

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

《提振消费专项行动方案》发布

近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》提出，拓宽财产性收入渠道，加大消费品以旧换新支持力度，持续用力推动房地产市场止跌回稳。并明确，多措并举稳住股市，加强战略性力量储备和稳市机制建设，加快打通中长期资金入市堵点，强化央企国企控股上市公司市值管理等。

浙江：建立实施生育补贴制度

浙江日前发布的《大力提振和扩大消费专项行动实施方案》提出，实施提振消费专项行动，力争2025年社会消费品零售总额增长5%以上。在实施居民减负行动上，该方案还明确，根据国家部署，建立实施生育补贴制度，为符合条件的生育家庭发放生育补贴。鼓励有条件的地方发放结婚消费券、托育券，开展普惠托育基本公共服务。

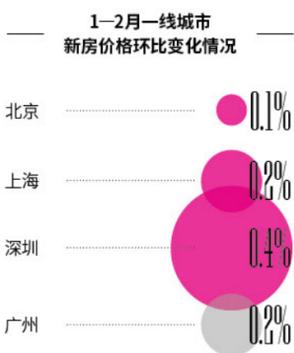
深圳公积金最高可贷231万元

3月16日，深圳市住房公积金管理委员会发布《〈深圳市住房公积金贷款管理规定〉的补充规定》等文件，对住房公积金贷款和利息补贴政策进行了大幅度调整优化。根据调整后的政策，个人住房公积金最高可贷126万元，家庭最高可贷231万元。

周数据

2月份一线城市新房价格环比上涨0.1%

3月17日，国家统计局公布2月70个大中城市价格变动情况。其中，一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨0.1%，涨幅与上月相同。北京、上海和深圳分别上涨0.1%、0.2%和0.4%，广州下降0.2%。



胖东来“变味”了？

详见P21



开年经济成绩单出炉

时代周报记者 李杭 发自北京

今年首份经济成绩单出炉。

3月17日，国家统计局发布的主要经济指标运行数据显示，1—2月份，全国规模以上工业增加值同比增长5.9%，比去年全年加快0.1个百分点；全国服务业生产指数同比增长5.6%，比去年全年加快0.4个百分点。

消费和投资同样交出了亮眼的成绩单。

1—2月份，社会消费品零售总额83731亿元，同比增长4.0%；全国固定资产投资（不含农户）52619亿元，同比增长4.1%，比去年加快0.9个百分点。

“今年以来，宏观政策组合拳发力显效，改革开放全面深化、社会预期信心提升，这些为实现全年经济社会发展预期目标开了个好头。”国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长付凌晖在当日的新闻发布会上表示。

基于前两个月的经济成绩单，财信金控首席经济学家伍超明在接受时代周报记者采访时预计，今年第一季度我国经济增长仍将保持稳定，增速在5%以上的概率偏大。

规上工业增加值同比增长5.9%

今年以来，在大力推进新型工业化等政策作用下，工业新动能培育壮大，企业预期改善，工业

生产整体保持平稳较快增长。

最新数据显示，今年前两个月，全国规模以上工业增加值同比增长5.9%，延续去年第四季度以来的较快增长态势，增速较去年第四季度、去年全年分别加快0.2个、0.1个百分点。

分行业来看，1—2月份，在41个工业大类行业中，有36个行业增加值实现了同比增长。也就是说，超八成行业、六成产品实现增长。

伍超明指出，目前，新质生产力正发挥着愈发强劲的拉动作用，像装备制造业、高技术制造业以及新能源汽车等领域，增速显著高于工业整体水平。

近年来，高端化、智能化、绿色化转型迅速推进，为工业开拓全新发展方向，源源不断地为经济增长注入强劲动力。

以新能源汽车、锂电池、光伏产品为代表的“新三样”产量，同样表现亮眼。

数据显示，今年前两个月，新能源汽车、汽车用锂离子电池、太阳能电池产量分别增长47.7%、37.5%、5.9%，继续保持较高增长；规模以上工业风力和太阳能发电量也都保持两位数增长。

与此同时，新质生产力发展也取得了新进展，新兴产业保持较快增长。

前两个月，规模以上高技术制造业增加值同比增长9.1%，较去年全年加快0.2个百分点。

▶▶ 下转P3

家电巨头 高管“出道”

在很长一段时间里，家电产品虽然离消费者很近，但管理者始终离用户很远。如今，他们为什么愿意走到台前？

时代财经 冯恋阁

近日，格力电器（000651.SZ）在通州怡乐中路开出北京第一家“董明珠健康家”。

大约一个月前，格力发布战略品牌“董明珠健康家”，打出“全屋好家电，格力在身边”的口号。一时间，有人质疑高管IP与公司捆绑过度，影响企业经营，有人则期待新变量。

在纷纷扰扰中，“董明珠健康家”还是开业了。

“今年3000家，未来1万家！”开业第一天，格力给出了“董明珠健康家”的扩张规划。虽然结果未知，但可以确定的是，董明珠的名字将更紧密地与格力品牌关联到了一起。

不止格力，家电千亿元市值的另外两大巨头也都进一步捆绑高管IP。

在几天前刚落幕的全国两会上，雷军身边的海尔集团（600690.SH, 06690.HK）董事局主席周云杰凭借和雷军反差的严肃表情爆火出圈，随后，周云杰罕见地在朋友圈发布博文，并表示3月底或4月初将开设个人社交账号。

除了海尔，美的集团（000333.SZ, 01945.HK）近日发布了一份《美的家用空调事业部企业家IP打造项目招募公告》，寻找具有3年以上企业家IP打造成功案例、具备头部媒体/KOL合作资源等素质的供应商。

在很长一段时间里，家电业的产品虽然离消费者很近，但管理者始终离用户很远。如今，他们为什么愿意走到台前？

账号和账本

时代变了。

对于曾经的家电企业来说，渠道为王的理念一直占据着重要地位。由家电企业、区域销售公司、经销商等层层架构起来的分销渠道一度让行业形成了高度依赖线下渠道、层级分明、利益链条稳固的商业模式。

这种模式在过去的市场环境里，尤其是在信息不对称、物流不发达的时代，帮助家电企业迅速扩展市场，建立起强大的品牌影响力和销售网络。格力就是传统渠道模式的受益者，通过与经销商深度绑定，格力构建了一个庞大的销售网络。

但近年来，家电经营逻辑正在悄然发生改变。渠道变革成为每一个巨头和新秀都要迈过的门槛。

或快或慢，家电巨头开始试水渠道变革。比如格力在2020年第二季度也完成了重要革新，通过直播带货、建设线上“格力董明珠店”及线下体验店的形式，在全国范围内推行“新零售”。

▶▶ 下转P17

政经 · TOP NEWS

- 3 第19个千万人口城市可能还在长三角
- 4 多省份拼命“抢人才”：抢什么？谁最急？
- 6 药店越开越多 老板越挣越少
- 8 俄乌冲突3年后美乌开始对账：援助的3500亿美元去哪了？

财经 · FORTUNE

- 9 中肿二期病房11年变迁史
- 14 净利润同比增长292% 云南磷化工龙头川金诺靠磷扭亏为盈
- 15 宁德时代去年净利超500亿元 欲投不超过400亿元“闲钱”理财
- 15 分拆上市遇阻后 赣锋锂电启动16亿元回购计划

产经 · INDUSTRY

- 18 押注机器人赛道 禾赛科技单月交付量已超2万台
- 20 左手华为 右手自研 广汽传祺向往车系登场
- 22 成都糖酒会“降温”：展位价格下滑 仍有白酒商豪掷百万元参展
- 23 太古地产上市13年现首亏 营收利润双跌

编辑/梁励 版式/陈溪清
 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



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

释放企业创新活力 不能丝毫松懈

据《人民网》报道，根据中国中小企业协会官网消息，2025年2月中小企业发展指数为89.8，较1月上升0.8点。

其中，分项指数、分行业指数和分区域指数全面上升。

中小企业是经济的“毛细血管”，我国明确指出“我国中小企业有灵气、有活力，善于迎难而上、自强不息”，强调“中小企业能办大事”。

实践证明，中小企业在国民经济和社会发展中一直发挥着不可替代的作用，中小企业有活力和创新力，中国经济才会持续向好。

中小企业发展指数是反映中小企业经营状况的晴雨表，相关指数上升，是中国

经济的重大利好消息。

这些指数上升，首先得益于春节后企业生产经营活动迅速加快。

春节后，随着企业纷纷复工复产，生产经营活动得以迅速恢复，市场需求也大幅度增加，推动了企业效益的改善。

相关指数上升，也与一揽子增量政策效应持续释放有关。

近年来，我国出台了一系列支持中小企业发展的政策措施，包括减税降费、融资支持、创新支持等。

这些政策措施的实施，有效缓解了中小企业的经营压力和对未来的担忧，增强了企业的发展信心。

相关指数上升，还反映出我国经济结

构调整和转型升级的成效。

近年来，我国加快推进经济结构调整和转型升级，大力发展战略性新兴产业和现代服务业。

中小企业作为我国经济的重要组成部分，也在积极参与这一进程。

据中国中小企业协会调查显示，2月份信息传输软件业等新兴行业的中小企业发展指数上升幅度较大，这表明我国从事新兴行业的中小企业发展态势尤其向好，正在成为我国经济发展的新动能。

“春江水暖鸭先知”，经济活动中中小企业的感受往往最为敏锐。中小企业发展指数的一系列变化，不仅体现了中小企业经营状况的改善，更是中国经济回暖的重

要信号。

与此同时，也应清醒地认识到，当前中小企业还面临着一些困难和挑战，融资难、融资贵、市场需求不足等问题仍然是阻碍其高速发展的“拦路虎”。

进一步释放中小企业创新活力，不能有丝毫松懈。

优化营商环境仍是接下来工作的重中之重。需要进一步简化审批流程，降低制度性交易成本，完善中小企业公共服务体系，并为中小企业提供精准的金融服务。

需要加大对中小企业研发投入的支持。以税费优惠等手段激励中小企业开展创新项目，同时支持中小企业与高校、科研机构合作，加速科研成果转化。

数字化转型是提升企业竞争力的关键。应加快推进“上云用数赋智”行动，支持中小企业建设智能工厂、数字化车间，并鼓励大型互联网平台企业开放技术资源，千方百计把中小企业数字化转型的成本降下来。

继续通过强有力的政策引导和资金支持，力求培育更多的“专精特新”中小企业，推动其在细分领域形成核心竞争力。

中小企业发展指数的回升不仅是对当前经济政策成效的肯定，更是对未来经济发展潜力的预示。抓住这一有利时机，采取各种有力举措，推动中小企业实现更高质量、更可持续发展宜早不宜迟。

(作者系特约评论员)

首饰金克价突破900元！ 记者实探金店：优惠多 顾客少

时代周报记者 阿力米热 发自北京

见证历史，黄金价格再创新高。

3月14日早间，COMEX黄金期货突破3000美元/盎司关口，创下历史新高。

截至下午4时左右，COMEX黄金期货报3002.4美元/盎司，上涨0.37%。

Wind数据显示，国内金价继2024年上涨超27%后，今年涨幅已达12.3%。

首饰金方面，周生生、老庙金饰、周大生、六福珠宝价格均已突破900元/克。其中，周生生足金饰品价格为907元/克。对比年初，1月2日周生生金饰报价为每克803元。

也就是说，今年以来首饰金价已上涨约104元/克。

随着金价水涨船高，观望情绪也逐渐蔓延。

3月14日下午，时代周报记者以消费者身份走访北京多家黄金店铺时发现，尽管不少商家都推出了克减优惠活动，但整体来看，选购黄金首饰的顾客并不多。

金价年内创16次新高

黄金价格为何一路飙升？

简而言之，地缘政治与政策不确定性点燃避险需求。同时，最新公布的美国2月通胀数据走弱，强化了市场对美联储年内降息的预期，从而助推金价走高。

广东南方黄金市场研究院高级研究员宋蒋圳接受时代周报记者采访时表示，当前全球市场正被多重“黑天鹅”笼罩：比如美国对欧盟加征200%关税的贸易战火药味浓厚，中东局势持续升温，俄乌冲突进入持久战阶段。

此外，美国联邦政府停摆风险与财政赤字扩大的隐患，令投资者担忧全球经济可能滑向衰退。

纵观黄金走势，今年以来，国际黄金价格延续了去年的表现，在震荡中持续走高。Wind数据显示，1月2日，COMEX黄金报收2671.2美元/盎司，随后便接连突破2900美元/盎司、3000美元/盎司两大关口。

据时代周报记者统计，截至发稿，COMEX黄金涨幅就已经达到约12.3%。总的来看，今年以来COMEX黄金已16次刷新历史新高。

除上述原因，宋蒋圳分析称，美国2月CPI同比上涨3.2%，低于预期的3.5%，通胀数据回落强化了市场对美联储年内降息的预期。

历史数据显示，黄金在降息周期

中往往表现强势——实际利率（名义利率-通胀率）下行会降低持有黄金的机会成本。“当前美元指数与金价的负相关性已弱化，市场更关注经济衰退而非汇率效应。若美国经济出现‘通胀黏性+增长放缓’的滞胀组合，黄金的抗风险属性将进一步凸显。”

预计冲到3500美元/盎司

黄金价格一路飙升，令许多消费者望而却步。

通常情况下，多数黄金品牌金饰挂牌价格都会比国际金价高20%~30%，而金饰在此基础上，还需另收加工费，各黄金品牌的加工费也不尽相同。

以3月14日各大金店挂牌价为例，周生生、老庙金饰、周大生、六福珠宝的价格均已突破900元/克。中国黄金为857元/克，水贝黄金则为702元/克。金店销售直言，黄金价格上涨会直接抑制顾客的消费欲望，不过对于刚需且送礼的顾客来说仍会购买。

时代周报记者在走访中留意到，为了刺激消费、提升销量，不少金店都在通过优惠活动吸引消费者。

以周生生为例，当前购买“一口价”黄金饰品，可以享受八八折的优惠；购买“按克计价”黄金，可享受每克减40元的优惠。照此计算，金饰优

惠完的价格为867元/克。

据了解，目前黄金首饰的计价主要分为“一口价”和“按克计价”两种方式。“按克计价”首饰在克重价格外，还需收取一定的手工费，而“一口价”黄金饰品因为采用了特殊工艺，因此，“一口价”黄金饰品的每克单价通常比“按克计价”的黄金要高。

从成交价格来看，各黄金店铺销售人员表示，近期顾客购买的黄金首饰主要在3000~10000元不等。

当前，黄金价格已踏入历史高位，接下来还会涨吗？

宋蒋圳认为，按照当前市场情绪和价格走势的节奏，预计金价今年内有可能冲到3500美元/盎司，国内现货黄金有望站上800元/克。

需求端方面，世界黄金协会预测今年金饰需求将持续下滑约3%；大多数其他情境也指向金饰需求将会同比下跌，但如果金价大幅下跌，而其他条件保持不变，金饰需求则可能会迎来小幅反弹。

不过，积极的一面在于，金饰设计的不断创新已成为吸引年轻消费者的关键，将长期支撑着金饰需求。此外，零售商正在加大产品高端化的力度，支撑对高端金饰珠宝产品的需求，这些产品通常比其他产品更重、更昂贵。

公示

根据《新闻记者证管理办法》要求，我单位已对申领记者证人员的资格进行严格审核，现将拟领取新闻记者证人员名单进行公示，公示期2025年3月18日—3月24日。

公示名单如下：彭岩峰 张汀雯

本单位举报电话：020-37592671，广东省新闻出版局监督举报电话：020-87197959。

时代周报社
2025年3月18日



开年经济成绩单出炉

◀ 上接P1

国产人工智能大模型异军突起，“人工智能+”等创新产品加速发展，推动生产方式变革，带动高端制造快速前行。1—2月，集成电路圆片、工业机器人、动车组、民用无人机等高新技术产品产量同比分别增长19.6%、27%、64%、91.5%。

而大模型在电子、汽车、化工等重点工业领域开始实现规模化应用，也带动了算力产品需求激增和智能化产品订单大涨，相关产品产量实现大幅增长。

机器人减速器、服务器产量分别增长95.8%、73.0%，服务机器人、工业控制计算机及系统的产量分别增长35.7%、29.9%。

以旧换新方面，在汽车报废、置换更新补贴政策等因素带动下，1—2月份，规模以上汽车制造业增加值同比增长12.0%，连续4个月保持两位数增长；汽车、新能源汽车产量分别增长13.9%、47.7%，新能源汽车配套产品充电桩产量增长32.2%。

得益于家电产品以旧换新等政策带动，规模以上家用电器具制造增加值同比增长10.1%，家用电冰箱、家用空气湿度调节装置、家用房间空气净化装置、家用洗衣机等家电产品产量呈两位数增长。

不过，部分传统行业却在这场新旧动能转换的浪潮中遇到了瓶颈。

伍超明向时代周报记者指出，在工业整体稳步前行的大格局下，行业发展分化的情况仍然存在，一些传统行业承压，如非金属矿物制品业产量下降2.1%。



付凌晖也指出，当前市场供求结构性矛盾依然突出，部分行业价格低迷，一些企业效益欠佳。下一阶段，需落实好全方位扩大内需的各项举措，推动科技创新与产业创新融合发展，改善企业经营状况，促进工业高质量发展。

伍超明认为，年内有可能会出现工业生产面临新质生产力拉动作用进一步增强、传统行业产能利用率偏低和出口依赖度高的行业可能受地缘政治冲击影响并存的局面，但在逆周期政策力度加大的对冲下，有望继续保持稳定增长态势。

消费多领域亮点频出

今年以来，促消费政策“组合拳”

撬动了庞大的内需潜能，消费多领域热点频出，展现出向上的发展态势。

尤其是春节期间，外出就餐、走亲访友、旅游出行、文化娱乐等服务消费更加活跃，服务消费持续升温。

数据显示，1—2月份，社会消费品零售总额83731亿元，同比增长4.0%，较去年全年加快0.5个百分点。按消费类型分，商品零售额73939亿元，增长3.9%；餐饮收入9792亿元，增长4.3%，增速比去年12月份加快1.6个百分点。

同时，外出文旅休闲活动明显增加，出行相关消费市场较快增长。

1—2月份，旅游咨询租赁服务类、交通出行服务类零售额同比实现两位数增长。有关部门数据显示，春节

假期，全国国内出游超5亿人次，同比增长5.9%；国内游客出游总花费增长7.0%；春节档电影总票房95.1亿元，观影总人次1.87亿。

对此，伍超明分析，今年前两个月消费总量回升但内需仍待巩固。社会消费品零售总额同比增长4.0%，较2024年全年加快0.5个百分点，其中餐饮、乡村消费、服务零售增速领先。但CPI同比下降0.1%，核心CPI仅微增0.3%，反映居民消费信心仍需进一步提振。

前两个月，消费品以旧换新政策继续显效，限额以上单位通信器材类、文化办公用品类、家具类、家用电器和音像器材类商品零售额分别增长26.2%、21.8%、11.7%、10.9%。

付凌晖介绍，从需求来看，春节期间旅游文化体育市场火热，带动市场销售回升和服务消费扩大，1—2月份社会消费品零售总额同比增长4%，增速比去年全年加快0.5个百分点。

值得关注的是，3月16日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》明确提出，要促进工资性收入合理增长，拓宽财产性收入渠道，多措并举促进农民增收。这些措施有望进一步激发消费活力，从而推动经济回升。

“预计年内消费有望继续保持稳健增长。”伍超明认为，一是政策红利继续释放，日前发布的《提振消费专项行动方案》，部署了8方面30项重点任务，将推动消费从“修复性增长”向“内生性扩容”转型；二是消费结构转型升级，银发经济、AI+消费、国货品牌（文化IP+）等或成接下来的增长主线。■

第19个千万人口城市 可能还在长三角

时代周报记者 李杭 发自北京

长三角地区又多了一座“双万”城市。

日前，安徽省统计局发布的数据显示，2024年年末，合肥常住人口达到1000.2万人，正式迈入“千万人口城市”行列。至此，全国千万人口城市增至18座。

这是合肥继2020年地区生产总值（GDP）突破万亿元大关之后，取得的又一重大跨越。同时，合肥成为长三角地区继上海、苏州、杭州之后的第四座“双万”城市，也是全国第16座同时实现“万亿GDP”与“千万人口”双指标的城市。

“双万”，为何成为众多城市竞相追逐的目标？

从本质上来说，“双万”意味着城市在经济实力与人口规模上达到一个全新的量级，是综合竞争力的有力彰显。万亿元GDP代表着城市拥有强大的产业基础与经济活力，而千万人口则意味着城市具备强大的吸引力与集聚效应。

那么，合肥究竟是如何实现“双万”目标的？合肥之后，有望成为下一个突破千万人口的城市是哪座？

合肥三年增长53.7万人

从昔日被称作“中国最大县城”，到一路跃升至“双万”城市，合肥堪称逆袭。

以前说起安徽，不少人只知道芜湖、安庆，作为省会的合肥却长期被低估。由于经济基础薄弱，资源缺乏且交通不便，合肥在很长时间里都落后于同级别的城市。

数据显示，2001年合肥的GDP仅为363.44亿元，与其他中部省份的省会城市太原（386.34亿元）、南昌（485.62亿元）、长沙（728.05亿元）、郑州（828.20亿元）以及武汉（1347.80亿元）相比，排名垫底。

不甘落后的合肥积极探索发展的新路径。

自2005年起，合肥市明确提出，唯有大力发展工业，才有可能实现“跨越式发展”，并自此坚定不移地推进

“工业立市”战略。

到了2007年，合肥成功构建起汽车、家电、装备制造三大支柱产业，汇聚了海尔、美的、美菱、荣事达等众多知名品牌。2011年，合肥市家电产业产值首次突破千亿元大关，达到1137亿元，成为该市首个千亿元级产业。

然而，合肥并未满足于已取得的工业成就，深知产业升级迫在眉睫。

从2008年与京东方“牵手”，全力支持其在合肥建设第6代薄膜晶体管液晶显示器生产线，到后续精准布局半导体、新能源汽车等赛道，引进长鑫、蔚来等企业，合肥因其精准的投资眼光，被称作“最牛风投城市”。

众多业内专家在接受采访时指出，新兴产业的崛起，正是合肥实现逆袭的关键驱动力。

北京社科院副研究员王鹏向时代周报记者表示，近年来合肥在集成电路、新型显示、新能源汽车等领域成绩显著。这些产业不仅创造大量就业岗位，提供广阔发展空间，还吸引了大量省内人才回流。与此同时，合肥产业配套持续完善，构建起完整产业生态体系，为人才提供从研发到生产、销售的全链条就业机会。

“此外，生活成本优势以及政策上的倾斜，也是合肥能够实现人口回流的关键因素。”王鹏认为，与江浙沪发达地区相比，合肥房价、物价更为亲民，对想在家乡附近发展、照顾家庭的安徽人而言，颇具吸引力。

再者，作为省会，合肥获省政府重点支持与政策倾斜，一系列人才引进政策，加上强省会战略的实施，提升了城市综合实力与竞争力，吸引大量省内人口涌入。

合肥吸引力的增强，从人口数据变化中可见一斑。

2022年年末，合肥常住人口963.4万人，较上年增加16.9万人，人口增量全国第三；2023年年末，常住人口增至985.3万人，增量跃居全国第一；2024年，常住人口再增14.9万人，年末达到1000.2万人，正式跻身“千万人口城市”行列。

进入2025年，合肥计划继续升级引才策略。

开春，便由市领导带队奔赴全国

14座城市，走进清华、复旦等36所重点高校揽才；经开区则举办全球英才云峰会，聚焦集成电路等新兴产业，并提供购房保障。

据《合肥市国土空间总体规划（2021—2035年）》预测，到2035年，合肥常住人口将超1300万人，实际服务人口超1500万人。

温州距离千万人口最近

合肥成功跻身千万人口城市行列之后，谁将是下一座千万人口城市的话题引发广泛讨论。

时代周报记者梳理发现，目前全国共有13座城市的常住人口处于900万~1000万区间，其中温州、宁波、佛山、南京四座城市的规模突破950万人大关，构成冲击千万人口的第一梯队。

这些城市中，温州是离千万人口最近的城市。数据显示，2024年，温州常住人口达到985.2万人，相比2023年（976.1万人）增加9.1万人。

据了解，早在2020年，温州就印发了《关于打造千万级常住人口城市的若干意见》，正式提出打造千万级常住人口城市战略。2022年，温州又公布《温州市人口发展中长期规划》，提出到2025年常住人口超过1000万人的目标。

不过，温州目前距离千万人口仍有14.8万人的差距，想要在今年之内实现目标，压力不小。

与温州同属“包邮区”的宁波，近年来常住人口也在持续增长，从2020年的940.43万人增至2024年的977.7万人，4年增加了37.27万人，年均增长约9.3万人。

尽管增长趋势良好，但宁波在吸引人口流入方面也面临着压力。

其中一个原因是，宁波身处长三角地区，与上海、杭州等城市相比，宁波在资源吸附、产业辐射及政策倾斜等方面没有明显优势，对省外人口流入的吸引力相对弱些。

王鹏认为，对于宁波而言，未来实现人口目标的关键突破口在于进一步优化产业结构、大力发展高新技术产业和现代服务业，提供更多高质量的就业岗位和创业机会，从而吸引更多人才涌入。

多人才涌入。

佛山和南京也是常住人口超950万人的城市。

其中，佛山以制造业为主，民营经济繁荣，大量产业工人带来显著人口增量，而南京作为江苏的省会城市，在教育、医疗、科技等公共服务资源方面具有显著优势，近三年年均人口增量约5.6万人，展现出强大的区域辐射力。

当前，常住人口处在900万~950万人区间的城市有南阳、济南、潍坊、沈阳、邯郸、长春、保定和徐州。

这些城市的人口发展态势各异，部分城市因人口流失面临挑战，而另一部分城市人口数量则稳步增长，未来存在突破千万人口规模的可能性。

其中，河南南阳、河北保定的总人口都一度超过千万人，但之后由于人口流失等因素而跌破千万人大关，且目前人口呈持续下降态势。

与之相对的是，济南、沈阳、长春等省会城市依托行政资源优势，人口数量稳步发展。

其中济南通过强省会战略，2021—2024年，全市新增青年人才数量年均保持“15万+”增长，全市人才资源总量突破284万人；沈阳则凭借产业转型升级与新旧动能转换，大力发展高端装备、新能源等产业，规模以上工业企业增加值与高新技术产业增加值实现快速增长，有力推动了人口的集聚。

能够看出，在人口红利向人才红利转型的关键期，产业竞争力成为决定城市人口规模的核心变量。

值得注意的是，哈尔滨从2022年开始未公布相关数据，所以目前其常住人口数量未知。

哈尔滨曾是东北唯一的千万人口城市，但在自然人口负增长、年轻人口持续流失的双重压力下，常住人口于2021年首度跌破1000万人，为988.5万人。

不过近年来受益于文旅产业的发展，哈尔滨常住人口迎来了反弹。据《南方周末》报道，3月5日下午，全国人大代表、哈尔滨市委书记于洪涛透露，国家统计局的数据显示，哈尔滨常住人口增加了约8万人。■

REGION · 区域

多省份拼命“抢人才”：抢什么？谁最急？

时代周报记者 阿力米热 发自北京

人才争夺，已进入白热化。在今年的全国两会上，广东、浙江、湖南、海南等省份的领导公开发出了“人才邀请函”。

时代周报记者梳理发现，各省份的人才引进政策及范围，与其经济发展模式密切相关。

广东作为制造业强省，人才招揽侧重于满足制造业、数字经济等支柱产业对创新性、技术性人才的需求，广东推出“百万英才汇南粤”行动计划，明确目标是努力吸纳100万名高校毕业生；而民营经济发达的浙江，则注重就业环境，致力于打造创新创业生态。

作为中部大省，湖南提出要给大学生提供全周期创业土壤；海南则围绕自贸港建设，制定了“人才建功自贸港、人才特派员助力自贸港建设、人才支撑现代产业高质量发展”等“三年行动方案”。

若将时间线拉长，随着经济形态变迁，“抢人大战”已从单纯追求人才数量，演变成着重招揽创新创业人才。

究竟在抢啥？

先来看看广东、浙江这两个经济大省。

通过梳理其人才招揽政策，可以发现，广东侧重于满足制造业、数字经济等支柱产业对创新性、技术性人才的需求；浙江则注重就业环境，致力于打造创新创业生态。

值得注意的是，这些侧重点与当地的构成紧密相关。

作为制造业大省，广东目前拥有全部31个制造业大类，8个万亿元级产业集群，制造业增加值占广东GDP比重约三分之一。制造业种类齐全、占比高，就意味着对人才的需求也大。

与此同时，广东正处于新旧动能转换的阶段，推进产业科技创新，同样需要大量人才的支撑。



在十四届全国人大三次会议广东省代表团举行的开放团组会议上，广东省委人才办负责人回答记者提问时也传达过对人才的渴求。

“当前，新一轮科技革命和产业变革正在重塑全球产业版图，能否建成具有21世纪时代特征的现代化产业体系，决定了广东能否在未来发展和激烈国际竞争中赢得战略主动。”“广东目前拥有全部31个制造业大类、8个万亿元级产业集群、1900多万户经营主体、830多万家企业，对各类人才无比渴求，为人才发展也提供无限可能。”……

在此背景下，广东提出要实施“百万英才汇南粤”行动计划，并着眼新兴产业和未来产业发展需要，把聚集人工智能与机器人产业所需人才作为重中之重。

反观浙江，其作为民营经济发达地区，长期以来高度重视营商环境的打造。因此，在人才招揽方面，浙江也注重打造青年友好型社会，以吸引更多青年人才投身当地发展。

在十四届全国人大三次会议浙江代表团的开放团组活动上，全国人大代表、浙江省省长刘捷称，这些年来，浙江省大力推动青年友好型社会建设，赋予企业和用人单位更多的人才自主认定权，全力营造最优的人才生态。

据了解，浙江实施的这些举措也

已取得成效。

数据显示，2024年，浙江全省新增常住人口73万人，有超40万35岁以下的青年才俊来杭州创业。“浙江将扎实推进教育、科技、人才一体化发展，高效统筹高能级科创平台的打造、高水平大学的建设和高层次人才引进，加快形成一批标志性成果。”刘捷在两会期间说。

除了广东、浙江，中部大省湖南以及海南也向各类人才发出邀约，推出了一系列具有针对性的人才政策。

在十四届全国人大三次会议海南代表团举行的开放团组活动上，海南省委书记冯飞在答记者问时表示，海南自由贸易港建设正如火如荼，海南比历史上任何时候都更加渴望人才，也比历史上任何时候都有条件为人才提供更多的发展机遇。

从具体举措来看，海南正构建更加完善的“1+N”人才政策体系，“1”是《海南自贸港人才荟萃之岛建设方案》，“N”是人才建功自贸港、人才特派员助力自贸港建设、人才支撑现代产业高质量发展等“三年行动方案”。

湖南则通过体制机制创新吸引大学生创业，试图将创业比例从1%~2%向国际30%水平靠拢。

据了解，世界著名大学的毕业生创业比例达30%，而这个比例在我国大概只有1%~2%。面对此差距，“湖南希望改变这个局面，通过体制机制

创新来破这个局，让全国各地来的大学生背了双肩包，就可以到湖南来创业。”湖南省委书记沈晓明说道。

从具体举措来看，去年，湖南通过出台一系列支持大学生创业的政策、设立创业投资基金、建设创业孵化载体、成立创业导师团、开设创业课程、选树创业典型、推出创业节目等“七个一”政策，为大学生创业提供全方位支持，营造良好的创业环境。

湖南破局

观察各省份的抢人举措，可以发现，今年“创新创业”被着重提起。

例如，广东着重强化企业在人才引进中的主体作用，以满足对创新性、技术性人才的大量需求；浙江则赋予企业更多的人才自主权，致力于打造最优人才生态；湖南提出为人才提供全周期的创业土壤，以营造良好的创业环境。

与此同时，这些省份均配合政府工作报告中提出的“人工智能+”行动和数字经济转型，积极推动相关政策落地。

厦门大学经济学院经济系副教授丁长发在接受时代周报记者采访时表示，当前各省份再提“抢人才”战略，不仅是在老龄化加剧的背景下对青年人口资源的争夺，更是对新兴产业和未来产业的争夺。

“近年来，多数省份均提出要发展新能源、人工智能等新兴产业，以及生物制造、量子科技等未来产业。而这些产业均为人才密集型产业，也会催生大量初创企业，进而形成人才聚集、创新突破、产业升级的正向循环。”丁长发说道。

除此之外，中部地区正着力改变“孔雀东南飞”格局，推动产业升级与人才引进，湖南就是其中之一。

作为中部大省，2024年，湖南GDP达到53230.99亿元，排名全国第10位。从产业来看，先进制造业是湖南经济的重要支柱。

数据显示，2024年，湖南规模工

业增加值增长7.3%，高技术制造业增加值增长13.7%，规模以上先进制造业增加值占规模以上制造业增加值比重突破50%。与此同时，湖南已成功打造四个国家先进制造业集群，数量居全国第三，中西部第一。

然而，尽管取得了一定成绩，湖南仍面临诸多挑战。2025年湖南省政府工作报告指出，产业转型步伐仍需加快，传统产业改造提升任务艰巨，新兴产业规模相对偏小。这表明湖南在产业升级的道路上仍需持续发力。

除了产业升级的挑战，湖南在人口层面也面临困境。

数据显示，2023年，湖南全省常住人口为6568万人，比上年减少36万人。换句话说，扣除自然增长，2023年湖南流出了15.7万人。这种人口外流的趋势也势必会对湖南产业升级带来较大压力。

面对挑战和困境，湖南要如何化解这一压力？

丁长发认为，要实现产业升级，就需要加大科技创新和研发投入力度，推动新兴产业的发展。“而这些举措背后，都需要人才的支持，尤其是在出生人口减少、中西部人口持续向南方、东部地区聚集的情况下，吸引人才就显得尤为重要。”

为此，近年来，湖南采取了一系列针对性举措。例如，湖南通过“湘才留湘”计划，提供创业启动资金及差异化落户奖励，建立“产业链链长+人才链链长”双长制，推动产学研合作，缩短研发周期。这些措施旨在为人才提供更好的创业环境和发展机会。

在人才保障方面，湖南构建了覆盖青年人才从“落脚”到“扎根”全过程的政策链，涵盖降低落户门槛、发放生活补贴、优化安居保障等多个关键环节。这些政策不仅为人才提供了良好的创业环境，也为湖南的产业升级和经济发展提供了有力支持。

这也意味着，通过这些努力和举措，湖南正逐步改变“孔雀东南飞”的格局，吸引更多人才投身当地发展。■

广东这场招聘会有多火：打印机先崩了！

时代周报记者 王晨婷 发自广州

广州三月，早晨微凉，尽管如此，广交会展馆内外已经聚集了大量背着书包、紧攥简历的求职者。

在发出“百万英才汇南粤”的号召后，3月16日，一场规模空前的春季大型招聘会率先落地广东。

招聘会现场，超过千家知名央企国企、科创头部企业、专精特新企业及高校、科研院所等，提供5.12万个岗位，场面透露出聚才的野心和实力。

近12万名求职者从全国各地前来，寻找心仪的岗位。

不少高校学院的学子组团出行，“百万年薪”的亚克力展板前围了一群年轻人，有企业已经收了100多份简历，怀揣梦想的创业者们也在寻觅着合作的良机。

“无论你是科创精英，还是技能工匠，无论你是入企就业，还是自主创业，处处都有施展才华、绽放精彩的宽广平台。”广东省委副书记、省长王伟中在招聘会启动仪式上宣官，广东在今年事业单位集中公开招聘基础上，还将增加超万个岗位招募高层次和急需紧缺人才。

博士、博士后岗位近万个

“来之前没想到会有这么多人。”求职者章依依（化名）对时代周报记者说。

人山人海、摩肩接踵，这两个词在招聘会现场具象化了。

这是人力资源和社会保障部实施“职引未来——全国城市联合招聘高校毕业生专场活动”14年以来，今

年首次将启动仪式落地广东，配套举行的招聘会也是广东今年首场大型春招。

章依依是2024年电子商务专业的毕业生，在校积累了一年多的网店运营和直播经验，希望来招聘会逛逛，看看有没有新的机会。“来之前也做了一些功课，互联网、供应链方面的都想试试，但几乎每个展台前都挤满了人，逛了半小时，只递出去一份简历。”

从大型国企、民企，到银行、医院、学校，各行各业超过千家招聘单位发出招贤令。

在原来安排广交会17.2、18.2馆的基础上，又临时增加了17.1馆作为招聘分会场。

来不及制作亚克力展板的公司直接将招聘需求贴在墙上，甚至写在本子上，几乎每个企业展台前，都排满了求职者。

深圳某区人社局工作人员向记者透露，原本有超过百家企业报名了招聘会，只精挑细选了九家来到现场，其他企业的更多职位在线上发布。

“精挑细选”的企业中，新能源、人工智能等现代产业体系相关企业占大多数，此次招聘会也特别设立了现代产业体系专区、博士后专区等，单面向向博士、博士后岗位就有近1万个。因此现场不乏高薪职位，月入两万、百万年薪也是俯拾即是。

为什么选择广东？不同求职者们来广东工作的原因各不相同。

一名人工智能方向的应届博士生也在现场寻找机会。她告诉记者：“学校、研究机构和企业都会考虑，更看重的是对方能提供的硬件，比如显卡等。对我们人工智能专业的来说，

没有硬件根本做不出成果，广东在这方面还是比较有优势的。”

华中科技大学组团100个应届生从武汉来到了广州的招聘会现场。

计算机专业本科毕业的史同学在现场和小鹏科技达成初步意向，准备后续去正式面试。他告诉时代周报记者，自己比较看重城市的宜居性，感觉广东在气候、饮食方面都很宜居，期望的目标薪资在月薪2万~2.5万元。

“东西南北中，发财来广东。”一对从伦敦大学学院毕业的博士生情侣已经有了几个初步的意向。“我们学的是化学和机械工程，未来都打算在广东继续发展。这边有很多好机会，我们本身是福建人，福建挨着广东，生活方式和文化底蕴相近，各方面都很适合。”

不过，除了高精尖人才，更多普通的大学毕业生们也希望在现场找到可以把握的未来。

粤港澳大湾区（广东）量子科学中心现场招聘的负责人告诉记者，目前收到的简历更多投递的是行政岗。“我们是一个初建的科研机构，目前有70多名研究人员，目标规模是200人左右，因此有很多职位空缺。但我们更希望招到成熟的人才，追求质而非量。今天在现场收到的简历更多是行政岗的，大概有20份，博士后的简历就收到两三份。”

时代周报记者发现，和汹涌的人潮相比，更忙碌的是现场打印机。没带够简历的求职者们在打印机前排起长队，工作人员大喊：“打印系统暂时坏了，大家在线上也能投递简历！”

值得一提的是，本次招聘会打破时空限制，设立线上招聘活动主题会

场，举办联合网络招聘服务周，从3月10日持续至31日。

“真金白银”吸引百万毕业生

火爆的招聘会，是竞争激烈的就业市场的直观呈现，也是广东大力引进人才的一个缩影。

今年年初，广东省委书记黄坤明在全省高质量发展大会上，对实施“百万英才汇南粤”行动计划作出部署。明确广东将以“粤聚英才、粤见未来”为主题，拿出具有竞争力的薪酬和岗位，吸纳100万高校毕业生来粤就业创业。

要吸引100万的高校毕业生，以人才促产业，广东的目标在产业转型升级。

2025年，全国将有1222万高校毕业生毕业，这是建设现代化产业体系的主力军。目前，广东拥有全部31个制造业大类、8个万亿元级产业集群、1900多万户经营主体、830多万家企业，为人才发展提供无限可能。

“广东实现质的有效提升和量的合理增长，根本途径在于加快产业转型升级，建设更具国际竞争力的现代化产业体系。当前，新一轮科技革命和产业变革正在重塑全球产业版图，能否建成具有21世纪时代特征的现代化产业体系，决定了广东能否在未来发展和激烈国际竞争中赢得战略主动。”在介绍实施“百万英才汇南粤”的背景和考虑时，广东省委人才办的负责人这样说。

人随产业来，在现代化产业方面，广东也有自身独特的优势。

“如在人工智能方面，广东各种创新能力在全球都排名前列，独特的优势在于软硬兼备。比如硬科技方面，

我们有芯片、有制造，在软件方面，同样可以提供各方面技术的支撑。”华南理工大学计算机科学与工程学院院长、教授陈俊龙对时代周报记者表示。实际上，陈俊龙自己也是欧洲科学院外籍院士，曾分别在欧洲、美国、澳门、大连都工作过，但最后仍旧选择了广州。

不单单是口号，广东也拿出“真金白银”，以实际行动招引人才。

时代周报记者了解到，毕业2年内高校毕业生等青年到粤东、粤西、粤北12市就业6个月，可申请省级就业补贴，标准为博士1万元、硕士7000元、其他5000元。

在创业扶持方面，高校毕业生自主创业有1万元的一次性资助，需要场地的可申请入驻政府部门各类创业孵化基地，享受最长3年免租期；自行租赁场地的，可享受最长3年、每年最高6000元的租金补贴。

部分地市也积极行动。如深圳早在2013年就在全国首创公益项目“青年驿站”，为应届毕业生提供7天免费住宿、就业指导、城市融入三大服务，今年2月，深圳又将免费住宿天数从7天延长到15天；来珠海求职的应届毕业生等青年人才，不仅可申请最长5天的免费住宿，成功就业后还可享受“第一年免费住、第二年租金三成、第三年租金减半”的住房保障。

在广州，急需紧缺人才可享受2年最高100万元的岗位资助；领军人才和青年储备人才在佛山可享受60万~1000万元不等的扶持。

在企业工作并被认定为江门市急需紧缺人才的，可享受最高150万元综合性补贴。■

深入学习贯彻党的二十届三中全会精神

进一步全面深化改革 推进中国式现代化



药店越开越多 老板越挣越少

时代周报记者 傅一波 发自广州

在一线城市经营药店，真金白银的投入就包括：租金、执业药师和营业员的人工成本、装修和首批进药的费用。如果是加盟连锁，还要加上品牌使用费、押金。

全部算上，大概要准备30万元。而要成为医保定点药店，需要熬上3~6个月的审核期。这个阶段，消费者来买药不能刷医保，只能自费。来的人自然就少，店内收入也就少了，亏损难免。按照店主的说法，拿到医保定点资质之前，平均每月的亏损在2万元左右（包含人员工资）。

要是这个阶段能赚钱的，那一定是深谙药房经营之道的老鸟。

譬如常用的布洛芬胶囊，国产的利润比进口的高不少，所以他们知道该卖哪种；他们对气温变化敏感，比如季节交替，流感高发，也是药房生意红火的时节，他们自然知道该上架什么药。

长三角一家药店老板穆木在接受时代周报记者采访时戏谑了一下：“如果想知道什么生意赚钱，就看看大街上哪一类的门店最多。”

如果不是这个原因，穆木自己无法解释为何在他店的周边2公里，有接近20家大小药店。

实际数字也确实佐证了穆木的感受。《四川观察》援引中康数据的统计，截至2024年上半年，我国已达70.1万家的药店规模，而这一数据在2023年年底已有68.85万家——这意味着，半年内全国新增1.25万家，平均每天约有69家药店开张。

那么问题来了，开药店真的很赚钱吗？

“听说很挣钱”

穆木，1997年出生于江浙，有个比他大3岁的姐姐，由于父母行医，他自小便秘进诊所。成年后，没考上好大学，冒冒失失找了所大专，2021年毕业留在上海做地产中介。总之，那几年他混得不太好。

相比于穆木，姐姐勤她很多，进了卫校，之后进社区医院做护士。不过，姐姐现在的日子也不好过，各种考核、评选，她要么轮不上，要么通不过。

姐弟俩终于在2022年年末遇到了一个机会——亲戚准备盘出一家130平方米的私人药店，在苏州市区，资质齐全，能刷医保。附带半年房租，亲属之间交易不到12万元。

穆木盘算了一下，相当于半卖半送。更重要的是，拿下药店，自己就是老板。

为此，穆木特地去了解过行情：朋友在2022年年初用30万元转让费拿下的一家药店，用了不到3个月收回本金；另一个以前在市中心开药店的亲戚，实现了财富自由，住进了乡下自建三层别墅。

2022年年末，穆木应聘进了一家连锁药店做营业员，再辅以一本地《药店常用指南》，三个月时间，恶补医药知识，也学了一些药店的经营之道。

到了2023年，时机成熟，穆木和姐姐向父母开口借了启动资金，姐弟俩合伙，开药店，当老板。

穆木开店的一年多之后，魏涛在上海市区也开了一家连锁药店。

魏涛算“二次创业”，此前的小药店因为拆迁被迫关门，拿了补偿款，药店的医保资质以20万元转让了。他发现那时候医院开始集采，不少人开始囤进口药，药店能借此挣一笔。

趁着50多岁，手里有笔赔偿款和转让金，魏涛再搏一把。

对魏涛来说，妻子在医院工作稳定，儿子已经成家，自己再次创业，没有后顾之忧。

魏涛说，自己是吃过药店红利的那一波人。

10多年前，魏涛拿到医保定点牌照。那时候，“医保定点”是金字招牌。

不论是大病小病，老人习惯拿着一张医保卡走进药店，买药、买保健品完全不看价格就刷卡。逢年过节，老人们还会来买各种补品礼盒。

魏涛算准这些老顾客想着医保卡刷的不是自己的钱，所以店里还搭配点米面粮油，甚至还有纸巾等日化



品。那会，成本价50元的长白山人参，就算销售价翻了好几倍，他都能轻易推销出去。

周边五六个社区的人流量，撑起了药店日均5000元的流水。

过去的经验让魏涛有了某种优越感，觉得经过那个年代的人才知道药店的运行规则，他说：“现在这帮小家伙，没经验，啥也不知道就进（药店）来瞎混。”

魏涛说的“小家伙”，有刚涉足药店的穆木，还有在广州开店的周萍这一类人。

周萍34岁，和“药”打交道是在2021年5月左右。那时候，大家出不了小区大门，她主动担起团长的职责，统筹计划，帮邻居们买蔬菜、买药，“忙得要死”。2022年，她不甘在家带娃，就萌生了开药店的想法。

药店老板的故事很多都是这样开始的：听说很挣钱！

现实与理想

理想和现实一直被视为反义词。但在药店领域，这一结构可能会变成“理想照进现实”。

穆木率先领略现实的强大。2023年4月，穆木在苏州老城区的药店开业。药店周围的居民构成，实际上是药店盈利能力的关键要素之一。而他的药店覆盖范围是老年人和

外来的务工人员。前者认熟脸，不熟悉的一律不进门，后者像候鸟，一年换一批，留不住，也待不久。

尽管“医保定点”这个金字招牌空悬门外，但穆木药店的生意依然不温不火。

选址之外，还有气候的影响。长三角的夏天跨度长。

除了慢性病患之外，大多数到店的客人买的都是像“藿香正气水”这类药物，成本高，利润小，“卖价就20多元，赚个2~3元了不起”。

穆木觉得自己有侠义精神。按他的话说，一个普通感冒，60元的药能治好，硬推销200~300元的药，自己下不了手，况且这也留不住客。再说，他觉得，有些贵的进口药，效果和便宜的国产药没什么大区别。

这种“侠义精神”一定程度上挽救了穆木的生意。

熬过了半年，穆木药店生意逐渐稳定。社区的老客人开始习惯他和他姐姐的耐心与真诚服务，有的老人夸他的药经济实惠。哪怕明知道有些药会贵上几元，也愿意过来消费。

不过，要说药店能挣钱，不得不提的是地理位置。

穆木的药店离最近的医院大概15分钟路程。一些简单的毛病去药店就能买药解决，比起医院门诊抑或是急诊2~3小时的漫长等待，靠谱的药店和药店老板，更为省时省心。

穆木说，年轻人对价格的敏感度低，刷的也是医保，基本不用费劲解释就能成交。

2023年9月至2024年2月期间，他的日均流水能达到2000~3000元，抛去各项成本，姐弟俩每月各能分到1万元左右。

穆木说：“稳了。”

可对魏涛来说，他要的更多。因为他曾经听过一位区域加盟经理说过“做得好的，一年肯定回本了”。

于是，魏涛给自己在上海市区

的店铺设定目标——每天的流水5000~6000元，这样才能有2万~3万元的月收入。为此，他愿意付出的不仅是自己守店的时间，还愿意找价格更贵、但更会推销的员工。

这套经验是魏涛多年习得的。他说，卖什么药，什么时间卖什么，该怎么卖，摆什么位置，都有讲究。

比如医院周边几百米的药店，卖的一定是和医院对口的品种，像是医疗器械，或是注射类的冷链药物；针对社区，就要上通用药品，走大而全。

至于什么时间卖什么药，用魏涛的话说，就是“抓风口”。比如流感高发期，他可以凭借自己的关系拿到缺货的进口速效药，虽然单价超过200元每盒，但利润有30~40元。

还有集采。魏涛说，网络上闹得沸沸扬扬，其实很多人没搞明白，什么是仿制药，什么是原研药。

这对魏涛来说是好事。那个阶段，医院分流来了一些在医院买不到药的病患，同时也有一些患者会强调要用进口的，原研的，“不管大病小病，也不管有没有必要”。

总之，按照魏涛的说法，同样的区位，会卖的和不会卖的，收入至少能差上一倍。

“你不要把药店当作药店。它就跟便利店一样，显眼位置摆的一定得是利润大的。卖给客户的，除了要治病，当然也要考虑利润。这本质是一门生意。”

药店变奏曲

有利润，就会有新的入局者，哪怕利润被摊薄。

穆木是从患者对他称呼转变上感受到压力的。2024年10月之前，来店里买药的人，基本上都称他姐弟俩为“医生”。这个词有魔力，一方面是患者对他们的尊重，另一方面也在提醒穆木——不是生意人。

可那之后，叫“小穆”的频次开始变高。那阵子一位熟客拿着瓶空了的腹泻药来问价，穆木给出了18元的价格。

“小穆，最近的药价怎么涨了呀，我女儿说大概是10元，边上的药店好像只要十一二元。”

穆木尝试解释，但后来他发现，这位就住在楼上的老人付过钱之后，再也没有出现在他的店里了。

类似的情况越来越多，很多老人开始谈起价格。穆木少了“医生”的加持，那种信任感消失了，称呼也变成了小穆，但没有加盟连锁的品牌加持，他也很无奈。

根据《2023年中国生物医药产业发展数据分析》，截至2023年12月底，我国生物医药生产与研发企业超过6.1万家。药企之间会有不同的定价策略，而免不了价格战和给不同平台的价差。

因为是单体私人药店，穆木用的采购平台在价格上毫无优势，通常的进货价格普遍会比加盟（连锁）店总公司的集采贵上20%。

同时，在2024年暑假过后，周边的连锁药店以及线上药店一下子冒了出来，“手机打开地图搜索‘药店’，显示周边2公里，就有快20家”。

穆木说，最要命的是，根本无法避开这些竞争，只能靠运气。

店里的生意一落千丈，到了月末，姐弟俩的利润加起来不到1万元。有时候，医保结算有延迟，流动资金就有崩溃的风险。这个风险一旦出现，就可能面临拿不到药的困境。

魏涛这个老江湖也感受到了压力。新药店开业之后，他用低价的“滋补药品”铺满货架，再用原有关系网络和懂行的营业员，吸引中老年顾客消费利润高的货品，熬过了申请医保定点的头六个月亏损期。

到2024年暑假，魏涛开始修改策略，先控制药店压货，不好卖的药，但作为药店要符合标准的药，象征性进一些。其次，对于销售的提成给到10%~20%，“哪怕是牺牲一定的利润，这也是值得的”。

有时候魏涛还会亲自上阵。一次，销售在接待一位感冒患者的时候，拿出了利润只有10%左右的某某感冒灵，魏涛上前让患者伸出舌头，一瞧，发现扁桃体发炎。在他的建议下，患者又拿了两盒消炎药和一瓶糖浆。

这样一来，购药总花费200元上下，利润升到了35%左右。

魏涛用实际行动告诉店员，对待不同的人要用不同的方式。比如老年人，通常都会关注自己的医保余额，要让他买一些“滋补药品”就得告诉他，医保内的历年账户得及时用，不然到时候只能用作住院费用，但这个政策是否是真的，他其实也没做核对。

对待年轻人，需要对病症有比较清晰的解释，除非对方提出具体的公司药名，不然也不用拿出利润比较低的进口药，更不用浪费时间在一些补品上。

和穆木一样，魏涛十分看重自己的口碑，不一样的是，他会经营自己的口碑。

魏涛有自己的老年聊天室——300多人微信群。他在里面不定时发一些和保健有关的视频、文章，大家有什么病症，他也会及时在群里响应，还会分析一些医疗话题。

比如今年1月中旬，群里人担心因为集采，进了医院配不到好的药，也担心便宜的药吃了会引发副作用。

魏涛查了很多资料，也问了自己的妻子。最后“清晰”地向大家解释了背后的不少疑问。

魏涛在群里解释：“集采的目的是为了控制费用。过去医疗体系的压力很大，需要在保证质量的情况下开源节流，而且集采针对的都是仿制药。那些原研药，也就是进口药，并没有退出医院，国家会采取另一种叫做‘国谈’的方式进行，其实和集采完全是两码事。”

对于药效，魏涛解释说，“仿制药发展了这么多年，哪怕是诸如美国这样的发达国家，仿制药都占90%，它的药效有临床试验佐证，能达到原研药品的80%~125%。而仿制药之所以存在，为的是‘要让所有患者都看得起、看得上病’”。

群里都是上了年纪的人，对魏涛的解释深信不疑，尤其是对最后一句话感到安心——尽管这句话的出处，是凯瑟琳在2019年的被译成中文的作品《仿制药的真相》。

凯瑟琳是美国的调查记者，她在书里说：“那些优质仿制药带来的好处是谁也无法否认的。当仿制药具有理想的疗效（许多仿制药也确实如

此），结果就如同奇迹；印度和其他国家生产的仿制药成本只有专利药的一个零头，这拯救了发展中国家数百万人的生命；仿制药对于我们的医疗体系不可或缺。”

凯瑟琳强调的是“它们（仿制药）的品质对我们所有人都至关重要。”

当然，上述这些说法，在魏涛口中最终都会汇成最重要的一句，“真的不行的时候，我的药店里肯定也能拿到，请大家放心。其他药的供应，也肯定都一直有的。”

老街坊们选择相信熟人——与其去医院里咨询，是否能购买到进口的原研药，还不如直接去魏涛的药房里买。

有人退出，有人进场

实际上，魏涛的说法有失偏颇，或者说，存在许多错误的部分。

今年2月9日，医保以及药监部门就对集采药品相关问题有过详细回应。这在国家药监局的网站上就能找到，内文表示：“药品集采政策从诞生之初就鼓励原研药与仿制药同台竞争，即使没有中选，原研药也不会被禁止使用。集采药品的协议采购量为医疗机构报告需求量的60%~80%，医院实际采购量达到相应规模即为完成采购协议，协议之外的部分，由医疗机构自主选择品牌，可以选择采购非中选原研药，这项政策是明确的，也是一贯的。”

同时，《经济观察报》在《国家药品集采这几年》中提及，“第十批药品集采是唯一没有外企中标的集采”。而在此前，均有进口原研药进入集采，例如原研企业拜耳的阿卡波糖片。

上海一位三甲医院的医师在接受时代周报记者采访时表示，确实有部分进口原研药退出了医保的药品目录，其背后的原因非常复杂。

“一方面涉及大病分类，一方面是医院的统筹支付、控制费用，还有背后的定量采购，也就是集采的综合考虑。尽管存在着仿制药药效不如原研药的情况，但在医学界，有些情况很难界定，毕竟每个人体对于药物的接受度不一样，也有些病患之前一直用原研的药，换了之后，可能会有反应时间。”

该医师说，不能单纯说1元的药效，一定不如10元。这没有数据和临床实验，谁也没法下判断。药价的成本核算也不是单纯地以原料价格来判断的。

而另一位在二级医院工作的医护人员则向时代周报记者解释，除了集采，医院还是有30%左右的自行采购权，但以原研抗生素类的药品为例，新规之下，每个医师每月都有浮动处方比重，如果上半月开药指标用完了，下半月就会少开或者不开。这或会导致叮嘱患者自行到药店买药的情况。

这让魏涛的药店在集采中收获红利。

不过魏涛也坦诚地说，尽管原研药价格贵，但利润却远不及仿制药来得高，比如阿莫西林，进口的利润只有20%，但普通的能达到50%，或者更多。

靠着这样的生意经，最多的一天，魏涛的流水达到过万元附近，暂时远离淘汰，但新的危机总在发生，魏涛承认，有时候旧有的经验确实会失效。

一方面是，“药店实在太多了，线上药品价格也太低了。”

魏涛的抵御方式简单粗暴却有效：用亲近的口吻，在群里发语音，“大家尽可能不要去网上买药，因为在网上有可能会买到回流药，或是走私药”。魏涛刻意强调“尽可能”“有可能”三个字，因为这能给人信任感，至少他自己是这么想的。

在三家药店的样本中，各有各的选择：周萍在广州的药店贴上了转让的告示，穆木还在坚持，但他觉得嗅到了一丝转机，“或许当不少人开始用人工智能诊断和开药之后，会有一些新的客群出现”。

魏涛还是有些焦虑。2月中旬，他接到区域经理的电话，对方告诉他，在他的附近可能又有一家连锁药店。

“老魏，你要做好准备。”
(为保护受访者隐私，文中人物均为化名)

加拿大新总理卡尼正式就任： 应对美国关税威胁为优先事项

时代周报记者 马欢

在加拿大与美国的关系陷入尴尬境地之时，昔日的加拿大明星总理特鲁多下台了，取而代之的，是一位“政治素人”。

据央视新闻报道，当地时间3月14日，加拿大总理贾斯廷·特鲁多正式向总督玛丽·西蒙提交了辞呈，不再担任加拿大总理。

新当选的加拿大自由党党首马克·卡尼于当日稍晚宣誓就任加拿大第24任总理。

作为加拿大和英国的前央行行长，卡尼曾直面金融危机和脱欧风暴。

现在，他必须带领加拿大迎接一个不亚于上述两项的挑战——与美国的贸易冲突。

“美国不是加拿大。加拿大永远都不会以任何方式、形态或形式成为美国的一部分。”3月9日晚获胜后，卡尼直接回应了美国总统特朗普近期宣称要让加拿大成为美国第51个州的威胁。

“我们并不想要这场争斗，但他人若要挑衅，加拿大人随时奉陪。”卡尼的这番话，获得了自由党支持者们的热情欢呼。

同时，卸任者特鲁多在渥太华对自己的支持者发表讲话。

“这是一个决定国家命运的时刻。民主并非理所当然，自由并非理所当然。”特鲁多说道。“连加拿大都不是理所当然的。”

问题是，一位金融背景出身、在政治领域缺乏经验的新人总理，真的可以从容应对特朗普吗？

谁是卡尼

现年59岁的卡尼出生于加拿大史密堡，先后于哈佛大学和牛津大学学习。

毕业后，卡尼曾就职于高盛公司，2004年开始担任加拿大财政部副部长，2008年担任加拿大央行行长，他

被认为成功带领加拿大应对了当年的全球金融危机。

2013年，卡尼又被“挖角”到英国，担任该国央行行长，成为首位担任此职的非英籍人士。

在卡尼的带领下，英国经历了历史性的“脱欧”。

与大部分总理候选人不一样的是，卡尼之前的职位都不是通过选举获得的。

卡尼在政界的经验远不如在金融界丰富，因此也被认为是一个政坛“局外人”。

不过，在特鲁多今年1月6日宣布辞去自由党领袖职务后，卡尼在1月16日正式宣布参加自由党领袖选举，并辞去所有商界职务。

最终，卡尼获得近86%的选票支持，在党内选举第一轮中便轻松胜出。据自由党表示，有超过15万人参加了投票。

蒙特利尔麦吉尔大学教授丹尼尔认为，卡尼专业的金融背景以及他几乎无趣的性格，反而让更多的加拿大人感到安心。

如何应对特朗普

特鲁多时代，落下了帷幕。

2015年，特鲁多领导的自由党在联邦大选中胜出，他也正式成为加拿大总理。

此后，他阳光自信的形象，一直是加拿大和国际政坛的焦点。

特别是当2016年特朗普当选美国总统之后，特鲁多一度成了特朗普的对照者。

在特朗普毫不掩饰他的反移民立场时，特鲁多却继续在对待难民问题上采取开放立场。以至于当时的美国总统大选刚结束没多久，加拿大移民局的网站就因为访问量激增五倍而崩溃。

时至今日，这位政坛明星，也无法抵挡特朗普2.0的来势汹汹了。

除却特朗普带来的关税问题，加拿大还面临着一系列问题，包括通货膨胀、住房和生活的成本暴涨，许多选民将这些问题归咎于特鲁多。

新冠疫情发生后，特鲁多主导了加拿大临时移民数量的快速增长，以帮助填补劳动力短缺。但疫情过后，

这些移民的增长引发了民众强烈的反弹，其被认为加剧了住房市场和医疗系统压力。

还有批评者认为，特鲁多在其近10年的执政时间内，没有更好地利用加拿大丰富的自然资源，包括石油、天然气和煤炭，以及至关重要的化肥原料钾、稀有矿物和核能所需的铀。

加拿大人希望新总理的新内阁能够加大变革，并处理好与特朗普的关系。

加拿大政治学教授斯蒂芬妮认为，马克·卡尼之所以有吸引力，是因为他有经济经验，而且做事严谨，非常了解国际金融体系以及加拿大经济的优势和劣势。

卡尼在宣誓就任当天表示，新一届加拿大内阁有两个优先事项，即在美国关税威胁面前保护加拿大劳动者利益和发展加拿大经济。他支持加拿大采取的报复性关税。“我的政府将维持这些关税，直到美国人开始正视我们。”

“加拿大永远、永远不会以任何方式、形态或形式成为美国的一部分。”卡尼宣誓就职后表示，希望本届政府能够找到与特朗普政府“合作”的方式。

卡尼证实，他近期将出访法国和英国。对于美国，他目前没有访问计划，但期待“在适当时机”与美国总统特朗普交谈。

有媒体认为，卡尼与特朗普打交道的方式将是“保持沉着、冷静和稳定”，即便特朗普谈论“吞并”加拿大或侮辱他，卡尼也不会“上钩”，加拿大将致力于“坐上谈判桌”。

加拿大人还关心，卡尼成为总理后，是否将趁着党内选举的热度，一鼓作气宣布提前进行联邦大选。加拿大联邦大选原定于今年10月举行。

卡尼此前表示，不排除在接任总理后，提前举行大选。如果获胜，这将是自由党连续第四次赢得选举；如果大选失利，卡尼将成为加拿大历史上任期最短的总理。■



不会
“上钩”



尹锡悦弹劾案或本周宣判 韩国拟动员全国警力维护秩序

时代周报记者 马欢

历经52天的羁押后，韩国总统尹锡悦于3月8日下午获释。

此前1月15日上午，尹锡悦因涉嫌内乱罪被捕；1月19日，韩国法院签发拘留令；1月26日下午，韩国检方对尹锡悦提起拘留起诉。

此后，这位总统便一直待在首尔拘留所的单人监室内。

直到3月7日，首尔中央地方法院当天通过了尹锡悦方面主张“拘留状态不当”的撤销拘留申请。

去年12月3日晚，尹锡悦突然宣布实施“紧急戒严”，震惊了全世界。

随后，他便被韩国国会弹劾和检方起诉。

即便这一次获释，尹锡悦仍要不久后等待弹劾案的宣判。韩国法律界3月17日消息称，预计宪法裁判所(宪法法院)将于本周后期(20日或21日)对总统尹锡悦弹劾案宣判。

对此，韩国总统办公室称，希望尹锡悦能尽快重返工作岗位。尹锡悦本人也对自己能重返岗位表示自信。

只是，尹锡悦还有希望翻盘吗？

为何释放

尹锡悦的被捕，与弹劾案审理没有直接关系，而是因为韩国高级公职人员犯罪调查处(公调处)申请了对他的内乱罪逮捕令。

尹锡悦的获释，也并非因其弹劾案或内乱罪指控被撤销，而是因为法

院最初批准的拘留期限已于1月25日到期，但检方却在期满后一天(1月26日)才正式提起公诉。

尹锡悦的律师团队抓住这一时间漏洞，以“拘留状态不当”为由申请撤销拘留。律师团队还强调，尹锡悦弹劾案即将作出判决，如果弹劾被驳回，尹锡悦必须立刻重返工作岗位，因此也应当取消对他的拘留。

这些理由，最终获得主审此案的法官池贵然的支持。池贵然于3月7日裁定尹锡悦获释，在“非羁押状态”下继续受审。

即便如此，池贵然本人的身份也遭到两派的质疑。

反对尹锡悦的一派表示，池贵然是尹锡悦在首尔大学法学院的学弟，曾在三星电子会长李在镕涉嫌欺诈等罪的大案中，判决李在镕全部19项罪名不成立。

支持尹锡悦的一派则对池贵然展开阴谋论的攻击，更有甚者，在社交媒体发布视频，质疑池贵然“名字很可疑”“听起来像是外国人”。

总之不管怎么判，这位法官都是吃力不讨好。

按照程序，韩国检方依然可以就池贵然的判决进行上诉，但这意味着后续还会有很多程序上的拉扯。一些在野党议员倒是建议，韩国检方可以重新申请逮捕令，再次对尹锡悦实施逮捕。

还要面对什么

即便获释，也不意味着尹锡悦可

以全身而退，等待他的，是国会弹劾案最终判决。

目前，围绕尹锡悦弹劾案，韩国宪法法院已举行了11场公开辩论。

2月25日是最后一场辩论。这场辩论于当地时间25日14时开始，直到22时15分结束，持续8个多小时。控辩双方围绕尹锡悦宣布紧急戒严是否合法展开激烈辩论。

国会方面认为，尹锡悦宣布违宪违法的戒严令、侵入国会和选举管理委员会、试图逮捕拘禁多名政治人士，“罢免他的必要充分条件已经成熟”。

尹锡悦本人则准备了77页A4纸文案，用近70分钟时间，重申宣布戒严的必要性和合法性，称“紧急戒严是为了克服国家危机，是总统行使合法权限”。他否认曾指示封锁国会、抓捕政界人士等，声称只是“为维护秩序而向国会投入了最少兵力”。

这是尹锡悦就弹劾案作出的最终陈述。

尹锡悦弹劾案已刷新韩国总统弹劾案的最长审理纪录。最后一场辩论结束后，宪法法院近三年来几乎每天都召开法官评议，并就主审法官提出的结论表决。

中新网援引韩联社报道，韩国法律界3月17日消息称，预计宪法裁判所(宪法法院)将于本周后期(20日或21日)对总统尹锡悦弹劾案宣判。

如果宪法法院认可弹劾案成立，尹锡悦将立即被罢免，预计韩国将在60天内举行大选，选出新总统；如果宪法法院作出弹劾案不成立的裁决，

尹锡悦将立即恢复总统职务。

从目前的预测来看，尹锡悦被罢免的可能性很大。

高丽大学学者金贤贞表示，韩国国内大部分法律学者认为，宪法法院会作出“一致支持弹劾的裁决”。

律师李石渊也预测，宪法法院法官将一致同意罢免尹锡悦。李石渊是韩国“1号宪法研究官”，曾在前总统李明博执政期间，担任法制处处长。

最新民调显示，约55%的韩国民众，支持宪法法院通过对尹锡悦的弹劾判决。

但是尹锡悦本人显然没有放弃。获释后，韩国总统办公室称，希望尹锡悦能尽快重返工作岗位。此前，尹锡悦也在2月20日晚，通过自己的代理律师裴义哲对外表示：“我会尽快重返岗位，以世代团结的力量引领大韩民国。”

值得注意的是，为维护社会秩序，韩国警方表示，将在总统尹锡悦弹劾案宣判当天发布最高级别的警戒令“甲级紧急令”，动员所有警力全力维护社会治安秩序。

韩国警方计划在宣判日前一天面向全国发布“乙级紧急令”，并在宣判当天将警戒级别上调至最高级。届时，警方将向全国部署337个机动部队、2万多名警力，并调遣机动巡逻队和刑警等一切可用警力。

据了解，韩国警方警戒级别从高到低分为“甲级”“乙级”“丙级”三级，各级分别可动员100%、50%和30%的可用警力。■

俄乌冲突3年后美乌开始对账：援助的3500亿美元去哪了？

时代周报记者 马欢

俄乌冲突延宕三年，乌克兰和美国在这时出现了合作裂缝。

一方希望继续获取美国的援助，另一方却表示：“钱花太多了！”

美国总统特朗普在此前接受媒体采访时就表示，乌克兰总统泽连斯基“从拜登政府拿钱就像从婴儿手里拿糖”。

自2022年俄乌冲突爆发以来，美国国会已批准向乌克兰提供总计超过千亿美元的援助，几乎覆盖了近一半的乌克兰军事开支。

至于美国究竟为乌克兰花了多少钱，或许已成为一笔难以算清的糊涂账，美国、欧洲、乌克兰都有各自的说法。

真花了3500亿美元？

根据美国国会研究处今年1月份的一份报告，自俄罗斯和乌克兰此轮冲突爆发以来，美国国会先后通过了五项法案，为乌克兰拨款总计1750亿美元的援助。

这五项法案分别是：

2022年3月的法案援助136亿美元，2022年5月的法案援助409亿美元，2022年9月的法案援助123亿美元，2022年12月的法案援助474亿美元，2024年4月的法案援助608亿美元，共1750亿美元。

美国方面表示，这个数额约占了目前乌克兰所收援助的一半。

其中1060亿美元是直接送交乌克兰，包括无偿提供的武器弹药，以

及补充乌克兰各级政府的财政缺口等。

然而，特朗普本人却有不同的意见。他表示，美国已为乌克兰花费了3500亿美元。

特朗普的数字，显然大大超出了目前官方机构所记录的所有数额。

特朗普在自己旗下的真实社交平台上表示：“泽连斯基，这个平庸的喜剧演员泽连斯基，居然说服美国花费3500亿美元来打一场无法打赢的战争，这场战争本不该打响。”

特朗普还批评欧洲国家没有为乌克兰提供足够的资金支持。

特朗普认为尽管欧洲在地理位置上更靠近乌克兰，但援助资金却明显少很多。

“欧洲给了1000亿美元，而我们多花了2000多亿美元。欧洲的钱是有保障的，而美国什么也得不到。”特朗普说。

来自德国的基尔世界经济研究所驳斥了这一说法。

该研究所称，欧洲（包括欧盟、英国、冰岛、挪威和瑞士）向乌克兰提供了约1400亿美元的援助，而美国提供的援助总额约为1200亿美元。

德国媒体也表示：“特朗普没有提供这些金额的任何来源，而且这一金额与其他地方或机构公布的数字大相径庭。”

还有来自欧洲的经济学家表示，截至2024年12月31日，美国用于支持乌克兰的资金只有1280亿美元，这个数字也低于美国的官方数字。

“我不知道钱到哪里了”

无论是欧洲方面所说的1200亿

美元或1280亿美元、美国国会研究处统计得出的1750亿美元，还是特朗普声称的3500亿美元，这些都没有得到乌克兰总统泽连斯基的认同。

泽连斯基说，乌克兰实际收到的只是美国所宣称的零头，且绝大部分不是现金，而是武器。

“我不知道那些钱去哪儿了。”泽连斯基在接受采访的时候对美国记者说。

泽连斯基说：“我们收到的大约是760亿美元。这的确很有帮助，但绝不是外界所称超过千亿美元。”

泽连斯基还指出，美国向乌方所提供的大部分援助其实不是现金，而是武器。

分析认为，造成美国和乌克兰方面对账对不上的原因有很多，其中一个，美国的这些拨款实际上并没有全部用于援助乌克兰，也包括用于美国国内、国际等相关项目的费用。

美国战略与国际问题研究中心发布的报告指出，美国国会批准的1750亿美元，大部分没有直接送往乌克兰，而是交由美国军方、美国国务院、美国国际开发署等机构处理。其中一些更是直接用于美军更新装备、巩固美国军事工业基础等。

比如，2022年5月通过的409亿美元拨款，实际上包括：

向乌克兰提供190亿美元紧急军事支持，160亿美元的经济支持、全球人道主义救援和各种国际项目；

39亿美元用于维持部署在欧洲的美国军队；

20亿美元用于北约盟国及国防部现代化项目的长期支持。

2024年4月通过的608亿美元拨款中，除了257亿美元直接为乌克兰提供军事装备、70多亿美元帮助乌克兰政府维持基本政府服务外，还包括了加强美国国防工业基础，提高生产能力、开发先进武器、弹药，以及相关研究等其他援助。

据媒体透露，很多用于武装乌克兰的资金，实际上是被用来替换或制造美国库存的新武器。

泽连斯基告诉乌克兰媒体，自2022年2月以来，俄乌冲突的总成本约为3200亿美元。

“其中，1200亿美元由我们乌克兰人民、纳税人支付，2000亿美元由美国和欧盟支付。这是一个军火一揽子计划，即高达3200亿美元。”泽连斯基说。

账没对清楚，乌克兰甚至还有可能要“割地”。

美国总统国家安全事务助理迈克·华尔兹3月16日接受媒体采访时，提出了乌克兰“领土换安全”的可能性。

他同时还给乌克兰加入北约泼了一盆冷水，表示该国加入北约的可能性“极小”。

当被问及有关协议可能要求乌克兰放弃其东南部的顿巴斯地区时，华尔兹表示：“这将是某种形式的（以）领土换取未来的安全保证，关乎乌克兰未来的地位。”

美国国务卿鲁比奥此前也透露，美乌代表在3月11日的会谈中“就领土让步问题进行了对话”。

在鲁比奥看来，俄乌双方都“无法通过军事手段实现其最大目标”。□

1750

亿美元



BANK&INSURANCE
银保INTERNET FINANCE
新金融FINANCIAL INSTITUTION
机构HEALTH
大健康LISTED COMPANY
上市公司THE TIME WEEKLY
时代周报TIME FORTUNE
财经
微观视角 解读资本趋势

10-13 | 金融 3·15 特别报道



中肿I期病房11年变迁史

时代财经 杜苏敏

2014年3月,中山大学肿瘤防治中心(下称“中肿”)成立了国内首个医院独立管理的抗肿瘤新药I期病房(下称“I期病房”)。一间不到10平方米的办公室,4名医生,12张病床,构成了它最初的模样。

中肿是新中国成立最早的4所肿瘤医院之一,这里一年接待的门、急诊量达187.7万人次,年住院量达18.5万人次。对于很多患者而言,中山大学附属肿瘤医院或许是更为熟悉的称谓,但除了治病救人,很多创新药的临床试验也在这里展开。

作为最早加入I期病房的四名医生之一,现任中肿I期病房主任的赵洪云是重要的见证者和参与者。她在接受时代财经专访时表示,2014年,国内药政改革尚未开启,创新药研发的浪潮还未到来,选择布局早期临床试验的机构更是凤毛麟角。但在国际上,以MD Anderson癌症中心、Dana-Farber癌症中心等为代表的国外顶级癌症中心已经设有独立的I期病房,实施从I期到III期的全流程研发策略。

“国际上公认的新药研发历程,都是从I期、II期、III期临床顺序走下来,是非常流程化的。”赵洪云告诉时代财经,一家医院如果想做III期的Leading PI(牵头研究者),就应该先从I期做起。

11年过去,中肿I期病房从寂寂无名成长为国内抗肿瘤新药早期临床试验的标杆,见证了中国生物医药行业的崛起与变迁。如今,它的年住院量接近4000人次,在研项目超过160项,其中80%以上的项目都是1.1类新药(境内外均未上市的创新药),进口项目占比不到20%,成为中国创新药研发不可缺少的重要力量。

“拆弹部队”的诞生

2001年,中国加入世界贸易组织(WTO),进一步融入全球经济体。与此同时,据《新英格兰医学杂志》2014年的一项数据,中国在2007—2012年间生物制药研究的投资增加超过四倍,医药行业“创业潮”彻底点燃。

赵洪云回忆道,当时国内已有不少生物科技公司相继成立,这些公司虽然拥有创新的药物研发理念,但由于国内缺乏早期临床试验平台,许多企业在推进早期临床研究时面临巨大困难。

“当时,许多抗肿瘤新药甚至连进行临床试验的机会都没有,更不用说进入市场了。”赵洪云感慨道。



今年是中山大学肿瘤防治中心I期病房(简称“中肿I期病房”)成立的第11年。这间国内首个医院独立管理的抗肿瘤新药I期病房,恰与中国生物医药产业同频共振,见证了中国生物医药从跟跑到领跑的历史性跨越。2015年药政改革破冰后,审评审批提速、ICH标准接轨、资本政策赋能,中国创新药研发迎来黄金时代。作为这场变革的“拆弹部队”,中肿I期病房从12张病床的拓荒者,成长为承担160项研究的国际领跑者,并成功推动10款抗肿瘤新药在国内外获批上市,其变迁史正是中国医药创新生态进化的缩影。

与此同时,中国癌症发病率逐年攀升,患者对高效、安全的抗肿瘤新药需求日益迫切。然而,许多高价靶向药在国内的可及率极低。“无药可用,无路可走”成为许多肿瘤患者的真实写照。

在这样的背景下,中肿的领导层决定迈出关键一步,于2014年3月成立国内首个独立管理的抗肿瘤新药I期病房。1间办公室、5间病房、12张床位,以及4名医生和若干护士,构成了最初的团队。当时的医生团队包括张力主任、赵洪云教授、张阳医生和马宇翔医生。

中肿坐落于广州市越秀区,先烈南路与东风东路在医院两侧交会,从地图上看,它的轮廓又像一艘小船。

由于医院空间有限,只能从已规划的病房区域“挤”。赵洪云向时代财经回忆道,那时候划好的地是很难抢的,但医院领导层下了很大的决心,一定要建成I期病房。在努力协调了各方资源后,医院最终从神经外科的病房中“挖出了一块地”,中肿I期病房就这样诞生了。

“当时条件十分艰苦,一间不大的医生办公室容纳了所有医生和护士长。”赵洪云称,“我们中午就趴在各自的工位上休息,那时还没有卡座。为了开会和讨论病情,办公室中间放了一张圆形办公桌,工位则沿墙排列,大家都面朝墙壁坐着。”

条件艰辛还是次要的,回忆起当初被分配到I期病房时的感受,赵洪云坦言,尽管自己已有多年临床研究经验,但对从事早期临床研究仍有些许抗拒。

“我们当时主要参与的是II期、III期临床试验,这些阶段相对成熟,药物研发也大多与国外同步进行,安全性更有保障。”她解释道,而I期临床试验作为新药研发的初始阶段,从中得出的药物安全性和有效性等数据不仅直接影响II期和III期临床试验的设计与规模,还对药物的市场准入具有重要指导意义。硬币的另一面则是,I期临床试验的试验药物多为创新药,首次应用于人体,受试者面临的风险较高,不良反应的发生也具有较大的不确定性。

“我们把I期临床研究比作‘拆弹部队’,就好比一支大军,如果你跟着大军走,你心里就踏实了,但突然让你不要跟大军走了,给我打前头去,当时心里面多少还是有点害怕。”赵洪云这样形容当时的心情。

与普通I期临床试验不同,肿瘤I期临床试验的参与者并非健康志愿者,而是必须为肿瘤患者。中肿I期病房副主任医师阮丹云向时代财经透露,这些参与新药试验的患者大多已

处于癌症晚期,且多数是在接受标准治疗后病情仍未得到控制。

“这也意味着,肿瘤I期新药临床研究的风险更高,对病房管理和医护人员的专业能力亦提出了更严格的要求。”阮丹云补充道。

从18项到逾160项

尽管内心有些发怵,但在徐瑞华院长为首的领导班子大力支持下,在I期病房首位主任张力教授的带领下,赵洪云还是留了下来。她一路参与I期病房的建设,负责I期病房的日常医疗管理工作,现在已经是I期病房第二代负责人。其间,她主持和参与了100多项新药临床试验,同时也与I期病房共同见证了国产创新药的快速发展。

2014年5月,成立仅两个月的I期病房承接了首个肿瘤创新药项目——艾森医药研发的艾维替尼,这是国内首个原创的第三代EGFR靶向抑制剂。赵洪云告诉时代财经,艾维替尼项目当时拥有一个很好的契机,那时候全球首个第三代EGFR抑制剂奥希替尼尚未获批,市场存在巨大需求,患者的入组意愿很高,项目进展十分顺利。

最终,艾维替尼的临床试验结果发表于《胸部肿瘤学杂志》(*Journal Of Thoracic Oncology*),成为I期病房的里程碑之一。

然而,仅凭一个项目的成功还远远不够。赵洪云透露,当时国内创新药发展仍处于早期阶段,国产创新药临床项目整体偏少,加上中肿的I期病房刚成立不久,药企不了解,找来的项目并不多。数据显示,2014年,I期病房年住院量为529人次,在研I期项目数仅18项。

此外,由于是在动物实验之后首次上人体,很多患者对于参加临床试验也会有不少顾虑,12张病床也曾出现收不满患者的情况。

“当时我们团队压力很大,在中肿,12张床位是非常宝贵的资源,你要利用好不能空着。作为负责人,我最大的挑战就是如何确保资源不被浪费。”赵洪云称。

据介绍,当时I期病房能接到的项目并不多,其中80%来自跨国药企,且多为3.1类新药(即已在国内外上市但未在国内上市的原料药及制剂)。随着国内药企研发能力的提升,国产创新药逐渐增多,这一局面才得以扭转。

马宇翔告诉时代财经:“早期我们承接的国际项目较多,但主要是桥接试验,目的是验证药物在亚洲人群中的安全性和有效性。这类试验无需剂量爬坡,通常只需测试两个剂量,可以说是简化版的I期试验。”



金融 3·15 特别报道

护好钱袋子

金融市场，风险如影随形，稍有不慎，钱袋子便可能“缩水”。我们聚焦金融领域，推出3·15特别报道。

从信用卡费用陷阱到消费贷套路，从保险虚假宣传到荐股违规乱象，那些隐藏在暗处、威胁财富安全的问题，都将一一被揭开。愿这份报道成为你的“金融卫士”，保护好你的钱袋子。

信用卡未还利息“滚雪球” 小额逾期催生高额费用

时代周报记者 黄宇昆 发自上海

为何自己的信用卡明明只逾期了几天，却产生了高额的利息费用？

“想着就逾期了一两天，利息可能就几块钱，结果一看吓了一跳。”近日，信用卡用户张明向时代周报记者表示，因忘记了信用卡还款时间，一笔3000多元的本金仅逾期一天后罚息近80元。

时代周报记者注意到，在黑猫投诉平台上，“信用卡逾期利息”相关的投诉超过1.4万条，有用户反映信用卡分期利息高、逾期利息费用复杂。

实际上，目前信用卡对于逾期利息的计算方式较为统一，普遍采用消费日起息而非还款日后起息，且计息金额大部分是采用当期账单的全部金额来计算，这与当前一些互联网消费信贷产品有着显著的差别。

在受访人士看来，银行虽然在合约条款中会列出相关的还款规定，但在营销过程中往往会向客户“主动”忽略，这也导致一些信用卡用户容易在这方面“踩坑”。

“银行虽然会在合同中列明条款，但条款确实存在被忽略的风险，存在改进的空间，例如，在还款提醒等环节植入相关说明，通过短信提示‘未按时还款将采用全额计息’等。”有银行业人士向时代周报记者指出。

计息周期“踩坑”

“以后再也不敢随便逾期了。”张明告诉时代周报记者，自己的招商银行信用卡有一笔3000多元的消费，仅逾期一天就产生了近80元的利息。具体来

看，其应还金额为3075元，逾期一天后产生了两笔费用，一笔是违约金，一笔是循环利息。

“我每月8号是还款日，有3天的还款期限，但最近一段时间因为工作太忙忘记了，等到想起来还款已经逾期一天了，没想到会产生这么高的利息。跟客服了解完后才知道循环利息是从记账日开始计算天数，而不是从逾期那天开始算。”张明称。

据银行信用卡客服回复，该行违约金按照最低还款额未还部分的5%计算，最低收取10元人民币或1美元。而利息是当期所有消费从记账日开始计息，日息万分之五，直到还清为止。

事实上，不了解信用卡逾期利息计算方式的用户并不在少数。在某社交平台上，有信用卡用户称，他曾经用某银行信用卡消费了11万元，在还款日前已经还了10万元，剩余1万多元，但由于延迟了三天还款，产生了一笔2000多元的利息。

在和银行客服了解情况后，这名信用卡用户得知，银行是按照总金额11万元并从消费当天开始计算逾期利息，而并非是从逾期日开始计算，而此前自己对计息规则完全不了解。

2016年，中国人民银行发布《关于信用卡业务有关事项的通知》，其中规定，对信用卡透支利率实行上限和下限管理，透支利率上限为日利率万分之五，透支利率下限为日利率万分之五的0.7倍（即对应的年化利率上限为18.25%，下限为12.775%）。同时，信用卡透支的计息方式，以及对信用卡溢缴款是否计付利息及其利率标准，由发卡机构自主确定。

资深信用卡观察人士董峰向时



代周报记者表示，目前，绝大部分信用卡在逾期后都是按照全额透支来计算利息，而非未还金额，并且计息周期是从记账日开始计算。

以招行为例，该行信用卡章程显示，持卡人的当期非现金交易自银行记账日至到期还款日（含）为免息还款期。持卡人在免息还款期内全额偿还当期已出账单的全部款项，无需支付非现金交易的透支利息（又称“循环利息”），否则，全部欠款不享受免息还款期，自银行记账日起按发卡机构核给的对应期间的日利率计收透支利息至清偿日止，发卡机构按月计收复利。

不过，也有部分银行对于计息部分的金额认定有所不同。

据民生银行信用卡计息规则，该行对于已偿还部分按照透支利率计

收自记账日至还款日的利息，未偿还部分按透支利率自记账日起持续计息，按月收取复利。

全额计息引争议

“为什么还了一部分钱，算利息时还要按照全部消费金额来算？听上去就不合理。”有信用卡用户如此吐槽。

上述银行业人士向时代周报记者指出，信用卡采用全额计息主要基于两个方面的考虑，首先是风险补偿和资金成本的覆盖。银行信用卡的资金主要来自储蓄存款或同业拆借，存在利息成本需要支付。全额计息能更高效补偿资金占用的成本，尤其对未按时还款的用户，银行要通过高利息对冲潜在的违约风险。此外，提高逾期未还款的成本也可以倒逼用户重视全额还款，降低整体违约率。

值得一提的是，在当前信用卡的计息规则下，一些用户认为互联网消费信贷产品显得更为“人性化”。

以花呗和美团月付为例，花呗客服称，花呗逾期利息的计算方式为逾期金额×逾期天数，假设逾期金额、逾期天数分别为1000元、5天，按照日利率0.05%计算，逾期利息为2.5元；美团客服也表示，月付如果发生逾期情况，罚息将从逾期的日期开始计算。

博通分析金融行业资深分析师王蓬博向时代周报记者表示，不管是哪种计息方式，其实都可以看作是在收益和风险成本之间进行平衡。

“信用卡属于无担保的小额信贷，缺少互联网平台的大数据和用户行为分析，风险相对较高，而且循环信用功能也允许持卡人在偿还最低还款后继续使用信用额度，这也是从诞生之初就这样计价的原因。”王蓬博表示，互联网平台更注重用户的黏性和频率，与消费场景结合更加紧密，能通过场景引流等方式收取收益，因此对逾期利息的依赖相对较低。

不过，当前普通用户对于信用卡的诟病，主要集中在信息相对不够透明。“如果办理信用卡时，业务人员能主动告知相关的还款规则，我会更有意地去避免逾期情况。”张明表示。

王蓬博认为，银行信用卡的压力较大，信用卡合约通常包含大量复杂的条款。为此，他建议银行应在信用卡领用合约的显著位置，对逾期计息规则进行清晰、明确的提示，同时加速数字化和零售端场景化建设，尝试余额计息规则。□

（文中张明、刘虹皆为化名）

重疾险理赔困境：重金购买后遭拒赔 律师呼吁择优赔付

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

由于重疾险保险条款中对于疾病种类以及严重程度的严格界定，所以投保人遭拒赔的现象时有发生。

近日，籍贯安徽、目前在河北工作的张女士（化名）向时代周报记者讲述了其购买重疾险后遭拒赔的经历。

花重金购买重疾险后遭拒赔

2019年，张女士在儿子小明（化名）刚出生6个月时便为其投保了一份两全保险，其中附加了一份重疾险。这两份保险期限都是30年，每年合计保费9025元，需缴费9年，主险和附加险的保额均为95万元。

2022年，两岁半的小明在一次体检中查出转氨酶指标严重超标，已是正常指标的数倍。但在河北当地的医院，花了两个多月时间做了肝功能全面检查后仍然检查不出病因。最终，张女士带小明前往北京的一家儿童医院，确诊了一种罕见病——肝豆状核变性。

张女士说，这种疾病目前还没有治愈的方法，需要终身服用药物。与此同时，小明需要定期通过特殊仪器检查，这种仪器在河北或者安徽当地医院都没有配备，每三个月便需要去北京的大型医院住院检查。

在小明确诊肝豆状核变性之后，张女士首先找到当初向她销售重疾险的保险业务员小陈（化名），然而小陈否认了该疾病属于重疾险理赔范围，只帮助张女士理赔了另外一份住院医疗险覆盖的费用。

费用方面，张女士称，其在北京的医院确诊疾病花费2万多元，住院医疗险理赔6000元，农村合作医疗负担2000元，剩下的都是自费。后续，张女士还需要持续负担孩子的药费和源源不断的医药费已经让她焦头烂额。

在张女士看来，保险销售人员小陈并不了解合同里的条款，只是想卖产品。在张女士理赔时，小陈还建议张女士再为小明的哥哥购买一份住院医疗险，其理由是肝豆状核变性是一种常染色体隐性遗传病，小明的哥哥也可能患有类似疾病。

张女士本已对重疾险理赔不抱希望，然而在北京就诊时，医生告知张女士，肝豆状核变性属于重大疾病，张女士重新翻看保险合同，发现“肝豆状核变性”赫然记录在合同约定的重疾险范围中。张女士再次找到小陈理论，这才上传了重疾险的理赔申请。

张女士表示，小明的疾病发现得早，还没有发展到严重的程度。然而也正因如此，保险公司以该重疾的并发症和指标未“同时出现”在合同

中限定的五种严重症状为理由拒赔。

严苛的理赔条件

病情不够严重而遭拒赔，这似乎不符常理。什么才算“严重”的肝豆状核变性呢？

据张女士提供的保险合同，严重肝豆状核变性（Wilson病）特点为肝硬化与双侧脑基底神经节变性同时存在，且须经专科医生明确诊断并同时满足以下五种情况才能理赔：一是临床表现进行性加剧的肢体震颤、肌强直、吞咽及发音困难或精神异常；二是角膜色素环；三是血清铜和血清铜蓝蛋白降低、尿铜增加；四是食管静脉曲张；五是腹水。

张女士说，如果疾病已经发展到出现保险合同中的“角膜色素环”，肝和神经系统已经重度损伤，“这个时候已经威胁到了孩子的生命，要钱还有什么用？”

在张女士提供的保险合同中，时代周报记者发现，合同列出来的30多种重疾中，多数都要求同时出现多项严重的症状或者指标后才能理赔，然而部分列出的症状或指标或已严重威胁生命。

合同中对于重疾险的赔付要求限定于出现多种严重并发症之后，但这些并发症在病情前期往往不会显现，投保人也不会为了获得保险金而

放任病情恶化，若出现合同约定的并发症或指标时或已危及生命。

无奈之下，张女士只能诉诸法律，最终和保险公司达成了民事调解，保险公司同意一次性给付保额的80%，即76万元，并解除了张女士的这份人身保险合同。

福建泽良律师事务所保险理赔事业部创始人陈海云告诉时代周报记者，她们已见证过太多因“未达重疾标准”而被拒赔的案件。

在陈海云看来，部分保险合同还在机械地套用20年前的医学标准条款，这不仅违背了保险的“最大诚信原则”，更“架空”了保险产品的风险保障本质。

陈海云呼吁，保险公司应该遵循诚信原则，择优赔付方案，在合同设计时践行“实质重于形式”原则，不变相缩小保障责任。“这既是监管红线，更是行业底线。”陈海云说。

重疾险条款设置是否合理？

如果重疾险的理赔条件需要达到威胁生命的程度，条款的设置是否合理呢？

中国金融智库特邀研究员余丰慧向时代周报记者表示，重疾险合同中对于疾病严重程度的约定条件，实际上是为了明确保险责任范围和避免道德风险。但是当这些条款过于苛

刻或脱离实际医疗情况时，确实可能造成投保人正当权益受损的情况。

保险合同是由保险公司单方面制定的格式条款，投保人并没有磋商余地，部分限定条款或存在“变相”缩小保障责任的情况。

针对重疾险这一类涉及众多医学专业知识的合同，许多保险销售人员对于自己所售卖的保险条款也是“一知半解”，并未清晰地向投保人履行告知义务。

投保人在签订合同时，往往面临“信息不对称”的状况，对于哪些疾病在理赔范围内，更是模糊。

与此同时，随着医疗技术的发展，部分疾病的定义标准与临床诊疗指南之间可能发生偏离。比如，部分罕见病可能未被收录在多年前签订的重疾险合同中，或者疾病的指标、症状发生变化等。

对此，余丰慧建议，投保人应尽可能在购买前仔细阅读条款，并主动询问销售人员关于保障范围、免责条款等关键信息。

此外，还可以寻求第三方专业人士的意见，如果遇到拒赔问题，首先应该与保险公司沟通解释具体情况。必要时可以通过法律途径解决问题，如申请民事调解或提起诉讼，重要的是保存好所有相关文件和交流记录，为可能的争议解决提供依据。□

金融 3·15 特别报道

“先享后付”暗藏消费贷陷阱：一不小心就背债 有的年利率或达18%

时代周报记者 刘子琪 发自北京

自从开通电商平台先享后付功能，白竹的购物频率高了不少。

“有时候不是特别想买，但一看可以0元支付，干脆就下单了。”白竹坦言，开始并没有觉得先享后付功能有什么不好，每次收到货后等待自动扣款就好。然而一次退货经历，却让她十分不悦。

今年2月，白竹在某电商平台购买某商品，收到货后发现包装有损坏，于是联系商家退货退款。平台显示成功，但由于是先享后付，实际退款为零。但几天后，平台仍扣除相关费用。“虽然钱不多，但体验很不好，以后不会再用了。”白竹说。

所谓先享后付，就是消费者在购买商品或服务时，可以先享受商品或服务，然后在约定时间内支付款项，且通常免收利息。这种消费方式最先起源于网络订阅服务，如今扩展到线下职业培训、美容健身和宠物饲养等行业场景，也延伸到线上各大电商平台。

近期，在中国消费者协会发布的《2024年全国消协组织受理投诉情况分析》中，“先享后付”被点名警示。在黑猫投诉平台上，有11125条投诉包含“先用后付”，8221条投诉包含“先享后付”，其中不乏针对知名电商平台的投诉。

通过披露多起典型案例，中国消费者协会指出，作为一种新型消费方式，“先享后付”背后暗含着不少风险隐患。

先享后付“画大饼”

张梦为领取学习资料，在小红书上结识某课程公司工作人员。

据该工作人员介绍，她们公司教学PS、AI、室内设计等课程，鉴于张梦是大学生，可以先享后付、分期付款，后期还可以边学边接单赚钱。并向张梦晒出一些优秀学生案例，有些一单能赚400元。

据介绍，该公司的报名机制是先交100元报名费，然后在“启辰宝”平

台签订分期协议，学费4800元，分12期，每期交400元，然后为学生提供网络课程。时代周报记者查询发现，启辰宝是一个微信服务号，介绍上写着“专注为商家提供商业保理解决方案。”

一个偶然的机，张梦在小红书上刷到其他人的类似经历，才意识到这是虚假宣传，学完全部课程后，公司会找各种理由卡考核；即使考核通过，完成一单也需要很长时间，想赚取佣金非常难。

之后，该工作人员又联系张梦，声称公司整改，有名额可以全额退款，条件是交2000多元“材料费”，交费后会在10个工作日内退还所有费用。于是张梦再一次受骗。

小林与张梦情况类似，她在学校添加名为晨晨的好友，随后被拉进一个群。“一开始先画大饼，让你觉得真的可以赚钱。”小林对时代周报记者表示，晨晨的朋友圈和语音都是提前包装好的，给那个人打过语音后发现根本不是同一个人。

在“高回报”诱惑下，小林签署分期付款合同，美其名曰先用后付。小林提供的聊天记录显示，晨晨声称先不用交学费，分成12期，每个月接单赚1000多元，拿出300多元交学费就可以。庆幸的是，小林意识到这似乎并不靠谱，在签订合同的第七天及时醒悟，找律师费尽周折最终成功解约。

预付式消费套路多

与信用卡分期和信用贷款有明显区别，先享后付属于买卖合同关系，消费者使用的是自有资金。另外，分期支付的先享后付近似预付式消费，给不良商家留了可乘之机。

刘空空是一名2024年应届大学生，专业是计算机，2024年8月接到济南博为峰软件技术有限公司电话，对方表示可以提供培训，培训结束后会帮忙润色简历、提供面试机会，工资在七八千元以上，甚至上万元。

当天中午，刘空空来到该公司，并表示自己手头紧，交不起学费。该公司工作人员建议他去“融易分期”平台贷款，共贷款21800元，并签署征信



授权书。该平台由北京融联世纪信息技术有限公司运营。

根据刘空空提供的合同，上述借款利率为6%，还款期数共18期，借款起息日从2024年8月28日起，还款方式为前6期仅归还借款利息，剩余借款周期12期为等额本息，即前6期每期还款196.20元，后12期每期还款2012.87元。

办理贷款后，刘空空发现不对劲。“课很烂，基础课上完，后面是很多年前的录播课。”刘空空告诉时代周报记者，上完课投了1000多份简历，只有五六家邀请面试，而且面试问题大部分和课程无关。

据刘空空介绍，对方推荐的工作岗位，有些是不用面试就可以上岗的实习生，月薪只有三四千元，和之前承诺的七八千元月薪有较大落差。

目前，刘空空在一家销售公司工作。“自己找的，和专业相关的工作完全找不到。”刘空空感叹道，距离下一次还款还剩下半个月，如果还不了，可能马上要失信了。

康德智库专家、上海兰迪律师事务所高级合伙人丁彦伶律师在接受时代周报记者采访时表示，刘空空所签署的借款合同金额为21800元，分期18期，符合小额贷款的基本条件。如果发放贷款的公司持有“网络小额贷款业务”牌照，则属于合法小额贷款；若无资质，该公司可能涉嫌非法放贷。

丁彦伶分析表示，根据合同中约定的利息以及还款计划，前6期仅还利息（ $21800 \times 6\% \div 12 = 109$ 元/期），但实际每期还款196.20元，可能存在附加费用；后12期每期等额本息还款2012.87元，实际利率约为18%（假设无其他费用），已超过司法保护上限（4倍LPR），涉嫌违规。

暗藏消费贷陷阱

对于消费者来说，“先享后付”在一定程度上具有更大的灵活性和便利性。然而，其背后也隐藏着诸多风险。

“与信用卡分期不同，先享后付通常不需要支付利息或手续费。”私人财

富管理师苏武伟告诉时代周报记者，先享后付是一种消费方式，而信用卡分期则是付款方式；先享后付的付款时间是在享受服务后，而信用卡分期的付款时间是在消费行为发生时。

这也导致不少商家或平台打着先享后付的噱头主动设置借贷消费陷阱，稍有不慎就容易踩坑。

资深产业经济观察家梁振鹏向时代周报记者表示，这种消费贷形式，虽然没有实质性借款过程，但由于采用信用方式购买商品或服务，对于一些资金不足但又急需购买商品或服务的消费者而言，可能导致其产生过度消费行为。尤其是在缺乏足够资金还款能力的情况下，容易产生逾期还款、高额利息等风险。

北京社科院副研究员王鹏指出，先享后付面临以下几种风险：一是可能存在高额利息或隐性费用，消费者可能会面临额外的经济负担；二是可能诱导消费者进行超出自身经济能力的消费，导致陷入债务困境；三是消费者的个人信息可能面临泄露的风险；四是合同中可能设置陷阱条款，损害消费者的合法权益。

尽管目前先享后付缺乏明确的法律规制，但面对此类新型消费贷陷阱，国家开始收紧监管。

国家标准化委员会于近日批准发布国家标准《互联网金融个人网络消费信贷贷后催收风控指引》。该标准是我国首个聚焦贷后催收业务的国家级规范，有效填补了贷后催收环节长期存在的规范空白，对催收行为的时间和方式进行了严格限制，并明确禁止向联系人催收。

对于消费者如何分辨并避免陷入商家精心包装的消费贷陷阱，梁振鹏对时代周报记者称，消费者应该根据自己的经济状况和还款能力，选择适合自己的商品或服务，避免过度消费。同时，应该选择信誉良好、经营规范、收费合理的先享后付平台或商家。此外，消费者还应该保留好交易记录和相关凭证，以便在出现纠纷时维权。

（文中白竹、张梦、小林、刘空空皆为化名）

“高仿车险”横行 3.53亿车主权益谁守护？

时代周报记者 王苗苗 发自北京

车险到期前一个月，陕西新能源车主张梦（化名）陆续接到五六名业务员电话。一番比价后，他选择了一名自称“中国人保”的业务员，对方承诺以4800元低价续保，但交强险和商业险要分开付款。

“商业险的收款账户是一家今年1月才成立的交通设施公司，肯定不是正规的保险公司。”在意识到受骗后，张梦选择了报警。

时代周报记者调查发现，近段时间，大量打着“低价优惠”“大保险公司”旗号的“高仿车险”频频出现，其合同主体多为汽车服务公司、交通设施公司或交通运输公司，通过仿冒保险公司话术、伪造保单、低价诱导等方式收割车主。

据公安部1月17日发布的最新数据，截至2024年年底，全国机动车保有量达4.53亿辆，其中汽车3.53亿辆。目前，“高仿车险”横行，谁来守护3.53亿车主的风险防线？

“统筹险”多重伪装

“车辆安全统筹”本是交通运输行业的内部互助机制，成员通过缴纳费用形成资金池，用于事故后的互助补偿，初衷是加强行业抗风险能力。但当这种模式被推向市场，变成面向个人用户的商业化产品时，问题就出现了。

近段时间，“车辆安全统筹”被一些汽车服务公司异化为“高仿车

险”牟利的工具，这些公司通过注册名称中嵌入“众安”“太保”“泰康”等字样，伪造保单格式，甚至模仿保险公司LOGO，将“统筹服务”包装成商业车险，价格低至正规车险的6~8折。

张梦告诉时代周报记者，他的车按正规车险报价在6100~6500元，统筹报价在4500~4600元。“业务员都是打着价格优惠的旗号来吸引人，刚开始报价6200元和其他家差不多，但问及是否有优惠，他说可以优惠到4600元。沟通车险方案后，最终价格为4800元。”

张梦表示，业务员介绍时并没有告知是统筹，“其自称是人保公司的，给人的感觉就是正常的保险，没有想太多”。

“付款的时候，业务员说商业险和交强险要分开付，因为商业险做了优惠。对方发过来一个二维码，先付商业险3787.5元，需要银行转账，微信和支付宝都没办法付，原因是被限制了。我说银行卡提现需要手续费，该业务员说可以给我返现，付完款后返给我66元，并说保单第二天发给我。”张梦向时代周报记者表示。

“付款后，是另一家公司业务员提醒我是被骗买了统筹。”张梦向时代周报记者表示，“保单上写的是保障单，名称是众安车服汽车有限公司，并不是人保，付款时收款人名称为众安华琪（绥化）交通设施有限公司，三者不一致。”

时代周报记者注意到，该保障单表头的“众安车服汽车有限公司”与签章处的“众安车服（海南）汽车有

限公司”也不一致。

时代周报记者通过企查查发现，前者并不存在，后者则成立于2024年8月9日，注册资本500万元，由法定代表人、总经理、董事马路100%持股，经营范围包括汽车销售、汽车配件零售、新能源汽车整车销售、机动车鉴定评估等。

而众安华琪（绥化）交通设施有限公司成立于2025年1月14日，注册资本仅5万元，法定代表人、总经理、董事、财务负责人均为控股股东王仁琪。其经营范围包括交通及公共管理用标牌销售、汽车销售、新能源汽车整车销售等。

3月13日，时代周报记者拨打保障单中的全国统一客服电话，接线人员表示：“我们是众安车服（海南）汽车有限公司，主营机动车交通安全服务。”记者询问其经营活动是否涉及保险、与众安保险是否有关系时，对方均予以明确否认。

记者进一步询问其业务是否涉及“车辆统筹险”，对方表示：“我不懂您说的统筹是什么意思。”而当记者再次追问其与众安华琪（绥化）交通设施有限公司是什么关系时，对方依旧表示，不清楚。

类似的案例还有很多。去年8月，陕西新能源车主胡军（化名）通过电话推销加到了一名自称“中国太保”的业务员，以相对便宜的价格购置了一份交强险和商业险。“交强险是中国太保的，商业险却是福建太保汽车服务有限公司的。当时买的时候没有意识到这个问题。”

直至今2月出险，胡军联系保险公司才发现，当时买了所谓的统筹险。“客服电话能打通，就是不解决问题。刚开始定损3000元，后来又领导不批准，只能给1000元，只能自己买配件在外面修。”胡军表示，后续打算退保，估计也很难解决。

监管缺失，车主维权不易

事情发生后，张梦拨打110报警，“去了派出所，警察说这种行为是欺诈骗，归市场监督管理局管。”张梦说。

随后，张梦分别向众安华琪（绥化）交通设施有限公司所属的黑龙江省绥化市北林区市场监督管理局，以及众安车服（海南）汽车有限公司所属的海南12315发起投诉，均没有实质性的处理结果。“我在12315小程序上投诉了该公司，但结果是不予受理。”

次日，张梦又去了趟派出所，据她介绍：“警察帮我联系保单上的众安车服（海南）汽车有限公司，让他们退费，对方表示要先登记审核后5个工作日才能退款，最终给我办业务的业务员把钱退给我了。”

相比之下，胡军的运气没那么好。“我打了12378，回复说这种不属于保险范畴，可能涉及诈骗，建议报警。”后面，胡军又通过12345联系到当地市场监督管理局，“当地市场监管局应该是联系了保险公司，但只做了记录，没有后续。”截至发稿，胡军仍未能成功退款。

资深保险理赔领域法律专家、四川元众律师事务所律师白清维告诉

时代周报记者：“从性质上看，统筹业务并非保险业务，未取得保险经营许可，因此不受《保险法》保护。目前，此类业务游离于金融监管之外，市场监管部门虽可对其工商注册进行管理，但难以约束其业务行为。”

白清维表示，“车辆统筹险”与正规商业车险在保障机制和风险承担上存在显著差异。

首先，车辆统筹险缺乏严格的精算基础和偿付能力监管，资金池风险极高，一旦出现大规模理赔，可能无力赔付；其次，理赔流程复杂，保障范围有限，而正规商业车险受《保险法》保护，保障全面，理赔流程规范，赔付效率高。

那么，消费者购买“统筹险”后遭遇理赔难或退保难，可以通过哪些途径维权？

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊向时代周报记者指出，消费者可以考虑通过以下法律途径维权：一是向市场监管部门、金融监管部门和相关执法部门举报；二是提起民事诉讼，主张继续履约或赔偿损失；三是对于卷款跑路、虚构保险资质等情形可以向公安机关报案。

针对已购买“统筹险”的车主，孙宇昊建议：首先，核查合同条款，看是否明确标注“统筹服务”而非“保险”，若存在误导可主张合同无效；其次，妥善保存通话记录、聊天记录、付款凭证、合同文件等证据；最后，若统筹合同未生效或未出险，可协商退保，即使保留“统筹险”，也应购买正规第三者责任险，避免出现赔付困难。■

违规荐股乱象调查：数万投顾费打水漂 承诺80%胜率却多亏损

时代周报记者 张凌霄 发自北京

承诺高收益，荐股多亏损，退费没人理……违规荐股问题屡见不鲜，成为消费者投诉的重灾区。

近期，一些投资者在黑猫平台上对江苏百瑞赢、慧研投顾、上海亚商投顾、深圳国城投顾等第三方投顾机构发起投诉，试图追回此前缴纳的投顾服务费。

据多名投资者反映，在直播平台中，江苏百瑞赢的荐股“老师”通过夸大宣传和虚假承诺，吸引投资者支付高额费用。他们时常推送其他人赚大钱的消息，并声称有80%以上的投资胜率。

有投资者支付1万元及以上不等的投顾费，进入公司内部群之后按照推荐的股票进行买卖，结果不仅未能获得预期收益，反而遭遇数倍于投顾费的亏损。

不久前，中国消费者协会发布2024年全国消协组织受理投诉情况分析，在去年的投诉热点事件中，金融消费乱象不止，违规荐股与隐性收费问题突出。

近年来，针对第三方投顾的监管力度明显加大。据不完全统计，2024年以来，上海九方云、益学智迅、上海证券通、顶点财经都曾因违规荐股行为遭到监管处罚。

“80%胜率”实为“画大饼”

为了弥补自己在证券投资上的知识空白，宋女士试图通过寻求证券投资咨询服务实现盈利。在直播平台上，她通过江苏百瑞赢相关人员的微信

购买3.58万元的投顾服务。宋女士表示：“直播间里他们说胜率在80%以上，并提到能推荐连板股票。”

据朱女士介绍，业务员向其发来大量截图及文字宣传，鼓吹帮客户赚了丰厚利润，其中不乏十几天盈利翻倍的案例。

月女士的情况与之类似，她在另一家持牌投顾机构的直播间添加了投顾业务员联系方式。随后，业务员便在微信上一一直进行“一对一”推销，宣传里不乏“学费不贵，踏空的机会很贵”“十年一遇科技牛，一波风口造富一拨人，要是您月赚10W+会不会比别开更开心”此类的话术。

据月女士表示，刚开始她是不太相信，但因为自己也算是金融行业从

业者，被展示的收益多次宣传后，就相信了对方，觉得专业的事情还是交给专业的人，想着试试水，能赚一点就好。

至于投顾服务的结果，“实际上却是天差地别。”朱女士表示，自己按对方的建议购买，一个月内却亏了投顾费的好几倍。等到醒悟过来要求退费时，服务人员却通过以暂停服务、换个新团队等手段接连拖延。

月女士也表示，对方宣传的时候全是好股票，但加入后接连买了八九只股票，大多数都亏损了。据投资者提供的截图显示，40只推荐股票中，仅有9只翻红，绝大多数的收益都在5%以内，而亏损最严重的高达20%。

对比投顾业务员提供的推股收

益和真实收益后，月女士才意识到，宣传中的投资“战绩”有猫腻，那些所谓的成功案例，实际只是从推荐大量的股票中挑选出几只表现较好的股票集中展示，至于亏损的股票则完全没被纳入其中。

第三方投顾平台频频被投诉

据时代周报记者在黑猫投诉平台上查询发现，有关百瑞赢虚假宣传的相关投诉共有251条。

需要提及的是，1月15日，江苏百瑞赢已经被监管责令改正，江苏证监局对其处以暂停新增客户6个月的监管措施。

从罚单细则中，可以看出其具体的违规行为。公告指出，江苏百瑞赢在推广过程中，营销人员利用客户盈利案例、展示客户好评截图、过往业绩等进行营销宣传，且含有误导性和暗示收益的内容。

此外，部分员工未经报备自行开展网络直播，并在直播中提供涉及具体个股的投资建议；部分未在中国证券业协会注册的员工向客户发送投资建议，甚至以证券投资顾问身份进行宣传。

北京一名头部券商的投顾人士则对时代周报记者表示，规范的投顾行为应根据客户的风险偏好进行分级匹配，对强调短期收益或突出个别盈利案例的投顾机构，建议投资者要保持警觉。

无独有偶，在黑猫平台上，慧研投顾、上海亚商投顾、深圳国城投顾等第三方投顾公司近期均被不少投资者投诉。

香颂资本执行董事沈萌对时代

周报记者表示，第三方投顾企业因“虚假宣传”导致的投诉较多，主要有两个原因：一方面是机构为了扩大营收、增强吸引力，可能会在营销中存在夸张等擦边球甚至触红线等问题；另一方面是投资者会因为自我归因偏差，认为只要投顾建议未获收益，那么投顾机构应负全责。

业内人士指出，这些投顾企业的套路基本相似，他们通过社交媒体等平台广泛吸引投资者，借助对过往业绩的夸大宣传，放大盈利客户的成功案例，通过不同的话术持续轰炸投资者，诱导投资者购买其推荐的高额荐股服务，以此获利。

对于消费者因投顾机构的虚假宣传导致亏损，上海市光明律师事务所合伙人马明星建议，投资者应首先妥善保存与投顾机构之间的所有相关证据，包括宣传资料、聊天记录、合同协议、付款凭证以及交易记录等，特别是那些能证明机构夸大收益、隐瞒风险或未履行相关义务的证据。

接下来，投资者可以尝试与投顾机构直接协商，解决纠纷。同时，也可向金融消费纠纷调解中心等第三方机构申请调解，或将问题提交给中国证监会、地方证监局以及金融监督管理局等监管部门，进行书面投诉。

如果通过调解仍未解决问题，投资者可选择申请仲裁，或者向法院提起诉讼，要求投顾机构承担其未履行义务所造成的损失，并主张相应的赔偿。

在当前的金融市场环境下，为避免投资者遭受大额亏损，沈萌则建议，消费者应保持独立判断，投顾机构的建议仅作参考。■



万元足金秒变“金包银” 电商黄金市场假鉴定证书泛滥

时代周报记者 孙艺格 发自上海

黄金价格一路攀升，消费者对黄金的购买热情高涨，而电商平台卖黄金的商家乱象频出，在“专业”鉴定证书和“不满意可随时原价回收”承诺的包装下，假黄金大量流入市场，许多消费者仍被蒙在鼓里。

当消费者发现购入的黄金与商家承诺的“18K”“999足金”不符，甚至有“金包银”“铜合金”冒充“足金999”的情况发生时，有些商家已经闭店，无法再联系到商家，消费者往往索赔无门，只能自认吃亏。

“现在我也没指望钱能要回来，就是想让那些骗子受到惩罚！”谈及在直播间买到假黄金的经历，张泽（化名）后悔不已。

大消费行业分析师杨怀玉认为，消费者在电商平台上购买黄金遭遇质量问题的事件频发，暴露出电商平台在商家管理和商品质量监控上的严重漏洞。“这不仅侵犯了消费者的知情权和公平交易权，更揭示了部分商家利用信息不对称进行欺诈的行为。”

黑猫投诉平台显示，截至3月12日，关于“假黄金”的相关投诉已经高达9945条。

万元足金变“金包银”

“直播间里一个叫波哥，一个叫王总，感觉这两个人说话很诚恳，介绍珠宝也很好，商家卖的时候承诺假一赔十，并且有证书，就深信不疑了。”张泽对记者说道。

2022—2023年，张泽陆续在直播电商平台“大自然珠宝”购买了14款金饰，共计6000多元。

一年多以后，张泽发现在该直播间购买的吊坠生锈了，便将其中4款金饰拿去自然资源部所属国有独资企业——国家珠宝玉石首饰检验集团有限公司鉴定，结果显示均为“铜合金”材质，这与商家提供的鉴定证书上

“金Au750”大相径庭。

无独有偶，消费者阿云（化名）也在电商直播间买到了假黄金。据阿云透露，她在刷“点淘”时刷到一个叫“水贝金饰店”的黄金销售直播间，“主播承诺是999足金并假一赔三，在直播间下单640元一克，到手确认收货后每克返25元。”阿云表示。

主播的承诺以及“擦边”深圳水贝市场的店铺名降低了阿云的警惕，阿云随即下单了一个价值10052.05元、克重15.83克的黄金手镯。

“我在网上刷到许多人发布信息说他家卖的非通体足金，是金包银，我急忙带上手镯到附近的黄金加工店剪开，发现果然是金包银。”

1月29日，阿云将手镯送到广东省江门市质量技术监督标准与监督所进行鉴定，检验结论为“金包银”手镯。

正在上大学的蓉蓉（化名）有着和阿云相似的经历。2024年3月，蓉蓉在淘宝店铺“佰福意珠宝”花费1102.4元购入一枚足金999戒指。

今年2月，她在社交平台看到有人分享买到了“金包银”首饰的经历。“我用剪刀剪了一下我手里的这个，发现也露银了，去联系商家发现店铺已经关闭了。”蓉蓉对记者说道，“我用打火机烤也没变化，擦干净以后还是黄色，很亮，我看着不像假的就一直没验。”

根据淘宝客服向蓉蓉透露的最新进展，该商家目前已被上级部门的市场监管局管控。

在深圳水贝市场经营黄金珠宝店铺多年的商家李翔（化名）告诉时代周报记者，辨别黄金真假，肉眼是看不出来的，对有经验的人来说，可以拿到手上掂一掂分量，因为黄金比其他的一些金属要重。

“如果是实心的黄金，可以用吊水法去检测，但这需要懂行的人才可以。我的建议还是要到专门卖珠宝的卖场去买黄金，一般这种卖场里都可以免费检测黄金纯度，最忌讳的就是

去路边摊，或者是让其他人帮忙带，这种情况很容易买到假货。”

11.64元即可拿到鉴定证书

上述消费者在电商平台上购买金饰时，都拿到了一份由商家提供的鉴定证书，而这份鉴定证书上的检测结果，助攻不法商家“瞒天过海”。

阿云收到货后发现镯子虽内刻“足金999”，但商家提供的鉴定证书上没有写克重。商家向她保证，“我们是水贝拿的成品，为了保证都是真的，所以我们都是在本店内再次过光谱仪鉴定的，一物一证鉴定后才发出来的。”

阿云还表示，商家告诉她，没有写克重是因为证书写克重要另加300元。

国家企业信用信息公示系统显示，该证书上的“中原国检珠宝检测中心”并不存在。

蓉蓉向记者坦言，自己在收到货后并没有登录官网查询真假，因为商家曾保证“如果不满意可以随时退”，并提供了一张印有“中金检珠宝检测中心”印章的鉴定证书。

来自深圳的罗宇（化名）同样拿到了一张来自“中金检珠宝检测中心”的鉴定证书，记者在国家企业信用信息公示系统查询发现，该检测中心并不存在。

凭空出现的检测机构为何能出具鉴定证书？记者在多个线上购物平台搜索“黄金鉴定证书”关键词，看到有大量商家可提供代检测服务并出具鉴定证书。

记者在和一商家沟通的过程中，商家从始至终不肯透露检测机构的名称，并表示“无需寄样，只要把产品放在白纸上拍拍照，即可提供鉴定证书。”

像这样一张证书，只要11.64元。当记者表示证书将用于电商平台销售时，商家回复称“随便哪家证书都可以”。

一名珠宝鉴定师向记者介绍道，

证书的真伪鉴定除了可以通过查证书编号、看防伪标志、核对珠宝信息等方法，最直接的办法是在国家认证认可监督管理委员会官网上查询鉴定机构的资质。

“如果查不到该机构的备案信息，大概率就是假证书。”该珠宝鉴定师表示。

商家“跑路”，赔付款该找谁要？

上述消费者购买金饰的店铺，目前都处于闭店状态，商家接连关店“跑路”，向消费者支付赔付款的压力给到了电商平台。

阿云在发现手镯为“金包银”材质后，先是向店家表示要求退货退款，“客服以我破坏手镯无法退货为由拒绝了我的要求。”

阿云告诉记者：“这家店现在已经闭店，淘宝给我最后的答复是商家的账号没有冻结成功，现在账号上没有钱，他们可以提供卖家信息给我自行与商家联系处理问题或进行诉讼。”

时代周报记者针对“买到有质量问题的黄金商品怎么办”向淘宝官方客服进行询问，客服回复称：“非常抱歉，由于淘宝网不是执法部门，无法强制商家进行赔偿，但我们一定会尽量帮助双方进行协调，在符合平台规则的前提下，全力保障消费者权益，针对您遇到的损失，可以尝试发起投诉处理，我们会积极协助消费者与卖家沟通协商。”

张泽对记者说：“商家2024年年初可能就闭店了，今年发现后，彻底找不到了，联系了平台，平台以闭店为由，没法帮我处理。”

时代周报记者就“在直播间买到了与商家承诺不符的黄金饰品”以及“商家已经关店该如何追回赔付款”等问题致电电商平台官方客服，客服表示，只能用下单时的手机号拨打客服电话，客服会在24小时内给出回复，如果不是用订单上的手机号拨打客服电话则无法给出回复。

消费者应该如何维权？

针对消费者所购买黄金实际为金包银、铜合金等材质的其他金属，且商家存在闭店跑路等情况，时代周报记者咨询北京市安理律师事务所律师钟芯，钟芯表示，如果商家宣传其所销售的黄金与消费者购买黄金的质量实际不符，消费者可以依据《民法典》中合同违约责任或《消费者权益保护法》中欺诈相关规定，通过诉讼维权，也可通过向市场监督管理部门举报投诉，要求监管部门查处。

“此种情形下，诉讼等自力救济方式已经难以维护消费者自身权益，我们认为商家存在非法占有他人财物的目的，商家的行为涉嫌构成诈骗。”钟芯建议消费者向公安机关进行报案，由公安机关介入处理。

康德智库专家、上海美谷律师事务所执行主任、合伙人项方亮律师表示，除了第一时间尝试联系商家、拨打12315热线进行投诉外，消费者一定要寻求法律途径，及时收集证据。

“收集能证明消费关系和损失的证据，如付款凭证、合同、协议、会员卡、商家的宣传资料、聊天记录、关门通知、现场照片等，通过司法渠道维权。”方亮称。

此外，电商平台也应加强对入驻商家的审核标准。钟芯认为，电商平台应当依据《电子商务法》等相关规定，落实平台管理责任，对入驻商家营业执照、品牌授权书、检测机构合作证明等资质进行实质审查。“针对黄金等高价商品，平台方可要求商家缴纳高额保证金，以保证交易顺利进行，以及便于赔付消费者经济损失。”

同时，钟芯建议电商平台建立风险预警机制，“针对短期内发生大量投诉或争议的商家，平台宜主动介入，要求商家澄清或主动调查商家实际运营情况，对于存在欺诈或诈骗风险的商家及时采取关停店铺、下架商品等措施，避免其他消费者受骗。”■

3·15曝光“电子签”高利贷 借贷平台背后的金主是谁？

时代财经 金子莘

2016年曾因“裸条”事件被央视曝光的借贷宝，在今年的3·15晚会上再度被点名。在央视记者的采访视频中，该公司相关工作人员称：“我们现在已经做得比较大了。”

此次被点名因借贷宝平台采用一种新型的“电子签”，可实现陌生人借贷，该平台上声称可开具法院认可的借条及欠条。使用同样模式的平台还有人人信，该平台产品经理表示：“我们相对更隐蔽。”按相关借款人提供的借款金额及利息粗略计算，该平台年化借款利率竟然高达5959.81%。

至于如何规避高利贷业务的监管，上述产品经理甚至指出，通常通过做假账号来规避风险，人脸识别甚至不需要人活着，以此暗示去世人的信息也可以用来做假账号。

这些借贷平台为何如此猖獗？背后又是哪些公司及资本在运作？

借贷宝开发企业为借宝科技

找陌生人借钱竟然真能借到，到底是谁在操纵这些放款平台？

今年3·15晚会中曝光了这些借贷平台的资金套路。一名借款人洪先生在借贷宝平台按照放款人要求，分别签署了具有法律效力的欠条和借条。洪先生称，自己向放款人借款5000元，但实际只收到3500元转账，平台欠条上的借款金额已登记为5000元，更要命的是，平台要求洪先生在7天内额外还1500元利息，借款人这才意识到自己惹上了高利贷。

为何能向陌生人借到钱？平台采用了线上签订正规电子签协议，实际交易则并非在该平台，而是在微信、支付宝等平台实现交易。维权的难度在于，平台通过隐瞒真实放款人身份导致借款人无法识别真实身份信息，遭



遇了暴力催收也无法通过法律渠道起诉。

人人信平台产品经理还表示，为规避借款人追息，平台会通过开立假账号，并将账号所有人设置为老人、残疾人等人群，从而躲避相关法律的监管。

这些借贷平台背后的金主到底是谁？

时代财经下载了“借贷宝”APP，该平台的主体显示为成都借宝科技有限公司（以下简称“借宝科技”），天眼查信息显示，该公司成立于2018年，位于四川省成都市，是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业，企业注册资本为1000万元，而实缴资本仅有20万元，法人是王璐。

通过天眼查穿透得知，借宝科技的实控人是吴刚，总持股比例为30.58%，而吴刚也是同创九鼎投资控股有限公司（以下简称“九鼎投资”）的实控人。

借贷宝作为一款互联网金融产

品，由人人信科技股份有限公司（以下简称“人人信科技”）于2014年发起，早期由九鼎投资等出资设立，吴刚担任董事长。

目前，人人信科技的两大股东为成都借宝信息科技有限公司（以下简称“成都借宝信息”）和思运科（北京）科技有限公司，分别持股99.9%和0.1%，成都借宝信息的实控人指向借贷宝（香港）有限公司。

时代财经在借贷宝官网查询到，借贷宝于2015年8月实现A轮融资20亿元，2016年1月实现B轮融资25亿元，2017年12月实现C轮融资20亿元，其官网还显示，2023年8月，借宝科技还上榜了四川省“专精特新”中小企业名单。

人人信多名股东去年退出

在3·15晚会中同样因“电子签”被曝光的借贷平台还有人人信，其背后企业主体是人人信（天津）科技有限公司（以下简称“人人信天津”）。

人人信被曝光的案例则涉及借款人王女士，由于急需资金周转，王女士在人人信平台用电子签借了3万元，到账1.4万元，被扣除1.6万元，平台回称是利息，王女士发觉陷入了高利贷，但与借贷宝一样，由于放款主体身份不明，仍然无法通过法律程序解决。

时代财经在天眼查平台查询到，人人信天津曾用名是北京人人信科技有限公司，成立于2015年，位于天津市，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。企业注册资本为2260万元，实缴资本为2160万元，该公司于2017年完成天使轮融资。

人人信天津的历史股东马卫东、刘浩、杭州云卓投资合伙企业（有限合伙）集中在2024年6月24日退出股东行列。退出时，马卫东持股63.21%，刘浩持股15.99%，杭州云卓投资合伙企业持股10%。

天眼查信息显示，马卫东是“今借到”创始人兼CEO、“A+课堂派”联合创始人，曾创立360状元网、小二生活服务平台。

与借贷宝一样，今借到也曾卷入裸条事件，2016年女性“裸条借贷”事件被曝光后，有借过相关贷款的女大学生曾向媒体表示，自从借贷宝“管得严”之后，很多借贷关系转移到了今借到这个平台上。

2017年，出现相关事件后，今借到平台法定代表人马卫东曾对澎湃新闻表示：“我们不是放贷平台，也不管催债，只是做电子借条的。”

事实上，上述平台此前也被曝出不好消息。2023年2月，四川内江市公安局披露，有组织自2017年12月至2020年6月期间，分别利用“借贷宝”等平台和“恒丰e贷”等APP，虚增与“砍头息”金额一致的“保证金”，累计向31省市大量受害人实施“套路贷”诈骗，非法获利上亿元。■

券商忙打假：证券交易APP“李鬼”频现 有投资者一周被骗60万元

时代财经 周梦梅

多家券商公告打假。

3月12日，银河证券发布谨防假冒银河证券APP声明称：“近期，我司发现不法分子假冒银河证券和银河证券员工名义，伪造中国银河证券APP交易软件，诱导客户签署虚假《证券投资顾问服务协议》等形式开展非法证券活动。”

这并非个例。同日，华鑫证券、中信建投、兴业证券皆有发布类似打假公告。

时代财经注意到，近日有不少投资者在社交平台上表示，自己遭遇了“虚假炒股软件”骗局。有假冒券商工作人员通过抖音、小红书等软件，添加投资者微信，并向投资者推荐假冒证券交易APP，让投资者进行入金等操作。投资者林明（化名）声称，其一周就被骗了60余万元。

在遭受此类诈骗后，投资者往往面临较高的维权成本。北京盈科（上海）律师事务所律师张琦向时代财经表示，维权需支付律师费、调查费等，且案件侦办周期长达数年，但资金追回率低，经济成本和时间成本巨大。

假冒证券交易APP骗术升级

时代财经获悉，不法分子多冒用证券公司名义，仿冒金融机构官方APP，使用与正版相同或高度相似的图标、名称，从而迷惑投资者，最终进行欺诈活动。

“假的证券交易APP和真APP外观看起来一模一样。”投资者李玉（化

名）称，她曾在官方渠道下载过某证券交易软件，但是使用频率不高，后来卸载了该软件。2024年12月，她在快手看到某财经博主视频，该博主声称他们是该证券公司的官方平台，并向她推荐该APP（仿冒版），声称可开通“机构一级账户席位”，可利用该账户在个股封板的情况下优先买进“涨停股”。

李玉下载该APP后进行了入金操作，最终被骗。“整个诈骗团伙用的是企业版聊天软件、员工头像也是证件照，还有签订证券开户协议合同、服务合同，甚至还有开户合格投资者审核环节，和正规券商开户一样，难以辨别。”李玉表示，在企业版聊天软件中，有不少群友充当“托”，发布股票持仓盈利的截图，诱导她充值。

充值第二天后，李玉才反应过来“不对劲”，并立即报警立案。后来她才意识到，该平台并没有接入到真实的证券市场，资金也没有进入正规的第三方存管银行账户，而是直接转入了不法分子的私人账户。

林明和李玉一样，也是经黑中介引导，下载了假冒证券交易APP。但由于没能及时察觉，他一个星期就被骗了超60万元。

起初，林明在仿冒证券交易APP上尝到了“甜头”。“开户后，我最开始充入了30多万元买入股票，很快证券交易APP显示盈利10%。”林明称，接着他听从“客服”的引导，进行了新股认购，成功“中签”。客服提醒他需要补缴资金，不然账户会被冻结。其间，林明所在的“券商”股票交流群里，不停有人分享炒新股获取的盈利收益情况，客服也配以相应的话术对林

明进行“洗脑”，随后他再次充值了30万元。

林明表示，在整个操作过程中，交流群里不断地有“群友”分享自己“账户入金”“盈利”“出金成功”的页面截图，在这样的氛围里，他没有加以怀疑。

最终，林明家人察觉到异常，林明才及时止损。

时代财经注意到，最近虚假证券交易软件诈骗方式愈发多样，出现骗术升级之势。

在近期港股市场行情火热的背景之下，多位投资者向时代财经表示，有不少假冒的券商工作人员声称其推荐的证券交易APP是“港版”，可以开通香港账户交易权限，进行港股买卖；更有不法分子利用“AI换脸”“AI换声”等技术，假冒证券公司首席经济学家、投资顾问、分析师等非法荐股，获取投资者信任，诱导其下载非法APP。

被骗投资者维权有难度

一边是投资者频繁受骗，一边是券商忙着打“李鬼”。

据时代财经不完全统计，2025年开年以来，已有近20家券商发布警惕假冒证券交易APP及员工进行非法证券活动的公告，涉及方正证券、国都证券、川财证券、广发证券、平安证券、大同证券等。

上述券商在声明中详细说明骗局的套路，包括话术、嫌疑IP或账户；还积极公布官方APP下载渠道、客服电话，指导投资者如何辨别真伪；呼吁投资者提高警惕，保护自身权益，同时征集非法诈骗活动的线索。

仿冒证券交易APP进行诈骗的现象已持续较长时间，但目前仍然面临一定的治理难题。

博通咨询首席分析师王蓬博称，目前，诈骗行为已形成完整产业链，技术进步使得诈骗分子能够利用自动化工具批量生成涉诈APP。此外，部分平台因商业利益考量，审核不严，导致问题难以根治。

被假冒证券交易APP诈骗的受害者，同样面临着维权难题。

在法律界人士看来，此类案件维权难度较高。张琦律师告诉时代财经，受害者主要面临责任主体难以确定、证据收集与固定困难、维权成本高这三大难点。

张琦进一步解释称，《刑事诉讼法》规定需明确被告身份方可立案，但此类案件多为匿名作案，使司法程序难以启动。诈骗团伙常使用虚假身份注册APP和社交账号，服务器可能设在境外，通过多层资金流转掩盖行踪。投资者难以锁定实际侵权人，导致无法明确起诉对象。

张琦还表示，《民事诉讼法》要求电子数据需符合真实性、完整性要求，但聊天记录、APP操作界面、资金流水等关键证据可能因诈骗方删除数据、关闭服务器或加密而无法获取。

张琦建议投资者及时固定证据，保存聊天记录、转账凭证、APP截图，并通过公证等方式对电子证据保全；另外，投资者可多渠道维权。对于涉嫌诈骗，可向公安机关报案；对于涉非法证券活动，可向证监会举报；若应用平台（社交媒体平台）未尽审核义务，也可追究关联方责任。■

净利同比增长292% 云南磷化工龙头川金诺靠磷扭亏为盈

时代财经 周立

2024年云南磷化工龙头川金诺(300505.SZ)又回到了盈利的轨道。

2024年年报显示,川金诺营收为32.07亿元,同比增长18.30%;归母净利润为1.76亿元,同比增长292.50%,实现扭亏为盈;扣非归母净利润为1.67亿元,同比增长260.16%;经营活动产生的现金流净额为1.43亿元,同比增长419.67%。

川金诺表示,营收的增长主要来源于磷酸收入的增长,归母净利润增长主要原因是市场行情回暖及公司发挥柔性生产优势与成本管控能力进一步提升。

从销售地区来看,虽然华南地区营收同比增长超50%,但在华中、西北、东北等地区拖累之下,国内营收同比仅增长3.25%至15.96亿元;而国际市场猛然发力,营收增至16.12亿元,同比增长38.25%,超越国内业务。

然而,在磷化工业务赚得盆满钵满的时候,川金诺的新能源材料业务却是颗粒无收。

磷酸撑起半壁江山

从产品营收来看,磷酸以15.79亿元的营收为川金诺撑起“半壁江山”,同比增长58.64%,紧随其后的是磷肥、饲料级磷酸盐,营收分别为8.54亿元、6.95亿元,分别占总营收的26.61%、21.67%。从毛利率来看,磷化工产品毛利率高达12.32%,同比增长12.77%,其中磷肥是最“赚钱”的产品,毛利率高达16.15%,同比增长34.60%。

2024年,磷化工整体市场行情回暖。根据百川盈孚大数据,湿法磷酸价格近一年内从5580元/吨震荡上涨至6620元/吨,年涨幅为18.64%。卓创资讯磷酸二氢钙分析师史高燕对时代财经表示,磷酸二氢钙价格同样震荡上扬,并在2024年12月抵达近两年内的市场均价高点(4183元/吨),较2023年7月低点(3125元/吨)涨了33.86%,目前仍处于上行阶段。

2024年,川金诺磷化工的产销量分别同比提升61.13%、12.84%,库存量则同比减少6.84%。

在产量猛涨的背后,是各种主要产品产能利用率“爆表”,如防城港的重(富)钙、氟硅酸钠、工业湿法净化磷酸以及东川的重(富)钙的产能利用率均超100%。然而磷酸氢钙III型(东川)产能利用率则低至10.58%。对此,川金诺表示,由于市场行情原因,公司将磷酸氢钙III型产能转换到磷酸二氢钙等产品。

1月17日的投资者关系活动记录表显示,川金诺有两个生产基地,分别位于昆明市东川区、广西防城港,主要产品为饲料级磷酸盐、磷肥、磷酸。通过通用性的设备选型和工艺设计的优化,川金诺可以根据市场的需求和各类产品毛利率的高低,对现有的产品结构迅速进行调整,实现利润最大化。东川基地可以灵活调整各产品的产量,防城港工厂可实现工业级磷酸、食品级磷酸、52%磷酸、重钙生产的柔性切换。

“2024年,广西防城港基地的湿法磷酸装置产能充分释放,除正常检修外,全年其余时间均保持满负荷高效运转。”川金诺表示。

随着广西磷酸产能提升,两大原材料——磷矿、硫酸采购量均同比有所增长,分别占川金诺采购总额的68.19%、10.60%,全年采购综合均价分别同比增长12.39%、48.50%。

若原料价格未来仍持续上涨,或会压缩长期外采的磷化工企业的利润空间。

2024年5月,川金诺曾在投资者互动平台上表示,公司管理层一直在关注国内外磷矿资源的投资机会,希望提高磷矿自给率,降低公司产品成本。不过,在今年1月17日的投资者关系活动记录表中,川金诺预计,随着磷矿企业采矿产能及进口磷矿供应的增加,公司判断磷矿价格后续会呈现平稳的走势。

川金诺董秘黄秋涵对时代财经表示,随着国内磷矿价格上涨,进口磷矿经济性逐渐凸显,广西防城港工厂自2022年开始进口磷矿,2024年全年约进口50万吨,占广西工厂用矿量的60%左右。

对于未来磷矿采购渠道方面,黄秋涵表示目前有三个方向的考虑:一是进一步扩宽公司国际磷矿的采购



渠道,因为目前采购的磷矿主要来自埃及,未来希望能够尝试采购更多国家的磷矿去实现互补和弹性;二是继续把采购渠道向终端拓展,优化采购成本;三是持续关注磷矿产投资机会,但需要耐心。

新能源材料业务“颗粒无收”

在磷化工业务赚得盆满钵满的时候,川金诺的新能源材料业务却是“颗粒无收”。

年报显示,受新能源行业市场影响,公司控股的营口川信诺的磷酸铁锂工厂2024年处于整体停产状态。营口川信诺2024年发生营业收入108.45万元,占最近一个会计年度(2023年)经审计营业收入的比例为0.04%;取得净利润-1373.53万元,占最近一个会计年度(2023年)经审计净利润的比例为13.95%。

“川信诺磷酸铁锂的停产主要系因供需格局的转变。其实我们关注到整个行业供需格局不好,整体盈利能力较差,现在只有龙头企业具备一部分较低的毛利,还是要等整个行业供需格局发生好转,资产盈利能力恢复之后,我们再考虑逐步复产。但是我

们会持续关注新能源领域的发展趋势和产业机会。”黄秋涵说道。

川金诺在年报中表示,磷酸铁锂工厂复产时间尚不确定,公司已对现在机器设备计提固定资产减值准备368.55万元,其停产对公司不会产生重大经营影响。

早在公司五年(2023—2027)战略发展纲要中,川金诺便明确了“一体两翼,成为电化学与磷化工深度耦合的优秀新能源材料供应商”的战略目标。

2022年6月16日,公司与广西防城港市人民政府签署了《川金诺新能源电池材料系列项目投资协议》,总投资约为39亿元。协议内提到三个项目:5万吨/年新能源电池正极材料前驱体材料及配套60万吨/年硫酸制酸项目、10万吨/年新能源电池正极材料前驱体材料项目、10万吨/年新能源电池正极材料项目。

彼时,川金诺表示,本次对外投资是基于新能源产业的快速发展,为充分利用磷化工行业的优势,不断优化公司产业结构、延伸公司产业链、增强公司市场竞争力。同时本次对外投资也是公司在主业上的进一步拓展,为打造公司新的盈利增长点、增

强公司核心竞争力打下了基础。

那时的新能源确实风光无限。Wind数据显示,磷酸铁锂价格在2022年年初的10.30万元/吨飙至6月底的15.50万元/吨,半年涨幅超50%,引得不少企业纷纷跨界。

然而,2023年开始,天气逐渐回暖,盐湖开工率拉升、锂盐厂新建产能释放,锂盐又逐渐过剩,平淡的动力市场与项目进展缓慢的储能市场又给磷酸铁锂带来进一步打击。

上海钢联新能源事业部锂电分析师蒋加晖对时代财经表示,直到2023年5月中旬,海外户储需求飙升带动对性价比较高的磷酸铁锂的需求,此时价格来到拐点,当年7月底,储能需求高峰退去,磷酸铁锂继续回归平淡,仅依靠动力市场磷酸铁锂正极材料需求严重不足,故而市场价格持续下跌。

而在储能需求高峰期,川金诺在新能源上动作频频:2023年5月公告称一期磷酸铁、磷酸铁锂项目预计在2024年投产;7月公告称其定增成功募资净额6.95亿元,用于新能源材料项目的建设,且已完成对中航信诺与磷酸铁锂相关的资产、业务的收购,现公司具备磷酸铁锂正常生产和销售能力。

但面对萎靡不振、竞争激烈的市场,2024年的磷酸铁锂价格仍震荡下行,从4.43万元/吨降至3.37万元/吨。根据Mysteel测算,行业铁锂盈亏平衡线在3.70万元/吨左右。这意味着不少企业可能长时间在“亏本赚吆喝”。

在此背景下,不仅营口川信诺的磷酸铁锂工厂停产,此前募投的磷酸铁锂项目进度也停滞不前。

根据公告,2024年,川金诺并未给募投的磷酸铁锂项目再花一分钱,不过10万吨/年电池级磷酸铁锂正极材料项目的预定可使用状态日期,从原来的“尚处于建设期”变成“2025年7月12日”。

关于未来磷酸铁锂价格,蒋加晖预计承压上行,2025年短期内高压磷酸铁锂产能紧平衡,而整体磷酸铁锂产能仍是供大于需,预计2027年供需平衡,随着企业高压实产能扩张,低质产能出清,企业或能普遍止跌回盈。□

国泰集团去年大赚近百亿港元 行政总裁林绍波:已完成重建国泰的历史任务

时代财经 何铭亮

“很荣幸在作为行政总裁的第二年,带领团队完成了重建国泰的历史任务,也为未来发展打下非常好的基础。”国泰集团行政总裁林绍波在3月13日的业绩会上表示。

2024年,国泰集团营收同比增长10.50%至1043.71亿港元,股东应占溢利则同比涨1.00%至98.88亿港元。值得注意的是,2023年国泰集团录得97.89亿港元的净利润已经为此前十年最高水平,2024年继续稳固微增。

国泰集团主席贺以礼表示,对集团而言,下半年向较上半年表现强劲,在货运需求上升、客运量增加、燃油价格下降及成本效益同比提高的带动下,去年下半年财务业绩稳固。

2024年上半年,国泰集团为增收不增利的状态,股东应占溢利同比下降15.30%至36.13亿港元。虽然净利润在2024年下半年恢复了增长,但2024年国泰集团也并非所有指标均在好转。

国泰集团旗下国泰航空和香港快运在2024全年载客量总共增加超30%,但随着市场上航班增多,国泰航空的收益率下降了12%,香港快运收益率则减少了23%。与此同时,2024年国泰航空全年客座率也同比

下降2.50个百分点至83.20%。

林绍波在业绩会对时代财经在内的媒体表示,短途航线收益率下降更快,意味着区域航线竞争更加激烈。他同时指出,随着今年运力继续增加,票价收益率仍会继续下降。

2025年,国泰集团将继续拓展全球航线网络,旗下国泰航空与香港快运的网络将覆盖超过100个客运航点。最近宣布新增的乌鲁木齐航点为其中之一,自今年4月28日开始,国泰航空将开通每周4对往来香港与乌鲁木齐的直航航班。

3月13日,国泰顾客及商务总裁刘凯诗提到乌鲁木齐航点时表示:“乌鲁木齐现在在内地很火,我们想开这个航线很久了,但是因为乌鲁木齐的机场特别繁忙,这个时刻(我们)真的拿得不容易……乌鲁木齐是国家通向西行一个重要的枢纽,打通了乌鲁木齐代表我们也可以利用这个通道抵达其他共建‘一带一路’国家。”

时代财经查询OTA平台发现,自发稿日至4月28日,执行香港至乌鲁木齐直飞航班的仅有南航。南航也是新疆主基地航司,民航专家于占福就对时代财经表示,南航在连接乌鲁木齐的特定航线上份额较高,与中亚、西亚的连接也会有一定市场前景,本身航点也有价值。

值得注意的是,定位为低成本航

空的子公司香港快运2024年依旧录得亏损4亿港元,这与5架A320neo飞机因全球性的普惠发动机问题而停飞有关。

但林绍波强调,香港快运2024年亏损均因为发动机故障等短期问题,从长期来看,香港快运仍非常有盈利。他表示,香港快运有两个数据在转好,比如飞机使用率同比增长10%,单位成本则同比降低超过10%,意味着该低成本航司的竞争力仍在变强。

而受供应链问题影响,飞机租赁市场火爆,多款机型租金同比大涨,这是否对国泰集团的机队造成了影响?

从2024财报来看,国泰集团机队共有236架飞机,自有比例较高,占六成;租赁则占到四成(93架)。国泰集团回复时代财经表示,目前未对整体运营产生较大影响,均在成本可控范围内,未来国泰集团将灵活调整机队配置,减少对租赁飞机的依赖。

国泰营运及航空服务总裁麦皓云透露,国泰集团的架构和需求是需要更大的窄体飞机,非常希望看到C919推出更长的飞机类型,同时也在关注C929会有什么类型的发动机选型,能否配合到公司的中等宽体飞机需求。

在货运方面,国泰集团在去年下半年受惠于强劲的货运需求,尤其是强劲的电商需求,2024年载货量较2023年增长11%,收益率则上升约3%。

不过,美国总统特朗普年初上台后,曾表示将征收更多关税,这也将冲击跨境电商物流等货运需求,国泰集团管理层在业绩会上透露,关税政策的不确定对电商有影响,但总体货运需求仍较旺盛,如果某个方向出现变化,公司也会及时转去其他市场。

另外,2024年也是林绍波担任国泰集团行政总裁的第二年,其在2023年上任之初即肩负走出疫情和“毛毯门”事件影响的重任。林绍波也在深圳业绩会现场透露了这两年的心路历程:“初期的时候压力比较大,我们需要从一个(业绩)较低的点去追上落后的部分,面临很多挑战。包括后来的‘毛毯门’事件,我们也学到了很多、做了更多功课,我认为这些问题出现在重建比较早的时候是好事。”

林绍波也指出:“我觉得很重要的是,要享受你的工作,不然就会很辛苦,而且国泰集团的团队是非常团结的,无论是高管抑或其他管理的团队、前线的同事均非常团结。所以一起做事的时候,我觉得很开心,压力肯定有一点,但是整体来讲,我是非常享受过去两年的。”

从资本市场表现来看,国泰航空股价自去年11月中旬的8港元/股左右开始回升,截至今年3月13日,收报10.30港元/股,已恢复到2019年水平。□

NEW ENERGY · 新能源

宁德时代去年净利超500亿元 欲投不超过400亿元“闲钱”理财

时代财经 何明俊

3月14日晚间，A股动力电池龙头企业宁德时代（300750.SZ）披露2024年年报。

财报数据显示，宁德时代实现营业收入3620.13亿元，同比减少9.70%；实现归母净利润507.45亿元，同比增长15.01%，日赚1.39亿元；实现扣非归母净利润449.93亿元，同比增长12.23%。

2024年，宁德时代都处于“增利不增收”的状态之中。根据财报，动力电池、储能电池、电池材料及回收、电池矿产资源四个业务分支的营业收入同比均有所下滑。其中，仅有储能电池营收同比下滑为个位数，其余业务跌幅均超10%。

不过，虽然宁德时代营业收入上有所下滑，但对利润的掌控程度却进一步增加。

在利润分配上，宁德时代拟向全体股东每10股派发现金分红45.53元（含税），2024年公司现金分红和股份回购总额合计为265.80亿元，占2024年度合并报表归属于上市公司股东的净利润的52.38%。年报披露的同时，宁德时代还公告表示，2025年公司及控股子公司拟使用不超过400亿元自有闲置资金进行委托理财。

储能电池成为重要的业务支柱

2024年，宁德时代实现锂离子电池销量475GWh，同比增长21.79%，其中，动力电池系统销量381GWh，同比增长18.85%；储能电池系统销量93GWh，同比增长34.32%。

宁德时代在财报中指出，行业持续增长是业绩驱动的主要因素。

根据SNE Research统计，2024年全球新能源车销量1763万辆，同比增长26.1%；全球动力电池使用量达894.4GWh，同比增长27.2%；全球储能电池出货量为301GWh，同比增长62.7%。

时代财经注意到，宁德时代储能电池的增长速度已高于动力电池，成为重要的业务支柱；同时，其毛利率也超过动力电池。

数据显示，2024年宁德时代动力电池系统毛利率为23.94%，同比增长5.81%；储能电池系统毛利率为26.84%，同比增长8.19%。而电池系统的产能利用率为76.33%。

“公司在2023年发布神行4C超充电池的基础上发布神行Plus电池，



可实现系统能量密度超200Wh/kg，是全球首个兼备1000km续航以及4C超充特性的磷酸铁锂电池；推出新一代麒麟高功率电池，放电功率超1300kW，可助力新能源车实现零百加速2秒以内；推出全球首款纯电续航达到400公里以上，同时兼具4C超充能力的骁遥增混电池，弥补增混车型充电补能效率慢的短板。”宁德时代在财报中表示。

根据东吴证券研报预测数据，神行麒麟新品放量，预计单wh利润维持在0.1元以上，与国内二三线差距维持，与海外电池厂领先优势扩大；2025年，其测算中游材料涨价对应成本上涨不足0.5分/wh，预计单wh利润维持0.1元/wh+。

除此之外，宁德时代计提减值准备共计92.96亿元，对应减少2024年归母净利润83.91亿元。“减值对这样规模的资产来说是正常的，但聚焦到对利润的影响则不小。”一位长期跟踪宁德时代的私募基金人士对时代财经表示。

境外收入同比下滑

除了业务变化，宁德时代在海外市场亦动作频频。

根据财报，2024年宁德时代境外收入为1103.36亿元，同比下滑15.77%，占总营收的30.48%。“公司主要业务地区的经营环境未发生重大变化，境外客户回款情况正常。”宁

德时代在财报中表示。

海外项目方面，印度尼西亚动力电池产业链项目、匈牙利时代新能源电池产业基地项目均为建设中。虽然宁德时代在欧洲市场畅通无阻，但在美国市场上的进展却颇为艰难。

3月10日，美国国会众议院一致通过编号H.R.1166的《与依赖外国对手电池脱钩法》，禁止国土安全部从六家中国公司购买电池，包括宁德时代、比亚迪、远景能源、亿纬锂能、海辰储能以及国轩高科。

有市场消息指出，福特与宁德时代的技术授权模式（LRS）正在推进，设备采购已于2024年开始，阴极材料采购合同已于2025年1月确认。此外，宁德时代还在与通用、特斯拉以及美国和欧盟的ESS客户就LRS业务进行讨论。

时代财经发现，宁德时代并没有在财报中对LRS业务有详细的解释，但有提到通过参股、合资、技术授权等方式与客户开展全面合作。事实上，宁德时代一向都热衷于投资产业链上下游，形成巨大的利益同盟。

根据财报，宁德时代已分别投资洛阳铝业（603993.SH）、湖南裕能（301358.SZ）、先导智能（300450.SZ）、ZK（ZK.NYSE）、MDKA（MDKA.IDX）、DIDIY（DIDIY.OTC）、地平线（09660.HK）、力勤资源（02245.HK）、永福股份（300712.SZ）和日联科技（688531.SH），总投入成本为

346.20亿元。

目前，宁德时代正在筹备港股上市。

根据时代财经此前报道，宁德时代赴港上市预计筹资至少50亿美元。宁德时代方面曾对时代财经表示，港股上市募集的资金将重点用于海外产能扩展、国际业务拓展及境外营运资金补充，为公司长期国际化战略提供资金支持。

值得注意的是，在宁德时代业绩披露当日的多份公告中，同样隐藏了一份融资公告。

公告显示，因公司业务发展的需要，公司拟通过现有或新设的境外全资子公司作为发行主体发行总额不超过15亿美元（含15亿美元）或等值其他币种的境外债券，并由公司为前述境外债券发行及后续相关事项提供相应担保。

“鉴于当前公司正处于海外业务的快速拓展与布局的关键阶段，德国图林根工厂尚在产能爬坡期，匈牙利工厂与Stellantis合资的西班牙工厂以及印尼电池产业链项目尚处于建设或筹建期，海外资金需求较大。”宁德时代表示。

据时代财经了解，宁德时代曾在2020—2021年期间，通过下属全资子公司发行了总计20亿美元的境外债券，主要用于投资建设德国图林根工厂项目，其中15亿美元的境外债券将在2025—2026年陆续到期。□

265.80

亿元



15

亿美元



分拆上市受阻后 赣锋锂电启动16亿元回购计划

时代周报记者 张汀雯 发自上海

3月12日盘后，赣锋锂业（002460.SZ）公告，为方便推动江西赣锋锂电科技股份有限公司（以下简称“赣锋锂电”）后续资本运作及融资安排，同意赣锋锂电拟用自有资金以定向减资回购的方式，回购部分股东持有的赣锋锂电股份。

此次减资回购事宜，或与赣锋锂电冲击上市受阻有关。

在2022年引入战投时曾有约定，若赣锋锂电在2025年12月31日前无法实现合格IPO，或因监管政策等原因不符合分拆上市条件，则启动股份回购程序。

就此，3月13日，时代周报记者询问赣锋锂电方，截至发稿，未获回复。

减资回购，战投退出

3月12日盘后，赣锋锂业同意赣锋锂电拟用自有资金以定向减资回购的方式，回购部分股东持有的赣锋锂电股份。本次赣锋锂电实施定向减资回购的股份数量拟不超过4.99亿股，对应的回购资金约16.00亿元。

2022年11月，赣锋锂业拟分拆赣

锋锂电在深圳证券交易所上市。并同步增资扩股，引入了一系列战略投资者，这批战投可谓“群星”云集。

其中，新余鸿途服务管理中心（有限合伙）、新余众信众联服务管理中心（有限合伙）、新余鸿翔服务管理中心（有限合伙）均与赣锋锂业有所关联。

而海南极目创业投资有限公司、湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“小米长江产业基金”）系小米科技有限责任公司（以下简称“小米科技”）旗下，小米科技法人代表为雷军。

此外，时代周报记者注意到，在小米长江产业基金的股东中除了小米科技，珠海格力集团有限公司旗下的珠海格力金融投资管理有限公司及其子公司珠海兴格资本投资有限公司也赫然在列。

其余战投中，还有东风汽车集团间接控股的信之风（武汉）股权投资基金合伙企业（有限合伙）、佳禾智能（300793.SZ）全资子公司江西佳禾电声科技有限公司、新余钢铁（600782.SH）全资子公司新余新钢投资管理有限公司以及固威威（688390.SH）等知名企业。

在上述战投“入伙”赣锋锂电之时，便有约定：在任何情况下，赣锋锂电未能在2025年12月31日前实现合格IPO，或根据法律法规及上市规则等监管政策，赣锋锂电不符合分拆上市条件且预计已无法于2025年12月31日前实现合格IPO，则启动股份回购程序。

然而，就在赣锋锂业推动赣锋锂电分拆上市之时，2022年12月，因涉嫌内幕交易江特电机股票，赣锋锂业及其实际控制人李良彬、时任董秘欧阳明收到《行政处罚事先告知书》。彼时公司即已提示，该事件可能会对赣锋锂电的分拆上市产生影响。

2024年7月，赣锋锂业收到《行政处罚决定书》，被没收违法所得110.53万元，并处331.59万元罚款。并对李良彬、欧阳明给予警告，分别处60万元罚款。

根据《上市公司分拆规则（试行）》规定，上市公司或其控股股东、实控人最近36个月内受到过中国证监会的行政处罚，上市公司不得分拆子公司上市。

亏损“阵痛”期，加码下游储能

从本次赣锋锂电减资回购股

份，战投退出事件来看，年内赣锋锂电的上市计划或已搁浅。除冲击上市失败外，去年赣锋锂电的经营状况也在转差。

赣锋锂电在2023年实现了盈利，当年利润总额为1.64亿元。2024年1—9月由盈转亏，利润总额为-5294.02万元。截至2024年9月底，赣锋锂电资产总额为166.62亿元，资产负债率为56.39%。

受市场行情影响，赣锋锂业也在经历亏损“阵痛”。2024年，赣锋锂业预计归母净利润为亏损14.00亿~21.00亿元，同比下滑142.45%~128.30%。

对此赣锋锂业表示，受锂产品价格波动影响，所持金融资产的价格在受到明显冲击，较期初呈现下滑态势。

其中，Pilbara Minerals Limited的股价跌幅尤为显著，直接导致公司产生了较大规模的公允价值变动损失，约16.40亿元。

同时，因锂盐及锂电池产品销售价格下跌，虽然产品出货量同比增加，但业绩同比大幅下滑。

此外，赣锋锂业对存货等相关资产计提了资产减值准备，因此净利润

同比大幅下降。

作为“锂矿双雄”的赣锋锂业，近年来一直致力于向锂电产业链下游拓展。在宣布减资回购赣锋锂电股份的同日，赣锋锂业还在持续“加码”下游储能。

今年2月，赣锋锂业以2.00亿元的价格向赣锋锂电收购其所持有的控股子公司深圳易储能源科技有限公司（以下简称“深圳易储”）全部股权。

因公司及子公司相关人员拟增资入股深圳易储且深圳易储拟引入员工持股平台，实际自赣锋锂电受让取得深圳易储71.35%股权。

3月12日，赣锋锂业在对深圳易储的认缴出资保持4.50亿元不变的情况下，向深圳易储增加实缴出资2.50亿元。

赣锋锂业表示，此次增加实缴出资系为确保深圳易储经营资金需求，更好促进其储能事业的发展和业务拓展，有利于培育储能业务未来的盈利增长点，符合公司上下游一体化发展战略。

截至2024年9月底，深圳易储资产负债率为60.89%，净资产9791.15万元。2024年5—9月，暂无营收。□

中肿I期病房11年变迁史

◀ 上接P9

2015年8月,中国药政改革正式启动,药品注册流程简化,审评审批效率提高;2017年,中国加入ICH(人用药品技术要求国际协调理事会),国内药品研发和临床试验标准全面与国际接轨;2018年,港交所推出了18A政策,允许符合条件的未盈利生物科技公司在港股上市……一系列变革推动下,国内创新药迎来了蓬勃发展期。

据医药魔方PharmaInvest和PharmaGo数据库统计,自2015年以来,国内药企融资事件和融资金额以及历年首次IND(新药临床试验申请)的国产创新药的数量逐年增加,在2021年达到新高。此外,国内药企也开始不断开展注册性临床试验和高质量的临床研究。2021年,国内药企开展的核心临床数已经和美国大体持平,国产药物的获批比例接近一半。

乘着国产创新药发展的东风,I期病房的项目数量、临床研究入组数及研究成果逐年攀升。病房数量已从最初的5间扩展至现在的14间,床位数从12张增加至33张,几乎全年满负荷运转。

截至2023年年底,I期病房已推动包括奥西替尼、恩沙替尼、特瑞普利单抗、伊匹木单抗等10个抗肿瘤新药成功在中国/美国获批上市;在研项目数从最初的18项增长至超过160项,包括肺癌、鼻咽癌、消化系统肿瘤、乳腺癌、淋巴瘤、头颈部肿瘤、妇科肿瘤、骨肿瘤、泌尿系统肿瘤等多个瘤种。

与此同时,国内创新药行业也取得了新的成就,2024年,国家药监局全年批准上市创新药48个,创新医疗器械65个;在研新药数量跃居全球第二位,多款国产创新药在全球上市。

练兵场与样板间

11年时间,I期病房不仅实现了体量和规模上的跨越式增长,也在质量和学术影响力上树立了行业标杆。据其披露,“十四五”期间,其First-in-Class(全球首创)新药项目占比在全国肿瘤专科医院中排名第一,成为国内最具影响力的抗肿瘤新药I期临床研究病房。

此外,与成立早期承接的国际项目多以桥接试验为主不同,如今,I期病房不仅能够参与创新药的全球同步研发,甚至成为部分早期临床试验的主导者。以2024年赵洪云在ESMO大会(欧洲临床肿瘤学会)上报告的一款ADC药物为例,这款药物开展的是国际多中心临床研究,其中美国方面有三家中心参与,但药企最终将Leading PI的头衔给了中肿I期团队。

“其实我们的起步稍晚,美国先开始了这项研究,但在I期病房入组的300多例患者中,美国仅入组了20例,中国则迅速入组了280多例。通常,药企会根据各中心的贡献决定由谁牵头,最终他们将Leading交给了我们,因为中国的贡献远超美国。”赵洪云补充道。

站在新药首次人体试验的最前线,I期病房的这支队伍始终保持着严谨的专业态度和高质量的临床研究。赵洪云称:“我们是专人专管,每个人都有明确的边界感,完全按照GCP(药物临床试验质量管理规范)的标准执行。”

“新药第一次上人体,我们需要观察的细节非常多,哪些能用、哪些不能用,都要严格把控。这种环境下锻炼出来的团队,每个人都绷着一根弦,绝不会掉以轻心。”赵洪云举例说,即使是病人报告“拉肚子”这样看似普通的症状,团队也会立即评估其状态并进行分级,绝不会轻易放过任何潜在风险。

这种高度警觉的研究意识并非一朝一夕形成,而是源于多年的经验积累和教训总结。赵洪云坦言,过去10年里,I期病房也见证了许多新药因毒性过大而研发失败的案例。“新药研发的成功率本身就很低,全球范围内获批率只有3%左右,但这些失败也让我们更加谨慎和专业。”

此外,赵洪云强调,整个医院也为I期病房提供了极大的支持。例如,当单个科室面临难以独立完成任务时,



医院会协调多个科室共同协作。此外,医院还专门为参与临床研究的患者开辟了绿色通道,让这些患者可以享受优先进行CT、MRI等检查的便利。

阮丹云也向时代财经补充道,“在研究过程中,我们为每位受试患者配备研究助理,并建立了医患微信群,便于患者及时反馈情况并获得专业指导。研究者和团队也会密切关注患者情况,尽可能保障患者的安全。”

如今,I期病房不仅是新药临床试验的“练兵场”,也是全国同行争相学习的“样板间”。据赵洪云介绍,每年都有很多来自科技部、卫生部以及兄弟医院的同行来中肿I期病房参观学习,许多医院在参观后深受启发,专门派遣医生前来进修,学习I期临床试验的整套流程。

“过去11年,我们接收了200多名进修医生,他们学成后回到自己的医院,也开始建立研究型病房,推动当地的新药研发。”赵洪云表示。

而这种“传帮带”的模式,不仅提升了I期病房的行业影响力,也为中国创新药的发展注入了新的活力。

“中国创新药的发展不能只靠某一个I期病房,而是需要大家联动。”赵洪云强调。

作为华南地区肿瘤专科医院的领军代表,I期病房还依托中国抗癌协会牵头成立了“抗肿瘤新药I期联盟”,希望通过联盟的形式,推动行业内的资源共享和合作共赢。目前,I期联盟已将国内多家肿瘤专科医院和知名药企纳入其中,并连续多年参与举办I期高峰论坛暨I期联盟年会,开展“抗肿瘤新药临床研究与创新药物研发”等相关问题的探讨。

不盲目追求“新”

一系列成就的背后,离不开中肿对创新与质量的追求。赵洪云告诉时代财经,很长一段时间内,国内许多药企都热衷于研发同质化的药物,例如曾风靡一时的PD-1抑制剂,国产品种就多达十几个。中肿曾承接多个PD-1项目,包括国际知名的K药、O药的桥接试验,以及特瑞普利单抗、卡瑞利珠单抗等国产PD-1从I期到III期的临床试验,这些项目均由该院主导完成。

其中,特瑞普利单抗于2023年10月获得美国食品药品监督管理局(FDA)批准上市,成为国内首个成功出海美国的自研PD-1单抗药物,也是美国FDA批准的首款用于治疗鼻咽癌的药物。赵洪云记得,当时美国FDA核查团队曾在中肿驻扎了一周,对特瑞普利单抗I期临床试验的上百名患者的病例进行了全面审查,从知情同意书到质量控制,逐一严格核查。

“经过如此严格的核查后,他们没有发现大的缺陷。能够在如此大规模的试验中保持高质量,这个是非常了不起的。”赵洪云说,I期病房至今已承接了数百个项目,经历了多次核查,包括国家药品监督管理局药品审评中心(CDE)和药企的检查,而美国FDA的核查无疑是最为严格的。

“但在完成了五六个PD-1项目后,

我们决定不再承接类似的项目。因为毒性、瘤种反应大同小异,继续做下去已失去创新性。”赵洪云指出,当时I期病房资源有限,仅有少量病床和研究室,如果一味跟风做重复性工作,不仅浪费资源,也背离了研究型医院的使命。

“作为一家研究型医院,我们的使命是引领源头创新,而非重复他人的脚步。”赵洪云强调,“我们要做的是开拓者,是踩出一条新路,而不是沿着别人走过的路再走一遍。”

在项目的选择上,中肿GCP机构(医院或医疗机构中负责药物临床试验的业务部门)制定了严格的标准:优先选择具有真正创新性的药物,尤其是“First-in-class”或“Best-in-class(同类最优)”项目,而非盲目追求盈利或企业规模。

“我们不能把自己物化为一个挣钱的部门,而是要坚持做有意义的创新。”赵洪云称,“有些公司虽然规模小,但如果药物本身足够创新,且具备相关资质,我们也会合作。”

另一方面,创新并非盲目追求“新”,而是需要扎实的专业基础和科学素养。赵洪云举了一个例子:某公司在I期试验中要求采集PK数据,但设计的抽血量高达八九百毫升,这意味着患者需在一两个月内献血四次。“这种设计显然不合理,不仅对患者不负责,也暴露了公司在专业能力上的不足。”

“像这样的企业,我们不会合作。”赵洪云强调,“创新固然重要,但科学依据和患者安全同样是我们不能忽视的。”

马宇翔也向时代财经强调,I期病房自创立以来,从最初在艰难环境中起步,到如今已积累了一定的行业口碑,业务范围不断扩大,但与此同时,临床试验的质量把控更需坚守。

“对于临床试验而言,质量是重中之重。我们必须确保品质管控不出错,不损害受试者的权益。保护受试者的利益是我们的责任,所有操作都必须严格遵循规章制度。在此基础上,效率同样关键,我们不能浪费企业的资金资源。”马宇翔进一步表示,在这个行业中,将这些核心要素做得出色,别人自然愿意来找你。

寻找更好的药物

在I期病房初建之时,赵洪云的压力是如何填满那12张病床。如今病床早已不再空置,新的挑战也接踵而至。

赵洪云告诉时代财经,她目前的担忧主要集中在科学研究的瓶颈上,是否还有更好的药物出现。“比如靶向治疗,近两年在耐药性方面并没有取得重大突破。我们真正需要的是找到针对EGFR TKI三代耐药后的四代药物,但目前尚未取得突破性进展。虽然有许多新策略出现,但它们并非真正的四代药物,更多是化疗联合策略或ADC策略。”

除了科研瓶颈,医药行业投融资整体下滑,研发投入减少也是一大挑战。“这两年经济环境不佳,新药研发的投入明显减少。没有足够的资金支持,许多药物即便在实验室阶段表现

优异,也无法顺利进入临床阶段,而科学家们的故事再完整,也难以转化为实际的治疗方案。”赵洪云无奈地说道,“包括我们在I期病房中需要回答的更多问题,做更多的转化研究,也需要资金支持来进行,这些都是我们目前所担心的。”

自2022年以来,生物医药行业进入资本寒冬,药企融资难度增加,IPO数量减少,在临床项目的开发与推进上也愈发谨慎。

I期病房也感受到了这股“寒气”。过去,药企在进行肿瘤新药的I期临床试验时,通常会招募30~40例患者,以充分观察新药的疗效和安全性。然而,如今的情况已大不相同,资金压力让药企不敢再“冒险”。药企对新药临床试验的投入明显缩减,有些临床的患者招募数量锐减至10~12例。如果早期未能观察到明显的疗效信号,药企也会比以往更快地放弃。

而这种变化不仅体现在患者数量的缩减上,也反映在适应症和瘤种的选择上。寒冬前的药企在I期临床试验中更愿意尝试新的适应症和瘤种,以拓展新药的应用范围。如今药企则对这类探索性试验的态度变得保守,认为风险过高且资金消耗巨大,因此更倾向于选择风险较低、成功率较高的路径。

赵洪云也提到,这种寒气在2023年、2024年尤其明显。不过,到了2024年年底,情况又有了新的变化。她明显感觉到,药企们开始重新活跃起来。新的希望或许正在萌芽。

2025年1月,国家医保局宣布将在年内发布第一版医保丙类目录,作为基本医保药品目录的有效补充,丙类目录聚焦因超出“保基本”功能定位暂时无法纳入医保目录但创新程度很高、具有显著临床应用价值、患者获益显著的药品。高价创新药有望获得更多的生存空间。

市场也有了回暖的迹象。证监会近期发布的文件中提到,将持续支持优质未盈利科技型企业发行上市。此外,瑞银证券方面披露,2024年第四季度,国内医药行业的投融资规模环比上升了93%,2025年,国内市场的投融资规模有望继续上升。

11年弹指一挥间,这场始于方寸之地的变革,映照着国产创新药的破茧与新生。站在新十年的起点,赵洪云的目光已投向更远。她告诉时代财经,未来,I期病房将进一步提升临床研究支撑能力,着力加强临床研究人才梯队的系统性建设,通过培养、引进与培训优化结构;扩大临床试验规模,增设研究床位以满足需求;同时以内部培训为抓手,持续提升研究质量与管理效率。

新药研发不是摘果,而是种树。在医药寒冬与科研瓶颈的双重考验下,赵洪云强调:“I期病房未来仍将聚焦改变临床结局的高水平研究,引进更具潜力的新药项目,努力提高我们在创新药物研发中的参与度,产出更加有效的治疗手段。”

为病患寻找到更好的药物,便是这一切的最终落脚点。□

CULTURAL TOURISM
文旅ESTATE
地产CONSUMPTION
消费AUTOMOBILE
汽车TECHNOLOGY
科技THE TIME WEEKLY
时代周报TIME INDUSTRY
产经
专业视角洞悉产业变革

21 | 胖东来“变味”了?



家电巨头高管“出道”

◀ 上接P1

而当下，随着市场环境的变化和用户需求的升级，在充分竞争的市场上，家电消费正在从人找货的模式，向货找人的模式转变。

特别是近年来，“鲑鱼”小米的崛起引起了所有人的注意。

近几年在雷军IP的加持下，小米家电成绩斐然。2月底，小米空调新品和SU7 Ultra同场发布，3月13日，小米集团大家电部总经理单联瑜就表示，小米已经完成全年销量目标的1/3。

小米集团合伙人、总裁卢伟冰也放出豪言称，米家空调今年销量会保持50%以上的增长速度，全年公开市场销量目标第三。将持续发力高端，在未来5年成为数一数二的空调品牌。

在流量为王的时代，企业高管们不得不从传统的企业管理者角色中走出，化身“网红企业家”，成为品牌营销的“头号招牌”。

家电企业渴望更加直接地触达用户，这时候一个具有亲和力的品牌IP或许更能成为家电企业带来新的增量。

资深产业经济分析师、钉科技创始人丁少将告诉时代财经，打造企业家IP能节省品牌公关资源，使企业能够利用自身资源快速触达消费者，并第一时间获取消费者的真实反馈，从而提升产品营销效率。

美的集团副总裁兼家用空调事业部总裁赵磊最近接受时代财经等媒体采访时就谈到，美的集团今年在中国市场加强DTC（直面用户）的业务模式转型。

而在“董明珠健康家”北京首店开业当天，格力官方、经销商、董明珠也在直播间同步卖货，据格力透露，开业当日整体销售金额突破8560万元。

虽然海尔集团CEO周云杰尚未开通个人社交账号，但企业想借其出圈的东风，准备迎接“泼天富贵”。

3月11日，海尔集团官方公众号发文表示，网友呼唤的三筒洗衣机已经在路上。时代财经发现，这款由旗下互联网生态品牌Leader（统帅）开发的产品已于3月15日在京东预售首发。目前，在海尔京东自营旗舰店有超过5200人下了订金。

消费者需求革新叠加互联网发展，推动家电企业需要直接触达消费者以捕捉需求。制造业蓦然回首发现，他们需要高管IP为产品讲一个更

动人的故事。

野心与真心

在互联网时代，占据一个更利于触达消费者的位置不仅重要，而且必要。

丁少将指出，在新的媒介环境、消费模式和渠道模式背景下，家电企业需要打造更加人格化的品牌形象。通过塑造企业家IP，企业可以在一定程度上实现形象的人格化，才能与更多用户建立情感连接。

企业希望向消费者剖白自己的真心。

“格力本身是‘理工气’有点重的企业，之前和用户的沟通存在一定的错位，外界可能对我们产生一些误会。”在“董明珠健康家”北京首店开幕现场，格力电器市场总监朱磊向时代财经等媒体表示，“董明珠健康家”开设的目的，就是想借助董明珠的个人名誉将“信任流量”强化为“品质认知”，与消费者构建更稳定的情感联结。

基于此，格力还尝试转化企业单一输出产品的角色，而是希望从多方面触达消费者。

朱磊在交流中就提到，“董明珠健康家”在未来不但会展示格力从卖空调转向卖“家的解决方案”的诸多可能性，还会设立“第四空间”为进店的客人提供一个良好的办公环境。

此外，格力电器还计划在“董明珠健康家”店内设儿童科学体验区，展示格力在基础科学和技术应用领域的创新成果，推动科学家与儿童交流。

赵磊也谈到，现在美的集团鼓励事业部总裁或者经营单位负责人主动直接地和用户沟通。“我们也已经开始尝试。”

外界认为，赵磊或许是美的集团高管IP的候选人之一。此前，他有自己的新浪微博，不过他最近一次发布内容是2022年。

赵磊谈到，美的高管走向前台是寻求一个能更接近消费者的机会。

在赵磊看来，和美的反对无效加班的逻辑一致，与用户直接沟通想要简化消费者触达企业的流程，让C端的需求更高效地传递给企业。“我们希望能够让用户更清楚地了解我们的工作和思考，同时也能够及时获取用户对产品及服务的反馈与意见。”

面向员工，公司也想打造更有亲和力的企业形象。“我希望自己在平台

在“董明珠健康家”北京首店开业当天，格力官方、经销商、董明珠也在直播间同步卖货，据格力透露，开业当日整体销售金额突破8560万元。

雷军发布会“带货”也不是故事的全部。更重要的是小米家电近几年已经逐步凭借薄利多销和智能化体验在市场中摸索出一个生态位。

上能展现本我——一个和大家一样的打工人。”赵磊告诉时代财经，如果未来在平台开号，他会和团队的工作人员展示专业内容。

但，个人IP不是一个新鲜出炉的小众冷门赛道。

在移动互联网发展的这些年，周鸿祎、俞敏洪、罗永浩、张朝阳都曾经以直播、短视频甚至物理课的形式活跃在移动互联网的不同舞台。

而家电业内也不乏参与者。早在21世纪之前，海尔的上一代掌门人张瑞敏也凭借砸毁瑕疵冰箱的经历为这家家电企业塑造了追求品质的形象。

2014年，接棒朱江洪成为董事长两年后，董明珠成为自家品牌代言人，“让世界爱上中国造”的品牌Slogan以那个时代少有的速度传遍全国。

但如何付出真心，实现野心，是这一代企业高管的新命题。

“网红”到长虹

对很多企业来说，“高管IP”其实是个难以平衡的课题。

做不好，个人评价影响企业形象；做不够，成本空耗，千人千面、众口难调，个人IP在增大企业曝光度的同时，也伴生潜在的舆情风险。

丁少将认为，IP和企业是“一

荣俱荣，一损俱损”的状态。

“好的、坏的自己都要坦然面对，我们能够修正的，如果我们公司也好，我个人也好，或者说我们产品也好，有问题的，那我们都虚心地去改。”赵磊告诉时代财经，自己心里对此有一定预期。如果真的有舆情风险，公司也会有相关预案，“我们希望与用户直接沟通能健康、可持续地运转下去。”他表示。

高管IP的生命力不仅来自内容，也与技术和产品息息相关。

就如同罗永浩每一场锤子手机的发布会都被全网关注，但“泼天流量”和真金白银之间还有一道鸿沟。

IP只是一根引线，企业想要流量，但最想要的是将流量转化，引起社会对技术、产品和生态的关注。

雷军发布会“带货”并不是故事的全部。更重要的是小米家电近几年已经逐步凭借薄利多销和智能化体验在市场中摸索出一个生态位。

去年11月小米发布的季报提到，IoT（Internet of Things，物联网）与生活消费产品营收261.02亿元，同比增长26.3%。

小米认为IoT与生活消费产品收入增长的加速度主要由中国内地的智能大家电产品，尤其是空调出货量增加带来的。

对于格力而言，明面上董明珠上台与雷军对打10亿元赌约、高调造机、大举更名，背靠的其实也是格力空调的核心技术。“董明珠健康家”北京首店开业，来自全国各地的经销商自发赶往北京，寻求新品牌战略下的增量。“经营这么多年了，我们对格力的技术和质量很有信心。”来自北京的经销商李明（化名）向时代财经直言。

用户需求和市场情势永远在变化，产品质量、用户体验才是业绩“长虹”的核心。

去年年底，美的CEO方洪波罕见露面，做客蔚来董事长李斌的直播间。在谈及家电行业“内卷”的现状时，他坦言，家电行业不能怕卷，要积极参与内卷，勇敢跳出内卷。而跳出内卷的关键，在于产品和技术的创新。

当企业家IP成为流量时代的标配工具，家电行业的竞争将走向新的十字路口。

然而历史证明，无论是个人声量还是话题热度，最终都要回归产品的本质，方能比出高下。当行业步入深水区，或许只有产品和技术才能给出最终的答案。□

押注机器人赛道 禾赛科技单月交付量已超2万台

时代周报记者 朱成呈 发自北京

当地时间3月11日，中概股逆势上扬，成为市场的一抹亮色。纳斯达克中国金龙指数上涨近3%，其中，激光雷达龙头企业禾赛科技股价上涨超50%。

这一亮眼表现背后，是禾赛科技发布的2024年第四季度及全年未经审计财报。财报显示，公司实现全年营收20.8亿元，同比增长10.7%；第四季度单季营收7.2亿元，同比增长28%，环比增长33%；全年实现Non-GAAP净利润1370万元，成为全球首家全年盈利的上市激光雷达企业。

禾赛科技的故事始于2013年。那一年，三名“85后”学霸——李一帆、孙恺、向少卿，在美国硅谷最大的城市圣何塞相聚，他们怀揣着打造一家“10亿美元公司”的梦想，点燃了创业的火种。2014年，三人回国创立禾赛科技，并分别担任首席执行官、首席科学家和首席技术官。

创业初期，禾赛科技聚焦于气体检测设备的研发。然而，团队很快意识到，仅凭这一领域难以实现“10亿美元公司”这一宏大目标。2016年，随着自动驾驶浪潮的兴起，他们将目光转向了激光雷达技术，并于当年10月推出首款产品。

这一转型成为公司发展的转折点。此后，禾赛科技接连发布多款激光雷达产品，迅速应用于智能驾驶车

辆、无人配送车和智能机器人等领域，并获得百度、小米产投、美团、博世、光速、启明创投等知名企业和投资机构的青睐与注资。

经过近十年的发展，2023年2月，禾赛科技在美国纳斯达克成功上市，成为“中国激光雷达第一股”。

“价格减半不影响利润率”

国金证券分析指出，全球范围内，仅有约八家企业具备前装量产车规级主视激光雷达能力，其中具有市场竞争力的主流企业为速腾聚创、禾赛科技、华为和图达通四家。进一步来看，图达通目前仅锁定蔚来一家车企客户，华为则主要依托ADS“全家桶”为生态车型提供一站式解决方案。而获得多家车企认可且产品兼具性价比的头部玩家，仅有速腾聚创和禾赛科技。

高工智能汽车数据显示，2024年国内乘用车前装标配激光雷达交付量达155.8万台，其中速腾聚创以约33.4%的市场份额位列行业第一，禾赛科技和华为紧随其后，市场份额分别为27.3%和26.1%。

禾赛科技联合创始人及首席执行官李一帆表示，2024年激光雷达行业经历前所未有的变革，从选配迈向标配，成为智能驾驶的必备安全件。禾赛科技产品交付量创下新高，迎来“里程碑式的突破”。

事实上，禾赛科技2024年第四季度交付22.21万台，同比增长153.1%，

超过2023年全年；2024年全年激光雷达出货50.19万台，同比增长126.0%，连续四年实现交付量翻倍。其中ADAS激光雷达交付量为45.64万台，同比增长134.2%。今年，其激光雷达出货量预计将达120万~150万台。

东吴证券研报指出，车企竞争已进入智能化下半场。此前，比亚迪宣布“天神之眼”智驾系统将覆盖10万元、15万元、20万元级车型全系标配，10万元以下车型也将部分搭载；长安汽车宣布10万元级车型配备激光雷达；零跑和广汽丰田亦推出15万元级激光雷达车型。考虑到新能源车主力价格带为15万~20万元，20万元以下销量占比超六成，激光雷达将向中低价位车型渗透，2025年装机增量空间可观。

3月12日，禾赛科技工作人员在接受时代周报采访时，凭借创新产品ATX系列，禾赛正加速推动智能驾驶技术的普及与商业化落地。目前，ATX已获得比亚迪、奇瑞、长城、长安、岚图等11家国内头部车企的多款车型定点合作，将于2025年启动大规模量产，并被多家主机厂规划为2025年量产车型标配。

然而，今年年初，禾赛科技宣布将在2025年将激光雷达价格减半，引发市场对利润率压力的担忧。

对此，上述工作人员向时代周报表示，禾赛并非突然“将价格减半”。ATX在2024年4月推出时，定位就是比上一代产品AT128价格更低

的产品，在性能不下降的情况下做到成本更低。“价格降低并不会影响我们的利润率，反而会推动激光雷达需求的增长，打开更大的市场。我们认为如今200美元量级是一个合理的价格，是一个大家能标配的价格。”

具身智能激光雷达短期需求受限

禾赛科技也在试图扩展业务版图。

据该工作人员透露，除出行领域外，其XT系列正为宇树科技机器人提供领先的3D感知技术。

东吴证券研报指出，激光雷达在机器人领域应用前景广阔，其成本降低与性能提升将推动其在机器人感知方案中的渗透率持续提高。随着机器人应用场景向复杂、开放的环境扩展，对高精度、零盲区和高可靠性感知的需求日益增加，单台机器人搭载的激光雷达数量有望随之增长。

然而，TrendForce集邦咨询分析师乔安然在接受时代周报采访时，目前人形机器人产品中，以深度相机为主的多传感器融合方案仍是主流视觉技术路线，即深度相机结合激光雷达、毫米波雷达及超声波雷达等传感器。国产企业如宇树科技和智元机器人的人形机器人产品，就均搭载3D激光雷达。相较于视觉传感器，激光雷达具备更广的测距范围和更小的测距误差，适配中高速运动场景和高复杂环境，“但激光雷达的成本较高，大疆和速腾的3D激光雷达

单价在4000~5000元，比其他传感器价格高出两倍甚至更多”。

芯谋研究高级分析师吕琦娃进一步指出，由于成本优势，在常规场景和市场中，机器人主流视觉方案仍以多传感器融合技术为主，但在特殊场景和高性能产品线中，激光雷达依然不可或缺。

未来，若具身智能机器人要实现量产并走向消费市场，激光雷达需进一步小型化、提升可靠性并降低成本，同时与深度相机、RGB相机等协同工作，构建全天候、高精度的3D感知能力，形成超级传感器融合解决方案。

数据显示，2024年12月，禾赛科技面向机器人市场的激光雷达单月交付量已超过2万台。展望2025年，其JT系列预计将为MOVA智能割草机器人交付超六位数的订单。禾赛科技进一步透露：“2025年全年，机器人领域激光雷达出货量预计将达到20万台。”

对此，创道硬科技创始人步日欣在接受时代周报采访时则表示，2025年人形机器人难以实现大规模放量，主要是人形机器人能力受限，距离实际应用场景落地仍有距离，因此对激光雷达的需求增长或将有限。

乔安然认为，目前人形机器人行业处在商业化初期，人形机器人产量较少，产品的视觉方案繁杂多样，传感器类型和数量尚未形成定局，人形智能机器人对激光雷达需求量主要看各家整机厂自主选择的技术路线。■

千亿“面板之王”京东方抢滩珠海 COB不到一年即量产

时代财经 郭美婷

“面板之王”京东方（000725.SZ）进一步加深在珠海的布局。

去年6月，珠海京东方晶芯科技有限公司（以下简称“珠海晶芯”）成立，其中京东方MLED珠海项目总投资10亿元。据时代财经了解，京东方MLED珠海项目已实现COB（Chip on Board）量产交付。

“去年是京东方MLED业务至关重要的一年。”京东方科技集团副总裁、京东方MLED业务CEO刘毅在接受时代财经采访时表示，今年该业务板块将步入相对高速增长与发展阶段。

京东方预计，2024年归母净利润为52亿~55亿元，同比增长104%~116%。

截至3月13日收盘，京东方跌1.15%，报4.31元/股，市值为1623亿元。

再落一子

MLED即Mini LED与Micro LED的统称，是通过缩小传统LED芯片尺寸，来实现更高显示性能的新型显示技术。

目前，京东方的MLED业务主要分为两大板块：一是直接显示，如室内和室外的大尺寸显示屏等；二是背光显示板块，该板块与传统液晶显示屏组合在一起，为传统的消费电子显示提供支持。

刘毅表示，在京东方的现有业务中，直接显示业务占比约为20%，背光业务占比约为80%。背光依托于京东方成熟的液晶面板LCD产业，起步较早且经验丰富，因此市场规模相对更大。但直接显示业务正处于高速增长阶段，未来有望发展至与背光业务同等的份额水平。

据京东方2024年上半年财报数据，MLED业务营收40.33亿元，占全部营收的比例为4.32%，同比增长115.95%。

而COB技术是MLED生产链中的一个重要环节。通俗来讲，COB技



术就是把LED芯片直接封装到PCB板上，让芯片和PCB板紧密结合，使产品的工艺与材料需求更简约，成本更低。刘毅将其比作“在围棋棋盘（PCB板）上布满棋子（芯片）”。

事实上，此前京东方晶芯科技已在北京设立了COB产线，并且已经实现量产，产品覆盖了P0.9~P1.5全系列产线。但在去年，京东方还是在珠海成立了珠海晶芯。

“我们发现市场体量在持续增长，北京的产能已经难以满足未来需求。因此，我们才在珠海启动了新项目。”刘毅表示。

此前，通过华灿光电（300323.SZ），京东方在珠海拥有Micro LED晶圆制造和封装测试基地。该基地在2024年11月运营投产，是全球首个实现规模化量产的Micro LED生产线，也是全球首条6英寸Micro LED生产线。

如今，在距离上述基地约31公里的地方，华发平沙电子电器产业园内，另一条珠海晶芯MLED生产线应运而生。

刘毅称，华灿光电主要聚焦化合物半导体及LED发光芯片领域。LED发光芯片是Mini和Micro显示产品的核心部件之一。除了投资芯片

基地，京东方还在珠海晶芯重点布局光学模组的加工制造，形成从芯片到光学模组的一体化产业链。

“这种垂直整合有助于降低成本、推动新技术开发，同时加强与珠海、广东（其他城市）当地众多LED客户的协同合作，对市场拓展、经济发展和国际竞争力提升均具有积极意义。”刘毅说。

刘毅表示，目前MLED技术虽有一定的市场体量，但仍处于发展前期。MLED集光学、电学、结构及精密化学材料于一体，要推动产业发展或向消费形式转型，上下游协同至关重要。这种协同不仅涉及成本，还包括新技术。因此，各方需从早期产品技术架构层面就进行协同，才能实现更经济的性能和更优的架构。

面板行业回暖

今年，随着市场景气度回升，消费者需求也开始回暖，带动了面板采购节奏和出货量的恢复。

Wind数据显示，截至3月13日，A股市场6家显示面板上市公司（按产业主题类）中，龙腾光电（688055.SH）已在2月28日发布了2024年年报。数据显示，龙腾光电2024年营业总收入34.13亿元，同比下降9.77%。

利润方面续亏，净亏损额为1.9亿元。

此外，深天马A（000050.SZ）、TCL科技（000100.SZ）、京东方A、维信诺（002387.SZ）均发布了业绩预告，除京东方预计报告期内实现净利润预增外，深天马A和维信诺均显示续亏，TCL科技则为略减。亚世光电（002952.SZ）尚未发布业绩预告或年报。

不过，深天马A和维信诺均在业绩预告中提到了“消费电子行业逐步回暖”“消费类显示业务盈利能力快速修复”等情况。

TCL科技公告称，（2024年）半导体显示业务盈利大幅增长，全年实现净利润超60亿元。受益于供给端均衡产销及国内促消费活动影响，主要产品价格呈现季节性窄幅波动，年度均价保持稳步提升。

京东方则表示，LCD方面，受供应端坚持按需生产、需求端“以旧换新”政策强力刺激、创新应用扩类增量等影响，主要应用领域呈现结构性改善。电视类应用同比增长明显，中国市场下半年重现增长态势，大尺寸化程度再创新高；海外市场需求受体育赛事和促销拉动也呈现出向好的趋势，产品价格全年波动上行。

在柔性AMOLED方面，京东方2024年全年出货量约1.4亿片，同比增长，产品结构明显优化，高端占比显著提升。其中，京东方量产交付全球首款三折产品，折叠产品整体出货增长约40%等。此外，京东方还提到，MLED业务战略聚焦成效初显，经营改善明显。

“在商用显示领域，MLED技术的应用占比接近或已超过一半，市场的体量正以10%以上的速度增长。同时，显示规格也不断升级，像素间距从传统的2.5毫米缩小至1.0毫米左右，分辨率从2K提升至4K甚至8K以上。”刘毅提到，在今年国补政策的刺激下，电视板块Mini LED的技术渗透率也有所提升。同时，车载、消费电子领域作为线下成长线，未来也有望实现每年10%以上的增长。■

理想汽车2024年增收不增利 今年将发布两款纯电产品

时代财经 贺晴

3月14日，理想汽车2024年第四季度及全年财报出炉。继2023年之后，理想汽车营收继续突破千亿元，2024年营收达1445亿元，同比增长16.6%。

不过，理想汽车净利润却下滑，2024年净利润为80亿元，较2023年的118亿元减少31.9%，少赚了38亿元。

此外，理想汽车的毛利率由2023年的22.2%下降至2024年的20.5%，而车辆毛利率则跌破20%，为19.8%，2023年为21.5%。

理想汽车解释称，车辆毛利率下降主要由于不同产品组合及定价策略变化，但部分被成本下降所抵消。

去年4月，理想最便宜的车型理想L6（起售价24.98万元）上市，并成为理想汽车走量担当。根据易车数据，去年，理想L6销量超19万辆，占总销量的38%。

时代财经就理想L6是否影响了车辆毛利率，向理想汽车方面发去采访函，截至发稿未获得回复。

连续两年营收超千亿元

随着理想汽车交出2024年营收1445亿元的成绩单，其已成为中国唯一连续两年年收入突破千亿元的新势力车企。

理想汽车的千亿元营收得益于交付量的增长。2024年，理想汽车全年交付量达500508辆，同比增长33.1%。

理想汽车的热销离不开混动路线的爆发。2024年中国新能源汽车产销量增速超过30%，插电混动成为带动新能源车市场增长的新动能，新车销量占新能源汽车总份额的40%。

作为中国第一家规模化量产增程电动汽车的企业，理想汽车相继推出理想L7、理想L8和理想L9以及理想L6。其中，理想L6售价24.98万元

起，在2024年第四季度的月销量稳定在2万辆以上。根据易车数据，理想L6去年销量超19万辆，占全年总销量的38%。

不过，与销量、营收增长相反的是，理想汽车今年净利润有所下滑。理想汽车2024年的净利润为80亿元，2023年净利润为118亿元，同比下滑31.9%。

毛利率方面，理想汽车2024年毛利率为20.5%，2023年为22.2%；车辆毛利率为19.8%，2023年为21.5%。理想汽车解释称：车辆毛利率下降主要由于不同产品组合及定价策略变化，但部分被成本下降所抵消。

2024年4月，理想汽车宣布，2024款理想L7、理想L8、理想L9及理想MEGA采用新的价格体系。其中，理想MEGA售价下调3万元，调整后售价为52.98万元；理想L7、理想L8、理想L9全系降价1.8万~2万元。2024年年底，理想汽车还推出了零息购车方案。

此外，理想汽车2024年的各项投入均有所增长。理想汽车2024年的营业费用为226亿元，同比增长12.7%。研发费用为111亿元，同比增长4.6%。销售、一般及管理费用为122亿元，同比增长25.2%，财报表示，该项费用增加主要由于随着雇员数量增加导致雇员薪酬随之增加，2024年确认首席执行官（李想）业绩奖励的股份支付薪酬费用，以及随着销服网络扩大增加的现金和其他支出。

对于未来发展，理想汽车充满信心。李想表示：“截至2024年年底，公司的在手现金达1128亿元。充足的造血能力和强大的现金储备，为我们长期投入电动化技术提升和智能化布局，稳步实现公司愿景，提供了坚实的保障与持续的动力。”

第二次踏入纯电战场

今年的产品规划上，理想汽车

将再战纯电领域。

李想表示，今年会发布两款纯电产品，一款是7月将发布的理想i8，另一款是理想i6，将在下半年推出。

李想称，两款纯电产品的推出将类似2022年理想L9、理想L8的发布节奏，好处是能够在下半年获得较好销量表现的同时，为下一年第一季度储备更多的订单。

今年第一季度，理想汽车纯电SUV i8造型首次公开。从官图来看，理想i8沿用了部分家族设计，但与理想汽车首款纯电产品MEGA有所差异。此前，理想MEGA因造型受到争议。

MEGA失利后，理想汽车延迟了2024年纯电产品的上市战略，原计划在2024年推出的纯电车型推迟到今年发布。平安证券认为，i8再试高端纯电市场，条件较MEGA上市时更成熟。预计i8的售价在30万元以上，相比MEGA的售价低了近20万元，面向更广泛的用户群体。i8造型延续增程SUV家族风格，客户接受度或更高。MEGA上市时理想超充桩尚处于起步阶段。

截至目前，理想汽车已经拥有超过1900座理想超充站，以及超过1万根充电桩投入运营。

理想汽车方面表示，为了匹配纯电车型上市节奏，2025年理想汽车充电网络建设将全面提速，计划在首款纯电SUV理想i8上市时投入使用2500座理想超充站。

此外，理想L系列今年将推出“智驾焕新版”。平安证券表示：增程扩容是大趋势，2025年公司增程基本盘稳固。预计增程车中长期市场容量有望达到750万辆，是2024年增程车规模的6倍左右，理想在后续增程扩容过程中有望受益。

理想汽车管理层认为，新的纯电SUV将获得更大的市场空间，同时智驾系统升级后也为今年的销量增长

打下了坚实的基础。

去年，李想曾表态理想汽车不再仅仅是一家汽车制造企业，而是一家AI企业。据悉，理想汽车已经连续两年研发投入超过百亿元，加大了对智能驾驶和理想同学两大核心AI产品的投入。

2024年第四季度，理想汽车的端到端+VLM全新一代智能驾驶技术架构已经推送给全量用户。2024年，理想同学基于全栈自研的基座大模型Mind GPT升级，推理能力提升。到了年底，理想同学已从车机端进入手机和PC电脑两大终端。

李想表示，未来理想在整个AI领域里的研发建设投资肯定是会显著增加的。他透露正在研发下一代VLA（视觉—语言—行动）模型，目标是今年7月与i8同步落地。

华泰证券指出，端到端架构下，VLA和世界模型是重要的发展方向，其中VLA模型可以显著提升信息处理效率、模型能力和决策透明度并具备跨领域通用性。

高盛最新自动驾驶报告显示，到2030年，VLA模型主导的端到端方案可能占据L4级市场60%的份额。

目前，除理想汽车以外，元戎启行、吉利汽车等均已开始在研究VLA模型。理想汽车总裁、总工程师马东辉认为，2026年国内市场新能源渗透率还会持续上升，市场竞争从增量竞争转向存量竞争。各价格段内，头部品牌凭借产品、技术、品牌及服务的综合优势，市场份额占比将逐步增加，市场集中度进一步提高。在技术方面，竞争会加剧，众多车企品牌都会加快高阶智驾布局，智能驾驶竞争愈发激烈。

当下，理想汽车正在构建增程+纯电车型矩阵，持续投入超充网络建设、端到端智驾……在新能源汽车市场从“电动化”向“智能化”转型的下半场，理想汽车能否持续保持良好盈利能力，再创爆款？

1445

亿元



零跑将激光雷达车型下探至12万元级 朱江明：半年前就定好了这个价格

时代财经 贺晴

3月10日，零跑汽车B10开启预售，预售价为10.98万~13.98万元，其中预售价12.98万元的版本就配备激光雷达及高阶智驾。过往激光雷达多应用在售价20万元以上的中高端车型上，零跑一举将激光雷达车型的入门价格拉入12万元级。

值得一提的是，零跑B10切入了比亚迪最强势的价格区间。在3月11日的媒体沟通会上，零跑科技创始人、董事长、CEO朱江明在谈到两者各自的优势时表示：“零跑的优势，是我们平台化的能力会规划得更清晰一点，架构上的规划会更加清晰一点，共用性可能会更强一些。比亚迪的规模比我们大，它应该是在成本上会更有优势一些。”

B10开启预售1小时，实现小订突破1.5万辆。B10开启预售同日，零跑发布了2024年度财报，财报业绩会上，零跑将2025年公司的目标销量从50万辆调整为50万~60万辆。朱江明称：“昨天（B10）的预订超出了我们的预期，给我们增添了很多信心，所以在销量上，我们觉得做到（年销）50万~60万辆是有充分信心的。”

“激光雷达”下探至12万元级市场

智驾产品价格的下降正以前所未有的速度刷新。

3月6日上市的广汽丰田首款新势力纯电SUV铂智3X，首次将激光雷达高阶智驾的价格打入14万元级，四天后，B10则祭出了12.98万元的激光雷达+高阶智驾组合。

“很多人标榜零跑是新能源汽车的‘价格屠夫’，我觉得再加几个定语会更贴切一些，零跑应该是高品质，高配置新能源汽车的普惠者。”朱江明说。

零跑是通过何种方法再度下探激光雷达成本的？每卖出一辆搭载激光雷达的车型还将有多少利润？

朱江明解释称，首先，零跑在方案上进行了优化。零跑的解决方案是最新一代的激光雷达，最新的高通4纳米8650芯片，在成本和功耗上更占优势。以前的芯片和现在的芯片的成本结构是不一样的，用最新一代所有的技术芯片和零部件来做高阶智驾的解决方案，在成本上是有一定优势的。其次，通过集成的LEAP3.5能节省更多成本，达到更高的性价比。

“至于利润这一块，我们肯定也不能亏本，我们希望B10的利润至少能够超过个位数，整个B系列会往这个方向努力。”

朱江明提到的LEAP3.5是零跑最新的技术架构，实现了软硬件的高度集成。通过中央域控架构创新实现舱驾一体化融合控制，将三域控制器整合为单一总控模块，搭载高通8295智能芯片实现通信延时降低。座舱上基于8295芯片打造3D可视化操作系统，融合DeepSeek与通义千问双AI大模型引擎。智驾方面首搭高通8650智驾芯片，算力达到200TOPS。此外，还构建端到端智驾模型，支持城区领航及车位到车位持续进化能力，零跑ABCD四大产品序列未来将全系标配。

简而言之，LEAP3.5把高阶智驾和座舱全部集成在了一个盒子里，好处是产品越来越简单，成本也会降低。

在零跑看来，B10进入的10万~15万元市场是最大的细分市场。而这也正好切入比亚迪最强势的价格区间。

根据易车数据，2024年，比亚迪售价10万~15万元的新能源SUV销量榜的前三，分别为宋PLUS新能源（41.85万辆）、元PLUS（27.52万辆）、宋Pro新能源（24.16万辆）。

比亚迪也在开年打出高阶智驾平权，将高速NOA的门槛下放到7万元级别车型。继比亚迪之后，零跑B10的预售再度燃起智驾平权的热度。业内有观点认为，高阶智驾的平权是另一种意义上的价格战。

朱江明称：“我们在一年之前就开始准备智驾标配这件事，所以才有了今天的B10搭载激光雷达、标配高级智驾，并做到以非常有竞争力的价格入市。而不可能是看到比亚迪发表全民智驾了，再马上跟进。B10的预售价格，并不是因为今年新兴起的智驾热所带来的，而是半年以前我们就定好了这个价格，没有变过。这是我们前期的策略，要把智驾作为一个标准配置。”

零跑科技高级副总裁曹力则表示：“零跑和比亚迪都有各自的优点。在自研这一块，零跑更多聚焦电子的核心系统零部件，而且整车是一个非常复杂系统协作的产品。所以零跑在核心零部件、核心系统的协同、整车新能源架构方面做得非常系统，协同更高，同价位的比亚迪完全没有我们的竞争力高，我们会更有竞争力。”

今年至少要卖50万辆新车

B10预售开启1小时后，收获了超1.5万辆小订，这也给了零跑更大的信心。在预售同日的财报业绩会

上，零跑2025年的销量目标口径从50万辆调整为50万~60万辆。

朱江明认为，去年零跑在第四季度实现月均4万辆的销量，如果今年能延续这一水平，即可达到48万辆。除了B10，今年还将有B01、B05，另外叠加海外市场（目标销量5万辆），因此零跑2025年肯定会有增量，对于做到（年销）50万~60万辆充满信心。

去年，零跑卖出了293724辆新车，同比增长103.8%。得益于销量大增，零跑全年营收321.6亿元，同比增长92%；此外，零跑净亏损大幅收窄，归属于股东的净亏损为28.2亿元，2023年为42.2亿元。

值得一提的是，零跑在去年第四季度录得净利润8000万元，首次实现单季扭亏为盈，这也让零跑汽车成为继理想汽车之后，第二家实现季度盈利的新势力品牌。当季公司毛利率增长至13.3%，创历史新高。

财报显示，零跑毛利率由2023年的0.5%改善至2024年的8.4%。零跑方面介绍，毛利率改善主要由于产品组合的优化，持续进行的成本管理工作，以及销量增加形成的规模效应。

去年，零跑车型销售结构优化，毛利更高的C系列车型销量占比上升。2024年零跑汽车C系列车型累计交付达225071辆，占总销量的76.6%。两款新车C10和C16，全年分别交付75469辆和43528辆。

不过，对比头部新势力，零跑的毛利率仍有差距。理想、小鹏、蔚来2024年第三季度的毛利率分别是21.5%、15.3%、10.7%。

“考虑到2025年的竞争态势，我们调低了预期，相对来说比较保守，

2025年毛利率的区间10%~12%。”朱江明表示。

整体来看，零跑通过规模效应摊薄成本，2024年零跑发布的LEAP 3.0技术架构，通用化率高达88%。一套架构可以“一鱼多吃”，降低研发与制造成本。

根据财报，零跑2024年研发投入为29亿元，同比增长51%。而理想、蔚来、小鹏仅2024年第三季度的研发费用就分别达到26亿元、33.187亿元、16.3亿元。对此，曹力对时代财经表示：“我们没有什么都做，而是自研几个核心的（电池包、电驱、电控等），另外我们团队研发效率比较高。”

此外，自研零部件为零跑贡献了毛利改善。“自研自制零部件的毛利对我们来讲很重要，我们整车的大部分毛利，最终实际上体现的是我们自制这部分零部件的毛利。”零跑汽车管理层在财报电话会中表示，“通过合作，我们也在拓宽自研自制零部件对外销售供货的渠道，对外销售和自用相结合，通过提升规模来提升收入、分摊成本，进一步提升这部分的盈利能力，同时反哺到整车上实现盈利。”

此前，零跑与中国一汽签署《战略合作谅解备忘录》，其合作就包括共同开展新能源乘用车联合开发及零部件合作。

朱江明透露，零跑汽车自研的三电技术已获10家企业定点，其中，中外合资和外资的车企比例会大于国产车企，而且很多都是头部企业。

零跑2025年的目标是力争实现全年盈利，此外，零跑方面预期，和Stellantis集团的合资公司零跑国际，在2025年有望实现盈亏平衡。

左手华为 右手自研 广汽传祺向往车系登场

时代财经 贺晴

随着广汽传祺日前发布全新车系“向往”，又一与华为合作的汽车品牌进入市场。

2025年，上汽集团和华为签署深度合作框架协议，在产品定义、生产制造、供应链管理、销售服务等领域展开战略合作；广汽传祺向往系列计划在2025年推出4款车型，今年将陆续搭载华为乾崮智驾，SUV车型向往S7目前已经开启预售，年内向往1 Concept量产车将搭载华为L3高阶智驾。

据悉，在智驾路线上，广汽传祺将采用广汽自研技术、华为技术双路线，具有高阶智驾水平。“广汽守住高品质标准，华为突破智能化上限。”广汽传祺表示，2025年是传祺全面智驾突破之年，与华为的深度合作，将推动传祺成为中国智驾的头部品牌。

在智驾之争愈发激烈的背景下，与华为达成深入合作的汽车公司已经超过20家，是否会出现不同品牌左右手互搏的现象？

惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁向时代财经表示：“对传统车企来说，不管原先在燃油车市场的地位如何，打造全新的智驾新能源品牌都面临很高的门槛；借助华为的技术、人才和品牌影响力，将是快速切入智驾新能源车市场的一条途径。”

杨菁认为，不同于电池等硬件，智驾系统软件的用户黏性会更高，换车用户很可能仍会在鸿蒙智驾合作品牌中选择。反观车企，届时则需要通过卷品牌的个性化设计、配置性价比和服务质量来留存或吸引客户。

智驾“两条腿走路”

2025年，车企接连发力高阶智驾，为进一步获得市场份额，广汽传祺发布向往车系，主打中高端市场和高阶智驾。

广汽传祺方面透露，向往车系

2025年计划推出4款车型，包括SUV车型向往S7、S9，MPV车型向往M8，以及轿车1 Concept。传祺向往车系今年将陆续搭载华为乾崮智驾，即将推出的传祺向往M8，将会首发机场VPD无人代客泊车功能，今年内实现落地。此外，1 Concept量产车将搭载华为L3高阶智驾。

目前，向往S7已开启预售，涵盖两大系列共五大车型版本，预售价格区间为20.98万~24.98万元，享受国家补贴后的价格为19.48万~23.48万元。

智驾方面，传祺向往S7搭载了广汽自研的L2++无图端到端类人智驾系统，该系统拥有可变焦激光雷达、11个高清摄像头、3个毫米波雷达及27组车规级全视角传感器。依托英伟达OrinX芯片提供的254Tops算力，传祺向往S7能够识别并应对环岛出入、窄路掉头、人车混流等35类主场景及357项子场景。

智能座舱方面，传祺向往S7搭载AI智能座舱，融合了ADiGO 6.0全新交互界面与高通骁龙8295P高性能版芯片。

与华为的合作并不意味着广汽传祺放弃自研智驾技术。广汽传祺方面透露，在智能化技术上，广汽传祺以广汽自研、华为智能双路线为驱动，满足不同用户的智能化需求。传祺向往专属的技术矩阵i-GTEC 3.0实现双驱智能驾驶、双驱智能座舱，具体为华为新一代鸿蒙座舱、广汽自研智能座舱ADiGO SPACE，以及华为乾崮高阶智驾、广汽自研ADiGO无图全场景智能驾驶。

广汽集团产品专家轩伟表示，智驾方面，广汽传祺将提供华为乾崮智驾以及广汽自研的无图智驾。除座舱和智驾，技术团队也会基于广汽动力和底盘技术，结合华为座舱和智驾打造新场景。比如，AI智能底盘，就会用到华为智驾感知传感器和智驾系统。AI智电动力中的AI能量管理，既要发挥发动机、混动变速箱优势，也要与华为及广汽传祺的座舱关联，识



广汽传祺方面透露，向往车系2025年计划推出4款车型，包括SUV车型向往S7、S9，MPV车型向往M8，以及轿车1 Concept。

别地图和导航，综合运用。

“新能源汽车销量规模较大，有充足资金投入研发的一些车企，还是会坚持自研路线，或者至少两条腿走路。”杨菁表示。

华为“朋友圈”竞争扩大

当前，推出高阶智驾的汽车品牌不止广汽传祺，业内也已逐渐形成2025年是智驾元年的共识。

“对于汽车智能化竞争时代的未来格局，虽然不同国家的行业竞争特点各异，但企业普遍面临危机感。广汽积极应对挑战，推动自研智能驾驶产品技术快速迭代升级，希望2025年保持产品智驾体验和智驾技术国内领先，力争2027年进入全球智驾第一阵营。”广汽集团董事长冯兴亚表示。

应对智驾竞争，广汽集团选择与华为合作，将打造GH项目全新品牌。

广汽传祺方面，则在去年2月推出了基于华为车机的传祺M8宗师版；同年4月的北京车展上，双方联合发布了创“新”计划。2024年9月，广汽传祺发布了与华为联合创“新”

计划的首个落地产品全新概念车1 Concept，该车将搭载华为智能驾驶、智能座舱等技术。2025年2月，广汽传祺官宣了M8乾崮系列车型；此次向往车系发布会上，广汽传祺则透露年内传祺向往1 Concept量产车将搭载华为L3高阶智驾。

广汽集团执委会委员，品牌营销领域负责人黄永强曾在2024年9月表示：“2025年是传祺全面智驾突破之年。我非常有信心，和华为的合作将推动传祺成为中国智驾的头部品牌。”

而华为堪称当前业内最抢手的汽车智能化供应商，与其达成深入合作的汽车公司已超过20家，包括国有车企、合资品牌等。

杨菁认为，对于传统车企来说，相比自研智驾，与华为合作是较为稳妥的一个选择。单一品牌或车企对于智驾的投入面临较大的失败风险，一方面，是由于规模有限不利于形成规模效应降本，也难以积累技术和足量数据进行快速软硬件迭代；另一方面，是激烈的市场竞争下，需要大量的营销投入去占据消费者心智。有华为赋能技术与品牌，车企有望大幅降低智驾车型的开发门槛及提升品牌营销投放比。

当前，搭载华为乾崮智驾的汽车品牌不在少数，除了鸿蒙智行“四界”，阿维塔、岚图、方程豹、深蓝等多个品牌都搭载华为的乾崮智驾系统，合作车型覆盖轿车、SUV、MPV以及硬派越野等各个车型领域。当多款车以“华为智驾”作为卖点进入市场，身处其中的广汽传祺能否放大合作效应，实现自身智驾进阶并有效转化为销量有待市场考验。

杨菁认为，在目前激烈的市场竞争中，产品、技术和营销策略的迭代速度决定了一个品牌的竞争力。最大的变量在于“人”和其所在的组织架构。车企内人才与人才的组织方式是否能够匹配华为的工作理念、方式和节奏，这可能是判断车企与华为合作，能否产生1+1>2成效的一个重要因素。■

车企抢开局：吉利、零跑强推智驾平权 上汽大众、上汽通用主打“购车一口价”

时代周报记者 武凯 发自北京

车市竞争再掀波澜。

2月上旬，比亚迪、长安汽车等自主车企宣布加速智能驾驶普及，将高阶智驾能力下放至10万元级车型上。随后在3月初，吉利银河也宣布全新及改款车型将全面搭载高阶智能驾驶系统，引发业内外的高度关注。一时间，有无高阶智能驾驶能力成为不少消费者的重要考量。

另一方面，年后合资品牌开始加速调整。在营销层面，上汽大众、上汽通用、广汽丰田等均推出了“一口价”政策。如上汽通用别克宣布启用新能源定价模式，在全国、全渠道推行品牌“一口价”等，以此减少消费者决策成本、提高消费者购车意愿。

此外，不少品牌还将原定的产品计划提速，来抢占市场空窗期。如赛力斯旗下问界M8、新款问界M9上市日期分别提前至3月、4月，新款小鹏G6、奇瑞星纪元ES等也在近期开售。

在2025年年初，车市的比拼呈现多方位态势。

自主品牌强推智驾平权

“智驾平权”“普及智驾”是自主品牌年初的主旋律。

2月9日，长安汽车率先发布“北斗天枢2.0计划”，重点发力智能化领域，尤其在智能驾驶层面。长安汽车董事长朱华荣表示，今年8月长安汽车将率先在10万元级别的车型上

搭载激光雷达，以推动智能驾驶的普及。

紧接着在2月10日，比亚迪宣布全系车型将搭载天神之眼高阶智驾。其中，10万元级以上车型全系标配，10万元级以下车型多数搭载天神之眼高阶智驾，高阶智驾车型售价正式来到了10万元内。此后上市的新车元PLUS、秦L EV，均开始搭载高阶智驾系统。

相比上述两大自主车企，吉利汽车的动作也很迅速。

3月3日，吉利汽车正式发布统一的智驾解决方案——千里浩瀚。根据计划，吉利银河未来的全新和改款产品都将搭载千里浩瀚高阶智驾系统，成为又一个实现智驾普及的自主品牌。

目前，千里浩瀚H1层级智驾方案已率先在吉利银河星耀8和全新银河E8两款新车上全系搭载。今年下半年，吉利银河品牌全新及改款产品，都将全系搭载不同层级的智驾方案。同时，吉利银河品牌还将发布一款搭载千里浩瀚H7层级智驾方案，拥有顶级算力的旗舰产品。

除了普及智驾，吉利汽车集团CEO淦家阅也在同日宣布，吉利控股集团于2013年全资收购的英国汽车品牌翼真汽车正式并入吉利银河，成为吉利银河高端MPV系列。3月10日，翼真的新款车型L380正式上市。

翼真L380是一款MPV车型。随着翼真的并入，吉利银河系列也正式升级为“吉利银河品牌”，产品矩阵

覆盖轿车、SUV、MPV、硬派越野等全品类新能源市场。

此外，零跑汽车于3月10日发布的B10车型也已全系搭载高阶智驾，且最低售价来到10.98万元。奇瑞汽车、宝骏汽车、红旗汽车等多个自主品牌也均在加速推动智驾普及。

在不少分析人士和车企看来，有无高阶智驾能力将成为今年消费者购车的重要考量。

合资品牌进入“一口价”模式

面对自主品牌在新能源汽车领域的竞争，以上汽大众、上汽通用为代表的合资品牌也开始拿出更有效的应对措施。

2月28日，上汽通用别克宣布在合资品牌中率先启用新能源定价模式，全面推行品牌“一口价”，来降低消费者决策成本、改善购车体验。与此同时，别克君威公布全新一口价10.69万元起。

上汽通用汽车的“一口价”模式最早于去年8月开始。彼时，上汽通用凯迪拉克、别克等品牌部分车型推出“一口价”模式，希望通过强有力的价格控制手段，来降低渠道购车成本、吸引消费者购车。同时，“一口价”模式下的车型售价也较常规售价明显降低。

这在一定程度上带动了上汽通用汽车的销量。今年1—2月，上汽通用汽车累计销量达到65177辆，同比增长31.67%。在上汽集团内部，上汽通用汽车销量增幅仅次于上汽

通用五菱。

上汽通用内部人士对时代周报表示，“一口价”模式十分考验车企与经销商渠道的沟通，以及前者对后者定价的把控。“如果不能有效管理渠道端，那么，就难以推行‘一口价’模式，也就难以提供类似新能源汽车定价的体验。”

上汽集团旗下另一大合资品牌——上汽大众也在推行“一口价”模式。3月10日，上汽大众新推出的中大型SUV途昂系列最低“一口价”来到24.99万元，顶配车型31.99万元，较去年款顶配车型售价降低约7万元。

多个合资品牌也十分认可“一口价”模式，并开始陆续效仿这一政策。

当前不完全统计，一汽-大众、一汽丰田、林肯汽车（长安福特林肯）等多个品牌均推出了“一口价”车型，力图在降价促销的同时，降低消费者决策成本，最终提振销量。

某合资品牌内部人士对时代周报分析称，当前一方面价格端的竞争已来到最低点，另一方面合资品牌的经销模式亟待向新能源汽车品牌看齐，即提供低价、透明、省心的购车体验。因此，预计还将有更多的合资品牌采取“一口价”模式。

“合资品牌希望将低价策略透明化。”上述人士说，“归根结底，合资品牌必须与国内新能源汽车品牌站在同一起跑线上，才能进行后续的竞争。”■

3年营收暴涨近百亿元 胖东来“变味”了？

时代财经 张雪梅

在胖东来创始人于东来近期的一条社交平台动态中，他与物美集团创始人张文中、新东方创始人俞敏洪并排紧靠，三人的手紧握在一起。

过去一年，对永辉超市、步步高头部商超启动帮扶，让这家河南零售巨头的人气高涨。2024年，胖东来许昌、新乡13家门店的全年累计销售额达169.64亿元。

自2022年网络爆红至今，3年间胖东来的营收增长了近百亿元。大量代购和慕名而来的外地粉丝涌入，让本地人购物愈发不便。去年年底，胖东来以控制人流、抵制代购为由颁布不少新规，其中包括取消多项购物优惠措施。

同时，不少消费者反映，胖东来的自有品牌，如德可丽思等价格有所上涨。时代财经对比发现，德可丽思部分甜品的售价涨幅达30%。而在胖东来高薪高福利制度的背后，不少员工似乎也有另一番感受。

被流量包围的胖东来正在发生一些变化。

“现象级”超市

“胖东来现在是整个零售界都在关注的现象级企业。”物美零售负责人张康融在最近的公开活动上表示。

许昌市商务局数据显示，2月2—4日，胖东来许昌地区总客流量为177.5万人次。2月2日当天，胖东来许昌地区总销售额超过1亿元。而据河南省文旅厅数据，春节假期8天，全省营收上亿元的景区仅有2家。

胖东来也因此被网友戏称为没有淡季的“6A级景区”，且这一现象正在愈演愈烈。

2025年蛇年春节前后，胖东来多家门店外大排长龙。一名住在许昌天使城附近的居民对时代财经透露，自己每天早8点前上班，就已经有很多人在排队了。火爆的人气也带动了周边酒店房价上涨。

于东来甚至在个人社交账号呼吁，许昌的宾馆行业不要无底线涨价，要挣合理的钱。

时代财经注意到，以3月11日为例，飞猪APP显示，许昌胖东来时代广场和天使城店附近的全季酒店的价格为365元/晚、405元/晚起；而同作为三线城市信阳，全季酒店的均价则在270元/晚左右。

在当地人心中，胖东来在生活中的重要性无可替代。“品质放心、服务细致……”，提及胖东来的优点，作为10多年的老客户，何晨如数家珍，“在外地只要说起胖东来，我每次都是手舞足蹈地宣传”。

何晨家住许昌市下辖的一个县级市长葛市，一家人都是胖东来的“铁粉”。尽管离郑州很近，但是他们的烟酒、衣服、电器、食品只去胖东来购买，彼时的胖东来还不算绝对的龙头。

巅峰时期，何晨家胖东来的购物积分能达到100多万，其中烟酒衣服是大头消费。据他介绍，这在胖东来的消费者中只能算中上水平，“在胖东来消费1元积1分，积分主要是兑换东西，100积分抵1元”。

何晨告诉时代财经，胖东来除了品质突出，服务也很细致。他透露，有次自己不小心摔坏超市的东西，胖东来员工会先询问他是否受伤，并让他不用担心，无需赔偿。如果买到临期或过期食品，胖东来员工会登门道歉，退款并赔偿1000元。

作为仅布局三线城市零售企业，胖东来的工资水平几乎超越同行企业在一线城市的工资。

蒋鑫于2024年入职胖东来，他对时代财经透露，自己在胖东来实习期间的工资为3000元/月，2~3个月转正后到手约7000元/月，经历一次转岗后，工资涨到了近万元。刚上岗的时候，公司还给了他一个适应过渡期，强制让他按时下班。

蒋鑫身边的同事，薪资也在万



元/月左右。同时，公司还为员工缴纳了五险。“在三线城市许昌，这个工资水平属于高薪。”蒋鑫表示，同行业里，除非是自己当老板，不然在许昌几乎找不到工资高过胖东来的企业。

而这份工作，也是蒋鑫在与各大名校的本科生、研究生等竞争中，一路过关斩将得到的。“可能因为是本地人更稳定，且专业对口有相关工作经验，和我一起入职的还有武汉大学的毕业生。”他表示。

“膨胀”的胖东来

作为过去几年最火的超市，2021—2024年期间，胖东来营收从约70亿元增加至近170亿元。除了业绩“膨胀”，于东来也越来越受到业内外的追捧，并四处开展帮扶活动。

自2023年6月宣布“退休”以来，于东来转而投身“教育事业”。2023年，他推出“联商东来总裁班”，每期名额为100人，每人学费10万元。此前，于东来也曾联合联商网设立商业研究院，共招收了12家不同区域的商超企业，每家每年费用50万元，被吸纳的企业能受到于东来一对一的辅导，以及胖东来专业团队的帮扶。

2024年，他的“朋友圈”还新增了名创优品创始人叶国富、永辉超市董事长张轩松、步步高董事长王填等多家知名企业，胖东来模式也被多家企业借鉴。在叶国富口中，胖东来模式是比Costco、山姆更优秀的零售模式，是中国超市唯一的出路。

高人气带来的诸多效应也逐渐显露。对于很多当地居民而言，在如今的胖东来，舒适购物几乎成为奢望。

许昌居民张悦透露，自己已经好几个月没去过胖东来。“人太多了，以前是享受，空闲就去逛胖东来，一周至少两三次。现在是‘受罪’，牛肉干抢了3次都抢不到。”

何晨一家也减少了在胖东来购物的频次，“现在的客流可以用‘恐怖’来形容，我们去相对较偏的北海龙城店购物，排队结账也得一个多小时”。

随着人流暴涨，如何平衡业绩增长和服务品质也成为胖东来的难题。2024年12月以来，胖东来以控制人流、抵制代购为由采取了会员实名制和限购等措施。

去年12月6日，胖东来推出“超市购物需凭会员结账”的新规，这一规则在今年2月22日进一步规范为会员需上传身份证明进行实名认证，3月10日起，未能完成实名认证的顾客，无法在许昌及新乡地区超市门店、烟酒柜购物结账。

此外，胖东来许昌及新乡地区超市、烟酒柜对部分商品实行限量、限次控制，线上商城精酿啤酒、生抽等多款商品也实行限购。

一名本地居民对时代财经表示，新出的政策对家里人来说“太复杂，不大能跟得上”，限购等措施也增加了不便。

何晨则认为，在如此大的客流量

面前，没有一个超市可以完全保证服务，这可以理解。但真正让他觉得失望的是，胖东来一直在涨价，作为一个本身对价格不太敏感的消费者，他的感受也十分明显。

“原来就不便宜，现在更贵。自营产品、甜品、烩面等都涨了好几元。在许昌而言，这个涨幅很离谱。”他表示。

胖东来“变味”了？

对于胖东来产品涨价，代购陈铭感受很明显。

陈铭对时代财经表示，2024年，由于部分商品涨价，他的出货价也跟着涨，如核桃马里奥（核桃乳酪包）涨价4元，涨价后售价23元，涨幅约20%。此外，芋泥奶包、鸡肉小汉堡等商品涨幅超30%，餐饮区凉皮从8元涨至10元，羊肉烩面从16元涨至20元，米面等涨幅则较小。

据胖东来金汇店蛋糕房值班人员去年12月27日的回应，确实有5~6种烘焙类单品近期涨价，主要原因是定制原材料如面粉、黄油等价格近期上涨，致使进货成本大幅提高。

同时，胖东来所有门店取消会员购物积分、九五折返现等优惠措施。何晨表示，取消购物积分，即取消“100积分抵1元”的政策，可能是为了控制代购行为，但九五折返现主要是针对服装区商品。“胖东来只是超市、餐厅区客流量大，服装区不需要限流，所以不理解取消这个制度的原因。”

关于胖东来取消积分、九五折返现的优惠，以及对商品涨价的原因，时代财经发送采访提纲至胖东来商贸集团邮箱，截至发稿未获回复。

而靠着关爱员工和高工资俘获大量网络拥趸的胖东来，在员工心中也并非全然完美。

在蒋鑫看来，外界盛传的胖东来高工资不过是把属于自己的那份薪资发到了手上。蒋鑫所在部门单休、分早晚班，一个工时为7个小时，早上8:20上工，下午5:20下班。不过，他反映加班问题严重，且没有加班费，晚上最晚加班到9点多。

工作中因为忙碌没法坐下，就算坐下也有许多规范，例如，衣服要叠在大腿上等。蒋鑫透露，公司有很多严格的制度需要员工遵守。例如，部门要求下午5:20去签退，签完再继续回来工作。2024年入职胖东来的他，也在同年离职。他透露，自己离职的时候，家里人包括身边的朋友都不支持，“我们当地人说，一听是胖东来的工作，排着队都想进”。

蒋鑫表示，严格的制度和枯燥的工作成为他离职的直接原因。

代购吃饱

“离胖东来才1公里左右，但上次去已经是5个月前了”，“一年左右没去胖东来了”……

采访中，多名本地居民对时代财经表示。唐淼直言，在自己看来，胖东来推出的政策并没有让客流和代购的情况有所改善，反而增加了其他购

物者的更多不便。

事实上，胖东来出圈3年以来，其代购群体已经非常成熟，并培育起了稳定的上下游关系。

陈铭从2023年上半年开始成为胖东来的代购。家在新乡胖东来附近的他，偶然间看到有人整车从胖东来运走货物，在一次闲聊中，他得知该趟货物发往山东，仅快递费就需要850元，陈铭也由此开始关注代购。

刚开始，陈铭在网上发帖试水，帖子发出后，他很快就接到了订单。次日，他接触到一名在外地开小超市的老板，这也是其散户外的第一个大客户。陈铭透露，对方开始也不敢大量进货，但卖得越来越好后，老板亲自来到新乡实地考察。双方当面谈了进货的问题，并达成了长期合作，“当时他一个人就承担起了我很大一部分销量”。

目前，该老板已经将超市改造成山姆、胖东来的专卖店。

而在成为代购半年后，陈铭的收入也出现了较大幅度地增加，其间他也和数名外地超市老板达成合作。随着业务量增大，陈铭的月收入高峰期可以达到几万元。目前，他租用了2个仓库用于出货，并雇用了员工。

据陈铭透露，胖东来的实名制和限购措施对他和比他更大量级的代购造成了影响。不过，他表示，自己手上有数个满员的微信群，大部分为本地的大爷大妈，由他们去超市采购，他再以适当的溢价从其手中收取商品。目前，他接到的胖东来订单数量仍在持续增加。这也意味着，胖东来的客流和代购乱象在未来一段时间内或许难以控制。

同时，于东来的重心也似乎向版图扩张转移。2月23日，于东来在其抖音账号上表示，将进驻郑州，开设一个具有艺术特色的超市作品。这是近年来胖东来在许昌、新乡后的首次外拓。

2月25日，于东来又在社交平台上表示，要做精胖东来梦之城（即自由之城）和产业园项目。根据于东来此前在社交平台发布的对“胖东来自由之城”的规划，项目为一个42万平方米的商业体，投资测算约40亿元（不包含配套酒店）。

按照于东来的计划，等到2025年年底，胖东来在资金到了30亿元左右就会开始动工，不准备向银行贷款。

从默默无闻到声名远扬，胖东来所用不过短短数年。然而，如今业绩暴涨百亿元后的它，也在诸多质疑声中徘徊。

进入2025年后，胖东来调改的风继续在商超行业猛刮，过去因盲目扩张等陷入困境的商超企业纷纷试图从供应链、卖场动线、员工待遇等方面复刻胖东来模式。从行业角度看，胖东来的火爆为传统商超行业带来了新的活力与思考，让整个行业看到了服务差异化、员工关怀等因素对于企业竞争力的巨大提升作用。

但胖东来模式的复制是否具有可持续性，仍然有待验证。

（应受访者要求，文中均为化名）

成都糖酒会“降温”：展位价格下滑 仍有白酒商豪掷百万元参展

时代财经 林心林

2025年3月25—27日，第112届全国糖酒商品交易会将在成都举行。本届糖酒会展览以“一城双馆”的形式在中国西部国际博览城和世纪城新国际会展中心举行，展览面积达32万平方米，共设九大展区及24个特色品类专区。

作为中国酒类行业的“风向标”，每年糖酒会尤其是春季糖酒会，总会吸引天南地北的从业者涌入，在举办地成都，热门商圈的酒店往往一房难求，场馆及酒店展附近人头攒动。

据时代财经从OTA平台去哪儿方面了解，今年春糖会带动了成都本地的酒店预订。3月20—27日，成都酒店预订量同比增长10%，酒店预订热门商圈为春熙路、宽窄巷子、世纪城新会展等。从机票预订来看，从3月7日起，3月20—27日抵达成都的机票预订开始起量，较此前一周增长1倍。

不过，目前从各大预订平台上查看，今年糖酒会期间，除了锦江宾馆、峨山饭店等热门酒店外，其他酒店仍然有不少房型的房间可预订。整体价格上未较平时有太大涨幅，如会展中心周边，糖酒会期间每晚房价基本在千元以内；也有部分中高端连锁酒店，在糖酒会期间，价格比平时翻了两倍不止。

而今年糖酒会酒店展的展位行

情，整体也较往年淡了一些。一名参展酒商感慨：“去年一个展位（的价格），今年能订两个。”

糖酒会酒店展遇冷？“顶流”锦江宾馆也降价

一年一度的成都春季糖酒会，在酒水行业中有着重要地位，酒商推广新品、获客交易，经销商找产品、寻商机。

而作为糖酒会重要补充的“会外展”，酒店展一般在主展前期举行，不少酒商甚至会将参展资源主要投入到酒店展上，提前数月订下酒店展的展位位置。与主展馆不同，酒店展是由策展、广告公司提前买断酒店资源，包括大堂、会议室、客房等位置，再将其布置出租给参展方。

某贵州酱酒厂家销售人员李伟便称，往年，一般当年春季糖酒会结束后，第二年的展位就开始“抢”订了，部分大酒店附近的沿街店铺甚至会在糖酒会期间停止经营，对外租给参会商家。

而白酒品类的酒店展集中在地铁站锦江宾馆站附近，共涉及9家酒店，其中锦江宾馆、峨山饭店是最为热门的酒店展场地，也是许多头部及中型酒企的首选，场地租赁价格也相对较高。

据了解，在锦江宾馆一、二楼，一个几十平方米的展位经常被炒到50万元以上，折合下来每平方米租金达数千元。

不过多名受访酒商表示，今年糖酒会多个酒店展的展位明显没有往

年那么抢手了，价格出现一定下降。以城市名人酒店为例，白酒厂家陈远称，距离酒店展一周时间，目前仍有展位未招租，“今年各家酒店情况都差不多，普遍都有降价”。

就连最为热门的锦江宾馆也不例外。3月12日，有资深业内人士向时代财经透露，这两天还有会展公司托其帮忙租赁酒店展期间锦江宾馆的会议室，“按照惯例锦江宾馆和峨山饭店都是非常火爆的，而现在不到一周就开展了，位置还没卖掉，可见行情一般了”。

贵州茅台镇一家中型酱酒厂家彭磊直言：“去年酒店展就降了一波。”据其了解，除了一些核心的位置，今年锦江宾馆展位价格也有10%左右的跌幅。

这也给一些想要扩大声势的厂家带来了“捡漏”的机会。彭磊所在的酒企是一家年产量超5000吨的中型酒厂，该酒厂去年糖酒会期间在城市名人酒店参展，而今年他们则选择在最吸睛的锦江宾馆设置了近120平方米的展位，展厅位置为一楼核心位置。

彭磊透露，今年光是展位租赁以及装修合计花费100多万元，“（行业）不景气也不能放弃市场啊”。

糖酒会“转型”有参展酒商收不回本

糖酒会的酒店展展位租赁行情也折射着行业的变化。

白酒行业经过数年发展，多数头部酒企在全国市场的布局已基本完

成，传统意义上大规模通过糖酒会开拓新市场的需求趋弱。中国酒业独立评论人肖竹青就指出，过去糖酒会是基于信息不对称的产物，很多企业如百威啤酒、百事可乐、娃哈哈等都是靠糖酒会完成全国网络的建设。

而如今，主流厂家通过在当地建立营销办事处，依托本土业务员精准招商，传统招商模式有了极大变化。肖竹青继续指出，茅台、五粮液、泸州老窖等大品牌的代理商团队一般较为稳定，代理权甚至一位难求，展会招商需求小，更多是通过糖酒会展示品牌形象、文化与新品。

据时代财经了解，某大型酒类流通企业今年亦调整参展策略，放弃参与糖酒会，转而选择在糖酒会同期于成都的线下门店开展布展活动。

许多中小酒企参展热情同样在减弱，投入产出的失衡让他们重新审视参展决策。

“这几年糖酒会的客流减少，成交量也谈不上多少，每年展位费基本收不回本。”白酒厂家陈远感慨。一般而言，酒商参展成本包括场地租赁、装修装置、员工差旅、客户招待、物流运输等成本，一趟下来花费并不低。

2022年糖酒会举办前夕，就有大型酒商披露，预计在糖酒会的各项参展费用投入超500万元。李伟对时代财经直言：“今年不参展了，连续参加了近20年，费用越来越高，效果越来越差。”

尽管没有缺席今年的糖酒会，陈远表示，如今参展更多是为了“见见

老朋友”，和客户、同行等联络感情。“现在电商渠道和短视频兴起，通过线上渠道就可以展示产品、与经销商合作销售，信息差已经被打破了。”

酒水经销商同样在降低预期。

李伟告诉时代财经，2023年的秋季糖酒会时，现场参展商的数量看起来远超观展人数，“一眼望过去都是同行。”其表示，自去年起，白酒行业动销明显减速，许多经销商还有大批产品囤在仓库里，“卖不掉了，找新品和进货意愿就弱了，无论糖酒会厂家拿出什么优惠政策都很难刺激他。”肖竹青则指出，当前白酒市场上产品同质化严重，经销商很难在展会找到眼前一亮的产品。

显然，糖酒会降温信号的背后有着棘手的行业问题。当前，白酒行业正处于深度调整期，库存压力凸显。

从目前披露的业绩预告看，2024年，除贵州茅台和水井坊等部分企业保持利润增长外，舍得酒业、酒鬼酒、金种子酒、天佑德酒等出现利润下滑或预亏，分化明显。在此前的季报中，不少酒企的存货呈现持续增加。

肖竹青进一步指出，如今糖酒会的交易功能在弱化、交流的功能在强化，从单纯的买卖交易往生态链的展示交流平台转化，“谈感情的多，谈生意的少。”而对许多中小酒商而言，这仍旧是一个“赌一把”的机会，有厂家就直言，“不多露脸发声更没有转机了”。¹

（以上受访者李伟、彭磊为化名）

爱美客出海找增量 拟斥资近14亿元抢占童颜针市场

时代周报记者 刘婷 发自上海

一笔跨国并购大单，让“医美茅”爱美客（300896.SZ）走出股价下行通道。

3月10日晚间，爱美客公告称，全资子公司Imeik (HK) Limited（下称“爱美客香港”）与Aisheng Shourui (HK) Limited（下称“首瑞香港”）共同设立Imeik International Limited（下称“爱美客国际”），拟通过爱美客国际收购韩国REGEN Biotech, Inc.（下称“REGEN”）85%的股权，交易金额约为1.90亿美元（约合人民币14亿元）。

估值方面，爱美客香港聘请亚泰兴华（北京）资产评估有限公司对标的公司股权进行评估，出具了资产评估报告（京亚泰兴华评报字[2025]第YTO29号），估值约人民币15.98亿元。

作为国内最早布局玻尿酸原料生产的企业之一，爱美客是医美行业的风向标，曾凭借高达95%的毛利率，被业界誉为“医美茅”，市值一度达到1200亿元。但近年来，爱美客营收增速放缓，在资本市场的光环也逐渐褪去。

REGEN是韩国首家、全球第三家取得聚乳酸类皮肤填充剂注册证的企业，核心产品AestheFill艾塑菲是国内首款获批的进口童颜针。时代周报记者从多名资深医美人士处获悉，目前，市面上的童颜针单支售价普遍超过万元，且部分部位需要多支注射，总费用在4万~10万元不等，也被称为“贵妇针”。

3月13日，爱美客相关负责人对时代周报记者表示，此次收购是爱美客国际化战略的关键一步，通过控股REGEN，公司获得了韩国领先的再生类注射技术专利、覆盖30多个国家和地区的注册资质及全球化分销网络，更将REGEN作为国际化业务平台，加速构建“技术沉淀—本土优化—全球输出”的生态体系。

而关于全球化布局，爱美客相关负责人透露，未来，公司将基于战略规划和市场机会，持续关注全球优质标的，深化国际化布局，但具体并购



作为国内最早布局玻尿酸原料生产的企业之一，爱美客是医美行业的风向标，曾凭借高达95%的毛利率，被业界誉为“医美茅”，市值一度达到1200亿元。但近年来，爱美客营收增速放缓，在资本市场的光环也逐渐褪去。

计划需结合业务需求审慎推进。

与江苏吴中“抢生意”？

相比于玻尿酸和胶原蛋白填充，童颜针凭借更持久的自然修复效果和促进再生的特性，正逐渐受到市场青睐。但与其他抗衰产品相比，童颜针价格高昂，亦被称为医美界的“印钞机”。

在国内市场，江苏吴中是童颜针的独家代理商。2021年，江苏吴中获得AestheFill艾塑菲的销售代理权。2024年4月，AestheFill艾塑菲正式上市，成为首款进入国内的进口童颜针产品。

上行的童颜针市场，让江苏吴中尝到甜头。

2024年前三季度，江苏吴中实现营业收入16.47亿元，同比增长9.58%；归母净利润达0.45亿元，同比增长311.54%。财报指出，业绩大幅增长主要得益于医美业务核心产品AestheFill艾塑菲销售放量产生利润。

高毛利医美产品的快速走量，也改善了江苏吴中的整体毛利表现。同期，江苏吴中医美生科业务累计实现主营业务收入1.99亿元，增长4175.12%；医美生科业务主营业务毛利1.63亿元，同比增长6465.52%。

爱美客入局后，童颜针的竞争格局或将生变。时代周报记者注意到，自爱美客发布公告后，江苏吴中股价连续3天下行，截至3月13日收盘市值为40.45亿元。

3月12日晚间，江苏吴中发布风险提示公告称，公司关注到医美产品AestheFill合作方近期拟股权转让事项。公司拥有AestheFill艾塑菲的独家代理权有效期至2032年8月28日。目前，上述代理权没有变化，AestheFill销售正常。2024年前三季度，AestheFill销售收入1.95亿元，占上市公司营业收入的11.86%。公司将就AestheFill艾塑菲中国境内代理权的可持续性积极与REGEN及相关方保持沟通，相关事项可能存在一定的不确定性。

收购REGEN后，爱美客是否会调整AestheFill艾塑菲的代理协议？对

此，爱美客相关负责人回应时代周报记者称：“目前没有明确规划，暂不回复。”

抗衰赛道打起价格战

爱美客是抗衰界的“元老”，其成立于2004年，2020年9月登陆深交所，与昊海生科、华熙生物组成A股“医美三剑客”。在专业领域，爱美客专注于玻尿酸产品，主打“嗨体”和“濡白天使”两类产品。

2016年，爱美客旗下“嗨体”获批，并于2017年上市。这是一款溶液类玻尿酸填充剂，主要针对浅表性皱纹，尤其是颈纹护理，需定期补充。

作为爱美客的核心产品，“嗨体”曾凭借市场独占优势，带来可观的业绩增长。面世第二年（2018年），“嗨体”销售额同比上涨119.69%，达7497.26万元。2021年上半年，包括“嗨体”在内的溶液类注射产品已贡献近七成收入，成为爱美客的明星单品。

然而，随着竞争对手入局，市场格局发生变化。2024年7月，华熙生物的注射用透明质酸钠复合溶液“润致·格格”获国家药监局批准上市，其同样针对颈纹修复。在业内人士看来，“润致·格格”将分食“嗨体”的市场份额，两者之间的竞争不可避免。

另一方面，“嗨体”的价格也在下行。财报数据显示，2023年，“嗨体”所属的溶液类注射产品销量同比大增48.88%，达514.13万支，但平均销售价格同比下降13.25%，这或在一定程度上影响了盈利能力。2024年上半年，溶液类注射产品营业收入约为9.76亿元，同比增长11.65%；毛利率为93.98%，同比下降1.12%。

美妆资深评论人、美云空间电商创始人白云虎向时代周报记者表示，从美容赛道总体发展规律来看，以价换量是一个基本策略，一方面是早期的用户群体规模小，可以通过高价位来强化专业性和保障利润；另一方面，在效果被认定的情况下，通过价格促销，推动消费用户群体的增加，也将成为价格变化的因素。

业内人士最为关心的问题是，此次收购完成后，爱美客是否会把童颜针价格“打下来”？爱美客将维持高

定价，或是会通过降价扩大市场规模？

对此，爱美客相关人士表示：“爱美客会根据全球市场供需、行业竞争态势及产品生命周期等因素，综合运用多种策略以扩大市场规模。同时，公司也将深入挖掘产品技术优势与品牌价值，加大研发投入，优化营销策略，以增强产品的核心竞争力。”

“医美茅”首打出海牌

近年来，医美行业价格战加剧，竞争日益白热化。即便拥有先发优势，爱美客还是陷入了增速困境。

2022年前三季度至2024年前三季度，爱美客的营收增速分别为45.58%、45.71%、9.46%。其中，2024年前三季度，爱美客业绩增速下滑明显，仅维持个位数增长。

当下，爱美客亟须寻到下一个业绩增长点，REGEN被寄予众望。收购完成后，爱美客将如何推动REGEN旗下产品在中国市场的增长？

对此，爱美客相关人士表示，REGEN此前处于以产定销的运营模式，受限于产能不足，产品在国际市场处于供不应求的状态，存在较大的销售增长空间。因此，现阶段首先是解决产能问题，REGEN在韩国原州的新工厂已经通过韩国GMP认证，后续将加大产能，根据各国市场需求保障产品的稳定供应。

随着国内医美竞争日渐白热化，出海成为医美企业的共识。近年来，爱美客多次对外释放出海信号。

2024年4月份，爱美客相关负责人曾在投资者交流活动中表示，正在积极准备出海事宜。同年7月份，爱美客相关负责人表示，将积极探索海外市场机会，针对不同市场进行深入调研，适时开展产品的海外注册工作。

此次收购REGEN，标志着爱美客正式迈出国际化的步伐。爱美客相关人士表示，自主研发能力和技术沉淀始终是爱美客的核心竞争力，未来将继续加大创新研发投入。同时，公司将灵活采用多元模式拓展海外市场，以快速响应不同区域的行业发展阶段和市场消费需求，但具体策略将基于市场环境动态调整。²

太古地产上市13年现首亏 营收利润双跌

时代财经 陈泽旋

香港办公楼市场的寒意，也向老牌房企蔓延。

日前，太古地产 (01972.HK) 披露2024年业绩。报告期内，太古地产实现总收入144.28亿港元，同比减少2%；股东应占呈报亏损为7.66亿港元，这是太古地产上市13年来首次亏损。

香港投资物业估值下跌，让这家老牌房企的“账本”不太好看。太古地产董事局主席白德利在主席报告中透露，股东应占呈报亏损的主要原因是投资物业公平值亏损录得62.99亿港元。

“投资物业公平值变化乃非现金性质，不会对公司的运营现金流或股东应占基本溢利构成任何影响。”为消除市场疑虑，白德利进一步表示，公司的资产负债表处于健康水平，整体财务状况保持强劲，“有关公允价值变化预计不会对我们的投资策略产生任何影响。”

撇除投资物业公平值变化后，太古地产2024年实现的股东应占基本溢利为67.68亿港元，股东应占经常性基本溢利（下称“经常性基本溢利”）为64.79亿港元。

经常性基本利润最能反映一家企业的经营能力。尽管这项指标之下，太古地产保持了盈利状态，但对比过往多年仍处于低位，而问题的主要根源则指向了香港办公楼市场的萎靡。

香港办公楼出租率走低，租金收入下跌

2020—2024年，太古地产的经常性基本溢利分别为70.89亿港元、71.52亿港元、71.76亿港元、72.85亿港元、64.79亿港元，2024年首次跌破70亿港元。

分业务类型来看，物业投资实现

的经常性基本溢利69.00亿港元，同比减少8.31%；物业买卖发生经常性基本亏损2.19亿港元，较2023年多亏了7900万港元；酒店发生经常性基本亏损2.02亿港元，较2023年多亏了1.01亿港元。

“来自物业投资的经常性基本溢利下降，主要反映香港办公楼租金收入下跌。”太古地产在业绩报告中指出。

太古地产最大的收入来源是物业投资收入。2024年，太古地产实现总收入144.28亿港元。其中，物业投资收入为134.52亿港元，在总收入中的占比为93.24%。物业投资收入又可以分为租金收入和以屋苑管理费为主的其他收入，租金收入总额为133.16亿港元，占物业投资收入的98.99%。

从物业类型来看，2024年，办公楼的租金收入为54.88亿港元，同比减少5.95%；零售物业的租金收入为73.88亿港元，同比增长3.43%；住宅的租金收入为1.36亿港元，同比增长2.33%。

在香港，太古地产的办公楼物业组合实现的2024年租金收入为51.09亿港元，同比下跌7%。值得一提的是，太古地产在2023年12月完成出售港岛东中心九个楼层，如果撇除这一因素的影响，2024年香港办公楼物业组合的租金收入总额减少幅度为4%。

“香港的办公楼市况仍然困难，需求疲弱、高空置率及新增供应持续令办公楼租金受压。”太古地产称。时代财经了解到，截至2024年12月31日，太古地产在香港的办公楼物业组合的出租率为89%，与2023年同期保持一致。2020—2022年同期的出租率分别为96%、97%、91%。

太古地产在香港的商场则是满租状态，但整体表现疲软。2024年，太古地产的香港零售物业组合实现租金收入23.69亿港元，同比减少3%。

“经济前景不明朗、美元强势、人流外游趋势持续、高利息环境及游客消费模式改变持续对零售市场产生不利影响”。太古地产披露，2024年，太古广场购物商场、太古城中心和东荟城名店仓的零售销售额分别下跌11%、2%、4%，而香港市场整体零售销售额下跌7%。

三里屯太古里租金创新高，内地商场零售已趋稳定

内地市场的业绩表现，一定程度上对冲了香港市场业绩的下滑。

2024年，太古地产在内地的投资物业组合实现租金收入总额49.07亿港元，同比增长7%。“反映我们各营运城市的购物商场租户组合优化及于2023年增持成都太古里权益所增加的租金收入。”

商场的租金收入是太古地产内地业务的主要收入来源。2024年，太古地产的内地零售物业租金收入总额为44.89亿港元，同比增长7%，撇除2023年2月增持成都太古里权益带来的影响和人民币汇率变动，租金收入总额上升4%。

太古地产在内地持有的零售物业组合包括全资拥有的北京三里屯太古里、成都太古里及广州汇坊，持有97%权益的广州太古汇，以及各持有50%权益的北京颐堤港、上海兴业太古汇和上海前滩太古里。

然而，外部环境的变化导致太古地产在内地的购物商场零售销售额发生下跌，而这直接影响了与营业额挂钩的租金收入。太古地产披露，2024年，太古地产在中国内地的应占零售销售额（不包括汽车销售商的销售额）下跌7%。包括成都太古里、广州太古汇、北京颐堤港和上海兴业太古汇的零售额都分别录得不同程度的下跌。

实际上，太古地产持有的内地零售物业表现有升有跌，但无论是零售

销售额还是租金收入，最为突出的是北京三里屯太古里和上海前滩太古里。

三里屯太古里2024年的租金收入总额上升12%，创下历史新高；上海前滩太古里2024年的零售销售额及租金收入总额则稳定增长，涨幅分别为3%及7%。

展望未来，太古地产信心仍存，“公司在内地的零售物业组合虽在2024年零售销售额有所下降，但整体人流却在在外游增加的情况下上升。同时，自2024年9月底政府宣布刺激经济措施以来，消费者信心增强，公司在内地零售物业组合的零售销售在2024年最后一个季度开始趋于稳定。”

在内地，上海是太古地产最大和最重要的市场，其于上海的投资组合已增加至4个，包括已经落成的上海兴业太古汇、上海前滩太古里，以及发展中的上海前滩综合发展项目、上海陆家嘴太古源。

上海陆家嘴太古源的住宅物业“陆家嘴太古源源邸”是太古地产在内地的首个住宅项目，首批50套住宅单位在2024年12月启动预售，截至今年3月7日，已经出售49套住宅单位。

太古地产行政总裁彭国邦认为，内地一线城市优越地段的高级住宅市场短期内维持强劲，上海陆家嘴太古源源邸在“2024年第四季度的理想销售正是一个例子，长远而言，上海高级住宅市场前景是正面的”。

进军内地的住宅市场是太古地产1000亿港元投资计划的一部分。2022年3月，太古地产宣布公司计划在未来十年投资1000亿港元，在香港和内地发展一系列项目，同时于包括东南亚在内的不同地区开展一系列住宅买卖项目。

截至今年3月7日，太古地产已投放670亿港元，其中，460亿港元投放向内地。按照计划，内地的投资总额为500亿港元。■

苏州出低月供新政抢收“金三”背后： 部分业主降价数百万元卖房

时代财经 梁争誉

苏州率先出招抢收楼市“金三”。

日前，苏州市住房和城乡建设局会同相关金融机构研究出台“三低一宽”特色化金融产品，即低首付、低利息、低月供、宽期限，叠加人才房票政策，进一步降低购房门槛，主要针对青年人、新市民购房置业需求。

低月供与宽期限是此次政策的一大创新。具体而言，部分金融机构提供定制化购房贷款产品，购房者可享受前五年每月最低只归还100元本金，延长本金还款期限，降低购房初期还款压力。

以吴中区本科学历购房者为例。假设购买总价200万元的新房，首付30万元（比例15%）中，人才房票可抵用8万元，购房者自付22万元。170万元房贷，按利率3%、以“等额本金”还款方式测算，普通房贷客户首月还款8972元，特色化金融产品客户前五年每月偿还本金100元，首月合计还款4350元，首月月供减少约51%。

据苏州市住建局消息，江苏银行苏州分行已在工业园区落地首笔“三低一宽”购房贷款案例。

克而瑞苏州机构统计数据显示，2024年，苏州市区新建商品住宅成交量约为429万平方米，同比下降26%；成交均价约为2.66万元/米²，同比下跌约5%，是近年来首次下降。

今年1月底，苏州市住建局发文优化延续购房契税补贴，对购买新建商品住房的购房家庭给予50%的契税补贴政策延续至今年3月31日。接连

的利好能否修复市场？

有豪宅降价千万元，价格战在苏州打响

市场低迷，价格战在苏州楼市的各个角落悄然打响。

克而瑞发布的报告指出，2024年，除了极少数楼盘能保价保量，苏州大部分楼盘的主要营销手段是“以价换量”，甚至包括部分核心区的改善型楼盘。进入2025年，新房市场以价换量的势头延续。

今年2月，苏州市区新建商品住宅成交均价约为24093元/米²，环比下降约24%，同比下跌约6%。不过，克而瑞苏常区域总经理、克而瑞苏州房产测评首席分析师戈文闻表示，这是结构性下跌，由于1月别墅项目集中网签，价格高、基数大，导致2月环比降幅较大。

二手市场上，部分急售业主不惜降价甩卖。贝壳找房APP统计数据显示，今年2月，该平台累计成交3468套二手房，环比增长63.7%；成交均价约为1.65万元/米²，环比下跌10.8%。挂牌房源中，降价房源高达64330套，环比增长约157.6%。

降价榜前排，不乏挂牌价下调数百万元的豪宅。时代财经从贝壳找房APP降价榜了解到，从挂牌至今，累计降价最多的前十大房源几乎均为豪宅，降价总额处于550万~1020万元区间。

其中，位于工业园区湖东CBD标杆楼盘金鸡湖花园一套建筑面积约232平方米的复式单位，业主于去年11月挂牌，经过两次调价，最新挂牌价较初始挂牌价下降1020万元，报1730万元。另外，吴中郭巷板块、工业

园区双湖板块均有二手别墅大降价。

在成交方面，同样以金鸡湖花园为例，去年该小区仅成交4套二手房，成交价较挂牌价分别下降250万元、260万元、230万元、130万元，这也导致去年该小区成交均价同比下降约23.8%至约6.81万元/米²。而今年，金鸡湖花园在贝壳找房平台暂无成交。

“豪宅降价力度大，主要是前几年市场高峰期涨得太多了，现在在挤泡沫。”在苏州从事豪宅销售多年的经纪人何远波（化名）告诉时代财经。

根据贝壳找房APP，金鸡湖花园在2020年年初的成交价为6万元/米²左右，成交高点出现在2023年4月，一套建面约234平方米的复式单位以2090万元成交，单价接近9万元/米²。但去年成交的4套房源价格回调至6.20万~7.17万元/米²区间。

豪宅降价甩卖，但市场反应平平。前述降价1020万元的金鸡湖花园房源，近30天带看1次，与此同时，降价榜TOP10房源近期的带看量均为个位数，甚至是零带看。何远波表示，近期总价200万元以内的刚需房源成交表现较好，大面积的豪宅成交量一般，“‘三低一宽’政策发布后，咨询量和带看量暂时还没有明显变化。”

中指研究院统计数据显示，截至今年2月底，苏州市区新房库存约为577万平方米，去化周期约为15.5个月，二手房挂牌量持续维持高位。“以价换量仍是主流。”中指研究院苏州分院高级分析师金珂认为，房企应针对不同区域板块进行差异化去库存，同时注重产品适配性调整，不断优化产品品质。

克而瑞表示，春节后苏州房地产市场处于恢复状态，但“大家更关心的不是成交量能有多大幅度提升，而是价格能不能真正止跌”。

“苏州特色化的‘三低一宽’房贷产品，不仅体现出政策宽松性，也体现出非常精准的针对性。”上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，去年9月底，一揽子政策出台以来，市场上存在顾虑，一部分购房者担心在降低首付的同时月供压力增大，进而增加了还款的风险，“苏州此次政策破解了此类问题，真正对‘低月供’做了创新。”

长期深耕苏州的某品牌房企营销人士则向时代财经表示，目前苏州新房库存较大，需求偏冷，加之市场基本面尚未完全修复，政策效果有待观察。

宅地溢价成交，市场积极信号显现

苏州房价表现低迷，主要系库存长期处于高位导致供求失衡。

在前述品牌房企营销人士看来，由于市场供应过剩，加上次新房大量入市的挤压，新开盘去化表现不佳。据其观察，在去年9月楼市新政的提振下，苏州新房市场有所改善，但新开盘去化率仍处于低位，主城区在三成左右，市辖区更为一般。

为缓解供求失衡的问题，2022年以来，苏州主动管理土地出让节奏。2024年，苏州市区土地供应量下降，涉宅经营性用地成交48宗，成交土地面积约为182.77万平方米，同比下降45%；成交总建面约为223.88万平方米，同比下降59%；总成交金额约为377.89亿元，同比下降58%。

持续调整土地供应的效果已经显现，新房库存压力有所缓解。去年，苏州市区新房供应量约为278万平方米，同比减少近五成；截至2024年年末，苏州市区新房可售套数降至43548套，这是自2020年苏州市区新房库存量突破7万套后，首次回落到4万套。

供求问题得到缓解，房企土拍积极性有所增强。2月中旬，工业园区斜塘板块的宅地苏地2025-WG-Z02号吸引7家房企参与竞拍，经过124轮叫价，该地块由绿城中国以14.29亿元拿下，溢价率约21.61%，楼面价约为26754元/米²；3月12日，相城区高铁新城板块的低密宅地苏地2025-WG-Z04号顺利出让，成交地价为5.35亿元，溢价率约为5.52%。

“春节后苏州首场宅地的出让引起了众多关注，为2025年苏州房地产市场注入了新的活力，随着政策效应逐步显现和市场季节性回温，预计苏州楼市将逐步回稳。”金珂表示。

在销售端，根据克而瑞苏州机构监测数据，春节后典型楼盘的客户来访量、房源认购量环比均有所增长，但相比年前而言尚未完全恢复。不过，“目前部分楼盘开始收回折扣，尤其是狮山板块的几个楼盘报价都有明显上涨，陆慕、高铁新城的几个热盘折扣也有回收。”

金珂认为，苏州近期推出的“三低一宽”政策进一步降低购房门槛，同时为购房者提供了更为弹性的资金周转空间，吸引部分观望需求提前入场，尤其是能够在一定程度上缓解储蓄积累期较短的青年人，以及新市民的购房压力。■

杯中真言
行业破局探讨沙龙

中国酒 向心而生

指导单位：时代传媒集团

主办单位：消费者报道

协办单位：时代周刊

时代财经

新周刊

广东大沿海
GUANGDONG BIG-COAST

WINE 葡萄酒
TASTE WINE TASTE LIFE