

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

■ 多件法律草案提请

全国人大常委会审议

十四届全国人大常委会第七次会议于12月25日开幕。国务院组织法修订草案、公司法修订草案、慈善法修正草案、粮食安全保障法草案、刑法修正案（十二）草案、突发事件应对管理法草案、农村集体经济组织法草案等多件法律草案提请会议审议。

■ 财政部：11月全国发行新增债券2109亿元

财政部数据显示，2023年11月，全国发行新增债券2109亿元，其中一般债券257亿元、专项债券1852亿元。全国发行再融资债券4563亿元。合计，全国发行地方政府债券6672亿元，其中一般债券2101亿元、专项债券4571亿元。

■ 京津冀签署自贸试验区协同发展行动方案

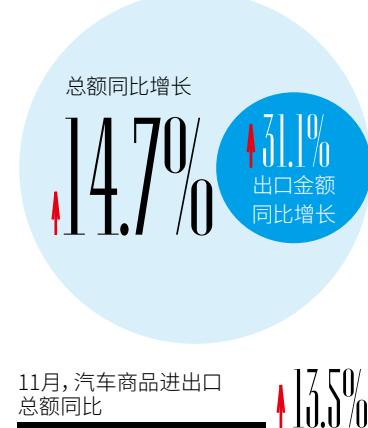
12月25日，京津冀三地在雄安新区共同签署了《京津冀自贸试验区协同发展行动方案》，重点是实施五大行动共16条具体举措，其中包括：实施贸易投资自由化便利化协同提升行动、实施三地港口协同发展互联互通行动等，明确了今后推动京津冀自贸试验区协同发展的目标和任务。

周数据

■ 11月汽车商品进出口金额同比增长13.5%

据中国汽车工业协会整理的海关总署数据显示，2023年11月，汽车商品进出口金额环比增长1.4%，同比增长13.5%。其中出口金额环比增长1.3%，同比增长18.6%。2023年1—11月，全国汽车商品累计进出口金额同比增长14.7%。其中进口金额同比下降14.3%；出口金额同比增长31.1%。

1—11月
全国汽车商品累计进出口情况



董宇辉的新战场

详见P21



广东五大都市圈亮相

时代周报记者 阿力米热 发自广州

广东，作为中国的经济大省，长期以来是全国的发展引擎和改革先行者，也是中国经验的其中一个缩影。

近些天来，随着广东五大都市圈的发布，这片区域再次被授予重任。顺应产业升级、人口流动和空间演进趋势，增强大中小城市发展合力，推动区域协调发展，打造广东推进中国式现代化的动力源、增长极……

2023年12月20日，广东省政府网站发布了广州、深圳、珠江口西岸、汕潮揭、湛茂五大都市圈发展规划。规划期为2023—2030年，展望至2035年。根据广东省发改委的解读，这五大都市圈，也是助力全省高质量发展的关键一招。

广州、深圳作为一线城市，将领衔两大都市圈为广东经济发展助力。广州都市圈将着力打造全省高质量发展主引擎、全国高质量同城化示范区、全国制造业和服务业融合发展典范区。

深圳都市圈则将加快构建以深圳为主中心、东莞和惠州为副中心、深汕特别合作区为增长极的“一主两副一极”功能区。

珠江口西岸都市圈的发展，有利于珠三角辐射带动粤西及大西南地区发展。而汕潮揭、湛茂两大都市圈，作为国家重大发展战略的交汇点，是带动广东北部湾城市群一体化发展、拓展与粤

闽浙沿海城市群其他城市及与台湾合作的重要增长极。

从公布的范围来看，广东全省21城中，五大都市圈涉及17个城市，其中14个为全域纳入。共计覆盖人口1.08亿，占全省比重85.41%；GDP总量达12.08万亿元，占全省比重93.57%；覆盖土地面积9.26万平方公里，占全省总面积51.5%。

打通城际隐形壁垒

此次发布的五大都市圈规划，是广东打破行政壁垒、推动区域协调发展的的重要举措。

对于广东地区来说，改革开放以来，城镇化快速发挥职能，2016年全省常住人口城镇化率超过70%，2022年达到74.79%，已经进入了城镇化成熟稳定阶段。但是，城乡区域之间的发展不平衡，是广东省的短板所在。

其中一个明显表现在于，粤东、粤北、粤西地区城镇化率较低，城镇化率的差距也较大。

统计数据显示，在广东21个地级以上市中，有11个地级市的城镇化率低于60%，其中，湛江、茂名、云浮的城镇化率低于50%。反观珠三角地区，深圳、佛山、东莞、珠海、中山和广州的城镇化率高于全省平均水平（74.79%），均超过85%。

与此同时，从五大都市圈的经济体量来看，珠三角地区和粤东、粤北、粤西地区经济发展也存在较大差异。

» 下转P4

新冠再袭东南亚

11月以来，JN.1变异株在全球流行毒株中的占比迅速增加。目前，JN.1已传播到全球至少40个国家/地区，其中欧洲占比最高。但在近期，新加坡、印尼、马来西亚等多个东南亚国家的感染人数也出现显著上涨。

时代周报记者 王晨婷 发自上海

“最近好多客人听说新加坡疫情严重，都打算退团不来新加坡了。”

在新加坡一家旅游公司担任顾问的婷婷告诉记者，原本即刻将到来的圣诞、新年旅游旺季横遭波折，身边不少同事、朋友都感冒了，自己也重新购买了口罩，在出门时佩戴。

根据新加坡卫生部消息，上周（12月17—23日）新加坡新增56043起新冠病例，并已于12月16日重启在新加坡博览中心的“方舱医院”，收治不需要接受重症护理的新冠患者。

目前，新冠病毒JN.1变异株已经成为新加坡等国的主流毒株。除了新加坡、印尼、马来西亚的感染人数也出现显著上涨。

12月19日，世界卫生组织将新冠病毒JN.1变异株单独列为“需要留意”的变异株。

新加坡感染人数较上周增75%

JN.1是奥密克戎BA.2.86变异株的第二代亚分支，于2023年8月25日在卢森堡首次被监测到。12月19日，世界卫生组织将其单独列为“需要留意”（VOI）的变异株。在此之前，它作为BA.2.86变异株的子系被共同列为“需要留意”（VOI）的变异株。

11月以来，JN.1变异株在全球流行毒株中的占比迅速增加，从11月初的约4%增长至12月初的30%左右。截至12月10日，JN.1已传播到全球至少40个国家/地区。其中欧洲占比最高，美洲等大洲的JN.1变异株所占比例亦呈快速增长趋势。

世界卫生组织表示：“目前，JN.1变异株给全球公共卫生带来的额外风险相对较低。但随着北半球冬季的来临，JN.1变异株可能会增加许多国家公共卫生系统应对呼吸道感染的负担。”

而在近期，东南亚地区的感染潮引发关注。

根据新加坡卫生部12月15日消息，预计当地12月3—9日新增56043例新冠确诊病例，比前一周增近75%。

不过最新数据显示，新加坡7天移动平均每日估计感染人数已经开始下降，12月18日预计感染人数约6820人，较前一日减少910人。12月19日又进一步减少至6530人，比前一天减少290人。

尽管数据已连续两天下跌，但新加坡传染病专家在接受媒体采访时还是提醒，仍须观察多一两周，才能确定这波疫情的高峰是否已过。

» 下转P6

政经 · TOP NEWS

- 外部购买力是主力
山东荣成鼓励外来养老人员买房
- 专访长城证券宏观经济学家蒋凡：
2024年降准降息都有较大空间
- “限跌”松动下的苏州楼市
- 日本房地产商
狂买海外地产

财经 · FORTUNE

- 四川省联社主任履新
迎农信改革重任
- 启成矿业获5亿元增资
盛新锂能将成“赌石”大赢家？
- 联拓生物CEO、CFO双双离职
曾转手明星产品赚差价
- 两个月内对外授权三款创新药
基石药业“瘦身”过冬
- “人形机器人第一股”
优必选结束招股 资本仍跑步进场
- 再造一个始祖鸟？
李宁参投的私募出手了
- 零食赛道大混战
- 深圳千万级豪宅盘
“日光”卖了57亿元

产经 · INDUSTRY

编辑／梁励
图编／黄亮
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

版式／陈溪清
校对／宋正大

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

住建部再提“好房子” 助房产高质量发展

12月21—22日，全国住房城乡建设工作会议在北京召开。会议指出，2024年的工作要坚持稳中求进、以进促稳、先立后破。

为适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，会议提出，构建房地产发展新模式，建立“人、房、地、钱”要素联动的新机制，完善房屋从开发建设到维护使用的全生命周期基础性制度，实施好“三大工程”建设，加快解决新市民、青年人、农民工住房问题，下力气建设好房子，在住房领域创造一个新赛道。

“好房子”，这已经不是住建部首次提及的概念了。

2023年9月23日，在武汉召开的中国城市规划年会上，住房和城乡建设部部长倪虹出席会议时指出：“我们要以努力让人民群众住上更好的房子为目标，从好房子到好小区，从好小区到好社区，从好社区到好城区，创造高品质生活空间。”

11月11日，倪虹在接受新华社记者采访时表示，过去在解决“有没有”时期追求速度和数量的发展模式，已不适应现在解决“好不好”问题、高质量发展阶段的新要求，房地产业亟须构建新的发展模式。

在整个行业进入阵痛期的当下，“好房子”为什么如此重要？

一方面，“好房子”是消费者的急需。对当下大多数中国人来说，有没有房住已然不是一个问题。但在住有所居之后，新的烦恼又来了。

新房没住上几年，可能会漏水；高层防火有隐忧，小区规划设计，也未必合理与人性化；小区物业管理，可能不尽如人意；而出了小区，周边配套设施不健全又平添了许多痛苦……人的欲望和需求总是在逐步提升，有房住之后，人们理所当然地希望拥有一套好房子。

另一方面，“好房子”是地产业发展的新赛道。

地产业对于中国经济的重要性不言而喻。

让中国经济持续健康发展，固然需要逐渐挤出地产业的泡沫，但如果“破”的力度过大，而新模式又没有迅速“立”起来，新旧模式转换过程中难免会出现一系列问题，进而拖累中国经济。

但要认识到，金融机构的“输血”也好，楼市政策的松绑也罢，也只是为整个行业缓一时之急。只有找到新的赛道，构建房地产业发展新模式，才真正是破解房地产业发展难题、促进房地市场平稳健康发展的治本之策。

何谓“好房子”，不同的人角度不同，理解各异，但也有一些带共性的标准。

从房子本身来说，无非就是要绿色、

低碳、智能、安全，这样才能住得健康、用得便捷、放心安心。如果扩展外延，“好房子”还应该包括好的小区、好的社区乃至好的城区。

理解了“好房子”的概念就能知道，这是一个多大的市场。

新建的“好房子”会激起更多人的购买欲望，不那么如意的旧房子，也可以改造升级成为“好房子”，这样广阔的赛道，还不够那些优秀的从业者驰骋吗？

顺应消费者新的愿望，努力提高居住品质和服务，以“好房子”供给推动改善性需求的进一步释放，房地产业高质量发展的机遇就会到来。■

中银研究院： 稳增长政策将显现 预计2024年GDP增长约5%

时代周报记者 曹萌 发自北京

12月15日，国家统计局发布2023年11月份工业增加值、固定资产投资、房地产市场基本情况等经济数据。

其中，1—11月全国固定资产投资（不含农户）460814亿元，同比增长2.9%，基础设施投资同比增长5.8%，制造业投资增长6.3%，房地产开发投资下降9.4%。

国家统计局表示，随着各项宏观政策发力显效，国民经济持续回升向好，但外部不稳定、不确定因素依然较多，国内需求仍显不足，经济回升向好基础仍需巩固。

另外，中国银行研究院日前发布的《2024年经济金融展望报告》（以下简称《报告》）表示，中国经济逐步从疫情期间的非常态化向常态化运行转变，服务业和消费快速增长，成为拉动经济增长的重要支撑，但内需不足、房地产信用风险和地方政府化债压力增大等问题比较突出。预计四季度中国GDP增长5.6%左右，全年增长5.3%左右。

预计2024年GDP增长5%左右

据国家统计局网站消息，2023

年前三季度，我国GDP累计增长5.2%，一、二、三季度分别增长4.5%、6.3%和4.9%，各季度GDP增速波动较大。

剔除基数因素来看，2022—2023年前三季度GDP平均增速为4.1%，与疫情前水平（2019年为6%）仍有一定差距，也低于经济潜在增速。

与年初的市场预期相比，2023年经济恢复存在一定预期差，尤其是二季度经济恢复势头有所放缓。

中国银行研究院高级研究员梁婧对时代周报记者表示，一方面是房地产业供求关系发生重大变化，尽管出台一系列调整政策，但房地产市场销售、投资持续下行；另一方面，在国际需求放缓的背景下，出口减弱，1—11月份出口同比下降5.2%。

《报告》指出，为应对上半年经济新形势新挑战，三季度以来宏观经济政策作出重大调整，逆周期调节力度显著加大，专项债发行进度加快，一揽子化债方案逐步落地，中央财政在2023年四季度增发1万亿元国债，货币政策进一步降息降准。这些政策带动了三季度经济景气回升，预计四季度经济将延续恢复态势，全年增长5.3%左右，高于全年5%左右的增长目标。

2024年，外部环境或有所改善，稳增长政策效果将继续显现，预计2024年

GDP增长5%左右。

房地产投资或下拉GDP增速0.7个百分点

国家统计局公布的2023年1—11月份全国房地产市场基本情况显示，1—11月我国商品房销售面积、商品房销售额、房地产开发投资分别同比下降8%、5.2%和9.4%，房地产开发景气指数环比上涨0.02个百分点，结束连续6个月下跌。

2023年一季度，在需求集中释放和前期政策效果显现等因素带动下，房地产市场活跃度提升，迎来局部“小阳春”。第二季度，房地产市场未能延续回暖态势，开发景气指数进入下跌通道。7月底，中央政治局会议首次明确提出，要“适应中国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策”。此后，各部门陆续出台一系列调整优化政策，各地方因城施策，助力房地产市场整体修复。

中国银行研究院发布的《报告》指出，2023年7月以来，30个大中城市商品房成交面积同比降幅逐步收窄，但受政策刺激效果减弱、房价下跌预期难以扭转、居民收入未明显改善等影响，市场复苏持续性不足，房

地产市场整体面临较大调整压力。根据投入产出模型测算房地产开发投资下降对产业链上下游各行业增加值的影响，2023年房地产投资将下拉GDP增速约0.7个百分点。

对于房地产开发投资额跌幅扩大的态势，易居研究院研究总监严跃进对时代周报记者表示，该指标下跌是受到资金压力和企业信心等因素困扰，但“三个不低于”等政策的持续发力，会对各类经营稳定的房企带来积极效应，后续银行信贷政策发力也将进一步促进房地产投资指标的企稳。

12月14日，房地产政策进一步优化调整，北京市住房和城乡建设委员会等政府部门联合发布《关于调整优化本市普通住房标准和个人住房贷款政策的通知》，调整首套房、二套房首付比例。其中，首套房首付比例统一降至30%，二套房首付比例最低为40%。

就未来房地产行业的走势，严跃进表示，房地产市场企稳复苏的大方向不变，但短期内需要巩固复苏基础。一方面，市场形势要有精准判断、政策调整要有主动性和精准性；另一方面，预期在积极转好，有助于后续市场信心提振，对于全国房地产市场的回暖也具有积极的作用。■

使粤港澳大湾区成为新发展格局的战略支点、高质量发展的示范地、中国式现代化的引领地

TOP-NEWS · 政经

全国工信会议定调2024：工业稳增长仍是首要任务

时代周报记者 申谨睿 发自北京

2023年，世界经济复苏乏力，全球贸易增速下滑。中国经济面临复杂局势，诸如房产持续低迷，带来一系列产业收缩；国民消费总额增速狂奔后踩下刹车；规上工业企业收入微增，利润压缩。

尽管如此，中国经济依然展现出超大规模的市场优势，发展韧性更加彰显。2023年前三季度，中国国内生产总值(GDP)同比增长5.2%，在全球主要经济体中位于前列。

前11个月，生产需求主要指标稳中有升，全年经济社会发展主要预期目标有望圆满完成。国家发展改革委国民经济综合司负责人预计，2023年中国经济对全球经济增长的贡献将达到三分之一，依旧是强劲的增长引擎。

诸多新兴产业显现的亮点值得关注。国产新能源汽车出口量登顶全球排行榜，比亚迪、理想等品牌销量快速增长；智谱AI、百川智能、文心一言在内的国内人工智能企业，截至2023年11月底累计发布大模型300个，跑出中国特有速度。微观创新突破屡见不鲜。

12月21日，全国工业和信息化工作会议召开。会议指出，2024年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年，也是全面落实全国新型工业化推进大会部署的重要一年。会议强调，2024年要抓好12个方面重点任务，包括全力促进工业经济平稳增长、全面实施制造业重点产业链高质量发展行动、提升产业技术创新能力、加快改造提升传统产业、巩固提升优势产业领先地位、加快培育新兴产业等。

其中，加快培育新兴产业指出，启动智能网联汽车准入和上路通行试点，推进北斗规模应用和卫星互联网发展。壮大新能源、新材料、高端装备、生物医药及高端医疗装备、安全应急装备等新兴产业，打造生物制造、商业航天、低空经济等新的增长点。出台未来产业发展行动计划，瞄

准人形机器人、量子信息等产业，着力突破关键技术，培育重点产品、拓展应用场景。

作为推进产业升级的两大标尺，“能源转化”和“信息驾驭”能力不仅被政策格外倚重，也成为企业争相攀爬的高地。

新能源红海探蓝海，商业化步入新台阶

新能源产业不断进发新机会。2023年，中国新能源汽车、锂电池、光伏产品“新三样”出口实现快速增长。

据中国汽车工业协会发布汽车产销数据，2023年1—11月，新能源汽车产销分别完成842.6万辆和830.4万辆，同比分别增长34.5%和36.7%，新车销量占汽车新车总销量的30.8%。其中，新能源汽车出口109.1万辆，同比增长83.5%。

另据工信部公布数据，1—10月，全国锂电池总产量超过765GWh，同比增长31%。1—10月，全国晶硅电池产量超过403GW，光伏硅片、电池、组件产品出口总额达到429.9亿美元。

12月9日7时39分，以新燃料液氧甲烷为推进剂的中型液体火箭朱雀二号遥三运载火箭在中国酒泉卫星发射中心发射升空，将搭载的鸿鹄卫星、天仪33卫星及鸿鹄二号卫星顺利送入预定轨道，发射任务取得成功。

由此，液氧甲烷火箭的商业化之路开启了从0到1的标志性阶段，蓝箭航天空间科技股份也成为国内民商航天中最早实现中大型液体运载火箭连续发射成功的企业。

储能赛道也热火朝天。据时代周报记者统计，有超过100家中国储能企业在2023年完成投产，既包括比亚迪、鹏辉能源、亿纬锂能等一批电池储能头部企业，也有来自其他行业的新入局者。

12月初，特斯拉在上海启动了其海外的首座储能超级工厂建设。据特斯拉于2023年4月发布的信息，该超级工厂计划生产特斯拉超大型商用储能电池，规划储能规模约40吉瓦时，相当于4000万度电。



天眼查数据显示，截至目前，现存储能相关企业14.6万余家。其中，2023年前11个月新增注册企业6.3万余家，同比上涨94.8%；从地域分布来看，广东、江苏以及北京位居前列，分别拥有2万余家、1.4万余家以及9000余家。

信息数智化加速迭代，带来发展新动能

AI大模型无疑是今年的热门词汇之一。以华为、百度、阿里、科大讯飞等为代表的厂商纷纷推出工业大模型，向汽车、钢铁等领域渗透，以大模型为代表的人工智能发展与工业正加速融合。

“年初以来，可以明显感受到智能网联汽车的相关政策加速完善，路权也在放开，向企业和市场释放了积极的信号，我们会积极研究政策和行业标准，打磨适用于商业化的技术、应用场景和管理体系。”小马智行的相关负责人告诉时代周报记者。

在政策支持、新兴技术逐渐成熟的大背景下，我国汽车行业智能

目前，中国人形机器人主要处在刚发布产品阶段，并未完成行走测试、接入第三方数据和执行任务，无法实现工厂或消费场景应用。但由于其应用市场广阔，据长城证券测算分析，2035年全球人形机器人制造和家庭服务市场销量为1318万台，2025—2035年CAGR为98.2%。

化、网联化进程加速，带动产业链上下游不断升级，参与玩家持续增加，行业规模迎来高速增长。赛迪顾问数据显示，智能网联汽车行业规模从2019年的1656亿元预计增长至2024年的13120.4亿元，年复合增长率超50%。

高工智能汽车数据显示，2023年1—3月，L2级自动驾驶乘用车的渗透率达33.4%，逐渐成为智能网联车“标配”。

汽车行业分析师武雪向时代周报记者表示：“随着相关政策的放开、算法能力提升和基础硬件成本的下降，未来将会带动L3及以上自动驾驶商业化前进。尽管中国的自动驾驶起步较晚，但此前华为、长安、百度和‘蔚小理’已经为智能网联汽车量产准入和试点做了大量的前期准备。”

智能化浪潮也推进了人形机器人行业的繁荣。有业内人士称，人形机器人有望开辟比汽车更广阔的市场空间。

2023年7月，在世界人工智能大会开幕式上，中国傅利叶智能发布了其最新研发的一款通用人形机器人GR-1，引发业内强烈关注，被视为通用机器人时代的里程碑。随后一个月，在北京机器人大会上，四足机器人公司宇树科技和云深科技，以及创业公司智元机器人公司相继推出人形机器人，标志着人形机器人行业进入百花齐放的新阶段。

目前，中国人形机器人主要处在刚发布产品阶段，并未完成行走测试、接入第三方数据和执行任务，无法实现工厂或消费场景应用。但由于其应用市场广阔，据长城证券测算分析，2035年全球人形机器人制造和家庭服务市场销量为1318万台，2025—2035年CAGR为98.2%。

“当前，通用人工智能、新能源、新材料等前沿科技正在深刻推进中国的工业转型，在新型生产函数上创造新的财富增量。产业科技创新能力的提升，对优化升级产业结构、赋能制造业重点产业链高质量发展有着重要意义。”科技分析师刘萌媛告诉时代周报记者。■

红海停运冲击波

时代周报记者 王晨婷 发自上海

“上个月你有多嚣张，这个月就有多少惆怅。伦敦空仓现货，需要的快来说。”

12月20日晚9点半，宁波货代常江发送朋友圈，迅速收到了几条询价留言。

近期，受红海地区紧张局势影响，苏伊士运河被按下“暂停键”，亚欧航线随之告急。包括马士基、赫伯罗特在内的多家航运巨头，已相继宣布暂停途经红海的服务。受此影响，已有至少13家船东的部分船舶选择绕道非洲好望角。

“绕行好望角，一方面航程加长，运费也会增加。这两周亚欧航线的运价已经上涨了40%。”常江对时代周报记者说。

时间变慢，费用升高，外贸公司的货物急需寻求其他运输工具。中欧班列和空运作为替代，会否在这波“红海危机”中迎来红利？

多家航司宣布收取附加费

由于红海沿岸武装对于部分途经红海商船的袭击，多家航运巨头宣布暂时停运所有途经红海的航线。

作为通过苏伊士运河的必经之路，红海在全球海运航线中占有重要作用，此番停摆，对全球尤其是欧亚贸易带来了巨大的影响。

绕行好望角，意味着总里程增加约9000公里，耗时增加约10天。目前，

全球最大的集装箱航运公司马士基已在12月21日宣布，因被迫绕行，所有需要绕行的航线都将统一增加每标准箱200美元的运费。自2024年1月1日起，将对大量受波及影响的航线再额外增收费用。

全球第三大集装箱航运公司达飞也在12月21日宣布收取红海附加费，标准为每20英尺干箱收取1575美元，每个冷藏集装箱和特种箱收取3000美元。

据货代从船东处更新的即期市场运价，2024年年初多条欧洲航线将实现涨价翻倍。一名上海的货代告诉记者，这两周的航运价格已经上涨了四五成，2024年年初的航运价格可能会涨一倍以上。

此外，据澎湃新闻报道，多位货运代理公司人士透露，近日多家船东更新过的即期市场运价显示，2024年1月初多条欧洲航线以及地中海航线已实现翻倍涨价。

野村证券分析师Masaharu Hirokane也表示，2024年1月份，亚欧航线年运价合同将迎来续签，届时运价可能会普遍上涨。目前情况的严重程度可能和2020—2022年的供应链中断类似，就算亚欧航线海运价格上涨一倍以上也不足为奇。

上海航运交易所发布的上海出口集装箱综合运价指数显示，12月22日，上海港出口至欧洲、地中海基本港市场运价，分别为1497美元/TEU和2054美元/TEU，较一周前分别大幅上涨45.5%和30.9%。

中欧班列咨询量大涨

“因为红海局势影响海运，外贸公司急的货可能会找空运，但是空运能从中获得的收益不会太大。”常江说。

常江告诉时代周报记者，近期是空运的淡季。“12月初货物较多，加上年底航空公司与代理商签订来年协议，一般会拉高价格，当时运价上涨到50多元一公斤。而现在圣诞货基本发完，运价已经下降到30元每公斤左右。但即使在淡季，空运价格也超出海运价格5倍以上。”

在常江看来，因为红海被堵获益最多的是中欧班列。目前已有许多公司找到他订仓。“业务咨询量高了一倍以上，现在有些班列已经爆仓订不到了。”

中欧班列价格虽略高于海运，但速度更快。以到德国汉堡的货物为例，航运一般需要28天，如今绕行需要再加10天，而中欧班列到汉堡只需要17天。

运费和运速都介于空海之间，虽在诞生之初不被部分人士看好，但中欧班列在近年凭借其稳定性收获更多认可，逐渐成为中欧之间的货运动脉之一。最新数据显示，2023年1—11月，中欧班列累计开行16415列，发送货物174.9万标箱，运量已超2022年总运量。

时代周记者从上海货运中心获悉，最近上海的中欧班列发运频次还是在每月6列左右，较为稳定，这个月回程较以往更多，也有6列，比平常一个月回程一两列有明显提升。主要原因是国内商家希望提前备好春节的货。

不过，上海货运公司透露，其平台公司2024年计划发运150列，即平均每个月12列左右，较2023年翻倍。但据了解，这目前还处于计划阶段，具体要看2024年国际环境等各方面情况。

“中欧班列提供了一个稳定且高效的陆路运输方式，相比海运和空运，中欧班列的运输时间更短，且不受天气和海况的影响，能够保证货物的及时送达。”中国城市发展研究院农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅对时代周报记者说。

除了陆运和空运，全球知名的货运代理赫尔曼物流公司空运首席执行官Jan Kleine-Lasthues表示，一些行动迅速的公司已经在尝试转向所谓的联运，即涉及两种及两种以上的运输方式。这样的替代航线可以让客户避开红海的危险区域并减少绕经好望角浪费的时间。

预计2024年出口有所回暖

红海危机到底会持续多久？

物流公司OL USA首席执行官Alan Baer认为，航运和物流客户需要对至少90天的红海运输中断做好准备。

如果按此预测，或许直到2024年二三月份，都将持续运价高涨、运力紧张的局面。目前来说，由于处于外贸淡季，红海危机对国内外贸易的影响有限，但若紧张局势延续，运价上涨、运输时长增加，势必影响外贸企业的利润和周转效率。

最新公布的11月外贸数据显示，

出口在经历半年的负增长之后终于反弹回正，而进口则有所回落。按美元计价，11月出口同比上升0.5%，超出市场预期，进口跌0.6%。2023年前11个月，我国进出口总值5.41万亿美元，下降5.6%。

展望2024年，中国银行研究院日前发布的《中国经济金融展望报告》认为，中国出口上行与下行因素并存，结构升级有望延续。预计2024年中国出口同比增长2%左右，增速有望较2023年回升约6.2个百分点。从出口目的地看，中国对新兴经济体出口仍是重要支撑。

华宝证券则预计，2024年，海外经济大概率处于温和回落、从过热回归常态的过程，对我国外需影响偏中性，并无大幅的上行或下行驱动力。预计2024年出口增速呈倒U型，全年增速为-0.3%。

商务部国际贸易经济合作研究院研究员周密认为，2024年，全球经济形势依旧不乐观，地缘政治冲突尚未迎来拐点，供应链的全球重构带来了不少附加成本。但世界需要中国制造，外部挑战下各方自华进口反而可能获得更多机会，中国在全球制造业中的重要作用有望获得进一步增强。

“不过，这也需要中国企业积极行动起来，探索创新合作的有效方式，即便再出现突发事件，也需要在充分预案的基础上高效行动，减少不确定性对企业可持续经营造成的破坏。”周密称。■

广东五大都市圈亮相

◆上接P1

广州都市圈和深圳都市圈在2022年的GDP总量分别达到4.46万亿元和4.9万亿元水平，经济密度也达到2亿元/平方公里与3亿元/平方公里。相比之下，珠江口西岸都市圈的GDP只有1.3万亿元，汕潮揭、湛茂都市圈的GDP更是不足万亿元。

存在差异的，不仅仅是经济总量。从空间格局来看，其余都市圈在产业结构、中心城市的辐射能力等方面，也存在一定差距。

“因此，在破解区域发展不平衡的探索和试验中，需要进一步完善都市圈的功能和产业结构，提升中心城市的辐射能力，以实现整个都市圈的协调发展。”河海大学区域和城市高质量发展智库首席专家刘奇洪向时代周报记者说。

在刘奇洪看来，五大都市圈的正式批复，也意味着广东省人口和经济的空间格局将进一步优化。这有利于资源要素优化配置，对于推动粤港澳大湾区成为新发展格局的战略支点、高质量发展的示范地、中国式现代化的引领地具有积极意义。

构建差异化特色产业

广东作为工业大省，在全省推进“制造业当家”的背景下，五大都市圈发展规划均强调，要强化都市圈产业分工协作和产业链配套，激发产业转型升级新动能，形成协同发展、合作共赢的现代化产业体系。

以广州都市圈为例，聚焦产业发展，广州都市圈的重要目标之一是建设世界级先进制造业高地。

实际上，经过多年的协同发展，广州都市圈在制造业、服务业、金融、商贸等层面已经具有了一体化合作基础与实践。并且在汽车、装备制造、生物医药等领域优势明显，产业链关联度高。

但在发展过程中，也面临着区域利益协调难度大、功能过度集中，都市圈内除广州以外各市之间合作动力不足、跨市就业生活人口的教育、医疗等公共服务衔接不够顺畅等问题。而同属广州都市圈的清远、肇庆等则具有生态环境等优势，发展潜力大。

因此，广州都市圈提出，将以推动产业专业化分工协作和数字化转型为导向，推动广佛产业高端化发展。并支持肇庆强化产业转型升级和质量品牌建设，支持清远等地主动承接国内外特别是粤港澳大湾区新一轮产业转移。

这也意味着，通过都市圈建设，不仅有利于广州强化创新能力、国际竞争力和门户城市功能，也有利于肇庆、清远、云浮、韶关市激发发展的内



生动力，获得更加开放的经济合作空间与平台。

聚焦产业发展方面，深圳都市圈也在“加码”。

深圳都市圈将携手打造科技创新产业体系，其中，以深圳为主阵地建设大湾区综合性国家科学中心，推动自主创新和开放创新并重，主动融入全球创新网络，集聚高端创新资源，提升“基础研究+技术攻关+成果转化+科技金融+人才支撑”全过程创新生态链能级，促进产业集群价值链整体跃升。

珠江口西岸都市圈、湛茂都市圈、汕潮揭都市圈则计划，将基于本地区位、资源禀赋和产业基础，形成特色产业集群。

珠江口西岸都市圈规划提出构建“两廊三带多集群”的产业发展格局，培育高端服务类、高新技术类、先进装备制造类、现代农业类、海岛海洋旅游等多样化特色产业集群，力争建成5个以上产值超千亿元的特色产业集群。

湛茂都市圈提出“双核一带五集群”的产业发展格局，“五集群”囊括了世界级绿色石化产业集群、先进材料产业集群、现代轻工纺织产业集群、高端装备制造产业集群、绿色建筑产业集群。

汕潮揭都市圈将构建“一脊一带、两核两环”产业发展格局，利用海岸带资源，围绕港口集疏运能力提升，实施“港区联动”策略，重点发展航运物流、石化、新能源、海洋装备、远洋渔业等临港产业。

需要注意的是，五大都市圈的发展不是各自孤立、割裂的，根据城市的不同定位、发展基础、产业联动等方面，既注重差异化，也注重都市圈产

业之间的互动。

例如，根据规划文件，广州都市圈向东，将建设“与深圳都市圈联动发展轴”，侧重重大创新平台紧密合作、智能网联汽车等产业集群建设；深圳都市圈向西，将建设“深莞穗发展轴”，构建布局合理、开放互通的区域创新体。

“圈”内谁受益？

不可否认的是，在广东五大都市圈内，不管是从经济总量还是产业发展来看，由于有广州、深圳两个一线城市引领，这两大都市圈最为成熟，也均肩负带动辐射其他都市圈的任务。

这也意味着，在五大都市圈的协同发展之下，不仅广深进一步强化中心地位，包括珠海、佛山、东莞、中山等地以及广东省内非珠三角地区，都将从中受益。分区域来看，对于广州都市圈来说，广佛两地的中心城区直线距离仅20公里，接壤地段长达197公里。广州高速发展的同时，佛山无疑是最大受益者。

具体来看，自2009年签署同城化框架协议开始，这两个城市之间日益去边界化，发展要素流通也更顺畅。2022年交通数据显示，广佛两市间日均出行量171万人次，占湾区城际出行总量32%，约为深莞的2倍（84万人次）。与此同时，广佛之间跨城通勤人口达32万，大湾区内排名第一。

此外，在《广佛全域同城化“十四五”发展规划》的推动下，未来将形成“广州创新大脑+佛山转化中心”的区域创新发展格局。而广佛同城化的下一个目标，是到2025年总体GDP达到5万亿元。

这也意味着，得益于地理区位优势，广佛两地逐步在交通互联、产业

共建、民生共享等领域深度融合。并且随着国家战略的规划指引，佛山的能力将不断提升，也将最大程度造福广佛市民的民生福祉。

除了佛山，深圳都市圈、珠江口西岸都市圈内，东莞、中山两地也将受益匪浅。

从20世纪90年代开始，东莞就开始承接深圳产业、人口、资本等要素外溢，形成总部在深圳、产品研发与生产制造在东莞的一体化双城协同发展格局，推动东莞的产业转型升级、产业链不断完善。

现在，随着东莞全域纳入深圳都市圈，深莞两地的双城协同发展格局将进一步深化。

这意味着，东莞可以更充分利用都市圈内的人才、资金等资源要素，全面挖掘自身潜力，培育成为以科技为引领的先进制造业之城。”刘奇洪说道。

此外，在珠江口西岸都市圈内，寄托于深中通道，不仅方便了中山与深圳的交流，着眼于整个珠江西岸，还能大幅度缩减湛江、茂名、阳江、江门、澳门和珠海到深圳的时间。

按照当前的进度，深中通道隧道今年已经全部顺利施工完毕，预计2024年上半年可以建成通车。通车后，深圳西部和中山东部的通勤距离将压缩在30分钟以内。要知道，45分钟是一线城市上班族的理想通勤时间的边界。

也就是说，深圳—中山的“半小时生活圈”，和同城通勤成本相差无几。

“这极大地利好两地人流、物流的联通效率，也给产业的协同及更多维度的融合协调发展，推进粤港澳大湾区珠江口一体化高质量发展试点，着力打造环珠江口‘黄金内湾’，都带来了巨大想象空间。”刘奇洪说。■

外部购买力是主力 山东荣成鼓励外来养老人员买房

时代周报记者 曾思怡 发自广州

近期，山东荣成政府官网公布对政协第十一届荣成市委员会第二次会议第49号提案（关于激发外来人员积极性，助力荣成经济社会加快发展的建议）的答复，强调人口流入对当地经济社会发展的推进作用，并提出多项举措吸引外来人口。

该提案由荣成市教育和体育局、人力资源和社会保障局、住房和城乡建设局回复。

其中提到，荣成将面向有养老需求的外地来荣人员，积极开展调研，对有购房欲望的，集中推荐部分小区，给予一定的优惠，尽可能让相同省份的人员集中住在一个小区，找到融入感、归属感。

该方案引发多家媒体和一众网友关注。

当地多名房产中介在接受时代周报记者采访时表示，外来旅居群体一直占当地楼市销售大头。

不过近年来，旅居购房人数骤降，当前主要购房群体为本地人改善型

购房和外地来荣置业定居两大类，已有不少客户在看房时咨询该项优惠购房举措。

而荣成房价也探至近年低位。张先生在荣成从事房屋租赁销售多年，他告诉时代周报记者，从成交价来看，今年来荣成房价整体走低，目前已接近2017年的水平，“配套好的小区均价1万元左右，一般的6000多元也能拿下，三四千元的也有”。

根据安居客显示，2017年荣成房子均价在4000~5000元之间，最高点是在七八月份，房子均价超过5400元。

购房数量不限，优惠力度大

对于前述提案的答复，时代周报记者以购房者身份咨询具体的买房政策。接线工作人员表示，该项购房优惠还在规划过程中，落实仍需时日，“不过你们现在想买房的话，可以提出购房需求，比如要买多少套，对地段、教育、医疗等的要求”。

对方表示，可综合这些情况推荐楼盘，和开发商协调优惠。外地老乡集中购房既有优惠又有归属感，荣成当地也能以此推进人口流入、安居乐业，

“实现双赢”

虽然前述答复中提到，购房者享受优惠的前提是“相同省份人员集中住在一个小区”，不过该名工作人员表示，目前在数量上没有限制，“三五家一起买有优惠，一家买也有优惠。优惠力度根据具体楼盘和市场行情来看，这段时间房子促销力度大”。

中介机构也在行动。在当地从事房屋销售的林先生告诉时代周报记者，其所任职的平台也和当地多家楼盘展开合作，“找我们买房，平台也会和开发商争取优惠，而且力度更大”。

据林先生介绍，荣成是旅游城市，旅游旺季主要在夏季，大量涌入的游客贡献了大部分购买力，眼下正值冬季，游客较少，“新房销量也自然走低了”。

据诸葛数据研究中心，2023年1—11月，荣成新房成交189套，其中6月、7月和8月三个月累计成交100套，占前11月成交总量超半数。在最新的11月数据中，荣成新房仅成交4套。

林先生补充称，加之临近年底，卖方都在冲业绩，以上因素叠加，近期荣成楼市买房议价权极高，“比起

夏天，现在反而是买房的好时候”。

其实不止这个冬季，放眼整个2023年，当地多名房产中介都表示，因为需求减弱，今年来荣成房屋量价探至近年低谷。

更早的信号，来自荣成市统计局的数据显示，2022年，荣成房地产投资下降32.3%，房地产投资近四年首次出现负增长。

外部购买力是主力

虽然暂时没有权威机构的统计数据，但多名荣成房屋租赁销售从业者在接受时代周记者采访时均表示，最近几年，外部购买力贡献了荣成房屋销量的大头，有人说七成以上，也有人表示有八九成。

从地图上看，荣成地处山东半岛最东端，三面环海，海岸线绵长，拥有成山头、法华院等著名景点，水产量连续40多年位居全国县级市首位。用当地人的话说，威海七成旅游资源都浓缩在荣成。

坐拥丰富、优越的自然资源，荣成成为海边旅游热门目的地。张先生说，在几年前全国楼市升温阶段，相当

一部分游客会转化为荣成楼市客户。

时代周报记者整理发现，2017年荣成旅游首次突破“双百”，即年旅游总收入破100亿元，年持证住宿破100万人次，其后多年荣成接待游客数量、旅游收入呈波动上升。2023年暑期，荣成旅游市场呈现爆发式增长，13家A级景区累计接待游客722.1万人次，同比增长294.5%。旅游业稳居荣成主导产业的位置。

当前荣成旅游依旧火爆，但是愿意为旅居买房者并不多见，这也在一定程度上带火租房热。

“2023年夏天房屋买卖成交比往年少了很多，不过日租房、月租房反而更火了，夏天月租房能达到1万元以上，海景复式的月租能达到6万元，还有日租房1天就要1000多元，还常常供不应求。”张先生说，冬天来了，租赁市场降温了，不过房屋销量又好起来了，“这两天就签了一套”。

张先生分析，一方面是当地房屋价格探至低位，激发了本地人改善型购房需求，以及外地来荣成定居买房的需求，“曾经占据主力的旅居购房族，现在已经很少”。■

TOP-TALK · 高端访谈

专访长城证券宏观经济学家蒋飞： 2024年降准降息都有较大空间

时代周报记者 何明俊 发自广州

“周期是必然的，人根本无法避开周期。”这是霍华德·马克斯在2001年11月所写的投资备忘录《你不能预测，但你能预防》中描述周期的一句话。

在经济浪潮里，无论是个人投资者还是专业投资者，都必须面对周期。回顾2023年，从年初对经济修复的信心满满，到接受弱现实的预期差，A股市场出现了明显的调整。长线投资者挣扎在缺乏基本面驱动的投资市场，短线交易客活跃在概念股的拥挤交易中，市场走向了分化。

历史不会重演细节，过程却会重复相似。经济学中的“柯布一道格拉斯生产函数”提到，经济的增长主要是由资本、劳动力和技术带动。资本和劳动力增加会带来倍数的增加，而技术则会带来指数级别的贡献。

“新旧动能切换”“波浪式前进”的中国经济，正处于技术发展的进程中。长期来看，技术的发展会引起经济发展的质变，进而强化“新质生产力”对经济的贡献。而全球经济仍然处于高利率、高通胀状态，货币政策和财政政策的宽松，未能扭转市场对萧条的预期。

身处周期之内，长城证券宏观经济学家蒋飞对中国经济和全球经济的变化尤为敏锐。

蒋飞分别用三个关键词概括2023年的中国经济和全球经济。“中国经济是‘低通胀’‘波浪式前进’和‘新旧动能切换’；全球经济是‘高赤字’‘高利率’和‘经济软着陆’。”

面对快速变化的复杂经济局势，就宏观经济、2024年经济展望等话题，蒋飞与时代周报记者进行一场深入对话，分享他对经济周期、A股未来、美联储降息等热点话题的看法。

2024年要看如何推动市场化改革来提振信心

时代周报：2023年，全球经济面临什么样的压力？中国经济呈现怎样的局面？2024年会有什么新变化？

蒋飞：2023年全球经济在欧美等经济体宽财政、紧货币的宏观政策下，需求受到抑制，导致全球经济处于去库存周期中，全球贸易增长和经济增长动能不强。

2023年中国经济处于新旧动能切换之际，表观来看，国内去库存与全球去库存发生共振，内部地产投资调整，外部出口增速乏力，消费修复偏慢，“三驾马车”动力均不强。实际上背后反映的是信心不足。预计2023年中国GDP实际同比增速有望达到5%以上。但2022年和2023年的GDP两年平均增长仅在4%左右，低于当前的潜在经济增速。

展望2024年，全球经济增长中枢或有望小幅上升。主要是欧美已经维持高利率接近两年，对需求的抑制效果不断积累，2024年CPI同比可能继续小幅下行。

如果物价回到2%目标以内，劳动力市场温和，那么美联储可能在年底审慎开启降息周期，并且只要美联储不再继续加息，就可以开启一段时间的补库存，有望带动全球贸易量增速上行。

而对于国内经济，在国内人口拐点大背景下，未来较长时期，居民债务增长或将放缓、商品房销售与投资可能持续调整，地产上下游行业在内的多个工业、服务业领域也都可能受到波及，面临产能收缩的压力。私人部门消费与投资信心不足，短期内仍需要政府消费投资的弥补与提振。而解决长期问题的办法更多在于完善体制机制、深化重点领域改革。

时代周报：中国股市过去一年来经历了较为震荡的走势，你认为主要原因是什么？有什么因素能够改变当前局面？

蒋飞：主要原因是国内经济复苏乏力和市场信心低迷。从金融数据M1同比增速来看，国内需求增长速



度并不高，甚至部分领域还在走低。2023年11月M1同比增速只有1.3%，降至2020年疫情以来的最低点。相比还在两位数增长的M2同比增速来说，两者差距越来越大，这反映了居民储蓄意愿依然高涨，投资信心不足。

要想改变当前局面，一个重要思路是从投融资体制机制上做改革。老百姓信心偏弱的主要原因是经济增长模式未有升级，债务推动型发展方式依然占主导，随着人口周期、房地产周期和债务周期迎来新形势，会有人觉得钱包扁了，收入少了，对未来没信心了。要想改变经济发展模式，一个重要思路就是大力推动市场化改革，让投资者真正觉得是由市场决定资产的有效配置。

改革政策如何执行才是关键，只有落地出效才能真正改变当前局面，市场才会走出一波真正的牛市。

时代周报：消费是拉动中国经济增长的主要动力之一。根据国家统计局数据，前三季度最终消费支出对经济增长的贡献率高达83.2%，但整体消费复苏不尽如人意。你如何看待2024年的消费表现？需要在哪些方面施加更多的政策刺激？

蒋飞：2023年的消费表现出“宏观强、微观弱”的特点。

2023年以来，主要城市的地铁客运量高位运行，年轻人在城市里来回奔波，餐饮收入出现了明显的增长。但更加值得关注的耐用品消费，比如家电、装修和手机销售分化依然较大，房地产产业链上的销售依然低迷，与手机相关的电子产品销量正在快速回升。10月份国内手机出货量增速已经回到20%的较高水平上，这也预示着2024年电子产品的销售情况会取得不错的成绩。

2024年我国消费仍然延续恢复态势，但力度依然有限。从经济周期来看，我国GDP增速仍处于潜在水平以下，消费可以持续发力推动经济增长。但同时受到人口周期、房地产周期和债务周期的影响，低通胀不利于消费的提高。我国还需要更大范围的政策来推动消费的快速、持续的增长。我们认为政策上主要是改革措施的出台比刺激需求的措施更有效。

只要消费者信心恢复了，消费自然就会提升。而要恢复信心，最主要的就是恢复市场对经济的支配地位。2024年主要是看如何推动市场化改革来提振信心。

时代周报：在你看來，宏观政策推动经济复苏过程中，货币政策与财政政策如何搭配会取得更佳效果？

蒋飞：私人部门消费与投资信心不足，短期内需要政府消费投资的弥补与提振。这指向财政扩张：一方面

上最大的工业基础和巨大市场，因此韧性较强。当前我国经济发展遇到一些阻力，主要是市场化发展不足，改革还未有所突破。

2024年我国经济增长的主要驱动力仍然是“三驾马车”：消费、投资和出口。在当下资本回报率持续下降和资本过剩情况下消费显得更加重要。为了维持和鼓励消费，我国政策上已经作出了很大的改变，预计中国消费率还会继续提高。投资依然是稳经济的重要抓手，2024年的投资将会和消费互动增强，产生相互循环的促进作用。出口即将出现好转，伴随着全球经济进入新一轮库存周期，美国商品需求正在增加，中国出口增速也正在改善，2024年出口对经济的拉动作用较为明显。

时代周报：中国经济面临二次转型的契机，随着出口和房地产对稳增长的贡献逐渐减弱，你认为2024年中国经济会存在哪些新动能？新能源板块有机会重现2021年的辉煌吗？

蒋飞：中国经济持续在转型升级，产业更新换代、技术日益进步、人民需求也逐渐提高，这些都在帮助经济培育新动能。我们认为在产业层面的表现就是破旧立新中的“新”，这个“新”不仅仅是新的技术产品，也包括新的发展模式。

新的技术和产品主要围绕元宇宙、人形机器人、脑机接口、通用人工智能等科技发展方向展开，通过融合工程技术迭代熟化与应用场景建设，加快开发供需适配的未来产品与服务，推动群体性突破的技术创新矩阵转化为多元进发发展的未来产业集群。

新的发展模式包括房地产发展模式、金融服务实体经济的发展模式等，在“三大工程”上做增量，在大金融上做创新，都会是2024年值得期待的新方向。

新能源板块经历了近两年的调整，我们认为底部已经越来越近。但能否再现2021年的辉煌，我们觉得仍然比较难。产业发展有其必然规律，在需求旺盛供给严重不足时期，行业会出现跨越式发展模式，资本市场也容易出现情绪高涨的辉煌战绩；供需平衡甚至供过于求之后，市场自然会转入理性和低波动阶段。

时代周报：当前全球环境下，什么样的资产更适合个人投资者去配置？

蒋飞：首先，美债、中债双牛格局，配置性价比比较高。美联储转“鸽”，但整体名义利率处于高位，票息策略持有到期的收益较高，并且随着美联储进一步宽松货币，美债收益率有望继续回落，从资本利得角度看也有收益空间；中国财政、货币政策均偏宽松，经济波动式修复，长端利率上行动力暂时不强，并且房贷等“优质资产荒”时有发生，中长期利率债、信用债都有较好配置价值。

其次，黄金也处在长期牛市之中。美联储货币政策转向预期已经开始酝酿，美元指数初步见顶；叠加国际地缘政治风险浮现，黄金拥有抗通胀+避险双重属性，具有较好的配置价值。

最后，股票更适合风险偏好高的投资者。我们认为2024年美股可能呈现牛市，在通胀下行和降息的周期内，企业利润会迎来较快增长，这是典型的繁荣阶段表现。

时代周报：你对2024年的经济环境会有什么预期呢？同样用三个关键词来形容的话，你觉得该如何概括？

蒋飞：2024年全球经济环境将比2023年有所改善，通胀可能不再是主要掣肘。在一个通胀整体处于下行、货币政策逐渐宽松的大环境下，企业发展遇到最为有利的阶段。而国内经济环境依然偏弱，主要是投资者和消费者信心依然不强，这需要深化改革举措来改变。

如果分别用三个关键词来形容国内外经济环境的话，那就是中国经济“财政发力”“市场化改革”“信心修复”；全球经济“通胀回落”“流动性改善”“稳中求进”。■

“限跌”松动下的苏州楼市

时代周报记者 曾思怡 发自广州

2023年12月8日，苏州相城区便民服务员回复称目前商品房实行一房一价，申领销售许可前先进行价格备案。实际销售价格不得高于备案价销售；低于备案价销售的，低于备案价的幅度，暂无相关限制。

这一举动受到关注和热议，苏州也被业内视为“限跌”松动第一城。

其后南京、深圳等多个城市陆续出现“限跌”松绑情况，业内认为“限跌”松绑将向全国范围蔓延。

其实早前就有媒体提出鼓励“限跌”松动的观点。

8月下旬，《证券日报》发文提出“房地产市场供求关系已经发生变化，房企销售受阻、经营困难、在融资不畅的情况下，去化自救需要更多定价自主权”。

“限跌”松动对房企去化自救作用几何？对城市楼市量价有怎样的影响？不妨来看看“限跌”松动20天后的苏州楼市。

比往年降得快、降得多

“近期就是全年最低价了，不出手年后没有这个价格了。”

2023年12月21日，时代周报记者咨询苏州当地多名房产中介了解到，今年11、12月正是苏州房价的低位，在售楼盘中，有的流速慢七八折就能拿下，即使是全市流速最快的楼盘也能打九五折左右。

房产中介蒋先生介绍，他最近正在给客户带看苏州相城区黄桥板块的房子，降幅一两成的比比皆是，还有接近三成，“客户看的这套房子原来总价280万元，现在200万元就能拿下，冬至特价活动再送8万元车位抵用券和1万元家电礼包”。

蒋先生表示，该楼盘大幅降价，有流通速度慢、周边资源相对薄弱的因素，但即使是全市最热门、流速最快的平江新城板块，近期降幅也达到半成左右。

另一名房产中介马先生也有相同感受。马先生告诉时代周报记者，11月以来新房降价传导至二手房市场，“尹山湖有个二手房挂牌价180万元，最后130万元成交；城南板块103平方米的次新房，挂牌307万元、成交240万元。不过也有业主急出手的原因，大多数二手房不会降这么多”。

“其实每年12月份的房价都是当年最低的，因为开发商要冲年底业绩。”马先生说，不过2023年11月就开始大幅降价了，比往年降得更早，整体而言降价幅度也比2022年年底更大。

至于原因，马先生认为主要是2023年苏州楼市量价不如往年，也有12月初苏州释放“限跌”松动的信号在作用，“当时不限跌信号出来，网上很多声音说房企这下敢降价、要降价了。但半个多月过去，只能说有推动力但不明显”。

同为房产中介的陈创（化名）则持不一样的看法。他觉得“限跌”松动的信号对苏州楼市影响不大，“热门板块不会大幅降价，配套一般或者乡镇板块要降之前也降了，不过具体操作不方便透露”。

回到量价层面的讨论，虽然同比往年降温明显，但在全国新一线城市来看苏州楼市依旧“稳”字当头。

诸葛数据研究中心高级分析师朱丽平在接受时代周记者采访时表示，受2023年1月31日苏州大力支持刚性和改善性购房需求的影响，苏州2月和3月环比涨幅均超五成，政策显效带动市场活力恢复。前11个月中有5个月环比上升，受认房不认贷、优化公积金购房贷款等原因，改善信号明显但仍不足。

二手房市场“以价换量”，涨价信心不足，二手住宅市场均价微降。朱丽平认为，虽然2023年以来苏州楼市整体表现平淡，但在全国新一线城市来看楼市依然是稳字当头，这与苏州政策以及市场强大的购买力密切相关。

核心板块稳，边缘跌幅大

“限跌”松动对苏州楼市的影响几何，不同受访中介认为有深、有浅。



甚至没有。

但提及“限跌”松动对城市不同板块楼盘的影响时，大家几乎都给出了一样的观点，即核心、热门板块受到的影响较小，甚至可能不受影响；而周边配套一般、流通速度慢，又或者开发商急于回笼资金的楼盘更有可能因此降价。

据蒋先生观察，12月初以来，苏州热门、流速较好的楼盘虽然有降价，但主要在九五折左右，很少超过九折；而大幅降价的楼盘是前几个月就已经在降了，12月又再度加大降价幅度。

“城市限跌松动后，小户型、商住两用房、小产权房、旅游地产以及没有稀缺资源的老旧二手房等，都会大幅度降价；而坐落在城市核心区域的老旧小区、带有名校的学区房、交通路线便捷的房子和楼主附近的房子等通常不会降价。”朱丽平表示，这个结论在全国范围内都具有一定的普遍性。

还是以上面提到的苏州楼盘为例。有苏州楼市主播认为，打出七八折的黄桥新房优点是毗邻公园，缺点是缺乏优质的交通和教育资源，“虽然优惠后比备案价低出很多，但同样价格可以买到配套更好也更保值

的楼盘。选房不仅要看折扣力度，还要看价格和价值是否匹配”。

那么本轮降价（11—12月）是否带来一波销量高峰？来自诸葛找房的数据显示，2023年11月苏州新房成交3083套，环比跌0.16%，成交量占前11个月的7.92%；二手房受新房市场震荡跌幅更甚，也由此实现11月成交5474套，环比上涨21.19%。

12月以来，时代周报记者整理发现，叠加“限跌”松动信号的释放，12月1—21日，苏州新房成交2845套，较11月同期（2387套）增长19.19%；二手房成交3517套，较11月同期（4198套）减少10.12%。

上述多名房产中介均表示，11月降价潮以来，带动了一部分销量，“整体看还是比较平淡，很多人有需求但是还在观望”。

这种观望情绪也能从社交媒体窥见。检索“苏州楼市”，有购房者发布高位上车至今“赔了”几十万元甚至上百万元的经历，评论区下既有部分网友阐述同样经历，更多的是表达“还会降吗”的观望情绪。很多城市都存在类似情况。

这也引发了另一个问题。房价降与不降，与业主、开发商的利益紧密关联，当城市“限跌”松动，有楼盘大幅

降价，早前购房业主获得感极大下降；另一方面，如果坚持“限跌”，则是对开发商去化和资金流转的极大考验，甚至可能造成难交楼。

如何实现双方利益的相对平衡？

“楼市大幅降价引发业主与开发商的利益冲突暂未有更好的新尝试。”朱丽平解释，眼下各地政策也积极化解这种矛盾，比如推出购房补贴、支持提取住房公积金支付新建商品住房首付款、降低首二套首付比例、下调新发放贷款利率水平下限，放宽普宅认定标准，“以旧换新”，但效果并不明显。

朱丽平认为，无论是房企还是业主都需要意识到市场波动是正常现象，理性对待，开发商在降价策略上不应大幅度，避免房价过高或过低造成业主恐慌，也希望建立市场监管机制，对于恶意降价的政府也需要介入，要重视楼市的社会责任，这关系到社会稳定以及经济发展。

“现在购房要看的是居住属性。”陈创认为，当下的苏州，抱着“投资”“升值”心态购房的时代已经结束，大多数人买房应该以居住的适用性摆在第一位，“有条件的还要关注保值和流通性能”。■

240
万

新冠再袭东南亚

◆ 上接P1

新加坡卫生部长王乙康则对目前新冠疫情保持乐观态度。他表示，经过了三年多的疫情，新加坡可以经受住目前这一波疫情，医疗系统不会因为负荷过度而瘫痪。

“目前整体感觉还好，只是身边陆续有人感冒，并没有社会生活整体停滞的感觉，路上戴口罩的人大概50%吧。”婷婷说。

以婷婷所在的办公室为例，一共10个人，4人有感冒症状，但只有1人确诊新冠。“其他人可能是普通感冒或流行性感冒，还有2人的家属确诊新冠。大家基本都是在家休养，症状并不重，药店也没有出现缺货的问题。”

2023年12月初，中新双方将通过30天互免签证安排的消息，让不少旅游爱好者备受期待。

根据规划，相关安排将在2024年年初落地。本轮疫情会否影响两地旅游？

根据婷婷所在的旅游公司所接触的业务，近期有部分国内客人退掉了跟团预约。

但在婷婷看来，如果按照2024年年初双方互免签证的安排，届时疫情应该有所缓解，不会有太大影响。

马来西亚的情况也与此类似。最新数据显示，马来西亚全国一周内（12月10—16日）新增20696个确诊病例，较前一周增长60%。

但在当地生活工作的雯姐对时代周报记者说，她也是看新闻才知道当地感染的情况，自己身边没什么大的变化，办公室内大约有一成的同事有感冒症状，病情基本都不重。目前还没有关于戴口罩的强制令。

在另一个东南亚国家—印度尼西亚，据当地媒体报道，新冠病例与11月相比增长了13%，首都雅加达平均每天约有200例病例。

然而，90%左右的病例是无症状和轻微症状的，住院人数也得到了控制。

国内公共卫生风险较低

那么，JN.1变异株目前国内传播情况如何？

截至12月10日，在我国本土病例中共监测到7例JN.1变异株。

中国疾控中心传染病管理处研究员常昭瑞12月17日在国家卫健委新闻发布会上介绍，我国新冠病毒变异株监测结果显示，目前BA.2.86变异株在我国报告序列中的占比非常低，但输入病例的序列占比自11月以来增加较快，增长趋势逐渐与全球趋同。

据专家近期研判，目前我国新冠病毒感染处于较低的流行水平，且BA.2.86及其亚分支占比较低，该变异株在我国的公共卫生风险是较低的。

“虽然当前JN.1变异株在我国流行水平极低，但后续受国际流行株和输入病例影响，不排除JN.1变异株成为国内优势流行株的可能。”国家疾控局在科普文章中表示。

从感染症状来看，世界卫生组织评价包括JN.1在内的BA.2.86变异株临床重症感染风险为低等。

美国监测数据显示，JN.1变异株近期在美国新冠病毒感染病例中占比增加，但并没有发现因感染JN.1变异株后引起疾病严重程度增加的情况。

寒冷天气下，除了JN.1变异株，其他呼吸道疾病也值得关注。

前段时间，甲流、支原体肺炎轮番登场，部分地区医院呼吸科门诊量大幅增加。不过，根据中国流感监测周报，截至12月10日，南、北方省份流感病毒检测阳性率上升趋缓，个别省份出现下降趋势。

“建议公众继续保持良好个人卫生习惯，科学佩戴口罩，及时接种疫苗，坚持规律作息，保证健康饮食，提高机体免疫力。”国家疾控局表示。■

3517
套



WORLD · 天下

特朗普难翻盘 拜登未必赢

时代周报记者 刘沫轩

在多方民调中领先于美国现总统拜登的前总统特朗普，本觉得自己在2024年大选中已胜券在握，却料遭遇了晴天霹雳。

当地时间2023年12月19日，美国科罗拉多州最高法院作出裁决，鉴于发生在2021年的“国会山骚乱事件”，特朗普将被取消在该州2024年总统初选中的竞选资格。

法院在裁决中写道：“法院大多数成员认为，根据美国宪法第十四修正案第3条，特朗普不具备担任总统职务的资格。”

该法律规定：“任何宣誓支持宪法但参与叛乱的人，不得担任国会参议员或众议员，或总统和副总统的选举人，或任何公职、民事、军队或行政职务。”

这是一条在美国内战后颁布，旨在阻止南方邦联重新掌权的修正案法条，极少被引用。但却成为了自“国会山骚乱事件”发生以后，第一次由美国州一级最高法院正式对特朗普“煽动骚乱”定罪的法律。

发生在2021年1月6日的国会山骚乱，当时特朗普的支持者们占领美国国会大厦，并对多名高级官员构成人身安全威胁。

而在裁决公布的不久后，特朗普竞选团队表示，“我们将迅速向美国最高法院提出上诉，并同时请求暂停这一极不民主的决定”。

这项裁决可能会最终上诉至国家最高法院，以确认“国会山骚乱事件”是否构成“叛乱”，以及特朗普是否会永久失去竞选公职的资格。

2016年美国大选中特朗普的成功，不仅来自于他的铁杆支持者们，还来自于许多因讨厌当时民主党候选人希拉里，转而期待特朗普为美国政坛带来变革的人。

但12月19日州最高法院的法槌落下，投票给特朗普的性质就变了，这是在支持一个明确有罪的总统候选人。

特朗普还能翻盘吗？

翻盘的希望

特朗普仍然可以成为2024年共和党总统候选人，与拜登角逐总统的位子。

首先，裁决仅会影响到在科罗拉



多州2024年3月5日举行的共和党初选，而该州近年正变得“越来越蓝”，也就是多数人支持民主党。

这意味着，即便特朗普没有被取消竞选资格，他也大概率无法赢得该州的10张选举人票。

其次，外界所担心的“更多州取消特朗普竞选资格”的情况，或许也很难发生。

目前，科罗拉多州法院已将其裁决暂停至2024年1月4日生效，以便允许特朗普上诉。如果案件提交给美国最高法院，这一暂停将继续有效，直到案件得到最终裁决。

虽然从表面上来看，美国联邦最高法院的9名大法官中，支持保守立场和由特朗普任命的法官数量都占优势，但为了维护三权分立和公信力，联邦最高法院很可能不愿搅局大选。

值得一提的是，此案是由科罗拉多州选民团体在华盛顿公民责任与道德组织(CREW)的协助下提起的。后者是美国政府的非营利性两党道德和责任监督组织，已经在多州推动取消特朗普的竞选资格，但屡次碰壁，仅在科罗拉多州取得了成功。

在科罗拉多州最高法院宣布裁决之前，明尼苏达州、密歇根州和新罕布什尔州的法官都曾驳回了类似请愿。

初选最早将在2024年1月5日举行，仅剩不足半个月，目前看来，没有给其他州最高法院留下足够的调查和裁决时间。假设有其他州检察官想要在此刻发起相同的指控，让特朗普进一步失去初选资格，也基本来不及。

据美国媒体推测，最后可能会是特朗普长期以来营造的“被陷害”人设，使特朗普背负越多的罪名，他的支持者们就越相信他、支持他。

也就是说，州裁决不会撼动特朗普铁杆支持者的基本盘。

特朗普目前面临多项指控，包括但不限于美国华盛顿联邦地区法院审理的“涉嫌推翻2020年大选结果”一案，纽约联邦地区法院审理的“涉嫌向艳星支付封口费一案”等。

而时至今日还坚定支持特朗普的人，也仅仅会将科罗拉多州最高法院的裁决视作“民主党人的又一次陷害”，从而更加期待他们的“救世主”才是美国政坛真正的清流。

特朗普的竞选团队发言人史蒂文·P·表示：“我们完全相信，美国最高法院将迅速作出对我们有利的裁决，并最终结束这些不民主的诉讼。”

拜登胜算不稳

假设特朗普真的因为裁决导致

他在2024年大选失去大量选票，拜登就稳赢了吗？

长期以来，美国总统大选的预测者们有个共识：只要经济好，总统就能连任。但这个判断很难套用在拜登身上。

尽管近来美股普涨，道指连续多日创下历史新高，但对于大多数人而言，他们还是觉得拜登任期内的美国经济很差。

彭博社的分析指出，相比于经济从低点超预期复苏，避免了最糟糕的衰退，选民们更倾向于对比自己在疫情前的生活。经历了三年的通货膨胀，许多人已经养成了保守的消费习惯，对复苏没有实感。

彭博社10月份的民调显示，美国7个摇摆州中只有35%的选民相信拜登对经济的判断，而有51%的选民表示，特朗普执政时期的美国经济更好。

更何况81岁的拜登已经是美国历史上最年长的总统，许多选民不相信他有精力再执政四年。即便如此，目前看来，拜登仍是民主党最有希望的候选人。但如果特朗普真的不具有资格了，共和党还有哪些人选？

45岁的佛罗里达州州长德桑蒂斯，一直被认为是共和党内仅次于特朗普的第二总统候选人。他在政治观点和举止作风上与特朗普风格相似，有时甚至更加激烈。

在路透社/益普索12月的最新民意调查中，德桑蒂斯的支持率仍落后特朗普50%，仅为11%。但不少分析认为，如果特朗普失去支持，大部分选票可能都会被德桑蒂斯收入囊中。

德桑蒂斯竞选团队的最新动作，是宣布将在爱荷华州“阻击”特朗普。在获得爱荷华州高人气州长金·雷诺兹的支持后，德桑蒂斯在该州的支持率有所上升。

另一名有力的竞争者是51岁的前南卡罗来纳州州长、前美国驻联合国大使海莉。

作为一名印度移民的女儿，海莉能够比其他共和党候选人更容易争取到更多女性和少数族裔的支持。此外，海莉还是在特朗普之后，第二个宣布竞选的共和党人。她在共和党内赢得了坚定保守派的支持，还把自己定位为美国海外利益的坚定捍卫者。

根据路透社/益普索的民调，海莉在共和党人中获得了12%的支持。

10天内两次出现大量死鱼 日本官员：与核污染水无关

时代周报记者 马欢

近日，日本多地海岸发现大量死鱼，原因不明。

先是12月7日上午，在北海道函馆市，出现了大量死亡的鱼群，堆满沿岸约1.5公里长的海岸线，至少有数千吨。

然后是2023年12月15日，据《读卖新闻》报道，日本东南海岸三重县近日也发现有大量死鱼漂浮在海上，引发当地渔民们的担忧。

这是在10天之内，日本海岸附近两次出现大量死鱼现象。

一名在当地从业25年的渔民接受英国媒体采访时说：“我干了这么多年，从未遇见过这么可怕的现象。我怀疑我们周边海洋生态系统正在发生变化。”

当地渔业官员表示，死鱼主要是沙丁鱼，这些鱼死亡的原因尚不清楚，他们计划对现场的海水进行取样检查，以查出原因。

当地的政府也在声明中呼吁，千万不要贸然食用这些鱼。而截至目前，日本官员否认上述现象与2023年的核污染水排放有关。

值得注意的是，当地时间12月18日，东京电力公司称，福岛第一核电站第四轮核污染水排海将于2024年2月

下旬开始，排海总量预计为7800吨。

死因不明

从日本电视台流出的画面可以看到，在函馆市和三重县，不断有死鱼顺着海浪冲打上岸，密密麻麻布满整座海滩。

这些鱼群的尸体层层堆叠，快没到人膝盖处。即便在寒冷的冬季，现场仍充斥强烈的腐臭鱼腥味。

一些在附近的渔民表示，他们捕

鱼多年，从未见过如此夸张的场面。

当地政府认为，若放任不管，腐臭味可能会影响到附近居民，鱼尸分解过程也会造成海中的氧气浓度下降，影响其他生物。因此正在与市政府加紧应对。

同时，也有一些胆子大的当地人，陆续拿着箱子、水桶、塑料袋到岸边捞鱼，然后带回家，当做可食用的鱼。

至于鱼群的死因，说法有很多。

一名50岁男子告诉日本媒体《产经新闻》，他曾见到外海有海豚跃出水面，他猜测这些鱼可能是被海豚追逐，所以才逃到浅滩的。

函馆渔业研究所研究员藤冈隆则分析认为，鱼群死亡的现象，可能是以下其中一个原因造成的：

第一是被冻死。这些鱼群处于南下过冬的迁徙时期，它们在途中游到寒冷的冷水区域，动作变得迟缓，被

冻到休克死亡。

其次是被挤死。鱼群可能是在浅水区密集成群活动时，因精疲力竭和惊慌过度，挤到缺氧，最终集体死亡被冲上海岸。

藤冈隆表示，腐烂的鱼可能会降低水中的含氧量，影响海洋环境。“目前还不确定这些鱼是在什么情况下被冲上来的，所以我不建议食用它们。”

日本官员：与核污水无关

虽然事件的原因还未调查出来，但已经引发媒体和公众怀疑，鱼群的死亡是否因为日本执意排放核污染水，已对周边生态系统造成影响。

英国《每日邮报》在报道这个现象时，用的措辞是“福岛核污水排海3个月后，数以千吨的死鱼残骸冲到日本海岸上”。

在日本，沙丁鱼被视为是在九州等海域活动的“南方鱼类”，但受气候变暖等问题的影响，近年来鱼群似乎大量“北上”，出现在北海道等地。英国媒体认为，在这个过程中，鱼群很容易接近或经过被福岛核污水污染的海域。

针对英国《每日邮报》将这一现象与福岛核污染水排海事件联系起来，日本官员提出严厉的批评和交涉。

日本外务省已经通过大使馆向

《每日邮报》提出“改稿申请”。外务省发言人在记者招待会上表示：“这种没有科学依据的报道是不恰当的。”

据《朝日新闻》报道，日本渔业局也表示，迄今为止核污染水的监测调查结果没有发现异常，“我们对没有科学依据的信息扩散感到担忧”。

其实，日本并不是第一次出现大量死鱼被冲到海岸附近的现象。早在2012年6月，日本千叶县伊隅市大原渔港就出现了大量死鱼，20吨沙丁鱼在海面附近密密麻麻，散发出大量恶臭。

还有2014年11月，日本北海道太平洋沿岸地区，大约1000吨沙丁鱼被冲上海岸，这些死鱼的尸体，铺满了整整4公里的海岸线。

对此，日本专家解释称，福岛核电站是2023年8月才开始排放核污染水的，这种怀疑无法解释排放之前的死鱼现象。

然而，也有人提出，福岛是2011年3月11日发生核事故。在那之后，日本各地海岸就时不时出现类似的“死鱼”现象，原因都不明。

而今年，似乎比往年更为频发。除了本月的两次，2023年2月，日本新泻某海岸也一度涌现了大量沙丁鱼尸体；10月18日，熊本县涌现了同样的沙丁鱼尸潮，重量约达90吨。

至于究竟到底是什么原因，目前没有人敢下结论。

日本房地产商 狂买海外地产

时代周报记者 马欢

在失去了30年后，日本再次成为全球房地产市场的“大金主”。

纽约的摩天大楼，多伦多的数据中心，伦敦的办公大楼，孟买的商业中心，它们都被打上了日本金主的烙印。

据彭博社报道，在全球房地产市场不景气的2023年，来自日本的投资者却逆势而行，在海外购买物业的支出创下20年来最高水平。

MSCI实物资产的数据显示，来自日本的资本为全球商业地产交易贡献了74亿美元，是过去15年来平均水平的3倍多。这一系列的投资让人回想起20世纪80年代。彼时，处于泡沫经济时期的日本大肆进行海外并购，甚至还一举拿下纽约的洛克菲勒市中心。但泡沫破灭后，日本又进入了经济持续通缩的时代。

如今，是什么让日本投资者一往无前呢？

日本买爆海外

纽约曼哈顿，2023年6月，日本森信托以6.8亿美元价格，从地产公司SL Green手里买下公园大道245号大楼49.9%的股权，这栋摩天大楼位于曼哈顿中央车站附近。

“我们的优势是财务。”森信托社长伊达美和子说道，“即使是6.8亿美元的投资，我们也可以在不召集投资者的情况下自筹资金并迅速执行。”

在澳大利亚，三菱地所牵头的一只基金以5.13亿美元购买了悉尼的一座商业大楼。

印度孟买，日本住友不动产将从当地财团手中买下8万平方米的纺织工厂旧址，计划建成涵盖办公楼、酒店、商业设施的综合型大楼。



这是印度历史上，外资单独开发的最大房地产项目。整个项目耗资5万亿日元，预计在2030年完工。住友不动产看好印度的发展前景，期望其经济增长为房地产开发提供需求。

在印度布局的日本企业还包括：三菱地所，参与投资印度第四大城市金奈的办公楼，计划2024年建成；三井不动产，将在班加罗尔建设办公楼，现正在推进二期计划。

据彭博社报道，2023年以来，日本的投资方大量把钱花在海外的房地产，尤其是美国、澳大利亚和印度。

在其他地方，日本投资方也同样活跃。日本电信运营商KDDI Corp斥资合9.96亿美元收购了加拿大多伦多市中心的一个数据中心建筑群，这也是2023年全球商业地产市场上最大手笔的交易之一。三井不动产斥资3.98亿美元收购了伦敦圣保罗大教堂附近的一栋办公楼。

2018年才开始投资全球房地产市场的日本政府养老投资基金(GPIF)等养老基金，也在2023年增加了投资总额。“作为公司战略的一部分，三井不动产一直在稳步推进海外投资。公

司考虑到了经济和地缘政治风险，但不会受到短期外汇走势的影响。”三井不动产表示。

国内市场萎靡

虽然2023年日元疲软，兑美元汇率已接近数十年来的最低点，海外收购成本十分高昂，但日本房地产商依然前赴后继。英国《金融时报》认为，这是因为这些地产商面临日本国内人口减少和住房过剩的局面。

根据日本总务省2023年4月公布的统计数据，截至2022年10月1日，不计在日本居住的外国人，日本人口总数为1.22031亿，较上年减少75万，创下1950年以来最大跌幅。房屋空置的情况也不容小觑。总务省发布的土地住宅统计报告显示，日本全国各县2023年的空置房数量达1000多万套。

但这还不是终点。日本国立社会保障和人口研究所预测，日本空置房屋数量将在20年内激增至2000万套。

更少的人口和更多的空屋，未来在日本本土投资房地产回报率只会更低。房地产商只能将目标放眼于海外，期望多元化的投资能够带来更大的收益。

据《金融时报》透露，日本的三大房地产商——大和房屋、积水房屋和住友林业都在寻求并购美国房地产公司，以进一步开发美国市场。这些房地产商表示，美国国内的住房需求强劲，如果找到一个条件好且理念相同的伙伴，会考虑收购。

但有业内人士提醒认为，日本投资者千万不要忘记曾经的教训。《每日经济新闻》也表示，美国商业地产可能是一颗不定时炸弹，有相当大的下跌空间。

时间回到20世纪，日本房地产商也一度买爆全世界。日本企业在洛杉矶、纽约、夏威夷等中心城市大量进行房地产投资，日本人掌握了洛杉矶市区将近一半的房产，促使当地的房地产价格大幅飙升。到20世纪80年代末，全美国10%的不动产已成为日本人的囊中之物，甚至有了“美国正在变成日本的第41个县”的戏称。

1989年10月，就在日本泡沫经济达到顶点的这一年，三菱地所斥资14亿美元收购美国国家历史地标建筑洛克菲勒中心，成为日本当年海外投资的经典案例。

然而，泡沫破灭后，一地鸡毛。

三菱地所买下洛克菲勒中心之后，高租金预期落空，项目持续亏损到1996年。后因无法偿还贷款，不得已又将洛克菲勒中心以3.08亿美元的价格（含8亿美元债务）卖出。整笔交易中，三菱地所损失超10亿美元，是日本房地产史上的一次大溃败。

摩根士丹利资本国际亚太区研究主管本杰明表示，20世纪80年代后的很长一段时间，日本投资者对这些海外房地产都保持谨慎，“然而今年，这似乎是他们多年来第一次违背这一原则”。

经历了20世纪80年代泡沫的日本投资者，如今能在海外的写字楼里找回昔日的荣光吗？

广州南CBD新地标 耀胜新世界广场 耀胜尊府荣膺大奖礼献湾区 让城市远见者愉悦共鸣

综合体项目优秀奖。

作为全业态综合体地标，耀胜新世界广场·耀胜尊府以珠江新城的“凯旋新世界+K11+广粤天地+周大福金融中心”生态圈为原型，延续中国一线城市CBD全业态集群的荣光。

耀胜新世界广场·耀胜尊府是大湾区地标项目，是高阶人群愉悦生活的极点。新世界匠造的每一部作品，都代表着长期主义者提供的居住标准和所倡导的生活方式。

耀胜新世界广场·耀胜尊府之于长隆万博，就如凯旋新世界之于珠江新城。耀胜新世界广场·耀胜尊府，正是广州南CBD的高阶载体，将城市占位的稀有与珍贵展现得淋漓尽致。

在深谙湾区精英人士生活需求的基础上，耀胜新世界广场·耀胜尊府成功接棒凯旋新世界。

通过创造性设计，耀胜新世界广场无缝链接住宅、商业、地铁公共出行系统，满足人们从生活到商务的多元需求，引领TOD美学生活范本，给湾区奉上集高端圈层生活社交、消费、生态空间于一体地标综合体。

因为中心，所以珍贵。都市繁华，尽在耀胜新世界广场·耀胜尊府。自今年3月开盘以来，新世界耀胜尊府就持续保持着稳定的成交量，成为长隆万博商圈内热销盘的代表，一直牢牢占据广州的热销榜单。

二、

开盘超15亿业绩，获奖大满贯，高光聚焦于此

天生优异之品，自然吸引卓识的目光。一经开盘，耀胜新世界广场·耀胜尊府火爆全城，取得了超15亿元的惊人业绩。据了解，开盘当天吸引千人冒雨莅临，同场争藏一席尊府，引发周边车满为患“现象级热销”大事件。

限购放开之后，来自粤港澳大湾区乃至全球的资金终于等到买入稀缺资产的机会。极致资产以开发姿态拥抱世界，艺术与艺术生活家完成品质的双向奔赴。

9月20日，广州发布《关于优化我市房地产市场平稳健康发展政策的通知》。在“大湾区效应+不限购”利

好影响下，各地精英纷纷涌入湾区进行购房。

耀胜新世界广场·耀胜尊府闪耀于番禺CBD，开盘即热销，便是市场和客户群体对高品质住区产品的高度认可。

直至12月前往售楼部仍看到楼盘持续热卖，每日项目现场人流密度大，售楼部停车场停不下前来购房的车辆。据悉，耀胜新世界广场·耀胜尊府每次发售都获市场追捧，本次推售12款产品中多个珍稀户型已经售罄，掀起南部CDB销售盛况。

出于对新世界过往的标杆项目及其品牌力和产品力的认可，众多追随新世界多年的忠实业主闻讯赶来咨询和抢占房源。

新世界中国以“长线主义者”著称，在广州的每一个项目都获得了极高的评价。从位于二沙岛的新世界花园，到位于珠江新城的凯旋新世界，无论是品质还是价格，都是众人皆知的，因此也吸引了一大批铁粉。

耀胜新世界广场·耀胜尊府是

广州高品质住区示范项目，以“高品质住区范本”，成为大湾区高阶人士的理想圈层之选，引领全新的生活风尚。

三、构筑城市“垂直森林”，“步行可及”K11 Select，匠心打造愉悦感生活有机体

耀胜新世界广场·耀胜尊府携手国际大师级设计团队，高标准落地高品质住区的实施方案。

项目以绿建三星和LEED金级为双标准，融入海绵城市设计理念，通过六维立体园林的创新设计，打造一个“立体洄游”公园系统。

不仅地面的广场、步道繁花锦簇，耀胜新世界广场·耀胜尊府的每一层平台、台阶，再到屋顶都绿意盎然，仿佛下一秒，建筑就要和自然融为一体。无论是在这里居住、工作还是购物，随时都能被一大片绿色治愈，呈现出独特的愉悦生活美学。

耀胜新世界广场·耀胜尊府，集

新世界发展中心和雅奢住宅耀胜尊府于一体，通过创造性的设计，用创新的连廊步行系统连接商业体和住宅。业主通过写字楼电梯可直达汉溪长隆地铁站乘车大厅，从地铁站上来说通过专设的闸口也能直达商场并归家，构造出“步行可及”的生活圈。

随着各类资源队列朝此汇聚，促进了城市配套的迭代升级，塔尖资源汇聚于此，共建品质圈层。在耀胜新世界广场·耀胜尊府，与其黄金地段同样引人注目的还有其高品质的产品力。

同等面积拥有更高空间使用效率，5.8米叠墅层高的超大尺度客厅，拥有270°大型落地窗，极大地拓展了空间的使用效率，拉伸了景观视野。

在配置方面，以生活舒适度出发选取国际一线品牌交标，以新世界新赏家live+体系带来人性化、智能化设计为主，一键控制全屋灯光和电器的智能集成面板，小至卫生间的魔镜系统，以可持续绿色理念一以贯之，项目真正做到了全方位提高生活的便捷度，让舒心和愉悦成为业主生活底色。

美好如期而至，品质生活触手可得。耀胜新世界广场·耀胜尊府直接为业主一站配齐、配强全部业态。为打造即刻享受生活的圈层，项目实现全业态同期兑现。长隆万博板块首个全业态封顶的城市综合体——耀胜新世界广场·耀胜尊府，超强兑现力堪当行业榜样，率先领跑长隆万博品质与兑现力。

广州以新的步伐不断向前发展，而时代的注脚来到耀胜新世界广场·耀胜尊府。经过大奖与市场的验证，耀胜新世界广场·耀胜尊府俨然成为了城市新顶流，属于广州的“新世界时代”已然到来，耀胜新世界广场·耀胜尊府与大城共同见证繁华，共享愉悦生活。

（文/林佳）



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



15 | 联拓生物 CEO、CFO 双双离职

四川省联社主任履新 迎农信改革重任

时代周报记者 黄宇坤 发自广州

从成都银行(601838.SH)辞任行长后，王涛已奔赴四川省农村信用社联合社(下称“四川省联社”)担任“二把手”。

12月15日，王涛以四川省联社党委副书记、副理事长、主任的身份会见四川省北川县委书记李昊阳，双方就加强务实合作、助力乡村振兴、服务“三农”、促进地方经济发展等工作进行了深入交流。此前一日，王涛还以四川省联社党委副书记的身份到访长虹集团。

11月底，成都银行公告称，王涛因工作变动另有任用，辞去公司副董事长、董事、行长等相关职务。如今，王涛的去向落定。

四川省联社相关人士向时代周报记者确认，王涛已在省联社任职。按照惯例，王涛的任职资格还需获得监管部门核准。

四川农信系四川省内规模最大的金融机构，资产规模超过2万亿元，四川省联社承担对全省农村信用社的管理、指导、协调和服务职能。从四川省联社历任主任的履历来看，王涛是其中唯一的兼具国有大行和地方城商行管理经验的金融高管。

此次履新，对于王涛来说亦是新的挑战，随着新一轮农信体系改革大幕拉开，王涛将肩负起组建省级农商银行的重任。

王涛履新四川省联社主任

12月14日，王涛到访长虹，就金融支持长虹产业高质量发展，加大授信合作事项进行交流。这是王涛辞任成都银行行长后，首次以四川省联社党委副书记的身份出现在公开场合。

王涛出生于1973年1月，现年50岁，拥有近30年的银行业从业经历，曾长期就职于工商银行系统，历任工商银行四川绵阳分行党委书记、行长，工商银行四川分行行长助理兼绵阳分行党委书记、行长，工商银行重庆分行党委委员、副行长，工商银行四川分行党委委员、副行长等职。

2020年5月，王涛获聘为成都银行行长，同年12月，原四川银保监局核准其成都银行董事、行长的任职资格。2023年11月初，四川省委组织部发布干部任前公示，王涛拟任省管企业正职。11月28日，王涛辞去成都银行副董事长、董事、行长等职务。

王涛担任成都银行行长的三年多时间里，成都银行成功跻身“万亿城商行”队伍，资产规模从2020年末的6524.34亿元增长至2023年三

季度末的10630.39亿元。2023年前三季度，该行实现营业收入167.02亿元，同比增长9.55%，实现归母净利润81.57亿元，同比增长20.81%。

对王涛任职期间的贡献，成都银行给予了高度评价。该行在公告中称，王涛在支持区域重大战略、服务实体经济发展、提升风险管控能力、实施公司“精细化、数字化、大零售”战略转型等方面进行了卓有成效工作，为该行高质量发展作出了突出贡献。

肩扛农信改革重任

在王涛调任之前，四川省联社主任一职已空缺半年多，上一位主任是通过全国市场化选聘的。与前几任主任不同的是，王涛是四川省联社成立以来首位兼具国有大行和地方城商行工作经验的主要高管。

从四川省内规模最大的城商行调至规模最大的农信机构，王涛肩上的担子显然不轻。

2023年以来，四川农信改革动作频频，年内四川省已有3家县级农信社获批改制成为农商行，四川荣县农村商业银行、四川盐亭农村商业银行、四川洪雅农村商业银行分别获得筹建批复。其中，荣县农商银行已于12月5日挂牌开业。

与辽宁、海南等地相同的是，四

川省联社改革也选择了组建省级农商银行这一路径。

2023年初，四川省政府办公厅发布《实施方案》，提出要深化农村信用社改革，以转变省农信社职能为重点，积极申请组建省级农商银行，稳妥推进符合条件的地区组建市级统一法人农商银行。

2023年四川省政府工作报告也强调，“深化农信系统改革，完成省级农商银行组建”。

目前，四川省级农商银行组建暂未公布新一步进展，时代周报记者就此致电四川省联社，未获置评。但可预见的是，推进省级农商银行顺利落地，将是王涛履新后面临的主要使命。

这些省联社“一把手”曾任职城商行

近年来，随着省联社改革不断深入，越来越多具有城商行管理经验的金融人才被吸纳到省联社高管行列，加上王涛在内，目前，有过国有大行、城商行任职经验的省联社或省级农商行现任“一把手”“二把手”至少超过8位，包括四川、吉林、甘肃、陕西、河南、海南等地。

2023年11月，吉林省联社理事长王立生任职资格获监管核准。王立生曾长期在建设银行任职，2020年6月加入吉林银行，历任该行行长、董事长。

甘肃省联社理事长王文永也曾长期任职于建设银行，2018年9月起担任甘肃银行党委副书记、行长、董事，2021年12月调任甘肃省联社，2023年4月，原甘肃银保监局发布核准王文永甘肃省联社理事长任职资格的批复。

陕西省联社理事长毛亚社曾任长安银行行长、董事长。长安银行为陕西省级城商行，目前资产规模超过5100亿元，成为西北地区规模最大的城商行。

2023年11月，河南农商联合银行在河南省农信联社基础上正式设立，其董事长郝惊涛先后供职于中国银行、中信银行、民生银行、中原银行，担任过中原银行副行长、党委副书记、监事长，后调任河南省联社主任。

时代周报记者注意到，除“一把手”外，多位省联社或省级农商行“二把手”也有着国有大行或城商行管理经验。

一位业内人士对时代周报记者表示，一批具有丰富从业经验的银行业干部陆续进入各地省联社任职，肩负起农信改革的重任，他们或曾在国有大行任职，或曾在地方银行掌舵。农信社高管的领导水平和管理能力，将直接影响新时期农信社的改革与发展。

 中国银行 广东省分行
BANK OF CHINA GUANGDONG BRANCH

2024

展望2024年

愿您

所付皆有所得 所念皆有回声

新的一年 好运从此开始~



增持动作不断 瑞丰银行再入股农商行

时代财经 张昕迎

瑞丰银行(601528.SH)又新增一起投资。

12月15日,瑞丰银行公告,该行已通过拍卖方式受让苍南农商银行部分法人股东所持该行的4972.6506万股股份,占苍南农商银行总股本比例的5.0009%。

瑞丰银行于2021年登陆上交所,是浙江省首家上市农商行。包括苍南农商银行在内,今年以来,该行已对省内4家农信机构进行参股或增持。

12月19日,瑞丰银行股价平收于4.92元/股,今年以来累计上涨3.14%。就在12月18日晚间,该行公告称完成稳定股价措施。

2023年4月20日至12月17日期间,瑞丰银行时任董事(独立董事除外)、高级管理人员以集中竞价方式累计增持27.18万股公司股份,累计增持金额141.60万元。

受让价格未公开

关于此次受让苍南农商银行股份的成交价格,瑞丰银行并未在公告中透露。

不过《温州晚报》11月7日刊登的一则拍卖公告显示,11月15日,温州浙闽物流中心开发有限公司拥有的4972.6506万股苍南农村商业银行股权将被现场拍卖,起拍价为1.578亿元(竞买保证金1578万元)。

对于拍卖最终成交价,12月19日,时代财经以咨询名义致电该拍卖公司,对方称“因为涉及股权方面,成交价不便透露”。

值得注意的是,瑞丰银行在8月份召开董事会审议通过《投资入股浙江苍南农村商业银行股份有限公司》

的议案,当时拟受让苍南农商银行股份数量为不超过其股本总额的9.8%,最终认购事宜及认购数量以银行业监督管理机构批复为准。

以实际成交情况来看,瑞丰银行此次仅受让5.0009%的苍南农商银行股权。

瑞丰银行公告提到,参股苍南农商银行后,拟向该行派驻一名董事参与其决策性事务;同时将与苍南农商银行开展全方位、深层次的合作,充分发挥协同作用。

苍南农商银行成立于2005年6月,位于浙江省温州市苍南县,其经营区域内具有塑编、箱包等特色产业,拥有十余家专业批发市场,小微信贷活跃。

据苍南农商银行年报,截至2022年末,浙江强盟实业股份有限公司、温州浙闽物流中心开发有限公司为该行并列第一大股东,持股比例相同,均为5.0009%。

这也即意味着,瑞丰银行本次入股后,与浙江强盟实业股份有限公司将并列成为苍南农商银行的第一大股东。

2020—2022年,苍南农商银行分别实现营业收入16.20亿元、14.43亿元、16.71亿元;实现净利润6.73亿元、6.70亿元、6.95亿元。截至2022年末,苍南农商银行不良贷款率0.79%,拨备覆盖率634.03%。

前三季度归母净利润增速近17%

今年以来,瑞丰银行对外投资动作不断。

在8月份的公告中,除拟参股苍南农商银行外,该行还计划通过协议转让、拍卖受让等方式对浙江诸暨农商银行进行股权投资,比例不超过其总股本的9.8%。不过目前暂未有公告

进展。

此前6月16日,瑞丰银行公告称拟对浙江嵊州瑞丰村镇银行进行增持,增持后持股比例升至51%以上。嵊州瑞丰村镇银行由瑞丰银行在2008年发起设立,当时瑞丰银行的持股比例为45.45%。

6月27日,瑞丰银行以协议方式受让1639.9363万股(占总股本的1.80%)浙江永康农商银行股份,持股比例由5.16%升至6.96%。

瑞丰银行初次入股永康农商银行是在2022年8月,该行当时称,参股永康农商行后,将继续践行“支农、支小”职责,扛起“地方金融排头兵、农村金融主力军和普惠金融引领者”的担当。

从瑞丰银行年内参股或增持的标的来看,这些小农商行的资产质量较好。截至2022年末,永康农商行、诸暨农商银行的不良率分别为0.67%、0.85%。

瑞丰银行曾在2022年年报中提及,投资永康农商银行并成为其第一大股东,大大提升了公司的资本使用效率,进一步优化了公司在金华地区的战略布局,有利于与义乌支行形成良好的协同作用,助力异地发展。

实际上,投资永康农商银行也为瑞丰银行带来“丰厚的收益”。2023年上半年,瑞丰银行对永康农商银行权益法下确认的投资收益约2100万元。

与此同时,由于瑞丰银行将投资成本小于取得投资时、应享有的永康农商银行可辨认净资产公允价值产生的收益确认为营业外收入,今年上半年,瑞丰银行通过增持该行确认营业外收入4335.70万元。

除上述几家农商行外,瑞丰银行还参股浙江农村商业银行联合银行,持股

瑞丰银行于2021年登陆上交所,是浙江省首家上市农商行。包括苍南农商银行在内,今年以来,该行已对省内4家农信机构进行参股或增持。

比例为1.99%。

2023年前三季度,瑞丰银行实现营业收入28.97亿元,同比增长7.09%;归母净利润为12.58亿元,同比增幅超营收同比增幅,为16.88%。

以A股10家上市农商行的三季报来看,瑞丰银行业绩良好,营收、归母净利润增速仅次于常熟银行,后者同期营收、归母净利润同比增速分别为12.55%、21.10%。

截至2023年9月末,瑞丰银行不良贷款率为0.98%,较2022年年末下降0.1个百分点;存、贷款总额分别为1428.61亿元、1138.34亿元,总资产为1923.04亿元。

不久之前,瑞丰银行经历了第一大股东的变更,同时也迎来了新任董事长。

9月9日,瑞丰银行原第一大股东天圣投资及其控股股东柯桥交投将其持有的合计1.59亿股股份(占总股本比例的8.10%)转让给浙江柯桥转型升级产业基金有限公司(下称“浙江柯桥产业基金”)。

权益变动完成后,浙江柯桥产业基金成为瑞丰银行第一大股东。浙江柯桥产业基金由绍兴市柯桥区金融控股有限公司100%持股,实控人为柯桥区财政局。

据瑞丰银行12月19日晚最新公告,上述股权变更近日已获国家金融监督管理总局绍兴监管分局核准。

9月7日,瑞丰银行公告称原董事长章伟东因年龄原因辞职,选举吴智晖为该行第四届董事会董事长。章伟东于2019年起在该行担任董事长,任内推动瑞丰银行A股上市。

新任董事长吴智晖生于1970年,此前曾在嵊州农村合作银行、嵊州农商银行、新昌农商银行、诸暨农商银行等任职。■

廿七载拾光如初 民生银行广州分行凝聚发展新力量

春秋更迭,韶华流转,每个非凡征程,都有一个值得铭记的起点。27年前,中国民生银行首家异地分行入驻羊城,深深扎根南粤大地。12月18日,中国民生银行广州分行喜迎27周年行庆!

二十七载和衷共济,二十七载坚守正创新。27年来,民生银行广州分行秉持“服务大众 情系民生”的初心使命,怀揣“长青银行 百年民生”的美好愿景,贯彻总行各项改革战略部署,紧扣时代脉搏,积极主动融入粤港澳大湾区发展大局,与区域经济社会发展同频共振,走出了一条合规、稳健、高质量、可持续的发展之路。

强化党建引领,诠释民生担当

二十七载时光荏苒,二十七载初心如磐。

面对百年未有之大变局,民生银行广州分行认真落实党的建设总要求,统筹推进全行党员群众学深悟透党的二十大精神,把深化全面从严治党贯穿于企业经营管理的全过程,为高质量发展强根固魂。

该行高度重视党风廉政文化建设工作,厚植清廉沃土,通过组织参观警示教育基地、讲廉洁党课、开展清廉金融文化主题征文活动等,不断丰富党风廉政文化建设的形式与内涵,推动清廉金融教育常态化、长效化,筑牢坚实的思想战斗堡垒。

同时,该行积极响应国家脱贫攻坚和乡村振兴重大战略,活跃在教育帮扶、精准扶贫各个领域,努力成为金融反哺社会的重要参与者和推动者。

该行结合乡村振兴场景,通过产品开发利用,精准润泽涉农领域,例如聚焦头部企业链式开发的“农链通”、整县推进的“光伏贷”、依托

农业大数据平台的“农贷通”等;综合运用“保险+信贷”机制,探索担保贷款业务,加大与政府性融资担保机构、农业保险公司的合作,建立多层次的风险缓释、分担、补偿机制;创新帮扶模式,打出一体化产业帮扶新模式、“一行一乡”工作新体系、金融助农新业务的组合拳。

截至11月末,民生银行广州分行资产总额3374.80亿元,较年初增加252.44亿元,增幅达8.08%,其中各项贷款余额3018.38亿元,较年初增加370.21亿元,存款余额2928.36亿元,较年初增加53.65亿元。二十七载以来,该行不懈厚实时代答卷,提升幸福成色,彰显民生担当。

践行普惠金融,畅通实体血脉

二十七载栉风沐雨,二十七载相伴偕行。民生银行广州分行立足“民营企业的银行”发展战略,坚持同根同源,与民企同生共荣,让更多的金融活水流入实体经济最需要的地方。

该行积极探索场景金融模式,开创分行工业厂房按揭的先河,结合厂房抵押业务、蜂巢厂房客群信用贷等,多方位解决小微企业买地建厂和融资难的痛点;开拓线上融资服务,通过针对小微商圈客户的“商户快贷”、针对纳税客户的“纳税网贷”、主动授信决策产品“民生惠”等,解决普惠小微企业融资难、融资慢、融资繁等问题;顺应当前优质小微企业数字化、智能化转型需求,为小微企业提供“ERP/SaaS+账户+收单+投融资”的一站式服务;先后推出“乐收银2.0”“云小店”“财神版/Y版”等创新型结算产品,满足批发商户需求;针对产业园区收租难的问题,推出“享乐租”产品,凭借“系统+智能硬件+支付件”联动方式,打造智慧型产业园区;开展“园区万里行”活动,

为园区企业提供讲座、沙龙、培训等非金融服务,助力湾区产业升级改造;通过简化准入标准,提升业务办理效率,降低手续费费率等,切实为小微客户减负纾困。

二十七载以来,民生银行广州分行持续为民营小微企业提供“有效率”“有质感”“有深度”的一体化综合服务,不断延展金融服务的广度和深度,强健实体经济筋骨,与湾区企业共同成长。

输送金融动力,激发科创潜力

民生银行广州分行把科技金融作为全行战略重点业务,聚焦辖内小

巨人、专精特新和高新技术企业,创新服务机制、丰富产品体系、优化审批模式,全力支持广东科技强省战略及粤港澳大湾区国际科技创新中心建设。

该行成立科技金融服务中心,在优化服务架构的同时打造“走进科创”、“创投联盟”及“双创学堂”等科创金融合作平台;搭建外部投资生态圈,加强与民银国际、民生理财等集团协同,进一步完善投贷联动服务机制;为企业提供全生命周期产品服务,比如针对专精特新企业融资需求的“易创E贷”产品,为科创型小微企业提供的“星投”“星

贷”“星智”“星商”服务;针对科创企业试点实施“营销规划+审批前置+协同评审”全流程的营销模式,特别是针对专精特新企业,采取“1+1”或“1+2”审议审批方式,简化尽调要求,优化评审流程。

二十七载以来,民生银行广州分行持续完善金融支持创新体系和金融赋能科技机制,实现创新成果的不断涌现与充分转化,为迸发创新动能出实招,为科技金融发展强引擎。

擦亮稳健底色,筑牢发展根基

中央金融工作会议指出,要坚持将防控风险作为金融工作的永恒主题。民生银行广州分行牢牢守住合规底线,苦练管理内功,高度重视风险内控体系建设,实施审批、贷后、保全、员工行为管理等一系列改革举措,把握稳中求进的总基调,编制业务发展的安全网,做优风险防控的必答题。

金融兴则经济兴,金融活则经济活。广东经济社会发展的诸多领域,都有民生银行广州分行的身影。她将自身的竞争力与生命力熔铸在服务人民的赤诚情怀中,根植在助力区域发展的责任担当中,镌刻在推动改革转型的广阔征途上,用一次次细致服务传递民生温度,用一组组亮眼数据书写民生速度,用一项项硬核举措展现民生力度。

二十七载风华正茂,二十七载再启新程。民生银行广州分行将在新赶考之路上,锚定服务实体经济和人民美好生活的主方向,迈出高质量发展的坚实步伐,做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融的大文章,以更优质的综合服务、更优异的发展成绩,为区域发展注入民生活力!

(文/志飞)



“将帅齐换” 华能信托加码资本市场业务

时代周报记者 何秀兰 发自广州

华能贵诚信托（下称“华能信托”）迎来女将当家。

12月14日，国家金融监督管理总局贵州监管局发布行政许可信息，核准刘芳华能信托总经理的任职资格，核准日期为12月5日。

3个月内，这家注册地位于西南地区的信托公司实现“将帅齐换”。今年9月20日，华能信托原总经理孙磊正式升任董事长，由公司副总经理刘芳代为履行总经理职责。如今，刘芳顺利升任公司总经理。

孙磊和刘芳均为华能信托内部晋升的“70后”高管。时代周报记者就人事变动相关事宜致电华能信托，截至发稿未获回复。

在信托行业深度转型的浪潮下，行业头部公司华能信托也面临转型阵痛，公司2022年业绩承压。2023年上半年，华能信托业绩恢复正增长。

与信托业务收入大幅下降形成鲜明对比的是，华能信托的投资收益上半年同比上涨60.6%，叠加公允价值变动损益的大幅扭亏，使得公司整体呈现出固有业务收入弥补信托业务收入缺口的状态，营收和净利润均实现了同比正增长。

华能信托正加码二级市场投资。时代周报记者梳理发现，截至2023年三季度末，华能信托及其旗下信托计划现身A股10多家上市公司前十大流通股东名单中，持股市值超过30亿元。

只不过，信托公司的投资收益受资本市场波动影响较大。今年下半年以来，A股市场持续震荡调整，华能信托的投资收益或面临一定压力。

董事长和总经理均为内部晋升

刘芳升任华能信托总经理已有迹象。12月12日，华能信托就披露了总经理变更的公告，公司董事会会议审议通过，并经国家金融监督管理总局贵州监管局核准，公司总经理变更更为刘芳。

刘芳是华能信托改组后的第四任总经理，也是华能信托首位女性总经理。在刘芳之前的三任总经理分别为孙磊、金志培、田军。

刘芳今年52岁，毕业于中国人民大学投资经济管理经济学专业。她历任北京国际信托公司证券总部安华桥营业部副总经理、证券总部研发部经理、安定路营业部总经理；国都证券北京安定门营业部总经理；北京国际信托公司信托总部高级信托经理；华能信托信托业务总部经理、信托总监、总经理助理、副总经理。

2014年，华能信托聘任孙磊为公



司副总经理，聘任刘芳、顾学新为公司总经理助理。刘芳于2017年升任华能信托副总经理，孙磊于2019年升任华能信托总经理。

2023年9月，孙磊升任华能信托董事长。2022年报显示，华能信托原董事长田军去年59岁，今年已至法定退休年龄，不过公司并未对外披露卸任原因。

此次接棒董事长职位的孙磊，也是华能信托内部成长起来的高管，还曾在华能信托控股股东华能资本任职。孙磊，香港中文大学金融MBA学历，历任中国电子财务有限责任公司计划财务部副经理；华能资本风控部、审监部主管；华能信托合规与风险管理部经理、首席合规官、副总经理、党委副书记、总经理。

目前，孙磊与刘芳已分别出任华能信托党委书记、副书记。

刘芳曾在一场公开论坛上表示，对于信托公司而言，华能信托是把挖掘服务具有高端引领型企业的机会，作为发展聚焦的重点，把相关的业务规划、人才配备与客户一起共同创造更大价值，获得更好的发展，实现更丰厚、多维回报捆绑在一起，以实现经济、社会价值的协同发展。

刘芳表示，在业务模式的创新上要解决好“精准切入、打好组合拳”的问题，解决好普遍服务和精准定制的问题，在产品服务上创新，就是在新需求下，服务内容要重构，要注重融合和赋能，从原来的单个业务的形态向产业链转化，从服务的个体选择向群体以及生态系统的转化；对风控体系创新来说，要拥抱和适应数字化、智能化、个性化新要求，从原来注重交易对手的选择，转向对行业领域、发展趋势的选择与判断。

加码资本市场业务

华能信托是一家注册地位于贵

州的央企控股信托公司，实际控制人是中国华能集团。2008年，华能信托由华能资本在原贵州省黔隆国际信托投资有限责任公司基础上增资扩股重组而成，2009年1月正式更名为华能信托。

重组以来，华能信托快速发展，信托业务格局逐渐从西南一隅走向全国，成长为行业龙头。2022年公司监管评级为“创新类”、行业评级为“A级”，继续保持行业最高等级。

2018年以来，随着资管新规和“两压一降”政策的出台，信托业进入转型发展的调整时期。相对而言，华能信托转型较早，目前成效也不错。

在2020金融街论坛年会“金融市场开放与资管竞合变局”平行论坛上，孙磊表示，未来转型中有一条必须坚持，就是不能利用自身的灵活性回到监管套利的老路；今后，信托公司要在激烈的竞争中立足，也必须走创新驱动的差异化发展之路。

今年11月，中国华能集团在官微发文称，早在2017年，华能信托紧紧抓住“高端引领型产业生态业务”这一核心战略，逐步启动转型步伐，形成具有鲜明特色、代表行业发展趋势、具有强大竞争力和生命力的拳头产品。

因此当信托行业整体陷入“转型焦虑”的时候，华能信托主动转型的先发优势逐渐显现。

实际上，华能信托也遭遇转型阵痛，公司近两年业绩有所下降，2022年的降幅尤为明显。

2022年，华能信托实现营业收入39.26亿元，同比下降35%；实现净利润24.54亿元，同比下降35.47%。截至2022年末，公司管理的信托资产合计6213亿元；公司持续压降传统房地产业务，该业务规模占比从2021年的4.29%降至2022年的1.48%。

华能信托在2022年年报中称，

随着信托公司整体经营业绩回调，存量风险进一步出清，全行业站在了发展新阶段的起始点；传统业务压缩趋势不可逆，大资管行业竞争日趋激烈。

进入2023年，华能信托业绩回升。据公司在银行间市场披露的2023年半年报显示，2023年上半年，公司实现营业收入19.41亿元，同比增长7.31%；净利润12.58亿元，同比增长18.95%。截至2023年6月末，公司总资产302.08亿元，净资产278.42亿元。

在业务转型中，华能信托广泛参与资本市场业务。

孙磊曾表示，资本市场大发展为信托公司转型提供了难得的机遇，信托公司应该抓住这个机遇，迎接挑战。公司在官网称，重点开展境内上市公司二级市场投资、可转债、可交债、定向增发等投资业务。

中粮信托良益研究院乐绍池撰文称，部分信托公司抓住了上半年资本市场投资机会。例如，华能信托固有收入表现优异，对比上年同期固有收入同比增长9.26亿元，公司固有收入排名上升8个位次，位居行业第三名。分析该公司固有收入增长原因，主要为投资收益与公允价值变动的上升。

时代周报记者根据同花顺iFind的数据不完全统计，截至2023年三季度末，华能信托及其旗下信托计划现身A股10多家上市公司前十大流通股东名单中，持股市值超过30亿元。其中，对恒逸石化、海亮股份、荣盛石化的持股市值均超过5亿元。

广联航空12月5日晚公告，公司收到华能信托（代表“华能信托·熙元月享1号集合资金信托计划”）通知，华能信托于12月5日通过大宗交易方式增持“广联转债”共计200万张，占公司可转债发行总量的28.57%。本次增持后，华能信托合计持有“广联转债”200万张，占公司可转债发行总量的28.57%。

用益信托研究员帅国让对时代周报记者分析称，可转债作为信托公司参与资本市场业务的重要方式之一，契合资管新规及信托业务三分类等监管政策指引。信托公司在参与该类业务时，在产品结构、风险偏好取舍及资产配置方面具有充分的灵活性。比如可以进行结构化投资模式，根据不同投资者的风险偏好提供不同的分层产品，有利于为高风险偏好的投资者提供投资机会。

实行新的会计准则后，信托公司的投资收益与资本市场调整波动相关性很高，投资收益受资本市场影响较大，在A股持续调整下，华能信托下半年的投资收益或面临承压，全年业绩仍待考验。■

12.58
亿元



开户有礼

活动期间，客户首次开立光大银行个人养老金账户，有机会领取**50元**权益(微信立减金/三网话费)一份。

缴存有礼

活动期间，客户个人养老金账户首次缴存金额5元(含)以上，即有机会参与随机获赠**3.8元/12.8元**微信立减金。

缴存进阶有礼

1、活动期间，客户个人养老金账户余额由2000元(含以下提升至3000元(含)以上，或当年首次缴存达3000元，即有机会领取**100元**微信立减金一份；
2、活动期间，客户个人养老金账户余额提升至1.2万元或当年首次缴存1.2万元，即有机会再领取**100元**微信立减金一份。

缴存尊享有礼

活动期间，客户个人养老金账户余额提升至1.2万元或当年首次缴存1.2万元，有机会参与随机获赠**88元/400元**微信立减金，每位客户活动期间仅可参与一次。

温馨提示：1.以上权益数量有限，派完即止；2.活动仅限光大银行广州分行客户参与；3.以上五类活动，每位客户在活动期间仅可参与一次；4.具体活动规则详询中国光大银行广州分行各营业网点或您的专属理财经理。

Bank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK

到光大办理个人养老金

老有所养·幸福有依

开户/缴存 享超值权益礼品

活动时间：即日起~2024年3月20日

广告

扫码开户享权益

高阳加盟天弘基金 “互联网大厂”加码主动权益投资？

时代周报记者 金子莘 发自广州

博时基金原总经理高阳最新去向已落定。目前，高阳已入职天弘基金，或将担任天弘基金总经理。

今年11月，重返老东家博时基金尚不足三年的高阳再度离任。博时基金发布的高级管理人员变更公告中提及，高阳是因个人原因离任，将由董事长江向阳代行总经理职务。高阳离任博时基金后，市场一直有传闻称其将“北上”加盟天弘基金。时代周报记者在基金业协会网站公示栏确认，高阳的从业机构已于12月19日更新为天弘基金。

高阳是行业内数不多股债均擅长的投研类高管，早期曾担任明星基金“博时价值增长混合”的基金经理，在任一年多斩获26.69%的任职回报，之后在博时基金管理的“基金裕隆”任职不足三年，斩获超380%的任回报。高阳也曾带领鹏华基金的权益投资实现大踏步发展，其再度回归博时基金也主要负责权益投资。

高阳此番入职天弘基金或将改善其一直以来主动管理的劣势，对于这位投研、投资、管理经验都很丰富的基金高管来说，上任后需要面临的任务依旧很艰巨。

互相成就的天弘基金与余额宝

距离天弘基金董事长代任总经理职位的期限到期仅剩一个多月，天弘基金新任总经理或将到任。但对于高阳加入后的具体任职信息，天弘基金方面尚未明确回复。

7月24日晚，天弘基金发布公告，公司董事会已批准郭树强因个人原因辞任公司董事、总经理的申请。公告还表示，总经理职务将由董事长韩毅暂时代任，代任时长不超过六个月。

2011年，郭树强加入刚成立不久的天弘基金并担任总经理，当时的天弘基金只是一家管理规模不足百亿元的小公司，净资产仅73.97亿元。两年以后，余额宝的出现改变了这家“小公司”的命运，郭树强抓住了机会，2013年横空出世的余额宝成为了他的“破局秘诀”。

2013年5月29日，天弘基金与阿里合作推出天弘增利宝（后更名为“天弘余额宝”），在支付宝平台的助推下，基金行业这只耗时几个月规模就登顶货基的现象级产品诞生了。2013年三季度末，天弘余额宝净资产已经高达556.53亿元。

此后，天弘基金的命运与余额宝这款王牌货基紧紧绑在了一起，而余额宝也确实“成就”了天弘基金。余额宝管理规模2014年一季度末就突破了5000亿元，到2017年一季度末更突破万亿元。2018年一季度末，余额宝管理规模创造了峰值，净资产高达16891.85亿元。但此后几年，随着货币基金收益的下滑，天弘余额宝规模逐步跌落万亿元，行至2023年三季度末，净资产规模仅余6639.95亿元。

在余额宝的加持下，天弘基金这家2004年就已成立的基金公司终于等来了自己的“东风”，推出余额宝后仅用两年就于2015年年底成为中国基金业首个资产管理规模突破万亿元的基金管理公司。由于余额宝产品

的特性，持有人数量大且分散，天弘基金的官网显示，目前该公司已服务客户超7亿人次。

但没有一种产品能穿越牛熊，随着余额宝垄断优势逐渐减弱，近年来，天弘基金也一直在探索新的发展之路，尤其是弥补主动管理短板迫在眉睫。2018年，天弘基金曾进行了一轮投研改革，加强主动投研能力。

截至2023年三季度末，天弘基金公募基金管理规模为10810.62亿元，在万亿元边缘徘徊已有两年之久。据基金业协会公布的2023年三季度公募基金非货月均规模排行榜，天弘基金以3094.11亿元的非货规模位列第16位。在货币基金规模逐渐缩减的趋势下，急需丰富的产品线是天弘基金的“头等大事”。

天弘基金或迎“新变量”

高阳或许能成为天弘基金期待的“新变量”。

高阳于2000年进入基金行业，第一站就是前东家博时基金。高阳不仅从业年限久，其在基金经理、权益投资负责人、副总经理等岗位均取得过优异成绩。值得称道的是，1998年入行时，高阳曾在中金公司销售交易部担任债券投资经理，且加入博时基金之初，任职的是债券组合投资经理。

从债转股的基金经理并不多见，高阳管理过博时价值增长混合、基金裕泽、基金裕隆3只产品，均取得较高业绩回报。

学而优则仕，2007年，高阳升任博时股票投资部总经理。2008年8月，他转投鹏华基金担任副总经理，分

管主动权益投资。在鹏华基金的12年间，鹏华权益投资取得突飞猛进的发展，打造了不少爆款基金。

2021年2月，高阳通过市场化招聘回到博时基金出任总经理。据了解，高阳回到博时基金的主要工作也是重点发展权益类产品。

但仅两年多时间就再度从“老东家”出走，且此次赴天弘基金是高阳首次“北上”任职。对于并非擅长主动管理的天弘基金，有业内人士认为，高阳的挑战并不小。

更为特殊的是，天弘基金是业内少有的带有浓重“互联网基因”的基金公司。

2013年由于余额宝大火，或是尝到了公募基金发展的甜头，阿里系也盯上了这家被支付宝平台“捧红”的基金公司。

2015年2月，蚂蚁科技集团股份有限公司（以下简称“蚂蚁集团”）出手收购天弘基金，持股51%成为其控股股东。股权变动之后，阿里系的企业文化也逐步被带入天弘基金。有业内人士表示，在企业融合过程中，阿里“空降”了不少人员，也有不少天弘基金老员工离任。

君正集团的2023年半年报中显示，天弘基金报告期内营收25.57亿元，实现净利润7.54亿元。截至2023年6月30日，天弘基金总资产160.68亿元，净资产132.21亿元。

一名业内人士告诉时代周报记者，“如果高阳顺利上任，与天弘基金可能是很好的融合，借助平台优势配合专业化的团队管理及运作，这一配置还是值得期待的。”

东方证券的可持续打法： 向外输出金融力量 向内夯实绿色根基

作为资本市场的重要参与者和建设者，证券公司在服务实体经济方面发挥着重要作用。

作为行业内第五家A+H股上市的券商，东方证券在绿色实践上起步较早，创下了多个“第一”。

比如，东方证券发行了全国第一批及上海第一单碳中和绿色资产支持商业票据（abcp）产品；发行全国第一单绿色建筑碳中和公司债，发行国内第一单绿色科技创新可交换公司债券；第一个在业内发布“东方证券·碳中和指数”等等。

2023年1月30日，证监会批复东方证券等6家证券公司自营参与碳排放权交易的资格申请，东方证券率先在同批6家获批证券公司中落地首单碳排放权交易，于3月1日在上海环境能源交易所通过挂牌交易方式完成首笔碳配额交易，并在4月13日成功落地首笔上海碳配额远期SHEAF交易。

东方证券子公司上海东方证券资产管理有限公司首次推出的ESG主题基金——东方红ESG可持续投资混合型证券投资基金已于去年2月17日发行。

该基金对于ESG可持续投资主题的定义包括多个方面，在关注上市公司基本面的同时，也考察其在环境污染控制、社会责任履行、公司治理情况等方面的表现。

该基金主要采用负面剔除和ESG评分两种方式对上市公司进行筛选，首先，剔除不符合投资要求的股票，同时剔除有重大ESG负面记录的股票；其次，将对剩余股票在环境、社会责任和公司治理方面的表现转化为ESG评分，对其进行定量分析。

不只是对外输出绿色力量，东方证券还不断对内夯实绿色根基。除了

坚持金融服务实体经济的根本宗旨，积极履行金融国企担当，东方证券始终高度重视ESG管理及行动，不断强化可持续发展管理能力、识别管理可持续发展核心议题、全面提升可持续发展绩效。

早在2021年年底，公司就发布了《东方证券可持续发展规划》，指导公司在2022—2025年间可持续发展的行动方向。

2022年，公司发布《董事会环境、社会及公司治理（ESG）管理声明》等多项ESG管理文件，规范、有效推进可持续发展工作的同时，通过大力推进可持续发展相关业务、开展行业文化绩效评估、贯彻落实乡村振兴战略等，稳步推进可持续发展目标的落地。

具体来看，东方证券分别在治理、经济、环境和社会等四个领域分别设定了主要目标。

在治理领域，到2025年，公司需实现可持续发展绩效考核覆盖率达100%；经济领域，公司需在“十四五”期间（2021—2025年），通过投资、融资业务的方式引导4500亿元资金进入可持续发展领域，可持续投融资年均增速不低于9%；在环境领域，公司力争到2025年，实现运营层面碳中和，力争到2060年，实现投资组合净零排放；在社会领域，需在“十四五”期间

员工志愿服务覆盖率达到30%。

截至目前，多个领域或在向目标有序推进，或已超额完成。比如，截至2022年，在可持续发展相关领域，东方证券通过行业文化建设绩效评估，将ESG及可持续发展相关指标及要求在集团范围内33家单位进行考察，覆盖率为100%。

在过去两年里，东方证券已累计引导超过2000亿元资金进入可持续发展领域，集团投入社会领域公益资金达6436万元，员工志愿服务覆盖率达到26.87%；相较于2021年，母公司范围1和范围2温室气体排放总量下降12%。

（文/景明）



“创二代”当家抢占光伏赛道 京山轻机签下超30亿元大单

时代财经 周立

京山轻机(000821.SZ)光伏出海脚步加快。

12月20日,京山轻机发布公告称,公司全资孙公司新加坡晟成科技公司(以下简称“新加坡晟成”)与天合光能美国组件制造有限责任公司签署了日常经营销售合同,合同金额为4917.00万美元(折合人民币约为3.51亿元),占公司2022年度经审计营业收入的7.21%。

近年来,京山轻机战略聚焦“光伏设备+包装设备”两大核心产业,不断完善产业链布局和海外市场布局,整体收入规模持续增长。今年以来,京山轻机接连签订光伏设备大单,合计交易金额超30亿元。

据2023年半年报,京山轻机营收为34.07亿元,同比增长48.70%;归母净利润为2.44亿元,同比增长65.16%,而业绩向好的背后,是光伏业务的快速发展。

京山轻机光伏行业的营收从2022年上半年的15.31亿元增长至2023年上半年的26.86亿元,同比增长75.51%,其营收比重也从66.79%提升至78.84%。截至2023年6月30日,公司光伏板块在手订单92.02亿元(含税),同比增长121.41%。

光伏装备业务在京山轻机的业务结构中具有重要地位,是公司的关键业务增长引擎,其业务主体为苏州晟成光伏设备有限公司(新加坡晟成母公司,以下简称“晟成光伏”)。

从2017年增加光伏自动化的主

营业务,到2023上半年占据近八成的收入份额,京山轻机进军光伏行业的背后,离不开“创二代”李健对公司业务的转型和布局。未来,京山轻机光伏业务又将如何发展?

与光伏龙头合作,海外发展势头猛

京山轻机与天合光能美国组件制造有限责任公司的订单,是其今年自愿披露的第六笔日常经营重大合同。

时代财经注意到,2023年以来,京山轻机接连签订光伏设备大单,客户有通威股份(600438.SH)、晶科能源(688223.SH)、晶澳科技(002459.SZ)等及关联公司,合计交易金额为30.52亿元。

此次与京山轻机合作的天合光能美国组件制造有限责任公司,是光伏龙头天合光能(688599.SH)实际控制的公司,而天合光能也算是京山轻机在光伏业务上的大金主。

在2020—2022年期间,京山轻机与天合光能及孙、子公司发生类似交易,合计销售合同总额(含税)10.87亿元,每年销售合同金额占公司各年经审计的营业收入的比重均超7.80%。

除此之外,晶科能源及其控股孙、子公司同样是京山轻机的大金主,近三年销售合同总额达15.55亿元,每年销售合同金额占公司各年经审计的营业收入的比重均超10%。

值得注意的是,受益于光伏下游市场需求较大,京山轻机的海外光伏业务发展迅猛。

“现在明显感觉纯海外客户的订单增多,并且体量也在增大,比如今年

1月公司公告的和印度信实(信实新太阳能的母公司)签订的订单合同,大约折合人民币2.82亿元。”8月29日,京山轻机在投资者关系活动中提到,光伏业务新增订单中,海外订单占比在20%以上,其中美国、土耳其都是新增较快的市场。海外项目比国内项目利润率一般高10个点左右,根据地区和客户不同会有所差异。

截至2023年6月30日,京山轻机光伏设备产品已远销30多个国家和地区,在越南、泰国、土耳其、印度、新加坡等地设立子公司或技术服务中心,以进一步拓展国际市场份额。

时代财经注意到,新加坡晟成的营收从2022年的0元猛增至2023年前三季度的2.00亿元,净利润从亏损2.23万元飙升至盈利1117.95万元(2023年第三季度数据未经审计)。不过业绩猛涨的背后是资产负债率的急速攀升,从2022年底的0.19%飙升至2023年9月30日的92.41%。

为推动新加坡晟成的业务顺利开展,晟成光伏在上述合同基础上,为新加坡晟成进行不超过3.51亿元的担保。该议案已获董事会同意作为新增临时提案提交公司2023年第一次临时股东大会审议。

对于未来京山轻机光伏业务在海外的发展规划,以及如何降低新加坡晟成的资产负债率,时代财经联系京山轻机证券部了解情况,截至发稿未获回复。

“创二代”的关键转型

京山轻机始建于1957年10月,早期以几部红炉、几把铁锤起家,初名为

“宋河地方国营星火农具厂”。1974年开始转型研制生产包装机械,并在该领域持续深耕细作了40余年。

近十年来,京山轻机从包装机械制造领域扩展到非标自动化、新能源等多个领域的装备制造,逐步打造形成了京山轻机智能装备制造生态圈。而这一切发展的背后,都离不开80后“创二代”李健。

自从2002年进入京山轻机以来,李健历任京山轻机总经理助理、董事、常务副总经理、董事长等职,曾几次扭转乾坤。

在国内包装市场出现饱和竞争之时,京山轻机抓住中国加入WTO的机遇,快速扩展海外业务;在全球市场竞争加剧之际,京山轻机选择产品高端化路线,更好地“活下来”。

不过,除了包装设备业务的出海和高端化,近年来业绩猛涨也与业务多元化有关。

2010年,京山轻机开始投资汽车零部件项目;2013年,京山轻机收购了主营汽车安全玻璃及总成系统的武汉耀华安全玻璃有限公司(以下简称“武汉耀华”)55%的股权,进一步强化汽车零部件业务发展,李健担任武汉耀华的董事长。2014年,李健从其父亲孙友元手中接过了实控权,正式成为京山轻机一把手。在他的带领下,京山轻机再次跨界,2015年并购了惠州市三协精密有限公司,增加了工业自动化和机器人业务。

2017年京山轻机谋划资产重组,以8.08亿元收购晟成光伏100%的股权,正式切入光伏赛道。并购后的晟成光伏也不负众望,在光伏市场高景气之

下,超额完成业绩承诺。2017—2019年,实现扣非归母净利润分别为8163.88万元、9003.46万元、10500.96万元。

光伏业务发展超预期,也让京山轻机倾注了更多“心血”。2019年,其花1.05亿元收购福建金石能源有限公司(以下简称“金石能源”)关于HTJ异质结电池清洗制绒技术相关的专有技术资料;2020年投资4.92亿元建设高端光伏组件设备项目以扩产;2021年通过定增为该项目募集资金2.97亿元。

在资金狂砸光伏赛道的同时,京山轻机营收年年稳增,从2017年的15.37亿元增长至2022年的48.68亿元,2023年上半年则达到34.07亿元,公司光伏行业营收也在6年半时间里增长至26.86亿元,已成为企业营收“顶梁柱”。

与此同时,在手订单仍然旺盛。截至2023年6月30日,公司光伏板块在手订单92.02亿元(含税),同比增长121.41%,其中绝大部分是组件设备订单。

不过,在光伏扩产内卷的背景下,京山轻机要如何应对?

对此,京山轻机在8月29日的投资者关系活动中表示,首先,除中国以外的全球市场正处于成长期,美国、欧洲、印度的本土化才刚刚开始,且目前的贸易壁垒对中国的限制政策不包含设备,这给了作为全球龙头设备企业巨大机会;其次,智能化程度的提升促进国内设备更新淘汰,存量改造未来也是一个有潜力的新增市场。未来,公司将积极拓展电池片新业务,也会带来新的增量。■

“周同学”直播超真实 真正让“明星和普通人玩在一起”

学会和用户玩在一起,展现最真实有趣的“周同学”

自2020年5月周杰伦以“周同学”身份正式入驻快手以来,短短3多时间,“周同学”一直保持着和快手用户的高频互动,有了任何新作品、新综艺,都第一时间与快手的家人们分享,将快手当成自己最信任的平台。截至2023年12月22日,“周同学”在快手平台已拥有超5148万粉丝,获赞超1.3亿,而快手也成为粉丝了解周杰伦日常动态的最重要窗口。

直播可以说是最能体现“明星和普通人玩在一起”的内容形式之一。截至目前,周杰伦已在快手进行过多

场独家直播,从“宠粉魔术直播首秀”,到与老友们一起相聚演绎的“既来之,则乐之”唱聊会,再加上与快手用户肆意分享的“新作品可以说的秘密”、线上“哥友会”,再到此次的“哎哟不错周友记”,都让大家看到了不一样的“周同学”。

有趣的是,作为一名“直播新手”,周杰伦刚开始直播的内容都以自己擅长的魔术、唱歌为主,比如在直播首秀里,给大家表演了各种精彩的魔术,或者在线上“哥友会”演唱自己的经典作品,和用户直接互动起来多少有点“拘谨”;但在快手平台用户热情、真实的情绪感染下,周杰伦近年无

论短视频、还是直播风格都逐渐“放开”,越来越会玩,展现出自我最真实有趣的一面。

在2022年《最伟大的作品》高调归来时,周杰伦不仅在快手账号发布短视频喊话网友,还亲自上线发布新专辑先行曲MV,并在线催网友“学起来,过两天哥来收作业”,引得全网歌迷纷纷登上快手互动,与周杰伦一起拍跟唱,完美诠释了快手平台希望“明星和普通人玩在一起”的理念。

而在本次直播中,周杰伦更是以一种“耿直”的真性情态度,和快手用户们玩在一起。他不仅直接念出了工作人员的提示文字“请聊一分钟

以上”,还现场读出“杰伦镜头多一点”“现在也年轻哥哥”等用户弹幕。虽然周杰伦一再强调“自己平常比较少直播”,但实际互动过程中金句频出,笑点拉满,堪称全场“梗王”。周杰伦还在快手玩起了“新歌全网独家剧透”,让老铁们现场猜歌名,将大家对站内首发MV的期待值拉满。“周杰伦不拿粉丝当外人”等词条也迅速冲上快手热度飙升榜,甚至有粉丝感慨:

“杰伦现在在快手的状态松弛很多了,没有任何演的成分,一切都很真实,就像是我们的老朋友、邻家大哥哥,这也是我们几十年如一日喜欢他的原因。”

这位华语乐坛光芒万丈的“天花板”、无数粉丝眼中可望不可及的天王巨星,在快手一场又一场的直播中,变成了一个更具真实感、亲切感的“人”。从原本的“抬头仰望”变成了如今的“平等欣赏”,正如此前快手副总裁及快手文娱负责人陈弋弋在快手娱乐暑期计划发布会上所说,快手娱乐的定位是“大众的娱乐”,不做“造神的娱乐”,不做少量人追星的娱乐,关注最大人群的触达、消费、互动、参与。

事实上,让明星们“真实做自己”,在平台与粉丝像家人般互相陪伴,正是“这一届粉丝”所渴望的追星模式。快手正在用平台特有的真实感与互动性,改变着明星和粉丝之间的相处方式。让明星与粉丝们玩到一起,不仅打造出了一个又一个出圈的明星娱乐事件,也让快手用户与明星之间的情感联结愈发深厚。

相信未来,快手的明星直播将越来越具有“老铁味”,在烟火气与真感情之中,进一步拉近明星和粉丝的距离,以“真实”底色打造出粉丝追星的聚集地,以及“明星与普通人玩在一起”的大众娱乐阵地。

(文/唐洛)



周杰伦化身“颁奖人”,剧透新歌线索细节

作为叱咤华语乐坛20余年、获奖无数的顶流歌手,周杰伦在本次直播中化身“颁奖人”,不仅和阿Ken、杜哥、魔术师Will、冠霖、罐头、方建德等挚友一起回顾了《周游记2》开播至今的精彩瞬间,还为他们颁发了有料有趣的“最佳演技奖”“最佳魔力奖”“最佳绿叶奖”“最佳胆量奖”等奖项,以感谢大家在节目录制中的辛苦付出。

在直播过程中,周杰伦还为快手老铁们带来各种惊喜环节,不仅现场直播连线幸运歌迷,为他们送上演唱会门票,还透露了即将发行新歌的各种线索细节,独家分享新作品中“可以说的秘密”。

“新歌名字会是3个字,第三个字是‘星’,而且歌曲是之前从没写过的题材,MV的画面会有温馨感,歌曲前奏还有壁炉里柴火的声音。”不得不说,周杰伦是懂剧透的,几个新歌细节引发了全网歌迷对歌名的疯狂猜测,“幸运星”“圣诞星”“紫薇星”“周星星”……各种各样的三字歌名刷屏直播间。数据显示,“哎哟不错周友记”直播累计观看人数超过1.9亿人,累计获赞达到5.7亿,而12月21日21点,周杰伦新歌《圣诞节》MV在快手平台首发,上线12小时即收获近120万点赞,并且站内也有上万老铁在活动中猜对歌名。

启成矿业获5亿增资 盛新锂能将成“赌石”大赢家？

时代财经 张汀雯

12月17日，“盛屯系”旗下盛新锂能(002240.SZ)公告两项增资事宜，分别为向四川启成矿业有限公司(以下简称“启成矿业”)增资5亿元，以及向控股股东深圳盛屯集团有限公司(以下简称“盛屯集团”)的全资子公司四川盛屯置业有限公司(以下简称“盛屯置业”)增资2亿元。

启成矿业控股的雅江县惠绒矿业有限责任公司(以下简称“惠绒矿业”)拥有木绒锂矿探矿权。

12月18日，时代财经致电盛新锂能证券部，相关工作人员称探转采手续正在办理中。

在开矿这件事上，盛新锂能“赌石”的运气一贯不错，其在四川省的业隆沟锂矿此前出现越探资源越多的情况，而此次公告中，盛新锂能披露木绒锂矿的资源量较之前也有较大幅度的增长。

再度投资木绒锂矿

盛新锂能全资子公司盛屯锂业与启成矿业、泰宸矿业签署《四川启成矿业有限公司增资协议》，盛屯锂业拟以自有资金5亿元对启成矿业进行增资。

增资完成后，启成矿业的注册资本由8.33亿元变更为9.09亿元，盛屯锂业和泰宸矿业将分别持股43.18%、56.82%。

启成矿业为惠绒矿业的控股股东，而惠绒矿业持有四川省雅江县木绒锂矿的探矿权。木绒锂矿的氧化锂



资源量规模为大型，伴生铍、钽、铷达大型矿床规模，伴生铌达小型矿床规模，伴生锡达中型矿床规模。

截至2023年11月30日，惠绒矿业股东全部权益估值为78.74亿元。本次交易完成后，盛新锂能将合计持有惠绒矿业48.06%的股权。

这并非盛新锂能第一次对启成矿业增资。

2020年12月至2021年5月，盛屯锂业便出资1亿元对启成矿业进行投资，占启成矿业12%的股权。

2021年5月，启成矿业取得惠绒矿业84.90%的股权。

2023年7月6日，盛屯锂业和关联方厦门创益分别对惠绒矿业增资1.25亿元和7.00亿元，以保障公司产能扩张的资源供应。

此外，2023年7月11日至9月4日，

为增加对惠绒矿业的投资，盛屯锂业累计购买了启成矿业合计26%股权，交易金额总计11.96亿元。

但从业绩来看，屡获增资的启成矿业2023年前三季度营收仅200万元，净利润亏损50.87万元。截至2023年9月30日，启成矿业净资产为9.02亿元。

而2022年，启成矿业营收达407.31万元，净利润261.24万元。

除增资锂矿外，盛新锂能还向盛屯置业增资2亿元。

盛屯置业为盛屯集团的全资子公司，本次盛新锂能对盛屯置业进行增资构成关联交易。

盛屯置业为盛屯集团在四川省成都市建设自用房的实施主体，尚未有实质经营活动。今年前三季度，盛屯置业营收为0，净利润亏损94.48万元，截至2023年9月30日净资产为

1.94亿元。

但盛屯置业分别于2021年9月和2023年7月与成都市双流区规划和自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，合计取得位于四川省成都市双流区东升街道清泰社区的土地使用权面积合计2.4万平方米，出让价款合计8119.49万元(不含税费)，土地用途为商服用地，土地使用权出让年期为40年。

盛新锂能称，鉴于盛屯置业所购地块交通便利，区位优越且购地成本较低，并综合考虑项目管理和税收等因素，拟采用对盛屯置业进行增资，增资完成后持股50%。盛屯置业将利用上述土地建设经营办公用房，待建成后双方按持股比例分配房产。

参考盛屯置业的历史实际投入和未来建设计划，本次增资金额初定为人民币2亿元。公司后续将聘请第三方评估机构对盛屯置业全部权益价值进行评估，若评估价值低于2亿元，则增资金额将以评估价值为准；若高于2亿元，则增资金额将定为2亿元。

“赌石”又赌对了

时代财经注意到，此次公告中，盛新锂能披露木绒锂矿的资源量较之前有较大幅度的增长。

12月17日公告称，木绒锂矿探矿权内I、II号矿体总计探明的资源情况为：(探明+控制+推断)矿石资源量6109.5万吨，金属氧化物量为氧化锂98.96万吨，平均品位1.62%；五氧化二铌5888吨，平均品位0.01%；五氧化二钽3013吨，平均品位0.005%。

该矿石资源量6109.5万吨较

2021年所披露的资源量3943.6万吨有大幅增加，其中氧化锂储量亦有超过30万吨的增长。

盛新锂能2021年年报显示，截至2020年12月底，木绒锂矿探矿权内I、II号矿体总计求获(探明+控制+推断)矿石资源量3943.6万吨，金属氧化物量为氧化锂64.29万吨，伴生二氧化铍1.68万吨，五氧化二铌3958吨，五氧化二钽2214吨。

目前，木绒锂矿正在办理探矿权转采矿权相关手续，上述盛新锂能工作人表示，能否成功办理存在不确定性。

有趣的是，在开矿这件事上，盛新锂能的“赌石”运气一貫不错。

2019年11月，盛新锂能(彼时名为“威华股份”)间接取得金川奥伊诺矿业有限公司(以下简称“奥伊诺矿业”)75%的股权，后者持有金川县业隆沟锂辉石矿采矿权和太阳河口锂多金属矿详查探矿权。

据盛新锂能2021年年报，彼时，业隆沟锂辉石矿已探明氧化锂资源量为11.15万吨，平均品位1.30%；太阳河口锂多金属矿详查探矿权的勘查面积12.99平方公里，发现锂矿(化)体3个，花岗伟晶岩脉8条，具有较好的找矿前景。

到2022年12月，盛新锂能公告称，业隆沟锂辉石矿矿区氧化锂资源量达大型规模。

2020—2022年期间新增探明资源量+控制资源量+推断资源量矿石量615.50万吨，含氧化锂资源量8.51亿吨，伴生五氧化二铌资源量630吨，伴生钽资源量558吨。

与新农人的双向奔赴 扬子江药业集团助力打造铜梁乡村振兴新样本

在重庆市铜梁区的康济村和人和村，每年7月至次年年初，这里的佛手陆续成熟。

大片药用佛手林散发着阵阵清新的香气，沉甸甸的佛手挂满枝头。每天早上8点，几十名周边村民都会准时聚到佛手田，戴着草帽、背着背篓，熟练地进入田里，开始一天的劳作。

铜梁位于川渝交界，气候温和，环境独特。这里的佛手肉白味香，质量上乘。橙皮苷含量超过《中国药典》规定的标准，是佛手优质产区之一。过去，铜梁区佛手种植并未形成产业规模，周边村民靠山吃山，收入低且不稳定，偶有种植佛手的农户并不知道今年自家的佛手会销到哪里。

如今，在当地政府的支持下，扬子江药业集团与当地新农人紧密合作，兴产业，带农户，共同谱写富了口袋、美了生态、强了乡村的振兴新篇章。

“销路有保障，我可以一心一意种佛手了”

佛手主产地有广东、浙江、四川等。川渝一带出产的佛手侧重于药用，是扬子江药业集团明星产品——胃苏颗粒和荜茇胃痛颗粒的原药材之一，年用量大，可满足乡村种植一体化发展需求。

如何利用产业优势带动佛手种植及乡村产业发展，扬子江药业集团在内蒙古、福建等地积累的有机黄芪、桔子等产业发展经验表明，要做好铜梁这篇乡村振兴大文章，选择合适的合作伙伴至关重要。

新农人刘永安，药学专业出身，今年60岁。8年前，他来到铜梁流转了百亩土地搞种植。

在种佛手前，也折腾了不少项目，直到后来，他找到了佛手种植专家，确定了佛手这个当地具有资源优势的产业项目。

刘永安在种佛手前，就与中药材打了几十年的交道，深知药材好，药材好的重要性。

正是如此，在种佛手时，他就瞄准了“高品质”定位，在扬子江药业集团对佛手、土壤、空气、水质等全方面检测时，他也信心满满。

“早年做药材工作时，就知道扬子江药业集团对药材品质把控在行业内是出了名的严。”刘永安对扬子江药业集团并不陌生，而且印象特别好。提到他如今的扬子江药业集团重庆佛手种植基地负责人新身份，刘永安依旧显得很兴奋。

“种出好佛手不仅要懂技术，还要会管理”

“不仅销路不用愁了，扬子江药业集团还派来了‘小刘’，真是太给力了。”

刘永安口中的“小刘”是扬子江药业集团重庆佛手种植基地管理经理刘尉棋。

“小刘每次来基地，跟‘老刘’总是有说不完的话。”刘永安的爱人袁仕凤告诉笔者，小刘一来，老刘的话匣子就打开了，总是能从天亮一直聊到天黑。遇到问题了，两个人就会一头钻进佛手地里对着有问题的佛手树一直观察讨论，找对策想办法。

佛手种植存在易发生病虫害、结果不稳定等因素，通过对当地佛手病虫害、保花保果的研究，两人和专家一起研究，制定了可行的试验方案，并不断对种植管理和实践经验进行总结，最终建立了佛手种植—采收标准操作规程。

刘永安打心底里喜欢这个踏实干事的小伙子。而他勤奋好学的精神

也一直激励着刘尉棋。刘尉棋说，种植佛手期间，老刘重新捡起了自己的专业，一举考下了“执业中药师”，让他十分佩服。刘永安说起这件事，也觉得特自豪。一老一小在互相欣赏中共同进步，双方的合作越来越顺畅。

如今，扬子江药业集团对于种植基地管理的各项要求均已顺利植入到佛手基地的管理中，刘永安也尝到了标准化管理的甜头，“佛手品质越来越好，亩产量也越来越高了。”

“有大家支持，我就有底气带农共富”

近年来，不仅人和村，临近的康济村也找到刘永安，请他承包村里的撂荒地，最初300亩的“养老地”逐步拓展成了1200亩的“创业田”。

除了与扬子江药业集团联合共建共管，当地政府也不遗余力地支持

佛手产业的发展，先后为基地修了路、购买了部分佛手加工烘干设备和修建了4座存储量在100吨的冷库，为铜梁区佛手产业链的延伸铺好了路。

从三峡移民到铜梁侣俸镇石蛤村的向顺有多年佛手种植经验，搬到铜梁后每年还要将佛手运回三峡销售。如今得知扬子江药业集团在这里建立了基地，便让儿子向首将把佛手干送来。由于是自家加工，向以顺的佛手干薄厚不均，花片不少，有些与扬子江药业收购标准有差距。当向首将得知不必自行加工，可以将新鲜的佛手直接运送到基地，量大还可坐等上门收购时，紧缩的眉头舒展开来，“这样既降低了运输成本，又保障了我们种植户的收入”。

随着周边越来越多的种植户把佛手送到基地销售，这让刘永安对于带动当地佛手产业发展有了新的计划。“有了扬子江药业集团的支持，销路有保障了，我就有信心在政府的支持下，带动周边百余里的佛手种植户共同加速发展，带领大家一起‘创业’致富。”

铜梁的千亩撂荒地因佛手重新焕发出生机，成为生态绿洲。环境的改善不仅为当地带来了美丽的风景，还促进了当地一二三产业的融合发展。附近康龙溪是近年来铜梁新开发的市民休闲游景点，夏天高峰时每天吸引着过万的游客前来游玩，同时也带来了新的消费需求。除了在佛手基地劳作、土地流转等收入，周边村民还通过提供多种消费服务获得了更多的收益。

如今，铜梁宜居宜业和美乡村画卷正在徐徐展开。扬子江药业集团与新农人共同打造的乡村振兴新样本，让当地和周边村民实打实地感受到了生活的幸福与美好，看到了乡村振兴发展的前景与希望。



HEALTH · 大健康

联拓生物CEO、CFO双双离职 曾转手明星产品赚差价

时代财经 文若楠

两日内，联拓生物(LIAN.US)CEO、CFO接连出走。

美国当地时间12月19日，联拓生物在官网宣布，公司首席执行官(CEO)王轶喆已经从公司离职，以寻求其他机会。美国生物医药投资基金Perceptive Advisors首席投资官兼联拓生物董事会成员Adam Stone将担任临时首席执行官。

仅一天后，联拓生物宣布首席财务官(CFO)Yi Larson离职。目前，公司已任命现任副总裁兼全球财务主管Ehong(G Maggie)Gu为临时首席财务官。

高层人事变动引发外界对联拓生物团队稳定性的质疑。就此次人事变动及公司经营安排等相关事宜，时代财经联系联拓生物，相关人士表示，“暂时不回应”。

二级市场上，美国当地时间12月20日，联拓生物报收4.36美元/股，总市值4.71亿美元。

主打License-in模式

联拓生物2020年8月在上海张江挂牌成立，系美国生物医药投资基金Perceptive Advisors为了进入中国市场而专门创立、孵化的创新药公司，旨在推动药物研发并加快颠覆性药物在中国和亚洲其他主要市场的上市流通。2021年11月，联拓生物在美国纳斯达克上市。

王轶喆自2021年5月起担任联拓生物CEO一职，是公司的第二任掌门人。加入联拓生物之前，王轶喆曾在百时美施贵宝、葛兰素史克和礼来制药等跨国药企担任高管。2020年疫情时期，他在礼来研究实验室担任抗新冠病毒治疗项目的全球平台负责人，助力礼来的新冠抗体药物Bamlanivimab获得美国食品药品监督管理局(FDA)的紧急使用授权(EUA)。

License-in(授权引进)，是联拓生物身上最显著的标签。自成立以来，联拓生物一直依托License-in模式拓展研发管线。截至目前，其现有的7条在研管线均为引进所得。

License-in模式是一种以药物知识产权许可为核心的交易模式。根据中信证券研报，License-in是通过向产品授权方支付一定首付款，并约定一定金额的里程碑付款及未来

的销售提成，从而获得产品在某些国家地区的开发、生产和销售等商业化权益，其本质是分工合作，即不同企业布局不同的研发阶段，在资金、技术等方面通力合作，实现风险共担、收益共享。

不过，有医药行业资深人士告诉时代财经，对于新药开发企业来说，License-in后的临床开发能力、临床管理能力很重要，如果License-in之后推进速度比不上别人或者是推进临床设计方案不合理，导致药物研发失败，这样也是不行的。

“此外，作为一家创新药企业，如果说全部管线都是License-in，那么它自身的自主研发能力也得不到体现。”该人士表示。

“多样化”也是联拓生物产品管线布局的特点之一，涵盖心血管、眼科、肿瘤等领域。

王轶喆2022年在接受媒体采访时表示：“上任后的这14个月，自己仿佛就像已经进入了几家不同的公司。”

在此次人事变动之前，12月1日，联拓生物收到了一份收购提案。由Tang Capital Partners, LP控股的Concentra Biosciences, LLC未经邀约提出了不具约束力的收购联拓生物100%股权。

不过，联拓生物在5天后拒绝了这一收购邀约，理由是“董事会一致认为提案低估了公司的价值，不符合联拓生物及股东的最佳利益”。

低买高卖的生意经

王轶喆曾在接受媒体采访时表

示，“联拓生物的License-in不是只把产品买进来，开发之后就结束了，而是要把商业化理念贯穿整个医药生命周期。因为只有最终将创新药物推向市场，才能让患者真正获益”。

目前，联拓生物尚无一款产品上市。用于治疗有症状的梗阻性肥厚型心肌病(oHCM)的药物Mavacamten原本是其最靠近商业化阶段的一款产品。

Mavacamten最初由百时美施贵宝旗下全资子公司MyoKardia公司研发，是全球首个心脏特异性肌球蛋白别构抑制剂。

2020年8月，联拓生物以4000万美元首付款及近1.5亿美元里程碑款的价格，拿下了这款药物在大中华区、泰国和新加坡开发和商业化的独家权益。

2022年4月，Mavacamten获得美国FDA批准上市，适用于治疗症状性纽约心脏协会(NYHA)心功能II-III级的梗阻性肥厚型心肌病成人患者，以改善功能能力和症状。

2023年5月和6月，Mavacamten又分别在中国澳门和新加坡获批，用于治疗有症状的oHCM成人患者。

中国内地方面，2023年4月，该药物用于治疗有症状的oHCM成人患者的新药上市申请(NDA)被国家药监局(NMPA)受理，并被纳入优先审评；当月下旬，联拓生物对外宣布，Mavacamten用于治疗中国有症状的oHCM患者的III期EXPLORER-CN研究达到主要终点。

不过，还未等来Mavacamten在国内正式获批上市，联拓生物就将其转手。

2023年10月，联拓生物与百时美施贵宝签订协议，授予百时美施贵宝Mavacamten在中国大陆等市场的开发和商业化独家权利，同时终止联拓生物之前与MyoKardia签订的独家许可协议。

这次的交易对价为3.5亿美元的一次性付款，以及高达1.275亿美元的剩余里程碑付款。另外，百时美施贵宝预计将为从事Mavacamten开发和商业化工作的某些联拓生物人员提供就业机会。

这种低买高卖赚差价的“倒爷”操作还发生在联拓生物与辉瑞的合作中。

2022年12月，辉瑞从联拓生物手中获得呼吸道合胞病毒(RSV)治疗候选药物Sisunatovir在中国大陆、香港、澳门和新加坡地区的开发和商业化权利。

Sisunatovir原来为ReViral公司产品。2022年6月，辉瑞完成了对ReViral以及该公司RSV治疗候选产品组合的收购，但这一收购不包括Sisunatovir在中国大陆、香港、澳门和新加坡地区的开发和商业化权利，该许可此前已由ReViral在2021年3月授予联拓生物。

此次交易，辉瑞将退回联拓生物此前支付的2000万美元首付款。同时，联拓生物还有资格获得最高达1.35亿美元的潜在开发和商业里程碑付款，以及占药物在许可地区净销售额低个位数比例的阶梯式销售分成。

现有管线中，用于治疗蠕形螨睑缘炎的药物TP-03(0.25%洛替拉纳滴眼液)进展较快。其原研厂家为Tarsus，2021年3月，联拓生物与Tarsus合作，获得TP-03在大中华区的开发和商业化授权。2023年10月，联拓生物公布了TP-03治疗中国蠕形螨睑缘炎患者的LIBRA3期研究的顶线数据。

另外，胆管癌靶向药英菲格拉替尼(Infirigatinib, BGJ398)在一一线胆管癌和二线胆管癌适应证上已进入临床3期。

财报数据显示，截至2023年三季度末，联拓生物年内净亏损为6970万美元，2022年同期为净亏损9200万美元。现金流方面，截至今年三季度末，其现金、现金等价物、有价证券和限制性现金总额为2.522亿美元。■

3.5
亿美元



白云山终止分拆子公司赴港上市 欲转战新三板

时代财经 李傲华

老牌药企白云山(600332.SH；00874.HK)终止分拆子公司赴港上市计划。

12月19日晚间，白云山发布公告称，公司董事会同意终止控股子公司广州医药股份有限公司(下称“广州医药”)首次公开发行境外上市外资股(H股)并上市，并同意广州医药申请在全国中小企业股份转让系统(“新三板”)挂牌，未来将根据资本市场环境及战略发展需要，择机寻求在北京证券交易所上市。

广州医药是白云山大商业板块的核心企业，也是华南地区医药流通龙头企业，主要从事医药流通批发及零售业务。

截至目前，白云山直接持有广州医药90.9237%股权，为广州医药的控股股东，而两者的实际控制人均为广州市人民政府。

公告显示，2023年1—9月，广州医药的营业收入达到388.82亿元(未经审计)，净利润为4.24亿元(未经审计)。同期，白云山整体营业收入为581.85亿元，净利润37.91亿元。

白云山在公告中强调，广州医药与公司在人员、机构、业务、财务及资产等方面均保持较高的独立性，广州医药新三板挂牌后，仍是公司合并报表范围内控股子公司，本次挂牌不会影响公司对广州医药的控制权，不会影响公司独立上市地位，不会对公司财务状况、经营成果及持续经营构成重大不利影响。

就白云山终止分拆广州医药赴港上市计划及下一步安排，时代财经联系广药集团，截至发稿，暂无回复。

2020年，白云山计划将广州医药分拆至H股上市，并于2021年3月向港交所递交了发行上市申请，并于2021年7月收到证监会的核准批复。

如若上市成功，广药集团将迎来第二家上市公司。

只是，事与愿违。2022年6月，白云山发布公告称，考虑到中国证券监督管理委员会出具的《关于核准广州医药股份有限公司发行境外上市外资股的批复》之有效期已经在2022年6月23日届满，且目前香港资本市场的环境变化，结合公司及广州医药的发展规划，经审慎研究后，公司及广州医药决定暂时中止推进建议分拆，但不排除根据未来的市场环境及业务

发展需要，在适当的时候考虑重新推进建议分拆。

一年半后，广州医药赴港IPO彻底按下“终止键”。

对于终止广州医药分拆的原因，白云山解释称，主要是考虑到上述核准批复已于2022年6月底有效期届满，且目前境内外资本市场环境发生变化，结合本公司及广州医药的战略规划，经审慎研究，决定终止。

广州医药港股分拆计划提出时，正值医药行业处于高景气阶段，医药企业分拆动作不断。

2020年2月，辽宁成大宣布拟分拆子公司成大生物筹划申请科创板IPO；2020年5月，长春高新宣布分拆百克生物至科创板上市；2020年10月，片仔癀拟分拆片仔癀化妆品业务上市；2020年12月，乐普医疗子公司乐普诊断上市申请获受理。

3年过去，上述分拆计划有的已经成功实施，有的却至今未果。而医药行业的融资环境，则已经发生了翻天覆地的变化。

蛋壳研究院研报指出，2020—2022年及2023年前三季度，全球医疗健康产业投融资总额分别为745亿美元、1270亿美元、729亿美元

和452亿美元。自2021年达到峰值后，近两年医药行业融资总额持续下降。

此外，得益于政策支持，上交所科创板、深交所创业板以及港股一直是最受医药企业青睐的选择。但随着医药行业融资进入寒冬，港股的医药企业流动性也正在枯竭。

2022年12月30日，证监会发布《关于修改科创属性评价指引(试行)的决定》；同日，上交所修订并发布了《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，对“科创属性”提出了更高的要求，科创板IPO节奏收紧。

据时代商学院统计数据，2023年上半年，科创板66家企业获受理，受理企业数量同比下降38.89%；上会方面，2023年上半年，科创板IPO企业从申报到上会的平均时间同比增加171.68天，上会数量同比大幅减少56.34%，IPO过会率约为67.74%，较2022年上半年下降28.03个百分点。

与此同时，北交所却逐渐成为医药企业IPO的热门地。

2023年11月，丽珠集团宣布终止子公司丽珠试剂分拆至创业板上市，并申请在新三板挂牌，未来将择机寻

求在北交所上市。

2023年以来，北交所的医药行业新股表现也十分亮眼。比如，曾于2020年闯关科创板未果的锦波生物，于2023年7月成功登陆北交所，发行价49元/股，打破了当时北交所发行价的最高纪录。12月20日，锦波生物报收267.5元/股，较发行价上涨超过40倍。

与科创板、创业板相比，北交所定位为服务“更早、更小、更新”的创新型中小企业。对于未取得营业收入的企业，市值不低于15亿元，近两年研发投入合计不低于5000万元，在新三板挂牌满一年即可满足北交所上市条件。

财经评论员、财经专家郭施亮对时代财经表示：“北交所专注专精特新，在当前北交所市场持续活跃的背景下，在北交所上市，可以获得更高的溢价机会，市场资金更青睐北交所市场投资。此外北交所属于新市场，在发行上市速度方面更具优势，转战北交所上市，可以提升上市节奏。”

据时代商学院数据，2023年上半年，北交所过会率为84.21%，高于上交所科创板；上会企业从受理到上会平均用时为199.13天，略低于A股IPO整体平均值(224.50天)。■

两个月内对外授权三款创新药 基石药业“瘦身”过冬

时代周报记者 杜苏敏

基石药业(02616.HK)正在积极“瘦身”回血。

12月21日晚间，基石药业在微信公众号发布消息称，与法国制药企业施维雅共同宣布达成协议，基石药业将大中华地区(包括中国大陆、中国香港、中国澳门及中国台湾)和新加坡开发、生产和商业化艾伏尼布片(商品名：拓舒沃)的独家权利转让给施维雅公司。

这是基石药业在近两个月内进行对外授权或转让的第三款创新药品。

2023年11月，基石药业分别将普拉替尼(商品名：普吉华)、PD-1单抗Nofazinlimab的部分权益进行对外授权或转让。其中，作为普拉替尼转让事件的后续，12月上旬，基石药业还裁撤了普拉替尼的全部销售人员。

截至2023年6月30日，基石药业现金及现金等价物及定期存款为10.05亿元。卖管线、裁员，再加上去年的关停苏州工厂，“减负瘦身”或许能让基石药业更好地度过医药寒冬，并且走得更远。

就旗下产品转让及后续的研发、经营策略，时代周报记者联系基石药业，相关人士表示暂不回复。

引进后又卖出，“寒冬”下及时止损？

拓舒沃是一种针对IDH1突变酶的口服靶向抑制剂。2018年6月，基石药业与制药公司Agios宣布达成独家合作与授权许可协议，推进Ivosidenib(即后来的拓舒沃)的单药或联合治疗在大中华区的临床开发和商业化。

彼时的协议规定，Agios将收到基石药业支付的1200万美元预付款，以及不超过4.12亿美元的里程碑付款，其中1.47亿美元为开发和上市款项，另外2.65亿美元则是销售业绩里程碑付款。此外，基石药业还将基于Ivosidenib在大中华区年度净销售额向Agios支付15%~19%的阶梯分成，并承担Ivosidenib在大中华区开发和商业化的全部费用。

2021年，施维雅公司收购了Agios的肿瘤业务。2022年2月，拓



舒沃获中国国家药品监督管理局(NMPA)批准上市，用于治疗携带IDH1易感突变的成人复发或难治性急性髓系白血病(R/RAML)。

在拓舒沃上市后，基石药业也曾为其商业化做出不少努力。

2022年年报显示，在拓舒沃上市首日，基石药业在13个城市的15家医院开出18个处方，并让拓舒沃在20多个省份超过25个城市的所有主要目标医院及药房可售。2022年7月，基石药业还为拓舒沃举办了全国上市会，约24名国家顶级KOL及约2.2万名HCP参与。

此外，基石药业还举办了5场区域上市会、2023年AML精准治疗论坛及AML病例巡讲等，合共超过3万名HCP参与。

“于上市7个月后，我们在提升拓舒沃的可及性和可负担性方面取得重大进展。”基石药业在2022年年报中强调，截至本报告日期，拓舒沃已加入80项商业及政府保险计划，并于约70家医院和DTP中列名。

不过，基石药业并未公布拓舒沃单药品种的销售情况。

如今，基石药业将拓舒沃再度转让给施维雅。根据最新的协议条款，基石药业将获得总额5000万美元的付款；此外，公司与施维雅的许可协议将被终止，基石药业将无需再支付

后续的研发及商业化里程碑付款。

身处医药寒冬，面临高额的销售开支、里程碑费用及销售分成，将拓舒沃转让很难说不是一个更好的选择。基石药业方面也在公告中强调，该交易预计将为基石药业实现潜在的未来现金流，亦旨在收回对该资产的历史投资。

“减负瘦身”，战略重心转向研发

基石药业成立于2015年12月，公司专注于研究开发及商业化创新肿瘤免疫治疗及精准治疗药物，“快”是外界最早给它贴上的标签。

2019年2月，乘着国内创新药发展的东风，成立不到3年的基石药业顺利在港股上市，发行价为12港元/股，募资净额约20.85亿港元。

此后，基石药业又再度刷新生物科技企业商业化的速度，成立六年即完成了四款FIC/BIC(全球首创/同类最佳)肿瘤创新药的上市，包括1款自主研发产品舒格利单抗注射液(商品名：择捷美)和3款License-in(授权引进)产品，分别是普拉替尼(商品名：普吉华)、阿伐替尼片(商品名：泰吉华)和艾伏尼布片。

据医药产业研究平台“医曜”统计，为了解决这三款授权引进产品，基石药业在2019—2022年这四年的时间里合计花费超过35亿元。但在产

品销售收入方面，2021年年报显示，普吉华及泰吉华于上市后的前8个月内净销售额合计为1.63亿元；2022年，普吉华、泰吉华和拓舒沃产生净销售额合计约3.64亿元；2023年上半年，普吉华、泰吉华和拓舒沃产生的净销售额合计约2.47亿元。

财报数据显示，2020—2022年以及2023年上半年，基石药业的销售及市场推广开支分别对应为1.42亿元、3.64亿元、3.27亿元、1.31亿元。

除了转让拓舒沃，基石药业近日还先后将普吉华、PD-1单抗Nofazinlimab的部分权益进行对外授权或转让。

11月1日，基石药业宣布授予三生制药在中国大陆地区开发、注册、生产和商业化Nofazinlimab的独家许可权益。

依据许可协议条款，基石药业从此次交易中获得6000万元人民币的首付款，上限达近亿元人民币的研发及注册里程碑，以及商业化阶段的销售里程碑付款和梯度销售分成。

同月8日，基石药业又宣布将普吉华在中国大陆区域的独家商业化推广权授予上海艾力斯医药科技股份有限公司(下称“艾力斯”，688578.SH)。据基石药业介绍，在与艾力斯达成协议后，基石药业将继续拥有普吉华在中国大陆研发、注册等推广权之

外的权益。

此外，根据协议条款，基石药业还将获得首付款和后续的研发里程碑付款，并将继续获得普吉华在中国大陆的销售收入，艾力斯将从基石药业收取服务费。

艾力斯成立于2004年，是一家集研发、生产、营销三位一体的制药企业，专注于肿瘤治疗领域，其销售业绩业内有目共睹。

2021年，艾力斯核心产品伏美替尼(商品名：艾弗沙)于国内获批上市后，当年即实现销售收入2.36亿元，连带公司年收入较上一年同期增长94409.96%。

普吉华是中国大陆首款获批上市的高选择性RET抑制剂，目前在中美均获得了一线、二线非小细胞肺癌适应症的完全批准，并同时覆盖甲状腺癌。基石药业表示，此次合作将充分发挥艾力斯在肺癌领域丰富的推广经验，进一步加速普吉华的商业化进程，惠及更多中国患者。

艾力斯在近期披露的投资者关系活动记录表中也表态称，本次合作高度契合公司发展战略和资源，将进一步扩展艾力斯在肺癌领域的覆盖，也为合作双方带来业绩增长。

“公司将充分发挥在肺癌治疗领域的强大销售能力以及普吉华的产品优势，扩大普吉华的市场覆盖，惠及更多患者。”艾力斯表示。

不过，转让普吉华的影响也传导至销售端。

12月18日，据《财经·大健康》报道，基石药业向其证实，裁撤旗下产品普拉替尼全部销售人员。

对于公司未来的商业化策略，12月20日，基石药业在近期业务更新一文中透露，公司未来将不断发展和壮大自身的优势，将战略及管理重心放在研发阶段，推进更多差异化创新药的研发上市。

虽然产品销售业绩并不突出，但手握4款上市创新药的基石药业亏损已逐渐收窄。

财报数据显示，2019—2022年及2023年上半年，基石药业实现总营收依次为0.84亿元、10.39亿元、2.44亿元、4.81亿元和2.62亿元；亏损额依次为23.08亿元、12.21亿元、19.20亿元、9.03亿元和2.09亿元。

广发信用卡：高质量消费助力高质量发展

服务民生：筑牢消费基本盘

民生消费，尤其是餐饮、衣服、出行、日用品等高频民生消费，反映了公众的基本生活水平和消费需求。它是大消费的稳定器，更是能够直接刻画出高质量发展的底色。

今年以来广发信用卡迅速贴近民生刚需，持续布局高频民生消费，满足公众的生活所需。这是广发信用卡“以人民为中心”发展思想的进一步落地，也是广发信用卡通过真实消费场景拓展，促进消费活跃、增强粘性的关键举措。

在充满生机的线下消费领域，广发信用卡聚焦商圈场景，结合地区特色拓展当地餐饮、零售百货等的跨界合作范围。

在近50座城市的百座品质商圈深度经营，着力促进消费活跃，通过大牌饭票五五折、天天优惠、微信支付立减等增加减费让利的力度，从而发挥信用卡的信贷能力，拉动消费繁荣。

在餐饮方面，今年前11月，广发信用卡交易总额比去年同期提升了近25%。

在今年恢复正常公众出行方面，2023年广发信用卡基于累计发卡超1000万张的车主卡系列产品，打造车生态，推出加油、充电、洗车、保养等活动，服务车主用车及养车出行消费需求。截至11月末，广发信用卡累计联动全国超过6700个油站，为车主提供加油优惠服务；针对不断壮大的新

能源车市场，广发信用卡为新开卡客户提供家庭用电及汽车充电消费满减优惠，助力绿色出行消费。

深耕商旅、境外：提升高品质消费

2003年8月，广发信用卡在对商旅巨大潜力的深刻洞察之下，联合南方航空发出国内第一张航空联名信用卡——广发南航明珠信用卡，开启了信用卡服务航空商旅人群的先河。

商旅场景代表着消费的品质，对信用卡而言更是难得的优质场景。因此，商旅场景也成为了中国信用卡市场玩家们的必争之地、争相展现服务的竞技场。

回顾今年，商旅市场迎来了久违的热闹。商旅为代表的品质消费对经济拉动的贡献值快速升高，“黄金周”期间旅游实现收入7534.3亿元，同比增长129.5%，超过2019年水平。今年是广发南航明珠信用卡发卡的第20周年。这20年也是广发信用卡深耕商旅行业的20年，当前，广发信用卡关于“信用卡+商旅”的生态版图已经形成，服务了上千万的商旅人群，其中南航卡的发卡累计近500万张。

围绕商旅场景，今年广发信用卡与南航、携程、东航、九元等合作伙伴推出了一系列活动，其中“广发精彩海南”成为商旅行业中的一大亮点，为自贸港建设增添了金融动能。广发信用卡携手华为推出广发Huawei Card，是数字信用卡的代表性产品之一。据了解，吸收了华为科技因子和融入了广发信用卡金融生态赋能的广发Huawei Card上线两年以来累计发卡量超100万张。广发信用卡也成为与华为合作范围最广泛、合作内容最多、综合成效最好的信用卡之一。广发Huawei Card的

值得一提的是，广发信用卡基于在商旅服务领域的20年能力与资源积淀，今年还在行业内率先启动了围绕高铁的服务体系搭建，成为“信用卡+商旅”生态版图中的重要一极。火车票购票、高铁站内餐饮、列车餐车餐饮、贵宾厅等服务尽数纳入高铁场景版图，发挥信用卡普惠金融价值，运用信用卡积分撬动高铁生态消费增长。今年前11月，商旅板块的广发信用卡交易额比去年同期提升了近80%。与此同时，在全卡全免手续费以及联合卡组织开展的系列境外促销活动带动下，广发信用卡今年的境外消费总量提升了近60%。

开拓线上：紧贴消费新趋势

“消费触点、消费内容、消费场景”作为消费的三个要素，是将消费力转化成最终消费的关键。对信用卡来说，要想充分助力消费高质量发展，必须把握数字经济场景中的新趋势。

在数字经济场景中，广发信用卡与华为跨界合作推出的广发Huawei Card是数字信用卡的代表性产品之一。据了解，吸收了华为科技因子和融入了广发信用卡金融生态赋能的广发Huawei Card上线两年以来累计发卡量超100万张。广发信用卡也成为与华为合作范围最广泛、合作内容最多、综合成效最好的信用卡之一。广发Huawei Card的

个性化权益、场景生态圈让用户对产品产生黏性，形成“产品—权益—用户”闭环。在实现“银行—合作方—用户”三方共赢的基础上，主打消费返现的广发Huawei Card在数字化场景中，以优惠福利持续撬动消费杠杆。

今年以来的线上消费仍呈提升趋势。各大电商平台、直播平台纷纷在“双十一”期间推出促销活动，国家邮政局监测数据显示，今年11月1—11日，全国邮政快递企业共揽收快递包裹数量同比增长23.22%。

作为线上消费的重要支付工具，广发信用卡不断基于线上场景开展精细化促消费活动，与支付平台、线上电商平台、头部品牌商户多方联动，以首绑立减、消费满减、五折优惠等活动促动用户，不断提升公众的消费意愿，拉升消费活跃以及消费动能。目前广发信用卡的客户绑定支付宝、微信的人群已占总用户量近90%。同时，广发信用卡在自有平台深化“千人千面”应用，精准定位客户偏好开展精准营销，升级“客户忠诚度”计划，为客户创造更好的线上消费积分兑换体验，激发潜在消费意愿。结合公众消费习惯，广发信用卡将积分礼品增补至数百款产品，覆盖医疗健康、养生等众多品类。截至11月末，广发信用卡线上交易占比近50%，较2022年有了进一步提升。

(文/刘琪)

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

专业 视角 洞悉 产业 变革



20 | 小米造车提速

戴珊去职 淘宝天猫进入吴泳铭时代

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

阿里(BABA.NYSE, 09988.HK)的权力中心进一步向CEO吴泳铭靠拢。12月20日,阿里宣布,淘天集团董事长吴泳铭兼任淘天集团CEO。淘天集团原CEO戴珊将协助筹建阿里巴巴集团资产管理公司。

随着吴泳铭对淘天和阿里云“两手抓”,阿里专注战略核心业务发展的阵型已基本形成。

阿里方面认为,这将有助于以技术创新引领淘天的变革,确保集团对两大战略重心电商和云的统一指挥和高强度持续投入。

同时,阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信在全员信中提出,吴泳铭接任阿里巴巴集团CEO三个月以来,全面推动管理团队年轻化改革。接下来,阿里将全面起用在基层得到锻炼,崭露头角的年轻管理团队,为年轻人创造属于他们的创新环境。

吴泳铭进一步集权

此次人事调整发生在美股市场拼多多(PDD.NASDAQ)市值首次超越阿里20天后。

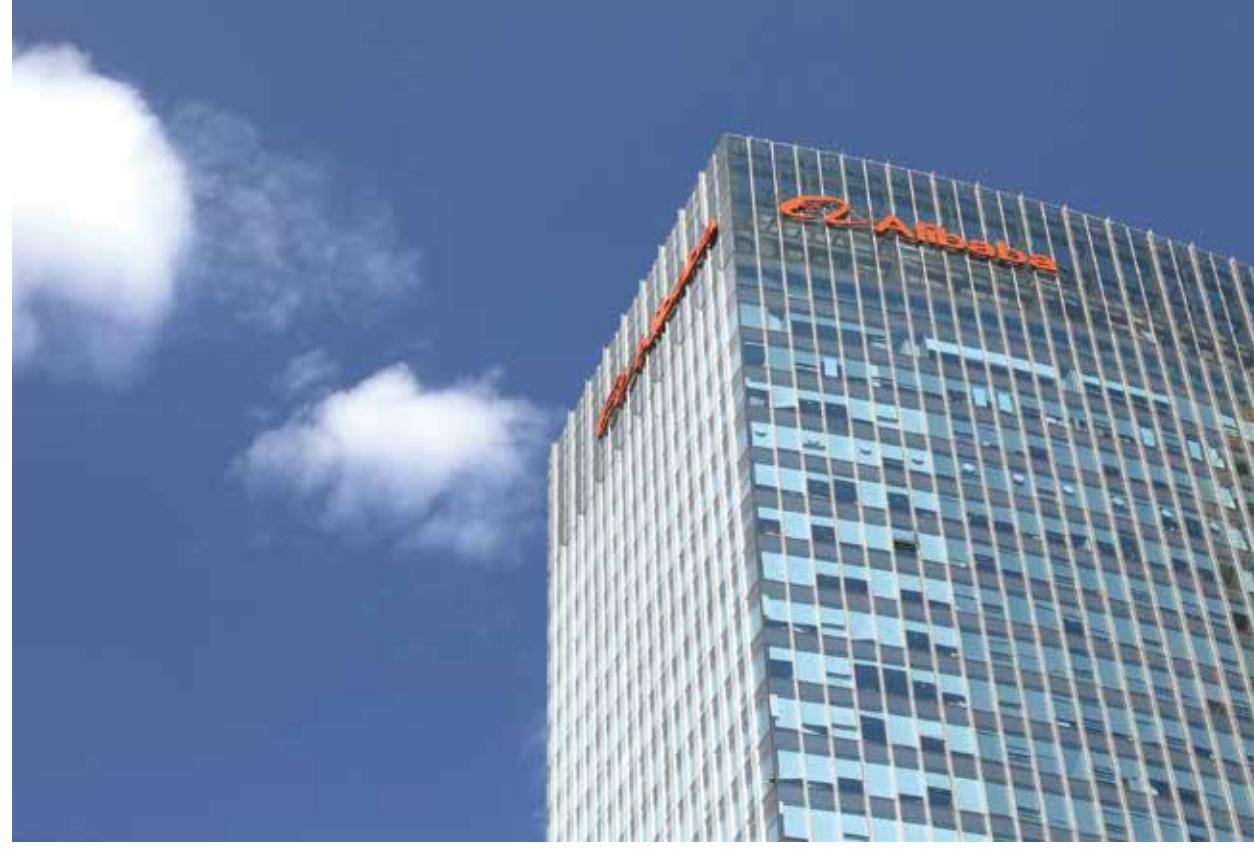
在此之前,曾有阿里员工在内网发帖感叹:此刻难眠,也不敢想,拼多多市值直接来到1855亿美元,相比我们的1943亿美元,差距仅80亿美元,着实吓一跳。那个看(着)不起眼的砍一刀,快成老大哥了。

11月29日,拼多多盘中市值超越阿里,成为美股市值最大中概股。

阿里巴巴集团创始人马云也罕见发声:“我相信今天的阿里人大家都在看都在听。我更坚信阿里会变,阿里会改。所有伟大的公司都诞生在冬天里。AI电商时代刚刚开始,对谁都是机会,也是挑战。”

阿里2023年3月启动组织变革,蔡崇信和吴泳铭9月正式接任阿里巴巴集团董事会主席和CEO。随后,吴泳铭宣布确立“用户为先、AI驱动”两大战略重心,并围绕这两大重心进行业务梳理,重塑业务战略优先级,同时进行管理团队年轻化改革。

11月,在阿里季度业绩电话会上,吴泳铭首次向外界披露新战略大图,将阿里面向未来10年的重要优先级明确为三个方向:技术驱动的互联网平台业务, AI驱动的科技业务,全球化的商业网络。



阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信在全员信中提出,吴泳铭接任阿里巴巴集团CEO三个月以来,全面推动管理团队年轻化改革。接下来,阿里将全面起用在基层得到锻炼,崭露头角的年轻管理团队,为年轻人创造属于他们的创新环境。

吴泳铭宣布,对于核心业务,阿里将保持长期专注力和高强度的资源和研发投入,同时各业务均以独立业务单元为单位,独立面向市场。

11月底,吴泳铭对阿里云的战略方向作出判断和取舍,未来5年阿里云将实施AI驱动、公共云优先的策略,对业务管理团队进行了大刀阔斧的调整。

据悉,阿里云成立专门的公共云业务事业部,由刘伟光负责;成立混合云业务事业部,由李津负责。加之此前由袁千负责的海外业务事业部,上述3个事业部负责人均向吴泳铭汇报。

在吴泳铭的统筹下,阿里巴巴集团层面还成立基础设施委员会,协调全集团底层技术基础设施的规划与建设,目标是提高运行效率和创造规模效应。基础设施委员会包括阿里云CTO周靖人、阿里合伙人蒋江伟、阿里巴巴CTO吴泽明、达摩院院长张建锋。

阿里云其他组织方面,供应链&IDC、网站&电销&服务、CIO线,由王磊负责;商业智能线、战略投资线、销售管理部、价格管理部、策略部,由郑俊芳负责,两人均向吴泳铭汇报。阿里云基础设施事业部由蒋江伟负责,产品架构与稳定性部由唐洪负责,两人均向周靖人汇报。

1999年,戴珊跟随马云创办阿里,从最基层的客服、销售做起,带过传奇的“中供铁军”,当过集团首席人才官、首席客户服务官。

2021年年底,戴珊被任命为阿里巴巴国内数字商业板块总裁,代表阿里分管大淘宝(包括淘宝、天猫、阿里妈妈)、B2C零售事业群、淘菜菜、特卖和1688等业务。

戴珊掌舵的中国商业板块,被视为阿里的“钱袋子”,占到阿里总收入的60%以上,贡献了几乎全部的净利润。

如今,吴泳铭再次兼任淘天集团CEO,至此,吴泳铭将同时担任阿里巴巴集团和淘天集团、阿里云智能集团三项CEO职务。对此,蔡崇信在全员信中介绍称:

“由吴泳铭兼任阿里云和淘天的一号位,将有助于以技术创新引领淘天的变革,有助于确保集团对两大战略重心电商和云的统一指挥和高强度持续投入。”

戴珊完成淘天使命

对于淘天集团原CEO戴珊,蔡崇信在全员信中评价她:戴珊作为阿里巴巴18个创始团队成员,20多年来一直奋斗在公司一线,为公司的创立和成长付出了巨大的心血。

1999年,戴珊跟随马云创办阿里,从最基层的客服、销售做起,带过传奇的“中供铁军”,当过集团首席人才官、首席客户服务官。

2021年年底,戴珊被任命为阿里巴巴国内数字商业板块总裁,代表阿里分管大淘宝(包括淘宝、天猫、阿里妈妈)、B2C零售事业群、淘菜菜、特卖和1688等业务。

戴珊掌舵的中国商业板块,被视为阿里的“钱袋子”,占到阿里总收入的60%以上,贡献了几乎全部的净利润。

吴泳铭接手淘天第一把火: 核心管理层换血 80后年轻派上位

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

据晚点LatePost报道,12月22日下午,在吴泳铭接替戴珊成为淘天集团CEO的第三天,淘天集团发布全员信,对核心管理层进行了大换血。

最新调整后,淘天集团6位核心管理层变为:吴嘉负责用户平台事业部与阿里妈妈事业部;谌伟业(花名:处端)负责淘宝事业部、淘天商家平台部、淘天客户满意部;刘博(花名:家洛)负责天猫事业部;刘一漫(花名:一漫)负责M2C事业部;汪庭祥(花名:少游)负责服饰发展部;程道放(花名:道放)负责淘宝直播及内容事业部。

其中,吴嘉、谌伟业都是从阿里巴巴其他子集团调入淘天集团。

而此前淘天集团的核心管理层

被悉数轮换,包括汪海(花名:七公)、刘鹏(花名:奥文)、俞峰(花名:玄德)、王明强(花名:思函),以及首席人才官曲洋和首席财务官李博。

多名淘天集团内部人士向时代周报记者确认了上述消息的真实性。同时,时代周报记者就管理层变更联系淘天集团相关人士,对方回复称:“目前暂无更多素材可以提供。”

据悉,以上调整的设计者是吴泳铭。他在12月20日上任淘天集团CEO。

彼时,阿里巴巴集团董事局主席蔡崇信发布全员信称:这将有助于以技术创新引领淘天的变革,确保集团对两大战略重心电商和云的统一指挥和高强度持续投入。

当时,蔡崇信已经预告:吴泳铭接任阿里巴巴集团CEO3个月以来,

全面推动管理团队年轻化改革。接下

来,阿里将全面起用在基层得到锻炼,崭露头角的年轻管理团队,为年轻人创造属于他们的创新环境。

本次调整后,淘天集团的新团队几乎全是80后。负责用户平台事业部与阿里妈妈事业部的吴嘉1985年出生。外界猜测,吴嘉此次调任淘天,与其孵化出夸克密不可分。这个产品被阿里视为战略级创新业务之一,吴泳铭盛赞它“深受年轻一代喜爱,在大模型时代,面向学生群体和年轻人,有巨大机会能创造出革新性搜索产品”。

1982年出生的谌伟业,此前是阿里本地生活集团饿了么COO,他曾主导提出饿了么“放心点准时达”的品牌价值方向,创设现象级营销“猜答案免单”。他也是闲鱼的创始人。

刘博1980年出生,先后负责过淘

宝市场部、淘宝大学、聚划算事业部、

天猫营销平台事业部、阿里妈妈等,淘天历经多次调整,他是少数留存至今的高管。

1984年出生的程道放,最早曾是一名技术负责人,在UC事业部孵化过创新产品“Vmate”,月活用户一度接近5000万,是印度市场第三大视频平台。该产品被印度政府下架后,程道放被调任至淘宝直播负责短视频平台“点淘”,此后职权范围扩大到整个淘宝直播事业部。

汪庭祥1987年出生,是此次调整中最年轻的一名管理层。此前他在淘鲜达、淘菜菜负责过运营,2022年开始接管逛逛。

6名新管理成员中,不少都有技术背景,这与吴泳铭在11月为绘制的战略图谱一脉相承:面向未来,阿里将有3个重要优先级方向,技术驱动的互联网平台业务、AI驱动的科技业

务、全球化的商业网络。

值得一提的是,此次调整已经是近两年淘天集团的第三次大调整。在这背后,是24岁的阿里巴巴竞对林立,核心业务电商面对强敌不断被蚕食的事实。

高盛全球投资研究报告显示,淘宝天猫的市场份额从2019年的66%下降至2022年的44%左右,4年下降三分之一。同期竞争对手中,京东稳定保持在20%左右,拼多多则从10%增加到18%,而抖音和快手的迅速崛起,蚕食的主要份额正是来自淘宝和天猫。

吴泳铭深知阿里电商业务当前的处境,所以他上任以后,“再创业”成为高频词汇。“以再次创业的决心,重塑用户价值”,“无论过去的商业模式有多成功,我们都必须翻篇归零,唤醒重新创业的心态”。

戴珊筹备资管公司背后 阿里投资变阵

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

卸任淘天集团CEO的戴珊，无缝衔接了新职务。12月20日，阿里(BABA.NYSE, 09988.HK)宣布，集团资本管理委员会授权设立资产管理公司。淘天集团原首席执行官戴珊将协助集团筹建阿里巴巴集团资产管理公司、组建专业的管理团队。

“所有伟大的公司都诞生在冬天里。”在拼多多市值逼近阿里之时，阿里巴巴集团创始人马云在阿里内网回复员工时表示，“我坚信阿里会变、阿里会改”。

2023年11月，在历时近一年的动荡和变革后，接任阿里巴巴集团CEO的吴泳铭为阿里重绘战略图谱：面向未来，阿里将有3个重要优先级方向，技术驱动的互联网平台业务、AI驱动的科技业务、全球化的商业网络。

同时，吴泳铭提出，要对既存业务进行战略优先级梳理，对核心业务保持长期专注力和高强度投入；对于非核心业务，将通过尽快盈利或其他多种资本化的方式，实现这些资产的价值。

事实上，阿里在资本侧的改革早已悄然展开。

美股、港股频频减持

近段时间以来，阿里连续减持小鹏汽车和快狗打车，受到外界关注。

12月21日，据港交所文件显示，阿里在小鹏汽车的A类普通股仓在12月19日从12.49%减少至9.24%；同时，其在GoGoX(快狗打车)的持股

比例从10.09%减少至9.88%。

此前的12月15日，美国证券交易委员会(SEC)公告显示，阿里旗下Taobao China Holding Limited计划售出2500万股小鹏汽车的ADR(美国存托股)，总价值约3.91亿美元(约合人民币27.8亿元)。

自小鹏汽车2014年创办以来，阿里一直是小鹏汽车坚定的投资者，先后参与了小鹏汽车的多轮融资。

对于上述减持动作，阿里表示：“我们根据自身的资本管理目标，出售了所持的部分小鹏股份，持股由10.2%降至7.5%。小鹏是中国电动汽车领域的领军者之一，我们已与其建立了战略合作关系。我们相信小鹏的前景，期待与该公司的持续合作。”

同样地，此次减持快狗打车，也并非阿里首次减持。

港交所文件显示，阿里在11月6日出售了25.56万股快狗打车，平均减持价格为每股0.6484港元，持股比例从12.01%降至11.97%。此次减持套现金额约为16.57万港元。

彼时，就有不愿具名的物流人士分析称，阿里减持快狗打车应该是基于对后者本身的发展前景不看好，加上目前阿里战略调整，更聚焦有前景的投资业务，“后续应该还会加快减持的步伐”。

事实上，自2023年3月“1+6+N”改革以来，阿里对非核心业务的投资就已悄然展开变现。7月，商汤科技公告，获阿里全资子公司Taobao Holding Limited知会，该公司已有序售出其持有的所有商汤B类股份，这意味着阿里彻底清仓了投资超过5

年的商汤科技。

据港交所披露信息，4月11日、6月5日、6月15日，阿里分别减持商汤科技4000万股、7000万股、5000万股，随后，在7月6日减持5.57亿股后，阿里持股比例已降至3.15%，不再是持股5%以上的大股东。直至7月21日，阿里彻底清仓商汤科技。

A股“换而不退”

除了对港股、美股部分公司进行减持，阿里对A股持股公司的梳理也已展开，最新的动作就是对圆通速递、美凯龙、丽人丽妆、美年健康、千方科技、分众传媒、居然之家7家上市公司进行投资“换手”。

12月的第一天，圆通速递、美凯龙、丽人丽妆分别公告，作为公司持股5%以上的股东，阿里网络因自身要突出主业、实施存续分立，将把所持的上市公司股份转让给杭州灏月。交易完成后，阿里网络不再直接持有上市公司股份。

两日后，美年健康、千方科技、分众传媒、居然之家4家上市公司也于同日发布相关的交易公告。

据公告，为突出主业、非主业业务独立发展，阿里网络分立为阿里网络(存续公司)和新设公司杭州灏月、传滨科技、传航科技，且分立后存续公司及各新设公司的股东及持股比例情况与分立前的阿里网络股东及持股比例一致。

此次股权转让后，阿里网络原先所持的上述7家上市公司股份全部由杭州灏月承继。这意味着，经历此次股权转让“换手”后，阿里并没有放弃对

上述A股公司的投资，而是转由新设立的投资公司进行代持。

对于阿里来说，“换而不退”成为最新7笔交易的关键词，这意味着阿里重新梳理了对于A股参投公司的持股路径。

事实上，这并非阿里在A股市场的第一次“换手”。6月5日，菜鸟全资附属公司浙江菜鸟已与阿里的全资附属公司上海德峨实业订立股份转让协议，上海德峨实业同意向菜鸟转让其持有的申通快递全部股权，占申通快递已发行股本的约25%，总价约38.78亿元。

8月31日交易完成后，菜鸟持有申通快递约25%的已发行股本。随后9月26日，菜鸟向港交所递交了IPO申请。

选择“换手”而非退出，意味着阿里并没有放弃对于相关A股标的的投资，也没有表现出退出的意愿。

在业内人士看来，通过此次7家上市公司权益变更，阿里重新梳理了对于A股参投公司的持股路径，这与“1+6+N”调整后阿里全面走向控股公司的管理模式定位一脉相承，对阿里集团后续的投资布局有参考意义。

优化资本回报率

除了对已有投资进行优化，过去一年，阿里在一级市场的投资也变得更为谨慎。

财联社创投通数据显示，阿里在2013年开启投资布局的大规模扩张，每年出资的项目数量保持在60个左右，而近两年，投资布局则有收缩趋势，去年和今年的出资数目都在20个出头的水平。

具体来看，阿里今年在一级市场出手的项目，主要集中在跨境电商、人工智能，以及VR/AR领域。

作为LP出资基金方面，据天眼查显示，11月阿里出资了峰瑞资本旗下上海峰瑞睿佳投资中心(有限合伙)；9月阿里组建了杭州和生一期创业投资基金合伙企业(有限合伙)，持股比例达到99%。

就资产配置来说，当公司对外投资减少，经营产生的现金流就可以更多地用于回报股东。

12月6日，阿里宣布将于2023财年首次向股东派发年度股息，派息总金额达到25亿美元。这也是阿里2014年上市美股以及2019年再次回归港股以来首次大规模分红派息。

在11月的财报电话会上，阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信提到会专注于释放价值，提高股东回报。

“公司资产负债表上，持有股权证券、其他投资以及按权益法核算的投资，总计670亿美元。此外，我们还有一些运营业务在占据公司的资本，但其增长率较低，并非所有这些投资都属于公司的核心业务或战略业务。我们正在评估将这些资产价值变现的创新方法，以便向股东返还价值。”蔡崇信进一步说道。

该想法很快有了落地方案。12月20日，阿里宣布，由戴珊协助筹建资管公司，优化资本回报率，提升股东价值。蔡崇信表示：“筹备集团资产管理公司是阿里变革之后新的业务职能，需要开拓的精神和极强的组织架构能力，戴珊将充分发挥她的专长，为公司继续创造价值。”

这个破产房企竟然这样将资产价值最大化 质点数科带你走近典型案例

改革开放以来，我国房地产市场呈现一种强劲发展势头，大量房地产开发商如雨后春笋般出现，但近年来由于国家宏观经济政策的不断调整，不可避免地导致大批房地产企业消亡与重组现象的发生。在此大背景下，发现一些困境房企选择进行破产清算或重整，质点数科认为对于房企走入破产程序这种社会现象应理性看待，因为清算重整往往成为了困境房企纾困的优选方案，通过破产程序对企业进行保护，从而在法律规范下争取梳理债务、解决债务、引入投资并摆脱困境。

破产重整，有利于市场的良性循环

经过质点数科的长期服务得出经验，市场需要讲究供需平衡，近年来房地产市场的无序开发导致了部分地区市场供过于求，当楼房处于饱和状态的时候，房地产企业就要及时进行产业调整，及时止损。令人遗憾的是，很多房地产企业并没有意识到这一点，在暴利的驱动下，依然热衷于利用较高的杠杆进行盲目开发，最终遭受市场之困。

其中，博亿公司(以下称“博亿”)位于四川省成都市新都区石板滩镇万源大道的土地宗地面积14921.85平方米的“田园精品”项目，自2011年开工后，因博亿经营管理不善，资金链断裂，于2018年停工至今。项目停工不能按期交房，导致拆迁户、购房户不能妥善安置，其他债权人利益也受到了严重损害，造成不良的社会影响。故博亿公司经过市场对比和筛选后选择质点数科提供纾困服务。

当质点数科开始介入本项目后发现项目存在以下几个难题：

博亿在开发过程中加入过大资金杠杆，实施推进过快，存在违规销售情况，资质不齐全；

停工时间长导致复工复产难度较大，施工存在危险；

重整过程中存在未申报的债权。

面对以上问题，质点数科引入资金并按照程序进行补足对应的资质证件。运用专业团队安全生产施工，制定安全复建方案，全面的施工质量评估，快速引入长期合作的实力的施工团队，预计10个月内完工，尽快盘活项目并帮助企业脱离困境。同时，对于未申报的债权信息进行整理并对债权人进行了大量的安抚和维稳的工作，向债权人展示足够实力。

确保多方权益，实现价值最大化

质点数科从哪些方面确保各方当事人的权益，从而使得项目价值最大化呢？为博亿赋能增值：项目选择破产重整使得债务利息停止计算的法律后果，从而减少不断增加的债务压力；与此同时，质点数科引入强大的产业资源，把握施工主体的施工能力及成本，从而确保项目工程顺利实施，避免二次烂尾；并引进有强大营销及服务能力的营销和物业服务团队为项目赋能，让项目的整体价值得到提升。同时，质点数科拥有丰富的资本和产业资源确保重整过程流程的稳妥进行，为博亿原实控人等利益相关方减去担忧。

对投资人的资产安全提供充足的保障：质点数科对项目进行精准价值和收益评估并为向投资人出具各项可行性分析报告为投资人投资决策提供参考，同时，为确保投资人的资金安全，在投资人资金投入前，质点数科结合项目尽调情况出具项目尽调报告，并涉及完备的投入及退出方案，助力投资人完成项目投资。

为区域政府解忧：博亿在当地是远近闻名的烂尾楼项目，此次质点数科盘活博亿项目的一系列举措，大大减轻了当地政府的维稳压力，为区域企业纾困提供了成功的参考案例，为区域经济发展贡献力量。

破产重整，顺应时代的发展

质点数科建议破产重整制度可以在企业资不抵债之时，通过法定程序，对企业债务进行整理，保护企业继续经营，使之摆脱困境。企业的破产重整申请获得批准后，企业债务利息停止计算，债权人将统一通过破产程序进行债权申报并依法参与分配。重整制度使得相关投资人法律保护下进行投资，有利于纾困资金的引进，对于虽已陷入债务困境但仍具有挽救价值的企业来说是一个重生的机会，也能更好地维护各方当事人的合法权益。

对于烂尾工程，质点数科认为较明智的做法应该是引入法定的破产保护机制并进行资源整合。如果不进行房企烂尾工程的资产重整，将产生沉淀大量的资金，烂尾项目所涉及的土地、在建工程无法得到有效的利用。发挥社会价值，不利于房地产市场乃

至整个国民经济的稳定健康发展。所以，对没有生机与活力的房企，质点数科建议房企应该果断地进行破产清算或者重整，这有利于房地产市场的良性循环。

据统计，2021年全国法院审结破产重整案件732件，盘活资产1.5万亿元，帮助745家企业焕发新生，35万名员工稳住就业岗位，充分体现了破产重整保市场主体、保就业的重要功能。由此可见，未来破产重整业务势必会迎来增势，并变成困境企业的首选纾困方式。质点数科，您身边的重整专家。

总而言之，对困境房地产企业进行破产清算、重整，顺应了时代发展，符合国家宏观政策调整，困境企业主动寻求专业的重整服务机构提供纾困服务是理性且明智的做法。

(文/墨染)



“人形机器人第一股” 优必选结束招股 资本仍跑步进场

时代周报记者 郭美婷 发自广州

12月22日，优必选（09880.HK）结束招股。

自12月19日开始，优必选在全球发售1128.2万股，最多募资约13.09亿港元，其预计于12月29日在港股主板上市。从时间上，优必选有可能是年内最后一只新增上市的港股。

与大多数高科技企业相似，优必选仍处于“烧钱”阶段，至今未实现盈利。公告显示，2020—2023年上半年，优必选累计亏了超过31亿元。作为公司发展重点的人形机器人，目前对优必选营收的贡献占比仍然较低。

不过，随着AI技术的发展，其主要载体人形机器人也成为群雄逐鹿新高地。2023年以来各路玩家加速布局赛道。一周前，马斯克发布Optimus第二代视频，展示了在重量、灵活度上都有显著进步的特斯拉人形机器人。有分析人士认为，以目前的速度迭代下去，Optimus机器人可能很快就能在许多领域取代人工。

在国内，如追觅科技、智元机器人等老牌机器人厂商，以及小鹏、科大讯飞等大厂也纷纷在2023年发布了人形机器人。

2023年11月，工信部印发《人形机器人创新发展指导意见》，提出了国内人形机器人到2025年实现批量生产，2027年综合实力达到世界先进水平的目标。

人形机器人的商业化进程，已箭在弦上，不得不发。

三年半亏超31亿元

优必选成立于2012年，主营业务为智能服务机器人及其解决方案，客户群涵盖全球50多个国家和地区，拥有900多家企业客户。2020—2023年上半年，优必选共售出超76万台机器人。

根据弗若斯特沙利文资料，2022年，优必选在中国智能服务机器人解决方案产业中，占据2.8%的市场份额，排名第三。

早在2019年，优必选就曾计划于深交所上市，先后聘任中金公司、民生证券为联合辅导机构。但最终，优必选在2021年终止了上市辅导，IPO之路并未成行。

2023年，优必选转战港股，终于走到了开启招股这一步。这一次，按优必选此次86~116港元的招股价，对应的上市市值在359亿~484亿港元之间。

从披露的财务数据来看，优必选2020—2022年，以及2023年上半年分别实现营业收入7.40亿元、8.17亿元、10.08亿元及2.61亿元。但在相同的时间段内，分别录得净亏损7.07亿元、9.18亿元、9.87亿元及5.48亿元，即优必选在三年半的时间里累计亏了超过31亿元。

在研发开支上，优必选的投入巨大。2020—2022年，优必选的研发开支共13.7亿元，三年平均研发开支占总收入的比例为54.6%。2023年上半年，优必选用于研发的支出为2.24亿元，占总收入的比例达85.9%。

营销和行政的开支同样不小，2020—2022年，平均年营销开支占总

收入的比例超过40%，行政开支占总收入的比例近33%。

2023年上半年，优必选的营销和行政开支占总收入的比例分别达到了72.7%和68.0%。

另外，2020—2022年，优必选的毛利率分别为44.7%、31.3%、29.2%，2023年上半年的毛利率为20.2%，呈下滑态势。

根据优必选招股书显示，中国智能服务机器人及智能服务机器人解决方案产业排名前五的公司为达闼科技、海康机器人、优必选科技、SGAI和极智嘉科技。

时代周报记者对比了海康威视（002415.SZ）旗下的海康机器人的毛利率情况。该公司2023年也向深交所递交了上市申请。其公告透露，海康机器人在2020年、2021年、2022年及2023年上半年毛利润率分别为44.55%、44.28%、43.57%和41.34%。2021年和2022年的毛利均超出优必选10个百分点。

资本跑步入场

自成立之初，优必选就极受资本青睐。时代周报记者梳理发现，在上市前，优必选已经进行了15轮融资，融资额超过57亿元。

在优必选过往的股东中，投资方既包括启明、鼎晖等创投机构，又有腾讯、科大讯飞、海尔、正大集团等知名企业和工商银行、金石投资、民生证券等金融机构。同时，也有来自柳州、重庆、珠海、杭州等多地国资的身影。

在12月19日发布的全球发售公

告中，优必选此次IPO还获得了亦庄国际控股（香港）有限公司将作为基石投资者参与本次发行。该机构是北京经济技术开发区财政审计局下设公司的全资附属公司，认购规模达5亿元，约合5.45亿港元，占总募资额的47.8%。另据公告披露，优必选控股股东及上市前全体现有股东承诺禁售一年。

透镜研究创始人况玉清告诉时代周报记者，如机器人这类面向C端赛道的新消费物种，如果项目做得还可以，很容易受到投资人的关注。

不过尽管已有多轮融资，但优必选仍依赖于银行贷款为公司业务运营提供资金。

2021—2023年6月30日，优必选分别向银行贷款3.07亿元、2.98亿元及6.02亿元。

另外，时代周报记者查阅优必选招股书发现，2020—2023年上半年经营活动所用现金流净额分别为-6.03亿元、-6.81亿元、-5.43亿元，以及-5.27亿元。

优必选表示，此次IPO所得款项净额的47%将用于研发，19.4%将用于偿还部分银行贷款，7.9%将用于完善的研发基础设施，9.5%将用于提升品牌知名度及市场渗透率，6.2%将用于优化管理及营运效率，10.0%将用于营运资金及其他一般公司用途。

人形机器人商业化在即？

优必选此次IPO被称为“人形机器人第一股”。一直以来，人形机器人技术都是优必选的一个卖点。

优必选将IPO所得款项净额的

10.7%（约11.03亿港元）用于升级人形机器人所采用的核心技术，这在所有用于研发的款项中占比最高。

“我们一直将研发工作聚焦于推进人形机器人所使用的核心技术。”优必选在公告中写道，公司的策略始终是投入资源，同时进行各种机器人和人工智能技术的研发项目，而研发工作主要集中在人形机器人的核心技术，而这必然会增加其研发开支。

目前，全球人形机器人产业仍处于技术探索和发展的早期阶段，未来如何实现商业化落地是横亘在产业面前的一道难题。

据了解，优必选率先实现了人形机器人的商业化。公告显示，优必选生产的人形机器人包括用于教育场景的人形Yanshee偃师、人形Alpha Mini悟空（教育）；用于通用服务场景的Walker系列；用于消费场景的人形Alpha Mini悟空（非教育）等。

2020—2023年上半年，几款人形机器人的总收入贡献比均不超过10%。

2022年，Yanshee偃师、Alpha Mini悟空系列（教育）、Walker系列、Alpha Mini悟空（非教育）系列的贡献比分别为3.7%、2.8%、4.8%、2.1%，到2023年上半年，上述贡献比依次变为了0.8%、0.4%、0.9%、4.7%。

“目前人形机器人产业面临的主要问题还是技术问题，仍无法保证足够智能化的用户体验。”况玉清表示。

关于优必选人形机器人商业化问题，时代周报记者尝试联系优必选相关负责人，但截至发稿，未获回应。■

阳光保险：扎实推进新战略落地 肩负责任使命担当

金融是国民经济的血脉，是国家

核心竞争力的重要组成部分。日前召开的中央金融工作会议指出，要坚定不移走中国特色金融发展之路。

作为金融保险业的中生代代表，阳光保险集团始终奋力开拓金融高质量发展之路。

在过往一年，阳光凭借“上市新秀”身份亮相资本市场，经历了上市后首个完整经营年度，面对全新起点，提出打造“科技阳光、价值阳光、知心阳光”的新阳光战略，有效推进战略扎实落地，用价值增量夯实业务成长，并以实干行动加大力度服务实体经济、防控金融风险以及更好满足人民群众的金融需求，有力支撑经济社会发展大局。

面向未来，阳光保险还将全面贯彻落实中央金融工作会议与中央经济工作会议精神，按照“稳中求进，以进促稳，先立后破”的要求，推进打造“科技阳光、价值阳光、知心阳光”的新阳光战略，以强烈的责任感和使命感做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，当好执行者、行动派与实干家，以金融高质量发展助力强国建设、民族复兴伟业。

打造“科技阳光”，以实际行动践行“科技金融”开篇之作

“科技金融”作为开篇之作，在助力创新驱动发展战略深入实施方面发挥重要作用，也是企业融入科技浪潮、探索完善金融服务的切入点。

阳光保险一直以来高度重视科技研发与投入，在公司成立之初就确立了建设一套全新“业财一体”IT系统的首要任务，这套系统在当时是行业的创新，也奠定了阳光快速发展的基础。尔后，阳光领先于行业陆续开启数字化转型，在保险科技领域培育强劲竞争优势。在今年，阳光更是明确提出以数据智能打造“科技阳光”的新战略，并逐步将宏伟蓝图落

地实践。

围绕“科技阳光”战略，阳光保险以机制变革的“罗布泊”创新模式为突破口，形成了科技团队的创新文化、完成了“罗布泊”项目的揭榜挂帅，在总部“罗布泊”团队与一线机构人员协同努力创新下，持续推进数智化转型，实现诸多突破性成果，如推动三大机器人持续向行业先进水平迈进。

同时，阳光还运用科技力量，加大服务国家战略、助力经济社会高质量发展。比如以“保险+科技+服务”的形式，打造形成行业专属风险管理解决方案，助力实体经济风险减量。阳光保险还探索推出了“零接触式”远程视频查勘核保新模式，如此便可将金融服务有效触达偏远地区、乡村地区，扩大金融服务广度与深度，为乡村金融发展助力，促进高水平普惠金融体系建设。

当前，伴随着全球数字科技的高速发展，自我觉醒与创新科技突破已不仅关乎企业自身发展，更是我国保险业整体迈向新征程、竞逐全球保险业新高地的重要动能。面对时代提出的必答题，阳光保险主动承担起“推进行业数智化转型”的使命与责任，于今年11月积极牵头举办“首届保险科技数智大会”，来自150余家保险企业、保险科技企业、科技企业、高等院校、研究机构的企业高管、行业资深学者专家出席会议，共同探讨科技演进背景下的保险业未来发展；以大会为契机，阳光还牵头组建了保险业首个高规格科技共创平台型组织——“保险科技数智创新联合体”，旨在打造一个充满活力、深度连接、稳定可持续的生态链接平台。此次盛会正是聚集起保险科技智能的全部力量，全面加快保险业的科技智能创新突破，以科技助力中国保险业走在世界前列的务实之举。

下一阶段，阳光保险还将紧密结合“科技金融”要求，围绕公司“一台

机器与一群客户的关系”的终极战略目标，以全方位的数据智能实现科技突破，进一步打造“科技阳光”，逐步实现整个肌体的智能升级；集合起全部科技力量，让数据智能的创新突破在阳光乃至行业、社会上全面开花，以科技助推金融强国建设。

成就“价值阳光”，以核心竞争力实现“稳中求进”

当前，中央经济工作会议已为明年经济工作发展定调：“稳中求进、以进促稳、先立后破。”对于企业发展来说，阳光保险在过去一年加力蓄势，把握好“稳”的基盘，以清晰的战略定力做好资产管理、风险管理等，为企业的高价值成长提供了坚实基础；同时，围绕“进”这个目标，把做强新动能作为重要抓手，以产寿险创新突破打造“价值阳光”。

财险业务方面，阳光的三张生命表工程均实现突破性进展，其中尤其是车险智能生命表打通了“最后一公里”，真正形成了行业领先的风险定价能力，全面实现了车险刚性成本管理、资源最优配置的全智能化，为车险成为稳定盈利业务提供了科技模式保障。

寿险业务方面，“一身两翼”差异化、价值化的发展路径日益清晰，业务价值率、继续率稳步提升，整体迈进“高素质、高产能、高价值、高收入、高品质”的“五高”追求，行业相对优势愈发凸显。

资产管理领域，面对资本市场波动带来的挑战，阳光保险依旧以清晰的战略定力、正确的现实选择与超常的资负联动，确保主业的健康稳健发展；并紧跟国家发展战略，不断提高对未来趋势性产业的投资能力与配置比例，把握战略实现的主动权。

在“坚持把防控风险作为金融工作的永恒主题”的监管指引下，阳光也将风险管理能力作为企业自身的核心以及价值增量的前提。包括加

大风控体系的建设力度，依靠智能化科技手段，实施风险实时监控、提前风险预警研判，全面提升风险管理能力等，为公司价值向上进发夯实底线基石。

“价值阳光”的新战略正如新鲜血液一般激活了企业，推动阳光稳健增长，综合实力不断攀升，且在不断变化的环境之中依然坚守住价值定力；而围绕新战略的一系列落地执行则更加凸显出阳光的独特优势与盈利能力，更彰显出这家企业在“稳”与“进”的平衡之中探索的可持续发展道路。

落地“知心阳光”，用“爱与责任”践行“以人民为中心”

中央金融工作会议中强调金融必须坚持以人民为中心。当前，随着人民群众日益增长、愈发多元的需求与关切，保险业需要以更为丰富、便捷的金融服务，更好地满足人民群众日益增长的金融需求，实现人民对美好生活的向往。

阳光保险始终坚持“金融为民”思想，因此，自成立以来，一直践行“以客户为中心”的核心价值观，并从战略层面再次深化、全面打造“知心阳光”。在过去一年中，阳光全面围绕“金融为民”，把人民对美好生活的向往作为工作目标和前进动力，持续推进“纵横计划”与“伙伴行动”，用心用情用力解决好群众“急难愁盼”问题，扎实答好民生答卷。

在“纵横计划”的指引下，阳光人寿围绕人民群众家庭的全生命周期需求，在超过两万多名客户大调研的基础上，通过对人生阶段、需求归类、产品对应等多维问题的深度研究、透彻分析，一举推出了真正具有客户思想的“三/五/七”产品体系——即“三张保单保一生、五张保单全家福、七彩阳光满堂红”，使阳光成为行业第一家将“人的一生需要几张保单”这件不容易说清楚的事，简单明了地

向社会说得清清楚楚的公司。

阳光财险围绕“伙伴行动”商业模式，聚焦多个领域，落地行业风险管理解决方案，为打造财险风险管理伙伴的品牌形象积累了宝贵经验。

在客户服务端，阳光遵循“价值性、特色性、实用性、好用性”的“四性”原则，初步搭建了多领域多维度的“知心阳光”综合服务体系，并升级了“客户体验官”队伍，更好“为客户代言”。

在聚焦民生关切之外，阳光保险还始终胸怀“国之大者”，积极担当作为，服务国家战略、实体经济，将“知心阳光”的内涵意义进一步深化落地。

截至今年11月底，阳光保险为实体经济提供风险保障56.8万亿元，为经济发展锻造强劲韧性；积极响应国家“一带一路”倡议，提供风险保障954.7亿元；聚焦中小微企业实际需求，为约8.74万家中小微企业提供风险保障2907.6亿元，帮助小微企业获得融资金额103.84亿元；稳步扩大农产品保险覆盖面，为广大农户提供风险保障420亿元，为36.1万户次受灾农户支付赔款3.97亿元；助力推动绿色低碳转型，累计为124.05万家企业及个人提供绿色保险保障11.24万亿元，提供赔款支持36亿元。

在公益事业方面，截至目前，阳光援助的73所博爱学校已惠及师生2.9万人；“万名村医”行动已覆盖1.9万名村医，惠及1200万名村民，用系列暖心行动与百姓链接。

“知心阳光”的步履未止于此，全体阳光人都将以“爱与责任”的布道师身份，将保险这项行善积德的行动持续播撒，将“人民思想”贯穿到做好金融保险工作的全过程和各方面；继续在服务构建新发展格局、服务保障人民美好生活生活中，切实承担起经济减震器与社会稳定器的重要职责，锲而不舍地推进“知心阳光”落地实践，致力于“金融为民、金融利民、金融惠民、金融便民”。

（文／杨亮）

CONSUMPTION · 消费

董宇辉的新战场 俞敏洪给的副总裁含金量有多高？

时代周报记者 欧阳倩倩 发自北京

“打工人”蜕变至高管，俞敏洪的诚意有多少？12月18日凌晨，东方甄选微博账号发布俞敏洪和董宇辉的直播预告，活动海报显示，董宇辉有了新身份——东方甄选高级合伙人。同一天，新东方教育科技（集团）有限公司发布通知：任命董宇辉为新东方教育科技集团董事长文化助理，兼任新东方文旅集团副总裁。

一日之内两连升，董宇辉从员工升级至副总裁，有网友调侃，这是“打工人”的胜利。在当晚的直播中，俞敏洪表示，不是迫于压力才给董宇辉这个头衔，而是一直想给他的身份，只是这两天才实现。“高级合伙人是什么概念？对公司有话语权，相当于VP，有股东色彩；助理不是秘书，是董事长助理的概念；至于文旅集团副总，这能够让董宇辉最大程度发挥他的能力，且能跟我一起合作共赢。”他说。

至于该身份的具体持股比例问题，俞敏洪表示，也有人在问为什么在股东名单里看不到董宇辉？“现在在网上传的股东、股份之类的信息基本上没有一条是真实的。且在上市以后，股东名单不需要公布，作为对于个人隐私的保护，公司也是不会公布的。”

据此前，时代周报记者致电东方甄选相关负责人，截至发稿未获回应。

天使投资人、知名互联网专家郭涛对时代周报记者表示，对于东方甄选来说，中腰部主播还没有完全支撑起直播带货大旗，“去头部主播”仍需要时间。另外，在目前的情况下，东方甄选也需要快速稳定粉丝和投资者的情绪。

12月18日，俞敏洪在直播中透露，大约在一个月后，将为董宇辉成立一个工作室，单独开辟IP账号和直播间。这个直播间的定位是书籍推荐、文旅推广、作家访谈等。董宇辉也表示，未来，他更多时间会在新的直播间出现，“东方甄选也会来”，但相对之前不会那么高频。

官宣文旅业务不到半年

2023年3月，俞敏洪公开表示：“东方甄选是带货平台，这是有天花板的。未来我将深耕农业赛道，另一个目标就是‘美景’，将布局文旅产业。”

7月19日，北京新东方文旅有限公司在北京成立，注册资本10亿元。



当月21日，新东方官宣开启文旅业务。也就是说，董宇辉背后的新业务才刚刚开展不到半年。

目前，陕西、甘肃、浙江、新疆等地已经设立了分公司，并发布了不少旅游路线，售价在3999~5999元之间；根据“杭州新东方”微信公众号信息，浙江新东方文旅首推的“大美中华文化十线”产品共有两款，其中6天5晚的“PLUS版”售价为5999元；4天3晚的“轻量版”售价为3999元，包括“浙东唐诗之旅”“莲都寻根之旅”等。

此外，还有不少价位在1万元以上的旅游线路，根据浙江新东方文旅公众号，其推出“再度芳华，寻梦徽州”“竹韵百丈、古韵半山”“竹意百丈、古韵半山”“人间江南梦、醉忆是杭州”等多款产品均价格较高，前三款产品均为14天13晚，售价分别为1.48万元、1.48万元、1.98万元，最后一款21天20晚的产品售价高达2.98万元。

俞敏洪将新创业目标定位于“银发经济”。《2020年中国银发经济市场分析概览》显示，2015—2019年，中国银发经济市场规模从2.4万亿元增长至4.3万亿元，年复合增长率15.2%，2024年行业市场规模预计达到8.6万亿元。

然而从销量看，时代周报记者梳理“浙江新东方文旅”抖音账号页面发现，5499元的“东坡精神溯源

之旅”、5999元的“莲都寻根之旅”两条旅游线路比较受欢迎，分别卖出600+件和100+件，其余产品线只卖出几十件，价位上万元的旅游线路都只有寥寥几人购买。

目前，新东方文旅业务仍在大量招募人才，包括旅游产品经理、文旅策划总监、文旅导游、文旅讲师等。此外，有报道称，在文旅产品全面登陆东方甄选之前，新东方已与超过100家企业敲定合作意向，在东方甄选APP上架旅游套餐、景点门票、酒店套餐等文旅产品。

供应链难题

理想很美好，但接下来如何将产品转化为销量？截至12月19日，东方甄选2022年年底推出的“东方甄选看世界”抖音账号粉丝数量仅为315.5万，共发布作品1688个。这与东方甄选3120.2万的粉丝体量相差甚远，甚至不及俞敏洪和董宇辉的1478.2万、2216.1万的粉丝数。

与此同时，董宇辉本人及东方甄选的影响力也在下滑。光大证券研报显示，据灰豚数据，2023年5—7月，东方甄选矩阵直播间日均总GMV、日均总观看人数和综合转化率逐月下滑（各直播间加权平均）。

其中5月日均总GMV 2971万元，日均总观看人次1502万，综合转化率2.67%；6月日均总GMV 2554万元，日均总观看人次1425万，综合转化率

2.49%；7月日均总GMV 2309万元，日均总观看人次1366万，综合转化率2.31%。其中7月主站日均GMV 1170万元，同比大跌47%，环比减少21%。

数据下跌，意味着董宇辉和东方甄选的影响力在下滑，光大证券认为，东方甄选抖音直播间已过流量强红利期，或面临用户新鲜感下降及抖音推送减少的压力，日均观看人次逐月有所下滑。

与此同时，补齐供应链也是新东方入局文旅业不得不面对的难题。

2023年8月，《中国旅游报》援引某OTA（在线旅游平台公司）高管的观点表示，新东方目前的优势还是在师资这方面，“老师可以经过培训做导游、做客服、做讲解员，但却不擅长做地推，不能一家一家去和酒店、景区、航空公司、租车企业谈合作。”所以在供应链上，短期内还要靠OTA和资深旅游供应商。任何一个品类要做好都离不开产业链的整合，与新入局者相比，深耕旅游行业十多年的资深玩家，已经形成了一定的专业优势。

郭涛表示，东方甄选的文旅业务板块更多是与第三方供应商合作，不论是产品还是形式，似乎大多处于探索阶段。对文旅供应商的控制力较弱，产品质量和服务水平可能无法得到充分保证。此外，与多个供应商合作可能导致产品同质化严重、缺乏差异化竞争优势。

315.5

万

<

再造一个始祖鸟？ 李宁参投的私募出手了

时代财经 周嘉宝

当地时间12月18日，全球私募股权公司莱恩资本（LionRock Capital Limited）公告，同意莱恩资本旗下管理运营的一只基金从运动鞋服公司亚瑟士（ASICS Corporation）手中收购北欧户外品牌Haglöfs AB（火柴棍）100%的股权。

莱恩资本是一家总部在香港的私募股权公司，投资领域涵盖运动品牌、新经济、食品与饮料、健康医疗。莱恩资本与李宁公司创始人、“体操王子”李宁关系密切。资料显示，李宁为莱恩资本非执行董事长。

莱恩资本首次收购户外品牌

这是莱恩资本首次涉足收购户外运动服饰公司。Haglöfs是1914年创立的百年瑞典户外运动品牌，业务包括设计、开发、销售服装、鞋类和硬件产品，销往全球28个国家。该公司自2010年以来一直是亚瑟士的全资子公司。

根据时尚媒体WWD，莱恩资本相关人员在交流中不仅提及另一户

外品牌始祖鸟Arc'teryx在中国市场的出色表现，还强调了莱恩资本与李宁本人的关系。虽然这则交易对外公布的细节甚少，但被外界解读为李宁公司及其创始人家族加码中高端户外赛道的重要表现。

时代财经发现，作为户外服饰品牌Haglöfs，销售价格带非常广。在天猫旗舰店中，普通短袖T恤售价约300元，而功能性更强的滑雪服外套促销售价则超过6000元。

据Statista数据，2021年全球户外用品行业规模为1812.35亿美元，预计到2025年，该行业规模将增至2363.50亿美元。另据《中国户外运动产业发展报告（2022—2023）》数据，2022年中国户外用品行业市场规模1971亿元，预计2025年将增至2400亿元。

12月20日，李宁公司相关人员对时代财经回应，“李宁公司是莱恩资本旗下基金的有限合伙人，李宁公司为跟投方，不参与收购公司的管理及运营。”

此次莱恩资本的收购并不等同于李宁公司的收购，但可看做一次重

要的投资行为。

非凡领越否认与收购有关

早在2019年，李宁公司管理层就曾透露出资约6100万美元与莱恩资本合作成立私募基金一事，李宁公司将以有限合伙的形式投资国外合适的消费及体育品牌。

彼时，李宁公司管理层还透露：“我们的目标就是不想自己直接去做收购，因为李宁品牌本身还有很多机会，不想耗费太多精力和金钱，所以选择跟专门的基金合作去做投资，但不会是一个很大的投资数目。”

不过，有观点认为，一直坚持“单品牌、多品类、多渠道”战略的李宁公司，难以成为火柴棍的最后归宿，而同样是被李宁及其家族控制的非凡领越（原“非凡中国”）或许在未来更有可能主导火柴棍的经营。

资料显示，非凡领越是李宁公司的大股东，从2019年开始也正式开展多品牌鞋服业务。该公司旗下已有百年鞋履品牌Clarks、休闲服饰品牌堡狮龙、意大利百年奢华品牌Amedeo Testoni铁狮东尼、潮流时尚品牌

LNG等。

值得一提的是，非凡领越对百年鞋履Clarks的收购实践，无疑让李宁及其家族尝到了甜头。

2020年，莱恩资本收购Clarks部分股权；2021年，李宁公司大股东非凡领越就先以贷款的形式参与Clarks的间接持股；2023年1月非凡领越正式完成二次收购Clarks事项，其于Clarks集团的权益由26%增至51%。

如今，Clarks已然成为非凡领越的现金奶牛。得益于Clarks的加入，非凡领越在2023年上半年的收益较2022年同期大增620.9%至约54.4亿港元。

2022年年底，非凡领越执行董事李麒麟亦在采访中表示，公司仍在持续关注和寻找优质的鞋服消费品品牌。

12月20日，时代财经亦联系非凡领越相关人员，对方否认了与此次莱恩资本投资有关，并表示非凡领越与莱恩资本、李宁公司均相互独立，无法回应有关莱恩资本收购的相关问题。不过，上述人员同时向时代财经确认了公司持续关注全球优质品牌的意向。

6100

万美元

<

315.5

万

<

零食赛道大混战

时代周报记者 李馨婷 发自广州

与赵一鸣食品合并后的湖南零食很忙商业连锁有限公司（下称“零食很忙”）拿到了第一笔投资。

12月18日晚，休闲食品企业好想你（002582.SZ）发布公告，称经董事会会议审议，同意公司及全资子公司将以货币资金合计出资7亿元对零食很忙增资。增资完成后，公司及全资子公司合计持有零食很忙6.64%的股权。

同日，向零食很忙进行战略投资的还有盐津铺子（002847.SZ）控股股东湖南盐津铺子控股有限公司（下称“盐津铺子控股”），其将向零食很忙投资3.5亿元。

11月初，两大量贩零食品牌零食很忙和赵一鸣食品宣布进行战略合并。随后，赵一鸣食品遭前股东良品铺子旗下公司起诉，后者指控赵一鸣食品在双方合作期内，刻意隐瞒公司合并的重大事项，损害小股东知情权。目前，法院已受理此案。

同时，有媒体报道，赵一鸣食品和零食很忙的合并案，可能涉嫌非法垄断。

如今，好想你与盐津铺子合计斥资10.5亿元入股合并后的零食很忙，零食赛道也从新兴渠道品牌间合作，进入上下游企业抱团作战的阶段。

“零食们”真的很忙

尽管投资标的身陷争议，但零食很忙作为行业龙头仍然很抢手。

成立于2019年的零食很忙是新兴零食量贩赛道的头部公司。成立以来，通过加盟模式，零食很忙门店规模不断扩张。2023年11月与赵一鸣食品战略合并后，零食很忙（含赵一

鸣食品）的全国门店数量目前已超过6500家。

而作为传统零食品牌，成立于1992年的好想你近年发展则不尽如人意。好想你在2022年出现了近7年来的首次净亏损，而2023年前三季度，其净利仍为亏损4084万元。于2020年，好想你还出售了2016年收购的零食品牌百草味。

好想你在投资公告中就指出，国内传统商超渠道增长乏力，以零食很忙、赵一鸣食品等为代表的零食集合店成为渠道新宠。这些零食渠道通过缩短价值链，为消费者提供了高质低价的休闲食品和良好的购物体验。对于公司来说，把握好这一发展机遇，将有利于公司借助零食渠道提升销售规模。

针对投资可能涉及的垄断事宜，好想你在补充公告中强调，由于该笔投资行为不构成《中华人民共和国反垄断法》《国务院关于经营者集中申报的规定》《经营者集中审查规定》等相关规定中的经营者集中情形，因此公司不需要履行经营者集中申报手续。

此外，好想你还指出，投资的交易文件已对零食很忙收购赵一鸣食品经营者集中申报事宜予以约定，若因经营者集中申报未通过或其他因素导致零食很忙收购赵一鸣食品事宜被撤销或无效而发生重大股权转让行为，则公司投资的价格也将进行相应调整。

由此可见，对双方而言，该笔投资交易仍存在变数。

盐津铺子控股对零食很忙的增资动作则更多是顺势而为。盐津铺子控股旗下上市公司盐津铺子是集研发、生产、销售于一体的休闲食品企业，公司产品包括辣卤零食、深海零食等七大品类。2021年，盐津铺子在

保持原有KA、AB类超市优势的同时，也重点发展电商、零食专卖店等渠道。

财报显示，2021年、2022年、2023年1—6月，盐津铺子直营商超渠道营收占比分别为28.9%、12.85%与10.15%，占比大幅下滑；同一时期，经销渠道（含散装、定量装、流通等新零售渠道和其他渠道）的营收占比则从65.02%上升至69.21%。2022年，零食很忙更是超越沃尔玛、步步高等传统商超，成为盐津铺子第一大客户，占公司年度销售额比例为7.31%。

无论对好想你，还是盐津铺子来说，抓住快速崛起的量贩零食渠道，是提升公司销售业绩的重要手段。

合并在存变数

传统零食品牌下场投资零食量贩店，一方面是扩展自身渠道的需要，另一方面也表明这条赛道正在获得资本的关注。

零食很忙在获得本轮轮融资前，已拿到了来自红杉中国、高榕资本等机构的融资；而成立于2019年的赵一鸣食品的A轮融资则来自黑蚁资本与良品铺子。

资本助力下，疯狂拓店的零食很忙与赵一鸣食品表现突出。好想你公告显示，2022年与2023年上半年，零食很忙营收分别为43.02亿元与37.81亿元，但净利润仅分别为6153万元和1.21亿元；同期，赵一鸣食品的营收分别为12.15亿元与27.86亿元，净利润分别为3844万元和7631万元。

两大品牌合并后，其估值也迎来上涨。此前有媒体根据零食很忙门店推算，其合并前估值超过50亿元。另外，根据良品铺子2023年10月出售赵一鸣食品股权时的交易价格计算，赵一鸣食品在合并前的估值约为35亿元。

此次好想你的投资公告则指出，

在参考零食很忙估值结果后，零食很忙的全部股权价格经各方友好协商确定为95亿元。而根据好想你7亿元获得零食很忙6.64%的股权推算，零食很忙的估值达到105.42亿元。

不过，两大头部玩家的合并仍存在争议。近日，因与零食很忙的合并未通知良品铺子，赵一鸣食品遭到前股东良品铺子起诉。

除了涉嫌损害股东知情权，零食很忙与赵一鸣食品的合并也有垄断嫌疑。

《国务院关于经营者集中申报的规定》第三条规定，参与集中的所有经营者上一年度在中国境内的营业额合计超过20亿元，并且其中至少两个经营者上一年度在中国境内的营业额均超过4亿元，经营者应当事先向国务院反垄断执法机构申报，未申报的不得实施集中。

如上所述，零食很忙与赵一鸣食品2022年在中国境内营业额合计超过50亿元，单体营业额也均超过4亿元。如按这一公开数据进行判断，则零食很忙、赵一鸣的本次合并事项，已达反垄断法所要求的经营者集中事先申报标准。

此前就有媒体报道，上述两家公司可能并未就合并事宜向反垄断机构进行“经营者集中申报”，这一点也在好想你发布的补充公告中得到侧面印证。

补充公告显示，零食很忙已经聘请了专业的律师团队，按照相关规定进行经营者集中申报的相关工作。目前，与经营者集中申报相关的文件材料正在积极准备，并已经与反垄断执法机关进行了积极沟通，预计近期将向反垄断执法机关正式提交材料。

一边还在进行经营者集中申报，一边则陷入诉讼，好想你、盐津铺子和零食很忙的交易是否会出现变数。■

10.5
亿元



万和电气荣膺 2023年度“迈向全球”品牌企业

12月15日，在2023佛山经济年会“品牌之夜”上，2023年度品牌佛山系列榜单发布，打造一批具有家国情怀的佛山品牌，擦亮“有家就有佛山造”城市产业IP。

广东万和新电气股份有限公司在本次活动上，荣耀入选2023年度“迈向全球”品牌企业。

据了解，“品牌佛山”系列活动自2007年创办，每两年推荐一次佛山品牌企业，这对于壮大佛山企业品牌，凝聚企业发展信心，强化消费者对品牌的认同起到重要作用。

2023年，在中共佛山市委宣传部、佛山市科学技术局、佛山市生态环境局、佛山市商务局、佛山市文化广电旅游体育局、佛山市市场监督管理局、佛山市金融工作局、佛山市投资促进局、佛山市工商联的指导下，佛山市新闻传媒中心推出第九届“品牌佛山”系列活动，以“家国情怀·佛山品牌”为主题，推出2023年度佛山系列品牌企业榜单、2023年度“品牌佛山”优秀案例等，让人们对佛山品牌企业有了更新的认识和更高的认知，从中看到佛山制造深植这片土地，所蕴含的

无穷力量和深厚功底。

作为佛山知名企业的代表，万和参与了每一次的“品牌佛山”系列活动。而获得2023年度“迈向全球”品牌企业的殊荣，这与万和近年来不断加速国际化进程和全球化布局是分不开的。

海外市场是万和业绩持续增长的稳定器，目前出口业务已经成为万和业绩持续增长的重要助力，占到了万和整体销售收入的接近四成。早在2015年，万和就开始发力共建一带一路国家，聚焦海外新兴市场，从那时开

始，万和就已经有了进军海外市场的投资规划。

在当前国内厨卫市场高景气度难以持续，市场竞争越发激烈叠加全球经济形势复杂动荡的背景下，贴近海外市场快速感知形势变化，并通过海外市场制造增长成为了万和的重要策略。

2022年年底，万和相继决定在埃及与泰国分别投资建设生产基地。目前，泰国基地已经正在按预期进行施工建设，预计在2024年竣工并投产。

海外布局的深化，将进一步助力万和在国际市场的业务拓展，有利于进一步完善公司的国际化发展战略。

通过建立海外工厂，增加产能，满足国际市场对万和产品的需求，进一步扩大市场份额；而在成本方面，也可以降低生产、人工、原材料和运输成本等，提高产品的竞争力；在本地化服务方面，可以提供更加本地化的销售和售后服务，增强海外消费者对万和产品的信任和满意度；同时能够进一步推广自主品牌，增加品牌在国际市场的知名度和认可度，有利于进一步完善万和的全球化产业进程，继续深耕国际市场。

未来，万和将以“121”梦想为指引，聚焦燃气具领域的高质高效革命，打造燃气热水器、燃气灶具、燃气采暖炉、燃气烤炉等行业最低碳节能、舒适健康的产品，同时坚定培育新能源热水产业，持续深研氢能源的技术演化和商业应用，不断拓展厨房、卫浴两大空间，成为由单一产品驱动升级为场景生态解决方案的品牌商，致力于成为低碳绿色的“全球燃气具领导品牌”。

(文/刘琪)



湖北超市龙头爆雷 员工涉嫌侵占2亿元资金出逃

时代财经 张雪梅

湖北商超地头蛇中百控股集团股份有限公司（下称“中百集团”，000759.SZ）又一次被推上话题热榜。

12月20日晚间，因未及时披露财务人员存在职务侵占公司资金嫌疑等信息，中百集团收到湖北证监局警示函与深交所监管函。

此前一日，中百集团发布《关于子公司员工涉嫌职务侵占资金的公告》，其全资子公司中百仓储超市有限公司（以下简称“中百仓储超市”）的财务人员涉嫌侵占公司资金达2.19亿元。

初审结果显示，该员工利用供应商结算系统漏洞，针对生鲜非标品采购与结算的特殊性，通过虚假勾对验收单据、伪造审批人签字、虚增供应商等隐蔽手段，侵占公司资金，赃款仍在追讨中。

中百仓储超市于7月22日发现该行为并报案，10月13日，公安机关将窜逃到境外的相关犯罪嫌疑人全部抓捕到案。不过，中百集团直到嫌疑人落网后两个月才披露该事件，遭到不少股民质疑。江苏维一律师事务所的律师吴非对时代财经表示，根据《中华人民共和国证券法》第七十八条规定，发行人应当及时依法履行信息披露义务。

被员工“坑”了一回

2.19亿元的资金侵占将影响到中百集团2023年的利润表现。

公告显示，该案件目前处于侦查



初步估算，该员工侵占资金金额累计约2.19亿元，预估其他应收款计提坏账准备约2.1亿元，减少2023年利润总额约0.5亿元，调减以前年度利润总额累计约1.6亿元。

阶段，初步估算侵占资金金额累计约2.19亿元，预估其他应收款计提坏账准备约2.1亿元，减少2023年利润总额约0.5亿元，调减以前年度利润总额累计约1.6亿元。

最终影响具体金额需根据公安机关后续侦查结论来确定。针对如何弥补此次事件给上市公司带来的损失，时代财经向中百集团方面问询，截至发稿暂未收到回复。

湖北证监局发出的《警示函》显示，中百集团员工职务侵占事项，预估损失已达到《上市公司信息披露管理办法》中规定的重大事件标准，公司

应当立即披露，但直至2023年12月20日，公司才发布公告，存在信息披露不及时的问题。

《警示函》指出，中百集团的上述行为，违反了《上市公司信息披露管理办法》相关规定。汪梅方作为公司董事长、张俊作为公司总经理、胡剑作为公司副总经理及主管会计工作负责人、李慧斌作为公司董事会秘书，未按照《上市公司信息披露管理办法》相关规定履行勤勉尽责义务，对公司上述违规行为负有主要责任。

作为湖北省知名商超企业，中百集团曾受到浙江省前首富周晓光和永辉超市的青睐，但2015年以来，中百集团整体营收呈现下滑趋势，同年，张锦松出任董事长，通过与罗森合作、引入永辉生鲜团队等方式带领集团业绩短暂回春。

2021—2022年，中百集团连续两年录得净利润亏损，公司营业收入也持续下滑。

2022年12月20日，中百集团发布公告，公司董事长由李军更换为汪梅方，三年内两度更换掌舵人。这一年，中百集团已经多次出现人事变动，除董事长外，公司副总经理、董事、监事、董事会秘书等7人相继离职。

汪梅方就任后，推动公司多业态发展。2023年5月，中百集团推出首家小百零售折扣店，进入火热的折扣零售赛道。彼时中百集团证券事务部部长张静对时代财经表示，零售店的后续发展会根据试点情况而定。

8月，中百集团宣布开放旗下中百超市加盟，作为提升业绩、改善公司盈利空间的一种探索举措，中百超

市、中百罗森等业态将与加盟商共创共享。

不过，截至9月30日，中百集团前三季度营业收入为91.87亿元，同比下降0.25%；归属于上市公司股东的净利润为亏损0.44亿元，尚未实现扭亏。

近年来，中百集团业绩持续下滑，关于其重组的传言更是甚嚣尘上。同作为武汉市国资委旗下的龙头零售企业，中百集团、武商集团存在同业竞争问题，武汉市国资委承诺将2024年作为最后期限，通过资产重组方式解决同业竞争问题。2023年11月中旬，武汉产投集团领导盛毅空降中百集团董事会任董事。任职日期为2023年11月14日—2024年3月24日。

随着武汉产投集团领导空降中百集团，外界一直猜测的重组时间或也将进一步明朗。

商超供应商系统腐败频发

对于商超企业而言，供应商系统尤其生鲜供应链往往是容易出现问题的环节。

据悉，中百集团已经对暴露出来的供应商结算系统漏洞立即进行了处理，并对其供应商结算相关内控制度进行了再梳理，对结算系统、人员系统权限等进行了全面检查和调整。

而除了上述案件中，财务利用生鲜非标品采购与结算的特殊性侵占资金外，商超与供应商不对等的地位也易引发采购的贪腐问题，进而影响商超企业良性发展。

为了进入商超，供应商往往需要支付高额的入场、上架、条码等费用，而传统零供关系中，采购人员话语权

较大，为了进入卖场或得到有利展位，供应商不得不进行“打点”。根据多家媒体报道，家乐福门店衰败就与其内部采购部门存在严重的贪腐问题有一定关系。早在数年前，家乐福北京CCU(城市采购中心)以及7家门店生鲜处相关人员因收受供应商贿赂等原因被移送至司法机关。

一家商贸公司的相关负责人告诉时代财经，商超采购和供应商之间还存在不少“霸王”条款。其公司曾与某大型超市合作，向对方约60家门店送货。但该超市采购人员下订单比较随意，在有库存的情况下，仍然让供应商送货，不送就会被处罚，每单罚300~400元。

“超市卖不完的货可以无条件退回报给供货商，而卖不完的原因一是滞销，二是可能根本没上架，堆放在仓库，几个月后看日期不好，就直接原价退回。我们处理的时候只能低价折扣卖出。”其公司还遇到过“空退”的情况，“采购退货让我们去拿，根本拿不到货物”。

上述负责人透露，公司在该超市系统鼎盛时期，一年销售额能做到8000万元，后来下降到6000多万元，并连续两年亏损200多万元。随着卖场式微、大量关店，以及在其中入不敷出，其公司已经结束了和该大型超市的合作，目前转型开设量贩零食店，“转型还算比较成功”。

当下，各个商超企业已经认识到供应链问题，并作出变革。随着商超企业对供应链的把控加强，传统不对等的零供关系得到改善，供应商系统暴露的问题或将随之减少。■

树兰（杭州）医院完成首例钇[90Y]微球介入治疗肝癌

近日，树兰（杭州）医院放射介入科曹国洪副主任率领团队，完成全院首例钇[90Y]微球介入治疗肝癌。

放射介入科副主任曹国洪介绍，接受治疗的是一名54岁的肝癌患者，2023年10月底出现上腹不适，入院检查发现肝脏巨大占位，随后转入树兰（杭州）医院肝胆胰外科寻求进一步治疗。

肝胆胰外科杨喆副主任与放射介入科曹国洪副主任经过多学科专家反复研讨病情，与病人及家属充分沟通后，并通过同位素扫描分析肝肺分流等状况、增强CT准确测量肝脏肿瘤体积、肝脏灌注体积等，评估该病人适合进行钇[90Y]微球介入治疗。

日前，在树兰（杭州）医院介入手术室内，在肝动脉造影的配合引导下，曹国洪副主任将钇[90Y]微球注射

液缓缓注入到患者体内，该手术历时一个小时，术后患者已顺利转入病房，患者生命体征平稳，无明显不适。

钇[90Y]树脂微球是唯一获得国家药品监督管理局（NMPA）批准的放射性微球，其选择性内放射治疗是一种应用于肝部肿瘤治疗的方法，利用肝脏肿瘤的独特供血结构进行核素内放射治疗。

正常肝脏组织的血供约75%来自门静脉，而肝脏肿瘤约90%血供来自肝动脉。据了解，钇[90Y]微球介入手术将微导管超选择性插入肝脏肿瘤的供血动脉，直接注入肿瘤血管，可使钇[90Y]微球作用在肿瘤，从而使其正常肝脏组织受到辐射的风险降到最低。

国际上多年临床应用结果表明，

钇[90Y]树脂微球介入适合无法手术切除或消融、肝功能代偿和全身状况良好的原发或转移性肝癌。

与传统核素治疗不同，钇[90Y]微球介入治疗需要放射介入科、核医学科、肝胆胰外科以及医学影像科等多个学科进行紧密配合，包括患者术前影像评估与治疗计划制定，钇[90Y]微球注射液剂量计算、药品分装、术后验证等工作，全程为患者进行多学科联合诊疗，确保手术得到精准实施，为患者获得临床治愈创造最佳条件。

作为我国发病率及死亡率较高的恶性肿瘤之一，肝癌早期症状隐匿，具有“高复发、易转移”的特性，多数发现时已经中晚期，错失手术时机。根据国家癌症中心发布了最新一期的全国癌症统计数据显示：中国每年

肝癌新发病例达40万例，约占全球肝癌新发病例的47.6%。多数患者发现时已是中晚期，仅20%~30%的肝癌患者可以通过手术切除，且5年内复发率仍高达60%~70%。

此次首例钇[90Y]微球介入的成功开展，标志着树兰医院肝脏肿瘤综合诊疗水平再突破。在丰富治疗肝癌手段的同时，也将在一定程度上提升中晚期肝癌患者的治疗效果，这对广大肝癌患者来说是好消息，是具有重要意义的时刻。

声明：本文仅作健康科普，不用于任何商业广告目的，且不提供诊疗建议，也不能替代医院的检查和治疗。如有相关疾病，请及时去正规医疗机构就诊，谨遵医嘱。本文部分图片来源来源于百度健康医典。（文/景明）



深圳千万级豪宅盘“日光”卖了57亿元

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

深圳楼市在年末久违地迎来了“日光盘”。

12月23日，由深铁置业开发的豪宅楼盘前海时代三期正式选房。因为推售房源270套，而认筹人数高达553批，相当于两个人“抢”一套房，前海时代三期在选房前便被市场认为已提前锁定“日光”。

之所以被给予厚望，是因为深圳房地产市场低迷，急需一场“日光”提振士气。

根据深圳中原研究中心统计数据，今年11月，深圳新房市场共网签3373套商品房，环比增长3.5%，其中商品住宅网签2773套，环比增长4.5%。

需要指出的是，新房成交量环比略增是建立在深圳接连出台包括降低二套房首付比例、调整普通住宅认定标准、下调房贷利率等利好政策的基础之上。

在利好密集出台但市场情绪未有明显好转的背景下，叠加改善客户主导的行情，以及开出均价约9.9万元/米²的诚意价格，前海时代三期因此被认为是催热市场的一支“强心剂”。

截至选房结束，前海时代三期总价1606万元起售的270套大平层全部售罄。根据深铁置业披露数据，前海时代三期一日收金57.38亿元。

价格“卷王”卷出日光

前海时代三期于12月15日取得

预售许可证，开出令市场惊叹的价格——均价约9.9万元/米²，单价区间8.4万~11.4万元/米²，面积段为189~249平方米，总价区间约1606万~2855万元/套，因此被称为“年度价格卷王”。此前，一名接近项目的人士向时代周报记者表示，前海时代三期计划卖11万元/米²。

可供对比的是，深铁前海时代最近一次开盘是2021年3月，二期20套尾盘入市，最低单价约8.7万元/米²。

放进更长的时间轴里，前海时代曾经在二手市场挂出18万~20万元/米²的天价。来自深圳中原的数据显示，同样是大平层的前海时代二期12月的挂牌价约16万元/米²，2023年年初这个数字是17万元/米²，跌幅约6%。

能够在价格上大方让利，原因指向深铁置业低廉的拿地成本。

2008年，前海首次通过招拍挂出让居住用地，包含三宗位于前海平南铁路西侧的居住商业办公用地、居住用地、政策性住房用地，总建筑面积高达141万平方米。最终，深圳地铁以17亿元的代价将这三宗土地收入囊中，并先后开发了前海时代一期、前海时代CEO公馆（二期）、龙海家园等项目。前海时代三期为深铁拿地15年后的又一次入市产品。

低价策略依然能够打动市场。

深圳中原认为，当前楼市大环境不理想，加上许多豪宅亦降价出售，前海时代三期的价格几乎成为楼盘去化表现的决定性因素。

根据深铁置业披露数据，截至认筹结束，前海时代三期累计吸引553

批客户入围并冻资，诚意保证金200万元，是深圳今年入市新盘中收取诚意金最高的项目之一，在2023年6月开盘便“日光”的网红盘海德园，也收取了200万元的诚意金。

由于冻资入围比超过1:2，且冻资门槛较高，多名业内人士认为前海时代三期已提前锁定“日光”。

截至12月23日选房结束，前海时代三期270套房售罄，成为今年深圳第四个“日光盘”，也是最后一个。深铁置业凭此项目收金57.38亿元。

隐形地主也要过紧日子

不仅是在年末为深圳楼市注入信心，“半路出道”的深铁置业在最近几年的深圳市场上堪称一匹“黑马”。

据克而瑞统计，深铁置业以112.17亿元的拿地金额排在《2022年度大湾区房企拿地成交总价TOP 30》第六位，领先招商蛇口、中海地产、万科等房企；并以139.29万平方米的拿地面积排在《2022年度大湾区房企拿地建筑面积TOP 30》第三位，仅次于华润置地。

销售方面，根据深圳地铁2022年度报告，深铁置业在2022年实现认购销售额约269.87亿元，再创历史新高。2023年1~11月，克而瑞统计数据显示，深铁置业在深圳实现流量销售金额约185.81亿元，仅次于华润置地。

深圳地铁2022年度报告显示，截至当年年末，深铁置业累计获取41个项目，其中获轨道沿线上盖项目综合开发权的项目29个、代建项目12个，

总建筑面积约1643万平方米，在建面积约1173万平方米。

据时代周报记者了解，深铁置业是在深圳市场为数不多推崇不打折、不转介的开发商。但是，这很有可能成为过去式，因为滞销几乎成为各大房企的常态，无论是商品房、安居商品房，还是人才房。

深铁置业开发建设的人才房项目深铁熙府，曾在2023年3月、11月两次入市，第一次吸引超万户家庭认购，第二次认购申请家庭仅1325户。

商品房项目的销售形势也算不上乐观。

最近两年，深铁置业新获取土地的区位优势并不明显，颇为考验操盘能力。深铁璟城，位于深圳地铁11号线终点站碧头站，与东莞仅一河之隔。深铁昂鹅车辆段综合开发项目、深铁石井田头项目、深铁坪地停车场综合开发项目等位于坪山、龙岗，这两个区域是新盘去化较为困难的区域之一，甚至出现过“送首付”的情况。

深铁置业部分已入市项目，同样面临卖不动的困境。位于龙华大浪街道的深铁珑境，于2022年9月备案入市，均价约7.08万元/米²。这个价格在当时颇具竞争力，但现在市场上出现了比深铁珑境区位更好、价格更低、折扣更高的项目——深圳北站片区的中洲迎玺，开盘八七折，折后均价约6.33万元/米²，最低约5.83万元/米²。

“人家5字头，我们7字头，怎么卖？”深铁置业一名营销口人士向时代周报记者表示，“市场热度还在降，2024年应该会更难。”

华润以高质量发展争创世界一流

中央经济工作会议强调：“要始终保持奋发有为的精神状态，胸怀‘国之大者’，主动担当作为，加强协同配合，积极谋划用好牵引性、撬动性强的工作抓手，扎实推动高质量发展。”

党的十八大以来，华润集团将新发展理念贯穿于企业发展全过程和各领域，进一步向价值创造更强、效益更高、结构布局更优的发展方式转变。“新时代新征程的壮阔行进，是重塑华润的历史契机。华润以高质量发展为引领，蓄力新的一跃，争创具有全球竞争力的世界一流企业，为强国建设、民族复兴伟业作出新的更大贡献。”华润集团董事长王祥明表示。

2023年是华润创立85周年。85年来，华润始终在传承赓续红色基因中锻造企业生命力。目前集团稳居世界500强前列、资产规模超2.6万亿元。

“取与舍”的平衡

西部（重庆）科学城华润微电子园区，一派繁忙景象。机械手臂迅疾伸缩，宛如镜面的硅片翻转、传递，加工成型。这条12英寸晶圆的生产线，2023年年底的产能将达到每月2万片，功率器件晶圆技术水平跻身国际第一梯队。

华润微电子重庆公司的前身，是一家国营半导体工厂。工厂老员工马郡键回忆，“2017年是老工厂最艰难的时刻，产能达不到，目标不明确，连续亏损了10年，员工也只剩下900人了。”

2017年8月，华润微电子正式收购这家老工厂，一个重获新生的故事拉开序幕。

“必须进行全方位改革。”华润微电子总裁李虹说。企业架构调整、商业模式变革、考核体系更迭……从框架到细节、从制度到人员，重塑，从盛夏延续到凛冬。2018年上半年，华润微电子重庆公司扭亏为盈；6年时间，员工人数从900人增加到3000人，增幅超2倍。

从华润微电子重庆公司到华润三九，再到华润啤酒，华润一次次地将濒危的企业挽救回来。“这不是幸运，而是源于集团深厚的经验和过硬的能力。”李虹坦言。

“1246”模式、6S管理体系、5C价值管理……多年来形成的管理经验，是这家多元化企业的发展密码，有效统合各个看似不相关的业务板块，让华润在“取与舍”的平衡中敏锐而从容。

进，亦有退。华润理性研判市场与主业，逐步退出纺织产业，悉数剥离香港的石化业务。瘦身健体、提质增效，探索完善集团非主业、非优势“两非”资产识别和退出的机制。截至目前，华润集团27家“两非”企业已完成剥离。

“时与势”的思考

吸收、转换、储存、输送，新疆和田地区洛浦县的茫茫戈壁中，连绵的光伏电板正在吸取阳光。华润电力170万千瓦光伏项目落子于此。

从传统煤电到清洁能源，华润电力遇到了行业共性难题——清洁能源的电力供给时高时低，如何才能减轻电网的压力和负担？

破题，从两年前一道“时与势”的思考题开始。观全球，新能源发展大势如潮；看国内，“双碳”工作有序推进；察自身，逐渐求变，方有广阔天地。

“顺势而为、借势而进，提高清洁能源发电比例，培育增长新动能。”华润电力董事局主席史宝峰表示。

说干就干。行业内，揭榜挂帅，探索构建领先储能系统，平衡电网负荷；企业里，创新引领，提高科研投入，培育新型技术人才。

2023年，在科创合作伙伴助力下，华润电力完成全球首次构网型光储系统并网性能测试验证。如今，华润电力正力争新增风电、光伏装机4000万千瓦，至“十四五”末，可再生能源装机占比将超过50%。由此，一家国有传统发电企业，逐步向覆盖全国、面向全球的清洁能源企业转变。

革故鼎新，发力战略性新兴产业，是华润整个集团的步调。

深圳龙华，华润三九乳膏剂的生产车间内，数字孪生模型引人驻足。大屏上，近万个数据采集点捕捉的数据实时显示，

各项药物成分指标直观可见。

企业如何迈上新台阶？华润三九总裁赵炳祥说：“中成药生产，有效成分含量达标是关键，检测是难点。”

从难点切入，于关键处发力，向创新处求索。2019年年初，华润三九引入智能设备，重塑产品生产线。

质变，由量变而来——4年来，关键节点数据采集量由过去的5000点，拓展到近1万点，数量几乎翻番，将中医药的智能化生产推进了一大步。

在“时与势”的思考中，华润整合科技创新资源，在加快形成新质生产力的道路上前行。

“点到面”的探索

来到上海闵行，漫步位于华润有巢公寓社区的新时代城市建设者之家。开窗望去，楼下空地不时传来爽朗笑声，绿意点缀园区，健身广场五彩斑斓。

一端连着城市生机，一端连着民生冷暖。这里正是华润置地在闵行区打造的示范性租赁社区。租金从几百元到数千元，多层次的供应体系，让城市的各类人群都能找到栖息之所。宜居的家园，让租客感受到了这座城市的温暖。

居者有其所，从上海到深圳，再到全国各地，华润正积极布局人才公寓建设，为城市发展注入新活力。

华润置地董事会主席李欣介绍：“我们转型为城市投资开发运营商，正是集团由点到面、全局思维的注脚。华润将越来越多地承担城市‘助理’的职能，主动嵌入人民群众的日常生活、融入城市运行的肌理之中。”

从中国华润大厦“春笋”破土而出，到深圳大沙河生态长廊生机勃勃，从深圳湾体育中心“春茧”多元开发，到成都大运会场馆代建代运营……华润将城市运营同万家灯火相连，与时代发展共振，践行央企的责任与担当。

“枝与叶”的守望

新雪，飘落大地。陕西延安南泥湾镇的山坳里，银装素裹，换了新装。踏雪而行，

目光所及，马坊大礼堂、希望农庄、1938精酿坊等精美建筑尽收眼底，这里正是延安华润希望小镇。

传承红色基因，华润85年的发展史，也是服务国家、服务民生的奋斗史。

从湖南韶山到福建古田，从江西井冈山到贵州遵义，从陕西延安到河北西柏坡，希望小镇在革命老区相继落成，累计将549.76亿元产业资金带进了曾经的贫困地区，帮助110多万贫困人口告别四面漏风的泥草屋，住上宽敞明亮的水泥房。

“华润的希望小镇，全部建在革命老区和最需要帮扶的地方，以后还将坚持做下去。”王祥明这样介绍小镇的布局。

枝叶关情，作为与大众生活息息相关的多元化企业，履行社会责任早已成为华润的一张名片。

在华北、东北等2023年汛期遭受洪涝灾害的地区，华润怡宝捐赠超10万瓶纯净水，保障救灾物资供应稳定；华润电力、华润燃气积极开展冬季保供保暖工作，帮助群众安全温暖过冬。

2022年，华润啤酒参与公益慈善项目34个，动员志愿者2194人次，服务时长达7836个小时。

2022年以来，华润集团在灾后重建、乡村振兴、助医、助学及环保等领域捐资超2.75亿元。

与此同时，华润服务国家战略的举措扎实，粤港澳大湾区的建设，华润身影不断。港珠澳大桥内地段近90%的水泥来自华润建材科技，粤港澳大湾区1300万平米土地的多维开发进入华润置地的未来规划，上千家零售店星罗棋布于此。

中央经济工作会议要求：“深入实施国有企业改革深化提升行动，增强核心功能，提高核心竞争力。”

新征程上，肩负“中央企业、驻港国资企业”双重角色的华润，作为首批国有资本投资公司之一，将进一步突出自身特色和优势，不断深化内部改革，积极融入和服务构建新发展格局，以高质量发展的实际行动和成效再立新功。

（文/杨烁壁）

4.5
%