



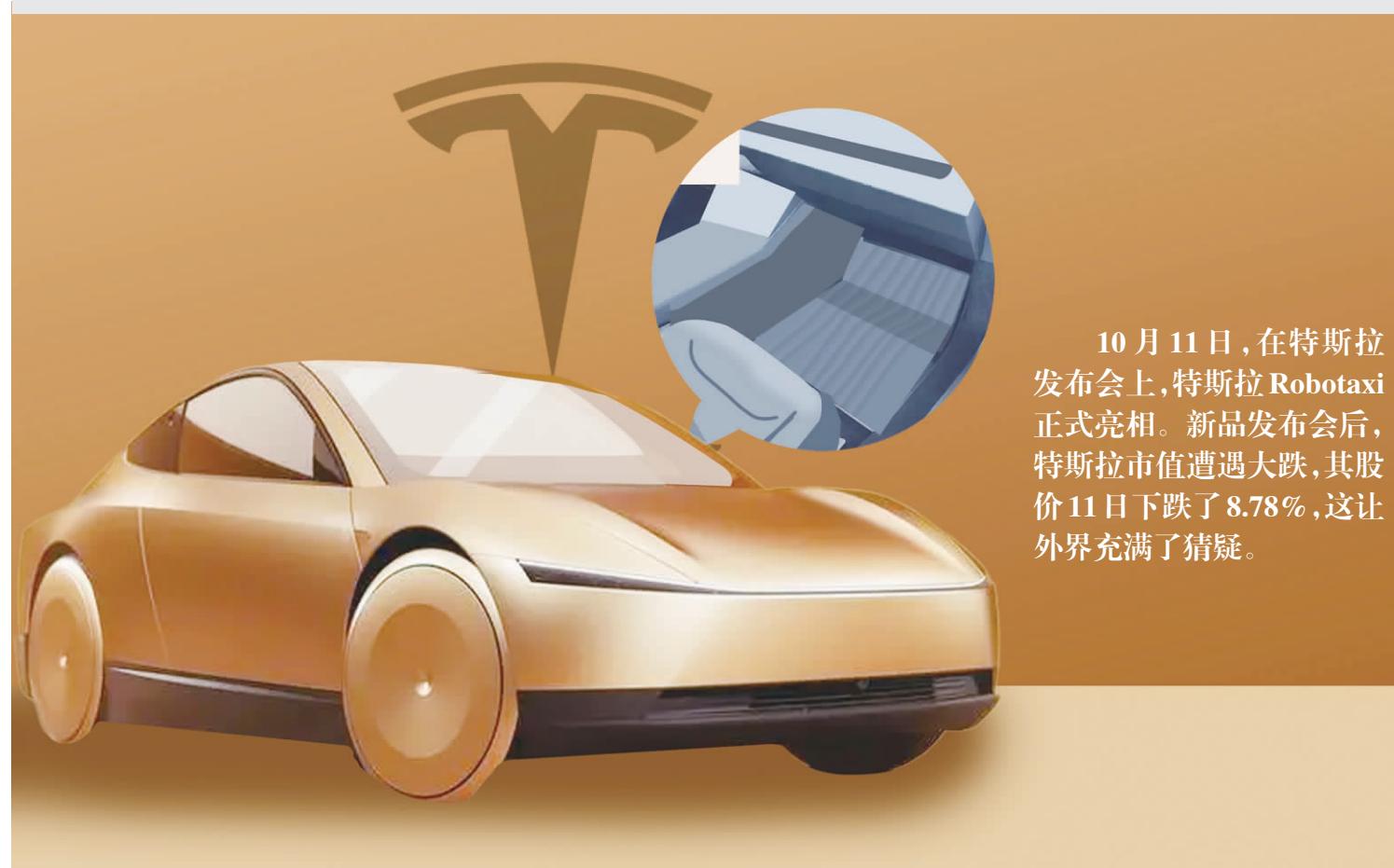
# 中国经营报

CHINA BUSINESS JOURNAL

## 铁路机车装备“以旧换新”有望拉动市场万亿投资 ▶A2

### 解码特斯拉股价暴跌始末

△C5



10月11日，在特斯拉发布会上，特斯拉Robotaxi正式亮相。新品发布会后，特斯拉市值遭遇大跌，其股价11日下跌了8.78%，这让外界充满了猜疑。



### 细胞产业没有“江湖”

与老板对话 △D4

生命始于细胞，止于细胞。随着生物医药技术的日渐成熟和政策逐步放开，细胞产业涌现出干细胞治疗、免疫细胞治疗等一批技术含量较高的细分领域和企业，成为全球科技与产业竞争的一条“新赛道”。与此同时，随着行业兴起，虚假宣传、夸大疗效等一些行业乱象频出，又让一些人对这个新兴领域敬而远之，细胞产业的真实面目到底

是怎样的？

作为一名临床医生和研发人员出身、从事细胞产业20多年的陈晓波，于2020年创立了优赛生命科学发展有限公司，致力于生物细胞资源存储、细胞培养技术服务、生物细胞应用技术研发等工作。而作为一家国家级高新技术企业及雏鹰企业，优赛目前是天津细胞谷核心参与单位，与细胞生态海河实验室共同组

建天津市细胞与基因治疗创新联合体，通过天津市“专精特新”企业认定。

10月中旬的一个午后，在位于天津港保税区的优赛总部，优赛董事长、执行总裁陈晓波接受了《中国经营报》记者的专访，就细胞产业的现状和未来，以及企业发展过程中的种种经验和感悟，进行了坦诚、深入的分享。

### 社评

## 改革要从源头上遏制地方过度举债

伴随财政增量政策的出台，近年来力度最大的“化债”举措正式发布。

在国新办新闻发布会上，财政部部长蓝佛安表示，为了缓解地方政府的化债压力，除每年继续在新增专项债限额中专门安排一定规模的债券用于支持化解存量政府投资项目债务外，拟一次性增加较大规模债务限额置换地方政府存量隐性债务，加大力度支持地方化债债务风险。

作为深化财税体制改革的任务之一，地方债务管理成为改革难啃的“硬骨头”，尤其是在当前经济下行压力加大、市场信心亟待提振之时，中央加强逆周期调节，出台近年来力度最大的支持化债举措，可谓抓住了改革的“牛鼻子”。

在会上，蓝佛安强调，这无疑是一场政策及时雨，将大大减轻地方化债压力，可以腾出更多的资源发展经济，提振经营主体信心，巩固基层“三保”。

从财政部的表态来看，我们认为，本次新增加债务限额规模或超过前一轮1.5万亿元特殊再融资债规模，在年内赤字率保持不变的情况下，债务置换将重点以调增专项债限额为主，这可以缓解短期流动性风险、优化政府债务结构、提振市场情绪，同时助力“一揽子化债”的推进。

然而，在分税制改革实施30

年的大背景下，地方政府的举债动机似乎也和分税制改革有一定关系。1994年我国实施了分税制改革，同时采取了财权上移，支出责任下放。分税制在解决中央收入来源的同时，也导致了地方出现支出责任与财权错配的问题。

为了履行支出责任，地方政府通过各种渠道举债，这积累了大量的显性和隐性债务。2015年，新《预算法》实施，根据规定，地方政府可以通过发行地方政府债券的方式适度举债，但必须在国务院批准的限额内进行，并且举债行为需要列入预算调整方案，报本级人民代表大会常务委员会批准。

新《预算法》的施行，希望达到“开前门”“堵后门”的作用。但从现实情况看，“前门”开了，“后门”似乎并没有完全堵住。

公开数据显示，2019年至2022年四年间财政部给予地方发行特殊再融资债券来置换隐性债务，化债总额度为1.2万亿元。

此后，债务管理成为中央和地方关注的重点，2023年中央制定实施一揽子化债方案，这体现出中央防范化解地方债务风险的决心。

自“一揽子化债方案”实施以来，财政部、中国人民银行等部门积极落实中央部署。为缓解地方债务风险，财政部在2023年支持地方化债额度超过2.2万亿元，

化的制度性安排。所谓“下棋看三步”，增量财政政策同样需要更系统的分析方法来看待。

一方面，对地方政府而言，当前要积极争取政府专项债券、超长期特别国债等支持政策扩大资金来源，拓宽经济发展潜力。

另一方面，当下的化债措施主要是针对短期流动性缓解方面，对于中长期企业的转型发展，未来仍需配套性制度措施，才能实现部分主体和政府信用的剥离。

在延续“控增化存”的基调下，我国提出优化央地债务结构、推动化债长效机制构建、统筹好地方债务风险化解和稳定发展等总体要求，并守住不发生系统性风险的底线。

我们认为，通过深化财税体制改革，理顺中央与地方财政关系，可以从源头上遏制地方过度举债的冲动。党的二十届三中全会提出，要进一步深化财税体制改革，同时强调要适当加强中央事权，提高中央财政支出比例；适当下放财权，提升地方自有财力。

在此背景下，地方债务风险的实质化解也和企业中长期良性转型发展与国有企业改革深化提升行动相辅相成。展望未来，本次会议释放出的财政政策积极信号，有助于提振信心、稳定预期，在“强政策”合力下预计经济基本面有望企稳。

### 本期热词

GDP4.8%

备受市场关注的三季度经济“成绩单”出炉。10月18日，国家统计局发布的数据显示，前三季度我国GDP同比增长4.8%。在业界看来，前三季度经济运行总体平稳，但经济回升向好基础仍需巩固，完成全年5%的增长目标仍需要逆周期政策加码。

三季度GDP同比增长4.8% 增量政策助力四季度稳增长 ▶A4

### 数据要素红利

近日，国家数据局发布《公共数据资源授权运营实施规范(试行)》(公开征求意见稿)，这是对公共数据资源开发利用系统部署的又一重磅政策。当前社会各界对公共数据共享、开放和授权运营三者之间的关系较为关注，三者之间是相互替代还是互相依存存在争议。

多地多维探索 公共数据要素红利释放 ▶B1

### 最长“双11”

电商一年一度最重磅大促“双11”已然拉开大幕。今年的双十一将是史上最长“双11”，开启时间比2023年至少提前了十天。10月14日，阿里、拼多多、京东同一天正式启动“双11”。今年商家告别低价战争的同时，重新定义“低价”的暗战正在打响。

史上最长“双11”：谁在重新定义“低价” ▶C1

### 中度酒赛道

近年来，围绕中度酒展开的白酒营销越来越多，而国家未对中度酒进行明确的定义，尚缺乏行业标准和社会共识。坊间多以酒精度在50度以下称为低度酒，各大酒企在推广时有着各自的标准，但这并不影响它们围绕此展开营销动作。

中度酒赛道起“战事”：龙头酒企的差异化博弈 ▶D1

### 经济大势

A1~A4

落实税费支持优惠政策 ..... A3  
前三季度增值税数据企稳

五部门打出“组合拳” ..... A4  
楼市信心有望加速回升

### 营商环境

B1~B16

快闪式交易高位套现 ..... B3  
股东违规减持被堵

与火箭齐飞 金融追梦“大航天时代” ..... B6

金融稳外贸 ..... B7  
“保税+融资租赁”开辟新战场

昆明地铁4号线运营方 ..... B12  
债务高企净利暴降

美尔雅并购考： ..... B14  
曾谋划收购的甘肃最大连锁药店破产重整

### 智在公司

C1~C8

OpenAI商业化运营遇坎 ..... C2  
初创团队“分崩离析”

大厂加码AI智能体 ..... C3  
手机及App服务迎变革

中国市场销量下滑近五成 ..... C6  
超豪华汽车卖不动了？

巴黎车展： ..... C8  
一场关于平价电动车的争夺之战

### 慧及民生

D1~D4

耐克密集重启老将 ..... D2  
聚焦跑鞋及百美元以下市场

8年5次征战资本市场 ..... D3  
毛戈平如何打好“高端牌”



中经传媒智库



本报官方微信



6 942626 144086

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

# 铁路机车装备“以旧换新”有望拉动市场万亿投资

本报记者 路炳阳 北京报道

在国务院发布以旧换新相关通知后，各地在积极落实会议精神的同时，行业

也掀起“以旧换新”热潮。近日，铁路机车装备更新换代也迎来新发展契机。

根据国家铁路局发布的《老旧型铁路内燃机车淘汰更

新监督管理办法》(以下简称《办法》)，老旧型铁路内燃机车的报废运用年限为30年，到2027年年底，重点区域老旧型铁路内燃机车要全部退出铁路

运输市场。

作为铁路行业落实党中央关于推进大规模设备更新的具体行动，《办法》成为推动铁路装备绿色低碳转型与新

能源铁路装备产业发展重要措施。

中国中车副总裁林存增对《中国经营报》记者表示：“目前，中国现存老旧机车约

9700台，更新换代老旧机车，可以拉动上游基础材料、核心部件等相关产业发展，给全产业链带来近万亿元的产业规模。”

## 鼓励新能源机车应用

国家铁路局称，要引导铁路装备企业开展新能源铁路机车技术攻关和谱系化研究，作为老旧型铁路内燃机车的绿色化替代产品。对采用新技术、新工艺、新材料，尚无相应国家标准、行业标准的新能源铁路机车，采取积极有效措施予以支持。

随着老旧型铁路内燃机车即将退出市场，机车更新成为当务之急。

《办法》指出，铁路装备企业应当采取措施推进铁路运输生产节约集约、绿色低碳发展，积极推动铁路机车绿色低碳转型更新；装备制造企业应积极开展更加安全、高效、绿色的铁路机车技术攻关和谱系化研究，以技术创新支撑铁路机车更新提质。

据悉，国家铁路局是老旧机车退出市场的监管单位，同时也是新能源机车运用审核的推广部门。国家铁路局称，要引导铁路装备企业开展新能源铁路机车技术攻关和谱系化研究，作为老旧型铁路内燃机车的绿色化替代产品。对采用新技术、新工艺、新材料，尚无相应国家标准、行业标准的新能源铁路机车，采取积极有效措施予以支持。

在具体支持方面，国家铁路局强调，要派员参加新能源铁路机车重要研制节点相关工作，掌握动态，加强指导，全过程支持新能源铁路机车科技创新；协调国家有关部门推动出台新能源

铁路机车推广应用相关政策，将新能源铁路机车纳入国家宏观支持政策；推动将新能源铁路机车减碳降碳纳入全国碳排放权交易市场。

同时，国家铁路局要求，铁路运输企业应当在确保安全的前提下，组织制定科学合理的新能源铁路机车上线运行考核和过轨运输技术条件，为新能源铁路机车提供必要的试验条件和运输途径，鼓励和支持相关铁路企业购置或通过租赁模式推动新能源铁路机车应用。

国家铁路局相关人士对记者表示，将积极协调对新能源铁路机车上线运用考核，“尤其对新能源铁路机车运用考核中出现的铁路交通事故，国家铁路局在分析定责中会实行周密而慎重的宽容政策。”该人士说。

中国中车股份有限公司(601766.SH，以下简称“中国中车”)人士对记者解释称，所谓老旧型铁路内燃机车，包括铁路直流电传动内燃机车和液力传动内燃机车等。新能源铁路机车，包括采用动力电池、氢燃料电池

池、低碳/零碳发动机等非传统动力系统或者与柴油发电机组相结合的混合动力系统作为完全或主要牵引动力能量来源，以实现绿色低碳为目标的新型铁路机车。

记者了解到，目前中国正在使用的内燃机车主要有交流传动内燃机车、直流电传动内燃机车和液力传动内燃机车，其中交流传动内燃机车为主，后两种车型为辅。

就当前国铁系统内老旧铁路内燃机车数量，中国国家铁路集团有限公司(以下简称“国铁集团”)人士对记者称，直流电传动内燃机车和液力传动内燃机车在全路占比已经不到一成。“因气候原因，这两种机车大多应用于北方铁路局，且上述两种机车在这些路局中也不再担任运输主力，淘汰老旧机车对于铁路运输不会造成影响。”

目前，内燃机车主要应用在没有电气化覆盖的铁路上，如青藏铁路；在调车领域也有应用。上述国铁集团人士同时强调，内燃机车自带燃料，不依



2024年6月28日，中国中车面向全球发布7款系列化新能源机车。

路炳阳/摄影

## 全价值链节能降碳

近年来，中国铁路全力推进铁路电气化，电气化率逐年提高。

随着“双碳”行动计划和行动方案的实施，中国中车在产品技术创新方面将面向全产业链、全价值链、全技术链整合低碳零碳负碳技术，推进储能系统、氢燃料电池等低碳前沿技术攻关，推动产品体系不断低碳化，同时更加注重绿色技术创新。

马云双也对中国中车“双碳”目标进行了详细解读。

具体来看，中国中车要在2025年低碳零碳模式将初步形成，2030年低碳零碳模式广泛推广，2035年低碳零碳模式全面建成。“中国中车就全价值链碳排放，已经设立了81项重点工程，全面推动全价值链节能降碳”。马云双说。

与此同时，国家铁路局局长费东斌也就系列化新能源机车提出了要求。

6月28日，费东斌在中国中车发布7款系列化新能源机车现场对记者表示，中国现有老旧机车规模庞大，这些机车能耗高、效率低，在装备更新的关键时期，推出新能源机车恰逢其时。

中国铁路电气化率已经达到70%以上，但是还有几万公里的铁路使用内燃机车牵引，新能源机车的投产为铁路电气化提供了另一种方案。

记者梳理发现，铁路机车以时代划分有蒸汽机车、内燃机车、电力机车和新能源机车4种。2005年，铁道部在国家铁路上淘汰了蒸汽机车，当前中国铁路机车以内燃和电力为主。

近年来，中国铁路全力推进铁路电气化，电气化率逐年提高。截至2023年年底，全国铁路营业里程达到15.9万公里，电气化率75.2%，在全球属于领先水平。同期，全国铁路机车拥有量为2.24万台，其中内燃机车0.78万台，电力机车1.46万台，内燃机车占比34.82%。

费东斌表示，装备企业要认真研究，积极参与新能源机车在厂矿企业的能源管理业务。对钢铁企业来讲，机车规模很大，支出成本很高。“中车装备企业要提供新的能源管理模式，降低成本，提高效率，创新服务模式，助力老旧产品更新换代。”

## 推动产业提质增效

中国中车系列化新能源机车实现了污染物排放的全面减少，“内燃发动机+动力电池”机车实现氮氧化物减排45%、碳氢化合物减排73%、一氧化碳减排83%。

《办法》规定，老旧型铁路内燃机车的报废运用年限为30年，到2027年底，重点区域老旧型铁路内燃机车要全部退出铁路运输市场。

所谓重点区域包括，京津冀及周边、长三角、汾渭平原、广州、重庆、成都、武汉市区域。除上述区域外，至2035年年底，全国其他地区70%以上的老旧型铁路内燃机车，也要退出铁路运输市场。

作为国内唯一的铁路机车装备供应商，中国中车一直在推动直流内燃机车淘汰报废，并向新能源机车转型升级。

关于轨道装备的绿色转型，林存增表示，在动车组和市域列车方面，中国中车正在研发续航600公里氢能源市域列车，以及时速250公里氢燃料动车组。

在机车产品迭代方面，中国中车总裁马云双在2023年9月25

日举行的“2023全球可持续交通高峰论坛”上表示，中国中车已经形成了“内燃发动机+动力电池”、“接触网+动力电池”、“动力电池+氢燃料电池”、“低碳/零碳燃料发动机”的“五大平台”，初步搭建了较为完善的新能源机车产品谱系。

其中，内电混合动力机车在国铁集团实现运用，年节油率达到35%；动力电池机车、氢燃料机车在钢铁冶金、地方铁路等实现商业运用，年降碳近千吨。

就新能源机车减碳与绿色特质的问题，林存增对记者称，与传统内燃机车相比，中国中车系列化新能源机车实现了污染物排放的全面减少，“内燃发动机+动力电池”机车实现氮氧化物减排45%、碳氢化合物减排73%、一氧化碳减排83%。按照污染物排放降低45%计算，1台机车每年可少排放4吨有害物质，减少碳排放374吨。

## 记者观察

# 加大“两新”实施力度 推动商品消费持续增加

本报记者 吴婧 北京报道

推动大规模设备更新和消费品以旧换新(以下简称“两新”)是党中央、国务院为推动经济结构转型升级作出的重大决策部署。今年以来，“两新”政策成为扩大内需、提振消费的重要发力点。

政策层面，2月23日，中央财经委员会第四次会议提出，要推动新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新。3月5日，《政府工作报告》提出“发挥好政府投资的带动放大效应，重点支持科技创新、新型基础设施、节能减排降碳，加强民生等经济社会薄弱领域补短板，推进防洪排涝抗灾基础设施建设，推动各类生产设备、服务设备更新和技术改造，鼓励和推动消费品以旧换新”。

之后，国务院正式印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》(以下简称《方案》)。《方案》涉及设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用、标准提升、政策保障五方面20条内容，其中以2027年为节点，明确了设备投资规模、环保绩效、工业企业数字化等



北京市海淀区玉泉商业中心里摆出了“以旧换新”的品牌广告。

朱会珊/摄影

量化目标，并从财政、税收和金融政策支持等方面作出相应安排。

在国务院发布上述《方案》后，住建部、央行、工信部等部门也更

新了对“两新”的最新部署安排。其中，住建部印发了《推进建筑和市政基础设施设备更新工作实施方案》；央行设立科技创新和技术

改造再贷款5000亿元；工信部等7部门联合印发《推动工业领域设备更新实施方案》；国家市场监管总局等7部门印发《以标准提升牵引设备更新和消费品以旧换新行动方案》；商务部等14部门印发《推动消费品以旧换新行动方案》。

7月25日，国家发展改革委、财政部发布《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，强化中央和地方联动，明确统筹安排3000亿元左右超长期特别国债资金，大力支持大规模设备更新和消费品以旧换新。

随着“两新”政策措施的不断扩围，居民消费意愿也出现了转变，消费潜力逐步释放。

根据国家税务总局发布的增值税发票数据，在国家鼓励、地方政府支持等多重因素带动下，今年4月至7月，全国企业设备更新稳步推进，工业企业设备更新增速提升，新质生产力领域投入力度加大；消费品以旧换新政策效果显现，汽车、家电、家装厨卫、智能产品等消费形势总体较好。

其中，汽车“以旧换新”和地方政府出台的置换更新政策红利陆续

释放，推动了9月份新能源汽车销量走高。受此影响，新能源乘用车国内市场渗透率连续三个月突破50%。

与此同时，围绕“两新”行动，国家市场监管总局安排了130项标准化修订任务，截至10月14日，已经完成74项。国家市场监管总局表示，未来还将重点升级能耗排放技术标准、提升产品质量安全标准、加大回收循环利用标准供给，切实以标准提升牵引设备更新和消费品以旧换新。

随着政策持续优化，“两新”政策也推动了企业转型升级和新质生产力的不断发展。

根据工业和信息化部的安排，今年将通过中央财政支持1000多家重点“小巨人”企业打造新动能、攻坚新技术、开发新产品、强化产业链配套能力。通过专项再贷款项目，支持1100多家“小巨人”企业技术改造和设备更新。

国家税务总局发布的增值税发票数据显示，今年前三季度，在大规模设备更新政策带动下，全国企业采购机械设备金额同比增长6.5%；受国家鼓励、地方支持和企业让利等因素带动，电视机等家用

视听设备零售、冰箱等日用家电零售同比分别增长10.2%和6.5%。

伴随一揽子政策的陆续落地实施，包含设备投资在内的投资成为中国经济增速触底回升的主要动力。从9月26日中央政治局会议、9月29日国务院常务会议，到10月中旬多个重要部委新闻发布会，相关部门持续向市场传递出“有效落实存量政策、加力推出增量政策”的积极信号。

在国新办举行的“系统落实一揽子增量政策，扎实推动经济向上向好、发展态势持续向好”新闻发布会上，国家发展改革委主任郑栅洁表示，大规模设备更新和消费品以旧换新工作，不仅有利于释放需求潜力，更有利于促进节能减排、推动全面绿色转型。目前，消费品以旧换新的配套实施细则全面出台，资金全面下达、政策全面启动，乘用车零售量大幅回升，家电销售额由降转升。“我们要加大相关政策推进实施力度，推动商品消费持续增加”。郑栅洁说。

对市场而言，这些增量政策的出台和实施，也成为四季度经济持续回升向好的重要保障。

# “两新”标准加速修订 激活外商投资热情

本报记者 索寒雪 北京报道

今年以来，社会预期偏弱、经营主体信心不足成为

影响经济恢复的重要因素。在此背景下，如何挖掘有效内需，成为提振市场的关键。

10月14日，国家市场监管

督管理总局局长罗文在国新办举行的新闻发布会上透露，目前正在加快制修订设备更新和消费品以旧换新

(以下简称“两新”)相关重点标准的进程。“今年我们安排了130项标准制修订任务，目前完成74项。”

对于“两新”标准修订，“世界500强化工企业阿克苏诺贝尔中国区总裁郭振华对《中国经营报》记者表示，“两新”政策精准地激活了内需。“我们已经在中国建设了新的生产线，并将持续加大投资中国。”

## 新标准撬动效应

相关人士透露，制定新标准是以提高技术、减少能耗和排放等内容为核心，结合政策激励，逐步建立起一套去旧换新更容易、群众更愿意接受的有效新标准和新机制。

推动大规模设备更新和消费品以旧换新是加快构建新发展格局、推动高质量发展的重要举措，将有力促进投资和消费，既利当前更利长远。

2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，对“两新”工作作出全面部署。2024年7月，国家发展改革委、财政部联合印发《关于大力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》。

在推进“两新”工作中，监管层坚持标准引领、有序提升。

罗文表示，今年以来，国家市场监督管理总局围绕“两新”行动，安排了130项标准制修订任务，目前已经完成74项。接下来将深入实施标准提升行动，加快推进标准的研制进程，重点升级能耗排放技术标准、提升产品质量安全标准、加大回收循环利用标准供给，切实以标准提升牵引设备更新和消费品以旧换新。

除此之外，一些省份也制定了地方性质的“两新”标准。

一位曾参与地方“两新”标准制定的人士向记者透露，制定新标准是以提高技术、减少能耗和

2024年以来关于“以旧换新”政策梳理		
时间	部门	内容
3月13日	国务院	印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》
4月9日	工信部等7部门	联合印发《推动工业领域设备更新实施方案》
7月25日	国家发展改革委、财政部	发布《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》
8月21日	国家发展改革委办公厅、国家能源局	综合司公布《能源重点领域大规模设备更新实施方案》
8月24日	商务部等5部门办公厅(室)	印发《推动电动自行车以旧换新实施方案》
9月14日	国家金融监督管理总局	发布《关于促进非银行金融机构支持大规模设备更新和消费品以旧换新行动的通知》
10月14日	国家市场监督管理总局	加快制修订设备更新和消费品以旧换新相关政策标准的进程。大规模设备更新和消费品以旧换新，能够有效拉动投资、促进消费，为企业提供广阔的市场发展空间。

资料来源：公开资料整理

排放等内容为核心，结合政策激励，逐步建立起一套去旧换新更容易、群众更愿意接受的有效新标准和新机制。

“以旧换新机制特别注重推动汽车换能，统筹支持汽车以旧换新全链条各环节，确保内外资、本地外地企业一视同仁，对消费者来说，无论是购买新能源车还是燃油车，都可以享受到优惠

政策。”上述人士说。

在罗文看来，大规模设备更新和消费品以旧换新，不仅能够有效拉动投资、促进消费，也可以为企业提供广阔的市场发展空间。

根据国家发展改革委的数据，2024年9月1日至21日，苏宁易购全国经营门店客流量提升一倍，电脑、空调的销售额分别实现近300%和100%的快速增长。

在推动“两新”消费过程中，资金的支持也起到了关键作用。

国家发展改革委主任郑栅洁近日透露，“两新”政策部署的1万亿元超长期特别国债已全部下达项目和地方，正在加快推进项目建设和资金拨付。

根据国家市场监督管理总局的安排，要为中小微企业量身定制金融产品和服务，在授信额度、利率、融资期限、还款方式等方面实施差异化安排，提高企业的融资可得性和便利度。同时推动股权、基金、债券等融资工具组合发力，每年可以实现质量融资增信授信额度3000亿元，这将全面惠及各类企业。

在实施技术改造升级和设备更新工程方面，工业和信息化部副部长王江平坦言，将抓紧下达超长期特别国债支持项目批复和资金，加快已签约的1500亿元技术改造再贷款发放到位。

近期，工业和信息化部向银行推荐一批新的专项再贷款项目，并提前谋划2025年制造业新型技术改造城市试点。目前，工业领域在建和年内开工项目大约有36000个，预计未来3年将拉动投资超过11万亿元。

## 完善配置政策支持

对于涉及人民群众生命安全的重点产品，国家市场监督管理总局表示，将加快强制性国家标准的制定和修订，加强标准的实施应用，更好地发挥标准的引领作用。

“我们计划在今明两年内完成294项重点国家标准的制修订工作，通过标准制定实施和配套政策支持，更好支撑‘两新’工作。”国家市场监督管理总局人士表示。

3月27日，国家市场监督管理总局联合7部门印发了《以标准提升牵引设备更新和消费品以旧换新行动方案》，启动了新一轮的标准提升行动。

9月，一批重要国家标准开始陆续实施。

以钢筋与钢丝绳系列国家标准为例，北京某钢铁研究院相关负责人向记者介绍，钢丝绳是国民经济建设中的基础工业材料，广泛应用于煤炭、索道、电梯、石油、化工、建筑、航空、船舶等重要领域，截至2023年年底，钢丝绳生产企业超200家、产量约300万吨。

“新制定的钢丝绳标准更加注重安全性，钢丝绳直径范围、技术指标的调整带动大直径、高强度钢丝绳拉丝机、捻股机、合绳机等生产设备、检验设备的应用。”上述钢铁研究院相关负责人坦言，新标准带动了生产企业

的设备更新，也带动了老旧小区的电梯改造，拉动钢丝绳市场需求增长。

对于涉及人民群众生命安全的重点产品，国家市场监督管理总局表示，将加快强制性国家标准的制定和修订，加强标准的实施应用，更好地发挥标准的引领作用。

记者从国家市场监督管理总局处获悉，目前294个立项的国家标准，涉及能耗能效、污染物排放、安全生产、电动汽车、家用电器、家居用品、民用无人机等多个领域，这些标准在推动“两新”方面发挥了关键作用。

郭振华表示，中国近期颁布的推动大规模设备更新及消费品以旧换新的政策，不仅精准地激活了内需的动力，还在促进产业升级、实现节能降耗、助推新质生产力方面发挥了关键作用。

“这一政策春风，将为阿克苏诺贝尔所在的涂料行业带来巨大的市场机遇。它会进一步催生市场对高性能、绿色环保涂料的需求。”郭振华说。

# 落实税费支持优惠政策 前三季度增值税数据企稳

本报记者 杜丽娟 北京报道

入同比增长3.6%。其中，装备制造业同比增长5.3%，特别是计算机通信设备制造业、仪器仪表制造业等先进制造业发展向好，同比分别增长13.5%和10.5%。

中央财经大学财政税务学院教授白彦锋表示，税收数据与经济数据是正相关关系，增值税等间接税数据能反映经济运行的过程，这可以很好体现经济运行中的细节。

## “两新”发展势头良好

在经济运行总体平稳、稳中有进的背景下，新动能产业、设备更新和消费品以旧换新等多个领域呈现良好发展趋势。其中，推动大规模设备更新和消费品以旧换新的“两新”行动，是党中央、国务院着眼于我国高质量发展大局作出的重大决策部署。

今年3月，我国出台了推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案。7月，国家发展改革委、财政部联合印发《关于大力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，明确要统筹安排3000亿元左右超长期特别国债资金，大力支持大规模设备更新和消费品以旧换新。

增值税发票数据显示，今年前三季度，在大规模设备更新新政策带动下，全国企业采购机械设备金额同比增长6.5%，其中9月同比增长5%，较8月增速加快2.4个百分点。

受政策带动影响，以电视机为主的家用视听设备零售、以冰箱为主的日用家电零售同比分别增长10.2%和6.5%。与此同时，与家装相关的家具零售、卫生活具零售同比分别增长13.9%和10.5%。

趁着假期给新房置办了智能冰箱、洗烘套装、电视和新风空调，赶上政策以旧换新的优惠，现在置办大件家电也比较划算。”家

住南京的李先生向《中国经营报》记者介绍说。

据李先生介绍，置办这些家电用品，总共节省了将近1万元。“现在家电种类比较多，选择性也大，节省的钱可以额外多选择一个。”伴随以旧换新政策的实施，和李先生一样心态的消费者不在少数，对他们来说，国庆假期也是更换家用电器的一个好时点。

京东数据显示，国庆假期，家电销售额同比增长67%；苏宁易购数据显示，其全国门店假期客流同比提升超200%，以旧换新订单同比增长132%。

除此之外，国庆假期，红星美凯龙在上海地区的8家门店整体销售额突破1.43亿元，和去年同期相比增长84%。其中，电器品类的增幅最大，达到238%。

国家税务总局有关司局负责人表示，自“两新”工作实施以来，目前取得了明显成效。从增值税发票数据来看，9月，以电视机为主的家用视听设备零售、冰箱等日用家电零售、与家装相关的家具零售、卫生活具零售销售同比增长29.6%、16.3%、7%和6.2%，均明显快于8月增速。“这些数据表明，‘两新’政策还在持续释放效应，这对拉动消费将发挥重要作用。”

趁着假期给新房置办了智能冰箱、洗烘套装、电视和新风空调，赶上政策以旧换新的优惠，现在置办大件家电也比较划算。”家

## 新能源产业快速发展

“两新”政策之外，绿色低碳产业作为我国高质量发展的重要支撑，正在成为新能源产业快速增长的推手。

增值税发票数据显示，今年前三季度，生态保护和环境治理业销售收入同比增长11.4%。其中，新能源、节能、环保等绿色技术服务业同比分别增长22.5%、18.7%和6%。清洁能源产业保持较快增速，太阳能、水力、电力同比分别增长30.3%、13.6%和10.9%；新能源车制造业同比增长31.8%。

10月7日，比亚迪发布公告称，9月份新能源汽车产销首次突破40万辆大关，分别为44.11万辆、41.94万辆，创下公司单月产销历史新高，前三季度累计销量274.79万辆，同比增长32.13%。

同日，赛力斯也发布了产销快报。数据显示，9月份赛力斯新能源汽车产销分别为37416辆、37407辆，同比分别增长312.89%、265.09%；1月—9月累计销量31.67万辆，同比增长364.23%。赛力斯已连续5个月产销均在3万辆以上。

## 交通物流更加畅通

推动国内商品服务高效自由流动是建设全国统一大市场的主要目标之一，通过发票购销关系可以反映国内各省之间贸易联系紧密程度。

增值税发票数据显示，今年前三季度，交通运输物流业销售收入同比增长10%，特别是多式联运和运输代理、邮政快递业同比分别增长33.5%和11.3%，其中9月交通运输物流业同比增长10.6%。

全国省际销售额同比增长2.5%，较全国企业销售收入总体增速快1.1个百分点，反映省际商品服务贸易较为畅通。



受访者/图

税务人员给纳税人讲解税收业务知识。

杭州吉利汽车有限公司财务负责人岳久东表示，新能源汽车相对传统汽车来说，在环保性和智能化等方面优势更加突出，近年来受到广大消费者欢迎。“我们希望能抓住目前这个市场机遇，实现在新能源汽车赛道上加速奔跑。”

岳久东介绍，今年前9个月，公司的销售收入近2亿元，较去年同比增长82%。“这表明市场正在慢慢复苏，我们对未来也比较有信心。”

除新能源汽车产业外，我国清洁能源产业发展同样迅速。

以山东为例，截至9月30日，山东电网风电、光伏发电量超1000亿千瓦时，达1093.9亿千瓦时，较去年超千亿千瓦时的时间提前了70天。

国网山东省电力公司有关负责人介绍，国网山东电力今年大力推进新能源发展与调节能力提升，抽水蓄能电站累计抽水电量达47.9亿千瓦时，同比增长65%。“这有效应对了全球气候变化，为实现可持续发展发挥了积极作用。”

经营情况良好。“目前通过铁路运输的货物品类不断扩大，现在已开始在全国承接危化品、粮食类、建材类等货物的运输业务，这些都得益于税务部门细心的业务指导。”

作为物流企业的负责人，辜敏君介绍，物流企业作为生产性服务企业，仓储成本在经营中占了重要部分，税务部门的辅导切实减轻了公司的税费负担。

和辜敏君有同样感受的还有黄达强。

黄达强是遵义市贵绳物流有限公司法定代表人，他介绍说，公司从2022年8月运营以来，有力促进了商品要素资源在更大范

围内的畅通流动，这进一步夯实了全国统一大市场建设基础。

一直以来，交通运输是国民经济的先导性、基础性、战略性产业和重要的服务性行业，也被誉为国民经济“大动脉”，交通运输服务的畅通成为促进“双循环”的一个重要表现。

国家税务总局有关司局负责人表示，税收数据反映出的经济发展变化，表明我国经济发展市场潜力大、经济韧性等有利条件没有改变。“税务部门也将配合相关部门及时研究推出新的增量政策，进一步推动经济持续回升向好。”

# 三季度GDP同比增长4.8% 增量政策助力四季度稳增长

本报记者 谭志娟 北京报道

备受市场关注的三季度经济“成绩单”出炉。

10月18日，国家统计局发布

数据显示，前三季度我国GDP同比增长4.8%。分季度看，一季度GDP同比增长5.3%，二季度GDP同比增长4.7%，三季度GDP同比增长4.6%。

## 增量政策发力

政策给市场带来了积极影响。随着市场动力的持续释放，主要股指大幅上涨，交易量激增，这表明政策工具的运用初见成效。

9月下旬以来，一揽子降准降息、稳定地产、提振资本市场、促投资消费的政策组合拳相继推出，极大提振了市场信心。

10月12日，财政部部长蓝佛安在国新办发布会上表示，财政部在加快落实已确定政策的基础上，围绕稳增长、扩内需、化风险，将在近期陆续推出一揽子有针对性增量政策举措。

据记者了解，增量政策主要包括四个方面：一是加力支持地方化解政府债务风险，较大规模增加债务额度；二是发行特别国债支持国有大型商业银行补充核心一级资本；三是叠加运用地方政府专项债券、专项资金、税收政策等工具，支持推动房地产市场止跌回稳；四是加大对重点群体的支持保障力度。

“一分部署，九分落实”。10月17日，住房和城乡建设部部长倪虹在国新办发布会上强调，将指导各地迅速行动，抓存量政策落实，抓增量政策出台，打出一套组合拳，推动市场止跌回稳。

潘向东认为，此次新一轮化债、增发特别国债补充银行资本金、支持推动房地产市场止跌回稳、弥补财政预算收支缺口、加大对重点群体的支持保障力度等相关政策涉及

的工具体量或在5万亿元以上。德意志银行研究预计，此轮一揽子增量政策总规模或将达5万亿元以上，规模远高于过去两年内出台的数轮经济刺激措施。

对于重点资金的落实情况，央行近期提出将创设两项结构性货币政策工具，分别为证券、基金、保险公司互换便利（以下简称“SFIF”）和股票回购、增持再贷款，为资金流入股市提供便利条件和支持性引导。

据悉，这是央行第一次创新结构性货币政策工具支持资本市场。10月10日，央行推出首期操作规模5000亿元SFIF，标志着该项货币政策工具正式落地实施。

德意志银行中国区首席经济学家熊奕对记者表示，政策给市场带来了积极影响。“随着市场动力的持续释放，主要股指大幅上涨，交易量激增，这表明政策工具的运用初见成效。”

此外，在业界看来，此轮增量政策也与以往有所不同。

潘向东认为，从“9·24”一揽子金融政策、到“9·26”政治局会议、“9·29”核心城市地产政策放松、再到“10·12”财政部发布会，相关部门密集推出这一系列一揽子增量政策，将有望对四季度稳增长产生积极影响。

从已公布的7、8月数据来看，出口增速保持较快增长，但工业、投资、消费增速走弱。在业界看来，前三季度经济运行总体平稳，主要经济指标近期出现积极

变化，但经济回升向好基础仍需巩固，完成全年5%的增长目标仍需要逆周期政策加码。

中国首席经济学家论坛理事、启铼研究院首席经济学家潘

向东对《中国经营报》记者表示：“9月以来，一揽子增量政策力度明显加强，无论是规模、时间点、还是结构都超于预期，这向市场释放出强烈的稳增长信号。”

对市场而言，相较以往，目前推出的一揽子增量政策非同寻常且力度明显加强，这标志着我国将对提振经济采取更加坚定和有效的措施。

2022年—2024年相关政策梳理			
	2024年	2023年	2022年
财政政策	积极，适度加力、提质增效	积极，加力提效	积极，提升效能，更注重精准可持续
赤字率	拟按3%安排	拟按3%安排	拟按2.8%左右安排
减税降费	落实好结构性减税降费政策，重点支持科技创新和制造业发展	现行措施，该延续的延续，该优化的优化	全年退税减税约2.5万亿元，其中留抵退税约1.5万亿元
特别国债	拟连续几年发行超长期特别国债，专项用于国家重大战略实施和重点领域安全能力建设，今年先发行1万亿元	-	-
地方政府专项债	3.9万亿元	3.8万亿元	3.65万亿元
货币政策	稳健，灵活适度、精准有效	稳健，精准有力	稳健，灵活适度
消费	促进消费稳定增长	把恢复和扩大消费摆在优先位置。稳定大宗消费，推动生活服务消费恢复	推动消费持续恢复
投资	积极扩大有效投资，中央预算内投资拟安排7000亿元	政府投资和政策激励要有效带动全社会投资	积极扩大有效投资
房地产	优化房地产政策，对不同所有制房地产企业合理融资需求一视同仁给予支持，促进房地产市场平稳健康发展，加快构建房地产发展新模式	有效防范化解优质头部房企风险，改善资产负债状况，防止无序扩张，促进房地产平稳发展。加强住房保障体系建设等	继续保障好群众住房需求，坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位，探索新的发展模式，坚持租购并举，稳地价、稳房价、稳预期等

资料来源：中国政府网、Wind

德意志银行研究部预测，2024年全年中国财政和货币刺激总规模或可达7.5万亿元人民币，占GDP的6%，按名义价值或将成为史上最大规模的经济刺激措施，按GDP百分比则为史上第三。

## 逆周期调节加码

按照政策安排，中央经济工作会议将是财政政策重要的观察窗口。市场预计，届时增量财政政策将进一步明朗化。

在潘向东看来，目前部分重要经济指标仍存在进一步放缓迹象，因此，努力恢复经济“以进促稳”有较强的必要性和紧迫性。

在房地产增量政策上，倪虹在发布会上介绍，将通过货币化安置等方式，新增实施100万套城中村和危旧房改造。年底前，将“白名单”项目的信贷规模增加到4万亿元。城市房地产融资协调机制要将所有房地产合格项目都争取纳入“白名单”，应进尽进，应贷尽贷，满足项目合理融资需求。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，预计后续旧改、保障房筹集，大规模转向存量。“政策不仅要扩大‘白名单’覆盖范围，还要彻底打通从‘白名单’到‘融资落地’的堵点，这可以确保合规项目‘应进尽进’。”

财政部也表示，目前正在抓紧研究明确与取消普通住宅和非普通住宅标准相衔接的增值税、土地增值税政策。下一步，还将进一步研究加大支持力度，调整优化相关税收政策，促进房地产市场平稳健康发展。

在上述发布会上，蓝佛安坦

言，逆周期调节绝不仅仅是上述四方面政策。“但这四点已经进入决策程序的政策，其他政策工具正在研究。比如，中央财政还有较大的举债空间和赤字提升空间。”

民生银行首席经济学家温彬认为，未来可能性较高的两项增量政策，一个是扩大专项债券使用范围，另一个是上调赤字规模。

“相比发行专项债和特别国债，直接增加财政赤字更为灵活有效，其适用范围更为直接、广泛，既可以用于补足民生支出不足，也可以用于重点项目建设，还可以加大转移支付的针对性，缓解地方财政压力。”温彬说。

按照政策安排，中央经济工作会议将是财政政策重要的观察窗口。市场预计，届时增量财政政策将进一步明朗化。

温彬认为，在一揽子增量政策落地后，四季度基建和制造业投资有望维持一定强度，房地产销售也会逐步止跌回稳，从生产到消费的内循环将有所修复，这会推动企业生产经营景气度回升、缓解居民消费弱势，从而增强宏观经济增长动能。

# 五部门打出“组合拳” 楼市信心有望加速回升

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

自9月24日中国人民银行发布降低存量房贷利率，统一房贷首付比例等一揽子房地产金融政策后，近段时间来，各地房地产市场的新房到访、成交、签约量大幅度增长，二手房成交量大幅度增长，楼市全面回暖。

10月17日，住房和城乡建

设部、财政部、自然资源部、中国人民银行和国家金融监督管理总局联合召开新闻发布会，介绍“一揽子”增量政策举措。

多位受访人士表示，五部门联合召开发布会，彰显出房地产在“稳增长”中的重要作用，也体现出政策强调协同一致性的要求，这进一步明确了中央促进房地产市场平稳健康发展的积极信号。

## 房企“白名单”扩容

在上述国新办新闻发布会上，房企融资“白名单”备受关注。

金融监管总局副局长肖远企介绍，今年以来，城市房地产融资协调机制将合规房地产项目纳入“白名单”。截至10月16日，“白名单”房地产项目已审批通过的贷款达到了2.23万亿元。“预计到2024年年底，‘白名单’项目贷款审批通过金额将翻倍，超过4万亿元”。

肖远企指出，目前把商品住房的房地产开发贷款项目全部纳入“白名单”的条件已经具备，今后符合“白名单”标准条件的房地产项目，均应该按照“白名单”管理，做到“应进尽进”。

在具体流程上采取审核与备案两种形式。在审核方面，按照目前城市融资协调机制对“白名单”项目的流程继续发挥作用，继续保持，同时房地产项目公司也可以跟银行一起商量，银行按照授信标准，对房地产项目进行融资，通过“白名单”机制进行备案，纳入“白名单”管理。

## 推动专项债收储

此外，会议还对运用地方政府专项债券、专项资金、税收政策等工具，支持推动房地产市场止跌回稳做了进一步明确。

财政部部长助理宋其超在会上说，在具体操作上，关于专项债用于土地储备，主要是支持各地结合实际情况，与存量土地的业主企业合理确定收购价格，妥善处理回收存量土地涉及的债权债务关系，合理确定专项债券项目内容和地块范围，及时安排债券发行和支出，提高土地资源的利用效率和债券资金的使用效益。

自然资源部副部长刘国洪介



近期，各地房地产市场的商品房成交量大幅度增长，楼市全面回暖。

此外，对于进入“白名单”的项目，商业银行要做到“应贷尽贷”，原则上，如果有关条件和要求没有发生变化，对于进入“白名单”的项目，银行就应做到“应贷尽贷”。

据了解，目前商业银行是按照项目建设进度分批将贷款资金拨付给房地产项目公司，并且直接受

托支付给材料商、施工方等上下游企业。

肖远企表示，今后商业银行可以在与房地产项目公司协调一致的前提下，根据房地产项目公司提供的用款计划，将全部贷款提前发放至房地产项目公司开立的项目资金监管账户，后续依据实际用

款申请，从监管账户受托支付到用款对象，把资金拨付的时间提前，只要授信审批通过后，就可以把全部贷款发放到房地产项目公司的资金监管账户。

“这样就能够确保房地产项目、住房项目及早甚至提前开工建设。”肖远企说。

性住房。

记者从财政部获悉，目前财政部正抓紧研究明确取消普通住宅与非普通住宅相衔接的税收政策，主要包括增值税、土地增值税。

据了解，在增值税方面，目前除北上广深外一律不区分普通住宅与非普通住宅，北上广深对于个人销售购买两年以上的普通住宅免征土地增值税；在土地增值税方面，对建造销售增值率低于20%的普通标准住宅，免征土地增值税。按照土地增值税暂行条例实施细则的有关规定，普通住宅标准由各省明确。

“预计大部分存量房贷将在10月25日完成批量调整，对于还款人来说，可以在10月26日通过贷款银行的指定渠道查看调整结果。部分中小银行完成调整的时间可能会略晚，总体预计会在10月31日前全部完成”。在10月17日的发布会上，中国人民银行副行长陶玲介绍。目前商业银行正在加班加点，修改合同、修改系统，做好各项准备。

《中国经营报》记者了解到，从“9·26”中共中央政治局会议定调“要促进房地产市场止跌回稳”以来，就为市场释放了最强的稳地产信号，如今多部门召开新闻发布会，将极大改善居民置业意愿。

在房贷首付比例方面，目前，除北京、上海、深圳三个一线城市自主采取差异化安排外，全国绝大多数城市不再区分首套、二套房，最低首付比例统一调整为15%。

此外，不少城市同步调整了限购、税收等房地产调控政策，市场信心和销售都出现了改善。

国庆节前，北上广深四大一线城市纷纷发布楼市新政，调整限购政策，优化购房信贷支持。

中原地产研究院统计，今年国庆期间，北京新房成交同比上涨超过200%；深圳新房认购量较去年同期增长66.14%；上海新房成交也同比出现翻倍增长；广州新房项目的到访量及认购量均大幅度上升。

住房和城乡建设部部长倪虹表示，自9月底以来，重点城市一手房的看房量、到访量、签约量明显增加，二手房的交易量持续上升，市场出现了积极变化。

特别是一线城市，10月以来全线回温。“房地产在系列政策作用下，经过三年的调整，市场已经开始筑底。我们判断，10月的数据会是一个积极乐观的结果。”倪虹说。

对于四季度市场走势，中指研究院政策研究总监陈文静预计，房地产“一揽子”配套政策将加速落实。

一方面，政策或将围绕落实好存量政策展开，比如落实取消非普宅标准，优化税费衔接政策，继续降低房贷利率；另一方面，更多增量政策也有望加快推进，其中核心城市将充分发挥调控自主权，有望继续优化限制性政策，更多城市或采取加大购房补贴力度、降低交易税费等方式促进需求释放。

自然资源部目前正在指导地方规范程序、明确标准，重点围绕“怎么收”来推动落实。

“我们考虑优先回购企业无力开发或者不愿继续开发、尚未动工建设的住宅、商服用地，及时匹配专项债券等资金。我们还将会同相关部门，研究设立收购存量土地专项借款，作为专项债券的补充，中国人民银行提供专项再贷款支持。”刘国洪说。

对于收回来的土地，刘国洪表示，将再次组织供应用于房地产的，自然资源部将严格把控，市场确有需求的才可以优化条件、精准

投放，但必须控制在收回收购总量的一定比例之内。

此外，关于支持地方用好专项债收购存量商品房用作保障性住房，主要由地方自主决策、自愿实施，遵循法治化原则，按照市场化运作，在确保项目融资收益平衡的基础上，地方可安排专项债券收购存量商品房用作保障性住房。

宋其超表示，这一政策将与其他相关支持政策协同发力，进一步拓宽地方的资金来源渠道，既可以有效消化存量，促进供需平衡，也有利于优化增量，多渠道筹集保障性住房。

记者从财政部获悉，目前财政部正抓紧研究明确取消普通住宅与非普通住宅相衔接的税收政策，主要包括增值税、土地增值税。据了解，在增值税方面，目前除北上广深外一律不区分普通住宅与非普通住宅，北上广深对于个人销售购买两年以上的普通住宅免征土地增值税；在土地增值税方面，对建造销售增值率低于20%的普通标准住宅，免征土地增值税。按照土地增值税暂行条例实施细则的有关规定，普通住宅标准由各省明确。

《公共数据资源授权运营实施规范(试行)》征求意见

# 多地多维探索 公共数据要素红利释放

本报记者 石健 郑瑜 北京报道

“通过企业名称、统一社会信用代码、查询当前企业用电行为情况，降低银行甄别客户信息不对称风险和成本，促进社会金融资源配置效率提升，促进中小企业健康发展。”这是《中国经营报》记者在某地数据交易所看到的可

交易数据产品说明书。

事实上，当前在数据交易所不只有通过用电行为帮助贷款审批降低风险的数据服务，还有船舶历史挂记录之类的数据产品不断推出。根据记者不完全统计，在公共数据开发利用的具体模式方面，已有贵州、上海、深圳、重庆、浙江、天津、海南等省市发

布了相关数据条例，围绕数据采集共享、开发应用、安全管理等方面，从地方立法层面促进数据有序流通和应用。而在行业层面，交通、医疗、工业等领域出台了本行业数据要素流通政策，不断推动公共数据资源与各行业深度融合和跨行业共享。

在数据交易市场如火如荼发

展之下，近日，国家数据局发布《公共数据资源授权运营实施规范(试行)》(公开征求意见稿)(以下简称“《实施规范》”)。这是继中共中央办公厅、国务院办公厅日前发布《关于加快公共数据资源开发利用的意见》(以下简称“《意见》”)之后，对公共数据资源开发利用系统部署的又一重磅政策。

## 明确实践中的模糊问题

《实施规范》明确了实施机构和运营机构的定义、职责和要求，有助于解决实践中对参与主体角色和责任不明确的问题。并且，有助于解决实践中操作流程不规范、缺乏统一标准的问题。

值得注意的是，本轮政策密集出台为实践提供了诸多清晰的指引。

今年8月，有地方负责推动公共数据运营工作的政府部门人士告诉记者，目前在定价方面，由企业自行定价，政府平台主要提供免费公益的服务。

还有来自深圳的数商高层人士向记者坦言，当下推动数据资产融资过程中最大的挑战之一，是数据的定价评估问题。

“各地的实践都不一样，有的采用成本法，把数据采购、开发以及模型的开发等费用都算进数据的成本。”该数商高层人士指出。

“数商”(即数据服务商)是指以数据作为业务活动的主要对象或主要生产原料的经济主体，是数据要素价值的发现者和价值实现的赋能者。

杭州锘崴信息科技有限公司(以下简称“锘崴科技”)是一家总部位于杭州的数商，其主要业务是打造大数据的隐私计算平台，分离数据的所有权、管理权和使用权，充分实现数据流转。锘崴科技产业研究院院长李帆也注意到本次关于数据产品和服务的

定价问题。他表示，其中要求公共数据产品和服务价格按照国家有关价格政策执行，并要求公开相关信息，有助于解决数据产品和服务定价不透明和信息不公开的问题。

北京大成(上海)律师事务所合伙人彭凯也告诉记者，《实施规范》中明确，公共数据产品和服务价格按照国家有关价格政策执行，意味着公共数据产品和服务不适用市场调节价格。

随州现代产投实业控股集团有限公司(以下简称“随州产投集团”)党委书记、副总经理刘颖表示，建立健全数据产品定价机制是当下市场较为期待的一方面。

记者从随州产投集团处获悉，其已建设了供水、供热及新能源汽车充电等数据平台，并在医疗领域建设了涵盖全市医疗服务、基本公共卫生服务、医院综合监管及疾病预防控制等方面的随州市区域医疗数字一体化平台。

目前已积累了超过30亿条医疗数据。

“未来在全国范围内的医疗数据市场中，数商需求潜力巨大，

发展前景广阔。公共数据的定价体系与收益分配机制的进一步明确将有助于各地更积极稳妥地推进数据要素改革工作。”刘颖说道。

刘颖告诉记者，上位法的出台可以为行业提供明确的法律框架和保障，确保公共数据授权运营在规范化道路上稳步推进，加速释放数据市场潜力。

上海数据交易所高级研究员吕正英告诉记者，根据《意见》的具体要求，数据开放是公共管理和服务机构面向企业和社会公众提供数据的公益服务。授权运营则是数据开放的必要补充机制，是“对潜在价值高、具有一定敏感性、无法直接向社会开放”的公共数据，通过“合理制度安排，回应市场关切、满足发展需求，保障各方利益的市场化运营措施”。

刘颖在接受记者采访时表示，数据隐私与安全问题是当前实际操作中面临的两大挑战。目前，第三方技术平台在数据安全领域主要采用脱敏技术，但由于规范标准存在差异，部分平台采取了安全计算沙箱的安全

可信融合计算平台或隐私计算的安全管理平台等不同的技术路径。在数据授权运营的后续阶段，仍需更加明确的法律规定予以进一步界定。

李帆还表示，《实施规范》明确了实施机构和运营机构的定义、职责和要求，有助于解决实践中对参与主体角色和责任不明确的问题。并且，详细规定了授权运营的实施方案编制、协议签订、运营管理等程序和要求，有助于解决实践中操作流程不规范、缺乏统一标准的问题。

在彭凯看来，本轮政策的亮点包括但不限于：明确了授权运营的范围和条件，规定哪些类型的公共数据可以被授权运营；规定了运营机构选择的方式：公开招标、邀请招标、谈判，强调公平竞争；规定了公共数据资源授权运营协议的内容，且要求授权运营的期限原则上最长不超过5年。此外，在运营实施方面，要求运营机构应公开公共数据产品和服务清单，定期向社会披露公共资源使用情况，接受社会监督，强调了公开透明和接受监督的重要性。



数据来源：《中国地方公共数据开发利用报告——省城》

## 需技术与法律进一步支撑

授权机构应规范并督促实施单位使用指定IT工具进行数据资产入表，以便全程管控数据资产化中的金融风险。

行业内普遍认为，本轮政策将促进数据共享和协同创新，推动公共数据资源向社会开放，助力各行业提升数据驱动的决策能力，鼓励更多企业和机构参与到公共数据的开发和应用中来。

彭凯指出，深化数据要素配置改革，还需要重点关注一些问题。

“首先，数据产权制度的完善，因为目前数据产权尚不清晰(尤其是融合个人信息的情况下)，这导致数据确权难、数据的供给质量不高；其次，数据安全与隐私保护，数据的开放和共享可能会带来隐私泄露和安全风险，需要完善的法律规范和安全高效的技术来支撑数据的流通；最后，收益分配机制问题，需要建立公平、合理、高效的收益分配机制，确保各方从数据价值创造中获益，鼓励更多主体参与到数据要素市场中来。”彭凯强调道。

上海市锦天城律师事务所刘广杰也对记者表示，想要推动数据进一步高效利用和资源的合理配置，不只是数据安全和隐私保护的挑战，还需强化安全管理。数据质量和可用性的问题也将成为关键之一，需通过数据治理和质量控制提高数据质量，推动数据标准化、规范化以提高可用性。通过这些措施，可以推动数据要素市场的健康发展。

# 激战超长“双11” 银行花式开“卷”

## 信用卡与消费贷成主力担当

本报记者 王柯瑾  
北京报道

国庆节假期刚落下帷幕，“双11”购物节随即接力，持续促进消费市场发展。

10月14日，阿里、京东等多个电商平台选择在同一天启动今年的“双11”购物节。据天猫和京东统计，10月14日晚8点“双11”开启后，家电、美妆和服饰品类销售大涨。

随着各大电商平台的“抢跑”，今年的“双11”呈现时间跨度长、优惠补贴力度大、平台玩法多样等特征。作为消费金融的主力军，银行业紧跟“双11”步伐，密集推出一系列花式活动，旨在进一步带动消费旺季的热情。

然而，如何将购物节短期流量转化为长期红利，也成为银行业值得思考的问题。业内分析认为，银行业应通过不断创新金融产品和服务模式，加强与线上线下商户的合作，打造涵盖购物、餐饮、旅游等多个领域的消费生态体系，以满足消费者日益多样化的需求，持续激发市场活力。

## 联手电商、支付平台鏖战

近年来，银行与电商平台逐渐走向深度场景融合，多家银行与天猫、京东等电商平台展开合作，共同推出如联名信用卡、专属支付优惠等活动。

10月11日，中国银行(601988.SH)信用卡方面发布“双11惠买单”活动方案，使用中国银行信用卡在通过不同支付平台支付可享不同权益，为“双11”购物

“双11”促消费活动的主力。自10月11日以来，多家银行密集发布使用信用卡购物的相关“福利”。

10月15日，上海银行(601229.SH)发布“双11抢先‘购’，超级大促惠不可挡”活动，“刷”新更多新玩法。据介绍，10月15日~11月11日，该行信用卡推出多款活动和权益，包括立减金、积分、实物礼品等。

其中，信用卡依旧是本次“双

11”购物，该行信用卡、公务卡持卡人在活动期间办理账单分期、灵活分期，分期利率为0.33%/期优惠。

除信用卡外，银行消费贷再度开“卷”。例如，张家港农商行近日力推“挑战‘双11’‘贷’您嗨不停”——“大家好贷”产品，年化利率低至2.25%(配合优惠券)，最高可贷30万元。

在业内人士看来，为了进一步激活消费潜能，信用卡和消费贷作为传统金融业务，正在不断

拓展场景和提升体验。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示：“信用卡和消费贷业务的发展已经从过去跑马圈地的高速发展进入高质量发展阶段。如何提升业务和产品的吸引力成为当前银行业研究的重点。一是越来越多的银行切入具体消费场景进行获客，与目标客群的深度需求进行充分匹配；二是在增值服务及权益方面打造独特优势；三是通过充分的规则解释及费率披

露满足金融消费者的知情权，同时方便其进行决策。”

光大银行(601818.SH)金融市场部宏观研究员周茂华表示：“除了合理降低借贷资金利率、让利消费者之外，银行相关业务也在提升消费者体验方面下功夫。例如，信用卡和消费贷与消费场景融合，优化客户服务流程、简化办理手续，完善客户信息管理、注重客户信息安全和隐私保护，尽量满足客户多元化、个性化服务需求等。”

## 将短期流量转化为长期红利

长期稳定的客户基础。一方面，银行通过提供优质的服务和产品，增强消费者的信任感和忠诚度。例如，优化信用卡的还款流程、提升客服响应速度等，让消费者在享受优惠的同时，也能感受到银行的专业和贴心。另一方面，银行也在加强品牌建设，通过举办线上线下活动、推出特色金融产品等方式，提升品牌的知名度和影响力。这些举措有助于银行在激烈的市场竞争中脱颖而出，吸引更多的潜在客户。

记者了解到，面对“双11”这一短期流量高峰，银行业也在积极探索如何将这部分流量转化为

应，不断改进服务方式，提升服务效率和质量，提供多元化的积分累计机制，合理加大服务质量提升方面投入等。

苏筱芮也认为：“银行一方面需要洞察用户需求，结合小额、高频场景的特征，从中打造差异化竞争优势；另一方面，需要从全局出发去审视用户的完整金融活动经历，从申请、风控、后续服务等流程持续提升用户满意度，不断优化用户体验。”

此外，数字化手段势不可挡。中国银行研究院研究员李一帆表示，银行可以依托数字化转型和金融科技赋能，在监管合规

前提下对接有关部门，围绕征信机制建设持续进行探索，推动长尾客户群体的征信白名单建设，逐步挖掘潜在客户拓展空间，提高金融服务的可得性与便利度。同时，在发掘传统消费业务增长点的基础上，稳妥发力数字消费、绿色消费、健康消费等新型消费，打造爆款消费贷款和信用卡产品，形成具有较大市场影响力和知名度的明星单品。此外，结合不同客户差异化消费需求，开展针对性产品及服务推介，实现业务扩张和着力支持扩大消费的目标。

面对“双11”的促销热潮，业内人士也提示消费者应树立正确

的消费观，进行合理消费。

苏筱芮表示：“消费者层面，首先需要关注‘双11’相关的活动或优惠条款存在哪些前提条件，比如是否存在名额限制、需要手动领券(如免息、分期折扣)等。其次，如果涉及信用支付、分期付款等需要记得还款日期。最后，树立量入为出、理性消费的观念，对于超出自己消费能力的大额消费品保持谨慎评估的态度。”

周茂华也提示道：“消费者在享受消费信用贷带来便利的同时，需要积极倡导理性消费，充分考虑自身财务情况，避免非理性过度借贷超前消费。”

# A股市场回暖 科创主题理财借势扩局

本报记者 秦玉芳 广州报道

随着股市回暖，科创主题正在成为资本市场的“新宠”。科创、创业板块ETF规模飙涨，成为股市中“吸金”大户。

与此同时，理财公司纷纷加快“科创”理财的产品布局。截至

目前，相关主题理财产品已有近百只，多以围绕相关领域的债券、基金类，以及货币市场工具等资产为配置主力。

随着产品业绩表现优势凸显，投资者配置意愿也在持续增强。分析人士认为，不管是从政策支持、经济趋势还是市场需求

层面，科技创新相关行业都具有丰富的投资机会，投资者对于科技创新相关的前沿科技领域的资产配置需求也在增加。理财机构在多元化产品体系布局的同时，也要强化净值管理能力，助力个人投资者实现风险和收益的平衡。

## 科创主题“吸金”

科创板板块因政策支持、行业增长潜力等因素受到市场关注，从而推高科创板ETF基金的规模及交易量。

自本轮股市行情启动以来，尽管震荡不断，但科创主题的ETF及相关理财“吸金”能力凸显。

从ETF市场表现来看，股票型ETF资金规模快速增长。Wind数据显示，截至10月17日，ETF基金数目达到999只，ETF份额增加到24937.36亿份，总规模为34882.6亿元。其中，全市场股票型ETF总规模达27556.97亿元。

从资金流向来看，科创主题依然是投资者的关注热点。根据Wind数据，截至10月17日，全市场规模超过1000亿元的ETF基金有8只，其中科创ETF就有2只。

并且，自9月24日至10月17日，股票型ETF实现资金净流入2550.89亿元。其中，科创50ETF、科创芯片ETF和科创板50ETF三只科创ETF基金区间净流入额超百亿元。排名前11位的科创ETF基金仅过去11个交易日就实现资金净流入超640亿元。

国金证券在研报中指出，从一级市场资金流动情况来看，10月8日~11日已上市ETF资金净流入合计1398.00亿元，股票型ETF资金净流入1391.39亿元。在股票型ETF中，创业板ETF资金净流入336.59亿元、科创50ETF资金净流入289.23亿元、创业板50ETF资金净流入154.66亿元、上证科创板100ETF资金净流入105.94亿元。同期，非货币ETF成交额超过万亿元。其中，

科创50ETF周成交额超过沪深300ETF，是最活跃的交易品种。

国庆节以来股市的加剧震荡，使得不少个人投资者对科创板基金的配置积极性不断提升。广州的投资者王先生向《中国经营报》记者表示：“近来各种政策利好推动了股市行情，但波动太大，对我这种普通投资者来说要想跟上节奏太难。相比来说，一些针对热门领域或者行业的ETF基金倒是现阶段不错的选择，毕竟有专门的机构投资，相对我们‘赤膊上阵’更保险一点。”

济安金信基金评价中心副主任张碧璇表示，9月以来A股在政策利好下快速拉升，科创板反弹幅度也超过了20%。“科创板板块因其所具有的政策支持、行业增长潜力等因素受到市场关注，从而推高了科创板ETF基金的规模及交易量。”

科创ETF配置升温的同时，聚焦科创主题的相关理财产品也不断出新。例如，工银理财10月11日成立的一款科创主题固收理财，风险等级R2，起售金额20万元，主要投资于科技金融债券的固收类资产。乌鲁木齐银行10月14日发行了一款为期91天的科创主题理财，起售金额1万元，业绩比较基准2.4%~2.8%。

普益标准数据显示，截至2024年10月14日，从理财公司存续净值型理财产品来看，名称带“科创”“科技”字样的理财产品共

计90只，产品类型以固定收益类为主，期限设置多在1年~3年(含)；投资范围覆盖债券类、基金类、货币市场工具、非标债权类等资产。

盈米基金研究员李兆霆也表示，从产品期限上看，科创主题理财多为1年~3年期为主混合类产品，涵盖科技创新型企业、科技园区、科技成果转化项目等与科技创新相关的领域。“从配置策略来讲，其产品注重权益类资产的配置，呈现出高风险高收益的特征。”

普益标准研究员屈颖指出，截至目前，该类理财业绩表现呈两极分化趋势，主要同具体所投向资产的表现有关。

在李兆霆看来，随着A股市场的情绪回暖，成长型指数迎来了上涨，获得投资者的青睐。同时，科创主题理财也是银行业务转型的尝试，有助于拓宽更多的业务领域。

不过，张碧璇强调，随着股指快速反弹，市场分歧也在逐渐加大，普涨行情难以为继，市场逐渐转向主题轮动。对于理财资金而言，科创板是具有较高波动性的权益品种，上市公司的投资回报周期更长，收益不确定性更大，这就要求理财产品管理人在进行资产配置时，必须更加注重加强投资组合的风险管理和分散投资。此外，也需要对相关风险进行充分提示，以做好投资者适当性匹配。

## 投资者配置需求提升

科创板ETF规模快速增长，说明投资者对于科创板指数仍持有乐观态度。

中长期来看，科创主题依然是投资者及理财机构资产配置过程中持续关注的热点。

就政策层面而言，张碧璇表示，目前我国正处于经济转型关键阶段，国家在战略层面提出要以科技创新推动产业创新，发展新质生产力，即以科技创新为主导、实现关键性颠覆性技术突破的先进生产力形态，政策层面也出台包括财税优惠政策、科技创新贷款，以及科创板的设立等措施，支持科技创新和高新技术企业的发展。

屈颖指出，在国家政策的持续引导与支持下，金融机构积极响应国家号召，通过发行科创主题理财产品，为科技创新企业提供融资支持，践行金融服务实体经济的使命。

易观千帆证券业咨询专家田杰认为，科创类企业需要更多的资金支持研发投入，但因资本市场上科创类企业的投资门槛较高，普通人难以直接投资，因此相关的基金、银行理财产品等将成为实现资本与企业对接的有效工具。

市场需求不断上升的同时，理财机构对科创主题产品创新的意愿也持续增强。屈颖强调，在竞争激烈的理财市场中，理财机构需要不断创新产品，以满足投资者的多元化需求。“创新科创主题理财，不仅有助于理财机构形成差异化竞争优势，还能提升其在市场中的品牌形象和市场认知度。”

“无论是在宏观经济方面，还是行业景气度方面，科技创新相关行业蕴藏着丰富的投资机会，投资者对于科技创新相关的前沿科技领域的资产配置需求也在增加。近来，银行频频推出科创主题理财产品，既丰富了投资者的选择，有助于引导社会资本投向科技创新，同时也能够为自身带来新的增长

## 最新净值超过1元的科创ETF

截至2024年10月17日

代码	简称	最新净值(元)	最新资产规模(亿元)
588890.SH	科创芯片 ETF 南方	1.3718	3.4229
588990.SH	科创芯片 ETF 博时	1.2810	3.4244
588200.SH	科创芯片 ETF	1.2242	226.7933
588290.SH	科创芯片 ETF 基金	1.1965	21.2702
588500.SH	科创100ETF 增强	1.1704	5.7436
588450.SH	科创50ETF 增强	1.1525	1.8702
588680.SH	科创100增强 ETF	1.1487	0.9869
159335.SZ	央企科创 ETF	1.1281	8.4193
588100.SH	科创信息技术 ETF	1.1201	3.9272
588260.SH	科创信息 ETF	1.1100	2.0957
588830.SH	科创新能源 ETF	1.1014	2.8421
588860.SH	科创医药 ETF	1.0993	5.0166

《中国地方公共数据开发利用报告——省城》，兴业研究。

点。”张碧璇指出。

“当下，科创理财产品的定位较为精准，且逐渐融入ESG理念，整体业绩良好，存续规模稳步上升。”李兆霆指出。

受政策及资本市场多方面影响，投资者对科创主题类资产的配置也更为青睐。李兆霆认为，在股市冲高回落的情况下，科创板ETF规模快速增长，说明投资者对于科创板指数仍持有乐观态度，长期持续看好科创企业的发展。

相较传统理财产品，主题ETF基金愈加受投资者青睐。田杰表示，相较于传统理财产品，ETF基金费率低、交易速度快、主题方向明确等优点突出，注定会在未来投资市场中占据很大的比重。各类理财资金都应该探索ETF类基金的投资，加大在ETF上的侧重。

不过，市场分析人士普遍认为，在当前市场环境下，个人投资者在进行权益资产配置过程中更需要审慎，做好收益与风险的平衡。理财机构在丰富“科创”主题产品布局的同时，也应做好净值化

和风险管理。

在屈颖看来，在市场波动性和不确定性增加的背景下，理财机构更加重视风险管理，通过多种策略(如久期管理、信用评级分析等)以提高产品的稳定性和安全性。

同时，加快科创主题产品创新，丰富多元化资产产品体系，也是当前理财机构的重要任务之一。屈颖表示，以前，理财机构的产品种类相对单一，而现在更加注重产品多样化，以满足不同投资者的需求。为满足不同风险偏好和投资期限的客户需求，理财机构需要不断推出多样化的产品，包括短期、中期和长期的理财产品，以及不同类型的债券、混合型和权益类产品。

李兆霆也强调，当下中国理财市场的产品布局正在向多元化、科技化和权益化方向发展，从追求高收益到注重风险控制，兼顾收益与风险。目前，混合类、固收+、中高风险等级的理财产品逐步受到投资者青睐，理财机构重点关注主题投资、含权类资产投资等领域的多元化产品布局。

# 多国央行降息 国际资金流向黄金ETF

## 全球拉开降息潮

本报记者 郝亚娟 张荣旺  
上海 北京报道

### 全球货币宽松潮开启

日前，韩国央行将基准利率从3.5%下调至25个基点至3.25%，为4年来首次。

在这之前，欧美多国央行降息已“就位”。随着主要央行货币政策的调整，全球资金也在调整布局。世界黄金协会10月最新报告显示，9月全球实物支持的黄金交易所交易基金(ETF)连续第5个月实现资金流入，总持仓量增加至3200吨。

《中国经营报》记者了解到，金价持续走高，受益于全球降息潮、地缘政治局势紧张、美国大选等不确定性引发的避险需求、央行持续购金等因素。从长期来看，这些推动金价上涨的因素依然有效存在。但短期看，市场对美联储的降息速度预期过于激进，这会使金价出现回落。

### 黄金ETF和黄金产业ETF如何选？

受访人士指出，除了受全球降息潮影响，地缘政治局势、央行购金是影响黄金价格走势的主要原因。

王昕杰在接受记者采访时指出，金价变化主要考虑三大因素，宏观货币政策、避险属性和实物黄金的需求。

王昕杰进一步分析称：“在宏观货币政策方面，黄金总体来看和美国的利率水平呈现反向的关系。因此，美国进入降息周期后，总体来看对于黄金形成宏观支撑背景，但也要看降息空间的边际变化，比如最近劳工数据和通胀数据超过预期，形成对于降息空间的限制，这会形成对于黄金走势的限制。在避险属性上，黄金作为天然的避险资产在地缘冲突升级的背景下形成对冲。在需求方面，近期ETF之类的产品形成反转的形式，

以及央行对于黄金储备的提升都可以支撑黄金的价格。”

“从商品属性上看，金价受到供需的影响，供给上矿产金供应有限，需求上央行购金需求力度加大，从趋势上提振价格。从货币属性上看，黄金是对人类货币信用的量度，是人类货币信用的对冲品，当前美元作为纸币本位，受到逆全球化的影响，美元资产遭到抛售，美元信用有逐步下降的趋势。而2024年影响黄金价格的因素中，不变的是各国央行加息的持续增持，变化的是美联储降息和美国大选等事件，这或将促使金价的走强。”叶倩宁补充道。

展望后市，华安基金方面指出，地缘政治紧张局势抬升了避险需求，支撑黄金投资价值。在美国降息大周期、全球避险需求和央行

强劲买盘的推动下，看好黄金配置价值。当前的黄金配置定价主要受地缘因素影响，需密切关注局势变化。

在金价上涨背景下，实物黄金需求下降，而黄金ETF和黄金产业ETF受到投资者关注。10月11日，黄金产业ETF触发10%涨停，涨幅远超跟踪中证沪深港黄金产业股票指数的其他同类ETF。平安基金发布公告称：“公司旗下黄金产业ETF二级市场交易价格明显高于基金份额参考净值，出现较大幅度溢价。特此提示投资者关注二级市场交易价格溢价风险，投资者如果盲目投资，可能遭受较大损失。”

叶倩宁分析称，黄金产业ETF主要跟踪黄金相关上市公司的股票，走势除了受到黄金价格的影

响，还受到权益市场整体表现和上市公司经营状况的影响，走势可能与黄金价格存在出入。而黄金ETF主要是被动跟踪黄金现货价格，走势受到黄金市场本身的变化影响。投资者在选择两种类型的基金时，要根据相关的价格变化进行择时交易，例如在A股出现牛市行情时，投资黄金产业ETF或更有优势。

对于投资者而言，李跃峰指出，相较黄金ETF，黄金产业ETF相对复杂。首先，金矿ETF可能会跟现货市场的黄金波动出现背离。由于金矿ETF是追踪一揽子黄金矿业公司，当大盘不好的时候，金矿公司的股票可能会下跌，即使当时黄金现货价格上涨，做多金矿ETF也可能会受大盘拖累而出现下跌。当然，一般情况下，这

种背离并不常见，但仍应警惕。其次，金矿ETF会受到公司盈利与否的影响。金矿公司需要增加盈利能力来回馈股东，金矿公司的盈利能力一般取决于黄金产量、成本控制，以及现货价格等因素。矿主可以对冲产量(锁定一个固定的交易价格)为公司提供一个固定利润。这样做有一个缺点就是当黄金上涨时，会限制上涨的空间。管理者能力对金矿公司盈利与否起着至关重要的作用。最后是股息方面的差异。黄金ETF是不发股息的，因为其追踪的是黄金现货的价格，而贵金属自身无法产生收益。但黄金产业ETF追踪的是金矿公司，是有一定股息收入的。因此，投资者要依据黄金产业ETF和黄金ETF的区别，选择适合自身条件的投资方式。

# 快闪式交易高位套现 股东违规减持被堵

本报记者 郭婧婷 北京报道

一系列重磅政策为股市注入了信心,从9月18日起,A股开启了一轮强劲的上涨行情,为市场注入了活力。北证50指数单日涨幅一度高达20%。然而,市场的火热氛围也带来了一些不和谐的因素。

为了维护市场的公平性和稳

定性,监管机构及时出手,严厉打击违规减持行为,确保资本市场的健康运行。

10月10日,北交所先行通报个别投资者违规减持的行为,随后,10月11日,北京、上海、深圳、江苏四地证监局同时出手,针对三名投资者违规减持北交所上市公司股票的行为,采取责令购回违规减持股份并向上市公司上缴

价差的行政监管措施,并记入证券期货市场诚信档案。

“北交所近期频繁出现的违规减持行为反映了部分股东对市场规则的漠视,这种行为不仅破坏了市场的公平性和透明度,还严重打击了投资者的信心。违规减持会导致股价剧烈波动,影响市场的稳定性和健康发展。长期来看,这种行为会削弱市场的吸

引力,降低投资者对北交所的信任。”中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《中国经营报》记者采访时指出。

无独有偶。上交所发布信息显示,在10月8日至10月11日,上交所对144起拉抬打压、虚假申报等证券异常交易行为采取了包括书面警示在内的监管措施,对12起上市公司重大事项等进行专项核查。

## A股上市公司5%以上第一大股东减持排行榜

9月18日—10月17日

证券简称	方案进度	拟变动数量上限	拟最大变动数量占持有公司股份比例(%)	拟变动数量上限占总股本比(%)
ST柯利达	进行中	30,000,000.00	16.51	5.03
杭叉集团	进行中	28,067,400.00	7.26	3.00
杭叉集团	进行中	26,196,240.00	4.84	2.00
福达股份	进行中	19,386,000.00	5.46	3.00
福达股份	完成	19,386,000.00	5.46	3.00
郑煤机	进行中	17,850,000.00	6.44	1.00
卓郎智能	进行中	17,337,838.00	2.06	0.97
卓郎智能	进行中	17,337,838.00	2.06	0.97
ST东时	完成	14,415,030.00	9.62	2.00
ST东时	进行中	14,415,030.00	9.62	2.00
ST东时	进行中	14,415,030.00	9.62	2.00
晶方科技	进行中	13,043,400.00	11.26	2.00
亚士创能	进行中	12,857,898.00	11.33	3.00
贵州三力	进行中	12,294,066.00	6.52	3.00
丸美股份	进行中	12,030,000.00	4.13	3.00
良品铺子	进行中	12,030,000.00	8.48	3.00
良品铺子	完成	12,030,000.00	8.48	3.00
掌阅科技	进行中	8,777,936.00	8.83	2.00

数据来源:Wind

出金额计算,仅华信永道和艾融软件两只股票就获利3201.5万元。

汪某某作为上市公司持股5%以上股东大宗交易方式减持股份的受让方,未能遵守在受让后6个月内不得减持其所受让股份

的要求,被北交所采取限制证券账户交易6个月的自律监管措施,记入证券期货市场诚信档案。北京、上海、江苏三地证监局也对其采取监管措施,包括责令购回违规减持股份并向上市公司上缴价差。

## 加大处罚力度,提高违规成本

田利辉建议,监管机构在处理违规减持行为时,可以进一步加大处罚力度,提高违规成本,对违规减持行为实施更严厉的经济处罚和市场禁入措施。

南开大学金融发展研究院院长田利辉表示:“近期频繁出现的违规减持行为引起了市场和监管机构的高度关注。这种行为不仅违反了市场的公平原则,也损害了市场的秩序,对市场信心和股价可能产生负面影响。监管机构的迅速反应和处罚显示了对违规减持行为的零容忍态度,这有助于维护市场的公平、公正,增强投资者对市场的信心,吸引更多的中长期资金。”

在田利辉看来,违规减持行为对中小投资者的权益造成了显著损害。违规减持导致投资者对市场的信心下降,影响市场的稳定性和预期。一般情况下,大股东违规减持会引起股价的异常波动,对中小投资者造成损失。信息披露不充分或不及时的违规减持会导致中小投资者在信息不对称的情况下作出投资决策,使得中小投资者相对于大股东处于不利地位,显著破坏了市场的公平性。

“违规减持首先可能导致股价突然下跌,使中小投资者蒙受损失;其次,这种行为破坏了市场的公平性,使得中小投资者处于不利地位;最后,违规减持还可能引发市场恐慌,导致更多的投资者抛售股票,进一步加剧市场动荡。”谈及违规减持对股市的负面影响,余丰慧如是分析。

值得一提的是,今年以来,监管部门一直在加大对违规减持的查处力度。

今年年初,《国务院关于加强市场监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》《关于加强上市公司监管的意见(试行)》提出全面完善减持规则体系、严格规范大股东减持行为、有效防范绕道减持、严厉打击各类违规减持等举措。为此,今年5月24日,证监会还发布了《上市

公司股东减持股份管理暂行办法》(以下简称《新规》)。

《新规》针对市场反映的突出问题完善了相关内容:一是严格规范大股东减持。明确控股股东、实际控制人在破发、破净、分红不达标等情形下不得通过集中竞价交易或者大宗交易减持股份。二是有效防范绕道减持。要求协议转让的受让方锁定6个月,明确因离婚、解散、分立等分割股票后各方持续共同遵守减持限制。三是细化违规责任条款。明确对违规减持可以采取责令购回并向上市公司上缴价差的措施,列举应予处罚的具体情形。

《新规》落地以后,地方证监局开出减持相关的罚单增多。Wind显示,截至10月14日,年内证监会和地方证监局对违规减持行为开出157张罚单,处罚内容涉及超比例减持、6个月内买入并卖出等行为。

余丰慧观察到,今年处罚力度整体上是有所加强的。并且处罚手段多样,包括责令购回违规减持股份、上缴价差、记入诚信档案等,这些措施有助于震慑潜在的违规行为。同时,立案调查速度也在加快,显示出监管机构对违规减持行为的高度关注和快速反应。余丰慧强调,监管机构仍有改进空间,特别是在提高处罚的威慑力和透明度方面,还可以进一步加强。

田利辉建议,监管机构在处理违规减持行为时,可以进一步加大处罚力度,提高违规成本,对违规减持行为实施更严厉的经济处罚和市场禁入措施。同时,应该加强事前监管,通过加强股东持股信息的监控,提前预防和识别潜在的违规减持行为。此外,需要提高透明度,增强信息披露要求,确保所有股东的减持行为都能够及时、准确地向市场公开。

# 山东国信周群:守正创新是慈善信托未来的发展之路

本报记者 樊红敏 北京报道

9月5日,新修订的《中华人民共和国慈善法》(以下简称“新《慈善法》”)正式施行。新《慈善法》在慈善信托设立、税收优惠、监督管理等方面进行了优化,预计将促进慈善信托的规范健康发展。

作为“本源业务”的重要组成部分,2023年落地的信托“三分类新规”将公益慈善信托列为信托公司三大业务类别之一,且确定了慈善信托在信托业务中的重要地位。

山东国信(01697.HK)近年

来在慈善信托领域做了大量先行先试的工作,比如,家族慈善信托、双委托人模式的慈善信托、外籍委托人慈善信托等。山东国信家族信托事业部负责人周群近日在接受《中国经营报》记者采访时表示:“在慈善信托高速发展的未来,我们要守慈善初心的正,创信模式的新,守正创新是我们慈善信托未来的发展之路。”

截至目前,山东国信累计受托成立慈善信托46单,备案规模1.5亿元,新增慈善信托数量及规模均居行业前列。

## 新《慈善法》为慈善信托大发展奠定了基础

《中国经营报》:“三分类新规”实施以来,慈善信托有哪些新的发展趋势或变化?

周群:“三分类新规”明确了公益慈善信托是信托公司未来可以开展的三大类业务中的一大类。从顶层设计和监管导向上给予慈善信托以强有力的支持。分类新规颁布后,慈善信托的发展呈现如下趋势:一、慈善信托累计备案金额和数量均实现了快速增长。截至2023年末,累计备案金额达到65.20亿元,年均复合增速高达85.89%;累计备案数量达到1655单,年均复合增速高达85.38%。二、各家信托公司积极布局慈善信托。从人员配备、组织架构、考核激励等公司战略层面积极向慈善信托业务倾斜。三、慈善信托领域创新热情高涨。一方面是慈善信托的信托制度本身的创新,另一方面是与慈善组织合作模式的创新,在这

两方面这一年来都有大量创新成果落地。

《中国经营报》:新《慈善法》的实施给慈善信托的发展带来哪些影响?

周群:第一,法律地位更加明确。新《慈善法》颁布后,慈善信托在慈善活动中的合法地位得到进一步明确,有助于提升委托人的信心,进一步激活社会大众设立慈善信托的意愿。

第二,确立税收优惠政策。新《慈善法》明确了慈善信托可以享受税收优惠,这将有助于提高慈善信托的设立意愿,促进更多社会资源和力量参与慈善活动。

第三,对监管和信息公开作出进一步规定。新《慈善法》对于慈善信托的监管、罚则和信息公开作出了进一步的规定,从而提高了慈善信托的公信力和透明度,为慈善信托未来的大发展奠定了基础。

## 不断创新 满足客户慈善需求

《中国经营报》:山东国信近两年在慈善信托方面有哪些实践和创新?

周群:在共同富裕和第三次分配的政策背景下,在客户从“向上”到“向善”的意识不断觉醒的大环境下,客户对于慈善信托的需求是越来越旺盛的。客户的慈善诉求更加多元、更加个性化,这就需要我们在慈善信托领域不断创新,只有这样,才能达成客户的慈善心愿,吸引更多的人加入慈善事业中来。

我们近年来在慈善信托领域做了大量先行先试的工作,比如家族慈善信托、双委托人模式的慈善信托、外籍委托人慈善信托等。在慈善信托高速发展的未来,我们要守慈善初心的正,创信模式的新,守正创新是我们慈善信托未来的发展之路。

《中国经营报》:目前慈善信托的体量相较社会公益捐赠整体规模来说仍然较低。为进一步激活慈善信托潜力,更好推动慈善信托的发展,信托行业还需要做哪些工作?

周群:第一,加强合规建设:随着新《慈善法》的实施,信托行业需要加强法律法规的学习、研究和应用,确保慈善信托的合规运作。第二,协助完善税收政策:慈善信托的税收优惠政策尚需进一步明确和完善,信托行业需要与政府部门合作,积极推动税收优惠细则的落地。第三,提高行业透明度:加强信息披露,提高慈善信托的透明度和公信力,增强公众对慈善信托的认知度。第四,加强行

业自律:信托行业应加强行业自律,推动行业交流,制定统一的行业标准,提高慈善信托的专业化和规范化水平。

第五,加大宣传力度:通过多种渠道宣传慈善信托的优势和意义,提高公众对慈善信托的认知度。

《中国经营报》:山东国信为推进慈善信托的发展,接下来还有哪些部署?

周群:一年来我们主要做了四个方面工作:一是融会贯通。结合分类新规和新《慈善法》的实施,对新政策做了深入的学习研究。二是体系升级。根据新法新规的实施,对公司原有关于慈善信托的制度规范、操作流程、合同模板、IT系统

的优势,确保慈善项目运作的专业性。双受托人模式,起到了“1+1>2”的效果,促进了慈善事业的融合发展,将更多的社会力量汇聚到慈善信托的架构下,为客户提供更专业更个性化的服务。

第二,发挥业务协同优势,全面推进慈善信托业务的开展和落地。各业务部门加强内部协同,密切关注慈善信托的业务线索,共同促进慈善信托业务的全面开展。

第三,强调合规展业。在慈善信托设立的过程中,山东国信将合规性放在首位。首先,设立慈善信托时交付的信托财产来源要合法,必须是委托人合法所有的财产,这样才能在源头上确保慈善信托的有效性。其次,信托目的要合法。设立慈善信托,一定要以开展慈善活动为目的,一定要符合《慈善信托管理办法》中规定的

的慈善活动范围。再次,慈善信托的受益人要合法。按照《慈善信托管理办法》的规定,委托人不能指定或者变相指定与委托人或受托人具有利害关系的人作为受益人。这在设立慈善信托时也要提醒委托人注意。最后,设立慈善信托时相关的合同设计也要合法合规,特别是法律法规中相对普通信托而言对慈善信托文件的特殊要求要注意(如年度慈善支出的比例或数额等)。

总之,设立慈善信托,一定要引导客户以纯粹的慈善为目的,心无旁骛地用信托来做慈善。整个信托的架构设计、资产管理项目执行,也都以慈善目的的实现为依归。利用信托的制度优势,帮助客户化善心为善举、将善愿变现实,从“向上”到“向善”,最终达到《大学》中倡导的“盛德至善”的美好愿景。

等做了调整优化。三是坚持创新。一年以来,山东国信业内领先落地了双受托模式的慈善信托和外籍委托人慈善信托,不断创新慈善信托模式,满足多元化慈善需求。四是积极展业。截至目前,山东国信累计受托成立慈善信托46单,备案规模1.5亿元,新增慈善信托数量及规模均居行业前列。

接下来我们的部署主要有以下几方面:一、战略优先布局。顺应政策导向,在战略层面持续支持慈善信托的发展。在人员配备和考核政策等方面继续向慈善信托倾斜。二、加强制度建设。根据政策和市场变化,持续做好慈善信托的制度规范、操作流程、合同模板、IT系统

的创设、调整和优化工作。三、坚持守正创新。在确保合规的前提下,积极进行慈善信托模式的探索创新,以满足客户多元化的慈善需求,达成客户的慈善心愿。四、强化人才建设。加强慈善信托方面的人才培养,通过内部学习、外部培训、业务实践、理论研究等多种方式提高从业人员的专业能力和服务水平。五、共促行业规范化发展。凭借在慈善信托领域的先发优势,扎实的专业能力和丰富的经验积累,我们下一步将配合相关部门共同研究和探讨慈善信托标准的制定,为慈善信托规范化和正规化发展贡献力量。

# 银行多措并举“稳息差” 存款降息仍有空间

本报记者 张漫游 北京报道

在存量房贷利率即将下调的同时，新一轮存款利率下降已经在路上。10月18日，六家国有银行均已

## 六家国有银行下调存款挂牌利率

存款利率仍然存在下降空间。中国银行研究院预计，下一步存款利率或将下调0.2~0.25个百分点。

10月18日，六家国有银行均已更新存款挂牌利率。其中，邮储银行(601658.SH)定期三个月期、半年期、一年期、三年期和五年期均有下调，分别下调至0.80%、1.01%、1.13%、1.50%、1.50%和1.55%；其余五大国有银行定期三个月期、半年期、一年期、二年期、三年期、五年期定期存款挂牌利率均下调至0.80%、1.00%、1.10%、1.20%、1.50%、1.55%。

在此之前，9月24日，中国人民银行宣布将继续引导存款利率下调。

同时，10月以来，还有位于广东、海南等多个地区的多家中小银行调降存款挂牌利率，不同期限下调幅度在10BPs~50BPs不等，部分银行5年期定期存款利率已经降至2%左右。

业内人士认为，本轮中小银行存款挂牌利率是延续今年7月国有银行、股份制银行的降息。

自7月22日中国人民银行下调LPR(贷款市场报价利率)以来，国内银行业就掀起了新一轮存款利率调整潮。国有银行和股份制银行率先在7月25日前后调整了存款挂牌利率。这轮存款利率下调后，从定期存款来看，国有银行5年期整存整取年利率普遍调降至1.8%，股份制银行则大多调至1.85%，已进入“1”时代。

中国银行(601988.SH)研究院分析称，今年7月存款挂牌利率下调主要受两方面因素共同推动。一是商业银行根据市场变化和自身资产负债管理需要做出的主动调整。在资产端，商业银行加大对实体经济力度，通过稳妥降低实际贷款利率推动实体企业综合融资成本下降，新发生贷款利率水平持续走低；在负债端，商业银行存款仍呈现高速增长态势，

## 更新存款挂牌利率。

同时，日前，多家中小银行也先后宣布下调存款挂牌利率。这是自今年7月以来国有大行、股份行集体下调存款挂牌利率后，中小银行

## 又一次密集跟进的动作。

业内人士认为，存款利率下调有助于缓解银行净息差压力，但难以完全对冲存量房贷利率下调引起的净息差下降。

## 部分银行调降后的存款年利率

银行简称	一年期	二年期	三年期	五年期
工商银行	1.00%	1.20%	1.50%	1.55%
建设银行	1.20%	1.20%	1.50%	1.55%
海南琼海兴福村镇银行	2.00%	2.20%	2.50%	2.50%
河南遂平中原村镇银行	1.70%	1.80%	2.15%	2.20%
吉林靖宇乾丰村镇银行	2.15%	2.25%	2.60%	2.60%
贵州都匀农商行	1.85%	2.10%	2.30%	2.35%
广东清新农商行	1.40%	1.50%	1.75%	1.75%
新疆昌吉农商银行	1.95%	2.05%	2.25%	2.25%

数据来源：银行公告

定期化趋势较明显，存款成本仍具较强刚性，影响息差水平。2024年二季度，中国商业银行净息差为1.54%，同比下降0.2个百分点，环比持平，但仍在历史低位。不断压缩的净息差给商业银行经营带来挑战，推动商业银行主动调降存款利率缓解压力。二是商业银行顺应中国存款利率市场化改革要求的表现。

中国银行研究院展望称，预计下一步存款利率将下调0.2~0.25个百分点。2024年2月和7月，商业银行资产端LPR已有两次调降。此轮存款挂牌利率调降在一定程度上降低了存款平均成本率，加之前期监管叫停“手工补息”，不仅能缓解商业银行负债端成本和息差压力，改善营收表现，还能为后续商业银行针对实体经济薄弱环节、重点和新兴领域进一步降低贷款利率腾挪空间，彰显支持实体经济的责任担当。

“我们预计存款利率仍然存在一定的下降空间，具体的下调幅度取决于两个方面。一方面，取决于市场利率的变化幅度，2024年4月央行指导利率自律机制建立了

存款利率市场化调整机制，自律机制成员银行将参考以10年期国债收益率为代表的债券市场利率和以1年期LPR为代表的贷款市场利率，合理调整存款利率水平，因此未来存款利率水平的调整与市场利率的变化方向紧密相关。另一方面，存款利率的调降幅度取决于存款市场的竞争格局，以及银行基于自身盈利能力资本水平制定的资产负债管理策略。”惠誉评级亚太区金融机构评级董事薛慧如说。

“对银行来说，是否继续调降存款利率主要取决于货币政策走势、存款市场竞争状况等。”中国银行研究院中国金融团队主管李佩珈分析，未来一段时间，随着居民预期信心的逐步恢复、消费投资的逐步企稳，货币政策继续大幅宽松的可能性趋于下降，但仍将保持宽松态势，不排除仍有降息降准可能性，这加大存款利率整体向下调整压力。“不同银行存款利率下降的空间差异较大，总的来说，资金来源丰富、存款规模及客户基础较好的银行降低存款利率的空间较大，反之则越小。”李佩珈说。

## 难以完全对冲存量房贷利率下调

存款利率下调有助于缓解银行净息差压力，但难以完全对冲存量房贷利率下调引起的净息差下降。相比存款利率调整幅度，存量房贷利率下调的幅度更大。

与近期存款挂牌利率下降相呼应的是存量房贷利率即将下调。

日前，多家银行发布公告称，2024年10月25日起，将对存量个人房贷利率进行批量调整。除贷款在北京、上海、深圳等地区且为二套房贷款的情形外，其他符合条件的房贷利率都将调整为贷款市场报价利率LPR+30BP(基点)。

“存款利率下调有助于缓解银行净息差压力，但难以完全对冲存量房贷利率下调引起的净息差下降。相比存款利率调整幅度，存量房贷利率下调的幅度更大。”李佩珈分析称，数据显示，目前存量房贷利率向下幅度基本约在30~50个BP，因为10月初，房贷利率调整幅度约为LPR+30个基点，但考虑到LPR利率本身下降的结果，二者将共同引起存量房贷利率降幅达到50个BP。而

## 仍需加强负债成本管理

中国银行研究院认为，未来，商业银行仍要继续加强主动负债管理，为自身经营稳健发展和支持实体经济夯实基础。

面对息差压力的显著增加，银行急需采取行动。

“本轮存款利率下调后，有利于缓解银行净息差压力，但难以实现完全对冲，银行需要提高低利率环境下的经营能力。”李佩珈说。

薛慧如认为，除了下调存款利率以外，银行还将通过压降长期限高成本存款、管控结构性存款和大额存单，以及提高活期存款占比等措施来合理控制存款成本。

光大证券分析指出，预计后续银行体系会增强负债成本管控，尤其是对调降存款挂牌利率可能较快做出安排，挂牌利率可能使用非对称的形式，即长端降幅较大，从而抑制进一步的存款定期化。

李佩珈建议，银行既要继续通过优化资产结构、负债来

同期存款利率调整幅度则普遍约在20个BP。因此，存款利率同步下降虽然有助于改变此前净息差过快下降的局面，但仍将对银行净息差形成压力，呈现稳中有降状态。

光大证券(601788.SH)预测称，本轮存量按揭利率下调或影响上市银行息差6BP左右，对应上市银行净利息收入规模减少1274亿元。若将降准、降息配套操作带来的成本改善效果纳入考量，本轮存量按揭利率下调后上市银行净利息收入规模仍会减少1214亿元左右。按2024年二季度末上市银行存款总额197万亿元初步估算，存款综合利率需下调6.2BP方可予以对冲。“为此我们预估，主要银行短期内或再次下调存款挂牌利率并同步下调内部利率授权上限，且后续不排除继续下调存款自律上限或MPA(宏观审慎评估体系)考核要求。”

薛慧如预计，存款挂牌利率的进一步下调将有助于降低银行的负债成本，进而缓解存量房贷利率下调对银行净息差和盈利能力的影响。但是，受制于就业收入前景趋弱导致的居民风险偏好降低，存款定期化趋势或将延续，这将在一定程度上抵消存款挂牌利率带来的负债成本下降。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平赞同上述观点，他告诉《中国经营报》记者：“存量房贷利率下调对净息差的影响程度，取决于该行按揭贷款的规模、占比及时间分布。目前美联储已经进入降息通道，为国内货币政策操作打开了空间。近期相关部门的调控政策密集出台，增量政策已经在路上。”杨海平判断，实体经济融资成本稳中有降的趋势依然不变。为尽可能保持商业银行经营净息差水平，他预计存款利率下行趋势不变。

收入潜力，促进非息收入较快增长；四是强化预算管理与成本费用管理，向管理要效益。

中国银行研究院认为，未来，商业银行仍要继续加强主动负债管理，为自身经营稳健发展和支持实体经济夯实基础。具体来看，一是合理摆布各类存款规模和结构，充分挖掘新型消费和金融投资等场景和业务空间，抢抓存款活化机遇，压降高成本存款比例；二是围绕市场利率定价自律机制和存款利率市场化调整机制，及时捕捉市场信号，动态调整利率水平，对不同存款产品的利率进行差异化定价；三是倡导各级机构结合辖内客户实际和区域特点发挥定价的主动性与灵活性，深耕存款利率的市场化定价潜力，避免包括高息揽储在内的无序竞争。

# 存量房贷利率调降倒计时

本报记者 秦玉芳 广州报道

市场利率定价自律机制发布《关于批量调整存量房贷利率的倡议》(以下简称《倡议》)后，连日来，银行正在紧锣密鼓地推进存量房

## 贷款利率调整事宜。

《中国经营报》记者梳理公开信息发现，有近30家国有银行、股份制银行、城商银行和农商银行发布存量房贷利率调整操作事项的公告，将于10月25日起对已发放的首套、

二套及以上存量商业性个人住房贷款批量调整合同贷款利率，并于当日起按新的利率水平执行，调整前利息按原合同利率水平计算。

根据央行测算，本次存量房贷利率将平均下降0.5个百分点左

右，减少1500亿元利息收入。市场人士分析认为，尽管利率下调降低银行利息收入，但可缓解提前还款潮，提高客户资产质量，同时，释放存量房贷客户的消费能力，长远看有助于银行资产质量的优化。

## 10月底完成批量调整

根据各银行的调整规则，如房贷所在城市无新发放房贷利率加点政策下限或加点政策下限不高于-30BP，则LPR(贷款市场报价利率)加点幅度高于-30BP的，将其LPR加点幅度调整至-30BP；LPR加点幅度不高于-30BP的，将不调整。如房贷所在城市有新发放房贷利率加点政策下限且加点政策下限高于-30BP，则LPR加点幅度高于加点政策下限的，将其LPR加点幅度调整至加点政策下限；LPR加点幅度不高于加点政策下限的，将不调整。

此外，在调整范围内以固定利率或参考贷款基准利率定价的存量房贷客户，需先申请转换为以LPR为定价基准的浮动利率贷款，然后才能进行调整。

根据各家银行公告，对于调整范围内的LPR定价的浮动利率贷款，客户无需申请，10月25日后，客户可通过贷款所在银行手机银行App查询调整结果；对于调整范围内的以固定利率或基准利率定价的存量房贷客户，客户需先提交转为浮动利率贷款的申请，再由银行

## 进行批量调整。

根据《倡议》，商业银行原则上应于10月31日前统一对存量房贷利率实施批量调整。

中国人民银行副行长陶玲10月17日在国新办新闻发布会上明确，目前，商业银行正在加班加点，修改合同、修改系统，做好各项准备。预计大部分存量房贷将在10月25日完成批量调整，意味着在10月26日就可以通过贷款银行的指定渠道查看调整结果。部分中小银行完成调整的时间可能会略晚，总体预计会在10月31日前全部完成。

惠誉评级亚太区金融机构评级董事薛慧如认为，与2023年9月的批量调整相比，此次存量房贷利率调整覆盖对象进一步扩大，既包括存量首套房贷，也包括其他存量二套及以上房贷。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼也表示，此次不但浮动利率存量房贷可以调整，固定利率存量房贷转换为LPR加点形式后也可以调整。同时，“借款人可与银行重新约定重

定价周期和加点幅度，从而将可能建立常态化、更灵活的调整机制。”

董希淼进一步指出，在存量房贷利率批量调整之后，借款人将可以与银行协商，确定新的重定价周期。新的重定价周期可以按年、按半年或按季度，银行应该会提供不同的重定价周期供借款人选择。

本轮快速且大范围的存量房贷利率调整，将进一步释放市场消费需求。中国人民银行广东省分行表示，根据此次发布的公告和《倡议》，对于高于LPR-30个基点的存量房贷利率，将统一调整到不低于LPR-30个基点，使得利率水平靠近全国新发放房贷利率附近，预计平均降幅0.5个百分点左右。

陶玲表示，存量房贷利率将平均下降0.5个百分点左右，惠及5000万户家庭、1.5亿居民。具体到个人、家庭，根据商业银行测算，以北京为例，在北京购房，原房贷利率若是4.4%，利率调整以后为3.55%，则100万元、25年期的等额本息房贷每个月可少付月供469元，总共节省利息支出超过14万元。

融360数字科技研究院高级分析师艾亚文指出，利率的下调将减少客户的利息支出，降低提前还款的冲力，进而增加其可用于投资和消费的资金。

薛慧如表示，对存量房贷客户来说，房贷利率下调将适度减轻其还款负担，提高可支配收入。

中国房地产数据研究院院长陈晟认为，降低存量贷款利率不仅有助于减轻消费者的还贷压力，降低不良贷款率，更重要的是能有效释放消费者的购房需求，对提升存量房贷客户的消费购买力起到积极作用。

董希淼也强调，存量房贷利率的批量下调，能在多大程度上促进居民消费和投资，仍需继续观察。从短期看，他认为，政策还应采取更多措施，进一步提振居民消费与投资需求。从中长期看，应进一步完善全覆盖的社会保障体系，更好地满足居民养老、就医、教育等方面的需求，降低居民后顾之忧进而降低预防性储蓄意愿，从根本上提振居民消费、投资的意愿和能力。

## 每年少支出1500亿元

陶玲透露，预计存量房贷利率调整后总体上能节省利息支出1500亿元。对商业银行来说，如此大量的减少利息收入，是否将加大银行净息差和盈利压力？

董希淼认为，考虑到央行已经降低存款准备金率0.5个百分点，降低政策利率20个基点(即0.2个百分点)，预计带动中期借贷便利(MLF)利率等利率下行，节省了银行资金成本，有助于提升银行可持续经营能力，为银行更好支持实体经济提供一定支撑。

同时，存量房贷利率的下调，也改善了银行资产质量，稳定了贷款规模。艾亚文指出，此次存量房贷利率的调整对商业银行的影响主要体现在净息差和资产质量，利率的下调可能会压缩银行的净息差，但利率下调有助于减轻借款人的还款压力，降低违约风险，从而改善银行的资产质量。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜也表示，短期内，存量房贷利率的调整可能会减少商业银行的利息收入，但长期看有助于稳定银行的贷款规模，降低个人贷款不良率，提高银行贷款质量。

此外，薛慧如还指出，动态看，批量调整完成后，新老房贷利率差收窄，可有效缓解提前还款潮，也将有助于缓解银行资产配置所面临的压力。

“综合考量上述政策措施，银行净息差将有望保持基本稳定，稳健发展和服务实体经济能力将保持基本不变。”董希淼表示。

中国城市专家智库委员会常

务副秘书长林先平认为，对于商业银行来说，此次存量房贷利率的调整，可以进一步优化其资产负债表，降低存量房贷的负债比例，提高整体的资产质量。

在林先平看来，当前商业银行在个人信贷业务方面面临的挑战主要包括市场竞争加剧、风险控制难度加大、客户群体变化等。为了应对这些挑战，商业银行需要优化信贷结构，注重多元化发展，拓展新的业务领域和增长点。

苏商银行研究院高级研究员杜娟也指出，从长期来看，银行基于盈利考量，可能会逐步降低个人房贷类资产占比，配置更多高收益资产。

在杜娟看来，当前环境下，银行在个人信贷领域更需要加快资产结构优化。“一方面，银行在积极加强重点消费场景渗透；另一方面也在做客群拓展，如向新市民、个体工商户、县域市场客群等推进。”

展望未来，薛慧如指出，中资银行零售业务仍然面临两方面的挑战：一方面，在有效信贷需求不足的背景下，银行零售信贷竞争日益激烈，叠加贷款市场报价利率和存量房贷利率的下调，银行面临较大的净息差收窄压力和客户下沉带来的风险定价及管理的压力；另一方面，伴随着各项房地产支持政策的出台，短期住房按揭贷款需求可能将出现边际改善，但是中长期按揭需求则更多取决于人口结构、经济增长前景以及居民收入预期和偿债能力。

# 助力提振市场信心 银行备战回购增持专项贷款

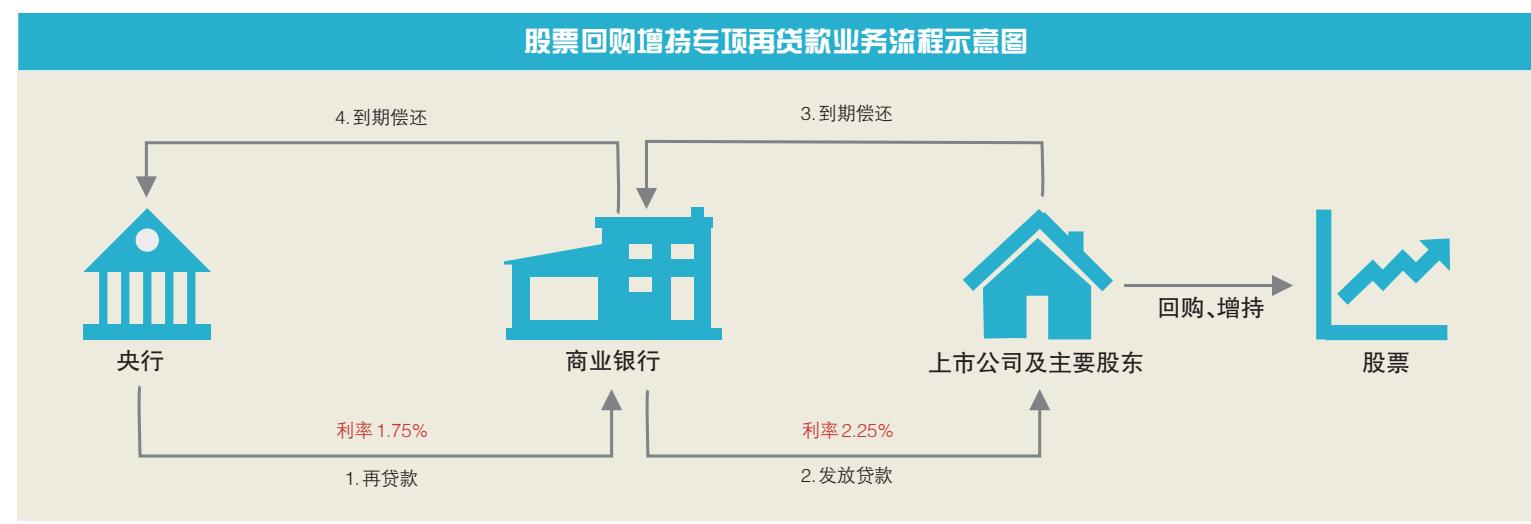
本报记者 杨井鑫 北京报道

“四川地区的三家上市公司客户有意向通过专项贷款回购增持股份。”近日，一家股份行成都分行人士向《中国经营报》记者表示，前期的融资需求摸排工作中，银行已经与企业对接相关事宜。

10月18日，中国人民银行联合国家金融监督管理总局、中国证监会发布了《关于设立股票回购增持再贷款有关事宜的通知》，设立股票回购增持再贷款，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。再贷款首期额度3000亿元，年利率1.75%，期限1年，可视情况展期。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，贷款利率原则上不超过2.25%。

事实上，由于投资者对市场预期的转变，不少上市公司及上市公司股东回购、增持股份的意愿较强，但是却受限于资金的压力。此次回购增持专项贷款能够以较低的利率为上市公司及上市公司股东解决资金短缺问题，稳定公司股价的同时让上市公司将更多自有资金用于企业生产经营。

股票回购增持专项再贷款业务流程示意图



## 政策放行

目前上市公司通过贷款回购增持股份的需求较强，至少对于公司的市场表现是利好，也能够增强投资者对公司的信心。

9月24日，中国人民银行行长潘功胜在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上表示，将创设股票回购增持再贷款，引导商业银行向上市公司和主要股东提供贷款，用于回购增持上市公司股票。该再贷款的首期额度是3000亿元，未来可视运用情况扩大规模。中国人民银行将向商业银行发放再贷款，提供的资金支持比例为100%，中国人民银行提供的再贷款资金利率是1.75%。

“在监管宣布该项政策之后，银行与辖内的上市公司都进行了沟通。目前，一家上市公司是明确要做该项业务的，另外两家则意向很强。”上述股份行成都分行人士向记者表示，对于银行来说，该项业务的落地还需要明确监管要求和具体操作，比如股票质押率、贷款利率等。“银行分行层面主要是摸排上市公司的融资需求，做好前期相关工作。一旦业务开闸，银行能够尽快启动业务。”

一家券商分析师认为，目前上市公司通过贷款回购增持股份的需求较强，至少对于公司的市场表现是利好，也能够增强投资者对公司的信心。

据记者了解，A股上市公司今年的回购增持处于高峰期。Wind数据显示，截至10月17日，年内已有近2000个回购方案披露，涉及超过1400家上市公司。其中，340多家企业的回购金额在1亿元以上，11家公司回购金额在10亿元以上。

值得注意的是，作为A股万亿市值的成员，贵州茅台(600519.SH)于9月21日发布了上市以来的首份回购方案，将以自有资金回购二级市场股份，总金额不低于30亿元且不超过60亿元，回购股份用于注销并减少注册资本。

“除了上市公司层面回购股份之外，目前上市公司股东、高管对股份的增持意愿也很强。一旦回购增持专项贷款开闸，减轻了资金上的压力，需求会进一步提升。”上述券商分析师认为，上市公司及上市公司股东回购增持股份的需求较强，至少对于公司的市场表现是利好，也能够增强投资者对公司的信心。

对二级市场的影响是非常明显的，从过往上市公司增持情况看，超过七成的公司增持后股价都有一波上涨行情。

10月7日晚，科创板上市公司北京佰仁医疗(688198.SH)公告称，控股股东、实际控制人金磊将增持公司股份，而增持股份的资金来源为专项贷款资金。这是中国人民银行创设股票回购、增持专项再贷款之后，A股首例拟使用贷款资金增持的上市公司。

上市公司永泰能源(600157.SH)答复投资者提问时表示，公司正在全面关注上市公司回购再贷款相关政策和实施细则的出台，主动对接有关金融机构，争取获得更多支持，并将本着对全体股东、对公司认真负责的态度，全力维护好公司股价，不断提升公司长期投资价值。

记者在采访中了解到，当前多家银行都已经对辖内的头部上市公司开展了沟通和营销，以抢占先机。

一家国有大行公司部人士表示，地方头部上市公司都是银行优质客户，也是银行业务营销的重点。这些公司大多数有很多合作银行，而回购增持专项贷款的业务同质化比较高，这需要银行有比较强的积极性和主动性。“头部上市公司的风险会更低，国有大行肯定是优先考虑的。对于一些细分领域的上市公司，银行就需要看与企业的合作情况了。”

记者了解到，在回购增持专项贷款放出风声之后，已经有股份行于9月30日下发了关于回购增持专项贷款的征求意见，明确该项贷款的投放方向，以重点围绕符合国家产业战略导向、沪深300、中证500等指数成分股为主。该项政策的适用对象覆盖了国有企业、民营企业、混合所有制企业等不同所有制的上市公司。

此外，该股份行在风控方面明确提到了“将优先介入市值稳定，股票二级市场交易活跃、流动性较好，纳入沪深300、中证500等指数的股票；审慎介入上市公司及其股东股份对外质押比例过高，受减持新规影响减持受限的股票”。

记者了解到，近期多家银行都已经对辖内的头部上市公司开展了沟通和营销，以抢占先机。

一家国有大行公司部人士表示，地方头部上市公司都是银行优质客户，也是银行业务营销的重点。这些公司大多数有很多合作银行，而回购增持专项贷款的业务同质化比较高，这需要银行有比较强的积极性和主动性。“头部上市公司的风险会更低，国有大行肯定是优先考虑的。对于一些细分领域的上市公司，银行就需要看与企业的合作情况了。”

记者了解到，在回购增持专项贷款放出风声之后，已经有股份行于9月30日下发了关于回购增持专项贷款的征求意见，明确该项贷款的投放方向，以重点围绕符合国家产业战略导向、沪深300、中证500等指数成分股为主。该项政策的适用对象覆盖了国有企业、民营企业、混合所有制企业等不同所有制的上市公司。

此外，该股份行在风控方面明确提到了“将优先介入市值稳定，股票二级市场交易活跃、流动性较好，纳入沪深300、中证500等指数的股票；审慎介入上市公司及其股东股份对外质押比例过高，受减持新规影响减持受限的股票”。

# 与火箭齐飞 金融追梦“大航天时代”

本报记者 王柯瑾 北京报道

近期,备受关注的商业航天产业再次吸引了全球的目光。

## 助燃新增长引擎

为抢抓商业航天发展战略机遇,近期,多地加快推进商业航天高质量发展。

星舰的不断突破,给国内商业航天产业带来更多的启示。今年以来,国内商业航天也频繁出现大动作,一季度,垣信卫星完成67亿元A轮融资,创下我国卫星企业单轮融资最大金额纪录;8月6日,“千帆星座”首批18颗商业组网卫星成功发射升空,并顺利进入预定轨道,发射任务取得圆满成功;10月15日,长征六号改运载火箭成功将千帆极轨02组18颗卫星送入预定轨道,发射任务取得圆满成功……业内分析称,属于中国的“大航天时代”正在拉开序幕。

在我国商业航天的发展中,金融“燃料”发挥了重要作用。日前,中国可复用火箭十公里级垂直起降返回试验圆满成功,招商银行(600036.SH)方面披露,该行有幸与自主研发该火箭的蓝箭航天联名合作,以“逐梦有招”为主题,见证了中国运载火箭低成本大运力的重要里程碑。

据招商银行方面介绍,本次实验是中国首次验证包括空中二次点火在内的关键技术,为中国商业航天发展注入新动力,其技术难点在于精确控制火箭发动机,在高空复杂环境下的二次启动,对火箭发动机的性能和控制精度提出了极高的要求。

招商银行与航空航天的渊源由来已久。据介绍,2016年招商银行引入卫星遥感技术,形成卫星遥感技术在信贷风控、融资租赁等业务场景的解决方案;2019年,招商银行发布首个全球经济夜光检测指数,开创性利用卫星进行遥感影像的强弱分析;2020年,招商银行发布全国夜光工业复工指数,以科技拓展银行服务的边界;2021年招商银行通过旗下子公司招银国际投资了蓝箭航天,

北京时间2024年10月13日,SpaceX的星舰完成了其第五次试飞,并且实现了人类航天史上又一个重大突破——首次尝试用发射塔的机械臂在半空中捕获助推器以实现回收。

与此同时,我国商业航天产业亦驶入“快车道”。据央视新闻报

道,今年中国航天的发射次数有望达到100次,再创历史新高,相比十年前,航天发射数量增长了6倍。

商业航天迅速发展的背后离

不开金融的支持。近日,金融机构跨界联名火箭成功发射,为金融支持空天产业发展打开了新的思路。此外,多家银行以“科技

金融大文章”为抓手,精准满足商业航天企业不同成长阶段综合金融需求,支持国家战略性新兴产业腾飞。



通过商业银行的专业能力支持航空航天企业的发展;2022年,招商银行在国内大中型银行中率先实现全面上云……

育10家以上商业航天重点企业,建设5个以上商业航天特色产业集群区,商业航天新模式新业态加速生成。到2028年,基本形成星箭研制牵引、陆海发射带动、产业要素聚集、区域协同互补的发展格局,力争形成可重复使用火箭航班化发射能力,打造成为国内一流、区域特色鲜明的商业航天发展集聚区和创新高地。

国泰君安证券发布研究报告称,从2014年国务院首次出台鼓励民间资本参与商业航天的指导意见,到2024年商业航天作为“新增长引擎”首次被写入《政府工作报告》,目前北京、上海、海南、安徽、重庆等地区已纷纷出台相关政策鼓励形成商业航天产业集群。除商业火箭产业外,商业航天有望带动低轨互联网星座、遥感遥测、卫星导航、卫星通信等多产业协同发展,市场潜力巨大,多地陆续出台的政策有望催化我国商业航天产业规模力争达到3000亿元,引进和培

养人才、建设5个以上商业航天特色产业集群区,商业航天新模式新业态加速生成。到2028年,基本形成星箭研制牵引、陆海发射带动、产业要素聚集、区域协同互补的发展格局,力争形成可重复使用火箭航班化发射能力,打造成为国内一流、区域特色鲜明的商业航天发展集聚区和创新高地。

国泰君安证券发布研究报告称,从2014年国务院首次出台鼓励民间资本参与商业航天的指导意见,到2024年商业航天作为“新增长引擎”首次被写入《政府工作报告》,目前北京、上海、海南、安徽、重庆等地区已纷纷出台相关政策鼓励形成商业航天产业集群。除商业火箭产业外,商业航天有望带动低轨互联网星座、遥感遥测、卫星导航、卫星通信等多产业协同发展,市场潜力巨大,多地陆续出台的政策有望催化我国商业航天产业规模力争达到3000亿元,引进和培

## 多元化金融解决方案

商业航天企业具有项目高风险性、回报周期长、政策与法规环境不确定性等特点,给适配金融方案提出了极高的要求。

党的二十届三中审议通过的《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,完善推动包括航空航天在内的战略性产业发展政策和治理体系,引导新兴产业健康有序发展。

近年来,国家鼓励社会资本进入航天领域,鼓励民企参与到国家民用空间基础设施建设以及研制、发射和运营商业遥感卫星中来。北京星河动力航天科技股份有限公司便是一个典型代表,该公司是国内领先的商业航天公司,致力于航天发射服务和装备制造,首创连续发射成功和将商业卫星送入500km太阳同步轨道。但值得注意的是,商业航天火箭发射行业存在研发周期长、研发费用高、资金需求量大的特点,往往存在融资难、研发投入不足等痛点。

记者从中信银行(601998.SH)了解到,该行北京分行通过深度研究商业航天行业及火箭发射流程、精准营销关键人、以客户需求为中心匹配科创专属产品等方式,为该企业提供融资支持,并同步推进与其子公司的相关合作。

作为战略性新兴产业,商业航天企业发展有其特点,不同发展阶段所需金融支持侧重点不同。

中国银行(601988.SH)研究院研究员叶银丹告诉记者:“在初创期,商业航天企业通常面临高风险和不确定性,融资需求主要集中在技术开发、原型制造以及市场调研等。传统银行贷款由于缺乏足够的抵押物和信用记录而难以获得,这一阶段的融资往往依赖于天使投资、风险投资或政府补助等。随着企业逐渐进入成长期,产品开始进入市场并产生一定的收入,此时融资需求转向扩大生产能力和市场推广。企业可能需要更多的资

金用于设备购置、团队扩展以及市场营销等。此阶段可以通过风险投资、私募股权基金或战略合作伙伴关系来获取资金,同时也可能开始考虑银行贷款或发行债券。在成熟期,商业航天企业通常已经建立了稳定的现金流和市场地位,此时融资需求主要用于业务扩展、技术升级及国际化发展等。企业可能会寻求更大规模的融资方式,如公开上市或发行公司债券,以支持其长期战略目标。此外,成熟企业也能够更容易地获得传统金融机构的信贷支持。”

而金融机构的支持策略也要根据企业发展阶段作出调整。叶银丹认为:“针对初创期企业,金融机构应提供灵活多样的融资产品,如种子基金和创业贷款。同时,可以设立专门针对航天领域的投资基金,以吸引更多天使投资者和风险资本。金融机构还可以提供咨询服务,帮助初创企业制定可行的商业计划书,提高其融资成功率。

此外,政府相关部门也可通过设立专项基金或提供补贴来支持初创企业的发展。针对成长期企业,金融机构可以考虑提供贷款、股权投资或者债券发行等多种形式的资金支持,以帮助企业实现快速增长。同时,金融机构可加强与行业内其他参与者(如大型航空公司、政府部门等)的合作,共同开发项目融资方案。此外,金融机构还可以提供定制化的财务顾问服务,帮助企业优化资本结构,并评估不同融资方式对未来的影响。而针对成熟期企业,金融机构可以提供更为灵活和多样化的金融产品,如长期贷款、私募股权投资、衍生品交易和外汇管理服务等。金融机构还可以通过战略合作伙伴关系,为这些公司提供更多增值服务。”

务,例如,通过并购顾问服务协助成熟企业进行战略收购,实现业务整合与扩张。”

商业航天企业具有项目高风险性、回报周期长、政策与法规环境不确定性等特点,给适配金融方案提出了极高的要求。

在中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平看来,金融支持商业航天产业,面临的主要挑战是风险的识别和管理,以及可能出现的风险和收益的不对等问题。“其一,商业航天产业科技含量高,评判商业航天企业的发展前景,很大程度上需要评判其技术能力、技术路径、技术成熟程度、技术的可替代性等。其二,商业航天产业对安全的要求特别高,安全性就是其生命线,对商业航天企业安全管理的评判又具有很高的专业性。”

因此,叶银丹建议,金融机构可以采取多元化的融资机制。“第一,政府和金融机构可以联合设立专门针对商业航天的投资基金,提供低息贷款或补贴,以降低企业的融资成本。第二,吸引风险投资公司参与,通过股权投资方式为初创企业提供资金支持,同时分担部分风险。第三,推出针对发射失败及其他商业航天行业特定风险的保险产品,降低企业在发射过程中的经济损失,并提高投资者信心。第四,建立收益分享协议,允许投资者在项目成功后获得一定比例的收益,以激励更多资本投入。第五,根据项目进展情况分阶段提供资金支持,确保资金使用效率,并降低一次性投入带来的风险。此外,金融机构还需要加快培养商业航天相关专业人才队伍,加强对行业的理解。同时,加强与政府部门以及高校科研院所之间的合作,更好地把握商业航天行业发展趋势。”

# 让利实体 农商行支付手续费优惠政策延期

本报记者 郭建杭 北京报道

## 政策延续

山东省一家经营童装门店的王女士,最近通过银行柜面向批发商对公账户转账两万元后发现,这笔转账并没有收取手续费。“之前听说支付手续费的减免优惠政策在9月底到期,到期之后可能就会收费了,没想到支付手续费的减免优惠延期了。”王女士表示。

近期,中国支付清算协会、中国银行业协会发出倡议,鼓励支付行业主体在小微企业和个体工商户支付手续费降费措施于今年9月30日到期后,延续部分降费项目标准。

《中国经营报》记者了解到,部分省份农信系统纷纷响应倡议内容,发布接续安排和优惠措施。山东省、四川省农信在近期都公告表示自2021年9月底施行、2024年9月底到期的部分手续费优惠减免,继续延续三年,延至2027年9月。

博通咨询分析师王蓬博对记者表示:“农商行支付手续费优惠政策延期本质是金融机构继续让利实体经济。不仅直接节省小微企业的日常支出,缓解企业的资金压力,让小微企业及个体工商户有更多的资金用于生产经营、业务周转,同时也有助于企业提升经营信心,稳定经营预期。”

信联社公告内容可知,响应中国支付清算协会和中国银行业协会的相关倡议,以及降低小微企业经营成本是主要原因。

四川农商联合银行公告中指出:“为践行金融工作的政治性、人民性,更好地服务实体经济和社会民生,我行立足小微主体需求,主动响应行业协会鼓励降低小微企业和个体工商户支付手续费的倡议,自2024年9月30日起至2027年9月30日止,对小微企业和个体工商户支付服务项目继续实行优惠减免,同时不断提升服务质量,持续支持实体经济的发展。”

山东省农信联社公告指出:“为践行金融工作的政治性、人民性,省联社积极响应中国支付清算协会和中国银行业协会共同发布

的《关于鼓励降低小微企业支付手续费的倡议》,降低小微企业和个体工商户等市场主体经营成本。”

回顾此前对于小微企业支付手续费的优惠政策可知,2021年6月,中国人民银行、原银保监会等四部门联合印发《关于降低小微企业和个体工商户支付手续费的通知》,要求支付行业主体降低银行账户服务费、刷卡手续费等政府定价和指导价类支付手续费收费标准。通知自2021年9月30日起施行,其中,票据业务降费期限为长期,其余降费措施优惠期限为3年。

随后全国农信系统纷纷响应,在过去几年中持续降费让利。中国支付清算协会公布的数据显示,截至2024年二季度末,中国支付清算协会会员单位累计为各类市场主体

减费让利超1000亿元,有效降低小微企业经营成本,支持实体经济发展。

记者了解到,为长期持续落实小微企业支付手续费优惠政策,部分农商行运用科技手段辅助相关的支付业务办理。

以渝农商行(601077.SH)为例,渝农商行在降低小微企业支付手续费方面运用金融科技手段,以“大数据识别为主+人工识别为辅”方式高效、准确界定符合条件的小微企业。为减少企业提供资料、现场办理识别等繁琐程序,对于存量客户,采用大数据金融科技手段识别判断,无须到网点提供相关资料办理手续即可享受减免政策;对于新增客户,在办理业务时,即使没有提供相关资料,也优先借助大数据自动识别系统,对交易客户实时进行准确高效数字化识别;

个别通过大数据手段仍无法界定的客户,按照“应降尽降”原则,依照小微企业及个体工商户的认定标准实行手续费优惠减免政策。

除了减免支付手续费,部分银行还积极推进多方面减费让利举措。如农商行方面表示:“小微企业和个体工商户支付手续费减免工作全面落地实施以来,如农商行积极行动、认真执行,广泛宣传、应降尽降。”

渝农商行公开信息显示:一方面,为小微企业和个体工商户贷款制定专项利率定价优惠政策,整体下调利率水平;另一方面,主动承担评估费、抵押登记费、公证费等费用,减免小微企业和个体工商户账户服务、人民币结算、电子银行、商户收单等8个方面20项服务收费。

自非银机构和银行间的市场竞争。”

此外,金融机构不断推动金融产品和服务模式创新,纷纷围绕市场主体需求提供更好的金融服务,助力小微企业和个体工商户更好更快成长,推动经济实现更高质量发展。

从小微企业的金融产品数量上,农商行围绕小微企业推出多个专属金融产品。如渝农商行构建“数智”普惠金融服务体系,推出小微专属融资产品30余个,覆盖不同需求的小微客群,提升小微客户融资可得性;北京农商银行聚焦小微客户融资痛点、难点、堵点,创新推出14款小微专属融资产品,满足小微客户多元化融资需求。

## 对银行利润影响不大

小微企业和个体工商户在经济领域中面广量大,在稳增长、促创新、增就业、惠民生中发挥重要作用。在8月16日国务院新闻办公室(以下简称“国新办”)举行的“推动高质量发展”系列主题新闻发布会上公布的数据显示,截至2024年6月底全国登记在册个体工商户达1.25亿户,占经营主体总量的66.9%。

延续小微企业及个体工商户的支付手续费政策,归根结底是金融机构让利实体经济,降低企业经营成本的表现。实际上,金融机构不仅通过支付手续费优惠等政策让利实体经济,在贷款定价方面,小微企业的贷款利率也处于低水平。

国家金融监督管理总局副局长丛林10月14日在国新办新闻发布会上公开表示,从总量上看,金融供给规模稳步增长。从结构上看,相关重点领域的支持力度在持续加大。普惠型小微企业贷款同比增长16.1%,民营企业的贷款同比增长超过9%。从价格上看,利率稳中有降。今年1—8月,新发放普惠型小微企业贷款的利率同比下降0.4个百分点。

记者注意到,农商行为落实“适当降低小微企业支付手续费”相关部署要求,进一步向实体经济让利,普遍坚持“应降尽降”原则,最大程度地让优惠政策惠及广大

小微企业。在行业整体降本增效背景下,这是否会对银行的利润收入带来影响?

王蓬博告诉记者:“短期内可能会带来一些成本压力,但实际上支付行业应用金融科技最快也最广,系统和技术成本都在持续下降,少收一些手续费可能只是少赚和多赚的取舍。而且随着业务规模的扩大,也能够抵消掉一部分成本,支付又是触达商户和用户的最直接的武器,小微企业在享受支付手续费优惠政策的同时,也会与农商行建立更加紧密的业务联系,为农商行带来利息收入、存款沉淀等综合收益。”

多位业内人士的观点也普遍认为,对小微企业及个体工商户的支付服务费优惠不会对银行的利润收入带来太大影响,支付收费项目带来的收益在银行的利润中占比并不高,但对用户的使用体验影响更大,从经营角度来看,支付费用减免对提升银行整体形象有益。

此外,对于小微企业支付手续费优惠政策延期的影响,王蓬博认为:“首先,农商行支付手续费优惠政策的延期是政府支持小微企业发展政策的延续和深化,有助于进一步优化小微企业的发展环境,可在当前的经济环境下帮助小微企业降低经营成本;其次,也有助于农商行提升自身公共形象,扩大市场占有率,抵御来自非银机构和银行间的市场竞争。”

# 金融稳外贸 “保税+融资租赁”开辟新战场

本报记者 石健 北京报道

2024年以来，稳外贸、引外资、促增长成为中国经济增长新引擎。

随着雄安综合保税区(一期)、台州综合保税区、北京中关村综合

## 保税租赁推动设备“出海”

“保税+融资租赁”享受分期缴纳租金、分期缴纳进口环节税和进口关税，一定程度上为承租人降低了成本。

本土制造业大型设备如何实现“出海”？这一直是陕西一家重工业企业思考的问题。随着这家重工业企业与当地两家租赁公司的合作，国货“出海”有了新途径。

今年以来，“保税+融资租赁”成为很多租赁公司开拓的新业务，信车致远(陕西)租赁有限公司和新力同跃(陕西)租赁有限公司通过开辟保税融资租赁出口业务，成功助力陕西一家重工业企业实现生产下线的非公路宽体自卸车驶出陕西西咸空港综合保税区出口至老挝。

该保税区相关工作人员表示，业务涉及保税融资租赁、离岸服务贸易等“自贸试验区+综合保税区”叠加政策，将传统进出口贸易升级为“保税+金融+产业”业务模式，充分发挥了综合保税区开放功能优势，有效拓宽了本土生产型企业贸易通道，大幅提升了市场竞争力。

中信金租相关业务人员告诉记者，目前公司在保税租赁的合作模式是融资租赁、经营租赁。“目前，公司的船舶和飞机租赁业务均在保税区开展。以船舶业务为例，通过金租公司在保税区设立SPV(Special Purpose Vehicle 特殊目的公司)，来下订单造船，船舶租给境外公司。目前主要合作的企业为航运企业，境外合作机构主要在中国香港和新加坡。”该人士表示。

保税区等综合保税区通过正式验收，我国综合保税区名单持续扩容。公开信息显示，截至目前，我国的综合保税区已超过160个，成为吸引外资的“桥头堡”，这也为融资租赁业务开辟了新的业务

“战场”。

公开信息显示，2024年以来，已有多个“首单”保税租赁业务相继落地。中信金融租赁有限公司(以下简称“中信金租”)负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，一

方面保税租赁业务将有助于国内企业大型设备的“出海”，有力稳定外贸、吸引外资；另一方面，在综合保税区政策的加持之下，将有助中小租赁企业减轻资金压力，推动租赁行业高质量发展。

## 传统融资租赁与保税融资租赁对比

	传统融资租赁	保税融资租赁
监管部门	国家金融监管机构	海关监管 国家金融监管机构
资产位置	一般贸易区域	保税区或自由贸易区
税收	一次性缴纳进口关税和进口环节税等；享受进口退税	享受进口关税及增值税分期缴纳和出口退税等优惠政策
交易货币	本币交易	可灵活选择交易币种
承租方	国内	国内，综保区或自由贸易区的其他客户、境外客户
资产处置	通常在国内市场	出口、再租赁给其他保税区客户或转售给国际市场

来源：根据公开资料整理

记者注意到，目前多地综合保税区都通过安排专员的形式，在标的物申报、区内结转、发运等环节提供全程业务指导，帮助企业快速通关，保证业务时效。

中国外商投资企业协会租赁业工作委员会高级研究员王雪蒙表示，保税租赁指设立在综合保税区(以下简称“综保区”)内的租赁企业，同承租企业以综保区内保税货物为租赁标的物开展的进出口租赁业务。其中，租赁企业指在综保区内设立的开展租赁业务的企业或者其设立的项目子公司；承租企业指与租赁企业签订租赁合同，并按照合同约定向租赁企业支付租金的境内区外企业。

梳理保税租赁业务过往，2009年，我国海关开始在全国范围内对保税租赁业务进行探索和试点。2022年，海关总署发布了《中华人民共和国海关综合保税区管理办法》，明确了综保区可以开展的业务范围中新增了融资租赁一类新兴业务。随着我国综保区数量的不断增加，保税租赁模式的运用将更加广泛。

王雪蒙进一步介绍说，根据货物流向，保税租赁可以分为保税进口租赁和保税出口租赁。其中，保税进口租赁又可分为保税进口成品租赁，如从境外购买飞机成品，飞机进境后可直接投入使用；加工贸易成品租赁，如从境外进口飞机大部件及料件至区内，经组装、喷漆、内部装饰后，再以保税租赁方式出口给国内航空公司使用。

“从保税租赁标的物种类来看，我国保税租赁业务主要涉及飞机、发动机、航空设备、船舶、海工平台以及一些高端生产设备等。其中，保税飞机租赁是运作较早、实践次数最多、社会效益最大、作业较为典型的业务，具有重要的

样本意义及实践参考价值。”王雪蒙表示。

记者注意到，从综保区的区域来看，各地标的物侧重有所不同，如沿海省市的天津东疆综合保税区、上海洋山特殊综合保税区侧重于飞机、船舶等保税融资租赁标的物。内陆省份如安徽的合肥综合保税区、河北的曹妃甸综合保税区则侧重于集成电路、半导体生产设备、电动叉车等标的物。

近年来，融资租赁业务因其“以租代购”的形式，在一定程度上为中小企业解决了资金难的问题。而对于保税租赁业务来说，发挥着同样的作用。在多位租赁行业人士看来，“保税+融资租赁”与传统融资租赁相比，不需要一次性缴纳进口关税和进口环节税，而是享受分期缴纳租金、分期缴纳进口环节税和进口关税，一定程度上为承租人降低了成本。

## 加快SPV布局

我国156个综保区中已有超30个开展了保税租赁业务。

今年3月，在海南省金融局、儋州市市场监督管理局、儋州市政务服务服务中心等单位协作下，中信金租已在洋浦保税港区设立三家船舶租赁SPV，公司营业执照已审批通过。下一步，SPV将开展设立银行账户、海关备案登记、海事注册等相关手续。据了解，这也是该公司首次在天津以外保税区设立SPV。

据记者了解，从流程看，租赁企业首次在综保区内设立SPV，首先要获得监管部门审批，后续则不需要再次审批，获后得开展融资租赁业务资格；再向综保区主管海关申请办理海关注册登记手续，并开设物流账册。此外，除了可以实现增值税减免、印花税减免之外，以及在船舶行业中，注册在保税区的SPV持有的船舶可以注册登记境外方便旗，有助于推动船舶业务发展。

谈及设立SPV的作用，中信金租相关负责人告诉记者：“租赁企业涉及的融资项目多、资金成本大，一旦出现现金流断流问题，其他项目乃至整个企业都将有可能承担较大的风险。因此，保税融资租赁模式允许在保税区内设立SPV，每一个项目公司对应一笔租赁合同，实现对独立实体隔离，做到项目单独管理、单独核算，较大程度上规避了市场风险。目前，公司主要涉及业务板块为船舶业务，船舶境外租赁根据现在国家的相关政策，在没有专业航运公司的前提下，通过保税区的SPV来完成，起到了决定性的作用。”该负责人表示。

值得注意的是，保税租赁涉王雪蒙透露：“在我国，以保税飞机租赁为代表的保税租赁业务呈现高度集中化。据不完全统计，到目前为止，我国156个综保区中已有超30个开展了保税租赁业务，其中，天津东疆综保区的保税飞机租赁业务发展最为迅速，处于领跑地位；此外，上海、深圳、广州、厦门、北京、重庆等地的综保区保税租赁业务也开展得风生水起。”在王雪蒙看来，保税租赁已经成为我国稳外贸、引外资、促增长的“桥头堡”。

# 以“云、管、端”理念驱动金融检测创新 助力金融工作“五篇大文章”谱写新篇章

2023年10月，我国提出金融“五篇大文章”，2024年7月，再次强调“积极发展科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”。这不仅是我国金融高质量发展的关键指引，也是面向未来金融创新与服务的重要布

局。北京银联金卡科技有限公司(以下简称“银联金卡”)在中国银联的领导下，深刻领会金融工作“五篇大文章”的发展内涵，围绕“云、管、端”的科技发展理念，加快构建面向金融行业相关合作方的“检测+N”技术服务体

系，聚焦人工智能大模型、隐私计算、数据安全、网络安全、芯片安全等领域的金融科技测评核心能力，打造涵盖金融科技全流程各环节的完整检测方案，并研发了配套的数字化检测工具及管理支撑平台，助力金融机构

及支付产业参与方更好地推进支付产品、底层数据、信息系统、通信网络等方面数字化转型提升工作，保障数字化转型过程的安全与合规，为我国科技金融、数字金融发展贡献“金卡力量”。

## “检测+云”，筑牢金融信息系统安全防线

广大金融机构的信息系统是我国社会经济信息化的重要基础。近年来，金融机构广泛运用了人工智能、隐私计算等技术手段，提升了金融数据收集、存储和处理的效率及质量。与此同时，新技术应用也给金融机构带来了各种新型安全威胁，尤其是对金融数据安全与合规性提出了更高要求。银联金卡紧跟金融大模型、数据安全等发展方向，研发了适配金融行业数字化转型需求的金融科技应用测评服务体系，将技术标准咨询、测评质量管理和自动化检测工具“云化”，形成以“标准咨询+测评服务+合规管控”为一体的云资源，助力金融行业及相关合作产业的安全稳定发展，加固金融科技安全屏障。

构建大模型金融应用测评体系，稳步推进人工智能在金融领域应用落地。

为响应金融行业对大模型技术

落地应用的迫切需求，银联金卡创新研发大模型金融应用测评体系，牵头编制《大模型金融应用评价规范》企业标准，为金融领域大模型应用提供统一评价规范。基于该标准，银联金卡从知识、能力、安全、性能四个核心方面建立针对大模型金融应用的专业评估能力，对大模型在金融领域应用的可靠性、安全性、有效性进行评估，保障大模型在金融行业的规范应用和健康发展。

建立健全隐私计算互联互通测评体系，确保数据要素合理流通与安全共享。

为保障隐私计算技术互联互通的有效性，银联金卡深度参与《金融业隐私计算互联互通平台技术规范》团体标准编制，并依据此标准研制隐私计算底座互联互通测评体系。基于银联金卡部署的测评专用基线平台，从管理层、控制层、传输层、算法组件层、安全性

和金融数据保护等维度对隐私计算平台进行全方位评估，支持金融企业隐私计算互联互通标准落地及生态体系建设，促进金融数据要素流通良性生态构建。

深化数据安全测评体系建设，构筑金融信息安全屏障。

以数据为核心要素的新兴技术在助力金融服务更加便捷的同时，也面临着数据窃取、隐私泄露等日益突出的数据安全问题。银联金卡研发了面向金融机构的数据安全合规测评服务，内容涵盖金融数据生命周期全过程，穿透金融机构数据安全管理与应用的各环节，结合必要的漏洞扫描、报文抓取、穿透测试等技术手段，对金融机构数据安全管控的措施、能力及效果等进行调研和分析，形成数据安全合规综合评估报告，协助金融机构识别处置数据安全合规风险隐患，提升金融科技应用测评服务体系建设坚实基础。

将技术标准咨询、测评质量管理及自动化检测工具“云化”，着力提升测评服务效能。

银联金卡始终坚持统筹发展与安全，将内部合规管理能力和核心检测工具自主研发能力变成推动行业数字化转型、满足客户业务需要的“云资源”，提升测评服务效能。一是提供全面、精准且前沿的技术标准解读与应用指导等咨询服务，确保金融机构等能够准确理解和遵循各项技术要求，有效规避合规风险。二是建设完善检测业务运行相关的质量管理体系，通过搭建质量管理相关的数字化管理平台，强化对检测业务全环节质量保障，有效提升客户服务和管理水平。三是自主研发芯片安全测评工具、网络安全等级保护测评等工具，为打造自主可控、安全可靠的金融科技应用测评服务体系奠定坚实基础。

## “检测+端”，赋能金融支付产品创新与安全

随着信息技术不断进步，软件与硬件之间的边界越来越模糊，卡、芯片、终端、手机、物联网设备、可穿戴设备等各类金融支付产品正朝着更高水平智能化、更高程度集成化发展。银联金卡始终关注行业需求变化和发展趋势，不断强化核心技术能力，持续拓宽服务边界，确保金融支付产品在实际应用中的合规性和安全性，助力金融机构和产业合作企业持续推进金融支付产品的技术发展和创新应用，促进普惠金融惠及广大民众。

打造卡基支付产品权威检测平台，奠定安全支付坚实基础。

银联金卡构建了从集咨询、测评、解决方案等为一体的一站式安全测评服务体系，确保芯片、卡片、支付终端、支付系统等金融产品在实际使用中的安全性。今年以来，银联金卡积极响应国家和行业关于提高支付便利性的号召，深入落实中国银联“锦绣行动2024”各项有力举措，主动配合商业银行、支付机构、公交地铁行业等开展受理终端摸排、商户巡检及受理环境改造等多项工作。目前，银联金卡已面向支付产业相关参与方开设金融产品检测项目超300项，累计服务500余家国内外智能卡、受理终端、芯片生产企业，1400余家商业银行、支付机构和互联网金融机

## “检测+管”，支撑金融基础网络合规发展

金融基础网络在金融体系中扮演着至关重要的角色，其稳定性和安全性直接影响到金融机构的运营效率和风险管理能力。银联金卡严守安全合规与标准化发展，一方面通过构建与我国的金融强国建设及数字经济发展相契合的合规评估体系，支撑金融基础网络安全合规发展；另一方面，通过构建统一的规则标准体系，实现实金融网络和产品的互联互通，赋能数字金融创新发展。

强化基础网络安全检测能力，从而帮助金融机构建立一整套

保障金融基础网络安全稳定运行。

数字化转型新形势下，金融基础设施的重要性愈发凸显，其安全防护能力直接决定了机构数字化转型的成败。银联金卡为金融机构打造一站式规划、咨询、评估及应急的全流程安全解决方案。在传统网络安全领域，银联金卡通过构建全面的网络安全测评体系，不仅具备金融机构网络设施和信息系统的安全评估能力，还具备为机构提供定制化安全解决方案的能力，从而帮助金融机构建立一整套

适应自身业务发展特点的风险防控框架。在车联网安全领域，银联金卡推出覆盖移动互联网安全、通信网络(5G/蓝牙等)安全、云端服务安全的一站式安全测评服务及车联产品信息安全总体解决方案，为智能汽车产业提供坚实的安全保障。

助力金融科技标准化建设，夯实金融行业数字化转型合规基础。

技术标准是实现金融网络以及各类金融产品之间高效、安全、可靠互联互通的基础，为金融交

易的安全性与可追溯性提供了有力保障。为助力构建统一的规则标准体系，银联金卡积极参与国内外行业标准建设，主导、参与制订金融终端、密码学、数据安全等领域的国家和行业标准100余项，人工智能金融应用、手机银行、联邦学习、5G金融应用等多领域团体标准和企业标准40余项，配合监管部门并协同产业各方面形成共同推进金融标准化建设的强大合力，推进金融科技标准体系建设和完善。

建设金融科技新产品标准符合性测评平台，支持创新支付产品迭代升级。

随着支付产业创新主体加快探索运用区块链、云计算、大数据、人工智能等科技手段提升金融服务质效，金融科技新产品逐渐呈现出多元化、便捷化、智能化的特点，银联金卡积极探索建立针对各类金融科技创新产品的

广告

# 信美人寿增资求变 相互保险融资难仍待破题

本报记者 陈晶晶 北京报道

充足的资本金是保险公司稳健经营的基石。随着“偿二代”二期工程对保险公司资本金的要求愈加严格，今年以来，越来越多的险企走上了增资的道路。

## 新出资人将稀释其他出资比例

根据信美人寿增资公告，随着世林集团携资金进入，其他运营资金提供人的出资比例将被稀释，结构比例拟发生重大变化。

根据信美人寿增资方案公告，拟新增运营资金3.25亿元，世林集团作为此次运营资金提供人，信美人寿运营资金（注册资本）将从11.76亿元增至15.01亿元。

这3.25亿元资金占信美人寿全部运营资金比例达21.6522%，世林集团成为信美人寿第二大运营资金提供人，仅次于蚂蚁科技集团股份有限公司（以下简称“蚂蚁集团”）。

公开资料显示，世林集团注册于鄂尔多斯市乌审旗，以煤炭资源开发、煤炭化工、煤炭运销等大型产业为基础，集资本投资、股权投资、铁路专用线、房地产开发、建筑、供水、沙漠生态观光旅游和餐饮等多领域、多产业为一体。

对于引进世林集团有何帮助，信美人寿方面称：“世林集团是一家投资型企业，认同信美人寿相互制理念，并且看好信美人寿未来可持续发展。世林集团及其关联公司投资了国家AAA级旅游景区、酒店等，秉承相互制会员服务会员的理念，未来可能与信美人寿在THH康养服务方面进行合作及探索，为会员提供旅居养老基地及服务，共同促进会员生态的可持续发展。”

近年来，监管多次强调险企股东条件，严格股东资质、资金来源和行为穿透式审查，严厉打击股东或实际控制人违规持股、非自有资金出资、违规干预公司经营管理活动、违规占用资金等

近日，信美人寿相互保险社（以下简称“信美人寿”）发布增资公告，拟新增运营资金3.25亿元，新引进内蒙古世林投资集团有限公司（以下简称“世林集团”）为此次资金提供方。

根据公开资料，信美人寿上一

次增资在2022年1月，彼时一度调整增资计划，缩减增资金额。此次信美人寿能否顺利增资尚不确定。

信美人寿方面对《中国经营报》记者表示，此次增资将进一步增强资本实力及偿付能力充足率，推进信美人寿稳健经营和可持续

发展，引进多元化的出资人有利于信美人寿稳定、健康、长远地发展。同时信美人寿方面也认为：目前现有的相互制保险机构仍在发展周期前期，从国际经验看，在统一监管框架下，融资难是全球相互保险组织面临的共同课题。

## 持续补充偿付能力面临行业性挑战

信美人寿方面进一步称：目前监管对相互制与股份制采取了统一监管规则。相互保险组织面临持续补充偿付能力的挑战，期待相互制监管政策早日完善出台。

需要注意的是，相互保险在全球保险市场中占据重要的地位，至今依然是国际主流的保险形态之一，但在我仍处于发展初期，需要在激烈的市场竞争中找到差异化发展方向。

截至目前，国内共有5家相互制保险公司，分别是信美人寿、阳光农业相互保险公司、众惠财产相互保险社、汇友财产相互保险社、中国渔业互助保险社。

会审议，也将上报监管部门。

“从国际市场来看，具备数十年或百年成熟美国相互制保险组织平均在成立后第10—16年开始向会员分配盈余。目前信美人寿已实现累计盈利，我们将在持续健康良性、稳健发展的情况下，努力早日实现盈余分配。”信美人寿方面对记者称。

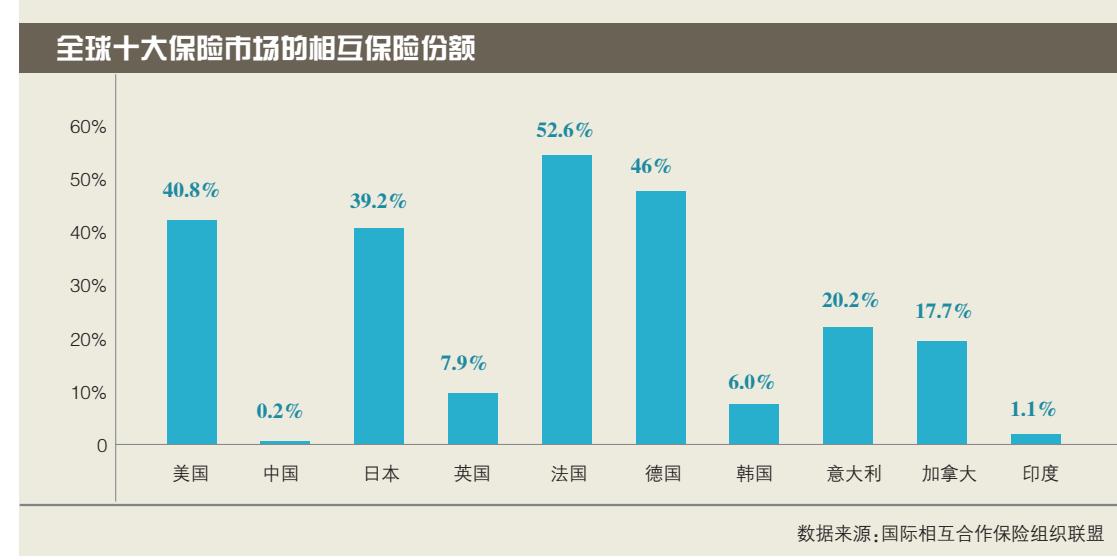
需要注意的是，随着业务规模逐渐扩大，信美人寿偿付能力呈现下滑趋势。

根据偿付能力报告，2023年四季度末，信美人寿核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率分别为97.10%、170.36%。2024年一季度，信美人寿核心偿付能力充足率为84.88%，较上季度下降12.22%；综合偿付能力为159.97%，较上季度下降10.39%。

今年二季度，信美人寿偿付能力指标有所上升。据信美人寿官方披露，为加强资产端与负债端的匹配管理，更加全面综合反映经营情况，信美人寿对以持有至到期投资（HTM）核算的债券的持有意图发生改变，于2024年二季度全部重分类至可供出售金融资产（AFS），影响核心偿付能力充足率上升约34%，综合偿付能力充足率上升约28%。

信美人寿方面对记者坦言，目前现有的相互制保险机构仍在发展周期前期。从国际经验看，在统一监管框架下，融资难是全球相互保险组织面临的共同课题。

对此，信美人寿方面对记者表示，信美人寿实现盈余分配需同时满足：应弥补完之前年度亏损、净资产应高于应提取的公积金+应付的运营资金本息+法律法规和监管规定的其他金额之和、应偿还完全部运营资金借款利息等条件。在流程规定上，最终盈余分配方案将通过董事会、会员代表大



行为。

世林集团在信美人寿公告中明确称：“我公司严格按照国家法律法规及相关监管要求，向信美人寿相互保险社提供的运营资金，源于合法的自有资金，并非使用任何形式的金融机构贷款或其他融资渠道资金。”

值得一提的是，根据信美人寿增资公告，随着世林集团携资金进入，其他运营资金提供人的出资比例将被稀释，结构比例拟发生重大变化。其中，蚂蚁集团的持股比例将由29.3367%下降至22.9847%，天弘基金管理有限公司（以下简称“天弘基金”）的持股比例由20.4082%缩减至15.9893%。蚂蚁集团持有天弘基金51%的股权。二者持有信美人寿运营资金比例合计从49.7449%稀释至38.9740%。

对此，信美人寿方面对记者

表示，2018年发布的《保险公司股权管理办法》规定，“单一出资人（含关联方）的出资比例不得超过三分之一”，但对于2018年前出资比例没有要求需要调整到出资比例不得超过三分之一的规定。

“我社作为相互保险组织，无股东，由会员共同所有，运营资金是由出资人提供的长期借款，我社与出资人为债权关系，故2017年监管批准我社开业时，未对出资人的出资比例进行限制。”信美人寿方面进一步称。

不过，在前一次增资中，信美人寿原有运营资金提供人的出资比例已经被稀释过一次。

2021年3月，信美人寿第一次发布增资公告称，计划新增运营资金7.65亿元，其中，微梦创科网络科技（中国）有限公司

（以下简称“微梦创科”）出资5.1亿元、涌金投资控股有限公司（以下简称“涌金投资”）出资2亿元，汤臣倍健股份有限公司（以下简称“汤臣倍健”）出资0.55亿元。

但在2021年12月，信美人寿又一次更新增资方案。第二版的增资方案从计划的7.65亿元变为1.76亿元。同时，微梦创科退出出资人行列，涌金投资的出资额也从2亿元变为0.76亿元，汤臣倍健出资额从0.55亿元增加至1亿元。

2022年1月份，信美人寿的增资计划获得监管的批准，运营资金从10亿元增加至11.76亿元，增资完成后，汤臣倍健的出资比例提升至12.75%，涌金投资为6.46%，其他出资人出资比例被稀释。

## 一线调研

# 保险业风险减量覆盖“海陆空”新领域

本报记者 陈晶晶 湛江报道

国务院公开发布的《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》提出：要充分发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能，大力提升保险保障能力

## 特色保险护航“海洋牧场”

海面上的机器轰鸣声不断传来，工人们在船上通过传送器为网箱里养殖的金鲳鱼投放饲料，海面上金鲳鱼争先恐后地跃出水面抢食。

“一个网箱的周长是100米，可养殖金鲳鱼、大黄鱼等品种鱼类近5万千克。”湛江市海边姑娘农业科技有限公司相关负责人向记者介绍，尽管海上养殖收益不错，但风险很大，可能损失惨重。

广东省海域辽阔，发展海洋经济有着得天独厚的条件，湛江市更是三面临海，具有打造“蓝色粮仓”的天然优势和资源禀赋。但海洋牧场（注：是为培育和管理渔业资源而设置的人工渔场，兼具环境保护、资源养护和渔业产出功能）的建设是一项较为复杂的系统工程，面临投资金额高、自然灾害风险高、市场价格波动大等难题。

记者采访了解到，政策性现代化海洋牧场养殖综合保险产品是中国人保旗下子公司中国人民财产保险股份有限公司（以下简称“人保财险”）广东分公司专门为养殖公司的重力式海水网箱水产品

和服务水平，推进金融强国建设，服务中国式现代化大局。

在农林牧渔等“看天吃饭”的传统种植养殖业，如何通过保险引入进一步提高产业抗风险能力，正成为保险攻坚重点。

近日，《中国经营报》记者在

广东湛江对海洋牧场和种植园等调研中了解到，头部保险公司已经在加速探索开展“海陆空”——海洋牧场、荔枝产业链、低空经济等新领域的特色保险保障模式，探寻服务实体经济的新举措、新路径。

殖模式。

除了产品创新，通过科技赋能，也正在进一步助力“蓝色粮仓”风险减量。

人保财险广东分公司相关负责人向记者介绍称，公司构建“保险+风险减量服务+科技”模式，升级“粤农保”科技平台数据库，增加了广东省近海海域地图，实现水域数据的空间化、数字化、系统化管理。同时，在雷州流沙港及多地落地了海洋牧场异常移动自动监测设备，通过卫星定位技术为海水网箱养殖场提供精准的地理位置和风险预警服务，加强与气象和海洋灾害预报等部门的合作，提前协助企业抢收等前置行动，从“灾后补偿”向“灾前预防”转变。

今年6月份，因暴雨及极端天气影响，湛江地区部分养殖企业的渔网附着了大量的水生生物及其排泄物、残骸以及海藻等生物。

据人保财险湛江分公司工作人员介绍，因暴雨极端天气触发预警后，公司投入了50万元为养殖企业（户）更换养殖渔网，降低鱼类疾病以及因渔网损坏而逃逸风险，减损金额140余万元。

## 打造防灾减损示范园

广东不只有渔业，还有另一张闪亮的名片——荔枝。

今年夏季，由于广东持续强降雨加上频繁强对流，正好赶上广东茂名市荔枝开花、果实发育的关键期，导致大部分荔枝开花少、落果、病害等较为严重的情况。

记者了解到，高州石仔岭街道水果种植户梁先生种植的160多亩荔枝便因病害导致落果严重。人保财险高州支公司接到报案后，向梁先生支付了13万元保险理赔款。

“种植荔枝就是靠天吃饭，现在有保险公司提供科学的种植指导，遇到灾害又有快速理赔，心安定了。”梁先生对记者说。

人保财险广东省分公司副总经理于忠阳对记者表示：“对于荔

## 低空飞行器保险“破冰”

作为新质生产力的代表，低空经济已成为培育发展新动能的重要方向。广东不止是农业大省，科技创新也走在全国前列，在低空经济领域，深圳市大疆创新科技有限公司、广州亿航智能技术有限公司（以下简称“亿航智能”）、广东汇天航空航天有限公司（以下简称“小鹏汇天”）等行业龙头企业聚集于此。

亿航智能副总裁蒋瑜涛对记者表示：“低空经济产业链上下游所面临的风险不容忽视，在后续运营中将风险降至最低至关重要，比如在场景运营中存在的链路丢失、操作失误、自然灾害等风险。”

低空经济不仅涵盖传统通用

荔枝生产的全产业链，从种源、种植端、产品端到加工端等各个环节，我们都设计了相应的保险产品，可保障灾后及时恢复生产。”

例如，在种源端，创新推出种质资源保护保险、古树名木救护保险；在种植端，推出政策性荔枝种植保险、岭南水果裂果气象指数保险、荔枝花芽分化气象指数保险、果农雇主责任保险等专属保险。

据于忠阳介绍，围绕荔枝全产业链保险服务需求，2024年前8月，人保财险广东分公司已承保茂名荔枝面积约38.3万亩，提供全流程风险保障金额92.62亿元，覆盖荔枝种植户、企业雇主、种植合作社等多类主体5.19万户。

值得一提的是，人保财险广东分公司在茂名市、广州市打造岭南水果防灾减损示范园，覆盖

3000亩示范区及周边8万亩荔枝园，集成无人机远程巡园、智慧物联网、AI算法、风险预警、专家建议、措施推送、农事执行、效果评估等八个要素功能。

记者在现场看到，保险公司工作人员在园内运用无人机自动巡检，实时监测荔枝生长情况和灾害风险，构建AI预警模型，实现异常早发现、早干预，旨在解决因自然灾害造成的减产问题。据保险公司工作人员介绍，当前已经实现每亩人工成本降低25%，农药化肥用量减少20%，有效减损金额达500元/亩。

于忠阳向记者介绍称，今年前8月，人保财险广东分公司已在广东全省投入农险防灾减损专项资金超4360万元，落地防灾减损项目240个，实现防灾减损超2.17亿元，受益农户120.25万户次。

等在内的主险条款，以及多种附加险条款，如附加扩展外部撞击财产损失、附加扩展操作失误财产损失等，可由企业自主选择灵活投保。

不久前，亿航智能向人保财险广东分公司投保了“低空飞行器专属保险”，该款保险为其首批“EH-216S”无人驾驶载人飞行器提供了539万元专属风险保障。

记者采访获悉，人保财险广东分公司牵头制定的全国首个服务低空经济产业发展的地方性示范保险产品——广东省低空飞行器综合保险，包括财产损失、第三者责任、上机人员责任

# 成都10月楼市：长假期间销量上升 整体成交仍低于上月

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“国庆我们都没休息成，看房子的人多了很多。”近日，成都高新区置业顾问高华（化名）告诉《中国经营报》记者，今年国庆假期的购房热度提高了很多，在他看来，价

格已经稳住了。

《中国经营报》记者在成都走访发现，近期成都多数售楼处的购房者看房热情很高，置业顾问通过近期的楼市新政来催促购房者买房，来自外地的购房者也在增加。

## 项目延续降价趋势

开盘两年来，该项目曾卖到2.3万元/平方米，近期延续了国庆假期的价格优惠，现在已经降到1.7万元/平方米。

在成都天府新区的天府合印售楼处，记者看到，尽管是在工作日，售楼处依然有两三组客户在看房。沙发区摆放着一台大屏幕，屏幕上循环播放着近期房地产市场利好政策的新闻视频。

售楼处天花板上高高悬挂着“约220万级品质臻装三房”的宣传条幅，但项目实际销售价格已经可以低至172万元。项目置业顾问告诉记者，开盘两年来，该项目曾卖到2.3万元/平方米，近期延续了国庆假期的价格优惠，现在已经降到1.7万元/平方米，可以说是最低价了，以后不会更低了。她告诉记者，前两天有一位从一线城市来的客户在成都城南一口气买了3套房

子，“最近市场很好”。

现在该项目已经是现房销售。据介绍，小区里已经有200多户入住，购房者可以直接进入待售的房屋里看房，“现在所剩房源不多了”。在售楼处沙盘上，该项目的2栋、8栋、5栋等楼栋都挂上了“售罄”的标记。

记者近日从成都市住建局官网查询到，该项目的2栋、8栋、5栋等楼栋的顶层、底层仍有数套房屋为“可售”状态。3栋总共136套房，其中只有14套房为“已售”状态。记者致电该项目的开发公司成都朗鑫置业有限公司询问最新的销售进度，截至发稿未获得回应。

高新区的陆肖TOD麓鸣九天

## 成交量未增加

今年10月1日—10月16日，成都市新房成交2382套，二手房成交7091套。而回顾9月同期，新房和二手房数据分别为2650套、7698套。

记者了解到，在成都市内，不同区域依然有明显的分化。在高华看来，今年五六月份，高新区的房价就已经稳住没有继续下跌，但其他区域的价格稳定要更晚一些。据他观察，进入10月以后，来买房的人明显增加。“国庆7天我们成交了过去一个月的量！”他兴奋地告诉记者，现在从西藏、青海、深圳来成都购房的人也很多，他所在门店前段时间也有一位深圳购房者来订购了5套房子。

不过，成都郊区的成交积极性依然不足。这样的判断得到了房企

角度的印证。

一位成都房地产企业内部人士告诉记者，在今年国庆假期，他所在房企的城南某项目成交了30套房源，城北项目成交了10套房源，差不多也是过去一个月的成交量。然而，整体价格依然没有涨起来，还是成本价销售，甚至有的房源会亏损。

他告诉记者，目前价格基本稳住了，没有继续下跌，但距离上涨还有一段时间。他认为，国庆假期成交的房子多是前期很长时间里积压的需求，有购房者觉得不

会继续跌了，就决定购买。但国庆假期之后，市场又冷了下来。“老百姓有购房的需求，但是还没有购房的资金。”

根据成都市住建局数据，今年10月1日—10月16日，成都市新房成交2382套，二手房成交7091套。而回顾9月同期，新房和二手房数据分别为2650套、7698套；8月份同期，新房和二手房数据分别为3154套、9624套。若不考虑网签数据滞后影响，从这些数据来看，目前成都新房、二手房成交量依然在下降，并未增加。

不过，有成都房企人士告诉记者，虽然国庆假期成交确有增加，但假期后成交又回落，还没有达到回暖的程度。同时，从官方成交数据来看，成都近两个月的新房、二手房成交量依然在收缩。



在成都一售楼处，集合展示了近期楼市优化政策。

## 彻底取消限售

10月15日，成都又宣布取消限售，成都的房屋取得《不动产权证书》后即可上市交易。

近期，各个层面的房地产市场优化政策还在持续。

继取消限购之后，10月15日，成都又宣布取消限售，成都的房屋取得《不动产权证书》后即可上市交易，在此之前已纳入再交易管理范围的住房仍按原政策执行。同时，新供应经营性建设用地不再收取项目开

120万元，支持广大市民刚性和改善性住房需求，有力缓解购房压力。

此前的几个月时间里，成都已经陆续发布关于住房“以旧换新”、买房落户等政策。近日，成都楼市甚至出现了“拆迁赔偿千万元”的信息，但最终被证实为谣言。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，成都对二孩家庭购房享受首套标准、取消限售等方面持续发力，也使得后续购房积极性进一步增加。目前类似政策其实相当于“去尾巴”，即在各地其实绝大多数政策都放松到最宽松水平，但还是有一些细节没有放松，这次针对一些细节内容落实放松，市场效应进一步释放。

此外，成都出台的购地方面政策也比较，核心点是为高品质住宅的建设提供更多的机会，

如政策明确土地组合供应模式的落实，其实有助于此类土地方面更好地统筹和开发，本质上是有助于让高品质住宅的规划率先或优先落地，利好高品质住宅的建设。

中央层面的政策力度也在持续加码。10月17日，住房和城乡建设部部长倪虹在国新办新闻发布会上表示，相关政策发布以来，政策效果已经开始显现，房地产开发投资、新建商品房销售等主要指标降幅继续收窄，特别是9月底以来，一手房成交量、到访量、签约量明显增加，二手房交易量持续上升，市场出现了积极的变化。根据媒体报道，多地房地产政策支持力度加码，一线城市楼市全线回温。下一步，住建部将同有关部门，坚决贯彻党中央、国务院决策部署，一项一项抓落实，把政策效应充分释放出来，更多惠及人民群众。

# 重庆楼市成交改善 多项目促销力度依旧

本报记者 庄灵辉 卢志坤  
重庆报道

在支持政策频出背景下，多地楼市在国庆假期前后出现微妙变化。

“折扣没太大变化，还是会送产权车位这些，整体价格算下来相比中秋假期前后还略有下降。”谈及国庆假期后部分新房项目折扣，重庆市九龙坡区一位房产中介人士告诉《中国经营报》记者，尽管政策带动下当地楼市到访及成交量有所改善，但整体价格折扣并未出现明显变化，不少项目都以尽快成交收回现金为导向。

记者近日以购房者身份走访重庆市中心城区多个楼盘发现，国庆假期后，当地多个楼盘到访量有所增长，不少项目促销力度仍较大。其中部分项目首次到访时就给出备案价近7折的优惠价格，同时承诺赠送产权车位。但在走访过程中，包括房产中介及置业顾问在内，多方人士以降价吸引购房者的同时，也在感叹此前高价购房后的亏损情况。多个项目近期新售项目已挂出二手房待售横幅，不少购房者仍有较重观望态度。

## 国庆后成交继续大涨

政策支持效应及气温下降等因素加持下，沉寂已久的重庆楼市出现系列变化。连日来，记者多次接到当地房产中介人士推销电话，多位人士以当前价格合适为话术推荐记者购房，当地多位意向购房者也表示国庆假期前后有看房计划。

“中心城区部分项目目前建面单价已降到七八千元/平方米，有的还额外赠送车位、物业费等，价格已经很合适了。”近日，当地一位房产中介人士向记者表示，近年来当地楼市成交价格有所下滑，近期

支持政策频出，房企推销热情也有所推高，是购房的好时机。

“价格合适，房子品质也没问题，项目成交还是比较快的。”上述房产中介人士向记者表示，当地一新房项目国庆前后促销力度较大，成交量也随之出现明显增加，基本带看后一两天时间已成交数套，较火热时也有单天成交十来套，整体行情与此前相比有明显改善。

当地多位人士告诉记者，今年9月份重庆市中心城区气温仍较高，意向购房者外出看房热情较低。9月底以来气温才有所下降，

同时叠加国家及当地楼市支持政策频发等因素，多方数据显示，9月底以来，重庆市中心城区新房成交情况有所改善。

克而瑞数据显示，今年9月份前三周，重庆市中心城区新房单周成交量均在5万平方米上下，最后一周则增至7万平方米以上，但成交均价略有下降。

从全年情况来看，今年9月份重庆市中心城区新房成交面积约27.06万平方米，目前仅高于8月份，仍处于历史低位；同时由于改善型房源成交有所上涨，当月成交



近期支持政策频出，房企推销热情也有所推高。图为重庆一楼盘售楼处。庄灵辉/摄影

均价环比增长约2%。受成交持续低迷影响，9月份当地市场仍以存量去化为主，住宅存量去化周期有所延长。

国庆假期，成交改善情况有所持续。克而瑞数据显示，今年国庆假期的一周时间，重庆中心城区住

宅成交面积约14.06万平方米，为近三年同期新高，同比上涨54%，较今年的周均成交量上涨85%。

中指研究院数据则显示，国庆假期后首周，重庆市中心城区商品住宅成交面积约10.9万平方米，环比提升156.6%，为近三个月新高。

## 部分新房项目给出较大优惠折扣

尽管成交量出现改善，但不少项目仍有较大折扣，重庆市中心城区新房成交以价换量趋势仍存。

与上述房产中介人士部分描述相对应，记者近日走访发现，重庆市九龙坡区与大渡口区交界处多个新房项目对首次到访的购房者给出了低于1万元/平方米的销售单价，有项目建面单价已接近7000元/平方米。相较而言，相应价格普遍为同项目备案价的7—8折。

## 二手房挂牌量仍在高位

“以前的新房项目都是越开盘靠后价格越高，现在好像反过来。整体价格确实有所下降，同项目前一两年买高层的价格，现在基本上可以买到洋房了，而且还有额外优惠。”重庆市中心城区有房产中介人员向记者表示，近两年当地新房及二手房价格均有所下降，但当前价格下降预期有所缓解，正是较好的购房时机。

“由于此前重庆市中心城区实

施住房限售政策，购房两年后才可入市，近两年所购房产价格基本到入市时已有较大幅度下滑，只能选择亏损出手或放弃置换。”当地有业主也告诉记者，尽管有置换需求，但由于房价下降，置换流程往往一拖再拖，因此近期虽然也在看房，但整体态度仍在观望。

在支持政策频出背景下，不少城市出现挂牌二手房涨价等情况。记者近日梳理发现，重庆市中心城区类似情况并不明显。不少购房者也告诉记者，此前关注的多套二手房源近期并未涨价。

另一方面，当前重庆市二手房挂牌量仍处历史高位，成交价格则延续降势。

克而瑞数据显示，截至今年9月份，重庆市二手房挂牌数约为29.77万套，当月新增挂牌14736套，环比上涨52%。9月份，重庆二手房成交7425套，成交面积74.34万平

方米，成交套数环比下降13.84%，成交面积环比下降16.25%；成交均价为10691元/平方米，环比下降2.26%，同比下降13.43%，成交均价较新房低4686元/平方米。

国家统计局数据显示，今年8月份，重庆市二手房销售价格指数环比下跌1.2%，已连续16个月下跌；同比下降10%，已连续25个月同比下降。多方数据也显示，近来重庆市

中心城区成交改善多因以价换量。中指研究院数据显示，国庆假期后首周，重庆市中心城区商品住宅成交均价为13225元/平方米，环比下跌7.5%。

“预计在宽松政策的加持下，当地市场将持续回暖。”克而瑞方面指出，10月份，重庆市中心城区楼市拟加推项目54个，其中改善类产品供应占比增加，新房成交量上涨幅度有望超过二手房。

# 实业巨头“淘金”上海商办市场

本报记者 方超 张家振 上海报道

“公司在上海市浦东新区买了楼，但目前还没有装修好。”10月15日，针对在上海市浦东新区购入商用物业的信息，《中国经营报》记者以加盟商身份致电张亮麻辣烫总部，其工作人员如此表示。

## 商办市场迎“抄底”良机？

目前，市场上出现了许多具有投资潜力的收购机会。

各路资本纷纷加码上海商办市场，尤以实业企业最为显著。

张亮麻辣烫是最新入局者。日前，张亮麻辣烫在上海市浦东新区前滩购入一栋商用物业。财联社报道显示，张亮麻辣烫所购项目为前滩地区一个大型综合体项目的其中一栋商用物业，建筑面积约3500平方米。

事实上，自今年下半年以来，“空调大王”“纸业大王”也在纷纷加码上海商办市场。

此前，港股上市公司上海证大

作为餐饮细分赛道龙头企业张亮麻辣烫，是实业巨头“淘金”上海商办市场的一个缩影。自2023年以来，民企、国资企业及个人投资者纷纷进入上海市场，写字楼、公寓及酒店等商办资产备受青睐。例如，“山东空调大王”瑞冬集团收购上海证大(0755.HK)资产

包，金光集团或接手上海星荟中心40%股权。

在多方资本竞逐下，上海市大宗交易市场热度也在进一步提升。世邦魏理仕统计数据显示，2024年三季度，上海市物业投资市场共录得36笔交易，成交金额共计217.4亿元，环比上涨81.5%。

“三季度，上海市大宗交易市场表现更为积极，买家类型更为多元，不同投资者对于各类资产的投资需求逐步释放。”世邦魏理仕华东区投资及资本市场部负责人王晶认为，鉴于上海市优质的产业资源及城市能级，更多的外地企业或政府平台也将陆续布局上海，购入优质资产。

## 打造总部渐成趋势

商务区支持各类总部企业立足虹桥创新发展，鼓励跨国公司设立全球或区域资金管理中心。

实业巨头购入的上海商办资产，其最终用途受到市场密切关注。

“我们总部最开始是在哈尔滨，上海总部是后设立的，现在位于闵行区。”10月15日，张亮麻辣烫总部一位工作人员向记者介绍。不过，对于上海总部何时搬迁至浦东区域，上述工作人员坦言“不清楚”。

近期，一家汽车零部件企业在上海市浦东新区购入办公楼，欲打造上海区域总部。

根据第三方商业机构发布的消息，其成功协助一家深耕汽车零部件制造的头部企业完成上海区域办公总部选址。该商业机构表示：“基于业务发展和企业战略规划，客户计划加大投入，选址购置新的办公

地址作为其接待、销售等业务的核心总部。”

记者根据相关消息梳理发现，上述汽车零部件制造企业或系浙江省企业，记者多方联系但并未得到明确回复。上述第三方商业机构相关负责人也对记者表示，不便透露具体客户信息。

事实上，今年以来，不少国内外知名企业选择在上海市打造区域总部或第二总部，如中交集团、费尼、鄂尔多斯、第四范式等。上述企业在上海市布局的总部项目，或正处于落地过程中，或已开启正式运营。

“上海市综合实力和国际化程度高，对于外地企业具有极大的吸引力。”雷弘祺告诉记者，“上海市综合

拥有极为完善的基础设施、丰富的人才资源以及先进的产业集群，汇集了全国乃至全球的顶尖人才，尤其是在金融、科技、创新等领域，吸引了大量企业作为业务扩展的重要基地。”

在雷弘祺看来，上海市区位优势非常突出。作为中国东部沿海的核心城市，上海市不仅具备强大的国内市场辐射能力，还拥有极为便利的国际交通枢纽设施，方便企业连接全球市场。

值得注意的是，近年来，上海市各区域纷纷出台一系列措施，吸引企业在区域内设立总部，进一步增强对国内外企业的吸引力。虹桥国际中央商务区就是典型案例。

“目前，虹桥国际中央商务区

资产的原因何在？

“在过去，不仅是国内实业企业，许多外资实业公司也在上海市布局商办物业。上海市作为全球第二大经济体的经济中心，战略地位不言而喻。”某外资地产机构投资负责人雷弘祺向记者表示，目前，市场上出现了许多具有投资潜力的收购机会。这让一些企业看到了入场的最佳时机，尤其是一些现金流相对充沛，具有长期自用和投资需求的企业，选择在此时进入上海商办市场。

## 对话中欧国际工商学院芮萌：银发经济将成经济发展新动能

本报记者 杨让晨 石英婧  
上海报道

“要培育银发经济经营主体、强化老年用品创新以及丰富发展养老金融产品、大力发展战略康复辅助器具产业等。”今年年初，国务院办公厅印发的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》(国办发〔2024〕1号)(以下简称“《意见》”)明确提出上述内容。

这也是国务院出台的首个支持银发经济发展的专门文件。在政策东风加持下，银发经济正展现出巨大的市场潜力和广阔的发展前景。

日前，由中欧国际工商学院社会保障与养老金融研究院主办的2024社会保障与养老金融国际高峰论坛在上海市召开。多位专家学者就银发经济发展、社会保障制度“三支柱”体系建设等各抒己见。

中欧国际工商学院院长汪泓表示，未来，要立足于以科技赋能养老产业，进一步拓宽老年消费市场新赛道，以养老金融支撑养老服务和养老产业的高质量发展。同时，推动政府、社会、企业、个人多主体协同，全面促进老龄产业的高质量发展，从而为中国老年人提供更健康、快乐、幸福的晚年生活。

我国银发经济市场潜力如何？应如何大力发展银发经济，壮大养老服务产业？《中国经营报》记者专访了中欧国际工商学院金融与会计学教授、中欧财富管理研究中心主任芮萌。在他看来，发展银发经济将惠及多个行业，从医疗健康到旅游休闲，再到智能家居和智能机器人，以及教育和金融科技等行业都将从中受益。



芮萌  
中欧国际工商学院金融与会计学教授、  
中欧财富管理研究中心主任

### 妥善解决供需难题

事实上，银发经济在供给端和需求端还面临着一定的发展难题。

从供给端来看，银发经济相关专业人才仍然匮乏。据中国老龄科学研究中心官网发布的《社会服务机构参与居家社区养老服务供给调查报告》，在参与居家社区养老服务中，社会服务机构面临的“工资待遇低”“服务人才匮乏”“员工劳动强度较大”“员工队伍不稳定，流动性

大”等问题整体较为突出。

对此，芮萌表示，改善当前面临的人才匮乏问题，需要在政策引导与激励、教育与培训体系构建以及行业吸引力提升等多个方面共同发力。

“政府应出台更多的鼓励政策，如税收减免、补贴等，吸引社会资本投身到银发经济领域，尤其是在人才培养和引进方面。”芮萌告诉记者，除了政策支持外，也需要

### 或成新增长点

据咨询公司弗若斯特沙利文发布的《2024年中国银发经济发展报告》，2023年，我国银发经济市场规模已达到7.1万亿元。随着产业不断成熟和政策进一步优化，预计到2028年，我国银发经济市场规模将达到12.3万亿元，复合年增长率约为11.8%。

银发经济拥有广阔的市场前景，或将成为新的经济增长点。上述《意见》指出，未来，银发经济将聚焦多样化需求，培育潜力产业。其中包括完善智慧健康养老产品及服务推广目录，推进新一代信息技术以及移动终端、可穿戴设备、服务机器人等智能设备，在居家、社区、机构等养老场景集成应用，发展健康管理类、养老监护类、心理慰藉类智能产品，推广应用智能

护理机器人、家庭服务机器人、智能防走失终端等智能设备。

江苏省政府办公厅近日印发的《促进银发经济高质量发展实施方案》也明确提出，要加快银发经济规模化、标准化、集群化、品牌化发展，培育高精尖产品和高品质服务模式，着力打造国内一流银发经济发展高地。根据发展目标，到2027年，江苏省银发经济产业体系基本健全，建设10个以上银发经济特色园区，新增省级以上“专精特新”企业20家左右。

在芮萌看来，银发经济在中国的发展潜力巨大，不仅因为其市场规模的预估数值惊人，更在于其背后深刻的社会需求和政策导向。“随着中国逐步进入深度老龄化社会，银发经济将成为经济发展的新动能，不仅能够满足老年人群体日益增长的多元化需求，还将促进相关产业的升级和创新，形成新的经济增长点。”

银发经济兴起，不仅是应对人口老龄化的战略选择，更是推动经济高质量发展的新机遇。芮萌告诉记者：“在政策推动下，银发经济正迎来技术创新和服务升级的新机遇。例如，推广智能护理机器人、家庭服务机器人，发展康复辅助器具产业，以及培育抗衰老、智慧健康养老等潜力产业，都将成为银发经济注入新的活力。”

值得关注的是，全国人大常委会日前审议通过《关于实施渐进式延迟法定退休年龄的决定》，将自2025年1月1日起施行。这将对银发经济中的私人养老金产生一定影响。

相关资料显示，养老金替代率

成为衡量退休后生活水平是否能维持不变的关键指标。目前，我国养老金替代率距离世界银行建议的理想替代率还有一定差距。

对此，芮萌表示，进一步发展私人养老金市场显得尤为迫切，以弥补公共养老金的不足，让公私养老金资产更加充足。在其看来，考虑到中国人口老龄化呈加速趋势，发展私人养老金不仅是经济问题，更是社会问题，需要全社会的共同关注和努力。

“私人养老金规模提升是一项系统工程，需要政府、市场和社会三方面协同发力。通过持续的政策支持、市场创新和公众教育，可以有效促进私人养老金市场发展，为劳动者提供更加充足的退休保障，确保退休后的生活水平基本维持不变。”芮萌表示。

团”“高额返利”等陷阱。

另一方面，还需要出台专门针对银发经济的法律法规，加强对银发经济相关产品和服务的市场监管，打击虚假宣传、价格欺诈等违法行为，维护公平竞争的市场秩序。

芮萌向记者表示，要妥善解决围绕老年群体的诈骗行为。一方面，要加强对老年消费群体的教育，提高其对诈骗行为的辨识能力和自我保护意识，避免落入“低价

产品创新、投资环境优化以及强化吸引力等措施，可以有效激发资本对银发经济的投资热情，推动该领域健康快速发展。

“鼓励资本投资银发经济赛道，需要政府、市场、企业等多方面共同努力。建议出台一系列综合措施，营造良好的投资环境，从而吸引和引导资本流向银发经济领域，共同促进银发经济繁荣发展。”芮萌表示。

在芮萌看来，这将对银发经济产生积极影响。“一系列利好政策不仅有助于激活存量市场，促进消费升级，还能够加速适老化产品和服务创新，推动银发经济全面发展。”

“政策实施效果如何，还需关注后续的执行力度和市场反馈情况，确保补贴能够精准到达目标群体，同时鼓励企业提供更多高质量的适老化产品，共同构建健康可持续的银发经济生态。”芮萌表示。

通过“以旧换新”政策，刺激老年群体消费，正成为挖掘银发经济增长潜力的新途径之一。

记者注意到，今年9月，上海市发布的消费“以旧换新”政策提出，将对适老化产品进行补贴，包括智能摄像头、智能视频门锁、智能呼叫器、防跌倒看护设备、护理功能床等在内的15类适老化产品首次被列入补贴范围，每单最高可减2000元。

不过，尽管发展潜力巨大，但银发经济赛道的优质标的仍偏少，资本在老龄产业方面的投资空间有限。

拓展银发经济投资空间，不仅需要关注老年人的基本生活需求，更要重视其精神文化、健康运动等高层次需求。除了传统的护理和生活类产品外，老年人对文化、教育以及健康生活的需求也在日益增长。



近期，多家实业巨头在上海市购入写字楼，以打造区域总部。图为上海市浦东新区前滩区域的写字楼。

### 市场活跃度或将提升

由于商办市场“供过于求”，价格有所回调，为外地资本入场提供了机会。

在多方资本“竞逐”的背后，或与上海市商办市场发展现状密不可分。

以甲级写字楼市场为例，仲量联行向记者提供的数据显示，今年三季度，上海全市共计两个甲级办公楼项目竣工交付，总建筑面积163856平方米。在中央商务区内，南京西路板块有一个项目竣工交付，总建筑面积为91161平方米。新项目交付，进一步推升中央商务区空置率环比上升0.6个百分点至16.2%。

此外，今年三季度，上海市非中央商务区有一个项目竣工，总建筑面积72695平方米。仲量联行方面分析认为，尽管新竣工项目预租有限，但租金驱动下的搬迁升级需求，使整体非中央商务区空置率环比下降0.5个百分点，达到29.6%。

仲量联行数据还显示，今年三季度，上海市投资市场共完成28宗交易，成交总额达172.6亿元，较二季度环比增长14.3%。三季度，市场成交仍由小体量项目引领，在成交项目中，金额在10亿元以下的占比高达79%。

仲量联行方面认为，虽然部分外资机构和内资保险机构有所动作，但大多数投资者仍选择谨慎观望。

不过，上海市商办市场处于

调整过程中，也极大增强了对国内外企业的吸引力。

“一方面，正是由于商办市场‘供过于求’，价格有所回调，为外地资本入场提供了机会；另一方面，外地资本的进入可能会在一定程度上缓解供需失衡状态，通过吸纳部分过剩的供应，帮助市场逐渐恢复平衡。”雷弘祺向记者表示。

“外地资本相继进入上海商办市场，将带来诸多积极影响。”雷弘祺向记者分析称，“首先，资本流入将有助于提升市场的活跃度，为市场注入新的资金和需求，尤其是来自外地的实业资本，他们往往具备长期持有的意愿，能够为市场提供稳定性；其次，外地资本的进入也会促进市场主体多元化，更多种类的资本和投资者进入，将提升市场活跃度，促使更多优质项目推出。”

上海市大宗交易市场热度也有望进一步回升。仲量联行华东区投资及资本市场负责人孙钢表示：“随着美联储降息政策实施以及中国央行降息落地，一系列举措共同推进市场向好发展。房地产市场将再迎利好，预计未来将有更多大型机构投资者重返市场，共同推动上海市商办市场成交量迈上新的台阶。”

# 借势万亿跨境电商市场 房企发力产业园区赛道

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

一部在线直播的手机、一台被逐字稿填满的显示器以及数个放置在不同角度的补光灯,加上一位正在讲解产品的外国主播,这是当今跨境电商产业在新消费习惯中常见的标配场景。

在“外贸第一大省”广东,跨境电商产业已成为该省增长大盘的有力支撑。据广东省商务厅披露,2024年上半年,广东跨境电商进出口达4273.4亿元,占全省外贸总量约10%。海关总署最新初步测算数

## 招商“术”与“策”

围绕龙头“链主”企业及产业链,上抓供应商,下引配套商,以实现“引进一个、带来一批、集聚一群”的链式招商效果。

与澳门仅一江之隔,华发跨境电商产业园坐落于横琴金融岛及配套区,项目规划布局为一园三区,地上建筑面积合计50.3万平方米。10月15日,记者走访当天看到,该产业园首发区已有人员在办公,车辆进出频繁。

记者获悉,华发跨境电商产业园于2024年3月15日初步建成,目前首发区已全面投入运营,拓展区即将整体竣工交付,延展区计划年底竣工验收。该产业园重点聚焦跨境电商企业及电商平台、跨境电商服务企业、跨境电商生态合作伙伴,致力于打造复合型、科技型、创新型跨境电商。

“3月20日,广东省委常委会调研华发跨境电商产业园时,对产业园作出‘跨境电商优先,内外兼具’‘澳门企业优先,内外兼具’‘澳门人就业和澳门产品优先,内外兼具’的重要指示。在珠海市委、市政府和横琴粤澳深度合作区执行委员会的具体部署下,华发集团全力推动产业园各项工作,取得了较好成效。我们仅用了半年时间就实现首发区满园招商。”胡雨波表示,目前,园区已形成以跨境电商及电商平台为主体、以跨境电商服务商和跨境电商生态合作伙伴为两翼的“一主两翼”

据显示,2024年前三季度,我国跨境电商进出口1.88万亿元。出海“掘金”渐成规模,也带动了产业园区这一载体的发展。

近日,《中国经营报》记者走访横琴粤澳深度合作区跨境电商及直播基地(华发)创新产业园(以下简称“华发跨境电商产业园”)看到,该园首发区共有六栋办公楼,其中T3办公楼已有企业人员进驻办公,部分办公空间还有装修施工的迹象。在设置有共享直播间的三楼,记者见到一场海外类主题的户外产品跨境直播正在进行。



《中国经营报》记者近日走访华发跨境电商产业园看到,该园首发区T3办公楼已有企业人员进驻办公,部分办公空间还有装修施工的迹象。  
陈婷/摄影

产业格局。“首发区目前已带动多家跨境电商企业落户横琴,我们还储备超百家意向企业,有力促成优质企业和人才加速向横琴聚集。”

记者了解到,2022年下半年,华发集团总经理李光宁亲自挂帅,从各业务板块抽调超500名人员,在集团层面组建涵盖珠海华发产业新空间控股有限公司及新空间投资、建设、招商、运营子公司的“1+4”管理体系,统筹推进164万平方米“5.0产业新空间”建设、招商、运营等工作。边建设边招商,是华发集团推进产业新空间建设和运营的重要手段。

据珠海华发产业新空间招商服务有限公司相关负责人介绍,华发集团为产业新空间储备了专业的招商

横琴华发跨境电商园区投资开发有限公司执行董事胡雨波对记者表示,华发跨境电商产业园首发区已全面投入运营,目前进驻企业55家,其中引入跨境电商生态合作伙伴16家。

而在运营多年的深圳星河WORLD产业园区,今年已举办超150场跨境电商活动,跨境电商成为园区内现阶段最为活跃的产业集群之一。星河产城研究院院长王英杰在接受记者采访时表示,高效运营的产业园区是支持房企健康发展、提供稳定现金流的重要压舱石。



《中国经营报》记者近日走访华发跨境电商产业园看到,该园首发区T3办公楼已有企业人员进驻办公,部分办公空间还有装修施工的迹象。  
陈婷/摄影

团队,依托与珠海市各级招商部门建立的高效联动机制和信息共享渠道,多管齐下招商引资,围绕龙头“链主”企业及产业链,上抓供应商、下引配套商,以实现“引进一个、带来一批、集聚一群”的链式招商效果。

胡雨波表示,华发跨境电商产业园为入驻企业提供金融投资、选品直销、物流仓储、数据安防、生活配套、专业商务的“六位一体”运营服务,同时配置超1500套拎包入住跨境电商人才公寓,目前公寓出租率达95%,引入的国际品牌商务酒店(共200间客房)计划2025年6月投入运营,“预计首发区成熟运营期将实现年交易额超百亿元,产业园整体有望实现年交易额数百亿元,带动数千人就业”。

## 紧跟城市发展

“全球跨境看中国,中国跨境看深圳。”

跨境电商的风也吹到了深圳星河WORLD产业园区。

深圳星河WORLD由星河控股旗下产业地产投资运营平台——星河产业集团自主投资运营,项目占地约62万平方米,总建筑面积约160万平方米,总投资超280亿元,园区中产业集群类型包括新一代信息技术、电商、数字创意、建筑、半导体、现代服务业、人工智能。王英杰介绍称,在深圳星河WORLD,目前电商产业链集群企业有345家,规模仅次于新一代信息技术产业集群企业(858家),其中跨境电商核心企业超200家,每年贸易额超100亿元。

王英杰表示,深圳星河WORLD跨境电商产业集群的发展,最重要的驱动因素是政府的宏观规划、产业政策以及跨境电商企业的艰苦奋斗。“2008年深圳都市核心区范围扩展至龙

岗邻近二线关的坂田区域。同年,深圳市政府出台多项政策鼓励企业开展跨境电商业务。华强北原有的电子商务从业人员开始大规模进入跨境电商领域,并选择龙岗坂田为跨境电商产能扩张的发展区域。在跨境电商产业快速发展过程中,星河集团更多是承担了服务者的角色,

通过提供高品质的产业空间、高效率的园区运营,加快产业资源要素整合,支持跨境电商企业的提质升级,初步形成了良好的产业生态。”

事实上,广东跨境电商呈现明显的区域集中特点,尤其是在深圳,跨境电商已成为其“金字招牌”,进出口规模持续增长。业内对此评价道:“全球跨境看中国,中国跨境看深圳。”据深圳市商务局方面披露,2024年上半年,深圳跨境电商进出口同比增长130%。深圳集聚了全国最多

的跨境电商主体,跨境电商进出口额在全国大中城市中处于领先地位。

值得注意的是,跨境电商的产业特点以人和科技为主,与传统产业略有不同,考验着园区运营商各项能力。

王英杰表示,跨境电商产业是典型的数字经济。相比传统贸易,跨境电商的供需对接更加直接,涉及海量的数据交换、智能分析、大数据应用处理、柔性制造。“星河集团积极探索‘AI+电商’‘云+电商’,通过搭建人工智能技术以及互联网云平台将人工智能与传统电子商务深度融合,实现数字提速、AI提质。围绕新的产业发展提供更适配的产业空间和产业服务,围绕跨境电商新生代的工作生活习惯提供更多元的综合配套,充分发挥资本的力量,加速产业发展。”

## 熟悉的“陌生”赛道

房企在产业园区的设计、产业运营机制、客户目标画像、产业导入落地以及最为关键的成本控制环节都存在经验育成期。

事实上,跨境电商产业园区的运营也有门槛。

第一太平戴维斯广州产业及物流地产服务部负责人张明杰对记者表示,跨境电商产业园区具有人员密集、物流车队繁忙等特点,需要园区管理团队投入大量的资源和精力协调解决。该类型园区的核心竞争力在于选址和运营,“一个好的选址决定了产业园区成败的一半因素,将影响园区招商、后期运营及物流流动线协同等方面;园区针对客户的定制化需求,留有足够的改造冗余,在不破坏标准化设计框架的前提下,灵活匹配客户多方面需求是运营能力的重要组成部分”。

王英杰坦言,民营产业园区近两年也有一些难处,比如运营

产业园区这样一个具有基础设施性质的空间载体,尚缺乏与国有园区同等水平的政策支持,民营园区内的优质企业未能享受与国有企业同等待遇的租金折让、税收减免、财政补贴等相关政策。民营园区更多的是通过高标的园区运营服务支持帮助企业发展。同时,产业园区投资成本较高,成熟周期慢,对企业现金流压力也比较大。“房企布局产业园区需要抱着长期主义的心态来做,产业园区与传统房地产高周转、快速兑现的盈利模式不同,它的价值将更多体现在未来10至20年。”王英杰补充称,如何降低民营企业对产业园区的开发成本以及发挥其积累的丰富的产业园区运营经验,是支撑现有大规模存量产业园区未来发展的主要方向。

张明杰认为,房企在属地项目获取、拿地、属地政府关系方面有明显的优势,能够以较好的条件获得较为优势的产业园区项目。但产业园不同于商住类的开发项目,房企在产业园区的设计、产业运营机制、客户目标画像、产业导入落地以及最为关键的成本控制环节都存在经验育成期。“设计、产品、定价、成本是产业园区的四个基石性因素,从这些方面来说,产业园区对于房企而言是个非常熟悉的‘陌生’赛道。一旦在上述四个环节出错,很可能导致项目的整体运营或销售出现不可逆转的损失,路径依赖下的思维定式使得房企在产业园区这门生意上盈利变得困难重重。”

# 常荣电器北交所“撤单” 突击分红过亿元引关注

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

在遭遇三度问询后不久,新三板上市公司江苏常荣电器股份有限公司(以下简称“常荣电器”)正式撤回了IPO申请。

对于主动从北京证券交易所(以下简称“北交所”)“撤单”的原因,常荣电器方面此前在公告中表示,结合公司业务发展情况和战略发展规划,经多方充分沟通,审慎研究后决定,拟终止本次向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的申请。

常荣电器现金分红金额较大的

## 转战北交所画上“休止符”

10月8日,国庆节后上班第一天,常荣电器发布公告称,公司2024年第一次临时股东大会以全票审议通过了《关于终止向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请并撤回上市申请材料的议案》。

这也意味着,常荣电器从新三板转战北交所之路暂时画上了“休止符”。在柏文喜看来,撤回IPO的公司可能会认为当前不是最佳上市时机,或者公司战略发生了变化,需要重新评估上市计划。

2023年6月,常荣电器向北交所递交招股书。常荣电器方面在招股书中表示,拟公开发行不超过2364万股(未行使超额配售选择权的情况下)普通股,不超过2718万股(全额行使超额配售选择权的情况下)普通股,用于高性能过载保护器和电流传感器智能车间建设项目、研发及运营中心建设项目建设。

“募集资金到位前,公司可以根据项目的实际进度利用自有资金进行先期投入,募集资金到位后,再用于置换先期投入资金。”常荣电器方面表示,若本次实际募集资金净额(扣除发行费用后)不能满足以上投资项目的资金需求,则不足部分由公司通过银行贷款或自有资金等方式解决。

问题也引发监管层问询关注。据招股书,2022年,常荣电器营收和归母净利润分别同比下滑15.55%和36.86%。而在当年,常荣电器的权益分派现金分红金额达到约1.43亿元,比当年非净利润多出2000余万元。

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜在接受记者采访时表示,常荣电器在经历北交所三轮问询后主动撤回上市申请,可能是由于公司在审核过程中遇到了难以解决的问题。“例如,原材料采购价格的公允性及真实性、毛利率的可持续性以及市场发展空间是否受限等问题。”

事实上,背靠美的系、格力系、海立系、瑞智系、英华特等众多优质客户资源的常荣电器并不差钱。

根据常荣电器今年4月12日公告,公司拟在确保不影响自有资金安全和公司正常生产经营的前提下,使用不超过1.50亿元的部分闲置自有资金进行现金管理,用于购买安全性高、流动性好

## 突击大额分红

官网资料显示,常荣电器总部位于江苏省常州市,主要从事内置式过载保护器、电流传感器、变频器、控制器等产品的研发和制造,主要客户包括格力、美的、海立、三星、LG、中航三洋、松下、庆安制冷、东贝、台湾瑞智、天合储能、高特、协能、华塑、博瑞等知名企业在内。

事实上,背靠美的系、格力系、海立系、瑞智系、英华特等众多优质客户资源的常荣电器并不差钱。

据了解,常荣电器在2022年启动IPO计划,并向北交所递交招股书。

记者梳理发现,自2023年7月21日至11月27日,常荣电器在不到半年时间里遭到北交所三轮问询,主要聚焦公司核心产品的市场空间、竞争力以及毛利率远高于行业平均水平等问题。

常荣电器北交所上市之路可谓一波三折。2024年3月29日,由于上市申请文件中记载的财务资料有效期即将届满,需要补充提交相关文件,公司北交所上市审查状态调整为中止审核。在完成财务数据更新工作后,北交所于5月16日同意恢复上市审核,

的金融机构投资产品。

在着手北交所IPO的同时,常荣电器还选择了突击大额分红。

据招股书,2022年第三季度,常荣电器审议通过了《关于<2022年三季度权益分派>的议案》,以公司股权登记日应分配股数6438万股为基数向参与分配的股东派发现金红利1.03亿元。

2023年5月19日,常荣电器召开2022年年度股东大会,审议通过《关于公司2022年度利润分配方案的议案》,以权益分派实施时股权登记日应分配股数为基数,以未分配利润向全体股东每10股派发现金红利5.60元(含税),共计派发现金红利3971.52万元。

直至此番主动撤回上市申请。

今年5月17日,在时隔近半年后,常荣电器、中信建投证券等相关部门就第三轮审核问询函作出了具体回复。

招股书显示,在常荣电器主营业务中,2020年至2022年,内置式过载保护器业务的营业收入占比始终维持在90%以上。同时,内置保护器业务的销售数量、销售均价、销售收入在2022年均出现下降。

其中,内置式过载保护器的营业收入在2020年至2022年期间持续下降,在2022年降至1.83亿元;第二大业务PCBA及智能控制器自2021年开始增长,截至

在柏文喜看来,常荣电器选择在IPO前突击分红有多重考量因素。“一方面,分红可以回报现有股东,尤其是控股股东和实控人,这可能是他们对公司未来发展的一种信心表现,也可能是为了满足个人的资金需求。”

“另一方面,大额分红也是公司在上市前优化财务结构的一种方式,通过分红降低公司的净资产,从而提高公司的净资产收益率,对于吸引投资者是有利的。”不过,柏文喜也强调,这可能会引起监管机构的关注,因为此举可能会影响公司上市后的资金状况和投资计划。

常荣电器大额分红情况也引发了北交所问询关注。根据申请

文件,常荣电器在报告期内现金分红金额较大,累计现金分红9729.42万元,2022年末应付股利1.03亿元。资金流水核查报告显示,报告期内常荣电器实际控制人与公司、亲属朋友、员工等主体存在多种大额资金往来。

根据监管规则,公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款,转让发行人股权获得大额股权转让款,主要资金流向或用途存在重大异常的,认定为异常情形。

记者梳理发现,在多轮问询回复中,中信建投证券和常荣电器方面未就“现金分红金额较大”问题作出明确回复。

常荣电器营业收入的31.72%;格力系的销售金额也达到了3608万元,占常荣电器营业收入的17.18%。

“公司对单一客户依赖也是一个潜在的风险点。”柏文喜表示,上述依赖程度可能会导致公司在谈判中的地位较弱,且如果大客户的需求发生变化,可能会直接影响公司的业绩。

不过,常荣电器方面在招股书中表示,公司不存在向单个客户销售比例超过50%或严重依赖于少数客户的情况。

对于相关问题,《中国经营报》记者日前致电常荣电器证券部采访,一位工作人员仅表示“不需要采访”,便匆匆挂断了电话。

# 昆明地铁4号线运营方债务高企净利暴降

本报记者 王登海 北京报道

近日,昆明市轨道交通4号线(地铁4号线)运营公司拖欠员工工资、养老金等逾2亿元的事件引起了社会的关注。

《中国经营报》记者了解到,昆明市轨道交通4号线项目采用土建

工程(A部分)、设备及车辆(B部分)双PPP模式投资、建设和运营,云南京建轨道交通投资建设有限公司(以下简称“云南京建轨道”)负责B部分的投资、建设及30年全线运营。

此次被曝拖欠员工工资的正是云南京建轨道,公司第一大股东为

北京城建设计发展集团股份有限公司,后者为北京城建集团旗下企业。

数据显示,2023年,云南京建轨道的营业收入达到了9.20亿元,但是净利润却大幅下降,从2022年的1.98亿元降至2023年的1417.02万元。

就为何会拖欠员工工资,将如

何解决,记者分别向云南京建轨道、昆明市交通运输局以及北京城建方面求证,云南京建轨道方面表示:“目前已经不再拖欠,已经补齐了。”然而,对于补齐的金额、时间节点等具体问题,没有明确回复。其他两家公司虽然取得了联系,但都未正面回答记者提出的采访问题。

## 曾拖欠工资

记者致电云南京建轨道人力资源部,该部门工作人员称,目前已经不再拖欠,“已经补齐了”。

作为城市公共交通的重要组成部分,地铁虽然为城市带来高效和便捷的出行方式,推动了城市发展,提高了居民生活质量,但其高昂的建设成本和庞大的日常运营开销以及受票价调控机制影响,使得地铁系统长期面临盈利难题,这是业内公认的一个挑战。

近期,昆明地铁4号线的运营主体——云南京建轨道,因资金压力而曝出已拖欠员工两个月薪资的消息,这一事件再次将地铁运营的困境置于公众视野之下。

资料显示,昆明市轨道交通4号线项目是2015年9月29日纳入国家财政部第二批PPP示范项目库的项目,也是昆明市政府实施的第一批PPP项目。项目采用土建工程(A部分)、设备及车辆(B部分)双PPP模式投资、建设和运营,2015年12月开工建设,建设期5年,2020年9月23日开通初期运营,特许经营期30年。

## 年人9亿元

从城建设计披露的信息来看,云南京建轨道2023年度的净利润比2022年度下滑明显,而2023年度的负债总额却越来越高。

从股权结构来看,云南京建轨道是北京城建设计发展集团股份有限公司(以下简称“城建设计”,01599.HK)的子公司,后者隶属于北京城建集团。

北京城建设计发展集团股份有限公司(曾用名:北京城建设计研究总院有限责任公司),成立于1958年,2013年10月更名为北京城建设计发展集团股份有限公司,并于2014年7月在香港联交所挂牌上市。

城建设计披露的信息显示,城建设计是国内市场份额最大、最具综合实力的城市轨道交通总体总承包设计单位,截至2023年年底,公司

云南京建轨道负责昆明市轨道交通4号线项目B部分的投资、建设及30年全线运营。

该公司是昆明轨道交通四号线投资管理有限公司(政府出资代表,股份占比14.2%)、北京城建设计发展集团股份有限公司(社会投资人,股份占比78.28%)、中铁电气化局集团有限公司(社会投资人,股份占比7.52%)共同出资于2017年12月7日注册成立的有限责任公司(国有控股),公司的行业主管部门(PPP项目实施机构)为昆明市交通运输局。

事件的起因是,昆明市公安局城市轨道交通分局发给云南京建轨道的一份风险隐患提示函,该文件显示,轨道分局在工作中发现,截至2024年8月31日,云南京建轨道已拖欠员工(2024年7月、8月)工资2758.02万元,自2023年3月起暂缓缴纳养老保险、住房公积金、企业年

金等,其中养老保险累计欠缴2401人、欠缴金额7727.14万元,住房公积金累计欠缴2204人、欠缴金额7439.87万元,企业年金累计欠缴2030人、欠缴金额2757.64万元,合计人工成本拖欠20849.86万元。

根据云南京建轨道发布的工商年报数据,2018年,该公司养老、失业等各类社会保险的总参保人数仅为91人;而到了2019年,则攀升至824人;2020年,参保人数进一步激增至1913人。

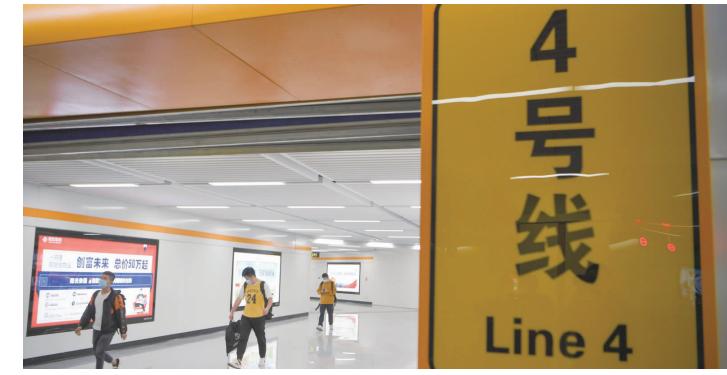
到了2021年,云南京建轨道的失业保险参保人数达到2242人,而养老和工伤等保险的参保人数略低于失业保险,但是随后的两年,云南京建轨道的各类社会保险参保人数下降,2022年、2023年分别为2276人、2160人。

不过,对于拖欠员工工资一事,记者致电云南京建轨道人力资源部,该部门工作人员称,目前已

经不再拖欠,“已经补齐了”,但是具体问题不接受采访,要求记者联系对外部门。

记者随后拨打了该公司党群工作部的电话,工作人员表示需要向领导请示后再作答复,并留下了记者电话。当天下午,云南京建轨道党群部工作人员联系记者,称因无法核实记者身份,故暂时无法接受采访。但在记者提供了相关证件号码及其他身份信息后,工作人员表示将进一步核实,并承诺确认身份后会进行回复,但是截至发稿,未收到公司就拖欠工资一事的正式说明。

记者致电昆明市交通运输局,其工作人员称,该事件由铁路和轨道交通处负责,并给了铁路和轨道交通处电话。但是铁路和轨道交通处的工作人员称,目前无法接受采访,但是也留了记者的电话,表示汇报领导后联系记者。



自开通初期就因客流量较少而受到网友广泛关注的昆明地铁4号线,近期又因拖欠员工工资受到关注。

## 客运强度未达预期

昆明地铁4号线自开通初期就因客流量较少而受到网友的广泛关注。

在云南京建轨道拖欠员工工资背后,一个不可忽视的因素是整个昆明地铁的客运强度未达到预期。

记者观察到,昆明市自2009年启动城市轨道交通建设以来,实施两期轨道交通建设规划和一期调整规划,先后建设并开通运营地铁1、2号线首期,1号线支线,3号线,4号线、5号线和6号线,运营里程达到165.85公里、车站103座(其中换乘站10座),实现轨道交通对主城区、滇中新区、呈贡新区的覆盖。

而昆明地铁4号线起于主城区西北部,止于呈贡新城,途径6个行政区,线路全长43.422公里,共设车站29座,是昆明目前运营里程最长、换乘最多的线路,构成了昆明“米”字形轨道交通网络。

但是,昆明地铁4号线自开通初期就因客流量较少而受到网友的广泛关注。

根据官方发布的数据,截至2022年9月3日,也就是昆明地铁4号线开通两周年之际,累计运送乘客数量达到7877.63万人次,日均客流量为10.94万人次,单日客流量最高纪录为18.57万人次。

到了2023年4月29日,昆明地铁4号线的客流量达到26.82万人次。按照官方的说法,这一数字创下了自线路开通以来的历史新高。

然而,自那以后,官方并未再公布4号线的客流情况。但依据

交通运输部发布的城市轨道交通运营数据速报,昆明轨道交通的客运强度一直未能达到预期。数据显示,今年以来,昆明轨道交通的客运强度一直在每日每公里0.5万人次左右,其中,客运强度最高的月份,每日每公里的客流量为0.54万人次,而客运强度较低的月份,这一数字更是降至每日每公里0.44万人次。

了解到,国务院曾对新建地铁的客流作出要求,新建地铁初期的客运强度应不低于每日每公里0.7万人次,远期客流规模应达到单向高峰小时3万人次以上。

但是从目前的数据来看,昆明地铁的客运强度没有达到上述要求。

“地铁客运强度是衡量轨道交通运输能力的重要指标,它反映了单位长度轨道上每日的载客量,从而在一定程度上体现了线路或网络的运营效率。”业内人士指出,地铁运行强度的计算基于线路日均客运量与线路运营长度之比,该指标不仅关系到地铁系统的可持续性,也是地铁建设的基础门槛之一。

“地铁客流量主要取决于城市的规模、经济发展水平、人口数量以及地理位置等因素。”上述业内人士表示,地铁造价高昂,如果没有足够的客流作为支撑,就难以形成规模效应,更难以产生运营效益,甚至会进一步陷入亏损的无底洞。

# 提议两度遭公司“老人”弃权 新华联董事会扩容方案难推

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

围绕增加董事会人数,新华联文化旅游发展股份有限公司(000620.SZ,以下简称“新华联”)控股股东及监事会先后提议修订《公司章程》,均未获该公司董事会审议通过。

在此背景下,新华联监事会近日

## 谋求董事会扩容

今年9月以来,围绕《公司章程》修订事项,新华联控股股东、监事会及董事会等各方出现不同意见。

9月初,新华联发布公告称,公司收到公司控股股东湖南天象盈新科技发展有限公司(以下简称“盈新科技”)发来的《关于修改公司章程的提案函》,相应函件提议召开临时股东大会审议修改《公司章程》提案。

具体来看,相应函件对《公司章程》的修订内容主要涉及董事会及监事会人数。其中,提案提议将公司董事会人数由9名修改为11名,

## 5名董事弃权

对于控股股东及公司监事会相提,新华联董事会中投出弃权票的5人均系现任董事,包括董事长马晨山,董事杨云峰、苟永平、张建及独立董事蒋赛,弃权理由也颇为相似,均涉及董事会换届时间较短。

“董事会刚换届不足三个月,再选容易引起市场的各类解读,应该让本届董事会充分为公司服务好,按业绩考核,并按年度工作考虑各类人事安排和主要人员结构调整。”对于上述两轮提议,马晨山投出弃权票时表示,同意修改公司章程,由于公司董事会完成换届时间太短,建议在一个完整财务年度

决定自行召集临时股东大会,以审议《公司章程》修订议案。与此前控股股东提议的修订内容类似,该公司监事会此次对《公司章程》的修订主要涉及将董事会人数由9人增至11人,监事会人数则由3—7人明确为3人。

“公司董事会未审议通过召集股东大会的议案,并非部分董事不

同意增加董事会人数,而是建议暂缓增加。”新华联方面回复《中国经营报》记者采访时表示,公司董事会与控股股东及监事会之间不存在较大争议。

值得注意的是,增加董事会人数要追溯至新华联重整时,去年相关公司与新华联签订的《重整投资

协议》就曾有相应约定。重整完成后,今年2月底新华联的控股股东及实际控制人发生变更。对于近期控股股东及监事会先后提出的相应提案,新华联5名董事投出弃权票,这5位董事均已在新华联任职多年,且包括现任董事长马晨山在内,部分董事还有原控股股东任职经历。

百八十日以上单独或者合计持有公司百分之三以上股份的股东可以要求查阅公司会计账簿、会计凭证。

不过,新华联监事会相应提议也未获该公司董事会审议通过。9月底,该公司发布公告称,公司董事会近日召开会议,会议审议未通过《关于是否同意监事会提议召开临时股东大会的议案》。与上述控股股东相应提案一样,此次董事会表决结果也为4票赞成,5票弃权,董事会此次将不召集临时股东大会审议监事会提出的提案。

控股在内的6家公司债权人。截至2月底,新华联控股已不再持有公司股份。由此,新华联的控股股东变更为盈新科技,实际控制人由傅军变更为王康宇。

随后,新华联于今年6月份进行董事会及监事会换届选举。披露信息显示,今年6月初,盈新科技提名的非独立董事候选人包括王康宇、马晨山、杨云峰、苟永平、褚峰、张建等6人,提名的独立董事候选人包括董克用、蒋赛、杨明等3人,提名的监事候选人则为张杰、袁紫薇两人。相应候选人悉数当选,同时还选举孙丹为当届职工监事。

## 弃权董事均为公司老员工

新任董事及监事虽均经控股股东提名,但从简历信息来看,近期换届后新华联董事中仍有多名为原控股股东东方相关人员。

值得注意的是,近期对修订《公司章程》相应提案投出弃权票的5名董事均为新华联“老人”,部分董事有原控股股东东方任职经历。其中,新华联现任董事长马晨山目前仍在新华联控股任董事。

简历信息显示,马晨山于2018年1月起任新华联控股党委书记、董事、常务副总裁,2020年1月至今任新华联董事长。工商信息显示,目前马晨山仍任新华联控股董事。

杨云峰也于2005年1月至2006年12月任新华联控股总裁办公室常务副主任。在新华联任职方面,杨云峰于2011年5月至2022年2月任该公司副总裁,2019年3月至今任公司董事,2022年2月至今任公司副董事长、总裁。

苟永平于2003年9月至2011年6月历任湖南燃气工程部经理,青海格尔木新华联燃气总经理,乐都新华联燃气董事,湟中新华联燃气总经理,北京新华联燃气副总经理等职。2011年还先后任西宁新华联地产项目筹备组组长及西宁新华联房地产有限公司总经理。2012年11月至今兼任西宁新华联置业有限公司董事长。

在新华联任职方面,苟永平2014年2月任公司助理总经理,对《重整投资协议》未对董事调整时间进行约定。

理兼西北大区总经理,2016年4月至2019年12月任公司副总裁,2019年12月至2022年2月任公司总裁,2020年7月至今任公司副董事长。

蒋赛则于2000年后历任新华联集团审计稽核部审计主管、集团首席财务官、首席审计官、监事会主席等。2022年5月至今则担任新华联独立董事。

另一名投弃权票的董事张建则于2011年5月至今任新华联董事。

与之相对应,另外4名投弃权票的董事均于今年6月份换届后新任新华联董事。其中,王康宇现任北京华软盈新资产管理有限公司(以下简称“华软盈新”)董事长,盈新科技董事长,当前为新华联实际控制人。

实际上,此次增加董事会人数事项也源于新华联重整一事。该公司监事会指出,2023年8月,新华联与华软盈新及破产管理人签署《重整投资协议》,协议约定,重整完成后新华联董事会人数将由9名修改为11名。此后,华软盈新的全部合同权利及义务已由盈新科技继承。

由此,新华联监事会认为,公司董事会未审议通过上述控股股东相应提案,有违公司签署的《重整投资协议》之约定,提请相关董事注意可能对公司造成的不利影响。对此,也有董事提出不同意见,如杨云峰投出弃权票时认为,《重整投资协议》未对董事调整时间进行约定。

监事会成员则由3—7人明确为3人。同时,删掉监事会“可以设副主席”及相应条款。

针对相应提案,新华联董事会于9月15日召开董事会,9名董事悉数出席。虽获4票赞成,但因5名董事投出弃权票,相应提案未获董事会审议通过。

从弃权理由来看,这5名董事均未直接反对增加董事会人数,只是提议暂缓执行,主要考虑涉及董事会换届时间较短、再选容易引发市场各类解读、避免影响现任董事

会治理等。

但相应说法显然未获新华联监事会认可。上述董事会召开后不久,该公司监事会再度向公司董事会发函,提议召开临时股东大会审议修订《公司章程》提案。

从函件来看,新华联监事会提议对《公司章程》修订的内容与控股股东提议内容类似,均涉及董事会及监事会人数修改。此外,对于公司股东权利、股东会职权、股东会普通决议事项等,该公司监事会也提出更为细化的修改意见。如增加条款明确,连续一

后,根据经营发展需要再进行董事增补,具体时间请酌情考虑。

“目前议案再次提出调整时机不合适,公司重整完成不足一年,改选后的新一届董事会履职仅三个月,调整董事会将对董事会治理和公司经营产生不确定影响。”杨云峰也认为,公司今年6月底刚通过充分酝酿产生新一届董事会,目前董事会履职时间不到三个月,董事会年度工作计划尚未全部实施。此次议案仍需各方充分商讨,建议在完整会计年度后再予讨论,以免对现任董事会治理造成重大影响。

# 募投项目合理性遭问询 万泰股份携“对赌协议”闯关北交所

本报记者 王登海 北京报道

在新三板挂牌一年后,淮南万泰电子股份有限公司(以下简称“万泰股份”)携“对赌协议”谋划在北交所上市。

《中国经营报》记者观察到,万泰股份此次计划募集资金2.54亿元,其中超过2亿元将用于智能防

爆设备产业化项目,但是该募投项目的合理性遭遇了北交所的连续问询,关注点集中在产能扩张的合理性、市场需求的匹配度以及潜在的产能过剩风险等方面。

此外,万泰股份对政府补助的依赖也引起了市场的关注。报告期内,公司收到的政府补助金额较大,占当期利润总额的比例



图片来源:万泰股份官网

## 北交所连续问询

此番申请上市,万泰股份计划将大部分募集资金拟用于智能防爆设备产业化项目。

万泰股份成立于2009年8月,是一家从事以自主知识产权为核心的智能防爆设备和智能矿山信息系统的开发、生产和销售的公司,于2022年7月在新三板挂牌。

根据万泰股份披露的信息,2020年度、2021年度、2022年度、2023年度,公司实现营业收入分别为4.90亿元、4.39亿元、5.46亿元及6.12亿元,净利润分别为5768.76万元、4152.37万元、7962.61万元及8552.4万元。

事实上,万泰股份于创立之初从事智能防爆设备的研发、生产、销售,截至目前,智能防爆设备依然是公司收入的主要来源。

数据显示,2021年度、2022年度、2023年度,万泰股份智能防爆设备产能利用率分别为103.88%、105.15%、100.56%,产销率分别为102.09%、97.17%、94.34%。

此番申请上市,万泰股份计划将大部分募集资金拟用于智能防爆设备产业化项目。根据万泰股份的申请文件,公司本次拟募集资金2.54亿元,其中2.03亿元拟用于智能防爆设备产业化项目。

但是,由于募投项目投产后,万泰股份产能大幅度增加,北交所对

募投项目的合理性较为关注,在第一轮、第二轮问询中都对公司募投项目的合理性提出了详细的问询。

在第一轮问询中,北交所就要求公司说明募投项目新增产能涉及产品与报告期内主要销售产品是否存在差异,报告期内公司主要产品的产能利用率计算方式是否合理;说明前述项目涉及扩产及增产的具体产品种类和具体增产情况,结合相关产品市场容量、行业竞争格局、公司现有产能利用率和产销率、现有客户或潜在客户等情况,说明消化新增产能的具体措施,是否存在产能过剩风险。

根据万泰股份的回复,2021年度、2022年度、2023年度,公司智能防爆设备销量分别为12867台、14655台、18456台。而募投项目涉及扩产及增产的产品种类有高低压配电开关类、高低压电磁启动器类、高低压软启动器类、高低压组合开关类等,合计新增产能97900台/年。

在第二轮问询中,北交所也指出,公司智能防爆设备产业化项目新增产能涉及产品为公司主要经营的产品,合计新增97900台/年。2023年度,公司智能防爆设备产量为19564台,销量为18456台。

因此,在第二轮问询中,北交所对万泰股份募投项目的合理性问得更加细致。首先是要求万泰股份说明现有厂房对公司生产经营的具体作用及受限具体情况,进一步说明新建厂房除扩充产能之外,是否具备其他提升公司研发及经营能力的相关作用,以及新建厂房后现有厂房的具体生产经营安排,是否存在闲置风险。

其次,北交所还问询了现有客户以及新开发客户的细节问题。另外,北交所也关注到万泰股份新增产能的问题,要求结合相关情况说明募投项目扩产比例的合理性,与公司实际经营情况是否匹配,是否存在新增产能无法消化的风险。

“公司制定产能规划时采用的产量复合增长率低于2021-2023年产量复合增长率,产能测算较为谨慎。”万泰股份方面在接受记者采访时表示,从市场空间角度分析,据统计,2022年我国防爆电器市场规模为94亿元,预计到2025年我国防爆电器市场规模增长至124亿元。综上,从产量及市场空间两个角度分析,募投项目扩产比例具有合理性,与公司实际经营情况相匹配。

高。剔除计入经常性损益的政府补助后,公司不再满足北交所的上市标准。

与此同时,万泰股份还背负着一份“对赌协议”。如果公司未能在2024年年底前完成合格的IPO,其实际控制人之一的余子先可能需要支付高达1.5亿元的回购款。

## 政府补助

北交所要求万泰股份说明,公司剔除计入经常性损益的政府补助后是否满足发行上市标准,利润水平对政府补助是否存在重大依赖。

2021年度、2022年度、2023年度,万泰股份收到的政府补助分别为1813.80万元、4622.85万元和2748.38万元。按照万泰股份的划分,2021年度、2022年度,公司收到的政府补助都与收益相关,2023年度2748.38万元的政府补助中,与资产相关的政府补助为164万元,占比为5.97%,与收益相关的政府补助为2584.38万元,占比为94.03%。

其中,在上述3年同期,公司计入经常性损益的政府补助分别为729.97万元、1082.29万元、981.92万元,该部分政府补助均是增值税即征即退。

数据还显示,2021年度、2022年度、2023年度,万泰股份计入当期损益的政府补助分别为1975.08万元、4755.44万元和2752.69万元,占当期利润总额的比例分别为45.44%、54.52%和29.32%。

“公司根据相关政府文件的要求,结合自身的实际情况申请政府补助,政府补助的取得合法、合规。”万泰股份方面在接受记者采访时表示,公司已在招股说明书充分披露上述情况,公司将进一步加大研发投入,积极开拓市场,进一步提升盈利能力,公司经营业绩对政府补助不存在较大依赖。

## “对赌”上市

万泰股份表示,若余子先无法用现金或房产等资产支付回购价款,可通过出售股份筹资。

在万泰股份的股东中,天津东创卓企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称“东创卓”)持有万泰股份1015万股,持股比例为10.33%。

万泰股份披露的信息显示,根据公司股东东创卓与实际控制人之一余子先签订的协议,约定中存在特殊投资条款,很可能触发回购条款。若公司未能在2024年12月31日之前完成合格IPO,触发回购条款且东创卓要求余子先回购股份,回购款合计金额约为15065.18万元。若触发回购条款,东创卓有权要求余子先回购其所持股份,存在影响公司股权结构变动的风险。

动的风险。

对于余子先的回购资金安排,万泰股份表示,余子先财务状况良好,现持有房产、理财产品、现金等资产,可通过资产处置变现等方式筹措资金,并称其近亲属也已出具为余子先提供相应的资金支持的承诺函。

此外,万泰股份表示,若余子先无法用现金或房产等资产支付回购价款,可通过出售股份筹资。按照公司停牌时的二级市场估值测算,余子先需要出售公司836.95万股,占余子先持有的公司8.5152%股权,方可筹资15065.18元。这也会导致公司实际控制人合计控制的表决权

损益符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—非经常性损益》(2023年修订)的要求。

此外,根据万泰股份的回复,公司享受的增值税即征即退政策是依据财政部、国家税务总局发布的《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)执行的。目前,该政策已经执行13年。

“从万泰股份的实际情况来看,该政策对其财务状况和经营成果产生了显著影响。在过去几年中,万泰股份计入经常性损益的政府补助主要来源于增值税即征即退,这部分补助在一定程度上增加了公司的净利润和净资产收益率。”业内专家指出,未来政策是否会调整或取消,仍存在不确定性。一旦政策发生变动,万泰股份的财务状况和经营成果可能会受到一定影响。

不过,万泰股份却认为,《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)的是根据《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》(国发[2011]4号)进行制定的,进一步促进软件产业发展,大力推动我国信息化建设是我国长期以来的发展战略,公司预计未来对于软件行业的增值税即征即退政策不会发生重大变化。

# 拟定增募资1.5亿元 科达自控加速业务拓展

本报记者 黄永旭 北京报道

近期,国家相继出台一系列金融政策,大幅增加了资本市场的流动性,为资本市场发展注入活力。借此背景,山西科达自控股份有限公司(以下简称“科达自控”,831832.BJ)发布定增草案,引发市场关注。

据科达自控披露,拟通过定增募集资金总额不超过1.5亿元,发行对象为科达自控实际控制人付国军。

## 定增募资

被业内称为“北交所智慧矿山第一股”的科达自控,是全国首批北交所上市公司之一,是国内智慧矿山领域的领军企业。

记者梳理发现,2021年至2023年,科达自控营业收入由26336.49万元增长至44029.68万元,复合增长率为29.30%,业务规模呈稳定增长趋势。截至目前,该公司的主营业务是应用工业互联网技术体系,主要服务于智慧矿山、“物联网+”和智慧城市三大领域。

科达自控披露信息显示,截至目前,付国军直接持有公司股份15234598股,直接持股比例为19.71%,李惠勇直接持有公司股份9792367股,持股比例为12.67%,公司控股股东、实际控制人均均为付国军、李惠勇。

事实上,此次定增募资是科达自控继2021年在北交所上市后,首次披露定增计划。根据科达自控发布的募集说明书(草案),本次发行对象为皓磊科技,发行股票数量

的全资子公司山西皓磊科技有限责任公司(以下简称“皓磊科技”),募集资金用于补充流动资金。

科达自控董事会秘书任建英接受《中国经营报》记者采访称,公司积极响应国家相关政策,同时对公司未来发展长期看好,希望通过积极的资本运作,为公司的实体经济发展提供资金支持,推动科技创新和产业升级,降低财务成本,优化资本结构,提高公司的资金使用效率。

不超过12886597股,募集资金总额不超过15000.00万元(含本数),扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于补充流动资金。

天眼查信息显示,皓磊科技成立于2024年10月8日,注册地址位于山西省太原市尖草坪区。公司法定代表人为付国军,注册资本为1000万元人民币,付国军持有该公司100%的股权。

记者了解到,科达自控若按照本次发行数量上限实施,本次股票发行后,总股本数量将由77280000股变更为90166597股,付国军直接持有公司股份15234598股,占发行后公司总股本的19.71%,通过皓磊科技间接持有公司股份12886597股。

综合上述情况,此次定增计划后,付国军将直接及间接合计控制科达自控股份数量为28121195股,占发行后公司总股本的31.19%,李惠勇持股比例将变为10.86%,付国军、李惠勇仍为公司控股股东、实际控制人。

## 上半年营收1.7亿元

2024年上半年,科达自控营业收入和归母净利润双双上涨,均实现了上市以来四连涨,呈现出平稳增长的态势。

据科达自控半年度报告,2024年上半年,公司实现营业收入17267.89万元,较上年同期增长9.17%;归属于上市公司股东的净利润1453.10万元,较上年同期增长17.60%;经营活动产生的现金流量净额3938.80万元,较上年同期增长170.77%,报告期内现金流持续为正。

截至今年上半年,科达自控总资产达到134591.32万元,较上年期末增长8.84%;净资产68180.17万元,较上年期末下降6.01%。

记者梳理发现,2024年上半年,科达自控营收、利润双双上涨,整体经营状况良好,盈利能力也有所提升。但公司的应收账款体量较大,

## 布局新能源业务

根据半年报,科达自控在新能源充换电业务方面的布局,已经为公司创造出新的增长极,立体式新能源充换电管理系统的营业收入较上年同期增长266.18%,营收占比超过三成。

据介绍,在科达自控主营三大领域中,立体式新能源充换电管理系统的属于“物联网+”领域。该系统以社区充电为主,公共充电桩为辅,换电为补充;该系统覆盖了电动自行车、新能源汽车和新能源重卡等车辆的充换电管理。

且账龄较长的款项占比比较高。

截至2024年上半年,科达自控应收账款总额约为43756.83万元,占公司总资产的比重为32.51%,较上年期末降低了9.02%。其中,长期借款账面余额为20768.80万元,占公司总资产的比重为15.43%,且较上年期末增长41.30%。

任建英在采访中表示,应收账款体量大主要系智慧矿山业务回款较慢,这是该行业普遍存在的现象,与同行业其他上市公司基本一致。公司长期借款数额较高主要系增加银行长期信用贷款用于立体式新能源充换电管理系统的固定资产投入所致。

“随着国家对民营企业的重视,我们相信营商环境逐步改善,智慧矿山业务的回款也会得到较大的改观。”任建英说,公司对应收账款回

款历来很重视,2024年度持续加大了对应收款的催收力度,回款情况有所改善。同时随着公司拓展新能源充换电业务,促使公司经营性现金流得到好转,自2024年一季度开始现金流由负转正。

按照科达自控产品分类来看,2024年上半年,矿山数据监测与自动控制系统营业收入为10215.43万元,较上年同期减少19.30%,占公司总营收比重为59.16%;立体式新能源充换电管理系统的营业收入为5336.37万元,较上年同期增长266.18%,占公司总营收比重为30.90%;自动控制相关产品营业收入为899.48万元,占公司总营收比重为5.21%;365在(线)技术服务营业收入为761.16万元,占公司总营收比重为4.41%。

针对智慧矿山相关业务营收下降的情况,任建英解释称,智慧矿山业务验收的季节性较强,多集中在下半年验收,上半年验收项目基数较小,单体项目的验收会对数据产生较明显的影响。而且,在公司整体资源保持稳定的情况下,将资金倾斜于现金流更充沛的业务,对智慧矿山个别项目的节奏进行了适当控制。“受到经济环境影响,煤炭价格短期下行,煤企的智能化投资积极性受到影响。短期来看,该业务板块增速有所放缓,但行业大趋势不变。”

任建英称,目前智慧矿山建设仍属于新兴产业,当实现全矿井智能化后,智能化系统成为矿山生产不可或缺的生产要素,随着技术不断更新迭代,行业进入市场驱动期,将迎来新一轮爆发。因此,未来公司仍将大力发展智慧矿山主营业务,加速拓展新能源充换电业务。

业务,以太原市及晋中市为据点,逐步覆盖了山西省各地市。随着投入的增加和市场变化,科达自控立体式新能源充换电业务在全国范围内快速展开,目前,科达自控的立体式新能源充换电管理系统已覆盖全国十余个省份。

科达自控方面表示,公司将按照战略规划在未来覆盖省份和地区,持续推进新能源充换电业务。随着公司在该业务领域的持续投入,未来两到三年有望与智慧矿山业务持平。

# 美尔雅并购考： 曾谋划收购的甘肃最大连锁药店破产重整

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

10月15日，美尔雅(600107.SH)发布了《关于出售资产涉及诉讼的公告》，美尔雅被吉林省智瑜科技有限公司(以下简称“吉林省智瑜科技”)起诉返还股权转让款7000万元。

2020年12月，美尔雅曾以2.3亿元全资收购青海众友健康惠嘉医药连锁有限公司(以下简称“青海惠嘉”)。不过，由于新冠疫情的不利影响，美尔雅被要求返还7000万元。

从上述信息来看，这或许反映吉林省智瑜科技起诉的主要原因是其认为美尔雅提供的青海惠嘉数据、资料与实际情况不符。

2023年12月底，美尔雅将青海惠嘉100%股权转让给吉林省智瑜科技。据收购公告，青海惠嘉的资产评估值为9865.38万元，经交易双方协商，转让价格确定为1亿元。

2024年1月和4月，美尔雅分别收到吉林省智瑜科技的3000万元和4000万元股权转让款，合计7000万元。2024年4月26日，青海惠嘉51%的股权过户至吉林省智瑜科技，美尔雅在青海惠嘉的持股比例降至49%，股权结构一直保持至今。

这笔转让青海惠嘉的交易很快产生纠纷。2024年9月6日，美尔雅

影响，青海惠嘉业绩持续下滑，未完成业绩承诺。2023年12月，美尔雅以1亿元将青海惠嘉出售给吉林省智瑜科技。

10月16日，美尔雅董秘杨磊对《中国经营报》记者表示，公司收到吉林省智瑜科技的《民事起诉状》后，按规定进行了信披，公司在跟法院进行沟通，目前并不了解除公告以外的更多信息。

“1亿元收购价是当时评估和

协商的结果，对方认可。青海惠嘉在当地是排名靠前的连锁药店，当时对方是看好这个公司的。”对于青海惠嘉的情况，杨磊向记者介绍，公司公开数据披露过青海惠嘉的经营情况，受疫情影响，青海惠嘉近两年经营不太好，处于亏损状态。经过经营聚焦，目前，青海惠嘉还有40多家门店。

在收购青海惠嘉之前的2020年7月，美尔雅曾谋划控股国内销

售额第10名、甘肃最大的连锁药店、青海惠嘉的母公司甘肃众友健康。不过2021年7月，美尔雅就宣布终止收购甘肃众友健康。随后，甘肃众友健康被多家银行抽贷以及被申请破产重整。2023年5月，众友健康破产重整案获得受理。据甘肃众友健康微信公众号2024年9月22日披露，甘肃众友健康重整计划已于9月12日获得兰州市中级人民法院裁定批准。

证券代码：600107 证券简称：美尔雅 公告编号：2024048  
湖北美尔雅股份有限公司 关于出售资产涉及诉讼的公告  
本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

## 重要内容提示：

- 案件所处的诉讼阶段：法院已受理，尚未开庭审理。
- 上市公司所处的当事人地位：被告。
- 涉案金额：7,000万元及利息。
- 对公司的影响：目前该案件尚未开庭审理，其对公司本期利润或期后利润的影响存在不确定性。

美尔雅董秘杨磊对《中国经营报》记者表示，公司在跟法院进行沟通，目前并不了解除公告以外的更多信息。

图片来源：公司公告

## 众友破产重整

被终止收购后，甘肃众友健康爆发了债务危机。

美尔雅以纺织服装为主业。2020年7月，美尔雅谋划以15亿元收购西北龙头连锁药店甘肃众友健康50.18%的股权。

据历史公开信息，甘肃众友健康当时有门店超过3000家，主要分布在甘肃、陕西、青海等10个省、自治区、直辖市。

据商务部消费促进司发布的《2021年药品流通行业运行统计分析报告》，甘肃众友健康曾以48.45亿元的销售额，位列2021年中国药品零售企业销售总额第10名。

在被收购前的2018年和2019年，甘肃众友健康营业收入分别为33.43亿元和42.66亿元，净利润分别为0.8亿元和3.23亿元。

不过，上述收购案在披露一年后就被终止。2021年7月，美尔雅决定终止收购甘肃众友健康。

从美尔雅披露的公告来看，终止收购的主要原因，第一是交易涉及子公司和门店众多，交易方案较为复杂，第二是随着尽职调查工作的逐步推进，美尔雅发现标的公司众多子公司盈利能力、规范程度有所不同，导致拟收购标的公司的资产范围、交易作价、业绩承诺等商务条款需要重新洽谈沟通。

在被终止收购后，甘肃众友健康爆发了债务危机。据兰州市中级人民法院2023年5月12日发布的信息，甘肃众友健康管理集团有限公司(以下简称“甘肃众友健康集团”)等30家公司实质合并破产重整一案，经该院审查已裁定予以受理。

据了解，甘肃众友健康集团为甘肃众友健康的控股股东。上述30家公司实质合并破产重整一案包括了甘肃众友健康。

另外，2023年7月20日，兰州市中级人民法院披露，甘肃众友健康在与美尔雅上市重组被终止后，多家银行抽贷7亿余元，因无法及时支付货款被众多供货商和金融机构起诉，400多家网点销售资金及公司股权、资产被100余家法院多轮查封冻结，涉及1400余家债权人，债务金额达36亿余元。

近期，甘肃众友健康集团等30家公司实质合并破产重整案有了新进展。据甘肃众友健康官方微博公众号2024年9月22日披露，9月21日，甘肃众友健康集团召开了重整重生动员大会。甘肃众友健康董事长冯德祥表示，众友公司重整计划在债权人、政府和法院的努力和支持下，于9月12日获得了兰州市中级人民法院裁定批准。

## 多年未完成业绩承诺

据美尔雅2023年8月31日披露的重大诉讼公告，青海惠嘉2020年业绩进行过更正。更正后，青海惠嘉在2020年至2022年均未完成业绩承诺。

2020年12月，美尔雅从甘肃众友健康受让青海惠嘉100%股权，收购价格为2.3亿元。当时，甘肃众友健康进行了业绩承诺，青海惠嘉在2020年、2021年和2022年的扣非归母净利润分别不低于1500万元、1650万元和1800万元。

青海惠嘉成立于2002年4月。截至2020年6月30日，青海惠嘉有连锁直营门店48家。

财务数据显示，2019年和2020年上半年，青海惠嘉的营业总收入分别为1.77亿元和1.01亿元，净利润分别为1554.09万元和821.41万元。截至2019年年底和截至2020年6月30日，青海惠嘉的所有者权益分别为3439.8万元和4261.2万元。

对于此次收购，美尔雅当时在公告中表示，本次交易无论在静态市盈率还是在动态市盈率方面，均低于医药连锁行业上市公司股权收购的平均值。公司本次收购青海惠嘉100%股权，是基于对医药连锁行业深入分析、对标的公司进行充分尽调与论证所作出的决策，通过标的公司股权的收购，预计可提高公司综合实力与盈利能力。

2020年，青海惠嘉实现扣非归母净利润1546.47万元，完成了当年度的业绩承诺。不过，2021年和2022年，青海惠嘉均未完成业绩承诺，扣非归母净利润分别为1080.15万元和-493.48万元。

2021年和2022年，青海惠嘉业

务受疫情防控影响较大，导致扣非归母净利润由盈转亏。主要影响包括：门店闭店时间较长，相关部门要求门店闭店或不进店销售，部分药品(退热、止咳、抗病毒、抗生素等)严禁销售或限制销售，门店客流量大幅下降，保健药品禁止刷医保卡等。

据美尔雅2023年8月31日披露的重大诉讼公告，青海惠嘉2020年业绩进行过更正。更正后，青海惠嘉在2020年—2022年均未完成业绩承诺。

由于青海惠嘉未完成业绩承诺，甘肃众友健康需向美尔雅进行业绩补偿合计约1.5亿元，包括2020年度业绩补偿款1011万元，2021年度业绩补偿款2868万元和

2022年度业绩补偿款10765万元，另外还有利息371万元。

针对上述业绩补偿纠纷，2023年8月，美尔雅就与甘肃众友健康的普通破产债权确认纠纷案件向兰州市中级人民法院提起诉讼。2024年2月，美尔雅的诉讼请求被兰州市中级人民法院一审驳回。随后，美尔雅向甘肃省高级人民法院提起了上诉。

今年9月3日，美尔雅披露，前述一审判决被撤销，另外，法院确认美尔雅对甘肃众友健康享有6816.7万元的普通债权。美尔雅表示，本次诉讼判决为终审判决，因甘肃众友健康正处于破产重整期，后续案件的执行结果存在一定的不确定性。

## 接盘实控人资产 科源制药关联交易“阳谋”

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

国庆假期后的A股市场一阵喧闹，科源制药(301281.SZ)却宣布10月8日开市起停牌。

公告显示，科源制药正在筹划发行股份等方式购买资产，最

晚将于10月22日复牌。具体而言，科源制药拟发行A股股份购买山东宏济堂制药集团股份有限公司(以下简称“宏济堂”)控制权，并募集配套资金，交易对手为公司控股股东力诺投资控股集团有限公司(以下简称“力

诺投资”)、力诺集团股份有限公司(以下简称“力诺集团”)，二者均由科源制药实际控制人高元坤控制。

值得注意的是，上述收购公告的发布略显仓促，甚至没有披露交易目的。因交易方式涉及增

发，有投资者质疑科源制药真正的停牌目的。公告发布前一交易日(9月30日)，科源制药股价报收24.34元/股，涨幅12.48%。

事实上，宏济堂也是高元坤的资产，并且是一家老字号中药企业，自2017年在新三板摘牌后

曾两度接受上市辅导。最近一期辅导工作到今年9月30日结束，该期辅导报告显示，宏济堂目前在内部控制方面仍存在问题，且募资投资项目计划尚未确定。

作为一家化学原料药生产

拟被出售控制权的宏济堂又为何放弃IPO？宏济堂相关负责人对《中国经营报》记者仅表示，收购事项对公司的日常经营没有影响。科源制药方面称采访函悉，但截至发稿没有作出相关回应。

## 几经资本腾挪

上市一年半，科源制药开始筹划第三起收购，也是公司上市以来第二次尝试增发。

公告显示，科源制药拟收购包括力诺投资、力诺集团等交易对方持有的宏济堂股权。与前两次现金收购不同的是，科源制药拟以发行A股股份等方式购买宏济堂控制权，并募集配套资金，但交易尚存在不确定性，最终交易对方、标的资产范围、交易价格等具体方案尚待披露。

10月14日，科源制药公告停牌进展，公司及有关各方正在积极推进交易相关工作，包括但不限于编制交易预案，公司股票继续停牌，停牌时间预计不超过10个交易日。此前公告，若科源制药未能在上述期限内召开董事会审议并披露交易方案，公司股票最晚将于2024年10月22日开市起复牌并终止筹划相关事项。

记者注意到，今年3月，科源制药提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票，发行对象不超过35名，未提及具体认购方，募资拟用于公司主营业务相关项目。上述事项议案后经股东大会审议通过，但截至目前尚未实施。

在收购宏济堂事项中，科源制药初步确定的发行股份等方式购买资产的主要交易对方为力诺投资、力诺集团。重组框架协议提及，科源制药在此次交易中的新增股份锁定期将严格按照相关规定执行，具体由各方协商确定。

值得注意的是，此次增发所涉的收购还是一笔关联交易。

公告显示，宏济堂成立于1991年5月，注册资本约2.86亿元，力诺投资、力诺集团合计持有宏济堂39.68%的股份，是宏济堂的控股股东。工商信息显示，截至2023年末，宏济堂有34个股东，涉及多个山东国有企业及私募基金，力诺投资是其第一大股东。经过股权转让，力诺集团是力诺投资控股股东，高元坤是宏济堂实际控制人，并于今年9月上任宏济堂董事长。

虽然科源制药收购宏济堂控制权的原因尚不清晰，但交易对手(力诺投资、力诺集团)同意对宏济堂此次重组实施完毕后三年业绩实现情况作出承诺，且在宏济堂不能完成所承诺业绩时，交易对手承诺对科源制药进行补偿。

这并非宏济堂股东在转让股

团、力诺投资、高元坤曾在宏济堂2015年7月股权转让中与战略投资者签订对赌协议，但宏济堂2015年未能完成对赌业绩，触发估值调整条款。2014年和2015年，宏济堂营收分别为2.61亿元、4.19亿元，净利润分别为1.36亿元、2.21亿元。

2016年9月，宏济堂在新三板挂牌，随后因不能按时披露2016年年报，公司股票暂停转让。2017年7月6日，宏济堂宣布终止挂牌。2019年年底，亚星化学(600319.SH)宣布拟收购科源制药及宏济堂100%股权。半年后，由于交易各方未能就交易价格、利润承诺及补偿等核心条款完全达成一致意见，上述收购终止。亚星化学收购宏济堂的交易作价没有确定。

宏济堂在新三板摘牌后业绩大不如前。据亚星化学披露，2017年—2019年，宏济堂营收分别为4.89亿元、5.15亿元、4.67亿元，净利润分别为2010.54万元、4635.43万元、8386.15万元。

2021年9月，山东证监局公告宏济堂首次公开发行股票并上市接受辅导。今年1月，宏济堂更换IPO辅导机构。在最近一期辅导工作结束后一周，科源制药宣布收购宏济堂。

值得一提的是，力诺集团曾承诺推进宏济堂登陆A股与投资者签订回购协议，有效期在协议签订之日起30个月内(协议在2016年9月签订)，后来触发约定的回购条件。到亚星化学发起回购时，各方还在协商上述协议回购事项。

直至此次科源制药出手，宏济堂或将实现曲线上市。只是对于科源制药来说，拟成为子公司的宏济堂或为“烫手山芋”。

华泰证券2023年4月发布的宏济堂上市辅导工作进展情况报告(第六期)指出，宏济堂存在资产独立性问题和大股东资金占用问题需要解决；2023年7月发布的第七期报告显示，辅导工作将继续推进公司治理结构完善、不动产的过户和办证、关联方资金占用的偿还以及历史上的职工股确权等问题的解决。根据中信建投2024年10月11日发布的宏济堂首发并上市辅导工作进展情况报告，该公司仍存在内控等方面问题需进一步规范和完善。

记者进一步翻阅过往公开资料发现，亚星化学筹划收购宏济堂过程中曾披露宏济堂不符合《首发管理办法》相关规定，宏济

堂存在资金被力诺集团通过资金拆借形成非经营性占用。事实上，宏济堂的资金占用问题在其登陆新三板前就已经存在，当时公司还表示将采取措施防止股东及其关联方非经营性资金占用的行为。

宏济堂在最近一期辅导工作中存在的内控问题是否与资金占用有关，暂不得而知。

事实上，科源制药与宏济堂几乎在同一时期筹划A股上市，后来科源制药先一步“上岸”，两家公司均受高元坤控制，但业务不同。

宏济堂主要从事阿胶及其制品、中成药、麝香酮、蒙脱石原料药等产品的研发、生产与销售，2006年品牌“宏济堂”被认定为首批“中华老字号”。公司官网显示，宏济堂现有151个文号，产品涵盖中成药、中药饮片、原料药、胶类中药、功能食品，麝香酮是其主营产品，毛利率在85%左右。2017年—2019年，阿胶及其制品是宏济堂营收的重要来源，占比从20.51%增至45.89%。

科源制药主要从事化学原料药及其制剂产品的研发、生产及销售，同时兼营中间体业务，其中，化

学原料药是公司主要收入来源。2023年4月，科源制药在深交所创业板上市，当年营收约4.48亿元，同比仅增长1.07%，净利润约7703.94万元，同比下降15.6%，经营活动产生的现金流净额同比下降68.04%。

今年上半年，科源制药仍增收不增利，营收同比增长5.64%至约2.37亿元，净利润同比下降29.52%至3609.11万元，公司称主

要原因是产品受国家政策及市场竞争加剧影响，销售单价下滑，毛利率下降。具体而言，科源制药三大品类化学原料药、化学药品制剂、中间体的毛利率同比分别下降11.43%、8.2%、7.16%。报告期内，公司研发投入同比增长4.03%至约1608.35万元，占营收约6.8%。

上市以来，科源制药在并购方面颇为活跃。2023年11月，科源制药宣布以自有资金1.8亿元收购北京诺康达医药科技股份有限公司(以下简称“诺康达”)12%股权。诺康达曾两度冲刺IPO，但在2023年7月直接遭否。招股书显示，诺康达是一家CRO(医药研发合同外包服务机构)企业，仿制药开发是其主要收入来源。

# 光伏巨头追击维权 海外成专利战主战场

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

光伏巨头之间的专利战在海外打得此起彼伏。

经《中国经营报》记者求证确认，10月8日，天合光能(688599.SH)向美国特拉华州地方法院对阿特斯(688427.SH)所属及关联

公司(Canadian Solar USA Inc., Canadian Solar US Module Manufacturing Corporation and Recurrent Energy Development Holdings, LLC)正式发起专利侵权诉讼。这也是天合光能继5个月前向阿特斯发起专利战进攻后的第二次动作。

天合光能还在美国起诉了润阳股份相关公司专利侵权。另外，晶澳科技(002459.SZ)和TCL中环(002129.SZ)子公司Maxeon也在德国等地分别起诉了正泰新能、爱旭股份(600732.SH)专利侵权。这些企业的技术争议焦点主要围绕TOPCon和BC技术相关

专利。

从竞争关系上看，天合光能和晶澳科技位居全球光伏组件出货榜第一阵营，正泰新能和阿特斯位居第二阵营，润阳股份和爱旭股份则是近两年光伏组件市场里的“新兵”。Maxeon作为TCL中环控制的企业，尽管同比出货量不

占优势，但是其掌握着BC、TOP-Con和叠瓦技术的重要专利。

毫无疑问，在当前光伏市场供需错配的背景下，企业之间的竞争除了价格战之外，专利战也成为这一轮洗牌中的必杀技之一。

北京隆诺律师事务所合伙人

王军在接受记者采访时表示，专利就是一个商业武器，企业申请或购买专利都是为其商业版图服务。不管选择在哪里发起专利战，企业都有一个全方位考量，最重要就是考虑其在当地的市场竞争环境和布局以及对全球产业生态的影响。

## 兵戎相见

数月之后，双方之间的专利纠纷仍未休止。

天合光能起诉阿特斯专利侵权并不意外。在发起美国专利诉讼之前，天合光能与阿特斯便有过直接交锋。

2024年5月，天合光能在上洋海关提出申请，声称阿特斯全资控股的子公司常熟阿特斯阳光电力科技有限公司(以下简称“常熟阿特斯”)产品涉嫌侵犯天合光能持有的某件专利的专利权，并申请海关对常熟阿特斯向欧洲出口的9个货柜部分型号的光伏组件产品进行扣留。

按照阿特斯2024年半年报所示，7月9日，阿特斯收到了海关的扣留决定书，并得知相关专利为天合光能从第三方处受让取得，涉及光伏焊带形状数量等参数的一件专利。

阿特斯方面认为，相关货物并不侵犯天合光能所提及的专利权，随即向海关提交了放行申请并说明了不侵权理由。7月12日，海关做出《解除扣留(封存)通知书》，对相关货物放行。

作为全球光伏头部企业，天合光能与阿特斯的兵戎相见，被业内视为光伏巨头之间“撕破脸”的信号，竞争再度升级。

王军向记者表示，一般情况下，企业通过专利战向竞争对手宣战的方式有三种：一是直接通过专利诉讼，二是通过行政程序向全国知识产权局投诉，三是通过海关扣押对方涉嫌侵权的出口产品。

王军还告诉记者，一家企业向海关申请扣留另一家涉嫌专利侵权的出口货物，以及涉嫌专利侵权的企业申请放行货物都需按照《中华人民共和国知



2024年沙特太阳能暨储能展的天合光能展台。

本报资料室/图

权海关保护条例》(以下简称《条例》)执行。

根据《条例》第三章第十二、第十三、第十四条规定，知识产权权利人发现侵权嫌疑货物即将进出口的，可以向货物进出境地海关提出扣留侵权嫌疑货物的申请。应当提交申请书及相关证明文件，并提供足以证明侵权事实存在的证据。应当向海关提供不超过货物等值的担保。

《条例》第十八条、第十九条还规定，收货人或者发货人认为其货物未侵犯知识产权权利人的知识产权的，应当向海关提出

书面说明并附送相关证据。涉嫌侵犯专利权货物的收货人或者发货人认为其进出口货物未侵犯专利权的，可以在向海关提供货物等值的担保金后，请求海关放行其货物。

关于扣留或放行的货物是否存在专利侵权，王军表示，海关并不充当判断是否构成侵权的裁判员角色。

天合光能方面向记者表示，阿特斯被扣留货物放行并不意味着不侵权，而是其缴纳了保证金。阿特斯方面此前回应媒体时也表示，海关不能认定被扣留的货物是否侵犯知识产权权利

人的知识产权。

数月之后，双方之间的专利纠纷仍未休止。

经记者求证，10月8日，天合光能向美国特拉华州地方法院对阿特斯所属及关联公司正式发起专利侵权诉讼，此次涉及专利技术是TOPCon，技术专利号US9,722,104和US10,230,009。

天合光能方面向记者表示，这两个事件涉及的专利都与TOPCon技术相关，但具体专利号有所不同。阿特斯证券部人士则向记者表示，专利诉讼仍处于早期阶段，具体涉及的专利信息没有资料可以分享。

## 霍尼韦尔拟分拆上市：在投资周期中寻求增长机会

### 分拆高性能材料业务

本报记者 李哲 北京报道

10月9日，霍尼韦尔(纳斯达克代码:HON)宣布计划将其高性能材料业务分拆为一家独立的美国上市公司，预计于2025年年底或2026年初完成。

谈及此次分拆计划，霍尼韦尔董事长兼首席执行官柯伟茂(Vimal Kapur)表示，这次分拆是优化霍尼韦尔产品组合的最新举措，是其在领导公司第一年制定的一项关键优先事项。通过战略性收购和剥离高质量但非核心业务的有力联合，霍尼韦尔将延续优化投资组合，与自动化、未来航空和能源转型三大发展趋势同频共振。

《中国经营报》记者注意到，柯伟茂自2023年6月出任霍尼韦尔首席执行官，2024年以来，霍尼韦尔已投入约90亿美元用于收购，先后完成了对开利安防业务、Civitanavi Systems、CAES Systems 和空气回气产品公司液化天然气(LNG)业务的收购。

记者从霍尼韦尔了解到，其高性能材料业务预计在2024财年收入为37亿至39亿美元，税息折旧及摊销前利润率预计将超过25%。

“鉴于全球对高性能特种化学品和材料的持续市场需求，我们相信现在是该业务独立发展的合适时机。”柯伟茂表示。

霍尼韦尔方面表示，分拆计划能够推进其战略重点，包括加快内生式增长、发展加速器运营系统以

及优化投资组合。高性能材料业务在分拆后，将专注于可持续发展的特种化学品和材料领域，在投资

周期中寻求创新和增长机会。

对于此次分拆带来的影响，霍尼韦尔方面表示，分拆计划将为所有利益相关者创造价值，因为霍尼韦尔和高性能材料业务将受益于简化的战略重点；更高的财务灵活性，能够在投资周期中追求更加重要的

内生式增长机会；提高根据战略重点定制资本部署优先级的能力；差异化的投资组合，以便两家公司均可为股东释放更高的长期价值。

霍尼韦尔方面透露，分拆交易不会影响霍尼韦尔2024财年业绩。按照分拆计划，交易将于2025年年

底或2026年初完成，但须遵循惯例成交条件，其中包括向美国证券交易委员会提交适用文件(包括表格10注册声明)及其有效性，保证高性能材料业务的分拆将对霍尼韦尔股东免税，获得适用的监管批准和霍尼韦尔董事会的最终批准。

### 今年已投入约90亿美元并购

2023年6月，柯伟茂正式担任霍尼韦尔首席执行官。按照既定目标，到2025年，霍尼韦尔将至少投入250亿美元用于高回报资本支出、股息、机会性股票购买和增值收购。目前，霍尼韦尔正按计划超额完成这一承诺，2024年迄今已投入约90亿美元用于收购。

在计划分拆高性能材料业务之前的12个月里，霍尼韦尔已宣布

了四笔收购。对此，霍尼韦尔方面表示，其专注于高回报的收购，这将推动其投资组合的未来增长，并顺应三大发展趋势。

其中，2024年4月3日，霍尼韦尔宣布拟收购Civitanavi Systems S.p.A.(以下简称“Civitanavi”，米兰泛欧交易所股票代码:BIT; CNS)的全部股份。此次以要约收购方式进行，以每股6.30欧元的价格现金

收购Civitanavi所有已发行股票(交易结束时的股权价值约为2亿欧元)。

6月7日，霍尼韦尔以49.5亿美元完成对开利全球(纽交所代码:CARR)安防业务的收购。

7月10日，霍尼韦尔以18.1亿美元的价格，通过现金方式收购空气回气产品公司的液化天然气(LNG)工艺技术及设备业务。

9月，霍尼韦尔又宣布以约19亿美元的现金交易从私募股权公司Advent International手中收购CAES Systems Holdings LLC(CAES)。收购旨在增强霍尼韦尔在陆地、海洋、空中和太空的国防技术解决方案。

对于霍尼韦尔此次将高性能材料业务分拆上市，柯伟茂表示：“这次分拆是优化霍尼韦尔产品组

合的最新举措，是我在领导公司第一年制定的一项关键优先事项。通过战略性收购和剥离高质量但非核心业务的有力联合，我们将继续优化投资组合。”

霍尼韦尔方面表示，在高性能材料业务分拆计划完成后，霍尼韦尔将进一步提高内生式销售增长、降低资本强度、缩短销售周期性，并增强自由现金流产生的能力。

### “应对充满挑战的运营环境”

财报数据显示，霍尼韦尔在2024年二季度实现销售额96亿美元，同比增长5%；营业利润率增加10个基点至20.7%。第二季度每股收益为2.36美元，同比增长6%；经调整后每股收益为2.49美元，同比增长8%；经营现金流为14亿美元，自由现金流为11亿美元，同比基本持平。

“霍尼韦尔在第二季度依然保持强劲的业绩表现，所有指标再次达到或超出指导范围，积极应对充满挑战的运营环境。”柯伟茂表示，“尽管航空航天科技集团继续引领增长，但我们发现整个业务组合发力更为全面，四大业务集团中有三个在本季度贡献了正增长。同时四大业务集团在本季度都实现了

环比增长，进一步提振了我们对下半年加速内生式增长的信心。”

柯伟茂还表示：“以数字化能力为基础，霍尼韦尔在关键优先事项上取得了显著进展，并加快业务组合与自动化、未来航空以及能源转型三大趋势的同频共振。凭借差异化的产品组合和先进的霍尼韦尔加速器运营系统，我们有信心

进一步释放增值，实现长期财务框架目标。”

此外，记者了解到，基于霍尼韦尔第二季度的业绩表现以及管理层对今年下半年的展望，包括近期宣布的收购的影响，霍尼韦尔更新了全年销售额、部门利润率、调整后每股收益和现金流的指导范围。

其中，全年销售额预计为391亿至397亿美元，内生式销售额增长率为5%至6%，部门利润率预计下降20个基点至同比持平，达到23.3%至23.5%。调整后的每股收益预计为10.05至10.25美元，同比增长6%至8%。经营现金流预计为66亿至70亿美元，自由现金流预计在55亿至59亿美元之间。

# 潞安环能豪掷重金买煤矿:授权额度上限升至433亿元

本报记者 陈家运 北京报道

近日,潞安环能(601699.SH)发布公告,宣布将大幅增加

竞买煤炭资源的授权额度。根据公告,公司未来一年通过市场化竞买煤炭资源的额度,从不超过公司最近一期经审计总资产的30%增加至50%。以2023年末潞安环能总资产867.62亿元计算,这意味着潞安环能的煤炭资源购买授权额度上限从

260.29亿元提升至433.81亿元。

《中国经营报》记者注意到,在此前的8月和9月,潞安环能分别以121.26亿元和6.95亿

元成功竞得两座煤炭探矿权、采矿权。

对此,潞安环能证券部人士在接受记者采访时表示,鉴

于公司部分煤矿经过多年开发,部分已经进入后期阶段,为确保可持续发展,公司正积极布局并筹划新的煤炭资源。

## 上调授权额度

若以其2023年末总资产867.62亿元计算,潞安环能原计划购买煤炭资源授权额度上限为260.29亿元,此次将上限提升至433.81亿元。

潞安环能的主业为能源煤炭采掘业,主要产品为动力煤、冶金喷吹煤等。近期,其在煤炭资源布局方面动作频频。

10月11日晚间,潞安环能发布公告称,公司决定增加竞买煤炭资源的授权额度,将其未来一年通过市场化竞买煤炭资源不超过公司最近一期经审计总资产30%增加至不超过公司最近一期经审计总资产50%。授权期限自2024年2月8日起一年。若以其2023年末总资产867.62亿元计算,潞安环能原计划购买煤炭资源授权额度上限为260.29亿元,此次将上限提升至433.81亿元。

此前,潞安环能已展现出积极的拿矿态势。今年8月,潞安环能以121.26亿元的价格,拿下襄垣县上马区块煤炭探矿权。潞安环能此次获得的煤炭探矿权勘查面积为72.42平方公里,煤炭资源量为

81957.5万吨。

9月,潞安环能再次宣布以6.95亿元拿下山西潞安矿业集团有限责任公司古城煤矿采矿权。该矿区位于古城煤矿北部,面积约7平方公里。

在持续获得煤矿资源后,针对当前山西省公示挂牌拟出让煤炭资源状况,潞安环能表示,结合公司授权权限额度使用和剩余期限情况,为进一步确保公司市场化竞拍煤炭资源竞争力和保守公司商业秘密,董事会拟提请股东大会,进一步增加竞买煤炭资源授权额度和期限。

对于潞安环能这一系列举措,中研普华研究员洪前进告诉记者,潞安环能实施积极争取可持续发展煤炭资源战略,不仅有利于进一步增加煤炭资源储量,提升矿井服务年限,更有助于煤炭主业的可持续发展,以及提升核心服务功能和核心竞争力优势。



潞安环能王庄煤矿。

本报资料室/图

## 煤企频频竞购

当前市场煤价较2020年之前仍存在较大的利润空间,所以煤企仍有动力继续购买煤矿。

事实上,潞安环能此举只是今年多家上市煤企购买煤矿的一个缩影。

6月6日,兰花科创(600123.SH)方面表示,将通过市场化方式购买煤炭资源,购买金额连续12个月内不超过公司最近一期经审计总资产的30%或净资产的50%。随后,兰花科创又参与竞拍中煤科工沁南能源公司51%股权,从而进一步增加煤炭资源储备,壮大其煤炭主业规模。

8月22日,华阳股份(600348.SH)方面披露,2024年7月8日,山西省自然资源厅委托山西省自然资源事业发展中心以网上挂牌方式公开出让山西省寿阳县于家庄区块煤炭探矿权。其于8月22日以68亿元竞得该区块煤炭探矿权。据悉,山西省寿阳县于家

庄区块煤炭探矿权勘查面积73.2245平方千米,煤炭资源量62990.5万吨。

此外,在10月9日,美锦能源(000723.SZ)公告称,其拟通过发行股份的方式购买控股股东美锦集团持有的锦源煤矿51%股权、山西弘驰持有的正旺煤业49%股权、山西苏扬持有的正城煤业49%股权。

洪前进表示,煤炭是不可再生资源,随着长期不断开采,煤炭储量逐渐减少。特别是煤炭资源经过多年开采,面临资源枯竭的问题。因此,为确保企业长期生产经营,获取新的煤炭资源储备至关重要,企业需要购买新煤矿来补充资源,延长自身的发展周期。

洪前进认为,在煤炭行业中,

资源储备是企业核心竞争力。通过购买煤矿,企业可以增加资源储量和提升产能,进一步巩固其在行业中的地位,提高企业的抗风险能力。拥有更多优质煤矿资源的企业,在行业竞争中更具优势,能够更好地应对市场波动和行业变革。

卓创资讯煤炭分析师赵丽向记者分析,尽管煤炭价格重心同比继续下调,但由于煤炭是国内能源的“压舱石”,同时当前市场煤价较2020年之前仍存在较大的利润空间,所以煤企仍有动力继续购买煤矿。

潞安环能方面表示,上述提升竞买煤炭资源的授权额度事宜,主要是按照山西省政府《关于有序推进煤炭资源接续配置保证煤矿稳产保供的意见》相关规范

文件和政策精神,为加强公司煤炭资源储备和可持续发展能力,结合公司市场化竞拍煤炭资源的实际情况,为切实提升公司核心竞争力和保守商业秘密。

事实上,在今年4月,国家发展改革委、国家能源局印发《关于建立煤炭产能储备制度的实施意见》,提出到2027年,初步建立煤炭产能储备制度,有序核准建设一批产能储备煤矿项目,形成一定规模的可调度产能储备。

对此,洪前进表示,为全面落实国家环保政策要求、促进资源型地区发展转型,国家对煤炭矿业权配置管控的放开以及监管层对于煤矿建设要求提高,有利于夯实稳产保供基础,为煤炭企业购买煤矿提供更多的机会和政策支持。

## 煤价回落

今年贸易商大量流失,煤炭市场交易活跃度较2023年明显下滑。

煤炭在一次性能源结构中占据主要位置,其表现深受经济发展和能源供需影响。2024年上半年,国内生产总值达到61.7万亿元,同比增长5.0%,国内经济结构性修复和总体运行平稳,但仍面临国内外需求疲软、投资预期减弱等困难的挑战。

在此背景下,上半年部分煤企的业绩表现不佳。

8月22日,潞安环能披露的2024年半年报显示,公司上半年实现营业收入约为176.54亿元,同比下降19.33%,对应实现归属

净利润约为22.27亿元,同比下降57.96%。

潞安环能方面指出,受制于下游用电疲软、进口煤冲击等多重因素影响,国内上半年煤炭价格区间继续下滑,市场供需偏紧态势进一步缓解,上半年煤炭企业业绩同比降幅明显。

赵丽表示,今年前三季度,煤价重心整体下移。从走势来看,1—4月中上旬煤价先整体下调,4月下旬触底反弹并延续至5月底,但6—8月煤价承压回落。尽管9月煤价再次反弹,但就盈利情况来看,由于价

格重心下移,叠加国内经济复苏迟缓,贸易商群体陆续退出市场交易,煤炭行业盈利情况并不理想。

此外,赵丽还提到,2024年煤炭行业景气度相对一般。这主要是因为今年贸易商大量流失,市场交易活跃度较2023年明显下滑。

面对当前的困境,潞安环能方面表示,下半年,随着一系列政策的积极托举发力以及对外开放加大开放力度,增强国内经济韧性,预计国内经济持续向好总体平稳。煤炭在国内

的供给增速明显放缓、国外进口增量增速有限,国内下游保持较好需求支撑,市场供需平衡格局持续稳固,预计下半年煤价保持相对价格区间震荡运行为主。

洪前进强调,在当前煤炭产业集中度进一步提升、行业竞争加剧的背景下,煤炭企业通过兼并重组扩大规模、增强市场竞争力。产业集中度进一步提升,使得企业在资源获取、市场定价等方面具有更大优势,但同时也意味着行业将面临更大的竞争压力。

# BP转型战略生变:重新聚焦油气投资?

## 从石油商到综合能源公司

本报记者 李哲 北京报道

近日,路透社援引知情人士的消息称,英国石油公司(以下简称“BP”)放弃了到2030年削减石油和天然气产量的目标。

此前,在2020年出任BP首席执行官的陆博纳(Bernard Looney)率先提出“净零”目标:努力在2050年或之前消除几乎所有的温室气体排放。同时提出将BP从石油供应商转变为综合能源公司的战略构想。后来,在俄乌冲突的刺激下,全球各国重新开始重视对化石能源的投资。面对如此局面,2023年2月,BP调整了综合能源公司的战略计划。

进一步追加了在油气领域的投资,同时,将排放目标调整为:2030年油气生产产生的碳排放量比2019年基线排放量减少20%至30%,低于此前的35%—40%目标。

2023年,陆博纳突然辞职,令外界进一步质疑BP的能源转型构想。虽然新任CEO欧慕瑞(Murray Auchincloss)在就任之时强调,从国际石油公司(IOC)转型为综合能源公司(IEC)的目标不变。但从目前来看,BP的转型之路并不顺畅。

## “净零”计划去向何方

2023年9月,陆博纳突然辞去BP首席执行官职务,时任BP首席财务官的欧慕瑞成为临时首席执行官。此前的职业生涯中,欧慕瑞曾长期担任与财务有关的领导工作。

BP董事长龙海歌(Helge Lund)说:“自9月以来,BP的董事会通过全面且竞争激烈的讨论,以确定BP的下一任首席执行官,并详细考虑了一些高素质的候选人。”

2024年1月17日,BP方面宣布,53岁的欧慕瑞被任命为BP首席执行官。

就任之时,欧慕瑞说:“能领导BP是我的荣幸——这是一家拥有伟大员工的伟大公司。我们的战略——从国际石油公司到综合能源公司,或IOC到IEC——没有改变。我确信我们可以创造巨大的价值。”

发电量。同时,BP提出将从石油生产商转变为一家综合能源公司。

此前,面对全球变暖,国际石油巨头已经意识到能源转型的必要性。但是,对于能源转型的具体实施路径,石油巨头之间存在差异和分歧。其中,埃克森美孚、雪佛龙认为化石能源未来仍将持续增长,而壳牌、道达尔、BP则基于新能源的增长预期以及化石能源的供给能力,认为世界需要更为低碳的能力。

而BP提出的“净零”排放目

标,在众多石油巨头中属于较为激进的。BP表示,到2030年,其将运营排放的绝对减排量降低30%—35%,将上游业务油气生产的绝对排放降35%—40%,将销售产品的总体碳强度降低15%或者更多。

受新冠疫情的影响,WTI原油期货价格在2020年出现历史上首次负油价。而在BP“净零”目标提出一年后,国际油价则呈现出另一番景象。2021年,布伦特原油期货均价70.94美元/桶,WTI原油期货均价68.01美元/桶;布伦特油价年末

比年初上涨53.6%。

2021年,BP在其财报中提出,加快向绿色公司转型。到2025年,BP计划将转型业务的投资增加到资本支出的40%以上,到2030年增加到50%左右。在五个转型增长引擎——生物能、便利零售、电动汽车充电业务、可再生能源和氢能的推动下,到2030年BP计划通过这些业务创造90亿至100亿美元的收益。到2050年或更早,在产品销售、生产和运营领域实现“净零”。

2022年,在俄乌冲突的刺激

下,国际油价一度飙升至接近140美元/桶的高位。在国际油价上涨的带动下,石油巨头在2022年普遍实现净利润增长。其中,BP在2022年实现基本重置成本利润为276.5亿美元,比上一年的128亿美元增长了一倍多,净利润表现创造历史新高。

一位业内人士向《中国经营报》记者表示:“俄乌冲突的爆发让各国对能源安全的重视程度增加,化石能源投资的重要性也在随之凸显。”

近日,据知情人士透露,BP已放弃到2030年削减石油和天然气产量的目标。欧慕瑞正缩减BP的能源转型战略,寻求重拾投资者信心。

记者就此事向BP中国方面求证,截至发稿未获回复。

2024年二季度报显示,BP在2024年二季度净利润亏损1.29亿美元,导致其2024年上半年净利润降至21.34亿美元,同比下滑78.68%。其中,天然气和低碳能源业务在第二季度息税前重置成本亏损3亿美元,上一季度则为盈利10亿美元。

BP方面在2024年二季度财报中提到,其继续在自身的转型增长引擎以及石油、天然气和炼油业务领域进行有序投资并注重回报。“我们预计2024年和2025年的年资本支出约为160亿美元。”

# 史上最长“双11”：谁在重新定义“低价”

本报记者 李立 上海报道

电商一年一度最重磅大促“双11”已然拉开大幕。

今年的“双11”将是史上最长的“双11”，开启时间比2023年至少提前了十天。10月14日，阿里、京东、拼多多同一天正式启动“双

11”。实际上，拼多多、抖音已经提前抢跑。10月8日，将“百亿补贴”升级为“超级加倍补”，一向低调的拼多多意外抢跑“双11”。

为什么用户对电商大促已然审美疲劳，“双11”时长仍然越来越长？显然，其对于拉动消费、GMV（商品交易总额）增长的作用仍然

显而易见。“售卖时间拉长，总体销售业绩会更好。”艾瑞数智电商业务部负责人孙特对《中国经营报》记者表示。“拉长售卖期也有助于缓解商家备货、物流、促销投流甚至生产环节的压力。”零售专家、百联咨询创始人庄帅认为。

告别低价竞争的同时，重新

定义“低价”的暗战正在打响：拼多多通过升级“百亿补贴”持续强化低价心智；京东喊出了“又便宜又好”；阿里巴巴集团副总裁、淘宝用户平台事业部总裁吴嘉接受记者采访时，明确了淘宝对低价的定义，“有品质的商品，卖得比别人贵，是我们不允许的”。

## 重新定义“低价”

低价仍然是淘天和拼多多“双11”的关键词，京东的低价策略则是优化供应链上的优势，京东采销成为核心武器。

“销售总金额、价格仍然是‘双11’的关注焦点。”孙特对记者表示，“用户在各平台间比价已经是习惯动作。”价格仍然是用户下单的决定性因素，在全行业集体告别“低价”的同时，掌握重新定义“低价”的话语权变得至关重要。

“不是不卷低价，是不纯粹卷低价。”阿里巴巴集团副总裁、淘宝平台事业部总裁处端对记者表示。整个公司运营体系上对“价格力”的定义，“是在每个品类不同的价格带去做竞争，不是一味讲低价”。在处端看来，“淘宝就是低价的代名词，诞生第一天就代表低价”。

“价格、商品质量加上商家服务，共同构成价格带的竞争力。”据

处端透露，三者也是目前淘宝流量分配体系的基础。今年7月，淘宝率先松绑“仅退款”，改变流量规则，以体验分作为流量分配核心依据。有商家向记者证实，“店铺综合体验分”达到高分并不容易。店铺综合体验分 $\geq 4.8$ 分，需要宝贝质量、物流速度、服务保障三项考核平均达到4.8分以上。

低价仍然是淘天“双11”的关键词。据淘天介绍，今年消费者优惠红包将近300亿元，在直降、满减基础上，发放88VIP大额券，20亿元的直播间红包。淘宝首次推出直播预售买贵必赔，支持全网比价。

作为“百亿补贴”的发明人，拼多多在争夺市场份额的过程中，在

用户心目中成功塑造了“低价”心智。今年拼多多抢跑“双11”就以升级“百亿补贴”开场。据了解，拼多多的“双11”策略是继续维持低价策略，特别是对国货和农产品品牌提供补贴，并通过百亿减免计划减少商家物流成本。

据接近拼多多人士透露，今年“双11”拼多多仍然延续“6·18”“降价搜推加权”政策，即商家所有降价商品都可以提升全站流量权重，但在整个“双11”期间成交的活动订单价格，均不计入历史最低价。低价显然仍将是商家在拼多多上竞争的核心因素。在“双11”期间降价，不影响日常参与活动的“最低价”。

当对手纷纷重新定义“低价”，

京东的低价策略则是优化供应链上的优势，京东采销成为核心武器之一。京东集团CEO许冉在“京东11·11”发布会上表示，未来三年内将招募至少1万名采销人员。

“京东采销是保障京东商品价廉物美的守门人。凭借自身专业、热情、谦虚、可信赖的特性，对高价不妥协、对低质不妥协、对行业乱象不妥协，目的就是把价格打下来，把品质提上去，把实惠给到消费者。”京东方面认为。

“双11”京东喊出了“又便宜又好”，表面上是卷价格，实际上是京东通过优化供应链、降低运营成本等方式，为消费者提供相对实惠的商品价格，且品质更能得到保证。

## 意想不到的“变化”

除了巨头之间的相互拥抱，“双11”最大的变化还体现在平台与商家的关系变化上。

伴随着重新定义“低价”，本届“双11”也在发生前所未有的变化。

淘天和微信互通、京东物流接入淘天是之前业内完全没有预料到的局面。“平台互联互通体现出在新形势下，平台在差异化竞争背景下，也能携手共进，既竞争又合作。”庄帅认为。

9月27日开始，消费者逛淘宝购买支付时，可以开始使用微信支付。不过记者注意到，从具体展示页面看，目前在淘宝、天猫购买时，支付宝仍然是排第一位。用户需要下拉“更多支付方式”，找到微信支付。相同的操作手法同样出现在美团、大众点评和抖音等平台上，支付宝、微信支付作为备选都隐藏在下拉菜单里。

即使如此，这些变化仍然被

消费者认为是互联网巨头“拆墙”运动最实际的改变，毫无疑问会大大提升支付体验。这也充分说明，在各家流量池见顶的当下，巨头们是如此矛盾却又如此渴望相互拥抱。

另一个关于直接“对手”之间的拥抱也在“双11”之前得到确认。10月16日，京东物流宣布与淘天集团达成合作，京东物流将全面接入淘宝天猫平台，平台商家将能选择京东物流作为服务商。目前，双方对接系统已基本完成，消费者可以在淘宝和天猫App内查询京东物流轨迹。

除了巨头之间的相互拥抱，“双11”最大的变化还体现在平台与商家的关系变化上。

“松绑‘仅退款’，推出运费险

等措施，反对低价内卷，淘天率先发起了解决行业三大顽疾的行动。”处端认为。

淘天方面数据显示，淘宝率先松绑“仅退款”，减少对优质服务商家的售后干预并加强异常行为识别，目前淘宝日均拦截不合理“仅退款”超40万笔。此外，淘宝于今年9月初推出“退货宝”，商家退换货成本在“双11”期间最高降幅可达58%。“退货宝”上线一个月时间里，已有近100万商家订购，近一周数据显示，商家退货运费成本整体下降23%。

同样在与商家修复关系的还包括拼多多，最重要的变化之一，是在商家侧推出“百亿减免”活动。拼多多将投入百亿资源包大力扶持具有产品、技术创新能力

的新质商家、新质产业带，大幅度减免优质商家的交易手续费，未来一年预计减免100亿元。

“从宏观经济层面看，去库存周期基本结束，大多数行业完成优胜劣汰，企业开始重新掌握定价权。”思辨财经作者全志斌认为，平台方与商家正在经历新一轮博弈。

“供零关系正在发生变化，经过之前的低价战，运营成本高、运营效率低的商家被淘汰，那些‘身强力壮’的商家留下来了。这批商家是平台愿意扶持，继续共同发展的基础。”庄帅分析认为，“与此同时，平台之间的强竞争关系，经过PK谁也没有赢，意识到只有吸引更多的优质商家，才能实现动态平衡。”



为什么用户对电商大促已然审美疲劳，“双11”时长仍然越来越长？

视觉中国/图

## 谁是“黑马”

平台竞争到现在，已经形成各自的差异化的竞争模式。

尽管平台想尽办法继续推动“双11”销售额的增长，不能忽略的是，商家和用户都出现了审美疲劳。

“现在‘双11’已经感受不到之前那种不参加就会后悔一整年的情绪了。”一位淘宝老店运营负责人对记者表示。在食品消费、服饰、玩偶等类目，多位接受采访的中小商家表示，(用户和市场)表现平淡。

“‘双11’订货量是按照日常来定。”一位茶饮店铺商家预测，“总体销售量不会有太大变化，‘双11’头几天的销量增长会对冲眼前的销量下滑。大家都在等‘双11’，这几天就没有销量。”在其看来，现在整体促销时间太长，一个月30天就有20多天在搞活动，但是考虑到流量，仍然不得不参加“双11”。

“并不是每个商家都喜欢集中大促。不同类目不同商品有自己的消费周期和节奏，已经越来越难的集中式电商大促也有可能消失。”孙特认为，集中需求的整体大促已经是过去的方式。

“从淘宝、天猫的策略看，竞争不是围绕标准品、标准款拼低价，更注重商品的差异化和创新。一些高溢价、利润率高于传统行业的赛道会被强调。”孙特举例，“以家具类为例，淘宝扶持的‘极有家’，垂直市场的一些设计师品牌价格比进口品牌低，高溢价，就会比传统类目有优势。”

这种观点从天猫“双11”售卖首日的战报得到印证。据淘宝当天

数据，10月14日晚8点，天猫“双11”正式开启。天猫美妆大牌爆发，30分钟20个品牌破亿元，8个单品破亿元；预售运动户外品牌大爆发，自行车整车增长超80%；淘宝天猫宠物增长势头强劲，首小时直播成交同比去年预售首日首小时大涨120%，90分钟成交超去年预售首日全天；美妆、户外用品、宠物消费等类目的增长体现了需求端的变化，为满足生活品质提升需求的品类增长空间较为广阔。从需求层次划分看，人们愈加愿意为宠物经济、户外运动经济等有助于提升精神情感享受的需求增加投入。平台竞争到现在，已经形成各自的差异化的竞争模式。

庄帅分析认为，淘天的优势品类是美妆、服饰、货品最新最全，电商生态也是其差异化优势；京东更强调采销优势，通过采销的选品能力，根据其自身库存，可以更自主地让利，在3C、家电已经形成用户购买的第一心智；拼多多则靠“百亿补贴”、单品做爆款的销售模式，培养了用户“跟买”的消费习惯。

“未来促销可能更细分，针对不同细分群体需求进行促销，这样针对性的细分促销可能效果会更好，比如老年节、宠物节，3C、家电等。”孙特认为。一位二次元衍生品淘宝店铺主人告诉记者，“我们这一行一般不参加平台促销，都是跟着角色生日做活动。”

# 我国低空应用进入规模复制期 明年市场规模将达1.5万亿元

本报记者 谭伦 广州报道

我国低空经济产业发展迅猛。据中国民用航空局预估，到2025年，我国低空经济市场规模将达到1.5万亿元，到2035年有望达到3.5万亿元。

《中国经营报》记者日前在“中国移动2024低空经济产业创新发展大会”上获悉，中国移动将在2025年创建100个行业标杆示范项目，推动低空应用规模复制，加速低空经济融入千行百业、服务千家万户。

“低空经济的核心将逐步从飞行器制造向行业应用拓展，成为低空经济重要的价值延展空间。”中国民用航空局总工程师殷时军在本次大会期间表示，应加强智慧协同，打造更多低空应用场景，积极推动由低密度运行向高密度运行转化，由隔离运行向协同运行转化，由技术可实现性向运营可持续性转化，进而打造更多可持续无人驾驶航空运行场景。

同时，中国工程院院士、北京航空航天大学教授向锦武提出，下一步，基础设施应能够网联化，实现空域、通信、导航、监视、气象、情报的设施组网，提高空地信息一体化服务能力。

## 网络将是首要目标

为了支撑复杂的低空应用场景及基础设施联网，现有通信网络与先进技术的融合成为必要条件。殷时军认为，要综合运用北斗导航、卫星互联网、5G-A通信一体技术、大数据、云计算、人工智能等先进技术，为低空基础设施增加新动能。

“面对未来提供高密度海量飞行的活动，以及城市内、城际等不

## 无人机如何打造

建成低空网络的同时，低空产业的核心终端也备受关注。根据中国民用航空局的官方定义，低空经济产业核心产品主要包括无人机、eVTOL（电动垂直起降飞行器）、直升飞机、传统固定翼飞机等，涉及居民消费和工业应用两大场景。

“无人机是由机载动力驱动，无线电遥控或者自主飞行的无人

驾驶飞行器。”向锦武指出，无人机实际是一个系统，包括飞行器平台、用户载荷，像神舟飞船、嫦娥探月、天问探火都是这种无人系统。

因此，在其看来，无人系统很像风筝，而飞行器平台就是那只风筝，其面临着技术融合、飞行安全、行业监管、多域合作的挑战。在平台方面，高可靠、高安全、智能化和

筹数据管理，制定法律法规并强化技术。

工业和信息化部（以下简称“工信部”）装备工业二司副司长雷英在本次大会上指出，工信部已经印发《民用无人驾驶航空器生产管理若干规定》以及《民用无人驾驶航空器系统安全要求》，提出建设民用无人驾驶航空器产品信息系统，规范无人机生产制造活动。同

大的5G通信网，目前5G基站超230万个，5G-A商用城市超330个，建成5G+北斗高精度定位网，部署4400个地基增强站，能够实现动态厘米级定位。目前，低空通信、导航、感知三张网络是中国移动正在致力打造的目标。其中，将依靠低空通信网络扩大通信覆盖，而低空导航网络则面向星地融合定位、动态三维航图等

能力，让低空作业更加智能精准，让空域使用更加灵活高效。值得关注的是，低空感知网络意在发挥5G-A通感一体技术领先优势和4.9GHz黄金频段优势，用以提供感知性能。

中国移动研究院院长黄宇红进一步详细阐述道，中国移动会通过一定的技术优化来保障120米以下空运连续可靠的通信。同时，为

实现无人机的可管可控。

黄宇红还指出，有了这种通信网联能力，就可以支持无人机的飞控、视频传输、智能识别等多类应用。而针对不同需求类型，无人机终端也面临体系化、差异化，如基础型、智能型等不同，但总体应该是一个标准化的产品，这样才可以有规模效应，提供最优的性价比。

时左右。”他表示，提出功率大、比能高、循环性能好的高性能动力电池要求，将来对推动城市空中交通绿色发展有极大的推动作用。

虽然挑战重重，但低空经济的前景毋庸置疑。据记者统计，目前各省、市、自治区已发布超过270条相关规范和鼓励性政策，随着政策与市场的双轮驱动，业界认为，低空经济的潜力将会得到快速的释放。

# OpenAI商业化运营遇坎 初创团队“分崩离析”

本报记者 秦鼎  
北京报道

OpenAI凭借新推出的推理模型o1和ChatGPT高级语言模式，估值一度高达1500亿美元，成为全球最吸睛的明星公司后，也迎来了自己的“多事之秋”。今年以来，包括首席科学家、首席技术官、首席研究官、Sora视频生成模型负责人、GPT-4o多模态模型负责人在内的至少十几位中高层领导选择出走OpenAI。而其中更是包括了OpenAI的初创成员，至此，2015年帮助创立OpenAI的13人中仅有3人还留在OpenAI。

在外界看来，核心创始团队成员的“分崩离析”，归因于OpenAI公司性质的转变。据路透社报道，OpenAI计划重组，将取消非营利性董事会的控制权，其CEO山姆·奥特曼(Sam Altman)还将首次获得OpenAI股权。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，AGI(通用人工智能)项目是资金密集型项目，要承担高昂的大模型训练成本，投资者巨额“下注”OpenAI不可能一直让它“烧钱”，其根本的目的还是营利，在来自资本的巨大压力面前，OpenAI不得不通过人事变动，保持公司战略的一致性。



本报资料室/图

## 巨变

将OpenAI彻底转变为一家营利性企业面临着极大的法律挑战，依据美国现行法律框架，OpenAI必须对其资产进行彻底的重新配置与分配。

实际上，自去年年底OpenAI陷入内部纷争以来，直至今年，其团队核心成员的相继离职引发了外界的广泛猜测，普遍认为山姆·奥特曼与部分团队成员间存在深刻的分歧。具体而言，如苏茨克维作为保守派代表，他坚持安全原则与OpenAI的核心理念，而山姆·奥特曼则代表了另一阵营，他更为迫切地推动OpenAI的商业化进程。

OpenAI在2015年成立时，是一家非营利研究组织，其宗旨是“创建造福全人类的安全通用人工智能(AGI)”。后于2019年增设了一个营利性子公司，但子公司由原来的非营利机构全面控制，且整个OpenAI仍由董事会管理。

“但非营利”的性质显然无法支撑OpenAI的运营。The Information的数据显示，2024年上半年，OpenAI的现金消耗已高达3.4亿美元，现金仅剩10亿美元，公司预计在2023年至2028年期间，总亏损将高达440亿美元。而其中相当一部分支出，预计有60%~80%将用于人工智能模型的训练和运营。

OpenAI竞争对手Anthropic公司CEO Dario Amodei表示，目前正在开发的AI大模型训练成本约10亿美元，未来三年内，这一数字将飙升至100亿美元，甚至达到1000亿美元。OpenAI同样如此，未来大模型的训练成本也将突破100亿美元。

## 离职、背刺

在离开OpenAI后，有些曾经的创始人或是选择加入竞争对手，或是选择自立门户。

“经过深思，我作出离开OpenAI的艰难决定。离开一个珍爱的地方从来没有理想的时间，但这一刻我感觉是正确的。我退出是希望创造时间和空间来探索自己，现在我的首要任务是尽可能确保顺利过渡。”OpenAI首席技术官米拉·穆拉蒂(Mira Murati)在社交平台上写道。

米拉·穆拉蒂成为又一位从OpenAI离职的高管。在她领导下的研发团队，推出了全球风靡的AI聊天机器人ChatGPT、图像生成模型DALL-E，以及为GitHub Copilot提供支持的代码生成系统Codex。她的离职声明，再度将OpenAI与山姆·奥特曼推至舆论的风口浪尖。

在其之前，8月，OpenAI创始团队成员约翰·舒尔曼(John Schulman)也宣布离开OpenAI，而另一名创始团队成员安德烈·卡尔帕斯(Andrej Karpathy)已于今年2月从OpenAI离职。

值得注意的是，米拉·穆拉蒂曾在去年OpenAI“宫斗”之时，短

暂地出任过CEO一职。

此外，在米拉·穆拉蒂宣布离职消息几小时后，山姆·奥特曼还透露，OpenAI首席研究官鲍勃·麦格鲁(Bob McGrew)和负责后训练的研究副总裁巴雷特·佐夫(Barrett Zoph)也将离职。

当初创办OpenAI的13人团队，目前仅剩下山姆·奥特曼、OpenAI语言和代码生成团队负责人沃伊切赫·扎伦巴(Wojciech Zaremba)，以及休假中的格雷格。

对于高层变动消息，山姆·奥特曼回应称：“领导层变动是公司发展中的自然过程，尤其对于那些发展如此迅速、要求如此高的公司而言。当然，我不假装这次变动如此突然是正常的，但我们也不是一家普通的公司。”

而在离开OpenAI后，有些曾经的创始人并没有对“老东家”手下留情，或是选择加入竞争对手，或是选择自立门户。其中，Sora两位负责人之一的蒂姆·布鲁克斯和

OpenAI原开发者关系负责人罗根·吉尔帕特里克果断加入了竞争对手谷歌。其联合创始人约翰·舒尔曼和原超级对齐团队负责人杨·莱克等人则是跳槽至OpenAI强力竞争对手Anthropic。

今年5月，此前涉入山姆·奥特曼“宫斗”的苏茨克维也宣布自己创办一家名为“安全超级智能(SSI)”的企业。

对此，轩睿基金总经理盖宏分析表示，对于一家明星公司而言，如此频繁的人事调整显然是不正常的，背后可能隐藏着公司战略的重大转变，或是高层之间权力的重新分配。在明星公司中，高层之间的权力平衡往往十分微妙，任何细微的变动都可能引发连锁反应。因此，这种人事调整可能反映了公司内部不同派系之间的角力，或是某些高层为了巩固自己的地位而采取的策略性行动。无论背后的原因如何，外界投资者和合作伙伴也可能对公司的稳定性和发展前景产生疑虑。

# 人形机器人的下一站：灵巧手竞赛开启

本报记者 曲忠芳 北京报道

近日，特斯拉旗下人形机器人Optimus(擎天柱)官方账号转发了一位特斯拉投资人的推文，透露下一代Optimus的“手”将拥有22个自由度(Degrees of Freedom，简称DoF)，称它“看起来非常像人类”，Optimus前一代版本拥有11个自由度。随后，特斯拉CEO埃隆·马斯克补充道：“它可以弹钢琴，甚至弹吉他。”

## 自由度“比拼”加速：从10+到20+

“一般来说，自由度越高，灵巧手就能越精准地模仿人类的手部动作，执行复杂的任务。”星动纪元创始人陈建宇在接受记者采访时如是解释。就在10月16日，星动纪元完成了近3亿元的Pre-A轮融资。今年上半年，星动纪元推出了自主研发的灵巧手Xhand，具有12个主动自由度，采用全驱动方案，指尖还配置触觉传感器。

FigureAI则在今年8月发布的第二代人形机器人Figure02，搭载了第四代机械手。根据其官网公开信息，Figure02的灵巧手拥有16个自由度，称“具有与人类相当的负载能力，可抓取25公斤物体”。

由OpenAI投资的初创企业IX Technologies(以下简称“IX”)在今年9月初推出了专为家庭设计使用的人形机器人NEO测试版，手部具有20个自由度，能够举起重量超过自身体重两倍的物体。

特斯拉Optimus第二代最早于去年年底公开发布，其灵巧手拥有11个自由度，可以实现更精确的物体操控。与第一代Optimus原型机难以执行简单的操作

需要指出的是，机器人的灵巧手是目前最像人手的机械手，是具身机器人与环境交互的末端执行器。作为深度仿生、柔性感知、微机电系统、高性能材料等前沿技术交叉融合的集大成者，灵巧手被业内视为实现智能机器人技术变革跃迁的关键突破口。自由度则是灵巧手的一个关键参数。需要说明的是，手部的每个部分(如手指)能以不同的方式行动——如弯曲、旋转或伸展，每种

不同的动作方式即算一个“自由度”。目前市场的人形机器人本体企业既有选择向上游灵巧手生产商采购集成，也有不少选择了自研路线，比如特斯拉、OpenAI投资的FigureAI以及国内厂商智元机器人、星动纪元等等。

灵巧手发展现状如何？当前面临哪些技术难题？灵巧手产业发展前景如何？针对这些业内重点关注的问题，《中国经营报》记者做了相关梳理和调研采访。

任务相比，第二代Optimus能够完成叠衬衫、在工厂分拣物品等任务。而根据特斯拉的计划，最新一代灵巧手的自由度将增加至22个。

另一家国产人形机器人企业智元，同样已在灵巧手方面做了布局。10月16日，国家知识产权局信息显示，智元机器人已于今年6月申请了一项名为“灵巧手拇指、灵巧手和机器人”的专利。

专利摘要显示，本申请涉及机器人技术领域，具体涉及一种灵巧手拇指、灵巧手和机器人，解决了具有3个自由度的灵巧手拇指无法同时兼顾关节解耦和尺寸的问题。值得一提的是，智元机器人在8月发布的新产品中灵巧手的自由度数达到19个，其中主动自由度由上一代的6个增加至12个。

此外，银河通用相关负责人向记者透露，今年以来该公司也在加快灵巧手的研发进度。

而6月斩获“日内瓦国际发明金奖”的中国科学院自动化研究所王鹏研究员团队研发的Casia Hand系列灵巧手，目前有类人自由度型、通用型和高速自适应型三个型号。类人自由度型灵

巧手具有25个关节自由度和21个驱动自由度，主要面向科研领域应用；通用型灵巧手具有15个关节自由度和7个驱动自由度，在简化结构的同时，最大程度保留了机器手的灵巧性，适用于多种应用场景；高速自适应型灵巧手具有15个关节自由度和1-3个驱动自由度，具有高速度、低成本特点，应用领域主要为工业和服务场景。

从科研到产业界，人们能够看到，灵巧手的自由度升级提速，越来越向高集成度、智能化发展。据《机器人灵巧手——建模、规划与仿真》所述，人手共有24个自由度，具体包括拇指5个自由度，其中四指各4个自由度，另外还有手腕的外展、弯曲及手掌3个自由度。仅从自由度参数来看，灵巧手的主要参与者在不断向仿人手的方向努力。与此同时，灵巧手产业也在逐渐走向成熟。商业数据机构Statista的研究报告显示，全球机器人灵巧手的市场规模到2030年将增长至30.35亿美元，2021年的这一数字为11.6亿美元，预测2022年至2023年的平均年复合增长率10.9%。

## 攻关难点及应用前景

灵巧手有哪些应用场景？要回答这一问题，可以从产学研界的布局方向窥见一斑。王鹏研究团队的Casia Hand系列瞄准了三个领域的应用需求，包括科研、通用化、工业和服务场景。基于不同场景的不同需求在关节驱动、自由度等方面有所不同。

X1、FigureAI、特斯拉等均致力于人形机器人的长期前景，即推动家用消费级市场的应用，灵巧手的性能升级，整体服务于人形机器人量产化、商用化和普及的大目标。X1创始人兼首席执行官Bernt Bornich表示，公司发展的目标是将人形机器人引入家庭，解决人工智能领域一些尚未解决的关键挑战。从叠衣服到建造摩天大楼，真正让机器人对所有人都变得实用。按X1的计划，2025年NEO机器人将实现数千台的量产，到2026年、2027年分别跃升至数万台、数十万台的规模。

2021年在深圳创立的帕西尼感知公司，以触觉传感器起家，目前产品线已覆盖触觉传感器、多维触觉灵巧手、触觉人形机器人等。该公司负责人向记者介绍，最新的DexH13 Gen2触觉灵巧手因采用了高度仿生设计将自由度提升到了13个，能够实现如夹取、托举、焊接等单一固定功能，同时也能够模拟人手的抓取、旋转、拿捏等复杂动作。从应用场景来看，帕西尼感知科技的产品目前主要覆盖工业制造、医疗康养、商业服务、家庭服务、智驾系统和物流仓储等多个领域。

中关村智友研究院院长、北京航空航天大学机器人研究所所长王田苗教授向记者指出，当前灵巧手在技术上和成本上都面临着需要攻克的难点。从技术上来看，一



灵巧手的应用场景不仅仅是作为人形机器人的末端执行器来使用，同时在独立使用方面也有应用场景。  
视觉中国/图

是结构设计难题，灵巧手的尺寸限制要求在有限的空间内集成电机、传感器及其他必要的机械部件，这显然需要高度的集成化设计和精密的机械加工技术；二是灵巧手需要集成多个传感器，如力觉、触觉等，由此生成丰富多样的环境感知及交互数据，这些数据与操作形成闭环才能实现精准控制和操作；三是数据训练与控制的结合，涉及机器学习、人工智能等领域的技术，需要将训练数据有效地整合到控制算法中。

值得一提的是，灵巧手的应用场景不仅仅是作为人形机器人的末端执行器来使用，同时在独立使用方面也有应用场景。在王田苗看来，在现实经济社会生活中，没有“腿”，只有“两只手”，可能应用

空间也会很大，比如假肢、自动化行业、航天领域等。

华安证券研报中也指出，灵巧手的性能和成本受其三大核心组件——驱动、传动和传感装置的共同影响。灵巧手研制难点可分为“灵巧”和“作业”两部分，灵巧性难题是由于灵巧手关节自由度分布、关节数量要求较高，作业能力难题则由于灵巧手需要具备更强的操作负载能力、力位(指发力的部位)精度与可靠性。灵巧手需从实际应用场景出发进行结构设计，在追求性能最优化的同时要考虑到成本效益，实现两者之间的合理折中。对于人形机器人的灵巧手，其设计必须考虑到人体工程学的尺寸要求，同时还要兼顾空间限制和重量等实际应用中的实用性因素。

# 大厂加码AI智能体 手机及App服务迎变革

本报记者 陈佳岗 广州报道

在人工智能技术的推动下，智能体(AI Agent)正迅速发展并被众多厂商布局。

近日，vivo在其2024开发者大会上推出了名为PhoneGPT的手机智能体，是手机中可以基于

用户意图主动完成任务的多模态助理，它可以准确地识别手机屏幕界面中的内容，自动操作手机中各种各样的应用，完成用户交代的任务，比如打电话、短信等。

事实上，2024年，越来越多的手机厂商开始频繁提及手机智能体相关概念。

今年9月，荣耀在2024德国柏林消费电子展上发布跨应用开放生态智能体。再早之前的6月，华为也在其开发者大会期间宣布了“鸿蒙原生智能”(Harmony Intelligence)，小艺升级为系统级智能体。

谈及手机厂商布局智能体的

相关动作，IDC中国研究经理郭天翔对《中国经营报》记者分析，各厂商对于AI布局更多地从落地使用场景出发，而不是单纯地提升之前手机上一些功能的使用体验。未来除了智能体使用功能的丰富，更多还是会往每个用户的个性化AI助手方向发展。

## 智能体涌向终端

不仅是谷歌、亚马逊，还有国内的百度、阿里、腾讯等都已布局了智能体赛道。而智能体技术也在快速发展并逐步落地到各种终端设备中。

智能体是一个能够感知环境并作出决策以实现特定目标的实体。在人工智能领域，智能体通常指的是能够自主执行任务、学习、解决问题、作出决策的软件或硬件系统，通常具备反应性、主动性、社会性、交互性以及适应性等特性。此前，不仅是谷歌、亚马逊，还有国内的百度、阿里、腾讯等都已布局了智能体赛道。而智能体技术也在快速发展并逐步落地到各种终端设备中。

据vivo方面介绍，PhoneGPT可以代替人自动完成任务，具备完整认知、决策、执行和记忆的能力，可以在懂人的基础上自主决策，并去解决一些复杂的任务，将人从琐碎的事务中解放出来。

在演示中，蓝心小V不仅可以通过屏幕界面进行识别和操作，也可以通过接管音频进行自主对话，以完成用户交代的任务，例如帮助我

们去订餐厅、订咖啡、买电影票等。

vivo AI全球研究院院长周围对记者表示，PhoneGPT是主动智能，而主动智能是需要训练的，训练完之后它能像人一样操作手机。

记者注意到，除了vivo，之前也有不少手机企业已提及手机智能体相关概念。

今年9月，荣耀发布了跨应用开放的生态智能体——荣耀AI Agent，并透露荣耀AI Agent将在下一代旗舰手机荣耀Magic7系列上落地商用。用户只需要简单一句话对荣耀语音助手YoYo发出语音指令，它就可以自动检查支付宝和微信的自动续费项目，一键关闭自动续费。其也能实现一键点饮品、一键旅行规划与订票等。

华为方舟实验室此前发布了盘古智能体框架(Pangu-智能体)，展现了其在智能体领域的研究和布局。小艺智能体也能理解

用户的意图，规划多步骤任务，并跨多个应用来执行。

2024年初，OPPO推出了“1+N”智能体生态战略，由AI超级智能体和AI Pro开发平台组成。OPPO超级AI智能体能够准确理解用户意图，基于庞大的模型库和识别能力给出精准结果，并形成记忆习惯。10月17日，OPPO AI中心产品总监张峻在2024 OPPO开发者大会(ODC 24)上表示，智能体成为服务生态中一个新的发展方向，可以提供更加自然的交互方式，也可以提供更加符合用户偏好的个性化服务模式，同时可以自动化执行指令。为此，AI将重构开发范式，OPPO宣布OPPO智能体平台正式上线，是手机厂商中的首个智能体开发平台。

Canals分析师朱嘉弢对记者分析，从交互方面来看，在传统的交互模式下，应用程序通常是被动

的，需要用户点击才能提供相应的反馈。随着AI智能体的出现，交互变得更加主动和智能，能够根据用户的行为、偏好和上下文来预测需求，并主动提供相关的信息或服务，在AI智能体和隐私受保护的服务推荐引擎的推动下，这将显著提升用户的互动体验。此外，目前来看手机端的智能体更多是集成在系统层级去打造，比如华为的鸿蒙是AI原生系统，vivo的OriginOS 5是系统层级的AI，荣耀AI Agent交互方式也是从系统层级去打造的。

朱嘉弢表示，自去年以来，我们看到落地在手机的AI功能展示更多是文字图、AI消除、搜索、翻译等，使用率不一定高，且很多都是依靠云端大模型实现的。消费者感知并不强，这也是厂商不得不从系统层面布局智能体的重要原因。



10月10日，在2024 vivo开发者大会上，vivo推出了名为PhoneGPT的手机智能体。

陈佳岗/摄影

## 技术仍不成熟

“就从技术成熟度、监管成熟度和消费者的体验都还没有做好准备，我们其实特别担心它就是完全的自动驾驶。”

Canalys预计，智能手机厂商至少有三个商业模式/产品发展阶段：AI即功能、AI即服务和AI即界面，这取决于每个厂商的资源和战略选择。其中，智能手机厂商开发全新的原生AI用户界面(如个人AI智能体)作为连接多个应用程序、服务和第三方AI智能体的可信门户，厂商可以根据其AI智能体的能力实现差异化，从而提高用户忠诚度和黏性，并突破传统的智能手机UI或操作系统限制。由于这些AI智能体是根据每个用户的决策序列、记忆长度和其他上下文信息进行训练的，因此用户更换品牌的成本会更高。

朱嘉弢说道，在智能体技术趋势下，众多App会通过厂商所属的智能体进行交互，相当于智能体把控了流量入口，未来也可能成为厂商布局端侧AI实现商业盈利的一种模式，手机厂商也想抓住AI流量的接入口，目前看到的手机厂商与互联网厂商打通的一些AI功能算是初步阶段，但是谁都不会把流量端口拱手让出，仍需要一些时间进行博弈、发展。

而记者也了解到，手机智能体

落地目前也存在一些落地难点。熊官敬告诉记者，其一是响应速度问题，“我们尽量在做前端化，但前端化带来的问题就是智能体每执行一步，用户就需要等两秒，可能会觉得慢，这需要与行业、各方用户有一个体验平衡的过程”。

其二是准确问题，目前每一步的准确率都是95%，但是对于一个复杂型任务，有时候需要十几步或二十几步才能完成，综合下来成功率可能就相对低一些，只有80%多，但因为这是一个开创性的技术，所以vivo还是想把它标准设得再高一些。

“就从技术成熟度、监管成熟度和消费者的体验都还没有做好准备，我们其实特别担心它就是完全的自动驾驶。”其三是来自监管和行业难点，这是一个全新的自动驾驶技术项目。熊官敬表示，监管层面如何定义？行业对这件事情的反响是怎么样的？vivo也要看发布后市场各方的反应，对消费者而言，vivo可能会以类似测试版的形式尽快给大家去体验和尝鲜，前期不会是一个非常大规模的放量，什么应用都支持。

## App服务变革

AI时代下，由智能手机(智能体)直接服务最终用户，App为智能手机提供服务，手机的重要性增加，App将变成toB端服务手机的服务商。

周围提到，vivo的PhoneGPT将带来类似自动驾驶般的智能体验。荣耀CEO赵明则认为，荣耀AI智能体将开启手机自动驾驶时代。

记者注意到，多家手机厂商对其智能体的描述中都提到了类似自动驾驶的概念，不仅能理解用户需求，并执行任务，还能帮助用户去做App之间的复杂交互。

郭天翔告诉记者，今年年初，行业就设想未来AI Agent成为用户私人助理的同时，而这可能会取代手机里的一个个App，或者至少不需要用户再一个个点开App了，

从而改变手机，(未来用户可能)只需要一个平台。

而智能体落地手机或也将使得用户行为流量导向发生变化。

郭天翔对记者分析，在传统智能手机模式下，App通过智能手机平台，直接为用户提供服务，用户支付的大多数费用和流量归App应用，手机只能获取一些App应用预装和使用分发费。而AI时代下，由智能手机(智能体)直接服务最终用户，App为智能手机提供服务，手机的重要性增加，手机将完全直接对接用户，App将变成toB

端服务手机的服务商。

vivo AI系统中心高级总监熊官敬对记者举例道，PhoneGPT是多模态的，简单一个订餐的场景，它不仅能点击屏幕，找到用户需要的内容，还关掉了中间的广告，与店员进行对话，同时完成了用户交代的任务。

“自主性(Autonomy)是智能体的核心特征之一，当其觉得当前弹窗与用户的需求任务并不相干时，会把它关掉。”熊官敬也提到，由于AI能直接将广告关掉，目前的确也看到一些App平台并不十

分愿意接入。

郭天翔表示：“如果这样发展，肯定会遇到App开发者极大的阻力，而且现在手机厂商的主要盈利来自互联网收入，硬件利润很低，手机如果取代了App，那互联网收入就会减少，而如果手机厂商直接向用户收费的话，势必会改变用户的消费行为，也会遭遇阻碍。”

不过，在郭天翔看来，未来手机智能体并不会完全取代App，而是作为一个开发平台，手机厂商从系统底层与App开发者共同合作，一起服务于消费者，互利共赢。

# 闪送登陆纳斯达克 即时配送行业再加速

## 闪送的优劣势

本报记者 李昆昆 李正豪  
北京报道

近日，国内即时配送平台闪送，正式在纳斯达克挂牌上市，股票代码为FLX。此次IPO，闪送以每股16.5美元的发行价，成功售出400万股美国存托股票，募资总额达到6600万美元。

谈及募资用途，闪送方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，闪送的上市计划是根据公司发展和市场情况推进的。闪送目前正处于高速发展期，上市有助于公司进一步扩展业务范围，并在资本市场上建立品牌形象，以实现快速增长和规模经济效益。

“闪送此次IPO筹集的资金计划用于扩大客户群，提高市场渗透率，打造品牌形象及投资技术与研发。整体而言，闪送将加大投入，进一步提升服务质量，深化一对一定制化服务的优势，从而更好地为用户提供服务，助力(公司)长足发展。”上述闪送方面人士说。

据了解，闪送自2014年3月服务正式上线至今，多年以来积累了100多万闪送员在全国222个城市，月活跃人数达到132万，稳居行业第一。然而，闪送的业务增长高度依赖于中国按需配送行业整体增长，且面临着激烈的市场竞争。同城即时速递市场中，顺丰同城、美团配送、达达集团等竞争对手都在加速布局，市场竞争加剧。

谈及闪送近日上市的原因，掌柜智库高级顾问沈阳告诉记者，闪送此次IPO共募资6600万美元，官方的说法是筹集的资金计划用于扩大客户群，提高市场渗透率，打造品牌形象及投资技术与研发。闪送目前正处于高速发展期，上市有助于公司进一步扩展业务范围，并在资本市场上建立品牌形象，以实现快速增长和规模经济效益。

中国即时配送行业在过去5年来一直处于高速发展阶段，2023年行业规模达到接近3385亿元，2019—2023年年均复合增速为19.8%。作为细分领域的独立即时速递业务增长同样可观。2023年，中国独立即时速递业务规模达到155.9亿元。据艾瑞估算，2023—2028年年均复合增速高达27.8%，整体行业规模可增加至约532.4亿元。

谈及对闪送未来的发展，沈阳表示，其未来发展的挑战也不小。“核心业务闪送的市场需求趋势被替代性太明显，无人驾驶和无人机配送的直接市场目标就是类似闪

造品牌形象及投资技术与研发。这表明闪送上市的主要目的是增强公司的市场竞争力和持续发展能力。

“一般企业融资用途通常包括，拓展市场，增加业务覆盖范围。加强技术研发，提升配送效率和用户体验。优化配送网络，提高运营效率。招聘和培训更多的配送员，提升服务能力。”沈阳说，“在这个资本市场的重要节点寻求上市，可能也有一部分原因是前期投资方的变现需求，以及为了抵御更大平台的收购可能，或者获取更好的市场价格。从本质上讲，闪送这个业务随着无人驾驶和无人机配

送的发展，可能变成一个战略性需求消亡的赛道。”

闪送作为独立一对一急送即时配送服务商，拥有独立自有用户平台和私域流量。相较于附属即时速递服务商而言，闪送的客单价较高，可以广泛地与各类平台开展合作，可涉猎平台的范畴更广，目前其已经与抖音、美团、饿了么、腾讯、高德、滴滴等达成合作；并且，运营指标不会被短期利润驱动，而是能够更专注于做好长期服务。

谈及闪送与同行相比的优劣势，沈阳告诉本报记者，“其优势在于：其一，闪送是第一家进入该行

业的企业，先发优势明显，资本驱动的需求放大。其二，闪送专注于一对一定制化服务，响应速度快，能够满足用户对时效性要求很高的需求。其三，配送员筛选和管理较为严格，服务质量相对较高。其四，品牌知名度较高，在市场中具有较强的竞争力。”

“而其劣势在于：其一，服务差异性小，价格相对较高，可能会让部分价格敏感型用户望而却步。其二，业务相对单一，在多元化发展方面可能不如一些综合性配送平台。”沈阳说。

闪送方面告诉记者，闪送十

年来专注在一对一定制化服务，与

拼单平台相比，闪送提供的一对一定制化服务更快，服务更好。速度更快表现在，目前闪送一对一定制化服务的平均上门取件时间为7分钟，全城送达的平均时间为27分钟，在接、取、送的时间上都是行业内最快的，在送达时间上平均每一单要比友商快30分钟以上，而且确定性更强。这对于关键时刻的紧急配送需求，对高保温和保鲜的商品和高端服务的品牌都是刚需。

服务更好表现在两个方面：一是，一对一定制化服务能够更安全；二是，一对一定制化服务能够传递客户的专属心意，专一更显心意。

能会越来越高，体验经济升温成为新的增长点，整个行业呈现低端向高端转型的趋势。其中，更重视服务质量及配送体验的一对一定制化服务在行业分层中占据高端地位。因此，一对一定制化服务会随着行业发展应用于更丰富多元的服务场景。

闪送方面称，未来公司将进一步强化在一对一定制化服务的优势，不断提升内部运营效率，扩大市场规模，提升自身盈利能力。同时，闪送也会在未来将业务拓展到更多城市，为更多区域的个人用户和商家提供个性化、高端的一对一定制化服务。

送这样的即时配送服务市场。一旦政策放宽，或者行业其他平台参与竞争，闪送的较高价格体系会受到很大的市场挑战。闪送此次融资，更有可能的战略方向是积极布局进入智能化科技化的即时配送业务。这样自我革命式的创新，可能会对闪送公司本身带来颠覆性的影响。”

闪送方面认为，从即时配送整个行业未来发展以及竞争格局来看，将与其他传统行业的发展格局一致。高、中、低端品牌都会有发展，最后形成金字塔的行业竞争格局，高端品牌占据金字塔的顶端，订单量和市场份额相对

小，但是利润会占据整个行业利润的一半以上；低端品牌的订单量和市场份额较大，但是利润只是整个行业利润较小的一部分。最典型的就像手机行业，苹果仅占据了行业市场份额的不到20%，却拿到了整个智能手机行业利润的80%以上。在传统的快递行业里的格局也是这样。公开数据显示，2023年，顺丰控股的营业收入为2584.09亿元，净利润为82.34亿元，占据了A股快递行业整体利润的约54%。

回到即时配送行业，一对一定制化服务在行业分层中占据高端地位，更重视服务质量及配送体验，

# 育碧被传私有化 腾讯或为潜在买家

本报记者 许心怡 吴可仲 上海报道

2024年巴黎奥运会开幕式上，一个头戴兜帽的角色在巴黎屋顶上跑酷，将火炬送达终点。

## 私有化传闻引股价暴涨

在股价暴跌之际，一些中小股东一直在推动将育碧私有化或出售给战略投资者。

10月4日，彭博社报道称，腾讯和育碧的创始家族Guillemot正在接触咨询顾问，考虑各种选项来稳定该公司的市值，其中不排除将其收购。

Guillemot家族是育碧最大的股东之一，在育碧中的持股比例约为15%，但在投票权方面拥有更大的影响力；腾讯在育碧中也具有一定话语权。截至4月底，腾讯持有育碧9.2%的净投票权，Guillemot家族持有20.5%。

育碧被私有化的消息传出后，其股价今年以来久违地实现大幅上涨。10月4日，育碧股价上涨超过30%，是自该公司1996年上市以来的最高涨幅。

据报道，在股价暴跌之际，

一些中小股东一直在推动将育碧私有化或出售给战略投资者。目前有关将育碧私有化的事项还在早期阶段，不一定会促成交易，腾讯和Guillemot家族也在考虑其他选择。

对于上述传闻，育碧方面发表声明称，为了股东的利益，公司会不时审查其所有战略选择，并适时向外披露最新进展。

《中国经营报》记者联系腾讯方面对此事置评，对方未予回应。

由于投资者对育碧新产品的表现失望，育碧的股价一再下挫。2024年以来，育碧的股价已经下挫大约40%，9月跌至近10年最低点。由此，育碧遭遇来自股东的压力。此时将育

行业“老兵”——育碧则面临着新品表现不佳、业绩不利、股价连连下跌的困扰。

近日，外国媒体报道称，这家法国游戏巨头可能将被私有

化，引发投资者的关注。育碧的股价因此产生波动。

10月4日，育碧股价飙升超30%，是自该公司1996年上市以来的最高涨幅。

mot公开强调育碧的独立性和创新文化面临威胁。他呼吁员工、合作伙伴以及公众支持公司的独立性，维护育碧的创造力。

此外，育碧还寻求与其他投资者合作，抵抗来自维旺迪的进一步收购。扮演“白衣骑士”这一角色的，正是腾讯。

2015年起，育碧曾遭遇来自法国传媒巨头维旺迪的恶意收购。维旺迪在没有与育碧达成协议的情况下，通过公开市场收购育碧的股份，逐渐成为育碧的主要股东之一。到了2017年，维旺迪对育碧的持股比例接近30%。

对此，Guillemot家族采取了多项措施以保持公司独立性。育碧的CEO Yves Guille-

除了财务投资，腾讯还帮助育碧将《彩虹六号：围攻》等游戏引入中国市场，推动育碧在中国市场的拓展。



当地时间2024年10月15日，法国育碧员工发起罢工，抗议现场办公。

视觉中国/图

## 困扰重重

除了股价走低和罢工，育碧还面临着行业变化带来的挑战。

除了市值下挫、业绩不利等困境，育碧还面临着员工罢工的问题。

9月，育碧方面告诉员工，希望他们每周至少到办公室三天，这将有助于促进创造力和团队合作。对此，法国游戏工人工会呼吁罢工，称公司在没有“实质性理由”或对员工进行咨询的情况下宣布了这一变化。

法国游戏工人工会方面声明称：“在当前远程工作环境中高效工作超过5年后，我们的许多同事已经建立或重建了自己的生活（家庭生活、住房、育儿等），根本无法回到之前的工作条件。我们的雇主对此非常清楚。”

10月15日，数百名育碧员工走上法国街头，抗议公司改变居家办公模式。工会表示，超过700名员工同意参加此次罢工。

这并非育碧员工今年的唯一一场罢工。2月，就有约700名育碧员

工罢工，抗议低工资。他们表示，公司连续第二年提出的加薪预算低于通货膨胀率。

除了股价走低和罢工，育碧还面临着行业变化带来的挑战。随着市面上大型开放世界游戏和多人在线游戏产品数量的增加，育碧也面临着来自其他游戏开发商的竞争和人才流失的挑战。

不仅如此，大型单机游戏的开发成本也在逐步攀升，这无疑给育碧的财务状况带来更多不确定性和压力。以育碧旗下《刺客信条》系列为例，2007年的《刺客信条》开发成本约2000万美元，而到了2020年，《刺客信条：英灵殿》的开发成本则达到上亿美元。2018年，《荒野大镖客：救赎2》的开发成本超过4亿美元。

关于育碧将如何应对这些挑战，记者联系该公司方面回应，截至目前未获回复。

## 股东逼宫再现

如果一家拥有19000名员工的公司要指望依靠一款游戏翻盘，是管理的彻底失败。

育碧由Guillemot家族成立于1986年，从一家小型游戏分销公司起步，逐渐发展成为全球知名的游戏开发和发行商，创造了诸多经典游戏系列，如《刺客信条》《雷曼》《彩虹六号》等。其于1996年在巴黎泛欧交易所上市。

育碧在2010—2019年的业绩迎来显著增长。在2010—2014年，凭借《刺客信条》和《雷曼》系列，育碧的年收入达10亿到12亿欧元；2015—2016年，得益于大型游戏《刺客信条：大革命》，以及多人在线游戏《彩虹六号：围攻》和《全境封锁》的成功，育碧年收入一度超过14亿欧元，净利润达到

了约1亿欧元；2018—2020年，随着《刺客信条：起源》《刺客信条：奥德赛》带来良好的市场反馈，育碧的年收入一度超过20亿欧元。

经历了2023财年低谷后，育碧在2024财年收入达到了23亿欧元，相较于前一财年的18亿欧元增长了27%。这一增长主要得益于《刺客信条：幻影》和《彩虹六号：围攻》。

2024年以来，育碧已经发布了《波斯王子：失落的王冠》《碧海黑帆》《星球大战：亡命之徒》等产品。然而这些产品并未支撑起市场和投资者的信心。

《星球大战：亡命之徒》于

8月27日发布后，因销量未达到投资者预期，造成育碧股价下跌，在9月触及10年来最低点。

育碧的股东之一、对冲基金AJ Investments由此向育碧董事会、CEO Yves Guillemot和腾讯发出公开信，敦促他们将该公司私有化、改善财务透明度、重组管理团队，并表示如果育碧的管理无法保证公司业绩，将联合其他少数股东争夺育碧的控制权，将其强制出售。这封公开信也使得育碧股价在短期内产生波动。

9月下旬，在重重危机下，育碧宣布，旗下备受关注的游戏《刺客信条：影》将从原定的2024年11月15日推迟至2025

年2月14日发售，理由是“需要更多时间对游戏进行打磨”，已预购游戏的玩家将获得退款。

作为《刺客信条》系列的续作，《刺客信条：影》被认为是育碧展现技术能力、重塑品牌形象、争夺市场地位的力作之一。其被延迟发售，可以让育碧有更多时间来优化游戏质量，确保在推出时获得更好的市场反响和销售表现。

对此，日本游戏行业咨询机构Kantan Games的CEO Serkan Toto认为，如果一家拥有19000名员工的公司要指望依靠一款游戏翻盘，是管理的彻底失败。他表示育碧未来或遭受重创。

# 大手笔买量拖累业绩 冰川网络前三季度预亏超4亿元

本报记者 李哲 北京报道

10月11日，冰川网络(300533.SZ)发布2024年三季度业绩预告。预计2024年前三季度净利润亏损4.1亿元—5.1亿元，同比下滑288.95%—335.03%。

## 预亏超4亿元

在净利润下滑的局面下，冰川网络将如何提振业绩？记者就此联系到冰川网络方面，截至发稿未获回应。

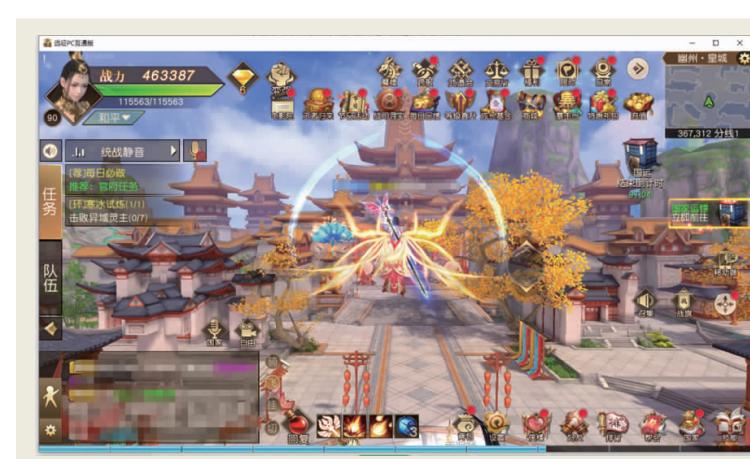
记者注意到，冰川网络在2024年三季度的预计净利润为3600万元—5400万元，同比下滑1.19%—34.13%。而在一季度，其净利润便呈现出4.46亿元的亏损，同比下滑332.94%。

在2024年一季报中，冰川网络方面提到，公司营业收入减少，销售费用大幅增长，同时面临海外投放回收周期延长、买量成本上升、买量投放回收率降低、市场竞争加剧等风险，可能对公司当期及未来业绩造成不利影响。

此外，在2023年财报投资者关系活动记录中，冰川网络方面表示，2024年第一季度，公司将继续完善海外市场布局，深入推进游戏产品出海，加大海外投放力度，在努力延长原有卡牌游戏产品生命周期的同时，逐步提高对新上线产品的推广投入，以期未来通过新产品的盈利能力推动公司业绩增长。其中，《X-HERO》《Hero Clash》《Titan War》

要原因之一。

2024年，冰川网络保持着在海外的买量势头。DataEye研究院统计数据显示，9月冰川网络旗下《Hero Clash》在美国、日本等地区的买量投放量均居榜首。



冰川网络打造的《远征手游》PC版游戏画面。

本报资料室/图

《Epic War》《Merge Topia》等投放力度较大，导致销售费用增长，运营成本增加。

对于前三季度的净利润下滑，冰川网络在2024年三季度业绩预告中提到，《X-HERO》《Hero Clash》等受游戏生命周期延长的影响，本期确认的收入减少；《Hero Clash》《Epic War》《Titan War》《Merge Topia》《Kingdom Go!》投放力度较大，公司销售费用增长，运营成本增加；截至2024年9月30日，公司非经常性损益金额约为3100万元，主要

为政府补贴及存款理财收益。

其中，《X-HERO》于2020年12月在海外iOS上线。《Hero Clash》是冰川网络自研游戏《超能世界》的海外版，2022年11月，《Hero Clash》在亚太和欧美地区上线，2023年3月，《Hero Clash》在中国港台、日韩等地区上线。《超能世界》是冰川网络自主研发的一款以探索冒险故事背景为主的放置卡牌类手游。2022年8月在中国大陆地区首发上线，截至2024年6月底，注册账户已超过6200万。

## 买量费用激增

大手笔买量导致销售费用增加，是拖累冰川网络业绩表现的主因之一。

在2024年一季报中，冰川网络方面提到，其销售费用以权责发生制为确认依据，在当期已经发生或应当负担的费用，不论其款项是否付出，都作为当期费用进行处理。2024年第一季度，冰川网络的销售费用为8.55亿元，同比增长168.36%，其中，《Hero Clash》的互联网流量费用便达到4.75亿元。与之对应的是，冰川网络在2024年上半年的营业收入为12.06亿元。

在2024年三季度，这一势头依然强劲。在2024年前三季度业绩预告中，冰川网络方面提到，《Hero Clash》《Epic War》《Titan War》《Merge Topia》《Kingdom Go!》投放力度较大，这5款游戏的互联网流量费用合计达6.83亿元，占销售费用的比例为79.93%。

而到了2024年上半年，冰川网络继续延续了这样的买量策略。半年报显示，冰川网络在上半年销售费用为14.00亿元，同比增长53.09%，其中，《Hero Clash》

至2024年6月底，注册账户已超过6200万。

与海外市场投放游戏总量下降的趋势相反，中国大陆出海投放游戏在近3个月出现了上升态势。对此，DataEye研究院方面认为，这是厂商均抓住暑期档的窗口出海尝试所致。DataEye研究院统计数据显示，在9月中国出海手游素材榜

《Epic War》《Titan War》《Merge Topia》《Kingdom Go!》这5款游戏的互联网流量费用合计达9.10亿元，占销售费用的比例为64.95%。而在这5款游戏中，《Hero Clash》的互联网流量费用便达到4.75亿元。与之对应的是，冰川网络在2024年上半年的营业收入为12.06亿元。

在2024年三季度，这一势头依然强劲。在2024年前三季度业绩预告中，冰川网络方面提到，《Hero Clash》《Epic War》《Titan War》《Merge Topia》《Kingdom Go!》投放力度较大，公司销售费用增长，运营成本增加。

至于何时能够降低买量的持续支出，记者联系到冰川网络，截至发稿时未得到回复。

冰川网络方面表示，其会根据产品的类型确定不同的

获得用户的模式，但未来买量依然会是重要的获取用户的方式之一。同时，其也会探索各种不同获客模式。“买量成本确实逐年增加，相对买量收益也会减少，我们会尽可能在买量收益和买量规模之间取得平衡。”

事实上，冰川网络并非不清楚大额买量带来的风险。其在2024年中报提到，近年来游戏产品买量成本呈现持续增长趋势，转化效果下降。若公司高度依赖信息流买量模式，无法持续推出与该模式匹配的游戏产品，未来，若该模式下信息流买量成本比回高，将无法为公司带来相应的收益，公司将可能面临投放回收率低的风险，影响未来的新产品推广和经营业绩。

投放量位列前两名。

冰川网络在2024年半年报中提到，为继续完善海外市场布局，公司深入推进游戏产品出海，加大海外投放力度，在努力延长原有卡牌游戏产品生命周期的同时，逐步提高对新上线产品的推广投入，以期未来通过新产品的盈利能力推动公司业绩增长。

一般而言，海外产品买量回收周期相较国内更长，且随着出海赛道竞争日趋激烈、流量获取成本的日益上升，游戏企业的出海难度不断增加。

但在持续的海外买量的带动下，冰川网络在2024年上半年境外销售收入达到5.55亿元，同比增长29.43%，同时，境内销售收入则同比下滑32.54%。

马斯克的Robotaxi不被资本市场“买单”？

## 解码特斯拉股价暴跌始末

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“This will be one for the history books。(这将是载入史册的一天。)”这是特斯拉首席执行官埃隆·马斯克对Robotaxi无人驾驶出租车发布会的宣传语,这让外界充满了期待。

《中国经营报》记者注意到,北京时间10月11日上午,特斯拉召开了主题为“WE ROBOT”的新品发布会,发布了Robotaxi无人

驾驶出租车服务、两款全自动驾驶车型Cybercab赛博无人出租车和Robovan无人驾驶多功能车,并推出了针对Robotaxi的无线感应充电技术。

发布会当天,由于现场有人身体不适,需要进行医疗救治,导致发布会延迟了50多分钟。在那之后,马斯克搭乘了一辆无方向盘、脚踏板的Robotaxi(无人驾驶出租车)入场。

记者当天也同步观看了特斯

拉的上述发布会,马斯克整场的演讲时间不足半小时,现场氛围虽热烈,新品的亮相也引发了广泛的讨论,但对外界关注的细节问题,马斯克并未提及。

值得注意的是,就在上述新品发布会后,特斯拉市值遭遇大跌,其股价11日下跌了8.78%,报收于每股217.8美元,公司总市值一夜之间蒸发了670亿美元,折合人民币超过了4700亿元。

10月14日,交银国际在发布

的研究报告中提到:“虽然我们认为本次发布会基本符合预期,但由于市场前期预期过高和情绪高涨,实际可能存在落差。”同日,对于外界关心的一些细节问题,特斯拉中国方面向记者表示,现在能公布的信息也都是发布会上的信息。

记者注意到,新品发布会后市值大跌之后,特斯拉股价开始逐渐回升。美东时间10月15日收盘,特斯拉股价上涨了0.19%,报收于每股219.57美元,总市值为7014亿美元。

### 两款无人驾驶车亮相

发布会现场,自动驾驶出租车Cybercab、无人驾驶货车Robovan以及最新的人形机器人原型Optimus亮相。

里大约20美分(约合人民币0.9元/公里),在美国包含税和其他费用的成本是30—40美分(约合人民币1.3—1.8元),每个人都能负担得起。而美国城市公交车每英里的平均成本则是1美元(约合人民币4.4元/公里,不是公交票价,因为票价包含补贴)。

记者注意到,特斯拉发布的另一款无人驾驶车是Robovan。据悉,这是一辆比Model Y更大的车,一次可以搭载20个人,既可以做商用出行、私人出行,也可以做校车或者用来运输货物,预期将把运输成本降到5—10美分/英里(约合人民

币0.2—0.4元/公里)。

对于特斯拉“WE ROBOT”的新品发布会,华兴证券研报指出:“我们认为特斯拉的Robotaxi是无人驾驶商用化从0到1的拐点时刻,长期来看有望成为特斯拉的高毛利业务,但由于大规模量产仍尚待时日,因此我们预估短期内较难对公司的盈利带来正面助力。”

值得一提的是,除上述两款无人驾驶车外,马斯克还介绍了与车同源的特斯拉人形机器人。据了解,将来实现量产的人形机器人成本是2万—3万美元,可能比一辆车还便宜。

关于Cybercab的运营成本。

马斯克预计,Cybercab的运营成本随着时间的推移可能会降到每英

### 技术实现尚有不确定性

总体来说,这次发布会上传递出的资讯并没有超出市场的预期。

“拥有了Robotaxi的将来是什么样的?可以把停车场变成公园,让城市变得更美好。”在发布会上,马斯克描述拥有Robotaxi的未来生活,但技术细节和商业落地计划都没提及。

而外界除了被特斯拉Robotaxi惊艳外,还很关心细节问题。胜利证券发布的研报表示:“总体来说,这次发布会上传递出的资讯并没有超出市场的预期。至于市场关注的焦点,比如Robotaxi服务的启动时间、收费模式、全球各个市场如何推广的具体计划、什么时候实现盈利以及安全事故应对

策略等关键问题,特斯拉在这次发布会上并没有给出详细的说明。”

针对特斯拉发布会后的股价大跌,盘古智库高级研究员江瀚告诉记者,特斯拉的发布会虽然在部分方面有惊艳之处,但马斯克对于外界关心的很多问题,都没有给出详尽的答案。“就拿Robotaxi来说,尽管它被公布了2026年生产的时间表,可这仅仅是一个模糊的时间框架,并没有确切的上市时间,更缺乏市场上期待的详细细节。对于投资者和消费者而言,这样的信息显然是不

够的。在竞争激烈的市场环境中,不确定性往往会引发担忧和质疑。”

江瀚进一步解释道:“特斯拉发布会缺乏具体的细节,就意味着无法准确评估其成本、性能、市场需求等关键因素。比如,车辆的续航里程、充电时间、乘坐舒适度等方面细节缺失,让人们难以想象这款产品在实际使用中的表现。而且,生产过程中可能遇到的技术难题、供应链问题等也都因为缺乏细节而变得更加扑朔迷离。投资者担心这些不确定性会转化为风险,从而影

响公司的未来收益,这也就不难理解为什么市场会对此持谨慎态度。”

中国企业资本联盟副理事长柏文喜也告诉记者,特斯拉发布会后的股价大跌,反映了投资者对特斯拉的担忧包括技术实现的不确定性、监管批准的挑战、市场竞争的担忧等。

以技术实现的不确定性为例,柏文喜称,尽管特斯拉展示了其在自动驾驶技术上的雄心,但投资者可能对这些技术的实现时间和可靠性持保留态度,尤其是在完全自动驾驶技术上。



北京时间10月11日上午,特斯拉召开了主题为“WE ROBOT”的新品发布会,发布了两款新车型Cybercab和Robovan。  
本报资料室/图

### Robotaxi全球规模将超8000亿元

虽然此次特斯拉的新品发布会缺乏了细节,但其在智驾领域展现出的实力依旧不容小觑。

特斯拉的发布会之所以受到外界高度关注,一方面是因为特斯拉是自动驾驶行业的头部企业,另一方面是因为Robotaxi的商业化落地已经成为汽车上下游企业角逐的重点领域。

Robotaxi前景如何?国盛证券研报显示,Robotaxi市场空间广阔,据弗若斯特沙利文预测,Robotaxi全球市场总规模将于2030年达到人民币8349亿元,2024—2030年CAGR(复合年均增长率)为239%。

2030—2035年CAGR为31%。中美为Robotaxi第一梯队,美国起步早,如Waymo、Cruise等,中国商业化进展更快,萝卜快跑实现Robotaxi商业化落地。

记者注意到,公开报道称,早在2016年,特斯拉就已经开始布局Robotaxi。据悉,虽然此次特斯拉的新品发布会缺乏了细节,但其在智驾领域展现出的实力依旧不容小觑。

柏文喜表示,特斯拉发布的Robotaxi服务,以及Cybercab和Robovan这两款无方向盘、无踏板、无线感应充电的车型,显示了其在推动自动驾驶技术商业化方面的领导地位。

这些创新可能会成为行业的“鲇鱼”,推动行业加速发展,提高竞争水平,促进技术进步和创新。

除此之外,光大证券在发布的研报中称:“我们认为特斯拉已在摒弃方向盘+脚踏板的高阶自动驾驶,以及人形机器人算法迭代方面做了深入的技术储备,或加速行驶技术升级迭代。”

Robotaxi服务发布离不开特斯拉强大的技术实力。在技术方面,Robotaxi背后是特斯拉FSD完全自动驾驶能力。基于“端到端”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。根据特斯拉规划,在2025年前,“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。

在美国以外地方,特斯拉将持续跟进监管动态。现在已经搭载AI4硬件的Model Y,也支持完全自动驾驶能力FSD的升级。柏文喜称,特斯拉的无人驾驶车辆在获得监管批准方面还面临挑战,其中包括法规和标准的不确定性、安全性和要求、技术验证,以及公众接受度。

“特斯拉在有驾驶员监督情况下的FSD已经做得很好了。FSD会从有人监督模式转向无人监督的完全自动驾驶。可以直接上车,车能自动驶向目的地。但有个挑战是车辆制造成本,买车要钱、保险要钱、汽车停放要钱,真的非常贵。”对于外界关注的FSD,马斯克说道。

对于完全自动驾驶,马斯克称,如果车是完全自动驾驶,可以将使用率提高5—10倍,同一辆车可获得5—10倍的价值提升,每周使用时间可突破100小时甚至达到160多小时。

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。

## “扫地机抵债”闹乌龙 极石汽车销量低迷

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

### “小众需求”引热议

极石汽车的小众需求车载配件引来不小舆论争议。

据昌敬的抖音视频,极石01已经实现了“两室一厅一厨一卫”的配置,并且涉及上述信息的抖音视频播放量较其他视频的播放量高出不少,评论区出现了不少质疑的声音。

记者注意到,在视频中,昌敬表示,基于部分用户的钓鱼爱好需求,极石汽车在极石01钓鱼大师版上进行了升级,除了原有的“一室

一厅一厨”的基础上,增加了“一室一卫”,配备了车顶帐篷和车载淋浴。

另一个关于“车载马桶”的视频中,昌敬解释称,在极石01七座版中增加的“车载马桶”并非真正的马桶,而是一个中岛储物盒,主要用于储物,同时配备了马桶圈,“这个设计是为小孩子和女生提供的在紧急时刻的应急方案”。昌敬在评论区表示,这是为用户在关键时刻提供一种备用选择,并非真正

意义上的马桶。

相关资料显示,目前极石汽车旗下仅有1款车型,即极石01。极石汽车体验中心的一名销售顾问告诉记者,该车型共有两个版本,分别为六座和七座,同时极石01也配备了雪地模式、越野巡航模式等多种依照地形系统定制的驾驶模式。

“目前购买极石01有5万元的现金优惠,同时还会附赠一些加装的车载配件,六座版本的车型原价

34.9万元,提车价为29.9万元,七座版本需要加价1万元。”该销售顾问进一步表示,如果现在下订单,一周后就能提车。

在7月,作为极石汽车创始人之一的闫枫在接受媒体采访时表示,户外品牌更接近大自然,更健康,也更自由。“对目前很多的用户而言,长期在城市里工作承受着不小的的压力。公司希望能有产品可以让用户带着家人去远行,这是公司当时想

去做这样一个品牌的初衷,未来公司的设计目标是让产品具备‘一室一厅一厨一卫’的完整户外体验。”

盘古智库高级研究员江瀚对记者表示,极石汽车选择小众需求赛道,可能是为了在市场中找到差异化的竞争点,避免与主流汽车品牌直接竞争。“推出如‘车载马桶’、车载厨房和车载钓鱼套件等小众功能,可以满足特定消费者群体的个性化需求,增强品牌忠诚度。”

车展上,极石汽车在发布极石01钓鱼大师版、越野大师版两款车型的同时,还表示未来极石汽车将以每年一款的速度推出新品。

“极石汽车在2025年会推出极石01的改款车型,目前已经完成了整体设计,现在进入工程实施阶段。同时,第二款车型也在研发中,将是一款面向全球市场的车型。”闫枫在接受媒体采访时如此表示。

“东南亚、南美洲处于动力转型黄金期,当地政府对于新能源支持力度大,自主新能源车企出口前景可观。”民生证券相关研报分析认为,自主品牌走向海外为必经之路,经历国内市场激烈竞争验证后的车型,在产品力、性价比等方面对于合资车企具有明显优势。“自主品牌正借助电动化、智能化的浪潮,从中国走向世界,从整车出口走向海外建厂,真正实现自主崛起。”

### 跨界押注细分赛道

选择小众需求造车的极石汽车其实是跨界选手。

据乘联会数据,极石汽车旗下唯一车型极石01 PHEV在今年前8月的月均销量未超过400辆。“过于小众可能导致市场规模受限,影响销量增长和市场份额扩大,这可能会影响品牌发展带来一定的挑战。”在江瀚看来,极石汽车押注细分赛道会对自身发展带来一定影响。

不过,江瀚进一步表示,极石

汽车目前的销量表现不能完全归咎于深耕细分赛道带来的影响。“极石汽车深耕的细分赛道市场,是一个相对特定的消费群体。销量不振受市场竞争、品牌影响力、产品定位及定价策略等多方面影响,不能单一地将销量不振归咎于专注于该细分赛道,需要综合考虑多方面因素。”

相关资料显示,昌敬是科技行业的知名连续创业者,曾在微软、

腾讯等多家互联网公司任职。在2014年,昌敬在北京创立了石头科技,2020年,石头科技登陆科创板,并成为科创板首只千元股。

随后,昌敬又进入汽车行业,创立了极石汽车,获得了红杉资本、腾讯等知名创投机构的投资,在2023年9月,魏桥创业战略投资了极石汽车品牌所有方洛轲智能。

彼时,极石汽车方面表示,这

轮投资将持续提升北京汽车制造

厂的智能制造超级工厂能力,持续深度赋能极石汽车,总投资额达10亿美元,计划用于全铝车身研发,一体化压铸技术和短流程智造工厂项目。

在今年4月,极石汽车方面还透露,公司核心管理层均具有20年以上汽车经验,团队总人数超过1000人,科研人员的占比达到了75%。

目前极石汽车仍在细分赛道上持续发力。在今年的成都国际

个潜在的好选择,但需要充分准备和应对可能遇到的困难。”

“中国汽车行业在未来相当长的一段时间内竞争还会非常激烈。从整体的中国品牌上来看,竞争越激烈,越能打磨出更好的产品。”闫枫此前在接受媒体采访时表示,作为一个初创企业,极石汽车的理念就是把每一款车型都认真、专业地做好,从真实需求出发,为用户创造新的价值。

### 海外市场谋破局

深耕细分赛道市场的极石汽车也在将目光投向海外。

闫枫此前在接受媒体采访时表示,极石汽车目前的用户中有三分之一来自海外。为此,极石汽车也在加紧出海步伐。相关资料显示,在今年的成都国际车展上,极石汽车宣布和卡塔尔、科威特、阿塞拜疆、菲律宾、埃及的合作伙伴签订了独家代理协议,全面启动这五大新兴市场的销售渠道与用户

# 中国市场销量下滑近五成 超豪华汽车卖不动了？

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“公司旗下品牌玛莎拉蒂品牌表现尤为不佳，预计第三季度玛莎拉蒂全球综合交付量将下降60%。这一降幅不仅远高于集团整体交付量的降幅，也反映了玛莎拉蒂在当前市场环境下所面临的严峻挑战。”近日，跨国车企Stellantis集团在今年第三季度全球交付量的预期报告中直言。

几乎在同一时间，阿斯顿·马

丁方面也表示，预计第三季度经过调整后核心利润和批发销量将低于市场预期。因此计划将今年的批发销量目标下调约1000辆，以应对在全球最大汽车市场中国的困境。

“整体消费需求萎缩，超高端消费群体不敢消费了。”乘联会秘书长崔东树告诉《中国经营报》记者，过去几年进口超豪华车持续增长，转折点出现在2023年，当年出现12%的下滑降幅，2024年1—8月，玛莎拉蒂和阿斯顿·马丁销量分别为840辆和199

辆，分别同比下滑74%和47%。此外，迈凯伦、劳斯莱斯、兰博基尼、法拉利和宾利等品牌销量跌幅分别为88%、40%、37%、29%和27%。

“降价潮正在超豪华品牌中蔓延。”近日，北京一家玛莎拉蒂4S店销售人员向记者介绍道。相关数据显示，今年上半年，阿斯顿·马丁全球总销量为1998辆，同比下滑约三分之一。而在国内市场，阿斯顿·马丁的销量同比暴跌72%。

9月30日，阿斯顿·马丁方面公开表示，目前预计第三季度经过调整后核心利润和批发销量将低于市场预期，而今年的毛利率预计也将略低于此前40%的预期，因此计划将今年的批发销量目标下调约1000辆。

面对资金压力，今年3月，迈

凯伦选择完全“卖身”于巴林主权财富基金控股公司(Mumtalakat Holding Company)，持股比例由原先的60%提升至100%。

与此同时，这家专注于制造轻量化跑车的超豪华品牌也有意进入SUV市场。“为了充分挖掘公司潜力，我们认为需要迈出第二步扩展产品线，进入除现有领域之外的新市场。我们将这一车型称为‘共享性能’，因为新车可以比现有迈凯伦车型容纳更多乘客。”迈凯伦首席执行官迈克尔·莱特斯(Michael Leiters)表示。

“早在今年3月，阿斯顿·马丁董事会便宣布，宾利汽车前任董事长及首席执行官艾德恩·霍马克(Adrian Hallmark)将出任阿斯顿·马丁公司执行董事及首席执行官。据悉，艾德恩·霍马克已于9月1日正式“掌舵”阿斯顿·马丁。对于下调今年的批发销量目标，艾德恩·霍马克在9月发表的声明中直言：“要实现公司2024年计划，需要近乎完美的执行力。然而，我们显然需要采取果断行动，调整2024年的产量。”



近日，英国超豪华汽车品牌阿斯顿·马丁宣布，计划将今年的批发销量目标下调约1000辆。

## 电气化转型“十字路口”

对于转型较慢的超豪华品牌而言，中国市场也是它们推动变革的基石。

中国汽车业的电气化转型走在世界前列。对于转型较慢的超豪华品牌而言，中国市场也是它们推动变革的基石。

在选择于瀚邦出任中国总经理时，玛莎拉蒂显然也考虑到这一点。玛莎拉蒂首席执行官大卫·格拉索(Davide Grasso)表示：“中国市场是玛莎拉蒂新纪元战略布局的重要组成部分。于瀚邦对中国市场有着深刻认知，三叉戟品牌将会在他的领导下持续深耕在华业务，并努力实现新纪元的发展目标。”

“所谓新纪元战略，指的是玛莎拉蒂计划步入纯电纪元。根据规划，玛莎拉蒂将于2025年推出MC20超跑的电动版本，至2025年玛莎拉蒂全系都将拥有纯电车型，至2028年品牌旗下车型将全面实现电气化。”

“电气化是玛莎拉蒂的重要时刻，也是玛莎拉蒂始终致力于创新技术和未来出行的有力证明。”今年4月，在玛莎拉蒂GranCabrio纯电敞篷跑车全球首秀时，大卫·格拉索表示，玛莎拉蒂将持续推进年初公布的长期战略愿景，在实现可持续盈利增长计划的同时，不断发展产品矩阵。

售价89.98万元的SUV纯电格雷嘉，无疑是玛莎拉蒂的重量级“底牌”，但由于是进口车型，

提车等待时间较长。前述玛莎拉蒂4S店销售人员告诉记者，格雷嘉SUV纯电版本目前可以预订，但预计要到2025年年初才能提车。

相较于阿斯顿·马丁的转型之路更为波折。早在2022年4月，阿斯顿·马丁宣布“RacingGreen”战略，计划2025年推出首款纯电车型。但在今年2月，该品牌坦陈，首款纯电动汽车的诞生将推迟一年。

此前对电动车不太“感冒”的法拉利，则下定决心加快电气化转型步伐。近日，在意大利科技周上，法拉利首席执行官Benedetto Vign表示，法拉利首款纯电车型将于2025年第四季度发布。

另一方面，法拉利仍旧计划将搭载V12发动机的燃油车型长久地售卖下去，直到法律法规不让其销售。法拉利预计，到2030年，纯内燃机车将只占20%的销量，约40%车型将是插电混动车型，其余40%将是纯电车型。

迈凯伦则坚持2030年之前都不会推出纯电动超跑。迈克尔·莱特斯认为，目前的纯电跑车并不成熟，现在的电池技术会导致纯电跑车重量过大，会严重影响车辆的操控感受。迈凯伦希望有效减轻电池的重量，相关技术需要在2030年才能准备就绪。

## 中国市场遭遇“滑铁卢”

降价潮正在超豪华品牌中蔓延。

“现在我们店手头有一个莱万特车型的优惠名额，车辆已经到店，为白色，原价80.98万元，现在买价格可以便宜19%。格雷嘉也有现货，不过是燃油版本，原价70.98万元，落地价可以做到60万元左右，入手价格算是相当便宜了。”9月末，北京一家玛莎拉蒂4S店销售人员向记者介绍道。

降价潮正在超豪华品牌中蔓延。10月9日，上海一家阿斯顿·马丁4S店销售人员表示，全新DB12是阿斯顿·马丁新一代焕新产品线中的首款车型，于2023年6月首发，并在今年三季度刚刚在中国市场开始交付。国内售价为251.8万元起，目前有30万元左右

## 人事变动“蝴蝶效应”

玛莎拉蒂中国时隔一年多的时间再度换帅。

9月25日，玛莎拉蒂宣布，于瀚邦出任该品牌新任中国总经理，负责三叉戟品牌在华的商业运营。这也是玛莎拉蒂中国时隔一年多的时间再度换帅。

记者了解到，与前任朗博霆(Fabio Lamberti)不同，在履新玛莎拉蒂中国总经理之前，于瀚邦曾出任捷尼赛思中国、上汽MG欧洲以及上汽大众等知名汽车企业的关键管理岗位。

玛莎拉蒂方面表示，作为玛莎拉蒂全球化布局的重要组成部分，中国市场战略意义重大。拥有丰富汽车品牌销售及管理经验的于

瀚邦，将凭借全球多地区任职履历带来的国际化视野和创新思维，为三叉戟在华的深化发展起到关键作用。

保时捷则更早作出了人事变动。今年7月，保时捷发表声明称，Alexander Pollich最早将于9月1日起接替柯时迈(Michael Kirsch)，出任保时捷中国总裁及首席执行官，全面负责品牌在中国内地、香港及澳门地区的业务；9月14日，保时捷中国运营主体保时捷(中国)汽车销售有限公司发生工商变更，柯时迈卸任法定代表人、董事长，由Pollich接任。

记者了解到，Pollich已为保时捷品牌服务长达23年之久，曾担任集团内多个关键管理职位。自2018年7月起，他担任保时捷德国股份有限公司执行董事会主席一职。今年前三季度，保时捷在德国本土销量为26838辆，同比增加8%，也是保时捷销量涨幅最大的市场。

在此前的声明中，保时捷列出了Pollich的任务清单，除了保障品牌当前运营的业务外，Pollich的主要任务还包括为中国市场实施以价值为导向、适合品牌的增长战略。此外，他的重点将是与当地经销商进行更深入的合作，并进一步优化内部流程和结构。

而早在今年3月，阿斯顿·马丁董事会便宣布，宾利汽车前任董事长及首席执行官艾德恩·霍马克(Adrian Hallmark)将出任阿斯顿·马丁公司执行董事及首席执行官。据悉，艾德恩·霍马克已于9月1日正式“掌舵”阿斯顿·马丁。对于下调今年的批发销量目标，艾德恩·霍马克在9月发表的声明中直言：“要实现公司2024年计划，需要近乎完美的执行力。然而，我们显然需要采取果断行动，调整2024年的产量。”

# 从诺贝尔奖到自动驾驶：AI引领全球创新竞赛

本报记者 陈靖斌 广州报道

## “无方向盘、无踏板”

今年的诺贝尔奖，AI(人工智能)成为最大赢家。10月8日，诺贝尔物理学奖授予了在机器学习领域取得奠基性发现和发明的科学家约翰·霍普菲尔德和杰弗里·辛顿。

在汽车领域，AI的表现同样抢眼。10月11日，特斯拉正式发布了其无人驾驶出租车(Robotaxi)——Cybercab，这标志着特斯拉在自动驾驶领域迈出了关键一步。随着特斯拉Robotaxi的发布，中美两国企业在自动驾驶技术领域的竞争进入白热化阶段。

而就在此之前，有消息透露，百度的自动驾驶出行服务平台“萝卜快跑”正计划将其无人驾驶出租车服务扩展至海外市场，首站可能是中国香港。这一系列动作显示，全球自动驾驶市场正在迅速升温，各大企业纷纷加快布局。

自动驾驶技术，曾经只存在于科幻小说中的概念，现如今已逐步走进现实，成为塑造未来出行方式的核心力量。《中国经营报》记者采访获悉，小马智行(Pony.ai)、文远知行(WE RIDE)以及如祺出行等公司，近期都在全球范围内加快自动驾驶技术的研发和推广，自动驾驶领域的竞争已经愈发激烈。

特斯拉近期发布的Robotaxi(无人驾驶出租车)车型，在全球自动驾驶行业引发了广泛关注。10月11日，备受期待的“WE RIDE”发布会上，特斯拉展示了其革命性的Robotaxi——Cybercab。这款车无方向盘、无踏板，甚至连后视镜都被取消，完全依赖于自动驾驶技术，预计未来售价将低于3万美元。特斯拉CEO埃隆·马斯克称这一天为“载入史册的一天”，并对Robotaxi未来在出行领域的潜力充满信心。

特斯拉此次发布会的重要性不言而喻。Robotaxi的核心在于自动驾驶技术，这也是各大科技公司和汽车制造商角逐的焦点领域。然而，特斯拉并不是唯一一家在这

个赛道上积极布局的企业。包括文远知行(WE RIDE)、如祺出行和小马智行(Pony.ai)在内的多家自动驾驶公司，正加速推动全球范围内的Robotaxi项目落地。

10月15日，文远知行正式发布了新一代量产Robotaxi——GXR。这款车号称是全球最具空间体验感的量产Robotaxi，代表了文远知行在无人驾驶技术上的最新成果。该公司负责人表示，GXR的研发基于文远知行超1800天的Robotaxi公开运营经验，结合远程超级VAN线控智能架构，以及公司自研的L4级自动驾驶软硬件系统。GXR采用了全新的传感器套件Sensor Suite 5.6和HPC 2.0高性

能计算平台，旨在重构用户的无人驾驶出行体验。

文远知行不仅在产品上不断创新，其商业化布局也在加速推进。9月10日，文远知行与横琴粤港澳深度合作区和珠海大横琴科技发展有限公司携手，启动了横琴智能网联自动驾驶汽车商业化试点，并正式开启自动驾驶小巴的收费运营服务。

此外，9月11日，文远知行推出了无人驾驶扫路机S1，这一产品展示了L4级无人驾驶技术在智慧环卫领域的应用潜力。文远知行的国际化布局也在稳步推进。9月25日，文远知行与全球最大的移动出行及配送公司优步(Uber)达成战

略合作，双方将在阿联酋联合运营自动驾驶车辆，推动Robotaxi服务的落地。

如祺出行在Robotaxi领域同样有所突破。今年8月，经横琴粤港澳深度合作区审议，如祺出行获准在该区全域开展Robotaxi道路测试。9月10日，如祺出行正式获得了横琴智能网联汽车示范应用资质，开启了有人驾驶网约车与Robotaxi服务的混合运营模式。目前，如祺出行的Robotaxi服务已覆盖南沙、前海、横琴三个粤港澳重大合作平台。

小马智行则通过与广汽集团的合作进一步加速其在Robotaxi领域的的发展。10月10日，广汽集团宣布

全资子公司广汽资本将向小马智行投资2700万美元。这标志着广汽集团在自动驾驶和Robotaxi领域的又一次重要布局。小马智行已在北京、上海、广州和深圳获批开展全无人驾驶出行服务。截至2024年8月底，该公司已积累了超过3500万公里的自动驾驶路测里程，其中无人化测试里程超过350万公里。

自2018年起，广汽集团与小马智行就展开了深度合作。从最初的战略合作伙伴关系到联合组建Robotaxi车队，再到如今的追加投资，广汽集团希望通过双方的紧密合作，推动Robotaxi技术更快实现商业化，进一步巩固其在自动驾驶领域的领先地位。

及时检测到路面上的障碍物，自动驾驶系统可能无法迅速采取行动，增加了事故发生的风险。

盘古智库高级研究员江瀚向记者指出，特斯拉进入Robotaxi领域标志着无人驾驶技术的商业化进入新阶段。这不仅意味着技术更加成熟，能够应对复杂的实际交通场景，也标志着无人驾驶汽车大规模应用的可能性越来越接近现实。

“随着技术的普及和商业化进程的加快，无人驾驶汽车将成为汽车市场的重要组成部分，推动汽车产业结构的优化和升级。”江瀚表示，“尤其是对中国而言，这将为中国汽车产业的智能化和网联化带来重大突破，提升中国在全球汽车技术领域的竞争力。”

## Robotaxi商业化仍有挑战

尽管Robotaxi的商业化前景备受瞩目，但现实中，它仍面临着一系列严峻的挑战。

近日，在“2024车路云50人年度发展论坛”上，如祺出行副总裁孙雷发表了题为“Robotaxi的产业战略及商业化实践”的主题演讲，深入分析了这一领域的现状与未来。他指出，Robotaxi商业化的推进面临着监管、技术、成本、服务和市场等五大挑战。目前，单一的Robotaxi服务很难同时满足以下三大目标：足够的安全性、足够的大的运行区域覆盖，以及足够的经济性。

孙雷认为，这三大目标的平衡可以通过“混合运营”模式来实现。他解释道，混合运营即在现有的有人驾驶网约车与Robotaxi相

结合的情况下，逐步推进技术发展与商业化应用。在这个过程中，企业可以更好地管理风险，确保技术的应用不会超出其承受能力和安全底线。通过这种动态发展的模式，Robotaxi的技术逐渐成熟，最终能够实现超越有人驾驶网约车的目标，并加速替代传统网约车。他指出：“混合运营是Robotaxi规模化落地的有效路径。”

这种思路反映了Robotaxi当前技术与现实应用之间的平衡挑战。单凭全自动驾驶技术，目前尚不足以支撑完全的商业化运营。事实上，特斯拉的入局也显示出这一点。特斯拉近期发布的Cybercab，被认为是其逐渐成熟的完全自动驾驶系统(FSD, Full Self-Driving)的延伸。

马斯克在发布会上表示，借助FSD，Robotaxi不仅可以大幅降低用户的出行成本，还能有效降低运营机构的运营成本。他进一步强调，搭载FSD的Robotaxi比人类驾驶更加安全，其安全性是人类驾驶的十倍左右。

然而，业内的声音并非一致。小马智行副总裁、Robotaxi自动驾驶业务负责人张宁对特斯拉的FSD系统提出了质疑。他认为，虽然FSD在辅助驾驶(L2)方面表现优异，但距离真正的无人驾驶(L4)仍有很大差距。张宁指出，特斯拉主要依赖纯视觉传感器和较低的地图依赖性，这在北美等地区的辅助驾驶体验上取得了不错的成绩，尤其是在高速公路等简单场景中表现良好。然而，在更为复杂的城

市道路环境中，FSD的表现并不如预期。

他引用了第三方测试机构AMCI Testing的评测报告，数据显示，特斯拉最新的FSD v12.5版本平均每行驶13英里(约21公里)就需要人为干预一次。小马智行也在美国湾区进行了测试，结果显示，在相对繁忙的城市道路上，FSD平均每行驶不到10公里就需要接管一次，这与完全无人驾驶的要求相去甚远。

张宁进一步指出，特斯拉依赖的纯视觉方案在识别非机动车和行人等复杂场景中存在天生的不足。特别是在行人、自行车等频繁出现的国内城市道路上，视觉传感器容易出现识别延迟，进而导致潜在的安全隐患。如果传感器无法

# “7天卖8台车”:车市“金九银十”回归 销售人员订单翻倍

本报记者 尹丽梅 张硕 成都报道

“我们店里前面淡季的时候平均每个月只能卖出去100多台车,这两个月能卖到200多台,国庆假期每天人满为患,试驾排起了长龙。从8月底到目前近3个月时间里我只休息了3天。”

近日,一汽-大众4S店销售经理王军(化名)向《中国经营报》记者感慨道,今年汽车市场“降价降得凶”,频繁地降价导致消费者的购买心理预期发生变化,使得他们在购车时更加谨慎。不过,以旧换新、报废补贴等汽车“真金白

银”的补贴落地和加码政策刺激了市场,这两个月明显迎来一波购车小热潮。

每年的9月、10月是传统的汽车消费旺季,有着“金九银十”之称。今年以来汽车终端市场消费不振,这也使得今年的“金九银十”格外受到关注。10月15日—16日,记者走访10家4S店发现,国庆假期虽然已经结束一周多,但终端市场热度还未消退,4S店的优惠活动仍在持续,“全款到手价2.××万起”“惠民厂价4.99万元起”“至高直降6万元”“0首付开新车”“瓜分5.5亿元”“国补+厂补置换补贴至高

60000元”等优惠促销活动海报随处可见。

据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会统计,2024年10月1日—13日,全国乘用车厂家批发71.3万台,同比去年增长20%,较上月同期下降2%;市场零售量为82.3万台,同比去年增长20%,较上月同期增长17%。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华告诉记者,在补贴政策的加持下,目前汽车产业消费的政策环境非常好,车市有了非常明显的起色,车企对四季度保持信心,消费信心也正在逐步恢复。



在“真金白银”补贴政策之下,不少4S店将营业时间延长到20时甚至22时。

尹丽梅/摄影

## 试驾客户排到展厅大门100米开外

“店里对销售经理的考核是每人每月卖15台车,这个月完成KPI问题不大。”

今年汽车市场的“金九银十”,对于汽车经销商以及汽车销售而言,犹如一针强心剂,令在上半年还较为冷淡的汽车市场迎来了市场回暖的转机。

“店里对每个销售经理的考核是每人每月卖15台车,这个KPI对我们而言比较有压力,但是这个月的情况还好,国庆节假期我们店卖得比较好,所以我对而言完成KPI问题不大,国庆节7天我卖了8台车,平时一周的时间也就只能卖3台车左右。”成都市一家上汽大众4S店的销售人员李伟(化名)告诉记者,从整个门店的情况来看,9月份他所在的门店卖了600多台车,而上半年的销售成绩则不太好,平均每个月只卖了400台车左右,这一个月的销售情况明显好转。

不少4S店的销售经理都有着相同的感受。比亚迪4S店的销售顾问张向阳(化名)告诉记者,因为店内在售车型都是上市不久的新车,因此国庆期间以及目前门店并没有现金优惠活动,只是有了更多的礼品赠送。不过,国庆期间前来看车的消费者仍然比较多,门店销售人员全员在岗加班,

成交量比较理想。国庆假期后的第一个周末,客流量也较国庆假期之前多了一些。

对于鸿蒙智行销售顾问刘飞翔(化名)而言,10月也是一个繁忙的月份,国庆假期以及假期后的周末,不能按时按点吃饭几乎成为“标配”。

“平时正常情况下,我们店里一天只能卖几台车,国庆节期间平均一天卖到了20多台,前来试驾的客户排到了门店展厅外至少100多米。”刘飞翔告诉记者,国庆假期后工作日到访的客流量虽然少了不少,但总体而言,这两个月店里平均每个月能卖出去200多台车,好于上半年淡季的销售情况。

10月16日14时,记者在成都市一家鸿蒙智行体验店看到,虽然是工作日而且国庆假期结束已经有近10天,但是门店内依然挤满了不少前来看车的消费者。销售经理忙前忙后,几乎每个带沙发、座椅的休息区都已经使用,大厅内声音嘈杂,目光所及之处有7位销售经理正在与消费者洽谈购车事宜。

多位销售经理向记者表示,目前汽车终端4S店的购车热潮与国

家以旧换新、地方政府置换补贴政策息息相关。

“从我们接触到的客户来看,至少有一半多客户都是奔着补贴来看车的,这些政策的确起到了刺激汽车消费增长的效果。”李伟说道。

今年以来,一系列支持汽车以旧换新的政策举措接连落地。今年4月底,商务部、财政部等7部门印发《汽车以旧换新补贴实施细则》,对汽车报废更新给予直达消费者的补贴。7月,国家发展改革委、财政部联合印发的《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》提出,提高汽车报废更新补贴标准,对报废符合标准的旧车并购买新能源乘用车的,由原来的补贴1万元提高到2万元,对符合标准的燃油乘用车的补贴增至1.5万元。

“截至9月25日0时,全国汽车以旧换新信息平台已收到汽车报废更新补贴申请超过113万份,平台登记注册用户数超过168万个,补贴申请量保持快速增长态势。”近日,商务部消费促进司一级巡视员耿洪洲在国家发展改革委举行的专题发布会上如是说道。

## “悲欢”并不相通

“现在竞争很激烈,能把客户吸引到店就成功一半,不然只能等死。”

政策层面“真金白银”的补贴,撬动了汽车消费市场的热情。不过,记者注意到,即便处在销售旺季与政策补贴的双重刺激之下,汽车销售冷热不均的现象依然存在。

“我们店里每个月大概卖70—80台车,因为目前大环境面临压力,之前我们能卖到100多台车。从前年开始,门店的销售情况就有所下滑,今年还要更恼火一些。”成都市一家荣威4S店的销售经理陈强(化名)告诉记者。

10月16日,记者在这家荣威4S店看到,虽然展厅大门处张贴了非常醒目的“国补+厂补置换补贴至高60000元”促销海报,但在记者停留的40多分钟时间内,偌大的展厅只有两位消费者先后进店看车,且均在短暂了解后旋即离去。

记者在奇瑞汽车一家销售门店也感受到了同样的气氛。在这家占地面积并不算小的4S店内,鲜少有客户进店看车。

“我们店里上半年基本上卖不动,没什么人来看车。从国庆到现在人都很少,不知道是为什么,基本上是一年比一年人少。”

这家奇瑞汽车4S店的销售经理赵刚(化名)告诉记者,“8月底成都国际车展之后,9月门店销售情况相对好一些,卖了100多台车,上半年有些时候只能卖到40—50车。”

荣威与奇瑞汽车目前主要以燃油车为主。记者在采访中了解到,在新能源汽车的挤压之下,传统燃油车面临的压力相较前两年更为凸显。

根据中国汽车流通协会统计数据,2024年9月,我国新能源汽车产销分别完成130.7万台和128.7万台,同比分别增长48.8%和42.3%,新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的45.8%。2024年1—9月,新能源汽车产销分别完成831.6万台和832万台,同比分别增长31.7%和32.5%,新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的38.6%。

而作为对比的是,2024年9月,传统燃料乘用车国内销量为94万台,比上年同期减少40.2万台,环比增长18.3%,同比下降30%。

赵刚对记者表示,奇瑞汽车2024款瑞虎9和艾瑞泽5这两个

车型虽然只上市了半年,但都卖不动,现在已经停产了。

为了吸引客户到店,一些传统汽车4S店祭出了诸多营销手段,譬如喊出“三重补贴”“5万元限时现金优惠”“一口价”等口号。

“销售经理在电话邀约中往往都吹得天花乱坠,说有高达几万元的补贴和优惠,这些话术基本上都有一定的夸大成分,是为了让客户到店。客户到店后要享受这些优惠又被告知需要置换、报废、分期购买等前置条件。没有营销宣传,就不会有客户到店。现在竞争很激烈,能把客户吸引到店就成功一半,不然只能等死。”当谈及一些4S店颇具噱头的销售话术时,李伟对记者如是说道。

对于荣威4S店海报所宣传的“国补+厂补置换补贴至高60000元”优惠活动,陈强的说法印证了李伟的分析。“60000元补贴是在店内所有车型中,叠加厂家补贴、置换补贴、省补等,有部分车型可以享受至高补贴60000元,并不是每个车型都享受这样的活动力度。”

## 汽车经销商的“赚钱难”困境

“很多车都是亏本在卖,厂家、经销商都不赚钱,目前经销商主要依靠售后服务获得利润。”

在“金九银十”旺季,汽车以旧换新补贴政策让消费者兴奋,汽车经销商也获得了销售订单的增长,但一些汽车经销商仍然在为门店的经营利润发愁。

“去年,我们门店零售+大客户一共卖了7000台车,算下来纯利润有140万元,一台车平摊下来只能赚200块钱。”李伟告诉记者,4S店的运营模式是前期垫钱从厂家拿车,凭借厂家年终返佣来弥补亏损,“4S店都是重资产运营,风险很大,一不小心就出现资金链断裂。目前卖车并不赚钱,市场竞争不理性,很多车都是亏本在卖,厂家、经销商都不赚钱,经销商主要依靠售后获得利润,去年售后我们赚了200多万元。”

持续的价格战所带来的汽车市场剧烈变化,使得汽车经销商深陷困境,面临着资金流动性极度紧张的突出问题。

今年9月底,中国汽车流通协会向政府有关部门递交的《关于当前汽车经销商面临资金困

境和关停风险相关情况的紧急报告》指出:当前汽车经销商的新车销售出现大面积亏损,普遍存在现金流赤字经营和资金链断裂风险加剧的情况,已难以摆脱生存的困境。

“现阶段面临的两大主要问题:一是消费不振和厂家批发量的双重压力使得经销商库存维持高位,为降低资金压力和融资成本,经销商被迫低价抛售求生;二是价格战使得进销倒挂严重,经销商卖得越多亏得越多,同时又面临融资到期履约困难压力,经销商面临经营回款断流,资金链断裂风险陡增。目前经销商现有流动资金维持时间已被压缩至极限。”上述文件指出。

根据“市场脉搏”监测数据,截至今年8月,经销商进销倒挂数据最高已达-22.8%,较去年同期进一步扩大了10.7个百分点。8月,新车市场的整体折扣率为17.4%;今年1—8月,价格战已使新车市场整体零售累计

损失1380亿元,对行业健康发展产生较大影响。

“在当前环境下,对于汽车经销商而言,销售量大,在卖车的同时做好售后服务才能存活下去,那些规模较小的门店没有太大的生存空间,无法与大的门店竞争。”一位汽车经销商在采访中告诉记者,现在大部分小经销商都存在资金问题。

中国汽车流通协会方面呼吁,政府相关部门能够高度关注当前汽车经销领域所面临的资金困境和关停风险问题,果断采取阶段性金融纾困政策措施,切实防止汽车经销领域系统性风险的发生。

影响汽车消费市场的因素是多元的。陈士华建议,考虑到以旧换新政策对拉动汽车消费已起到的积极作用,为保障政策的稳定性、延续性和可预期,切实发挥好政策促进效能,建议明年能够继续延续相关政策,并尽早发布有关实施细则,以稳定汽车市场预期。

# 大型模型拉高智能座舱“上限”

本报记者 尹丽梅 张硕 北京报道

今年以来,许多新发布的车型将车内智能化、智能座舱放在了非常重要的位置。

《中国经营报》记者采访了解到,智能座舱已经成为车企在激烈的市场竞争环境下打造汽车差异化体验的重要发力点。当下,AI大模型赛道火热,大

型模型正在对智能汽车带来颠覆性变革,不断突破智能座舱的“上限”。

“AI座舱在过去5年出现爆发式增长,但是问题很快就出现了,这个领域产品系列发展得这么快,全链条其他体系跟不上该怎么办?也就是说现在座舱进入了‘无人区’,国外没有国内发展快……新冠疫情暴发前国内的座

舱产品基本上落后国外一到两代,而从去年开始国内比国外基本领先一到两代。”清华大学智能绿色车辆与交通全国重点实验室教授曹东璞表示,这几年,对于下一代智能座舱该如何定义,业内比较困惑,头部座舱企业遇到瓶颈。不过,自2022年年底大模型发布以来,大模型对座舱起到了非常大的推进作用。

“目前一些汽车的座舱处在L2阶段,大部分座舱还在L1的水平。”曹东璞认为,2027年L3高阶认知智能座舱的形态会出现,预计到2032年L4全面认知智能座舱的形态会出现。

智能座舱是一个“诱人”的赛道。据毕马威测算,2026年中国

市场智能座舱规模将达2127

亿元,5年复合增长率超过

百度Apollo智能座舱业务总经理李涛在接受记者采访时表示,大模型上车不是一个未来时,它是一个正在进行时。汽车智能化的大浪潮和大模型浪潮重叠是历史的必然,如果要实现AI汽车这样的终极感知形态,就需要用到强大的逻辑推理、记忆、生成等能力,而这些能力恰恰是大模型最擅长的领域。

记者在采访中了解到,智能座舱的未来发展将聚焦于技术的深度集成、个性化服务的提升以及与外部生态的融合。通过多模态交互、AI大模型、5G与车联网等技术的加持,智能座舱不仅会为驾驶员和乘客提供更加便利、安全、智能的驾驶体验,还会逐渐成为车内外生活的重要连接点。

智能座舱5个级别。等级越高,

智能座舱的主动交互能力越

强、服务内容越丰富、执行场景

越广泛。

“目前一些汽车的座舱处在L2阶段,大部分座舱还在L1的水平。”曹东璞认为,2027年L3高阶认知智能座舱的形态会出现,预计到2032年L4全面认知智能座舱的形态会出现。

智能座舱是一个“诱人”的赛道。据毕马威测算,2026年中国

市场智能座舱规模将达2127

亿元,5年复合增长率超过

## 大模型重塑智能座舱?

智能座舱为汽车产品带来差异化竞争力的同时,由于多种因素影响,目前市面上的智能座舱已经出现同质化趋势,各大厂商推出的产品越来越相似。

业内认为,大模型能够破解智能座舱的同质化问题。未来,智能座舱通过运用AI大模型,将提供千人千面的人机交互服务,推动智能座舱的功能深度进化。

大模型通过深度学习和海量数据训练,具备强大的数据分析和理解能力。它支持语音、图像、手势等多模态输入,能够与用户进行更自然、更智能的交互,提升座舱的整体体验差异化。此外,大模型不仅能够优化车内体验,还能通过跨平台、跨设备的生态整合,实现车内外智能设备的联动。不同厂商可以结合各自的生态系统,基于大模型构建独特的智能生态,从而实现功能的差异化。

“座舱是大模型落地的最佳场景。”火山引擎汽车行业总经理杨立伟对记者表示,将来大模型在座舱方面最大的价值就是帮助座舱集成一个好的生态,再打通各个终端,这会是一个比较有想象空间的场景。

支付宝副总裁、数字出行酒旅事

业部总经理王敏告诉记者,有了大模型后,大量的服务可能被重塑,以前大家想到的仅仅是停车缴费,但未来能够在手机支付宝上完成的服务,同样可以在车端实现。

大模型的深度学习能力可以让不同品牌的汽车打造独特的座舱体验。博世智能驾驶与控制系统事业部中国区总裁吴永桥表示,在座舱方面,未来的方向是打造AI座舱,现在的座舱只是基于ChatGPT来提高自然语义交互能力,博世正在与几个头部主机厂研究如何在座舱上部署单侧大模型,使其算力超过自动驾驶300 TOPS,这样能让智能座舱的运营更加高效流畅、智能。

在智能座舱方面,大模型上车并非仅仅停留在展示层面,而是已经走向商用。李涛向记者透露,极越01已经全面搭载了百度文心一言大模型,这款车目前已经进入放量阶段,其“舱驾双绝”的智能化定位逐步得到市场和消费者的认可。与此同时,搭载百度大模型的上汽通用别克全新GL8陆尊PHEV很快也将量产。此外,萝卜快跑第六代无人车也即将搭载百度超级座舱智能体,还有更多新技术将在车上陆续释放。

## 2027年L3高阶认知智能座舱的形态会出现

随着汽车芯片、人机交互、汽车系统等软硬件技术水平快速迭代,汽车座舱开始全面进入智能化阶段,智能硬件持续拓展及升级。

毕马威中国在今年4月发布的《聚焦电动汽车下半场,智能座舱白皮书》中指出,高级别智能驾驶发展低于预期,主机厂将更多研发资源投入智能座舱。智能座舱内涉及到的车载信息娱乐系统和座舱域控制器等需满足的车规功能安全等级,比智能驾驶所涉及的驾驶域和底盘域低,且更容易

被车内人员(驾驶员和乘客)感知,因此成为现阶段新的差异化主要竞争点,各主机厂新车型均将智能座舱的一项或多项功能作为市场营销的卖点进行宣传。

智能座舱多项配置已经基本实现标配化。汽车之家研究院提供的数据显示,APP远程控制、大尺寸中控屏、语音识别、车联网等多项配置渗透率已达90%。

国内目前将智能座舱共分为L0功能座舱、L1感知智能座舱、L2部分认知智能座舱、L3高阶认知智能座舱、L4全面认知

# 巴黎车展：一场关于平价电动车的争夺之战

本报记者 陈燕南 北京报道

作为全球历史最悠久、影响力最大的汽车展览之一，巴黎车展被视为汽车行业的风向标。当地时间10月14日，2024年巴黎车展拉开帷幕。今年巴黎车展共有全球48家汽车品牌参展，其中有9家中国品牌参展，约占参展品牌数量的1/5。其中一汽红旗、比亚迪、小鹏、零跑、广汽等众多中国车企带着新产品和技术踊跃参展。

## 发力平价电动车

跨国车企推出的新款电动车与中国电动汽车的价格差距正在缩小。

巴黎车展作为两年一度的盛会，不仅是欧洲规模最大的国际性车展之一，长期以来也一直是汽车行业的重要展示窗口，能够窥探汽车行业未来发展的新趋势。

在2024年的巴黎车展上，不少跨国车企纷纷展示了其在电动汽车领域的最新成果，标志着欧洲汽车产业的电动“觉醒”。

日前，宝马集团在2024年巴黎车展上展示了超过15款纯电产品，覆盖BMW和MINI两个品牌绝大部分细分产品线。

聚焦本届巴黎车展宝马展台，最受瞩目的车型当属首次同台亮相的BMW新世代概念车和BMW新世代X概念车，其代表了宝马集团电动化战略迈入全新阶段的开始。两款新世代概念车展现了集团对宝马最成功的两大核心产品系列——运动轿车和SAV的展望。

奥迪除了全新一代奥迪Q5首发亮相之外，还有全新型号奥迪Q6 e-tron Sportback也正式全球首发。按照计划，新车最快将于明年投放市场，明年4月在英国交付。

雷诺也展出多款概念车，其中以Embleme跨界车为首，该款车型搭载了双燃料电池电动传动系统，

跃参展。

在国际智能运载科技协会秘书长张翔看来，在欧盟关税“大棒”的夹击下，中国车企参展热情并不削减。“巴黎车展是中国车企能够进行国际展示的重要舞台。对于扩大中国品牌国际影响力有着重要的价值。”他在接受《中国经营报》记者采访时表示。

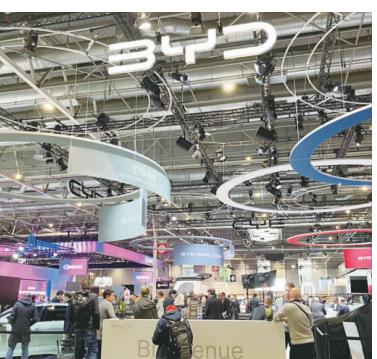
事实上，跨国车企也毫不示弱。本届车展，作为“东道主”，法国本土车企标致、雪铁龙等携旗

下多款汽车亮相。记者从多位业内人士处获悉，法国总统马克龙也出席参观了巴黎车展，并在雷诺展台停留了半个小时左右。在车展上，马克龙还与小鹏汽车的高管进行了交流。马克龙强调，法国正在推动电动汽车领域的发展，促进法国的再工业化。

同时，Stellantis集团、宝马、大众集团、起亚、福特、特斯拉也悉数到场。值得注意的是，不少跨国品牌开始走“平价”路线。



中国汽车品牌在巴黎车展备受关注。



程杨/摄影

旨在缓解消费者对电动汽车续航和充电的焦虑情绪。值得一提的是，特斯拉时隔六年将重返巴黎车展，并展示其全系列车型。

不过除了豪华汽车之外，此次车展让人备受关注的还是跨国车企推出的“平价”车型。

在今年巴黎车展上，雷诺率先发布了新款R4，预计售价将低于35000欧元。还推出了新款R5，售价为25000欧元。以及展示了电动Twingo的原型车，预计2026年上市时售价将低于25000欧元。

同时，为了降低电动汽车成本，Stellantis选择了与中国合作伙伴零跑汽车携手。在巴黎车展上，他们展出了合作成果之一——零跑B10。此外，大众集团带来了大众ID.3的性能版ID.3 GTX等亲民新车。

“我们终于开始看到更小的汽车和更实惠的电动汽车了。在成本方面，与中国电动汽车仍然存在差距，但这种差距正在缩小。”巴黎车展总监Serge Gachot在接受采访时如此表示。

雪铁龙、斯柯达等品牌也在本届巴黎车展推出了价格低于3.5万欧元的电动汽车，雪铁龙首席执行官Thierry Koskas甚至表示，明年上半年将推出售价19999欧元的电动汽车，进一步降低电动车门槛。

罗马尼亚“高性价比”品牌达契亚此前凭借Sandero和Duster两款车型征服了欧洲的小型车细分市

## 智驾“独角兽”地平线即将“敲钟” 估值约600亿元

本报记者 陈燕南 北京报道

经过9年的探索，地平线正式进入新的阶段。2024年10月16日，智驾科技头部企业地平线(9660.HK)在香港开启招股。发行价指导区间为每股3.73港元至3.99港元，募集

资金上限约54亿港元，预计股份将于10月24日在港交所挂牌上市。

在招股期间地平线吸引了境内外众多知名机构投资者的踊跃参与，阿里巴巴、百度、达飞集团和一家宁波市政府基金为基石投资者，认购总额达到约2.2亿美元(约合17亿港元)。

地平线方面对《中国经营报》记者表示，随着正式登陆港股市场，借助资本市场的力量，地平线将进一步巩固在智驾细分市场的领先地位，实现更加快速和可持续的增长。

得益于差异化打法以及“全维利他”的商业模式，地平线有了

## 在欧洲正面交锋

比利时、英国等欧洲发达国家市场已经开始成为中国新能源汽车出口的重要市场。

那么为何很多跨国品牌都在冲刺平价电动车呢？

对此，张翔对记者表示，欧洲有非常严苛的环保法规要求，所以不少车企只有积极地进行新能源转型，才能摆脱被动的局面。如果不做改变，在新能源汽车赛道上会很难追赶中国企业，未来的道路也会越来越困难。

事实上，欧洲汽车工业转型迫在眉睫，作为全球第二大新能源车市场，欧洲电动车销量近年快速上涨，但伴随多个国家补贴政策的退坡，欧洲电动车销量增速放缓，今年已经出现了下降趋势。

## 中国车企出海“变奏”

相比两年前的“秀肌肉”，在这届巴黎车展上中国品牌规划了立足欧洲的更加长远的战略目标。

伴随着海外销量的逐步提升，多个国家和地区宣布对中国产电动车加征关税。不过在关税大棒之下，中国车企丝毫不露怯。

零跑汽车创始人朱江明表示：“本地化是最优选，零跑不打算两线作战，快速聚焦、不断创新、不怕竞争。当年日本、韩国企业进入欧洲市场做的是同质化竞争，今天零跑做的是新赛道。今年，零跑新车还会在英国上市销售。”

记者注意到，相比两年前的“秀肌肉”，在这届巴黎车展上中国品牌不仅推出了面向欧洲市场的车型，还规划了立足欧洲的长远目标。

“欧洲将成为小鹏汽车重要市场。”小鹏汽车董事长何小鹏在巴黎车展上再次强调了欧洲在其全球战略中的核心地位。

何小鹏透露，2025年小鹏汽车的目标是进军全球超过60个国家和地区，并且成为中国中高端新能源品牌海外第一。

值得一提的是，同台发布的

小鹏P7+，预售价为20.98万

元起，何小鹏在发布会结束后第

一时间晒出了预售成绩单，1小

4分钟订单突破3万台。

此外，一汽红旗EH7、EHS7的出场瞬间吸引了全球消费者的目光。这是红旗品牌在欧洲市场继英国古德伍德竞速节后的又一高光时刻，也将成为中国豪华汽车品牌“走出去”的重要里程碑。

同时，一汽红旗也正式宣布与享誉国际的英国服饰品牌SCABAL成为品牌合作伙伴，未来双方将共同打造联名产品。

记者注意到，为了降低关税带来的风险，多家车企宣布将在海外建厂或生产，其中东南亚和欧洲成为热门选择。

此外，中国汽车零部件也开始加速在海外布局。宁德时代、国轩高科、隆基股份等中国供应商均在欧洲建设工厂，并获得欧洲本土车企的订单。

部分市场份额。

根据JATO Dynamics公布的数据，2023年上半年，中国电动汽车的平均零售价约为3.2万欧元(约合人民币24.8万元)，平均成本不到欧洲和美国的一半。相比之下，欧洲电池电动汽车的平均零售价达6.6万欧元(约合人民币51.1万元)。

中国汽车工业协会最新发布的数据显示，2024年1—8月乘用车累计出口317.5万辆，同比增长29.4%，新能源汽车出口占比约四分之一。比利时、英国等欧洲发达国家市场，也开始成为中国新能源汽车出口的重要市场。

惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁在接受记者采访时表示，因为反补贴关税，不少企业都去欧洲建厂，欧洲供应链比较成熟。他们本土汽车的供应链有着悠久历史，另外中国的零部件供应商几年前就已经为了配合欧洲车企的需求，布局建设一些产能，所以中国的车企去欧洲建产能是可行性的。“在欧洲投产的周期会比较长，环评以及市场准入的规则都比较严格。”杨菁表示。

在不少跨国品牌瞄准平价电动汽车的时候，中国车企不能仅依靠“性价比”立足欧洲市场，品牌亦是关键。长城汽车魏建军近日曾坦言，中国汽车目前在海外卖的都是产品，而不是可以溢价的品牌。在他看来，过硬的品质和强大的技术实力，是中国汽车全球化的基础，海外健全的生产、营销网络，才是中国汽车真正走向世界的天梯。

## 坚持走软硬协同路线

本次IPO，地平线拟全球发行1355106600股股份，其中香港公开发售135511200股，占约10%；国际配售1219595400股，占约90%，另有超额配股权15%。

地平线表示，近70%的IPO收益将在五年内用于研发，其余部分将用于销售和营销费用，以及满足营运资金需求。

站在智能驾驶迈向全场景大规模普及的重要节点，智驾系统将经历从可用、好用到爱用的三个发展阶段。而当下量产的以城区NOA为代表的高阶智驾系统尚未充分达到用户眼中“可用”的标准。成立于2015年的地平线正是瞄准了智驾这一市场，坚持走软硬结合的差异化技术路径。

**专注汽车业务**

记者注意到，在毛利方面地平线始终维持在高位水平，2021—2023年，地平线毛利分别约为3.3亿元、6.3亿元、10.9亿元，年复合增长率为81.8%，今年上半年其毛利进一步攀升至约7.4亿元，同比增长226%。此外，2021—2023年分别达到70.9%、69.3%及70.5%，今年上半年其毛利率进一步提升至79%。

在业内人士看来，地平线的毛利维持在稳定水平主要得益于对业务的“专注度”上。

据了解，除了汽车解决方案外，地平线还提供非车解决方案，主要为设备制造商提供智能化方案，例如割草机、扫地机器人等设备。涉及的产

品包括科沃斯扫地机器人、海信健身智慧屏、小度添添智能健身镜等。但这并非地平线的战略重点。

招股书显示，该部分业务在2021—2023年的收入分别为0.57亿元、1.05亿元和0.81亿元，收入占比逐年下降，分别为12.1%、11.5%和5.2%。

而随着发展，地平线发现AIoT(人工智能物联网)的业务场景过于碎片化。因此，于2019年，地平线决定收缩AIoT业务，将重点聚焦在自动驾驶领域，把汽车以外的业务全部裁减。

不过专注汽车业务势必也是一条更艰难的道路。此前，余凯透露，地平线拥有大量的工程师，在大量的

合，才能做出真正给用户带来切实价值的产品方案。

截至目前，地平线软硬一体的解决方案已获得27家OEM(原设备制造商)采用，装备于290款车型，其中，中国十大OEM均已选择地平线的智驾解决方案。

得益于庞大的客户群体，地平线的收入实现了增长。招股书显示，2021年、2022年、2023年，地平线分别实现收入约4.67亿元、9.06亿元、15.52亿元，年复合增长率达到82.3%；2024年上半年，公司收入约9.35亿元，同比增长151.6%。

记者注意到，地平线收入主要来自汽车解决方案，今年上半年营收占比超过97%，汽车解决方案中又分为产品解决方案和授权及服务

解决方案。事实上，征程6的出现也代表着地平线的产品研发实现从单点式向系列化的关键跃迁。

在发布会上，地平线重磅官宣征程6系列的10家首批量产合作车企及品牌，包括上汽集团、大众汽车集团、比亚迪、理想汽车、广汽集团、深蓝汽车、北汽集团等，以及多家Tier1、软硬件合作伙伴。征程6系列将于2024年内开启首个前装量产车型交付，并预计于2025年实现超10款车型量产交付。

同时，SuperDrive将于2024年第二季度与多家顶级Tier1和汽车品牌达成合作，并将于2025年第三季度实现首款量产合作车型交付。

## 豪华股东显现

地平线虽然营收与毛利实现增长，但仍处于亏损状态。

招股书显示，2021—2023年，地平线的净亏损分别为20.6亿元、87.2亿元、67.4亿元；经调整净亏损为11.03亿元、18.91亿元、16.35亿元。今年上半年，净亏损50.98亿元，同比扩大170%。

事实上，由于高投入和高研发，智驾公司普遍亏损。近些年，地平线研发费用也实现保持在高位。

数据显示，地平线报告期内研发开支分别为11.44亿元、18.8亿元、23.66亿元、14.2亿元，分别占各期收入的24.5%、20.7%、15.2%、15.1%。地平线预计，未来其研发费用将保持在较高水平。

不过，地平线自成立以来，先后获得多次“输血”，共计11轮融资。累计融资金额超过34亿元(约合人民币239亿元)。在2022年11月的D轮融资后，地平线的估值达到了87.1亿美元(约合人民币611亿元)。

投资者阵容涵盖汽车行业上下游以及多家知名投资机构，包括上汽、广汽、长城、比亚迪、一汽、英特尔、云锋基金、五源资本、红杉资本、高瓴、黑石、SK Hynix、宁德时代、立讯精密、星宇股份、韦尔股份、舜宇光学等。

其中，在去年与大众的联姻也更是成为业内的重点。在招股书中也有所体现。

招股书显示，地平线通过与2023年成立的合营企业酷睿程(北京)科技有限公司(以下简称“酷睿程”)，与大众汽车集团的联属公司进行战略合作，以把握未来在中国定制高阶自动驾驶解决方案的机会。

据了解，在短期内，酷睿程的主要客户为大众汽车集团，其产品将应用于在中国销售的大众汽车上。大众汽车集团和

地平线分别于酷睿程持有60%及40%的股权。在2023年及截至2024年上半年，扣除与酷睿程交易的未实现损益后，地平线从酷睿程获得的收入分别为人民币6.273亿元及3.516亿元——分别占总收入的40.4%和37.6%。

在业内人士看来，过于依赖大众也不失为未来的风险之一。不过，记者了解到，地平线目前已获得大量未量产车型订单储备以及未来将推出价格更高的新的解决方案。同时，地平线计划利用灵活的业务模式及开放平台，来进一步扩大客户群规模。另外，地平线也在积极拓展新地域市场。“我们计划将我们的业务扩展到中国以外的市场，并将我们的解决方案带给全球合作伙伴。我们拟通过与全球OEM及一级供应商合作以开拓全球市场(尤其是日本、韩国及欧洲)，增强我们的国际影响力。”地平线表示。

地平线在招股书中表示，Super-Drive将在今年开始创收，并将于2026年量产首发，且已与约7家OEM及3家一级供应商就多款车型展开了HorizonSuper-Drive的合作。在未来几年，地平线将主要专注于商业化Super-Drive，加大与OEM的合作，集成HorizonSuper-Drive到更多车型中。

根据灼识咨询的资料，2023年全球及中国的高级辅助驾驶渗透率均超过50%。全球高级辅助驾驶和高阶自动驾驶解决方案市场规模在2023年已达619亿元，并预计以49.2%的复合年增长率在2030年增长至10171亿元。基于未来庞大的市场，从北京跑出的“独角兽”正在谋取更大的发展空间。

# 中度酒赛道起“战事”：龙头酒企的差异化博弈

本报记者 蒋政 郑州报道

近年来，围绕中度酒展开的白酒营销越来越多。

一直发力500元价格带中度酒的今世缘，日前推出了一款超千元的单品，试图继续强化“中国中度高端白酒”的品牌标签。而同省酒企洋河股份推出的新品5A精品梦之蓝，喊出了“中国中度酒王”的口号。更早之前，45度五粮液问世时，便以中国高端中度白酒引领者为定位。

需要注意的是，国家未对中度酒进行明确的定义，尚缺乏行业标准和社会共识。坊间多以酒精度在50度以下称为低度酒。各大酒企在推广时有着各自的标准，但这并不影响它们围绕中度酒产品展开营销动作。白酒营销专家晋育锋表示，中度酒一直都拥有很大的消费市场，覆盖安徽、江苏、山东、河北、东北等地区。但是，此前并无酒企将其做出传播的核心要素。

白酒营销专家蔡学飞也对《中国经营报》记者提到，诸多酒企的中度酒战略，更多还是希望通过度数进行品类区隔，从而开展差异化竞争，是白酒在香型、产区之外开辟的新竞争维度，是多元消费的表现。

“但是中度酒尚在推广期，消费者认知比较模糊，中度酒的消费场景与产品价值更多的是依附于企业品牌与产品价值。想要真正走进消费者还为时过早，中度酒的发展也需要全国不同香型、产区的诸多酒企共同推广努力。”蔡学飞表示。

## 布局中度酒

河北、山东、江苏、湖北、东北等地区，是中低度酒的主要消费区域。

近两年，“中度酒”的概念开始逐步兴起。它区别于50度之上的高度酒，也较高度酒更有白酒的口感和风味。

“我们这里基本上没啥人喝中度酒，但是在江苏、湖北那边，中度酒的确很有市场。”一位做了十多年的白酒生意的河南经销商告诉记者。

记者注意到，日前召开的上海酒博会上，今世缘推出新品“国缘2049”，针对42度的中度白酒市场，布局千元价格带。在这两年，今世缘开始着重突出“中度酒”的概念，而此次卡位千元，可以看出其希望强化中度酒的高端属性。

根据晋育锋的观察，中度酒一直都拥有很大的消费市场，河北、山东、江苏、湖北、东北等地区，是中低度酒的主要消费区域。当下，很多年轻人逐渐倾向于中低度酒产品。

蔡学飞表示，尽管市场并无明确的中度酒定义，但是从品质属性来看，中度酒相对于高度酒拥有更好的饮用口感与体验，舒适性也比

较好。同时，相对于低度酒又保持了酒品口感的纯度与风味。所以中度酒，是健康化、利口化的行业趋势的具体表现。

一位江苏白酒经销商告诉记者，消费中低度白酒是江苏地区的一大趋势，主要包括国缘的42度和40.8度等。“现在的年轻人不爱喝高度酒，中度酒成为趋势。”

不难发现，已经有很多酒企开始布局中度酒市场。在江苏省内，除了今世缘之后，洋河股份日前推出新产品——5A精品梦之蓝，并试图以“中国中度酒王”的表述抢占消费者心智。

而在更早之前，五粮液就推出了“五粮液45度”产品。彼时根据五粮液方面的介绍，“五粮液45度”以中国高端中度白酒引领者为定位，致力于推动中度酒消费提档升级。

其实，很早之前就有酒企布局中度酒产品。晋育锋表示，早在2007年前后，安徽、江苏等地酒企就开始布局50度以下的中低度酒。

从人群上讲，多位经销商提到，年轻人更爱中度酒，其消费场景覆盖宴会、聚餐以及自饮等。

上述江苏经销商提到，基本上所有的浓香品牌都在做中低度白酒，以此迎合健康趋势。在定价上，消费者更多还是看品牌而非度数。很多酒企打出相关中度定位，也是为了占领消费者心智。

牛恩坤表示，浓香酒企通过调整度数来提高用户体验，兼顾高度和低度消费人群。中度酒消费体验更为舒适。同时，白酒主流用户

产品。而传统强势酒企已经有相关的知名产品。比如43度飞天茅台、42度汾酒、38度国窖1573、39度五粮液等大单品。

以38度国窖1573为例。在泸州老窖体系内部，仍将38度归为低度酒。泸州老窖股份有限公司总经理林峰曾表示：“38度国窖1573确实卖得不错，从‘90后’和‘00后’来看，他们喝酒的度数不像以前，中度和低度是方向。过去38度国窖和特曲的量很少，占比只有15%，现在基本是对半开。”

泸州老窖方面回应记者采访时表示，38度国窖1573受到消费者的欢迎，原因在于产品上保留了浓香型白酒突出的风格特点，即使酒度降低，仍然能做到香味协调，口感低而不淡。

需要注意的是，很多浓香型酒企布局中度酒，大多为了丰富自身产品矩阵，并未将其作为营销重心。并且，即便是坚持中度酒定位的今世缘，其大单品国缘四开，在部分省外市场（如河南市场）仍以



蒋政/摄影

酒企竞争维度趋向多元化。

高度酒身份示人。

事实上，在很长一段时间内，白酒终端市场的“高度高价、中度中价、低度低价”的传统认知，一直都在干扰着中低度白酒市场扩容，更影响中度酒在价格上向上一步。

蔡学飞表示，中度酒有自身的饮酒优势，而且也具备一定的差异化特色。不过，中度酒也尚在推广期，消费者认知比较模糊。中度酒本身不具备高端属性，它的消费场景与产品价值更多的是依附于企业品牌与产品价值。

白酒营销专家牛恩坤认为，中度酒之所以引起了强烈关注，主要是因为今世缘和洋河股份两大百

亿级酒企的争相布局。度数从来不是判断档次的标准。由于大多数高端酒都是高度酒，很多人误以为，度数越高档次越高。

上述江苏白酒经销商对此表示认同。他认为，白酒高端属性更多取决于品牌，与度数并无直接关系。当地商务宴请和聚会，更多还是看品牌，不看具体产品度数。“只要大家都在喝，占领消费者心智，就可以打开市场。”

而此次今世缘推出千元产品，或就是尝试拉升中度酒价格天花板。记者联系今世缘公司咨询该类产品及中度酒的经营策略，未获对方回复。

## 竞争维度发生转移

在过去很长时间，中度酒都不在酒水市场焦点之中，高度酒仍然占据消费主流。

从人群上讲，多位经销商提到，年轻人更爱中度酒，其消费场景覆盖宴会、聚餐以及自饮等。

但相对来讲，在过去很长时间，中度酒都不在酒水市场焦点之中，高度仍然占据消费主流。例如，今世缘至今仍未放弃高度酒市场。

上述河南白酒经销商认为，中低度酒在河南市场很难销售，消费者更爱喝高度酒。

行业人士提到，一直非常重视营销的白酒行业，在消费人群

面临切换，“00后”适应高度酒需要从中度酒慢慢过渡，时间需要3—5年，他们是消费的中坚力量。

但相对来讲，在过去很长时间，中度酒都不在酒水市场焦点之中，高度仍然占据消费主流。

“中度酒的出现等于在香型、产区之外开辟了新的竞争维度，可以看作是中国酒类细分市场发展的结果，是多元消费的表现，而且，随着中度酒的推广，以及理性饮酒健康饮酒意识的不断发展，实际上中度酒也正在开辟自己的新消费市场，确实给存量‘内卷’中的酒企

提供了新的增量机会。”蔡学飞说。

不过，在晋育锋看来，酒企试图通过度数来建立品牌认知，在实际操作中难度较大。“一方面，任何酒企都可通过工艺来生产中度酒产品，企业很难凭借此建立护城河。另一方面，消费者的固有认知让中度和高端难以产生关联。企业需要付出更多的市场培育成本和消费者教育成本。”

记者注意到，已有酒企开始放弃中度酒的差异化策略，寻求新的增长路径。在今年春季糖酒会上，

全新品牌009酈酒，定位“有酒感，轻负担”，提出中度酒概念。据知情人士透露，目前该品牌已经将宣传策略聚焦至“中国高端米酒”，防止消费者产生混淆。

蔡学飞表示，现阶段中度酒更多的是企业品质差异化的结果，是企业为了丰富产品结构，占位细分市场，增强产品曝光与话题度的竞争结果，想要真正走进消费者还为时过早，中度酒的发展也需要全国不同香型、产区的诸多酒企共同推广努力。

# 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

# 耐克密集重启老将 聚焦跑鞋及百美元以下市场

本报记者 许礼清 北京报道

不久前，耐克官方发布消息称，前高管埃利奥特·希尔（Elliott Hill，以下简称“希尔”）将回归，上任耐克总裁兼首席执行官。

10月14日，这位曾为耐克服务32年的老将，重新回到工作岗位。

与此同时，耐克在中国市场的人事任命也迎来变动，曾出任耐克全球副总裁、耐克大中华区总经理的董炜将出任耐克大中华区董事长兼CEO，及ACG（All Conditions Gear全天候装备）品牌全球CEO。

《中国经营报》记者注意到，

此次人员变动的背景是2025财年第一季度（截至2024年8月31日止3个月），耐克营收和净利润均出现下滑。大中华区的营收数据同样不理想。

据耐克对外透露的信息，希尔将在未来重点关注跑鞋运动领域和100美元以下的市场；而董炜兼任ACG品牌全球CEO，也被外界解读为耐克将加速推动ACG户外运动品牌在中国市场的发展。

老将密集重启，重新聚集老本行“跑鞋”，耐克好像进入了“怀旧服”（游戏方启动过去经典版本重启开放供玩家游戏、怀旧），种种举措之下，耐克能否重拾增长？

## 借助老将寻觅新增长点

在中国市场，2025财年第一季度，耐克大中华区营收为16.66亿美元，同比减少4%，在汇率不变的基础上同比减少3%；息税前利润为5.02亿美元，同比减少4%。

值得注意的是，希尔和董炜均是耐克的老将。

耐克方面提供给记者的资料显示，希尔在耐克的职业生涯中，曾在欧洲和北美担任高级领导职务，并负责帮助公司业务增长到超过390亿美元。在2020年退休前，他担任消费者和市场总裁，领导耐克和乔丹品牌的商业和营销运营，包括公司4个地理区域的损益表。

而董炜也是耐克中国的老员工，其于2005年加入耐克中国，过去10年间，她出任耐克全球副总裁、耐克大中华区总经理，负责制定大中华区的远景目标和增长策略。

10月2日，耐克公布了最新财季报告，2025财年第一季度，耐克实现营收115.89亿美元，同比下降10%；净利润为10.51亿美元，同比下降28%。

在中国市场，2025财年第一季度，耐克大中华区营收为16.66亿美元，同比减少4%，在汇率不变的基础上同比减少3%；息税前利润为5.02亿美元，同比减少4%。

记者注意到，上述财季横跨了2024年的整个夏天，期间，欧洲杯、奥运会等大型国际赛事也带动了运动产品的销量，但仅从耐克的业绩数字上并未得到明显体现。

据了解，除了希尔和董炜，耐克又任命了一位最近回归的高管负责北美业务。

10月10日，耐克宣布此前

在耐克工作了30年的汤姆·佩迪（Tom Peddie，以下简称“佩迪”）将担任北美地区总经理，佩迪负责过耐克全球销售、新兴市场以及批发合作伙伴业务。

贝恩公司全球商品战略顾问总监潘俊认为，希尔的回归表明耐克正在重新审视其业务模式，并寻求新的增长机会。希尔强调将在未来重点关注跑步运动领域和100美元以下的市场，这表明耐克将更加注重创新和适应市场需求。

“此外，希尔可能会调整产品组合，加强新品开发和推广，以平衡经典产品和新品之间的比例。”潘俊进一步表示。

上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄分析认为，耐克这种企业对CEO的选拔很谨慎，肯定是要符合公司阶段性的需求，但战略方向肯定不会轻易改变。其实就是根据高管的专业性能，放大他们的优势。

正如程伟雄所说，像佩迪的上任，耐克希望他的到来可以修复公司与合作商的关系，并解决销售额下降等问题；董炜担任大中华区董事长兼CEO，也伴随着耐克品牌ACG的战略发力。而希尔也曾带领耐克北美业务重拾增长，据公开报道，希尔曾在2010年耐克北美业务增长陷入停滞时，带领耐克扭转局势并实现连续4年的双位数增长。

显然，耐克希望借助老将的力量，使公司重新觅得增长点。

## 发力跑鞋品类

实际上，目前跑鞋市场竞争十分激烈，跑步赛事的关注度提升，促使人们越来越关注并参与到这些运动当中。

除了对老将的密集启用，近日，耐克首席财务官马修·弗兰德（Matthew Friend，以下简称“弗兰德”）向媒体阐述了即将就任的新首席执行官的指导方针，探讨了未来的两大破局点：“跑步”以及“100美元以下的市场”。

众所周知，耐克是依靠跑鞋起家的，但在近几年，耐克的跑鞋业务却并不理想。弗兰德承认，耐克在4年前退出跑步专业渠道并遭受市场损失后，“失去了在该渠道的份额”。

弗兰德提到了On昂跑和HO-KA的崛起，他表示：“投资跑步专业渠道并与之建立联系的重要性，远不止于增加收入的商业影响，而是关乎跑步社区，意味着未来耐克不仅将推出更多专业跑鞋，还将在该领域推行更多营销活动。”

零售独立评论人马岗认为，跑鞋是一个很大的运动品类，用户基数非常大。耐克发力这个品类，也是看中了庞大的消费者基数。当然，在加强其专业品类的产品布局，提升产品的专业用户群。但从另一个角度来看，耐克也在反思过去几年在专业板块产品品类布局上的一些不足。

“另外，这几年国内跑鞋终端市场，包括李宁、安踏在内的众多品牌，根基深厚，同时也在向高端市场延伸，抢占了不少原属于阿迪达斯、耐克的市场份额，这也是耐克加强布局的重要原因。”马岗认为。

实际上，目前跑鞋市场竞争十

## 逐鹿中国市场

耐克的品牌力可能会成为消费者心中的加分项。

目前耐克的多项改变中，与中国市场关联最大的要属董炜担任耐克大中华区董事长兼CEO。与此同时，董炜还担任耐克ACG品牌全球CEO。

耐克方面称，随着耐克不断推动全球业务的增长与创新，集团宣布了一项重要的战略调整，将加强打造全球子品牌ACG，以更好地服务于户外运动员及爱好者。“董炜将领导全球ACG业务的产品、品牌及销售，加速推动ACG品牌在全球和中国市场的发展。同时，她将继续领导耐克大中华区实现新的增长，进一步深化耐克对于中国运动市场的长期承诺。”

程伟雄认为，该项业务调整是耐克看中了中国运动户外市场

分激烈，跑步赛事的关注度提升，促使人们越来越关注并参与到这些运动当中。根据数据机构QuestMobile发布的《2022年中国跑步运动行业大报告》，跑步人群占比已达运动健身行业总用户规模的26%。

正如弗兰德所说，围绕着跑步的营销活动正如雨后春笋般出现，其中最为激烈的就是对运动员的赞助。

以2023年11月27日完赛的上海和厦门马拉松为例，作为国内仅有的两场世界田联（WA）白金标赛事，两场比赛几乎囊括全国所有马拉松顶尖运动员。

根据悦跑说公众号，上海马拉松“破3”（预计3小时内完赛）选手跑鞋穿着率前三分别为耐克、特步、阿迪达斯，占比分别为46.3%、23.0%、9.8%，国货品牌占比39.7%；厦门马拉松“破3”选手跑鞋穿着率前三分别为特步、乔丹、耐克，占比分别为53.8%、10.0%和9.7%，国货品牌占比88.3%。

当然，这只是跑鞋市场竞争的一方面，在科技研发、资本运作等方面，各个跑鞋品牌已经展开了激烈竞争。

国内运动品牌就正在通过资本运作来壮大自身在跑鞋领域的布局。如特步与Wolverine World Wide（狼爪公司）成立合资公司，开启索康尼和迈乐两个品牌在国内市场的开发、营销及分销。近日，特步以6100万美元作价收购索康尼所在合资公司所持权益，同时收购索康尼在中国40%的权益。



希尔将在未来重点关注跑鞋运动领域和100美元以下的市场。

视觉中国/图

据悉，索康尼品牌创办于1898年，与亚瑟士、NEW BALANCE和BROOKS被业界称为“四大慢跑鞋”。而在此之前，安踏以约2.4亿欧元收购了亚瑟士的部分业务；随后于2020年以约6亿欧元收购了瑞士运动品牌斯普瑞。

潘俊认为，耐克做跑鞋的优势在于其多年的技术积累和品牌口碑，能够针对不同跑者的需要推出多种款式的跑鞋，从入门级到专业级都有相应的产品。挑战在于如何不断创新和提高产品的性能，以满足消费者对于高品质、高科技含量跑鞋的需求。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜也提到，耐克在跑步赛道市场的潜力巨大，跑步作为一种普及度高且易于参与的运动，已形成庞大的跑步文化和市场。耐克在跑步领域有着深厚的品牌积累和技术优势，例如Zoom Air、React科技。耐克的跑鞋以创新和高性能

著称，如Pegasus系列和Alphafly系列，这些都是市场上的热门产品。

“然而，耐克也面临着挑战，比如市场上新兴品牌的激烈竞争以及消费者需求的快速变化。耐克正在逐步加码性能运动鞋和服装，包括户外产品，这可能是为了满足消费者对多元化运动装备的需求，同时也是为了拓宽市场覆盖面和增强品牌竞争力。这种布局有助于耐克在运动用品市场中保持领先地位，并吸引更广泛的消费者群体。”柏文喜认为。

此外，耐克还决定发力100美元价格带产品。潘俊分析认为，耐克发力100美元以下的市场是基于对大众市场的考量，特别是在中国市场。未来耐克在中国市场可能会发布更多中端产品，以提供更多选择给消费者。同时，虽然与众多运动品牌同处一个价格带，但耐克凭借其品牌影响力和研发能力，仍然具有一定的竞争优势。

内品牌这几年的崛起，在产品力和营销能力等方面给耐克这些国际品牌带来了很大的挑战，尤其是当前消费者对国货热爱程度的提升，也在变相削弱了耐克在中国市场的竞争力。“耐克当前需要在本土化营销策略上进行加强，在品牌、文化上更加贴近中国市场。”马岗表示。

而面对未来，柏文喜认为，未来耐克在中国市场可能需要通过加强本地化策略、提升产品创新和优化营销策略来改变这一处境。耐克已经在中国设立了运动研究实验室，专注于中国消费者的独特需求，这表明耐克正在积极适应中国市场的变化，并寻求增长机会。

# 挥别卢敏放时代 蒙牛进入全新发展阶段

本报记者 钟楚涵 蒋政  
上海报道

近日，蒙牛乳业（02319.HK）发布公告，卢敏放辞任公司董事会副主席、执行董事。而在此前的3月份，卢敏放卸任蒙牛总裁，同时高飞获委任为本公司总裁。这意味着，在带领这家乳业行业巨头8年之后，卢敏放离开了蒙牛。这也意味着，蒙牛这家乳业巨头开始进入全新的阶段。

对于这一变更，艾媒咨询CEO张毅向《中国经营报》记者表示：“客观来说，卢敏放在任职期间对于蒙牛的组织架构、供应链、新业务拓展等方面都有努力和贡献。但同时，其没有实现自己的双千亿元业绩目标，并且在其任职期间，蒙牛在奶粉业务上有所落后。而对于高飞来说，面临的挑战也非常大。乳业市场新的消费人群对于乳制品的需求已经发生很大变化，如何面对市场的变化，提升公司的盈利能力都是高飞需要面对的。”

## 人事变更

10月10日，蒙牛乳业发布公告，卢敏放因欲投入更多时间于其个人事务及家庭，已辞任本公司执行董事、董事会副主席以及公司战略及发展委员会和可持续发展委员会的成员。而在此前的3月份，卢敏放卸任蒙牛总裁，同时高飞获委任为本公司总裁及执行董事。对于这一人事变更，记者向蒙牛方面提出采访需求，蒙牛相关负责人表示：“以公告为准。”

“从一系列的调整来看，自3月份开始已经逐步把一些管理职能转移。对于蒙牛的这一人事变更，

## 消费市场发生变化

但宋亮也同时指出，在外部环境发生变化以及与另一行业巨头伊利竞争的情况下，目前留给高飞的蒙牛是面临挑战的。

在业绩方面，2017年，卢敏放提出双千亿目标，即营收和市值在2020年分别达到1000亿元。而蒙牛2023年分别营收才刚刚达到986.24亿元。2024年上半年，蒙牛实现营收446.71亿元，同比下降

业绩肯定是主要的原因。另外卢敏放在蒙牛的履职时间也比较长，其重大举措和该出的牌也已经落地。在此背景下，蒙牛需要找到新的突破点。”上海博盖咨询创始合伙人高剑锋向记者表示。

公开资料显示，2016年9月，卢敏放出任蒙牛集团总裁。在其任职期间，蒙牛营收规模实现很大增长。财报数据显示，2016年，蒙牛的营收为537.79亿元，而到2023年蒙牛的营收规模已经达到986.24亿元。

在这8年间，卢敏放对蒙牛做

出了不少的贡献。乳业分析师宋亮向记者指出：“首先，卢敏放进一步改造了蒙牛，建立起现代化的企业管理制度，打造了一个高效的管理团队；其次，进一步推进了蒙牛的国际化发展，建立了国际化的供应链体系，探索、开拓国际市场，并在国际市场取得了一定成绩；最后，推进了蒙牛整个产业体系的数字化，建立了数字化、智能化的供应链体系，提高了供应链的效率。”

除此之外，在卢敏放任职期间，蒙牛进行了多项投资和收购。其中包括对于现代牧业、中国圣牧进行

战略投资；2019年蒙牛以14.6亿澳元收购澳洲奶粉品牌贝拉米；2020年蒙牛收购奶酪企业妙可蓝多。

“这些并购对于蒙牛集团来说，也是其在实现双千亿目标和积极扩展业务以及品牌组合的过程中不得不走的路。当然，部分溢价收购的资产也让蒙牛会面临商誉减值的压力，这对于其资本影响方面会有一些负面影响。但无论如何，这些并购对于蒙牛在扩张细分领域、加强竞争力以及加快国际化等方面赢得了宝贵的时间。”张毅认为。

而对于继任者高飞，根据百度

响；最后，现在的消费方式正在发生变化，许多细分化的消费对于传统产品产生了挤压。”

在与竞争对手的比较上，目前来看，2024年上半年，乳业另一巨头伊利实现营收596.96亿元，同比下降9.53%；归属于上市公司股东的净利润为75.31亿元，同比增长19.44%。可以发现，今年上半年，蒙牛与伊利的营收差距达到150.25亿元，而2023年上半年双方营收的差距为148.64亿元。

具体来看，2024年上半年，蒙牛液态奶收入为362.6亿元，占比81.2%；冰淇淋、奶粉、奶酪板块的收入分别为33.7亿元、16.35亿元、21.14亿元，分别占比7.5%、3.7%、4.7%。而同期，伊利液体乳业务实现营业收入368.87亿元，奶粉及奶制品业务实现营业收入145.09亿元，冷饮业务营业收入73.22亿元。

从以上的数据可以发现，实际上双方在液态奶业务上的规模不相上下，而在奶粉相关业务上有一些差距。伊利此前抓住了奶粉品类。而目前随着出生率的下降及其他因素，其实奶粉的高速增长时代已经过去。蒙牛在这一块错失了这个机会，从产品线的角度上看是比较遗憾的。”高剑锋指出。

下转D3

# 8年5次征战资本市场 毛戈平如何打好“高端牌”

本报记者 钟楚涵 蒋政 上海报道

近日,毛戈平化妆品股份有限公司(以下简称“毛戈平”)再度寻求上市,而上市地点从A

股转向了港股市场。值得一提的是,在此之前,毛戈平的上市之路走了8年。

在中国美妆市场不断增长的背景下,毛戈平的营收

在最近3年实现了不断增长。但在电商不断发展、国产企业线上竞争不断激烈的背景下,以百货渠道发展起来的国产美妆品牌毛戈平或许也

面临着一定的竞争。对于企业目前的发展情况,《中国经营报》记者向毛戈平方面发去采访提纲,截至发稿没有收到回复。

“毛戈平作为国内相对比较早的高端美妆品牌,有一定的先发优势。但是客观地讲,经过最近数年的发展,目前先发优势并不太明显,可能会被

超越,所以毛戈平在定位产品、布局营销渠道、提升产品质量等方面需要继续努力。”艾媒咨询CEO张毅向记者表示。

## 8年上市路

目前,毛戈平拥有MAOGEPING和至爱终生两个品牌,其中MAOGEPING为其核心品牌。

10月9日,毛戈平再次更新在港股市的招股说明书,继续寻求上市。招股书显示,毛戈平于2000年由知名化妆师毛戈平创立,根据弗若斯特沙利文资料,毛戈平是中国市场十大高端美妆集团中唯一的中国公司,按2023年零售额计排名第七,市场份额为1.8%。

目前,毛戈平拥有MAOGEPING和至爱终生两个品牌,其中MAOGEPING为其核心品牌。截至2024年上半年,MAOGEPING品牌占比99.3%。

在业绩方面,近年来毛戈平处于不断增长状态。具体来看,2021年至2024年上半年,毛戈平分别实现营收15.77亿元、18.29亿元、28.86亿元、19.72亿元,净利润分别为3.3亿元、3.5亿元、6.6亿元、4.9亿元。

日化行业专家白云虎向记者指出:“毛戈平基于自身专业彩妆大师的定位,用自身的IP塑造出了强调具有专业性、有品质感的彩妆产品。毛戈平的发展与其个人IP深度绑定,比如毛戈平当时还开设化妆学校,增加了其IP以及产品的影响力,其成功之路具

备独特性。在渠道上,毛戈平主要通过线下百货渠道发展。那个时期的中国高端美妆市场上的国内彩妆企业只有毛戈平一家,对于中国国货的消费人群来讲,毛戈平是拥有吸引力的。实际上,毛戈平2016年第一次在A股寻求上市的时候,是其发展的非常好的时机。”

值得一提的是,毛戈平在IPO之路上已经走了8年。根据梳理,2016年12月,毛戈平首次向A股市场递交招股说明书。2021年10月,毛戈平首发过会,但最终没有上市。2023年3月,毛戈平再度更新招股书。9月,因发行上市申请文件中记载的财务资料已过有效期,上交所终止其上市审核。今年年初,毛戈平主动提交申请终止在A股的上市。在此之后,毛戈平很快便转向港股市场。

与此同时,毛戈平IPO的停滞对于企业也会存在一定的影响。张毅认为,主要影响表现在几个方面,首先,导致公司无法及时赢得资本市场的支持,也在一定程度上限制了其在资金筹集和扩张能力方面的可想象空间。其次,频繁的IPO尝试和撤回,投资者、公司员工以及合作伙伴对公司失去信心。最后,长时间的IPO停滞不利于公司在激烈竞争的市场中发挥优势,尤其最近几年国产美妆迅速发展。

回顾毛戈平的上市之路,不禁让人思考为何毛戈平执着于上市?上海博盖咨询创始合伙人高

剑锋向记者指出:“在当前背景下,行业中涌现出不少主打性价比的品牌以及一些白牌,这对于毛戈平这样的企业存在一定的冲击。另外,毛戈平本身以百货渠道为主,电商的兴起对其产生了一些影响。在此背景下,毛戈平在经营上需要通过上市融资的方式去缓解部分压力。”

“在经营上,目前行业中企业的运营成本实际上都是水涨船高,要想在市场上发展就必须投入大量的营销成本,这依靠自身的现金流是很难的,所以通过港股市场募集资金可能也是毛戈平的一个考量。”白云虎指出。

与此同时,毛戈平IPO的停滞对于企业也会存在一定的影响。张毅认为,主要影响表现在几个方面,首先,导致公司无法及时赢得资本市场的支持,也在一定程度上限制了其在资金筹集和扩张能力方面的可想象空间。其次,频繁的IPO尝试和撤回,投资者、公司员工以及合作伙伴对公司失去信心。最后,长时间的IPO停滞不利于公司在激烈竞争的市场中发挥优势,尤其最近几年国产美妆迅速发展。

## 美妆高端化进程加快

近年来随着国潮美妆品牌的转型升级、国民消费观念转变,化妆品行业取得极大发展空间。

iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示,2022年中国化妆品行业市场规模达4858.1亿元,同比增长6.7%。近年来随着国潮美妆品牌的转型升级、国民消费观念转变,化妆品行业取得极大发展空间,中国化妆品市场规模将保持稳定增长。

毛戈平在招股书中指出,中国高端美妆市场于2018年至2023年按7.8%的复合年增长率增长,于2023年达到1942亿元,并预计继续按9.9%的复合年增长率不断增长,于2028年达到3110亿元。

“这几年,中国高端美妆市场发展速度还是比较快的。美妆逐步高端化的进程也非常明显,主要原因来自两方面,一方面,国货品牌本身的产品品质在不断提升并逐步赢得消费者信赖;另一方面,国货在了解中国消费群体的消费诉求以及在营销、产品、品牌建设等方面都做到了极大努力,契合消费者收入增长和颜值经济崛起的大趋势。国产高端美妆品牌在其中展现的强劲增长潜力是肉眼可见的。”张毅向记者表示。

近年来,行业格局生变,随着美妆护肤消费的需求被不断挖

掘、行业供应链的成熟,美妆护肤赛道的新品牌不断出现,比如已经成功上市的头部品牌完美日记,还有花西子、colorkey珂拉琪等也都成为被人熟知的品牌。

实际上,在行业不断的激烈竞争之下,毛戈平也有着自己的优势。高剑锋告诉记者,毛戈平最大的优势是其拥有的品牌基础。另外,毛戈平涵盖的消费群体以及原本就有口碑的一些产品线都是其优势。

白云虎认为,毛戈平在专业美妆的定位方向上一直以来获得一定的市场认同。在发展时期与毛戈平本人IP的深度绑定,使其具备自身的独特性。但从某种程度上来讲,这种深度绑定对企业来说也存在一定的风险。

除此之外,高剑锋指出:“整体上来讲,目前彩妆呈现出年轻化的趋势,在这种情况下,新品牌对于年轻人更有吸引力。而毛戈平可能也存在着一些品牌老化的问题,面临着如何抓住年轻消费者、新一代用户的问题。”

此外,在渠道方面,招股书显示,截至2024年上半年,毛戈平在线下渠道和线上渠道上的占

比分别为50.9%、49.1%,而同为本土头部日化企业的珀莱雅、上美等企业的线上占比已经非常大。2023年,珀莱雅主营业务收入线上渠道占比已经达到93.07%;上美的线上渠道占比达到85.6%。近年来有一些品牌直接从线上开始发展,天生自带互联网基因。与这类品牌相比,从百货渠道发展起来的毛戈平在线上业务上存在挑战。

“部分头部本土日化企业并不年轻,但是在产品方向、消费群体、营销方式等方面做的内容都非常新。但毛戈平在这些方面的动作不大,实际上,在做直播方面,对于毛戈平来说最好是毛戈平本人亲自出镜。但这取决于毛戈平本人是否适合和擅长做这些。”白云虎指出。

对于毛戈平的未来空间,高剑锋建议:“最大的空间还是基于中国庞大的消费基数,能够容纳多家有规模的企业。所以从这个角度讲,空间、市场规模都是存在的。另外,毛戈平此前的口碑基础、品牌基础都在,如果加大一些新的产品投入,是有继续发展空间的。”

# “体育+旅游”迎来热潮 成为消费新引擎

本报记者 刘旺 北京报道

体育+旅游作为一种新兴的产业形态,正在全球范围内快速发展,尤其在中国市场,俨然已经成为拉动消费的重要引擎。

《中国经营报》记者了解到,如今随着人们对体育运动的关注,“体育+旅游”已经不分季节。如春

季的划龙舟、夏季的篮球赛、秋季的马拉松和冬季的冰雪运动,各个地方都能基于体育运动的特性与文旅进行结合。

不少地区都加大了投入,据北京市平谷区体育局局长杨婷婷介绍,近年来,平谷区连续举办了中国京津冀铁人三项赛、中国北京金海湖帆船赛、“桃花马”半程马拉松赛

等一批国际级、国家级专业赛事,同时打造了“行走大运河”国际龙舟邀请赛、北京大学帆船赛、北京桨板公开赛等一批时尚的休闲赛事。

可以说,平谷的数据只是一个代表,除此之外,不少地区都在探索适合自身的“体育+旅游”发展路径,为后来者提供了多样化的“体育+旅游”方法论。

游精品路线、旅游精品目的地等。聚焦到区县,据杨婷婷透露,“桃花马”半程马拉松通过本地生活服务平台为选手进行赛事服务,9000名参赛选手在平台上报名、预订住宿、餐饮、旅游、购物……总计98万元的办赛投资拉动赛事及旅游相关收入达到698万元。

而在距离北京1700公里的贵州省,在“体育+旅游”方面也探索出了一条适合自身发展的道路。通过“村BA”带动,贵州省台江县全县旅游总人数640万人次,同比增长74.87%;旅游综合收入84.64亿元,同比增长94.66%。

记者注意到,台江县在发展“体育+旅游”时,探索出了体育与节庆假期相结合的模式。

首先,台江县在赛事上做“加法”,将“村BA”赛事升级,拉长比赛时长,给当地利用赛事IP来吸引游客提供更长周期。

其次,借助假期推出相应活动。据了解,今年“村BA”球王争

霸赛刚好贯穿五一假期,也恰逢苗族姊妹节期间,为此,台盘村推出了“村BA”深山音乐会和深山集市,助推“赛事+旅游”融合发展。国庆假期,台江县共接待游客19.79万人次,实现旅游综合收入2.24亿元。

显然,北京与贵州在探索“体育+旅游”方面的具体方式有所差别。酒旅行业观察人士张旭云认为,北京代表了拥有丰富“赛事遗产”的城市地区,而贵州则代表了“以赛事搭台,经济唱戏”的乡村地区,两种地区的情况各异,但可以看到,它们都在利用自身优势开展“体育+旅游”探索。

而对于没有进行大型赛事经营的地区,张旭云建议:“各地应该围绕登山、徒步、骑行、冰雪等户外运动,打造一批体育旅游示范基地和出行线路,加大体验性体育旅游业态的发展。这也有助于提升体育项目的群众基础,对其商业化和市场化提供帮助。”

## 加速体育创新

根据世界旅游组织(UNWTO)数据,体育旅游产业正在以每年14%的速度增长,超过旅游产业4%-5%的整体增长速度。

实际上,作为体育业和旅游业融合发展的重要项目,体育旅游已成为全球性的文化现象,带来巨大的经济社会机遇。

而如何在目的地实现“体育+旅游”长期、高效发展,是当下各界人士热议的话题,而创新就是关键词之一。

张家口多乐美地滑雪度假有限公司总经理王婧君提到,在创新方面可以分为技术创新、服务创新和活动创新。以多乐美地为例,今年研发了新的服务,游客可以在手机上提前预约所需装备,并进行支付,大大减少了游客在现场的排队时间。在服务创新上,结合自身雪道特点,开展了闯关式的教育模式,初学者能够更快体会到滑雪的成就感。在活动创新上,通过一系列的硬件升级,打破了夏天、冬天和室内、室外的局限性。

上述是已经较为成熟的“体育+旅游”地区的情况,而对于一些刚刚开始探索的地区,创新同样重要。

融创商业地产业务机构认为,随着旅游者对个性化、多样化、高级化旅游产品的需求增强,优质的体育旅游项目和产品将影



受访者/供图

响未来体育旅游发展格局。通过对体育旅游产品及形象的创新,挖掘文化内涵,或是利用时事动态等进行产品开发,以满足旅游者的新、奇、异的需求或突发性需求。

要深挖体育旅游,考虑引进汽车自驾游、户外项目、体育旅游节庆等多种门类,以赛事为先导,以体育文化为核心,开发各类IP衍生产品,逐步形成以赛事为切入点的体育旅游产业化。

此外,融创商业地产业务机构还指出,要积极开发一些与众不同的体育旅游产品,比如在游览海洋的同时加入冲浪、浮潜、深潜项目,在欣赏植被的同时加入徒步、骑行项目,不断创新旅游产品的形式形态,增强沉浸式体验。一方面,赛事的营销活动可以给旅游产业带来直接的经济效益,另一方面,旅游目的地也可以借助体育赛事为自己带来更多的人气。

可以看到,已经有案例出现,各个地区不仅举办比赛,而且会结合自身的特色。如福建,作为旅游资源大省,依托“八山一水一分田”的户外资源,打造了大武夷大满贯等山地赛事;依托海岸线曲折率全国第一的滨海资源,打造了厦门国际帆船赛等海上赛

上接D2

## 未来空间如何?

目前,乳品行业的发展进入后半场,竞争愈发激烈,广发证券研报指出:“从终端销售跟踪来看,参考尼尔森,2024年1-6月乳制品全渠道/线下销售额同比分别-2.5%/-4.6%。一方面,头部

乳企通过主动调整液奶出货节奏、增加买赠来消化大日期产品库存、改善产品新鲜度;另一方面,原奶过剩背景下,市场散奶奶格偏低、尾部品牌和上游牧场推出低价产品以消化原奶库存,共同导致行业价格竞争激烈、买赠促销力度加大。”

“从艾媒监测的情况来看,目前全国乳制品市场经历着非常激烈的竞争,同时也面临着快速的变化。这种变化主要来自于消费者对健康和品质的要求提升,以及对于口感、消费场景和乳制品所赋予的功能等方面的需求产生了非常大的变化。”

张毅向记者表示。

不可否认的是,在目前的行业背景中,蒙牛有着自己的优势,宋亮表示:“首先,蒙牛具有很强的品牌效应,无论是国内还是国外,其都具备知名度。其次,蒙牛拥有完整的供应链体系。最后,蒙牛拥有高效的产品

## 研发和生产体系。”

“对于蒙牛来说,首先,拥有一个凝聚力强、市场经验丰富的领导层,这让蒙牛在一些赛道、新的领域甚至国际市场拓展方面都有重大突破的可能。其次,蒙牛会对于内部的供应链体系做战略性调整,这会极大降低蒙牛的市场风险。最后,未来蒙牛会继续在一些高附加值领域,比如功能专业营养等领域积极投身,加强科技创新,使企业在未来能够有新的增长点,并且推动蒙牛的整体业绩持续向好。”宋亮进一步表示。

声音

# 细胞产业没有“江湖”

访优赛生命科学发展有限公司董事长、执行总裁陈晓波

生命始于细胞、止于细胞。随着生物医药技术的日新月异和政策逐步放开，细胞产业涌现出干细胞治疗、免疫细胞治疗等一批技术含量较高的细分领域和企业，成为全球科技与产业竞争的一条“新赛道”。与此同时，随着行业兴起，虚假宣传、夸大疗效等一些行业乱象频出，又让一些人对这个新兴领域敬而远之。

实际上，细胞产业并不算是一个

## 细胞产业仍处于发展初期

**《中国经营报》：**细胞产业备受关注，但很多人不了解甚至有一些质疑声音，为何会如此，哪些因素影响了细胞产业发展？

**陈晓波：**细胞产业在发展过程中，确实存在一些缺乏资质、虚假宣传、夸大疗效等行业乱象，扰乱了行业的健康发展，也让一些人对细胞产业有不好的看法。

目前细胞产业发展的最大瓶颈依然是政策性限制，对这个新兴领域，相关部门一直持相对谨慎的态度，特别是2016年的魏则西事件，闹得沸沸扬扬，相关单位就发文直接叫停所有细胞治疗。不过好在近些年，细胞产业的政策正逐步放开。

**《中国经营报》：**为何细胞产业经过这些年的发展，依然存在各种乱象？

**陈晓波：**作为新兴领域，细胞产

业自然地成为新一轮投资热点，各类资本、人员一拥而入，行业鱼龙混杂，其中投机性的较多，很多投资就是想怎么尽快变现，这些与我们的发展理念相违背。实际上，细胞产业作为一个新兴高科技领域，是需要长期的研发投入、较高的技术和人才储备才能完成转化。

同时，正因为是一个新兴领域，细胞产业仍处于发展初期，相关的政策和标准、规范都没有及时跟进，导致了行业一直处于一个相对野蛮生长的状态。一些政策也有待进一步完善，这些年细胞产业其实发展很快，各种新

## 做口碑和终身客户

**《中国经营报》：**目前细胞药物和治疗，动辄数万元以上，让很多人望而却步，大家也好奇，细胞治疗为何这么贵，钱都花哪儿去了，成本构成到底是怎样的？

**陈晓波：**通常来说，细胞药物治疗的成本，主要来自原材料、实验室、管理运营成本，以及人力成本和研发成本，其中人力成本占比很高，通常在20%—30%，而研发成本则波动最大，一款细胞药的研发投入一般都在数亿元以上。药物研发是一个高风险、高投入的过程，涉及临床前研究、临床试验、生产和质量控制等环节，为何仿制药那么便宜？就是因为它们没有研发投入的成本。

同时，传统通用性治疗能通过规模化生产和应用来降低成本。但自体细胞治疗不一样，每个人的细胞不一样，每一例都要单独检测，且需做个体化的方案和治疗，即使同一个病例的第二次治疗，同样需要个体化的方案，这也是自体细胞治疗成本居不下的一个重要原因。

还有，药物申报的成本也大大提升了一些细胞药物治疗的费用。比如，有

## 做企业重要的是自己开心和回馈社会

**《中国经营报》：**科研临床和创业经营是两个不相同的领域，为何及如何完成这个转变？

**陈晓波：**早些年我做的是临床研究，选择去企业，是想把基础研发成果在企业进行工艺和成果转化，回国后，我曾在多家上市公司担任高管、技术负责人，也为创业积累了较丰富的经营管理经验。

**《中国经营报》：**在这个转型过程中，有哪些经验和感悟可以分享？

**陈晓波：**其实各领域都是相通的，说到底都是管人，就是要有标准要求，要相对宽松，又要相应担责。我们的企业运营方式是比较简单的，企业内部没有内耗，财务很简单，社会关系很简单，政府部门关系好，这也得益于行业的特殊性和政府的支持。

新概念，经过多年的发展，细胞产业备受关注的同时也确实出现一些乱象，社会上出现各种各样的解读，细胞产业的真实面目到底是怎样的？细胞药物和治疗费用居高不下背后原因是什么？细胞产业未来能闯出怎样的一片天地？都成为备受行业和各界关注的焦点。

临床医生和研发人员出身、从事细胞产业已20多年的陈晓波，于2020

年创立了优赛生命科学发展有限公司（以下简称“优赛”），致力于生物细胞资源存储、细胞培养技术服务、生物细胞应用技术研发以及细胞药物开发工作。而作为一家国家级高新技术企业及雏鹰企业，优赛目前是天津细胞谷核心参与单位，与细胞生态海河实验室共同组建天津市细胞与基因治疗创新联合体，建立了博士后科研工作站，通过天津市专精特新企

业认定。更令人瞩目的是，自2020年成立以来，优赛销售额以每年50%以上的速度快速增长，并于2023年成功实现盈利。

10月中旬的一个午后，在位于天津港保税区的优赛总部，优赛董事长、执行总裁陈晓波接受了《中国经营报》记者的专访，就细胞产业的现状和未来，以及企业发展过程中的种种经验和感悟，进行了坦诚、深入的分享。



领域技术和药物面世，社会公众对其了解不多、认知不够，也给各种虚假宣传、违规操作留下了空间。

**《中国经营报》：**消费者应如何辨别细胞治疗机构的真假和真实实力，从而避坑？

**陈晓波：**可以通过以下一些方式来辨别细胞制备及存储机构的真假和好坏。

首先，通过网络查一下公司的资信结构，会发现很多公司就只有一个人，这些大多数是贩卖细胞的“二道贩子”，是皮包公司，市面上相当多的这类公司是假的或者伪劣的。

其次，通过网络了解该公司的团队组成和人员架构，特别是技术团队，生产技术人员少的（少于17人），就不要碰，没有技术团队大多也是概念性的公司。

再次，如果方便的话可以直接去公司现场看一看，看办公场景、生产规模和人员配备，是否有符合B+A级洁净等级的GMP实验室，是否有质量控制车间和严格的质量控制体系。

同时也可以通过一些简单直观的方式来辨别，比如有些公司宣传细胞药物拿来吃的，也是假的，因为细胞是活体，目前没有口服制剂，将来也不会有。

**《中国经营报》：**怎么看此前国内一些人到海外去做细胞治疗的现象？

**陈晓波：**国内一些人对海外原研药很信任，同时简单认为贵的就是好

的。其实，这些年中国的细胞产业发展迅速，除了一些基础研究领域，中国细胞产业在全球处于数一数二的位置，而且同样的应用方式和适用范围，价格相比海外要便宜很多。因此，实际上也有一部分海外人士到中国进行细胞治疗。

其实还是部分国人对国内细胞

产业了解不足，国内细胞产业的个别乱象加剧了他们的担忧，同时他们也有一些细胞药物只是用于保健、抗衰老之类的刻板印象，而这种认知和观念的转变，是一个长期渐进的过程。总的来说，国内正规的细胞制备及存储企业技术实力优于国外细胞治疗机构。

**《中国经营报》：**未来，优赛对自己的定位是怎样的？又有怎样的发展方向？

**陈晓波：**目前，优赛对自己的整体规划是这样的：第一步，继续做好细胞存储、细胞治疗领域，把根基打牢；第二步，向细胞医药领域拓展；第三步，向再生医学比如向肿瘤康复、糖尿病治疗和胰岛素这些新领域拓展。

我们对近些年的营收利润没有很强的紧迫性，最近3年营收保持增长，利润基本持平就可以，挣了钱我们就继续投研发。我们不会采取融资烧钱的模式，走得也许比较慢但也更加安全稳健。

当然不是说不挣钱，做企业不挣钱那算什么。但优赛会以自有资金为主，不依赖外来的投资，企业要有自己造血的能力，得以生存及长久发展。

未来优赛会逐步引入国有资本，初期计划引进10%的股份，因为这是一个需要长期政策和资金支持的产业。

对于细胞这种高价值产品，信誉背书十分重要，优赛已逐渐打造成一个优质品牌，我们希望继续提升企业口碑和终身客户数量。

一些细胞治疗药物100多万元一针，其实生产制造成本虽然很昂贵，但是相比于100多万元的价格，占比并不高，因为药物申报成本是5亿—10亿元。

**《中国经营报》：**据公开信息，自2020年成立以来，优赛销售额以每年超过50%的速度快速增长，并于2023年就实现了盈利。如何做到的？

**陈晓波：**首先，细胞产业其实是一个技术门槛很高的领域。技术、经验和设备决定着产品的丰富性和有效性，也决定着应用效果和企业口碑。

再次，我们的发展方向与目前细胞产业主要应用于美容、抗衰老不同，而偏重于临床应用和疗效，主要是恶性肿瘤、重症肝损伤、新冠重症危重症等难治性疾病的治疗，相当于避开了现在细胞治疗产业最拥挤的赛道。

在财务方面，我们做到了简单和健康，我们都是全额收付款，没有应收账款，也没有应付账款。这为优赛的整体运营带来了很大的便利和优势。

最后，自去年开始，政策逐渐放开，天津的政策支持力度较大。像优赛厂房建设政府给予产业专项50%的建设补贴政策，还有各种服务和支持政策，推动了优赛的健康发展。

我的原则是哪个部门谁在用人就谁负责管理，达不到要求就自然淘汰。即使在非常时期，整个园区都无法正常开展工作，但优赛所有员工的福利都兑现，也没有裁员降薪。

通常细胞行业的人员流动很快，一般两年就会有流动，但我们的员工基本不流失，只要能力和人品没问题都会双向选择在公司长期发展。公司目前从公司初创时就入职的，五年以上的员工占比60%以上，最新的员工刚刚转正，老的员工跟我16年了。

同时公司企业文化是开放的，各级沟通是顺畅的，就是把企业和产品的标准、底线等在公司内部宣贯，比如不造假和有原则等，一线人员还会把重症治疗的成功案例，直接分享到员工群里，让每位员工都能感受到自己在做事情的价值和意义。

做企业不能单纯为了挣钱，更重要的是要回馈社会，此前做了很多慈善捐助活动，这给了我许多动力和勇气。

**《中国经营报》：**作为从业20多年

的深度参与者，对于细胞产业未来的健康发展，谈谈你的思考和建议？

**陈晓波：**细胞产业还处在发展初期，政策的引导与规范十分重要。首先是政策层面要加强监管，对人员、管理、硬件、软件等设定一定的门槛和标准，从方向性、指导性上需要政府很好的规范和引导。

其次政策监管可以逐步放开，监管不走单纯约束治理的老路，“最小干预原则”有助于制定适度的政策规范，降低流程、监管成本，同时通过细胞产业的配套设备、试剂、耗材等实现国产替代，逐步让细胞治疗费用降

到合理的价位，这样市场扩大，成本就能实现合理降低，产品价格就能降下来。让细胞产业不单单面向高端人群，而是让更多的老百姓用得起，让更多的人获益。

最后，对于细胞产业建议实行双轨制管理机制，实行细胞产品分级管理模式，风险级别低的放在技术层面管理（卫生健康委），风险级别高的放在更严格的药物层面管理（药监局），同时，实行动态开放管理模式，既能保证安全，也便于放开和灵活调整。

新兴产业吸引大批“玩家”涌入，如果缺乏规范治理，就会变成江湖，一直乱下去。从乱到治，可以百家争鸣，但要持续完善和规范，相信随着大家对健康的愈发重视，细胞技术的不断发展，政府对产业的积极引导，细胞产业的未来空间会很广阔。

## 老板秘籍

1 消费者如何辨别细胞治疗机构的真假和实力，从而避坑？

首先，通过网络查一下那个公司的资信结构，会发现很多公司就只有一个人，这些大多数是贩卖细胞的“二道贩子”。

其次，就是通过网络了解该公司的团队组成和人员架构，特别是技术团队，生产技术人员少的（少于17人）就不要碰，没有技术团队大多也是皮包公司。

再次，如果方便的话可以直接去公司现场看一看，看办公场景、生产规模和人员配备。同时也可以通过一些简单直观的方式来辨别。

2 优赛迅速发展及盈利的经验？

首先，细胞产业其实是一个技术门槛很高的领域。技术、经验和设备决定着产品的丰富性和有效性，也决定着应用效果和企业口碑。

围绕细胞产业，优赛搭载了涵盖多种细胞资源存储的生产质控技术体系，并在科研领域与国内多家三甲医疗机构及科研院所合作开展临床项目。

其次，相比增长速度和规模，我们更注重产品质量和用户口碑，我们客户的复购率很高。

再次，我们的发展方向与目前细胞产业主要应用于美容、抗衰老不同，而偏重于临床应用和疗效，相当于避开了现在细胞治疗产业最拥挤的赛道。

在财务方面，我们做到了简单和健康，我们都是全额收付款，没有应收账款，也没有应付账款。

## 深度

### 细胞产业圈不能是江湖

陈晓波的履历丰富，他既是留学海外的医学博士，也是掌握先进生物细胞技术的高级人才，是京津冀“细胞谷”的专家，更是执着于将生物细胞产业化的企业家。

细胞产品关乎人的生命和健康，因此陈晓波说，想要做好一家细胞公司，技术、研发能力、质量控制、诚信，缺一不可。于是，优赛不仅专注于技术创新，还推动科研成果临床转化与应用，同时进行公益捐赠与科普工作。

陈晓波认为，从整个生物医药产业的发展趋势来看，必然要从原有的化学药向小分子药、生物药和细胞药转化、过渡，“细胞药就是皇冠上的那颗明珠”。

诚然，细胞产业作为一个新兴领域，对很多人来说较陌生，也存在一些乱象，但随着细胞技术的进步和政策的逐步放开，细胞产业正迎来新一轮的快速发展期，越是在这种时候，政府对行业的引导、规范就显得愈发重要。就像陈晓波所说的，这个行业没有政府的引导和标准法规的规范，是很难自我实现良性发展的。

同时，细胞产业企业自身的约束、持续的投入、自我的管理也十分重要。对于有较高技术门槛的细胞产业企业而言，外部的政策支持和引导永远是外力，自身长期的技术研发投入，稳定规范的发展才是主心骨。毕竟科研可以不计成本与回报，但作为企业，需要找到属于自己的良性、可持续的商业模式。

我们期待着，这个新兴的朝阳产业真正地面向朝阳，迎来规范、健康、有序的新发展阶段；我们期待着，国内细胞产业百尺竿头更进一步，补齐基础短板，在这个新兴领域领跑全球；这也是包括陈晓波在内的细胞产业从业者们的共同期待。因为只有健康、规范、有序的产业生态，一个不是江湖的细胞产业圈，才是细胞产业从业者们大展拳脚的最佳空间。