



中国经营报

CHINA BUSINESS JOURNAL

前三季度制造业投资加快 支撑更多实物工作量形成 A2

潍坊蓝色引擎释放新动能

△B9~B12



出海新赛道正在涌现 跨境支付不缺增量空间

与老板对话 △C4

在获得中国支付牌照正式展业4年后，PayPal中国近期召开了持牌后的首次PayPal中国跨境电商大会，并首次面向中国区域推出全栈式企业用户服务“PayPal全球支付平台”，引发市场关注。

虽然2019年PayPal才获得国内支付牌照，但其与中国商户与市场的连接由来已久。作为全球最重要的支付

公司之一，PayPal创业和发展历程长期被全球商界津津乐道，也曾是中国支付行业从业者争相效仿的对象。

展业4年来，中国跨境支付市场渐成红海，中国企业出海浪潮下也面临着地缘政治等多重挑战。

邱寒在加入PayPal前曾在多家金融机构担任重要创新与技术高管，于2020年被任

命为PayPal中国的首席执行官。邱寒认为，中国的跨境行业从未缺少挑战，但在历史上很多次考验中，中国企业特别是出口卖家都表现出了相当的韧性。

实践中他们有能力应对各种状况并实现新的发展升级，而加码资源推出的全新平台，恰恰传达了PayPal对中国市场的信心。

社评

税收助力新质生产力加快发展

发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点。在新一轮科技竞争和产业革命不断深化的当下，新质生产力正在成为经济结构转型升级和高质量发展的重要支撑。

党的二十届三中全会明确提出：“因地制宜发展新质生产力。”税收作为国家宏观调控的重要手段，对推动新质生产力发展具有重要作用。近年来，党中央、国务院出台一系列税费优惠政策，重点支持科技创新和制造业发展，着力培育和壮大新质生产力。

其中，科技创新作为培育发展新质生产力的核心要素备受关注。企业是科技创新的主体，创新研发需要投入大量经费，不断升级的研发费用加计扣除政策持续推动创新驱动发展，有效激发企业推动科技创新的积极性、主动性。一方面，企业研发费用加计扣除比例不断提高，从50%到75%再到2023年的100%，个别重点行业更是提升至120%，并明确作为一项制度性安排长期实施。另一方面，政策享受时点也多次提前，从最初在企业所得税年度汇算清缴时一次享受加计扣除，到汇算清缴、每年1月份预缴申报两次享受，再到新增7月份预缴申报期作为政策享受时点，企业享受红利更早更及时。

国家税务总局公布的1—8月增值税发票数据显示，我国制造业为提升政策落实精度，税务部

门加力深化“政策找人”，专门制发政策执行指引，进一步明确政策执行口径，保障企业愿享尽享。

从今年上半年结束的2023年度企业所得税汇算清缴数据看，全国共有62.9万户企业享受研发费用加计扣除金额3.45万亿元，为进一步加大科技创新力度增了信心、强了底气、添了动能。

随着税收职能作用的充分发挥和各项税费支持政策的落地落细，企业加力创新发展，现代化产业体系加快构建，助力新质生产力发展的良好税收环境已逐步形成。

而现代化产业体系作为新质生产力的载体，其形成新质生产力的过程主要依靠实体经济来实现，其中减税降费作为惠民利企最公平、最直接、最有效的举措，成为推动产业优化升级和新兴产业发展的“真金白银”。

今年，税务部门聚焦新质生产力发展所需，落实结构性减税降费政策，增强政策精准性和针对性，1—8月份现行支持科技创新和制造业发展的主要政策减税降费及退税超1.8万亿元。

对企业来说，真金白银的减税降费红利对实体经济发展壮大和产业高端化、智能化、绿色化转型发展的支持作用明显。

国家税务总局公布的1—8月增值税发票数据显示，我国制造业

销售收入同比增长4.6%，高端装备制造业、高技术制造业销售收入占制造业销售收入比重分别为16.5%和15.6%，同比分别提高0.5个和0.6个百分点，制造业价值链布局逐步迈向中高端。

同时，绿色化转型步伐也在加快，新能源、节能、环保等绿色技术服务业销售收入同比分别增长24%、19.9%和5.8%，这反映出我国现代化产业体系建设稳步推进，新质生产力发展步伐加快。

整体来看，新质生产力的发展引起了组织形态、生产方式、经营模式、链条体系等一系列变化，这对深化服务供给、提高服务效能提出了更高要求。

在持续降低企业发展制度性成本方面，税务部门围绕“高效办成一件事”，以“持续提升效能·办好为民实事”为主题，连续第11年开展“便民办税春风行动”，集中推出一系列惠民利企服务举措，通过简化办理流程、推动业务集成、拓展数据共享、增强部门联动并不断完善税费服务诉求解决机制，推动线上线下政务服务效能整体提升。

此外，今年统一规范的新电子税务局实现全国上线后，需要多次办的事项整合为一次办结，办税时长比过去减少20%，有效降低了企业纳税缴费成本。依靠税收大数据，“补链助企”也让供需

双方对接更加顺畅，这进一步提高了产业链韧性，助力加快培育新质生产力。

随着经济社会发展，人民群众对法治公平的期盼越来越高，特别是在培育形成新质生产力的新业态新模式新领域中，各类经营主体对税务部门严格执法、规范执法、精确执法的要求更加迫切。

作为行政执法部门，税务部门一体深化依法治税、以数治税、从严治税，建立健全以动态“信用+风险”为基础的监管机制，严格规范公正文明执法，对守法经营企业避免打扰，对涉税违法犯罪依法打击，有效维护经济运行秩序和国家税收安全。

特别是对职业化、团伙化的涉税违法犯罪，发挥税务、公安、法院、检察等八部门常态化联合打击工作机制作用，以零容忍态度集中力量“露头就打”，切实维护广大纳税人缴费人的合法权益，为新质生产力形成和发展打造了更加规范有序、更显法治公平的税收营商环境。

向“新”而行，以“质”致远。随着党中央、国务院一系列税费支持政策“组合拳”的顺利实施，更加精准助力培育新质生产力发展的政策措施也在酝酿出台，对各类经营主体来说，更多先进生产要素将向发展新质生产力集聚，这将促使经济高质量发展迈上新的台阶。

本期热词

订单激增

随着全球经济复苏和国内产业结构的调整升级，今年国内轨道交通产业市场复苏迹象明显。其中，中国中车订单激增近四成，作为轨道交通产业龙头企业，中国中车业务订单变化也是衡量轨道交通装备行业全产业链走势的晴雨表。

轨道交通业务回暖 中国中车年内订单激增四成 ▲A4

结汇套利

伴随着美国进入降息周期，美元存款利率下调，国内企业的结汇意愿明显上升，此前“存贷双高”吃利差的怪象也在逐渐减少，国内银行纷纷下调了美元存款利率且幅度不小。对于出口型企业而言，本外币利差的收窄降低了企业套利空间。

银行结售汇重归顺差背后：“存贷双高”套利萎缩 汇率调整迎窗口期 ▲B4

“分手不分品”

临近“双十一”，与辉同行和东方甄选都在开启户外特色产品专场。点金手创始人兼CEO丰年认为，早期与辉同行和东方甄选的招商团队及选品团队都是一样的，因此，就会出现目前选品存在较多重合的现象。

董宇辉独立三个月：分道而行谁能“笑到最后”？ ▲B7

3nm工艺

智能手机SoC战场又有了新动态。小米公司成功流片国内首款3nm手机系统级芯片。3nm是当前已量产的最先进工艺节点，而3nm智能手机SoC领域的主要玩家有苹果、联发科、高通以及谷歌。有传言说小米这颗芯片是小米和联发科合作研发，小米公司方面并未回应。

Arm、高通博奔升级 安卓手机芯片迈入3nm时代 ▲C2

责任引领 凝聚共识

2024中国企业社会责任创新发展论坛

D1~D4

经济大势

A1~A4

更大力度支持科技创新…… A2

政策赋能“专精特新”企业

对话国际单轨协会：…… A3
单轨制式在中国市场潜力巨大

营商环境

B1~B16

8000亿增量资金蓄力入局资本市场 …… B1

专项再贷款撬动百亿级回购 …… B2
上市公司踊跃参与

个人不良贷款批转业务“井喷”：…… B3
信用卡透支占比显著提升

“标签+产业”…… B6
城投新增债券亮成色

药师帮10亿元收购亏损资产…… B14

扎堆赴欧发行GDR …… B15
光伏巨头跨境融资前景几何？

智在公司

C1~C8

“双十一”现货开售：…… C3

品牌成增长主力 用户比价趋势明显

自主品牌“围剿”特斯拉Model Y …… C7

智能网联汽车飞速发展的AB面：…… C8
千车千面与数据危机



中经传媒智库



本报官方订阅微博



广告许可证:京海工商广字第0224号
本报常年法律顾问:北京德和衡律师事务所
总机电话: (010) 88890000 发行征订电话: (010) 88890120 广告热线: (010) 88890020 监督电话: (010) 88890050

前三季度制造业投资加快 支撑更多实物工作量形成

设备购置成新增长点

内外需求增长推动了消费品和机电行业投资扩产，前三季度，我国居民食品娱乐消费总体平稳，相关行业生产和盈利状况都较去年同期明显好转，这提升了企业投资意愿。

《中国经营报》记者注意到，政策层面强化了对设备更新的支持，带动高技术制造业投资快速增长，尤其是航空、航天器及设备制造业和电子及通信设备制造业，投资分别增长34.1%和10.3%，对制造业投资增速反弹产生积极的拉动作用。

随着我国新动能不断培育壮大，制造业产业转型升级持续推进，制造业投资出现较快增长。

国家统计局最新公布的数据显示，2024年1—9月，固定资产投资同比增长3.4%，与1—8月持平。其中，制造业投资同比增长9.2%，增速比1—8月加快0.1个百分点，比全部投资多5.8个百分点。

《中国经营报》记者注意到，政策层面强化了对设备更新的支持，带动高技术制造业投资快速增长，尤其是航空、航天器及设备制造业和电子及通信设备制造业，投资分别增长34.1%和10.3%，对制造业投资增速反弹产生积极的拉动作用。

中国银行研究院研究员刘佩忠接受《中国经营报》记者采访时表示，今年前三季度，我国制造业投资持续保持较快增长，发挥了稳投资的“压舱石”作用。“受政策和市场的共同支撑，预计四季度制造业投资仍将保持较快增速。”



在第24届中国国际工业博览会上，一家企业正在展示机械臂。

卢志坤/摄影

制造业投资有望加快

在政府投资方面，今年近6万亿元的政府投资绝大部分已经落实到具体项目，目前正在加快形成更多的实物工作量，这将对四季度经济增长形成有力支撑。

伴随我国密集出台一系列稳信心、稳预期的政策，多位受访专家预计，四季度我国制造业投资有望加快。

刘佩忠对记者表示，政策合力有望进一步推动经济恢复，扩大有效需求，改善经营预期，提高企业投资意愿。特别是高技术制造业和装备制造业投资也有望继续保持高增速，引领制造业投资增长。

光大银行宏观市场部研究员周茂华也对记者称，从趋势看，预计四季度国内商品消费需求复苏，设备更新等政策落地实施，制造业投资有望加快。

国家发展改革委副主任刘苏社在国新办新闻发布会上表示，下一步，国家发展改革委将会同有关部门，统筹扩大有效投资的增量政策和存量政策，促进投资平稳有序增

长，包括抓紧提前下达2025年部分“两重”建设项目的清单和中央预算内投资计划、加大“十四五”规划102项重大工程的推进力度、用足用好地方政府专项债等五个方面。

记者了解到，在政府投资方面，今年近6万亿元的政府投资绝大部分已经落实到具体项目，目前正在加快形成更多的实物工作量，这将对四季度经济增长形成有力支撑。

刘佩忠认为，在加速和靠前的政策基调下，政府投资将对稳投资形成更大支撑力度。

业界普遍认为，本轮政策对各行业投资起到了较为全面的带动作用，这激发了高端装备制造业投资活力。

同时，政策聚焦于促进产业高端化、智能化、绿色化发展，这会带动钢铁、有色、石化、建材等传统制造业的节能减排和数字化改造投资。

在郭丽岩看来，向新而行、向高攀登、向绿转型相关产业，以及老旧小区改造、市政管网改造等聚焦民生类领域将是明年有效投资支撑的方向。

郭丽岩说：“从各地方扩大有效投资情况看，地方也更加关注推动新旧动能转换、民生福祉保障、新型城镇化等方面，这对因地制宜发展新质生产力提供了更多优质要素保障。”

更大力度支持科技创新 政策赋能“专精特新”企业

本报记者 郭婧婷 北京报道

在多方共同探讨中，北交所和新三板未来改革路径更加清晰。

10月20日，北交所、全国股转公司与工业和信息化部在2024金融街论坛年会上签署战略合作协议，共同完善专精特新中小企业融资服务体系。

根据战略合作协议，北交所、全国股转公司与工业和信息化部将加强协同联动，从制度对接、企

业培育、工作衔接三个方面开展合作，形成促进专精特新中小企业发展的强大合力。

“支持‘专精特新’四板专板建设，对获得股权融资的企业择优支持，然后打通新三板和

四板，支持专精特新企业在新三板挂牌，形成一个后备军板块。”开源证券北交所研究中心总经理诸海滨在接受《中国经营报》记者采访时说。

四板，支持专精特新企业在新三板挂牌，形成一个后备军板块。”开源证券北交所研究中心总经理诸海滨在接受《中国经营报》记者采访时说。

政策支持“专精特新”

根据战略合作协议，一方面将深化促进专精特新中小企业发展的制度对接。比如，加强挂牌上市和专精特新培育等制度对接，支持优质专精特新中小企业在北交所、新三板上市挂牌，助力专精特新中小企业用好发行融资、并购重组、股权激励等资本市场工具实现高质量发展。

另一方面，根据协议，发掘一批在产业链上发挥重要作用的专精特新中小企业，共同实施专精特新中小企业融资促进行动，推动资本更好赋能专精特新中小企业，突出支持新质生产力企业发展。

“小巨人”占比超一半

截至目前，北交所共有上市公司254家，国家级专精特新“小巨人”占比超一半，每家公司平均拥有22项发明专利，平均研发强度近5%，是规上企业平均水平的3倍左右，今年上半年超八成企业实现盈利。”在2024金融街论坛年会上，北京证券交易所董事长周贵华介绍。

周贵华指出，北交所成立以来，不断扩大服务覆盖面，促进新资本形成，拓宽创投配置通道，激发创新创业活力和营造良好创

在建立促进专精特新中小企业发展的制度对接方面，协议载明，将建立信息共享和专人对接机制，推进产融全方位对接；协同开展专精特新主题宣传和交流活动，全面提升专精特新中小企业服务质量。

与此同时，北交所、全国股转公司还制定了《北京证券交易所全国股转公司中小企业专精特新发展综合服务行动计划》(以下简称“《行动计划》”)，加强对专精特新中小企业的培育服务，强化对专精特新中小企业的投资力度，鼓励社会资本“投早投小投创新”。支持符合条件的专精特新中小企业发行公司债券，鼓励政策性机构和市场机构为专精特

金融资源。

记者注意到，《行动计划》提及创新挂牌审核机制，针对区域性股权市场培育的专精特新中小企业开通审核绿色通道，允许符合条件的专精特新小巨人企业、制造业单项冠军企业通过公示审核快速挂牌。

《行动计划》提到，助力专精特新中小企业获得更多金融资源，引导私募基金、政府引导基金、产业基金等加强对专精特新中小企业投资力度，鼓励社会资本“投早投小投创新”。支持符合条件的专精特新中小企业发行公司债券，鼓励政策性机构和市场机构为专精特

新中小企业发行科创债券融资提供增信支持。

在2024金融街论坛年会上，北京银行党委书记、董事长霍学文表示，北京银行作为中小银行，在2022年提出了“打造专精特新第一行”，总行和17家一级分行全部设立科技金融部，设立69家科技特色和专营支行、29家专精特新特色和专营支行，针对性地开发“金粒e贷”和“统e融”产品。

目前，北京银行服务专精特新企业超1.7万家，贷款余额超千亿元，以全国1%的金融资产覆盖全国12%的专精特新企业。

新生态。

“股权投资具有风险共担、利益共享的特点，与科技创新高度契合。北交所累计帮助创新型中小企业实现融资超530亿元，募集资金八成以上投向绿色低碳、数字经济、高端装备制造、新材料等领域，在强链补链延链、支持转型升级、培育发展新动能等方面发挥了重要作用。”周贵华表示。

据了解，北交所的设立促进了创业资本早、投小、投长期、投硬

科技。目前，北交所近九成的上市公司在上市前有创投机构投资，平均每家企业有4家创投机构参与。创投机构借助北交所上市、并购等功能，实现了更多元便捷的退出。

对于下一步工作，周贵华表示，北交所有基础、有潜力、有责任以更大力度支持科技创新。一是强化制度的适应性。有针对性地评估完善发行上市机制、优化融资并购安排、丰富产品工具体系，支持代表新质生产力发展方向的优

质企业上市发展。二是强化创新的包容性。营造鼓励创新、宽容失败的良好氛围，在制度机制和理念上提升对创新的包容度。三是强化服务的精准性。完善对中小企业科技创新的服务体系和服务内容，进一步促进投融资对接。四是强化政策的协同性。在多方面加强与各方的协同，促进各类先进生产要素向发展新质生产力聚集，汇聚支持中小企业科技创新的强大合力。



2024金融街论坛年会现场。

官方/供图

法治护航企业发展

专精特新企业、“小巨人”企业是推动发展新质生产力的重要力量，助力更多中小企业崭露头角，成长为隐形冠军或独角兽企业，是金融发展的重要任务，也离不开法治环境的有力支撑。

北京金融法院党组书记、院长张雯表示，中小企业是我国经济韧性的重要保障，专精特新中小企业更是中小企业群体的领头羊。在产业布局上，科技企业在中小企业中占比较高，但科技企业成长往往投入大、周期长、风险高，存在较大不确定性，所需的金融支持与传统金融“重抵押、轻企业成长性研判”的风险偏好不相匹配。

此外，中小企业目前仍以银行借贷等间接融资方式为主，融资难、融资贵问题较为突出。

据了解，北京金融法院专门研究制定了《关于深化新三板改革、设立北京证券交易所提供司法服务和保障的若干意见》，

在依法支持专精特新企业挂牌上市、强化金融支持的同时，针对证券虚假陈述群体性纠纷，创新“双轨双平台”机制，充分保障中小投资者合法权益，维护资本市场稳定。

“针对创新性金融产品，我们依法认定融资租赁和保理等非典型担保合法有效，拓宽中小型企业融资渠道。针对部分科技中小企业缺乏融资风险意识产生的纠纷，我们对以对赌协议约定畸高投资回报的变相高利、明股实债等规避利率司法保护上限的畸高回报不予支持，降低中小企业融资成本。”张雯举例表示。

针对中小企业面临的各类经营风险，张雯表示，将积极探索运用“要素化模板”指引等有效方式，助力公司规范上市、依法展业，落实证券市场法律法规、健全管理制度、完善内部控制程序，避免企业经营风险发酵蔓延。

对话国际单轨协会:单轨制式在中国市场潜力巨大

本报记者 孙丽朝 德国柏林报道

随着中央对于造价昂贵的地铁审批和建设事项政策的收紧,单轨的发展备受瞩目。

中低运量轨道交通制式吸引了众多城市的目光。作为中运量轨道交通的中坚力量,单轨的发展备受瞩目。

单轨是城市轨道交通制式之一,其特点是使用的轨道为一条带形梁体,车辆跨坐于其上或悬于其下。主要应用在城市人口

密集区域,是城市轨道交通系统的重要组成部分。这个1821年由英国人发明,拥有200年历史的交通方式,近年来在中国市场的交通方式,近年来在中国市场

讨论的热度越来越高。

在2024年德国柏林国际轨道交通技术展览会期间,《中国经营报》记者独家专访了国际单轨

协会(IMA)主席Marko Kroenke和副主席Roger Dirksmeier,并就单轨技术发展和未来前景等问题展开了讨论。

单轨造价和工期优势明显

单轨的一个突出特点是,对不同地形有较强适应性。

《中国经营报》:与其他交通制式相比,单轨系统在成本、环保等方面有何优势?

Marko Kroenke:所有公共交通的目的都是运人。地铁制式客运量大,但由于大部分地铁线路需要挖隧道,建造成本较高,建设周期冗长。而单轨采取高架形式,既节省地面空间又可避免断路施工造成交通额外拥堵,且建设成本远低于地铁。

当然,地铁也能以高架轨道方式建设(轻轨),但单轨轨道梁最节省空间和成本。单轨修建30米,轨道梁重量约为150吨,地铁修建30米,轨道梁重量约为400吨,单轨重量约是地铁的三分之一。而且轻轨噪音巨大,这种模式已被绝大多数城市排除在轨交系统之外。

单轨的另一个突出特点是,对不同地形有较强适应性。比如在一些河口地带、沿海地质疏松地带、地震频发地带、卡斯特地形区域、地下水或泉水丰富地区等,以简支梁为代表的单轨系统可以便捷地施工,并能较好地适应上述各种地形地貌。

单轨单向运能在1万—3万人/小时,属于中等运量的交通制式。单轨在转弯半径(最低小于50米)、爬坡能力(超过60‰)和噪音幅度等方面,也比地铁更具优势。

此外,单轨可以直接穿过一些建筑,这提高了施工的可能性。很多城市因为规划建设较早,没有空间再去建设轨道交通,单轨可以借



Marko Kroenke

国际单轨协会(IMA)主席

Roger Dirksmeier

国际单轨协会(IMA)副主席

助现有地势、地形进行建设,包括从建筑内部穿过去,比如中国著名网红打卡点,重庆轨道交通李子坝站就有单轨穿楼景象。

Roger Dirksmeier:单轨成本优势明显,且修建速度非常快(通常为1.5—2年),通过类似搭积木的模块化建设(即预制梁施工),单轨的施工速度远快于其他轨道交通制式。快速施工可以最大程度上减少对现有交通的影响,这能在很大程度上减少城市污染以及对市民出行带来的不便。

目前埃及开罗正在建设的一个单轨项目,预计从开工到投入运营需要2年时间,这在其他轨道交通制式上很难实现。不仅如此,从环保角度来看,单轨在钢筋、水泥等材料的使用量上也低于其他轨道交通制式。

《中国经营报》:结合你的观察和实践经验,地铁、单轨、有轨电车等制式目前分别适用于怎样的应用场景?

Marko Kroenke:这3种制式都有其各自适合应用的场景,每种制式都有优缺点。对于规模大、人口基数高的城市,地铁毋庸置疑是最好选择。当然,地铁要修建隧道或者是架起桥梁,成本会非常高。

有轨电车在3种制式里造价最低,它可以利用现有路面,无须再修建特殊的隧道和桥梁。对于乘客来说,有轨电车进站比较方便,不需要坐电梯或者上下楼梯,一般也不需要走很远。

但有轨电车是3种制式中运行速度最慢、运载能力最低的。绝大部分有轨电车没有独立路权,需要过红绿灯,很多有轨电车项目占

用了现有的道路,压缩了已有交通通行能力,它是3种制式中最无效的一个选择,因此不适用于人口密度集中、人均土地面积较少的国家和地区。

根据我们的了解,中国目前正在不断拆除部分有轨电车,其中一个主要原因就是混合路权问题,以及侵占公共交通本已稀缺的路面资源。

整体看,单轨介于地铁和有轨电车之间,运载能力比有轨电车高,但比地铁低。单轨拥有独立路权,没有信号灯,不会影响到路面其他车辆,并可以与地铁平均速度持平。

未来,3种制式的建设里程都会继续增长,至于选择哪种制式,最核心的因素取决于城市的经济实力。

新技术带来新发展

在过去50年,受制于单轨发展的局限性,单轨技术进步相对停滞。但近些年来,单轨发展非常迅速,尤其是新材料、新技术的不断出现,为单轨带来了前所未有的新发展。

《中国经营报》:当前全球投入运营的单轨系统,以跨座式单轨为主。近年来,由于经济、便捷、高环境适应性等特点,跨座式单轨受到很多市场关注。未来我们应该如何推动跨座式单轨在全球推广普及?

Marko Kroenke:目前,我们讨论最多的是轨道梁建设,即基础设施建设,例如轨道梁使用新的玻璃、纤维材料,减少钢材和水泥使用,提高设施强度。单轨轨道梁是模块化建设,类似搭积木,一块块拼起来,一方面可以减少对环境影响,另一方面也可以提高建设效率,未来在建设上也会更加智能化。

Roger Dirksmeier:未来我们要提高大家对跨座式单轨的认知。在欧洲,许多人仍然认为,轨道交通应该修在地下,而不是建高架。想要推广跨座式单轨,必须要促进公众认知的改变。我们也在关注一些新兴的单轨技术,在保证运能的基础上,希望以足够合理和近似于地铁的截面积,

来实现单轨既可以高架也可以地下运行的解决方案。

《中国经营报》:单轨制式已经发展近百年,你认为未来单轨技术还会有怎样的突破?

Marko Kroenke:目前,单轨

有三种制式,跨座式单轨、悬挂式单轨和磁悬浮。

在过去50年,受制于单轨发展的局限性,单轨技术进步相对停滞。但近些年来,单轨发展非常迅速,尤其是新材料、新技术的不断出现,为单轨带来了前所未有的新发展。

在近期举行的国际单轨协会年会中,北京交通大学教授朱尔玉提出了新技术方向,将单轨轨道的上层和下层相结合,轨道上面跑跨座式单轨,下面是悬挂式单轨,进一步提升了轨道的利用率。

除此之外,单轨零部件产品也有很多新发展,例如单轨轮胎的使用寿命随着技术进步在不断延长,这进一步降低了运营成本。

Roger Dirksmeier:近年来,单轨技术在不断进步中,比如新技术的使用,使得单轨轨道梁更小,车辆设计也越来越美观并更具科技感。新的磁悬浮技术在降低噪音方面做了很多工作。

在众多新型单轨技术中,跨座式和APM(自动旅客捷运系统)捷运技术的结合会是未来单轨技术的发展方向,对于中国、印度、巴西、印尼等人口众多的国家,这是一个很好的方案。

中国市场发展潜力巨大

欧洲许多国家对单轨的认知还停留在机场穿梭线、观光车等,中国已将单轨作为二、三线城市公共交通去发展,单轨在中国市场发展潜力巨大。

《中国经营报》:与国际市场相比,你认为中国在单轨应用上还应注意哪些方面?单轨产业在中国的发展潜力和规模有多大?

Marko Kroenke:目前,全世界有约600公里的单轨线路,我们认为未来5年会翻倍,达到1200公里。在过去5年,单轨制式运营里程就已经翻倍,这个增长速度在其他交通制式是不可能的。

单轨制式有如此快速的增长,与中国市场的发展密不可分。我曾经看到过中国有超过20个城市兴建跨座式单轨的方案,这是非常振奋人心的数字,但没看到更多后续进展。一个国家或者城市,应该允许多种制式的轨道交通来应对不同的市场需求,这有助于提升城

市竞争力和高效利用政府资金。

Roger Dirksmeier:单轨技术在中国发展得非常迅速。欧洲许多国家对单轨的认知和使用还停留在机场穿梭线、公园观光车等,中国已将单轨作为二、三线城市公共交通去发展,单轨在中国市场发展潜力巨大。

依靠完整的产业链、丰富的应用经验和巨大的车辆产能,我们一直期待中国成为全球单轨市场的领导者。

《中国经营报》:在中国的城市轨道交通里程中,地铁制式占比高达76.11%,独立路权的轨交制式几乎被地铁完全垄断,而在欧洲城市轨道交通市场,有轨电车占比更高。如何看待中国这种以地铁为主

的城市轨道交通发展模式?

Roger Dirksmeier:欧洲的有轨电车与中国不完全一样,在欧洲的大城市,有轨电车不一定在路面行驶,它们会穿隧道,类似于轻轨在中国的运行模式。

有轨电车客运量和效率都太低,在中国北京、上海等一线城市,人口密集,土地稀缺,修建有轨电车得不偿失。

《中国经营报》:近年来,中国城轨车辆生产企业在南美、东南亚甚至部分欧洲国家市场取得突破,这是否给传统欧洲轨道企业带来威胁?

Roger Dirksmeier:这个问题在欧洲的讨论非常激烈,部分欧洲企业也会抱怨,中国企业可以

获得国家层面的支持,而欧洲轨道交通企业却很难。归根结底双方所属的平台不一样,欧洲企业通常是私有或部分私有,中国国有企业更多一些,这主要由双方国情决定。

以我们在全球市场的项目经验来看,在亚洲部分市场,还存在投资方是亚洲某国的企业,会要求采用该国技术。但在欧洲,市场主要通过招投标方式确定技术方案。

值得注意的是,欧洲有着世界上最悠久的轨道交通应用场景,也有完善的轨道交通创新环境,这与中国完整的产业链和巨大的产能并不矛盾,我们相信双方的合作会为全球大市场创造更大的价值。

小贴士

国际单轨协会(IMA)是一个非营利性组织,目前有40个会员单位,遍布五大洲,涉及单轨车辆制造厂商、供应商、认证单位、咨询单位以及大学等。IMA在中国有3家会员单位,分别是中车浦镇阿尔斯通运输系统有限公司、比亚迪和北京交通大学。

IMA通过建立交流平台和组织标准来助力推广单轨

系统。在过去几年里,单轨的平均运送距离从7公里增加到了29公里,并越来越多地运用于公共交通领域。

IMA和北京交通大学将于11月22日在北京联合举办2024年国际单轨与铁路研讨会(ISMR 2024)。会议将聚集200多名来自国内外知名专家、学者以及工程单位的代表,将科学与技术实践联系起来。

记者观察

中企“闪耀”柏林展

本报记者 孙丽朝 德国柏林报道

作为全球轨道交通领域规模最大、最具影响力的专业盛会,第15届德国柏林国际轨道交通技术展览会(InfoTrans,以下简称“柏林展”)于9月24—27日在德国柏林展览中心举行。

柏林展每两年举办一次,每年的展览都汇聚了全球轨道交通领域的顶尖企业、科研机构及行业专家,柏林展因此有着“轨道交通界奥斯卡”的美誉,是轨道交通行业展示最新技术、促进国际交流与合作的重要平台。

今年的柏林展共有来自59个国家的2940家参展商展示了最新产品和服务。37个国家及地区代表团、来自17个国家的32个国际协会和来

自15个国家的27个运输公司参加了这一全球领先的交通技术贸易展。

在3.5公里的轨道实车展示区,全球参展商展示了133辆具有前瞻性的实车。从面积及参展商规模看,2024年柏林展均打破了2018年的纪录,创展会历史之最。

《中国经营报》记者在展会现场看到,人工智能和清洁能源成为本届展会各家企业展示的重点。不少企业展出的氢燃料列车吸引了大量参观者的目光。市场预计,未来氢燃料列车有望替代传统的内燃动力车辆,为全球非电气化铁路的绿色升级提供解决方案。

本届展会上,中国企业以空前的规模亮相,成为展会上一道亮丽的风景线。据统计,本届展会共有超

200家来自中国的参展商,包括国铁集团、中国中车、中国通号等。

除了参展规模创纪录外,中国企业展示的创新产品和技术,也成为中国轨道交通产业发展日新月异的见证。

在展馆入口处,巨幅中国中车广告格外醒目。在实车展示区,中国中车新发布的CINOVA H₂新能源智能城际市域列车和智轨2.0实车也备受瞩目,车内摩肩接踵,车外始终排着长队。

在中国铁道科学研究院集团有限公司展台的高速综合检测列车沉浸式体验区,来自世界各地的专业观众排起长队,争相了解“黄医生”的工作过程和技术原理,记者也身临其境地感受了一回中国铁路的安全性和

稳定性。

在今创集团的展位,访客络绎不绝,法国阿尔斯通、德国西门子、西班牙CAF、韩国现代ROTEM、日本日立、瑞士Stadler、捷克斯柯达等重点客户前后到访洽谈业务合作。展会期间,今创集团与多家企业达成了战略合作意向,部分签署了业务协议。

展会期间,城市轨道交通“中国馆”访客络绎不绝。在“中国馆”内,列车自主运行系统(TACS)正式全球首发,吸引了众多业内人士的关注。TACS是以列车为核心,基于车—车通信,采用资源管理的理念,以信号车辆深度融合为特征,实现列车运行方式由自动化向自主化转变的一种全新系统制式。

与此同时,不少中国企业还通过这次展会看到了中国轨道交通装备企业与西门子、克诺尔、西屋制动等国际一流企业的差距。

一位参展的中国企业表示,中国在轨道交通装备领域拥有完备的产业链和庞大的产能,随着国内轨道交通市场需求增速的放缓,拓展海外市场对于中国企业来说愈发重要。

“未来我们将不断学习和吸收国际先进经验和技术,确保中国相关产业能够更上一层楼。”

“不出海,就出局”。中国城市轨道交通经历多年高速增长,进入平稳发展阶段后,出海似乎成为拓展新市场的一个渠道。

中国城市轨道交通协会发布的数据显示,中国城市轨道交通投资总额经历了近10年的高速增长,在

2020年达到6286亿元的最高峰之后逐年回落。2023年,全国城市轨道交通共投资5214亿元,比最高峰下降约17.05%。

“伴随国内市场规模的持续缩减,海外市场竞争力会越来越激烈,目前很多企业都在研发和推出适用于不同海外国家的技术和产品。在本届展会上,大家也在深度挖掘海外市场潜力,都希望铆足劲谈合作、签订单。”上述中国企业表示。

为增加产品竞争力,许多中国企业在海外设厂以保障产品供应和服务质量。值得欣慰的是,近些年,中国国际影响力的提升和中国企业技术水平的不断进步,为中国企业走出去提供了更多保障,这有利于他们开拓更多的海外市场。

轨道交通业务回暖 中国中车年内订单激增四成

本报记者 路炳阳 北京报道

随着全球经济复苏和国内产业结构的调整升级,尤其是国内轨道交通装备制造业的回暖,今年以来国内轨道交通产业市场复苏迹象明显。

其中,中国中车股份有限公司(601766.SH,以下简称“中国中车”)

订单激增近四成,作为轨道交通产业龙头企业,中国中车业务订单变化也是衡量轨道交通装备行业全产业链走势的晴雨表。

数据显示,中国中车2024年共发布3次重大合同签约公告,分别为348.9亿元、436.2亿元和459.9亿元,时间跨度共计8个月,合同总金

额共计1245亿元。

中国中车相关人士对《中国经营报》记者透露,2023年同期中国中车的重大合同订单总金额不到900亿元,与之相比,今年订单增幅近四成。

“需要注意的是,上述金额只是涉及的重大合同金额,通常只有合

同金额在2亿元以上才计入之中,所以中国中车在此期间签订的订单总合同额肯定高于上述数字。”该人士补充。

根据该人士的粗略统计,从去年12月至今年7月,8个月时间里,中国中车实际新签订单预计在1500亿元左右。

铁路装备业务一枝独秀

除了大规模采购新车,国铁集团在维修领域的订单接踵而来,且均是大手笔。

中国中车订单激增主要来自于铁路装备业务的增长。

中国中车人士对记者表示,前三季度中国中车四大业务板块中的城轨与地铁、新产业和现代服务业收入实际上都是下降的,“铁路装备业务收入以一己之力扭转整体形势,不仅抵消掉上述三大业务板块的下滑,还将收入总金额逆势上扬。”

铁路装备业务实际上就是中国中车与中国国家铁路集团有限公司(以下简称“国铁集团”)展开的业务。今年以来国铁集团大规模招标动车组列车,这对中国中车的订单激增产生了直接影响。

5月11日,国铁集团开启了2024年机车车辆首次招标,共招标复兴号智能配置动车组165标准组,涉及金额约280亿元。这也是近7年来,国铁集团一次招标动车组数量最大的一次。

在第一次动车组招标10天后,5月22日,国铁集团又开启了机车车辆二次招标,其中包括160公里复兴号动力集中动车组十余组、机车百余台。根据中国中车的估算,本次招标总金额在45亿元左右。



第十六届中国国际现代化铁路技术装备展览会中国中车展台。

客流增长刺激需求

高速增长的客流,尤其是高铁线路客流的大幅增长,不断刺激着国铁集团对车辆的需求。

国铁集团对于新造和维修动车组的需求取决于当前快速增长的铁路客流。2023年国铁集团完成旅客发送量36.8亿人,同比增长128.57%,较2019年增长2.82%,创历史新高。

进入2024年,铁路客流继续高速增长,数据显示,今年前三季度国家铁路旅客发送量31.68亿人次,同比增长12.92%。在刚刚过去的国庆黄金周期间(9月29日至10月8日)全国铁路累计发送旅客1.77亿人次,连续8天单日旅客发送量超1700万人次,其中10月1日发送旅客2144.8万人次,创单日旅客发送量历史新高。

高速增长的客流,尤其是高铁线路客流的大幅增长,不断刺激着国铁集团对车辆的需求。

国铁集团人士对记者表示,当前高铁动车组客流占全路旅客发送量的77%左右,预计这个比例还会不断提升。

这一预判也在市场中得到更多佐证。

2024年1月,国联证券曾发布研报指出,2009—2019年十多年间,高铁客运量年均复合增速约为42.90%,高铁客运量占铁路客运量的比重也从3%左右上升至64%左右,到2022年,该比重已上升至76%左右。这表明高铁出行在总体铁路出行中的占比正在不断上升。

高铁出行客流增加背后,也体现了国铁集团对动车组运用综合调度的愈加成熟。

国铁集团机辆部动车客车处处长单巍在2023年11月16

日召开的第四届世界铁路合作·发展论坛的移动装备安全及绿色发展分论坛上透露,当前中国高速动车组总量占全世界运用总量的三分之二以上,目前中国高速动车组累计安全运行里程168万公里(详见中国经营网2023年11月17日报道《国铁集团:动车组修程持续大幅延长,正评估将列车寿命提升至30年以上》)。

国铁集团2023年统计公报显示,截至2023年年底,中国动车组拥有量为4219标准组、3.38万辆。

同时,国铁集团正不断加大铁路投资,今年以来全国铁路固定资产投资持续高速增长,额度与增速均前所未有,这进一步印证了铁路装备市场加速回暖的事实。

前三季度,全国铁路完成固定资产投资5612亿元、同比增长10.31%。上述国铁集团人士表示,以目前投资增速看,2024年全国铁路固定资产投资完成超过8000亿元的目标已是大概率事件。

中国中车上半年年报也显示公司业绩正在高速增长,营业收入和净利润分别为900.39亿元和42.01亿元,分别同比增长3.13%和21.40%;2020至2023年上半年,中国中车实现净利润分别为36.93亿元、39.89亿元、31.31亿元和34.60亿元,均未超过40亿元大关,同期净利润增长最多也只有10%。对比来看,2024年上半年中国中车经营情况最好。

除了大规模采购新车,国铁集团在维修领域的订单接踵而来,且均是大手笔。

据记者统计,今年以来,中国中车与国铁集团签署的动车组高级修合同达到了285.6亿元,机车修理合同61亿元,此外还有45亿元左右的

货车和客车修理合同,修理业务订单合计392.3亿元,这一金额几乎与新造订单平分秋色。

上述中国中车相关人士对记者表示,截至目前,2024年公司来自国铁集团的订单较2023年同期增长了三成以上。

在市场看来,国铁集团大规模招标机车车辆,不仅巩固了其作为中国中车最大客户的地位,也使得中国中车向国铁集团的销售额占中国中车全部总额比一路飙升,目前这一数字已经从2023年同期的26.56%增长至47.54%。

突破信息茧房
直达新闻真相
2025年征订已开启

40



码 / 上 / 订 / 阅

广告

周一出版/彩色印刷/全国发行

服务热线: 010-88890120

邮局订阅: 11185

订阅价格: 240元/年

8000亿增量资金蓄力入局资本市场

本报记者 郭婧婷 北京报道

总额度高达8000亿元增量资金，正在注入资本市场。

10月18日，中国人民银行、国家金融监督管理总局以及证监会联合发布《关于设立股票回购增持再贷款有关事宜的通知》（以下简称《通知》），激励引导金融机构向符合条件的上市公司和主要股东提供贷款，支持其回购和增持上市公司股票。

此外，中国人民银行首次创

向市场注入信心

互换便利的落地有利于从机构端为资本市场引入规模化的增量资金进行逆周期调节，同时从情绪角度向市场注入信心并提振活跃度。

10月18日，首批20家券商和基金取得互换便利资格。仅仅3日后，中金公司即拿下互换便利交易下的首笔质押式回购交易，质押券为2024年第一期互换便利央行票据。

除了中金公司，目前取得互换便利资格的机构还包括中信证券、国泰君安、华泰证券、申万宏源、广发证券、财通证券、光大证券、中泰证券、浙商证券、国信证券、东方证券、银河证券、招商证券、东方财富证券、中信建投、兴业证券16家证券公司，以及华夏基金、易方达基金、嘉实基金3家基金公司。

上述20家机构合计拿下互换便利额度超2000亿元，申报额度已超过40%，平均每家约100亿元，机构参与热情高涨，目前互换便利资金余额还有近3000亿元的额度。

10月20日，中国石化(600028.SH)、招商蛇口(001979.SZ)等20多家上市公司发布公告称，取得金融机构股票回购增持贷款，金额从5000万元到20亿元不等。如中国石化公告显示，获得中国银行(601988.SH)不超过9

结构性货币政策工具——证券、基金、保险公司互换便利（以下简称“互换便利”），首期操作规模达到5000亿元，未来可视情况扩大规模。

“对实体经济而言，互换便利资金和股票回购增持再贷款的注入，可以直接降低企业的融资成本，促进企业扩大有效投资，带动相关产业的发展，进而提振内需，推动经济的稳定增长。对于国际投资者而言，这些增量资金的注入将进一步提升资产价格的预

期，给予国际投资者良好的进入时机，且市场整体对未来走势持积极态度，进一步增强了他们的投资意愿，进而加大对国际投资者的吸引力。”清华大学学术委员会委员、国家金融研究院院长，五道口金融学院副院长田轩在接受《中国经营报》记者采访时表示。

“8000亿元增量资金对于当前资本市场的重大意义不言而

喻，8000亿元增量资金只是一个开始，中国人民银行行长潘功胜已经明确表示，如果需要可以推出第二个5000亿元，甚至第三个5000亿元互换便利资金。机构以及上市公司加仓资本市场，可以提高国内外投资者对于中国资产的信心，利于外资流入中国资本市场。”前海开源基金首席经济学家杨德龙接受记者采访时表示。

结构性货币政策工具创新

股票回购增持再贷款

① 首期额度3000亿元，年利率1.75%，期限1年，可视情况展期。

② 21家金融机构自主决策是否发放贷款，合理确定贷款条件，自担风险，贷款利率原则不超过2.25%。

互换便利(SFISF)

① 首期操作规模5000亿元，未来可视情况扩大规模。

可用质押品包括债券、股票ETF、沪深300成分股和公募REITs等，折扣率根据质

② 押品风险特征分档设置。

③ 质押率原则不超过90%，补仓线设置不低于75%。买入的股票可以对冲，但对

冲规模不能超过融资金额的10%。

据公开资料整理

逆周期调节，同时从情绪角度向市场注入信心并提振活跃度，对维护市场的长期稳定运行发挥重要的积极作用。”中金公司非银金融及金融科技行业首席分析师姚泽宇表示。

在姚泽宇看来，对以证券公司为代表的互换便利参与机构而言，有助于提升其资本使用效率及中长期权益净利率(ROE)空间。其中，投资交易能力突出、风险管理水平领先的头部机构或将更为受益。

华泰证券研报指出，两项结构性货币政策工具的推出对资本市场发展具有里程碑意义，将有效提升参与机构的资金获取和股票增持能力、上市公司的回购增持能力，为资本市场注入更多

稳定资金，有助于平滑市场波动，增强资本市场内在稳定性。同时，两项工具未来都有望拓展空间，彰显监管部门呵护市场的长期信心。

招商证券郑积沙团队指出，换入的央票/国债、换入后交易的股票对于券商风控指标占用影响不大，边际上存在一定优惠，可见监管层对于非银机构参与互换的支持、鼓励态度。从市场影响层面看，互换便利工具有效推动了非银机构增量资金入市，提升了非银机构潜在加杠杆的能力，为资本市场提供了持续的“活水”。而非银机构相对稳健的风险偏好，增强了资本市场的内在稳定性，为市场稳定健康的上涨提供了一定保障。

三大头部公募出手首批 SFISF 增强 A 股市场稳定性

本报记者 顾梦轩 夏欣
广州 北京报道

首批“证券、基金、保险公司互换便利(SFISF)”（以下简称“互换便利”）近日启幕。

《中国经营报》记者了解到，10月18日，中国人民银行正式启动互换便利操作，目前获准参与互换便利操作的证券、基金公司达20家，首批申请额度已超2000亿元。中国人民银行与证监会已联合印发《关于做好证券、基金、保险公司互换便利(SFISF)相关工作的通知》（以下简称《通知》），明确业务细则。

中国证监会官网显示，首批20家开展互换便利操作的机构包括3家头部公募——华夏基金、易方达基金、嘉实基金以及中信证券、中金公司、国泰君安等17家券商。

华夏基金有关人士在接受记者采访时表示，创设互换便利，标志着我国首个支持资本市场的货币政策工具落地，互换融资被限定于投资股票市场，有利于更好发挥证券、基金、保险公司的稳定市场作用。符合条件的公司通过资产质押，从中央银行获取流动性，将为市场注入更多增量资金，提振市场预期，有利于增强资本市场的韧性，维护市场稳定。

应对投资者赎回

中国人民银行委托特定的公开市场业务一级交易商（中债信用增进公司），与符合行业监管部门条件的证券、基金、保险公司开展互换交易。互换期限为1年，可视情况展期。互换费率由参与机构招投标确定，可用质押品包括债券、股票ETF、沪深300成分股和公募REITs等，折扣率根据质押品风险特征分档设置。通过这项工具获取的资金只能投向资本市场，用于股票、股票ETF的投资和做市。

中国人民银行行长潘功胜在2024金融街论坛年会上指出，当前

谨慎选择质押品

《通知》指出，质押率原则上不超过90%，补仓线设置不低于75%。买入的股票可以对冲，但对冲规模不能超过融资金额的10%。

有观点认为，不超过90%的质押率上限定得比较高。对此，前述头部公募基金公司人士表示，金融机构需要谨慎评估抵押物的价值，确保自己的风险在可控范围内。本次质押率原则上不超过90%符合实际情况，后续预期实际各类质押品的折扣率会根据风险特征分档设置

经济运行中还存在一些突出矛盾和挑战，主要是房地产市场和资本市场，需要出台有针对性的政策予以应对。互换便利作为中国人民银行维护金融稳定职能的拓展和新的探索，有望推动非银机构增持股票、带动资本市场估值修复，从而使资本市场更好发挥投融资功能，阻断市场走弱与股权质押风险的负向循环，促进上市公司健康发展，改善社会预期，提振消费和投资需求。

过去几年，市场也出现过剧烈波动的情况。开放式的公募基金，

并进行动态调整。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞表示，质押率、补仓线的设置是为了控制风险，确保非银金融机构在参与互换便利时保持一定的风险承受能力。互换便利的目的是提供流动性支持，稳定市场，而不是为了让非银金融机构通过大规模对冲获取利润，因此限制对冲规模也是为了确保政策效果达到预期目标。“质押率的高低需要根据市场情况以及具体资产的风险程度来评

估，而且中国人民银行给这些非银金融机构提供了中间背书，一般来说，较高的质押率可能意味着更高的风险。”代景霞说。

《通知》同时指出，参与互换便利换入的国债或央票不计入“固收自营/净资本”指标，换入的股票不计入“权益自营/净资本”。换入后交易的股票不计入表内资产，市场风险、所需稳定资金指标减半计算。前述头部公募基金公司人士表示，细则中对风险指标的适度放宽，

预计能有效提升证券公司自营业务的参与度，特别是改善大型券商近年来杠杆空间受限的问题。而通过鼓励非银机构增加权益投资，也能有效缓解近年来非银机构过度参与股市投资累积的风险。

值得注意的是，互换便利质押品选择是个大学问，尤其是公募REITs的风险评估不容易。那么，公募基金将如何选择互换便利的质押品，选择标准主要有哪些？

前述头部公募基金公司人士表示，这对机构在风险管理、合规运营、投资策略等方面都提出了一定的要求。一方面，要把握市场时机合理运用工具。例如在市场超跌时，利用互换便利工具加大对低估股票和股票ETF的投资。另一方面，要优化投资组合降低成本与风险。利用互换便利工具获取的资金构建多元化的投资组合，根据市场情况和研究分析，动态优化组合，提高组合的夏普比率，实现风险调整后的收益最大化。

资本市场稳定器的积极作用，将进一步增强资本市场内在稳定性。

对金融机构尤其是公募基金公司而言，该人士表示，新工具落地速度快，彰显了监管对于稳定资本市场、支持非银机构获取流动性的重视，政策信号意义较强。互换便利限定用于股票、股票ETF投资和做市，将有助于增加股票市场的流动性。同时，给予非银机构自主权，有助于盘活非银机构存量资产、提升资金运用效率，并发挥市场机构择机、择时专业能力，或将增厚非银机构投资收益。

记者表示，这对机构在风险管理、合规运营、投资策略等方面都提出了一定的要求。一方面，要把握市场时机合理运用工具。例如在市场超跌时，利用互换便利工具加大对低估股票和股票ETF的投资。另一方面，要优化投资组合降低成本与风险。利用互换便利工具获取的资金构建多元化的投资组合，根据市场情况和研究分析，动态优化组合，提高组合的夏普比率，实现风险调整后的收益最大化。

精准引入流动性

潘功胜此前提到，互换便利首期操作规模5000亿元，未来可视情况扩大规模，后续随着参与机构范围拓展以及额度提升，更多增量资金有望持续流入市场。

谈及互换便利对投资者的良好以及市场前景，前述头部公募基金公司人士表示，互换便利的

创设支持股票市场稳定发展，有助于提振投资者信心。互换便利操作灵活、指向明确，有望在为金融机构提供高效融资渠道的同时，将流动性精准引入资本市场，大幅提升非银机构的资金获取能力和股票增持能力，从而为市场带来数千亿元增量资金、提升资

本市场内在稳定性。

代景霞表示，互换便利可以增强市场流动性、提高市场活力，可能为投资者提供更多的投资机会。同时，互换便利也具有稳定市场的作用，一定程度上可以降低投资者的投资风险。未来，互换便利可能会根据市场情况以及

政策需要不断完善和调整，其在金融市场的角色可能会更加重要，但具体发展情况还需要根据实际情况分析。

对于A股市场而言，光大保德信基金方面表示，中国人民银行启动互换便利操作，A股市场将有广阔层面利好的可能，大批优质上市

公司可能迎来估值重塑。“结构上，我们相对更加看好创业板、科创板中优质创新型企业，其中的优质标的前期受到了市场情绪或者风险偏好等客观因素压制，价值重估可期。从更长时间维度看，广大科技自立自强的企业将持续为中国式现代化提供强大动力。”

专项再贷款撬动百亿级回购 上市公司踊跃参与

本报记者 罗辑 北京报道

“目前我们已与银行签订回购借款合同，借款拨付和专款专用相关账户的开设等情况暂未得到通知。具体何时完成账户开设和回购进展情况，有新的动态我们将及时公告。”10月23日，一家公告已取得金融机构股票回购贷款的上市公司相关人员告诉《中国经营报》记者。

继10月20日，首批23家沪、深上市公司披露公司或大股东与银行签订贷款协议或取得贷款承诺函，将使用贷款资金实施股份回购或进行股东增持后，越

来越多的上市公司加入其中。截至10月24日晚，共计41家上市公司公告参与。值得注意的是，10月20日率先披露参与回购增持再贷款的上市公司中，央国企与民营企业占比平均，而后迅速跟进的18家上市公司中的大部分为民营企业。

首期3000亿元回购增持再贷款正在持续落地。多位业内人士提及，这一方面推动了以上市公司及其大股东为主的产业增量资金入市；另一方面，上市公司和大股东的积极增持回购，展现了对上市公司的信心。这对投资者信心的提振都将起到积极作用。

民营上市公司占比超五成

记者统计发现，截至10月23日，回购增持再贷款参与落地上市公司已增至33家，合计总市值超2万亿元，涉及再贷款规模超百亿。

记者梳理发现，10月20日率先公告披露参与回购增持再贷款的上市公司合计23家（大股东参与归为相关上市公司口径统计），其中，11家为央企和地方国企上市公司，12家为民营上市公司。

具体来看，按参与情况不同来划分，首批回购与增持再贷款都有参与的上市公司为中国石化（600028.SH、00386.HK）。中国石化也是参与回购增持再贷款上市公司中总市值第一的央企上市公司，截至10月24日收盘，市值为7898亿元。

首批参与回购再贷款的上市公司16家，包括招商蛇口（001979.SZ）、招商轮船（601872.SH）、招商港口（001872.SZ）、中远海控（601919.SH）、中远海发（601866.SH）等。其中，深市上市公司占比相对更高，创业板上市公司5家，科创板上市公司1家。

首批参与增持再贷款的上市公司6家，分别为中国外运（601598.SH、00598.HK）、中远海能（600026.SH、01138.HK）、中远海特（600428.SH）等。其中，沪市上市公司占比更高，创业板和科创板上市公司各1家。

在首批23家上市公司率先落地回购增持再贷款后，参与再贷款的落地案例持续增长，其中不乏民营上市公司和外资背景的上市公司。10月22日到24日，新增18家上市公司公告称，与金融机构签署了上市公司股票回购借款合同、增持贷款合作协议，或股东方获得金融机构出具的《贷款承诺函》并以相关贷款进行增持。

具体来看，这18家上市公司中有9家为民营企业，如安孚科技（603031.SH）、海亮股份（002203.SZ）、利群股份（601366.SH）等；2家为外资背景上市公司，包括宏柏新材（605366.SH）、清源股份（603628.SH）；3家为地方国企；4家为央企。此外，从所属板块上看，沪深主板企业相对更多，新增2家科创板企业。

记者统计发现，截至10月24日，回购增持再贷款参与落地上市公司已增至41家，合计总市值超2万亿元，涉及再贷款规模超百亿元。值得关注的是，民营上市公司占比超五成，各个板块均有覆盖，其中主板企业最多，创业板企业6家，科创板企业达到4家。

回购增持看好未来

一位资深市场人士分析，从本质上说，无论用何种资金来源，参与回购和增持均可以体现上市公司和大股东对企业未来发展的坚定看好。

股票回购增持再贷款的推出时间是10月18日，中国人民银行正式宣布首期额度3000亿元，年利率1.75%。21家全国性金融机构可向符合条件的上市公司和主要股东提供贷款，分别支持其回购和增持上市公司股票，贷款利率原则上不超过2.25%。对于符合要求的贷款，中国人民银行可按贷款本金的100%提供再贷款支持。

上述政策出台后仅仅6天，参与再贷款的上市公司已达到41家。

“在政策的引导和推动下，股票回购增持再贷款落地的进度加快。加强增持和回购，可以增加市场‘买气’，有利于推高二级市场短期价格。”香颂资本执行董事沈萌提到。

更进一步，“对于上市公司及其大股东而言，回购增持再贷款是为其提供了一种‘趁手的工具’。因为再贷款的利率原则是不超过2.25%，增持或者回购股份的收益只需要高于再贷款的利率，就是划算

首批部分上市公司披露回购增持专项贷款情况

截止日期：2024年10月25日

证券代码	证券简称	贷款用途	贷款金额	公司属性	所属行业	总市值(亿元)
600028.SH	中国石化	增持	7亿元	中央国有企业	石油石化	7850
		回购	不超过9亿元			
002714.SZ	牧原股份	回购	24亿元	民营企业	农林牧渔	2356
300274.SZ	阳光电源	回购	4.2亿元	民营企业	电力设备	1976
601919.SH	中远海控	回购	不超过3亿元	中央国有企业	交通运输	2351
300498.SZ	温氏股份	回购	不超过10亿元	民营企业	农林牧渔	1251
001979.SZ	招商蛇口	回购	不超过7.02亿元	中央国有企业	房地产	991.26
603986.SH	兆易创新	回购	不超过1亿元	民营企业	电子	593.63
601872.SH	招商轮船	回购	不超过4.43亿元	中央国有企业	交通运输	571.7
001872.SZ	招商港口	回购	不超过3.89亿元	中央国有企业	交通运输	530.38
600026.SH	中远海能	增持	不超过13.58亿元	中央国有企业	交通运输	635.94
601598.SH	中国外运	增持	不超过3亿元	中央国有企业	交通运输	392.43
601966.SH	玲珑轮胎	增持	不超过2亿元	民营企业	汽车	282.02
300751.SZ	迈为股份	回购	5000万元至1亿元	民营企业	电力设备	321.09
601866.SH	中远海发	回购	不超过2.872亿元	中央国有企业	交通运输	344.83
600428.SH	中远海特	增持	不超过2.88亿元	中央国有企业	交通运输	145.97
688612.SH	威迈斯	回购	5000万元至1亿元	民营企业	汽车	109.45
600273.SH	嘉化能源	回购	1亿元	民营企业	基础化工	109.2
688110.SH	东芯股份	增持	2亿元至2.4亿元	民营企业	电子	109.19

数据来源：Wind、上市公司公告

的买卖。”一位资深市场人士分析，从本质上说，无论用何种资金来源，参与回购和增持均可以体现上市公司和大股东对企业未来发展的坚定看好。而且规则要求这笔贷款对应的回购或增持活动，只能通过集中竞价方式进行，这将提升交易的活跃度，股价也将有所表现。

一家已公告获得增持资金贷款支持的上市公司相关人员告诉记者，此前公司股东方就有增持公司股份的计划。当时的计划增持金额不低于3亿元，增持资金来源为自筹。按计划，资金绝大部分是用协议转让方式增持，其余通过集中竞价方式或大宗交易增持。有

了回购增持再贷款的工具，就取得了银行3000万元至5000万元的贷款额度。“实际控制人在看好公司未来发展前景和中长期价值的基础上，调整了增持计划，其中增加了增持额度，即通过集中竞价方式增持的金额从原来的1055万元增至不低于5000万元。”

市场预期全面转向

当前市场正处于基于政策全面转向后，投资者预期的反转阶段，行情更多由预期主导或估值驱动。

按照政策安排，股票回购增持再贷款的首期额度为3000亿元，后续还可能增加。对于过去曾被质疑“长钱不足”的市场环境而言，股票回购增持再贷款这一工具将成为流动性来源之一。随着参与股票回购增持再贷款的上市公司持续增长，长期主义的增量资金陆续入场，不断推动市场投融资动态平衡。

在多方利好政策加持下，市场行情和机构观点也再度出现变化。其中，仅就上述首批23家参与回购增持再贷款的上市公司股价情况来看，按照Wind三级行业梳理，参与上市央企最为集中的

海运板块，在10月21日出现了跳空高开，此后虽然有所调整，但截至10月24日收盘，该板块仍未回补“缺口”。

而从市场整体行情上看，机构普遍认为市场预期正在全面转向。富荣基金基金经理郎聘成提道：“当前市场正处于基于政策全面转向后，投资者预期的反转阶段，行情更多由预期主导或估值驱动。”

西藏中睿合银投资管理有限公司（以下简称“中睿合银”）研究总监杨子宜也提道：“近期，经济面主要受国内政策驱动，资金面受降准降息、财政政策等预期影响，未来流动性或较为充沛。所

以行情方面，当前主要以主题投资为主，TMT、军工此起彼伏。短期来看，市场更多聚焦在结构性行情上，譬如流动性敏感的TMT、金融、大成长等板块及各类题材，这类行业的股价主要由市场流动性驱动；中长期而言，我们认为市场目前已经出现自上而下的态度转向。”

聚焦到板块方面，在郎聘成看来，当前成长风格、科技细分领域估值弹性相对较大、对边际变化相对敏感，股价的表现将在当前阶段可能会呈现更大幅度的波动。市场脉冲过后，随着市场情绪逐步企稳，投资者或对细分方

向更为聚焦。郎聘成判断：“当下科技行业仍处于预期向好的‘甜区’。中期来看，政策全面转向后，宏观经济有望逐步企稳向上，对于市场而言，股价中枢有望逐级而上，后续能够兑现业绩的板块在中期维度或能够胜出。在此逻辑下，目前我们更关注政策发力的方向以及有基本面反转预期的方向。”

在目前阶段，中睿合银将短期趋势因子放在策略首位，随着市场逐渐回归理性，后续则将根据具体政策的出台以及宏观数据的变化，动态修正（投资）策略中趋势和价值因子的权重。

政策红利+需求释放 A股并购重组活跃度提升

并购重组案例涌现

本报记者 秦玉芳
广州报道

自证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场化改革的意见》（以下简称“并购六条”）后，上市公司并购重组组如火如荼，A股市场并购重组活跃度显著提升。

市场人士在接受《中国经营报》记者采访时指出，政策落地和市场需求的上升，使得资产买卖双方对并购重组的意愿都在提高，尤其是针对“硬科技”领域的并购最为活跃。不过估值定价依然是当前上市公司并购重组面临的一大难题。同时，在IPO低迷情况下，一二级市场估值存在倒挂情形，未来随着二级市场估值的快速反弹，并购潮或将来临。

A股上市公司并购重组节奏正在加快。

近日，至正股份（60399.SH）、国中水务（600187.SH）、晶丰明源（688368.SH）等多家上市公司相继发布筹划重大资产重组的公告，拟募集配套资金获取标的公司的控制权或全部股权。据Wind数据显示，仅10月以来，已有40余家上市公司发布重大资产重组事项进展公告。

民生证券投资银行业务吴超表示，最近两个月并购市场有明显的回暖，尤其科技领域的并购案例大幅增多，标的方和购买资产的上市企业意愿都在增强。

吴超分析，新一轮并购热情的升温主要得益于政策的支持和二级市场价格弹性效应。新“国九条”和“并购六条”政策的出台，鼓励上市公司通过并购重组优质资产，提升

上市公司竞争力和市值。目前热度已经开始初步显现，未来可能会进一步提升。

事实上，“并购六条”延续了此前新“国九条”“科创板八条”（《关于深化科创板改革服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》）等支持上市公司并购重组的政策主线，强调要进一步激发并购重组市场活力，支持上市公司向新质生产力方向转型升级，鼓励上市公司加强产业整合。

“并购六条”指出，要提升重组市场交易效率，将引导证券公司等机构提高服务能力，充分发挥交易撮合和专业服务作用，助力上市公司实施高质量并购重组。

10月10日，上交所举行券商座谈会，就进一步活跃并购重组市场、打通政策落地“最后一公里”听取意

见建议。

上交所表示，将在监管部门指导下，持续深化并购重组市场化改革，不断完善各项制度机制，强化市场沟通与服务，推进监管更加公开、透明、可预期，共同营造支持高质量产业并购的良好市场生态。

当前，要把握难得的机遇，与监管部门和上交所同向发力，积极开拓，大胆创新，支持服务上市公司用足用好并购重组政策工具，尽快推动一批标志性、高质量的产业并购案例落地，将创新政策举措转换为上市公司高质量发展的实效。

今年以来，证监会采取多方面措施，优化重组政策环境，如提高重组估值包容性，出台定向可转债重组规则，完善重组“小额快速”机制，进一步激发了并购重组市场活力。”招联首席研究员、复旦大学金

融研究院兼职研究员董希淼指出，随着政策红利不断释放和市场生态持续优化，预计A股市场并购重组将持续活跃，上市公司质量有望继续提高。

政策红利释放的同时，市场需求也在进一步推动上市企业并购重组热度上升。

吴超指出，当前的市场环境下，资产并购的买卖双方都表现出较高的热情。“买方上市公司希望通过并购提升公司竞争力和市值，而卖方标的公司则面临一级市场投资机构退出的压力和融资环境不佳的挑战，也倾向于寻求并购机会。因此在市场需求和政策推动下，预计并购市场将逐渐回暖并迎来新的发展机遇，尤其是与新质生产力有关的科技类企业的并购，有望成为市场的热点和趋势。”

银河证券在研报中分析称，在一级市场，股权投资的退出渠道受到影响，当IPO不再是可行的选择时，并购重组成为资本退出的重要替代方式。企业也通过并购重组间接实现上市的目标，进一步增强了资本市场的活力和适应性。

申万宏源在研报中指出，产业引导“新质生产力”，当前科技行业短期弹性已经在体现，我们认为并购潮如果到来，“科特估”（即科技特色估值体系，它也被视为是“中特估”在科技创新领域的延伸和深化。）将是中长期非常具有弹性的方向。

“高科技、医药和绿色能源等领域成为并购重组的热点。这些领域的企业通过兼并与收购迅速实现技术壁垒的突破，提升市场竞争力。”北京社科院副研究员王鹏如是说。

估值定价难题待解

总体来看，并购重组正在成为上市公司提高公司发展质量的重要途径。

在董希淼看来，新“国九条”出台以来，并购重组市场化改革加快，具有标志性意义的并购案例相继涌现，取得多个方面的积极作用。促进技术创新与资源整合，特别是“硬科技”企业并购，有效促进科技创新和产业升级；进一步提升产业协同效应，如央企、国企推进专业化整合，促进资源优化配置，提高企业竞争力。同时，多家券商通过并购重组，加快整合金融资源，实现优势互补，有利于优化

行业格局、共同做大做强。

不过，上市公司并购重组案例密集涌现的同时，估值仍是当前企业并购面临的一大难题。吴超表示，估值定价一直是并购重组业务操作过程中最难的一环，尤其是在科技领域，很多标的都是历经多轮融资，部分标的公司上市前估值已然较高。上市公司基于自身估值以及当下资本市场估值水平，给出的收购报价会低于标的卖方的预期，使得买卖双方在定价谈判中存在较大分歧。此外，监管机构基于保护中小投资者的角度，特别关注估值的合

理性。

申万宏源在研报中分析指出，2024年以来并购市场尚未被充分激活。截至9月26日，今年A股重大资产重组事件新披露69件，去年1—9月为88次，在IPO低迷情况下“跷跷板”效应并未兑现，其根本原因是定价——即一二级市场估值存在倒挂，但一二级估值倒挂程度已出现明显收窄。申万宏源判断，随着近期二级市场估值的快速反弹，一二级估值倒挂的问题有望得到解决，之前的点状并购有望演变为真正的并购潮。

此外，银行等金融机构的资金

支持，也是影响上市企业并购重组业务推进的重要因素。“并购重组通常需要大量的资金支持，金融机构的支持对于企业来说至关重要。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示。

郑磊指出，在“并购六条”政策落地后，金融机构逐渐加大对优质并购项目的支持力度。下一步，政策引导下的行业整合和产业链升级将成为金融机构关注的重点；同时，金融机构也将强化金融工具和融资方式的创新，为并购重组提供更多融资选择。

吴超还指出，未来可能会出现

更多的并购基金，这些基金可能会与上市公司、私募基金、银行等资方合作，为并购提供更灵活和专业的耐心资金支持。

不过，浙大城市学院文化创意研究所秘书长林平进一步强调，在加强相关支持力度，为企业提供了更多的资金和资源支持的同时，金融机构也要求企业提供更加详细的尽职调查和风险评估。

在眺远营销咨询董事长兼CEO高承远看来，随着未来市场的不断成熟和金融机构服务的持续优化，并购重组将成为推动企业高质量发展的重要力量。

个人不良贷款批量转让“井喷”:信用卡透支占比显著提升

本报记者 樊红敏 北京报道

个人不良贷款批量转让业务正在呈现“井喷”的态势。近日,银行业信贷资产登记流转中心(以下简称“银登中心”)发布的《2024年三季度不良贷款转让业务统计》(以下简称“统计报告”)显示:2024年三季度不良贷款转让业务挂单量288单,未偿本息合计826.2亿元;成交量213单,未偿本息合计645亿元。

三季度成交额达546.6亿元

今年三季度,个人不良贷款批量转让业务共计成交170单,合计规模达546.6亿元。从季度走势来看,个人不良贷款批量转让业务同比增长96.27%,环比增长56.7%。

根据银登中心统计报告,不良贷款转让业务包括个人不良贷款批量转让业务、单户对公不良贷款转让业务和对公不良资产批量转让业务。不良贷款转让方包括股份制商业银行、消费金融公司、金融租赁公司等,受让方主要是金融资产管理公司(以下简称“金融AMC”)和地方资产管理公司(以下简称“地方AMC”)。

就个人不良贷款批量转让业务而言,其转让方主要是商业银行与消费金融公司,受让方则主要是金融AMC和地方AMC。

银登中心统计数据显示,2023年,个人不良贷款批量转让业务成交规模达到965亿元,同比增长449.4%。进入2024年,随着信用卡、汽车消费金融等类型不良资产大规模涌入,个人不良贷款批量转让业务明显提速。截至今年第二季度,个人不良贷款批量转让业务规模从一季度的43亿元上涨至278.5亿元,较一季度上涨547.67%。今年三季度,个人不良贷款批量转让业务共计成交170单,合计规模达546.6亿元。从季度走势来看,个人不良贷款批量转让业务同比增长96.27%,环比增长56.7%。

从个人不良贷款批量转让业务的资产构成类型来看,信用卡透支类资产、个人消费贷款规模占绝对优势,其中信用卡透支类资产占比提升尤为显著。

数据显示,2023年,个人不良贷款批量转让业务中,信用卡透支类资产、个人消费贷款、个人经营类贷款分别占比39.15%、43.26%、17.56%。今年上半年,个人消费贷

款占比最多,为42.63%,规模为93.56亿元。信用卡类资产挂牌规模占比为41.68%,略高于2023年全年数据。

从今年三季度个人不良贷款批量转让业务资产类型构成分析,信用卡透支为262.2亿元,占比48%,个人消费贷款229亿元,占比41.9%,个人经营类贷款55.4亿元,占比10.1%。

其中,信用卡透支类资产今年前三个季度的规模分别为5.3亿元、93.3亿元、262.2亿元,在个人不良贷款批量转让业务资产中的占比分别为12.2%、33.5%、48.0%,增速尤为迅猛。

火柴网特聘高级研究顾问彭城在接受记者采访时表示,从卖方角度来讲,前两年平安银行无论是在出包数量方面还是在转让资产规模方面都占据绝对优势地位。但今年前三季度数据显示,平安银行虽然依然在出包机构中占据第一梯队的位置,但已经不再占据绝对主导地位,后来者包括以建设银行为代表的国有银行,以光大银行、华夏银行等为代表的股份制银行,以甘肃省联社、甘肃农信社等为代表的地方性银行,以及包括中行消金、北银消金、蚂蚁消金在内的消费金融公司等,越来越多的不同类型金融机构更多地参与到个人不良贷款批量转让业务市场中。

彭城进一步向记者表示,随着转让方的变化,个贷市场标的资产构成也发生明显转变,今年三季度,银行信用卡透支不良和消费金融公司的个人信用消费贷款不良尤为突出。

本息合计826.2亿元;成交量213单,未偿本息合计645亿元。

《中国经营报》记者注意到,上述增长主要由个人不良贷款批量转让业务成交规模的同比激增

所驱动。根据银登中心统计数据,三季度个人不良贷款批量转让业务成交额为546.6亿元,占比84.74%,同比增长96.27%,环比增长56.7%。



数据来源:银行业信贷资产登记流转中心《2024年三季度不良贷款转让业务统计》

公开信息显示,2021年1月,国家金融监督管理总局(原银保监会)发布了《关于开展不良贷款转让试点工作的通知》,开启了不良贷款批量转让试点工作。

2022年年底,银登中心公布了《中国银保监会办公厅关于开展第二批不良贷款转让试点工作的通知》,第二批试点进一步扩大了金融机构的范围,在6家国有控股大型银行和12家全国性股份制银行试点基础上,将开发银行、进出口银行、农业发展银行以及信托公司、消费金融公司、汽车金融公司、金融租赁公司纳入试点机构范围;将注册地位于北京、河北、甘肃等11个省市的城市商业银

行、农村中小银行机构纳入试点机构范围。

10月21日,银登中心公布的最新一期“已开立不良贷款转让业务账户机构统计表”,已有191家(含分支机构,下同)国有大型商业银行、304家股份制商业银行、78家城市商业银行、149家农村中小银行、27家消费金融公司开立了机构账户。

据相关媒体统计,截至今年9月10日,年内13家银行挂牌了信用卡透支类个人不良贷款转让项目,挂牌项目30余单,涉及债权金额共约356.37亿元。截至今年10月14日,已有13家消费金融公司挂牌转让超过100期个人不良贷款资产包,未偿本息总额接近200亿元。

民营地方AMC成活跃受让方

民营的资产管理公司在个贷不良资产包的处置环节具有更大的优势,更容易与债务人就减免方案达成一致,提高资产处置效率。

值得一提的是,银登中心统计报告还首次将“活跃受让方”作为披露项目。

银登中心统计报告显示,个人不良贷款批量转让业务前十活跃受让机构包括天津滨海正信资产管理公司(以下简称“滨海正信资产”)、江西瑞京金融资产管理公司(以下简称“瑞京资产”),吉林省盛融资产管理有限责任公司、北京资产管理有限公司、昆明资产管理股份有限公司、北京市国通资产管理有限责任公司、黑龙江国瑞金融资产管理有限公司、长沙湘江资产管理有限公司、浙江省浙商资产管理股份有限公司以及华润渝康资产管理有限公司。

从上述前十大活跃受让机构类型来看均为地方AMC,其中,滨海正信资产、瑞京资产均为民营地方AMC,其余八家为国有地方AMC。

今年7月份,专注于为银行、消费金融公司、AMC等机构的个人贷款不良提供服务的北京原法科技有限公司发布的《个贷不良转让半年报告》也提到,上半年各资产管理公司持续公布了资产包成交结果,共公告240条成交结果,时间涵盖2021年至2024年,其中多数为2023年成交的资产包,为220条,2024年为12条。从公告的成交结果来看,地方AMC为绝对主力,全国性金融AMC仅东方资产公告了其在2022年的一个资产包。

而在地方AMC中,民营或民营控股的资产管理公司又占多数。上述报告显示,前十位资产受让主体中,有六家为民营地方AMC,其中,排在第一位的辽宁富安金融资产管理有限公司

公司和排在第二位的滨海正信资产均为民营地方AMC,对应的受让资产包个数分别为131个和40个。

据记者此前统计,从企业性质来看,国有控股的地方AMC数量为46家,民营地方AMC有13家,外资控股的地方AMC有1家。

“民营的资产管理公司在个贷不良资产包的处置环节具有更大的优势,更容易与债务人就减免方案达成一致,提高资产处置效率。同时,由于目前法律规定,个贷不良资产包受让后由资产管理公司进行处置,不得二次转让,对于投资方而言,在资产安全性上,民营资产管理公司产权边界更容易通过合同划定,而国资企业目前对于国资的边界划定具有一定模糊性。”上述报告提到。

对于不同背景资产管理公司参与个人不良贷款批量转让业务深度方面的差异性,彭城分析认为,五大金融AMC与地方AMC面对的监管机构及监管政策均有所不同,这就决定了他们对于个贷业务的审慎程度有所差异。同时,五大金融AMC与地方AMC在规模、体量上也相差悬殊,面对新业务,地方AMC明显“船小好掉头”。

“至于民营地方AMC相对国有地方AMC在个贷业务方面更为活跃,则首先是因为国有地方AMC承担了更多地方债务化解功能,其业务重心与民营AMC略有差异。此外,民营地方AMC受到的合规及纪律约束相对国有地方AMC来说较为宽松,能够用更加开放、更加市场化的态度去接受新业务。”彭城表示。

银行密集“补血” “二永债”发行提速

本报记者 慈玉鹏 北京报道

《中国经营报》记者通过Wind数据统计,截至10月22日,我国银行机构境内发行“二永债”(二级资本债、永续债)109只,共计1.37万亿元,已超过去年全年1.12万亿元发行量。

发行量同比上升90%

Wind数据显示,截至10月22日,我国银行机构境内发行“二永债”109只,共计1.37万亿元,同比上升90.27%。去年同期,我国银行机构境内发行“二永债”82只,共计0.72万亿元。去年全年“二永债”总共发行1.12万亿元。

单从永续债分析,截至10月22日,我国银行机构境内发行33只,共计5412亿元,相比去年同期增长2153亿元提升151.37%。其中,六家国有银行发行6只,共计2500亿元;股份制银行发行7只,共计1910亿元;城商行发行16只,共计757亿元;农商行发行4只,共计245亿元。

从二级资本债分析,截至10月22日,我国银行机构境内发行共计8250亿元,相比去年同期增长。其中,六家国有银行发行共计4560亿元,股份行发行共计2150亿元,城商行发行共计1315亿元,农商行发行共计225亿元。

中国银行研究院中国金融团队主管李佩珈表示,总的来看,“二永债”发行规模要比2023年明显增加。今年“二永债”大量发行主要与以下因素有关。一是永续债将在2024年迎来首度续回。据相关统计,2024年全年约有1.087万亿元的“二永债”到期规模(其中,永续债到期规模约为5466亿元,二级资本债到期规模约为5405.5亿元),

记者了解到,今年“二永债”发行量大的原因,首先永续债在2024年将迎来首度续回,二级资本债规模亦超5000亿元。其次,资本新规提出了更为严格的基本要求。《商业银行资本管理办法》已于今年实施,银行面临更高的资本达标要求。另外,今年前10

个月,“二永债”平均发行利率均低于2023年,有利于降低银行资金成本,激发资本补充需求。

值得注意的是,截至2024年10月22日,城商行共发行“二永债”38只,总额为2072亿元,同比提升125.71%。业内人士表示,考虑到资本安全缓冲垫较薄、资本

补充手段较少以及为未来业务发展和防止资产质量劣变产生的资本损耗等因素,中小银行仍面临较大的资本补充压力。相比大型银行,中小银行难以通过股市融资,更多依赖于定向增资、发行“二永债”、专项债及优先股等方式。

更多依靠外源资本补充方式;四是金融业加大对风险的防控力度,而资本是抵御风险的重要防线。

毋庸置疑,国有大型商业银行是服务实体经济的主力军,也是维护金融稳定的压舱石。当前,工、农、中、建、交、邮储六家国有大型商业银行经营整体稳健,资产质量稳定,拨备计提充足,按照国际最佳实践标准,主要指标均处于“健康区间”。

近期,国家相关部门陆续出台相关政策补充银行资本。财政部副部长廖岷10月12日在国新办新闻发布会上表示,国有大型商业银行与其他各类金融机构一起,共同承担着支持经济高质量发展、贯彻落实金融“五篇大文章”的重要任务。一揽子增量政策举措明确,发行特别国债支持国有大型商业银行补充核心一级资本,提升这些银行抵御风险和信贷投放能力。

廖岷说,在当前形势下,有必要通过适当方式支持国有大型商业银行进一步增加核心一级资本。这不仅能够提升银行的稳健经营能力,而且可以发挥资本的杠杆撬动作用,增强信贷投放能力,进一步加大服务实体经济发展的力度。

根据国务院授权,财政部负责集中统一履行国有金融资本出资人职责,其中包括建立国有金融机

构资本补充和动态调整机制。廖岷介绍,财政部将坚持市场化、法治化原则,按照“统筹推进、分期分批、一行一策”的思路,积极通过包括发行特别国债在内的渠道筹集资金,稳妥有序支持国有大型商业银行进一步增加核心一级资本。

据悉,财政部已会同有关金融管理等部门成立了跨部门工作机制,为各家国有大型商业银行完成相关工作提供高效服务。“目前,我们正在等待各家银行提交资本补充具体方案,各项工作正在有序推进。”廖岷说,作为上市银行,各国有大型商业银行具体的资本补充计划将按照有关规定,及时依法进行信息披露。

在补充资本的同时,银行亦在不断提升资本精细化管理水平。最新发布的《2024年度中国银行业发展趋势报告》显示,银行业以资本新规实施为契机,着力构建涵盖资本规划、配置、计量、监测、考核、披露的全流程资本管理体系;不断完善全面风险管理体系,确保各类风险得到科学的识别、监测、计量、评估和报告;不断深化资本在经营管理中的应用,将资本新规与经营目标有机融合,充分释放资本管理效能;持续推进高级计量法体系的建设和应用,加快推进银行数字化转型,推动实现更加稳健的经营。

在补充资本的同时,银行亦在不断提升资本精细化管理水平。最新发布的《2024年度中国银行业发展趋势报告》显示,银行业以资本新规实施为契机,着力构建涵盖资本规划、配置、计量、监测、考核、披露的全流程资本管理体系;不断完善全面风险管理体系,确保各类风险得到科学的识别、监测、计量、评估和报告;不断深化资本在经营管理中的应用,将资本新规与经营目标有机融合,充分释放资本管理效能;持续推进高级计量法体系的建设和应用,加快推进银行数字化转型,推动实现更加稳健的经营。

城商行发行增幅较大

从银行类别上看,整体来看,城商行提升幅度较大。

Wind数据显示,截至10月22日,六家国有银行发行“二永债”24只,总额为7060亿元,相比去年同期5600亿元发行规模上升26.07%;股份制银行发行“二永债”20只,总额为4060亿元;城商行发行“二永债”38只,总额为2072亿元,相比去年同期918亿元发行规模上升125.71%;农商行发行“二永债”27只,总额为470亿元,发行额度相比去年同期314亿元发行规模上升49.68%。

记者注意到,近期多家城商行表示发行二级资本债。例如,青岛银行(002948.SZ)近日公告,2024年第一次临时股东大会决议通过《关于资本补充工具计划发行额度的议案》。

青岛银行9月发布的《2024年第一次临时股东大会》公告显示:“随着全行资产规模和经营业绩的快速增长,本行资本充足水平仍面临一定压力。为此,在监管规定框架之内,结合自身发展需要,本行拟申请资本补充工具发行额度不超过人民币20亿元(含20亿元)。通过资本补充工具的发行,以进一步提升本行资本对全行发展的支持能力,提高本行的核心竞争力,实现可持续发展。”

长沙银行(601577.SH)在10月公告称,关于长沙银行股份有限公司发行二级资本债券的议案以及关于长沙银行股份有限公司发行无固定期限资本债券的议案均审核通过。此前,长沙银行方面表示,为深入贯彻落实

监管要求,提高资本充足率,增强营运实力,支持业务持续稳健发展,计划发行二级资本债券总额不超过人民币80亿元,一次或分次发行。

李佩珈表示,目前来看,城商行、农商行等中小银行资本充足率相比过去来说并不低。截至2024年9月,城商行和农商行资本充足率分别为12.71%和13.08%,分别高于2023年平均水平大约0.21个百分点和0.90个百分点。但考虑到资本安全缓冲垫较薄、资本补充手段较少以及为未来业务发展和防止资产质量劣变产生的资本损耗等因素,中小银行仍面临较大的资本补充压力。2024年9月末,城商行和农商行分别比资本充足率监管红线要求(10.5%)高2.2个和2.5个百分点,而大型银行相比资本充足率要求高3—5个百分点。相比大型银行,中小银行难以通过股市融资,更多依赖于定向增资、发行“二永债”、专项债及优先股等方式。

杜娟表示,银行资本补充分为内源补充和外源补充,内源补充主要依靠利润,外源补充可以通过上市、增资、配股等,以及发行优先股、可转债、永续债、二级资本债等方式。目前银行净息差下行,盈利承压,在内源资本补充方面受限;同时自2022年兰州银行(001227.SZ)后尚未有银行IPO,所以中小银行更多采取发行“二永债”的方式补充资本,也有地方政府通过发行专项债为地方城商行、农商行等补充资本。

银行结售汇重归顺差背后：“存贷双高”套利萎缩 汇率调整迎窗口期

本报记者 杨丹鑫 北京报道

伴随着美国进入降息周期，美元存款利率下调，国内企业的结汇意愿明显上升，此前“存贷双高”吃利差的怪象也在

逐渐减少。

据《中国经营报》记者了解，9月中旬美联储宣布降息50个基点之后，国内银行纷纷下调了美元存款利率且幅度不小。对于出口型企业而言，本外币

利差的收窄降低了企业套利空间。与此同时，在汇率双向波动的情况下，中长期持有美元的汇率风险有所增加，此前“存外币、贷本币”的躺赚行情渐渐成为过去式。

套利“过去式”

由于美联储降息，多家银行美元存款利率陆续下调，利率水平与去年同期相比降幅明显，这也让企业套利空间越来越小。

“尽管目前美元和人民币存款的利率仍有利差，但是利差已经没有之前那么大。况且，美国降息之后，人民币汇率行情反转，降低了企业持美元的意愿。”深圳一家出口企业负责人李明（化名）向记者表示，由于套利空间不大，未来汇率走势也不明确，当下成为企业结汇的一个窗口期。

李明向记者透露，资金相对富裕的企业结汇意愿可能会弱一些，但是资金有压力的企业会更愿意结汇。

“之前出口企业不愿结汇是因为美元存款利率高。国内企业生产经营缺钱可以通过人民币贷款解决。美元存款利率与人民币贷款利率之间存在一定利差。在汇率不变的情况下，存在套利空间。”李明表示，去年美元存款利率能到年化5.5%，而人民币贷款利率不到3.5%，这中间就存在至少两个点的利差。“但是，如今美元存款利率已经下降到4%左右，人民币贷款利率的降幅却有限，套利空间萎缩，还要承担汇率上的波动。同时做美元存款和人民币贷款就没有意义了，企业不如结汇降低风险。”

据了解，今年上半年，一批出口外贸企业“存贷双高”的现象受到市场高度关注。这些企业一边大笔资金购买美元定期存款，一边不断向银行申请人民币贷款，通过其中的利差轻松实现了不菲的盈利。

今年7月，上交所对莱克电气(603355.SH)的一份问询函就提到了该公司2023年年报中出现的“存贷双高”问题。2023年年报显示，该公司报告期末持有货币资金合计58.88亿元，同比增长31.43%，其中，外币货币资金53.19亿元，同比增长52.93%。公司期末总资产125.62亿元，货币资金占总资产46.87%。与此同时，公司报告期末的有息债务为50.99亿元，占总资产40.59%。

莱克电气明确指出，“存贷双高”的局面下，2023年度公司的利息收入2.91亿元，利息支出1.13亿元，利息净收支1.78亿元，再加上汇兑收益0.89亿元，财务费用为-2.64亿元。这是因为公司存款主要是美元，存款利率较高；有息负债则是人民币，贷款利率非常低。

莱克电气的财技并非孤例。此后，市场上陆续有上市公司也披露了这种“存贷双高”的情况，这些企业通过利差上的套利赚得盆满钵满。

记者了解到，由于美联储降息，多家银行美元存款利率陆续下调，利率水平与去年同期相比降幅明显，这也让企业套利空间越来越小。

“今年上半年，美元存款1年期的利率还有5%以上的。年初时候美元存款利率最高能到年化5.5%。但是，如今大部分银行的美元存款利率都经历了多次下调，部分银行的利率能到年化4%

以上，而更多银行的该类存款利率也就3%-3.5%之间了。”某城商行零售业务人士称。

9月28日，江苏银行(600919.SH)调整了美元存款利率，2000美元起存的1个月、3个月、6个月和1年起的存款利率分别为4.35%、4.20%、4.10%和4.10%；1万美元起存的1个月、3个月、6个月和1年起的存款利率分别为4.55%、4.45%、4.35%和4.25%。

9月27日，恒丰银行正式下调了美元存款利率，1年期存款1万美元以下利率为3.4%，存款1万美元及以上利率为3.7%；而半年期存款1万美元以下利率是3.4%，存款1万美元及以上利率是3.8%。

厦门国际银行也两次下调了美元存款利率。以1年期的美元存款利率为例，该类存款的利率由此前5%降至4.5%，又于近期降至4.35%。

记者在采访中了解到，北京银行(601169.SH)1年期的美元存款利率为4%，起存门槛为5000美元。宁波银行(002142.SZ)的1年期美元存款利率同样为4%，起存门槛为1万美元。

国有大行与中小银行在美元存款利率上的差异较大，近期也没有相应的调整动作。据了解，目前建设银行(601939.SH)、中国银行(601988.SH)、交通银行(601328.SH)等银行的1年期的美元存款利率均为2.8%，不同银行的起存门槛略有不同。



企业结汇高峰

企业近期结汇率有序回升，售汇率稳中有降，企业结售汇意愿保持理性。

除了利差收窄之外，汇率风险是企业套利的最大顾虑。今年三季度人民币升值的一波行情让部分持有美元企业“很受伤”。

数据显示，自6月30日到9月19日美国降息前，美元兑人民币汇率从7.2步入7.0，人民币升值持续了三个月。而9月19日至今，美元兑人民币的汇率走出了一波反弹行情到7.1，而企业也迎来结汇的窗口期。

“市场对于汇率的走势判断分歧很大，很多出口企业趁这一窗口期赶紧结汇了。”李明还提到，在国家一系列政策之下，国内股市走出一波行情，成为一个重要的投资渠道。“部分企业的富余资金可能结汇后会选择买基金或者炒股，不会纠结在利差这样微薄的收益上。”

今年三季度银行结汇规模远超前两季度，尤其是9月份单月的结汇量达到了年内峰值。10月22日，中国国家外汇管理局发布数据，2024年9月，银行结汇2377亿美元，售汇1895亿美元。1至9月，银行累计结汇16762亿美元，累计售汇12131亿美元。

记者发现，三季度银行结售汇数据与二季度相比有较大的变动。国家外汇管理局披露的二季度数据显示，今年6月份银行结汇1717亿美元，售汇2066亿美元。2024年1-6月，银行累计结汇10636亿美元，累计售汇11774亿美元。对比数据可知，9月银行结汇与6月相比单

月增加近660亿美元，而三季度的结汇规模超过6100亿美元。

国家外汇管理局副局长李红燕表示，当前结售汇总体呈现逆差，主要是二季度逆差扩大；三季度重新回到均衡水平，其中9月份恢复顺差，结汇上升、售汇基本稳定。同时，企业近期结汇率有序回升，售汇率稳中有降，企业结售汇意愿保持理性。

“市场对于汇率的走势判断分歧很大，很多出口企业趁这一窗口期赶紧结汇了。”李明还提到，在国家一系列政策之下，国内股市走出一波行情，成为一个重要的投资渠道。“部分企业的富余资金可能结汇后会选择买基金或者炒股，不会纠结在利差这样微薄的收益上。”

今年三季度银行结汇规模远超前两季度，尤其是9月份单月的结汇量达到了年内峰值。10月22日，中国国家外汇管理局发布数据，2024年9月，银行结汇2377亿美元，售汇1895亿美元。1至9月，银行累计结汇16762亿美元，累计售汇12131亿美元。

记者发现，三季度银行结售汇数据与二季度相比有较大的变动。国家外汇管理局披露的二季度数据显示，今年6月份银行结汇1717亿美元，售汇2066亿美元。2024年1-6月，银行累计结汇10636亿美元，累计售汇11774亿美元。对比数据可知，9月银行结汇与6月相比单

月增加近660亿美元，而三季度的结汇规模超过6100亿美元。

国家外汇管理局副局长李红燕表示，当前结售汇总体呈现逆差，主要是二季度逆差扩大；三季度重新回到均衡水平，其中9月份恢复顺差，结汇上升、售汇基本稳定。同时，企业近期结汇率有序回升，售汇率稳中有降，企业结售汇意愿保持理性。

“市场对于汇率的走势判断分歧很大，很多出口企业趁这一窗口期赶紧结汇了。”李明还提到，在国家一系列政策之下，国内股市走出一波行情，成为一个重要的投资渠道。“部分企业的富余资金可能结汇后会选择买基金或者炒股，不会纠结在利差这样微薄的收益上。”

今年三季度银行结汇规模远超前两季度，尤其是9月份单月的结汇量达到了年内峰值。10月22日，中国国家外汇管理局发布数据，2024年9月，银行结汇2377亿美元，售汇1895亿美元。1至9月，银行累计结汇16762亿美元，累计售汇12131亿美元。

解锁全球市场增长空间 银行开创人民币国际化新局面

本报记者 王柯瑾 北京报道

近日，跨境人民币结算再签大订单。中国船舶沪东中华造船联合中船贸易与全球最大独立集装箱船租赁船东加拿大Seaspan（西斯班）公司，在上海签订6艘自主研发的13600箱大型集装箱船建造合同，并以人民币结算，这是今年我国集装箱船型

最大一单以人民币结算的造船订单。

中国人民银行发布的《2024年人民币国际化报告》（以下简称《报告》）显示，人民币在跨境交易中被更广泛地使用，人民币国际地位和全球影响力进一步提升。具体表现为：跨境人民币业务服务实体经济能力持续提高；人民币投融资货币功能进一步强化；

双边货币合作持续深化，离岸人民币市场稳步发展。

跨境人民币实现快速发展，离不开银行机构的持续创新与开拓。2024年，恰逢跨境人民币业务启动十五周年。《中国经营报》记者注意到，今年以来，多家银行通过持续创新产品与服务提升跨境人民币结算效率，提高跨境人民币结算友好性。

今年以来，越来越多的企业积极使用人民币跨境结算交易。除前述造船订单外，5月，中国飞机租赁集团向印度尼西亚翎亚航空交付了第三架国产喷气式ARJ21飞机，这也是国产飞机的首单人民币跨境结算交易。

中国银行(601988.SH)研究院高级研究员赵雪情告诉记者，企业是否选择采用人民币进行跨境结算，取决于多方面因素。“一是在政策层面，这涉及人民币贸易投资便利化程度、政府间本币结算合作、汇兑机制以及资本金融账户开放机制等。例如，中国印度尼西亚本币结算合作框架(LCS, Local Currency Settlement)启动，为两国企业人民币收付创造了政策条件，2023年累计结算212.6亿元人民币。二是在市场层面，人民币利率、汇率水平、流动性状况，以及相关产品服务完善程度，对企业人民币使用成本与结算意愿具有重要影响。2022年以来，人民币兑

美元汇率小幅贬值，利差总体走阔，境内外主体人民币融资意愿强烈，熊猫债、点心债发行规模快速扩张，存量超过1.6万亿元。三是在基础设施层面，企业跨境人民币结算受限于全球人民币结算清算网络覆盖范围。截至目前，人民银行在31个国家和地区设立了人民币清算行，人民币跨境支付系统(CIPS)连接境内外1484家机构，为企业跨境人民币使用提供硬件支持。四是在企业自身层面，不同行业的币种依赖度、企业自身国际竞争力、交易对手方接受度，均会影响跨境人民币使用意愿和规模。”

《报告》显示，2024年1—8月，银行代客人民币跨境收付金额合计为41.6万亿元，同比增长21.1%，增速保持在较高水平。其中，货物贸易人民币跨境收付金额占同期本外币跨境收付金额比例进一步提升至26.5%，较2023年全年提高1.7个百分点。环球银

强化跨境人民币供给和创新

10月21日至24日，环球银行金融电信协会(SWIFT)国际银行业运营大会2024年会（以下简称“Sibos2024年会”）在京举办。10月22日，中国银行董事长葛海蛟出席Sibos2024年会高层视角（View from the Top）论坛表示，人民币国际化会进一步丰富全球货币体系和金融市场选择，外资金融机构参与中国市场发展将迎来更优越条件和更广阔空间。

葛海蛟表示，中国银行是全球化程度最高的中资银行，将扮演好连接境内外市场的桥梁角色。一是依托全球化、综合化布局体系，不断提升金融服务可达性；二是为境外机构进入中国资本市场提供专业服务；三是持续强化跨境人民币产品供给和创新，拓展人民币应用场景，为境外人民币提供更多优质的可投资资产。该行将继续与全球金融伙伴拓展合作，为外资机构更好融入中国市场贡献力量。

10月18日，建设银行(601939.SH)上海全球金融服务中心开业仪式在沪举办。作为助力上海加快“五个中心”建设、提升城市能级和核心竞争力的创新举措，建设银行成立上海全球金融服务中心，将通过“在岸”“离岸”两种市场，借助“境内”“境外”两种资源，提供本外币一体化的全方位金融服务。

为进一步助推人民币国际化，国有大行不断推出新政策。如建设银行上海市分行制定了《高质量服务上海国际金融贸易中心建设三年

行动方案》，制定并发布《中国建设银行上海市分行助力企业“走出去”十大举措》，推出“联动全球、融智融通、开放创新”跨境综合金融服务品牌等。中国银行上海市分行发布了《中国银行上海市分行支持企业人民币跨境使用金融服务方案》，引导跨国企业扩大人民币跨境使用，助力跨国企业在华展业。

赵雪情分析认为，商业银行可以采取多种举措，支持企业跨境人民币结算，稳慎扎实推进人民币国际化发展。

葛海蛟表示，中国银行是全球化程度最高的中资银行，将扮演好连接境内外市场的桥梁角色。一是丰富人民币国际化产品与服务体系，为企业与个人客户提供高效、便捷的跨境人民币结算服务。二是金融支持境内外金融市场互联互通，优化境内外主体人民币投融资服务。三是持续强化跨境人民币产品供给和创新，拓展人民币应用场景，为境外人民币提供更多优质的可投资资产。该行将继续与全球金融伙伴拓展合作，为外资机构更好融入中国市场贡献力量。

“银行机构在推动跨境人民币业务时，可以与其他国家或地区的金融机构建立合作关系。”光大银行(601818.SH)金融市场部宏观研究员周茂华表示，“主要是完善基础设施，加强基础设施和基础性制度的衔接，完善跨境监管方面合作。在跨境业务服务中，本币优先的同时，加强本外币协同，通过高水平制度开放，为市场主体提供安全、便捷、多元化和个性化的交易环境。这些合作有助于活跃跨境人民币交易，加快人民币国际化步伐。”

展望未来，周茂华表示，我国还将提升人民币业务跨境支付结算体系运行效率，降低人民币跨境支付交易成本，提升双边合作，促进离岸人民币市场发展；丰富人民币跨境投融资、交易支付、风险管理等方面的产品体系；我国将继续深化资本市场高质量发展与高水平对外开放。同时，推动数字化人民币国际应用与合作等。

权益市场走强 银行理财“提前终止”频现

本报记者 张漫游 北京报道

10月以来，多家理财公司的产品提前终止。根据各家公告，一部分产品是到了止盈点，

另一部分是触发敲出事件而提前终止。

触及敲出事件的理财产品主要是结构性产品，触及敲出事件是指这类产品挂钩的场外衍生品达

到预先设定的触发条件后自动敲出，提前终止合约。而本轮挂钩的衍生品多为中证500和中证1000指数。

在A股市场上涨预期下，A股

投资成为理财产品下一步投资标的的重要方向。不过，高含权产品潜在波动较大，影响权益类资产价格变动的因素往往多重且复杂，投资者需明确其背后的风险。

提前“落袋为安”

权益市场走强而债市波动性加大，理财产品的净值波动也在加大，一些产品在触发提前终止条款的情况下提前退出，这是出于对投资者保护的考虑。

10月以来，已有招银理财、华夏理财、光大理财、徽银理财等多家理财公司宣布旗下产品提前终止。

部分银行理财产品直言采取止盈策略，在达到止盈目标收益率后提前终止该产品。例如，招银理财招睿美元海外QDII（存款存单及国债）尊享目标盈2号固收类理财产品原预计到期日为2026年3月16日，但其运作期间收益率表现已超过其止盈目标收益5.00%（年化），在2024年10月17日提前终止，帮助投资者落袋为安。

部分挂钩指数的结构性理财产品称触发了敲出事件，产品提前终止。例如，日前招银理财发布消息称，该公司旗下招睿焦点联动中证500自动触发1号、招睿焦点联动稳进中证1000自动触发1号、招睿焦点联动稳进中证1000自动触发5号等产品触发敲出事件，提前终止。

《中国经营报》记者从招银理财了解到，这些产品敲出其实是结构性理财挂钩标的达到触发价格，触发较高收益提前终止了。“可以理解为产品挂钩的中证500、中证1000达到产品设定的敲出价格，提前终止，客户可以享受较高业绩比较基准，获得更高收益。”

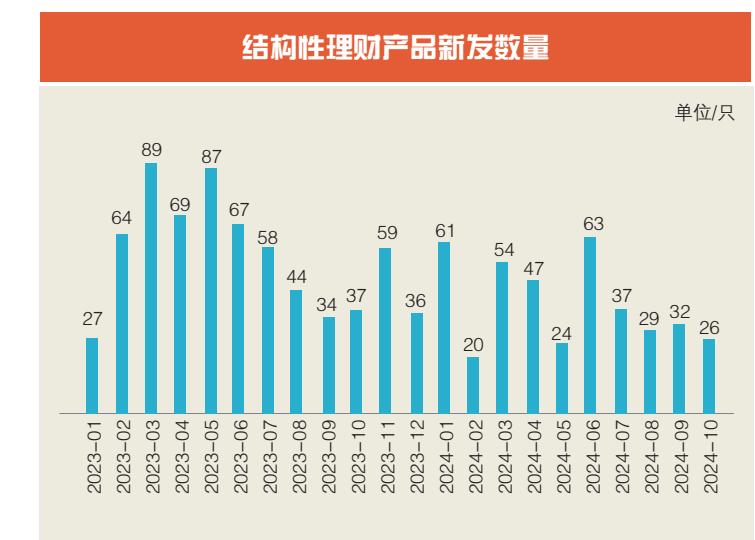
惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超分析称，目前提前终止的多为结构性理财产品，因

触发相应的提前终止条款而终止合同，10月以来的情况多为触发敲出事件，也就是达到了产品的止盈条件。

再如光大理财的阳光青睿跃乐享8期（中证1000自动触发策略）于10月8日发生触发事件，即中证1000指数的定盘价格高于或等于触发价格，根据理财产品说明书的约定，产品提前终止。在整个产品运作周期中，投资者最终获得了5.36%的年化收益。

光大理财方面向记者介绍称，上述产品是采用基于期权的组合保险策略。固定收益部分主要投资于银行存款、存单、货币市场工具等固定收益类资产，衍生品部分选择挂钩中证1000指数的二元看涨自动赎回结构场外期权。“本理财产品适合的投资观点是，认为代表成长风格的中小盘中证1000指数在未来一年会小幅上涨或者处于区间震荡，但又不想承担下跌风险。适合偏好‘固收+’策略，对收益稳定性和回撤控制方面有一定要求，偏向于通过理财产品参与A股市场进行投资的投资者。”

光大理财方面表示，9月底以来，股票市场出现了较大幅度的反弹，9月24日的国务院新闻发布会大超预期，叠加9月26日中共中央政治局会议表态积极，提及“促进房地产市场止跌回稳”，对资本市场的信心有明显



单位/只

数据来源：普益标准

提振效应，上证综指在9月最后一周累涨12.81%，创下2008年11月以来单周最大涨幅。市场的大幅上涨也表明了市场悲观情绪出现了明显修复。因此，中证1000指数在10月8日观察日的定盘价格高于或等于触发价格，根据理财产品说明书的约定，发生敲出终止事件并为客户锁住理财产品的目标收益，理财产品进入提前终止。

普益标准研究员张璟晗分析称，部分挂钩指数的结构化理财产品受到9月24日一揽子利好权益市场政策出台后股市短期内强势反弹的影响，触发敲出事件而提前终止；部分出于减小投资者损失而提前终止的产品或因其配

置的底层资产主要是债券，在股债跷跷板效应下债市波动回调，这类理财的净值受到影响，机构在保护投资者的考量下决定提前终止产品。

“受到近期一揽子新政的影响，权益市场走强，而债市波动性加大。相应的理财产品的净值波动也在加大，一些产品在触发提前终止条款的情况下提前退出，这是出于对投资者保护的考虑。”徐雯超说。

张璟晗表示，机构可能在波动的市场环境中为最大限度保障投资者利益并减小损失，在审慎评估后选择提前终止部分理财产品，这些产品在产品说明书中均有提到“提前终止权”的相关条款。

A股成投资重要方向

随着稳增长政策陆续出台，中期看好权益市场表现，不过国内依然将是高质量发展主线，目前A股整体处在合理估值状态。

本轮提前终止的理财产品多是挂钩股指这类标的结构性理财产品，但权益市场的表现也引起了理财公司的关注。

光大理财方面表示，当前A股投资是下一步理财公司投资标的主要方向之一。10月12日财政部发布会的核心是明确了化解风险的资金支持，与9月底中共中央政治局会议的表述预期类似，都提升了投资者的信心，这也是A股市场短期反弹的主要驱动力——信心的恢复。从中期来看，基本面的支撑是健康牛市的基础，“随着稳增长政策陆续出台，中期看好权益市场表现，不过国内依然将是高质量发展主线，目前A股整体处在合理估值状态。”

在股市行情的带动下，近期权益类银行理财产品收益率也迎来了不错表现。目前，对于资本市场的利好事件还在逐步落地。如10月21日，多家商业银行发布公告披露，已从客户准入、账户管理、尽调审批、风险控制等多维度制定回购增持专项贷款落地方案，完善内部控制制度，积极开展回购增持贷款营销。此前，中国证监会也释放了“进一步支持汇金公司加大增持力度，扩大投资范围的有关安排，也推动包括汇金公司在内的各类中长期资金入市”这一积极信号。

张璟晗认为，在超预期政策与创新工具的流动性支持下，短期内权益市场确实经历了历史性的反弹，然而权益资产本身的高风险高波动属性难以契合当前银行理财主流客户的低风险偏好，且中长期权益市场的走势很大程度上仍将取决于后续经济基本面的改善与否；债券市场虽然经历了短暂回调，但基本面弱修复的态势与9月末中国人民银行在决定降准降息降房贷利率后表示年内降息仍有空间的表态，为利率延续下行趋势提供了支撑，且美联

储四季度降息仍有降息预期，债牛趋势或将继续。同时考虑到当前主流客群的风险偏好仍然较低，债券等固定收益类资产仍将是银行理财资金的配置重点。

“在目前的市场环境下，我们看好债市走稳，A股走强，黄金再创新高。展望四季度，努力完成全年经济社会目标任务的信号增强，随着逆周期政策持续加码，一系列增量政策后续具体配套举措逐渐出台，基本面复苏节奏有加快的基础和趋势。债市方面，当前支撑债市的主线逻辑并未发生显著变化，在财政发力、货币配合大背景下，低利率的环境仍是必要的选择，四季度利率可能以偏震荡行情为主。”光大理财方面分析道。

普益标准方面认为，总体而言，在理性认识权益市场风险的基础上，权益类产品具备一定的投资价值。但结合银行理财投资者偏好来看，净值化时代开启后，银行理财也经历了多次破净潮冲击，投资者风格相对谨慎，稳健型理财仍是主流产品类型，高风险的混合类和权益类产品受众相对较窄，产品规模也持续下滑。

普益标准方面提示称，投资者需合理评估自身风险承受能力，客观看待权益市场近期走势。“尽管短期表现强势，权益市场从反弹走向反转仍然需要经济基本面改善的支撑。在超预期政策加码叠加新设工具的流动性支持下，短期内权益市场确实经历了历史性的反弹，货币政策已然发力，然而股市冲高后一周已经出现一定程度上的回调。此前在几轮预期内‘存量’政策刺激下，市场情绪并未经历有效扭转，中长期权益市场的走势很大程度上仍将取决于政策是否落实以及后续经济基本面的改善与否，未来货币与财政政策的逆周期调节力度，以及相关政策的进一步落实值得关注。”

抢秋收忙秋种 农商行深耕金融服务“责任田”

本报记者 郭建杭 北京报道

当前全国秋收秋种正稳步推进。农业农村部数据显示，截至10月20日全国秋粮已收获

76.5%，进度同比快1.2个百分点。华南农业大学经济管理学院院长、乡村振兴实验室执行主任、教授、博导罗明忠接受《中国经营报》记者采访时指出：“秋收秋种

阶段是农业生产中的关键时期，为确保作物能够及时收获和播种，在这一时间节点内，农户用款呈现出短期内资金需求集中，资金用途明确等特点。”

农信系统历来重视秋收秋种

中的金融服务工作，近期都在集中资金、统筹资源，全力支持秋收秋种工作。记者了解到，随着国内农业种植技术的提升，农户们的金融

需求也出现变化。安徽广德农村商业银行股份有限公司（以下简称“广德农商银行”）相关负责人告诉记者：“随着粮食生产向规模化、集约化发展，粮食种植主体在信贷资

金上的需求较以前呈现资金额度增长、资金需求更急等特点，农商行在丰富信贷产品的同时，要充分运用数字化技术手段，提供更快捷的服务方式。”

金融服务“产销链”

今年9月以来，全国已经有超1000万台套粮油作物收获机、拖拉机和播种机等各类型农机具投入秋收秋种作业。农机农具向来是春种秋收的主力军，也是我国农业新质生产力的重要力量。在金融支持下，智能化的农机装备投入到秋收秋种生产一线。在银行贷款用于农机农具的租赁、购买，已经成为农业种植期间提高生产效率的常见方式。

位于安徽省广德市南塘社区的“广德百祥水稻种植家庭农场”，承包了当地千余亩农田，该农场的承包人是当地有名的种粮大户吕意。

在2024年的秋收中，为提高作业效率、降低人工成本，吕意便租赁了无人机开展农业作业，无人机可代替人工为即将成熟的稻子播撒化肥，在无人机高效精准的投放下，上千亩农田化肥快速播撒完毕。

吕意说道：“通过在农商行的贷款，让我有足够的资金来租赁无人机减轻人工成本压力。”吕意在广德农商银行大木桥支行办理的易贷卡，具有一次授信、循环使用的特点，按日计息、随借随还的计息模式也便于农户灵活调用资金、减轻利息负担，对于资金需求“短、小、频、急”农户客户群体具有较高的适配性。

罗明忠表示：“随着中国农业向更加集约化和现代化的方向发展，农户的金融需求更加复杂和多样化。首先，现代化的农业操作需要大量的初始投资，包括购买高效的农业机械、建设智能温室和采用先进的灌溉系统。这些都使得农户需要更高额的贷款以及更长的贷款期限。其次，随着农业

生产的集约化，一些农户开始扩大规模，成立或加入合作社，这对运营资金和扩展资本提出新的需求，这类需求不仅限于传统的贷款，也包括了对保险产品和信用保证产品的需求，以缓解合作经营中可能遇到的风险。

最后，随着数字金融的发展，农户对金融服务的可接入性有了更高的期待。他们希望通过移动支付、在线贷款平台等现代金融工具，能够更便捷地管理自己的财务和接受金融服务。”

记者了解到，自9月份以来，银行不仅关注农作物的种收，还主动对接农产品收购商、经销商等，把金融资源配置到农业产销的各个环节。对于收购商来说，他们的资金需求更大，需要更复杂的金融服务。

罗明忠认为，农户的金融需求已从简单的生产资金贷款转变为涵盖投资、市场、风险管理等多方面的复杂需求，这要求政策制定者和金融机构从更广泛的角度审视和设计适合现代农业发展的金融产品和服务。

自1995年开始从事粮食收购加工行业的徐祖升，目前在广德市誓节镇杨杆村经营广德天丰粮油有限公司，主营大米加工及销售，其产品主要销往广德市及周边城市，年销售额约3000万元，经营收益约200万元。

每年的秋收高峰期都是粮食收购企业最忙碌的时间，徐祖升也不例外。为了粮食收购工作顺利完成，广德农商银行微贷中心为徐祖升量身定制一套包含保证贷款、易贷卡、金农e贷、金农创业贷等多种产品组合信贷方案，总授信近900万元，目

的是在保障其有足够的资金收购粮食的同时尽可能减轻融资成本。

广德农商银行相关负责人告诉记者：“广德农商银行始终坚持支农支小信贷导向，以‘党建+’模式鼓励各网点与社区、村部联络，精准对接家庭农场、种植大户、农民专业合作社、小微企业等农业经营主体，提供专项信贷服务，确保涉农贷款应贷尽贷、办理迅速。”

截至9月末，广德农商银行信贷支持新型农业主体贷款2289户、贷款余额8.98亿元，较年初增长693户、1.37亿元；涉农贷款余额79.37亿元，较年初增长4.01亿元，增幅5.45%。

罗明忠认为，为更好地服务农业产业，银行可优化信贷资源配置。首先，加强与农业周期的同步。银行应根据农业生产的季节性需求调整信贷策略，如提前准备秋收秋种阶段的贷款额度，确保能够满足农户在关键时期的资金需求。其次，简化贷款流程。鉴于农户资金需求的迫切性，银行应简化贷款申请流程，缩短审批时间，实现快速放款。利用数字化手段，如移动应用或在线服务平台，使农户能够更方便地提交贷款申请并迅速获得反馈。

再次，提供灵活的还款方案。考虑到农业收入的不确定性，银行可以提供更为灵活的还款计划，如允许农户根据作物收成的季节性波动调整还款时间。最后，增加专项金融产品。开发针对农业特定需求的金融产品如种植贷款、收割贷款等，以及相关的保险产品如价格波动保险、收成保险等，以帮助农户管理风险。

做好“应贷尽贷”及风险防控平衡

在尽量满足用户贷款需求的同时，如何做好风险防控是银行业长久命题，农业信贷投放中也面临提高风险评估及贷后管理能力等问题。

银行在开展农户信贷业务时面临哪些风险问题？罗明忠认为：第一，信用风险评估。农户往往缺乏正规的信用历史和透明的财务记录，这使得银行难以准确评估贷款的信用风险。即使有省级农担公司的担保，银行也需要评估担保公司的风险承受能力和运营状况，以及其担保资产的质量。而且一般小农户也难以获得农担公司的担保。

第二，贷后管理的复杂性。农业生产受自然条件影响大，农户收益不稳定，这增加了贷后管理的难度。银行需要监控贷款的使用情况，确保贷款用于约定的农业生产活动中，避免资金被挪用到非农业项目，这在人力和物力上都是一大挑战。第三，政策和市场的变动。农业政策的调整以及市场价格波动可能会影响农户的还款能力。例如，政府对某种作物的补贴政策取消或减少，或者作物市场价格下跌，都可能导致农户收入减少，影响其还款能力。

“在农业信贷投放中，银行业机构目前面临农业风险高、农业产业链较长以及农业信贷需求不稳定等几方面的挑战。”广德农商银行相关负责人告诉记者，“首先由于农业生产受天气、

自然灾害等因素影响较大，存在较高的不确定性和风险；其次农业产业链较长，涉及从种植、养殖到加工、销售等多个环节，金融机构需要对整个产业链进行全面评估和监控，增加了投放资金的难度；最后农业信贷需求量和周期性受自然天气、政策等影响较大，金融机构难以准确把握农业信贷的需求和使用情况，因此在信贷投放方面存在较大的不确定性。”

对于如何解决目前在农业产业信贷投放中的诸多不便，广德农商银行相关负责人表示：“在加强贷前贷后检查、提高客户经理风险识别能力的同时，广德农商银行加大探索农业贷款担保机制，在应贷尽贷和风险防控中获取平衡。”

罗明忠表示：“为了克服农户信贷风险问题，银行和政府部门可以采取以下措施：第一，加强风险管理。利用现代信息技术，如大数据和人工智能，来改善农户的信用评估模型，这可以包括使用卫星图像来评估农作物生长情况，或使用移动支付和交易数据来评估农户的财务状况。第二，优化贷后监控机制。利用现代信息技术，如移动互联网和大数据，降低贷后管理成本，提高管理效率。同时，通过定期的贷款跟踪和现场检查，确保贷款用途的合规性。第三，提供风险缓释工具。开发与农业生产周期

相匹配的金融产品，如价格保险、收入保险等，以减轻市场波动对农户还款能力的影响。”

安徽省农信系统已经通过引入担保机构、保险机构等多种方式来降低农户贷款的风险问题。据悉，从2023年起，在国家金融监督管理总局宣城监管分局的指导下，结合《安徽省“农业保险+一揽子金融产品”行动试点方案》文件精神，广德农商银行开始试点“农业信贷+保险”信贷产品。2024年1月，广德农商银行“国元险贷直通车”正式推出，主要服务于拥有适度规模经营并参加农业保险的农业经营主体，通过运用农业保险数据，来精准测算农业生产经营的资金需求，同时以其实际缴纳保费金额的10倍授予其增信额度，并以贷款市场报价利率为基准，执行最高不超过4.25%的贷款利率，为当地新型农业主体增添更多保障。

此外，安徽省农信系统在农业贷款中引入担保公司提供担保，省内各农商银行提供资金支持的数字化信贷产品“兴农e贷”，通过政银担携手落实省委、省政府关于建设高质高效农业强省的部署、服务“千万工程”的具体举措。并以大数据技术为驱动，以安徽农金手机银行、金农云店微信小程序等多重渠道为载体，为种养大户、家庭农场等新型农业经营主体提供全线上担保贷款服务。

“标签+产业”城投新增债券亮成色

本报记者 石健 北京报道

“一揽子化债”背景下,2024

年以来,多项关于城投平台化债的政策落地执行,城投新增债券发行难度有所增加。不

过,仍有一些城投平台实现了债券新增发行,甚至包括12个重点化债省份。

《中国经营报》记者采访发现,“一带一路”、乡村振兴、绿色发展等贴标债券成为城投

新增发债的“密码”。对此多位行业人士认为,随着城投逐步实现产业化发展,城投结合

自身特色新增发债将日渐普遍,这也将推动城投实现市场化转型。

贴标债券走热

记者梳理发现,诸如“一带一路”、科技创新、乡村振兴、绿色发展等关键词,成为地方国有企业关注实现新增融资的热词。

有着西部“最强大脑”之称的西安雁塔人工智能创新发展中心(以下简称“人工智能中心”)已经成为西北首个、全国第二大规模的人工智能算力集群。作为辖区内的城投公司,西安未来产业城投资发展集团有限公司(以下简称“西安未来产业城集团”)亦是西安未来人工智能计算中心项目的承建方。

据记者了解,2024年3月,西安未来产业城集团《关于西安未来产业城投资发展集团有限公司2024年面向专业投资者非公开发行“一带一路”公司债券(品种一)挂牌的公告》,首次发行的债券为3只,总计13.65亿元,此次债券募集资金主要用于“一带一路”倡议下西安未来人工智能计算中心项目。

西安未来产业城集团相关负责人向记者透露,雁塔区人才、教育、技术资源聚集,未来产业城交通便利,具备发展人工智能的产业环境,在未来人工智能计算中心强大的算力资源带动下,已经初步形成了人工智能产业生态,有利于聚集人工智能上下游企业来此落户。人工智能中心作为龙头和链主企业,致力于推动整个人工智能产业链发展壮大。

随着转型深入,西安未来产业城集团开启了“产业+投资+运营”的发展模式,围绕大数据、人工智能、新一代信息技术等战略布局新兴产业和未来产业领域,实施产融结合发展,打造数字智慧城市新区。

值得注意的是,今年以来,大部分城投公司实现债券新增,发行的债券品类多为企业债。不过,此次西安未来产业城集团发行的债券为非企业债品种。除了该公司外,武汉、珠海两家县区公司也结合自身

优势实现了债券新增。

记者梳理发现,诸如“一带一路”、科技创新、乡村振兴、绿色发展等关键词,成为地方国有企业关注实现新增融资的热词。有业内人士告诉记者,债券的“标签化”也反映在审批的时效上,贴标债券从首次申报到获得批文,平均耗时4个月,整体快于普通债券。

不过,城投目前通过贴标债券实现新增尚未普遍。中诚信国际研报显示,2024年前三季度,全国城投共发行6851只,发行总额为4.87万亿元。通过梳理发现,绝大部分的城投债发债用途为偿还存量债券,少部分债券发行用于补充运营资金、项目建设等。

2024年以来,市场上实现项目建设、股权投资、补流等新增用途的城投债极少,基本为与项目挂钩的企业债。以2024年二季度为例,共有16只企业债实现上述新增用途,合计规模仅为89.64亿元。

对此,中证鹏元研发部副总经理、高级董事袁荃荃认为:“这反映出化债攻坚背景下城投发债实现新增的难度极大,无论名单内外均遭遇新增债务的严苛限制。因此,城投公司更应以债券主管部门设定的指标要求为参照,扎实推动市场化转型,想方设法扩大市场化收入增量,争取尽快取得被监管认可的产业化主体身份,以加大实现更多新增债务的可能。”

对此,多位行业人士亦表示,未来“标签+产业”或成新的发债趋势。在袁荃荃看来,新增融资募资项目大多为有收益的公益性项目,个别甚至为产业类项目,反映出城投产业化发展已更为深入。

找到整合突破口是关键

在一些业内人士看来,对于现阶段的城投发债,区域经济良好是明显的优势,但是并非意味着发展薄弱的区域就没有新增的可能。贴标债券就是城投在区域内实现整合和突破的机遇。

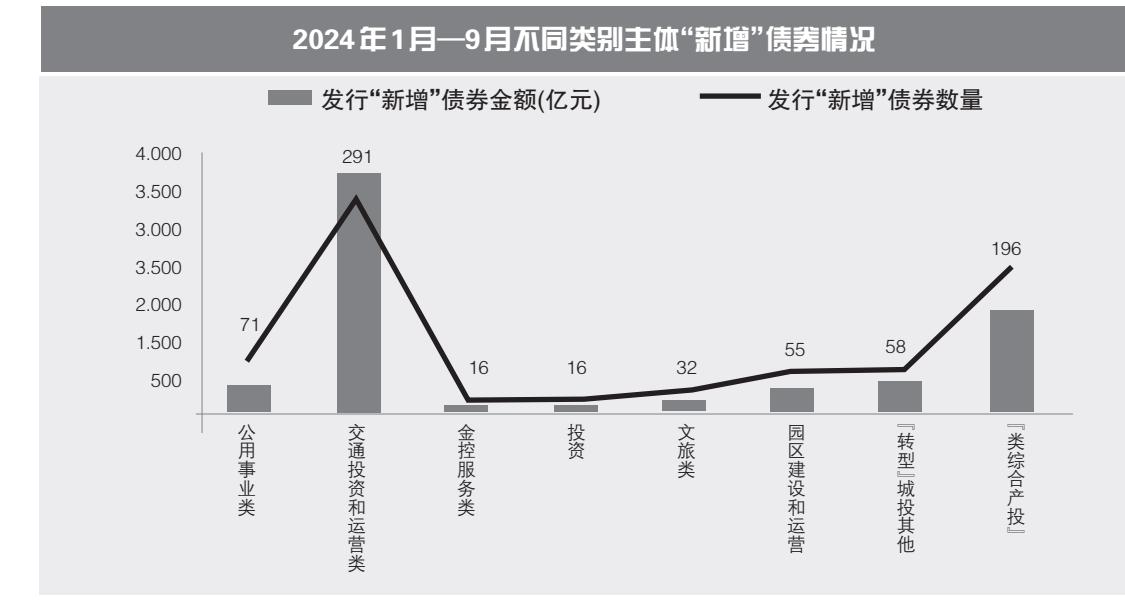
记者注意到,城投在新增发债“标签化”的同时,政策导向之下,绿色债券正在成为另一大亮点。

如今年3月,广西一家城投发行了2亿元的绿色公司债券,募资用于下属绿色项目建设、偿还绿色项目有息债务、补充绿色项目配套营运资金及置换上述自有资金支出。从业务构成看,该公司2023年以收费高速公路业务为主的综合交通板块收入占比达70%,可视为市场化收入,有利于持续改善经营指标。

对此,有业内人士表示,虽然广西为12个重点化债省份之一,但是仍能够实现债券新增,这反映出“绿色+产业”的新发展思路。一方面,债券的绿色属性符合当下的政策方向;另一方面,债券投资的项目具有一定的市场化特征,能够带来稳定的经营收入,加之自身的主体信用评级为AAA级,继而能够顺利实现新增融资。

随着不少发债主体谋求发行绿色债券,10月10日,中国银行间市场交易商协会(以下简称“交易商协会”)发布《关于进一步优化绿色及转型债券相关机制的通知》(以下简称《通知》),从优化信息披露、灵活管理募集资金、健全全链条债券管理、鼓励绿色融资工具创新、激发市场主体活力等方面着手,完善绿色及转型债券相关工作机制,精准引导资金流向绿色转型领域,助力做好绿色金融大文章。

就《通知》中对发债主体的利好,中诚信国际研究院研究员卢



来源:Wind, iFind, 中证鹏元

菱歌认为,《通知》优化绿色债券全流程管理,进一步提升融资服务质效。

早在2024年4月,人民银行、国家发展改革委等七部委联合印发《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》,其中提到要“进一步优化绿色公司债券申报受理及审核注册‘绿色通道’,提升企业发行绿色债券的便利度”。

对此,卢菱歌说:“交易商协会开通‘绿色通道’是对中央对于绿色债券制度优化要求的具体落实,《通知》对绿色及转型产品建立注册发行‘绿色通道’,以提高注册发行效率。此项举措有利于节省绿色及转型产品的发行时间成本,提高发行上市和融资效率;也有助于提高发行人的积极性,鼓励更多符合条件的发行人参与绿色债券融资。”

在她看来,交易商协会提出完善绿债发行后的跟踪监测,加强存续期管理。一方面,鼓励评估认证机构对存续期绿色债务融资工具进行跟踪评估,动态监测募集资金是否用于绿色产业或绿色经济活动,以确保资金切实流向绿色领域,避免金融资源浪费;

另一方面,交易商协会表示将对绿债发行情况进行定期或不定期抽查,及时督导纠正和处理违规行为,但未明确具体的检查频率和处罚力度,实际监督管理效果仍有待观察。

在一些业内人士看来,对于现阶段的城投发债,区域经济良好是明显的优势,但是并非意味着发展薄弱的区域就没有新增的可能。贴标债券就是城投在区域内实现整合和突破的机遇。城投公司应该争取外部政策支持,结合自身资源禀赋,在绿色发展、乡

村振兴、金融科技、新质生产力等挖掘探索,通过贴标类债券实现新增融资。

对于新增融资后的投向问题,袁荃荃建议,资金最好能投向与科创、“双碳”、绿色、乡村振兴、产融发展、保障性租赁住房、异地扶贫搬迁、城市更新以及与新兴产业培育、高新技术企业孵化相关的产业园等项目,依托此类项目实现债务新增的概率更高。

“需要提示的是,若相关主体选择通过发行债券实现项目融资,应注意不同债券品种对于募集资金投向的要求存在差异,比如交易商协会品种不允许将募集资金用于保障房(含棚户区改造)项目建设或偿还相关项目贷款,但交易所主管的企业债、公司债是允许的,建议拟发债主体及其所属区域对此给予必要关注。”袁荃荃表示。

ESG第三方服务需求增长 AI渗透效果尚待观察

本报记者 蒋牧云 何莎莎

上海 北京报道

在政策推动、ESG投资不断

发展的背景下,企业或金融机构对更加专业的ESG第三方服务需求正不断扩大。

“2024第四届ESG全球领导者

大会”近期发布的《践行可持续发展之路——2024上海ESG发展报告》(以下简称《报告》)显示,基于政策支持与市场环境、市场需求快速

增长、“双碳”战略的深入实施等,第三方ESG服务迎来发展机遇。

不过,上述市场机遇中也存在挑战。多位业内人士告诉《中

国经营报》记者,由于ESG信息涉及的领域较多,且较为分散,通过AI、大数据技术,能够有效形成机构化的数据,并减少人工成本。

但智能产品的涌现所带来的数据安全和隐私保护风险也不能忽视,这要求ESG服务机构加强自身的数据安全体系。

信披、评级多方诉求上升

尽管经过几年的发展,国内外ESG信披的政策指引相继出台,不过当前ESG依然存在信息质量参差不齐的情况。

上海交通大学上海高级金融学院学术副院长、金融学讲席教授严弘向记者表示,此前的《上市公司可持续发展报告指引》(以下简称《指引》)强制要求ESG信披的时间是2026年4月30日,在此期间企业还需要逐步了解ESG信披的实质,并不断积累经验。

“部分企业的ESG信披仍然停留在表面,企业更多把ESG信披当作一项任务去完成,而不是真的把ESG当作发展战略的一部分。”严弘指出,这背后企业也存在难点,比如企业要如何衡量自身的碳足迹,是否需要为此额外投入相应的技术或其他资源?由此,企业端也产生了对第三方ESG服务的需求,由专业的服务机构来做碳足迹的衡量、碳资产的盘点等,从而帮助企业提升ESG信披的质量,同时也一定程度降低了企业的信披成本。

第三方ESG专业服务是指由独立的第三方机构提供的与ESG相关的咨询、评价、认证、报告等一系列服务。这些服务有助于企业提升ESG表现,满足投资者和

监管机构的要求,同时也有助于投资者进行更加负责任的投资决策。从企业ESG需求服务流程上来看,第三方ESG服务机构可以概括为:咨询顾问公司、信息披露服务商、数据服务商、评级机构、鉴证机构等。记者在采访中也了解到,当前企业与机构对于ESG第三方服务的需求呈上升态势。

德勤中国可持续发展主管合伙人李晓晨也对记者表示,在财政部、证监会和市场多方力量的推动下,2024年企业寻求ESG服务的热情明显比往年高。同时,2024年市场的需求也呈现出新的特点,在如何高质量地做好报告之外,企业也更多地开始思考如何做好报告背后的战略和管理提升,并在可持续发展中找到新的发展趋势和增长点。

上述《报告》指出,近年来,随着中国对ESG的重视程度不断提升,第三方专业服务市场也呈现出快速增长的态势。政府政策的支持、投资者对ESG信息的关注以及公众对企业社会责任的要求,推动了对ESG专业服务的需求。尤其是中小企业和新兴行业,对ESG咨询服务的需求增加,为服务机构提供了广阔的市场空间。

ESG信披类服务的需求增长尤其明显。其次是央企、国企,以及出海企业,前者目前正在朝着世界一流企业的目标加速前进,后者则是业务中涉及境外对ESG的硬性要求,这些企业对ESG评级的需求正在增加。除此之外,是金融机构在可持续挂钩债券、ESG投资等业务过程中,对ESG数据有着一定需求。

德勤中国可持续发展主管合伙人李晓晨也对记者表示,在财政部、证监会和市场多方力量的推动下,2024年企业寻求ESG服务的热情明显比往年高。同时,2024年市场的需求也呈现出新的特点,在如何高质量地做好报告之外,企业也更多地开始思考如何做好报告背后的战略和管理提升,并在可持续发展中找到新的发展趋势和增长点。

上述《报告》指出,近年来,随着中国对ESG的重视程度不断提升,第三方专业服务市场也呈现出快速增长的态势。政府政策的支持、投资者对ESG信息的关注以及公众对企业社会责任的要求,推动了对ESG专业服务的需求。尤其是中小企业和新兴行业,对ESG咨询服务的需求增加,为服务机构提供了广阔的市场空间。

AI解决数据质量仍有挑战

不过,对于第三方ESG服务机构而言,数据的采集以及数据质量如何保证依旧是首要挑战。

《报告》中也提到,ESG数据的获取和披露是ESG评价和投资的基础。然而,目前企业在ESG数据披露方面仍存在诸多不足,如数据不完整、披露不透明等。这增加了第三方服务机构在数据获取和验证方面的难度和成本。ESG报告和评估依赖于企业提供的数据和信息,数据的真实性和可靠性对评估结果至关重要。但一些企业可能存在数据造假或信息披露不完整的情况,这对第三方机构的审核和评估工作提出了更高的要求。

另外,关于如何利用定性与定量指标来衡量上市公司对社会的贡献以及对乡村振兴战略的支持,各服务机构所采用的标准差异将进一步加剧;至于如何判断企业内部ESG管理部门的权限、能力和绩效,各家机构所依据的主观评价标准各有千秋。据记者了解,目前上海交通大学上海高级金融学院可持续投资研究中心就已经通过与芝智全智能科技有限公司合作,运用人工智能手段研发高频ESG指数体系,为企业和行业的ESG发展提供参考信息。

这一背景下,技术的创新应用成为服务机构探索的方向之一。李晓晨向记者表示,ESG数据庞杂,大部分企业现在都还没有建立完整的ESG数据管理体系,更没有在日常的管理中实时使用、分析和监控这些数据。因此,需要通过数字化工具,提升企业实质性管理ESG相关数据的管理效力和使用效率。

据其透露,德勤也在这方面开发了相应的数据工具,可以从ESG数据的记录、汇总、报告,到分析、监控和管理,不仅可以有效地提升企业ESG数据的完整性、真实性和可比性,更可以将企业的内部管理有效地串联,避免管理漏洞和死角。

严弘告诉记者,AI技术、大数据技术等不断发展,越来越多的服务机构开始探索智能产品的研发。比如通过技术抓取企业社会公益、消费者保护情况、行政处罚等公开信息,能够在企业自主披露的信息之外,对企业的ESG画像进行良好补充,在ESG信披以及漂绿的场景中都能起到提升效率的作用。

关于数字技术如何在漂绿场景中起到作用,李晓晨向记者举例,AI和交叉分析技术在辨别漂绿方面展现出了强大的潜力。通过自然语言处理和机器学习算法,AI可以分析企业发布的报告、新闻、社交媒体内容等,判断其ESG信息是否存在夸大或虚假宣传。同时,AI还可以通过比对企业实际运营数据与其公开的ESG承诺,查找不

一致或误导性的陈述。

对此,施懿宸也向记者表示,由于ESG数据涉及的领域十分分散,要形成结构化的数据就需要从多样的数据源进行搜集,通过AI技术的赋能可大大降低人工成本。“不过也需要注意的是,AI搜集数据的过程中,哪些数据涉及企业或个人的隐私,相应地要如何保护相关主体的隐私安全,都需要要求服务机构做好严格的数据安全体系。”

未来,AI也在ESG服务的其他流程中有应用的可能。李晓晨告诉记者:“AI在ESG服务中将不仅限于数据分析,还可能在自动化决策、实时监控以及合规管理领域发挥更大的作用。”

他认为,有四大方向值得关注:分别是实时数据监控与预测、ESG绩效评估自动化、碳足迹优化与减排策略、供应链透明化与合规管理。比如,在实时监控场景中,AI可以帮助企业实时监控其运营对环境和社会的影响,并预测未来潜在的ESG风险。这有助于企业快速作出调整和决策。又比如,评级自动化场景中,AI能够加速企业的ESG评估流程,自动化分析海量数据并生成详细的ESG报告。这不仅提高了评估效率,还减少了人为误差。如有领先的科技公司已经结合AI技术对非结构化数据进行分析,并自动生成符合全球标准的ESG报告。

董宇辉独立三个月：分道而行谁能“笑到最后”？

本报记者 黎竹 刘旺 北京报道

临近“双11”，各家直播间热闹非凡，但与辉同行和东方甄选直播间的直播频率似乎并未改变。

《中国经营报》记者注意到，近期以来，与辉同行和东方甄选都在开启户外特色产品专场。伴随着董宇辉的一声秦腔，与辉同行于10月9日—12日在陕西专场的带货销售额达到2.08亿元，粉丝数增加了近30万。

此前东方甄选曾在黑龙江及其他多地实现“销售当地特色农产品、与当地文化深度链接”的外景直播，相应的直播销售额破亿元。

点金手创始人兼CEO丰年认为，董宇辉和东方甄选对地域农产品的带动作用不容小觑，“拉高了整个直播行业牛羊肉等生鲜的电商价格，早期与辉同行和东方甄选的招商团队及选品团队都

是一样的，因此，就会出现目前选品存在较多重合的现象。与辉同行更重要的是流量优势，由于董宇辉的知识IP具备不可复制性，即使偶尔出一些小差错，也能被消费者原谅；东方甄选作为企业

参与到直播电商，对消费者的数据具有分析和运用能力，能够利用上下游供应链的能力为业务赋能。”他进一步提出建议，共同做好农特产品，各自发力具有资源优势的领域。

盯上农产品和特色产品

地域农产品的市场空间在哪儿？为何与辉同行与东方甄选在农产品、特色产品方面一直发力？专家从不同的视角给出了不一样的解读，但他们一致认为：农产品市场潜力巨大。

10月23日晚，教培巨头新东方公布了最新一季财报，这也是董宇辉离开新东方后发布的首份季报。

根据财报，东方甄选业务在该季度产生了经营亏损。和以往财报的明显差别是，新东方还公布了剔除东方甄选相关业务后的财务表现：2025财年第一财季（2024年6月1日—8月31日），新东方的净营收同比上升30.5%至14.35亿美元，不包括东方甄选自营产品及直播电商业务实现的营收则同比上升33.5%至12.78亿美元。

东方甄选发布的2024财年财报也显示，自营产品及直播电商业务的毛利率下降，公司称这主要由于东方甄选举办会员日活动推广，以及持续销售更多利润率较低的农产品所致。

在双方未分开时，东方甄选对外的口径一直是：农产品将是东方甄选直播的主要品类，未来仍坚持聚焦农产品。这一点至今仍体现在东方甄选的官网上。彼时，记者了解到，东方甄选直播间的销售额主要集中在食品饮料和生鲜果蔬产品。

日前，新东方创始人俞敏洪在参加2024世界农业科技创新大会时表示：“到现在为止，东方甄选销售了大量国外农产品，不仅仅是国内的农产品，我们用短短两年时间把农产品销售额从每天只卖10万元，到现在年销售GMV达100多亿元，成为中国农产品销售前10位的中国公司。”同样，汉中农特产品在与辉同行大卖，其中大咸德酱油、汉中米皮和土蜂蜜等产品当日单品销量突破1万单。

地域农产品的市场空间在哪儿？为何与辉同行与东方甄选在农产品、特色产品方面一直发力？专家从不同的视角给出了不一样的解读，但他们一致认为：农产品市场潜力巨大。目前大城市消费者对农产

品、原产地产品需求增高，拉动需求；另外，受气候变化的影响，农产品价格有所上涨。

著名零售业管理专家胡春才曾告诉记者，中国的农业属于分散的市场，但蔬菜占全世界70%、水果占全世界33%、养殖水产品占全世界60%，因此在做品牌方面有很大的想象空间，未来中国很有可能出现“佳沛奇异果”这类品牌。当下农产品的地理标识发展正热，若东方甄选能够做好品质的把关，结合地理标识实现双重“背书”，那就有可能发展成农产品为主的自营品牌企业。

中国金融智库特邀研究员余丰慧则指出，农产品特别是地域特色产品，由于其独特性和较高的品质，有望在未来的产品市场中找到新的增长点，进一步丰富市场供应，带动地方经济发展，提升农民收入。

余丰慧还提到，对于地理标志产品保护，一方面需要完善相关法律体系，明确地理标志产品的定义、申请条件、审批流程等，确保有法可依。另一方面要加强市场监管，打击假冒伪劣产品，保护正宗产品的品牌价值。同时，还需要加大对地理标志产品的宣传力度，提高消费者的认知度和认可度。

记者也留意到，除了部分农村博主销售自家货品外，鲜有大主播愿意尝试农产品。电商资深专家李成东告诉记者，农产品是电商领域中“比较难啃的一块骨头”，其中，品控难题、物流运损和退货率都是重要因素。由于生鲜产品与冷链物流关系密切，还需要提高相应的供应链能力，保持直播间口碑。

对此，艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅指出，在直播电商平台和国家相关政策的推动下，特色农产品和深加工农产品走向大城市和海外趋势增强。

分家后的不同境遇

让消费者产生感情依赖和更高的忠诚度是维持流量的一大法则。

就直播电商而言，直播用户对品牌的信任度是靠主播和选品累积起来的。在业内看来，与辉同行和东方甄选分割之前，由于两者共用一个产品团队，因此目前选品具有相似性；但双方脱离后，东方甄选意在自选品搭建和打造下一个山姆，董宇辉显然更偏向传统的直播电商模式：提高流量和转化率、赚取佣金。

记者注意到，在某招聘平台上，与辉同行发布了对海鲜水产、生鲜果蔬等的食品商务经理的招聘要求，包括“谈判合作价格、机制、佣金等”。而某位应聘者也透露到，会涉及乳品的选品和对专场的改进建议等。

张毅认为，东方甄选近期的平台流量数据出现不同程度下滑，在董宇辉离开后属预期情况，虽有下滑但相对良性，目前在自营产品和会员模式方面取得一定成绩，努力摆脱对董宇辉的依赖。就与辉同行独立后的表现来看，由于缺乏大企业的团队支持和品牌背书，面临舆论争议和虚假宣传指控较多，但流量数据相对东方甄选表现较好。目前二者都处于适应期，需努力找到更大发力优势。

让消费者产生感情依赖和更高的忠诚度是维持流量的一大法则，一般说来，平台会基于用户体验来分配流量。今年9月在抖音的电商作者峰会上，抖音电商总裁魏雯公开提到：“与辉同行直播间，既有高获得感的知识分享，又有优质好货、专业耐心的讲解，他们用娓娓道来的方式，让很多用户因分享而来，因信任而下单。这个直播间和今天我们的流量机制完美契合。”据悉，与辉同行成为当晚唯一一位获得抖音年度卓越作者奖的主播。

丰年告诉记者一个关键词——GPM，这是流量分配的重要参考指标，可以反映千次曝光成交额，

即“系统给你1000次曝光、你卖了多少钱的货”，目前像董宇辉这样的超级头部在直播时，这个数字就很高。

据相关人士透露，与辉同行即使在没有直播时，依然有高于同行的销售额，因为一些日常商品在直播和非直播期间并不存在差价。丰年提到，就抖音平台而言，现在不单看每场直播的转化率，还需要看商品复购率，这可以观察IP“橱窗”这一栏数据。记者搜索后发现，与辉同行的粉丝数量为2439.4万，“跟买人数”为1571.0万，“会回购”显示9.2万。

除了要思考直播电商的玩法和平台流量逻辑，丰年还提到：“补位时机非常重要，就像两年前董宇辉与东方甄选爆火的时机一样，目前也是平台寻求补位的一个时间节点。”过去10个月，与辉同行多次守住了抖音带货月榜的第一。在此之前，只有交个朋友和东方甄选保持过，但这两大机构在交易额上早已跌出抖音带货榜前十。

相比东方甄选的多平台布局，与辉同行仍桎梏于单一平台。张毅指出：“单一直播平台布局也有不足，消费者往往在直播电商平台种草，在其他电商平台下单。”

记者注意到，近日东方甄选App正在进行“会员1周年”活动，追溯到去年10月，东方甄选正式宣布推出付费会员业务。2023年年初，彼时的东方甄选CEO孙东旭就在财报电话会上提到，希望通过自建App实现会员功能，为东方甄选的客户量身定制专属的功能和服务。对此，记者向东方甄选方面询问具体会员数量，未获回应。

胡春才指出，会员制电商是东方甄选业务发展的必然抉择。“一直以来，它在电商领域都是走差异化路线，强调的不是价格而是品质；通过高信誉度人设的推荐，为其商品做背书，大家的信任

感会更加强。在高复购率的基础上，付费会员业务更有利于促使会员锁定全年的消费。”

当下，会员店正成为中国零售市场重要的业态，处于高速增长期。从财报数据可以窥见，Costco、山姆等会员制商超都在中国市场获利，并加大了扩张步伐。截至7月31日的一个季度，沃尔玛在中国市场的销售额同比增长13.8%，同期山姆会员店在中国的会员收入增长26%。此外，本土会员店也实现了新的突破：盒马曾一举创造了“新零售”的神话，胖东来凭借自己的特色逐渐走出河南，前不久永辉更在改造后被收购……中国连锁经营协会根据2023年行业基本情况调查结果发布的榜单也说明，我国的会员店数量增长显著。

10月22日，知名打假人王海

在微博发文称，董宇辉在木兰围场带货的一款土豆，误导消费者是有机土豆，售价高达4.58元/斤，是普通超市价格的4倍。

值得一提的是，董宇辉曾在节目“扬声”中表态：“如果与辉同行单纯以业绩和利润作为追求的话，整个公司会扭曲，会变形。然后当变形的时候，可能就会做一些自己原来不想，但是不得不做的事情。”对于未来布局，与辉同行方面未回复。

而对照盒马、美团等零售品牌的发展来看，线上电商结合线下渠道是进一步扩大规模的布局策略。对此，俞敏洪也在设想，“希望依托800个新东方地面教学点，能探索出一个线上线下相结合的模式”。但目前这个模式如何展开，也还未有进一步消息。

高鑫零售将易主 零售巨头该何去何从

阿里欲放手高鑫零售

本报记者 钟楚涵 蒋政 上海报道

在经历了多个月的易主传闻之后，高鑫零售近期一系列公告明确表达了股东阿里巴巴正在与有意要约人进行接触，而高鑫零售也随时会被出售。对于出售的相关情况以及购买方的情况，高鑫零售相关负责人向《中国经营报》记者表示：“目前在静默期，一切以公告内容为准。”

从财报数据来看，在阿里巴巴收购高鑫零售的数年中，高鑫零售营收规模、利润均出现下滑。此外，在大卖场业态不断衰退的背景下，阿里巴巴对于高鑫零售的数字化改造并没有成功。

未来空间如何？

从目前零售业的发展来说，大卖场业态正处于衰退阶段。赖阳多次向记者指出：“在云消费时代，消费打破时间、空间、地域障碍后，网上购物成为主流。在生活必需品的消费上，厂家从网上直接将产品提供给消费者，在跨越一切中间环节的情况下，电商平台上的价格进入一个接近完全竞争的市场。因此，传统实体零售企业对于生活必需品的销售模式失去了根本性的竞争力。”

今年以来，高鑫零售的业绩对

公告，阿里巴巴集团通过其全资附属公司吉鑫控股有限公司及淘宝中国控股有限公司间接持有高鑫零售已发行股本约73.66%，同时New RetailStrategic Opportunities Investments 1 Limited（由阿里巴巴集团可对其投资决策行使重大影响力的投资基金全资拥有的投资公司）持有高鑫零售已发行股本约5.04%。

中国商业联合会专家委员会委员、北京商业经济学会常务副会长赖阳向记者表示，阿里巴巴出售高鑫零售的原因是，此前阿里巴巴认为只要数字化就能解决传统实体商业的盈利问题，以为通过数字化支持，（线下大卖场）就会发生根本性

的变化。最后，大卖场业态变成了阿里巴巴的包袱，同时现在阿里巴巴自身盈利压力也在增加，在此情况下，就要集中主业，甩掉包袱。

“阿里巴巴出售高鑫零售有两个原因，一是此前阿里巴巴大规模探索新零售，包括盒马、高鑫零售，但是探索的结果不如最初的期望。实际上，线下连锁实体店的运营复杂程度、门槛要远远高于线上。二是阿里巴巴换了新的领导人之后，反复强调要回归主业，因为线上才是其核心竞争力所在。”连锁经营专家李维华告诉记者。

根据高鑫零售财报数据，截至2017年12月31日止年度，高鑫零售

总营业额为1023.2亿元，经营溢利为44.87亿元。而到了2023年，根据高鑫零售截至2024年3月31日止年度财务业绩公告，其收入为725.67亿元，经营亏损10亿元。可见，在阿里巴巴入主的多年里面，高鑫零售的营收规模、利润都在下滑。

从价格上来看，截至10月25日收盘，高鑫零售股价为每股2.13港元，市值为203.20亿元。连锁产业专家、弘信咨询总经理文志宏向记者指出：“如果仅仅从财务角度来讲，阿里巴巴收购高鑫零售是一个亏本的买卖。目前，高鑫零售的整体市值约只有当时阿里入主时候的五分之一。”

对于购买方，市场上有多种猜

想，其中高瓴资本的声量很高。对此，记者分别向高鑫零售和高瓴资本求证，高鑫零售方面表示“不予置评”；高瓴资本方面，截至发稿尚未回应。文志宏表示：“有意购买方可能都是看到了高鑫零售的潜在价值，在资本层面，其又正好处在价格比较低的阶段。我认为要接盘高鑫零售需要具备两方面能力，首先肯定的是资本的实力，因为对于高鑫零售这样规模体量的企业来讲，把它收入囊中需要有足够的资本实力。其次仅有资本实力是不够的，还需要有很强的消化能力，即收购高鑫零售之后能够有办法将其进行改造，让其重塑价值。”

利的情况下今年会把模型跑通。另外一个就是会员商店，这也是高鑫零售为了未来第二增长曲线所造的模型。”

“高鑫零售的优势在于其作为国内头部的传统零售连锁企业，无论是从规模体量还是市场占有率上看都是有价值的，这也是它的优势所在。但是作为传统商超，高鑫零售也处于转型期，并且未来的转型路径并不明朗。在这种背景之下，高鑫零售面临的挑战也很大。”文志宏表示。

比之前有所回升。根据10月15日发布的业绩，按照香港财务报告准则计算，录得于截至2024年9月30日止前6个月税后溢利约1.5亿—2.0亿元（未经审计），而集团于截至2023年9月30日止前6个月录得税后亏损额为3.78亿元。

高鑫零售指出，预期税后溢利改善主要受益于：同店来客数企稳，同店销售额实现正增长；降本增效快速推进。集团将持续打造价格竞争力的核心优势，加强堡垒商品，重塑价格形象，快速推进“大

拇指超省”系列的心智商品，优化不同价格带的商品入选。

除此之外，在会员店赛道热度提升的背景下，高鑫零售也在探索会员店业态。2023年，高鑫零售在扬州开出首家M会员商店，进入付费会员制赛道。之后，其陆续在嘉兴、无锡等城市开出门店。

在M会员商店扬州首店开业时，当时的CEO林小海曾经表示，M会员商店是对于未来的投资，3年内不打算盈利。大润发CEO沈辉在今年8月表示：“现在是在投入

歌德盈香遭遇“多事之秋” 酒类流通企业寻求破局

本报记者 蒋政 郑州报道

近日，酒水流通企业歌德盈香备受行业关注。日前，该公司旗下某官方账号突然开启直播，称“歌德欠薪”。《中国经营报》记者通过抖音平台搜索多个歌德盈香认证账号，很多视频下方有用户留言询问发工资事宜。记者私信多个用户账号求证此事，截至发稿未获回应。此外，宁波歌德盈香酒业有限公司（以下简称“宁

波歌德盈香”）持有四川全兴酒业有限公司（以下简称“全兴酒业”）的1.98亿元股权被法院冻结。

对于上述事件，歌德盈香董事长刘晓伟回应记者称，直播间风波是离职员工违法盗号直播，已在杭州公安报警并受理。目前公司经营一切正常。宁波歌德盈香持有全兴酒业的股权冻结系贸易纠纷。

据悉，歌德盈香在老酒和名酒销售领域具备话语权。上述风波也让行业开始关注整个酒类流通领域

的整体经营状况。白酒营销专家蔡学飞告诉记者，酒类流通企业是连接企业与消费者不可或缺的环节。在万亿酒类流通市场面前，流通酒企做大规模并不困难，难的是如何保证企业的持续规模扩张与盈利。

事实上，头部流通企业正在积极调整应对市场变化。包括华致酒行、1919、酒便利等纷纷升级、丰富线下门店功能，并在产品开发方面持续发力，试图以此增加与用户的黏性，丰富自身经营利润。



10月24日，一大车厢的茅台王子酒送到了郑州百荣世贸商城。

蒋政/摄影

记者私信多个用户账号求证此事，截至发稿未获回应。不过可以看到，留言用户的IP分布在国内多个地区，包括北京、四川、江苏等地，员工身份暂时无法确定。

刘晓伟表示，上述直播是一位离职员工违法盗号直播，已在杭州公安报警并受理。“并不是正常的直播，是已经离职的员工偷偷回直播间违法直播了十秒钟，然后恶意发朋友圈传播。”

公开资料显示，歌德盈香是中国老酒运营商和新零售酒商，是茅台和五粮液主流产品的一级经销商，也是赖茅、水井坊、郎酒等多家白酒品牌的运营商。

白酒营销人士马斐此前在接

受记者采访时表示，歌德盈香在酒行业深耕多年，在渠道建设和老酒运营方面有经验。在资源上，歌德盈香是国内领先的中高端酒类零售商，拥有线下门店逾百家，遍布全国20多个重点省市，分布在五星级酒店、重点机场、高铁站等核心区域。

中国酒业评论人肖竹青认为，在当下的市场环境下，名酒开始降价，老酒也失去一定的溢价能力。他告诉记者，对于像歌德盈香此类的酒类流通企业，通常是向两头延伸，一方面是向上与酒厂开发转销条码，通过转销产品的高毛利覆盖企业经营费用；另一方面是向下延伸，向县城及以下市场进行覆盖。

多位行业人士均对记者提到，酒类大商布局合作开发产品的本质

入10802.6亿元，同比增长9.3%；累计实现利润总额2628.2亿元，同比增长7.6%。白酒产业却呈现出销售收入和利润双增长的良好态势。

但是，对于很多白酒企业来说，库存正在增加。根据行业媒体统计，20家白酒上市公司存货共1490.95亿元，同比增加16.62亿元，19家存货集体增长。

同时，在流通环节，《2024中国白酒市场中期研究报告》显示，与去年同期相比，今年上半年，超过60%的经销商和中端零售商表示库存增加，超过40%表示实际销售价格的倒挂程度有所增加，超过50%表示利润空间有所减少。

肖竹青曾表示，在过去几年中，大量渠道代理商和烟酒行终端库存消化不及预期，酒业库存像堰塞湖一样难以消化。基于渠道库存太大，导致零售终端不敢贸然囤货。“还有一种现象，就是过去很多喝酒大户现在都转型卖酒，这对于

传统白酒经销商是‘抄后路’。这将原本就是缩量的酒水流通生意分化瓦解，所以目前卖酒市场呈现碎片化迹象。”

事实上，我国白酒行业长期存在厂强商弱的市场格局。目前我国酒类流通企业连锁化率仅为5%，碎片化程度高、分散化发展，零售终端多以单体店形式存在。

相比之下，美国酒类流通集中度高，批发商话语权大。华鑫证券研报提到，2023年美国酒饮市场规模3155亿美元。其州管理制与三级分销制度为其大分销商发展奠定了基础。2024年CR3市占率预计67%。

“流通企业是连接企业与消费者不可或缺的环节，流通端的品牌化、专业化与连锁化是行业高质量发展的必然结果。与名酒企合作开发产品，开展深度合作联盟体，从单一动销功能转向品宣与体验等，都将是流通酒企与厂家共荣共生的有效尝试。”蔡学飞表示。

流通酒企受关注

多家上市流通酒企半年报显示，营收虽均有增长，但是盈利能力出现较大波动。

进入2024年以来，白酒行业迎来新的变化，但是酒类流通企业的经营状况不容乐观。多家上市流通酒企半年报显示，营收虽均有增长，但是盈利能力出现较大波动。而对于很多中小经销商来说，日子也不太好过。

郑州百荣世贸商城是我国知名的白酒集散市场。目前，该商城A座二楼的酒水商铺，给出了无进场费的招商政策。

一位在百荣市场经营多年酒水生意的经销商崔永强（化名）表示，因为今年生意的确不好，很多经销商都退出了百荣市场。根据他的了解，“酒水价格倒挂得厉害，经销商利润很小甚至没有。有些还在撑着，寄希望在明年或者以后能有转机。”

中国酒业协会披露的数据，2023年，全国酒行业完成酿酒总产量6131万千升，同比增长1.1%。全国酿酒行业累计完成产品销售收入

是掌握定价权和自主权。

按照崔永强的表述，酒水市场上的大单品，价格非常透明，经销商的利润空间很小。而中小品牌，市场认知较弱，动销比较差。

事实上，很多头部流通企业也面临类似的处境。行业人士提到，头部大商基本上都是通过名酒配额流，然后自主开发产品来获得利润。

比如，华致酒行联合河北中烟、荷花酒业合作开发荷花酒、赖高淮、酒仙集团开发容大酱酒、金汾河等。酒仙股份相关负责人曾对记者表示，在销售酒类产品上，公司跟知名酒厂都有合作。为了补充毛利，公司还会推出自有产品和定制产品。

多位行业人士均对记者提到，酒类大商布局合作开发产品的本质

是掌握定价权和自主权。经销名酒产品，没有品牌自主权，更没有产品定价权。而经营专营产品，企业可操作空间较大，利润更加丰厚。

“一般流通酒企往往加大与名酒合作，提高自由产品销售占比，同时也会积极地在红酒、洋酒、果酒等细分市场代理新产品来补充利润，更有流通酒商积极转型线上，通过电商来进行新渠道拓展，或者升级店面，进行酒道馆的体验式营销创新。”蔡学飞说。

除此之外，酒类流通企业持续不断地对线下门店进行升级，其功能已经不再局限于酒类销售。例如，华致酒行正在推行的3.0门店，叠加购酒、品鉴、休闲娱乐、宴请会

客、文化交流于一体；1919推出的6S超级门店模式，涵盖前置仓、直播间、品鉴馆、小酒馆等多场景服务。

曾经多次在上述类似门店体验的白酒爱好者张涛表示，当下的专卖店，早已经不是单一的买卖酒水的功能，它还为顾客提供诸多沉浸式体验的元素，这对占领消费者心智有很大帮助。同时，对于经营者来说，门店所承担的功能也更加丰富，卖货只是其中一项业务而已。

上述行业人士表示，酒类流通是链接厂家和用户不可或缺的环节，未来会向品牌化、专业化与连锁化方向发展，届时会有更多流通连锁品牌发展壮大。

“直播讨薪”背后

公开资料显示，歌德盈香是中国老酒运营商和新零售酒商。

根据天眼查信息，近日宁波歌德盈香持有全兴酒业的1.98亿元股权数额被法院冻结。宁波歌德盈香是北京歌德盈香投资管理有限公司的全资子公司。前者在2022年6月入股全兴酒业，成为其第二大股东。

需要注意的是，上述冻结股权占全兴酒业总股本的33%，也是宁波歌德盈香持有全兴酒业的所有股权。

这并不是上述股权首次被冻结。记者注意到，在9月份，北京市平谷区人民法院也对上述股权进行冻结。

“全兴酒业是（我们的）长期投资，冻结是民事纠纷，是个贸易纠纷。诉前保全，在处理中，对经营没有影响。”刘晓伟告诉记者。

无独有偶。在股权冻结事宜之后，该公司在近日又卷入了“直播讨薪”的旋涡中。

根据媒体报道，10月21日，老酒歌德名酒专营店的授权号突然开启直播，公开讨要薪资。直播间的背景板上写着“歌德发工资！歌德欠薪！”的字样。

记者通过抖音平台搜索多个歌德盈香认证账号，很多视频下方有用户留言询问发工资事宜。

白酒营销人士马斐此前在接

太平洋咖啡被曝大量闭店 咖啡行业“战事”再升级

本报记者 许礼清 北京报道

事实上，太平洋咖啡在2018年便开始寻求多元化发展，开辟茶饮和精品咖啡品牌。而近年，多个新兴咖啡品牌如瑞幸、库迪等迅速崛起，价格带被不断拉低，商务定位的太平洋咖啡的市场份额被进一步挤压。

上海啡越投资管理有限公司董事长王振东告诉记者，近几年，消费者的消费习惯和对市场价格的预期都发生了转变，在这转变中太平洋咖啡没有作出适当的回应，可以说是逐渐被市场遗忘。以瑞幸和星巴克为代表的两种商业模式已经做到极致，所以咖啡企业未来一定要在模式上寻求创新，将盈利能力做到极致才有机会，以及一定要进行产品创新。

传统商务定位“失效”？

咖啡市场战火愈演愈烈，近日，“知名品牌回应大量关店”话题一度冲上百度热搜财经榜，该品牌就是太平洋咖啡。据第三方平台窄门餐眼数据，太平洋咖啡已经由去年8月的309家锐减至203家（含港澳台地区），其中香港门店有104家，内地门店仅存98家。而在去年年底，太平洋咖啡还拥有288家。

记者通过高德地图搜索发现，目前太平洋咖啡在北京的门店不到10家。面对外界热议大量关店的消息，近日，有媒体报道，太平洋咖啡相关负责人回应称，近年来，内地咖啡行业遇到较大的市场竞争和挑战，门店数量调整为战略主动选择。现有门店将持续深耕市场、提升经营质量，继续为消费者提供高品质的服务和产品。

记者了解到，太平洋咖啡于1992年在中国香港诞生，2010年被华润创业收购，2011年太平洋咖啡正式进入中国内地市场。其主打商务咖啡路线，记者在大众点评上看到，其咖啡价格在30—40元，除了咖啡饮品还有小食甜点。

福建华策品牌定位咨询创始人

詹军豪表示，随着咖啡文化的普及和消费者偏好的多样化，经济型连锁咖啡凭借亲民价格与便捷服务迅速崛起，像太平洋咖啡这种风格，由星巴克之类的老牌把控。太平洋咖啡未能及时捕获这一市场变迁，其“高不成低不就”的定位在当下比较尴尬，从而导致门店数量的急剧缩减。

当品牌无法支撑其高溢价时，调价或许势在必行。王振东告诉记者，太平洋咖啡的定价是一个历史遗留问题，在2017年左右它比较强势的时候，太平洋咖啡、星巴克、COSTA等品牌的主流门店都是以城市第三空间这种形式为主，相对来说，店面面积比较大，运营成本比较高，其标准定价就是这个价位段。

“后来瑞幸咖啡、库迪咖啡的崛起，先是将价格带到十几、二十元一杯，最后直接打到9.9元。这两次调价的过程中，太平洋咖啡都没有跟上步伐。星巴克有段时间也推出了一些优惠活动，COSTA也有一些优惠券。实际上，价格影响到了所有的品牌。太平洋咖啡的门店相对少，没有跟上市场的步伐，是后面不断闭店的一个非常重要的因素。”王振东说。

两次行业巨变下的“被遗忘”

十年前，在喝茶的中国市场，咖啡是一个小而美的生意，但短短几年时间咖啡行业已经千亿规模。显然，咖啡市场的变化之快注定会有所淘汰。

公开信息显示，截至2015年，太平洋咖啡的门店数量仅次于星巴克，成为第二大咖啡连锁品牌，在巅峰时期超过500家。为何门店越开越少？在业内人士看来，这与近年咖啡行业的两次巨变有很大关系。

王振东告诉记者，行业第一次变化是在2022年前后，线上消费猛增。第二次是咖啡行业的价格战。两次带来的变化是消费者消费习惯的转变，以及消费者对于市场价格预期的转变。

根据美团2022年的数据调研报告，2021年美团外卖的小众品类订单量中，其中咖啡品类订单量同比增长178.7%，远超茶饮、中式糕点、螺蛳粉、卤味小吃等品

类。报告提到，用户喝咖啡最常选择的方式是线上点单配送，其次是到店购买。而用户选择到店自提的原因中，占比最多的是“顺路自提”，占比79.57%。

这样的消费习惯在企业的业绩中也有具体体现。例如咖啡连锁品牌Tims的财报数据显示，2022年第四季度，自提和外卖订单数量同比增加了47.3%。同时数字化订单占比从2021年第四季度的75.1%提升至2022年第四季度的81.2%。

而不断加码数字化的瑞幸咖啡也是在此时实现首次扭亏为盈。财报显示，2022年瑞幸咖啡美因会计准则(GAAP)下的营业利润为11.56亿元，营业利润率为8.7%，全年整体营业利润首次扭亏为盈。

盘古智库高级研究员江瀚表示，中国的诸多消费者对咖啡更多的是功能性需求而非爱好型需求，所以消费者黏性不够强。加

上生活节奏的加快和咖啡文化的普及，他们对于价格和便捷性很看重。随着咖啡市场的不断扩容，通过线上线下结合的方式，提供高性价比的咖啡产品，对太平洋咖啡类的传统品牌构成了挑战。

正如上述所言，很多咖啡消费者对于价格是敏感的，价格战的到来让更多消费者发生转移。2023年库迪咖啡宣布开启“百城千店咖啡狂欢节”，产品均以9.9元起促销。随后，瑞幸咖啡也加入了价格战，推出9.9元优惠券。幸运咖啡则依托蜜雪冰城的强大供应链，推出了6.6元的超低价策略。在这期间，星巴克也通过平台补贴、优惠券发放等方式实现更低价。

尽管价格战之类的因素让瑞幸咖啡的利润增速有所回落，但用户量增长明显。根据财报数据，瑞幸咖啡在2023年新增交易客户数超过9500万，累计交易客户数达

到2.3亿。全年月均交易客户数4840万，同比增长124.1%。

王振东表示，市场和消费者需求都发生了变化，太平洋咖啡是被市场逐渐遗忘。尤其是当下市场处在一个出清的阶段，更加大了它的经营难度。

孙巍表示，咖啡产品同质化最终导致价格战厮杀，对于相对中高档咖啡品牌而言，更需要提供差异化的“高档服务”来提升产品溢价，区隔来自新势力的冲击。

值得一提的是，太平洋咖啡和星巴克在定价上类似，那为什么星巴克可以卖得贵？王振东告诉记者，星巴克体量大，有更高的品牌知名度，作为咖啡行业上市公司市值最高的企业，有资本的背书。再加上星巴克会做品牌矩阵，在高端方面，比如星巴克甄选店、工坊店，这都是在做空间体验和品牌文化，也就是说星巴克是在做高溢价的咖啡，可以继续维持品牌调性。

另外，多位业内专家的一个共识是产品创新。这在头部企业的动作中也可以看出其重要性。例如进入2024财年，星巴克上新频率加速，Q2推出27款新品，是去年同期的3倍，Q3推出17款新品。

孙巍认为，咖啡的同质化严重，需要通过爆点商业模式差异化来实现经营突破。例如太平洋咖啡或许可以打造蓝色海洋的氛围来凸显品牌特色，通过打造“太平洋蓝色品牌符号IP”，区别于其他的品牌，通过差异化提升产品溢价。

差异化竞争

实际上，太平洋咖啡也做过一些尝试。早在2018年，太平洋咖啡推出茶饮品牌，以及精品咖啡店Brew Bar。而在彼时，根据《2018中国咖啡行业洞察》，在中国，速溶咖啡占据着84%的市场份额，现磨咖啡的市场份额仅为约16%。因此，通过精品咖啡这一高端业务开拓市场实际上面临着多方挑战。

而在王振东看来，跨界生意并不好做，无论是头部的新茶饮企业还是咖啡企业都曾尝试跨界到对方的领域，但结果表现都不算好。精品咖啡不是卖得贵就是精品，除了产品品质好，消费者在消费产品本身以外还在消费其带来的附加值。并且稀缺才是精品

的关键。这实际上与做连锁品牌的逻辑是相悖的。

纵观整个咖啡行业，各个品牌都在做一件事就是满足其情绪价值，提升消费者忠诚度。例如瑞幸咖啡频繁联名，《黑神话：悟空》和茅台的联名出圈，对于销量促进作用十分明显。星巴克也一直在给消费者提供更多新鲜的体验感，比如联合迪士尼《爱丽丝梦游仙境》和“QQ黄脸”一起推联名周边。

与其他品牌相比，太平洋咖啡的上新和联名次数较少，在爆款产品打造和营销层面未能给消费者留下深刻印象。据壹览商业不完全统计，今年以来，太平洋咖啡只上新过11款新品，与乳饮品

牌OATLY联名过一次。

“品牌老化与营销乏力是落后的主要原因。对于太平洋咖啡这类品牌而言，转型自救的关键在于重塑品牌形象，提升产品与服务的创新力，同时加强消费者互动，构建品牌忠诚度。”詹军豪说。

对于咖啡行业未来的发展，王振东告诉记者，独立咖啡店对于很多消费者是有需求的，但在消费者市场价格预期发生转变之后，这种模式需要解决盈利不足的问题。从商业模式上来看，不管是供应链、数字化还是线下门店铺设，星巴克、瑞幸咖啡等品牌已经将各自的模式发挥到了极致，所以咖啡企业要在这两

向海图强 向海而兴

B9~B12

季为民： 海洋经济是高质量发展的重要战略空间

本报记者 卢志坤 潍坊报道

10月19日，“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”在山东潍坊举行。本次活动由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办，旨在搭建一个高端对话平台，汇聚各方智慧，共同探讨海洋经济发展的新趋势、新机遇、新挑战。在新时代的海洋征程中，共同书写中国海洋经济高质量发展的新篇章。

中国社会科学院工业经济研究所副所长，中国经营报社社长、总编辑季为民在发言中阐述了对海洋经济高质量发展的深刻见解。他指出，海洋经济是未来发展的蓝海，是推动经济高质量发展和提升国家竞争力的重要动力，并强调了在全球产业链调整和科技创新加速背景下，海洋经济已被赋予了前所未有的战略高度。

季为民表示，此次对接洽谈会是深入贯彻党的二十届三中全会精神，落实海洋经济高质量发展战略的重要举措。习近平总书记曾多次强调，建设海洋强国是实现中华民族伟大复兴的重大战略任务。海洋不仅是国家现代化经济体系的重要资源载体，还是国家和民族命运的关键所在。

季为民指出，当前全球科技创新呈现出前所未有的活跃态势，特别是在海洋科技领域的突破，已经成为推动海洋经济转型升级的核心力量。要让新质生产力在海洋经济领域发挥更大作用，通过科技创新和产业升级，海洋经济可以挖掘更多的潜力。



季为民

中国社会科学院工业经济研究所副所长，中国经营报社社长、总编辑

力，为构建新型海洋能源体系、优化资源配置和构建高水平海洋产业格局提供支持。

基于当前海洋经济快速发展的背景下，季为民指出，2024年上半年，全国海洋生产总值达到4.9万亿元，同比增长5.6%，海洋经济成为国家高质量发展中的亮点。

季为民也强调了海洋经济绿色低碳转型的重要性。在全球气候变化和环境压力日益严峻的背景下，推动海洋经济绿色低碳发展成为高质量发展的必然选择。季为民呼吁各方在开发海洋资源的同时，坚持生态优先的理念，走出一条绿色低碳的发展道路。

在讲话中，季为民介绍，中国经营报社一直致力于传播先进理念和推动经济发展，

未来将继续积极参与海洋经济高质量发展的舆论支持和政策推广。他对潍坊市委市政府在渤海湾海洋经济领域的前瞻性规划给予了高度评价，认为潍坊渤海湾的绿色低碳发展蓝图与国家海洋强国战略高度契合。

季为民对潍坊渤海湾的发展前景充满信心。他指出，海洋经济是未来发展的蓝海，而潍坊渤海湾的创新发展实践则是这一蓝海的生动注释。他呼吁各方共同努力，携手推动新时代中国海洋经济发展的新篇章。

此次对接洽谈会汇聚了政、产、学、研多方智慧。季为民表示，希望通过本次会议，为潍坊乃至全国的海洋经济发展提供更多理论支持与实践案例，助力海洋经济高质量发展。

编者按：在推进海洋强国建设的伟大征程中，海洋经济与向海图强战略扮演着举足轻重的角色。习近平总书记多次强调海洋的重要性，为新时代海洋事业发展指明了方向。为深入贯彻总书记的指示精神，全面展现我国海洋经济蓬勃发展、海洋强国建设取得的新成就，近日，中国经营报社联合中共潍坊市委宣传部，举办“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”，通过举办高峰论坛、现场走访调研等形式，聚焦潍坊在海洋科技创新、海洋产业转型升级、海洋生态文明建设等多个方面的新思路、新探索、新实践，希冀能为海洋经济高质量发展提供更多借鉴。

焦念志： 推进海洋负排放，为经济发展留出更大空间

本报记者 吴静 卢志坤 潍坊报道

“实现‘双碳’目标，不仅要尽可能减少二氧化碳排放，更要采取有效的负排放措施，为经济发展留出更大空间，依靠科技创建新质生产力。”

10月19日，在由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”上，中国科学院院士、发展中国家科学院院士、美国微生物科学院院士、厦门大学讲席教授、海洋负排放国际大科学计划首席科学家焦念志如是说道。

他指出，作为世界上最大的发展中国家，在承担国际责任方面，我国提出在2030年实现“碳达峰”，2060年前实现“碳中和”的目标，将低碳发展纳入国家战略，并将其作为生态文明建设的顶层设计来部署，彰显了大国的责任与担当。

在“双碳”目标背景下，焦念志表示，要想实现“碳中和”目标，一靠减少二氧化碳排放；二靠增加碳汇，也就是吸收二氧化碳，主动增加碳汇即负排放。

据了解，海洋占地球表面积的70%，平均水深近4000米，吸收了全球93%的二氧化碳，是气候变化的“调节器”，负排放潜力巨大。因此，海洋负排放是实现“双碳”目标的重要路径之一。

焦念志告诉《中国经营报》记者，海洋是地球上最大的活跃碳库，是陆地碳库的20倍，大气碳库的50倍。此外，森林、草原等陆地生态系统碳汇储存周期最长不过百年，而蓝色碳汇可长达数百年甚至上千年，碳汇效应显著。

多年前，焦念志曾在国际上首次提出了“微型生物碳泵(MCP)”储



焦念志

中国科学院院士、发展中国家科学院院士、美国微生物科学院院士、厦门大学讲席教授、海洋负排放国际大科学计划首席科学家

碳理论，开辟了海洋碳汇研究的新领域，被美国《科学》杂志评论为“巨大碳库的幕后推手”。

他指出，经济发展是决定一个国家国际地位的关键。“减少二氧化碳排放固然重要，但是对于我们国家来说，也要兼顾经济发展的需要。因此，在保护和修复海洋生态系统的同时，提升海洋碳汇能力，可以推动‘双碳’目标的实现，又为经济发展留出更大空间。”

据焦念志介绍，目前国际上关于海洋负排放的路径有多种，比如生态系统修复、海藻养殖、铁施肥、海水碱化、人工上升流以及电化学方法等，但都是对单个技术一一攻克。

在这方面，我国提出了“合情、合理、合法”的海洋负排放综合路径方案，既有科学原理和首创理论，又

符合国际海洋法，保障了生态系统的可持续发展。比如利用海水养殖环境实施综合负排放。焦念志说：“这是我们的优势和特色，我们将把中国方案推向世界。”

据了解，2015年，中共中央、国务院印发了《生态文明体制改革总体方案》，明确提出建立增加森林、草原、湿地、海洋碳汇的有效机制。

在焦念志及国际同行的共同努力下，2017年，联合国政府间气候变化专门委员会(IPCC)气候评估报告中首次纳入了“海洋碳汇”内容。

此外，由焦念志牵头发起的“海洋负排放(ONCE)国际大科学计划”于2022年正式批准为联合国海洋科学促进可持续发展十年行动计划和联合国十年倡议计划框架(UN Decade)中的国际大科学计划，目前该计划已吸引来自33个国家的78所高校科研院所加入。

据了解，这一计划将汇集全球科研力量，探索实施海洋负排放示范工程，在实现重大理论创新、技术突破的同时，打造国际合作交流平台，规划设计并形成可在全球推广应用的国际标准。焦念志还表示，该计划还将助力我国更好地参与全球治理，通过增加海洋碳汇、减轻海洋污染，为全球可持续发展贡献中国智慧。

在上述洽谈会上，焦念志即向潍坊市政府建议，可以通过技术支持将污水处理厂从“投入大户”变为“盈利大户”。据他介绍，污水具有低pH值、高有机酸等特点，能够有效溶解橄榄石和碳酸盐矿物，通过污水处理技术能够吸收大量二氧化碳，这样污水处理厂可以从温室气体的“排放大户”转变为“碳汇大户”。“这其实是在创建实实在在的新质生产力。”

向海图强 潍坊蓝色引擎释放新动能

本报记者 吴静 卢志坤 潍坊报道

158公里海岸线、1289平方公里海域，去年，潍坊以约占山东省1/20的海岸线创造出约占全省1/10的海洋生产总值。

近年来，潍坊实施“十四五”海洋经济发展规划，发起了两轮主攻“海洋经济”战场行动，着重发展海洋战略性新兴产业，以强化陆海统筹推动海洋经济高质量发展。

10月19日，由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”顺利举行，政府人士、专家学者、企业代表共议海洋经济发展的新趋势、新机遇、新挑战。

潍坊“挑大梁”

2024年上半年，全国海洋生产总值达到4.9万亿元，同比增长5.6%，海洋经济成为国家高质量发展中的亮点。

“海洋经济是未来发展的蓝海，是推动经济高质量发展和提升国家竞争力的重要动力。”在这次洽谈会上，中国社会科学院工业经济研究所副所长，中国经营报社社长、总编辑季为民表示，在全球产业链调整和科技创新加速背景下，海洋经济已被赋予了前所未有的战略高度。

海洋不仅在经济发展方面前景广阔，对我国实现“碳中和”目标同样意义深远。在中国科学院院士、发展中国家科学院院士、美国微生物科学院院士、厦门大学讲席教授、海洋负排放国际大科学计划首席科学家焦念志看来，要想实现“碳中和”目标，一靠减少二氧化碳排放；二靠增加碳汇，也就是吸收

二氧化碳，主动增加碳汇即负排放。而海洋是地球上最大的活跃碳库，吸收了全球93%的二氧化碳，是气候变化的“调节器”，负排放潜力巨大。

近年来，我国沿海省市区纷纷勾画海洋战略蓝图。山东是海洋大省和海洋强省，也是我国最早提出开发利用海洋资源的沿海省份之一。党中央和国务院对山东海洋发展寄予厚望，习近平总书记多次对山东海洋事业发展作出指示，希望山东为海洋强国建设作出贡献。

相关统计数据显示，2023年，山东省海洋生产总值达到17018.3亿元，居全国第二位，比上年增长2%。这一数值占全国海洋生产总值的17.2%，占山东省地区生产总值的18.5%，对山东省国民经济增长的贡献率为18.8%。

据中国海洋大学经济学院教授、应用经济学博士生导师、海洋经济研究中心主任刘曙光介绍，山东是我国海洋经济大省，具有雄厚的产业基础和巨大发展潜力，近年来在现代海工装备制造、海洋生物医药、海水综合利用、海洋新能源等多方面取得重大突破，尤其是在多用途海洋开发装备制造集成方面走在前列，不光承接大型船舶制造，还开始面向深远海开发工程需求的高度集成现代装备研发与制造。

潍坊市作为山东省的重要城市，具有独特的资源优势和地缘特点。与会专家指出，潍坊理应在海洋强国特别是在海洋强省建设中发挥重要作用。

《中国经营报》记者了解到，潍坊市海岸线长度158公里，海域面积近1300平方公里，海洋资源禀赋

独特，海洋发展基础厚实。近年来坚持陆海统筹、向海图强，奋力推动海洋经济高质量发展。2023年，海洋生产总值达1596.8亿元，占GDP比重从2019年的19.9%提高至2023年的21%。

自2024年开始，潍坊实施新一轮主攻“海洋经济”战场三年行动。

根据行动方案，到2026年，潍坊市要力争海洋生产总值达到2000亿元，重点实施海洋产业升级行动、科技创新提升行动、开放合作扩大行动等“五大行动”，全方位推动海洋经济高质量发展。

“我们认真落实总书记关于海洋强国的论述，努力建设海洋强市。”据潍坊市委书记刘运介绍，在产业上，潍坊主攻海洋化工、海洋动力装备、海洋生物医药、海洋渔业等产业。

据了解，潍坊市在涉海规上企业有2583家，其中，潍柴已经发展为国内最大动力供应商，位于高密的豪迈集团已成为深海结构件领域的世界冠军。

此外，潍坊市也在持续壮大海洋新质生产力，目前海洋生物医药企业达到155家，海洋科创平台已有43个，建成了国内最大的对虾种质资源库，位于潍坊坊子区的水动力平台也列入崂山国家实验室。

以科技创新为引领

“当前全球科技创新呈现出前所未有的活跃态势，特别是在海洋科技领域的突破，已经成为推动海洋经济转型升级的核心力量。”季为民指出，要让新质生产力在海洋经济领域发挥更大作用，通过科技创新和产业升级，海洋经济可以挖掘更多的潜力，为构建新型海洋能

源体系、优化资源配置和构建高水平海洋产业格局提供支持。

山东省社会科学院党委委员、

副院长，山东省海洋经济文化研究院院长、研究员崔凤祥表示，山东省具有海洋科技优势，尤其是当我们走向深海、远海的时候，海洋科技的作用就更能体现出来。

一大批国字号的海洋科研院所以及央企在山东布局，各项科技研发实力非常雄厚，已形成梯次开发的格局。

据了解，在海洋经济第一、三产业方面，山东多项海洋产业增加值连续多年全国第一，例如海洋渔业、海洋水产品加工业、海洋化工业等。

而第二产业方面，尤其是船舶和海工装备制造业方面，山东虽保持着良好的上升势头，但增加值仅居于第五位，相比较其他海洋产业亟待补链、强链。

“考虑到船舶和海工装备的头部企业多为央企，山东省正在加强和央企的沟通协调。一是由省级层面和相关央企签署合作协议，把山东在海洋装备方面的谋划，纳入央企的长远发展规划当中。二是把央企下一步要开展的工作，与山东省的有关规划进行融合和落地。”崔凤祥表示。

以潍坊市为例，据了解，政府推动将潍柴集团船用发动机这种全球先进水平的海工装备应用到头部企业的上下游产业链。

崔凤祥认为，这就是找准了一个行业产业的切入口，去融入到整个国家海洋战略布局当中，这也正是山东省补链、强链的重要一环。

自然资源部海洋发展战略研究所研究员王芳认为，如今海上竞争归根结底是科技实力之争，科技创新是推动海洋经济发展的关键

因素。潍坊要以科技创新为依托，着力提高海岸线的附加值。“具体来看，即要把海洋和陆地看成一个整体，推进陆海统筹，进行顶层设计。对于高附加值的产业，从科技创新角度做深、做细、做实，这样才会发挥潍坊的特色，提升潍坊海洋经济发展的质量。”

据了解，在海洋化工领域，潍坊的产业特色非常鲜明。

据崔凤祥介

绍，潍坊在海洋开发利用方面有自己

的优势。

一是有丰富的地下卤水资源，这就为白对虾及其他水产的养殖、海洋化工精细化开发利用提供了场地和原料。

二是潍坊的沿海

开发空间大，这意味着其沿海拥有广阔腹地，所以吸引了很多海洋化工上下游企业来潍坊扎根。

在人才支持方面，中国国土经

济学会理事长、中国宏观经济研究

院二级研究员肖金成指出，潍坊发

展海洋经济应当坚持科技引领、加

强科技创新，建立“政产学研”相结

合的新模式。

政府要起主导作用。

同时，要充分激发高校、研究

机构的创新动力，发挥出人才的创

新精神。

走可持续发展之路

在全球气候变化和环境压力日益严峻的背景下，推动海洋经济绿色低碳发展成为高质量发展的必然选择。

在洽谈会上，季为民呼吁各方在开发海洋资源的同时，坚持生态优先的理念，走出一条绿色低碳的发展道路。

在生态保护和修复方面，据了

解，土地盐碱化作为全球性环境问

题，正对农业生产和生态系统构成

严重威胁。

中国农业大学理学院

应用化学系教授高海翔表示，渤海

之滨的潍坊市，历经千年盐碱地困

扰，正通过一系列创新措施，从昔

日的“荒地”逐步蜕变为海洋经济

增长的“沃土”。

在政府政策的引

导下，企业资本的积极投

入与科

研创新的不断深化，将为盐碱地

治理注入持续动力，推动这一系

统工程朝着规模化、长效化的方

向稳步前行。

值得注意的是，实现“双碳”目

标，不仅要尽可能减少二氧化碳排

放，更要采取有效的负排放措施，

为经济发展留出更大空间，依靠科

向海图强 向海而兴

肖金成:坚持创新引领 建立“政产学研”有机结合新模式

本报记者 黄永旭 潍坊报道

“创新是不容易的，尤其是科技创新要有创新的人才、创新的机制和创新的环境。虽然不容易，但是要创造条件，应该通过‘政、产、学、研’相结合，建立创新机制。”10月19日，在由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”上，中国国土经济学会理事长，中国宏观经济研究院二级研究员肖金成如是说。

党的二十大报告提出，发展海洋经济，保护海洋生态环境，加快建设海洋强国。而立于渤海之滨的潍坊，自2024年开始，实施了新一轮主攻“海洋经济”战场三年行动，推动海洋经济高质量发展，加快建设海洋强市。

《中国经营报》记者了解到，《潍坊市新一轮主攻“海洋经济”战场行动方案(2024—2026年)》中提出，到2026年，力争潍坊市海洋生产总值达到2000亿元，重点



肖金成

中国国土经济学会理事长，
中国宏观经济研究院二级研究员

实施海洋产业升级行动、科技创新提升行动、开放合作扩大行动等“五大行动”，全方位推动海洋经济高质量发展。

立足潍坊地域及资源，肖金成指出，潍坊发展海洋经济的第一要义应当是坚持科技引领、加强科技创新，建立“政产学研”相结合的新模式。

“‘政产学研’概念提出已久，但实际的机制和模式还没有建立起来。”据其介绍，“政产学研”相结合的模式，“政”是指政府，“产”是指企业，“学”是指大学，“研”是指研究机构。

肖金成表示，在中国的国情下，“政产学研”机制的建立，离不开政府的引导和支持，政府要起主导作用。同时，要充分激发高校、研究机构的创新动力，发挥出人才的创新精神。如依托一所大学，建立创新研究院，政府提供一定的经费支持，企业提供技术成果需求，和科研院所所合作或聘任科技人员进行技术攻关，技术成果由企业购买。

“潍坊市高质量发展需要陆海统筹。潍坊市政府既要重视陆域经济，也应该重视海洋经济。政府要支持更多企业把更多的资金投向海洋经济。促进资本、技术、人才等要素投向海洋经济，吸引全国的投资者来潍坊发展海洋产业。”肖金成说。

事实上，地处山东半岛的潍

坊，具有得天独厚的海陆兼具区位优势。不仅拥有广袤的陆地资源和丰富的农业、工业基础，还拥有得天独厚的海洋资源，包括丰富的渔业资源、港口资源和海洋旅游资源等。

肖金成认为，潍坊市地理位置优越，渤海之滨，紧邻黄河入海口，不光拥有面积广阔的滩涂，而且黄河入海携带了丰富的有机质，非常适合海洋养殖产业。“潍坊处在渤海和黄海的交界处，海洋环境比较好，海水中营养物质较多，是搞养殖的好地方，可以发展海洋牧场。”

此外，肖金成还建议，向海图强，向海发展。“158公里的海岸线、1289平方公里的海域面积和356公里的滩涂，都是优势，也是潍坊发展海洋经济的依托。但不能仅限于此，要着眼于远洋，只要有港口就可以出海，整个四大洋都是发展海洋经济的平台。客观上讲，依靠港口便利，潍坊要勇于走向海洋，走出渤海、走向黄海东海，走向四大洋。”

崔凤祥:潍坊可以挑起渤海湾发展的大梁

本报记者 颜世龙 潍坊报道

10月19日，“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”在山东潍坊举行。会议由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办，旨在搭建一个高端对话平台，汇聚各方智慧，共同探讨海洋经济发展的新趋势、新机遇、新挑战。

山东省社会科学院党委委员、副院长，山东省海洋经济文化研究院院长、研究员崔凤祥在会上接受《中国经营报》记者专访时指出，山东省海洋资源丰富，海洋经济开发起步早，多个海洋产业长期位居全国第一位。在发挥好传统优势的同时，山东省将要将海洋高端装备产业列为补链、强链的关键所在，同时要将山东省与央企的产业布局进行双向融合和落地。潍坊凭借鲜明的产业特色和资源优势，完全可以挑起渤海湾高质量发展的大梁。

崔凤祥在回顾山东省海洋经济发展历程时表示，山东自上世纪50年代起就开始探索海洋资源的开发利用，并在1992年加速了“海上山东”建设，将其与“黄河三角洲”开发作为两大跨世纪战略任务。2011年，山东半岛蓝色经济区正式上升为国家战略。党的十八大以来，习近平总书记多次视察



崔凤祥

山东省社会科学院党委委员、副院长，
山东省海洋经济文化研究院院长、研究员

山东，明确指出山东要为海洋强国建设贡献力量，这使山东的海洋经济发展站在了新的历史起点。

山东海洋资源丰富且开发历史悠久。早期由于船舶和海洋装备技术限制，人类的海洋经济活动主要集中在近海和浅海区域，而渤海水深适中(平均18米)，非常适合渔业捕捞和海产养殖。加上山东沿海地区少有台风等极端天气，为当地的海洋开发和文化积累奠定了良好的基础。改革开放后，山东成为中国最早进军海洋领域的省份之一。

崔凤祥强调，除了自然资源优

势外，山东还具备强大的海洋科技力量，尤其是在向深海、远海发展的过程中，科技成为推动海洋经济发展的核心动力。山东拥有一大批国字号的科研院所和央企，形成了良好的科技梯次开发格局。

尽管山东在海洋经济发展方面取得了多个全国第一，例如在海洋化工、海洋生物医药、交通运输、海洋渔业等领域表现突出，但在船舶和海洋高端装备制造业上，山东位列全国第五。这一领域的相对劣势正是山东未来发展的主要任务。

崔凤祥指出，山东在海洋经济的第一产业和第三产业方面表现十分强劲，如海洋渔业、海洋化工等产业已多年位居全国第一。但在第二产业，特别是船舶和海洋高端装备制造方面，虽然近年来保持了良好的增长势头，但仍需补链和强链。为此，山东省已经加强与央企的合作，通过省级层面的合作协议，将山东的海洋装备发展规划纳入央企的长远发展战略中，同时推动相关项目在山东的落地实施。

他还提到，潍坊市的潍柴集团在船用发动机领域取得了全球领先的成就，并成功与央企的海工装备项目进行上下游产业链的深度融合，成为山东海洋装备制造产业的重要一环。

相比山东省其他沿海城市如青岛、烟台和日照，潍坊市的海洋经济发展具有鲜明的特色。崔凤祥指出，潍坊的沿海区域多为淤泥质海滩，与基岩质海滩有显著区别。这一特质虽然限制了潍坊建设大型港口的能力，但也为其海洋资源的开发利用提供了独特的优势。潍坊拥有广阔的沿海腹地，适合大规模发展海洋化工和水产养殖业，尤其是在地下卤水资源的开发利用方面，潍坊具备得天独厚的条件。

具体到潍坊的产业布局，崔凤祥表示，潍坊不仅在船用发动机和海洋装备制造领域取得了全国乃至全球的影响力，在海洋化工方面也形成了鲜明的产业特色。潍坊的地下卤水资源为精细化的海洋化工开发和水产养殖提供了良好的基础，而其广阔的沿海开发空间则吸引了众多上下游企业在此聚集，形成了良好的产业链配套环境。

展望未来，崔凤祥认为，潍坊要在渤海湾高质量发展中发挥更大的作用，必须进一步突出自身的

产业和资源优势，尤其是要充分挖掘滨海区的潜力。

他强调，潍坊的海洋文化底蕴深厚，滨海区未来有着巨大的发展空间。通过结合国家海洋强国战略，潍坊完全有能力在海洋经济领域走在全国前列。

高海翔:重塑土壤生态系统是盐碱化治理的关键

本报记者 黄永旭 潍坊报道

土地盐碱化作为全球性环境问题，正对农业生产生态系统的构成严重威胁。渤海之滨的潍坊市，历经千年盐碱地困扰，正通过一系列创新措施，从昔日的“荒地”逐步蜕变为海洋经济增长的“沃土”。

10月19日，在由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”上，作为著名土壤修复专家胡树文教授团队的成员，中国农业大学理学院应用化学系教授高海翔指出：“盐碱化治理绝不仅仅是土壤脱盐的技术问题。它是一项系统工程，必须综合考虑预防和治理，且依赖政府、企业与科研机构的紧密合作，以实现可持续的绿色发展。”

盐碱地在中国分布广泛，涉及全国17个省份，主要集中于东北、华北和西北地区，总面积达3600万公顷，占全国可利用土地面积的5%。其中，重度盐碱化土地比例较高，给农业生产带来了



高海翔

中国农业大学理学院应用化学系教授

巨大挑战。

潍坊市的盐碱地主要集中在北部沿海地区，尤其是滨海区。地下水位浅、旱涝交替等因素加剧了土地资源的限制。昌邑市北部沿海滩涂同样是盐碱化问题的重灾区。

对此，高海翔表示：“潍坊的盐碱地大部分属于重度盐碱地，治理难度大、周期长、费用高，但近年来潍坊市在这方面取得了显著成效。”他进一步解释，土地的理想状

态是土壤与生物形成一个协同发展的生态系统。健康的土壤不仅能为植物提供充足的养分，植物的根系也能通过分泌有益物质来改善土壤。然而，盐碱化土地由于长期不适合植物生长，土壤结构严重退化并出现板结，恢复其生态功能面临诸多挑战。

《中国经营报》记者了解到，中国农业大学资源与环境学院胡树文教授是我国盐碱地治理领域的领军人物，带领团队在国内取得了显著成就。该团队经过多年研究，创建了以“重塑土壤、高效脱盐、疏堵结合、垦造良田”为核心的生态修复技术体系。这一体系不仅关注脱盐，更注重恢复土壤结构，为植物生长提供可持续的环境。

高海翔指出：“盐碱化治理的过程不是单一的技术操作，而是一个综合的系统性过程。我们首先需要降低土壤盐分，然后结合肥料改良土壤结构，最终实现土壤的生态重建，让其具备种植能力，恢复土地的生态功能。”

从新疆到山东，从甘肃到江苏，胡树文教授领导的团队，穿越

华北、西北、东北三大地区，无论是水稻田还是旱地，都开展了盐碱地治理的深入工作。多年来，他们在全国范围内建立了多个盐碱地治理示范区，取得了显著的效果。

高海翔进一步指出：“目前，社会上对盐碱化治理的认识普遍存在偏差，很多人认为这只是一个技术性问题。然而，事实上，盐碱化治理是一个复杂的生态课题，单靠脱盐技术是远远不够的。我们必须兼顾预防与治理的各个环节，依赖政府、企业、科研机构的通力合作，以及大量资本的投入，才能实现大规模的治理。”

展望未来，随着这些技术和方法在全国范围内的持续推广，潍坊盐碱地的生态修复进程将进一步提速，治理成果也将更加稳固。潍坊的成功经验有望树立滨海盐碱地治理的新标杆，成为其他类似地区的借鉴典范。在政府政策的引导下，企业资本的积极投入与科研创新的不断深化，将为盐碱地治理注入持续动力，推动这一系统工程朝着规模化、长效化的方向稳步前行。

王芳:海洋经济发展关键在于科技创新

本报记者 吴静 卢志坤 潍坊报道

“潍坊虽然海岸线不长，海域也不大，但是近几年海洋生产总值贡献近20%的GDP，这是非常不容易的。”

10月19日，在由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”上，自然资源部海洋发展战略研究所研究员王芳如是说道。

王芳指出，当前我国海洋发展的外部环境和内部条件正在发生复杂而深刻的变化，海洋强国建设机遇与挑战并存。

近年来，我国沿海省市区纷纷勾画海洋战略蓝图。山东是海洋大省和海洋强省，也是我国最早提出开发利用海洋资源的沿海省份之一。党中央和国务院对山东海洋发展寄予厚望，习近平总书记多次对山东海洋事业发展作出指示，希望山东为海洋强国建设作出山东贡献。

王芳表示，潍坊是山东的重要城市，具有独特的资源优势和地缘特点，理应在海洋强国特别是在海



王芳

自然资源部海洋发展战略研究所研究员

具体来看，即要把海洋和陆地看成一个整体，推进陆海统筹，进行顶层设计。对于高附加值的产业，从科技创新角度做深、做细、做实，这样才会发挥潍坊的特色，提升潍坊海洋经济发展的质量。

在海洋产业发展方面，她建议，潍坊市推动智慧海洋与海洋产业深入融合，优化海洋经济发展布局，以烟台市、潍坊市、威海市为骨干，建设优势互补、各具特色的海洋经济高质量发展增长极。其中，潍坊市发挥先进制造业优势，重点发展海洋化工、海洋高端装备、海洋生物医药、海水淡化等。

基于此，王芳指出，接下来可以通过政策引领和战略规划，明确重点支持领域，综合运用立法、财政、金融及产业政策等手段，为海洋战略性新兴产业提供全方位支持。同时还可制定和完善海洋高新技术人才引进计划，采取团队引进、核心人才引进、高端项目引进等多种方式强化人才支撑。

刘曙光:海洋经济建设走向绿色化、智能化

本报记者 王金龙 潍坊报道

10月19日，“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”在山东潍坊举行。会议由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办，旨在搭建一个高端对话平台，汇聚各方智慧，共同探讨海洋经济发展如何聚焦趋势、把握新机遇、应对新挑战。

中国海洋大学经济学院教授、应用经济学博士生导师、海洋经济研究中心主任刘曙光在会上指出，近年来，我国海洋经济取得了快速发展，已经初步进入新质生产力驱动发展新赛道。传统海洋经济转型发展成为新时代海洋高质量发展的重要亮点，表现为交通运输产业智能化与绿色化、现代邮轮游艇旅游兴起、渔业转向离岸生态海洋牧场建设、远洋渔业装备现代化等。

“传统海洋渔业转型发展之所以能够有一个良好的发展势头，这主要得益于我们海洋装备制造业对于离岸养殖和远洋集成装备的强力支持。”刘曙光表示，在海洋渔业产品中，南极磷虾一直备受消费者喜爱，但是捕捞南极磷虾对船只要求很高，随着海洋装备制造业的发展，目前我国已经建造并交付具有产业链集成能力的大型作业渔船。

另外，刘曙光建议在发展海洋经济的同时要注重海洋的生态环保与海洋生态修复，大力发展海洋生态经济。

“我国海洋经济整体发展趋势是绿色化与智能化。”刘曙光说，海洋生物多样性保护与海洋生态修复对于发展海洋经济非常重要，需要将绿色低碳发展理念融入海洋经济发展中。

刘曙光以发展海洋渔业举例说：“我们可以在离海岸线较远的深水区建设生态海洋牧场，发展高附加值的海洋产品。另外，海洋经济绿色化发展还包括船舶制造与



刘曙光

中国海洋大学经济学院教授、应用经济学博士生导师、海洋经济研究中心主任

港口航运绿色化，科学开发利用海洋可再生能源，尤其是大力发展海上风能、海上光伏等。”

至于海洋经济智能化方面，刘曙光指出，当前我国已经由单纯的海洋产业数字化进入海洋大数据赋能海洋战略新兴产业发展阶段，正在向海洋产业数字孪生阶段迈进。刘曙光表示，近年来，我国建设智慧海洋发展步伐正在加快，越来越多与海洋相关的海洋制造、海洋服务都在迭代升级，转向高阶智能化发展阶段。

刘曙光说，山东是我国海洋经济大省，具有雄厚的产业基础和巨大的发展潜力，近年来在现代海工装备制造、海洋生物医药、海水综合利用、海洋新能源等方面取得重大突破，尤其是在用途海洋开发装备制造集成方面走在前列，不仅承接大型船舶制造，还开始面向深远海开发工程需求的高度集成现代装备研发与制造。

相关统计数据显示，2023年山东省海洋生产总值达到了17018.3亿元，居全国第二位，比上年增长6.2%。这一数值占全国海洋生产总值的17.2%，占山东省生产总值的18.5%，对山东省国民经济增长的贡献率为18.8%。

向海图强 向海而兴

当潍坊交通加入“内卷”:冲击谁?提振谁?吸引谁?

本报记者 颜世龙 潍坊报道

10月19日,“向海图强 向海而兴”潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会在山东潍坊举行。会议由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办,旨在搭建一个高端对话平台,汇聚各方智慧,共同探讨海洋经济发展的新趋势、新机遇、新挑战。

潍坊市交通运输局党组书记、局长刘学建在会上接受《中国经营报》记者采访时指出,在全国41个工业行业大类中,潍坊拥有37个,其中包含国民经济行业分类中所有的31个制造业行业;各类农产品、海产品、工业产品丰富且多产,产业基础坚实,大宗货物运输需求强烈,迫切需要构建强有力现代化综合立体交通体系,实现水、陆、空等多种运输方式协调发展,降低企业的物流运输成本。一旦潍坊港5万吨级航道在内的项目建成,将对港产城融合发展起到强力推动作用,推动全市经济高质量发展,助力潍坊冲击GDP过万亿元目标。

有海,不知海

《中国经营报》:很多外地人可能不知道潍坊临海,甚至有港口,为什么?实际上的“潍坊的海”是如何的,优势体现在哪里?

刘学建:之所以外地的朋友不知道潍坊是一个沿海城市,其原因是多方面的,一方面是因为我们的港口之前不出名,同时,可能也和



刘学建

潍坊市交通运输局党组书记、局长

山东人的性格有关,属于做得多但说得少。而现在,我们要一边干,一边说。

前几年,我们在交通发展方面,主要还是承接与服务国家和省的重大战略。现在,我们对潍坊交通的发展进行了重新定位和考量,就是在积极融入国家重大战略的基础上,构建以港口为核心,以建设港口的集疏运体系为目标的现代化综合立体交通网,解决潍坊本地货物运输体系的短板弱项,打造互联互通、衔接高效的多式联运体系,最大限度降低交通物流成本。

潍坊在港口方面有四大优势,一是区位优势明显。潍坊地处山东半岛中部,位于渤海湾湾底,地理位置优越,交通四通八达,对鲁

中、鲁西北等地区辐射带动能力强。二是产业基础雄厚。从经济体量上看,潍坊制造业总量约占山东省的十分之一、全国的百分之一,农产品、化工产品在山东乃至全国经济版图上占有重要地位。从交通发展上看,产业多、企业多、产品多,运输需求大,说明有海运和港口发展的基础,所以说潍坊的海洋交通发展具有非常广阔前景。三是临港土地丰富。很多沿海城市往往最先发展旅游、房地产等产业,等回过头来想发展港口和临港产业时,会面临空间不足、港城冲突的困局。而潍坊拥有广阔的腹地空间,具备良好的港城联动基础。四是拥有“后发优势”。潍坊的港口建设相对其他沿海城市较晚,能够借鉴其他港口的发展经验,应用最新理念,进行超前规划,实现一体化融合发展。

5年产值突破3000亿元

《中国经营报》:潍坊海运、港口方面有哪些短板?针对这些痛点、难点,潍坊要做什么?解决了能带来哪些好处?

刘学建:在港口发展方面,潍坊最大的短板就是受到淤泥、沙质海滩地质影响,航道水深较浅,回淤较为严重。从建港条件来说,比不上青岛港、烟台港、日照港这些大港。所以我们谋划了多式联运大通道项目,该项目共有21个项目组成,将实现近300亿元的投资。其中向海实施5万吨级航道建设,延

伸防波挡沙堤,并推进全国首个防波堤交能融合项目,大幅提升港口通航能力,减轻航道回淤,彻底解决港口航道“卡脖子”的问题。此外,海河联运枢纽项目也将使小清河海河联运效益最大化,将潍坊港打造成为省会都市圈的黄金出海口。

从当前来看,影响外贸产品销售的主要因素是价格因素,但目前人工成本、原材料成本基本达到极限,唯一能够大幅度降低的是物流运输成本。

在过去,有很多企业来潍坊洽谈对接,投资临港产业,主要还是看中了海运的低成本优势,但因为我们的港口受航道的制约,大船进不来,小船运输成本又不划算,我们很多工业产品被青岛港、烟台港等分流,而从潍坊港走的较少,造成大家没有足够的信心,不少企业选择了观望。所以我们瞄准了工业产品的海上运输需求,加快推进5万吨级航道建设,以此来大幅度地降低运输成本。当我们的5万吨级航道建成后,把航道的问题解决了,运输成本将至少降低30%以上,很多企业都会集聚到潍坊滨海布局产业,让潍坊港的各类产品更具有竞争优势,从而带动全市经济社会实现更好发展。我们会同发改部门做过测算,到2026年,潍坊滨海区的涉港企业能达到350家,5年左右的时间其总产值要突破3000亿元。

潍坊交通重新定位

《中国经营报》:从交通行业来

看,除了海运、港口的建设需要补短板外,其他方面是否还有加强的潜力?

刘学建:除港口建设外,全面建设立体式的多式联运、互联互通的现代交通体系才是潍坊交通新的定位,而这也将进一步降低各类运输成本。当前,潍坊的铁路(高铁)、公路通车里程等多个指标分别位居全省第一和第二,可以说陆地交通体系是非常完善的。而从空运角度来看,潍坊机场在东有胶东机场、西有济南机场的吸引下,所以更加注重错位竞争,在发展客运的基础上,更聚焦物流。在华东区域的中小机场当中,潍坊机场货运量排名第一,正是因为我们拥有强大的产业基础,包括潍坊的很多农产品,比如大樱桃,很多都是空运至北京、上海等大城市,效益非常好。

这就是因为我们始终在探讨和实践如何最大限度地发挥货运在综合交通运输体系当中降成本的问题。以空运为例,货物不一定非要走货运飞机,因为货运飞机必须凑够一定量才能显示出成本优势。我们现在和机场方面在探索如何利用客机的空闲运力,挖掘好散、小的货运空间。如果是专用货机的话,其成本至少在每公斤两块钱,而如果我们用客运飞机的余力运力,成本可能会降到每公斤2毛—3毛钱。这就是综合交通运输体系所发挥的综合效益。

除了我们最先要解决的港口航道问题,还要加强潍坊的货运铁路体系建设,虽然我们的高铁已经

非常完善,但是货运铁路体系仍旧存在短板,包括与国家铁路网实现互联互通,以及实现疏港目标。港口要想大幅度地降低物流成本,除了解决水运能力外,还要解决前端的环节,也就是货物如何到达港口的问题。如果说前端问题不解决,那么综合运输成本还是降不下来。所以我们建设多式联运大通道,就是要把公路、铁路和水运统筹起来,建设一个以集疏港为目标的货运铁路体系,将来我们自己的铁路网首先要服务于疏港,这是第二个方面的发力点。

第三个方面的发力点就是我们的低空经济,潍坊的低空经济应该起步比较晚,但是市委、市政府非常重视,已经做了一系列的部署,由常务副市长牵头,发改部门统筹,工信、交通以及产业上下游的应用场景等相关部门协同发力。就交通而言,对于空域的争取、航线的规划、安全的管理等都需要加强。“要想富,先修路”,这句话同样适用于低空经济,这样才能保证低空经济发展的顺畅。

在低空经济方面,潍坊拥有至少二三十家无人机制造相关企业,同时依托各个产业拥有丰富的应用场景,为此,我们要筹建低空飞行服务中心,以实现更好的服务。在农业领域,无人机喷洒农药、摘果子等各类应用场景早已实现规模化和常态化,而在一些国土、环保、交通、物流等方面也是需求旺盛,同时我们也已经开展了多种试点。

王霞:加速校企深度合作 为海洋经济育人才

本报记者 黄永旭 潍坊报道



王霞

潍坊市教育局党组书记、局长

人才作为地方经济发展的重要引擎,其重要性愈加凸显。随着潍坊海洋产业的快速发展,人才需求进一步凸显,高素质、专业的海洋人才需求更是尤为迫切。

“在海洋人才培养上,政府要搭好平台,助力产教融合进入更深层次,推动校企双方实现从企业人才需求到高校课程设置的精准对接。”10月19日,在由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“向海图强 向海而兴”潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会上,潍坊市海洋发展和渔业局党组书记、局长李庆华如是说道。

在接受《中国经营报》记者采访时,王霞表示,在海洋人才培养方面,潍坊市教育局围绕服务海洋化工、海洋装备、临港物流、海洋渔业等产业领域,重点打造了邮轮运营服务专业群、化工技术专业群等10个市级高水平专业群。设置6个海洋装备领域专业,年培养人才1000余名;设置6个海洋化工领域专业,年培养人才1700余名;设置5个临港物流领域专业,年培养人才500余名;设置3个海洋渔业领域专业,年培养人才300余名。同时,支持学校面向社会开展涉海培训项目,每年培训3万余人次,有效缓解了航运企业的用人需求。

此外,围绕塑造“向海图强 向海而兴”新优势,潍坊市教育局通过搭建产教对话平台,进一步促进校企深度合作,加速海洋人才培养。

据了解,近年来,潍坊市通过校企协同培养了海洋专业人才2500余人,毕业生得到了用人单位的高度认可。以山东海化集团为例,目前该公司70%以上的新增劳动力来自职业院校。

会上,王霞表示,潍坊市教育局在推动校企合作方面,采取了3大措施。

第一,搭建对话平台。教育

李庆华:大力推进生态文明建设 释放“蓝碳”潜能

本报记者 吴静 卢志坤 潍坊报道



李庆华

潍坊市海洋发展和渔业局党组书记、局长

“近年来,我们大力推进海洋生态文明建设,着重抓好海洋环境的治理与修复,推动海洋生态环境质量持续改善。”

10月19日,在由中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“向海图强 向海而兴”潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会上,潍坊市海洋发展和渔业局党组书记、局长李庆华如是说道。

本次活动旨在搭建一个高端对话平台,汇聚各方智慧,共同探讨海洋经济发展的新趋势、新机遇、新挑战。活动期间,李庆华在接受《中国经营报》记者采访时表示,在发展海洋经济的同时,潍坊市一直坚持生态优先的理念,走出了一条绿色可持续的发展道路。

据他介绍,近几年,潍坊市大力推进海洋生态文明建设,打造“水清、岸绿、滩净、湾美”的美丽海湾。一方面,坚持统筹治理,累计修复滨海湿地2164.63公顷、岸线

14.8公里,自然岸线保有率全省第二,近岸海域优良水体比例创历年最佳。累计增殖放流各类鱼虾蟹苗60多亿尾,近海生物多样性显著提升。此外,潍坊市还创新开发了“怪柳+肉苁蓉”生态修复模式,建成全国唯一的国家级怪柳生态保护区。

另一方面,潍坊市也在大力发展战略“蓝碳”经济,全面实施蓝碳经济发展三年行动,建成莱州湾滩涂生物碳汇实验室在内的一批高能级科创平台,组建全省首家地市级海洋碳汇产业联盟,加快释放“蓝碳”潜能。据李庆华介绍,潍坊市弥河口新发现全省最大海草床集中分布区,是潍坊市秉承习近平生态文明思想,坚定贯彻“绿水青山就是金山银山”理念的有力见证。

据了解,近年来,潍坊市一直认真履行海洋综合管理的重要职责,全面提升海洋服务和保障能力。在科学管海方面,打破监管与执法“条块分割”“各自为政”的传统工作机制,构建业务板块向执法单位推送违法线索、执法单位向业务板块反馈问题预警的闭环监管机制,增强海洋执法、监管合力,做到早发现、早处理,有效杜绝违法违规用海行为。

在用海服务方面,李庆华告诉记者,潍坊市深入贯彻新发展理念,妥善处理保护与发展的关系。

在严守资源资产安全底线基础上,加快港口、海上风电、海上光伏等重点产业项目用海手续办理。2023年以来,依法新审批项目用海27宗、变更海域使用权54宗,审核上报用海2宗,分类处置了历史遗留问题,盘活存量资源,全面提升海洋资源利用效率,助力海洋经济可持续发展。

在监测预警体系建设上,据李庆华介绍,潍坊市大力投入,初步构建了全市海洋立体观测网、海洋预报服务和应急管理体系,能够对风暴潮及其他灾害性天气进行密切跟踪监测,第一时间利用短信、微信等向涉海企业、渔民群众等发布预警,切实保障人民群众生命财产安全。

此外,在提高防灾减灾能力方面,潍坊市结合实施15个海洋生态保护修复项目,积极推动沿海防护工程建设,通过修复破损岸线、建设生态护岸、保护河口生态湿地等方式,大幅提高沿海地区防灾减灾能力,为海洋经济发展和沿海人民生命安全保驾护航。

王永志:凝聚化工优势 试点循环经济

本报记者 黄永旭 潍坊报道



王永志

山东海化集团有限公司党委副书记、总经理

潍坊依海而立,拥有丰富的卤水资源和优越的海洋环境。5000年前,盐圣夙沙氏在这里“煮海为盐”,奠定了中国盐业文化的历史基础。

如今,潍坊市依托资源禀赋,已经形成了以盐化工、精细化工为代表的、较为完善的海洋化工产业体系。同时,也催生了众多知名化工企业,比如曾经的羊口盐场,作为山东海化集团有限公司(以下简称“海化集团”)的组成部分,成为全国海洋化工产业龙头企业。

“海化集团将以发展海洋经济为牵引,聚焦科技创新,突出海洋化工优势,持续加大研发投入,海卤水淡化浓缩和工厂化制盐卤项目计划年内开工。”10月19日,在中国经营报社和中共潍坊市委宣传部共同举办的“向海图强 向海而兴”潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会上,海化集团党委书记、总经理王永志信心十足地说。

卤水资源是一个地质学概念,是指矿化度很高的水,通常存在于地表盐湖或地下盐床中。其实,我国的卤水资源分布非常广泛,在东部沿海地区,尤其是渤海湾地区,拥有丰富的海洋卤水资源。这些卤水资源含有多种矿物质和微量元素,是提取各种盐类、溴类和碘类化合物的重要来源。

《中国经营报》记者了解到,海化集团依靠丰富的卤水资源,通过先进的开采和提取技术,生产包括纯碱、烧碱、溴素、工业盐等多种盐化工产品,其中纯碱、原盐、氯化钙、两钠、溴素、氯化镁6种产品产能位居全国前列。

“今年年初,‘一水八用’项目获批国家循环经济标准化试点示范项目。”王永志在接受记者采访时称,“一水八用”后,海(卤)水的有用成分被“吃干榨尽”,提高了资源利用效率,避免制溴废液、制盐母液外排对海域生态的影响,实现了经济效益、环境效益和社会效益的多赢。

据他介绍,此前,海化集团已

经将海(卤)水“一水六用”循环体系做到成熟,被国家六部委确定为全国首批循环经济试点单位。目前,围绕海(卤)水淡化和新能源发电两个新兴产业,开始着力打造更为完善先进的“一水八用”循环经济体系,以地下卤水为主、海水为补充,积极探索海(卤)水科学开发、梯次利用、步步增值,形成“资源—生产—产品—深加工”和“资源—生产—废弃物—再利用”两大循环流程,实现养殖、冷却、提溴、纳滤精制卤水、制盐、苦卤化工、海(卤)水淡化、新能源发电的“一水八用”。

此外,王永志还表示:“海化集团对卤水的开发和综合利用,也是潍坊土地盐碱化治理的重要举措。由于开发地下卤水制盐,阻止了盐碱向地表扩渗,土壤不断淡化,经过技术改良和作物种植,盐碱地最终变成了宜耕农田。”



孙超:潍坊港迈向“供应链综合服务商”

本报记者 颜世龙 潍坊报道

10月19日,“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”在山东潍坊举行。

前9个月货物吞吐量突破3000万吨

《中国经营报》:潍坊港目前发展状况如何?

孙超:潍坊港始建于1996年,经过近30年的发展,已成为山东省综合运输体系的重要枢纽和区域性重要港口,山东省新旧动能转换和高质量发展的重要战略资源。潍坊港现有集装箱航线17条,其中外贸航线5条,同时开通6条杂货轮外贸航线,构筑了内陆和国际物流十字流通大通道。

目前,潍坊港共拥有泊位28

个,综合通过能力3835万吨,具备散杂货、液化品、集装箱、滚装四大运输功能,是济南关区唯一水运散货粮食进境口岸,已成为黄三角地区最具潜力的综合性港口。自山东港口一体化运营以来,潍坊港实现货物吞吐量和营业收入双提升,今年1—9月,潍坊港货物吞吐量突破3000万吨,同比增长16.15%,集装箱量57.1万标箱,同比增长30.69%,保持稳健发展态势。山东港口整合成立以来,在潍坊累计投资额超96亿元,

提升港口通过能力2816万吨,罐区仓储能力66万立方米、堆场180万平方米、仓库5万平方米,全面提升港口基础设施能级。

渤海湾港自主研发了全球首台自动化门机,并在潍坊港加快推广应用集装箱和散货全流程自动化项目,积极推进智慧绿色港口建设,不断优化清洁能源用能结构。10月15日,潍坊港顺利取得中国船级社质量认证有限公司出具的碳中和认证证书,建成全国首个零碳港口。

心竞争力。发挥港口在供应链中的链主作用,聚合物流、金融、贸易、航运等要素,依托港口全面发展供应链综合服务业务。二是聚力打造集疏运体系,配合地方政府大力推进航道、铁路、管廊建设,实现港区、罐区、园区互联互通,打造“海陆铁管河”多式联运通道。三是聚力发展新质生产力,目前潍坊港已经建成全国首个零碳港口,研发了全球首台自动化门机,研发了集装箱、散货以及木片的全流程自动化作业模式。下一步我们将围绕智慧绿色港口建设、集疏运绿色走廊建设等继续发力,持续推动港口的转型升级。

关于当前的工作重点,一是聚力打造供应链综合服务核

势是什么?潍坊港当前的工作重点是什么?

孙超:一是区位优势,港口腹地对内覆盖山东半岛、环渤海以及沿黄流域,对外辐射日韩、东南亚及远东地区。二是产业优势,潍坊作为全省排名第二的工业大市,腹地工业基础好,产业齐全,动力装备、信息技术、高端化工等产业聚集,为港口提供了稳固的货源基础。三是土地资源优势,目前潍坊港周边的可利用土地资源是整个山东港口最多、最便利的,可以打造临近港口的产业园区,为企业节约物流成本。

关于当前的工作重点,一是聚力打造供应链综合服务核

俞宏伟:坚持自主创新 践行新发展之路

本报记者 王金龙 潍坊报道

10月19日,“‘向海图强 向海而兴’潍坊渤海湾高质量发展对接洽谈会”在山东潍坊举行。会议由中国经营报社和潍坊市委宣传部共同举办,旨在搭建一个高端对话平台,汇聚各方智慧,共同探讨海洋经济发展的新趋势、新机遇、新挑战。在新时代的海洋征程中,共同书写中国海洋经济高质量发展新篇章。

在此次洽谈会上,山东新和成控股有限公司(以下简称“新和成”)总经理俞宏伟作为潍坊优秀企业代表进行了发言。俞宏伟表示,新和成来到潍坊之

后,依靠潍坊便利优越的区位优势,以及市场优势,实现了稳健发展。

同时,新和成也持续发挥产业链链主的作用,吸引更多的企业来潍投资,实现高质量发展。



俞宏伟
山东新和成控股有限公司总经理

始人曾经就是一名化学老师。他对整个山东文化非常推崇,这与企业的文化也很契合。

另外,潍坊这里的教育资源非常雄厚,便于招工。同时,潍坊也是一座宜居的城市,环境非常优美。正是基于上述优势,所以新和成选择了潍坊。

近年来,我们发现潍坊的营商环境越来越好,尤其是政府的服务意识和服务能力越来越强。”俞宏伟表示,优质的营商环境对企业发展非常重要,也必定吸引优质企业在此落户。

据新和成方面介绍,新和成自2007年来潍坊滨海发展,累计投入超200亿元,建成6家子公司,其中4家为高新技术企业,涉及新材料、新医药等多个领域。其中,赖氨酸打破国外垄断,实现30万吨产能。2024年各项指标持续增长,1—9月份营业收入114亿元,同比增长50%,税收13亿元,同比增长27%。出口创汇6.5亿美元,同比增长48%,2024年预计年产值达到140亿元以上,税收和出口同比预期都将持续增长。

另外,新和成还非常注重智能化发展。俞宏伟认为,人工智能、万物智联是大势所趋。新和成从2019年开始陆续上线了MaaS等智能系统,2022年生产调度跟智慧平台统一,使得公司资源管理更节约,应急智慧更高效。

同时,新和成还注重安全绿色发展。“安全环保是新和成发展的前提。”俞宏伟告诉记者,安全发展首先是安全绿色的高质量,安全理念和认知到位,重视安全,人员全方位推进,严格践行。同时,新和成加大安全环保

的投入,安全和生产线的总投入约1亿元,环保投资10亿元,确保公司生产运营稳定可持续。

记者还了解到,新和成已经打造出了完整独特的产业链。新和成坚持大健康和新材料两大方向,坚持化工加生物两大路径,按照个体化、集成化的理念,做到差异化、高端化、绿色化发展,进一步做强做好营养品,做宽做深香精香料,做好新材料,做特做精原料,做大攻坚体。打造完整独特有竞争力的产业链。

弘润石化开辟绿色低碳发展新路径

本报记者 吴静 卢志坤 潍坊报道

在我国石油化工行业向绿色低碳发展转型之际,潍坊市的化工业率先以技术创新和产业升级探索出了一条高质量发展之路。

近日,《中国经营报》记者在潍坊实地调研了解到,作为潍坊市化工“链主”企业,弘润石化(潍坊)有限责任公司(以下简称“弘润石化”)

“专攻差异化、高端化”

“在国内产能过剩的情况下,我们从一开始就明确,不再走同质化路线,而是向差异化、高端化方向发展。”

当谈到企业社会责任时,除了地震、洪涝灾害、老年食堂、赞助世界风筝节等捐款捐物共计约2000万元,去年集团纳税127亿元外,弘润石化全资子公司潍坊弘润石化科技有限公司(以下简称“弘润科技”)董事长韩红亮特意强调了弘润石化在避免同质化竞争、实行差异化发展上的思路。他认为,这也是一个企业承担社会责任的重要体现。

弘润石化是国内石化行业的典型代表企业,业务涵盖炼化、仓储、物流运输、精细化工和新材料研发等领域,在潍坊布局有青州烯烃绿色化工园区、滨海弘润新材料园区、滨海弘润仓储物流园区等三大特色园区,建有亚洲面积最大的聚丙烯智能化无人车间,可年产45万吨高端聚丙烯新材料。

根据山东省工商联发布的“2024山东民营企业200强”入围名单,总部位于潍坊高新区的弘润石化位列榜单第6位,首次跻身山东百强民企前十强阵营,并超过歌尔股份一跃成为潍坊第一大民企。

据了解,化工产业是潍坊的传统优势产业,也是全市工业第一大支柱产业。今年1—7月,全市规模以上化工企业实现营业收入2319.9亿元,同比增长5.9%;利润70.6亿元,同比增长32.1%。营收和利润在全市工业中的占比分别为33.3%和27.3%。化学原料和化学制品制造业增加值同比增长11.4%,在工业营收占比超过5%的6个行业中位居前列。

作为潍坊市化工“链主”企业,弘润石化的发展方向代表了潍坊市近年来在化工产业上的一些新思路。

据了解,弘润科技以“绿色低碳、高质量发展”为目标,在弘润新材料产业园重点布局国内对外依存

正引领着这一变革。在炼化企业转型升级的关键时期,公司提出“小细严”的管理思路,坚持走“差异化、高端化”路线,大力发展自主研发,突破国外“卡脖子”技术,进行绿色低碳化生产,已成为行业佼佼者。



韩红亮
弘润石化全资子公司潍坊弘润石化科技有限公司董事长

度高或国外技术“卡脖子”的精细化产品和新材料的产业项目,打破石化行业同质化建设困局,消化过剩低端产能、实现进口替代和突破技术封锁。

据韩红亮介绍,该项目总体分三期建设,项目一期2020年开始建设,2023年6月开始试生产。目前替代进口或者出口的差异化产品有:III类润滑油基础油、“食品、医药、化妆品级”白油、间二甲苯、异构级二甲苯、均四甲苯、邻苯等。“这些产品保障了国家高端润滑、特种尼龙、绿色低毒农药、不饱和树脂等产业的安全。”

今年1—9月,弘润科技实现收入245.35亿元,产值234.85亿元,利税8.39亿元(其中海关缴款5.25亿元)。

记者了解到,“绿色低碳”是潍坊工业近年来努力追逐的方向。作为代表企业,弘润石化自创立以来,创始人董华友就提出了企业发展“三个一”的理念,安全第一是对社会和员工负责,环保第一是对环境和未来负责,质量第一是对用户和市场负责。

公司采用国内首套灵活焦化工艺。据了解,这是一种绿色清洁化加工新工艺,能够加工各种劣质原油,转化为多种化工原料,同时副产清洁燃料气,减少天然气消耗。该工艺有助于减少CO₂、SO₂、NO_x、粉尘等排放,实现清洁化生产。

以技术创新为突破口

据了解,弘润石化所从事的石化行业作为国家重要的基础性、支柱型产业,近年来在全球经济形势复杂多变的背景下,正面临从传统高耗能、高排放模式向绿色低碳发展的转型挑战,国家政策也在推动行业加速技术升级和节能降碳措施的实施。

与此同时,在技术创新方面,炼化技术的进步、高端化工产品技术的发展、绿色低碳技术以及数字化和智能化技术的应用,正在推动国内石油化工行业的技术发展和产业升级。

韩红亮向记者解释,当前石化行业竞争激烈,国际化工巨头不断进行战略调整,包括缩减、抛售、关停等举措。降低经营风险,“降油增化增材”“调整产业结构、科技创新”成为炼化行业的主要趋势。在这样的环境下,弘润石化正在采取积极措施适应和开发新市场需求。

走进弘润科技的安全生产管控中心,几十套新上的设备正在更新即时生产数据,通过这套大数据系统,工作人员可以随时查看各工项工艺参数的变化。

据他介绍,公司坚持“高筑墙、广积粮、伺机发展”的战略,稳住基本盘,挖潜提升,采用新工艺、新设备,加快“绿色低碳、高质量发展”转型,提高资源利用效率,发展循环经济。同时,综合30年的生产技术经验,加快智能化和数字化转型,实现“精准量变、高效提质”。

而其中最为关键的举措则是以“技术合作和自主研发”为突破口,发展新质生产力,抓住机遇推进企业高质量发展。

在炼化企业转型升级的关键时期,弘润石化瞄准世界科技前沿,不断优化调整产业结构,根据未来市场需求,进行选择性地延链、补链,创造性地强链,大力发展自主研发,突破国外“卡脖子”技术,开发生产新产品。

据韩红亮介绍,滨海弘润新材料产业园将继续再投资135亿元,布局新材料产业链,项目分三期建设,分批打造“聚异丁烯丁二酰亚胺、芳烃—MX—PIA—低熔点聚酯”“芳烃—均四甲苯—PMDA—聚酰亚胺”、功能性化学品等4条产业链,打造国内知名的高端阻燃剂、新型增塑剂、分散剂等高性能特种化学品新高地。

此外,公司发挥管道仓储优势打造化工贸易基地,计划建设3000万—4000万吨/年输送能力的黄淮复线项目,项目落实后每年减碳42万吨,还能将潍坊打造成国内最大的原油、化工品贸易交割地。

同时,弘润石化还将加快自主研发成果的转化。据了解,弘润科技自主研发的6个产品已经实现实验室阶段成功,下一步将通过建设中试平台、工业化放大实现成果转化。“这些产品全部依赖进口,主要应用于军事、大数据计算平台、新能源、AI等领域,市场前景广阔。”韩红亮表示。

非经营性资金往来近480万元 潘川智能信披违规引关注

本报记者 方超 张家振 上海报道

因未及时披露资金往来情况，科创板首批上市公司苏州潘川智能科技股份有限公司（以下简称“潘川智能”，

688022.SH）收到了监管部门出具的警示函。

日前，潘川智能发布公告称，因未及时披露资金往来情况，中国证券监督管理委员会江苏省监管局（以下简称“江苏证监

局”）决定对公司、公司董事长兼总经理蔡昌蔚及财务总监何忠道采取出具警示函的行政监管措施，并记入证券期货市场诚信档案。

在被监管部门出具警示函

的同时，潘川智能业绩表现也受到市场关注。财报数据显示，2024年上半年，潘川智能营收同比下滑41.03%，归母净利润同比下滑378.5%。

在日益激烈的行业竞争

之下，潘川智能开始将目光投向海外市场，“海外业务是公司接下来的重点发展方向”。不过，潘川智能海外业务营收占比近年来持续下滑，2021年占比21.05%，今年上半年已下

滑至18%。

对于相关问题，《中国经营报》记者日前致电致函潘川智能证券部，相关工作人员以“领导没有时间，不接受采访”为由，未作具体回复。

关联资金往来受关注

早在今年7月，潘川智能的资金往来情况就曾受到上交所关注。

江苏证监局在日常监管中发现，潘川智能未及时披露与蔡昌蔚及关联方苏州芯源温控科技有限公司（以下简称“芯源温控”）发生的共计479.5万元非经营性资金往来情况，也未在潘川智能2023年度报告中进行披露。

对于潘川智能违规问题，江苏证监局方面指出，蔡昌蔚、何忠道未能勤勉尽责，违反了《上市公司信息披露管理办法》（证监会令第182号）第四条的规定，对公司上述违规行为负有主要责任。

“根据《上市公司信息披露管理办法》（证监会令第182号）第五十二条规定，我局决定对潘川智能、蔡昌蔚和何忠道采取出具警示函的行政监管措施，并记入证券期货市

诚信档案。”江苏证监局表示。

记者查询江苏证监局官网了解到，江苏证监局作出上述决定的日期为9月26日，并在当天发文。不过，直到10月12日，潘川智能方面才就上述事项对外发布公告。

“公司及相关责任人收到警示函后高度重视，将严格按照江苏证监局的要求，深入反思，充分汲取教训并引以为戒。”潘川智能方面在公告中表示，本次收到警示函事项不会影响公司正常经营管理活动，公司的经营管理活动将继续有序开展。

此外，早在今年7月，潘川智能的资金往来情况就曾受到上交所关注。潘川智能彼时回复称，2023年，潘川智能与实际控制人控制的企业累计发生692.51万元非经营性

往来，形成原因为关联资金往来，期末余额16.90万元。

对此，上交所要求潘川智能结合与实际控制人控制的企业形成往来款项的产生原因、账龄、偿付情况等，说明将其认定为非经营性往来款的原因及依据，是否存在向关联方或其他方输送利益的情形。

企查查显示，芯源温控实控人为蔡昌蔚。记者注意到，潘川智能与实际控制人控制的企业形成往来款项的产生原因，与芯源温控成立初期进行的人员招聘、资产采购等事项密切相关。

在对上交所的回复中，潘川智能方面表示，在芯源温控成立初期，社保公积金账户开立、人员招聘、劳动合同协商签订等一系列人力资源

前置手续筹建办理需要一定时间，芯源温控的日常业务也需铺开。“因此，从2023年6月至10月，该部分员工在劳动关系完全转入芯源温控前，工资和社保公积金由潘川智能先行支付，后续芯源温控再等额支付给潘川智能。”

“2024年起，潘川智能未再与芯源温控发生前述非经营性往来，截至目前，2023年末的往来款项余额16.90万元已结清。”潘川智能方面解释称，上述款项发生的主要原因是公司的固定资产销售产生的，与公司日常经营活动关联度较低，因此认定为非经营性往来款，公司不存在向关联方或其他方输送利益的情形，上市公司的利益未因此受损。

除业绩下滑外，自2019年上市以来，潘川智能经营活动现金净流量持续为负值。

作为科创板首批上市公司，潘川智能曾备受资本市场关注，但近年来的业绩表现难言理想。

公开资料显示，潘川智能成立于2007年，并在2019年成功上市，是一家专业的智能制造解决方案提供商，为汽车、新能源等领域用户提供自动化装备、核心零部件和工业软件整体解决方案及服务。

财报数据显示：今年上半年，潘川智能营收约为4.2亿元，同比下滑41.03%；归母净利润为-1.26亿元，同比下滑378.5%；扣非净利润亏损1.2亿元，同比下滑505.22%。

“受宏观经济环境影响，公司汽车装备业务交付量及验收进度低于预期，同时公司针对新能源业务的电池设备和充换电设备进行了战略

性调整，以上导致公司整体收入下降。”对于营收下滑的原因，潘川智能方面解释称。

除了今年上半年营收、净利润双双下滑外，潘川智能在2023年的业绩表现也并不乐观，在营收同比增长情形下，净利润却出现大幅下滑。

财报数据显示，2023年，潘川智能营收为13.39亿元，同比增长17.21%；归母净利润为-0.85亿元，同比下滑214.99%；扣非归母净利润为-1.25亿元，同比下滑586.16%。不仅如此，2023年，潘川智能综合毛利率为20.15%，同比下降8.15个百分点。

记者梳理潘川智能年报发现，2023年，潘川智能汽车智能装备板块、充换电智能装备板块、电池智能

制造装备板块、零部件及其他板块毛利率均呈下滑趋势。以营收主力汽车智能装备板块为例，2023年，该板块毛利率已由2022年的35.66%降至29.17%。

潘川智能电池智能制造装备板块毛利率下滑幅度更大。2022—2023年，该板块毛利率分别为27.19%、11.17%。对此变化，潘川智能方面表示：“主要系埃克森项目毛利率较低且金额较大导致的单项业务毛利率下降和业务结构上升综合影响导致。”

据介绍，绵阳埃克森整线项目2023年确认收入3.41亿元，占电池智能制造装备板块总收入的比例为68.27%，毛利率为6.46%。该项目提供方壳化成分容整线设备，毛利率

较低的原因主要包括报价较低、成本较高两方面。

潘川智能方面表示，该业务系潘川智能与埃克森战略合作后的首笔订单，同时，潘川智能也希望以埃克森作为代表性项目，拓展电池智能制造装备板块整线业务，“因此，综合考虑后公司报价较低”。

记者注意到，除业绩下滑外，自2019年上市以来，潘川智能经营活动现金净流量持续为负值，2019年该项数据为-0.11亿元，到2023年已变为-3.25亿元。

对于经营性现金流净额持续为负的主要原因，潘川智能方面认为，这与客户和供应商结算政策不同导致销售收款与采购付款时间错配及期间费用呈上升趋势有关。

同时，潘川智能开始将目光投向海外市场，“海外业务是公司接下来的重点发展方向”。不过，潘川智能海外业务营收占比近年来持续下滑，2021年占比21.05%，今年上半年已下

滑至18%。

对于相关问题，《中国经营报》记者日前致电致函潘川智能证券部，相关工作人员以“领导没有时间，不接受采访”为由，未作具体回复。



本报资料室/图

海外业务营收占比下滑

尽管潘川智能近年来持续发力海外市场，但海外业务占总营收的比重却在下滑。

“当前，新能源行业内卷严重，公司新能源电池装备和充换电装备业务近年来发展不及预期，较大程度影响公司利润和现金流。为了避免这两块业务对公司现金流及利润产生进一步影响，公司快速调整战略，及时止损。”潘川智能方面近日表示。

业绩承压之下，潘川智能高管也出现变动。2024年7月26日，潘川智能发布高管变动公告，徐杨因个人原因申请辞去公司副总经理职务；经公司综合评估，同意免去张春的副总经理职务，张春将不再担任公司任何职务。

潘川智能在新能源业务方面的调整，也受到投资者关注。有投资者曾询问：“公司新能源业务进行调整是否意味着对这项业务持悲观态度？”对此，潘川智能方面回复称：“公司对新能源业务的战略调整，并非对这项业务持悲观态度。公司仍在承接新能源业务订单，只是对订单质量有严格把控，即对订单的毛利率、付款条件、回款周期、客户资质等进行严格把控，确保新接订单是有利润的、现金流是好的。”

“公司将重点关注海外新能源市场。”蔡昌蔚此前曾表示，未来，公司将重点关注海外存量市场与增量市场，快速构建多国本土化服务能力。

经营性现金流持续为负

除业绩下滑外，自2019年上市以来，潘川智能经营活动现金净流量持续为负值。

作为科创板首批上市公司，潘川智能曾备受资本市场关注，但近年来的业绩表现难言理想。

公开资料显示，潘川智能成立于2007年，并在2019年成功上市，是一家专业的智能制造解决方案提供商，为汽车、新能源等领域用户提供自动化装备、核心零部件和工业软件整体解决方案及服务。

财报数据显示：今年上半年，潘川智能营收约为4.2亿元，同比下滑41.03%；归母净利润为-1.26亿元，同比下滑378.5%；扣非净利润亏损1.2亿元，同比下滑505.22%。

“受宏观经济环境影响，公司汽车装备业务交付量及验收进度低于预期，同时公司针对新能源业务的电池设备和充换电设备进行了战略

性调整，以上导致公司整体收入下降。”对于营收下滑的原因，潘川智能方面解释称。

除了今年上半年营收、净利润双双下滑外，潘川智能在2023年的业绩表现也并不乐观，在营收同比增长情形下，净利润却出现大幅下滑。

财报数据显示，2023年，潘川智能营收为13.39亿元，同比增长17.21%；归母净利润为-0.85亿元，同比下滑214.99%；扣非归母净利润为-1.25亿元，同比下滑586.16%。不仅如此，2023年，潘川智能综合毛利率为20.15%，同比下降8.15个百分点。

据介绍，绵阳埃克森整线项目2023年确认收入3.41亿元，占电池智能制造装备板块总收入的比例为68.27%，毛利率为6.46%。该项目提供方壳化成分容整线设备，毛利率

制造装备板块、零部件及其他板块毛利率均呈下滑趋势。以营收主力汽车智能装备板块为例，2023年，该板块毛利率已由2022年的35.66%降至29.17%。

潘川智能电池智能制造装备板块毛利率下滑幅度更大。2022—2023年，该板块毛利率分别为27.19%、11.17%。对此变化，潘川智能方面表示：“主要系埃克森项目毛利率较低且金额较大导致的单项业务毛利率下降和业务结构上升综合影响导致。”

据介绍，绵阳埃克森整线项目2023年确认收入3.41亿元，占电池智能制造装备板块总收入的比例为68.27%，毛利率为6.46%。该项目提供方壳化成分容整线设备，毛利率

较低的原因主要包括报价较低、成本较高两方面。

潘川智能方面表示，该业务系潘川智能与埃克森战略合作后的首笔订单，同时，潘川智能也希望以埃克森作为代表性项目，拓展电池智能制造装备板块整线业务，“因此，综合考虑后公司报价较低”。

记者注意到，除业绩下滑外，自2019年上市以来，潘川智能经营活动现金净流量持续为负值，2019年该项数据为-0.11亿元，到2023年已变为-3.25亿元。

对于经营性现金流净额持续为负的主要原因，潘川智能方面认为，这与客户和供应商结算政策不同导致销售收款与采购付款时间错配及期间费用呈上升趋势有关。

同时，亚马逊因政策变动大规模封禁了许多中国卖家的账号，潘川智能也未能幸免，收人大幅下滑。

尽管如此，潘川智能在2022年成功扭亏为盈，并在2023年实现了业绩的进一步回升。然而，尽管表现有所改善，公司2023年的业务规

模仍未完全恢复，仅达到2021年水平的约80%。根据披露数据，今年前四个月，潘川智能实现营收28.33亿元，净利润达1.89亿元。然而，整个跨境电商行业的红利正在逐渐消退，市场竞争加剧，企业利润空间受到压缩。针对“亚马逊封号事件”后的战略调整，

以及如何应对资本市场对跨境电商利润下滑和成本上升的担忧，《中国经营报》记者曾试图联系潘川智能方面以获得进一步的回应。然而，潘川智能方面表示，按照联交所的规定，公司目前正处于静默期，不便对外透露任何未披露的信息，并婉拒了采访请求。

从新三板到港交所 傲基科技上市路一波三折

本报记者 陈靖斌 广州报道

傲基科技股份有限公司（以下简称“傲基科技”）近日更新了招股书，继续推进其在港交所主板上市的计划，由华泰国际担任独家保荐人。

据《中国经营报》记者了解，傲

基科技的上市之路并非一帆风顺。

早在2015年，公司便已在新三板挂牌，随后于2019年计划登陆科创板，但由于未能满足该板块的上市定位要求而未能成功。

2021年，傲基科技转战深交所创业板，然而却因同年发生的“亚马逊封号事件”被迫撤回上市申请。

今年4月2日，傲基科技再次向港交所提交招股书，开启冲击港股IPO的新征程。

傲基科技专注于家居家具跨境电商业务，其销售渠道高度依赖境外电商平台，尤其是亚马逊。2021年“亚马逊封号事件”的爆发，对傲基科技的经营造成了

严重打击。当时，亚马逊因政策变动大规模封禁了许多中国卖家的账号，傲基科技也未能幸免，收人大幅下滑。

尽管如此，傲基科技在2022年成功扭亏为盈，并在2023年实现了业绩的进一步回升。然而，尽管表现有所改善，公司2023年的业务规

模仍未完全恢复，仅达到2021年水平的约80%。根据披露数据，今年前四个月，傲基科技实现营收28.33亿元，净利润达1.89亿元。

然而，整个跨境电商行业的红利正在逐渐消退，市场竞争加剧，企业利润空间受到压缩。针对“亚马逊封号事件”后的战略调整，

曾遭亚马逊“封杀”

傲基科技成立于2010年，专注于家居跨境电商，旗下拥有ALLEWEI、IRONCK、LIKIM-IO、SHACERLIN、HOSTACK及FOTOSOK等多个家居品牌。傲基科技与通拓、赛维、有棵树并称为“华南城四少”。然而，尽管其早期声名显赫，在资本市场的征程中，傲基科技却屡屡受挫。

早在2015年，傲基科技以“傲基电商”的名义登陆新三板，但在2019年主动摘牌后，试图通过科创板募资17.44亿元。然而，由于核心业务与科创板定位不符，公司于2020年4月撤回了科创板上市申请。即便如此，傲基科技并未放弃上市的努力。

2021年5月，傲基科技向深交所创业板提交申请，但该年6月再次撤回。两次A股上市的失败，使得公司将目光转向港股市

场，然而，2021年“亚马逊封号事件”对其造成了重大打击。亚马逊因平台规则变动，封禁了包括傲基科技在内的众多中国卖家店铺，导致傲基科技大部分产品无法正常销售。有关数据显示，2018年和2019年第一季度，傲基科技的线上销售收入中，亚马逊销售额占比分别高达72.94%和75.64%，整体线上销售占比则超过98%。

据报道，从2021年4月起，亚马逊因“刷单”“操纵评论”等违规行为封禁了国内多达600个品牌、3000多家店铺，直接导致中国跨境电商行业损失超千亿元。傲基科技首当其冲，2021年净亏损达5.9亿元，首次出现业绩大幅下滑。尽管公司在2022年通过削减亚马逊店铺数量和多元化平台布局实现了部分恢复，但销售收入依然下滑26.3%，仅为63.26亿元。

为了减少对亚马逊的依赖，傲基科技于2023年开始转型，砍掉大量亚马逊店铺，转向沃尔玛

和Wayfair等其他电商平台。招股书显示，2021年至2023年间，傲基科技在亚马逊的销售额占总营收的比重从84%下降至54%，而沃尔玛和Wayfair的销售占比分别上升至10%。同时，傲基科技的亚马逊店铺数量从2021年的645个减少至2022年的303个，2023年更是进一步缩减至仅99个。

尽管如此，亚马逊仍然占据傲基科技超过半数的销售收入。傲基科技在招股书中坦言：“过去，公司的若干销售及营销活动被亚马逊认定为违反平台政策。未来，通过第三方电商平台的销售收入仍将占据大部分收入，若这些平台修改条款或对我们不利，公司业务可能受到重大影响。”

面对市场和资本的双重压力，傲基科技近年来加快了转型步伐，逐步减少对亚马逊的依赖，拓宽销售渠道并调整产品线，重新聚焦家居这一核心品类。有关数据显示，2022年公司实现收入71亿元，年内利润2.23亿元；2023年收入进一步上升至86.83亿元，净利润达到5.2亿元。

在经历了“亚马逊封号事件”后，傲基科技对其业务战略进行了大幅调整，重新聚焦于家居家具这一核心品类，逐步退出竞争激烈的消费电子和电动工具领域。公司明确了“精品+品牌”的发展路线，专注于提高产品质量和品牌影响力。

招股书显示，傲基科技的消费电子和

药师帮10亿元收购亏损资产

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

在实现上市以来首度盈利后，药师帮(9885.HK)第一笔收购已箭在弦上。

近日，药师帮宣布已就目标公司 Folding Space (Cayman) Ltd

的100%股权与交易方订立协议，对价约为10.35亿元。公告显示，目标公司主要通过境内公司及其附属公司从事企业对企业(B2B)的医药供应链、运营服务平台及相关业务，主要资产是湖南一块医药科技有限公司(以下简称“一

块医药”)。

与药师帮一样，一块医药主要聚焦院外医药流通市场，是一家B2B医药供应链及运营服务平台，自有品牌是其主要运营模式。一块医药实际控制人是高博，其曾任老百姓(603883.SH)投

资关系总监，是老百姓实控人谢子龙夫妇的女婿。被药师帮收购前，一块医药有过四轮融资，单轮融资金额达数千万元或数千万美元。但截至7月底，一块医药今年累计亏损约1500万元。

10月23日，药师帮方面接受

《中国经营报》记者采访时表示，药师帮从2023年下半年开始接触一块医药团队，100%股权收购是交易各方多轮磋商后达成的结果。“(一块医药)今年上半年的亏损主要受市场环境和医药行业整体行情影响，另外医药行业受季

节因素影响，秋冬季节医药需求通常更旺盛。”截至目前，交易各方正按照订立的协议推进交易各项先决条件的完成，并逐步开展相关业务、法务和财务等工作交接，进行相关变更手续，确保交割过程的顺利进行。

估值溢价超8倍

截至2024年7月31日，一块医药的估值约10.54亿元，相对其1.16亿元的净资产增值率约808.62%。

对于经历过天使轮、A轮、B轮、B+轮四轮融资的一块医药，药师帮此次全盘接收给出了10亿元级别的对价。

一块医药主要为成长型连锁药店提供进销一体化利润提升解决方案，客户群主要是连锁药店以及少量单体药店及诊所，该公司超过50%的收入来自于向零售药店销售及分销自有品牌药品。不过，一块医药的盈利状况难言稳定。2022年，一块医药亏损4815.3万元，2023年盈利3280万元，今年前七个月亏损约1500万元。截至2024年7月31日，一块医药在过去12个月录得净亏损，公司未经审计综合资产净值约1.16亿元。

对于此次收购，估值师对一块医药的估值采取了市场法，所选用的四家可比公司的平均EV/S(企业价值与销售额比率)倍数为1.02倍，经过调整，估值师对一块医药采用的EV/S倍数为1.03倍。截至2024年7月31日，一块医药过往12个月的收入约9.41亿元，在此基础上得出一块医药的估值约10.54亿元，相对其上述1.16亿元的净资产增值率约808.62%。

关于收购将对公司形成的商誉，药师帮方面对记者表示，还需看合并对价分摊评估(PPA评估)结果，目前暂未有相关数据可披露。

药师帮方面称，公司从2023年下半年开始接触到一块医药团队，“在双方互相了解的过程中，我们对各自的使命愿景高度认同，对医药行业未来的理解高度一致，认为双方在供应链、产品和市场方面的相互优势可以形成更大的规模效应和协同效应。100%股权收购能够带来运营效率的提升、市场竞争力的增



对于经历过四轮融资的一块医药，药师帮此次全盘接收给出了10亿元级别的对价。

公司官网/图

强以及业务协同效应的最大化，有利于全面释放整合优势。”

值得注意的是，此次收购的影响不仅将体现在业务上，在资本层面，一块医药背后的投资者也能够借由交易实现退出，同时因为交易涉及股权置换，药师帮的股权架构将发生变动。

根据公告，药师帮支付10.35亿元对价分为两个阶段，第一阶段支付卖方约7.85亿元，其中现金对价约3.6亿元，余下对价以配发及发行约3886.9万股对价股份的方式支付；第二阶段是待达成绩效目标后，药师帮将支付卖方或有对价，其中现金对价6000万元，余下对价以发行股份支付。也就是说，交易总对价中，现金支付部分的金额约为4.2亿元，余下约6.15亿元将通过发行对价股份的方式支付。

另外，作为收购事项的一部分，药师帮将收购一块医药母公司湖南空间折叠互联网科技有限公司的100%股权，现金对价为1150万元，包含在第一阶段的现金支付中。据悉，药师帮已将上市募资的全部未动用所得款净额约1.67亿元的用途更改为投资或收购与公司主要业务相关的项目，并将全部用于支付此次收购部分现金对价。

对于为何采用“现金+股份支付”方式，药师帮方面仅表示：“体现了买卖双方对交易后药师帮公司价值的认同。”

此次收购对价股份全部发行后，卖方将合计对药师帮持股8.03%，其中，一块医药创始人团队(高博、欧阳鹏、何雨)将持股3.04%；一块医药13名外部投资人将取得药师帮3.94%股权，这些投资人包括千骥资本、心元资本、红杉种子基金、康桥资本

等。与此同时，药师帮实控人张步镇的直接持股比例将从19.46%降至17.89%。

据药师帮方面披露，作为对价一部分将予发行的对价股份总数约为5629.2万股，占公司已发行股本约8.74%，发行价为每股12港元，该价格较公告发布当天(10月15日)公司收市股价7.36港元/股溢价约63.04%，较此前五个连续交易日平均收市价溢价约58.52%。

公告显示，药师帮认为自身财务及营运表现相对稳健，且当前市价未必充分体现其内在价值，所以发行价按市价的溢价厘定。值得注意的是，上述收购消息发布后，药师帮股价连续两日下跌，尤其是在10月16日，也就是公告隔天，公司股价跌幅4.21%，报收7.05港元/股，与药师帮20港元/股的发行价早已相去甚远。

自身刚实现盈利

在药师帮看来，收购一块医药能实现上游运营的协同效应，增强公司的议价能力和财务管理能力，以及扩大公司直供专销产品的市场份额。

不过，药师帮达成收购的分期付款也有条件，在其开出的10.35亿元对价中，有至少价值2.5亿元的现金及股份需要一块医药达成相关目标。

根据协议，交易各方约定有两部分或有对价需要分别达成绩效目标，第一部分或有对价包括6000万元现金及合计约618.89万股对价股份，分三期付款，条件是2024年—2026年的核心业务营收增长率至少达到20%；2024年第四季度净利润至少达到600万元或2025年第一季度净利润同比增长不少于20%；2025年—2026年净利润分别至少达到2000万元、3000万元。

第二部分或有对价是约687.65万股对价股份，分二期支付。卖方能够获得这部分对价的条件包括2025年及2026年的核心业务营收增长率至少达到50%，净利润分别至少达6000万元、1.2亿元。

在财务指标方面，上述条件的实现对于仍处在亏损状态的一块医药来说绝非易事。但对于刚实现扭亏的药师帮来说，这些约定在某种程度上为其约束了风险。

财报显示，药师帮主要从事药品及保健产品的线下或线上平台批发及零售业务，向下游药店提供SaaS解决方案、向基层医疗机构提供医疗检测服务，向第三方药店销售无人智慧药柜等。2024年上半年，药师帮营收约88.14亿元，同比增长10.6%，净利润约1335.4万元，去年同期亏损约31.77亿元(全年亏损约32.07亿元)。不过，记者注意到，药师帮去年亏损主要与公司IPO后优先股转换有关，剔除这部分影响，药师帮去年亏损约0.35亿元。

近年来，自营业务是药师帮的营收支柱，占比达到95%左右，

但由于销售成本高企，该业务毛利率始终不高，2023年为6.1%，今年上半年为5.9%。2023年及2024年上半年，销售及营销费用占药师帮总收入的比例在8%—9%，同期研发费用仅约占0.5%。

当前，药师帮正在探索自有品牌模式。在药师帮看来，一块医药主要以直供专销方式向连锁药品分销自有品牌的原设备制造(OEM)产品，类似于公司厂牌首推的“乐药师”OEM业务。收购一块医药能实现上游运营的协同效应，增强公司的议价能力和财务管理能力，以及扩大公司直供专销产品的市场份额。

药师帮方面对记者表示：“药师帮非常看重目标公司现有核心管理团队的运营经验以及对直供专销市场的熟悉，所以希望现有核心管理团队可以持续留任。当然，现有核心管理团队也愿意留任。这样做将确保核心管理团队的稳定性，有利于目标公司在被收购后的平稳过渡和持续增长，更有助于双方资源的高效整合与优势互补，提升市场影响力和行业竞争力。”

公告亦提及，交易完成后，一块医药将保留其品牌并继续运营，其商业模式及现有核心管理团队维持不变。与此同时，上述或有对价的支付条件对标的人员留存率作出要求。第一部分或有对价的绩效目标中，2024年(仅第四季度)及2025年—2026年的关键雇员流失率不超过20%。

据药师帮方面透露，交易完成后，一块医药会维持目前相对独立的运营情况，同时双方将在软件研发、销售团队、仓储覆盖等方面融合共享，在市场运营策略方面也会相互借鉴。

参与破产重组 千红制药投入3.9亿元为一款产品？

本报记者 苏浩 曹学平 北京报道

为扩充产品管线，千红制药(002550.SZ)出手参与常州方圆制药有限公司(以下简称“方圆制药”)的破产重整。

近期，千红制药发布公告称，公司与方圆制药破产管理人签订了《关于常州方圆制药有限公司之重整投资协议》，决定参与方圆制药的破产重整，拟通过出资3.9亿元收购方圆制药全部的股权以取得与该股权对应的重整资产。

公告显示，早在2022年12月21日，根据方圆制药的申请，常州市新北区人民法院(以下简称“新北法院”)就作出(2022)苏0411破申53号民事裁定，受理方圆制药破产重整。随后在2023年1月4日，新北法院裁定方圆制药自2022年12月21日起重整。

据了解，此次千红制药将对不具有重整价值的非重整资产进行剥离，将具有重整价值的其他资产作为对应的股权价值，由千红制药以重整投资人的身份取得方圆制药100%的股权。而对于此番参与方圆制药破产重整，千红制药则看中的是其核心产品硫酸依替米星，以期寻找新的业绩增长点。

针对此次参与破产重组的具体原因及公司后续安排，《中国经营报》记者日前向千红制药方面致函采访，截至发稿未获回复。期间记者多次拨打公司证券部和董秘办电话，但并未有人接听。

拓展核心产品管线

方圆制药的前身是江阴方圆制药有限公司，官网显示，公司始创于1994年4月，为研发代号“8907”(后定名硫酸依替米星)的科技型孵化企业。2000年4月，江阴方圆制药有限公司更名为如今的常州方圆制药有限公司。公司主要产品为硫酸依替米星，是一种氨基糖苷类抗生素，具有广泛的抗菌谱和较强的抗菌活性。

为何千红制药会选择收购方圆制药？其在公告中指出，公司与方圆制药均位于常州市新北区并隔路相望，对未来的经营管理有地

域区位优势。方圆制药核心产品硫酸依替米星是新一代半合成氨基糖苷类抗生素，目前国内持有硫酸依替米星小容量注射剂批件的生产厂商仅2家，市场拓展空间充足且竞争格局良好有序。

据东吴证券分析，目前国内持有硫酸依替米星小容量注射剂批件的生产厂商仅为方圆制药与无锡济煜山禾药业股份有限公司。该产品2023年院端整体销售规模6.85亿元，方圆制药的市占率为27%，2023年院端销售1.85亿元。

千红制药方面表示，本次收

购后将进一步拓展公司核心产品管线，并利用公司突出的优势销售资源及营销管理模式整合标的公司产品硫酸依替米星的营销，以期快速提升销售业绩及盈利能力。

北京德和衡律师事务所律师庞珊珊告诉记者，实际上，收购破产重整资产，通常是用金额较大的资金来注入到目标公司，使目标公司获得资金去解决现有的债务问题，而收购方则用资金换取了目标公司的股权或者资产。

对于收购方而言，其面临最大

的风险便是所购买的股权或者资产在未来是否具备可期待的价值，例如目标公司顺利解决债务危机，那么收购方持有的目标公司股权就有了溢价，未来甚至可以走向资本市场；而购买的资产在收购方手中是否可以很好地运营实现其商业价值。

收购方通常是同行业或者上下游企业，对目标公司的股权或者资产具备经营管理能力或者资源共享进行产业协同，以使目标公司可以重整成功。

但就目前来看，千红制药和方圆制药产品领域之间协同作用并不明显。而对于收购方圆制药后的具体安排，千红制药方面表示，公司计划保留方圆制药原有的招商团队与销售渠道，由公司的自营团队与招商团队实施空白市场的开发。

“公司完成收购后将利用公司自营团队的优势销售资源及营销管理整合方圆制药硫酸依替米星的营销推广新模式，重整旗鼓，全力以赴开拓市场，以期快速提升该品种的销售业绩及盈利能力，成为公司未来新的经济增长点。”千红制药方面说。

从公开信息来看，其创新药产品还处于前中期阶段，距离真正能够实现厚增业绩尚需时日。千红制药在2024年半年报中指出，截至报告期末，公司已有两只创新药进入二期临床试验，两只创新药即将进入二期临床试验，还有相当数量的创新药正处于待批进入临床研究或在临床前研究中。

据了解，目前已经进入临床二期的两只创新药分别为QHRD106、QHRD107。QHRD106则是针对急性缺血性脑卒中患者；QHRD107为一类靶向抗肿瘤新药，用于治疗急性髓系白血病(AML)。千红制药方面表示，QHRD106预计在2024年年底前完成临床二期所有受试者入组，目前已完成短期疗效评估。

主业困在周期里

资料显示，千红制药成立于1979年，为肝素类原料药以及酶制剂国内龙头企业，主要产品为活力酶和多糖类两系列生化药物。其中，活力酶品种主要有胰凝乳蛋白酶系列、复方消化酶胶囊Ⅱ、门冬酰胺酶系列；多糖类品种主要有肝素钠及低分子肝素类系列品种。

在宣布参与方圆制药重整消息的同一日，千红制药还发布了2024年三季度报告。具体来看，前三季度，千红制药实现营业收入12.08亿元，同比下降17.62%；实现归母净利润3.10亿元，同比增长56.47%；扣非净利润2.28亿元，同比增长37.66%。

单从第三季度来看，公司实现营业收入3.52亿元，同比下降13.97%；归母净利润1.27亿元，同

比上涨60.84%；扣非净利润4877.81万元，同比下滑9.8%。

第三季度归母净利润实现超六成的增长，主要得益于千红制药与建元信托股份有限公司就锐赢64号信托计划理财产品纠纷案和解，收回8500万元和解款。

据了解，10月8日，千红制药发布公告称，经双方友好协商，公司与建元信托股份有限公司就锐赢64号信托计划理财产品纠纷案达成和解并签署了《和解协议》，该协议签署当日公司收到建元信托支付的和解款8500万元，即锐赢64号信托计划项下投资本金金额1.7亿元的50%。

事实上，千红制药所在的肝素行业正处在底谷期。

公开资料显示，从2023年第四

季度以来，肝素产品价格开始快速

下降。根据海关总署数据，2023年7月，我国肝素月均出口价格为11777美元/千克，但当月供应量仅5吨，已处于历史低位。受供需关系影响，截至2023年10月，肝素价格已快速回落至4805美元/千克。而据平安证券研报，截至2024年4月，肝素价格已降至4755美元/千克。

千红制药在公告中也指出，报告期内，公司营业收入及第三季度扣非净利润下滑，主要系原料药外销订单价格同比下降和研发支出较上年同期增加所致。

而对于2025年肝素原料药、肝素粗品的价格走势展望，千红制药方面表示，目前肝素出口价格仍处于相对低位的稳定态势，国外客户需求尚未出现明显波动，公司预

计2025年肝素价格会随着国外需求的逐步回暖而同比有所改善。

除此之外，千红制药与牧原集团合作的千牧项目也计划于2024年年底投入生产，预计于2025年产生业绩贡献。据悉，该项目主要用于生产肝素钠粗品、肝素钠及低分子肝素钠系列原料药及制剂等相关产品。

东吴证券发布的研报指出，千牧项目建成后每年可提取肝素20吨、肝素及低分子肝素原料药3万亿美元、制剂300万支。2022年，千红制药已为国内肝素钠注射液销售第一，销售额约占我国市场的23.3%，随着深入和牧原的合作，有望进一步加大市占率。

值得一提的是，近年来，千红制药也积极布局创新药，试图寻找业绩增长的“第二曲线”，但就目前

扎堆赴欧发行GDR 光伏巨头跨境融资前景几何?

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

境外发行全球存托凭证(以下简称“GDR”)正成为当前光伏巨头拓宽融资渠道的新选择。

10月20日,晶科能源(688223.SH)发布公告称,公司拟

发行GDR并在法兰克福证券交易所上市,募资不超过45亿元。无独有偶,阳光电源(300274.SZ)也于日前发布公告,拟在法兰克福证券交易所上市GDR,募资不超过48.78亿元。

回顾过去两年多的时间,隆基

绿能(601012.SH)、福斯特(603806.SH)和爱旭股份(600732.SH)等光伏企业,也已陆续宣布了发行GDR并在瑞士证券交易所(以下简称“瑞交所”)上市的计划。

资深投行人士、前保荐代表人王骥跃在接受《中国经营报》记

者采访时表示,中国企业在欧洲交易所发行GDR,并非中国企业在欧洲交易所上市了,其本质上是一次境外再融资行为。GDR过了转换期之后,普遍都会转成A股并最终在欧洲交易所摘牌。

晶科能源和阳光电源方面均

提及,通过GDR发行,一方面可以拓展国际融资渠道,降低融资成本,提供资金保障;另一方面能进一步加强全球化布局,提升国际化品牌形象,有助于应对国际贸易风险。

不过,境外发行GDR并非都

能如愿,也有不少企业终止撤单。中国信息协会常务副理事长、国研新经济研究院创始院长朱克力向记者表示,企业终止GDR发行是市场环境、公司战略调整及监管政策变化等多方面因素共同作用的结果。

从国内融资到国际融资

截至目前,光伏行业内尚无境外发行GDR的成功案例。

2022年2月,中国证监会发布《境内外证券市场互联互通存托凭证业务监管规定》,优化了沪伦通存托凭证机制。该政策不仅将境内市场适用范围从上海证券交易所(以下简称“上交所”)拓展至深圳证券交易所(以下简称“深交所”),而且将境外市场从英国延伸至瑞士、德国。自此,在深交所和上交所上市的中国企业可以发行GDR并选择在这些境外地区的交易所上市。

同年10月,隆基绿能宣布拟发行GDR并在瑞交所上市。紧接着,2023年1月和2月,爱旭股份和福斯特也对外宣布拟发行GDR并在瑞交所挂牌上市。

有所不同的是,如今晶科能源和阳光电源则选择了法兰克福证券交易所作为GDR上市的平台。

朱克力向记者表示,光伏头部企业纷纷宣布发行GDR,或在瑞士上市,或在德国上市,这一现象反映了光伏行业在全球化战略下的融资需求。发行GDR作为一种创新的跨境融资方式,为企业提供了以A股为估值基础在全球资本市场募集新资金的可能。

阳光电源方面表示,GDR作为股权融资品种,本次发行融资能使公司保持良好的资本结构,使公司拥有足够的长期资金,降低经营风险和财务风险。

值得一提的是,2024年7月,晶科能源97亿元定增募资计划终止。晶科能源方面表示,本次发行GDR募集资金可以解决相关项目的资金需求。另外,通过股



2024年世界太阳能光伏暨储能产业博览会,晶科能源展台前人头攒动。

本报资料室/图

权融资可以有效避免因资金期限错配问题造成的偿债压力,降低经营风险和财务风险。

朱克力分析认为,瑞士与德国作为上市地,各有其优势。瑞交所是欧洲最大、流动性最强的交易所之一,估值较高且审核时间较短,吸引了众多企业。而德国作为欧洲最大单一光伏市场,对光伏企业而言具有战略意义,有助于提升企业在欧洲市场的知名度。企业的选择不同,往往基于其对市场、融资成本、监管环境及企业战略目标的综合考量。

但截至目前,光伏行业内尚无境外发行GDR的成功案例。

2023年6月和2024年1月,爱旭股份和福斯特先后终止了境外发行GDR事项。

对于终止原因,爱旭股份方

面向记者表示:“当时GDR政策有过调整,新政策的等待时间比较长,考虑到市场变化以及公司实际情况和项目资金需求便终止了,改为非公开发行。”福斯特证券部人士也表示,终止境外发行GDR主要是由于外部政策因素的变化。

至于隆基绿能的GDR发行计划进展,该公司方面并未向记者明确回应。

“企业终止GDR发行是市场环境、公司战略调整及监管政策变化等多方面因素共同作用的结果。”朱克力解释,首先,随着市场环境、融资成本、资金使用效率及市场接受度的变化,企业可能重新评估境外融资的必要性。其次,公司财务与经营状况、资金需求及长期业务战略规划的调整也

是重要原因。此外,近年来,GDR相关配套监管政策相继落地,对申请程序、募集资金的使用规定与后续管理、发行间隔等提出具体要求,这可能对企业的融资计划产生影响。

在王骥跃看来,GDR发行终止主要是市场反响不好,实际上就是认购不足可能导致发行失败,企业便取消了发行。政策一直是鼓励的,主要原因还是市场变化。过去一年来,光伏行业供需错配严重,叠加技术快速迭代(注:新技术出来,两代前的技术就要淘汰,产品就必须低价销售,以尽可能收回一些固定成本。但实际上两代前的技术,在全球市场都可能还是领先的),导致市场仍处于淘汰出清阶段,投资者对于光伏市场的态度保持谨慎。

从全球营销迈向全球制造

过去一年,光伏企业赴海外建厂已经成为一种发展趋势,投资地主要聚焦在美国和中东地区。

发行GDR践行全球化战略,从全球营销转向全球制造,成为当前光伏企业积极应对国际贸易风险的重要选择。

近年来,出于保护本土产业的目的,美国、欧盟、印度等国家和地区通过发起“双反”调查、保障措施、关税壁垒或调查程序等方式,对中国光伏企业设置贸易壁垒。

与此同时,除了中国外,欧洲、中东、亚太、美国等主要光伏市场需求也持续向好,新兴国家市场机会不断涌现。在当前国内严重“内卷”的市场环境下,光伏企业除了加强全球化营销,还通过构建海外工厂,搭建供应链,更好地服务本地化市场和辐射周边需求市场。

记者注意到,过去一年,光伏企业赴海外建厂已经成为一种发展趋势,投资地主要聚焦在美国和中东地区。

其中,境外收入占比超六成的晶科能源进一步强化全球化战略,不仅在美国建有组件产能,而且在2024年7月宣布进一步规划沙特电池组件产能。

从资金用途上看,晶科能源拟将本次发行GDR募集的45亿元资金,用于美国1GW高效组件项目、山西二期14GW一体化生产基地建设项目以及补充流动资金或偿还银行借款。其中,美国项目拟使用募集资金4.99亿元。

晶科能源方面表示,在现有产能的基础上,公司以本次募集资金积极推进美国1GW高效组件项目,将加速从全球营销到全

球制造的更高水平全球化转型,同时助力公司灵活应对国际贸易壁垒。

阳光电源也始终坚持“走出去”的全球化战略,目前海外市场已成为其重要的收入来源。数据显示,阳光电源海外销售收入从2021年的91.77亿元上升到2023年的333.69亿元,复合年均增长率为90.69%。2024年1—6月,其海外收入已达134.76亿元,占营业收入的比重为43.44%。

但是,阳光电源的海外逆变设备产能占比较低,且海外尚无储能系统产能。

为此,阳光电源拟将本次发行募集资金共计48.78亿元,用于年产20GWh先进储能装备制造项目、海外逆变设备及储能产品扩建项目、数字化提升项目等。其中,海外项目拟使用募集资金17.6亿元。

对于海外项目的投资地选择,阳光电源方面向记者表示,目前公司仍在评估中,以公告为准。

记者还注意到,此前隆基绿能计划发行GDR募资199.96亿元用于鄂尔多斯年产46GW单晶硅棒和切片项目、鄂尔多斯年产30GW单晶电池项目、马来西亚年产6.6GW单晶硅棒项目、马来西亚年产2.8GW单晶组件项目和越南年产3.35GW单晶电池项目。

隆基绿能方面表示,通过实施本次募投项目,公司将进一步提升在马来西亚和越南的产能规模,打造从单晶硅棒、硅片到电池和组件的完整海外产业链,帮助公司推进全球化战略发展目标。

友发集团定增纾困 拟向实控人募资10亿元“补血”

股东增资力挺

本报记者 陈家运
北京报道

近日,友发集团(601686.SH)发布2024年度向特定对象发行A股股票预案,计划发行股票数量不超过2.2亿股,发行价格定为4.64元/股,募集资金总额不超过10亿元。

友发集团证券部人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,此次募集资金主要是公司股东基于对公司未来发展的信心而进行的增资,旨在优化公司债务结构,提升财务稳健性。

中研普华研究员袁静美向记者表示,友发集团正处于业务快速发展阶段,需要更多的流动资金来支持日常运营。无论是拓展新的销售市场、丰富产品种类,还是提高生产规模等都需要大量资金投入。特别是进入新的区域开展业务时,前期的市场调研、销售渠道建立、人员招聘等均需要充足的资本保障。

友发集团作为集多种钢管产品生产销售于一体的大型企业集团,产品广泛应用于供水、排水、供气、供热、消防工程、钢结构、建筑工程、装备制造等领域。

根据上述定增预案,友发集团控股股东和实际控制人李茂津、徐广友、陈克春、陈广岭、刘振东、朱美华等将以现金方式认购此次发行的股票。定价基准日为公司董事会决议公告日,且发行数量未超

过发行前总股本的30%。

友发集团证券部人士向记者表示,此次募集资金主要是基于公司控股股东对公司发展前景的看好而进行的增资。

值得一提的是,今年10月8日,国家发展改革委在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上,详细介绍了关于城市燃气、供排水、供热等各类管网改造的一揽子政策。这些政策旨在全面推动地下

管网的改造升级,为相关行业发展带来新的契机。

友发集团方面表示,焊接钢管产品主要应用于流体输送、钢结构建筑、机械工业制造等领域,被誉为工业的“血管”,是不可或缺的主要钢材品种。当前,受到下游需求结构变化的影响,焊接钢管整体产量下降,但随着宏观经济向好发展以及“一带一路”倡议、“新基建”、城市更新、地下管网改造等领域的

持续深入推进,将为焊接钢管行业带来广阔的市场空间。

国家发展改革委人士在上述新闻发布会上指出,城市燃气、供排水、供热等各类管网建设改造未来5年预计达到总量60万公里,总投资需求4万亿元,下一步将继续统筹用好各类资金、提前安排项目清单和投资计划,继续推进城市基础设施提升改造。

友发集团方面表示,在提前下

达的明年两个1000亿元投资项目清单中,将优先支持一批城市更新重点项目,目前城市地下管网资金需求量大,项目成熟,会优先支持地下管网建设项目。

为此,友发集团方面表示,公司需要不断加大资金投入,加快产能转换能力,不断提高产品产量并丰富产品种类,把握行业发展机遇,提高产品竞争力,巩固公司市场地位。

业绩下滑之困

虽然友发集团控股股东对其未来充满信心,但当前企业正面临业绩下滑的困境。

财报显示,友发集团2020—2023年的净利润分别为11.43亿元、6.14亿元、2.97亿元、5.70亿元,呈现波动下滑趋势。2024年上半年,公司业绩更是大幅下降,当期实现营业收入264.2亿元,同比下降13.95%;归属于上市公司股东的净利润为1.1亿元,同比下降67.14%;扣除非经常性损益后的净利润为8487万元,同比下降68%。

友发集团方面表示,受下游部分行业需求下降,基础设施投资同比增速放缓,钢材总量供大于求等因素影响,2024年上半年国内钢材价格大幅下跌,焊接钢管产品价格也随之出现一定程度的跌幅。

国家统计局公布的数据显示,2024年1—6月份,全国焊接钢管产量为2851万吨,同比下降8.3%。同时,据中国钢结构协会钢管分会提供的数据,今年上半年全国焊接钢管表观消费量为2597万吨,同比下降10.6%。

袁静美表示,受钢材市场价格下跌和需求减弱的影响,友发集团的销售量和销售价格均有所下降,导致其营业收入和净利润双双下滑。此外,原材料成本上涨、银行贷款余额较大以及利息支出增加,使友发集团的经营成本上升,进一步压缩了利润空间。钢铁行业供需不匹配问题突出,也加剧了价格竞争,进一步压缩了友发集团的利润空间。

友发集团方面坦言,当前我国焊接钢管行业市场竞争较为激烈。

尽管公司作为国内最大焊接钢管制造企业,焊接钢管产销量连续18年排名全国第一,但仍需警惕市场竞争的变化。如果公司在产品技术升级、质量保障、品牌建设、销售网络构建等方面不能及时适应市场竞争的变化,提升综合竞争力和品牌价值,随着行业内部竞争的不断扩张,日趋激烈的市场竞争仍可能对友发集团造成不利影响。

同时,袁静美认为,直缝焊管和热镀锌钢管在工业领域有着广泛的应用,生产工艺简单、生产效

率高、品种规格多、设备投资少,因此在市场上具有一定的竞争力。随着全球“双碳”目标的推进,钢铁产业正在向绿色低碳转型,这为焊接钢管行业带来新的发展机遇。

热镀锌方矩形钢管作为一种高质量的钢管产品,具有优异的防腐性能和良好的机械性能,广泛应用于建筑、桥梁、道路、电力等领域。随着基础设施建设的不断推进和更新换代需求的增加,热镀锌方矩形钢管的市场需求将持续增长。

缓解资金压力

作为资金密集型企业,友发集团在日常生产经营中面临存货、预付款项等经营性流动资产的大量占用。随着未来公司产销规模的不断扩大,营运资金需求也将有所增加。

袁静美指出,钢管行业市场需

求和原材料价格可能存在波动,友发集团需要足够的流动资金来应对市场的不确定性。当市场需求突然增加时,有资金可以快速增加生产以满足订单;当原材料价格下降时,有资金可以及时采购囤货,以降低生产成本。

然而,友发集团的银行贷款水平却居高不下。2021年至2024年6月末,其银行贷款余额分别为49.31亿元、62.80亿元、60.22亿元和70.56亿元。与之相对应,各期利息支出分别为2.02亿元、2.73亿元、2.61亿元、1.48亿元,各期末银行贷款余额

较大,且各期利息支出金额也较大。

与此同时,友发集团的资产负债率也呈现较高水平。2021年至2024年6月末,公司资产负债率分别为54.37%、56.01%、56.36%和64.62%,而各期末同行业可比上市公司(金洲管道、常宝股份、新兴铸

管)平均资产负债率分别为38.06%、38.75%、34.07%和32.41%。

在此背景下,友发集团筹划此次定增,计划募集资金总额不超过10亿元。友发集团方面表示,此次交易旨在优化公司财务结构,降低公司资产负债率,进而降低财务费用。

《仙剑世界》呼之欲出 中手游能否逆风翻盘？

本报记者 李哲 北京报道

10月15日，被中手游(00302.HK)寄予厚望的开放世界游戏《仙剑世界》开启第四次测试，这款投资超3亿元的产品或将于今年正式上线。

不过，玩家对于《仙剑世界》的测试版本评价褒贬不一。中手游方面在回应《中国经营报》记者采訪时表示，在游戏的测试阶段，《仙

研发成本超3亿元

“此举完善了我们仙剑IP版权链，为未来仙剑IP更好走向海外市场做好铺垫。”

《仙剑世界》是中手游围绕《仙剑奇侠传》IP重点打造的游戏之一。

在2023年中期业绩发布会上，中手游方面提到，其自主研发游戏产品明确了围绕自有知名和以打造自有IP为目标，开展开放世界、街机竞技和融合SLG三大游戏品类的自主研发布局。并在确保重要战略项目顺利推进的情况下，加强降本增效。开放世界品类以自有《仙剑奇侠传》IP为核心，研发全球首款国风仙侠开放世界游戏《仙剑世界》，并将《仙剑世界》打造成全球首个国风仙侠虚拟世界。

近年来，中手游一直在拓展《仙剑奇侠传》IP版图。

2021年8月，中手游以约6.42亿港元的价格收购大宇资讯旗下北京软星49%的股权及《仙剑奇侠传》IP在中国大陆地区的完整所有权(其中，收购《仙剑奇侠传》中国大陆地区的版权价格为3.76亿元)。此前，2018年中手游曾以2.13亿元的价格购买北京软星51%的股权。

今年9月11日，中手游公告披露，其全资子公司SuperNova与大宇资讯订立转让协议。收购大宇资讯及其关联公司于所有地区(中国大陆除外)拥有与《仙剑奇侠传》IP有关的版权。此次收购将以现金和发行股票的方式完成

《仙剑世界》确实仍有很多细节需要优化调整。“我们非常希望能在测试期得到用户的反馈。在与玩家们的共同努力下，我们相信《仙剑世界》正在朝着一个更加宽广的未来前行。”

值得关注的是，在《仙剑世界》四测之后，中手游还宣布获得了近1亿港元的增资认购，投资方背后包括世纪华通(002602.SZ)，以及电竞圈知名人士朱一航。

研发成本超3亿元

“此举完善了我们仙剑IP版权链，为未来仙剑IP更好走向海外市场做好铺垫。”

《仙剑世界》是中手游围绕《仙剑奇侠传》IP重点打造的游戏之一。

在2023年中期业绩发布会上，中手游方面提到，其自主研发游戏产品明确了围绕自有知名和以打造自有IP为目标，开展开放世界、街机竞技和融合SLG三大游戏品类的自主研发布局。并在确保重要战略项目顺利推进的情况下，加强降本增效。开放世界品类以自有《仙剑奇侠传》IP为核心，研发全球首款国风仙侠开放世界游戏《仙剑世界》，并将《仙剑世界》打造成全球首个国风仙侠虚拟世界。

对于《仙剑世界》，中手游可谓重金打造。“《仙剑世界》研发资金投入已超过3亿元，该成本不包括《仙剑奇侠传》IP及相关公司收购、后续产品宣发成本。”中手游方面在回应记者采访时表示。

此外，中手游方面提到，截至2024年6月30日，该游戏预约人数已接近500万人。游戏自10月15日开启终测以来，测试数据优异，玩家反馈总体呈良性。“我们有信心在游戏正式上线前，推动其预约人数破千万。同时，游戏当前版本进度、优化状态有望实现年内正式上线这一目标。因为自研自发的缘故，其利润率将相对较高，我们预估它将对公司明年业绩带来明显的改善。”

细节仍需优化

开放世界游戏品类具有高自由度的特性，它拥有与其他玩法、内容进行融合创新的可能性。

根据中手游方面披露的信息，《仙剑世界》有望在今年内正式上线。而第四次测试将是《仙剑世界》正式上线前的最后一次测试。记者注意到，一部分取得测试资格的玩家对这款游戏提出了一些意见和建议，比如，“游戏的美术设计停留在16年水平”“像是《原神》和《幻兽帕鲁》的缝合体”“对非仙剑粉吸引力有限”等。

对此，中手游方面向记者回

应称，在游戏的测试阶段，《仙剑世界》确实仍有很多细节需要优化调整。“我们非常希望能在测试期得到用户的反馈。玩家在不同平台、社区发表的每一条意见和反馈，项目组都有仔细地阅读，并逐一梳理分类：一部分的问题和反馈其实测试之前我们就已经在推进迭代和优化，许多中肯的建议都加入游戏新一轮的调整迭代规划之中，还有一部分影响体验的点我们也在测试过程中持续不断地通过热更等形式快速修正，以保证测试玩家

资方认购增持

珠江投管坚定看好中手游的长期发展。

在《仙剑世界》开启四测之前，中手游公告披露，将向三名认购人战略配售合计约1.06亿股公司股份，每股认购价为0.9港元。此前一个交易日，中手游收盘价为每股0.91港元，此次三名认购人认购总代价约为9520万港元。

10月22日，中手游发布公告，其此次增发共有三名股东认购，其中包括A股上市公司世纪华通、合生创展集团有限公司创始人朱孟依之子朱一航。

其中，朱一航是电竞圈内的知名人物，其曾参与创立EDG电竞俱乐部。记者注意到，自



10月15日，中手游开放世界游戏《仙剑世界》开启第四次测试。

本报资料室/图

的体验。”

事实上，开放世界的游戏方式由来已久。此前，在《原神》上线之初，便有玩家提出这款游戏与任天堂旗下的《塞尔达传说：旷野之息》有类似之处。

中手游方面表示，开放世界作为一种具体的游戏品类，其本身确实很难有颠覆式的变化。但是正因为开放世界高自由度的特性，它拥有了与其他玩法、内容进行融合创新的可能性。《仙剑世界》在设计上延续了《仙剑奇侠传》IP的精髓，玩家将在仙剑历33

年(游戏中的时间设定)的背景下，自由探索由浪漫唯美的江南全景、磅礴恢宏的蜀山、神秘苗疆等区域构成的384平方公里的无缝开放大世界。

谈及这款游戏的微创新，中手游方面提到了“万物有灵”精怪玩法。“自2003年《仙剑奇侠传二》面世以来，仙剑就已经有了相关‘御灵’玩法的设计，在《仙剑奇侠传七》中也有专门与灵兽共同修炼成长的门派。而《仙剑世界》沿袭‘御灵’玩法的基础，结合开放世界的游戏形式，创新加入了‘化

灵’‘注灵’等独特体验玩法。这些内容不能说在市面上没有，但是是自洽且一体化地出现在同一款游戏中确实是业内首次。‘万物有灵’的仙侠精怪玩法，正是《仙剑世界》独特的差异化所在。相信对于那些喜欢开放世界玩法，乃至RPG游戏的玩家来说，《仙剑世界》都会给他们带来不一样的新颖体验。在未来，《仙剑世界》还将围绕‘万物有灵’理念加入更多有趣的内容，玩家与这个世界交互的方式也将变得更加丰富。”中手游方面说道。

联手引擎商举办关卡赛事 游戏通过UGC盘活生命力

设赛挖掘人才

本报记者 许心怡
吴可仲 上海报道

近日，《人类一败涂地》的开发团队No Brakes Games与发行团队Curve Games，联合游戏引擎供应商Unity中国，发起高校游戏关卡设计创意赛。比赛面向全球范围内的在读大学生，最高奖金达1万美元。

据悉，《人类一败涂地》本身就是通过Unity开发，而这场比赛也要求参赛者使用特定版本的Unity进行关卡设计。Unity中国举办这样一场大赛，除了扩大知名度之外，或许也有意挖掘游戏行业新秀。

《人类一败涂地》是一款风格较为轻松幽默的物理平台游戏，已经上线8年多。然而，通过鼓励玩家进行创意工坊创作，举办关卡设计大赛，并吸收外部创意，这款游戏目前仍保留活力。

这场关卡比赛的报名与提交通道已于9月3日开启。10月23日，《中国经营报》记者从Unity中国方面了解到，目前已有上百组参赛个人和团队报名，提交了作品。

预计比赛将于12月31日截止提交作品，明年一季度公布获奖名单。

挖掘游戏行业新秀是这场比赛的目的之一。

Unity中国方面对记者表示，举办这场赛事，是为了给那些怀揣梦想却不知如何起步的年轻人提供一个展示才华、实现梦想的机会。

关于关卡比赛的评审，记者从Unity中国方面了解到，《人类一败涂地》的开发团队No Brakes Games与发行运营团队Curve Games将会作为比赛的主要评审团，Unity中国的技术团队也会参与到这个过程中。

记者看到，在Unity关于赛事的宣讲会直播中，来自No Brakes Games工作室、《人类一败涂地》的

开发团队成员之一Hollie，在为这次比赛录制的视频中提及，该游戏本就是一个天马行空、非常自由、有时候有些混乱的游戏。而关于评委们期待看到的关卡，她提及了四个要点：创造力、可玩性、流畅性和视觉呈现效果。

“首先，创造力是关键，我们想看到一些独特、有趣的、能够充分展现你的想象力和个人风格的设

计；其次，我们也会关注可玩性，所以你的关卡应该能够吸引玩家持续玩下去，在趣味性和挑战性中找到一个平衡点，这是非常值得思考的部分；当你在设计一个谜题或者挑战的时候，该如何引导玩家保持思考，同时尽可能让他们享受思考和解密的过程。”Hollie表示，“接下来，流畅性也很重要，你的关卡应该设置自然而温和的引导，引导着

玩家顺畅地从一个区域过渡到下一个；最后，视觉呈现效果也是不可忽视的部分，虽然玩法机制至关重要，但一个看起来非常酷且符合《人类一败涂地》风格的关卡肯定会引起我们的注意。”

Hollie还建议，参赛者在设置关卡的过程中，可以充分利用游戏的物理引擎，尝试设置一些物理谜题，让玩家交互或移动某些东西，

为轻松幽默的物理平台游戏，设定在一个漂浮的梦想世界中。在每个梦境关卡，玩家操控一个名为Bob的角色，探索豪宅、城堡、雪山、工业区等场所，通过解密闯过关卡。

记者从Unity中国方面了解到，他们之所以选择这款游戏作为合作方发起比赛，是因为它不仅由Unity开发，还在全球范围内取得了巨大成功。目前，这部作品全球销量已突破5000万份，位列全球畅销榜TOP20。

赛事详情显示，Unity中国将

为部分奖项获得者提供直通“Unity黑马计划”以及专项生态扶持。Unity中国官网显示，“Unity黑马计划”聚焦独立开发者及游戏工作室、游戏公司、工业设计、媒体艺术，将对申请计划的团队提供专业的技术支持、培训、产品服务折扣、市场宣传以及生态合作资源对接等一系列服务。

另外，还有一些获奖者将获得游戏行业就业指导，以及一对一作品集修改建议。

寻找谜题的答案。

独特的物理机制是《人类一败涂地》的特色。在这款游戏此前的创意工坊关卡大赛中，组织方建议，在游戏的部分关卡中，参赛者可以用坠落的平台展示重力的作用，将钟摆运动融入晃来晃去的灯笼中，让玩家运用杠杆原理撬开一扇沉重的门，或让他们使用石板和木杆做一个能跳得更高的简易跷跷板。

什么是好关卡？

关于关卡比赛的评审，记者从Unity中国方面了解到，《人类一败涂地》的开发团队No Brakes Games与发行运营团队Curve Games将会作为比赛的主要评审团，Unity中国的技术团队也会参与到这个过程中。

记者看到，在Unity关于赛事的宣讲会直播中，来自No Brakes Games工作室、《人类一败涂地》的

开发团队成员之一Hollie，在为这次比赛录制的视频中提及，该游戏本就是一个天马行空、非常自由、有时候有些混乱的游戏。而关于评委们期待看到的关卡，她提及了四个要点：创造力、可玩性、流畅性和视觉呈现效果。

“首先，创造力是关键，我们想看到一些独特、有趣的、能够充分展现你的想象力和个人风格的设

计；其次，我们也会关注可玩性，所以你的关卡应该能够吸引玩家持续玩下去，在趣味性和挑战性中找到一个平衡点，这是非常值得思考的部分；当你在设计一个谜题或者挑战的时候，该如何引导玩家保持思考，同时尽可能让他们享受思考和解密的过程。”Hollie表示，“接下来，流畅性也很重要，你的关卡应该设置自然而温和的引导，引导着

玩家顺畅地从一个区域过渡到下一个；最后，视觉呈现效果也是不可忽视的部分，虽然玩法机制至关重要，但一个看起来非常酷且符合《人类一败涂地》风格的关卡肯定会引起我们的注意。”

Hollie还建议，参赛者在设置关卡的过程中，可以充分利用游戏的物理引擎，尝试设置一些物理谜题，让玩家交互或移动某些东西，

为轻松幽默的物理平台游戏，设定在一个漂浮的梦想世界中。在每个梦境关卡，玩家操控一个名为Bob的角色，探索豪宅、城堡、雪山、工业区等场所，通过解密闯过关卡。

而在此次面向在校学生的关卡设计比赛中，优胜作品也将加入游戏内成为正式关卡，作者将加入《人类一败涂地》开发者名单中。

对外部创作的鼓励延续了这款游戏的生命力。目前，《人类一败涂地》除了27个官方关卡之外，创意工坊中还有数百个由玩家创作上传的关卡可以免费游玩。

通过鼓励UGC(User-Generated Content，用户生产内容)，不少游戏从产品转向社区、平台，从而保

持了活力。2009年上线的《我的世界》核心特色之一是UGC模式。在《我的世界》中，玩家可以自由设计地图、皮肤和材质包，还可分享给其他玩家使用。不仅如此，《我的世界》还为这些UGC内容提供市场平台，并且向创作者提供奖励。

派对游戏是热衷应用UGC模式的一大品类，国内在这方面代表是网易旗下的《蛋仔派对》。《蛋仔派对》在2022年5月公测，开局表现平平。但随着UGC地图推荐

UGC补充活力

《人类一败涂地》于2016年上线，支持Steam创意工坊，允许玩家使用编辑器创建、分享自己制作的关卡。这不仅丰富了游戏内容，也让玩家得到参与感。

9月12日，《人类一败涂地》最新关卡“博物馆”上线。在这个关卡中，玩家的最终任务是取回博物馆中某件不属于那里的展品。为了接近那件展品，玩家操控的角色需要穿过下水道、收集电力、操作机器在玻璃上切出入口，还要破解

一路上遇到的谜题，最终通过喷泉“飞”向目的地。

这一障碍重重又彩蛋迭出的关卡并非出自游戏开发商手笔，而是《人类一败涂地》近期结束的创意工坊关卡大赛中的冠军作品。这场比赛截止于7月16日，获胜者还将获得1万美元奖金。

记者查询到，《人类一败涂地》曾不止一次发起创意工坊大赛，并向获胜者给予奖金鼓励，以及将获胜关卡列为正式关卡。

机制的建立，加上把握时机做了一系列营销、联动，《蛋仔派对》逐渐积累了大量的用户群体。今年半年报发布时，网易方面宣布《蛋仔派对》全球累计注册用户突破6亿人次，创作者数量超4000万。

《人类一败涂地》从2017年起添加线上多人模式，最多支持8人线上游玩，使其也具备了派对游戏的元素。此外，《糖豆人》《不动就死》《超级马里奥制造》等也提供了UGC模式。

赶超 iOS 鸿蒙版图加速扩张

本报记者 秦泉 深圳报道

过去的30年中,Windows和Linux操作系统统治了PC时代,安卓和iOS操作系统又掌控了移动终端生态。10月22日,全球迎来了继Android与iOS系统后的第三大移动操作系统,华为HarmonyOS NEXT(也被称为“鸿蒙5”)正式发布,以HarmonyOS NEXT为代表的全场景操作系统,通过软硬芯云的垂直整合正在开启一个全新的生态。

独立内核

此次发布的HarmonyOS NEXT已经用鸿蒙内核取代了Linux/Unix内核,用方舟编译器取代了GCC/CL等,用方舟图形引擎取代了OpenGL ES/Skia等。

从2015年立项,到2019年8月9日HarmonyOS操作系统正式面世,再到今年开启测试,HarmonyOS今年以来一直在加速推进。

6月的华为开发者大会上,HarmonyOS NEXT Beta正式发布,主要面向开发者和先锋用户;10月8日,HarmonyOS NEXT开启面向C端消费者的公测;10月22日,HarmonyOS NEXT正式发布。鸿蒙的加速度,也是国内独立操作系统的加速度。

在操作系统的历史上,Linux与Unix无疑是为耀眼的两颗明星,基于二者内核开发的操作系统几乎覆盖了全球99%以上的操作系统。其中,基于Unix内核开发的iOS是苹果公司最早于2007年1月9日的Macworld大会上公布的,最初是设计给iPhone使用的,后来陆续套用到iPod touch和iPad上。

同年11月,Google与84家硬件制造商、软件开发商及电信运营商组建开放手机联盟,基于Linux内核共同研发改良Android系统。

合正在开启一个全新的生态。

华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东公布了鸿蒙生态的最新进展:“HarmonyOS已成为最具生命力的数字底座,截至目前,已有超过1.1亿的代码行,中国市场份额第二,品牌认知度和开发者数量大幅增长,15000+鸿蒙原生应用和元服务已上架,有的原生应用迭代几乎达到一天一个版本的速度。鸿蒙生态设备超

过10亿,正在迎来历史性突破。”

《中国经营报》记者在采访中了解到,HarmonyOS NEXT操作系统不是对安卓或者是iOS的平替,开发鸿蒙原生应用也不是简单地把代码重写一遍,HarmonyOS NEXT不依赖传统的Unix内核和Linux内核,而是依靠自主的华为自研内核,这意味着鸿蒙系统彻底脱离安卓主导的Linux内核,成为真正独立的操作系统。

NEXT已经用鸿蒙内核取代了Linux/Unix内核,用方舟编译器取代了GCC/CL等,用方舟图形引擎取代了OpenGL ES/Skia等。简单来说,鸿蒙在底层系统架构上已经与安卓、iOS截然不同,是真正意义上的自主研发。它结束了30年来终端操作系统内核长期由西方主导的局面。

“鸿蒙用10年时间,走完了同行30年的路程。如今HarmonyOS NEXT从操作系统内核、文件系统,到编程语言、编译时/运行时、编程框架,再到设计系统、集成开发环境,以及AI框架和大模型等,全面焕新。向下扎根,打造更流畅稳定的鸿蒙内核,构建操作系统坚实底座。”余承东表示。

中国科学院信息工程研究所研究员徐震表示,有了自主性,就可以有效地解决安全性。“底下的东西如果不是自己的,你要做个防护,人家不同意是干不了的。有了自己的基础平台,在上面就可以设计很好的架构,可以把用户数据保护得非常好,将网络安全连接保护得非常好。”

而此次发布的HarmonyOS

诺基亚全球瘦身 应对低迷市场实施大规模成本削减计划

本报记者 吴清 北京报道

10月17日,彭博社援引知情人士消息称,电信巨头诺基亚已在大中华区裁减近2000个工作岗位,占该区域员工总数的20%左右。这是该公司为应对低迷的电信设备市场而实施的大规模成本削减计划的一部分。

该知情人士称,此次裁员是诺基亚去年宣布的一项大规模裁员计划的一部分,该计划旨在裁减多达14000名员工。根据诺基亚财报,截至2023年年底,诺基亚在大中华区和欧洲分别拥有约10400名员工和37400名员工。

《中国经营报》记者就相关问题联系采访诺基亚方面,未得到对方正面回应。不过近期一位诺基亚发言人表示,诺基亚目前在中国设备市场的总份额不到5%。为此公司一直在缩减其在中国的业务,今年早些时候还出售了其与华为在中国的合资企业的部分股权。

而这已经不是诺基亚大中华区第一次爆出裁员的消息了。

早在今年7月份,就有消息称,诺基亚南京研发中心即将于8月关闭。据诺基亚官网介绍,此次南京有超过600名员工离职。

此外,诺基亚近期计划在欧洲再削减350个工作岗位。其中48人在公司总部芬兰。这一系列裁员措施显示出诺基亚在全球范围内的战略收缩动向。

诺基亚的裁员计划还在继续。诺基亚发言人表示,公司计划到2026年将员工人数从宣布裁员时的大约86000人减少到72000至77000人之间,目前诺基亚拥有超过78500名员工。

诺基亚发言人表示,作为其广泛计划的一部分,该公司已经裁

员7500人,并表示迄今为止已削减了5亿欧元的成本。

“裁员原因很简单,生意和预期不好,就要节衣缩食、以渡难关。”一位通信行业人士对记者表示,由于全球电信设备上的投资趋于谨慎,行业竞争趋于白热化,诺基亚海外5G市场拓展不及预期,生意不好做。诺基亚也希望通过裁员节省出约12亿美元的费用。

该通信行业人士称,考虑到目前诺基亚之前已逐步退出手机业务,且通信网络领域的发展颇为突出,此次大举裁员引发业内高度关注。

值得一提的是,诺基亚也在欧洲进行了业务调整。诺基亚已通知欧洲工会,将在欧洲再裁员350人。

持续裁员调整背后,是公司业绩承压。记者注意到,由于电信运营商推迟或缩减昂贵的基础设施升级计划,诺基亚、爱立信等老牌电信巨头的销售受到冲击,近期一直在削减成本。而在中国这个全球最大的5G市场,欧洲公司的竞争力也不如华为和中兴通讯等本土竞争对手。

近年来,面对来自华为、中兴等国内竞争对手的强力竞争,

诺基亚、爱立信等老牌通信巨头市场份额被不断压缩,业绩持续承压。

早在2020年,诺基亚通信业务压力就已大增,在短短两个月的时间内,诺基亚接连痛失了PON、传输、路由器、5G等大单。

当年3月31日,中国移动2020年5G二期无线网主设备集中采购,诺基亚榜上无名。4月24日,中国电信和中国联通5G集采中,诺基亚又一次封零退场。近700亿元的单子被华为、中兴、爱立信和中国信

科(大唐移动)分得,诺基亚依然颗粒无收。

“原因有很多,但最重要的应该还是诺基亚自身的产品和方案没有达到客户的要求,或者相比竞品缺乏优势。”上述通信行业人士称。

长期以来,诺基亚的研发重点主要在5G毫米波和欧美市场,在中国5G频谱及相关技术的定制产品上投入较少。同时,华为、中兴等都针对国内市场,积极推出各种有竞争力的产品。而且诺基亚的供货能力也存在一些短板,此前就有韩国媒体报道,由于诺基亚5G设备供货推迟3个月,拖累了韩国5G建设进度。

在全球最大5G市场,诺基亚正在输给华为、中兴等本土竞争对手。

曾几何时,大中华区是诺基亚的第二大市场。2019年,诺基亚约27%的净销售额来自大中华区,而在最近一个季度,这一比例已降至不到6%。

2024年10月17日,诺基亚公布2024年第三季度财报,公司净销售额为43.3亿欧元,同比下降8%,不及分析师普遍预期的47.3亿欧元,经调整营业利润为4.54亿欧元,同比增长9%。诺基亚正是在宣布第三季度销售额不及分析师预期的当天,表示复苏速度慢于预期,并披露了裁员消息。

值得注意的是,另一家欧洲电信巨头爱立信也正在推行大规模成本削减计划,其去年宣布计划裁员8500人。

“全球化浪潮下,没有地区和企业能独善其身,只有加强沟通和合作,才能促进企业的发展。”上述通信行业人士称,而对于企业来说,提升自身产品和服务的竞争力才是根本。

打破壁垒

新的场景也带来了新的挑战。

根据研究机构Counterpoint Research发布的最新数据,HarmonyOS在中国的市场份额已由2023年一季度的8%上涨至2024年一季度的17%;iOS份额则从20%下降至16%。华为HarmonyOS正式超过苹果iOS,成为中国第二大操作系统。HarmonyOS NEXT的发布不仅打破了欧美对操作系统的垄断,也打破了设备之间的壁垒。

如今,万物互联时代正在开启,应用的设备底座将从几十亿台手机扩展到数百亿台IoT设备。GSMA预测到2025年,全球物联网终端连接数量将达246亿个,其中消费物联网终端连接数量将达110亿个。IDC预计到2025年,中国物联网总连接量将达到102.7亿个,应用开发者也面临设备底座从手机单设备到全场景多设备的转变。

但新的场景同时也带来了新的挑战。上述开发者对记者说道:“开发者不仅需要支持更加多样化的设备,还需要支持跨设备的协作。不同设备类型意味着不同的



鸿蒙系统已脱离安卓主导的Linux内核,成为真正独立的操作系统。

秦泉/摄影

传感器能力、硬件能力、屏幕尺寸、操作系统和开发语言,还意味着差异化的交互方式。此外,跨设备协作也使开发者面临分布式开发的复杂挑战,如跨设备网络通信、数据同步等问题。若采用传统开发模式,适配和管理这些差异将是一项庞大的任务。”

“比如你要开发一款App,就需要分别做出手机版、平板版、电脑版、手表版还有电视版,因为每个设备的尺寸和开发语言是不一样的。传统设备之间的互联、互通和互操作是在应用层完成的,技术上没有问题,但实际上很难形成生态,不同厂家设备间很难互联互通互操作。”上述开发者说道。

“腾讯系”姗姗来迟

微信团队表示,微信鸿蒙原生版各项功能在不断适配中,将在后续版本中陆续更新完善。

在今年9月21日的“华为全联接大会2024”上,华为终端云总裁朱勇刚出席大会并发表《共建共享鸿蒙新世界》主题演讲。据其介绍,占据消费者使用时长99.9%的超1万个应用和元服务已上架到鸿蒙应用市场,涵盖汽车、教育、旅游住宿、金融理财、商务办公、购物比价、便捷生活、社交通讯、出行导航、新闻阅读、影音娱乐、实用工具、游戏等18个垂直领域。

而在9月底举行的华为坂田基地的鸿蒙千帆会战誓师大会上,百度、哔哩哔哩、钉钉、东方财富、京东集团、金山办公、快手、美团、华为方面表示:“微信的测试版刚上架也是有名额限制的。升级NEXT的用户需要随时关注‘华为应用商店-我的-应用尝鲜’专区,抢先下载微信。而QQ需要待QQ官方审核后才可以下载。”

记者了解到,目前微信的测试

支付宝、深开鸿、腾讯、网易集团、微博等纷纷亮相,几乎囊括了国内所有的互联网大厂。

然而,记者在升级HarmonyOS NEXT后发现,目前,微信、QQ等软件均无法使用,显示为“暂未鸿蒙化应用”。不过鸿蒙版的《王者荣耀》《和平精英》等腾讯游戏已经上线。

华为方面表示:“微信的测试版刚上架也是有名额限制的。升级NEXT的用户需要随时关注‘华为应用商店-我的-应用尝鲜’专区,抢先下载微信。而QQ需要待QQ官方审核后才可以下载。”

记者了解到,目前微信的测试

商学院

广告

商学院

2025

“打造一座没有围墙的商学院”

征订现已开启

全球视野 中国功夫 以新锐前沿的案例 洞察市场 赋能决策 在技术迭代的碰撞之下 在组织转型的困局之中 找到那一束光 文化导航 战略驱动 在新商业文明的瀚海中 成就新一代企业家

全彩印刷 全国发行 邮发代号: 2-520 订阅热线: 010-88890090 480元/年 每月8日出版

聚势赋能 向上而生 同心廿一载 聚力新征程

扫码购买

智能手机芯片新“战事”：

Arm、高通博弈升级 安卓手机芯片迈入3nm时代

本报记者 李玉洋 上海报道

智能手机SoC(系统级芯片)战场又有了新动态。

根据日前《北京卫视·晚间新闻》报道,北京市经济和信息化局相关负责人表示,小米公司成功流片国内首款3nm手机系统级芯片。3nm是当前已量产的最先进工艺节点,而3nm智能手机SoC领域的主要玩家有苹果、联发科、高

通以及谷歌。

《中国经营报》记者了解到,所谓流片是将设计好的集成电路(IC)布局转换成实际的物理芯片的过程,可以简单理解为“试生产”,即生产少量芯片以供测试,如果测试成功,便可以进入大规模生产阶段;反之,则需要找出问题并进行优化设计。

“没有更多消息不好评价。”电子创新网CEO张国斌对记者表

示,从芯片设计的角度看,“如果要设计一款3nm的芯片,最起码要上千人的团队设计两年以上,还要迭代几版。”他还表示,如果这样轻易成功,要么是别人帮着定制,要么就是假消息。

有传言说小米这颗芯片是小米和联发科合作研发。对此情况以及是否有量产计划的问题,记者联系采访小米公司方面,截至发稿未获答复。业内一位不愿透

露姓名的消息人士告诉记者,他在去年就得知小米在研发这款3nm芯片,用的是EDA巨头新思科技的工具。对此,新思科技方面回应称:“一切以小米正式公告为准。”

近日,高通发布了新一代旗舰级移动平台——3nm工艺的骁龙8 Elite(中文名骁龙8至尊版),该平台采用了包括第二代定制的高通Oryon CPU,CPU单核、多核性能

均提升45%,功耗降低40%。

紧接着传出,英国半导体IP巨头Arm提前60天通知高通要取消架构许可协议的消息。高通发言人称:“这是Arm的一贯做法——更多毫无根据的威胁,旨在强行压迫长期合作伙伴,干扰我们性能领先的CPU产品,并无视双方架构许可协议已经涵盖的广泛权利来提高许可费率。”而Arm尚未对此作出回应。

小米的造芯往事

小米在芯片研发领域一直保持热情和投入。

“目前对于一个成熟的芯片设计公司来说,很多前端的东西早就有了,所以通常一个高阶工艺芯片,从设计到流片也就花一年半到两年多的时间。”上述消息人士如此表示,但从零开始的初创公司不包括在内。在他看来,小米做芯片很久了,并不属于前述那种初创公司。

据了解,小米在芯片研发领域一直保持热情和投入。2014年,小米成立松果电子,耗时三年终于在2017年推出了首款自研手机系统级芯片澎湃S1,成为继苹果、三星、华为后全球第四家可同时研发设计芯片和手机的企业。

需要指出的是,随着搭载S1产品的小米手机上市后遇冷,澎湃

S1后来在市场上并没有掀起多大的浪花。小米集团董事长兼CEO雷军坦言,小米的芯片之路“历经重重的困难与挫折”。

2019年4月,小米对松果电子团队进行重组,组建新公司南京大鱼半导体,专注AI和IoT芯片,松果则继续聚焦手机SoC研发。

“我们的自研芯片计划遇到巨大困难,但没有放弃!”在小米十周年的演讲上,雷军语重心长地说道。在阔别澎湃S14年后,2021年3月,小米再次亮出“我心澎湃”的海报,高调地宣布其自研芯片的回归。

2021年3月,小米MIX FOLD首发自研影像芯片澎湃C1;当年12月,小米又带来了自研澎湃P1

充电管理芯片;2022年7月,小米澎湃G1电池管理芯片登场;2024年2月,小米发布了自研澎湃T1信号增强芯片。

值得一提的是,尽管自身造芯途中遇挫,但小米却隐身于湖北小米长江产业基金之后以投资的方式活跃于芯片/半导体领域。

企查查显示,小米长江目前已完成几十起公开投资,投资对象包括MCU(微控制单元)、模拟IC、射频芯片、蓝牙芯片、显示驱动芯片、CPU、半导体元器件、晶圆生产设备、半导体材料等芯片/半导体产业链公司,其中乐鑫科技、晶晨股份、恒玄科技等企业已经成功IPO。



近日,小米14T系列在俄罗斯正式发布。如今,芯片已成为手机的核心卖点之一。视觉中国/图

根据业内人士透露,小米这款3nm芯片是小米和联发科共同研发,由台积电代工;该芯片本身不含基带,大概率得外挂,类似于苹果A系列芯片外挂高通基带芯片。

对于“小米能否独立做出这颗3nm芯片”的疑问,前述消息人士称不予评论。“流片成功并不一定就会量产,还要看市场终端需求。”他补充道。

安卓手机芯片全面迈入3nm时代

苹果于2023年9月率先推出3nm的A17 Pro芯片,搭载在iPhone 15 Pro Max和iPhone 15 Pro手机上。

谈及3nm手机SoC本身,苹果是全球第一家推出这种工艺的手机公司,它于2023年9月率先推出3nm的A17 Pro芯片,搭载在iPhone 15 Pro Max和iPhone 15 Pro手机上,今年苹果进一步升级,推出第二代3nm手机芯片A18和A18 Pro。

今年10月10日,联发科发布了全球第二款量产3nm手机SoC天玑9400,号称在人工智能、性能及能效方面实现重大突破,将在vivo X200系列和OPPO Find X8系列上搭载。

10月22日,高通发布了其新一代旗舰移动平台骁龙8 Elite,其采用了和苹果A18系列、联发科天

献了不错的营收。

财报显示,今年第一季度和第二季度,3nm工艺节点在台积电的总营收中占比分别为9%和15%。进入第三季度,3nm工艺节点占了公司20%的营收。目前,台积电推出了能够支持更佳功耗、效能与密度的第二代3nm制程(N3E和N3P)。

台积电财务长黄仁昭表示,2024年第三季业绩受惠于智能手机和AI相关应用对3nm和5nm技术的强劲需求,这一态势可望持续至第四季度,第四季度合并营收预计介于261亿美元至269亿美元之间。

视线再回到高通上。据介绍,高通骁龙8 Elite采用了自研的第

二代Oryon CPU,这是Oryon CPU首次运用在骁龙移动平台上,仍旧保持8个核心(“2+6”架构),即拥有2个超级内核和6颗性能内核。相比上一代骁龙8 Gen 3,骁龙8 Elite的CPU单核性能提升了45%,多核性能也提升了45%。

根据数码博主“极客湾”的测试数据,骁龙8 Elite的CPU性能高于量产版天玑9400,但后者的GPU能效略高于骁龙8 Elite,两者之间可谓是互有胜负。

有爆料称,采用台积电N3E工艺生产的新一代旗舰手机芯片,包括联发科天玑9400和高通骁龙8 Elite采购成本都较上一代产品上涨了约20%。具体来说,天玑

9400的采购成本约为155美元(约合人民币1105元),骁龙8 Elite的采购成本则约为190美元(约合人民币1355元)。

爆料还称,骁龙8 Elite成本上涨的主要原因是采用了台积电N3E工艺,并使用了高通自研的Oryon核心,替代了原先的Arm CPU核心。

对此,小米中国区市场部副总经理、Redmi品牌总经理王腾发文称,小米旗舰手机涨价原因之一在于采用3nm工艺,成本大幅增加。雷军则在社交平台上宣了在10月29日发布小米15系列,但其并未关于3nm、成本上涨等更多信息。

两败俱伤还是握手言和?

Arm如果取消其与高通之间的芯片设计许可协议,可以说是两败俱伤,没有人是赢家,预计此次纷争最终会以某种形式和解。

至于近日的“Arm出手‘制裁’高通,强制取消指令集架构授权”一事,其根源被广泛认为源于一起收购案。2021年1月,高通宣布以14亿美元收购Nuvia,引发了行业关注,而Nuvia这家公司的三位联合创始人都曾是苹果A系列芯片团队的核心技术骨干。

在收购了同为Arm授权商的Nuvia后,高通宣布计划将Nuvia的CPU设计版本Oryon架构引入其骁龙X处理器中。但Arm方面认为,Nuvia与Arm此前有许可协议,允许其使用Arm的部分技术设计芯片,高通收购Nuvia后,这些许可协议不能直接转让给高通,需要重新谈判获得许可。

对此,高通方面对外回应称,这是Arm的一贯做法——更多毫无根据的威胁,旨在强行压迫长期合作伙伴,干扰高通性能领先的CPU产品,并无视双方架构许可协议已经涵盖的广泛权利来提高许可费率。

高通方面还表示,在12月即将到来的法庭审理之前,Arm采取这种出于绝望的伎俩,似乎是试图干扰法律程序,其终止许可协议的诉求毫无依据,“我们有信心,高通与Arm协议中涵盖的权利将得到法院的确认”。而Arm方面未作出回应。

对于此事,天风国际证券分析师表示,Arm取消其与高通之间的芯片设计许可协议,这件事发生的概率极低。如果发生,可以说是两败俱伤,没有人是赢家,预计此次纷争最终会以某种形式和解。

不过,从高通和Arm这次纠纷可以看出,高通想要以自研CPU替换Arm的公版Cortex CPU,来打造出更具竞争力的产品。高通这一打法,和苹果有些相似。从A6处理器开始,苹果就抛弃了Arm的公版CPU核,转而自研CPU核,进而开启了其在高端芯片领域的统治时代。

直营渠道加入“价格战” 苹果新品手机降价换市场

本报记者 陈佳岚 广州报道

时下正值“双11”电商大促期间,不少手机厂商开启了降价促销活动,苹果也不例外。

iPhone 16系列在正式发售一个月后也迎来了官方首次降价,叠加以旧换新政策,较官方首发价最多便宜1600元。而“iPhone 16官旗多款机型破发”也

随之冲上微博热搜。

10月20日,Apple Store官方旗舰店公布天猫“双11”优惠信息,10月21日晚8点现货开卖,iPhone 16系列全系优惠500元。根据官方旗舰店策略,iPhone、iPad、Apple Watch、AirPods等系列产品均享受不同程度的折扣优惠,其中,iPhone 16系列产品可使用天猫发放500元惊喜券,以旧换新至高补贴1100

元,叠加以旧换新后购买iPhone 16系列手机至高优惠1600元。非iPhone产品可使用50~200元惊喜券,还可叠加88VIP大额券使用。

《中国经营报》记者注意到,尽管苹果过去一个季度市场有增长,稳坐全球第二宝座,但业界对于iPhone 16系列首销情况仍有一定分歧,苹果也在通过电商大促提振其中国市场销量。

iPhone 16全系官方首次降价

iPhone 16系列今年9月10日发布,于9月20日正式开售。

这是iPhone新机发布以来官方渠道首次降价。

根据苹果官方数据,iPhone 16、iPhone 16 Plus、iPhone 16 Pro和iPhone 16 Pro Max原价分别为5999元起、6999元起、7999元起、9999元起,记者在天猫Apple Store官方旗舰店中看到,“双11”券后价分别为5499元起、6499元起、7499元起和9499元起,每个型号手机均优惠500元。如果叠加以旧换新至高补贴1100元,消费者叠加优惠后购买iPhone 16系列手机,最高可优惠1600元。

从线上渠道来看,天猫Apple Store官方旗舰店与苹果官网都属于Apple官方零售店,苹果官网新款iPhone 16系列机型并未参与“双11”促销。

天猫苹果旗舰店作为苹果官方直营渠道代表了苹果的态度,历来价格坚挺的苹果手机,尤其是新品,但近年来,苹果越发接

气,新机型都在积极参与国内“6·18”“双11”等大促销。而苹果官方已多次参与“双11”促销了。

相比往年,今年天猫平台支持的以旧换新力度要比往年更大些,这也将激发消费者在其天猫旗舰店换机。

记者对比天猫Apple Store官方旗舰店近3年“双11”大促优惠情况来看,撇除以旧换新政策影响,今年新机型整体没有比去年同期优惠力度大,但高于前年。

公开信息显示:2023年“双11”期间,天猫Apple Store官方旗舰店,iPhone 15、iPhone 15 Plus降幅为700元,而iPhone 15 Pro、iPhone 15 Pro Max降幅为500元。

2022年同期,苹果Apple Store官方旗舰店iPhone 14、iPhone 14 Plus两款机型领券可优惠550元,iPhone 14 Pro、iPhone 14 Pro Max领券可优惠350元。

可以看到,往年普通版和Plus版要比Pro版和Pro Max版优惠力度更大些,今年看各新机型均优惠

元,叠加以旧换新后购买iPhone 16系列手机至高优惠1600元。非iPhone产品可使用50~200元惊喜券,还可叠加88VIP大额券使用。

《中国经营报》记者注意到,尽管苹果过去一个季度市场有增长,稳坐全球第二宝座,但业界对于iPhone 16系列首销情况仍有一定分歧,苹果也在通过电商大促提振其中国市场销量。

稳坐全球第二宝座,为何要提振新机在华销售情况?

从市场近况来看,第三方机构Canalys数据显示,今年第三季度三星以微弱优势力压苹果,占据市场份额第一的宝座,而苹果市场份额达18%,位居第二。此外, IDC数据显示,苹果第三季度全球出货量5600万台,市场份额17.7%,同比增长3.5%,位居第二。

Canalys分析师Runar Bjørhovde强调称:“今年第三季度,苹果出货量历年同期最高水平,其从未如此接近全球出货量第一的宝座。iPhone 15系列以及苹果老机型的持续强劲需求,为其第三季度的表现起到至关重要的作用。”

Canalys分析师周乐轩表示:“前五大厂商之间的差距已经缩小,竞争格局更加激烈。厂商正以稳健的势头和谨慎乐观的态度迎接假日购物季,旨在吸引因‘双11’和‘黑色星期五’等重大促销活动而推迟升级设备的消费者。”

而根据研究公司Counterpoint的数据,苹果公司新款iPhone在中国市场销售开局强劲,与2023年的iPhone 15相比,上市后的前三周销量增长了20%。Counterpoint指出,iPhone 16的高端型号Pro和Pro Max的销量尤其好,与2023年的同类机型相比,它们的总销量增长了44%。“我们看到iPhone 16系列在中国的销量非常强劲。”Counterpoint分析师指出,今年iPhone的顺利生产和价格策

略推动了这轮增长,而去年的iPhone 15则因生产问题,初期销量受限。

不过,业界对于iPhone 16系列首销情况仍有分歧。

天风国际证券分析师郭明錤近期表示,iPhone 16两款Pro机型需求大致符合预期,iPhone 16标准版与16 Plus的需求相较去年没有太起色,维持iPhone 16系列在今年第四季度8800万~8900万台的生产预估,略低于去年同期的9000万~9100万台。

郭明錤对记者分析,根据IDC数据观察,iPhone 16系列首销情况与去年iPhone 15系列首销相比,全球可能同比增长,而中国市场同比下降。

此前,市场曾担忧,由于苹果AI功能(Apple Intelligence)暂不适合在中国大陆购买的iPhone机型,iPhone 16系列在中国市场初期的销售表现可能不佳。

谈及iPhone 16系列,Runar Bjørhovde直言,iPhone 16系列首发反响一般,但同时其表示,尽管首发反响一般,但随着Apple Intelligence扩展到新市场,以及支持更多语言的情况下,预计iPhone 16将帮助苹果在2024年继续保持强劲增长,并将其发展势头延续到2025年上半年。

新品促销降价背后,是苹果试图通过电商大促提振中国市场销量的举措。近年来,苹果就曾多次

通过“6·18”“双11”、迎新春限时优惠活动等降价策略换取市场。

也有观点认为,今年iPhone 16系列在技术和设计上的创新低于预期,导致部分消费者对于购机的热情减弱。当下,在中国市场,苹果仍面临来自华为、vivo、OPPO和小米等国内品牌的激烈竞争。

根据CINNO Research数据,今年8月,华为手机时隔46个月,国内销售额再次超过苹果。除了华为Pura 70及Mate 60双旗舰的贡献外,在折叠屏手机市场,华为国内份额也占据了30%,位居第一。

华为预计于11月发布下一代Mate系列,而近期,OPPO、vivo也相继推出新的旗舰产品,有意思的是,OPPO、vivo都在推出“果里果气”十足的机型,市场针对氛围浓烈。比如,vivo X200 Pro mini配备6.31英寸小直屏、极窄的四边等宽黑边处理、直角中框设计,简黑、钛青、微粉和直白的配色外观上像iPhone 16标准版。再比如,OPPO Find X8系列也在设计上采用了一些类似于苹果元素的机型,轻薄直屏设计,黑边四边等窄,拍照按键。OPPO ColorOS 15展示的流体云位置被改为居中,也像iPhone中的灵动岛。

信息消费联盟理事长项立刚对记者表示,OPPO、vivo近期推出的部分机型“果里果气”,在一定程度上是瞄准了苹果用户。

“双十一”现货开售：品牌成增长主力 用户比价趋势明显

本报记者 李立 上海报道

经历了预售“蓄水”，10月21日晚8点，2024年天猫“双11”正式开售。

淘天集团方面最新数据显示，品牌商家开局迎来爆发。174个品牌成交破亿元，超12000个品牌成交增速超100%，近6000个品牌增速超500%。

《中国经营报》记者注意到，在天猫、拼多多等平台上，品牌成为

本届“双十一”拉动销售的增长主力。在淘宝、天猫平台上，除美妆、服饰等传统优势类目，户外用品、宠物消费等一些高溢价、利润率较高的赛道爆发迅速；在拼多多平台上，“百亿补贴”则率先重点补贴手机、电脑、电视、冰箱、空调、洗衣机、小家电、厨房电器等产品，力促手机数码家电焕新升级。

此外，价格仍是消费者决定购买的关键因素。每日互动方面对记者表示，用户在“消费”和“性

价比”之间反复横跳。“双十一”开启预售后的“什么值得买”、省钱快报、一淘等比价App活跃度显著提高。

数据显示，10月14日（周一）“双十一”启动当天，比价类App的当日平均活跃度较普通周一增加14.5%；预售第二日（周二）均活跃度达到当周最高点，比普通周二行业均值增长了21%。其中，女性、中青年是“比价”赛道的主要选手。

品牌引爆增长

品牌仍然是今年拉动“双十一”销售增长的主力赛道。除了消费者熟悉的知名国际品牌，国货新品也因为质好价优呈现上升趋势。

与往年“双十一”不同，得益于“家电换新”政策，家电产品将为“双十一”贡献重要交易额。

商务部全国家电以旧换新数据平台显示，截至10月15日，2066.7万名消费者申请，1013.4万名消费者购买8大类家电产品1462.4万台，享受131.7亿元中央补贴，带动销售690.9亿元。

此前阿里集团副总裁、天猫事业部总裁家洛在接受媒体采访时曾透露，今年是首次把政府补贴加入“双十一”，消费者领取到的优惠券可以和国家补贴做叠加，购买力大幅提升。

淘天方面数据显示，10月14日天猫“双11”开启预售。今年政府补贴首次叠加天猫“双11”优惠，带动家电品类大涨，首小时天猫大家电成交比去年“双十一”预售首日大涨765%。海尔、美的、小天鹅等品牌快速破亿元，海尔超薄冰箱、海信电视、美的酷省电空调、松下白月光洗烘套装等单品成交快速破千万元。

在拼多多平台上，家电产品则是“百亿补贴”重点补贴对象。10月8日，拼多多百亿补贴正式

启动本届“11·11”大促，首次推出“百亿消费券”，并将“加倍补”活动升级为“超级加倍补”。首轮重点补贴手机、电脑、电视、冰箱、空调、洗衣机、小家电、厨房电器等产品，力促手机和数码家电焕新升级。

拼多多数据显示，截至10月20日，在拼多多参与首轮“超级加倍补”活动的商家、品牌，累计销售额增长了15倍以上，农货、小家电、美妆、母婴、日用百货等品类增长最为显著。

品牌仍然是今年拉动“双十一”销售增长的主力赛道。除了消费者熟悉的知名国际品牌，国货新品也因为质好价优呈现上升趋势。

“国际品牌国庆期间在线下消费出现下滑，但同样品牌在天猫获得很好的正增长，线上仍然是激发消费的新增长点。”家洛在接受记者采访时表示。

淘天集团最新公布的数据显示，品牌开局增长强势。美妆护肤国际大牌增长强劲。开卖4小时，天猫美妆破亿品牌数达40个。开卖10分钟，欧莱雅、兰蔻、修丽可、雅诗兰黛、赫莲娜、海蓝之谜等国际大牌即破亿元。国

货美妆同样表现亮眼，珀莱雅开卖5分钟即破亿元，觅光、林清轩首次进入“亿元俱乐部”。

3C数码行业开售仅5分钟，苹果成交金额超10亿元。开卖4小时，华为、小米、vivo、三星、索尼等12个3C数码品牌成交破亿元，42个品牌成交同比翻倍。

值得注意的是运动户外迎来消费新风口。开卖4小时，15个品牌破亿元，52个品牌破千万元，1388个品牌成交翻倍。淘天集团的数据显示，户外新贵品牌展现强劲爆发力，伯希和同比增长180%，猛犸象同比增长110%，可隆同比增长85%，HELLY HANSEN同比增长80%，萨洛蒙同比增长33%，昂跑同比增长30%。

相比国外知名的运动品牌，一批国产新品牌因为高性价比更值得关注。户外运动爱好者Ray告诉记者，一些知名国外户外品牌在“双十一”期间折扣有限，打折多是旧款，会重点关注一些国产户外新品牌的经典款、新款产品。比如国产品牌奥尼捷，越野背包价格只是国际大牌价格不到一半，质量设计都不错，会考虑“双十一”买来测试。



10月23日，天猫“双11”网购广告亮相北京街头。

视觉中国/图

价格仍触动最敏感神经

“电商具有价格优势已经是共识，与此同时，用户在各平台间比价已经是习惯动作。”

尽管各个平台都表示今年“双十一”不再单纯比拼低价，但从相关数据与消费者反映看，价格仍是决定购买的关键因素。

“电商具有价格优势已经是共识。与此同时，用户在各平台间比价已经是习惯动作。”艾瑞数智电商业务部负责人孙特对记者表示。

“双十一”开启预售后的每日互动对什么值得买、省钱快报、一淘等比价App用户活跃度进行了监测。

监测数据显示，相较于普通工作日，今年“双十一”开启前后，比价类App日均活跃度趋势显著提高，其周均活跃度较普通一周提高了11.5%。

从新增活跃度来看，预售开始前一天（10月13日）即周日，行业新增活跃度是普通周日的1.04倍。从10月14日开始，比价类App新增活跃度持续走高，10月18日出现增长最高点，相比某普通周

五，活跃度增加了20%。

每日互动大数据还发现，在追求性价比这件事上，女性略胜一筹。在使用比价类App这件事情上，女性显然有更明显偏好。在年龄分布上，中青年则是“比价”赛道的主流选手。其中25~34岁人群占比33.16%，35~44岁人群占比27.82%。

值得注意的是，在“所有女生”的李佳琦直播间，“双11”红包雨仍然是人们最关心的话题。

此前李佳琦在参加湖南卫视热门节目《披荆斩棘》时，就曾回应上节目一事，“是去赚钱的，赚了钱要给你们（直播间观众）发红包”。

美腕公司对记者表示，在李佳琦直播间5亿元“红包雨”与首日超级爆品的双重带动下，此次天猫“双11”现货开卖仅1小时，李佳琦直播间访客人数同比增长超过30%。

“部分抢到大额红包的消费者

甚至有可能实现零元购。”美腕公司举例称，以维达山茶花卷纸为例，一般消费者叠加红包后价格在一套51.9元，抢到大额红包的幸运儿可以用0元的价格买走产品，相当于“零元购”。

不过，目前直播行业从野蛮生长向品质直播转型，即便李佳琦这样的头部主播，低价也将不再是唯一竞争因素。

谈到未来一个好主播应该具备的关键要素，家洛在接受记者采访时表示，首先是优质导购，能讲出商品给消费者带来的独特的价值和利益点；其次是能很好地控制商品品质，是不是有完善的供应链团队，跟平台是不是在供应链选品机制上有专业的配合。

“本质上要做品质主播，真正能够带来高质量内容介绍、高质量商品、高质量服务。”家洛认为，“而不是仅仅追逐单场爆发。”

国产半导体业绩集体预喜 行业迎新一轮发展周期

本报记者 吴清 北京报道

在经历了两年多的下行周期后，半导体企业业绩集体向好，行业正迎来新一轮发展周期。

近期，国内半导体相关厂商陆续公布了第三季度的业绩报告或预告，在近20家已公布报告的企业中，有超九成业绩向好。其中，韦尔股份(603501.SH)、晶合集成(688249.SH)、捷捷微电(300623.SZ)、瑞芯微(603893.SH)等多家公司更是预计前三季度净利润翻倍。

《中国经营报》记者梳理后发现，这些厂商业务类型涵盖设计、半导体设备、晶圆代工、分销等全产业链各环节，包含功率半导体、CIS、存储等不同细分领域。而在第三季报预告中，市场需求复苏及AI带动等成为热门关键词，而且普遍看好半导体行业未来增长前景。

多位业内人士在接受记者采访时表示，半导体行业旺季接近尾声，但受AI应用落地带动和产业替代带来的机遇影响，国产半导体产业未来前景明朗。群智咨询半导体事业部资深分析师杨圣心表示，半导体行业整体处在筑底回升阶段，预计需求将温和恢复。

而根据知识产权机构 Mathys & Squre 10月23日的最新报告，2023—2024年中国半导体专利申请量增长42%，增长至46591项，超过其他所有国家和地区。10月22日，韩联社援引《半导体五大强国(地区)的进出口结合度分析和启示》内容称，虽然经历脱钩断链的冲击影响，中国仍然作

超九成半导体企业业绩预喜

过去两年，受到全球经济增长放缓、包括消费电子在内的下游产业链需求下行等影响，国产半导体厂商普遍业绩不佳。不过，随着宏观形势的好转和下游需求的恢复，半导体行业迎来了业绩拐点。

半导体行业协会(SIA)数据显示，2024年第二季度全球半导体行业销售额累计达1499亿美元，环比增长6.5%，同比增长18.3%。中国海关总署数据显示，今年前8个月，中国集成电路出口金额达7360.4亿元，同比增长24.8%。

在此背景下，国产半导体厂商业绩强势复苏。记者梳理后发现，截至10月23日收盘，已有近20家A股半导体公司公布了三季度业绩预告或报告，其中仅高新区发展(000628.SZ)一家净利润同比

下降，其余公司净利润均实现增长、扭亏或亏损幅度收窄。

具体来看，在业绩增长的企业，囊括了CIS、功率半导体、存储、CPU等不同方向，可以看出本轮半导体行业的复苏是整体性的，覆盖设计、生产、销售等多个环节及细分领域。

从净利润表现来看，北方华创、韦尔股份、海光信息(688041.SH)、晶晨股份(688099.SH)等多家公司预计前三季度净利润上限超5亿元。其中，北方华创预计前三季净利润为41.3亿元至47.5亿元，同比增长43.19%至64.69%；韦尔股份预计前三季度净利润为22.67亿元至24.67亿元，同比增长515.35%至569.64%。

在第三季度业绩报告中，需

求复苏、AI拉动成为半导体企业财报关键词，多家厂商提到了AI、高端化、消费电子等需求带来的影响。多家公司业绩预告也显示，公司前三季度加大了研发投入，取得重要研发进展。巨丰投顾高级投资顾问于晓明表示：“人工智能技术的高速发展显著拉动了高性能半导体产品需求。”

“半导体市场目前处于去库存周期尾声，市场需求整体正在恢复，因此厂商业绩普遍回升。”杨圣心表示，不同半导体产品的业绩增长会有不同，比如存储芯片业绩回暖除消费电子和车载需求外，主要增长动力是人工智能应用对存储的大量需求；而CIS应用增长则来自智能手机、安防、车载等应用的增长。



10月8日，江苏宿迁一家半导体公司的工人在赶制国内外电子元器件订单。

中国大陆将继续保持其最大支出地区的地位，在自给自足政策的推动下，未来3年将投资半导体产业超过1000亿美元。

韩国对外经济政策研究院首席研究员郑衡坤强调，中国在通用半导体市场的市场占有率持续提高，半导体需求市场的地位也将维持，中国仍将作为全球半导体制造供应链枢纽发挥作用。

于晓明则认为，在半导体产业链的各细分领域，如模拟芯片、存储芯片、半导体设备和半导体材料等，都需要均衡发展，有利于整个产业链的完善和健康发展。尤其是在一些高端产品方向上取得技术突破，将全面增强产业链竞争力。

近日，招银国际发布的研究

报告称，中央近期推出刺激政策，中国市场(A股和H股)大幅上涨，半导体板块大幅上涨。截至2024年9月底，半导体板块指数大涨15.5%。9月23日至9月30日，半导体A股集团股价平均涨幅为37%。招银国际预计半导体行业或有重新估值的机会。市场势头短期内可能持续，尤其是香港上市的半导体股。

业内人士认为，半导体产业复苏态势明显，多板块营收复苏，AI浪潮正在引领行业开启新的景气周期。而从过往牛市周期的主线来看，1999年以来是互联网浪潮，2007年是有色金属浪潮，2015年以后则是移动互联浪潮，此次可能非AI相关的半导体这些硬科技产业莫属。

世界半导体贸易统计组织(WSTS)预测，2024年全球半导体销售额将增长13.1%。业内人士认为，当前全球半导体需求已触底回升，并逐步驶向上行区间。受益于此，国内半导体企业有望以研发创新构筑护城河，进入新一轮的增长周期。

多重利好下，中国半导体产业发展迅速。以近年火热的晶圆代工领域为例，TrendForce集邦咨询分析师钟映廷告诉记者，基于中国IC国产替代和本土化生产的趋势，过去两年中国晶圆代工厂的产能以两位数的年增长率持续扩张。随着部分新厂陆续建成，预计2024年和2025年产能将继续以两位数的增幅增加，带动设备采购活动的活跃。

而根据知识产权机构 Mathys & Squre 发布的最新报告，2023—2024年全球半导体专利申

声音

出海新赛道正在涌现 跨境支付不缺增量空间

访 PayPal 全球高级副总裁兼中国区首席执行官邱寒

在获得中国支付牌照正式展业4年后，PayPal中国近期召开了持牌后的首次 PayPal 中国跨境电商大会，并首次面向中国区域推出全栈式企业用户服务“PayPal 全球支付平台”，引发市场关注。

虽然 2019 年 PayPal 才获得国内

支付牌照，但其与中国商户及市场的连接由来已久。作为全球最重要的支付公司之一，PayPal 创业和发展历程长期被全球商界津津乐道，也曾是中国支付行业从业者争相效仿的对象。

展业 4 年来，中国跨境支付市场

交易额保持两位数增长

《中国经营报》：你们如何判断中国市场的主要机会、挑战？PayPal 中国在 PayPal 全球战略中发挥着怎样的作用？

邱寒：在整个 PayPal 版图中，中国市场非常重要。PayPal 中国提供了大量的交易数量和相应的交易金额。此外，我们为整个配套体系贡献了大量商户。众所周知，中国商户在全球跨境贸易中的比重非常大。

PayPal 是第一家获准在中国市场提供在线支付服务的外资支付平台以及首家在中国拥有全资子公司的外资支付企业，这受益于中国金融开放的政策。今后，我们希望看到更多金融开放政策的出台。

《中国经营报》：持牌展业后你们在市场上很低调，这几年主要做了什么？

邱寒：这几年，我们做了很多的本土化工作。在正式推出产品前，我们需要符合中国监管的要求，完成一系列的认证和检查工作。

真正的全链条支付尤其跨境支付其实很复杂，牵一发而动全身。从前端收单到后面的回款，每一步背后都要有非常多的系统支持。全球每一个市场几乎都有自己本土的钱包——我们自己内部的专业术语叫 APM (Alternative Payment Methods，可供选择的付款方式)。我们要帮助中国商户在各个市场接入，这个工作量是巨大的，这也是我们在过去几年花力气做的事情。

这些年，各个市场的监管、数据保护的要求也越来越多。PayPal 在建设系统的时候，也必须要考虑到营商环

境的改变。比如什么样的数据可以进行采集分享，需要每一步都能够保证合法合规，部分地区也会对我们有一些过检、认证、持牌的要求。我们要把方便留给商户，但背后工作量巨大。

《中国经营报》：PayPal 总部对你们的 KPI 是什么，他们希望你带领 PayPal 中国完成什么样的目标？

邱寒：我们的 KPI 与商户的利益非常一致——希望为他们和消费者匹配更多交易。在这个过程中，我们希望：第一，能够为更多中国跨境电商提供服务。第二，希望看到服务商的交易金额和相应的交易笔数增长，商户生意的转化率和完成度更好。

从结果看，过去几年，公司每年的交易额年复合增长率一直保持在两位数，我们的增速在全球市场中相对靠前。

《中国经营报》：去年我们交流时，你提到抽了很多时间去调研商户需求。通过这些一线调研，发现了中国进出口市场的哪些新变化？

邱寒：我们发现中国商家的销售平台和销售市场都在不断多元化。

一方面，在销售渠道上，以前商户更多地把亚马逊这种大平台作为主战场，随着业务复杂程度越来越高，以及许多独立站这些新兴形式不断出现，商户做生意的渠道正在越来越多，可以在更多平台上卖货以进一步分散风险。

随着多平台、多渠道开展业务，

新产品代表对中国市场的信心

《中国经营报》：你们如何将这些洞察转化为 PayPal 的战略和产品？最近你们推出的新产品是否解决了这些市场需求和痛点？

邱寒：我们最近推出了全栈式企业级用户服务“PayPal 全球支付平台”(PayPal Complete Payments)，就是为了解决上述问题。

PayPal 支持在近 200 个国家和地区进行交易，覆盖 100 多种货币。依托 PayPal 全球资源和双向网络，中国企业可以触达全球超 4 亿的 PayPal 活跃用户以及海量使用卡支付和其他本地化支付方式的海外消费者。

更优的支付体验有助于提升复购率，提高商家运营效率。我们针对中国卖家提供了一站式跨境人民币收付款解决方案，帮助 PayPal 用户解决传统跨境收款操作流程繁琐、周期长、成本高等难点。

《中国经营报》：你刚刚提到游戏

压力推动中国跨境电商升级

《中国经营报》：中国的跨境电商近年来发展迅速，但 Shein、TikTok 都在海外市场遇到了压力。这种问题是否会影响支付行业的发展，你们如何判断这方面的市场变化？

邱寒：挑战的确存在，但我认为跨境电商从不缺少挑战。回想过去十几年，每一年似乎都有挑战，而中国商户尤其跨境买家表现出相当的韧性。

作为支付机构，我们是基础设施，只是辅助商户，最终的交易业务由商户完成。我不想夸大的作用，我们的作用在于在变动环境或者商户需求越来越高的情况下，能够为其提供必要的支持。或者在应对新环境需要进行快速调整时，能够做出相应的调整，以支持新业务的发展需求。

《中国经营报》：PayPal 中国如何通过解决合规问题更好协助中国商户出海，如何回应他们在服务体验上的诉求？

邱寒：合规体验和相应措施需要分开考虑。大家可能会觉得合规措施严格对商户有挑战，比如“冻卡”，

和虚拟产品这类新赛道，目前其他头部跨境支付机构也在加码这些领域，你们的优势在哪里？

邱寒：我认为支付机构在此领域的市占率与前端用户息息相关，即谁在付钱。对于海外消费者而言，目前主要的付款手段有信用卡和钱包两种。在钱包支付中，他们也有一定的市占比率。我们目前的优势在于既拥有大量钱包用户，也提供针对信用卡收单的服务，这两方面相加具有非常高的市场占有率。

对于我们而言，关注的重点是端到端和全链路。端到端由许多环节组成，例如实现海外交易，需要从消费者手中拿取钱款(海外收单)，然后将其放入他们的钱包中，最后再将钱款结算(跨境收款)，这些都是我们提供的服务。

作为中国商户，最终目标是让自己的资金安全高效地在一个闭环中流动，所有环节都需要提供服务，因此我们不会对业务环节进行过多切分。此外，我们希望能够支持全部场景，方便商户更好地进行海外贸易。

《中国经营报》：这些新兴领域的

机会很多，但业态上和传统外贸差异较大，作为支付机构，你们对待这些领域的风控方式和服务方式的主要难点是什么？

邱寒：一个新兴业态，怎样去防控它的风险，有哪些需要达到的标准，都需要慢慢去总结完善。

中国跨境行业是从货物贸易开始，但目前很多监管政策和监管条例，还是围绕货物贸易去拟定的。按

但同时这些措施也是保护商户的手段，风险不仅来自商户，还有买家盗卡可能对商户造成伤害。

毋庸置疑，中国商户以前可能会遇到知识产权这些方面的挑战，因为以前中国商户不少是以大卖家形式为主的销售者，即自身并不拥有产品，更多的是从批发转零售，这也使得产品同质化情况严重。这可能也导致了不少国家消费者对中国商户的误解。

在这种压力下，也推动了产业和商家的改变。近年来，我们看到中国出口商户在很多方面上出现了升级，走向了高水平的竞争阶段，例如许多交易金额占比高、排名靠前的大商户，越来越多拥有自主知识产权、品牌和原创设计。

很多传统行业都在朝高端发展。以假发为例，从几美元一顶到现在有几千美元一顶的，从低端品到高端品的升级换代非常明显。这是一个令人欣喜的成果，我们不可能永远依赖低质低价的竞争。

《中国经营报》：PayPal 中国如何通过解决合规问题更好协助中国商户出海，如何回应他们在服务体验上的诉求？

邱寒：合规体验和相应措施需要

渐成红海，中国企业出海浪潮下也面临着地缘政治等多重挑战。

邱寒在加入 PayPal 前曾在多家金融机构担任创新与技术方向高管，其于 2020 年被任命为 PayPal 中国的首席执行官。邱寒在近期接受《中国经营报》记者专访，在她看来，

中国的跨境行业从未缺少挑战，但在历史上很多次考验中，中国企业特别是出口卖家都表现出了相当的韧性，他们有能力应对各种状况并实现新的发展升级。而加码资源推出的全新平台，恰恰传达了 PayPal 对中国市场的信心。



这时候的稳定性和分散性更大，同时的挑战在于管理业务的复杂程度增加。

我们作为支付供应商，根据业务发展为其提供更为完善、全面的产品，让其能够面对复杂的经营环境。

另一方面，产品销售的目标市场也在逐步分散——从之前主要以美国为主要销售市场，到分散至欧洲市场，以及新兴的南美洲、非洲、中东等市场，这种新趋势导致经营管理复杂

程度在提高。

在新市场中有很多细节要求，不同市场的法律法规非常复杂，需要支付机构拥有宽广的国际视角和深厚的积累，了解当地经营要求，护航商户的业务发展。此外，我们也看到了一些新兴行业的成长，例如虚拟产品、直播、游戏行业增长迅速，随着新产品和新垂类的出现，必然需要匹配新的管理或者支持体系。

照目前的相关规定，结售汇需要有真实的交易背景以及支持材料，比如物流货运单，但很多新业态不能用这些标准去衡量，比如直播所涉及的虚拟产品没有货运单，它的风控和反洗钱要求与实际货品不同。

针对以前一些没有覆盖到的服务，我们此次通过新产品基本都可以补上，帮助中国商户更好地进行海外贸易。

《中国经营报》：这些新兴领域的机会很多，但业态上和传统外贸差异较大，作为支付机构，你们对待这些领域的风控方式和服务方式的主要难点是什么？

邱寒：根据我们观察到的数据，出口情况是很健康的，商户成长率也比较高。我相信 PayPal 释放的信号非常明确，新产品已经传达了我们对中国市场的信心。

《中国经营报》：PayPal 中国如何将风控做得更精准，让商户有更好的体验？

邱寒：AI，尤其是机器学习这类新技术，PayPal 在很多年前就开始应用，基于数据学习和自动化方式进行交易管理以及风险防控，我们一直在做，并逐渐应用到客服领域，更好地回答和解决用户的问题。

由于交易规模庞大，PayPal 全球员工有几万人，分布在世界各地，如果不采用技术手段，就无法做到人工干预这么多事务。

一方面，我们需要更好地利用技术手段；另一方面，作为中国团队，我们密切关注中国商户的反馈，如果出现误判，导致中国商户受损，我们作为本土团队会帮助他们做好与美国总部的沟通和协调工作。我亲自处理过很多问题，最后发现并没有误判，PayPal 的准确率还是非常高的。

《中国经营报》：你预判跨境电商在未来一年哪些领域会成为风口？商户和你们应该如何应对快速变化的市场？

邱寒：增量空间永远存在，只要人的消费或花钱需求发生改变，支付过程就会发生变化。对于中国商户而言，新赛道和新风口正在出现。

对于商户来说，必须持续关注新市场，仅靠单一市场不够，还需要分散新兴市场。靠单一平台不够，还要建立新的渠道，平台和独立站都要做。此外，像中国的直播电商，在海外也是一个新的方向。

在这个过程中，我们对中国商户提出了更高的要求。当拥有品牌溢价和独特调性，才能在新挑战环境中更好地生存。

建设品牌和独立的竞争优势并非简单的事情，需要对不同市场消费者的需求有认知，甚至需要关注客户或者维护客户。新客户的价格较高，如何维护、管理和推进相应交易，将一次性买卖转变为不断产生的交易，这是一个挑战。

在这个过程中，PayPal 也将持续推进服务商转型的新产品和服务，帮助他们在全世界做好生意。

老板秘籍

1 PayPal 的管理理念和经验

第一，开放包容：我非常认同 PayPal 所倡导的包容和多元化的工作氛围。个体的独特性融入团队之中时，往往能够激发更丰富的想法、创新和更强的执行力。

第二，合作共赢：日常工作，我非常鼓励团队成员发起一些跨部门的项目，发挥主人翁精神、多维度观察和锻炼自己的能力，发掘潜能，从而实现团队和个人发展的双赢。

第三，赋能授权：赋能和授权团队充分发挥力量，从而培养团队成员的领导力非常重要。团队精神、凝聚力是组织成功发展的基石，我鼓励团队成员跳出自己的舒适圈，有更多的机会承担更大的责任、获得更好的成长空间。

第四，客户导向：任何商业的发展和成功都应该是客户需求导向，我始终鼓励团队去了解客户真实需求和反馈，从而更好地为我们的客户提供服务、产品和解决方案，满足需求或解决痛点。

邱寒



邱寒女士现任 PayPal 全球高级副总裁兼中国区首席执行官，全面负责制定 PayPal 在中国的长期发展战略及全方位执行计划的实施。

作为深谙金融、人工智能、大数据科技与应用的综合性国际化资深管理者，邱寒在引领技术革新、金融业转型和商务拓展方面拥有近 20 年的丰富经验。邱寒曾在平安壹账通、美国通用电气、淡马锡、麦肯锡等国内外机构担任重要职位。

2 如何提升商户的体验？

作为中国商户，最终目标是让自己的资金安全高效地在一个闭环中流动，所有环节都需要提供服务，因此我们不会对业务环节进行过多切分。此外，我们希望能够支持全部场景，方便商户更好地进行跨境业务。简而言之，只要商户在做生意时需要的结算需求，我们都希望支持完成。

一方面，我们需要更好地利用技术手段；另一方面，作为中国团队，我们密切关注中国商户的反馈，如果出现误判，导致中国商户受损，我们作为本土团队会帮助他们做好与美国总部的沟通和协调工作。

3 深度

PayPal“造船”，商户出海

“不出海，就出局。”随着出海成为中国企业求存与求变的新共识，这一市场的基础设施提供者也迎来了新一轮“春天”。

中国企业在全球市场的活跃度日益增加的今天，淘金者和基础设施提供者其实面临着同样的增长焦虑：作为支付机构，如何把握这波中国企业出海和跨境电商的红利，让更多商户选择自己的支付网络？面对广阔而未知的国际市场，中国跨境商户如何寻找一条“快船”，可以触达更广泛的全球客户，并解决一系列资金流动和管理问题？

事实上，中国中小企业在近年来已经发生了重大转变，其出海征程已经从以往的贴标贴牌、制造能力出口走向品牌出海的升级之路。邱寒在交流中也提到，一些高客单价、高附加值的产品脱颖而出，一些产业甚至已经逐步完成了升级迭代。在此过程中，这些企业对于支付平台的需求更加细致和多元，资金风险以外，汇率风险、欺诈风险、合规要求、知识产权保护、税务问题以及获客、运营等均成为其发展的关键痛点。

事实上，作为全球性的支付巨头，早在 2004 年，PayPal 就已经进入中国市场服务用户，随着中国金融领域的进一步开放，持牌展业后的 PayPal 中国，迎来了发展的新阶段。邱寒在交流中就几次表示，近年来公司的业务数据和战略布局都说明，PayPal 对于中国经济和中国市场的态度乐观而充满信心。

与近年来忙于在各国砸重金建造支付网络的跨境电商相比，PayPal 已经在全球多个国家和地区拥有成熟的支付网络和资源，其品牌效应在追求资金安全的跨境电商群体中有较大影响力。但在此基础上想拿下更

长期来看，PayPal 已经成为中国商户出海支付方式的一个“标配”，而升级后的 PayPal 全球支付平台是否能成为中国企业此轮出海逐浪的“快船”，也值得市场持续观察。

本篇文章均由本报记者李晖采写

关税围墙下汽车出口增长显著 需加快“销地产”模式建设

本报记者 陈茂利 北京报道

霍尔果斯公路口岸，全国最大的汽车出口陆路口岸。李红河正驾驶国产新能源汽车前往哈萨克斯坦，协助完成“整车出口”的流程。李红河介绍：“最多的时候口岸送车的摆渡人有3000多人，平常都是1500人左右。”

像李红河一样在国门口等着接活，协助整车出口的从业者有个网红名字叫“汽车摆渡人”。据了解，每天有上千台商品车从霍尔果斯完成通关销往中亚、欧洲。

杭州海关消息，近日，宁波舟山港金塘港区大浦口集装箱码头号1泊位上，装载204辆吉利牌国产汽车的集装箱正陆续被吊装上“欧

西宸运1”号集装箱班轮。

2023年，中国汽车首次跃居全球第一大汽车出口国。中国汽车工业协会发布数据，2024年中国汽车出口势头强劲。1—9月，汽车出口431.2万辆，同比增长27.3%。同期，新能源汽车出口92.8万辆，同比增长12.5%。

不过，近日，欧盟成员国投票通过在现有10%的税收基础上，对中国制造的电动车征收最高35.3%反补贴税至少五年，也为中国新能源汽车出口蒙上阴影。尽管遭遇贸易壁垒，但长城汽车董事长魏建军在近日的直播专访中表示：“中国汽车出海是我们这一代人的天命。”

长城国际总裁史青科在接受《中国经营报》记者采访时提到，

中国车企“闯关”全球市场

“中国新能源车出口向发达国家市场呈现高质量发展的局面，主要是出口西欧和东南亚市场。”

尽管中国车企在欧洲市场遭遇了关税“阻击战”，却不减“出海”热情。

据彭博社报道，海关数据显示，今年9月，中国汽车品牌向欧盟27国出口了60517辆电动汽车，同比增长61%，这是有记录以来的第二高水平。

实际上，从法国巴黎国际车展（以下简称“巴黎车展”）参展中国车企数量“不减反增”来看，对欧洲市场，中国车企势在必行。

记者关注到，包括小鹏、零跑、比亚迪、广汽、红旗等多家车企在车展上亮相，展出了数款新能源车和智能驾驶领域的技术成果。红旗品牌旗下两款纯电动车型——EH7、EHS7在欧洲地区开启预售；一汽红旗计划，未来5年在欧洲市场投放超过10款全新产品。小鹏汽车将第一次海外发布会放在了巴黎车展，推出的小鹏P7+开启预

售。小鹏汽车CEO何小鹏表示，未来十年的目标是成为面向全球的AI汽车公司。

中国车企的参展热情也可以在今年汽车出口数据上略窥一二。今年1—9月传统燃料汽车出口338.4万辆，同比增长32%；新能源汽车出口92.8万辆，同比增长12.5%。

记者关注到，新能源汽车出口增长主要得益于插混汽车出口增长。1—9月，纯电动汽车出口73.1万辆，同比下降3.8%；插混汽车出口19.8万辆，同比增长2倍。

值得关注的是，今年前8个月新能源汽车出口总量的前5国家分别是比利时170876辆、巴西136112辆、英国88933辆、泰国81546辆、菲律宾69987辆。从数据可以看出，欧洲和东南亚是新能源出口热土。

“今年的主要动力仍是中国产品竞争力提升和欧美市场的小幅

中国汽车出海面临溢价能力不足，产品质量不够完善，全球化营销水平不高，以及全球化生产能力、布局能力欠缺等问题，“必须要高度重视（这些问题），聚焦资源去改善提升”。

中国国际贸易促进委员会汽车行业分会会长王侠表示：“随着出口量的不断增长，中国汽车出海必然遇到知识产权、关税、市场准入、法律纠纷等方面更多更为复杂的挑战。”

里斯全球CEO张云向记者指出：“自主车企出海面临市场选择时，首先要考虑是长期发展还是短期发展，是做产品出口贸易还是做品牌，这个需要取舍。车企应根据自己的优势和长期战略，形成清晰的全球战略。”

增长及俄乌危机下的俄罗斯市场的国际品牌全面被中国车替代。”乘联会秘书长崔东树指出，“中国新能源车出口向发达国家市场呈现高质量发展的局面，主要是出口西欧和东南亚市场。”

今年前9月整车出口量前十企业分别是奇瑞（82.9万辆）、上汽（66.4万辆）、长安（42万辆）、吉利（40.4万辆）、长城（32.4万辆）、比亚迪（30.2万辆）。

不过，从增速上来看，今年1—9月比亚迪增长最快，同比增长96.3%；吉利、长安分别增长63.4%、61%。

比亚迪执行副总裁李柯透露：“比亚迪海外交付量未来将占全球总销量的相当大一部分。”在被问及更具体的比例时，她表示：“近一半”的销量未来将来自海外市场。彭博行业研究表明，比亚迪50%的海外销量目标可能要到2030年才能实现。

从整车出口、CKD到“销地产”

目前，中国车企在海外市场主要以整车出口、散件组装（CKD）的方式销售汽车。

2023年，中国汽车首次超越日本，跃居全球第一大汽车出口国。对于2024年中国汽车出口能否保持“第一”，很多业内人士表示，很有可能。

不过，需要注意的是，相比日系车、韩系车在全球主要市场实现本土化生产，中国汽车品牌全球化主要还是以整车出口为主。

以丰田汽车、现代汽车为例，2023年丰田汽车全球销量为1030万辆，创历史新高，其中海外销量为877.96万辆，海外市场销量占比高达85%。2023年，现代汽车全球销量为421.67万辆，其中海外市场销量为345.46万辆，占全球总销量的82%。

“整车出口、散件组装成本赶不上人家（现代起亚），人家是销地产，销地产成本低。（整车）出口有好多关税，你的竞争力、盈利能力就比人家差。”魏建军直言。

魏建军介绍，目前，中国车企在海外市场主要以整车出口、散件组装（CKD）的方式销售汽车。所谓的CKD即将散件运往海外，在海外进行组装。

中国电动汽车生产商在欧洲市场遭遇高额关税阻力，以上汽集团、比亚迪、奇瑞为首的汽车品牌正在筹划建立欧洲生产基地。2024年4月，奇瑞汽车宣布与加泰罗尼亚公司Ebro-EV Motors正式签署合资企业协议，拟在西班牙巴塞罗那合资建设电动汽车工厂。据报道，上汽集团目前正与西班牙工业部磋商，考虑在西班牙建立一座电动汽车



今年1—9月汽车出口431.2万辆，同比增长27.3%。

车工厂，以生产旗下MG（名爵）汽车并在2027年投产。

不过，并不是所有的汽车厂

车企已经开始布局本地化生产。长城汽车较早进入泰国市场。2020年，长城汽车收购美国通用汽车位于有“东方底特律”之称的罗勇府的制造工厂，2021年6月正式投产。今年7月，比亚迪和广汽埃安位于泰国罗勇府的工厂正式投产。据了解，比亚迪泰国工厂从奠基到投产仅用16个月，年产能高达15万辆。

中国车企青睐泰国市场与其对电动汽车的补贴分不开。目前，泰国于2024年1月1日实施了EV 3.5政策，为期4年。该政策包括向新车提供现金补助、调降进口关税和消费税等多方面措施。

其他国家不会让你无限度地在当地卖中国车。”魏建军呼吁，中国车企应加快全球化布局，在主要市场实现本地化生产，降低成本，形成更强的国际竞争力。

除了本土化生产，渠道、品牌建设也是中国车企的课题。对此，魏建军提醒：“中国车企必须通过品牌建设、技术创新以及全球市场的深耕，逐步提升品牌附加值，打开更广阔的国际市场。”

走近科学家

中国电科首席科学家饶志宏：发展智能汽车，“网络安全”需先行

本报记者 陈茂利 北京报道

“近年来，我国智能网联汽车驶入发展的快车道。随着智能网联汽车的发展，汽车网络安全也愈发受关注。推动智能网联汽车发

展，我们要从车、路、云、网、图这五个层面系统性地考虑智能网联汽车的安全问题。”

近日，中国电子科技集团有限公司（以下简称“中国电科”）总师召集人、首席科学家饶志宏在零观汽

网络安全空间没有天花板

《中国经营报》：上一期零观汽车节目播出之后，有很多人在后台留言。其中有很多年轻人有志于加入这个赛道，成为守护网络安全的一分子。大家想了解，你本人是怎样走上这个研究领域的？

饶志宏：我本科就读于四川大学，毕业后进入中国电科第三十研究所工作。该研究所成立于1965年，重点承担信息安全和保密通信领域基础和应用理论研究、关键技术及重大系统工程项目的研发。说实话，毕业

时也没有想太多，没想到在这行业一干就已30年。

《中国经营报》：你在论文、公开演讲、叙述报告中多次提及“主动防御”这一概念，也有系列专利，请跟我们谈谈专利背后的故事。

饶志宏：主动防御是相对于以前的传统防御讲的，用专业术语表述，首先就是“监测预警”，实时监测自身信息系统的流量是否有异常情况，预测可能出现的攻击，针对预判做相应的防御。同时还可以根据流量或者

数据安全发展成独立赛道

《中国经营报》：很多网友关心我们跟西方国家在互联网领域的差距，如何看待这一观点？

饶志宏：就互联网本身来讲，中国和西方国家，尤其是美国是有一定差距的。互联网源于美国，很多协议规范都是美国在主导。当然，随着中国互联网不断发展，有些应用在普及性上实际上超过了美国，比如我们现在的微信支付、支付宝支付等。

《中国经营报》：此前你分享过“数据安全是数据市场的基石”。公众原来听到数据安全，一般认知就觉得是大数据、网络安全，但你提出来的数据安全已经脱离了这两个领域，发展成独立的赛道。这是一个新概念，我们该如何理解它？

饶志宏：严格说，数据安全是属于网络空间安全的大范畴。狭

义的网络安全是指传输安全，而数据安全管理的全生命周期，从数据的产生、传输、存储、使用、把价值放完，到数据的消亡销毁，这是一个全过程安全。

随着万物互联，人们在应用网络的时候数据量越来越大，安全威胁的影响也越来越大，数据安全就成为一个独立赛道，国家也出台了相应的数据安全法。

这个赛道其实有几个方面是需要关注的：第一，是在大数据使用过程中，数据本身的品质和质量。第二，由数据安全引起的个人隐私保护。第三，现在比较流行的“大模型”所生成数据的安全性、可信度。

《中国经营报》：你说到“这个赛道没有天花板”。除了现在正在做的研究，还有哪些细分领域是你感兴趣一直在研究的？

饶志宏：主要有两个。一是主动防御里的重要环节“监测预警”，基于监测预警，我写过一本书叫《网络空间安全监测预警》。因为

网络空间是一个让人很费解的虚拟空间，虽然是人造的，但是是一个比较抽象的空间，我们通过监测预警，将安全威胁可视化呈现，“让网络安全看得见”很有意义。

另一个是漏洞挖掘，我承担了一个国家重点研发计划“软件与系统漏洞分析与发现技术”，将传统的民间的挖漏洞的高手和人工智能结合起来，能够快速地发现一个软件系统的很多漏洞。这个漏洞具有两面性：一方面漏洞被想要攻击我的人发现，他能很快利用这个漏洞对我进行攻击或者控制，但我还不知道；另一方面我及时发现这个漏洞，很快把它补上去，能提高安全防御的能力。

网联汽车的安全问题。他认为，发展智能网联汽车核心是安全，“安全是智能网联汽车发展的前提”。

值得一提的是，饶志宏一直将出自《中庸》的“道不远人”四个字作为勉励挂在办公室。

运行的异常找出攻击代码（意为“恶意数据或信息”），做反向追踪，找到是谁对我进行攻击，谁释放的病毒或者木马，做到攻防兼备。

《中国经营报》：这项技术优势是什么，或者实现了哪些突破？

饶志宏：主动防御强调“OODA闭环”，就是持续不断地监测，实时地预判检测的对象是不是存在潜在威胁。实时处置完成后，会观察处置的效果，形成“OODA闭环”。如果处理结果不行，就会更

换策略继续新一轮“OODA”调整。其实网络空间没有绝对的安全，在受到攻击后，只能努力把攻击引发的损失降到最低。也就是说，网络安全是动态的，不是静态的。

《中国经营报》：可以理解成“网络空间安全没有天花板”吗？

饶志宏：对，网络空间安全本身是螺旋迭代的，没有天花板的说法。网络空间本身具有渗透性，万物互联的时代，安全隐患无处不在。

不停地发现与系统相关的漏洞和问题，不停地填补修复，是一件很有意义的事情。

《中国经营报》：你刚刚提到传统挖漏洞的民间高手，这些民间高手与科研单位的高手有怎样的不同？

饶志宏：网络空间安全里面有各种各样的民间奇才或者说怪才，他们的思维非常活跃、开放，而像我们多年在传统科研体制下培养出来的人才，容易形成思维定式，会局限解决问题的方法。我们专业机构也会经常和民间高手一起工作，形成群体智能协作漏洞挖掘机制。网络安全圈也有“木桶效应”，意为最短的木板决定了桶的整体水平，而我们通过群体智能协作把各自的优势集合在一起，形成“短板效应”。

以创新为智能网联汽车护驾

《中国经营报》：随着人工智能、5G通信、大数据等技术的快速发展，智能网联汽车正在成为全球汽车行业关注的焦点。根据普华永道预测，2030年全球L4—L5级自动驾驶汽车将达到8000万辆左右，中国将达到3300万辆左右。在此背景下，保障智能网联汽车的安全尤为重要，据你观察，智能网联汽车存在哪些安全风险？

饶志宏：智能网联汽车在安全方面存在四类风险：一是网络异构复杂致使通信安全防护薄弱。二是共享数据链长，数据隐私泄露加剧。目前，数据安全保护机制尚未标准化，容易产生用户信息泄露；与此同时，智能网联汽车产业链条长，数据流转过程涉及实体多，容易因防护不当产生数据泄露。三是新技术应用面扩大，网络边界模糊难测。四是网络实体类型多样，互信协同问题严峻。譬如，通信实体间网络异构、带宽承载能力不同、交互数据多源异构，给网络实体信任关系建立、数据安全交互增加了难度。

智能网联汽车数据安全缺少从顶层视角进行的全面系统设计和协同，因产业链复杂且长，其间任何相关活动主体的密码使用不当，都可能造成数据泄露，需要顶层统筹与密码体系化设计，支撑跨多行业多部门的数据安全共享交换。

《中国经营报》：近年来，汽车出海成为我国汽车行业增长的新发力点。汽车出海在“网络安全”方面要注意哪些问题？

饶志宏：汽车出海一方面要做好智能网联汽车防御能力搭建，另一方面要适应目标国家制定的网络安全法律法规。比如说，欧盟的GDPR法规（“General Data



中国电子科技集团有限公司总师召集人、首席科学家饶志宏
本报资料室/图

Protection Regulation”），是欧盟为了加强个人数据保护而制定的法规），该法规特别重视个人隐私保护，同时，数据从采集到流通，再到跨境都有整套的要求，必须要重视。

《中国经营报》：你在网络安全行业一待就是30年，对于未来有哪些期待或者展望，有没有一些经验分享给希望在网络安全领域有所深耕的年轻人？

饶志宏：网络安全是我专业的，是一个没有天花板的事业。网络空间安全领域会不断涌现新的技术，同时也会有各种各样的风险出现。我们要用“博弈的思维”不停地吸收一些新技术，应对这个领域的挑战，推动这个领域发展，这是我一直要做的事。

网络空间有很值得年轻人挖掘的地方，要想在这个行业里有所成就，一定要有钉子的精神，不断挑战自己，探索未知！

“围城效应”下的造车新战场

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“城外的人想进去，城里的人想出来。”全球汽车市场正在上演“围城效应”，当主营业务不是汽车的企业往里冲的时候，曾经投入大量资源入场的企业正着急冲出造车的围城。

据多家媒体公开报道，应苹果公司的要求，加州机动车辆管理造车“围城”

造车行业越来越像一座“围城”，“围城”内的企业想出来，而“围城”外的企业又想进去。

CEO李想感慨。

造车是一个需要巨大资金投入的行业。而根据公开报道，苹果公司为造车项目投入的资金为数十亿美元。这也意味着，在造车这条赛道上，苹果公司历经10年磨剑后却黯然离场。

而在苹果公司取消造车前，家电巨头戴森早在2019年就宣布取消造车。当年10月，戴森发布公告宣布已经取消了电动车制造项目，原因是“该项目在商业上不可行”。

铁打的造车营盘，流水的造车企业。苹果、戴森宣布退出造车，并未影响其他巨头的入局。今年9月，夏普公司展示了一款名为

局(DMV)已于9月27日取消了该公司的自动驾驶汽车测试许可证。值得注意的是，该许可证有效期原本可以持续到2025年4月30日，但是苹果公司在9月25日主动向DMV递交取消许可证的确认通知。

这也意味着苹果公司持续多年的造车项目彻底终止或已是板上钉钉。但将视角聚焦到日本，被

称为“液晶之父”的夏普公司却宣布入局造车，并对外展示了首款概念电动汽车“LDK+”。

新能源汽车作为当下的风口产业，吸引而来的跨界者并不只夏普公司，尤其在全球汽车产销规模最大的中国市场，这些年跨界进军汽车行业的企业更是络绎不绝，这其中就包括“华小魅”(华为、小米、魅族)等手机厂商，也有海尔家电

企业。

对于跨界入局汽车的行业浪潮，工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林向《中国经营报》记者分析称，当下造车的进入壁垒低，这是因为汽车供应链如今很成熟，配件很标准，造车只需要将配件组装即可，很多造车企业并不需要自己积累技术，供应商都会帮忙解决。



星纪魅族与领克联合打造的首款电竞定制版车型Z10 STARBUFF。 本报资料室/图

LDK+的概念车。该车是一款小型货车，座舱宽大、平整，采用纯电驱动，并配以超大液晶屏。据悉，该车将在数年内投入商业使用。

夏普公司的造车计划也备受外界关注。据了解，上述新概念车是基于夏普与鸿海科技集团(富士康)及日本初创电动车公司FoloFly的合作而开发，使用富士康提供的电动车平台。

作为“液晶之父”，夏普公司为何高调入局汽车行业？据公开报道，夏普发言人在记者会上承认，新产品即电动车的出现源自于主营业务缩水造成的影响。夏普方面表示，由于支撑公司经营的液晶面板业务因市场不景气而萎缩，公

司希望将电动车打造成新的收益支柱。

此番夏普宣布造车，对于公司将如何平衡在消费电子领域的传统优势与汽车制造的新技术需求、研发投入等问题，记者多次致电并发送采访提纲至夏普中国官方，但始终未有回复。

为何众多的家电企业选择入局汽车行业？曾有行业专家告诉记者，这主要与当前的家电市场有关，现在的白色家电市场已经进入成熟阶段，市场发展实际上是相对停滞的。“在这样的情况下，寻找新的增长点就成了最大的趋势，而新能源赛道无疑是较好的发展方向。”

除了上述夏普公司官宣造车外，其余的家电企业几乎没有涉足整车制造。

值得注意的是，罗伦士汽车定制产业园的落成开业，也是海尔在汽车领域的最新布局。据悉，上述罗伦士汽车定制产业园配套建设数字化展厅、数字孪生平台、AGV转运、恒温自动喷涂、自动切割3个微米级自动化工站、4个工序、9个工位的脉动式整车定制生产线。

罗伦士相关负责人称，定制产业园的落成不仅能够提升罗伦士在生产能力、研发能力、品牌价值、服务体验方面的实力，还可引领汽车定制产业的创新发展。

这些方面的综合提升，将为罗伦士在未来的发展奠定坚实的基础，并为其在全球市场中的竞争提供有力支撑。

记者注意到，对于国内改装市

场的发展，罗伦士相关负责人也表示，中国的改装车市场在年轻消费者对个性化、独特风格追求的推动下迅速发展。国内的改装车爱好者不仅注重车辆性能提升，更看重外观个性化、智能科技应用和环保合规性。“此外，随着汽车改装政策环境逐步宽松以及相关技术进步推动，中国改装车市场将迎来发展的黄金期。”

除了汽车定制领域外，海尔还通过旗下的汽车产业互联网生态平台卡泰驰，在二手车和新能源核心技术方面进行了深度布局。在二手车领域，卡泰驰致力于打造中高端二手车直营连锁品牌，建立“认证二手车质量交付标准体系”。

卡泰驰相关负责人告诉记者：“当前，卡泰驰认证二手车已在郑州、上海、武汉、青岛等30余个一二线城市全面布局汽车生态网络，同时，打通线下超级店、线上商城、服务网络，形成三网融合的全渠道数字零售服务网络。”

记者了解到，在新能源核心技术方面，卡泰驰目前的业务包含全系列高性能的充电设备、全场景智慧充电的定制方案、全流程的一站式服务平台等。上述负责人称，卡泰驰坚持在产业核心科技领域进行布局，已在青岛、苏州、上海等地建设5座研发中心、3个制造基地，坚持通过科技创新持续提升用户体验，构建行业引领的开放生态平台。

跨界融合

跨界进入汽车行业的并非只有家电企业。

随着消费电子与汽车产业的加速融合，科技企业入局汽车行业并非新鲜事，比如“华小魅”就已经在汽车行业进行了多维度的加码布局。

“今天，是我们首次单日交付量突破1000台，感谢所有制造、交付的同学们！小米SU7 10月交付目标突破2万台！”10月13日，小米创始人、董事长雷军在社交媒体上发文写道。

小米汽车无疑是当下汽车行业高热度的存在。除了小米外，华为虽然没有选择亲自下场造车，但它通过零部件供应模式、HI模式以及智选车模式，已经和多家车企达成了合作。

记者注意到，除了华为、小米外，星纪魅族也是当下跨界进入汽车行业的代表科技企业之一。9月25日，星纪魅族与领克联合打造的首款电竞定制版车型Z10 STARBUFF正式上市。

对于上述车型的目标用户群体，10月16日，星纪魅族相关负责人告诉记者：“Z10 STAR-BUFF用户人群相对于Z10常规人群，在保有潮流生活、追逐个性、关注科技的基础上，更关注自身电竞娱乐兴趣；他们是追求悦己、热爱潮流、敢于尝鲜、充满激情的生活玩家。”

作为星纪魅族进入汽车产业的首款车型，Z10 STARBUFF

不仅搭载了全球首款 Flyme Auto 高能电竞娱乐座舱，并适配了 Windows 系统，实现了 3A 单机游戏和 PC 端游的双重自由。

值得一提的是，星纪魅族还对外公布了全新产品系列品牌 Star，其中 StarV 智能眼镜和 STARAUTO 智能汽车将作为 Star 品牌下的不同业务模块。星纪魅族也将形成 Star 和魅族两大产品系列品牌并行，以及智能手机、智能眼镜和智能汽车三个产品品类共同发展的生态布局。

谈及未来，上述星纪魅族相关负责人称，STARAUTO 是公司在出行科技生态领域的创新经营模式，目前充分利用 AI 生态能力和全链智能多终端产品布局，依托吉利体系下的明星车型进行深度定制；未来将根据市场趋势和企业经营态势，再进行更多种模式的探索与拓展。

对于家电企业和手机厂商入局汽车行业，盘和林告诉记者，家电企业进入是因为自己的装配能力强，手机企业进入是因为自己的智能解决方案比较完善。它们都积累了一些和汽车制造相关的经验。“跨界因为这些企业原有的产业存在激烈的竞争，但客观上也加剧了汽车行业市场竞争。它们需要在汽车智能化和新制造方式上有所突破，做出差异。”

掘金万亿低空赛道 龙头企业加速入局

本报记者 方超 石英婧 上海报道

“检查完毕，请求起飞”，在飞行员收到“可以起飞”的指令后，一架直升机从苏州北站直航中心腾空而起，飞往无锡硕放机场，这场让游客只用时12分钟、可饱览太湖风光的“空中旅行”，若乘车走陆路却要花费50分钟。

放眼长三角，“打飞的”出行如今已不再是新鲜事，自今年8月起，苏州昆山至上海浦东的直升飞机载人航线就已开通，而早在

车企竞相入局

赛迪研究院发布的《中国低空经济发展研究报告(2024)》显示，2023年中国低空经济规模为5059.5亿元，增速高达33.8%。此外，根据中国民用航空局的预估，到2025年，我国低空经济市场规模将达到1.5万亿元，到2035年更有望突破3.5万亿元大关。

万亿级蓝海市场，正吸引诸多企业跨界入局。企查查相关信息显示，国内现存低空经济相关企业7.13万家，近10年相关企业每年注册量在上下波动中，呈整体增长态势。2023年全年注册相关企业0.9万家，同比增长37.17%。今年截至目前，已注册0.53万家。

在诸多逐梦低空赛道的企业中，汽车系企业备受外界关注。

10月18日，在2024奇瑞全球创新大会上，奇瑞对外展示了三体复合翼飞行汽车，奇瑞汽车执行副总经理、汽车工程技术研发总院院长高新区对此介绍，在上述飞行汽车上，奇瑞首次引入了模块化分体式设计理念，首创了

2023年7月，游客只需花99元就可体验一趟从合肥至黄山的“空中旅行”。

低空经济“飞入寻常百姓家”的背后，包括龙头车企、初创公司等在内的诸多企业，正在加速掘金这条万亿级赛道，如吉利控股、奇瑞汽车等皆已入局并推出相关产品，而不少初创企业则在加速适航取证进程，峰飞航空相关负责人向《中国经营报》记者表示，研发和适航工作正在推进过程中。

低空经济行业融资热度也

居高不下，RimeData 数据显示，2024年 eVTOL(电动垂直起降飞行器)赛道单笔投融资规模较大，亿元及以上融资案例多达11起。

“我国政策提出培育耐心资本来为新质生产力发展赋能，当下低空经济吸引了跨界资本的融入，证明市场对行业发展前景认可度较高，也符合国家政策导向。”万联证券宏观分析师于天旭对记者表示，“低空经济应用场景广泛，产业链完整，未来发展潜力巨大。”

公司。

记者注意到，除了奇瑞、吉利外，Stellantis、现代汽车、丰田汽车等龙头车企也通过多种方式进入低空经济领域。

公开信息显示，早在2020年，现代汽车集团就在国际消费电子展(CES)上推出了城市空中出行部门，并发布了首款概念PAV(个人飞行器)，命名为“S-A1”。2021年，现代汽车集团成立UAM新公司Supernal，进一步加码空中出行赛道。

“车企布局低空经济具有技术、资金及产业链优势。”一位低空经济行业人士此前对记者表示，中国车企在新能源赛道积累了诸多技术。“这些技术可以直接应用于eVTOL的开发中，使得它们在技术研发方面更具优势。”

上述低空经济行业人士进一步表示：“随着技术的不断进步和市场的不断成熟，eVTOL有望成为未来城市空中交通的重要组成部分，而新能源车企在这一领域将具有显著的优势和竞争力。”

行业融资热潮

今年6月，沃飞长空完成B轮融资数亿元融资，创下近两年国内低空经济eVTOL行业里单笔规模最大的融资。据悉，该轮融资由策源资本主投，华控基金、中科创星、翱翔天行、泉州海睿等跟投。

对于B轮融资用途，沃飞长空方面表示，融资资金将主要用于旗下全自主研发产品AE200的研发与商业化进程，加速城市空中交通的落地。沃飞长空相关负责人向记者表示，在今年11月举办的珠海航展上，沃飞长空会发布量产机型。

除了沃飞长空外，记者注意到，自今年8月以来，多家eVTOL初创企业陆续对外发布融资新进展。今年8月19日，沃兰特航空对外宣布完成数亿元A+++轮融资，并同步启动下轮融资。

“本轮融资作为2024年以来沃兰特获得的第五轮融资，将在持续推动VE25验证机试飞、试验基础上，用于加速机型的研发与制造、VE25-100的适航取证，推动高等级商载客运eVTOL的商业

化。”沃兰特航空方面对外表示。同样在8月份，峰飞航空、零重力飞机工业也先后获得新一轮融资。

“2024年8月，国内低空经济产业链共发生了7起投资事件”。IT桔子数据显示，在上述7起投资事件中，“分布在B轮的投资事件有4起，分布在A轮以及战略投资的投资事件分别为2起和1起，低空经济产业链的投资事件以中前期分布为主”。

上奇研究院数据显示，2024年1—8月，低空经济产业已披露融资事件293笔，总融资额255.93亿元。而从融资事件来看，北京市、上海市、苏州市、深圳市低空经济产业已披露融资事件较多。

低空经济热度仍在延续，9月份，御风未来方面对外宣布完成超2亿元Pre-B轮融资。据悉，该轮融资由中山国资委下属企业中山创投领投，上海市金山区携手彬复资本参投，航发基金等多家知名投资机构跟投，老股东容亿本轮持续加码。

“本轮融資作为2024年以来沃兰特获得的第五轮融资，将在持续推动VE25验证机试飞、试验基础上，用于加速机型的研发与制造、VE25-100的适航取证，推动高等级商载客运eVTOL的商业

化。”沃兰特航空方面对外表示。同样在8月份，峰飞航空、零重力飞机工业也先后获得新一轮融资。

“2024年8月，国内低空经济产业链共发生了7起投资事件”。IT桔子数据显示，在上述7起投资事件中，“分布在B轮的投资事件有4起，分布在A轮以及战略投资的投资事件分别为2起和1起，低空经济产业链的投资事件以中前期分布为主”。

自主品牌“围剿”特斯拉Model Y

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

北京时间10月24日，特斯拉发布2024年第三季度财报。截至第三季度，Model Y是2024年瑞典、荷兰、丹麦和瑞士销量最高的车型，也是9月中国、欧洲市场最畅销的车型。

作为新能源汽车最为畅销的车型之一，特斯拉Model Y也不断迎来挑战者。9月19日—10月13日，乐道、极氪、智界、智己、阿维塔、岚图6家车企先后发布新产品，每款产品都将特斯拉Model Y作为对标对象，这一现象被外界称为“六大门派围剿特斯拉”。

对于上述行业现象，汽车行业

分析师万春雷向《中国经营报》记者分析称，国内自主品牌扎堆“阻击”特斯拉Model Y，但从目前的情况来看，想要“阻击”成功的挑战还非常大。

“在长期没有改款的情况下，Model Y每个月的销量还能达到4万—5万辆，这个成绩是很难得的，足以让自主品牌们羡慕至极。”万春雷称，“干不过特斯拉，背后肯定有深层次原因。”

对于国内很多车企将特斯拉Model Y作为对标对象，智己汽车相关人员告诉记者：“20万元级中大型SUV赛道很卷，但这同时也是一件好事。中国车企合围Model Y，把它从稳坐销量第一名

的位置拉下来，相信这是每一个中国电动车人都希望看到的事情。大家一起把蛋糕做大，相互配合，合围Model Y，做强中国车，同时也让中国的消费者可以有更大的收益。”

“靠‘首因效应’崛起的特斯拉，有望被更具‘近因效应’优势的六大门派扯下神坛。”对于当下的市场竞争态势，智己汽车相关人员进一步告诉记者，“特斯拉Model Y有着进入市场早的显著先发优势，但是中国新能源车的深厚积淀和后发优势也不容小觑，现在正处于‘六大门派’上市后的交付爬坡期，相信随着交付释放，有望将特斯拉Model Y拉下马。”

围攻特斯拉Model Y

6款新车密集对标特斯拉Model Y的场景最终形成。

“发布会上卢总（卢放）说六大门派围攻光明顶（特斯拉Model Y），我们最后出场的肯定要压轴，拿出实力来。”10月14日，岚图旗下第四款车型岚图知音上市后的第二天，岚图汽车科技有限公司总经理助理、岚图汽车销售服务有限公司总经理邵明峰在和记者的交流中说道。

岚图知音是围攻特斯拉Model Y的最后出场者。今年9月，国内自主品牌频繁推出新品：9月19日，蔚来第二品牌乐道推出乐道L60；9月20日，极氪7X上市；9月24日，奇瑞和华为联手打造的智界R7正式上市；而后9月26日，阿维塔07和全新智己LS6同天上市。

至此，6款新车密集对标特斯拉Model Y的场景最终形成。汽车分析师任万付表示，国内车企对标特斯拉Model Y主要还是为了宣传自家产品，容易制造热点和噱头，这样的案例在燃油车时代屡见不鲜。“这些新车型短期内很难对特斯拉Model Y造成实质性的威胁，究其原因就是，Model Y是经过市场验证后站到了现在的位置，这些新车型还需要市场验证。”

今年9月，特斯拉Model Y销量超过4.8万辆，在新能源汽车市场的竞争力不言而喻。任万付认为，单纯模仿是很难超越特斯拉的，技术和产品如果能实现超越，才会



10月13日，岚图知音上市。发布会结束后的24小时，岚图知音突破8126个订单。本报资料室/图

动摇其根基。

在产品力方面，万春雷指出，虽然自主品牌的产品力在很多方面超过了特斯拉Model Y，但Model Y的产品力也足够消费者使用，符合市场的主流水平。“并不是说消费者无法使用。”

抛开产品力，万春雷认为，消费者选择特斯拉的重要影响因素就是品牌力。“特斯拉作为电动汽车领域的先驱，叠加马斯克个人的品牌影响力，都是国内自主品牌所无法比拟的。”

此外，特斯拉也基本不做广

告推广，人家卖车的毛利很高，钱就赚得多。这些向消费者传递的信息就是这家企业的资金储备足，不会像其他企业突然倒闭了。”万春雷分析道，“马斯克在火箭、机器人等领域的布局，也取得了亮眼的成绩，这些也为特斯拉品牌加分。”

万春雷直言：“特斯拉作为国内第一个外资独资的汽车品牌，它在全球市场所形成的社会口碑，这其中包括产品口碑、品牌口碑，想要超越特斯拉，国内自主品牌还要奋力追赶。”

小鹏MONA爆单延迟交付 P7+续航争议再掀风暴

本报记者 陈靖斌 广州报道

近日，小鹏汽车新车型引发多重波折和广泛关注。

首先，小鹏MONA M03因上市后销量火爆，订单量远超预期，导致交付延迟。对此，小鹏汽车相关负责人向《中国经营报》记者坦承，确实存在交付压力，并承诺将为受到影响的用户提供积分补偿，以此表明公司对用户的重视和关怀。

与此同时，小鹏P7+的预售也引发外界的质疑，特别是针对其电耗和续航能力的讨论。在各大社交平台上，许多消费者表达了对该车型电池表现的担忧。对此，小鹏汽车P/G系列产品负责人@XP-Nick通过微博迅速回应，详细解释了P7+电池的技术原理以及续航能力背后的科学依据，试图缓解公众的疑虑。

然而，这位负责人不仅对技术问题进行了科普，还在微博上表态称，部分负面评论是竞争对手的恶意攻击。他透露，公司已经收集了大量证据，证明有竞争者在背后组织抹黑行动，甚至有人在微信群内发布任务，专门引导网友以“小鹏P7+60度电池”为主题发表负面评论。相关证据已提交法务部门，正在进行法律追责。

面对这场舆论风波，知名危机公关专家、福州公孙策公关合伙人詹军豪向记者指出，企业在应对负面舆论时，应注重平衡法律手段和舆论引导。他表示：“企业维护自身合法权益时，既要采取法律行动遏制恶意行为，又要谨慎对待舆论，避免反应过度导致负面影响扩大。”

交付压力与续航争议双重考验

近日，小鹏汽车的新车型发布经历了多次波折，尤其是旗下热门车型小鹏MONA M03的交付问题和新发布的P7+电池争议，引发了广泛关注。

两个月前，小鹏汽车董事长何小鹏在MONA M03上市时曾表示：“小鹏将进入强劲的产品周期和快速发展的顺风期。”然而，现实的“交付难”却与这番发言形成了鲜明的对比。

此前有媒体报道称，有不少消费者反映，9月份锁定订单的MONA M03准车主被告知交付时间将延迟，最晚可能推迟到

2025年1月。部分消费者对此感到不满，甚至抱怨：“没有足够的产能，就不要卖车。”

近日，一则署名“小鹏汽车/供应链管理中心”致“合作伙伴”的通知在网络流出，指出MONA M03交付周期拉长是目前最大挑战，并呼吁合作伙伴加速产能提升和品质保障，尽快将车辆交付给客户。

针对交付延迟的质疑，小鹏汽车相关负责人在接受记者采访时承认，公司目前确实面临超预期的订单压力。根据官方数据，MONA M03在上市的52分钟内订单超过1万辆，48小时后

更是突破3万辆。9月的月度交付量达到21352辆，创下历史新高，其中MONA M03贡献了超过1万辆。最新周销量数据显示，2024年第42周（10月14—20日），小鹏汽车单周销量为0.45万辆。

然而，即便产量如此高，消费者依然面临较长的等待时间。目前，MONA M03的两个版本——515长续航版和620超长续航版的交付周期分别为9—13周和13—17周，最长等待期已超过100天。为应对交付延期，小鹏承诺向受影响用户每天提供1500积分补偿。

除了交付问题，10月10日发布的P7+也在社交媒体上引发了关于电耗和续航表现的争议。一些消费者质疑其电池容量不足，续航能力不佳。对此，小鹏汽车产品负责人@XP-Nick迅速通过微博进行回应，详细解释了P7+的电池技术和续航原理，强调其能效优势，称这款车的电耗表现已经达到全球领先水平，一度电可支持10公里的行驶距离。这一表现全球仅有特斯拉能做到，而小鹏P7+凭借持续的技术升级，正在赶超特斯拉。

然而，这些回应并未平息所有

质疑。@XP-Nick进一步指出，这些质疑背后可能存在竞争对手的恶意攻击。他分享了一些微信群的截图，显示某些群体有组织地发布针对“小鹏P7+60度电池”的负面评论，以暗示其续航能力差，并劝消费者购买其他品牌。

对此，国际智能运载科技协会秘书长张翔表示，小鹏的科普虽回应了质疑，但深度不足。他指出，小鹏应该从行业角度全面分析，而不仅仅是与特斯拉作对比。尤其是车辆的造型设计是影响风阻系数和续航表现的关键因素，小鹏在这一方面的优势未能充分体现。

现25.6%的增长，总计交付52028辆新车，推动销售收入同比增长55.7%至123.6亿元。此外，公司毛利率从去年同期的-1.4%大幅提升至13.5%，汽车毛利率也从-5.9%回升至6.0%。

尽管财务数据有所改善，小鹏汽车的现金流状况却值得警惕。财报数据显示，截至2024年6月30日，公司现金及现金等价物总额为373.3亿元，较去年同期减少80亿元。

此外，小鹏汽车还面临实现全年销售目标的严峻挑战。何小鹏曾定下今年实现28万辆销量的目标，而根据公司上半年和7月的数据，小鹏仅完成了目标的22.56%。要在接下来的几个月内达到每月平均5.4万辆的销量，对于公司而言无疑是一项艰巨的任务。

“六大门派”推出新型车

实际上，国内自主品牌“围剿”特斯拉Model Y是否会成功，还有待时间的检验。

记者注意到，从目前市场反馈来看，“六大门派”最新推出的新型车，都取得了不错的成绩。

智己汽车相关人员告诉记者，全新智己LS6上市即爆款，上市13天，该车型累计大定突破2万辆。“全新智己LS6近两周（10月7—20日）在细分市场的销量排名第二，达到0.3万辆。已成为新能源SUV领域的‘超级爆品’，更是围攻特斯拉Model Y的先锋力量。”

在10月13日发布会结束后的24小时，岚图知音突破8126个订单。10月17日，岚图汽车科技有限公司CEO卢放对外发布消息称，知音长续航智享版17.99万元的限量版订单已突破4000辆，而按照企业的规划，17.99万元的限量版车型计划是3000辆。

智能竞技或更激烈

随着智能化浪潮的兴起，新能源汽车在智能化领域的竞争也日趋激烈。

“无智能，不造车。”随着智能化浪潮的兴起，新能源汽车在智能化领域的竞争也日趋激烈。特斯拉FSD（Full-Self Driving，完全自动驾驶）入华的进度也时刻备受行业内外关注。

安全性上，马斯克称，FSD实现的安全水平可以超过人类驾驶10倍左右。有关数据显示，目前特斯拉Autopilot自动驾驶系统已经让行车安全水平达到了普通驾驶的10.3倍。

记者了解到，基于端到端的大模型算法和强大的算力，FSD完全自动驾驶能力将来可以让特斯拉不依赖高精地图，就可以在地球上任何一个地方行驶。根据特斯拉的规划，在2025年前，特斯拉“无监督版”FSD完全自动驾驶能力，会正式在得州和加州两个地区推出。

在业内看来，特斯拉FSD入华有望带来鲇鱼效应。实际上，国内车企的智驾能力在近些年也发展得极为迅猛，以岚图知音为例，该款车型搭载了L2.9级智

“智界R7订单十分火爆，市场表现远超预期。面对消费者的信任与支持，我们一定不负期待，努力以最快速度把高品质的智界R7交付到大家手中，把更好的出行体验带给大家。”10月16日，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示。

阿维塔07采用增程式与纯电动双动力布局。据悉，上市17天，该车的大定订单已达25386辆。阿维塔07的全国交付也在火热开展，上市至今，全国交付累计已超5000辆。

记者注意到，除了上述新车型外，极氪7X市场表现也很亮眼。相关数据显示，发布1天，极氪7X就举行全国百城千人规模交付；发布3天，锁单量超过1万辆；发布10天，交付量突破5000辆；发布18

天，大定突破2万辆；发布25天，交付量突破1万辆。

乐道L60市场反馈火热。在L60上市的第二天，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在接受媒体记者采访时笑称：“总之一句话爆单了。我特别叮嘱服务器要扩容5倍，但还是有一点儿卡。”

财通证券研报指出，9月多款车型发布，对标特斯拉Model Y。该研报称：“国产车型的产品力主要集中于大空间、大尺寸；追求长续航，采用800V架构；高阶智驾；全面智能化：芯片、系统、大屏幕；追求豪华配置：冰箱、彩电、大沙发等。而目前特斯拉的优势在于特斯拉品牌和马斯克个人的影响力；三电系统的技术领先优势；丰富且全面的补能网络的布局。”

万春雷直言：“特斯拉作为国内第一个外资独资的汽车品牌，它在全球市场所形成的社会口碑，这其中包括产品口碑、品牌口碑，想要超越特斯拉，国内自主品牌还要奋力追赶。”

“此外，特斯拉也基本不做广

告推广，人家卖车的毛利很高，钱就赚得多。这些向消费者传递的信息就是这家企业的资金储备足，不会像其他企业突然倒闭了。”万春雷分析道，“马斯克在火箭、机器人等领域的布局，也取得了亮眼的成绩，这些也为特斯拉品牌加分。”

万春雷直言：“特斯拉作为国内第一个外资独资的汽车品牌，它在全球市场所形成的社会口碑，这其中包括产品口碑、品牌口碑，想要超越特斯拉，国内自主品牌还要奋力追赶。”

针对交付延迟的质疑，小鹏汽车相关负责人在接受记者采访时承认，公司目前确实面临超预期的订单压力。根据官方数据，MONA M03在上市的52分钟内订单超过1万辆，48小时后

更是突破3万辆。9月的月度交付量达到21352辆，创下历史新高，其中MONA M03贡献了超过1万辆。最新周销量数据显示，2024年第42周（10月14—20日），小鹏汽车单周销量为0.45万辆。

然而，即便产量如此高，消费者依然面临较长的等待时间。目前，MONA M03的两个版本——515长续航版和620超长续航版的交付周期分别为9—13周和13—17周，最长等待期已超过100天。为应对交付延期，小鹏承诺向受影响用户每天提供1500积分补偿。

然而，这些回应并未平息所有

质疑。@XP-Nick进一步指出，这些质疑背后可能存在竞争对手的恶意攻击。他分享了一些微信群的截图，显示某些群体有组织地发布针对“小鹏P7+60度电池”的负面评论，以暗示其续航能力差，并劝消费者购买其他品牌。

对此，国际智能运载科技协会秘书长张翔表示，小鹏的科普虽回应了质疑，但深度不足。他指出，小鹏应该从行业角度全面分析，而不仅仅是与特斯拉作对比。尤其是车辆的造型设计是影响风阻系数和续航表现的关键因素，小鹏在这一方面的优势未能充分体现。

现25.6%的增长，总计交付52028辆新车，推动销售收入同比增长55.7%至123.6亿元。此外，公司毛利率从去年同期的-1.4%大幅提升至13.5%，汽车毛利率也从-5.9%回升至6.0%。

尽管财务数据有所改善，小鹏汽车的现金流状况却值得警惕。财报数据显示，截至2024年6月30日，公司现金及现金等价物总额为373.3亿元，较去年同期减少80亿元。

此外，小鹏汽车还面临实现全年销售目标的严峻挑战。何小鹏曾定下今年实现28万辆销量的目标，而根据公司上半年和7月的数据，小鹏仅完成了目标的22.56%。要在接下来的几个月内达到每月平均5.4万辆的销量，对于公司而言无疑是一项艰巨的任务。

智能网联汽车飞速发展的AB面：千车千面与数据危机

本报记者 陈燕南 北京报道

近日，据国家安全部消息，某境外企业A公司通过与我国具有测绘资质的B公司合作，以开展汽车智能驾驶研究为掩护，在我国境内非法开展地理信息测绘活动。对此，不少汽车领域相关公司做出了回应。

L2级新车渗透率超55% 智能网联汽车驶入“快车道”

无法使用OTA的汽车将在未来失去竞争力。

2024年1—6月，中国乘用车L2级新车渗透率达到55.7%，其中具备领航辅助驾驶功能的新车渗透率达到11.0%。L3级及以上智能网联汽车研发加速。中国已确定首批9个联合体，开展准入与上路通行试点工作。随着智驾渗透率的不断提升，也给了国内汽车公司巨大的机会。

记者注意到，流量“三巨头”雷军、余承东、周鸿祎再度聚首。作为站在前沿科技的企业家，他们是最先感知到下一个增长点的到来。雷军表示，智能驾驶是智能网联汽车的灵魂，是汽车产业的必争之地。为此，今年小米汽车快速出世，产能也在不断地

《中国经营报》记者获悉，四维图新CEO程鹏在2024世界智能网联汽车大会上表示，自消息发布后，一直有人问我A、B是谁？我可以跟大家澄清，不是四维图新。

近年来，智能网联汽车发展迅速，但也会产生诸如未经授权的个人信息和重要数据采集、网络攻击、驾驶自动化系统随机故障等交

通安全问题。

记者在现场看到，此次大会上，中国一汽、大众汽车、吉利集团、长安汽车、广汽集团等车企的一把手和众多高管出席，同时“流量三巨头”小米科技董事长雷军、华为常务董事余承东、360集团创始人周鸿祎再度聚首，并就智能网联汽车的发展和风险做了相关分

享，其中汽车数据安全成为了众多车企高管关注的重点。

“智能网联技术将最大化满足个人需求，将千车千面变为现实。”不过中国一汽董事长邱现东也强调，智能网联技术给企业和用户带来了安全管理的新课题和新挑战，数据安全、网络安全和隐私保护，成为智能网联汽车发展的新内核。

爬坡。
余承东则表示：“车联网是下一个万亿级的产业，它是集合通信、基础设施和汽车产业的融合。”

对此华为也正在加快步伐。“华为ADS 4.0将于2025年推出高速L3级自动驾驶商用及城区L3级自动驾驶试点，希望加快L3级自动驾驶标准的进程，推动L3级自动驾驶技术的普及。”余承东说道。

北汽新能源似乎更加激进，北汽新能源总经理张国富表示：“2026年之后，北汽新能源将进一步推进L4级以上无人驾驶系统的量产应用。L4级别的无人

驾驶意味着车辆可以在特定条件下完全自动驾驶。此外，北汽新能源还将推出全自动泊车系统，实现车辆自主寻找停车位并完成停车操作，进一步提升用户体验。”他说道。

事实上，各个车企都在加速智能网联汽车的推出，正是因为汽车产业的商业模式正在重构。

“未来的技术风向是线控、芯片、操作系统、算力、算法和人工智能的应用和新一代信息通信技术。企业的软件开发能力将远远超过硬件开发能力。比如无法使用OTA的汽车将失去竞争力，为此，整车企业的核心竞争力将全面重塑。”邱现东说道。

显然，智能网联的到来也使得人类的生活更加便利。长安汽车董事长朱华荣表示，未来汽车将向着可净化的智能机器人方向发展，成为用户的“三手一伴”，即工作帮手、生活助手、挣钱能手和情感伴侣，为我们的用户带来更多的价值。我始终认为新能源汽车只是序章，数字新汽车才是真正

的未来。

国安通报非法测绘 数据风险显著增长

智能网联汽车的产业链正在不断延展，相关产业链涉及的数据将更加庞大。

这个红线基础上，大家都有共同的目标，要把智能网联车行业做大做强。”

有数据显示，一辆智能网联汽车每天至少收集10TB的数据，不仅数量极大，而且涉及驾驶人员的出行轨迹、习惯、语音、视频等关键信息，一旦遭受侵害会泄露个人隐私。除此之外，智能网联汽车的产业链也在不断延展，相关产业链涉及的数据将更加庞大。

“通过软件驱动，系统劫持车辆的时候，《速度与激情》可能出现现实生活中的场景，通过飞机控制无数车辆到一个地方集结，形成某些不确定事件。”联通智网科技股份有限公司总经理张然懋则这样描述数据安全发生危机时出现的情况。

值得注意的是，这样的风险正在持续攀升。国家工业信息安全发展研究中心数据安全所技术研究部副主任柳彩云此前表示：“近

年来，汽车数据安全的攻击路径逐渐变多，最近我们监测工业领域数据安全风险情况，发现一个特点，汽车在数据泄露上属于比较突出的行业，汽车领域中针对车企数据的勒索、数据的泄露，数据暗网交易的风险和事件频繁发生。”

“智能网联汽车具有强大的学习、分析、决策能力，形成庞大的信息和数据集群，行驶过程中采集的环境感知数据涉及地理信息安全、车辆感知系统和控制系统，涉及交通安全，车内外传感器设备涉及个人隐私安全，这些主动安全、被动安全、信息安全以及供应链安全，越来越多地融入了汽车全链路和社会全方位的各个环节，成为国家和社会安全的重要组成部分。”东风汽车总经理周治平分析道。

事实上，汽车领域的企业作为数据运营的主体，是数据安全的主体责任。事实上，汽车领域的企业作为数据运营的主体，是数据安全的主体责任。

吉利集团董事长李书福表示：“汽车的智能网联发展趋势，为用户提供更加便捷、舒适享受的同时，必须以保障用户安全利益为前提，这是汽车公司的责任，包括在车辆本身的主被动安全、智能化系统的可靠性以及通过信息数据的共享，还有个人隐私这方面的安全是非常敏感和重要的。”

周鸿祎则认为，每个智能网联车都是国家关键基础设施。“智能网联车涉及的安全风险可归纳为车身网络安全和车企网络安全两方面，其中，车身网络安全主要包括车载终端及内部通信安全、网联底层系统及通信安全、智能座舱系统安全，同时要满足车辆出厂前安全合规要求；车企网络安全主要包括生产环境的网络安全、办公环境的网络安全、供应链网络安全、与用户连接网络的安全、连接车辆的运营网络的安全等。”他表示。



智能网联技术带来生活便利的同时也带来了安全管理的新课题。

陈燕南/摄影

分级分类、系统监管 新汽车亟须设置“安全锁”

很多网络安全事故跟员工网络安全意识缺乏或者恶性行为密不可分。

在吉利控股集团高级副总裁陈益民看来：合规关系到企业的长远利益、品牌声誉、产品声誉，某种程度上是长期软实力。对此，他分享了一些经验。

“对所有数据进行分级分类，同时，不管如何使用访问数据，审批、防火墙预警以及审计等一系列制度都会对它进行保障。不过真正还是需要投入具体的人力和财务来落实这些事情。”陈益民表示。

“同时，合规制度永远是动态的，因为监管制度也在不停变化，业务形态也在不停变化，所以要不断地反省以及发现问题，在执行过程中反馈不足的地方，要随时改进和更新，适应外部和内部形势发展需要，这是一个动态的过程。”陈益民说道。

德勤汽车行业网络安全和数据合规合伙人张震则认为，很多时候企业的各个业务部门只站在各自立场承担本部门的安全和合规责任，但是其实应该更加系统性地识别公司存在的各方面风险。在此情况下，张震建议，企业是需要一个监控和评估模型定期对整个企业合规现状进行扫描。

另外，张震还提到，企业的安全合规部门到底愿意采取积极主动型，还是被动合规也非常重。他表示：“被动型是指承担自身最基本的义务，比如法律法规解读以及解答相关业务部

门的合规咨询合规问题。积极主动型是指可以主动给企业划定基线，甚至合规部门能够主动以项目模式参与到业务日常中，给业务一些具体执行建议和评估结果。”

不过在张震看来，安全合规组织的管控模式到底集中还是分散。没有标准答案，要根据企业自身的发展和模式来定。

另外，张震还提到，合规背后往往是复合型人才的渴求，这些复合型人才既需要懂业务又需要懂法规。“国内整个汽车行业大家都感受到这几年人才流动非常快，对企业很多安全和工作造成了很多困扰。”张震表示。

必维集团汽车网络安全全球主席申章则强调，员工安全意识培训非常重要，员工是网络安全防护的重要践行者，很多网络安全事故跟员工疏忽、员工网络安全意识缺乏、恶性行为密不可分。“把技术做得非常扎实很重要，但也要考虑到人为因素，企业内部安全管理和员工安全意识都是需要关注的。”

东软集团联席总裁兼首席运营官盖龙佳表示，主动式安全、一体化防护安全大家都在谈，但这不是某一个公司能做的，还是需要整合生态，一起发展。智能网联汽车这个行业，网络需要广泛连接，安全无处不在，需要智者问道，强者同行。

长城国际总裁史青科：生态出海、互利共赢 中国车企才能行稳致远

本报记者 陈燕南 北京报道

“只有以长期主义为底色的互利共赢思维，才能做到有质量、有底线的市场发展，才能真正地被当地所接受，实现中国汽车的品牌溢价。”长城国际总裁史青科在接受《中国经营报》记者采访时表示。

据中国汽车工业协会数据显示，今年前9个月，我国汽车出口431.2万辆，同比增长27.3%；其中乘用车出口363.3万辆，同比增长28%。出口已然成为中国汽车增量的重要组成部分。

“品牌是根基而非单纯追求销量提升”

中国汽车的全球化已不再是“量”的竞争，而是“质”的竞争。

“目前，越来越多的海外消费者认可并购买我们中国的汽车。而当前中国汽车出海主要目标市场这样一些特点。”史青科表示。

他表示，在某些特定区域，中国汽车在这些市场占比超过70%，而这些原点型市场突破更有利于中国品牌影响力的提升。

据了解，原点型市场是指新品类可以立足与发展的地方，具备典型性和代表性，能够产生辐射效应。原点型市场的选择对于新品牌的成功至关重要，因为它能够为品牌的后续发展提供

“大家都觉得出海一片光明，但实际上也有很多‘坑’。长城汽车作为最早代表中国车企出海的企业之一，我们始终保持各种模式的探索。目前我们认为，生态出海、互利共赢的战略是实现可持续发展的重要因素之一。”史青科在接受记者采访时多次强调了出海的挑战重重，但同时他依然满怀着将中国品牌发扬光大的热忱，分享了长城汽车生态出海的案例，希望中国车企同仁以产业链的眼光超前布局，形成各有特色、相互成就的局面，共同做好中国汽车这张新名片。

数据、打法和样板。

同时，在史青科看来，“一带一路”国家由于与中国的政治经济关系相对稳定友好，政策支持相对稳定，双边合作基础是更加坚实的。“这些市场不仅为我们提供稳定的用户需求，也有利于资源效率、品牌知名度、美誉度和忠诚度进行高效提升，辐射到邻国市场。”

不过中国汽车在数量上有所突破的背后，出口结构和方式也正在发生深刻变化。“多元化的商业模式正在形成，不仅是产品，还有技术创新、用户运营和品牌文化都在变化。其中品牌对我们来说是根基，而不是销量的提升。”

“要站在全球用户视角看待竞争”

史青科表示：“我们不能放松，我们永远要站在全球视角看中国市场。中国汽车品牌取得全球用户的认可还需要继续努力。”

他提到：“我们不能关起门来竞争，一定得在全球用户的视角下看待竞争。”

随着出海脚步的深入，一些问题也逐渐暴露了出来。在进军海外市场的过程中，部分车企存在着“多而不精”“大而不强”的情况，这些都会影响未来在海外扩张和发展的进程。

“近几年来，中国汽车快速发展，尤其在电池产业链和相关技术方面，中国也处在全球领先地位。但是我们也不得不面对日韩品牌，直面竞争。”史青科表示。

“比如在精细化程度上，实际上和日本汽车还有很大的差距，这也是我们中国车企在全球市场竞争能力的重要挑战。”史青科表示。

同时，他也提到，中国汽车出

海面临的溢价能力不足，产品质量不够完善，全球化营销水平不高，这其中也包括全球化生产能力、布局能力欠缺。这是我们在高速发展之下，必须要高度重视的。

“工业尤其是高端制造业，发展到一定程度，不可能只在单一国家发展，而是会利用全球市场技术积累进行资源、技术、人才全球化配置，而汽车这种行业更是生而全球，优秀车企一定以长期战略思维去经营品牌，去练就坚实的供应链整合能力、技术研发能力和品牌建设能力，真正有实力的车企一定早就积极布局海外市场，提升全球竞争力。”史青科表示。

据了解，长城汽车作为中国汽车重要的一员，在过去34年的造车历程中，亲历了整个中国汽车行业从2.0到4.0的出海历程。

依托森林生态体系，长城旗下

五大品牌均已实现出海。2023年，

长城累计出口31.6万辆，海外营收531.14亿元，海外业务毛利率达到了26.01%。到了2024年上半年，长城海外销量达19.98万辆，同比大涨62.09%，实现连续8年正增长。最新数据显示，2024年9月，长城海外销量为4.41万辆，前9个月累计销售突破32.42万辆，已经超过了去年海外销量总和。

“我们作为中国汽车产业开拓者之一，在过去漫长的时间里摸索出可持续发展路程，就是生态出海。其背后的本质就是互利思维和长期主义。我们的生态出海不仅仅是输出产品，更是合作共赢。”史青科表示。

据了解，2020年，长城收购了通用汽车的泰国工厂，投入46.73亿元改造，翻新的工厂目前可量产哈弗H6 HEV与PHEV、哈弗JOLION HEV、欧拉好猫等车型。今年2月，长城内部孵化的动力电池公司“蜂巢能源”在泰国建设

的工厂正式投产，产品开始批量交付。

“这样就不是单纯的技术上的输出，而是与当地各方分享利益、互利共赢的思维。”史青科表示，“我们遵循着和当地用户一起，为当地客户服务的理念。只有这种长期主义底色的互利共赢思维，我们认为才能做到有质量、有底线的市场发展，才能真正地被当地所接受，实现我们的品牌溢价。”

“同样，我们的全球产品战略也是基于互利思维。产品战略是为了支持品牌战略的落地。”史青科强调。

“而为了适应多变的海外需求，我们的生态布局是全面均衡的。”史青科进一步表示，“多品类、多动力、多档次的产业链优势使得我们可以满足全球不同消费者的需求，应对变化残酷的竞争环境，而不是单一地通过电动化去解决所有的问题。”

力所组成整个品牌生态才是根。”他表示。

最后，史青科表示：“中国汽车产业已完成第一阶段技术积累，第二阶段智能网联必定使我们中国汽车大放异彩，我希望‘数智化’的汽车能够走向全世界，更希望中国汽车能走得稳，更能走得远。”

“抱着敬畏尊重之心学习老牌车企”

在史青科看来，虽然中国品牌在产品竞争力上已经占有一定的优势，包括电气化以及智能化有一定优势，但是在品牌建设、服务生态等方面依然需要学习老牌的车企，尤其是学习他们互利互惠，共同发展的这种思维模式。

“我们一定抱着学习和敬畏尊

重的心态。”他强调，“在全球市场，我们的竞争对手实际上是丰田、大众、BBA这些全球品牌，因为这些品牌早已渗透到用户的心中。”

史青科表示：“在开拓市场过程当中，我也亲自调研过这些地区的用户。其中，中东、拉美的用户说可靠性是需要时间来验证的。”

“所以这种渗透人心的品牌心智才是我们真正面对的挑战。这就是为什么我们不能打价格战拿到短期的销量成绩，而是从用户需求和服务体验入手，构建一个长期稳定的生态体系，一个单一的维度是不足以构建足够的护城河。我们在品牌力、产品力、服务力、渠道力、用户

责任引领 凝聚共识

2024中国企业社会责任创新发展论坛
China Corporate Social Responsibility Innovation and Development Forum

编者按:当前,气候变化、资源枯竭、环境污染等全球性挑战,不仅威胁着人类的生存环境,也对经济社会的持续发展构成了严重威胁。同时,新质生产力对企业社会责任提出新要求,也带来新机遇和新动能,是推动绿色经济与社会责任的新引擎。日前,由《中国经营报》主办的2024中国企业社会责任创新发展论坛在京举行,汇聚来自多个领域的专家、学者、企业家、媒体人,盘点过去一年中国企业社会责任实践的丰硕成果,共同探讨企业社会责任创新发展的未来。

季为民:企业社会责任实践向深向实发展

本报记者 曹驰 北京报道

2024年10月23日,由《中国经营报》主办的“2024中国企业社会责任创新发展论坛”在京举行。来自多个领域的专家、学者、企业家、媒体人相聚一堂,盘点过去一年中国企业社会责任实践的丰硕成果,共同探讨企业社会责任创新发展的未来。

中国社会科学院工业经济研究所副所长、中国经营报社社长、总编辑季为民在致辞中表示,党的二十大报告提出“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务”。高标准履行企业社会责任是实现中国经济高质量发展的必然要求,也是企业自我生存和永续发展的必然选择。

季为民指出,2024年中国企业社会责任实践不断向深向实发展。

第一,企业社会责任意识不断增强,越来越多的企业将社会责任有机融入管理体系和日常运营当中。

第二,企业履责关注点更加多元化,除经济和环境之外,扶贫、教育、公共卫生、公益慈善和社会救助等也成为企业实践的重要方向。



季为民

中国社会科学院工业经济研究所副所长,中国经营报社社长、总编辑

第三,越来越多的企业重视环境保护和社会影响,着力推动绿色经济和可持续产业的发展。

第四,企业社会责任与ESG理念结合越来越紧密,更多的企业在战略和运营中整合ESG因素,推动更全面的社会责任实践。

另外,科技的应用促进了企业对社会责任表现的监测和评估,有效地提升了企业履责的透明度和效率。企业越来越重视来自员工、消费者及其他利益相关者的反馈,通过有效手段来提升履责活动的针对性和有效性。中国企业在全球范围内的社会责任实践也在逐步加强,并参与全球可持续发展目标的实现。

与此同时,中国企业社会责任实践仍存在一些不足。

季为民表示,企业的责任意识有待进一步深化,民营企业社会责任力量有待进一步激活。一些企业需要牢固树立起社会责任观,积极从被动履约转向主动履约。同时,企业社会责任高质量履约根基有待进一步夯实。企业应该不断加强

诚信合规经营,加快培育新质生产力,以创新驱动企业转型,构建企业核心竞争力,助力乡村全面振兴和区域协调发展。此外,企业应该持续借助科技创新实现低碳绿色发展。企业除降低自身碳排放外,更应持续进行技术创新,提高绿色技术水平,提供更多绿色产品和服务,以获取绿色竞争力,助力“双碳”目标实现。

“高质量发展是一个系统的工程,在国家战略框架下,中国企业社会责任的创新与发展需要政府、企业和社会充分发挥各自优势,凝聚共识、强化担当、同向发力。”《中国经营报》近十几年来持续关注企业和机构在社会责任方面的实际行动力,为社会创造责任价值。本届论坛以“责任引领,凝聚共识”为主题,聚焦新质生产力、绿色低碳、科技创新、乡村振兴、企业转型、公益事业等要点,深入探讨中国企业社会责任的发展路径,分享优秀案例,总结先进经验,破解实践难点,明晰发展思路。我们期待在座各位不吝分享,群策群力,赋能中国企业社会责任创新发展,助力中国企业开辟新思路,探索新路径,发展新手段,形成新风貌。”季为民指出。

刘强:新能源产业要配合数字技术共同发展

本报记者 谭志娟 北京报道

绿色低碳发展是一种以低耗能、低污染、低排放为特征的可持续发展模式,对经济和社会

的可持续发展具有重要意义。

今年以来,我国持续推进绿色低碳转型,大力发展战略性新兴产业,加快建设新型能源体系,为经济发展提供源源不断的

绿色动能。

“新能源产业要配合数字技术共同发展。没有数字化的配合就没有新能源;没有新能源,数字经济的发展也受到限制。”在“2024中国企业社会责任创新发展论坛”上,中国社会科学院数量经济与技术经济研究所能源安全与新能源研究室主任、研究员刘强如此表示。

能源转型给我国带来发展机会

在刘强看来,欧洲是能源转型或者说气候变化最重要的推动者。目前由于战争,欧盟不再从俄罗斯进口油气,但这反而更刺激了欧盟,使其加速能

源转型。“欧洲加速转型对中国新能源产品提出需求,也就是我国的光伏产品、锂电池产品、电动汽车产品‘新三样’出口快与这个背景有关。”刘强说。

海关最新统计数据显示,前三季度,我国出口电动汽车、锂电池和光伏产品7578.3亿元,占我国出口总值的4.1%。“新三样”出口市场遍及200多个国家和地区。

10月14日,海关总署新闻发言人、统计分析司司长吕大良在国新办新闻发布会上表示,当



刘强

中国社会科学院数量经济与技术经济研究所能源安全与新能源研究室主任、研究员

前,全球新能源产业仍处于快速发展阶段,我国出口的“新三样”

制造业是能源转型最重要的支撑

在绿色能源技术和数字技术的带动下,能源产业尤其是绿色能源产业与制造业日益深度融合,共同推动了新质生产力的形成与发展。

刘强表示,能源转型对中国经济有很大影响,最重要的支撑是制造业。

据刘强介绍,新能源需要制造业,像光伏、风电都是制造业,有了制造业才能有新能源。而制造业最关键的是成本下降,光伏之所以现在能大规模推开,主要源于成本的下降,这是能源转型的基础所在。在制造业为王的时期,我们要推广新技术,才能让更多可再生能源进入能源体系中。

国际能源署称,到2050年,全球对石油和天然气的需求减少75%以上,才能将全球变暖控制在1.5摄氏度以内。

刘强认为,要实现这个目

标,需要成熟的技术和市场化,否则是实现不了。只有新技术的场景应用以及更低的成本,才能实现能源转型。

不过,刘强指出,能源转型会产生新的安全问题。未来新能源靠材料,中国需要的有色金属和很多关键金属材料来自非洲、拉美、中亚等地区,这会带来新的能源安全问题。同时,电力的波动性和复杂性程度也会增加,电网的稳定性将成为新的能源安全挑战。

谈及中国能不能彻底实现能源转型,刘强表示,最根本的问题是找到合适的经济可行性的技术路径。

“根据能源规划模型,我们相对找到了一个比较可行的技术路径,它可以分为很多方面,最重要的是绿色电力的发展,其次是从电力到氢,然后从氢到甲醇,在多种燃料比原来更

绿色低碳产品不仅丰富了全球供给,缓解了全球通胀压力,也为全球应对气候变化和绿色转型作出了巨大贡献。

刘强还指出,中东是最大的产油、产气地区,资源比较稳定,但面临人口增加的问题。以沙特2030愿景为代表,中东国家要进行能源转型,有着光伏资源优势,这为中国产品提供了很多发展机会,像华为在中东地区、北非地区做各种光伏项目以及制氢项目,为可再生能源发展、能源转型提供了新的市场。

记者获悉,中东地区有得天独厚的光照资源,年均太阳辐射量普遍在2000千瓦时/平方米以上,是全球范围内光伏资源最好的区域之一。

复杂的能源体系下如何让它适配,不同能源之间配合起来,这是一个关键性的能源结构的调整,未来的能源转型是中国经济新的增长点。”刘强说。

刘强同时指出,能源转型相关产业已经成为中国经济增长的新动能,新能源建设为地方经济发展带来大量的投资、就业、GDP和税收。

刘强还表示,从今年的数据来看,中国转型不单有外部动力、自身动力,也有压力。例如,传统依赖的煤炭资源正面临越来越大的压力。因为煤炭是越挖越深,代表成本越来越高,同时煤炭不同品种不是都适合发电的,适合发电的煤炭也越来越少,再加上越来越高的成本,导致去年煤炭的进口量从3亿吨增至4.5亿吨,接近50%的增速,这代表我们的煤炭已经不廉价了。“相比较,新能源更廉价,虽

然说要求更高,也就是技术控制难度更高,但是电网的技术进步也在伴随着这个过程,所以给了我们更好的转型前景。”

针对绿色发展的趋势,刘强提出了三个判断:煤电的地位在下降;东部地区的自给率在上升;消费达峰和碳达峰会提前到来。

对此,他提出三个方面建议:一是新能源一定要配合数字技术共同发展;二是灵活性的管理,提高电网的要求,提高电力的消纳比例;三是发展氢能、甲醇为介质的燃料电池,这是新的制造业领域。

刘强解释说,虽然燃料电池

王鹏:市场主体是乡村振兴的重要力量

本报记者 罗辑 北京报道

讲时提到:“乡村振兴是新时代企业社会责任的一个重要命题。企业作为市场主体是乡村振兴的重要力量。企业为乡村振兴创造了必要的市场条件,为乡村振兴激活了包括资本、人才、技术在内的必要生产要素,还为乡村振兴完成了产业链的融入和构建,并且在构建产业链和价值链的同时耦合了利益链,让乡村和农民有了更多的利益链接。”



王鹏

中国乡村发展基金会副秘书长

乡村全面振兴扎实推进

随着全面打赢脱贫攻坚战,国家“三农”工作的重心历史性地从脱贫攻坚转向了乡村振兴。党的二十大报告中提出全面推进乡村振兴,推进乡村全面振兴的总目标、总要求更加明确。

就乡村全面振兴的推进情况来看,王鹏提到,当前在粮食问题上,从粮食产量来看,全国的粮食产量达到历史新高,2023年全国粮食总产量13908亿斤。目前,全国现代设施种植面积达到4000万亩,约70%的肉蛋奶和52%的养殖水产品由设施养殖提供。全国畜禽养殖规模化率达到73%。同时,主要农产品质量安全监测合格率连续8年稳定在97.4%以上,食品安全评价性抽检合格率稳定在98%以上。

从脱贫攻坚巩固成果来看,王鹏提到,脱贫人口就业和农民收入方面正在稳步推进。截至2024年8月底,已脱贫的9300多万建档立卡人口中,全国脱贫人口务工就业总规模达到3295.3万人,具有返贫、致贫风险的近500万人口中有60%脱离风险,同时22个省份已建立防返贫机制。农民收入稳步上升,农村居民人均可支配收入21691元,脱贫县农村居民人均可支配收入16396元,均较上年有显著增长。

王鹏还谈到,当前农业现代化水平有明显提升。“截至2023年年底,我国建成的高标准农田超过10亿亩。和美乡村建设也取得了良好的开局,农村生活条件持续改善,‘四好农村路’建设结出累累硕果,‘厕所革命’纵深推进,目前全国农村卫生厕所普及率超过73%,农村生活垃圾收运处置体系已覆盖全国90%以上的行政村。乡村的公共服务加快,现在村级卫生室、养老保险、医疗保险制度实现了城乡统一,农村的新产业、新业态蓬勃发展,5G网络覆盖90%的行政村,去年农产品的电商销售额达到7300亿元,乡村休闲旅游年接待游客超过30亿人次。”

“可以看到,当前推进乡村全面振兴开端良好。而有上述成果,还在于扎实推进产业、人才、文化、生态、组织振兴,其中产业和人才的振兴尤为重要。”王鹏提到,未来持续深化推进乡村的全面振兴,还需要进一步推动乡村产业发展,赋能“三农”人才。

企业为乡村振兴创造市场条件

如何推动乡村产业发展、赋能人才?在王鹏看来,乡村产业振兴需市场主体来完成。企业为乡村产业振兴创造了必要的市场条件,企业也为乡村振兴激活了包括资本、人才、技术等必要的生产要素。此外,企业为乡村振兴完成了产业链的融入和构建,在构建产业链和价值链的同时耦合了利益链,让乡村和农民有了更多的利益链接。

在具体实践中,王鹏提到,赋能县域农业企业联农带农,在促进农民增收方面呈现出较好成效。

2023年7月,中国乡村发展基金会发起“富民车间”项目,通过“资金+人才+机制”的赋能举措,助力乡村产业可持续发展,带动村集体经济壮大、促进农民增收。截至2023年年底,该项目累计筹集善款634万元,9598人从中受益,惠及四川、贵州2省4县7家村集体经济组织和7家涉农企业,7家“富民车间”实现年度分红总额113750元。

“该项目存在两个核心议题:第一个是如何找到一个优质且有发展潜力的涉农企业。第二个是核心议题,即找到优质企业后,如何联村带农?”王鹏提到。

要回答第一个问题,王鹏认为,需要考察企业带头人的乡村属

性,如生产资料及其来源地,以及联村带农的基本情况等。县域农业企业具有源自乡村、不能脱离乡村、必须成就于乡村的独特性,这决定该涉农企业是推动产业发展和促进农民增收的重要力量。

第二个问题,王鹏以上述案例解释,基金会引导村集体经济利用捐赠资金,入股县域涉农企业,把涉农企业和村集体经济及村民进行有效的利益链接。“目前来看,项目期之内先进行保底分红,项目期结束之后,可以转变为真正的股权分红。项目实施一年多来,促进了企业的经营能力改善,村集体经济也逐步壮大,除了分红,项目提供了长短期的工作岗位21个,增加农民务工收入726万元。”

除了“富民车间”,王鹏进一步总结企业精准扶贫案例和乡村振兴案例,提出了5种具体的实践模式,即基础设施投入模式、全产业链带动模式、多元主体合作模式、乡村资源盘活模式、公益捐赠模式。公益捐赠可以覆盖上述模式,在产业助农方面,除了市场化方式外,选择公益的方式,一方面能够体现企业社会责任,另一方面也能够为企业树立较好的社会形象。



2024中国企业社会责任创新发展论坛

China Corporate Social Responsibility Innovation and Development Forum

杨开忠：把握新质生产力 构筑企业绿色低碳发展新路径

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

“新质生产力”自提出以来，已经在各地蔚然成风，成为对高质量发展的更加强劲推动力和支撑力。

“新质生产力就是绿色生产力”

“绿色发展是高质量发展的底色，新质生产力本身就是绿色生产力。”杨开忠表示，习近平总书记的这一科学论断，深刻阐明了新质生产力与绿色生产力的内在关系，表明了新质生产力不是传统工业文明的生产力，而是生态文明的生产力，为新发展阶段推进中国式现代化提供了行动纲领和科学指南。

根据习近平总书记的阐释，所谓新质即生产力的新质态。而生产力质态跃迁根植于技术革命，以创新为主导的新质生产力具有强大发展动能，能够推动高质量发展、创造新的社会经济时代。

据杨开忠解释，工业革命以来，人类社会因技术革命的驱动，生产力质态已经历了五次时代性跃迁或变革。目前，全球互联网普及率已达64.5%以上，其中，发达国家互联网普及率已近100%，中国互联网普及率已达75.6%以上。“这就是说，互联网市场已趋于饱和。随着新一轮科技革命大爆炸，绿色化、智能化融合开始普遍成为中国和美欧最佳经济社会实践方式的技术和组织原则。因此，人类社会先进生产力正告别第五次生产力质态跃迁即传统的信息和通讯时代，而迎来第六次生产力质态跃迁即向新质生产力质态的跃迁，已跨入新质生产力质态引入的爆发期。”

对于人类社会正在爆发的新质生产力质态，有观点概括为绿色质态，或数智质态。杨开忠指出，新

在“2024中国企业社会责任创新发展论坛”上，中国社会科学院学部委员、国际欧亚科学院院士、中国社会科学院大学应用经济学院院长杨开忠表示，新的生产力质

态是由绿色化、智能化有机组成的质态——绿智融合质态。新质生产力是绿智融合质态的生产力，以绿色、智能为底色，本身就是绿色

生产力。

杨开忠指出，当前全球正处于高度不确定性时代，企业需要以新质生产力为导图，推进绿色低碳发展。



杨开忠

中国社会科学院学部委员、国际欧亚科学院院士、中国社会科学院大学应用经济学院院长

的生产力质态既不是单纯的绿色质态，也不是单纯的数智质态，而是由绿色化、智能化有机组成的质态——绿智融合质态。

据他解释，一方面，绿色化是数字化可持续发展的客观要求，从数字设备和基础设施整个生命周期来看，数智化消耗大量矿产资源、能源和水，产生大量碳排放和电子废弃物，其环境影响是巨大的。其中，人工智能的发展对环境的影响尤为令人担忧。因此实现人工智能的可持续发展，客观上需要全过程引入可持续发展理念，走绿色低碳循环数智化之路。

另一方面，数智化是全面绿色转型的内在要求。数智技术可以降本增效、保证精准治理，可以克服主体之间、要素之间、过程之间、地域之间的距离和分割，实现全主体、全要素、全过程、全地域智能感知、互联互通，有效支撑全面绿色转型，在全面绿色转型中居于核心地位，是经济社会全面绿色转型不可或缺的关键引擎。

他指出，绿智协同的生产力质态不同于传统信息生产力质态。据了解，传统信息生产力质态以化石能源技术、电子通信技术、化石能源驱动型交通技术的动态结合为基础，以“资源—产品—消费—废弃物”单向线性流动为物质代谢典型模式，注重标准化、专业化和规模化生产，强调“弹性”。而新质生产力质态以新能源技

术、智能网络通信技术、新能源交通技术的动态结合为基础，数据成为关键劳动对象，人工智能成为劳动工具。同时以“资源—产品—消费—再生资源”循环流动为物质代谢模式，更加注重“韧性”。

杨开忠表示，党的十八大以来，我国关于绿色发展的理论和实践突飞猛进。2021年出台的《中共中央国务院关于完整准确全面贯彻落实新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》强调要坚定不移走生态优先、绿色低碳的高质量发展道路，其中提出“推动互联网、大数据、人工智能、第五代移动通信(5G)等新兴技术与绿色低碳产业深度融合”，“深入研究支撑风电、太阳能发电大规模友好并网的智能电网技术”。

2022年，国家发展改革委等四部门印发《贯彻落实碳达峰碳中和目标要求推动数据中心和5G等新型基础设施绿色高质量发展实施方案》，提出“在数据中心、5G实现绿色高质量

发展基础上，全面支撑各行业特别是传统高耗能行业的数字化转型升级”。当年11月，中央网信办等五部门联合在河北省张家口市、辽宁省大连市、黑龙江省齐齐哈尔市等10个地区首批开展数字化绿色化协同(即“双化协同”)转型发展综合试点。

2024年7月，党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》，提出“健全因地制宜发展新质生产力体制机制”。

同月发布的《中共中央国务院关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》要求“推进绿色低碳科技革命，因地制宜发展新质生产力”，是党和国家首次对全面绿色转型作出的系统部署，提出到2030年，重点领域绿色转型取得积极进展，绿色生产方式和生活方式基本形成；到2035年，绿色低碳循环发展经济体系基本建立，绿色生产方式和生活方式广泛形成。

企业如何实践？

“以新质生产力为导图来推进企业绿色低碳发展，我认为这是未来企业履行社会责任的一个非常重要的主线。”谈及企业的社会责任时，杨开忠如是说道。

他指出，我们当前正处于高度不确定的时代，国际货币基金组织发布的《世界不确定性指数》显示，最近十年来全球不确定性水平超过了过去六十年的总和。“身处这样一个不确定性时代，企业包括其他的组织，也包括一个国家、一个城市等，如何制定发展战略，这就成为一个大问题。”

而根据波士顿咨询公司2023年对全球759名高管的调研显示，在当前这个不确定性时代，大多数企业高管把数字化、智能化技术的发展与气候和可持续性视为企业未来稳定发展的关键抓手。

“我觉得这个结论是向新质生产力或者向社会生产力新质态跃迁的具体表现。”

杨开忠指出，要在绿智融合、双化协同的大背景下变革企业管理，有五个方面需要特别注意：一是在企业文化中强化绿色低碳的发展理念，二是制定实施在绿智融合、双化协同中实现绿色低碳发展的战略规划，三是推动企业在绿智融合中实现创新驱动发展，四是构建绿色低碳管理体制，五是推动企业在绿智融合中打造新质态下的绿色供应链。

在推动企业在绿智融合中实现创新驱动发展方面，杨

开忠特意强调，企业应着力推进绿色科技化和科技绿色化。

他还指出，ESG治理理念和机制是向新质生产力质态跃迁的有力抓手。据了解，早在2020年时，中共中央办公厅、国务院办公厅就印发了《关于构建现代环境治理体系的指导意见》，提出“建立完善上市公司和发债企业强制性环境治理信息披露制度”。今年4月份，北京、上海和深圳三地证券交易所正式发布《上市公司可持续发展报告指引》(以下简称《指引》)，自2024年5月1日起实施。“国家非常重视这个事情，未来无疑还会与时俱进不断完善发展。”

杨开忠认为，以ESG促进新质生产力质态跃迁有两方面非常关键。首先是如何以新质生产力质态跃迁来完善、更新、发展ESG理念和机制。“4月份出台的《指引》，在这方面已经有所考虑。比如在社会层面，不仅把乡村振兴囊括进去，而且把创新驱动、科技伦理、数据安全都放进了，这即是新质生产力的一种体现，我们需要进一步完善它。”

其次是目前ESG仅限于上市企业，对于许多中小型的非上市企业还不是强制性的要求，而是自愿披露。杨开忠认为，接下来不仅上市企业要做ESG治理和披露，非上市企业也要跟进。“ESG的理念和机制在引导资源向科技创新转移、促进新质生产力质态跃迁方面发挥着不可替代的作用。”

兴业证券：以绿色金融生动实践 绘就高质量发展鲜明底色

绿色发展是高质量发展的鲜明底色。推动经济社会发展向“绿”而行，离不开绿色金融的支持。当前，金融机构不断深化绿色金融发展实践，引金融活水浇灌润泽绿水青山。作为全国性、综合类、创新型、集团化、国际化证券公司，兴业证券在行业内率先探索和发展绿色金融业务。在绿色金融的券商实践中，兴业证券取得了诸

多成绩，在完善绿色金融服务领域形成了较为成熟的“兴证方案”。

“作为连接资金与绿色经济的桥梁，资本市场在促进绿色金融与实体经济深度融合，推动经济社会发展全面绿色转型方面具有不可替代的作用。作为绿色金融的倡导者和先行者，兴业证券早已将绿色金融写入公司章程、

纳入集团战略体系，全面推进绿色金融业务发展。”兴业证券党委书记、董事长杨华辉提到。

兴业证券2024年中期报告显示，截至今年6月末，兴业证券绿色投融资业务规模累计已达2857.58亿元，更构建起从绿色融资、投资到绿色金融财富管理、绿色研究等多领域的兴证绿色金融品牌。

绿色金融融入业务 连接投融资两端

绿色金融是建设金融强国的五篇大文章之一。发展绿色金融是支持实体经济绿色转型及高质量发展的重要内容。作为一头连接着资金、一头连接着实体经济的资本市场重要中介机构，券商在绿色金融中扮演着至关重要的角色。如何用好券商工具箱，成为券商推进绿色金融高质量发展实践中最为核心的议题。

把绿色金融落实到全局业务之中，纳入到公司战略体系之内，兴业证券作为绿色金融先行者和倡导者，给出了自己的答案。

2018年，兴业证券率先设立绿色金融部，构建了“战略层—领导层—实施层”三级绿色金融管理体系，并于同期发布《兴证集团持续推进绿色证券金融业务发展的行动方案》，响应国家号召，全面推动集团绿色金融业务发展。

具体到业务层面，券商最为重要的两端业务分别是融资和投资，这也是券商所构建的资本市场与实体经济的“桥梁”。兴业证券为助力经济社会绿色转型发展，通过绿色融资和绿色投资两个端口，不断深化绿色金融发展实践，提升绿色低碳产业的融资效率，也助推绿色资本规模提升，并进一步引导其投向绿色低碳领域。

从融资端来看，随着绿色融资需求快速增长，兴业证券主要着力于提升企业绿色股权、债权融资产品工具的丰富度，进一步推进资本市场资源配置功能的发挥，对于同发展阶段的绿色产业、绿色企业发展需求，提供更为专业和精准的绿色金融业务。

数据显示，截至2024年6月，兴业证券累计支持绿色股债融资项目规模已超2700亿元，积极发挥资本市场功能，通过绿色股权、绿色债权融资助力企业高质量发展。特别是在“双碳”背景下，兴业证券于2021年即设立碳中和投行行业部，汇集在碳中和领域的经验和优势，重点为碳中和上下游产业链企业提供专业投行服务，形成了一批推动绿色企业、绿色项目发展的典型案例。

除了融资端，证券公司作为市场机构投资者的重要组成部分，在维护投资者权益、促进绿色投资规模增长等方面承担着重要作用。

兴业证券不仅是业内首批大力推广绿色及ESG基金的证券金融机构之一，其子公司兴证全球基金亦是国内率先引进并践行ESG投资的资管机构。早在2008年，兴证全球基金率先引入责任投资

理念并发行国内社会责任基金，又于2011年率先引入绿色投资理念并发行国内绿色主题基金。截至2024年6月，兴业证券已引入并代销了超过240只绿色低碳、责任投资相关主题的基金产品；兴证全球基金公司累计管理绿色主题和社会责任基金规模约113亿元。除了ESG公募产品之外，兴证全球基金还创设了多只ESG和责任投资的定制化专户产品。

同时，在一级投资方面，兴业证券旗下兴证资本和兴证投资两家子公司，通过自有资金以及发起设立兴证碳中和基金、兴证漳州绿色发展母基金等，为绿色企业可持续发展注入耐心资本，累计落地绿色股权投资规模近10亿元，先后投向厦钨新能、常青新能源等一批环保与新能源领域优质企业。

“作为手握多种资本市场‘专业工具’的券商，在绿色金融服务实践上，通过高效的直接融资路径，为绿色企业迈向高质量发展新阶段提供‘成长的阶梯’，同时引导资本投向绿色低碳领域，为经济社会绿色转型发展提供持续动力，这也进一步提升了金融服务实体经济绿色发展质效。”一位业内人士对此提到。

绿色发展纳入战略 构建绿色金融兴证品牌

可以看到，一方面，兴业证券主动对接企业绿色转型需求，提高绿色金融产品供给能力，绿色股债融资规模持续提升。另一方面，兴业证券又将责任投资、绿色投资的理念运用到集团投资业务的各条线，建立了倡导绿色投资、鼓励绿色投资的配套体制机制，丰富了绿色金融财富管理产品体系，并进一步形成品牌效应。这种一头牵着融资、一头牵着投资的“桥梁结构”为推动绿色金融高质量发展发挥了券商特有的机构作用。但，该结构要长久地发挥作用，还需要进一步筑牢“桥基”。

“目前，集团已将绿色发展融入整体战略体系，将发展绿色金融纳入顶层设计。公司以‘一基四元’的组织形式开展工作，即在绿色证券金融领导及工作小组基础之上，成立绿色融资、绿色投资、绿色研究、环境权益交易专项工作小组，自上而下全面践行绿色发展理念。”兴业证券2024年中报中如此提到。

这也意味着，兴业证券绿色融资和绿色投资之所以能取得上述实践成果，还在于将绿色发展融入顶层设计，让券商工具箱中另外两种核心工具“交易”和“投研”的功能构成投融资“桥梁”的坚实“桥基”，形成合力，构建出完善的绿色金融综合服务体系以推动绿色金融高质量发展。

具体到兴业证券的实践中，就环境权益交易方面，兴业证券通过负责经营的海峡股权交易中心促进生态资源产品价值实现，正着力盘活绿色企业环境权益资产。其中，兴业证券稳步推进资源环境权益交易，相关交易规模不断壮大。截至2024年6月底，累计成交近50亿元，其中碳排放

权交易金额17.6亿元。同时，积极探索碳资产开发与绿色金融创新，以市场机制应对气候变化，形成了具有兴证特色的碳金融业务模式，陆续推出了福建永安林业碳汇交易、龙山镇农田碳汇开发交易、“碳汇质押+远期回购”的“碳汇组合贷”、双贝壳类海洋碳汇开发交易等创新模式，为生态企业高质量发展提供新路径。

在绿色金融研究服务领域，兴业证券率先创设了证券行业ESG指数——“中证兴业证券ESG盈利100指数”，为投资者提供多样化的投资标的，兴证全球基金旗下兴全绿色投资基金已将其作为业绩比较基准，实现绿色投资产品研发与ESG投资应用的有效联动。

同时，作为国际化券商，兴业证券依托其专业研究实力，与联合国开发计划署合作编制发布了适合中国语境和国际标准的工具——中国“双碳”投资地图，搭建投资者与可持续项目持有者之间的沟通桥梁，引导更多社会资本投资于中国的低碳与可持续发展。通过与联合国开发计划署的深度合作，兴业证券充分发挥自身在环保、新能源、公用事业等行业的专业研究能力与优势，为推进“双碳”目标和实现可持续发展提供资本市场的助力。

进一步来看，这种坚实的绿色金融研究实力背后，兴业证券持续强化绿色金融队伍建设，于2021年率先在行业内开展绿色金融专员认证培训。目前，共有44家分公司参与、138名学员完成绿色金融专员认证，培育了一批通晓证券行业绿色金融业务的高素质复合型人才队伍。同时，公司还开展校企合作培养绿色金融及

ESG高端人才，目前已与上海财经大学、上海交通大学、复旦大学共培养3名专攻ESG方向的博士后，具体研究内容包括《国家“双碳”战略下证券公司应对气候变化风险和机遇研究》《证券公司ESG业务助力“双碳”战略目标研究》《绿色证券金融服务助力低碳发展和能源转型》等，ESG已成为当前公司博士后研究课题占比最多的重点研究方向。

近年来，绿色金融正加速发展，据中国人民银行发布的金融机构贷款投向统计报告，截至2024年一季度末，本外币绿色贷款余额已达到33.77万亿元，同比增长35.1%。绿色债券市场同样表现强劲，根据2023年中国绿色债券年报数据，截至2023年年底，中国境内绿色债券累计发行规模约3.62万亿元。

券商作为连接资本与实体经济的桥梁，在绿色金融高质量服务实体经济的发展转型的背景下，充分发挥自身的专业知识和技术资源，券商“工具箱”正逐步展现出其独特的专业所长和发展潜力。这意味着，积极拥抱绿色金融，正为券商本身带来新的发展机遇。实际上，通过持续的产品服务创新和自身绿色发展实践，不断优化丰富绿色融资、绿色投资、环境权益交易再到绿色研究的绿色金融综合产品体系，兴业证券正将绿色金融打造为公司创新发展的新名片。

展望未来，“绿色金融是推动我国金融高质量发展的重要一环，对推动经济社会可持续发展具有重要意义。兴业证券扎实做好绿色金融大文章，积极发挥资本市场优势，增强服务绿色经济能力，助力经济社会高质量发展。”杨华辉提到。 广告



2024中国企业社会责任创新发展论坛

China Corporate Social Responsibility Innovation and Development Forum

沈双波：碳信用资产的价格预计将持续上升

本报记者 郭婧婷 北京报道

“双碳”正在深刻地改变中国的资本市场。今年以来，随着监管政策密集出台，ESG的信息披露将量质双升。我们如何做好“双碳”这份答

卷？又如何抓住“双碳”带来的投资机遇？

10月23日，由《中国经营报》主办的“2024中国企业社会责任创新发展论坛”在北京举行，本次论坛主题为“责任引领，凝聚共识”。会上，

中碳科技（湖北）有限公司总经理沈双波发表主题为“双碳目标与企业可持续发展”的演讲。

在机遇与挑战的讨论中，沈双波指出，企业谈“碳”，多数人认为成本上升带来的风险较

大，但实际上存在诸多机遇。风险主要源自强大的外部利益相关方，如成本上升、未按要求行事可能面临处罚、在供应链中被替代、资金链断裂以及舆情事件等。

从机遇方面看，她认为，

在国家宏观主导下，如果把握好机会，进行相关碳资产的配置，无论是企业还是金融机构，都具有极高价值。她建议企业应密切关注政策动向，把握市场机遇，并积极应对潜在风险。

沈双波还提到，企业在信息披露的ESG（环境、社会和治理）维度上，尤其是“E”（环境）的量化数据要求，正变得越来越重要。这不仅关系到企业的成本和市场竞争力，还可能影响到企业的融资能力。

企业应关注政策风向标

沈双波指出，在当前的地缘政治和国际形势下，企业不仅面临经营压力，还必须应对全球气候变化的挑战。中国政府提出的“双碳”目标，即碳达峰和碳中和，已成为企业未来五年甚至更长时间内必须面对的核心议题。

在政策解读环节，沈双波详细介绍了国内外相关政策，特别是中国政府在“十五五”规划期间可能从能源双控转向碳排放双控的政策导向。她强调，企业必须关注宏观政策，如国务院发布的关于节能减排的行动方案，以及生态环境部对全国碳市场的扩容和CCER（中国核证减排量）市场的启动。

具体来看，2024年8月，国务院发布了《加快构建碳排放双控制度体系工作方案》，明确了我国构建碳排放双控制度体系的总体要求和相关制度建设规划，方案出台标志着我国绿色发展的主要抓手全面由能源转向碳排放，各类配套政策体系将加速出台，从而进一步引导发展要素向新质生产力倾斜，培育形成绿色低碳竞争力。



沈双波
中碳科技（湖北）有限公司总经理

2024年9月9日，生态环境部就《全国碳排放权交易市场覆盖水泥、钢铁、电解铝行业工作方案（征求意见稿）》公开征求意见。根据征求意见稿，水泥、钢铁、电解铝行业将于年内正式纳入全国碳市场。

“水泥、钢铁、电解铝行业纳入进来后，我们中国碳排放的整体框架应该做到60%。”沈双波表示。

宏观政策中，不可或缺的角色就是金融，金融对产业注入血液的支持是非常重要的。2024年上半年，中国人民银行、国家发展改革委、工业和信息化部等七部委发布了《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》，

见》，国家金融监督管理总局发布了《关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》。今年《政府工作报告》首次将“五篇大文章”纳入其中，指出“要大力发展科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”。

沈双波指出，下一步在“十五五”规划期间，我们将“碳排放”的指标纳入国家整体规划，然后纳入省、地级市的考核，行业的考核和企业的考核。

“考核体系下，如果你不达标，就会增加成本，随之而来的风险就是有可能被替代，金融机构拒绝贷款。”沈双波进一步表示。

机遇和挑战

据沈双波介绍，我国的碳交易市场主要有两种类型：一类是政府分配给企业的碳排放配额，另一类就是CCER，全称国家核证自愿减排量，它是根据《温室气体自愿减排交易管理暂行办法》的规定，经国家发展改革委备案，并在国家注册登记系统中登记的温室气体自愿减排量，单位是“吨二氧化碳当量”。

“前者是国家给你配额，如果你在配额内使用了，你不会发生成本。但是，如果你超过了配额，你就需要额外增加成本，额外增加的这部分成本你可以通过减排的方式，就是去配置相关的碳信用资产的方式，比如到CCER市场配置5%，花一定的金额来抵消这种方式。”沈双波进一步指出。

据了解，碳资产包含配额资产和碳信用资产，碳信用资产就是自愿减排。

在碳市场介绍环节，沈双波解释了中国的碳市场结构，包括配额市场和自愿减排市场，并预测了碳信用资产的价值和市场规模。她指出，随着全国碳市场的扩容和欧

盟碳关税的实施，碳信用资产的价格预计将持续上升。

“其实碳排放是有现实的货币价值的，我国上半年还是50块钱一吨，到下半年最高的时候，价格已经达到100块钱一吨了，明年肯定还要涨。全国碳市场在扩容之后价格一定还会再涨，而且一旦欧盟开始征收碳关税，跟全球接轨的话，中国的碳市场的空间在未来到2030年之前还会一直上升。”沈双波指出。

沈双波还提到，企业在信息披露的ESG（环境、社会和治理）维度上，尤其是“E”（环境）的量化数据要求，正变得越来越重要。这不仅关系到企业的成本和市场竞争力，还可能影响到企业的融资能力。

在沈双波看来，中国的CCER的市场需求巨大。

“碳市场扩容之后，整个市场规模，大概碳配额达到80亿—85亿吨。如果按5%的配置CCER来说，大概在4亿—4.5亿吨。现在CCER这个平台还没有上线，但是我们在展业过程中，已经帮客户销

售了很多CCER资产，CCER的空间非常大。”沈双波强调。

碳相关产品的创新方面，沈双波举例表示，可以用碳资产做资产的配置，以及将它用于资本化，比如融资、发行债券、交易等，还可以做碳资产相关的开发，以及ESG管理的提升。

沈双波观察到，中国企业在ESG发展阶段呈现两种特征：第一种是以被动型为主，尤其是以监管要求的被动型为主，第二个以形象工程被动型为主。

沈双波指出，从中国企业ESG发展阶段来看，第一个做相关的战略规划，披露简单的报告。第二个就是搭结构，做治理结构、组织结构、制度建设。第三个阶段很多企业开始治理自己的ESG数据，然后做相关的科技化建设，进行气候风险的相关的管理。最终就是做信息披露的概念，响应利益相关方的要求。

“2023年以来，国内外与可持续发展和碳相关政策不断叠加，企业经营的风险敞口不断增大，或有风险增加。”沈双波提醒道。

田丰： AI技术向善要做好“三个平衡”

本报记者 曲忠芳 北京报道

“北京有一家很好吃的清真美食品牌，主打商品是9.9元一套的牛肉馅包子，它使用商汤‘如影’数字人直播后，仅仅一个月就卖出了10万套。”商汤智能产业研究院院长、《田丰说》AI公益课创始人田丰介绍了人工智能（AI）技术在零售行业应用的一个典型案例。他指出，AI技术要解决社会的需求，一方面提升了商业效率——原先要配置6人团队，即两名真人主播轮换，再加4人负责摄影、运营，现在一个真人助理就可以支持十几个数字人直播间；另一方面更为重要的是，它带动了相当一部分比例的就业，或者说增加了小微零售品牌的存活率，让街边摊位、夫妻店、小便利店都能够建立自己的品牌数字人直播间。

当被问及一家AI上市企业如何履行社会责任时，田丰在论坛上分享了商汤智能的“三个平衡”与“三步走”的战略思考与策略践行。

第一个平衡便是发展与安全的平衡。田丰透露，一直以来，商汤内部从产品立项开始就有伦理风控与安全合规审核，安全是底线，发展决定了企业发展的上限，持续创造产品价值获得市场与大众用户群体的认可与肯定。

第二个平衡，是如何去平衡先掌握AI工具的人和还没有掌握AI工具的人。近来几乎每天都会涌现出各种各样的AI工具，这非常像上世纪末的互联网兴起的时代，一个重要问题是“大家都会用吗”。从这一角度讲，商汤智能产业研究院在通过AI公益直播、公益视频课不遗余力地向社会普及AI技术与AI工具。

此外，田丰还开创了名为《田丰说》的AI公益系列课程，每天将在全球范围内最前沿的、包括许多免费的AI工具介绍给公众，推动还没有掌握AI工具的人去使用AI软件，从而推动“数字鸿沟”的消弭。

第三，从时间维度来看，还要平衡好当下的从业者培训和广大青少年培养，他们是十年以后的AI科学家、AI工程师。商汤教育很早之前



田丰
商汤智能产业研究院院长、《田丰说》AI公益课创始人

就已经在K12教育方面发力，推动AI课程进入校园，课程覆盖从AI向善等伦理观念到AI技术及应用等。“三个平衡”的战略考量，决定了商汤在研发、推广和运营过程中始终坚持智能向善。

当下经济环境相对复杂，企业发展面临不同的挑战。在这种情况下，田丰认为，企业去承担社会责任，或者达成自己的可持续发展目标，要“三步走”。

第一步，要找到麻技术的价值点——不论是当下火热的大模型，还是具身智能等，应当先找到其经济增长点。“如果不能保障自身的生存，何谈去帮助别人？”田丰指出，企业创造经济增长点本身就是在回馈社会，因此商汤现阶段在做的是将生成式AI、大模型技术适配应用到各个产业中，即“人工智能+”，目前在交通运输业、能源业、制造业、零售服务业、文旅与科幻产业、智慧城市、智慧医疗等方面已积累了成功案例。

第二步，普惠科技要想造福人类，直观的体现是要增加所有人的经济收入，当然这是一个周期性的趋势，所说的“新质生产力”，上述零售店运用数字人技术直播销售便是实际的案例。

第三步，人工智能产业链上下游需要共同去做产业做大做强，创造更多的就业岗位，在向新技术、新工具、新质生产力过渡转换的过程中实现社会和谐共处。

黄琴： 微短剧也是ESG的重要抓手

本报记者 李静 北京报道

近年来，微短剧市场进入快速发展期，爱情、都市、古装、悬疑等题材的内容创作产出都在大量增长，深受广大群众的喜爱。“新型微短剧的形式，其实也可以叠加到很多方面，来做公益性的活动。”映宇宙集团副总裁、执行总编辑黄琴说道。

艾媒咨询数据显示，2023年我国微短剧市场规模达到373.9亿元，同比增长267.65%。预计2024年微短剧市场规模或能达到500亿元，2027年有望达到1000亿元，市场潜力巨大。

映宇宙集团自2022年下半年开始布局微短剧市场，并迅速成为行业的重要参与者。截至2024年8月，映宇宙已推出超过600部微短剧，其中爆款剧达70余部。同时，映宇宙还从公益的角度，尝试将微短剧和各行各业进行叠加创作。

黄琴介绍道，前几年映宇宙拍摄了宣传中医的微短剧，以及宣传传统文化香云纱的微短剧，两部微短剧都收到了很好的传播效果。今年映宇宙也在推进“跟着微短剧去旅行”的项目，做了很多和文旅相结合的微短剧。“我们在湖南省常德市桃源县做的微短剧《桃花漫漫始盛开》，已经入选了国家广播电视台总局‘跟着微短剧去旅行’第四期推荐的剧目。”

“同时，我们也在尝试将微短剧这样一个新型宣传方式与政务宣传相结合。”黄琴说道，近期映宇宙和广州网警推出了微短剧《重生之我在霸总刷剧里辟谣》，利用微短剧比较搞笑、直接和冲突频繁的形式，结合政务“辟谣”的主题内容，做出了很好的正面宣传效果。这个微短剧通过政务号进行扩大宣传，项目还得到了来自公安部的认可。

黄琴表示，“微短剧快速发展的过程，也是回馈社会的过



黄琴
映宇宙集团副总裁、执行总编辑

程，利用微短剧的形式做文旅项目、政务宣发等，会吸引更多的年轻人、中老年人关注社会责任。这也是我们做这个产品的初心和需要坚持的方向。”

除了微短剧的形式，映宇宙在做ESG时一直强调要和主营业务相结合。映宇宙以直播业务起家，如今集团核心业务包括直播、社交和相亲三大板块，在ESG方面映宇宙利用“直播+”的技术，尝试结合“直播+扶贫”“直播+青少年助学”“直播+青年婚恋”等来做各种公益活动。

目前，映宇宙和公安部刑侦局在贵州省普安县举办了一场青少年足球比赛，希望能够用“直播+”的方式，帮助当地青少年足球项目教育的发展。映客直播还联合世界气候公益组织做了一场呼吁气候环保的直播音乐会，邀请了很多歌星和主播参与其中，呼吁大家保护气候。

黄琴表示：“通过‘直播+’的方式进行公益活动，是映客直播平台上长期在做的活动。”

映宇宙的文化宗旨是让快乐更简单，这几年根据这一宗旨开发了很多互动社交类产品。“希望通过这一宗旨，未来能开发出更多实用型的互动社交类产品，继续利用我们的宣传能力、产品能力、技术优势，来推行ESG。”黄琴说道。

王一敏： 科技驱动爱心 精准实践公益

本报记者 李哲 北京报道

“作为一个CSR（企业社会责任）的从业者，我一直觉得最好的CSR肯定是与企业的主营业务相结合。世纪华通是一家科技驱动的企业。企业社会责任要结合到科技产品和科技创新中来。同时，一定要做到精准，这样才能取得更好的效果。”世纪华通集团社会责任总监王一敏说道。

当前，游戏作为数字经济的超级试验场，其价值正在超越“玩”的范畴。而在科技的帮助下，可以让公益更加高效。

王一敏提到：“十几年前，大家做CSR会面临同质化的问题。所以，我说最大的企业社会责任肯定是从你的业务当中来，一定要结合你的主营业务。”

“我们比较擅长用游戏的方式去传播中华传统文化或者是让它变成文化出海强有力介质。比如，我们有一款非常知名的IP游戏《传奇世界》，内容取材上借鉴了很多中国传统故事，比如《山海经》《搜神记》等故事，在游戏的世界观，甚至一些场景、人物的服饰造型上也参考了这些中国传统神话的内容，可以让玩家在打游戏的同时，润物细无声地领略中国传统文化的魅力，从而让他们可以有更大的兴趣做一些文化的探索。同时，游戏不仅是传播文化的一个很好的介质，也可以跟教育、环保低碳等元素相结合。游戏可以用非常生动的交互语言去跟玩家沟通，加深他们的记忆点，这种接受度会非常高。”王一敏说道。

对于当前社会普遍关注的未成年人网络防沉迷问题，王一敏表示：“互联网是未成年人了解外界非常重要的工具。可以说，现在的孩子们是网络的原住民，我们不可能杜绝他们使用网络。”

王一敏表示：“2022年，公司通过一家专业的公益机构，联合复旦大学社会学系的专家教授，包括一些博士生导师一起做了一项工作。通过调研上海市的未成年人网络使用情况，了解他们怎样利用好网络，在网络上面会遇到的一些风险点（比如网络霸凌），从而得出一个非常重要的结论，即很大程度可以减少未成年人网络风险的一个调节手段，就是提高他们的网络素养。今年我们也跟这家专业的公益机构合作，帮我们开发了一系列针对青少年、未成年人网络素养的课程和活动。今年下半年，在上海的一些街道，包括一些社区都开展了这方面的一些课程和活动，反响非常好。”



王一敏
世纪华通集团社会责任总监

华通内部还孵化了一家专门做数字藏品的生态企业。“去年我们跟上海援藏办联合发行了一款西藏日喀则的国家级非物质文化遗产拉孜藏刀，通过发行数字藏品，探索让年轻人更容易接受的方式去传播我们的非遗文化。”

对于当前社会普遍关注的未成年

人网络防沉迷问题，王一敏表示：“互联网是未成年人了解外界非常重要的工具。可以说，现在的孩子们是网络的原住民，我们不可能杜绝他们使用网络。”

王一敏表示：“2022年，公司通过一家专业的公益机构，联合复旦大学社会学系的专家教授，包括一些博士生导师一起做了一项工作。通过调研上海市的未成年人网络使用情况，了解他们怎样利用好网络，在网络上面会遇到的一些风险点（比如网络霸凌），从而得出一个非常重要的结论，即很大程度可以减少未成年人网络风险的一个调节手段，就是提高他们的网络素养。今年我们也跟这家专业的公益机构合作，帮我们开发了一系列针对青少年、未成年人网络素养的课程和活动。今年下半年，在上海的一些街道，包括一些社区都开展了这方面的一些课程和活动，反响非常好。”



2024中国企业社会责任创新发展论坛

China Corporate Social Responsibility Innovation and Development Forum

王亚娜:以坚持、用心、使命 铸就捷豹路虎中国十年爱心路

本报记者 夏治斌 石英婧 北京报道

“十年前，我们跟中国宋庆龄基金会成立了‘中国宋庆龄基金会捷豹路虎中国青少年梦想基金’，这也是国内汽车行业内首个专注于青少年儿童成长与健康的公益基金，聚焦教育、社会关爱、中英文化交流三大领域。”捷豹路虎中国企业社会责任副总裁王亚娜如是说。

自2010年进入中国市场以来，捷豹路虎在创造社会经济价值的同时，同样也在积极地履行企业社会责任，数年如一日坚持用公益事业去回馈社会。

在论坛上，王亚娜说道：“十年前，云南昭通发生了一场6.5级的地震，巧家县草皮地小学毁于震灾。得知消息的第二天，我们就决定投资500万元重建这所学校，建成后将其重新命名为捷豹路虎希望小学。我们每年都会给学校带来不一样的支持，比如安装净水设备、建设新操场、启动营养早餐计划等。”



王亚娜
捷豹路虎中国企业社会责任副总裁

过去十年，捷豹路虎深深扎根这所希望小学，这所希望小学依旧对当地乡村教育有不可取代的价值。记者了解到，十年来从捷豹路虎希望小学走出去的孩子已有1000多名，有70多个孩子上了大学。回望过去和展望未来，王亚娜坦言：“对我来说，说到过往十年走过的路，我首先想到的就是‘坚持’。过去十年我们做出了很多成绩，但是我们相信未来

还可以做得更多。”

坚持之外，王亚娜提到捷豹路虎公益的另一个关键词是“用心”，如创新开发捷豹路虎CSR文创周边，基于捷豹路虎希望小学的学生画作，二创开发出帆布包、茶杯等各种实用的物品，通过义卖募集善款，让孩子们自己的创意助力小学发展。

“我们还跟知名的品牌上下联合创作了很多文创周边，每一次都非常受欢迎。”王亚娜说道，“在公益事业上，我们用心想各种办法，让公益润物细无声地传递在角角落落。”

除了“坚持”和“用心”，捷豹路虎公益事业的另一大关键词则是“使命”。以“公益朋友圈”为例，王亚娜认为，公益不是一个人的事，也不是一家企业的事。“公益其实是整个社会的责任，我们每一个人都应该力所能及地帮助身边需要帮助的人，所以我们的公益朋友圈这几年也在逐渐扩大，比如有我们的爱心企业、艺术家、车主、媒体老师、员工。”

柴莹辉：乡村振兴不可“千村一面” 需要以人为本

本报记者 曲忠芳 北京报道

“在中国的乡村振兴进程中，有一点极为重要，那就是不可‘千村一面’，即不能以单一的模式或业态覆盖所有乡村。中国地域辽阔、物产丰富，每个乡村在地理环境、文化内涵、风貌特色等方面都存在差异。”10月23日，同程旅行副总裁、同程研究院执行院长柴莹辉在演讲中表示。

《中国经营报》记者获悉，在国家乡村振兴战略的大背景下，同程旅行自去年年初启动了“千村计划”，长期目标是“百千工程”——培养十万乡村新旅人，打造百个乡村旅游标杆项目，并带动千亿规模的乡村旅游产值。

其中，甪直是位于苏州的一个拥有2500年历史的古镇，但甪直面临着没有文化项目创新体验、商品提供单一、同质化竞争激烈等问题。针对这些问题，同程旅行基于其婉约的江南特色和地理位置，给予甪直做了“青蓝甪直”的全新定位，



柴莹辉
同程旅行副总裁、同程研究院执行院长

建立起丰富多样的文化业态，如日咖夜酒、汉服妆造、昆曲下午茶等新兴业态，让古镇重新焕发生机。

兴项目必须带动当地就业的增长，促进外来村民的回流，解决当下许多乡村“空心化”的问题。

之所以能够做到“千村计划”，在柴莹辉看来，同程旅行做对了四件事情：首先是同程在线上积累了数字新基建的能力，能够打造数字化的运营平台，为线下赋能；其次是成立了相应的基金作为储备，对乡村振兴直接提供融资支持、合资经营模式；再次是流量赋能，在过去一年里，同程旅行服务人数达18.6亿人次，能够通过营销引流的方式让更多乡村振兴项目展示在公众面前；最后是人的赋能，乡村振兴的关键是储备和培养人才，同程旅行很早之前就启动了“新旅人公益计划”，通过找到景区规划、民宿运营等方面的行业专家，在现场免费开通新旅人培训，累计已经有10万余人参加该计划。今年，同程旅行还将公益培训带到了线下，面向乡村当地负责人提供乡村振兴方面的培训。

黄嘉辉：以用户为中心 释放公益新质生产力

本报记者 于海霞 孙吉正 北京报道

“新质生产力对大家来讲都是新的，大家都在探索，都是应考者，也都是赶路人。与其不断地在外围寻找，不如从内在看看是否能找到新质生产力的答案。”无限极(中国)有限公司企业社会责任与媒体事务部经理、思利及人公益基金会秘书长黄嘉辉指出，新质生产力不一定是别人未走过的道路，从自己的优势中去萃取，反而更容易成功。

在他看来，新质生产力离不开三个关键词：持续、创新、以用户为中心。

首先是持续，持之以恒，方能久久为功。根据黄嘉辉的介绍，2007年，无限极就发布了《企业社会责任报告》，并且每年都会把对社会责任的践行写成一本企业社会责任报告向外披露，这个事情连续做了17年；无限极的“助学圆梦”的项目已经走过11年的发展历程，资助了近2000名学生；与中国青基会合作的“快



黄嘉辉
无限极(中国)有限公司企业社会责任与媒体事务部经理、思利及人公益基金会秘书长

乐足球”项目也连续做了10年，希望能够通过足球给乡村的孩子带来一些快乐，让他们更加坚强、乐观。2017年，无限极(中国)有限公司董事长李惠森任职全国政协委员期间提了一个提案，希望在国家层面设立社会责任日，希望呼吁更多人关注社会责任。基于此，无限极从2017年起连续6年

举办了“5·20社会责任日”，在这一天集中地做更大声势的宣传，呼吁更多志同道合的人加入履责的队伍。

在志愿者方面，自2016年以来，无限极成立了志愿者队伍，一直持续运作到今天，目前已有11000多名志愿者，志愿时长超过13万小时。这1万多人包括无限极的同事，同事的家人、朋友，经销商，上下游链条的热心朋友。

其次是创新，不断在实践中微创新。“比如‘助学圆梦’项目源自四川雅安地震，当时有个卫校倒塌了，而且灾后重建需要大量的医护人员。所以，我们就资助了当地的一个卫生职业技术学院，培养一批医护人员，希望他们可以掌握一技之长，回报社会，同时也可以通过一人就业，实现全家脱贫。这是当时最纯朴的一个想法，救灾就要落到实处。”黄嘉辉表示。

最后是以用户为中心。“除了受助者之外，我觉得在这个链条当中，每一环的相关方都是用户。”黄嘉辉如此表示。

刘震子：践行 ESG 责任理念 助力高质量与可持续发展

本报记者 慈玉鹏 北京报道

10月23日，中国民生银行办公室副总经理刘震子表示，履行社会责任，是时代赋予企业和企业家的使命，是企业提升竞争力的有效途径，是弘扬中国特色金融文化的内涵要义。

“近年来，民生银行积极响应国家战略，深入贯彻新发展理念，推进高质量发展，从体制机制建设、业务能力提升、信息披露质效、品牌形象塑造等多维度深入践行ESG理念，并立足全行战略高度，将ESG工作纳入社会责任工作统筹管理，取得显著成效。我们连续16年披露《社会责任报告》，连续7年披露《环境、社会及管治报告》，2023年发布了国内股份制银行首份ESG半年度报告。2023年度MSCI ESG评级跃升至AA级（‘全球领导水平’），为境内银行业最高评级，也因此成为国内首家在一年内从BBB到AA、实现跨越式提升两级的银行。”刘震子说。

“履行社会责任是弘扬中国特色金融文化的内涵要义。”刘震



刘震子
中国民生银行办公室副总经理

子表示，近年来民生银行持续强化文化引领，将履行社会责任作为推动高质量发展的重要抓手，在助力乡村振兴、公益慈善、文化公益等方面取得了一系列特色成果和亮点。

在助力乡村振兴、促进共同富裕方面，民生银行2002年主动承担起中央单位定点帮扶政治任务，连续23年对口帮扶河南滑县和封丘县，是唯一一家承担此项任务的民营银行，该行已累计向

两县捐赠无偿帮扶资金超2.2亿元，投放贷款逾12亿元，引入无偿帮扶资金超1.3亿元、有偿帮扶资金6784万元，帮助培训各类人员近8万人次，消费帮扶金额超2亿元，探索形成了民生银行“十位一体”定点帮扶模式。

在助力公益慈善、传递公益温暖方面，民生银行2015年与中国乡村发展基金会携手发起“我决定民生爱的力量——ME公益创新资助计划”，持续深耕乡村振兴、社区发展、教育支持、健康福祉、生态文明等关键领域，已累计为216个优秀的NGO组织公益项目提供超过1亿元无偿资金支持。

在教育支持方面，民生银行连续15年在新疆地区开展“民生美疆班”项目，资助阿合奇团结小学、阿克陶小白杨小学、乌恰吉根乡小学9个班共376名学生，为多所小学捐建“美疆·民生图书室”。

在助力艺术传承、弘扬文化公益方面，民生银行连续17年开展文化公益活动，捐资运营多家公益美术机构，并在金融及艺术领域形成了较高知名度。

马孝武：科技与 ESG 相结合 助力企业可持续发展

本报记者 陈晶晶 北京报道

轻松集团执行副总裁马孝武表示，科技创新在ESG理念的革新与实践落地方面发挥着重要作用，科技为ESG发展提供强大引擎，ESG理念引领科技可持续发展。结合国内外标准以及轻松集团自身实际情况，马孝武认为，要把ESG与科技相结合，赋能业务本身，才是真正做到践行ESG理念。

对于轻松集团而言，践行ESG有着更深刻的内涵，有关ESG的深度研究和探索一直在持续进行。据悉，轻松集团在践行ESG理念的过程中，最初深入了解ESG整个属性逻辑，从最早1.0做公益，再慢慢上升至如何把ESG深入到自己企业变强大的整个发展过程。

“一直以来，轻松集团持续整合ESG资源，发挥平台效用践行社会责任，把ESG与科技相结合，赋能行业发展，践行ESG理念。”马孝武说。

马孝武称，从最初被大家熟知的轻松筹，经历十年的发展之后，轻松集团已经发展成拥有“检、医、



马孝武
轻松集团执行副总裁

药、康、险”五大生态闭环的科技型企业，基于全民健康需求，携手上下游伙伴，持续探索实践如何更好地做好ESG。

从整个用户的角度出发，思考如何通过科技最大限度满足用户日益增长的健康需求，这也是轻松集团一直以来践行ESG理念的核心。

在会上，马孝武通过介绍轻松集团自主研发的“轻松问医Dr.GPT”“仙女阿尔法大模型”“银河3.0营销服务体系”等智能化手段，

进一步帮助消费者解决前端问医、诊断治疗、保险购买、保险理赔等一系列难题。

“原来营销保险需要纸质保单，要进行线下操作。现在科技赋能后，整个业务链条从前端购买保险，包括客户自己用AI智能保险机器人咨询问题，到后端签约和理赔全部都在线上完成，智能化匹配的速度已经非常快。科技助力提高了效率，对企业的发展产生了积极影响，同时也对践行ESG有非常大的帮助，做到业务与ESG做深度的结合。”马孝武说。

马孝武进一步表示，特别是在保险理赔环节，不再像原来保险理赔难，通过科技，商业保险理赔的速度和速率得到了质的提升。

“在新发展阶段，高质量发展已成各界共识，轻松集团积极将ESG理念融入企业文化和发展实践中。随着社会对可持续发展和ESG的关注度不断提高，期待更多企业能够积极参与到这一进程中来，共同为中国的可持续发展作出贡献。”马孝武说。

杨洪跃：用“科技与普惠” 让平台从“有趣”到“有用”再到“有爱”

本报记者 李静 北京报道

10月23日，快手科技企业社会责任高级总监杨洪跃分享道：“对于公益部门来讲，我们认为这是从一个‘有趣’到‘有用’，再到‘有爱’的一个变化过程。我们希望快手的技术、快手的产品能够在‘科技与普惠’的价值观指导下，在爱和善意中被更多地连接和放大。”

据了解，快手的产品一直强调普惠。例如在短视频和直播中，快手会把更多的流量通过分发技术、算法，倾向于普通用户、中腰部及以下用户，让整个平台真正做到普通用户发的内容、分享的生活能够被看见，然后产生交流和互动。快手的内容生态也在持续升级，不断增加的短剧、体育、“三农”、非遗等内容，就是为了能够满足用户的多元化需求。

可以说，短视频、直播成就了如今的快手，快手也希望短视频直播业态能赋能更多地方。2018年，



杨洪跃
快手科技企业社会责任高级总监

快手公益就发起了第一个项目——“幸福乡村带头人”，把快手短视频直播的能力，通过培训的方式赋能给广大乡村具备短视频能力及对短视频感兴趣的人，然后通过他们在快手平台的成长，不断地拉动当地区域经济发展。

杨洪跃表示：“这个培训项目从2018年发展到现在，还在不断地进行迭代更新。去年把这个项

目重新定名为‘幸福大讲堂’，覆盖范围也从原来的贫困山区人士培训，发展成为多元化的培训项目，如今覆盖的不仅是乡村人士，还包括青少年、女性群体、残障人士、退役军人，各类人群都能通过这个项目得到针对性的培训，从而在短视频和直播业里面发挥自己的价值。”

另外，在去年快手还开启了“启智未来学堂”，快手一线研发人员可以和乡村的学生进行一对一交流活动，在暑期和寒假时还会组织乡村小学的学生到北京来游学，给乡村的孩子们创造更多开阔视野的机会，帮助他们跨越数字鸿沟。

在非遗领域里面，快手还关注到很多非遗传承人面临的难题。“现在应用快手的‘可灵’技术（视频生成大模型），可以让更多的非遗作品‘活起来’，然后通过快手平台做更好的内容生产和输出，从而让他们的非遗技艺更好地被大家感知到。”杨洪跃以非遗皮影技艺为例说，快手通过可灵技术和皮影的结合，让传统技艺动起来。