

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

中共中央印发《中国共产党工作机关条例》

近日，中共中央印发了修订后的《中国共产党工作机关条例》，并发出通知，要求各地区各部门认真遵照执行。通知要求，各级党委要加强《条例》实施的组织领导，抓好宣传解读和督促检查，确保《条例》各项规定落到实处。

广东“十五五”规划建议发布

12月8日，中共广东省委关于制定广东省国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议正式发布。该建议明确提出培育壮大新兴产业和未来产业的战略部署。着力打造新兴支柱产业，通过实施产业创新工程推进创新设施建设。技术研究开发与产品迭代升级将一体推进，加快新能源、新材料、商业航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展。

央行开展1223亿元逆回购操作

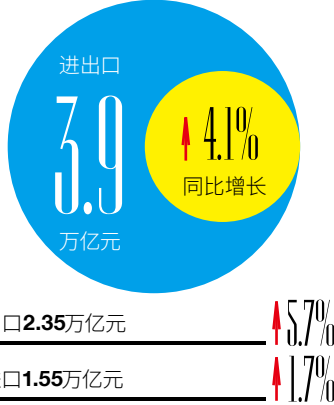
人民银行12月8日公告称，以固定利率、数量招标方式开展了1223亿元逆回购操作，中标利率为1.4%。当日公开市场有1076亿元逆回购到期，央行实现净投放147亿元。

周数据

1—11月，我国货物贸易进出口总值41.21万亿元

海关总署公布，11月份，我国外贸增速回升，进出口3.9万亿元，同比增长4.1%。其中，出口2.35万亿元，增长5.7%；进口1.55万亿元，增长1.7%。今年前11个月，我国货物贸易保持增长，进出口总值41.21万亿元，同比增长3.6%。其中，出口24.46万亿元，增长6.2%；进口16.75万亿元，增长0.2%；对共建“一带一路”国家进出口21.33万亿元，增长6%，占我国外贸总值的51.8%；我国民营企业进出口23.52万亿元，同比增长7.1%。

11月我国外贸进出口情况



海南封关后的新商机

详见P3

商保创新药目录
离落地还有多远？

详见P16

起底AI滥用手机权限

时代周报记者 何珊珊 发自北京

如同商业咨询专家刘润所感慨：“人类终于懒到，连外卖都不想自己点了。”当AI手机扎堆登场，隐私与安全的“潘多拉魔盒”或许正在悄然打开。

2025年，AI代理权限成为科技巨头争夺流量的下一代超级入口。众多主流手机厂商密集上线AI智能体，大模型平台也推出“可代操作”的AI手机助手。AI手机助手便捷到只需一句话，就能跨APP完成读屏、模拟点击、比价下单，甚至自动总结内容。

时代周报记者实测发现，对某安卓手机自带的AI助手说“帮我点杯咖啡”，在手机中装有多款外卖软件的情况下，AI助手并未获明确授权、未询问偏好，就自动打开其中一款外卖APP，搜索并展示出附近咖啡门店。这意味着，用户可能在追求效率和对AI形成路径依赖的过程中，不知不觉地放弃对其他APP的选择。

更值得警惕的是，AI助手能绕过微信、淘宝等APP的“沙箱隔离机制”（一种将APP与主系统隔离的执行环境，旨在防止恶意行为或意外错误对整体系统造成影响的安全机制），读取聊天记录、验证码、银行卡信息等敏感内容，隐私安全与支付风险随之而来。

山东纳源律师事务所田军伟律师此前接触

过上百起免密支付盗刷案件。其中一名用户在凌晨2:50—5:51，总共被盗刷162笔，总金额达到80868元。田军伟告诉时代周报记者，AI时代的支付安全风险叠加传统漏洞，用户与平台的权责边界也变得更加模糊。

“在没有AI的智能手机时代，无论是安卓系统还是苹果系统，免密支付盗刷案件就已经层出不穷。用户在某购物平台开通了免密支付后，一旦购物平台账号被盗，不法分子就能通过该账号调用事先绑定的支付宝或微信免密支付完成付款，而过往这类案件中，由于第三方支付公司在开通免密支付的授权协议中设置了免责条款，第三方支付公司的责任很难被追究。”田军伟说道。

因此，当用户把操作手机的权限开放给AI助手，真正掌控手机的人还是用户自己吗？

AI权限滥用衍生多重风险

“无障碍权限的初衷是辅助残障人士（如视觉障碍者的读屏功能）与老年人（如防误触功能），现在随着技术迭代升级为AI代理的全局控制工具，可实现跨APP读取、操作。”汉华飞信安科技有限公司总经理彭根对时代周报记者介绍道。

2009年，无障碍权限随安卓1.6诞生，初期仅能单向读屏；2011年，安卓4.0升级后，支持模拟点击、精准识别界面元素，为AI助手实现代理操控埋下伏笔。

下转P19

外卖骑手
困于意外险

这款覆盖意外身故、伤残及医疗费用的保险，本应为骑手提供保障，但却因投保流程告知不足、免责条款繁杂、理赔门槛过高等问题，让不少骑手陷入“投保易、理赔难”的困境。

时代财经 何秀兰

许多外卖骑手正在遭遇意外险理赔难题。

近日，郑州市中原区法院判决的一起案例显示，2024年11月，郑州外卖骑手刘某接单时，平台按“接单即投保”规则自动扣除3元，为其投保某公司意外险（保额60万元，保单覆盖当日）。当日刘某送餐途中猝死，家属索赔时，保险公司以“死者存在冠状动脉粥样硬化性心脏病，属自身疾病”为由拒赔。

法院审理后判决保险公司赔付60万元。法院指出，保险公司未举证已履行免责告知义务，以及无证据显示订立合同时询问过刘某相关健康状况。

类似的理赔纠纷并不少见。在外卖行业，骑手群体庞大，“日扣2.5～4元、接单即投保”的意外险（下统称为“骑手意外险”）已成为标配。这款覆盖意外身故、伤残及医疗费用的保险，本应为骑手提供保障，但却因投保流程告知不足、免责条款繁杂、理赔门槛过高等问题，让不少骑手陷入“投保易、理赔难”的困境，部分场景下60万元的保额沦为“纸面福利”。

一天3元，骑手意外险赔付难

“一天3元，一年1000多元的保险费，为什么购买的意外险‘赔付难’？”不少骑手在理赔中有这样的困惑。时代财经从多起外卖员意外险理赔争议中了解到，焦点多集中于保险条款的“特别约定”条款及免赔条款中。

据裁判文书网，2024年9月，众包骑手刀某（购买了骑手意外险）在接单派送途中驾驶无牌电动两轮摩托车出现事故。保险公司拒绝刀某的理赔申请，理由是刀某“驾驶无有效行驶证的机动车”出现保险事故，符合免赔条款。

但法院审理判决险企赔付刀某5万元，理由是该险企明知骑手职业是以两轮电动车为主要工具的情况下仍予以承保。此外，刀某具有C1、E驾驶证，即符合驾驶两轮摩托车的资质要求。

也有骑手因受伤情形属于“新职业伤害险”保障范畴，而遭险企拒赔。据裁判文书网，众包骑手刘某（购买了骑手意外险）于2023年7月在配送外卖途中发生交通事故，经鉴定为十级伤残。保险公司却以平台为原告刘某投保了“新职业伤害险”，刘某符合“新职业伤害险”约定的职业伤害情形，其只对骑手职业伤害情形以外的意外事故进行赔偿，故拒绝赔付。

下转P9

政经 · TOP NEWS

- 2 “双碳”五年成果
就在你的新能源生活里
- 4 科技部原副部长李萌：
AI和实体经济融合 破解AI泡沫
- 5 新型工业化的湖南样本
从一辆无人驾驶卡车说起
- 8 日本水产品暂时进不了中国
印度想抢占这市场

财经 · FORTUNE

- 10 长期大额存单消失？
5年期停售 3年期“一票难求”
- 11 香港大埔火灾触发20亿港元保单
内地家财险渗透率不足10%
- 13 资本市场迎“天然铀”第一股
中国铀业上市首日大涨280%
- 14 亏损的万隆光电
如何吞并营收近10倍的中控信息？

产经 · INDUSTRY

- 17 “两分钟会议”裁员数百人
联想ISG调整背后
- 20 电动自行车新国标落地
“零公里二手车”横生
- 21 狂奔的酱酒热退潮
茅台前高管创业酒厂陷被执行风波
- 23 君亭酒店被摆上货架
湖北文旅18亿元出手

编辑/周嘉宝 版式/陈溪清
图编/陈溪清 校对/宋正大

国内统一刊号/ CN44 - 0139
邮发代号/ 45 - 28
广东时代传媒集团有限公司 主办



6 946957 200015 >
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

时代在线/
http://www.time-weekly.com
官方微博/ @时代周报
官方微信/ timeweekly

广告热线/ 020 - 3759 1496
发行热线/ 020 - 8735 0717
传真/ 020 - 3759 1459
征订咨询/ 020 - 3759 1407

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦 4 楼

年末再提“稳楼市” 城市更新提速推进

“稳楼市”的提法，在中央经济工作会议前夕，再度出现在高层会议的表述中。

12月3日，国务院以“深入推进以人为本的新型城镇化，着力构建城乡融合发展新格局”为主题，进行第十七次专题学习。会议强调，要深入实施城市更新行动，把城市更新和消除安全隐患、稳楼市等工作结合起来，扎实推进好房子建设和房地产高质量发展。

众所周知，好房子以安全、舒适、绿色、智慧为核心特征，对安全的要求被摆在首位。而城市更新同样要重点着眼于消除安全隐患。

在城市发展新阶段，将城市更新与消

除安全隐患紧密结合，体现了城市韧性发展导向。

当前，我国城市住宅面临的安全隐患日益凸显。数据显示，截至2024年，全国房龄超过30年的住房建筑面积已超230亿平方米，占比高达35%。

这批早期建设的住宅正陆续进入“中年维修期”甚至“老年危损期”。外墙脱落、保温层失效、管线老化、结构开裂等问题频发，燃气管道、消防设施、电气线路等“里子”工程隐患重重，部分建筑甚至被鉴定为C或D级危房，严重威胁居民生命财产安全。

老旧小区还普遍存在缺乏适老化设

施、公共活动空间不足、停车充电不易等现象，严重制约着居住品质提升。

上述这些问题既是“城市病”的集中体现，也是制约房地产市场健康发展的深层次障碍。

面对不尽如人意的现状，咬定“好房子”目标，努力建设一批符合安全、舒适、绿色、智慧定义的新住宅，同时将城市更新与消除安全隐患紧密结合，已成为保障城市安全运行的必然选择。

年末高层会议的定调，清晰勾勒出楼市稳定与城市发展的共生路径。

城市更新不是简单的“拆建替换”，而是以安全为底线、以品质为核心的系统性

升级，既以此回应人民对“好房子”的迫切居住需求，也有助于房地产市场拓展新赛道。

城市更新按下加速键，这意味着接下来的地产领域将有两件大事。

一是将已试点展开的“城市体检”扩容乃至全面铺开。通过科学评估住房结构安全、管线状况、抗震能力等核心指标，建立问题清单和风险台账，做到“一屋一策”精准施治。

二是加快危旧房改造步伐。对D级危房坚决拆除重建，对具备加固价值的C级危房实施抗震加固，同时统筹推进老旧小区管线更新、电梯加装、消防整治、适老化

改造等工程，补齐基础设施短板。

这一系列举措，将为房地产市场注入新动能。这不仅因为城市更新将创造稳定且长期的住房需求，而且随着“好房子”理念的持续输入，也有利于引导房企明确转型方向。

很多人感叹房子供给过剩。实际上，当下“好房子”的供给不是过剩而是不足。市场已给出积极反馈。据媒体报道，今年以来，武汉高品质住宅成交面积同比增长超30%，重庆、成都等地优质项目也持续热销，证明好房子并不缺消费者。

建好房子，以好房子的标准改造旧房，地产业还有充足的发力空间。■

“双碳”五年成果 就在你的新能源生活里

时代周报记者 阿力米热 发自北京

你有没有发现，五年时间，很多人的生活

方式改变了。

小区停车场的充电桩从一个到几十个，家里开了多年的燃油车换成了新能源汽车。

天晴时，公园附近的共享单车变得抢手，骑行成了年轻人的社交潮流。

超市的塑料袋变成可降解，可折叠可循环使用的购物袋上新，在社交平台种草秒变时尚单品。

这些改变并非偶然，而是“双碳”的五年实践。

2020年，中国向全世界作出“双碳”承诺：力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和。

五年来，顶层设计与地方实践同步进行。国家发展改革委先后发布两批试点名单，覆盖东、中、西部共62个碳达峰试点城市/地区，多区域协同推进。

现在，“双碳”从一个陌生词汇，成为大家的日常生活。

不止如此，这五年时间，绿色低碳技术和产品陆续进入人们的生活，绿色低碳转型成为社会的共识。中国经济发展始终保持总体平稳、稳中有进的态势，化石能源消费年增长率持续低于经济增长速度。

这足以说明，绿色经济发展有了更多的底气——依靠可再生能源和清洁能源，同样可以推动经济可持续发展和现代化建设。

二十届四中全会提出，加快经济社会发展全面绿色转型，建设美丽中国。牢固树立和践行绿水青山就是金山银山的理念，以碳达峰碳中和为牵引，协同推进降碳、减污、扩绿、增长，筑牢生态安全屏障，增强绿色发展动能。要持续深入推进污染防治攻坚和生态系统优化，加快建设新型能源体系，积极稳妥推进和实现碳达峰，加快形成绿色生产生活方式。

“十五五”时期是实现2030年碳达峰目标的决胜期。

近日，国家发展改革委党组书记、主任郑栅洁在新闻发布会上表示，要以碳达峰碳中和目标为牵引，加快构建实施碳排放总量和强度双控制度、加快能源绿色低碳转型、加快产业结构绿色低碳转型和加快生产生活方式绿色低碳转型。

“我们将加快新型能源体系建设，到‘十五五’末，新增用电需求绝大部分由新增清洁能源发电量满足，让更多绿电穿越山海、点亮万家灯火。”郑栅洁说。

“含绿量”提高“含金量”

自提出“双碳”目标这五年时间，我国已构建起“1+N”政策框架。

“1”是顶层设计的纲领性文件，《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》明确碳达峰碳中和的时间表、路线图、责任主体。

“N”则是一系列具体的行动方案，覆盖能源、工业、交通等关键领域，并配有科技、财政等保障措施。

在系列政策指引下，绿色低碳转型取得显著成效。

数据显示，2021—2024年，全



国单位GDP能耗累计下降率达到11.6%，相当于减少了11亿吨二氧化碳排放量，达到“十四五”目标进度要求。

与此同时，能源消费正向非化石、绿色、低碳方向转变。

通俗地讲，单位GDP耗能是指“赚一块钱所要花费的能源成本”。数值越大，说明经济增长对能源的依赖越重。

反之，则证明能源的效率高，经济结构更健康。

数值下降的背后，关键在于“开源”与“节流”。

“开源”主要指在能源生产的源头端，积极发展风电、太阳能等可再生能源，从源头上降低对化石能源的依赖。

数据显示，截至今年6月底，全国可再生能源装机容量超21.59亿千瓦，占全部发电装机的比重约59.2%。

非化石能源消费比重由2020年的15.9%增至2024年的19.8%，煤炭消费比重从2020年的56.8%降至2024年的53.2%。

“节流”则体现在大规模的技术节能上，聚焦于能源消耗的终端环节提升效率。

2024年5月，国家发展改革委新闻发言人李超曾表示，我国超过60%的存量锅炉、电机、变压器等设备能效仍低于先进水平，超过1/3的存量建筑不满足节能建筑标准。

为此，国家发展改革委重点围绕工业、建筑、交通等高耗能领域，并与大规模设备更新和消费品“以旧换新”等有机结合，加快节能降碳改造和用能设备更新。

数据显示，2024年，“两新”政策带动设备工器具购置投资同比增长15.7%。

形成节能量约2800万吨标准煤、减少二氧化碳排放约7300万吨。

实际上，在此过程中，众多碳达峰试点城市逐步探索出自己的实践与经验。

以内蒙古包头为例，包头风光资源富集，全市新能源技术可开发总量约5600万千瓦。

其中，太阳能年可利用时间在1650小时以上，风能年可利用时间达3300小时以上，是全国少有的风、光

资源“双高值”地区。

得益于此优势，近些年包头推动晶硅光伏、风电等产业，为碳达峰试点建设提供绿电保障。

截至2024年12月，包头已实现新能源装机877.13万千瓦，占全市装机容量的44.24%。

这些新能源产业的发展有效拉动了当地经济增长。

2025年上半年，包头稀土、晶硅光伏和陆上风电装备三大产业增加值同比分别增长16.7%、14.1%和32.6%，合计拉动规上工业增加值增长6.5个百分点，支撑起工业经济的“半壁江山”。

由此可见，产业的“含绿量”不断增加，经济的“含金量”不断提升。

全面绿色转型

“双碳”目标和美丽中国建设，目标都是协同一致的。

这不仅是环境问题、气候问题，还与能源结构、产业结构、交通运输结构、土地利用结构的转型相关。

在“十五五”规划建议首次提出“以碳达峰碳中和为牵引”，进一步突出了“双碳”目标在“经济社会发展全面绿色转型，建设美丽中国”的引领性地位。

郑栅洁在新闻发布会上提到，首先是加快构建实施碳排放总量和强度双控制度，这是全面绿色转型的“指挥棒”。

其次是加快能源绿色低碳转型。这是全面绿色转型的“牛鼻子”。

此外，还需要加快产业结构绿色低碳转型，以及生产生活方式绿色低碳转型。

在明确总体框架的基础上，新型能源体系建设需要具体的实施路径。

具体工作包括，以更大力度发展非化石能源，加快西北风电光伏、西南水电、海上风电、沿海核电等清洁能源基地建设。

推进化石能源清洁高效利用，推动煤电由基础保障性电源转为支撑调节性电源；并且加快建设新型电力系统。

今年9月10日发布的《关于应对气候变化和碳达峰碳中和工作情况

的报告》提出，当前碳排放强度控制、持续推进绿色低碳转型难度大；法律政策体系亟待健全。

其中，推动绿色低碳转型是当前的突出挑战。

厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强在接受时代周报记者采访时表示，当前电网的设计主要是基于传统化石燃料电站的发电特性，无法有效适应风电和光伏发电的间歇性与波动性。

因此，必须加快推进新型能源基础设施建设，包括充电桩、储能设施、煤电氢能化改造以及氢能等项目。

只有建立起适应可再生能源特性的基础设施体系，才能支撑风电、光伏等清洁能源的大规模发展。

近年来，我国充电基础设施建设成效显著，已建成全球规模最大的充电网络。

截至7月底，全国充电基础设施数量达1669.6万个，是“十三五”末的10倍，规模世界领先。

2025年上半年，全国新能源汽车总充电量达到549.23亿千瓦时，充换电行业用电指数较2020年的基期增长870%。

在政策引导方面，工业和信息化部、国家发展改革委印发的《工业园区高质量发展指引》明确提出，要加快园区绿色设施建设。

包括加强屋顶光伏、分散式风电、多元储能、充电桩等新能源基础设施的开发利用，探索构建工业绿色微电网、零碳能源供给系统以及园区级数字化碳管理中心。

这些举措正好弥补传统化石能源电站灵活性不足的问题，提升电力系统对新能源的适配能力。

“要实现这一转型，不仅需要政府出台有针对性的政策，也离不开资本市场的有力支持，两者缺一不可。此外，部分领域还需政府从战略层面进行结构性调整。”林伯强说。

可以想象的是，不久的将来，当充电桩与储能电站广泛普及，绿色能源将从补充能源跃升为增长引擎。

绿电将从“配角”变成“主角”，让新型能源体系更加完善。

这些绿电将跨越山海，点亮万家灯火，勾勒美丽中国的图景。■

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 12 月 9—15 日。

公示名单如下：李亚男

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 12 月 9 日

封关在即 政策红利开启海南机遇

时代周报记者 曾思怡 发自广州

海南自贸港将于12月18日迈入全岛封关运作新阶段。各界目光聚焦于此，期待这片土地即将发生的变化。

过去很长一段时间，海南的标签是“旅游”，且经济增长极大依赖土地开发，经济结构中农业占比颇大。

转折定调于2018年，当年中国(海南)自由贸易试验区成立，2020年《海南自由贸易港建设总体方案》发布。

至此，海南对标全球最高水平开放形态，建设自由贸易港，并凭借独有的政策、法律条文加持，推进贸易自由、便利化，吸引生产性服务业和高端制造业集聚。

数据带来的变化更直观。2018年以来，海南货物贸易、服务贸易年均增速都超过25%；累计吸引外资174亿美元，超过此前30年总和。

2024年，海南旅游业、现代服务业、高新技术产业和热带特色高效农业四大主导产业占海南地区生产总值比重达67%，较2019年提升约12个百分点。

成绩显著，但改进空间犹存。近日，在2025年“读懂中国”国际会议现场，中国(海南)改革发展研究院院长迟福林提出，海南自贸港的政策能不能更好起作用，则需要制度化保障，“这也是企业最看重的”。

迟福林认为，面向未来，海南要通过持续推进制度型开放，吸引更多国内外企业来此设立总部，打造两个总部基地：一个是国内企业到东盟投资的总部基地；一个是东盟企业到中国国内投资的总部基地。

抓住“总部经济”，也就抓住了产业链、价值链高端环节。现阶段已有多多个地区争相发力总部经济，海南优势在哪？长远来看，打造全国对外开放最高形态，又将为海南乃至全国带来什么？

聚焦教育、金融等现代服务业

现阶段，中国有22个自由贸易试验区，但自由贸易港仅有海南1个。

自贸区和自贸港都是中国对外开放的重要战略举措。

即通过在某个区域率先施行对外贸易方面的制度创新，率先对标国际高标准经贸规则，进而优化营商环境，实现产业集聚和升级，并为更大范围的改革开放进行压力测试、形成示范经验。

其中，自贸港处于最高开放形态。可以理解为，自贸港即是升级版的自贸区，具备开放程度更高、地理范围更大、要素流动更加自由、政策和制度创新力度更大等特点。

具体到海南。2021年发布的《海南自由贸易港法》，是我国首部以国家名义制定的自由贸易港法，也是我国首次针对除港澳台之外的省级行政



区划制定的专门立法，直接从制度层面赋予海南更大的改革自主权和法制保障，也就赋予海南大步改革的胆量和空间。

商务部研究院学术委员会委员、研究员白明告诉时代周报记者，过去数年，海南大力推动贸易投资自由化便利化，推动制定征税商品目录、禁止清单、对外开放口岸建设等一系列软硬件配套。

“尤其是‘一负三正’‘两个15%’等税收优惠政策颇为超前，预计将有效吸引外来企业落地，推动产业集聚”。白明说。

而在12月18日全岛封关后，海南对外开放程度有望再进一步，通过制度创新，为外向型制造、医疗健康、数字服务等产业创造更自由的流通环境，从结构上增强经济韧性。

概括而言，封关后，海南与境外国家和地区贸易往来过程中，享受“零关税”的进口商品目录大幅扩大，可进口货物类型更多，口岸通行方式更加便捷；海南与内地贸易往来过程中，对进入内地货物创新采取多种便捷通行举措。

比如封关后，“若货物在海南当地加工增值达30%，则可免关税销往内地”的措施，将显著降低相关外贸企业生产成本，有效吸引跨国贸易企业落地海南。

商务部国际贸易经济合作研究院学术委员会副主任张建平提到，前述措施叠加RCEP《〈区域全面经济伙伴关系协定〉》“区域原产地累积规则”，即产品在15个成员国内的加工价值累计达到40%的，在整个RCEP流通皆为零关税。

再加上海南“两个15%”的所得税政策，三者税收优惠叠加，海南的优势会逐步突出。

不过张建平也提到，海南现在的经济结构还比较初级，一、二、三产的比例大约为2：2：6。

未来，海南通过发挥自贸港优势，经济结构或以“服务业占比约70%、第二产业占比20%~30%、农业比重大幅下降”的趋势发展。

从具体产业类型看。北京大学经济学院教授、国民经济研究中心主任苏剑认为，从自然环境和营商环境来看，海南在医疗和旅游方面空间颇大。从现有地理、产业基础来说，海南在货物方面不具备明显优势，不过随着中国经济的发展，未来中国产品科技含量会越来越高。

而这背后，都需要良好的教育、科技、金融等高端服务业的配合，或者说生产性服务业，以海南现有的政策和制度环境来看，上述高端服务业完全可以在当地建成。

举个例子，在自贸港建设的背景下，海南成为全国唯一允许境外机构独立开办大学的地区，当前已有两所境外高校在此独立办学。更开放的教育体系、更大的学术空间，为海南培养人才、赋能创新提供了更多可能性。

不过苏剑也强调，一个地区究竟应该发展怎样的产业结构，事先很难规划，因为市场在选择的过程中存在很多不确定性。

苏剑认为，政府作用应该放在推动打造市场化、法治化、国际化的营商环境，为企业发展提供奠基条件，吸引各种市场主体进入，让各种市场主体自己去寻找发展方向。

面向“全球南方”

海南对外开放，一个关键面向是东南亚地区。

“读懂中国”国际会议现场，新加坡国立大学李光耀公共政策学院副

教授顾清扬指出，全球发展格局已经发生极大变化，由欧美为主导的全球化开始发生变化，部分发达国家正在去全球化和逆全球化，一种新的全球化——以全球南方城市为主的全球化正在蓬勃发展。

顾清扬认为，在此背景下，海南的开放将面临一个更广阔的空间，即面向以东盟为主的东南亚地区，抓住全球南方城市全球化蓬勃发展的机遇和进程。

这也是地理优势和政策环境共同塑造的结果。

从地图上看，海南作为中国南海海岛，其东面和南面与东南亚多个国家隔海相望，是中国沟通东南亚的“桥头堡”；随着海南自贸港建设持续推进，对于跨国贸易企业而言，就是营商环境好、税收少。

基于上述优势，近年海南积极吸引更多的国内外企业来海南设立总部或区域总部，推进打造“两个总部基地”，即：中国企业走向国际市场的总部基地，境外企业进入中国市场的总部基地。

如2023年海南省发布的《支持“两个总部基地”建设的核心政策举措》政策，从税收优惠、资金支持、营商环境优化、行政审批流程简化等方面降低企业运营成本。

并且同时推进国际航线加密、法务区和产业园建设、招商引资工作联席会议机制打造、城市功能和空间布局优化等，为“两个基地”建设提供支撑和保障。

如何发挥政策红利，与会专家认为，需要制度化保障。进一步来说，政策往往是短期调节，而制度指向长期稳定的机制。

现阶段中国经济向好的关键在于信心，包括消费者的信心、投资者的信心、企业家和市场主体的信心，而信心一定程度上依赖制度的完善。

顾清扬解释，政策层面一定要重视预期管理，人和资源选择去一个国家、一个城市，是要考虑20年、30年、50年甚至是更长期的，如何使得预期是可预见的、稳定的？

“第一是法治，建立一个以法治为基础的现代国家治理体系；第二就是政府的治理能力；再就是综合性的教育、宜居、安全等。”顾清扬说。

再把目光拉长，自贸港建设是海南区域经济发展的重大契机。

张建平表示，中国今天取得的成就，都是在改革开放的条件下取得的，开放发展和创新发展相互促进，也是接下来摆脱中等收入陷阱、进入发达国家行列的必经之路。

在这个过程中，中国必然要推动更高水平的改革开放，要加快对标国际高标准的经贸规则。海南自贸港作为现阶段我国对外开放的最高形态，将承担着我国改革开放先行试验区的定位和功能。■

长期稳定



加快高水平科技自立自强 引领发展新质生产力



科技部原副部长李萌：AI和实体经济融合 破解AI泡沫

时代周报记者 阿力米热 发自北京

近期，全球围绕“AI是否正在形成泡沫”的争论升温。

有人担忧当下景象类似互联网泡沫，就连亚马逊创始人贝索斯也称“AI是伪装成泡沫的繁荣”；另一端则坚信AI正在重写经济规律，未来十年的增长将超过过去百年的总和。

近日，2025年“读懂中国”国际会议在广州举办，第十四届全国政协委员、科技部原副部长李萌在会上的演讲中指出，我国对于“AI+”的战略与部署让中国具备避免泡沫的能力。

在李萌看来，中国一开始就强调人工智能与实体经济融合，这一思路是破解泡沫担忧的根本办法。中国路径的关键仍在于把“人工智能+”实施好，在各行各业先用起来，能致富、能减负，通过实打实的产业落地，并在应用中迭代技术，构筑抵御泡沫的基础。

中国思路或是破解AI泡沫的根本办法
所谓“AI泡沫”，是指人工智能领域因资本过度投入导致的估值过高现象。自2022年年底ChatGPT横空出世，全球AI产业爆发增长，市场规模从2020年的110亿美元飙升至2024年的2150亿美元，预计2032年将突破1.8万亿美元。

资本的投入仍在继续。近期，OpenAI宣布豪掷1.4万亿美元建设

数据中心，英伟达市值短暂触及5万亿美元大关，越来越多的声音开始讨论：炒作和投机是否将AI投资推高到了不可持续的水平？AI泡沫有多大？

国信证券研报指出，2000年的互联网泡沫由大量无盈利、无收入、无产品的“概念股”推动，仅约14%的“.com”公司实现盈利，而2025年的AI浪潮主导者是全球盈利能力最强的“现金牛”企业。数据显示，标普500信息技术板块2025年第三季度净利润率高达27.7%，远超五年平均水平24.7%。

在腾讯科技集团高级副总裁、腾讯研究院总顾问杨健看来，关键在于AI创造价值的速度和大家耐心消耗速度的一个对比：若在资本耐心耗尽前，AI能实现预期的价值，则无泡沫；反之，则泡沫确实存在。

“我认为中国战略、中国部署使中国有能力避免泡沫，在投资增长过快的情况下实现经济稳定增长。”在谈到中国如何应对可能存在的AI泡沫时，李萌如此说道。

李萌认为，中国一开始就强调人工智能与实体经济融合，中国的思路是破解泡沫担忧的根本办法。“人工智能+各行各业，先用起来，能致富、能减负，在应用中迭代技术，让人工智能引领新质生产力发展。所以中国有条件用产业升级防止泡沫。”

近期而言，李萌认为美国亦不会出现泡沫，因其供给与需求相匹配，且供给尚难以满足需求。

但是从长期来讲，中美高端算力芯片长期分割在两个市场，则巨大的算力投入、装备投入，在哪里消化成了问题。“积累的洪流往哪里消化？本来两边可以互补，但是如果把全市场分割了，（市场）缩水了，则投入回报更加困难。”李萌说。

对GDP增长率影响显著

目前，各地“十五五”规划正在编制中，“人工智能+”几乎都成为了其中重点。在《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》全文中，“人工智能”共出现了8次。

其中提到，全面实施“人工智能+”行动，以人工智能引领科研范式变革，加强人工智能同产业发展、文化建设、民生保障、社会治理相结合，抢占人工智能产业应用制高点，全方位赋能千行百业。此外，还提到加强人工智能治理，完善相关法律法规、政策制度、应用规范、伦理准则。

可以确认的是，“十五五”期间，AI大概率会成为结构升级和新质生产力形成的核心变量。

“随着人工智能技术的飞速发展，我国产业结构升级的步伐加快。AI技术的广泛应用不仅推动了制造业、服务业、农业等行业的智能化和自动化，提高了生产效率和产品质量，还促进了产业结构的深度调整，使传统劳动力密集型产业向技术密集型和服务型产业转型。”李萌说，智能经济

和智能社会的发展，以及AI技术的迭代进化，正在引领中国产业进入一个大发展时代，展现给世界新的面貌。

根据国务院印发的《新一代人工智能发展规划》，我国将实施“三步走”战略目标：

第一步，到2025年，人工智能总体技术和应用将与世界先进水平同步，人工智能产业将成为新的重要经济增长点；第二步，到2030年，新一代智能终端、智能体等应用普及率超过90%，智能经济成为我国经济重要增长极；第三步，到2035年，全面步入智能经济和智能社会发展新阶段。

随着AI逐渐普及，其对生活的改变显现，但它如何促进经济增长？

“在微观主体内部，通过AI优化和重塑流程、降低生产支出、提高运营效率已经看到明显的效果，但是它能不能转化为宏观增长的效果？”李萌直言，目前还没有充分显现出来。尽管重大新技术体系的替代可能会在短期内降低物质消耗并影响经济增长，但人工智能的发展在宏观层面对全要素生产率和GDP增长率的影响是显著的。

研究显示，人工智能在宏观和微观两个维度上均促进了我国全要素生产率的提升，尤其是在东部沿海地区和高市场竞争环境下作用更为明显。此外，人工智能通过提高要素配置效率、降低企业成本和增强企业研发能力，对经济高质量发展具有长远战略意义。■

过度投入



专家：未来中国数字经济产值占GDP比重或提至50%

时代周报记者 王晨婷 发自广州

11月30日至12月2日，2025年“读懂中国”国际会议在广州举办。在会议现场，中国电子信息行业联合会数字经济专委会理事长刘九如在回答时代周报记者提问时表示，“十五五”期间，数字经济核心产业占GDP的比重预计将迈向15%左右。

2024年，中国数字经济核心产业占GDP的比重已突破10%，数字经济规模稳居世界第二，提前达到“十四五”时期所规划的目标，数字经济整体已占到GDP的43%。而根据世界物联网大会的数据，今年中国数字经济年产值有望超过80万亿元。

也就是说，数字经济在“十四五”期间已取得显著进展。

无论是核心产业规模还是整体数字经济体量，都为下一阶段的结构升级奠定了坚实基础。

对于数字经济产业在“十五五”期间该如何进一步发展，刘九如透露，他近期也参与了部分讨论，接下来的目标可能是将数字经济核心产业占GDP的比重提升到15%左右，将数字经济整体占GDP的比重提升到50%左右。

此外，以数字技术尤其是AI技术去拉动传统产业转型升级，也将是“十五五”时期的重点。

未来五年，数字经济不仅是增长的重要引擎，也将成为推动结构优化、

提升生产率的关键力量。

刘九如指出，支撑未来数字经济增长的“抓手”将主要聚焦三方面。

首先，AI将是“十五五”期间的明确重点，中国正在推进人工智能创新体系建设以及“人工智能+”行动。无论是中央经济工作会议还是后续规划，都将强化人工智能的研发与应用落地。

尤其是在传统产业数字化升级中，AI的作用将进一步扩大，成为撬动制造业效率提升的关键力量。“我们正站在一个关键的历史节点，人工智能已从一项前沿技术，跃升为驱动产业变革、重塑国家竞争力的核心力量。”刘九如说。

此外，数据产业初具规模但仍处

探索期，也会是“十五五”时期的一大抓手。刘九如表示，目前中国数据产业规模为3万亿~8万亿元，但仍处在从探索走向制度化的关键阶段。未来随着数据要素定价、流通和确权机制加快完善，数据产业将成为人工智能发展的基础，构成新一轮数字经济增长的“地基”。

不过，尽管数字经济快速发展，但刘九如强调，实体经济始终是中国经济稳定增长的根基。他表示，中国具备全球最完整的工业体系，这是抵御外部不确定性、保持经济韧性的根本优势。在“十五五”期间，加快制造业数字化、智能化改造，推动中小企业掌握数字工具，将是提升产业链竞争力的重要方向。■

创业圈

报道创业 · 解读创新

COVERING STARTUPS
DECODING INNOVATION

新型工业化的湖南样本 从一辆无人驾驶卡车说起

时代周报记者 李杭 发自长沙

想象一下这个场景：
地点：江苏省句容的露天砂石骨料矿场；
主要工具：无人驾驶的矿山运输卡车；
核心任务：矿卡有序完成装货，后返回卸货。

这不是工业模拟游戏，而是智慧矿区的日常。工作人员坐在中控室内，眼睛盯着大屏幕，移动手里的鼠标，矿卡依次从车位驶出，精准停靠在矿堆前，与铲车配合装货，再运至卸载点。这是长沙希迪智驾研发的全矿山无人化整体解决方案。

过去需要“力气和汗水”完成的工作，现在只需要一套“智慧大脑”。这种从依赖体力到以智能化为核心驱动的转变，已成为湖南乃至全国制造业的普遍趋势。

这就是新型工业化的具象化。“十四五”以来，数字化、智能化转型成为我国工业升级的必选项。智慧矿区、智慧港口等新模式、新业态逐步壮大，工业生产效率提升。传统产业加快焕新，新兴产业加速领跑，未来产业加力生根，逐步构建起多元发展、多极支撑的现代化产业体系。

近日，时代周报记者跟随工信部组织的“新型工业化媒体调研行”走进湖南，了解这个工业大省的现代化产业体系建设情况。

自2023年，湖南就提出建设“4×4”现代化产业体系，从钢铁建材到大型机械，从地上的动车到天上的卫星，数字化、智能化贯穿于每一个环节。

效果显而易见。2020—2024年，湖南全部工业增加值从1.24万亿元提升到1.56万亿元，居全国第9位。

工业及与之密切相关的生产性服务业对湖南经济增长的贡献率合计达67.4%。

按分钟完成生产的“智造”

当粗壮的钢坯通过高温轧制，变成一捆捆直径仅几毫米的细丝，当中的瑕疵可能无法直观发现。在过去，工人只能打着手电筒近距离观察，这不仅考验个人经验，还受作业环境安全性的直接制约。

在湖南湘潭钢铁集团有限公司，这一做法已被彻底改变：检测设备直接部署在生产线旁，通过与AI大模型结合，实现一边生产一边检测。工人在电脑端复核，一旦发现瑕疵，及时调整工艺，极大提高了生产效率。

钢材检测方式的变化，正是湖南制造业的转型缩影。

作为工业大省，湖南几乎拥有所有工业门类，工程机械、轨道交通等领域更是湖南制造的代表。长期以来，这些优势产业支撑湖南工业发展。但随着市场需求升级、技术迭代加速，这些制造业面临着提质增效的挑战。

工信部印发的《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》提到，明确加快原材料、装备制造等重点行业领域数字化转型步伐，并通过制造业数字化转型行动、两化融合标准引领行动、工业互联网平台推广工程、系统解决方案能力提升行动、产业链供应链数字化升级行动5项重点工程推进两化深度融合。

制造业数字化转型，并非短跑冲刺，而是一场考验定力与耐力的“马拉松”。

湖南的计划是“十四五”期间支持2000家企业进行数字化、网络化、智能化改造，打造企业、行业和区域数字化转型标杆，实现转型一个、带动一批、辐射一片。

直观变化是，从龙头企业到中小企业，从高端装备制造到有色金属冶炼，“人工智能+制造”的实践已经进入车间。

比如在长沙中联智慧产业城的土方机械园区，挖掘机生产线从备料、焊接、机加、涂装、装配到调试，已



“十四五”以来，工信部支持包括长沙、株洲等在内的46个城市开展制造业新型技术改造城市试点。

累计建成230多家卓越级智能工厂和1260家5G工厂。

工业机器人新增装机量占到全球的比重超过50%。

实现自动化生产。并且一条生产线能制造多种型号，实现柔性生产。

这样的智能化生产线不是个例。作为全球规模最大、品种最全的工程机械综合产业基地，中联智慧产业城汇聚了12个智能工厂，拥有300多条智能产线，20条行业首创黑灯产线和700多项产线专利技术。

按分钟实现的效率更有说服力：在这里，平均每6分钟生产一台挖掘机，每7.5分钟生产一台剪叉式高空作业车，每27分钟生产一台混凝土泵车，每18分钟打造一台汽车起重机。

这是长沙作为制造业新型技术改造城市试点的实例，也是全国传统产业转型升级的具体实践。

“十四五”以来，工信部支持包括长沙、株洲等在内的46个城市开展制造业新型技术改造城市试点，累计建成230多家卓越级智能工厂和1260家5G工厂，工业机器人新增装机量占到全球的比重超过50%。

新兴产业集群发展

建设现代化产业体系，既要推动传统产业的转型升级，又要着眼于未来发展趋势，培育和壮大新兴产业和未来产业。

按照湖南“十四五”战略性新兴产业发展规划，加快发展高端装备、新材料、航空航天、新一代信息技术、新能源及智能网联汽车等九大产业。

链式发展是湖南选择的方向。以卫星产业为例。2021年，湖南北斗产业园落户株洲经开区，凭借政策支持

与当地制造业基础，赛德雷特和太空星际等产业链上下游公司陆续入驻，覆盖从卫星研制、数据服务到场景应用的多个环节。

在龙头企业的带动与产业链协同效应下，株洲北斗产业生态快速成型，实现集群式发展。2025年上半年，株洲北斗核心产业增速高达34.37%，在全国试点城市中排名第一。

再如新能源及智能网联汽车产业。从自身的资源禀赋看，湖南在发展新能源产业方面，并不具备得天独厚的优势。但通过技术补资源的方式，湖南前瞻性布局储能材料，精准建链、延链、补链、强链，逐步形成完整的产业链闭环。

尤其是在锂电池和储能材料方面，湖南已形成涵盖“矿物材料—储能材料—电芯电池—终端应用—电池回收利用”全链条的产业体系，是国内产业链条最完备的集聚区之一。

这自然有足够的吸引力把人才、资金、项目集聚于此。如最开始提到的希迪智驾，就是由湘籍科学家李泽湘教授领衔，依托长沙雄厚的工程机械产业基础与当地政府的支持，于2017年在长沙创立。如今，这家当地智能驾驶龙头企业正在冲刺“矿山自动驾驶第一股”。

湖南已崛起成为新能源汽车产业的重要生产基地。目前，当地已聚集比亚迪、广汽埃安、上汽大众、中车电动、吉利等十余家新能源汽车整车生产企业，形成新能源乘用车、客车、专用车同步发展的格局。

2025年上半年，湖南汽车产量达到74.76万辆，其中新能源汽车产量达到47.91万辆，产量排名跃升至全国第6位。

产业链群发展模式逐步扩展至其他新兴产业。比如生物医药与医疗器械产业，目前湖南汇集企业约7万家，2024年全产业链营收达3387.5亿元。

要持续支撑新型工业化发展，还需通过发展未来产业来引领科技进步、带动产业升级、培育新质生产力。

“十四五”期间，工信部系统谋划未来制造、未来信息、未来材料等六大重点方向，指导地方因地制宜建设了63家省级未来产业先导区。今年政府工作报告提出，建立未来产业投入增长机制，培育生物制造、量子科技等未来产业。

湖南把人工智能、生命工程、量子科技和前沿材料作为主攻方向，这既是瞄准科技前沿与产业升级，也是依托于自有的产业基础。以人工智能为例，其重要承载区湖南湘江新区，截至去年底已集聚产业链重点企业532家，省级AI示范项目占全省六成，走出一条“技术突破—场景赋能—产业集群”的创新发展路径。

产业融合发展

在湖南的调研行程中，时代周报记者发现当地产业发展的一个鲜明趋势是：产业之间边界在逐渐消融，跨领域的协同与融合成为新常态。

这种融合，首先体现在技术的跨界应用上。

中南制造旗下长沙长泰机器人有限公司打造的AI智能验布机，将人工智能算法替代人工检测，检测精度可达0.1mm，检出率可达95%以上，解决了传统人工检测速度慢、劳动强度高等问题，提升检出率达到30%以上。

融合更深层的表现，是业务模式与产业形态的重构。

比如湖南明和文化科技集团有限公司，从最初的售卖舞台灯具，到如今业务覆盖文化创意策划、技术研发到运营的全流程服务模式。在这里，制造不是终点，而是与文化、创意、科技深度融合的起点，催生出全新的产业链，向更高价值的生产性服务业转变。

这些产业融合的生动实践，正是湖南加快建设现代化产业体系的鲜活注脚。当不同产业打破壁垒、合力发展，现代化产业体系的根基才会变得愈发牢固。

最直接的影响就是经济增长更有动力。从经济总量来看，2023年湖南地区生产总值（GDP）跨过5万亿元台阶，2024年达到5.32万亿元，预计今年增长5.5%左右，5年增量预计超过1.2万亿元。

从发展质量来看，“十四五”以来，湖南的高技术制造业和装备制造业增加值年均分别增长13.9%和10.2%，占规模工业比重分别提升至14.1%和32.3%，并且累计推动90.7万家企业上云上平台，培育17个国家级卓越级智能工厂。

更具象的证明，则是“湖南智造”不断破圈出海。今年上半年，湖南重型机械、轨道交通、航天航空等出口增长31.2%，其中新能源汽车出口增长53.7%。出口产品结构也不断优化升级。工程机械、轨道交通、“新三样”等产业出口持续增长，劳动密集型产品出口下降。

建设现代化产业体系，也是下一个五年我国经济发展的重要方向。

“十五五”规划建议将“建设现代化产业体系，巩固壮大实体经济根基”放在12项战略任务的首位。

强调坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，坚持智能化、绿色化、融合化方向，保持制造业合理比重，构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系。

在落实层面，“十五五”规划建议进一步明确要推动重点产业提质升级，加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展，推动量子科技、生物制造、具身智能、6G等成为新增长点。

工信部表示，将加快构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系，深入推进工业技术改造和设备更新，实施打造新动能行动，推动产业升级向“新”布局、稳健发展。

从湖南的实践看到，新型工业化的模样，在车间的灯光里、在工程师的操作屏上，变得越来越清晰。当传统产业不断实现数字化、智能化、绿色化转型升级，新兴产业在集群发展中合力，未来产业逐步前进，构建现代化产业体系的步伐正在提速。■

5.32

万亿元



北方经济第一大省迈向10万亿后 青岛、潍坊瞄准新的万亿台阶

时代周报记者 李杭 发自北京

作为区域经济增长的核心增长极，GDP万亿元城市的培育扩容，已成为各省份下一发展阶段的重要目标之一。

近日发布的山东“十五五”规划建议，明确了山东未来五年提升重点城市发展能级的清晰路径，提出构建“两圈联动、三核引领、陆海统筹、全面发力”的发展格局。

在这一目标下，提升重点城市发展能级，增强济南、青岛和烟台的引领带动力，推动青岛经济总量加快迈上2万亿元大台阶，新增潍坊1个过万亿元城市，支持临沂和济宁加速向万亿元级迈进，成为山东的主要突破方向之一。

这一布局既蕴含着山东对自身省域经济协调发展的深层谋划，也承载着其作为北方经济龙头的责任担当。

目前山东已有济南、青岛、烟台3座万亿元城市，数量仅次于江苏（5座）、广东（4座）。

但各省份竞逐的态势让山东不敢松懈。

江苏徐州2024年GDP达9537.12亿元，2025年冲刺万亿元近在眼前；浙江温州去年GDP达9718.8亿元，预计今年突破万亿元；福建厦门也正向万亿元GDP迈进。

在这场“万亿元城市扩容赛”中，山东如何巩固现有优势，推动青岛经济总量突破2万亿元大台阶，又将如何激活新增长极，在北方经济版图中进一步巩固领先地位？

将产生首个2万亿城市

回望“十四五”，山东的经济规模稳步向前，为“十五五”时期的发展奠定了基础。

“十四五”前四年，全省地区生产总值年均增长6.1%，高于规划目标0.6个百分点，经济总量占全国的比重也逐年提升。今年前三季度，山东生产总值为77115亿元，增长5.6%，预计今年年末山东经济总量将跨上10万亿元大台阶，成为北方地区第一个GDP总量过10万亿元大关的省份。

这份“10万亿元”的成绩单，背后是核心城市引擎作用的持续凸显。

目前，山东已有青岛、济南、烟台三座万亿元级城市，形成“三核引领”的发展格局。2024年这三座城市的GDP合计超过4.1万亿元，占山东全省比重超40%。

其中，青岛凭借海洋经济和对外贸易优势，成为山东首个迈入万亿元级别的城市；济南依托省会资源和工业基础，稳步提升综合能级；烟台则依靠坚实的制造业集群和海洋产业，于2023年成功突破万亿元大关，成为北方地区首个非省会万亿元地级市。

在“十四五”期间，这三座城市充分发挥了引领带动作用，共同支撑了全省经济的持续健康发展。

即将进入“十五五”之际，山东进一步提出要“提升重点城市发展能级，增强济青烟引领带动力”。这意味着，青岛、济南、烟台不仅要巩固自身万亿元规模，还需进一步提升辐射力和协同性，在全省发展格局中承担更重要的使命。

尤其是青岛，被赋予“加快迈上

2万亿元台阶”的明确目标。中国城市发展研究院投资部副主任袁帅向时代周报记者表示，青岛作为山东高能级城市，对山东的引领作用最为显著。

袁帅认为，经济上，青岛经济总量大、产业多元，是山东经济的重要支柱，其发展能带动周边城市产业协同，形成产业集群效应。创新方面，青岛科研资源丰富，众多高校和科研机构汇聚，为山东创新驱动发展提供智力支持，推动新兴产业崛起。而突出的港口优势更让这里成为对外开放窗口，吸引外资和先进技术助力山东提升全球经济地位。

从全省发展布局来看，青岛的能级升级是山东实现“十五五”新突破的核心支撑。作为全省经济的“龙头”，青岛向2万亿元能级跨越，能进一步放大辐射带动效应，牵引整个胶东经济圈乃至全省产业升级。而从发展现状来看，青岛正稳步接近这一目标，今年GDP预计突破1.7万亿元，为后续突破2万亿元打下了基础。

袁帅表示，青岛想要在“十五五”期间登上2万亿元的台阶，需要在多个关键领域实现突破。

一方面，需持续做强高端制造业，提升产业附加值与核心竞争力，并进一步强化海洋经济特色，大力发展海洋高端装备、海洋生物医药等高附加值产业。另一方面，应加快提升现代服务业能级，特别是在金融、物流、科创服务等领域，为经济高质量发展提供支撑。

第四座万亿级城市

山东想要进一步提升发展能级，

不能仅靠济青烟的带动，更需通过培育新的万亿元城市来构建多极格局。

长期以来，山东面临“群山无峰”又“东西不均”的困境。2024年山东东片区8市GDP占全省57.08%，西片区8市仅占42.92%，现有万亿元城市多集中在东部。这种格局不仅制约着鲁中、鲁南的发展空间，也制约着全省的区域协调发展水平。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受时代周报记者采访时表示，培育多中心格局可缓解济青“两极独大”，带动鲁中、鲁南崛起。而且多增长极可以分散风险，形成产业互补，提升山东整体抗冲击能力。万亿元城市群也能够更好对接黄河流域生态保护、京津冀协同等国家布局，强化山东枢纽地位。

因此，培育更多的万亿元城市，是山东破解区域发展失衡、夯实经济发展的关键路径。

而在山东规划的万亿元城市“后备军”中，潍坊无疑是冲在最前的核心力量。山东“十五五”规划建议明确提出，要新增潍坊1个过万亿元城市。

2024年，潍坊GDP首次突破8000亿元，达到8203.2亿元，居全省第四，按不变价格计算，比上年增长5.9%。

作为工业大市，潍坊拥有国民经济41个工业大类中的37个，制造业总量约占全国的1%、山东省的1/10。其构建的“9+3+N”产业体系中，动力装备、高端化工等产业集群优势突出。

袁帅表示，潍坊冲击万亿元目标的核心竞争力在于扎实的产业基础。在高端装备领域，技术先进、产品种类丰富，并且潍坊地处济南、青岛两

大都市圈联动的战略节点，其突破万亿元也有助于串联山东的“三核”，加快形成全国第3条“万亿城市绵延带”。

在潍坊之后，同属鲁南地区的临沂与济宁构成了山东万亿城市后备军的第二梯队。这两座城市2024年的GDP分别为6555.8亿元和5867亿元，位列全省第五和第六名。

若两市成功迈入万亿元GDP城市行列，将使山东万亿元城市数量增至6座，进一步提升全省经济总量规模，增强山东在全国经济格局中的竞争力。

此外，作为鲁南地区的核心城市，临沂和济宁的发展有助于缩小山东南北区域发展差距。通过产业协同、交通互联等方式，带动周边枣庄、菏泽等城市共同发展，推动鲁南经济带崛起，实现全省区域协调发展。

目前两地正依托自身优势精准发力，发展势头愈发强劲。

济宁持续培育新兴产业，力推“232”先进制造业强链壮群，即新能源、高端装备2个2000亿级产业集群，高端化工、新材料、食品3个1000亿级产业集群，以及新一代信息技术和医药2个500亿级产业集群，在产业转型升级上成效显著。

临沂则是重点聚焦工业提质和发展现代物流。目前，临沂重点打造高端不锈钢和先进特钢、高端工程装备、新能源商用车等13条标志性产业链，现代化产业体系加速构建。

随着潍坊向万亿元GDP目标发起冲击，临沂、济宁等“后备军”持续发力，山东“十五五”规划建议的实施路径将会逐渐清晰。□

展奋进之姿 话合作共赢 第七届世界客商大会梅州市梅江区分会场系列活动侧记

11月23—25日，第七届世界客商大会在梅州市举行。其间，梅州市梅江区精心策划系列活动，既有梅州经开区北区产业园、“百千万工程”典型村、华科城·梅江科技企业孵化器 etc实地参观点位，也有嘉应古城沉浸式体验，更有“百千万工程”项目动工投产仪式暨招商推介会，全方位展现梅江客家文脉之韵与奋进之姿。

“时隔几年再来梅江，产业园区的热度、乡村的新貌都让人惊喜，这是一片能扎根的沃土”“梅江的‘免费办公’政策和完善的产业链配套，正好契合企业的扩张需求”……从城市风貌到产业势能，从营商环境到振兴实效，一个更富活力、更具潜力的梅江区，正以开放之姿吸引海内外客商目光，携手共绘合作共赢新图景。

项目赋能强动能 招商推介聚合力

11月24日，第七届世界客商大会梅江区“百千万工程”项目动工投产活动暨招商推介会举行。300多名海内外客商嘉宾、政企代表齐聚一堂，共话合作机遇，共绘发展蓝图。

活动现场，与会嘉宾共同观看梅江区“百千万工程”宣传片与招商引资宣传片，直观感受梅江区发展活力。梅江区委副书记任君作招商推介，全面

介绍区域发展机遇、产业优势和营商环境，向广大客商发出诚挚合作邀约。

“我们选择将无人机整机生产基地落户广东梅州经济开发区，既源于对家乡的深厚情怀，更得益于梅江区优越的营商环境和发展无人机产业的得天独厚优势。”广州成至智能机器科技有限公司董事长廖科文表示，在项目对接过程中他深切感受到梅江区高效务实的服务效能与满满诚意，再叠加“免费梅州”“鸿雁计划”等扶持政策以及高标准厂房“拎包入住”便捷服务，全方位降低了企业落地成本、缩短了投产周期，让企业能够轻装上阵、专注发展，对在梅江区扎根发展充满信心。

近年来，梅江区坚持以产业赋能激活发展新动力，聚焦电子信息、低空经济、现代农业等重点赛道，大力实施“一把手”招商工程。区委、区政府主要领导带头“走出去、请进来”，各产业招商队及各镇（街）协同联动，营造出全域招商、全员服务的浓厚氛围，项目建设与产业培育成效显著。

今年全区新签约动工EVA高分子材料产品生产、鸿创渔业养殖综合体等70个项目，计划总投资58亿元；博敏电子新一代电子信息产业扩建、鸿宇公司高端电路板制造等21个重点项



一个个项目动工投产，释放出梅江区高质量发展强信号

目顺利投产，总投资达61亿元，为区域经济高质量发展注入强劲动能。

一个个项目动工投产，释放出梅江区高质量发展强信号。“希望广大客商抢抓历史机遇，继续投资梅江、深耕梅江、扎根梅江，持续关注梅江、宣介梅江、支持梅江，在助力家乡现代化建设的同时成就一流事业、造就一流企业，共同谱写‘客商与客都共成长’的新篇章。”梅江区委副书记、区长刘东峰表示，梅江区将始终把企业家当“自家人”，用心用情做好服务保障，以最大诚意、最大努力，让广大客商安心、顺心、专心成就一番事业。

实地探访见实效 软硬兼修引客来

客商代表还走进省“百千万工程”典型村——梅江区三角镇龙上村，实地参观客家古民居桂芳楼、自柚大草地等特色项目，深入了解产业培育、客家文化传承等成果，真切感受以农文旅融合发展激活乡村振兴新动能的生动图景。“古民居桂芳楼保存完好，尽显对文化根脉的珍视。同时龙上村深挖客家文化内涵，推动其与

现代产业深度融合，让传统文化焕发新机。”美国北卡罗来纳州客家联谊会筹委会召集人郑云满感慨道。

营商环境的“软实力”成为客商考察的核心关注点。在华科城·梅江科技企业孵化器，“AI客都 免费办公”的创新模式让客商纷纷为之点赞。该孵化器首期总建筑面积9464.75平方米，设有办公室51间，不仅依托“免费梅州”政策，为创业者提供最长4年免收租金的优惠支持，更配套政策咨询、人才对接、市场拓展等全链条服务，全方位降低创业门槛。“梅江区的‘免费办公’政策对初创企业而言极具吸引力，这种‘想企业之所想、急企业之所急’的主动服务意识，必然能吸引更多优质产业项目和创业力量向此集聚。”马来西亚前国际贸易工业部副部长、中国工商银行马来西亚有限公司独立非执行董事吴立洋说。

依托梅江控股标准化厂房打造国家级科技孵化器，是梅江区聚焦企业发展与人才创业痛点难点、持续深化“免费梅州”政策落地的有效举措。梅江区通过深度挖掘整合闲置厂房、

学校、低效用地及优质国有资产资源逾3.5万平方米，制定出台“五大免费”实施细则，为企业和创业者提供注册登记、办公场地、政策对接、人才服务、资源共享等全过程“免费”支持，以实打实的政策红利持续优化营商环境。

在博敏电子创芯智造园，客商们直观感受到了梅江区高质量发展的强劲脉动。“2005年我回乡创办企业，从最初选择在梅江区投资，到如今将创芯智造园扎根于此，我始终坚信‘走千走万，不如梅江两岸’。”博敏电子董事长徐缓表示，在企业项目从蓝图到落地过程中，深刻感受到了梅江区各级各部门务实高效的工作作风和以企业需求为导向提供的全链条高质量服务。

当前，梅江区聚力推动现代化产业体系建设，坚持实体经济为本、制造业当家，优化提升传统产业，培育壮大新兴产业和未来产业，大力发展现代服务业，加快构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系，产业格局正从“小而散”向“大而强”的集群化、集约化发展迈进。

（文/钟戈 陈绮冰 陈鸿）



第七届世界客商大会梅江区“百千万工程”项目动工投产活动暨招商推介会现场

贵州成西部第二个“市市通高铁”省份

时代周报记者 曾思怡 发自广州

在2015年实现“县县通高速”的基础上，贵州高铁又升级了。

随着盘兴高铁在11月28日通车，贵州自此成为西部第二个、全国第12个“市市通高铁”的省份。

公开资料显示，盘兴高铁全长99公里，设计时速250公里，起自六盘水、终至地处黔西南的兴义。通车后，从贵阳乘坐沪昆高铁抵达六盘水的盘州站，再从盘州站乘坐盘兴高铁抵达兴义市，耗时仅需2小时，两地通行时间缩短了一半。

六盘水和黔西南皆有丰厚旅游资源，前者有“中国凉都”“南国冰雪城”城市IP，后者有“横竖都是世界第一”的花江峡谷大桥、“西南奇胜”万峰林，国家级旅游景区达48个。

盘兴高铁通车，将两地旅游资源串联成线，拓展当地旅游的多元化和丰富度，实现更好引客、留客，延长旅游消费链。地方文旅局也早就摩拳擦掌，盘兴高铁通车之际，黔西南州发布旅游优惠方案，乘坐动车至兴义南站的旅客，可享7日内国有3A级及以上景区头道门票免费优惠。

把目光拉长至全省，盘兴高铁的通车，还让贵州成为全国第12个“市市通高铁”的省份，快于山东、浙江、四川等经济大省。

时代周报记者梳理发现，此前实现“市市通高铁”的11个省份，多为中部省份、地处国家“八纵八横”高铁主通道枢纽位置，又或者是沿海发达省份、经济实力足以支撑成本巨大的支线高铁投建。

地处西南、经济总量排名全国第22位的贵州，缘何上位？

为何能成为西部第二个？

贵州之前，全国已有福建、安徽、江苏、江西、河北、广东、河南、湖南、湖北、广西、辽宁等11省份实现“市市通高铁”。



梳理发现，这些省份集中分布在华中、华东、华南和部分华北地区，基本位于国家“八纵八横”高铁主通道连接成网的地带，借此率先实现密集高铁覆盖；又或者地处高铁网末梢，但得益于地方经济发达、足以支撑成本巨大的支线高铁投资建设，亦或者有国家区域政策红利加持。

在此背景下，地处西部且经济相对不发达、客流强度相对不高的贵州为何能较快实现“市市通高铁”？

时代周报记者综合梳理和采访了解到，地处西南交通枢纽，作为西部大开发的重要节点，有脱贫攻坚、乡村全面振兴等政策加持，多元融资模式应对建设和运营成本，以及复杂地理条件为我国高铁技术突破提供落地场景等，都是贵州较快推进高铁建设的原因。

尤其是“西南交通枢纽”地理位置带来的红利。中国企业资本联盟副理事长、中国区首席经济学家柏文喜对时代周报记者指出，贵州是西北、成渝通往珠三角、北部湾最短线路的必经之地，国家“八纵八横”高铁网有多条干线在此交会，不仅建设资金主要由中央承担，修建时间也更早，先修就能先形成“通道经济”。

时代周报记者还发现，现阶段贵阳有国际标准意义上（时速250公里及以上）的高铁线路6条，不过结合贵州山高地险的特点，高铁建设难度大、部分路段需减速实现安全性和经济性，若将时速200公里的铁路也纳入计算，则贵州共有7条高铁。

这7条中，贵广高铁、沪昆高铁、成贵高铁、贵南高铁皆为国家“八纵八横”高铁主干道的组成部分，负责沟

通东西、连接南北，而贵州在其中扮演连接点的位置。

比如贵州首条高铁——2014年建成的贵广高铁，串联贵州、广西、广东，缩短了贵州乃至成渝到珠三角的时空距离；又如2016年建成的沪昆高铁，串联华东、华中、华西，被视为驱动中国区域协调发展的“黄金大通道”。

上述4条高铁干线的通车，让贵阳、安顺、六盘水、铜仁、毕节、黔南、黔东南等7个市（州）迈入高铁时代。仅余的遵义、黔西南两地，分别由渝贵铁路、盘兴高铁串联，实现高铁通达。

另外从区域协调层面来看。浙大城市学院副教授、文化创意研究所秘书长林先平告诉时代周报记者，贵州地形复杂，山地丘陵占比高，传统交通方式受限严重。其地理条件促使交通升级需求迫切，而高铁能有效突破地理屏障，提升省内交通效率。

在这个背景下，贵州又作为西部大开发的重点省份，获得了国家在交通基础设施建设方面的大力扶持，部分高铁项目得以优先规划和推进。

从交通末梢，变区域枢纽

高铁建设和运营成本颇大，建成后效益能否划得来，今后运营效益又能否覆盖运营和维护成本？近年来，关于高铁的经济账，在全国层面越发被重视和讨论。

具体到贵州，高铁布局如何撬动区域经济？当地又应如何运营，以实现大成本基建项目的效益更大化？

作为近年风头颇盛的旅游大省，贵州实现市市通高铁，最容易让人们联想到的效益，即是赋能当地旅游。

公开资料显示，盘兴高铁开通后，贵州高铁运营总里程达1906公里，位居西部12个省（自治区、直辖市）前列，以贵阳为中心，贵阳至省内8个市（州）行政中心所在地（中心城市）30分钟至2小时的“高铁交通圈”正式形成。

对旅游业而言，尤其是对外省游客来说，2小时之内通达全省各市（州）的高铁网，对于当地留客、延长旅游消

费链的作用不言而喻。

柏文喜表示，过去近十年的高铁建设，重构了贵州旅游版图。原本“散珠”状的黄果树、荔波、万峰林、梵净山等5A景区，进入到贵阳1～2小时辐射圈，团队变散客、过夜率提升，留客消费增长30%以上。比如在当地，冬季“到兴义看油菜花”“到六盘水泡温泉”成为热门周末产品。

“小时经济圈”的概念，还可以延伸到更多领域。苏商银行特约研究员付一夫对时代周报记者指出，贵州通过高铁重构了区域经济地理，通过“小时经济圈”效应，促进人才、资本与技术向贵州流动，为承接东部产业转移、培育新兴产业（如大数据、大健康）提供硬件支撑。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅也告诉时代周报记者，较快的高铁布局，还能提升贵州的区位优势，使其从交通末梢转变为区域枢纽，吸引更多投资和产业转移。从企业视角而言，就是可以更便捷地接入全国市场，降低物流成本，提高运营效率，从而促进产业集聚和升级。

比如，现阶段，基于地方资源禀赋和国家大型项目落地等，贵州在农产品、数字经济部分环节已经形成比较优势，在劳动力和用地成本上也明显低于发达城市群。

更多更快的路网建设，有益于贵州农产品快速送达成渝、粤港澳，保质且提价；数字经济方面，更便利的交通，也可以推动形成“核心在贵阳、配套在州市”的产业链分工，进一步降低人力成本和用地成本。

不过上述受访者也提到，较密集的高铁网的建成，对贵州经济社会发展而言有多方位利好，但同时也要考虑运营成本和效益提升。

袁帅建议，贵州在高铁建设和运营中，要注重与地方经济发展相结合，通过高铁带动沿线产业布局优化和旅游资源开发，形成“建设—运营—效益”的良性循环，进一步增强了高铁建设的可持续性。■

两年涨超20% 谁在推高鹤岗的房价？

时代周报记者 史航 发自北京

因“白菜价”房子爆火的鹤岗，现在房价怎样了？

这座因煤而兴的城市，现在被人们普遍认为是全国房价最低的城市。全国房价行情网站显示，鹤岗当前平均房价在全国城市中排最后一名，平均租金排名倒数第六。

但在全国房价总体下调的背景下，鹤岗的房价却在缓慢上涨。据安居客数据显示，鹤岗2025年房屋均价为2041元/米²，高于2024年的1980元/米²和2023年的1695元/米²，整体呈上涨趋势。也就是说，相较于2023年，2025年的房价上涨了20.4%。

一面是逐渐降温的热度和离开的人，一面是稳定的本地购房需求，鹤岗的房价，还会涨吗？

外地购房降温，刚需住房成主流

第一批来到鹤岗卖房的中介郑前，最近常常感觉有些空闲。

手机上的几个微信号切了又切，来咨询买房的人却寥寥无几，关于鹤岗的视频发了几条，流量也表现一般。“大家对鹤岗房子的那种热情和疯狂，有点慢慢消退了。”郑前说。

2019年他从广东来到鹤岗时，这里还是流量的中心。关于鹤岗房价的讨论铺天盖地，传闻中一两万元一套的房子吸引了全国各地的购房者。那时候，郑前随手发了一条在鹤岗泼水成冰的视频有几十万点赞，大批自媒体博主来到鹤岗“起号”，一条探店视频能达到几千元的报价。

郑前开始帮人买房，微信号注册了六个，每天咨询购房的信息有上千条，“回都回不过来”。有投资者坚信这里的房子最有上涨潜力，看到他朋友圈里一两万元的房子，人都不来现



场，直接转账。有年轻人放弃大城市的生活，选择来鹤岗买房定居，他们大多从事线上工作，怀揣着低成本生活的想法来鹤岗看房。

“那段时间，最多一天买过六套房子，一个月几十套也是常有的事。”郑前跟时代周报记者如此说道。

这样的日子没有一直持续下去。最早离开的一批人是在鹤岗做自媒体的，郑前说，这两年鹤岗热度不再，网络上的鹤岗视频流量还不到原来的十分之一，本地人也不再关注探店、生活类的博主。“有客户此前在鹤岗买了一套毛坯房，各种形式的账号做了一大圈，一个也做不成，最后只能在鹤岗的咖啡店打工赚钱，今年他把房子卖了回了老家。”

另一些来到鹤岗的年轻人，也渐渐发现自己适应不了这里的生活，其中一个原因是寒冷的气候，鹤岗冬天天常常降至零下30摄氏度，“很多人冬天受不了”。小城市的娱乐生活受限、

饮食口味偏重等因素，也成为外来购房者选择离开鹤岗的原因。

此外，鹤岗近年来人口流失严重，本地产业不多，“本地的工作非常难找，能找到的基本只有外卖、快递等工作，如果没有稳定的线上工作，人们很难在鹤岗留下来。”郑前说。

在郑前看来，鹤岗楼市最火热的时期正逢全国房价的高点，强烈的对比让人们人们对鹤岗房价充满好奇和希望，而现在全国房价总体回调，周边的几个城市房价都降至和鹤岗差不多了，鹤岗不再具有独特性。“另一方面，在总体回调的背景下，人们也不再相信鹤岗房价还有上涨的潜力。”

“整体来看，市场是逐渐回归到理性的。”郑前告诉时代周报记者，现在来鹤岗买房的外地人，大多数都是来过鹤岗，经过慎重考虑和体验，想留在鹤岗稳定生活的。

市场的变动也导致了房价的变化。据郑前观察，当前鹤岗整体房价

保持平稳，市中心的一些小区还有小幅的上涨。

郑前认为，鹤岗楼市最火的时期，大家最关注的是一两万元的房子，这部分房子大多数是老旧的棚改房，卖完就没有了。而近两年的购房者多数想留在鹤岗生活，会选择价格稍高，品质也更好的新建小区买房。这也导致近两年鹤岗房价整体平稳，成交价格稍稍走高。

“当前，最受外来购房者欢迎的是整体价格在4万～5万元，地处鹤岗次中心的新建小区的房子，这些小区离鹤岗市郊的公园、景区较近，整体设施较新。”郑前说。

房价稍有上涨，本地购房需求火热

鹤岗房价整体呈上涨趋势。安居客数据显示，鹤岗2023年房屋均价1695元/米²，2024年为1980元/米²，到了2025年已突破2000元/米²关口，均价达2041元/米²。

从二手房价格来看，当前鹤岗12月二手房价格均价为2041元/米²，同比去年上涨3.08%。

外来购房者意愿降温的背景下，本地购房需求则火热，一些高端小区价格持续上涨。

林兰（化名）在去年3月关注到鹤岗一新建高端小区，当时出售价格不到4000元/米²，犹豫一番之后，林兰没有出手购买，“今年再看已经涨到了5000多元/米²”。

据林兰观察，鹤岗市中心一些新建小区、高端小区价格近些年来持续上涨，“鹤岗的高端小区比较少，但鹤岗人结婚、换房都有买好房子的需求，比较好的新房这两年价格越来越贵”。

中介李星（化名）告诉时代周报记者，近年来房地产开发节奏放缓，鹤岗市中心的新建小区，特别是比较高端的第四代住宅相对稀缺，当前需求旺盛。她分析，留在鹤岗的本地居民，大多数从事公职工作或经商，收入较为稳定，而鹤岗消费场景有限，“还是有不少人愿意掏出大部分积蓄去改善住房”。

据李星观察，当前鹤岗的几个高端小区均价达到了5000元/米²左右，前来咨询的本地购房者很多，在当前外来购房遇冷的背景下，这部分购房者成为主流。她为此调整经营思路，主要和高端小区合作，面向本地购房者经营。

安居客数据显示，鹤岗工农区（中心城区）二手房挂牌均价2658元/米²，比去年上涨2.43%，高于鹤岗平均价格。

“在鹤岗老街基（老城区），一街之隔的新建小区和回迁小区，现在价格能差好几倍。”李星说，“购买需求主要集中在两端，非常便宜的有人买，非常高端的也有人买，一些前几年建设的环境比较好的小区，现在反而比较难处理。”■

英国实施“最严移民新规” 印度人或最受影响

时代周报记者 马欢

日前，英国政府宣布，启动近半个世纪以来最大规模移民体系改革。这是目前“欧洲最严格”的移民政策。

根据英国内政部的新闻稿，新规将大幅调整不同群体定居英国的资格年限，同时强化对移民系统滥用行为的惩戒。其中，依赖福利救济的移民需等待20年才能申请定居，非法移民及签证逾期滞留者的定居等待期则延长至30年。

此次改革覆盖2021年以来入境英国的约200万人，而印度裔移民作为英国第一大少数族裔，首当其冲。

就在此篇新闻稿发布后不久，英国立即宣布与印度合作，将在印度南部的泰米尔纳德邦启动签证欺诈防控行动，扩大在印签证欺诈防控工作覆盖范围，从源头打击非法移民问题。

为何要实施如此大规模的移民体系改革？这是因为，当下的英国正面临着严峻的非法移民挑战。

英国内政大臣马哈茂德表示，非法移民正在“撕裂我们的国家”，“如果不及时应付，更多人将走上一条从愤怒走向仇恨的道路”。

最严移民政策

按照英国现行制度，移民不管是通过何种签证进入，通常在英国住满5年后，才可在一定条件下获得永久居留资格。

然而，新的移民政策出来后，持医疗和护理签证入境的低技能工人，还有领取福利不到12个月的移民，需等待15年才可获得永久居留资格。领取福利超过12个月的，则需等待20年，创欧洲最长等待纪录。至于非法移民和签证逾期的滞留者，等待期最长可达30年。

也有从最新政策中受益的群体，例如高收入签证持有者，其等待期从5年缩短至3年。

马哈茂德表示，年收入超过12.5



万英镑（约合人民币116万元）的群体，住满3年即可申请永久居留。年薪在5万～12.5万英镑（约合人民币47万～116万元）之间的收入人群，则须按现行规定继续等待5年。同时，这两类群体均须达到比现在规定更高的英语要求，无犯罪记录、无债务，并且不申领福利。

“移民始终是英国发展的重要组成部分，但近年移民规模前所未有的。”父母均为移民的马哈茂德坦言，在英永久定居是特权而非权利，需通过贡献获得。此次改革旨在取代原有缺陷体系，构建以贡献、融入和公平为核心的移民制度，兼顾英国民众利益与对英有贡献移民的合理权益。

据新华社报道，近年来，赴英移民激增，已引发英国社会对就业压力、治安恶化等问题的担忧。英国舆论调查公司近日一项民调结果显示，超过一半（58%）的受访者选择将移民问题列入英国当前面临的三大最重要问题，多于选择经济问题的

51%。这也是自英国“脱欧”以来，移民问题的关注度首次超过经济问题。

在这当中，印度裔移民的力量不可小觑。

目前，印度裔移民已成为英国第一大少数族裔，族群人数约占英国人口的2.64%。

就在本次移民新政推出后不久，英国政府也发布消息，宣布与印度合作在印度南部的泰米尔纳德邦启动签证欺诈防控行动，扩大在印签证欺诈防控工作覆盖范围，从源头打击非法移民问题。

英国方面表示，印度签证欺诈问题已形成规模化、链条化态势，直接冲击英国边境管理，而且并非个例。从实际案例看，2025年2月曾有印度公民持伪造工作签证试图入境英国。

印度移民“占领”英国

英国是印度裔移民青睐的国家之一。

印度人移民英国也并非集中某

个特定期，而是一个长期过程。早在英国殖民印度时期，就已经有相当数量的印度人移民英国。而在印度独立后，尤其是在20世纪中后期，随着英印经济和政治关系变化，移民数量继续增加。

如今，印度裔已成为英国最大的少数族裔群体，总数约180万人。

即便英国的移民政策多次收紧，但印度裔群体早已成为英国社会不可忽视的一股力量。他们中的73%在英国从事管理和高技术岗位，还有13.5%是蓝领，13.2%从事服务或销售业，印裔与白人的通婚率也达到19.6%。

值得注意的是，英国政坛已经诞生过一位印度裔首相苏纳克，还有18位印度裔上议院议员、12位下议院议员、300多位地方议员。

印度裔群体为英国社会作出了不少贡献，然而，印度非法移民泛滥，也让英国政府十分头疼。

此前的数据显示，在英国所有逾

期居留者中，印度裔的数量在所有人群中位居首位，达到了20706名。

不少英国官员抱怨，印度人是英国境内最大的无合法居留权的外国群体。很多印度人经常销毁护照以阻止或拖延回国，印度政府也在中间不作为。

牛津大学移民观察站也指出，印度是最不愿意接受被驱逐非法移民的国家之一，在办理回国手续的时候总是拖延时间。

专家们警告称，移民问题会影响英国与印度之间的合作关系。牛津大学博士彼得·沃尔什博指出：“我们与印度有着长期关系，印度一直较为一致地向英国政府游说，要求获得英国签证系统的特殊准入待遇，而且印度是英国签证的最大使用国之一。”


目前，英国内政部已经推出了专门针对印度非法移民的打击计划。今年9月，马哈茂德警告称，若印度等国政府拒绝或拖延接收从英国遣返的非法移民，这些国家的公民可能面临新的签证限制。

与此同时，移民问题似乎已成为英印关系中一根难以拔除的“刺”。

从印度的角度来看，庞大移民人口能够给印度带来巨额的外汇流入，也就是侨汇。而印度已连续多年稳居全球最大侨汇汇入国之首。根据《环球》杂志报道，2023年印度海外工人汇款占GDP（约3.55万亿美元）的3.3%。也就是说，仅仅是2023年，印度海外人员汇款就高达约1170亿美元。

但从不少英国人的角度来看，印度裔移民的到来，抢占了他们的就业、教育、医疗等资源。

今年10月，英国首相斯塔默访问印度，印度总理莫迪将其称为历史性的访问。但表面上的友好，难掩两国在移民问题上的分歧。

在飞往孟买的途中，斯塔默表示，他将拒绝企业关于允许更多印度高技能工人来英国工作的要求。“英印自贸协议不涉及签证方面的情况，英国不会开放更多的签证。”

日本水产品暂时进不了中国 印度想抢占这市场

时代周报记者 马欢

据《环球时报》报道，日前，日本政府相关人士透露，中国政府已向日方通报将暂停进口日本水产品。

对此，中国外交部表示，日方此前承诺履行输华水产品的监管责任，保障产品质量安全，这是日本水产品输华的先决条件。但是日方目前未能提供所承诺的技术材料。

水产品输华被叫停，日本的水产从业者表示深感担忧。

据央视新闻报道，部分日本水产从业者表示，不应该因为日本首相一人的错误言论，就影响日本水产的销路。日本政府应该作出解释。北海道当地政府也于11月20日召开紧急对策会议，讨论当地水产从业者的关切。

北海道综合政策部长中村昌彦表示，水产业的从业者和生产者以及北海道居民的担心与日俱增。对于大家的不安和忧虑，我们认为政府有必要采取应对措施。

而此刻，正被美国高额关税压得喘不过气的印度，似乎发现了新的机会。据悉，不少印度水产出口商将此视作利好消息，他们认为，中方可以将水产品需求转向印度。

数据显示，印度已是全球第二大鱼类生产国，对全球鱼类生产的贡献率约为8%。而庞大的中国市场对于印度来说，吸引力十足。

据多家媒体报道，就在中方暂停进口日本水产品的消息出来当天，印度水产品出口商Avanti Feeds股价收盘上涨约10%，创两个多月来最

大单日涨幅。印度虾出口商Coastal Corporation也上涨5%，该公司今年4月曾宣布计划增加对中国等市场的出口，以减少对美国市场的依赖。

但印度的水产品，能填上日本留下的空档吗？

印日出口的种类不同

虽然都是水产品出口国，但印度和日本出口的品类有很大不同。

很长一段时间，中国都是日本水产品的最大买家。根据日本农林水产省的数据，2022年，日本水产品对华出口额约为871亿日元（约合人民币39亿元），占日本对全球水产品出口总额的约22.5%。日本主要向中国出口扇贝、海参等海产品。光是扇贝，整个2022年，中国就购买了日本出口总量的一半以上。

但自2023年福島核电站“排污入海”以来，这一局面发生了重大改变。

2023年，日本对华水产品出口额降至320亿日元（约合人民币14亿元），为1998年以来的最大降幅。这一年，日本对华农林水产出口额同比下滑57%。日本螃蟹、鲑鱼、鲣鱼等出口量大幅下降，分别下降90%、88%和77%。

2024年，日本对华水产品出口进一步下降，出口额仅为约61亿日元（约合人民币2亿元），与2022年相比，跌幅超90%。这一年，日本扇贝对中国出口额为0。

失去最大买家后，日本方面急于开拓新的市场，来填补空缺，包括美国、墨西哥等国家都是日方找来的新买家，但依然挽救不了2024年水产品

总体出口下滑的现状。而2025年，特朗普政府对日本实施15%的所谓“对等关税”，无疑让日本水产品出口雪上加霜。

不仅是美国的关税政策让日本水产行业压力倍增，一度恢复又重新暂停的对华水产品出口也让从业者倍感担忧。

今年6月，中国宣布恢复日本部分地区水产品进口，近期一批北海道产的冷冻扇贝已经抵达。但随着中国暂停进口日本水产品，日本水产品的对华出口又将遭到沉重打击。

据CCTV国际时讯报道，日本政府相关人士透露，本月已出货的对华出口的扇贝等产品，目前仍未通关。日本渔业人士表示，原本水产品出口正在往前推进，就因为日本首相高市早苗的一句话就被拒之门外，让人深感无奈。

和日本不一样的是，印度虽然是全球第二大水产养殖和鱼类生产国，但其主要出口的产品是冷冻虾类。

根据印度发布的数据，2024—2025年度，印度水产品出口额为74.5亿美元，光是冷冻虾出口额就达到了50亿美元。

此前，印度水产品的最大出口国是美国，占据了印度近三分之一的出口额，若只算冷冻虾，美国更是占其出口额的近50%。而印度水产品在美国的主要客户，是包括沃尔玛、克罗格等在内的零售商。

但特朗普政府的关税政策破坏了一切。

自今年8月起，特朗普政府宣布，对印度实施合计高达50%的关税。此

日本渔业人士表示，原本水产品出口正在往前推进，就因为日本首相高市早苗的一句话就被拒之门外，让人深感无奈。

后，印度的水产品出口就承受着巨大的压力。

仅8月，印度对美的虾类产品出口量就暴跌40%，创疫情以来最低水平。到了10月，印度水产品对美出口额又同比下降近9%。

印度的从业者们表示，水产品养殖是一项成本很高的生意，需要支付电费、土地租赁费、饲料费和其他费用。他们担心，若特朗普政府50%的关税持续下去，印度的水产品将失去美国市场。

印度如何抢占市场

面对特朗普政府的关税壁垒，印度只能寻求出口市场的多元化。

印度方面希望，中国等新兴市场的需求增长，能进一步推动印度水产品出口。

值得一提的是，在此之前，中国已经是印度水产品的第二大出口国了。来自印度商业和工业部的数据显示，2024—2025年度，印度水

产品对华出口额达到13.8489亿美元，占其总出口额的18.76%，出口量达到45.1363万吨，占其总出口量的25.33%。

冷冻虾是印度对华出口的主要水产品，其次是冷冻鱼。

11月初，印度海洋产品出口发展局局长拉姆·莫汉表示，尽管今年4—9月期间，受高额关税影响，印度对美水产品出口下降了近6%，但对中国、越南和泰国的出口却实现了显著增长。在他看来，这表明印度的贸易重心正转向亚洲市场。


目前，印度海鲜已出口至130个国家，较2014—2015财年的105个国家大幅增加，覆盖范围持续扩大。

印度的方案看起来似乎可行，但实际操作起来就是另外一回事了。

作为世界第二大虾类生产国，印度首先要面临世界第一大虾类生产国——厄瓜多尔的竞争。目前，厄瓜多尔已经将很大一部分虾类产品出口到中国，而印度尼西亚和越南出产的虾，也在致力于开拓包括中国在内的亚洲市场。

据中国海关统计，今年前9个月，我国水海产品及制品进口额排名前十的国家/地区分别为厄瓜多尔、俄罗斯、越南、挪威、印度尼西亚、美国、印度、加拿大、秘鲁、澳大利亚，合计占我国该产品进口额的73.6%。

其中，厄瓜多尔是我国水海产品及制品进口最主要的市场，进口额为24.6亿美元，同比增长7.5%。而印度目前仅排名第七。

印度想要在激烈的竞争中分得一杯羹，并非易事。

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 | 长期大额存单消失？



外卖骑手困于意外险

◀ 上接P1

不过，法院判决险企赔偿刘某97587元。法院表示：“新职业伤害险”是为了维护新就业形态劳动者基本权益，在工伤保险制度框架下试行的一种新保障制度，与工伤保险制度具有相同属性。新职业伤害险与商业意外险性质不同，亦不冲突，发生相关职业伤害劳动者，有权申请同时赔付；且被告险企未提交证据证明在原告刘某缴纳保险费时以及日常培训中，有进行与上述纠纷相关特别条款提示说明。

骑手在送餐过程中致第三者损伤的理赔争议同样突出。近日，湖北省黄石市中级人民法院审结的一起案件中，2024年7月某平台骑手刘某送餐时致唐某十级伤残，医疗费用达2.4万余元。平台为刘某投保了骑手意外险，保险公司却依据保单“特别约定”，拒绝承担超90天误工费及营养费等费用。黄石中院认定该约定属未协商的格式免责条款，保险公司未履行提示义务，条款不产生效力，判决其赔偿17万余元。

但并非所有理赔诉求都能得到支持。2024年3月，骑手张某甲送餐时遇车祸构成十级伤残，其雇主投保的“外卖骑手专用综合责任保险”约定为“补充保险”，需扣减从其他保险产品中已获赔的3.6万元。二审法院认为，该免赔额约定已加粗提示，并非无效格式条款，最终驳回张某甲要求全额赔付5.5万元的上诉，维持保险公司赔付1.9万元差额的判决。

康德智库专家、北京市盈科（广州）律师事务所律师向时代财经分析称，骑手意外险中“非接单时间不赔”“部分费用免赔”等约定，通常属格式免责条款。其法律效力关键看保险人订立合同时是否履行了足以引起注意的提示义务和常人可理解的明确说明义务，未能证明已履行的，条款对投保人不生效；条款存在歧义的，按不利于保险公司（条款提供方）的方向解释。

接单即“默认勾选”投保，多人称条款冗杂

时代财经注意到，多起法院判决反复提及的“提示说明义务”，在实际投保流程中普遍存在落实不到位的问题。

时代财经实测多款头部平台产品的投保机制后发现，外卖骑手“3元意外险”投保流程非常简便，普遍采用“接单即投保、自动扣费”模式，无须额外操作。骑手只需确保APP已安装、账号已认证，接单时系统会自动完成意外险投保。

以某头部外卖众包平台为例，注册时需完成实名认证、安全知识培训及骑手意外险保障方案确认，其中保障方案确认页面会列出保险责任和特别约定，特别约定中用黑色加粗字体标注免责事项。但多数骑手反映，注册时急于上线接单，未仔细阅读条款内容。每日首次接单时，系统仅弹出“今日已扣除2.5～3元保险费”简短提示，未直接显示核心保障内容或免责条款，也没有二次确认环节。

“刚开始跑外卖没注意，看账单才发现每天强制扣费购买了保险。”在多个平台兼职的众包骑手韦强（化名）向时代财经表示。

如想了解更详细的保障内容或查询保单，需要通过各平台APP内的“骑手保险”或“骑士保险”等板块查看。点击保单详情后需经过多次跳转才能看到完整的保险协议。其中，免责条款长达数页，包含“从业人员驾驶无牌或无证的燃油摩托车发生事故”“出险后未在24小时内报案”“非因配送行为导致的意外”等数十项拒赔情形。

“条款太多太杂，字体又小，没出谁谁会花时间看？”重庆众包骑手杜莉（化名）向时代财经坦言，多数骑手对理赔规则一知半解。

值得注意的是，关于投保流程中的告知义务，法律已有明确规定。

北京市中闻律师事务所权益合伙人吴文学律师向时代财经指出，根

据《保险法》第十七条第二款规定，保险公司对免责条款必须作出足以引起注意的提示，并以书面或口头形式明确说明，未履行该义务的，条款不产生效力，而举证责任明确由保险公司承担。杨小梅则向时代财经表示，网络或电话等电子投保场景下，保险公司可通过网页、音频、视频等形式履行提示与明确说明义务，但需达到足以引起注意且常人可理解的标准。仅形式性勾选或非强制阅读的设置，难以证明充分履行该义务。

更值得关注的是保费定价争议。目前众包骑手意外险保费多在2.5～3元/天，部分平台已调整至4元。有业内人士透露，这类保险的实际保费较低，平台作为销售渠道可以参与保费分成，但并未将相应收益投入到条款告知环节和理赔服务优化中，形成“低投入、高扣费、弱保障”的循环。

对于平台的责任边界，吴文学向时代财经表示，平台虽非保险合同直接当事人，但作为保费代扣方和保险服务组织者，根据《电子商务法》第三十八条规定，负有安全保障义务。若保险条款是由平台与保险公司共同拟定或由平台主导推送，平台可能被视为格式条款的提供方之一，需承担相应的提示说明义务；平台利用其优势地位，以隐蔽方式扣费、未对重要免责条款进行充分提示，可能被认定为未尽到诚信义务，或需在过错范围内承担责任。

杨小梅也提示，平台的组织通知方式与充分性，会被纳入保险公司履责的整体审查，若未合规履行告知协助义务，相关减责条款可能失效。

催生灰产，代理理赔背后藏骗保隐患

条款的繁冗复杂，还催生了灰色产业链。时代财经发现，在电商平台和社交软件上，存在大量“骑手意外险代理理赔”服务，声称“只需提供订单截图和医疗单据，就能代处理拒赔案件”，收费标准多为理赔金额的

20%～30%。

“这些代理机构大多利用骑手对条款的不熟悉，要么钻理赔流程的空子，要么直接伪造证据骗保。”有业内人士向时代财经表示。

此前，宁波市北仑区检察院办理的一起案件显示，骑手贾某发现2000元以内的小额理赔审核便捷，便联合电动车行老板伪造定损单，制造55起虚假事故，骗取保险金近6万元。此类案件暴露出保险公司小额理赔审核疏漏的问题，也反映出骑手对理赔规则的认知缺失。

面对骑手意外险的保障困局，司法判决已为行业划定了明确底线。多方也开始探索优化保障方案。目前，人社部已经将“新职伤”保障模式扩展到17个省份，给骑手、快递员等上“工伤保险”，打破了社保与劳动关系的绑定。由平台按每单0.07～0.25元的标准浮动缴纳保费，骑手无须自费，保障范围覆盖工作过程中各类职业伤害，与商业意外险形成互补。

上述业内人士向时代财经表示，解决“骑手意外险理赔难”的问题需要多方协同发力。保险公司应优化产品设计，简化条款表述，将“非接单时间不赔”“特定车辆不赔”等核心免责事由明确列出，避免模糊表述；平台需履行告知协助义务，在每日扣费前以弹窗形式展示核心保障范围和免责条款摘要，提供一键查看完整保单的便捷入口；监管部门应加强对平台代理保险业务的监管，明确平台在保费代扣、条款告知等环节的责任，对未履行义务的企业依法追责。

“我觉得平台最该做的是加个提醒功能，骑手受伤后，肯定会跟顾客说‘受伤了没法送餐’，平台能提取这个录音，然后触发机制主动联系骑手，提醒‘你受伤了可以报保险’。现在得骑手自己主动申请，很多人不知道，尤其是年纪大、文化程度低的骑手，根本不会操作，这个功能要是加上，应该能帮到不少人。”骑手杜莉也向时代财经表示。■

▶ 下接P2

面对骑手意外险的保障困局，司法判决已为行业划定了明确底线。多方也开始探索优化保障方案。目前，人社部已经将“新职伤”保障模式扩展到17个省份，给骑手、快递员等上“工伤保险”，打破了社保与劳动关系的绑定。由平台按每单0.07～0.25元的标准浮动缴纳保费，骑手无须自费，保障范围覆盖工作过程中各类职业伤害，与商业意外险形成互补。

长期大额存单消失？ 5年期停售 3年期“一票难求”

时代周报记者 刘子琪 发自北京

曾经被誉为“揽储神器”的大额存单正在逐渐淡出大众视线。

近期，六大行停售5年期大额存单的消息引起广泛关注，一度登上热搜。时代周报记者通过查询官网及APP发现，截至目前，六大行均无在售5年期大额存单。

12月3日，时代周报记者走访六大行及部分股份行了解到，“下架”长期限大额存单并非最新现象，部分银行早在几年前就已停售5年期大额存单。

不仅如此，一些银行3年期大额存单也“一票难求”，甚至有银行将3年期大额存单的门槛提高至100万元，而年化收益只有1.55%，与20万元起存别无二致。

有银行表示“一直没有5年期大额存单”

12月3日，时代周报记者来到北京市通州区某工商银行网点，询问是否有5年期大额存单售卖，其工作人员表示：“柜台已经无额度，手机可操作3年期大额存单。”

同日，中国银行、农业银行、建设银行、交通银行、邮储银行网点工作人员均向时代周报记者表示，目前没有5年大额存单额度。对于什么时候会有额度，有的银行表示不清楚，有的银行则表示一直没有5年期大额存单。

另外，时代周报记者通过走访网点发现，大多股份行及头部城商行也没有5年期大额存单在售。

浦发银行某客户经理告诉时代周报记者：“5年期这几个月都没有，只有养老金相关的5年期产品。”招商银行工作人员也称，近期没有5年期大额存单。而华夏银行、北京银行、中信银行工作人员则表示，一直没有5年期大额存单。

这种情况难免会让一些储户产生“长期存款渠道关闭”的误解，担心以后只能存短期。对此，建设银行工作人员告诉时代周报记者，“网上在传5年定期下架，但我们目前没接到通知，如果想存5年就抓紧存。”

其他大多银行也表示，5年整存整取可以照常买入。不过，一位北京银



行工作人员称，尽管有5年期存款型产品，但利息比较低，甚至没有3年的利息高，5年整存整取利率为1.35%，3年为1.6%。

对此，中国城市专家智库委员会常务副秘书长、浙大城市学院副教授林先平告诉时代周报记者，目前3年期与5年期存款利率常出现倒挂现象，且5年期利率大幅下降，储户对超长期限存款的需求大幅减少，这也降低了银行推出该产品的动力。

苏商银行特约研究员张思远也向时代周报记者表示，以工商银行为例，其5年期大额存单利率从2022年的2.65%降至2025年的1.30%，但仍高于部分贷款收益率，成为银行盈利的重要负担。若银行继续发售5年期大额存单，需锁定未来5年的高息成本，而后续利率若进一步下降，银行将面临“高价借长钱”的风险。

3年期大额存单亦难求

回顾来看，大额存单在我国的发展史并不算长。

1996年，我国曾推出第一张大额存单，后于1997年央行暂停发行审批。直到2015年，央行发布《大额存

单管理暂行办法》，大额存单也正式启动发行，至今已十年。

首批发行大额存单的银行共有9家，分别是工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、浦发银行、中信银行、招商银行和兴业银行。

设立之初，大额存单面向个人投资者的起购门槛为30万元，期限多在1年期以内，以6个月期、1年期为主，且均不可转让。

从发行量来看，2015—2017年年末，大额存单发行量一直处于不温不火的状态。这期间，央行发布规定，将个人认购大额存单起点金额由不低于30万元修改为不低于20万元，并推出了大额存单转让功能。

2018年起，在市场利率持续下滑的背景下，银行存款利率却不降反升，大额存单等揽储工具规模大幅增长，2019年则进一步攀升，2018年、2019年发行总量分别为9.23万亿元、12万亿元。

然而，大额存单既是“揽储神器”，也是“成本高地”，目前，房贷利率保持3%以上，较2021年高峰期的5.5%左右降了不少。而自2022年4月存款利率市场化调整机制建立以来，以大行

为首的存款挂牌利率下调已进行了7轮，利润被进一步压缩。

如今，在5年期大额存单产品消失的同时，3年期大额存单产品“缺货”也成了常态。招商银行工作人员告诉时代周报记者，一般来说，3年期大额存单销售最快。“额度比较少，所以抢得快，目前已经没有额度了。”

此外，时代周报记者注意到，12月3日，工商银行APP显示，该行正在发售的2025年第四期3年期个人大额存单，起步门槛标注为“100万元起存”，而年利率仅为1.55%，与20万元起存的利率别无二致。

对此，该行工作人员向时代周报记者表示，柜面并没有100万元额度的3年期大额存单，只有20万元以上的。“手机银行上的不归网点管，线上的会针对一些特定的客群去开这个额度。”

那么，从产品演变趋势看，长期存款会消失吗？

对此，张思远对时代周报记者表示，长期存款不会完全退出市场，但其形态、供给方式和功能定位将发生显著变化，呈现“差异化供给、功能替代与门槛提升”的特征。例如，目前六大行5年期普通定存仍可正常办理，起存金额仅需50元，利率统一为1.30%，主要满足低风险偏好客户的长期储蓄需求。部分中小银行出于区域竞争需要，也可能阶段性保留高息长期存款，但额度普遍有限、售罄迅速，如华瑞银行、众邦银行仍有2%以上利率的存单产品，但需“抢购”。

张思远称，此外，替代产品的兴起将分流长期储蓄需求。以市场热销的分红型终身寿险为例，其长期单利可达1.74%，高于同期银行存款，且支持长期锁定收益，正在逐步承接传统长期存款的功能，资金正从单一存款转向多元化配置。

林先平指出，国有大行大概率会保留5年期定期存款作为服务工具，但利率可能持续倒挂；中小银行则多转向1～3年期产品，即便保留长期存款，也可能以新客专享、限额发售等方式控制规模。未来长期存款会更多以定制化、高门槛的形式面向特定客户群体，而非像以往那样大规模常态化发售。■

上市行2270亿元中期“红包”在路上 银行股跨年行情来了？

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

上市银行开启新一轮中期分红。11月27日晚间，中国银行第四次临时股东大会会议审议通过了该行2025年中期利润分配方案。11月26日，江阴银行、厦门银行也发布了关于实施2025年中期分红的公告。

具体来看，中国银行A股拟于12月11日实施中期分红，分红金额达352.5亿元；江阴银行、厦门银行分别将于12月3日、12月5日实施中期分红，分红金额分别为2.46亿元、3.69亿元。

时代周报记者根据Wind数据统计，42家上市银行有25家拟实施中期分红，分红总额达到2640亿元。截至11月28日，已有13家银行完成中期分红，合计派现370.31亿元。目前，还有12家银行分红尚未实施，也即意味着，还有2270亿元“红包”在路上。

10月以来，银行股板行情逐步回暖。有业内人士表示，临近年末，高股息板块或受到追求稳定回报投资者的关注。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对时代周报记者表示，考虑到年末至年初通常是资金回流银行系统、市场流动性相对较充裕的时期，银行股凭借其稳定的分红特性，能够吸引寻求稳健投资机会的资金流入，帮助投

资者稳稳度过跨年行情。银行股密集分红不仅有助于提升个股吸引力，还有可能对整个市场的稳定性起到积极作用。

多家银行首次实施中期分红，国有大行红包达2046亿元

江阴银行和厦门银行的中期红包均将于下周到账。

具体来看，江阴银行拟向全体股东按每10派1.0元，共计现金分红2.46亿元（含税），将于12月3日实施。这是江阴银行首次实施中期分红。值得注意的是，江阴银行此次分红以截至第三季度末的总股本及合并报表中归母净利润的19.25%计算，该行在公告中将本次分红称为中期分红，而非三季度分红。

此外，厦门银行拟向全体股东每股派发0.14元，共计现金分红3.69亿元（含税），将于12月5日实施。

业绩方面，2025年前三季度，江阴银行实现营收32.04亿元，同比增长6.17%，营收创下同期新高，归母净利润12.78亿元，同比增长13.38%。厦门银行前三季度实现营收42.87亿元，同比增长3.02%，实现归母净利润19.39亿元，同比增长0.25%。

据时代周报记者统计，今年首次实施中期分红的上市银行有兴业银行、宁波银行、长沙银行、常熟银行、

张家港行、无锡银行、苏农银行、江阴银行8家。此外，招商银行也在公告中披露将实施2025年中期分红，不过目前尚未公布具体的预案。

国有大行也将中期分红提上日程。中国银行公告称，将于12月11日向A股股东每股派发0.1094元，预计派息352.50亿元（含税），H股股东派息日预计为2026年1月23日。

目前，六大国有行中仅中国银行宣布中期分红实施日期，其他5家国有大行中，已有2家召开了临时股东会会议审议相关议案，但尚未公布具体分红日期。

建设银行和农业银行分别于11月27日、11月28日召开临时股东会会议审议中期分红议案，分别拟分红486.05亿元、418.23亿元。交通银行公告将在12月12日召开临时股东会会议审议中期分红议案，拟分红138.11亿元。根据此前中期分红方案，工商银行、邮储银行分别拟分红503.96亿元、147.72亿元。

从金额来看，六大国有行合计拟中期分红2046.57亿元，占A股上市银行中期分红总额的77.34%。

密集分红或带动银行股跨年行情

近期，银行板块呈现回暖态势。据Wind数据统计，10—11月，Wind银行板块整体上涨6.31%。42只A股上

市银行股中，有35只银行股区间涨幅为正，10只涨幅超过10%。涨幅靠前的3家分别为重庆银行、农业银行、中国银行，分别上涨25.42%、20.54%、17.18%。

在业内人士看来，在市场波动加大的背景下，银行股等高股息板块或受到稳健投资者的青睐。

若将已宣告但未发放的中期分红总额计入，按照11月28日收盘价计算，目前42家A股上市银行中，有13家银行的股息率达到5%或更高，其中兴业银行、张家港行、长沙银行、江阴银行的股息率超过6%，分别达到7.70%、6.61%、6.43%、6.22%。

前海开源基金首席经济学家杨德龙向时代周报记者表示，临近年末，一些高股息板块受到追求稳定回报投资者的关注，同时一些超跌的科技成长赛道的股票，有望反弹，产生较好的投资机会。

博通咨询金融首席分析师王蓬博向时代周报记者表示，近期银行股密集分红，特别是国有大行落地中期分红，不仅彰显其稳健的盈利能力和资本充足水平，也强化了高股息资产在年末配置中的压舱石作用。在市场波动加大的背景下，投资者对落袋为安的诉求明显升温，银行股凭借低估值、高分红、低波动等特性，正成为避险与收益兼顾的优选。■

香港大埔火灾触发20亿港元保单 内地家财险渗透率不足10%

时代周报记者 王苗苗 发自北京

11月26日下午，香港新界大埔屋邨宏福苑多栋住宅楼发生火灾，造成重大人员伤亡。据香港特区政府12月3日介绍大埔宏福苑火灾搜救安置等最新情况，截至当天14时，香港大埔火灾已造成159人遇难。

据时代周报记者了解，宏福苑已向中国太平保险（香港）有限公司（下称“太平香港”）投保房屋保险，涵盖大厦财产险、公众责任险、现金保险和个人意外险等多个险种。其中，大厦及公共地方财产险保额高达20亿港元，保单有效期至2026年年底。

太平香港方面对时代周报记者表示，火灾发生后，公司第一时间启动重大突发事件应急响应机制，连夜调取承保保单，迅速梳理受影响客户名单，积极与住户及相关单位联系，掌握灾情及客户需要，目前已经与宏福苑立案法团和大部分个人客户取得了联系。当前，太平香港坚持“能赔快赔、应赔尽赔、合理预赔”原则，全速推进理赔工作。

与此同时，保险业也迅速形成应急合力，包括太平香港、人保香港、中国人寿海外公司、友邦香港、前海再保险、中国平安、泰康人寿、阳光人寿等十余家机构，纷纷启动火灾事故理赔应急预案，通过简化理赔手续、主动联系投保客户、捐赠等方式驰援救援。

太平香港或面临逾20亿港元理赔

本次起火的宏福苑建于1983年，已有42年楼龄，属于香港房委会居屋，共有8栋大厦，每栋31层，共1984个住宅单位。2021年人口普查显示，居住人口超过4000人。

火灾发生前，宏福苑正在进行大规模维修工程，包括外墙批荡喷浆及铺设纸皮石等，工程已接近完工阶段，工程承办商为宏业建筑工程有限公司。

时代周报记者了解到，宏福苑曾向太平香港投保房屋保险。宏福苑业主立案法团于2024年12月18日披露的第八次全体委员会会议记录显示，



会议商讨及议决2025—2026年度屋苑各项保险事宜，经商议后，继续向太平香港投保，获得委员会一致赞成通过，投保期为 2025年1月1日至 2026年12月31日。

保险类别包括大厦及公共地方财产保险、公共责任保险、现金保险和集体个人意外保险，四类保险总保费为33.77万港元/两年。

具体来看，宏福苑大厦及公共地方财产保险保障的主要为大厦屋体及公共地方，保额高达20亿港元，对应保费为24.02万元/两年。

公共责任保险保障的主要是第三人人身伤亡责任以及财产责任。其中，第三人人身伤亡责任（法例要求的保险）保额为每一次事件1000万港元，对应保费2万港元/两年；第三者责任（人身伤亡及财务责任）保额为每一次事件2亿港元，对应保费7万港元/两年。

此外，该保障方案还包括现金保险和集体个人意外保险两个部分，其中，集体个人意外保险的受保项目为法团活动参与者（7～70岁）的个人意外身亡或永久伤残（以65人为上限），每人最高保额为10万港元，对应的保费为3903.9港元/两年。

本次承担宏福苑维修施工的宏业建筑工程有限公司，其建筑工程全险及劳工保险也由太平香港承保。

宏福苑的业主立案法团于2025

年2月21日公布的交流文档称，法团已收到宏业建筑工程有限公司提交的由太平香港发出的邮件回复，证明其投保的建筑工程全险及劳工保险已全数缴付保费及保单现时有效。

值得关注的是，在2024年11月的公开招标中，共有10家保险公司受邀报价，但最终仅有太平香港一家提交有效报价，其余9家或明确表示无意报价、没有回复或人手未能安排。法团委员在会议中特别提及，由于宏福苑正处于大维修期间，保险公司的承保风险显著上升，这或是多数险企退出竞标的关键因素。

太平香港是中国太平（00966.HK）的境外财产险公司。太平香港官网显示，其船舶险业务稳居香港保险公司首位，雇佣险、财产险等主要险种规模均居市场前位。

此前中国太平发布的半年报显示，截至2025年6月30日，中国太平总资产突破1.87万亿港元，较去年年末增长8.1%；在新会计准则下，中国太平上半年实现归母净利润67.64亿港元，同比增长12.2%。今年上半年，太平香港实现保险服务收入为14.63亿港元，除税后溢利（净利润）为1.22亿港元。

11月28日，时代周报记者从太平香港方面确认，该公司承保了宏福苑维修工程项目的建筑工程全险、建筑雇员赔偿保险，业主立案法团第三者

责任险以及财产全险、公众责任险，并承保了部分住户的家居保险、家佣险。

太平香港表示，坚持“能赔快赔、应赔尽赔、合理预赔”原则，全速推进理赔工作。一方面积极与再保人沟通，研究制定理赔方案；另一方面已委聘独立公证与勘察机构，一旦具备条件，将即刻赴现场开展损失评估，确保理赔工作高效快速。

内地家财险渗透率不足10%

香港大埔火灾触发逾20亿港元保险理赔，再次将住宅风险保障体系推至公众视野。

应急管理部2024年1月通报显示，目前，全国现有95.5万栋高层建筑，高层住宅建筑85.4万栋，老旧高层建筑2.1万栋，存在消防设施设备老化、安全疏散通道不畅、日常管理跟不上等问题。

然而，与香港较为普及的住宅保险相比，内地家庭自购房屋财产险的覆盖率不足10%，绝大多数住宅处于风险“裸奔”状态。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对时代周报记者表示，在内地现行保险条款下，能覆盖居民楼火灾损失的主要是家财险，部分小区物业投保的公众责任险也可能涉及对第三方人身财产损失的赔偿。然而，目前家财险产品本身价格亲民、购买渠道多样，但市场渗透率极低，消费者认知和购买意愿严重不足。

家财险是为家庭有形财产提供风险保障的综合性保险，承保范围覆盖火灾、爆炸、洪水等自然灾害导致的房屋及室内财产损失。方正证券研究显示，2022年美国家财险占财产险保费规模达15.3%，而我国同期占比仅为1.1%。

“与成熟市场相比，我国的家财险普及率非常低。”天职国际保险咨询主管合伙人周瑾对时代周报记者分析称，这一方面是由于国民保险意识还在建立过程中，保险深度和密度与发达国家相比仍有一定差距；另一方面是因为我国城市住房大多为钢筋混凝土结构，不如欧美国家有大量木质结构住房而容易遭受自然灾害

和火灾的损害。

香颂资本执行董事沈萌在接受时代周报记者采访时表示，香港的商业市场具备强有力的法律保障机制，而且保险产品市场多样性特征明显，可以不断开发各种贴近市场需求的新产品；目前内地只有简单的财产损失保险产品，既有内地保险企业创新能力不足的问题，也有保险法规监管不利于保险产品多样性灵活性发展的限制。

不过，转机正在显现。近年，成都“蓉家保”、上海“沪家保”、北京“普惠家财保”等城市定制型普惠家财险迅速发展，每月最低几元就能提供上百万元的保障。

其中，北京“普惠家财保”于2024年12月30日上线，聚焦危及百姓居住安全的火灾、暴雨洪涝、燃气泄漏、管道渗漏、电动车自燃等主要灾因设计保障内容，额外提供多项个性化保险责任供选择，该产品保费128元起，保险金额365万元起。目前，全国累计已有50多个城市上线“普惠家财保”项目，覆盖19个省份。

对外经贸大学保险学院教授王国军告诉时代周报记者，内地传统的家庭财产保险覆盖面小，费率高，逆向选择严重，供求双冷，但以蓉家保、沪家保、北京普惠家财保为代表的家庭财产保险做到了物美价廉，保障全面，几百元的保费就可以撬动几百万元的保额，非常适合中国国情，需要各地政府、保险监管部门和保险公司大力推动。

此外，上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊对时代周报记者表示，在内地现行保险条款下，居民楼火灾导致的损失可通过家庭财产保险、火灾保险等赔付，这些属于《保险法》定义的财产保险业务范畴，但产品的普惠性和可获得性较低，保费较高且条款复杂。

孙宇昊建议，普通业主应依据《保险法》的如实告知原则，精准配置保障，优先选择综合型家财险产品，并结合《消防法》的消防安全要求，评估住宅风险点，确保覆盖火灾、水渍等常见隐患。■

40岁副总裁胡又文掌舵 国联民生研究所团队亮相

时代周报记者 蓝丽琦 发自上海

“国联+民生”进入深度融合期。

11月27日晚，国联民生公众号发布文章显示，国联证券与民生证券研究业务已完成全面整合，研究所团队正式亮相。

根据公众号内容，该团队由公司副总裁胡又文带领，陶川担任国联民生新任首席经济学家，其他细分领域的副总经理团队还包括包承超（策略）、邱祖学（金属）、崔琰（汽车）、孔蓉（海外研究）、管泉森（家电）、周泰（能源开采）。

时代周报记者注意到，新团队的核心管理层人员多数出自民生证券。两家券商合并之前，民生证券研究所的分仓佣金收入长期高于国联证券。在行业看来，此次合并并非简单的“1+1”融合，而是要基于明确的业务实力对比，最终做出的战略选择。

合并之后，国联民生的分仓佣金收入迎来大幅提升。根据Wind数据，2025年上半年，在合并同一公司主体下，国联民生的分仓佣金收入合计达到1.81亿元，占整体市场规模的4.05%，跻身行业第六名。

核心人才多出自民生证券，分析师数量达161名

融合后的国联民生研究所团队，

核心管理层人员大多出自民生证券。

分管该团队的副总裁胡又文，为民生证券原副总裁，今年8月出任国联民生副总裁，如今兼任国联民生研究所总经理。履历显示，胡又文生于1985年，现年40岁，曾担任安信证券销售交易员、计算机行业分析师、研究中心总经理，后进入民生证券。

彼时与胡又文一同调任国联民生的，还有民生证券原董事长顾伟、原总裁熊雷鸣、原副总裁郑亮，此举被视为公司并购融合进程中，管理层调整的关键一步。

此外，国联民生首席经济学家陶川，其同时担任宏观首席分析师。陶川于去年6月加盟民生证券，担任首席经济学家，此前为东吴证券研究所首席宏观分析师。

从研究所各自细分领域的副总经理团队来看，仅有包承超、管泉森两人来自国联证券，邱祖学、崔琰、孔蓉、周泰四人均来自民生证券。

时代周报记者注意到，证券业协会官网显示，上述研究所管理团队人员多数已经完成信息变更，执业机构均从民生证券/国联证券，变更为国联民生证券。

除核心管理层人员外，超百名分析师也已完成信息变更。证券业协会官网显示，截至11月28日，国联民生证券分析师人数已经达到161名，而民

生证券只剩下22名。此前9月份，时代周报记者查询发现，彼时两家券商的分析师合计超过200名，如今或有部分分析师离任。

一名曾供职于中型券商的人士告诉时代周报记者，通常来说，券商研究所在合并过程中，若出现层叠研究方向，团队会考虑削减人员，也有可能考虑压缩管理岗位、行政后台类人员。

据国联民生公众号内容，目前公司研究所组建了超过30支研究团队，合并后的团队实现了均衡融合，原双方团队各占一半，在人员数量、专业背景、研究领域和行业经验上形成互补优势。

合并后分仓佣金收入跻身行业第六

时代周报记者注意到，合并之前，民生证券的佣金收入长期高于国联证券。

根据Wind数据，国联民生合并之前，2022—2024年，民生证券的分仓佣金收入分别为2.95亿元、3.66亿元、3.17亿元，而国联证券仅有7960.64万元、1.03亿元、1.46亿元，双方差距明显。

过去民生证券研究所在行业的排名一直较为靠前，如果仅从收入来看，其2024年的分仓佣金收入已经跻身行业前10名，已高于中金公司、申万宏源、东方证券。

目前来看，两家券商的合并效应应超出市场预期。根据Wind数据，2025年上半年，按照合并同一公司主体的口径，国联民生的分仓佣金收入合计达到1.81亿元，排名行业第六，即使是民生证券，过去也未达到该名次。

上述公众号内容显示，国联民生证券研究所相关负责人表示，将以整合升级为起点，持续强化深度投研能力，以专业视角赋能资本市场与实体经济，致力于成为兼具本土产业洞察力与国际视野的顶尖研究机构。

值得一提的是，国联民生仍在继续收购民生证券股权。11月12日晚，国联民生公告，公司通过司法拍卖竞得泛海控股持有民生证券的8154.30万股（占总股本的0.72%），成交价格为1.71亿元。本次交易后，国联民生持有民生证券的股权比例从99.26%上升至99.98%，距离全资控股仅有一步之遥。

公司是否会考虑继续争取余下的股权，实现全资控股？未来，民生证券的主体是否会参考海通证券进行注销？11月28日，针对以上问题，时代周报记者致电国联民生，截至发稿未获得相关回复。

一名沪上大型券商人士告诉时代周报记者，在合并进程中，每家券商的情况各不相同，完成合并后，公司内部整合、融合过程会比较长。■

1.81
亿元



中国人保副总裁于泽被查 11月20日曾公开露面

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

12月1日，在保险板块整体上涨的A股和港股市场，中国人保相关个股跌幅明显，中国人保A股、中国人民保险集团H股、中国财险H股盘中均一度大跌超6%。

截至12月1日收盘，A股中国太保、中国人寿、新华保险分别上涨1.21%、0.39%、0.15%，中国平安微跌0.61%，中国人保大幅下跌4.97%，市值较上一交易日减少约190亿元。

H股方面，截至12月1日下午3时左右，新华保险、中国人寿分别上涨0.78%、0.37%，中国平安、中国太保微跌0.09%、0.39%，中国财险、中国人民保险集团分别下跌3.40%、5.11%。

中国人保A股上一次股价大跌是今年7月31日，当日，A股五大保险股出现集体下跌，中国人保最终收跌4.55%。

12月1日，多家媒体传出消息，人保集团高管于泽被带走调查。市场传言得到印证，12月6日，据中央纪委国家监委消息，中国人保党委委员、副总裁于泽涉嫌严重违纪违法，目前正接受中央纪委国家监委纪律审查和监察调查。

于泽最近的一次公开露面是11月20日。据“乐安发布”官方公众号，当天，中国人民保险集团党委委员、副总裁兼中国人保财险公司总裁于泽率队赴江西乐安开展专题调研。

30余年保险从业经历

公开资料显示，于泽生于1971年10月，现年54岁，他自1994年起在中国人保、中国太平长期任职，拥有超30年的财险领域工作经验，目前为人保集团党委委员、副总裁，人保财险党委书记、总裁。

据中国人保公告，于泽自1994年7月至2006年10月任职于中保财产保险有限公司（中国人保前身）、中国人民保险公司、中国人民财产保险股份有限公司



有限公司，曾任天津市分公司车辆保险事业部常务副总经理等职务。2006年10月，于泽加入太平保险

（太平财险），历任太平保险天津分公司总经理、市场总监、助理总经理、副总经理、总经理等职务。

2019年12月，于泽回归人保集团并出任副总裁至今，2021年起兼任人保财险总裁，2023年5月起担任副董事长。他曾任人保集团合规负责人、首席风险官、人保投控董事长、人保金服非执行董事以及董事长、人保科技非执行董事以及董事长。2022年6月起，于泽还同时担任中国保险行业协会副会长。

于泽毕业于南开大学，获经济学学士学位，而南开大学在保险业内享有“黄埔军校”的美誉。

今年9月20日，于泽受邀做客南开大学2025级南开—泰康保险与精算研究院保险专硕“保险精算名家讲堂”，以“中国特色保险高质量发展的理论与实践探讨”为主题发表演讲。

在保险企业经营管理实践思考环节，于泽结合车险、商业非车险、农险、政策性健康险四大领域，分析了当

前行业面临的现实问题与前沿研究方向，介绍了保险公司通过加强专业化经营和精细化管理、推动全价值链体制机制完善、增强核心竞争力与抗风险能力、在服务大局中提升高质量发展水平的实践探索。

今年8月28日，于泽在中国人保中期业绩发布会上还曾就非车险“报行合一”政策、新能源车险出海等话题发表观点。他认为，非车险长期亏损，主要原因在于脱离了保险定价的大数法则。产品在销售过程中通过差异化来降低费率，使得大数法则无法实际应用，非车险“报行合一”的监管政策落地，将引导行业回归保险本源。

人保财险前三季度净利润超400亿元

人保财险是人保集团的核心子公司，也是国内最大的财产险公司。2025年前三季度，人保财险实现保险服务收入3859.21亿元，同比增长5.9%；实现营业收入4230.06亿元，同比增长7.8%；净利润402.68亿元，同比增幅达到50.5%。

分业务来看，前三季度人保财险仅农险业务有小幅收缩，其余业务均实现同比增长。

其中，机动车辆险的原保险保费收入达到2201.19亿元，同比增长3.1%，车险业务的保费收入占比达到49.67%。占比第二的意外伤害及健康险业务保费收入达到988.26亿元，同比增长8.4%，也是各细分业务中增速最快的业务。

农险为第三大细分业务，其前三季度保费收入达521.91亿元，同比缩减3.1%。另外，责任险、企业财产险以及其他险种的保费收入分别同比增长1.1%、5.1%以及4.5%。

在三季报中，人保财险表示，公司通过持续深化经营管理，降本提质增效，提升核保理赔质效，加强销售费用精细化管理，不断优化费用投入，实现承保利润148.65亿元，同比增长130.7%；综合成本率为96.1%，同比下降2.1个百分点。■

中信金融资产加码光大银行 上市银行增持热度升温

时代周报记者 刘子琪 发自北京

光大银行（601818.SH/06818.HK）第三大股东再出手增持。

11月27日晚，光大银行公告称，近日，该行收到中国中信金融资产管理有限公司（下称“中信金融资产”）的通知，获悉中信金融资产增持该行部分股份。

具体来看，中信金融资产于2025年7月24日至11月27日，增持光大银行A股股份约2.75亿股，H股股份约3.15亿股，合计占该行总股本的1.00%。增持后，中信金融资产持股比例由8.00%增加至9.00%。

据光大银行三季报，截至今年9月末，中信金融资产持有该行A股和H股合计47.39亿股，合计持股比例为8.02%，为该行第三大股东。

对此，时代周报记者联系了光大银行，截至发稿暂未收到回复。

40亿元增持收官

此次增持源于去年11月。彼时，中信金融资产发布公告称，其临时股东大会已审议通过《关于进一步推进投资配置的议案》，公司计划在未来12个月内，使用不超过40亿元自有资金增持光大银行股份。

2025年1月20日至7月22日，中信金融资产增持光大银行A股股份2.64亿股，H股股份2.79亿股，合计占该行总股本的0.92%。增持后，中信金融资产持股比例由7.08%增加至8.00%。

加上7月24日至11月27日增持的股份，中信金融资产合计增持光大银行A股股份5.39亿股，H股股份5.94亿股。

按照光大银行1月20日至11月27日期间A股均价3.75元/股计算，中信金融资产增持A股金额约20.21亿元；以该时间内H股均价3.488港元/股计算，中信金融资产增持H股金额约20.72亿港元，合计约40亿元，说明去年提出的增持议案已全部完成。

中信金融资产前身为中国华融资产管理公司，成立于1999年11月1日。2020年，中国华融宣布引入中信集团、中保投资等五大机构。此后，中国华融第一大股东由财政部转变为中信集团，持股比例为26.46%。2024年1月，中国华融正式更名为中信金融资产。

从2023年起，中信金融资产着手投资光大银行，原银保监会批复同意其持有光大银行可转债转股后的股份，转股后持有光大银行41.85亿股，占总股本的比例达7.08%。

更名后，中信金融资产进一步明确对光大银行的长期投资，除了斥资40亿元增持该行股份外，还向光大银行派出1名董事，股权与治理层面的关联进一步深化。

此外，在光大银行主要股东中，中信金融资产获得的授信额度规模居首位。自成为光大银行主要股东以来，中信金融资产每年均可从该行获得超200亿元的综合授信。

苏商银行特约研究员武泽伟告

诉时代周报记者，从财务角度看，银行股普遍具备高股息和低市净率的特点，能为AMC提供稳定的现金流。更重要的是，当AMC持股达到一定比例并派驻董事后，会计核算方法可能改变，若投资成本低于所享有的净资产份额，其差额能直接计入当期利润，显著增厚账面业绩。

武泽伟称，在战略层面，AMC与商业银行能基于股权纽带形成更紧密的合作关系，共同探索“不良处置+资本补充”的创新模式，实现资源共享与优势互补。同时，AMC的增持行为也契合稳定资本市场的政策导向，成为市场上重要的长期资金力量。

上市银行再迎“增持潮”

11月份以来，上市银行再次迎来“增持潮”。

11月21日，南京银行公告称，股东法国巴黎银行（QFII）在9月29日至11月20日期间，以自有资金增持南京银行股份有限公司1.28亿股。此次增持后，法国巴黎银行及法国巴黎银行（QFII）合计持股比例由17.02%跃升至18.06%，刷新持股最高水平。

同日，成都银行也发布公告，该行两名股东成都产业资本控股集团、成都欣天颐投资有限责任公司联手，将合计耗资约6.11亿元增持该行近3424.7万股。本次增持计划尚未实施完毕，两家公司将按照增持计划以自有资金继续增持成都银行股份。按照今年4月公告，上述两家增持主体拟增持金额合计不低于7亿元，合计不

高于14亿元。

青岛银行也披露，青岛国信产融控股（集团）有限公司在9月15日至11月5日期间通过港股通增持H股2.43亿股，耗资9.57亿元。

此外，多家上市银行高管“自掏腰包”增持。其中，常熟银行行长陆鼎昌、副行长张康德、倪建峰等6名高级管理人员，拟以自有资金，在2025年11月21日起6个月内，通过上交所集中竞价增持不少于55万股的该行A股股份；沪农商行5名高管合计增持25.91万股，成交价格9.02元/股至9.08元/股之间，并承诺锁定两年；齐鲁银行截至11月7日，高管增持金额约为315万元，占计划增持金额的90%；苏农银行行长王亮、副行长费海滨及耿植，通过上交所集中竞价交易方式增持该行A股股份，金额不少于180万元。

武泽伟表示，多数上市银行盈利保持稳定增长，为股东增持提供了底气。同时，银行股估值仍处于历史低位，其“高股息、低估值”的属性在市场震荡环境中防御属性凸显，对保险资金、AMC、产业资本等长期投资者构成强大吸引力。

值得注意的是，近期的增持很多发生在股价上涨期。对此，武泽伟称，这反映出增持方对经济复苏前景以及银行息差企稳的长期乐观预期，其行为已从被动护盘转向主动的市值管理。内外资股东及银行高管的一致行动，共同向市场传递出对银行未来经营和投资价值的坚定信心。■

8.02

%



资本市场迎“天然铀”第一股 中国铀业上市首日大涨280%

时代周报记者 张汀雯 发自上海

在全球核能复苏与我国“双碳”目标双重驱动下，核能产业链上游正迎来价值重估。

12月3日，中国铀业（001280.SZ）登陆A股，首日高开涨幅达280.04%，收于67.99元/股。

中国铀业是中核集团的重要子企业之一，其天然铀产量稳定位于全球第六位。此次发行价格为17.89元/股，公开发行股票数量为2.48亿股，占发行后总股本比例为12.00%。

值得一提的是，目前国内仅有中国铀业及其子公司、合营企业从事境内天然铀采冶业务，该业务领域尚不存在行业竞争。

12月3日，黑崎资本首席战略官陈兴文向时代周报记者表示，这体现了投资者对其未来发展的高度看好。随着全球核电复苏以及国内核电的快速发展，其作为天然铀供应的主力军，有望充分受益于铀价上涨和需求增长，带来持续的利润增长。

拟募资41亿元加码铀矿开发

中国铀业主要从事天然铀资源的采冶、销售及贸易，以及独居石、铀钼、钼铈等放射性共生矿产资源综合利用及产品销售，主要产品为天然铀、氯化稀土、四钼酸铵、五氧化二钽和五氧化二铌。

其中，天然铀业务为中国铀业的主要收入来源。2022年、2023年和2024年，其天然铀业务收入占当期主营业务收入的比例分别为89.22%、91.92%、93.35%，到2025年上半年这一比例为92.08%。

目前，中国铀业拥有6宗铀矿探矿权、19宗天然铀或铀钼矿采矿权，其下属罗辛铀矿为全球第六大天然铀矿山、第二大露天铀矿山。同时，中国铀业表示，不断进行现有矿山的增储勘探，对拥有的探矿权持续加强勘查找矿，并积极获取具备铀资源潜力的探矿权，以期实现公司矿山



资源的扩充。

此次登陆A股，中国铀业欲募资继续加码铀矿开发。

据中国铀业招股书，此次拟使用募集资金41.10亿元投向内蒙古纳岭沟铀矿床原地浸出采铀工程、内蒙古巴彦乌拉铀矿床原地浸出采铀二期（芒采矿段）工程、七三七、七三九地浸采铀扩建工程、棉花坑矿井三期工程等项目，以及补充流动资金。

除了天然铀主业，中国铀业在放射性共生矿产资源综合利用方面也进展明显。在湖南衡阳建成以独居石为原料、高效回收战略资源的综合利用项目，具备稀土尾渣能源化、资源化、减量化、无害化处理能力；将绿色高效氧压浸出冶炼技术成功应用于河北张家口极难选、复杂的包裹型胶硫铀钼原矿处理；在江西赣州试运行国内单体产能最大的独居石综合利用项目。

预计今年全年营收利润再提升

股东方面，中核集团通过中核铀业、旭核基金、中国核电、中国原子能、核化冶院、中核大地合计间接控制中国铀业79.48%的股份，为中国铀业的实控人。中核集团也是我国核科技工业的主体，是国内唯一拥有完整核燃料循环产业的集团。

截至2024年12月末，中核集团下属中国核电在运核电机组25台，装机容量2375.00万千瓦；在建及核准待开工核电机组18台，装机容量2064.10万千瓦。

由于中核集团运营机组规模较大，对天然铀产品需求量较高，且叠加核电行业的特殊性，我国的核电项目均由中核集团、中广核集团、国电投集团和华能集团独立或合作开发运营。中国铀业是中核集团内天然铀产品独家供应商，因此，其天然铀产品的下游客户集中度较高。

业绩方面，中国铀业近年营利呈逐年递增态势。2022年、2023年、2024年，其营收分别为105.35亿元、148.01亿元和172.79亿元，归母净利润分别为13.34亿元、12.62亿元和14.58亿元。

2025年前三季度，其营收为137.64亿元，同比增长23.17%；归母净利润为12亿元，同比增长26.03%。对此，中国铀业表示，主要系公司与主要客户中国核电之间2025年度销售定价、数量相较2024年度有所上升，且自产及外购天然铀产品销售业务收入及利润水平相应增长。

负债方面，截至2025年9月30日，中国铀业负债总额为144.57亿元，较去年年末增长64.36%，主要系2025年前三季度银行借款等增加所致。

同时，中国铀业预计2025年全年营收195亿～200亿元，同比增长12.86%～15.75%；归母净利润为16亿～16.50亿元，同比增长9.70%～13.13%。

12月3日，中核集团总经理、党组书记张涛在上市仪式现场表示，面向未来，中国铀业要坚持规范运作，强化市场经营，完善公司治理，加强市值管理，做好信息披露，发挥资本市场资源配置优势，推动“科技—产业—金融”深度融合，打造具有核工业特点和中核集团特色的优质上市公司，加快做强做优做大、建设世界一流企业。

近期，招商证券研报指出，近年来，全球主要核电大国在核电领域投入加码。全球核电复苏，在需求稳步抬升及供给有约束的背景下，铀价中枢有望稳步抬升。

陈兴文也向时代周报记者指出：“铀价有望持续上涨。从国际视角来看，瑞银预测2035年全球铀消费量将增长超过50%，而供应端高度集中且主要生产商采取‘价值优先’策略，或将在2030年后进入结构性短缺。从国内来看，我国核电发展迅速，截至2024年年底，在建核电机组数量和总装机容量均保持世界第一，商运核电机组数量位居全球第二。”

国产CPU龙头龙芯中科“硬刚”上海芯联芯四年终胜诉 自主化转型下仍陷亏损

时代周报记者 管越 发自上海

12月1日盘后，国产CPU龙头龙芯中科（688047.SH）发布公告，披露其与上海芯联芯智能科技有限公司（下称“上海芯联芯”）的名誉权纠纷案件最新结果。北京市第四中级人民法院终审判决驳回上海芯联芯上诉，维持一审原判，即上海芯联芯需在其官网首页置顶位置发布致歉声明10日，并赔偿龙芯中科经济损失（含合理开支）45万元。

值得注意的是，这并非双方首次对簿公堂，在此前围绕芯片技术版权的纠纷中，龙芯中科同样以胜诉告终。

12月2日，时代周报记者登录上海芯联芯官方网站查询发现，截至发稿，该网站首页尚未出现公告要求的置顶致歉声明。

针对判决履行安排、后续业务影响等问题，时代周报记者分别致电龙芯中科和上海芯联芯并发送采访函，截至发稿未收到双方回复。

12月2日，龙芯中科全天下股价震荡，收盘跌1.89%，报收132.14元/股，总市值跌至530亿元左右。

拉锯四年多，相关诉讼胜诉

天眼查显示，龙芯中科成立于2008年3月，位于北京市海淀区，2022年6月在上交所科创板上市，主要通过向客户销售处理器及配套芯片与提供基础软硬件解决方案获取业务收入。

龙芯中科在2025年中报中称，公司是“国内唯一坚持基于自主指令系统构建独立于X86体系和ARM体系的开放性信息技术体系和产业生态的CPU企业”，自主研发了核心IP、指令系统LoongArch。

而促使龙芯中科走向自主研发之路的契机，正是与上海芯联芯长达四年多的纠纷。

根据龙芯中科2022年6月披露的上市公告书，公司曾于2011年、2017年先后与MIPS公司签署技术许可合同，合法获得研发、生产、销售基于MIPS指令系统（一种精简指令集处理器架构）芯片的权利，并通过定期支付许可费维持许可效力。

彼时，龙芯中科在上市公告书中表示，公司2019—2021年“销售的产品中基于MIPS指令系统的产品合计销售收入占主营业务收入的比例约70%，占比较高”。

不过，自2019年起，上海芯联芯声称已从MIPS公司获得相关技术许可合同的转让权，但因其未向龙芯中科提供MIPS公司与其签署的协议的完整版本，遭到龙芯中科质疑。

2020年，龙芯中科主动停止延续MIPS许可协议，随后推出了LoongArch。从2021年7月开始，龙芯中科分别将公司信息化业务和工控业务转向基于LoongArch的3A5000等系列处理器。

不过，上海芯联芯于2021年开始通过官网及第三方函件等渠道，发

布“龙芯中科技术存在境外授权依赖”“3A5000处理器侵犯知识产权”等言论，并对龙芯中科提起诉讼和仲裁。

2021年，龙芯中科对上海芯联芯的行为发起双重司法维权。当年3月向北京互联网法院提起名誉权诉讼，要求上海芯联芯澄清事实、公开道歉并赔偿损失；4月再向北京知识产权法院提起版权诉讼，请求确认公司3A5000处理器不侵犯相关软件著作权。

此后，案件一直在推进中。

2023年，北京知识产权法院就版权纠纷作出判决，驳回上海芯联芯的全部诉讼请求，龙芯中科在知识产权维度率先胜诉。同年6月，香港国际仲裁中心就双方MIPS技术许可合同争议出具的《部分最终裁决书》显示，上海芯联芯提出的7项主张中6项被驳回，进一步确认了龙芯中科技术许可的合法性。2024年，龙芯中科从香港国际仲裁中心收到仲裁庭签发的《关于仲裁费用和申请人版税支付申请的裁决》，仲裁庭认定龙芯中科是本次仲裁总体上的胜诉方。

今年7月，北京互联网法院就名誉权纠纷作出一审判决，支持龙芯中科核心诉求；尽管上海芯联芯随后提起上诉，但终审法院于11月28日裁定维持原判。

至此，双方围绕技术许可、知识产权及名誉权的系列纠纷告一段落。

北京市社会科学院副研究员王鹏12月2日接受时代周报记者采访时表示，此案从两方面为同行提供了可

以借鉴的经验。从技术许可争议界定来看，此案“明确了技术授权的合法性边界，强调当原始授权方主体资格失效或授权链断裂时，被授权方可通过自主创新终止依赖，为行业提供了技术合作中断时的应对范式”；从侵权行为认定来看，“确立了指令集自主性的司法标准，要求从顶层架构到功能实现的全链条独立性，避免‘形式自主、实质依赖’的灰色地带，为技术自主性提供了法律界定依据”。

近两年研发投入超营收，盈利未转正

转向自主研发后，龙芯中科业务生态和经营数据发生了哪些变化？

根据龙芯中科2025年中报，在公司的核心技术中，高性能处理器微结构设计技术“执行效率与目前国际主流微处理器相当”，通用图形处理器设计技术“同工艺单位面积算力密度接近国际主流”，其他核心技术也处于持续优化迭代中。

在生态建设方面，龙芯中科称，公司“基于LoongArch迁移或研发了操作系统的核心模块，包括内核、三大编译器、三大虚拟机等，并形成了面向服务器、桌面和工控类应用的基础版操作系统”。同时，公司在报告期内“持续开展国际开源社区生态建设、龙架构标准规范体系制定等方面的工作”。

王鹏对此表示，自主化转型的关键在于长期技术积累奠定基础，生态兼容性降低迁移成本，政策与市场协

同提供早期应用场景，形成“研发—反馈—迭代”闭环。

不过，从业绩上来看，龙芯中科近几年业绩呈现持续下滑趋势。财报显示，公司2021—2024年分别实现营收12.01亿元、7.39亿元、5.06亿元、5.04亿元，净利润分别为2.37亿元、0.52亿元、-3.29亿元、-6.25亿元。

进入2025年，龙芯中科营收有所改善，前三季度实现营收3.51亿元，同比增长13.9%；盈利能力仍欠缺，前三季度归母净利润为-3.94亿元，仍处于亏损状态。

龙芯中科在2025年三季报中解释营收增长系“公司产品的性价比竞争力提升，以及业务市场的逐步恢复”，未提及亏损原因，只在中报中解释净利润下降系多种因素造成的，包括研发费用增加、信用减值损失和资产减值损失增加以及所得税费用增加。

不过，时代周报记者注意到，龙芯中科研发投入自2023年以来持续高于营收。Wind数据显示，龙芯中科2021—2025年前三季度的研发投入分别为3.22亿元、3.98亿元、5.23亿元、5.31亿元、3.76亿元。

王鹏指出，自主研发型半导体企业呈现“技术投入—生态成熟—盈利释放”三阶段盈利周期规律。初期需持续高研发投入，依赖政策性市场维持现金流；中期通过生态完善拓展消费级市场，营收结构多元化；后期凭借规模效应摊薄成本，实现扭亏为盈。

市值蒸发近九成 *ST苏吴败走A股：钱氏姐弟如何用“影子”游戏掏空公司

时代周报记者 雨辰 发自上海

12月1日晚间，上交所一纸终止上市决定，为*ST苏吴（600200.SH）25年的A股生涯画上句号。

公告显示，根据安排，公司股票将于12月9日进入退市整理期，期限为15个交易日，预计最后交易日为12月29日。退市后，公司股票拟转入全国中小企业股份转让系统。

从“普教第一股”到医美概念龙头，*ST苏吴在钱氏姐弟入主后，四年间虚增营业收入超17亿元，一度被占用资金占净资产的比例超96%，近乎被“掏空”。而在钱氏姐弟及相关责任人遭受处罚后，*ST苏吴仍难逃退市命运。

截至12月3日，这家老牌上市公司年内股价跌幅近九成，市值年内蒸发近九成，缩水至8.8亿元左右。公司股票于11月26日起停牌，但在停牌前五个交易日，公司还连续获五个涨停。从股东户数来看，截至第三季度末，*ST苏吴仍有6.74万名股东。对于已被掏空的*ST苏吴而言，投资者最终能获得多少赔偿，仍存在不确定性。

12月3日，时代周报记者致电*ST苏吴证券部，该部门工作人员表示，公司目前生产经营状况正常，当前重点工作是完成最后的退市整理程序，随后按照交易所和证监会的要求在三板挂牌。

实控人的“影子”游戏

*ST苏吴败走A股市场，绕不开“钱氏姐弟”的资本运作。

*ST苏吴前身由原苏州吴县教育系统校办企业发展而来，1994年成立，曾凭借校服业务在教育后勤领域占据一席之地，并于1999年登陆上交所，被誉为“普教第一股”。

2018年，经股权转让，钱群英通过控制浙江复基控股集团有限公司（以下简称“复基控股”）及杭州复晖实业有限公司（以下简称“复晖实业”），成为*ST苏吴的实际控制人。



然而，真正的操盘手是其弟钱群山。据证监会调查，自2018年2月起，钱群山便实际掌控着公司，涵盖各级母公司重大事项的决策、引发实际控制人变更的收购事项的决策与主导、*ST苏吴董事会成员的选任，以及*ST苏吴的财务和经营决策等诸多方面。

但这位工商管理硕士背景的资本操盘者，始终隐藏在其姐身后。直至2019年8月，钱群山受让黄连坚持有的复基控股5%的股权，通过“浙江复基—杭州复晖—苏州吴中投资”的多层股权嵌套正式出现在公众视线。同月，*ST苏吴公告拟聘任钱群山为公司行政总裁（行政总经理）。2020年3月，钱群山以董事长身份公开露面。

在医美风口最盛的2021年，钱群山推动*ST苏吴成立医美事业部，设立吴中美学公司并展开密集收购：先拿下成都尚礼汇美生物科技有限公司（以下简称“尚礼汇美”）60%的股权。后又通过增资+股权转让的方式，取得达透医疗51%的股权，获得韩国 Regen Biotech旗下一款聚双旋乳酸产品AestheFill“爱塑美”在内地

的独家代理渠道。

2022年12月，*ST苏吴高管在投资交流活动中表示：“爱塑美”使用的是聚双旋乳酸（PDLLA微球），即刻塑形效果更为明显，能促进胶原蛋白的再生，在中国台湾地区市场又称“百变童颜”。

上市公司沦为“提款机”

证监会调查显示，在钱群山指使下，*ST苏吴以采购款形式向关联方输送资金，每到季度末再集中收回应收账款，次季度又以“预付款”方式重新划出，形成循环。这一做法让资金在公司账面短暂停留，从而虚构经营数据。

2020—2023年间，这种手法累计为公司虚增营业收入17.71亿元，虚增利润总额7599.75万元，2021年更借此成功“扭亏为盈”。

与此同时，大量资金被关联方长期占用。截至2020年年末、2021年年末、2022年年末、2023年年末，*ST苏吴关联方非经营性占用资金余额分别为1.27亿元、13.93亿元、15.43亿元、16.93亿元。

某知名审计机构人士向时代周报记者透露，企业业绩面临压力，存在亏损风险却最终披露为微盈利的

情况值得关注。尤其要留意年末突击交易，以及以不合理价格向关联方出售或购买资产的行为，以及经营现金流与利润增长逻辑不符，即经营性现金流持续恶化但利润仍在增长等情况。

值得关注的是，在*ST苏吴连续四年虚构贸易、虚增收入的情况下，中汇会计师事务所（特殊普通合伙）、中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）先后为公司出具标准无保留意见审计报告。直至2024年，中兴财光华会计师事务所才首次出具无法表示意见。

2024年，*ST苏吴实现营业收入15.99亿元，较上年同期下降28.64%；实现归母净利润0.70亿元，同比扭亏为盈。2025年前三季度，*ST苏吴营业收入达7.84亿元，较去年同期下降38.85%；归母净利润为-0.87亿元，同比由盈转亏。

截至2025年第三季度末，*ST苏吴账面上的货币资金仅有4919.47万元，应收账款为21.01亿元，经营活动现金净流量为-8.94亿元，净资产达17.26亿元。

“数罪并罚”下的退场

2025年2月及5月，*ST苏吴及董事长钱群山先后被中国证监会立案调查。11月25日，公司及相关当事人收到中国证监会出具的《行政处罚决定书》，揭示了*ST苏吴的主要违法行为：未如实披露实际控制人、虚增业绩、未披露关联方资金占用。

《行政处罚决定书》显示，2018年2月起，钱群山通过股权安排实际支配*ST苏吴行为，成为*ST苏吴实际控制人。但年报持续披露其姐姐钱群英为实际控制人，构成重大虚假记载。

此外，2020—2023年间，公司通过关联公司虚构无商业实质的贸易，累计虚增营业收入17.71亿元；虚增利

润7599.75万元，其中2021年虚增利润占当期披露利润的比重高达51.65%。

财务造假的同时，关联方资金占用几乎将上市公司“掏空”。四年间，公司通过虚假贸易向关联方输送资金，截至2023年年末，关联方非经营性资金占用余额已达16.93亿元，相当于公司净资产的96.09%。

据《行政处罚决定书》，钱群山作为*ST苏吴实际控制人、董事长、高级管理人员，组织、指使实施案涉事项，行为恶劣，情节较为严重。针对上述违法行为，*ST苏吴董事长钱群山受到证监会警告处分，被处以1500万元罚款，并被采取10年证券市场禁入措施；公司被责令改正，同样受到警告处分，并处1000万元罚款。此外，钱群英等多名责任人也被给予警告并处以罚款。

公司及相关负责人曾提出“公司实际控制人为钱群英、贸易业务具备商业实质”等辩解，均被监管机构否定。

12月3日，上述证券部相关工作人员也向时代周报记者表示，公司暂未考虑行政复议或行政诉讼。

退市之后，*ST苏吴的6.74万股东将面临权益保障的核心问题。某上海律师事务所律师告诉时代周报记者，若经交易所或证监会查实，公司确实存在重大事件信息披露上的违法行为，或者有关年度的财务数据和交易不真实，投资者有权根据《证券法》以及相关司法解释的规定，向上市公司及相关责任主体发起索赔。

“这类索赔通常由投资者自行或委托律师向法院提起诉讼，后续法院将根据监管部门查明的违法情况，结合违法事实是否对股价造成影响、是否影响投资者的投资决策、与投资者的损失是否具有因果关系等方面，来判断相关责任主体是否应向投资者承担赔偿责任并确定责任范围和比例。”上述律师表示。■

亏损的万隆光电如何吞并营收近10倍的中控信息？

时代周报记者 宋逸霆 发自上海

在经历跨界新能源汽车失败后，万隆光电（300710.SZ）又将目光转移到了基础设施数智化领域。

12月3日晚间，万隆光电公告，公司正在筹划发行股份及支付现金购买浙江中控信息产业股份有限公司（以下简称“中控信息”）控制权，拟同步收购其他股东所持中控信息股份，并募集配套资金。

万隆光电表示，本次交易构成关联交易，预计构成重大资产重组，但不构成重组上市。公司股票自12月4日（星期四）开市时起开始停牌，预计不超过10个交易日披露本次交易方案。

万隆光电证券部工作人员12月4日向时代周报记者表示：“本次交易之所以构成关联交易，是因为若公司发行股份购买中控信息控制权完成后，交易对手方可能变成公司持股5%以上的股东。”

时代周报记者注意到，中控信息曾经冲击创业板IPO，但是在经历了深交所两度问询后，于2024年8月撤回申请。深交所彼时主要就中控信息报告期内实控人变更的合理性以及分公司单位行贿罪是否构成IPO实质性障碍等问题发出问询。

这次收购，是陕西富豪付小铜2024年入主万隆光电后的一次大动作。近年来，万隆光电连年亏损，付小铜并没有向公司注入旗下的煤炭、白酒等资产，直至如今筹划“蛇吞象”收购中控信息。中控信息2023年营收超30亿元，归母净利润约1.5亿元，其业绩规模约是万隆光电的10倍。

万隆光电究竟将如何吞并中控信息，答案仍待揭晓。

收购标的曾折戟创业板IPO

本次万隆光电拟收购标的中控信息成立于1999年10月，法定代表人为赵鸿鸣，公司注册资本1.5亿元。

中控信息是一家国内领先的基础设施数智化服务商。公司的前身为A股上市公司浙大海纳（现名“众合科技”）的控股子公司。此后，公司还曾易主至工业自动化领域知名科学家褚健。2020年12月，赵鸿鸣正式成为中控信息实控人。

褚健是科创板上市公司中控技术（688777.SH）实控人。而在中控技术的2025年半年报中，中控信息显示是“实际控制人有重大影响的企业”并被列为关联方。

本次万隆光电已与合计持有中控信息53.04%股权的股东杭州汇格企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波云吟企业管理合伙企业（有限合伙）和杭州智格企业管理合伙企业（有限合伙）签署了《股份收购意向书》。万隆光电也拟同步收购其他股东所持中控信息股份。

值得注意的是，中控信息曾经于2023年6月冲击过创业板IPO，但经过深交所两轮问询后，最终于2024年8月撤回上市申请。

据深交所问询函，自2020年12月中控信息控制权易主至赵鸿鸣后，其通过控制3家合伙企业，累计控制的表决权比例为46.91%，然而，其间持有的中控信息股份比例仅为2.08%。中控信息前实控人褚健仍间接持有公司股份，赵鸿鸣间接持有的公司股份

数量明显低于可以支配的控制权。

深交所要求中控信息具体说明2020年12月控制权调整的背景、褚健放弃控制权的合理性、认定赵鸿鸣自2020年12月以来为公司实控人的合理性等。

时代周报记者注意到，因2010—2013年期间，时任中控信息武汉分公司负责人翟某利用虚假合同、假发票等方式从武汉分公司套取现金向国家公职人员行贿，被一审法院湖北省荆州市沙市区人民法院判决构成单位行贿罪，处以罚款和没收违法所得的处罚。该刑事处罚已于一审法院判决之日（2019年11月25日）实际履行完毕，并于二审判决之日（2020年6月11日）生效。

深交所向中控信息提出说明将法院一审判决生效前时点认定为刑罚执行完毕时点的合规性、说明认定公司最近三年不存在重大违法行为的合理理由等要求。

此外，在中控信息的招股书中，公司还暴露出了销售区域较为集中、浙江省外业务拓展不及预期、应收账款占营收比例较高等问题。

2021—2023年，中控信息在浙江的收入分别占到了公司总收入的62.43%、71.90%、71.21%。同期，中控信息的期末应收账款分别为15.13亿元、18.15亿元、19.55亿元，分别占当期营收的49.05%、54.57%和61.39%。

据中控信息官微，该公司于今年已中标多个轨交监控项目，并与滴滴出行、沧穹科技、蚂蚁集团达成战略合作。公司自主研发的首款具身智能机器人“深智S1”可在公路交通领域

中无缝切换司乘服务、日常巡检、秩序维护及宣传导览等多种角色，实现一机多能，显著提升运营效率与服务体验。

深陷亏损泥潭，筹划“蛇吞象”式并购

这次并购，是陕西富豪付小铜入主万隆光电后的一次重大布局。

万隆光电于2017年10月上市，是国内广电网络设备及数据通信系统领域的综合解决方案提供商，2022年切入新能源汽车市场后，公司深陷亏损。

2022年4—6月，万隆光电先后合计投资2亿元参与设立杭州天道诚科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“杭州天道诚”），杭州天道诚投资并获得了北京宏瑞汽车科技股份有限公司（以下简称“北京宏瑞”）17.14%的股权。

同年9月，万隆光电与北京宏瑞签署战略合作协议，双方就新能源汽车电动化、智能化、集成化、新能源汽车及核心零部件等领域展开深度的战略合作。由于行业竞争加剧，北京宏瑞唯一的车型小虎EV销售乏力，且其与政府合作项目提前终止，导致资金紧张。万隆光电于2024年年报中对其计提1.96亿元的减值准备。

2022—2024年，万隆光电营收持续下滑，分别为5.31亿元、3.58亿元、3.46亿元；分别净亏2150.70万元、993.02万元、1.99亿元。今年前三季度，公司营收同比下滑23.52%至2.01亿元，净亏1030.03万元。截至第三季度末，万隆光电账上货币资金余额为1.23亿元。

付小铜于2024年入主万隆光电，此后对公司高管进行大洗牌，他本人

也于2024年年底出任公司董事长。

付小铜来自陕西，1973年出生，长期从事煤炭、白酒行业，曾任陕西秦煤实业集团运销有限责任公司总经理、榆林市清水煤炭集运有限公司董事长、陕西柳林酒业集团有限公司董事长等职务。现任森城集团有限公司执行董事、大器酒业有限公司董事长。据上海贝岭三季度报，付小铜还是该公司的第八大股东。

据媒体报道，付小铜在万隆光电走向台前后，明确否认了资产注入的计划，并表示将为公司寻找新的产业增长点。

与此同时，万隆光电聘任的总经理李啸虎也颇具投资并购经验，目前还担任青岛启厚投资基金管理有限公司总经理、北京亿爵投资有限公司执行董事。

值得注意的是，本次万隆光电拟收购标的中控信息的体量，远超上市公司本身。据中控信息招股书，2021—2023年，公司分别实现营收30.85亿元、33.25亿元、31.85亿元，营收接近万隆光电的10倍；分别实现归母净利润1.50亿元、1.59亿元、1.46亿元，亦远超万隆光电。截至2023年年末，中控信息净资产已达17.57亿元，而万隆光电市值在25亿元附近。

如果本次收购顺利进行，付小铜所持的14.63%股份是否会遭稀释？公司控制权是否会易主？万隆光电上述工作人员对时代周报记者表示：“目前交易还在协商期间，请关注后续公告。”

资深投行人士王骥跃12月4日向时代周报记者分析：“本次交易万隆光电控制权是可能变动的，不构成借壳但可能发生实控人变更的情况。”■

3亿元拿下威领股份近8%股权 内蒙古富豪吉兴业扩张资本版图

时代财经 周立

12月1日晚 间，威 领 股 份 (002667.SZ) 公告称，其控股股东上海领亿新材料有限公司（以下简称“上海领亿”）与股东温萍近期签署《股份转让协议》，将合计持有的2023.38万股（占公司总股本7.76%）股份转让给西藏山南铋金资源有限公司（以下简称“山南铋金”），交易价格为15.21元/股，交易总价3.08亿元。按照12月2日威领股份收盘价（16.28元/股）来计算，相当于九三折收购。

山南铋金是兴业银锡（000426.SZ）的全资子公司，实控人为内蒙古富豪吉兴业。交易完成后，山南铋金将成为威领股份第一大股东，并对威领股份董事会进行改组，而上海领亿和威领股份第二大股东杨永柱承诺将放弃其持有的股份所对应的表决权。最终凭借3.08亿元和7.76%股权份额，山南铋金将巧妙取得威领股份控制权。

值得注意的是，在易主消息出来前，威领股份股价已“抢跑”涨停，但在靴子落地的复牌第一天（12月2日），威领股份股价开盘冲高近6%后震荡下跌，最终收于16.28元/股，跌幅3.67%，日内振幅高达15.44%，换手率亦达到27.56%，其总市值约40亿元。

而作为准新主的母公司，12月2日兴业银锡股价一直在水下震荡，最终收于36.74元/股，跌幅1.13%。

业绩未达标，山南铋金可单方解约

根据公告，威领股份主营业务包括锂矿选矿、基础性锂电原料锂盐加工、冶炼业务以及钨锡铅锌多金属矿开采业务。

主营有色金属及贵金属采选与冶炼的兴业银锡表示，公司的中长期目标是成为“主业领先、储备丰富、科技一流、国际知名”的矿业公司，其主

内蒙古富豪吉兴业此时计划接盘，或能为威领股份带来一线转机。

业与威领股份主业可形成较强的协同效应，山南铋金拟通过协议转让的方式取得威领股份的控制权，实现产业整合。

12月2日，时代财经以投资者身份致电兴业银锡，相关工作人员表示，公司目前初步看重威领股份旗下的锡矿等矿业资源，这也符合公司整体战略，之后不排除会将一些项目放到体内。

“本次对外投资有利于公司丰富业务布局，为公司的持续发展提供有力的支撑。本次对外投资会使公司现金流产生一定的净流出，但不会对公司正常的运营资金产生明显的影响。”兴业银锡表示。

值得注意的是，兴业银锡提到，本次交易涉及的上海领亿拟转让的1742.53万股股份，目前处于质押、冻结状态；因此，本次交易后续是否能够顺利完成，存在一定的不确定性。

关于何时能够完成交易，时代财经以个人投资者身份致电威领股份，相关工作人员则表示，目前签署了协议后，尚需交易所审核通过。

上述兴业银锡相关工作人员表示，（拿下）控制权的话可能要等明年年报结束之后，（业绩）不可以的话可能就满足不了交易基础。“正常来说，我们还是要控制风险。”

根据公告，交割前提包括：2025年威领股份财报为标准无保留意见、扣除后的营业收入不低于3亿元、无

退市风险、表决权放弃书面承诺已出具。若2026年2月28日前未满足条件，山南铋金有权单方解约。

定期报告显示，威领股份今年第三季度营收1.28亿元，同比减少30.81%；归母净利润亏损1414.55万元，同比增长77.15%。今年前三季度，威领股份实现营收2.13亿元，同比减少53.88%；归母净利润亏损1304.79万元，同比增长88.44%。去年第四季度，威领股份营收约7000万元，这意味着今年第四季度的威领股份仍需要努力增收，并且尽可能扭亏。

上半年新增钨锡铅锌多金属矿开采业务

事实上，威领股份目前境况并不乐观，公司归母净利润已连亏两年。

近年来，由于看好新能源行业巨大发展前景，威领股份积极寻求战略转型，通过收购金辉再生开展锂云母选矿业务，2022年，其碳酸锂生产线正式投产。

这也让威领股份享受到碳酸锂价格暴涨的“甜头”，成功扭亏为盈。根据定期报告，其2022年营收同比增长417.95%至11.86亿元，归母净利润同比增长185.90%至8239.41万元。从行业来看，新业务有色金属冶炼和压延加工业营收为10.28亿元，占总营收的86.71%，一跃成为业绩“顶梁柱”；从产品来看，锂化合物及衍生品毛利率达39.07%，锂精矿及伴生品毛利率高达53.83%，是企业彼时毛利率最高的产品。

但没想到的是，碳酸锂价格自2022年年底触及历史高点后便“跌跌不休”，而这带来的是威领股份的连年亏损。

Wind数据显示，近三年来，威领股份营收逐年下滑，从2023年的11.41亿元降至2024年的5.33亿元，2025年前三季度仅录得2.13亿元；归母净利润自2023年以来合计亏损5亿

元，可以说不到三年时间就把自上市以来的所有盈利都亏光了。

眼见锂电不知何时“春归”，威领股份选择在今年上半年砸钱买矿——收购嘉宇矿业74.30%股权，新增钨锡铅锌多金属矿开采业务，主要产品是钨矿、锡矿、铅矿、锌矿等。

值得注意的是，今年以来，有色金属市场价格异常火热。其中，LME锡期货价格年内震荡上扬，从1月2日的最低点2.85万元/吨涨至12月1日的年内最高点4.00万元/吨，截至12月2日，年内区间涨幅约34%。据EV Tank预测，到2026年，全球锡供需缺口将达到4.8万吨，这一缺口将进一步加剧锡价的上涨压力。

与此同时，今年下半年，钨价屡创新高。此前上海钢联铁合金事业部钨业分析师饶文博曾对时代财经表示，钨价新高一方面是国内2025年首批钨矿开采指标下降，中小厂商限产整改，越南、葡萄牙等传统矿山品位下降带来的供应端刚性收缩；另一方面是军工和新能源需求爆发，中国对仲钨酸铵等实施“一单一证”出口管制，欧盟将钨列为“极度重要”战略资源，美国“黄金穹顶”反导计划需9000吨钨带来的需求预期导致。

“短期来看，钨价或将高位震荡运行，长期来看，资源枯竭与需求扩张的剪刀差难逆转，钨价或将长期上行。”饶文博表示。

在亏损叠加买矿增加支出的背景下，威领股份现金流也有些吃紧，其货币资金从2022年年末的6.74亿元降至2025年第三季度末的9150.24万元，不到三年时间减少86.42%，资产负债率从2023年年末的45.39%飙升至2025年第三季度末的84.15%。

对于业绩承压、负债率飙升的威领股份而言，擅长资本运作、旗下拥有有色金属采选冶炼公司的内蒙古富豪吉兴业此时计划接盘，或能为其带来一线转机。■

雪天盐业拟2.6亿元跨界收购新能源企业标的公司钠电项目尚未量产

时代财经 何明俊

12月2日晚，雪天盐业（600929.SH）披露公告称，公司拟购买控股股东湖南盐业集团有限公司（下称“湖南盐业集团”）控制的 美特新材 41% 股权，预计交易价格为 2.61 亿元。

公告显示，标的公司产品仅用于消费电子，产品不涉及新能源汽车领域；标的公司的钠电正极材料业务仍处于研发阶段，尚未实现规模化量产，该业务在标的公司营收占比较小，短期内对公司营收及利润增长贡献有限。

截至公告披露日，本次交易事项涉及的相关正式协议尚未签署，后续是否能签署正式协议、交易能否最终完成尚存在不确定性。

就收购相关问题，12月3日，时代财经以投资者身份致电雪天盐业董秘办，相关工作人员回复称：“一切以公告为准。”当日，雪天盐业报收6.28元/股，涨2.11%，总市值为103亿元。

湖南国企加码跨界收购

雪天盐业的第一大股东为湖南盐业集团，实控人为湖南省国资委，其与美特新材的“缘分”源于2022年。

2022年11月，雪天盐业与湖南盐业集团以“协议转让+增资扩股”的方式共同投资湖南有色金属研究院有限责任公司（下称“有色金属研究院”）彼时的全资子公司——美特新材。

其中，湖南盐业集团先以7351.82万元接手美特新材30%股权，后与雪天盐业分别增资1.61亿元和1.14亿

元。增资完成后，湖南盐业集团持有美特新材41%股权，雪天盐业持有美特新材20%股权。

在这笔交易中，湖南盐业集团一共耗资2.35亿元，为美特新材第一大股东；有色金属研究院持有30%股权，为第二大股东；雪天盐业持有20%股权，为第三大股东。而本次雪天盐业一旦完成收购，将成为美特新材的控股股东。

根据公告，美特新材的主营业务为钴酸锂的生产和销售，拥有设计产能7500吨、核定产能5500吨的生产线。钠电方面，美特新材已组建专业技术管理团队推进核心技术研发，但尚未实现规模化量产，在美特新材的营收占比较小。

美特新材主要产品包括钴酸锂、三元正极材料和钠电正极材料等，这与雪天盐业的主营业务并无太大关系。

“从交易结构看，确实是大股东先‘孵化’再‘注入’的标准路径。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜对时代财经说，“由于美特新材主营钴酸锂、钠电正极材料，与雪天盐业的‘制盐—盐化工’传统业务没有直接上下游关系，短期内只能带来并表利润，很难产生经营协同，因此市场普遍将其解读为‘大股东向上市公司输送资产、对冲自身业绩下滑’的一次性动作。”

细分至业绩来看，美特新材所处的新材料赛道正处于高速增长期。

公告显示，美特新材2024年实现营业收入6.29亿元、净利润359.74万元，扣非归母净利润则亏损23.94万

元。2025年前三季度，美特新材实现营业收入6.40亿元、净利润3560.96万元，接近去年全年净利润的10倍。

值得一提的是，美特新材2025年前三季度扣非归母净利润为3439.75万元。不仅实现扭亏为盈，而且盈利的幅度有着较大的增长。

钴酸锂是锂离子电池正极材料的核心成分，能够满足相关电子产品对电池高容量和外观轻薄等要求，主要应用于中高端智能手机、笔记本电脑、可穿戴设备等领域。而美特新材业绩之所以实现大幅度增长，主要是因为公司核心产品钴酸锂的价格在快速反弹。

根据雪天盐业公告，钴酸锂均价在2022年达到顶峰超56万元/吨，随后一路下行，在2025年年初触底，报价约14万元/吨。此后，钴酸锂价格一路反弹，在11月份接近35万元/吨。

这也能解释美特新材的业绩波动为何如此之大。“被评估单位（指美特新材）主营业务属于周期性行业，产品市场价格波动幅度较大。”第三方评估机构在公告中表示。

钠电正极材料业务尚未规模化量产

雪天盐业的主营业务为盐及盐化工产品的生产、销售，主要产品为食盐、工业盐、日化用盐、畜牧盐、芒硝、烧碱、纯碱、氯化铵、液氯、双氧水等。自上市以来，雪天盐业不断深耕盐化工产业链并进一步延伸。

2021年，雪天盐业收购湘渝盐化，加速在盐化工领域的推进。目前，湘渝盐化100万吨联碱装置绿色固碳

升级改造项目、1万吨电池级纯碱项目已成功投产。

三季报显示，雪天盐业前三季度实现营业收入32.44亿元，同比下滑21.99%；实现归母净利润3262.93万元，同比下滑90.37%；扣非归母净利润亏损640.26万元，同比下滑102.35%。

其中，第三季度实现营业收入9.67亿元，同比下滑15.16%；归母净利润亏损3782.19万元，同比下滑473.29%；扣非归母净利润亏损4741.54万元，同比下滑908.38%。

公告显示，雪天盐业明确沿核心主业盐及资源进行延链补链强链，构建“聚焦资源、以盐为轴、一体三翼、两轮驱动”的新产业格局。

从前三季度的业绩来看，大股东将美特新材装入雪天盐业体内，无疑能有效提振业绩，但未来仍需观察周期性行业业绩波动，以及钠电正极材料业务的规模化量产的情况。

雪天盐业指出，钠电项目相关产品处于研发阶段，尽管部分产品已实现吨级销售且已有客户完成试用，但整体尚未实现规模化量产。

在柏文喜看来，拥有锂、磷、盐、氟等上游资源，把资源通过盐化工平台转化为电池级氢氧化锂、六氟磷酸钠、正极前驱体，再与下游电池厂合资，属于“资源—材料—电池”链条的自然延伸，协同效应真实存在。

“真正的考验是2~3年内能否把钠电正极做成规模化，否则容易沦为一次性利润‘平滑’工具。”柏文喜如是说。■

首版商保创新药目录出炉 5款百万元国产CAR-T均入选

时代财经 张羽岐

12月7日, 由国家医保局指导、广州市人民政府和广东省医保局联合主办的2025年创新药高质量发展大会上, 2025年国家医保药品目录及首版商保创新药目录火热出炉。2025年国家医保药品目录成功新增114种药品, 有50种是一类创新药, 总体成功率88%, 较2024年的76%明显提高。19种药品纳入首版商业健康保险创新药品目录(下称“商保创新药目录”)。

具体来看, 2025年国家医保药品目录纳入了一些弥补基本医保保障空白的药品, 如三阴乳腺癌、胰腺癌、肺癌等重大疾病用药; 朗格汉斯细胞组织细胞增生症、整合剂不耐受的地中海贫血症等罕见病用药; 糖尿病、高胆固醇血症、自身免疫性疾病等慢性病用药。

作为本次国家医保谈判(下称“国谈”)最大的悬念, 商保创新药目录牵动多方神经。据全国医保数字人“医小保”在上述大会现场介绍, 经过自主申报、专家评审、商保专家复审、测算和价格协商等环节, 最终18家创新药企业的19个药品成功纳入, 涉及肿瘤、罕见病、慢性病等治疗领域, 既有CAR-T等肿瘤治疗药品, 也有神经母细胞瘤、戈谢病等罕见病治疗药品, 还有阿尔茨海默病治疗药品等, 其中包括9个1类新药。

会后, 多家药企在官方平台对外发布相关产品谈判成功的消息。其中, 恒瑞医药(600276.SH、01276.HK)、信达生物(01801.HK)、翰森制药(03692.HK)、康方生物(09926.HK)、科伦博泰(06990.HK)等多家国内药企的多款产品纳入新一年国家医保药品目录; 在首版商保创新药目录中, 除了5款百万元级别的国产CAR-T细胞疗法入选, 礼来(LLY.US)、卫材、辉瑞(PFE.US)、武田制药(TAK.US)等多家跨国药企也有产品被纳入。

商保创新药目录是国家医保局2025年的新工作, 自制定之初便在市场上引发激烈探讨。时代财经在上述大会现场观察到, 此次大会规模空前, 来自政府、科研院校、医药企业、医疗机构、投资界、新闻媒体等代表广泛参与, 与会人数超1200人。

而在首版商保创新药目录公布之后, 怎么落地、何时实现, 成为多方关注的焦点。

多名参会的药企人士在接受时代财经采访时难掩内心的激动和喜悦, 据他们透露, 此次纳入商保创新药目录的药品, 在协商之后最终折扣范围定在15%~50%。具体的折扣数额由产品特性来决定, 由专家来评定, 不一样的产品有不同的折扣。

“这份商保创新药目录的价格是多方协商的结果。这一价格最终提供给商保公司, 为患者减轻负担, 也减轻商保公司的负担。该目录的出台实际上是医保和商保联动的结果。”一名来自上海的药企负责人对时代财经等媒体称。

一名在线上观看大会直播的罕见病组织负责人告诉时代财经, 目前尚不知道结果公布后, 在各地将如何要求落地执行。患者关心报销额度和具体比例, 希望在这方面有一个总指引。

国家医保局表示, 新版目录将于2026年1月1日在全国范围内正式实施。随着更多新药进入目录, 临床用药水平将得到稳步提升, 有效提振医药行业加大研发创新的信心, 为人民群众的健康提供更多保障。

百万元明星抗癌药纳入首版商保创新药目录

自2018年国家医保局成立, 今年是“国谈”常态化开展以来的第八个年头。此次调整后, 国家医保药品目录内药品总数增至3253种, 其中中药1857种、中成药1396种, 肿瘤、慢性病、精神疾病、罕见病、儿童用药等重点领域的保障水平得到明显提升。

国家医疗保障局党组书记、局长章轲在上述大会上表示, 国家医保局



连续八年调整了医保药品目录, 包括今年在内累计调入949种新的药品, 医保基金为协议期内的谈判药品支出超过4600亿元, 拉动销售超过6000亿元。

今年“国谈”亦首次增设商保创新药目录。这一举措, 为创新程度高、临床价值大、患者获益显著, 但因超出“保基本”定位暂时无法纳入基本目录的药品, 增添了新选择。

据国家医保局此前透露, 今年10月30日至11月3日, 国家医保局组织开展2025年国家基本医保药品目录谈判竞价和商保创新药目录价格协商工作, 120家内外资企业现场参与, 其中参与基本医保药品目录谈判竞价的目录外药品127个, 参与商保创新药目录价格协商的药品24个。最终, 共有19种药品成功纳入首版商保创新药目录, 成功率约79.2%。

一名聚焦罕见病领域的药企人士在上述大会现场对时代财经等媒体指出, 此次商保创新药目录在商讨过程中发挥了商量的自由度。“整个商讨的过程非常友好。没有出现那种特别极端, 或让企业很难以承受的情况。”该人士称。

据“医小保”介绍, 此次商保创新药目录突出体现了三个特点: 一是体现支持创新的导向, 纳入目录的药品均是近年来医药技术进步的优秀成果, 包括了CAR-T、TCE疗法、双特异性抗体等热门靶点药物; 二是体现出对重点领域的关注, 既有阿尔兹海默症等适应人口老龄化趋势的药品, 也有戈谢病、神经母细胞瘤等多发于儿童的罕见病用药; 三是体现了基本医保与商业保险的保障边界, 基本医保

坚持“保基本”定位, 主要考虑安全可靠、疗效确切、靶点机理比较成熟的药品, 商保则更偏重于创新、前沿的药物。

北海康成(01228.HK)方面告诉时代财经, 旗下罕见病药物戈芮宁, 此次纳入第一版“商保创新药目录”。北海康成创始人、董事长兼首席执行官薛群在现场表示:“此次纳入体现了国家药监和医保部门对于罕见病创新药的认可, 对戈谢病患者迫切医疗需求的关注, 也反映了戈芮宁在填补我国酶替代领域空白具备的迫切性和重要地位。”

作为高价创新药的代表, 连续数年在国谈中铩羽而归的CAR-T细胞疗法, 此次终于跨过门槛, 包括药明巨诺(02126.HK)瑞基奥仑赛注射液(商品名: 倍诺达)、驯鹿生物伊基奥仑赛注射液(商品名: 福可苏)、合源生物纳基奥仑赛注射液(商品名: 源瑞达)、复星医药(600196.SH; 02196.HK)旗下复星凯瑞阿基仑赛注射液(商品名: 奕凯达)、科济药业(02171.HK)泽沃基奥仑赛注射液(商品名: 赛恺泽)等5款国产CAR-T均进入首版商保创新药目录。

实际上, 自商保创新药目录设置之日起, 这款价格高达百万元的明星抗癌药便成为市场关注的焦点。一名使用过CAR-T细胞疗法的患者家属告诉时代财经, 如果商保创新药目录能落地, 对医生和患者来讲意味着增加了多个选择, 患者可以根据自己的经济实力使用药物, 治疗又多了一重保障。

制度破冰

从商保创新药目录出现在公众视野至今, 已经历多轮磋商。

早在2024年12月14日召开的全国医疗保障工作会议上, 国家医保局便提出, 探索创新药的多元支付机制, 支持引导普惠型商业健康保险及时将创新药品纳入报销范围, 研究探索形成丙类药品目录, 并逐步扩大至其他符合条件的商业健康保险。

现行的国家医保药品目录分为甲乙两类, 甲类一般是同类药品中可供临床首选、价格较低的药品, 乙类一般是同类药品中可供临床选择、价格相对较高的药品。参保人发生符合规定的甲类药品费用, 全额纳入报销范围, 按规定比例报销; 乙类药品费用先扣除一定的个人自付部分后, 再按规定比例报销。

今年1月17日, 国家医保局在“保障人民健康 赋能经济发展”主题新闻发布会上明确指出, 设立丙类目录的旨在使其成为基本医保药品目录的有效补充, 主要纳入创新程度高、具有显著临床应用价值、患者获益显著, 但

超出基本医保基本功能定位、过往医保目录暂时无法纳入的产品。

国家医保局医药管理司司长黄心宇在上述新闻发布会上表示:“由于丙类目录要与商业健康保险产品对接, 必须留有一定的产品设计、精算、落地的时间, 因此从今年开始, 医保药品目录调整时间会适当提前, 预计从4月1日开始申报, 争取9月份完成。”

从实际进展来看, 直至今年7月, 国家医保局陆续公布《2025年国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录及商业健康保险创新药品目录调整工作方案》《2025年国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录及商业健康保险创新药品目录调整申报指南》《谈判药品续约规则》以及《非独家药品竞价规则》等文件。

今年8月底, 国家医保局披露的结果显示, 商保创新药目录申报信息141份, 涉及药品通用名141个, 121个通过形式审查。

一名参与2025年国家基本医保目录及商保创新药目录评审环节的人士曾告诉时代财经, 总体来看, 这一创新药支付目录比较兼容、开放, 规则倾向于一类创新药, 尤其是地方惠民保、商业保险已经纳入的创新药会被优先考虑, 尽量保证这些使用高价药物的患者不断药。

从国家医保局此前一系列相关发布会及文件中可以梳理出, 商保创新药目录出台的主要目的是为了支持创新药的发展。今年7月, 一份名为《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录及商业健康保险创新药品目录调整常用问答》(2025年版)的文件显示, 商保创新药目录, 主要围绕遴选范围、使用范围、制定程序、支持商保创新药患者可及几个方面考虑。其中遴选范围聚焦创新程度高、临床价值大、患者获益显著, 但因超出“保基本”定位暂时无法纳入基本目录的药品。按照本年度《工作方案》, 在5年内批准上市的新通用名或治疗罕见病的独家药品可以申报。

上述聚焦罕见病领域的药企人士在现场告诉时代财经, 罕见病患者的用药放在全国一直是比较棘手的问题。作为罕见病企业, 他们注意到, 这些患者总体的支付困境比较严重, 要想完全解决支付问题, 还需要更多的努力。因此, 他们比较期待有更多解决支付的可能性途径。

“此次商保尽管有不同的声音存在, 但我觉得凡事都要有破冰的动作。一旦有破冰, 才会有未来打通‘最后一公里’的可能性。如果没有突破, 我们就很难在政策上看到优化, 所以此次商保创新药目录的出台, 我们非常

高兴和激动, 希望在落地和改革的过程中, 能真正地解决支付问题。”该人士说。

另有多名企业人士告诉时代财经, 商保创新药目录是首次设置, 他们也是第一次参与, 都在摸索中, 但这一目录的探索使得他们感受到国家全面支持创新药发展的决心和明确的信号。

怎么落地, 何时落地?

根据国家医保局消息, 新版基本医保药品目录及首版商保创新药目录将于明年1月1日正式实施。而对于本次目录调整中未成功续约被调出目录的协议期内谈判药品, 为保障用药连续性, 给予其6个月的过渡期, 2026年6月底前医保基金可按原支付标准继续支付, 过渡期内各统筹地区要采取有效措施做好衔接, 指导定点医疗机构及时替换。

商保创新药目录的落地问题, 仍是多方关注和探讨的重点。怎么落地、何时落地? 落地之后, 又将为高价创新药支付困境带来哪些改变?

时代财经在此次国谈结果公布前采访多名专家, 他们对商保创新药目录持观望态度。上海市卫生健康发展研究中心主任金春林告诉时代财经, 从他的角度来看, 对商保创新药目录的落地是充满期待的, 但至于怎么落地, 目前还没有明确信息, 很多东西尚未明晰。他认为, 这一目录一定要落好地, 在进入商保创新药目录后, 要有一定的量放出来。但如果落地不好, 无法放量, 对后续工作推进或会形成障碍。

一名医药险领域人士曾告诉时代财经, 商保创新药目录仍处于建设阶段, 业界对具体落地流程尚不明确, 仍有很多猜测和疑问待解决, 因此产生了较高的参与热情及普遍的观望态度并存的复杂心态。从执行层面上来说, 在国家医保局推动的基础上, 也需要由商业保险公司制定切实可行的落地方案, 方能推动实质性进展。

有医药界人士在现场接受时代财经等媒体的采访时表示, “我们要清楚, 这是第一次做, 第一次一定有很多问题, 后面还有落地的问题, 但从目前来看, 我觉得这个目录会为患者、为更多的保险公司提供帮助。从国家医保局层面, 他们通过专业系统化的评估, 帮助了商保公司对更好更优的药物进行评价。”

“未来商保如果能够覆盖的话, 支付端的支付能力会更好。而且临床使用的经验越来越多, 这就变成一个良性循环, 会很快地下沉。”一家北方药企的负责人告诉时代财经。

上述参与2025年国家基本医保目录及商保创新药目录评审环节的人士曾告诉时代财经, 商保创新药目录的积极探索, 能为高价药物开辟新空间, 并通过“进入商保—收集真实世界数据—过渡到医保”的路径, 实现制度衔接。

制度衔接的完成, 并不意味着创新药能立刻惠及患者。药品要从纸上走向现实, 真正实现患者可及, 还需打通医院“最后一公里”的进院与使用环节。这不仅关乎政策设计, 更考验着具体的落地能力。

从目前了解到的商保创新药目录推进情况来看, 上述专家对时代财经指出, 政策上有一条明确的规定叫作“三除外”。即从政策层面上讲, 不受药占比限制、DIP/DRG影响、不纳入集采中选可替代品种监测等, 这至少能解决一部分的进院问题, 但最终能否进院, 还要视各个医院的具体情况而定。另外, 在落地方面, 还需要医保、商保、药企三方谈判协商定价, 最终从保司层面会要求企业适当让利, 落地仍需要一个过程。

一名未参与此次商保创新药目录谈判的药企人士对时代财经表示, 他们正在观望中。“这次商保创新药目录的公布是很大的变革, 对业内是好事情。但我们仍然关心多层次保障体系这个大的定位是怎么样的, 最终到底怎么落地, 多快能实现。”■

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



20 | 电动自行车新国标落地



“两分钟会议”裁员数百人 联想ISG调整背后

时代周报记者 谢斯临 发自深圳

联想集团（00992.HK）刚交出一份不错的半年报，内部却传出大规模调整的消息。

近日，多名联想员工在脉脉上爆料，称联想旗下主要提供数据中心、AI服务器等解决方案的基础设施方案业务集团（ISG）在中国区启动裁员，且波及范围很广。由于通知方式很生硬，引发员工的不满。根据亲历者的描述，这次裁员通知的过程十分仓促。

联想ISG老员工张启迪（化名）向时代周报记者回忆，12月1日上午11时，其所在部门被临时召集参加一场线上会议。会议原定仅开15分钟，然而主持会议的高管联想ISG首席技术官Greg Huff还迟到了13分钟才上线。在剩余的两分钟里，Greg Huff仅表示“非常荣幸能为团队提供一项‘特别奖励’”，便匆匆下线，未作出更多解释。

随后，裁员就迅速进入HR对谈环节。张启迪透露，在实际约谈中，HR对此讳莫如深，闭口不提“裁员”两字，统称为“协商解除”，整个协商过程未出示任何书面文件，员工仅在最后同意签字时才能看到相关文件。对于变动原因，联想集团方面也未作任何解释，仅称架构调整。

同时，此次裁员波及范围极广，据张启迪预估，联想此次裁员应在260～270人。“ISG下属的SW（Software，即软件）、FW（Firmware，即固件）中国区团队几乎被全部裁员，除了上海，北京团队也会受到影响，未来可能只留中国台湾，以及印度、美国的团队。人数太多，就连HR都是北京借调过来的。”张启迪说。

一名在联想集团工作四年多的内部员工同样向时代周报记者证实，联想ISG部门确实经历了一波裁员，裁员主要集中在上海，HR已于12月1日开始密集跟员工谈话。

从外界视角来看，这是一次出乎意料的调整。就在上月底，联想集团才刚刚交出一份不错的财报，其中ISG业务的表现亦可圈可点。

11月20日，联想集团公布了截至2025年9月30日的2025/2026财年第

二财季业绩，当季营收同比增长15%至1464亿元人民币（约合204.33亿美元），创下财季历史新高。经调整后的净利润同比增长25%，达36.6亿元（约合5.12亿美元）。其中，ISG业务实现营收293亿元人民币（约合40.94亿美元），同比提升24%。

这份亮眼的财报与突如其来的裁员形成了鲜明对比。对于此次调整原因，时代周报记者致电联想集团方面，电话始终未能接通。随后，时代周报记者通过短信方式发去采访提纲，截至发稿并未获得回复。

ISG持续亏损

不过，从内部视角来看，此次裁员已早有预示。张启迪透露，联想ISG原本只有在北京、上海、台湾地区，以及美国设有四个研发中心。但从去年开始，联想开始在印度建立新的研发中心，并逐步加大该地区的投入。

如今年3月，联想集团就在Tech World India 2025上宣布，计划在未来三年内，在印度本地生产供应该市场的所有PC型号。同时，联想还宣布，要扩大其在印度的研发能力。目前，联想集团已经在班加罗尔开设AI服务器开发实验室，专注于硬件、软件、固件、测试和验证。

在此基础上，联想集团还打算在班加罗尔设立新的研发中心，并将印度定位为AI开发、半导体制造和数字基础设施的枢纽。联想国际销售市场总裁Matthew Zielinski表示，公司计划在未来三年内将印度的收入增加一倍以上。印度将成为公司重要的研发中心，尤其是AI驱动的产品，包括GPU服务器。

与此同时，联想亦着手加强对全球各研发中心的协同整合与管理。据张启迪介绍，此前各研发中心采用分散式管理模式，在模块设计等方面拥有较大自主权。随着印度研发中心的成立，公司开始推行标准化流程，要求所有上层设计方案必须提交至由五大研发中心共同参与的评审会议，以确保各中心均具备相应的模块交付能力。

此外，上海研发中心承接的新项目数量亦呈下降趋势。“之前每年正常都会有新的项目过来，但这两年开始，就一直没有新项目。”张启迪说。在他看来，上述这些举措，都是联想为

如今的裁员调整所做的铺垫与伏笔。

在这一调整背后，ISG业务仍未摆脱亏损困境。联想集团2025/2026财年第二财季财报数据显示，截至2025年9月30日的6个月内，ISG业务录得1.18亿美元（约合人民币8.44亿元）的经营亏损。对于亏损原因，联想集团在财报中解释为“增加了用于扩大人工智能能力的投资”，以及“加快企业基础设施业务转型”所带来的成本。

这已经不是ISG业务的首次亏损。去年同期，联想集团ISG业务录得7300.2万美元（约合人民币5.12亿元）亏损；前年同期，ISG录得1.14亿美元（约合人民币8.18亿元）亏损。

连年亏损之下，ISG如何扭亏成为市场无比关切的问题。成本的控制和优化，因此成为其中的关键一环。

如GKURC产经智库首席分析师丁少将就向时代周报记者分析指出，此次ISG中国调整背后的核心原因在于追求盈利性与结构优化。裁员旨在削减成本、提升效率，并将资源集中投向AI服务器等更高增长潜力的领域，属于在扩张中优化运营的常见企业行为。

而在11月20日举行的联想集团财报电话会上，联想集团执行副总裁兼中国区总裁刘军亦对此作出回应。刘军表示，近期联想将推出多款推理服务器来驱动ISG业务的增长。此外，得益于AI基础设施需求的强劲增长、新客户的拓展和云基础设施和企业基础设施并行发展的双轨策略，联想有信心尽快让ISG业务重回盈利轨道。

联想AI转型之困

对联想来说，ISG业务无疑是其AI转型的重要一环。

今年3月，联想集团董事长兼CEO杨元庆曾在2025/2026财年誓师大会上，将联想集团的第五个十年定义为“人工智能的十年”，并宣布联想集团将开启第五次创业，公司的战略、资金、产品都要围绕混合式人工智能展开。

所谓混合式人工智能，指的是个人智能、企业智能与公共智能的融合、共存互补、混合并用。简言之，就是要构建起一套覆盖端、边、云、网的AI体系，通过多端部署实现AI的全面应用。

在这一设想之下，联想集团就不能将自己限制在以PC为代表的智能终端业务之上，而是要大力发展以ISG和SSG（方案服务业务集团）为代表的服务业务，以此实现增长引擎的换挡，从单纯的硬件厂商向AI基建服务商转型。

联想集团为此布局已久，自2019年启动“3S战略”以来，联想集团就在不断发力相关业务，最终在2021年形成IDG（智能设备业务集团）、ISG、SSG三大业务集团。

只是从营收构成来看，联想的AI转型仍面临现实挑战。联想集团2025/2026财年第二财季财报数据显示，在截至2025年9月30日的6个月内，IDG实现营收285.67亿美元（约合人民币2042.73亿元），营收占比超过70%，依然占据绝对主导地位。相比之下，承担转型重任的ISG与SSG营收分别为83.77亿美元（约合人民币599.01亿元）和48.14亿美元（约合人民币344.31亿元），占比仍有巨大提升空间。

其中，即便是在三大业务中增长速度较快，营收占比提升的ISG业务，也始终未能扭转亏损困境。

从这个角度来看，联想集团的转型之路仍任重道远。在深度科技研究院院长张孝荣看来，目前联想集团转型核心障碍在于缺少核心技术，受制于人。

“联想集团AI解决方案的核心如芯片和大模型，全都依赖外部合作，自身缺乏独特技术壁垒；同时，还面临来自各科技巨头的全方位激烈竞争，缺少创新优势。”张孝荣向时代周报记者分析表示。

在丁少将看来，新AI业务作为解决方案，需构建软件、服务与生态的全新能力，很难一蹴而就。转型不仅需跨越从“设备销售”到“服务与解决方案”的商业模式鸿沟，突破市场对其“硬件制造商”的固有认知，还需在软件、算法与行业洞察方面构建与硬件优势匹配的核心竞争力。

“这是一个需要长期投入的艰巨挑战。”丁少将说。

（注：本文中美元与人民币的换算，均基于各财报截止日2023年9月30日、2024年9月30日、2025年9月30日中国外汇交易中心公布的汇率中间价计算）■

未能扭亏



“豆包们”的权利和“微信们”的担忧

时代财经 冯恋阁

这段时间，豆包和中兴合推的“AI手机” nubia M153被推上了舆论场的风口浪尖。

12月5日，豆包手机助手官方微信公众号（以下简称“豆包”）发文称，接下来的一段时间，将在部分场景对AI操作手机的能力做一些规范化调整。

具体包括：限制刷分、刷激励的使用场景；限制金融类应用的使用，暂时下线操作这类App的能力；限制部分游戏场景的AI使用能力。

两天前，豆包刚刚就用户无法正常使用微信等问题回应公众称，不存在黑客行为，并表示nubia M153上被禁止登录的微信账号正陆续解封。

豆包在官宣nubia M153时曾经提到，基于豆包大模型的能力和手机厂商的授权，豆包手机助手能够为用户带来更方便的交互和更丰富的体验。比如只需说出“帮我在全平台比价下单”，豆包手机助手即可在多个电商平台搜索同款商品，对比价格和规格，自动领券后选择最低价的商品下单。涉及支付等高敏感环节时，助手会提示用户手动完成。

但便利背后也有“代价”。享受了变化的用户可能会向AI开放更多权限。AI助手实现跨应用操作或多或少都会面临用户隐私与合规性方面的质疑。在规则还有模糊地带的当下，哪里才是AI手机的“路”与“墙”？

“豆包们”的权利

手机助手能够丝滑地跨应用穿行，原理是获得了系统级的INJECT_EVENTS权限。豆包表示，拥有INJECT_EVENTS权限许可，相关



报告显示，超半数的受访者遇到了数据隐私和安全问题，60.09%的受访者认为AI可能会不受控制地收集和处理个人信息。

产品才能跨屏、跨应用来模拟点击事件，完成用户操作手机的任务需求。

一名业内人士此前在接受时代财经采访时称，AI Agent要实现跨应用操作，一种是接口模式，手机厂商和应用厂商达成协议，签订意图框架，互通接口来实现操作；另一种是非接口的纯视觉方案，直接调用手机的无障碍权限等系统级权限，不需要经过第三方App允许，即可实现操作。

对于nubia M153而言，在使用前，豆包手机助手需要用户主动授权，才可以调用该权限，使用操作手机功能。“我们了解到，目前行业的AI助手，均需要使用该权限（或与其类似的无障碍权限）才能提供操作手机的服务。”豆包在一则声明中表示。

但是，授权了是不是等于“豆包们”获得所有通行的权利？

北京理工大学智能科技法律研究中心王磊研究员在此前接受时代财经采访时提到，尽管有的软件已设置弹窗提示，但在实际使用中，相关提示常被用户忽视或默认接受，导致合规保障机制作用有限。“目前，有部分AI应用运行中对于相关权利人是否知情和授权，没有互动授权机制。”王磊表示。

安全团队网络尖刀创始人曲子龙此前在接受《IT时报》采访时也提到，各种App之间为了防止互相读取数据，一般会设置隔离系统，只有接入对应的API（应用程序编程接口）才能调用。

据了解，目前不同AI助手的实现路径在技术上各有不同，但是似乎多数都越过了API。这意味着，应用无法监控个人信息被如何使用，因此比普通应用更能唤起对用户隐私的担忧。

对外经贸大学、中国人民大学、蚂蚁集团联合发布的《算法与AI大模型的用户认知调研报告（2024）》显示，超半数的受访者遇到了数据隐私和安全问题，60.09%的受访者认为AI可能会不受控制地收集和处理个人信息。

“微信们”的担忧

关于nubia M153工程机上豆包手机助手无法正常使用微信的原因，时代财经向腾讯方面询问，但截至发稿未获有效回复。

不过，微信对豆包的限制有现成的依据。

在《腾讯微信软件许可及服务协议》中，明确禁止“通过非腾讯开发、授权的第三方软件、插件、外挂、系统，登录或使用本软件及服务，或者进行自动化操作，或者制作、发布、传播上述工具、方法等”行为。如有

违反，腾讯方面有权限制账号功能甚至封禁账号。

微信也不是唯一无法被正常使用的应用。

在豆包手机助手交流群中，近几日有不少自称测试用户表示，支付宝等其他应用的登录状态也显示异常。

12月5日，前述交流群相关负责人回复称：“关于支付宝等App无法登录的情况，我们在努力联系支付宝等公司了解情况，大家也可以通过支付宝等 App客服进行反馈。”

对于登录异常的原因，支付宝方面回复时代财经：“可能相关操作或者登录环境存在异常，自动触发了风控系统，可以尝试更换设备。”

同天，豆包方面也提到，目前在积极寻求与各应用厂商的深度沟通，希望推动形成更加清晰、可预期的规则，避免用一刀切的方式否定用户合理使用AI的权利。

一个共识是，目前业界尚未出台强制性的标准可以供AI助手或手机应用的厂商执行。

“人工智能，尤其是Agent类的人工智能，是非常新的新生事物，对于它们从社交平台取得的数据，所做的回应应该在怎样的技术规范和标准下保障用户的隐私并符合社交平台的安全要求，目前尚无官方的标准。”上海大邦律师事务所高级合伙人游云庭指出。

北京大学武汉人工智能研究院副院长吕鹏公开表示，从技术发展趋势来看，构建智能体之间的互动、协同、联动关系的“智能体协议”是一种必然发展趋势。

事实上，在行业层面，各个厂商已经开始尝试达成一些非强制性的共识。今年4月，中国软件行业协会发布《移动互联网服务可访问性安全

要求》，规定智能体只有在获得用户明确授权后，才可启用无障碍服务。

5月，中国信通院联合荣耀、OPPO、vivo、小米、华为、理想、快手等公司提出《关于共建终端智能体生态的倡议》，开展打通终端智能体与第三方应用、智能硬件其他智能体交互接口等工作。不过，这些并非强制性约束，是否采用相关标准的选择权在企业。

无形和有形的大手

在游云庭看来，如何规制AI手机使行业健康发展，既需要市场层面形成共识，也需要监管侧提供法律依据。

游云庭认为，未来存在两种可能性：一种是政府出台了相应的技术规范，并且做了认证，同时，制定了应用技术接口的规范。“各个市场主体在既定的规则下依照规则执行。”另一种则是市场主体在实现中“自我升级”。“一方升级技术，另一方判断是否禁止AI助手进入。技术升级方与封禁实施方之间的分歧若无法协商解决，最终可以诉诸司法裁决，让法院通过判例给一个结果。”

在监管侧，吕鹏呼吁，互联网协会等开展建章立制、自我管理工作的同时，国家网信办应该开展立法立规工作。

王磊则指出，AI产品屏幕共享涉及海量个人信息和潜在商业秘密，对其监管涉及网信、工信、公安、市场监管等多个部门，但各类主体职能较为分散，容易出现监管盲区和重复监管的情况。他建议，监管侧可采取敏捷性治理思路，如发布专项合规指引指导产业实践，快速响应技术迭代带来的潜在新型风险，在保障用户权益与促进创新间寻求动态平衡。■

负债238亿元拿1.8亿元投资乐视网员工：我们从没躺平

时代周报记者 何珊珊 发自北京

12月4日，“乐视网负债238亿元拟花1.8亿元炒股”的词条突然火上热搜。乐视网相关负责人回应时代周报记者称，此炒股非彼炒股，这个事被“误读”了，其中的1.5亿元是“无风险投资”。

近日，退市的乐视网公告，拟用不超1.8亿元开展金融投资，含北交所打新、二级市场股票买卖及国债逆回购。其中，北交所打新与国债逆回购占比不低于1.5亿元。

这是乐视网年内第二次加码投资，此前在4月，其已公告5000万元投资额度，两度出手累计拟投入2.3亿元。截至2024年年末，乐视网负债237.63亿元；2025年前三季度营收1.15亿元，亏损2.42亿元。目前，乐视网主要靠付费会员业务、电视剧版权收入。例如《甄嬛传》《芈月传》等维持运营。

在乐视网的收入中，《甄嬛传》于2011年11月17日首播，至今已有14年，仍旧人气不减，被网友戏称“电子榨菜”。据乐视视频App，截至2025年12月4日，《甄嬛传》累计播放量已达到117.2亿次。在各大社交平台上，仍然流传着拆解剖析《甄嬛传》演员神情、语言、潜台词、服化道等细节的内容。

乐视网，曾经的“创业板一哥”，自2020年退市后，创始人贾跃亭出走美国。这家老板常年“旷工”、负债百亿元的公司，并未影响正常运营。凭借《甄嬛传》的版权收益，至今仍过着“岁月静好”的日子。

2023年1月，乐视推行每周四天半工作制，凭借“无996、无内卷”成为职场人热议的“神仙公司”。乐视网相关负责人对时代周报记者确认，乐视网至今仍然保持着每周三弹性

休息半天。

目前，贾跃亭虽与公司无直接管理关系，但他及关联方的债务金额仍达47.79亿元。11月19日，贾跃亭设立第二个债权人信托，宣称要加速还债并尽早回国。

近几年，乐视网从投资汉堡王加盟商、布局智能机器人到加码金融投资，同时还在努力全方位推进《甄嬛传》IP应用，运营动作密集。

“其实我们乐视网都很努力的。从这两年的IP运营业务就可以看见，我们在努力推进新业务的落地，且我们从来没有躺平。”乐视网相关负责人对时代周报记者表示。

一边是高达近238亿元的巨额负债，一边是“每周四天半工作制”的职场福利，叠加持续不断的投资自救，乐视网或成退市企业转型的观察样本。

债务高压下的投资密集动作

乐视网的投资版图在退市后持续扩张。

乐视网相关负责人对时代周报记者表示，乐视网本次出发点是提升资金运营收益。虽然总额是1.8亿元，但其中不低于1.5亿元用于北交所打新股和国债逆回购。其中，国债逆回购业务属于无风险业务，且收益率远高于银行活期存款利率。

这名负责人进一步解释道：“北交所打新业务当前表现稳健，2025年以来已上市的 25 家新股，经核查历史交易数据，发现若在上市首日卖出，均能获得收益。”关于3000万元股票投资，根据乐视网公告，将不低于80%投在沪深300指数成分股上，不低于50%投在银行股上，乐视网的投资方式还是偏稳健的。”

这并非孤例。今年4月，乐视网公告全资子公司乐视乐嗨拟对汉堡王国内加盟店提供1亿元附转股条件的

财务资助；11月，公司通过子公司向北京萌特博智能机器人科技有限公司提供2000万元的附转股条件借款，正式切入智能机器人研发制造领域。

从餐饮投资到科技布局，再到金融加码，乐视网的转型动作从未停歇。

对于“负债高企却频频投资”的质疑，乐视网相关负责人对时代周报记者解释：“公司一直处于高负债经营状况，不是不还，而是现有资金在保留基本运营流动资金后，计算的清偿率不会高于1.5%。而这次的‘炒股’事件，是想在不耽误主营业务的前提下，多挣点钱。比起还债，公司活着是第一重要的事，也是乐视网坚守的信念，如果公司没了，债权人、投资人和用户的沟通渠道也都没了。”

不过，对于乐视网而言，IP运营仍然是主要工作。

另辟蹊径的生存逻辑：IP生态运营年入超3000万元

退市后的乐视网，最引人关注的除了《甄嬛传》，“反内卷”的职场模式也一度吸引了不少求职者。

不过，乐视网相关负责人对时代周报记者表示：“我们眼里有事，手里有活。虽然背着历史债务的压力，但乐视300多名员工既没有被困难压倒，也从来没有像广大网民所想象的那样躺平过神仙日子。”

公开数据显示，乐视网目前的核心现金流依赖付费会员业务和电视剧版权收入。其中，《甄嬛传》《芈月传》《征服》等经典剧集的版权分成、IP授权成为名副其实的“现金牛”。

2011年4月，乐视网宣布花费2000余万元购买了电视剧《甄嬛传》的独家网络版权，在当时属于“天价”。

在《甄嬛传》上线乐视网之初，据多家媒体报道，该剧仅仅半个月总点击量就突破3亿，日均点击量突破3000万，创彼时的行业纪录。事实上，

乐视CEO张巍明确提及，2024年《甄嬛传》IP授权商品及服务GMV已达数亿元，合作覆盖食品、美妆、数码等数十个行业。

最初乐视并非想要独享这泼天富贵，原本有意和多家视频网站分销，但其他视频网站都嫌价格太贵，乐视“被迫”独播。

或许乐视也没有想到，《甄嬛传》的长青带来了意想不到的长尾效应。2022年11月，乐视网收购的花儿影视公司创始人敦勇对外表示，《甄嬛传》在2018—2027年又与播出平台签订了10年合约，加上电视台及其他平台上的收益，平均每年能为花儿影视带来1000多万元的收益。

若以平均每年1000万元收益计算，从2018年到2027年的10年，乐视至少还能再赚1亿元。当时“《甄嬛传》每年播出收益还有上千万元”的话题还冲上了热搜，网友热评道：“《甄嬛传》，保乐视一生平安。”

不过，目前乐视网并不满足于此。在2025年10月28日的广电精品大会上，乐视CEO张巍明确提及，2024年《甄嬛传》IP授权商品及服务GMV已达数亿元，合作覆盖食品、美妆、数码等数十个行业。

乐视网相关负责人对时代周报记者透露，乐视视频作为公司的核心业务，有《甄嬛传》《芈月传》《白鹿原》

《太子妃升职记》等优质内容压阵。在传统视频业务持续下滑的背景下，自2024年以来，公司陆续新开展了IP授权等创新业务，期望形成全员增收创收的工作氛围。目前以《甄嬛传》为核心的IP授权，通过跨界授权、场景化营销、衍生开发等多元模式持续释放IP的长尾商业价值，创新业务年收入规模已超3000万元。

退市企业转型的独特样本

从“创业板一哥”到退市转型，乐视网的经历堪称A股市场的特殊案例。

与外界的“躺平”印象不同，乐视还在尝试拓展新业务。2023年4月，乐视智能生态执行副总裁李晓伟对外介绍：“在内容+应用上，乐视拥有乐视视频和乐视频大屏端App；在平台和终端上，乐视拥有过千万的乐视超级电视及乐视智能生态产品。乐视智能生态已拓展到智能客厅、智能厨房、智能卧室、智能安防、智能卫浴这五大细分场景。”

“这就是乐视活着的底气。”李晓伟当时说道。

今年10月，乐视网还拿出《甄嬛传》IP与北京大观园、开心麻花签订三方合作，北京开心麻花演艺经纪有限公司产品中心总经理洪晔介绍称，将为《甄嬛传》打造一个占地1500平方米的沉浸式空间，让观众身临其境感受《甄嬛传》。

负债238亿元却两度豪掷2.3亿元进行投资，叠加四天半工作制和全方位IP运营，乐视网的生存逻辑突破了传统退市企业后“压缩成本、等待重组”的常规路径，也引发了更多讨论。

对于未来规划，乐视网相关负责人表示：“创新业务不可能零风险，零风险代表零收益，公司未来不会驻足不前，我们会脚踏实地一步一个脚印地向前走。”■

AI眼镜上演“百镜大战”

时代周报记者 曹杨 发自北京

“未来十年我们的产品到底是什么？是电动车、智能终端，还是具身智能机器人？”

2025年三季报业绩沟通会上，理想汽车创始人李想如是道，电动车的选择不是不好，而是不够；智能终端的选择也不是不好，而是不够；只有选择具身智能这个最难的题，我们才可以真正改变用户的生活，提供自动和主动服务的具身智能机器人产品。

12月3日，理想汽车穿戴机器人部门的理想AI眼镜 Livis正式发布。

理想AI眼镜 Livis有经典黑、科技灰、橄榄绿等多款配色，全系标配蔡司镜片，并提供屈光、感光变色、墨镜等版本，售价1999元起。

在理想AI眼镜 Livis正式上市之前的媒体见面会上，理想汽车高级副总裁范皓宇告诉时代周报等媒体，理想汽车认为，机器人可以分为两类：具身机器人与人形机器人。

其中，具身机器人是将我们最常用的工具赋予“眼睛”、“大脑”和“心脏”，在原有形态上进一步智能化，最终演化为机器人。基于这一具身智能的思路，理想汽车在产品设计中进行延展：L4级自动驾驶的车，是跑在路上的汽车机器人；升级后的智能座舱，是会思考的空间智能体；智能进化后的充电站，是自动服务的充电机器人；而AI眼镜，是戴在头上的穿戴机器人。

“理想生态”是把双刃剑

与其他同类型产品相比，理想AI眼镜最独特的优势在于其能与理想汽车生态实现无缝连接，但“生态”本身也是一把双刃剑。

发布会上，范皓宇介绍，理想AI眼镜 Livis首发搭载理想自研的Deep

Research，支持多模态感知、空间音频录制，可以实现0.8秒响应对话、一秒完成控车、2秒解答难题等功能。

车机互联方面，范皓宇介绍道：“戴着理想AI眼镜 Livis上车之后，车的中控屏即可自动弹出眼镜照片，匹配简单。”

然而，对于绝大多数非理想车主而言，眼镜与车机之间的连接无从体验。此时，这款定价1999元的产品需要以纯AI眼镜的身份，直面来自华为、小米等消费电子巨头成熟产品的竞争。理想成功地将这副眼镜做成了自家汽车的“最佳配件”，但它的下一个挑战是证明自己也能成为消费者“更好的独立AI设备”。

时代周报记者了解到，早在2017年，理想汽车内部就已经开始考虑模型架构。2020年，关于芯片、操作系统、人工智能的路线图在理想内部不断被研究。几乎同一时间点（2020—2021年），理想决定自研芯片，这直接决定了理想基座模型的投入，以及对于模型、围绕AI可能会产生一套新的生态都要去做。

直到2024年，在经过了近4年对不

同设备的实验和研究后，理想内部判断“AI眼镜时机可以了”。2025年6月，理想AI眼镜 Livis的第一个原型完成。

范皓宇告诉时代周报等媒体，之所以在2024年启动AI眼镜项目，根本原因是理想内部观察到，当时市面上的产品在一些基本问题上未能很好解决，“包括续航、佩戴舒适性和响应速度等”。

关于交互方式，范皓宇透露，在理想AI眼镜的开发者计划里面，之后会做一个全新的模式。让不喜欢在公开场合“发号施令”的“i人”也可以沉浸式享受AI眼镜带来的乐趣，“只是更多的细节，现在还不能透露”。

AI眼镜上演“百镜大战”？

AI眼镜赛道的爆发始于Meta与雷朋（Ray-Ban）的合作。2023年9月，上述两家企业联合推出AI智能眼镜 Ray-Ban Meta，这款产品不仅成为全球首款AI眼镜爆款，更直接推动该赛道迈入快速发展阶段。

随后，布局这一领域的国内玩家持续扩容。据时代周报记者不完全统计，除刚刚发布首款AI眼镜的理想汽车外，目前已推出AI眼镜产品的国内



厂商包括但不限于华为、小米、百度、阿里、Rokid、雷鸟创新等，覆盖了手机硬件厂商、互联网科技公司以及眼镜新势力品牌等不同阵营。

参与者增多，AI眼镜的产品类型也愈发丰富多元，并涵盖AI音频眼镜、AI拍摄眼镜、AI显示眼镜等多个品类。

值得注意的是，就在理想汽车发布首款AI眼镜的一周前，搭载阿里最新千问AI助手的夸克AI眼镜已正式面向消费者亮相。夸克AI眼镜有S1、G1两个系列，共六款单品，最低到手价格为3799元。

无独有偶，同在当月发布的还有百度推出的小度AI眼镜Pro，定价2299元；此外，Rokid乐奇也与BOLON眼镜合作，发布了全新一代AI眼镜BOLON AI Glasses，售价2199元。

稍早之前，影目科技发布了AI智能眼镜INMO GO3；雷军在小米人车家全生态发布会上正式发布小米首款AI眼镜；华为正式发布AI智能眼镜2钛空圆框光学镜……

一时间，AI智能眼镜赛道似乎正在上演“百镜大战”，各大玩家也在等待该行业的“iPhone时刻”。

从市场前景来看，据IDC预测，2026年，全球智能眼镜市场出货量将突破2368.7万台，其中中国智能眼镜市场出货量将突破491.5万台。IDC中国市场分析师叶青清则认为，2026年智能眼镜产业将迎来关键转折。

范皓宇在接受时代周报等媒体采访时表示：“我觉得那个时刻（AI眼镜的‘iPhone时刻’）应该在2027年左右，而且是一个多端的，AI可以实时响应你的动作。且在这个时刻，L4也初见端倪。”

除了对“iPhone时刻”的预判，在产品渗透路径上，国投证券分析师则认为，无显示AI眼镜有望率先进入高速渗透期，培养用户习惯，为AR眼镜渗透率提升作铺垫。■

2368.7

万台



起底AI滥用手机权限

上接P1

原本，微信只能读取自己的聊天记录，淘宝只能访问自己的收货地址。如今，AI助手能突破沙箱隔离机制，通过无障碍权限，读取屏幕如“支付按钮”“验证码区域”信息，再模拟人类操作完成点击、复制、粘贴、记录等操作，类似“上帝视角”。

AI权限滥用会衍生出两大核心风险。

首先是支付安全隐患。彭根举例道，目前，灰产团队利用无障碍权限可开发“自动抢单”“验证码盗取”工具。例如，短信验证码到达的数百毫秒内，AI能优先读取并完成登录、转账操作，而用户可能尚未看到短信内容。这种权限授权方式的模糊性，弱化了用户的操作主体地位，也为灰产提供了可乘之机。

彭根强调，与传统脚本需要程序员编写代码不同，AI智能体无需代码即可自主规划任务、执行操作，甚至能在夜间自动运行，实现从“人手操作”到“自动化操作”的本质转变。

中国互联网络信息中心（CNNIC）7月21日发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示，中国手机网民规模已超11亿人。在庞大的网民体量下，截至目前，黑猫投诉平台已有超5.5万条投诉涉及免密支付。这些投诉包括“不明情况下”被开通“免密支付”、开通后乱扣费等问题，场景集中在电商平台、会员开通以及二手平台等，用户有不少涉及老人和孩子。

田军伟律师表示，AI工具可能会通过隐私条款或弹窗提醒，产生录屏、截屏等行为，但这仍可能伴随支付密码等个人隐私泄露的风险。

AI权限滥用面临的第二层风险是个人隐私泄露。AI代理的风险具有系统性和隐蔽性：采集环节可能涵盖社交私密对话、购物记录、金融资产等信息。

“更关键的是，一旦用户事先知

情并自主授权AI操作调用其他支付工具，后续若发生盗刷等支付风险，用户对第三方支付公司的追责会比以往更难。”田军伟律师强调道。

当AI代理一步到位，用户被“隐形操控”？

当前，AI使用过程中涉及的因素、场景、权限等级多样，也让治理变得更为复杂。

以Perplexity与亚马逊的诉讼为例：Perplexity的AI代理伪装用户访问亚马逊Prime账号，因此被诉“破坏商业模式”。该案件核心争议是“AI替代用户选择”，而AI的“选择”并非随机，而可能伴随手机厂商与第三方APP的合作。亚马逊认为，AI跳过广告、推荐环节，导致广告收入流失且存在数据泄露风险；Perplexity则辩称，AI是“代用户执行指令”，有权享受人类用户同等访问权。

这种“隐形操控”在实测中普遍存在。此前媒体联合测评显示，某手机“一圈即问”功能调用无障碍权限时，未要求用户单独授权；另一家手机的通话助手上转通话内容至云端，却未在隐私政策中说明。简单而言，在操作手机的过程中，用户很难清楚地知道AI如何作出选择，这与用户对话AI大模型时可以看到AI的思考分析过程完全不同。

不过，田军伟对时代周报记者表示，部分AI大模型工具已在隐私政策中明确提醒，为响应用户需求，可能会进行录屏、截屏、录音或打开摄像头等操作。整体而言，在目前无法明确风险何时发生、如何发生、权责划分的前提下，AI工具核心在于真正保证消费者在使用AI时对“可能产生的授权”的充分知情同意。AI工具必须确保用户明确想要授权AI执行某项操作，而非在“不自知”的情况下任由AI选择。

田军伟强调，AI技术发展是必然趋势，但不能以牺牲用户的知情权

为代价，“真正的授权应该是用户清楚知道自己在允许什么，而不是在一堆复杂文本里被动勾选同意”。

据《个人信息保护法》，“处理个人信息应当具有明确、合理的目的，采取对个人权益影响最小的方式，应当限于实现处理目的的最小范围，不得过度收集个人信息”。

针对用户的知情权，北京理工大学教授王磊认为，AI代理通过“一步到位”的便利，让用户逐渐放弃对权限的审视。AI时代下，最小必要原则正面临挑战，但当前AI代理侵权链条长，责任归属难以量化证明。

如何给AI装“刹车”，保护个人隐私地带？

当AI拥有操作系统级权限，AI的自主性操作可能会涉足用户手机中最隐私的地带。手机备忘录的密码、通讯录里的人脉圈、微信里的隐秘对话，都可能暴露在AI的调用之下。当AI自主决策、跨APP操作时，传统的用户责任、平台责任划分已不适用，如何构建新的治理规则，成为当务之急。

有学者对时代周报记者表示，当前AI代理不仅是工具，更是新的行为主体，应将AI代理视为独立行为主体进行治理。

因此，核心争议集中在授权与责任两大领域。当AI智能体（AI助手）基于用户授权跨APP获取数据时，是否需要第三方APP和用户的双重同意，目前仍存在争议。

目前，广东省标准和中国软件行业协会早期标准均要求智能体获得用户和第三方APP的双重授权。其中广东省标准化协会更是明确禁止智能体利用无障碍权限操作第三方APP，而中国软件行业协会最新标准则转而强调“用户可控”。

事实上，从权责划分的角度来看，AI助手的调用不能简单地划分为需要用户或第三方APP的单独同意。

中国政法大学民商经济法学院讲师高邠梅建议，对AI代理提供者采用“过错推定原则”，若发生隐私泄露、财产损失，提供者需举证已履行注意义务（如行为可追溯、风险提示），否则需承担责任；而用户仅对“故意诱导AI侵权，例如主动提供银行卡密码等行为”承担责任。这既保护了用户，也避免抑制创新。

从技术层面来看，有专家认为，应给AI代理建立独立身份和专属数据通路，类似于为AI办身份证，它的每一步操作都能被记录、追溯，便于责任追溯。

目前，淘宝、微信、中国农业银行、中国建设银行的多家APP已开始采取防护措施。比如，在用户操作时弹出验证码，随时确认操作者是真人而非AI。在用户使用AI助手调用银行APP时，页面会提醒检测到“正在录屏或屏幕共享”，需要关闭手机录屏或“AI操作手机”功能，或退出APP后重新手动操作。

对于用户的个人财产防护，田军伟的建议是：“尽量不开通免密支付，若确有需要，务必设置支付上限；涉及支付相关的AI功能，建议尽量不要使用。AI操作的自动化特性会让风险发生得更快，许多省略的人工确认环节让不可控性大幅提升。”

此外，田军伟认为，第三方APP的防护不仅是在保护用户隐私，也是在维护平台自身利益。例如，AI调用APP也可能涉及不正当竞争——AI操作会自动跳过广告，直接影响平台的广告收入；且其模拟人工下单、比价的过程并不透明，还可能被平台判定为非法获取经营信息。所以，APP与AI助手之间的攻防对抗是必然会发生。

有业内人士对时代周报记者表示，AI时代的数据处理呈现非结构化、实时化、去中心化、合成数据增多等特点。未来，治理需关注数据跨域获取的属性问题。■

过错推定



电动自行车新国标落地 “零公里二手车”横生

时代周报记者 朱成呈 发自上海

电动自行车新国标落地数天，市场情绪仍在发酵。

12月1日，新国标《电动自行车安全技术规范》（GB 17761—2024）过渡期正式结束。这意味着，旧版标准下的车型被全面叫停，符合新规的新车陆续入场。政策的调整幅度不小，从整车质量、脚踏骑行、电机功率，到阻燃性能、塑料件占比，再到北斗定位、动态安全监测、通信与防篡改，均有涉及。

时代周报记者在上海、苏州多地走访发现，存在消费者观望的情况。店员从解释新国标，转向解释各种网上流传的谣言，比如“不能带小孩”“后视镜被禁”“必须用金属鞍座”等。这些内容并不属实，却让犹豫的用户一再放缓决策。这种情况下，有人开始考虑改考摩托车驾照，也有人趁着政策切换期寻找“零公里二手车”。

针对相关的担忧或疑问，监管部门已有所动作。据悉，工信部消费品工业司已指导行业相关企业加快优化设计方案，加大新标准车型的市场供应，推出让消费者更满意的产品。与此同时，要求中国自行车协会进一步加强行业自律，组织会员企业全面、准确理解并执行新标准。

而在标准重新划定的背后，是电动自行车、电轻摩、电摩被进一步分层。过去多年模糊生长的市场，正逐渐回到清晰的轨道上。新国标只是起点，产业和消费者都还在适应这套新的秩序。

商家在找出路，用户在找替代品

新的监管框架落地第一周，市场显然正在适应这一变化。

在上海，时代周报记者连续探访雅迪、绿源等多家门店，店内电动自行车数量明显“瘦身”，新国标车型往往只剩一两款，甚至出现整个店面只有单款车型的情况。店员反复解释，厂家还在排产，符合新规的新车型要等通知，“旧国标一辆都不能卖”。

而在标准之外的缝隙，所谓“零公里二手车”却迅速蔓延。



以苏州多家店面为例，店内依旧“货满为患”，甚至比往常更“丰富”，但标签已经悄然变化。这些外观崭新的旧国标车，多数被提前上牌。店员表示：“车是新的，你看里程表都是零，就是按照规定只能当二手车卖了。”该店员介绍称，一个人名下可以挂5个车牌，足以让部分商家短时间内“消化”库存。

关于“零公里二手车”，北京市京大律师事务所合伙人么博文向时代周报记者表示，该行为违规，属于恶意规避监管，变相销售旧国标车。禁售规定明确2025年12月1日起，旧国标电动自行车（含2025年8月31日前生产、11月30日后未售完的）全面禁售，旧版CCC认证证书当日注销，不得再销售。

么博文指出，“零公里二手车”本质是未实际使用的旧国标新车，商家提前上牌再过户，以二手车名义掩盖新车销售，规避禁售要求。

另一条被重新收紧的是“改装的空间”。

在新国标体系下，35公里、40公里甚至50公里的“野性速度”几乎无处施展。时代周报记者注意到，上海多家门店门口贴着统一的告示：“对电动自行车非法改装说 NO”，落

款是上海市公安局交通管理总队。店员的说法几乎一致：电池组、控制器、限速器三者成捆绑，“刷程序”“换控制器”这些过去常见的小动作，实际操作空间已经被压缩到接近零。“现在是你想改也改不动。”一名店员说。

但被压缩的性能终究还是会被用户感知。每小时25公里的限速，对一些人来说或许意味着生活半径被缩短。那些真正需要25～50公里/小时速度区间的人，可能要在三类车型里重新选择：继续骑电动自行车、转向电轻摩考F证，或者直接跨进电摩体系。

消费者王也（化名）告诉时代周报记者，自己已经报名考摩托车驾照，准备换电摩。

在新国标之下，电动自行车行业出现的并不是一条清晰的单行道，而是一个更复杂的岔路口：商家在找出路，用户在找替代品，监管在补漏洞。新国标正在发挥作用，只是市场的回声要比政策更嘈杂，也更真实。

能否满足日常需求？

线下门店的冷清与线上讨论的热闹，形成鲜明反差。新国标电动自行车的实际体验还没来得及在街头被验证，网络情绪却已先行发酵：没

有车篮、不能带娃、鞍座变金属、后视镜被禁……这些片段式谣言不断被放大，最终演化成“新车不好用”的整体判断。

但现实场景，却是另一幅图景。北京市自行车电动车行业协会秘书长胡笛向时代周报记者表示：“我们了解到，目前取得了3C证书的约有600款车型，绝大多数都能满足消费者的使用需求。大家不要因为个别品牌一两款车型，对新国标产生片面印象，以偏概全。”

胡笛表示：“有接送小孩需求的可以在后书架上安装儿童座椅进行解决，目前也有不少符合新标准的产品在市场上进行销售。”

而中国自行车协会也发出倡议，经销商和门店要严格执行销售合规要求，主动向消费者宣传新标准车辆相关情况，杜绝虚假宣传、违规销售和非法改装。

在上海、苏州的门店里，时代周报记者看到的多数新国标车型仍保持传统形态，软皮座椅、后座、车篮并未消失。绿源、雅迪的多款新车甚至比旧款配了更大的车篮，店员特意示范：头盔、雨披、充电器同时放进去并不拥挤。北京绿源门店店员也向记者表示：“我们店里的车型是可以带（小孩）的，而且都有后座。”

至于“后视镜被禁”，则是典型的误读。胡笛表示，实际上，在新标准6.1.5中，明确规定鼓励车辆安装后视镜，且后视镜与后视镜连接杆，不计入整车的高度，为后视镜安装留出了充足的空间。

真正值得讨论的是，新国标电动自行车究竟能否覆盖大多数日常出行场景？在上海绿源门店，一名店员给出的判断较为务实：“普通上班、买菜接娃，都没问题。除非跑外卖等特殊需求，才会觉得不够用。”这句话在某种程度上描绘出了新国标电动自行车的定位，为典型生活场景做标准化，而非为所有需求兜底。

对于大多数短途出行的人来说，新国标电动自行车仍然能满足日常需求；对于更远、更快、更高频的使用者，选品的逻辑可能指向电轻摩、电摩。■

从破产到市值超450亿元 重庆“摩托大王”做智驾

时代周报记者 武凯 发自北京

12月3日，千里科技（601777.SH）宣布与吉利集团旗下出行平台曹操出行达成合作，双方将加速无人驾驶出租车Robotaxi的商业化落地。

千里科技的前身是重庆力帆科技，以摩托车起家，2019年曾创下年销80万辆摩托车的业绩。2020年力帆因经营困难、债务问题而破产。2021年年初，在重庆两江新区和吉利的共同牵头下完成重整，证券简称由“力帆股份”变更为“力帆科技”，吉利至此成为背后的关键先生。

2025年2月，力帆再度更名为“重庆千里科技股份有限公司”，证券简称变更为“千里科技”。除了保留摩托车业务，吉利还将换电业务、睿蓝汽车业务导入千里科技，并与千里科技等合资成立自动驾驶公司——千里智驾，千里科技开始进军自动驾驶领域。

除了日前与曹操出行在Robotaxi上的合作，吉利目前的辅助驾驶方案——“千里浩瀚”也来自双方合作。吉利集团是千里科技的最大单一客户，贡献了其超30%的收入。

在吉利入股后，千里科技股价一路上涨，目前A股市场约458亿元。千里科技还在10月开始冲刺港交所。时代周报记者就赴港上市规划等向千里科技了解情况，其回复称“以招股书为准”。



今年前三季度，千里科技汽车销售7.26万辆，同比增长96.50%；营收同比增长44.27%至69.46亿元；净利润增至0.53亿元。

搭上吉利快车

2021年，陷入债务危机许久的千里科技迎来了自己的“白衣骑士”。这一年，吉利通过私募基金的形式向原力帆注资，并在重庆两江新区支持下完成对原力帆的重整。随后吉利控股董事长李书福引入AI独角兽旷视科技创始人印奇，至此，千里科技走上了转型之路。

千里科技先是在保留力帆摩托业务的基础上，拓展了汽车业务。这一部分汽车业务主要也是来自吉利，

后者将其换电业务整合至千里科技旗下，推出“睿蓝”新能源汽车品牌，以及“枫叶”换电品牌。

今年3月，在吉利AI智能科技发布会上，千里科技董事长印奇对外发布“千里浩瀚”辅助驾驶系统。这是千里科技和吉利合作推出的辅助驾驶系统。印奇表示，千里浩瀚将覆盖吉利全系不同价位车型。

到了6月，吉利和千里科技联合投资成立“千里智驾”，双方各占股30%，吉利旗下路特斯持股5%。此后，吉利对智驾团队进行大整合，将原吉利研究院、极氪智驾团队和迈驰智行三大团队合并至千里智驾，规模为2000～3000人。

吉利近年来发展十分迅速。2024年，吉利率先在年中提高全年销量目标，并最终售出近218万辆汽车；今年吉利再度在年中提高目标，前11个月已累计销售汽车279万辆，这一销量在民营车企中仅次于比亚迪。

吉利也是千里科技多年的最大客户。2022—2024年，千里科技来自吉利的收入分别为34.23亿元、22.49亿元、21.44亿元，占总收入的比重分别为39.7%、33.6%、30.8%。今年上半年，这一部分收入为13.78亿元，占整体收入的33.2%（注：千里智驾尚未纳入报表）。

既给钱，又给业务，这让千里科技今年的表现持续走高。

今年前三季度，千里科技汽车销售7.26万辆，同比增长96.50%；营

收同比增长44.27%至69.46亿元；净利润同比增长33.37%到0.53亿元。其股价也由年初的7元上下涨至目前的10元上下，市值达到458亿元。

千里科技还吸引了外资的关注。今年9月，奔驰中国斥资13.39亿元获得千里科技3%的股份。紧接着在10月，千里科技向港交所递交招股书。时代周报记者向千里科技了解赴港IPO规划、金额及用途，对方回复“以招股书为准”。

靠吉利还是靠自己？

自1992年成立至今，千里科技走过了33年。

在此前近30年的时间里，千里科技以力帆摩托最为知名，是重庆的代表性民营企业。2010年11月，这家公司成功登陆上交所，是国内首家在A股上市的民营乘用车企业。此后，其从汽车、摩托车、发动机产销，到房地产、金融、分时租赁等，足迹横跨多个行业。

但到了2019年，原力帆由盈转亏，年度净亏损高达46.82亿元。随后在2020年，原力帆因陷入债务危机、难以清偿到期债务被申请破产重整，并一度面临被实施退市风险的警示。

随着吉利带来了各项资源，重整后的千里科技，意图摆脱传统业务的束缚，发展AI、自动驾驶、智能座舱等新兴业务。日前与曹操出行宣布的Robotaxi合作就是千里科技的最新业务之一。

千里科技表示，将瞄准未来三年Robotaxi普及期，计划用18个月完成全链路布局。具体来说，要加速L4级智驾研发，与吉利合作研发专用车型，联合出行服务商构建运营平台。千里科技目标在全球10城开展规模化运营，单城部署超1000辆Robotaxi。

此外在L2、L3级自动驾驶领域，千里科技目前主要成果是，其与吉利合作的“千里浩瀚”辅助驾驶系统，这也是千里科技面向市场的最直观产品。目前这一系统已经应用在吉利旗下吉利银河、极氪、领克等主要品牌。

随着吉利汽车销量的持续增长，这一业务对千里科技的贡献或将持续增加。

按照千里科技的说法，公司未来会聚焦“AI+车”方向，把科技业务作为核心增长引擎，主要聚焦于智能驾驶和智能座舱技术；同时公司也会持续优化终端业务，推动业务转型，如摩托车的新能源化、智能化等。

千里科技正靠着吉利的支持迈过难关。但这也引发了一个思考——未来的千里科技是进一步靠拢吉利，成为吉利系的一员，还是追求独立发展？以自动驾驶合作为例，记者向千里科技发函了解其是否会与其他车企合作，截至发稿未获答复。

“吉利集团为我们的联属人士，是我们的重要战略合作伙伴。”千里科技在招股书中说，“我们预期将继续维持与吉利集团的关系。”■

狂奔的酱酒热退潮 茅台前高管创业酒厂陷被执行风波

时代财经 林心林

又一家茅台镇酒厂陷入“爆雷”传言。

12月2日，一封落款“贵州无忧酒业（集团）有限公司创始人、董事长袁明权”的感谢信在白酒圈内流传。起因是近日一则贵州无忧酒业被列为被执行人的消息。

当日下午，袁明权向时代财经确认该公开信的真实性。“过去的十天，对无忧、对我个人，都是前所未有的考验。公司面临的舆论与经营压力，想必各位伙伴都已感知。”袁明权在感谢信中无奈感慨。

作为无忧酒业的创始人，袁明权还有另一层引人关注的身份——贵州茅台前副总经理。他曾欲将无忧酒业打造成“茅台镇第二传奇”，如今，这一狂想会按下暂停键吗？

陷6000万元执行风波，创始人坦言扩张太激进

一周前，这家茅台镇中小酒厂陷入被执行风波。

中国执行信息公开网披露，贵州无忧酒业（集团）有限公司于11月21日新增六则被执行人信息，执行法院为仁怀市人民法院，总执行标的为6255.51万元，但具体原因并未披露。11月24日，有无忧酒业相关负责人回应称“公司基本面没变”。

一般而言，公司或法人被列为被执行人，核心是未履行生效法律文书确定的义务，经债权人申请后法院启动强制执行，常见原因包括债务逾期、合同违约、税款或工资未足额支付等。

12月2日，袁明权对时代财经回应称，关于被列为被执行人的案件，目前已经过调解，达成和解。

在业内看来，此次近6255万元的被执行事件或许并非突发风险，而是这家茅台镇酒企资金压力的集中显

现。早在2023年，无忧酒业控股股东贵州嘉健实业有限公司将其持有的无忧酒业80.5%的股权出质，出质数额达1.74亿元。

在公开信中，袁明权亦坦承无忧酒业的现状困境，同时承认了自己的过失。“作为企业的掌舵人，我对市场趋势的误判和过于激进的扩张策略负有不可推卸的责任。这导致了公司在行业调整期陷入被动。”

袁明权进一步称，公司已断然停止一切非核心扩张与投资，全员进入“战时状态”，压倒一切的目标是“生存，并稳定基本盘”。

白酒分析师肖竹青指出，无忧酒业面临着环境与模式的双重夹击，一方面，当前白酒消费趋于理性，投机性需求萎缩，缺乏品牌根基的企业首当其冲受到影响。另一方面，其指出无忧酒业“预售+金融化”的商业模式存在弊端，即通过承诺高回报吸纳经销商资金，当库存积压、价格倒挂时，资金链容易出现断裂。

而在行业深度调整期下，近期包括四川仙潭酒业、山东扳倒井等中小酒企都出现了不同程度的经营问题。其中，11月仙潭酒业遭经销商上门维权，随后仙潭酒厂发布公开致歉，承认部分运营环节出现疏漏，导致订单未能按约交付，影响经销商经营，将承担全部责任。

前有仙潭，后有无忧，这些中小酒厂的日子愈发艰难。

老茅台人创业，无忧酒业狂奔

尽管白酒行业加速调整洗牌，无忧酒业此次陷入经营危机，仍令不少市场参与者颇感意外。

“（无忧）在茅台镇算是比较大型的酒厂了。”12月2日，多名茅台镇本地白酒从业人员均表示对无忧酒业有所耳闻。其中一名从业者称，前几日其路过无忧酒厂时，发现有不少人在厂门口聚集，并有相关人员在场维护现场秩序。

据贵州无忧酒业（集团）有限公司官网显示，无忧酒业的前身是1983年成立的仁怀县茅台镇渡口酒厂。地处中国酱香白酒核心产区，与茅台酒厂隔河相望；年产优质大曲酱香型白酒7000余吨。某茅台镇酒厂人员称，无忧酒业的产能在当地属于中上水平，“应该能位列前十”。

这家酒厂的发展壮大，离不开关键人物袁明权。

袁明权是贵州仁怀人，1985年大学毕业后就加入茅台酒厂工作。公开资料显示，袁明权历任茅台酒厂动力车间主任助理、副主任、主任等，并在2011—2017年间任上市公司贵州茅台（600519.SH）副总经理，是一名“老茅台人”。

2002年，袁明权协助其家庭成员收购茅台镇渡口酒厂，随后该酒厂于2006年重组更名为无忧酒业。2017年，在茅台工作32年的袁明权离职，全身心投入无忧酒业。

而在无忧酒厂的身上，也能看到不少来自茅台的印记。

时代财经观察到，近几年无忧酒业的年度表彰大会或经销商大会上，均能看到丁德杭、吕云怀以无忧酒业专职技术专家的身份出现。据悉，这两名专家均出身茅台体系，技术背景深厚，其中吕云怀在茅台有着长达41年的任职生涯，曾任茅台集团党委委员、总工程师；丁德杭则曾出任贵州茅台董事，参与茅台生产管理与多元发展布局。

袁明权本人或也把对茅台的感情投注于无忧酒业身上，提出“潜心酿造茅台一样好的酒”“认认真真、踏踏实实向茅台学习”“铸就茅台镇第二传奇”等。

2020年前后，乘着酱酒热的东风，无忧酒业开启狂奔。当年无忧酒业年销售额达10亿元，袁明权更在年度大会上称，2021年公司要实现销售收入同比增长60%以上。

重资产投入及产能扩张也在此时

加码，2021年无忧谷年产4000吨大曲酱香型白酒综合体项目启动、无忧山2000吨大曲酱香型白酒项目投产。在2022年3月的经销商大会上，袁明权表示，过去一年员工人数从350余人增加至800余人；到了2025年1月新春团拜会，这一人数已经达到了1400余人。

即使近两年酱酒行业出现退潮迹象，无忧酒业并未停下脚步，2023年其完成优质大曲酱香基酒生产7000余吨，并计划2025年扩产到1万吨。

在2023年年底的建厂40周年庆典中，无忧酒业则直言未来要打造中国民营白酒第一品牌，并在2035年实现千亿元集团目标。

资本也向无忧酒业抛出橄榄枝。2024年7月25日，被股民戏称为“A股不死鸟”的西北酒企皇台酒业（000995.SZ）曾公告拟与无忧酒业设立控股子公司，不过7天后就以“尚有需要明确的事项”终止合作。

这或也印证了公开信中所言的“对市场趋势的误判和过于激进的扩张策略”。当下，酱酒热退潮与行业深度调整形成叠加效应，中型白酒品牌的市场生存空间进一步承压。而此前扩张节奏过猛的无忧酒业，在市场转入收缩周期后则更显被动。

据权图酱酒工作室公布的数据，2024年中国酱酒产能约65万千升，同比下降13.3%，产能出现了近6年来首次下降。此外，仁怀市持续开展白酒产业综合治理，白酒生产企业（作坊）总量在近4年来已收缩超千家。

上述茅台镇从业者告诉时代财经，今年以来尤其年中之后，当地酒厂缩产减产以及降薪的情况并不少见。另据了解，当地不少中小酒厂今年减产幅度达四至六成。

这持续考验着中小酒厂的生存与周转能力。袁明权在信中称，接下来其工作重心将全部回归市场与销售一线，与核心管理层分批次走访全国市场驻点，帮助经销伙伴消化库存、恢复动销等。■

价格战还没打完 人均30元的咖啡店逆势扩张

时代财经 李馨婷

在国产现制咖啡价格已经被打至个位数后，仍有精品咖啡品牌在逆势扩张。

近日，国产精品咖啡品牌Grid广州首店在天环购物商场启动试营业。

在广州首店开业前，Grid已经在国内狂奔了一年。官方资料显示，今年9月，Grid门店数量突破100家。另据窄门餐眼数据，2023—2025年，Grid咖啡新开门店数量分别为29家、28家与43家。也就是说，Grid在近一年内，开了占目前门店规模近半数的门店。

Grid2021年成立于北京，主打“全系单一产地咖啡”，强调一杯咖啡只使用咖啡豆、水和牛奶，人均消费约为30元。

所谓单一产地咖啡，指的是选用在单一已知地理来源内种植的咖啡豆，与之相对，星巴克、瑞幸等大众连锁咖啡品牌主要使用的则是拼配咖啡豆。受特定产区产量、筛选标准等环节影响，使用单一产地咖啡豆的采购与运营成本会更高，而拼配咖啡豆可通过混合多产区豆子灵活控本，成本相对更低。

2022年，Grid首家门店在北京东城区的王府井银泰in88商城开业。3年来，Grid在国内持续拓店，且开店基本选址在嘉里中心、太古里、万象城等国内高端商业综合体。2024年以来，Grid还先后与GUCCI、DIOR、

依云以及奥迪等品牌进行联动。

“精品”，是Grid创立以来便坚持的定位，这也让其拓店动作在当下稍显不合时宜。

近年来，性价比消费风潮叠加外卖平台大战，将现制咖啡产品的价格区间持续拉低，精品连锁咖啡品牌整体处于收缩状态。

2018年进入内地市场的日本品牌阿拉比卡（%Arabica），今年以来便接连传出闭店消息。美国品牌蓝瓶咖啡，自2022年在上海开出内地首店以来，目前门店数量为14家。而曾获得喜茶、黑蚁资本等机构数亿元融资的本土咖啡品牌Seesaw，这两年则频频传出裁员闭店消息。

在上海啡越投资管理有限公司董事长王振东看来，Grid选择在当下大幅拓店，或许有“抄底”精品咖啡市场的考虑。

近年来，随着各连锁咖啡品牌发动规模战与价格战，咖啡赛道淘汰率极高。窄门餐眼数据显示，截至2025年10月15日，全国咖啡门店总数为25.4万家，近一年新开店8.9万家，净增长3.8万家，这意味着，过去一年有5.1万家的咖啡门店“离场”。

“过去，独立咖啡店一直是精品咖啡赛道的主力军，但受咖啡赛道价格战的影响，这两年缺乏资本支持、整体抗风险能力较弱的独立咖啡店出现了明显的闭店潮。Grid相当于是独立咖啡店大量退出市场的节点，顺势接下了独立咖啡店培养起来的一些客户。”王振东说道。

从经营策略上看，Grid也较

在广州首店开业前，Grid已经在国内狂奔了一年。官方资料显示，今年9月，Grid门店数量突破100家。

Seesaw等精品连锁咖啡品牌作出了调整。

“Grid的菜单吸收了Seesaw‘精品创意咖啡’与蓝瓶咖啡注重单一产地咖啡豆的特点。同时，Grid的产品种类比Seesaw精简，也不会像蓝瓶咖啡一样单调。”王振东对时代财经分析道。

从定价上看，Grid人均消费约33元，明显低于阿拉比卡（约42元）与蓝瓶咖啡（约47元），与Seesaw（约32元）基本持平，大有将精品咖啡价格“打下来”的势头。

背后的“金主”，或许是Grid咖啡逆势扩张的最大底气。

天眼查显示，Grid的母公司北京单一起源咖啡有限公司（下称“北京单一起源”），由北京看云控股有限

公司（下称“北京看云控股”）全资控股。而北京看云控股的受益所有人是在线教育品牌猿辅导创始人李勇。目前，李勇也在北京单一起源担任执行董事，是北京单一起源受益所有人。

2021年7月起，受“双减”政策影响，猿辅导开始寻求更多业务增长曲线。除了Grid，猿辅导还接连投资了高端羽绒服品牌天空人，以及高端月子中心茉莉智慧。目前，天空人天猫店铺上销量最高的羽绒服产品定价5800元。另据茉莉智慧官方信息，其28天月子套餐，收费最低16.88万元起。

高端的品牌定位意味着持续的资金投入。2020年年末，已经收获数轮融资的猿辅导，获得3亿美元的战略融资，成为在线教育行业最大独角兽。创始人李勇更是有着丰富的履历。

公开资料显示，李勇毕业于中国人民大学新闻系，先后在多家知名媒体工作。2005年，李勇接受丁磊邀请加入网易，历任网易副总裁、总编辑、门户事业部总裁。从网易离职后，他做过不少投资，包括陌陌、雪球财经、锤子科技、虎嗅网等。

尽管在线教育行业陷入困境，李勇的投资之路仍未停止。而背靠猿辅导，Grid咖啡或许无须承受短期现金流压力。但在完成阶段性扩张后，Grid更适合回归“小而美”的核心逻辑。

“精品咖啡的属性决定了这一赛道本质是小众市场。”王振东说道。■

连亏六年的高乐股份易主 90后AI新贵掌舵玩具龙头

时代周报记者 张钊璟 发自上海

4.10
亿元



随着股权转让“靴子落地”，广东玩具企业高乐股份(002348.SZ)结束了连续四个交易日的停牌。12月2日复牌当日，高乐股份迎来“一字”涨停，报5.29元/股，创近一年来新高。

此前12月1日晚，高乐股份发布公告称，北京黎曼云图科创有限公司（以下简称“黎曼云图”）与公司第一大股东华统集团有限公司（以下简称“华统集团”）于11月30日签署《股份转让协议》，约定黎曼云图通过协议转让的方式受让华统集团持有的上市公司9472万股股份，占上市公司总股本的10.00%，转让价格为4.329元/股，总转让价款为4.10亿元。

同日，黎曼云图与华统集团及其一致行动人杨广城、兴昌塑胶五金厂有限公司分别签署《表决权委托协议》，约定三者持有的公司11.74%股份对应的表决权不可撤销地委托给黎曼云图行使。

上述事项完成后，黎曼云图将持有高乐股份10%的股份，且拥有21.74%的表决权。成为高乐股份控股股东，其控制人王帆将成为高乐股份的新实际控制人。

若此次股权转让完成过户，这将是高乐股份近三年来的第二次易主。

2022年11月，高乐股份公告称，华统集团拟从原实控人杨氏家族手中受让公司14%的股权，转让价2.187元/股，作价2.9亿元。同时，杨氏家族将剩余7.74%的表决权全权委托给华统集团。2023年3月，上述股权转让完成过户后，“华统系”的朱俭勇、朱俭军兄弟两人正式成为高乐股份实控人。

彼时，华统集团曾明确表示，入主的目的是推动高乐股份玩具主业稳健经营及产业转型。随后，其很快抛出了20亿元的固态电池项目转型蓝图。

然而，该项目的推进却十分缓慢。2025年9月，有投资者在交易所互动平台上询问该项目进度时，高乐股份回应称，公司相关电池项目目前尚未投产，亦未产生相关业务收入。

随着“华统系”计划转让控制权，高乐股份跨界固态电池的计划将何去何从？对此，时代周报记者于12月2日致电高乐股份，该公司证券部相关人士称，固态电池项目未来可能会有进一步的处理。该项目之前虽然已



高乐股份业绩表现并不理想。2019—2024年，其连续处于亏损状态，六年时间归母净利润高达8.3亿元。

签约，并在前（控股）股东的带领下找了厂房和团队，但高乐股份实际上并没有进行投资。

新控股股东未开展实际业务

除了股权转让，新实控人王帆还参与了定增，以进一步巩固自身控制权。

根据高乐股份的公告，12月1日，该公司与王帆控制的另一家企业——北京黎曼星图科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“黎曼星图”）签署《股份认购协议》。高乐股份拟向黎曼星图发行A股股票，发行数量不超过1.33亿股（含本数），发行价格为3.7元/股，募集资金总额不超过4.91亿元，将全部用于补充流动资金。

上述定增计划完成后，黎曼云图和黎曼星图合计持有高乐股份2.27亿股股份，占该公司总股本的21.05%。与此同时，黎曼云图与华统集团及其一致行动人签署的《表决权委托协议》将自动终止。根据各自持股比例，黎曼云图和黎曼星图将拥有高乐股份21.05%的表决权，而华统集团及其一致行动人则拥有10.3%的表决权。

《详式权益变动报告书》显示，王帆，男，1991年11月出生，无境外永久居留权，毕业于英国谢菲尔德大学，硕士学历。王帆主要从事互联网及人工智能行业，其从2022年开始创业，2025年3月至今担任黎曼云图董事、经理、财务负责人，2025年11月至今担任北京黎曼星图科技合伙企业（有限合伙）、黎曼星图执行事务合伙人。此外，王帆还在北京芯大通科技有限公司、芯大通（成都）科技有限公司、北京中恒方源投资管理有限公司等7家公司任职。

该报告书披露，黎曼云图由北京芯大通科创有限公司（以下简称“芯大通科创”）100%持股，后者由王帆持股占比为90%，为其控股股东、实际控制人；而黎曼星图则由王帆直接持有其51.00%的合伙份额，王帆为其实际控制人。

值得注意的是，黎曼云图和黎曼星图目前成立均不满一年，前者成立于2025年3月24日，后者成立于2025年11月17日。这两家公司的经营范围均包含：人工智能基础软件开发、半导体分立器件销售，以及集成电路销售等。不过，两家公司目前都尚未实际经营。

对于高乐股份是否会在新实控人主后往人工智能方面转型，上述公司证券部人士表示，目前公司仍将以发展主营业务为主。随着定增计划的施行，公司的现金流将得到补充。后续可能会与新实控人进一步探讨相关业务，以及玩具主业协同的可能性。

已连续亏损六年

高乐股份成立于1989年，总部位于广东普宁，是国内电子电动塑

胶玩具出口龙头企业。该公司自有的“GOLDLOK”品牌享有较高的市场知名度。

财报数据显示，尽管2022年公司实控人由原本的杨氏家族变为了朱俭勇、朱俭军兄弟俩，但公司主营业务并未发生改变，玩具及相关业务占公司营收比重仍维持在90%以上。

然而，高乐股份业绩表现并不理想。2019—2024年，其连续处于亏损状态，六年时间归母净利润高达8.3亿元。

2025年前三季度，公司实现营业总收入2.26亿元，同比增长10.06%；净利润亏损1167.24万元，较去年同期亏损幅度有所收窄，但仍未摆脱亏损局面。

对于公司连年亏损的原因，上述公司证券部人士表示，一方面，主要源于现在公司厂房每年的折旧数额较大；另一方面，玩具行业是一个劳动力密集型行业，当前较高的人工成本对公司的影响较大。

常年的亏损也导致高乐股份的资金得不到补充。截至2025年第三季度末，该公司手中的现金及现金等价物仅有1965.65万元，流动资金不足在很大程度上制约了该公司业务的有效发展。

高乐股份也在定增预案中指出，4.91亿元的募集资金可有效改善公司财务状况，为公司现有的业务提供良好的支持，有助于公司扩大经营规模，提升市场占有率，增强公司抗风险能力，从而进一步提升盈利水平和核心竞争力。

对于此次高乐股份控制权拟变更，中国商业联合会专家、高级经济师董鹏认为，值得关注的是新实控人背靠科技领域的资源和创新思维，能否破解公司长期依赖传统产业的发展困局，落实真正的产业升级。新控股方黎曼云图成立仅数月、零营收，若新实控人缺乏产业背景与持续投入能力，高乐股份将仅完成“从玩具到科技概念”的符号切换，其脆弱的经营基本面并未能改变。

此外，中国企业资本联盟副理事长柏文喜也指出，此次实控人变更给高乐股份带来的是“新的故事”，但故事能否成真，需要资产、订单、利润逐步兑现；在监管趋严、退市常态化背景下，“三无式”（即无资产、无营收、无利润）易主的风险远大于“华统系”时代，投资者宜保持高度审慎。■

千味央厨送股东200元礼包 但小B端市场仍承压

时代周报记者 孙艺格 发自上海

千味央厨(001215.SZ)加入“股东回馈潮”，宣布向股东赠送200元产品礼包。

12月1日盘后，千味央厨发布公告称，公司将在2025年12月2日8:00至12月16日24:00期间开展股东回馈活动。该活动面向在2025年12月1日下午收市时持有公司股份100股(含)以上的股东。

对此，资本市场立即给出了反馈，截至12月2日收盘，千味央厨报收37.23元/股，涨幅1.22%。

上市后首次回馈股东活动

据公告，自然人股东须本人申请，可领取1份公司产品礼包；法人股东须指定一人申请，可领取3份公司产品礼包。

12月2日，时代周报记者致电千味央厨证券部，证券部的一名工作人员对时代周报记者表示，这次回馈股东的礼包就是公司在京东、抖音、淘宝等线上平台对外销售的产品。该工作人员表示，公司有一家名为“千味优选”的全资子公司，是专门做线上平台的。

天眼查显示，“千味优选”全称“郑州千味优选供应链管理有限公司”，成立于2020年，注册资本800万元。

对于千味央厨之后是否每年都会推出股东回馈活动，上述证券部工作人员表示：“目前还不清楚，这是领导们的决策。”

Wind数据显示，截至2025年10月31日，千味央厨的股东数量为9289名，较上期减少611名。

时代周报记者注意到，这是千味央厨自2021年上市以来首次推出股东回馈活动。

千味央厨表示，本次股东回馈活动是为了建立长效、多样的股东回报机制，感谢广大股东长期以来对公司的支持，同时让股东更好地了解 and 体验公司产品，提高股东对公司内在价值的理解与认识。

12月2日，盘古智库高级研究员江瀚对时代周报记者表示，上市公司以实物形式回馈股东，本质上是一种非现金分红的信号传递机制。“在当前资本市场情绪偏弱、投资者信心不足的背景下，企业通过发放产品礼包，既可强化品牌认知，又能维系股东情感，具有‘营销+股东关系管理’的双重功能。其次，此类行为多见于

消费类企业，尤其是食品饮料、预制菜等与终端消费者直接关联的行业，其边际成本较低，且能实现库存消化与用户教育的协同效应。”

近年来，选择用实物回馈股东的企业越来越多。2024年11月，证监会发布《上市公司监管指引第10号——市值管理》（以下简称《指引》），《指引》要求上市公司以提高公司质量为基础，提升经营效率和盈利能力，并结合实际情况依法合规运用并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等方式，推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量。

据时代周报记者统计，今年已经有33家A股上市公司对股东进行回馈，大部分集中在消费企业和文旅企业，其中深主板12家，创业板6家，沪主板13家，科创板2家。除了现金分红，上市公司还通过送景区门票、观影券、粽子礼盒、啤酒、折扣券等方式回馈股东。

小B端市场承压

千味央厨成立于2012年，总部位于河南省郑州市，2021年，千味央厨在深交所上市，主营预制半成品，旗下有“千味央厨”“兴客坊”“味宝”“御

知菜”等品牌。

据上述证券部工作人员介绍，千味央厨目前的主营业务是B端产品，C端是近两年才开展的业务。

据千味央厨2024年年报，其B端客户主要是全国性的品牌连锁餐饮企业，如百胜中国、海底捞、华莱士、老乡鸡、盒马、九毛九、三米、曼玲等。

从业绩表现来看，千味央厨自2021年上市以来业绩始终保持增长，2024年成为千味央厨的业绩“分水岭”，首次出现营利“双降”的局面，归母净利润下滑较为严重，从1.34亿元降至8369.29万元，同比下滑37.67%。

该公司解释称：“受市场竞争环境影响，公司经营业绩承压。”彼时，预制菜行业已经出现一家独大的局面，预制菜龙头安井食品(603345.SH)的营收已经突破150亿元，归母净利润高达14.85亿元。

直到今年前三季度，千味央厨仍未完全扭转利润端承压的情况。

据三季报，公司实现营收13.78亿元，同比微增1%，归母净利润5377.55万元，同比下降34.06%。其中，第三季度，公司实现营收4.92亿元，同比增长4.27%，归母净利润1798.55万元，同比下降19.08%。

据东兴证券研报分析，千味央厨盈利承压的原因均指向公司在小B端市场面临的经营难题。

江瀚告诉时代周报记者，“小B端市场”在预制菜行业中专指中小型餐饮经营者，包括社区餐饮店、地方连锁快餐、奶茶店、早餐铺、小型团餐服务商等，其单次采购量小于大型连锁或团餐客户（即“大B”），但整体数量庞大、分布广泛，构成预制菜下沉市场的重要增量来源。

东兴证券在研报中指出，其归母净利润的下滑与小B端需求疲软持续拖累业绩有关，餐饮端复苏缓慢将延缓利润修复。同时，千味央厨的毛利率短期承压，2025年第三季度的销售毛利率为21.18%，同比下滑1.26%，主要原因是小B端市场竞争加剧导致产品搭赠增加与结构优化，成本端压力未得到缓解。

“由于小B端的客户对价格高度敏感、忠诚度较低，且缺乏标准化采购流程，在当前预制菜行业产能快速扩张、同质化严重的背景下，企业为抢占份额普遍采取‘搭赠’，如买十送一、捆绑销售等促销手段，导致实际售价低于标价，变相压低毛利率。”江瀚对时代周报记者分析道。■

君亭酒店被摆上货架 湖北文旅18亿元出手

时代财经 林心林

连锁酒店企业走到了收并购的十字路口。

12月3日，停牌整整一周的浙江酒店企业君亭酒店（301073.SZ）终于复牌。截至当日收盘，君亭酒店股价报27.45元/股，下跌2.31%。

复牌前一晚，君亭酒店一纸公告公布了新的控股方。湖北文化旅游集团有限公司（以下简称“湖北文旅”）将通过协议转让方式受让吴启元、从波、施晨宁直接持有的君亭酒店58315869无限售流通股股份（占公司股份总数的29.99%），每股转让价格为25.71元，股份转让价款约15亿元。

与此同时，湖北文旅向君亭酒店全体股东发出不可撤销的部分要约收购，要约收购的股份数量为11686508股（占公司股份总数的6.01%），要约收购价格为每股25.71元，要约收购总金额约3亿元，合计共约18亿元。

此次交易完成后，湖北文旅将拥有君亭酒店36%的股份，而原控股股东吴启元及其一致行动人合计拥有上市公司19.51%的股份。

这意味着，这家浙江本土中高端酒店集团将正式迎来国资入主，控股股东变更为湖北文旅，实际控制人为湖北省国资委。

81岁创始人“落袋为安”

湖北文旅家底颇为雄厚，旗下拥有44家景区（其中5A级7家），覆盖了如恩施大峡谷、神农架等著名景点；46家宾馆酒店（其中五星级2家），资

产规模过千亿元。

这家地方文旅国企野心并不小，早在2023年就喊出“建设全国一流文旅龙头企业”，并一直谋划推动资产证券化。有业内人士就对时代财经指出，君亭酒店于湖北文旅而言是一个难得的“上市公司壳资源”。

湖北文旅的入主，意味着81岁的创始人吴启元将正式退位。

近期，君亭酒店董秘办相关人士曾对外表示：“吴启元已经80多岁，这个年纪也没办法给公司更多赋能。”而事实上，2024年5月，吴启元已卸任董事长一职，由原总经理朱晓东出任。

“创始人落袋为安了。”对于此次易主，旅游酒店行业高级经济师赵焕焱认为，当前酒店行业正处于下行时期，君亭酒店及创始人吴启元在此时套现离场是个明智的选择。

这家区域型中高端酒店由吴启元一手创办。1944年出生的吴启元毕业于浙江大学化工系，在机缘巧合下参与筹建中国第一家与日本合资的中日友好饭店以及杭州首批五星级酒店。

2007年，吴启元推出了“君澜”“君亭”两大品牌；2015年，两个品牌拆分，吴启元担任君亭酒店董事长，并推动公司在2019年于A股上市。

不过，在酒旅市场加速变化的这几年，君亭酒店却一直处于不温不火的状态。

与当前国内其他酒店集团有所不同，君亭酒店自创立之初就走重资产道路，直营收入占比长期在80%以上。在IPO之初，吴启元曾在接受采访时表示：“我们既不搞工业化复制的酒

店，也不碰大而全的星级标准酒店。而是通过精选城市及物业，在合理的盈利数据支持下，开设直营店。”

但在地产红利退去、行业利润收窄的当下，酒店的直营模式弊端加速显现。

自上市以来，君亭酒店的营收连年增加，但净利润却呈现波动下跌情况，在2022年及2024年均均为负增长。截至2025年前三季度，君亭酒店实现营收5.06亿元，同比增长0.58%；归母净利润990.33万元，同比下降45.92%。

迟来的加盟制

君亭并非没有意识到直营模式带来的影响。

在2024年5月召开的业绩会上，高管坦言由于公司投资直营项目规模不断扩大，且直营酒店自交房日起（尚未装修开业阶段）即需确认租赁费用，导致费用端承压；同时，新开业的直营店项目存在一定时间的爬坡期，造成成本端压力，对利润带来影响。

同时，连锁酒店行业马太效应加剧，规模愈发决定市场话语权。在同行们依靠加盟制跑马圈地时，直营模式显然已制约了君亭酒店的扩张速度。

截至今年9月30日，君亭酒店公司旗下君澜、君亭、景澜三大酒店品牌合计开业数量272家、客房数52079间。加上待开业项目，合计酒店总数达483家，客房总数超过9.5万间。

与之对比的是，国内前三大酒店集团华住、锦江、首旅开业酒店数均突破7000家，近几年的新秀亚朵则在追赶2000店规模。未上市的东呈、尚美规模数量同样在数千家的量级。有酒

店业内人士甚至对时代财经直言：“君亭酒店在行业内的地位是边缘化的。”

直到今年1月，君亭酒店才正式全面进军加盟市场。

按照君亭酒店彼时的表述，放开加盟是“实现规模化酒店战略布局的关键一步”。后于今年7月，朱晓东在参与一场活动时提到，未来三年要达到开业1000家酒店的规模。

但君亭酒店拥抱轻资产模式的时间点，或许来得有些晚。截至第三季度末，君亭酒店累计签约加盟店已达25家，其中8家正式开业运营。

“对于非头部品牌来说，在接下来的竞争中很难脱颖而出。”赵焕焱对时代财经指出，在行业供需格局急剧变化的当下，存活下来的中小集团要么“抱大腿”，成为头部集团的收购标的或合作对象；要么做特色，例如像松赞度假酒店等深耕细分市场赛道。

收购书亦提到，湖北文旅将整合资源，通过存量资产盘活、产品迭代焕新、供应链建设等措施，持续提升君亭酒店的品牌市场竞争力，建设成为国内领先、国际上有影响力的品牌酒店集团。

而这种大鱼吃小鱼的态势，是行业供需失衡、竞争态势共同作用下的结果。

今年以来，酒店业的大宗交易明显多了起来。3月，携程以2626万元拿下高端民宿品牌大乐之野母公司67%的股权；4月，同程旅行以24.9亿元收购万达酒管；而近期，又传出香港富豪郑氏家族或寻求出售瑰丽酒店集团。

一系列动作显示，酒店集团的并购潮，或将拉开序幕。■

25

家



探路者豪赌芯片 拟花6.78亿元买下两家公司

时代财经 吴嘉敏

户外巨头再次盯上了芯片公司。

12月1日晚间，户外用品企业探路者控股集团股份有限公司（300005.SZ，以下简称“探路者”）发布公告，宣布以总计约6.78亿元自有资金收购两家芯片科技公司控股权。

公告显示，探路者拟以3.213亿元收购深圳贝特莱电子科技股份有限公司（以下简称“贝特莱”）51%的股权；以3.57亿元收购上海通途半导体科技有限公司（以下简称“上海通途”）51%的股权。交易完成后，两家公司将纳入探路者合并报表范围。

探路者的转型始于四年前。2021年2月，公司控制权发生变动，创始人盛发强、王静夫妇让出公司控制权，前紫光集团联席总裁李明入主。

探路者是国内知名户外用品品牌，由盛发强、王静夫妇于1999年创立。2009年，公司成功登陆创业板。

作为最早进入中国户外市场的企业之一，探路者并未赶上近年户外市场高速发展期。户外业务增速不及预期，如今李明将希望寄托在了芯片业务上。

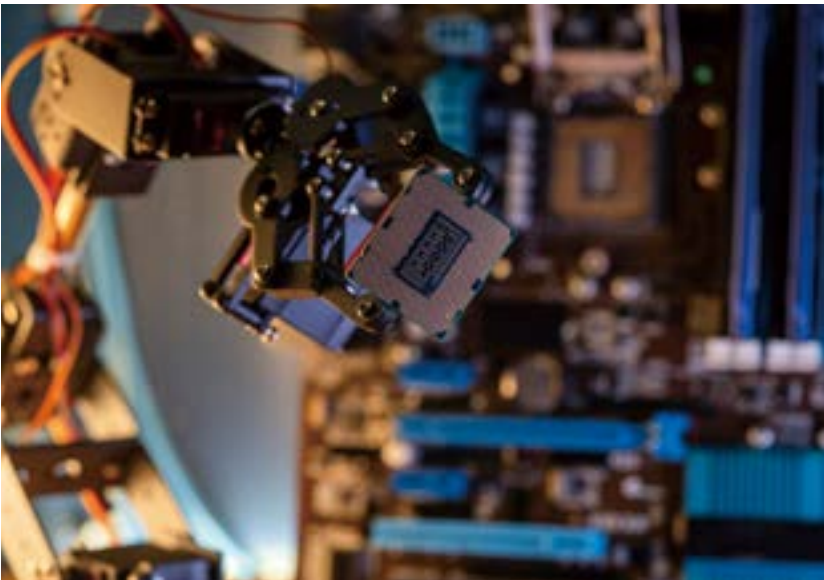
拟花6.78亿元，押注芯片

此次收购芯片公司，是探路者今年最大的一笔收购。

探路者在公告中表示，本次收购的核心目的，是与公司现有的芯片业务板块形成深度互补与全面强化。

公开资料显示，贝特莱成立于2011年，是国内领先的芯片设计及解决方案供应商，主营业务涵盖触控、指纹识别、高精度MCU、无线通信等芯片领域。财务数据显示，贝特莱在2025年1—8月实现营收1.66亿元，净利润达1773.36万元，相较2024年全年亏损2519.15万元，已实现扭亏为盈。

上海通途则成立于2012年，专注于芯片设计研发、IP技术授权、人工智能系统、软硬件平台开发及系统集



成业务。2025年1—8月，该公司营收达1.05亿元，同期净利润为1888.61万元，较2024年全年的553.93万元大幅增长。

值得注意的是，探路者为此次收购设定了明确的业绩对赌条款。

探路者要求贝特莱在2026—2028年归母净利润分别不低于3370万元、4770万元和6860万元；上海通途则需在2026—2028年归母净利润累计不低于1.5亿元。若未达业绩承诺，两家公司则需按约定进行业绩补偿；超额完成则可获一次性现金奖励。

此次并非探路者第一次押注芯片，早在四年前其就着手布局公司芯片业务。2023年，公司相继收购原股东所持的G2 Touch Co., LTD. 72.79%和22.22%的股权；同年6月，公司又收购江苏鼎茂60%的股权。

随着布局逐步落地，芯片业务营收占比也呈现稳步提升，从2023年的9.6%增长至2024年的13.97%。2023年，G2 Touch Co., LTD.营收1.22亿元，净利润为2946.37亿元；2024年营收1.89亿元，净利润达8988.39亿元。但近年财报并未披露江苏鼎茂的盈利数据。

户外主业掉队，芯片“救火”

初期借助资本力量，探路者业绩快速增长，2009—2015年，营收从2.94亿元攀升至38.08亿元；同期的归母净利润则由4403.40万元增长至2.63亿元。

然而，自2015年起，公司归母净利润逐年下行。财报显示，2015—2020年，探路者的归母净利润出现连续的同比下降。

直到2020年，公司营收为9.12亿元，归母净利润亏损2.75亿元，这也是公司自上市以来最大规模的亏损。

探路者的转折发生在2021年。当年2月，公司控制权发生变更，创始人盛发强、王静夫妇让出公司控制权，前紫光集团联席总裁李明入主，成为新的实控人。

作为芯片老兵，李明为探路者选择了他熟悉的领域。2021年，探路者提出发展芯片业务，形成“户外+芯片”双主业。

2022年，其户外主业（包括户外用品、旅行服务及体育相关业务）营收出现同比下滑。而芯片业务自2021年引入后，该板块营收持续增长。财报显示2022—2024年，芯片业务营收实

现同比增长，其中2023年同比增幅更是高达1483.81%。

营收结构上，2022—2024年，户外用品行业营收占比分别为99.26%、90.40%和86.03%；同期芯片业务占比分别为0.74%、9.60%和13.97%。

具体来看，2022年，户外用品行业营收为11.31亿元，同比下降8.96%；同期芯片业务营收为842.72万元，同比增长100%。

2023年，户外用品行业营收同比增长11.21%至12.57亿元；同期芯片业务则同比增长1483.81%至1.33亿元。2024年，户外业务营收同比增长8.91%至13.69亿元；同期芯片业务同比增长66.56%至2.22亿元。

2025年上半年，公司营业收入为6.53亿元，同比下降7.82%；归母净利润为2009.41万元，同比下降76.50%。而截至今年第三季度，探路者营收同比下降13.98%至9.53亿元；归母净利润同比下降67.53%至3303.70万元。

如今，李明还在继续押注芯片。为支持“户外+芯片”双主业战略，探路者于今年8月向公司实控人李明及其控制的北京通域合盈投资管理有限公司（以下简称“北京通域”）推出定增计划，拟募集资金不超过19.30亿元，用于补充流动资金。

今年10月，募集资金总额调整为不超过18.58亿元，发行对象变更为李明控制的北京通域和北京明弘毅科技服务有限公司。

当前国内户外市场竞争加剧，大众市场涌现骆驼、伯希和、牧高笛等品牌，高端市场则由迪桑特、始祖鸟、萨洛蒙、北面等品牌占据领先地位。

面对市场份额的流失，昔日“户外一哥”押注的芯片业务，能否重整公司业绩？

资本市场的反应并不乐观。截至12月2日收盘，探路者报收10.42元/股，当日跌幅达12.07%，公司总市值为92亿元，较2015年的巅峰时期，市值跌去超150亿元。■

6.53

亿元



深圳房东“卷”起来了 有CBD业主降价1200元招租

时代财经 梁争誉

“住着住着家要换了。”这个冬天，长租公寓租客周洲(化名)感觉有点冷。周洲租住在某大型长租公寓品牌位于龙岗坂田某城中村的房源。几天前，管家突然通知她，出于业主“重新规划资产”，原房东将收回房源自行运营。摆在周洲面前的只有两个选择：换到品牌旗下其他门店，或者领违约金退租。无论哪个选项，她都得在月底前从已经熟悉的生活中抽身。同样收到清退通知的还有住在宝安福永的曾斐(化名)。管家给出的理由是：合同到期，整栋物业将交还业主经营，“预计在12月31日正式与大家告别”。所幸经过协商，业主愿意降租400元并免除管理费，她得以暂时留下。

年关在即，租赁市场的参与方迎来意料之中的冷清。根据深圳贝壳研究院监测数据，自毕业租房旺季过后，深圳租赁市场成交量已连续3个月下降，成交周期则连续3个月延长——11月租房成交量环比下降8.2%，成交周期相比上月延长3天至67天。租金也在回落。11月深圳商品房平均租金为74.5元/米²，环比下跌0.3%。两名链家经纪人告诉时代财经，近期坂田城中村的租金回调约20%，福田CBD高端住宅黄埔雅苑部分房源租金成交价较挂牌价下降千元左右，议价空间较大。对于周洲来说，这或许是少数的好消息。她决定周末在周边看看房子，尽早决定换租还是退租。同时她也在考虑别的退路——政府保租房。

租金下降1200元，房东也在随行就市和买卖市场的走势相仿，深圳租赁市场进入淡季后整体降温，但局部板块仍保持活跃，分化趋势明显。“也要看缘分，在坂田有钱也不一定能找到合适的房子。”龙岗坂田链家经纪人王伟杰如此形容当前区



域租赁市场的特殊性。坂田作为深圳较早开发的工业园区，在21世纪初开始建设，周边城中村较多，老旧小区占据主导。对于租客来说，选择性有限，即便支付能力强，也不一定能租到合适的房源。王伟杰的客户主要是华为员工及跨境电商从业者，这类客户收入稳定且支付能力较强，也因此推高了片区整体租金水平。时代财经查询贝壳找房了解到，板块内的公寓项目万科·万致天地，有多套首次出租房源，建筑面积约35平方米的单间，报价在3150～3900元/月之间。次新盘佳兆业中央广场六期，建筑面积约50平方米的一房一卫，报价在3280～4130元/月。

对比深圳市住建局公布的租赁参考价，龙岗商品住房为每月51元/米²、商务公寓为每月60元/米²，而坂田街道则分别为每月67元/米²和86元/米²，可见该片区租金水平明显高于均值。“坂田的新房选择有限，现有次新盘如华晖瑞禧、大族云峰户型偏大，不适合单身或小家庭租住。部分租客只能选择新装修的老房子，甚至出现单身租客住三房的情况。”王伟

杰表示，优质商品房租金坚挺甚至小幅上升，“不管是买房还是租房，市场对好房子的需求一直存在。”城中村则是另一番景象。王伟杰透露，坂田城中村租金下降明显，大约回调20%，“以前拎包入住的单间月租1500元，现在约1200元就可以租到了。”而CBD租赁市场同样呈现分化态势。

福田中心区黄埔雅苑门店的链家经纪人曹凯峰介绍，因为地处福田CBD且毗邻福田高铁站，黄埔雅苑的主要客群是福田站周边的金融从业者及深港通勤人员，承租能力亦较强。“黄埔雅苑共有四期约3000户，体量较大，每个月都有稳定的租赁成交。现在淡季，议价空间大了一些，去化时间也有所延长，但好房子、好价格依旧好出租。”最近两个月，曹凯峰成交了两套房源，都是三期建筑面积约80平方米两房一卫，成交租金均为11000元/月，“11月底成交的这套，刚空出来四五天，客户看完就付定金了。10月初成交的房子原来是业主自住的，装修很漂亮，客户看完当天就签合同了。”曹凯峰透露，黄埔雅苑建成于2000年年初，最新均价约10万元/米²，

早期购房的业主月供压力不大，因此在租金议价上相对灵活。“有些业主是早年买的，在深圳也不止一套房，已经享受过房价快速上涨的红利，所以比较好讲价。”进入淡季，部分业主随行就市调整报价。目前，黄埔雅苑三期在租房源有18套，其中建筑面积约80平方米的两房一卫房源最低报价为9800元/月，多套房源报价在1万元/月左右。最低报价和最新成交价相比，下调了1200元。

业主花式“讨好”租客

当下，租赁市场的主动权正转向租客一侧。在南山城中村租住3年的温宏(化名)告诉时代财经，和3年前相比，他的房租已经下降约一成。“当时租房就是年底淡季，房东打了八折。之后每年淡季续租，价格都能打下来一点，加上管理费也降了，整体便宜了300多元。”商品房的业主们也在积极争取租客。除了传统中介渠道，许多小业主将房源挂上社交媒体吸引关注。不仅价格松动，他们还花式“讨好”租客，比如添置新家电、更换电子门锁、主

动办理停车月卡等。数据也印证了这一趋势。深圳贝壳研究院的统计数据显 示，11月深圳商品房平均租金为74.5元/米²，环比微降0.3%；议价率为7.2%，环比扩大0.2个百分点，议价率达到新高。“原因一是租房市场处于淡季，新租、换租需求有限；二是近期租赁房源供应量有所增加，租客可选择范围扩大，导致租金下跌。”市场成交量亦同步回调。11月，深圳租房成交量环比下降8.2%，房源成交周期为67天，与前一个月相比延长3天。

与此同时，保障性租赁住房的持续入市，也在对市场格局产生影响。克而瑞数据显示，截至2024年年底，深圳保租房市场占比达39%，规模在一线城市中仅次于上海，正逐步迈向“市场化租赁+保障性租赁”并行的格局。长租公寓租客周洲已将保租房作为备选方案之一。对她来说，政府应该比长租公寓品牌更加稳定。不过，在庞大的租赁需求面前，保租房的影响依旧有限。深圳就业人口规模稳定在1200万人以上，非深户籍人员占比近八成，刚性租赁需求旺盛。根据曹凯峰的观察，保租房存在一定准入门槛，且供应节奏相对平稳，对商品房租金的冲击有限。为了增加供给、稳定租金，深圳也在加快盘活非居住存量。

今年10月底，深圳市住房和建设局、深圳市规划和自然资源局联合发布通知，支持将闲置或低效利用的商业、办公、旅馆(酒店)、厂房等房屋改建为保租房，并要求社会类保租房租金不高于同期、同区域、同品质商品住房租金的90%。整体而言，深圳租赁市场正在进入“结构性调整”的重要阶段：城中村回落，高端盘稳住；供应增加，选择更丰富。淡季带来的价格回调之外，更深层的变化正悄然发生。租客的居住向往与城市的住房供给体系，正在重新定位。■

拿地6年未按约交付 央企大悦城索赔7亿元

时代财经 梁争誉

重大招商项目陷入交地僵局，央企大悦城(000031.SZ)选择以诉讼维权。

12月3日，大悦城公告称，控股子公司武汉地悦房地产开发有限公司(以下简称“武汉地悦”)就一宗国有建设用地使用权出让合同履行事宜，将武汉市蔡甸区自然资源和城乡建设局(以下简称“蔡甸区资建局”)告上法庭，诉讼请求解除合同、返还土地出让金3.61亿元，并索赔各项损失合计超7.35亿元，共计约10.96亿元。诉讼已获武汉市蔡甸区人民法院受理。

大悦城表示，本次诉讼系公司为维护合法权益而进行的正当法律举措，对公司日常生产经营、偿债能力无重大不利影响。这宗涉诉地块是6年前蔡甸区招商引资项目的一部分。2019年，中粮·国际营养健康城、大悦春风里城市综合体项目计划落地蔡甸区，总投资额逾400亿元，被视为推动蔡甸区产业升级的关键抓手。根据大悦城的公告，武汉地悦虽已按约支付全部土地出让金及税费，但地块却因未能交付“净地”而长期被压占。多次沟通无果后，大悦城选择诉讼途径“要地要赔”。这一招商项目的纠纷，反映出地方政府土地出让承诺与交付落实之间仍有差距。而在市场下行期，这种风险或许更易暴露。

6年未交地，大悦城要求赔偿损失超7亿元

6年前敲定的重大招商项目，如今却在诉讼中推进。2019年5月，蔡甸区举行招商引资重大项目签约仪式，中粮·国际营养健康城和大悦春风里城市综合体等项目宣布落地蔡甸区。紧接着，中粮集团与武汉市政府签署战略合作框架协议，中粮大悦城控股集团股份有限公司(以下简称“中粮大悦城控股”)则与蔡甸区政府达成战略合作，计划在汉投资多个项目，总投资额超400亿元。其中，中粮大悦城控股拟投资50亿元建设大悦春风里城市综合体，计划在中法城核心区或拓展区打造约180亩的购物中心及配套住宅，定位为华中首家体验游憩式主题购物中心。同时，中粮大悦城控股还计划在张湾片区投资350亿元，建设中粮·国际营养健康城，打造覆盖营养健康产业链的产业集群。根据规划，两大项目成熟运营后，年综合税收有望超10亿元。2019年10月22日，武汉市集中出让10宗地块，揽金超百亿元。其中包含位于蔡甸区蔡甸大街与西环路交会处以西(即张湾街太山村)的蔡甸P(2019)130号地块。该地块最终由大悦城控股旗下的中粮地产武汉有限公司以底价11.29亿元摘得，楼面价为2351.6元/米²。根据地块出让条件，竞买人须自持3万平方米的商业建筑并引入世界

500强运营机构运营自持面积；须引入1家及以上全国性食品健康领域专业研发机构区域总部入驻等。从地块位置以及相关出让条件看，与上述蔡甸区重大招商引资项目基本符合。同年12月31日，武汉地悦与蔡甸区资建局正式签署《国有建设用地使用权出让合同》(以下简称《130号地块出让合同》)，并按约支付全部土地出让金及税费。根据《2020年蔡甸区政府信息公开工作年度报告》，该项目被列为重大项目开工建设。然而，大悦城的最新公告称，项目地块长期被压占，蔡甸区资建局未能按约交付符合法律规定条件的土地。经多次催告沟通无果后，武汉地悦决定通过诉讼维权。大悦城方面请求解除《130号地块出让合同》，并要求返还未能顺利开发部分地块的土地出让金3.61亿元，赔偿7.13亿元损失以及已缴税费、配套费合计约0.22亿元，涉案金额达10.96亿元。12月3日，时代财经在大悦城官网亦未能查询到武汉大悦春风里城市综合体的相关信息。

住宅部分形成超级大盘，已16次拿证销售

与搁浅的中粮·国际营养健康城形成鲜明对比的是，配套住宅项目中粮祥云·地铁小镇的开发一路高歌。蔡甸P(2019)130号地块出让面积约16.55万平方米，计容建面约48.02万平方米，规划属性涵盖住宅、

商服、教育及文化设施。尽管产业项目难有推进，住宅部分则持续滚动入市。来自中粮集团官网的信息显示，2020年3月31日，大悦城联合武汉地铁集团，拿下柏林地铁小镇二期P(2020)004号地块，与蔡甸P(2019)130号地块联动开发，形成建面百万平方米的超级大盘，依托地铁4号线柏林站及新庙村站，打造华中首个地铁TOD生态大城“中粮祥云·地铁小镇”。住宅开发节奏速度显著。时代财经查询房产门户网站获悉，2020年9月至2023年5月，中粮祥云·地铁小镇累计16次取得预售许可证。2020年10月24日，项目首次开盘，推出叠墅、高层等产品，均价约1.55万元/米²，开盘收金3.2亿元。2022年年底，项目一期首批房源交付。随着地产进入调整周期，销售至今的中粮祥云·地铁小镇的市场表现已稍显松动。当地媒体去年11月的报道显示，项目在售房源面积在85～133平方米不等，并提供多样化装修方案及相应优惠以吸引购房者。截至今年3月，项目仍有房源在售，建面87～133平方米毛坯高层均价约为6500元/米²、建面117～142平方米毛坯别墅均价约为1.35万元/米²。根据贝壳找房，中粮祥云·地铁小镇目前有33套二手房在售，均价约6874元/米²，近90天成交6套房。就此次诉讼公告，时代财经联系大悦城方面人士，截至发稿，未获回复。■