

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

国家发改委会等部门：
培育消费新场景

国家发改委会等部门印发《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措施》。围绕居民吃穿住行用等传统消费和服务消费，培育一批带动性强、显示度高的消费新场景，推广一批特色鲜明、市场引领突出的典型案例，支持一批创新能力强、成长性好的消费端领军企业加快发展，推动消费新业态、新模式、新产品不断涌现，不断激发消费市场活力和企业潜能。

5月末5G基站总数达
383.7万个

工信部数据显示，截至5月末，全国互联网宽带接入端口数量达11.65亿个，比去年年末净增2943万个。截至5月末，5G基站总数达383.7万个，比去年年末净增46万个，占移动基站总数的32.4%，占比较1-4月份提高0.7个百分点。

佛山将公积金缴存余额
倍数提至16倍

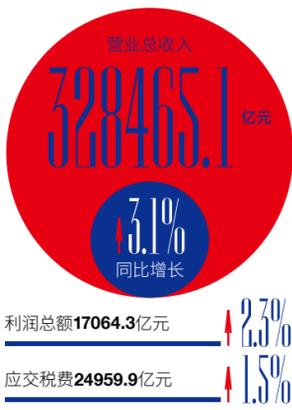
佛山市住房公积金管理中心近日发布《关于调整个人住房公积金贷款有关事项的通知》，2024年7月1日起施行，将缴存余额倍数由原来的12倍调整为16倍。佛山市公积金贷款首付款比例应当不低于20%。

周数据

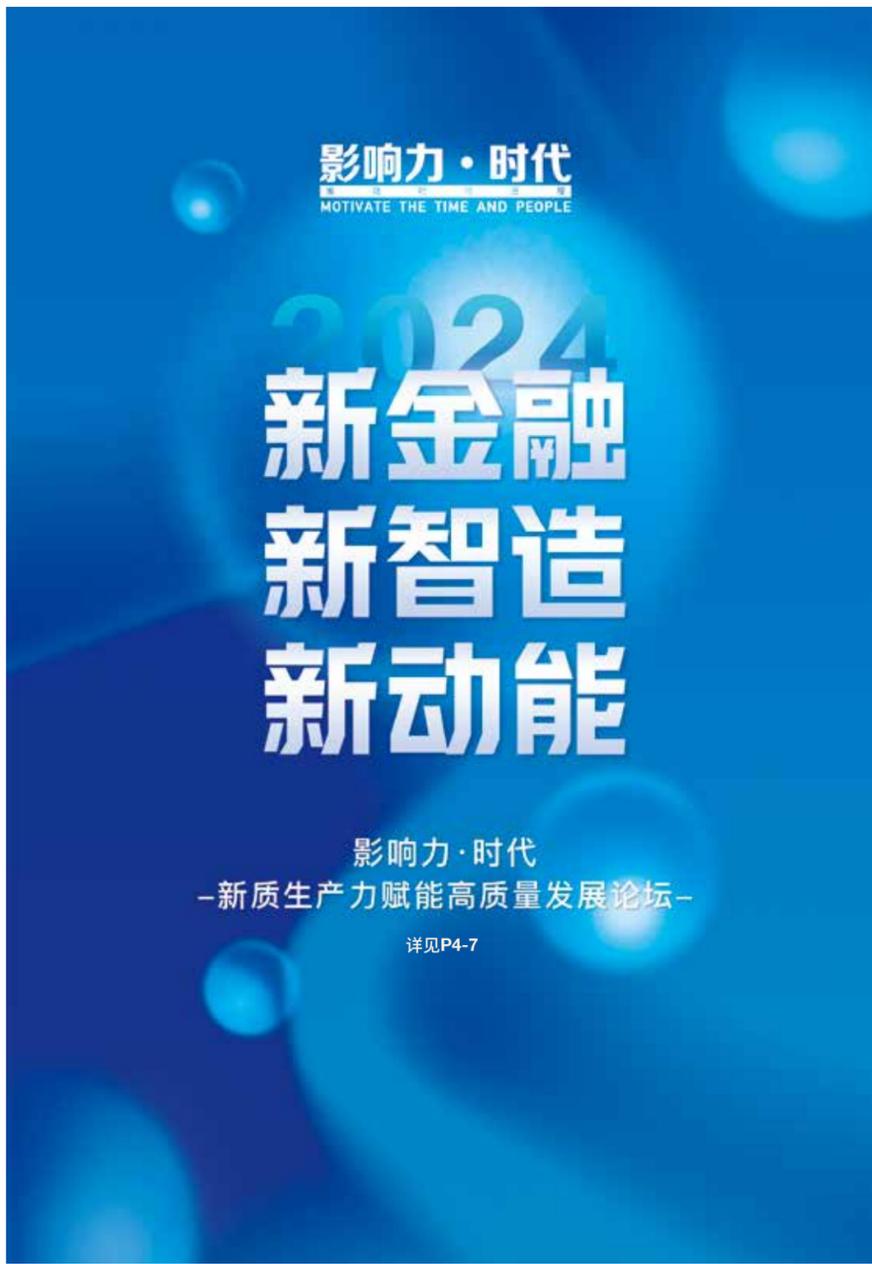
1-5月全国国有企业
营业总收入增长3.1%

财政部数据显示，1-5月，国有企业营业总收入328465.1亿元，同比增长3.1%。1-5月，国有企业利润总额17064.3亿元，同比增长2.3%。1-5月，国有企业应交税费24959.9亿元，同比增长1.5%。5月末，国有企业资产负债率64.9%，上升0.2个百分点。

1-5月国有企业营收情况

互联网银行的
万亿江湖

详见P9

中国企业的
欧洲杯战局

今年“霸榜”欧洲杯赞助的中国企业中，有的已是多次进场的“老手”。营销手段也从最初在“场外”打广告，到如今部分企业已直接“进场”，更深度地参与到球赛过程中。而在巨额投资的背后，是这些企业出海的雄心和战略考量。

时代周报记者 郭美婷 发自广州

今年夏天，2024年欧洲杯烽火重燃。

在德国与苏格兰的首场比赛中，海信VAR助理裁判技术把本届欧洲杯第一张红牌给了苏格兰球员波蒂厄斯。毫无悬念的是，今年欧洲杯决赛阶段进球最多的球员将获得ALIPAY+ 冠军的奖杯。

不难发现在足球之外，中国企业另有一场贯穿欧洲杯的“战局”。赛场内球员们拼搏竞技，而赛场围挡的轮播屏上，支付宝、速卖通、vivo、海信等熟悉的中国企业标志或广告标语则轮番上台。

2024年欧洲杯官网显示，今年赛事共拥有阿迪达斯、速卖通、支付宝、源讯、Betano、Booking、比亚迪、可口可乐、海信、Lidl超市、Engelbert Staruss、卡塔尔旅游、vivo等13家官方全球合作伙伴。

其中，有5家是中国企业，包括速卖通、支付宝、比亚迪、海信和vivo。这也是欧洲杯历史上，中国企业赞助商首次占据了超过三分之一的席位。

为何中国企业热衷于在欧洲杯上打广告？虽然在时代周报记者采访的过程中，这些赞助企业并未透露具体投入的金额，但根据过往数据粗略估算，5家中国企业每家至少向欧足联支付4000万~5000万欧元（约合人民币3.1亿~3.9亿元），才可以跻身这13个席位之一。

时代周报记者发现，巨额投资的背后，是这些企业出海的雄心和战略考量。vivo相关负责人就向时代周报记者表示，vivo赞助欧洲顶级体育赛事出发点之一，就是为了拓展欧洲市场。

从场外到场内

今年“霸榜”欧洲杯赞助的中国企业中，有的已是多次进场的“老手”。营销手段也从最初在“场外”打广告，到如今部分企业已直接“进场”，更深度地参与到球赛过程中。

其中，以海信的资历最深。自2016年海信成为欧洲杯56年历史上第一个中国企业赞助商后，海信已连续三届出现在了欧洲杯的绿茵场上。

在过往两届，海信的品牌在比赛期间的各环节展露出来，包括场地广告、官方背景板、票面等。第一次打广告的只有电视、容声冰箱等少数品牌产品，到第二次赞助时，海信旗下海信、容声、Gorenje等主要子品牌均得到官方授权，呈现在广告栏上。

广东“含新量”观察

时代周报记者 阿力米热 发自广州

传统产业“发新芽”

事实上，新质生产力是指以知识、技术、信息等为主要生产要素，以创新驱动为核心，是推动经济结构优化升级的重要力量。

一般而言，企业作为技术创新的核心主体，其创新能力对生产力的提升发挥着关键作用。对于广东来说，在全国众多企业当中，创新能力是广东的突出优势。

据《报告》显示，截至2024年1月底，广东省共有高新技术企业76288家，连续8年排名全国第一。

广东在创新驱动发展取得的成效呈现“4个90%”的现象，90%的科研机构、人员、研发投入和发明专利申请源自企业。

可以说广东企业在市场的培育下，已经具备了不断自我更新的特性。

不仅如此，截至2024年6月5日（含），广东省共有876家A股上市公司，其中348家属于战略性新兴产业，高于江苏省（308家）和浙江省（236家）。从行业层面看，广东战略性新兴产业的A股上市公司主要集中于新一代信息技术、高端装备制造和新材料产业。

实际上，这些创新能力就相当于养料，想要枝繁叶茂、茁壮成长也离不开牢固的根基。对于广东而言，雄厚的产业基础，同样为发展新质生产力提供了支撑。

OpenAI发布的“文字生成视频”大模型Sora再一次颠覆认知，全球首款6G架构验证星发射入轨、人类首次接受脑机接口（Neuralink）芯片植入……

近年来，随着科技的不断进步和全球经济的深度融合，前沿技术与未来产业正把人们的想象变为现实。

与此同时，新质生产力也已成为推动区域经济发展的关键动力。

对于经济大省广东而言，眼下，广东正借助自身优势，通过数字化赋能、智能化提升等方式，瞄准未来产业培育发展新质生产力。

那么，当前广东省新质生产力发展情况究竟如何？

广东省省情调查研究中心日前发布了《广东企业2024年新质生产力发展状况研究报告》（以下简称《报告》）。从企业的视角观察、分析，从而窥探出广东新质生产力的立与破。

《报告》显示，总体来看，广东企业在新质生产力的发展上呈现出创新驱动、产业升级、绿色发展、金融支持和人才集聚等多重优势，为广东经济的高质量发展提供了有力支撑，也为全国乃至全球的产业创新和转型提供了宝贵经验，这是广东企业在创新样本中的含金量。

下转P4

下转P19

政经·TOP NEWS

3 海运费一再疯涨
货代生意抢滩

财经·FORTUNE

10 亲民的新能源车险来了？
比亚迪财险线上开售13 “挖矿”14年
洛阳铝业净赚15亿元14 破产三个月后
友和道通3架货机流拍15 诺泰生物上半年净利预增超330%
多肽CXO前景几何？

产经·INDUSTRY

17 纯血鸿蒙没有退路

20 打破直营模式
腾势、方程豹开放经销商加盟21 6·18带货主播大洗牌
“贾乃亮们”逆袭“董宇辉们”22 博纳影业、华谊等待翻身
超80部影片搏杀暑期档编辑/梁励 版式/陈溪清
责编/黄亮 校对/宋正大国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28
广东时代传媒集团有限公司 主办6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00扫一扫关注
时代周报官方微信时代在线/
http://www.time-weekly.com
官方微博/ @时代周报
官方微信/ timeweekly广告热线/ 020-3759 1496
发行热线/ 020-8735 0717
传真/ 020-3759 1459
征订咨询/ 020-3759 1407地址/广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦4楼

激活夏日经济 进一步释放内需活力

炎热夏天来了，伴随着火爆的赛事。欧洲杯正在德国举办，巴黎奥运会也即将来临，体育赛事点燃了国内消费者出境游的热情。

多家在线旅行平台数据显示，近期出境游订单量出现较大增长，机票酒店价格有所上涨。

此外，随着我国免签、互免签政策的不断扩大和延续，入境游市场也迎来爆发式增长。

众所周知，出入境旅游对经济发展具有多方面的积极意义。它不仅为国家和地方经济带来直接的经济贡献，还促进了就业与产业升级、文化交流与国际合作以及品牌塑造与推广等方面的发展。

当前，出入境旅游市场持续升温充分

见证了中国经济高水平开放的活力。

放眼全国旅游市场，当前各地已陆续进入暑假模式，发展夏季旅游经济还有很大的潜力。

一是目的地越来越多样化。夏季是旅游旺季，许多游客寻求休闲避暑和特色深度游。数据显示，北京、南京、西安、成都等目的地的深度文化游，以及三亚、桂林、丽江、张家界等地的休闲避暑游备受青睐。而在这些知名目的地之外，贵州兴义等一些小众城市也吸引了越来越多的人流。

二是户外活动热度有望提升。夏季来了，旅游者的户外活动热情正在点燃，轻徒步等低门槛、易上手的户外活动日益成为新宠。媒体报道，旅游平台推出的西双版纳热带雨林轻徒步、哈巴雪山徒步露营

环线等小众化产品预订量增长显著。顺应这一趋势，推出更多好的文旅产品，行业需要加紧谋划。

三是学生旅游市场大有可为。2024年的暑期很长，为学生群体提供了充裕的出游时间。就学生群体而言，其旅游需求旺盛，而且容易被热点吸引，具备说走就走的风格。针对这一特点，文旅行业需要拿出更有吸引力的线路和产品。

四是旅游新业态与新模式层出不穷。影视剧、演唱会、音乐节等正成为文旅市场新的增长点。例如，电视剧《我的阿勒泰》热播后，阿勒泰地区的旅游搜索热度增长超5倍，就是一个很好的例证。

旅游消费是最终消费、多层次多样化消费和可持续消费，在促进经济增长、优

化产业结构、创造就业机会等方面发挥着重要作用。

国家统计局数据显示，今年5月份，全国服务业生产指数同比增长4.8%，比上月加快1.3个百分点，其中，文化、体育、娱乐等行业商务活动指数位于55.0%以上较高景气区间。

这一数据表明，我国现代服务业的发展表现较好，服务业结构不断优化，新兴服务业快速发展，为我国经济平稳快速增长提供了重要保障。

如果要把夏季旅游经济的潜力充分挖掘，行业消极管坐等是不可取的，必须通盘筹划，并做好周密准备。

一方面，需要做好营销与宣传。不妨借助社交媒体、短视频平台等新兴渠道

进行精准营销，以此吸引更多年轻游客。也可以拓展与影视剧、综艺节目的合作，通过植入广告或推出联名产品，提高目的地的知名度和吸引力。

另一方面，要精准对应市场上的各类需求。当前文旅市场已充分多元，能不能推出个性化、定制化的旅游产品，满足不同游客的需求，是行业制胜的法宝。

当然，提升服务质量是文旅行业永恒的课题。优化旅游设施、完善旅游安全体系必不可少。

另外，市场火爆必然带来的问题是从业人员的工作量和压力随之增加，如要化解这一问题，提高从业人员获得感，让他们倾情投入，是提升游客满意度和忠诚度的关键。■



专访中贝通信李六兵：看好算力和新能源业务 加速布局海外市场

时代周报记者 申谨睿 发自北京

“网络通信海外代建项目的毛利率不能低于35%。否则，我们就不谈了。”面对时代周报记者，中贝通信董事长、总经理李六兵不加避讳地表达个人对海外业务的观点，“这是因为我们要承担相当规模的垫资，还要承受可能存在的磨合不畅等风险。”

李六兵拥有超过30年的通信行业经验。1992年，还在原邮电部第三工程公司任技术员的李六兵毅然辞职投身商海，成立贝斯特（中贝通信前身）。最早，该公司主要业务为上海贝尔S1240程控交换系统安装、调测与售后服务，很快便成为上海贝尔的核心供应商。

业务依赖上海贝尔，李六兵很快意识到了局限性，该公司开始逐渐拓展业务范围，从单一交换系统拓展到工程设计、传输系统、光缆线路与电源配套工程。

在邮电分营后，李六兵带领团队加速全国布局，不断推出新产品。2018年，该公司登陆上交所。如今，该公司主业聚焦5G新基建、智慧城市与云网算力服务，提供算力、存储、云服务和解决方案和光电子产品。

“在通信领域，我们不可能去和大而全的龙头企业竞争。”李六兵清晰地知道中贝通信的定位，“这些巨头拥有庞大的销售网络和雄厚的资金基础。我们专注细分领域，主导通信网络建设，并据此向外进行适当延伸。”

过去一年，中贝通信在原有的5G新基建、智慧城市、光电子器件产品三大板块上增添了算力服务和以锂电池为主导的新能源业务。2023年全年，中贝通信实现营收28.62亿元，同比增长8.27%；实现归母净利润1.44亿元，同比增长32.21%。2024年一季度，中贝通信继续保持增长，营收和归母净利润分别为7.29亿元、0.46亿元，同比

分别大涨30.55%、103.25%。

谈及未来发展，李六兵畅言，中贝通信将加强新能源业务的发展，提升相关业务比重。他甚至指出：“未来，新能源业务的收入将占中贝通信总收入的一半，乃至更高比重。”据2023年年报，中贝通信5G新基建、智慧城市和新业务、光电子产品及其他三大板块的营收占比分别为78.6%、20.2%、1.18%。

“发展算力是业务延伸”

ChatGPT于2022年年底横空出世，A股涌起算力浪潮。中贝通信加快布局算力业务。

2023年年初，中贝通信就作出开展算力业务运营的决策，以实现智算、调度、运维、模型和数据应用一体化发展。中贝通信多次公告拿下算力大单，引人注目也带来市场争议。

在李六兵看来，中贝通信切换算力赛道，严格意义上也并不属于“跨界”，而是在原有5G新基建业务的延伸。中贝通信此前主要从事与IT信息领域相关的技术服务工作，拥有一批包括IDC配套、GPU服务器、高速网络、网络安全等相关专业的技术和管理人才，能长期提供含IDC数据机房在内的一体化建设运维服务。这些恰恰可以支持中贝通信进军算力业务。

“我们和三大通信运营商都有密切的业务合作。在智算领域，双方合作互补性强，在客户挖掘、绿色IDC机房资源（低成本）、算力资源共享等方面可开展紧密合作，有优势。此外，中贝还有广泛的政企客户群资源，大专网客户如葛洲坝、南水北调与金融银行等都是十年以上的客户。”李六兵进一步表示。

中贝通信正加码算力集群建设。2023年，中贝通信在智算中心建设和算力业务上累计投入资金6.62亿元，实现武当算力集群一期与青海三江源算力集群一期上线、投入商用。武当

算力集群二期第一批已于今年2月开工，4月正式交付；二期第二批已在今年4月开工，5月底交付测试；青海三江源算力集群二期计划今年6月开工，7月交付。

中贝通信规划建设中的智算中心还包括合肥智算中心、太原智算中心、上海智算中心与三峡智算中心等。其中，武当、青海、合肥是中贝通信的重点布局区域。在青海，中贝通信计划再度投资建设算力集群，同时与青海西宁经开区管委会合作，建设“青海三江源国家绿色智算算力调度平台项目”，项目投资总额约10亿元。

在接受时代周报记者专访时，李六兵多次强调，“筑牢新基建、发展新能源”是中贝通信未来几年的核心战略。

去年，中贝通信就以收购方式切入新能源业务，通过股权转让及增资方式获得浙储能源43%股权。李六兵向时代周报记者表示，收购浙储能源的原因主要有两个方面：一是该公司与安徽江淮汽车合作推进商用车电池包研发等工作；二是，中贝通信的电池主要应用于商用车或特种车，与浙储能源另一合作伙伴弗迪电池倚重的乘用车电池形成互补。

“我们和弗迪电池已形成比较紧密的合作关系，未来双方可以在市场业务上实现协同。”李六兵补充说。

“我们涉足新业务的策略是和客户厂商建立紧密合作，通过与新能源汽车厂商建立长期稳定的合作关系切入新能源电池领域。中贝通信与客户厂商从产线、技术和产品上始终保持迭代的一致性，战略发展也保持协同。”李六兵表示。

从借船出海到造船出海

中贝通信对海外市场寄予厚望。在创立贝斯特之前，李六兵就曾在诺基亚、西门子等多家国际公司任职。

“在外企的这段经历让我很早就熟悉了国际公司的行事风格，也了解

海外市场。”李六兵回忆道，20世纪90年代，贝斯特就已在拓展海外业务，“我们当时和上海贝尔、阿尔卡特、西门子、爱立信展开合作，借船出海，把业务扩展到海外。他们拿下项目的总包，我们分包其中一部分业务。”

2018年，中贝通信上市，成为海外业务发展分水岭。“上市之前的几年，我们无法分身，一度暂停了海外市场的业务，集中精力做大国内市场。”李六兵向时代周报记者介绍，“上市之后，公司资金充裕起来。如果说之前是借船出海，如今我们已开始造船出海，自己拿总包项目。这大大加快了国际化进程。”

2019年2月，中贝通信在香港设立国际公司，随后在菲律宾、马来西亚、泰国、沙特、南非等地设立6家海外分公司，大力发展国际业务。同时，中贝通信还积极拓展东南亚、欧美等其他海外市场。

李六兵介绍，中贝通信海外业务以工程总承包为业务支点，通过并购、投资和运维方式，拓新海外客户，提升业务体量与核心竞争力。地域上以沙特、菲律宾为根基，拓展阿联酋和印尼市场，做深做强中东和东南亚区域业务，同时计划新拓展发达国际市场。

算力是中贝通信在海外市场重点推进的业务之一，计划与大模型公司加强合作，共同拓展海外客户；计划在欧洲组建一定规模的算力集群，为建设海外算力中心打下坚实基础。

在新能源领域，中贝通信积极与海外当地合作伙伴和政府机构合作，不仅为客户提供端到端的解决方案，同时也提供灵活的融资模式，共同推动新能源技术的发展应用。中贝已在南非、沙特成功交付多个家庭储能、工商业储能项目。

财务数据显示，2023年，中贝通信国际业务实现营收4.09亿元，占该公司营业收入的14.29%，同比增长24.11%。■

REGION · 区域

时代财经 王晨婷

“从业25年，最近的市场变化是我经历过最反常的。”近日，共勤外贸服务CEO杜英博告诉时代财经。

今年4月以来，海运价格在传统淡季迎来逆势上涨。如今进入旺季初期，价格继续冲高。达飞、马士基等头部船运公司在上周再度发布涨价函，每40英尺集装箱（FEU）运价上涨2000美元，亚欧航线的FAK（Freight All Kinds，均一运费）已最高涨至9400美元/FEU。

上海航运交易所发布的数据也显示，中国出口集装箱运价指数6月14日收于1733.47点，较上一周大幅上涨8.8%，到达两年来的峰值。

“现在每星期都是一个新的价格，所以我们报价很谨慎。最大的问题不是涨价，而是根本订不到舱，我有80%的货都出不去，这对货代公司、外贸公司影响都很大。”宁波一家货代公司的负责人常江对时代财经说。

“5月份海运集装箱运输市场经历了快速而剧烈的增长，并且随着现货运费的进一步上涨，这种趋势还将继续。”海运和空运运费分析平台Xeneta首席分析师Peter Sand近日表示。不过他预计，尽管6月中旬的现货运费还将再次上调，但上调幅度可能不会那么大。

不只红海危机

如果说红海危机是去年年底至今年年初海运运价上涨的根本原因，那么导致4月以来运费上涨的原因则更为复杂。

去年12月，由于红海沿岸武装对于部分途经红海商船的袭击，多家航运巨头宣布暂时停运所有途经红海的航线，选择绕行好望角，并且收取红海附加费。

部分集运公司还试图通过增加西地中海和亚洲的转运来解决红海绕行问题，但随之而来的问题是，几个枢纽港口出现了严重拥堵。

而目前，全球第二大集装箱港口



海运费一再疯涨 货代生意抢舱难

新加坡港正经历“大堵船”。咨询公司莱纳利特卡近期报告称，现在集装箱船只在新加坡最长可能需要等待大约七天才能获得泊位，而正常情况下船只需要等待半天。

“现在主要的问题是船不够了。从中国出发，原本是30天到欧洲，现在至少要45天，来回相当于增加了一个多月的时间。再加上拥堵，集装箱回流不及时，导致各个港口缺货，这也是引起涨价的一个原因。”常江告诉时代财经。

地缘政治的影响还体现在更多方面，例如11月份才会尘埃落定的美国总统大选。一名货代向时代财经透露，由于担忧特朗普上台后导致关税上涨，目前许多外贸公司倾向于提前出货，部分公司甚至已经开始运输圣诞季商品了。

运力供给减少，叠加需求增长，几大主要航线出口集装箱运价全线上涨。根据上海航运交易所数据，5月欧洲航线、地中海航线、美西航线、波红航线较上月分别上涨12.3%、11.7%、13.1%、20.3%。

尤其值得注意的是，南美航线较上月大涨50.6%，如果与去年全年的平均数据相比，已接近翻倍。

这主要是由于南美国家对电动车和太阳能板等商品，增加了进口税的政策。根据商务部消息，巴西自今年起对进口太阳能电池板收取10.8%的南方共同市场对外统一关税，并设立了至2027年逐年递减的免税配额；到2026年，电动汽车的进口关税也将逐步提高至35%。

中国公司急于出货，各大航运公司在今年4月份纷纷加开了从中国至南

美洲的航线。前述货代表示，由于部分新能源汽车等公司以及太阳能电池板的大批量出货，高价买断舱位，也引起了船公司统一涨价。

部分中小外贸企业停止发货

多重因素交织下，海运费持续上涨，也外溢影响空运费和中欧班列费用上涨。但更大的问题是订不到船和舱。

在杜英博看来，“一箱难求”的情况已经出现。“中小货代公司好多业务直接没法干了。拿不到舱、拿不到箱子，即使能报价也订不上。4月、5月处于最艰难的时期，现在能稍微订到一些7月份的舱位，但是价格还是很高，比3月份涨了两三倍。”

不过杜英博认为，“一箱难求”更多是短期不平衡导致的，并不会持续太久。

常江的看法略有不同，他认为，“一箱难求”的情况恐怕会持续到年底。

作为大型货代，他在年初与船运公司约定的合同价大概是3100美元，同时拥有固定配比的低价舱位。但在现阶段，船运公司已经取消了低价舱位配比，也无法用约定价订到货舱。“一点办法也没有。现在一个集装箱（的价格）已经涨到了8500美元，预计欧线、地中海线、南美、北美等航线都会涨至破万美元的价格。”

涨价的红利主要归于船运公司。如船运巨头马士基近日表示，上调2024年预计营业利润至70亿~90亿美元。这已经是马士基在一个多月内第二次上调预期，在它的年初预测中，2024年营业利润仅在0~50亿美元之间。

船舶和集装箱租赁成本也在快速上升。Peter Sand表示，自去年12月中旬以来，定期租船费率上涨了100%，租用期限也越来越长。例如另一航运巨头达飞，就在日前租赁了石狮恒通航运有限公司旗下的“恒辉6”轮，该船运力为5060TEU（标准箱），租期为18~20个月，日租金高达2.8万美元。

有某家船公司负责人向时代财经透露，自己在去年把船都停了，仅凭出租集装箱在国内运转就能够获利。从集装箱租赁价格来看，去年中欧线路40英尺高柜（2个TEU）的用箱费用是500~600美元，今年1月上涨到了1000~1200美元，现在已上涨到1500美元以上。

中小外贸企业则在涨价潮中“受伤最深”。部分附加值较低的货物，本身每箱货值仅有1万~2万美元，难以承担接近万美金的运费，就只能选择先不发货。此外，电商类群体不享有议价权，也只能在涨价中艰难寻找其他办法。不过，从整体出口数据来看，整体外贸市场已经恢复向好。

根据最新数据，2024年5月进、出口同比均维持正增长，其中出口数据超预期，按美元计价同比增长7.6%。中国民生银行研究院宏观研究中心主任王静文认为，虽有航运价格短期扰动，但在外需韧性下，出口短期内仍有望保持较快增长。■

在“公园城市”的赛道上 成都有多卷

时代周报记者 阿力米热 发自成都

提及“花园城市”，很多人会立马想到：成都。

这两者确实有颇深的渊源。2018年，“公园城市”的理念在成都天府新区提出；两年后，中央明确提出支持成都建设践行新发展理念的公园城市示范区。

在此期间，包括北京、上海、广州在内的诸多城市，都将公园城市建设纳入发展目标。

所谓“公园城市”，简单而言，核心是将城市建设成一个大公园，强调生态、生活与生产的和谐统一。

但公园城市，不只是一个“公园+城市”。尤其是在人们休闲消费需求逐步提高的情况下，公园不仅是绿色园林单位，而且是休闲空间，或是公共文化空间，而这些空间和城市的分界不再明显，渐渐融为一体。

本就具备良好生态环境的成都，跳出了“几棵树、几张凳子、几块草坪”的思维，把“独乐乐”与“众乐乐”的需求兼容在城市空间里，例如绿道串联了绿地、公园、景区等，人们推窗观景、出门入园，这样的生活，当地人早已习以为常。

经过多年探索，成都的“公园城市”特征更加鲜明。截至2023年年底，成都天府绿道超7000公里，新建、改造各类公园113个，并连续15年位居“中国最具幸福感城市”榜首。上海、深圳、青岛、长沙等城市也曾组团到成都考察“公园城市”建设，汲取其成功经验。

眼下，2024成都世界园艺博览会（以下简称“世园会”）正在成都举行。我们试着借由世园会，来观察成都在

“公园城市”这个赛道里，究竟有多卷。

不止有公园，还有文化

古希腊时期，亚里士多德就提出：“人们来到城市是为了生活，人们居住在城市是为了生活得更好。”

这也表明，塑造城市之美、创造美好生活就一直是人类追求的主要目标之一。

1902年，英国社会学家埃比尼泽·霍华德在代表作《明日的田园城市》中，第一次将生态与生产、生活并列，提出了“田园城市”的概念，并把田园城市作为解决城市污染、交通拥堵等工业革命带来的“城市病”问题进而促进城乡融合的经济生态有机体。

此后，又涌现出森林城市、花园城市、生态城市、山水城市等城市类型。虽然这些理念应用在不同文化和地理背景下，但均强调了城市规划中生态和环境的重要性。

对于成都来说，打造“公园城市”亦是如此。

2018年2月，“公园城市”理念首次在成都提出，其核心是将城市建设成一个大公园，强调生态、生活与生产的和谐统一，以及人与自然的共生。经历了5年多的探索和实践，成都形成了“园中建城、城中有园、城园相融、人城和谐”的生态美境。

数据显示，2023年成都空气质量综合指数在全国168个重点城市排名提升17位至第92位。基本消除重污染天气，市控以上断面优良水体率达100%。城市公交“同网、同质、同价”扩大至14个区，中心城区绿色出行分担率提升至70%。

当前开展的世园会，就像是成都“公园城市”的浓缩版。

据了解，成都世园会坐落于东部

新区，占地面积3633亩，布局七区、六馆、百园，以“公园城市、美好人居”为主题。园内设有一个主会场（成都东部新区）和4个主题分会场（温江川派盆景、郫都花卉产业、新津现代农艺、邛崃生物多样性保护）。

七区六馆的布局巧妙地将各个展馆串联起来，形成了一个完整的园林体系。

走在园内，可以看见各种植物集中呈现，它们或高大挺拔、低矮繁茂，又或者色彩斑斓、香气四溢。而在各园区内，极具区域特色植物及园艺建筑被运用于景观造型中，可以一览西南地区的自然特色风貌。

以阿坝园为例，该园区通过自然风的造景手法，呈现“生态阿坝”。在园区内，以特色藏羌民居为主场景，四周分布着九寨沟、黄龙、湿地（花湖）等地貌展示。此外，还有大熊猫、黑颈鹤等保护动物塑像点缀其间。

在植被的种类上，阿坝园内不仅有红豆杉、岷江柏等珍稀植物展示，还有高山杜鹃、四川牡丹等特色花草。众多特色元素的汇聚，显现出了阿坝州丰富的生物资源，以及人与自然的和谐共生的场景。

实际上，在世园会内不只有园艺展示，还有蜀锦、蜀绣、彭州白瓷、竹编等20多种非物质文化遗产项目。

以竹编为例，在世园会内有一座竹编桥，桥梁总长155米、桥宽6~11米。从远处望去，竹编桥的顶棚恰似一片片漂浮在水面的竹叶。

竹编桥作为成都世园会的重要标志性景点，它连接了多个重要展示区，是整个世园会慢行系统重要的组成部分。这来自中国民间艺术（竹编）之乡——崇州。

据了解，道明竹编是四川省崇州

市道明镇特产，有2000多年的历史，也是国家级非物质文化遗产和国家地理标志产品。在多年的传承和发展下，如今，道明竹编广泛应用于生产、生活、装饰艺术等场景。

不止桥梁，在世园会内，竹编也被融合在了园林设计里。在国际竹藤组织园内，特地选用了圆竹和工程竹材作为建筑结构材料，打造了一系列展示空间和景观，诸如鱼乐竹馆、“幽篁轩”水榭、六角亭、竹编景墙。通过将地域文化与园林设计结合，从而达到了解竹文化、体验竹生态的目的。

宜居宜业的公园城市

如果说世园会是“公园城市”的精华版，那么成都就是“公园城市”的加强版。

以世园会所在的东部新区为例，这是成都“公园城市”的实践场景——在世园会主会场，东部新区保留80%的原始地形地貌，包含近28公顷现状林地和401棵高大乔木，优先选择乡土树种增加植物多样性。

待世园会落幕后，这里将作为一座“巨型中央公园”，与三岔湖、龙泉山城市森林公园一并形成城市的公园配套，为市民提供休闲娱乐，也构成住区“核心生态”。

依托世园会的规划和布局，东部新区逐步实现产城人居的融合。从数据来看，2023年上半年，成都东部新区GDP、工业投资、服务业增加值、一般公共预算、税收收入五项主要经济指标增速均为成都全市第一。

这也是成都建设“公园城市”的解法：不只拘泥于生态，而是以生态为纽带，强调可持续发展，打造宜居宜业的城市。

这满足了人们向往公园城市的

理想状态：在一座城市里，有一份还不错的工作，过得还可以的生活，还有近在身边的大自然。

经济学博士、西南财经大学成渝经济区发展研究院院长杨继瑞告诉时代周报记者，除了人居环境舒适之外，成都的人力资源丰富、科创实力相对雄厚。

“在电子信息、生物医药、航空航天等领域，成都拥有强大的产业基础。这里聚集了众多知名企业，如华为、腾讯、阿里巴巴等，它们为成都的经济发展注入了强大的动力。”杨继瑞说道。

与此同时，杨继瑞说，成都人民具有开放包容的城市精神，敢于尝试新事物，乐于接受新观念。这种城市精神使得成都能够不断吸引国内外的人才和资本，推动城市的创新发展。

不过，在丰富的人才资源、完善的城市基础设施等优势叠加之下，成都也存在着工业发展较弱、科技创新资源富集的优势发挥不充分的问题。

杨继瑞分析称，纵向比较，近年来成都工业发展较快，但是横向比，工业无疑是成都的一个明显短板。具体来看，成都的人口位居全国第四，GDP位居全国城市第七，省会城市排第二，但成都的工业实力却只位居全国第13位（2021年排名）。

而在科技创新方面，成都关键核心技术攻关还需加大力度，战略性新兴产业占比还有待提升，传统产业转型升级任务也比较重。“对于成都来说，这些面临的问题也是其发展的新动能。”杨继瑞说，接下来，成都可以大力培育和发展新质生产力，以高端化、智能化、绿色化、数字化、集群化作为成都深度推进新型工业的路径。

换言之，在公园城市的赛道上，成都还能接着卷下去。■

新质生产力赋能高质量发展论坛开幕：大咖齐聚 共话新金融、新智造、新动能

时代周报记者 曾思怡 发自广州

当前，全球经济面临资本、能源等传统动能不足的制约。

摆脱全球发展困境需要生产力的变革，加快形成新质生产力，这既是推动我国高质量发展的内在要求和重要着力点，又是中国为全球发展提供的新方案。

那么，当前我国发展新质生产力的优势、短板及弱项是什么？

作为发展新质生产力的主力军、生力军，企业和新质生产力如何互促共强，实现更高的生产效率？

科技创新是发展新质生产力的核心要素，如何畅通科技—金

融—产业循环，让金融深度赋能科技创新？

为了回答这些重要的问题，2024年6月25日，由中国国家创新与发展战略研究会（以下简称“国创会”）提供指导，由广东时代传媒集团有限公司、广东省省情调查研究中心联合主办的新质生产力赋能高质量发展论坛于广州开幕，为进一步发展新质生产力建言献策，助力我国经济的高质量发展。

本次论坛以“新金融 新智造 新动能”为主题，邀请国创会学术委员会常务副主席李君如，国创会学术委员会常务副主席、重庆市原市长黄奇帆，国创会副会长吕本富以及罗志恒、王福亮等专家学者和企业代表相聚一堂，从理论、政策、制度、产业和人



才等角度探讨我国发展新质生产力的方向和重点。

本次论坛围绕新质生产力中关于人才、基础教育、营商环境、财税金融等角度展开主题演讲和讨论。

论坛还发布了《2024广东企业新质生产力发展调研报告》（下称《报告》），《报告》从企业的视角观察、分析，从而窥探出广东新质生产力的立与破。

《报告》指出，广东企业在新质生产力的发展上呈现出创新驱动、产业升级、绿色发展、金融支持和人才集聚等多重优势，为广东经济的高质量发展提供了有力支撑，也为全国乃至全球的产业创新和转型提供了宝贵经验。

广东“含新量”观察

◀ 上接P1

作为制造业大省，当前广东培育出了以电子信息、汽车制造、绿色石化、智能家电、现代轻工纺织、软件与信息服务等为支柱的产业，2023年，工业营收规模达到18万亿元。在产业的协同发展下，广东GDP站上了13万亿元的新台阶。

得益于企业创新能力强，以及产业的群聚效应，广东正借助数字化赋能、智能化提升、高端化引领，将传统产业培育成为发展新质生产力的主阵地。

举例来看，佛山照明在建立5G工业专网基础上，应用大数据、物联网、人工智能等新一代数字技术，对传统车间进行数字化技术改造。

其中，球泡灯智能制造车间拥有4条全新的全自动无人生产线，包括150台工业机器人、47台搬运机器人和200多套视觉系统，通过配置数字化总控大屏、电子工艺看板等信息化设备作为数字化系统的终端，实现了制造产线和物流系统的无缝衔接。

从具体成效来看，经过改造后，智能化生产车间产能提升20%，人工成本节约40%，产品合格率也得到进一步的提升。

除此之外，在美的厨热洗碗机工厂，可以看到，在面积达2.4万平方米的总装车间内，自动化设备的数量要远超工人数量。

在总装车间内，自动导引运输车装载物料来回穿梭，甚至头顶也建有轨道物流系统，将零部件物料依次喂到产线上。

生产线上，机械手臂一夹一起一落有序地忙碌，还有视觉自动识别



2023年，工业营收规模达到18万亿元。在产业的协同发展下，广东GDP站上了13万亿元新台阶。

摄像头时刻记录着100余道工序步骤……

工厂数字化负责人熊涛在接受时代周报记者采访时曾说道，目前，工厂从研发端到生产端应用了人工智能、数字孪生和其他第四次工业革命技术。“我们工厂的平均节拍是每26秒下线一台洗碗机，生产线最快18秒就能下线一台洗碗机，从上线到下线生产一台洗碗机最快只需要890秒作业的时间。”

不过，需要注意的是，根据《报告》的分析认为，随着人口红利消退与技术革新引发的产业结构深度调整，一些传统行业与岗位正在缩减与消失，但新兴产业仍保有高技能人才的庞大需求。

具体来看，根据人力资源和社会保障部数据，近年来，我国技能劳动者的求人倍率（有效需求人数与有效

求职人数之比）一直在1.5以上，高级技工的求人倍率甚至达到2以上，高级技工的缺口可达千万人。

这也表明，在全国范围内的数字技术、智能制造等行业形成了大片的劳动力空缺，人才储备的不足，极大影响产业发展的步伐。

竞逐新兴产业

不仅限于传统产业的智能化升级，战略性新兴产业、未来产业，也是发展新质生产力的重要阵地。

在众多产业当中，低空经济作为战略性新兴产业，产业链条长、应用场景丰富、市场空间广阔，是新质生产力催生的综合经济形态。在这一阵地上，广东也在积极布局。

具体来看，广东今年明确提出，支持深圳、广州、珠海建设通用航空产业综合示范区，打造大湾区低空经济产业高地。其低空经济企业涵盖了技术研发、软件开发、硬件制造、商业应用等环节，覆盖了物流配送、城市治理、空中通勤、应急救援等多种应用场景。

区域层面上，当前广州、深圳、珠海等地已集聚亿航智能、小鹏汇天、大疆、丰翼科技等全国头部企业，并创下多个全国第一。

亿航智能设备（广州）有限公司联席首席运营官王钊告诉时代周报记者，该公司的自动驾驶飞行器已经涉足空中交通、智慧城市管理、空中媒体等众多领域。其中，自主研发的EH216-S型无人驾驶航空器先后获得了型号合格证、标准适航证和生产许可证。

三证齐全后，这款飞行器已经具备量产资质。“我们已经在合肥、广州、深圳开展‘空中的士’样板城市试验，

今年内将开展试运行。”

与此同时，《报告》显示，当前广东在低空经济上已形成广州、深圳、珠海三核联动、多点支撑的高质量产业格局。

体现在数据上，目前广州开发区已集聚低空经济领域企业50家，年产值约130亿元，深圳则活跃着1500余家低空经济产业链上企业。珠海市也聚集了12家拥有通用航空许可经营的企业。

除低空经济外，在广东的规划中，以储能电池为代表的新型储能，也被看作是战略性支柱产业。

统计数据显示，截至2023年8月3日，全国储能企业达122630家。广东省以19098家居全国省份之首，占比15.6%。

瞄准储能赛道，锂离子电池、钠离子电池、氢储能等成为广东省新型储能企业的重要技术路线。

据了解，目前，广东新型储能在建项目100个、总投资2290亿元，是国内储能电池产业发展最早、产业覆盖最全、最成熟的地区，广东省新型储能产能和产品竞争力在全球处于第一梯队，也是全国储能电池产业配套最全的地区。

2023年11月，国家地方共建新型储能创新中心获工信部批复落户广州市白云区。

该中心联合新型储能材料、芯片、电池等上下游龙头企业共同组建，并配套技术成果转化和产业化，构建起了“总部+示范基地+产业园区”的新型储能产业布局。

根据规划，未来，该中心成员覆盖新型储能领域超85%的国家级创新平台，未来将成为新型储能领域最具影响力的创新策源地。



竞逐低空经济 广东何以“飞”在全国前列？

时代周报记者 阿力米热 发自广州

人类有更高、更快、更强的梦想，在部分实现了更快和更强的目标之后，人类向往“更高”。

当超大城市和城市集群开始逐渐成型，低空经济开始沸腾了。

随着螺旋桨嗡嗡转动，无人驾驶“空中出租车”搭载着乘客在城市上空飞行、飞翔器穿行在高大大厦间为人们送外卖、利用无人机直接进行灭火作业……

数字经济时代的到来，人工智能、5G技术、半导体、物联网等通过应用场景的创新与传统经济深度融合，迸发出的火花超出了很多人的预期。

这其中，低空经济作为典型代表，已经成为未来经济发展新动能的重要方向。

2024年，低空经济作为新质生产力的典型代表，首次被写入政府工作报告。

报告提出，大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力，积极培育新兴产业和未来产业，积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增增长引擎。

一时间，低空经济火了，各省市争先出钱、出地、出政策，想成为“天空之城”。据不完全统计，截至2024年3月底，全国近20个省份政府工作报告提到了发展低空经济。

这一次，广东或许又将先行一步。

近日，广东省省情调查研究中心发布的《2024广东企业新质生产力发展调研报告》显示，在全国低空经济企业资源集聚的城市中，深圳和广州低空经济企业数量分列全国第一和第二位。

竞逐低空经济第一省

跟土地、海洋一样，天空也是一种资源，蕴含着巨大的经济潜力。

纵观我国的经济发展，可以发现，过去很长一段时间，房地产、互联网、新能源汽车产业成为了支柱产业。

不过，随着技术的创新，这些产业的发展愈发完善、渗透率逐年提高，大有往空中发展的潜力。

在此背景之下，低空领域就成为了行业关注的焦点。

所谓低空经济，指在3000米以下空域内，以有人驾驶和无人驾驶航空器的低空飞行活动，牵动着空中通勤、物流、旅游、管理等诸多方面。目前，快递物流、消防救援、基建巡检、农林植保等多个领域开始融入低空经济的元素。

此外，低空经济产业链链条长、辐射面广，牵动制造业、数字经济、新型消费等业态发展，蕴藏着推动产业升级、激发新业态的巨大潜能。

而对于广东地区来说，由于多年在制造业、技术研发上的积累，再加上具备丰富的低空空域资源，使得其在低空经济的发展上具有无可比拟的优势。

一般来说，无人机的产业链包括硬件制造、控制与通信、导航与定位、载荷与应用、运营管理等，涉及各种硬件零件、材料、机械设备和生产工艺等。

从高端制造产业基础看，珠三角地区的先进制造业集群涵盖了多个领域，包括深圳的信息通信和先进电池材料，广州、佛山、惠州的超高清视频和智能家电，东莞的智能移动终端，以及广深佛莞的智能装备。

这些产业集群不仅集中了高端制造能力，而且与低空经济紧密相关，能够为低空经济的发展提供直接支持。

再从通用航空来说，广东是中国领先的产业集中地，虽然在通航机场数量上略少于长三角地区，但广东在2023年新增了13座通航机场，占全国新增的30%，显示出迅猛的发展速度，为低空经济的高质量发展提供了坚实的支撑。

得益于这些要素的积累，广东正在打造低空经济高地。

5月22日，广东发布了《广东省推动低空经济高质量发展行动方案（2024—2026年）》。具体来看，广东提



出，到2026年，低空经济规模超过3000亿元，争创国家级创新平台1~2家，全省通用飞机飞行达到15万小时，无人机飞行达到350万小时等。

与此同时，广东计划依托广州、深圳、珠海三个低空经济核心城市强化引领支撑，发挥佛山、江门、惠州、东莞、中山等市制造业配套优势，推动粤东、粤西、粤北地区因地制宜打造低空应用场景，培育具有全球竞争力的低空经济产业集群。

实际上，早在省的政策发布前，广州、深圳、珠海等城市就已经开始针对性的布局。以广州为例，广州计划到2027年，低空经济总规模达到2100亿元，到2035年达6500亿元，为此，广州将在研发制造、飞行运营和基础设施保障三方面发力。

而根据《2024广东企业新质生产力发展调研报告》显示，目前，广州开发区已集聚低空经济领域企业50家，年产值约130亿元，深圳则活跃着1500余家低空经济产业链上企业。珠海市也聚集了12家拥有通用航空许可经营的企业。

乘势起飞

在低空经济领域，企业是重要的承载部分。

放眼全省，《2024广东企业新质生产力发展调研报告》显示，当前广东集聚了亿航智能、小鹏汇天、大疆、丰翼科技等全国头部企业，并创下多个全国第一。

以亿航智能为例，作为一家智能自动驾驶飞行器科技企业，亿航智能2016年发布了全球首款无人驾驶载人航空器，2019年登陆纳斯达克，成为全球首家上市的城市空中交通企业。目前，亿航智能的无人驾驶载人航空器已经在全球完成多次飞行演示。

在亿航智能科技园区内设立的低空展厅，时代周报记者看到，该展厅陈列了多款飞行器，应用领域涉及勘测、物流、客运、观光等。各种飞行器针对不同的应用场景，具有独特的外观和性能。

在EH216-S型航空器面前，亿航智能创始人、董事长、首席执行官胡华智介绍，该飞行器就是“空中的士”，不需要传统机场和跑道，可以像直升机

一样垂直起飞。“这款航空器由我们自主研发，取得了该领域的全球首张型号合格证、生产许可证与标准适航证。”

据了解，这一技术设想目的是服务于实现城市内和都市圈城际间点对点出行，或将在未来成为空中出行的重要方式。而这种点对点的飞行方式，要比汽车出行效率高许多。

从更直观的数据来看，胡华智表示，从公司所在的黄埔区大沙街道出发到广州市中心，需要45分钟，实际上两点的直线距离只有将近10公里，以该无人驾驶航空器的飞行速度计算，只要5~6分钟就能飞到市中心。

这也意味着，随着“空中的士”的逐渐普及，融入生活，它不仅将改变人们出行的方式，还能提高城市交通效率，为城市的可持续发展带来贡献。

不仅如此，在广州，像亿航智能一样的企业还有很多。

据统计，目前，广州市拥有300多家低空经济相关企业，其中核心企业69家。2024年5月出台的《广州市低空经济发展实施方案》提出，到2027年，广州低空经济整体规模将达到1500亿元左右，飞行汽车等航空器制造业实现产值规模超1100亿元。

由此可见，低空经济拥有着巨大的发展潜力。不仅是其拥有超长的制造产业链，而且还有广阔的应用场景。

但低空经济发展也存在不少难点待突破，比如空域管理、事故权属等等。

河海大学区域经济研究中心主任刘奇洪告诉时代周报记者，低空经济涉及无人机、通用航空等领域，具有广阔的应用前景。其中，军用无人机在现代战争中的重要性日益凸显，而民用无人机则广泛应用于物流、旅游等多个行业。

“然而，低空领域的发展也面临着安全、低空使用管制以及配套设施不健全等难点。与此同时，通用航空的兴起也为低空经济发展提供了新的机遇，但同时也需要解决相关基础设施不足、专业人才培养等问题。”刘奇洪说道。

发展新质生产力 广东有“数”

时代周报记者 王莹岭 发自广州

人工智能、5G技术、半导体、物联网……应用场景的创新与传统经济深度融合，将未来的想象照进现实，提醒着我们，数字经济时代已然到来。

今年全国两会期间，“数字经济”被写入政府工作报告，再次成为讨论热词，这已是近8年间的第七次。

“数字经济”四字，人们或许早已耳熟能详，但随着前沿技术与未来产业的发展，数字经济的内涵永远在扩充着人们的想象。

如今，数字经济成为了支撑新质生产力蓬勃发展的数据生产力，成为经济发展的新引擎，更是各地地方政府和企业重点关注和布局的产业。

对于经济大省广东而言，眼下，广东正借助自身优势，通过数字化赋能、智能化提升等方式，瞄准未来产业培育发展新质生产力。

近日，广东省省情调查研究中心发布的《2024广东企业新质生产力发展调研报告》显示，广东数字经济占地区生产总值比重达49.7%，成为助推广东经济高质量发展的核心动力。

值得一提的是，广东省拥有一批数字经济龙头企业，在软件与信息技术服务、新一代电子信息、智能网联汽车、智能机器人四个赛道优势明显，未来发展前景广阔。

《2024广东企业新质生产力发展调研报告》指出，广东数字科技企业优势明显，数字经济正在拓宽广东经济发展新空间。

那么，在这场数字经济的竞逐

中，广东究竟有多少发展空间？

传统产业乘“数”起飞

数字化，是近10年来世界经济发展的最重要趋势，数字化转型是产业转型升级的重要路径，也是激发新质生产力涌现的关键。

何为数字化转型？

据国务院发展研究中心发布的《传统产业数字化转型的模式和路径》中提到，数字化转型是利用新一代信息技术，构建数据应用闭环，打通壁垒，提高行业整体的运行效率，构建全新的数字经济体系。

对于广东来说，数字化创新能力强，也是广东的突出优势。

《2024广东企业新质生产力发展调研报告》指出，广东数字科技企业优势明显，数字经济正在拓宽广东经济发展新空间。

据上述调研报告显示，2022年，广东省数字经济增加值达到6.4万亿元，占全国数字经济增加值比重达12.8%，总量连续6年居全国首位。广东数字经济占地区生产总值比重达49.7%，成为助推广东经济高质量发展的核心动力。

从存量企业数量来看，截止到2023年2月28日，广东省、山东省和浙江省数字经济产业存量企业数量位列全国前三，分别有406436家、215229家和183425家。

从新增企业数量来看，2022年3月1日至2023年2月28日，广东省、山东省和江苏省数字经济产业新增企业数量位列全国前三，分别新增企业65191家、46098家和37642家。

“数字化平台可以为一切传统经济行业服务，这就是传统产业数字化。”中国国家创新与发展战略研究会学术委员会常务副主席、重庆市原市长黄奇帆近日撰文指出，数字化技术综合体不仅自身能够形成庞大的产业，还能够对传统产业进行赋能增效，改造升级，从而产生巨大的叠加效应、乘数效应。

《广东省工业优势传统产业转型升级“十三五”规划》中曾列出了广东的8个优势传统产业，包括纺织服装、食品饮料、建筑材料、家具制造、家用电器、金属制品、轻工造纸及中成药制造业等产业。

具体而言，数字化转型如何为其赋能？

在黄奇帆看来，通过工业互联网的赋能，能使生产流程得以实现高度自动化和智能化，显著提升生产效率和产品质量。

而通过产业互联网赋能，涵盖从市场需求分析、产品设计、研发到生产、物流配送、销售乃至售后服务的信息流畅和协同高效，实现跨部门、跨地区的信息共享和协同，则能够缩短新产品开发周期，加速新产品上市进程，占领市场高地。

近年来，得益于企业创新能力强，以及产业的群聚效应，广东正借助数字化赋能、智能化提升、高端化引领，将传统产业培育成为发展新质生产力的主阵地。

未来产业突破有“数”

新质生产力，“新”在新的科学技术、新的生产方式、新的产业形态。

在广东，这既源于“旧”的积淀，也源于“新”的突破。

在今年高质量发展大会上，广东省委明确，发展新质生产力，重点是围绕十大战略性支柱产业深度转型升级，也是围绕壮大十大战略性新兴产业、培育五大未来产业。

在未来产业方面，广东的培育目标是，到2030年，未来电子信息、未来智能装备、未来生命健康、未来材料、未来绿色低碳产业集群成为新的经济增长点。

由此可见，人工智能、数据要素、元宇宙、算力等数字经济相关领域，也成为了广东推动新质生产力发展的重要抓手。

具体而言，在未来电子信息产业领域，到2025年，广东人工智能核心产业规模将突破3000亿元。

为此，广东正在加快构建全国智能算力枢纽中心、粤港澳大湾区数据特区、场景应用全国示范高地，打造国家人工智能产业创新引领地。

在人工智能领域，广东省人工智能产业区域发展竞争力评价指数排名全国第2位，紧随北京之后。小马智行、致景科技、奥飞数据、极飞科技、云从科技等一大批人工智能新锐企业不断涌现。

广州、深圳两市更积极布局建设了广州南沙国际人工智能价值创新园、深圳湾科技生态园等11个省级人工智能产业园。

此外，今年3月，华南数谷智算中心在韶关正式运营，粤北工业老城也搭上了“算力快车”。作为我国“东数西算”工程重要组成部分，韶关位列

入全国十大数据中心，成为粤港澳大湾区枢纽节点唯一集群。

《2024广东企业新质生产力发展调研报告》显示，2023年，广东人工智能核心产业规模超过1700亿元，同比增长约18%，核心企业数量超过1000家，均居全国前列。

不过，需要注意的是，《2024广东企业新质生产力发展调研报告》的分析认为，随着人口红利消退与技术革新引发的产业结构深度调整，一些传统行业与岗位正在缩减与消失，但新兴产业仍保有高技能人才的庞大需求。

具体来看，根据人力资源和社会保障部数据，近年来，我国技能劳动者的求人倍率（有效需求人数与有效求职人数之比）一直在1.5以上，高级技工的求人倍率甚至达到2以上，高级技工的缺口可达千万人。

这也表明，在全国范围内的数字技术、智能制造等行业形成了大片的劳动力空缺，人才储备的不足，极大影响产业发展的步伐。

此外，作为广东产业发展的主力军，中小企业在数字化的浪潮前，碍于体量小、成本高、风险大等因素，也面临着不想转、不敢转、不会转的“三不”困境。

为此，今年年初，省财政下达中小企业数字化转型资金7.74亿元，重点支持广州、珠海、汕头等14个省级中小企业数字化转型试点地市，推动中小企业在设计、制造、销售、服务、管理、安全等各环节数字化升级，引导广大中小企业加快转型步伐，激发涌现更多专精特新中小企业，为广东省制造业注入源源不断的发展活力。

新质生产力赋能高质量发展论坛

发现广东新质生产力，超20家优秀企业案例发布

“新质生产力”已经成为多地2024年经济发展关键词。

6月25日，2024影响力时代新质生产力赋能高质量发展论坛在广州举办，以“新金融 新智造 新动能”为主题，建言献策。

广东省省情调查研究中心在论坛上发布《2024广东企业新质生产力发展调研报告》。报告以注册地或总部在广东的上市公司为主要研究对象，从成长能力、科创能力、人才建设、无形资产等维度，为广东省新质生产力代表性企业画像，发掘广东上市企业的“含金量”“含智慧”“含新量”。

这是首份以省份为研究对象的关于新质生产力发展状况的研究报告。报告发布后引起了党政机关、高校、企业和媒体的关注。

新质生产力是具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先质生产力质态。广东作为经济第一大省，在发展新质生产力上有基础，也有动力。

广东省省情调查研究中心在本次调研过程中，收集了一批优秀企业发展新质生产力的经验做法，包括科技领先的美的集团、新能源汽车企业比亚迪、开启“数字光明”时代的光明乳业、光伏领军型企业通威等等，洞察如何培育发展新质生产力，以制造业立省的广东又该如何发力。

美的石墨烯改性防腐涂层换热器

科技突破是新质生产力的重要组成部分，是企业创新发展的源动力，美的集团将“科技领先”作为核心战略。

其中，换热器翅片是空调的主要散热部件，承担90%以上的散热功能，但翅片腐蚀易导致换热效率骤降，换热器寿命缩短，空调能耗大幅上升。

美的研发团队基于独创的寿命评估模型，首次揭示了铝箔有机功能涂层使役老化机制，研制石墨烯改性防腐涂层，开发出新型高效耐蚀换热器，实现了换热器翅片防腐性能与换热效率兼顾，大幅提升空调可靠性、服役寿命以及节能长效性。与普通涂层相比，其垂直热扩散系数提升31%，相当于含盐工业环境中20年以上的使用寿命。该技术获得国际知名科学期刊Nature的特别报道。

中国人寿寿险“睿运营”模式

中国人寿围绕“生产、服务、控制”三大核心职能，通过生产层、触达层、控制层三层构建新型运营服务体系。借助数字化连接和智能模型，中国人寿实现全国运营的集约化管理，为上亿客户提供了睿智服务：

1. 更强的服务送达能力：通过“线上渠道多、线下渠道全”融合互补的服务通道，打破时间和空间的限制，实现7×24小时不间断服务。柜面逐步从传统“保单服务”为主的客户服务中心向“保单服务中心+服务体验中心+销售支持中心+消保宣传教育基地”四位一体的客户体验中心转变。

2. 更高的服务效率：致力于让数据多跑路、百姓少跑腿，中国人寿提供了从投保、承保、保全到理赔的全场景数智化服务。2023年，个人长险无纸化投保率达99.99%，核保智能审核率达94.98%，个人业务承保时效提速至0.13天。在多个省份试点“全流程无人理赔”，理赔直付，最快可达秒级理赔，2023年整体理赔时效0.38天，较五年前提速3倍。

中国人保寿险：保险资金投资服务支持实体经济创新——华润医药

2023年，作为产业链相关方的险资企业，人保寿险通过人保康养基金完成了对华润医药商业集团混改引战项目的投资认购，助力全国医药流通巨头企业战略升级。

医药流通在全民药械供应保障方面有明确的战略意义，是整个医疗产业链中非常重要的一环。伴随医药商业的多次改革浪潮，行业的规范化和集中度不断提升，形成了寥寥几家全国性龙头企业。本次引入战略投资者，将为华润医药商业拓展商保支付业务、扩充融资渠道、挖掘地方资源提供更大助力，加快数字化转型。

比亚迪新能源汽车全产业链核心技术

比亚迪掌握电池、电机、电控等新能源汽车全产业链核心技术，从自主创新到全面开放创新，持续引领全球新能源汽车变革。经过长时间坚守，比亚迪凭借刀片电池、DM-i超级混动、e平台3.0、CTB电池车身一体化、“易四方”、云辇系统、DMO超级混动越野平台等颠覆性技术，迎来前所未有的发展机遇。

2023年，比亚迪集团销售新能源汽车302.4万辆，同比增长68%，蝉联全球新能源汽车销量冠军，创造世界汽车工业发展奇迹。2024年1月，比亚迪发布整车智能战略，通过璇玑架构，实现电动化与智能化高效融合，引领新能源汽车智能化变革。比亚迪新能源汽车已进入德国、日本等汽车强国市场，以及泰国、巴西等新兴市场，运营足迹遍及全球88个国家和地区、400多个城市。今年1—5月，比亚迪新能源乘用车累计销量126.7万辆，同比增长27.1%。

蒙牛“百人百亿”全数智化工厂

作为中国乳业“国家队”，蒙牛集团不断深化对发展新质生产力重大意义的认识，充分发挥企业主体责任，加快发展乳业新质生产力，努力在未来发展中赢得战略主动，切实扛起中国乳业高质量发展行业“领头牛”的使命担当。

通过20多年在自动化、数字化、智能化领域的不断积累，融合世界领先技术，通过超前布局、持续探索以及与产业链伙伴的密切配合，成功打造全球乳业首座“百人百亿”全数智化工厂——蒙牛宁夏工厂，这是集5G+立体化、效益化、高效化、智能化于一体的“绿色智慧”工厂。

蒙牛持续推动中国乳业创新发展，服务人民群众美好生活。

光明乳业新品迭代

作为一家全产业链的乳品企业，光明乳业持续推进产业链升级，加快运用数字化技术（SAP ERP项目）推动全产业链数字化转型和管理变革，开启“数字光明”新时代。

2023年，光明乳业围绕“科技创新”“商业创新”“管理创新”三个维度，通过一系列创新举措，参与了多项国家及行业标准的制定，并发表了多篇SCI文章和中文核心期刊论文，申请和获得了多项国内外发明专利，还荣获了中国轻工业联合会科学技术进步一等奖等多项荣誉。

在产品创新层面，光明乳业研发了41款新品（成功上市35款）。在营销创新方面，光明乳业还作为行业内首家企业，发布多款具有收藏价值的数字资产，积极促进数字技术和实体经济融合的探索之路，实现从零到第一的突破，为营销场景注入了新的活力。

通威光伏新能源产业链技术研发创新

近年来，光伏领军型企业通威在研发上加大投入，重点瞄准产业链，用科技赋能实现了产业链多个环节的技术突破。在原材料环节，通威高纯晶硅产品关键性杂质元素纯度达11个9，半导体电子级硅料已出口海外，实现了高纯晶硅“中国智造”。

在电池片生产环节，通威通过5G+智能制造方案，率先实现工业数字化。与同等产能的传统产线相比，通威5G智能产线用工量减少约62%，能耗降低约30%，生产效率提高160%，降本增效，成为全球智能制造标杆项目。

在研发环节，通威自主研发首个针对TOPCon量产的PECVD poly路线和行业首条大尺寸铜互联（THL）技术，并且建设了新型电池、组件行业主流技术中试线等。自2023年以来，通威已连续8次刷新异质结组件功率世界纪录，3次在TNC系列产品上取得功率新高。

在产业链终端，通威全球首创“渔光一体”创新发展模式，实现三产融合发展。

南京银行“小股权+大债权”投贷联动

上海蔚星数据科技有限公司是中科院孵化的中国第一批商业航天企业。2020年，企业整体规模体量还相对较小，但研发制造进入关键期。南京银行主动对接，合作“小股权+大债权”投贷联动，提供一揽子综合金融服务，让其研发生产再无后顾之忧。如今，企业高速发展，其自主研发的中国首颗商业红外气象卫星“星环号·南信大星”，于今年4月末发射升空，这是企业自主研发的第二颗商业卫星，也是国内首颗商业红外气象卫星。

针对科创企业多层次多样性的金融服务需求，南京银行创新“小股权+大债权”投贷联动业务，依托外部投资机构，以“小股权”作为纽带，立足自身主业，配比“大债权”及综合服务方案，有效满足初创成长科技企业全生命周期金融服务。截至目前，该业务已服务客户近200户，信贷资金支持累计近百亿元。

vivo蓝科技

手机行业汇聚新技术、新价值、新产业、新动能，具有高科技、高效能、高质量的特征，新质生产力势能强劲。vivo作为中国领先的手机企业，从底层技术能力规划布局，推出“蓝科技”技术品牌，形成了属于vivo的新质生产力。

“蓝科技”包含蓝晶芯片技术栈、蓝海续航系统、蓝心大模型、蓝河操作系统、蓝图影像五大技术板块。有别于单点技术创新，“蓝科技”是围绕用户痛点展开的系统性创新和可持续创新，不仅满足了用户在手机性能、续航、拍照等方面的需求，还为手机赋予了AI智慧体验，展现了vivo对用户的关切和在乎。在“蓝科技”的助力下，vivo将为消费者提供更极致的、更人性化的产品，让新质生产力温暖“万家灯火”。

平安银行创新供货贷服务

平安银行创新供货贷服务，支持国内某顶尖信息设备供应商上游一级供应商，由供应商向平安银行证明与核心企业的供货关系，平安银行选择合作记录良好、供货稳定的供应商为其提供融资支持服务。该项目是平安银行首个围绕科技企业生态，给予生态客群身份价值与交易价值的信用融资产品，为科技企业生态开发提供了新的发展方向。

中国建设银行广东省分行金融赋能新质生产力

建设银行广东省分行充分发挥金融创新作用和平台资源优势，加快助力新质生产力发展，以知识产权大数据为切入点，全国首创“技术流”专属评价体系，并升级打造“科创企业多维评价体系”，对科创型企业综合创新发展能力进行精准评价；推进“股贷债投”综合服务体系，支持14笔股权投资项目超22亿元，落地全国建行和全省同业首笔科技创新再贷款，数据知识产权融资贷款；成立总行级科技金融创新中心（广东），发布科技型企业全要素数字化赋能体系，联合政府、高校、科研院所、企业、金融服务机构，共同成立“产学研金服”科技金融联盟，助力推动培育新质生产力。截至5月末，建设银行广东省分行累计服务科技型企业超5万户，科技信贷余额超1500亿元。

福达智能路内停车收费管理系统

作为国内首个建设城市级智慧停车的企业，福达是“智慧交通领域的领跑者”，自主研发了“一键停”智慧交通大数据服务平台和多种智能感知硬件，实现软硬件一体化开发。全生命周期管理的商业模式让福达超越传统硬件创新，从研发、投建到运营的整体持续改进实现了系统性创新。其中，佛山三水智能路内停车收费管理系统项目自建成运营以来，平均实收率达80%以上，远超行业水准成为智慧停车投资建设运营一体化的典范。

目前，福达方案已落地多个城市，以智慧停车为始，深度融合应用场景，共建智慧城市，发展新质生产力。

汇川技术起重机智能运维服务

在起重机行业，针对设备频繁使用及长期“带病作业”导致的故障停机 and 巨大经济损失等突出问题，汇川推出了革命性的“基于工业互联网的起重机智能运维服务”。该服务凭借实时数据监测与地图检测等先进技术，实现了对起重机的精准预测性维护，大幅降低了故障率，提升了客户满意度，并显著减少了因停产带来的损失。这一创新应用不仅成功入选首批国家新一代工业互联网平台创新领航应用的典型案例，更在实际应用中取得了显著成效，截至目前，已有超过2000台起重机设备成功接入了汇川的物联网智能运维系统，享受到了智能化服务带来的诸多益处。

新质生产力赋能高质量发展论坛

临商银行
金融赋能“专精特新”

为有效实现金融赋能“专精特新”，临商银行以临沂325家“专精特新”企业、1100家高新技术企业等为重点，采取更加灵活的期限、利率定价和利息还款方式，在科技企业生命周期中前移金融服务。

2023年发放“专精特新”贷款26亿元，推动企业转型升级。如对山东龙立电子有限公司的解决方案，该公司承担各类科研项目60余项，包括科技部火炬计划、省科技重大专项、省重点研发计划等；获各类科技奖励25项，包括省科学技术奖、省中小企业科技进步奖等。随着该公司科研持续投入，面临连接器研究资金短缺的困境，临商银行主动对接，及时授信1325万元，成功发放贷款1000余万元，解了企业燃眉之急。

中国联塑高性能管材
管件的研发及产业化

在管道行业绿色环保发展的道路上，联塑投入大量资金和科研力量，攻克技术难关。

2017年，联塑已实现全系列PVC管材管件全面无铅化，推动了整个塑料管道行业的无铅化进程。

如今，在城市基建领域，为解决城市大流量输水的需求，凭借着对产品科技创新能力建设的持续投入和不断追求，联塑推出了“高性能厚壁高密度聚乙烯（HDPE）管材管件的研发及产业化”项目，通过一系列创新技术，解决了厚壁产品存在的熔垂、内缩孔、尺寸不稳定等行业关键技术难题，最终实现了管材至1600mm、管件至800mm的全系列产品的规模化生产。

无论是“HDPE 管材管件的研发及产业化”项目还是无铅管项目，联塑能够不断取得领先行业的技术突破成果，正是得益于对产品技术创新的持续投入和不断追求。

五菱新能源汽车升级突破

五菱汽车在车身冲压技术领域取得的重大成果实现了落地转化，带来了实际效益。

建成的国内首条超高强度钢管热胀成型生产线，是广西首家通过竞争方式获得的工信部科研揭榜课题《高档数控机床与基础制造装备》项目，解决了汽车安全法规要求（偏侧碰撞等）和车辆轻量化等行业“卡脖子”难题。

超高强度钢管热胀成型生产线可柔性生产液胀、热胀、热成型等多种工艺的产品，其中热胀产品的抗拉强度可达到1300~2000MPa，可用于汽车或其他行业需求的多种超高强度钢产品应用场景。目前已实现配套国内一线自主品牌的高端车型，实现中国自主品牌高端车型关键零部件的自主批量配套。

飞鹤脑发育
研究成果转化

飞鹤持续打造和培育新质生产力，抓住科技创新这个关键变量，不断增强企业发展的硬实力，成为行业发展引领者，连续5年销量居全国第一。

过去，飞鹤建立了首个全产业链的产学研平台，并以全新技术的研发应用助推企业发展，以培育研发人才、攻关技术为破题关键。例如，飞鹤成功开发提取乳铁蛋白的相关关键技术，打破了国外对多项关键原辅料的封锁。

2023年，飞鹤正式发布了脑发育战略，联合北京大学医学部、清华大学脑与智能实验室、哈佛BCH等海内外知名高校和机构，深入推进生命早期1000天脑发育研究成果产出和应用转化，助力更多宝宝聪明成长，支持国家人才培育。

宝莱特高端医疗器械

宝莱特在重症监护仪领域实现了新的技术突破，采用了从血氧光电容积脉搏波信号（PPG）中提取呼吸信号从而实现呼吸率监测的技术，该技术为国内首创。具体的创新有两点：第一，在基于脉搏波信号的多个子呼吸信号提取技术，实现了三个子信号同时提取，实时、准确地检测脉搏波、信号幅度；第二，自适应特征的数据融合。通过多个呼吸率估计与权重，结合变化特征与自适应特征的数据融合，从而实时、准确地获得最终的呼吸率估计值。

除以上革新外，重症室监护仪还突破性地融合了医用手套全屏电容触摸，以及语音输入的功能，医护人员可以直接语音输入相关信息，极大程度提高了诊断效率。

在重症监护仪领域的不断创新与突破，宝莱特获得了国家级制造业单项冠军企业的殊荣，以及国家发展和改革委员会授予的“国家多参数监护仪产业化基地”。

三七互娱数智化
产品矩阵全链赋能

三七互娱一直在人工智能领域探索，已自研了九大中台产品，包括研发端的“宙斯”“雅典娜”“波塞冬”“阿瑞斯”“丘比特”，推广运营端的“图灵”“量子”“天机”“易览”等，建设了一条成熟、完整的产业工业化管线，率先实现AI在业务研运环节的全链赋能。

从产品立项和内容生产，到发行运营和资产沉淀，AI与大数据技术将各端连接起来，形成了全局化的研运体系。这套工业化管线体系的建立与完善，帮助三七互娱在发展中沉淀了各业务环节海量自有数据与数字资产，进一步扩大自身数据积累与技术沉淀优势。

拍小租两轮电动车
信用租赁SaaS服务

拍小租总部位于上海，是一家定位于两轮电动车智慧租赁SaaS服务的科技公司。拍小租，打造出集租赁业务管理、资产管理、财务管理、营销管理、风险管理、保障服务、供应链金融等功能于一体的智慧租赁SaaS平台。

它打破了传统租赁模式的局限，实现了两轮电动车租赁服务的数字化、智能化变革。

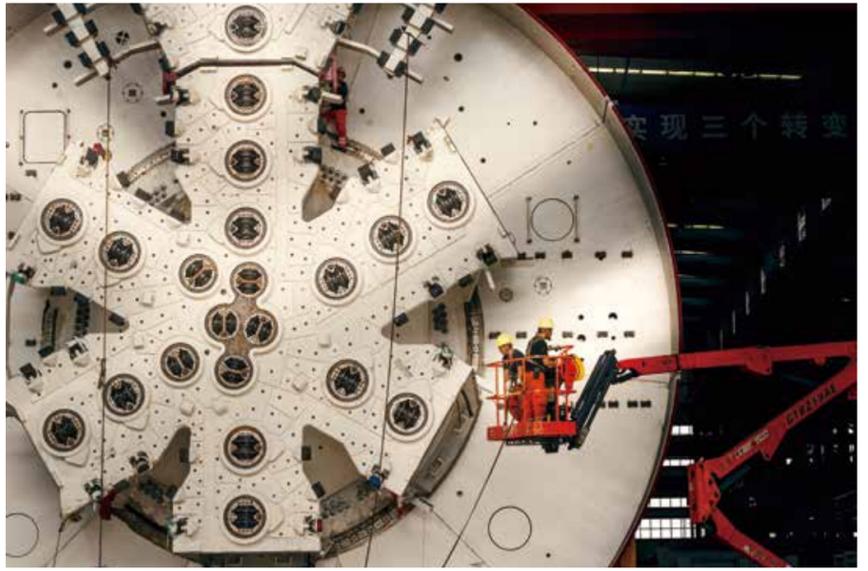
车行在租前、租中、租后业务流程中，都可以通过拍小租实现标准化管理，不再需要手工记账，利用智能盒子实现对车辆资产智能化的管理，运用大数据风控模型对客户进行风险审核及差异化定价。经过数字化升级后，车行的经营管理指标一目了然，企业经营效率随之大幅提升。自2020年上线至今，拍小租已覆盖31个省市的280多个城市，线下合作网点约两万个，累计服务超300万骑手，年撮合租金交易额近20亿元。

华润电力
苍南1号海上风电项目

苍南1号海上风电项目是我国第一个开工建设的平价海上风电项目，项目采用10兆瓦机组超长叶片技术、智能控制系统，高塔筒与风储协调控制技术相融合，增加叶轮高度，提升风电场发电效率，有效提高电网的安全性和稳定性。

预计年上网电量可达13.5亿千瓦时，与相同发电量的常规燃煤火电机组相比，每年可节约标煤约42.2万吨，节约淡水400万立方米，并减少相应的水力排灰废水和温排水排放，具有显著的经济和环保效益。

在“双碳”目标的大背景下，海上风电产业具有非常广阔的发展前景。华润电力以创新发展为引领，以绿色发展为驱动，通过优化设计、统筹策划、科学组织、更新迭代、调整采购策略等多维度创新举措，对国内平价时代海上风电发展和建设起到了促进和引领作用。

广东省工商联副主席王福亮：
民营企业要掌握发展主动权

时代周报记者 林慢慢 发自广州

今年政府工作报告强调，要大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力。

今年以来，全国各地因地制宜加快发展新质生产力，抢占科技革命和产业变革制高点、开辟发展新领域新赛道、培育发展新动能、增强竞争新优势。

作为全国经济第一大省和制造业大省，广东正在加快构建“基础研究+技术攻关+成果转化+科技金融+人才支撑”全过程创新链，推动短板产业补链、优势产业延链、传统产业升链、新兴产业建链。

在广东这片土地要谈因地制宜地发展新质生产力，就离不开民营企业。数据显示，2023年广东民营经济主体（含个体工商户）总量突破1700万户，全国第一，占全省经营主体总量96%以上。广东省工商联数据显示，广东民营经济贡献了全省50%以上的GDP、60%左右的税收、70%以上的技术创新成果和80%以上的新增就业。

作为发展新质生产力的“生力军”，民营企业要如何把握新质生产力带来的机遇？民营企业又该如何应对当下社会经济发展的新变化、新特征、新趋势？

近日，广东省政协委员、广东省工商联副主席、广东省民营经济国际合作商会会长，福达集团董事长王福亮向时代周报记者分享了一些他的观点和看法。

时代周报：你是如何理解新质生产力的，你觉得新质生产力对当前的国家发展与企业发展有什么意义？

王福亮：新质生产力代表先进生产力的演进方向，是由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生的先进生产力质态。新质生产力以劳动者、劳动资料、劳动对象及其优化组合的跃升为基本内涵，具有强大发展动能，能够引领创造新的社会生产时代。

新质生产力具有强大的战略引领力。在带动一个国家或地区经济社会发展方面具有重大引领作用，能够引导一个国家或地区产业发展方向，形成头雁效应并辐射相关产业，形成具有强大引领力的战略性新兴产业集群。打造出广泛参与、资源共享、精准匹配、紧密协作的企业生态圈，加速全产业链供应链的价值协同和价值共创。

时代周报：作为广东省工商联副主席和广东省民营经济国际合作商会会长，你觉得目前民营企业的发展转型中面对怎样的难点和痛点，你认为企业要如何突破？

王福亮：就目前实际情况来看，推动民营企业发展转型仍有短板要补、弱项要强、难题要解。目前部分民营企业的确存在一些问题：一是运营思维落后；二是调整转型困难；三是内外联动匮乏。

目前国内需求侧的确相对疲软，国际局势多变，对出口外向型企业亦不太友好，但是企业还是要积极寻求

突破。

第一，企业需要通过创新成长战略、科学管理体系、人才组织架构等方面进行转型，以适应新的发展环境。第二，企业需要主动转型突破瓶颈，围绕“创新驱动、绿色低碳、数智赋能、强化融合”核心理念，培育和发展新质生产力，提升企业核心竞争力；第三，尽管当前国际形势复杂多变，企业还是要努力走出去拓宽海外市场，反哺国内科技创新，形成市场开拓与科技创新的正向循环。

时代周报：广东作为制造业大省，民营经济蓬勃发展，你觉得民营企业要如何发展新质生产力？要如何把握新质生产力带来的机遇？

王福亮：广东民营企业要掌握发展主动权，培育新的竞争优势，“以新提质”大力推进科技创新是战略之举、长远之策。

发展新质生产力，一要把传统产业作为抓手，坚持让“老树发新枝”，传统产业不能被当成低端产业简单退出，要以数字化赋能传统产业，使其向高端化、智能化、绿色化转型。二要让战略性新兴产业“抽新枝发新芽”，遴选新一批战略性新兴产业集群培育孵化；三是着眼未来产业，“育土春播”，有能力的企业要积极布局未来产业，争夺未来产业主导权。

当下民营企业可基于现有的资源条件和产业发展的固有优势，坚持以科技创新、数字创新作为企业主攻方向，培养更多具有前瞻性、导向性和变革性的新质生产力。在坚持实体经济为本、制造业当家，促进制造业智能化、绿色化、融合化发展的同时，紧紧抓住产业数字化机遇，促进数字技术和实体经济深度融合，推动传统产业数智化转型，打造通用人工智能产业新领地，开辟新赛道，抢占制高点。

时代周报：作为福达集团董事长，福达集团在新质生产力发展方面有什么探索？

王福亮：集团积极响应新质生产力发展号召，坚持以绿色科技创新为驱动，加大推进现代化产业体系建设。集团目前主要围绕“双碳”经济、数字经济为主要发展方向。

时代周报：你觉得民营企业要如何应对当下社会经济发展的新变化、新特征、新趋势，怎样才能掌握未来发展主动权？

王福亮：未来的社会经济竞争就是新质生产力的竞争，民营企业必须要有发展新质生产力的紧迫感和使命感。首先，企业家要提高政治站位，紧跟国家发展大势，切实领悟党和国家政策，把自身业务发展与国家战略有机结合。其次，要积极拥抱数字经济浪潮，争取在生产智能化、制造精细化、产品个性化、管理信息化、服务便利化等方面取得新突破。最后，要大力弘扬优秀企业家精神。广大民营企业要扛起加快实现高水平科技自立自强的使命担当，胸怀勇立潮头的豪气、善抓机遇的勇气和咬定青山不放松的志气，深入学习领会和贯彻落实关于新质生产力的新理论、新政策、新部署，加快提质增效、转型升级步伐，努力掌握未来发展主动权。□

韩国“人口紧急”背后：重金催生不管用

时代周报记者 刘沐轩

当地时间6月19日，韩国总统尹锡悦正式宣布韩国进入“人口国家紧急状态”，将启动全力应对体系，直到低出生率问题解决为止。“如果不扭转低生育高龄化趋势，韩国的人口最终可能会灭绝。”

尹锡悦的着急不是没有道理。自2021年起，韩国已经连续三年人口负增长，2023年，韩国的生育率更是创下0.78的全球历史新低。

如何解决出生率持续低迷的难题？不少当地人认为，在韩国生娃，房子和教育是两座“大山”，而政府的生育激励津贴无法覆盖这部分成本。

实际上，韩国仁川市就在2023年年底推出了“生一娃补贴1亿韩元”的政策。到了2024年3月，该地区的生育率从此前的0.66略微回升到0.69，但仍然低于韩国平均水平。

面对生育难题，尹锡悦表示，韩国政府在过去16年内投入了280万亿韩元刺激生育，超过韩国一年GDP的十分之一，却还是没能阻止生育率的下跌。他认为，重点是平衡工作和生活、改善儿童保育和提供更好的住房。

在韩国生娃有多少福利？

韩国政府对生娃家庭的激励幅度，已经达到了前所未有的水平。

据时代周报记者计算，若当前尹锡悦政府对生育福利的计划可以全部兑现，那么2024年生孩子的韩国一孩家庭，在孩子出生的头两年内，将最多得到总共6620万韩元的现金补贴。

相比于韩国人口首次出现负增长的2022年，这一阶段的现金补贴提高了30%。其中包括，孩子出生就立马获得的200万韩元，第一年每个月100



万韩元，第二年每个月50万韩元，以及父母双方休满一年带薪育儿假的每人2310万韩元补贴。

值得一提的是，在孩子8岁之前，韩国父母均有最多1年的带薪育儿假，薪资是由政府补贴的固定工资。随着休假时间的变化，工资补贴将从每月250万韩元下降到160万韩元。

单从这一数字看来，韩国政府对生育的激励似乎已经足够丰厚。但在孩子两岁之后，生育激励政策的重心就转向了非现金的优惠待遇，即便加上孩子上学到18岁的其他补贴，韩国一孩家庭领取政府现金补贴的极限也一般在7000万韩元左右。

相比之下，据育娲人口研究智库2023年发布的年度报告指出，韩国是全球育儿成本最高的国家，养育一个孩子至18岁的成本约为3.65亿韩元。

这样看来，政府的现金补贴仅能覆盖韩国育儿成本的19%。

按照韩国新韩银行4月公布的韩

国家庭2023年月均收入544万韩元来计算，18年内如果不计算通胀和工资涨幅，即便是领取高额补贴后的韩国家庭，仍需将家庭收入的近三分之一用在育儿上。这还是各项补贴在2024年普遍提高后的数据。

此外，韩国政府还提出，如果能在7月通过税法修订案时确定税额减免金额，光是结婚的夫妻双方，每个人就将享受每年100万韩元的税额减免。如果这对夫妇决定生娃，还能根据子女人数获得更多共同税额减免。

但相比于高昂的养娃成本，这部分减税幅度显得有些杯水车薪。

韩国养娃的两座大山：教育和房价

在教育上，韩国是东亚国家里补贴时间最长的。理论上讲，韩国儿童从3岁进入幼儿园起，直到18岁高中毕业都可以在教育上不花一分钱。

但这些来自税收的高额补贴，投入到了教育内卷的无底洞。为了能考

到更好的大学，许多韩国人也不认可免费公立学校的教学质量，最终只能送孩子去昂贵的私立学校。

2023年，韩国中小学生的课外教育支出达到了27.1万亿韩元，创历史新高，同比增长4.5%。平均下来，人均每月课外教育费用达到43.4万韩元。

韩国教育振兴院在2022年发布的一份研究中指出，韩国只有2%的家长从未给孩子补课，94%的家长表示补课费是一种经济负担。

除了教育，阻碍韩国家长生娃的另一座大山是房价。在韩国，约有一半工作机会和教育资源集中在首都都市圈，这导致首尔的房价居高不下。但与此同时，首尔2023年的出生率也为全国最低，仅有0.55。

受美联储加息影响，首尔的房租和房价虽然在过去三年内曾出现过下跌，但如今已基本回归2023年时的最高价格。即便是在首尔公寓租金最便宜的区域，2024年5月的平均租金也高达95万韩元。

对比民众收入，根据韩国国土交通部在去年年底发布的《2022年居住实态调查》，若韩国普通民众的全部收入用于购房，需攒9.3年才能在首都圈买房，攒15.2年才能在首尔市区买房。

因此，韩国政府即便对生娃家庭提供了5~10年利率低至1.6%的超低息贷款，似乎也没能减轻大多数韩国家庭在购房上的经济压力。

社会氛围的循环

对一个现代家庭而言，生育的抉择愈发复杂。在许多韩国家庭眼中，生育孩子意味着母亲要放弃工作，父亲要背负更大的经济压力，而孩子在艰难地熬过了教育内卷后，也终究要迈入和父母当初几乎相同的循环。

除了经济负担因素外，还有部分

韩国人单纯因为竞争而选择不生育。

住在韩国釜山的Minji表示，韩国教育内卷严重就是她不生子的理由。她梦想成为艺术家，却只能在教室死记硬背她讨厌又不擅长的数学。最终，她在28岁时找到了第一份工作。

Minji表示，自己从小身处在充斥着无休止竞争的环境中，但这不是为了追逐什么梦想，只是为了“过上平庸的生活”。

韩国的职场环境，对生育也称不上友好。根据韩国国家统计局的数据，截至2023年4月，在134.9万名15~54岁且中断了职业生涯的韩国已婚女性中，有42%的人将“育儿”作为中断职业生涯的原因，其次是婚姻（26%），随后是怀孕和分娩（23%）。

而女性中断职业生涯，则意味着家庭中的男性需背负更多经济压力。

出于对收入下降和失去工作的担忧，韩国大多数男性难以休育儿假。2023年，韩国已婚育男性仅28%休过育儿假，其中休满一年的仅占7.6%。

此外，据《韩国先驱报》报道，韩国民众对尹锡悦政府能否改善生育问题普遍持怀疑态度。在过去的三年里，尹锡悦政府仅提高了原有的补贴，却没有推出更多有效的政策。

尹锡悦曾提出，“工作与生活的平衡”对提高出生率至关重要，但却也因提出每周69小时工作制引发公愤。

在尹锡悦的呼吁下，包括现代、乐天等部分韩国头部企业开始发放生育补贴，但据韩媒KBS报道，由于韩国政府未能出台及时的政策配合，这些来自企业的补贴普遍被算在员工“奖金所得”中，甚至需要缴纳更高的奖金税率。

据韩国国税厅统计，截至2022年，从企业领取免税生育和育儿补贴的人，仅占所有工薪阶层的2.3%。■

林业与气候：面对意想不到的天气状况 农户们该如何应对？

2023年以来，随着地表升温、冰川消退和海平面上升等纪录再次被打破，极端天气越发突出。

中国气象局发布的《2023年中国气候公报》显示，2023年，全国平均气温为历史最高，降水量为2012年以来第二少。与此同时，华北和东北的部分地区发生旱涝急转；西南地区出现冬春连旱。

反映在生活中，气候变化带来的灾难性影响越来越严重。华北春旱、河南小麦遭遇“烂场雨”、云贵川山火连绵不绝、台风引发严重暴雨洪涝、滑坡、泥石流……

对于大部分人来说，对极端干旱、洪涝等灾害性天气频发并没有直观感受。而我们走进乡间的农田、牧场、林地就可以发现，其严重程度能够给农户带来灭顶之灾，并影响着社会经济，以及人们的生存环境。

从经济角度看，保险是分摊意外事故损失的一种财务安排。近些年来，各地正结合林业产业结构和生产成本，积极探索林业保险保障机制，逐步提高保障水平。

在这众多探索和实践林业保险的城市里，梅州就是其中之一。

作为粤北首个国家森林城市，梅州森林覆盖率达到了森林覆盖率的74.54%，位居全省前列。

依托良好的森林资源，梅州大力发展林业经济，重点扶持了林下种植红豆杉、梅片树、灵芝、铁皮石斛和林下养殖林蜂、家禽等，形成了以油茶、南药、竹木精深加工业等为代表的林业产业。

众多资源的汇聚，不仅给梅州带来了经济效益，也为当地老百姓带来了绿色财富。

以油茶为例，统计数据显示，目前，梅州油茶种植面积达66.2万亩，占全省油茶种植总面积的25%，居全省第二；茶油年产量约0.6万吨，油茶年综合产值超20亿元，惠及林农4万多人，提高了农民生活水平。

不过，2023年梅州也经历了显著的气

候异常，不可预见因素给林业带来了风险。

公开资料显示，2023年梅州极端高温纪录创新高。在汛期，特别是“龙舟水”期间降水量较常年偏少24%，而随后的汛期降水量却偏多44%。此外，台风活动也异常活跃，全年共有4个台风影响梅州，特别是台风“海葵”在9月造成了历史同期最强降水。

这些极端天气事件对林业造成了严重影响，包括林木生长受阻、森林火灾风险增加以及生态平衡的破坏。

为了应对这些挑战，梅州也已经采取了一系列措施，包括制定应急预案和防御规定，加强气象灾害的监测和预警，以及提升应急响应机制，以减轻灾害对林业的影响，并推动气象服务的高质量发展，确保林业资源的可持续保护和利用。

不仅如此，得益于提前布局，梅州采取的林业保险措施不仅有效地保护森林资源，还化解林业经营风险，降低林农、林企因灾损失。

据中国人民财产保险股份有限公司梅州市分公司梳理，2023年，梅州市人保财险共受理了油茶种植户50户，共计赔付

金额452.26万元。

举例来看，2023年，受暴雨原因影响，兴宁市名峰现代农业发展有限公司农户种植的油茶果受损，受损面积138.76亩，按照该品种油茶平均产量进行赔付，赔付了104902.56元。

一般而言，受强降雨、雷暴大风天气引发的洪涝灾害，不仅会造成局部作物植株倒伏、叶片机械损伤。而且也极易受细菌性病害侵袭，并为病虫害的发生直接提供了便利条件。

在病虫害方面，林业保险也提供了风险保障。例如，受病虫害原因影响，导致梅县区油茶种植户廖能发种植的油茶果产量减产，总受损面积78亩，赔付是按农技专家现场查勘油茶果减产情况和过往经验进行评估，赔付金额28080元。

时代周报记者从中国人民财产保险股份有限公司梅州市分公司获悉，目前的油茶保险属于政策性森林保险，此类保险是由政府提供保费补贴为主，保险公司不以盈利为目的，对森林和林木及其产品进行的保险。在保险期内，受人力无法抗拒的自然灾害，如暴雨、风灾、旱灾、冻灾、病

虫害等，以及火灾而造成林木死亡或者受损的直接经济损失，均由保险公司按照合同约定的负责赔偿。

与此同时，林业保险作为农业保险的重要组成部分，对农户具有多方面的重要作用，它不仅帮助农户分散由自然灾害和病虫害等不可预见因素带来的风险，保障收入稳定，还鼓励农户增加对林业的投入，提高其面对林业灾害的抗风险能力。

随着市场需求的逐步释放，近些年来，林业保险的规模也在逐步提高。

2023年，中国保险行业整体发展迅速，总保费收入首次突破5万亿元，保费增速约为9.14%，远高于经济增速5.2%。虽然这个数据涵盖了整个保险行业，但可以反映出保险行业整体的增长趋势。

具体到林业保险领域，虽然没有直接提供2023年全国森林保险的具体规模数据，但根据之前的发展趋势，可以看出我国森林保险规模一直在稳步增长。例如，在2018年，全国森林保险总面积已经达到23.26亿亩，保险规模居全球第一。

此外，2020年商品林参保面积突破了6亿亩，达到历史峰值。与此同时，再加上政府通过提供保费补贴等措施支持农户参与林业保险，降低其经济负担，从而推动林业的可持续发展和乡村振兴。

不过，不可否认的是，当前的林业保险仍然存在一些问题和局限性。

例如农户对保险知识了解不足，导致对保险条款和赔偿细节认识模糊。此外，林业保险经营模式存在需求侧与供给侧错配的问题，小规模分散的农户生产使得保险服务成本高，难以实现规模经济，同时农民对风险和保险的认识不足，影响了他们的满意度和投保积极性。

而面对这些问题，时代周报记者了解到，中国人民财产保险股份有限公司梅州市分公司也在设计有差异的保险费率和保险产品，以满足不同风险区域及风险承受能力林业经营者的需求。

(文/阿力米热)



林业保险为油茶种植户保驾护航。

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 | 比亚迪财险线上开售

互联网银行的万亿江湖：规模“踩刹车” 竞逐财富管理第二增长曲线

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

2024年，我国民营银行发展迎来10周年。民营银行自诞生起便带有“数字化”基因，多家更是定位为互联网银行，它们凭借股东赋能、技术、流量等优势，在过去10年发展中持续领先行业。

2014年，微众银行作为国内首家民营银行和互联网银行正式开业，目前该行个人有效客户数近4亿人，远超过招商银行，接近国有大行。

这是互联网银行快速发展的一个缩影。据统计，截至2023年年末，微众银行、网商银行、苏商银行、新网银行、众邦银行这5家头部互联网银行资产总额超1.3万亿元，与一些省级城农商行规模相当。

2023年，在商业银行业绩普遍承压的背景下，互联网银行也展现了充足的韧性。年报显示，微众银行去年净利润达到108.15亿元，同比增幅超20%，成为首家净利润突破百亿元的民营银行；网商银行净利润增长18%至42.03亿元，这两大巨头的净利润遥遥领先行业。而新网银行、亿联银行净利润增速均超过40%。

如今，民营银行走到第一个十年的路口，这些互联网型民营银行也正在面临一些“成长的烦恼”，告别了高速扩张时期，规模增速逐渐放缓。

星图金融研究院研究员武泽伟告诉时代周报记者，互联网银行的快速发展受益于大股东在用户流量方面的支持，随着增长空间不断收窄，资产规模增速放缓是不可避免的。

面对新形势下的新挑战，微众银行、网商银行等互联网银行正在重点布局财富管理赛道，尝试打造“第二增长曲线”。

互联网银行规模“踩刹车”

在国内商业银行江湖中，互联网银行扮演着独特的角色，它们没有线下网点，运营在线上进行，走出了一条与传统银行错位竞争的差异化道路。除百信银行为独立法人的直销银行外，其他均为民营银行。

互联网银行大多具备互联网公司的股东背景。如微众银行、网商银行、苏商银行、新网银行、亿联银行、中关村银行，分别背靠腾讯、蚂蚁、苏宁、小米、美团、用友网络，金融科技能力相对较强；众邦银行则是由高端制造业企业武汉卓尔发起。

在民营银行发展十年历程中，互联网银行发展速度也明显更快。截至2023年年末，5家头部互联网银行的资产总额约为1.32万亿元，5家均跻身千亿规模阵营。微众银行资产总额同比增长13.02%至5355.79亿元，稳居第一。这一增速高于2022年的8%，但相比2020年的18.95%、2021年的26.65%，扩表速度趋缓。

有的互联网银行规模增长明显“踩刹车”。网商银行2023年主动控制规模，截至去年9月末，该行资产总额达4847.32亿元，到去年年末时，这一数字为4521.30亿元，比年初仅增长2.50%。而截至今年一季度末，该行资产总额已降至4322.54亿元，再度缩表。

“2023年，我们将风险控制作为全年工作核心，主动控制规模，继续提升识别风险能力，严格认定不良贷款，加大催收力度，全力守住风险底线。”网商银行董事长金晓龙在该行年报中称。

2023年，苏商银行和众邦银行的规模增速分别为11.85%、6.21%，



相比2022年的增速也明显趋缓。5家头部互联网银行中，只有新网银行规模增速超20%，该行也是在2023年首度跻身千亿规模俱乐部。

在互联网银行中，亿联银行连续两年缩表，2022—2023年的资产规模均下降。截至2023年年末，该行资产总额为517.75亿元，同比下降3%。

武泽伟向时代周报记者表示，互联网银行增长空间不断收窄，加上不良率上升，这也会抑制银行的扩张冲动，更加注重精细化运营水平。

2023年，网商银行、众邦银行、苏商银行的不良贷款率均有所上升。截至当年年末，网商银行逾期30天口径下的不良贷款率2.28%，较年初上升了0.34个百分点；众邦银行不良贷款率提升0.26个百分点至1.73%；苏商银行则提升0.18个百分点至1.17%。

尽管互联网银行资产规模增速放缓，但净利润仍保持较高增速。去年，微众银行和网商银行两大巨头的净利润达150.18亿元，领先于其他互联网银行。

2023年，微众银行仍是最会赚钱的民营银行，全年实现营业收入393.61亿元，同比增长11.30%，实现净利润108.15亿元，同比增长21%。其中，利息净收入301.62亿元，同比增长21%，主要是小微企业贷款收入贡献占比不断提高。

新网银行、亿联银行的净利润增速领先一众民营银行，去年净利润分别为10.10亿元、1.40亿元，同比分别增长48.48%、46.09%。

净利润增速也明显分化。其中，北京中关村银行去年净利润为3.10亿元，同比下降30.02%。

押注财富管理，探索“第二增长曲线”

在规模增速放缓趋势下，互联网银行在积极布局财富管理赛道，打造“第二增长曲线”。

自2021年开始，微众银行开始在年报中披露管理资产规模，这一年，该行管理资产余额1.51万亿元，同比增长52%。2022年，微众银行发布“财富+”品牌，加码布局数字财富管理业务。截至2023年年末，“微众银行财富+”已与23家理财子公司、71家基金公司、7家信托及11家保险公司开展代销业务合作，代销产品超4900只。

截至2023年年末，微众银行管理资产规模达2.58万亿元，同比增长37%，主要增量来自于代销业务的快速增长。

数据显示，微众银行2023年手续费及佣金净收入为80.30亿元，同比下降13.51%，其中代理业务手续费收入同比上升13.20%至114.40亿元。

网商银行对财富管理业务同样较为重视。“在信贷业务之外，我们全力打造多元化的非信贷金融服务，满足小微客户多样化的需求，发力轻资本的交易银行业务，为网商银行打开新的增长空间。”网商银行行长冯亮在年报中表示。

在冯亮看来，资金管理方面，大型企业的大额资金管理、个人消费者小额但波动规律的资金管理，市场上都已经有了成熟的产品和服务，但规模介于两者之间，并且高波动、高流动性要求的小微商家的现金管理需求，目前还没有很好的解决方案。

为了填补市场空白，网商银行开始与大量银行理财子公司开展合作，打造契合小微客户需求的现金管理产品。截至2023年年末，其管理的客户资产（AUM）突破8000亿元。“交易银行业务作为网商银行的第二增长曲线已经开了一个好头。”冯亮称。

据网商银行今年3月披露的银行理财合作机构，该行目前共与23家理财子公司建立合作，其中，2023年以来新增的合作机构数量达到12家。

除了两大互联网银行巨头，苏商银行近年来也持续发力财富管理体系建设，引入存款、银行理财、信托等财富产品，满足客户多方面的稳健财富管理需求。通过打造数字化O2O营销服务体系，为客户提供多元、专业、个性化的财富管理需求。截至2023年年末，苏商银行个人财富客户数218.64万户，保有资产规模超过480亿元。

苏商银行相关人士向时代周报记者表示，财富管理服务具有广阔市场和前景。苏商银行一方面将继续丰富产品线，包括更多的理财、基金、信托等金融产品，尤其是加大低波动、保障型产品的供应，为客户创造安心的持有体验。另一方面，发挥数字银行优势，深化金融科技应用，利用大数据、人工智能等技术，开展精准客户画像，提供更加个性化的投资建议和资产配置方案等。

武泽伟对记者分析称，由于具备数量庞大的小微用户、个人用户，互联网银行在财富管理领域相比传统银行具备非常明显的优势。随着在信贷业务承压、资产管理需求提升，财富管理成为许多银行中间业务增长的第二曲线，这有助于增厚银行利润。

打破互联网壁垒，卷完科技卷高管

即便没有背靠互联网巨头，多数民营银行也从未停止在“互联网化”方向上的探索，在数字化转型的道路上不断迭代升级。

2023年，重庆富民银行加快推动业务经营管理数字化，构建基于大数据与智能算法的城投债库管平台，打造头寸及资债的数字化管理能力。截至年末，该行累计提交专利申请267项，已获得50项专利授权，累计获得软件著作权34件。

基于产业场景的智慧供应链支持制造业转型升级，上海华瑞银行采取线上线下相结合的方式，依托大数据风控、物联网技术等科技手段，积极打造面向产业生态小微企业的智慧供应链特色“瑞e”系列产品体系。2023年，该行完成300多个科技项目立项，投产974个应用版本，科技管理能力持续夯实。

除了卷技术，部分民营银行也聘请一些具有互联网金融从业背景的专业人士担任高管。

今年年初，华林证券原首席执行官赵卫星出任富民银行党委副书记，拟任行长。1975年出生的赵卫星曾在华夏银行、浦发银行、民生银行、杭州银行等银行工作，也曾供职于蚂蚁金服、网商银行、新网银行、小米金融等互联网金融机构。

今年4月，赵卫星发文称，“数智人才”是新形势、新战略下富民银行跑赢未来的制胜法宝，该行需要打破传统，创新人才管理模式，从组织架构、人才管理体系、运行机制上进行全面重构。富民银行将积极构建数智一体化的AI科技体系，将数智生态作为引领整个系统的灯塔，将数智产品的创新灵魂植入产业成长的土壤，助推金融服务和产业发展深度融合。

今年1月，无锡锡商银行行长顾全林的任职资格获监管核准。顾全林曾任杭州恩牛网络技术有限公司风险总监，微贷（杭州）金融信息服务有限公司首席风险官，参与筹建锡商银行后，担任该行风险总监，至此晋升任行长。

招联首席研究员董希淼对时代周报记者表示，金融科技深刻影响金融业的发展模式，民营银行应高度重视并不断挖掘科技潜力。在战略上要重视金融科技的投入和应用，注重对科技人才的培养，并通过科技手段有效建立风控体系，探索差异化的发展模式。□

即便没有背靠互联网巨头，多数民营银行也从未停止在“互联网化”方向上的探索，在数字化转型的道路上不断迭代升级。

亲民的新能源车险来了？ 比亚迪财险线上开售

时代财经 何秀兰

继开出首份保单一个月后，比亚迪财险正式开放线上投保功能。

6月18日，时代财经发现，比亚迪财险官方微信公众号上已开放车险投保入口，车主可以自主完成投保流程。目前线上仅支持10座以下非营运类私家车投保，覆盖安徽、广东、陕西等7个省份。

目前，已有不少车主在网上晒出投保成功的订单。有车主向时代财经反映，比亚迪车险保费价格亲民，低于此前购买的保险。时代财经了解到，比亚迪财险的保障范围并不仅限于比亚迪品牌车型，消费者还可以选择吉利、问界、长安等其他品牌的车型进行投保；且支持新车首保和旧车续保。

比亚迪财险开放线上投保后，人工客服咨询火爆。6月18日18时，时代财经尝试联系比亚迪财险在线客服咨询投保相关事宜时，显示当前人工客服全忙，正排在队列的第2361位。6月19日上午记者再次联系咨询时，依旧显示当前人工客服全忙。此外，时代财经致电比亚迪财险，截至发稿未获接听。

某财经大学保险精算系教授对时代财经分析称，比亚迪作为一家拥有丰富车型制造经验的车企，深知每一款车型在设计、制造和维保上的独特之处。这使得比亚迪在车险产品的设计和定价上，能够更加精准地把握风险，为车主提供更加个性化的保险服务。无论是电动车、混合动力车还是传统燃油车，比亚迪都能根据车型的特点，制订出符合实际需求的保险方案。

比亚迪财险在7省份开放投保

比亚迪财险线上投保功能开放



后，6月17日，山东省一名比亚迪EV车主就在线上完成了投保。

该名车主对时代财经介绍，他这次购买比亚迪财险的商业险保费约2800元，其中，车损险保费约2000元，对应保额约22万元；若加上交强险等保费，一年的总保费约3800元。

该名车主去年购买了一辆售价约22万元的比亚迪汉EV，与多数新能源车主一样，他也遭遇了投保贵的问题，首年总保费约8000元，其中，车损险保费约6500元，对应保额约24万元。如果在该险企续保的话，保费也要超过5000元。“比亚迪财险这个保费价格亲民，相比其他保险公司更有性价比。”该车主称。

近日，湖南省一名车主也在网上晒出了一份比亚迪腾势D9 DM-i车型的比亚迪财险保单，商业险保费为3113元，其中车损险的保额为35.49万元，对应的保费为2215元。

时代财经了解到，比亚迪财险基

于用户的保险保障需求，推荐车险、人身险等综合保障方案，用户也可在投保页面自行调整方案。

多名新能源车主表示，在相同条件下，比亚迪财险的报价普遍比其他保险公司便宜300~1000元不等。

实际上，今年5月，比亚迪财险已开出首份保单，保费3900元，其中商业险2950元、交强险950元，涉及车型为比亚迪旗下2024款海豚荣耀版420km自由版，目前该车型的官方指导价为11.28万元。这一保费价格相比市场上此类车险实惠不少。

目前，比亚迪财险微信公众号上开放车险投保入口，开放区域为安徽、江西、山东（不含青岛）、河南、湖南、广东、陕西在内的7个省份。有北京车主对时代财经表示，了解到比亚迪财险报价亲民后，希望能尽快在全国开放投保。

对于比亚迪财险的新能源车险保费报价较为亲民，业内人士对时代

财经分析称，这主要得益于比亚迪作为新能源汽车制造商，对于车辆的结构、性能以及风险点有着更深入的了解，能够更精准地定价。同时，比亚迪财险也通过优化流程、降低成本等方式，进一步压缩了保费空间。

对于车主们来说，价格优势固然重要，但服务质量和理赔速度同样不可忽视。车主们对比亚迪财险的期待值颇高，希望能够带给他们更多实惠和便利。目前，比亚迪财险刚刚起步，后续表现尚待观察。

能否把新能源车险保费打下来？

作为新能源汽车头部企业比亚迪100%控股的财险公司，比亚迪财险自成立以来就备受市场关注。

2023年5月，比亚迪控股子公司比亚迪汽车工业有限公司受让易安财险100%的股权，由此获得保险牌照。随后，易安财险更名为比亚迪财险，标志着这家新能源汽车巨头正式

进军保险领域。

今年5月6日，国家金融监督管理总局官网发布批复信息，同意比亚迪财险在安徽、江西、山东（不含青岛）、河南、湖南、广东和陕西等地，使用全国统一的交强险条款、基础保险费率及相应的费率浮动系数。

当下，新能源车存在保费高、出险率高、赔付率高等问题，陷入“车主喊贵、险企喊亏”的怪圈中，市场呼吁加快优化新能源车保险费率。比亚迪在新能源车险“费改”之际入局，市场对其寄予厚望，希望能探索解决新能源车险投保难、保费贵等问题。

对外经济贸易大学保险系教授王国军向时代财经表示，在数据方面，新能源车企拥有大量的车辆运行和故障数据，这些宝贵的信息能够帮助保险公司更准确地评估风险，从而制定出更加合理的保费政策；在技术上，新能源车企的专业知识为保险行业提供了强大的支持，从车辆定损到维修方案，新能源车企的专业技术团队能够为保险公司提供更为专业的指导，确保事故处理的高效与准确。

近日，比亚迪董事长兼总裁王传福在该公司股东大会上表示，新能源汽车和新能源车险能够互相促进。新能源车险现在基本上处于亏损状态，里面有多种原因，例如设计与售后服务有脱节。比如说一个电池坏了，要换整个电池包，不能拆件去修。如果在设计上做到拆件维修，就能大幅降低保险理赔成本。

“比亚迪能够拉通保险、设计的流程，降低保险理赔成本。同时比亚迪营销渠道有三四千个4S店，能够减少保险销售费用。比亚迪进入汽车行业是一件好事，公司会优化从设计到营销、售后的各个环节，提升效率降低成本，让新能源车险进入一个健康稳步成长的环境。”王传福称。

消费贷卷至2.9% 有购房者曲线还贷

时代周报记者 周梦梅 发自广州

目前，“5·17”楼市新政已满月，新购房者获得实实在在的好处。

央行相关数据显示，目前除北上深外，全国其他主要城市均已取消房贷利率下限，商业银行也随之对房贷利率作出调整。多个城市新发放的首套、5年期以上房贷利率仅为3字出头，如近日汇丰银行佛山分行首套房贷利率最低至3%。

有人欢喜有人忧，对于贷款利率被“倒挂”的存量购房者来说，感受五味杂陈。

“我（首套）房子的贷款利率是4.5%，深圳当下新发放的首套房贷利率（5年期以上）为3.5%左右。”深圳一名业主王鹤（化名）告诉时代周报记者，他正在规划提前还贷或是借消费贷置换部分房贷。

随着新发放贷款利率和存量房贷利率利率差进一步拉大，叠加市场上进一步走低的消费贷利率，部分业主借消费贷还房贷的趋势有所抬头，社交平台上也出现了不少还贷攻略。

不过需要注意的是，借消费贷还房贷这一行为是违规的，会面临银行抽贷风险。

“借消费贷还房贷，相当于借短赎长，消费贷是短期需要还，房贷是长期还。如果房贷业主借的金额较大，短期的还债压力比较大，会存在流动性风险。更重要的是，借消费贷还房贷是违规的，银行一旦发现消费贷遭挪用至房贷，是可以抽贷的，一旦还不上银行消费贷，会造成违约。”星图金融研究院研究员黄大智对时代周报记者称。

再降存量房贷利率呼声不断

据央行官网，2024年6月20日货

款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.45%，5年期LPR为3.95%。与5月份相比均维持不变。

“现在广州这边首套、五年期以上的房贷贷款利率，汇丰银行可以做到3.15%。”汇丰银行广州某支行个贷部的工作人员林芳（化名）告诉时代周报记者，外资行五年期以上房贷利率相对较低，不过汇丰银行只能做纯商业贷款，做不了组合贷。

林芳还告诉时代周报记者，汇丰银行在佛山地区的首套房贷利率目前是3%，二套利率为3.05%。“贷款办下来差不多要7~15个工作日，对申请人的资质有一定的要求，主要看工作单位和流水。”

除了比拼贷款利率，商业银行也在卷速度和服务。

“如果资料齐全，广州这边四大行3~4个工作日就可以把贷款办下来，也会安排专人对接。外资行则需要7~15个工作日。”广州地区一名贷款中介告诉时代周报记者，四大行的首套五年期以上利率目前是3.4%。

贝壳研究院数据显示，5月份百城首套房平均商贷利率降至3.45%，环比4月份下降12BP，较2023年同期回落55BP，这也是百城二套房平均利率自2019年以来首次进入“3字头”。

5月份，百城中首套利率最低的是湖南株洲的3.0%，二套利率最低为广东佛山的3.15%。

随着新增房贷利率回落到3字头，存量房贷业主纷纷表示“破防”，再降存量房贷利率的呼声不断。

“我的房子是2021年买的，当时利率是5.35%，随着这两年LPR下行，目前我的房贷利率为4.3%，尽管降低了很多，但是和新增首套利率3.3%相比，还是差了100BP，心里很不平衡，所以有提前还贷的想法，期待存量房贷利率再降。”家住广州的业主黄明

（化名）告诉时代周报记者。

以30年期限的200万元住房贷款计算，等额本息的还款方式下，当下黄明的月供金额为9897元，同样的条件下，若以3.3%的贷款利率计算，黄明的月供金额为8759元，每月月供可少还1138元。存量房贷利率和新增首套利率相比，总利息相差超40万元。

2023年7月14日，央行首次提出鼓励商业银行进行存量房贷利率调整，当年9月多家银行开启存量首套房贷利率下调工作。

当前，再降存量房贷利率或面临银行息差方面的约束。

“我们也注意到近期有不少降低存量房贷利率的呼声，从现实层面考量有一定的合理性。”黄大智在接受时代周报记者采访时表示，“但是银行当下息差已处于历史低位，息差压力较大，或约束存量房贷利率再下调，需要有配套的政策支持商业银行调降负债成本。”

根据国家金融监督管理总局数据，2024年第一季度末商业银行净息差为1.54%，继去年第四季度末首次跌破1.7%后再创新低。

“息差压力之下，需要考虑商业银行可持续运营。”黄大智说。

消费贷利率低至2字头

随着市场利率中枢不断下移，消费贷产品利率也在持续下降。

时代周报记者注意到，今年年初以来，消费贷产品利率优惠券、打折、拼团等活动层出不穷，利率低至2字头的产品已有不少。

其中，招商银行在6月推出贷款促销活动，该行APP显示，新客户可享受贷款年化利率低至2.9%（单利）起的闪电贷。

平安银行一名客户经理也告诉时代周报记者，该行推出“白领新一

贷”消费贷产品团办活动，参与该活动的客户关键人若成功推荐两名同事测算贷款额度，本人可获贷款优惠利率券，年利率（单利）可低至2.88%，该活动截止到6月30日。

另据宁波银行官微，该行旗下“宁来花”在6月中旬推出新客专享福利，领取优惠券后，可享受贷款年化利率（单利）低至2.98%消费贷产品。

随着消费贷利率走低，不少背负“高利率”房贷的业主，动起了借消费贷还房贷的心思。

“申请到了一家股份行2.95%的消费贷，我和老婆各借了10万元，一年期随借随还。费了一番周折，拿去提前还了房贷。”一名上海的房贷业主张宇（化名）告诉时代周报记者，他目前的房贷利率是4.55%，如果以消费贷利率计算，低于其房贷利率160BP。

“借的这20万元打算一年内还掉，相当于提前预支工资进行还房贷了。身边有不少人这么操作，大家把这当成存量高利率房贷一种自救的方式。”张宇表示。

这并非个例，社交平台上有不少用户分享如何借消费贷还房贷的攻略。5月29日，小红书上一名用户分享了自己实操的相关步骤，获得上百条评论跟帖，在评论区有不少用户称自己也进行了类似操作。

从央行发布的数据来看，商业银行的经营性贷款、个人消费性贷款出现同比增长，个人住房贷款余额则呈下降趋势。

据央行发布的2024年第一季度金融机构贷款投向统计报告，2024年第一季度末，住户经营性贷款余额为23.45万亿元，同比增长15.4%，第一季度增加1.29万亿元；不含个人住房贷款的消费性贷款余额19.81万亿元，同比增长8.7%；个人住房贷款余额为38.19万亿元，同比下降1.9%。

3.45%



工行又一副行长资格获批 今年国有大行高管密集调整

时代财经 张昕迎

工商银行(601398.SH)又一名副行长的任职资格获批。

6月19日,工商银行公告称,国家金融监督管理总局已核准张守川副行长的任职资格。张守川于4月末被聘任为副行长,其也是工行今年第二名履新的副行长,此前3月姚明德副行长任职获批。

除工行外,中国银行(601988.SH)、建设银行(601939.SH)也分别迎来刘进、李建江两名新副行长,两者的任职资格分别在4月、5月获监管核准。

国有大行高管今年出现密集调整。仅4—6月,工行、农业银行(601288.SH)、建行、交通银行(601328.SH)新行长悉数到位,六大行行长全部落定。不过董事长方面,邮储银行(601658.SH)董事长一职空缺两年有余,至今未公告新人选。

从年龄来看,“70后”正密集补位国有行高管队伍。从年内履新情况来看,工行、农行、建行、交行行长均为“70后”,其中最年轻的是农行行长王志恒,现年51岁;副行长方面,工行、建行、中行履新的副行长亦均为“70后”,其中最年轻的是中行刘进,现年48岁。

新任副行长由中行调任而来

张守川生于1973年1月,现年51岁,毕业于中国人民大学,获经济学博士学位。张守川是中行老将,此次调动属于跨行升任。

根据履历,张守川加入工行之前,长期任职于中国银行,曾担任中

国银行总行风险管理部评审秘书处处长、风险规划团队主管等职,2007年11月起历任风险管理部副总经理兼新资本协议实施规划协调办公室主任、山东省分行副行长兼风险总监,2016年12月任内蒙古自治区分行行长,2018年3月任总行办公室主任,2021年1月任上海市分行行长兼上海人民币交易业务总部常务副总裁。

4月底,除聘任张守川为副行长外,工行还发布了另一则关于董事会秘书及公司秘书辞任的公告。公告显示,该行董事会秘书官学清因年龄原因,辞去董事会秘书及公司秘书职务。官学清离任后,由工行副行长段红涛代行董事会秘书职责。目前工行暂未公告新的董事会秘书人选。

工商银行当前领导班子中,除董事长廖林外,行长刘珺、副行长姚明德、副行长张守川均为跨行调任。在赴任工行之前,刘珺为交行行长,姚明德为农业银行深圳分行行长。当前,刘珺的行长资格尚在等待监管核准。



6月19日,以“以金融高质量发展推动世界经济增长”为主题的2024陆家嘴论坛在上海开幕,刘珺首次以工商银行行长的身份公开亮相该论坛。在会上,刘珺就资本市场对科技创新的作用、未来资本市场改变对传统商业银行的影响等问题发表了见解。

刘珺认为,传统商业银行的金融服务方式要再延伸、再重塑,把更多金融资源配置到各创新领域,商业银行要在间接融资领域为科技创新发挥作用。

六大行已有4名“70后”行长

最近国有大行行长悉数落定。

6月3日,建设银行公告称,国家金融监督管理总局已核准张毅行长的任职资格,此前4月30日建行召开会议,宣布张毅任该行党委副书记。简历显示,张毅生于1971年1月,其职业生涯起步于建行,曾先后担任建行资产负债管理部副总经理,江苏省分行副行长、行长,财务会计部总经理,

建行首席财务官等职务。2021年11月,张毅获提拔至农业银行担任副行长,2023年3月调至中国银行担任副行长,此番履新建行属于“老将回归”。

在刘珺调任工行后不久,交通银行行长迎来补位。6月5日,交通银行公告称,董事会同意聘任张宝江为行长。简历显示,张宝江生于1970年,来自中国农业发展银行,曾任中国农业发展银行副行长,安徽省分行行长,总行办公室主任,陕西省分行副行长,总行政策研究室副主任(主持工作)、办公室副主任、研究室副主任等职务。

6月6日,农业银行发布董事会决议公告,聘任王志恒为该行行长。此前5月22日农行宣布,王志恒任该行党委副书记。王志恒生于1973年,调任农行前为光大银行(601818.SH)行长。更早之前,其曾任中国银行人力资源部副总经理、广东省分行副行长、青海省分行行长,总行人力资源部总经理,北京市分行行长。2021年任中国银行副行长,2023年调任光大集团并兼任光大银行行长。

值得注意的是,目前六大国有行行长中,有4名为“70后”,分别是工商银行刘珺、建设银行张毅、交通银行张宝江、农业银行王志恒,其中王志恒最年轻(现年51岁),中国银行行长刘金、邮储银行行长刘建军则分别生于1967年、1965年。

董事长方面,目前国有六大行中仅邮储银行董事长一职空缺,且已空缺两年有余。2022年4月,邮储银行时任董事长张金良调任建行行长,该行行长刘建军代为履行董事长职务,至今尚未公告新人选。

18家重大违法违规股东被点名 多家中小金融机构隐秘股权遭曝光

时代周报记者 黄宇昆 发自广州

时隔两年多,金融监管部门再度对外公开一批重大违法违规股东。

近日,国家金融监督管理总局(下称“金融监管总局”)披露第六批共18名重大违法违规股东名单,其违法违规行为主要包括入股资金来源不符合规定、违规代持股权、隐瞒关联关系、涉黑涉恶等。

从这18家公司对金融机构的参股情况来看,涉及多家银行、保险等金融机构,其中有7家公司曾为信泰人寿的股东。

据时代周报记者统计,自2020年原银保监会首次披露重大违法违规股东名单以来,截至目前已累计向社会公开六批次共计142名银行保险机构重大违法违规股东,其中参股的银行机构多以农商行、村镇银行等地方中小银行为主。

有业内人士指出,公开重大违法违规股东是提高股东违法成本、端正股东入股动机的必要措施,是整治股东股权乱象、净化市场环境的有效手段,对深化银行保险机构改革、完善公司治理、防范化解系统性金融风险具有重要意义。

金融监管总局表示,下一步将紧紧围绕强监管、严监管,全面强化对银行保险机构股东、实际控制人的穿透审查,聚焦“关键事”“关键人”“关键行为”,严惩违规占用资金、违规关联交易等不法行为,切实提高违法违规成本,维护合法投资者的利益,依法保护银行保险机构和金融消费者权益。

7名股东涉及信泰人寿

银行保险机构具有外部性强、财务杠杆率高、信息不对称严重等特征,不同于一般工商企业,对其股东股权必须从严管理。近年来,金融监管总

局不断加强和改进银行保险机构公司治理监管,持续开展股东股权和关联交易整治,聚焦大股东操纵和内部人控制问题,严肃惩处违法违规股东和实际控制人,有力遏制股东股权和关联交易乱象。

为持续发挥震慑惩戒作用,6月14日,金融监管总局向社会公开第六批共18名重大违法违规股东。

时代周报记者根据工商信息不完全统计,本次公开的18名股东目前参股或曾经入股的金融机构类型众多,包括农商行、民营银行、村镇银行、保险公司、金融租赁公司和消费金融公司。

金融监管总局称,本次公布股东的违法违规行为主要有四项,包括入股资金来源不符合监管规定;违规代持银行保险机构股权;隐瞒关联关系,一致行动关系;存在涉黑涉恶等犯罪行为。与前几次披露的行为相比,此次主要新增了隐瞒一致行动关系这一违法违规行为。

时代周报记者梳理发现,上述股东参股金融机构的比例大部分在10%以下,且大多处于股权出质和冻结状态。

锦达华夏(天津)有限公司持有天津金城银行6%的股权。金城银行成立于2015年4月,锦达华夏(天津)有限公司是该行成立之初的民营股东之一。

此外,也有一些银行的多个股东被同时点名。此次披露的漳州万新物业管理有限公司、漳浦县黄龙建设投资有限公司等4家公司,均持有漳浦民生村镇银行9.75%的股份。据了解,该行曾在2021年因股权管理不到位被监管处罚50万元。

信泰人寿成为此次曝光的焦点,18名股东中有7名曾为信泰人寿股东,分别为天津大田供应链管理有限公、远洋资本有限公司、景成新能源投资有限公司、吉林省九洲能源集

团股份有限公司、天津市康恒信息科技有限公司、西藏财邦能源装备有限公司、山东浩信集团有限公司。

值得一提的是,6月14日,金融监管总局还补发了2则批复、1则行政许可撤销决定书、2则行政处罚,均剑指信泰人寿。

行政许可撤销决定书显示,上述7家公司入股资金均非企业的自有资金,金融监管总局据此撤销了信泰人寿变更股东的行政许可批复,责令违规股东按照原银保监会要求,清退所持股权;限制违规股东参会权、提案权、表决权等相关股东权利。

行政处罚信息显示,时任信泰人寿董事长邹平笙因股权转让许可申请中提供虚假材料被撤销任职资格,并禁止其终身进入保险业。

2022年,在监管机构的监督下,信泰人寿开展了违规股东的股权清退工作。上述7家因提供虚假材料取得股权的违规股东被要求清退其股份,合计占信泰人寿69.4%的股份。根据金融监管总局今年4月30日的批复,存款保险基金管理有限责任公司和中国保险保障基金有限责任公司分别受让17.35亿股股票,持股比例均为34.7%。

此外,此次通报的深圳市招诚投资集团有限公司持有洛银金融租赁股份有限公司9.375%的股份,顺峰投资实业有限公司曾持有盛银消费金融有限公司20%的股份。

中小金融机构是监管重点

2020年7月,原银保监会首次公开重大违法违规股东名单。彼时,原银保监会有关部门负责人表示,任何股东入股银行保险机构,必须端正入股动机,真心实意把银行保险机构搞好,而不能利用股东地位谋取不当利益;必须严格依法依规参与公司治理,而不能非法干预公司经营。谁要触碰法律“红线”、逾越监管底线,监

管部门就一定会不遗余力、一查到底。

去年7月,金融监管总局公司治理监管司指出,近年来,监管部门已依法对近4000名违法违规股东采取限制权利措施,及时清退一大批违法违规股东;分五批次向社会公开124名重大违法违规股东名单;处罚相关机构责任人近700人次,责令机构内部问责6000多人次。

从目前披露的违法违规股东涉及的银行机构来看,主要以地方中小银行为主,违法违规行为多体现在入股资金来源不符合监管规定、违规代持股权、隐瞒关联关系等。此外,部分批次的股东还涉及违规安排未经任职资格核准的人员实际履行董事、高管职责,以不正当手段获得行政许可。

有业内人士向时代周报记者表示,从以往案例看,部分中小金融机构股权结构复杂,内部管理制度不够健全,出现违规关联交易,中小股东权益和消费者权益保护不到位,部分中小金融机构经营和抗风险能力弱等。从源头上防范化解这些风险,就是要加强金融监管,推动金融机构加快完善公司治理。

针对风险主要集中在中小金融机构的情况,日前,金融监管总局法规司有关负责人在接受媒体采访时表示,将加快完善金融法律体系的“四梁八柱”,重点解决股东监管依据不足、风险处置机制不完善、行政处罚力度偏低等问题,力争“一揽子”补齐法律制度短板。

在数字化浪潮的席卷之下,监管部门也在利用新的技术手段加强风险防范。金融监管总局科技监管司此前撰文指出,将继续加大人工智能等新技术创新应用力度,丰富穿透式监管工具手段并嵌入监管流程。对股东身份、入股资金、对外投资、股东行为和资金流向等进行穿透分析,强化对股东及关联方的穿透式监管。

1970

年

◀

142

名

▶

“绕道”代销私募被禁止？ 多家银行未接到通知 私募仍正常销售

时代周报记者 赵鹏 发自北京

近期，相关部门将修订银行代销私募基金政策的传闻在市场上流传。传闻提到，“商业银行不得代理销售私募基金”的条款或进一步收紧，特别明确了商业银行不得代理销售私募投资基金或通过借道其他持牌金融产品的方式变相代理销售私募投资基金。

一石激起千层浪，业内迅速掀起一番有关银行禁止代销私募的讨论。时代周报记者通过实地走访和电话咨询等方式了解到，尽管不同银行对代销私募产品的重视程度不同，但北京市的工商银行、农业银行、建设银行、招商银行、广发银行以及北京银行等多家银行网点的答复均为对代销私募基金政策未作调整。

去年7月，我国私募投资基金行业首部行政法规《私募投资基金监督管理条例》发布，私募行业进入强监管时代。私募行业“小、乱、散、差”业态有望成为过去，“扶优限劣”的导向也更加鲜明。

银行代销私募政策未作调整

日前，时代周报记者从农业银行、建设银行、招商银行、北京银行线下网点获悉，这几家银行暂未通知不能销售私募基金产品，只要投资者能够完成合格投资者认证，银行货架上的私募基金仍然可以通过APP或线下正常购买。

按照对个人合格投资者的认定方法，家庭金融资产不低于300万元或家庭金融资产不低于500万元或者近3年本人年均收入不低于40万元且具有2年以上投资经历的投资者都可以被认定为合格投资者。

从各家银行代销的私募分类来看，既有以绝对收益为投资目标的固定收益类私募产品，也有主动管理能力强、业绩波动较大的权益类私募产品，还有以资产配置为目标的FOF型私募产品。

根据监管规定，合格投资者投资于单只固定收益类产品的金额不低于30万元，投资于单只混合类产品的金额不低于40万元，投资于单只权益类产品、单只商品及金融衍生品类产品的金额不低于100万元。

农业银行网点客户经理向时代周报记者坦言：“一般来说，买私募的客户以股票型私募为主。因为最近一



两年股票市场表现相对平淡，很少有客户会咨询私募产品，偶尔有客户咨询购买私募产品我们也会向客户提醒投资风险。”

北京银行网点工作人员介绍：“为了保证客户资产留存，很少会给客户推荐较为激进的权益型私募。固定收益类的私募主要投资债券和同业存单，账户波动不会特别大。有一定资金量、风险偏好不是很高，并且不满足于存款收益的客户比较容易接受固定收益类的私募。”

时代周报记者走访了解到，农业银行、建设银行、招商银行等，对于完成合格投资者认证的用户，很多产品可以在APP上直接购买，部分线上不能购买的产品需要到线下录音录像。但北京银行的规则稍有不同，该行网点工作人员介绍，购买所有的产品均需要到线下网点录音录像。

和上述几家银行相比，工商银行、广发银行的私募产品排期较少，但两家银行网点工作人员同样表示，没有接到有关停止代销私募基金的通知。工商银行网点工作人员表示，之前股票市场比较好的时候，行里也代销过私募基金，但目前暂时没有销售私募产品，也没有接到过停止代销私募基金的通知。

时代周报记者从工商银行APP中看到，该行仍留有私募产品的入口。根据产品特性，工行将私募分为“明星精品”“特色工具”“基础货架”等三大产品线，但是该入口中未展示具体私募产品。

不过，在工商银行APP产品信息查询入口可以看到，风险等级为PR3（风险适中）、PR4（风险较高）、PR5（风险高）的私银客户专属理财与私募产品比较类似，都有100万~5000万元不等的起购金额，部分产品名称上还有“专户理财”的字样。

针对私银客户专属理财的情况，时代周报记者咨询工商银行客服得到的答复是，私银客户专属理财是工商银行私人银行签约客户才能购买的产品，比较详细的产品信息也需要签约以后才能在APP上看到。月、日均资产在600万元或者800万元以上的客户，可以尝试申请签约工行私人银行，是否审核通过还需工行方面综合评价。

与工行的情况非常类似，广发银行以往也较少代销私募基金。广发银行网点员工表示，该行代销公募、理财比较多，很少会销售私募基金。广发银行的员工补充说：“暂时没有接到通知停止私募基金销售，这么大的事情应该会第一时间通知一线员工。”

“绕道”代销私募基金或被禁止？事实上，有关商业银行不能代销私募基金的规定早已存在多年。按照2016年原银监会创新部下发的《关于规范商业银行代理销售业务的通知》，代销业务系“商业银行接受由国务院银行业监督管理机构、国务院证券监督管理机构、国务院保险监督管理机构依法实施监督管理、持有金融牌照的金融机构委托，在本行渠道（含营业网点和电子渠道），向客户推介、销售由合作机构依法发行的金融产品的代理业务活动”。

私募基金属于证监会管辖，而《经营证券期货业务许可证》是证监会颁发给金融机构的金融许可证。根据证监会发布的《证券基金经营机构（换）领〈经营证券期货业务许可证〉通知》，可申领《经营证券期货业务许可证》范围包括证券公司、证券投资咨询机构、公募基金管理人、基金托管机构、基金销售机构、基金公

“绕道”代销私募基金或被禁止？

务部北京管理室室经理、北京银行计划财务部管理会计室室经理、北京银行计划财务部总经理助理。

债券基金一家独大

中加基金从2013年成立至今，管理规模每年都在增长。截至2023年年底，中加基金总管理规模为1290.03亿元，较2022年年末增长70.83亿元。今年以来，中加基金的总管理规模进一步增长。截至第一季度末，中加基金总管理规模为1427.41亿元。

和其他“银行系”基金公司类似，中加基金也存在“债强股弱”的问题。成立初期，中加基金只发行货币型产品，2014年开始布局债券型产品，2015年开始发行混合型产品。直到2020年9月，中加基金才发行成立以来唯一的股票型产品——中加中证500指数增强，这是一只指数量型的股票产品。

目前，中加基金债券基金可以说是“一家独大”。

截至今年一季度末，中加基金债券型基金规模为1170.12亿元，而股

票型产品规模仅为0.28亿元（即中加中证500指数增强），混合型产品规模为44.28亿元，权益类产品规模（股票型加混合型）合计44.56亿元。此外，中加基金还有1只百亿元规模的货币型基金。

近年来，中加基金也一直在发力权益领域，但业绩并不尽如人意。从该公司今年3月份成立的一只混基来看，基金成立至今刚满3个月，而基金净值跌幅就达到10%。

有意思的是，在该基金成立时募集的1056.65万元资金中，有1000万元为中加基金自购，20.08万元则为中加基金的从业人员认购。

中加基金权益领域较弱或与其人才储备不足有关。从基金经理来看，中加基金旗下权益类基金经理普遍年轻，管理经验相对较少。

目前，该公司共有18名基金经理，平均任职年限为2年，其中多名基金经理身兼数职，如基金经理闫沛贤合计管理5只基金，包括债基和混基。但闫沛贤业绩不错，所管理过的基金任职回报均获得正收益。

在服务实体经济、完善多层次资本市场体系、支持创新创业等方面发挥重要作用。对于高净值人员来说，私募基金成为一类不可缺少的投资产品。

根据中国证券投资基金业协会（下称“中基协”）披露数据，截至2024年4月末，存续私募基金管理人21032家。其中，私募证券投资基金管理人8306家，私募股权、创业投资基金管理人12489家。全市场管理基金数量1152794只，管理基金规模高达219.90万亿元。

近期私募爆雷事件频发，在市场中引起不小轰动。去年以来，百亿FOF私募华软新动力、杭州瑜瑶私募、深圳汇盛私募相继爆雷。今年5月，私募机构瑞丰达资产陷入跑路风波。

与此同时，监管机构对私募基金的监管日趋严格。去年7月，《私募投资基金监督管理条例》发布，意味着私募行业进入强监管时代。该条例统筹发展和安全，坚持规范监管和尊重市场规律相结合。在规范行业发展上，突出对关键主体的监管要求，全面规范资金募集和备案要求，规范投资业务活动，明确市场化退出机制，丰富事中事后监管手段。同时设置专章鼓励创业投资基金发展。

今年4月30日，中基协发布《私募证券投资基金运作指引》（下称《运作指引》），自2024年8月1日起施行。《运作指引》设置私募基金最低存续规模，对私募投资单一资产的比例进行限制，允许私募基金优化赎回机制，规范程序化交易、DMA和雪球衍生品交易。

根据《中国证券报》报道，中基协近期向部分私募管理人发布通知，针对目前未托管的私募证券基金开展专项核查整改，还要求私募机构对专职员工不足5人或存在高管缺位的情况进行自查整改。此外，中基协还对部分私募机构开展现场检查。

随着一系列政策“组合拳”出台，监管机构对私募行业的监管日趋细化，使行业标准更加明确和严格。私募行业正在经历结构性的改善和质量上的提升，“小、乱、散、差”业态有望成为过去。

从政策对私募行业的导向上看，“扶优限劣”的导向也更加鲜明。政策倾向于支持优质机构的发展，加速出清“害群之马”。中基协数量显示，2023年中基协共注销2537家私募的登记。今年1—4月，中基协注销私募基金管理人数量共计643家。

千亿“银行系”公募总经理换新一、二把手均出身于北京银行

时代财经 刘子琪

又一家“银行系”公募总经理发生变更。

6月18日，中加基金管理有限公司（下称“中加基金”）发布公告称，任命李莹为总经理，任职日期自2024年6月18日起。

李莹是中加基金大股东北京银行的“老人”，1996年1月至2009年8月，先后在北京银行北太平庄支行、计划财务部、同业部、投行与同业部从事相关工作；2009年8月至2011年6月，任北京银行投行与同业部票据中心（室）、同业与票据部票据中心（室）经理职务；之后从同业票据部总经理助理一路做到总经理，直至2023年8月加入中加基金。

去年8月，中加基金原总经理宗喆因工作安排离任，由该公司董事长夏远洋担任公司总经理。值得注意的是，夏远洋也是从去年3月才开始担任中加基金董事长，是该公司第三任董事长。

多名高管出身北京银行

中加基金成立于2013年3月，是第三批“银行系”试点基金公司。目前，中加基金共有6名股东，北京银行为第一大股东，持股44%；排在第二位的是加拿大丰业银行，持股28%。另外，北京乾融投资（集团）有限公司持股12%，中地种业（集团）有限公司持股6%，有研科技集团有限公司、绍兴越华开发经营有限公司分别持股5%。

一直以来，中加基金的管理者大多来自大股东北京银行。其中，董事长夏远洋于2002年7月加入北京银行，从事银行公司治理相关工作；2007年10月起，历任朝外支行行长助理、总行资产托管部副总经理、国际业务部副总经理（主持工作）、资金交易部副总经理（主持工作）、分行纪委书记等职务。

另外，夏远洋还于2012年12月至2014年3月参与筹备中加基金，并担任中加基金首任督察长。

除了夏远洋，中加基金的前两任董事长也都出身于北京银行。中

加基金首任董事长闫冰竹，自1975年起历任中国人民银行、中国工商银行北京分理处主任、营业部总经理、分行总稽核等职务。1996年，闫冰竹参与组建北京银行并出任首任行长，2002—2017年担任北京银行党委书记、董事长，2013年3月起兼任中加基金董事长。

2018年1月26日，时任中加基金总经理的夏英升任公司董事长。夏英于1996年加入北京银行，历任办公室副主任（主持工作）、航天支行行长、阜裕管辖区行长、资金交易部副总经理等职务。

时代财经注意到，中加基金还有多名高管都拥有北京银行背景。

如首席信息官陈昕，曾任职于北京银行信息技术部；监事会主席王宇，曾历任北京市商业银行前门支行信贷部经理助理、北京银行公司银行部副总经理、乌鲁木齐分行副行长、郊区管理部副总经理、天津分行纪委书记；职工监事王雯雯，曾任职于北京银行从事风险管理等相关业务；财务总监孙小妹，曾历任北京银行计划财

务部北京管理室室经理、北京银行计划财务部管理会计室室经理、北京银行计划财务部总经理助理。

债券基金一家独大

中加基金从2013年成立至今，管理规模每年都在增长。截至2023年年底，中加基金总管理规模为1290.03亿元，较2022年年末增长70.83亿元。

今年以来，中加基金的总管理规模进一步增长。截至第一季度末，中加基金总管理规模为1427.41亿元。

和其他“银行系”基金公司类似，中加基金也存在“债强股弱”的问题。

成立初期，中加基金只发行货币型产品，2014年开始布局债券型产品，2015年开始发行混合型产品。

直到2020年9月，中加基金才发行成立以来唯一的股票型产品——中加中证500指数增强，这是一只指数量型的股票产品。

目前，中加基金债券基金可以说是“一家独大”。

截至今年一季度末，中加基金债券型基金规模为1170.12亿元，而股

LISTED COMPANY · 上市公司

“捂矿”14年 洛阳钼业净赚15亿元

时代周报记者 周立 发自广州

“捂矿”14年，净赚15亿元。近日，洛阳钼业（603993.SH）发布公告称，拟将所持有的子公司新疆洛钼矿业有限公司（以下简称“新疆洛钼”）65.10%的股权，作价29亿元转让予无关联第三方中信国安实业集团有限公司（以下简称“中信国安实业”）。此次交易尚需新疆洛钼股东会批准。

2010年年底，新疆洛钼出资10.36亿元收购了位于新疆哈密市的东戈壁钼矿的探矿权，而这也是新疆洛钼的核心资产。洛阳钼业2023年年报数据显示，东戈壁钼矿的资源量（按金属量计）为50.82万吨，铝品位为0.115%；储量（按金属量计）为19.68万吨，资源剩余可开采年限为38年，采矿权有效期为21年。

洛阳钼业在国内拥有三大钼矿资源，分别是位于河南的三道庄钼矿和上房沟钼矿，还有位于新疆的东戈壁钼矿。其中，东戈壁钼矿是新疆发现的第一个特大型斑岩型钼矿，该矿规模大、品位高、埋藏浅、易露采。

地处不同的它们也有着不同的命运，在上房沟钼矿开展绿色矿山建设如火如荼时，易露采的东戈壁钼矿陷入死寂，2023年既没有进行勘探活动，也没有进行矿山发展活动。

自2010年以来，东戈壁钼矿一直处于未开发状态。新疆洛钼也处于亏损状态，截至今年4月末，新疆洛钼资产总额为13.38亿元，负债132万元；今年前4个月净亏损198.71万元，去年亏损887.53万元。

在这14年里，东戈壁钼矿到底发生了什么？“接盘”的中信国安实业又是何方神圣？

洛阳钼业“卖矿”净赚15亿元

经评估，新疆洛钼于评估基准日2024年4月30日的股东全部权益价值评估值为47.71亿元。而本次交易标的（新疆洛钼65.10%的股权）对价为人民币29亿元，相当于打“九三折”出售。

洛阳钼业相关人士对时代周报记者表示，本次交易能更好地聚焦集团发展优先事项，提升资本分配效率；有利于公司聚焦在管资产，布局新的

战略性并购和重大项目建设。公告显示，交易完成后，洛阳钼业将获得财务净收益约15亿元。

本次股权转让协议自协议签署日即2024年6月19日起成立，于新疆洛钼股东会审议通过此次股权转让后生效。

在协议生效后的五个工作日内，买方支付第一笔交易价款人民币5亿元；买方支付第一笔价款后五个工作日内，双方配合将标的股权过户至买方名下，当过户的工商登记手续完成时，视为本次股权转让交割完成。

能够如此豪爽付款的中信国安实业究竟是何方神圣？

根据官网和公告，中信国安实业成立于2023年2月，为中信集团一级子公司，是中信集团之下、中信股份之外最大的资产运营公司，2023年营收（经审计）为105.91亿元，净利润为7.30亿元，截至2023年年末净资产高达487.30亿元。

中信国安实业下设6家一级子公司，包括中信尼雅（600084.SH）、中信国安（000839.SZ）、白银有色（601212.SH）等上市公司，产业涵盖新能源、先进材料、新消费、信息服务和网络、文旅会展以及不动产运营。

若此次股权转让交割完成，中信国安实业将再添一处矿权资产。

上海钢联铁合金事业部钼业分析师魏捷告诉时代周报记者，完整钼矿建设投产周期为5年左右。根据此前洛阳钼业年报中提到的东戈壁项目预算额，大概需要花费掉中信国安实业4年的净利润（以2023年净利润来计算）。

值得注意的是，新疆洛钼自去年7月起便动作频频：2023年7月委托新疆天合环境技术咨询有限公司做采选工程的环评工作；11月东戈壁钼矿补充勘探报告通过评审，采选工程环境影响评价也会进行公众参与的第二次公示。

2024年1月，新疆洛钼对该工程环境影响评价进行拟报批公示；2月26日，哈密市生态环境局受理新疆哈密市东戈壁钼矿采选工程的环境影响评价文件，并在2月26日至3月8日期间进行公示，但暂未有信息更新。

6月21日，时代周报记者致电新

疆洛钼询问环评受理进展，相关工作人士表示正在审批中。上述洛阳钼业相关人士亦对时代周报记者表示，1月的环评报批正在顺利推进中。

获采矿权后10年投入不足3000万元

自2010年被新疆洛钼收购以来，东戈壁钼矿一直处于未开发状态。

2013年9月，新疆洛钼取得东戈壁钼矿的采矿权证，开采方式为露天开采，生产规模为990万吨/年。

不过，当时洛阳钼业公告亦有提到，由于该矿具备开采条件尚需较大投入，最终投入生产还需要办理相关审批手续，该矿建成投产的时间尚不确定。

但自从获得采矿权证后，洛阳钼业对于开发东戈壁钼矿似乎“不太上心”。定期报告的在建工程数据显示，东戈壁钼矿项目预算数为28.49亿元，账面余额从2012年年底的6930.87万元增至2022年年底的9509.95万元，10年投入不到3000万元。

东戈壁钼矿多年处于未开发状态，这或与其采选工程项目与自然保护区距离较近有关。

时代周报记者在查阅《新疆哈密市东戈壁钼矿采选工程环境影响报告书》时注意到，该项目在罗布泊野骆驼国家级自然保护区附近，距离保护区最近的工程为西排土场，排土场边界距离保护区130m，矿区边界距离保护区800m，西采场距离保护区1000m。

为了保护生态，他们还通过GPS项圈定位跟踪野骆驼行踪，了解野骆驼活动范围。不过，该报告也提到，项目附近没有迁移路径、饮水点等敏感目标，不会对野骆驼迁移和饮食造成不利影响；且野骆驼长途奔袭出现在植物资源较稀少的项目区附近的可能性较小。

此外，在新疆洛钼收购东戈壁钼矿后的十年间，钼价一直低位徘徊。

受2008年全球金融危机的影响，主要拉动钼需求增长的钢铁急剧减产，加之国内外新型钼矿山的陆续投产，导致钼行业产能过剩加剧，钼市场交易极为清淡，钼价一再下挫，直到2017年开始国内钢铁行业景气度反转向好，钼价才震荡回升。

Wind数据显示，自新疆洛钼拿到采矿权后，2011—2022年上半年国内钼价一直在低位运行。

不过，自2022年下半年开始，钼价就“扶摇直上三千里”。wind数据显示，钼价从2022年8月4日的34.45万元/吨暴涨至2023年2月6日的72.75万元/吨，并创下近17年新高。依据国内亿览网和钼都云商网统计数据，2023年钼铁年均均价约25.69万元/吨，同比上涨37%。

为何2023年钼价大幅波动？魏捷分析道：“上半年在前期积压需求释放、政策性力量支撑和低基数效应的共同作用下，中国宏观经济恢复性增长态势明显，需求收缩、供给冲击、呈现‘触底反弹’的运行特征，下半年开始宏观政策不及预期，不锈钢钢厂严重亏损，大面积减停产，市场整体震荡运行。”

钼价强势回归，带动了2023年国内新增项目加快投产和约1万吨增量，海外铜钼伴生矿的生产也逐步恢复，形成共振。东戈壁钼矿也在渐渐“苏醒”，不过在频繁出现新动态之际，却或将“易主”。

对于钼价未来行情，魏捷表示，供给方面，原料将继续保持缓慢增长态势，哈密东戈壁钼矿设计3万吨选矿厂，2025年或有望投产。西部矿业玉龙铜矿2023年钼精矿产量3400金属吨，2023年11月改扩建项目投产后，预计2024年产量将有一定增加。

需求方面，受益于我国产业升级转型和含钼钢需求良好增长空间，不断有社会资源进入钼铁市场，但受资金压力的影响，产量增加有限。“长期来看，国家倡导高质量发展，不锈钢方面继续有新增项目落地，预计不锈钢继续保持6%以上增速；特钢增幅会更大，2024年含钼钢的产量同比增长会在10%以上。不过，值得注意的是，海外加息大背景下经济增长迟滞，国内能源、管线等领域建设相对放缓，导致钼需求增速下滑，整体还有待观察。”

在面对长达10多年低位运行的钼价以及未来整体供需关系有待观察之下，洛阳钼业“捂矿”14年，选择将15亿元“落袋为安”或许是当下较稳的盈利方式。■

10 %

国航远洋上半年净利预增超263% 刚因营业收入连降收问询函

时代财经 何铭亮

6月17日，国航远洋（833171.BJ）发布2024年上半年业绩预测公告，预计报告期内实现归母净利润同比增长263.27%~384.36%。

此前的6月11日，北交所向国航远洋下发问询函，要求其说明营业收入、毛利率连续下滑的原因。

值得注意的是，2021年，国航远洋曾斩获新三板挂牌以来最高利润，并筹划登陆精选层及转板上市，最终于2022年12月成功实现北交所上市，这也是自其转板上市后第一次收到北交所问询函。

今年开始发布业绩预测

国航远洋预计，2024年上半年公司归属于上市公司股东的净利润为6000万~8000万元，相比去年同期增长263.27%~384.36%。

截至6月17日，A股仅有9家上市公司发布半年度业绩预告，国航远洋的归母净利润预计增幅排名第二，仅次于齐翔腾达（002408.SZ）。

今年2月，国航远洋曾发布2024年一季度业绩预告，预计归属于上市公司股东的净利润为1800万~2300万元，但实际上第一季度其归母净利润为

1595.50万元，低于一季报预告的区间下限。

6月18日，时代财经以投资者身份致电国航远洋证券部，相关工作人解释称，今年开始发布业绩预测公告，主要是为了及时展现公司在经营上的展望，同时也希望给予市场信心。

从财报来看，国航远洋在2021年斩获了新三板挂牌以来的最高的归母净利润，为3.68亿元，但此后2022年、2023年却连续两年下滑。2021—2023年，公司营业收入分别为14.39亿元、11.58亿元、8.91亿元，毛利率分别为30.54%、24.22%、11.35%。

2024年6月11日，北交所向国航远洋下发问询函，要求公司说明收入、毛利率连续下滑的原因，是否会影响公司持续经营能力；同时北交所还要求国航远洋说明，在2023年收入下降的情况下，招待费、办公费、差旅费大幅增加的原因，以及说明咨询费的主要支付对象和咨询内容，咨询服务商是否与公司、大股东或董监高存在关联关系等。

2023年，国航远洋管理费用同比增加31.35%至8235.89万元，其中咨询费增幅最高，同比增长943.04%至898.81万元，招待费则同比增长29.56%至824.84万元，差旅费同比增长217.76%至320.4万元。

干散货行情回暖

需要指出的是，2021年为全球散货船市场罕见的红火年份，受全球疫情、堵港、需求好转等因素影响，当年散货船行情创下历年少有的新高。

Wind数据显示，波罗的海干散货指数（BDI）在2020年5月探底396点，此后迎来强势回升，一路暴涨5000点来到2021年10月的高位（5650点），不久后震荡回落，2023年则处于相对低位。

进入2024年，BDI有所回升。国航远洋在上述半年报业绩预测公告中指出，2024年年初至6月11日BDI均值为1821.25点，同比大幅上涨56.84%，其中波罗的海·巴拿马型船指数（BPI）四线2024年年初至6月11日平均租金为1.45万美元/天，同比涨幅为36.45%。

2024年5月，航运情报提供商Veson Nautical在一份《散货船市场回顾与趋势预测》中指出，今年一季度海岬型散货船一年期期租租金价格上涨了46%，达到2.82万美元/天，散货船其他板块也有相似表现。其分析师认为，中国与其他新兴经济体（如印度）需求的恢复以及红海危机的持续，是散货船板块在一季度出现反常走强的主要原因。

6月18日，在回答时代财经关于

今年业绩能否回到2021年、2022年水平的问题时，上述国航远洋相关工作人员回复称，从目前状况来看，公司下半年业绩趋势上是上升的，但具体到业绩上，下半年仍具备不确定性，公司业绩也会受到运营成本等影响，具体要视实际情况而定。

“具体来看，公司业绩包含外贸与内贸两部分，2021年、2022年内外贸市场总体不错，但到了2023年内外贸市场景气情况出现差异，（今年）外贸市场接近2023年下半年水平，但内贸相对于2021年、2022年来说下滑得比较厉害，两个市场不平衡，也会冲销部分利润。”该工作人员对时代财经解释道。

国航远洋年报显示，2023年其外贸航运收入毛利率为16.53%，内贸航运收入利润率则为3.48%。

国航远洋也在投资者调研中解释两者毛利率差异的原因，“其一是外贸航线运输货种较为丰富，包括粮食、矿石、煤炭等，而干散货内贸货种大部分为煤炭的运输；其二则是外贸航线覆盖全球，更易受到港口拥堵、气象状态、突发事件的影响，对运价的涨跌推波助澜；其三则是运营外贸航线的船舶较内贸航线要求更高，需要船龄、油耗以及碳排放更具优势的船舶投放到远洋航线。这些是造成干

散货外贸航线与内贸航线毛利润差异的主要因素。”

上述证券部工作人员对时代财经指出，“目前公司的船都是内外贸兼营，当内外贸市场出现较大价差时，公司会优先将船舶投放到运价更高的市场上去运营。”

在预测公告中国航远洋也指出，目前其自营运力超过70%已投入到运价更具优势的外贸航线，使得2024年上半年业绩提升显著。随着2024年全球经济预期向好，航运市场正在迎来上升周期，BDI指数近期走势反映了干散货运输正在迎来下半年的季节性旺季。

2024年全球贸易态势向好，世界贸易组织预计，2024年全球贸易增长率为3.3%，随着航运脱碳政策的进一步趋严，叠加船舶新一轮的置换周期，国际航线船舶运力将出现局部供不应求的情况。

“另外，国际海事组织（IMO）环保新规和欧盟碳关税（CBAM）的扩展，一定程度上会增加航运业的壁垒，同时天气因素和地区突发事件带来的区域性运力紧张局面将成为新常态，有效运力供给受限。从2024年供需基本面分析整体干散货运输市场价格会有一个较好的支撑。”国航远洋称。■

破产三个月后 友和道通3架货机流拍

时代财经 何铭亮
实习生 刘艳莎

6月22日10时, 经历了一天的竞拍后, 友和道通航空有限公司(以下简称“友和道通”)名下3架飞机资产以流拍告终。

时代财经在京东拍卖破产强清平台上看到, 这三架资产总估值达到1.59亿元的货运飞机, 尽管有上百万人“围观”, 但从始至终均无人报名参与竞拍。

参与拍卖的三架货机, 分别是两架波音747和一架空客A300, 合计起拍价为1.43亿元, 较评估价折价10%。

6月20日, 时代财经以意向买家身份致电友和道通管理人, 对方表示, 上述飞机停飞期间没有进行维修, 发动机和机身都有不同程度的磨损, 评估机构认为恢复适航的可能性比较低。

三架飞机折价拍卖

此次拍卖的三架飞机均停放在湖北武汉市黄陂区武汉天河机场, 起拍价均较评估价折价10%, 京东拍卖平台上, 两架波音飞机的关注热度最高, 围观人数合计超200万人次。

从公开资料来看, 三架飞机均为客机改装成货机, 且都有“一定年纪”。

机号为B2448的波音747飞机机型为747-2J6B, 机龄已有39年, 评估价值为5710.23万元。

另一架机号为B2450的波音747飞机机型相同, 但机龄略短, 为37年, 评估价值为5988.78万元。

而机号为B2326的空客A300飞机最“年轻”, 机龄仅有29年, 评估价值为4178.22万元。

6月20日, 时代财经以意向买家身份致电友和道通管理人, 其表示, 上述飞机停飞期间没有进行维修, 发动机和机身都有不同程度的磨损。“评估机构认为恢复适航的可能性比较低。因为从成本来看, 恢复适航的成本高于飞机本身的价值, 评估的维修费用比飞机本身的价值高2000万美元。”上述管理人表示。

拍卖公告显示, 三架飞机在停场

期间均未存在任何封存/维修及记录, 保存维修记录的系统MIX目前处于法院查封状态, 且已欠费多年无法登陆接近; 维修类纸质资料则在公司停运后未及时更新, 存在部分维修/履历历史信息缺失现象。

京东拍卖平台显示, 友和道通还有多架飞机、发动机、运输设备、办公设备、土地使用权等资产将于6月22日至7月6日起被拍卖, 合计起拍价超3亿元。

2019年年末, 据《第一财经》报道称友和道通旗下多架货机已经停飞, 友和道通董事长张煜楠更称公司正在寻求重组, 但最后自救无果走向破产。

友和道通的破产财产分配方案显示, 截至今年5月18日, 参与本次破产财产分配的优先债权共18.45亿元; 职工债权共677户, 金额为人民币1.09亿元; 税收债权267.88万元; 普通债权共41.09亿元; 劣后债权1.40亿元; 暂缓确认的债权7232.03万元。上述债权合计超62亿元。

上述管理人还称, 友和道通的员工均已离职, 本次飞机拍卖与公司其他经营活动无任何关系。

停飞5年后破产

友和道通成立于2008年, 主营基地设在武汉天河国际机场, 主营为国际、国内的航空货运业务。

在成立的第二年, 友和道通就引进了本次拍卖中的两架波音飞机,

此后其又陆续大量引入宽体机, 最多时拥有13架全货机, 宽体货机数量超国有三大航。

2011年, 友和道通正式获颁民航局的《运行许可证》, 也正式在公司成立三年后开始投入运营。不过, 2011年、2012年中国国内民航货邮运输量均陷入负增长, 友和道通可谓开局不利。

在行业周期低谷阶段, 友和道通却依然难掩雄心, 和其股东友和道通实业有限公司(以下简称“友和道通实业”)多次出手“抄底”。

2011年, 友和道通实业收购获得上海全宜快递有限公司、北京中外运速递有限公司和香港金果快递有限公司100%的股权。

2012年3月2日, 友和道通实业又与停航两个月的翡翠航空签署重组意向书, 最终由于不可控而放弃接盘。

2013年, 友和道通则以1元人民币价格收购银河国际货运航空有限公司51%的股权。

尽管2013年后, 国内民航货邮运输量重新恢复较快速度增长, 但友和道通前期大量引进宽体机, 在高额的飞机引进费用、增长的运营成本之下, 同样给公司现金流及管理带来压力。

2017—2019年, 民航货邮运输量增速连续三年下降, 到2019年增速仅有2%。

在多种因素之下, 2019年友和道通陷入资金链难题, 只能停飞转而

寻求融资重组, 但未能自救成功。

2021年7月27日, 武汉相关法院认为友和道通航空不能清偿到期债务, 并且明显缺乏清偿能力, 裁定受理对公司的破产清算申请。

然而, 就在友和道通陷入困境之后, 航空货运业却迎来了难得的市场爆发机会。

2020年之后, 受全球疫情肆虐影响, 防疫物资运输需求大, 同时受客机腹舱运力大幅下降等影响, 航空货运业运价飙升, 也扭转了航空货运业连年亏损的局面。

而已进入破产清算程序的友和道通也不甘放弃, 将公司由破产清算转为破产重整, 重新引入投资人维护公司的运营价值、提高债权人的清偿比例。

而据2022年3月的《友和道通航空有限公司重整意向投资人预招募公告》, 管理人认为, 截至2019年, 公司已开通了8条定期国际航线, 分别通达南亚、中东、欧洲等市场, 是当时中国直飞南亚市场运力最多的航空公司, 市场占比超过70%, 再加上国际航空货运彼时需求旺盛、价格持续攀升, 中国本土运力可向国际提供运输急需物资、医疗设备等产品, 公司具备较大的重整潜力。

不过, 此后尽管福建纵横网络有限公司、中航网联国际物流有限公司均曾先后表达过参与重整的意向, 后续均不了了之。最终法院于2024年3月20日裁定友和道通破产。

回顾过往, 货航翡翠航空同样曾以资产不足以清偿全部债务, 缺乏清偿还债能力为由, 进行破产清算。

值得注意的是, 翡翠航空当时3架波音747-400货机在两年时间里历经6轮线下拍卖, 最后均流拍。

直至2017年11月, 翡翠航空开启了其首次线上拍卖飞机, 彼时三架飞机机龄均在10年左右, 合计起拍价为3.92亿元, 较首次拍卖价格已大幅下降了约70%。

不过, 在转至线上拍卖后, 这三架飞机火速引来意向投资者激烈竞拍, 最终其中的两架波音747被顺丰航空拍下, 拍卖价格分别是1.61亿元和1.62亿元。■



揭秘低空产投公司图谱：5家规模上亿元 江苏省最多

时代财经 何铭亮
实习生 刘艳莎

低空经济自2023年12月被确立为国家战略性新兴产业, 到2024年首次被写入政府工作报告, 全国至少有26个省份先后发布了低空经济的相关政策。

今年以来, 全国低空产业投资公司(以下简称“低空产投公司”)大爆发, 成为各地推进低空经济发展的一大抓手。

据时代财经不完全统计, 截至5月底, 今年已成立了13家具备地方政府背景的低空产投公司。6月11日, 无锡低空产业发展服务有限公司(以下简称“无锡低空产业发展”)成立, 推进无锡低空飞行监管服务平台及服务保障体系建设工作。

从股东背景来看, 国内低空产投公司股东涉及产业投资公司、城投公司、交通投资集团、民航及通航公司等, 无疑能为各地低空产投公司在打造低空经济应用场景、完善低空基础设施, 以及配套服务等方面提供助力。

江苏省最多

自2022年以来, 共有16家具有国资背景的低空产投公司成立, 注册资本合计约17亿元。今年3—5月是国内低空产投公司集中成立的时间, 共计12家。

从分布省份来看, 截至5月, 江苏有3家低空产投公司分布于苏州与徐州两市, 加上6月成立的无锡低空产业发展, 共有4家; 广东的两家分布于广州、深圳两市, 浙江则位于舟山、杭州两市。

广东与江苏、浙江三省历来稳坐中国GDP前五之位, 发展低空经济亦走在全国前列。

广东拥有广深两座一线城市, 深圳通过多年积累享有“无人机之都”的美誉, 截至2023年年底, 深圳无人机企业1700多家, 年产值为960亿元。除此之外, 深圳在低空经济立法、出台政策鼓励方面也屡屡领跑全国。

广州近年来也不断发力低空经济, 拥有亿航智能、小鹏汇天等龙头企业, 并诞生了全国首个低空经济应用示范岛。

就在6月14日, 广州产业投资控股集团旗下的产投资本与广州开发区交通投资集团(以下简称“广州开发区交投”)共同发起设立了总规模100亿元的低空产业创投基金。

成立了两家国资背景的低空产投公司的苏州拥有全球最大的无人运输机、全球首款全域自主感知植保无人机、全国最大的空地一体城市全域巡检信息共享系统等多项全国乃至全球的开创性成果。

今年2月, 苏州印发了《苏州市低空经济高质量发展实施方案(2024—2026年)》, 制定了产业能级、基础设施、低空场景、监管服务等方面的发

展目标。

株洲市亦诞生了两家国资背景的低空产投公司, 注册资本合计5.03亿元。今年3月, 株洲市低空经济发展有限公司成立, 其实控人为株洲市国资委。

成立于2022年10月的株洲市低空经济产业投资有限公司(以下简称“株洲低空产投”)则在今年5月由株洲市芦淞机场建设开发有限公司更名而来。株洲低空产投由株洲市国资委持股51%, 株洲市城市建设发展集团有限公司持股49%。

今年6月, 株洲低空产投正式揭牌, 未来将进行低空经济应用场景打造、产业配套服务。

株洲市在低空经济所需的通航产业上基础深厚, 其通航产业最早起步于20世纪50年代。经过多年发展, 株洲市通航产业集聚能力、创新能力强, 聚集了湖南山河通航有限公司、湖南翔为通用航空有限公司等多家通航运营企业。株洲市也是湖南省唯一的国家通航产业综合示范区, 目前已建成了全国最大的中小航空发动机研制基地。

股东背景多元

从注册资本来看, 规模上亿元的低空产投公司共有5家, 分别是株洲低空产投(5亿元)、内蒙古低空经济产业发展有限公司(以下简称“内蒙古低空经济产业发展有限公司”) (5亿元)、深圳低空产业发展服务有限公司(2

亿元)、杭州低空产业发展有限公司(以下简称“杭州低空产业发展”) (1亿元)、山西晋阳低空经济产业发展有限公司(以下简称“晋阳低空经济产业发展”) (1亿元)。

尽管上述低空产投公司股权穿透后为各省市国资委实控, 但从股东背景来看, 则各有差异。

较为常见的是延续产业投资思路, 由各地产投公司持股, 比如杭州低空产业发展, 由杭实产投控股(杭州)集团有限公司持股100%。

也有城投持股的公司, 比如内蒙古低空经济产业发展有限公司, 由内蒙古航开城市投资建设持股100%; 长春市低空经济产业发展有限公司, 其股东股权穿透后就有长春市城市发展投资控股(集团)有限公司的身影。

交通投资集团作为股东的也有一定比例, 比如广州开发区低空产业发展有限公司, 就由广州开发区交投100%持股; 长三角一体化示范区(江苏)东融低空经济产业发展有限公司(以下简称“长三角低空经济产业发展有限公司”), 则由苏州市吴江交通投资集团持股49%。

低空经济与航空业直接相关, 当然也少不了航空系股东的身影。比如沈阳低空经济管理服务有限公司, 就由沈阳航空产业集团持股51%、沈阳天道通用航空机场管理有限公司持股24.5%; 深圳低空产业发展服务有限公司则由深圳市机场(集团)100%持有。

另外, 上面提到的长三角低空经济产业发展, 由深圳市东部通用航空有限公司(以下简称“东部通航”)全资持有的空中的士科技(深圳)有限公司持股51%。东部通航为通航领域的龙头企业之一, 业务覆盖商务包机、空中游览、应急救援等。

除此之外, 同样有较为“另类”的股东背景, 比如晋阳低空经济产业发展由太原西山生态文旅投资建设有限公司持股100%, 这与当地尝试从景区等文旅场景切入低空经济有关。

苏州市港城低空经济产业发展有限公司, 则由江苏港城汽车运输集团有限公司持股51%。据天眼查, 该江苏港城汽车运输集团从事公路旅客运输业务。

时代财经统计发现, 国内低空产投公司股东多为省市级国资背景, 但也不乏县级国资背景的低空产投公司, 如博爱县低空数字产业投资发展有限公司, 其实控人为博爱县国有资本运营集团有限公司。

博爱县位于河南省焦作市。2024年博爱县政府工作报告显示, 博爱县2023年地区生产总值增长5.7%, 为全市第一。焦作市作为豫晋交界地区的区域性中心城市, 具有便捷的交通枢纽条件, 使其能够在低空经济中起到承南启北的作用。低空经济也能博爱县自有矿产资源挖掘、工农业服务、物流运输提供支持, 提升区域影响力。■

HEALTH · 大健康

诺泰生物上半年净利预增超330% 多肽CXO前景几何？

时代财经 张羽岐

乘GLP-1的东风，多肽CXO企业诺泰生物(688076.SH)业绩暴涨。6月19日晚间，诺泰生物发布半年度业绩预告，预计2024年上半年归母净利润可达1.8亿~2.5亿元，与去年同期相比增长330.08%~497.34%。诺泰生物在公告中表示，净利润预增系得益于公司自主选择产品的持续放量及收入占比提升。

诺泰生物董事长董梓权对时代财经独家表示：“目前多肽的市场需求的确非常旺盛，随着时间推移，更多的生产者会涌入，未来可能会产生红海竞争的情况。就目前和未来的订单情况来看，我们愿意积极乐观面对。”

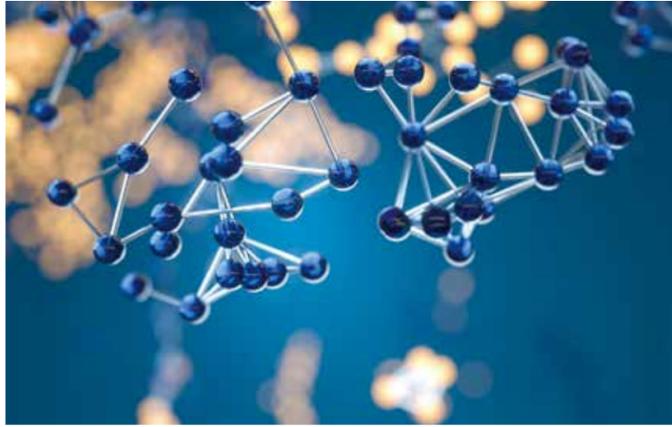
过去近十年时间，CXO(医药外包服务)踩在行业的风口。得益于政策与资本的支持，生物医药临床试验加速推进，CXO行业的订单亦在海内外市场迅速增长。但随着医药行业环境骤变，医药寒冬来且回暖迹象并不明显，投资人、做药人均变得谨慎，昔日拥挤且疯狂的CXO行业也走下风口，进入下行通道。不过，当有了GLP-1、多肽等数个当红产业标签的加持，订单随之迅猛增长，多肽CXO企业也一跃成为行业内业绩增长的“领头羊”。

多位受访人士告诉时代财经，受减肥制剂等生产供应需求猛增，以及多肽分子优异成药性等因素影响，多肽成为CXO行业内最受欢迎的方向之一，但一些企业早已布局了这一方向，占据了市场份额，因此后来者想要在这一赛道中拔尖难度颇大。

GLP-1加持，诺泰生物订单激增

过去一年，GLP-1(胰高血糖素样肽-1)牢牢霸占着行业头条，司美格鲁肽亦是领域内的现象级大单品，以迅雷不及掩耳之势席卷全球。不仅如此，司美格鲁肽及整个GLP-1的火爆也使得产业链上下游的企业驶入“快车道”，原本身处行业寒冬的CXO也得以喘息，迎来新的发展。

诺泰生物正是搭上GLP-1列车的企业之一。业绩预告显示，2024年上半年，诺泰生物的归母净利润预增330.08%~497.34%。另据财报数



据显示，2023年，诺泰生物营收达10.34亿元，同比增长58.69%，归母净利润为1.62亿元，同比增长26.29%。

诺泰生物是一家聚焦多肽药物及小分子化药，并进行自主研发与定制研发生产相结合的生物医药企业。在自主选择产品方面，公司主要围绕糖尿病、心血管疾病、肿瘤等疾病治疗方向，以多肽药物为主、以小分子化药为辅；在定制类产品及技术服务方面，其采用定制研发+定制生产的方式，每年为全球创新药企提供高级医药中间体或原料药的定制研发生产服务(CDMO)，解决创新药研发过程中的技术瓶颈、生产工艺路径优化及放大生产等难题。

目前，诺泰生物旗下产品司美格鲁肽、利拉鲁肽等6个原料药品种已在美国通过与制剂的关联技术审评。司美格鲁肽等长链修饰多肽药物的单批次产量已超过10公斤，达到行业先进水平。公司的多肽原料药也已经分布在美国、印度、加拿大、欧洲等海外市场，主要客户包括Cipla、Apotex、Chemo、Teva、Dr.Reddy、普利制药、齐鲁制药、健友股份等国内外知名制药公司。

司美格鲁肽系列产品是诺泰生物主要贡献收入的原料药品种。诺泰生物在一份关于《2023年度报告信息披露监管问询函的回复公告》中提到，2023年司美格鲁肽系列产品收入达1.25亿元，同比增长571.41%。过去一年，公司签署了两份原料药战略合作协议，包括与客户签署司美格鲁

肽注射液欧洲区域战略合作协议、与客户签署口服司美格鲁肽原料药拉丁美洲区域战略合作协议等。

董梓权告诉时代财经，“截至2023年年底，公司产能已经超吨级，到2025年底会超10吨规模。扩产计划是继续进行，目标是超过20吨以上。我们的产能建设是根据订单情况及未来预期来匹配的”。

多肽CXO前景几何？

CXO，即医药外包服务，是做药的重要一环。CRO、CMO/CDMO以及CSO则是CXO链条上的不同环节，分别服务于研发、生产、销售，即研发外包、生产外包和销售外包。

据东方财富Choice公布的不完全统计数据，在35家CRO公司的2024年一季度中，半数公司营收出现下降，近七成公司净利润出现下滑。整个行业处于低位运行中，传导至CXO行业的寒气也早已显现。

实际上，2023年，A股CXO企业收入增速已在放缓，在营收方面，仅有药明康德(603259.SH;02359.HK)、康龙化成(300759.SZ)两家公司全年营收超过百亿元。

但这并不意味着CXO行业再无突围的路径，企业们仍在寻找新的出路。GLP-1赛道的火爆为其上游企业进入资本市场拉开了闸门。不仅老牌CXO企业，如药明康德，早已布局多肽产业链，新晋多肽CXO企业也在为融资做准备。

一名不愿具名的CXO行业人士

告诉时代财经，他们很早就布局了多肽产业链，多肽也的确是当下比较火的方向。

今年5月底，多肽CXO企业泰德医药递表港交所，文件引用的弗若斯特沙利文数据显示，该公司是全球第三大专注多肽的合约研究、开发及生产机构(CRDMO)。招股书显示，泰德医药战略性地专注于胰高血糖素样肽1(GLP-1)领域的管线建设。截至最后实际可行日期，其与七名开发口服及/或注射GLP-1产品的客户有九个GLP-1药物开发项目。

6月初，多肽领域企业成都普康唯新生物科技有限公司也宣布完成了数亿元人民币的B+轮融资，此轮融资由国际知名投资机构IDG资本领投，未来资产联合领投、惠每资本跟投，B轮和A轮股东高瓴创投、华泰紫金、长江国弘本轮继续追加投资。

但对于眼下的火热，也有业内人士表示担忧，在他们看来，多肽市场已经被先入局的企业包揽，后来者其实很难有机会冲刺前列。

“多肽工艺十分复杂，技术壁垒则在于多肽的合成策略、技术和效率，还有纯化及后续处理的技术和工艺水平。尽管未来竞争是红海，但优质企业，即进入了顶端客户群体(跨国企业及国内头部企业)的产业链会享有优势地位，它们配有FDA注册和批准的软件和硬件，产能当下和未来都能满足客户需求。”董梓权告诉时代财经，后进入的挑战更大，其一，没有技术人员和技术平台的积累；其二，没有相关客户和市场的积累，因此，“入场”是不易的，在技术、经验、产品、产能、客户和市场等方面的积累非常重要。

医药行业资深人士周蕴(化名)则对时代财经表示：“从整个GLP-1来看，企业在向着同质化的赛道去卷的同时，也在寻找创新的思路，比如创新分子、工艺优化、渠道拓展等等。在多肽产业链这一块，由于司美格鲁肽系列产品的火爆，使得多肽的产能一定程度上存在盲目扩增的现象，但满足需求的合格产品，例如高纯度低单杂、符合GMP规范、符合下游各类应用场景标准的产品离目标还有一定距离，部分产能还在生产力和商品力转化的路上。”

35
家

戈利昔替尼获批 迪哲医药一年内实现两款创新药上市

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

全球首个且唯一作用于JAK/STAT通路的治疗外周T细胞淋巴瘤的新药物获批。

6月19日，迪哲医药(688192.SH)宣布公司自主研发的I类新药戈利昔替尼胶囊(商品名：高瑞哲)正式获得国家药品监督管理局(NMPA)批准，单药适用于既往至少接受过一线系统性治疗的复发或难治的外周T细胞淋巴瘤(r/rPTCL)成人患者。

迪哲医药对外表示，由于外周T细胞淋巴瘤疾病极为复杂，近十年没有创新药上市，临床治疗瓶颈亟须创新突破。

外周T细胞淋巴瘤(PTCL)是一组通常有侵袭性(快速生长)、起源于T细胞的异质性肿瘤，属于非霍奇金淋巴瘤中的一类，表现为淋巴结肿大或结外受累。有文献指出，PTCL亚型多，整体预后差，复发难治患者尤为如此，且患者普遍年龄较大，能够耐受的治疗选择有限。

重庆大学附属肿瘤医院官网发布的文章也曾提到，PTCL占非霍奇金淋巴瘤10%~20%，有20余种亚型，几乎均为侵袭性，预后不良，甚至只有

一半患者治疗后可获得完全缓解，复发很常见。

据迪哲医药介绍，PTCL一线标准治疗为CHOP为基础的四联化疗，患者存在极高复发风险。一旦复发，患者的生存预后极差。针对这一群体的目前治疗效果极为有限，3年生存率仅为23%，中位总生存期(OS)仅5.8个月。

而戈利昔替尼的研究数据明显优于上述治疗效果。

据前述公告，戈利昔替尼此次在国内通过优先审评获批上市，是基于全球注册临床研究“JACKPOT8B部分”(JACKPOT8PartB、JACKPOT8B)的结果。

该研究结果显示，戈利昔替尼单药治疗r/rPTCL的客观缓解率(ORR)为44.3%，完全缓解(CR)率为23.9%，中位缓解持续时间(DoR)长达20.7个月，均是既往靶向治疗方案的近2倍。

GLOBOCAN 2020年统计的数据显示，中国每年新发非霍奇金淋巴瘤患者约9万人，每年新发PTCL患者约为2万人。

“凭借全新作用机制，戈利昔替尼能有效治疗各亚型PTCL，填补了既往药物在多个亚型治疗上的空白。

高瑞哲在中国获批上市，让中国患者能够率先受益于“全球首创”创新疗法。”迪哲医药创始人、董事长兼首席执行官张小林博士表示。

戈利昔替尼是迪哲医药获批的第二款自研产品，公司首款商业化产品舒沃替尼(商品名：舒沃哲)于2023年8月获批上市。换句话说，迪哲医药在不到一年的时间内即实现了两款全球FIC/BIC(全球首创/同类最佳)药物的获批，而公司成立时长不到7年。

新药研发不能永远依赖外部融资，建立自己的生产和销售体系是不少Biotech企业的长远目标。不同于部分Biotech企业在初期选择将产品的销售权益转让给他人，迪哲医药在舒沃替尼获批前就已开始在国内自建商业化团队，并在舒沃替尼上市后仅7个月的时间里，实现了1.73亿元的销售业绩。

迪哲医药首席商务官吴清漪曾表示，迪哲医药在产品上市之前就做好了产品市场、准入和渠道以及人员布局的整体化商业策略，合理高效运用资源，确保了产品上市后快速上量，并保持持续增长。

此外，吴清漪透露，公司核心团队都有上市重磅创新药产品的

经验，对市场和未来的不确定性有好的预判能力，能够根据市场情况，调整和迭代新产品上市的差异化竞争策略。

2023年年报显示，截至报告期末，公司拥有581名员工，较上一年度增长77.13%。其中，销售人员数量为247人，上年同期仅72人。

随着销售团队的搭建完成，迪哲医药的销售费用也出现大幅增长。财报数据显示，2023年，公司的销售费用为2.10亿元，这一数字在上年同期为2297.67万元。

对于销售费用的增加，迪哲医药解释称，主要系商业化团队扩张较快增加的人力成本及加大市场开拓力度的支出。

根据医保谈判规则，当年6月30日(含)获批的药品均有资格申请通过医保谈判纳入医保目录。

今年4月，张小林在接受时代周报等媒体采访时曾透露，舒沃替尼和戈利昔替尼这两款药物，均有望在今年纳入医保，迎来快速放量期。

对于戈利昔替尼后续的生产与销售规划以及公司是否会扩大销售团队规模等问题，时代周报记者向迪哲医药发去采访提纲，截至发稿，未获回复。

125亿收购完成交割 海尔集团入主上海莱士

时代财经 文若楠

在陕西国资入主派林生物(000403.SZ)、进军血制品赛道后,家电巨头也斥资百亿元,跨界拿下“中国血王”。

6月18日晚间,上海莱士(002252.SZ)披露,公司股东Grifols,S.A.(下称“基立福”)与海尔集团此前签订的合作及股份购买协议中,所涉及共13.29亿股的股票完成过户登记手续。海尔集团成为上海莱士实控人,持有后者20%股权,基立福仍保留上海莱士6.58%股份及一个董事会席位。

“本次权益变动事项不会对公司的正常经营产生重大不利影响。”上海莱士在公告中称。

官网及年报显示,上海莱士成立于1988年,2006年6月整体变更为股份有限公司,并于2008年6月在深交所上市。上海莱士主要生产和销售血液制品、疫苗、诊断试剂及检测器具和检测技术并提供检测服务,主要产品包括人白蛋白、静注人免疫球蛋白、特免类、凝血因子类产品等。

此次收购落地,不仅意味着上海莱士正式结束了多年无控股股东、无实控人的状态,也意味着国内唯一拥有外资背景的血液制品企业完成“改名换姓”。

而已经拥有海尔生物(688139.SH)、盈康生命(300143.SZ)两家上市公司的海尔集团,也在其大健康版图中扩大对血制品的布局。截至6月19日收盘,这三家上市公司的总市值累计超过680亿元。

针对后续是否会与海尔生物展开合作等相关问题,6月20日,时代财经以投资者身份致电上海莱士,相关人员表示:“目前公司与基立福、科瑞天诚投资控股有限公司和宁波科瑞金鼎投资合伙企业(有限合伙)签署排他性战略合作协议总协议,该项协议已经对一些业务合作做了约定,未来可能会在这个战略合作协议框架下面展开一些合作,具体的合作现在没有开展。”

“血王”易主

在上海莱士的发展历程里,2014年、2018年是两个重要转折点。

财报数据显示,2014年,上海莱士实现营收约13.20亿元,同比增长

165.88%,实现归母净利润约5.11亿元,同比增长255.77%,营收、净利均实现上市以来最大增幅。

这一佳绩主要得益于凶猛的外延式并购扩张。2014年1月和12月,上海莱士分别以18亿元和47.58亿元,收购郑州莱士血液制品有限公司(原名:郑州邦和生物药业有限公司,下称“郑州莱士”)和同路生物制药有限公司(下称“同路生物”)。

根据年报,郑州莱士在2014年实现净利润约1.50亿元,上海莱士在年报中称,郑州莱士及其下属子公司自2014年2月纳入合并报表后,使得上海莱士整体业绩大幅提升,其净利润已占到公司合并净利润的31.69%。

到2015年,同路生物的业绩贡献作用也开始显现,当年其实现净利润4.09亿元。这一年,上海莱士的营收突破20亿元大关,为20.13亿元,归母净利润也正式踏入10亿元级别,为14.42亿元。

但这种高光时刻并未持续太久,2018年,上海莱士频频“爆雷”。财报数据显示,2018年,上海莱士炒股亏损近20亿元,导致当年业绩亏损超15亿元,系上市以来首亏。

股价也开始跌跌不休。2018年2月,上海莱士以筹划重大资产重组为由发起停牌。9个月后,上海莱士怀揣390亿元的天价并购预案复牌,却遭遇市场血洗,股价一泻千里,千市值神话也随之破灭。

不止如此,在遭遇业绩和股价“双杀”之后,2018年,上海莱士股东也开始发生变动。

根据年报显示,自2008年8月上市起,上海莱士的控股股东为科瑞天诚及莱士中国,但自2018年起,原控股股东科瑞天诚以及莱士中国出现资金问题,持续被动减持公司股份。此后,同年11月,上海莱士引进基立福作为公司重要战略股东,持股比例为26.20%。

2021年8月23日,原控股股东科瑞天诚以及莱士中国的持股比例低于基立福,基立福由此成为上海莱士第一大股东,公司也变更为无实际控制人。

根据上海莱士公告及基立福官网介绍,基立福系一家注册地在西班牙巴塞罗那的外资企业,主营业务涉及医药产品的制造、商业转化和分销等,在血液相关业务上,其是国际知名的血浆老牌企业,拥有全球规模庞

大的血浆捐献网络,在北美、欧洲、非洲和中东拥有超过390个捐献中心。

拥有颇深的行业资源,持股数量最高,却不谋求控制权,基立福的行为一度引发市场猜测。

而且从财报数据来看,自2019年起,曾热炒的上海莱士开始回归主业,业绩逐渐向好。2019年,上海莱士的营收在20亿元级别,扣非净利润在5亿元级别。到2024年一季度,其单季度营收已经录得20.56亿元,扣非净利润则录得5.91亿元,2023年全年营收为79.64亿元,扣非净利润为18.15亿元。

知名财税审专家、江苏四维咨询集团首席咨询师刘志耕曾对时代财经分析指出,基立福作为上海莱士的第一大股东,但承诺“不谋求上市公司控制权”,可见其仅是想获取投资收益。尽管上海莱士2022年和2023年一季度的业绩实现高速增长,但市场对上海莱士业绩的大增似乎反应平平。“这很可能让基立福对上海莱士失去了耐心和信心。”

在战略投资上海莱士5年后,基立福决定出让手中股权。

2023年年末,海尔集团宣布,将以总价125亿元收购基立福所持有的上海莱士20%的股份,并合计获得26.58%的表决权。

血制品行业并购整合潮起

东吴证券研报显示,血制品原料是人体血浆,血制品包括人白蛋白、人免疫球蛋白和凝血因子类制品,其应用范围广泛,在危重症医学、遗传性疾病、自身免疫性疾病及传染性疾病的治疗中占有重要位置。

而从提取端来看,大部分血液制品不能通过生物重组技术制造,而只能通过健康人体的血浆提取。这一特性使其具备强资源属性,生产牌照亦存在稀缺性。

基于资源特点,浆站数量是采浆量的基础,而且2001年5月,国务院印发《中国遏制与防治艾滋病行动计划(2001—2005年)》,表明从2001年起,不再批准新的血液制品生产企业,进一步明确了行业高壁垒属性。

据山西证券发布的研报数据,国内血浆需求量已超16000吨/年。2023年,国内共采集血浆12079吨,较2022年增长18.6%,但仍存在着近4000吨的供应缺口。

包括上海莱士在内,目前国内

血制品赛道的上市公司还有博雅生物(300294.SZ)、派林生物、卫光生物(002880.SZ)、天坛生物(600161.SH)、华兰生物(002007.SZ)。

近年来,血制品赛道颇受国资青睐。早于2021年,华润医药(03320.HK)耗资近48亿元将博雅生物纳入麾下,一举拿下血制品赛道的牌照。由此,博雅生物转身成为具有国资背景的华润博雅生物。

2023年年报显示,华润医药持有公司29.28%的股权,合计拥有公司40.59%的表决权。

2023年3月,派林生物公告,控股股东及其一致行动人浙民投天弘、浙民投拟将20.99%股权转让给胜帮英豪,合计对价38.44亿元。同时,浙民投全资子公司浙岩投资与胜帮英豪签署表决权委托协议,浙岩投资拟将其持有的公司2.02%股份对应的表决权委托给胜帮英豪。到2023年5月,这一交易已全部完成。

作为派林生物“新主”,胜帮英豪控股股东胜帮凯米,系由陕煤集团、胜帮科技、胜帮基金共同投资设立的产业投资平台,派林生物实际控制人变更为陕西省人民政府国有资产监督管理委员会。

国盛证券研报提到,考虑血制品的资源属性,具央企背景的企业更具外延拓展潜力。2023年7月,市场曾一度传出华润集团正考虑从基立福收购上海莱士的少数股权。不过,这一传闻最终并未落实,反而是家电龙头海尔集团最终拿下上海莱士。

针对海尔集团入主上海莱士一事,西南证券曾在研报中表示,“这有利于上海莱士未来获得资金、产业配套资源等方面的支持”。

目前,海尔集团在大健康领域布局的上市公司包括海尔生物、盈康生命。根据海尔生物的年报,早于2021年公司落地了首个智慧城市血液网——青岛血液网,实现从采血、制备、存储、发血、配送到临床用血的全流程追溯,并快速在湖北、浙江等地复制推广。此外,其亦深耕血站的采集和供血场景,加快献血屋、自动化血站等方案的推广复制以及推进血液耗材产品系列的不断完善及海外市场推广。

而拿下上海莱士,则意味着海尔集团切入血液产业链的上游。不过,后续能给双方带来多少利好,仍有待观望。□

抗癌新药I期临床在美部分暂停 宜联生物出海遇波折

时代财经 张羽岐

日前,德国生物技术公司BioNTech SE(下称“BioNTech”)披露的一份SEC公告文件显示,其从合作伙伴宜联生物处获悉,美国食品药品监督管理局(FDA)已部分暂停了其在研产品HER3 ADC药物BNT326/YL202的多中心、开放标签、首次人体I期临床(NCT05653752)。

该临床试验评估了早期抗体-药物偶联物(ADC)候选产品BNT326/YL202作为晚期或转移性表皮生长因子受体(EGFR)突变非小细胞肺癌(NSCLC)或HR+/HER2阴性乳腺癌患者的后线疗法的安全性。此次部分暂停将影响美国试验中新患者的招募。

美国FDA已向宜联生物表达了担忧,即BNT326/YL202在较高剂量下可能会使人类受试者面临不合理且显著的患病或受伤风险。宜联生物也已经采取行动暂停在美国招募新患者,并满足美国FDA的要求。

就上述临床试验部分暂停的情况,宜联生物联合创始人、COO(首席运营官)肖亮对时代财经独家表示:“正如BioNTech的SEC公告所述,这是I期剂量探索阶段中发生在高剂量下的事件,病人也是后线经过了多重前期治疗的病人。我们在今年ASCO年会的poster(壁报)中已有说明,我们的药物在最低剂量就有药效,未来也不会继续扩展探索更高剂量。”

肖亮进一步对时代财经解释道:“参考类似其他ADC药物的安全性数据,我们认为HER3 ADC的数据还是不错的。在基于已有数据的情况下,我们和合作方BioNTech已主动跟美国FDA更新了安全性数据,他们也需要了解更多的信息和分析,Partial Hold(部分暂停试验)是他们处理类似问题的标准流程。在我们进一步提供数据分析后,相信不会影响项目的后续开发。类似的Partial Hold也是常见的。”

在此次部分暂停临床试验的消息公布不久前,今年5月底,宜联生物与BioNTech建立了新一轮战略合作关系。双方合作后,BioNTech将获

得利用宜联生物的TMALIN® ADC技术平台,针对特定前沿创新靶点开发ADC产品的独家选择权以及全球独家许可。

宜联生物也将收到2500万美元的预付款,并有资格获得高达18亿美元的开发、监管和商业里程碑付款,以及基于全球年度销售净额的梯度特许权使用费,合计总费用预计达18.25亿美元。除此以外,宜联生物还将享有BioNTech在大中华区(包括中国大陆、香港、澳门和台湾)任一或多个地区市场对外授权或转让时的优先合作权。

针对该项目的后续进展是否会受到此次事件的影响,肖亮对时代财经表示,高剂量下发生的安全性事件实际上是今年年初就产生的数据,在此之后他们才与BioNTech就平台授权达成合作。“合作方BioNTech是专业的研发型企业,对于肿瘤药物开发中遇到的各种情况是熟悉的,也会根据实际情况作出客观科学的判断。”肖亮称。

宜联生物成立于2020年,是一家专注于开发创新ADC企业,拥有新型

抗体偶联物平台技术,可实现高DAR值均一性稳定偶联的同时,进一步提高ADC药物的治疗窗,增强ADC药物在实体肿瘤中的治疗效果。

自成立以来,宜联生物已经进行了多次海外授权。此次遭部分暂停临床试验的项目就是其与BioNTech的首次合作。

2023年10月,宜联生物对外表示,公司与BioNTech达成战略合作和全球许可协议,合作开发靶向人表皮生长因子受体3(HER3)的下一代抗体偶联药物候选产品。协议达成后,BioNTech向宜联生物支付7000万美元首付款及潜在超10亿美元总付款,并获得该产品除中国内地、香港和澳门以外的开发、制造和商业化的独家权利。

进入2024年,中国创新药“出海”交易的第一单也是由宜联生物完成。

1月2日,宜联生物与瑞士巨头罗氏达成合作,双方合作开发靶向间质表皮转化因子(c-MET)的下一代抗体偶联(ADC)药物候选产品YL211,用于治疗实体瘤,交易总额超10亿美元。□

680

亿元



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

22 | 博纳影业、华谊等待翻身



纯血鸿蒙没有退路

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

不出所料，备受瞩目的纯血鸿蒙（HarmonyOS NEXT）成为今年华为开发者大会的焦点。

当华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东在会场感叹“鸿蒙用10年时间，走完了欧美30年的路，终于迎来‘轻舟已过万重山’”时，台下掌声雷动。

根据华为公布的时间表，原生鸿蒙消费者测试版将在8月发布，原生鸿蒙消费者正式版将在第四季度推出。这意味着，纯血鸿蒙的商用已经进入倒计时。

在华为之前，想要打造操作系统的科技巨头不计其数。无论是微软与诺基亚合作的Windows Phone系统，还是三星与英特尔合作的Tizen系统，抑或是阿里巴巴的YunOS，无一例外均以失败告终。

鸿蒙诞生之初，同样不被看好，业界认为华为很难在短时间内打造出一款独立的操作系统，甚至称鸿蒙为“安卓换皮”，质疑华为只是在做一次疯狂的概念营销。

如今，HarmonyOS NEXT实现全栈自研，鸿蒙脱离安卓生态“单飞”，华为得以以为自己正名。不过，业内的共识是，操作系统最大的难题不是技术，而是生态。正如华为终端BG软件部总裁龚体所说，鸿蒙已经完成底座、体验两大战役，还剩一个战役就是生态。“生态成，则鸿蒙成。”

过去半年，华为不遗余力地推动应用厂商进行鸿蒙原生应用开发，离“生态成”还有多远？

生态建设任重道远

操作系统的生态主要包含两个方向：一个是向下兼容各种硬件；一个是向上提供接口培育更多的软件APP。前者称为南向，后者称为北向。

华为内部曾经测算，一个操作系统能否成功，关键在于能否拿到16%以上的市场份额，只有跃过这条生死线，应用厂商才愿意为这套系统单独开发应用。

本次开发者大会上，余承东公布鸿蒙生态设备已经突破9亿台。研究机构Counterpoint Research发布的最新数据显示，一季度鸿蒙HarmonyOS在中国市场的份额升至17%，首次超越苹果iOS，成为中国第二大操作系统。

从全球市场份额来看，今年一季度安卓和iOS同比均下降1%，份额分别为77%和19%；华为HarmonyOS的全球份额从2%增长至4%，距离

“三分天下”还有一定距离。

长期观察华为的行业人士告诉时代周报记者，从今年开始，明显感觉到鸿蒙的重心已经从南向转向了北向。

根据此前苹果公布的数据，截至2022年年底，APP Store共拥有超过178万款应用，同时，业界预估安卓Google Play的应用数量在250万款以上。鸿蒙目前与它们还存在较大差距，也在尽力追赶。

目前来看，鸿蒙和应用厂商的合作，既有利于提升用户体验，又有利于中国操作系统的独立自主，绝大部分头部厂商加入的意愿还是比较高，连一直缺席的微信也释放出积极信号。

接近腾讯的人士告诉时代周报记者，加入鸿蒙原生应用的开发工作正在推进中。据悉，除已经公开亮相华为开发者大会的腾讯视频、腾讯新闻、QQ浏览器、搜狗输入法、腾讯自选股、QQ音乐、酷狗音乐、酷我音乐、全民K歌、懒人听书、起点读书外，旗下多款产品都在进行鸿蒙系统的开发适配工作，希望尽快保障用户平滑、安全、稳定地过渡到新系统。

同时，接近华为的业内人士表示，像微信这样大型应用的开发需要较长时间，过程中也会遇到很多技术问题需要沟通调试，目前双方已经在密切沟通，合作只是时间问题。

“对于应用厂商来说，在iOS和安卓之外搭建第三套应用开发班底，投入产出比是必须直面的问题。”多年从事软件开发工作的姜维（化名）对时代周报记者分析称，大厂商期待鸿蒙带来增量市场，但互联网行业当前普遍推行降本增效，重新开发所花的人力、物力、财力都需要精打细算。

应用厂商和个人开发者想要搭上鸿蒙这趟快车，还需要一定的学习成本。最直接的体现就是，原生鸿蒙的开发语言以ArkTS为主，完全不同于iOS工程师使用的Swift语言，以及安卓工程师使用的Java语言。同时，时代周报记者了解到，华为还推出了自研的下一代编程语言“仓颉”。

当然，华为也在积极为应用厂商和开发者提供帮助。数据显示，目前有2998家企业参加鸿蒙生态学堂，鸿蒙校园公开课走进了超过175所高校，同时，200多个鸿蒙产学研合作项目已经开启。在联合生态伙伴开展鸿蒙原生应用开发的过程中，华为也收到开发者反馈的数十万条技术建议。

苹果官方公布的数据显示，2022年APP Store开发者在APP Store生态系统中的营业与销售额达

到1.1万亿美元，尽管30%抽成的“苹果税”争议不断，但APP Store创造的巨额收入还是牢牢把开发者留在了苹果生态。

华为同样希望建立起自己的生态圈。“建立鸿蒙原生应用生态，是华为2024年最关键的事情。”华为轮值董事长徐直军在4月的华为分析师大会上说道。

这对于华为来说更像是负重前行。在纯血鸿蒙正式进入商用前，华为既要维护好兼容安卓的版本，也要不断拓展原生应用的生态，同时维持两套系统的压力巨大，成本支出也不小。庆幸的是，华为的经营业绩已在回暖，2023年年报显示，华为实现全球销售收入7042亿元，同比增长9.64%；净利润870亿元，同比增长144.4%。

纯血鸿蒙没有退路

自2023年9月起，华为就在积极接触国内各大头部应用公司，希望它们开发鸿蒙原生应用。2023年年底，支付宝、美团、B站、高德地图等企业陆续宣布与华为达成协议，将基于HarmonyOS NEXT启动鸿蒙原生应用开发。

本次大会上，余承东更新鸿蒙原生应用进程：截至目前，TOP 5000应用全部启动鸿蒙原生应用开发，1500+应用已完成上架，诸多领域已启动鸿蒙原生应用开发。

余承东特别提到，尤其是美团，作为首批加入鸿蒙生态的应用开发企业，仅用6周时间就完成HarmonyOS NEXT核心功能的开发，并成功点出第一份“鸿蒙外卖”。

随后，余承东又在微博发布第一条“原生鸿蒙微博”，称微博开发团队用8周时间完成了核心功能的开发。“现在的版本已经有一些原生鸿蒙带来的全新体验，大家可以期待一下今年晚些时候发布的商用版。”他说道。

小红书是2亿MAU（月活跃用户人数）以上应用中首家完成鸿蒙原生Beta版本开发的APP。据小红书技术VP风笛介绍，目前，小红书鸿蒙原生应用已在本月实现核心功能版本上架，9月将实现商用版本全量功能上架。

总体来看，大厂对加入原生鸿蒙表现积极，智联招聘平台数据显示，美团的鸿蒙基建工程师岗位月薪范围在4万~6万元之间；京东发布的前端架构师（鸿蒙方向）岗位月薪范围在4万~7万元。

参会的一家头部应用厂商人士告诉时代周报记者，2023年8月

Mate 60系列手机开售之后，他们与华为就开发鸿蒙原生应用达成共识，开发工作在2023年年底启动，团队人数超百人，在此过程中，他们也不断向华为提意见，帮助鸿蒙系统改进。

“鸿蒙不是安卓或者iOS的平替。”华为开发者大会上，龚体强调，“开发鸿蒙原生应用绝不是简单把代码重写一遍，而是重新设计用户体验，使即便熟悉的功能也能够焕然一新。”

以高德地图举例来看，开车去某个地方，在车机地图上要开一个驾驶导航，到了停车场还要再用手机开启一个步行导航。相比之下，HarmonyOS NEXT可以做到在车上用驾驶导航，下了车数据自然流转到手机，并自动开启步行导航，两个场景无缝衔接。

此前，华为方面透露，HarmonyOS Next正式商用后，过去汽车及IoT设备使用的Open Harmony（开源鸿蒙）系统将被替换，有望实现与手机之间在系统层面的彻底打通，从而形成生态闭环。

为此，华为闷声干大事。据余承东介绍，HarmonyOS NEXT从操作系统内核、文件系统，到编程语言、编译器/运行时、编程框架，再到设计系统、集成开发环境，以及AI框架和大模型等，实现了全栈自研。

搭建起坚实的底座后，华为就希望尽快帮助开发者入门，繁荣生态。HarmonyOS NEXT也提供了完备的开发课程和开发套件，以求让鸿蒙原生应用开发变得简单、高效。比如，基于毕方IDE智慧内核的DevEco Studio，让跨语言编码效率提升75%，编译构建速度提升80%，问题定位时长降低30%。

为降低适配原生鸿蒙的难度，华为还与应用厂商共建了全链路工具，最高可减少90%的开发工作量。目前，已有18个领域的超350个SDK（软件开发工具包）加入HarmonyOS NEXT版本适配，并有超120个SDK在应用厂商的SDK市场中完成上架发布。

“31年前，我入职华为的时候就是软件工程师，但受限于开发语言、开发工具等，编一个简单的功能也得写很多行代码。HarmonyOS诞生后，我们把复杂留给开发工具，把简单留给开发者。”近日，余承东在与开发者对话中说道。

华为不断聚拢应用厂商和开发者背后，纯血鸿蒙的生态建设仍是一场万里长征，华为没有退路，但华为创始人任正非说“没有退路就是胜利之路”。■



鸿蒙已经完成底座、体验两大战役，还剩一个战役就是生态。“生态成，则鸿蒙成。”

英特尔入股子公司 果链龙头立讯精密谋转型

时代周报记者 郭美婷 发自广州

A股“果链”龙头立讯精密(002475.SZ)再次牵手全球芯片巨头英特尔。

6月17日晚,天眼查信息显示,英特尔最新入股立讯精密旗下东莞立讯技术有限公司(下称“立讯技术”)。

据悉,立讯技术是立讯精密负责通信业务板块的子公司,主要生产经营基站天线、滤波器、RRU等通信设备,以及连接器、连接线、光模块、AOC等互连产品。

目前,英特尔(中国)有限公司持有立讯技术3%的股份,认缴出资额为1766万元。

6月18日,知情人士向时代周报证实了这一消息。该人士表示,立讯技术与英特尔主要合作的业务包括数据中心光/电连接(统称高速互连产品)、液冷散热系统、电源系统等,并为英特尔合作伙伴联盟(IPA)以及通用服务器产业技术创新链中的多家企业提供完整的高速互连及热管理解决方案。

近年来,头顶“果链”光环的立讯精密已经悄悄转身,通过开拓新的业务领域以减少对苹果公司的依赖。据知情人士透露,目前通信和汽车板块已经成长为立讯精密的第二增长曲线,未来立讯精密会将资源向这两个业务板块倾斜和导入,推动这两块业务的高速成长。

与英特尔再次合作

天眼查信息显示,立讯技术(曾

用名:东莞立讯光电有限公司)成立于2017年,企业注册资本为5.9亿元,并在2020年完成了天使轮。目前,立讯精密持有立讯技术89.22%的股权。

据立讯技术官网介绍,公司是通信设施和企业级互连产品提供商、5G通信设备和企业级互连解决方案的全球设计商和制造商。

事实上,英特尔与立讯精密早有合作。

据英特尔官方公众号2023年3月消息,立讯精密、华勤技术(603296.SH)、记忆科技、闻泰科技(600745.SH)、同泰怡等在位的8位本地ODM被纳入到了英特尔的数据中心渠道生态中。

彼时英特尔表示,其正联合各类生态伙伴,打造基于不同行业的细分化解决方案。

英特尔数据中心渠道业务自2008年发展至今,已基本完成对于渠道通路的多维度覆盖,囊括了横跨多个应用领域、连通数据中心服务器上下游产业链的渠道生态伙伴。

知情人士称,立讯技术的优势在于光/电高速互连解决方案,而英特尔是全球头部的半导体芯片厂商,在数据中心的电连接方面,立讯技术高速互连相关产品可以在初期即与芯片厂商进行协同研发,深度参与互连解决方案,了解客户需求及痛点,并进行产品规划。

此外,上述人士表示,英特尔的下游客户多是全球头部云计算/数据中心厂商,例如谷歌、亚马逊、微软、思科、阿里、腾讯、百度等。因此,立讯技术配合英特尔完成制订下一代

数据中心/交换机芯片的高速互连方案,以及配套的散热、电源方案,将有助于立讯技术在这些头部云计算/数据中心厂商上面的商务拓展,并向现有客户导入新产品。

自英特尔入股立讯精密子公司消息传出后,立讯精密当天股价大涨超7%。

6月18日,立讯精密再度上涨2.68%,报37.99元/股。

另外,时代周报梳理Wind数据发现,在6月1-17日11个交易日中,立讯精密有7天北向资金呈净流入状态,净买入量达4782万股,净流入资金近16亿元。

果链龙头寻转型

立讯精密是苹果手机的主要组装厂商之一,早年曾凭借为苹果代工实现了跨越式发展。

不过,近年来随着全球消费电子需求的降温,立讯精密并不希望自己一直困在“果链”里。如今,数据中心业务已成为立讯精密转型的重要一环。

立讯精密2023年年报显示,公司通过电连接、光连接、风冷/液冷散热、电源管理、射频等产品切入到通信及数据中心产业中。

2023年,立讯精密实现收入2319亿元,较上年同期增长8.35%。立讯精密主营消费电子业务、通信与数据中心业务、汽车业务、医疗业务四大板块业务,其中消费电子业务实现营收1971.8亿元,营收占比85.03%。

通信互连产品及精密组件共实现营收145.4亿元,营收占比6.27%,

营收金额同比增长13.28%,也是除消费电子业务外,营收占比最大的业务板块。

而在2022年和2021年,通信互连产品及精密组件的营收占比分别为6%和2.12%。

在4月26日的投资者关系活动上,立讯精密董事长、总经理王来春曾提到,去年全球经济增长放缓、购买力下降、电脑终端的市场销量下滑以及消费电子市场表现整体偏弱等因素给公司营收增长带来了挑战。

但公司发挥优势并积极布局发力,加上在通信和汽车产品领域持续的高速发展,使其整体业绩取得了不错的成长。

立讯精密财务总监吴天送表示,去年汽车互连产品及精密组件增加了31亿元的收入,通信互连产品及精密组件增加了17亿元的收入。

五年内海外产能占三成

“无论是AI服务器,还是常规的数据中心服务器、交换机,万变不离其宗,本质上都离不开立讯精密所擅长的高速互连(电连接、光连接)、散热、电源方案,即服务器的“核心四大件”,这些都是立讯精密通信业务最具竞争力的产品。”有知情人士对时代周报记者透露。

他认为,目前,在地缘政治的背景下,立讯精密正结合自己的能力优势以及市场情况,选出相对安全的产品进行培育。这里的“安全产品”具备的特点是,不受地缘政治影响,既有的经验和能力可以为之赋能,并且

产品未来成长空间广阔,能够形成足够深的技术护城河等。

立讯精密公司管理层此前曾表示,在通信领域,目前公司以high-speed connector、Cable为抓手,带动其他产品线的发展,未来五年内,通信板块将会有较好的业务拓展机会。

此外,电连接领域是立讯精密布局最早且最具有竞争力的产品线,其中包含连接器、线缆和线束,在光模块、散热和电源等产品上,以立讯精密的技术实力并没有落地难度。

公司管理层还提到,目前公司四分之一的产能在海外,四分之三在国内。

预计五年内这个比例会是30%海外,70%国内,变动主要集中在汽车及通信产业。

目前,立讯精密还在逐步扩展其数据中心相关业务版图。去年年底,立讯精密与美国射频芯片制造商威讯联合半导体有限公司(Qorvo)达成协议,立讯精密将收购Qorvo位于中国北京和德州的组装和测试设施。据知情人士透露,该交易在今年上半年已经完成。这项收购或将加速立讯精密在射频芯片领域的布局和发展。

另外,从目前公开资料来看,除了英特尔外,立讯精密的客户还包括AI“霸主”英伟达。

5月6日,立讯精密2023年度报告网上说明会上,有投资者提问“立讯精密是否和英伟达达成合作?”。对此,立讯精密回答道:“我们有间接和直接服务包括这家客户在内的云计算、数据中心客户。”

携程发布暑期包车游报告： 包车游订单较2019年增长超3倍

暑假开始进入倒计时,通过提前监测分析假期旅行情况,携程包车游近日发布《2024年暑期包车游趋势洞察》(以下简称《报告》)。《报告》显示,暑期中长线游需求升温的背景下,“包车游”愈加受到追求松弛出行与深度体验的游客的青睐。截至目前,暑假期间,携程包车游的预订量同比2023年上涨44%,比2019年上涨近303%。其中,避暑游、旷野游、亲子包车、出境包车游成为今年暑期出游的亮点趋势。

“清凉不费力”成夏季出行刚需 包车避暑开启暑期旅游新风尚

6月中旬适逢暑期,全国陆续迎来高温天气。“清凉”成为暑期游玩的首要考量因素之一。《报告》显示,暑期携程境内包车游订单量同比增长近四成,乌鲁木齐、桂林、贵阳、呼伦贝尔、西宁、丽江、大连、长白山、稻城、青岛成为今夏包车游TOP10清凉目的地。与此同时,竹筏漂流、闲眺雪山、湖泊奇观、草原“撒野”、篝火夜会……多元化场景的清凉玩法也为包车避暑游热度持续加码。

近年来,游客愈发注重“不费力出行”的体验,不用费心查攻略,不用担心乘错车,同时也不用受到跟团游玩时间限制,包车游凭借行程灵活、交通出行方便的优势受到广大游客们的欢迎。此外,通过靠谱的司导带领,游客能够随行体验高性价比的特色美食、打卡小众景点,清凉又省心。

近三成包车游客人选择“旷野疗愈” 暑期新疆预订量翻倍

“从城市出走,吹吹旷野的风”,长线旷野游成为人们逃离城市喧嚣、给生活充电的不二选择。《报告》显示,约26%的包车游订单选择奔赴“旷野”旅游目的地。

今年暑期,新疆环线、青甘环线、

呼和浩特草原环线、川西环线、滇西环线热度不减,8~10天长线游备受欢迎。目前新疆包车游预订量领跑,预计暑期订单量同比增长1倍。

从具体城市来看,热门目的地包括乌鲁木齐、呼伦贝尔、呼和浩特、西宁、成都、拉萨。其中,乌鲁木齐包车游订单预订同比增长179%,呼伦贝尔订单增长164%。阿勒泰、新源县、甘南、喀什、伊犁成为今夏旷野包车游的“黑马”城市。电视剧《我的阿勒泰》的爆火带动阿勒泰地区暑期包车游预订量同比增长83%,伊犁预订量同比增长超2倍。其中,拥有那拉提景区的新源县增长翻倍。

暑期亲子订单占比超80% 包车游成“躺平式遛娃”优选

亲子出行往往携带大包小包的儿童用品,比起跟团坐大巴或在多个景点之间打车、换乘公共交通,包车

游可以实现“一车到底不换乘”,能提供更宽敞舒适的车内空间、轻松便利的出行体验。因此包车游成了不少家长暑期“躺平”式遛娃的优选出游方式。《报告》显示,暑期“大人小孩都兼顾”的包车游订单中超过80%为亲子家庭出游,以中长线5~10日游的产品最为热门。

在旅游体验上,为了同时满足孩子的体验需求和家长的放松需求,新疆司导马军介绍:“我们会安排睡到自然醒的行程,并在确保孩子安全的前提下,安排家长和孩子在部分时段分开行动。例如,我们带着孩子听丝路历史小课堂,家长可以在边上吃下午茶、放松休息。”同时,携程包车游商家联动当地研学基地或非遗文化基地,推出高品质亲子类产品。内蒙古司导常月介绍,孩子可以在非遗传承人的指导下制作蒙古包毛毡、“桦树皮画”,体验当地非遗魅力,实现寓教于乐。

除了内蒙古、新疆等大热目的地外,不少家长选择带娃漫游乡野。藏在城市中的宝藏村镇也越来越受家长青睐,乡村亲子游的热门目的地包括喜洲古镇、宏村、蜈蚣村、西江千户苗寨、瑶里古镇等。舒适便利的包车出游,搭配乡村的田园自然生态和慢节奏生活体验,家长能体验“沉浸式放松”的“遛娃”旅行。

出境游迎高峰 体育赛事推热欧洲包车游

随着暑运出行旺季临近,出境游产品进入预订高峰期。《报告》显示,今年暑期包车出境游订单量预计同比增长75%,比2019年增长177%,暑期出境游热门目的地包括东京、大阪、伦敦、济州市、札幌。

出境游包车约个向导,不仅拥有便捷的交通及相应的安全保障,游客还可以通过向导的讲解更为深入

地了解目的地的人文特色。据了解,携程包车游也上线了出境游活动专场,覆盖日本、澳大利亚、阿联酋、韩国、美国在内的30个国家,为消费者总计提供了800多条折扣产品,从实处优化服务体验。

在巴黎奥运会、欧洲杯等大热体育赛事的加持下,欧洲游迎来旅游热潮。其中法国包车游预订量同比增长52.38%,奥地利、瑞士、英国、德国、意大利等多国连线包车线路备受欢迎。

携程包车游欧洲司导李江表示,受奥运会赛事影响,法国及周边国家线路包车游订单咨询量猛增,“法意瑞”“荷比卢德法”为热门咨询路线。“我们会根据游客的特定需求和偏好,进行路线的调整与定制。例如对艺术感兴趣的客人,我们会多规划一些博物馆景点。许多学设计的游客会提出参观柯布西耶设计的建筑,我们也会予以满足。”(文/唐洛)



中国企业的欧洲杯战局

← 上接P1

今年这一届欧洲杯，海信在作为官方赞助商打广告外，还拿到了欧足联历史上首次开放VAR显示独家权益，为2024年欧洲杯VAR（视频助理裁判）提供显示技术支持。在德国与苏格兰的首场比赛中，海信VAR助理裁判技术给出本届欧洲杯第一张红牌第一点球。

支付宝和vivo均属再“战”欧洲杯。vivo方面告诉时代周报记者，自上一届欧洲杯以来，vivo已连续冠名两届欧洲杯，vivo X100系列成为德国欧洲杯的官方手机。

据蚂蚁集团相关负责人介绍，不仅支付宝，蚂蚁集团及其13个子品牌（包括蚂蚁国际、支付宝、ALIPAY+、万里汇、antom、花呗、借呗、余额宝、财富、芝麻信用、蚂蚁链、鲸探、蚂蚁森林等）均为2024年欧洲杯顶级赞助商。蚂蚁国际、ALIPAY+、万里汇、ANTOM作为蚂蚁的海外业务品牌，集体亮相本届欧洲杯。

早在2018年，蚂蚁集团旗下的支付宝与欧足联达成了为期8年的全球合作伙伴关系。这份合作关系中的核心权益之一，就是设计和冠名得分王奖杯。2020年欧洲杯，支付宝联合欧足联发布了欧洲杯史上首座区块链得分王奖杯，金杯最终由葡萄牙球星克·罗纳尔多（C罗）捧走。

今年，这一届的奖杯由ALIPAY+冠名，将颁发给在今年欧洲杯决赛阶段进球最多的球员。

新进与退出

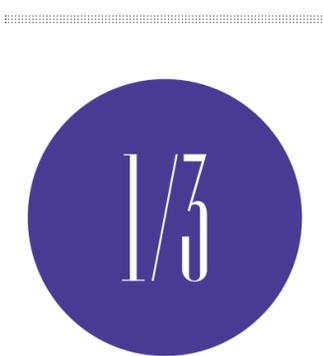
今年欧洲杯赞助商中，涌现了不少新领域、新赛道的选手。

速卖通AliExpress是欧洲杯历史上首个电商赞助商。除在赛场上打广告，速卖通的目的是借欧洲杯引流促销，并为此设定了丰富的玩法。

比如打开速卖通APP，可以看到欧洲杯与速卖通的联合Logo，速卖通设置了一系列商品折扣、互动游戏玩法及包括比赛门票在内的奖品等。5月30日，速卖通联合菜鸟开通“欧洲杯专线”，在广东东莞落地一体化欧洲专仓，专门承接发往欧洲的跨境商品，简化发货流程。此外，在欧洲杯开幕前，速卖通还签约足球巨星大卫·贝克汉姆为全球代言人，拿下巨星流量。

比亚迪同样是尝鲜者。这家企业是欧洲杯自1958年创立以来，历史上首次由中国汽车品牌担任官方最高级别的汽车类赞助商。在上一届欧洲杯，担任这一角色的是德国大众。

据悉，比亚迪之所以能够“挤掉”大众成为欧洲杯官方赞助商，或与“绿色”不无关系。欧足联代表盖伊·劳伦特·爱普斯坦曾公开表示，比亚迪契合其构建绿色欧洲杯的愿景，“我们看好比亚迪对欧洲杯绿色转型的



这也是欧洲杯历史上，中国企业赞助商首次占据了超过三分之一的席位。

促进作用”。

比亚迪官方发布消息称，比亚迪计划于欧洲杯期间在比赛场馆和官方球迷广场展示多款车型。

有新进者，也有此前成为过赞助商后又退出的。

字节跳动旗下的TikTok是上一届欧洲杯官方合作伙伴之一，也是欧洲杯有史以来首个科技和娱乐媒体平台赞助商。彼时，TikTok的欧洲、中东和非洲地区营销主管詹姆斯·罗斯韦尔表示：“在欧洲，如果不与足球相关，你就不能（成为互联网上最受关注的品牌），它是欧洲文化的命脉。”

不过今年的赞助商名单中却没有它的身影。TikTok并未对外公布其没有赞助这一届欧洲杯的原因，但其实他们也并未远离欧洲杯中心。

TikTok的赞助标的从欧洲杯官方转为东道主。2024年3月，德国足协宣布，TikTok将成为“男子国家队的官方娱乐合作伙伴”，双方的

合作“不仅包括今年夏天的主场欧洲杯和赛事的准备工作，而且还从3月份对阵世界亚军法国和荷兰的国际友谊赛开始。”据德国足协称，新合作伙伴也将在国家队比赛期间的广告板上可见。

无独有偶，TCL同样选择与球队合作以增加品牌曝光和市场推广。TCL成为德国、西班牙、意大利、波兰、斯洛伐克5支国家队的官方合作伙伴。不只如此，法国足球队边锋金斯利·科曼也是TCL在欧洲杯期间的法国品牌大使。

此外，宁德时代、沃尔沃、美团、万合电气等品牌也通过咪咕、爱奇艺、懂球帝等互联网平台参与到相关营销中。

赢面大和小

无论是入局、退出，深度参与还是从旁喝彩，对于企业而言，都是一本投入与收益的经济账。

欧洲杯被称为“没有巴西、阿根廷的世界杯”。是公认的全球最高水平的洲际足球赛事，也是世界上商业价值最大的体育IP之一。

上一届欧洲杯，转播覆盖了全球229个国家和地区，累计观看人次高达52.3亿，均场赛观看人次超1亿，流量爆表。其中，决赛观众人数高达3.28亿。

本届欧洲杯，根据欧足联官方预测，同样将吸引全球50亿次观众参与，其中有300万左右球迷来到德国，现场观战。在第一窗口期的门票销售，就收到了2000万份的申请；在第二轮抽签中，已经收到了来自206个国家和地区的超过3000万份门票申请；决赛门票的申请量更是达到了220万张。但决赛举办地柏林奥林匹克体育场可容纳的最高座位不到7.5万个，门票申请量已超过球场容量的近30倍。

也因此，赞助欧洲杯是一笔不小的开支。2016年欧洲杯共有10家赞助

商，在商业赞助和授权上总共获得收入4.83亿欧元，占到赛事全部收入的25%。2020年欧洲杯共有12家赞助商，据“Football Benchmark”网站数据显示，彼时的赞助和授权收入约5亿欧元。

2024年欧洲杯的赞助金额尚未披露，但根据过往数据粗略估算，5家中国企业每家至少向欧足联支付4000万~5000万欧元（约合人民币3.1亿~3.9亿元），才可以跻身这13个席位之一。

多家赞助企业告诉时代周报记者，赞助欧洲杯的背后是企业发力拓展欧洲市场的战略考量。

据了解，vivo在2017年、2019年先后进入欧洲、中东和非洲市场。冠名欧洲杯、世界杯等知名赛事的时间点，几乎与vivo的市场开拓动作同步。据Global Data预估，自2017年起，vivo赞助各类国际赛事累计斥资4.5亿美元（约合人民币32亿元）。

不过，vivo在欧洲市场的开拓步伐或有待进一步加快。调研机构Canalys近日发布2024年第一季度欧洲（不含俄罗斯）智能手机市场数据显示，vivo并未跻身前五。另外两个中国品牌小米和荣耀分别位列第三和第五，市场份额分别为16%、3%。

蚂蚁集团方面同样提到了全球化战略的加速推进。今年3月，蚂蚁集团启动组织升级，加码全球化的信号明显。蚂蚁国际独立面向市场，成立董事会，由蚂蚁集团董事长兼CEO井贤栋挂帅出任董事长。从蚂蚁的业务演进到全球市场的变化来看，蚂蚁集团因此加大全球化业务的投入，在海外寻求增量市场，是顺理成章的商业选择。

另外，比亚迪也计划在欧洲市场推出多款车型，此前比亚迪在慕尼黑车展上也表示腾势品牌计划在2024年登陆欧洲市场。

比亚迪官方数据显示，比亚迪2023年全年出口超24万辆，同比增长

337%，成为2023年新能源汽车出口最多的中国品牌。在欧洲市场，比亚迪已携5款车型进入19个欧洲国家，累计开店超230家。

至于重金押注，效果如何？这或许能从三进欧洲杯的海信上窥见一二。

据TopMarketing报道，2016年首次赞助欧洲杯时，海信品牌的全球知名度提升了6%，欧洲市场销量当年第二季度提升了65%。到2020年欧洲杯赛事期间，海信公布2020年欧洲杯收益报告，海信在所有赞助商品牌中的用户心智占有率高达25.27%，名列第一，海信海外知名度提升了4个百分点。此前，市场调研机构奥维睿沃（AVC Revo）发布的《全球TV品牌出货月度数据报告》显示，今年1-4月，海信电视出货量市场份额达到14.26%，稳居世界第二。

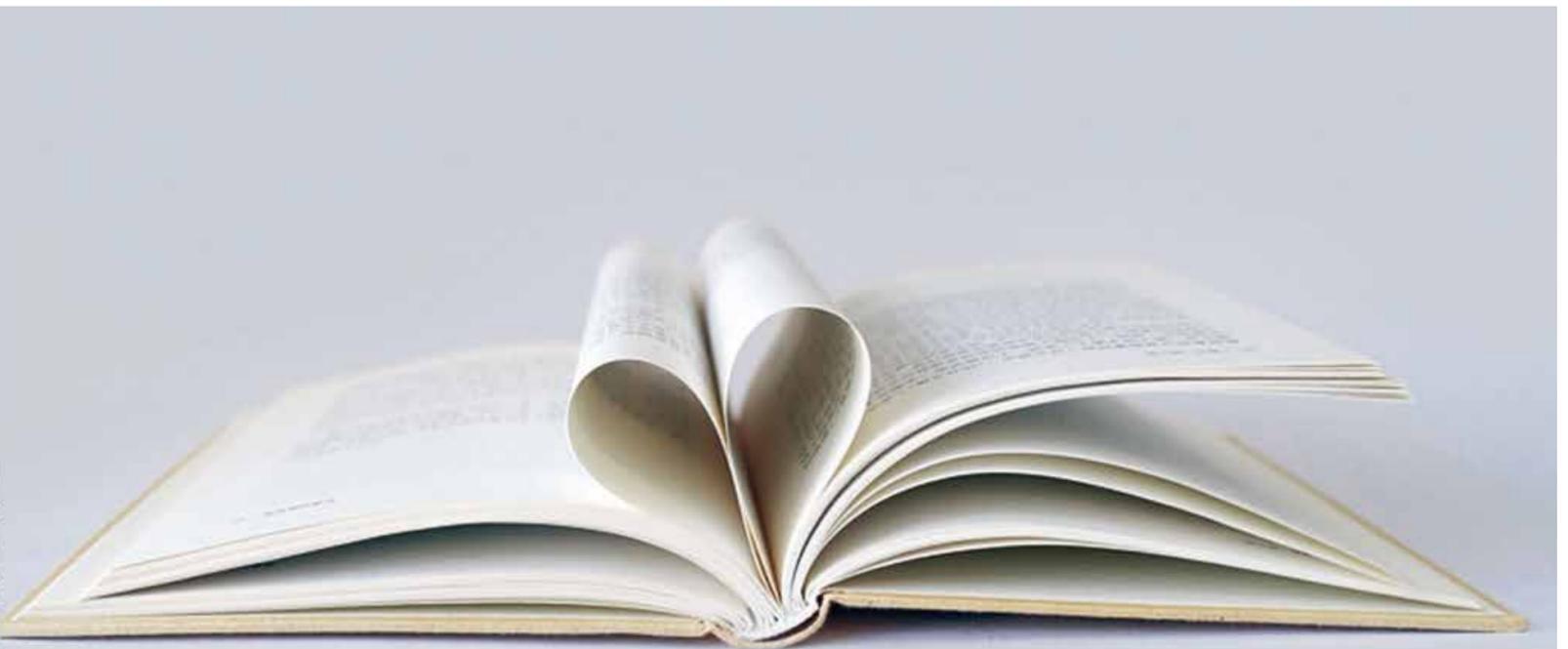
速卖通相关负责人也向时代周报记者表示，与欧洲杯达成合作后，商家反馈“流量明显上来了”。速卖通和菜鸟相关数据显示，官宣欧洲杯官方合作伙伴后，速卖通5月足球用品销量同比增长80%，西班牙、法国成为5月足球销量最高的国家，从菜鸟跨境仓发往欧洲的包裹量同比增长300%以上。不过，2024年欧洲杯的赞助和广告投入最终效果如何，或许还需等待比赛的进一步发展。

欧洲杯之后，巴黎奥运会接力，这又将是下一场营销之战。

据时代周报记者不完全统计，目前巴黎奥运会的官方赞助企业已经超过40家，其中两家中国企业阿里巴巴和蒙牛跻身顶级赞助成员。另外，伊利成为2024年奥运会中国体育代表团官方乳制品，并与中国国家射击队达成合作；中国国家女子排球队与奇瑞汽车正式签约，奇瑞风云、奇瑞瑞虎成为中国国家女子排球队官方用车；盼盼食品将作为2024年巴黎奥运会中国体育代表团官方赞助商。

全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

打破直营模式 腾势、方程豹开放经销商加盟

时代财经 贺晴

6月18日，比亚迪旗下腾势汽车、方程豹汽车官宣全面开放招商加盟。

“经过慎重考虑，我们正式启动了招商计划，将逐步进入到‘直营+经销商伙伴’的渠道模式。”6月19日晚，方程豹事业部总经理熊甜波发文对渠道开放进行回应。

腾势销售事业部总经理赵长江则发文表示，目前腾势汽车已经进入“产品密集推出、渠道快速扩张、市场规模快速增长”的新阶段。立足于更高的产品销售目标，渠道转型势在必行。

艾媒咨询首席分析师张毅向时代财经表示：“腾势汽车及方程豹汽车面向经销商开放渠道，意义非常重大，其目的性也相当明确。开放招商加盟是上述两个汽车品牌进一步提高市场占有率最直接、最有效，抑或是成本最低的方法。”

不过，比亚迪集团高级副总裁、乘用车首席运营官何志奇去年在方程豹豹5上市发布会后接受媒体采访时曾表示：“方程豹、腾势定位都是高端品牌。高端品牌一定要强调品牌核心文化的内涵，各个环节都要做到极致。直营体系在管理的各个方面，更能够体现公司的战略，更多以客户体验或者客户利益至上。”

对于腾势汽车、方程豹汽车开放经销商加盟原因，引入经销商后在服务、价格上如何管理等问题，时代财经向比亚迪方面发去采访函，截至发稿未获得回复。

追求更大销量目标

“昨天方程豹官宣招商后，我收到了很多咨询，我们的小伙伴们的电话也被打爆了。”6月19日晚，熊甜波发文如是说。

她回忆称：“方程豹从首批门店开业到现在，已经走过了近8个月。这段时间，我们在全国各地完成了185家门店的从0到1，每家门店的背后，都是复杂的选址、设计、施工等庞大工程。”同时，她亦提到，尽管高峰期平均每天落地1家店，但也为收到门店太少不便利的询问感到心焦。作为一个全新的品牌，渠道点位的不足，让更多人没有办法认识到方程豹。



←

方程豹汽车目前主要寻求经销商集团加盟，以广东佛山为例，需要经销商建四家4S店全面覆盖佛山、清远等周边市场，以形成整体商圈，四家店启动资金共需约6000万元，每月运营的流动资金2000万元左右。

根据方程豹汽车官方介绍，此次招商的渠道规划面向22个省份、4个直辖市、5个自治区，共分为四个大区。6月20日，时代财经以加盟商身份致电相关业务负责人，他介绍，方程豹汽车目前主要寻求经销商集团加盟，以广东佛山为例，需要经销商建4家4S店全面覆盖佛山、清远等周边市场，以形成整体商圈，4家店启动资金共需约6000万元，每月运营的流动资金2000万元左右。

作为参考，根据界面新闻今年1月报道，一家鸿蒙智行授权用户中心的启动资金约在2000万元。腾势汽车方面公布了更为具体的招商要求，包括认同腾势汽车理念，具有丰富的品牌经营能力和高端品牌意识；位于当地第一、第二汽车商圈，高端豪华品牌成熟4S店优先；以及充足的建店资金及后续运营所需的流动资金。

赵长江认为，腾势汽车品牌焕新后，两年时间累计用户数量已突破20万，已经进入“产品密集推出、渠道快速扩张、市场规模快速增长”的新阶段。从立足于未来50万级、100万级，甚至更高的产品销售目标实现来看，渠道转型势在必行。

“腾势将于全球范围内采用‘直

营+经销商伙伴’渠道模式，加速渠道布局，构建多元渠道体系，全面覆盖全球市场，采用全国建议零售价，价格体系放心透明。”赵长江表示。

直营模式难以承受之“重”

腾势汽车、方程豹汽车转“直营模式”为“直营+经销商伙伴”在业内并非先例。

此前，阿维塔进行渠道变革，保留自营+他营模式的同时，进一步推动他营渠道的发展，引入更多经销商。

据媒体报道，2023年小鹏汽车淘汰了超过130家低效直营门店，同时引入160家经销商伙伴，新增覆盖了40个三线甚至更低线的城市。

直营模式由特斯拉开创，并一度成为国内不少造车新势力标配。但直营模式的重资产亦一定程度制约企业降本增效、影响开拓市场的速度。

咨询机构德勤曾在一份报告中分析道：“直营模式仍是一把‘双刃剑’，在提升用户体验的同时，也带来了巨额资金需求、运营复杂性等多重问题，用户体验与成本效率难以平衡。”

何志奇曾表示：“加盟和直营两种方式，各有各的好处，我们也觉得没有完美无缺的渠道模式。对于新

品牌来说，方程豹、仰望和腾势采用直营体系。新品牌最初面临的渠道压力很大，因为销量不明确、售后的增长也缓慢。如果我们刚开始就招商的话，可能对一些外部经销商而言，起步压力很大。因此我们新品牌采取直营模式，用比亚迪集团的力量来解决渠道初期的困难。”

业内对于直营模式、代理模式也有不同观点。张毅认为，直营店是打标杆、打样板，同时能够快速试错，促使厂商根据市场反馈进行战略调整，对处在起步阶段的新品牌非常重要。引用经销商代理是对渠道的拓展，有助于品牌快速拓展渠道的深度和广度，帮助品牌提高渗透率并开拓市场。同时，该模式在去库存、加大产能方面也有重要作用。

国内一家新能源车企相关负责人则表示：“想打造一个豪华品牌，最核心的其实还是服务水平。但是想让经销体系在服务上花太多的精力，或招高端人才来运营，他是不愿意的。厂商的很多要求经销体系执行起来往往会打折扣。”

他认为，做品牌这件事情，靠经销商是做不起来的，特别是要做一个豪华高端品牌。主机厂必须自己亲自来想办法。不过，他亦表示，并非拒绝经销，但经销店需要直营店做样板。

业内对于渠道模式仍在探索中，但中国汽车行业已经进入高强度竞争状态，若要谋求更大量级的销量增长，大幅提高经营质量和全闭环的客户体验、优化销售和服务能力显得更为重要。

从销量来看，腾势汽车今年1—5月销量分别为9068、4598、10279、11122、12223辆。1—5月累计销量约为4.73万辆，同比增长约3.4%。但去年同期，腾势汽车仅有腾势D9一款车型在售，今年则多了腾势N7、N8两款车型售卖。

方程豹汽车方面，目前仅有豹5一款车型在售，1—5月销量分别为5203、2310、3550、2110、2430辆。今年4月，方程豹发布了由豹5、豹8、豹3构成的“583”硬派家族矩阵。

不论是在渠道方面的变革，还是产品矩阵上的完善，对于腾势汽车和方程豹汽车而言，最终如何实现更大的销售目标都是其必答题。■

特斯拉FSD入华在即 多家车企被曝重整智驾团队

时代财经 武凯

“这次来美国时间较长，也顺便测评一下最新版的（特斯拉）FSD和Waymo版本。我这里有特斯拉FSD V12.3.6版本，如果大家有12.4.1的内测版本也可以借给我。”6月20日，小鹏汽车董事长、CEO何小鹏在微博表示。

近期国内自动驾驶行业再度升温。多家车企被曝调整自动驾驶部门或技术路线，涉及比亚迪、蔚来、小鹏汽车等，其中何小鹏更是亲自赴美对特斯拉FSD功能进行测试。在自动驾驶竞争加速的背后，或许与特斯拉FSD（Full-Self Driving，全自动驾驶）即将进入中国市场的消息有关，部分业内人士将其视作搅动国内自动驾驶行业的“鲑鱼”。

具体来看，近期国内自动驾驶行业变动主要集中在三个层面：

首先是团队层面，据界面新闻报道，上周比亚迪将规划院智能驾驶研发中心内的自研团队剥离，单独成立天璇开发部，负责人为原高合汽车智能驾驶总监许凌云。天璇开发部将从感知、定位、规划、控制、底层软件、工具开发以及数据飞轮等层面，增强比亚迪在自动驾驶领域的自研能力。

几乎同一时间，晚点Auto报道称蔚来智驾研发部于近日完成架构

调整。此前公司智能驾驶研发部分为感知、规控和集成等部分。调整后，感知和规控团队合并为大模型团队，集成团队重组为交付团队。合并后的大模型团队由原蔚来感知团队负责人彭超负责。

时代财经分别向比亚迪、蔚来核实上述信息，截至发稿未获回复。

此外，小鹏汽车向时代财经表示，前阿里巴巴达摩院自动驾驶业务负责人袁婷婷于6月加入小鹏汽车，担任自动驾驶中心用户体验与运营部负责人，负责部门业务及团队管理工作。袁婷婷入职后向小鹏汽车自动驾驶中心负责人李力耘汇报，并接替此前小鹏汽车自动驾驶产品高级总监刘毅林，后者已经离职。

在技术层面，蔚来、理想汽车等多家车企开始拥抱“端到端”大模型方案。今年5月20日，小鹏汽车发布了量产上车的端到端大模型——神经网络XNet+规控大模型XPlanner+大语言模型XBrain。

蔚来智能驾驶研发副总裁任少卿也表示，要放弃业界沿用多年的“感知—决策—规控”的技术路线，这或意味着蔚来将更明确地探索用“端到端”大模型实现高阶智能驾驶。

此前在2024年中国汽车重庆论坛闭幕会议演讲环节，理想汽车创始人、董事长兼CEO李想也透露称将在今年第三季度向所有用户正式推送全

国无图NOA，同时也会向测试用户推送“端到端”+VLM（视觉语言模型）。

一时间，“端到端”大模型方案成为车企在自动驾驶领域的突破重点。

资料显示，主流的自动驾驶方案通常将感知、决策和控制分为独立的模块，每个模块各自分工，由此简化系统开发的难度。相比之下，“端到端”大模型是一个整体，它不再试图通过人工编程来处理特定的行车场景，而是使用大量数据进行训练和学习，来覆盖更广泛的行车场景。

不少业内人士认为，“端到端”大模型有助于实现完全自动驾驶。

“当下车企要解决远距离的数据传输，必须借助于‘端到端’的技术。”天津大学中国汽车战略发展研究中心预测研究总监陈丽然对时代财经表示，“‘端到端’大模型技术肯定会取代感知、决策、控制这一传统路线，但是具体方案行业还在探索中。”

在政策和市场层面，行业也在加速推动自动驾驶的到来。

今年4月28日，特斯拉CEO马斯克突访北京，外界普遍将其解读为推动特斯拉FSD落地中国的一次破冰之旅。巧合的是，同日中汽协发布《关于汽车数据处理4项安全要求检测情况的通报》，其中共有6家车企通过数据安全检测。

值得注意的是，特斯拉是唯一符合合规要求的外资车企。这一方面

意味着特斯拉将不再受机场等部分敏感场所限制规定；另一方面说明特斯拉的数据处理安全性以及隐私保护已经合规，为FSD的后续落地准入做好了准备。虽然近日有媒体报道称，上海临港新片区正在推动特斯拉FSD的落地试点，涉及10辆特斯拉车辆将在上海开展路测，不过这一消息并未得到官方证实。

此外在6月4日，工信部等4部门联合发布开展智能网联汽车准入和上路通行试点通知，比亚迪等9家联合体获准。这被不少业内人士视作L3级别自动驾驶来临的前奏。目前，我国普遍实施的L2级辅助驾驶仍是以驾驶员操控车辆为主，从L3级别开始则是由系统主要操控车辆。

“我认为大模型起码会让无人驾驶的落地速度加快3年，完全自动驾驶也是大模型落地的最好商业场景之一。”在今年4月谈及特斯拉FSD或将入华时，何小鹏表示：“我是特别欢迎特斯拉FSD进入中国的，只有更多好的产品、技术进入，才可以让市场更加良性发展，加速跑。”

在陈丽然看来，特斯拉FSD入华可能性很大。“除了特斯拉自身因素，国内的市场环境和技术水平也支持特斯拉入华。”她说，“不过近期多家车企调整技术路线与特斯拉FSD入华或并无必然关系，更多是出于对自身技术进步的考虑。”■

CONSUMPTION · 消费

6·18带货主播大洗牌
“贾乃亮们”逆袭“董宇辉们”

时代周报记者 叶曼至 发自广州

今年6·18，电商主播激烈洗牌，腰部主播成为最大赢家。

以抖音为例，今年6·18，广东夫妇、贾乃亮、贾先生等中腰部主播纷纷崛起，跻身“新头部”行列，甚至赶超东方甄选、与辉同行、疯狂小杨哥等头部直播间；快手方面，辛选旗下的腰部主播赵梦澈、蛋蛋、时大漂亮亦在6·18期间轮流登顶销售榜首；淘宝直播不仅有蜜蜂惊喜社、烈儿宝贝等腰部主播突围，更“杀出”酒妹妹、魏骏杰等新人垂类主播，蚕食头部主播的流量“蛋糕”。

主播们在台前吆喝“吸金”，MCN机构自然能分一杯羹。贾乃亮背后的MCN机构是遥望科技，在6·18期间，遥望科技旗下直播间出现销售额破亿元场次，破千万元场次多达十几场。据辛选透露，除了辛巴、蛋蛋、时大漂亮、赵梦澈等大主播，还有15名垂直直播单场销售额突破1000万元。

近年来，吃到直播红利后，遥望科技、无忧传媒、辛选、谦寻等MCN机构均在直播电商业务上发力布局。但随着直播赛道越来越卷，赚钱越来越难的MCN机构开始转型，在短剧、垂直赛道和渠道上寻找新的增长点。

头部主播转型，腰部主播称霸6·18

各大电商平台的6·18大促均已收官，主播梯队位次发生明显变化。

在抖音平台上，昔日“一哥”表现大不如前，腰部主播攻势迅猛。

蝉妈妈数据显示，截至6月20日，6·18期间，抖音达人带货榜单（5月24日—6月18日）前十名中，排名前四的分别是广东夫妇、贾乃亮、与辉同行与董先生，而过去的顶流交个朋友和东方甄选排在第13和第15位，疯狂小杨哥排在第20位。

新晋5月抖音带货榜“一哥”的贾乃亮，不仅在6·18首播单场GMV超4.25亿元，并且在首播单日便完成了去年6·18全周期双倍的销售额。

多多数据显示，贾乃亮直播场均成交额大都稳定在1000万~2500万元，部分品牌专属推销场次成交额可接近1亿元。

淘宝方面，中腰部主播也有了与头部主播李佳琦分庭抗礼的实力。

在“天猫6·18”正式开卖4小时，李佳琦、蜜蜂惊喜社、烈儿宝贝、酒妹妹、魏骏杰等直播间便实现GMV破亿元。其中，酒妹妹、魏骏杰均为新入淘的酒水垂类“黑马主播”，前者更是在开播不到1小时卖出了3万瓶茅台。

除了在销售额上可圈可点，从直播天数来看，腰部主播在参与大促带货上可谓高频。

今年6·18，贾乃亮保持着隔一两天开播一场的频率。截至6月20日，董先生已开启直播20场。快手方面，辛选旗下的腰部主播赵梦澈、蛋蛋、时大漂亮亦在6·18期间多次开播。

反观头部主播，却在减少直播频次。时代周报记者梳理发现，今年6·18期间，小杨哥个人账号的直播场次不足20场，董宇辉仅参与不到10场直播，辛巴仅在个人账号开播1场。

腰部主播崛起有多方面的原因。在艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅看来，一方面是头部主播正在隐退与转型，谋求直播生态以外的发展机会；另一方面，头部主播背后的MCN机构亦在寻求新的企业发展机会。

“当头部主播的发展接近天花板后，MCN机构也会培育新一代主播梯队，去承接头部主播的位置与流量。”张毅认为，目前直播电商仍存红利空间，腰部主播还有一定的发展机会。

腰部主播是否会完全替代头部主播？网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青向时代周报记者表示，头部主播在去中心化，中腰部主播走到台前，但这并不意味着头部主播会完全消失。

“头部主播的粉丝基础和强大的带货能力依旧存在，他们退居幕后也可以培养出更多的主播。直播行业从最初走到今天已深入到各个领域，



新晋5月抖音带货榜“一哥”的贾乃亮，在6·18首播单场GMV超4.25亿元。

规范化、专业化、多元化将会成为直播内容的重要趋势。”莫岱青进一步分析。

直播红利渐退，MCN机构花式“开卷”

腰部主播在直播间火力全开，但各大MCN机构并未公布6·18的整体GMV情况。

6月20—21日，时代周报记者分别联系无忧传媒、遥望科技、辛选相关人士。无忧传媒相关人士表示公司没有6·18战报，相关数据不便透露；遥望科技相关人士则表示，公司或将在统计后发布相关数据；而截至发稿，辛选方面尚未发布相关数据。

对于MCN机构来说，GMV和实际获利还有不小的差距。有MCN机构从业人士向时代周报记者表示，主播达人的坑位费、带货佣金，以及商品退货率等都有可能影响着MCN机构最终到手的Take rate（实际电商收入占GMV比重）。“消费者受主播营销和大促优惠影响，往往会冲动消费，产品退货率也会比平时更高，真正转化到MCN机构手里的收入，并没有那么多。”

腰部主播逐渐独当一面，赚钱潜力也正在显现，这也离不MCN机构在直播电商业务上的投入。

今年6·18，谦寻旗下的蜜蜂惊喜社首次推出“直播+短剧”的方式，开创新式直播带货模式；无忧传媒进军文旅，并在今年2月，花费近4亿元买下一家医疗器械公司，往大健康带货方向发力。

遥望科技也在提升直播电商业务能力。2023年，遥望科技在社交电商（直播电商业务）的收入为17.29亿元。据遥望科技透露，2024年，公司还将在短剧、文旅消费、IP联名上进行新探索。

不过，在直播电商行业竞争激烈的背景下，MCN机构的生意经并没有那么好念。出圈越来越难、烧钱越来越不奏效，是MCN机构面临的共同难题。

尽管无忧传媒拥有超10万名达人主播，但真正出圈走红的直播屈指可数。对于MCN机构的困局，百联咨询创始人庄帅向时代周报记者表示，不少品牌的店播投入都在加大，对MCN机构会有分流作用。另外，当坑位费、佣金比例都下降的时候，以导购模式为主的MCN机构必然面临收益下降的问题。

“直播电商行业正在快速发展，竞争也越来越激烈。如果MCN机构提供的直播内容缺乏创新和差异化，就难以吸引和维持观众的兴趣，其转化率也会相应降低。”莫岱青认为。

MCN机构应如何打破电商业务发展的困局？上海财经大学数字经济系教授、数字商务研究中心主任崔丽丽在接受时代周报记者采访时表示，MCN机构应向电商服务商的方向发展，做好中腰部梯队的建设和账号矩阵的建设，为品牌提供一揽子内容营销和销售服务。

庄帅认为，若想在新的直播行业趋势下保持盈利增长，MCN机构需要加大供应链能力的建设和多平台、渠道的布局，并开发与尝试多种直播形式与内容，留住更多消费者。■

维密的性感生意歇火
代工厂维珍妮开始“吃不饱”

时代财经 周嘉宝

维密“失守”美国市场大本营，代工厂维珍妮也跟着过苦日子。

6月18日，全球著名内衣代工厂维珍妮发布2024财年（2023年4月1日—2024年3月31日）盈利警告。截至2024年3月31日，维珍妮录得纯利较上财年下跌不多于65%；经调整纯利（不包括重组成本）则较上财年同比下跌不多于30%。

维珍妮是一家著名的内衣代工厂，其最重要的客户是美国内衣品牌Victoria's Secret（维多利亚的秘密，简称“维密”）。不过，随着传统内衣行业式微，维珍妮的业务结构开始向休闲、运动产品过渡。目前，除内衣品牌维密外，优衣库、阿迪达斯、耐克和lululemon的品牌订单，都是维珍妮的重要收入来源。

但是，代工模式与单一客户依赖带来的经营风险，也让维珍妮与众多同行一样，想要摆脱“为他人做嫁衣”的桎梏。

自有品牌尝试折戟后，维珍妮在2022年以4500万美元的交易对价，入股了自己的“甲方”维密中国，成为维密中国的本土运营商。但如今，零售环境波动让维珍妮的代工主业又面临严峻的挑战。

维密业绩跳水，维珍妮受波及

在最新的预警公告中，维珍妮给

出了诸多原因，包括销售额因为全球经济环境不稳定和客户去库存周期而下降，导致经营去杠杆化及生产效率下跌。另外两个原因是中国生产基地搬迁产生了重组成本与全球利率上升导致财务成本上行。

6月19日，时代财经就业绩下滑的细节、旗下业务的挑战与规划等问题给维珍妮投资者邮箱与媒体问询邮箱发送邮件，但截至发稿，未获回复。

维珍妮的业绩颓势在2024财半年报中就已显现。

截至2023年9月30日的前6个月，维珍妮收入同比下降23.2%至35.45亿港元；公司拥有人应占经调整溢利同比下降45.8%至1.97亿港元。

分产品来看，维珍妮贴身内衣、运动产品、消费电子配件、胸背及其他配件、鞋类产品业务收入均大幅下滑。其中，占营收60%以上份额的贴身内衣产品收入从24.64亿港元减少至22.11亿港元；运动产品收入则从14.84亿港元降至9.94亿港元。

作为维珍妮的第一大客户，维密在与维珍妮深度捆绑的20多年里，为后者贡献的年收入一度超过15亿港元。但是，随着全球消费风潮的变迁，维密的性感生意不吃香了。即使历经多年改革，并于2021年脱离母公司L Brands独立上市，但维密的营收仍在2022财年和2023财年下滑。

据近日维密发布的2024财年第一季度报显示，截至2024年5月4日的13

周内，维密公司的销售额从14.07亿美元下滑至13.60亿美元；归母净利润同比下降58%至0.09亿美元。并且，公司预计2024财年第二季度营收会继续下滑。

维密的经营疲软，也反映在维珍妮的财报上。根据2023财年报告（2022年4月1日至2023年3月31日），集团第一大客户贡献的收入，从上财年的15.15亿港元缩水至11.60亿港元。到了2024财年上半年，维珍妮来自美国的收入从22.12亿港元降至16.04亿港元。而美国正是维密的最大的市场。

受困代工模式，维珍妮也在转型

2022年，维珍妮以4500万美元收购维密中国49%的股权，成立合资公司，深度参与维密中国的本地化运营。这也被外界看做是维珍妮多元化业务的重要落点，和拉动国内业务的新增长曲线。

与维密美国本土业务呈现出相反态势，维密中国业务增速显著。在2024财年第一季度的业绩交流会中，维密管理层就特别点名，维密中国业务较此前大幅改善，这与和维珍妮集团的合作功不可没。

维珍妮入局维密中国后的本土化策略奏效。根据其规划，维密中国不仅加大对电商渠道投入、发展轻体量门店，还要增加本土化产品的开发和销售。

维珍妮财报显示，维密中国完成

交割后的短短一年，2023财年经营收入为13.44亿港元，盈利能力也显著改善。

到2024财年上半年，维密中国收入为8.83亿港元，同比增长了51.1%。电商渠道成为重要引擎，该渠道收入增速超过了100%。

期内，维密中国实现盈利，净利润为0.22亿港元，同比上一年增长1.18亿港元。

今年6·18期间，维密的反重力文胸、果冻条等无钢圈产品在社交平台成为内衣推荐爆品。在天猫开门红内衣销售榜单中，维密获得了第三名的成绩，前两名分别是Ubras和蕉内。

维密的消费者杨乐（化名）对时代财经说：“我都是线上大促买文胸，去年‘双十一’小红书看到推荐就买了，以前买Ubras和优衣库，到手都是约100元/件，维密的反重力文胸是200元/件，还是维密更舒适。今年6·18又买了两件。”

不过，维密中国业务在中国市场并非高枕无忧。

时代财经发现，维密在大举加码线上渠道的时候，部分产品单价已经向本土新兴品牌看齐。例如，维密官方旗舰店月销3万件的一件无钢圈内衣，售价为128元。而Ubras旗舰店内，月销量前三名的文胸，价格分别为99元、136元和125元。

原本定位中高端的维密，不仅要在线上与本土新兴品牌正面竞争，

随着Ubras、蕉内等新贵正开始攻占一、二线城市核心商圈，维密中国与它们在线下也必有一战。

对于维珍妮来说，挑战并不仅仅来自维密，其他大客户的战略调整，同样对其带来影响。

根据方正证券研报，维密和优衣库作为维珍妮的第一、第二大客户，常年为维珍妮提供10亿港元/年以上的收入；而阿迪达斯、安德玛和耐克则分列第三、第四、第五大客户，为维珍妮提供的年收入体量分别在4亿至5亿港元。

时代财经了解到，阿迪达斯、耐克等运动品牌正在要求经销商谨慎预订货品，加强中国本土供应链生产和小单快反的比例；同时，消费者对运动品牌的需求正在发生结构变化。阿迪达斯、耐克等头部运动品牌都曾在财报中指出，鞋类产品的增速远高于服装类产品。

当然，维珍妮也在加速求变。过去几年，原本以国际品牌客户为主的维珍妮，坚定地拓展中国本土市场的新客户，内部也在降本增效。从2023财年开始，维珍妮还逐步终止了与鞋类客户代工合作，聚焦更多资源在贴身内衣与运动产品代工，加码无缝贴身服饰产能，以期提升差异化竞争力。

维珍妮的困境也是当下中国代工行业面临的问题，包括申洲国际、裕元集团等代工龙头也都在加速转型，寻求商业模式的突破。■

博纳影业、华谊等待翻身 超80部影片搏杀暑期档

时代财经 张雪梅

“（今年）全年票房能否达到去年，就看暑期档了。”博纳影业董事长于冬近日接受媒体群访时表示。

根据艺恩数据，2024年1—5月全国电影市场实现票房216.5亿元（含服务费），同比2023年下降2.3%。

进入6月以来，电影市场正式拉开暑期档角逐。猫眼专业版数据显示，目前暑期档共计80余部影片定档。不过，为暑期档打头阵的端午档票房较去年缩水一半，接下来上映的影片承载了暑期档的票房重担。

其中，“沈马组合”的《接班人计划》、徐峥导演的《逆行人生》、乌尔善导演的《异人之下》、成龙主演的《神话》续集《传说》、张学友主演的《海关战线》，以及漫威《死侍与金刚狼》、环球影业《神偷奶爸4》等成为热门待映影片。

从影片出品方来看，万达电影、儒意影业、追光动画等稳定发挥，而在去年大档期中表现较为乏力的博纳影业和华谊兄弟也在暑期档发力。

一名连锁影院高管对时代财经预测，2024年暑期档将从6月28日起正式进入“神仙打架”阶段，票房为去年同期的80%~90%，其所在影院已经开始采取措施引流观众。

暑期档开局不利

相较2023年超9亿元的票房，今年不到4亿元的端午档让暑期档开局走低。

猫眼专业版显示，2024年端午档（6月8—10日）票房总计约3.83亿元，同比去年缩水一半以上，是近十年来同档期的票房第三低（高于2020年零票房和2022年1.78亿元票房）。

某连锁影院高管赵蒙告诉时代财经，今年整体电影市场的回暖趋势不太明显，因为大量库存影片在2023年上映，导致2024年优质影片供给不足。

因时间跨度长、观影人次多，暑期档在电影票房中尤为重要。2023年暑期档（6月1日—8月31日）以206.20亿元票房收官，占全年票房比重为37.55%，约等于平均每天进账2.24亿元。截至6月21日午间，今年暑期档票房超过13亿元（含预售）。



不过在赵蒙看来，今年的暑期档从6月28日《海关战线》上映才正式开始，“6月1—28日之间影片供给较弱，但6月28日之后，每一周都有质量较好的影片上映，一直持续到8月底”。

时代财经根据猫眼数据统计，截至6月21日，暑期档还有近50部待映影片。其中，不少电影颇具爆相。沈腾、马丽带来喜剧《接班人计划》，这也是导演闫非、彭大魔继《西虹市首富》后再度合作，《西虹市首富》2018年拿下超25亿元票房；《逆行人生》由徐峥导演，取材于外卖员生活，2018年其导演的现实题材作品《我不是药神》票房超30亿元；乌尔善则带来《异人之下》，其导演的《封神第一部》在2023年暑期档拿下超25亿元票房。

赵蒙透露，从片方处听到消息，陈思诚导演、刘昊然主演的影片《解密》也暂定8月2日上映。“从影片阵容来看，今年暑期档是不错的，预估整体票房在160亿~180亿元。”

中金公司6月18日发布的《2024年暑期档前瞻》报告预测，2024年暑期档总票房或介于去年档期票房的85%~105%（175亿~217亿元）之间。

据悉，赵蒙所在的连锁影院已经做好暑期档主题月活动策划，“活动贯穿6—8月，围绕暑期权益卡活动开展，重点针对老年观影、家庭观

影、学生观影分别设置不同群体的营销活动和票务活动，包括但不限于抽奖、积分根等活动吸引消费、增加会员创收。同时，搭配重点影片，开展影片营销、主题影院等活动，借助暑期档做好创收和品宣工作”。

博纳影业、华谊等待翻身

暑期档不只是全年票房的重要引擎，也是各影视公司创收的关键机会。过去5年，电影公司出现较明显的洗牌趋势，从暑期档也可以窥见。

2019年，光线影业凭借《哪吒之魔童降世》和《银河补习班》拿下超55亿元票房，成为暑期档最大赢家；博纳影业紧随其后，靠《烈火英雄》拿下超16亿元票房。2021年，博纳影业《中国医生》拿下暑期档票房冠军，追光动画《白蛇2：青蛇劫起》位列第三；华谊兄弟《盛夏未来》位列票房第五。

2022年，暑期档高票房影片来自开心麻花、中国电影、阿里影业、追光动画和横店影视等公司。2023年，暑期档票房前五影片的主要出品方中，已不见博纳影业、光线传媒、华谊兄弟身影。

今年，博纳影业、华谊兄弟、光线传媒等暂时掉队的公司选择在这一档期发力。截至6月21日午间，光线传媒出品的《扫黑·绝不放弃》暂时领跑暑期档。

2024年是博纳影业成立25周年，



根据艺恩数据，2024年1—5月全国电影市场实现票房216.5亿元（含服务费），同比2023年下降2.3%。

自2022年以来，博纳影业（001330.SZ）已经连续亏损两年，合计亏损超6亿元，今年一季度得以短暂扭亏。

“我们要打一个翻身仗。”于冬表示，暑期档需要各家都拿出有分量的影片，共同拉动整个市场大盘。今年暑期档，博纳影业为3部影片主要出品方，分别为《狗阵》《传说》《红楼梦之金玉良缘》。其中，《狗阵》另一主要出品方为华谊兄弟。2019—

2023年，其累计亏损超60亿元，除了《狗阵》，暑期华谊兄弟还有另一部影片《来福大酒店》待映。时代财经就公司的库存影片和增收计划询问华谊方面，截至发稿暂未收到回复。

漫威们对打国产片

作为每年暑期档的常客，今年，热门影片的出品公司中，万达电影、上海儒意、猫眼、开心麻花、追光动画等仍有一席之地。4月，儒意系完成对万达电影的收购，两股力量合并后，或成为本次暑期档最大赢家。

其中，热门影片《接班人计划》《逆行人生》《白蛇浮生》《默杀》等超5部的出品方中均有上海儒意与万达电影的身影。此外，阿里影业与猫眼也都参与3部以上电影的出品，开心麻花、追光动画分别参与《接班人计划》和《白蛇浮生》。

腾讯旗下阅文、新丽传媒则参与《异人之下》《海关战线》《接班人计划》等影片出品。预计在8月上映的《解密》，由华人电影、猫眼、阿里影业等出品。其中，华人电影由发行方走到了出品方的位置，其曾负责《唐人街探案》《战狼2》等影片的海外发行工作。

与此同时，漫威带来《死侍与金刚狼》，环球影业带来《神偷奶爸4》，对打国产影片。作为在内地号召力较强的海外电影公司，漫威在内地的总票房突破200亿元，其中《复仇者联盟4》《复仇者联盟3》分别拿下超40亿元和20亿元票房。《神偷奶爸4》前作《神偷奶爸3》在2017年暑期档票房超过10亿元。

2023年以来，电影大盘逐渐回暖，但观众对影片的要求也越来越高，头部效应明显。这也导致部分非头部影片因票房不佳，频发撤档现象。在刚刚落幕的上影节上，导演黄建新也提及，这三年多里，中国电影观众年龄从21岁上升到了27.5岁。

值得一提的是，经过短暂的片荒后，各影视公司接下来也将持续发力。其中，光线传媒手握《哪吒》续集《哪吒之魔童闹海》；欢喜传媒、中国电影等出品的《酱园弄》进入宣传期；博纳影业回归擅长的主旋律，由林超贤执导的《蛟龙行动》进入后期制作阶段。

随着头部电影公司陆续产出，电影市场的活力将会进一步迸发。□（应受访者要求，文中赵蒙为化名）

绍兴餐饮老板不服输 “初代网红”绿茶重启香港IPO

时代周报记者 李馨婷 发自广州

初代网红餐饮品牌绿茶再战香港IPO。

6月19日，绿茶集团有限公司（下称“绿茶集团”）向港交所递交招股说明书，拟主板挂牌上市，花旗和招银国际担任联席保荐人。

绿茶集团的上市之路历经坎坷。2021年3月时，绿茶集团首次向港交所递交招股说明书，并于2022年3月通过聆讯；2022年3月，绿茶集团更新招股书，同年10月，招股书失效。

时隔近两年，绿茶集团再度冲击上市，但其挑战也在升级。无论是与同一赛道内的同行比拼经营能力，还是要在拥挤的市场里争夺消费者的注意力，绿茶集团都面临不小的压力。

主攻高线城市，16年开出382家店

绿茶集团创始人王勤松是绍兴人，原本与妻子路长梅在杭州西湖边经营一间名为“绿茶”的青年旅社，并尝试钻研适合广泛客群的融合菜。随着旅舍餐厅大受欢迎，绿茶餐厅的雏形由此诞生。2008年，第一家绿茶餐厅在西湖畔问世。

根据灼识咨询的报告，截至2023年，绿茶品牌在中国休闲中式餐厅市场的份额为0.7%，排名第四。同一赛

道内，市场份额排名第一、第二、第三与第五的餐饮品牌分别为主营西北菜的西贝、主营安徽菜的小菜园、主营酸菜鱼的太二，以及主营浙江菜的外婆家。

创立16年，绿茶集团的开店速度先慢后快。2018年，成立十周年时，绿茶集团才开出第100家店。截至2020年12月31日，绿茶门店数量达到180家。启动上市进程后，绿茶餐厅拓店明显提速。2021—2023年，绿茶集团新开门店数量分别为59家、47家与89家。最新的招股书显示，截至2024年6月11日，绿茶门店总数为382家。

聚焦消费能力较强的市场是绿茶集团开店的一大特点。招股书显示，绿茶集团开店主要瞄准华东、华北以及广东省。截至2023年年末，集团位于华东（包括浙江、上海、安徽、江苏、江西以及福建）的门店达115家，位于广东省内门店高达72家，超过半数的门店位于一线及新一线城市。

2021—2023年，绿茶集团营收分别为22.93亿元、23.75亿元与35.89亿元，净利润分别为1.14亿元、1.66亿元与2.96亿元。同一时期，绿茶集团的人均消费分别为60.5元、62.9元和61.8元；翻台率分别为3.23次/日、2.81次/日和3.30次/日。

整体而言，绿茶集团的门店经营平稳。不过，与同一赛道且同样在今

年向港交所递交招股书的小菜园比，绿茶集团的盈利能力略逊一筹。

2021—2023年，绿茶集团净利润率分别为5.0%、0.7%与8.2%。截至今年6月11日已实现现金投资回收的门店中，绿茶集团在2021—2023年间开设且运营中的门店，平均现金投资回收期为19个月；由于餐饮消费复苏，绿茶集团在2023年开设且运营中的门店，平均现金投资回收期缩短为15.5个月。

但相比之下，2021年、2022年及截至2023年9月30日止9个月，小菜园的净利润率分别为8.6%、7.4%与12.5%。同一时期，小菜园门店的平均现金投资回收期分别为15.2个月、10.3个月与7.3个月。

市场内卷，初代网红老了？

绿茶集团还需面对自身品牌老化的问题。

尽管曾在2014年和2015年推出主打西式薄饼的“Playking”和主打北方菜系的“关东造”两大子品牌，但绿茶集团的多元品牌经营策略并不成功。截至目前，绿茶集团主打的依旧是单一同名品牌，相较于拥有多元餐饮品牌矩阵的企业，集团需要承担更高的风险。

菜品创新乏力是品牌老化的另一层表现。成立初期，绿茶集团靠着

“面包诱惑”“绿茶烤鸡”等创新菜式引来消费者大排长龙。此后，绿茶集团在菜式上的更新与研究方面下了一番苦功，2021—2023年年均推出近200款新菜品。但截至目前，绿茶餐厅的热销菜品，较10多年前变化不大。

绿茶品牌吸引力的下滑也体现在翻台率上。2014年时，王勤松曾表示，翻台率4次/日是大众餐饮的门槛，绿茶餐厅一天翻台率4次是保本，上限则是7次。但绿茶目前约3次/日的翻台率，明显不及王勤松口中的门槛。

在中国商业联合会专家委员会委员、北京商业经济学会常务副会长赖阳看来，绿茶餐厅翻台率的下降，与餐饮行业的发展阶段有关。“其实绿茶集团的业绩在业内已经属于相对好的水平，但确实没法和10年前相比。10年前，绿茶属于餐饮业内的创新者，但随着近年来市场上同类业态越来越多，绿茶面临的竞争也越来越激烈。”赖阳分析道。

面对竞争，绿茶的应对方式是针对性地加速拓店。

除了在现有区域市场加密门店扩大市场份额，加快下沉和出海也成为一大方向。2024—2027年，绿茶集团分别计划开设112家、150家、200家及213家门店，其中，计划在二、三线及以下城市新开的门店数量分别为60家、115家、134家以及156家，

计划在海外开设的门店分别为2家、5家、10家与13家。此外，绿茶集团也在物色在旅游景区以及交通枢纽开店的机会。

不过，在赖阳看来，虽然绿茶人均60元的消费水平在低线市场具备一定市场机会，但随着各大餐饮企业发力下沉，而低线市场消费力有限，因此绿茶在下沉市场面临的压力很大，风险也很高。

目前，与绿茶属于同一赛道的小菜园、太二都在争夺下沉市场消费者。本就深耕三线及以下城市的小菜园，计划在2024—2026年分别新开约160家、190家及230家门店，拓店预期速度高于绿茶；太二则在今年2月宣布开放加盟，主要面向管理半径较远的新疆、西藏、台湾等地区，对经营资质有专门要求的国内机场高铁等交通枢纽，以及相对于国内有一定经营壁垒的澳大利亚、新西兰开放加盟业务。

“绿茶集团还是需要需要在业态创新、多品牌发展等方面有更多探索。现在的消费者，对于体验不同餐饮文化、不同餐饮口味的需求比较高。对于绿茶这样比较资深的品牌，能不能给消费者提供新鲜感，能不能针对更多细分消费群体打造出第二、第三个子品牌，与主品牌形成区隔与补充，是一门很重要的课题。”赖阳说道。□

新疆旅游热带火民宿 老板们忙着找项目

时代财经 林心林

新疆正在成为今年暑期的第一个“顶流”目的地。

新疆维吾尔自治区文化和旅游厅数据显示，在刚过去的古尔邦节假期（6月15—19日），全疆累计接待游客1041.83万人次，同比增长9.93%；实现旅游收入106.42亿元，同比增长15.76%，日均接待游客量和旅游收入均高过端午假期。

旅游热潮的带动下，一群淘金者正在涌入新疆。“许多新疆民宿经营者在一个旺季赚的钱，可能在其他市场要干上两年。”有民宿投资人说道。

独库公路又“堵哭”了

6月1日，独库公路正式恢复通车，比往年提早了十余天。

新疆当地旅行社人员李沁告诉时代财经，许多旅行社都是参考往年的时间收客，基本都在6月中旬以后，所以通车第一个星期客流量回升还不明显，但端午节后，新疆各景区、环线的客流明显增加了。

暑期出行潮以及古尔邦节的到来，带动第一波高峰出现。

航旅纵横提供数据显示，截至6月19日，暑运期间国内各城市前往新疆的机票预订量同比去年增长约27%，机票平均价格（不含税）约为1800元，比去年同期略有增长；其中前往阿勒泰地区的机票预订量同比去年增长约2.8倍。

古尔邦节期间，新疆所辖国省干线及高速公路执行7座及以下小型客车免费通行政策，“除了外地游客，本地人也都在出游。”李沁称。

出行高峰的到来让独库公路再次成为“堵哭公路”。

一名在古尔邦节期间选择自驾游独库公路的新疆当地人表示，整体路况较为缓慢，尤其在几个大型服务区，出现了“停20分钟走10米”的塞车状态，最终200公里跑了将近12个小时。在社交平台上，有旅客透露，6月16日其在独库公路堵了个“通宵”。神州租车数据也显示，古尔邦节期间新疆区域内租车自驾游单同比增长45%。

住宿成本也随之水涨船高。

截至6月20日，去哪儿平台上新疆酒店预订量同比去年增长1倍，热门预订城市为伊犁、乌鲁木齐、阿勒泰、喀什等。同程旅行平台数据则显示，

暑期新疆酒店预订热度较去年同比增长近60%。

“住宿资源很紧张，在赛里木湖，一些两三百元一晚、条件比较差的酒店，去年我们都不会给客人订，今年都变得一房难求了。”一名新疆导游说道。而在火爆的阿勒泰，禾木、喀纳斯、白哈巴不少酒店民宿的房价都攀升至1000~3000元/晚不等。

掘金者涌入

今年以来，新疆的旅游热度居高不下，加之“旅游兴疆”战略推进，旅游产业链上的参与者们闻风而动，纷纷把目光投向了这一颇具潜力的市场。

近期多家航司就加密了新疆地区的直飞航线。“进入6月以来，南航新疆航线平均客座率为八成以上，其中北京、上海等城市往返乌鲁木齐航线平均客座率85%以上。”南航方面对时代财经表示，自6月11日起，南航持续在新疆市场增投宽体机型，主要执行北上广深等地往返乌鲁木齐的航线，旺季期间还将增班乌鲁木齐、喀什、阿勒泰等直飞航点航线。

东航也在近期对暑运航班计划进行了调整，新增多条广东各地市前往新疆热门地区的航线。

新疆住宿市场的投资则更加火热。据企查查向时代财经提供的数据显示，截至6月20日，在新疆维吾尔自治区，现存酒店相关企业3.2万家，年内新增注册量为2667家。值得注意的是，自2023年起相关企业注册量呈现迅猛增长，去年新增5960家。

锦江、华住、格林、万达酒店以及外资希尔顿等酒店集团，都在近两年加大对新疆市场的布局。

2016年，万达酒店在新疆开出第一家酒店——乌鲁木齐富力万达文华酒店。随后在疫情期间，万达酒店及度假村制定了新疆地区的布局规划，并自2023年起加快新疆地区的酒店签约速度。

万达酒店及度假村副总裁陈孟超指出，新疆地区的酒店品牌渗透率和品牌化进程相对落后于经济发达区域，且市场上多数为单体酒店和民宿。

加上今年新增签约的4家酒店，截至目前，万达酒店及度假村在新疆开业酒店总计8家，待开业酒店总计38家。其中，大部分为中高端品牌，“中高端这一细分市场存在较大空缺。”陈孟超称。



在刚过去的古尔邦节假期（6月15—19日），新疆累计接待游客1041.83万人次，同比增长9.93%；实现旅游收入106.42亿元。

在上海、辽宁经营三家民宿的朱伟也明显感受到，新疆旅游业投资越来越火爆。今年3月，朱伟和合伙人在新疆买下50亩土地，并希望落地真正的野奢住宿产品。“这几个月基本都泡在新疆”。

据朱伟观察，当前大部分民宿是由本地人及一些外地的个人投资者经营，“当你在新疆感觉到一个机会的时候，可能已经有一两百个人在看的路上”。

途家民宿方面也向时代财经透露，2023年6月至今年6月，新疆地区民宿数量同比上一年增长1.2倍，房东数量增长1倍，新增民宿主要集中在喀什、伊犁、阿勒泰、乌鲁木齐地区。

“北疆的热门景区现在几乎拿不到了优质的项目了。”

地价低至150元/米²

新疆的酒店、民宿越来越多。成本低、利润空间大，是当前酒旅投资人及机构瞄上新疆市场的主要原因。

在地广人稀的新疆，电力、人力、土地成本都具有天然的优势。陈孟超对时代财经指出，在评估投资级产品时，租金成本或物业成本是关键考量因素。“在新疆，即使是其首府乌鲁木齐，相较于东部的珠三角、长三角，物业租金成本仍普遍较低，这与当地商品住宅售价水平紧密相关，也为投资者提供了有利条件。”

朱伟则用“便宜到极致”来形容

新疆的地价，“在南疆不少地方，一亩地只需要几万元或者10多万元。”按照一亩地10万元计算，每平方米只需要150元。

地价虽低，但新疆的住宿产品普遍保持高定价。一名多次前往新疆旅游的游客也对时代财经感慨，2018年其在禾木旅游时，住宿还不需要提前订，一个望草原的小木屋一晚仅需要一两百元，而现在相似的小木屋则需要1500~2000元/晚。

民宿投资人王鑫直言，一个相同造价与品质的酒店，在江浙沪可能一晚卖到四五百元，但放在新疆，甚至能卖到两三千，溢价数倍。这也意味着回报周期极为诱人，据王鑫考察，不少项目一年多就可以回本，而部分项目甚至几个月便可回本，“一个旺季就赚回来了”。

然而，想在广阔的新疆地区做酒旅生意也并不简单。“在新疆，大部分地方只能做6个月的生意。”朱伟称。由于气候关系，一般新疆的旅游旺季集中在7—9月，其他月份则是淡季。李沁告诉时代财经，北疆许多民宿在冬天都是停业闭店，遣散员工，等来年春天再招工。

与此同时，新疆的建筑施工周期也比内地许多城市短。“温度高点的地方一年工期在7个月，冷一点的地方每年只有四五月适合施工。”朱伟说道。为了争分夺秒，一些民宿会采用装配式建造，在外地先将材料采购、加工成组装零件，等到新疆再进行现场组装，提高建造效率。

随着新疆推进“四季游”，改善冬天旅游环境，酒店民宿产品也在升级，许多从业者都在期待着新疆的旺季越来越久。但越来越多的“掘金者”涌入，势必会加剧市场的竞争。

陈孟超对时代财经指出，当前新疆酒店市场的竞争态势还不算激烈，譬如新疆经济重地昌吉品牌酒店数量仍相当有限。然而，考虑到近期投资与旅游热度的持续上升，未来几年内这一格局可能会有所改变。

朱伟则判断，随着大量的民宿与酒店野蛮扩张，可能三年内市场就呈现饱和了。在其看来，新疆大部分地方的住宿市场还在爬坡阶段，但少数热门地方已经出现过热状态，如在禾木等地区，一些区域的地价已经涨到了两三百万元一亩，“比内地低线城市还贵”。

（以上受访者李沁、王鑫伟化名）

李宁培养接班人？ “95后”二代李小宁进入非凡领越

时代财经 周嘉宝

“95后”企二代，开始走到台前。

6月19日，非凡领越（00933.HK）在港交所发布一份授出购股权公告。公告显示，公司根据2021年1月18日采纳的购股权计划，向集团若干董事及雇员，授出合计约2.08亿份购股权。

该公告列出了部分承受人授予购股权数目，李宁和其侄子李麒麟均拿到700万份购股权。公告中还有一个细节引发关注，除了董事会成员外，一名叫李小宁的雇员的120万份收股权数目被单独列出，而李小宁正是李宁之子。

李小宁作为一名“企二代”，鲜少露面于公众视野，公开资料甚少。据《成都商报》等多家媒体报道，2010年中国体育名将李小鹏退役晚会在湖南电视台录制，李宁就曾带着李小宁出席。

另据香港媒体报道，在2022年年底李宁品牌首间香港旗舰店的开业仪式上，李小宁也曾与父亲李宁一同参加。

6月21日，针对李小宁在非凡领越的任职情况，非凡领越方面对时代财经表示，一切以公告为准。时代财经从李宁集团相关人士处了解到，虽然李小宁已经入职非凡领越，但其并未在李宁集团担任任何职务。

李小宁仅入职非凡领越，或因为后者的确是一个更合适的历练平台。

作为李宁及其家族最为重要的资产，李宁品牌在中国市场的发展已然十分成熟。不过，受限于消费环境的变化，品牌自身的成熟度，处于业务战略转型关键期的李宁集团正面临不小的挑战。

而作为一个国际化的多品牌运营商，非凡领越不仅有品牌鞋服业务，还有运动体验业务。2019年起，非凡领越已经先后完成了对堡狮龙、铁狮东尼及国际鞋履品牌Clarks的收购。

相较于李宁品牌，非凡领越的业务生态更加完善，各品牌的业务体量相对较小，发展阶段各有不同。作为“创二代”，李小宁在此阶段参与公司工作，不仅可以接触到更广的业务领域，经营操作空间也会更大。更重要的是，和李宁集团相比，非凡领越有

更高的容错率。

对于大批中国初代民营服饰企业来说，一代创业者们大多接近花甲之年，徘徊于事业代际交接的十字路口，企业传承已经成为他们无法回避的重要课题。

在《传承与超越：家族企业“创二代”成长研究》中，浙江省社会科学院研究员应焕红就曾总结道，相比“创一代”创业者，“创二代”更擅长国际化的市场，以及品牌与资本结合的做法。

值得一提的是，李小宁并不是唯一进入家族相关企业工作的“创二代”。李宁胞兄李进之子李麒麟比李小宁进入公司的时间要早得多。

巧合的是，李麒麟在家族相关企业的起点，同样也是从非凡领越开始。

据非凡领越财报显示，2013年，已在金融行业积累了经验的李麒麟正式进入非凡领越，成为非执行董事。此后，李麒麟2015年就调任公司执行董事，并先后对非凡领越多个业务板块负责。

在进入非凡领越后的第四年，李

麒麟加入了李宁集团，成为非执行董事，次年被调任为执行董事。

截至2023年12月底，37岁的李麒麟不仅拥有李宁集团10.41%的股权，也是李宁集团和非凡领越集团董事会举足轻重的角色。除李麒麟以外，李宁集团另外两名执行董事是主席李宁与联席CEO钱炜。

李小宁未来的职业发展路径是否会与李麒麟相似，尚未可知。但值得一提的是，非凡领越的多品牌鞋服业务正处于加速发展期，尤其在户外运动鞋服赛道。这一新增赛道，或给包括李小宁在内的年轻人更多空间。

今年4月，休闲服饰品牌堡狮龙加速与旗下运动品牌bossini.X的融合，逐步转型为骑行品牌，并提出2024年在中国内地新增约100家门店的目标。6月，非凡领越又宣布与莱恩资本成立合营公司，将去年莱恩资本投资的瑞典户外品牌Haglöfs（火柴棍）引入大中华区经营。

在李宁和非凡领越加速开辟赛道，示好年轻人的当下，“95后”李小宁的出场无疑给外界带来更多想象空间。

120
万份



影响力·时代
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

2024 新金融 新智造 新动能

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

指导单位：中国国家创新与发展战略研究会

主办单位：广东时代传媒集团
广东省省情调查研究中心

承办单位：时代周报、时代财经APP、时代商学院

支持单位：

