经营成就价值

WWW.CB.COM.CN 2022/7/4

新浪微博 weibo.com

本报官方微博 本报官方微信

中国经营报

CHINA BUSINESS JOURNAL

总2462期/每周一出版/本期32版

新闻热线:(010)88890030

中国社会科学院主管

中国社会科学院工业经济研究所主办

社长、总编辑/季为民

零售价/ RMB5.00

多地重大项目开工助力基建稳增长 下半年经济有望逐季回升

A2

A5~A7

经济大势 A1~A8

5月工业企业利润改善 …… A2
长三角、东北地区利润降幅明显收窄

强制要求远程识别 …… A3
民用无人机安全国标征求意见

营商环境 B1~B12

减碳获益:个人碳交易提上日程 …… B2

新能源板块大幅波动 …… B3
基金经理喊话理性投资

抢筹城投债:战火蔓延二级市场 …… B8

湖北探路 …… B9
“全国构建新发展格局先行区”

广州探路“新城建” …… B12

智在公司 C1~C8

元宇宙首个国标联盟成立 …… C2
产业生态加速形成

放弃增资哪吒 360意欲何为? …… C3

万亿市场爆发前夜 …… C5
巨头竞逐自动驾驶新赛道

“自行车热”背后: …… C7
公路车难求 高端品牌逐渐崛起

消费连锁 D1~D4

巨头入局酒馆背后: …… D2
微醺中的社交生意

方便速食提质扩容 …… D3
新老品牌角逐千亿市场

通威40年变迁:如何穿越市场周期?

商业案例 D4

如果说楼市风口和互联网大潮等是特定时代赋予的红利,那么,碳中和无疑正是当今时代又一个新机遇。

过去两年,碳中和的时代潮流奔涌而至。光伏板块在A股资本市场上炙手可热,特别是叠加原材料多晶硅供需形势的反转,资本快速集聚至价值洼地。2021年9月2日,通威股份(600438.SH)的股价一路飙涨至62.77元/股,总市值约2800亿元。

通威集团董事局主席、通威股份实控人正是商界风云人物刘汉元。刘汉元的家乡位于四川眉山县(现为眉山市)。早在上世纪80年代中期,刘汉元养鱼、卖鱼饲料的造富故事便在当地口口相传。40年弹指一挥间,刘汉元的商业版图已经覆盖水产及畜禽饲料、绿色养殖、新能源等产业。

但是,最让刘汉元欣慰的莫过于通威股份旗下的水产饲料和光伏两大产业,不仅仅因为这两个产业已经成为了全球水产饲料、多晶硅和电池片的领军企业,而且这两个产业还关乎最基础的食品安全,以及未来的能源安全。刘汉元曾说,这两个战略目标和愿景让自己睡觉都踏实,因为所做的事情对社会、对人类是有真实贡献的。

提及通威股份的成长逻辑,刘汉元对《中国经营报》记者表示:“一是技术进步,二是社会需求。起初从渠道金属网箱式流水养鱼技术(编者注:渠道金属网箱流水养鱼,是在不影响渠道过水断面的前提下,将金属钢片网连成一定形状,固定在渠道一侧的边坡上,进行流水养鱼的一种生产方式)做起,我们越来越肯定地认为,农业的技术进步,需要工业化的推动。通威希望和农民协同发展,助力中国的传统农业向现代农业逐渐过渡。进入光伏行业后,公司在技术上的研发,同样支撑了公司的行业地位。不同的发展时期,有着不同的社会发展需求。通威的两次选择,都是当时社会最需要的。”

社评

加强政策协调 实现经济平稳发展

今年以来,经济下行压力加大,尤其是4月份新冠肺炎疫情对经济运行造成较大冲击,主要经济指标大多出现了较大幅度下滑。从长期来看,中国经济稳中向好、长期向好的基本面没有改变,但是短期经济下行的风险需要高度重视,必须迅速采取有效手段,防止经济运行滑出合理区间。总的来看,目前国家采取的措施长短结合、综合施策,既立足于长远,布局一批重点基础项目,为经济转型升级、高质量发展打下了坚实的基础,又着眼于当前,针对经济下行采取了一系列短期的、阶段性的刺激政策,为经济发展做好“托底”。

就业是最大的民生,保就业是稳经济的重中之重。当前,受国际环境更趋复杂严峻和国内疫情冲击的影响,我国失业率有所上升,5月份全国城镇调查失业率为5.9%,特别是青年失业率偏高,16至24岁就业主体人群失业率为18.4%。随着毕业季的到来,就业压力将进一步加重,稳就业成为当前政策的重要目标。要稳就业,就要稳住市场主体,我国1.4亿的中小微企业贡献了超过85%的就业岗位,广大中小微企业是容纳就业的主力军。在物价上涨、订单减少、物流不畅等问题制约下,外贸企业、小微企业和个体工商户经营比较困难,因此,需要出台针对性政策,加大对中小微企业纾困力度。只有保住市场主体,就业才能保持稳定,才能保持居民收入和消费平稳,才能实现经济发展平稳。

这其中,要加强政策之间的协调,健全财政、货币、就业、产业等经济政策协调机制,发挥好政策的集成效应,形成强大政策合力。应当把稳就业、稳市场主体、稳物价摆在政策目标的突出位置,针对薄弱环节和重点领域,找准政策的发力点,同向发力,形成放大效应。为提高政策效力,有必要完善政策措施的执行、监督、协调机制,尽快细化专项具体举措,推动政策措施落实落地。还需要跟踪政策对象尤其是广大市场主体的情况,及时对政策进行评估和微调,确保政策执行效果。

应当加强财政政策与货币金融政策的协调。财政政策与货币政策在很多领域具有较大关联性,需要把积极财政政策与稳健货币政策结合起来,更好地支持企业发展和项目建设,稳住经济基本盘。一是保持市场流动性和利率水平稳定,为国债和地方政府债券筹集资金创造条件。保持货币总量M2合理增长,满足经济增长需要,促进金融市场流动性充裕,为政府债券发行创造良好环境,通过货币政策引导利率保持在合理水平,防止政府和企业筹资成本过高,为财政政策顺利实施提供有利的条件。二是发挥财政政策杠杆作用,需要财政政策对金融资源进行引导,通过奖励、补助、贴息等方式,引导金融资源进入财政支持的重点领域,尤其是对稳经济具有重大意义的领域。这需要对财政专项资金、政府投资基金等进行系统梳理,明确重点方向,更好地发挥财政资金的撬动作用,引导金融资金流向,形成政策合力。三是围绕市场主体集成财政与金融支持政策,引导财税政策、普惠金融、政府融资担保等政策协同,切实减轻企业负担和资金压力,统筹整合财政和金融资源,叠加增值税留抵退税、普惠小微贷款支持工具、转移支付资金直达、应收账款质押融资等多项政策工具,多渠道对企业实施精准滴灌,把资金及时注入企业,推动企业解困。

应当加强财政货币政策与其他政策的协调。就业、投资、产业、民生等相关政策都会涉及财政资金和金融资源的配置,需要加强这些政策的配套和配合,提高政策的科学性,一方面,以共同政策目标来统揽各项具体政策,围绕目标对政策进行集成,从系统上对政策工具进行优化,更好地契合实际情况,更好地解决问题。另一方面,要把握相关政策的结合点,对各政策的结合点进行全面梳理,推动政策联动,以点带面,发挥放大效应。

加强政策协调,还需要加强部门之间的联动和配合,需要明确一个协调机构来统筹各部委,把握政策的节奏和力度。应当发挥好综合经济部门的作用,国家发改委、财政部、中国人民银行等综合经济部门应当强化职能,承担起牵头角色,相互加强协调沟通,联合对政策执行进行督导。各专业部门应当各司其职,严格落实政策措施,加强与综合经济部门的配合,提高政策的整体效力。各相关部门需要加强对下指导,研究政策对市场资源配置的作用机制,搞清楚政策传导路径和渠道,加强对微观市场主体运行情况的监测,打通政策传导的“堵点”和“痛点”,打通政策执行的“最后一公里”。

本期热词

粮食投融资

近日,国家发改委固定资产投资司启动2022年度课题研究工作,并向社会公开征集课题研究单位,其中,研究课题包括“关于保障国家粮食生产投融资思路研究”。随着粮食问题日益受到重视,国际粮食供应紧张、粮价不断攀升,国家发改委已经接连两年针对粮食问题进行课题研究。

发改委立项研究粮食投融资课题 A2

通胀灰犀牛

随着全球通胀“高烧不退”,世界主要经济体央行货币政策紧缩压力上升。目前来看,多国央行采取加息措施,不过如何在通货膨胀和经济增速放缓两者之间平衡依然是当下的挑战。国际清算银行(BIS)在年度报告中表示,滞胀风险笼罩全球经济,因为在经济面临进入高通胀新时代的威胁之际,经济增长前景疲软和金融脆弱性加剧同时出现。

全球迎战通胀灰犀牛 B1

恢复堂食

开放堂食前外卖曾经是上海一些餐厅的重要通路。而在堂食开放后,餐厅对外卖的态度也在发生微妙改变。多位接受采访的餐饮人士向记者证实,“外卖平台扣点在18%~25%之间,做外卖几乎不赚钱”。另外,已经连轴转了三个月的外卖小哥很“失落”,“开放堂食前经常爆单,每天的单量都在100单左右,现在单量却减少了”。无论如何,城市烟火气在逐渐恢复,记者在开放堂食首日进行了调查。

上海恢复堂食 商家急盼追回“逝去的三个月” C1

国货牙膏

近日,冷酸灵母公司登康口腔披露招股书,计划在A股上市,而在此之前,舒容母公司薇美姿,也于今年2月向港股发起了冲击。除了国产老品牌复苏,Usmile、参半等新晋网红品牌也正在崛起。而回顾它们的发展路径可以发现,这正是一场在消费升级背景下,通过差异化定位、细分赛道的破局之战。

国货牙膏崛起 差异化定位夺回市场份额 D1

中国经营者俱乐部 本报官方订阅微店

6 942626 144086

广告许可证:京海工商广字第0224号

本报常年法律顾问所:北京德和衡律师事务所

国内统一连续出版物号/CN 11-0151 邮发代号/1-76 社址:北京市海淀区玉泉山路23号院北区7号楼 邮编:100097 总机电话:(010)88890000 内地发行/征订电话:(010)88890120 广告热线:(010)88890020 监督电话:(010)88890050 海外发行总代理:中国国际图书贸易总公司 海外发行代号:1613D

多地重大项目开工助力基建稳增长 下半年经济有望逐季回升

本报记者 谭志娟 北京报道

继5月国务院印发《扎实稳住经济的一揽子政策措施》后，多地相继出台促投资举措稳经济。

《中国经营报》记者注意到，近日，湖南、湖北与河南等地方重大项目集中开工。公开资料显示，6月25日，湖南大兴寨水库工程开工建设。该项目是今年重点推进的55项重大水利工程之一，总投资51.14亿元。随后6月26日，湖北省宜昌市集中开工195个重大项目，总投资1094亿元，多为产业转型升级、基础设施、生态民生等项目。稍早的6月21日，河南省郑州市集中开工281个基础设施项目，总投资598亿元，涵盖新基建、交通、能源、水利、市政设施等多个领域。在业界看来，基建项目的陆续开工是拉动下半年投资回升的重要动力。

近月我国基础设施投资增速呈现加快迹象：官方数据显示，1～5月份，基础设施投资同比增长6.7%，增速比1～4月份加快0.2个百分点，比全部投资增速高0.5个百分点。另外，来自国泰君安证券统计数据还显示，5月土木工程建筑业商务活动指数和新订单指数分别为62.7%和59.1%，分别高于上月1.7个和6.8个百分点，建筑业业务活动预期指数57.9%，环比升0.9个百分点，说明近期基础设施建设持续推进。

受访业界专家认为，今年以来，我国各地重大项目公布和开工的时间较去年明显提前，这主要是为了更好地发挥基建投资稳增长的作用；预计下半年经济会逐季回升，在政策上还预计未来可能会发行特别国债和提前下达2023年的新增专项债额度来加大基建投资力度。

近期，我国基础设施投资增速呈现加快迹象。 视觉中国/图

多地重大项目集中开工

“今年国家进一步加大基建投资、加快专项债券发行使用进度，是有效抵御国内疫情和国际复杂环境冲击实现稳经济、稳增长的积极财政政策的重要选项。”对于多地重大项目集中开工的现象，中国财政学会绩效专委会副主任委员张依群日前在接受《中国经营报》记者采访时分析说。

在张依群看来，此轮基建投资主要特点包括四个方面：一是规模大，此轮基建投资规模、项目数量超过以往；二是覆盖广，基础设施投资领域进一步扩大，更多关系经济可持续发展、民生福祉亟待改善、基础设施服务功能水平不断提高的新基建、新能源、交通水利、市政工程等重大项目纳入投资并陆续开工建设；三是进度快，财政部要求今年地方专项债券6月末基本发行完毕，8月末基本使用完毕，基建投资筹措使用进度超乎寻常；四是作用明显，此轮大规模基建投资作为托底中国经济的主要利器正在发挥更加积极的作用，对稳经济增长、改善投资环境、提升城市功能起到了重要作用。

中国银行研究院高级研究员梁婧在接受《中国经营报》记者采访时还表示：“随着疫情得到有效控制，各地政府着力推动重大项目开工，一方面是为了抢抓前期受疫情影响耽误的工程进度；另一方面落实国务院印发的《扎实稳住经济的一揽子政策措施》要求，推动投资加快增长，更好地稳需求、稳经济、稳就业。”

不仅传统基建，山东省与江苏省还提出加快新基建发展：6月23日，山东省印发了《山东省基础设施“七网”建设行动计划》，提出实施新型基础设施网建设行动计划；到2025年，5G基站数达到25万个，5G用户普及率提高到56%，高质量、大规模5G网络全面建成。同样，江苏省九部门近期在联合印发的《关于加快推进基础设施投资建设的若干措施》中也提出，切实加大新型基础设施、交通、物流、能源、水利、城建等领域的投资力度。在新型基础设施方面，加快5G网络、数据中心、工业互联网等项目建设步伐，布局建设新一代超算、云计算、人工智能平台、宽带基础网络等项目，推进重大科技基础设施建设。

就此，张依群告诉记者：“各地新基建项目主要包括网络通讯、数据处理、生态环保、海绵城市等，对改善投资环境、提高城市功能、增强技术支撑具有积极推动作用。”

梁婧也对记者表示：“新基建既包括围绕信息技术与数据为核心的技术开发和网络建设等基础设施，也包含由于数字化、智能化在经济社会等各领域应用，而带来新的基建需求及传统领域的改造。新基建已成为各地部署发展的重要方向。新基建的发展既有助于提升传统基础设施的质量和效率，为产业链发展提供更好助力，也有助于拓展基础设施发展空间，为经济高质量发展创造新需求。”

在这方面，财政部有关负责人在6月初召开的新闻发布会上表示，财政部加快地方政府专项债券发行使用并扩大支持范围。确保今年新增专项债券6月底前基本发行完毕，力争8月底前基本使用完毕，将新基建、新能源项目纳入专项债券重点支持范围，更好地发挥稳增长、稳投资的积极作用。

张依群认为，将新基建纳入专项债券重点支持范围，既是对专项债券投资领域的丰富，也是针对当前特殊环境所采取的积极应对策略。新基建属于准公益项目，既是改善民生的重点，又是助力经济发展的焦点，具有明显的经济社会双重性，也有强大的生命力和可持续性，有利于促进经济向更高质量迈进。

梁婧也告诉记者：“与传统基建相比，新基建运作模式差异大，新基建项目商业模式、应用场景、投资营利模式并不清晰，民营企业、社会资本参与的积极性不高，也较难符合传统抵质押贷款条件，因此其融资面临较大挑战。将新基建项目纳入专项债重点支持范围有利于拓展其资金来源，通过发挥政府引导作用更好地吸引社会资本进入。”

有望助力下半年经济逐季回升

展望下半年经济走势，梁婧对记者表示：“当前经济仍处于疫后恢复期，通过推动重大项目开工有助于带动基础设施投资加快，进而助力稳定经济增长。”

在梁婧看来：“目前经济短期走弱主要受疫情这一非经济因素冲击，中国长期向好的基本面并没有改变，随着疫情影响的减弱，一系列助企纾困、促消费、扩投资、稳外资外贸等政策措施的效果逐步显现，消费逐步企稳回升，基建投资加快增长带动投资稳定增长，预计下半年中国经济将逐季回升。”

张依群也持类似看法：“随着国家加快重大基础项目投资进度、扩大项目投资范围等一系列政策落地见效，下半年将会迎来一波经济恢复性增长的高潮，实现从二季度的低迷到三季度的复苏增长，预计全年经济增速会实现5%以上。”

民生银行首席经济学家兼研究院院长温彬也对记者表示：“当前投资明显发力，有望尽早发挥对经济的托底作用，预计下半年经济会逐季回升。”

在宏观政策方面，摩根士丹利证券首席经济学家章俊认为，下半年政策主要以财政为主，更重要的是打通货币政策传导机制来推动货币配合财政政策实施。5月份货币信贷数据显示，居民和企业加杠杆意愿不足，未来在增量政策方面主要还是集中在财政方面，可能会发行特别国债和提前下达2023年的新增专项债额度来加大基建投资力度。

在货币政策上，温彬认为，下半年物价可控，降准降息仍有空间。有业界专家还预计，MLF（中期借贷便利）利率或不会进一步下调，但未来央行可能会进一步降准及增加流动性供应，带动LPR（贷款市场报价利率）小幅下行，且保持市场利率维持在较低水平。

据央行官网消息，央行行长易纲近期在接受媒体采访时还表示，今年以来，受疫情和外部冲击等影响，中国经济面临一定下行压力。货币政策将继续从总量上发力以支持经济复苏，同时用好支持中小企业和绿色转型等结构性货币政策工具。

5月工业企业利润改善 长三角、东北地区利润降幅明显收窄

本报记者 谭志娟 北京报道

5月份工业企业利润出现改善的迹象：6月27日，国家统计局发布的数据显示，1～5月份，规模以上工业企业利润同比增长1.0%。其中5月份，全国规模以上工业企业利润同比下降6.5%，降幅较上月收窄2.0个百分点。

分行业看，5月份，在41个工业大类行业中，有20个行业利润较上月增速加快或降幅收窄，5个行业利润由降转增，合计占比超六成。

对此，光大银行金融市场部宏观研究员周茂华6月27日在接受《中国经营报》记者采访时表示：“5月工业企业利润下滑幅度收窄，反映工业企业经营状况在逐步改善，主要受几方面因素推动：一是需求回暖带动。5月国内散发疫情影响减弱，需求回暖带动工业企业销售恢复。二是价格因素。能源和工业原材料价格维持高位，上游部门利润增长继续保持强劲。三是企业经营成本降低。国内出台的一揽子助企纾困政策，有效降低企业财务负担，缓解现金流压力，有效稳定工业企业正常经营。”

中国银行研究院高级研究员梁婧也对《中国经营报》记者分析说，5月工业企业利润较上月有所改善符合预期。疫情得到有效控制，对供需的影响逐步减弱。

“物流逐步恢复，5月中国快递物流指数为99.3%，比4月回升6.4个百分点。企业复工复产加快，根据工信部数据，截至5月25日，1722家部级‘白名单’企业复工率达92%，上海5872家‘白名单’企业整体复工率达到75.4%。这些带动了企业生产和销售的改善。5月份工业企业增加值增速由上月的负增长转为正增长，企业营业收入增速回升到5月份的6.8%。”梁婧说。

另一方面，政府减退税、延期还本付息等助企纾困的力度持续加大，企业费用负担有所减轻。

数据显示，5月份，减税降费、助企纾困政策效应持续释放，工业企业费用负担继续减轻，规模以上工业企业每百元营业收入中的费用为7.56元，较上月、上年同期分别减少0.07元、0.56元。

国家统计局工业司高级统计师朱虹解读时也表示，5月份，各地区、各部门高效统筹疫情防控和经济社会发展，国内疫情防控形势总体逐渐向好，企业复工复产、物流保通保畅有序推进，工业企业生产经营逐步恢复，企业利润降幅收窄。

长三角、东北地区降幅明显收窄

数据显示，5月份，随着企业复工复产持续推进，长三角和东北地区工业企业利润虽同比下降，但降幅较上月明显收窄。其中，上海、江苏、吉林、辽宁利润降幅均较上月收窄20个百分点以上。

对此现象，周茂华告诉记者：“长三角、东北地区工业企业利润明显收窄，处于市场意料之中，主要是此前突发散发疫情对这些工业区域造成严重冲击，随着疫情逐步受控，国内需求回暖。同时，国内及时出台措施，一方面，保障工业体系正常运转，产业链供应链畅通，工业生产恢复明显加快；另一方面，有效缓解工业企业经营成本等。”

梁婧也对记者表示：“长三角、东北地区是前期受疫情及相关管控政策影响较为严重的地区，但随着疫情这一非经济因素影响的减弱，这些地区经济活动逐步恢复，企业复工复产加快，各项经济指标也将出现恢复性增长，尤其是生产端恢复会相对更快，也因此带来企业利润的明显改善。”

此外，5月工业企业营收也有所回升。全国规模以上工业企业营业收入同比增长6.8%，增速较上月有所回升，为企业盈利改善创造了有利条件。

对此，朱虹解释说：“受生产物流逐步恢复、产业链供应链逐步畅通推动，工业企业销售状况有所改善。”

下转↘A4

发改委立项研究 粮食投融资课题

本报记者 索寒雪 北京报道

近日，国家发改委固定资产投资司启动2022年度课题研究工作，并向社会公开征集课题研究单位，其中，研究课题包括“关于保障国家粮食生产投融资思路研究”。

国家发改委固定资产投资司今年共启动10项课题研究，往年其关注点普遍集中在房地产、基础设施建设等课题。随着粮食问题日益受到重视，国际粮食供应紧张、粮价不断攀升，国家发改委已经接连两年针对粮食问题进行课题研究。

粮食投融资活跃

“今年关于农业的课题非常多，涉及到粮食安全的话题受到很多部门的重视。”

“关于保障国家粮食生产投融资思路研究”课题的内容包括：“分析当前我国保障粮食安全的薄弱环节、全球粮食产业链供应链的风险隐患，比较发达国家、粮食主产国在保障粮食安全方面投资的重点方向和资金来源，吸引借鉴先进经验。”

针对国内的内容包括：“深入分析当前我国在农业领域特别是粮食生产、保障供应方面的投融资政策措施，扩大农业有效投资，切实发挥投资在保障粮食安全方面的关键作用。”

一位业内人士向记者表示：“今年关于农业的课题非常多，涉及到粮食安全的话题受到很多部门的重视。”

农业的投融资问题，已经受到很多企业的重视，其中包括推进上市融资。

中国中化人士向记者透露，将中国化工下属企业瑞士先正达、以色列安道麦与中化集团下属农业事业部重组，组建先正达集团，并正在推进科创板上市。

该人士表示，这一系列操作包括：“发挥协同价值为目标实施专业化重组，完成业务整合方案的制定，引入市值管理的思维倒逼公司管理变革，使上市公司成为经营决策的主体。”

对于全球粮食产业链供应链的风险隐患，国际四大粮商受到的影响颇深，甚至遇到了供应链危机。世界四大粮商之一的路易达孚集团亚太首席执行官周学军在接受《中国经营报》记者采访时曾表示，在2021年国外疫情严重的阶段，“在世界的很多国家，我们都遇到了无法卸货的状况。”

“粮食运出来简单，但是码头卸货难。”周学军说。

周学军坦言，受疫情影响，农业的物流肯定受到影响。路易达孚是国际四大粮商之一，历史超过百年，全球第三大谷物出口商。中国每年通过路易达孚进口大量农产品。通常情况下，大型粮食企业都有自己的物流码头，但是受疫情影响，这些码头的状况和其他码头一样，堆满货物，无人卸载。

对于解决方案，周学军表示：“依靠科技，更多地增加中国港口那样的自动化操控设备。”

涉及到粮食安全的诸多细节，国家发改委都在推进。

近期国家发改委联合农业农村部印发了《2022年主粮作物机收损失监测调查方案》，要求省级农业农村部门和发展改革部门要高度重视粮食作物机收损失监测调查工作，县级农业农村部门会同发展改革部门成立监测调查工作队。

此外，在省一级，投资组建粮食企业，也表现得比较活跃。安徽省国资委人士向记者透露，安徽省正在谋划组建省粮食集团，作为省属一级企业，全面承担省级储备粮业务。

研究发达国家粮食补贴

发改委已下达中央预算内投资226亿元，继续支持各地加强农田基础设施建设。

俄罗斯和乌克兰是全球最重要的粮食生产国和净出口国，乌克兰局势直接导致国际市场谷物价格急剧上涨，如小麦价格，近期期货市场价格比危机爆发前上涨近50%。

市场预期不确定性上升，使全球粮食危机进一步恶化，联合国粮农组织数据显示，全球约有50个国家依赖从俄罗斯和乌克兰进口粮食，这些国家以中东、非洲、南亚为主。

中国人民大学教授程国强表示，世界粮食计划署已发出警告称，2022年将是灾难性的饥饿之年，38个国家的4400万人在饥荒边缘徘徊。

他认为，长期以来，发展中国家一直是全球粮食危机的受害者。许多发展中国家只要遇到国际粮食市场有风吹草动，就会陷入缺粮危机。

为什么会出现这样的局面？

“发达国家对农业高额补贴的溢出效应——即在补贴发达国家农民收入的同时，形成低价过剩农产品进入世界市场，既扭曲全球粮食贸易和市场，也挤占发展中国家市场空间，导致发展中国家普遍对农业的战略失误，使其长期过度依赖国际粮食市场，对国内农业生产投资不足，发展中国家普遍农业基础薄弱、粮食生产发展迟缓，不能依靠国内生产解决吃饭问题；加之发展中国家缺乏粮食安全保障的基础设施投资，粮食储备、物流、应急体系严重短缺，导致全球粮价波动时，发展中国家均无力应对，极易陷入严重缺粮危机。因此，发达国家对农业的高额补贴，必须受到进一步的约束和削减。”程国强表示。

国家发改委在课题要求上也提出：“比较发达国家、粮食主产国在保障粮食安全方面投资的重点方向和资金来源。”

据了解，国家发改委已下达中央预算内投资226亿元，继续支持各地加强农田基础设施建设。

国家发改委农经司副司长、一级巡视员李明传表示，围绕藏粮于地，着力推进高标准农田建设和东北黑土地保护。耕地是粮食生产的命根子，“要像保护大熊猫一样保护耕地”。

农业农村部农田建设管理司司长郭永田曾向《中国经营报》记者表示，黑土地是我们国家最珍贵的耕地资源，是耕地中的“大熊猫”。实施好黑土地保护工程，是我们的一项重要任务。

目前，全国的高标准农田建设正在如火如荼地进行。

《高标准农田建设通则》将于2022年10月1日起正式实施。按照规划，到2030年将建成12亿亩高标准农田，加上改造提升已建的高标准农田，能够稳定保障1.2万亿斤以上粮食产能，可以确保谷物基本自给、口粮绝对安全，守住国家粮食安全底线。

强制要求远程识别 民用无人机安全国标征求意见

本报记者 裴昱 北京报道

随着《民用无人机产品安全要求》进入征求意见阶段，中国民用无人机缺乏顶层安全标准的局面将有所改观。

日前，工业和信息化部公布《民用无人机产品安全要求（征求意见稿）》（以下简称“征求意见稿”）。除了传统的电子围栏等安全管理要求外，还要求轻、小型民用无人机实施远程识别；并对轻、小型民用无人机产品提出了实名登记与产品激活进行关联的要求，以确保“实名制”落地，后者在全球范围内尚属首创。

这是我国首个针对民用无人机产品的顶层标准，对民用无人机系统的产品生产、研制及检验检测提出了安全要求，也为国家相关主管部门管理法规制定、研制单位设计生产工作开展、检测机构安全有效检测提供了科学依据。

目前，我国尚无针对民用无人机产品的顶层安全标准。 视觉中国/图

顶层安全标准

“我们正在研究‘征求意见稿’的内容，这个领域还没有国标。有了标准不仅利好产业发展，我们的产品安全设计也有了依据。”6月20日，一位消费级无人机生产厂商的管理层人士向《中国经营报》记者表示，他们正在对照“征求意见稿”，自检公司的各项产品设计和生产标准，对有差异的尽快调整。

他还表示，“征求意见稿”的一些技术要求和标准，在部分民用无人机产品中，已有应用，这一国标将进一步完善我国无人机设计、生产、制造以及飞行中的安全标准体系。

“十三五”期间，中国民用无人机产业和市场迅速发展壮大。中国民用航空局的统计数据显示，2020年，无人机年飞行量、经营性企业、注册无人机、驾驶员数量分别达到183万小时、1.1万家、51.7万架、8.9万人。根据《“十四五”通用航空发展专项规划》，到2025年无人机企业预期将达到18000家，民用无人驾驶航空器飞行量预期将达到250万小时。

接近监管部门的人士表示，随着民用无人机数量剧增，随之带来的安全事故也在逐步增多，而大部分安全事故由设备自身故障或误操作所致。另外，这些安全事故对国家安全、公共安全和个人安全造成影响，限制了民用无人机系统的健康持续发展。

在这样的背景下，确保民用无人机产品和运行安全的重要性得以凸显。但是，目前我国尚无针对民用无人机产品的顶层安全标准，无法有效指导民用无人机的全生命周期过程相关工作，制定《民用无人机产品安全要求》的需求十分迫切。

该工作2020年就已经启动。国家标准委当时下发54号文件，启动了包括《民用无人机产品安全要求》在内的55项国家强制标准的编制和修订工作。根据当时的工作安排，这项工作应于2022年11月完成。此次征求意见的截止日期为2022年8月16日。

业内人士告诉记者，“征求意见稿”的起草和修改工作，有当前民用无人机市场的头部企业参与。“深圳的大疆、杭州的科比特、广州的极飞科技、北京的三快在线都参与了‘征求意见稿’的起草和修改工作，牵头的是中国航空综合技术研究所。”一位无人机业内人士告诉记者。

实施远程识别

“征求意见稿”对民用无人机的生产、飞行中有关安全的因素提出了系统性的规定。其中，要求轻型、小型无人机在飞行过程中实施“远程识别”的内容，业界厂商较为关注，这意味着在设计生产民用无人机时，就要配备相关的硬件和软件。

“征求意见稿”4.2项要求，轻型、小型无人机实施飞行活动，应当通过网络主动向综合监管服务平台报送识别信息。无人机在飞行过程中应当通过蓝牙、无线局域网等方式自动广播识别信息。

在“征求意见稿”起草过程中，编写组曾在2021年9月就“远程识别”技术举行了专题讨论。在这次会议上，深圳市大疆公司就民用无人机远程识别国内外现状及发展、国内远程识别运行概念及标准技术草案进行了介绍。

业内人士向记者解释，这种“远程识别”可以分为三个方面：除微型以外的无人驾驶航空器实施飞行活动，应当按照国家有关规定主动向无人驾驶航空器综合监管服务平台报送识别信息；微、轻、小型无人驾驶航空器在飞行过程中应当主动发送识别信息；轻型、小型无人驾驶航空器需具备符合空域管理要求的可靠被监视能力。

在实施远程识别的过程中，无人机发送的报文必须包含的内容共有16项，包括无人机系统识别信息；唯一产品识别码、实名登记号等；运行状态；经纬度采用的坐标系；运行人ID；无人机操作员纬度和经度信息；距地高度；航迹角等。基本覆盖了无人机的飞行航迹、飞行状态以及无人机操作人员的所在位置等。

这对确保无人机安全飞行有重要作用。“这些主动发送和广播的信息，可以有效地控制无人机在飞行过程中给公共安全带来的潜在风险，也为监管部门管理无人机的飞行提供了有效的信息和数据工具。”前述业内人士表示。

保障“实名制”落地

安全是贯穿此次“征求意见稿”的主线，在提出“远程识别”“电子围栏”等民用无人机安全标准的同时，“征求意见稿”还在民用无人机的身份管理方面提出了约束性的标准。“征求意见稿”4.4项提出，无人机应具备通过无人机实名登记系统接口校验实名登记状态的能力，无人机未进行实名登记的，无法实现飞行功能。

根据已经实施的《无人驾驶航空器飞行管理暂行条例》，轻型、小型民用无人驾驶航空器生产者应确保其生产的民用无人驾驶航空器具备经实名登记后方可激活使用的功能。前述消费级无人机生产厂商的高管告诉记者，轻型和小型无人机的销售量很大，这类无人机的数量也很多。所以，通过强制性国标，从技术上要求不实名的无人机不能启动飞行功能，是强化“实名制”的一种管理手段。

这在技术上并不复杂，实现原理为：轻型、小型无人机出厂后，用户首次使用前必须在国家规定的管理平台完成实名制操作，用户在中国大陆地区首次使用无人机飞行时，无人机系统通过互联网向管理平台的实名制校验接口发送请求消息，如管理平台向无人机系统返回该机已完成实名制操作的消息，则无人机系统解除飞行限制，反之则保持飞行限制状态。

目前，民用无人机实名登记信息会汇集到民用无人驾驶航空器综合管理平台上。权威统计数据显示，在该平台上登记的无人机涉及1000多家生产者、3000多个轻小型无人机型号，民用无人驾驶航空器的登记数量约为80万架。无论是监管部门还是业界都认为，未来该平台上的登记数量还会上升。

值得注意的是，中国民用航空局正在就《民用无人驾驶航空器实名登记数据交换接口规范》（以下简称“接口规范”）征求意见。在编制“接口规范”时，编制单位中国民用航空局信息中心即指出，民用无人驾驶航空器的管理涉及包括工信、公安、当地政府在内的多个国务院部门和地方政府，“接口规范”实施后，可高效便捷地将民用无人驾驶航空器的实名登记相关数据共享给有关部门，方便各类民用无人驾驶航空器的监管系统对民用无人驾驶航空器的管理，可有效防止“黑飞”乱象，确保航空安全。

参与“征求意见稿”编制工作的深圳大疆、广州极飞科技也参与了“接口规范”的讨论。

确保重点支出不留缺口 中央安排4万亿直达资金

本报记者 杜丽娟 北京报道

自2021年《政府工作报告》提出，要建立常态化财政资金直达机制并扩大范围后，市县基层惠企利民政策的实施便有了充足的财力支持。根据统计，2021年，共有2.8万亿元中央财政资金纳入直达机制。

在此基础上，《国务院关于2021年中央决算的报告》明确，今年中央安排了约4万亿元直达资金，在完善财政资金直达机制要求下，财政部将盯紧直达资金的分配使用。

在财税人士看来，中央直达资金规模从2.8万亿元增至4万亿元后，其基本实现了中央财政民生补助资金的全覆盖，这成为积极财政政策的一个重要举措。“直达资金增加以后，对于财政部门来说，下一步的工作就需要加强资金调度和库款监测，以及时发现和帮助基层解决实际困难，确保基层‘三保’不出问题。”一位财税人士直言。

在第十三届全国人民代表大会常务委员会第三十五次会议上，财政部部长刘昆指出，当前财政部对直达资金实施了单独调拨，进一步优化了流程和监控体系，提高了资金的分配、拨付、使用和监管效率，从效果看，资金到达市县基层的时间大幅缩短。

财政部数据显示，2021年各地通过直达资金安排项目约43.2万个，累计支出占中央财政下达的95%，涉及保基本民生、保市场主体等多方面。

但不可忽视的是，新冠肺炎疫情和乌克兰局势导致的风险挑战增多，这加大了我国经济发展环境的复杂性和严峻性，随之而来的是，稳增长、稳就业、稳物价面临新的挑战。

这种挑战也直接反映在今年前5个月的财政收支数据上。

财政部公布的数据表明，1～5月累计，全国一般公共预算收入86739亿元，扣除留抵退税因素后增长2.9%，按自然口径计算下降10.1%。其中，中央、地方本级收入分别为40534亿元、46205亿元，扣除留抵退税因素后分别增长2.3%、3.4%，按自然口径计算分别下降11.4%、8.9%。

财政部相关人士介绍，由于受国内疫情多点散发、4月份开始实施大规模留抵退税等因素影响，4月、5月全国一般公共预算收入负增长，部分省份下降较多。值得注意的是，财政收入增速下降的背后，是财政支出进度的提速。

1～5月累计，全国一般公共预算支出99059亿元，增长5.9%，其中民生等重点领域支出得到有力保障。“从全年来看，财政收支平衡压力较大，完成预算需要付出艰苦努力。”刘昆说。

基于此，财政部表示，下一步要加大宏观政策调节力度，谋划增量政策工具，靠前安排、加快节奏、适时加力，有效管控重点风险，保持经济运行在合理区间。

在上述财税人士看来，当前财政部门要及时关注资金拨付使用进度，并开展直达资金数据分析，及时了解拨付进度落后县区的具体原因，全面推动直达资金按时拨付，确保资金管理安全高效。

按照财政部的要求，下一步财政部将继续落实过紧日子要求，以节省资金用于支持基层“三保”。除此以外，政策靠前安排的力度也有望进一步加大。

事实上，今年以来，财政部已多次明确要加大政策发力适当靠前的力度，而专项债作为落实积极财政政策的重要抓手，其发行进度也创历史新高。财政部的统计显示，当前用于项目建设的新增专项债券额度已全部下达，截至5月底，新增专项债的发行规模为2.03万亿元，完成下达额度的59%，比去年同期增加1.4万亿元。

对比以往数据，今年专项债为应对经济下行压力所发挥的作用比较明显。有关资料显示，2020～2022年，财政部3年共安排新增专项债券额度11.05万亿元。今年以来，财政部采取更加积极的政策措施，在去年12月提前下达地方1.46万亿元专项债券额度后，今年全国“两会”后又迅速下达剩余额度。

北京大岳咨询有限公司董事长金永祥认为，按照政策要求，目前地方政府专项债券的使用范围也较之前有所扩大，专项债不仅对新型基础设施领域进行支持，还向项目准备充分的地区重点倾斜，这对后期实物投资量的形成有积极作用。

6月24日，财政部公布《国务院关于2021年中央决算的报告》（以下简称“《报告》”），刘昆在《报告》中指出，要提高专项债券资金使用集中度，支持适度超前开展基础设施投资，推进交通、能源、水利等领域项目建设，尽快形成实物工作量。

按照国务院要求，今年新增专项债券要在6月底前基本发行完毕，并力争在8月底前基本使用完毕。为落实专项债的发行工作，财政部曾召开视频会议进行部署，要求压实地方责任，指导地方稳妥有序做好专项债券发行工作。

附条件放行美国高意收购相干公司 国际并购“中国过关”常态化

本报记者 裴昱 北京报道

国际并购案须通过中国的反垄断审查后才能完成交易，逐渐已经成为一种“常态”。在SK海力士收购英特尔部分存储业务、AMD收购赛灵思等国际并购案以附条件的方式获得放行后，又一宗对产业链有重大影响的国际并购案，以同样的方式通过了中国反垄断审查。

6月28日，国家市场监管总局（以下简称“市监总局”）发布公告，附加限制性条件批准高意股份有限公司（以下简称“美国高意”）收购相干公司。这是2022年以来，市监总局批准的第三宗国际并购案。

尽管公司和产品的知名度不及AMD、赛灵思、环球晶圆、德国创世等，但美国高意和相干公司实际是激光器产业链上的巨头公司。激光器广泛应用于制造业切割、医疗和生命科学等领域，影响面大。中国在该产业链上基础薄弱，产品长期依赖进口。因此，美国高意收购相干公司，对中国各相关产业均有潜在影响。

激光器产业链巨头

以高功率二氧化碳激光光学器件市场为例，美国高意在全球和中国境内市场份额分别为75%～80%和85%～90%，排名第一。

接近交易的人士表示，并购协议签署于2021年3月。此笔交易于2021年6月22日向市监总局进行了经营者集中申报，由于材料提交不全，市监总局要求补充材料。2021年9月，在按照要求补充完全申报材料后，市监总局予以立案，并启动初步审查程序。此后，又经历了延长审查期限、申请撤回、再申报受理等程序，耗时一年多，并购交易通过审查。

此次并购交易中的两家公司均为美国企业。美国高意成立于1971年，1987年在纳斯达克上市，主营业务是在全球范围内为通信行业、半导体设备行业、消费电子行业和生命科学行业用户提供工程材料和光电元件。被收购的相干公司成立于1966年，2008年在纳斯达克上市，是激光器设备供应商。完成交易后，美国高意将拥有相干公司100%的股权。

一家大型制造业企业的工程技术人员向《中国经营报》记者解释，激光器是发射激光的装置，按照增益介质的不同，可以分为高功率二氧化碳激光器、低功率二氧化碳激光器、准分子激光器、离子激光器、光纤激光器等，它们分别用于非金属材料的高性能加工、有机材料切割、眼科手术、全息摄影、远程焊接等领域。

“相干公司是激光器的主要供应商，技术壁垒很高，市场份额比较大。”上述工程技术人员向记者表示，国内此类设备主要依赖进口。收购相干公司的美国高意处在上游，在生产各类激光器所需的光学器件方面处在优势地位。“交易的两家公司，有上下游产业链的衔接关系。”

反垄断调查的数据显示，以高功率二氧化碳激光光学器件市场为例，美国高意在全球和中国境内市场份额分别为75%～80%和85%～90%，排名第一；相干公司在全球和中国境内市场份额分别为30%～35%和30%～35%，面向第三方销售的全球和中国境内市场份额分别为60%～65%和40%～45%，均排名第一。

“这个行业采购原材料都是定制化生产的，下游的生产厂商对上游的原材料供应商依赖很大，美国高意的元器件损耗率低，优化升级也比较快，也很难找到同水平的替代者，所以下游生产厂商都向它采购，它采用何种标准，优先给谁供货，都对下游生产厂商有很大的影响。”一位曾在该行业工作的工程师说。

他表示，完成并购后，如果美国高意优先或以更为优惠的价格向相干公司供应元器件，那么，其他激光器制造商很难与相干公司竞争。美国高意还可以通过技术标准匹配的方式，来帮助相干公司打压竞争对手，扩大市场份额，获取更多利润。该工程师强调，在高功率二氧化碳激光器、低功率二氧化碳激光器、准分子激光器等领域，美国高意一旦如此行动，限制竞争的效果会非常明显。

前述大型制造业企业的工程技术人员表示，这会带来三方面影响：其一，其他生产激光器的企业，会因为不能以更匹配的标准、更优惠的价格、更优先的位置拿到元器件材料而无法与相干公司竞争；其二，相干公司不断做大市场份额后，采购激光器的企业能够选择的供应商变得越来越少，议价的话语权会越来越弱；其三，由于激光器是关键工艺环节必须使用的设备，基于前两方面的影响，会使制造业工艺关键环节受制于人。

或对中国有潜在影响

限制性条件自生效之日起5年内有效，5年期限届满后将自动终止。

作为中国的反垄断监管部门，市监总局已经在审查中发现了这一问题。市监总局认为，此次并购对全球和中国境内高功率二氧化碳激光器市场、低功率二氧化碳激光器市场、准分子激光器用玻璃基激光光学器件市场具有或可能具有排除、限制竞争效果。

在审查过程中，并购交易双方提出承诺以避免上述排除、限制竞争效果的出现。《关于高意股份有限公司收购相干公司股权案的附加限制性条件承诺方案》（以下简称“《承诺方案》”）显示，并购交易双方开列了总计6项承诺。

这些承诺涉及：并购完成后履行所有现有客户合同及其中所有的商业条款；依据公平、合理、无歧视的原则，继续向客户供应二氧化碳激光光学器件；承诺对第三方制造商的竞争性敏感信息采取保护措施等，以期确保并购交易不产生排除、限制竞争的效果。

根据《承诺方案》，市监总局最终决定附加限制性条件批准此项并购，要求并购双方和并购后实体履行相关义务，具体包括4方面：继续履行现有涉及二氧化碳激光光学器件的供应合同和涉及准分子激光器用玻璃基激光光学器件的采购合同及其商业条款；依据公平、合理、无歧视原则，继续向客户供应二氧化碳激光光学器件；对准分子激光器用玻璃基激光光学器件的采购继续遵循多源供应原则；与第三方制造商签署保密协议，对第三方制造商竞争性敏感信息设置信息屏障等。

记者了解到，上述限制性条件自生效之日起5年内有效，5年期限届满后将自动终止，在此期间，并购交易双方须每年向市监总局报告本承诺方案的履行情况，直至承诺方案终止。

10年成就面面观

十年金融改革：终结脱实向虚 服务实体经济

本报记者 谭志娟 北京报道

党的十八大以来的十年，我国金融改革发展取得重大的成就，金融业也获得快速的发展。

目前，我国金融业已形成了覆盖银行、证券、保险、基金、期货等领域，种类齐全、竞争充分的金融机构体系。2021年末，我国金融业机构总资产为381.95万亿元。其中，银行业机构总资产为344.76万亿元；证券业机构总资产为12.3万亿元；保险业机构总资产为24.89万亿元。然而，在2011年底，我国银行业机构资产总额仅为113.3万亿元。

同时，资本市场也正发生深刻的结构性变化，市场体系包容性大幅提升，投融资功能显著增强，良性市场生态逐步形成。官方数据显示，十年来，股票市场规模增长238.9%，债券市场规模增长444.3%，两个市场均位居全球第二。股票市场投资者超过2亿人，为服务高质量发展作出重要贡献。

对此，中国银行研究院研究员范若滢日前接受《中国经营报》记者采访时表示："十八大以来，我国金融支持实体经济能力明显提升。一方面，金融供给侧结构不断优化，直接融资不断增强，普惠、'三农'等薄弱重点领域金融支持力度加大；另一方面，金融服务模式不断创新，金融机构加快数字化转型，更好地服务产业升级、经济高质量发展。"

中国人民银行副行长陈雨露在6月23日中共中央宣传部举行的"中国这十年"系列主题新闻发布会上也表示，党的十八大以来的十年，是中国金融业取得历史性成就的十年。这十年，人民银行稳健实施"以我为主"的货币政策，综合研判复杂多变的国内外经济金融形势，发挥好货币政策总量调节和结构调节的双重功能，前瞻性地加强跨周期的调节，有效应对世纪疫情等内外部的冲击。在这个过程当中，有力地促进稳增长、稳物价、稳就业和国际收支平衡。

金融助力实体经济高质量发展

这十年，资本市场服务实体经济的广度、深度显著拓展。

在业界看来，近十年，中国货币供应量和社会融资规模增速与名义GDP增长率基本匹配，信贷总量增长稳定，服务实体经济能力不断提高。

这从数据可见，2021年底，衡量货币供应的中国广义货币（M_2）余额238.29万亿元，而反映货币总需求的社会融资规模存量达到314.13万亿元。

陈雨露指出："人民银行坚持管住货币总闸门，不搞大水漫灌，守护好老百姓的钱袋子。2012年以来，广义货币供应量年均增速10.8%，与名义GDP年均增速基本匹配，有力地推动了国民经济稳健发展。"

记者还注意到，在金融回归本源方面，对实体经济发放的人民币贷款占同期社会融资规模的比例保持高位，2021年人民币贷款增加19.95万亿元，占同期社融规模的63.6%。

据陈雨露介绍，这十年，人民银行以新发展理念引领金融支持实体经济实现高质量发展，大力发展绿色金融，推动绿色低碳转型。我国绿色贷款、绿色债券余额位居世界前列。坚持创新驱动，高技术制造业中长期贷款余额较十年前增加了近7倍。增强金融普惠共享，促进经济社会协调发展，今年一季度末，普惠小微贷款余额超过20万亿元，支持小微企业和个体工商户超过5000万户。创新金融服务全力支持打赢脱贫攻坚战，并与乡村振兴战略有效衔接。

党的十八大以来，民营和小微企业金融服务持续改善。数据显示，2022年1月末，普惠小微贷款余额19.7万亿元，同比增长25.8%；普惠小微授信户数增至4813万户，同比增长45.5%。2021年，新发放普惠小微企业贷款平均利率为4.93%，比2020年全年水平下降22个基点。

近年来，我国绿色金融发展也成效显著。人民银行发布的《2021年金融机构贷款投向统计报告》显示，2021年末，本外币绿色贷款余额15.9万亿元，同比增长33%，比上年末高12.7个百分点，高于各项贷款增速21.7个百分点，全年增加3.86万亿元。有统计称，该存量规模居世界第一。

党的十八大以来，民营和小微企业金融服务持续改善。 视觉中国/图

此外，资本市场对实体经济的适配性大幅增强。证监会副主席李超在"中国这十年"系列主题新闻发布会上表示，这十年，服务实体经济的广度、深度显著拓展。大力健全多层次市场体系，推出新三板、科创板，设立北交所，资本市场对实体经济的适配性大幅增强，股债融资累计达到55万亿元。畅通科技、资本和实体经济的高水平循环，科创板"硬科技"产业集聚效应初步形成。交易所债券市场已经成为非金融企业债券融资的重要渠道，期货期权品种覆盖国民经济主要领域。

对外开放步伐明显加快

人民币成功加入国际货币基金组织特别提款权，成为第三大篮子货币，权重从10.92%提升至12.28%。

近年来，我国金融业对外开放步伐明显加快。

这十年，我国扩大金融业对外开放，基本建立准入前国民待遇加负面清单管理制度。

据陈雨露介绍，境外主体持有境内人民币金融资产比十年前增加了2.4倍。人民币成功加入国际货币基金组织特别提款权，成为第三大篮子货币，权重从10.92%提升至12.28%。

而在境外投资者投资中国证券方面，据国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英在"中国这十年"系列主题新闻发布会上介绍，资本项目开放稳步推进，已实现较高可兑换水平。具体看，直接投资已经实现了基本可兑换，跨境融资由市场主体在宏观审慎管理框架下自主开展，跨境证券投资实现多渠道、多层次的双向开放，境内居民配置境外资产的渠道进一步拓宽，人民币资产吸引力显著增强，境外投资者投资中国的证券超过了2万亿美元，人民币在国际货币基金组织特别提款权货币篮子中的权重进一步提高。

在跨境投融资方面，王春英还表示，跨境贸易和投融资更加便利，深入推进"放管服"改革成效显著。具体看，真实合规的经常项目交易得到充分保障，跨境投融资等资本项目手续不断简化，科技赋能数字外管进展明显，企业、个人等市场主体多样化的外汇需求得到更好满足。

就此，范若滢告诉记者："近年来，我国金融开放的广度和深度有明显突破。在市场准入、业务范围、营商环境等方面均加大了开放力度。随着金融市场开放程度的不断提升，我国金融市场在全球的重要性也愈加凸显，投资价值也不断提升。长期来看，金融开放有利于推动我国金融市场更高质量发展。"

东方金诚首席宏观分析师王青接受媒体记者采访时还表示，党的十八大以来，我国金融对外开放步伐明显加快，其中一个重要标志是我国绝大多数资本项目已实现可兑换。在稳步推进对外开放的同时，我国又通过健全跨境资金流动性宏观审慎及微观监管制度框架，牢牢守住了不发生系统性金融风险的底线。

在防范金融风险方面，陈雨露表示，十年来，人民银行统筹金融发展和安全，守住了不发生系统性金融风险的底线。牵头打好防范化解重大金融风险攻坚战，取得了重要的阶段性成果，重点领域的风险得到稳妥处置，金融风险整体收敛、总体可控。

乡村振兴战略取得历史性成就

本报记者 索寒雪 北京报道

中共中央宣传部于6月27日举行"中国这十年"系列主题新闻发布会。过去十年，中国实施乡村振兴战略，推动农业农村发展取得了历史性成就，农业农村部明确了主攻方向，加强指导、加大投入，全力推进乡村产业发展，夯实乡村振兴的物质基础，取得了明显成效。

十年间，我国粮食产能稳定提升，脱贫攻坚战取得全面胜利，乡村振兴开局良好，农村面貌焕发新气象等诸多变化振奋人心。

口粮绝对安全

中国政府把确保粮食和重要农产品有效供给作为"三农"工作的首要任务，深入实施藏粮于地、藏粮于技战略。

在回顾过去十年农业取得的成就时，农业农村部副部长邓小刚表示，"我们主要立足国内端牢端稳了中国人的饭碗。粮食产能稳定提升，产量连续7年稳定在1.3万亿斤以上，10年再上一个千亿斤新台阶，2021年产量创历史新高、达到13657亿斤，人均粮食占有量达到483公斤，高于国际公认的400公斤粮食安全线，做到了谷物基本自给、口粮绝对安全。"

此外，邓小刚还表示，"脱贫攻坚战取得全面胜利，创造了彪炳史册的人间奇迹。"

在现行标准下，中国9899万农村贫困人口全部脱贫，832个贫困县全部摘帽，12.8万个贫困村全部出列，区域性整体贫困得到解决。

脱贫人口生活水平显著提高，全部实现不愁吃、不愁穿，全面实现义务教育、基本医疗、住房安全和饮水安全有保障。脱贫地区发展能力明显增强，每个脱贫县都打造了2－3个特色鲜明、带动面广的主导产业，行路难、用电难、通信难等问题得到历史性解决。脱贫攻坚成果持续巩固，33项过渡期衔接政策出台实施，防止返贫动态监测帮扶机制全面建立，确定160个国家乡村振兴重点帮扶县并继续倾斜支持，守住了不发生规模性返贫的底线。

物质技术装备条件也获得了明显改善，农业现代化建设已经迈上新台阶。农业农村部数据显示，农田有效灌溉面积占比超过54%，累计建成9亿亩高标准农田，配套建设一批现代化灌区，农业靠天吃饭的局面正在加快改变。农业科技进步贡献率达到61%。

此外，中国组建了50个国家现代农业产业技术体系，建成了47个国家重点实验室、100个农业科学观测试验站，取得了节水抗旱小麦、超级稻、白羽肉鸡等一批重大标志性成果，农作物种源自给率超过95%，科技成为农业农村经济增长最重要的驱动力。农作物耕种收综合机械化率超过72%。特别是小麦的综合机械化率超过97%，基本实现了全程机械化，畜牧水产、设施农业等机械化水平也有了较大提升。

农村的人居环境明显改善，农村卫生厕所普及率超过70%，生活垃圾和污水治理水平明显提升，基本实现干净整洁有序。公共设施提档升级，农村供水供电、交通道路、宽带网络和学校医院等设施加快建设，农村民生事业不断取得新的进展。"善治乡村加快建设，党组织领导下的自治、法治、德治相结合的乡村治理体系逐步健全，农村基层党组织战斗堡垒作用进一步加强，农村精神文明建设扎实开展，移风易俗持续推进，乡村治理效能不断提升。"邓小刚说。

"三农"工作的体制机制也更加完善，政府出台了《中国共产党农村工作条例》，《乡村振兴促进法》全面实施，建立起中央统筹、省负总责、市县乡抓落实、五级书记抓乡村振兴的领导体制和工作机制。

土地制度改革惠及农民

过去十年，中国在推动"三农"重要领域和关键环节取得了突破性进展，其中包括土地制度等棘手问题。

目前，全国初步确立了承包地"三权分置"制度体系，实行所有权、承包权和经营权分置并行，这是继家庭联产承包责任制后农村改革又一重大制度创新。

在完成承包地确权登记颁证工作后，两亿多农户领到了证书，吃上了定心丸。此外，第二轮土地承包到期后再延长30年试点稳慎推进，使得农村基本经营制度进一步巩固完善。土地流转管理服务机制逐步健全，农业适度规模经营健康发展。农村土地征收、集体经营性建设用地入市、宅基地制度改革等三项试点已取得重要成果。

据了解，在全国104个县（市、区）和3个地级市部署启动新一轮农村宅基地制度改革试点。另外一项在法律界一直争论不休的农村集体产权制度改革，其阶段性任务基本完成。

目前，农村集体资产清产核资全面完成，集体经济组织成员身份全面确认，经营性资产股份合作制改革稳步推进。据了解，已经清查核实集体土地等资源65.5亿亩，农村集体资产7.7万亿元，其中经营性资产3.5万亿元；确认集体经济组织成员约9亿人，建立农村集体经济组织约96万个，集体产权归属更明了、农民财产权利更多了。农村产权流转交易正在有序开展，交易品种逐步丰富，服务功能逐步健全。

在此基础上，新型农业经营体系加快构建。"农业农村部正在加快培育新型农业经营主体，实施家庭农场培育计划和农民合作社规范提升行动，组织开展农业社会化服务创新试点，促进小农户和现代农业发展有机衔接的政策体系初步建立。"邓小刚表示。

据了解，目前家庭农场达到390万个，农民合作社超过220万个，农业社会化服务组织达到95万多个。

让农民在种植中最受益的是，农产品价格形成机制和市场调控制度的进一步完善。

国家适时调整稻谷和小麦最低收购价政策，改革和完善玉米临时收储制度和大豆目标价格政策，建立"市场化收购+生产者补贴"新机制，实施农业"三项补贴"改革，以绿色生态为导向的农业补贴政策体系基本建立。建立涉农资金统筹整合长效机制，实施"大专项+任务清单"管理。金融支持乡村振兴投入保障机制逐步建立，土地出让收入用于支持乡村振兴的力度不断增强。

实施乡村振兴战略

实施乡村振兴战略是党的十九大作出的重大部署。五年来，习近平总书记亲自部署、亲自推动，作出了一系列重要论断和重要指示批示，阐释了一系列重大理论和实践问题，举旗定向、领航掌舵，推动乡村振兴始终沿着正确方向前进。中央连续发布5个一号文件，对实施乡村振兴战略作出具体部署，明确重点，逐年推进、逐项落实。

农业农村部总农艺师、发展规划司司长曾衍德表示，"乡村振兴取得积极进展，是多种因素同向发力、合力推进的结果。"

中央明确提出，建立实施乡村振兴战略领导责任制，实行中央统筹、省负总责、市县抓落实的工作机制，党委和政府一把手是第一责任人，五级书记抓乡村振兴。"这是我们的制度优势，也是推进工作的有力措施。这五年来，各级党政负责同志主动担责、统筹谋划、强化措施，明确年度任务，层层分解责任，有力有序推动乡村振兴战略的实施。"曾衍德说。

中央印发的《乡村振兴战略规划（2018—2022年）》，明确了实施乡村振兴战略的发展目标、重点任务和保障措施。对标国家规划，31个省级乡村振兴规划全部出台，80%以上的市、县制定了地方规划或实施方案，分类有序推进本地区乡村振兴。相关部门编制乡村产业规划、数字乡村规划、创新驱动乡村振兴专项规划等，分行业分领域细化乡村振兴目标任务。

各级财政部门把乡村振兴作为预算安排的重点予以保障，推动土地出让收入更多用于农业农村，一些省份探索设立乡村振兴基金，推动更多地方政府债券支持乡村振兴。政府要求，强化用地保障，制定保障和规范农村一二三产业融合发展的用地政策，规范设施用地管理，盘活农村存量建设用地，引育乡村人才，制定加快推进乡村人才振兴意见，全面实施农技推广服务特聘计划，大力培养乡村工匠，引导城市人才服务乡村。

农业农村部一方面开展监测评估，建立客观反映乡村振兴进展的指标和评估体系，采取实地抽查、书面督查、跟踪调查等方式，评估各地各部门推进乡村振兴工作的进展情况。另一方面，推进实绩考核，出台市县党政领导班子和领导干部推进乡村振兴战略实绩考核意见。31个省份制定考核办法，建立资金奖补、用地指标、干部选任等激励约束机制，强化考核结果的运用。今年，对20个促进乡村振兴重点工作成效明显的市和县予以正向激励。

"2021年，国家颁布实施了《乡村振兴促进法》，这是第一部以乡村振兴命名的基础性、综合性法律。有关部门依照法律规定，正加快制修订相关配套规章条例，把乡村振兴的要求转化为可操作、能考核的具体制度措施。比如浙江、广东、江西等13个省份相继出台了乡村振兴促进条例，全面推进乡村振兴的法治环境正在不断优化。"曾衍德表示。

上接 A2

未来工业利润有望继续改善

展望未来，梁婧告诉记者："6月份，疫情的影响进一步减弱，消费、投资等需求继续改善，物流和产业链供应链持续畅通，政府将着力保住市场主体，为企业进一步减负，助企纾困的力度还会加大，预计工业企业利润增速将继续改善。"

周茂华也持类似看法，工业企业利润同比将稳步改善。在周茂华看来："工业企业利润表现主要受市场需求、经营成本、供应链产业链因素影响。"

"从趋势看，国内疫情受控，经济活动加快回暖；国内多部门协同，统筹防疫与经济活动恢复，保障物流和产业链供应链基本畅通；国内出台商品保供稳价、金融支持政策，有效降低企业财务负担，有效缓解了工业企业资金压力。"因而周茂华预计，工业部门整体产量、销量和利润将延续回升态势。

周茂华同时指出，国际大宗商品价格呈现高位回落态势，国内保供稳价措施效果继续显现，PPI和CPI同比剪刀差收窄，中下游盈利状况将逐步改善。但国际大宗市场波动背后因素较为复杂，商品价格回归正常年份水平仍需要一段时间，国内部分中下游企业仍面临一定压力。

朱虹也表示，总体看，工业企业效益状况虽出现一些积极变化，但也要看到，5月份工业企业利润同比仍下降，企业成本上升压力依然较大，生产经营仍面临诸多困难，工业企业效益恢复的基础尚不牢固。当前国际形势更趋复杂严峻，工业企业效益恢复仍存在较多不确定性。

朱虹还指出，下阶段，要高效统筹疫情防控和经济社会发展，落实落细稳定工业经济一揽子政策措施，助力企业纾困解难，推动工业经济持续稳定恢复。

深入学习《习近平经济思想学习纲要》

中国社会科学院召开学习《习近平经济思想学习纲要》座谈会，石泰峰强调，

习近平经济思想为新时代做好我国经济工作提供强大武器和根本遵循

文/高莹

6月27日，中国社会科学院学习《习近平经济思想学习纲要》座谈会在京召开。中国社会科学院院长、党组书记石泰峰出席会议并讲话，副院长、党组成员高培勇主持会议，原副院长、经济学部主任李扬出席会议。

石泰峰指出，习近平经济思想是习近平新时代中国特色社会主义思想的重要组成部分，是中国共产党不懈探索社会主义经济发展道路形成的宝贵思想结晶，是马克思主义政治经济学在当代中国、二十一世纪世界的最新理论成果，是我国经济高质量发展、全面建设社会主义现代化国家的科学指南，为新时代做好我国经济工作提供了强大武器和根本遵循。

他强调，习近平经济思想内涵丰富、博大精深，是一套科学完整、逻辑严密的理论体系。当前，我国进入新发展阶段，站在新的历史起点上，推动经济高质量发展、有效防范和化解重大风险，加快构建中国特色哲学社会科学学科体系、学术体系、话语体系，必须用心用情用行学深悟透这一重要思想的核心要义，深刻理解其学理哲理道理，准确把握其实践要求。要把习近平经济思想放到习近平新时代中国特色社会主义思想的科学体系中，放到党领导人民进行社会主义现代化建设的历史进程中，放到新时代推动高质量发展的伟大实践中，深入系统学、融会贯通学、联系实际学。要深入理解和掌握贯穿其中的马克思主义立场观点方法，从理论主题、体系框架、逻辑结构、概念范畴等方面作出有深度的学理阐发，努力推出整体性、系统性、学理性研究阐释成果。要着力夯实学科基础，增强学术原创能力，努力提升学术国际影响力，加快构建中国自主的知识体系。

中国社会科学院经济学部各研究所以及世界经济与政治研究所、中国社会科学院大学相关负责同志分别发言，结合本单位工作实际和学科领域交流学习体会（发言摘要见A5~A7版）。

他们表示，习近平经济思想深刻回答了新时代经济发展怎么看、怎么干等一系列重大理论和实践问题，是指导中国经济行稳致远的科学理论和行动指南，为马克思主义政治经济学注入了新内涵、开辟了新境界。深入学习贯彻习近平经济思想，是从事经济研究、政策咨询以及人才培养工作人员的基本功、必修课。各单位将组织人员认真学习《习近平经济思想学习纲要》，深刻把握习近平经济思想的核心要义和科学内涵，不断加强研究阐释宣传力度，更加自觉地以科学理论武装头脑、指导实践、推动工作，为加快推进中国特色社会主义政治经济学学科体系、学术体系、话语体系以及与之相适应的教材体系建设作出应有贡献。

会议以线上线下相结合的方式举行。中国社会科学院相关职能部门负责同志、经济学部各研究所及世界经济与政治研究所科研人员、中国社会科学院大学相关学院师生参加会议。

6月27日，中国社会科学院学习《习近平经济思想学习纲要》座谈会在京召开。图为中国社会科学院院长、党组书记石泰峰讲话。 朱高磊/摄

习近平经济思想是新时代中国经济现代化理论指南

中国社会科学院
经济研究所所长 黄群慧

习近平经济思想立意高远、与时俱进、逻辑严谨、博大精深，系统阐明了新时代中国经济现代化的根本要求、指导理念、发展阶段、发展主题、战略路径、动力模式，是新时代指引中国经济发展、推进中国经济现代化进程、建设富强的社会主义现代化国家的理论指南和根本遵循，为马克思主义政治经济学注入了新内涵、开辟了新境界，必须长期坚持和全面贯彻。

从根本要求看，作为习近平新时代中国特色社会主义思想重要组成部分，习近平经济思想旗帜鲜明地指出了实现中华民族伟大复兴、建成社会主义现代化强国是中国经济现代化的根本目标要求，坚持以人民为中心的发展思想和实现全体人民共同富裕是中国经济现代化的根本立场要求，坚持党对经济工作的全面领导是中国经济现代化事业的根本保证。

从指导理念看，习近平经济思想提出了坚持创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念以及统筹发展和安全的安全发展理念，从理念层面回答了经济现代化的动力、路径、目标等重大问题。

从发展阶段看，习近平总书记提出了“三期叠加”、经济新常态、新发展阶段等重大判断，概括了新时代中国经济现代化进程出现的阶段性变化特征。

从发展主题看，针对新时代中国经济发展主要问题是经济发展不平衡不充分，习近平总书记提出不再简单以国内生产总值增长率论英雄，要以新发展理念为指导，更加重视经济增长质量，立足提高质量和效益来推动经济持续健康发展，从而指明了高质量发展是新时代经济发展主题。所谓经济高质量发展，就是能够很好地满足人民日益增长的美好生活需要的经济增长，是体现新发展理念的经济增长，习近平经济思想关于经济高质量发展的内涵具有重大理论创新意义。

从战略路径看，习近平总书记提出了推进供给侧结构性改革、建设现代化经济体系、构建新发展格局等重大经济现代化战略路径，推动实施新型工业化、乡村振兴、区域协调发展、新型城镇化、军民融合、科教兴国、人才强国、创新驱动、制造强国、美丽中国等一系列重大战略举措。尤其是，构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，是一项具有全局意义的经济现代化战略路径，对我国经济实现更高质量发展、促进世界经济繁荣都会产生重要影响。

> 从发展阶段看，习近平总书记提出了“三期叠加”、经济新常态、新发展阶段等重大判断，概括了新时代中国经济现代化进程出现的阶段性变化特征。

从动力模式看，坚持深化改革开放，是我国经济现代化的根本动力，习近平经济思想要求使市场在资源配置中起决定性作用，同时强调更好地发挥政府作用，积极推进高水平开放，促进了社会主义市场经济体制更加完善，为经济现代化提供了更加充沛的动力。

理论的丰碑 光辉的典范

中国社会科学院
工业经济研究所所长 史丹

一、以人民为中心是贯穿习近平经济思想的一条主线

习近平经济思想是中国共产党不懈探索社会主义经济发展道路形成的宝贵思想结晶。以人民为中心是习近平经济思想理论基点、价值支点，也是出发点、落脚点，是对马克思关于人的自由全面发展思想的继承和发展，是对中华优秀传统文化的传承和发扬，反映了中国特色社会主义的本质要求。以人民为中心的思想源于习近平总书记坚持马克思主义指导地位、把握人类社会的发展规律的思想自觉，源于坚守马克思主义信仰、不忘中国共产党的初心使命，源于习近平总书记以“我将无我、不负人民”的使命担当，与人民心心相印、同甘共苦的真挚情怀。以人民为中心观点深植于习近平经济思想理论之中、融汇在其经济发展实践之中。习近平总书记指出，中国共产党将坚持以人民为中心的发展思想，在宏阔的时空维度中思考民族复兴和人类进步的深刻命题，团结带领中国人民上下求索、锐意进取，创造更加美好的未来。

二、从实际出发、把握经济社会发展规律是习近平经济思想认识世界、改造世界的科学方法

党的十八大以来，习近平总书记基于当今世界处于百年未有之大变局的战略研判和对国情、世情清醒全面的认识，作出了我国经济发展进入新常态的历史判断，提出构建新发展格局，推动经济高质量发展重大部署，等等。这些重大战略举措都来自于习近平总书记对马克思主义世界观方法论的自觉运用，来自于对我国仍处于并长期处于社会主义初级阶段的基本国情和社会主要矛盾变化的精准把握。实践证明，习近平经济思想在实践中彰显出了巨大的现实解释力和实践引领力，是坚持和运用马克思主义世界观方法论指导中国特色社会主义市场经济建设实践的理论结晶和光辉典范。

三、习近平经济思想开拓了中国特色社会主义政治经济学新境界

党的十八大以来，以习近平总书记为核心的党中央提出“创新、协调、绿色、开放、共享”的五大发展理念，把我们党关于发展的理论提升到新境界。习近平经济思想是科学完整、逻辑严密的理论体系，从党的领导、发展思想、新发展阶段、新发展理念、新发展格局、高质量发展、基本经济制度、重大发展战略、改革开放、统筹发展和安全等十个方面论述了我国经济发展的根本保证、根本立场、历史方位、指导原则、发展目标、制度基础、路径选择、战略举措、第一动力、发展重点、重要法宝和保障等，习近平经济思想坚持理论与实践相结合、认识论和方法论相统一，开拓了中国特色政治经济学新境界。

四、深入学习习近平经济工作方法论，提高科研质量，办好工业经济研究所

习近平总书记指出，推动经济持续健康发展，不仅要有正确的思想和政策，而且要有正确的工作策略和方法。要坚持运用马克思主义政治经济学的方法论，增加战略思维、历史思维、辩证思维、创新思维、法治思维、底线思维，坚持稳中求工作总基调、坚持目标导向和问题导向。习近平总书记关于经济工作的方法论也是经济研究工作者做好工作的重要遵循。深入学习贯彻习近平经济思想是从事经济理论和政策咨询科研人员的基本功、必修课。工业经济研究所将组织全所科研人员深入学习《习近平经济思想学习纲要》，领会精髓要义，学习和运用马克思主义的立场观点和思想方法，坚持“厚植学术根基、聚焦前沿问题、服务实体经济”的办所方针，打造好习近平经济思想的应用经济学研究和宣传传播平台，力争把工经所办成中国社会科学院习近平经济思想研究、出版和传播的一块金字招牌。

> 以人民为中心观点深植于习近平经济思想理论之中、融汇在其经济发展实践之中。

深入实施三大战略 促进城乡区域协调发展

> 乡村振兴战略是习近平总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的国家重大发展战略，充分体现了习近平总书记的“三农”情怀和以人民为中心的执政理念。

中国社会科学院
农村发展研究所所长 魏后凯

《习近平经济思想学习纲要》从十三个方面系统阐释了习近平经济思想的核心要义、精神实质、丰富内涵和实践要求，其中，第八个方面是部署实施国家重大发展战略，主要讲了实施乡村振兴战略、区域协调发展战略和以人为核心的新型城镇化战略。这三大战略是针对我国发展不平衡不充分问题提出来的，具有鲜明的问题导向，它是习近平经济思想的重要组成部分，也是促进我国经济高质量协调发展的国家重大战略举措。

乡村振兴战略是习近平总书记在党的十九大报告中首次提出的，这是一个具有原创性的创新。近年来，习近平总书记在系列讲话中明确提出并系统阐述了走中国特色社会主义乡村振兴道路，强调要推动乡村产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴，明确了实施乡村振兴战略的总目标、总方针、总要求和制度保障，由此形成一个完整的逻辑体系。乡村振兴战略是习近平总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的国家重大发展战略，充分体现了习近平总书记的“三农”情怀和以人民为中心的执政理念。

习近平总书记高度重视区域协调发展尤其是革命老区、民族地区、边疆地区和贫困地区的发展，他明确提出“实施区域协调发展战略”，近年来又亲自谋划、亲自部署、亲自推动了京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设、长江三角洲区域一体化发展、黄河流域生态保护和高质量发展等区域重大战略，并就西部大开发、东北全面振兴、中部崛起、东部率先以及陆海统筹发表了一系列重要论述，逐步形成了一个完整的区域协调发展战略体系。这一战略体系既是我国区域发展战略的重大调整和理论创新，也是促进我国区域协调发展的根本遵循和行动指南。

推进以人为核心的新型城镇化是以习近平同志为核心的党中央作出的重大战略决策。2013年12月，习近平总书记全面阐释了中国特色新型城镇化道路，并把中国特色新型城镇化的基本原则归纳为以人为本、优化布局、生态文明、传承文化四个方面。他一贯高度重视城镇化工作，近年来在一系列重要讲话和批示指示中，创新提出并系统阐述了以人为核心的中国特色新型城镇化思想，明确了推进新型城镇化的战略举措，不仅创新发展了中国特色新型城镇化理论，也为新时期推进实施新型城镇化战略指明了方向。

全面实施乡村振兴战略，深入实施区域协调发展战略和以人为核心的新型城镇化战略，将有利于从根本上破解发展不平衡不充分问题，有力推动城乡区域高质量协调发展。习近平经济思想是当代中国马克思主义经济学的最新成果，也是我们从事“三农”和城乡区域发展研究的根本遵循。

新时代推动我国经济工作的科学指南

习近平经济思想着眼于中国经济发展大势和以人为本这一根本，是马克思主义和中国经济改革与发展同行的历史写真和经验总结，是开创新时代经济工作新局面的根本遵循和科学指南。

中国社会科学院
财经战略研究院院长 何德旭

习近平经济思想是习近平新时代中国特色社会主义思想在经济领域的原创性贡献，具有广阔时代背景、深厚理论渊源、坚实实践基础和宏大全球视野。

第一，习近平经济思想根植于马克思主义，是运用马克思主义基本原理指导我国经济发展实践形成的重大理论成果，是对马克思主义政治经济学的丰富、创新和发展。习近平关于新时代经济发展的一系列重要论述，运用马克思主义的立场观点方法，深刻揭示了新时代中国经济发展的特点和规律。习近平关于“经济是肌体，金融是血脉，两者共生共荣”，“为实体经济服务是金融的天职，是金融的宗旨”等重要论断，基于金融与经济发展的客观规律，深刻揭示了经济与金融的辩证关系，是对马克思主义关于经济虚拟化批判的继承和进一步阐发，是对马克思主义政治经济学的丰富与发展，展现了习近平经济思想的深厚理论渊源与鲜明的辩证唯物主义和历史唯物主义科学世界观方法论特色。

第二，习近平经济思想立足于中国国情，是以习近平同志为核心的党中央以求真务实的精神追求真理的光辉智慧结晶。实事求是、与时俱进，不断探索经济建设提出的新课题，回应人类社会面临的新挑战，始终贯穿于习近平经济思想的发展主线。从党的十八大到党的十九大，面对世界“百年未有之大变局”，国内重点领域关键环节改革艰巨任务，创新能力不适应高质量发展需要，党中央提出要加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。与此相对应，新时代的金融发展，以建立现代金融体制为重点，更加注重金融机构体系的“优化”，更加注重金融市场体系的“深化”，更加注重金融监管体系的“完善”，充分展现了习近平经济思想扎根实践、与时俱进的理论品质，体现了习近平经济思想理论与实际相结合、认识论和方法论相统一的鲜明特色。

第三，习近平经济思想着眼于中国经济发展大势和以人为本这一根本，是马克思主义和中国经济改革与发展同行的历史写真和经验总结，是开创新时代经济工作新局面的根本遵循和科学指南。加强党对经济工作的集中统一领导，是中国特色社会主义制度的一大优势。而中国共产党人的初心和使命，就是为中国人民谋幸福，为中华民族谋复兴。为此，习近平强调“把增进人民福祉、促进人的全面发展、朝着共同富裕方向稳步前进作为经济发展的出发点和落脚点”。在金融领域，习近平指出：金融要“以服务实体经济、服务人民生活为本”，要“满足人民群众日益增长的金融需求”等，都彰显了习近平经济思想以人为本、人民至上的根本价值取向，突出了其谋划全局、体系严整的理论特征。

根植于马克思主义、立足于中国国情、着眼于中国经济发展大势的习近平经济思想，“与时代同步伐，与人民共命运”，关注和回答时代与实践提出的重大经济课题，清晰地展现了习近平对中国特色社会主义经济建设高屋建瓴的认识和既广且深的观察，清晰地展现了习近平作为马克思主义政治家、思想家、战略家的深刻洞察力、敏锐判断力和理论创造力。习近平经济思想必将在极大地丰富马克思主义中国化理论宝库的同时，推动新时代中国经济高质量发展和社会主义现代化国家建设，也必将惠及全人类。

以习近平经济思想为指引 推动中国金融学创新发展

要深化金融供给侧结构性改革，提高金融体系服务实体经济的能力和水平，实现“科技—产业—金融”的高水平循环，推动金融、房地产同实体经济均衡发展。

中国社会科学院
金融研究所所长 张晓晶

习近平总书记关于金融工作的重要论述是习近平经济思想的重要组成部分，具有很强的思想性、战略性和指导性，是新时代开创金融工作新局面的科学指南，也是推动中国金融学创新发展的根本遵循。

首先，促进经济金融共生共荣。习近平总书记指出，金融是国家重要的核心竞争力，金融安全是国家安全的重要组成部分，金融制度是经济社会发展中重要的基础性制度，这些论述明确了新时代金融的定位。习近平总书记进一步强调，经济是肌体，金融是血脉，两者共生共荣；金融要为实体经济服务，满足经济社会发展和人民群众需要。因此，要深化金融供给侧结构性改革，提高金融体系服务实体经济的能力和水平，实现“科技—产业—金融”的高水平循环，推动金融、房地产同实体经济均衡发展。

其次，统筹金融发展和金融安全。统筹金融发展和金融安全成为优化金融体系结构、塑造中国金融成长的新维度。近期的俄乌冲突、“金融武器化”进一步凸显了金融安全的重要性。金融发展方面，通过提升金融体系效率与金融治理能力，增强金融国际竞争力。金融安全方面，核心是补齐短板。要加强金融基础设施建设，完善支付清算体系，面对潜在的金融制裁风险；明确数据是未来金融体系核心资产，加快构建数据基础制度体系，维护国家数据安全。

第三，坚持以人民为中心的金融发展观。一是发展普惠金融，着力解决普而不惠的问题，促进金融科技向善，助力实现共同富裕。二是建立和完善绿色金融体系，更好推进实现“双碳”目标。三是促进各类资本良性发展。要正确处理资本和利益分配问题，既注重保障资本参与社会分配获得增值和发展，更注重维护按劳分配的主体地位。深入推进实施公平竞争政策，使各类资本机会平等、公平进入、有序竞争。规范和引导资本发展，为资本设置“红绿灯”，依法加强对资本的有效监管，加强反垄断和反不正当竞争监管执法，全面提升资本治理效能。

最后，推动中国金融学的创新发展。党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央坚持以人民为中心的金融发展观，作出了“经济金融共生共荣”这一重要理论判断，实施了“深化金融供给侧结构性改革”这一重大战略，确立了健全具有高度适应性、竞争力、普惠性的现代金融体系这一战略目标，加入了统筹金融发展和金融安全这一新维度。上述新思想、新理念集中体现了中国共产党人探索金融发展道路的最新成果，既是习近平经济思想不可或缺的重要组成部分，也是推动新时代中国金融学创新发展的基本遵循。

金融学理论工作者要坚持以习近平经济思想为指引，回应金融领域的“时代之题”，以中国视角、中国逻辑和中国范式展开中国金融叙事，建构中国自主的金融学知识体系。

推动三重结构升级 构建新发展格局

全面深化改革，激发经济内生动力。加快推动要素市场化配置改革，着力打通生产、分配、流通、消费各个环节，形成全国统一大市场。

中国社会科学院
数量经济与技术经济研究所所长 李雪松

习近平经济思想创造性地提出构建新发展格局的重大战略，丰富发展了马克思主义政治经济学关于社会再生产的理论。当前，我国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱“三重压力”。但同时经济发展空间大、韧性强的优势依然存在。需持续推动“需求结构、供给结构、效率结构”三重结构升级，把短期稳增长政策与长期发展战略更好地衔接起来，积极构建新发展格局。

一、推动需求结构升级

一是改革完善收入分配体制机制。以提升就业技能为主、社会政策兜底为辅，促进低收入家庭增收。保障各类市场主体拥有共同参与、公平竞争的发展环境。有效提升财政转移支付对以人为核心的新型城镇化的促进作用，促进基本公共服务均等化。

二是释放消费潜力，推动消费升级。提升传统消费，加快推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变，促进住房消费健康发展。培育新型消费，发展信息消费、数字消费、绿色消费，鼓励定制、体验、智能、时尚消费等新模式新业态发展。

三是优化投资结构，提高投资效率。在人口流入较多城市，加快建设保障性住房；推动企业设备更新和技术改造，扩大战略性新兴产业投资；推进新型基础设施、新型城镇化、交通水利等重大工程建设，提高资本回报率。

二、推动供给结构升级

一是完善国家创新体系，实现高水平自立自强。将政府科技支出大幅向基础研究倾斜，显著增强多层次资本市场对科技创新的支撑。深化科研人员考核及激励机制改革，显著提高“人头费”比重，引导科研人员重视成果质量。

二是深化供给侧结构性改革，畅通供给侧循环。着力破除产业链瓶颈，增强产业链韧性。推动传统产业数字化、智能化、绿色化、高端化，瞄准产业链长、带动性强、科技重要性更高的领域加大投资力度，推动生产要素组合方式不断迭代发展。

三、推动效率结构升级

一是全面深化改革，激发经济内生动力。加快推动要素市场化配置改革，着力打通生产、分配、流通、消费各个环节，形成全国统一大市场。逐步推进基本公共服务与户籍身份脱钩。加快形成市场化、法治化、国际化营商环境。深化金融供给侧结构性改革，引导金融资本流向实体经济和科技创新领域。

二是持续提升国家治理体系和治理能力现代化水平，妥善处理央地关系。进一步理顺中央和地方财权和事权职责范围、分配机制和监督管理办法。以地区间产业协调发展为基础促进地区间协调发展、畅通国内大循环。鼓励地方政府以提升基本公共服务质量和优化营商环境为重要目标。

三是持续推动高水平对外开放，建设更高水平开放型经济新体制。推动对外开放由商品和要素流动型开放向规则等制度型开放转变，进一步扩大自贸区有效改革开放措施的适用范围。推动“一带一路”高质量发展，推动疫后经贸往来恢复。鼓励企业深度参与国际产业分工合作，融入全球供应链和创新链。扩大我国在国际规则制定和国际治理中的影响力，以开放促安全。

新时代中国经济行稳致远的行动指南

习近平经济思想是马克思主义政治经济学的最新理论成果。习近平经济思想深刻阐释了发展的目的，创造性提出以人民为中心的发展思想，具有鲜明的人民性，彰显了以人为本、人民至上的根本价值取向。

中国社会科学院
人口与劳动经济研究所所长 张车伟

习近平经济思想来自于丰富的中国发展实践，是老百姓对美好生活向往的理论表达。

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央根据中国自身特点和发展阶段，创造性地提出了一系列新理念新思想新战略，回答了“我国经济怎么看、怎么干”等一系列重大理论和现实问题，具有鲜明的时代性、针对性和系统性，是马克思主义政治经济学最新的理论成果，是指导中国经济行稳致远的科学理论和行动指南。

习近平经济思想为中国经济行稳致远提供了理论基础和行动指南。面对纷繁复杂的国内外形势和风险挑战，以习近平同志为核心的党中央统揽全局，沉着应对百年变局和世纪疫情，使我国经济保持稳定健康发展的良好局面，这和世界上其他国家的经济衰退和通胀高企形成了鲜明的对照。

中国经济发展取得这样的成绩是以习近平同志为核心的党中央正确决策和坚强领导的结果，是全国各族人民勠力同心、艰苦奋斗的结果，更是习近平经济思想正确指导的结果。实践已经证明，习近平经济思想是中国经济行稳致远的理论基础和行动指南。

习近平经济思想是马克思主义政治经济学的最新理论成果。习近平经济思想深刻阐释了发展的目的，创造性提出以人民为中心的发展思想，具有鲜明的人民性，彰显了以人为本、人民至上的根本价值取向。习近平经济思想创造性地提出创新、协调、绿色、开放、共享发展新理念，丰富了马克思主义政治经济学的内涵，具有理论的系统性，为新时代我国经济工作确立了历史坐标，是对新时代社会主义经济建设规律的创新型揭示，是我国经济健康、可持续、质效合一发展的行动指南。习近平经济思想提出“创新是引领发展的第一动力”，体现了理论的科学性，开拓了马克思主义政治经济学新境界，是对毛泽东思想、中国特色社会主义理论体系关于经济发展思想的继承和发展，具有丰富深厚的理论来源。习近平经济思想提出构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，体现了思想的时代性，展现出强大的理论创新活力。习近平关于共同富裕的经济思想具有理论的先进性，是习近平经济思想能够深入人心、为全体人民所拥护的最重要的部分。

社科工作者需要在学懂弄通习近平经济思想上下硬功夫。作为社会科学工作者，学习习近平经济思想需要我们在学懂弄通做实上下真功夫、硬功夫。习近平经济思想体系严整、内涵丰富、博大精深，涵盖经济发展各领域各方面，并随着形势变化和探索实践不断丰富发展。深入学习贯彻习近平经济思想，既是理论要求，也是实践要求，更是政治要求。

我们要贯通学习习近平新时代中国特色社会主义思想和习近平经济思想，及时跟进学习习近平总书记重要指示批示精神和党中央经济工作决策部署，更加自觉从政治角度看待经济问题，提高专业能力。

我们要始终心怀“国之大者”，保持战略定力，聚焦主题主线，既站位全局、把握大势，抓住主要矛盾和矛盾的主要方面，研究谋划前瞻性、深层次发展改革安全问题，又见微知著，坚持底线思维，注重发现苗头性、倾向性、潜在性问题，强化预研预判预警，善于提出务实管用、针对性创新性强的政策举措建议。

深入学习《习近平经济思想学习纲要》

引领中国式现代化的思想伟力

中国社会科学院
生态文明研究所所长 张永生

一、基于中国伟大实践的伟大思想

过去七十年，中国在一穷二白的基础上进行社会主义建设，取得了人类历史上前所未有的发展奇迹。但是，中国经济的巨大成功，却难以在马克思主义经典著作中找到现成的答案，更难以用西方经济学教科书进行解释。

如何揭示中国发展背后的规律，将其抽象为系统的经济思想体系，并在百年未有之大变局新的险峻环境下，为中国式现代化提供思想指引，就成为中国面临的时代之问。习近平经济思想，是马克思主义中国化、时代化的产物，是当代马克思主义。

党的十八大以来，中国经历了前所未有的贸易战、科技战、舆论战、全球疫情、国际地缘政治动荡等考验，但在习近平经济思想的指引下，中国经济巨轮始终能够驾驭各种风浪，行稳致远。过去十年，中国经济又迈上一个大台阶，对世界经济增长的贡献始终保持在30%左右。

二、中国式现代化为世界提供中国方案

预计在2030年左右，中国将超过美国，成为世界最大的经济体；2050年，中国的经济规模将远超美国、欧盟。因此，中国以何种方式实现现代化，就不只是中国自身的问题，也是世界问题。

一直以来，后发国家对现代化的探索，更多的是将发达国家的经济作为默认标准，对“什么是现代化”则缺少深刻反思和质疑。但是就发展的目的而言，大量研究表明，传统发展模式下，GDP的增长并不一定同步带来民众福祉的提高。与此同时，发达国家在碳排放、生物多样性、联合国SDGs、环境等方面也表现不佳。这些问题背后的根源在于，没有奉行以人民为中心的发展，不是将人的福祉当作发展的目的，而是将人当作经济增长的工具。中国式现代化模式，就为世界提供了新的选择。

三、习近平经济思想与生态文明思想的有机统一

习近平经济思想同习近平生态文明思想是密切联系的有机整体。习近平经济思想的核心是发展问题，而习近平生态文明思想的核心是环境与发展(或者人与自然)的关系问题。党的十八大后，正是因为中国的发展理念发生了深刻转变，环境与发展之间才能实现“越保护、越发展”，环境问题才能得到根本好转。

> 习近平经济思想，是马克思主义中国化、时代化的产物，是当代马克思主义。

目前，全球范围的碳中和共识与行动，标志着传统工业时代的落幕，一个新的生态文明绿色发展时代的来临。中国通过绿色转型实现“人与自然和谐共生”的现代化，中华民族的伟大复兴，也就成为世界共同繁荣的机遇。

把握经济全球化发展大势

中国社会科学院
世界经济与政治研究所所长 张宇燕

习近平经济思想体系严整、内涵丰富、博大精深，创造性地提出推动构建人类命运共同体、促进经济全球化健康发展的重要思想，丰富发展了马克思主义政治经济学关于世界经济的理论。

按照生产力与生产关系、经济基础与上层建筑的辩证分析，经济全球化是人类历史发展到一定阶段的必然结果。在世界经济论坛2017年年会开幕式主旨演讲中，习近平主席指出，“历史地看，经济全球化是社会生产力发展的客观要求和科技进步的必然结果，不是哪些人、哪些国家人为造出来的。”这一重要论断发展和升华了马克思的经济全球化思想，深刻揭示了经济全球化的必然规律。

关于经济全球化的驱动力，习近平总书记指出，多边贸易体制和区域贸易安排是驱动经济全球化向前发展的两个轮子。这是在新的历史条件下关于经济全球化驱动力的最新论断。一方面，贸易是经济增长的重要引擎，也是经济全球化最基本的表现；另一方面，国际规则的普遍适用性提高是当今时代经济全球化的主要特征之一，国际规则，或者说“制度”“体系”，日益成为经济全球化的重大甚至决定性的影响因素。当前，经济全球化面临巨大障碍，正是由于多边贸易体制和区域贸易安排对经济全球化的驱动作用未能得到有效发挥。为此，我们要维护世界贸易组织规则，支持开放、透明、包容、非歧视性的多边贸易体制，加快实施自由贸易区战略。

关于经济全球化进程，习近平总书记沿着世界市场的发展脉络将其划分为以下三个阶段：一是殖民扩张和世界市场形成阶段，二是两个平行世界市场阶段，三是经济全球化阶段。与之相对应，我国同世界的关系也经历了以下三个阶段：一是鸦片战争前后从闭关锁国到半殖民地半封建阶段，二是新中国成立后到“文革”时期的“一边倒”和封闭半封闭阶段，三是改革开放以来的全方位对外开放阶段。关于当前的经济全球化阶段，习近平总书记指出，“经济全球化在形式和内容上面临新的调整，理念上应该更加注重开放包容，方向上应该更加注重普惠平衡，效应上应该更加注重公正共赢。”为此，我们要引导经济全球化健康发展，推动建设一个开放、包容、普惠、平衡、共赢的经济全球化。

> 我们要引导经济全球化健康发展，推动建设一个开放、包容、普惠、平衡、共赢的经济全球化。

在2022年世界经济论坛视频会议的演讲中，习近平主席强调，经济全球化是时代潮流，世界各国要坚持真正的多边主义，要以公平正义为理念引领全球治理体系变革。正是基于习近平总书记关于经济全球化的系列重要论断，中国正在以更加务实行动加快构建开放型经济新体制，实行更高水平对外开放，推动共建“一带一路”高质量发展，推动完善更加公正合理的全球经济治理体系，不断为经济全球化注入新的动力。

扎实推进习近平经济思想进教材 进课堂 进头脑

中国社会科学院大学副校长 张斌

习近平经济思想体系严整、内涵丰富、博大精深，是习近平新时代中国特色社会主义思想的重要组成部分，是马克思主义政治经济学在当代中国、21世纪世界的最新理论成果，是我国经济高质量发展、全面建设社会主义现代化国家的科学指南。

《习近平经济思想学习纲要》(以下简称《纲要》)全面反映了习近平新时代中国特色社会主义思想在经济领域的原创性贡献，系统阐释了习近平经济思想的基本精神、基本内容、基本要求。全面、系统、深入地学习《纲要》，深刻领会贯彻习近平经济思想，对于进一步增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，对于哲学社会科学“三大体系”建设，尤其是对构建中国特色、中国气派和中国风格的经济学具有特别重要的意义。

对中国社会科学院大学而言，首先要提高政治站位，将全校师生对《纲要》的学习作为贯彻落实“党对教育事业的全面领导”，完成“立德树人根本任务”的一项重要工作，要将《纲要》的学习纳入习近平新时代中国特色社会主义思想“进教材、进课堂、进头脑”的统一部署，融入新时代高校思想政治工作“三全育人”体系，充分发挥《纲要》在培养政治可靠的社会主义接班人和哲学社会科学“三大体系”建设后备人才两个方面的关键作用。

在哲学社会科学“三大体系”建设中，教材体系建设是学科体系建设的重要组成部分。在教育部“中国经济学”教材招标中，中国社会科学院大学《中国财政学》《中国区域经济学》两本教材入选。下一步，学校将在组织好这两本教材的编写工作，选用好马工程《中国经济学》系列教材的同时，进一步加强习近平经济思想进教材工作。

在习近平经济思想进课堂方面，学校将根据《纲要》的内容，精心组织好思政课程体系中习近平经济思想的教学，切实提高学生理解、领悟、应用习近平新时代中国特色社会主义思想的能力。在经济学专业教学中，学校将以“中国特色社会主义政治经济学”课程为基础，进一步充实加强习近平经济思想的内容，推进“习近平经济思想专题研究”等前沿课程的开设。同时，将习近平经济思想作为相关课程思政建设的指导思想和主要内容，全面融入各门经济学基础课和专业课的课堂教学、考核及课外学习研讨中。

学校将把习近平经济思想的学习作为思政课教师和经济学专业教师培训及相关教研室建设的重要内容，要求教师在学深悟透的基础上用习近平经济思想指导教育教学工作，加强思政教育与专业教育的有机融合，真正做到用习近平经济思想武装师生头脑，培养好德才兼备的哲学社会科学后备人才。

> 《习近平经济思想学习纲要》全面反映了习近平新时代中国特色社会主义思想在经济领域的原创性贡献，系统阐释了习近平经济思想的基本精神、基本内容、基本要求。

无液氦磁共振破解“液氦之困”

伍月明 本报记者 曹学平 广州报道

目前，低温超导磁共振成像系统（Magnetic Resonance Imaging，简称MRI）主要使用液氦制冷。

东吴证券研报显示，2022年3月以来，氦气价格快速上行。2022年6月，俄罗斯颁布限制惰性气体出口令，全球对于氦气供应展现出史无前例的担忧，中国氦气价格上涨至420—460元/立方米，涨幅超300%。

因此，低液氦甚至无液氦成为MRI技术领域重要的研究方向。

基于上述痛点，目前全球范围内，包括飞利浦、GE医疗、西门子、鑫高益、北京万东医疗科技股份有限公司（以下简称“万东医疗”，600055.SH）等在内的企业都在积极探索低液氦甚至无液氦的技术创新与突破。

2022年初，美的旗下万东医疗研发的“无液氦超导磁共振”正式获得国家药监局批准的医疗器械注册证。超导磁共振的“氦气焦虑”或成为历史。

不过，《中国经营报》记者注意到，对于这一技术路线，业内不乏声音认为，无液氦磁共振代表了未来的趋势，但目前液氦磁共振仍为市场主流产品，且液氦目前至少还在供应。国内企业研发这类无液氦磁共振产品的意义何在？如何提高新产品的认可度以及市场渗透率？

6月28日，万东医疗副总裁王欢在接受记者专访时表示，“目前，我国的磁共振保有量远远低于世界平均水平，更远远低于发达国家的平均水平。目前，氦资源的体量不足以支撑磁共振保有量的大幅提升，由此产品的技术突破是迫在眉睫的事情。此外，从无液氦磁共振产品本身来看，通过硬件指标的比对，我们的产品与进口产品相比，完全不落于下风。未来，基于硬件平台的优势，我们还将进行更多的临床应用上的突破。”

MRI背后的“液氦之困”

中国是极度贫氦国家，进口依赖度高达97.5%。

影像设备与IVD同为医生的“火眼金睛”，在临床发挥着“洞察先疾”的作用。

MRI目前已经成为临床医学诊断和基础生命科学研究中最基本和最重要的影像学工具之一，在帕金森氏症、阿尔茨海默氏症、癌症等疾病的诊断方面可发挥着重要作用。

磁共振基本分为两个大类：一类称为永磁，因为磁材消耗大，现在已逐步被淘汰；另一类是超导磁共振，工业化量产后就逐步成为市场主流。

不过，需要注意的是，现阶段医院里的“超导磁共振”设备的整个生命周期都需要持续消耗大量液氦。

液氦是目前最适合实现超导环境的制冷剂，而制成上述液氦的气体被外界称为“黄金气体”。公开资料显示，氦气大多为天然气开采的副产物，为不可再生资源，目前广泛应用于科研、军工、半导体等领域。中国是极度贫氦国家，进口依赖度高达97.5%。在2020年公布的氦气资源分布格局中，中国仅占2%。

王欢在接受记者采访时对此解释，“氦气在天然气中含量差异很大，全球仅有美国、卡塔尔、阿尔及利亚等国家的一部分天然气中的氦含量较高。”

由此，医院所使用的超导磁共振对液氦的需求量如何？其产品本身存在怎样的弊端？

王欢对此回应，“不同公司的超导磁共振产品设计不同，液氦用量也有所不同。通常，1.5T超导磁共振的磁体需要近1000L的液氦才能正常运行。除此以外，还有部分液氦需要用在磁体制备完成后的冷却环节。这就意味着，1.5T超导磁共振所需要的液氦用量为2000升。”

此外，超导磁共振存在的另一局限为无法摆脱失超管的束缚，且对安装场地有严格的要求。

王欢则对此进一步解释，“因为超导磁共振的磁场均匀度和稳定性受到周围环境影响较大，因而对其安装场地的要求较高，需要考虑到机房的选址、场地的设计以及失超管（氦气排气管）等要求。一旦发生失超，将会消耗磁体内部的大量液氦。从今年的价格走势来看，液氦的成本为400—500元/升，1000升的液氦价值已高达40万—50万元。同时，液氦并非在全国各地城市均有储备，医院一旦出现这类情况，需要在沿海城市寻找这类液氦的资源。”

上下游携手攻坚

万东医疗协同国内多家材料企业、部件企业打通无液氦磁共振产业的上下游。

基于上述痛点，国内外多家企业均已启动对超导磁共振的技术攻关。

新思界产业研究中心发布的《2022—2026年中国无液氦磁共振行业市场行情监测及未来发展前景研究报告》显示，目前全球范围内，包括飞利浦、GE医疗、西门子、鑫高益、万东医疗等在内的企业都在积极探索无液氦超导磁共振技术创新与突破。

西南证券研报指出，在MRI产品中，从技术难点看，磁体模块、射频模块、梯度模块是目前国产企业高端升级突破的要点，高端MRI设备一般需要提高磁场强度、均匀度、射频线圈接收和发射能力、梯度场强度和切换率，但也需要考虑孔径大小、液氦量、系统发热控制等因素。从发展趋势看，主要有低氦无氦、高场强、功能性MRI、智能化、低噪音大孔径、小型化等。

记者从万东医疗获悉，2022年年初，万东医疗研发的“无液氦超导磁共振”正式获得国家药监局批准的医疗器械注册证。

由此，万东医疗所选择的技术路线如何？相比于原本的需要使用液态的超导磁共振，无液氦超导磁共振需要攻坚的难题是什么？

王欢对此解释，“万东医疗所选择的技术路线为无液氦的技术路线，即这款产品完全不需要使用液氦。从产品的结构来看，超导磁共振的硬件部分分为磁体、射频、梯度模块以及辅助设备等。通过硬件指标的比对，我们的产品与进口产品相比，完全不落于下风。未来，在基于硬件平台的优势上，我们还将进行更多的临床应用上的突破。”

值得注意的是，为了突破超导关键材料的束缚，万东医疗协同国内多家材料企业、部件企业打通无液氦磁共振产业的上下游。

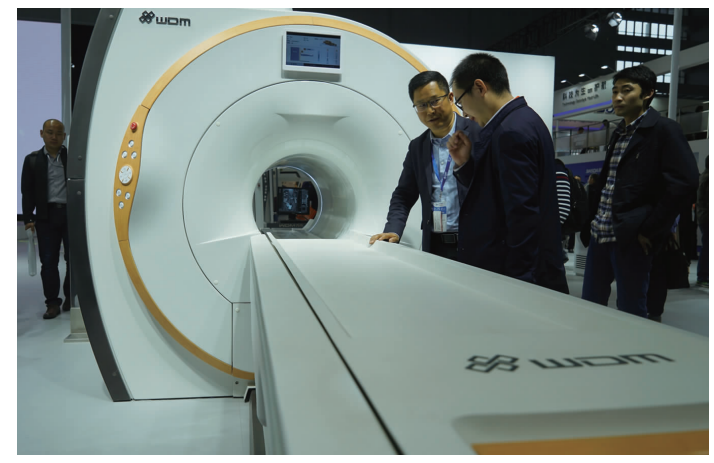
公开资料显示，2021年，万东医疗牵头工信部“2021年国家新材料生产应用示范平台——医疗器械材料生产应用平台”重点工程，携手西部超导、宁波建信等行业领军企业，共同对此进行技术攻关。

王欢对此介绍，“这个项目主要是由负责系统的企业来牵头，联合部件企业和材料企业共同攻克技术上的难点，打通无液氦磁共振整体的产业链。比如，西部超导与宁波健信分别负责材料和部件，而万东医疗则主要负责超导磁共振系统，通过软件对产品特性进行调整和测试，以确保其系统的稳定运行。”

不过，记者注意到，有业内人士提到，随着其合伙伙伴零部件放开，万东医疗的超导磁共振产品或将面临更为激烈的竞争环境。

记者通过宁波健信官网查阅发现，有文章指出，健信核磁“1.5T无液氦超导磁体系统”已实现量产，待下游企业拿到大型医用设备配置许可证后，产能将进一步扩大，并加快全球布点，把国产超导磁体卖到全球。

对此，王欢表示，“万东医疗率先获得无液氦磁共振许可证，在系统研发上已有成熟完整的方案，这对我们国内、国际的市场布局都将具有先发优势。别的厂商可能会晚两到三年。我们打通了无液氦这条产业链，这一项目有助于推动我国的超导磁共振系统快速发展。未来，国内的各家企业将会在其他方面进行比拼，比如系统稳定性、整机质量以及临床应用的突破等。”



目前全球范围内的企业都在积极探索低液氦甚至无液氦的技术创新与突破。视觉中国/图

从0到1的突围

国内企业的磁共振产品普遍上市时间比进口医学影像设备头部企业要晚，有的甚至是晚20年以上。

在推出创新医疗器械产品上，企业除了要解决“创”方面的困难，同时也要应对“新”背后的挑战。

万东医疗在2021年报中也屡次强调，要加大在高端影像设备领域的投入以及布局。其中，无液氦MRI已完成注册申报。报告期内，超导1.5T（含1.48T）磁共振产品销量同比大幅增加，增速排名行业前列。

万东医疗为何会选择无液氦磁共振进行突围？下游医院对无液氦超导磁共振的市场接受度如何？如何才能提高无液氦磁共振的市场渗透率和认可度？

王欢对此回应，“从企业的角度来看，目前我国的磁共振保有量远远低于世界平均水平，更远远低于发达国家的平均水平。目前，我国的超导磁共振的保有量为1万多台至2万台，但人均设备保有量的提升空间很大。如果希望与发达国家的设备保有量持平，则需要增加5万台至6万台的超导磁共振。但是氦资源并不足以支撑这一体量，由此，新技术的突破是重要的解决方式。”

不过，王欢也对此坦言，“国内企业的磁共振产品普遍上市时间比进口医学影像设备头部企业要晚，有的甚至是晚20年以上。所以，国内企业与他们在临床应用的积累上存在一定差距。”

谈及万东在临床应用研发方面的进展，王欢介绍，“从美的入主万东以后，随着美的对研发投入的加大，增加了研发人员的招聘力度，在过去一年多时间里，不管是硬软件研发、临床应用的研发，或者我们与医院结合临床新功能的研发，均已取得不小的进展。未来两到三年，我们将会继续加大研发力度，进一步进行数据上的积累以及临床应用上的突破。”

而在国内外市场的渗透率上，王欢称，万东医疗对此有较为明确的计划。

“在国内市场，我们计划今年第三季度在有影响力的医院来安装这类设备，建立窗口医院以及示范用户，从实际的装机量和临床应用的展示情况来打消外界对此的顾虑。”王欢提到，“此外，未来几年，海外市场对于国产的磁共振系统厂家来说非常重要。国外市场是国内市场的3至4倍。由于过去液氦磁共振对于物流运输的要求较高，从而成为中国企业出海的一大掣肘因素。随着无液氦超导磁共振自主权实现后，国内企业都可以通过最普通的运输方式将超导磁共振系统运输到世界各个地方，现场实现产品的系统安装。今年以来，万东医疗已在海外多个国家实现了超导磁共振系统安装零的突破，目前在非洲、欧洲、俄罗斯以及印度等市场均有布局上述业务。”

群雄逐鹿ADC

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

今年的美国临床肿瘤学会（ASCO）年会上，ADC（antibody-drug conjugate，抗体偶联药物）成为焦点，除了阿斯利康和第一三共共同研发的DS-8201（商品名：Enhertu）公布了多项最新数据，国内企业荣昌生物（688331.SH）、乐普生物（2157.HK）、科伦药业（002422.SZ）也带来其旗下ADC产品最新研究结果。

其中，荣昌生物的维迪西妥单抗（商品名：爱地希）成为国内首个通过自主研发获批上市的ADC新药。日前，云顶新耀（1952.HK）引进开发的戈沙妥珠单抗（商品名：拓达维）在国内获批上市。至此，国内共有5款ADC获批上市，靶点包括CD30、HER2、CD22、Trop-2。

对于在中国的商业化计划，近日，云顶新耀方面对《中国经营报》记者表示，公司将采取自建团队营销的方式，预计于今年四季度启动销售，目前具体价格未确认，同时积极探寻国家医保、商业保险、各地惠民保等支付模式。研发方面，将继续专注扩展戈沙妥珠单抗更多适应症。

与此同时，权益出售、研发终止等景象构成了赛道日趋火热、拥挤的另一面。

6月23日，三生国健（688336.SH）宣布，将伊尼妥单抗（商品名：赛普汀）抗体序列用于ADC开发和商业化的全球权益出售予成都科岭源医药技术有限公司（以下简称“科岭源”），对价合计10.25亿元。此外，三生国健将继续保有伊尼妥单抗全球除ADC项目以外的权益。

单独出售产品ADC开发及商业化权益这一项，主要基于哪些考量？对此，三生国健方面仅对记者表示，与科岭源合作相关信息，以公司发布的新闻通稿为准。

成熟靶点“拥挤”

新闻通稿显示，根据协议，三生国健预计所获的10.25亿元对价包括首付款、研发里程碑付款及销售里程碑付款，此外，其还将获得未来产品上市后的销售分成，销售分成源自科岭源所有伊尼妥单抗相关产品的全球销售总额。

伊尼妥单抗是一种ErbB-2拮抗剂，与化疗药物联合，已被证明可以延缓HER2阳性的转移性乳腺癌患者病情进展。2020年6月，赛普汀在国内获批上市，同年年底，通过医保谈判并纳入国家医保目录。

三生国健董事长娄竞表示，赛普汀“有望作为下一代ADC产品的基石组成部分”。

值得注意的是，HER2同样是ADC在研项目的热门靶点。

据Insight数据库及中信证券数据统计，截至2022年6月，国内企业累计申报64款ADC新药临床试验，目前在研项目多集中在HER2、Trop-2等成熟靶点上。适应症布局方面，实体瘤占比约70%，其中，乳腺癌、胃癌、胰腺癌位居肿瘤研发管线数量前三。

不过，国泰君安证券研究数据统计显示，目前，达到末期临床阶段的国内自主研发HER2 ADC、Trop-2 ADC项目并不多。

在热门靶点HER2上，东曜药业（1875.HK）的TAA013进入临床Ⅲ期（招募中）；恒瑞医药（600276.SH）SHR-A1811的4个适应症项目进入临床Ⅱ期；科伦药业的A166有6个适应症项目进入临床Ⅱ期；石药集团（1093.HK）DP303c有3个适应症项目处于临床Ⅱ期；乐普生物MRG002有7个适应症项目处于临床Ⅱ期。

值得注意的是，靶点HER2在研项目也曾出现宣布终止的例子。

2021年2月及3月，百奥泰（688177.SH）相继宣布终止两款ADC项目（BAT8001与BAT8003）的研发。公告显示，其自主研发的BAT8001在针对HER2阳性乳腺癌的Ⅲ期临床研究未达到预设的优效目标，从而难以在与众多靶向抗肿瘤药物的竞争中获得优势。

另外，考虑到Trop-2 ADC领域的市场格局变化，以及BAT8003与BAT8001某些技术特征类似，存在较高的临床开发与市场风险，因此终止BAT8003的研发。

宣布终止时，BAT8001累计投入2.26亿元；BAT8003处于Ⅰ期阶段，累计投入6156.5万元。

今年3月及4月，百奥泰宣布其ADC新项目BAT8006（靶向为FRα）、BAT8009（靶向为B7H3）分别获批临床试验，均拟开发用于实体肿瘤治疗。

布局者甚众

重装上阵的百奥泰，其背后是自主研发的新ADC平台，所获批临床试验的两个ADC项目即是由新ADC平台孵化开发。

记者也注意到，在三生国健的新闻通稿中，交易双方也均提及科岭源的ADC平台。

科岭源为成都西岭源药业有限公司（以下简称“西岭源”）的全资子公司，西岭源及科岭源董事长黄金昆表示，“经过对多个HER2单抗与公司技术平台Superhydra Linker的技术评估，我们很幸运发现与三生国健的伊尼妥单抗组合的ADC表现出优异的临床前数据。”不过，截至目前，西岭源暂无商业化产品，其创新药管线仅有SMP-100进入临床Ⅰ期。

抗体与技术平台之间的合作，不止于三生国健和科岭源。

今年6月，杭州多禧生物科技有限公司（以下简称“多禧生物”）宣布，与强生旗下杨森制药生物科技公司（以下简称“杨森制药”）达成合作和许可协议。

根据协议，多禧生物将应用其独有的ADC创新平台与杨森制药所提供的独有抗体，双方将就至多5个靶点开发新型ADC药物，并由后者推动临床开发和商业化。多禧生物将获得预付款、成本报销和里程碑付款，以及产品全球销售额的特许权使用费。

官网显示，多禧生物拥有抗体筛选平台、小分子药物筛选平台、质量研究和ADC药物表征方法、ADC药物评价体系。截至目前，其有22条管线在研，其中5款ADC处于临床开发阶段，进展最快的项目已进入临床Ⅱ期。

对于技术平台的青睐，华东医药（000963.SZ）选择股权投资进行吸收。今年2月，华东医药公告称，与德国公司Heidelberg Pharma AG签署股权投资协议及产品独家许可协议，成为其第二大股东之外，引入多款ADC产品，拟进一步丰富公司肿瘤领域创新产品管线，并在ADC领域实现差异化纵深布局。

竞争渐成红海

研发竞争之外，ADC在国内的商业化竞争也日趋白热化。于日前在ASCO年会上大放异彩，在业内有着ADC领域“天花板”之称的Enhertu，也在今年3月提交了国内上市申请，并在5月份纳入优先审评。

据科学杂志*Nature*预测，国内ADC市场于2020年启动，预计在2024年和2030年，市场规模将分别达到74亿元和292亿元，2024年至2030年的复合年增长率为25.8%。

2021年6月，通过优先审评审批程序，爱地希附条件批准上市。同年12月，爱地希纳入国家医保目录。2021年，爱地希的销售额约8400万元。

截至目前，除了爱地希，在国内获批上市的ADC还有Seagen和武田的维布妥昔单抗（Adcetris）、罗氏的恩美曲妥珠单抗（Kadcyla），辉瑞的奥加伊妥珠单抗（Besponsa），以及于日前获批的拓达维。

财报显示，Adcetris、Kadcyla、Enhertu、Besponsa的2021年销售额分别为13.06亿美元、21.78亿美元、4.26亿美元、1.92亿美元。

值得注意的是，今年2月，辽宁省药品和医用耗材集中采购网发布通知，罗氏对Kadcyla采取了主动降价措施，160mg/瓶剂型由现行挂网价27632.04元降至13184.05元，100mg/瓶剂型由19282元降至9200元，两个剂型规格降幅均约50%。

定价方面，云顶新耀方面称，拓达维的具体价格目前尚未确定，但鉴于其为“全球首个、且唯一获批的靶向Trop-2的ADC药物，在中国市场，预计未来2—3年内也是唯一上市的Trop-2 ADC，会有很大的临床需求。在定价上，应该会体现出产品的价值。在考虑对标市场上同类产品价格及海外价格的同时，也会探索创新支付、医保等准入方案来提升患者可及”。

2019年4月，云顶新耀从Immunomedics（现已被吉利德收购）引进拓达维，获得该产品所有癌症适应症在大中华区、韩国和部分东南亚国家开发、注册、商业化的独家许可。

根据协议，云顶新耀需要付出8.35亿美元（约合56亿人民币）及授权地区销售额14%—20%的分成。2021年，云顶新耀实现收益5.4万元，净利润亏损约10亿元。

全球迎战通胀灰犀牛

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

随着全球通胀“高烧不退”，世界主要经济体央行货币政策紧缩压力上升。目前来看，多国央行采取加息措施，不过如何在通货膨胀和经济增速放缓两者之间平衡依然是当下的挑战。

国际清算银行（BIS）在年度报告中表示，滞胀风险笼罩全球经济，因为在经济面临进入高通胀新时代的威胁之际，经济增长前景疲软和金融脆弱性加剧同时出现。

分析人士指出，虽然美联储已经大幅加息试图控制通货膨胀，但政策效果恐不能立即显现。目前，中国物价稳定得益于积极的保供稳价政策和宏观经济调控，未来也仍面临输入性通货膨胀的压力，各项“稳增长”政策尽快发力是重点。

通胀飙升困扰多国央行

多个国家和地区先后加息，以美联储为代表的央行加息更是加剧了全球货币紧缩预期和汇市异动。

通货膨胀已成为多个国家和经济体面临的首要挑战。5月份，美国、英国居民消费价格指数（CPI）同比涨幅分别为8.6%、9%，继续创40年历史新高。欧元区CPI同比涨幅为8.1%，再创纪录。

世界银行发布的数据显示，2022年4月，全球通胀率达到7.8%，其中EMDE（新兴市场和发展中经济体）通胀高达9.4%，都处于2008年以来的最高水平，而发达经济体通胀率处于1982年以来的最高水平。

谈到全球通胀压力持续加大的原因，中国银行研究院高级研究员王有鑫认为，主要有两方面：宽松政策和供需结构性失衡推动全球通胀持续上涨。上世纪90年代以来，全球通胀持续维持在低位，但疫情后形势逐渐发生变化。各国为了刺激经济增长、维持金融系统稳定性，在疫情发生后普遍加大了财政和货币刺激力度，财政货币化倾向不断加剧；地缘政治冲突使全球通胀压力进一步加大，乌克兰局势使供需失衡问题进一步恶化，加剧了供应危机，推动能源、粮食和工业金属价格上涨，能源和粮食的价格上涨对其他行业的价格外溢效应将带动各国通胀继续抬升。

在此背景下，多个国家和地区先后加息，以美联储为代表的央行加息更是加剧了全球货币紧缩预期和汇市异动。

6月16日，美国联邦储备委员会宣布上调联邦基金利率目标区间75个基点到1.5%至1.75%之间，以遏制通胀飙升。据悉，这也是美联储自1994年以来最大加息幅度。

据相关报道，欧洲央行（ECB）表示打算在下个月进行逾11年来的首次加息，以试图控制欧元区飙升的通胀。

美联储为了打压通胀也开始连续大幅加息，使得市场对于美国未来是否会陷入衰退产生了更多担忧。

中金公司指出，通胀给美联储带来重大挑战，如果想要控制通胀，可能需要更激进的货币紧缩，而更紧的货币将加大经济下行压力，增加经济衰退概率。一种可能是美联储不得不以经济衰退（“硬着陆”）为代价换取物价稳定，从而再现当年的“沃尔克时刻”，这也意味着海外资本市场调整未结束，股债双杀仍是主旋律。

作为世界第一大经济体，美联储开启“缩表”，亦会对全球经济产生影响，也是市场关注的焦点。植信投资研究院首席经济学家连平分析，美联储收紧货币政策带来全球“加息潮”，威胁世界经济增长。3月，美联储进行首次25BP加息，5月加码至50BP，6月再度加码75BP，并开始缩表，计划于2022年末加息至3.4%。美国的通胀水平短期内可能难以回归到美联储的“平均通胀目标制”以下目标，这使得美联储将加码货币政策紧缩力度。然而，美联储正面临两难抉择：为应对高通胀必然要加码收紧货币政策；而紧缩货币政策又会抑制美国经济复苏、冲击金融稳定、加重美国债务负担。

值得一提的是，世界银行下调2022年全球经济增长预期至2.9%，并警示“滞胀”风险，这已经是世界银行年内第二次下调全年经济增长预测。

同时，世界银行还指出，从历史来看，加息叠加经济放缓对新兴市场造成影响更大，导致资源紧绷和资金外流。多种风险如果同时出现，可能导致幅度更大、时间更长的全球经济放缓。

“稳增长”政策仍有空间

余永定指出，目前人民币在升值，再加上中国有资本管制，汇率也已经相当灵活，中国完全可以执行扩张性的货币政策。

全球通胀压力加剧，对中国有哪些影响？又该如何应对？

中国社科院学部委员余永定认为，美联储缩表加息对中国的传统影响渠道是资本流向美国和人民币贬值。“2013年的缩表恐慌（Taper Tantrum）引起的资本回流、发展中国家汇率贬值、债务危机以及2016年的升息，都是传统渠道的案例。然而此次情况有所不同，人民币目前在升值。再加上中国有资本管制，汇率也已经相当灵活，中国完全可以执行扩张性的货币政策。此次美联储加息的影响将主要通过美国国内经济增长影响中国出口。在政策工具方面，由于外汇储备是中国的重要战略储备，应当更加侧重用于购买外国商品而不是维持汇率稳定。”他分析。

从我国的情况来看，2022年5月份全国居民消费价格指数（CPI）环比下跌0.2%，同比上涨2.1%；工业生产者出厂价格指数（PPI）环比上涨0.1%，同比上涨6.4%。

国家发改委副秘书长杨荫凯日前表示，今年以来，全球通胀高位攀升，不少欧美国家CPI同比涨幅创40年来新高。相对而言，我国物价持续运行在合理区间，5月份CPI同比涨幅为2.1%，显著低于其他主要经济体，这应该说充分展现了我国经济发展的韧性、宏观调控的有效性和价格调控的精准性。未来一段时间，受地缘政治冲突等因素影响，我国输入性通胀压力也是比较大，但我国市场供应总体充足、政策工具箱丰富，完全有条件、有能力、有信心继续保持物价平稳运行。

在中国民生银行首席经济学家温彬看来，当前我国物价水平整体可控，各项稳增长政策要尽快实施、尽早见效，用好当前的时间窗口，确保我国2季度经济保持合理增长。“5月制造业PMI位于收缩区间，表明当前我国经济下行压力依然较大。货币政策应继续发挥总量和结构双重功能，引导金融机构加大对实体经济的信贷支持力度，降低融资成本。同时，继续做好保供稳价，防范输入性通胀风险。”

连平表示，2022年我国系统性金融风险总体可控。但同时也应高度警惕外生负面因素冲击和经济运行的内生问题，尤其是世界经济衰退可能导致出口外需大幅下滑、输入性通胀压力可能加大、人民币汇率波动可能带来资本阶段性流出压力。国内方面，就业市场压力依然较大、房地产市场依然面临严峻挑战、多重因素可能制约后续基建投资增速等，仍可能不同程度地对经济增长造成影响，需要政策及时有效应对。

王有鑫也坦言，在当前复杂的国际形势下，我国货币政策制定同样面临挑战。一方面，地缘政治冲突下人民币避险属性凸显，人民币汇率保持稳定，为我国货币政策制定提供了更多空间，可以更加聚焦于国内经济增长，而无须过度担忧外部均衡问题。另一方面，我国是全球主要的大宗商品进口国，能源价格大幅上涨，使我国面临的输入型通胀压力加大。发达经济体货币政策转向逐渐升温，其溢出效应将造成全球金融市场波动，可能会增加我国面临的输入性金融风险。在防通胀和维持金融稳定压力下，我国货币政策存在被动收紧压力。

“跳出短期的通胀风险，站在国家竞争力的角度，中国在疫情后成为全球的制造中心，经常项目顺差再次扩大，被动积累的外汇面临贬值风险。”上海重阳投资总裁王庆撰文指出，因此，中国需要采取措施进一步增强国家竞争力，更好应对内外部挑战。

王庆建议，第一，抓住人口红利最后的时间窗口，通过“宽财政”（即容忍中央财政杠杆率的上升）和“紧信用”（控制私人部门的加杠杆行为）的组合，加大中央财政对如科技、医疗、教育、新型基础设施等重点领域的直接支持力度。

第二，通过“稳货币”（即货币政策保持中性），维护一个有利于人民币汇率稳定升值的正常利率环境。

第三，加大对外开放力度，对吸引外国直接和证券投资同等重视，为国际资本提供可替代美元资产的人民币资产，抓住当前的时间窗口，加快推进人民币国际化。

严监管：保险偿付能力风险管理评估全国铺开

本报记者 陈晶晶 广州报道

近日，《中国经营报》记者从业内人士处获悉，中国银保监会已向各银保监局、各保险公司下发了《关于开展2022年度保险公司偿付能力风险管理能力监管评估工作的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》显示，在7～10月，24地银保监局将成立评估小组，计划对70家保险公司开展偿付能力风险管理能力监管评估（以下简称“SARMRA评估”）。

业内人士对本报记者表示，SARMRA评估是“中国风险导向的偿付能力体系”（记者注：简称为“偿二代”）第二支柱的重要内容，也是第一支柱计算偿付能力充足率的必备要素，其将保险公司的风险管理能力与资本要求相挂钩：保险公司的风险管理能力越强，资本要求越低；风险管理能力越差，资本要求越高。

监管方面曾评价称，SARMRA评估在强化保险公司风险管理主体责任、引导激励保险公司持续提升风险管理能力、推动保险业高质量发展等方面发挥了积极作用。

24地银保监局出动

《通知》要求，包括北京、天津、山西、吉林、上海在内的24地银保监局于6月25日前成立评估组，由局领导担任组长，处级干部担任副组长，其他成员不少于4人。自7月起，各评估组开展现场评估，10月底前完成现场评估工作；并于11月15日前报送评估报告和评估表至银保监会财务会计部（偿付能力监管部）。银保监会将在12月15日前对2022年度评估工作进行总结并反馈。

值得一提的是，此次评估组需根据《保险公司偿付能力监管规则第12号：偿付能力风险管理要求与评估》（银保监发〔2021〕51号），对保险公司进行SARMRA评估。《保险公司偿付能力监管规则第12号：偿付能力风险管理要求与评估》显示，偿付能力风险管理评估包括以下内容：（一）偿付能力风险管理的制度健全性，即保险公司的偿付能力风险管理基础、环境是否为公司风险管理提供了适当的基础，风险管理目标和工具、各类风险管理制度是否科学、全面、合规；（二）偿付能力风险管理的遵循有效性，即保险公司的偿付能力风险管理的制度体系和工作机制是否得到持续的、有效的实施。制度健全性和遵循有效性在评估结果中各占50%权重。

据悉，监管可以根据需要采用材料调阅、现场查验、问卷调查、询问谈话、穿行测试等方式，对保险公司偿付能力风险管理能力进行评估。监管对保险公司开展偿付能力风险管理评估时，涉及分支机构的，应当抽取必要数量的分支机构进行符合性测试；必要时还应对保险公司集中核算、委托投资、信息技术服务、销售、理赔等外包业务的受托方进行延伸评估，根据延伸评估的结果综合确定保险公司的风险管理能力。

银保监会在《通知》中指出，开展此次SARMRA评估工作的24地银保监局要提高认识，增强责任意识，抽调精干力量组成评估组，按要求开展评估工作。各评估组在正式进场前，要收集查阅被评估对象的相关材料，了解掌握被评估对象的整体情况，提升现场工作效率和质量，确保评估结果的科学性和客观性。接受此次评估的70家保险公司应当高度重视，积极配合SARMRA评估工作，按照评估组要求及时提供相关材料，为评估组提供必要的工作条件，指定专人负责联络协调工作。对于SARMRA评估发现的公司风险管理方面存在的问题，应当积极整改，不断健全风险管理制度机制，持续提升风险管理能力。

评估“偿二代”二期执行效果

实际上，按照《保险公司偿付能力监管规则第12号：偿付能力风险管理要求与评估》，银保监会每三年对保险公司偿付能力风险管理能力进行一次现场评估，并根据保险公司风险状况以及监管需要，确定每年现场评估对象，制定评估计划。

公开资料显示，2017年监管曾对139家险企进行SARMRA评估；2018年对35家险企进行SARMRA评估。2021年，在银保监会的部署下，30地银保监局对43家险企开展了SARMRA评估。

记者梳理统计发现，在此次接受SARMRA评估的70家保险公司中，绝大多数3年至4年未接受SARMRA监管评估。包括中银财险、英大财险、光大永明人寿、众惠相互、幸福人寿在内的48家险企最近一次接受SARMRA监管评估的时间为2017年。此后在2018年、2021年两次SARMRA监管评估中，这些险企也并未纳入。而北京人寿、爱心人寿、黄河财险、中英人寿等18家险企则是在2018年接受SARMRA监管评估。

多家险企在最新季度偿付能力报告中亦表示，“本公司最近一次接受SARMRA监管评估在2017年。2018年、2021年SARMRA监管评估未包含本公司。2019年和2020年全行业未开展SARMRA监管评估。因此，上述2017年监管评分继续适用。

此次即将接受SARMRA评估的一家寿险公司高管对记者表示，公司是在2017年接受SARMRA监管评估的，今年实行“偿二代”二期新规后，可能2017年旧数据并不能充分体现当下公司偿付能力风险管理能力的状况，因此亟待监管重新评估。

值得一提的是，此次纳入SARMRA监管评估的险企还包括四家大型保险集团，即中国平安保险集团、中国人保集团、中国太保集团、中华联合保险集团。

中国人保集团在2021年偿付能力报告中称，“目前，银保监会仅针对保险公司开展偿付能力风险管理能力评估，暂未对集团开展偿付能力风险管理能力评估。”

普华永道中国金融业管理咨询合伙人周瑾认为，今年“偿二代”二期新规正式实行，SARMRA等技术规则也做了全面更新和完善，行业需按照新规要求对险企偿付能力风险管理体系进行升级和优化，监管也相应地启动大规模的现场评估，以期检视行业的执行情况。

例如，不少险企在2022年一季度偿付能力报告中披露表示，2022年1季度，公司按照《保险公司偿付能力监管规则（Ⅱ）》要求持续推进偿付能力风险管理能力建设：一是启动偿付能力风险管理“升级行动”，发布《关于贯彻执行偿二代二期工程监管规则启动偿付能力风险管理“升级行动”的通知》，正式启动公司偿付能力风险管理的升级工作，公司将重点在制度、系统、队伍、SARMRA自评估工作方法与流程、IRR工作方法与流程、偏好管理等六个方面采取核心升级举措。二是制定、修订偿付能力风险管理相关制度。对标偿二代二期新规，公司对偿付能力风险管理制度进行全面的制定与修订。

SARMRA评估主体（2022）一览表

序号	评估主体
1	北京银保监局
2	天津银保监局
3	山西银保监局
4	吉林银保监局
5	上海银保监局
6	江苏银保监局
7	浙江银保监局
8	安徽银保监局
9	福建银保监局
10	山东银保监局
11	河南银保监局
12	湖北银保监局
13	湖南银保监局
14	广东银保监局
15	广西银保监局
16	重庆银保监局
17	四川银保监局
18	云南银保监局
19	陕西银保监局
20	甘肃银保监局
21	宁夏银保监局
22	大连银保监局
23	厦门银保监局
24	深圳银保监局

据公开资料整理

强化偿付能力监管刚性约束

需要注意的是，6月23日，银保监会副主席肖远企在中宣部新闻发布会上表示，银行保险业严监管氛围基本形成。

业内人士表示，监管不断强调严监管，预计此次SARMRA评估仍将延续严态势。

事实上，监管一系列文件亦有佐证。

今年4月底，银保监会《关于2021年保险业偿付能力监管工作情况的通报》提出，坚持严监管主基调，强化偿付能力监管刚性约束。

“加强风险分析预警。每季度召开银保监会偿付能力监管委员会工作会议，分析保险业整体偿付能力状况，研判重点风险领域和重点风险机构情况，组织行业开展2021年度偿付能力压力测试和季度现金流压力测试；开展偿付能力风险管理能力监管评估（SARMRA评估）；加强对保险公司信息披露的审核力度。全年先后责令18家保险机构整改偿付能力信息披露问题；做好偿付能力监管属地化改革。各银保监局建立偿付能力监管委员会工作机制，依法开展对属地监管保险公司的偿付能力监管。”上述通报显示。

此前，监管通过完成“偿二代”二期工程建设，补齐制度短板。

2021年1月，银保监会颁布新修订的《保险公司偿付能力管理规定》，进一步强化了保险公司偿付能力管理的主体责任，包括：要求保险公司建立健全偿付能力风险管理的组织架构；要求建立完备的偿付能力风险管理制度和机制；要求建立偿付能力数据管理制度和机制；要求制定三年滚动资本规划等。同时，明确监管部门定期对保险公司的偿付能力风险管理能力进行监管评估，并要求保险公司根据评估结果计量控制风险的资本要求。

2021年12月，银保监会发布20项保险公司偿付能力监管规则（Ⅱ），标志着“偿二代”二期工程建设顺利完成。通过修订完善保险风险、市场风险、信用风险的最低资本计量标准，全面校准各项风险因子，提高了监管指标的风险敏感性和有效性。通过完善保险公司偿付能力风险管理要求、新增资本规划要求等，促进保险公司提高风险管理能力。

减碳获益：个人碳交易提上日程

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

在碳达峰碳中和目标下，绿色出行、绿色消费等减碳行为已深入人心。如今，这些减碳行为更可以通过个人碳账户为人们带来更为直观的权益。

《中国经营报》记者注意到，近期多地出台了绿色金融相关政策，均提到了鼓励个人碳账户设立的内容。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊向记者表示，推动个人碳账户设立和交易，有利于提高公众对碳排放的认知，也有利于宣传和推动人们采用绿色低碳生活方式。而建立低碳个人账户只是第一步，后续的数据采集、量化、流通等工作仍面临诸多挑战。

视觉中国/图

减碳行为被赋予价值

碳账户的推出，以“低碳权益、普惠大众”为核心，具体量化社区、家庭、个人节能减碳行为并赋予一定价值。

近日，上海市十五届人大常委会第四十一次会议表决通过了《上海市浦东新区绿色金融发展若干规定》（以下简称《规定》）；深圳市也制定了《深圳市碳排放权交易管理办法》（以下简称《办法》），两项政策均于7月1日起施行。记者注意到，在上述政策中均提到了个人碳账户。

《规定》中第三十一条指出，浦东新区人民政府应当依托绿色金融数据服务专题库，与各类第三方机构开展数字化协作，探索建立企业碳账户和自然人（常住人口）碳账户，将企业碳排放表现信息和个人绿色低碳活动信息等纳入碳账户、形成碳积分。《办法》中第三十四条显示，鼓励组织或者个人开立公益碳账户，购买核证减排量用于抵销自身碳排放量，实现自身的碳中和。

据悉，个人碳账户是指机构通过收集用户日常的绿色活动数据，来评估用户衣、食、住、行中的碳减排行为，形成“碳积分”。通过碳积分，用户可以换取金融机构授信优惠、产品或服务，多余的配额可以参与碳市场交易等。

关于设立个人碳账户的作用和意义，中国文化管理协会乡村振兴建设委员会副秘书长袁帅认为，个人碳账户在我国“碳金融、碳信用”领域具备巨大的潜力和市场经济效益。作为资金交易过程中的重要参与者，金融机构需要在资金准入和交易的过程中，倡导低碳排放。而碳账户的推出，以“低碳权益、普惠大众”为核心，具体量化社区、家庭、个人节能减碳行为并赋予一定价值，通过低碳行为构建科学计量方法和核算测量转化标准，基于绿色出行、绿色消费、绿色生活等节能减排场景，使用户实时记录与查询个人的碳减排数据，并与碳交易市场平台互联互通，形成持久、普遍的绿色生活方式，一系列动作将使得金融机构获得助力碳达峰碳中和切入口。

除了减碳方面的意义，鉴于碳资产的可交易性，全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示，个人碳账户对于普通用户而言，还意味着多了一个可用的金融工具，可以更加丰富自己的金融资产组合，同时降低综合风险。

记者了解到，目前市场提供个人碳账户服务的主要为银行、碳资产交易所。其中，银行个人碳账户大多基于用户的绿色活动形成碳积分，并给予消费立减、分期优惠等权益。而交易所的个人账户，则是可以让用户通过交易所直接交易碳资产。不过需要注意的是，交易所的风险揭示书也提示到，在进行碳排放权交易时，可能会获得较高的投资收益，但同时也存在较大的投资风险。用户需对自身的经济承受能力、风险控制能力、身体及心理承受能力做出客观判断。

量化与流通仍待深化

建立低碳个人账户只是第一步，还需要发起大量与人们日常生活相关的碳排放产品或服务，形成低碳排放的计量、兑换、交易、激励系统。

目前，我国的个人碳账户处在发展初期，仍然存在不少挑战。在采访中，多位业内人士向记者表示，个人碳账户最大的挑战在于如何对个人绿色减碳行为进行量化，如何确保数据采集的真实性、实时性、有效性、安全性仍然是各大金融机构需要探索的。同时，减碳行为的测算标准不同也使得碳积分的权益较为单一，不同权益之间无法兑换也是一大挑战。

为应对上述挑战，个人碳账户仍需要进一步深化。袁帅表示，推动碳金融市场健康高效发展，银行等金融机构应积极主动作为，推进绿色金融和转型金融标准体系建设，完善激励约束，发展多样化金融工具，继续深化绿色金融地方试点和国际合作，有力、有序、有效支持经济社会绿色低碳转型。

郑磊认为，建立低碳个人账户只是第一步，还需要发起大量与人们日常生活相关的碳排放产品或服务，这需要大量与人们日常生活密切相关的企事业单位参与，比如公共交通、城市服务、文化娱乐等，形成低碳排放的计量、兑换、交易、激励系统，使个人碳账户和日常生活紧密联系起来，让公众从低碳排放的行为和活动中切实体会到好处。同时，个人碳账户积分应先具备交易流通功能，在流通量达到较大规模之后，可以将其作为基础资产设计为碳金融衍生产品。在企业碳排放交易市场成熟之后，也可考虑个人碳排放积分和企业碳排放配额之间的兑换。

事实上，在海外已有较多个人碳金融的理论与实践。平安证券《策略深度报告金融“碳”索系列（三）个人碳金融实践：启动节能减排的C端力量》一文介绍到，海外较早被广泛研究的个人碳金融方案——居民部门碳排放交易系统（Personal Carbon Trading, PCT），2008年起通过小范围测试与实践显示，该系统面临统计困难、碳排放权配额分配易造成不公等问题。

那么，应对类似的难题，海外是如何做的，有哪些值得借鉴？上述研报中提到了韩国光州的“碳银行”项目。2008年起，光州银行向自愿参与的家庭发放“碳银行卡”，若持卡人及其家庭成员在过去的六个月中水、电、天然气的平均使用量减少5%及以上，就能获得一定量的碳积分。

研报指出，该项目有两方面值得借鉴的经验：其一，光州银行与韩国电力公司、光州市自来水公司等市政组织，以及包含了31个非政府组织的“绿色开启”联盟展开合作。前者为居民个人碳排放的数据跟踪提供支持，后者则负责系统的推广和宣传。商业银行在这个过程中通过多方合作提高了项目的效率。

其二，光州银行与市政府共同分担了在“碳银行”项目中积分换算的费用，并由光州市统一负责系统的管理和运营。这使得商业银行在承担社会责任的同时，也有效地控制了自身的成本。总体而言，“碳银行”项目中，光州银行与地方政府、企业资源的有效结合，是确保居民自发参与和稳定开展碳金融业务的基础。

银行扎堆主题理财产品新赛道

本报记者 杨井鑫 北京报道

在银行理财产品净值化转型后，产品收益表现受到格外关注，产品创新和投研能力提升也成为银行理财的重要发力点。

《中国经营报》记者注意到，在经历今年一季度的大跌之后，伴随着股市的反弹和债市的回暖，银行理财产品收益率出现了较大幅度的提升，截至6月30日，“破净”产品数量从超过2000只减少到1000只左右。与此同时，针对市场热点领域，银行亦尝试发行了多款以养老、“专精特新”、绿色金融为主题的创新产品，抢占银行理财新赛道。

产品净值逐步回升

家住北京市朝阳区的刘宇（化名）最近才松了口气，他在去年买的一款100多万元的银行理财产品，其净值最近逐步涨回来了。此前，该产品净值浮亏超过2万元。

“银行理财‘破净’在道理上能够懂，但心理上还是很难接受。”刘宇表示，在他的认知中，银行理财产品与存款的风险差异不大，但是收益上会略高一点。这次“亏损”经历让他此前的认知有了一次比较深刻的改变，银行理财是有风险的。

去年12月，刘宇接到一家股份制银行的推送短信，是关于一款封闭式理财产品即将发售的消息。由于他此前购买的银行理财产品马上要到期，他计划购买该银行推荐的产品。

“即将到期的理财产品年化收益为4.6%，100万元也就是4.6万元的收益。想着把收益当活钱放在手上，本金继续买一款风险低的产品。”刘宇表示，跟该银行理财经理打交道也有一段时间了，推荐的产品也都属于中低风险，几款产品比较来看也都差不多，就买了其中一款。

“新买的产品都是按照净值来看收益，不像以前买了就不用多管了。3月时看了一眼，亏损了2万多元，心一下子就悬着了。”刘宇表示，主要是担心还会继续亏。银行方面介绍时都说银行理财稳健，亏损的可能性不太大。当时了解到亏损的银行理财产品却不少，主要是市场表现太差了。在与银行沟通后，也选择了继续观望一下。直到4月该理财的净值才有一点起色，6月初净值终于回到了“1”。

“以前买银行理财产品不用去操心赚钱赔钱，但是现在产品不承诺保本，风险R2级的产品都有亏损的可能。”刘宇认为，这回较大的市场波动，对银行客户而言却成了一次最好的投资者教育。

据了解，2022年是资管新规全面实施的第一年，即市面上已经不存在任何“保本保息”的银行理财产品。

Wind数据显示，3月1日至27日，银行理财产品浮亏数量一路上扬，每天新增的产品破净数量都有数十只至几百只。3月11日，银行理财破净数量突破2000只；3月21日，银行理财破净数量增至2245只。3月28日银行理财破净数量退回到了2000只以下。截至6月30日，破净银行理财数量为1027只，数量上已经较3月的高峰大幅减少。

“从投资角度看，银行理财仍然是一种稳健的投资方式。”一家股份制银行私行部负责人表示，产品的发行时间点比较重要，对于市场走势也要有相应的判断。

普益标准统计数据显示，在3月“破净”银行理财产品数量超过2000只时，这些产品数量也仅约占全部存续产品数量的5%，规模占2.4%。

上述私行部负责人认为，银行理财短期波动风险是有的，但长期来看亏损的风险则比较小。而需要注意的是，由于银行理财客户很大一部分是从存款客户转化而来，一旦银行理财产品出现实际亏损，可能对客户的信任造成很大伤害。

布局主题理财产品

由于市场的波动较大，银行理财能力的差异化也将逐渐显现出来，不少银行都在“练内功”，布局主题类理财产品挖掘机会。

统计数据显示，6月中旬，市场一共发行了17只“专精特新”主题类银行理财产品。其中，中银理财发行了15只，交银理财和招银理财各发行1款。同时，建信理财、工银理财、光大理财等试点机构在售的养老主题理财产品25只，市场上与ESG相关的环境主题类银行理财产品数量则超过了100只。

从银行理财概念上看，“专精特新”、养老、ESG等领域均是政策扶持的重点，其相应的公司标的也是市场关注的热点。

一家券商分析人士称，该类企业的增长较快，成长性比较突出，投资的回报率较高，并且有比较大融资需求。大多数银行理财产品是以债权的投资方式为主，产品为“固收+”类，配合一定比例的“专精特新”领域权益类增厚收益。同时，这类企业增长也存在高度的不确定性，技术开发、技术应用、技术产业化等方面均可能存在风险。“债权的波动小，股权的风险大，两者如何平衡和结合，银行在产品设计上需要摸索。此外，不论是债权或股权，风险同样是底线，银行还需要在该类企业行业的研究方面跟上。”该人士指出。

他认为，银行主题类理财产品之间的区别也会比较大，标的的选择方向上会有所不同。比如ESG主题类理财产品包括的范围很广，银行大多会选择乡村振兴、新能源、光伏等有较大成长空间的行业进行布局。

“由于政策切合点贴近市场，银行发行主题类理财产品更易于受到消费者青睐。对银行来说，在产品上也较容易实现差异化，投资的范围也更明确。”一家股份制银行人士称。

同业存单理财面世 低风险偏好者趋之若鹜

本报记者 王柯瑾 北京报道

2022年以来，全球疫情仍存在诸多不确定性，加之美联储发布的货币政策、地缘政治等影响，资本市场波动频繁，投资者风险偏好逐步降低。在此背景下，有一类投资于同业存单的理财产品开始受到追捧。

近期，业内首只同业存单指数理财产品面世。据悉，该产品运用指数化的投资策略灵活调整资产配置，密切跟踪同业存单市场走势，为追求稳健收益的投资者提供了新的选择。

值得一提的是，在同业存单理财产品面世之前，同业存单指数基金产品已经大火，规模增长迅速。自去年以来至今年6月初，同业存单指数基金规模已经超过千亿元。此外，多家基金公司正积极申请发行该类基金。

相较于同业存单指数基金，受访业内人士认为，“银行更懂银行。”理财子公司脱胎于商业银行体系，长期深耕于银行间债券市场，在同业存单发行、交易对手选择等方面具备先天优势。且同业存单指数理财产品的投资门槛以及费率相对更低，具有一定比较优势。

同业存单产品受追捧

今年以来，A股市场持续波动震荡趋势，部分银行理财产品净值也出现波动，“破净”情况频出。对投资者而言，选择更稳健的理财产品尤为重要。

“近期市场波动较大，投资者对投资波动低、收益稳健的产品有需求，主投同业存单的产品组合具有久期较短、信用风险可控、波动较小的特点，可以满足投资者的需求。此外，随着现金管理类理财产品逐步完成整改，部分产品收益和规模可能均有下滑。因此，拟设计产品承接现金管理类产品的溢出资金。”中银理财相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时，介绍了“中银理财-稳富高信用等级同业存单指数7天持有期理财产品”诞生的原因。

同业存单是存款类金融机构在全国银行间市场上发行的记账式定期存款凭证，是一种货币市场工具，具有可质押、可转让的特点。如果某家银行出现资金周转需求，会出现同业拆借行为，也就是在银行间进行资金融通。同业存单是同业存款的标准化替代品，由于合约标准化等优势，可大幅提高资金的使用效率。

在2021年11月，在基金发行遇冷的大环境下，首批6只同业存单指数基金一经获批，其低风险、低波动、流动性好等特点就得到投资者的青睐，迅速成为网红产品。

谈及与同业存单指数基金的差别，融360数字科技研究院分析师刘银平认为，中银理财推出的这款同业存单指数理财产品，其管理费更低，产品持有7天后支持T+0赎回，流动性更高。且银行及理财子公司在债券投资方面经验丰富，且渠道优势明显。

普益标准研究员苟海川表示：“理财子公司脱胎于银行，对银行业存款类金融机构更加了解，在选择同业存单上经验更加丰富，整体收益或将更加稳健。”

那么，未来同业存单指数理财产品是否会受到投资者青睐？刘银平认为：“这主要取决于产品收益率，如果未来能跑赢货币基金及现金管理类产品，其将成为零钱理财的良好选择。”

中银理财相关业务负责人表示：“市场上同业存单指数基金类产品总规模已突破1500亿元，投资者对该类型产品较为认可。首次推出的同业存单指数理财产品，较符合理财客户低风险、高流动性投资的需求。特别是在市场波动较大的情形下，该产品追求稳健收益、回撤较小的特征，为投资者提供更多稳健的理财产品选择，预计前景可期。”

据了解，目前仅中银理财发行了同业存单指数理财产品，交银理财和招银理财也发行了少量的同业存单主题理财产品，市场存在较大的潜力空间。

普益标准研究员王丽婷表示：“与同业存单基金优点一样，同业存单主题理财产品仍可满足投资者对高流动性、稳健收益产品的需求，同时保持相对较小的净值波动，该类主题理财产品有望成为理财机构下一个发力点。”

蕴含新的业务机遇

今年一季度，资本市场大幅震荡调整，银行理财曾一度出现大面积“破净”现象，市场关注度较高，银行及理财子公司采取了多种方式吸引客户、保持客户黏性。

光大证券银行业首席分析师王一峰表示：“由于银行理财产品在设计、大类资产配置、客群投资风格等方面的特点，使得‘破净’并未造成明显的存量产品规模扰动，但新产品募集难度加大。母行及理财子公司通过加强投教、自购份额、加强固收类产品投放、费率优惠等方式提升产品吸引力。”

与此同时，理财资产端也相应发生变化。王一峰表示：“如强化低波动资产的占比、调整权益类资产仓位及投资期限、以多资产多策略对冲净值波动压力等。委外投资方面，存量委外面临一定赎回压力，部分委外投资赎回后流向货币市场工具、协议存款等低波动资产。未来，新增委外需求或阶段性承压，但也蕴含新的业务机会，如通过多资产、多策略设计为银行理财提供对冲部分波动风险路径。”

王一峰认为：“经此‘一役’，客户对净值型产品的认识会更加深刻，投资行为将进一步回归自身真实风险偏好。对于商业银行，需对客群真实风险承受能力及需求进行再认识。”

实际上，银行理财产品投资者的风险偏好多为稳健型。银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告（2021年上）》显示，在银行理财市场整体平稳运行的同时，理财投资者队伍也在不断壮大，个人投资者达到6114.09万人。在理财产品选择上，个人投资者风险偏好普遍集中在二级（稳健型）和三级（平衡型）。

王一峰认为，短期内，在产品净值波动加剧甚至“破净”背景下，预计新产品发行将更加倾向较低风险的固定收益类资产，现金管理类理财仍是稳规模的重要抓手，含权产品布局力度或边际放缓。同时，投资者进一步回归真实风险偏好，对银行财富与资产业务而言，也将是其客群及能力建设再认识的过程。理财净值和规模的波动会推动部分理财资金回流存款，一定程度上有助于优化银行存贷比。

从中长期来看，王一峰表示，收益率曲线逐步修复是大势所趋，随着理财公司运营更加成熟化、市场化，居民可投资资产持续增长、投资理念更为成熟，我国资本市场改革发展不断迈向纵深，叠加抓住机构客户拓展、养老金融业务发展等业务机会，预计理财子公司将持续做大AUM并提升权益投资占比，并持续为资产市场带来增量资金。

新能源板块大幅波动 基金经理喊话理性投资

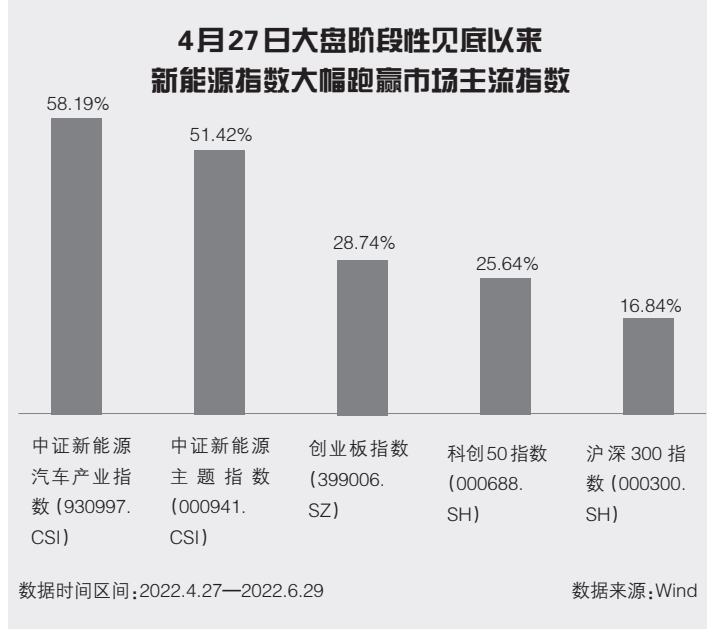
本报记者 易妍君 广州报道

“4月26日市场大跌那天，我应该多加仓一些基金。可惜，当时太害怕了。”最近一段时间，持续上涨的A股令许多踏空的投资者陷入了“后悔”情绪之中。特别是错失了新能源车板块反弹行情的基民，在近期的暴涨行情中格外焦灼。

Wind数据显示，截至6月29日，新能源汽车指数(930997.CSI)、新能源指数(000941.CSI)自4月27日以来，分别上涨了58.19%和51.42%。新能源车主题基金自然也成为领跑主动权益类基金的选手，有9只基金最近一个月收益率超过25%；同时，在股票ETF中，多只新能源车主题ETF涨幅居前。

现在回过头去看，4月26日上证2800点岌岌可危市场最恐慌之时，恰恰是加仓新能源板块的绝佳节点。但对于大多数基民来说，后知后觉才是常态。

当然，“恐惧”并不是毫无缘由。自去年以来，新能源板块起起伏伏，一些“追高”入场的投资者，在相关热门赛道上的投资体验并不理想。这一方面与新能源属于“高成长”板块不无关系，但另一方面，基民的投资习惯、投资心态等因素也是导致投资失利的“罪魁祸首”。



板块行情如“过山车”

截至6月29日，自4月27日以来，新能源汽车指数(930997.CSI)、新能源指数(000941.CSI)分别上涨了58.19%和51.42%。

近期，打开互联网基金销售平台的页面可以看到，新能源车主题基金的讨论区热闹非凡：有“踏空者”捶胸顿足式后悔，有“幸运儿”晒出了自己10%以上的持有收益率，还有投资者发出了灵魂拷问：“这段时间一直在涨，但之前亏的怎么就回不了本了？”

对于新能源这个热门板块，即使持有同一只基金，若买入时间点、持有周期、申购赎回操作存在差异，最终的投资收益有可能反差极大。

以某只2021年收益率排名靠前的新能源车主题基金为例，在这只基金的讨论区里，许多持有基金的基民晒出了投资收益：一位投资者从去年3月下旬，即板块阶段性底部开始，陆续买入了该基金，截至6月28日，其持有收益率超过20%；而在去年7月前后(当年内市场相对高点)买入该基金的投资者，目前其持有收益率亏损了近10%。不过同样是持有期接近一年，另外一位基民的投资收益率则接近50%，这一年时间里，他未做赎回或是继续申购的操作。

事实上，这只基金的收益率表现与新能源板块的行情变化呈现出较高的关联度。自去年以来，该板块的波动始终较大。先是去年3—4月，新能源板块持续回调；随后的5月，该板块逐步复苏，而在连涨数月后，新能源板块在去年12月中旬开启回调模式。今年年初至4月，该板块也呈现出震荡下跌的态势。不过，5月以来，新能源板块又化身为反弹“急先锋”，引领A股行业板块持续上涨。

截至6月29日，自4月27日以来，新能源汽车指数(930997.CSI)、新能源指数(000941.CSI)分别上涨了58.19%和51.42%；但相较去年12月13日高点之时，这两个指数的跌幅均超过10%。

就新能源车赛道而言，止于至善基金总经理何理向记者分析，2021年一季度，上游原材料上涨远超市场预期，中下游盈利能力承压，4月份开始，新能源供给端和需求端受损严重，整个板块都经历了较大幅度的跌幅，估值水平达到了历史低位。此时，板块具备了配置价值，整体上涨只欠一些催化因素，随后出现了比较大的上涨。

“今年4月新能源汽车销量增速明显放缓，5月伊始，随着政策端开始逐步发力，供应链恢复，下游需求逐步回暖，在强有力的基本面支撑下，整个板块边际走强。当前，整个板块估值已经恢复到了正常水平，后续下游旺盛的需求如果继续保持，板块整体有望继续受益。”他进一步谈道。

“今年上半年，市场环境有惊无险。截至6月28日，新能源板块基本上修复了年内大部分跌幅，一些比较优秀的公司，其股价甚至创出新高，这主要是由新能源行业优秀的基本面决定的。”前海开源公用事业基金经理崔宸龙在近期的一场直播中谈道，新能源板块今年1—4月的下跌，主要原因仍然是市场整体存在压力，新能源板块内的大部分公司都属于高成长类公司，而具备高成长属性的个股，受海外加息政策影响比较大；同时，乌克兰局势变化也导致大宗商品价格出现持续暴涨，这种暴涨给处于中游制造业环节的新能源公司带来较大的成本增长压力。

谈及5月以来板块反弹的原因，崔宸龙表示：首先，海外经济出现了即将衰退的迹象，预计未来，无风险收益率不会再出现持续快速上涨；其次，国内区域疫情得到有效控制，伴随新能源行业复工复产，整个行业的基本面得以恢复。此外，就中游制造环节的成本压力而言，目前不存在更大的利空。

主题基金不宜做波段操作

权益类基金的波动比较大，更适合中长期持有以及定投的方式投资，投资时应尽量屏蔽短期波动的影响，并通过长期持有来避免不必要的亏损。

随着新能源板块涨涨跌跌，基民也犹如坐上“过山车”心情起起落落，尤其是经验尚浅的投资者，在今年的市场中很容易乱了“阵脚”。

有投资者告诉《中国经营报》记者，他持有新能源车主题基金一年多，在今年4月市场下跌阶段，他的收益率由前期的浮盈转为浮亏，彼时，他一瞬间慌了神，就把基金全部卖出了。没想到，不到一周后，他原本持有的基金就开始强势反弹。

这段经历让他意识到，投资基金或许应该设置目标收益率，适时将投资收益落袋为安，这样既能提升投资信心，也不会在市场下跌时过分恐慌。

不过，上海证券基金评价研究中心高级基金分析师池云飞指出，对于普通投资者而言，是否设置止盈线，一方面与投资者的投资目标和资金的投资期限有关；另一方面也与自身的投资策略有很大关系。“如果对新能源行业的定价方法及市场情绪的把控并不熟悉，我们并不建议采用设置止盈线的方式投资。”他谈道。

另外，一些投资者持有新能源车基金的时间并不短，但由于入场时点欠妥或是没有及时补仓等原因，导致投资收益不尽如人意。因此，在基金贴吧里，常常有投资者感慨：“以长期持有真的有用么？”之所以产生这样的疑问，部分原因在于，有些基民并未长时间持有基金，但通过波段操作获取了投资收益。

对此，池云飞表示，历史数据证明频繁择时整体上并不能带来更高的收益，所以并不提倡普通投资者做波段。除非该投资者对行业定价方式、市场运行方向等要素有深入了解，并有很高的历史胜率，否则不建议对主题基金做波段操作。

当前，又来到了令基民纠结的时点，经历了前期的反弹，接下来，新能源板块还能继续上涨么？此时，应不应该继续买入主题基金？

在何理看来，短期内，无论板块行情如何演绎，投资者都应当遵循以下原则：首先，对新能源车赛道积累一定的研究和认知，避免盲目投资、跟风投资；其次，在国内，新能源板块的资本波动跟实业的变化，短期可能并不是齐头并进，但拉到中长期的维度，这两者应该是一致的。所以，他建议投资者以长远眼光看待所投资的行业，可以通过定投方式参与，在行业发展确定性强的领域，共享成长的红利。

“如果投资个股，一定是以合理价格投资新能源车产业链里面具有强竞争力和成长性的公司，目前我们正在使用这种策略‘只以合理价格，投资卓越公司’，切记不要盲目追高。”他补充。

崔宸龙建议，“权益类基金的波动比较大，更适合中长期持有以及定投的方式投资，投资时应尽量屏蔽短期波动的影响，并通过长期持有来避免不必要的亏损。同时，投资者应当结合自身的资金情况，理性投资。”

新能源车将延续高景气度

新能源车的高回报源自行业持续的高景气度，而高景气度来自全球能源及汽车产业正在发生的深刻变化，这在未来数年大概率仍将继续维持。

就新能源板块本身而言，业内人士普遍预计，接下来，新能源车行业高景气度仍将延续。换言之，在资本市场上，新能源车的热度有望继续抬升。

华夏新能源车龙头基金经理杨宇认为，新能源是具有长逻辑的板块，下半年新车型密集推出、龙头公司业绩有望持续超预期。受益于疫情冲击修复和国家及地方强劲的刺激政策，他预计汽车行业(燃油车+电动车)在今年下半年，基本面会非常强劲。叠加相关标的估值仍处于历史较低位置，他坚定看好汽车电动化、智能化方向的投资机会。

何理则谈道，新能源车是一个具备高回报特征的板块。这种高回报源自行业持续的高景气度，而高景气度来自全球能源及汽车产业正在发生的深刻变化，这在未来数年大概率仍将继续维持。

他具体分析，首先，汽车制造业在我国经济中处于重要的支撑地位，从生产角度看，汽车制造业总产出占制造业的比重为7%左右，居于全行业第三位；从产业链角度来看，每增加1单位终端需求，会带动其他产业释放近3倍的产出；从消费角度看，汽车类消费占限额零售比重为28%左右，居于全行业首位。为了稳定中国经济增长，持续的刺激政策是必要的。其次，新能源汽车产业链带来新变化，过去中国汽车整车及零部件技术较国外领先水平还有一定差距，随着国家大力支持发展新能源汽车，在整车领域及三电等核心领域，目前我国都具备了弯道超车的实力。最后，从成长空间来看，2021年中国新能源汽车渗透率为13.4%，欧洲30国为19.2%，美国渗透率为4.8%。叠加储能市场的高速增长，最终储能市场使用的电池规模有可能超过动力电池。

与此同时，何理提醒投资者，2021年新能源赛道的整体贝塔性很强，基本都迎来了巨大的涨幅。2022年随着行业的快速发展与业绩的逐一披露，一些竞争力比较差的公司会逐渐被淘汰，具备技术实力、资金实力、组织高效等有综合竞争力的新能源龙头企业会走出独立的阿尔法(超额回报)行情。

何理认为，未来的投资逻辑重点是基本面支撑，业绩为王，且估值合理。“我们重点关注的公司，主要是在上游锂资源、中游电池厂商、下游主机厂、电动智能化零部件为主的竞争力比较强、成长性高的公司。”

个人养老金拟投公募基金 82只养老目标基金入围

本报记者 任威 夏欣 上海报道

6月24日，证监会发布了《个人养老金投资公开募集证券投资基金业务管理暂行规定》(以下简称《暂行规定》)，向社会公开征求意见。这也意味着个人养老金投资公募基金的制度建设又前进了一大步。

《暂行规定》明确了可投资基金的类型、规模，并制定了详细的费率优惠政策以及对销售机构提出具体要求。来自天相投顾基金评价中心的最新统计显示，截至2022年3月31日，全市场共有来自41家管理人的82只养老目标基金满足规模要求。同时，39家销售机构或满足参与业务要求。

万家基金相关人士对《中国经营报》记者表示，个人养老金制度是一系列跨部委、跨行业制度政策的集合。《暂行规定》定稿后，将成为我国个人养老金制度的一块重要拼图。个人养老金作为长期资金，对于公募基金乃至资本市场都具有稳定器的作用，将推动中国的资本市场进入更加成熟、稳定的阶段。

养老目标基金近两年收益前十榜单

基金名称	收益率(%)	规模(亿)	成立年限	基金经理	类型
广发均衡养老目标三年	16.60	4.65	2.77	曹建文	混合型FOF基金
上投摩根锦程积极成长养老目标五年	14.67	0.29	2.17	杜习杰	混合型FOF基金
东方红颐和积极养老目标五年	13.96	2.54	2.02	陈文扬	混合型FOF基金
安信禧悦稳健养老目标一年	13.85	0.50	2.06	占冠良	混合型FOF基金
海富通平衡养老目标三年	12.54	0.57	2.36	朱赟	混合型FOF基金
东方红颐和平衡养老目标三年	12.17	2.95	2.05	陈文扬	混合型FOF基金
广发稳健养老目标一年	10.96	2.98	3.52	金亚、曹建文	混合型FOF基金
上投摩根锦程稳健养老目标一年	6.71	0.90	2.19	杜习杰	混合型FOF基金
东方红颐和稳健养老目标两年	6.54	2.32	2.02	陈文扬	混合型FOF基金
景顺长城稳健养老目标三年	6.08	0.90	2.76	薛显志	混合型FOF基金

截至日期：6月29日 数据来源：Wind

优化市场结构带来长期增量资金

2022年4月，证监会发布《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》，其中就提出了要开发适配个人养老金长期投资的基金产品，做好个人养老金投资公募基金政策落地工作。

6月24日，个人养老金投资公募基金的详细方案《暂行规定》应运而生。《暂行规定》共30条内容，其中对于基金管理人、基金销售机构以及基金评价机构都提出了相应的要求。

“从海外经验看，个人养老金制度深刻改变了行业生态，促进了行业由销售驱动向投顾服务驱动的转型。”万家基金上述人士表示，养老金的积累是一个积少成多的过程，对行业产生的影响并不是一蹴而就，会有一个长期过程。

在济安金信基金评价中心分析师张碧璇看来，由于个人养老金账户是长期积累的封闭账户，因此随着我国个人养老账户的不断发展将汇聚为数量可观的资金池，而且因其期限较长的特性，将成为资本市场一个新的长线资金来源。

“此外，个人养老金投资还可促使部分个人投资者逐渐从直接参与资本市场转向通过个人养老金账户或基金间接参与，提升机构化程度。”张碧璇强调。

个人养老金账户的建立，亦有望为资本市场引入新类型的长期投资者。

“发展个人养老制度，有助于为市场带来稳定的长期增量资金，优化资本市场投资者结构，提升A股市场的价格发现效率，更好地服务实体经济，促进市场长期稳健发展。”天相投顾基金评价中心相关人士表示，《暂行规定》明确了公募基金参与个人养老金的制度安排，为相关业务的开展提供了具体、清晰的操作指导，也赋予了公募基金在养老金第三支柱发展中新的责任与使命。

据中金公司相关研报，从长远看，个人养老金账户资金规模有望突破万亿元以上。

《暂行规定》指出，基金管理人、基金销售机构应当建立长周期考核机制，对个人养老金投资基金业务、产品业绩、人员绩效的考核周期不得短于5年。

万家基金相关人士指出，个人养老金是一类贯穿个人生命周期的资金，具备显著的长期性特征。考核的周期直接影响基金公司开展养老金业务的心态、方式以及基金的投资风格。所以长期考核是基金管理人和基金销售机构按照个人养老金特征开展业务的重要基础。

此外，《暂行规定》对基金评价机构也提出了相应的要求：基金评价机构应当坚持长期评价原则，业绩评价期限不得短于5年，不得使用单一指标进行排名或评价，不得进行短期收益和规模排名。

那么，基金评价机构对于个人养老金投资业务更加看中哪些指标？

天相投顾相关人士表示，首先是基金的中长期绩效。例如在天相基金绩效评级业务中，我们会根据基金的类型，结合多项风险、收益、跟踪情况等指标，对基金开展五年期和十年期绩效评级。

此外，基金产品及管理人的合规稳定性也是考察的重点之一，例如会定期对基金管理人开展审慎性调查及风险筛查工作，调查结果会纳入基金产品事后风险的考察范畴，合规稳定性在基金管理人评级中也占据一定权重；同时，会越来越重视基金投资的风格，通过对基金进行标签化处理，考察其风格稳定性。

作为基金评价机构，张碧璇称：“机构会对基金产品的风格进行识别，对出现风格漂移的产品提出警示或不予评级，然后在产品运作合规、风格稳定的基础上，多维度评价基金产品的长期业绩，包括盈利能力、抗风险能力、业绩稳定性等各方面。”

下转↘B4

券商ROE创新高 信息技术投入大幅增长

本报记者 崔文静 夏欣 北京报道

日前，中国证券业协会（以下简称“中证协”）发布2021年证券公司经营业绩排名情况。同往年相比，2021年券商ROE（净资产收益率）持续攀升且冠军易主。近年来，ROE最高者始终为东方财富，但2021年华福证券后来者居上，华福证券ROE高达17.80%，超出东方财富0.36个百分点。ROE突破10%的券商也由2020年的11家增至16家。

券商信息技术投入也较2020年大幅增加，个别券商投入金额翻倍式增长。从投入金额来看，华泰证券以233.84万元位居冠军，另有9家券商规模破百万元。而从信息技术投入占营业收入比例来看，自2018年公布该项排名以来始终位居第一的东方财富被华林证券和华鑫证券超越，二者投入比例分别高达25.17%和24.33%。

此外，证券公司2021年代销金融产品收入大增51.7%，系各项细分业务中增速最快者。总资产和净资产同样实现较大增长，较2020年末分别增长20%和12.5%，总资产首次突破10万亿大关达10.53万亿元。

资管创新、高杠杆业务推高ROE

券商近年来净资产收益率的持续攀升，得益于资管等创新业务发展带来的ROA提高和融资融券等高杠杆业务的持续扩容。

券商净资产收益率近年来屡创新高。根据中证协历年公布的证券公司经营业绩排名，2018年时，净资产收益率只有2家超过8%，在6%以上者也仅有8家。2019年，东方财富、中信建投和东莞证券净资产收益率突破10%，10家券商净资产收益率超越8%。到2020年，净资产收益率居8%以上的证券公司增至29家，10%以上者也已多至11家。其中，东方财富和中信建投净资产收益率首度超越15%，分别为15.46%和15.30%。2021年，净资产收益率突破10%和8%的券商新增5家，分别达到16家和34家，连续3年位列第一的东方财富上升1.98个百分点至17.44%，但却未能保持冠军，华福证券以17.80%的高值位居榜首。

“券商近年来净资产收益率的持续攀升，得益于资管等创新业务发展带来的ROA（资产收益率）提高和融资融券等高杠杆业务的持续扩容。”瑞银证券A股非银金融行业分析师曹海峰在接受《中国经营报》记者采访时表示。

他具体解释道，目前券商财富管理业务、代销金融产品业务、包括公募基金在内的资管业务、衍生品业务、融资融券业务等创新型业务呈爆发式增长，与经纪业务等传统业务相比，此类业务对证券公司ROA的赋能往往更高。与此同时，融资融券、金融衍生品等重资产业务杠杆率相对更高，其近年来的快速发展也为券商净资产收益率的提升提供了动力。以融资业务为例，融资余额已经从2018年底的8000亿元增至1.7万亿元，这对券商杠杆率的提升作用是显著的。

曹海峰同时提到，由于资管等创新型业务头部券商更具优势，且按照国际惯例，行业集中度将进一步提高，相较于中小券商，头部券商的净资产收益率提升将更为显著和稳定。比如业绩较好的公募机构多在头部券商旗下，公募基金业务增长的蛋糕首先被绩优公募机构所得，继而被头部券商收入囊中，拉动头部券商净资产收益率攀升。目前美国等发达资本市场，资管业务的集中度已经在40%以上甚至超过50%，而国内资管业务集中度尚在20%左右，未来5～10年，国内资管业务集中度将大幅提升，国内券商净资产收益率也将进一步向头部券商集中。

在中证协公布的证券公司2021年度净资产收益率排名中，除华福证券（17.80%）和东方财富（17.44%）位居前二以外，排名前十者还包括中信建投（13.88%）、中金公司（13.81%）、东莞证券（13.33%）、兴业证券（12.02%）、中信证券（11.82%）、银河证券（11.58%）、国信证券（11.38%）和招商证券（10.67%），中小券商仅华福证券和东莞证券2家，其余八大席位皆被头部券商占据。

近两年来，华福证券净资产收益率翻倍式增长，2019年尚为3.21%，排名第47位；2020年升至7.63%，位列第31位；2021年涨超10个百分点至17.80%。东莞证券净资产收益率则稳居行业前列，2019年以10.08%位列季军，2020年以11.61% 排名第六，2021年以13.33%位列第五。

与此同时，证券公司2021年代理销售金融产品收入同样实现大幅增长。根据中证协统计，上述增速高达51.7%，规模达190.75亿元。

曹海峰认为，券商代理销售金融产品产生收入的增加得益于公募基金行业的持续扩容，也在一定程度上体现着财富管理转型的成功。但他认为，代理销售金融产品本质上是卖方模式，买方投顾才是财富管理转型的重点所在。如今，在国内26万亿元规模的公募基金市场中，买方投顾占比仅为1%左右，买方投顾市场广阔。哪家券商能够在财富管理转型中占得先机、率先建立起行业壁垒，就能在证券业竞争中拥有更强的营利能力和发展潜力。

10家信息技术投入过百万

2021年，信息技术投入百万元以上者扩容至10家，其中，位居榜首的华泰证券突破200万元，高达233.84万元。

近年来券商行业大幅增长的除净资产收益率以外，还有信息技术投入。

2018年，信息技术投入50万元以上的证券公司仅有平安证券（53.40万元）和国泰君安（52.57万元）2家。2019年，信息技术投入突破50万元者快速扩容至14家。其中，国泰君安（123.92万元）、华泰证券（120.24万元）和中信证券（113.87万元）跨入百万元规模行列。2020年，百万梯队增至4家，分别为华泰证券（194.71万元）、国泰君安（139.83万元）、中信证券（137.40万元）和招商证券（103.26万元）。2021年，信息技术投入百万元以上者扩容至10家，其中，位居榜首的华泰证券突破200万元，高达233.84万元。

聚焦2021年券商信息技术投入增速，头部券商中，中金公司增速最快，投入金额较2020年增加90.26亿元至185.6万元，投入金额排名也由2020年的第六位升至亚军。

中金公司自2020年12月正式启动金融数字化建设，目前已经搭建起数字化平台，DevOps（软件开发、技术运营和质量保障的协同）能力、大数据能力、AI（人工智能）能力等科技核心竞争力也得到了跨越式发展，并培养和会聚了一大批既具有技术经验又具有业务知识的综合性数字化人才。借助金融数字化的力量，中金公司运营效率得以明显提升。中金公司首席信息官、信息技术部负责人程龙曾向记者表示，借助金融数字化的力量，有的场景效率提升了400%，整体统计下来，过去一年通过数字化手段解放的生产力已经达到了年化20万人/天。

从信息技术投入占营业收入比例来看，自2018年公布该项排名以来始终位居榜首的东方财富尽管保持14.26%的高位，今年反而被华林证券和华鑫证券超越，二者信息技术投入数额约占营业收入的四分之一，投入比例分别为25.17%和24.33%。

华林证券金融数字化改革也被部分中小券商视为“弯道超车”的重要途径。华林证券相关负责人告诉记者，自2021年确定科技金融战略转型，华林证券以“打造新一代年轻化科技金融公司”为长期发展战略目标，全年通过“部落制”改革、大量引入头部互联网+金融复合背景人才、收购海豚股票APP，与字节跳动保持深度合作等多举措逐步落实转型步伐，逐步构建属于华林的金融生态平台。2021年，华林证券科技投入约3.47亿元，较2020年的0.88亿元同比大幅增长293.98%，未来华林证券还将持续保持科技投入，以科技赋能业务、保持科技竞争力，坚定金融科技转型发展方向。

上述负责人认为，券商行业数字化改革应紧扣稳妥发展金融科技和强化监管科技运用两条主线，不断强化数字科技对资本市场的有效支撑，进一步提高信息技术安全自主可控、加强数字赋能监管、促进科技与业务深度融合、推进行业技术共享共建共治。

华鑫证券相关负责人也有类似观点，他告诉记者，近年来，随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新兴技术在证券行业内的不断尝试与实践，对于金融科技的积极探索也使券商业务发展得以创新突破，金融科技赋能业务发展成为了行业主要战略之一，证券行业的竞争格局也因此重塑。从实体营业部逐年缩减到线上交易量连年攀升，从传统的佣金大战到借助大数据等技术手段提升客户体验与活跃度，金融科技正逐渐成为券商核心竞争力。

正是基于金融科技系券商核心竞争力的观念，2017年起，华鑫证券确立了“以金融科技引领业务发展”的转型战略，并从次年起持续加大信息建设方面的投入，2018～2021年分别投入6536万元、1.2亿元、1.77亿元和3.84亿元。

在金融数字化建设上，华鑫证券旨在打造两种基本能力和三个平台，即做强速度+智能两项基本能力，并基于这两项核心能力搭建投资服务平台、风险控制运营管理平台、生态合作平台。通过金融科技的战略布局，对投资全生命周期的各个环节进行赋能，“让投资变成一件容易的事”。

“我司数字化转型坚持以技术驱动、模式牵引、价值导向为理念，探索承载零售、机构、投资、投行等业务模块，覆盖清算、运营、运维、合规、风控、办公等管理模块的转型路径，打造金融科技发展的‘四梁八柱’，全面提升内部运营效率和客户服务水平。”上述华鑫证券负责人对记者说。

在曹海峰看来，金融数字化是券商的新机遇和新风口，若想跻身头部券商梯队或在某一细分领域位居前列，加大信息技术投入，充分运用金融数字化改革赋能业务发展是必不可少的。

曹海峰认为，信息技术或金融数字化对证券公司的业务支撑作用主要体现在三个方面：第一，提高运营效率，完善内部流程。第二，提升产品和服务的质量。比如，使得券商APP用户体验最大化，系统更稳定、交易更安全、使用更方便。第三，加快证券公司的战略转型和新业务开启速度。例如，目前正在大力推进的买方投顾转型，若能借助金融数字化的力量推出针对性投顾产品，提高投顾专业水平，即可为公司带来不可小觑的收入增长。尤其是与零售长尾客户相关的业务，若能成功借力金融数字化，则可在大幅提升服务便捷度、增强用户黏性的同时，大幅降低业务成本。

上接 B3

41家管理人82只产品符合要求

个人养老金投资于公募基金政策虽已落地，不过就目前来看，参与该类业务也有一定的参与门槛，部分基金管理人和销售机构或被拒之门外。

《暂行规定》中指出，个人养老金基金应当具备运作安全、成熟稳定、标的规范、侧重长期保值等特征，并符合法律法规和中国证监会规定。

包括：最近4个季度末规模不低于5000万元的养老目标基金以及投资风格稳定、投资策略清晰、长期业绩良好、运作合规稳健，适合个人养老金长期投资的股票基金、混合基金、债券基金、基金中基金和中国证监会规定的其他基金。

“符合4个季度这个时间维度的产品至少已经成立满一年，产品已经募集成功且已度过建仓期进入成熟的投资运作阶段。5000万元的规模门槛则主要是为了避免基金规模过小而影响投资管理效率。”上海一家公募基金人士谈道。

在张碧璇看来，这样的规定主要是减少入选基金“迷你化”情况的发生，一方面是由于规模过小的基金面临较高的清盘风险，另一方面当基金规模过小时大体量资金的进出可能会对基金本身的投资运作及净值稳定产生影响。

“个人养老金作为参与人退休后的补充保障，强调资产的安全性和投资的稳健性。”天相投顾相关人士表示，对个人养老金基金进行规模筛选，有助于投资者规避因基金规模过小所产生的清盘风险，以及大额申赎对净值造成的冲击风险。

根据《暂行规定》，天相投顾测算，目前全市场共有82只养老目标基金满足规模要求。上述82只养老目标基金最近4个季度平均业绩为-2.41%，同期沪深300表现为-17.38%，大幅战胜市场14.97%。

据天相投顾测算，目前上述82只产品的管理人合计41家，其中华夏基金公司旗下产品数量最多，有11只产品符合要求；交银施罗德基金公司产品规模最大，旗下符合要求的产品最近一季度合计规模225.50亿元。

《暂行规定》目前已经明确养老目标基金先行开展个人养老基金业务。

张碧璇认为，这类产品主要是以FOF形式通过投资公募基金进行风险的二次分散，实现相对稳健的基金资产长期增值。不过无论是借鉴海外经验还是从政策走向来看，未来个人养老金账户的可投范围有望不断扩大。

“目前来看，作为指定先行参与个人养老基金的基金类型，养老目标基金较为适合率先开展个人养老基金业务。”天相投顾相关人士表示，养老目标基金相对于保险、储蓄和理财产品，更加注重权益资产投资，收益性更强，同时基金优选的策略有助于分散风险。同时，其目标风险或目标日期策略下滑轨道的设定也可以与不同阶段的养老需求相匹配。

记者注意到，除了基金管理人和基金评价机构外，《暂行规定》对销售机构也提出具体要求：经营状况良好，财务指标稳健，具备较强的公募基金销售能力；最近4个季度末股票基金和混合基金保有规模不低于200亿元，其中，个人投资者持有的股票基金和混合基金规模不低于50亿元。

“这是考虑到个人养老金业务的安全性和可持续性。”万家基金相关人士表示，个人养老金销售机构既需要有一定的客户保有量，也需要有能力提前投入进行个人养老金投资服务建设。满足规模要求的机构一般具备较为成熟的代销业务，业务收入能够支持持续的个人养老金服务需求。

“为保护投资人合法权益，确保个人养老金基金销售业务的长期连续性和安全稳定性，个人养老金基金销售业务中涉及到的宣传推介、投资者适当性管理、投资者教育等销售服务都需满足较高的要求，规模量化一定程度上可以体现销售机构的经营状况、公司治理、内控机制、合规管理等情况。”天相投顾相关人士指出。

根据天相投顾测算，截止到2022年一季度末，共计有39家销售机构满足股票型和混合型基金保有量规模要求。

2022年7月新刊抢先读　广告

全球诸多不确定因素给企业的生存发展带来多重挑战。特别是随着经济活动的蓬勃发展，全球流动性不断加强，“黑天鹅”事件对经济领域的波及和影响程度也日益加深。当不确定性成为确定状态后，市场对企业提出了更高的要求——是否具备动态生存和竞争的能力。这背后其实是企业竞争力的重塑，面对挑战，企业怎样才能从逆境中实现突围？在找寻动态生存之路上，传统的管理和思维方式又将发生怎样的变化？组织如何找到适应这种“动态变化”的更优存在方式？

• 热点 HOT NEWS •

23 拯救“内卷”的国产手机
30 推开“露营经济”的那扇窗
41 线上演唱会是一门好生意吗？
62 远程办公改变了什么？
67 逸仙电商“二次创业”能否“风起”
75 张汝京的中国“芯事”
80 B站需要新故事
110 茅台冰淇淋，一次“蓄谋已久”的跨界
126 StepN，“跑步赚钱梦”碎了？

订阅
《商学院》杂志全年订价480元
本期零售价40元
邮发代号：2-520
订阅咨询电话：010-88890090

在线零售
淘宝：https://zjyd.taobao.com/
拼多多：https://mobile.yangkeduo.com/mall_page.html?mall_id=543690507

纸质刊订阅　商学院APP

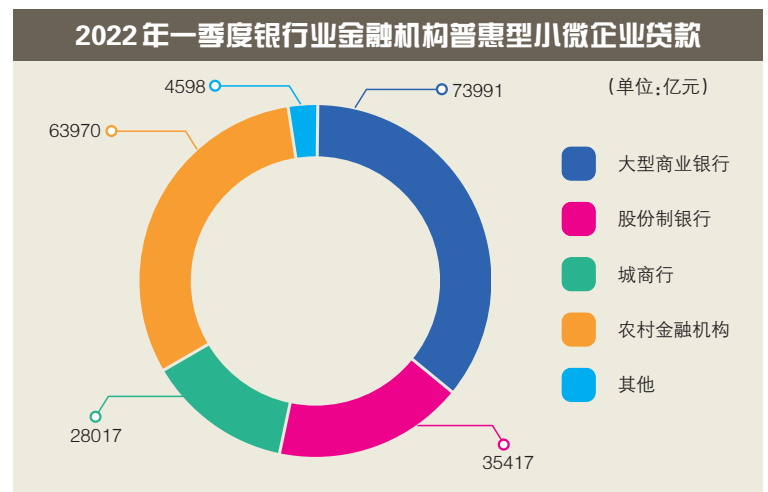
小微贷款利率破“4” 有效信贷需求仍待激活

本报记者 张漫游 北京报道

随着LPR降低以及一系列监管政策落地，小微企业贷款利率进一步下降，普遍挺进“3”时代。

为争抢优质小微企业客群资源，银行贷款利率“比着”报价。《中国经营报》记者了解到，有国有银行已经将部分小微企业贷款利率降至2.9%。

近日，央行再次呼吁金融机构精准发力，加大普惠小微贷款支持力度，支持中小微企业稳定就业。不过，受新冠肺炎疫情影响，叠加部分原材料涨价等原因，有些小微企业对贷款的态度仍然十分审慎。有效信贷需求不足，仍然是银行放贷“难”的主要问题之一。



数据来源：银保监会

抢夺优质小微企业 贷款利率低至2.9%

为了争取更多小微客户，银行会调整不同信贷产品的利率，将优惠倾斜给小微金融贷款。

记者注意到，近日，招商银行上海分行推出了一项专项利率优惠方案，具体是将额度高达1000万元的抵押类小微生意贷，利率下调为年化3.6%（单利）起。

某国有银行省分行管理层表示，目前该行线上抵押贷款年化利率最低至3.55%，信用贷款最低至3.95%。另一国有银行地方支行行长向记者透露道，目前该行的一款针对小微企业的线上贷款利率可以达到2.9%。

谈及近期小微贷款降低利率的原因，中国银行研究院研究员邱亦霖告诉记者，这主要得益于央行货币政策不断靠前发力。今年1月，1年期（LPR）贷款市场报价利率、5年期以上LPR分别下调10个和5个基点；4月，金融机构普遍降准0.25个百分点；5月，5年期以上LPR再度下调15个基点。

“以上调控政策都在引导金融机构进一步下调中长期贷款的利率，利用降低资金成本促进企业信贷资金的需求，支持企业生产经营。”邱亦霖表示。

上述国有银行地方支行行长坦言，如今小微企业贷款利率的降低，也是银行间竞争的结果。“小微企业对银行而言是潜在资源，优质的小微企业更是稀缺资源。因此，为了争取更多小微客户，银行会调整不同信贷产品的利率，将优惠倾斜给小微金融贷款。”

近年来，监管层频频下发政策，鼓励银行支持小微企业发展。此前，银保监会印发了《关于2022年进一步强化金融支持小微企业发展工作的通知》，明确了全年工作目标：总量方面，银行业继续实现普惠型小微企业贷款增速、户数“两增”；成本方面，在确保信贷投放增量扩面的前提下，力争全年银行业总体新发放普惠型小微企业贷款利率较2021年有所下降。

银保监会数据显示，我国普惠型小微企业贷款已连续四年实现高速增长。截至今年4月末，全国小微企业贷款余额53.54万亿元，其中普惠型小微企业贷款总额20.5万亿元，同比增速21.64%，较各项贷款增速高10.6个百分点；有贷款余额户数3577.25万户，同比增加781.24万户。

“内卷式”增长的背后，是不断降低的小微企业贷款利率。银保监会数据显示，2022年前两月新发放普惠型小微企业贷款利率5.57%，自2018年一季度以来保持稳步下降态势，已累计下降2.24个百分点。

“国有银行的资金成本比较低，因此可以做到2.9%。一些城商行针对小微企业的贷款产品利率虽然高于国有银行，但其利率水平与过去几年相比，也降低了将近一倍。”上述国有银行地方支行行长说。

扩大信息共享 激活小微企业信贷需求

在有效信贷需求不足的情况下，商业银行加大信贷投放、为小微企业提供更多流动性支持是关键。

邱亦霖指出：“小微企业贷款量连续多年增加，贷款利率也在稳步下降，实现了小微企业贷款成本的下降，在一定程度上激励了小微企业贷款。截至2022年一季度末，金融机构普惠小微企业贷款余额约20.8万亿元，为2018年初的2.5倍，同比增速达24.6%。”

上述国有银行地方支行行长告诉记者，“贷款利率的降低，有利于小微企业摊薄成本，在一定程度上对企业的有效信贷需求是有刺激作用的。”

不过，目前部分小微企业对于贷款的有效需求不足。某国有银行授信部人士告诉记者，近期我国疫情多地散发对许多行业造成较大冲击，疫情反弹也影响了企业复工复产进度，影响企业生产经营从而出现盈利下滑、甚至是产生流动性压力。

“疫情反复，也影响了企业信心，降低了企业生产经营资金需求。受国际地缘政治冲突、美联储货币政策转向以及贸易保护主义抬头等因素的影响，企业原材料进口的成本高企，进一步导致企业生产经营压力增大，严重影响企业信贷等融资需求。”邱亦霖补充道。

在近期召开的央行货币政策委员会2022年第二季度例会中指出，结构性货币政策工具要积极做好“加法”，精准发力，加大普惠小微贷款支持力度，支持中小微企业稳定就业，用好支持煤炭清洁高效利用、科技创新、普惠养老、交通物流专项再贷款和碳减排支持工具，综合施策支持区域协调发展，引导金融机构加大对小微企业、科技创新、绿色发展的支持。

在有效信贷需求不足的情况下，如何帮助小微企业？邱亦霖建议，在货币政策继续发挥总量和结构双重功能的背景下，商业银行加大信贷投放、为小微企业提供更多流动性支持是关键。具体来看，一是信贷投放体现方向性和精准发力，加大对小微企业和“三农”、科技创新、绿色低碳等经济重点领域的支持力度；二是针对超预期因素影响下企业面临流动性压力等问题，可以采用降低小微企业贷款利率、延期还本付息等手段促进困难行业、小微企业恢复生产经营，做好相应的帮扶工作；三是针对小微企业贷款能力和可持续性的提升方面，尽量通过多样化金融产品、产品创新来满足企业融资的需求，对于抵质押品或者担保措施不足的小微企业，可以考虑增加三方增信、供应链融资、知识产权质押等信贷方式相对灵活地安排企业贷款。

值得一提的是，在对小微企业授信过程中，由于小微企业规模相对较小，合格的抵质押资产相对不足，且生产经营面临的不确定性更大，部分银行在展业时依然存在“不敢贷”“不愿贷”的情况。

国家金融与发展实验室副主任曾刚撰文建议称，银行要借助大数据、云计算、区块链、人工智能等科技手段，在降低金融服务成本的同时，更好地管控风险；此外，通过金融科技应用，金融机构还可以更加精准地识别中小微企业的各种个性化需求，并以此为基础进行产品开发，提升支持效力。

邱亦霖认为，商业银行可考虑尽快完善尽职免责制度，搭建其相对完善的全流程风险控制体系。“同时，改进针对小微企业的不良贷款处置方式、强化银政担保缓释风险等。针对小微企业信息不对称程度高，可考虑利用大数据、区块链等技术手段缓解信息不对称问题，同时通过对接征信平台，扩大信息共享范围，有效利用信用信息数据支持小微企业信贷投放。”

理财代销“互联互通” 风控隔离制度亟须建立

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

近日，理财产品中央数据交换平台（以下简称“交换平台”）二期正式上线，除了新增数据统计查询等增值服务外，明确银行理财产品代销机构可申请通过交换平台开展理财产品销售业务。

目前，多家银行、理财公司积极申请联调测试，比如杭银理财有限责任公司正式接入交换平台，拟由湖南三湘银行通过交换平台发售其理财产品。

随着理财代销的发展，各家理财公司的代销产品和代销渠道均呈丰富化趋势。不过，代销风控隔离制度不完善、产品质量筛选体系不完备是当前存在的痛点。

建立统一标准数据对接

相较于第一期，交换平台二期新增了客户端功能，支持市场机构在客户端管理用户和报文，提供信息披露文件定向分发、机构之间关系配对、数据统计查询等增值服务。

自1月18日正式启动以来，多家理财公司和银行积极推动系统开发及测试工作。据了解，交换平台通过建立理财行业数据交换标准，交换平台可支持市场机构批量拓展销售渠道，有效解决发行机构与代销机构数据交换标准不统一、接口不规范的问题。

谈及交换平台的意义，交银理财相关负责人表示，资管新规、理财新规等多项监管政策发布以来，银行理财行业发展格局深度变化，净值化转型快速推进，规范化运作日益完善，服务居民财富管理需求能力逐步提升，落实金融服务实体经济能力不断增强。特别是，理财公司作为独立法人，与母行、代销合作银行之间，建立起了“资产管理人—财富管理人”之间不同角色的良好合作模式，日益体现出专业化、开放化、平台化的趋势。

融360数字科技研究院分析师刘银平进一步分析指出，过去理财公司与代销机构之间采取的是数据直连方式，每对接一家代销机构都需要开发新的系统对接，且不同金融机构之间的数据传送标准不一，直连对接的成本较高。产品交换平台是统一标准的数据对接平台，理财公司和代销机构之间进行产品对接会更加便捷，可以节约成本，相对于一期来说，二期平台更加成熟，接入的银行及理财公司更多。

代销理财产品同质化严重

随着理财代销渐成趋势，多数国有大行和股份制银行已经与其他多家银行和理财公司建立代销关系。

智信研究院指出，通过代销其他银行或者理财子公司的产品，中小机构能够更好地完善自身产品种类不全的劣势，填补未来自身无法发行产品后客户的理财需求，有助于继续维护和增强存量客户黏性；不过，站在理财发行机构的角度，并不是代销机构越多越好，虽然新增的代销机构会帮助理财规模在边际上有一定增加，但在合规要求日趋严格的当下，太多的代销机构也会在无形上极大地增加理财发行机构的管理难度和成本。

普益标准指出，当前银行理财代销还存在一些问题，随着投资者理财意识和理财素质的日渐提升，客户投资需求逐渐呈现多元化、差异化特征。然而部分代销银行在引入代销产品时，更多的是基于产品供给端考虑，如产品风险特征及产品销售激励费用等，并非充分考虑投资者真实理财需求，因此导致引入的代销理财产品同质化严重，无法真实匹配投资者日益增多且差异化的投资理财需求。

对此，普益标准建议，搭建完备的产品质量筛选体系，优化产品准入机制，在代销产品的筛选准入方面，代销机构应建立完善的产品筛选体系，筛选出质量优异且符合自身产品布局战略的代销产品。

值得注意的是，代销风控隔离制度不完善，易引发银行其他业务条线的风险。在业内人士看来，银行引入代销产品时还需做好尽调准入并建立相应的风险防控机制。

普益标准分析，代销业务的开展对于银行的投研能力要求相对较低，承担的更多是产品准入把控压力及产品销售管理压力，风险较银行自身发行产品相对更低，因此代销业务的风险管控往往容易被银行所忽视。然而，目前银行对代销业务风险管理及不同条线间的风险管控制度相对欠缺，不能很好地做到对不同业务条线进行风险隔离，一旦代销产品出现“爆雷”及净值波动过大等情况，容易引发一系列的问题，如影响银行自身理财产品发行销售，严重的可能导致存款客户发生挤兑，进而使银行内部的整体风险水平上升。

对于代销业务可能存在的风险点，普益标准指出银行应从三方面加强防范：一是针对销售过程中的操作风险，应建立完善的销售风险管理制度，编制售前、售中及售后的风险点地图，并且明确风险应对措施；二是针对代销机构声誉风险，应建立专业的法律团队及公关团队，一旦因产品自身出现问题引发银行的声誉风险，及时介入法律程序及公关处理，将声誉风险降到最小；三是建立完善的风险隔离制度，谨防条线间的风险传导。

银行供应链金融破局：央企“链长”纾困小微

本报记者 杨井鑫 北京报道

随着稳增长政策的逐步推进，供应链金融在“稳链”和纾困小微企业等方面起到了重要作用。然而，在这种融资模式中，位于供应链中心的核心企业意愿是关键一环，决定了“链上”成百上千家小微企业能否顺利融资。

据《中国经营报》记者了解，在国资委推动“链长制”之后，央企“链长”在供应链中发挥融通带动的作用也越来越明显。多家银行加大了与央企供应链金融业务的合作，缓解了“链上”数量庞大的小微企业融资问题。

央企铸链 银行“输血”

产业链供应链的安全稳定是构建新发展格局的基础，而推动中央企业打造现代产业链“链长”成为当前央企的一个重要工作目标。基于该情况，目前商业银行与央企的供应链合作正在提速。

2021年底，国资委召开的中央企业负责人会议指出，2022年国资委将深入实施现代产业链“链长”行动计划。“链长制”成为一项强化产业链主体责任的制度创新。

2022年5月19日，国资委召开中央企业现代产业链“链长”建设工作推进会，总结“链长”建设成效，部署下阶段重点工作，推动中央企业“链长”建设提质深化。会上，国资委为第二批“链长”企业授牌。按照国资委的要求，产业链上的各类企业根据产业链分工，主动承担应有责任，共同做好产业协同、创新协同和上下游协同，有效促进全产业链协同合作发展。

2022年5月12日，工业和信息化部联合银保监会、国家发展改革委、科技部、财政部、国资委等11个部门印发《关于开展“携手行动”促进大中小企业融通创新（2022～2025年）的通知》提出，鼓励金融机构结合重点产业链供应链特点开发信贷、保险等金融产品，加强供应链应收账款、订单、仓单和存货融资服务。

4月18日，人民银行、国家外汇管理局发布《关于做好疫情防控和经济社会发展金融服务的通知》也提出，强化产业链供应链核心企业金融支持。要求针对核心企业，建立信贷、债券融资对接机制，引导金融机构快速响应产业链核心及配套企业融资需求。

在央企争当“链长”打造良好供应链生态的背景下，银行加大了供应链金融的信贷投放力度，携手央企为小微企业纾困。

据了解，截至5月末，农业银行依托线上供应链金融平台“农银智链”，为400余家央企核心子公司上线供应链金融服务，带动上下游2.7万多户中小微企业，累计提供资金支持超过1500亿元。

该行表示，银行近年来将供应链金融业务作为服务产业链核心企业及其上下游客户的重要抓手，聚力重点行业和区域，积极助力建筑、交通、农产品、新能源、工业制造、电信、医药等领域稳链补链固链，同时推动产业链上中下游、大中小微企业融通创新，实现协同发展。

中信银行广州分行则对广东省二十大战略产业集群进行精准赋能，围绕中国南方电网、广药集团等重点企业构建了全新的“供应链生态体系”，打通企业上下游全链条，系统解决制造业企业供应链融资和结算难题。

中信银行方面称，该行在2021年供应链融资量达到1万亿元的基础上，今年前5个月继续为2万家企业提供了4950亿元供应链融资，客户数和融资量分别同比大幅增长53%和46%。

此外，光大银行的“阳光融e链”在2021年底与陕建集团自建供应链金融平台完成对接。截至5月末，该行已为陕建集团近300户供应商提供了融资支持。

中信银行相关人士表示，国资委年初提出了央企主动承担起“链长”角色，助力供应链上下游企业协同发展。基于供应链的重要性，一是搭建供应链平台，规范和强化供应链管理，稳固供应链合作关系；二是主动与银行合作，拓展产业金融服务，帮助上下游企业进行融资。“上下游企业的融资需求更多地呈现了短周期、高频、小额的特征，需求场景进一步向外延伸，除了应收账款、预付款、存货，在订单生产、物流运输等场景的融资需求也很迫切。”

稳链强链 提升意愿

小微企业的资质较弱且缺少抵押物，在银行融资上长期处于弱势，贷款时也往往会面临融资难和融资贵的老大难问题。在供应链金融中，小微企业能够借助产业链上核心企业的优质资信实现增信，这种融资方式有利于获得银行贷款及降低贷款利率。

“核心企业在供应链中的话语权很高，银行的供应链金融均是围绕这类企业来做的。”一家国有大行人士表示，银行目前能够提供的产品很丰富，包括了应收账款融资、库存仓单融资、订单融资、商票包贴、供应链应付等。

该国有大行人士告诉记者，由于核心企业与小微企业在供货和采购交易中形成债务关系，银行则能够针对核心企业的确权债务进行授信，缓解双方因为账期导致的资金压力。

然而，仍有部分核心企业对于开展供应链金融的意愿并不高。“核心企业在与小微企业的债务账期上往往更强势。一旦企业进行债务确权之后，核心企业欠小微企业的债务转变成了欠银行债务，债务偿还的压力更大。同时，该笔债务也会在财务上直接体现出来，缺少了一些弹性。”该国有大行人士表示，供应链金融的优势是小微企业能够将核心企业的债务变现，且目前融资价格已经与核心企业在银行的纯信用融资价格趋同，年化利率普遍在3.5%～5%之间。

“有的央企可能比较保守，也不愿意过多地为供应链上的小微企业担保，供应链金融的业务推进就会比较难。”上述国有大行人士称，供应链金融不可能单方面靠银行推，其中最大的堵点在于核心企业的意愿。

一家股份制银行交易银行部人士表示，虽然核心企业在产业链供应链上的话语权要比小微企业高，但是小微企业的生存状态也会决定双方的业务合作关系。如果“链上”的小微企业生存都很难，核心企业的采购和销售也会有各种问题，那么这个产业也很难做强做大，更不用说吸引力了。

该股份制银行交易银行部人士认为，产业的高质量发展应该提升核心企业供应链的稳定性和友好性。“一个良性的产业发展环境，需要‘链上’各方都能从中受益实现多赢，目前已经有越来越多的大型企业意识到了这一点。”

数字人民币项目投入增多 重在提升客户转化

本报记者 王柯瑾 北京报道

随着数字人民币试点进一步推进，近期《中国经营报》记者注意到，银行在数字人民币推广硬件方面加大投入，包括成立创新实验室，招标项目增加且考核标准严格等。除建设创新实验室外，银行关于数字人民币项目的招标也不断增加。

业内人士认为，推广数字人民币的硬件建设十分重要，但如何将项目有效转化为黏性客群值得思考。江苏苏宁银行金融科技研究员孙扬认为："数字人民币的项目投入，一定要转化为产品，要在客户的场景中实现转化，解决客户的痛点，才能够吸引客户。"

本报资料室/图

创新实验室纷纷落子

银行设立数字人民币创新实验室，希望促进数字人民币和银行现有数字金融产品的融合，实现数字人民币场景创新。

日前，中国银行重庆分行在采招网发布了"个人数字金融部关于建设数字人民币创新应用实验室"采购邀请公告，主要内容为完成实验室设计、搭建，以及实验室展期内的迭代维护和展期结束后的拆除等。

除中行外，其他多家银行也布局了类似实验室。例如，农业银行在深圳成立数字人民币创新实验室，重点围绕数字人民币的特性开展新领域的创新与试点。民生银行与苏州市相城区政府建立战略合作关系，并在苏州成立数字人民币应用创新实验室。

"从行业实践看，在新产品正式推出或者改版上线之前都要进行充分的内部测试，比如从局部功能迭代到整体联调，从纯粹的测试环境到灰度测试再到全面铺开等等，会有专门团队负责这项工作。"中南财经政法大学数字经济研究院高级研究员金天表示，"银行推广数字人民币过程中，也需要各分行配合总行做好在新试点城市的测试，为新合作机构提供系统接入环境等各项支持，这项任务很有可能分配给数字人民币创新应用实验室来完成。"

同时，金天表示："实验室还可以根据当地市场需求，配合业务部门做好数字人民币在新的硬件载体、新场景下的创新设计，比如在可穿戴设备上的应用，以及在自助售货机、外卖柜、食堂和超市等特定场景下的应用等等。"

孙扬认为："银行设立数字人民币创新实验室，是希望通过专门的组织和创新的模式，基于灵活的机制，促进数字人民币和银行现有数字金融产品的融合，实现数字人民币场景创新，提升数字人民币对于实体经济的服务能力，促进数字人民币推广和银行获客相互促进。"

通过设立创新实验室，孙扬预计："可以帮助银行孵化数字人民币的创新产品，比如物联网金融、新型电力系统结算、智能合约供应链金融、数字化财富管理等，也有助于加速数字人民币和银行资产负债主航道业务的融合，更有助于提升各业务条线和基层机构对于数字人民币的理解。此外，创新实验室的设立也有助于催生数字人民币在行内应用的标准规范和制度，有助于标准化数字人民币的开发和应用，降低开发成本。"

"银行设立数字人民币创新实验室，一方面体现出银行从战略上高度重视数字人民币项目相关的创新研发，另一方面也表明银行从组织架构上进行提升，将更多精力、资源聚焦到数字人民币的布局上，预计后续将形成示范效应，将有更多银行机构跟进，从战略层、组织架构层来引领数字人民币相关的业务开拓。"易观分析金融行业高级分析师苏筱芮说。

从目前情况看，国有大行分行设立数字人民币实验室较多。零壹研究院院长于百程表示："国有大行通过分行设立数字人民币创新实验室，与总行进行分工推进。总行负责数字人民币总体战略和架构以及技术研发等，分行搭建实验室和线下体验场景触达终端用户，结合各分行的特色，在技术研发、产品测试和场景拓展等方面进行落地。"

"与人民银行或者各商业银行总行的研发投入不同，各地分行的创新应用实验室在项目投入上需要更多考虑场景应用后的营销转化。"金天表示，"比如，在开发上线了支持使用数字人民币购买理财的项目后，新购买理财的行为中有多少是数字人民币带动的，能不能撬动更多的行外新客户、新资金等，都是分行设立实验室和规划项目投入时应当做好考虑和事后复盘的内容。从未来趋势看，这种与业务目标深度结合、用例导向的研发和推广投入应当超过纯粹技术导向的研发投入。"

与业务目标深度融合

未来银行在推广数字人民币方面可能会更"卷"。

除成立实验室外，记者注意到，近期关于银行数字人民币营销相关项目大增。招投标信息服务平台信息显示，截至6月29日，银行关于数字人民币相关项目的招标达42个，其中5月份招标项目6个，6月份已达12个。

还有银行给出了招标的"考核"方案，比如邮储银行重庆分行数字人民币个人钱包线上营销拓展项目，其招标内容为投标人在其拥有和/或具有合法经营权、代理权的网站、渠道上定期或不定期合作开展用户促销活动，帮助招标人提升数字人民币钱包用户量，带动新用户增长，实现招标人数字人民币用户拓新、促活目标。

从招标项目的增加以及"考核"趋严，可以看出银行十分重视客户的拓展。如何将项目投入转化为客户吸引对银行而言迫在眉睫。"银行要能巧妙利用好数字人民币的技术和业务特点，通过具体的功能，解决客户的痛点，解决业务部门的痛点。积小胜为大胜，构建成体系的数字人民币的应用，形成对于特定群体的客户吸引力。"孙扬举例道，比如新能源汽车充电结算就可以利用数字人民币的物联网、智能合约等功能，实现充电无感结算，这样可以吸引低碳人群。

未来银行在推广数字人民币方面可能会更"卷"。孙扬告诉记者："未来银行可能会建设自己的数字人民币开放平台，通过标准化的API，使银行内的应用开发标准化。目前银行已经在硬件芯片支付等方面做了大量的创新，银行未来可能在物联网金融方面加大投入，一方面拓宽生态，一方面通过数字人民币增加对于资产业务底层的穿透。此外，元宇宙时代已来，银行未来还会充分地发挥'元宇宙+数字人民币'的创新潜力，打造全新的数字化、虚拟化的产品流程、业务场景，通过'元宇宙+数字人民币'提升自身的数字化营销竞争力……"

发展破题 民营银行开启第二轮增资

本报记者 张漫游 北京报道

在试点启动的第八个年头，民营银行开启了第二轮融资。

近日，浙江银保监局发布消息称，同意浙江网商银行增资扩股方案。这是网商银行2015年成立以来，第二次进行增资扩股。

自2014年底微众银行开业以来，目前已有19家民营银行营业。但由于物理网点不足、互联网存贷业务监管趋严，部分民营银行展业的难度越来越大，民营银行之间在资产规模、盈利能力等方面已拉开差距。

资本补充的情况直接影响民营银行的贷款发放能力。然而，资本扩充渠道窄、达成难，民营银行的资本补充并非易事。《中国经营报》记者梳理发现，截至目前，仅有包括网商银行在内的4家民营银行进行了首轮增资。

民营银行增资需求迫切

根据监管批复，网商银行董事会应确保股东资质符合法定条件，对入股资格需经监管部门审查的股东，按规定提出申请。增资扩股完成后，向浙江银保监局申请变更注册资本。

记者从网商银行方面了解到，增资扩股引入的股本是银行的核心一级资本，通过本次增资，网商银行核心一级资本将进一步得到有效补充，这将更有利于保障网商银行的资本充足率，使得网商银行能够更好地服务小微经营者。

零壹研究院院长于百程分析称，"网商银行资本充足率由2015年的18.51%降至2018年底的12.1%，并于2019年启动了第一次增资。在2021年末，网商银行的资本充足率为12.50%，低于整体商业银行15.13%的水平。网商银行定位于小微与'三农'客群，均是当下政策积极鼓励的领域，增资扩股后，网商银行资本充足率将大幅上升，在业务增长上也更有空间。"

不仅网商银行，民营银行的增资冲动越来越强烈。国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，通常来说，盈利能力越强，自我累积资本的能力就越强，资本越多，进一步业务扩张能力就越强；但对于盈利能力一般的银行来说，进行资本累积的能力相对较弱。

"增资扩股后，一方面将使得银行资本充足率大幅上升，在业务增长上更有空间；另一方面，增资扩股有可能引入新的股东，对业务的发展有所协同。"于百程指出。

"资本规模扩大后，可以提升资金运用能力，能给银行带来更多利润，同时抗风险能力也会更强。"某民营银行管理层告诉记者。

外源性资本补充受限

近年来，民营银行资本充足率呈下滑趋势。银保监会数据显示，截至2022年第一季度末，民营银行资本补充率为12.65%；截至2021年四季度末，民营银行资本充足率为12.75%。因此，部分民营银行将外源性资本补充作为夯实未来发展基础、提升金融服务能力的关键工作。

然而，截至目前仅有微众银行、网商银行、众邦银行、亿联银行4家民营银行进行过增资扩股。

"从外部途径看，银行补充资本的渠道大致分为三条，增资扩股、发债和上市。但对民营银行增资扩股是首选。"上述民营银行管理层谈道，银行发债的门槛较高，按照相关规定，商业银行发行债券需满足最近三年连续盈利等多项具体要求，同时还必须符合其他监管指标。

招联金融首席研究员董希淼补充道："民营银行普遍存在成立时间较短，经营模式与主流银行差别较大，相关监管指标也与主流银行不尽相同等特点。按照现有指标衡量，大部分民营银行不能达到相关条件，难以发行资本补充债券来补充资本。"

"同时，发债的银行还要兼具信用好、品牌好、背书好等特质，投资者才愿意购买。"某北方民营银行人士表示。

对于民营银行而言，永续债是当前为数不多的外源性资本补充工具，不仅能优化银行的资本结构，而且有利于降低融资成本。不过，民营银行发行永续债还面临着市场化投资有限、信用利差较大、经营压力较大等潜在挑战。截至目前，仅网商银行发行过永续债。

"因此通过增资扩股来补充资本，成为民营银行当下补充资本的最重要选择。但增资扩股也并非易事。"上述北方民营银行人士坦言，"能够支持民营银行进一步增资的股东，对民营银行的未来是看好的，但有些股东出于自身公司经营层面综合考虑，可能不愿进一步出资。"

董希淼亦指出，受限于业务发展、股东实力等因素，完成增资扩股工作的民营银行并不多见，大股东实力普遍较强，有意愿多增资，但受限于30%的持股比例上限，一些民营银行的小股东自身面临较大困难，特别是在当下，难以拿出一大笔"真金白银"用于增资扩股。

董希淼建议，对民营银行增资扩股，除了简化审批流程、提高审批效率外，应及时调整相应规定，取消第一大股东持股比例不超过30%等约束，破除增资扩股的隐形障碍，鼓励有实力、有意愿的民营企业加大对民营银行发展的长期持续投入；适当修改相关规定，鼓励民营银行通过发行资本补充债券来补充资本；允许经营情况较好的民营银行先行先试，在试点的基础上公开上市；此外，探索实施股权激励和员工持股计划等，形成完善中长期激励约束机制，促进民营银行健康、稳健、可持续发展。

自设立以来，民营银行补充资本渠道一直较窄，仅有利润留存、股东增资等方式。然而，民营银行成立时间短，盈利能力处于提升过程，内源性资本补充较为困难。

记者从网商银行方面了解到，该行在增加外源资本补充的同时，也在加强内部利润留存。从具体的实践看，网商银行在中间业务收入增长的支撑下，一季度的净利润为6.3亿元。同时，为了能更好地服务小微，网商银行今年主动控制成本，留存更多利润，通过利润这种内生资本来达到补充资本的效果，保障核心资本充足率。

零售信贷低迷 银行加码财富管理

本报记者 秦玉芳 广州报道

《中国经营报》记者从广东地区部分股份制银行获悉，上半年银行零售信贷大幅收缩，多数分支行都未能完成考核指标，信用卡、个人消费贷业务受冲击大。

与此同时，居民存款意愿增强，部分银行理财、保险及基金产品代销也再度回温，不少银行个人业务加大力度开拓财富管理领域。

银行业务人士分析指出，财富管理是近年来银行业务发展的重点趋势，上半年信贷业务压力上升，银行加快了在财富管理领域的推进步伐，尤其是数字化方面进展更为凸显。

零售信贷需求不足

多家银行零售业务人士告诉记者，近来个人信贷业务越来越难做，上半年消费贷、信用卡贷款远不达预期。

某股份制银行广州分行零售业务负责人表示，今年以来新冠肺炎疫情反复，加上经济形势严峻，居民消费趋于保守，零售贷款很难推。

"之前做得很好的'公积金贷''备用金'等产品最近都推不动了，就连购房按揭贷款申请的客户不多，反而提前还款的客户越来越多。"上述银行广州分行零售业务负责人透露，近期按揭贷款利率一降再降，基本已经到了十年来最低水平了，但是二季度按揭授信规模增长的还是偏低，主要是居民购房意愿下降了。

"相比购房按揭贷款，消费贷更难做，近期我们重点做的主要是经营贷，针对小微企业、个体工商户的流动经营性授信更好做一些。"上述银行广州分行零售业务负责人表示。

据央行5月份社融数据显示，5月份人民币贷款增加1.89万亿元，同比多增3920亿元。分部门看，住户贷款增加2888亿元，同比少增3344亿元。

中信建投分析指出，5月存量社融增速10.5%，环比上升0.3个百分点；结构上，政府债、企业短贷及票据融资仍然是主要支撑，企业中长期贷款仍然弱势，居民贷款规模虽然由负转正，但仍较低迷。

中银证券最新研报认为，当前宏观经济承压的主因是疫情影响，居民对收入增长的预期偏弱，使楼市景气偏冷，且消费需求也修复偏慢，这些因素导致居民加杠杆难度上升。

上述银行广州分行零售业务负责人还指出，一方面客户消费信贷需求不足，另一方面由于上半年不良压力上升，银行在授信客户筛选方面也趋于审慎，更聚焦于企事业单位、公务员等优质客群。"综合影响下，上半年大部分分支行都没有完成信贷业务的考核量。"

零售信贷业务增长疲弱的同时，居民储蓄意愿则明显上升。央行数据显示，5月份人民币存款余额246.22万亿元，同比增长10.5%，增速分别比上月末和上年同期高0.1个和1.6个百分点；人民币存款增加3.04万亿元，同比多增4750亿元，其中住户存款增加7393亿元。

某国有银行零售客户经理表示，近来居民的求稳心态愈加明显，一些存款产品受关注热度上升，不少私行的客户增加了存款产品、基金、保险等稳健型资产的配置，所以银行最近业务重点都转向财富管理了。

随着对财富管理业务的重点发力，银行基金、理财等代销业务再度回暖升温。根据上市公司公告显示，6月以来已有多家基金公司发布数十份增加银行代销机构的公告，宣布增加部分银行为其代销机构并开展费率优惠。

Wind数据统计显示，截至6月29日，共有152只基金正在发行中；27家商业银行代销基金数量超过1000只，其中宁波银行、招商银行代销基金数量超过5000只。

上述银行广州分行零售业务负责人透露，上半年资本市场波动，基金、理财等产品的销售也都很低迷，近来随着收益率回升，客户认购热情上涨，银行加大了营销推广方面的力度，6月新增加了几个代销基金产品，费率优惠也在持续增加。

加速财富管理数字化转型

银行业务人士认为，重点发展财富管理业务本来就是这几年的一个大趋势，近期居民投资的风险偏好下行，储蓄、保险等稳健类产品更受欢迎，这更加速了银行推进财富管理业务布局的步伐。

另一股份银行零售业务人士表示，做大财富管理是银行转型的必然选择，国内居民财富管理的蛋糕巨大，且招商、平安前几年做大零售的战略转型取得了突出成效，为同业起到很好的示范带动作用。"现在对公、零售信贷业务越来越难做，大家都在积极做大做强财富管理，以实现轻型化、高质量发展。"该股份银行零售业务人士还指出，现在银行关注的不是单一产品销售的情况，更多是在做资产配置能力提升，根据客户个人情况做好资产配置服务，尤其在当前的环境下，更强调收益、安全和流动性兼顾的能力。

招商银行APP显示，近期该行启动"资产配置季"活动，进一步加大投教力度，聚焦好策略、好产品、好工具，提升资产配置核心竞争力，助力客户科学理财。

"对银行来说，资产配置服务首先要实现银行内部跨条线业务的融通联动，比如公私联动、零售业务板块的账户打通等，这不仅需要组织架构调整，更依赖于数据平台的支撑。"上述股份银行零售业务人士说。

金融科技是未来趋势，也是银行实现财富管理业务转型的关键。银行业人士普遍认为，当前加快数字化建设，是各家银行推进财富管理业务转型升级的首要任务。

招商银行宣布，截至6月23日，该行近1.8亿零售客户全面迁入自主研发的金融交易云（Financial Transaction Cloud, FTC），正式开启零售"大客群"云端服务时代。该行表示，通过云架构将重塑业务流程，提升客户体验，并发挥科技优势让业务创新更加敏捷，为大财富管理全面赋能。

中国社会科学院财经战略研究院院长何德旭日前在论坛活动上也强调，在财富管理的日常运营中，应该利用数字化思维和互联网技术，来促进财富管理自身效率的提升。应该顺应数字化趋势，积极利用数字化和互联网平台以及大数据等优势，为客户提供差异化、精细化的理财服务。

数字化、智能化建设，正在成为商业银行财富管理发展的加速器。易观分析在《数字经济全景白皮书》中指出，2022年银行业将趋向于自主构建数智能力，一方面银行业仍将加大对于外部智能工具的采购投入；另一方面，银行将更倾向强化内部数字化能力，内生驱动转型。

易观分析认为，2022年在财富管理领域的创新将是立足于智能化的，"智能原生"将第一行业新范式，它既体现在财富管理前中后台全流程的金融科技运用，也体现不同财富管理场景和业务的智能化渗透，让整个业务链条的作业流程和决策方式发生本质变化。未来，"智能原生"能力可能成为决定金融机构财富管理业务增长的分水岭。

外贸小微急需避险控成本 跨境支付机构迎风而上

本报记者 李晖 北京报道

一揽子政策措施持续发力，稳外贸的力度正持续加码。近期，人民币跨境结算新规——《关于支持外贸新业态跨境人民币结算的通知》落地，再度向外贸新业态释放政策红利。需要注意的是，由于体量小、抗风险能力弱的电商卖家在此领域占据多数，作为跨境交易中的弱势群体，此前曾被忽略的细微成本在目前其疲软的利润表上正在被放大。

在深圳从事出口女装的电商从业者赵凯最近一直在关注外汇汇率变化。他向《中国经营报》记者透露，全球疫情下，公司资金面在今年尤为“吃紧”。他希望抓住最近的汇率“窗口期”结算，为公司节省一些汇兑成本。

记者了解到，近期多家跨境支付机构开始针对小微跨境电商的交货延后、收款不及时、资金周转压力增大等难题提供相关的业务支持，进一步提高后者的抗风险韧性。

作为与产业共生的金融基础设施，跨境支付机构在帮助外贸小微抗风险的同时，也在通过多元化服务增厚自身的业务安全垫和估值想象力。在记者采访的跨境电商从业人士看来，想要应对小微跨境电商转型期的需求变化，跨境支付机构在做好合规性收款业务的同时，还需要进一步强化全球支付基础设施搭建和支付全链路的增值服务能力，才是其与银行差异化竞争的核心。

外贸小微面临“三座大山”

2021年，我国跨境电商企业对金融服务需求的前三项分别是，海外收款、融资和外汇结算。与2020年跨境金融需求对比，各个类型跨境金融服务占比均上升。

汇率风险问题只是跨境电商卖家的日常焦虑之一。

杭州路易行进出口有限公司负责人李军龙一直从事B2B的渔网外贸生意，主要出口非洲和拉丁美洲地区。他告诉记者，渔业用品受宏观经济的影响较大。全球疫情阻断了一些区域的旅游市场，海鲜消费需求受到冲击，加之原材料涨价凶猛，渔民出海一次的柴油成本走高，影响逐步蔓延至整个渔业市场。

消费疲软，物流缓慢，跨境贸易对资金占用的周期越来越高。“去年发到尼日利亚的运费从4000美元上涨到了14000美元。海外仓位很紧张，货柜也不好定。一方面需要预付资金，另一方面货物结款周期却要几个月，中间的资金周转压力很大。”李军龙透露。

海关数据显示，2021年我国跨境电商进出口额达1.98万亿元，同比增长15%。其中，出口额达到1.44万亿元，同比增长24.5%。而在今年一季度，我国跨境电商进出口额达到4345亿元，同比实现0.5%的微增，但与外贸进出口整体10.7%的增速存在一定距离。

此外，亚马逊大规模“封号”、欧盟VAT（Value-Added Tax，增值税）新规、海运价格持续上涨等一系列事件，也促使跨境电商卖家在渠道转型的同时，还需要在全链条上强化成本控制。

合肥市跨境电商孵化中心总经理谢方日常对接较多出口电商，对这些创业者的困难更有切身感受。在他看来，在跨境产业链上的任何一环发生成本变化，都会影响商户最终的收益。随着成本上涨，商户对资金周转和快速结算的需求会越来越大。当业务铺开之后，各环节的收费哪怕仅有0.1%的波动，规模效应下都会让商户“肉疼”。

亿邦智库数据显示，2021年，我国跨境电商企业对金融服务需求的前三项分别是，海外收款、融资和外汇结算。与2020年跨境金融需求对比，各个类型跨境金融服务占比均上升。

而这三项金融服务需求所对应的收付款成本高效率低、融资贵融资难、汇损成本等主要痛点，也成为了商户们面临的“三座大山”。

连连国际营销总经理钟义在接受记者采访时表示，跨境贸易交易链条较长，从采购到收回销售款项的过程慢则半年（例如拉美市场），欧美等成熟市场最快也要2~3个月，因此对资金的压力极大。他也发现，目前跨境商户在支付成功率、支付成本、场景覆盖以及资金周转率上都有急迫的需求，一些以前不太考虑的成本也需要精打细算。

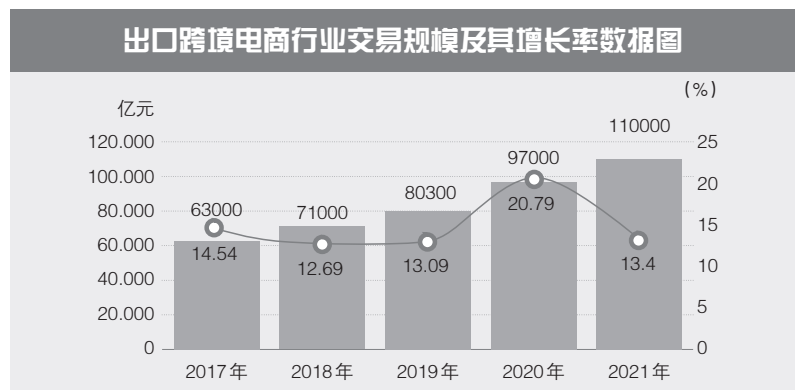
事实上，在跨境电商整个业务链条中，交易环节的手续费（提现费）与货币转换产生的汇损是主要的成本构成。Payoneer派安盈大中华区销售总经理秦童对记者表示，在传统电子钱包和银行体系的交易链条中，商户一单交易中的手续费和汇损成本占比可高达2%~3%。通过合理的跨境支付解决方案，行业内平均成本可以综合降到0.6%以下。

值得注意的是，跨境卖家在选择跨境收款工具时，不仅要考虑手续费成本，还要考虑提现难度、时效以及是否安全合规。“去年我从亚马逊转到独立站后，临时找了一些收款渠道，但是每单的手续费和汇损成本加在一起要占到产品单价4%以上。此前有朋友因为没有足够流水，在香港一家银行的账户还被审查冻结了。”赵凯向记者透露。

记者注意到，近期多家跨境支付机构正着手联合产业链合作伙伴，从手续费减免、供应链融资、平台入驻、财税管理、海外营销等多方面协助外贸企业降本增效。

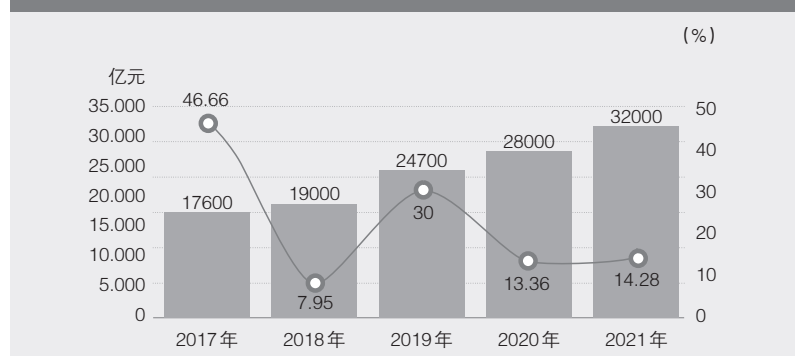
“比如商户在海外支付一些广告推广费用，使用我们相关联名卡付款可以获得千分之七的返点——即每支付1000美元可以减免7美元。独立站的收单业务可以帮商户免去开户门槛。在对接金融机构融资上，一些资金成本可以降到8%甚至6%。”钟义透露。

出口跨境电商行业交易规模及其增长率数据图



据公开资料整理

进口跨境电商行业交易规模及其增长率数据图



据公开资料整理

支付需贯穿贸易链“开源节流”

跨境卖家在收款提现或发起换汇业务时，最期望的是保持汇率稳定，避免汇率波动。

事实上，自去年以来，中国跨境出口电商经历了“去亚马逊”阵痛，通过建设独立站降低对第三方大平台的依赖，减少渠道“卡脖子”风险。在此过程中，对接平台、营销推广、收付款、汇率避险、融资、退税等一揽子业务都需要商户慢慢摸索。

但同时，这也为跨境支付机构带来了更多业务空间。在博通咨询高级分析师王蓬博看来，跨境支付机构一头连接海外金融机构和结算基础设施，另一头贯穿产业链丰富的交易数据。除了合规高效的收付款能力，跨境支付机构还需要提供更多避险降本工具，比如汇率管理的风险工具，以及融资、开店、海外营销等全链路的增值服务能力。

渔网生意的业务量下滑后，李军龙开始涉足B2C跨境电商，做C端的钓鱼产品，但这个转型并不容易。他告诉记者，以往的货品都是整柜出售，但现在要分别对接亚马逊和独立站。此前是产品出海，但现在是“品牌出海”，且怎么推广还在探索之中。“此外，以前我不太关心汇率问题，今年以来也用了两次银行的远期套保工具。”

亿邦智库首席分析师樊飞通过调研数百家跨境电商发现，跨境卖家在收款提现或发起换汇业务时，最期望的是保持汇率稳定，避免汇率波动。“根据我们的调研，30.4%的跨境卖家期盼的汇率时效是1分钟内不变甚至30秒内不变。”

这也对跨境支付机构提出了比较大的挑战。数据显示，2021年美元兑人民币汇率在6.55至6.35区间内波动，上下波幅仅3%左右。而2022年上半年，美元兑人民币汇率一度从6.30拉升至6.84，上下波幅超过8.3%。

连连国际外汇高级分析师邹杭甫告诉记者，“今年以来汇率的双向波动很大，我们也在和商户做沟通。对中小跨境电商来说，由于缺乏外汇风险管理的相关知识，建议采用委托汇兑，系统通过预测行情走势，对商户作出预警；对于更有经验的大型商户，则倾向针对其订单变化、收付款需求，来设计定制化的远期方案。”

节流之外还需开源。在谢方接触的一些处于起步期的小微电商中，由于缺乏销量，汇率问题并不是重点问题。“核心问题在于缺周转资金，不论是从大平台转向独立站，还是从B2B转向B2C都要营销推广。抢占海外仓需要预付8成资金，处处都需要资金支持。而对于传统金融机构，小微电商没数据、没业务，多账户导致贸易数据分散，缺乏统一管理，很难直接享受资金支持。”他直言。

这让跨境支付机构去试水和撮合跨境金融服务成为刚需。这种模式的一个重要业务基础在于，依托跨境支付的丰富数据，跨境支付机构可以辅助商户做到更灵活的融资。钟义告诉记者，出海企业的交易流水、订单数据、结汇数据、广告数据等数字，都可以强化其信用。据其透露，此前连连国际曾协助一家电商在香港实现了单笔融资7000万元（人民币）。从整体业务体量看，目前公司融资服务超过10万家店铺，实现撮合贷款接近100亿元。

数据的能量还不止于此。在金融服务之外，记者发现去年以来，多家跨境支付机构均开始开辟营销创新部门以及强化支付对于复购的价值。一个与之相对的调研数据是：有31%的企业面临海外营销效果差的问题。

Airwallex空中云汇相关负责人向记者表示，数据显然可以更好反哺业务。跨境支付机构可以提供实时交易面板监控业务表现，优化消费过程中的支付体验，细分数据帮助出海商户进行业务分析和运营优化，拉长消费者LTV（生命周期价值），最终提高消费者复购率。

知识产权质押贷提速 农商行破解“轻资产”融资难题

本报记者 郭建杭 北京报道

为拓宽企业融资担保方式，更好支持中小微企业发展，农商行在知识产权质押方面的业务推进明显提速。

公开信息显示，2021年6月，国家知识产权局会同银保监会、发展改革委制定的《知识产权质押融资入园惠企行动方案（2021—2023年）》印发。

目前，我国各省均广泛组织农商行与企业对接及园区宣讲等活动，社会各界对知识产权质押融资的了解也在进一步加深。

《中国经营报》记者了解到，近期多省农商行正在加大对知识产权质押贷的发放力度。梳理公开资料可以看到，山东海阳农商银行、江苏如皋农商银行、浙江常山农商银行等都成功发放了首笔知识产权抵押贷。

如皋农商银行方面认为，知识产权是企业研发创新能力和成果的体现，开展知识产权质押贷款业务，有利于激发企业增强企业创新动力。今后，如皋农商银行将进一步完善相关的管理办法，促进知识产权质押贷款业务稳健开展，解决中小微企业“融资难、融资贵”问题，让金融“活水”有力支持民营企业发展，为稳住经济大盘贡献力量。

知识产权质押贷落地

6月22日，如皋农商银行发放了首笔知识产权质押贷款。

据了解，江苏省南通市某新材料有限公司是一家专注于纳米保温材料产品研发、生产、应用服务的创新型科技企业，成立于2018年。该企业在全国新材料保温领域与南京航天航空大学等院校建立了合作关系，并取得多项专利权。该公司产品远销日本、韩国和欧洲地区，在2021年即创造产值3700万元。

但受疫情影响，该公司原料成本大幅上升，导致现金流短缺，有融资需求。

如皋农商银行下原支行在得知这一情况后，根据企业的实际情况，为其申请了知识产权质押贷款80万元。不到一周的时间，80万元贷款资金顺利汇入该公司账户，解决了公司的资金难题。企业得以上马新项目，加足马力生产。

“没想到专利质押还可以贷款，感谢如皋农商银行在我们资金紧张的时候给我们企业送来及时雨。”该公司负责人表示。

事实上，企业对于知识产权抵押融资的关注度已经有了明显提高。

一家无形资产评估公司的内部人士对记者表示，近期的咨询量、业务量激增。“因知识产权抵押贷利率有优惠政策，一些地区对这类贷款利息可以达到基准利率下调40%的优惠，所以近期相关业务增量明显。有融资需求的企业对此类贷款的关注度增加，以前一个月只有几家企业来咨询，现在一上午就有好几家企业来咨询相关业务。”

近期知识产权融资的市场火热，与政策推动密不可分。

6月15日，国家知识产权局会同银保监会等部门进一步落实《关于进一步加强知识产权质押融资工作的通知》中明确的单列信贷计划、专项考核激励、放宽不良率等措施；《关于促进和规范知识产权运营工作的通知》将加强知识产权融资服务作为重要内容；新修订的《专利权质押登记办法》扩大了银行业金融机构知识产权质押登记线上办理试点；知识产权质押信息平台上线；一系列举措帮助中小微企业以知识产权“轻资产”获得融资支持。

此外，各地也在积极推动知识产权抵押融资的落地。

记者了解到，多地对于知识产权抵押融资的贷款利率在基准利率上有不同程度的利息补贴。

根据公开报道统计，上海对以知识产权融资获得金融机构贷款的企业，按央行同期贷款基准利率给予50%的利息补贴，不同城区设置不同的补贴上限；山东省则由省财政按照贷款合同签订日上月一年期贷款市场报价利率（LPR）的60%，给予最高50万元的贴息。

农商行方面在执行层面，已经有落地的执行方案出台。

记者了解到，根据国家及地方政府有关政策，如皋农商银行近期出台了《知识产权质押贷款管理办法》，对于知识产权质押贷款的质押率、贷款利率以及业务流程都做了明确。

目前，如皋农商银行知识产权质押贷款质押率最高70%，贷款年利率3.5%。有融资需求的企业，只需向知识产权金融专业服务平台申请，由平台完成质物的估价和登记手续，无需自己去国家知识产权登记部门办理。平台收取服务费用的70%由地方政府财政补贴。

据了解，截至6月22日，如皋农商银行在管理办法出台不到10天的时间内，已帮助6家企业在平台完成知识产权质押申请。

打通“堵点”

相关数据显示，未来知识产权质押融资仍有较大市场空间。

截至2021年末，全国民营企业贷款余额为52.7万亿元。其中，全国专利商标质押融资金额为3098亿元，占比不足0.6%。

前文所述无形资产评估公司内部人士告诉记者，“知识产权质押获得的融资比例，原则上可以获得最高70%的融资额。但实际上，还要考量企业的偿债能力，银行最终会根据企业经营流水等来进行放款。”

目前，此类贷款仍属于信用贷款，占用银行的资本金额度。在现行监管制度下，知识产权质押融资业务显著消耗银行的资本金。

根据中国《商业银行资本管理办法》，当前知识产权尚无法被监管认定为合格质押物。在计算资本充足率时，商业银行应当从核心一级资本中全额扣除无形资产。此时，若银行资产端持有知识产权，便会消耗其资本充足率。

此外，目前国内知识产权流动性比较弱，主流的处置方式是通过拍卖、捆绑交易、在知识产权交易中心挂售等。但从近几年知识产权的流通情况来看，成交量并不稳定，有时候不容易处置。

中国银行研究院博士赵廷辰指出，如果企业违约，被质押的知识产权应如何处置变现，是银行考虑的又一重要问题。知识产权变现方式主要有五种。一是投入生产，如通过作价出资成为某公司股东，将知识产权投入生产经营并获得利润；二是授权其他企业使用专利并获得许可使用费；三是诉讼维权；四是银行可再次将知识产权质押融资；五是直接卖出知识产权。综合来看，商业银行不具备运营、管理知识产权的比较优势，最佳变现途径仍是直接卖出。但中国知识产权交易市场建设仍有诸多不足。

为了解决当前知识产权质押融资中存在的制约因素，政策方面目前已经有推动措施出台。

江苏银保监局联合江苏省科技厅在近期印发《关于开展科技型中小企业银企融资对接专项行动的通知》，在全省开展为期9个月的科技型中小企业银企融资对接专项行动，将对接纳入全省及国家科技型中小企业评价系统的7.23万户科技型中小企业。同时，明确表示各银行机构要及时响应融资需求，探索“股权+债权”“创投+保险+贷款”等投贷联动和“专利+商标”知识产权质押融资等业务，利用“苏科贷”“人才贷”“小微贷”等产品，为处于不同发展阶段的企业提供定制化综合金融服务，通过多种方式丰富科技型企业的融资选择。

公开数据显示，2022年一季度，江苏省全省知识产权质押融资额达57.71亿元，较去年同期翻了一番，惠及中小微企业661家，同比增长66.08%。其中，1000万元以下普惠性贷款惠及企业数占比达90%。

根据国家知识产权局公布的主要统计数据，与2021年同期对比，2022年1~5月知识产权发明专利授权量增加5.25万件（同比增长19.47%），实用新型专利授权量增加22.43万件（同比增长21.44%），外观设计专利授权量增加2.22万件（同比增长7.07%）。

对于缺乏土地、房产的初创期科技型企业，农商行将帮助他们通过专利、商标等获得融资支持，支持帮助企业渡过难关，恢复发展。

抢筹城投债：战火蔓延二级市场

本报记者 石健 北京报道

今年城投债的“抢手”，从城投债的批文上已开始显现。

截至2022年4月末，交易所城投批文更新数据显示，终止项目共计79个，拟发行金额合计1218亿元。对此，有业内人士向《中国经营报》记者透露，“城投债批文终止的原因，不仅有城投自身经营、债务等自身的原因，还可能在融资过程中出现问题而导致。比如，有些债券处于‘红色区域’，发行债券必须要找多位投资者购买债券，从而分散风险。那么，在寻找投资者的过程中，就出现批文到期而未找到投资者的情况。”

随着今年城投债市场转热，加之城投债数量有所下降，不少投资者选择转战二级市场去抢城投债。对此，一位从事城投融资的业内人士告诉记者，“目前，一级市场绝大部分的债券投标发行倍数太高，很难抢到。因此，很多人现在转到二级市场去寻找投资机会。与一级市场不同的是，二级市场债券分为两种，一种是城投公司自持的债券，另一种则是一级市场购买的债券转售形成二级市场，投资者直接参与购买，所以竞争更加激烈。”

抢滩二级市场

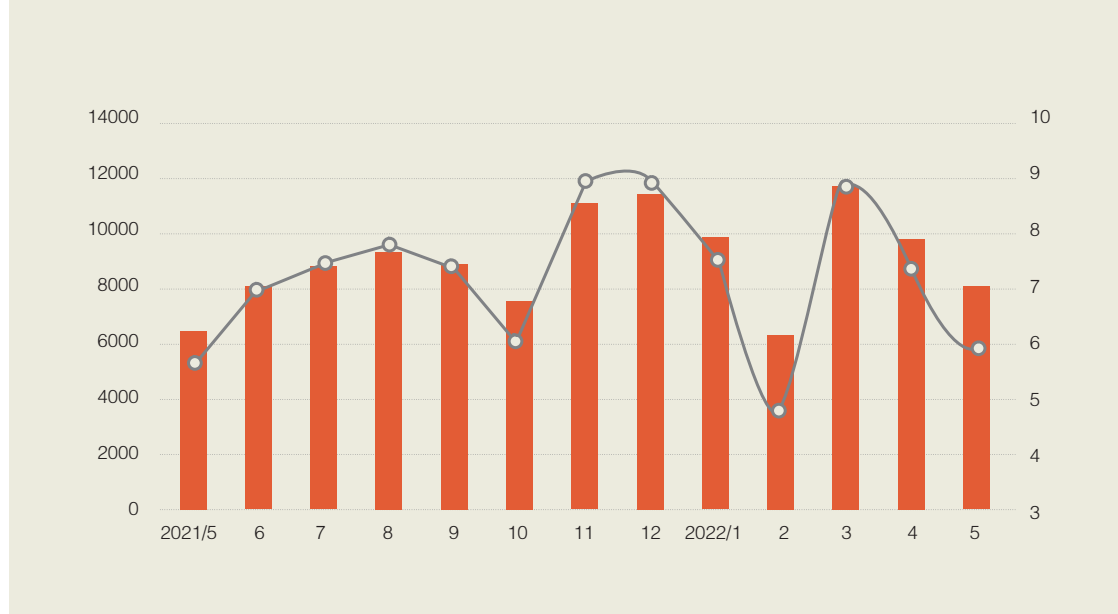
在江苏省淮安市某区级城投公司融资部负责人看来，大量投资者青睐城投债二级市场的原因，除了在一级市场很难抢到份额之外，还在于二级市场的债券利率略高、收益略好。

湖南某城投公司负责人告诉记者，2021年年底前，城投发债批文作废的情况很多，“因为去年的城投债发行量大，投资者选择性也较大，所以资质相对较弱的城投债就很难得到选择。但是，随着今年城投债审批收紧，城投债出现‘僧多粥少’的情况，在一级市场，很多投资者通过提升投标倍数来获取债券投资资格。但是，二级市场不存在承销商承销债券，投资者选债更加自由，投资人‘暗战’情况出现。”

二级市场究竟呈现出怎样的“暗战”局面？江苏省淮安市某区级城投公司融资部负责人告诉记者，“因为一级市场需要投标，尤其从4月开始，大部分债券的城投的投标倍比大幅提升，竞争异常激烈。但是，在二级市场不存在投标倍比，往往是城投债券还剩一部分没有发行成功，就会转到二级市场来卖。”

北方某城投公司的负责人也表示，以往城投拿到批文后，都是在一级市场通过投标的方式让投资者认购债券，忽视了二级市场的补充作用，直至没有找到全部的认购者，最终致使发债批文作废。对于目前市场的情况，他们也注意到，二级市场往往有更多数量的投资人。同时，一级市场发行只能通过券商主承销商寻找资金，由于券商在寻找资金的能力上存在差异，导致不能够有效地覆盖投资者群体基本面，所以很多城投已经把注意力投在了二级市场上。

城投债成交量及换手率情况



注：左轴：成交量，单位（亿元）　右轴：换手率，单位（%）　　数据来源：光大证券研究所

在江苏省淮安市某区级城投公司融资部负责人看来，大量投资者青睐城投债二级市场的原因，除了在一级市场很难抢到份额之外，还在于二级市场的债券利率略高、收益略好。“投资者在二级市场买城投债，不像一级市场份额那么大。一级市场可能一出手就要上亿元，但是在二级市场，单笔债券额度都是几千万元，加上现在市场情况好，转债很快就会被抢购一空，且资金成本要比一级市场低1%左右。”

出现上述情况，与城投债的融资环境不无关系。根据光大证券研究所统计，截至2022年5月末，我国存量城投债券余额为13.64万亿元。2022年5月，城投债发行量为2558.18亿元，环比下降49.45%；城投主体净融资额为254.36亿元，环比下降84.08%。

此外，东方金诚固收分析师于丽峰表示，城投债5月发行规模最大的省仍为江浙两省，另有8个省的城投债净融资为负。其中，天津市城投债5月的发行规模较大，但净融资依旧为负。“在东北、西北、西南等城投债整体净融资为负或为0的省中，多数省各评级城投债的发行均为0，债券融资难度不言而喻。”

记者注意到，在2021年12月之前，由于债券市场城投债存量较大，导致投资者在一级市场的选择较多。但是根据相关规定，“红色区域”发行的债券必须要按照比例寻找投资者，即发行一笔5亿元的债券，需要分成2亿元、2亿元和1亿元的比例去寻找投资者，这就导致很多城投公司在批文到期之前，还没有找到合适的投资者，只能转到二级市场。有业内人士告诉记者，彼时由于城投债存量较大，导致一些资质不高的城投债在二级市场的债券成本就达10%，“如此高的比例，就让城投寻找投资者更加困难。”

与以往批文被“拖黄”不同的是，很多投资者今年更加关注城投发债批文的相关消息。

但是，年前的不利局面正随着今年城投债的走热而发生变化，一位二级市场投资人告诉记者，“现在我们非常关注交易所的批文信息，一旦发布城投公司的发债批文信息，就会第一时间与城投公司进行联系，询问二级市场的转债份额有多少。”

弱资质机会在哪儿？

一方面，城投债在二级市场出现分化。另一方面，受政策影响，化解隐性债务风险仍是城投尤其是弱资质城投的重点工作。

无论是从发行的数量上，还是从城投债发行的主体资质上看，今年以来，城投发债门槛的门槛显著提高。换言之，城投发债批文在减少，市场上可供选择的城投债也在减少。不过，随着城投债分化的日益加重，一些弱资质的城投仍然存在一定的融资难题。

对此，兴业固收认为，二级市场一定会出现分化明显的情况，根据各省公募城投债的信用变动特征来看，总体可以划分为四个梯队。第一梯队省的城投债受到青睐，各等级、各行政层级城投债利差普遍收窄；第二梯队省的中高等级以及省级、国家级园区这类高行政层次的城投债利差大多收窄，而AA级以及部分市级和区县级城投债利差走阔；第三梯队省仅AAA级及省级城投信用利差收窄，中低等级和非省级城投利差多走阔；第四梯队的城投债，各等级及各行政级别的城投债信用利差普遍走阔，受到市场规避。

一方面，城投债在二级市场出现分化。另一方面，受政策影响，化解隐性债务风险仍是城投尤其是弱资质城投的重点工作。

中证鹏元研发部研究员吴进辉认为，“从目前来看，坚决遏制隐性债务增量，妥善处置和化解隐性债务存量。同时，经济下行压力大，远超预期，基建要起，城投要边际放松。需要指出的是，目前阶段存量隐债化解主要是针对2018年8月之前新增的债务。总体来看，保障城投公司合理融资需求的底线是隐债不增，合法合规，不发生系统性风险。在此前提下，城投公司可根据自身和市场情况新增债务，依法依规开展融资。后续需要关注是否还有增量政策出台松绑城投融资。要统筹好城投融资宽松和隐性债务化解，兼顾两者，做到发展安全。”

Wind显示，2021年以来监管对区县级、AA级平台审批趋严的态势明显。按地区来看，广东、上海等债务压力不大、市场认可度较高地区，公司债审批态度边际变化不大；江苏、浙江、山东、河南、重庆等发债量大，2021年以来皆出现了审批趋严的势头；贵州、天津、四川等债务压力较大、城投债存量相对不低的地区，2021年审批趋严明显，终止审查规模占比大幅走高，但2022年1季度天津、贵州过审率有所提升。

在一位从事城投债融资的业内人士看来，目前发债困难的主要集中在AA级城投公司以及小部分资质较弱的AA+级城投公司。同时，就市场风险偏好来看，在银行理财全面净值化转型的背景下，市场风险偏好整体偏低，省间分化加剧，且省之间出现背离。浙江、江苏、上海、广东、福建等强省份城投债依然保持净流入，二级市场利差收窄。而天津、云南、贵州、辽宁等弱省份城投债一级发行受阻，净融资为负，信用利差大幅走阔。

对此，他建议，“虽然现阶段城投债走俏，但是对于一些公共预算低于50亿元区域的城投，尤其是评级水平不高的，还是应该尽量在批文时间内主动找到投资者。对于已经备案的城投债，更应该抓住有利时机，否则一旦错过发行期限，下阶段申请发债的难度将会加大。”

多地“竞速”元宇宙 核心应用落地仍待时日

本报记者 郑瑜 北京报道

在数字经济发展提速背景下，新兴技术与经济的快速融合正在催生数字化新业态，元宇宙概念也随之持续升温。

“元宇宙”的本质是现实世界数字孪生体，作为继互联网之后，对于数字世界的最新探索，其被视为开启新一轮数字经济布局与科技博弈的关键要素。

6月中旬，2022年上海全球投资促进大会召开，集中发布了元宇宙、绿色低碳、智能终端、数字经济四个“新赛道”相关内容，上海对于元宇宙的发展计划再次引发元宇宙对全球竞争格局影响的关注度。

到目前为止，除了上海，目前北京、杭州、广州、合肥、厦门也先后公布了元宇宙探索计划与发展规划。

多地竞相公布元宇宙政策布局背后，是对数字化发展新路径的探索，亦是数字经济的历史机遇。

各地的政策研究和发声，有利于社会各界逐渐形成对于元宇宙发展方向的共识。 新华社/图

元宇宙发展竞速

目前，对于元宇宙赛道的布局正在呈现以城市为单位发力的趋势。

“今年以来，上海市虹口区已经发布了两个元宇宙产业园计划，有的已经正式推进。6月以来，上海市政府也提出建设两个元宇宙产业园。”复旦大学国家智能评价与治理实验基地副主任赵星向《中国经营报》记者透露。

值得注意的是，江西省近日印发《江西省“十四五”数字经济发展规划》，也提出将努力实现规模倍增，南昌“元宇宙”等聚集区蓬勃发展，力争数字经济整体发展水平跨入全国先进行列。

根据中商产业研究院发布的《中国元宇宙行业市场前景及投资机会研究报告》，国家层面及各省市“十四五”规划纲要中均多次提到相关行业，促进了元宇宙相关产业的发展。政策支持下，国内的元宇宙产业迎来发展新机遇，预计2027年元宇宙市场规模将达1263.5亿元。

公开信息显示，2021年底，上海市经济和信息化委员会发布的《上海市电子信息产业发展“十四五”规划》首次将元宇宙写入地方产业规划。

2022年1月，在深圳市福田区的《政府工作报告》中，首次写入了“元宇宙”。福田区《政府工作报告》中提出，深入实施数字经济发展三年行动方案，探索建立数字经济监测评价体系，大力发展数字新基建、数字新科技、数字新智造、数字新金融、数字新文化、数字新商贸六大数字产业，积极引进数字经济领军龙头企业和示范项目，推动区块链等未来产业的技术转化成果加速落地，多领域拓展数字人民币、元宇宙等技术应用场景，扎实推进深圳数据交易中心建设，打造数字经济发展新高地。

同月，浙江省数字经济发展领导小组办公室发布的《关于浙江省未来产业先导区建设的指导意见》也表示，元宇宙与人工智能、区块链、第三代半导体并列，是浙江省到2023年重点未来产业先导区的布局领域之一。

赵星认为，国内主要城市对元宇宙的发声与布局，是对元宇宙于社会经济发展良性作用的肯定，给了当地产业和企业信心。各地在元宇宙的政策研究和发声，也有利于社会各界逐渐形成对于元宇宙发展方向的共识。如上海于去年12月表态的“虚实交互”、“以虚促实”和“以虚强实”路径，目前已成为各方较为认可和关注的元宇宙发展模式。这一模式依托于实体经济和线下场景，与西方最早提出的构建虚拟世界的模式，是显著不同的。

需多项技术共同支撑

无锡数字经济研究院执行院长吴琦向记者透露，目前受制于技术、产业和商业模式的不成熟，元宇宙仍处于发展初期，仅在有限的范围内试点应用。而业内倾向认为，元宇宙从概念到落地的关键，需要创造一种全新的生态圈模式。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示，相较于此前的数字化风口，元宇宙有其自身的特性。“在大数据、人工智能等新兴技术落地过程中，只要企业自身技术能力过硬，就可以拥有可观的市场空间与发展资源。但是，元宇宙作为一个完全数字化的新兴概念，需要的是各项配套设施与完善的生态，仅仅依靠一两项核心技术无法发挥出其潜力。”

在赵星看来，元宇宙并非是单一技术，也不是单一具体产业，而是一个“产业集群”概念。“有些技术和产业已经进入成熟期，例如5G、云计算等；有些技术和产业则处于爆发前的黎明，比如数字藏品。在这些技术和产业中，有的并非是互补品，而是一定程度的替代品，例如VR和AR，最终谁能成为元宇宙中的主流显示交互应用，犹未可知。”

“当下各地政策已经给出了地方在元宇宙赛道上形成自身特色的信号，例如浙江杭州，相对侧重增强现实，而山东青岛，选择发展虚拟现实为主；上海、长三角、大湾区则是一个整体全产业链建设的态势。”赵星介绍道。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊认为，建设元宇宙产业园对信息基础设施提出较高要求。“即使主要做扩展范围（extended-range）硬件，也需要5G通信网配套与强大的算力支持。目前有条件大范围布局元宇宙产业园的城市仍主要集中在长三角与粤港澳大湾区范围，传统工业区的基础设施如果达不到行业的基本要求，盲目跟风也难以收获实效。”

研发与人才培养应当先行

那么，各方主体究竟应如何实现元宇宙的真正落地？

中国移动通信联合会元宇宙产业委员会执行主任、火大教育校长、中信出版《元宇宙》作者于佳宁认为，各地元宇宙产业生态园在建设过程中，要充分结合当地产业结构优势，有针对性地打造具有未来应用空间元宇宙产业园生态。元宇宙既是数字空间的新物种，也是孕育数字经济新物种的母体，每个地区都可以在其优势产业中找到与元宇宙结合更好的方式，也能在弱势产业中找到产业创新创造的“良方”。

赵星强调，发展产业还不是整件事的全部，当务之急是要以“元宇宙产业集群”的发展为契机，以相关核心技术为切入，突破技术卡脖子的问题。若错失元宇宙的技术突破机会，信息产业不能实现“自主可控”，被卡脖子的问题，恐怕又要延续数十年。因此，人才培养的问题，需要尽快提上议事日程。地方政府政策中，也应充分考虑短中长期的布局，在元宇宙核心应用尚未完全落地的情况下，研发机构、功能机构和人才培养机构，应当先行。

“可以看到的是，在韩国首尔市政府公布的‘元宇宙首尔推进基本计划’中，包含元宇宙政策的中长期方向和战略，以及元宇宙平台的建立。通过元宇宙平台，在经济等行政服务领域打造元宇宙生态系统。”于佳宁以国外实践向记者举例解释，产业园在促进元宇宙产业发展上，首先要尽可能多地利用自身核心竞争产业优势进行布局，有针对性地打造具有未来应用空间元宇宙产业园生态。其次则是联合各地、各企业在其他领域多尝试创新。

“各方主体对于元宇宙的产业支持，应该从多个方面打造。比如在主体支持上还需‘政产学研’多方协同。在良性环境打造方面，政府从政策监管、成果保护、科技金融等方面都应实施预先治理，保障并对产业形成激励。比如在资金支持上，不论是种子基金、创投基金、创业工坊天使投资等社会资本，还是配套金融机构的科技信贷政策，都将为不同成长期企业带来一定支撑。”赵星进一步表示。

擘画未来五年发展蓝图

湖北探路“全国构建新发展格局先行区”

本报记者 杨让晨 张家振
上海 武汉报道

湖北省在构建长江中游城市群核心城市圈过程中正开辟出一条新道路。

日前，湖北省委书记王蒙徽在湖北省第十二次党代会期间参加武汉市代表团审议时强调，湖北省第十二次党代会报告深刻分析了新时代新阶段湖北面临的新形势新任务，确立了“努力建设全国构建新发展格局先行区”的奋斗目标，并提出重点建设“武鄂黄黄”（武汉、鄂州、黄石、黄冈）国际综合交通枢纽、大力发展以“武鄂黄黄”为核心的武汉都市圈。

据了解，湖北省第十二次党代会报告擘画了湖北省未来五年的发展蓝图，并从准确把握新发展阶段的时代特征、构建新发展格局对湖北发展的内在要求、湖北在构建新发展格局中的有利条件三个方面，分析了湖北建设全国构建新发展格局先行区的必要性和可行性。

对此，中国城市经济学会副会长、湖北省政府咨询委员秦尊文告诉《中国经营报》记者，武汉市被定位为湖北省“努力建设全国构建新发展格局先行区”的“排头兵”，是贯彻2018年《中共中央国务院关于建立更加有效的区域协调发展新机制的意见》中提出的“以中心城市引领城市群发展、城市群带动区域发展新模式”要求的新尝试。

打造“武鄂黄黄”核心圈

坐拥“九省通衢”区位优势的湖北省日前提出“建设全国构建新发展格局先行区”。

湖北省第十二次党代会报告指出，湖北省是长江黄金水道和南北交通大通道的中心枢纽，是连接全国“铁水公空”交通大动脉的中心节点，并且东联长三角、西接成渝、南向粤港澳、北望京津冀，位于我国主要经济区的几何中心。因此，湖北省要“立足中部腹地和战略纵深，能够形成辐射全国近三分之一人口的市场规模”。

“武鄂黄黄”核心圈也应运而生。据了解，“武鄂黄黄”是指地处鄂东地区的武汉市、鄂州市、黄石市和黄冈市四市，是武汉都市圈的核心和精华所在。

而武汉市对“武鄂黄黄”乃至湖北省来说都是拉动经济社会发展的“火车头”。王蒙徽此前强调，要充分发挥武汉市的优势。“切实把地理区位优势转化为综合交通运输优势、物流优势，深化内引外联、双向开放，促进内外贸市场对接，加快建设国内国际双循环的枢纽。”

对此，武汉市如何在湖北省“努力建设全国构建新发展格局先行区”中当先锋、打头阵？秦尊文告诉记者，武汉市作为国家中心城市之一，本身就肩负着辐射带动周边城市发展的重任。而此次“武鄂黄黄”核心圈的提出，则抓住了发展的关键。“就是要使得国家关于城市群和区域协调发展新机制的要求真正落实到位，这也使得武汉市的核心引领作用能够真正发挥出来。”

与此同时，湖北省2022年《政府工作报告》也提出，紧扣一体化、高质量，加快形成“强核、壮圈、带群”多点支撑、多极发力的格局，推动城市圈（群）协同发展。

据了解，鄂州市、黄石市和黄冈市等武汉都市圈城市也在相关产业布局方面发力。据“湖北发布”消息，鄂州花湖机场将于今年6月底正式投入使用，预计到2025年将开通10条左右国际货运航线、50条左右国内航线，货邮吞吐量达到245万吨，形成辐射全国、畅达全球的国际航空货运枢纽。

作为亚洲第一个专业货运枢纽，鄂州花湖机场将与武汉天河机场协同打造湖北航空客货运“双枢纽”。

“在继加密高速公路、铁路和城际客运专线等交通联系之后，鄂州花湖机场投入运行，可以进一步促进‘武鄂黄黄’更加紧密地联系在一起，在国家构建‘双循环’新发展格局和湖北省‘建设全国构建新发展格局先行区’中发挥更加重要的作用。”秦尊文表示。

产业集群蓄势待发

在区位优势加持下，湖北省如何在“建设全国构建新发展格局先行区”中形成多点支撑，成为当前需要解决的问题。

湖北省第十二次党代会报告提出，必须大力推进科技创新，加快建设现代产业体系，不断增强产业链、供应链韧性和竞争力。

汽车等产业已率先迈出发展步伐。据了解，当前湖北省要“打造‘汉孝随襄十’（武汉、孝感、随州、襄阳、十堰）为重点的万亿级汽车产业走廊，建设全国汽车产能基地”。其中，新能源和智能网联汽车是目前湖北省汽车产业集群的主攻方向之一。

据相关媒体报道，武汉经济技术开发区（以下简称“武汉经开区”）作为目前国内汽车产业集聚度最高的区域之一，在近500平方公里的范围内，目前已落地的包括路特斯、岚图汽车等在内的9家新能源和智能网联汽车整车企业、13家整车生产厂商以及500余家知名零部件企业。

另有数据显示，2021年，武汉经开区的新能源汽车产量达到6.5万辆，较2020年同比增长496%，完成产值106.7亿元，较2020年同比增长556%。

对此，秦尊文分析认为，新能源和智能网联汽车是湖北省的强项。汽车产业对整个湖北省经济发展来说都发挥着重要的拉动作用，其中武汉市的优势产业较多，辐射带动作用更强。“尽管武汉市的汽车生产规模在全国还落后于广州和上海等城市，但汽车市场的销售额较高，高附加值产品也较多。总体来看，武汉市乃至湖北省的汽车产业发展基础比较好，并且从今后的发展趋势而言，武汉市也拥有先发优势。”

不只武汉市，湖北省内的十堰市、随州市和襄阳市等地也在汽车产业集群方面奋起直追。据了解，《随州市国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出，到2025年随州市专用汽车规模企业将达到200家，专用汽车及零部件实现工业总产值突破1000亿元，专用车年产量超过25万辆，新能源汽车年产量超过6万辆。

随州市经济和信息化局局长刘涛此前在接受媒体记者采访时表示，随州市将主动融入“汉孝随襄十”汽车走廊和“襄十随神”（襄阳、十堰、随州、神农架）城市群，把汽车产业集群做大做优做强，向千亿产业目标跑出“加速度”，努力构建湖北万亿汽车产业走廊随州矩阵。

湖北省第十二次党代会会场。 本报资料室/图

经济生态实现“双赢”

除了“强核、壮圈、带群”外，湖北省也正在努力寻求经济发展的同时做好乡村振兴、县域经济发展和生态环境保护等工作。

湖北省第十二次党代会报告提出，要以强县工程为抓手，全面推进乡村振兴。“县域是农村经济、社会、文化等发展的基本单元，是解决城乡发展不平衡不充分问题的主阵地。县城是推动城乡融合发展的关键支撑。”

有关资料显示，得益于近年来将乡村振兴战略摆在优先位置，湖北省在做强特色产业、促进乡村发展过程中，聚焦龙虾、虾稻和大豆等重点农业产业链，不断调优产业布局和产品结构，在促进乡村产业振兴、改善农村人居环境等方面取得了明显成效。

不过，在秦尊文看来，乡村振兴战略落到实处还需要解决产业振兴和人才回流问题。“乡村振兴首先需要人才振兴，需要懂农村、爱农业的年轻人投身到乡村振兴建设的事业中。”秦尊文指出，一方面是吸引大学生等人才回流，另一方面需要为本地的“土专家”等拥有专业技术的人才等提供合适的生长土壤，让他们的成长造福湖北。

“包括高校和科研院所等在内的机构技术下乡能够把湖北省在农业方面的科研实力转化为生产力。以人才作为支撑，各级政府大力扶持作为前提，这样才能打下比较坚实的基础。”秦尊文进一步表示。

除了乡村振兴，绿色可持续发展也是未来湖北省发展的关注重点之一。以碳排放交易市场为例，2021年7月，国家碳排放权注册登记系统的实际运营平台——中国碳排放权登记管理有限公司（以下简称“中碳登”）就落地湖北省。有关数据显示，截至今年5月31日，中碳登已累计完成210个交易日，共55290笔清结算，清算总金额达到168.38亿元。

对此，秦尊文告诉记者：“这是对湖北省的一个肯定，从2014年至今，湖北省一个省的碳排放权交易量就超过了全国同期试点的其余6省，同时很早就开始了碳金融的试点，这具有积极意义。”

秦尊文表示，绿色发展不是孤立的，需要统筹经济和生态实现“双赢”，绿色发展不是单纯地保护环境不搞开发，而是要科学发展、有序发展，要坚守“发展才是硬道理”的理念，而不能把绿色和发展完全割裂开来。

大批园区整装待发：解码中南高科“园区上新热潮”背后的“谋”与“略”

制造业是大国经济“压舱石”，中小型企业堪称国民经济毛细血管，转型升级背景之下，产业园区如何进一步助力中小制造型企业“腾飞”备受市场关注。

6月30日，不久前刚刚入选中指研究院“2022中国产业运营优秀项目”的中南高科·智荟谷项目迎来正式交付。中南高科数据显示，作为中南高科第三代园区的典型代表，该项目目前已累计吸引企业70家，超过一半是深圳企业，高新技术企业21家，领军人才企业2家，新四板挂牌企业1家，以智能装备制造、新一代信息技术等作为主导产业，整个园区形成产业上下游业务联动。

新交付的智荟谷，仅仅是以“服务中国制造业的超级平台”为愿景的中南高科稳步发展的一个缩影，在此前举行的“2022中国房地产上市公司研究成果发布会暨第二十届产城融合投融资大会”，中南高科就荣获“2022中国产业园区运营商综合实力TOP10”，于2021年、2022年连续两年获此殊荣。

中指研究院认为，近年来，随着国家对制造业和产业园区的大力支持，中南高科聚焦制造业产业园区开发与运营这一赛道，凭借产业资源导入及一体化、多元化产业服务等核心竞争优势及前瞻性布局眼光，保持着高质量快速成长。

密集“上新” 以行动交出优秀答卷

除中南高科·智荟谷以外，中南高科近期迎来密集的园区“上新”热潮：据不完全统计，中南高科今年上半年在全国范围内的新开工、新交付、新开园项目已累计达到 30余座，典型项目如中南高科·西安临空产业港、中南高科·晋中智造未来城等，都入列所在省市的重点工程，由此也让中南高科引发市场广泛关注。

“大批新园区接连开工、交付、开园，是中南高科顶着上半年外部环境的重重压力，用行动所作出的最好答卷，也彰显出中南高科的实力与决心。紧跟‘制造强国’战略，下半年中南高科将继续铆足干劲，以高标准规划、高质量建设、高水平合作，为中国制造发展贡献力量。”中南高科相关负责人如此介绍道。

在行业人士看来，旗下产业园区密集“上新”的中南高科，在迅速扩大自身规模的同时，也能够通过自身强大的产业链整合能力，助力各产业园区所在区域的经济发展。

以中南高科·智荟谷所在的广东省中山市为例，6月27日，中南高科又一次携手中山城建，成功竞得中山市黄圃镇马安村股份合作经济联合社“工改工”宗地项目，联手布局中南高科在中山第三个高标准产业园——中山公开遴选村企合作工改项目，这也是自2019年中南高科正式入驻广东省中山市以来，3年之内接连落下的第三子。作为中山公开遴选村企合作工改项目，标志着村级工业园升级改造取得突破性成果，为中山经济高质量发展注入强劲动能。

厚植土壤 助力产业转型升级

在密集“上新”项目的背后，厚植制造型中小企业成长沃土的中南高科，愈发受到外界瞩目。

中南高科官网信息显示，其成立于2015年，紧跟“制造强国”战略和“一带一路”倡议，以新兴产业园区发展为基础，以产业资源导入与产业发展服务为核心竞争力，全力赋能优秀企业与企业家，致力于打造集产学研、产业链、投资孵化、运营服务于一体的服务中国制造业的超级平台。

“在新一轮产业变革的前夜，让中小企业发展得更美好是中南高科的使命，致力于成为服务中国制造业的超级平台是中南高科的愿景，”中南高科曾介绍称，中南高科作为由海量资源、丰富场景和多维链接构成的超级平台，通过全面服务制造业企业，同时助力各地城市产业升级。

中南高科数据显示，截至2021年12月底，中南高科已进驻近70座城市，布局近200个产业园项目，计划到2025年布局300多座产业园项目，而据JLL报告，在中国制造业产业园区开发及运营商中，中南高科在覆盖城市数量、已入园企业数量、建筑面积等方面皆位居前列。

中南高科数据显示，在中南高科的已入园企业中，80%以上为制造业企业，同时中南高科尤其注重八大战略新兴产业的企业发展，包括新一代信息技术、生物、新能源、新能源汽车、高端装备制造、航空航天类制造业等。

“企业是地区发展的动力，中南高科用优质的产业服务和一流的园区条件，配合当地政府部门吸引龙头企业、‘小巨人’企业入驻，深入挖掘产业链上、中、下游企业，引导全产业链企业形成集聚优势，建立完整的产业链合作模式，”中南高科方面同时介绍称，其已在江苏、山东、安徽等地打造数十座以高端制造产业为主题的园区，形成相关产业集群，筑就产业发展前沿阵地。

服务护航 赋能企业高质量成长

在产业园区从“做大”迈入“做精”的大背景下，运营服务能力正成为衡量产业园区竞争力的重要指标之一。

“产业服务是创造增量价值的关键，”亿翰智库认为，“做产业地产要收得住边界，也要创得出价值，不要做成带产业的写字楼。对于产业园区来说，未来一定要有产业服务，才能驱动整个板块的发展，助力区域发展。”

作为国内领先的产业园区运营商，中南高科无疑深谙园区运营服务之道。中南高科于2018年成立产业服务集团。作为中南高科重要战略板块，产服集团不断升级服务架构，从最初的园区基础服务向产业服务升级。

不仅如此，中南高科产服集团于2021年明确新的五年发展战略——致力于成为“专精特新”产业服务领域的领航者，在创新产业服务领域不断发力，已经逐步形成园区基础服务、企业服务、产业服务、科技服务的产业全生命周期服务生态。

中南高科提供的数据显示，中南高科产服集团服务新兴制造业及科技企业超5000户。截至2022年6月，指导申报“高新技术企业”“专精特新企业”等认定服务的企业达160多家……亮眼的数据背后，是公司对于服务体系和产品的持续精进。

2021年，中南高科产业服务体系全面升级，形成全新“2+4+6+N产业服务体系”，目标打造全产业链的服务生态圈，而在2022年二季度，中南高科合作条线联动产服条线，合力开展“制造企业超进化”主题活动。

“2022年是提高产业竞争力的关键之年，中南高科也将继续立足于新发展，贯彻产业发展理念，积极参与产业建设，进一步扎根产业，在产业这片热土上不断做强做大。”中南高科方面如此表示。

广告

奋进新征程 建功新时代

乡村建设广东样本：现代农业助推“共同富裕”

本报记者 陈靖斌 广州报道

近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《乡村建设行动实施方案》(以下简称《方案》)。

《方案》指出，要坚持农业农村优先发展，把乡村建设摆在社会主义现代化建设的重要位置，以普惠性、基础性、兜底性民生建设为重点，努力让农村具备更好生活条件，建设宜居宜业美丽乡村。

事实上，《中国经营报》记者了解到，为了健全城乡融合发展体制机制，依靠改革创新壮大乡村发展新动能，早在2017年10月，党的十九大报告中提出，把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重，实施乡村振兴战略。

经过近5年大力发展现代农业，全面实施乡村振兴战略，广东的农业农村现代化也逐步呈现良好的发展势头。2022年广东省政府工作报告显示，全省农林牧渔业总产值8369亿元、增长9%，粮食播种面积3320万亩、总产量1280万吨，实现面积、产量、单产“三增”。

尽管乡村振兴的任务已取得了一定的成就，但在中国文化管理协会乡村振兴建设委员会副秘书长袁帅看来，乡村振兴仍任重而道远。“科学技术是第一生产力，乡村振兴建设发展，乡村经济需要更多的科技力量投入和落地实施，同时在开发建设过程中，要遵守‘因地制宜、布局合理、特色突出、发展协调’的乡村旅游发展基本准则，同时也要结合当地的发展特点和特色展开，因地制宜地制定合理的政策制度与行之有效发展要求来进行发展。”

5年探索推进乡村振兴

在《方案》出台前，国家对乡村振兴战略的探索也有5年之久。

乡村建设作为实施乡村振兴战略的重要任务，也是国家现代化建设的重要内容，近日明确了深层次的建设方向。

据悉，该《方案》围绕“怎么建、建什么、谁来建”，进一步明确了乡村建设的总体原则、具体内容和推进机制，针对性和操作性很强，同时对于各地落实推进乡村建设行动、全面实施乡村振兴战略具有实质性引导作用。

《方案》还明确了乡村建设行动的路线图，从乡村规划建设、数字乡村建设、农村道路建设等12个方面贯彻落实重点任务，确保到2025年，乡村建设取得实质性进展，农村人居环境持续改善，农村公共基础设施往村覆盖、往户延伸取得积极进展，农村基本公共服务水平稳步提升，农村精神文明建设显著加强，农民获得感、幸福感、安全感进一步增强。

事实上，在《方案》出台前，国家对乡村振兴战略的探索也有5年之久。

早在2017年，党的十九大报告就指出，农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题，必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重，对此中央提出要实施乡村振兴战略。

为了更好地贯彻落实乡村振兴战略，2018年1月中央公布《中共中央 国务院关于实施乡村振兴战略的意见》，通过科学制定规划，全面深化农村改革，推进农村供给侧结构性改革以及推进农村各项事业全面发展。

同年9月，中共中央、国务院印发了《乡村振兴战略规划(2018—2022年)》，其中要求，按照到2020年实现全面建成小康社会和分两个阶段实现第二个百年奋斗目标的战略部署，2018年至2022年这5年间，既要在农村实现全面小康，又要为基本实现农业农村现代化开好局、起好步、打好基础。

2021年2月21日，中共中央、国务院再度印发《关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》，文件指出，要坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重，把全面推进乡村振兴作为实现中华民族伟大复兴的一项重大任务，举全党全社会之力加快农业农村现代化，让广大农民过上更加美好的生活。

2022年2月22日，中共中央、国务院印发《关于做好2022年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，文件再度指出，要牢牢守住保障国家粮食安全和不发生规模性返贫两条底线，突出年度性任务、针对性举措、实效性导向，充分发挥农村基层党组织领导作用，扎实有序做好乡村发展、乡村建设、乡村治理重点工作，推动乡村振兴取得新进展、农业农村现代化迈出新步伐。

2022年3月5日，中央在《政府工作报告》中强调，在乡村振兴方面要支持脱贫地区发展特色产业，启动乡村建设行动。而日前中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《乡村建设行动实施方案》，既明确了乡村建设行动的路线图，也确保了2025年乡村建设要取得实质性进展。

“‘乡村振兴’不仅是一个单纯的经济议题，它已经超越了产业发展和经济范畴，涵盖了经济、社会、生态、文化多个领域，要求我们必须走出固有的乡村发展思路，真正从乡村本位出发，转变思想，探索出一条乡村崛起的可持续路径。”袁帅告诉记者。

乡村振兴下的广东经验

广东省通过大力发展现代农业，全面实施乡村振兴战略，农业农村现代化呈现良好发展势头。

事实上，乡村振兴的可持续发展路径，在广东已有不少探索经验，回望过去5年，自中央提出要实施乡村振兴战略以来，广东省通过大力发展现代农业，全面实施乡村振兴战略，农业农村现代化呈现良好发展势头。

得益于乡村振兴的工作部署，广东省新增全国农业现代化示范区5个、全国优势特色产业集群3个、国家和省级现代农业产业园76个，数字农业、休闲农业、都市现代农业蓬勃发展，农产品“12221”市场体系建设成效明显，地方特色产业产销两旺。

碧桂园、海伦堡等广东本地的龙头房企，也在积极响应号召，发展当地特色产业，为产业振兴持续发力。

广东省南雄市，是广东重要的粮食主产区，但27万亩的水稻种植水田中，有21万亩水田仅以单一水稻种植为主，亩均农业产值较低。为解决这一问题，2019年开始，南雄市重点引进稻虾共作产业，通过“一水两用、一田双收”的方式，来实现“稳粮增效、稻虾双赢”。

“以前村里的田都是以散户种殖为主，各自为政，有种水稻的，还有种黄烟的。这样下来，一年每亩地只有2000~3000元的收入，这样的收入很难维持家庭基本生活。”当地村民莫世杰告诉记者。

碧桂园广东省南雄市乡村振兴项目负责人江杨向记者介绍：“经过近两年的运作，我们的管理及养殖技术日趋成熟，现在基地已发展成为集产业、科研、培训于一体的多功能产业项目基地。基地不仅可以为稻虾养殖产业提供实训参考，同时也可以为该产业发展提供科研支持。”

全面推进乡村振兴工作正在南雄如火如荼进行中，碧桂园在南雄市古市镇修仁、丰源等5个村通过土地流转助力超100人增收，带动本地村民超20人实现就近就业，联农带农超100户，每户都有大概5000元的增收。

作为较早帮扶清远市连南茶产业的企业，海伦堡深入调研市场，也形成科学高效、特色鲜明的茶产业帮扶模式，带领当地茶农探索出了一条产业专业化、规模化、效益化的乡村振兴路径。

“为了实现精准高效的帮扶效果，海伦堡深入了解连南茶产业发展现状，提前制定了因地制宜的有效帮扶策略。”海伦堡中国控股广东臻馨生态农业有限公司总经理张建告诉记者，在帮扶过程中，海伦堡不断优化帮扶措施，已形成“公司+科研院校+合作社+农户”的产业帮扶模式，惠及更多民众。

数据显示，2021年，在连南瑶族自治县春茶头采节采茶活动中，海伦堡作为帮扶企业在采茶活动现场设摊采购茶青，收购1.5万斤茶青，帮助茶农创收约37.5万元，年度采购干茶约5000斤，实现联农带农50多人，农户年度增收在100万元以上。除此之外，公司直接采摘面积达200亩，野生自然生长面积1万亩，公司年度销售额达1000万元。

为进一步扩大连南茶产业规模，在2021年10月，海伦堡与连南瑶族自治县八排瑶山生态农业发展有限公司合作，共同参与连南县茶药菌省级现代农业产业园建设。该茶园占地面积2000亩，建成后丰产期可产120万斤，年产值可达1200万元，促进当地经济发展，并增加当地百姓收入。

得益于国家宏观政策的利好和城市经济快速发展，乡村旅游有着广阔的市场前景和发展空间。然而袁帅指出，乡村振兴仍要持续因地制宜发展地方特色产业。“在开发建设中，‘因地制宜、布局合理、特色突出、发展协调’是乡村旅游发展中应该遵守的基本准则，同时也要结合当地的发展特点和特色展开，因地制宜地制定合理的政策制度与行之有效发展要求来进行发展。”

圆桌访谈

县域经济中的特色小镇建设更需重视市场主体

本报记者 陈雪波 卢志坤 北京报道

今年5月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于推进以县城为重要载体的城镇化建设的意见》中提出，要以县城为基本单元推进城乡融合发展，发挥县城连接城市、服务乡村作用，增强对乡村的辐射带动能力，促进县城基础设施和公共服务向乡村延伸覆盖，强化县城与邻近城市发展的衔接配合。

此外，特色小镇已经成为多地采用的一种发展模式。今年3月，国家发展改革委的发文中再次提及健全各省份特色小镇清单管理制度，以推动新型城镇化和城乡融合发展。在县域经济中，如何借助特色小镇实现高质量发展？在特色小镇开发过程中有哪些问题可以避免？特色小镇目前还面临怎样的发展困境？

带着这些疑问，《中国经营报》记者采访了中国区域经济学会副会长兼秘书长陈耀，全联房地产商会特色小镇分会秘书长匡洪广及中国农学会园区分会常委、《特色小镇》一书作者孙文华，试图找到这些问题的答案。

陈耀

中国区域经济学会副会长兼秘书长

孙文华

中国农学会园区分会常委

匡洪广

全联房地产商会特色小镇分会秘书长

县域经济是“塔基”

《中国经营报》：到2021年，我国的城镇化率已经达到64.7%，在城镇化发展过程中，县城处于乡村与城市之间的位置，它承担着怎样特殊的角色？为什么要重视县域经济的发展？

孙文华：县城是城市到农村的落脚点，也是农村到城市的出发点。县城是城乡融合发展的重要空间载体，是县域小城镇体系的中心城镇，是县域的政治中心、经济中心、贸易中心、文化中心。县域经济是缩小城乡差距的重要纽带。

陈耀：县域经济首先迎接的是县域城镇化，城镇化会带来县域经济的发展。目前全国的县域常住人口有2.5亿，只占到全国城镇常住人口的27%。由此来看，从农村出来的人们还是更希望到大城市去。我国的“三农”问题也集中在县城这一级，它是实现城乡融合发展的一个关键环节。所以推进以县城为主要载体的城镇化，其实重要作用是要把城镇化体系的短板补起来。这样还有个好处是，可以在发展早期避免大城市病。

匡洪广：县域经济是一种承上启下的角色，但很容易被忽视掉。之前大城市都市圈、国家中心城市是各种资源要素集聚的地方，但县城是被边缘化的，县城里的人考上大学也会前往大城市。在城镇化过程中，县城有很大发展空间，县城是一个“塔基”的角色，但现在县城的公共服务还不够，县城的基础设施短板还需要补足。

《中国经营报》：近年来涌现出的一大批特色小镇，他们成为多地产业发展的新动力源。相比于城市里已经有较好的经济发展基础和产业集群，对县城来说，发展特色小镇有怎样的好处？县域经济的发展与特色小镇的运营模式有哪些契合点？

孙文华：特色小镇是以“特色”为驱动力的，其本质是商业竞争中的差异化竞争战略。特色小镇需要根据区位、交通、产业基础、资源属性等进行差异化定位，其功能定位主要包括产业、居住和旅游，是面向全国或全球市场的。县城是县域的政治中心、经济中心、商贸中心、文化中心，是面向县域内部为主的。从这个角度来看，县城需要具备服务县域小镇体系的功能，将公共服务和县域中心功能建设作为重要能力，特色小镇则着重于“特色”的产业发展能力。

匡洪广：大城市有足够大的体量，可以板块化发展产业。县城和小镇相对于大城市来说，体量不大，能够更好地聚集资源，但需要进行专业化聚集，并实现品牌化。特色小镇要发展某一类的特色产业，可以做有特色资源的优势产业，比如山东省平阴县的玫瑰小镇、河北省馆陶县的黄瓜小镇就是这样。

另外特色小镇还可以承接大城市的转移产业，比如房山长沟的基金小镇，把北京市区的基金公司吸引过来，他们还打造了公司注册绿色通道，有风控平台、融资平台，并提供管家式服务，这样就能发展得很快。

重视公共服务建设

《中国经营报》：特色小镇往往需要将产业与人口融合，但县城在吸纳高端人才方面有先天劣势。在进行特色小镇的“产业—人口”规划过程中，县城应该如何做到扬长避短？如何同步推动人才与产业的成长？

陈耀：缺人的问题，是县一级最大的困扰。县城本身吸纳人才的能力很弱，那么特色小镇吸纳人才就要靠它的产业特色，靠提升产城融合的公共服务品质。如果只有产业，但是城市品质不行，教育、医疗配套都不行，人才也是很难进来的。所以特色小镇要有针对性地招引人才，否则没有吸引人才的优势。

匡洪广：市场主体值得重视，一些大型商场下沉到县城以后，县城与大城市之间的消费差别就弱化了。产业发展也可以缩小城乡差距，比如浙江诸暨打造了一个大唐袜艺小镇，研发中心、办公楼、众创空间、酒店这些配套起来以后，那里就和大城市的场景很像。这样一来，就有一部分人才回流，大学毕业生也愿意回来。

现在信息的空间阻隔已经越来越弱化，只要产品好，东西被曝光后被大城市的消费者触及的机会也会很多。应该鼓励县城特色小镇做电商、做直播，通过农旅结合，让城市游客亲自到县城、乡村旅游，他们看到农产品的种植过程，就能有更高的信任感。

《中国经营报》：在进行特色小镇的基础设施建设过程中，有很多地方采取了PPP(政府和社会资本合作)模式。但县城的经济活跃度弱于发达城市，故该模式的盈利效果也就受到企业方面的关注。县城的特色小镇发展是否适应PPP模式？为了吸引更多企业投身到特色小镇的建设中，县城应该在哪方面进行完善提升？

孙文华：PPP模式是社会资本与地方政府合作的一种模式，在我国发展已有一段历程，PPP模式的本质是凭借地方政府的行政权力，通过社会资本实现项目建设和运营。特色小镇和县城一样，对后期农业人口就近转移有很重要的作用。但PPP模式一定要有好的运营团队。运营团队决定一个区域的未来，这对投资商来说是一种考验。

匡洪广：在一些地方的实践中，PPP模式最终还是由政府买单的，反而加重了政府的债务负担。如果政府财政困难，就需要靠上级的转移支付。PPP模式适合建设基础设施，但回报具有很大的不确定性。

现在国家发展改革委鼓励民间投资项目发行REITs(不动产投资信托基金)，这种可以尝试。基础设施由政府来投资，剩下的酒店、商场等就可以交给市场主体来建设，可以充分发挥市场主体的作用。

创新能力尤为重要

《中国经营报》：县域经济的建设成果可以服务于乡村发展，乡村的劳动力等资源也能补充到县域经济的发展中。在推动县域经济的要素有序流动方面，您有哪些建议？如何让各种要素之间形成良性循环？

孙文华：县域经济不同于现在的城市经济，县域经济有很强的地理特征、地域文化，县域经济要找到自身的文化特征，形成地方的文化要素，将文化转化为消费的驱动力。

如地方饮食文化，饮食文化往往能带动消费，将饮食文化与农业生产结合起来，将田间地头和餐饮桌头联合起来，形成内循环；农产品也是生物科技的原材料，需要在县城建设工业园区，实现农产品的精深加工，向全国销售，这是县域经济的外循环。

陈耀：有这样一个规律，如果一个乡村毗邻的城镇比较发达，这个乡村的发展通常也会非常好。现在我们在缩小城乡差距方面已经做得不错，但要素在城乡之间流动，还有一些体制性的障碍。比如城市的投资进入乡村，可能涉及产权问题，集体建设用地吸引资本的时候能不能完全放开，投资能不能进入宅基地，这些问题都需要解决。同时要加快农村人口转移，这部分人要尽可能地进到城里，但有个前提条件是进城以后要有工作岗位。

《中国经营报》：在过去很长一段时间里，旅游、度假、康养等类型的特色小镇层出不穷，特色小镇的同质化特征较为明显。在以后的发展中，如何避免特色小镇的同质化倾向，以推动特色小镇实现特色鲜明的高质量发展？

陈耀：首先要承认，乡村里特色小镇的同质化现象是不可避免的，特色小镇的建设过程总会参照别人的模式。现在问题的关键是，上一级政府在做项目规划的时候，要有一个通盘的考虑，不同的特色小镇在发展定位上要有相对的差异化，要有功能上的差异、产业上的差异，尽可能突出特色，做到“人无我有，人有我优，人优我强”，这样更有竞争力。这个也需要有很高的运营策划能力。

匡洪广：为了避免同质化发展，体制机制需要进行调整。根据统一的标准来执行的话，很多小镇呈现的面貌都大同小异，但同时产品可能与当地的特色禀赋格格不入。建设特色小镇还是要强调市场主体，要建设出不一样的东西，很多小镇的产品类型是从来没有过的，这就需要投资团队、运营团队、设计院团队、施工单位不断地磨合，如果团队水平不够，就做不出来。但这样的专业团队肯定很少。

而且，特色小镇的特色不只是空间层面的，其中的内容业态、运营模式也可以有不同。就像之前有地方提出了“轮值镇长”的模式，这样的运营手段就可以呈现出很好的宣传效果。

“引凤还巢”9万余名务工者返乡就业创业 创办各类经济实体3.5万个

河南鹿邑县“双创”模式观察

本报记者 夏晨翔 北京报道

日前，国务院办公厅发布2021年落实有关重大政策措施真抓实干成效明显的地方名单及激励措施。其中，河南省鹿邑县因推动“双创”政策落地、促进创业带动就业、加强融通创新、扶持“双创”支撑平台、构建“双创”发展生态、打造“双创”升级版等方面成效明显，入列嘉奖名单。

《中国经营报》记者了解到，近年来，鹿邑县强力推进“双创”工作，通过实施“凤还巢”工程，培育有利于返乡入乡的创新创业生态，已探索出了一条“输出打工者，引回创业者，带动就业者”的“双创”典型模式和实践经验。

数据显示，目前，鹿邑县外出务工人员累计返乡达9万余人，累计创办各类经济实体3.5万个，带动了19.5万名劳动者在家门口就业。

培育创业良好生态

“政府给了很大的支持，在手续方面，政府部门直接上门办理，基本不需要我们去跑。”

“以前村民只是种植一些传统的农作物，我们回到家乡通过流转土地，种上了葡萄和优质梨，再把种植与生态旅游、观光采摘结合在一起，既产生了良好的经济效益，进而也带动了周边村民的就业。”华恩种植合作社负责人张万印告诉记者。

2015年，在家乡政府的感召下，在外务工的张万印决定返乡创业。他先通过自有资金流转了100多亩土地种植葡萄，后来不断有村民以土地入股，种植规模持续扩大。

“政府给了很大的支持，在手续方面，政府部门直接上门办理，基本不需要我们去跑。在资金方面，政府金融办、就业扶贫中心也给我们做了担保，拿到了20万元的贷款。”张万印说。

如今，从葡萄到优质梨，华恩种植合作社年产值已达到220多万元，更解决了周边200多户村民的就业问题。以土地入股的村民每年还能获得3000~6500元不等的分红，加上工资，一年收入可达到一万多元。

近年来，随着鹿邑县招商引资政策不断出台，如张万印一样的返乡创业者已越来越多。

2016年，鹿邑县正式实施“凤还巢”工程，从人才创业、产业及技术创新、“双创”服务等多个方面进一步丰富完善了双创“1+5”政策体系，以期吸引各地鹿邑籍人员返乡创业。

“为了吸引返乡创业者，我们在财税政策方面加大了支持力度，包括提供支持创新创业的财政政策、落实定向减税和普遍性降费等政策。”鹿邑县人社局返乡创业负责人杨昆告诉记者。

记者了解到，鹿邑县财政每年拨付5000万元作为返乡创业发展基金，为符合条件的返乡创业者提供5000元的创业开业补贴，将符合条件的农民工最高可申请创业担保贷款额度提高至20万元，财政按照比例贴息。此外，还兑现每平方米93元的新建厂房补贴和每平方米5元的房租补贴。

数据显示，仅在2021年，鹿邑县就新增发放315笔创业担保贷款5818万元，其中新增发放返乡农民工创业担保贷款4015万元；落实定向减税和普遍性降费共计3.01亿元。

激发创新内在动力

入园之后，政府又为其积极协调水电，办理了土地使用权证、房产证等，以便让工厂更快投入运营。

鹿邑县的化妆刷产业是传统优势产业，素有“中国化妆刷之乡”的美誉。上世纪八十年代，鹿邑县很多人家养羊，羊尾毛加工企业遍及多个乡镇。

但是，由于羊尾毛加工产品附加值低、利润薄，无法形成产业集聚效应。为了破解这一难题，鹿邑县持续加大招商引资力度，并从产品提质升级、孵化园区建设、自主品牌打造等方面发力，延伸化妆刷产业链条，推动产业链、价值链从中低端向中高端迭代升级。

“我们的业务之前主要集中在河北、天津等地，在看到家乡政府招商引资政策后，2018年正式决定返乡创业，入驻到产业园内。”河南正一产业有限公司（以下简称“河南正一”）相关负责人告诉记者。

据上述负责人介绍，河南正一是一家生产、经营中高档化妆刷、粉扑等化妆用具的公司，在入驻到鹿邑县化妆刷产业园时，鹿邑县政府为该公司提供了返乡创业发展基金、新建厂房补贴、房租补贴、创业补贴以及减税等多项优惠政策。

入园之后，政府又为其积极协调水电，办理了土地使用权证、房产证等，以便让工厂更快投入运营。此外，鹿邑县还投入了一亿多元，专门为产业园建立了日处理2000吨的污水处理厂。

为了培育高技能人才，鹿邑县鼓励并支持河南正一打造省级人力资源品牌培训示范基地，开展尾毛化妆刷制作所涵盖的专业工种培训，通过“师带徒”“新型学徒制培训”等方式培养优秀人才和技术能手。截至目前，已建设标准化化妆刷制作培训中心2个，技能培训达6254人次，已完成评价取证3028人。

与此同时，河南正一还自建了一支20余人的青年电商团队，建设行业孵化基地，培育尾毛及制刷企业54家，辐射周边近2万农民工从事刷类动物毛和人造纤维的生产加工，年加工各类尾毛2200吨以上，已占据全国化妆刷类制毛及相关配套市场90%的份额。

如今，鹿邑县尾毛化妆刷生产加工基地化妆刷及配套生产返乡企业已经超过140家，带动就业3万余人，年产高中档化妆刷1.5亿套，销往20多个国家和地区，出口创汇2.9亿美元，年创产值约50亿元，产生利税4.6亿元。

在产品创新方面，鹿邑县要求企业坚持科技创新，目前已研发出了美容化妆笔、航空仪器刷等14大类100多个品种的产品，授权专利214项；申报“化妆刷及套件外观设计”“粉扑盒”以及自主研发生产加工设备等各类技术专利90多项。

在品牌创新方面，鹿邑县则加速品牌建设进程，培育创建了“初茵”“蔻莲娜”“惠姿蔓”等化妆刷自主品牌商标注册近60个，初步实现鹿邑化妆刷由代工生产到自主品牌营销的转变，产品品牌的附加值不断提升。

鹿邑县一家化妆刷生产企业车间内，工人在加工化妆刷。 新华社/图

构建多元产业集群

随着“双创”工作的持续深耕，如今，鹿邑县已经构建起多元化发展的“六个一”产业集群。

日前，国务院办公厅发布2021年落实有关重大政策措施真抓实干成效明显的地方名单及激励措施，鹿邑县第二次成功入选。

文件指出，2022年，要对入选地方优先支持创新创业支撑平台建设，在中央预算内投资安排等方面予以重点倾斜；对区域内符合条件的创新创业项目，优先推介与国家新兴产业创业投资引导基金、国家级战略性新兴产业发展基金、国家中小企业发展基金等对接。

“近年来，鹿邑县通过推进‘凤还巢’工程，已经探索出了‘输出打工者、引回创业者、带动就业者’的‘双创’典型模式和最佳实践，实现了特色产业发展由‘初加工’向‘精制作’、由‘贴牌子’向‘创牌子’、由‘引老乡’向‘引老外’、由‘单产品’向‘全系列’、由‘单产业’向‘多元化’的五大转变。”鹿邑县发展和改革委员会党组书记、主任李浩表示。

记者了解到，作为农业大县，鹿邑县在做大做强化妆刷产业链条的同时，还发挥农业优势，积极培育了如华恩种植、顺发牧业养殖等家庭农场、农民合作社、农业产业化企业的新型经营主体。以“粮头食尾”“农头工尾”推动一产“接二连三”，引进和培育发展农字号龙头企业。

而作为中国圣贤老子的故里，鹿邑县围绕着老子文化建设了30平方公里的曲仁里老子文化产业园，建成明道城、真源老街等文化创业街区，注册“大唐明道城”“邑只鹿”等品牌商标，研发老子文化创意产品200多件；举办“老子文化研讨会”“老子诞辰祭拜大典”等活动，形成具有鹿邑特色的“双创”文化氛围，总计吸纳文旅服务从业人员3万余人。

随着“双创”工作的持续深耕，如今，鹿邑县已经构建起多元化发展的“六个一”产业集群，即食品“一瓶酒”、化妆“一把刷”、纺织“一件衣”、走路“一双鞋”、火锅“一袋料”、健康“一剂药”。

为了进一步优化返乡创业服务，鼓励和支持农民工等人员返乡入乡创业，鹿邑县还投资了270万元开发建设“鹿e家”返乡创业大数据服务平台。

统计数据显示，截至目前，鹿邑县外出务工人员累计返乡已达9万余人，累计创办各类经济实体3.5万个，带动19.5万名劳动者在家门口就业，2021年新增返乡创业人数8780人。

锚定万亿目标 深圳打造“20+8”产业集群制造业强市

本报记者 陈靖斌 深圳报道

为了推动先进制造业的产业集群发展，形成系统化促进深圳产业高质量发展的体系，6月以来，深圳连续出台了多个产业集群政策，拟培育若干具有世界级竞争力的战略性新兴产业集群，抢占未来产业发展先机。

6月6日，《深圳市人民政府关于发展壮大战略性新兴产业集群和培育发展未来产业的意见》（以下简称《意见》）及相关配套文件发布。据了解，《意见》将发展重点归纳为20个战略性新兴产业重点细分领域以及8个未来产业重点发展方向，到2025年，深圳的战略性新兴产业增加值超过1.5万亿元，成为推动经济社会高质量发展的“主引擎”。

与此同时，深圳多部门联合发布《深圳市培育发展半导体与集成电路产业集群行动计划（2022—2025年）》（以下简称《计划》），提出到2025年，建成具有影响力的半导体与集成电路产业集群。

科技部国家科技专家周迪向《中国经营报》记者表示，深圳市人民政府不失时机地推出了战略性新兴产业的引导政策，无疑将给战略性新兴产业带来新的发展动力，让深圳传统产业向未来产业升级。

产业集群政策强市

“十四五”是深圳实现建设中国特色社会主义先行示范区第一阶段发展目标的关键时期，也是把握全球新一轮科技革命和产业变革趋势、提升现代产业体系竞争力的重要战略机遇期。

“深圳将瞄准世界科技和产业发展前沿，系统谋划战略性新兴产业、未来产业发展规划和先进制造业园区空间规划，出台推动制造业高质量发展28条，建立697家骨干企业专项服务小组，提升现代产业发展能级。”2022年深圳市《政府工作报告》指出，深圳将衔接国家、省规划部署，研究制定宽带通信与新型网络、半导体与集成电路、生物医药等产业行动计划，前瞻布局合成生物、量子信息、深地深海等未来产业，通过产业集群规划来构建面向未来的现代产业体系。

事实上确实如此，为了抢占未来产业发展先机，提升现代产业体系竞争力，6月以来，深圳围绕新兴产业，出台了多个战略性新兴产业集群政策。

《意见》提出，到2025年，战略性新兴产业增加值超过1.5万亿元，成为推动经济社会高质量发展的“主引擎”。其中明确“四个一”发展目标：培育一批具有产业生态主导力的优质龙头企业，推动一批关键核心技术攻关取得重大突破，打造一批现代化先进制造业园区和世界级“灯塔工厂”，形成一批引领型新兴产业集群。

在发展重点方面，《意见》提出20个战略性新兴产业集群发展重点细分领域，以及8个未来产业重点发展方向。深圳着力推动网络与通信、软件与信息服务、智能终端、超高清视频显示、新能源、海洋产业等增加值千亿级产业集群发展优势更加凸显，半导体与集成电路、智能传感器、工业母机等产业短板加快补齐，智能网联汽车、新材料、高端医疗器械、生物医药、数字创意、现代时尚等产业发展水平显著提升，合成生物、区块链等未来产业逐步发展成为新增长点。

“在战略性新兴产业方面，从原来的8大产业细化到20个集群，体现了深圳经济特区敢想敢闯敢试的特点。同时，还第一次从人民政府的层面提出了8大未来产业重点发展方向，而这8个发展方向都明显体现了未来发展的远见卓识，较之许多同类城市更有前瞻性。”周迪如是表示。

值得一提的是，为了全力支撑政策高效落地，《意见》还提出“六个一”工作体系，完善重点产业“链长制”，坚持一个产业集群对应一张龙头企业和“隐形冠军”企业清单、一份招商引资清单、一份重点投资项目清单、一套科技创新体系、一个政策工具包、一家战略咨询支撑机构。同时，完善产业空间保障体系，健全市场主体培育体系，创新财政金融支持体系，强化创新支撑体系。

周迪指出，建立“六个一”工作体系，体现了落到实处的工作计划。“这对深圳来说，应该是很有发展意义的，甚至有可能因此，深圳的经济结构又上了一个台阶。”

与此同时，深圳市发改委、深圳市科技创新委员会、深圳市工信局、深圳市国资委近日发布《计划》。

《计划》提出，到2025年，深圳将建成具有影响力的半导体与集成电路产业集群，产业规模大幅增长，制造、封测等关键环节达到国内领先水平，产业链联动协同进一步加强，自主创新能力进一步提升，在重点产品和技术上形成突出的比较优势，突破一批关键核心技术，形成一批骨干企业和创新平台，打造若干专业集成电路产业园区，支撑和引领深圳市战略性新兴产业高质量发展。

制造业竞争力稳步增强

事实上，近年来，深圳坚持工业立市，制造业强市，战略性新兴产业的发展已颇具规模。

深圳市2022年《政府工作报告》指出，2021年深圳市工业增加值突破1万亿元、增长5%，工业投资1372亿元、增长27.1%。新增规模以上工业企业1769家，新增国家级专精特新“小巨人”企业134家、国家制造业单项冠军企业19家。中国电子集团总部落户。荣耀3C产品线等建成投产，华星光电T7项目一期达产，中芯国际芯片生产线扩产等项目加快推进，比亚迪深汕汽车工业园、重投天科第三代半导体等开工建设。现代服务业快速发展，现代服务业增加值增长7.5%。

此外，服务于产业发展的金融业增加值也增长了7.6%，境内外上市公司增加47家、总数达495家，持牌金融机构增加23家，制造业贷款、绿色信贷、中小微企业贷款余额分别增长13.3%、28.6%、20.6%，金融服务实体经济能力不断增强。现代物流业增加值增长9.8%。科学研究和技术服务业营业收入增长14%。新增6家国家级工业设计中心，深圳获评全国工业设计示范城市。

而此次深圳全面完善产业发展的顶层设计，把战略性新兴产业作为实体经济发展的重中之重，以深化供给侧结构性改革为主线，以破解关键核心技术“卡脖子”问题为核心，大力发展先进制造、智能制造、绿色制造、服务型制造，引起各界高度关注。

“深圳今年以来连续遭受了几次疫情的影响，中间也历经了静态清零，包括华强北地区的封控，对实体经济和新兴产业的打击很大。在此时期，深圳市人民政府不失时机地推出了战略性新兴产业的引导政策，无疑将给战略性新兴产业带来新的发展动力。同时也很明显地表现出深圳市将来会更加重视战略性新兴产业的发展，腾笼换鸟，让传统产业向未来产业升级。”周迪告诉记者。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林则认为，深圳有良好的产业创新氛围，但之前深圳的创新产业比较分散，本次通过规划的方式条分缕析，能够整合创新产业形成创新能力，通过创新产业集群来形成更加完善的创新产业生态，在集群内部推动创新企业的优势互补。“政策规划主要是通过产业链联动，来提高上下游的创新协同，提高深圳制造业的创新能力，这有利于深圳创新能力的发展，也能引导制造业、芯片产业通过创新实现转型升级。”

2022年深圳市《政府工作报告》也指出，深圳将着力提升原始创新能力。强化战略科技力量，探索新型举国体制深圳路径，高标准建设综合性国家科学中心、鹏城实验室，推进国家应用数学中心、粤港澳大湾区量子科学中心、深圳湾实验室等重大创新平台建设。打造世界一流的光明科学城，推进脑解析与脑模拟、合成生物研究等科技基础设施建设，开工建设鹏城云脑Ⅲ、超算中心二期等设施。建设国际科技信息中心。完善科技基础设施和仪器设备共建共享共用制度。

并实施基础研究十年行动计划，持续加大基础研究投入，力争基础研究占全社会研发投入比重提高到5%以上，把“卡脖子”的压力转化为推动高水平科技自立自强的强大动力，努力实现更多从“0”到“1”的突破，推动深圳创新发展再上新水平。

尽管深圳出台产业集群政策助推创新发展再上新水平，然而深圳的创新水平仍存在不少的瓶颈。

盘和林认为，深圳创新瓶颈主要在于对中小科技初创企业来说，深圳的经营成本和人才成本较高。另外，深圳企业创新还存在技术能力储备不足的问题。

对此盘和林建议，深圳应该对中小科技企业、初创企业在资金融资、政策扶持上给予一些支持，保障初创企业活力。此外，还要推进“产学研用”融合和成果转化，利用深圳及其周边的院校和科研院所，帮助企业开展科技创新，提高企业技术硬实力。

城市更新成“新引擎”

广州探路“新城建”

本报记者 陈婷 王金龙 深圳报道

根据广州市住建局官网消息，经住建部批复，广州成为第一批创建“新城建”（即“新型城市基础设施建设”）产业与应用示范基地城市之一。近日，广州印发了实施方案（以下简称“方案”）。

其中，方案着重介绍，2022年至2024年期间，将打造“新城建”产业与应用示范基地“2+4”产业版图，即2个领建园区加4个关联园区，涉及海珠、白云、黄埔、花都、番禺、南沙等6区。

方案提到，将依托广州产业优势，以“新城建”试点各项任务应用为牵引，在园区打造城市信息模型（CIM）等五大平台经济和基础设施产业体系，以培育和发展“新城建”产业为目标，加快形成可复制、可推广的广州经验。

中国房地产数据研究院院长陈晟对《中国经营报》记者表示，基地创建工作将发挥其自身拉动投资的作用，同时也将促进相关产业链（如数字化、智能化、低碳化）的形成，带动相关企业转型。不过，在“新老交替”的过程中，除了地面建设，还应注重地下管网与地下空间建设、生态治理等协同，注重实质上的提能增效。

与此同时，针对园区土地整备相关工作、“市场主导与政府引导”相关细节等问题，记者致函广州市住建局方面，截至发稿，对方未予以进一步回应。

三年建成示范基地

城市更新为“新引擎”，“新城建”为“新支点”。

方案显示，“新城建”产业版图将以形成产业体系为重点，推动广州“新城建”产业园区和产业集群数字化转型和绿色低碳发展。

具体而言，将建设不少于3个智慧园区、不少于2个车城网试点、不少于20个智慧社区、不少于2个区级城市运行管理服务平台。通过产业补链、强链和延链，培育新型智能市政基础设施建造企业、CIM运营企业、CIM+智能网联设施企业各1～2家、形成产业集聚，初步构建“新城建”产业体系。

其中，“2+4”产业版图的最大园区位于海珠区，面积为10.47平方公里，于此将以广州人工智能和数字经济试验区为依托，打造人工智能与“新城建”融合发展产业园。

记者注意到，海珠区“数字化”底蕴浓厚。早在2015年，海珠区琶洲人工智能与数字经济试验区设立。2020年3月发布的《广州市加快打造数字经济创新引领型城市的若干措施》明确提出，以广州人工智能与数字经济试验区作为广州数字经济创新发展的核心空间载体，充分发挥海珠区等4区的优势。

如今，海珠区作为“新城建”产业基地的最大园区，将聚焦人工智能，面向“新城建”领域提供体系化的人工智能服务。

另一方面，“新城建”的两个领建园区分别位于白云区（“广州设计之都”二期）、黄浦区（新一代信息技术创新园），面积分别约0.18平方公里、5.52平方公里。记者注意到，白云园区为此次基地创建中唯一新建的园区，拟打造全市“新城建”创新综合体，聚焦CIM平台园区扩展、智能建造、绿色低碳和建筑产业互联网。

琶洲人工智能与数字经济试验区。 本报资料室/图

根据广州白云区委宣传部官方微信公众号“广州白云发布”，“广州设计之都”分为一、二、三期。截至4月23日，一期的12宗商服用地已全部出让（含划拨），总用地面积159.21亩，规划建筑面积31.43万平方米，引入设计产业全链条。

据披露，截至4月23日，一期的基础设施综合开发项目施工进度超80%，有21栋楼已封顶，封顶面积约35万平方米，并陆续交付使用，预计今年年底全面投入运营。三期的收储范围涉及黄边村、鹤边村共338亩，计划年内完成清拆。

2021年6月，通过控规优化，二期将提供产业用地33万平方米，配套28处公共服务设施。2021年12月，二期出让一宗商服用地，将建设“新城建”示范及智能建造产业基地，土地竞得人为广州新城建投资发展有限公司。

记者注意到，上述园区的建设推进与城市更新密不可分。以“广州设计之都”为例，2018年8月，其核心区改造地块——黄边村村级工业园改造项目，对外公开招商引入合作开发企业。2019年7月，“广州设计之都”由拆迁、交地等前期工作进入建设开发期。

而根据广州市住建局官网于2021年1月发布的文章，广州市住建局党组书记、局长王宏伟提出，以城市更新和“新城建”为两大抓手，全力推动城市高质量发展。其中，城市更新为“新引擎”，“新城建”为“新支点”。

陈晟认为，如今的城市更新已从原来简单的“大拆大建”“三旧改造”进化到“社区治理”“绿色发展”的层面。“新城建”背景下的城市更新需要新工艺、数字化、智能化技术的全面支撑和应用。

一张“三维数字底图”

随着“新城建”工作的进一步探索发展，广州将继续深化CIM基础平台建设。

2020年8月，住建部会同中央网信办等部门联合印发《关于加快推进新型城市基础设施建设的指导意见》，其中指出，推进基于信息化、数字化、智能化的新型城市基础设施建设，以“新城建”对接新型基础设施建设（“新基建”），引领城市升级，推进城市现代化。

也就在2020年，广州、深圳、佛山、成都、重庆、南京、苏州等16个城市被列入首批“新城建”试点城市。2021年，新增天津滨海新区、烟台、温州、长沙等试点城市（区）。

经过一年有余的建设，2022年2月，根据住建部批复文件，广州、济南、烟台成为第一批创建“新城建”产业与应用示范基地城市。

据王宏伟披露，截至2021年年初，广州在CIM平台建设、开展城市智慧汽车基础设施和机制建设试点等方面已取得实质性进展，搭建了CIM基础平台，建立了城市级CIM平台标准体系，形成全市“一张三维底图”，为“新城建”工作夯实了基础。

记者注意到，在此次创建“新城建”产业与应用示范基地城市的实施方案中，CIM的身影多次出现。

方案指出，在园区加快新型城市基础设施建设，推进数字技术、应用场景和商业模式创新，打造CIM平台、建筑产业互联网、车城网、智能化城市安全管理平台、城市运行管理服务平台等五大平台经济。

根据广州市住建局披露，2019年6月，广州开始建设CIM平台；2021年7月，广州CIM平台（全国首个CIM平台）正式落地，汇集全市三维地形地貌，城市建筑白模、重点区域三维精细模型，以及超过660个建筑信息模型等。

广州CIM平台的应用体系包括工改、智慧工地、城市更新、智慧园区、智慧社区、城市运行管理中枢六个方面，前期在琶洲示范项目建设、“广州设计之都”二期项目建设上进行试点工作。

具体而言，在琶洲示范项目建设上，试点工作涉及车城网、智能化城市安全管理等方面。一是开展车城网示范项目建设，在琶洲核心区探索智慧城市动态和静态信息整合，推进实现智慧交通；二是开展智能化城市安全管理平台示范项目建设，在琶洲核心区探索超大城市风险防控新模式。

在“广州设计之都”二期项目上，打造CIM智慧园区，通过BIM（建筑信息模型）正向设计，实现设计、施工、管理运营全生命周期数字化技术应用，构建园区地上地下、局部整体、现状未来一体化管理，打造岭南特色近零能耗建筑标杆。

广州市住建局发文指出，随着“新城建”工作的进一步探索发展，广州将继续深化CIM基础平台建设，拓展应用场景，推动形成基于CIM的核心产业、关联产业和应用产业三大类新城建产业链，积极构建广州新发展格局。

蓝图和“工具”在手，根据方案，当前主要的任务包括完善“新城建”标准体系，探索形成“新城建”可持续发展模式，开展经济社会效益分析，测算“新城建”对扩内需惠民生的重要作用等。同时，加强对领建园区和关联园区创建工作的跟踪监测和成效分析，推动各项任务落实到位。

城投思索：“智慧工地”赋能区域性建筑业数字化转型

建筑业数字化是建筑业发展战略的重要组成部分，也是建筑业转变发展方式、提质增效、节能减排的必然要求。智慧工地作为建筑业数字化的重要组成部分，是以“数字化、在线化、智能化”为发展方向，运用信息化手段，通过前端智慧工地数据的自动采集，打通数据之间的交互共享，实现对各项目现场管控、动态监管，在节约成本的前提下真正实现“科技引领、智慧建造”的目的。

近年来，植根于沂蒙这片沃土上的临沂城投思索信息技术有限公司（以下简称“城投思索”），紧紧抓住产业数字化、数字产业化带来的机遇，不断加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设，用行动让这座城市一步步变得更加数字化、智能化、智慧化。

仲夏时节，在位于山东临沂北城新区西安路的奥体中心项目建设现场，一派繁忙、一派井然。“这个项目是城投思索引入BIM智慧工地建设，实现了项目现场的科学防控、人员管理、安全作业等，同时也大大降低了人工作业的繁重。新时代，咱们建筑施工行业也搭乘着‘数字化高速路’突飞猛进。”临沂奥体中心智能化项目经理陈伟介绍说。

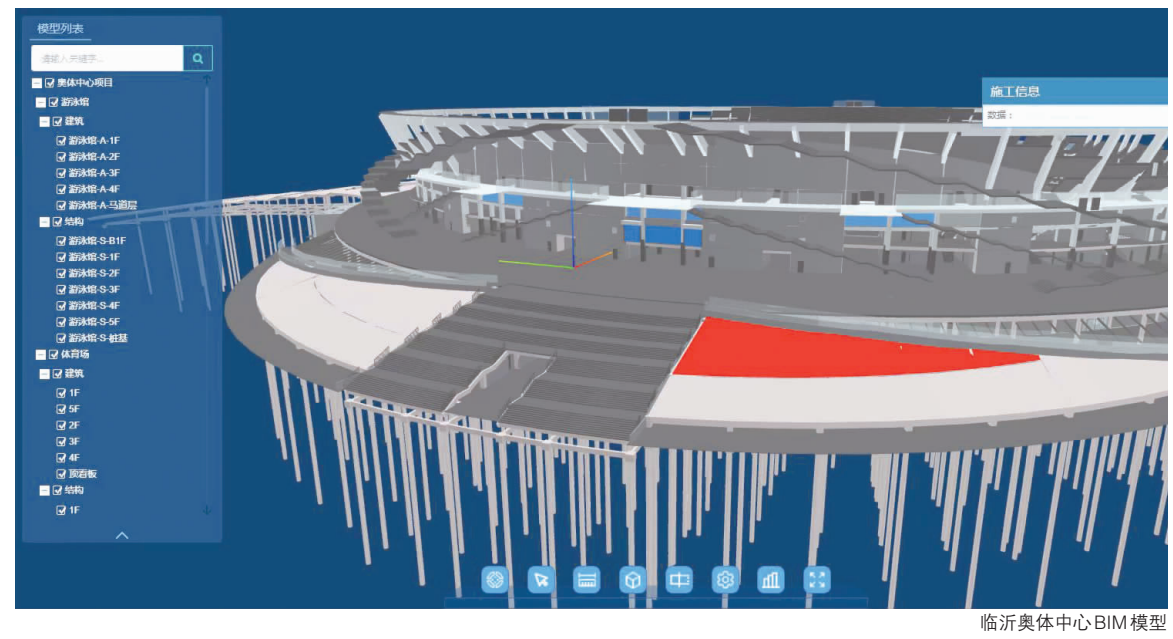
陈伟所说的“智慧工地”是一种以互联网+、物联网、大数据、云计算等平台为依托，通过工地信息化、智能化建造技术的应用及施工精细化管控，达到有效降低施工成本，提高施工现场决策能力和管理效率，实现工地数字化、精细化、智慧化的一种新型施工管控模式。

走进“智慧工地”平台，可以看到借助大数据信息技术，实现了收集整合项目建设过程中全部监控源数据。24小时监控联网在线，全景监测工程项目区域，实时跟踪监控工地数量、工地基础信息、工地视频、环境信息、用工情况、项目进度、安全监督、质量管理、成本控制、设备信息等内容，并通过数据、图表等方式展现工地环境指标、健康指数、环境报警信息、环境近期变化情况、未来趋势等环境状况，真正形成工地管理“驾驶舱”。

得益于技术的研发，目前手机APP成为“智慧工地”系统的一大亮点，原来需要在电脑前才能进行的操作，现在借助一部智能手机，就可随时随地互联互通。在手机APP中，只要轻轻点击相关模块，安全教育及安全技术交底、钢筋原材料验收记录、施工进展等情况即可清晰可见，实现对人、机、料、法、环的全方位实时监控。

以数据说话，数字管理平台服务全链路作业。工地资料文档管理电子化。工地合同文档、工作日志文档、图纸信息文档、整改记录文档、会议文档等各项工作相关记录资料，进行电子版统一管理，结合BIM可视化特点，能够提供从构件纬度进行资料检索，提高资料检索效率。

以项目进度管理为主线，串联项目基础信息、安全质量管理模块功能。对进度计划数据录入、项目实际施工节点绑定，对比计划进度与实际进度，更客观高效地分析工程进度状态是否滞后。对项目基本信息、参建单位人员信息进行录入和管理，减少了人工成本和重复劳动。对项目安全质量管理措施记录、检查标准、隐患排查清单、问题登记处理及整改督办等事项进行整合管理，利用平台手机端APP的问题整合闭合功能，发现问题、拍摄照片、进行问题描述、发送相关责任人进行整改，线上跟踪问题整改闭合情况，安全质量问题线上整改流程绑定构件可供后期追溯。



临沂奥体中心BIM模型

7×24小时智慧在线监管，无限智能物联技术。通过IOT技术，将工地安全帽、混凝土检测、车辆冲洗、环境检测、门禁道闸、塔吊、起重机、边缘护栏等各项专用作业设备，通过物联感知设备进行监测，利用无线物联传输手段，将各设备的日常状态和作业数据，转化为可分析挖掘的数据，实时传输给综合分析应用平台，将数据转化为图表分析，按时间段、分类型、分区进行监测和展示，进一步数据挖掘分析，给设备维护、环境治理、优化管理等提供真实客观的依据，大大提高管理决策效率。

在集中攻坚“智慧工地”基础上，城投思索还打造了拥有自主知识产权的云、网、端三大平台，聚焦政务服务类、智慧城市类、弱电智能化类、工程服务类等6大类，集成物联网、流媒体接入、数据采集分析、数据处理、敏捷开发等能力，将BIM、物联网、大数据、人工智能、5G等技术应用于建筑产业，差异化布局新产品、新服务，打造出智慧楼宇一体化场景、智慧城建、智慧园区、智慧物业等20余项综合解决方案，取得积极成果。还始终秉持“科技引领，和谐发展”的企业使命，深耕细分行业，持续创新，坚持走“专精特新”发展之路，2021年，获24项软件著作权、2项实用新型专利（ZL202120451620.2、ZL202120452072.5），打造7项标准产品、4项特色项目；获市政公用工程总承包三级资质、CMMI软件成熟度模型5级等资质证书；荣获山东省2021年科技型中小企业、2021年度临沂市“专精特新”中小企业、2021年度山东省软件百强企业等5项荣誉；同步沉淀国产化软件适配、区块链数据安全链路传输等技术资源，公司市场竞争力不断增强。

临沂奥体中心BIM模型

未来，城投思索将联合生态合作资源，借助云计算、BIM轻量化应用引擎、大数据等技术支撑，深入推进信息化平台创新及应用工作，努力实现智能应用价值最大化，赋能增值智慧建造、精益建造，为工程品质提升和高质量发展贡献坚实技术力量。

小贴士：

临沂城投思索信息技术有限公司成立于2017年，是高新技术企业、科技型中小企业。主营业务为智能化工程实施和软件信息化研发，细分涉及弱电智能化、城市亮化、城市展览、智慧工地、智慧园区、智慧医养、智慧交通、智慧能源、智慧水务、工业互联网、城市大脑等专业板块，可为不同客户提供定制化、优体验的综合解决方案。 广告

上海恢复堂食 商家急盼追回“逝去的三个月”

本报记者 李立 上海报道

经历了近三个月的新冠肺炎疫情封控，6月29日，上海餐饮业迎来堂食开放。早上，人们开始走进咖啡店，享受一杯手冲咖啡，或者提前预约城中热门餐厅的晚间位置。

而在当天中午12时许，《中国经营报》记者来到位于上海市中心福州路上的东发道茶冰厅（人民广场店），外卖小哥在门口穿梭不停，推开门走进一楼，已经聚集了不少等座位的食客。

作为大众点评必吃榜、热门榜常年“座上宾”，东发道历来是上海排队最多的餐厅。“疫情前的工作日，都要排队至少一到两个小时才能落座，现在餐厅正在加大马力跑起来。”东发餐饮集团副总裁董梁告诉记者；与此同时，同样位于福州路上的老半斋老年食客居多，有的人不惜穿过大半个上海城，补上这个春天欠下的一碗刀鱼馄饨。

不过，一个更现实的情况摆在眼前，开放堂食前外卖曾经是上海一些餐厅的重要通路。而在堂食开放后，餐厅对外卖的态度也在发生微妙改变。多位接受采访的餐饮人士向记者证实，“外卖平台扣点在18%~25%之间，做外卖几乎不赚钱”。另外，已经连轴转了三个月的外卖小哥很“失落”，“开放堂食前经常爆单，每天的单量都在100单左右，现在单量却减少了”。无论如何，城市烟火气在逐渐恢复，记者在开放堂食首日进行了调查。

堂食“初体验”

美团平台数据显示，堂食恢复首日，上海到店餐饮线上交易额周环比增长已达293%。

记者在走访中发现，上海恢复堂食正在有序、逐步推进。

此前上海曾宣布，对辖区内无中风险地区且近一周内无社会面疫情的街镇，有序放开餐饮堂食。在上海市中心人民广场附近，记者发现除了东发道、老半斋这样的明星餐饮店，恢复堂食的也包括小杨生煎、平成屋、裕兴记等知名餐厅，以及一些小的餐饮小吃店。

和疫情前不同，食客需要在门口扫场所码，出示有效的核酸码才能进店。

根据上海市商务委指导行业协会发布的《本市餐饮服务业复商复市疫情防控指引》（第三版），对餐饮企业开展堂食明确了六个方面要求，其中就规定要根据餐厅面积扩大餐桌间距，控制就餐人数，实行隔位、错位入座，就餐时间掌握在1.5个小时左右等。以东发道为例，尽管楼下已经聚集了等待的人群，堂食比例仍控制在7成左右。

在人民广场附近的上海来福士店，B1层餐饮已经全线开放。Wagas、夸父炸串等都开放了堂食，疫情前人满为患的虎头局·渣打饼行，除了外卖小哥，聚集排队的人还不算多。并非所有的店面都有恢复，福州路上的肯德基、COSTA都表示仍然只能外带，开放堂食还没有接到通知。

午后两点许，记者来到安福路、乌鲁木齐中路等潮人集中打卡地。Alimentari（安福路店）、部分咖啡店，店员告知仍然只能外带，还没有恢复堂食。

在BAKER&SPICE（安福路店），扫码可以进入。由于是工作日下午，进店消费的客人不算多。在附近工作的李小姐告诉记者，特意走了十几分钟路错开午餐高峰期来享受一个健康午餐。

美团平台数据显示，堂食恢复首日，上海到店餐饮线上交易额周环比增长已达293%，其中，日料周环比超252%，成为市民堂食就餐首选。

两难选择

平台的外卖扣点平均在18%~25%之间，如果只做外卖就是微利甚至不赚钱，但不做外卖就不能让生意跑起来，是两难选择。

疫情期间，安福路上这家BAKER&SPICE是为数不多开放外卖的面包店之一。客人通过门店的小程序下单，每天不定时在外卖平台上开放下单名额。据记者了解，根据距离远近找闪送上门取餐的费用不太一样，3公里左右最低的快递费也在30元左右。即使如此，仍有不少客人找闪送跨江取餐。

“为了保证口感、品牌，加之本来就满负荷运转等原因，此前就专心做好堂食生意。”董梁向记者坦言。疫情封控之后，一向不愁客人的东发道茶冰厅才开始正式考虑外卖。“也并不是所有的餐厅都适合做外卖。火锅、烤肉、宴请这些不太适合做外卖，幸运的是茶餐厅的菜品豉油鸡、叉烧饭、面包等比较容易外带，性价比高，需求也大。”

线下餐厅在非常时期希望外卖平台能降低手续费共渡难关。 李立/摄影

董梁认为，平台、骑手费用过高也是此前不做外卖的原因，“餐饮利润平均在百分之二十几，平台费率过高，挤压的就是餐厅的生存空间”。不过，在董梁看来，疫情这样的特殊时刻，外卖也是不得不走的路。“每天两三万元营业额，虽然只是到店堂食营业额的三分之一，至少保证了员工基本工资。”

作为黑珍珠一钻餐厅，虹桥壹号对外卖保持了非常谨慎的态度。“疫情期间只是应老客人的要求开放了少量外卖。”现场负责人包小姐告诉记者。餐厅擅长的是粤菜、融合菜，需要保证原材料和品质，如果需要做外卖，菜单需要总厨的认可。“疫情期间的外卖就是不赚钱，给老客做了些家常菜的外送。”

“外卖平台的扣点最少也在18%左右，对不是专做外卖型的餐厅，就容易做一单亏一单。”一位连锁餐饮的老板告诉记者，平时做外卖是为了增加堂食外的营收，在非常时期希望平台能降低手续费共渡难关。此外，多位餐厅老板向记者证实，根据餐厅的规模、是否独家等不同条件，平台的外卖扣点平均在18%~25%之间，如果只做外卖就是微利甚至不赚钱，但不做外卖就不能让生意跑起来，是两难选择。

追回“损失”

对于餐厅，保证品质和服务似乎是唯一出路。

针对外卖相关费率的问题，记者采访了美团等外卖平台，但暂未获得公开回应。

不过，接近美团的内部人士告诉记者，根据商户诉求，美团外卖启动了费率透明化改革，佣金和商家配送费独立计算，佣金主要包括商家信息展示服务、交易服务、商服及客服服务、IT运维等服务的费用，按比例收取，一般为6%~8%。而商家配送费，包括支付骑手的工资、补贴、人员培训管理等费用，商家配送费只在商家选择美团配送时才会产生。

“平台的佣金实际只在6%~8%之间，其余的是支付给骑手的费用。”上述人士向记者表示。“平台在上海、北京等地的外卖业务相比疫情前也有不同程度的下滑，平台和商户更多是唇齿相依的关系，疫情之下，谁也不能独善其身。”

记者注意到，此前美团外卖在上海发布了全国首份“全城必点榜”，甄选出当地TOP300家餐饮品牌。在业内人士看来，“全城必点榜”很大的不同在于扩大了外卖的配送半径，以往用户只能享受近距离的外卖配送，“必点榜”推出了最远25公里的全城配送服务。

“前期已通过美团上线了到店自提套餐、特惠预售套餐等，帮助门店较好地激活了周边消费者的到店消费需求，为堂食真正开放打好了基础。”永和大王上海地区总经理何源之告诉记者，“疫情对生意产生了不小的影响，也给餐饮行业反思的机会，出于‘自救’，会做出各种探索，比如外卖、自提，但堂食仍然是餐饮人聚焦的主要战场。”

不过，据记者了解，平台的费率只是其一，重新开放堂食的餐饮业站在喜忧参半的十字路口。一边希望顾客盈门，一边也在揣摩疫情后人们是否仍然愿意回到餐厅，保证品质和服务似乎是唯一出路。

此前上海颁布的加快经济恢复和重振行动方案，其中包括租金减免相关政策。对承租国有房屋从事生产经营活动的小微企业和个体工商户，将免除2022年6个月的房屋租金。同时，鼓励商业综合体、商务楼宇、专业市场、产业园区、创新基地等非国有房屋业主或经营管理主体，向最终承租经营的小微企业和个体工商户同样给予6个月的房屋租金减免。

“承租国有房屋的餐饮业毕竟是少数，大多数非国业主很难真正减免房租。”不止一位受访商户对记者表示，期待政府进一步出台纾困政策。乐观预计，堂食开放是看到希望的开始，用餐高峰将在最近一个周末到来。

深圳押注存储产业 助攻广东打造集成电路“第三极”？

本报记者 陈佳岚 广州报道

半导体产业每每迎来大人物加盟总能引来外界注目。

日前，深圳市昇维旭技术有限公司（以下简称“昇维旭”）通过官方微信公众号连发两条推文，介绍自家公司是一家具有国资背景半导体存储芯片公司，并任命业界大咖坂本幸雄为首席战略官。

坂本幸雄被视为日本存储产业的关键人物，在DRAM（动态随机存储器）领域具有30余年从业经验。曾任日本德州仪器副社长、神户制钢电子信息科半导体部门总监理、联日半导体社长兼代表董事，及尔必达存储社长、代表董事兼CEO等职位。2019年底，72岁的坂本幸雄出任紫光集团高级副总裁兼日本分公司CEO的消息曾令日本业界感到震惊。而坂本幸雄加入紫光集团是由于他执掌的DRAM厂商尔必达严重亏损于2012年破产，随后被美国公司美光科技收购。加入紫光集团后，坂本幸雄又因紫光集团遭遇财务危机等因素于2021年下半年离开紫光集团。

一些业内人士认为，昇维旭的成立以及坂本幸雄的加入，预示着深圳将要在培育和壮大半导体产业上发力了。《中国经营报》记者注意到广东省近两年在集成电路制造领域动作频频，一系列大项目的出台，显示出广东想要摆脱半导体制造短板的强烈意愿。

深圳发力DRAM

DRAM厂商昇维旭是由深圳市人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“深圳国资”）100%控股的企业，注册资本50亿元人民币，这重身份背景让昇维旭迅速受到业界关注。

“坂本先生是日本半导体产业的领袖，在半导体业界有超过50年的经历。坂本先生的加入将增强昇维旭在新存储技术的研发、晶圆厂建设与运营等方面的实力，同时也体现了昇维旭广纳全球英才，以实现全球存储市场领导者的决心。”昇维旭CEO刘晓强如是表示。

记者注意到，刘晓强来头也不小，也有30年的半导体从业经验，是台积电的前厂长。据中国台湾《自由时报》报道，刘晓强毕业于中国台湾国立成功大学机械系，过去曾在美光科技工作，随后于2000年加入台积电美国子公司Wafer-Tech，之后历任台积电竹科12厂、中科15厂副厂长、南科14厂厂长、中科15厂厂长，并协助18厂建置5nm产能与提升良率。18厂是台积电最先进的工厂，目前提供5nm制程工艺，即将量产3nm。

外界也在猜测，刘晓强从晶圆代工跨界到DRAM的研发与制造，是两个完全不同的领域，或许这也是昇维旭又挖来拥有30多年DRAM领域经验的坂本幸雄的一大原因。

半导体主要为集成电路、光电子器件、分立器件和传感器四类，其中集成电路一直是半导体行业的主要细分领域，集成电路又可细分为逻辑电路、存储器、处理器和模拟电路，半导体行业细分领域多样，昇维旭为何要以存储器产业为切入点？

探索科技首席分析师王树一向记者分析，存储产业规模够大，此外，深圳地区手机厂商也比较多，对存储器的需求较为旺盛，只有存储器产业，值得大的资本去投入。

记者注意到，存储是半导体第二大细分品类，DRAM又是存储器第一大市场，周期波动性最强，但历史成长性最好。中泰证券报告指出，2019年至2021年，全球存储市场规模分别为1064亿、1175亿、1534亿美元，占半导体规模的比例为26%、27%、28%，是全球第二大半导体细分品类。

关键技术成谜

在全球市场格局方面，市场调研机构TrendForce集邦咨询的数据显示，2022年第一季度，三星、SK海力士和美光占据全球DRAM市场94.6%的份额，行业依旧呈现高度集中的态势。事实上，自2013年美光收购尔必达之后，三大厂商市场占有率合计始终维持在90%以上。一直以来中国内地厂商从未进入市场前六名，与头部的DRAM厂商相比也有较大的技术差距。

而在国内，长江存储、福建晋华、合肥长鑫存储被称为三大存储芯片基地，长江存储主要生产3D NAND闪存，合肥长鑫存储和福建晋华则以DRAM内存为主。其中，合肥长鑫引领内地DRAM发展，已在2019年9月实现投产，目前DDR4等内存芯片已上市，据中信证券预计，其产能将从2021年初4万片/月扩张至2022~2023年的12.5万片/月，从制程发展看，合肥长鑫较三星、SK海力士、美光三大巨头仍相对落后。福建晋华也在去年传出小批量试产25nm产品的消息。

有长期关注国内半导体产业的知名专家对记者表示，长江存储、合肥长鑫虽已成立多年，但市场占有率仍较少，如果国内企业早日成功，三星、SK海力等头部企业早就开始打专利战、价格战了，现在巨头们在观望，并不担心。

王树一对记者表示，昇维旭进军DRAM意味着国内DRAM领域新增了一名竞争对手。在他看来，基于本土DRAM领域现状，新增一名竞争对手，意味着这个市场、人才竞争更加激烈，而从长期来看，可能会推动技术进步。

值得注意的是，目前尚不清楚作为DRAM厂商的昇维旭DRAM技术来源，是否有外部合作伙伴能够为其提供关键技术。

福建晋华尽管被列入美国政府的实体清单，但却通过与其昔日合作伙伴中国台湾联电获得了相关DRAM技术与专利。而长鑫存储能够顺利推出自己的DRAM芯片，也是得益于与奇梦达的关键技术许可授权来进行DRAM产品研发。

如果没有外部合作伙伴能够为其提供关键技术，昇维旭首先面临的重大挑战就是其制程技术的开发问题。

对此，记者也就相关问题试图联系昇维旭及其母公司深圳市深超科技投资有限公司，希望做进一步采访，但电话一直未能接通。

不过，记者注意到，在昇维旭的微信推文中，坂本幸雄说道：“我非常荣幸加入昇维旭，昇维旭有极具竞争力的新存储技术，同时还有雄厚的资金实力和精英人才，未来将有很大的发展潜力。”

“设计强、制造略弱”局面待改善

有了坂本幸雄的加入，昇维旭布局DRAM有望进一步增速。上述半导体产业专家对记者表示，有能人可节省时间，少走弯路，但这个产业进步还需要摸索和提升良率。

从更宏观的角度来看，继合肥、武汉、泉州等城市之后，深圳也要发力存储器产业了。而广东此前也频频传出要打造全国集成电路“第三极”。

就在近期，深圳刚立下目标，6月6日，深圳市发改委、深圳市科技创新委员会、深圳市工信局、深圳市国资委发布《深圳市培育发展半导体与集成电路产业集群行动计划（2022—2025年）》。其中提到，到2025年，产业营收突破2500亿元，形成3家以上营收超过100亿元和一批营收超过10亿元的设计企业，引进和培育3家营收超20亿元的制造企业，集成电路产业能级明显提升，产业结构更加合理。

事实上，在半导体产业结构上，深圳集成电路产业一直是“偏科生”，以半导体设计见长，半导体制造略弱。深圳集成电路基地和深圳市半导体行业协会不完全统计显示，截至2020年底，深圳共有362家集成电路企业，其中设计企业占比高达72.9%，达264家（比2019年增加84家），制造企业则仅有3家，占比0.8%。截至2021年，深圳集成电路设计产业已连续九年登顶国内之首。

集成电路制造层面，广东整体实力稍弱。2019年9月广州粤芯半导体一期月产4万片12英寸晶圆生产线实现量产，才填补了广东省的“造芯”空白，而深圳更晚，其首个半导体制造项目在2021年3月才引进。芯思想研究院曾统计，全国（不含港澳台地区）12英寸晶圆制造厂布局，广东共有两个项目（包括尚未投产的中芯深圳），在数量上终于追平四川、湖北、安徽，而位列第一梯队的上海、北京，项目数量分别有8个和6个。

尽管制造是广东集成电路的短板，但其近两年动作却很多。

2020年9月，《广东省培育半导体及集成电路战略性新兴产业集群行动计划（2021—2025年）》对外发布，直言广东制造环节短板明显，实现规模化量产的12英寸晶圆线仅1条，并提出了大力支持技术先进的IDM（设计、制造及封测一体化）企业和晶圆代工企业布局研发、生产和运营中心的规划，重点推动12英寸晶圆线及8英寸硅基氮化镓晶圆线等项目建设的重点工程构想。

2021年8月，广东发布《广东省制造业高质量发展“十四五”规划》提到，广东到2025年，争取集成电路产业年主营业务收入突破4000亿元，打造我国集成电路产业发展第三极。在2022年广东省《政府工作报告》中，广东再次提出打造我国集成电路第三极的目标。

在深圳，2022年以来，中芯国际12英寸集成电路生产线项目、华润微大湾区12英寸先进工艺集成电路生产线已被写进了《深圳市2022年重大项目计划安排情况》中。这都意味着，在京津冀、长三角之外，广东希望撑起另一个集成电路产业支点。但广东何时能补齐半导体制造短板，仍需时间检验。

元宇宙首个国标联盟成立 产业生态加速形成

本报记者 李玉洋 李正豪 上海报道

热门赛道元宇宙消息不断。

近日，首个元宇宙国际标准联盟正式宣告成立，该联盟被命名为“元宇宙标准论坛”，由全球30多家科技巨头组成，不仅包括Meta、微软、英伟达等美国厂商，也有华为、阿里巴巴达摩院等中国成员的身影。

据了解，该联盟成立的目的，是就构建开放元宇宙所需的互操作性标准进行全行业合作，未来将探讨缺乏互操作性、阻碍元宇宙部署的原因，以及如何协调和加速标准开发组织定义，并推动元宇宙标准制定相关的工作。此外，该联盟计划于2022年7月召开会议。

《中国经营报》记者注意到，该联盟的成员不仅囊括了全球最大的互联网企业、芯片制造商以及游戏公司，还涵盖了万维网联盟（W3C）、开放AR云（Open AR Cloud）等成熟的标准制定机构。值得注意的是，苹果和谷歌不在其中。

尽管有观点认为，苹果公司缺席该元宇宙标准联盟，会一定程度上削弱该联盟的影响力。不过，中国社会科学院数量经济与技术经济研究所副研究员左鹏飞表示：“元宇宙是当前数字科技的发展前沿，而数字科技领域是一个高度依赖共同标准的领域，因此，该标准联盟的成立让元宇宙的发展迈出了关键一步。而标准联盟的成立将推动相关应用场景落地，加快元宇宙产业链成熟。”

互利合作比恶性竞争更重要

“现在是元宇宙的高速成长期，在这种环境下，互惠互利的合作要远比恶性竞争重要得多。”

在左鹏飞看来，这个元宇宙标准论坛具有以下三方面的组成特征：一是以超大型国际数字科技企业为主，决定着元宇宙未来发展方向；二是由软件、硬件、高端芯片、算法等多元技术优势主体构成，决定着未来元宇宙的整体产业生态；三是具有内部竞争性，虽然该联盟中行业巨头在元宇宙布局上存在一定的差异，但随着元宇宙相关技术的成熟演进，未来联盟内部企业围绕用户资源将产生激烈的竞争。

对于该联盟的内部竞争性，全联并购工会信用管理委员会专家安光勇表示：“现在是元宇宙的高速成长期，并不存在激烈的竞争，在这种环境下，互惠互利的合作要远比恶性竞争重要得多。”

“元宇宙标准论坛”计划于2022年7月召开会议。　视觉中国/图

而苹果、谷歌等大型互联网公司为何缺席这次元宇宙标准论坛？中国人民大学国际货币研究所研究员陈佳对此认为，作为一个初创技术理念，元宇宙本身是不完善的，“这一点很多全球顶级科技企业是清楚的，也是谷歌和苹果对元宇宙理念不认可的主要原因”。实际上，苹果不仅不认可，还直接声明反对参与到任何元宇宙的讨论和计划实施方案。

“这背后的道理并非同业竞争这么简单，其实苹果在虚拟现实（VR）和增强现实（AR）领域布局很久，也取得了一些进展，但苹果不认为这个领域已经成熟到了足以提出一个全球理念号召大家一起奋斗的地步。”作为数字货币研究者，陈佳表示，Facebook（现已改名为Meta）的天秤币计划（推出天秤币及支付网络，创造一个脱离监管体系的超主权货币）同样宏伟，然而遭遇了严重阻碍，直至今年正式胎死腹中。从企业战略角度来说，元宇宙其实是天秤币计划的一个必然延伸，只是理解这一点需要较好的认知基础罢了。

产业发展研究专家史一哲也指出，苹果对于炒作元宇宙概念一直有保留，但是也布局了AR硬件和开发平台；谷歌则布局很早，在VR眼镜、算力、新通信技术方面都有动作。“包括‘元宇宙第一股’Roblox在内的一批产业先驱也没有参与到该联盟中。从构成上看，联盟成员主要是一批期待产业爆发增长、能够抢占先机的企业，希望尽快推动产业启动起来。”史一哲说。

从新兴产业的发展历程来看，史一哲认为，产业联盟的成立往往是行业发展初期、产业边界不明确时期的产物，“各类主体还不明确自己在未来产业格局中的位置，这时候形成一种松散的互助组织，竞争关系相对较少、互补性较强的各类企业组成一个常设机构，彼此交换想法，试探商业机会”。同时，史一哲还指出，联盟的组成从来都不是僵化的，各类联盟都是开放的。随着竞争形势的变化，成员也会随时发生变化。

生态化是产业发展的必然要求

“标准联盟的成立将有利于增强元宇宙相关知识产权保护，促进数字科技巨头间的广泛合作，进而推动形成元宇宙产业生态。”

尽管元宇宙目前更多停留在概念阶段，但科技巨头们正加速奔跑，尤其是在2022年的6月。比如，Meta在近期的媒体圆桌会议上一口气展示出多款VR头显原型机；腾讯被爆正式宣布成立XR（扩展现实）部门，布局全链路的XR生态；年逾50岁的罗永浩宣布退网，埋头开启VR创业……

根据咨询机构麦肯锡的预测，到2030年，元宇宙的价值可能会增长到5万亿美元，电子商务是其中最大的经济力量（2.6万亿美元），领先于虚拟学习（2700亿美元）、广告（2060亿美元）和游戏（1250亿美元）。

支撑元宇宙市场想象力的，并不只是资本一时发热的头脑，而是一系列的现实技术基础。VR/AR/XR和可穿戴体感设备带来的沉浸式体验，让人们得以推开元宇宙的大门；5G技术带来的高带宽和低时延，让人们在推开大门后可以做到现实世界和虚拟世界的无缝连接；去中心化的区块链，加上AI、云计算，则让人们在元宇宙中的活动场景更为多元。

那么，如何从元宇宙的蛋糕中分得一杯羹？对此，统一、开放的标准显得尤为重要。

“我们将元宇宙理解为互联网的演进，也就是从当今的2D网络视图到身临其境的3D空间叠加。”英伟达Omniverse和模拟技术副总裁Rev Lebaredian表示，“要让元宇宙成功并无处不在，它必须建立在开放标准之上，就像今天的2D网络一样，一个协作和开放的3D（网络）标准是元宇宙发展的基础。”

左鹏飞也指出，标准是贯穿元宇宙全产业链的连接器，也是提高元宇宙产业链效率的利器，将加速推动元宇宙技术与产业标准体系的构建，促进元宇宙健康有序发展。“作为未来经济社会数字化应用的主要可能场景，元宇宙国际标准应至少包含6类标准：元宇宙硬件和软件开发标准、用户的数字身份通用标准、元宇宙内部连接与外部连接标准、虚拟内容创作与生产标准、金融支付清算标准以及制造业、服务业等基本行业应用场景标准。”他说。

史一哲则表示，通常而言，标准体系至少包括基础层、技术和平台、数据和协议、内容和资产、应用和服务等5类。“元宇宙需要一套完整的标准协议体系，其中包括用户身份、数字资产、社交关系、应用API（应用程序编程接口）等方面的一系列通用标准，有了这套协议，用户数据、交易信息才能够在各家公司产品之间互认。”史一哲说。

而元宇宙国际标准联盟成立的意义更在于生态化的建设。“生态化是元宇宙产业发展的必然要求，标准联盟的成立将有利于增强元宇宙相关知识产权保护，促进数字科技巨头间的广泛合作，进而推动形成元宇宙产业生态。”左鹏飞表示。

腾讯成立XR部门 不止于为游戏服务

本报记者 李静 北京报道

6月21日，市场传出了腾讯正式成立XR（扩展现实）部门的消息。这也意味着腾讯正在向虚拟的元宇宙概念下注。

6月27日，在腾讯游戏“SPARK 2022”线上会议中，腾讯公司高级副总裁马晓轶以高保真数字人形式出席并发言。会后，马晓轶对近期的市场传闻作出回应：“我们最近成立了软硬一体的XR业务线（部门），希望抓住未来4~5年内的机会，在软件、内容、系统、工具SDK（软件开发工具包）、硬件等各环节积极尝试，打造行业标杆的VR（虚拟现实）产品与体验。”

腾讯XR部门在组织架构上隶属于互动娱乐事业群（IEG），该事业群主要包括腾讯游戏、腾讯文学、腾讯动漫等部门，马晓轶负责IEG，向腾讯集团COO、IEG总裁、PCG（平台与内容事业群）总裁任宇昕汇报。

在今年的“SPARK 2022”上，腾讯鲜少谈论游戏，而是花费了大量时间分享腾讯游戏技术在数字文物保护、工业孪生等非游戏产业上的解决方案。马晓轶认为，在虚拟与现实加速融合的趋势下，游戏技术正在数字文保、工业仿真、智慧城市、影视创作等越来越多的领域中被应用。对于此次新成立的XR部门，多位行业观察人士在接受《中国经营报》记者采访时认为，腾讯XR部门将不止于为游戏产业服务。

短期看好VR发展

此前相关消息显示，腾讯XR业务的总负责人为马晓轶，具体业务由NExT Studios的沈黎负责。NExT Studios是腾讯游戏旗下的独立游戏工作室，该工作室开发的《三竹里》《死神来了》《尼山萨满》等游戏曾收获市场的关注与好评。沈黎曾在游戏公司育碧以及Epic Games China先后担任重要职位，于2013年正式加入腾讯，2017年加入NExT Studios。

腾讯之所以选择由IEG部门负责发展XR业务，是因为如今人们在广泛讨论元宇宙的背后，其实是对虚实融合的下一代互联网形态有更强的需求和期待。“而游戏天然就追求高沉浸感、强互动性的体验，尤其是随着网络游戏的普及，人们在线上已经可以构建非常有序的互动方式和虚拟生活形态。”马晓轶说道。

易观分析文化消费行业高级分析师王媛娅在接受采访时指出，在消费端市场，游戏是XR最重要的落地领域，游戏业务又是腾讯收入的半壁江山，腾讯能够充分利用其游戏业务实力推动XR业务在行业内弯道超车。

XR是VR、AR（增强现实）、MR（混合现实）等技术的统称，该技术利用硬件设备结合多种技术手段，将虚拟的内容和真实场景融合打造出更加真实的虚拟现实感。就像智能手机是移动互联网的入口，如今业界普遍认为XR可能成为元宇宙的入口。字节跳动在去年斥巨资收购了VR公司Pico，据报道Meta（原Facebook）也将在未来四年内发布四款VR头显和两款AR眼镜。

XR部门成立意味着腾讯正在向元宇宙概念下注。　视觉中国/图

目前，腾讯XR部门并未披露更具体的业务方向。马晓轶透露，其一直在关注XR领域，并认为在VR交互设备方面，许多关键技术已在不断取得突破，显示屏在4K分辨率和亮度上已经得到提升，折叠光路方案在设备重量和体积上得以减轻，手部、眼动、表情追踪的人机交互进化都将带来显著的沉浸感体验升级。

马晓轶判断，技术突破之上，VR大概率在近几年仍将保持专用设备的形态，大部分厂商将选择像苹果一样，打造软硬一体、垂直的、相对封闭的生态。因此，腾讯最近成立了软硬一体的XR部门，希望抓住未来4~5年内的机会，在软件、内容、系统、工具SDK、硬件等各环节积极尝试，打造行业标杆的VR产品与体验。但他并未透露腾讯XR是否也会打造相对封闭的生态。

在XR内容方面，马晓轶也未作出更多披露，仅表示，腾讯已经在云游戏技术方面取得一些新的突破。“云游戏虽然仍处于探索阶段，但在技术上，有望让游戏突破物理计算瓶颈，实现更大规模的场景，以及更逼真、更精细的交互。”

愈发重视技术溢出效应

腾讯在元宇宙的布局其实很早。在2019年5月，腾讯就与元宇宙沙盒游戏平台Roblox达成战略合作，获得其国内代理权。2020年在腾讯内部刊物《三观》中，腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾第一次提出“全真互联网”概念。全真互联意味着连接一切、打通虚实。“全真”意味着虚拟世界和真实世界一样，两者密不可分。线上和线下更全面地一体化，实体和电子方式更深度地融合，从而将人、信息、物、服务、制造越来越紧密地连接到一起。

从更广的范围来看，腾讯也早已涉足元宇宙，特别是在AR、VR、游戏、社交、音乐等领域，主要通过投资完善的元宇宙生态，比如投资世界顶级引擎研发企业Epic。“成立XR部门能够进一步整合腾讯的优势，在硬件和软件方面有更多的突破，在打造元宇宙生态方面做得更加深入。”王媛娅对记者说道。

此次腾讯成立XR业务线，目的或并不止于游戏领域。中国人民大学高礼研究院副教授王鹏认为，短期来看，元宇宙和游戏、社交、电商领域会产生更多的结合；长远来看，元宇宙在B端产业，包括交易、医疗、军事等领域的发展潜力更为巨大。

中关村物联网数字乡村振兴培训学院执行院长袁帅也对记者指出，元宇宙本身不是一种技术，而是一场信息革命。随着VR、AR、云计算技术进一步普及，元宇宙势必会在智慧城市、虚拟消费体系、虚拟化服务等领域大放异彩。

从两年前开始，腾讯就已开启转型，宣布积极拥抱产业互联网。游戏业务在过去很长一段时间一直是腾讯的收入支柱，但近年来腾讯正在逐渐弱化“游戏”公司的标签。

在今年的“SPARK 2022”中，腾讯只花了很短的时间介绍游戏业务本身，导致有观众疑问“这是游戏发布会吗？”

据悉，该发布会上大量的时间是在对外分享腾讯游戏技术在数字文保、工业仿真、智慧城市、影视创作等越来越多的领域中的运用实践，包括数字长城、数字敦煌、数字中轴申遗、与宝钢在工厂级孪生方面打造的全息3D裸眼效果的“全真互联数字工厂”等。

腾讯方面称，游戏产业经过多年技术积累，已经形成了一个能够极致调用芯片算力、图像显示、网络带宽、交互技术等科技能力的技术种群，具备应用于不同场景、加速不同行业数字化转型的技术能力。

以数字长城项目为例，用户通过“云游长城”小程序，就能立即“穿越”到喜峰口数字长城。数字长城的背后与游戏研发其实是相通的，应用了能够实现高精度数字还原的照片扫描和游戏引擎渲染技术、能够提升数字资产制作效率的自动化生成技术以及帮助用户摆脱终端算力限制的云游戏技术等。

“游戏领域是业界普遍认为和元宇宙结合最为紧密，也是商业变现最为高效的领域，相信对于腾讯而言，游戏并不是XR部门唯一布局的场景。”袁帅说道。

王媛娅也指出，XR在消费端市场的主要应用领域还是游戏和社交，这两个领域是腾讯的优势领域。“此外，腾讯还有很多成熟的应用已经具备元宇宙特征，XR能够结合到的板块或者应用场景是很丰富的。”

马晓轶也对外称，游戏并不止于玩，甚至不止于文化，它正在逐步超越传统的狭义认知，成为一个可以不断创造新价值与新可能的“超级数字场景”。“相信伴随着技术的不断进步和我们认识的升级，游戏一定会融入到更多经济发展与社会生活之中，释放更大的科技力量和更为丰富的价值。”马晓轶说，比较明确的是，游戏技术应用的场景一定会越来越多，而且会在下一代互联网的探索中扮演重要的角色。

放弃增资哪吒 360意欲何为?

本报记者 李昆昆 李正豪 北京报道

6月27日,三六零(601360.SH)发布公告称,旗下全资子公司三六零(北京)私募基金管理有限公司(以下简称"三六零私募基金")拟将其持有的合众新能源汽车有限公司(以下简称"哪吒汽车")79994371.67元注册资本(未实际出资),对应哪吒汽车3.532%股权转让给嘉兴鑫竹股权投资合伙企业(有限合伙)、深圳精诚开阔企业管理中心(有限合伙),转让对价为0元。转让完成后,360仍持有哪吒汽车11.4266%股权。

作为三六零的母公司360集团董事长兼CEO周鸿祎回应媒体称,哪吒汽车还是一个创业公司,需要让创始人团队主导公司发展,而不是完全由资本主导,但现在创始人团队股权太少。360的定位还是支持和辅助(创始人)团队。

0元股权转让

"要看360后续与哪吒汽车在各个层面的合作是往更深化的方向走,还是往解绑的方向走。"

对于此次股权变更,360方面告诉《中国经营报》记者,为支持哪吒汽车股份制改造等工作,董事会同意统一放弃包括赎回权、优先收购权、追加投资权等特殊权利,并授权管理层根据具体情况酌情处理相关事宜,签署相关协议和其他必要文件。

6月27日上午,哪吒汽车亦发布公告表示,此次360转让的部分股权的基金,与管理团队形成一致行动人,有利于改善公司治理结构,增强经营团队的控制权,对哪吒汽车各项业务的长期可持续经营更为有利。目前,哪吒汽车正在推进本轮融资的工商变更工作,并将迅速启动公司股份制改制工作。

转让完成后,360仍持有哪吒汽车11.4266%股权。 视觉中国/图

一位不愿具名的互联网观察人士向记者解释道,"0元转让投资权,这件事情该怎么理解?举个不恰当的例子,你看好了一套房子,和房东签了合同,价格是30万元。后来房子涨到了100万元,你狂喜一阵,却做了一个决定:把30万元购买100万元房子的资格,无偿转让给更需要的人。这件事情,如果单纯从商业层面来看,当然难以理解,但从更高的价值实现层面来看,则一目了然,再清楚不过。"

哪吒汽车公告显示,360的部分股权转让后,仍持有哪吒汽车10%以上的股份,是哪吒汽车重要股东。双方将在数字安全、智能驾驶安全技术等领域持续合作,进一步保障智能网联汽车的安全。360的公告显示,转让完成后,其仍持有哪吒汽车约11.43%股权。

此外,哪吒汽车公告还透露,此次股权调整可能与哪吒汽车准备IPO有关。哪吒汽车方面表示,其正在推进本轮融资的工商变更工作,并将迅速启动公司股份制改制工作。而股改是公司上市前的必要程序,以使得公司产权明晰,股权结构合理。而根据《首次公开发行股票并上市管理办法》(证监会令第32号)第8条规定,只有股份有限公司的股票才能公开发行上市。

产业互联网资深分析师、中欧国际工商学院案例中心研究员钱文颖在接受本报记者采访时表示,"360放弃增持哪吒汽车,需要看哪吒汽车后续发展是否真像双方所言,确实往改善公司治理结构、往上市方向做准备。也要看360后续与哪吒汽车在各个层面的合作是往更深化的方向走,还是往解绑的方向走。"

多方位布局

除了发力新能源汽车之外,今年360还在布局元宇宙。

财报显示,哪吒汽车2021年营收为57.35亿元,净亏损为29亿元,扣非后净亏损为30.52亿元。据哪吒汽车对外发布的2022年5月份的交付数据,哪吒汽车共交付新车11009台,同比增长144%。

周鸿祎坚定地表达了对创始团队的支持,360公司依然表示双方将在网络安全、智能驾驶安全技术等领域持续保持沟通,共同深入研究智能网联汽车安全。"相当于我的投资额虽然变少了,但我对你的付出却不能少!"上述互联网观察人士说。

谈及哪吒汽车的发展,钱文颖表示,哪吒汽车今年以来在造车新势力中的销量增速还是很强劲的,基本上排到造车新势力前三的位置。但哪吒汽车相比第一梯队的造车新势力而言,在产品定位上相对中低端,智能电动汽车的成本一定程度上决定其智能化水平,后续哪吒汽车要想加强在新一轮竞赛中的实力,需要持续在技术和产品上加强研发、提升能力。目前,哪吒汽车也在想推出全栈自研的新产品往30万元左右的中高端市场进军,但这个市场竞争非常激烈,产品也非常多。一般而言,品牌从高往低做相对好拓展,而从低往高做,因为带有一定的品牌烙印,再获取消费者认可上可能会有一定的阻碍。

"原先哪吒汽车的市场定位是'为人民造车''科技平权',在新造车领域锚定了一个让消费者记忆相对深刻的定位。那么,哪吒汽车接下来的发展可能需要思考清楚的是自己的战略问题,接下来的重心是挤入中高端市场,还是坚持'为人民造车''科技平权'的初衷,以及如何再进一步拓展市场,并减少亏损、提高利润。"钱文颖说。

值得关注的是,除了发力新能源汽车之外,今年360还在布局元宇宙。

近期,360推出了一款元宇宙产品"N世界"。据官方介绍,"N世界"是新一代的兴趣元宇宙,多人沉浸式的互动社区。据接近360的人士透露,公司内部对这款产品比较重视,除了有移动APP外,360还给予了"N世界"价值千万元的Web版"n.cn"域名作为官网。

就用户体验与玩法来看,"N世界"类似于国外拥有超过1.5亿的月活跃用户的语音聊天软件discord,最关键的是用户活动中体现出的社群属性。不过,360在元宇宙方面还是在做To B项目。最近360与居然之家方面达成合作,360集团将发挥自身在数字化方面的优势,在为居然之家本身的安全和供应链安全提供保障的同时,还将基于"N世界"打造元宇宙,帮助居然之家建设门店地图,举办线上发布会和培训,通过打造CRM(客户关系管理)系统沉淀私域流量等,助力居然之家把握数字化转型新机遇。

另外,在6月24日举行的第六届世界智能大会创新发展高峰会上,周鸿祎表示:"我们给每家小微企业补贴两万块钱,预计今年会发展到100万家中小微企业,也就是说我们会拿出200亿元来扶持中小微企业数字化的第一步。"

周鸿祎说,中国经济有一个"56789"的说法。中小微企业贡献了50%以上的税收,60%以上的GDP,70%以上的技术创新成果和80%以上的就业,企业数量占全国企业90%以上。然而,当前大多数中小微企业却处于数字化的盲区,面临"五没"困境:没钱、没人、没技术、没效果、没保障。不夸张地说,4000万中小微企业能否成功实现数字化转型,直接关系着国家数字化战略的成败。

为此,今年360试水推出了面向中小微企业的"数字安全云服务",将电脑安全、软件安全、外设安全、资产安全、数据安全、文件安全等各类基础性服务免费开放给中小微企业。"在短短的时间内就发展到了50万用户,欢迎更多的中小微企业来薅360的羊毛。"周鸿祎表示。

新松机器人成立半导体公司 抢占发展窗口期

本报记者 曲忠芳 李正豪 北京报道

国家企业信用信息公示系统官网显示,北京新松半导体有限公司已于近日注册成立,注册资本为2000万元人民币,法定代表人为徐方,经营范围包括半导体器件专用设备制造、销售,工业机器人销售及安装、维修,智能物料搬运装备销售等。股东及出资信息显示,该公司由沈阳新松机器人自动化股份有限公司(以下简称"新松机器人",300024.SZ)全资控股。

新松机器人成立于2000年4月30日,脱胎于中国科学院沈阳自动化研究所(以下简称"中科院沈自所"),它的成立被业界视为我国机器人产业化的起点。2009年10月,新松机器人以"机器人"为股票简称在深圳证券交易所挂牌上市,成为"中国机器人第一股"。

《中国经营报》记者综合公开信息获悉,作为新设立子公司法定代表人的徐方,出生于1962年,曾在大连理工大学任教,后于1995年进入中科院沈自所,是新松机器人的创始成员之一,先后担任过公司研究开发部部长、中央研究院院长、技术总监等职务。自2018年起,徐方出任新松机器人副总裁兼半导体装备BG(事业部)总裁。这里需要指出的是,新松机器人的"半导体装备BG"由此前的"洁净机器人事业部"升级而来,于2018年规划设立,主要面向以芯片制造、面板制造为代表的泛半导体领域提供设备与自动化解决方案。此次设立北京新松半导体有限公司,或许是新松机器人在半导体装备领域的又一次加码。

针对北京新松半导体有限公司设立的原因和发展规划,以及由此产生的团队组织架构变化等细节,本报记者联系新松机器人董秘等相关负责人希望做进一步采访,但截至发稿暂未获得回复。

财务现状:亏损持续、毛利偏低

记者查阅新松机器人近几年的财务报告注意到,自2019年起,新松机器人归属于母公司股东的净利润持续下滑,到2020年净亏损3.96亿元,而2021年全年净亏损5.62亿元。到2022年第一季度,该公司归属母公司股东的净亏损5836万元,相比上年同期亏损扩大近140%。

新松机器人在2021年财报公告中表示,报告期业绩亏损的主要原因是项目研发成本超支,客户设计需求变动导致成本超支,项目拖期导致成本超支,原材料价格上涨导致采购成本增加,为争取战略客户合作机会等原因导致毛利率下降。2021年度公司因首次开发应用类订单研发投入、客户设计需求变动、项目拖期、原材料价格上涨等原因导致出现计提存货跌价准备。

在回复深圳证券交易所问询函的公告中,新松机器人详细列出了2021年计提存货跌价准备的38个项目。综合来看,一部分是因为项目周期长,发生了不可预见的成本投入;一部分因客户的需求变更造成成本超支,与此同时,许多项目受到了新冠肺炎疫情、供应链材料采购成本上涨等较大影响。

从毛利率指标来看,新松机器人在2018年到2021年这4年的销售毛利率分别为31.47%、27.92%、19.24%和7.57%,不难看出,毛利率呈逐年下滑趋势。相比之下,新松机器人所对标的安川电机、发那科等工业机器人企业近五个财年内的销售毛利率水平大致维持在30%以上。

财报数据显示,新松机器人的资产负债率近5年持续走高。2021年,该公司资产负债率增长到61.48%。值得注意的是,新松机器人在持有货币资金的情况下仍存在较高有息负债。该公司方面解释称,主要是为了满足未来经营、还贷安全储备资金以及项目前期垫付资金需求。

新松机器人的成立被业界视为我国机器人产业化的起点。 视觉中国/图

高工机器人产业研究所(GGII)数据显示,中国连续8年成为全球最大的工业机器人消费国,2021年我国的工业机器人销量超过26.13万台,同比增速超过53%,全球销量占比超过50%。另据国家统计局公开数据,2021年全年实现工业机器人产量36.60万台,同比增长44.9%。

受益于中国制造业智能化和自动化的发展趋势,中国工业机器人产业势头强劲、前景广阔。而在新一轮科技革命与产业转型升级浪潮中,如何扭转亏损局面、谋求新的增长已成为摆在新松机器人面前的重要考题。截止到6月23日收盘,该公司股票报收9.80元/股,总市值为151.92亿元。

谋求增长:加码半导体装备业务

毋庸置疑,新松机器人发展20多年里取得了众多突破性的研发和产业化成果,其中不乏突破国际垄断的创新成果,已成长为中国的工业机器人重要企业。在2021年财报公告中,新松机器人方面表示,把握国家机器人与智能制造发展的战略机遇,增强核心竞争力和盈利能力,做强机器人与智能制造装备业务,做大半导体装备业务与工业软件业务。

其中,在新松机器人方面看来,"半导体装备是具备较大发展潜力的业务板块",已立项数个相关项目,"打造半导体装备新兴业务增长点"。

从2021年财报来看,新松机器人公司的主营产品包括工业机器人、自动化装配与检测生产线及系统集成、物流与仓储自动化成套装备、交通自动化系统、半导体装备等五大类。前三大板块在总营收中的贡献占比分别为38%、30%、22%;而交通自动化系统、半导体装备的收入大约各占5%。去年,半导体装备业务的营收为1.64亿元,同比增长幅度达84%,这一增长速度在五大类产品营收中位居第二位。

CHIP全球测试中心中国实验室主任罗国昭向记者指出,半导体生产是一个非常长的工序链条,新松机器人提供的相关产品或者参与的环节,与业界常提的半导体设备有所区别,它主要是半导体生产制造的"物环节",像照相、刻蚀、切割、封装等都会应用到机械臂,相比于通用型的机械臂,半导体生产中使用的机械臂对控制精密度和耐用性的要求更高。

新松机器人在公告中介绍,该公司是国内首家洁净(真空)机器人供应商,主要提供的是洁净机器人系列产品、设备前端模块(一般简称"EFEM")等。EFEM是指高洁净环境下,将单片晶圆通过机密机械手传输至工艺、检测模块的晶圆前端传输系统,是所有半导体制程及检测设备中必不可少的关键组成部分。新松机器人曾在"十一五"期间完成了真空机械臂重大攻关项目,成功填补了国内空白,打破了国际垄断。目前,新松机器人半导体业务主要包括服务于半导体工艺设备厂商的真空机械手,服务于半导体FAB厂和面板工厂的集束型设备和半导体物料搬运系统。

芯谋咨询研究总监王笑龙表示,新松机器人在这一领域占据领导性地位,不过跟国际上老牌竞争对手相比仍有一定差距。罗国昭也指出,工业机器人的领域细分非常多,"小巨人"也非常多,从半导体制造来说,市场格局较为稳定,因为质量事故成本非常高,因此品牌效应较强,市场格局较稳定。在国际上,新松机器人在这一领域主要面对美国的Azenta(即由布鲁克斯自动化公司于2021年底改名而来),日本的RORZE、大福等公司的竞争。与新松机器人偏低的毛利率相比,Azenta近年来的销售毛利率在48%左右。

不难看出,新松机器人在半导体装备领域不断加码发力,成立独立公司除了财务运作的考虑之外,或许也出于谋求公司未来发展的战略性考量。新松机器人方面表示,随着"十四五"规划的进一步推进落实,国家持续对国内半导体产业给予高度重视和大力支持。目前全球芯片面临短缺的风险,上游原材料供应不足,国际设备制造商保持较高技术壁垒,同时在5G、物联网、云计算以及人工智能等新兴技术的推动下,下游需求却大幅增长,行业前景广阔,目前国产半导体设备自给率不足,国产化进程速度有待提升。这些因素将给国内半导体设备产业的发展带来有利的条件。

腾讯游戏“再出海”：转向主机和PC端 支持技术共享

本报记者 许心怡 吴可仲 北京报道

出海已经成为中国游戏厂商的共识。腾讯作为国内游戏头部厂商，也是出海领域的佼佼者，出海收入一直稳居前三，其出海动向也受到同行的关注与借鉴。

2022年上半年以来，腾讯在海外发布了一系列主机游戏，包括知名IP作品《沙丘：香料战争》；5月17日，腾讯光子工作室群与重生工作室联合开发的《Apex手游》已正式在海外上线。在6月的夏日游戏节（Summer Game Fest）上，腾讯游戏出海品牌Level Infinite带来了《夜莺》《战锤40K：暗潮》等新游戏的预告片和实机演示。

可以看出，腾讯的出海策略已经不再是填补海外手游市场的空白。腾讯公司高级副总裁马晓轶表示，面向全球玩家制作游戏和对所有平台保持开放态度是该公司布局全球市场的最新策略。

出海之路：资本先行

腾讯在游戏出海方面一直有资本铺路的习惯，《PUBG MOBILE》只是其中一例。

在国内厂商出海成绩排名方面，腾讯地位稳定，长期以来位居前三。移动应用市场研究公司data.ai披露的2022年4月中国游戏厂商出海收入排行榜显示，腾讯排名第三。

在上述榜单中，排名第一的米哈游系于2020年凭借全球同步公测的《原神》一举杀出重围，成为游戏出海大厂；排名第二的三七互娱是中国老牌游戏厂商，凭借末日题材的“三消+SLG”游戏《Puzzles & Survival》在海外取得成功；莉莉丝排名第四，为其带来丰厚收入的多文明SLG手游《万国觉醒》已收割海外市场多年。

与同行一样，腾讯的出海成绩也主要依赖其单款海外爆款——《PUBG MOBILE》。在data.ai 2022年4月中国游戏厂商应用出海收入排行榜中，《PUBG MOBILE》排名第二。

《PUBG MOBILE》是一款端游IP改编的战术竞技游戏，由韩国开发商开发。2017年至2018年，腾讯成为该游戏开发商股东，并获得该游戏版权从而打造出国际版本，登陆欧美、日韩等市场。该游戏曾登顶49个App Store手游类单日免费榜。仅在2021年，《PUBG MOBILE》（合并《和平精英》收入）在全球App Store和Google Play总收入达26亿美元。

腾讯在游戏出海方面一直有资本铺路的习惯，《PUBG MOBILE》只是其中一例。《腾讯游戏出海研报》显示，据不完全统计，腾讯游戏共发起56笔投资，涉及50家海外厂商，2013年至2019年重点投资手游研发商，2020年至今以主机研发商为主。知名案例包括，2008年起逐步获得拳头游戏公司（《英雄联盟》开发商）股权，86亿美元拿下Supercell（《荒野乱斗》研发商）84.3%股份。

而腾讯自研游戏的出海之路并不顺利。2016年10月，腾讯推出《王者荣耀》海外版——《Arena of Valor》，可谓出海浪潮先行者。2018年初，这款游戏已经在全球85个国家和地区发行，语言版本多达16种。《Arena of Valor》一度在多个东南亚国家冲上第一，但始终没有打开欧美市场。根据data.ai数据，《Arena of Valor》早已不在中国游戏出海收入排行榜30强内。

6月8日，腾讯游戏出海品牌Level Infinite宣布，《王者荣耀》定名为《Honor of Kings》正式出海，7月起将会逐步开启几轮封闭测试。业内认为，《Honor of Kings》与《Arena of Valor》将是《王者荣耀》同一IP下两款有所差异的游戏，腾讯重整旗鼓将《王者荣耀》“再出海”是其整个出海布局中的一步棋。

全区域发行与平台打通

转变后的腾讯游戏出海策略不再仅是填补海外手游市场空白，而是要实现全区域发行和平台打通。

随着国内游戏市场增长面临瓶颈，出海成为腾讯游戏寻求新增长曲线的必然选择。

2021年12月，腾讯游戏推出全新海外品牌Level Infinite；2021年第三季度起，腾讯在财报中单独披露国际市场游戏收入。

腾讯2022年一季度财报显示，当期营收1354.71亿元，净利润255.45亿元，同比下降23%。在游戏业务板块，腾讯游戏收入达436亿元。其中，国际市场游戏收入为106亿元，同比增长4%；本土市场收入330亿元，同比下降1%。

5月18日，腾讯财报电话会议上，腾讯首席战略官詹姆斯·米歇尔对分析师表示，中国以外地区的游戏业务，尤其是手游这一块，从2020年底到2021年底这段时间里出现了非常不错的增长，而后肯定无法达到那种繁荣程度，“我这里指的是全行业的情况，几家大的手游公司也都出现了这种情况”。而PC端游在新冠肺炎疫情期间受益没有手游那么大，所以疫情后的情况也没有手游放缓得那么严重。“公司过去两年在大制作游戏方面有持续的投入，预计明年陆续会有相关产品发布，进而对国际游戏业务产生积极影响。”詹姆斯·米歇尔介绍。

国内版号审批也为腾讯游戏业务带来不确定性。在今年4月和6月发放的版号名单中，均未出现腾讯的身影。在上述财报电话会议上，米歇尔表示，腾讯预计至少未来一两年的版号发放数量会比2018年之前少，“我们的游戏产品数量比以前要少，腾讯需要聚焦于研发和推出投资更大的游戏产品。”

詹姆斯·米歇尔表示，在过去两年，腾讯由上至下调整了游戏业务策略。

转变后的腾讯游戏出海策略不再仅是填补海外手游市场空白，而是要实现全区域发行和平台打通。

“全球范围内越来越多的玩家会去玩同样类型的游戏……腾讯游戏自研团队已经有多款产品在立项之初就被作为一款全球性产品来设计，而不只局限在某个市场区域。”腾讯公司高级副总裁马晓轶透露，“尽管移动游戏市场的增长较为强势，但PC、主机端仍然是创建一个新玩法或者IP的最佳平台。目前我们在海外做PC、主机端游戏为主的团队已经超过3000人，他们会持续尝试在3A品质的PC和主机端游戏中加入新的玩法。”

Level Infinite官网显示，腾讯今年在海外上线的新游戏中，有不少PC端、主机端产品，重点产品有《Dune: Spice Wars》《Blood Hunt》《V Rising》等。其合作工作室则遍布北美、欧洲、拉美、中东、东南亚等地区，从2020年开始，其国内外合作游戏厂商和工作室已超过100家。

全区域发行、平台打通也是不少当下大热国产游戏的特点。比如，《原神》和《万国觉醒》都在上线之初同步登陆100多个国家和地区，可以说从诞生起就是冲着出海去的。《原神》主机、PC、移动端互通，也让业内看到数据互通如何让单款IP覆盖到更多玩家。

在某国际游戏展上，外国展商在腾讯游戏展台前咨询。 新华社/图

本土化与技术开放

为了助力游戏出海，腾讯游戏方面除了构建本土化团队外，还致力于打造“全球技术共享菜单”。

不过，游戏作为文化产品，在出海过程中必须得主动适应海外本土市场，全区域发行更使得游戏厂商面临存在于全球各地的文化差异。

腾讯游戏方面对《中国经营报》记者表示，该公司在全球建立的全功能、本地化的区域团队将承担本地化运营和内容的工作，如其中东本地团队会为斋月定制主题活动，在游戏中加入新月、斋灯、椰枣等标志性元素，并根据当地特殊作息时间来调整活动节奏。

腾讯游戏方面还介绍，其多个爆款游戏会根据海外当地市场运营，如《PUBG Mobile》会跨界联动IP，今年6月在海外发行的《白夜极光》则注重提升二次元用户的关注度和好感度，与之建立深度感情连接。

为了助力游戏出海，腾讯游戏方面除了构建本土化团队外，还致力于打造“全球技术共享菜单”。

6月27日，在“Spark 2022”腾讯游戏发布会上，共有26款重磅产品与内容亮相，其中包含12款游戏新品和1款原生云游戏技术demo。而在这场发布会上，腾讯除了发布游戏，更着重展现其游戏技术实力，介绍了游戏技术在游戏以外的应用，如数字文保、工业仿真、智慧城市、影视创作等。

马晓轶表示，一直以来，外界对游戏技术的关注比较有限，局限在游戏产业之内。但事实上，游戏产业推动、开拓和积累下来的技术体系，是一个能够极致调用芯片算力、图像显示、网络带宽、交互技术等当前科技能力的一个技术种群，这些技术既然能够用于游戏产品开发，只要打开思路，也可以应用于更多需要数字孪生、实时渲染、多智能协同、人机交互等技术的场景。

腾讯游戏方面认为技术进步也将助力出海。腾讯游戏人士对记者表示，全球范围内，游戏行业重要的玩法和重要的体验升级都是由技术进步带来的，XR、云游戏领域尤其值得关注。

腾讯游戏方面还表示，会对合作方开放技术服务。该公司称其致力于打造“全球技术共享菜单”，包括商业化、服务器、反外挂、运营、研发管理等方面的技术工具。腾讯互娱国际游戏业务CEO刘铭在今年4月底接受媒体采访时，明确了腾讯游戏的全球化业务愿景：“打造一个集游戏研发和发行运营为一体的全球协作体系，基于对用户需求的理解，以及对新技术的探索，与全球开发者和玩家一起探索全新体验。”

VR投资热潮涌动：VR游戏仍处试错、投入、攻坚期

本报记者 李哲 北京报道

作为元宇宙底层技术支撑的VR（Virtual Reality，虚拟现实），一直备受资本关注。

6月28日，VR线下娱乐体验公司沉浸世界宣布，已完成数千万元A1、A2轮融资。根据国际数据公司IDC发布的报告，VR技术在2022-2026年的五年预测期内仍是用户关注的主要领域，将吸引约70%左右的AR / VR市场相关投资。

目前，游戏被认为是VR落地的重要领域。不过，易观资深分析师廖旭华向《中国经营报》记者表示，同以往相比，当前的VR在游戏的应用场景下，并没有发生关键性的变化。“如果要说差异，就是市场关注度更高了，资本投入稍微增加。”

融资增长

2021年以来，围绕VR的融资布局消息不断。

公开信息显示，6月28日，沉浸世界宣布已完成数千万元A1、A2轮融资。该公司成立于2016年，通过可实现空间定位、动作捕捉、体感模拟的VR（虚拟现实）显示技术，向消费者提供线下娱乐体验。目前，沉浸世界在全国30多个城市落地近百余个VR体验空间。

同在6月，恺英网络战略投资企业大朋VR宣布完成新一轮数千万元融资，由华强资本、谦宜资本和联合光电旗下产业基金联芯基金联合投资。大朋VR创立于2015年，创立之初便聚焦VR领域。

事实上，2021年，在元宇宙概念带动下，VR再次迎来爆发期。IDC此前发布的《全球AR/VR头显市场季度跟踪报告（2021年第四季度）》（以下简称《AR/VR头显市场跟踪报告》）显示，2021年全球AR/VR头显出货量达1123万台，同比增长92.1%，其中VR头显出货量达1095万台，突破年出货量1000万台的行业重要拐点，其中Oculus公司的份额达到80%。预计2022年，全球VR头显出货1573万台，同比增长43.6%。

游戏被认为是当前VR产品落地的重要领域。“前几年包括HTC、Oculus等公司发布了VR设备。2020年新冠肺炎疫情拉动居家需求。以Oculus为代表的VR产品需求的增长、用户群的增长以及众多开发者的重新进入，加速了VR产业的发展。加之2021年海外兴起了元宇宙的热潮，逐渐传到国内。现在在内容端逐渐有些产品落地。在海外VR游戏的玩家正在逐步增加。”一位游戏行业人士说道。

事实上，2016年前后，国内曾围绕VR掀起一波热潮。甚至2016年被誉为VR元年。彼时，VR盒子类产品充斥在用户的视野中，包括HTC、Oculus、三星纷纷发布相关硬件产品。而围绕VR也研发了诸如影音、游戏等应用场景。然而，当时糟糕的体验感受并未给用户留下好印象。

当时的VR行业仍处于起步阶段，行业内企业发展严重依赖外部融资和并购，而在第一批用户被“劝退”之后，盈利难则让众多厂商或选择其他赛道，或苦苦支撑。随后数年间，VR概念渐渐沉寂，直到2021年在宅经济和元宇宙的带动下重回公众视野。

根据IDC发布的报告，VR技术在2022-2026年的五年预测期内仍是用户关注的主要领域，将吸引约70%左右的AR / VR市场相关投资。

成长路上的“烦恼”

尽管VR领域融资不断，受到市场关注，但其成长之路依然存在不少“烦恼”。

6月22日，VR硬件制造企业歌尔股份的股价出现下跌，当日收于34.09元/股，跌幅为10.01%，创下公司今年以来股价的最大跌幅。

歌尔股份股价出现波动似乎与此前一则与VR相关的消息有关。6月22日早间，天风国际证券一位分析师在社交媒体平台上发布了一则消息，预测Meta将2022年元宇宙硬件的出货量削减约40%，而作为Meta在VR领域的重要合作伙伴，歌尔股份被怀疑遭到了Meta方面的“砍单”。

据悉，VR产品是歌尔股份的重要营收来源。2021年财报显示，歌尔股份实现营收782.21亿元，同比增长35.47%，净利润42.74亿元，同比增长50.09%。而以VR为代表的智能硬件类产品，在2021年占据歌尔股份总营收的41.94%，成为公司第一大主营业务。

对于上述所谓“砍单”的传闻，歌尔股份证券部人士向记者回复称，涉及具体客户或项目的传闻，受限于相关法律协议，公司不便于直接评论。类似的网络传言在过去几年中也时有发生，在市场情绪不稳时造成股价波动，但最终伴随着公司业务发展，谣言往往不攻自破。

记者了解到，目前国内VR产品依然以孵化和研发为主。业内人士向记者表示，VR内容及游戏产品发展巨大空间，但目前，国内市场缺乏诸如Meta、微软、英伟达等聚焦VR领域的上市公司或大型企业集团，中小型企业数量依然占大多数，这部分企业往往选择专注于其中的一个领域，难以兼顾全产业链或海内外市场。

歌尔股份2021年财报显示，其海外营收占比达到90.32%。歌尔股份方面在财报中表示，对海外客户的出口业务在公司整体营收中的占比较高，并对投资者提示了诸如客户相对集中以及汇率波动的风险。

而歌尔股份证券部人士向记者表示，公司国内和海外市场是同步拓展的，不存在倾向性。在该人士看来，无论是国内还是海外，VR这一领域未来的发展前景都是不错的。

产业去向何方？

目前，围绕VR游戏行业发展，逐渐演变出两种模式，即从“设备到内容”和“从内容到设备”。

Oculus是从设备到内容的代表之一，由自家VR设备出发建立VR游戏平台，从而掌握内容话语权。而游戏平台Steam则希望通过平台优势从内容端出发，以优质游戏促进产品端valve index销售。两种发展模式都是为了形成内容、平台、产品的完整闭环。

“现在VR游戏方面，很多游戏公司已经具备了软件研发的技术储备，但制约与应用场景和设备性能，并无法为用户带来极致的体验。甚至一些尝鲜的玩家在体验过后‘劝退’。”上述业内人士说道。

事实上，VR游戏发展至今，已经有近百款游戏超过百万美元级别，部分达到千万美元级别，但VR游戏厂商仍以小规模企业为主，普遍受市场欢迎的VR爆款游戏较少。

廖旭华表示：“VR游戏市场现在已经走过前瞻阶段，更准确来说现在处于爬坡期，整个产业正在艰难地试错、投入、攻坚。”

与此同时，VR并非是未来唯一的交互方式。与VR畅想的虚拟现实不同，增强现实（Augmented Reality，AR）技术是一种将虚拟信息与真实世界巧妙融合的技术，广泛运用了多媒体、三维建模、实时跟踪及注册、智能交互、传感等多种技术手段，将计算机生成的文字、图像、三维模型、音乐、视频等虚拟信息模拟仿真后，应用到真实世界中，两种信息互为补充，从而实现对真实世界的“增强”，从而为用户拓展出新的交互体验。

此前，“真还传”完结后，罗永浩在个人社交平台上宣布再次开启科技领域创业计划。而罗永浩瞄准的正是AR领域。罗永浩在其个人社交平台上提到，同VR相比，AR更可能成为下一代计算平台。

《AR/VR头显市场跟踪报告》显示，尽管元宇宙的热度与新品的接连推出促进了2021年中国市场AR/VR头显出货量的回升，但消费市场仍然存在非常大的待开发潜力。VR一体机产品在2022年的出货仍将依赖游戏内容的吸引，厂商需重点关注内容生态建设，提升消费者购买意愿以及购买后持续在应用商店消费的能动性。

万亿市场爆发前夜 巨头竞逐自动驾驶新赛道

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

随着汽车行业电动化的深入，巨头们争相在智能自动驾驶赛道上加速跑。

据亿欧智库《2021—2022中国自动驾驶行业深度分析与展望报告》，到2030年，中国智慧交通市场规模将达到10.6万亿元。“随着车端、路端、云端智能布局持续完善，C端需求将被逐渐释放，同时伴随着自动驾驶市场机制的形成，产业链愈加成熟，智慧交通市场呈现稳定增长态势。”

汽车行业智能化大潮席卷之下，已有诸多智能汽车品牌在智能驾驶这一新蓝海中攻城略地。《中国经营报》记者在采访中了解到，日前，由百度集团股份有限公司（以下简称“百度”，09888.HK）和吉利汽车集团（以下简称“吉利汽车”，00175.HK）联合打造的智能汽车品牌集度汽车有限公司（以下简称“集度汽车”）发布了其首款概念车——ROBO-01，并提出了“汽车机器人”的概念。据集度汽车CEO夏一平介绍，集度汽车为了实现汽车机器人的打造，已在技术层面分别对AI算力、AI脑力、AI感知力和AI驾驶力等多方面进行了深入研究。

而上海汽车集团股份有限公司（以下简称，“上汽集团”，600104.SH）旗下智己汽车有限公司（以下简称“智己汽车”）等品牌也在不断更新提升产品的智能化性能，其IM AD系统在加塞、变道以及加减速等问题方面在阿里巴巴股份有限公司（以下简称“阿里巴巴”，09988.HK）的阿里云加持下均有不同程度的提升。

向“人”看齐

“机器人化、未来主义、共情”是集度汽车的三大产品设计基因。

尽管各大品牌在智能汽车自动驾驶的落地过程中采取的路径各不相同，但在建构智能化自动驾驶方面均向“人”看齐。

日前，集度汽车在百度旗下的元宇宙“希壤”召开其汽车机器人概念车ROBO-01的发布会。尽管发布的仅是一款概念车，但仍能从其中窥探出集度汽车对其智能驾驶契合的产品设计理念。

集度汽车方面表示，“机器人化、未来主义、共情”是集度汽车的三大产品设计基因。“ROBO-01将具备用户情绪识别能力，能够与外界交互自身的状态与情绪，同时其机器人化的前脸设计集成了交互式AI像素大灯和高识别率AI语音交互系统，具备车外语音识别功能，可实现人、车以及环境之间的自然沟通。”集度汽车相关负责人表示。

除了集度汽车，智己汽车也在朝着“人”的方向发展，其自研的IM AD智能驾驶系统即打出了“‘更像人’的智能驾驶体验”口号。据智己汽车方面的资料显示，目前智己汽车的IM AD智能驾驶系统通过全流程数据驱动、海量数据筛选与处理、闭环自动化，形成不断循环的“数据飞轮”。在此基础上，加塞、异型车等路况智己汽车的IM AD系统也能像“人”一样应付自如。

智己汽车相关负责人告诉记者，目前智己汽车搭载的IM AD系统拥有上亿量级的加塞场景数据库，在面对上下班高峰和堵车的复杂高频加塞时，可实现对近距离加塞车辆进行精准感知和预判，“借助OTA，IM AD应对加塞场景处于行业领先水准，具备足够早、足够准、足够及时的加塞意图预判能力，可及时减速，降低人工接管率，必要时还能智能横向避让。”

此外，IM AD已累计超过一亿量级的异型车数据，其中2500万异型车覆盖了全中国的典型异型车场景。“IM AD特有的数据驱动的感知算法，可自动化迭代获取海量异型车数据库，并进行准确监测识别，从而进行精准有效的闪避。”智己汽车方面表示。

强强联合

当前主机厂与供应商的关系更多由传统等级分明的上下游关系变为相互合作、融合共生。

不断进化，实现更像“人”的自动驾驶体验，是各大车企向互联网企业抛出橄榄枝，强强联合的结果。

资料显示，诸多智能汽车均有互联网企业入局，其中智己汽车是由上汽集团、阿里巴巴和上海市浦东新区三方联合打造的智能汽车品牌，而集度汽车也是由百度集团和吉利汽车共同出资组建。

在此背景下，更为先进的AI算法等得以在汽车产品上应用体现。据集度汽车方面提供的资料显示，这款被命名为ROBO-01的汽车机器人，在自动驾驶等软件能力方面继承了Apollo的高阶自动驾驶全套能力和安全体系，并且进行了重新集成和开发验证，面向量产和C端用户。“开箱即用，把高阶自动驾驶体验带给所有人”，是此次集度汽车方面对自动驾驶用户体验的思考。集度汽车方面进一步表示，“产品交付上市时，用户即可获得多场景下的高阶自动驾驶体验，无需通过OTA升级。”

记者梳理发现，百度集团自2013年开始布局自动驾驶，2017年推出全球首个自动驾驶开放平台Apollo。目前Apollo已经在自动驾驶、智能汽车、智能交通三大领域拥有了业内领先的解决方案，并且拥有全球生态合作伙伴超过135家，开发者8万名，其中Apollo的智能车联合作伙伴也跨度较大，包括了凯迪拉克、蔚来、极狐等诸多不同价位的不同品牌。

智己汽车则牵手了互联网巨头阿里巴巴，早在2020年11月，阿里巴巴旗下阿里云就和智己汽车达成了深度合作协议。而日前，阿里云副总裁李强也在智己汽车的发布会上表示，阿里云已经贯穿了智己汽车从研发到落地的整个过程，阿里云帮助智己汽车的整个全业务系统达成了一个云原生状态，“只有全都在‘云’上，未来才可能满足消费者定制化的需求”。

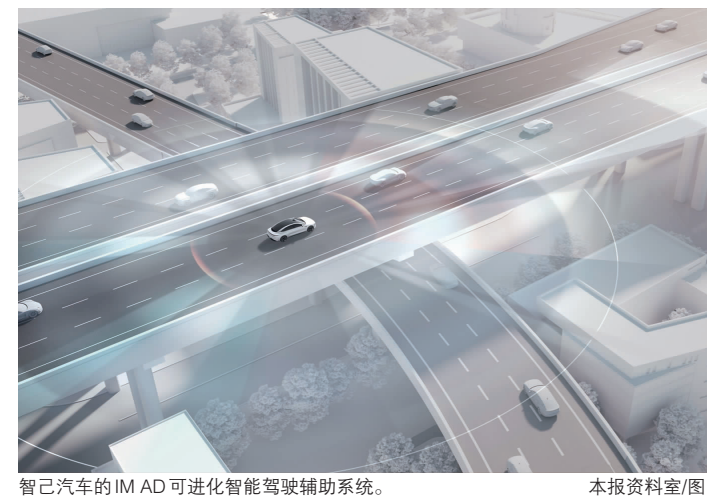
智己汽车相关负责人告诉记者，阿里云目前为智己汽车提供了高性能计算、低延迟网络、云存储解决方案，“智己IM AD系统的数据采集、标注、上传、计算、AI训练，由阿里云提供全链路、高可靠、高效率的技术支持，赋予IM AD强大的自迭代自进化能力，实现整车深度智能化”。

同时，阿里云还为智己汽车构建了拥有数据可靠性的“云上数据工厂”，提供智能汽车所必须的数据安全保障，并为大规模并发式OTA提供可靠性基础，助力智己汽车实现全域深度OTA。

与集度汽车不同，智己汽车选择了通过OTA的方式将“云”与车联结起来。智己汽车方面表示，智己汽车从架构设计之处，便为硬件升级预留了足够的空间，可支持升级激光雷达和高算力Orin芯片。未来，智己汽车还将聚焦用户感知度高的领域，积极探索智能方向盘、屏幕等智能硬件的升级可能。

在汽车分析师任万付看来，自动驾驶是当前汽车行业发展的一种趋势，目前还处于探索阶段，尽管主机厂商和互联网科技企业合作不失为一种尝试，但最终效果仍待观察。

西南证券则认为，当前主机厂与供应商的关系更多由传统的等级分明的上下游关系变为相互合作、融合共生。“当前主机厂系统集成能力有限，短期内仍需依赖于供应商，其产品丰富度、集成能力与服务能力最为重要。在ADAS转型阶段，产业秩序有望重塑。”



智己汽车的IM AD可进化智能驾驶辅助系统。 本报资料室/图

落地仍需时日

目前，尽管在硬件配置方面已有较大进步，但高级别自动驾驶落地尚未大规模推广应用。

尽管自动驾驶技术迭代更新，但自动驾驶的规模化应用落地仍需时日。

日前，工信部表示，将出台自动驾驶、信息安全等标准，适时开展准入试点，推动智能网联汽车产业发展。实际上，早在2015年，国务院发布的《中国制造2025》中，就已提及自动驾驶汽车未来十年的发展和应用计划。

在此背景之下，自动驾驶的各项配置也在加速迭代。东吴证券研报显示，目前激光雷达、高压/高速/换电连接器等是L2级别至L4级别智能电动平台升级带来供应链价值增量的新技术。

与此同时，传感器、雷达等设备也已成为智能汽车的标配。集度汽车日前发布的ROBO-01概念车即采用了前机盖双升降激光雷达设计，并且全车共配备12个超高清摄像头传感器、12个超声波雷达、5个毫米波雷达和2个激光雷达。

此外，极氪汽车、智己汽车、蔚来汽车等品牌的产品也分别配备了15个和11个不同用途的摄像头，而在雷达方面也均配备了毫米波雷达，其中智己L7配备了12个声波雷达。记者从蔚来方面获悉，目前蔚来汽车方面与汽车芯片巨头图达通联合开发的超远距高精度激光雷达，最远探测距离已经达到了500米，10%反射率下探测距离达到了250米，是全球首款实现大规模量产的1550nm激光雷达，可以让车辆更清晰明确地感知到目标物体，减轻算法压力，实现更远的有效感知距离，提升自动驾驶系统整体的安全性。

目前，尽管在硬件配置方面已有较大进步，但高级别自动驾驶落地尚未大规模推广应用。任万付告诉记者，“自动驾驶是一个很严谨、高度依靠科技进步水平的概念，依靠芯片的算力、5G信号等，但目前国内尚无已落地的案例和产品。”

西南证券研报认为，在2025年以前，L3及以下ADAS（即高级驾驶辅助系统，Advanced Driving Assistance System）渐进式扩张为行业主要爆发方向。“但自动驾驶面临长尾效应，众多细分场景难以全部覆盖，而汽车驾驶安全性的容错率极低，因此，跨越式受技术、成本、算力、数据量、政策法规等限制，L4+高级别自动驾驶乘用车产业化推广仍需时日。”

打牢驾乘体验硬件基础 车企掘金智能底盘

本报记者 于典 张家振 上海报道

“如果购买中高端车型的话，消费者会更加在意底盘的配置和驾乘体验。”《中国经营报》记者在上海市多家汽车经销商4S店走访中了解到，消费者在选择新车的过程中，车主需要解决的主要痛点之一便是驾乘体验。其中，底盘是否配备空气悬架以及线控技术等高端硬件，成为消费者评判底盘性能的主要标准。

随着智能汽车的销量持续提升，以线控底盘为代表的各类智能底盘新技术也愈发受到各方关注。日前，在湖北武汉经开区举办的“2022中国汽车供应链大会暨首届中国新能源智能网联汽车生态大会”（以下简称“中国汽车供应链大会”）上，专门设置了以“智能线控——构建智能汽车新底盘”为主题的分论坛，行业相关企业与专家从各层面深入探讨了我国智能线控底盘产业的发展之道。

在业内人士看来，相较于燃油车，新能源汽车在设计布局方面作了诸多全新探索，再加上市场竞争日益白热化，底盘配置也越来越豪华，包括蔚来汽车和岚图汽车等多款40万元左右的中高端新能源车型均已配备空气悬架。

“抓住新能源智能网联汽车的发展机遇期，加快线控底盘技术的开发和产业化，要从早从小抓好供应链建设，规划推动标准化建设，促进自主技术体系的建立，从而在电动化、智能化转型中构建安全稳定的线控底盘供应体系，以此支持我国汽车高质量发展。”中国汽车工业协会副秘书长杨中平在中国汽车供应链大会上表示。

智能线控底盘受热捧

据了解，线控技术早期起源于航空业。彼时，由于飞机系统的复杂性和出于安全性考虑，需要通过电脑以线控的方式进行驾驶。而随着“新四化”浪潮的迅猛发展，对于汽车的智能化和安全性提出了更高要求，线控底盘技术也应运而生。

业内人士表示，在自动驾驶的感知、决策和执行三个核心环节中，线控底盘属于最关键的执行端，其核心目标在于使结构更简单、制造更方便、运行更高效。对未来自动驾驶而言，线控或将成为一种标配性技术。

在需求端，根据IDC《中国自动驾驶乘用车市场数据追踪报告》显示，2022年一季度国内L2级自动驾驶在乘用车市场的新车渗透率高达23.2%。其中，新能源车市场的渗透率更高，达到了35.0%。市场对智能汽车的客观需求也进一步加速了智能底盘的研发进度。

“在线控化方面，从当前基于政策、法规和需求等因素，线控化已经成为智能底盘发展的趋势，在未来的3-5年将会出现爆发式增长。”东风汽车技术中心总监夏卫群在中国汽车供应链大会上表示，“目前，东风公司在下一代智能底盘上的探索实践包括Sharing Van和Robotaxi等。到目前为止，Robotaxi已接待客户1万余人，运行里程超过200多万公里，车队运行路线从武汉经开区核心区向武汉中心城区延伸，未来还将拓展到武汉市全域。”

上述业内人士向记者表示，随着消费需求的更迭，消费者对于智能驾驶体验提出了更高的诉求。“如今，各车企纷纷布局智能汽车业务，根据C端消费者的需求开展差异化竞争。汽车智能化俨然已经成为终端销售的核心卖点之一，不断追求高度智能和技术创新也正成为行业发展趋势。”

而在政策方面，《国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》明确指出：“突破新能源汽车高安全动力电池、高效驱动电机、高性能动力系统等关键技术，加快研发智能网联汽车基础技术平台及软硬件系统、线控底盘和智能终端等关键部件。”

作为实现新能源汽车电动化和智能化的关键零部件，线控底盘有望在政策的推动下实现快速发展。杨中平在中国汽车供应链大会上指出：“我们也要看到，随着新能源智能网联汽车市场的不断扩大，汽车供应链暴露出诸多问题，已成为困扰和制约我国汽车产业转型发展的瓶颈。而智能线控底盘作为汽车智能网联汽车发展的重要支撑，是未来我国汽车新生态建设的重要组成部分，也是传统汽车零部件升级的重大机遇和挑战。”

硬件保障驾乘体验

随着消费不断升级，消费者对乘用车驾驶安全性和舒适性的要求也不断提高。作为汽车传统三大件之一的底盘正受到多方关注，其对推动智能化和提升驾乘体验的重要性也进一步凸显。

中信证券研报指出，线控底盘是实现自动驾驶SAEL3的“执行”基石。从自动驾驶系统分工来看，共分为感知、决策和执行三个部分，其中底盘系统属于自动驾驶中的“执行”机构，是最终实现自动驾驶的核心功能模块。L3及L3以上更高级别自动驾驶的实现，离不开底盘执行机构的快速响应和精确执行，以达到和上层的感知与决策的高度协同。

业内人士表示，在汽车产业从传统燃油车向智能电动车的演化过程中，诸多核心部件也发生了较为明显的变化。相较于传统底盘，线控底盘以电信号取代传统底盘中的机械联结和机械能量传递的技术，具备响应速度快与控制精度高的特点。

而底盘系统的升级，也就意味着其中驱动系统、制动系统和转向系统等功能模块的升级。在提升轻量化水平和减少维护成本的同时，系统的响应速度更快，有助于车辆进一步提升安全性。

与此同时，随着新能源车企间品牌高端化竞争加剧，消费者对车辆的驾乘体验的要求也更高，并驱动整车企业积极布局底盘技术研发。

以岚图梦想家为例，作为岚图汽车旗下的首款MPV车型，可以通过智能调节减振器阻尼，实现行政级轿车的驾乘质感。同时，该车型配备铝合金前双叉臂和后五连杆底盘，和传统燃油MPV相比，实现了车辆通过性、行驶稳定性、乘坐舒适性与上下车便利性的有效平衡。

“我们认为，线控底盘的最终形式，可能是制动、转向、悬架以及动力执行的控制，可能会集成到一个中央系统中。随着线控底盘的发展和智能化的深入，底盘线控和集成控制将赋予传统底盘更多可能，为底盘变得更加智慧打下了坚实的基础。”岚图汽车底盘和智能驾驶高级总监付斌表示。

业内人士也指出，为了满足道路安全和交通法规的需要，高阶智能驾驶对整个底盘系统的安全设置、冗余备份及失效处理等都有非常精细化的要求。这也意味着，只有行业、主机厂和零部件供应商等多方达成目标共识，才能真正构建国产自有智能驾驶的生态。

市场规模或超千亿元

无论是智能底盘、滑板底盘还是线控底盘，底盘技术创新“多点开花”也彰显出汽车产业链对底盘技术的重视。

作为汽车的核心零部件之一，汽车底盘系统约占整车成本的10%左右，其发展状况与汽车市场高度相关，并拥有广阔的市场前景。

中信证券研报指出，汽车线控底盘市场广阔，国内市场规模预计在2026年将达到575亿元。“据我们测算，预计2021年全球汽车线控底盘市场规模将达到447亿元，2026年全球汽车线控底盘市场规模达1528亿元，5年复合年均增长率为27.8%。”

据不完全统计，目前95%的市场被外资企业占据，博世、大陆和采埃孚三家更是占据主导地位。其中，博世在此领域率先布局，所占据的份额也最大。

而自研技术，一直是“造车新势力”的“核心武器”。从自动驾驶、智能座舱，再到芯片和电池等关键零部件，“造车新势力”坚持把“智能汽车的灵魂”掌握在自己的手中。

浙江零跑科技有限公司（以下简称“零跑汽车”）电池产品线总经理宋忆宁在中国汽车供应链大会上表示：“CTC技术是整个电动车行业一次巨大的变革和创新，商业模式和分工协作将进行颠覆。通过电池和底盘一体化设计，使电池骨架和底盘车身结构合二为一，完成高效结构的同时，通过车身设计实现电池密封，相对于传统汽车进行一大创新。”

杨中平指出：“在发展线控底盘中，我们既要自立自主，保证关键部件产业链实现自主可控，又要持续保持高水平开放，吸引更多的国际高端线控底盘玩家参与我国智能网联汽车生态建设，更要积极推动自主线控企业走向海外，将中国智能网联汽车生态建设的经验与世界共享。”

政策加码 新能源汽车产业链加速发展

本报记者 黄琳 王金龙 深圳报道

伴随着“缺芯潮”，汽车迈入智能网联变革的时代，产业链也发生了一系列变化。在日前召开的2022中国·南沙国际集成电路产业论坛（以下简称“南沙论坛”）上，近百位海内外芯片产业企业家和专家聚首，如何在粤港澳大湾区发展芯片、芯片制造商如何成长、政策如何支撑芯片发展等问题均有了答案。

供应链的完善对正在高速发展的新能源汽车至关重要，在提振汽车等大宗商品消费的政策下，支持新能源汽车消费的政策层出不穷。政策利好频出之际，新能源汽车销量也传来喜讯，乘联会消息显示，1-5月新能源乘用车累计零售171.2万辆，同比增119.5%。

扛住前期供应链端压力，今年以来，新能源汽车月销量持续上升，A股整车和汽车零部件板块也出现全线飘红。展望下半年，包括中信证券在内的多家机构研报认为，新能源汽车行业将进入新一轮创新迭代周期，创新是未来行业发展方向。

国家提振汽车消费，新能源汽车市场景气度高涨。 本报资料室/图

大湾区加速构建芯片产业链

供应链的短暂危机让各家车企开始思考粤港澳大湾区芯片等零部件自供体系。

“广州市乃至广东省已初步建立了集成电路产业生态。粤芯半导体自落户广州四年来，带动了超过100家产业链企业持续落户，正在加速形成芯片设计、晶圆制造、封装测试、终端应用及产业投资为一体的集成电路全产业生态。”广东省集成电路行业协会会长陈卫在南沙论坛上致辞表示，包括中芯深圳粤芯半导体、安凯半导体、深南电路和黄埔研究院等一大批设计、制造、装备、封测乃至材料企业，纷纷落户广东。

此前因芯片紧张等供应链问题，不少车企的生产、销售环节均在一定程度上受到影响。在日前2022广汽科技日上，广汽集团总经理冯兴亚坦言：“供应链的问题，特别是芯片、疫情两个因素出现以后，给我们的供应链建设敲响了警钟。根据国内各个板块零部件体系的演变，以广汽系统为核心的珠三角体系的建设不如长三角发达，所以我们很多采购是从长三角来的。”

中国汽车芯片产业创新战略联盟数据显示，2019年全球汽车芯片市场规模约为3300亿元。其中，中国自主汽车芯片产业规模不到150亿元，仅占全球的4.5%。而据市场调研公司IC Insights统计，2021年中国汽车的芯片自给率依然不足5%。供应链的短暂危机让各家车企开始思考粤港澳大湾区芯片等零部件自供体系。

在南沙论坛上，广汽集团董事长曾庆洪指出，电动化智能化持续凸显芯片重要性，电动车对芯片搭载量约为燃油车的2倍以上，而智能车更是传统车的8-10倍。计算、存储、通信与接口、传感器等各类车规级芯片需求快速发展，每辆汽车中半导体的价值已经从10年前的300美元增长到2020年的475美元，预计到2030年将达到600美元。

曾庆洪提出建议，首先，粤港澳大湾区提速跨行业融合创新。当前湾区的汽车企业正在加大芯片投资的布局，愿与芯片企业在研发、生产、封测等领域合资合作，以智能网联新能源汽车的芯片赛道为切入口，借助行业景气周期共同发展壮大。其次，未来湾区汇聚的汽车产业集群，有利于吸收核心零部件在此设立AB点近地化供应，特别是芯片封测工厂等，广汽在上海有280家配套。最后，湾区“产学研”形成合力，通过设立湾区芯片研发中心等攻坚技术难关。

博世中国总裁陈玉东表示，汽车产业的“四化”、“软件定义汽车”这些新产业热词背后，都有赖于芯片产业的推进。下半年“缺芯”仍将是汽车产业的主题。为此，国内产业应继续加大对国产汽车芯片的研发投入，尤其在国内封装领域。博世中国正考虑将华南地区的研发和制造中心落地南沙，具体落地计划正在洽谈中。

政策加持新能源汽车发展

为完善新能源汽车发展产业链，相关政策陆续出台，随后促进新能源汽车消费的政策持续加码。

“中国要发展为集成电路强国并不容易。在集成电路领域，我们要努力，不要有幻想，不存在弯道超车，也没有捷径可走，更无巧可取，只有坚定按照产业发展规律走下去，久久为功。”清华大学教授魏少军在南沙论坛上谈及国内集成电路发展时如是表示。

在日前召开的2022中国汽车供应链大会暨首届中国新能源智能网联汽车生态大会期间，中汽协常务副会长兼秘书长付炳锋表示，汽车供应链不能说好的时候就好，说不行的时候就要断链，这种做法是对产业的不负责任。其提出要为车企争取定价话语权。

为了完善新能源汽车发展产业链，南沙区制定《广州南沙新区（自贸片区）促进半导体与集成电路产业发展扶持办法》，从重大项目落户、企业融资、完善集成电路产业链、补贴企业生产性用电、支持企业开展车规级认证等9个方面进行扶持。

与此同时，记者留意到，在今年5月举行的广东省汽车产业链供应链招商会上，采埃孚、广汽本田等31家世界知名汽车及零部件企业表达了新设项目或增资扩产意向，投资总额485亿元。

产业链进一步完善后，促进新能源汽车消费的政策持续加码。此前，国务院发布《扎实稳住经济的一揽子政策措施》，工信部副部长辛国斌指出：“下一步，我们将尽快研究明确新能源汽车车辆购置税优惠延续政策。”

6月22日晚，国务院常务会议提到，确定加大汽车消费支持的政策。会议指出，要进一步释放汽车消费潜力，其中提及支持新能源汽车消费。车辆购置税应主要用于公路建设等，考虑当前实际，研究免征新能源汽车购置税政策年底到期后延期问题。破除新能源汽车市场地方保护。

随后，《广州市贯彻落实国务院〈扎实稳住经济的一揽子政策措施〉实施方案》（即“稳经济152条”）正式发布。其中提出宣传落实好广东省汽车以旧换新专项行动政策，鼓励购置新能源汽车，办好汽车消费节，鼓励生产端、贸易端、消费端联合促消费。

具体来看，鼓励购置新能源汽车，对个人消费者今年6月30日前在广东省内购买以旧换新推广车型范围内的新能源汽车新车，给予每辆8000元补贴。加快出台实施广州市个人领域新能源汽车推广应用政策。全面落实对一定排量以下乘用车减征车辆购置税的支持政策，做好节能车增量指标配置额度和临时放宽节能车增量指标申请条件工作，不新出台限制汽车购买的措施。

资本市场热情高涨

在上述多重政策利好的加持下，A股新能源板块加速上涨，引起资本市场热议。

6月，2022年新能源汽车产业链投资年会召开，有经济学家提出，当下，新能源相关的产业是未来中国经济最有希望的、最具爆发力的领域。而在上述多重政策利好的加持下，A股新能源板块加速上涨，引起资本市场热议。

同花顺数据显示，截至6月24日收盘，新能源板块6月累计上涨9.95%，大幅跑赢同期上证指数，板块内有102只个股跑赢上证指数，占比超六成。私募机构也将稳增长主线、智能汽车、消费电子等列为下一阶段重点看好的投资方向。

6月下旬，包括安凯汽车、金龙汽车、小康股份、长安汽车等个股均触及涨停，东风汽车、长城汽车、江淮汽车、上汽集团股价也齐齐上涨。港股吉利汽车、理想汽车、蔚来汽车、小鹏汽车等涨幅也一度超过6%。其中，比亚迪总市值更是首次突破万亿，股价逼近400元，创下历史新高。

与此同时，汽车零部件板块也表现不俗，包括英搏尔、松芝股份等20只个股触及涨停。

中信证券研报指出，新能源汽车行业将进入新一轮创新迭代周期，以电池材料、电池结构、创新模式为代表的新业态与新模式将进一步驱动行业加速发展。中国供应链具备全球竞争力，具有产能、技术、成本、客户等优势，预计将充分享受行业增长红利，未来成长空间巨大。推荐具备全球竞争力的供应链优质企业。

此前新能源汽车行业受到政策周期、车型周期、技术周期、原料产能周期的叠加影响，往后看，创新是新能源汽车行业乃至储能电池未来的发展方向。其中，结构创新提升新能源汽车性能，加速新能源汽车渗透率提升，是电池企业、车企布局的重点方向。

从国内看，预计2022年全年新能源汽车销量有望达到550万辆，同比增长57%。中长期看，新能源汽车已经从补贴驱动跨越至市场驱动，行业从0-1的导入阶段步入了1-N的成长阶段。

各取所需 车企反向“跨界”造手机背后的生意经

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“我们看到手机厂商和汽车厂商在进行不断的融合，上汽在这方面也有深入的思考，也在策划和手机厂商的深度融合。”日前，上汽集团技术管理部副总经理沈浩明向《中国经营报》等记者说道。

实际上，当小米等公司将触角伸入造车行业的同时，蔚来、吉利等车企则反向“跨界”进入手机领域。

日前，国家市场监督管理总局反垄断执法二司发布湖北星纪时代科技有限公司（以下简称“星纪时代”）收购珠海市魅族科技有限公司（以下简称“珠海魅族”）股权案公示信息。

上述交易信息显示，星纪时代拟收购珠海魅族79.09%的股权，成为其控股股东。天眼查显示，星纪时代的疑似实际控制人为吉利控股集团董事长李书福，且为公司的最终受益人。

记者注意到，本次交易前，黄秀章与淘宝（中国）软件有限公司（以下简称“淘宝中国”）分别持有珠海魅族49.08%、27.23%的股权，共同控制珠海魅族。本次交易完成后，黄秀章对于珠海魅族的持股将降低至9.79%，淘宝中国将退出对于珠海魅族的持股与控制。

实际上，李书福并非唯一计划造手机的汽车企业家。今年3月，蔚来创始人、董事长兼CEO李斌在一档访谈节目中表示，蔚来造手机尚且处于调研阶段，并坦言：“手机做出来是相对容易的，但做好是挺有挑战的。”

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉记者，吉利造手机是必然的，各家车企都在发展智能车联网，但智能车联网是智能物联网的一个组成部分，当前智能物联网有且只有一个用户入口，就是智能手机。

李书福入局手机领域

时间回拨至2021年9月26日，星纪时代在武汉经济技术开发区成立，经营范围涉及移动终端设备制造；移动通信设备销售；卫星移动通信终端制造；广播电视设备制造（不含广播电视传输设备）；信息技术咨询服务；5G通信技术服务等多个方面。

天眼查显示，星纪时代股东分别是宁波铂马企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“宁波铂马”）、吉利集团（宁波）有限公司（以下简称“吉利宁波”）、海宁万鑫科技合伙企业（有限合伙）、武汉经开星纪投资基金合伙企业（有限合伙）、沈子瑜、李书福、苏静，持股比例分别是32.72727%、32.30769%、9.23077%、9.09091%、6.99301%、6.15385%、3.4965%。

星际时代收购珠海魅族的股权案公示信息显示，星纪时代最终控制人为自然人，星纪时代目前尚未实际开展业务。而根据股权穿透显示，宁波铂马最大股东为李书福。吉利宁波也由李书福完全控股。

记者注意到，就在星纪时代成立的第3天，即2021年9月28日，星纪时代与武汉经开区签署战略合作协议，李书福宣布正式进军手机领域，项目总部落户武汉经开区，定位高端智能手机，整合全球技术和资源，以此服务全球市场。

为何要进军手机领域？在李书福看来，手机是快速迭代的随身移动终端，是电子产品市场验证及软件创新的应用载体，既能让用户尽快分享创新成果，又能把安全、可靠的一部分成果转移到汽车中应用，实现车机和手机软件技术的紧密互动。

“手机是随身移动终端，其特点是快速技术迭代，是电子产品市场验证及软件创新的应用载体。”有分析指出，“由于手机不涉及交通安全，因此在汽车上不能尝试的技术可以先在手机上应用，这样做，既可实现手机用户尽快分享创新成果，又能把安全、可靠的一部分成果转移到汽车中应用，实现车机和手机软件技术的紧密互动。”

根据介绍，李书福布局的手机业务定位高端智能手机，将充分发挥吉利和沃尔沃生态圈在设计、研发、高端智能制造、产业链管理等领域长期积累的经验以及正在建设的时空道宇低轨卫星网等全球化布局优势，同时在汽车智能化、软件能力建设、科技化转型等方面相互赋能，实现超级协同。

值得一提的是，6月2日12时00分，“吉利未来出行星座”首轨九星在西昌卫星发射中心以一箭九星方式成功发射，卫星顺利进入预定轨道，发射任务获得圆满成功。而“吉利未来出行星座”首轨九星成功问鼎太空，这无疑会为李书福的手机业务赋能。

股权收购背后各取所需

星纪时代收购珠海魅族的股权案公示信息显示，珠海魅族成立于2003年3月，注册地为中国广东省。珠海魅族的最终控制人为自然人和淘宝中国，主要在中国境内开展业务。在中国境内，珠海魅族专注于智能手机软硬件的研发制造业务。此外，珠海魅族还从事智能穿戴业务、智能家居业务以及时尚消费和电子快消产品业务等。

对于上述股权收购交易，盘古智库高级研究员江瀚表示，对于当前的吉利而言，其需要一个手机产业的市场布局。“当下的汽车市场竞争异常激烈，吉利整体会朝着更加智能的方向发展，而在智能化的发展过程之中，手机终端对于汽车的重要性就显得不言而喻。”

江瀚进一步表示：“手机可以说是人类的数字器官，只有把手机抓在自己的手中，才能够真正把汽车发展好，这是吉利当前最需要做的事情”。对于吉利来说，如果能有一个适配于自己甚至于完美优化的手机来支持吉利汽车发展的话，无疑更能把消费者牢牢地绑定在自己身上。

为什么是珠海魅族？江瀚认为，珠海魅族当前已经处于近乎要被市场淘汰的状态，其新机已经很长时间没有办法在市场上掀起波澜，由于新产品不景气，珠海魅族又实在没有足够的资源来不断提升自己的研发能力，所以其现在的危机已经非常严峻。

“而吉利手上有比较丰厚的资本资源支持，又有比较好的人机交互方面的经验，在吉利的加持下，珠海魅族可以在生产手机方面得到有效的帮助，特别是在适配新能源汽车方面有更好的发展。”江瀚补充道。

盘和林亦告诉记者，魅族在智能手机时代表现相对落后，其也有通过多终端接入形成生态，重塑当年雄风的打算。“而很多智能手机头部厂商，其实已经反向进入造车领域，这样就导致了同业竞争，比如小米、苹果、华为等都或多或少有造车的声音。所以，魅族也有造车的想法，和吉利存在互补需求。”

而星纪时代和珠海魅族则回复外界称：“由李书福先生领衔投资的星纪时代已和魅族科技就战略投资事宜签署协议，本次交易尚需履行相关监管机构的审批手续，交易细节还在协商中。相信魅族会以此次战略投资为契机，开创更加美好的未来。”

用户生态链打造为关键

实际上，与高速发展的新能源汽车市场相比，手机市场早已是一片红海。为何众多车企还要跨界入局手机业务？

实际上，汽车和手机均为消费者智能生活的终端和入口，而通过以智能手机为核心的融合智能解决方案，重构全场景的交互体验，不仅能为用户提供更加良好的消费体验，还能更好地实现人机交互、车联万物功能。

用户是车企入局手机领域的重要原因。记者从吉利方面了解到，李书福的初衷不仅是布局手机，更是布局未来科技生态圈，下一盘跨界融合、做强生态圈、打造护城河的大棋。在李书福看来，“未来跨界打造用户生态链，依法构建企业护城河已成大趋势，手机可以链接车联网、卫星互联网，打造丰富的消费场景，做强生态圈，为用户提供更便捷、更智能化、万物互联的多屏互动生活体验。”

“有一个跟我们的车连接更好的手机，对我们的用户利益和体验到底意味着什么，我们还在思考这些事情。”李斌表示，从车的角度看手机，用户在开车门、控制车方面，已经越来越依赖手机，是以车为中心去做移动IoT（Internet of things，物联网）设备。

不过，盘和林也告诉记者，车企跨界进入智能手机方面并无太多优势，但智能车企在硬件上能力很强，造手机硬件门槛比造车低很多。“但需要注意，智能手机的关键是应用，要结合智能汽车让手机形成新的重磅应用才能实现后来居上，不要用硬件思维打造智能手机，要用软件思维。”

“自行车热”背后：公路车难求 高端品牌逐渐崛起

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

“现在不骑车都不好意思说自己是年轻人。”在一个微热的夏夜，小徐在朋友的带动下骑上了一辆自行车，加入了奥森公园的骑行大军。通过不断地加速度，他感受到了久违的快乐。“骑车下坡时的惯性滑行，感觉自己此刻就能够飞翔，这大概就是那时最接近自由的方式。”

和小徐有共鸣的人有许多，在各类社交平台上，骑自行车正在更广泛的人群中成为一种流行趋势。大家分享着自己的爱车、路线、穿搭、音乐以及生活，讲述着自己和自行车的故事。根据央视网报道，近期，受疫情影响，远途出行减少，市内及周边的户外需求大涨。如同今年爆火的露营一样，自行车也从小众运动成了新的户外单品——既能满足上班族通勤需求，又能满足居家期间对户外的渴望，而“骑行热”也带动了自行车销量的增长。

《中国经营报》记者近日走访多家自行车店面发现，由于“骑行热”的到来，不少店面甚至出现“一车难求”的局面。一位Brompton（小布）的工作人员告诉记者，现在店内最低价位的自行车大概是13000元，且任何车型都需要进行预订，等待周期至少是三个月。而在另外一家捷安特店内，工作人员则对记者表示，“目前公路车都已全部销售一空，前几天店内好不容易进了一辆价值18000元的公路车，一位顾客不到10分钟就买走了。”

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受本报记者采访时表示，长时间的疫情管控让兼具户外运动与代步功能的骑行活动成为当下热门，而“骑行热”的快速升温引发了中高端自行车的供不应求乃至一车难求的现象。现在的自行车市场正处于复兴与升级之中，随着人们对健康与环保意识的提升，以及自行车运动的普及化，未来自行车市场的发展空间还是比较大的。

据Research And Markets数据，2020年全球自行车市场价值为437亿美元，受疫情影响带来的增长预计持续5年甚至更久，保守预计全球自行车市场价值将在2027年达到823亿美元，乐观预计2027将达到1405亿美元。

骑行热盛行

当前，自行车也已经不再是普通的交通工具，而发展成为了将生活、社交、通勤为一体的“第三空间”。

当下，骑个漂亮的自行车，骑上数十公里，在风景优美的地方打个卡，已经成为当下年轻人最时尚的生活方式。

在不少社交平台上，有网友甚至晒出了自行车堵车的画面。由于北京长安街有专门的自行车道，并且路段较宽、风景又好，成为了不少骑行爱好者的必经之地。自行车爱好者小财（化名）经常来往于长安街，她向记者表示，“建国门到复兴门路段的汽车道路很畅通，但是自行车道有时却会出现堵车的情况，长安街一般在晚上7~8点堵车较严重，但是9点以后可能会好点。”除此之外，首钢大桥、戒台寺也成为了骑友们的网红胜地。

在疫情的催化之下，人们的生活方式仿佛也回到了最本质的状态。全联并购公会信用管理委员会专家安光勇对记者表示，“疫情让人们开始更加青睐自行车、电动车等交通工具，这给骑行市场带来很好的机遇。不仅如此，对低碳环保的重视，对健康生活的提倡，也在一定程度上拉动了自行车市场。”

当前，自行车也已经不再是普通的交通工具，而发展成为了将生活、社交、通勤为一体的“第三空间”。

一位来自深圳的自行车爱好车妙妙（化名）选择了每天早上骑行10公里进行通勤。“早上通勤时选择骑车，就可以自己掌控方向和前进的速度，所以我非常享受这种过程。周末时我还会骑上车买菜、野餐、喝咖啡，自行车融入了生活之后，好像不快乐的事情就开始变少了。”

唯品会数据显示，3月以来，山地车、骑行等关键词的搜索热度居高不下，自行车销量大涨，其中儿童自行车销量同比增长近50%。淘宝相关数据显示，“5·20”大促期间，淘宝自行车销量增长一度超过50%，其中儿童自行车、公路车、折叠车的销量比较突出。

公路车一车难求

记者在走访时发现，一家自行车店内有几十辆不同型号的山地车，但是只摆放了两种型号的公路车。工作人员直言，现在公路车存在一车难求的现象。

在骑行热盛行的当下，记者走访了不少自行车店面发现，市场上出现了一车难求的现象。

在北京一家捷安特店面内，虽然面积不大，但是却有不少顾客前来咨询并且试车。工作人员潘强（化名）告诉记者，目前店内仅有几十辆山地车在售，且都已全部摆放在门店内。同时，不少山地车的型号以及尺码都存在缺货的现象，比如像店内热卖的ATX830、ATX810等价格在2000元左右的山地车都仅有M码。“山地车的热销型号一天大概就能卖上三四辆，而目前店内最贵的是XTC ADV，由于材质较轻，价格在8998元，销量也较高，三四天就能卖出去一辆。”

他还告诉记者，“现在公路车最难进货，目前店内没有一辆公路车，我们这两个月来已经向厂家多次申请公路车，但只来了一辆价值18000元的公路车，在店内摆放没几天，就有一位顾客打电话询问，到店之后不到10分钟就将车买走了。”

记者在迪卡侬走访时也发现了类似的情况。偌大的迪卡侬店内有几十辆不同型号的山地车，但是只摆放了两种型号的公路车，分别是RC100和RC120。迪卡侬的工作人员王鹿（化名）也表达了公路车一车难求的现象。“店内已经很久没有见到公路车的身影了，今天还比较幸运，早上店内刚到了3辆入门级的公路车。”

他还表示，入门级别的公路车目前有更多现货主要还是因为配件稍微低档些，可以实现国产化。而中高档的公路车的配件几乎都是在国外生产，从国外的零部件到组装完成再到门店销售，时间跨度比较长，所以价格在5000元以上的中高档公路车现货更少。

王鹿还告诉记者，迪卡侬都是优先供应线上商店的销售，有余量才会配给线下门店。一般来说，自行车线上的库存比线下的更为充裕，因为自行车的提货流程是一般顾客在线上进行购买之后，再选择离自己距离最近的店面进行提车。如果线上商店显示没有库存的话，线下的现货情况就更不容乐观。

事实上，不少自行车品牌也是按照线上下单，线下提车的流程进行售卖。在电商平台上，记者搜索的品牌诸如Specialized（闪电）、美利达、TREK（崔克）的部分车型都呈现无货的状态。至于到货时间，不少品牌的工作人员则表示，“无法预计。”

对于自行车缺货的原因，有自行车的业内人士表示，主要还是由于大部分自行车零部件的供应跟不上持续扩大的市场。“以变速器为例，巨头禧玛诺的全球份额在60%以上。全球疫情导致这一主要零部件厂商的产量下降，市场供需失衡，制造商拿不到零配件，也就无法造出整车。”

继露营之后，骑行已然成为都市年轻人的周末新选择。 受访者/图

高端品牌逐渐崛起

有专家认为，现在的自行车品牌多样，跟简单通勤的自行车相比较，在外观、品质、丰富性、专业度、使用性能上有极大的进步。

事实上，如今的自行车更承担了一种自我表达的需求。选车、穿搭、与城市生活方式的融合，都让骑行的意义更为丰满。而不少小众自行车品牌也是在这样的意义中逐渐崛起“出圈”。

Brompton品牌的工作人员告诉记者，疫情暴发后，像Brompton这样轻便小巧的小众轻奢折叠车才逐渐进入大众视野，店内这两年销量一直很好，一个月大概可以卖出100多辆。根据工作人员的介绍，Brompton按照材料级别的高低大致分为三种等级，分别是C Line、P Line、T Line，价格区间大致在13000~34000元左右。由于其高质感的手工焊接工艺，也成为当下的时尚潮流单品。

中国商业联合会专家委员会委员赖阳向记者表示，现在的自行车品牌多样，跟简单通勤的自行车相比较，在外观、品质、丰富性、专业度、使用性能上有极大的进步，而消费者因为购买力的提升愿意为自行车的配置支付更多的费用，千元级别仅仅只是起步，万元级别的市场需求是比较多的，甚至几十万元的自行车产品也有一定的市场规模，现在高端自行车市场则越来越火爆。

事实上，知名的世界自行车品牌主要集中于发达国家，比如意大利的Colnago（梅花）、美国的TREK、加拿大的Cervelo（赛沃洛），中国具有高度市场认知的品牌则有中国台湾的捷安特和美利达等。

这些知名品牌上万元的自行车比比皆是，如若要更换成更加高级的配置则需要投入更多的资金，所以对于骑行爱好者来说，自行车的价格永远没有上限。一位骑行爱好者王强（化名）表示，“本来觉得3000元的美利达牌公路车，就挺帅而且够用。结果来到车店，被更轻更酷的碳纤维材质自行车迷了眼。”最终，他花了16000元提走一辆TREK的入门级碳纤维材质的自行车，并在8个月后换了一套价值13800元的碳纤维轮子。

记者搜索发现，被誉为是折叠车中的“劳斯莱斯”的Alex Moulton（AM）系列车型在其官网售价大致在43000~168000港币之间，而2022款LOOK 785 HUEZ和BMC ROADMACHINE 01部分型号则能达到10万元以上的价格。

赖阳对记者表示，骑行爱好者越来越专业的骑行需求使得他们对每一个产品的细节有着更高的要求，很多自行车发烧友还会青睐于自行车制造大师手工打造的签名产品，这样一件高端产品利润非常可观。“我认为，未来销售高端产品并且有特色的自行车专业商店也会越来越多，而且这些商店不仅仅是卖产品，更多的是创建营造健康生活方式的俱乐部，挖掘更多的骑行场景，形成骑行文化的传播和普及，进而更加促进自行车产品的高端化和个性化，这可能也是未来自行车市场发展的趋势所在。”

2030年有望年销200万辆

多省解禁 皮卡或成汽车消费新蓝海

本报记者 陈茂利 北京报道

“对皮卡车进城实施精细化管理，研究进一步放宽皮卡车进城限制”。进入第二季度，在国务院印发的《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》《扎实稳住经济的一揽子政策措施》文件中多次提到给皮卡进城“松绑”。

自国务院一揽子政策下发后，河北、四川、陕西等多个省份积极响应，放宽皮卡进城限制。

“5月以来，疫情得到有效控制，汽车产业链、供应链逐步恢复，中央及地方多举措促进消费，皮卡新一轮解禁热潮的到来，使得皮卡销量将得到有效激发，下半年市场仍具备扩容潜力。”长城汽车皮卡品牌CEO张昊保在接受《中国经营报》记者采访时表示。

中国皮卡网总编辑谷国全向记者指出，“皮卡是典型的政策型市场，宽松的政策环境是皮卡消费的核心。在皮卡市场迎来强有力的政策支持下，行业内外更应主动响应，积极配合，形成合力推动市场发展。”

多个城市加入皮卡“解禁”阵营

河北省是这轮皮卡“解禁”的排头兵。记者关注到，在国务院下发政策没多久，河北省人民政府就发布了《扎实稳定全省经济运行的一揽子措施及配套政策》文件，文件中明确提出，“在全省范围内解除针对皮卡车的通行限制。”

同时，在《河北省公安交通管理部门服务保障稳定经济运行若干措施》文件中进一步明确，“根据通行管理政策允许小型普通客车通行的时段、路段，皮卡车享有同等通行权利。”

值得一提的是，作为皮卡生产大省，这是河北省开展放宽皮卡车进城限制试点工作之后，再一次重申在全省范围内对皮卡解禁的要求。

相比河北省在执行层面明确全省皮卡解禁，广东、四川、安徽等省份在相关文件中也提出，研究取消或放宽皮卡进城限制。

安徽省在相关文件中提出，“对皮卡车进城实施精细化管理，研究制定取消或放宽对皮卡车进城限制的相关措施。”这是安徽首次省级发文提及皮卡解禁相关事宜。

虽然四川省同安徽省一致，在全省范围内放宽皮卡进城限制，同时还需要进一步细化政策。但记者关注到，四川重庆已经从政策执行层面上取消了对皮卡进城的限制。6月20日，重庆市公安局公布促进汽车消费畅通物流运输10条措施，明确自6月20日起，取消渝籍号牌皮卡车进入中心城区及其他区县城区限制。

“目前各地皮卡解禁政策稳步落实，皮卡销量也在持续稳步增长，解禁省份皮卡市场需求增速基本超非解禁省份10%以上。”张昊保告诉记者。

张昊保介绍，河北、河南、云南、辽宁四个省份在解禁皮卡进城后，皮卡销量均上了一个新的台阶。“结合目前各省市发布的皮卡解禁政策、前期皮卡限制状态、基建重点发力地区，预测后期皮卡销量增长明显的省份主要将会集中在广东、安徽、甘肃、贵州等。”

“在多重利好政策的支持下，国内皮卡市场迎来新发展契机，但要注意的是，皮卡解禁不单单是放开皮卡进城，还包括通行权、路权、车辆管理等多方面配套政策的同步调整。”谷国全告诉记者。

“国务院一揽子政策下发之后，多个城市宣布加入解禁行列；多数由市交通管理部门直接发文，并附带详细的解禁方案，均于6月或政策发布之日起落地执行。不过在予以积极响应的城市中，附加条件的非完全解禁仍然占多数。从实践来看，皮卡解禁将是一个循序渐进的过程，难以一蹴而就，需要行业共同努力。”张昊保告诉记者。

2030年皮卡有望年销200万辆

乘联会数据显示，2019年皮卡累计销量44万辆，累计同比下降3%。2020年48万辆，同比增长9%。2021年轻卡受到治理超载刺激的增量逐步进入尾声，2021年皮卡销量55万辆，同比增长14%。受疫情影响，供应链受阻，今年1~5月总体皮卡走势相对较差，达到20.7万辆，较2021年1~5月下降10%。

“从近几年的市场情况来看，我国皮卡仍然是一个50万年销量级别的市场，但50万的量级远不是皮卡应有价值的体现，皮卡这种能够服务民生、可一车多用、可塑性强、功能性多的车型应该得到更多的重视和关注。”张昊保告诉记者。

未来皮卡市场规模有多大？据中汽协与国家信息中心联合完成的《皮卡行业发展趋势及政策建议研究》预测，在皮卡进城路权解禁稳步推进的前提下，皮卡市场国内需求到2030年可达100万辆之上。有专家认为，皮卡总销量到2030年预计可实现200万辆左右。

多位皮卡行业人士接受采访时指出，要达成2030年200万辆的年销量目标，必须给皮卡市场“松绑”。据了解，当下，皮卡行业仍存在“解禁不彻底，部分地区政策存在反复”、“高速公路通行权各地不一致”、强制报废、一年一检等诸多待解决问题。

“15年强制报废、一年一检已经成为限制消费者购买皮卡的首要影响因素，是目前皮卡用户群体最迫切希望改变的政策。”张昊保指出，“建议将皮卡这类‘多用途货车’独立管理，取消15年强制报废、一年一检等政策，并作为货车享受节假日高速通行免费等乘用车待遇。”

另外，张昊保强调，“要使皮卡真正发展起来，需要打一场‘认知战役’。目前许多消费者对皮卡的印象依然停留在工具车，对皮卡多场景、多用途的用车场景认知和挖掘仍不足。中国皮卡文化尚待培育，需要让更多用户知道皮卡不仅仅是一个商用‘工具’车型，更是‘一种生活方式’的呈现，着力打造皮卡用车文化环境，引导皮卡向乘用化和高端化发展。”

记者关注到，在乘用化、智能化、高端化浪潮推动下，长城皮卡、江铃汽车、郑州日产等皮卡厂商在打造皮卡产品时，会在产品性能、品质标准、审美诉求等方面全面对标乘用车。其中，长城皮卡更是率先完成了从商用皮卡到乘用皮卡的跨越。

“品类创新是皮卡市场扩容的原动力。”张昊保以长城炮为例讲述了近年来长城皮卡市占率不断提高的秘诀，皮卡是多用途、多场景的超级品类，为让用户直观充分认知到这个定义，长城炮用一款款活生生的车型将定义形象化。

据了解，目前，长城炮系列产品包含乘用皮卡、越野皮卡和商用皮卡。截至目前，长城炮上市2年零8个月，销量已突破30万辆，成为首个突破30万辆的中国高端皮卡品牌。“乘用休闲”和“时尚商用”两大品类是长城炮未来着力进化的方向。

作为一家在皮卡领域深耕多年的老牌、合资皮卡企业，郑州日产也在推动着皮卡向智能化、高端化发展。6月中旬，郑州日产推出了“商乘并举”的战略级产品锐骐7。据郑州日产方面介绍，锐骐7兼具城市SUV和高品质皮卡的双重体验。

“应对用户需求多样性的市场变革，郑州日产坚持洞察用户的使用场景，不断探索细分市场的用户需求。”郑州日产副总经理张小强表示。

探路绿电交易：亟待与绿证、碳市场衔接并轨

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

“在冀北电力交易平台上参与绿电交易，经与多个供电企业洽谈，选择最低价成交，一年为公司节省了约50万元电费成本。”作为秦港股份的技术设备部部长，田新华于2022年4月组织人员为公司采购了首笔绿电，共计2300万度。6月下旬，田新华告诉《中国经营报》记者，购买、使用绿电是公司响应“双碳”号召，建设“绿色港口”的重要举措。

所谓“绿电交易”，是指以绿色电力产品为标的物的电力中长期交易，用以满足电力用户购买、消费绿色电力需求，并为电力用户提供相应的绿色电力证书。在“双碳”目标愿景下，绿色低碳理念正逐渐向企业和个人的生产生活渗透，绿电交易也将作为一种市场机制影响着企业的发展。

2021年9月，我国绿电交易试点正式启动。随后，2022年2月和5月，《南方区域绿色电力交易规则（试行）》和《北京电力交易中心绿色电力交易实施细则》（简称“《交易细则》”）相继发布，国家电网和南方电网所在区域均有了绿电交易的实施细则。这也意味着，绿电交易开始逐渐由试点向常规化方向迈进。

业内人士认为，由于绿电交易市场运行时间短，参与项目少，绿电交易未与可再生能源消纳责任权重挂钩、省间交易壁垒未打通等原因，因此目前绿电交易量未实现较大规模的释放。同时，开展绿电交易还有待与绿证交易、碳排放权交易市场机制衔接，协同助力“双碳”目标实现。

绿电交易加速推进

目前，部分跨国企业、数据中心和国资企业等电力用户对于绿电具有刚性需求。

“双碳”目标下，以新能源为主体的新型电力系统加速构建，绿电将逐步成为电力供应的主要来源。绿电交易将反映绿电环境价值，促进新能源成为未来装机和电量主体。

国网研究院新能源与统计研究所所长李琼慧发文称：“2021年开始进入后补贴时代，新能源实现了平价上网。但由于其发电出力具有随机性、波动性，在电力市场与常规电源相比并不具备竞争优势，因此通过绿电交易产生的绿电附加收益被寄希望成为平价时代加快绿色能源发展的重要的市场化激励机制。”

2021年6月，国家发改委发布《关于2021年新能源上网电价政策有关事项的通知》，明确2021年新建项目实行平价上网，上网电价按当地燃煤发电基准价执行，并鼓励自愿参与市场化交易形成上网电价，以更好地体现光伏发电、风电的绿电价值。

紧接着，2021年9月，我国绿色电力交易试点正式开启。来自17个省份的259家市场主体完成了79.35亿千瓦时绿电交易，成交均价较中长期协议溢价3～5分/千瓦时。燃煤电价上涨后，绿电价格平均较原基准价上涨明显。

进入2022年，我国继续推动绿电交易发展，包括上述绿电交易规则在内的政策频繁出台。2022年1月，国家发改委、国家能源局发布《关于加快建设全国统一电力市场体系的指导意见》，要求新能源2030年全面参与市场交易。

与此同时，国家发改委等部门发布《促进绿色消费实施方案》，提出进一步激发全社会绿电消费潜力。统筹推动绿色电力交易、绿证交易。鼓励行业龙头企业、大型国有企业、跨国公司等消费绿电，发挥示范带动作用，推动外向型企业较多、经济承受能力较强的地区逐步提升绿电消费比例。

记者采访了解到，目前部分跨国企业、数据中心和国资企业等电力用户对于绿电具有刚性需求。

2021年6月17日，在青海省河南蒙古族自治县拍摄的青豫特高压直流工程。　新华社/图

中国新能源电力投融资联盟秘书长彭澎解释，像不少全球五百强企业，本身总部已经宣布了减排目标，因此在中国会同步实践减排任务；另外，一些数据中心为控制能耗指标也增加了绿电需求，因为在“十四五”时期新增可再生能源电力消费量是不计入能耗指标的；再者，在部分区域企业购买绿电比火电价格更便宜，因此有很强的意愿购买。

“现在一些企业为了彰显社会责任，有采用绿电作为生产动力的刚性需求。同时，由于绿电体现环保价值，比常规火电电价高一点，对用电企业来说也是可以接受的。绿电有一定的环境溢价，有需求的电力用户额外买单，这个逻辑是成立的。”九州能源董事长张传名告诉记者。

大规模绿电交易可期

打破跨区跨省交易壁垒也将进一步促进绿电交易发展。

北京电力交易中心的一组数据显示，截至2022年4月1日，北京电力交易中心在国家电网公司经营范围内累计组织开展绿电交易94.83亿千瓦时，其中首次试点交易68.98亿千瓦时，后续新增交易25.85亿千瓦时。

对比市场交易总电量，不难看出绿电交易的规模仍较小。

彭澎告诉记者，2021年的数笔绿电交易主要属于试点性质，并未实现常规化的交易。目前，绿电交易规则才发布不久，预计绿电交易在2022年下半年会逐渐进入常态，此后交易量才会上来。

“试点工作开展以来，并不是所有新能源项目都有入市资格，由于目前参与绿电交易的项目主要来自2021年后无补贴项目，因此原本绿电交易的规模有限。而早期的存量新能源项目有补贴，电价高且相对稳定，入市意愿并不太高。”张传名向记者表示。

不过，张传名并不担心当前绿电交易的需求和规模。在他看来，在“双碳”目标之下，构建以新能源为主体的新型电力系统已经成为方向，若干年后，现在的存量电站比例将越来越小，只是整个新能源电力规模的“小零头儿”，未来将有更大规模的新能源项目进入绿电市场。另外，如果政策强制用电企业进行绿电消费，绿电需求很快会增长起来。

中国碳中和50人论坛特邀研究员王康认为，目前我国的绿电交易仍以自愿交易为主，绿电交易与可再生能源消纳责任权重的挂钩机制并未建立。虽然要求企业购买绿电来完成消纳责任权重，但是该项政策尚未进入实质性执行阶段。

2019年5月，国家发改委、国家能源局发布《关于建立健全可再生能源电力消纳保障机制的通知》（以下简称“《通知》”），按省级行政区域对电力消费规定应达到的可再生能源电量比重，包括可再生能源电力总量消纳责任权重和非水电可再生能源电力消纳责任权重。消纳责任主体包括售电企业、电网企业和电力用户。

按照《通知》要求，各市场主体通过实际消纳可再生能源电量、购买超额消纳量、认购绿证等三种方式完成消纳责任。但是，由于初期各省消纳责任权重指标比较宽松，除个别省份外基本能够完成，大部分省份未将消纳责任权重分解落实和考核到市场主体，因此并未对绿证、绿电需求形成有效的推动作用。

同时，打破跨区跨省交易壁垒也将进一步促进绿电交易发展。

王康还认为，前期省间交易壁垒未打通影响了绿电交易规模。“中东部地区绿电供给有限，而西部有平价绿电富余的省份由于省间交易壁垒尚未打通，同时当地为优先完成消纳责任权重考虑，向中东部省份出售绿电意愿较低，造成不同地区绿电供不应求和供过于求的现象同时存在。”

记者注意到，《交易细则》已明确，跨区跨省绿电交易的实施交易方式。初期由电网企业汇总省内需求，跨区跨省购买绿电产品，结合电力市场建设进展和发用电计划放开程度，未来逐步放开发电企业与售电公司、用户参与跨区交易。

市场机制有待优化

绿电交易市场与碳排放权交易市场可能存在重复支付环境费用的问题。

在专家看来，开展绿电交易还需要处理好与绿证交易、碳交易机制的衔接问题，这三者均是我国低碳绿色转型的市场机制，在减排目标上具有一致性。

绿证是绿色电力证书的简称，即可再生能源电力证书，是国家对发电企业每兆瓦时非水可再生能源上网电量颁发的具有唯一代码标识的电子凭证。发电企业作为绿证供应方在认购平台上挂牌出售绿证，认购参与方按照规定在平台上进行交易。

2017年7月，绿证交易政策为弥补可再生能源补贴缺口而诞生，通过建立绿证交易机制，新能源发电企业可以通过销售绿证对冲补贴拖欠的风险，也有助于减轻国家补贴压力。目前，绿证主要为市场主体履行可再生能源消纳责任权重提供方式。

不同于绿证交易“证电分离”的模式，国内绿电交易实行“证电统一”的模式，即绿电交易实现了绿证与绿色电量捆绑销售，绿色环境权益随绿电交易由发电企业转至电力用户。

李琼慧发文指出，目前，我国绿电交易与绿证交易并存，绿电市场“证电合一”和自愿绿证市场的“证电分离”造成双市场机制下的证电关系混乱。建议尽快厘清强制绿证与自愿绿证的关系。

碳市场是利用市场机制控制和减少碳排放的另一项重大制度创新，是实现“双碳”目标的重要政策工具。

2021年7月，全国碳排放权交易正式启动。前期，发电行业成为首个纳入全国碳市场的行业，预计“十四五”期间碳市场有望增加石化、化工、建材、钢铁、有色、造纸、航空等高排放行业。

在业内人士看来，绿电交易市场与碳排放权交易市场可能存在重复支付环境费用的问题。

彭澎表示，如果电力用户使用了绿电，那么在核算碳排放时相关绿电部分就应该不计入，这样对于使用绿电的用户也更加公平。“因为我们追求减排，而不是硬性降低能源消费，如果未来全社会的用能都来自绿电，那么其实用的越多越好。”

彭澎认为，“绿电市场与碳市场进一步衔接，需要相关主管部门之间的通力合作，尽快发挥两个市场的联动作用。”

记者也注意到，《促进绿色消费实施方案》指出，要加强与碳排放权交易的衔接，结合全国碳市场相关行业核算报告技术规范的修订完善，研究在排放量核算中将绿色电力相关碳排放量予以扣减的可行性。

张传名向记者表示，虽然绿电交易、绿证交易、碳排放权交易三个市场仍处于发展初期，机制有待进一步完善，但是未来一定是三者协同发展，应研究制定并轨机制，共同促进“双碳”目标实现。

纯苯价格高位震荡 下游产业链利润受创

本报记者 陈家运 北京报道

受国际原油价格上涨及下游需求增长影响，纯苯价格一路飙升。

金联创数据显示，6月10日，纯苯价格罕见破万，达到1.03万元/吨。截至6月23日，纯苯华东地区市场价（中间价）为9675元/吨，而1月3日该市场价为7325元/吨，涨幅32%。

金联创化工分析师王茜在接受《中国经营报》记者采访时表示，纯苯市场价格持续上扬，对下游造成极大压力。王茜认为，近期，纯苯下游产业链整体盈利情况一般，苯乙烯及苯法顺酐亏损情况虽得以改善，但其盈利仍有难度，己内酰胺及酚酮亦维持亏损状态，相关的企业生产成本压力大增。

价格高位震荡

纯苯是最重要的基本有机化工原料之一，主要用于制造苯乙烯、苯酚、苯胺、己内酰胺、己二酸、氯化苯等产品，进而可以应用于合成橡胶、塑料、纤维、洗涤剂、染料、医药等产品的生产，其下游衍生领域极其广泛。

2022年以来，受原油价格及市场供应紧张的影响，纯苯价格一路走高，整体呈现向好态势。

以华东地区市场价为例，金联创监测数据显示，华东地区纯苯价格低点为1月3日的7325元/吨，高点为6月10日的1.03万元/吨，涨幅达40%。6月10日，中石化纯苯价格再次上调300元/吨，执行1万元/吨，沿江、沿海各炼厂统一执行此价格。

对于纯苯价格上涨的原因，王茜告诉记者，乌克兰局势及国际能源紧张导致原油价格持续大幅走高，叠加大型炼化企业的发展和下游扩能，使得我国纯苯在供需面及市场走势上，受国际纯苯市场影响程度下降，市场趋势及产业链整体运行方向存在较强的自主性，国内基本面的变化对产业运行产生较强的指向作用。同时，随着下游新增产能释放，市场对纯苯需求量增大。

恒力期货数据显示，2022年纯苯新增产能有限，截至目前，仅新增镇海炼化等装置产能44万吨。同时，纯苯下游项目新增较多，仅苯乙烯产能今年就新增239万吨。纯苯供需形势持续紧张，导致库存出现新低。

同时，生意社于6月11日分析称，由于国际价格处于高位，华东港口进口纯苯减少，库存持续走低至4.8万吨，可交割库存不足导致逼空情绪浓厚，华东部分地区价格连续攀升。主营炼厂前期由于生产成本因素，纯苯产量下降，价格持续走高。多重利好提振下，纯苯价格每吨突破万元。

下游产业链承压

不过，近期亚洲纯苯市场回调走低，随着原油价格收跌，叠加下游集中检修，需求面支撑减弱，纯苯市场快速下挫。

金联创数据显示，6月17日，纯苯市场商谈价较上周下跌500～650元/吨，截至6月17日，华东地区商谈价9650～9700元/吨，华北地区主流商谈价9300～9600元/吨，下游采购意向价为9400元/吨，市场对纯苯挂牌价下调预期增大。

纯苯市场价格高位震荡，挤压了下游的盈利空间，一些企业甚至出现亏损。

王茜分析称，虽然当下国内纯苯价格有所回调，但是下游产业链整体盈利情况一般。苯乙烯及苯法顺酐亏损情况虽得以改善，但其盈利仍有难度，己内酰胺及酚酮亦维持亏损状态，企业生产成本压力大增。苯胺、己二酸虽微利运行，但整体开工情况一般。部分苯乙烯装置停车，导致其开工率下降，故下游市场对纯苯的需求仍未提升。

以下游酚酮为例，2022年1～5月，国内酚酮工厂的理论成本增加明显，但下游未能跟上成本端上涨的步伐，酚酮工厂理论毛利受到挤压。据卓创资讯监测，1～5月，酚酮工厂的平均理论成本分别为12408元/吨、12958元/吨、13778元/吨、13543元/吨、14171元/吨；而1～5月酚酮工厂的平均理论毛利分别是1992元/吨、1923元/吨、779元/吨、121元/吨、-167元/吨，毛利逐渐由正转负。

酚酮行业利润受损严重，其龙头企业维远股份（600955.SH）首当其冲。维远股份2022年第一季度季报显示，公司主营收入19.77亿元，同比下降12.18%；归母净利润3.04亿元，同比下降48.59%。

维远股份方面表示，公司采购大宗化工原料纯苯和丙烯，生产苯酚、丙酮、双酚A、聚碳酸酯。业绩下滑主要系装置检修和部分原材料价格上涨所致。

王茜讲道，纯苯下游产能继续扩张，但终端需求尚未跟进，市场价格传导问题重重，使得纯苯产业链利润从下游逐渐向上游转移。

王茜表示，整体来看，合约销售使得纯苯企业利润有一定保障，地炼企业出货水平相对偏高，利润率较往年有一定提升。且随着苯乙烯、酚酮、己二酸等产品产业链继续扩能，下游对纯苯需求量仍将稳步增长。但综合下游新增产能及投产地区来讲，华北仍是下游新增项目的主要聚集地，届时华北市场货源流行性增强，同时对市场影响力增大。

在王茜看来，原油涨跌无序，加剧纯苯市场操作风险。随着后期盛虹炼化芳烃装置投产，将在短时间内提升纯苯的供应量，市场供需格局或将有所调整。

对外依存度降低

随着炼化行业快速发展以及技术不断成熟，我国纯苯产能大幅增长，需求量持续上升。

申港证券研报数据显示，2020年至2022年，下游对纯苯的需求增速分别达20%、21%、10%。与之相比，纯苯的产能增速仅分别为4.09%、14.38%、4.1%。从数据不难看出，纯苯需求的增速远远大于产能的增速，使得供应链缺口持续扩大。

由此可见，我国纯苯行业处于供应偏紧状态。与此同时，由于纯苯行业供需缺口不断扩大，对进口依存度也较高。

不过，王茜表示，目前国内纯苯市场呈现高产出、自主可控以及强需求的局面，对进口的依存度已经在近年表现出整体下降的态势，下游扩能较多，尤其是苯乙烯的扩能，使得需求面的影响力度较往年加强。

海关数据显示，2020年，我国纯苯进口数量为2097878吨，同比增长8.2%，出口数量为3054吨，同比下降91.5%。进口国家最多的是韩国1039112吨，占总进口量的49.53%；其次是泰国270491吨，占总进口量的17.89%；再次是文莱154385吨，占总进口量的7.36%。

另据中宇资讯统计，2022年5月，我国纯苯当月进口量为21.25万吨，累计进口量为139.28万吨。当月，进口金额为254249642美元，进口均价为1196.709美元/吨，进口量环比下降21.09%，进口量同比增加8.90%。截至2022年5月，我国纯苯累计进口量比去年同期上升31.51%。5月，原油呈持续上涨走势，国际价格在美国原油强劲需求带动下不断走高，受进口成本过高且运输周期等因素影响，导致我国5月进口量大幅下降。

王茜表示，从2022年国内基本面考虑，国内产能依旧上升，主要集中在大炼化企业，国内企业价格对市场价格的主导权优于外盘，下游扩能使得供需面有一定平衡性。但下游产能快速扩张，使得下游需求面的影响力逐年增强，其中下游扩能较多的产品为苯乙烯及己内酰胺，后期己二酸及酚酮扩能逐渐增多。

2022年，全球纯苯新增产能主要集中于中国。华瑞石化资讯网统计，国内纯苯新装置计划为330万吨左右，这些新增产能多数以炼化一体化装置为主。例如盛虹炼化有1600万吨炼油，预计纯苯产出110万吨，下游配套45万吨苯乙烯和65万吨酚酮；广东石化2000万吨炼油，预计排产纯苯80万吨，下游配套苯乙烯80万吨，纯苯月度外销量仅1万吨。

王茜认为，下游产能的快速扩张，虽然对纯苯需求量增加，但是仍需警惕下游产能扩张对产业链的影响，若供需市场未完全匹配，下游快速扩张后可能会对纯苯价格形成反向压制。

国货牙膏崛起 差异化定位夺回市场份额

本报记者 刘旺 北京报道

40余年的中国牙膏发展历程，在一定程度上也是一部与外资的对抗史。自20世纪90年代外资品牌进入中国市场，在很长一段时间都占据着牙膏市场的主导地位。但这种情况正在逐渐被打破，2022年以来，两家本土牙膏品牌相继冲击资本市场，再次给正在崛起中的国货牙膏注入了发展的强心剂。

《中国经营报》记者注意到，近日，冷酸灵母公司登康口腔披露招股书，计划在A股上市，而在此之前，舒客母公司薇美姿，也于今年2月向港股发起了冲击。

除了国产老品牌复苏，Usmile、参半等新晋网红品牌也正在崛起。而回顾它们的发展路径可以发现，这正是一场在消费升级背景下，通过差异化定位、细分赛道的破局之战。而整个口腔护理赛道正在持续扩容，在业内看来，这或许给国货品牌带来了更大的发展机遇。

国货牙膏“抗争史”

国货品牌开始占据着越来越多的市场份额。

20世纪90年代是国货牙膏的光辉岁月，彼时，虽然已经有外资品牌入华，但两面针、冷酸灵等品牌已然占据着市场的主要份额。

尤其是两面针，根据公开报道，这个1978年便被研发出来的国货品牌，在1985~2001年这16年的时间里，其销量连续霸榜全国第一，是名副其实的国产第一牙膏品牌。

但时间进入21世纪，外资品牌开始冲击国货品牌的市场空间，通过收购获得市场份额和渠道，甚至在一段时间中形成了垄断。

九德定位咨询公司创始人徐雄俊告诉记者：“21世纪初进入中国牙膏市场的外资品牌，在国外都是领导品牌，像宝洁是世界500强，通过强大的广告实力和渠道能力，舍得花几年的时间亏损，击倒国货品牌，然后进行收割。而彼时的国货品牌都不擅长打造品牌，在广告营销方面相对欠缺。这导致外资品牌在中国抢占了不少市场份额。”

根据中泰证券研报，2014年，佳洁士、黑人、高露洁、云南白药和中华为牙膏市场的前五大品牌，占据了68%的市场份额，并且还在持续攀升。而佳洁士、高露洁和中华，均为外资品牌。

不过，国货品牌正在打破这一状况。

首先体现在资本市场上，自从1993年云南白药上市和2004年两面针上市之后，20年时间当中，国货牙膏在资本市场上稍显沉寂。但今年冷酸灵母公司登康口腔和舒客母公司薇美姿分别在深交所和港交所递交招股书。

一些新晋网红国货品牌也纷纷获得融资，公开信息显示，口腔护理品牌参半已经完成了8轮融资，仅2021年的融资就有4轮；同为口腔护理品牌的冰泉也已经完成了数千万美元的A及A+轮融资。

其次，国货品牌开始占据着越来越多的市场份额，根据尼尔森零售研究数据，2021年，云南白药、黑人、冷酸灵、舒客，分别以23.86%、20.10%、6.83%、4.88%的市场占有率排名第一、第二、第四和第六。

盘古智库研究员江翰认为，经历了几轮市场大规模的整合和兼并，目前，牙膏市场逐渐形成了大家熟悉的布局，国货老品牌冷酸灵、两面针、舒客与外资品牌高露洁、佳洁士的相互竞争，当然也有云南白药的快速崛起。

破局之路

在产品功效上，牙龈护理、美白和抗敏感类牙膏仍是消费者购买的主要品类。

一个广为流传的故事是，2001年，一位消费者给云南白药方面写了一封信。在信中，这位消费者提到，自己将云南白药的粉剂撒在牙膏上，用了几天后觉得效果不错。云南白药董事长王明辉读完信件立马嗅到其中的商机。

2005年，第一支云南白药牙膏横空出世。在当时，牙膏产品还都是主打清洁，而云南白药依靠中草药配方，凭借原本的医药销售渠道，进入了各大药店，后又进入了各大商超。17年之后，云南白药已经占据了国内牙膏市场最大的份额。

徐雄俊认为，国货牙膏能够在外资的包围中实现突围，一个重要途径就是差异化的品牌定位。

实际上，随着经济的快速发展，居民可支配收入增加及消费观念的转变，消费者对牙膏的需求已经不仅仅局限在清洁口腔。

欧睿国际数据显示，在产品功效上，牙龈护理、美白和抗敏感类牙膏仍是消费者购买的主要品类，2021年线下市场份额占比分别为28.00%、25.94%和10.65%，其他功效品类中儿童牙膏增长明显，占比提升到6.81%。2019~2021年，美白类牙膏市场份额持续萎缩，牙龈护理、抗敏感和儿童等强功效、高溢价的功能品类持续提升。

这给国货品牌弯道超车带来了机会。

“像牙龈出血用云南白药，牙齿敏感用冷酸灵，舒客定位专业口腔护理、美护牙齿等，这些品牌都是通过精准定位获得成功的牙膏代表。形成的品牌认知，在消费者心中也已经根深蒂固。”徐雄俊认为。

在营销层面，国货牙膏也开始独辟蹊径。例如，舒客推出了早晚不同类型的牙膏，强调“牙膏要分早晚”，既增强了消费者对品牌的认知，也强调了产品的专业性。

同时，舒客在初期的销售中采取了宜早+宜晚的套装捆绑策略，特意选了1支宜早、2支宜晚的组合。一方面，通过培养用户早晚刷牙的习惯来提升牙膏的使用量；另一方面，消费者为了搭配使用宜晚牙膏，后续会多买一支宜早牙膏，促进二次消费。

另外，线上电商为国货牙膏品牌带来了新的销售渠道。根据薇美姿招股书，2020年公司的电子商务渠道的规模达到340亿元，占比为38.5%，预计2020~2025年的复合年均增长率为14.9%，继续享受线上红利。

根据中国口腔清洁护理用品工业协会数据，2020年我国牙膏产品的线上销售额占行业总销售额比例已达25%左右，综合电商（主力为天猫、京东、淘宝等）是线上牙膏销售主战场（占比达到91.8%）。

“在2020年新冠肺炎疫情背景下，传统销售渠道功能受到抑制和弱化，现代销售渠道特别是网上销售有了较大增长，大数据精准营销、直播带货等模式得到更广泛的应用。”上述报告提到，云南白药、黑人、佳洁士、舒客、冷酸灵等传统品牌已牢牢占据线上牙膏销售的前五位。纳美、云南三七、海洋之风、悦创、片仔癀等新锐品牌线上销售效果也非常突出。

赛道扩容

可以看到的是，牙膏赛道正在持续扩容。

记者注意到，在线下超市，常见的牙膏价格多在15~20元，有的甚至超过了20元，参半、冰泉等网红品牌价格更是在30~60元不等。

根据国家发改委数据，截至2021年7月，我国牙膏平均价格为10.75元/盒（120克左右）。15元以上的牙膏已经占据了35%的市场份额。

记者注意到，牙膏价格一般与功效创新相关联。例如，2005年云南白药进入市场，主打“保护防止牙龈出血”，尽管售价22元高于当时的市场平均水平，也仍然受到消费者青睐。

在京东上，一款参半口腔鲨鱼益生菌小冰管牙膏，规格120克，售价146.79元，主打三大成分清新口气，还能够缓解牙周炎、舒缓牙龈发炎、预防龋齿、抑制口臭。

冷酸灵推出的极地白双重抗敏牙膏、极花语护敏牙膏、极本草双重抗敏感牙膏等130克×3的组合套装，售价也已过百。

除此之外，国货牙膏品牌也正在进行相关领域的探索，牙膏赛道正在持续扩容。徐雄俊表示，现在牙膏赛道已扩大到整个口腔护理赛道，不管是漱口水还是牙刷，都是牙膏赛道的相关延伸，也主要是牙膏品牌在布局。

上海博盖咨询创始合伙人高剑锋也告诉记者，对于口腔健康周边的探索，国内不少品牌都正在持续发力，像舒客，还有一些新锐品牌，都是做得很不错的。

欧睿国际数据显示，2017~2021年，漱口水的市场规模持续增长，年复合增长率高达45.69%，领涨口腔品类，2021年市场规模为25.03亿元；而电动牙刷市场规模在2017~2021年的年复合增长率为27.27%，2021年市场规模已经达到了90.15亿元。我国口腔清洁护理用品在市场多样化、个性化、智能化发展上呈现出良好的潜力。

徐雄俊认为，未来，口腔护理赛道整体的竞争肯定会更加激烈，再加上国货复兴、新国货崛起环境下，国货品牌都已经精通外资品牌的打法，懂得做渠道，也不缺少资本。所以，未来国货品牌全面反超外资品牌已经指日可待。

高剑锋告诉记者，“国货品牌崛起的整体背景是消费的细分和升级，所以国货牙膏品牌想要保持竞争力，首先在于能够基于对消费者的洞察、对需求的把握，持续研发和推出功能性牙膏产品；其次是品牌的建立，包括老品牌的复兴和新品牌的打造，都要持续不断地进行品牌投入、消费者互动等；最后就是围绕口腔健康，立体地进行周边产品的打造，包括但不限于牙线、冲牙器、漱口水、牙刷等，一方面扩大销售规模，另一方面也能提高产品的专业程度。”

“而在渠道运作上，国货品牌的线上线下融合，并不比外资品牌弱，这也是国货品牌争夺市场份额很重要的一点。”高剑锋认为。

开拓业务宽度与长度 火锅品牌探寻消费新场景

本报记者 党鹏 成都报道

6月底的烈日之下，在成都空天产业功能区颐海（成都）食品有限公司简阳调味品生产基地项目内，施工正如火如荼。

作为火锅行业的必争之地，这是颐海国际（01579.HK）在成都设立的孙公司。该项目预计明年9月份投产，年产调味品和火锅底料约10万吨，产品主要供应西南片区。

《中国经营报》记者注意到，火锅行业头部企业，如今已经纷纷向上游拓展产业链的“长度”，包括海底捞（06862.HK）、呷哺呷哺（00520.HK）、小龙坎以及新锐火锅楠火锅等，都在强势打造自有供应链。与此同时，依托自有品牌溢价，在火锅外卖、火锅底料等细分赛道开拓业务的“宽度”。

“未来，随着行业外部大环境的变化、行业内部竞争的激烈、年轻用户消费行为的变化等，火锅行业的发展逻辑也将随之而变。”小龙坎相关负责人如此强调。

“中国未来企业的核心竞争在于供应链的完整度。所以我们可以看到，这几年整个供应链不单是产业端拓展的一个方向，也是政策端加码的一个抓手，更加是资本端关注以及投资的一个重点。”中国食品行业研究员朱丹蓬认为，火锅市场的未来一定会持续火爆，这也是头部企业纷纷加码供应链的关键所在，同时通过品牌溢价实现差异化竞争。

前瞻产业研究院统计显示，中国火锅企业TOP20中，川渝地区企业共有11家。 受访者/供图

加速供应链布局抢占上游

根据前瞻研究院日前发布的《2022-2027年中国火锅连锁行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》：火锅产业链分上中下游，上游主要为食材端，供应商有鲜美来、科尔沁、禾胜合、和蓉汇等；中游火锅底料及蘸料企业包括天味食品、颐海国际、安井食品、海欣食品等；下游火锅企业则包括海底捞、呷哺呷哺、淘汰郎、莫小仙等。

如今，这一格局已经被海底捞、呷哺呷哺等为代表的火锅头部企业打破，甚至更多的品牌连锁企业纷纷自建供应链，以此开拓业务增长的“长度”。

对于消费者而言，如果购买过海底捞品牌的调味料包，那就意味着是颐海国际的消费者。颐海国际作为与海底捞关联的供应链企业，虽然发端于成都的简阳市，但是此次属于第一次在“老家”大规模布局自己的供应链基地。据简阳市相关部门介绍，该项目是四川省重点项目，总投资5.1亿元，将打造为调味品和火锅底料生产、企业文化展示于一体的综合型基地。

此外，呷哺呷哺旗下虽然没有供应链集团作为支撑，但在2021年牵手青岛日辰食品股份有限公司，合作经营调味料、火锅底料及即食和冷冻调理品等菜品，完善供应链体系、降低运营成本以提升盈利水准。在线上、线下，呷哺呷哺的多种袋装火锅底料为消费者提供不同的火锅体验。

与此同时，火锅食材成为向上游拓展的竞争激烈的细分赛道。根据前瞻产业研究院数据，2020年火锅食材赛道火热，目前国内已经有上千家火锅食材超市，且六成企业成立于一年内，锅圈食汇、懒熊火锅、九品锅等企业纷纷进入火锅食材行业。根据餐宝典数据，2020年中国火锅食材超市的整体收入约为90亿元。

以成都和重庆为代表的城市，则是火锅行业的必争之地，诸多全国连锁品牌的总部基地。前瞻产业研究院统计显示，中国火锅企业TOP20中，川渝地区企业共有11家，占整体企业规模的一半以上。

“我们在2019年成立的漫味龙厨，就是聚焦于餐调定制及复合调味品的研发、生产、销售，并且为全球小龙坎门店供应火锅底料和相关调味品，实现小龙坎火锅底料自给自足，同时寻求自身的横向发展。”小龙坎负责人表示，该基地目前全年产量达10万吨，产品线已达300余个SKU，并吸引了行业内大型的食品快消品牌和知名的连锁餐饮品牌进行深度战略合作，包括联合利华、海天、周黑鸭、百果园、朝天香、刘一锅、烧火铺、成都记忆、自然馋、蜀大侠等。

据小龙坎介绍，其火锅底料、川味调味料、方便速食、休闲小食的全国渠道已覆盖32个省级区域，200+大型KA系统，超2万家门店售卖。

此外，新锐火锅楠火锅负责人介绍，公司2021年在重庆设立了供应链中心，对上游供应资源进行统一管理，目前楠火锅品牌门店所需要的所有产品供应链已经能实现全品类供应。

“品牌的核心底料公司已有战略合作工厂，确保工艺可管可控，品质管理全程可追溯。”楠火锅方面表示，对于火锅底料和川味调味料，现在已经有很多大企业在做，也有非常广泛的渠道布局，竞争非常激烈，因此在这个板块我们正在探索产品差异化的呈现方式，同时深挖会员运营，在认可楠火锅的会员集群中做好商品运营。

海底捞品牌负责人介绍，在供应链依靠生态体系提供源源不断的供应支持，在需求端针对消费需求不断创新产品供给和服务方式，并针对不同区域、不同人群和不同环境实行个性化服务。

“火锅行业整个供应链的完整度，决定了企业未来的核心竞争力。供应链有一些非常复杂的流程，以及门槛和护城河，这也是很多企业打造自己供应链的一个核心因素。”在朱丹蓬看来，火锅社交属性带来的话题感、体验感是很多的，随着新生代人口红利不断叠加，火锅的应用场景也在相应拓宽，“未来十年，我对火锅的全方位、多元化的场景相当地看好。”

根据弗若斯特沙利文预计，到2025年我国行业市场规模将达到8501亿元。显然，火锅行业在供应链上的布局方兴未艾。

拓宽业务边界提升竞争力

“从6月份开始，全国的海底捞门店都将在‘捞点好货’小程序上线。同时，我们在门店端也全面展开了私域流量运营，各个门店以社群的方式，将顾客转化到自己的平台上来。”海底捞品牌负责人告诉记者，在未来，外卖、外送这样的到家业务，将会作为海底捞业务的重要模块长期存在，门店的绩效考核，可能会随之有所调整。

在后疫情时代，堂食作为火锅门店主要的业绩支撑，如今也悄然发生改变。海底捞表示，公司及时发挥连锁经营和供应链优势，深入洞察新常态下的餐饮消费需求，打通线上线下渠道，以外送、自提等方式为载体，提供多元化服务。

记者注意到，在今年疫情散发过程中，海底捞在北京推出了“青年套餐”，分为78元单人套餐和108元双人套餐；在郑州，则提供6元、15元、30元左右的早餐或者冒菜套餐；在上海，则联合蜀海推出预制菜套餐团购，包含辣子鸡丁、咖喱牛肉、茄汁鱼柳等预制菜品。

小龙坎介绍，将进一步聚焦三大核心业务：到店业务、到家业务、供应链业务。兼顾到家业务和到店业务的小龙坎Mini-hoogo火锅菜，则是今年小龙坎重点培养的业务板块，其产品及门店模式也精准圈定一人食、工作餐、年轻人外卖等高频场景。目前除成都外，小龙坎火锅菜已经陆续进入广州、深圳、武汉、杭州、西安、兰州等城市。

根据前瞻研究院调研数据，2021年上半年，我国49.3%的消费者偏好在家里吃火锅，其中四线城市及其他地区的消费者偏好在家里吃火锅的比例达到了59.6%。而消费者居家吃火锅的爱好将推动火锅外卖与火锅食材零售超市市场的发展。

在朱丹蓬看来，凡是新生代参与度和黏性比较高的品类必然会受到资本的关注。“懒宅家文化”“懒人效应”“烹饪小白”这三个巨大的红利支撑了整个方便食品赛道的前行，未来还有很大的发展空间。他预测，随着新生代人口红利不断叠加，方便类食品会有5至6年的高速增长期。

其中就包括自热火锅、火锅预制菜等。前瞻研究院统计显示，2020年我国自热火锅行业市场规模约为97.55亿元，同比增长63.2%。

显然，在火锅门店的业务拓宽方面，还有很多可以挖掘的潜力。“推动产品持续创新，是海底捞当下非常重视的业务创新着力点。”海底捞介绍，比如在到家业务方面，产品创新也在持续推进。而且产品品类不限于火锅，烧烤、小龙虾、啤酒，甚至酸菜鱼，都有可能成为外送主打产品。“在拓宽产品边界的过程中，我们最关注的仍然是不断变化的消费者需求。”

在朱丹蓬看来，随着竞争的加剧、自身战略的发展需求，以及差异化竞争的布局，“多品牌、多品类、多场景、多渠道、多消费人群的五多战略，一定是企业未来长期战略的一个核心。如何把五多战略规划实施落地变现，将成为企业特别是上市公司在营收、利润、股价这三驾马车的核心点。”

巨头入局酒馆背后：微醺中的社交生意

本报记者 孙吉正 北京报道

当微醺之风刮进年轻人当中，酒馆业态也逐渐繁荣起来。尤其是在北京及诸多北方省会城市，酒馆生意也开始悄然兴起。

很多创业者嗅到了其中的商机，纷纷入局酒馆生意，甚至有很多人不计成本得失，在自家门口开设小酒馆只为了与友相聚时有一个合适的场所；也有酒类的经销商，开设酒馆以实现与品牌方更密集的合作。

总而言之，酒馆生意呈现出的是较为零散的业态，而资本和品牌连锁在酒馆业态中，常年处于无存在感的状态。直到去年，海伦司成为国内首个上市的酒馆连锁品牌，随后开始有资本和品牌方开始入局该行业。除了部分酒业巨头进入该行业之外，海底捞、巴奴、老乡鸡、和府捞面甚至星巴克都开始试水该领域。

“酒馆、清吧的本质是社交平台，因此无论什么品牌、什么行业进入该领域都不算跨界，酒馆对于年轻人，尤其是大城市的年轻人来说，实际上就是一个载体，它承载了他们远去的熟人社交，转而迎来与陌生人社交的载体平台。”酒业行业专家蔡学飞说。

火热的酒馆生意背后

《2020年轻人群酒水消费洞察报告》数据显示，90后人群中10%有每日饮酒的习惯，年轻人成为酒水消费的主力军。

在北京某小区的底商，一家小酒馆却在旺季正式停业了。老板王刚（化名）正在清理自己的门店，他告诉《中国经营报》记者：“客流量太少了，即便已经辞去了两个伙计，仍旧是入不敷出，只能选择关门，平均下来每天流水仅刚过千元。”按照王刚当初的预想，虽然自己的门店不在商圈，但周围几个小区有几万个居民。即便目前经营环境不理想，挣回日常开销再加上一年不到30万元的租金还是不成问题的，但现实是由于客流量一直达不到预期，整个酒馆已经入不敷出。

“虽然酒馆提供一些零食和食物，但是利润还是较低的，主要利润还是在酒水。店里的酒水饮料全部是精酿啤酒和自制饮品，虽然人均消费仅有100~150元，但其中酒水消费能够占到半数以上，且调制酒、精酿啤酒的毛利能达到七八成，因此单客的毛利还是高于一般的餐饮。”王刚说，虽然选择将该门店转让出去，但他仍旧认为酒馆是一门好生意，只是这次的选址和其他因素导致了失败，“还是有人电话询问门店转让的事，应该不难转出去。”

记者了解到，在国外，酒吧大体分为两种，分别是club和bar，在国内则对应地被称为夜店和清吧，清吧则属于小酒馆中的一种，目前，酒馆在形式上分为啤酒馆和清吧，两者实际上并无本质的区分。但由于装修风格和主打产品的不同，消费者们往往会加以区分。

虽然王刚的创业失败了，但并不阻碍更多的创业者进入行业。在京郊某地，张飞（化名）也同样开了一家酒馆，与王刚精打细算以及筹划相比，张飞在开酒馆之初就没有太高的期望，店内只有一个伙计，堂食只有方便食品，酒水也都是一些国外的小众品牌，且售价并不高。“门房是家里自己的，没有房租压力，家里还有其他生意，开这个店就是方便自己的亲朋好友有地坐坐，平时人很少，很多时候一晚上仅有一两个客人，但是舍去了房租成本，开销其实也还能接受。”张飞告诉记者。

当微醺之风刮进年轻人当中，酒馆业态也逐渐繁荣起来。 视觉中国/图

《2020年轻人群酒水消费洞察报告》数据显示，90后人群中10%有每日饮酒的习惯，年轻人成为酒水消费的主力军。啤酒、洋酒、果酒、葡萄酒等品类正取代传统白酒，涌入年轻人的酒杯。因此，酒馆生意也成为近年来较为火热的行业之一。

有酒馆的业务人士告诉记者，目前酒馆或者说清吧的酒水高毛利主要来自自创的调制酒以及精酿啤酒，调制酒大部分是带有门店特色的，很多时候消费者是抱着尝新的心态去消费的，所以即便价格高，消费者也是可以接受的。精酿啤酒除了海伦司这类的连锁品牌有自酿能力外，大部分个体经营的酒馆还是采购小品牌或国外冷门品牌的啤酒，甚至很多店家直接采购大厂的扎啤，然后在店内用气泡机等进行二次加工。无论是前者还是后者，大多还是希望能够通过提供相对平价的酒水，获取足够的毛利。“尤其是扎啤，出厂价就是几十元一桶，店家买回来之后，进行打气、添加果汁等添加物处理之后，一杯卖上二三十元，消费者觉得不贵，毛利却依旧可观。”

但问题在于很多小酒馆、清吧，每日上客量以及流水一直难以达到预期，以首家上市的酒馆连锁品牌海伦司为例，其财报显示，平均每家门店的日营业额为9000元，新店营业额则可能更低。

从上述采访中不难看出，个体经营酒馆，尤其是非核心商业地段的酒馆，可能面临着入不敷出的问题。对此，蔡学飞告诉记者，目前，尤其是非核心商圈、高校地段的酒馆，入不敷出其实是常态，“酒馆主要面向的是年轻人，所以性价比是非常重要的，即便酒水方面有很高的毛利，但这依然改变不了单纯的个人经营很难支撑起整体的经营开支。”

资本入圈

今年，有很多酒业巨头开始入局酒馆、清吧行业的消息。

“目前，酒馆、清吧主要的受众群体是职场上的年轻人，无论是国外还是国内大城市，酒馆就是为年轻人提供每天所需要的社交场所。因此，除了一些提供商务功能的酒吧之外，人均消费能够被年轻人接受才是最重要的。”蔡学飞说，此外，年轻人对品牌的忠诚度较低，尝试新鲜事物反而是他们最为显著的特征，这也是酒馆、清吧行业相对没有很多连锁品牌的原因。

据海伦司招股书，截至2020年末，在国内约3.5万家酒馆当中，就有95%以上为独立酒馆（指少于3家门店的酒馆品牌），属于单体私营模式，规模较小。酒馆行业前五大品牌合计的收入，仅占2.2%的市场份额。

据弗若斯特沙利文研究，国内酒馆行业的总收入从2015年的约844亿元上升至2019年的约1179亿元，复合年增长率为8.7%；2025年，国内酒馆行业预计将达到1839亿元，与2020年的776亿元相比，复合年增长率达18.8%，高于餐饮行业整体的复合年增长率（14.0%）。

“实际上，在酒馆和清吧行业中，没有绝对的个体经营和连锁经营品牌，其实很多个体经营门店背后都有品牌的支撑，其中不乏个体经营者本身就是品牌方的经销商。例如百威和嘉士伯等外资巨头，其主要的销售渠道就包括了夜店、酒吧等，因此实际上这些品牌方的企业也养活了很多的酒吧。尤其是在一、二线城市，清吧、酒馆这种商业模式非常常见且主流。”蔡学飞说。

但今年，有很多酒业巨头开始入局酒馆、清吧行业的消息。日前，洋河股份联合万达酒店举行了“解酉小馆”揭幕仪式。据悉，“解酉小馆”将成为洋河股份地面推广的重要触点之一，洋河将与万达共建“解酉小馆”商业模式，并实现独立运营。此外，行业人士透露，青岛啤酒等国内啤酒巨头也开始尝试开启品牌直营的清吧和小酒馆。

“实际上，不管是谁来做清吧、酒馆生意，一开始或者说很长时间内，亏损将是必然的，但其实品牌方做酒馆并不是出于效益，更多的还是为了品牌宣传，或者理解为开酒馆其实就是市场营销的一种方式，就如同品牌方支持其他的个体酒馆一样，只不过品牌方亲自下场，是为了花更多的钱，办出更高的宣传效果来。”蔡学飞说。

除了酒业巨头，巴奴、老乡鸡、和府捞面等多家餐企甚至星巴克纷纷布局小酒馆业务。华南地区连锁酒馆品牌“猫员外”宣布获得了过亿元Pre-A及A轮融资。锐肆酒馆也在2021年获得红杉资本的天使轮融资。

“实际上，清吧、酒馆本质上就是为了满足年轻人尤其是大城市年轻人的社交需求。当下，熟人社交的方式已经渐行渐远，而大城市的年轻人则更多的需要与陌生人社交，酒馆、清吧则提供了这样的社交载体。”快消行业专家路胜贞说，这样来看，无论是餐饮企业还是酒企，入局酒馆、清吧实际上就是为了获得社交平台，并在此基础上获得品牌溢价和黏性，而他们的竞争对手并不是快消品牌，而是麦当劳、肯德基、星巴克等快餐连锁，因为他们的需求是从后者手里抢夺年轻人下班后能休息、社交的时间和场所。

卤味市场下沉 细分赛道品类崛起

本报记者 蒋政 郑州报道

从佐餐到休闲食品再到具有“正餐”属性，卤味赛道的消费场景正在逐步增加，“万物可卤”正在成为趋势。

美团餐饮数据观发布的《2022卤味品类发展报告》显示，2022年中国卤味行业规模将达3691亿元，预计2023年达4051亿元，2018—2021年复合增长率为12.3%。

多位卤味品牌操盘者以及行业观察人士告诉《中国经营报》记者，当下休闲卤味巨头正在加大渠道下沉力度，佐餐卤味融资不断且连锁动作频频，而具有正餐属性的热卤以及“卤+”业态迎来爆发，整个卤市场迅速扩容和细分，产业面临着洗牌和升级。

巨头下沉

此前固守直营的周黑鸭在3年前放开特许加盟之后，近日再度降低加盟门槛，并进一步扩大准入市场区域。

该政策被称之为“单店特许经营2.0轻盈版”。单店整体投资由当初的20万~25万元降到8万~10万元（不含租金及人力成本）。同时，由原本5万元保证金和5万元入门特许费，调整为1万元保证金和3万元入门特许费。

加盟区域方面，周黑鸭特许的城市由99个扩充到近300个。周黑鸭将逐步下沉到县域市场，进入品牌力较强的区域乡镇或者人口规模在10万及以上的人口大镇。

餐饮连锁专家、和弘咨询总经理文志宏告诉记者，休闲卤味特别适合通过连锁发展方式进行扩张，把门槛适度降下来，可以进一步扩大市场份额。它的竞争对手绝味食品就是一个很明显的参照。

对于休闲卤味食品而言，绝味食品、周黑鸭和煌上煌一直被称为“卤味三巨头”。只是，绝味食品近两年的增速打破了这种局面。

美团餐饮数据观提到，绝味食品为万店品牌，紫燕百味鸡、煌上煌、久久丫、周黑鸭四大千店品牌共同构成第二梯队。截至目前，绝味食品、周黑鸭、煌上煌的门店规模为1.4万家、2400家和4800家。

绝味食品能够快速发展的主要原因是通过加盟的模式在低线城市进行扩张。窄门餐眼披露的数据显示，绝味食品目前的门店，其中在一线城市的仅占到10.91%。这意味着在下沉市场，绝味食品拥有着广泛的消费基础。

多位行业人士表示，此次周黑鸭进行渠道下沉，是休闲卤味食品竞争加剧的表现之一。按照周黑鸭的公开说法，降低加盟门槛之后，截至2022年5月底，公司共计收到超过5.5万条正式申请，在全国范围内门店超过3000家。

在河南新乡市经营着一家熟食店的崔永强（化名）告诉记者，“现在一个明显的变化就是，卤味品牌越来越多，线下的门店越来越密，卤味的买赠政策也变多了。我这种自家卤的产品，除了一些老顾客经常光顾外，生意是越来越难做。”

事实上，即便是卤味巨头，也能感受到这种竞争的残酷。2017—2021年，绝味食品的毛利率分别为35.8%、34.3%、33.9%、33.5%和31.7%。仅在2021年，绝味食品广告宣传费用同比增长383.97%至1.66亿元。

“周黑鸭经过十多年的发展，一直在一、二线城市做直营店，至今市场已经饱和了。而广大的三、四线城市是周黑鸭的蓝海，还有很大的增量空间，这也是卤味品牌的重点竞争市场。”顶层设计专家、清华大学品牌营销高级顾问孙巍表示。

番茄资本创始人卿永认为，具有休闲属性的卤味在高线市场、商业区需求会更大。而佐餐卤味对低线城市、社区、菜市场而言更适合，这些地方的连锁化程度是相对更低的，竞争者更多的是地方性品牌和个体户。

“休闲卤味下沉会面临一定挑战，休闲卤味头部品牌更适合通过收购或开创佐餐卤味品牌实现下沉布局。”卿永表示。

佐餐卤味火热

休闲卤味巨头们的竞夺如火如荼，定位于佐餐卤味的新锐品牌同样发展迅猛。

对于卤味市场，业内普遍根据消费场景分为休闲卤味和佐餐卤味。绝味食品、周黑鸭以及煌上煌等均属休闲卤味。而在佐餐卤味赛道，除了紫燕百味鸡，并无头部企业出现。

但是，佐餐卤味的市场容量不容小觑。多家券商机构在相关研报中提到，2021年，佐餐和休闲卤制品行业规模分别为1792亿元和1504亿元，目前佐餐市场的规模大于休闲卤味，两者的市场占比大约为6∶4。

蜀锦味食品公司CEO伍红波告诉记者，佐餐卤味品牌的地域性更强，品牌扩张弱于休闲卤味。美团餐饮数据观统计的数据显示，佐餐卤味的市场集中度（CR3）为2.84%，远低于休闲卤味的9.57%，整体的品牌化和连锁化也有待推进。

长江证券研报提到，2020年开始，卤制品行业在原有休闲卤味高速增长的基础上，涌现出了更多成长性机会，包括佐餐卤味的连锁化、新式热卤代餐化等，下一个十年行业或将迎来全面连锁品牌化的新机遇。

创立于2019年的菊花开卤味，是河南本土一家卤味连锁品牌。菊花开品牌相关人士告诉记者，截至2021年7月，菊花开卤味的开业门店超过800家。力争今年新开门店1200家。他提到，菊花开卤味的产品以家庭佐餐为主，其中手撕藤椒鸡是公司研发的爆品，深受消费者欢迎。公司还有泡椒凤爪、麻辣肉干、藤椒猪蹄、红肠等卤味熟食产品。

不难看出，不同于休闲卤味的品类集中，菊花开卤味的产品品类相对多元。

窄门餐眼统计的门店数量最多的三个休闲卤味品牌和三个佐餐卤味品牌最受消费者欢迎的10大品类显示，休闲卤味头部品牌主要以鸭脖及其他鸭副产品为主，而佐餐卤味分布相对均衡，鸡、牛、猪等品类各有特色。

卿永提到，传统佐餐卤味的现卤现切现拌等属性，虽然体验更好，但牺牲效率的同时，加盟商食材配送率低，食品安全管控存在较大风险。要想跑出规模化连锁，需要减少甚至放弃现制，尽可能实现工厂化。

菊花开品牌相关人士说，公司采取自建生产基地、自主研发、自主生产的方式供给产品。在河南两个地市拥有中央工厂，可同时供应近5000家门店100余种卤味产品。

而热卤则是这几年佐餐卤味中增速迅猛的细分赛道。多位行业人士提到，传统热卤和新式热卤最大的区别在于，前者无论荤素，都是先卤好再售卖；新式热卤现做现卖，不用隔夜卤料，基本上做到一锅卤水只卤一种菜品，即“一锅一卤”模式。

盛香亭也是代表品牌之一。该品牌目前拥有400家门店。在去年4月和6月共完成了两轮亿元融资，投资方为腾讯投资和绝味食品。

天眼查方面提供给记者的数据显示，卤虎将、研卤堂、热卤食光、牛爽爽、卤大妈、卤林传奇等新锐热卤品牌均获得融资。

美团餐饮数据观援引数据，2021年，有12家热卤品牌拿到了融资，更多的还是成立时间不超过5年的新品牌。

卿永提到，卤味也是包容性极强的味型，所以有“一锅卤万物”的说法。从当下来看，“卤+”不断增加卤味边际，加速同其他品类融合。卤味+米粉、卤味火锅等都是表现之一。

在今年4月，伍红波掌舵的蜀锦味旗下卤料品牌耍家卤正式问世，首批推出了三款单品。他将卤料与十余味草本香料融合，做成了更加简单的卤汁，通过“卤汁＋干料”的形式，让卤味在家轻松自制。“传统预制菜和卤味制作起来都很麻烦。我们通过推出卤汁调味料，让卤味产品的制作门槛降低。”

“‘万物可卤’符合近年来消费两大趋势：一是饮食健康鲜趋势，二是懒人群体扩大趋势，卤正好能填补这两个需求。而随着卤味品牌的迭代，以及细分品类的崛起，卤味产业正在经历着巨变。”孙巍说。

方便速食提质扩容 新老品牌角逐千亿市场

本报记者 阎娜 党鹏 成都报道

“深夜加完班后，我习惯吃一份自热火锅或煮一包螺蛳粉解饿。”北漂一族的孟女士告诉《中国经营报》记者，方便美味、价格不贵是她喜欢方便速食的原因。

与此同时，记者发现方便速食赛道备受资本关注。近日，袋装速食品牌“烹烹袋”、方便速食品牌“巴狗”相继完成新一轮融资。据记者不完全统计，去年以来，方便速食赛道融资总额已超10亿元。

多位受访者认为，方便速食的快速发展与宅经济、懒人经济、技术升级等不无关系，随着方便速食市场的不断扩容，加之资本的助力，行业走向提质升级、细分发展已成为必然。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为，方便速食市场未来还有很大的发展空间。他进一步表示，“随着新生代人口红利不断叠加，方便类食品会有5~6年的高速增长期。”

赛道火热

在增长的消费需求背后，方便速食赛道已成长为千亿级赛道。CBNData发布的《2021年方便速食行业洞察报告》指出，预计国内市场规模超2500亿元。

“过去，提到方便速食能想起来的就是方便面和方便粉丝，后来螺蛳粉火遍全网才经常购买，可能是经常搜索的缘故，电商平台根据个人喜好推荐了更多速食产品，我才发现现在新品牌之多，品类之丰富。”孟女士告诉记者。

正如孟女士所言，近年来，方便速食领域不断扩容，参与的玩家也越来越多。天眼查数据显示，经营与“方便食品”相关的企业已超过10万家。此外，从消费端来看，方便速食的销售额增速也较为明显。据星图数据统计，在刚刚落下帷幕的“6·18”大促，方便速食全网销售额同比增长27.5%。

方便速食快速发展的背后由多种因素驱使，九德定位咨询公司创始人徐雄俊认为，“宅经济、懒人经济和单身经济等红利的影响下，使得方便速食这几年快速崛起，同时，企业自身亦不断推出便捷、高性价比的产品，使得方便速食赛道呈现井喷之势。”

逐日资本创始合伙人刘行健将行业呈现繁荣的原因归纳为需求端和供给端的变化。他表示，“近年来消费习惯在改变，多元化的消费需求促使更多新产品的出现，此外，也与工业发展、技术升级有关。”

在增长的消费需求背后，方便速食赛道已成长为千亿级赛道。CBNData发布的《2021年方便速食行业洞察报告》指出，预计国内市场规模超2500亿元。

在此背景下，近两年方便速食赛道不断传出融资的消息，如近日巴狗完成数千万元Pre-A轮融资，烹烹袋亦完成Pre-A轮近千万元融资。此外，阿宽食品在完成多轮融资后谋求上市，自嗨锅三年时间完成5轮融资，其中不乏高瓴资本等知名投资机构的身影。

刘行健指出，“获得融资的新锐品牌在供应链、技术和对用户的洞悉等方面具备一定优势。如整合源头供应链，优化成本线，通过技术突破提升消费者食用感受等，还要了解用户需求的底层逻辑，以便利、好吃、性价比为目的不断优化产品，这些产品自然在动销和复购率方面的表现也不差。”

博弈细分市场

事实上，方便速食的健康化是近几年产业升级转型的方向之一，不少企业正在通过技术迭代向健康食品过渡。

记者搜索各电商平台发现，当前方便速食产品种类繁多，包括自热火锅、意面、速食粥、串串、比萨等，品类呈现多元、细分化趋势。此外，产品风味也在进一步细分，如企业围绕地方特色推出的柳州螺蛳粉、桂林米粉、南昌拌粉、长沙猪油拌粉等。

此外，行业还扩展、细分了方便速食的消费场景，目前包括一人食、家人共食、新夜宵经济、户外场景、宿舍共享等消费场景，如自嗨锅的产品定位就是“一人食”场景。

对此，刘行健表示，行业发展到一定阶段，从粗放式发展到精细化运营是必然的规律，新兴品牌需要从细分领域寻求差异化路径。

“目前行业的细分和迭代是消费端升级倒逼产业端创新升级的结果。未来整个中国方便食品的细分赛道将进入全方位、多维度的竞争态势，产品力将成为企业打造自身行业壁垒的关键。”朱丹蓬说。

中国工程院院士孙宝国教授曾指出，当前在方便食品乃至中国食品未来发展的主要方向就四个字，即“风味、健康”，食品产业的发展应该是风味、健康双导向。

事实上，方便速食的健康化是近几年产业升级转型的方向之一，不少企业正在通过技术迭代向健康食品过渡。以方便面这一品类为例，这类企业的健康化主要体现在减油和增加营养上。今麦郎官方介绍，其通过0油炸蒸煮技术、FD冻干技术等满足消费者“减油、减盐、减糖”的需求。除方便面外，方便速食市场还出现了诸多主打健康的新产品、新品牌，如主打营养的速食老母鸡汤、主打低脂的魔芋凉皮、海藻面等；主打健康低卡的新锐品牌如超级零、橙子快跑等。

创新产品则意味着成本的增加，河南一家食品加工厂的负责人告诉记者，“为了研发健康化的新品，自家工厂搭建了内部实验室，用于自研产品、成品测试等，但这也使得成本有所上升。”自嗨锅品牌创始人兼董事长蔡红亮曾对媒体表示，“使用冻干技术使得相关的费用成本增加了4倍。”刘行健指出，“依靠一个大爆品得天下的时代已经过去，企业需要不断迭代产品线、降低成本，满足消费者需求，这也考验着企业的供应链能力。”

方便速食的快速发展与宅经济、懒人经济、技术升级等不无关系。 视觉中国/图

值得注意的是，不少企业已开始着手完善供应链。公开资料显示，阿宽食品拥有五大生产基地，并为多家知名品牌提供贴牌代工服务。自嗨锅在上游投资了十多家工厂，旨在深入参与菜品等食材的上游、控制性价比。

巴狗创始人兼CEO方阿建表示，虽然餐饮标准化趋势拉动了方便速食供应链的优化，但对于一些产品，速食供应体系在口味还原方面并没有现成的解决方案；此外，上游工厂存在长期的路径依赖问题，缺乏动力迭代生产工艺，这就意味着供应链升级须由需求方主导完成。他表示，“巴狗目前通过成本溯源、深度供应链改造等实现了控制核心的生产环节，降低生产成本等，通过一年的努力将全系列产品的总包成本降低了45%。”

新老品牌竞速加快

从传统企业的动作来看，康师傅、统一等企业正在向高端进军。

记者注意到，目前方便速食市场上的玩家主要分为拉面说、空刻、巴狗等新兴品牌与康师傅、统一等传统品牌，不同的企业发展侧重点各有不同。目前行业进入到新老品牌良性竞争的发展阶段，传统品牌通过推出新产品，紧跟潮流的步伐，新品牌则在创新品类、内容营销等方面下功夫，走差异化路线。

朱丹蓬认为，传统厂商已具备品牌效应、规模效应及成熟的生产线等，创新升级、迭代并不难，对于新品牌来说，依然要追求供应链的完整、品质的稳定性、场景的创新、服务体系的升级、客户黏性的加强等。

从传统企业的动作来看，康师傅、统一等企业正在向高端进军。今年伊始，今麦郎推出了高端品牌拉面范；此前，康师傅旗下推出了“速达面馆”等高端线品牌；统一则推出“满汉大餐”“开小灶”等高端系列品牌，并单独开设了官方旗舰店。

从新品牌的策略来看，阿宽食品、空刻等在走差异化路线，如阿宽食品抓住地域特色，推出四川铺盖面系列、重庆小面系列等近百款单品；空刻和拉面说则是进入相对蓝海的细分市场，前者主打意面，后者主打日式拉面。渠道方面，一些新品牌已经走上了线上线下融合发展之路。据阿宽食品招股书，2019~2021年，其线上渠道销售收入分别为3.08亿元、6.61亿元和7.43亿元，逐年上升；线下经销商数量递增，分别为677家、810家、906家。此外，据方阿建透露，巴狗线上线下销售占比为3:7，未来将持续把线下渠道作为销售主阵地。

“如今方便速食行业仍在不断细分，新品牌也在深耕于此，消费场景、消费人群的多元化及渠道的碎片化等仍为新品牌带来了突出重围的机会。”刘行健表示。

徐雄俊告诉记者，“不论是新品牌还是传统品牌，核心是要做好精准的定位及品类的创新，并迎合年轻人的消费喜好。此外，好的品牌名称、广告语等也不容忽视。”

鲜花消费兴起 供应链成企业竞争关键

本报记者 钟楚涵 蒋政 上海报道

近年来，随着“悦己消费”增加，鲜花消费的场景逐渐从过去的送礼、节日消费转向日常悦己、家庭消费场景。与此同时，电商平台、物流体系等的成熟为鲜花的流通创造了基础条件。在以上多重因素的叠加下，鲜花消费规模迎来增长。

市场不断升温的背景下，众多企业进入这一领域。除了花加、花点时间等垂直鲜花电商之外，一些生鲜电商企业、零售企业，比如叮咚买菜、盒马等也进入了鲜花电商领域。

行业专家指出，鲜花电商的经营对于企业的流转速度、产品损耗率等方面有着很高要求，而一些平台型企业，比如叮咚买菜等已经拥有物流体系、用户规模，在鲜花经营方面有天然优势。与此同时，垂直鲜花电商平台花加、花点时间等依靠自己的方式吸引着消费者。

鲜花电商持续发展

“我平时会在淘宝、饿了么等平台上购买鲜花。一次会买上8~9枝放在办公桌上。”位于上海的90后消费者王先生向《中国经营报》记者表示。

“在过去，鲜花的消费场景更多在送礼、节日上，而如今，因为日常悦己而购买鲜花以及家庭消费等因素都促进了鲜花的更多消费。”连锁经营专家李维华向记者表示。

在需求增长的同时，目前我国鲜花消费的规模也在上升。

艾媒咨询报告显示，2021年中国鲜花电商市场规模为896.9亿元，预计2022年达1086.8亿元。

艾媒咨询CEO张毅向记者表示：“从整个市场来看，需求端在加大。首先，鲜花很讲究的是增值部分和情感部分，鲜花本身不能吃不能喝，但它是一个情感的表达；其次，在整个鲜花供应链和物流体系上，鲜花的上游供应链从生产、保鲜、运输等方面已经形成了一个很好的体系来确保消费者的体验；最后，和外卖平台、专业电商平台、平台上的产品成熟度有关。所以从整个鲜花市场来讲，这几年呈现非常快的成长性，我们相信在未来的数年里鲜花市场会继续保持这样的成长态势。”

在以上背景下，许多垂直类鲜花电商平台成立，并且进入消费者的视野。鲜花电商平台花加成立于2015年，天眼查信息显示，2015~2019年，花加一共获得6轮融资，单轮融资金额达数千万元。另一鲜花电商知名平台花点时间成立于2015年，天眼查信息显示，2015~2021年，花点时间共获得6轮融资，其中C轮融资金额达亿元。

根据艾媒咨询报告，除了以上鲜花电商平台，部分生鲜电商平台如叮咚买菜、盒马、每日优鲜也进入了鲜花销售领域。

除此之外，淘宝、京东等综合电商平台以及抖音等直播平台也有鲜花销售。

以上平台的销售情况也在一定程度上体现了我国鲜花消费市场的升温。

叮咚买菜方面提供的数据显示，叮咚买菜于2020年11月开始上线鲜花业务，定位日常家庭消费场景。2021年叮咚买菜全年总计销售约1.8亿枝鲜花，销售量月环比持续增长在30%以上。今年叮咚买菜情人节鲜花销售量是去年的10倍以上，达500万枝左右；母亲节鲜花销量较去年同比增长均超1倍。

如何克服难点？

张毅指出：“鲜花电商在最近几年总体来说是一门好生意，因为鲜花本身讲究的是情感的寄托和价值部分的溢价。今年，随着社区电商、外卖平台的高度发达，相应的物流体系（主要是最后三公里的物流）没有任何问题，为鲜花电商的流通提供了非常好的基础条件。”

对于鲜花电商竞争的关键点，张毅指出：“鲜花经营最大的弊端在于门店端的保鲜问题。也就是说鲜花到了门店或者网点之后，如果没有及时消费，折旧是非常厉害的，鲜花一旦凋谢或者出现凋谢的迹象，基本上是卖不出去了，这个损耗其实是很大的成本。所以鲜花行业产品流通的速度其实是电商竞争的关键点。”

北京京商战略研究院院长赖阳也认为，鲜花电商经营的难点之一在于，“植物有保鲜期和损耗率，一旦控制不好，可能就有很大的损耗在里面，这些都是增加的成本。”

除此之外，赖阳还认为，鲜花电商无法为消费者提供与线下店一样的服务。“与实体花店相比，鲜花电商缺乏亲近消费者、持续地与客户维持关系的这种沟通能力，比如一个消费者喜欢买某种花，并不是买完之后就结束，而是需要与花店老板持续沟通如叶子黄了、是否需要买点肥料等问题，可能还需要发照片寻求指导。在提供这些服务的能力上，目前电商跟实体店还是有差距的。除此之外，实体门店还能提供一些其他服务，比如某会场举行会议需要租摆一批花，开完会退回来。这种情况下实体门店就会帮客户去联系上游的供应商来安排租摆服务。”

记者了解到，叮咚买菜、盒马这类平台进入鲜花领域之后，在供应链方面有优势。叮咚买菜方面表示：“目前采取的是鲜花基地直采和订单种植的模式来搭建鲜花供应链。叮咚买菜的前置仓模式在经营鲜花方面有着天然的优势。首先，生鲜电商的主要用户群体为女性以及家庭用户，这和鲜花的主要受众有着天然的契合；其次，生鲜电商成熟的冷链物流能力也为鲜花在长途运输中的质量作出了保障；最后，叮咚买菜目前拥有的1000多家前置仓能够更顺畅地完成最后的配送。”

盒马方面提供的资料显示，目前在全国共有40多个鲜花直采基地。此外，盒马还成立了“鲜花盒马村”，做了标准的制定，大小、长短、开放度、渐变花色的程度、采后处理都有明确的考量。同时，平台还协助基地提供更便利的交通运输方式，实现冷链直达。

就目前的竞争格局，张毅认为：“大家都很看好鲜花电商，所以竞争的企业和平台也逐渐多了起来。从大的方向来讲，平台型企业比如说美团、叮咚买菜、盒马等有非常大的竞争优势。鲜花电商做得好坏的一个关键是流转速度，而这与用户数量有很大关系。从这个角度来看，垂直电商压力是很大的，虽然本身的用户比较精准，但是总体来说是比较少的。支撑起如此庞大的流转速率以及物流的开支，对他们来说是很大的成本。”

在以上的背景之下，鲜花电商推出的订阅鲜花服务，从模式上可以一定程度上解决用户少导致的物流流转速度低问题。以花加为例，记者在“花加”APP发现，花加有订阅鲜花服务，订阅时间可以在1~12个月之间选择，订阅费用从99元到数千元都有。李维华表示：“这是一种类似Costco会员超市的商业模式。经Costco等企业验证，这种模式是可行的，因为Costco、山姆的续费率很高，但是很多模仿者并不能成功。鲜花电商还需要在消费人群的定位、消费的场景、消费的具体形态上继续摸索。”

赖阳认为：“实际上，鲜花销售和其他农产品销售一样，从产地到终端之间的价格会大幅增加。而在云消费时代，一切的商品都可以在平台上由任何卖家向任何买家销售。在此背景下，很多农产品的线上直销发展了起来。在云南有大量鲜花批发市场，批发商、种植户通过抖音、淘宝等平台直接向消费者销售，这种模式节省了很多中间成本。从发展趋势上来看，未来在平台上进行直销的规模占比会越来越高。”

除此之外，有企业将鲜花作为前端引流，再通过平台其他高利润的产品盈利。初美优选是一个社区团购平台，根据初美优选CEO梅鹤斌介绍：“我们的核心点是‘团鲜花、团万物’。即用鲜花在前端引流，再将用户吸引到平台，依靠消费者在平台上购买的美妆、百货类产品盈利。之所以选择鲜花作为前端引流，是因为根据我的观察，购买鲜花的人群和购买美妆的人群有90%是重合的。目前我们在全国除了西藏地区之外的其他区域县城都有布局，最多的时候一个县城一天能团5000束花。”

通威40年变迁：如何穿越市场周期？

编者按/ 如果说楼市风口和互联网大潮等是特定时代赋予的红利，那么，碳中和无疑正是当今时代又一个新机遇。

过去两年，碳中和的时代潮流奔涌而至。光伏板块在A股资本市场上炙手可热，特别是叠加原材料多晶硅供需形势的反转，资本快速集聚至价值洼地。2021年9月2日，通威股份（600438.SH）的股价一路飙涨至62.77元/股，总市值约2800亿元。

通威集团董事局主席、通威股份实控人正是商界风云人物刘汉元。刘汉元的家乡位于四川眉山县（现为眉山市）。早在上世纪80年代中期，刘汉元养鱼、卖鱼饲料的造富故事便在当地口口相传。40年弹指一挥间，刘汉元的商业版图已经覆盖水产及畜禽饲料、绿色养殖、新能源等产业。

但是，最让刘汉元欣慰的莫过于通威股份旗下的水产饲料和光伏两大产业，不仅仅因为这两个产业已经成为了全球水产饲料、多晶硅和电池片的领军企业，而且这两个产业还关乎最基础的食品安全，以及未来的能源安全。刘汉元曾说，这两个战略目标和愿景让自己睡觉都踏实，因为所做的事情对社会、对人类是有真实贡献的。

提及通威股份的成长逻辑，刘汉元对《中国经营报》记者表示：“一是技术进步，二是社会需求。起初从渠道金属网箱式流水养鱼技术（编者注：渠道金属网箱流水养鱼，是在不影响渠道过水断面的前提下，将金属钢片网连成一定形状，固定在渠道一侧的边坡上，进行流水养鱼的一种生产方式）做起，我们越来越肯定地认为，农业的技术进步，需要工业化的推动。通威希望和农民协同发展，助力中国的传统农业向现代农业逐渐过渡。进入光伏行业后，公司在技术上的研发，同样支撑了公司的行业地位。不同的发展时期，有着不同的社会发展需求。通威的两次选择，都是当时社会最需要的。”

1. 崛起

草根逆袭成为“饲料领军企业”

上市后，通威股份继续加速扩张，并充分发挥企业优势，加快行业整合上下游产业链，将饲料生产和“通威鱼”销售的品牌优势在国内外进行传播、推进。同时，还将产业链打造与终端产品的品牌化理念延展至水产品之外的畜禽产品上，创立了“蓉峡模式”，逐步形成了养殖-加工-销售的一体化格局。到现在，通威股份已成为全球领先的水产饲料生产企业及重要的畜禽饲料生产企业。

1964年，刘汉元出生于四川眉山。他少时争气，4年读完小学，2年便读完初中。1978年，刘汉元考上了四川水产学校，入读淡水养殖专业。三年后，刘汉元毕业被分配到眉山县水电局两河口水库渔场当技术员。随后，他做过渔业资源调查，常奔走在渔业技术宣讲一线。

刘汉元向记者回忆，“上世纪80年代初，我国处于短缺经济时期，商品集体短缺，凡购物都要凭布票、粮票、油票……一直到80年代中后期，社会才逐渐从集体短缺发展到满足供应阶段。当时，我们这些专业技术人支持科技下乡，都是在为农村产业发展服务。”

刘汉元表示，“那时候，老百姓‘菜篮子’空空，四川水产品的人均供应量、消费量和生产量在全国都比较落后，吃鱼难是当时的一个大问题。一年里过春节和其他节庆时，机关单位才能一人分一条鱼，这就算不错了。”

后来，当刘汉元看到学习渔业技术的养殖户变身万元户，加之彼时先进国家已有前沿的养鱼技术经验，自己对实践养鱼便开始憧憬起来。

1983年，刘汉元开始了网箱养鱼试验。回忆起没日没夜养鱼的日子，手搓制作饵料、几小时一次投喂饵料、没有囫囵觉睡，刘汉元和家人终身难忘。

苦尽甘来。1984年10月，刘汉元迎来一个重要历史时刻：他发明的“渠道金属网箱式流水养鱼技术”通过验收，并创造了四川省养鱼高产纪录。刘汉元一时声名大噪，他的技术不仅轰动了小小眉山县城，而且在全国引起反响，养殖方式还被推向全国。

那一年，刘汉元才20岁，已经被授予“科学养鱼能手”“集约化养鱼先进个人”。随后，他的项目还被列入了农业部“丰收计划”和国家科委“星火计划”。

有别于其他故事轨迹，刘汉元并未只专注养鱼。刘汉元告诉记者，“在养鱼过程中发现，配合饲料买不到，也没有机器生产，于是弄了一个绞肉机进行饲料生产，发现大家需求量很大，于是干脆就集中精力做起了鱼饲料生产。”

1986年，由刘汉元父亲任厂长的眉山县渔用配合饲料厂成立，饲料品牌取名“科力”，即科学技术是第一生产力之意。据报道，饲料厂一开始运转，排队买鱼饲料的街道上便车水马龙，竟有人排队七天七夜。

1992年这一年，改革开放和现代化建设迎来一个新阶段。此时，刘汉元也已辞了“铁饭碗”，正式开启人生事业的新阶段。

彼时，眉山县渔用配合饲料厂在逐步壮大中先后两次更名，变身四川通威饲料有限公司。这也是通威股份的前身，由刘汉元任职董事长，并朝着现代企业管理制度方向开始发展。

通过规模化扩张与用心经营，2004年3月，通威股份在上交所挂牌上市。

上市后，通威股份继续加速扩张，并充分发挥企业优势，加快行业整合上下游产业链，将饲料生产和“通威鱼”销售的品牌优势在国内外进行传播、推进。同时，还将产业链打造与终端产品的品牌化理念延展至水产品之外的畜禽产品上，创立了“蓉峡模式”，逐步形成了养殖-加工-销售的一体化格局。到现在，通威股份已成为全球领先的水产饲料生产企业及重要的畜禽饲料生产企业。

刘汉元告诉记者，过去三四十年，农副产品是在解决产量的问题，未来三四十年将是解决质的提升与附加值的提升的问题，要迈向高质量发展的阶段，也更注重“菜篮子”的安全问题。

“通威一直希望通过高度可溯源，全程可视化、高标准的养殖环境控制和投入品控制，生产出贴着‘通威鱼’标签的产品，像卖苹果手机一样去卖产品，服务20%的白领、金领等高端市场。”刘汉元说。

永祥股份精馏塔装置。 本报资料室/图

2. 跨界

光伏有望成为未来能源的第一来源

历经两次行业危机，光伏产业在利好政策支持下进入了快速发展期。如今，通威股份重点对高纯晶硅和电池进行布局。目前高纯晶硅产能已超过18万吨/年，位居全球龙头地位；电池片环节现有产能超过50GW，连续六年成为全球产能规模和出货量最大、盈利能力最强的太阳能电池企业。

2004年，欧美国家陆续出台补贴等支持政策，刺激了全球光伏市场爆发。短短两年，无锡尚德、阿特斯、天合光能等光伏制造商已纷纷赴美上市，创造了一个又一个造富神话。

2006年12月，刘汉元决定进军光伏行业，涉足多晶硅环节。

“一直以来，我们对多元化都比较谨慎。除非非常必须，否则一般不跨界。”刘汉元告诉记者。2002年，他进入北大光华管理学院就读EMBA，在毕业后，连读了北大经济管理学院DBA工商管理博士，此后，以“各种新能源比较研究与我国能源战略的选择”为题目进行研究，意识到人类未来赖以持续发展的主流能源是可再生能源，光伏有望成为未来能源的第一来源。

刘汉元说，“跨界多元化发展，需要考量的东西很多。你能否在这个行业里真正像钉子一样进得去，站得住，往往只有前三名才有生存的机会，还要考虑能否持续处于前三，还要小心变成陪练。如果条件不成熟，不要贸然进入，因为投入越多，包袱会越重，未来可能这个坑也会越深。犹如走梅花桩一样，在桩尖上走，既要速度也要避免掉坑里。”

刘汉元择机正当时。历经20年发展，水产饲料行业已经进入增长新常态，加之原本行业毛利率处于低位，发展存在一定局限，寻求上市公司长期可持续增长，探索新商业模式是内在需求。

可喜的是，通威股份赶上了最后一波多晶硅行情。金融危机爆发的2008年，多晶硅从28美元/公斤被炒到500美元/公斤。不过，一段时间之后，由于市场需求疲软，2009年多晶硅价格开始暴跌，一路跌至约40美元/公斤。刘汉元坦言，当时多晶硅业务是亏损的，抓起来其实也没有太大意义。有些时机需要紧紧把握，但低谷时不如让它先好好调整、休憩。

但是，刘汉元在光伏领域丝毫没有退缩之意。同年7月，通威股份旗下永祥股份第二期3000吨多晶硅项目再一次启动。尽管2011～2012年欧债危机、欧美“光伏双反”接踵而至，国内市场陷入低谷，刘汉元却看到了机会。

彼时，昔日光伏大佬彭小峰旗下电池片企业——合肥赛维陷入停产状态，濒临破产。经过一年考察和筹备，通威股份于2013年9月并购合肥赛维100%股权，随后改名合肥通威。到2016年，该公司已成为全球最大的电池片企业之一。

同样是2013年，永祥股份启动技改以优化生产线。到2015年3月底技改完成后，永祥股份多晶硅年产能由之前的4000吨增至1.5万吨，产能位居全国前三。同一时间段，2014年12月，通威集团还成立通威新能源，进一步拓展光伏下游电站投资和运营业务，创造性地开发了“渔光一体”等项目。

历经两次行业危机，光伏产业在利好政策支持下进入了快速发展期。如今，通威股份重点对高纯晶硅和电池进行布局。目前高纯晶硅产能已超过18万吨/年，位居全球龙头地位；电池片环节现有产能超过50GW，连续六年成为全球产能规模和出货量最大、盈利能力最强的太阳能电池企业。

对于光伏产业链布局和定位，刘汉元也有所思考。他认为，坚持专业分工、错位发展、协同互补理念，有所为、有所不为，做专、做精、做强、做大，才能发挥领先优势。在现代社会大工业、大规模分工协作背景下，任何一个企业都难以支撑长链条、全链条的产业体系。

刘汉元表示，“以过去数十年的农牧业举例，前几轮行业都历经了‘过山车’一样的发展周期，受损最严重的时候，部分企业都是在刚做好某一个环节便去做全产业链。但是，这样的战略决策，几乎都在拉长自己产业链，而这种战线过长的做法，几乎都遭遇到了重大挫折，最终淡出市场。”

在碳中和时代背景下，改革开放40余年以来的新能源潮流已越过脚踝。如今国人皆谈碳中和，但鲜有人知道光伏在其中到底扮演了多么重要的角色。未来二三十年，光伏可能会改变100多年的全球能源发展史。

在刘汉元看来，未来光伏将扮演能源发展的第一主角。同时，中国光伏走向世界，不断加快发达国家的能源转型速度，也为“一带一路”沿线及广大欠发达国家和地区提供全新的发展路径，帮助他们跨过“先污染后治理”的老路，由此迈入可持续发展的快车道。

3. 智慧

如何穿越市场周期

“市场唯一不变的东西就是永远在变，团队必须要坚决落实‘效率决定效益、细节决定成败、速度决定生死’的经营理念，才能在市场周期波动中实现长期稳健经营。”刘汉元告诉记者。市场各个环节总是周期性波动，但万变不离其宗，每一个投资环节自动会均衡。价格太低，会伤及投资者信心，减少新的投资；价格太高，一定会涌入新的投资，增加供应。这一过程中，行业参与者需要认识市场、把握规律、顺势而为，有条件时逆周期操作。

2020年下半年以来，多晶硅供不应求，“拥硅为王”现象重现。如今，多晶硅价格上涨至超28万元/吨，达到近10年新高，且目前仍居高不下。

受此影响，通威股份在2021年实现净利润82.08亿元，同比增长127.5%；仅2022年一季度，净利润便高达51.94亿元，同比增幅513.01%。

利润迎来史上最高的同时，通威股份的股价在2021年9月也创历史新高，达62.77元/股，总市值2786.46亿元。

“多晶硅的价格取决于供需关系。”刘汉元告诉记者，当前光伏装机需求持续景气，对产品价格支撑较强；另外，展望今年全年，多晶硅环节仍然是产业链中产能最小的环节。不过，这样的好日子并不常有。例如，除2009年之外，2018年光伏“5·31”政策出台后，多晶硅价格同样遭遇低谷。

40年风雨沧桑，刘汉元深谙适应市场的重要性。

“市场唯一不变的东西就是永远在变，团队必须要坚决落实‘效率决定效益、细节决定成败、速度决定生死’的经营理念，才能在市场周期波动中实现长期稳健经营。”刘汉元告诉记者。市场各个环节总是周期性波动，但万变不离其宗，每一个投资环节自动会均衡。价格太低，会伤及投资者信心，减少新的投资；价格太高，一定会涌入新的投资，增加供应。这一过程中，行业参与者需要认识市场、把握规律、顺势而为，有条件时逆周期操作。

刘汉元还表示，外界可能认为通威股份在多晶硅环节上抓住了一些机会，事实上这也是做好功课的结果。值得一提的是，通威股份的智慧还在于会降本，即在技术领先、质量始终如一的同时，确保成本的领先性，不至于市场危机来临时出现亏损或亏损过多。事实上，这直接反映了刘汉元的利润观，即超出行业平均利润水平附加值当中的一部分才是企业利润。

如何做到超过行业平均利润水平？《财富之上》一书记载，通威股份从外延式扩张和内生式增长两方面入手，包括扩大规模和相关多元化，提高执行水平和效率，优化成本费用。

以光伏业务为例，到2022年4月，通威股份披露的2024-2026年光伏产能规划实施进展及后续规划显示，公司多晶硅生产基地的生产成本或降至4万元/吨以内（剔除工业硅市场价格因素影响，以不变价计算），同时电池单晶Perc产品平均非硅成本已降至0.18元/W以内。

刘汉元告诉记者，目前光伏企业最核心的竞争力在于技术，以及成本控制。因此，在多晶硅环节，通威股份以四川、云南的水电优势，拥有行业领先的成本水平；而在电池片环节，通威股份借助于技术与规模优势，在非硅成本方面做到了行业领先。

除了规模效应，在优化成本费用方面，《创变者逻辑》一书记载，通威股份一方面通过抓技术研发直接降本增效，另一方面抓内部管控，形成了成本指标层层分解，人人肩上有指标的氛围。同时，上市之前通威股份就在内部推行了ERP，降低管理成本，提高管理效率。

在降本基础上，刘汉元还强调“效率优先，雷厉风行、只争朝夕的精神工作”。在他看来，只要低于行业平均效率就会被淘汰出局，通威股份超出同行平均利润的一部分也来源于效率提升。

如今，国际局势紧张，全球疫情反复无常，且经济下行风险加剧，在碳中和优质赛道上，光伏行业要面对的考验仍无所不在。比如，行业周期性调整问题，越来越多的新老玩家争夺多晶硅市场蛋糕，同时硅烷流化床法颗粒硅“杀出”。此外，光伏电池技术迭代正在发生。

通威股份副总裁、永祥股份总经理李斌告诉记者，“《光伏产业路线图（2021年版）》预计2030年棒状硅市占份额90%以上。如今棒状硅依然占据市场主流，且绝大多数新投项目也选择改良西门子法作为技术选型。改良西门子法是经过市场验证的成熟技术路线，通威股份对其充满信心。对于新电池技术路线，通威股份作为头部企业，长期保持对市场主流技术的研发和跟踪，将结合市场需求并顺应技术发展趋势做出最优产线安排。”

观察

尊重市场 与时代同频

2018年7月，安徽黄山，在“2018光伏领袖峰会·黄山光伏大会二十年纪念论坛”上，记者第一次见到了刘汉元。

彼时，光伏“5·31”政策刚落地一月有余。会上，刘汉元作为邀请嘉宾，认为政策需要给予稳定的预期，要尊重市场规律。

另一次是在2021年6月，一场全球绿色能源领袖对话在上海光伏展会期间举行，刘汉元与钟宝申、曹仁贤等10余位光伏大佬均受邀出席。当时，刘汉元重申“市场唯一不变的就是始终在变”的观点，并表示“行业要在尊重市场机制的基础上稳定价格，我们只能平抑波峰和波谷，却没有办法消除波峰和波谷”。

不同时间，不同地点，两次见到刘汉元，给人的印象是既有激情，又充满理性，话语间均强调了“尊重市场”之意。

作为改革开放后成长起来的中国民营企业家，刘汉元身上沉淀了鲜明的时代烙印，他是市场经济的“信仰者”，坚信“发展是硬道理”。而由他一手打造的通威本身也是中国民营经济发展史的一个缩影。

从上世纪80年代至今，通威从无到有，由弱到强，刘汉元带领员工与国家同呼吸、共命运。正如刘汉元所言，通威的发展主要把握了两大时代机遇，一是技术进步，二是社会需求。在短缺经济时代，刘汉元发明了渠道金属网箱式流水养鱼技术，随后办起了鱼饲料现代化工厂，推动了传统农业向现代农业转变。进入21世纪，身处全球能源转型时代，刘汉元较早进军光伏，又赶上了当下“碳中和”风口。

如今，通威既“长寿”又“年轻”。

早在三年前，刘汉元积极让年轻人冲锋陷阵。目前公司强调经营管理团队的年轻化，一线管理团队多为社会职业经理人。刘汉元说，“世界最后是年轻人的，在有条件、有可能的时候，还是交给年轻人。年轻人总是有很多想法，很多冲劲、闯劲。我们也鼓励创新，让年轻文化有一定的施展空间。”

本版文章均由本报记者张英英采写

印刷：人民日报印务有限责任公司（北京市朝阳区金台西路2号）