为了见证 | 为了建设

THE TIME WEEKLY

2024年1月9日–1月15日 农历十一月廿八–十二月初五
第771期 共24版 | 南方出版传媒股份有限公司主管

时代周报

政经 TOP NEWS | 财经 FORTUNE | 产经 INDUSTRY

周要闻

新一批省市级数据局将陆续成立

国家数据局等17部门联合印发了《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》，将充分发挥数据要素乘数效应，开辟经济增长新空间。未来新一批省市级数据局将陆续成立，数据要素基础设施建设将加快，数据基建产业链的相关企业有望迎来发展机遇。

多家机构预计MLF利率下调10～15个BP

年初央行连续第四个交易日在公开市场净回笼资金，本周（1月2—5日）累计净回笼2.423万亿元，创历史最高单周记录。市场对于1月降息的预期渐浓，有专家表示1月份很可能再次调降MLF10BP，同时LPR非对称降息，推动实体融资成本继续下行。

深圳拟出新规推进城中村改造

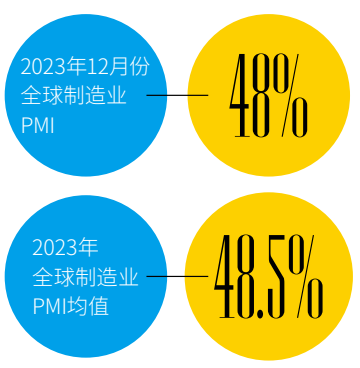
近日，由深圳市规划和自然资源局会同深圳市住房和建设局起草的《关于积极稳步推进城中村改造实现高质量发展的实施意见》（征求意见稿）发布，于2024年2月4日前向社会征求意见，明确，城中村改造的对象，是以深圳市域内原农村集体经济组织继受单位及原村民实际占有使用的现状居住用地为主的区域。分为拆除新建、整治提升、拆整结合三类。

周数据

2023年全球制造业PMI均值为48.5%

据中国物流与采购联合会发布，2023年12月份全球制造业PMI为48%，与上月持平，连续15个月运行在50%以下。2023年，全球制造业PMI均值为48.5%，较2022年下降3.3个百分点，全年各月均运行在50%以下，全球经济增长势头较2022年有所放缓。

2023年全球制造业PMI





雷军押注小米SU7

详见P17



详见P4

六大省再挑大梁

时代财经 **李益文**

度过了复杂严峻的2023年，全球经济在2024年将如何发展？

1月4日，联合国发布《2024年世界经济形势与展望》报告，预测世界经济增速将从2023年的2.7%降至2024年的2.4%。实际上，惠誉、经合组织等多家国际机构均下调了2024年全球经济的增速预期，“2024年全球经济发展将放缓”已成共识。

全球经济面临衰退风险之际，国内经济也在2024年迎来实现“十四五”规划目标任务的关键一年。中央在部署传递出2024年经济工作新动向时，曾多次强调要“巩固和增强经济回升向好态势，持续推动经济实现质的有效提升和量的合理增长”。

在全球经济承压、国内经济稳步回升的关键期，广东、江苏、山东、河南、四川、浙江6个经济大省再度被委以重任。定调2024年经济发展工作的中央经济工作会议上，中央再次明确点名“经济大省”，要求其担起“为稳定全国经济作出更大贡献”的重任。

作为中国经济发展的“火车头”，6个经济大省如何在全球经济增长低预期的2024年，稳住中国经济大局，撑起中国经济发展的势头？

对此，多名受访经济学家均认为，经济大省挑大梁的首要任务是稳定自身经济发展，在稳定自身经济发展的前提下，抓住新一轮科技和产业革命带来的机遇，同时要敢于转变经济发展理念，打通经济内循环堵点，激发国内消费潜能。

目前，各经济大省在召开的省委经济工作会议上，均已明确表示要“扛起经济大省挑大梁的责任担当”，并已着手细化作出具体部署。其中“重大项目建设”“激发消费潜力”“布局数字经济等未来产业”等成为各经济大省在2024年经济发展中的重中之重。

大项目投资是必然选择

占据中国经济近半壁江山的6个省份，如何在2024年全球经济不乐观的情况下，稳住自身经济发展？

从当前来看，2024年开年之际，各经济大省都不约而同地将选择部署重大项目投资作为经济发展的主要推动力之一。

1月2日，新年的首个工作日，江苏省便举办了《2024年全省重大项目建设启动会议》。会上，江苏省委书记信长星明确强调：“重大项目是稳定经济运行的压舱石，是我们真正挑起大梁的硬支撑。新的一年全省上下要把‘当表率、做示范、走在前’的果敢担当充分展现在项目建设上，以高质量项目讲好高质量发展‘硬道理’，为推进中国式现代化江苏新实践提供坚实支撑。”

下转P3

拼多多本地生活业务踩刹车

多多买菜入局本地生活，从开启招商到宣布暂停只花了短短半个月。本地生活这块大蛋糕正迎来越来越多的分食者。

时代周报记者 **王晨婷** 发自上海

在美团、抖音、阿里、快手、小红书、微信等群雄竞逐的本地生活领域，拼多多快进快出，留给业界无限遐想。

据《晚点LatePost》报道，拼多多旗下社区团购业务多多买菜在2023年12月中旬启动本地生活到店业务的招商工作。招商项目包含到店餐饮券、到店酒店券、景点门票券、电影票等，将从美团、抖音薄弱的三线下沉城市为重点开始突破。

在原计划里，多多买菜的本地生活项目预计将于2024年2月春节后在全国上线，但2023年最后一周，部分地区的招商人员接到指令称该项目暂停，何时重启要等通知。

2024年1月4日，接近拼多多的人士对时代周报记者表示：“仅多多买菜下的本地生活业务关闭，多多买菜项目正常运营。”

艾瑞咨询数据显示，2022年中国数字经济总量占GDP比重超40%，在数字经济快速发展的推动下，本地生活服务行业各领域保持稳定增长，预计2025年规模将超2.5万亿元。

本地生活这块大蛋糕正迎来越来越多的分食者。

拼多多本地生活成长史

多多买菜入局本地生活，从开启招商到宣布暂停只花了短短半个月。

据报道，多多买菜的本地生活业务，由拼多多执行董事、联席首席执行官赵佳臻带队。作为拼多多创始团队的80后成员，赵佳臻既是搭建“农地云拼”农产品上行模式的早期骨干之一，也是多多买菜的开城大将。

2020年中，拼多多调集1000多人筹备多多买菜，占员工总数近1/6。两年后的2022年二季度，多多买菜的市场份额达到45%，超过竞争对手美团优选，成为行业第一名。随后，其市场份额基本稳定。

更为重要的是，在众多参与社区团购的企业中，多多买菜也是距离盈利最近的平台之一。据《晚点LatePost》此前报道，除四川、重庆、广东、湘北、杭州外，多多买菜在其他区域已经实现毛利转正。

社区团购行业观察人士向时代周报记者表示，爆款低价的商品策略与组织上的充分放权，是多多买菜超过其他平台的关键因素。

不过，在拼多多内部，也有管理层提出不同的声音，比如，认为多多买菜消耗如此庞大的资源，最终面对的是一个低单价、低毛利的生意，即使成为第一，仍未实现整体盈利。

下转P18

政经·TOP NEWS

2 被疯抢的龙年纪念币 升值空间有多少？
4 多个车企破产后 江苏如皋寻找新出路
5 迈上3万亿元 中国“经济第四城”后劲何在
7 李在明多灾多难的124天

财经·FORTUNE

9 北交所主题夺“冠军基” 新能源垫底
10 浙商银行申筹浙银理财获批 理财子将扩容至32家
13 傲农生物与大北农“和平分手” 深陷债务泥潭如何解？
15 冷热皆需 虚拟电厂的资本博弈

产经·INDUSTRY

18 蒋凡“戍边”两年：Lazada在东南亚开启新一轮调整
19 北大高材生挥别网易 操盘史玉柱旗下百亿游戏公司
22 去网红店扫货 港人北上深圳消费
23 快递网点求生战 加盟商称“几乎没钱赚”

编辑／王丽丽 版式／王玥桐
图编／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

国家发改委“新年第一会”力推民营经济

1月2—3日，国家发改委在福建晋江连续两天召开了“创新发展晋江经验、促进民营经济高质量发展大会”，国家发改委的“新年第一会”释放了怎样的信号？2024年民营经济怎么干？

晋江是福建泉州代管的一个县级市，何以出圈？

过去的晋江很穷。改革开放初期，晋江“人多地少”，“一方水土难养一方人”，1978年，晋江地区生产总值仅1.45亿元，人均地区生产总值154元，低于全国平均水平，是典型的农业穷县。

但到了2022年，晋江GDP跃上了3200亿元的台阶，用全省1/200的土地创造了1/16的GDP，相当于20年再造了10个晋江。据媒体报道，2023年，晋江的GDP预计增长6.5%，县域经济和社会综合发展指数居全国第三位，综合经济实力连续29年居福建省县域首位。

现在的晋江很富，而且有一个重要特点，那就是民营经济特别强。晋江有超9万家企业、51家上市公司、16个国字号区域品牌，民营经济对地区产值贡献达95%以上。

2023年7月，中共中央、国务院《关于促进民营经济发展壮大的意见》发布，“不断创新和发展‘晋江经验’”被正式写入文件。

当下，我国民营经济遇到了一些困难，总结、创新和发展晋江经验，其重大意义不言而喻。

何谓晋江经验？相关理论总结不少，但最核心的无非三点。

一是坚持以实体经济为基。紧紧咬住实体经济不放松是“晋江经验”最为鲜明的特色。“不管是鞋片、布片、纸片还是芯片，只要掌握核心技术，就是好片”，晋江积极鼓励引导民营企业家专注于一双鞋、一件衣、一块布、一张纸、一颗糖，培育出了安踏、恒安等一大批国内国际行业头部企业。

二是坚持将创新作为发展动力。晋江的企业是敢于创新的，从小作坊发展成为头部企业，其中有建立现代企业制度的探索，也有紧盯技术前沿、加快产业转型升级的掘进。众多晋江民企因此走上了依靠创新寻求附加值的高端化发展路线。

三是正确处理政府和企业的关系。作为盛产民营企业和民营企业家的地方，晋江在鼓励和支持民企发展上有独到的经验，那就是平时不打扰，而是在企业最需要的时候雪中送炭，践行“不叫不到、随叫随到、服务周到、说到做到”。

这样的晋江经验能不能复制？答案是肯定的。

正是在“晋江经验”引领下，2022年泉州市经营主体总量突破150万，连续20余年领跑福建全省。除了晋江，泉州下辖的石狮、南安、惠安和安溪等均入围全国百强县。

现在，国家发改委在晋江组织相关会议，一方面是为了深入了解当下民营经济实际情况；另一方面，也是为了复制和推广晋江经验，让各地做好帮助民企疏堵点、破壁垒、解难题、提信心的工作，全面释放新的一年促进民营经济高质量发展的强烈信号。

当天会上，国家发改委正式发布了全国融资信用服务平台，展示了向民间资本推介项目平台，并重点推介了200个吸引民间资本参与的项目。

可以看出，着眼于民企当下的痛点和难题，拿出富有操作性、可以马上落地的措施，是接下来给民企鼓气的重点。而如何从制度和法律上把对国企民企平等对待的要求落实，相信也会在今年取得成效。

被疯抢的龙年纪念币 升值空间有多少？

时代财经 **王莹岭**

1.2
亿枚

“今年是本命年，一定要抢到一套龙币龙钞来收藏！”1月3日，小玲（化名）早早蹲守在手机前，手速还是败给了网速。

小玲的“抢不到”不是个例，此次的龙年纪念币、纪念钞全国发行数量虽高达1.2亿枚和1亿张，但由于预约非常火爆，不少网友在社交平台上“吐槽”。

“抢不到，根本抢不到！”

“兔年我约上了，龙年是真难！”

“有人抢到了可以匀给我一套吗？”

1月5日16时，中国人民银行发布公告，截至1月4日24时，2024年贺岁普通纪念币可预约总计11999万枚，已预约11999万枚，总计预约进度为100%；2024年贺岁纪念钞可预约9998万张，已预约9998万张，总计预约进度为100%。

此外，湖南、四川、江西、新疆等部分地区还有一定余量，将在1月17—25日再次开放预约。

虽然还未到兑换时间，但在邮币卡交易平台，已有不少藏家开始以期货形式交易龙币龙钞。其中，原价值200元的一卷龙币（20枚）被炒至285元以上，原价值20元的龙年纪念钞，被炒至35元一张以上。

此次的龙币龙钞为何热度空前？以高价收得纪念钞值得吗？升值空间还有多少？

“龙题材一直受欢迎”

时代财经查询发现，1988年至今，中国人民银行一共发行了4次龙年纪念币，龙年纪念钞则为第二次发行，第一次是面值100元的2000年“千禧龙钞”。

这一次发行的是20元面值的纪念钞。

中国人民银行定于2023年12月15日起陆续发行2024年贺岁纪念币和纪念钞，其中金质纪念币1枚，银质纪念币1枚，双色铜合金纪念币1枚，纪念钞1张，均为中华人民共和国法定货币。

本次发行的2024年贺岁币面额10元，材质为双色铜合金，发行数量1.2亿枚，背面图案为中国传统剪纸艺术与装饰年画元素相结合的龙形象，衬以花灯和灵芝，币面左侧刊“甲辰”字样。

龙年纪念钞面额20元，发行数量1亿张，正面主景为龙的造型图案，背面主景为儿童舞龙灯图案，辅以北京四合院民居装饰图案。

双色铜合金纪念币和纪念钞与现行流通人民币职能相同，与同面额人民币等值流通。2024年贺岁双色铜合金纪念币每人预约、兑换限额为20枚。2024年贺岁纪念钞每人预约、兑换限额为20张。

“我们都说中国人是‘龙的传人’。”湖南省收藏协会副会长、钱币收藏专家卢伯雄告诉时代财经，从目前市场的火热程度来看，可以算是本轮生肖纪念币中最为抢手的，主要是和中国人对龙的情结有关。每一次关于龙题材的纪念币、纪念钞的市场反响都是相当好的，价格也一直比较稳定。

在卢伯雄看来，这一次的龙钞是20元面值，相比上次“千禧龙钞”的100元面值，收藏门槛更低，对普通人来说更友好，收藏意愿也会更大，“虽然发行量是1亿张，但每个人可以买20张，也就是只有几百万人能够买到，从人们对龙题材的喜爱程度上看，稀缺性在一定程度上还是存在的”。

“应该说，龙年纪念币被热抢并不意外。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为，每年都有纪念币销售，其实大部分纪念币都会被抢购，因为纪念币具有稀缺性，且随着年份日久，纪念币的存量也会减少，本身抢购纪念币的目的就是收藏。如今有了在线预约，线上信息传播更快，购买更便捷，于是就有了火爆景象。

专家：溢价空间或许不大

在某二手交易平台，时代财经注意到，本次发行的纪念币或纪念钞（20枚或20张）售价在260~700元之间。其中，纪念钞溢价更为明显，每套（20张）二手卖价普遍超过650元，溢价超50%，也有卖家将纪念币（20枚）和纪念钞（20张）打包成套装来卖，卖价为900~1000元，已逼近千元。

“纪念币和纪念钞各一套的总价已炒到了近千元。这里面必然有很多人并不是为了‘纪念’，更多是冲着‘增值’而来的。”盘和林指出。

那么，龙年纪念币、纪念钞的升值空间有多大？

盘和林告诉时代财经，其实，龙年纪念币和纪念钞的溢价空间或许不会太大，“一是近年来邮币卡交易日趋冷淡，二是龙年纪念币发行量大，假如以目前最高炒到近千元的价格，应该大概率是买到就开始亏，以前有不少纪念钞都是这样的结局”。

卢伯雄则认为，从今年的龙币龙钞的火爆程度来看，现在期货市场已经炒到了将近一倍的价格，属于“高开”，“价格或许能够稳定到今年中旬五六月份”。

不过，卢伯雄表示，纪念币的价格有浮动是正常的，但是涨幅、跌幅不会很大，“跌幅不会低于原面值，但也不会涨太多，主要是以大众收藏为主，很难指望靠这个发财。因此，消费者投资时还是要理性，不要将大量资金投进去”。

在卢伯雄看来，相对来说，此次的龙年纪念钞会比纪念币更有收藏价值，从市场反应来看，也是纪念钞的热度比纪念币稍高。

回溯到上一轮龙币和龙钞，纪念钞也比纪念币更为保值。

2012年8月，第一轮龙年纪念币发行，面值为1元。据报道，在发布当天，纪念币就暴涨20倍左右，在电商平台上，龙年纪念币的价格更是被炒高到22.8元每枚。而仅在一周内，龙年纪念币的市场价格就一直呈下滑状态，跌至15元左右。

12年过去，时代财经在电商平台上查询发现，目前2012年龙年纪念币价格为单枚13元左右，虽仍高出原面值不少，但远低于当年被炒至的最高价。

3800
元

而“千禧龙钞”的价格则仍处于高位，在某二手交易平台上，时代财经注意到，目前一张“千禧龙钞”卖价为1300~3800元，仍较面值高出十倍不止。

不过，今年的龙钞和龙币溢价大约在一倍，没有出现2012年龙币和千禧龙钞被炒至数十倍的情况。卢伯雄认为，一方面是这次的发行量较大，另一方面也是人们对纪念币的炒作热情没有以前高了。

盘和林指出：“从现阶段来看，龙年纪念币、纪念钞是具有收藏价值的，但需要注意的是，近些年邮币卡收藏交易市场日趋冷淡。”

“因为随着技术的发展，很多邮币卡产品的防伪技术逐渐落后，很难保证稀缺性，也很难辨别真伪，玩家越来越少，市场也越来越小。所以，龙年纪念币还是以纪念为主，增值收藏为辅。再者，龙年纪念币发行量1.2亿枚，发行量并不小，溢价空间不会太大。”盘和林解释道。



六大省再挑大梁

上接P1

上述会议透露，2024年江苏省安排有重大项目共510个，包括实施项目450个、储备项目60个，实施项目年度计划投资6408亿元。其中，产业项目280个，年度计划投资2166亿元；基础设施项目145个，年度计划投资3156亿元。

不仅是江苏，河南在2024年1月1日印发的《推动2024年第一季度经济“开门红”若干政策措施》中提出，要在2024年1月底前分两批印发2024年省重点项目清单，出台2024年重大项目“双百工程”工作方案，遴选100个百亿级投资或未来达到百亿级产值的重大项目，建立“一项目一方案一专班一台账”包保推进机制。

其他经济大省虽暂未公布类似省级重大项目清单，但从目前已公开的信息来看，对大项目投资的重视程度有增无减。

2023年12月中旬，浙江省宣布“千项万亿”工程重大项目完成投资超万亿元。不久后的2024年1月3日，浙江卫视中国蓝新闻网在新年伊始之际发表社论《拼投资就是拼经济》。社论指出，“在顺势中有所作为，在逆势中大胆前行，尤其在投资领域，更显决策者的智慧与担当”“2024年一起拼，拼投资就是拼经济”。

另据《中国电子报》报道，山东在2023年年底的全国工业和信息化工作会议上曾表态称，将在2024年扎实落实稳增长一揽子政策，仅工信领域重大项目建设，就将谋划实施总投资过万亿元的重点工业项目600个以上。其中，省会城市济南更是将2024年定为“项目深化年”。

更早以前，广东、四川在省级会议上均对大项目投资做了类似规划。

在广州社科院副院长杨再高看来，将大项目投资作为稳定经济发展的主要手段，是各经济大省在当前经济环境下的一个必然选择。杨再高告诉时代财经，大项目投资规模大，辐射带动作用强，不仅能够推动经济增长，而且能够扩大就业，增加财政收入，带动相关行业相关经济发展，对稳定地方经济、市场预期与信心都有着至关重要的作用。

广东省委党校原副校长、经济学教授陈鸿宇则从项目落实的角度表示，在当前产业创新转型发展不均衡的情况下，有的地方的产业链、供应链间的相互衔接与融合，存在不少短板，虽然投资总量不断增加，大项目似乎不少，但项目的落地开工、达产达效，都不尽如人意。

加码数字经济

稳住经济大局后，又该如何撑起经济发展的势头？

杨再高认为，虽然当下国际环境充满挑战，但同时也孕育着机遇。各经济大省要抓住新一轮科技和产业革命带来的机遇，在国际经济深度调整中，抢占有利位置。

实际上，在2023年年底的中央经济工作会议上，“以科技创新引领现代化产业体系建设”便被列为2024年九项重点任务的首位。

以数字经济而言。根据《山东日报》报道，当前以新一代信息技术产业为核心的数字经济已成为促进山东经济高质量发展潜力最大的新增长点，2023年山东省数字经济总量占GDP比重预计将提升2个百分点、超过47%。

但山东仍选择为未来加码数字经济。2023年12月29日，山东省委、省政府最高规格出台了《关于加快数字经济高质量发展的意见》《关于加快实施“十大工程”推动新一代信息技术产业高质量发展的指导意见》。

上述两份意见提出，力争到2025年，数字经济发展水平保持全国前列，数字经济总量占全省GDP比重超过50%。

浙江更是早在2017年开始就将数字经济视为全省“一号工程”。2022年，为进一步推动浙江数字经济高质量发展，浙江又推出“一号工程”升级版，同年，浙江编制发布了《浙江省数字经济发展白皮书》。

根据白皮书信息，2021年，浙江省数字经济增加值达到3.57万亿元。浙江提出，要在接下来5年实现新一轮“双倍增”，也就是到2027年，数字经济增加值和核心产业增加值分别突破7万元和1.6万亿元。

实际上，一向被视为产粮食大省的河南，布局未来高新技术产业上也不遑多让。2022年，河南便把5G、千兆宽带、数据中心等数字基建作为数字化转型的“先手棋”。

2023年，河南又印发了《2023年河南省数字经济发展工作方案》，提出力争到2025年实现规上制造企业数字化转型全覆盖。

而广东省的数字经济规模更是连续6年全国第一。



从更宏观的角度来看，得益于各经济大省在数字经济上的布局。根据《数字中国发展报告(2023年)》的消息，2022年，我国数字经济规模达到50.2万亿元，同比名义增长10.3%，已连续11年显著高于同期GDP名义增速，数字经济占GDP比重达到41.5%，这一比重相当于第二产业占国民经济的比重。

实际上远不止数字经济，在新能源领域、海洋经济、健康科学等领域，各经济大省布局谋划的未来产业有着惊人的相似。而在全球经济增速放缓的当下，这种高度重叠的产业是否会形成“零和博弈”？

对此，陈鸿宇认为，如果完全不考虑市场需求，政府作为主体盲目投资的话，未来产业的布局当然可能会出现零和博弈。实际上，目前各经济大省都已经形成相对稳定的、有优势的支柱产业，这些优势产业的形成是市场和政府长时间共同配合配置资源的结果，在这一方面省一级政府都积累了相当经验。

激发消费潜力

除了大项目投资发展新技术新产业外，在复旦大学经济学院院长、中国经济研究中心主任张军看来，国外经济颓势之下，各经济大省还要敢于转变经济发展理念，立足国内大市场，打通堵点，激发潜力，积极开展经济内循环。在保持经济增速稳定的前提下，推动经济向以消费、内需为基础的消费拉动模式转型。

实际上，中央经济工作会议在分析当前国内进一步推动经济回升向好需要克服一些困难和挑战时就曾指出，当前国内经济是有效需求不足、部分行业产能过剩、社会预期偏弱、风险隐患仍然较多，国内大循环存在堵点，外部环境的复杂性、严峻性、不确定性上升。

因此，进一步激发消费潜力也自然成了各经济大省在2024年经济工作任务中的重点。

山东省在省经济工作会议中就提到，2024年在扩大有效需求上塑造新优势。加快汽车消费扩容，促进家居消费升级，深挖养老消费潜力，加快构建房地产发展新模式，拓展互联网消费空间，提升文旅消费水平。要抓实抓细消费潜力持续扩大，新能源汽车等大宗消费、新型消费、载体升级和消费下沉要有新起色。

而河南省年初印发的《2024年第一季度经济“开门红”若干政策措施的通知》中17条经济利好政策，有7条涉及提振消费。

广东则在2023年9月便印发了《广东省扩大内需战略实施方案》，其涉及从支持做强“首店经济”和“首发经济”，优化广深汽车限购政策，大力培育“百年老店”，扩大保障性租赁住房供给等8个方面的27项具体举措。

2023年12月底，广东省市场监管局又出台《强监管，促消费》10条措施，聚焦关系人民群众生命健康安全的“衣食住行”等重点商品、重点领域和重点行业。此外，还联合港澳研制、公布、实施高质量“湾区标准”，推进“湾区认证”。

挑大梁要先稳住自身

“经济大省挑大梁的首要任务是必须稳住自身的经济”，陈鸿宇认为，当前市场存在将经济大省挑大梁误解为经济增速大干快上。实际上，在当前国内外局势下，挑大梁首要任务是必须稳住自身的经济。

陈鸿宇指出，除了稳住经济增速之外，各经济大省还必须稳住就业和收入、稳住投资、稳住预期，为稳中求进、以进促稳、先立后破夯实基础。这样才能在全球经济较为颓势的情况下，稳住中国大局，撑起中国经济发展的势头。

从过往数据来看，6个经济大省在全国经济发展中，毫无疑问发挥了“顶梁柱”作用。

最新的数据显示，2023年前三季度，全国GDP总量达91.3万亿元，广东、江苏、山东、浙江、河南、四川分列地区经济总量前六，GDP总和达40.78万亿元，占全国经济总量约44.7%。

杨再高同样认为，从各经济大省占全国经济和人口的比重来看，只有各经济大省自身的经济保持稳定，全国经济与就业才能稳住，经济回升向好的态势才能巩固。此外，这些省份是上缴税收的比例比较高的稳定经济大省，对国家财政收入有着不可估量的积极影响。

实际上，根据2022年8月16日国务院召开的经济大省政府主要负责人座谈会透露的消息，6省的市场主体数量占全国四成以上，贡献了40%以上的就业，6省进出口和利用外资都接近全国的六成。其中，广东、江苏、浙江、山东在地方对中央财政净上缴中贡献超过六成。此外，根据《中国统计年鉴2023》显示，2022年年末，6省人口超过5.6亿，占全国人口比重接近40%。

上海楼市新政落地 银行房贷利率最低仅4.1%

时代周报记者 **周洁** 发自上海

上海出台了一系列楼市新政，宣布自2023年12月15日起调整普通住房标准和优化差别化住房信贷政策，并涉及首套房及二套房首付比例调整、贷款利率调整。此新政旨在促进房地产市场的平稳健康发展。

这些新政对于上海的购房者来说，无疑是一个利好消息，也引发了市民的广泛关注和讨论。诸葛数据研究中心对此认为：“利好信号明显，促进购房需求进一步释放，促使成交端具备一定的增长动力。”

首套房利率下降45个基点

首先，从银行利率调整情况来看，首套房贷款利率相比此前总体有所下调。

“现在的首套房的利率，是LPR减去10BP，之前是LPR加35BP，就是差45个点。”中国银行的一名房贷经理告诉时代周报记者。

“二套房呢，之前是LPR加105BP，现在要分类了。如果是主城区的话就是LPR加30BP，非主城区的话就是LPR加20BP。”上述中国银行房贷经理补充道。

最新12月的数据显示，5年期以上LPR为4.2%。也就是说，上海首套房贷款利率下限由4.55%（LPR+35BP）降至4.1%（LPR-10BP）。

而主城区二套房贷款利率下限由5.25%（LPR+105BP）下降至4.5%（LPR+30BP），自贸区临港新片区以及嘉定、青浦、松江、奉贤、宝山、金山这6个区的二套房贷款利率下限由5.25%（LPR+105BP）下降至4.4%（LPR+20BP）。

从首付比例来看，房贷首付比例也有所调整。

“你首套房房贷首付的比例就是不低于30%，这是统一的，不用区分是不是主城区的。”招商银行的一名房贷经理告诉时代周报记者。

“但是二套房需要区分是否为主城区，市区二套房首付款比例不低于50%；五大新城及宝山和金山区域，二套房首付比例就少了10%，是不低于40%。”上述招商银行房贷经理补充道。

也就是说，在新政实施之前，首套房的房贷首付比例分普宅、非普宅，调整前首套房普宅的房贷首付比例为35%，首套房非普的房贷首付比例为40%。

而新政实施后，现在的首套房统一调整为30%。可以说，首套房的房贷首付比例普遍下降了5%~10%。

而对于二套房来说，在新政实施之前，二套房房贷首付比例也是分普宅、非普宅的。调整前，二套房普宅的房贷首付比例为50%，二套房非普宅的房贷首付比例为70%。

上海楼房新政实施后，现在的二套房分成了主城区、非主城区。主城区调整至50%，非主城区（临港、嘉定、青浦、松江、奉贤、宝山、金山）则调整至40%。可以说，二套房的房贷首付比例最高下调了20%。

“新政后北京、上海网签表现亮眼，底部仍然需要大量的政策去堆砌。”国盛证券于其研报中写道。上海购房新政落地后一周，从国盛证券跟踪的高频数据看，上海（12月16—22日）的一周，“新房成交面积同比+64.0%，本周一线城市整体同比+48.0%。”

上海房贷审批最快两周

在贷款审批时间方面，部分银行表示如果资料齐全、程序顺利的情况下，从申请到获批一般需要半个月到一个月的时间，其中包括网签、查房、过户和放款等步骤。

交通银行的一名房贷经理告诉时代周报记者具体审批的流程：“假设你现在要买一个首套房，你资料都全的话，如果去网签，网签当天一般就会把贷款合同一起签掉的。因为银行有一个交易中心的查房这类流程，这个是政府定的，一般都是7天，银行审批的话要三五天，快的话半个月就有审批结果了。你拿结果之后就可以去过户了，过户之后要产证出来，银行才可以放款，一般半个礼拜。”

“审批方面，其实我们这边只要材料齐全还是蛮快的。”上述中国银行房贷经理表示，“不过，不同的支行审批速度也不一样。此外，审批其实要看新房还是二手房，新房它审批是一方面，它还有涉及放款，还要看工程的进度、开发商那边的情况。”

值得注意的是，农业银行的一名房贷经理提醒时代周报记者：“如果是购买新房，需要开发商与本银行达成合作，银行才能办理房贷贷款。一般开发商会有他们自己准入的银行的。”

新房、二手房成交量分化

新政策出台已有半个月，对市场刺激作用如何呢？购房者是否有增加呢？

“一方面，新政策刚出台时间不长，市场反应还未有足够时间释放。”工商银行一名房贷经理告诉时代周报记者，“另一方面，近年来多次政策调控效果不佳，因为大家其实都在观望。加之疫情冲击，民众购房积极性不高。”

“有钱的人还是有钱买房，没钱的人还是没钱买房。”上述招商银行房贷经理表示，“只能说新政策会带来一波购房者，但是长期会不会保持很难说。我们目前的感受来说，相对于上一个月末来说没什么特别大的变化。”

“我觉得这次调控政策对二套房购房者比较有利。”上述农业银行房贷经理表达了自己的看法。“因为二套房的首付比例由过去的七成调整到现在的四成，门槛下降了不少。同时，虽然首套房贷款利率只是由过去的3.5%略微下调到3%，但二套房贷款利率下调更多，所以对准备买二套房的消费者更加友好。”

上述中国银行房贷经理也表示：“新政策对市场还是有一定的刺激作用的，但具体的数据我们银行这边掌握不够，因为我们只知道来我们这边办贷款的情况。”

据诸葛数据研究中心统计，2023年12月11—17日，也就是上海地区政策发布的一周，涨价房源量在近12周内首次突破2000套。

关于新政落地的新房成交量，诸葛数据研究中心表示：“从新政落地超一周的新房成交表现来看，上海新房成交动力则略显不足，本周（12月18—24日）新房整体成交量出现下滑，周内19日成交大幅上涨至高位水平后，自20日起成交持续回落到新政前水平。”

对此，上述交通银行房贷经理也对购房者提出了一些建议：“因为这个政策其实也就出来两礼拜而已，况且现在年底了，很多中介回老家休假了，所以现在购房者如果不是刚需，是可以再观望一下、再看看的。”

综上所述，上海楼市新政对于购房者来说，是利好的。

一方面，新政降低了首套房和二套房的贷款利率和首付比例，增加了购房者的资金优势和选择空间。另一方面，银行审批房贷速度也较快，对购房者来说较为方便。不过，上海楼市新政出台不久，对市场的刺激还需时间释放，未来的走势还有待进一步观察。



谁捧红了哈尔滨？

时代周报记者 **李杭** 发自广州

“铁锅炖排队、烧烤排队、搓澡排队，干啥都要排队，到处都是‘南方小土豆’。”元旦期间，在哈尔滨陪外地朋友玩的本地人万玲对时代周报记者感慨道。

进入冬季以来，从各地飞往哈尔滨赏冰看雪的游客络绎不绝。据《哈尔滨日报》，截至2023年12月20日，哈尔滨机场2023年旅客吞吐量突破2000万人次，成为东北地区首个突破2000万人次的机场。

2024年元旦假期，哈尔滨旅游热度进一步飙升。据哈尔滨市文化广电和旅游局测算，截至元旦假日第3天，哈尔滨市累计接待游客304.79万人次，实现旅游总收入59.14亿元。

而海南旅游和文化广电体育厅的数据显示，2024年元旦假期全省旅游总收入24.06亿元，同比增长60.1%。

从数据来看，哈尔滨元旦假期收入是海南全省的2倍还要多。

作为冰雪之都，哈尔滨一直是冬季热门旅游城市。不过，这个冬天，哈尔滨频频登上热搜，成为“顶流”。

“没想到这么火”

“想到会火，但是没有想到会这么火。”

作为餐饮人，从2023年春天开始，姚先生就盼望着餐饮业的复苏。如今，哈尔滨旅游热度持续上涨，他的期盼在这个冬天有了回应。

姚先生的店铺位于哈尔滨著名地标中央大街附近。从去年12月开始，他的店里每天都挤满了来自外地的游客。

姚先生估算过，与2022年同期相比，店铺的营业额提高了30%~50%。

让姚先生意识到哈尔滨旅游爆火的，不只是营业额的上涨。

姚先生说，有一天晚上他开车回家的途中路过索菲亚教堂，突然间路边有人向他招手，问他是不是网约车，这是他过去几年从来没有遇到过的。他意识到，这个冬天，哈尔滨真的火了。

为了解决游客的出行问题，姚先生决定开始上路免费拉客，“我打印了爱心顺风车的车贴，然后发了一个视频，接到了很多人想加入爱心车队的私信，现在车队人数已经达到了500名”。

去年12月28日开始，姚先生每天晚上在游客出行高峰时出来“拉活”，去冰雪大世界、中央大街、极地馆等游客比较多的景点，一辆车每天能免费运送二三十人。

元旦临近，姚先生的爱心顺风车业务越来越繁忙。他说，12月31日跨年那天，他先是去饭店里组织了跨年活动，然后就出来爱心接客，忙到了凌晨4点，睡了一个多小时后，早上5点30分他又送几个游客去火车站赶火车。

接棒淄博，花式哄客

实际上，哈尔滨旅游的爆火早就有迹可循。

2023年，随着疫情防控政策优化落实，旅游业逐步复苏，从春季开始不少城市便迎来了客流高峰，哈尔滨也不例外。

数据显示，2023年一季度哈尔滨市游客接待量累计2200.8万人次，同比增长124.7%，实现旅游总收入214.8亿元，同比增长106.9%。

到了中秋国庆期间，哈尔滨旅游热度进一步飙升，累计接待游客827.5万人次，实现旅游收入54.82亿元，延续了夏日的强劲势头。

与此同时，为了迎接即将到来的冬季旅游旺季，哈尔滨文旅局从10月份就开始对冰雪大世界、哈药六厂、淘学企鹅、音乐长廊大雪人等一众IP进行密集宣传，还非常“听劝”，在网友的建议下不断调整宣传方向，“欢迎来到北境”“霍格沃茨哈尔滨分校”等符合年轻人喜好的短视频密集发布，为冬季旅游积累了人气。

随着冰雪大世界和网红雪人的开工建设，哈尔滨在网络上的热度进一步飙升，每天都有全国各地的网友“云监工”，督促景点的修建。

12月18日，备受期待的哈尔滨冰雪大世界开门迎客，开园后不到3小时，预约游玩已达4万人。

然而，游客由于排队时间过长，无法玩到想玩的热门项目，现场有人大喊“退票”。哈尔滨也因此上了热搜，引发了不小的争议。

事件发生后，哈尔滨市文旅局相关负责人前往现场督导。次日，冰雪大世界发布公开信，对部分游客的游玩需求没有得到满足致歉，并给出优化措施。

哈尔滨冰雪大世界主持人“左右哥”告诉时代周报记者，为了给外地游客更好的体验，目前节目的演出时长，在原来2小时的基础上增加了1小时；场次由30分钟一场改成了1小时一场，努力让每一名游客尽兴而归。

而在社交平台上，网友和游客的花式夸赞，让当地官方在公开信中都不得不坦承——“您的传扬，把很多龙江人都‘整不会了’”。

为了响应游客的热情，哈尔滨市文旅局更是开启最强“宠客”模式，在马路边搭暖房、做人工月亮方便拍照，更把鄂伦春族和驯鹿请了出来，为游客展示民族文化。

不仅是部门和景区花式“宠客”，哈尔滨的市民也纷纷加入“宠游客”大军。

原本整个吃的冻梨，被本地厨师摆成了各种造型；出租车司机和早市阿姨使出了“夹子音”，尽显温柔；冰雕师傅现场用冰给小朋友雕玩具……为了招待五湖四海的客人，哈尔滨人恨不得把所有家当都掏出来。

真诚之下，富贵泼天而来。2024年开年，哈尔滨成功接棒淄博，进阶“顶流之城”。

一半实力，一半真诚

有很多网友说，哈尔滨能够在今年走红，一方面是靠实力，另一方面是靠真诚。

每一个现象级旅游热潮的出现，看似偶然，实则都是厚积薄发的结果。

“哈尔滨能在今年走红的原因是多方面的，一方面，哈尔滨拥有得天独厚的冰雪资源，吸引了大量游客前来体验。”中国城市发展研究院农文旅产业研究院常务副院长袁帅对时代周报记者表示，“另一方面，随着短视频平台的兴起，一些博主和网红在网络上推广了哈尔滨的冰雪旅游资源和特色美食，引发了广大网友的关注和热议。”

在网络上，也有不少人担心，哈尔滨的走红是否会像其他网红城市一样，只是昙花一现，热度无法持续。

对此，北京社科院副研究员王鹏告诉时代周报记者，如今文旅市场正在发生深刻变化，游客的需求更加多元化和个性化，对于旅游体验的要求也越来越高。

“像淄博、柳州等非旅游城市的爆火，表明游客对于新鲜、有特色的旅游目的地有着强烈的兴趣。面对这样的变化，像哈尔滨这样的老牌旅游城市需要更加注重创新和差异化发展。可以通过开发新的旅游产品、推出特色旅游线路、加强文化体验等方式来满足游客的需求，提升城市的吸引力。”王鹏表示。

中国发展研究院执行院长陆铭也曾在采访中表示，哈尔滨可以考虑学习日本北海道，形成“冬天看雪，夏天看花”的旅游产业格局。

除了发展冰雪旅游外，近年来，哈尔滨也在大力推进“避暑+”旅游业态发展。

实际上，早在《哈尔滨市“十四五”旅游业发展规划》中，哈尔滨政府就提出要建设冰城夏都国际文化旅游名城。

2023年11月17日，黑龙江省人民政府印发《黑龙江省旅游业高质量发展规划》。该规划中强调，未来黑龙江要努力打造世界级冰雪旅游度假胜地、全国夏季避暑旅游引领区、中俄文旅交流合作示范区。

也就是说，哈尔滨不仅重视冬季冰雪旅游的发展，更要持续推进从“一季繁荣”向“四季绽放”的转变，不断点燃淡季旅游市场。

多个车企破产后 江苏如皋寻找新出路

时代周报记者 **阿力米热** 发自广州

每个城市，大抵都有一个造车梦。

作为国民经济的中流砥柱，长期以来，汽车产业凭借其产业链长、关联性大、创新力强的特点，成为推动区域经济持续增长的动能之一。随着新能源技术趋于成熟，不少城市将手中的筹码押注在新能源汽车赛道上。

在新能源汽车的浪潮中，老牌汽车城将其作为转型的重要突破口，而深圳、常州、合肥等城市异军突起，试图重塑汽车制造版图。

在浪潮涌来之时，“几家欢喜几家愁”或是当下的真实写照。

经过多轮的比拼，有些城市成功押注新能源汽车，联手新能源车企，至今仍活跃在舞台上。而有些城市却淹没在海浪里，他们押注的项目，走向了破产的终局。

这其中，一度造车心切的四线城市江苏如皋，亦在其列。

一度高歌猛进

如皋，地处长江三角洲北翼，位于南通、泰州、苏州三市交界处，不临海但临江。

从全国范围看，如皋位于中国东部沿海经济带和长江经济带的交汇处，水陆空一体化的交通区位优势明显，也是承南启北、通江达海的重要枢纽。随着沿海高铁、沪苏通铁路等轨道交通及长江航道的穿境而过，如皋也纳入了上海1小时经济圈的范围内。

与区位优势相比，如皋更有说头的是新能源产业的发展。

2009年，我国首次提出新能源汽车战略，如皋火速加入“战局”，把新能源汽车纳入主要培植的产业，并在如皋经济技术开发区内成立新能源产业园区。2010年，陆地方舟项目落地于此，康迪、青年亚曼、赛麟汽车等企业也相继落户。其中，作为江苏省“十二五”规划重大项目，陆地方舟项目计划总投资40亿元，预计形成年产20万辆电动汽车的生产规模。

向好的势头让如皋许下愿望：到“十三五”期末，整车年产量达到80万辆，新能源汽车产业产值超过1000亿元。

但现实给如皋的新能源造车热情浇了一盆冷水。

陆地方舟虽然承诺大规模生产，却陷入了用地问题和生产资质的困境；康迪电动车也卷入了“骗补”事件，产能目标未能实现；总投资178亿元的赛麟汽车项目，陷入“董事长虚假技术出资作价66亿元取得赛麟公司股份，涉嫌贪污巨额国资”的败局；青年亚曼整车生产企业的后续大家都知道了，其水氢燃料汽车项目最终也未能如愿。

“汽车整车生产是一个门槛较高的产业。一般情况下，获得整车生产的‘出生证’不易，年产100万辆是整车厂盈利的门槛。”华东师范大学城市发展研究院院长曾刚向时代周报记者说道。

转向零部件

在多个整车企业破产之后，如皋并没有放弃造车的热情，但不再坚持整车，而是把目光投向汽车零部件产业。

近年来，如皋经济技术开发区汇聚了斯堪尼亚、枫盛等整车企业以及双钱轮胎、延锋彼欧、势加透博、创源电化学等零部件企业，先后获得“江苏省新能源汽车生产基地”“江苏省新能源特色产业集群”等称号。

从产业层面来看，汽车及零部件产业链已成为如皋六大优势产业链之一。随着新能源汽车产业链的不断完善，斯堪尼亚二期动力总成等重大项目招引落地投产。

这些都成了如皋的底气。

如今，如皋有新的期待：到2025年，力争新招引落户15家亿元以上配套零部件企业，汽车及核心零部件产业应税销售力争达到500亿元。

不过，随着新能源汽车的普及和政府补贴政策退出，如皋在立足自身资源优势，推进新能源产业发展的同时，因城施策才是理性选择。

曾刚说，当前，汽车整车厂门槛高，如皋汽车产业现有基础支撑能力有限。在新汽车研发机构、高等院校、专业中介服务机构、创新氛围等方面，如皋还存在短板，“要避免冒进、急于求成”。

与此同时，河海大学区域和城市高质量发展智库首席专家刘奇洪表示，在2008—2023年这16年时间里，如皋遭遇熔盛重工经营不善、南通六建资金链断裂、赛麟汽车骗局，在未来产业发展中应避免大起大落，精准产业定位是方向。

对此，如皋可以通过深化与上海上汽集团、特斯拉（上海）、深圳比亚迪、保定长城汽车等新能源汽车强企的紧密合作，抓住智能制造、低碳节能、绿色环保、产品研发、技术创新等关键环节，提升汽车及零部件产业链现代化水平，推动如皋汽车产业深度融入全球新能源汽车产业链，强化竞争力。

刘奇洪认为，如皋可以抓住上海大都市圈机遇，“上海大都市圈制造业相对齐全，拥有钢铁、石化、纺织、船舶、新能源汽车、生物医药、信息技术等产业集群，并且拥有一批行业领先企业，如皋可以积极抢抓机遇，在产业发展和技术创新上协同发力。”刘奇洪说道。

“江苏汽车”如何突破？

放在江苏全省来看，南京博郡、南京拜腾、苏州前途、淮安敏安等多家造车新势力已难以为继。而江苏作为制造大省，虽然拥有着完备的汽车产业链，但缺乏本土整车制造龙头企业，导致江苏汽车产量并不占优势。

2023年1—11月，江苏汽车产量达到150.95万辆，排名全国第七，其汽车产量不及山东、安徽、湖北等省份。

事实上，江苏并不是没有出现过整车龙头企业，且在全国起步非常早。

南京在1959年诞生了中国第一辆轻型货车，并命名为“跃进”汽车，同时成立了南京汽车制造厂；1996年南京汽车集团与意大利依维柯公司成立了南京依维柯公司，南京依维柯一度风光无限。2002年成立于盐城的东风悦达起亚公司，作为韩国两个在华合资汽车品牌之一，一度盖过北京现代成为韩国在华汽车代表。

然而，进入21世纪后，江苏没跟上中国汽车产业快速发展的步伐，市场占有率降低，龙头车企也逐渐沉寂下来。

据了解，在当时处于龙头地位的车企中，常州长江、扬州亚星、张家港牡丹等车企相继退出历史舞台。南京汽车、仪征黎明等并入上海汽车，而悦达起亚正向新能源市场转型之中。

不过，由于江苏汽车及零部件制造有着较强实力，生产能力强、交通优势突出，吸引了全国其他品牌入驻江苏。

当前，江苏已汇聚悦达起亚、上海南汽、徐工汽车、苏州金龙等一批整车生产骨干企业，同时，上汽集团、长安集团、北汽集团、比亚迪也均在江苏设立生产基地，形成了南京、扬州、盐城三大传统整车生产基地。

从这些整车生产企业可以看出，江苏省整车企业大多为外省品牌的生产基地，这也意味着，江苏缺乏自主研发投入和车型投放能力。

在新能源汽车赛道上，作为中国经济强省的江苏，也正加强本地区新能源汽车发展路径。

从当前的情况来看，江苏离实现此目标并不远。2023年前三季度，江苏常州新能源汽车达到了45.9万辆。

纵观常州的发展路径，其新能源汽车经验在于，以新能源汽车关键部件动力电池为突破口，现拥有宁德时代长三角基地和两家总部型动力电池企业中创新航和蜂巢能源，同时，引进了理想、比亚迪两家新能源汽车。

“未来，凭借新一代信息技术产业优势的苏州、无锡，除了保持原有的汽车产业优势外，主要在智能网联汽车领域发力，在车路协同创新方面将可能拥有一批智能网联汽车。而对于江苏来说，新能源汽车领域的潜力很大。”刘奇洪说道。

今年元旦 山东旅游“赢麻了”

时代周报记者 **丁远泓** 发自北京



今年旅游的开年赢家，是山东。

据携程发布的《2024年元旦跨年旅游报告》（下称《跨年报告》），2024年全国元旦跨年热门旅游目的地的前20名分布较散，能拥有两个上榜城市的省份只有山东、广东和江苏，而在元旦跨年黑马目的地的前十名中，淄博、威海、潍坊、泰安均属于山东。

山东省辖16个地市，旅游资源丰富——从“大明湖畔的夏雨荷”，到“一览众山小”的泰山，从小饼卷肉的淄博，到风筝之都潍坊，从飘雪的火炬八街，到青岛啤酒配蛤蜊，游客无论想要探寻历史、风景、文化还是美食，山东都能提供相应的旅游资源选项。

据2022年山东省国民经济和社会发展统计公报，山东有国家A级旅游景区1205家，其中5A级景区14家，在全国排名前列。不过，这个旅游大省的文旅发展并非已经“十全十美”，旅游总收入与接待游客量之比和江苏等省相比，还有不小的差距。

接下来，山东旅游业要怎样发展？

山东“人从众”

今年选择旅游跨年的人，很多。

经文旅部数据中心测算，元旦假期3天，全国国内旅游出游1.35亿人次，同比增长155.3%，按可比口径较2019年同期增长9.4%；实现国内旅游收入797.3亿元，同比增长200.7%，较2019年同期增长5.6%。

哈尔滨与“南方小土豆”的双向奔赴成为短视频平台上的流量密码；阿勒泰滑雪场里聚集了来自全国各地的游客；三亚海滩上尽是享受暖冬阳光的人……而不同于这些靠个别城市“爆火”出圈的省份，山东靠“抱团”在今年元旦“突出重围”，成为旅游热门地与黑马城市最集中的省份。

根据《跨年报告》，北京、上海、广州、成都、杭州、南京、重庆、深圳、武汉、西安、长沙、天津、哈尔滨、郑州、济南、苏州、青岛、沈阳、合肥和昆明是2024年元旦跨年热门旅游目的地的前20名。属于山东的济南与青岛虽是这个榜单上的常驻嘉宾，今年却有新的增长。

数据显示，3天假日，济南重点监测的天下第一泉、千佛山等20家旅游景区累计接待游客57.2万人次，按可比口径增长82.4%。而青岛监测的76家A级景区共接待游客108.82万人次，同比增长181.34%。有海有雪有天鹅的威海成为大热门。位于泰安的泰山山顶和近万名游客一起迎来2024年的第一缕晨光。

根据《跨年报告》，淄博、威海、潍坊、泰安的旅游订单量增幅分别达到1628%、1281%、1081%、795%，均跻身国内十大黑马跨年目的地。

“人从众”的山东，还不止这6个城市的旅游市场在增长。飞猪发布的《2024元旦假期出游快报》显示，今年元旦假期，山东目的地旅游预订量同比增长202%，其中酒店预订量同比增长217%，租车预订量同比增长超5倍。

国家高端智库CDI研究员、华侨城旅游研究院特聘专家宋丁在接受时代周报记者采访时表示，今年元旦山东的文旅成绩能这么亮眼还是与淄博烧烤有关，这不仅是影响淄博一个城市的文旅发展，也让山东省内的城市之间形成一种竞合关系，相互竞争也相互合作，从而更好地发挥山东的文旅优势。

“好客山东欢迎您”

山东一直都是旅游大省，一句“好客山东欢迎您”家喻户晓。

山东旅游资源极为丰富，不管是以“红瓦绿树，碧海蓝天”闻名的“老牌网红”青岛，还是积极拥抱现象级流量的淄博，山东从不缺好玩的城市，也不缺旅游资源——A级景区数量全国第一；国家一级文化馆数量居全国第一；国家文化和旅游消费示范、试点城市数量居全国第一。

2019年，山东接待国内外游客9.4亿人次，旅游总收入超过1.1万亿元，分别居全国第二和第五位。山东虽然接待的游客量很多，但转化出的旅游收入与一些省份相比还是存在差距。比如同年，江苏共接待国内外游客8.8亿人次，但是旅游业总收入超过1.4万亿元，每人次贡献的旅游收入比山东高出420元左右。

山东工商学院副教授焦念涛在接受时代周报记者采访时表示，这与客源市场消费力与产品服务两方面相关。“山东的客源消费力与北上广等地区相比还是稍弱一些，产品、服务还有改进空间。”焦念涛分析指出。

在宋丁看来，山东在旅游方面的运营模式依然带有较为浓厚的传统特征，可以多借鉴市场化的旅游开发、运营经验。“不仅如此，山东还需要进一步改善旅游服务环境，像前几年出现的青岛高价大虾事件就差点砸掉‘好客山东’的形象。”宋丁说道。

数年前，山东省文旅厅相关负责人在解读《山东省文化旅游融合发展规划（2020—2025年）》时也指出，山东旅游要“突出解决碎片化、低端化、封闭化问题，着力突破夜间旅游淡季旅游、市场主体培育、旅游智慧化三个难点”。

旅游高质量发展

不足有，改善也在进行中。2023年，山东数次发文推进旅游业进一步发展。

2023年，山东出台《推进休闲度假旅游高质量发展的实施方案（2024—2026年）》和《推进海洋旅游高质量发展的实施方案（2024—2026年）》，从海洋旅游和休闲度假游方面着手促进产业升级；印发《关于进一步促进文化和旅游消费的若干措施》，把文化和旅游消费作为拉动消费的突破口之一；发布《关于促进全省旅游住宿业高质量发展的若干措施》，通过“20条”进一步提升山东旅游的品质。

在宋丁看来，山东有必要梳理并改善整个服务系统，同时引入新技术和新模式，提升综合的旅游效能和效益。

目前，山东已通过利用5G、超高清、增强现实、虚拟现实、人工智能等技术，开发建设新一代沉浸式体验型文化和旅游消费内容，进一步拓展文旅消费空间、释放文旅消费潜力。

焦念涛也认为，山东要多关注消费者需求与行为的转变，生产适应游客需求的高品质产品，避免小规模重复性内耗型旅游开发。同时立足资源和优势，做差异化、组合型的旅游目的地打造，把目的地旅游消费的体验组合产品做起来。

“游客多是营销促销引流来的，但单靠单一产品的引流不是长久之计，而需要营销与管理服务并举，避免游客走进来，接待卡脖子，服务跟不上。”

2023年3月，山东发布的《关于促进文旅深度融合推动旅游业高质量发展的意见》指出，要突出市场化、国际化、数字化、特色化、精品化导向，打造“好客山东”全域旅游示范区。

据预期，到2025年，山东将率先实现文旅行业由全面复苏向高质量发展跃升，到2027年，预计年接待游客超过10亿人次、旅游总收入达到1.3万亿元。

迈上3万亿元 中国“经济第四城”后劲何在

时代周报记者 **王晨婷** 发自上海

2024年首个工作日，重庆全市“三攻坚一盘活”改革突破动员部署会召开，明晰新年全市经济发力方向。

不久之前，重庆“剧透”了一份亮眼成绩单——根据重庆广电“第一眼”消息，全市2023年地区生产总值预计迈上3.1万亿元新台阶，增长6%以上。

这也是重庆GDP首次迈上3万亿元大关，有望坐稳中国“经济第四城”。

从老工业基地走来，山城重庆正以“赛博朋克”的网红形象吸引八方来客。而作为四大直辖市之一、重要的西部中心城市，依托成渝双城经济圈的协同发展，重庆也正引领西部走向现代化产业升级。

实现经济能级的跃升后，2024年，重庆如何继续发力？2023年12月26日召开的重庆市委经济工作会议中提到，“跳一跳、够得着”的目标将如何实现？

汽车产量居全国第二

2023年全年经济数据尚未公布。不过，按照重庆自身的解读来说，“经济‘形’有波动，‘势’仍向好”。

值得一提的是，重庆全年经济“先抑后扬”，追赶发展成效明显。上半年，地方生产总值同比增长4.6%，低于全国0.9个百分点，但在三季度时已转为高于全国0.4个百分点。

而从全年的增速来看，目前多家机构对2023年全国GDP增长速度的预测约为5.2%，如果按照重庆6%的预测值来计算，重庆全年增长速度高于全国0.8个百分点左右。

重庆下半年的快速增长从何而来？据时代周报记者梳理，各项主要经济指标中，1—11月重庆全市规模以上工业增加值、固定资产投资、社会消费品零售总额增速分别为6.6%、4.7%和8.9%，分别高于全国2.3个、1.8个、1.7个百分点。

作为工业强市，工业依旧是重庆发展的压舱石。前三季度，重庆第二产业增加值位居全国第二。从全年来看，重庆汽车产量超200万辆，居全国第二，其中新能源汽车对全市汽车整车产值增长贡献率达90%。

“从前三季度全市产业发展情况来看，智能网联新能源汽车产业集群高质量发展是最大亮点。”重庆市统计局副局长杨弘毅曾在新闻发布会上说。

“33618”现代制造业集群体系建设，是重庆目前大力推进的重点。2023年6月，重庆市召开推动制造业高质量发展大会，明确了智能网联新能源汽车、新一代电子信息制造业、先进材料这三大万亿级产业集群。

从半年多的发展结果来看，这三大产业集群也的确成为推动重庆成为“制造强市”的中流砥柱。

不容忽视的是，成渝“双城记”对于重庆的高质量发展也密切相关。

2023年，重庆将成渝地区双城经济圈建设作为市委“一号工程”。对重庆来说，不管是承接东部地区、沿江地区产业转移，吸引更多央企走进重庆、投资重庆，抑或是共建西部金融中心、推动成渝“氢走廊”等重大标志性项目的落地，成渝地区双城经济圈的发展都尤为重要。

新年目标：“跳起攀高”

总体来看，重庆在2023年实现恢复性增长，经济总量有望突破3万亿元大关。不过，在关注经济总量的同时，人均GDP也不可不提。

2022年，重庆人均GDP为9.06万元，在31省份中排名第10，略高于全国平均水平（8.57万元），与东部沿海城市仍有较大差距。

人均GDP突破10万元，将是重庆发展要面临的下一级台阶。这也可以与2023年年底重庆市委经济工作会议上的表述结合来看——重庆市委书记袁家军在会上表示：“要保持定力、增强信心，科学确定‘跳一跳、够得着’的目标，形成全市上下心往一处想、劲往一处使的良好局面。”

在西南大学经济管理学院教授黄庆华看来，重庆要实现“跳一跳、够得着”的经济目标，2024年还需要扩大有效益的投资，激发有潜能的消费，稳住外贸外资基本盘。

“投资方面，重庆可以在交通、能源、信息等基础设施领域加大投资，提高城市基础设施水平，为产业升级和经济增长创造更好的环境。同时要推动战略性新兴产业，推动科技创新和产业升级，提高经济结构的新旧动能转换速度。”他告诉时代周报记者。

进出口方面，黄庆华指出，重庆要支持本地企业开拓国际市场，特别是要加强与共建“一带一路”国家的合作，通过参与全球价值链，提高重庆产品和服务的国际市场份额。其次还要促进外贸升级，鼓励企业提高产品附加值，注重品牌建设和质量提升。

国际消费中心城市是近些年重庆大力发展的方向。2021年，《重庆市培育建设国际消费中心城市实施方案》提出，重庆市要彰显西部担当，联动周边发展，到2025年，全市社会消费品零售总额突破1.55万亿元，网络零售额超过2000亿元；到2030年，重庆建成国际消费中心城市。

在2023年福布斯中国消费活力城市榜中，重庆名列第四，仅次于北上广。时代周报记者注意到，“首店经济”成为新年重庆推动消费的第一个抓手。

1月3日，重庆市商务委等10个部门联合发布《支持首店经济发展若干措施》，以全面提升重庆消费国际化水平。市商务委员会副主任彭和良表示，2023年前三季度，重庆引进品牌首店341个、增长216%，与上海等先进城市的差距进一步缩小。

提升消费活跃度、挖掘外贸潜力、坚持区域协同发展战略，重庆正走在正确的发展路径上，人均GDP的逐步增长可期。从近十年的数据也能看到，重庆人均GDP持续高于全国水平，且差距扩大。

“外来人口的迁入和外流人口的回流，都与重庆的经济产出水平提升息息相关。”长城证券宏观经济学家蒋飞对时代周报记者分析称，数据显示，2010—2020年重庆常住人口净流入为228.2万人。

蒋飞认为，未来重庆应着力产业结构转型，依靠西部城市经济圈双核地位，吸引民间资本，放活服务业，成为西部发展的新引擎，在消费发展上引领全国。

锚定“百千万工程” 粤东西北强县背后的“茂名密码”

农业总量位居全广东省第一、GDP总量位于粤东西北地区首位、工业投资实现两位数增长……2023年前三季度茂名交出了令人满意的成绩单。

广东茂名位于广东省西部，地处珠江三角洲西翼，与广西和海南相连。得益于优越的地理位置和资源，建筑业和绿色化工与氢能、港口物流、文化旅游、大健康、现代农业一道成为茂名重点打造的六大优势产业。

依托于优势产业的发力，近年来，茂名形成贯通城乡、连接工农、链接湾区的绿色生态经济体系，并在市域发展、县域振兴中走在粤东粤西粤北前列。

不可否认的是，茂名不断取得成就背后，离不开各区域间的紧密协作。这其中，作为茂名经济实力较强的城市之一，高州立足自身资源禀赋优势，助推茂名经济发展。

2023年前三季度，高州GDP总量为532.04亿元，同比增长3%、农业工业化发展趋势突显、工业投资维持高位运行。而这组数据的背后，更是高州以“百千万工程”为总抓手，奋力补齐工业短板，谋取高质量发展取得的实效。



中国荔乡茂名高州市根子镇 丘立贺摄

县域强，则省域强

城乡区域之间的发展不平衡，是广东省发展的短板所在。

统计数据显示，2022年，广东地区GDP为129118.58亿元。其中，珠三角9市占比超过八成；而粤东粤西粤北12市加起来占比不到两成。与此同时，广东县域经济发展呈现出经济总量较小、增长较慢、总体发展水平较低的现状。

为了破解城乡二元结构问题、服务全面推进乡村振兴、推动城乡区域协调发展、实现农业农村现代化。广东深入实施“百县千镇万村高质量发展工程”（以下简称“百千万工程”）重点发展全省122个县（市、区）、1609个乡镇（街道）、2.65万个行政村（社区）。

对于粤西重镇茂名来说，“百千万工程”是一次重大机遇。而以农业闻名的县城高州，瞄准产业强市，开始加快构建现代化产业体系。

从地理位置来看，高州地处热带与亚热带过渡地带，东北部是山地，腹部是丘陵，西南部是台地、平原，山清水秀，物产丰富。得益于广袤且肥沃的土地上，农业也成了高州的特色产业之一。

统计年鉴显示，2022年高州市农林牧渔业总产值首次突破300亿元大关，达到302.04亿元，稳居全省县级市首位。

走进高凉大地，野生稻、荔枝、龙眼、香蕉、罗非鱼、麒麟鸡等一大批优势农作物应接不暇。

目前，高州已是广东最大水果生产基地、全国最大荔枝龙眼产业基地、广东最大北运菜生产基地，是全国首批创建乡村振兴示范县、农业现代化示范区、率先基本实现农业农村现代化试点县。

然而对于一个县域的发展而言，仅靠农业并非长远之策，围绕着“百千万工程”中实现城乡区域协调发展、农业农村现代化的目标，高州串联起生产、加工、科技、流通全产业链，力求农业从量向质的跃迁。

通过建强产业园区、壮大产业平台、打造区域公用品牌，架起“产供销一体化”的联结桥梁。

而且形成了“1+3+6+3”现代农业产业集聚发展格局，即以创建国家农业现代化示范区为引领，建设3个国家级重点产业项目：

国家级现代农业产业园1个、国家级田园综合体1个、国家级优势特色产业集群1个（罗非鱼）；6个省级重点产业项目：广东省跨县集群产业园2个（荔枝、生猪）、省级现代农业产业园4个。

还建有3个大型生猪养殖项目，以及国家荔枝种质资源圃、中国荔枝博览馆，有力引领带动全市优势农业全产业链强基、提质、长链、融合、富民。

抢抓机遇，乘势而上

除了农业现代化发展以外，在“百千万工程”的指引下，高州的工业也正从“短板”跃升为“潜力板”。

据了解，为推动全省承接产业有序转移，茂名将梯度转移珠三角产业的主战场放在了高州，全力推动高州产业转移工业园列入茂名市承接佛山市产业有序转移主平台建设，承接现代农业与食品、电子与信息、轻工纺织等产业项目。

协作开展以来，在佛山产业转移协作帮扶下，不仅盘活了低效用地，推进征地拆迁，还吸引了大批优质企业，已有明确意向的企业就有20多个，总投资额逾80亿元。

在一系列措施的推动下，2023年高州工业发展取得明显成效。公开资料显示，1—8月，高州在库规上工业企业163家，累计完成规上工业总产值92.28亿元，总量居茂名各区（县级市）第二。工业投资项目117个，完成工业投资25.07亿元，增速53.5%。

> 茂名地处粤港澳大湾区、北部湾经济圈和南海自由贸易试验区的交叉地带，拥有着山海优势。“在湛茂都市圈的规划之下，要充分发展海洋产业和石油化工下游产业，同时推动城市向港口商贸物流发展，提升现代服务业的辐射功能。”

与此同时，在优势产业的加持下，茂名高州市选入了“百千万工程”首批典型县（创先类），这也意味着，高州的标杆示范效应明显。

为了更高水平推进“百千万工程”，乘势而上解决发展不充分的问题，2023年6月，高州发布了高州市全面推进“百县千镇万村高质量发展工程”促进城乡区域协调发展三年行动计划（2023—2025年）》。

围绕总体行动方案，高州提出力争2025年成功创建国家乡村振兴示范县、迈进全国综合百强县行列，2026年实现地区生产总值突破千亿元。

实际上，高州所取得的成效，只是茂名发展日新月异的一个缩影。乘着“百千万工程”的东风，茂名也在奋力打造以城带乡、以工补农效益明显的城乡融合发展示范区，为茂名在市域发展、县域振兴中走在粤东粤西粤北前列作出新的更大贡献。

以农业特色产业为例，近年来，针对荔枝、龙眼、沉香、化橘红、三华李、罗非鱼以及高凉菜等特色产业，茂名重点打造“五棵树一条鱼一桌菜”，推动其从“卖原料”转向“卖产品、卖品牌”，做长做强产业链。

统计数据显示，2022年“五棵树一条鱼一桌菜”总产值已达422.85亿元，从业人员58.9万人，带动农户每年增收1.2万元。“百千万工程对于茂名的意义在于巩固乡村振兴，帮扶贫困地区提升技能和创新创业机会。”河海大学区域和城市高质量发展智库首席专家刘奇洪告诉时代周报记者。

不过，要想促进区域间的协调发展，县域在全省经济社会发展中的地位和作用更加凸显。刘奇洪认为，茂名要主动对接、积极承接大湾区产业面临的“风口”，承接更多大湾区优势产业与项目转移。

刘奇洪说，茂名地处粤港澳大湾区、北部湾经济圈和南海自由贸易试验区的交叉地带，拥有着山海优势。“在湛茂都市圈的规划之下，要充分发展海洋产业和石油化工下游产业，同时推动城市向港口商贸物流发展，提升现代服务业的辐射功能。”

（文/阿力米热）

聚力推进“百千万工程”信宜成效如何？

华师砺儒高级中学、华师附属信宜学校、广外附属信宜学校加速建设，城区新增优质学位1.14万个；佳都制衣、东东食品、金丰盛电子等现代劳动密集型企业密集落地；粤西首个省级县域人力资源服务产业园建成，提供就业岗位近2万个……

2024年开年，信宜市交出一份“百千万工程”的优秀答卷。

2023年以来，信宜紧盯县域振兴的关键链条，系统推动人口、产业、土地要素的三聚集三转移。信宜全面提升产业吸附力、民生承载力、城市优质度，推动县城综合承载力不断提升。

信宜的努力没有白费。2023年11月6日，全省推进“百县千镇万村高质量发展工程”促进城乡区域协调发展现场会召开。会上宣读了广东省“百千万工程”首批典型县镇村名单，信宜成功入选省“百千万工程”首批典型县（创先类）。

在过去一年，信宜到底蹚出了一条怎样的路，它的改变又如何助力了茂名的发展？

“百千万工程”样本

产业是县域经济发展的关键支撑，产业转型升级是县域经济高质量发展的关键举措。

2023年以来，信宜找准产业发展主攻方向，积极对接佛山对口帮扶协作，引入就业吸纳力强的现代劳动密集型产业。2022年9月至今，信宜落地开工福尔电子、捷讯汽车模具、佳都制衣、东东食品、金丰盛电子、斗牛科技、粤信食品等项目，总投资22.62亿元。

民生是县域发展的头等大事。2023年，信宜认真贯彻省委提出的“县城要办好高中、做强医院”的要求，依托“双百行动”，紧紧抓好教育和医疗这两个县域民生事业关键环节。投入15亿元建设华师砺儒高级中学、华师附属信宜学校、广外附属信宜学校，新增优质学位11400个。

在医疗方面，信宜以打造粤西桂东区域医疗中心为目标，与中山大学共建高水平的三甲中山大学附属第六医院粤西医院/信宜市人民医院，推动优质医疗资源下沉到市民家门口。

筑牢民生底线的同时，信宜盘活用好乡村资源资产，发展特色乡村振兴产业。

作为全国最大的三华李生产区，茂名信宜市素有“三华李之乡”的美称，全市种植李子32.71万亩，总产33万吨，一、二、三全产业链产值达53.2亿元。其中钱排镇又是信宜市“三华李第一镇”。

2023年，信宜聚焦农业现代化发展，引进有实力的加工企业，研发三华李糕点、果脯、果汁、果酒等加工品；构建基于互联网数字农业的“两标一码一单”品控溯源体系，做强银妃三华李、钱排大芥菜、大雾岭高山茶等的品牌影响力和价格稳控力，其中钱排银妃三华李每公斤增收6元。

除此之外，信宜还结合三华李特色产业，打造白石镇三华李度假区、钱排镇“中国李乡·山水双合”“李花谷”等文旅项目，做到农旅融合、景村共融，为当地经济发展和农民就业提供重要支撑。

窦州墟是信宜农旅融合发展的另一个样本。近年来，茂名实施“百墟千村振兴计划”，建设了一批示范墟。“窦州墟”就是其中一个。

该墟以窦州古城建筑特色为主题，挖掘老街文化并赋予年轻元素，与中国牙雕艺术馆·信宜、市民广场、会展中心、新图书馆连片打造，成为集文化创意、会展商务、文化展览、旅游休闲于一体的夜间经济带。

数据显示，自2023年7月集中开业以来，吸引客流超200万人次，营业额超5000万元，带旺县域消费新场景。

从产业、民生到城市建设，信宜“百千万工程”各项工作不断落实，并且为全市乃至全省推进“百千万工程”打造了可观、可感、可复制、可推广、可持续的“信宜样板”，助力了茂名的县域振兴。

“百千万工程”不断走深走实

广东实现高质量发展的突出短板在县、薄弱环节在镇、最艰巨最繁重的任务在农村，特别是县域经济总量较小、增长较慢、总体发展水平较低。

为破解城乡区域发展不平衡，2023年，广东省委部署实施“百县千镇万村高质量发展工程”，更好地统筹县的优势、镇的特色和村的资源，绘就城乡区域协调发展新画卷。

实施“百千万工程”，瞄准的是解决城乡二元结构，服务的是全面推进乡村振兴，目标是实现城乡区域协调发展，增强农村经济活力，实现农业农村现代化。

对于粤西中心茂名而言，这是一次重大机遇。茂名市目前下辖两个市辖区（茂南区，电白区）和三个县级市（高州市，化州市，信宜市），有104个涉农镇（街）、1699个涉农村（居），农村户籍人口占比近六成。城镇化率距珠三角有不小差距，甚至低于全国、全省的平均水平。

因此，着力破解城乡二元结构，促进城乡区域协调发展已经成为茂名城市发展的当务之急。

为解决这个难题，茂名这一年不断推进制造业转型，加快以县城为重要载体的城镇化建设，做强“土特产”文章，推动农文旅融合发展。

改变正在发生。2023年前三季度，茂名地区生产总值2841.01亿元，增长3.4%；全市农林牧渔业总产值859.64亿元，同比增长5.0%；规上工业增加值同比增长4.1%，比上半年提高3.6个百分点……

具体来看，茂南区抓好佛山（茂名）产业转移合作园建设，全面加强招商引资力度；高州依托荔枝、龙眼等特色农产品原产地优势，开发农业多种功能，延长农业产业链；信宜积极引入发展食品加工、竹木家具、电子电器等就业吸纳力强的现代劳动密集型产业……茂名全域“百千万工程”均取得了阶段性成效。

乘着“百千万工程”的东风，可以预见，未来茂名在县域发展上将继续走在前列，推动各项工作取得扎实成效。

（文/李杭）

李在明多灾多难的124天

时代周报记者 **马欢**



2024年新年伊始，韩国政坛又不太平了。

1月2日上午，韩国最大在野党共同民主党党首李在明在釜山参加活动时遇袭，流血倒地。据韩联社报道，李在明在视察加德岛新机场选址时，突然遭到一身份不明男子的袭击。

网上流出画面显示，李在明躺在地上，闭着眼，张着嘴，人们围着他，向他的颈部施压止血。

韩联社最新消息显示，李在明颈部出现约1厘米的裂伤，但无生命危险。经过紧急抢救后，李在明于下午1时许乘坐直升机转至首尔大学医院接受进一步治疗。共同民主党相关人士表示，李在明的颈静脉可能受到损伤，并担心可能引发大量出血或进一步出血。

同时，共同民主党方面对这一事件表示谴责，而李在明的“死敌”——韩国总统尹锡悦则表示，遇袭事件“绝对不应该发生”。

袭击者67岁

事发之时，李在明正被人群和媒体围着。

李在明面带笑容，他回答完记者提问，准备乘车离开之际，一名头戴蓝色纸皇冠的男子突然冲过来，向李在明颈部猛扎过去。

李在明当场倒地，衬衫也被血染红。

现场目击者称：“我以为他是一个热情的支持者，他看起来不像一个疯子，但他突然发动了袭击。”

据海外网援引韩国《中央日报》最新消息，警方披露了嫌犯的部分身份信息。韩国警方称，嫌犯为男性，姓金，现年67岁，居住于韩国忠清南道，无犯罪记录，职业和所属党派正在确认之中。凶器是一把网购的18厘米的长刀，作案前藏在上衣里。他向警方供述“想杀死李在明”。

韩国釜山警方表示，正以涉嫌杀人未遂罪对金某开展调查。他们计划组成一个68人的专案组，调查嫌犯具体犯罪动机。

袭击者在现场被众人按倒在地，随后被警方逮捕。被捕后，这名男子一直保持沉默，其身份和动机暂不清楚。

韩联社报道称，当天现场部署了超过50名警察，但仍发生了意外，有两大原因：一是嫌犯伪装成支持者接近，警察未能识别风险。另外，韩国没有进入选举季，党首贴身警卫团队未能启动，现场部署的众多警察，更多是为了维持秩序，而非专职保护李在明。

李在明原计划当天拜访韩国前总统文在寅，但这场遇袭的发生，让会面泡汤。

共同民主党院内代表洪翼杓向议员们发送短信说“不要激动”，他呼吁除了对李在明表达早日康复的言辞外，应避免对事件进行政治解读和提及嫌疑人。

尹锡悦的政敌

59岁的李在明，是韩国政界一位评价两极分化的人物。

李在明因言辞激烈被网友称为“汽水市长”（韩语中形容人的直爽）、“斗鸡”。他善于使用社交媒体，激起民意，时常出现在烛光集会、电视、广播之中。一些媒体和政客还将他与刚出道时的韩国前总统卢武铉相比。

作为共同民主党的党首，李在明在2022年总统选举时，以微弱差距输给了保守派的现任总统尹锡悦。

虽然输了，但李在明仍被视为尹锡悦在政坛的最大对手。

多灾多难的李在明，新年遇刺流血倒地，但在124天前，他还发起了一场引起韩国政坛巨震的绝食抗议。

2023年8月31日，为反对尹锡悦政府施政，李在明曾经开启过一场长达24天的绝食——仅靠水和盐维持生命，身体虚弱到用拐杖支撑才能行走，大部分时候几乎都在躺着。李在明向尹锡悦政府提出3项要求：对破坏国民生计和民主的行为进行道歉；对日本核污水排海表示反对；彻底改组内阁。

当然，韩国检察方这边也没有闲着。绝食期间，李在明因为被指控贪腐，两次被检察机关传讯，接受调查。

2023年9月23日，李在明宣布中断为期24天的绝食，接受恢复治疗，为接下来的司法程序做准备。

10月16日，李在明因涉嫌教唆他人作伪证而被检方直诉。这是尹锡悦政府成立以来，李在明第4次被起诉。此前被指控的案件包括涉嫌在大选期间发布虚假信息、大庄洞开发弊案和城南足球俱乐部（城南FC）赞助案、柏岘洞地产弊案。

10月23日，李在明正式恢复履职，继续和尹锡悦叫板。

尹锡悦的考验还在后头

据韩联社最新报道，韩国总统府发言人金秀景称，韩国总统尹锡悦对李在明的安危深表关切。

尹锡悦表示，遇袭是绝不应该发生的事情，他已指示警方及其他有关部门迅速查明真相，尽全力为李在明接受治疗等提供支持。

尹锡悦还强调，不管在何种情况下，韩国社会决不能容忍类似暴力行为。

李在明的新年遇袭震惊了韩国政坛，但对于尹锡悦来说，今年真正的考验还在后头。

2024年，尹锡悦即将迎来执政第三年，以及韩国的“中期选举”——第22届国会议员选举将于今年4月10日举行，现执政党国民力量党和最大在野党共同民主党等主要政党将争夺国会300个议席。

300 个

此次选举将对尹锡悦执政根基以及未来四年的韩国政治走向影响深远。

韩国媒体认为，这场选举可能重现上一届总统大选中——“尹锡悦和李在明”的对决格局。

此前，尹锡悦所在的国民力量党在2022年大选和地方选举中取得胜利，掌握了主导权。而李在明所在共同民主党则占据了国会过半议席。

自尹锡悦上任以来，韩国朝野政治分裂与对峙越来越严峻，执政党内部分歧显然也在加剧。

一旦国民力量党在今年的国会议员选举中落败，尹锡悦政府将沦为“跛脚鸭”（指任期未满但已失去政治影响力）。

民调机构“盖洛普韩国”在2023年12月15日发布的民调显示，国民力量党的支持率为36%，与共同民主党34%的支持率十分接近了。至于总统尹锡悦，支持率已经降至31%，差评率升至62%，而差评的主要原因是其经济、民生和物价管控方面表现不佳以及外交不力。

泰国急了：3月起对华永久免签

时代周报记者 **刘沐轩**

2725 万人次

2024年伊始，泰国旅游业就放出“大招”。

1月2日，泰国总理赛塔·他威信表示，中泰两国将从3月起永久互免对方公民签证。

早在1988年，为了满足归侨、侨眷及相关人员的探亲需要，泰国就成为了国务院首个批准中国公民出境旅游的国家。长期以来，中国也是泰国的第一大游客来源国。但2023年的泰国，没能迎来如预想中那般多的中国游客。

泰国政府发言人柴·瓦查龙克表示，从2023年1月1日到12月24日，泰国共接待2725万人次的外国游客。

实际上，外国游客的总体数量达到了泰国政府2023年的目标，但在游客来源国上，泰国却失去了大量的中国游客。

泰国本来预期，2023年会迎来440万人次中国游客，而实际上仅有342万人次，和预期相比少了将近100万人次。

2023年，前往泰国的马来西亚游客最多，高达444万人次，中国游客数量位居第二，再次才是来自韩国、印度和俄罗斯的游客。

而最打击中国游客前往泰国旅游信心的，是安全问题。

多起争议事件发酵

泰国先皇理工大学的中国研究学者Chada Triamvithaya指出，除了经济因素，被绑架的担忧成为削弱中国游客赴泰旅游意愿的重要原因。

2019年，泰国迎来了近4000万外国游客，其中中国游客最多，达到1100万人次。

到了2023年1月9日，翘首以盼的泰国终于迎来了首批中国游客。时任泰国副总理和两名部长亲自前往机场迎接中国游客，为游客递上花环。

但首批游客到达泰国后，却发现这里似乎和以前的样子不同了。餐厅和酒店纷纷涨价，就连小贩也宰客宰得更狠了。

背包客们对泰国的失望在2023年3月的一则热搜上集中爆发。当时，有关“泰国男模餐厅嘎腰子”的话题多次登上热搜，各种小道消息在社交媒体上疯狂传播。其后，电影《消失的她》《孤注一掷》两部电影把场景聚焦在东南亚，让不少人被“劝退”。

对此，高度依赖旅游业的泰国政府多次尝试出面澄清，但始终无济于事。最终，泰国政府下决心在2023年9月25日至2024年2月29日期间，对中国游客实施30天内免签政策，押注中国游客中秋、国庆的“双节”出游高峰。

泰国对中国游客实施免签入境政策后的一周内，赴泰中国游客就超过10万人次。与前一周相比，这一数字大幅增长了72.49%。

但很快，又一场悲剧发生了。

2023年10月3日，曼谷最著名的购物中心暹罗百丽宫发生枪击事件，一名中国母亲被杀，还有另外3人死亡、4人受伤。

据泰国旅游局公布的数据，枪击事件后一周内，抵达泰国机场的中国游客减少了6万人。

泰国旅游业定下新目标

旅游业是泰国经济的重要组成部分，占其GDP的20%~25%。但泰国并没有打算就此止步，计划在2030年将这一比例提升到30%。

2023年，泰国旅游业预计收入3万亿泰铢（约合人民币6262亿元），而2024年，泰国政府计划通过全国范围内的旅游刺激措施，将收入提高到3.5万亿泰铢（约合人民币7305亿元）。

泰国旅游局还表示，将在今年把冷门目的地与热门目的地捆绑宣传，着重推广游客较少、旅游潜力尚未开发的省份。

但如今的中国游客连泰国热门旅游区的安全都不信任，又怎么敢去冷门景点呢？想要实现上述目标，泰国不得不重视中国这个往年最大的游客市场。

而最可行的方法之一，或许就是扩大对中国游客的便利政策，并尽快解决中国游客最担心的安全问题。

商界出身的泰国总理赛塔深谙旅游业对泰国的重要性。在去年9月正式上任后，赛塔就主导了中国公民免签政策，有效期至2024年2月29日。政策实施后，他也亲自到机场迎接了第一批免签入境的中国游客。

为了进一步吸引中国游客，去年10月，赛塔在参加“一带一路”国际合作高峰论坛期间，就曾提议免签“可以是永久性的”。

除了签证问题，赛塔上任后还扭转了泰国政府对大麻娱乐化的态度。

泰国在2022年允许民间将大麻用于娱乐产业，试图以此振兴旅游业，导致曼谷、清迈和芭堤雅等热门旅游目的地出现不少的向游客售卖大麻的杂货店和咖啡馆。但游客没吸引来多少，许多泰国妇女儿童却深受大麻滥用的侵害。

赛塔表示，他的政府将“纠正”大麻政策，在今年3月前将大麻限制于医疗用途上。

泰国的旅游环境，似乎正在积极改善，但信任的恢复还需要时间。

日本强震致多人死亡 核电站起火引隐忧

时代周报记者 **刘沐轩**



按照日本人庆祝新年的习俗，数百万人会在新年第一天前往神社祈福，但悲剧却在这一刻发生。

当地时间1月1日下午4时10分左右，日本西海岸的石川县能登地区发生7.6级地震，周边市町也遭遇6级以上的地震。第一轮地震发生后9分钟，又发生了一次6.2级的余震，沿海地区还遭遇了海啸。

在社交媒体上流传的图片和视频中，神社的游客目睹了鸟居的倒塌，车站的人们在惊恐中钻到桌子下面，路面裂开形成巨大的沟壑，汽车被倒塌的房屋压扁。

日本气象厅将这一系列地震活动称为“2024年能登半岛地震”。

据新华社援引NHK1月2日的报道，截至当地时间1月2日9时，石川县轮岛市已有8人因地震死亡。

日本媒体还报道称，能登半岛地震发生后，石川县轮岛市发生大规模火灾，并伴有大楼倒塌。地震导致石川县七尾市两人心肺停止，志贺町1人死亡，石川、新潟、福井、富山和岐阜5县30多人受伤。另有报警称，有人被埋在损毁房屋内。

其中，格外值得注意的是，距离震中最近的石川县有一个志贺核电站，地震发生后该设施有一座变压器发生火灾。这再次触动了人们对核泄漏敏感的神经。

1月1日下午的新闻发布会上，日本内阁官房长官林芳正称，“石川县的志贺核电站变压器起火，目前已被扑灭，未对核电站造成影响”。

据时代周报记者梳理，日本海沿岸一共有9个日本核电站，而位于石川县的志贺核电站是距离震中最近的，直线距离不足70公里。

该核电站隶属于北陆电力公司，反应堆于2006年3月投入运行，但自2011年的福岛核灾难发生后，该核电站的反应堆已经没有再运行，处于持续冷却状态。只要没断电，就能一直保持冷却。然而，这次的“未造成影响”可能只是侥幸，隐患仍然存在。

7.6 级地震 >

虚惊一场？日方称未见异常

地震发生后，日本原子能监管局表示，发生地震的日本海沿岸核电站尚未确认存在任何异常情况。其中包括关西电力公司位于福井县的大井和高滨两个核电站的5个活跃反应堆，还有隶属于北陆电力公司的石川县志贺核电站的两个已经关闭的反应堆。

据由原子能监管局、内阁府等组建的日本国家紧急应变中心称，地震发生时，志贺核电站接受外部供电的变压器附近发生了爆炸。工作人员证实，变压器附近有漏油，并有“燃烧的声音和气味”。

与此同时，由于地震晃动，1号机组储存核燃料的水池中，有部分水溢到地板上，供应冷却水的水泵也暂时停止。而这些水都具有放射性物质。

但核电站工作人员称，该设施到1月1日下午4时49分已恢复，截至5时30分，1号和2号机组燃料池的冷却仍在正常继续。

日本国家紧急应变中心在当天下午6时30分举行新闻发布会，声称志贺核电站的电力已得到保障，乏燃料池也已冷却。该中心表示，核电站厂址及其周围的监测点尚未确认读数异常，目前不存在环境影响，监测系统也没有问题。

此外，福岛核电站所隶属的东京电力公司称，地震还导致新潟县柏崎刈羽核电站2号、3号、6号和7号机组反应堆建筑物顶层燃料池水溢出，分别溢出约10升、0.46升、600升和4升。

按净额定功率计算，该核电站是世界上最大的核电站，拥有7个反应堆。但自2011年福岛核灾后，该核电站反应堆已经全部关闭，直到2023年12月27日才刚刚获得重启许可。

虽然已经获得许可，但柏崎刈羽核电站的反应堆目前还未启动。东京电力公司称，这些水含有放射性物质，其放射性水平正在测定中。

日本的核电站在设计上普遍具有很强的抗震能力，但福岛核事故发生的最大诱因是海啸带来的长期停电。

令人庆幸的是，此次地震引发的海啸规模并不大。

地震后，石川县能登沿海地区发布了重大海啸警报，预测海浪高达5米，但后来该警报被降级为海啸警报，预计海浪可达3米。

据日本NHK电视台报道，截至1月1日晚上8时05分，石川县轮岛市发生了超过1.2米高的海啸。这是迄今报道中最高的数字。

相比之下，2011年福岛核电站遭受的东日本大地震，引发了约40米高的海浪。海啸波及核电站时，也高达14米。

而在断电方面，目前能登半岛地震带来的海啸，已经导致至少有3.6万户家庭断电。

但日本应急中心称，受影响的核电站没有供电方面的问题。

此外，还需要担心的是余震。

日本金泽大学地震学教授平松义宏表示：“如此震级的地震，有可能继续发生大范围的余震，如果是断层地震，就会引起大规模的连锁反应。我们无法预测这一系列地震什么时候结束，所以我们需要做好更长时间的准备。”

更大的隐患

按照目前日本官方的信息，福岛核灾难可能不会重演。但更深层、更长久的隐患，藏在日本政府对核电的态度中。

在岸田内阁的推动下，日本于2023年以确保电力稳定供应、碳中和为由，重新推行核电。新政策不仅延长了日本核电站的运行期限，还加速了核电站的重启审批。

2011年以前，日本17个核电站共54座核反应堆供应了该国30%的电力。福岛核灾难后，有21座核反应堆退役。

但仅仅在2023年，日本就有4个核电站的17座反应堆在新监管规定下获得批准。其中柏崎刈羽核电站最先获得了重启许可，其他3个尚未获得重启许可。

目前，日本17个主要核电站中有6个在运营，共计10座反应堆。

值得一提的是，本次地震中最有可能发生泄漏灾难的志贺核电站，也差点就在地震之前重启。

福岛核灾发生后，日本政府不仅叫停了大多数核电站，还规定核电站不得建在地震活动断层上方，而志贺核电站就是因此在2011年关闭。

2012年7月16日，日本政府进行的初步研究表明，志贺核电站下方的地质断层极有可能处于活跃状态，需要进行停堆封存。2016年3月，日本核管理机构的一份报告草案再次确认了志贺核电站的风险。

事情进展到这里，本应是隐患解除的开始，但拆除核电站也需要巨大的资金和人力成本。为此，北陆电力公司持续申诉了十年，终于等到日本政府对待核工业的态度发生转变。

2023年3月，日本核管理机构宣布了新的调查结果，同意北陆电力公司的结论，认为志贺核电站下方不存在活动断层。

如果北陆电力恢复反应堆运行的进度足够快，那么此次能登半岛地震就真的有可能发生第二个福岛核灾难。

10 座 <

THE TIME WEEKLY 时代周报

影响有影响力的人

THE TIME WEEKLY 时代周报

时代财经 时代周报微博 时代周报微信



10 浙商银行申筹浙银理财获批



北交所主题夺“冠军基” 新能源垫底

时代周报记者 **金子莘** 发自广州

2023年的篇章已翻过，在最后一个交易日12月29日收市后，公募基金年度排行榜正式揭榜，与年度基金一同备受关注的话题是，往届“冠军基”选手是否再度遭遇“滑铁卢”。

10月起，北交所概念股异军突起成为2023年市场亮点。2022年11月21日上线的北证50指数，在2023年年初迎来一波涨势后，便一路震荡下行，一直到10月下旬触底反弹，开启大反攻。10月24日至12月29日，北证50区间涨幅高达53.23%，收复年内前期跌幅后全年仍收涨，涨幅14.92%。

北交所市场的红火也让北交所主题基金大放异彩，2023年主动权益前十榜单中，北交所主题占四席。华夏基金在经历多轮胶着战局后喜提“冠军基”，华夏北交所精选两年定开混合以58.56%的回报居主动权益收益榜榜首。而上银新能源产业精选混合C，全年亏损46.50%位列主动权益末位，首尾业绩差高达105.06%。

备受关注的还有往届的“冠军基”选手。2022年度“冠军基”得主万家基金黄海成为打破“冠军魔咒”的基金经理。据天天基金数据，2022年度“冠军基”万家宏观择时多策略混合A在2023年依然表现不俗，全年回报为21.14%，其近3年、近2年、近6月、近3月、近1月等多个时间维度，业绩回报排名均靠前。

北交所霸榜，新能源垫底

2023年主动权益收益榜关键词是“北交所”，业绩排名前十的基金中，北交所相关主题有4只入围，分别列第一、第三、第八及第十。

2023年“冠军基”的基金经理华夏基金顾鑫峰回顾全年时，认为取得较好投资业绩是因为抓住了几波机会。顾鑫峰表示：“2023年上半年，我们抓住了北交所服务器液冷公司和相关算力公司的机会，并在较高位置兑现收益，同时，也较早地介入北交所人形机器人供应链中核心优质公司并已兑现收益。此外，我们还参与了部分北交所战略配售，虽然参与金额不大，占比也不大，但介入成本较低，也都取得不错盈利。”

顾鑫峰称，华夏基金对北交所非常重视，较早就在投研端对北交所标的进行研究、覆盖与跟踪，因为研究深入、覆盖早、介入早，2023年表现还行。

时代周报记者梳理发现，2023年业绩排行前十的主动权益产品规模均不算大，仅金鹰科技创新A规模超过10亿元，如算上其C类份额，总规模超过20亿元，规模排在2023年主动权益前十基金的首位。金鹰基金和东吴基金分别有2只基金产品入围主动权益前十，且2只基金均由同一基金经理管理，分别是陈颖和刘元海。

尽管2023年业绩回报相差无几，但从基金产品的重仓持股来看，金鹰科技创新和金鹰核心资源并非是复制策略。截至2023年三季度末，按天相行业分类来看，金鹰科技创新持仓行业中，科技占比75.66%，制造业占比17.56%，周期占比4.75%；金鹰核心资源同样重仓科技及制造，持仓占比分别为69.02%、16.11%，但兼有部分消费持仓，且周期行业占比更多，为8.63%。陈颖目前在管4只产品（份额合并计算），规模59.06亿元，任期最佳回报为132.26%。

另一名2只产品上榜的基金经理刘元海同样在管4只产品（份额合并计算），目前在管规模为20.90亿元，任期最佳回报为234.88%。刘元海上榜的两只基金产品均重配科技，其中，东吴移动互联的科技行业持仓占比高达97.87%，东吴新趋势价值线的科技持仓占比更是高达99.82%。刘元海同时管理了一只新能源基金——东吴新能源汽车A，该基金近一年涨幅为19.89%，相较同类基金表现靠前。

由于2023年新能源行业表现不佳，导致主动权益排名末位的基金也来自该赛道。上银新能源产业精选混合C的2023年业绩回报为-46.50%，该基金2022年4月20日成立，截至2023年年末成立以来回报为-49.25%，亏掉近一半。2023年12月30日，该基金发布变更基金经理的公告，原基金经理施敏佳因个人原因离任。目前该基金由郑众单独管理。据天天基金，郑众2023年11月28日才正式开始管理基金。

整体排名靠后的基金产品中，“含新能源量”颇高，国联新机遇、中信建投低碳成长等基金排名均靠后，且这些基金均重仓新能源板块。

“长红冠军基”的诞生

自2003年博时价值增长夺冠后，“冠军基”评选一直是业内的保留项目，与“加冕”同时到来的还有“冠军魔咒”。

一名业内人士告诉时代周报记者，“‘冠军魔咒’通常说的是上一自然年的基金冠军，在未来一年投资周期里通常表现不佳。其实是由于市场风格轮动和相对极致的持仓导致。”该人士建议，“冠军基”不能作为基金买卖决策的重要参考因子，长期表现更值得关注。

据沪上一名投研人士介绍，基金经理能力圈及擅长风格常常导致其管理的产品在策略上有相似之处，甚至有的产品也会使用复制策略。与此建仓逻辑相应地，同一基金经理管理的多只基金产品“屠榜”的情况也常出现。

2019年刘格菘及2020年赵诣均是多只产品包揽收益榜单。2019年，刘格菘管理的广发双擎升级、广发创新升级、广发多元新兴分别以121.69%、110.37%及106.58%的收益包揽冠亚季军。

2020年，赵诣更是创造了“四冠王”的盛况，农银汇理工业4.0、农银汇理新能源主题A、农银汇理研究精选、农银汇理海棠三年定开分别位列收益榜前四名，且4只产品收益均超过100%，农银汇理新能源主题A当年回报高达惊人的166.57%，其策略一致性也相对高，重仓新能源板块。

随后，赵诣赴个人系公募基金泉果基金任职，其管理的泉果旭源三年持有期混合A自2022年10月18日成立来收益仍未回正，成立以来回报为-26.31%，重仓持股中仍有多只新能源标的。而刘格菘近两年也战绩不佳，其管理的基金近一年、近两年的回报均处于同类排名末端。

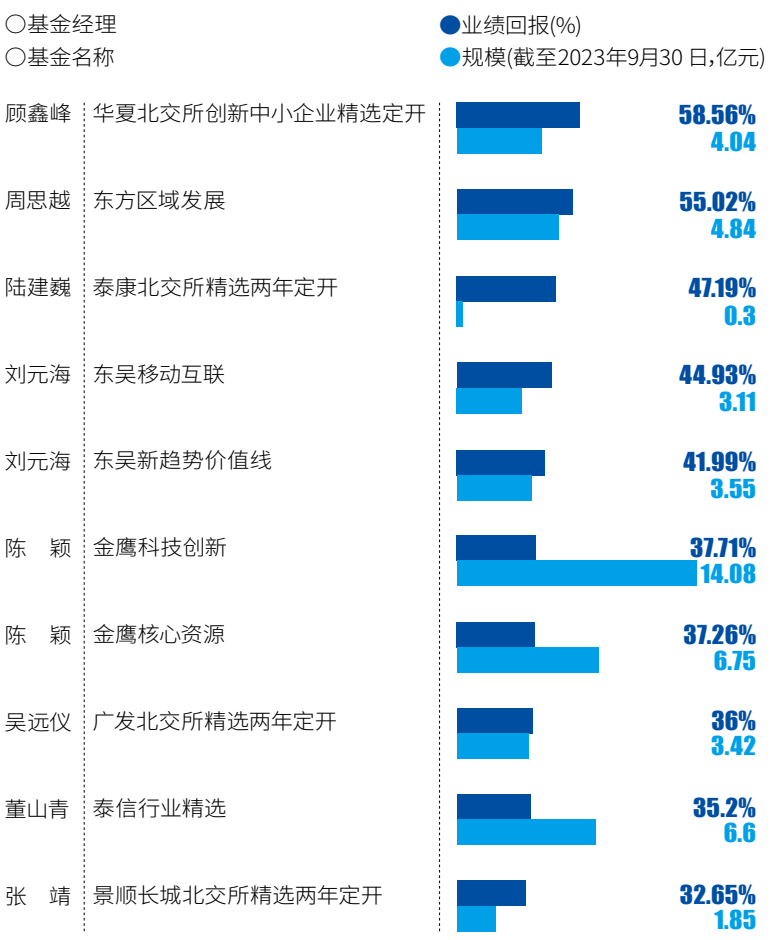
但“冠军魔咒”被2022年主动权益冠军万家基金黄海打破了，黄海管理的产品2023年仍跑出不错收益，其管理的万家宏观择时多策略及万家新利2023年均录得正回报。且黄海在管多只产品近两年回报均超过60%，不仅如此，其管理的基金近3月、近6月、近1年等多个时间维度来看，业绩排名均十分靠前。从两只2022年“冠军基”的重仓持股来看，仍旧重仓持有煤炭，风格并未大幅转变。

获得“冠军”后，意味着所在赛道已涨幅较大，后续如何做好投资决策尤为关键。

2023年把握住北交所行情的基金经理顾鑫峰也谈及对目前北交所市场的看法。他认为，经过接连上涨，目前北交所股票估值确实有较大修复，但相较科创板依然有不小折价。但他也提示称，行情不是线性发展的，到一定拐点后会加速上行。“俗话说，涨得快，可能跌得也快，因为涨得越快浮盈筹码比较多，它天然有获利了结的动力，所以，我们也建议大家不要盲目追高。”

顾鑫峰同时指出：“未来还是会继续深入挖掘优质公司，市场每天都在变化，今天的热点不代表是明天的热点，过去涨得好的公司并不能代表未来也涨得好。”

2023年度主动权益基金业绩前十
(不同基金份额以A份额为准)



数据来源：Wind，时代周报整理

浙商银行申筹浙银理财获批 理财子将扩容至32家

设立理财子公司，补齐牌照短板，浙商银行的理财业务发展将迎来新起点。

时代周报记者 **黄宇昆** 发自广州



银行理财子公司即将再添新军。

1月1日，浙商银行（601916.SH）公告，于2023年12月29日收到《国家金融监督管理总局关于筹建浙银理财有限责任公司的批复》。根据该批复，本公司获准筹建浙银理财有限责任公司（下称“浙银理财”）。

至此，浙商银行成为最后一家拿到理财子牌照的全国性股份制银行，这也是2023年唯一获批筹建的银行理财子公司。

近年来，浙商银行推动理财业务净值化转型，但其理财产品规模出现逐年下滑，从2020年年末的2889.08亿元一路下降至2023年6月末的1764.37亿元。

对于浙商银行理财规模下降的原因以及后续资管业务发展规划，时代周报记者近日致电浙商银行，未获置评。

设立理财子公司，补齐牌照短板，浙商银行的理财业务发展将迎来新起点。

浙商银行相关负责人表示，下一步，该行将坚持以客户为中心，持续提升投研能力，完善产品体系和客户陪伴体系，强化全面风险管理能力，不断提升客户服务水平和服务实体经济能力，全面开启资管业务高质量发展新征程。

待浙银理财开业后，银行理财子公司将扩容至32家。据时代周报记者统计，截至目前，全国已有31家理财子公司获批开业，包括6家国有大行、11家全国性股份行、8家城商行、1家农商行旗下的理财公司以及5家合资理财公司。

此外，至少有5家上市城商行仍在推进筹建理财子公司，未来理财子公司的队伍有望继续扩大，进一步加剧竞争。

浙商银行补齐理财子牌照

时隔三年，浙商银行理财子公司的筹建终于迎来新进展。

早在2020年11月，浙商银行发布《关于设立浙银理财有限责任公司的公告》，拟出资20亿元全资设立浙银理财，注册地为杭州。历时3年，浙银理财筹建终于在2023年12月底获得批复。

浙商银行表示，筹建工作完成后，该行将按照有关规定和程序向国家金融监督管理总局提出开业申请。

截至发稿，国家金融监督管理总局官网尚未披露上述批文，但按照惯例，浙商银行应在批复之日起6个月内完成筹建工作。

这意味着，浙银理财有望在今年上半年正式亮相。

近年来，浙商银行不断丰富和完善净值型理财产品体系，持续拓宽投资策略和大类资产配置，理财产品已涵盖现金管理、固收、“固收+”、混合等产品类型。

在净值化转型中，浙商银行的理财产品余额出现下降趋势。

数据显示，2020年年末至2022年年末，浙商银行理财产品余额分别为2889.08亿元、2450.92亿元、2107.05亿元。截至2023年6月末，浙商银行理财产品余额为1764.37亿元，其中，个人、机构客户的资金占比分别为91.45%、8.55%；净值型理财产品余额为1520.90亿元，占理财比重的86.20%。

作为12家全国性股份制银行之一，浙商银行财富管理业务起步较晚，以代销为主，近年来也取得了不错的成绩。

截至2023年6月末，浙商银行代销财富管理产品保有量为1396.47亿元，同比增长9.05%。浙商银行副行长骆峰在该行举办的2023年第三季度业绩说明会上介绍，到2023年9月底，该行整个代销规模为1531亿元，较当年年初增长8.02%。

“因为我们还没有取得理财子公司的资格，所以我们现在讲的财富管理业务主要是我们代销行外金融产品的规模。与前两个季度相比，我们在产品供给、搭建场景化的产品体系、数字化赋能、精准触达以及建立片区督导机制等方面的措施还是看到了显著的成效。”骆峰表示。

对于此次浙银理财筹建获批，浙商银行有关负责人表示，这是推动该行理财业务回归本源，强化风险隔离，引导社会资金活水灌溉实体经济的新起点，也是实施深耕浙江战略、服务两个先行的重要抓手，有利于进一步加快探索建立金融助力共同富裕的有效路径。此外，设立理财子公司、补齐牌照短板，有利于浙商银行更好地整合业务资源、丰富理财产品体系，更好满足客户多样化金融需求。

多家城商行静待牌照批准

随着资管新规落地，理财子公司已经逐渐成为理财业务的发展主体。截至2023年6月末，银行理财市场存续规模25.34万亿元，其中理财公司的存续规模为20.67万亿元，占比超过八成。

2022年是股份制银行理财子公司的成立大年，浦银理财、恒丰理财、民生理财、渤银理财在这一年陆续开业，股份制银行理财子公司数量也达到11家。

待浙银理财开业后，6家国有大行和12家股份行将全部配齐其理财子公司。

Wind数据显示，从注册资本来看，股份行理财子主要分为三档，第一档注册资本为50亿元，共有8家，其中招银理财于2022年引入外部战略投资者摩根资产管理，完成增资扩股，注册资本由50亿元提升至55.56亿元；第二档注册资本为30亿元，仅有华夏理财一家；第三档注册资本为20亿元，目前仅有恒丰理财和渤银理财两家，此次获批筹建的浙银理财亦属于该档次。

目前，A股上市银行中仍有多家城商行排队筹备申请理财子公司。2018年以来，长沙银行、成都银行、西安银行、贵阳银行、齐鲁银行等5家城商行都曾发布过关于设立理财子公司的公告；此外，广州农商银行等多家农商行也曾披露设立理财子公司计划。

长沙银行早在2018年12月便发布公告称，拟全资发起设立长银理财有限责任公司（下称“长银理财”），注册资本10亿元。5年后，长银理财仍未能落地。长沙银行在2022年年报中表示，将全力加快理财子公司申筹。

“监管部门对银行理财净值化管理的要求比较严格，所以（银行理财子公司）口子并没有放得太开。”南财理财通特邀专家卜振兴向时代周报记者表示，净值化对理财公司的要求也比较高，包括系统、人才等各方面。

在业内看来，未来理财子公司的队伍仍将不断壮大，各理财子公司之间的竞争也会加剧，寻求差异化发展成为理财子公司共同面对的挑战。

“现在理财子之间的竞争还是很激烈的，实现差异化的发展路径也有很多，包括产品定位、客户群体、系统建设和渠道建设实现差异化。”卜振兴表示。

2023年12月，招银理财董事长吴涧兵在中国财富管理50人论坛2023年会（第十届）上表示，过去五年银行理财的发展是相对落后的，2023年6月末公募基金规模首次超过银行理财。出现这样的变化，从根本上说，主要是因为银行理财公司在资产端、渠道端的传统优势逐步削弱甚至反噬，新的核心竞争力优势（如权益投研能力）又没有建立（起来）。

吴涧兵认为，理财公司应该坚持综合型资管机构的发展定位，建立起跨市场、全品类的资产投资能力，产品业绩以绝对收益为主、相对收益为辅，并形成与之相适应的投资理念、投资能力，才能以战略定力支撑长期的商业成功。

开化农商行董事、副行长任职资格被否 与此前所涉违规事项有关

时代财经 **张昕迎**

新年伊始，银行业现首单高管任职资格“不予核准”。

1月2日，国家金融监督管理总局衢州监管分局发布行政许可批复公告称，不予核准方瑜芬浙江开化农村商业银行股份有限公司（简称“开化农商行”）董事、副行长的任职资格。

根据监管公示，方瑜芬时任开化县农村信用合作联社营业部副主任（主持工作）期间，存在不符合《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》规定的相关行为。

时代财经据国家金融监督管理总局官网不完全统计，2023年，包括黑龙江庆安农村商业银行、浙江温州龙湾农村商业银行、广发银行葫芦岛分行、蒙商银行通辽分行等20余家银行的高管任职资格被否，职位包括行长、副行长、董事、独立董事等。

被否原因与其所涉违规事项有关

具体看开化农商行本次批复，方瑜芬的董事、副行长的任职资格被否，与其此前对相关违规事项负责有关。

监管部门在批复中称，经审核发现，方瑜芬时任开化县农信联社营业部副主任（主持工作）期间，存在《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》（简称《办法》）第一百零三条“拟任人有下列情形之一的，视为不符合本办法第一百零二条（二）（三）（五）项规定的条件，不得担任农村中小银行机构董事(理事)和高级管理人员。

《办法》第一百零二条（二）（三）（五）分别提到，农村中小银行机构董事（理事）和高级管理人员拟任人应符合具有良好的守法合规记录，具有良好的品行、声誉，具有良好的经济、金融从业记录等基本条件。

监管部门在上述批复中还提到，“对曾任职机构违法违规经营活动或重大损失负有个人责任或直接领导责任、情节严重”的情形，同样不符合农村中小银行机构董事（理事）和高级管理人员拟任人的基本条件。

开化县农信联社是开化农商行的前身。时代财经查阅国家金融监督管理总局官网，未发现关于方瑜芬个人在开化县农信联社工作期间的处罚记录。

开化农商行2021年财报显示，彼时方瑜芬为该行的中层正职，但其未出现在2022年年报中。

2023年6月20日，开化县人民政府发布的《开化县司法局开展“送法进商会 护航促发展”普法宣传活动》的文章显示，方瑜芬为开化农商行副行长。

原中国银监会衢州监管分局的一则行政处罚信息显示，2014年12月，开化县农信联社因贷款科目使用不当，导致会计、统计报表失真被罚款30万元，彼时该行的法定代表人为姜永福。

开化农商行于2017年11月获批成立，注册资本2.56亿元，当前法定代表人为汪洪君。去年5月，原银保监会衢州监管分局核准该行以利润转增方式变更注册资本，由2.56亿元增加至2.67亿元。

据2023年三季报，截至报告期末，开化农商行总资产为233.53亿元，总负债216.25亿元。2023年前三季度，该行实现营收4.58亿元，净利润2.23亿元。资产质量方面，截至2023年9月末，其不良贷款率为0.95%。

截至2022年年末，开化金悦投资管理有限公司、浙江甲壳虫文化发展有限公司为开化农商行第一、第二大股东，持股比例均为4.48%。其中，开化金悦投资管理有限公司与A股食品上市公司华康股份（605077.SH）为同一实控人，均为陈德水。

20余家银行高管任职资格被否

高管任职资格被否，在银行业内并不少见。

时代财经根据国家金融监督管理总局官网不完全统计，2023年内，有近20家银行业高管的任职资格被监管出具否决批文，其中涉及较多的为农商行及村镇银行。

2023年11月，国家金融监督管理总局绥化监管分局发布批复，根据《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》等有关规定，经审核，不予核准曹志国黑龙江庆安农商银行董事的任职资格。

2023年5月，原辽宁省葫芦岛银保监分局的批复显示，依据《中国银保监会中资商业银行行政许可事项实施办法》的有关规定，不予核准程启明广发银行葫芦岛分行副行长的任职资格。

从被否原因来看，除了不符合监管文件的相关规定外，“不符合公务员履职回避”“经考察谈话不具有担任拟任职务所需的相关知识、经验及能力”等缘由也被监管提及。

比如2023年6月，原海南银保监局发布批复，不予核准黄宜锋定安合丰村镇银行股份有限公司董事、行长任职资格，否决原因为“黄宜锋不具有担任拟任职务所需的相关知识、经验及能力”。

2023年5月，原河南银保监局批复显示，不予核准姚备战河南浚县农村商业银行股份有限公司董事任职资格，原因是经分局审查，姚备战“不具备担任拟任职务所需的经济工作年限”。

新华保险加码不动产投资 联手中金资本拟设立100亿元基金

时代周报记者 **何秀兰** 发自广州



继与中国人寿共同发起设立私募基金一个月后，新华保险（601336.SH；01366.HK）拟斥巨资与中金资本运营有限公司（下称“中金资本”）共同设立基金。

1月1日晚间，新华保险公告，2023年12月31日，公司与中金资本签署有限合伙协议以共同设立基金。

根据有限合伙协议，基金的规模为100亿元，公司作为有限合伙人拟认购99.99亿元，中金资本作为普通合伙人拟认购100万元，并负责基金的投资、管理及运营，该基金主要投向不动产领域。

值得注意的是，2023年11月底，新华保险联手中国人寿拟出资500亿元共同发起设立私募证券投资基金有限公司，该基金将是业内首次由两家公司以联合形式设立的公司制私募投资基金。

新华保险相关人士对时代周报记者称，公司上述投资资金主要来源于公司自有资金，不过，拟设立基金事宜尚处于初期准备阶段，后续进度请以公司公告内容为准。

“其中，与中国人寿联手拟设立的私募投资基金，可能主要投向公司治理良好、价值性较高的股票。”上述新华保险相关人士对时代周报记者表示。

100亿元资金拟投向不动产

新华保险的投资布局再下一城。

从投资策略来看，本次拟设立的100亿元基金以股权及适用法律允许的其他方式，直接或间接地主要投向持有型不动产项目资产的被投资企业，为合伙人实现投资回报。

从合伙期限来看，该基金经营期限为8年。根据经营需要，经合伙人会议同意，经营期限可以延长，也可以根据合伙协议规定缩短。

新华保险表示，本公司作为有限合伙人参与设立基金，主要借助专业机构投资优势，通过专业化投资管理团队，拓展投资渠道，挖掘投资机会，多元化管理资产，符合公司业务发展需求以及股东利益；设立基金尚需履行基金备案监管相关手续，具体实施情况和进度存在一定的不确定。

基金设立后，中金资本将作为该基金的管理人，负责基金的投资、管理以及运营。

中金资本成立于2017年，是中金公司的全资子公司，其主营业务为资产管理、投资管理、项目投资以及投资咨询等，其为中国证券投资基金协会登记的私募基金管理人。而新华保险和中金公司均为中央汇金旗下的公司。

时代周报记者梳理发现，2023年以来，中国人寿、中邮人寿、大家保险、中国平安等险企都在积极布局不动产投资。

在业内看来，险企频频加码不动产项目投资，主要是不动产投资“长期持续回报”属性较为契合险企资金长期属性，优质的不动产长期投资有助于险企增加另类投资标的选择，丰富险企投资组合的投资品种。

近三年平均投资收益率超5%

除了这次拟布局不动产投资，新华保险近期还加码布局私募证券投资基金。

2023年11月29日晚间，新华保险和中国人寿公告称，双方拟分别出资250亿元共同发起设立私募证券投资基金有限公司。

新华资产和国寿资产分别出资500万元共同发起设立基金管理人公司，担任上述私募基金公司的管理人。该基金拟投资于优质上市公司股票，运作期限在10年以上。

当时，新华保险表示，本次投资事项符合国家相关政策以及未来公司整体战略发展方向，进一步增加符合公司投资策略的长期投资资产，优化保险资金资产负债匹配，提高资金使用效率。

不过，受新金融工具准则实施以及资本市场波动的影响，新华保险近期投资收益承压。

2023年前三季度，新华保险实现投资收益2.11亿元，同比减少超过114亿元。同期，新华保险实现营收618.55亿元，同比下降18.6%；实现归母净利润95.42亿元，同比下降15.5%。

截至2023年三季度末，新华保险投资资产13087.88亿元；截至2023年9月30日止9个月期间，公司年化总投资收益率为 2.3%，同比减少1.4个百分点。

新华保险副总裁兼首席财务官杨征在业绩说明会上表示，寿险资金作为长期资金，应追求跨越周期的高质量资产，期限应在10年以上，用新准则看寿险长期经营需要长期的数据积累和行业共同努力。长期投资很难避免短期波动，也希望市场给予一定的容忍度。

实际上，寿险资金因其长期性、稳定性的特点，市场更看重的是其长期的投资收益。

2023年第三季度偿付能力报告显示，新华保险近三年平均投资收益率5.14%、近三年平均综合投资收益率4.78%，该投资收益率水平处于行业前列。

618.55
亿元

山东国信加速出清参股公司 或为转型增加现金流

时代周报记者 **周梦梅** 发自广州

又有信托公司出让旗下金融机构股权。

1月2日，国家金融监督管理总局官网披露，同意邹平市国有资产投资控股有限公司（下称“邹平市国投公司”）受让山东省国际信托股份有限公司（下称“山东国信”，01697.HK）持有的邹平浦发村镇银行股份有限公司（下称“邹平浦发村镇银行”）1200万股股份。

交易完成后，邹平市国投公司持有邹平浦发村镇银行1450万股股份，持股比例为9.6667%。

天眼查显示，本次交易前，山东国信为邹平浦发村镇银行的第二大股东，持股比例为10%。

以此来看，山东国信的这次转让几乎是“清仓”。

“金融版图”逐步缩小

山东国信是成立于1987年的老牌信托公司，于2017年在港交所挂牌，成为中国内地第一家赴港上市的信托公司。

近年来，山东国信频频转让旗下的金融机构股权。除邹平浦发村镇银行外，2023年内山东国信还出让了其持有的富国基金股权。

2023年3月末，山东国信公告称，拟以挂牌转让的方式出售所持有的富国基金16.675%的股权以及某集合资金信托计划项下全部债权。转让之后，作为创始股东的山东国信退出富国基金股东行列。

此外，山东国信在2022年年报中曾披露，公司以6.75亿元的对价转让所持的山东省金融资产管理股份有限公司5亿股股权及一间联营企业的股权，前者转让已于2023年2月完成了交割。

针对公司近年来持续减持子公司股权的原因，时代周报记者多次致电山东国信，截至发稿电话未接通。

有信托行业的业内人士告诉时代周报记者，信托公司出让金融子公司股权可能有两个方面原因，一是严监管的指引下，要求信托公司严控风险性资产、聚焦主责主业，服务国家战略。

二受监管收紧等因素影响，多数信托公司经营业绩下滑，信托公司有转让股权（补血）的动机。

山东国信旗下涉及基金、保险、银行、汽车金融等板块，但过去几年其金融版图逐步缩小。

据山东国信2020年年报，截至该年年末，公司投资参股的联营企业中，来自金融行业的有9家公司，分别为富国基金管理公司、泰山财产保险股份有限公司、山东豪沃汽车金融有限公司（后改名为“重汽汽车金融有限公司”）、山东省鲁信新旧动能转换创投母基金合伙企业、德州银行股份有限公司、泰信基金管理有限公司、太龙健康产业投资有限公司、安徽鲁信股权投资基金管理有限公司及山东省金融资产管理股份有限公司。

两年多过去，山东国信投资参股的联营企业数目有所减少。

据2023年中报，其联营企业中的金融企业减少至4家，分别为泰山财产保险股份有限公司、重汽汽车金融有限公司、德州银行股份有限公司、安徽鲁信股权投资基金管理有限公司，持股比例为分别为7.4%、6.52%、2.37%、25%。

去年多家信托转让金融机构股权

山东国信转让旗下金融机构并非个例，2023年，有多家信托公司减持或转让名下金融机构股权。

2023年2月，西部证券公告称，公司股东西部信托（持股比例1.92%）拟减持公司股份不超过3500万股，减持原因为业务发展需求。

同月，中融信托将所持中融基金51%股权出售给国联证券（601456.SH）交易落定。

此前，中融信托相关人士回复时代周报记者称，转让中融基金股权是为了满足回归本源、突出主业的监管要求，有利于削减非信托主业投资、凸显信托主业定位，符合战略发展规划与长远利益。

2023年6月，全国公共资源交易平台（山西省）一则挂牌公告显示，山西信托拟转让其持有的汇丰晋信基金31%股权；2023年7—8月，新华信托所持新华基金股权三次摆上阿里资产拍卖平台；2023年7月，广东联合产权交易中心公告称，中航信托挂牌出售其所持的嘉合基金全部27.27%的股权。

金乐函数分析师廖鹤凯对时代周报记者表示，（信托公司）出售旗下子公司股权，体现信托公司固有资金布局开始回归与主业直接相关的主动管理类业务上，主要是标品业务和产业相关的股权业务，同时更大力度地支持信托公司向新业务方向转型，特别是回归信托本源，资产服务信托尚需大量的资源投入。

“信托公司出售子公司股权，也可以给信托公司在当下转型发展关键期带来一笔不错的现金流，加速转型步伐。”廖鹤凯补充道。

信托行业在去年迎来了更严的新规。

2023年3月24日，原中国银保监会发布《关于规范信托公司信托业务分类的通知》（下称“三分类新规”），将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类25个业务品种。

2023年6月1日起，信托业务分类改革正式实施。

三分类新规要求，信托公司回归受人之托的定位，严格把握信托业务边界，不得以管理契约型私募基金形式开展资产管理信托业务，不得以信托业务形式开展为融资方服务的私募投行业务，不得以任何形式开展通道业务和资金池业务。

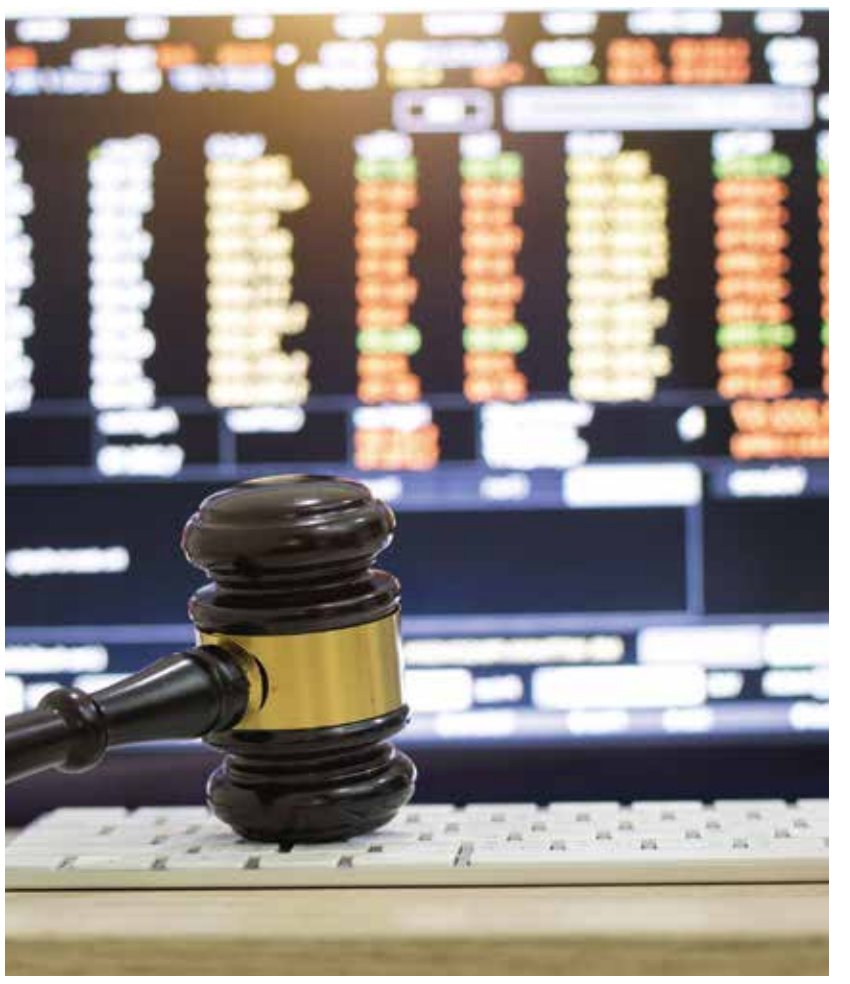
深交所连下罚单 两家券商、8名保荐代表人被点名

时代财经 **武佩璇** 发自广州

2024年才第一个工作周，监管机构已经下发了第一批罚单。

1月3日、4日两天，深交所密集发布了12张发行上市自律监管相关的罚单，其中包括3家拟上市公司、两家券商、8名保荐代表人，均被采取书面警示的自律监管措施。

对于券商和保荐代表人的处罚原因，重点集中于保荐过程中质控不严、相关事实核查执行不到位、尽职调查不规范等方面。



预计业绩与实际情况差异大？罚

据深交所发行上市审核信息公开网站，1月3日，新年第一批罚单下发，分别是对中信建投证券及其两名保荐代表人、大华会计师事务所及其两位签字注册会计师，以及上述中介机构所服务的发行人芯天下技术股份有限公司（以下简称“芯天下”）。

另外，此批罚单中还包括了发行人深圳华智融科技股份有限公司（以下简称“华智融”）及其两名签字会计师和两名保荐代表人，但未对相关中介机构采取措施。

相较华智融项目中发行人、保荐代表人、会计师的“三罚”，芯天下项目还“点名”了保荐机构及会计师事务所。

2022年4月28日，深交所受理了芯天下的创业板上市申请，并于2022年11月18日经过上市委审议通过，2023年12月27日，芯天下主动撤回了上市申请，IPO终止。

深交所在对芯天下的监管函中提到，2022年10月8日，芯天下曾披露预计2022年全年营业收入9.30亿元至10亿元，归母净利润1.65亿元至1.85亿元，而招股说明书等申请文件中针对业绩预计情况并未进行充分风险提示；到了2023年3月31日，芯天下在对2022年年报财务数据更新的文件中表示，2022年实现营业收入7.48亿元，归母净利润0.76亿元，预计业绩与实际业绩差异较大。

7.48 亿元

因上述问题，深交所同步下发了对中信建投证券及其两名保代汪浩吉、方英健的监管函。

深交所认为，保荐机构及保代没有对发行人所处的市场情况及同业可比公司予以充分关注，未充分核查发行人对终端客户的销售情况，对发行人的业绩预计情况未审慎发表专业意见并督促发行人提高信息披露质量。

因此，深交所决定对其采取书面警示的自律监管措施，并要求中信建投证券自收到该决定书之日起的20个交易日内向深交所提交经保荐业务负责人、质控负责人，以及内核负责人签字并加盖公司公章的书面整改报告。

华智融的保荐机构为民生证券。其上市申请于2023年3月3日被深交所受理，3月28日进行了第一轮问询。与芯天下一样，华智融于7月19日主动撤回了发行申请文件。

从对华智融的监管函中可以看到，深交所对其进行了现场督导，发现公司未完整披露所签署的对赌协议、员工人数、劳务派遣人数及占比披露不准确，因此对其采取了书面警示的自律监管措施。

在对民生证券两位保荐代表人张家文、何立衡的监管函中，除了上述两个问题，督导组还发现保荐代表人对发行人境外销售业务核查程序执行不到位，比如督导组在抽查发行人主要境外客户收入细节测试样本时，发现存在无法提供提单、无法查询物流信息的情形。

现场督导威力大

紧接着，1月4日深交所又下发了第二批罚单，分别是对国信证券及其两名保荐代表人、致同会计师事务所及其两名签字会计师，以及广州芯德通信科技股份有限公司（以下简称为“广州芯德”）、广州芯德的两名保荐代表人、两名签字律师以及两名签字会计师。

具体来看，国信证券被“点名”是因为其保荐的辽宁垠艺生物科技股份有限公司，2022年6月27日获深交所受理，经过两轮问询后，公司于2023年3月15日撤回申请，其同样被抽中现场督导。

深交所对国信证券下发的监管函中显示，深交所在审核过程中针对发行人推广费用的真实性、合规性等问题，要求国信证券关注并审慎发表意见，国信证券则认为发行方有完善的内部控制制度并有效执行了相关规定。

但后续深交所在现场督导中发现发行人存在推广活动内部控制缺失、部分推广商由发行人实际控制、推广成果文件不规范或大量后补的情形。另外，现场督导还发现国信证券存在对发行人经销收入相关事项核查不到位的问题。

监管函提到，国信证券的两名保荐代表人周梦、杨涛未按照执业规范的要求进行尽职调查工作，国信证券的质控、内核部门则未对尽职调查工作进行充分复核，内控把关作用履行不到位。机构与保荐代表人一并被采取书面警示的自律监管措施。

广州芯德的保荐机构为招商证券，2022年5月10日上市申请获深交所受理，经过两轮问询并被抽中现场督导后于2023年3月23日自行撤回了上市申请。

深交所向招商证券负责该项目的两名保荐代表人陈志杰、石志华下发监管函，其中提到对发行人境外销售业务核查程序执行不到位、对发行人股东持股比例的确定依据核查不充分、对发行人股东出资情况执行的核查程序不到位等问题，均是深交所在现场督导中发现的。

监管机构近年来对于“带病闯关”后试图一撤了之的公司及其中介机构的态度愈发严格，时常对发行人、保荐机构、会计师事务所等一并进行处罚。

2023年10月，证监会表示，下一步将围绕推动全面实行注册制走深走实，以机构监管转型为契机，坚持从严监管，常态化开展投行内控现场检查，紧盯“一查就撤”“带病闯关”等突出问题，综合运用资格罚、经济罚等手段，督促证券公司持续提升执业质量、专业能力和内控水平，真正发挥“看门人”功能作用。

隐山资本拿下新年PE基金第一募 规模近80亿元

时代周报记者 **吕泽强** 发自广州

新年初始，隐山资本拿下2024年PE基金行业“第一募”。

1月2日，据普洛斯资本官网消息，其旗下私募股权投资机构隐山资本宣布隐山人民币PE基金二期完成募集，募资近80亿元人民币。如今距2018年隐山人民币PE基金一期设立已过去5年多时间。

官网消息中称，隐山人民币PE基金二期获得了多家保险机构、国有投资平台、一线产业资本、母基金等机构投资人参与，不仅有新的投资人加入，也得到了现有投资人的持续支持。该基金重点投资于现代物流服务、数智供应链、物流供应链科技及新能源领域的创新龙头企业，延续了隐山人民币PE基金一期的投资策略。

隐山资本管理合伙人董中浪公开表示：“近20年来，物流行业市场规模快速提升，同时在科技的加持下发生了翻天覆地的变化。隐山资本新人民币基金将继续投资现代物流服务、数智供应链、新能源及物流科技等领域，增强现代物流支撑战略新兴产业、畅通国内国际双循环的能力。基于长期的产业洞察和全球资源优势，隐山资本布局并赋能了机器人、自动驾驶、新能源等行业的创新龙头企业，提高现代物流效率并获得全球竞争优势。”



隐山资本成立于2018年，旗下人民币基金与美元基金的资产管理规模（AUM）约为280亿元人民币，管理基金8只，已向90多家企业投出约165亿元人民币。

隐山资本旗下募资规模最大的要数隐山人民币PE基金一期。

2018年5月，隐山资本宣布设立隐山人民币PE基金一期（隐山现代物流服务基金），投资机构包含中邮资本，投资方向集中在现代物流集成运力体系、食品供应链等领域。

紧接着，隐山资本旗下的珠海隐山现代物流产业股权投资基金（有限合伙）（出资额84亿元人民币）显示有大批新股东在2018年8月份入股，包括中邮资本、中新互联互通投资基金管理有限公司旗下基金、国轩控股集团。

2021年4月，该基金新增泰康人寿、财信产业基金、浙商创新资本、首钢基金等股东，保险机构成为其投资人之一。

此次募集的基金二期的投资人中也有保险机构。而近日中国保险资产管理业协会公布了2023年保险资金投资的私募股权投资基金管理人评价结果，隐山资本再度获评A类基金管理人。

1月3日，时代周报记者联系隐山资本相关负责人，但对方未接受采访。

据普洛斯方面提供给时代周报记者的投资案例资料，隐山资本主要投资于物流服务、数智供应链、物流科技及新能源等板块。

其中，物流服务方面已投资了东航物流、南航物流、京东物流等公司。就在1月2日晚间，南方航空公告，南航物流主板IPO已于2023年12月31日获上交所受理。

隐山资本在数智供应链方面的投资项目，包括钢铁供应链的欧冶云商、纺织供应链的百布（致景科技）、食材供应链的望家欢等；物流科技及新能源项目则有机器人公司慧仓科技、立镖机器人，以及锂电池企业益佳通等。

据天眼查，隐山资本2023年共投资了20个项目，2022年投资了19个项目，2021年为11个项目，投资数量有逐年增长的趋势。

傲农生物与大北农“和平分手” 深陷债务泥潭如何解？

时代周报记者 **梁春富** 发自北京

闽系猪企傲农生物(603363.SH)的“卖身自救”计划宣告失败。12月26日晚间，大北农(002385.SZ)公告称，终止公司与傲农生物签署的战略合作意向协议，以及与傲农生物控股股东厦门傲农投资有限公司(下称“傲农投资”）签署的投资合作意向协议。

此前，大北农拟投资不超过6亿元收购傲农生物旗下部分资产。同时，大北农还将通过增资扩股的方式取得傲农投资不少于51%的股权。若该交易能够顺利完成，大北农将取得傲农生物的控制权。

大北农创立于1993年，是国内规模最大的预混合饲料企业，产业涵盖畜牧科技与服务、种植科技与服务、农业互联网等领域，主要为养殖户和种植户提供高附加值的产品与服务。该公司产品主要包括畜禽饲料、兽药疫苗、种猪与作物种子、农药化肥及农业互联网与金融服务等。

自2021年开始，生猪价格不断下跌，诸多养猪企业经营陷入困顿。大北农业绩亦受养殖板块拖累，但却多次出手收购养猪企业股权。傲农生物仅是其中一家。就相关问题，时代周报记者多次拨打大北农证券代表处电话，均无法接通。

傲农生物与大北农“和平分手”

双方意向协议告吹或与傲农生物实控人及一致行动人所持股权不断被冻结质押有关。

去年12月21日，傲农生物公告，控股股东傲农投资、实控人吴有林及其一致行动人合计司法冻结和司法标记股份51853337股，占其合计持股数量的13.16%，占公司总股本的5.95%。两天后，傲农生物又公告称，截至12月18日，傲农投资、吴有林及其一致行动人累计质押本公司股份384526106 股，占控股股东、实际控制人及其一致行动人合计持股的97.55%，占本公司总股本的44.14%。12月25日，公司收到上交所下发的监管工作函，处理事由为公司控股股东质押事项。

股权冻结质押事项给双方合作蒙上阴影，也成为这次合作终止的主要原因。

大北农表示，自意向协议签署后，根据傲农生物的相关公告内容显示，傲农投资出现了意向协议约定的一些包括股权冻结等较大变化的情形，进一步增加了交易的不确定性。基于各方的利益和股东投资人利益考虑，经各方友好协商达成一致，终止各方公告的意向协议。

傲农生物表示，本次终止意向协议是交易各方协商一致的结果，交易各方均无需对本次意向协议的终止承担赔偿及法律责任，终止本次意向协议不会对公司当前的经营业绩及财务状况产生影响。

傲农生物何处去？

与大北农“和平分手”后，对于深陷债务泥潭的傲农生物而言，公司未来发展及经营状况或面临更多变化，存在较大的不确定性。

值得一提的是，傲农生物实控人吴有林曾在大北农任职，负责大北农福建市场。他在将福建市场做成大北农的示范市场之后，选择离开大北农，2011年创立傲农生物。

官网显示，傲农生物以猪饲料起家，2014年涉足养猪业务，2017年9月挂牌上市。上市后的两年，饲料业务一直是傲农生物的业绩支柱。

2019年经历非洲猪瘟的影响后，生猪养殖行业进入上行周期，猪价飙升。傲农生物由此开始扩大养猪规模。2018年，傲农生物生猪养殖规模仅为42万头，2022年增长至519万头，年复合增长率高达87.5%，是所有猪企上市公司中扩张速度最快的一家。

然而，猪肉价格自2020年见顶后，持续3年低迷，这也让不少在猪周期上行时疯狂扩产的生猪养殖企业陷入连续亏损当中。

2021年、2022年，傲农生物分别亏 损15.20亿 元、10.39亿 元。2023年前三季度，傲农生物营收约为151.8亿元，同比下降1.47%；归母净利润约为-12.9亿元，同比下降125.22%。

傲农生物也面临一定的债务压力。截至2023年9月末，傲农生物资产负债率高达89.41%，其中短期借款约为40.51亿元，此外还有17.51亿元一年内到期的非流动负债以及超过15亿元的长期借款等带息负债，账上货币资金不足3亿元。

傲农生物拟通过定增和出售旗下资产来筹集资金，进程并不顺畅。2022年11月，傲农生物披露定增募资18亿元。时至今日，该定增仍未落地。2023年12月，傲农生物又收到中证中小投资者服务中心的《股东质询函》，中小股东对公司拟以8元将曲阳傲农农业等8家子公司的部分股权转让给控股股东傲农投资，每家标的公司股权转让对价均为1元的交易的必要性、交易安排的合理性以及交易定价公允性等进行质询。

“上述8家子公司受生猪养殖行业周期和自身经营影响，其猪场目前均处于空栏或计划空栏状态，转让其部分股权有助于公司减轻负担，提高抗风险能力。”傲农生物称，本次交易如能成功，将增加合并报表归母净资产不超过3.2亿元，还可减少公司2023年1—10月归母净利润的亏损额约1.51亿元。

大行并购的大北农

谈及收购傲农生物的原因时，大北农曾表示，目前生猪养殖行业整体处于低谷阶段且持续时间较长，公司作为中国农业行业农业科技的龙头企业之一，希望携手同行业中的其他公司共同走出行业低谷期。

大北农此言非虚。在猪周期下行中，与其他猪企采取收缩战略不同，大北农常常择机“抄底”并购。自2020年以来，大北农相继收购甘肃汇能、河北聚顺、鲜美种苗、大天种业、农信数据、益婴美、金色农华、中国圣牧等超10家公司部分或全部股权。据不完全统计，大北农在收购股权方面的交易作价合计约50亿元。

近年来，大北农的生猪养殖规模不断扩大。数据显示，2018年大北农控股企业生猪出栏量为113万头，到2022年增长至264万头，年复合增长率为23.6%。

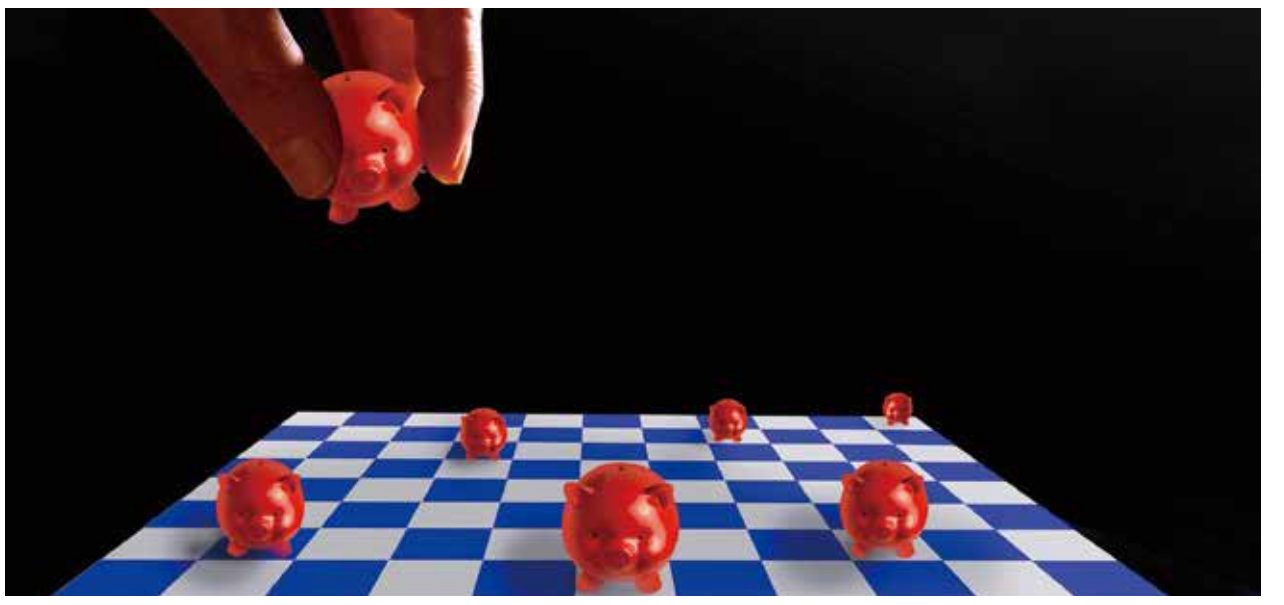
和傲农生物一样，生猪养殖产能的大幅扩张让大北农在猪周期上行时尝到了“甜头”，但也跳不出猪价持续低迷时的“坑”。2020年，大北农实现收入228.14亿元，同比增长37.62%；实现净利润25.73亿元，同比增长314.48%。

如今猪价下行，大北农业绩受到生猪养殖板块拖累，阶段性承压。2023年前三季度，该公司实现营收239.31亿元，同比增长8.31%；归属于上市公司股东的净利润亏损为9.08亿元，上年同期调整后亏损3.31亿元，亏损进一步扩大。

大北农近年并购也曾遭遇波折。2022年初，大北农出资13.2亿元收购湖南九鼎科技（集团）有限公司30%的股权。但这起收购案的买卖双方存在纠纷，并两次由法院审理。大北农对九鼎科技的审计报告数据存疑，拒不支付第二笔股权转让款；九鼎科技人杨林则起诉大北农，要求公司支付第二笔股权转让款3.96亿元。到2023年12月，上述交易终于完成。

2022年2月，大北农与正邦科技（002157.SZ，现*ST正邦）签署协议，拟出资20亿～25亿元收购正邦科技旗下8家位于西南地区的饲料公司全部或部分股权。不过，该交易最终未能达成。

大北农对这两笔收购均发起了计提。三季报显示，截至2023年9月末，预计计提正邦科技股权款损失金额2亿元，对九鼎科技未决诉讼预计计提负债1.28亿元。



“五连板”后跌停 神马电力发生了什么？

时代财经 **雨辰**

“又板了，这次是地板。”连续五天涨停后，神马电力跌停引发热议。

1月4日，神马电力跌停，截至收盘，该股报收22.58元，市值约98亿元。此前五天，公司股票上演“涨停五连板”，市值随之涨至108.45亿元，但是仅1月4日的跌停就蒸发了10亿元市值。

连续5日涨停后，上交所于1月3日就公司股价波动有关事项向神马电力下发监管工作函，涉及对象为上市公司，董事、监事、高级管理人员。

当晚，神马电力在给上交所的回函中表示：“截至目前，不存在影响上市公司股票交易价格异常波动的重大事项；不存在应披露而未披露的重大信息，包括但不限于重大资产重组、发行股份、债务重组、业务重组、资产剥离和资产注入等重大事项。”

1月4日，时代财经多次致电神马电力证券部，对方无人接听。

连涨五天，谁在买入？

据Wind数据，神马电力在连续涨停的5天内，股价累计上涨61.04%。1月4日，该股虽以跌停收盘，但盘中最高曾冲至25.84元/股，这一价格创下2020年9月4日以来的最高。

据上交所数据，神马电力于2023年12月27—29日，连续3个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计达30.50%；2024年1月2日、1月3日，公司股票继续涨停，连续2个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计达21.23%。

据上交所数据，神马电力于2023年12月27—29日，连续3个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计达30.50%；2024年1月2日、1月3日，公司股票继续涨停，连续2个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计达21.23%。

根据《上海证券交易所交易规则》的有关规定，神马电力此番“五连板”属于股票交易异常波动的情形。

值得注意的是，财信证券、国泰君安、机构专用、财通证券、沪股通专用、东方财富、光大证券、华鑫证券等相关营业部为神马电力交易异常波动期间主要买入机构。尤其是12月27日第一个涨停板时，两家机构专用席位分列第一和第二买入席位。

股票交易频繁异动

时代财经梳理发现，神马电力近年来频现股票交易异常波动。据Choice数据，公司自2019年起关于股票交易异常波动叠加回复上交所问询函的公告，共计33条。

与此同时，神马电力在每次的公告中均表示，经公司自查，目前的生产经营活动均正常进行，公司的内外部经营环境也未发生重大变化；公司未发现有需要澄清或回应的媒体报道或市场传闻，公司前期披露的信息也均无需更正或补充之处；此外，公司未发现其他可能对股票交易价格产生较大影响的重大事件，同时，也未发现公司控股股东及其一致行动人买卖公司股票的情况。

也就是说，对于神马电力而言，股价异动已是常态。某法律界人士告诉时代财经，“一般情况下，股价连续多个交易日涨停，交易所会下发监管函，而监管函相较于关注函，对上市公司违规行为的认定更为清晰，表示对其公开警示。”

1月4日，中国企业资本联盟副理事长柏文喜告诉时代财经，“监管函是一种较为严厉的监管措施，通常用于提醒上市公司或其高管注意其行为是否符合法律法规和监管要求。如果上市公司或其高管违反了相关规定，监管机构可能会发出监管函，要求其纠正违规行为、履行相关义务或采取其他必要措施。监管函通常会要求上市公司或其高管在一定期限内回复，并说明其采取的措施和结果。”

“针对股票异动下发监管函的原因可能是多方面的。一方面，监管机构可能认为上市公司的股价异动反映了公司存在一些问题，例如信息披露不透明、存在违规行为等。通过发出监管函，监管机构可以要求上市公司对其股价异动进行说明，并对其存在的问题进行整改。另一方面，监管机构也可能希望通过发出监管函来提醒投资者注意风险，并要求上市公司加强信息披露和风险提示。”柏文喜补充道。

未来生产经营面临不确定性

公开资料显示，神马电力于2019年登陆上交所，公司主要从事电力系统变电站复合外绝缘、输配电线路复合外绝缘和橡胶密封件等产品的研发、生产与销售，是国内电力设备用橡胶密封件龙头。

神马电力财报显示，上海神马电力控股有限公司直接持有公司62.46%股份，为公司控股股东。马斌直接持有上海神马电力控股有限公司94.67%股份。马斌、陈小琴为夫妻关系，二人共同直接、间接持有公司82.05%的股份，为公司实际控制人。

据神马电力《股票交易异常波动暨风险提示公告》，公司于2023年12月16日披露的第一期限制性股票激励以及第一期员工持股计划中触发值和目标值相差较大，此外，公司在未来的生产经营过程中，可能会受到政府宏观调控政策、资本市场走势、国内外经济形势以及原材料价格波动等因素影响，业绩指标能否兑现存在较大的不确定性风险。公司提醒广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。

与此同时，神马电力最新的滚动市盈率为81.01倍，估值显著高于同行业上市公司平均水平。

从最近五年的业绩情况来看，神马电力2019—2022年分别实现归母净利润1.27亿元、1.31亿元、1.01亿元及0.49亿元。2023年，公司盈利能力得到初步恢复。

2023年前三季度，神马电力共实现营业收入6.73亿元，同比增长22.37%，实现归母净利润0.96亿元，同比增长291.77%。2023年第三季度，公司实现营业收入2.57亿元，同比增长44.27%，实现归母净利润0.45亿元，同比增长842.65%。

2023年8月11日，神马电力在投资者交流互动平台上表示，“预计2023年及未来的利润率会延续上半年的趋势，与2022年同比有较大的增长。”值得一提的是，关于神马电力的机构研究报告还停留在2021年，与此同时，Wind数据显示，“该公司近180天无机构进行盈利预测。”

重大资产重组被问询函难倒？株冶集团终止收购五矿铜业

时代财经 **周立**

不到两个月，株冶集团（600961.SH）的重大资产重组戛然而止。

1月3日晚，株冶集团公告称，综合近期市场环境变化等因素影响，公司经审慎研究，并与交易对方协商一致，决定终止收购五矿铜业（湖南）有限公司（以下简称“五矿铜业”）100%股权。

2023年11月29日，株冶集团首次发布的《重大资产购买暨关联交易报告书》（草案）（以下简称《报告书》）显示，株冶集团拟以支付现金的方式向控股股东湖南水口山有色金属集团有限公司购买其持有的五矿铜业100%的股权，交易价格为12.71亿元，增值率为32.35%。

彼时，株冶集团表示，通过本次交易的实施，公司将实现铜铅锌一体化发展，充分发挥铜铅锌联合冶炼优势，扩大业务协同范围，进一步提升业务规模、优化产品结构，为公司注入新的利润增长点，高度契合公司未来发展战略。

同行业上市公司中，中金岭南（000060.SZ）、锌业股份（000751.SZ）和豫光金铅（600531.SH）等均实现了铜铅锌一体化的产业布局。

同时，本次交易完成后，株冶集团的资产规模、归母净利润以及基本每股收益均将有所上升。以2023年1—5月为例，交易完成后归母净利润以及基本每股收益增长18.98%、18.75%，至5月31日，资产规模增长43.21%，将有利于上市公司增强持续经营能力。

但公布资产重组后仅两周的时间，2023年12月13日，株冶集团便收到上交所的问询函，并要求10个交易日内，即2023年12月28日前进行书面回复。对此，株冶集团在2023年12月27日表示将延期答复，但在4个交易日过去后，股民等来的却是一纸“重大资产重组终止”的公告。

不过，株冶集团拟购买铜业公司股权之时，铜价正高位运行，行业内不少企业在2023年也有收购铜矿或铜业公司的动作。

尽管株冶集团终止了这次重大资产重组，但1月4日下午，株冶集团证券部相关工作人员对时代周报记者表示，未来公司仍将积极利用中央国有上市公司的背景，整合有色金属资源，充分发挥上市公司资本运作平台的作用，夯实可持续经营能力，提升公司股东回报。

铜价高位运行，企业忙收购

株冶集团拟购买铜业公司股权之时，正是铜价高位时。在美联储降息预期、铜矿扰动和精铜持续去库存共振作用下，2023年年末沪铜涨至近70000元/吨，但随即冲高回落。

“一是前期市场对2024年3月美联储将降息的预期过于乐观，目前的通胀数据距离通胀目标尚有距离，PMI和就业数据也没有显著恶化，美元指数反弹；二是临近春节，下游需求渐入淡季，季节性累库迹象初显，价格持续走高缺乏现货支持。对短期来说，市场比较关切海外经济状态、国内政策预期和淡季累库幅度。”广发期货有色金属研究员于培云在接受时代周报记者采访时表示。

事实上，在2023年铜价整体高位宽幅震荡运行之下，铜产业链上的收购屡见不鲜。

2023年11月，五矿资源（01208.HK）公告称，其间接全资附属公司MMG Africa Ventures Inc将以18.75亿美元的价格收购南非博茨瓦纳Khoemacau铜矿的母公司CUPROUS CAPITAL LTD。而上述收购事项已在2023年12月22日获得博茨瓦纳矿产及能源部批准。

铜陵有色（000630.SZ）则是在2023年7月选择收购拥有厄瓜多尔东南部大型铜矿资源的中铁建铜冠投资有限公司（以下简称“中铁建铜冠”）70%的股权，而中铁建铜冠为铜陵有色母公司控制的子公司，有利于减少关联交易，同时也利于降低原料铜采购成本，进一步增强盈利能力。

与此同时，近期加拿大矿商第一量子矿业（First Quantum Minerals）的股权也吸引了巴里克黄金公司的关注。据媒体报道，巴里克黄金一直在寻求扩大铜业务，与第一量子矿业的交易将使该公司成为全球最大的铜生产商之一。

为何市场会对铜这一有色金属如此钟爱？

上海钢联铜事业部分析师肖传康在接受时代周报记者采访时表示，铜是不可再生资源，也是战略金属，可用于军工等领域，而中国作为最大的铜产出国、消费国，在原料上一直受制于海外矿山，收购矿山是为了保障原料供应，增加定价话语权。

矿端利润丰厚，冶炼加工“内卷”

值得注意的是，2023年铜产业链的收购多涉及矿产，而冶炼和铜加工相关的收购相对较少，这或与产业链各环节的利润分配有关。

肖传康表示，对于铜产业链的利润分配，目前来看最高的是矿山，其次是铜冶炼，而铜加工环节的利润最低。

于培云表示，矿的利润最为丰厚，冶炼和加工企业就赚个加工费。根据Wood Mackenzie数据，2023年一季度铜矿C1现金成本90分位数仅为5200～5300美元/吨。2023年铜矿产能明显扩张，加工费居高位，国内冶炼利润在1200～1500元/吨。

“但是，2024年冶炼利润将面临挤压，铜精矿长协供应合同设定更高的粗炼加工费（TC）自88美元/吨下降至80美元/吨，若硫酸行情不好，冶炼利润将恶化。”于培云说道。

面对铜产业链利润分配的冷热不均，不少上市公司选择在矿端积极扩产，以增厚利润。据公告披露，2023年洛阳钼业（603993.SH）累计产铜41.95万吨，同比增长51%；紫金矿业（601899.SH）矿山产铜101万吨，同比增长11%。

而《报告书》显示，株冶集团拟收购的五矿铜业主营业务为有色金属铜的冶炼和销售，已建年产10万吨阴极铜的项目，其主要产品阴极铜2021年、2022年和2023年前5月的毛利率在-2.50%～1.52%之间，远低于同行业可比上市公司的毛利率平均值（3.56%～3.74%）。

对此，株冶集团解释称，其主要原因为部分企业拥有铜矿山，而五矿铜业无自有矿山，以及其他企业生产规模大多远高于五矿铜业的生产规模。

值得注意的是，铜陵有色、江西铜业等上市公司虽然也拥有铜矿山可满足部分阴极铜冶炼的需求，但也无法避免其阴极铜毛利率的逐年下降。

时代周报记者注意到，截至2023年上半年，株冶集团拥有约80万吨铅锌铜采选能力，锌冶炼产能和铅冶炼产能分别为30万吨、10万吨，虽然收购五矿铜业可以增加其在铜方面的冶炼能力，但从交易前后营收和利润的增幅来看，也可能会拖累其产品的整体毛利率。

对于未来的铜价走势，多名分析师对时代周报记者表示，由于全球经济渐进式复苏、铜矿资源收紧和新兴领域需求加持，铜价仍具备上涨潜力。

“对于2024年的铜价，我们测算预估全球精铜小幅过剩22万吨，未来面临缺口。紧平衡和绝对库存低位情况下，小幅累库不足以给价格造成太大压力，趋势和方向还是看宏观。”于培云认为，中期铜价偏震荡走势，需要防范美联储加息向降息周期切换过程中经济放缓或风险暴露给铜价带来的压力，长期尤其是2025年之后相对乐观。

肖传康认为，目前来看，短期铜价依然还是有上涨的可能性，首先从供需来看，依然处于供应偏紧的状态，价格底部还是有支持；其次，近来宏观氛围较为乐观，也是支持价格上行的主要因素之一。不过2024年下半年可能会随着国内冶炼的陆续投产，产出增多，供应紧张的问题会得到改善，进而铜价可能会进入阶段回调。



冷热皆需 虚拟电厂的资本博弈

时代财经 **雨辰**



长三角地区寒潮持续，居民用电负荷增长迅速，能源及电力保供又将迎来“大考”，虚拟电厂也基于其电力调峰的功能再度被市场提及。

近日，自然资源保护协会与中国电力科学研究院等机构发布名为《长三角虚拟电厂分析》的报告指出，“长三角地区虚拟电厂的发展潜力巨大。”

“在我国，每个省份对于虚拟电厂的定位并不相同，主要拟解决问题亦存在差异。”晶科科技（601778.SH）相关人士曾告诉时代财经，由上海、江苏、浙江、安徽“三省一市”组成的长三角地区，电力供需差距明显。

据时代财经不完全统计，A股共计约45家上市公司涉及虚拟电厂相关概念，其中，长三角地区就有19家，约占总数的42%。

2024年1月3日，恒实科技（300513.SZ）在投资者互动平台表示，随着新型电力系统建设的不断深入以及双碳目标的不断推进，预计虚拟电厂市场将快速发展、规模将不断扩大。“公司在虚拟电厂领域未来规划的身份是能源聚合商、平台与技术提供商和运营商。”

虚拟电厂≠电厂

“近日，又收到通知让我们在限定时间内调低园区整体负荷至安全保安负荷的通知。”2023年12月25日，金智科技董秘李剑告诉时代财经，近日寒潮来袭，用电负荷处于高位运行，电力供应偏紧，其公司所在的南京市又出现了错峰用电情况。

“天冷或天热导致的连续用电被动中断问题，对经济发展都是不利的，这也是发展虚拟电厂的原因之一，即解决供需失衡的问题。”李剑补充道，虚拟电厂最终并非仅为电力调峰，而是将成为一个成熟的交易市场。

虚拟电厂并非传统意义上的电厂，跟“烟囱”“冷却塔”“围墙”无关，而是一种先进的能源管理技术。它通过信息通信技术的运用，将分散的、可调节的电源和负荷集中起来，形成了一个可以统一调度、管理和运营的能源系统。

信达证券认为，我国风电、光伏产业发展迅速，发电量、装机容量占比逐年上升，进而带动电力系统灵活性调节资源需求提升。灵活性资源建设包括供给侧和需求侧两大类，虚拟电厂是需求侧中解决时间错配的有效措施。

在长三角地区，虚拟电厂的应用被认为具有重要的战略意义。由于该地区能源资源相对匮乏，对外依赖度较高，因此，虚拟电厂成为实现能源高效管理的重要手段。

数据显示，2023年11月，江苏省的全社会用电量为629.07亿千瓦时，同比增长9.70%；年累计全社会用电量为7100.90亿千瓦时，同比增长5.39%。同期，浙江省的全社会用电量为497亿千瓦时，同比增长10.6%；年累计全社会用电量为5620.8亿千瓦时，同比增长6.3%。

另外，安徽省11月的全社会用电量为257.8亿千瓦时，同比增长14.3%；年累计全社会用电量为2907.5亿千瓦时，同比增长6.8%。最后，上海市11月的用电量为137.7亿千瓦时，同比增长7.4%；年累计用电量为1680.6亿千瓦时，同比增长6.3%。

2022年，长三角三省一市的GDP合计约为29.03万亿元，在全国GDP总量中占据了约四分之一的比例。但从电力供应的角度，安徽省是区域内唯一对外净输出电量的省份。上海市、江苏省、浙江省均面临峰谷差大、电网难平衡以及电力系统灵活性调节资源短缺等问题。

“从区域角度来看，虚拟电厂更适合应用在电力需求较大地区的工商业重镇，如长三角及珠三角。”李剑表示。

A股市场的“虚电概念”

多名受访者告诉时代财经，目前我国还不存在真正意义上的虚拟电厂，各地正在以试点的形式进行探索。但在资本市场，虚拟电厂概念早已受到广泛追捧，与此同时，多家上市公司也已提早布局虚拟电厂相关产业链。

此外，据Choice数据，A股共计约45家上市公司归属于虚拟电厂概念。虚拟电厂为何成为资本追逐的新风口？庞大的市场规模是重要的原因之一。

据华泰证券研报，我国虚拟电厂正由邀约型向市场型过渡。预计2025年，我国的虚拟电厂市场规模将达到102亿元。另据中金公司测算，我国虚拟电厂行业有望在2030年触达1320亿元的理论市场空间。

上海交通大学电气工程系学术委员会主席刘东告诉时代财经：“虚拟电厂技术能够在一定程度上解决电力短缺问题。例如，在辅助服务市场中，当电网用电高峰期出现需求不足的情况时，可以通过虚拟电厂技术主动降低用户用电需求，从而在短时间内保证电网平稳运行。而在能量市场中，虚拟电厂则参与售电和卖电的行为。”

在盈利空间方面，“假设某虚拟电厂项目地处浙江，聚合电化学储能、可调节工业负荷和可中断负荷，同时参与浙江工商业用户电价峰谷套利、需求侧响应和作为独立第三方主体参与调峰辅助服务，并获得相应收益。以1：9的比例进行分成，虚拟电厂运营商可实现年收益118.36万元。项目静态回收期约8.45年，项目投资静态收益率约10.10%。”信达证券表示。

安信证券在研报中表示，虚拟电厂将让三类企业受益：一是发电端信息化企业，有望参与发电端聚合优化进程；二是用电端信息化企业，深度参与电力交易，接通买卖双方；三是综合能源优化系统，全方位服务能源运作平台。具体来看，包括恒实科技、东方电子（000682.SZ）、国能日新（301162.SZ）、协鑫能科（002015.SZ）、金智科技（002090.SZ）、林洋能源（601222.SH）、国电南瑞（600406.SH）等多家上市公司均参与了虚拟电厂产业链建设。

在投资者互动平台上，国电南瑞表示，公司拥有虚拟电厂平台、虚拟机组、调控终端等系列化成熟产品和不同类型虚拟电厂的建设经验。

东方电子表示，公司具有自主知识产权的虚拟电厂核心技术，目前已在城市级虚拟电厂运行管理平台、负荷聚合商级负荷聚合管控平台和园区级虚拟电厂三个层级开展了一系列业务。

金智科技董秘李剑告诉时代财经，虚拟电厂涉及电力和能源领域，需要自动化控制技术，它要求数据互联互通，因此需要建立信息系统或信息管理系统。金智科技主要是以配网和变电站为主，更倾向于信息技术和能源方面的应用，涉及信息处理、控制以及未来的交易平台建设。

虚拟电厂的资本博弈

Wind数据显示，2023年全年，虚拟电厂指数最高于2023年2月15日涨至7344.72点，不过，此后便震荡下跌，于10月24日最低跌至5589.63点。截至2024年1月3日收盘，虚拟电厂指数又回升至6003.66点，当日上证指数报收2967.25点。

在2023年，Choice数据显示，开普云（688228.SH）、万胜智能（300882.SZ）、双杰电气（300444.SZ）等多只虚拟电厂概念股年内累计涨幅超30%。

诸多虚拟电厂概念股的背后，是机构投资者的博弈。虚拟电厂的市场规模有多大，如何从中寻找到优质的投资标的，是他们思考的问题。

“智能用电方面，智能配电网建设为电网投资重点，虚拟电厂是智能配电网建设重要方向，能有效解决时间错配问题。虚拟电厂的两大基础建设分别为灵活性资源的建设或挖掘，电力市场的建设。这两大基础建设近期处于加速推进的态势。”信达证券电新团队通过测算得出，2025年虚拟电厂制造端、运营端的产业链市场空间有望达695.2亿元。

目前，国内虚拟电厂仍以示范项目为主，但是国开证券认为，未来随着虚拟电厂项目在全国铺开，从示范项目推广至常态化运营，各省运营管理细则也将陆续出台，“同时，随着虚拟电厂聚合的资源类型逐步丰富，源荷储一体化聚合的虚拟电厂或将成市场主流，相对应的运营管理办法也将更加丰富。”

不过，对于虚拟电厂的这股热风，也不乏一些“冷思考”。某不愿具名的业内人士认为，当前国内部分地区已经丧失了建立虚拟电厂的意义。“随着屋顶光伏装置数量的增加，白天的高峰用电时段，屋顶光伏发电量本身在补充电力。然而，随着新能源汽车，尤其是纯电动汽车的普及，大部分居民选择在夜间进行充电，导致晚间用电量显著上升。一些地区原先建立虚拟电厂的客观条件——峰谷用电差异已经消失。”

“相对而言，长三角地区的峰谷现象尚存，所以虚拟电厂还是有些价值的。”上述人士补充道。

45家

上市超募14亿元 艾罗能源债务风险待解？

时代周报记者 **何明俊** 发自广州

1月3日，艾罗能源（688717.SH）正式上市。

上市首日，艾罗能源股价一度破百元，总市值更是直接突破150亿元，中一签的投资者最多可赚2.2万元。

根据招股说明书，艾罗能源是国际知名的光伏储能系统及产品提供商，主要面向海外客户提供光伏储能逆变器、储能电池以及并网逆变器，应用于分布式光伏储能及并网领域，是行业内少数具备储能逆变器和储能电池协同一体化研发能力，并能够批量生产储能逆变器和储能电池产品的企业。

时代周报记者注意到，艾罗能源于2013年推出首款储能逆变器，2016年开始研发并在2018年将储能电池推向市场，是业内较早实现储能逆变器与储能电池同时量产的企业。

然而，艾罗能源虽然起步早，但市占率并不高。

根据IHS研究报告披露的市场排名及市场份额数据，艾罗能源2021年全球范围内户用储能电池占比4.1%；逆变器（含储能逆变器与并网逆变器）市场份额约为1.4%，在户用储能逆变器细分领域，市场份额占比约为5.1%。

面对储能电池和储能逆变器的激烈市场竞争，艾罗能源会如何应对？就相关问题，时代周报记者以个人投资者身份致电艾罗能源董秘办。相关工作人员回复称：“公司有自己的规划，相应的经营发展在公告中有提及，报告期内的规划已经上传，今年的规划会在后面的公告中披露。”

债务风险待解

作为2024年的首个IPO，同时也是久违的新能源领域IPO公司，艾罗能源的关注度颇高。

招股书显示，艾罗能源募资主要用于储能电池及逆变器扩产、光储智慧能源研发中心建设、海外营销及服务体系和补充流动资金，总募资额约8.09亿元。而根据公布的55.66元/股发行价格和4000万股的新股发行数量，预计将募集22.26亿元，超募14.17亿元。

然而，投资者对艾罗能源态度两极分化。有投资者表示，“这么低的估值，至少50%的上涨空间”。也有投资者表示，“当前市值高，向上做的风险较大”。

艾罗能源受关注的还有“实际控制人及其控制的其他企业大额负债风险”。

根据上市公告书，截至2023年1月31日，艾罗能源实际控制人李新富尚未偿还的借款本息余额为3.57亿元，其中对家族成员及其控制企业的本息余额为3.43亿元，到期时间为2025—2027年，其余0.14亿元为住房贷款，到期时间为2035年。

对于债务问题，艾罗能源董秘办相关工作人员表示，“关于大额负债的问题，我们在上交所问询回复中已经有明确的具体回复，也有提到具体的还款渠道，包括怎么还款上面写得挺清晰了。”

时代周报记者注意到，监管部门曾在二轮问询函中对李新富及其控制企业的还款能力提出质疑，要求结合各笔债务的金额、到期期限、具体还款来源进行详细分析、论述。

艾罗能源在二轮问询函回复中表示，实际控制人拥有的除发行人权益之外的不动产、财务投资、对外债权等其他资产较少，相较于其债务总额而言还款资金缺口大。主要解决措施为发行人未来实施的现金分红。若发行人经营情况发生重大不利变化，现金分红无法完全偿还上述债务时，实际控制人可以处置少量发行人股权获得还款资金。

押注单一市场

除了实控人的债务风险外，艾罗能源还面临着单一市场的挑战。

当前，艾罗能源的业务基本集中在欧洲市场的，抗风险能力难以令投资者信服。

艾罗能源招股书数据显示，2020—2022年，公司在欧洲的销售收入分别为2.89亿元、6.50亿元和43.58亿元，分别占总营业收入比例高达74.25%、78.11%和94.50%。

2023年上半年，艾罗能源在欧洲的销售收入高达31.62亿元，占总营收比重高达93.04%。

然而，单一市场营收占比过高会引起公司业绩波动。

2023年三季度，艾罗能源受渠道商库存积压以及欧洲电力价格回落等因素的影响，欧洲户储市场需求有所下降，导致三季度业绩环比二季度下滑。数据显示，艾罗能源三季度实现营业收入6.08亿元，环比二季度下降57.37%，净利润4289.85万元，环比二季度下降90.91%。

按照艾罗能源预测，2023年营业收入为45亿～47亿元，与2022年基本持平；预计2023年归母净利润为10.50亿～11.50亿元，较上年同期基本持平；预计2023年扣非归母净利润为10.30亿～11.30亿元，较上年同期基本持平。

对于押注单一市场的风险问题，董秘办相关工作人员表示，后续发展会及时公告。

华金证券研报指出，2022年第四季度至2023年第三季度，阳光电源（300274.SZ）、固德威（688390.SH）等可比公司的平均收入为131.03亿元，可比PE-TTM为24.27X，销售毛利率为34.08%。相较而言，艾罗能源营收规模未及可比公司平均，但销售毛利率（39.01%）处于同业的中高位区间。

1月3日，艾罗能源报收87.93元/股，涨57.98%，总市值为140.7亿元。

（实习生李睿妍亦有贡献）

新年“开门红” 罗氏超10亿美元加码中国ADC

时代周报记者 **李傲华 张羽岐**

中国ADC行业迎来2024年开年第一单!

1月2日，苏州宜联生物医药有限公司（下称“宜联生物”）宣布与罗氏达成全球合作和许可协议，双方将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。

这一新年首单中国创新药“出海”的交易金额就超过了10亿美元。

根据协议条款，罗氏将获得YL211在全球范围内的开发、制造和商业化的独家权益，宜联生物将与罗氏中国创新中心（CICoR）共同合作推动YL211项目进入临床I期试验阶段，并交由罗氏负责后续全球范围内进一步开发和商业化工作。

此外，罗氏将向宜联生物支付首付款及近期里程碑付款5000万美元，另外还有近10亿美元的开发、注册和商业化潜在里程碑付款，以及未来基于全球年度销售净额的梯度特许权使用费。

ADC正在成为跨国药企们的必争之地。

据医药魔方全球创新药数据库NextPharma不完全统计，截至2023年12月21日，中国创新药License-out（海外授权许可）在国内共计近70笔，已经披露总交易额超350亿美元。据时代财经不完全统计，ADC赛道交易量超过20笔，尽管不是交易数量最多的创新药，但交易金额在10亿元以上的事件多在ADC领域内。

罗氏牵手宜联生物，为中国ADC“出海热”的延续拉开了2024年的序幕。

罗氏告诉时代财经：“我们一直关注着行业内具有潜力的新一代抗体偶联药物平台技术创新与合作机会，希望借助自身的专业知识和研发能力，助力这些有潜力成为First-in-Class（同类首创）/Best-in-Disease(最佳治疗药物)的临床或临床前阶段的ADC创新疗法早日实现成果转化。”

“未来，我们不仅要做好现有的技术平台，随着团队的发展，我们期望与国际的合作可能更大更广泛。”宜联生物联合创始人、COO肖亮则对时代财经表示。

罗氏加码ADC

ADC有肿瘤的“生物导弹”之称，其原理是将类似于化疗药物的细胞毒药物与单克隆抗体连接在一起，从而实现对肿瘤组织的靶向杀伤功能，其结合了靶向疗法和化疗疗法的作用原理，兼具两种疗法的优势，因此迅速成为了新药研发的“新宠”。

截至目前，ADC药物已经经历了三代技术更迭。

其中，第一代药物以辉瑞的Mylotarg为代表，罗氏的Kadcyla（恩美曲妥珠单抗）则是第二代ADC药物中的佼佼者。2013年Kadcyla获批上市，这是第一款HER2-ADC，将罗氏经典的HER2靶向药曲妥珠单抗，通过MCC连接子，与抑制微管聚集的化疗药物美登素（DM1）连接起来。

2019年Kadcyla的销售额突破10亿美元大关，达到13.93亿瑞士法郎，2021年和2022年Kadcyla销售额分别达到20.80亿瑞士法郎和14.86亿瑞士法郎，是当年销售额最高的ADC药物，也被认为是当时商业化最为成功的ADC药物。

2019年，罗氏推出了第三代ADC药物Polivy（帕洛妥珠单抗），该药物于2019年6月获得FDA加速批准上市，联合苯达莫司汀和利妥昔单抗，用于治疗至少两次以上的复发或难治性（R/R）弥漫性大B细胞淋巴瘤（DLBCL）的成年患者。

不过在更加白热化的第三代ADC竞争中，罗氏能否凭借Polivy再夺一城还是未知数。

2021年、2022年，Polivy的销售额达到2.47亿瑞士法郎和4.37亿瑞士法郎，2023年前三季度销售额约为6.05亿瑞士法郎。

在Polivy获批的同一年，罗氏迎来了在ADC领域的最大竞争者。第一三共/阿斯利康的Enhertu（德曲妥珠单抗）获批，这同样是一款靶向HER2的ADC药物。在短短数年里，就已经赶超Kadcyla。

2023年前三季度，Enhertu的销售额达到约2400亿日元（约合16.9亿美元），逼近Kadcyla的2023年前三季度的14.86亿瑞士法郎（约合17.58亿美元）。

想要维持在ADC领域的地位，罗氏必须再加码。

宜联生物的YL211是罗氏第一次引进的中国ADC药物。这是一款特异性靶向间质表皮转化因子(c-MET)的下一代抗体偶联药物。

罗氏告诉时代财经，c-MET是一种原癌基因，在消化道肿瘤中高度表达和过度活化。c-MET ADC有潜力针对多种具有c-MET表达的实体瘤，并克服其他治疗模式在该靶点上存在的局限性。前期研究中，c-MET ADC的临床试验证明了ADC方法的可行性和优势，同时也凸显了可进一步开发的潜力。

宜联生物成立于2020年，是一家专注于开发创新ADC的企业，拥有新型抗体偶联药平台技术，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，以期为全球肿瘤患者带来更好的治疗方案。

宜联生物创始人、董事长兼CEO薛彤彤，宜联生物联合创始人、CSO蔡家强，宜联生物联合创始人、COO肖亮均在ADC领域拥有丰富的经验，三人都曾在孵化出ADC“新秀”科伦博泰的科伦药业任职，有业内人士对时代财经表示，“尽管宜联生物刚刚成立2年多，但其管线的推进速度快，执行力度很强”。

在罗氏看来，宜联生物是一家快速发展的中国生物制药公司，拥有专业的研发实力和具有自主知识产权的ADC平台技术。

肖亮则对时代财经表示：“在科伦的经历已经过去很多年了，当下的合作更看重我们宜联自身产品的技术平台在临床上所展示出来的优势。罗氏选择我们也是更看中产品本身的设计与疗效，从设计层面来讲，我们这款产品潜在药效、安全性均更好，于病人来讲就会有更好的治疗窗口，也会承受更少的痛苦。”

宜联生物也并非第一次引起跨国药企的注意。

2023年10月，宜联生物宣布与BioNTech达成战略合作和全球许可协议，双方将合作开发靶向HER3的下一代ADC药物。

根据协议条款，宜联生物将授予BioNTech其所拥有的一款ADC产品在全球范围内(不包括中国内地、香港和澳门）开发、制造和商业化的独家权利。BioNTech将向宜联生物支付7000万美元首付款，以及额外开发、监管和商业化里程碑付款，潜在总金额超过10亿美元。

由于HER3靶点的生物活性不足，很难作为单抗靶点成药，截至目前全球范围内尚未有靶向HER3的疗法上市。但HER3在非小细胞肺癌、乳腺癌等多个癌种都有高表达，ADC为靶点提供了新的成药思路。

MNC热衷“扫货”中国ADC

与上一个大热的赛道PD-1单抗相比，ADC有着更灵活的靶点选择策略，治疗前景也更为广泛。

在PD-1的研发竞赛中，跨国MNC早早抢占了先发优势，默沙东的Keytruda和百时美施贵宝（BMS）的Opdivo分占TOP2席位，中国Biotech的研发布局稍晚，则很快进入了“内卷”当中。但眼下，ADC给了中国Biotech们新的机会。

荣昌生物早在十几年前就已经布局ADC赛道，当时全球首款ADC药物，辉瑞的Mylotarg正因为安全性原因饱受争议，ADC赛道尚未诞生一款成熟的产品。2021年，荣昌生物的维迪西妥单抗获批上市，成为我国首款本土ADC药物。

孵化出ADC“新秀”科伦博泰的科伦药业，也早在2012年左右启动了对ADC的探索；另一家“押宝”ADC的中国药企恒瑞医药（600276.SH）也在2013年涉足ADC，首个与ADC相关的产品是罗氏恩美曲妥珠单抗的生物类似药。

智慧芽新药情报库显示，在中国开展的ADC药物临床试验超过1000项，涉及药企超过百家，中国俨然成为了ADC新药研发的高地，跨国药企也频繁在中国“扫货”ADC管线。

2022年12月，默沙东一口气从科伦博泰引进了7款在研的临床前ADC药物，科伦博泰可以获得1.75亿美元的首付款，后续里程碑付款合计不超过93亿美元。虽然2023年10月，默沙东退回了其中两款产品，但这并没有影响到MNC对“扫货”中国ADC的热情。

2023年12月12日，百利天恒全资子公司SystImmune,Inc.与BMS就BL-B01D1（EGFRxHER3双抗ADC）项目达成了独家许可与合作协议。根据公告，BMS将支付8亿美元的首付款，最高可达5亿美元的近期或有付款；达成开发、注册和销售里程碑后，SystImmune将获得最高可达71亿美元的额外付款。这笔交易的潜在总交易额最高可达84亿美元，一举刷新了中国ADC新药单药“出海”的交易金额纪录。

浩悦资本资深合伙人李逸石近期对时代财经表示，ADC是系统化的创新，它由抗体端、药物端和linker（连接子）三部分组成，任何一个单一维度的创新都不一定能说明ADC产品是最优的，因此这类产品的研发非常考验Biotech创新药企系统化创新的能力，这也意味着做出一个好的ADC产品是非常难的，交易额也自然会水涨船高。此外，相比于小分子药物，ADC产品的系统化创新使得其代际差异和迭代能力更强，有能力在老靶点的基础上做出更优秀的分子。

如果把BD交易的范围放宽到全球，那么MNC们为ADC一掷千金的趋势则更为强烈。ADC赛道中的“卷”也越来越剧烈。

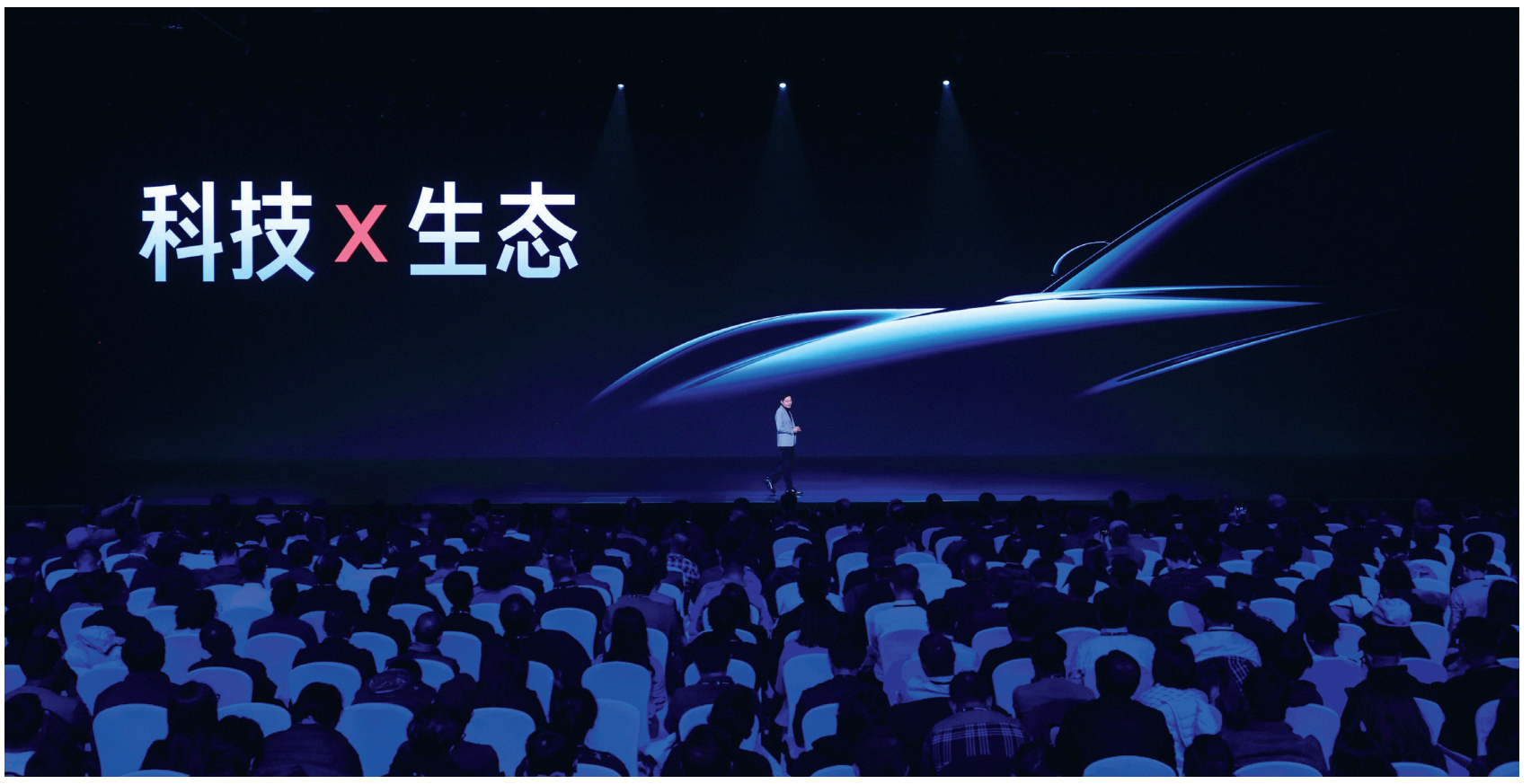
2023年11月，艾伯维宣布收购ImmunoGen及其抗肿瘤药物ELAHERE，这是一款靶向FRα、用于治疗铂耐药卵巢癌（PROC）的ADC药物，交易总金额约为101亿美元；2023年12月，辉瑞表示即将完成以430亿美元收购Seagen的交易，后者是全球ADC领域的领军企业之一。

“卷是一个永远不断的话题，未来只会越来越剧烈。”肖亮告诉时代财经，他认为，在“卷”中才能有冲出来的产品或平台，加快了新产品出来的速度，也推进了产品的创新迭代。





22 港人热衷北上深圳消费



小米SU7能否承载雷军的梦想?

时代财经 **张旭**

在小米造车1003天后，雷军召开了一场技术发布会，只谈技术，不谈价格。

会上充满了“第一”“领先”之类的形容词，在讲解大量技术细节时，雷军还会时不时追问：“大家都听懂了吗，没听懂的话要不我再讲一遍？”

雷军并不想赚快钱，这是他“赌上全部荣誉”的事业。为此，雷军表明态度：“如果攒出一辆车，投入三四百个研发人员和10亿元人民币就差不多了。”而小米在1003天的汽车研发过程中，投入了超100亿元和3400多名工程师。

雷军还给小米汽车提出了一项原则——守正出奇，要充分尊重汽车行业规律，确保把第一辆车做好，再在这个大前提下创新。小米首款车型SU7从命名上也体现了雷军的追求，SU指的是Speed Ultra。

这款车型将于2024年量产并交付，在2023年年末的时间节点，它是否真的做到极致和领先，是否足以承载雷军的梦想？一切还要回归技术。

电机被华为截和，下一代更强

要实现“高性能”，小米首先掏出自研电机——HyperEngine V6/V6s。为何选择“V+数字”的命名方式，实际是为了对标大排量燃油发动机的名字，雷军希望以此唤起大众对于性能的认可。

V6/V6s电机通过AI仿真优化转子应力，达成高转20万次转子结构拓扑，顺利找到高转速下最优的转子应力分布。此外，该款电机的定转子气隙极限缩减至1.3mm，降低了磁阻来实现高性能。

从结果来看，该电机划分了最大功率220kW/275kW的不同版本，最高转速达21000rpm。作为对比，极氪001 FR电机的最高转速为20620rpm，而电机转速同为21000rpm的智己LS6，其最大功率为215kW，略低于小米电机。

雷军曾希望这款电机能成为国产车上转速最快的电机，但发布会的时间晚了一步，让小米与这个头衔失之交臂。用雷军的话说：“我们被友商截和了。”

截和雷军的是手机市场的老对手——华为。2023年11月发布的智界S7，首发搭载的电机在量产车上转速为22000rpm，电机最高效率可达98%。

不过小米还留了后手。拥有27200转速的HyperEngine V8s电机，预计将在2025年装车。伴随现场的阵阵惊呼，雷军还展示了第三代电机——实验室中的下一代超级电机转速可达35000rpm。

比100度电池多1度

如果说电机与“最强”失之交臂，那另外两项技术，小米则以十分微弱的优势做到了领先。

作为电动汽车三大件，动力电池关系到续航里程等一系列关键指标。SU7搭载的是宁德时代的麒麟电池包，采用CTB技术，并将电芯倒置以提高空间利用率和整车安全性。续航和充电方面，小米汽车SU7的CLTC续航里程达800公里，5分钟充电200公里续航、15分钟充电510公里续航。

雷军介绍称，小米汽车自研的800V高压平台电池包容量上限能够达到150度，CLTC续航里程超过1200公里。但小米并未把参数拉满，而是选择了一个有零有整的数字——101度，以1度的优势赢得了一众新车搭载的100度电池。

有动力电池行业人士向时代财经解释称：“100度电池正在被越来越多的新车型采用，原因在于，800V高压架构节约了空间和成本，得以让更大的电池包上车。此外，大电池+单电机的组合可以带来更长续航，或者为双电机产品带来更好性能，提升产品竞争力。”

从近期发布的新车来看，“800V高压架构+100度电池+800公里续航”几乎成为标配。例如智界S7的100度电池配合后置单电机，续航可达855公里。比小米汽车提前一天发布的极氪007，也有100度电池包版本，单电机版本最大续航可达870公里。

与小米汽车SU7上支持800V快充的麒麟电池包十分相似的，还有极氪001FR上的100度麒麟电池包，其最高充电倍率4C，SOC10%～80%充电最快15分钟。

在亮眼的数据背后，麒麟电池成本也是“遥遥领先”的。目前配套车型价格普遍较高，极氪009ME车型售价49.9万～58.8万元，极氪001FR起售价格76.9万元。也难怪雷军在猜价格环节直呼：“9.9万元、14.9万元不可能，尊重一下科技啊！”

除了三大件，小米汽车也没错过另一个时髦——一体化压铸。小米称自己为目前国内唯一的同时自主研发大压铸设备集群和压铸材料的汽车厂商。

车身的一体化压铸最早被特斯拉应用在Model Y上，在6000吨级的压铸机的作用下，原来的70多个后地板零件被简化为2个，减少了超过1000个焊点。但汽车一体压铸技术的压铸模具设计、材料、加工、检验、试模等流程长且成本高，而且模具为专车定制，如果后续销量不佳，很难通过走量摊平成本。

但小米还是咬牙追上了这股潮流。雷军介绍称，小米超级大压铸的锁模力为9100吨，能让汽车后地板实现72个零件合一，焊点减少840个，整体重量减轻17%，且生产工时减少45%。他展示了一张含有自己人物模型的压铸集群设备图片，充满大工业与科技碰撞的视觉冲击力。

即将开启交付的特斯拉Cybertruck就采用9000吨压铸机打造，而在国内，赛力斯在AITO问界M9上也使用了9000吨级别的一体压铸技术，小米再次以100吨的微弱优势取得领先。

智驾第一梯队，尚需时日

智能驾驶也是此次小米汽车技术发布会的重点。硬件方面，小米智能驾驶系统配备两颗英伟达Orin高算力芯片，综合算力高达508TOPS。感知硬件则包含1颗激光雷达、11颗高清摄像头、3颗毫米波雷达和12颗超声波雷达（Max版车型）。

自适应变焦BEV技术、道路大模型以及超分辨率占用网络技术，则构成了小米智能驾驶的三项关键技术。在这些技术的加持下，小米SU7能够实现识别实时路况、智能调节行驶轨迹、异形障碍物识别种类无限制、根据不同场景自适应调用不同的感知算法等能力。

2023年12月，北京连续下了两场雪，而小米产业园附近，小米SU7正在这种环境中路试。发布会展示的路试视频显示，在雨雪天气下，SU7能够顺利完成超车、避让加塞车辆、避让行人、混行道安全行驶、大幅度转弯等操作，全程无人接管。

雷军给小米汽车智能驾驶定下的目标是，2024年进入第一梯队，年底将会在100座城市开通城市NOA功能。

小米宣称2024年要进入第一梯队，但第一梯队早已一骑绝尘。在特斯拉引领的Transformer+BEV架构驱动下，智驾算法趋近于端到端的智驾大模型，使得智能驾驶开始步入城市NOA新时代。

目前，以蔚小理、华为等为代表的第一梯队正积极推进城市NOA功能与“无图方案”的更广覆盖范围落地。在问界M9发布会上，余承东宣布2023年12月底，在全国范围内落地城市无图NOA。

在小米召开发布会的同一日，蔚来智能驾驶研发副总裁任少卿展示了NOA的最新进展。蔚来全域领航辅助NOP+累计验证释放的城区可用里程近32万公里，已实现汇路成网的城市累计208座。

第二梯队的品牌在高速NOA的技术也趋于完善，并将于2024年探索将功能拓展至更为高阶的城市NOA功能。以此来看，小米的“2024年年底开启百城NOA”，已经被第一梯队拉开不少差距。

除了城市NOA，L3自动驾驶的竞赛也已展开。2023年年底，宝马、奔驰、智己、比亚迪、深蓝、阿维塔、赛力斯等品牌陆续官宣获得L3测试牌照。

中国银河证券表示，伴随国内自主品牌技术的不断升级完善，叠加工信部前期发布的《开展智能网联汽车准入和上路通行试点工作》通知为高级别智能驾驶发展消除了政策阻碍，预计城市NOA功能将成为2024年自动驾驶产业的主旋律，主机厂将继续在城市NOA功能上加大研发投入，推动产品“智能化”竞赛加速，助力自动驾驶产业进入发展快车道。

要在智驾方面领先，L3自动驾驶无疑将成为小米争夺的另一个高地。当然，小米作为其中最年轻的造车新势力，成长速度也不容小觑。雷军充分理解，他表示：“智驾的目标是2024年做到第一梯队，再给些时间希望能做到行业第一，这就是我们行业最卷的地方。”

事实上，面对飞速发展的行业，没有人能做太久的第一。

比如，雷军2023年12月28日宣布：“小米SU7转弯半径为5.7米，百零刹停可以做到33.3米，领先一众豪车。”话音刚落，红旗就将这一成果再推进一步。

红旗12月29日表示，近日在海南琼海的试验场上，红旗全新自主电动车实现百公里制动距离29.68 米，成功刷新电动车百公里制动距离的世界纪录。

红旗表示，在量产车型上首次将制动距离缩短至30米以内，这一突破性成果标志着我国自主汽车工业在底盘技术方面的巨大进步，将为全球汽车安全领域带来深远影响。

小米汽车的百公里制动距离赢了，但没赢太久。而这也成为行业飞速发展的一个缩影，没有哪个品牌在所有领域能永远领先，但更强的技术，能让消费者不断享受到更好的产品，并助推行业的进步。

拼多多本地生活业务踩刹车

上接P1

由此，寻找新增长曲线被提上日程。据《晚点LatePost》报道，接近拼多多的人士表示，在之前的计划里，多多买菜本地生活业务上线后，拼多多希望用3个月的亏损冲击美团主业，如果美团碍于压力收缩甚至放弃美团优选，对拼多多将是利好。

事实上，这并非拼多多首次踏足本地生活，在此之前，拼多多在本地生活布局已久。

2023年年初，拼多多旗下社区团购平台快团团，悄然测试起了本地生活产品功能，但当时并没有商品上线；直至3月，快团团本地生活业务开始招募服务商，确认通过服务商拓展商家的方式；5月，本地生活的商品在快团团小程序上线。除了餐饮美食外，还包括游玩住宿、休闲娱乐、丽人美发和生活服务品类。

据了解，彼时入驻快团团的本地生活商家，几乎也入驻美团、抖音等，但针对快团团平台，大部分商家都推出了定制产品，这也是多多买菜引进品牌供应商的策略之一。

以上海的“小元美家擦窗服务”为例，快团团上的标价是每10平方米170元，而美团上定价为225元，适用面积10～15平方米。

除了快团团，2023年7月，拼多多还在APP首页“充值中心”入口上线本地生活栏目，入口隐藏极深，商品以各类快餐、茶饮连锁品牌的优惠券、充值卡为主，产品种类简单、下单体验更接近实物电商的模式。

通过“主站+快团团+多多买菜”的组合，拼多多已经全面入局本地生活，成为本地生活领域的重量级玩家之一。



2023年12月，多多买菜启动本地生活到店业务，但在2024年1月初却突然宣布暂停，至于原因拼多多并未给出太多解释，接下来是否会重启也是未知数。

万亿本地生活群雄混战

过去几年，本地生活赛道长期延续“一超多强”的格局，美团一家独大，全方位布局“吃喝住行娱”，携程、饿了么、高德在细分领域与美团竞争，保持微妙平衡。

不过，在刚刚过去的2023年，这种平衡逐渐被打破，当互联网大厂们几乎摘完了“低处的果实”，便不约而同杀向更艰难的本地生活领域。

本地生活主要分为外卖到家和到店消费两个门类。过去一年，在外卖领域，美团和饿了么大致占据九成以上的市场份额。但在到店消费上，美团和旗下大众点评不仅遭遇了抖音、快手的蚕食，还有小红书、微信、拼多多等平台在虎视眈眈。

特别是抖音的强势崛起，切走美团不少的市场份额。海通国际研报数据预计，2023年抖音本地生活GTV（总交易额）将达2000亿元，约是美团的三分之一。

2023年11月28日，美团发布第三季度业绩报告，实现营收764.67亿元，同比增长22.1%；净利润35.93亿元，同比增长195.3%。

尽管业绩增长稳健，但在财报发出的第二天，美团股价却下跌12.18%至90.45港元/股，创2020年4月以来新低，总市值降至5648亿港元，且此后仍持续下降。到1月4日，美团报收77.5港元/股，距离2021年460港元/股的高位跌去八成以上。

对此，网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾表示：“抖音、快手等短视频平台凭借其强大的用户基础和先进的算法技术，已经开始进军本地生活领域，这无疑给美团带来了巨大的挑战和压力。”

不过，在零售电商行业专家、百联咨询创始人庄帅看来，本地生活赛道远未饱和，还有很大的市场空间，尤其在下沉市场，本地生活互联网化水平很低。

面对难啃的下沉市场，拼多多却具备天然优势。拼多多旗下以社区团购为核心的多多买菜，在全国布局超过2600座县市，广泛渗透下沉市场，在传统电商都需要“五日达”甚至“七日达”的边远县城，多多买菜能做到“次日达”。

在这个过程中，多多买菜以“结果导向”的高效执行力深入企业基因，建立起了一支深入下沉市场的地推铁军，能够有效助力本地生活业务。2023年12月，多多买菜启动本地生活到店业务，但在2024年1月初却突然宣布暂停，至于原因拼多多并未给出太多解释，接下来是否会重启也是未知数。

放眼整个行业，不可否认的是，万亿级的本地生活赛道，已经成为各大生活平台都不想错过的掘金之地。谁将成为最大赢家，谜底也还未到揭晓之时。

蒋凡“戍边”两年：Lazada在东南亚开启新一轮调整

时代周报记者 **杨玲玲** 发自广州

拿到母公司阿里（BABA.NYSE，09988.HK）6.34亿美元注资不足一月，东南亚电商巨头Lazada就开启了新一轮人员调整。

据多家海外媒体报道，阿里旗下Lazada正在进行裁员行动。知情人士透露，东南亚所有市场的各级员工都受到了影响，其中新加坡受影响最大。1月4日，时代周报记者向Lazada相关人士求证裁员相关消息，截至发稿未获回应。

此时恰逢阿里国际数字商业集团CEO蒋凡“戍边”满两年时间。2021年12月，阿里成立“海外数字商业板块”，由原淘宝兼天猫总裁蒋凡负责；2023年3月，阿里开启“1拆6”组织架构变革，国际数字商业集团仍由蒋凡挂帅。

在远征海外的两年时间里，蒋凡低调启动一系列变革。2023年7月，蒋凡带着一份颇为亮眼的国际业务成绩，重回阿里合伙人名单。

然而，这对于蒋凡来说，这还远远不够。阿里上市的2014年，马云曾提出“要在10年内实现一半收入来自海外客户”，如今10年之期将满，被寄予厚望的蒋凡将交出怎样的答卷？

Lazada裁员风波

据报道，新加坡Lazada多个部门的不同级别员工被裁退，包括电子商务和市场部门的员工。受影响的员工在1月2日收到电邮，于1月3日单独与公司人事部人员会面。

随即，Lazada新加坡发言人在回复《联合早报》时表示，公司正进行团队调整，积极推进以更敏捷、更具效率的方式满足未来业务发展需要。“过去数年，Lazada不断发展以确保可持续的业务增长模式。我们会适时评估员工组成和业务运营特点，以确保 Lazada 能够更好地适应未来业务和人才发展需要。”

Lazada没有对外提供关于裁员人数、赔偿金等细节。不过时代周报记者注意到，近日，“Lazada大调整，最高赔偿N+5”冲上职场社交平台脉脉的热榜第一。

在该词条下，DoNews发布消息称：“阿里跨境出海的头部业务Lazada迎来大调整，目前涉及调整base地有广州、深圳。赔偿方案与绩效有关：3.5以下 N+2，3.5+ N+3，3.75 N+5。”

也有Lazada员工在回复网友关于裁员力度的问题时表示：“力度蛮大的，有P8老员工也被裁了。”

同时，多名Lazada员工向时代周报记者确认了裁员消息的真实性。“前天领导还在催我提交新项目计划，昨天早上还在开会讨论，没想到今天下午就通知我谈赔偿方案了。”1月4日，一名Lazada马来西亚员工说道。

2012年，Lazada成立于新加坡，由德国孵化器RocketInternet孵化。该公司一度是东南亚电商霸主，2016年被阿里收购后，由于高管频繁变动、管理文化冲击等原因，被Shopee反超。

2022年，蒋凡接手海外业务后，对东南亚业务进行了一系列梳理和调整。提拔董铮为Lazada集团CEO，同时兼任Lazada印尼CEO。

董铮是Lazada任职最久的高管之一，曾先后担任过Lazada泰国、越南CEO，是精通东南亚本地市场，是伴随Lazada集团成长起来的管理人才。蒋凡选中他，就是看中了他在东南亚任职多年积累的实战经验。

“对于阿里来说，Lazada在其国际商业板块中一直扮演重要角色，此次裁员动作较大，意味着Lazada真切感受到了巨大的压力。同时Lazada的主要竞争对手Shopee去年也进行过大规模裁员，这或许反映出东南亚当地电商市场环境的恶化。”深度科技研究院院长张孝荣对时代周报记者表示。

新加坡分析机构Momentum数据显示，2022年Lazada的GMV达到201亿美元，在除印尼以外的东南亚所有的国家排名第二。位居首位的是Shopee，GMV为479亿美元，占东南亚电商总GMV的近一半。

放眼整个行业，Lazada面临不少竞争对手的激烈围攻：除了TikTok Shop、Temu等重量级玩家入局，还有Tokopedia、Bukalapak等本土电商雄踞，一众巨头在东南亚打得不可开交，Lazada想要脱颖而出并非易事。

阿里海外谋局

2014年阿里在美股上市，时任阿里CEO马云曾在双十一提出：10年内，阿里要有一半的收入来自海外客户。

然而，目前来看，阿里离这个目标相去甚远。数据显示，2023财年阿里国际数字商业业务实现收入692.04亿元，同比增长13%，占总收入的8%。

多年来，阿里的国际业务在内部被视为边缘业务，散在各条业务线里，由不同的高管分管，没有成立一个专门的业务单元。

直到2021年12月，阿里成立“海外数字商业板块”，由原淘宝兼天猫总裁蒋凡负责。2023年3月，阿里启动24年来最大规模的组织变革，把一个阿里集团拆分成“1+6+N”：1个控股集团、6个业务集团和N个业务公司。其中，国际数字商业集团仍由蒋凡挂帅。

同年7月，蒋凡重新名列阿里集团合伙人，一个重要的原因就是其带领的国际数字商业板块强势增长。数据显示，2023财年，阿里国际数字商业收入为692.04亿元，是仅次于阿里云的子业务；调整后EBITA为亏损56.20亿元，而2022财年为亏损89.91亿元。亏损同比减少的主要原因是Trendyol和Lazada的亏损减少。

其中，Lazada在海外市场有着举足轻重的地位，是蒋凡关注的重点，也是离蒋凡最近的业务线。

2022年，在东南亚市场，Shopee、Lazada、Tokopedia等九大电商平台的GMV加起来，是995亿美元。Lazada的目标是，到2030年GMV实现1000亿美元，服务3亿消费者。

这一远大目标背后，是蓬勃发展的东南亚电商市场。

eMarketer发布的《2023年全球零售电商预测报告》显示，2023年电商规模增速最快的是东南亚地区，该地区已经连续3年居全球榜首。其中，菲律宾、印尼、马来西亚、泰国以及越南，均在各国电商市场规模增速榜单前十之列，增速超12%。

作为阿里在东南亚的核心商业版图，Lazada自然也被寄予厚望。自2016年被收购以来，阿里先后对Lazada进行了超74亿美元的注资。仅2023年，Lazada就分别在4月、7月和12月获得来自阿里的3.53亿美元、8.45亿美元、6.34亿美元注资，共计18亿美元。

“东南亚跨境电商市场面临着诸如物流基础设施参差不齐等问题，在仓储和供应链等方面实行本土化运营，同时充分授权当地管理层以融入市场，建立当地法律实体通常需要大量的投资，作为阿里全球化战略布局的重要组成，Lazada任重道远。”网经社电子商务研究中心特约研究员王与剑对时代周报记者分析称。

事实上，早在阿里“1+6+N”变革之前，国际数字商业集团旗下的Lazada就多次传出独立融资上市的消息。2023年5月，继菜鸟、盒马、阿里云后，阿里巴巴国际数字商业集团也被曝IPO计划。不过，很快被阿里方面否认“没有上市计划”。

本次Lazada裁员消息释放出来后，再次引发外界对于Lazada上市的猜想，不过这一想法未得到阿里方面的确认。

12%

大厂再回购！腾讯去年花了400亿元 阿里花了679亿元

时代周报记者 **郭美婷** 发自广州

2024年伊始，腾讯控股（00700，HK）再次重金出手回购股份。

据时代周报记者统计，新年第一周，腾讯控股几乎每个交易日都在市场上回购公司股票。第一周的4个交易日，腾讯日均耗资约10亿港元用于回购，当周回购总金额达40.11亿港元，创历史新高，占所有香港上市公司回购金额（55.66亿港元）的72.06%。

而在刚刚过去的2023年，腾讯就已多次大力度买入自家股票。

Wind数据显示，去年全年，腾讯一共回购124次，总计回购1.487亿股，总回购金额为439.85亿港元（约合人民币403亿元）。目前腾讯总股本94.83亿股，腾讯相当于买回了1.5%的腾讯股份 。

无独有偶，1月2日晚间，阿里巴巴（BABA.NASDAQ；09988.HK）在港股公告称，截至2023年12月31日的12个月期间，以95亿美元（约合人民币679亿元）的总价回购了总计8.979亿股普通股（相当于1.122亿股美国存托股）。

在2023年股票回购事项上，阿里巴巴几乎买了4.4%的阿里巴巴股份。阿里巴巴还宣布新年将用117亿美元继续回购，有效期至2025年3月。

腾讯股价自2021年突破773港元/股（不复权）达到最高点后，几乎处于单边下行趋势。如今，经过多轮回购，1月3日收盘，腾讯股价报收300.6港元每股，距离高位已跌去六成。

阿里巴巴亦如此，同样以港股为例，309.4港元/股（不复权）的高位出现在2020年，截至2024年1月3日，阿里巴巴报收73.3港元/股，较高位跌超七成。有投资人士向时代周报记者分析，目前腾讯股价仍处于较低水平，且公司现金流也相对充裕，2024年持续回购的空间仍然很大。

> 去年全年，腾讯一共回购124次，总计回购1.487亿股，总回购金额为439.85亿港元（约合人民币403亿元）。目前腾讯总股本94.83亿股，腾讯相当于买回了1.5%的腾讯股份。在2023年股票回购事项上，阿里巴巴以95亿美元（约合人民币679亿元）的总价回购了总计8.979亿股普通股，相当于买了4.4%的阿里巴巴股份。

腾讯回购金额超过去10年

从过去三年的维度来看，2023年是腾讯回购股票的加码之年。

Wind数据显示，腾讯在2022年共回购104次，2021年仅回购27次，2020年甚至没有股票回购行为。

去年全年，腾讯一共回购124次，总计回购1.487亿股，总回购金额为439.85亿港元。时代周报记者根据Wind数据统计，2023年腾讯的回购金额超过了其过去10年的累计回购总额。

在2023年内，6月是分水岭，仅当月腾讯就进行了21次回购。此后，8月、10月、11月的回购次数都在10次左右，9月、12月回购次数分别为19次和18次。

到2023年12月下旬，腾讯的日均回购金额大幅加码，回购金额从此前的日均约4亿港元，提升至日均10亿港元，一直延续到2024年1月份。

值得注意的是，在腾讯密集回购公司股份的同时，腾讯的大股东、南非Naspers集团荷兰子公司Prosus也在同步减持。

2023年12月7日，Prosus出售了51.35万股腾讯普通股，持股比例下降至24.99%。当时Prosus预计2024财年的每股核心总体收益将下降21%～28%。

关于腾讯为何加大股票回购力度，在去年11月的三季报电话会议上，腾讯总裁刘炽平曾表示，目前市场上互联网公司的估值基本处于历史低位，所以回购可能是提升股东回报更好的方式。

关于回购股份用途，腾讯在三季报中提到，购回的股份其后已被注销，进行回购旨在长远提高股东价值。

另外，知名投资人段永平去年一直在“抄底”腾讯。2023年4月，段永平在社区平台称以42.71美元买入腾讯控股ADR；之后在11月底又表示，在41.05～41.1美元之间买了20万股腾讯ADR。

近日段永平又表示，查看腾讯回购报表，腾讯除了2023年比2022年股数略有减少外，其他年份都是增加的，而且2023年的股数居然比2016年还多。他指出，这种回购实际上就是在给员工发奖金。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛告诉时代周报记者，首先，股票回购可以增加股东价值，提高公司的市值和股价。通过回购股票，腾讯可以减少市场上流通的股票数量，从而提高每股收益和市盈率，进而推动股价上涨。

其次，股票回购可以提高公司的财务指标，如每股收益和股东权益回报率等。此外，股票回购还可以用于实施股权激励计划，吸引和留住优秀的人才。

“至于到2024年是否会持续大力度的股票回购，这取决于公司的战略决策和市场情况。”郭涛表示，不过，当前腾讯股价处于相对较低的水平，并且公司现金流也相对充裕，预计腾讯将继续加大股票回购力度。

透镜研究创始人况玉清同样预计回购仍将继续，“腾讯账上几千亿的准现金，后面的持续回购空间还是很大的”。

大厂回购潮持续

腾讯并非唯一花大价钱回购自家股份的互联网大厂。

1月2日晚，阿里巴巴在港交所发布公告称，截至2023年12月31日的12个月期间，阿里巴巴以95亿美元（约合人民币679亿元）的总价回购了总计8.979亿股普通股（相当于1.122亿股美国存托股）。回购金额和股份数量甚至超过了腾讯。

在95亿美元的回购总价中，包括截至2023年12月31日止的季度，以29亿美元回购总计的2.927亿股普通股（相当于3660万股美国存托股）。

这些回购是根据阿里巴巴的股份回购计划在美国市场和香港市场进行的。

截至2023年12月31日，阿里巴巴流通的普通股为200亿股（相当于25亿股美国存托股），流通股通过股份回购计划相比前年净减少了3.3%。

阿里巴巴公告还称，截至2023年12月31日，在董事会授权的股份回购计划下仍余117亿美元回购额度，有效期至2025年3月。未来将在每个季度结束后立即提供股份回购的最新信息。

小米集团（01810，HK）在去年的回购力度同样不小。Wind数据显示，小米去年共计回购50次，总共回购28.302亿股，总回购金额达14.74亿港元。

1月2－3日，小米继续发布回购公告，两日均回购330万股，耗资将近5000万港元。

“腾讯、阿里这些互联网标志性巨头的大手笔回购释放出了积极的信号。”郭涛认为，这首先表明这些公司对自身的发展前景充满信心，愿意通过回购股票来展示对公司价值的认可和支持。其次，大手笔回购还表明这些公司有足够的现金流和资金实力来进行投资和回报股东。此外，回购股票还可以提高公司的股东权益比例，增强公司的控制权和稳定性。

北大高材生挥别网易 操盘史玉柱旗下百亿游戏公司

时代财经 **谢斯临**

曾经执掌网易暴雪合作部近10年的张栋，有了新的去处。

1月1日晚间，巨人网络（002558.SZ）公告表示，公司董事、总经理刘伟因个人原因向公司董事会申请辞去CEO职务，并同步聘任张栋为公司新任CEO。2023年11月，张栋已从网易离职。

刘伟于1992年加入珠海巨人集团，历任秘书、办公室主任和副总裁等职务，跟随巨人网络创始人史玉柱超过30年，被外界视为史玉柱的心腹爱将。2013年，史玉柱辞去巨人网络CEO职务宣布退居二线时，刘伟顺理成章接下重担，履职至今。

对于刘伟的离去，巨人网络公告表示，在职期间，刘伟恪尽职守、勤勉尽责，在公司经营管理、业务发展、规范运作等方面发挥了重要作用，公司对此给予高度评价并表示衷心感谢。目前，其所负责的相关工作已进行了交接，辞职不会影响公司的正常生产经营。且辞职后，刘伟将继续担任公司第六届董事会董事和提名委员会委员等职务。

巨人网络同步指出，张栋有着近20年的游戏从业经验，其任职经历、专业能力和职业素养能够胜任CEO职责的要求。经董事长提名、提名委员会审议通过，董事会同意聘任张栋先生为CEO，任期自1月1日起至第六届董事会任期届满之日止。

近期，随着微软正式完成对于动视暴雪的收购，以及被视为网易暴雪分手“罪魁祸首”的动视暴雪CEO Bobby Kotick 去职，外界普遍认为暴雪国服有望加速回归。巨人网络此时招来前网易暴雪合作部负责人担任公司CEO，引发市场诸多猜测遐想——巨人网络也要来抢夺暴雪国服代理?

对于聘请张栋的原因、公司未来发展规划等问题，巨人网络方面回复时代财经表示，相关内容已在公告中披露，目前无进一步消息可透露。

北大高材生组建网易暴雪中国团队

现年43岁的张栋，毕业于北京大学生物化学与分子生物学专业。2005年，张栋加入腾讯互动娱乐事业部任产品经理，从此进入游戏行业。2009年，张栋跳槽至巨人网络，担任《龙魂》《仙途》《征途2》等多款游戏的市场总监——正是因此，对于张栋此次的加入，巨人网络称之为“回归”。

但在张栋近20年的游戏行业从业经历里，时间最长也最受外界关注的，还是他在网易暴雪合作部工作的经历。

2013年，张栋加入网易，入职网易与暴雪联合成立的合资公司上海网之易网络科技发展有限公司（以下简称“网之易”），历任网之易市场总监、总经理、法定代表人、执行董事等职务。

直至2022年11月，网易与暴雪分家，张栋才被调任至网易云音乐管理团队，负责商业化及市场等多项工作，并于2023年3月升任网易云音乐高级副总裁，负责网易云日常管理运营。但这位游戏老兵明显志不在此，同年11月，张栋被曝从网易离职。

在网之易工作的近10年时间里，张栋曾一手组建起网易暴雪游戏中国发行和电竞团队，发行和运营了《炉石传说》《暗黑破坏神3》《风暴英雄》《守望先锋》等多款游戏和《魔兽世界》多个资料片的国服版本。从某种意义上来说，暴雪旗下多款游戏能在中国有着如此广泛的影响力，有张栋的一份功劳。

但真正让张栋为广大玩家所知的，还是其在个人微博账户上的一系列发言。在负责网之易后，张栋多次为公司发声，通过高频率的社交回复与玩家们打成一片，一度成为网之易最佳“新闻发言人”。

在网易暴雪分家之后，张栋继续保持着自己“大嘴巴”的特性，不断爆料，并对各路传言进行评论，吸引了大量粉丝关注。截至发稿前，张栋微博账户有着超过26万粉丝关注。张栋在2023年中期开始“封口”，停止了个人自媒体的更新，后来表示自己处于保密期，截止时间是2023年年底。

1月初，张栋开始恢复更新。2日，他曾发博表示：“应粉丝群要求，如果今年6月之前国服能开，我就在微博和粉丝群各抽1000元红包（庆祝）。”次日，张栋又发博指出，关于暴雪国服即将回归的消息，目前为止所有发言里最准确的是暴雪中国。

2023年12月25日，暴雪中国曾就国服回归问题作出回应，表示公司没有可以分享的信息或者更新。

操盘巨人网络

身为网易暴雪合作部多年负责人的张栋，其一举一动因此备受关注。他在这个时间节点加盟巨人网络，很容易让人联想到暴雪全家桶代理权的去向。

作为老牌游戏大厂，巨人网络已有多年端游运营经验，并曾在网易暴雪合作部解散之后，挖角《炉石传说》中国区发行团队的核心成员。在此基础上，巨人网络接手暴雪全家桶代理权似乎不无可能。

> 现年43岁的张栋，毕业于北京大学生物化学与分子生物学专业。2005年，张栋加入腾讯互动娱乐事业部任产品经理，从此进入游戏行业。2009年，张栋跳槽至巨人网络，担任《龙魂》《仙途》《征途2》等多款游戏的市场总监。但在张栋近20年的游戏行业从业经历里，时间最长也最受外界关注的，还是他在网易暴雪合作部工作的经历。

但在中娱智库创始人兼首席分析师高东旭看来，张栋的加入最大的意义是在吴萌、刘伟等高管离开之后，执掌大盘。为这家老牌游戏厂商寻找到新的方向，辅助史玉柱实现巨人网络的再度崛起。

时代财经获悉，2023年12月29日下午，刘伟曾在公司内部发送一封全员信，表示自己将在2024年1月1日退休，并指出，游戏是年轻人的事业，我们需要更年轻更优秀的领导者继续带领巨人网络走向更远之地。

与之相比，接手已经运营多年，玩家不断流失、盈利能力减弱，还有可能面临版号等多方阻碍的暴雪国服代理权，对于巨人网络来说意义不大。“从这个角度来讲，巨人网络接手暴雪中国区产品的可能性不高。”高东旭向时代财经表示。

而在一众国内游戏厂商之中，高东旭认为，网易与暴雪的复合可能性最高。一方面，网易占据了版号、服务器、技术储备、人员储备等多重优势；与此同时，网易还保存着玩家游戏数据，在数据转移方面也更为便利。

据36kr此前报道，过去一段时间内，暴雪曾与国内多家游戏厂商洽谈了“国服回归”事宜，最终选择与网易重新牵手合作。据了解，若合作确定，网易和暴雪需要重新搭建国服运营团队，并测试服务器和相关系统。最终游戏重新上线，可能还要等待半年或更长时间。

时代财经就上述消息向网易方面求证，截至发稿未获答复。

魅族助攻 吉利银河E8杀入B级电轿市场

时代财经 **李卓玲**

B级纯电家轿又杀入一员。

1月5日晚，吉利旗下中高端新能源系列银河全新车型E8正式上市，并同步开启交付。新车瞄准B级纯电轿车市场，共推出5个版型，售价区间17.58万～22.88万元。同场，东方甄选董事长兼CEO俞敏洪成为吉利银河E8首位车主。

据悉，吉利银河E8基于SEA浩瀚纯电架构打造，支持800V高压快充，零百加速最快仅3.49秒。

新车的亮点还包括搭载了45英寸8K一体式大屏，以及银河N OS无界版车机系统，还是首款支持魅族Flyme Link的车型，同时配备了高通骁龙8295芯片以及全域自研高阶智能辅助驾驶系统。

“吉利银河E8不当网红车，要当老百姓心中的口碑车、良心车。”上市发布会现场，吉利汽车集团CEO淦家阅透露称，未来两年内，吉利银河还将推出更多全新产品。吉利自研的11合1智能电驱、分布式轮边电驱、新一代CTB技术、新配方电池等技术，也都将搭载在吉利银河的全新产品上。

“要做燃油车的超替”

“相比燃油车两三亿辆的存量，新能源汽车还没有规模化。随着规模的上升，新能源汽车的成本会越来越有竞争力。吉利在主流产品上要抓高价值，银河E8要做现有燃油车的超替。”淦家阅在发布会后受访时称。

从定位上看，银河E8瞄准B级轿车市场。在燃油车时代，这一市场的话语权一直被主流合资品牌占据，其中，凯美瑞、雅阁、帕萨特、迈腾等车型都属于B级车常青树般的存在。

据汽车之家销量排行榜显示，去年11月，在20万～25万元轿车销量榜中，前五名有4席被合资车型占据，涵盖凯美瑞、帕萨特、迈腾、雅阁，且前述车型月销均在万辆以上，凯美瑞当月销量更直逼2万辆。

银河E8要与这些燃油车“常青树”争夺市场蛋糕，显然并非易事。不过，在业界看来，目前该细分市场上可供选择的纯电产品还较少，这或正是银河E8的机会。

据悉，银河E8拥有400V和800V两种车型。银河E8四驱性能版作为800V四驱纯电轿车，采用高性能碳化硅电驱，双电机功率475kW，零百加速仅需3.49秒。该版型还拥有800V极速闪充，充电5分钟即可续航180km。

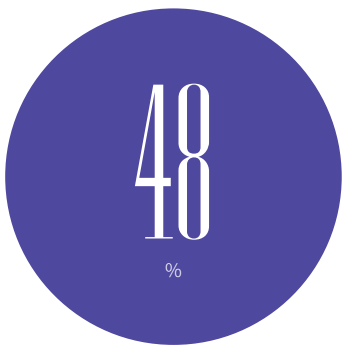
从产品亮点上看，银河无界智慧座舱是其一大亮点。

在硬件上，吉利携手京东方为银河E8打造了45英寸8K无界智慧屏，其拥有宽、薄屏，占比高、分辨率高等特点。官方称，这是迄今为止所有汽车中最大、最清晰的一块屏。与大屏相匹配的是高通骁龙8295芯片，采用更先进的5Nm制程，较8155芯片提升8倍算力。

银河E8还配备了银河NOS无界版车机系统，并配备了两个超级大脑：Flyme Link手机域+魅族手机带来的“超级手机大脑”，以及吉利星睿智算中心赋能的“超级云端大脑”。

同时，据介绍，银河E8是同时拥有手机、无人机、卫星互联等智能科技赋能的纯电车型，也是全球首款支持魅族Flyme Link的车型，并推出了魅族 21 吉利银河定制版。银河E8还配备了专属“伴飞无人机”。同时，银河E8还是一辆可以“卫星通信”的汽车。吉利全球科技生态独有的卫星互联网，将为银河E8提供双向卫星通信。即使在没有手机信号的状态下，也可以通过卫星发送并接收信息。淦家阅透露，“吉利未来出行星座”将于今年2月初发射第二轨11颗卫星。

在智能驾驶方面，吉利银河带来全新的“固态激光雷达”，具备超广视角和超远测距，以及可变焦的“凝视”功能。据悉，今年，吉利还将带来银河智驾2.0，一套聚焦“城市通勤NOA”的高阶智驾方案，通过“点对点”高频路线的反复记忆，反复训练，让城市NOA更安全、实用。该智驾方案将在银河E8智驾版上首搭，并在今年内陆续开通各项功能。



吉利汽车2023年全年累计销量超168万辆，新能源累计销量487461辆，同比增长超48%；12月新能源销量60447辆，同比增长约36%。

有意思的是，在面对电车晕车痛点上，银河E8带来了一项号称“心跳拟合技术”的黑科技，把起伏路面上的垂向频率，做到和人的心跳、呼吸相契合的近1.25hz，实现“人车同频”。同时还标配GCS舒适制动系统，可抑制76.3%的刹车点头和车身俯仰，有效消除纯电车在制动时带来的眩晕感。

未来两年内将再推多款全新产品

不过，从直接竞争对手来看，银河E8上市后避不开的依然是比亚迪汉等热销车型。在前述汽车之家销量排行榜上，去年11月，比亚迪汉又反超凯美瑞夺得20万～25万元轿车销量榜榜首之位，当月销量超2万辆。

为了增加胜算，除了产品力的比拼外，银河E8在定价上更为亲民，直接将购车门槛打入17万元区间，这一起售价较其此前预售价（18.8万元）直接下探1万多元。

值得关注的是，作为银河系列首款纯电轿车，银河E8也将肩负助力吉利新能源销量增长的重任。

据悉，作为吉利汽车去年2月推出的全新中高端新能源系列，吉利银河已陆续推出L6、L7、E8，初步形成轿车+SUV、电混+纯电矩阵。官方数据显示，吉利银河系列上市7个月累计销量83497辆。

这一数据放在吉利汽车整体来看，表现可圈可点。吉利汽车2023年全年累计销量超168万辆，新能源累计销量487461辆，同比增长超48%；12月新能源销量60447辆，同比增长约36%。

展望2024年，吉利汽车瞄准190万辆销量目标，其中，新能源销量增长超66%。

显然，银河序列还需进一步发力。淦家阅透露，除了银河L7、银河L6及银河E8，吉利银河在未来两年内，还将推出更多重磅全新产品。

同时，吉利银河将持续为用户带来创新科技和产品，诸如自研的全新一代11合1的智能电驱，还有分布式轮边电驱，让主流产品也能实现“坦克掉头”。与此同时，新一代CTB技术、自研的新配方电池等新能源技术，也将搭载在吉利银河的全新产品上。

“2023年车市最大的特征就是卷，卷价格、卷营销。”淦家阅指出，更多应该卷产品。消费者不再是单看价格，还要看产品价值是否符合需求。其在发布会上谈及目前部分新能源车越来越贵的现状时称，“丢掉常识造车不会成功，丢掉长期主义造车不可持续。”

销量下滑CEO“在线检讨” 哪吒汽车如何破局？

时代财经 **张旭**

新年伊始，各家车企纷纷公布2023年12月及全年交付数据，“突破”“新高”成为高频词汇。但哪吒汽车在2022年成为造车新势力销冠后，在2023年却不进则退。

1月2日，哪吒汽车CEO张勇发文对过去一年进行了检讨：“2023年做得不好，原因很多，大的方面有以下几点：新老产切换时没有衔接好，节奏乱；新产品上市定价过高，下半年虽然调整到位了，但丧失了先机；亏损的产品线大幅度调低产量；传播方式老旧有好的东西说不出去；营销总部集权且管理力度软弱。”

该如何破局？张勇表示将做出多项改进，2024年自己将兼任营销公司总经理，做好现有产品线的调整和渠道升级，海外市场加速前进，全面改进营销传播以及用户沟通方式。

一开年就作出重要调整，哪吒汽车展示了足够的紧迫感。2024年新的战局已经开始，在竞争愈发激烈的市场上，哪吒汽车势必要背水一战。

从尖子生到中等生

在2022年，哪吒汽车凭借152073辆的全年交付量，拿下2022年造车新势力冠军宝座。

但如今的哪吒，已经从尖子生行列跌落。数据显示，2023年12月份，哪吒汽车共交付新车5135辆，环比下滑58.9%。从全年销量来看，哪吒汽车2023年累计交付127496辆，比2022年减少16.16%。只完成全年25万辆销量目标的51%。

作为对比，2023年的新势力销冠已经让位于风头正劲的理想汽车。过去的一年，理想汽车连续突破了月销3万辆和月销4万辆大关口，并在12月份首次达到月销5万辆。2023年，理想汽车共交付376030辆，同比增长182.2%，超额完成2023年30万辆销量目标，年度销量目标完成率125.3%。

小鹏、蔚来、零跑等品牌也都稳住了第二梯队的位置。以小鹏汽车为例，2023年12月，小鹏三款车型开启限时购车优惠政策，其中P7i最高优惠2.6万元，小鹏G9最高降幅1.9万元，小鹏G6则是全系车型降价1万元。

车价的全面下调，让小鹏汽车在2023年12月交付量再度突破2万辆，交付新车20115辆，同比增长78%。2023年，小鹏汽车共交付新车141601辆，压过哪吒汽车一头。

不到一年从行业第一滑落至第二梯队，也难怪CEO张勇着急上火。2023年12月，张勇发文“求助”，如何让哪吒GT卖成超过月销5000辆的爆款。张勇随后表示，营销上很快会有大的改变。他还直言“有好东西说不出去，要深刻检讨，营销系统对不起研发团队的努力”。此番公开发文刀刃向内，在车企掌门中实属罕见。

在经过一系列调整后，1月2日，张勇宣布，他将兼任营销公司总经理，做好现有产品线的调整和渠道升级，海外市场加速前进，全面改进营销传播以及用户沟通方式。

哪吒如何突围？

正如张勇在“检讨”中所说，“换代节奏乱”“新品价格高”是过去一年存在的问题。

例如，在哪吒汽车2022年销量中占比约三分之二的哪吒V（换代后称哪吒AYA），在遭遇五菱缤果和比亚迪海鸥后，市场份额被大量挤占。另一款主销车型哪吒U，面对来自比亚迪元PLUS、广汽埃安Y等车型的挑战，不得不在2023年7月的更新换代中下调价格，但效果并不明显。

新的一年要提振销量，降价是最直接的手段，但哪吒汽车的车型价格相对较低，腾挪的空间也较小。哪吒已经意识到这一点，也正在通过车型换代，不断提高客单价。

哪吒汽车提供的数据显示，在国内，2022年哪吒汽车的平均客单价为9.3万元，2023年达到11万元，提升幅度超18%。从具体车型来看，高价格车型哪吒S与哪吒GT占比提升，实现了整体销售结构性升级向上，让哪吒汽车的“科技平权”覆盖更广的人群范围。

在哪吒S和哪吒GT之外，新车也已经在路上。1月3日，哪吒汽车向时代财经表示，公司正在加速全球车型的开发和认证，目前规划2024年将至少有4款全球车型助力海外市场。其中，哪吒L与另一款全新品类的实力车型（EP41）研发顺利，即将量产。

张勇在微博中表示：EP41将是一款跨界车型。哪吒并未透露新车的具体定位，而是表示“会体现最新的技术和设计理念，为用户带来更加卓越的驾乘体验。”以此来看，新车或将成为哪吒诸多技术的集大成者。

技术方面，浩智高效率驱动电机、浩智增程系统、浩智热控即将上市配装。此外，还将加快下一代电子电气架构平台、智能驾驶与座舱一体平台、一体化智能底盘、空气悬架的量产搭载，推动公司核心技术进入3.0时代。

除了卷产品卷技术，汽车出海成为哪吒缓解内卷的另一条路径。

2023年11月，哪吒汽车泰国公司开始组装右舵电动汽车，并发布下线首款哪吒V-II车型。2023年，哪吒汽车在泰国累计交付超过10000辆，为落实“深耕东盟 登陆欧盟”出海战略，还拓展了拉丁美洲、中东、非洲和欧洲市场。

哪吒汽车向时代财经表示：“2024年，哪吒汽车将为全球用户送上至少4款全球车型，渠道将覆盖五大洲、50国，海外渠道数量将突破500家，共同为未来一年10万辆的海外销量目标提供助力。”

2024年价格战已在路上

哪吒取得进展，其他对手也没闲着。2024年的价格战，比往常来的更早一些。

2023年12月29日，奇瑞新能源官宣旗下两款车型将从2023年12月29日零时起进行官方降价，最高降8000元。奇瑞新能源直言，此次官方降价“打响新年官降第一枪”。

2024年1月1日，特斯拉官方宣布Model 3后驱现车保险补贴6000元，同时推出低息金融政策，限时购买Model 3/Y最高可省2.3万元。

一汽丰田也开启限时全系直补，即日起至2024年1月31日，锐放、RAV4荣放、皇冠陆放、格瑞维亚、亚洲龙等一众车型享受启新福袋，至高5999元、低首付/0利率等丰富的金融方案及至高7000元置换补贴，部分双擎车型还可享受电池终身质保。

吉利帝豪 L HiP 冠军版也推出了5000元的新年补贴，可叠加至高1.4万元的现金补贴；领克09则直接降价，全系车型官方指导价下调1万元，调整后起售价为24.79万元。

新年第一天，哪吒汽车也加入战局，宣布下定哪吒AYA、哪吒X、哪吒S、哪吒GT，即可享受5000元哪吒新年专享红包好礼。哪吒汽车还针对这四款车型，分别推出多重购车福利。

华创证券研报认为，由于合资车价格、电动车价格仍未到底，且空间幅度相对较大，预计2024年将延续2023年的价格压力。平安证券研报预计，2024年以头部新能源车企主导的“价格战”仍将延续，尤其是在10万～20万元的主流价格带。

对于“2024年是否设置销量目标”这一问题，哪吒直接给出更远的目标：“哪吒汽车将于2026年起，从汽车制造企业，全面转型成为卓越的全球高科技技术公司，重心由‘制造’转向‘科技服务’，实现全球市场的百万销量。”

之所以把目标设置得更远，和张勇的一系列思考分不开。在张勇看来，国内市场的规模化价格战还要打2～3年；智能化之战3～5年；而走向全球，成为一家真正的全球化企业，需要5～10年。

走过2023，走进2024，哪吒汽车前面还有很长的路要走。

元旦票房破纪录 电影市场迎来爆发式复苏

549.15
亿元

时代周报记者 **欧阳倩倩** 发自北京



沉寂多年，电影市场终于在2023年迎来爆发式复苏。2024年1月1日，M大数据联合1905电影网、电影频道融媒体中心联合推出《2023中国电影年度调查报告》（下称《报告》）。

《报告》显示，2023全年电影票房为549.15亿元。其中，1月、8月中国市场分别以100.9亿元、77.67亿元获得全球月度票房冠军。1月份不仅刷新中国影史1月票房纪录，还创造了中国影史年度票房最快破百亿元纪录。

从各大档期看，2023年春节档、五一档、端午节档、暑期档、国庆档等档期票房较2022年同期均有上涨。其中，暑期档累计票房206.19亿元，观影人次超5亿，连续72天单日票房破亿元，创造多项中国影史纪录。

根据拓普数据发布的《2023年中国电影产业年报》，2023年中国内地电影市场总票房基本恢复至2017年水平，全球票房贡献比例提升至23.3%，创2019年以来新高。2023年观影人次12.99亿，同比增长82.56%；放映1.31亿场，同比增长28.08%，创下影史终端放映数量的最高水平。

中国电影评论学会秘书长胡建礼对时代周报记者表示，2023年电影总票房数据亮眼，影视行业正在恢复。这一方面得益于政策支持；另一方面是由于电影供给端充沛，2023年上映的电影类型丰富，包括前几年积压的电影，都在2023年通过了审核。

现实题材电影遥遥领先

M大数据显示，2023年票房过亿元影片共73部，其中国产影片50部，较2022年增加16部。全球票房排行榜前30部名单中，国产影片占了8个席位，较2022年增加4部。

2023年，票房排名前10位的影片均为国产片，票房均在11亿元以上。《满江红》《流浪地球2》《孤注一掷》位列前三，票房分别达到45.44亿元、40.29亿元、38.48亿元。

从总票房看，2023年国产影片总票房达到460.05亿元，占全年总票房比重的83.77%。从电影题材看，2023年上映的电影题材丰富，悬疑类、科幻类、动画片、现实题材均有所涉猎。

2023年是国产悬疑罪案片的高光时刻。M大数据显示，内地上映的30部悬疑罪案片总票房超188.81亿元，大大领先于其他题材国产影片。2023年电影票房总榜前五中，3部影片为悬疑罪案片，口碑与市场双赢，分别是《满江红》《孤注一掷》《消失的她》，其中《消失的她》票房为35.23亿元。

现实类题材也是2023年的爆款类型片之一，2023年暑期档票房排行榜前十中，七部是现实题材作品。其中，《孤注一掷》《消失的她》《八角笼中》《三大队》四部爆款作品均以真实事件改编，且均获好评。

胡建礼称，国产电影2023年表现突出，最主要的原因是年内涌现了很多优秀作品，特别是大量现实题材电影的出现。

比如几部现象级电影《消失的她》《八角笼中》《三大队》等，以及近期热映的《年会不能停》，该电影虽然是喜剧，但非常贴近现实生活，上述几部现实题材电影票房都表现较好。

此外，他进一步表示，2023年中国电影在融合优秀传统文化方面也有了新的尝试和突破，《满江红》把一首妇孺皆知的词融入电影中，演艺出了一波三折的戏剧性故事；《长安三万里》也在电影里运用了很多传统文化元素。上述两大原因，叠加悬疑犯罪题材的爆红，说明中国电影的故事性越来越强，且中国电影正在回归中国传统的戏剧性叙事风格。

影视板块持续复苏

影视行业复苏，带动A股市场影视板块的触底反弹。从资本市场看，影视板块概念股在2023年反弹强劲，全年上涨超20%。11家上市公司涨幅在10%以上，其中上海电影(601595.SH)、奥飞娱乐(002292.SZ)、中广天择(603721.SH)累计涨幅居前，分别上涨135.46%、87.77%、67.50%。

从财报数据看，A股20家上市公司中，有14家公司在2023年前三季度实现盈利。万达电影虽然年底易主，但其业绩复苏情况却遥遥领先。2023年前三季度，万达电影的营业收入约113.47亿元，同比增长46.98%；归属于上市公司股东的净利润约11.15亿元，同比增长309.14%；扣非净利润11.04亿元，同比增长266.06%。

万达电影财报显示，截至2023年9月30日，该公司在国内拥有已开业影院877家、7338块银幕，其中直营影院709家、6159块银幕，轻资产影院168家、1179块银幕，前三季度公司累计市场份额为16.5%。

万达电影之外，还有9家上市公司的归母净利润在2023年前三季度实现至少100%的增长。其中，中国电影(600977.SH)、奥飞娱乐增长最显著，分别达到79104%、768.25%，归母净利润分别为4.71亿元、0.81亿元。中国电影表示，数据亮眼的原因系电影市场逐步恢复推动票房增长所致。

进入2024年，影视行业复苏加速，刚刚过去的元旦档票房数据继续走高。灯塔专业版数据显示，元旦档（2023年12月30日—2024年1月1日）总票房为14.62亿元，甚至超过近几年高点2021年元旦档的13.03亿元票房成绩，刷新中国影史元旦档票房纪录。其中，位居票房前三位的电影分别是《一闪一闪亮星星》《年会不能停》以及老牌港星领衔的电影《潜行》，截至2024年1月2日，三部电影票房分别达到6.13亿元、3.26亿元及2.28亿元。

展望2024年，胡建礼表示，从2024年的元旦档票房看，这是一个开门红的成绩，未来的春节档也有七八部影片上映，且期待值同样较高，比如《志愿军2》。因此可以预见，电影市场未来复苏态势比较喜人。

但同时，他也对时代周报记者表示，未来可以引进更多海外优质电影。“2023年我国电影总票房更多依赖国产片，引进片发力不足。”

他分析表示，2023年引进片票房不好的原因，一方面是中国观众的文化自信更强，对好莱套路化的商业类型片、续集型的商业类型片出现审美疲劳；另一方面是因为好莱坞自身问题，其主导的商业类型电影，如漫威系列、迪士尼系列，电影生产模式越来越套路化、缺乏创新。“2024年希望海外引进片票房能更好，带动我国整个电影市场的持续复苏和活跃。”胡建礼表示。

毛戈平IPO又暂停了 7年上市长跑未果

时代周报记者 **叶曼至** 发自广州

2024年第一个工作日，杭州市上城区举行2024年度重大项目推进现场会。在集中开工签约的57个重大项目中，美妆企业毛戈平化妆品股份有限公司（下称“毛戈平公司”）的总部项目赫然在列。

此前，毛戈平公司斥资5.93亿元买下望江新城2023年唯一出售的商地，用以建设总部大楼。

该地块有“城市名片”之称，与娃哈哈总部大楼一路之隔，毗邻K11购物艺术中心与瑰丽酒店等多个地标。

毛戈平公司风光无限之际，有业内人士将拿地视为其上市的预备庆功宴。殊不知，这家IPO“钉子户”意外地按下了上市暂停键。

1月4日，上交所官网显示，因毛戈平公司撤回发行上市申请，终止其发行上市审核。

至此，上市路上长跑7年的毛戈平公司暂时撤出赛道。2016年以来，毛戈平公司多次递交招股书，均未有实质性进展。毛戈平公司IPO遇阻，被指或与最大外部股东九鼎投资爆雷事件有关。

2021年9月28日，九鼎投资实际控制人、时任公司董事吴刚收到中国证监会《立案告知书》，因吴刚相关行为涉嫌违反基金相关法律法规，中国证监会决定对吴刚立案。2023年2月14日，九鼎投资披露公告称，证监会对公司实控人吴刚采取5年市场禁入措施。

1月4日，针对上市终止是否与九鼎投资有关，未来是否会引进其他股东及考虑在港股上市等问题，时代周报记者发函至毛戈平公司官方邮箱。截至发稿，未获回应。

多次上市未果

成立于2000年的毛戈平公司，是国货美妆行业的头部企业。目前，其旗下有包括毛戈平（MAOGEPING）与至爱终生（Love Keeps）等品牌。

除了彩妆业务，毛戈平公司另一大商业版图为形象设计艺术学校。

招股书显示，从2000年开始，公司在杭州、上海、成都、重庆、武汉、郑州、深圳、青岛、北京逐步设立了培训机构，开展化妆技能培训业务。

创立24年以来，毛戈平公司曾多次冲刺资本市场。

2016年12月，毛戈平公司首次披露招股书；2017年9月，公司IPO材料状态为预披露更新，此后未再有更新。

直至2021年10月，毛戈平公司首发上市申请在2021年第113次发审委会议上获得通过。2023年3月，毛戈平公司再度更新招股书，拟募资总金额为11.21亿元。

有业内人士认为，毛戈平公司上市未果，或与股东有关。《华夏时报》曾援引知情人士观点称，毛戈平公司上市失败可能和公司外部股东九鼎投资有关。

2015年，九鼎投资出资600万元买下毛戈平公司10%的股权，成为毛戈平公司最大的外部股东。2021年9月，吴刚因涉嫌违规被立案调查。2023年2月14日，证监会对吴刚采取5年市场禁入措施。

上市路上，毛戈平公司过低的研发投入，也成为其短板之一。招股书显示，2020－2022年，毛戈平公司研发费用率分别为1.21%、0.96%、0.87%。

可供对比的是，另一家国货美妆品牌丸美股份同期的研发占比分别为2.87%、2.83%、3.06%。据观研天下数据，2018－2020年，本土上市化妆品品牌的研发费用率平均为2%～3%。

进入新一年，毛戈平公司开始补研发的课。

1月4日，毛戈平公司对外投资一家企业——杭州尚都汇化妆品科技有限公司（下称“尚都汇”），后者是一家以从事化学原料和化学制品制造业为主的企业，注册资金5亿元。

天眼查APP显示，尚都汇主要从事技术服务、开发、咨询；生物基材料制造；化妆品批发；化妆品零售等业务。

股东信息显示，尚都汇由毛戈平化妆品股份有限公司全资持股；由毛戈平担任执行董事，毛慧萍、毛霓萍分别担任经理及监事职务。

针对毛戈平公司新的投资举措，毛戈平公司相关人士在接受《青眼》采访时回应：“目前公司确实是将更多力量放在研发上。”

近6亿元买地建大楼

尽管资本化之路按下暂停键，但毛戈平公司近期在投资上却颇为频繁。

2023年12月29日，毛戈平公司斥资5.93亿元买地；1月2日，毛戈平公司注资5亿元成立新公司。这样频繁的布局并不多见。

据时代周报记者梳理，截至1月4日，毛戈平公司共有27笔投资，其中20 笔为全资持股子公司，涉及科学研究和技术服务业、信息传输、软件和信息技术服务业等多个领域。从投资链上来看，毛戈平公司直接持股12家公司，间接持股15家公司。

近期，买地建总部大楼让毛戈平公司在土地淡市里获得居高不下的讨论热度。

在杭州市上城区2024年度重大项目推进现场会上，毛戈平化妆品股份有限公司董事长毛戈平表示，随着企业规模越来越大，需要更大的办公空间。

毛戈平总部大楼项目在杭州上城区建成后，公司的策划、执行、设计等部门都将集中在总部大楼办公，这对企业品牌提升和未来发展更有利。

入主黄金地段的“门票”之一，是稳定的收入预期。

根据望江地块的投资开发协议，该地块要求竞得者自持50%用于设立全国总部（化妆品研发、销售）项目建设，未来项目年营收不低于20亿元，年税收不低于4亿元，评价期5年。

招股书显示，2020－2022年，毛戈平公司分别实现营收8.8亿元、14.3亿元、16.8亿元。这将考验毛戈平自身的经营以及项目运营能力。

去网红店扫货 港人北上深圳消费

时代财经 **张雪梅**



2023年的深圳街头，出现了这样一群人，他们背着双肩包、拉着小推车或行李箱、提着鲍师傅的包装袋……这几乎已经成为香港人北上深圳扫货的标配。

根据香港入境事务处数据显示，2023年圣诞和2024年元旦期间，香港出入境人次多日突破百万，不少香港居民选择北上过节。10年港漂林晨告诉时代财经，从去年下半年开始，明显感觉来深圳的香港人变多了，“烧烤、奶茶、糕点等网红店都能碰到不少港人，奈尔宝等儿童乐园也能碰到香港家庭”。

在香港定居超过6年的杨君告诉时代财经，大概从去年9月开始，自己身边的香港本地朋友开始讨论去内地玩，不过那时大家对北上的流程和电子支付还不是很了解。11月海关取消出入境“黑码”申报后，她有一些朋友陆续北上，“现在大家见面，讨论的话题已经变成打卡了深圳哪些地方”。

杨君表示，自己一般两三周来一次深圳，流程很标准，做Spa、吃饭、逛盒马，有时候会看一下电影。她透露，内地吃饭比香港价格划算，Spa种类也更加丰富，“有一些商家还支持港元支付，不过现在很多港人也会使用支付宝和微信支付了”。

去深圳打卡成了潮流

根据香港入境事务处数据显示，2023年12月31日超过百万人次经各个口岸出入境，其中入境香港人次超57万，包含内地访客19.6万人。

不过，这期间也有不少香港人选择北上出游。同日，香港出境人数达45.7万，其中香港居民出境超29万人。

事实上，自去年2月6日香港与内地全面通关后，很多香港人趁着周末来到内地游玩、购物。7月1日，“港车北上”政策正式实施，符合条件的车主在香港预约通关获准后，即可驾车经港珠澳大桥珠海公路口岸驶入广东省，这也让香港居民来内地旅游、购物、经商等变得更加便利。

据香港入境处统计，2023年7月有超过468万人次香港居民北上，估算消费金额可达到40亿港元。而据《中国青年报》报道，中国港版支付宝的数据显示，去年第二季度港人到内地消费金额和笔数较第一季度上升超3倍，出行、消费数据在半年内呈现阶梯式上涨。

11月1日，香港取消出入境健康申报手续，随着通关越来越便利，更是进一步掀起了香港人北上消费热潮。2023年圣诞期间，港人北上达到一个小高峰。12月22日周五下班后，就有不少港人赴深圳过节。根据香港入境事务处数据显示，当日入境人次约30万，出境人次约43.97万，其中34.48万人次为香港居民。

12月23－25日期间，香港出入境人次连续3日超过百万，其中大多数为北上的香港居民。这3日内，内地访客入境香港人次分别为约16万、12万与7万，香港居民出境人次为约50万、45万与36万。

香港居民北上过节让本土的消费场所稍显冷清。日前，香港餐饮联业协会会长黄家和在节目中表示，平安夜的餐饮业生意下降非常明显，过去的酒店餐厅在平安夜前两到三周，基本就被预订一空，2023年随时可以入内消费，主要原因是更多的人前往内地或去海外过节。

香港本地人田琦就在圣诞期间北上深圳。他对时代财经表示，12月24日在港过完平安夜后还有2天假期，就前往了深圳，“深圳性价比高，算上汇率差物价仍然低于香港，住同星级酒店，价格也更划算”。

2023年，田琦也明显感受到北上的香港人更多了，“我自己去深圳也看到很多香港人，周一回去上班时，很多同事会讨论上周末去深圳、珠海等城市做了什么，这其中有些人以前甚至没有去过内地，这些变化都在不知不觉间发生着”。

到网红店去扫货

事实上，早在年初香港和内地通关后，就有不少因工作往返深圳和香港的年轻人做起了反向代购生意。据他们透露，鲍师傅、泸溪河、阿嬤手作、木屋烧烤等都是热销品类。而随着港人北上热兴起，香港人开始自己去这些网红店消费。

网红品牌们早已窥见商机。2018年12月，喜茶开出香港首店，早上10点开业前就引来数百人排队，几乎挤满整层商场；次年，奈雪的茶在香港落子；2023年6月，太二酸菜鱼在香港开出首店；2023年12月，蜜雪冰城首店开业。

虽然不少网红店进军香港，但由于房租水电、人工等成本，其在香港的售价普遍高于内地。在香港，一份1～2人份的太二酸菜鱼售价约258港元（约合人民币235元），内地为128元，鸡翅、鸡爪等小吃普遍上浮20～30元；以平价著称的蜜雪冰城在香港的售价也在15港元左右（约合人民币13.7元）。

在林晨看来，便宜的价格和丰富的品类是内地吸引港人消费的优势之一，尤其是茶饮、火锅等价格差别比较大的品类。“内地奈雪的茶价格是香港的2/3，还有很多奶茶和咖啡品牌香港买不到，海底捞在香港人均上浮约200元，泸溪河等桃酥类面点在香港供应很少，几乎买不到。”

此外，山姆、盒马等超市中也多了很多港人的身影。一名深圳山姆会员店的工作人员告诉时代财经，福田、龙华山姆一直有香港人前来购物，去年新开的前海山姆，自七八月以来，也有感受到来店里消费的香港人增多，“他们基本都拖着行李箱、背着大背包”。

香港人宁橙对时代财经表示，上个月他们一家三口第一次一起北上深圳，就是为了去山姆购物，她还事先准备了2个行李箱，“我们第一站去了福田区卓越中心吃网红湘菜餐厅，然后去山姆办了会员卡，扫货青柠汁、拌面、花胶饮品等网红商品。”

看见港人消费潜力的企业们，也在为其提供更多便利。去年10月，有巴士公司在前海山姆店增设香港直通巴士，可达港岛、新界、西九龙等地。山姆前海店一名员工告诉时代财经，该巴士每天的趟数根据乘客线上订票的票数来决定，但一般都是3～5趟。

去年12月24日，顺丰推出“深港半日达”服务，主要针对山姆门店。据悉，香港居民可以通过山姆APP线上下单，由顺丰送往香港，最快半日送货上门。

1月12日，华南首家Costco会员店将落地深圳，目前已经开放办理会员卡。时代财经注意到，社交平台已经有不少IP为香港的用户表现出购物意愿，开业后或许会成为港人的又一打卡点。

（应受访者要求，文中受访者均为化名）

“江门陈皮第一股”冲刺北交所IPO

时代财经 **王言**

曾经的“江门陈皮第一股”有望从新三板转战北交所。

近日，新三板挂牌公司丽宫国际食品股份有限公司（下称“丽宫股份”）发布停牌公告，并宣布将冲刺北交所IPO。

此次在北交所IPO，丽宫股份拟募集资金约1.5亿元，用于新会陈皮制造中心及研发中心建设项目和补充流动资金。

2017年，丽宫股份挂牌新三板，成为江门新会区第一家以新会陈皮产品为主营业务的挂牌公司，获得“新会陈皮第一股”称号。

不过，受限于新三板流动性等问题，丽宫股份的估值并不算高。目前，丽宫股份在新三板的股价为12.66元/股，总市值为16.04亿元。

广科咨询首席策略师沈萌告诉时代财经，目前，陈皮产销企业除了尝试在北交所上市外，难以在沪深等其他市场上市，而其产业属性也决定了即便最终上市，其也难以产生科创企业一样的估值和交易量。

就此次上市募资计划、近期公司经营情况等问题，时代财经致电丽宫股份，并向其邮箱发送采访提纲，截至发稿，未获回复。

欧家卖陈皮，年营收近3亿元

根据招股书，丽宫股份的控股股东为江门市丽宫陈皮产业园有限公司（下称“陈皮产业园”），直接持有公司64.59%的股份。欧栢贤通过陈皮产业园、本草投资、丽宫农业间接持有公司72.39%的股份，为公司的实际控制人。

在2010年创立丽宫股份之前，欧栢贤曾在多家企业任职，历任新会小冈供销社售货员、经理、副主任，江门市农工商公司经理，以及江门丽宫酒店董事长等。

摸爬滚打多年的经验，为欧栢贤的创业打下了基础。

近年来，随着国内陈皮行情的直线上升，丽宫股份的经营规模持续增长。

2020年、2021年、2022年和2023年上半年，该公司营收分别为1.49亿元、2.95亿元、2.71亿元和1.52亿元；归母净利润分别为2162.4万元、6504.7万元、6822.3万元和4243.4万元。

丽宫股份的家族企业氛围浓厚。招股书显示，公司董事长、总经理欧国良与欧栢贤是父子关系，欧栢贤与公司董事区柏余是兄弟关系，欧国良与区柏余是叔侄关系。

而通过丽宫股份，欧栢贤、区柏余和欧国良三人将商业触角拓展至投资、旅游、科技等多个领域。

毛利率低于行业平均水平

陈皮制品业务一直是丽宫股份的核心业务。

招股书显示，2020－2023年上半年，公司该类业务的收入金额分别为9256.22万元、2.36亿元、2.06亿元和1.43亿元，收入占比分别为62.34%、80.00%、76.02%和94.12%，呈上升趋势。

丽宫股份表示，陈皮制品销量及单价在2022年前后出现大幅增长，主要系市场需求及行业的快速发展背景下，市场出现阶段性供不应求现象。

2021年和2020年，丽宫股份陈皮制品的均价不到500元/斤，但到了2022年和2023年上半年，这一数据分别大涨至689.68元/斤和669.76元/斤。

时代财经注意到，在丽宫股份自有品牌“侨宝”天猫旗舰店，最贵的一款陈皮名为“传承2012年新会陈皮”120克礼盒装，售价为1788元。丽宫股份在招股书中表示，陈皮供需两端的持续增长，为公司毛利率保持较高水平提供了基础。此外，在公司品牌影响力持续提升下，公司自主定价能力相应提升。

不过，目前丽宫股份的毛利率依然低于行业平均水平，同时也不及澜沧古茶等茶叶品牌。2020－2023年上半年，丽宫股份的毛利率分别为46.57%、49.43%、52.75%和56.99%。

此外，丽宫股份虽是一家广东企业，但其市场主要集中在华东地区。2020－2023年上半年，丽宫股份华东区的销售额分别为3628.81万元、9414.54万元、1.03亿元和8193.91万元，占比分别为24.44%、31.91%、38.11%和53.91%。

丽宫股份解释称，随着公司产品品牌知名度的提升以及华东区域销售网络的扩展，华东市场近年销售额及占比逐年提升。

作为一家传统企业，存货也一直占丽宫股份流动资产的大头，存在跌价的风险。2020－2023年上半年，其存货账面价值为7154.84万元、1.78亿元、1.61亿元和1.78亿元，占流动资产比例为32.21%、55.66%、52.21%和43.16%。

原材料价格的变动也在一定程度上影响了丽宫股份的经营情况。招股书显示，公司采购的原材料包括年份陈皮、柑橘、茶、糕点馅料和包装材料等，其中年份陈皮是公司主要原材料。

报告期各期，其直接材料成本分别为6468.34万元、1.33亿元、1.11亿元和5838.62万元，占当期营业成本的比例分别为81.54%、89.04%、86.98%和89.30%。

依赖经销商

和其他茶企一样，丽宫股份主要依靠经销商进行销售。

招股书显示，丽宫股份执行以经销模式为主的销售策略，2020－2023年上半年，经销收入占比分别为62.48%、73.30%、81.13%和92.65%，呈现出逐步上升趋势。不过，目前来看，丽宫股份不存在严重依赖于少数客户的情况。

2020－2023年上半年，丽宫股份前五大客户销售收入金额分别为5302.47万元、8912.60万元、5860.15万元和3800.44万元，占各期营业收入比例分别为35.71%、30.21%、21.61%和25.00%。

2020－2022年，澜沧古茶子公司普洱澜沧古茶人合有限责任公司及其关联方一直是丽宫股份的第一大客户，在后者的销售收入占比为19.77%、17.86%和9.02%。

实际上，丽宫股份和澜沧古茶一直互为客户和供应商。据澜沧古茶的招股书披露，2017－2019年，丽宫股份为澜沧古茶的第一大供应商，其向丽宫股份采购的金额分别为2960.83万元、1561.18万元、1617.62万元。

到了2020－2022年，澜沧古茶的第一大供应商显示为供应商A，销售额分别为3016万元、5188万元、2447万元。

澜沧古茶称，供应商A拒绝其公开披露其身份的要求。但其也表示，供应商A是一家从事新会陈皮相关产品的公司，主营业务包括制造陈皮普洱茶及销售陈年陈皮和其他陈皮相关产品，于2004年1月17日成立，注册办事处设于广东省江门市，于全国中小企业股份转让系统挂牌。

根据丽宫股份招股书，2022年和2023年上半年，普洱澜沧古茶人合有限责任公司应收账款分别为1365.26万元和224.59万元，占期末余额合计数的比例分别为82.94%和49.43%，坏账准备为68.26万元和43.52万元。

丽宫股份表示，其应收账款主要源于澜沧古茶子公司澜沧古茶人合和康瑞澜沧的柑普茶加工费及部分年份陈皮货款，该客户业务规模较大、商业信用良好，并且合作关系稳定，产生坏账的风险较低。

但不知是何原因，2023年上半年，丽宫股份前五大客户的名单中却不见澜沧古茶的身影，后者的位置由广东长行医药有限公司及其关联方替代。



快递网点求生战 加盟商称“几乎没钱赚”

时代财经 **林心林**

年关将至，快递业或又将面临一次不小的挑战。

近日，有消费者在社交平台上反映，北京丰台、昌平、石景山等地区的快递出现停发、配送停滞等情况，在京滞留时间甚至长达一星期。“我圣诞节前后在网上买的东西都还没送到，拼多多商家直接给我申请快捷退款了。”有北京石景山网购消费者对时代财经称。

这并不是近期出现快递物流不畅的第一个地区。

2023年12月初，四川雅安部分区县的快递网点暂停派送服务，不少到达当地的快递被退回；随后不久，陕西汉中5家快递公司也联合申请暂停派送服务。

近一周以来，浙江温州、福建泉州等部分地区也出现快递派送不及时情况。

刚刚打赢“双十一”物流大战的快递业，又悄然拉响了一场保卫战。

部分地区快递停滞，或因三轮车合规问题

去年12月下旬以来，社交平台上关于北京快递滞留的帖子不断。此波快递停滞区域主要集中在石景山、昌平、丰台等北京部分城区。

直到1月1日，李莉在网上购物的部分商品还是无法发往北京石景山，“有两家快递还是停发状态”。李莉称，停发状态已经持续了近一个星期，导致其只能将部分急用的物品发往其他城区让他人代收。

另有居住在丰台区的消费者则告诉时代财经，自2023年12月21日起至今，其已经有四个快递出现停滞，甚至丢失，涉及邮政、韵达等，“目前还有两个没找到”。

发货端同样受到影响，“最近我们发往北京石景山的单子全都打不出来，说是当地网点异常。”一名电商商家称。

其中，有些网点是由于仓库搬家影响派送，而有的网点则是因为快递员尚未更换合规电动三轮车导致无法上路，部分网点堆积快递数量过万件。

合规三轮车政策的执行，正在全国各地的快递网点掀起不小风波。

去年12月11日，网传陕西汉中中通、圆通、申通、韵达、极兔共5家快递公司向市邮政管理局联合申请暂停服务，原因是汉中市出台电动三轮车限制政策，严查各物流快递企业的非合规三轮车，导致投递存在困难，故派送业务无法正常进行。

随后汉中市邮政管理局发布的情况通报称，网传图片确为本地5家快递企业拟向市邮政管理局提交的内部报告，不过该局未收到相关快递企业暂停服务的报告，汉台区主城区各项快递服务正常运行。



国家邮政局监测数据显示，截至2023年12月4日，我国快递业务量突破1200亿件，在2022年疫情影响的低基数下重回双位数增速。而浙商证券近期研报指出，预计2024年整体行业件量增速或较2023年有所放缓。

北京则早在去年8月就颁布相关规定，明确自2023年11月1日起，邮政寄递、园林、环卫等三个民生服务行业使用的电动三轮车将陆续更换为合法、正规的纯电动正三轮载货摩托车，交管部门将对这些车辆核发“京C”号段摩托车车牌，车辆驾驶人必须考取摩托车驾驶证。

据悉，此次新规执行设有两个月的“缓冲期”，即2023年11月1日至12月31日，行业违规用车将在此期间陆续退出，由合规车辆逐步替补。“12月31日相当于大限，上头通知了在此之前必须清退电动三轮车。”北京某通达系快递员李勤所在的网点，早在9月就动员快递员换车、考驾照。

不过，据李勤了解，许多网点并没有立即执行，直到12月才有不少快递员请假去考驾驶证，部分还需要去外地考证；有消费者同样称，其所在片区的快递网点客服称快递小哥因为驾驶证还没到手而无法上岗。

而在李勤看来，目前快递派件不及时的原因还在于配送效率变慢。

据悉，新的政策规定邮政寄递车辆限高1.5米，且车顶棚不能再放置物品，“我们平时配送的包裹中，有些包裹长达几米，车厢根本放不进去只能放车顶，但现在这种情况就属于超高了，容易被交警拦下”。

另有北京某网点快递员也表示，如今货多车小，以前一天只需要拉两轮货，现在可能需要拉多一两趟，而站点到送货片区一般往返都需要半小时，导致效率下降。“快递员都是以量计算收入的，这样（装载率过低）的话容易增大我们的工作量和影响收入。”

三个月前辞职的快递员张鹏则直言：“持证上岗问题不大，但是现在快递行业越来越不好干了，派费低、罚款多，大家信心都不够了，谁还愿意投入那么多？”以北京通达系网点为例，快递车大多为快递员自己购买，张鹏算了笔账——一辆合规上牌三轮车最起码6000元，驾照2000元，各种费用加起来要8000～1万元。

据张鹏了解，尽管网点几个月前就一直在招聘带有摩托车驾驶证的快递员，但是效果一般；此外，年底其所在的网点也有三四个快递员辞职，因此人手较为紧张，快递配送效率也会比平时慢。

加盟商感慨压力增大

快递配送停滞及网点不稳背后，远不止三轮车合规问题所引起。

近来出现快递配送慢的区域还包括四川雅安、浙江温州瑞安、福建泉州等地区。

其中，四川雅安在12月初爆出物流异常问题，部分区县的网点自发地暂停派送服务。

据《极目新闻》12月6日报道，雅安市邮政管理局工作人员回应称，雅安市部分区县的中通快递和圆通速递确实存在无法正常派送的问题，起因是客户投诉，上级公司对雅安中通和雅安圆通进行罚款，罚款情况比较严重，导致网点亏损、生存困难。截至目前，社交平台上仍有关于四川雅安快递配送不及时的讨论。

罚款一直是快递行业老生常谈的话题，在近年来行业增量见顶、单票价格频频下探的大背景下，这一矛盾愈发突出。

数据显示，自3月起四家A股快递公司的单票收入便呈现下滑趋势，价格战再次挑起。其中，“通达系”的下跌趋势明显，尤其在韵达与申通“抢三”大战日渐焦灼下，两者自2023年下半年伊始单月单票收入同比降幅均超10%。

2023年11月，圆通、申通和韵达的单票收入价格分别为2.46元、2.2元、2.38元，同比下降9.36%、16.03%、17.36%。中通核心快递业务单票收入同样在三季度录得下降13.5%。即便是以中高端直营快递为主的顺丰，在6月份剥离丰网速运业务后，其速运物流业务单票收入仍呈现小幅下跌趋势。

与此同时，过去一年快递公司实现业务量爬升。国家邮政局监测数据显示，截至2023年12月4日，我国快递业务量突破1200亿件，在2022年疫情影响的低基数下重回双位数增速。

快递公司放价抢量之下，快递网点及派送人员的单票收入相应减少，叠加上严苛的考核制度，生存空间受到挤压。

卷服务、卷时效，网点盈利难

“做快递六年了，以前一个月顶多罚款300～500元，现在每月罚款1000元打底。”张鹏告诉时代财经，其每送一票的收入为0.8～1元，但如果被投诉了一票，罚款则至少50元，“心要很细很细才能尽量避免罚款赔钱”。

一件快递派送往往有数个指标，以张鹏所在加盟制快递公司为例，其涉及的考核指标包括货品完整度、派送时效、规范签收、是否涉及投诉等等。

而随着快递行业竞争日渐激烈，快递巨头们往时效与服务质量上寻找溢价空间。

过去这一年，卷服务、卷时效已成为快递行业的关键词，直营三巨头将时效比拼到“半日达”的维度。而加盟制快递企业也推出中高端电商件，并纷纷发力送货上门，甚至有快递公司喊话“不上门必赔”。

战火燃向末端配送服务，最终“卷”至基层网点。多名通达系快递员称，如今每天的快递派送中设置了一定比例的送货上门件。

张鹏举例称，其所在的快递公司有部分快件要求必须派前电联、按需投递，假如没有通话记录便显示签收的话，总部抽检到将进行罚款，这对其而言相当于增加了工作量。

数名网点加盟商在接受时代财经采访时也都谈及2023年网点经营压力显著。

一名2019年曾承包快递网点的加盟商称，过去一年对于网点而言压力较大，总部整体传递的理念为降本增效，因此如果网点在精细化经营上没有做到位的话，就容易导致较大的扣罚金额。

福建网点加盟商王亮则对时代财经称，这一年以来网点服务质量要求变高了，但罚款也一年比一年多，“总部罚、省区罚、中转部罚”。

据其展示的2023年考核明细单，全年网点涉及罚款总数超40万元。除了投诉率、签收率等网点相关考核，王亮称上级针对网点的收件业务量也有相应的考核。

指标趋严的同时，王亮直言派费却连续几分钱地降，“到网点已经平均1元多了，给业务员7毛左右，剩下的还要支付运输费等，市场都在压价格，几乎都快没利润了”。

进入快递业十余年的王亮感叹：“付出了很多，但是收入却越来越不成正比。”

（以上受访者为化名）

销售预期转弱 房企密集削减境外债

时代财经 **钟黛**

销售预期转弱，多家房企提出削减境外债偿还金额，减负前行。

1月3日，旭辉控股集团（0884.HK，以下简称“旭辉”）公告称，已向债券持有人小组提出了有关境外债务全面解决方案的最新提案。据该提案，旭辉将通过转股、本金折让两种手段，削减偿债规模约33亿～40亿美元，其余债务拟展期2～9年不等。

不止旭辉，近一年多以来，伴随着销售预期转弱，融创中国（01918.HK）、中国奥园（03883.HK）、世茂集团（00813.HK）、宝龙地产（01238.HK）等房企的境外债重组方案均提出削债手段。

“在当下的市场环境中，出险房企均面临大量资产折损。削债可让企业减轻包袱，为重新恢复正常经营奠定基础，同时也能避免二次重组。”某房企债务重组业务线人士王鹤（化名）曾对时代财经评价称。

王鹤称，目前债权人已经能比较客观看待房企削债，争议点在于各家提出的条款细则。“不同债权人诉求不一样，有的希望尽快收回部分可确定性的资金，有的因为机制问题不能接受削债或者转股，但可以接受较长时限的新票据，所以各家方案上都是组合条款，差别化对待不同诉求的债权人。”

旭辉拟削债33亿～40亿美元

2022年11月，旭辉公告，对境外债务停止支付本金和利息。此后的13个月，该公司与债权人小组历经数轮探讨和磋商，终于形成了最新的方案。

1月3日，旭辉公告称，最新提案的主要内容包括：将境外债务转换为无本金削减的纯展期（分别以票据和贷款授信的形式）、小幅本金削减的展期、本金大幅削减的展期以及附带部分转股的展期，以满足债权人不同的偏好和需求。

标普认为，中国房企的债务重组曾高度依赖债券展期。这种做法只能换来时间，无法显著改善企业的资产负债表。相较之下，融创中国的重组方案条款具有建设性，可通过转股化解大量债务。

公告显示，对于附带转股元素的选项，于生效日的建议转股价为本公司股份现行交易价格的倍数，后续阶段的转股价可能会有所不同。转股考虑以一种最终期限为7年的工具进行，附带于生效日及其后每个周年日强制转股的元素。

据公告，新债务工具的到期日自生效日起2～9年不等，票面利率将在2%～4%之间。

对于附带转股及/或本金削减元素的选项而言，新债务加权的平均到期日较其他选项更短。对于无本金削减或不附带转股元素的选项而言，新债务的到期日也有可能会缩短，这与公司后续的合约销售金额挂钩。

在1月3日的公告中，旭辉还披露了现金流预测情况。公告显示，截至2023年6月底，旭辉不包括应计利息的境外可归属计息负债总额约为70亿美元（约合人民币500亿元）；而该公司应占现金余额约为人民币192亿元。

旭辉预计，2023年下半年至2032年期间，境内开发项目所产生的累计现金流总额估计为1040亿～1150亿元。

此外，截至2023年6月底，旭辉拥有的投资性物业公允价值为456亿元，将根据市场情况及资产运作情况逐步出售部分投资物业及境外资产，预计将额外增加流动性资金120亿～140亿元。

据此，旭辉表示，可偿还境外债务的累计现金流总额估计为人民币300亿～350亿元。

多家房企提出削债手段

2016年，佳兆业达成境外债重组，有赖于销售市场好转。海通证券曾指出，佳兆业的债务重组并不困难，在该公司重组的一年半时间里，国内（特别是深圳）房地产的火爆，使其债务重组的主题变成了“谁能获得更好的Deal”，而不是“谁将承担更大的损失”。

而当下，多家机构预测，中国房地产市场将经历“L型”复苏。无论是房企还是债权人，都意识到房地产销售回不到从前了。要想达成债务重组，双方都需让渡更多的利益。

2023年11月，融创中国境外债重组方案生效。该公司境外债总额达102亿美元，其中至多45亿美元债务拟通过转股的手段化解。而受债转股的影响，融创中国的发行股本数量将大幅增加，大股东孙宏斌的持股比例或由38.75%摊薄至24.74%。

就此，标普全球评级曾点评称，国内房企的未处置境外违约债券规模约为780亿美元，而“融创中国的境外债务重组方案为国内其他违约房企提供了范例”。

标普认为，中国房企的债务重组曾高度依赖债券展期。这种做法只能换来时间，无法显著改善企业的资产负债表。

相较之下，融创中国的重组方案条款具有建设性，可通过转股化解大量债务。这给了企业喘息的空间，让它们有能力专注于经营和创造收入。

此后，中国奥园、世茂集团、宝龙地产等房企相继披露最新境外债重组方案，在债转股的基础上，进一步提出本金折让的补充手段。

例如，2023年12月7日，世茂集团公告，境外债初步重组框架，计划通过转股和本金折让的手段减少负债60亿～70亿美元。该公司境外债务本金总额约为117亿美元，对应削债比例在51%～60%。

世茂集团公告称，截至2023年10月底，集团现金结余合计约220亿元，其中本公司持有的现金仅约10亿元，上市附属公司及其各自的附属公司持有的现金约40亿元，剩余的约170亿元资金均受限制，大部分现金存放于项目层面的监控账户。

对于旭辉、世茂集团等房企而言，债转股和本金折让两种手段相结合，既可实现大幅削债，也可避免房企股价被过度稀释。而本金折让的手段，债权人是否买单，还有待后续观察。

业主降价难奏效 北京写字楼空置率高企

时代周报记者 **郭鹏** 发自北京

房地产大环境趋暖，但北京写字楼市场表现依然不佳。2023年，北京写字楼市场总体呈现低迷状态，但第四季度市场开始回暖，年底出现小翘尾。

2023年第四季度，北京写字楼市场净吸纳量冲高。

据咨询机构仲量联行最新发布的报告，2023年最后一个季度，北京写字楼市场新增供应14万平方米，净吸纳量53868平方米。第四季度净吸纳量环比提高，是第二季度以来的最高值，占全年净吸纳量的比例约为三分之一。

此外，第四季度租赁市场问询及带看量小幅上升，经过此前多轮租金谈判，当前业主愿提供更具有吸引力的租赁条款以推进进度并尽快签约。

但是，写字楼空置现象仍然没有降低。仲量联行报告显示，2023年第四季度，受新写字楼项目入市影响，北京写字楼市场空置率仍然处于高位，环比增长0.7个百分点，提高至11.8%，是2023年以来最高值。戴德梁行报告也显示，第四季度，北京写字楼市场共迎来约24万平方米的新增供应。新项目的入市拉动全市空置率同比上升2.7个百分点至18.7%。

空置率上行，一部分原因在于市场仍以小面积需求为主，大面积成交较少。

当前市场500～1500平方米的小面积租赁需求仍为市场主力。2023年第四季度，一家内资芯片公司在奥林匹克区域租赁5000平方米写字楼面积，是当季单笔面积最大的甲级市场成交之一。



仲量联行预计，2024年北京甲级写字楼市场租金将会继续下降，但降幅收窄，同比下降幅度约为7.2%。

北京写字楼市场租户仍以内资企业为主。仲量联行表示，科技行业、金融业和专业服务业是北京写字楼租赁市场主力，三个行业在2023年贡献了63%的写字楼成交面积。

北京写字楼市场业主与客户在第四季度活跃度均有所提升。一大型机构分析师对时代周报记者表示，在第四季度，许多客户与业主进入到实质性谈判过程中，2023年二三季度，市场上客户以询价看房为主。“进入到实质性谈判后，写字楼业主会暂时谢绝其他客户参观询价。”该人士表示，这些谈判将会在2024年落地转为实际成交。

然而与市场交易回暖相对的是，北京甲级写字楼市场租金仍处于下行状态。

仲量联行报告表示，第四季度，北京甲级写字楼平均租金为每月300元/米^2，租金水平持续下降，而2023年一至三季度，平均月租金分别为321元/米^2、316元/米^{2}和312元/米^2。北京甲级写字楼市场租金同比下降8%，为自2009年以来的最大年度降幅，已回落至2011年同期水平。

据悉，写字楼业主已经放弃变向降价策略，转为直接降价。“在前三季度，写字楼业主倾向于提供定制装修、增加免租期等方式，进行变相降价，而不是直接降低租金。因为降低租金将影响写字楼价值，业主往往不会选择此种方式。但是经过二三季度后，业主发现这些方式实际效果有限，直接降低租金是促进成交的唯一有效途径。”上述人士称。

金融街、CBD等高品质写字楼区域，也加入降价行列。部分写字楼推出“特价房”吸引租户。上述人士表示：“2023年，写字楼业主将业务延伸至上下游领域，从前以出租办公用房为主业，现在也提供空间布局设计、代装修等服务，以促进成交。”

“在竞争激烈的租赁市场中，业主将持续大幅下调租金。低租金环境将促使更多租户做出搬迁选择，并进一步刺激没有强搬迁动机的租户进入市场寻找机会。”仲量联行北京商业地产部高级董事张斯亮表示。

机构预测，2023年第四季度部分需求有望在2024年落地成交。但是从整体来看，2024年北京写字楼市场仍将处于低位，租金水平将会继续下降，2025年后市场租金水平有望止跌转升。

仲量联行预计，2024年北京甲级写字楼市场租金将会继续下降，但降幅收窄，同比下降幅度约为7.2%。该机构表示，大部分租户在下行市场中已深谙市场规律，不再满足于以往有限的租金降幅，导致业主之间为获客进行多轮竞价，全市场租金底线被一再推至新低。同时，部分办公楼项目空置高企，需要吸引大面积客户方能实现有效回填，预计只有突破底线的租金价格才能刺激大面积需求入场。

未来，国央企总部、子公司及各类分支机构，以及金融、科技、专业服务等企业仍是北京写字楼市场的主要客户。仲量联行预计，金融、科技、专业服务等企业对写字楼的租赁需求，或难以在短时间内扭转市场局面。中短期内，预计不会出现单一企业或行业的爆发式增长和大面积扩张。办公楼的租赁需求将在2024年企稳回升，推动租金增幅在2025年由负转正，并在中长周期保持多元、平稳发展。

租金将会在2024年下滑似乎已成业界共识。

戴德梁行认为，未来租金水平将会继续下降。该机构表示，未来三年，市场将继续迎来约108万平方米的新增供应，其中40%将集中在2024年入市。短期内，项目的集中入市将拉动北京全市空置率继续上扬，高空置致使市场持续承压，租金水平或将继续下调。2025－2026年，随着市场新增供应的放缓，北京写字楼租赁市场成交将逐步回暖，届时空置率将回调，租金水平有望维稳或呈上升趋势。