周劲松今年52岁,出身寒苦。15岁,周劲松就开始走街串巷售卖杨梅、蜜饯等当地特色休闲食品。2010年,周劲松创立华文食品(即劲仔食品前身)。2020年,劲仔食品登陆深交所主板,成为“鱼类零食第一股”。

上市当年,该公司的营收和归母净利润分别只有9.09亿元、1.03亿元。2023年,劲仔食品的营收、归母净利润已分别增至20.65亿元、2.10亿元。今年前三季度,劲仔食品的归母净利润已超2023年全年。

不过,劲仔食品的销售费用也在快速增长。2020年,它的销售费用不到1亿元。2023年,该费用已飙升至2.22亿元。劲仔食品今年前三季度的销售费用为2.21亿元,与去年全年相当。不过,它的营收增速却渐有放缓之势。

营收增速放缓

2023年,劲仔食品顺利完成上市时制定的“三年再造一个劲仔”阶段性目标。今年4月,“三年倍增再造启航”2024年劲仔食品合作伙伴峰会在长沙举行,劲仔食品希望能完成第二个“三年倍增”计划。

劲仔食品的营收增长计划并非一路畅通。上市第一年即2020年,它的营收为9.09亿元,同比增速仅为1.60%。2021年,劲仔食品进入发展快车道。当年至2023年,该公司的营收分别为11.11亿元、14.62亿元和20.66亿元,同比增速分别为22.21%、31.59%、41.26%。

营收快速增长,离不开销售投入。2020年,劲仔食品的销售费用只有9569.05万元。2021年,该费用增至1.28亿元,增长33.53%。2022年、2023年,劲仔食品的销售费用继续保持高速增长,分别增至1.56亿元、2.22亿元,增速分别为22.06%、42.49%。

2024年第一季度,该公司销售费用为0.71亿元,同比增长36.52%。2024年上半年,销售费用为1.42亿元,同比增长38.03%。今年前三季度,销售费用增至2.21亿元,增速超过29%。



劲仔食品在三季报中就此解释称,这主要是报告期内品牌推广费与电商平台推广服务费增加所致。

劲仔食品的销售费用继续高速增长,但营收增长开始放缓。今年第一季度,劲仔食品营收为5.40亿元,增速为23.58%。这一增速相比2023年全年降低近18个百分点,同比2023年第一季度68.40%的营收增速更是骤降近45个百分点。今年上半年及、前三季度,营收增速分别放缓至22.17%、18.65%。

鱼制品一直是劲仔食品的最主要收入来源,关乎整体发展大局。2021—2023年,鱼制品分别实现收入8.22亿元、10.26亿元和12.91亿元,分别同比增长15.94%、24.74%和25.87%。2024年上半年,鱼制品实现营收7.03亿元,同比增长16.64%。

劲仔食品一直尝试培育第二增长曲线。2022年,劲仔食品将鹌鹑蛋作为第二大单品,并按“十亿级单品”对鹌鹑蛋进行布局。2023年,鹌鹑蛋销售额突破3亿元,“押宝”初见成效。据劲仔食品官网,该公司的鹌鹑蛋被沙利文认证为“中国包装鹌鹑蛋产品销量第一”,问鼎品类之王。

对营收放缓等相关问题,时代周报记者致函劲仔食品,截至发稿未获回复。

线下仍是营收主力

劲仔食品线上线下相结合,仍以线下营收为主力;同时积极布局海外,推动海外市场发展。

劲仔食品三季报业绩预告指出,公司发力营销网络建设,坚持全渠道发展战略。深耕传统流通渠道,提高

网点铺货率;积极开拓现代型渠道,提高终端品牌势能;加强零食专营渠道合作,丰富品类及SKU。

2024年上半年,劲仔食品线上营收达1.99亿元,营收占比17.61%;线下营收9.31亿元,同比增长29.45%,营收占比为82.39%。2023年,劲仔食品线下营收为16.49亿元,占比79.85%;2022年线下营收为11.53亿元,占比78.88%。

劲仔食品已与零食很忙、好想来、老婆大人、糖巢等超过100家零食专营系统展开合作,覆盖约3万家终端门店。今年上半年,其零食专营渠道更是同比增长超100%。

对此,食品产业分析师朱丹蓬对时代周报记者表示,劲仔食品的优势在于和零食量贩直接合作,获得零食量贩发展的红利。正因如此,劲仔食品的销售体量持续增加,整体利润上升。“不过,量贩零食店如何实现可持续发展是新课题,这也是劲仔食品要着手解决的问题。”朱丹蓬分析称。

劲仔食品也在积极开发海外市场。据媒体报道,早在2018年,劲仔食品就迈出了布局海外市场的第一步。

周劲松在2024年劲仔食品合作伙伴峰会上表示:“公司将深化两个战略:一个是品牌化,从产品经营转型到品牌经营;另一个是国际化,实现走出去和引进来两手抓。”

今年10月,劲仔食品表示,公司产品出口全球近40个国家和地区,覆盖美国、加拿大、日本、韩国等国家。

“体操王子”李宁找到出海搭子 要再培育一家上市公司

时代财经 周嘉宝

李宁公司开始借助“外援”探索出海业务新模式。

10月22日盘后,中国运动服饰巨头李宁公司(02331.HK)发布公告称,LN Co(李宁公司通过间接全资附属公司)、Founder Co(李宁全资子公司)、红杉中国管理的HongShan Venture与HongShan Motivation成立合资公司。

新公司的股本总额将为2亿港元,李宁公司和创始人李宁在合资公司中的持股达55%,而成立该合资公司的目的是在中国内地以外的市场独家开发及经营李宁品牌业务。

在服饰消费环境整体承压的背景下,李宁品牌需要向资本市场讲述的新故事。此前,李宁公司曾在香港拓展业务,被看作是其发力国际市场的预演。

此次“联姻”红杉中国,意味着李宁公司将进一步推开海外市场的大门。

除了扩大业务版图,李宁公司与红杉中国还透露出资本野心。李宁公司在公告中提及,合营公司将寻求机会于日后上市。

不过,李宁公司的“出海新事”尚未说服资本市场。截至10月23日收盘,李宁公司股价报收15.280港元/股,跌幅达4.86%。

抛出独立上市目标

与红杉中国的“联姻”,可以看作是李宁公司加速国际化的标志之一。

根据李宁公司公告,这也是基于境外市场存在着诸多的不确定性,境外市场与中国内地市场的经营模式存在巨大差异而做出的决定。李宁公司在成立合资公司的理由中提及:“拓展境外市场需要与具有丰富的跨国资源的合作方合作,组建一支独立拥有丰富的海外资源和经验的团队负责操作。经过一段时间的培养,境外

才有可能获得理想的成果。”

在业内人士看来,李宁公司意识到了发展海外业务的紧迫性。这一步棋是公司主动探索与被动竞争共同作用的结果。

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表示,李宁公司的业务增长正面临压力和挑战。“很多国际品牌涌入中国市场,国内的二、三线品牌也都在成长。对于长期聚焦单品牌与国内市场的李宁来说,要同时应对国内、国际两个市场,思维上顾不过来,能力也有限。”

程伟雄认为:“国际市场对于李宁公司来说是一个新市场,需要重新培育,这也意味着资金需求不小。另外,随着老对手安踏集团的国际化版图扩大,以及许多国内二、三线运动品牌纷纷向海外市场发力,给李宁公司带来了一些压力。”

公告显示,李宁集团和红杉中国都要尽力协助合资集团建立独立经营能力,包括李宁品牌产品设计、制造、采购、经销、批发、物流、零售及市场营销业务。

程伟雄认为,这不同于当前许多中国运动服饰品牌的出海模式。“目前,许多品牌出海都是只有渠道、缺乏独立运营团队、独立货盘的短期生意模式,而李宁公司与红杉中国的合资模式下,出海业务的独立经营能力进一步提升,是充分尊重国际化市场的探索,更接近于品牌出海的长期主义逻辑。”

另一方面,以红杉中国过往经验,在海外市场的确能给李宁带来一些增益。

仅2022年,红杉中国就投资了法国轻奢配饰平台DESTREE、美国运动服饰品牌STARTER、欧洲时尚服饰Holzweiler以及韩国潮流品牌WE11DONED。

此外,红杉中国还参与了中国跨境电商“独角兽”SHEIN的多轮融资,后者正谋求海外上市。

在“中国潮玩第一股”泡泡玛特

上市前,红杉中国也是其背后最大的机构股东。

因此,出资双方对合资公司均抱有高度期待。李宁公司在公告中提及,合营公司将寻求机会于日后上市。

国内市场持续承压

李宁公司的出海之路,并不好走。在今年3月,李宁集团联席CEO钱伟在业绩会上直言:“在海外做生意,不是那么简单的事。”他当时透露,李宁公司会在海外市场有一些破局的动作,但核心还是深耕中国市场。

程伟雄表示,在出海业务上,合营模式虽有一定的先进性,但探索仍在非常初期的阶段。合营公司成立之后的具体战略和动作,才是评价李宁品牌海外业务的关键。

10月23日,李宁投资者关系部门对时代财经表示:“具体的未来战略布局、运营方向等都需要待合资公司团队进一步完善后再确认,目前没有进一步可以公布的消息。”

与成立合资公司公告同日披露的,还有李宁公司2024年第三季度最新运营状况。公告显示,截至9月30日,李宁公司第三季度销售点(不包括李宁YOUNG)全平台零售流水按年录得中单位数下降。

分渠道来看,线下渠道(包括零售及批发)录得高单位数下降,其中零售(直接经营)渠道录得中单位数下降,批发(特许经营商)渠道录得高单位数下降;电子商务虚拟店铺业务录得中单位数增长。

无时尚中文网创始人唐小唐对时代财经表示,国内非必需消费品市场信心在减弱。“鞋服行业今年三季报的表现都不太好,双位数增长降至单位数,单位数降至负增长的情况很多。LVMH等国际奢侈品集团、欧莱雅等巨头在中国市场的表现都不如意。”

唐小唐认为,未来整个运动行业在向户外运动发展。“对于李宁公司来说,国内业务处于非常激烈的竞争



今年上半年(截至6月30日),李宁公司收入同比增长2.3%至143.45亿元,净利润为19.52亿元,但报告期内李宁公司的全渠道零售流水仍下降了1%。

状态。”前些年,李宁在篮球业务、潮流品类方面累积的市场优势被大幅削弱,所以入局跑步、户外等领域。但是从当下表现来看,李宁公司的核心业务和自身品牌力的提升都正遭遇困境。

从去年下半年开始,李宁公司在拓品类、开辟新市场方面明显提速,入局户外等品类赛道,希望获得新增长。今年上半年(截至6月30日),李宁公司收入同比增长2.3%至143.45亿元,净利润为19.52亿元,但报告期内李宁公司的全渠道零售流水仍下降了1%。

唐小唐认为,在未来的一段时间里,李宁公司的国内业务仍将持续面临压力。

李宁公司需要在新市场、新业务上尽快做出成绩。

其中,李宁户外品类的表现,是当下市场的热门关注点。今年上半年,李宁公司正式成立了专门的户外产品团队,推出“万龙甲系列”冲锋衣,以及“行”系列户外越野跑鞋等产品。

10月23日,时代财经从李宁投资者关系部门了解到,李宁户外产品市场反馈不错,但是产品销售体量仍然较小,对生意的贡献有限。

唐小唐认为:“国内市场充分竞争的情况下,唯一路径就是去海外。”但他也同时指出,李宁公司的国际化征程并不容易。

“当前中国品牌的出海仍然不是品牌战。”他指出,耐克、阿迪达斯、斯凯奇等国际品牌在欧美市场已经十分成熟,李宁作为中国品牌,消费者认知基础和品牌力与前述品牌差距悬殊。

唐小唐还补充道,东南亚市场则更是典型的低价竞争市场。“许多中国二、三线运动品牌在东南亚市场的销售策略,均面临牺牲价格与品牌定位的问题。李宁公司如果坚持走中高端路线,仍然会面临与国际品牌耐克、阿迪达斯,甚至是与优衣库的正面对抗。”

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

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