

老将张博卸任CTO 滴滴加快自动驾驶商业化步伐

本报记者 李静 北京报道

滴滴创始人程维近日发出的一封关于组织人事调整的内部信，引发市场关注。

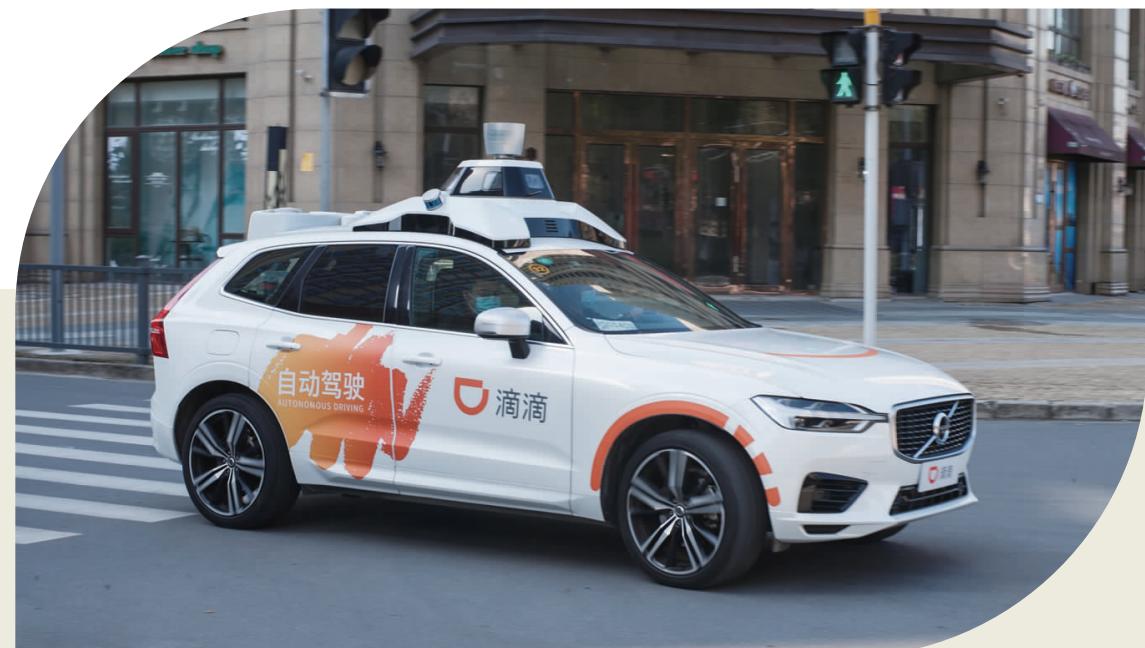
内部信宣布，公司同意张博卸任集团CTO（首席技术官）的申请。值得注意的是，虽然张博

卸任CTO，但仍将担任滴滴集团班委成员，并兼任自动驾驶公司的CEO（首席执行官）。

据悉，张博自2012年加入滴滴后，成为创业元老之一，担任滴滴CTO一职，负责技术创新和业务拓展。

对于此次人事调整，黄河科

技学院客座教授张翔对《中国经济报》记者表示：“滴滴的人事变动，反映出滴滴现在比较重视自动驾驶业务（尤其是Robotaxi自动驾驶出租车业务），如今Robotaxi正处于商业化的前期，如果Robotaxi推广开，对网约车的影响将是最大的。”



视觉中国/图

张博其人

在2014年滴滴与快的的红包补贴大战关键时期，张博率领团队与腾讯工程师奋战七天七夜，稳定了系统，他也一战成名，为滴滴的发展奠定了技术基础。

公开资料显示，张博从求学到从业，长期在软件领域。2005年，张博毕业于武汉大学软件学院，获学士学位；2008年毕业于中国科学院软件研究所，获硕士学位，主攻人机交互和人工智能领域。

在加入滴滴之前，张博曾就职于百度，担任资深技术专家与管理者，负责百度9条移动产品的研发管理工作，领导开发了近10个用户量突破1亿级别的应用软件。

滴滴的前身是2012年7月10日成立的北京小桔科技有限公司，张博是程维创业初期找到的第一个合伙人。当时，程维通过猎头找到了张博，并迅速决定邀请他加入滴滴，负责滴滴的技术工作。

市场传言，程维对张博的第一印象非常好，认为他就是自己要找的那个人，并形容张博是“上天派来的天使”。

而张博的加入也解决了滴滴早期的技术难题，并带领团队成功应对多次技术挑战。比如，在2014年滴滴与快的的红包补贴大战关键时期，面对巨大的用户流量，服务器承压严重，张博

率领团队与腾讯工程师奋战七天七夜，稳定了系统，赢得胜利，张博也一战成名，为滴滴的发展奠定了技术基础。

后来，张博一直担任滴滴技术的一号位，2016年带队主导组建了滴滴自动驾驶技术研发团队；2018年1月正式发布滴滴交通大脑；同年1月26日成立滴滴ailabs（人工智能实验室）；2019年5月9日发布滴滴智能出行开放平台。

在滴滴担任CTO的12年时间里，张博带领团队搭建了滴滴出行的产品、技术和大数据人工智能体系，推动滴滴从单一的出租车出行服务，发展为涵盖出租车、快车、专车、顺风车、公交、代驾、共享单车等业务的全工具出行平台。

滴滴发布的2024年第二季度财报显示，包括中国出行和国际业务在内的核心平台交易量为38.75亿单，较去年同期增长17.4%。其中，中国出行总单量为30.04亿单，较去年同期增长12.3%。

一位市场人士介绍，张博在2016年开始负责组建滴滴自动驾驶技术研发团队，致力于

L4级别自动驾驶技术的开发。2019年8月，滴滴自动驾驶部门升级为独立公司，张博兼任CEO。

然而，在一系列人事变动后，张博卸任了滴滴CTO。虽然继续兼任自动驾驶公司的CEO，但扛在身上的职务减少了，这意味着张博将有更多的时间投入到自动驾驶项目上。这被市场人士认为是滴滴重视Robotaxi的一个重要信号。

“滴滴可能确实感受到了压力。”一位自动驾驶业内人士对记者表示，“目前滴滴自动驾驶业务还处于研发阶段，交给张博这位技术出身的高管也比较合适。作为滴滴自动驾驶一号位的负责人，更多的是迭代自己，把握技术的发展趋势，然后找到对的技术人员。”

张博此前曾表示，L4自动驾驶技术能大幅减少交通事故，显著提升交通效率，是下一个十年人工智能时代最重要的技术变革之一。自动驾驶的安全稳健发展，需要在AI、量产制造和运营网络三个层面实现关键突破和深度融合。

商业化运营

从技术上来看，滴滴的Robotaxi目前还没有在任何城市进行规模化商业运营。

事实上，早在2020年6月，滴滴出行就在上海首次面向公众开放自动驾驶服务。截至今年10月底，滴滴自动驾驶已在北京、广州和上海示范区内混合派单，连续安全运营超过1500天。滴滴自动驾驶计划在2025年推出首款量产L4车型。

“但推出量产车并不等同于可以商业化运营。”前述自动驾驶业内人士对记者表示，滴滴自动驾驶与广汽埃安共同成立的广州安滴科技有限公司获批工商执照，具备了生产Robotaxi量产车的基础，但在城市建立车队是一个重资产的事情。

与此同时，特斯拉也宣布，预计Cybercab无人驾驶出租车成本会低于3万美元，计划2026年投入生产，2027年大规模量产。曹操出行则计划两年内推出完全定制化Robotaxi车型，其自动驾驶系统应用将于2025年上线，2026年正式开放。

据记者从滴滴方面获得的资料显示，滴滴自动驾驶目前运营的主力车队为沃尔沃XC90前装冗余车型，传感器数量达50个，最大探测距离超过300米，最小探测距离为10厘米，车规级相机像素总和超1亿，但没有透露具体造价。滴滴自动驾驶与广汽埃安联手打造的将于2025年推出的Robotaxi量产车，目前也没有对外公布价格。

今年5月，百度Apollo和江铃新能源合作打造的萝卜快跑第六代无人车，单价为20.47万元，比上一代车的成本下降了60%。目前，萝卜快跑在北京、上海、广州、深圳、武汉等十多个城市运营，其中大部分城市只在很小的区域内运营，仅在武汉的运营范围最大，基本能覆盖武汉市主城区。

今年8月，百度创始人兼CEO李彦宏表示，萝卜快跑在武汉车队有约400辆车，约占武汉出租车服务市场的1%。

如果萝卜快跑在武汉车队的400辆车均为第六代无人车，仅车辆的成本就需要8000多万元。

如果是上一代的无人车，400辆车的成本约在2亿元。如果想要有更多的市场，意味着要投入更多的车辆。

“Robotaxi车辆投入成本高，业务发展初期对于公司就是烧钱，要想大规模盈利，需要很长时间。”张翔表示。

对于滴滴这种运营多年的网约车企业来说，在自动驾驶技术成熟之后，量产的Robotaxi或许在资金上算不上大问题。

从技术上来看，目前国内能够大规模商业化运营Robotaxi的企业寥寥无几，而滴滴的Robotaxi目前还没有在任何城市进行规模化商业运营，也未对外公布过车队

的具体数量。

“从算法上来看，在小的区域运营40辆车和在大的区域运营400辆车、4000辆车，对算法的要求完全不是一个量级。”上述自动驾驶业务人士对记者解释道，“例如在10公里的范围内，需要400辆Robotaxi，遇到的问题相对有限；如果运营范围扩大到100公里，想要运营好，可能就需要4万辆，遇到的交通状况、城市地貌等问题相应也会多出几个数量级。在城市规模化运营时，从算法上是否能保障车辆的故障率和接单率，其实要打一个很大的问号。”

“如今我国Robotaxi的政策法规还在不断完善中，包括车辆的安全性、技术标准、运营规范、事故责任认定与赔偿等方面的规定。这些政策法规的完善程度将直接影响Robotaxi的商业化落地进程。”北京市京师律师事务所律师卢鼎亮分析称。

具体来看，在法律层面上，Robotaxi面临着责任认定与保险制度的调整问题，在发生交通事故时，需要明确Robotaxi运营方、车辆制造商、技术供应商等各方的责任。

此外，数据隐私与安全法规也是Robotaxi需要面对的重要法律议题，保护这些数据的隐私和安全，是商业化落地需要面临的重要法律问题。

城轨协会冯爱军：低运能系统收支不平衡亟待建立长效补贴机制

本报记者 路炳阳 西安报道

停运线路。

“当前低运能轨道交通系统运营收支极不平衡，运营成本从115万元/公里—680万元/公里不等，其中多地还存在补贴不到位的情况，部分地方政府补贴75%用于还本付息。”11月22日，在低运能系统分会高质量发展论坛上，中国城市轨道交通协会（以下简称“城轨协会”）低运能系统分会副会长冯爱军做出上述表示。

冯爱军建议，为解决收支不平衡问题，需要建立长效运营补贴机制，保障线路服务水平，提高客流吸引力，鼓励运营企业拓展经营性业务，同时要通过技术创新、管理、优化灵活运营等方式降低运营成本。

城轨协会的统计显示，截止到2023年年底，国内低运能轨道交通系统运营总里程852.5公里，其中有轨电车占比最大，达到67%，电子导向胶轮系统、中低速磁悬浮、导轨式胶轮系统和悬挂式单轨分别占比22%、5%、4%和2%。

2019年，电子导向胶轮系统首次商业化运营后，年均增长量为33.55公里，年均增长率为117.70%，是低运能系统几种制式中增长最快的；有轨单车自2013年起经历了十年的增长，年均增长量为47.53公里，年均增长率为19.6%，2022年后开始放缓，出现了

从整体看，当前低运能轨道交通系统客流普遍仍未达标。冯爱军称，2019年至2023年有轨电车平均客流强度分别为892、465、582、351和889人次/公里，仅有8条线路超过了0.1万人次/公里的达标标准，达标率仅为27.60%。

与此同时，当前多地低运能轨道交通系统也开始进入大修期。冯爱军表示，目前2017年前开通运营的线路约有15条，车辆总数850列左右，其中约400列已进入或即将进入大修期，如果没有经费来源，就存在停运风险。

对于低运能轨道交通目前存在的问题，业内人士也有同样的感受。在同场论坛上，比亚迪轻轨交通研究院院长李亮亮就低运能系统整体发展情况和遇到的问题做出总结和建议。

李亮亮表示，近两年，低运能轨道交通系统正在经历发展质疑期，其间经历的拆除、停建、通



西安高新区云巴正在通过丈八四路站。

报等都对行业发展造成了一定影响。

对于低运能轨道交通系统运营如何才能可持续发展，李亮亮称，可持续发展包括客流、财务、生态和技术的可持续四个方面。如果从效率的角度出发，运营系统可持续发展的关键在于技术创新和合理的规划应用，从而实现经济的可持续，提高生产效率。

轨道交通如何做到省时和便利是关键，李亮亮认为，要构建衔接顺畅的网络结构，从纵向空间上

来看，要构建地面、地下、高架等多层次交通结构，同时提高轨道交通的旅行速度。

他进一步解释，当低运能轨道交通旅行时速达到30公里和25公里时，对应的站外步行接驳时间为10分钟内和5分钟内，低运能系统在各类城市中均具有竞争力；同时，当旅行时速达到31公里和26公里时，站外自行车接驳在15分钟内和10分钟内，低运能系统在各类城市中也具

有竞争力。

就低运能轨道交通系统未来发展，李亮亮称，在存量发展阶段需要更加精细的线路规划，这包括选择合理的制式和运能，减少政府投资和补贴压力，缩短客流培育期；要做好线路衔接设计，提高客流服务效率。

以西安高新区云巴为例，李亮亮认为，成熟区的客流效应明显，2024年8月12日至11月15日西安高新区云巴累计客流240万人次，日均客流2.5万人次，客流强度0.15

万人次/公里。

“通过技术创新、设计优化和标准支撑，低运能系统项目直接工程费完全可以压缩到1亿元/公里以下。”李亮亮说。

低运能轨道交通系统是指服务于城区、外围组团、工业园区、旅游景区等高峰小时单向最大断面客流在0.5万—1.0万人次的城市轨道交通系统，包含有轨电车系统、导轨式胶轮系统、电子导向胶轮系统和悬挂式单轨系统四种制式。

推动平台经济健康发展 国常会强调常态化监管

本报记者 谭志娟 吴婧 北京报道

平台经济再迎政策部署。

近日,国务院总理李强主持召开国务院常务会议,研究推动平台经济健康发展有关工作。

会议指出,发展平台经济事关内需、稳就业、惠民生,事关赋能实体经济、发展新质生产力。

北京市社会科学院副研究员王鹏在接受《中国经营报》记者采访时表示,当前,平台经济

已经成为经济稳定向上发展的重要支撑力量。国常会研究推动平台经济健康发展,不仅有

助于当前经济的稳定和增长,更为未来的经济发展奠定了坚实的基础。

增强政策联动性

国常会提出,要强化平台经济领域数据要素供给,促进数据依法有序跨境流动,增强平台经济领域政策与宏观政策取向一致性。

近年来,平台经济被决策层多次提及。在2020年国家针对平台经济出现的问题进行集中整治后,2022年7月政治局会议提出“要推动平台经济规范健康持续发展”。

2022年中央经济工作会议提出“支持平台企业在引领发展、创造就业、国际竞争中大显身手”。之后,2023年4月政治局会议提出“要推动平台企业规范健康发展,鼓励头部平台企业探索创新”。

所谓平台经济,主要是一种基于数字技术,由数据驱动、平台支撑、网络协同的经济活动单元所构成的新经济形态。作为一种新的经济形态,平台经济是实体经济和数字经济深度融合的重要载体。

过去几年,平台经济已经成为中国经济发展的主要推动力。以消费电商为例,根据国家统计局的统计,今年1月至10月,全国网上零售额12.4万亿元,同比增长8.8%,其中实物商品网上零售额10.3万亿元,同比增长8.3%,占社会消费品零售总额的比重达25.9%。

今年8月,工业和信息化部部长金壮龙在署名文章中指出:“加快完善平台经济、数据等重点领域基础性制度,充分激发平台、数据等资源要素活力,为实体经济和数字经济深度融合提供坚实保障。”

工业和信息化部的数据显示,目前我国已培育340余家有影



响力的工业互联网平台,标识注册量突破6000亿个,服务超45万家企业。

在这样的背景下,国常会提出:要强化平台经济领域数据要素供给,促进数据依法有序跨境流动,增强平台经济领域政策与宏观政策取向一致性”作为重要要求受到业内关注。

王鹏认为,这一提法表明,相关部门在制定和执行平台经济相关政策时,需要与国家的宏观政策取向保持一致,进而才能实现政策之间的协同和共振。

强数据新要素的供给,以数据之力,推动中国经济的发展,也可以推动新质生产力的发展。“跨境流动有助于平台企业利用好国际资源,积极拓展海外市场。”

此外,会议提及的“增强平台经济领域政策与宏观政策取向一致性”作为重要要求受到业内关注。

王鹏认为,这一提法表明,相关部门在制定和执行平台经济相关政策时,需要与国家的宏观政策取向保持一致,进而才能实现政策之间的协同和共振。

在王鹏看来,平台经济作为一种新经济形态,如果政策之间存在不一致或冲突,可能会对经济发展产生负面影响。“因此,增强平台经济领域政策与宏观政策取向一致性,有助于确保政策的有效性和针对性,推动平台经济在正确的轨道上健康发展。”

统计显示,近年来平台经济的地位和作用日益凸显。公开数据显示,平台经济吸纳了超过2亿灵活就业人员。

中国成为全球农业市场“稳定器”

本报记者 索寒雪 北京报道

“我们从巴西进口的大豆在增加,从周边国家进口的大豆也在增加。”华鸿投资有限公司董事徐建飞近日向《中国经

营报》记者表示。徐建飞从事大豆贸易近30年,曾在央企担任贸易领域负责人,并代表央企考察过多个大豆出口国。“当前,农产品过多依赖某一个发达国家的格局,正在被打破。”

徐建飞说。

“目前全球农业面临的风险挑战比30年前更加严峻,粮食安全不稳定、不确定、难预料因素显著增多。中方愿与各国加强合作,以确保粮食安全为底

线,维护全球农业产业链供应链韧性。”11月25日,在第十五届农业贸易政策国际会议即第二届进博会首场专题活动上,农业农村部副部长张治礼在致辞时表示。

推动多边农业贸易

在维护以世贸组织为核心的多边贸易体系方面,中国建设性地参与了多边农业贸易规则的谈判,并推动逐步优化贸易规则制度,协调将农业农村发展作为国际议程的优先重点,推动构建更加公平的农业贸易秩序。

近年来,全球农业的不确定性影响逐渐显现。

“现在供应链卡点、堵点增多,影响了农产品与贸易的可获得性。”农业农村部相关负责人向记者透露,“近年来,部分国家频繁出台出口限制政策,巴拿马运河航运成本增加,这些都影响了农产品在全球的有序流通和分配。”

联合国多个组织联合发布的《2024全球粮食危机报告》也指出,2023年仍然有59个国家和地区约2.82亿人口面临严重的粮食不安全问题,且随着地缘冲突、极端天气等负面因素加剧,情况有可能进一步恶化。

更严重的是,全球农业增产

稳定的风

据了解,全球约有1/3的土壤出现不同程度的退化,超过60%的灌溉性农田水资源严重缺乏,每年至少损失1亿公顷健康高产的土地,稳产增产的难度持续加大。此外极端天气频发,部分主产国农牧业减产严重。

利用农业贸易解决不同国家面临的农业问题,是“再全球化”进程中推动农业合作与发展的重

头、粮食安全形势面临风险,但中国农业贸易规模保持稳定增长,农业贸易自由化水平不断提升,使中国成为全球农产品市场运行的“稳定器”,为推动“再全球化”作出积极贡献。

在维护以世贸组织为核心的多边贸易体系方面,中国建设性地参与了多边农业贸易规则的谈判,并推动逐步优化贸易规则制度,在20国集团、金砖国家、上合组织等多边框架下,协调将农业农村发展作为国际议程的优先重点,推动构建更加公平的农业贸易秩序。

除此之外,通过数字化赋能农业也成为行业的主旋律。

“数字化正在推动我国农业高质量发展。”中国农业大学国际学院院长、国家数字渔业创新中心主任李道亮表示。根据他的统计,通过数字化转型,中国农产品产量可以实现数十倍的增长。

李道亮举例称:“我们建设了一个鱼菜工程智能工厂,上层种菜,下层养鱼,然后把鱼的粪便变成菜的基质,这样可以形成一个循环农业。”

南京农业大学钟山首席教授、国际食品与农业经济研究中心主任朱晶表示,在农业服务贸易领域里面,数字化是赋能农业服务贸易向外拓展的一个重要抓手。

推动农业绿色转型

2021年全国农药使用量为24.8万吨,连续6年保持负增长。科学用药技术大面积推广,绿色高效农药加快应用,农药利用率稳步提升,2021年三大粮食作物农药利用率达到41.8%。

副主任张宪法表示,随着化肥使用量的持续下降,化肥的利用率持续提高。“一增一减”的数据变化也反映出我国在科学施肥、精准高效方面取得的成就。”

根据国家统计局的数据,2023年全国农用化肥施用量5021.7万吨,较2015年减少1000.9万吨,减少16.6%,连续8年

保持下降趋势。

中国农业科学院和中国农业绿色发展研究会联合发布的《中国农业绿色发展报告2023》也显示,2022年,全国水稻、小麦、玉米三大粮食作物的化肥利用率和农药利用率分别为41.3%、41.8%,总量下降、农业绿色发展水平提升。

张宪法表示,2021年全国农

药使用量为24.8万吨,连续6年保持负增长。科学用药技术大面积推广,绿色高效农药加快应用,农药利用率稳步提升,2021年三大粮食作物农药利用率达到41.8%。

国家统计局数据显示,2023年中国粮食总产量达到6.95亿吨,实现了“二十连增”,这为全球粮食市场提供了坚实的供给基础。

健全相关监管制度

要建立健全平台经济相关法律法规体系,明确平台企业的责任和义务,保护消费者和劳动者的合法权益。

值得一提的是,上述国常会还提出,要规范市场竞争秩序,健全常态化监管制度,推动平台企业规范经营、有序竞争、提升质量,促进各方主体互利共赢。

王鹏认为,规范市场竞争秩序,健全常态化监管制度是保障平台经济健康发展的关键举措。平台经济在快速发展的同时,也面临一些问题和挑战,比如无序扩张、不正当竞争、数据安全和隐私保护等。

“根据我们的调查,目前部分平台企业为了快速占领市场,采取过度补贴、价格战等不正当竞争手段,这导致市场秩序混乱。此外包括大数据杀熟、限制竞争等行为,也损害了消费者权益和公平竞争的市场环境。”王鹏认为,当前需要正视平台经济存在的问题和挑战,并采取有效措施加以解决。

为此,王鹏建议,要加大对平台经济领域的监管执法力度,对违法行为进行严厉打击,维护市场秩序和公平竞争。

据悉,当前平台经济产生的中小微企业是促进就业的重要渠道,为年轻人和中低收入群体创造了大量灵活就业和高收益兼职岗位。“平台经济能降低信息不对称,有助于公平竞争和资源优化配置,进而为消费者提供更高品质、更实惠的产品和服务。”

吴双/制图

谈及如何加强数据安全和隐私保护问题时,王鹏认为,应建立健全数据安全和隐私保护机制,加强对平台企业数据收集和使用的监管,确保用户数据的安全和隐私。另外,要建立健全平台经济相关法律法规体系,明确平台企业的责任和义务,保护消费者和劳动者的合法权益。

2023年,《中华人民共和国个人信息保护法》发布,此后多部规范个人数据应用的法律法规相继出台。在此基础上,数据安全和个人信息保护的基础性法律体系也在逐步夯实。

“数据安全、信息隐私和推荐算法等方面,平台企业过度使用数据和推荐算法,会侵害用户权益。”

在盘和林看来,由于平台有信息优势,对竞争对手来说,一定程度上限制了公平竞争。“因此,监管制度要能够促进平台企业有序经营,提高市场竞争的公平性,实现互利共赢,将平台企业的短期优势转变为长期竞争力。”

业界普遍认为,对于平台企业来说,如何在依法依规前提下,充分利用技术、人才、数据等方面的优势,形成高效能、高科技、高质量的新质生产力,不仅是监管部门的要求,也是推进平台经济持续健康发展的主要抓手。

一眼快讯

许家印再传新消息

11月26日,中国恒大在港交所发布公告称,由于本公司未能根据广州法院发出的执行通知书履行相关给付义务,广州法院对本公司及许家印采取限制消费措施,限制其在高消费领域的非生活或工作必需消费行为。

农夫山泉再辟谣

11月27日,农夫山泉官方微博再次发布辟谣声明,并对网传农夫山泉不是中国公司一事回应;迄今为止,农夫山泉及养生堂集团旗下没有一家在开曼群岛注册或被外资控制的公司。农夫山泉于2020年在中国香港上市后,流通部分在港股市场可自由交易,但比例较小。

快手宣布废止退款不退货规则

11月28日,快手电商发布公告称,因业务内容调整,经平台综合考虑决策,废止“退款不退货服务”。对于已开通“退款不退货服务”的商家,平台将在12月2日前终止向商家提供该服务,商家可在12月2日前主动解约,届时到期未解约商家平台会自动终止合约。

纵目科技停发薪资?

国内自动驾驶公司纵目科技近日召开全员会,因业务未达预期,自11月起停发工资,只发基本生活费。对于上述消息,对方工作人员回应称:“这个情况基本不属实。”该工作人员表示,目前公司正常运转,员工的社保公积金也在正常缴纳。

同花顺子公司总经理被监管约谈

浙江证监局11月25日披露,浙江同花顺软件有限公司总经理赵远因公司存在多项违规行为而受到监管谈话的监督管理措施。经查,该公司在营销宣传中使用部分客户成功案例和业绩展示,且未提供足够的风险提示。此外,部分营销和服务人员存在夸大和误导性宣传。

董宇辉不再担任与辉同行执行董事

天眼查App显示,11月24日,与辉同行(北京)科技有限公司发生工商变更,董宇辉由执行董事、经理变更为董事、经理。该公司成立于2023年12月,法定代表人为董宇辉,注册资本1000万元人民币,由董宇辉全资持股。

沪苏湖高铁正式开通进入倒计时

沪苏湖高铁是连接上海、江苏苏州、浙江湖州的重要高铁线路。该线路于2020年6月开工,从今年11月23日起开始试运行。沪苏湖高铁开通后,上海虹桥站至湖州站最快将缩短至1个小时左右,新建上海松江站至新建湖州南浔站间最快半小时内即可到达。

吴双/制图

多方博弈新通道方案 广深高速磁悬浮要来了吗？

本报记者 孙丽朝 北京报道

近日，一则关于“广深磁悬浮什么时候开始建”的问题发布在人民网政府留言板，此后深圳市发改委的回复引起人们关注。

根据深圳市发改委的回应，广深磁悬浮作为规划预留京广深战略通道的一部分，是广深间设

广深两地客流需求持续提升

近两年，广深港高铁和广深铁路客流量持续提升，节假日期间两条线路更是一票难求。

在回复网友答复中，深圳市发改委表示，省、市政府高度重视双城间的发展联动，规划包括高速磁悬浮、高铁、城际等多种制式的轨道通道服务广深间的交通联系，同步也在加快广深第二高铁、广深中轴城际等线路的规划建设，优化提升广深间的交通出行便捷性。

目前，广深之间已开通3条客运铁路（1条高铁和2条城际铁路），分别是广深港高铁、广深铁路和穗莞深城际。其中广深港高铁是从深圳北站至广州南站；广深铁

路是从深圳站至广州东站；穗莞深城际是从深圳机场站至广州东站。

近两年，广深港高铁和广深铁路客流量持续提升，接近广东省政府人士对记者表示，节假日期间两条线路更是一票难求。但是，穗莞深城际因耗时久、车次少且部分站点距离市中心较远等因素，上座率一直不高。

“当前广深之间3条铁路只有广深港高铁时速可以达到350公里/小时，其他两条线路时速较低。虽然广深港高铁速度较快，但在广深港高铁规划阶段，为照顾佛

山市客流需求，始发广州南站距离佛山较近，距广州核心区较远，这也就导致广深港高铁难以满足广深两市中心间的快速联系需求。”一位接近广州市政府人士对记者表示。

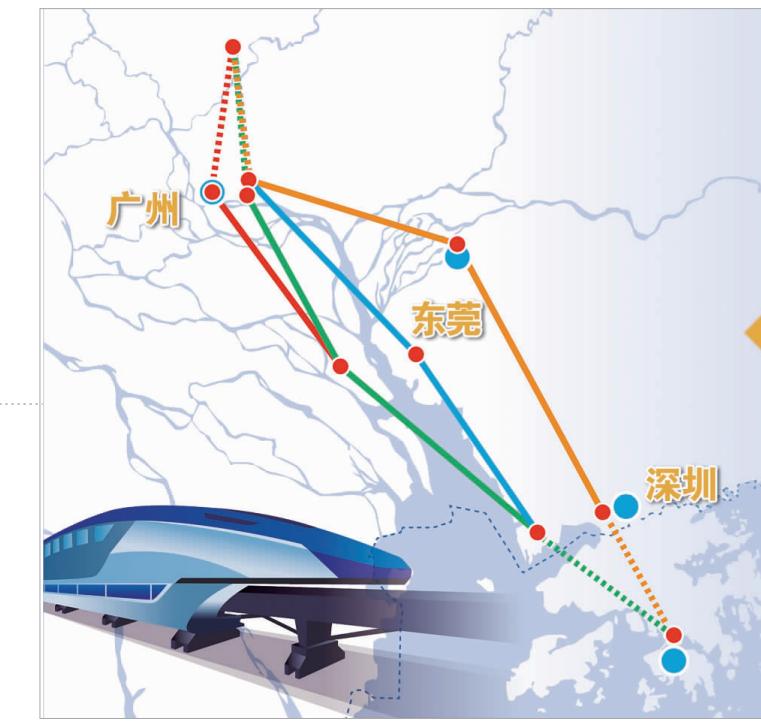
对于该问题，有网友在人民网政府留言板上表示，从深圳北到广州南的火车票非常紧张，如果选择合适的出发时间需要提前一周以上抢票。而选择从深圳北到广州东的线路则需要花费更长的时间，通常要一个小时以上，给通勤带来很多不便。

对于广深第二高铁，积极性最高的是途经的东莞市，建设广深第二高铁可以为东莞市带来更有辐射力的高铁新枢纽。

同。上述接近广东省政府人士对记者表示，广深两地则希望能优先建设可以不依靠铁路部门、能够自主运营的广深中轴城际。

广州是中国最早探索城际铁路自主运营的城市。2020年11月30日开通的广清城际和广州东环城际均由广州地铁集团自主运营。广东地铁集团人士对记者透露，2025年之前，广州地铁集团将自主运营粤港澳大湾区内约700公里的城际铁路线路。

深圳地铁也将城际铁路自主运营提上日程。近两年来，深圳



深圳市发改委表示，省、市政府高度重视双城间的发展联动，规划包括高速磁悬浮、高铁、城际等多种制式的轨道通道服务广深间的交通联系。

拟建设三条城市新通道

- 广深第二高铁
- 广深中轴城际铁路
- 广深磁悬浮
- 均途经东莞、广州和深圳

谢楠/制图

城际铁路更利开设直达列车

对于城际和高铁两个建设方案，多位受访专家均更倾向于城际铁路。

轨道交通以车辆与线路接触方式划分，可以分为“轮轨式”和“磁悬浮式”。高铁和城际铁路使用轮轨式技术。磁悬浮技术是指利用磁力克服重力使物体悬浮的一种技术，时速600公里以上的磁悬浮技术通常被称作高速磁悬浮。

多位广深两地地方政府人士对记者表示，目前高速磁悬浮技术尚不成熟，短期内不可能开建。然而，即便未来高速磁悬浮技术成熟之后，是否适用于广深之间，也有待商榷。

可持续交通创新中心国家高端智库研究员、北京交通大学经管学院副教授王超对记者表示，一方面，高速磁悬浮的技术经济特点决定了只适合长距离交通联络，广深100多公里的距离，建设高速磁悬浮是一种极大的浪费；另一方面，目前高速磁悬浮无法形成网络效应，一条单独制式线路在两个大城市之间，无法与其他轨道交通共享资源和互联互通，从运营上非常不划算。

对于城际和高铁两个建设方案，多位受访专家均更倾向于城际铁路。一位地方铁路局负责运

营的专家对记者表示，高铁线路通常跟干线铁路连接更紧密，长途车次更多，高峰时期无法在广深之间开设更多点到点直达列车。城际铁路可以在广深之间开设更多直达列车，满足两地更多出行需求。

交通与发展政策研究所(IT-DP)东亚区首席代表刘岱宗则建议，广深之间可以考虑建设中国高标的“四网融合”示范线，类似伦敦地铁伊丽莎白线的超级地铁。在同一条轨道上实现地铁、市郊铁路、区域快线和高铁的融合。

伦敦2022年新建成的超级地铁伊丽莎白线全长118公里，共设置41座车站，西起希斯罗机场，东至阿比伍德，连接伦敦和伯克郡、白金汉郡、埃塞克斯郡，是一条从东至西贯穿伦敦全城的地铁干线。

在刘岱宗看来，广深建设超级地铁，可以效仿伦敦地铁伊丽莎白线的运营模式，在市区每1—2公里设置一站，在郊区每5—10公里设置一站。市区部分按照地铁模式运行，郊区部分按照市郊铁路模式运行，从而真正实现“四网融合”。

前10月铁路投资完成6351亿元 为历史同期最高

本报记者 路炳阳 北京报道

年终岁尾，铁路固定资产投资仍在加速增长。

2024年前10个月铁路投资完成6351亿元，同比增长10.92%，其中10月份完成739亿元，同比增长16.01%。中国国家铁路集团有限公司（以下简称“国铁集团”）近日发布上述数据。

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。一季度、上半年和三季度，铁路投资增速分别为9.90%、10.61%和10.31%，前10个月以接近11%的增速再创今年增幅新高。

国铁集团方面称，进入10月以来，一批重点工程项目取得积极进展，宣城至绩溪高铁正式开通运营，潍坊至烟台高铁建成通车，集宁经大同至原平高铁全线进入联调联试阶段，怀柔至大兴城际铁路廊坊北至大兴机场段、荆门至荆州高铁进入运行试验阶段。

前10个月，铁路投产新线2274公里，比前三季度再增加454公里。目前，全国铁路营业里程超16万公里，其中高铁超4.6万公里。国铁集团方面称，目前铁路建成投用客运车站超3300座，其中高铁车站超1300座，年发送旅客近30亿人次。

国铁集团人士对《中国经营报》记者表示，2024年国铁集团计划将投产新线1000公里以上，当前

全国铁路投产新线实际里程已经翻番既定目标。“预测到今年年底，全国铁路新建里程有望突破2400公里，其中高铁里程有望突破1600公里，铁路建设已经超额完成全年任务。”

虽然铁路投产新线大幅超过年初既定目标，但全国铁路新建里程总体呈逐年下降态势。

据记者统计，2019年至2023年，全国铁路投产里程分别为8489公里、4933公里、4208公里、4100公里和3637公里。这意味着，即便今年铁路投产新线完成2400公里，投产新线总体形势仍呈明显下降趋势。

对于2024年铁路投资目标，上述国铁集团人士对记者表示，前10个月铁路完成投资额是史上同期最高，2024年最后两个月，铁路投资仍将延续这种趋势，并有继续加速可能，全年铁路投资有望接近8300亿元。

截至目前，铁路年度投资峰值为2010年，国铁集团前身原铁道部当年固定资产投资高达8426.52亿元。2014年至2019年铁路投资均超过了8000亿元大关；进入2020年后，铁路投资开始下滑，四年均未超过8000亿元。

一位铁路资本市场人士对记者表示，从以往规律看，第四季度，尤其是最后两个月通常是全年铁路投资最高峰。以2023年为例，当年11月完成投资681亿元，同比增长9.13%；而最后一个月，投资更是

高达1238亿元，同比增长8.12%。“如果今年仍能延续这个趋势，铁路投资有望超过史上最高2015年的8238亿元，成为近十年来投资最高峰。”该人士说。

伴随铁路投资的快速增长，铁路货运能力也在持续增强。“预计今年铁路货运任务将超额完成，国家铁路货运量或接近40亿吨，创历史新高。”国铁集团人士说。

数据显示，今年前10个月，全国铁路完成货运发送量42.61亿吨，同比增长2.11%，其中9月完成4.55亿吨，同比增长4.12%。从数据来看，无论是全国铁路还是国家铁路，前10个月的运量增幅都是今年以来的最高峰。

据悉，今年上半年，国家铁路货运量曾一路下滑，共完成货运发送量19.23亿吨，为3年来同期最低。从下半年开始，国家铁路货运量数据开始由负转正，前7个月国家铁路货运发送量增长0.13%，至前三季度，增幅扩大至1.00%。

根据国铁集团目标，2024年，国家铁路预计完成货物发送量39.31亿吨，同比增长0.54%，不过，从前10个月数据看，已经完成全年任务目标的83.46%。

统计显示，2023年，国铁集团完成货物发送量39.1亿吨，同比增长0.26%，创历史新高；完成旅客发送量36.8亿人次，同比增长128.57%，较2019年增长2.82%，亦创历史新高。

商学院

2025 年

打造一座没有围墙的商学院

征订现已开启

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

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

扫码购买

网络荐股“李鬼”乱舞

本报记者 郭婧婷 北京报道

“两个月前，有人通过社交平台私信我，说他是证券公司的，有内部消息可以赚钱，称他们证券从业者和家属都有备案，没办法炒股，随后把我拉进一个群，每天会推荐分析三只股票，最开始经常会有股票涨停，每天都有群友晒高收益，慢慢我就开始心动了。”家住成都的张照(化名)向《中国经营报》记者表示，他的噩梦也是从这心动的一刻开始。

张照回忆说，这个自称券商内部员工让他下载该机构的APP炒股，称

出没于微信、QQ、抖音、快手等平台

不法分子利用“AI换脸”“AI换声”等技术假冒证券公司首席经济学家、分析师等，获取投资者信任，骗取投资者钱财。

近期，中信建投、中银证券、国盛证券、川财证券、银河证券等20余家公司纷纷发布公告提醒，不法分子利用各种手段假冒券商工作人员，通过微信、QQ、抖音、快手等多个平台，以提供精准投资咨询建议、承诺高额收益回报等诱饵，诱骗投资者参与非法证券活动。

记者梳理骗局套路发现，不法分子以“开通机构快速交易通道账户”“开户即可参与打新”“新股中签”等为噱头，诱导投资者开通机构账户、下载假冒交易软件、缴费入金、参与非法证券活动。

不法分子甚至冒用券商之名举办“财富大会”，宣称证监会前主席、著名经济学家、明星公募基金经理、私募游资代表、知名股评人等经济界“半壁江山”都将出席，参会条件需要成为机构梯队成员。而要成为机构梯队成员，则须通过大额转账交易才可实现。

更有甚者，在投资者进入骗局无法提现时，不法分子编造证监会、上交所文件企图蒙混过关。比如，有不法分子冒充川财证券员工，通过社交APP联系投资者，用利益诱导投资者下载仿冒川财证券交易软件的“不明”APP并转入资金。在客户转入资金后，编造川财证券因被监管处罚导致出入金受限，客户须限期缴纳罚款并参与私募投资方可解除限制。为了取信投资者，不法分子甚至伪造了一份中国基金业协会的处罚公告。

此外，技术手段也被应用在骗局中。有不法分子利用“AI换脸”“AI换声”等技术假冒证券公司首席经济学家、分析师等，获取投资者信任，诱

可以带着他打新股包赚多少倍，机构则从中收取一定比例的服务费。为了进入群里高级别梯队，他从投资1万元开始，逐渐加到60万元，直到发现账户没有办法提现，才惊醒自己进入了“杀猪盘”骗局，钱已经被快速转到境外账户。

同张照一样，很多受害者的经历如出一辙：自称证券从业者在社交媒体私信一聊天软件交流一加入理财群(自称证券公司理财群或经济学家大师课)一下载APP一逐步加仓打新股一无法提现一钱被转走、东窗事发。

记者采访了解到，近期随着A股行情变好，投资者情绪逐渐高涨，一些不法分子也开始趁机出动。其假冒券商、分析师、学者等身份进行非法证券活动，可谓“李鬼”乱舞，严重损害了投资者的合法权益。

9月下旬以来，多家券商和学者发布公告集体打假，记者梳理发现，假冒的身份主要为三类：一是假冒经济学家、首席(经济学家、分析师)或工作人员进行投资咨询与荐股；二是假冒公司名义诱导下载假冒交易软件；三是假冒学者开设所谓学堂进行非法活动。

如何防范荐股诈骗

- ◆ 1.认真辨识主体资格，比如去中国证监会、证券协会、期货协会等官网查询合法证券期货基金经营机构及其从业人员信息。
- ◆ 2.辨识营销方式，宣称“稳赚不赔”的投资都需要警惕。
- ◆ 3.切勿登录非法证券期货基金网站。
- ◆ 4.辨识收款账号，如果收款账户为个人账户或与该机构名称不符，切勿转账汇款。
- ◆ 5.如果某一项投资建议承诺超高回报且无风险，很可能都是虚假信息。
- ◆ 6.谨慎对待网络上的荐股直播、群聊信息等。对于一些要求付费获取所谓“内部消息”或“独家策略”的行为，要保持高度警惕。



刘洋/制图

导其下载非法APP，骗取投资者钱财。

清华大学国家金融研究院院长、金融学讲席教授田轩有过被不法分子冒充身份，开设所谓“五道口讲坛”“网络投资推介”等非法证券活动的经历。谈及如何发现自己的身份被冒用，田轩向记者回忆道，两个月前，几位热心群众在社交群组收到不明来源的荐股信息，并发现了冒用行为，他们通过邮件、微信主动联系到他本人，以发送截图的形式，告知在某些平台上看到以其名义进行的非法荐股活动。

“在接到举报信息的第一时间，我按照单位相关管理规定进行了舆情信息上报，我所在的清华大学五道口金融学院也第一时间在官网和自媒体渠道公开发表严正声明，明确表示对此类行为的强烈谴责并保留追究其相关法律责任的权利。同时，我个人也向公安机关报警，积极配合警方进行调查。”田轩表示。

像田轩这样被冒用身份的经济学家不在少数。10月份，中银证券发布公告，揭露不法分子假冒其全球首

席经济学家管涛在“有度”APP向投资者非法推荐股票的行为。同月，川财证券首席经济学家陈雳的身份也被冒用，冒用者在群组中自称“老陈”，头像为陈雳在证券从业协会官网可查询到的证件照。“老陈”称，通过“川财资管”进行新股申购，中签率100%，仓位越大中签的份额就越多。事实上，川财证券交易软件只有一款，名为“川财明佣宝”，而非“川财资管”。

“每次都直接公开辟谣警示并报警，投资者一定要仔细甄别，包括是不是正规的证券公司、交易软件、专家本人。”陈雳向记者表示。

记者采访了解到，名为“某某某”内部指导拉升群、“乘风破浪群”“日进斗金”“某某某学堂”的聊天群组，群友们每天会在群里打卡，交流“躺赚”心得。

值得一提的是，在有“李鬼”身份背书后，交易APP成为诈骗环节重要的一环，这类APP图标与正规证券公司APP图标相差无几，名称也极其相似，一时间难以直接辨别。

拐点是否来临？

今年四季度和明年的息差趋势如何？息差拐点是否来临？当前，商业银行息差承压情况仍在。而展望未来，业内分析认为，净息差压力有望逐步缓解。“国内逆周期调节政策效果逐步显现，经济稳步复苏，带动金融服务需求回暖，金融市场情绪回暖，存款定

期化问题有所缓解，金融资产估值逐步修复。降准、降息、银行存款产品重定价等，均有助于稳定银行负债成本。此外，银行积极优化资产负债结构，推动息差缓解。”光大银行(601818.SH)金融市场部宏观研究员周茂华表示。

下降1个基点，较2023年四季度下降16个基点。与此同时，商业银行平均资本利润率、平均资产利润率也都呈现下降趋势。分机构来看，大型银行、城商行、民营银行、外资银行三季度净息差分别为1.45%、1.43%、4.13%、1.44%，分别较二季度下降1个、2个、8个、2个基点。其中，城商行净息差仍然为各类银行中最低。净息差是衡量银行盈利能力及经营效率的核心指标，备受各方关注。自2022年以来，商业银行净息差逐年下降，目前已经处于历史低位。必须充分认识到，净利息收入仍是当前和未来一段时间银行主要收入，应采取更多措施将银行净息差维持在合理水平。这并不是为了维护银行业自身利益，而是具有多方面的必要性。

近日，上海银行(601229.SH)接受长江证券、浙商证券、海通资管等机构调研，被问及如何应对四季度息差压力以及后续有何措施时，该行方面表示，在负债端，加强存款付息成本管理，积极拓展低成本存款，推动长期限存款向中短期转化，结合市场利率变化，动态调

整存款定价策略，推动降低存款付息率；在资产端，积极贯彻国家宏观政策导向，支持实体经济和居民消费融资需求，加快信贷投放，特别是加大重点领域、重点区域的贷款投放力度，改善资产结构和信贷结构，减缓利率下行对资产收益率的影响。

紫金银行(601860.SH)在接受国联证券、山证资管、长江期货调研时表示，将着力通过负债结构调整、降本增效以及非息收入提增提升盈利水平。资产端，坚持做小做散，强化差异化定价管理，通过扩大规模以及综合营销方式，提高综合收益。负债端，加强结构调整，注重新增存款期限结构的变化，紧跟市场行情，适时调整优惠利率。同时，持续推动降本增效工作，拓展中间业务和轻资产业务规模。

今年四季度和明年的息差趋势如何？息差拐点是否来临？

目前，杭州银行(600926.SH)在接受机构调研时表示，得益于负债端成本措施取得成效，三季度以来该行净息差较上半年基本企稳，预计年内净息差将短期企稳。考虑新发放贷款利率仍在下行、存量按揭利率下调，以及存量贷款重定价因素影响，明年净息差仍存在下行压力。

东兴证券研报分析认为，预计后续政策或引导金融机构增强资产端和负债端利率调整的联动性，贷款定价或趋于平稳，存款成本改善效果将进入加速兑现期。叠加逆周期调节政策逐步落地，经济复苏和实体需求有望逐步修复，预计银行净息差趋于稳定，明年内企稳概率加大。

对于我国商业银行而言，息差收入或是最主要的收益来源，净息差收窄直接影响商业银行的盈利能力，从而给商业银行经营带来较大的挑战。在此背景下，如何探索业务增量，维持经营稳定性至关重要。

董希淼认为，面对息差和利润下滑压力，一方面，商业银行应立足自身禀赋和优势，继续加大对实体经济特别是中小微企业的支持力度，优化金融资源配置，有的放

矢做好“五篇大文章”，努力挖掘新的增长点，坚持“量价平衡”，稳定净利息收入；另一方面，要致力于提升核心存款的吸收能力，通过产品、服务等综合经营提升客户忠诚度，持续降低负债成本。除利息收入外，还应积极拓展中间业务，例如发展财富管理业务之类高附加值中间业务，提升中间业务收入占比，形成对营业收入的有效支撑，全力减轻净息差下滑压力。

周茂华亦认为，加强负债管理，增强负债能力，拓宽融资渠道，优化信贷投放结构，减少低收益金融资产投资，拓展中间业务收入都是商业银行需要进一步加强的方向。

周茂华分析称：“银行保险业总体保持平稳，国内存贷增量政策效果释放，经济复苏动能逐步增强，房地产企稳复苏，银行经营与资产质量有望持续改善。从公布信息来看，三季度末银行业总资产和净利润同比较上半年稳中有升，不良率维持低位等，银行业经营状况略有改善，反映国内宏观经济逆周期调节效果有所释放，经济稳步复苏。此外，银行业不良率与拨备率一低一高，资本充足率保持较高水平，流动性指标平稳，银行保持盈利，反映国内银行业风险抵补安全垫厚实，经营保持稳健。”

金融支持经济高质量发展

构建差异化发展格局 推动金融与实体经济“同频共振”

访国家金融监督管理总局浙江监管局党委委员、副局长王军

本报记者 郝亚娟 张荣旺

上海 北京报道

浙江是经济大省,今年前三季度,全省生产总值62618亿元,同比增长5.4%。浙江也是民营企业的主要聚集地,在全国工商联发布的“中国民营企业500强”榜单上,浙江民营企业数量居全国第一。与此同时,浙江也在加快发展新质生产力,

推动经济结构优化和产业转型升级。

值得一提的是,2024年浙江高质量发展建设共同富裕示范区迎来三周年,也是完成共同富裕示范区第一个五年重大目标的关键之年。金融如何助力共同富裕示范区建设?落实“五篇大文章”的成效如何?近日,《中国经营报》记者专访了国家金融监督管理总局浙江监管局(以下简称“浙江局”)党委委员、副局长王军。

探索“五篇大文章”商业可持续原则

浙江局推动银行机构找准“五篇大文章”融合点、共振点,更好满足广大市场主体和金融消费者多元化的金融需求。

《中国经营报》:浙江是共同富裕示范区。在助力共同富裕方面,浙江局做了哪些工作?

王军:近年来,浙江局深入学习贯彻习近平总书记关于共同富裕的重要论述和考察浙江时的重要讲话精神,落实党的二十届三中全会会议精神,创新金融助力“扩中提低”缩小“三大差距”,提升基层治理水平的服务模式,重点推进以下六方面工作:

一是推动共同富裕政策落实,完善金融促富机制。制定支持普惠金融和新质生产力高质量发展等政策文件,推动金融“五篇大文章”融合发展。落实银行业保险业支持共同富裕示范区和山区26县高质量发展5年行动方案,联合相关部门推出普惠金融赋能县域共富项目清单。

二是加大涉农金融支持力度,助力城乡协调发展。截至2024年9月末,涉农贷款余额6.85万亿元,其中普惠型涉农贷款余额2.66万亿元,同比增长8%。推广“农户家庭资产负债表融资模式”,6月末农户建档覆盖率超70%,户均授信额度超24万元。创新农业保险种类,8月末农业保险提供风险保障525.41亿元,同比增长15.57%。

三是引导金融资源倾斜,推动山区海岛县高质量发展。建立“一县一策”清单管理机制,9月末山区海岛县贷款余额2.82万亿元,同比增长12.94%,其中聚焦服务小微企业、新型农业经营主体等重点主体

的普惠型小微企业贷款余额7911.64亿元,同比增长20.69%。推出“产业共富贷”专属融资服务机制,支持制造业项目,贷款余额2290.3亿元。

四是深化普惠金融服务,助力“扩中提低”。优化金融产品设计,完善个体工商户和小微企业金融服务,截至9月末,小微企业贷款4.52万亿元,同比增长12.08%。推出“技能共富贷”“技能共富保”,覆盖120万技能人才,授信总额超4500亿元。推动慈善信托规范发展,备案慈善信托530个,累计资助229.62万人次。优化银行理财产品服务体系,前三季度募集资金9785.58亿元。

五是提升医疗、养老保险保障,促进公共服务公平共享。优化第三支柱养老保险,推进“浙里惠民保”制度改革,2024年参保人数2957.76万人,参保率61.57%。推动长期护理保障体系建设,试点推广惠民型商业护理险,7月末政策性长护险试点参保人数约1500万人。

六是强化金融消费者保护,助力基层治理现代化。加强适老化金融服务,完善投诉渠道,提升消费者投诉化解率,设立金融“共享法庭”示范点。通过宣传金融知识和风险防范技能,提升公众金融素养与金融安全水平,助力基层社会治理现代化。

《中国经营报》:在做好“五篇大文章”方面,浙江局做了哪些工作?接下来将重点从哪些方面突破?

王军:近期,浙江局出台了《关

王军表示,民营经济是浙江的标志性力量,下一步将完善民营企业信贷制度、构建分层分类服务结构,推动金融支持力度与民营企业贡献相匹配。同时,王军还指出,在“五篇大文章”中找准发力点,形成鲜明的市场定位,构建差异化发展格局,严格按照风险可控、商业可持续原则开展“五篇大文章”业务,避免一哄而上、过度授信。

于推进金融“五篇大文章”融合发展的实施意见》,推动银行机构围绕市场需求导向、业务融合创新、机构差异发展的基本原则,立足浙江经济社会发展实际和转型需要,找准“五篇大文章”融合点、共振点,丰富金融有效供给,更好满足广大市场主体和金融消费者多元化金融需求。

一是促进业务融合发展。支持数字化绿色化协同转型发展,促进绿色金融与普惠金融深度融合,加大小微企业科技创新支持力度,满足人民群众普惠型养老需求,全面推进数字金融服务高质量发展。同时与浙江海洋金融、开放金融等特色文章相融合。

二是促进组织融合发展。要求银行机构建立健全“五篇大文章”专项领导协调机制,形成与“五篇大文章”融合发展相适应的柔性组织安排;将“五篇大文章”纳入机构战略规划和年度计划,加大总体资源配置保障力度;将“五篇大文章”纳入本单位综合绩效考核方案,保证总体指标权重适当提高。

三是营造良好发展环境。增强对“五篇大文章”新客群风险画像和新业务精细定价能力,严防以“五篇大文章”之名骗取、套取金融机构资金。在“五篇大文章”中找准发力点,形成鲜明的市场定位,构建差异化发展格局。严格按照风险可控、商业可持续原则开展“五篇大文章”业务,避免一哄而上、过度授信。

把握高水平开放机遇

浙江局引导辖内银行保险机构支持外贸“稳拓调”、助力中资企业“走出去”、服务外资企业“引进来”。

《中国经营报》:在推动金融支持实体经济方面,浙江局有哪些创新举措?

王军:近年来,浙江局立足“勇当先行者、谱写新篇章”的新使命,主动服务浙江“三大‘一号工程’”“十项重大工程”,以金融要素保障和资源配置助力经济高质量发展,推动巩固经济回升态势,履行支持地方发展的责任。

首先,聚焦结构优化,推动制造业高质量发展。浙江局优化制造业信贷结构,重点支持制造业关键领域和薄弱环节。浙江制造业贷款总量全国领先,中长期贷款近两年保持30%以上增速,余额突破2.2万亿元。推动“专精特新”及其他企业名单专项支持,累计信贷支持3680亿元。创新推广“产业大脑融资服务”“数字贷”等,推动数字经济与制造业深度融合。下一步,将聚焦产业链安全、创新发展和结构优化,进一步提升制造业中长期贷款占比。

其次,聚焦融资畅通,激发民营经济活力。民营经济是浙江的标志性力量。浙江局深化融资畅通工程,建立联合会商帮扶机制,覆盖1019家企业,授信余额1.54万亿元;通过“双保”机制发放贷款6402亿元。全面落实“一视同仁”,优化信贷尽职免责办法,提升不良贷款容忍度和绩效考核权重。下一步,将完善民营企业信贷制度、构建分层分类服务结构,推动金融支持力度与民营企业贡献相匹配。

最后,聚焦服务优化,助力投资扩需求。浙江局强化金融保障,优化服务对接“千项万亿”工程,建设“贷项通”及其他线上平台,支持重大项目融资直达银行,累计授信项目517个,金额1195亿元。推动消费信贷增长,支持住房改善、新能源汽车等消



王军

国家金融监督管理总局浙江监管局党委委员、副局长

额度820亿元,出口信保渗透率超45%。出口信保公司完成100余场培训会,批复限额办结率92%以上,新增出口信用险和海外投资险承保17亿美元。

第二,支持外贸“稳拓调”,培育新动能。结合“千团万企”拓市场行动,与商务部门联动提供随团金融顾问服务。推广跨境电商收款创新模式,实现亚马逊北美直联平台扩展至多个市场。加强专业能力建设,组建跨境金融团队优化服务,如杭州银行创新“外汇金引擎”服务,招商银行完善离岸贸易专项内控制度。

第三,助力中资企业“走出去”,优化“五项机制”。在合作机制上,推动政银、同业及国际合作,进出口银行多次参与涉外访问与交流活动;产品联动机制上,构建高效“服务网”,为39个海外项目提供综合咨询支持;风险防控机制上,强化海外投资险及其他政策性业务支持,9月末累计承保49亿美元,同比增长8.1%。推动商业保险机构加强中资企业海外保险服务;内部运行机制上,制定专项配套政策,优化激励奖惩体系,国家开发银行及其他机构设3000亿元专项信贷额度保障“一带一路”项目;专业赋能机制上,组建专业团队和专家智库,如民生银行杭州分行的“G50工作室”和宁波银行的涉外专家团。

第四,服务外资企业“引进来”,提升吸引外资力度。加强政银协作,跟踪外资招引情况,支持新项目落地。民生银行与超50%的杭州外资独角兽企业建立外币业务关系,提供政策咨询与定制服务。推动资本便利化服务,农业银行今年办理945笔资本金业务,涉及金额超2亿美元。通过类似跨境资金池的特色产品,满足企业跨境经营需求。

农银金科数字化赋能样本:聚焦四大领域 布局非银场景建设

本报记者 杨井鑫 北京报道

依托场景建平台

数字金融作为金融“五篇大文章”之一,其重要性被提升到前所未有的高度。早在2022年1月,监管发布《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》明确表示,到2025年我国银行业保险业数字化转型取得明显成效。对于三年的数字化转型目标,监管的规划是数字化金融产品和服务方式广泛普及,基于数据资产和数字化技术的金融创新有序实践,个性化、差异化、定制化产品和服务开发能力明显增强等。

为了加快科技赋能、推进数字化转型,国有大行、股份行、城商行,甚至是民营银行均纷纷打破了传统金融机构组织架构,自2015年起陆续设立金融科技子公司,而金融科技子公司则肩负着培育金融科技核心竞争力的使命。

如今,三年的转型规划时间将至尾声。银行系的金融科技子公司发展怎样?如何赋能当前金融业务?《中国经营报》记者近期走访了农业银行旗下的农银金科,详细了解金融、实体和科技三者的交织融合模式。

农银金科高级专家邹莉表示,BANK4.0的时代已经到来。银行通过布局场景金融,搭建与银行业务密切连接的非银服务体系,以各垂直场景为依托,向客户提供触手可及的金融服务,并以银行数字化对接社会数字化,有利赋能经济社会数字化转型。

农银金科成立于2020年7月28日,是农业银行“一局两中心一公司”“一局”指科技与产品管理局,“两中心”指研发中心和数据中心,“一公司”即农银金科)科技治理架构的重要组成部分,也是集团非银场景建设主力军和集团子公司信息化建设主力军,承担了“技术创新、科技输出、集团子公司服务”三大职能。

邹莉表示,农银金科的业务赋能主要聚焦在“三农”、城市政务与行业应用、企业和生活三大领域。根据农业银行的定位和发展战略,农银金科累计创新研发了农银“惠农云”数字乡村平台、“农银睿达”司库、信用村等81个成熟产品,目前场景用户总量已经突破千万。

在“三农”业务条线中,农银金科对业务的赋能涉及构建生态场景、建设农村信用体系等方面,

提供高效的金融服务助力农村经济发展。”邹莉称,“乡村振兴战略中的数字乡村工程是农业银行‘十大工程’中的一号工程,而农银金科是实施和承担部门。”邹莉表示,由于当时涉农应用场景存在小、散、慢等特点,农银金科打造了农银“惠农云”平台作为银行“三农”生态非银场景面的主要渠道,并集合了农业生产、农民生活、农村治理等各方面涉农场景服务。

2023年9月,农业银行正式推出农银“惠农云”平台。截至2024年10月初,该平台入驻的机构数量超过10万个,平台接入场景28个,订购场景数量超过12万,覆盖区县2800个,服务的基层政府单位超过6万个,服务企业客户数量接近3万个。

农银金科业务管理部相关负责人向记者介绍,为增加农村地区基础金融服务供给,农业银行在“惠农云”平台上搭建了“e推客”系统和信用村评价系统,能够有效提升银行对乡村的获客和贷款投放效率。“e推客”系统的模式是根据政策要求,农业银行与地方政府形成银政合作,在建立风险补偿机制基础上由银行向符合条件的客户发放生产经营用途的小额信用贷

款。“村委会和乡镇根据农户需求向银行推荐客户,能够精准地支持农户发展生产、增收致富。”

统计数据显示,截至2024年9月末,“e推客”系统已入驻政府和企业机构6万多个,覆盖全国31个省市、2326个县级行政区,已完成向农业银行推荐贷款108万笔,总金额超过2143亿元。目前农业银行完成授信打款32万笔,授信总额超过760亿元。

相比“e推客”系统而言,信用村评价系统也是农业银行落实乡村振兴战略的一大亮点。记者注意到,农村信用体系缺失一直是农村金融体系建设的薄弱环节。为了解决信用体系不完善问题,农业银行创新搭建了信用村评价系统,该系统已是农业银行在涉农信贷投放上与同业相比最大的特色所在。

农银金科业务管理部相关负责人表示,2020年至2022年,中央一号文件均提到了开展农村信用体系建设的目标,而农业银行则在战略目标方面要在全国建立10万个信用村,通过整村授信及其他创新模式,解决村组织信用不完善问题。信用村评价系统的底层逻辑是依靠数据手段进行信用村评定

管理及业务风险监测。该系统能够为基层政府和村民提供一套信用数据实时更新、信用主体画像精准的“一揽子”金融服务。

对于信用村评价体系的实际应用价值,上述农银金科业务管理部相关负责人列举了一个典型的例子。目前海南省有超过2600多个行政村,农村地区常住人口超过390万人,当地的产业包括旅游、渔业、热带作物种植等,农户个性化需求多种多样。由于缺少抵押、融资规模小、流程繁琐等问题,以前传统农户一直受困于融资难、融资贵、融资慢,迫切需要金融机构的针对性融资解决方案。

截至2024年9月末,海南省已评定信用村700个,评定信用用户超过3万户,农户贷款余额超54亿元。

针对信贷风险的管控,上述农银金科业务管理部相关负责人明确表示,信用村评价体系是通过大数据模型来管控风险的,评定出的信用村基本有数据支撑,有产业基础,有信用信息。截至2024年9月末,全国31个省共评定信用村超过7万个,接近全国行政村总数量的七分之一,评定的信用户超过500万户。除了在“三农”领域的应

用之外,农银金科对企业的数字化转型需求打造了“农银睿达”司库服务平台,解决企业财务管理体系复杂、资金分散等问题。通过盘活企业沉淀资金,提升资金利用率,达到降本增效的目的。目前该行司库服务平台上线的企业客户超千家,并有1300多个客户正在对接中。

据了解,根据不同的场景和需求,农银金科打造的类似平台包括薪资管家、智慧园区、智慧商圈、车主服务平台、智慧食堂、智县、智慧粮仓系统等。这些产品均是通过数字化的手段打造场景,解决企业或者个人信息孤岛问题、管理问题、效率问题等。对于农业银行来说,数字化对业务的赋能则在获客、风控、存贷款等方面提供了强有力的支持。

“下一步,农银金科的发展目标是做‘三农’领域头部系统供应商、城市与行业应用领域综合供应商以及企业和生活领域优秀供应商。”上述农银金科业务管理部相关负责人表示,我国数字经济规模由2012年的11.2万亿元增至2023年的53.9万亿元,发展空间和前景是值得期待的。

下转 B6

稳定币、RWA纷纷上马

谁在抢滩香港Web3.0风口？

本报记者 李晖 北京报道

多路内地资本正在香港寻找Web3.0世界的“入场券”。

香港金融科技行业协会会长李国樑近期频繁在中国香港、深圳、新加坡之间奔走。10月底以来，香港金融科技周、新加坡金融科技周等多个Web3.0领域重磅

论坛连续召开。他在会场的最大感受是，“普通话已经成为这些活动上重要的沟通语言”。

今年上半年起，香港金融管理局（以下简称“香港金管局”的一系列监管沙盒陆续揭开了内地资本投注Web3.0的面纱。京东、蚂蚁、众安、小米、微众以及巨头之外的跨境支付公司与中小初创团队络绎于途。

政策的开放带来了资本运作的活跃。《中国经营报》记者从香港数码港方面了解到，作为香港最大的科技企业孵化器，截至今年11月，这里已经汇聚了超过270家Web3.0概念公司，累计融资超过4亿港元，其中由中国内地创始人创办的公司已占三成。距离香港特区政府2022年10

月底发出《有关香港虚拟资产发展的政策宣言》过去两年，种种迹象显示，香港Web3.0行业发展正在进入新阶段。

香港金管局发言人在接受记者采访时透露，目前正全力推进有关在香港实施稳定币发行人监管制度的法例草拟工作，争取在今年将相关条例草案提交香港立法会审议。

巨头布阵

此次大型科技公司押注香港市场，由于与当地监管的深入绑定以及场景的相对明确，也有了些许“这次真的不一样”的意味。

今年7月，香港金管局发布了稳定币沙盒参与者名单。圆币创新科技有限公司（以下简称“圆币科技”）、京东币链科技（香港）有限公司（以下简称“京东币链”）以及渣打银行、安拟集团、香港电讯等成为首批参与机构，引发Web3.0圈之外传统商业世界关注。

圆币科技行政总裁刘宇（Rita Liu）近期颇为忙碌，她在两场股东会间隙接受记者采访时透露，在沙盒中，圆币科技将对发行的港元稳定币（HKDR）展开例如数字资产交易、跨境贸易支付等应用场景的测试，未来测试成熟以及监管放行后，计划在香港持牌虚拟资产交易所HashKey Exchange正式上线HKDR。

圆币科技目前在香港持有储值支付工具牌照（SVF），该公司由香港金管局前总裁陈德霖创办并担任董事会主席，董事名单中，包括众安在线董事长欧亚平、众安国际总裁许伟、HashKey Group董事长肖风、Dragonfly Capital管理合伙人冯波、博奇环保非执行董事郑拓及虞梵韵等多路香港和内地金融科技精英。

由于价值与某种货币或资产

挂钩，在刘宇看来，稳定币可以看作Web2.0世界和Web3.0世界的重要连接器。HKDR的优势是得到了香港监管支持，合规性明确。而稳定币公司在全球市场上，已有成熟的市场表现和商业模式。

由于港元稳定币是锚定港元1:1发行，按照香港金管局对合规稳定币的要求，必须在香港当地金融机构进行全额资产储备（Fully reserve backed）。记者注意到，作为香港第一批数字银行（即虚拟银行），今年8月众安银行披露将在上述沙盒内为圆币科技提供专属的“储备银行服务”。

未来有望挂牌港元稳定币交易的HashKey Exchange则是目前香港持牌的三家虚拟资产交易所之一，公司董事长肖风也是万向区块链的创始人和圆币科技的董事。

事实上，在今年3月，京东币链（JINGDONG Coinlink）已完成更名，其前身是京东在香港的资产管理公司，持有香港证券及期货事务监察委员会（SFC）的第1类（证券交易）、第4类（就证券提供建议）和第9类（资产管理）牌

照。公开信息显示，京东币链CEO刘鹏现任京东科技副总裁。

与京东币链结盟的是小米集团在港布局的天星银行。根据天星银行官网信息，该行将协助京东币链科技（香港）在香港金管局稳定币发行人沙盒内尝试基于稳定币的全新跨境支付解决方案。

有别于直接入局稳定币赛道，蚂蚁集团在Web3.0业态中选择了一条“数实融合”的路线。

今年8月，蚂蚁数科在香港发行了首个跨境新能源实体资产RWA（现实资产通证化，Real World Assets—tokenization）。这一项目在香港金管局Ensemble监管沙盒中进行。该项目通过区块链上发行的加密资产与充电桩的运营数据表现相挂钩在一级市场融资，项目募集的1亿元人民币用于支持内地公司朗新集团建造新能源充电桩等基础设施。

蚂蚁数科首席科学家闫莺向记者透露，在区块链上的场景有50多个，之所以选择RWA，一方面是香港Web3.0政策的支持，此外则是新能源和绿色资产是较好的资产底盘，安全性和市场认可度比较高。

微众银行在香港的全资子公司微众科技有限公司则在今年10月与摩根大通银行、R3加入Ensemble监管沙盒架构工作小组，具体参与项目尚未披露。

大公司对于Web3.0领域的布局可视为一种对“创新者窘境”的应对。上海曼昆律师事务所创始人刘红林律师长期专注Web3.0领域合规研究，在他看来，巨头总会担忧来自边缘的创新，其涉足Web3.0更多是针对下一个增长点和技术趋势的布局。

事实上，在2017年以后，很多互联网大厂均针对加密项目进行过不同程度开发，虽然在技术侧并没有太大门槛，但应用场景颇难实现商业化。据记者向一位业内人士了解，一些大厂和原生区块链公司与各级政府也合作了不少联盟链项目，但多是不温不火。此后，NFT（数字藏品）赛道同样也没有太大的火花。而此次大型科技公司押注香港市场。

由于与当地监管的深入绑定以及场景的相对明确，也有了些许“这次真的不一样”的意味。

政策加速器

对更多内地机构而言，是否能参与到香港的Web3.0浪潮中，内地监管的态度也是重要的信心指标。

机构的抢滩背后，是香港监管当局在2022年开始对Web3.0领域明确支持的政策导向。

2022年10月底，香港特区政府发布《有关香港虚拟资产发展的政策宣言》向业界明确了香港大力发展虚拟资产、打造全球虚拟资产中心的政策方向，也确立了由特区政府通过香港财库局总览，香港金管局、香港证监会跨部门监管的监管框架。

从监管态度上看，相比新加坡，中国香港的政策更加谋求发展与监管并重。在这种监管理念下，稳定币和代币化成为目前香港金管局在Web3.0领域锚定的两个重要方向。在业界看来，由于可以实现与传统金融系统交互或与现实资产的锚定，实现相对低波动的稳定价值，上述两大赛道是目前监管相对的“舒适区”。

今年3月，香港金管局正式推出针对港元稳定币的监管沙盒，以设立一个在维系金融体系稳定和推动创新之间保持适当平衡的监管制度。同月，为支持香港代币化市场发展，金管局启动全新的批发层面央行数字货币（wCB-DC）沙盒项目Ensemble。

前述主流机构参与的主要是这两个沙盒，并且实现了相当的参与深度。以蚂蚁数科为例，其不仅参与了Ensemble沙盒中的两个项目，还是Ensemble项目架构的工作小组成员。

关于在香港的布局，蚂蚁数科副总裁、中国区业务发展部总经理孙磊向记者表示，目前布局Web3.0的思路是与香港当局紧密合作，与香港金管局一起把事情做好，优先服务金融一类的优势领域。

对于更多内地机构而言，是否能参与到香港的Web3.0浪潮中，内地监管的态度也是重要的

信心指标。记者从行业机构方了解到，虽然目前内地针对虚拟资产的监管严格，但有关方面对于内地企业在香港的分支机构参与香港相关沙盒或申请牌照偏向观望而非抑制。

“对于在香港的探索我们也与内地相关监管部门进行过沟通。”一位参与金管局沙盒的机构人士告诉记者。

监管沙盒的最终目的，是尽快推动相关业务在合规安全的前提下走向市场，继而产生商业价值。香港金管局发言人向记者透露，预期今年年底起，部分代币化用例将完成测试并公布结果。若在沙盒上的用例测试成功，且各项目条件成熟，金管局将在Ensemble沙盒上进行真实结算，并为正式推出央行数字货币及新的金融市场基建定下路线图。

相关新闻

Web3.0有助经济体间价值流通

访香港数码港首席企业发展官朱美恩

本报记者 李晖 北京报道

建设国际创新科技中心，是国家“十四五”规划纲要中对香港“八大中心”的定位之一。新兴科技在香港的发展，离不开良好的孵化环境。

作为香港特区政府的全资公司，香港数码港管理有限公司（以下简称“数码港”）定位为香港数码科技旗舰及创业培育基地，近年来发展迅速，已成为香港重要的“科创摇篮”。

此前，为加快香港Web3.0生态圈发展，香港特区政府向数码港拨款5000万港元。数码港在今年5月成立了“Web3.0投资圈”（W3IC），以促进相关项目投资。近期，香港数码港首席企业发展官朱美恩接受了《中国经营报》记者专访。

《中国经营报》：香港数码港初

创公司过去一年融资规模达37亿港元，想了解这一数据中涉及Web3.0企业的融资规模有多少？

朱美恩：过去一年，数码港社群初创的融资表现出色，成功筹集超过37亿港元资金，按年增加23%，带动累计融资总额突破412亿港元。截至今年11月初，数码港Web3.0社群企业估计已累计成功融资逾4亿港元，项目投资金额由50万美元至超过3000万美元不等。

《中国经营报》：数码港汇聚的Web3.0公司中，来自内地的公司数量是多少？有哪些代表企业？

朱美恩：目前数码港汇聚逾270家Web3.0公司，除了本地及内地，亦包括日、韩、美、加等20个国家和地区。由中国内地的创始人创办的公司大约占三成。代表企业方面，有代表基础设施的公司Conflux，以及代表安全与审计的公司

Slowmist等，其创始人背景均来自内地。

《中国经营报》：目前数码港孵化发展的Web3.0企业的主要类型包括哪些？服务对象是哪类机构？

朱美恩：数码港孵化发展的Web3.0企业的主要类型分为基础设施、应用及内容与系统工具和数据分析。服务范围包括区块链链接点基础设施、跨链协议、去中心化金融、货币与支付、代币化、金融服务、安全与审计、数据分析等。

目前数码港的Web3.0独角兽企业包括香港首批持牌零售虚拟资产交易所HashKey、区块链游戏开发公司安拟集团（Animoca Brands）、Web3网络安全与审计的公司CertiK等。

《中国经营报》：香港数码港如何与全球其他国家和地区竞争，孵化方式上有哪些独特优势？



香港数码港首席企业发展官朱美恩

朱美恩：香港在“全球金融中心指数”中排名第三，亚洲居首。众多金融机构选择在香港设立区域总部或最大的区域业务，意味着Web3.0公司在此能够便捷地接触到大量潜在客户、投资者和商业伙伴。香港背靠祖国、连通国际，地理位置优越，便利内地人才跨境交流。“数码港投资者网络”（CIN）成立以来，总投资额超过25.97亿港元，较2023年增加超过5.6亿港元，增幅按年升64%。累计促成96

个项目对接，较去年增加21个项目，增加数量按年增加1.5倍。

数码港亦一直通过旗下“数码港投资创业基金”（CMF）投资数码港生态圈内高潜力初创企业并协助其引资。截至2024年9月，CMF已投资28个初创企业项目，目前CMF投资以及共同投资的投资总额已超过19.4亿港元，引资比率约为1:9。

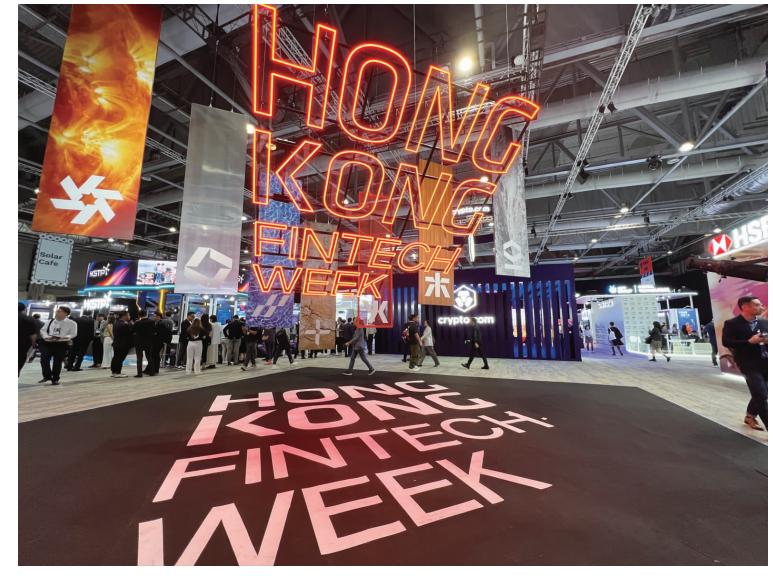
《中国经营报》：AI、大模型等技术当前在中国内地乃至全球都是风口，你们接下来在这些领域有哪些支持措施？

朱美恩：人工智能是数码港专注发展的三大科技集群之一，已经引进了包括科大讯飞、壁仞科技、百度等人工智能龙头企业，同时也汇聚了超过330家专注研发人工智能、大数据及机器人技术的初创企业及科技公司。

我们正在建设的香港规模最大的人工智能超算中心，首阶段设施将于今年年内提供服务。预期到2025年，可以提供每秒浮点运算3000千万亿次（3000P）的算力，相当于一小时可完成近100亿张图像处理。

《中国经营报》：以虚拟资产为代表的Web3.0业态在内地面临政策限制，数码港方面认为Web3.0对于实体经济或产业发展的价值是否明确？应该如何客观审慎合规发展？

朱美恩：Web3.0可促进数字资产的价值流通，对于日益数字化的经济以及经济体之间的价值流通有正面作用。中间亦要平衡由此带来的各种风险，而有效的监管至关重要。数码港积极支持监管机构的各种创新举措，包括金融科技管理局不同的沙盒计划等，已帮助产业持续健康发展。



“2024香港金融科技周”吸引了大量内地企业参与。

李晖/摄影

低空经济特许经营权可转让 地方靠“天”吃饭是否可行？

本报记者 颜世龙 北京报道

近日，济南公共资源交易中心官网发布了《平阴县低空经济特许经营权出让项目公开招标公告》(以下简称《招标公告》)，引发外界广泛关注。有评论戏称，这是平阴县将“天”卖了。

国企包了这片“天”

平阴县GDP为198.8亿元，在全市15个区县中排名倒数第五。

值得注意的是，金宇通用公司在招标公告发布当天(11月5日)刚刚注册成立，法定代表人为陈旭，注册资本2亿元，目前实缴资本为0，其唯一股东为平阴县财政局。

平阴县隶属山东省济南市，以其下辖的东阿镇“阿胶之乡”闻名。

据济南市统计局公布的《2024年前三季度区县主要经济

飞行执照驾驶等服务。合同履行期限为30年。报名时间为11月6日—11日。

11月26日，济南公共资源交易中心官网发布中标公告，显示该项目由山东金宇通用航空有限公司(以下简称“金宇通用公司”)以约9.24亿元中标。

指标》，今年前三季度济南市GDP为9675.1亿元，同比增长5.4%，而平阴县GDP为198.8亿元，在全市15个区县中排名倒数第五。

前三季度，平阴县一般公共预算收入为20.8亿元，同比下跌4.8%；地域税收20.4亿元，同比下跌13.8%；固定资产投资同比下跌0.3%；规上工业增加值同比上涨4.8%；规上工业营业收入为249.0亿元，同比下跌9.3%；规上工业利

润总额为17.6亿元，同比增长14.0%。城镇人均可支配收入为3.09万元，同比增长4.5%；农村居民人均可支配收入为1.74万元，同比增长6.7%。

记者致电平阴县委宣传部，相关负责人表示：“具体情况要联系县发改局，我们也正在了解这件事。”记者多次拨打县发改局办公电话，一直处于无人接听状态。

是好生意，也是难生意

但这里面涉及的怎么飞、谁来飞，如何盈利、如何分配利益，以及管理规则、管理手段、标准、部门协调等都不是很完善。

据《济南日报》此前报道，平阴县坐拥榆山、孝直两处机场，瞄准“低空经济”这一战略性新兴产业，随着济南低空产业示范基地、济南低空物流运营示范中心双双择址平阴，平阴县正加快推动低空经济产业链形成优势。无人机快递、低空短途出行、载人机应急救援、城市观光旅游……时下，越来越多的“低空+”场景正在平阴县上演。

不过，记者也注意到，在济南市平阴县十九届人大三次会议中，平阴县教育和体育局(以下简称“县教体局”)今年4月答复陈元德代表提出的《关于发展低空经济的建议》时表示，就平阴县目前的专业设置而言，学校尚未开设与无人机操控与维修直接相关的专业。

近四成收入来自上级政府

按预算级次划分，中央级收入11.69亿元，占总收入的16.41%；省级收入8.88亿元，占总收入的12.46%；地市级收入6亿元，占总收入的8.42%。

平阴县试点低空经济特许经营权的出让，也让外界关注其自身的地方财政收支情况。长期以来，多个地方市县的收入来源主要依赖土地出让和中央转移支付，但随着房地产市场的下行调整，部分区县财政收入受到明显影响，平阴县的探索，或也成为更多城市效仿的对象。

平阴县财政局《2023年预算执行情况和2024年预算草案的报告》显示，2023年，全县一般公共预算、政府性基金预算、国有资本经营预算、社会保险基金预算、财政专户收入，共计实现地域财政总收入71.23亿元，同比增长6.66%。

按预算级次划分，中央级收入11.69亿元，占总收入的16.41%；省级收入8.88亿元，占总收入的12.46%；地市级收入6亿元，占总收入的8.42%；区县级收入44.66亿元，占总收入的62.7%。

县教体局认为，我们了解到无人机相关职业资格证书的考取过程确实需要较大的资金投入。对于济南市工业学校的学生群体而言，他们主要来自农村和经济条件相对有限的家庭，因此，在经济上确实存在一定的压力。此外，学校目前还缺乏无人机操控与维修的专业师资和基础教学条件，这也是开设该专业所面临的现实难题。

人才只是难题之一，也不仅仅是平阴独有。武汉市“北斗+低空经济”专家库入库专家、湖北沃可智能科技有限公司创始人曹皓博士在受访时表示，低空经济产业链条非常长，涉及企业也非常多，包括各类电子元器件的生产制造、新材料，以及各类基础设施配套，如维修、起降、天气、导航等，同时还

涉及金融、保险、监管等各类行业，对经济的拉动是非常重要的。但这里面涉及的怎么飞、谁来飞，如何盈利、如何分配利益，以及管理规则、管理手段、标准、部门协调等都不是很完善。“这个行业是要看国家政策走向，以及空中交通改革的速度。从试点到推行，再到大面积推广，这是需要过程的。”

曹皓认为，各地要想把整个低空经济运营起来，要有一个过程，前期可能面临很大的投入才能把生态拉动起来。从城市角度而言，大城市和小城市各有各的玩法，大城市可能更多的是从使用场景入手来拉动产业链发展，例如快递、外卖、药品等配送，小城市可以是支线物流、飞行员培训以及飞行器制造等，这都属于低空经济范畴。

全国首例县级低空经济特许经营权转让诞生

11月26日

济南公共资源交易中心官网发布了

《平阴县低空经济特许经营权出让项目中标公告》

招标信息显示

- 项目招标人为平阴县发展和改革局
- 中标单位为山东金宇通用航空有限公司
- 项目为出让平阴县低空经济30年特许经营权
- 特许经营者在特许经营期内负责低空经济的运营和维护、提供飞行执照驾驶等服务，合同履行期限为30年，中标金额为9.24亿元

值得关注的是，中标企业为平阴县财政局100%控股

公司的成立日期与这次招投标公告发布日期为同一天

谢楠/制图

eVTOL产业迎来黄金机遇期

本报记者 陈靖斌 广州报道

近年来，低空经济和eVTOL(电动垂直起降飞行器，也被称为飞行汽车)成为业界热议的焦点。尤其是随着政策的逐步落地和企业布局的加速，行业前景更加明朗，吸引了各方关注。

2024年11月18日，在昆山举办的国际电动航空论坛上，中国航空运输协会通航业务部和无人机工作委员会主任孙卫国透露，中央空管委计划在6个城市开展eVTOL试点。试点城市初步确定为合肥、杭州、深圳、苏州、成都和重庆。此举标志着低空经济在中国的进一步发展和实践。

与此同时，亿航智能、小鹏汇天以及广汽集团等eVTOL领域的领军企业，也在加速推进产业布局和技术研发。《中国经营报》记者在采访中获悉，以上企业正积极展示其最新的技术成果，并推动低空经济的快速发展。

然而，尽管各方积极行动，低空经济的全面发展仍面临诸多挑战。北京社科院副研究员王鹏指出，在试点城市和低空经济规划的推进过程中，仍需解决一系列潜在问题，包括空域管理与协调、飞行安全保障、噪声和环境污染控制、基础设施建设与改造、法律法规的完善，以及公众的接受度等。

为了平衡中央空管委和地方政府之间的监管职责，王鹏建议，首先应建立高效的沟通协调机制，明确各自的职责范围。各方应共同制定并执行统一的行业标准和规范，并加强信息共享与联合执法，以确保低空经济的健康、可持续发展。

布局提速

近期，低空经济和eVTOL行业迎来了诸多积极信号，标志着这一新兴领域正在加速发展。

11月18日，在昆山举办的国际电动航空论坛上，孙卫国透露，中央空管委计划在6个城市开展eVTOL试点，初步确定的试点城市包括合肥、杭州、深圳、苏州、成都和重庆。

这一举措为低空经济的发展提供了新的契机，同时也意味着地方政府将在低空空域的监管中扮演更为重要的角色。根据试点文件的规划，相关航线和空域的管理将有所规定，其中部分600米以下的空域将授权给地方政府，这要求地方政府承担更多的管理和协调责任。

尽管eVTOL与低空经济密切相关，但两者并不能画等号。低

空经济的涵盖范围更广，它指的是依托1000米以下的空域，结合民用有人驾驶和无人驾驶航空器，开展的一系列经济活动。这些活动主要包括低空飞行、低空制造、低空保障以及综合服务等。而eVTOL则专指不需要跑道、可以电动垂直起降的飞行器，也被大众熟知为“飞行汽车”，是一项技术创新的代表。

值得注意的是，虽然eVTOL是低空经济中的重要组成部分，但它仅占据了低空经济的一部分领域。因此，在讨论低空经济时，我们不能仅仅局限于eVTOL技术的进展，还应关注包括飞行器制造、航空器管理、航路规划等多方面的内容。

在低空经济的快速发展中，eVTOL领域的领军企业正加快

布局，亿航智能、小鹏汇天和广汽集团等企业纷纷加大投入，推动技术研发与产业应用的双重突破。

亿航智能在近期取得了重要的技术进展。

亿航智能相关负责人向记者介绍，11月15日，亿航智能与浙江祥源文旅股份有限公司签订了合作框架协议，双方将探索将低空经济与文旅消费场景融合的产业模式。

根据协议，祥源文旅将在未来向亿航智能采购50架EH216-S或同类无人驾驶载人航空器，首批5架EH216-S将用于景区旅游观光，其余飞机将逐步部署到祥源文旅旗下的多个旅游景区。

在技术方面，亿航智能的EH216-S成功搭载了新型高能

量固态电池，并在合肥的低空经济电池能源研究院完成了飞行测试。这一突破提升了飞行器的续航能力，使其飞行时间提高了60%—90%，标志着全球首个无人驾驶载人电动垂直起降航

空器的固态电池飞行测试取得成功。

小鹏汇天同样在行业中发

挥着重要作用。小鹏汇天相关负责人告诉记者，11月13日，在第十五届中国航展上，小鹏汇天展示了其自主研发的飞行汽车“陆地航母”，并成功完成了全球首飞。该飞行器具备自动驾驶能力，能够进行“低空直线加速”、“螺旋上升”、“匀速升高”和“精准降落”等多项飞行科目。

“陆地航母”不仅是全球唯一可以将飞行器收纳于汽车后备厢

的飞行汽车，还计划在2026年实现量产交付。

此外，小鹏汇天还与来自全国多个行业的12家客户签署了飞行汽车的预订协议，订单总量达2008架，创下全球飞行汽车领域的最大订单纪录。这些订单涵盖了交通运输、旅游、地产、科技等多个行业，显示出飞行汽车市场的广阔前景。

广汽集团则展示了其自主研发的飞行汽车GOVE。负责人介绍，这款飞行器采用了陆空解耦的分体式构型，飞行舱与底盘可以自由分离或组合，满足地面行驶、空中飞行以及空地对接的多场景需求。广汽集团的飞行汽车在航展上完成了首次飞行舱精准起飞展示，显示了其技术实力和未来发展潜力。

产业迎来爆发期

随着低空经济政策逐步落地以及相关企业加速布局eVTOL，这一新兴行业正带动企业业绩超预期增长。尤其是亿航智能，在这一背景下表现亮眼，发布的三季报显示出显著的业绩突破。

亿航智能三季度业绩超预期。11月18日，亿航智能发布了2023年第三季度财报，公司单季度收入和交付量均创下历史新高。具体来看，亿航智能第三季度的营业收入为1.28亿元，同比增长了347.8%，超过了市场预期的1.19亿元，环比增长也达到了25.6%。公

司当季交付了63架EH216-S航空器，相比去年同期的13架，增长了约4倍，较第二季度的49架也有明显上升。

展望未来，亿航智能对第四季度充满信心，预计单季收入约为1.35亿元，同比增长138.5%。基于此，2024年公司预计总收入将达到4.27亿元，较2023年增长263.5%。

此外，为了进一步增强公司

的流动性，亿航智能于11月15日宣布获得超过2200万美元的战略投资，投资者包括新能源汽车动力电池系统供应商英博尔(300681.SZ)和一家中东投资机构。两家投资者均已同意锁定180天，这也使得亿航智能今年累计融资接近1亿美元。

随着资金的注入，亿航智能将在未来加大对技术研发和市场扩张的投入。

近期发布的行业报告也显示了低空经济及eVTOL产业的广阔市场前景。11月27日，中国低空经济联盟发布的《低空经济发展趋势报告》预测，到2030年，中国的eVTOL市场保有量将突破10万架，且无人机产业有望率先进入万亿规模，覆盖物流、应急抢

险、农林植保、线路巡检等多个领域。报告指出，未来几年，主要大城市的空中交通网络和地面飞行服务设施将逐步建成，eVTOL将进入商业化运营阶段。

然而，eVTOL行业仍面临技术研发上的巨大挑战。科方得智库研究负责人张新原指出，eVTOL企业在核心技术研发方面应重点关注电池技术和无人驾驶系统的突破，尤其是固态电池的研发应用。

固态电池因其更高的能量密度和更长的使用寿命，将对提高eVTOL的续航能力起到至关重要的作用。此外，无人驾驶技术的感知、决策、控制和网联技术的成熟，也将是推动eVTOL产业发展的关键。

王鹏也表示，为了实现更高效、更可持续的技术进步，eVTOL企业必须聚焦于电池技术的能量密度、充电速度、循环寿命及安全性等方面，同时加强无人驾驶系统及相关技术的研发。此外，企业还应与上下游企业加强合作，优化供应链，提升资源配置和技术服务的效率。

二手房成交量创年内纪录 成都楼市交易节奏加快

本报记者 陈雪波 卢志坤
成都报道

“我们已经买了这里的房子，都在考虑未来怎么装

修了。”近日，在成都一售楼处，一位父亲告诉《中国经营报》记者，他上个月买了新房，准备以后自己先住一段时间，再给孩子住。

近期，成都新房的成交节奏明显加快。成都市住建局数据显示，在11月1日—11月27日，成都市新房成交9990套，二手房成交量已

经达到了24108套。如此一来，成都二手房成交量同比增长了41.75%，环比增长幅度更是达到了103.72%，本月27天的成交量已经超过了

今年成交量最高的7月整月的成绩(21240套)，创下新纪录。

与此同时，在成都近几个月的土拍中，也有更多的

民营企业参与土拍并顺利拿地。有民营房企内部人士告诉记者，成都房地产市场相对稳定，新房市场也被预期看好。

“果断下手”者增加

此前，房产中介找到的挂牌房源往往标注挂牌数月。近日，被展示出的房源挂牌时间只有几天。

“最近来看房的人很多，连我们自己都很意外。”近日，成都房产中介肖谦(化名)告诉记者，不管是新房还是二手房，近期看房的人都比之前多了很多。

不同于今年上半年的犹豫不决，记者发现，最近的购房者更加果断，记者在多个售楼处遇到了在近期下手的购房者。在成都北三环的城投置地·陆家桥未来公园售楼处，一对夫妻告诉记者，他们已经支付了5万元的购房定金，下定决心买房。

“现在是买房的最好时间！”陆家桥未来公园置业顾问向记者分析称，现在政策很多，房贷利率也是历史低点。在他看来，未来新房价格还有可能上涨。他所在的项目于11月17日开盘，在开盘一周多后，相同户型房源的总价已经上调了2万元左右。

不过，记者注意到，陆家桥未来公园依然给出了总价13%的折扣幅度。以一套110平方米的房源为例，原价261.87万元，优惠后为227.83万元。记者联系了城投置地公司，该公司表示，总公司负责整个地块的布局，具体项目的情况需要向项目上了解，会帮忙转达，但记者后续未收到项目公司的回复。

记者在位于金牛区的华侨城·熙城里项目现场看到，不断有购房者在置业顾问和房产经纪人的带领下，进入样板房看房。销售案场也有四五组客户在了解楼盘详情。华

侨城·熙成里的置业顾问向记者表示，未来市场预期很好，价格不可能再低了。

在新房购买积极性增加的同时，成都二手房的出售价格也更加坚挺。肖谦向记者展示了青羊区凯丽美域小区的几套房子，“比如这套房子房东挂牌208万元，有人报价200万元房东不愿意卖。”他告诉记者，最近二手房价格也已经企稳，甚至有些房子小幅涨价。

此前，房产中介找到的挂牌房源往往标注挂牌数月。近日，被展示出的房源挂牌时间只有几天。肖谦告诉记者，有一些房东会选择在最近卖掉原来八九十平方米的房子，换成140平方米以上的大房子，看到的那些“家具家电全都保留”的房源，一般都是这种情况。

中指研究院四川公司告诉记者，11月以来，成都新房市场成交量维持高位，周度成交量稳定在40万平方米以上(10月之前周度成交量基本在10万—20万平方米)，上周(11.18—11.24)进一步冲高到60.5万平方米，市场热度稳定。二手房市场周度成交套数从10月之前的单周3000—4000套上升至单周6000套以上水平，并且出现了部分房源取消挂牌、部分房源涨价的情况。新房市场套均面积稳定在135平方米区间，二手房套均面积稳定在90平方米区间。“先租后买，先旧后新”梯级居住消费体系加快建设。

土拍市场再现民企身影

比如在今年11月19日土拍的4宗土地中，有3宗土地被民营房企拿下。

11月15日，成都的锦江林家坝33亩地块公开竞拍，吸引了包括滨江、金茂、越秀、建发、华润在内的多家房企竞拍，最终由民企润达丰滨江以约44.4%的溢价率拍得。

今年，像润达丰滨江这样的民营房企在成都拿地已经不算罕见。11月6日，成都成功出让了4宗宅地。其中高新区大源地块溢价率高达46%，楼面地价高达2.63万元/平方米，这块地共吸引华润、中海、邦泰、新绿色、远达等8家品牌房企参拍，经过80多轮举牌，最终由远达集团竞得，成交总价达20.7亿元，溢价达46%。

远达集团原是四川省自贡市的一家本土小型开发商，2021年在成都成立开发公司。当年6月，远达集团开始在成都拿地，当时溢价9.8%竞得高新区中和板块约76亩地，楼面价1.35万元/平方米，总耗资逾18亿元。2023年远达集团又拿下成都141亩地块，成交楼面价2.07万元/平方米，2024年5月远达的项目首次开盘，带装修均价达到3.9万元/平方米，122套房源开盘即售罄。

此外，今年以来，还有多家熟悉的民营房企回归了成都房地产市场。比如在今年11月19日土拍的4宗土地中，有3宗土地被民营房企拿下。其中，天府新区沙河村宗地的竞得者为锦安善造，新都区斑竹园宗地的竞得者为青

成都市一楼盘，有购房者在了解项目详情。

都合房地产，龙泉驿区十陵宗地的竞得者为成都经开及四川同协嘉。四川同协嘉背后是新希望五新，也就是新希望地产。

今年9月，贝壳旗下贝好家(成都)置业有限公司竞得成都市锦江区金融城三期H12地块，同样选择了在成都开展C2M开发模式的验证。

中指研究院四川公司指出，成都核心区域土拍市场一直保持高热，但同时也需要看到非热点区域仍大部分保持底价成交。民企积极参与核心区域土拍，反映了开发企业对于成都核心市场的普遍看好，特别是在梯级居住消费体系之下高品质改善产品的保

值增值属性。

企业的积极投资行为，得益于从中央到地方的一揽子政策加速发酵，市场信心恢复带动交易市场活跃，税费减免、盘活存量资产等一系列动作进一步改善了企业的经营局面。另一方面，成都规划管理技术规定迭新，如阳台板比从15%上升到20%、架空层设计要求更新、第四代建筑规划设计落地，使得成都未来的新房产品在得房率、公区配套、环境舒适度方面具备很大想象空间，具备产品代际优势的项目将重新定义“好房子”概念，享有市场定价权。看到产品代际迭新的机遇，也是企业积极人

市拿地的一大原因。

值得一提的是，成都市近期还专门发文规范房产自媒体领域的行为。“成都阿慧说房”“赵哥侃房”等自媒体公开使用带有“赔钱货”“没前途”“鸟不拉屎”“成都鹤岗”等形容词的地图开展直播，利用恶意抹黑区域板块的方式进行拓客引流，对成都市房地产市场舆论环境造成恶劣影响。在行业主管部门的指导下，成都市房地产信息发布行业自律专委会对涉事公司及账号的相关负责人进行约谈，并责令其立即对已发布的虚假信息进行整改，严禁再以这类恶意手段博取眼球来实现拓客引流目的。

卓越商企服务“增重”阳谋

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

目前，卓越商企服务(6989.HK)公告全资子公司深圳市卓越物业管理有限责任公司(以下简称“卓越物业”)与卓越置业订立结算协议，涉及两项资产持股主体的变更。其中，卓越商企服务拟出售深圳市卓投小额贷款有限责任公司(以下简称“深圳卓投”)的100%股权予卓越置业，同时收购卓越置业持有的上海写字楼项目50%股权以及181套商务公寓。前者出售事项交易金额约3.38亿元，后者收购事项总代价约2.51亿元。今年6月，卓越商企服务还从卓越置业手中买下上万个车位，代价约6亿元。

卓越商企服务主要从事物业管理服务，此次其剥离金融服务这一非主营业务，全力聚焦发展主营业务的举措尚可理解，但其反向收购地产资产的行为引起了市场关注。

近日，卓越商企服务方面对《中国经营报》记者表示，公司获取的上海写字楼股权将以持有为主。标的公寓价格合理且较低，未来有转售的盈利空间，项目可租、可用、可售，公司计划以出租兼转售的方式运营，并非重新进入长租公寓赛道。“两个项目都能培养公司的商业运营能力，延伸价值链。”

剥离金融服务业

每年能为卓越商企服务贡献千万元收入的金融服务业，正在成为公司前进路上的“包袱”，迎来被出售的命运。

公告显示，深圳卓投成立于2018年5月，主要从事提供金融服务，服务于卓越商企服务在深圳地区有融资需求的物业管理服务业务客户。2019—2023年，卓越商企服务来自金融服务的收入分别为约5019.4万元、4646.7万元、4129.7万元、3573.1万元、1886.8万元，今年上半年，该项业务收入约为1935.5万元。

值得注意的是，深圳卓投近年业绩波动较大。公告显示，2022—2023年及2024年前10个月，深圳卓投的收入分别为约3573.14万元、1886.77万元、3549.17万元，除税前净利润分别为约2551.16万元、191.15万元、772.93万元。截至2024

年10月31日，深圳卓投总资产约为6.53亿元，净资产约为3.38亿元。

对于出售深圳卓投的理由，卓越商企服务在公告中表示，随着公司物业管理业务在全国一线及新一线成熟并持续扩张，金融服务与物业管理服务之间的协同效应不及公司预期，与此同时，金融业务并没有带来新增的物业管理业务抑或提高公司物业客户的满意度。从财务影响上看，随着贷款市场报价利率逐渐下降，金融机构以低成本资金投放加深了贷款市场竞争，低风险优质客户更倾向于金融机构贷款，使得公司加权贷款利率持续下降，预期未来小额贷款业务的盈利会持续下降，“公司董事会留意到宏观上贷款业务的风险也在累积”。

2022年及2023年，卓越商企服务与金融服务业务部分相关的资

产回报率分别为0.55%及6.79%，远低于公司整体的资产回报率8.11%及11.92%。卓越商企服务方面表示，出售深圳卓投剥离非主营业务，聚焦发展主营业务，有利于公司的健康可持续发展，维护股东利益。公司预计出售事项不会带来任何收益或亏损。

值得注意的是，接盘卓越商企服务金融业务资产的是卓越置业，而卓越商企服务也计划在此次交易中从卓越置业手中收购资产。卓越置业由卓越商企服务控股股东李华持股30%以上，卓越商企服务董事会主席李晓平同时在卓越置业担任副董事长兼总裁。

公告显示，卓越商企服务拟收购卓越置业持有的深圳市卓越不动产投资有限公司(以下简称“深圳卓越不动产”)50%股权，该公司是一家投资控股公司，没有营运业

务，且仅拥有一家附属公司——上海天筑盛科技有限公司(以下简称“天筑盛科技”)。天筑盛科技拥有一幢位于上海五角场中心区的写字楼，建筑面积约为9.07万平方米，包含100米高主楼、50米高双子塔以及下沉式花园广场。这也是此次收购的主要核心资产，估值约18.15亿元。扣除借款及负债后，卓越商企服务对这笔收购仅需支付约1.52亿元。

交易前，深圳卓越不动产分别由卓越置业和上海万科房地产有限公司持股50%。2022—2023年及2024年前10个月，目标集团(包含深圳卓越不动产、天筑盛科技)的收入分别为约8484.68万元、9389.78万元、7588.29万元，除税前净利润分别约为2630.39万元、2488.5万元、1382.92万元。截至2024年10月31日，目标集团总资产

和净资产分别为约18.96亿元、3.03亿元。对于目标资产的质量，卓越商企服务方面对记者表示，写字楼项目地处上海五角场中心区，配套完善，出租率超过80%。

值得一提的是，卓越商企服务还将收购卓越置业位于东莞的181套商务公寓，建筑面积合计为1.2万平米，总代价约为1亿元，这笔交易附带回售条款，卓越商企服务可要求卓越置业购回全部或部分股权、资产。

根据公告，上述公寓资产是一个集商务、办公和住宅于一体的综合体项目。卓越商企服务方面表示：“标的公寓周边有高尔夫球场配套，项目有稀缺性，价格合理且较低，未来有转售盈利空间，且地处邻深环境安静，规模适中，有改造成研发中心或者数据存储中心的潜力。”

转型挑战

对于写字楼、公寓的收购，卓越商企服务在公告中表示，公司董事会认为目前商业物业价格处于低位，交易是公司以优惠价格收购高质量资产的机遇，具有资本收益潜力并可拓宽公司的收入来源，也可以通过转售获得投资收益。

项目位于公司重点布局区域，符合公司聚焦“大湾区+长三角+其他地区”的“1+1+X”战略。

美好蓝图还尚未兑现。眼下，两项交易的代价抵销后，卓越商企服务通过此次关联交易预计获得约8631万元的现金所得款，后续将作为公司的营运资金。

事实上，依据公司管理层的公

开表述，近年谋求转型的卓越商企服务在去年基本完成去地产化。

公告显示，卓越商企服务主营业务包括基础物业管理服务、增值服务及其他相关业务。今年上半年，公司整体收入约为20.8亿元，同比增长13.2%，归母净利润约为1.81亿元(已剔除担保负债计提部分)，同比增长6.6%。其中，基础物业管理服务收入约为17.14亿元，同比增长9.5%；增值服务同比增长32.8%至约3.5亿元；其他业务收入(主要来自金融服务)同比增长82.3%至约1936万元。报告期内，公司毛利率为20.3%，较去年同期减少1.1个百分点。

据公司管理层介绍，卓越商企服务自2020年10月上市后一直在大力发展独立市场化，调整业务和组织架构，到2023年年底基本完成公司去地产化，公司具备独立发展的能力。

追求业务独立发展的同时，卓越商企服务遭遇转型带来的挑战。2023年，公司归母净利润同比下降25%，毛利率同比下降11.6%，毛利率同比下降4.9个百分点。分业务来看，基础物业管理服务、增值服务、其他业务的毛利率分别同比下降2.7个百分点、12.8个百分点、3.1个百分点。

公司管理层在2023年业绩会

上表示，卓越商企服务去地产化以及降低关联方依赖的转型是公司董事会及管理层主动为之，这是基于产业变化趋势、公司自身市场化独立发展定位所做出的选择。

“做了这种转变，挑战肯定是有，至少是阶段性的。一方面，利润将阶段性承压，毛利率已经在2023年出现下降，但即便如此，我们的毛利率相对来说依然存在优势。根据当前形势预判，伴随公司自身外拓项目占比不断提升，公司的毛利率在未来还有可能下降，但我们相信公司的品牌积淀会带来持续的溢价和高质量的规模增长，

特别是在大客户、战略客户、商业客户领域，2024年预计会有比较大或比较明显的业绩转化，同时也会给我们带来利润、毛利率的提升。”卓越商企服务集团首席财务官、联席公司秘书贾杰公开表示。

2024年半年度业绩会上，卓越商企服务管理层表示，未来或将进一步丰富高毛利率的业务组合，如金融服务、经营性车位等，公司拟通过增加相关业务的比重来维持毛利率的稳定。今年上半年，公司通过战略性收并购、多元化合作形式持续发力新赛道，报告期内，公司在新赛道新拓总合同金额约为2.07亿元，同比增长12.9%。

“小宁德”鹏辉能源83亿元扩产 资金问题何解?

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

有“小宁德”之称的鹏辉能源(300438.SZ),不惧储能和动力电池市场的周期冲击,仍在逆势扩产。

近日,这家全球储能电芯十强企业公告披露,拟在安徽省广德市投资建设10GWh储能电芯及储能系统制造工厂及独立共享储能研发基地项目,计划总投资50亿元。

50亿元。

这并非鹏辉能源今年下半年以来的首次投资。早在2024年7月,鹏辉能源就宣布拟建设年产10GWh储能电芯及系统集成项目

和年产1GWh的半固态电池项目,总投资23亿元。仅仅3个月后,鹏辉能源再次发力,宣布拟新建小动力方形铝壳锂离子电池日产能3万支和电容式锂离子电池日产能

50万支项目,总投资10亿元。

针对上述83亿元的项目投资计划,11月28日,鹏辉能源方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,其他同行企业也在扩产,

公司之所以选择扩产,是因为看到今年市场需求仍有所上升。同时,目前公司资金状况良好,未来还可以通过多种方式融资以确保项目顺利实施。

大手笔扩产

在供需错配市场环境下,外界对于鹏辉能源的扩产动作表示质疑和担忧。

根据公告披露,过去4个月内,鹏辉能源先后在内蒙古、河南和安徽抛出三项投资计划。

11月19日,鹏辉能源公告显示,其拟在安徽省广德市投资建设10GWh储能电芯及储能系统制造工厂及独立共享储能研发基地项目,总投资50亿元。项目分两期建设,一期计划于2025年9月建成投产,二期按照投资规划实施。

此前10月,鹏辉能源披露拟在河南省驻马店市正阳县新建小动力方形铝壳锂离子电池日产能3万支和电容式锂离子电池日产能50万支项目,总投资10亿元。鹏辉能源副董事长、董秘秘鲁宏在接受媒体记者采访时表示,鹏辉能源小动力方形铝壳锂离子电池产能主要针对下游两轮车、平衡车市场,电容式锂离子电池产能计划用于消费电子市场。

更早的7月,鹏辉能源发布公告称,公司拟在内蒙古乌兰察布市察哈尔高新技术开发区建设年产10GWh储能电芯及系统集成项目和年产1GWh的半固态电池项目,其中储能项目固定资产投资约18亿元,半固态电池项目固定资产投资约5亿元。按照计划,鹏辉能源的储能项目计划于2024年9月开工,2025年10月投产;半固态电池项目计划于2025年5月开工,2026年7月投产。

记者注意到,鹏辉能源的上述投资项目主要集中覆盖储能电池及系统、消费电池和动力电池



2024EESA第三届中国国际储能展“鹏辉能源”展台。

资金储备如何?

不仅如此,鹏辉能源的资金状况也并不宽裕。

2001年1月,鹏辉能源成立,目前主要专注于锂离子电池、一次电池及系统集成的研发、生产和销售,并具有“小宁德”之称。早期,得益于在消费类电池领域的深耕,鹏辉能源于2015年4月登陆创业板。

近年来,鹏辉能源的业务布局逐渐向储能倾斜,并希望成为“全球储能市场首选电池供应商”。目前,鹏辉能源已经形成并坚持储能电池、动力电池和消费电池三大业务板块发展策略。

储能业务为鹏辉能源贡献了较大收入份额。公开信息显示,2023年上半年,其储能业务收入占总收入比例大幅提升至64%。

不仅如此,鹏辉能源的储能市场地位居于全球前列。Info-link Consulting 数据显示,2024年前三季度,鹏辉能源储能电芯出货量位居全球第八位。其中,在小储(以户储为主,含通讯)市场,鹏辉能源出货排名第四位。

然而,鹏辉能源在2023年迎来了业绩拐点,营收同比下滑23.54%至69.32亿元,净利润同比下滑93.14%至0.43亿元。

“2023年市场竞争加剧,内卷严重。行业原材料价格波动持续加大,碳酸锂价格持续下行,带动行业内电芯报价近乎腰斩,行业竞争进一步加剧。”鹏辉能源方面表示,在储能领域,2023年储能业务收入占总收入

比例有所提升,其中大型储能业务收入有较大幅度增长。户用储能方面,欧洲气价回落、高利率以及行业前期库存积压导致户储需求走弱,叠加电芯价格快速下降,导致户储收入同比有较大幅度下跌。总体来说,储能业务收入金额同比有一定下滑。

进入2024年,鹏辉能源盈利仍然承压。前三季度,公司实现营收56.48亿元,同比下降1.6%;净利润为0.61亿元,同比下降77.97%。

不仅如此,鹏辉能源的资金状况也并不宽裕。

截至2024年前三季度,鹏辉能源流动资产和流动负债分别为87.31亿元(含货币资金13.78亿元)和80.19亿元(含短期借款13.05亿元),流动比率大于1。当期,公司资产负债率为65.82%。

此外,同一报告期内,鹏辉能源经营活动产生的现金流量净额为-4.81亿元,投资活动产生的现金流量净额为-7.11亿元,筹资活动产生的现金流量净额仅为1.61亿元。

在此背景下,鹏辉能源上述扩产计划是否存在资金压力?对此,鹏辉能源方面向记者表示:“目前资金还可以,未来可以通过多种方式融资解决。”

值得一提的是,鹏辉能源位于安徽和内蒙古的投资项目明年才开始建设,其位于河南的项目并未公布具体建设时间。

南京化纤持续亏损 “脱胎换骨”式重组纾困

本报记者 陈家运 北京报道

资产置换

近日,南京化纤(600889.SH)披露,公司拟通过资产置换、发行股份及支付现金的方式购买南京工艺装备制造股份有限公司(以下简称“南京工艺”)100%股份,并向特定投资者发行股份募集配套资金,拟募集资金不超过5亿元。

财报数据显示,自2018年起至今的近七年,南京化纤的扣非净利润持续亏损,亏损金额合计为13.73亿元。

面对持续亏损的困境,南京化纤此次重组动作备受市场关注。对于此次重组事宜,南京化纤方面未向《中国经营报》记者透露更多细节,仅回应表示,以公告为准。

中研普华研究员邱晨阳在接受记者采访时表示,南京化纤近年来扣非净利润持续亏损,重组可能是为了摆脱当前的困境,通过引入新的盈利点来提升公司的整体盈利能力。南京工艺作为滚动功能部件的研发、生产、销售企业,具有更强的市场竞争力和盈利能力。南京化纤此番收购,旨在通过引入南京工艺这一优质资产,进入具有潜力的市场,从而全面提升公司的整体盈利能力。

早在11月初,南京化纤公告称,公司正在筹划资产置换、发行股份及支付现金购买南京工艺股权,公司股票自11月4日开始停牌。

同时,南京化纤拟向新工集团发行股份,购买其持有的南京工艺52.98%股份与置出资产的差额部分,并向新工基金、机电集团、新合壹号、诚敬壹号等13名对象发行股份及支付现金,购买其合计持有的南京工艺47.02%股份。

主业亏损

南京化纤此次资产置换的背后,是公司业绩持续亏损的严峻现实。

近年来,受经济增速下行、行业竞争加剧、需求持续疲软等因素影响,南京化纤原有主营业务增长乏力并出现持续亏损。

财报数据显示,2018年至2024年1—9月,南京化纤扣非净利润

分别为-0.96亿元、-1.69亿元、-1.64亿元、-3.95亿元、-1.90亿元、-1.99亿元和-1.60亿元。近七年间,南京化纤的扣非净利润持续亏损,亏损金额合计约为13.73亿元。

邱晨阳表示,化纤行业存在周期性波动,南京化纤所处的行业正处于低谷期,产品需求不足,导致公司业绩下滑。随着市场竞争加剧,南京化纤也面临更大的价格压力。公司内部运营效率不高,成本上升而销售收入未能同步增长,导致其盈利能力下降。

对此,南京化纤表示,未来的业务成长性和可持续经营能力存在较大不确定性,公司存在业务转

交易完成后,南京化纤将持有南京工艺100%股份。

本次交易前,南京化纤控股股东为新工集团,实际控制人为南京市国资委。交易完成后,南京化纤的控股股东、实际控制人均不发生变化,此次交易不会导致其控制权发生变更。

此外,南京化纤还拟募集配套资金,向包括新工集团在内的不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金不超过5亿元,其中新工

集团拟认购不低于1亿元。

对此,邱晨阳表示,近年来,国务院、中国证监会等陆续出台了一系列政策,鼓励以上市公司为平台开展并购重组,支持国有企业将优质资产有计划地注入上市公司,培育发展新质生产力。

2024年9月,中国证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》,旨在更好发挥资本市场在企业并购重组中的主渠道作用,支持上市公司向

新质生产力方向转型升级,支持上市公司注入优质资产、提升投资价值。

南京化纤方面表示,为顺应行业发展趋势,深化国资国企改革,不断推动企业做强做优做大,南京工艺希望能够把握自身发展有利时机进入资本市场,拓宽融资渠道、加大研发投入、加快业务发展,不断提升核心竞争力和品牌影响力,助力实现振兴民族工业的战略目标。

能否扭转颓势?

此次交易前,南京化纤的主营业务为粘胶短纤、PET结构芯材的生产和销售,以及城市生态补水供应业务。通过本次重组,南京化纤将原业务资产及负债全部置出,并注入南京工艺100%股份,重组完成后其主营业务将变更为滚动功能部件的研发、生产、销售。

资料显示,南京工艺成立于1952年9月,目前主要从事滚动功能部件的研发、生产与销售,具备

60余年滚动部件制造经验。早在1983年,南京工艺就开始集中主要精力发展滚珠丝杠产品,国内行星滚珠丝杠市占率为8%,在国内厂商中排名第一。

从业绩来看,2020年南京工艺实现营业收入2.7亿元、利润总额4800万元,同比分别增长20.3%和38.4%。2021年第一季度,其营业收入为1亿元,同比增长148.5%。

南京化纤方面表示,滚动功能

部件广泛应用于各类机械设备的传动系统,为数控机床、光伏及半导体设备、注塑压铸、智能制造等高端装备制造业的关键通用基础零部件,是实现高端装备自主可控和国产替代的基础核心部件。滚动功能部件行业符合国家科技创新战略与产业政策,属于国家重点支持和鼓励的核心基础零部件业务领域。

南京化纤方面认为,本次交易将助力上市公司向新质生产力方

向转型升级,提高资产质量,增强盈利能力可持续经营能力,进而提升上市公司价值,并有利于维护中小股东利益。

不过,南京化纤方面也提醒道,我国中高端滚动功能部件市场长期被进口品牌占据,进口替代市场份额广阔,同时下游智能制造新兴产业能带来广阔增量市场。市场需求的持续扩大,推动了行业的快速发展,也吸引了国内外企业进入市场,竞争日趋激烈。

2.49亿元,无形资产评估增值为0.8亿元。

2021年和2022年,上海越科承诺的净利润分别为7000万元和8000万元,实际分别亏损3270.49万元和1183.79万元。

2021年,南京化纤对上海越科全额计提商誉减值2.49亿元,导致当年亏损扩大。

南京化纤方面分析,一方面,国内从事滚动功能部件业务的企业数量不断增加;另一方面,滚动功能部件国际知名企业对中国市场日益重视。在日趋激烈的市场竞争环境下,如果南京工艺不能持续进行技术升级、提高产品性能与服务质量、降低成本与优化营销网络,可能导致公司的产品逐渐失去市场竞争优势,从而对上市公司的持续盈利能力造成不利影响。

上游存储价格涨势趋缓 手机厂商业绩仍未明朗

本报记者 陈佳岚 深圳报道

从2023年第三季度开始，三星、海力士等存储原厂通过控制产量、涨价，叠加下游逐渐复苏、高性能存储需求升温等因素，存储行业进入涨价周期。以DRAM(动态随机存取存储器、内存)为例，今年内存产业已经连续多个季度营收被推高了。

11月26日，根据TrendForce集邦咨询最新调查研报，2024年第三季度DRAM产业营收为260.2亿美元，季增13.6%。《中国经营报》记者梳理TrendForce集邦咨询此前披露的内存产业研报留意到，DRAM产业营收已经连续多个季度呈环比增长态

势了。

“AI数据中心的需求猛增，使存储厂商获得巨大利润，今年前三季度主要存储厂商的业绩逐季创新高。但是，PC、手机厂商出现非常大的困难，今年第一季度利润明显增长，第二季度利润增幅收窄，第三季度利润增幅进一步收窄。”在近日的MTS 2025存储产业趋势研讨会上，时创意董事长倪黄忠在接受记者采访时用“冰火两重天”来形容今年的存储市场行情。

值得注意的是，消费级存储芯片价格在连续多个季度上涨之后，有的也已经在回落了。而降价反映到终端产品上可能还需要一段时间。

存储企业营收持续提升

国内外多家存储芯片企业在今年第三季度实现了营收与净利润的双双大幅增长。

存储芯片作为半导体行业的风向标，在2023年第三季度率先启动价格上涨。本轮价格上涨中，DRAM和NANDFlash(闪存存储器)价格累计涨幅约为60%至70%，年内涨幅达50%至60%。

存储原厂的营收也被持续推高，三星电子今年第三季度总营收达79.1万亿韩元(约573亿美元)，同比增长17.3%，环比增长7%；海力士第三季度营业收入为17.57万亿韩元，环比增长7%，同比增长94%，创历史新高。美光科技2024财年第四财季财报季度营收为77.5亿美元，同比增长93.27%，环比上个季度增长了13.79%，营收连续多个季度增长。

与此同时，今年以来，A股多家存储芯片上市公司在涨价趋势下业绩普遍向好。截至今年第三季度，佰维存储(688525.SH)在2024年前三季度实现营业收入50.25亿元，同比增长136.76%；归属于上市公司股东的净利润2.28亿元，同比增长147.13%。其中第三季度单季度营业收入15.84亿元，同比增长62.64%，归母净利润亏损5524.45万元，但同比

增长70.54%。

澜起科技(688008.SH)前三季度实现营业收入25.71亿元，同比增长68.56%；实现归属于上市公司股东的净利润9.78亿元，同比增长318.42%。其中第三季度实现营业收入9.06亿元，同比增长51.60%；归母净利润为3.85亿元，同比增长153.40%。

兆易创新前三季度实现营业收入56.50亿元，同比增长28.56%；归母净利润8.32亿元，同比增长91.87%。其中第三季度单季度营业收入20.41亿元人民币，同比增长42.83%；单季度归母净利润3.15亿元，同比增长222.55%。

记者梳理发现，佰维存储、江波龙(301308.SZ)、兆易创新、澜起科技、聚辰股份(688123.SH)、德明利(001309.SZ)、东芯股份(688110.SH)、普冉股份(688766.SH)、恒烁股份(688416.SH)等存储企业2024年第三季度营收与净利润皆实现同比双位数增长，不过，部分企业如佰维存储、江波龙、澜起科技、聚辰股份、普冉股份、恒烁股份营收也出现了季度环比下滑的情况。

手机厂商成本承压

谈及智能手机毛利率的波动，小米集团合伙人、总裁卢伟冰在财报电话会议上解释，这主要是因为第三季度内存价格比较高，以及产品发布周期对季度毛利率的影响。

“今年一季度，存储产业确实达到了一个相对的高峰。然而，一季度之后市场出现了显著的分水岭。在二季度和三季度，随着人工智能技术应用的不断推进，存储产品的价格每个季度都在创新高。近期，几大存储原厂公布的财报业绩均创下新高。在全球经济并不景气的大环境下，存储产业的表现可谓独树一帜，却给终端手机企业带来了更大的经营和成本压力。可以看到，一些手机厂商公布的三季度财报并不理想，在成本不断上升的情况下，给市场泼了一盆冷水。”谈及今年的存储市场行情，倪黄忠用“冰火两重天”来形容。

11月18日，小米集团(1810.HK)发布的第三季度财报显示，今年第三季度，小米智能手机业务的收入为475亿元人民币，同比增长13.9%，公司智能手机ASP(平均售价)由2023年第三季度的每部997.0元上涨10.6%至每部1102.2元，最终带动收入同比增长13.9%，

达到了475亿元。

但成本上涨也在侵蚀企业利润空间。小米集团在财报中表示，小米智能手机毛利率由2023年第三季度的16.6%减少至2024年第三季度的11.7%，主要是由于核心零部件价格上升及竞争加剧所致。

谈及智能手机毛利率的波动，小米集团合伙人、总裁卢伟冰也在财报电话会议上解释，这主要是因为第三季度内存价格比较高，以及产品发布周期对季度毛利率的影响。不过，卢伟冰也表示，目前手机业务毛利率在可控范围内。

事实上，不仅是小米集团，此前，专注海外中低端市场的传音控股(688036.SH)亦披露财报，公司第三季度公司实现营收166.93亿元，同比下降7.22%；净利润为10.51亿元，同比大幅下降41.02%。从毛利率来看，第三季度公司销售毛利率约为21.72%，同比下降3.49%。不过，单季毛利率环比提升0.83%。

第四季度部分手机存储价格已回落

随着NAND价格下探，手机市场可以更游刃有余地备货，放心大胆地布局产品。

在存储产品连续多个季度价格上涨之后，智能手机厂商已再难接受幅度涨价了，部分存储器产品合约、现货市场也已经出现价格上涨动能回落，甚至是价格季度环比下降的情况。

TrendForce集邦咨询资深研究副总经理吴雅婷表示，在智能手机厂商整体对存储产品进行去库存的动作下可以看到，智能手机内存价格在第三季度出现季度价格环比持平的情况。需要留意的是，2024年第三季度，尽管存储产业受到手机厂商去化库存及部分DRAM供应商扩产影响、DRAM原厂LPDDR4及DDR4出货量下降，但供应数据中心的DDR5及HBM(高带宽内存)需求上升仍在推动2024年第三季度DRAM产业营收达260.2亿美元，平均销售单价部分，三大原厂延续前一季的上

涨趋势，加上HBM持续挤压整体DRAM产能，整体合约价在第三季度仍有8%至13%的涨幅。

“而在2024年第四季度，智能手机内存价格也开始出现季度环比下跌，其中，LPDDR4内存价格将季度环比下降8%~13%，LPDDR5内存价格将季度环比下降5%~10%，而到了2025年第一季度，由于未见到消费需求大回温，预测LPDDR4内存价格将季度环比下降8%~13%，LPDDR5内存价格将季度环比下降3%~8%。”吴雅婷表示。

eMMC和UFS被广泛用于手机、PC产品中。与此同时，关注闪存市场的TrendForce集邦咨询研究经理敖国锋也提到，以eMMC和UFS为主的闪存价格在第三季度出现季度合约价格环比持平，而预测2024年第四季度该品类闪存合约价格将季度环比下降8%~13%，

2025年第一季度合约价格会再环比下降3%~10%。

倪黄忠亦对记者指出，NAND Flash价格正出现下跌迹象，明年可能延续这一趋势，但这不意味着原厂不赚钱，而是因为技术与效率提升，引发了产品价格下跌。随着NAND价格下探，手机市场可以更游刃有余地备货，放心大胆地布局产品，这对手机厂商而言，是一个发展机遇，尤其是高端手机市场。

不过，到了2025年第三季度，敖国锋预计，闪存价格有望再度反弹。敖国锋表示：“在2024年第四季度以及2025年第一季度市场处于供过于求，PC、智能手机2025年需求不明朗的情况下，几乎每家供应商都在节制资本支出，甚至考虑缩减明年的投产规模，减少明年的供给，待库存去化之后，

2025年下半年有机会出现随着需求的回升而带动闪存价格上涨的情况。”

段喜亭表示，当前，人工智能(AI)技术而更换手机的需求尚未被激发，因此大多数更换手机的需求并非由AI技术驱动，而是因为新款手机的发布或个人的实际需求。

“尽管当下AI Agent(AI智能体)整合得不是很好，但期待它在明年，尤其是明年下半年，将触发手机行业迎来一波正增长。”不过，段喜亭看好近期各家手机厂商落地的AI Agent发展。

集邦咨询资深研究副总经理郭祚荣则认为，2025年AI Agent在智能手机上的落地发展值得关注，但AI手机带动市场较大增量可能要等到2026年，当前大家仍还在探索AI手机的应用在哪里。

三星半导体变阵：关键岗位洗牌以应对挑战

本报记者 吴清 北京报道

三星电子11月27日宣布了一系列管理层调动，主要涉及半导体业务部门。

《中国经营报》记者随后向三星电子方面确认相关消息，半导体业务部门是三星的核心部门，是公司的营收和利润主力军。此次人事调整涉及其半导体业务的内存、代工和系统LSI等核心领域的关键岗位调整，因此引发业内广泛关注。

三星电子方面表示，这些调整将有助于公司在全球半导体市场中保持领先地位，并推动公司的长期可持续发展。业内人士认为，这些人事变动反映了三星电子对半导体业务的重视，以及对未来技术和市场趋势的前瞻性布局。

记者梳理三星近些年的人事布局调整后发现，三星集团实际控制人，三星电子会长李在镕于2022年10月正式入主三星以来，三星基本在每年的年底都会进行规模化的人事布局调整。此前三星电子方面曾称，公司要通过任用年轻领导和技术人才，加快高管更新换代的步伐。

一位接近三星的人士李荣彬向记者表示，此次调整基本延续三星此前年底重大人事调整的思路，提拔人才和推动管理团队年轻化。现在三星的半导体业务全球排名第二，不过正面临激烈的竞争，三星需要一个更年轻和强有力管理团队，让外界看到其变化和竞争力。

半导体部门人事变阵

此次人事调整，主要集中在公司核心业务部门半导体业务部。

具体而言，据消息人士透露，三星电子副董事长全永铉(Jun Young-hyun)将不再担任半导体业务设备解决方案(DS)部门负责人，而是晋升为首席执行官，使他能够直接监督该部门的日常工作。

负责管理半导体业务的三星设备解决方案(DS)三星美国半导体业务执行副总裁韩进万(Han Jin-man)可能会被提名为主新的内存业务负责人，领导三星的高带宽内存(HBM)芯片

业务。

业内人士认为，高带宽内存(HBM)芯片业务近年来伴随AI的迭代发展而异军突起，韩进万在DRAM和闪存设计领域有着深厚的背景，并曾负责SSD的开发和策略营销，三星需要强化这方面的投入，以赶上另一家韩国半导体巨头SK海力士(该领域全球第一)。

而DS部门制造和技术总裁南锡宇(Nam Seok-woo)有望担任新任晶圆代工业务负责人，其在存储器技术和晶圆代工制造技术方面拥有丰富的经验，主要负责缩小三星与晶圆代工全球领导

者台积电之间的差距。

据悉，这几位半导体部门的高管被赋予更大的责任，反映出三星电子希望尽快扭转上述领域需求下滑、被动应对的局面。

尽管在3纳米工艺上遭遇了挑战，但三星代工部门Samsung Foundry正在积极推进其2纳米工艺技术的研发，以期在2纳米和1.4纳米节点的半导体竞赛中取得领先。

“此次主要调整的上述几个领域，都是目前全球半导体巨头竞相发力、竞争很激烈的关键领域，也是接下来三星半导体业务的发力重点。”李荣彬向

记者表示，此次人事调整表达了三星对这些领域的重视和发展决心。

智能手机、家电业务负责人韩钟熙则将留任。上述消息人士称，负责监督三星智能手机和消费电子业务的设备体验(DX)部门副董事长兼负责人韩钟熙将继续担任该业务的第一部分。但预计他将数字家电(DA)业务的控制权移交给明星副总裁兼DA开发团队负责人文钟承(Moon Jong-seung)。

上述消息人士还称，移动体验(MX)部门负责人卢泰文(TM Roh)和视觉显示(VD)部门总裁记者表示，此次人事调整表达了三星对这些领域的重视和发展决心。

记者表示，此次人事调整表达了三星对这些领域的重视和发展决心。

智能手机、家电业务负责人韩钟熙则将留任。上述消息人士称，负责监督三星智能手机和消费电子业务的设备体验(DX)部门副董事长兼负责人韩钟熙将继续担任该业务的第一部分。但预计他将数字家电(DA)业务的控制权移交给明星副总裁兼DA开发团队负责人文钟承(Moon Jong-seung)。

记者注意到，除了人事调整，三星最近在半导体芯片方面的动作频频。

日前有消息称，三星电子在

3D NAND闪存方面取得重大突破，成功减少了3D NAND光刻过程中光刻胶(PR)用量，降幅达50%，预计三星每年将从中节省数百亿韩元。

而据Business Korea报道，三星电子正在扩大国内外投资，在扩建其位于韩国忠清南道的半导体封装工厂的同时，将扩大苏州先进封装工厂产能，苏州工厂是三星唯一的海外测试与封装生产基地，此举意在强化其先进半导

体封装业务。

此外，韩国财政部近日表示，计划明年推出14万亿韩元(约合100亿美元)的低息贷款，以支持其芯片产业。韩国还寻求加大芯片公司的税收减免力度，并计划到2030年投资4万亿韩元，创建人工智能(AI)计算中心。

“三星近期的一系列调整和举措，都清晰指向了公司业务核心中的核心半导体部门，强化竞争力，提升业绩，重塑一个更有活力和竞争力的形象都是三星想要和正在做的。”李荣彬表示。

重塑竞争力和形象

实际上，在全球各国和地区都在重金发力半导体业务之际，半导体巨头之间的竞争也愈发激烈。

今年7月至9月，三星的半导体业务利润环比下滑40%，而该公司的主要竞争对手台积电和SK海力士在人工智能热潮的推动下，均公布了创纪录的第三季度业绩。

在三季度财报公布之际，全永铉称，三星电子与一家未具名大客户的人工智能芯片订单被延迟了，这拖累了业绩表现。

自去年8月以来，这家科技巨

头的股价便出现下滑，原因是投资者担心，在蓬勃发展的人工智能市场上，该公司在向英伟达供应高端芯片方面落后于友商SK海力士。

此外，对美国关税政策的担忧也打压了三星股价，今年三星电子股价已经累计下跌了超20%。李在镕近期罕见地公开表示：“我充分意识到，最近人们对三星的未来存在担忧。三星将克服并度过这个充满挑战的时期。”

在世界半导体贸易统计组织(WSTS)发布的2024年第二季度

全球TOP15半导体厂商排行报告中，英伟达以350.8亿美元的营收成为全球最大的半导体公司、三星以207亿美元营收位居第二名、博通排名第三名、英特尔第四名、SK海力士第五名。第6~10名，分别是高通、美光、AMD、英飞凌、联发科。

一边是竞争愈发激烈的半导体市场，一边是承压的业绩和股价，三星此次的人事调整也在意料之中了。

记者注意到，除了人事调整，三星最近在半导体芯片方面的动

国内企业跟进“筷子夹火箭” 回收成为商业航天比拼重点

本报记者 曲忠芳 北京报道

美国太空探索技术公司(SpaceX)在第五次试飞其大型运载火箭系统星舰(Starship)时,公开上演了一出“筷子夹火箭”的景象,即由发射塔架上的巨型机械臂(Mechazilla)捕获回收一级超重型助推器,时隔一个月

后,星舰的第六次试飞因安全条件不充分,这一景象遗憾没有重现。

“筷子夹火箭”的奇观不仅被大众津津乐道,也给商业航天领域带来了新的创投机会。仅就国内市场来看,几家商业航天企业凭借对标SpaceX、跟进“筷子夹火箭”回收方式获得了资本

界的押注。国内火箭回收发展状态如何?SpaceX已“验证”的“筷子夹火箭”回收方式是否会成为火箭回收的“殊途同归”?火箭回收为什么成为全球商业航天比拼的焦点?……针对行业内外关注的这些热点问题,《中国经营报》记者进行了采访调查。

垂直着陆VS“筷子夹”

“筷子夹火箭”的火箭回收方式代表了新兴的技术方向,“新兴”还意味着有较大的风险因素,即使SpaceX后续也需要不断地测试与验证。

SpaceX的“筷子夹火箭”试验成功后,验证了这种新型回收火箭方式的可行性,为未来航天探索提供了更多的可能性。

记者综合SpaceX官方介绍及公开信息了解到,用以捕获夹住火箭的“筷子”,实际是两根长达36米的机械臂,重量超过700吨。关于研发及建造成本,SpaceX方面并没有透露,业内推测整个系统的开发包括其中的试错成本可能需要千万级甚至上亿美元的投资。尽管如此,SpaceX预计,通过使用这一系统,未来每公斤有效载荷的发射成本可以降至约10美元,这相当于目前“猎鹰九号”发射成本的1/10。两根机械臂各由多个灵活的关节组成,配备了大量的传感器,用于监测火箭的速度、姿态、位置等实时数据及状态,同时还装有减震装置。当实时数据信息被传输至中央控制系统后,计算机械臂的最佳运动轨迹,从而确保抓取过程的安全和精准。

“筷子夹火箭”的方式,对于超重型火箭的发射具有重要价值,一方面去掉了传统火箭的着陆腿,减少了火箭的整体重量,提高了有效载荷能力,同时降低了传统着陆可能带来的损坏风险,进一步提高了再利用率;另一方面,将回收过程直接整合至发射塔上,能够在极短时间内完成火箭的回收和维护,为快速再次发射提供可能,节省了运输成本。华福证券研报中指出,未来随着“筷子夹火箭”技术的成熟和广泛

应用,SpaceX将能够更高效地回收火箭的各个部分,包括助推器、整流罩等。这将进一步提高火箭的可回收比例,减少新造火箭的需求,从而降低整体发射成本。同时,可回收火箭的重复使用意味着需要更少的燃料和推进剂来支持新的发射任务。

“筷子夹火箭”的方式被SpaceX试验“跑通”之后,国产商业航天企业是跟进探索,还是仍按照自己节奏加快其他方式的试验呢?

今年3月开始运营的商业航天公司大航跃迁,凭借“国内首家研制筷子夹塔架回收可重复使用液体火箭企业”的标签已完成亿元级融资,由申能诚毅领投,天创资本、柏彦基金等共同完成。在该公司的官网上,通过视频演示、图片的形式展示了其“地面捕获+智能控制”的特色。大航跃迁方面称已完成多项技术攻关:主要包括“筷子夹”塔架回收验证平台的搭建、箭载飞控计算机——“火石一号”以及国内首款回收塔架控制器——“小火石”的研制。

无独有偶,另一家同样在今年初创的公司宇石空间,创始人唐文博士曾在星际荣耀任职,其今年10月接受记者采访时表示,该团队全面对标SpaceX的星舰产品,是采用不锈钢火箭+“筷子”捕获臂回收方案的团队。

本报记者另从深蓝航天方面了解到,该公司也在跟进“筷子夹火箭”回收方式,计划到2026年以“筷子夹火箭”的方式对其“星

云二号”进行回收试验,其“星云一号”测试使用的回收方式仍是使用脚支架垂直降落。深蓝航天自2018年开始运营,在2024年5月至7月仅三个月的时间里完成了四轮融资。

需要提醒的是,“筷子夹火箭”的火箭回收方式代表了新兴的技术方向,“新兴”还意味着有较大的风险因素,即使SpaceX后续也需要不断地测试与验证,因此,在国产厂商真正“亮出”实际产品之前,显然还存在很大的变数,值得持续关注。

记者从我国海上发射母港东方航天港方面了解到,目前许多商业公司仍专注研发垂直降落的回收方式,比如降落至海上再通过船回收。千里马招标网显示,今年以来,海南文昌航天发射场、山东海阳东方航天港等主体均有数起与海上发射及回收相关的招标项目信息。

与“筷子夹”相比,垂直着陆回收的技术相对成熟。SpaceX最成功的产品——“猎鹰九号”,使用的正是垂直着陆技术,通过反推发动机减速,在海洋平台或陆地上实现精确着陆,这一回收过程已相对成熟。

除了“筷子夹”、垂直着陆技术,海外部分商业航天公司此前还试验过海上打捞回收方式,如美国火箭实验室公司曾于去年8月试验了“箭体伞降、缓降落海、船只打捞”的新方案,打捞的一级火箭状态良好,但是重复利用仍存在较大难度,尚待验证。



近期,SpaceX重型运载火箭“星舰”第6次试飞成功。

视觉中国/图

火箭回收试验比拼提速

可重复使用火箭技术将极大推动商业航天发展,有望成为实现人类大规模、低成本进出空间的重要途径,这已经成为行业的共识,而且成为当下商业航天领域企业争相发力、比拼的热点阵地。

尽管火箭回收技术和路径仍在探索和试验中,但可重复使用火箭技术将极大推动商业航天发展,有望成为实现人类大规模、低成本进出空间的重要途径,这已经成为行业的共识,而且成为当下商业航天领域企业争相发力、比拼的热点阵地。

尤其值得一提的是,自“商业航天”首次写进今年《政府工作报告》以来,我国航天业在可重复使用火箭技术方面加速“奔跑”。按照中国航天科技集团的规划,将在2025年、2026年分别开展直径4米级、5米级可重复使用运载火箭的首飞测试。在前不久闭幕的第十五届中国国际航空航天博览会上,中国航天科技集团的两级完全可重复使用的重型火箭模型首次亮相。中国航天科技集团一院总体设计部设计师陈子聿介绍,重型火箭一级重复使用构型计划2030年首飞,两级完全重复使用构型计划2033—2035年首飞。这些

探索表明,中国航天事业正在积极追赶国际先进水平,努力实现火箭的可重复使用,提升整体发射能力和经济性。

今年9月11日,由蓝箭航空自主研发的“朱雀三号”可重复使用垂直回收试验火箭,在酒泉卫星发射中心完成10公里级垂直起降返回飞行试验,标志着我国商业航天在可重复使用运载火箭技术上取得重大突破,为将来实现大运力、低成本、高频次、可重复使用的航天发射迈出了关键性的一步。9月22日,深蓝航天在内蒙古额济纳旗试验场,实施了星云一号火箭一子级高回收飞行试验。火箭总体飞行正常,但遗憾在最后阶段出现故障,未能完成全部试验流程。深蓝航天表示,试验全过程都在预先管控区域和安全预案内进行,未造成人员伤亡以及无关财产损失。

国家航天局总工程师李国平在第十五届中国国际航空航天博览会期间指出,近十年来,中国

的商业航天发展取得了巨大的成绩。从2023全年来看,我国火箭发射共67次,其中民营商业火箭发射13次,成功入轨12次,占全年成功发射数量的18%。同时商业运载火箭液氧甲烷发动机、可重复使用等关键技术领域取得突破性进展,填补了相关领域空白。数据显示,我国商业航天领域的企业已达到500多家,商业航天也进入高质量发展阶段。

针对商业航天市场的竞争趋势,深蓝航天常务副总裁赵亚此前在接受本报记者采访时指出,SpaceX验证了商业航天的发展路径,已将火箭发射的相关技术问题“转化”为一个工程问题。对于未来国内市场的竞争,他预测未来一年半左右的时间市场会经历剧烈的洗牌,商业航天从2015年发展至今,前期在资本的助力下持续地研发投入,现在走到了一个需要“交卷”、开启商业化进程的时候。

快手AI正重塑内容生态

本报记者 李昆昆
李正豪 北京报道

近日,快手科技(01024.HK)发布了2024年第三季度业绩。财报显示,快手2024年前9个月营收为915.14亿元,较上年同期的809.09亿元增长13.1%;毛利润为501.69亿元,较上年同期的400.99亿元增长25.1%。

第三季度,快手在稳步推进基座大模型各项性能优化提升的同时,也在加速大模型在内容理解、内容推荐、内容生产及用户互动等各领域场景的应用,并力图实现算法、应用和商业模式的多方创新。在模型训练和投入上则倾向和快手已有业务打配合,形成正循环。

快手方面在接受《中国经营报》记者采访时表示:“目前,快手AIGC视频客户渗透率达到24%,商业内容生产方面,目前磁力开创日均生成的短视频素材已经达到10万条以上,显示出智能化技术在商业化领域的广泛应用和显著成效。”

可灵AI用户留存提升

据了解,可灵AI自2024年6月问世以来,已累计升级迭代十余次,基础模型质量持续快速演进,视频创作的画面可控性也不断提升,陆续上线了首尾帧控制、运动笔刷、对口型等功能,并内测视频人脸模型功能,为用户提供了更加丰富的创作手段。数据显示,截至目前,可灵AI的用户已超过500万,累计生成超5100万个视频和超1.5亿张图片。

在业绩电话会上,快手科技创始人兼首席执行官程一笑称,9月发布的可灵AI1.5模型,支持原生1080P视频,并在可控生成方面先后研发上线了镜头控制、首尾帧控制、运动笔刷、对口型等多种能力。可灵AI的用户留存也逐月提升,并在9月份月活超150万。

艾媒咨询CEO张毅告诉本报记者:“可灵AI方面的能力,尤其



会耗费比较多的资金、时间成本,以及很多不确定性,对一家上市公司来讲,这也许会对其财报形成压力。

架构的选择方面,可灵整体框架采用了类Sora的DiT结构,用Transformer代替了传统扩散模型中基于卷积网络的U-Net。Transformer的处理能力和生成能力更强大,扩展能力更强,收敛效率更好,解决了U-Net在处理复杂任务时冗余过大、感受野和定位精度不可兼得的局限。在此基础之上,快手大模型团队还对模型中的隐空间编/解码、时序建模等模块进行了升维。

另外在时序信息建模上,快手大模型团队设计了一款计算高效的全注意力机制(3D Attention)作为时空建模模块。该方法可以更准确地建模复杂时空运动,同时还

能兼顾运算成本,有效提升了模型的建模能力。

除了模型自身的能力,用户输入的文本提示词(prompt)也对最终生成的效果有着重要影响。为此,团队专门设计了专用的语言模型,可以对用户输入的提示词进行高质量扩充及优化。

在视频生成上,快手也曾与多个高校或科研机构联手,陆续发布可控运动的视频生成算法Direct-a-Video、多模态生成算法Video-LaVIT、图生视频算法I2V-Adapter、多模态美学评价模型UNIAA等关键技术,为可灵大模型积累了深厚的技术沉淀。

如今,快手已搭建了以快意语言大模型、推荐大模型、视觉生成大模型为核心的大模型矩阵,覆盖内容生产、理解、推荐等多个层面,并深度服务快手的商业生态场景。

推动模型应用正循环

谈及快手AI在其他方面的探索,快手方面告诉本报记者:“基于丰富业务场景,用AI重塑生态,让模型和应用形成正循环飞轮。目前,快手的大模型布局核心还是围绕内容理解应用、推荐大模型和视频生成大模型三个方向进行重点突破,并力图实现算法、应用和商业模式的多方创新。在模型训练和投入上则倾向和快手已有业务打配合,形成正循环。”

以快意语言大模型的应用为

例,在商业场景里,基于快手大模型构建的数字人脚本创意生成、数字人渲染生成、数字人实时互动等全流程AIGC服务,可助力商业化广告主低成本生成高品质的视频和直播内容。

在内容的理解和推荐方面,快手通过大语言模型、多模态大模型等技术,已经可以准确高效地理解视频内容和用户兴趣,将这些标签应用在推荐、搜索、广告、垂类运营、生态分析、内容安全等各种场

景中,也可以全面地提升全站运营效率。

另外,快手也一直在尝试运用AI大模型这些智能化技术,从素材的生产、理解、分发到承接,提供全链路的解决方案,智能化生产、数字人直播、营销大语言模型等技术的应用,不仅提升了内容生产的效率,也增加了转化率。

关于大模型在业务中的具体应用场景以及数据表现,程一笑说,在内容理解方面,快手持续推

进大模型技术在短视频、直播、评论、商业化及电商等多场景落地,

1800万。

程一笑表示,在第三季度,快手还在持续优化基座大模型的性能,深化大模型在内容理解、内容推荐、内容生产及用户互动的应用。在基座大模型方面,快手正在研发的快意大模型MoE模型,在总参数量仅数百亿规模的情况下,模型预训练阶段的多个指标超过了快意1750亿模型,大幅降低了模型训练推理成本,也能更好地适配快手现有的业务场景。

《原神》“鬼服”即将关停 渠道日渐式微

本报记者 许心怡 吴可仲 上海报道

近日，米哈游宣布将关闭《原神》小米服务器版本，终止与小米的4年合作。《原神》方面还宣布，玩家可将数据迁移至官方服务器。

《原神》小米服因玩家数量少、没有PC端等问题，活跃度相对不高，被戏称为“鬼服”。随着小米服玩家迁移到官方服务器，这些问题

将得以解决。因此，小米服被“收编”为官服得到玩家的欢迎。

这是今年第二起热门游戏中止与渠道合作事件。今年6月，腾讯旗下《地下城与勇士：起源》(以下简称《DNF手游》)也宣布下架多个安卓平台的应用商店，标志着游戏与渠道合作关系的进一步转变：许多游戏公司不再依赖硬件厂商的渠道，而是选择直接运营官服以降低分成成本。

小米服被“改编”

如今，小米服被“收编”为官服，上述问题将得到解决，因此得到玩家的支持。

11月19日，米哈游宣布，旗下游戏《原神》将在2025年1月20日关闭小米服务器版本，届时该版本的游戏服务将停止，原因是《原神》与小米服务器合作运营的策略调整。11月20日起，小米服务器停止充值功能，并不再接受新用户注册。

《原神》方面通知，玩家可以选择将小米服务器上的数据迁移至官方服务器(天空岛服)。

《原神》于2021年2月登上小米应用商店，这是其彼时上线的第一个硬件渠道服。它在小米应用商店一亮相就得到了高规格的待遇：不仅拥有排名靠前的推荐位，还有开屏广告、首屏大图等推广。

小米手机的用户画像与二次元游戏玩家的重合度较高。以“小米13”为例，艾瑞咨询《2023年5月旗舰手机产品市场盘点月报》显示，其用户以男性为主，占比达64.2%；用户年龄集中于18—40岁，占比73.4%，相对其他手机品牌的旗舰产品更年轻。此外，“小米13”的换机用户中45%来自小米本品用户，用户忠诚度较高。

据悉，《原神》与小米应用商店按照7:3比例分成，《原神》获得收入的70%，打破了当时五五分成的行业惯例。

2025年1月，《原神》小米服关停后，其与小米4年的合作也将迎

来终点。关于《原神》和小米合作中止的具体原因，《中国经营报》记者联系米哈游和小米方面采访，双方均未予以回复。

《原神》在国内共有三个服务器——除了小米服务器，还有官方服务器(天空岛服)和B站(哔哩哔哩)服务器(世界树服)。小米服务器上的玩家数量最少，并且服务器之间不相通。

这对小米服务器的玩家来说造成不便：部分玩家希望添加现实中的好友，却发现好友与自己不在同一个服务器；小米服务器对硬件设备有限制，玩家换机就可能丢失账号；此外，在玩家数量少的区服，账号贬值也更快。这些都使得《原神》小米服玩家体验感更差，为此小米服被冠以“鬼服”之称。

不仅如此，《原神》小米服没有PC端。随着游戏包体变大，以及玩家需求的增加，部分《原神》玩家将游戏装备从移动端换成PC端。但是，小米服的玩家却无法进行这样的设备升级。

如今，小米服被“收编”为官服，上述问题将得到解决，因此得到玩家的支持。“终于熬出头了”“终于可以从小米服转到官服了”“这下不得不回坑了”……在小米游戏中《原神》公告的评论区中，部分网友评价道。

渠道式微

《DNF手游》下架部分安卓平台，底气来自游戏的高热度。

《原神》从小米渠道下架，是今年第二起知名游戏下架安卓平台事件。

今年6月，腾讯旗下上架一个月的热门手游《DNF手游》宣布不再上架部分安卓平台的应用商店，包括华为、vivo、OPPO等硬件应用商店。

与《原神》小米服不同的是，腾讯运营的游戏，包括《DNF手游》，均为官服。记者从腾讯方面了解到，腾讯游戏服务器不受具体安卓应用商店影响，因此玩家换机也不影响继续使用此前的账号。而《原神》小米服的玩家如果想要继续游玩原来的账号，需要向游戏运营方申请转服。玩家转服之后，之前在小米服添加的好友也会消失，如果想要加回好友，需要在游戏外取得联系。

目前，腾讯旗下其他游戏并未宣布与各大应用商店中止合作。记者从知情人士处了解到，腾讯和硬件渠道中的华为按7:3的比例进行利润分配，同样打破了此前五五分成的行业惯例。

《DNF手游》下架部分安卓平台，底气来自游戏的高热度。

《原神》之困

《原神》也处于这样的行业背景下，并面临自身吸引力下降、竞品不断出现的压力。

“很多游戏公司现在都在降本增效。在整体大环境下，他们希望能够有更多的钱去应对未来的不确定性。”上述运营人士对记者表示，部分游戏从渠道下架，还和游戏行业的压力有关。

“在整个游戏研发成本急剧上涨的时候，游戏本身具有不确定性，厂商当然不太希望继续跟渠道分很多钱”。

《原神》也处于这样的行业背景，并面临自身吸引力下降、竞品



《原神》游戏角色恰斯卡。

本报资料室/图

到冠军宝座。截至7月10日，该游戏在中国iOS市场的收入已突破4亿美元，同时登顶6月全球手游畅销榜，终结了过去7个月《MONOPOLY GO!》对该榜单的垄断。

近年来，随着内容的崛起，流量不集中于渠道，使得渠道逐渐式微。其转折点之一就是《原神》除官服和B站服务器外，几乎没有上架渠道服(小米服在《原神》

上市数个月后才上线)。

“《原神》的发行方式偏营销化，它的用户流量足够大。”一名游戏运营人士对记者表示，“一些产品流量大，即便能够三七分成模式(超出以往的五五分成)，它也不会上渠道。”

在《原神》之后，米哈游旗下的《崩坏：星穹铁道》和《绝区零》在国内都没有上架官服和B服以外的服务器。

的成功也吸引其他厂商投入这一赛道。今年5月，库洛旗下《鸣潮》上线。《鸣潮》尽管也有自己的独特玩法，但无论大世界探索模式还是UI界面都和《原神》有相似之处，无疑是《原神》的有力竞品。此外，《无限暖暖》即将于12月初上线，《代号：无限大》《望月》《蓝色原野：旅谣》等开放世界游戏已经曝光。这些游戏与《原神》所处的赛道大体相同，无疑会进一步分散玩家对《原神》的注意力。

游戏出海掘金：前10月海外销售收入超150亿美元

出海拉动增长

本报记者 李哲
北京报道

11月26日，第三方机构Sensor Tower发布的中国手游发行商全球收入榜中，2024年10月共34家中国厂商入围全球手游发行商收入榜TOP100，合计吸金18.5亿美元，占当期全球TOP100手游发行商收入的35.6%。

在《黑神话：悟空》《Whiteout Survival》等产品的带动下，国内游戏出海的步伐加快。今年前10个月，中国自主研发游戏海外市场实际销售收入达到153.3亿美元。《中国经营报》记者采访获悉，多家厂商将游戏精品化作为打开海外市场的核心利器。

今年，海外市场增长提振了国内游戏产业。伽马数据发布的《2024年10月中国游戏产业月度报告》显示，2024年10月，中国自主研发游戏海外市场实际销售收入为16.07亿美元，同比增长29.42%。

第三季度，在部分移动头部产品和新游《绝区零》表现良好以及《黑神话：悟空》的突出表现带动下，中国自主研发游戏海外市场实际销售收入为51.69亿美元，环比增长15.40%，同比增长20.75%。综合计算来看，今年前10个月中国自主研

发游戏海外市场实际销售收入达到153.3亿美元。

记者采访获悉，游戏品质仍然是推动厂商在海外保持增长的核心因素。

三七互娱(002555.SZ)方面在谈及海外市场表现时提到，产品力是公司最基础的能力，公司在海外业务发展中主要基于对本地化策略的深入理解和执行。

财报数据显示，今年前9个月吉比特(603444.SH)境外营业收入合计3.69亿元，较上年同期增长99.57%。

侧重点各有不同

尽管海外市场有所增长，但其竞争同样激烈。

“2024年是全球游戏市场剧烈震荡的一年。宏观而言，移动游戏市场已全面告退‘宅经济’红利期，出海赛道拥挤，游戏开发者想要分到更大的蛋糕，亟须解决多方面增长难题。”某游戏公司人士王岩(化名)说道。

近年来，越来越多的国家和地区发力布局游戏市场。

机构看好小游戏

近年来，小游戏市场在国内取得了快速增长。《2024年1—6月中国游戏产业报告》显示，上半年小游戏收入同比增长60.5%，广告变现收入75.05亿元，同比增长40.74%。小游戏市场收入已连续三年保持高速增长，其中内购收入占比也在逐年提升。

而小游戏这类轻量化产品在海外同样具备大量的受众群体。《2024H1海外手游市场白皮书——全球获客及变现指南》数据显示，超休闲类游戏以16%的下载量占比排

其中，2022年欧盟高票通过一份有关游戏产业的决议，定下了发展视频游戏和电子竞技的长期目标愿景。

在沙特阿拉伯提出的“2030愿景”中，电子竞技和游戏产业被视为推动经济发展和社会进步的重要领域。并且，沙特阿拉伯方面计划投资近380亿美元用于游戏产业，孵化超过200家游戏企业。给予雄厚资金支持的同时，还将大力推动

网络和数据中心等基础设施建设，为游戏产业的成长提供丰饶的沃土。

结合海外市场的竞争形势，以及游戏产品的特性，当前国内厂商的出海侧重点并不相同。

汇量科技方面在接受记者采访时提到，当前的海外游戏市场中机遇和风险是并存的。东南亚、中东和印度等新兴市场都是出海潜力股。东南亚市场凭借人口红利和快

速增长的互联网普及率，成为国内游戏出海的“后花园”。其中益智、混合休闲和超休闲类游戏更是主力品类。而中东市场因地区的政策环境支持与当地优质的付费习惯支撑持续性增长，也成为出海的热门地区。

恺英网络(002517.SZ)方面表示，其积极拓展海外业务，已初步建立起一套海外发行策略，“公司立足中国台湾、中国香港、韩国和东南亚

Sensor Tower 方面指出，《Whiteout Survival》在10月推出

“Gina's Revenge”“State of Power”“Diwali 2024”和万圣节主题活动，同时迎来版本更新和一系列内容优化，10月海外收入再次提升4%，超

过1.1亿美元，蝉联出海手游收入榜冠军。截至10月底，《Whiteout Survival》全球累计收入已突破14.3

亿美元。美国是该游戏海外收入最

大的市场，10月贡献了24%的全球总收入。

《Whiteout Survival》是ST华通

(002602.SZ)旗下点点互动开发的冰雪末日题材策略手游。对于这款游戏的发展，ST华通方面表示，点点互动是国内最早一批布局游戏出海的企业。

在经历了从海外代理发行到自研自发的转型升级之路后，目前点点互动在休闲、角色扮演、策略三个品类上持续发力。

在《Whiteout Survival》等游戏产品的带动下，2024年前三季度，ST华通营收同比增长58.66%，扣非净利润同比增长47.98%。

等国家与地区，再逐步走向欧美等全球市场”。

三七互娱方面提到，公司通过精准的市场调研和用户分析，为不同地区用户定制游戏内容和推广策略，满足特定市场的需求。“在海外市场拓展中，我们专注于开发符合当地文化和用户偏好的产品。我们的优势在于拥有稳固的产品基础，结合内部研发与外部合作，确保了产品来源的多样性和创新能力。”

购(IAP)、两者结合的混合模式、虚拟货币几种。其中，广告变现是较快获得正向ROI(投资回报率)的方式。以公司旗下的热力引擎为例，其可采用用户分群及分层运营策略，识别容易接受插屏广告、激励视频的‘羊毛党’特征用户，并有针对性地开展A/B测试，最大化广告变现ROI。同时，平台机器学习算法通过自动识别状态来进行动态调整策略，团队人效比提升两倍，最终带来的就是收入可持续增长。”

名第一。

中信建投证券研报中提到，近期Meta旗下小游戏平台Instant Games开通了iOS内购支持，海外小游戏变现生态的打开，有助于国内本土游戏厂商的出海，小游戏核心能力是买量，国内公司更擅长的流量能帮助更好的玩家触达，看好国内小游戏出海增量。

记者注意到，包括Facebook、Snapchat、Line、TikTok在内的社交软件通过Instant Game等形式发展

应用内嵌小游戏。YouTube则在全平台上线 Playables 功能，海外游戏社交平台Discord近期已正式向全球开发者开放“活动(Activities)”功能入口。

“小游戏厂商有望实现持续盈利和长远发展。”汇量科技方面表示，“存量博弈的环境里，手游精品化成为必然趋势，开发者需要制定有效的运营策略及高质量的素材创意，注重创新和游戏品质，才能在海外市场取得成功。”

从国内的经验来看，买量需求是推动小游戏增长的因素之一。而小游戏出海同样高度依赖买量。如何通过不断优化买量策略，进而降低买量成本以及探索新的变现模式？这是国内游戏公司分羹海外市场的关键因素。

“在买量成本居高不下的压力下，精细化买量是大势所趋，同时也是中小游戏开发者突围的关键。”汇量科技方面向记者表示，“小游戏的变现方式一般包括广告(IAA)、内

从“打假风波”到“卫生巾塌房”企业信任危机何解？

本报记者 许礼清 北京报道

近日，“胖东来卫生巾区遭哄抢”冲上热搜榜，甚至有消费者整箱囤货。而该现象的出现源于近期卫生巾行业的“塌房”风波。

一开始网友在网上讨论卫生巾

“多事之秋”

11月22日，在舆论不断发酵之后，ABC品牌创始人邓景衡亲自出镜向消费者郑重道歉，并做了优化产品及其他承诺。

梳理整个事件可以发现，邓景衡出面道歉距离此前公司发布道歉声明已经过去近10天，随着舆论的发酵，进而上升到消费者对品牌以及整个卫生巾行业的“不信任”。由此发生了胖东来卫生巾产品遭哄抢的现象。实际上，胖东来所售的卫生巾也并非自营产品，詹军豪认为，胖东来卫生巾出现哄抢的原因一是品牌信任迁移，消费者对胖东来信任度高，相信其产品经过了严格筛选；二是优质服务关联，其以贴心服

务闻名，大家会觉得在这购买更有保障。

清华大学爆点战略营销顾问孙巍表示，品牌经营的本质就是经营信任。不难看出近期在舆论风口的企业，本质上都是企业违背了品牌对消费者的承诺，譬如品质、诚信。

品牌专家、瞻胜传播创始合伙人庞瑞向记者表示，随着企业家、创始人日益“网红化、IP化”，企业和公众的沟通渠道更加丰富。在出现舆情危机的时候，企业创始人通过自媒体渠道直接“致歉”的分量往往重于公关部的道歉声明。

詹军豪表示，接下来就看企业怎么调整，如果改得好就能被消费者

而将时间和范围扩大，前段时间良品铺子遭博主打假引发轩然大波。可以看到消费领域引发争议的事件不在少数。在情绪价值被放大的当下，这些热点事件共同指向了一个核心问题——“信任危机”。

危机公关专家、福州公孙策公

信赖。当下信息传播速度的加快使得任何负面消息都能迅速扩散，消费者对产品质量和安全性的关注度空前提高。而部分企业的不诚信行为会导致整个行业的信任度下降。

近日，护肤品牌百雀羚也因为原料问题引发关注。该品牌被指生产的化妆品涉嫌使用禁用原料。对此，百雀羚在情况说明中逐一对网络上的争议点进行回应，其中包括相关产品生产的时间点以及参照的相关规定和官方部门的行政判决书等。而对于这样的回应，不少网友的态度是支持品牌澄清。

此外，近期食品企业旺仔牛奶被指喝出异物。随后，旺旺集团发

关合伙人詹军豪告诉《中国经营报》记者，当前消费领域出现的信任危机，原因有多方面的，要应对这一挑战，企业需要建立一套全面的信任机制。而无数案例证明，良好的危机公关能力和营销方式对企业提高信任度有着重要作用。

危机还是转机？

“有时候企业舆论危机也是转机。就像这一次的舆论事件涉及整个卫生巾行业大部分的厂商，如果ABC能够彻底整改，也可能转化为企业转机。”詹军豪说。

在消费领域，危机公关成功案例也并不少见。2017年，火锅品牌海底捞相关部分门店出现卫生安全隐患。在此舆论

出现约3个小时，海底捞发出第一份回应声明，包括承认事实、承担责任、致歉、整改等。两小时后，海底捞又发布了一份涉事门店的处理通报，涉及更具体的7条措施。而在这份声明中，海底捞将主要责任归咎于公司深层次的管理问题，并安抚了相关员工。

与惯用舆情危机处理手段如临时工背锅、开除当事人不同，海底捞的处理方式反而让大众“力捧”，并引起打工人的好感，一则“丑闻”瞬间成为树立企业负责任、有担当的契机。

庞瑞告诉记者，道歉的分量也取决于企业的后续配套整改措施。诚意不足的口头道歉或者明显“甩锅式道歉”反而会加重舆情危机。危机公关不只是公关部门的事，一定需要企业的管理层、业务部门共同参与处理，是企业内部治理提升的机会。处理危机事件的过程是否专业，是否有序，是否把公众和客户利益放在优先级，其实也是外界观察企业实际能力的一个重要窗口。

詹军豪认为，在现代市场竞争中，良好的危机公关能力至关重要。2023年巴奴火锅的

“假羊肉”事件，企业选择用高额赔偿消费者的处理方式，以赢得消费者的重新信任，化解企业信任危机。他提到，我们在实际工作中一般遵循几大原则：黄金24小时；承担责任；权威正直原则；优先考虑大众情绪；真诚沟通原则；不要与媒体为敌；重大危机需一把手出来面对。

此外，可以发现不少网友在企业陷舆论风波时率先将道歉模板发出来调侃，部分道歉声明也被批评是“自夸式道歉”，即道歉信中大量篇幅宣传品牌和产品，以及“说教式道歉”。

成功案例不少，为何“抄作业”也不行？多位业内专家提到，除了侥幸心理和认知偏差，很多企业不愿意提前布局和付费。孙巍提到，品牌危机公关的核心是危机预防管理。试想为什么会发生品牌危机呢？不外乎就是品牌的行为和消费者发生利益冲突。事实上这在一定程度上都是可以避免和预防的。

多位业内专家都提到，创始人或老板个人IP的打造能有效提升企业的品牌形象和消费者信任。个人IP赋予的是一个更加个性化、具象化的符号。从营销的角度，个性化的营销效果要比公司和机构更容易获得消费者的信任，是企业在关键时刻积极主动发声的有力通道。此外，企业还可以通过故事营销、社会责任项目等方式，增强与消费者之间的情感联系，从而提升信任度。

黑红不是红

多位业内专家都向记者提到一个现象，在应对一些突发性舆情时，有些企业一开始慌乱无措，但同时又抱着侥幸心理而选择“冷淡处理”。

网上流传着一个“七天传播定律”，即从网络舆情爆发，到它消失在网民视野中，这个过程一般只需要七天左右。甚至很多新闻热点事件的热度不超过三天便会冷却，这也给舆论主体“拖冷”舆情提供了依据。

庞瑞告诉记者，大多数企业遇到的舆论危机是事件性、偶发性的，一般公众和媒体的注意力是不断转换的，如果是一些不涉及根本性危机的一般舆情事件，“冷处理”的操

作在某些情况下可能有其依据，但仍需要企业根据舆情危机的实际情况，严重程度分类处置。

不过，冷淡处理舆情的风险很大，也并不完全奏效。“冷淡处理，客观来讲不是不能用，但这不是一个优先考虑的积极处理的方式。”庞瑞表示，在传统纸媒、电视主导的时代，冷淡处理是很多企业面对舆情危机时的惯用手段，但在自媒体时代，这种处理方式的效果会大打折扣。自媒体时代的事情发酵频率更快，每一次时间可能不长，但下一次其他类似事件出现，相关的品牌、产品等就会被再次提及。更加棘手的

是，现在网上普遍喜欢玩梗，一旦某个负面的舆论事件成为一个梗传播，那对企业的伤害是巨大的。

在演艺圈、网红圈经常能发现一个现象，就是走黑红路线，因为可以带来大波流量。这被不少网友调侃成“黑红也是红”。而在流量经济盛行的当下，一些企业甚至“各出奇招”。例如椰树集团因其“低俗广告”被罚款，卫龙文案、“我佛持杯”、杜蕾斯联名等也曾引发争议。

詹军豪向记者表示，很多人对流量有误区，不是所有负面热点都是对企业有益的流量。所以不能用“黑红也是红”的歪理指导企业实践。

“明星网红与企业经营有着本质的区别，前者的运营不一定直接影响产品，明星网红一般的变现路径有两种：一种是代言，一种带货，但每次带的可以不一样。而企业运营几乎直接影响产品，一旦口碑坍塌，对企业的影响十分严重。”詹军豪说。

庞瑞也认为，话题流量在自媒体和流媒体时代是非常短暂的，话题和流量在适当的场合可以对企业现有业务起到提升和突破的作用。但如果企业家、管理者把做企业运营简单化为制造话题，认为“黑红也是红”，则是对企业经营的重大误解。

— 经营 成就 价值 —
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

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

“泼天流量”VS“无辜躺枪” 平台算法治理迫在眉睫

本报记者 孙吉正 北京报道

日前，网信中国发布消息，为进一步深化互联网信息服务算法综合治理，中央网络安全和信息化委员会办公室秘书局、工业和信息化部办公厅、公安部办公厅、国家市场监督管理总局办公厅近日发布关于开展“清朗·网络平台算法典型问题治理”专项行动的通知(以下简称“通知”)，自11月24日至2025年2月14日开展“清朗·网络平台算法典型问题治理”专项行动。

通知指出，主要任务将聚焦网民关切，重点整治同质化推送营造“信息茧房”、违规操纵干预榜单炒作热点、盲目追求利益侵害新就业形态劳动者权益、利用算法实施大数据“杀熟”、算法向上向善服务缺失侵害用户合法权益等重点问题，督促企业深入对照检查整改，进一步提升算法安全能力。

《中国经营报》记者注意到，伴随着社交媒体平台的多样化，诸多品牌在社交媒体寻求品牌曝光的同时，也同样遭到了流量带来的负面影响。例如今年上半年，农夫山泉和创始人钟晓晓遭受了一轮网络暴力。11月19日，钟晓晓邀请数家媒体会谈，公开指出部分社交平台的算法助长了谣言和网暴言论的传播。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾表示，大数据是一把“双刃剑”。在数字化时代，数据是企业重要的资产之一，合理运用数据可以为企业提供决策支持、优化运营并进行业务创新等。若通过大数据进行违规操作，基于老顾客对于平台的信任以及忠诚而对其进行区别对待，一旦曝光，面临的将是大批用户的流失、信任度的降低以及平台形象的崩塌。因此，企业需要充分认识数据的价值，加强数据管理和数据合规，避免数据成为刺向自己的“利剑”。

流量是把“双刃剑”

通知指出，将深入整治“信息茧房”、诱导沉迷问题。

在当下的品牌营销中，流量成为各个品牌争相获取的资源，但流量的走向往往是品牌方无法把控的。今年2至3月，网络上出现针对农夫山泉和钟晓晓本人的网络暴力，指责农夫山泉“亲日亲美”。

虽然农夫山泉方面多次正面回应上述不实指责，但是网暴言论并没有就此消散，反而衍生出更多的相关话题，使得农夫山泉受到了大量舆论压力。在上述会议中，钟晓晓对于农夫山泉遭受的网暴再次做公开回应，认为除了有部分人恶意引导大众观点外，还指责平台方在算法上只考虑流量，并没有加以排除真假问题，是在助长网络暴力的传播，并希望相关平台进行道歉。

农夫山泉被网暴始于今年2

月，娃哈哈创始人宗庆后逝世，有网友在悼念的同时，发现娃哈哈曾与农夫山泉在20多年前因“纯净水”的问题发生过摩擦，因此开始指责农夫山泉，最终演化为对农夫山泉的网暴行为。

曾荣登首富的钟晓晓，其发言自然会引起各方的注意，但也有一些品牌遭受到了无辜的网络暴力而选择了隐忍。比如，2022年服饰品牌Boy London因唐山打人事件被网络暴力。有网友根据唐山打人男子的形象画了一幅“社会人”穿搭图鉴，并将Boy London作为配图，引发了广泛的负面讨论。这种在无确切根据的前提下，对品牌进行无差别攻击的行为，对品牌声誉和业务造成了很大影响。

钟晓晓公开表示，作为文明

的规则或准则，既应该遵守和约束自己，也应该以此为准则约束社会各色人等，为各种差别的人提供无差别的公平和公正。任何一项在盈利平台上发布的谣言，平台都应该承担法律责任，这就像一个制造企业，生产假货和销售假货一样同罪。有组织地引流、限流，没有原则、随心所欲地删稿，对流量及其谣言以金钱奖励与激励，把网络变成技术、算法，变成了玩弄民众智商的游戏。这不仅严重破坏了国家的法律体系，还造成对个人或企业的严重伤害。

通知指出，将深入整治“信息茧房”、诱导沉迷问题。构建“信息茧房”防范机制，提升推送内容多样性丰富性。严禁推送高度同质化内容诱导用户沉

迷。不得强制要求用户选择兴趣标签，不得将违法和不良信息记入用户标签并据以推送信息，不得超范围收集用户个人信息用于内容推送。规范设置“不感兴趣”等负反馈功能。

同时，通知强调，提升榜单透明度打击操纵榜单行为。全面公示热搜榜单算法原理，提升榜单透明度和可解释性。完善榜单日志留存，提高榜单算法原理可验证性。健全水军刷榜、水军账号等违规行为、账号检测识别技术手段，严管不法分子恶意利用榜单排序规则操纵榜单、炒作热点行为。

对于算法的合理使用，钟晓晓认为，有人利用了算法，屏蔽了很多角度的消息。很多恶是人为造成的，这些人造成了恶，尤其是利用科学、科技手段、

技术能力，那造成的恶比普通人造成的恶要大，这是大恶。

事实上，目前很多平台的算法、品牌宣传与监管部门的政策存在相悖的现象。例如，此前椰树直播间以及相关宣传中的“露骨风”问题，被监管部门多次通报和罚款，但椰树一方面对处罚提出了质疑，另一方面仍旧坚持原有风格。虽然舆论对此褒贬不一，但并未引出更大的舆论热点和事件。

著名顶层设计专家、清华大学爆点战略营销顾问孙巍认为，目前有的品牌方和个人在平台上巧取流量已经是司空见惯的营销手段，但平台需要监管这些营销手段是否符合相关法律法规，对于恶意引导公众情绪和观点的流量应该予以管制，以确保各方根本权益。

平台促销为监管重点

近年来，电商“唯低价”竞争问题尤为突出。

通知指出，严禁利用算法实施大数据“杀熟”。严禁利用用户年龄、职业、消费水平等特征，对相同商品实施差异化定价行为。提升优惠促销透明度，清晰说明优惠券的领取条件、发放数量和使用规则等内容。客观如实说明优惠券领取失败原因，严禁以“来晚了”“擦肩而过”等提示词掩盖真实原因。

值得注意的是，近年来，电商“唯低价”竞争问题尤为突

出，商家和平台有各种优惠活动和营销策略吸引消费者和引导流量。

中国市场学会会长夏杰长表示，从“唯低价”“竞底”的原始出发点看，低价从来就不是目的而只是手段，真正的目的是如何吸引更多的流量并将其转化为更多的销量，即流量变现。在低价、流量和销量组成的复杂系统里，“唯低价”“博流量”并非商家长期的生存法则。由某些平台发起的“唯低价”“竞底”的

做法，是偏离本质目标的，会对电商平台生态产生严重的不良影响。

此前，钟晓晓痛批电商平台的价格体系。他认为，电商平台持续的无下限价格战会导致种种恶果。价格体系的下降与互联网平台有关，对中国品牌、中国产业是一种巨大伤害。另外，电商平台比价之前的竞争，在不断蚕食传统企业的生存空间，使得制造业企业在市场上的话语权愈发变小。

北京市工商联副主席、振兴国际智库理事长李志起指出，对于新兴企业和平台而言，它们应该尊重传统企业的合法权益和劳动成果，避免利用算法和技术手段进行不正当竞争和恶意攻击。同时，积极与传统企业进行合作和共赢，共同推动行业的健康发展。

孙巍指出，有的互联网巨头利用平台算法从事流量分发业务，在赚取了丰厚垄断利润的同时也造成了一定的社会危害。

首先，流量垄断透支了实体经济企业的利润，使得经营艰难的中小企业“雪上加霜”。其次，平台通过算法，持续重复推送同质化信息，造成了网民获取信息的单一性和“信息茧房”，事实上剥夺了网民获取多样化的权利。最后，当下国家倡导互联网文明，构建和谐健康可持续发展的文化生态，而平台算法却与此相悖，因此，整治平台算法、净化网络文明是当务之急。

“酱油第一股”大股东或易主 盈利问题待解

本报记者 阎娜 孙吉正 成都报道

近日，有“酱油第一股”之称的ST加加(002650.SZ)的一则股东司法拍卖公告引发业内关注。

公告称，公司实际控制人家族杨振、肖赛平、杨子江所持有的公司股份司法拍卖已经结束，中国东方资产管理股份有限公司(以下简称“东方资产”)以10.66亿元竞得ST加加2.698亿股。若此次司法拍卖完成过户，东方资产将以23.42%的持股比例成

为公司第一大股东。公告还提示，后续公司控股股东及实控人可能会发生变更。

对于此次股权司法拍卖及控股股东破产审查对公司影响等问题，《中国经营报》记者向ST加加发去采访函，截至发稿未收到回复。业内人士认为，若能顺利入股ST加加，东方资产可能会在资产运作、企业管理等多方面为ST加加提供帮助，还可以提供资金支持，从而进一步提升ST加加的市场竞争力。

东方资产或成ST加加第一大股东

公开资料显示，ST加加创建于1996年，并于2021年在深圳证券交易所上市，被称为“酱油第一股”。ST加加曾凭借“一个酱油瓶盖，突破百年历史”的广告语家喻户晓，在2004年营收超5亿元，2015年市值一度超过百亿元。如今，随着实际控制人所持股份被司法拍卖，ST加加控股股东及实际控制人或将易主。

在业内看来，若能顺利入主ST加加，东方资产可能会在资产运作、企业管理等多方面为ST加加提供帮助，从而提升其市场竞争力。

据官网信息，东方资产是经国务院批准，由财政部、全国社会保障基金理事会共同发起设立的中央金融企业。作为大型资产管理公司，东方资产在不良资产处理和企业重组方面具有丰富经验，自成立以来，其累计管理处置各类不良资产两万多亿元。截至2023年末，集团总资产达12720亿元。

中国副食流通协会饮品分会秘书长王海宁表示：“东方资产作为一家大型的资产管理公司，在不良资产处理和企业重组方面具有丰富经验，其入股ST加加，可以提供资金支持，帮助解决公司面临的财务困境，减轻债务压力。此外，可能会引入更专业的

管理团队，优化公司的治理结构，提高决策效率和管理水平。”

在品牌营销专家路胜贞看来，东方资产可能会以第一大股东的身份，主导ST加加未来在资产规范化运作、产业方向、产品结构调整、资金合理化使用等宏观层面的变革。他表示：“东方资产会凭借自身强大的资金实力和资源背景，对ST加加的资金筹措、产业改造、业务运营能力三个方面提供有力支持，帮助ST加加增强资金流动、化解债务，并捕捉市场需求和趋势，推出符合市场需求的产品结构和运营模式，改善业绩被动局面。”

广科咨询首席策略师沈萌则认为：“东方资产在消费品经营方面经验较少，而ST加加是非头部品牌，双方能够产生的协同效应相对有限。在当前市场条件下，东方资产能否为ST加加带来明显效果，还有待观察。”

目前，在ST加加的股权结构中，由杨振家族实际控制的卓越投资持有18.79%股权，为上市公司第一大股东。据公告，卓越投资正处于破产审查程序中。此外，卓越投资及实际控制人杨振、杨子江、肖赛平因个人债务纠纷被列入失信被执行人名单。

多元化碰撞

为拓展新的增长点，ST加加自2015年起寻求多元化。相关公告显示，2015年5月，为了延伸在电商领域的布局，ST加加向云厨电商增资5000万元获得51%股权，后因无法盈利以0元的价格转让全部股份。此后，ST加加还计划收购辣妹子食品100%股权及金枪鱼100%股权，但都未能成功收购。

中国食品产业分析师朱丹蓬指出：“在ST加加布局多元化的过程中，错失了整个中国调味品高速发展、高速增长、高速扩容时代红利。”

在2020年披露的投资者关系活动记录中，创始人杨振曾坦言：“ST加加食品上市后发展缓慢，主要是2013年以来我个人投资套进了，然后恶性循环，不断地搞投资，没有聚焦主业，所以错过了发展时机。”

近年来，ST加加与同一赛道的海天味业、中炬高新、千禾味业等相比，业绩、市值差距较为明显。业绩方面，今年前三季度，海天味业营收为203.99亿

聚焦主业

也许是意识到了聚焦主业的重要性，ST加加近年来多次提及“持续聚焦主业”，并在2020年经销商大会上表示，要积极开拓新渠道、探索新零售、推进品牌年轻化，同时将加强零添加、减盐零添加等中高端系列产品的销售等。

在消费观念升级与健康意识提高的背景下，零添加产品一度火爆。因此，近几年零添加几乎成为各大调味品企业的主打产品，比如李锦记的零添加醇味鲜生抽、海天味业的零添加金标生抽、厨邦的零添加特级生抽等。业内人士向记者

表示：“近年来，调味品市场的零添加产品越来越多，竞争激烈，零添加的概念已无法轻易打动消费者，因此品牌通过高端产品获得高利润的方式很难走通了。”

此外，随着调味品市场竞争日益激烈，企业纷纷加大对旗下产品的研发投入，同时进一步开拓餐饮渠道，如海天味业成立餐饮事业部，发力定制化；中炬高新引入啤酒经销商共同开拓餐饮渠道增量等。

对此，王海宁认为：“首先，ST加加要从管理上开始改善，聚焦主业，提高部门协同效率；其



ST加加旗下产品

导致调味品大型采购频率降低，家庭消费需求的降低让调味品进入价格战。此外，海天味业、李锦记、厨邦等品牌的竞争也都影响着ST加加的市场份额。

次，要重新梳理产品线，保留动销好的产品，同时通过营销和活动，重新树立品牌，加快产品研发创新；最后，要重视经销商，尤其是低线城市的经销商。”

“ST加加无论是区域上还是渠道构成上整体还算平衡，主要优势区域在华中、西南、华东，优势市场在二、三线城市及县级市场，但在西北、东北、华北以及一线市场渠道布局相对薄弱，未来ST加加应该以薄弱区域为发力点，大力提升商超渠道占有率。同时，以经销商代理模式，积极开拓新渠道，实现‘流通渠道上浮、多渠道渗透、线上线下融合’的立体式营销格局。”路胜贞建议。

素。三是实施上中下游全产业链改造，降低产业成本，实施高质竞争。”

“ST加加无论是区域上还是渠道构成上整体还算平衡，主要优势区域在华中、西南、华东，优势市场在二、三线城市及县级市场，但在西北、东北、华北以及一线市场渠道布局相对薄弱，未来ST加加应该以薄弱区域为发力点，大力提升商超渠道占有率。同时，以经销商代理模式，积极开拓新渠道，实现‘流通渠道上浮、多渠道渗透、线上线下融合’的立体式营销格局。”路胜贞建议。

