



中国经营报

CHINA BUSINESS JOURNAL

千年犹江元造化 红色沃土踏新途

——中国社会科学院定点帮扶上犹县乡村振兴8年工作纪实



A2~A4



澳新银行马伟霖： 澳新银行的“中国机遇”

与老板对话 D4

随着我国对外开放的步伐逐渐加大，金融开放的节奏也日益加快。

在此前召开的“第十四届陆家嘴论坛”上，国家金融监督管理总局局长李云泽曾表示，在财富管理、绿色金融、养老健康、资产管理等领域，热忱欢迎经营稳健、资质优良的外资机构来华展业，鼓励符合条件的外资机构参与各类业务试点。

面对更多的发展机遇，外资银行如何更好地发挥优势深耕中国市场？

澳大利亚和新西兰银行集团有限公司(以下简称“澳新银行”)机构银行总裁马伟霖(Mark Whelan)认为，作为外资银行，要找准适合自己的发展定位。早在2017年，澳新银行便调整了其在亚洲五个市场的经营策略，专注于机构银行金

融，这使得该行得以重新调配资源，并成就了近期该行在机构银行业务领域的稳健增长。

近日，马伟霖再次来到中国，这也是新冠疫情之后他首次访华。澳新银行如何看待中国市场机遇？外资银行应该怎样找到适合自己的布局策略？如何定位下一步的发展重点？就这些问题，《中国经营报》记者专访了马伟霖。

社评 D

进一步优化数字产业集群发展环境

近日，国家发展改革委主任郑栅洁在《求是》发表署名文章《加快建设以实体经济为支撑的现代化产业体系》。文章指出，要培育壮大人工智能、物联网、量子计算等新兴产业，打造具有国际竞争力的数字产业集群。显然，我国对于包括人工智能、物联网、量子计算在内的数字产业发展，将给予更大力度的支持，推动相关产业迎来又一个“黄金发展期”。

近年来，我国人工智能、物联网、量子计算等新兴产业蓬勃发展，成果斐然。然而，在实现数字产业更好发展的过程中，仍存在不少痛点和难点。针对这些问题，我们需要完善产业政策、优化投资环境，鼓励更多企业和资本进入，以充分发挥市场能动性和创新性。

比如，在人工智能领域，我国已取得了长足的进步。人脸识别技术在安防、金融等领域得到广泛应用；语音识别技术也取得了重要突破，语音助手正成为人们日常生活中的得力助手；自动驾驶技术在汽车行业研发应用不断加速，为未来智慧交通体系建设提供了技术落地的诸多可能性。

但也要看到，目前，我国人工智能产业仍存在一定的发展瓶颈：产业链结构偏重于应用端，在产业基础及感知能力方面受限较多。部分

领域核心技术如芯片制造及设计、高端传感器等方面，仍对国外进口技术和产品有相当程度的依赖，自主创新能力相对较弱。

而在近年来的技术应用场景中，隐私保护和数据安全问题也日益突出，社会各界呼唤政府制定更完善的监管举措，以确保人工智能技术的可持续发展。

对此，我国一方面要加大对人工智能产业的政策支持力度，提供更多的税收优惠政策，鼓励企业加大研发投入。另一方面，要强化知识产权保护体系建设，加强对重要技术的保护，提高企业的创新积极性。在公众隐私安全与人工智能技术应用上，则要吸纳各方建议和意见，对包括《数据安全法》《个人信息保护法》等在内的法律法规加以细化与完善，以便于更好厘清技术变革与公众安全的边界，保证人工智能系统的安全性、可适用性与可控性，保护个人隐私，防止数据泄露与滥用。保证人工智能算法的可追溯性与透明性，防止算法歧视。

在物联网领域，物联网技术在智能家居、智慧城市等方面取得了显著成果。智能家电、智能交通系统等已经成为人们生活中不可或缺的一部分。不过，当下物联网领域存在着技术标准不统一、设备互联互通困难等问题，需要加大研发投入。

入，推动技术标准化进程。与人工智能领域类似，数据安全和隐私保护也是物联网面临的重要问题，有待于相关部门深入研究，建立更加完善的数据安全管理制度。

我国已在量子计算领域取得了一系列重要的研究成果。2017年，世界首台超越早期经典计算机的光量子计算机在中国诞生；2019年，我国科学家研制出24个比特的高性能超导量子处理器。但也要看到的是，我国量子计算领域的核心技术尚不成熟，离实际应用还存在一定距离。人才培养和科研投入不足，限制了量子计算领域的发展。

量子计算是一门前沿科学，需要长期而扎实的研究投入。有关部门应推动高校、研究机构，加强对量子计算领域的基础研究。在科研立项、经费划拨等方面予以大力支持。同时，量子计算领域需要大量人才、资金投入，仅靠国家拨款、高校及科研机构研发的传统模式，无法满足我国在该领域的发展诉求。近年来，部分企业也开始进入量子计算领域。对此，我国要鼓励企业加大科研投入，聚焦核心技术攻关，加大对人才培养的支持。

和应用探索等方面形成合力，加强科研成果的转化和应用。

综上所述，要实现数字产业的更好发展，我们需要完善产业政策，优化投资环境，鼓励更多企业和资本进入。加快构建开放、公平、透明的市场环境。政府可以加大对数字产业集群建设的投资力度，鼓励跨地区合作和协同创新，促进企业间的合作和竞争。同时，政府还可以推进高水平对外开放，吸引国际投资和人才，提升我国数字产业集群的国际竞争力。

在人才培养方面，我国可以借鉴国外的经验，加大对人工智能、物联网、量子计算等领域人才的培养和引进。政府可以加大对高校和科研机构的支持，鼓励他们开展相关专业的人才培养和科研工作。同时，政府还可以加强与企业的合作，建立人才培养的长效机制，培养更多具有创新能力和实践经验的人才。

为了数字产业集群的更好发展，我国需要在政策扶持、投资、营商环境优化、人才培养等方面持续发力。通过借鉴国外先进经验，我国可以进一步提高数字产业集群的创新能力和竞争力，实现产业结构的升级和经济的高质量发展。在政府和市场的共同努力下，我国人工智能、物联网和量子计算等新兴产业有望取得更加辉煌的成就。

营商环境

B1~B16

- | | |
|-------------------|-----|
| 资金或超预期流入..... | B2 |
| 外资持续布局中国资产 | |
| 银政合作融资模式创新:..... | B4 |
| 名单制+财政贴息 | |
| 打破“走出去”资金瓶颈..... | B5 |
| “中国创造”加速出海 | |
| 用好债务融资工具..... | B8 |
| 城投掘金“债权优质资产” | |
| 武汉向东再向东:..... | B9 |
| “东渡”长三角取经 东引鄂黄黄突围 | |
| 百强房企交卷“半年考”..... | B12 |
| 沉浮三年厚积薄发 旅游业暗战暑期档 | B13 |
| 中国太子参之乡:..... | B14 |
| 科技引领中药材种植现代化 | |

智在公司

C1~C8

- | | |
|-----------------------|----|
| 芯片侧再迎突破 | C2 |
| 运营商加码移动物联网市场 | |
| “奇兵”夺宝未果 好莱坞模式失效了? C3 | |
| 插混汽车“绿牌”政策切换半年考 | C5 |
| 上海新能源汽车市场格局生变 | |
| 造车新势力半年成绩单:..... | C6 |
| 销量两极分化明显 | |
| “油电平价”时代或加速来临 | |
| 华晨集团重整迈出关键一步:..... | C7 |
| “白衣骑士”沈阳汽车入场 华晨待“新生” | |

消费连锁

D1~D4

- | | |
|------------------------|----|
| 酒店迎战“最热暑期档”..... | D2 |
| 阿斯巴甜再惹争议 代糖产业迎变? | D3 |



中经传媒智库



本报官方微信



6 942626 144086

广告许可证:京海工商广字第024号

本报常年法律顾问:北京德和衡律师事务所

总机电话:(010)88890000 发行征订电话:(010)88890120 广告热线:(010)88890020 监督电话:(010)88890050



经过多年定点帮扶,上犹县发力发展文旅产业。图为上犹县碧水湾民宿。

赣州市上犹县文旅局供图

千年犹江元造化 红色沃土踏新途

——中国社会科学院定点帮扶上犹县乡村振兴8年工作纪实

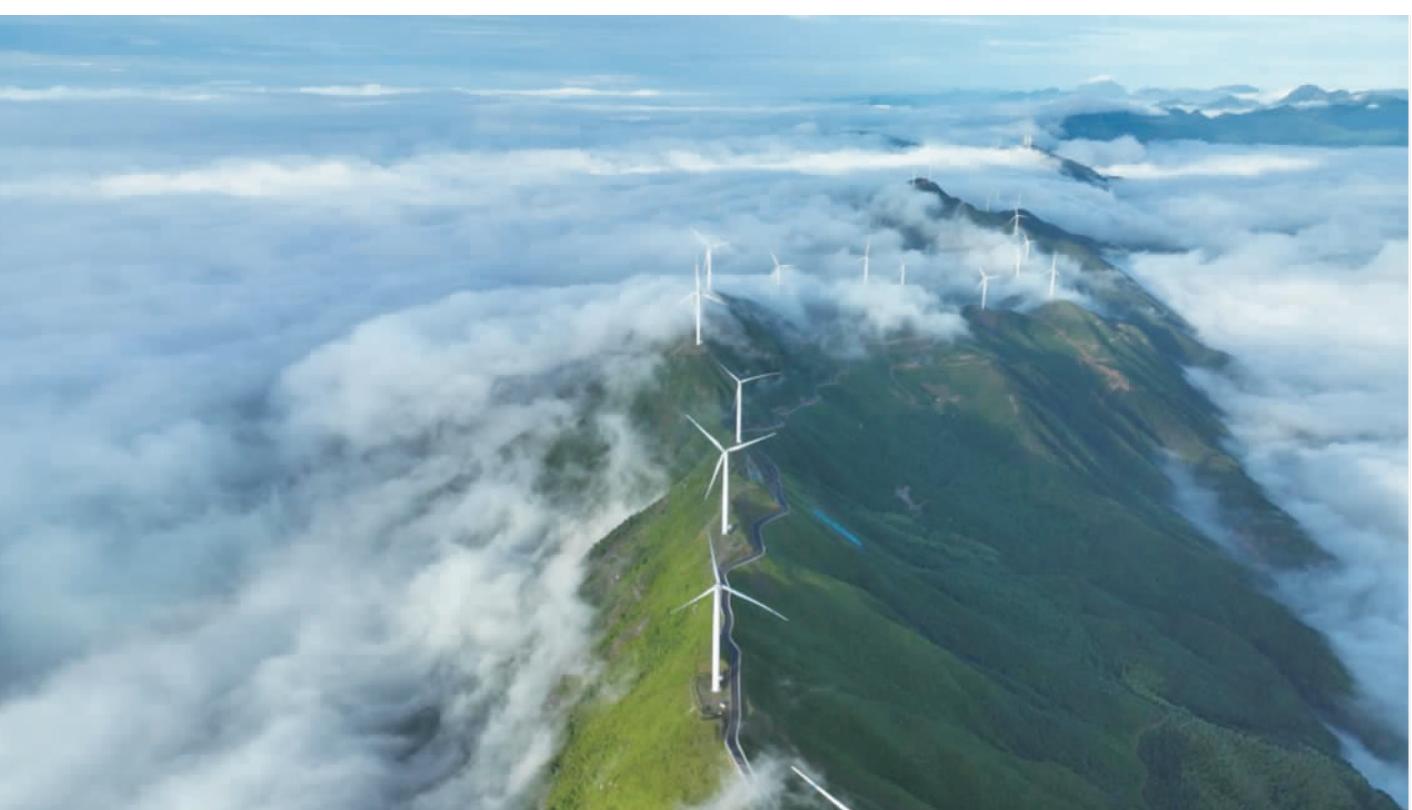
编者按/

千年犹江元造化,上犹因中华优秀传统文化而扬名。百年来,厚植红色、礼教老区,上犹因优秀革命老区而夺目。

十年来,脱贫攻坚、乡村振兴,上犹因社会主义先进文化而发展。

“三个文化”,即中华优秀传统文化、革命文化和社会主义先进文化。党的十八大以来,习近平总书记多次阐释“三个文化”的内涵特征和时代价值,“三个文化”已经成为中国社会科学院定点帮扶工作的根本遵循和行动指南。

党的十八大以来,以习近平同志为核心的党中央把脱贫攻坚工作纳入“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局,经过8年接续奋斗,近1亿农村贫困人口实现脱贫,创造了彪炳史册的人间奇迹。十年来,中国社会科学院开展定点帮扶工作,对标对表党中央决策部署,取得了一系列成绩。一直以来,中国社会科学院党组始终高度重视定点扶贫工作,把定点扶贫工作作为重大政治任务,坚决贯彻党中央战略部署,发挥扶贫特色优势,持续加大扶贫力度,在连续派出得力挂职干部投入脱贫攻坚一线的同时,组织专家开展专项调研和培训,不断增强扶贫资金投入,消费扶贫数额大幅增长。驻足盘点,是为了更好砥砺前行。农业强国建设,离不开乡村振兴。2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年,是巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接关键之年。乡村振兴之路,仍在脚下,中国社会科学院持续将学术优势、人才优势、智库优势转化为定点帮扶县高质量发展的动能优势,不断谱写新时代乡村振兴动人乐章。



中国社会科学院通过帮扶项目做强做大“山水文章”。图为上犹县双溪草山风景。

赣州市上犹县文旅局供图

本报记者 季为民 石健 嵊州上犹报道

盛夏时节,行走赣南广袤乡村,目之所及,处处绿水青山,屋舍俨然。田畴沃野,茶园葱葱。平坦山坡,梯田绵延。乡村振兴之风,在这片红色的土地上生机涌动。

上犹县位于江西省赣州市西部,素有“旅游之乡、水电之乡、茶叶之乡、中国观赏石之乡,中国天然氧吧”的美誉。近年来,乘着赣南苏区振兴发展的东风,上犹高质量发展迈出坚实步伐。

8年来,中国社会科学院情系定点帮扶老区,发挥专业优势,圆满完成党中央交给的帮扶任务,上犹县于2019年3月顺利提前

实现脱贫摘帽。脱贫攻坚并非完成时,乡村振兴正当其时。中国社会科学院以实际行动诠释着以人民为中心的生动帮扶故事。

2023年5月16日,中国社会科学院召

开2023年定点帮扶工作会议。中国社会科学院院长、党组书记,院定点帮扶工作领导小组组长出席会议并讲话。高翔指出,在全面建设社会主义现代化国家新征程上,高标准高质量做好中国社会科学院定点帮扶工作使命光荣、责任重大,要强化做深做细定点帮扶的责任感、使命感、紧迫感,不断增强帮扶地区和脱贫群众的内生发展动力,推动巩固拓展脱贫攻坚成果上台阶,乡村全面振兴见实效,为全面建设社会主义现代化国家

开局起步贡献更多中国社会科学院力量。中国社会科学院副院长、党组成员甄占民到上犹县调研定点帮扶工作,确保中国社会科学院各项帮扶工作落地生效。

上犹县委书记刘洪梅在接受《中国经

营报》记者采访时说:“中国社会科学院定

点帮扶上犹县多年,始终承载着对上犹

苏区人民的深情厚谊,充分发挥思想库和智囊团的优势,大力实施创新之为、实干之

举,落实了一系列针对性强、卓有成效的帮

扶措施,为上犹巩固拓展脱贫攻坚成果与

乡村振兴有效衔接和全县经济社会发展作

出贡献。”

记者了解到,近年来,中国社会科学院连续多年持续加大帮扶投入力度,超额完成年度定点帮扶工作计划任务,其中,2022年向上犹县投入帮扶资金305万元,引进帮扶资金18万元,购买上犹县农产品239.9万元,帮助上犹县销售农产品36.56万元。

据统计,中国社会科学院自2015年在上

犹县开展定点帮扶工作以来,累计投入帮扶

资金2200多万元,实施建设84个扶贫项

目,先后选派政治素质高、工作能力强、作风

品良好的4名处级干部挂职担任县委副书记、县长,3名青年干部到贫困村担任第一书记,对贫困村困难群众进行全面帮扶。

如何开启县域智慧,优化营商环境,也

是挂职干部重点思考的问题。为此,派驻上

犹县的挂职干部与中国社会科学院参与帮扶

的各相关部门保持协同,先后在院直属机关党

委和财务局领导下,协调经济所、工经所、农

发所、财经所、考古所等资深研究员等赴帮

扶地区授课,同时创新授课方式,形成政策

建议,将授课与为地方经济社会发展诊断把

脉有机结合,协调经工所牵头的营商环境研

究团队对帮扶县营商环境改善提供“手把手”

的诊断和指导,打造社科“智力帮扶”新模式。

记者了解到,近年来,中国社会科学院

连续多年持续加大帮扶投入力度,超额完成

年度定点帮扶工作计划任务,其中,2022年

向上犹县投入帮扶资金305万元,引进帮扶

资金18万元,购买上犹县农产品239.9万

元,帮助上犹县销售农产品36.56万元。

据统计,中国社会科学院自2015年在上

犹县开展定点帮扶工作以来,累计投入帮扶

资金2200多万元,实施建设84个扶贫项

目,先后选派政治素质高、工作能力强、作风

品良好的4名处级干部挂职担任县委副书记、县长,3名青年干部到贫困村担任第一书记,对贫困村困难群众进行全面帮扶。

如何开启县域智慧,优化营商环境,也

是挂职干部重点思考的问题。为此,派驻上

犹县的挂职干部与中国社会科学院参与帮扶

的各相关部门保持协同,先后在院直属机关党

委和财务局领导下,协调经济所、工经所、农

发所、财经所、考古所等资深研究员等赴帮

扶地区授课,同时创新授课方式,形成政策

建议,将授课与为地方经济社会发展诊断把

脉有机结合,协调经工所牵头的营商环境研

究团队对帮扶县营商环境改善提供“手把手”

的诊断和指导,打造社科“智力帮扶”新模式。

记者了解到,近年来,中国社会科学院

连续多年持续加大帮扶投入力度,超额完成

年度定点帮扶工作计划任务,其中,2022年

向上犹县投入帮扶资金305万元,引进帮扶

资金18万元,购买上犹县农产品239.9万

元,帮助上犹县销售农产品36.56万元。

据统计,中国社会科学院自2015年在上

犹县开展定点帮扶工作以来,累计投入帮扶

资金2200多万元,实施建设84个扶贫项

目,先后选派政治素质高、工作能力强、作风

品良好的4名处级干部挂职担任县委副书记、县长,3名青年干部到贫困村担任第一书记,对贫困村困难群众进行全面帮扶。

如何开启县域智慧,优化营商环境,也

是挂职干部重点思考的问题。为此,派驻上

犹县的挂职干部与中国社会科学院参与帮扶

的各相关部门保持协同,先后在院直属机关党

委和财务局领导下,协调经济所、工经所、农

发所、财经所、考古所等资深研究员等赴帮

扶地区授课,同时创新授课方式,形成政策

建议,将授课与为地方经济社会发展诊断把

脉有机结合,协调经工所牵头的营商环境研

究团队对帮扶县营商环境改善提供“手把手”

的诊断和指导,打造社科“智力帮扶”新模式。

记者了解到,近年来,中国社会科学院

连续多年持续加大帮扶投入力度,超额完成

年度定点帮扶工作计划任务,其中,2022年

向上犹县投入帮扶资金305万元,引进帮扶

资金18万元,购买上犹县农产品239.9万

元,帮助上犹县销售农产品36.56万元。

据统计,中国社会科学院自2015年在上

犹县开展定点帮扶工作以来,累计投入帮扶

资金2200多万元,实施建设84个扶贫项

目,先后选派政治素质高、工作能力强、作风

品良好的4名处级干部挂职担任县委副书记、县长,3名青年干部到贫困村担任第一书记,对贫困村困难群众进行全面帮扶。

如何开启县域智慧,优化营商环境,也

是挂职干部重点思考的问题。为此,派驻上

犹县的挂职干部与中国社会科学院参与帮扶

的各相关部门保持协同,先后在院直属机关党

委和财务局领导下,协调经济所、工经所、农

发所、财经所、考古所等资深研究员等赴帮

扶地区授课,同时创新授课方式,形成政策

建议,将授课与为地方经济社会发展诊断把

脉有机结合,协调经工所牵头的营商环境研

究团队对帮扶县营商环境改善提供“手把手”

的诊断和指导,打造社科“智力帮扶”新模式。

记者了解到,近年来,中国社会科学院

连续多年持续加大帮扶投入力度,超额完成

年度定点帮扶工作计划任务,其中,2022年

向上犹县投入帮扶资金305万元,引进帮扶

资金18万元,购买上犹县农产品239.9万

元,帮助上犹县销售农产品36.56万元。

据统计,中国社会科学院自2015年在上

犹县开展定点帮扶工作以来,累计投入帮扶

资金2200多万元,实施建设84个扶贫项

目,先后选派政治素质高、工作能力强、作风

品良好的4名处级干部挂职担任县委副书记、县长,3名青年干部到贫困村担任第一书记,对贫困村困难群众进行全面帮扶。

如何开启县域智慧,优化营商环境,也

是挂职干部重点思考的问题。为此,派驻上

犹县的挂职干部与中国社会科学院参与帮扶

的各相关部门保持协同,先后在院直属机关党

委和财务局领导下,协调经济所、工经所、农

发所、财经所、考古所等资深研究员等赴帮

扶地区授课,同时创新授课方式,形成政策

建议,将授课与为地方经济社会发展诊断把

脉有机结合,协调经工所牵头的营商环境研

究团队对帮扶县营商环境改善提供“手把手”

的诊断和指导,打造社科“智力帮扶”新模式。

记者了解到,近年来,中国社会科学院

连续多年持续加大帮扶投入力度,超额完成

年度定点帮扶工作计划任务,其中,2022年

向上犹县投入帮扶资金305万元,引进帮扶

资金18万元,购买上犹县农产品239.9万

元,帮助上犹县销售农产品36.56万元。

据统计,中国社会科学院自2015年在上

犹县开展定点帮扶工作以来,累计投入帮扶

资金2200多万元,实施建设84个扶贫项

目,先后选派政治素质高、工作能力强、作风

品良好的4名处级干部挂职担任县委副书记、县长,3名青年干部到贫困村担任第一书记,对贫困村困难群众进行全面帮扶。

如何开启县域智慧,优化营商环境,也

是挂职干部重点思考的问题。为此,派驻上

犹县的挂职干部与中国社会科学院参与帮扶

的各相关部门保持协同,先后在院直属机关党

委

债券通“北向通”迎来六周年

债市对国际投资者吸引力增强

本报记者 谭志娟 北京报道

2023年7月3日，债券通“北向通”开通迎来六周年。

《中国经营报》记者注意到，债券通包括“北向通”和“南向通”。2017年7月3日，“北向通”正式上线运行，成为中国金融市场对外开放的重要里程碑。随后4年多后，2021年9月24日，债券通“南向通”上线运行，这标志着中国债券市场“双向开放”的实现。

来自债券通公司最新发布的债券通运行报告显示，2023年5月，债券通“北向通”月度共计成交9729亿元，日均交易量为463亿元，均创历史新高。从入市情况来看，截至5月末，债券通“北向通”入市投资者达798家。

对此，巨丰投顾投资顾问总监郭一鸣7月4日在接受记者采访时分析说，“在债券通开通后，内地投资者可以更方便地投资中国香港以及全球债券市场，而全球投资者更加便利地参与中国债券市场，在夯实中国香港全球金融中心地位的同时，也促进提升了中国债券市场的发展和活跃。”

在过去的六年，债券通上线交出的成绩单比较亮眼，这从数据可见：债券通在2017年日均交易22亿元，今年日均交易389亿元；2017年债券通70%以上的交易是3年以下的债券，而今年，3年以上的中长期债券交易占50%以上；2017年，参与债券通的境外机构178家，今年，参与债券通的境外机构已超800家；2017年，债券通只开通了债券二级市场交易，今年，一级市场服务、外汇交易服务有序开展，衍生品交易互换通也已上线。

中国外汇交易中心总裁、债券通有限公司董事长张漪在7月4日举行的债券通周年论坛上表示，六年来，随着国内外金融经济形势的变化，债券通业务或有波动，但向

上发展的势头有目共睹。贯穿债券通业务的开放性思维，包括对国际惯例的尊重、对市场需求的重视和及时反馈、对风险的有效管理，使债券通成为中国金融市场对外开放的标杆性业务。

景顺董事总经理、亚太区固定收益主管黄嘉诚也对记者表示，2017年推出的“北向通”在短时间内就吸引了很高的热度，在“北向通”下，投资者开户申请流程得到了简化和缩短，使得境外的投资人能够更便利地参与境内债券的投资。2021年的“南向通”上线更是对整个资本市场开放有着重要的意义，这标志着陆港债券市场资金实现南北往来、互联互通的完整闭环构建完成。

因为在黄嘉诚看来，一方面，“南向通”让境内的资金有序跨境流出，这有助于中长期内更均衡的跨境资本流动；另一方面，“南向通”的开通进一步丰富了国内投资者在国际金融市场配置资产的渠道，使境内投资者的投资组合可以实现进一步的多元化。

除此之外，“南向通”的推出也加速推动了香港债券市场的发展，对中资美元债市场、点心债市场的发展都有非常正面的推广意义。

“总体来说，债券通、股票沪港通/深港通，以及港元人民币双柜台模式形成的整个互联互通的金融生态环境为实现人民币国际化铺下了坚实的基础。”黄嘉诚说。

彭博大中华区总裁汪大海也表示，债券通优化了中国债市的准入条件，带动了境外投资者数量的增加，投资者结构更加多元化，交易也更加活跃。

数据显示，5月份，新增7家境外机构主体进入银行间债券市场。截至5月末，共有1091家境外机构主体入市，其中，531家通过直接投资渠道入市，798家通过“债券通”渠道入市，238家同时通过两个

渠道入市。可见，债券通成为境外机构投资中国债市的重要渠道。

不仅如此，“互换通”在今年5月15日正式启动。在业界看来，“互换通”的推出，有利于巩固和提升香港国际金融中心地位，有利于为境外投资者提供更加便利的利率风险管理渠道，稳步推进我国金融市场对外开放进程。

展望未来，郭一鸣对记者表示，“在国内金融市场加大开放的趋势下，债券通的机制或将继续完善和优化，更加科学化和便利化，未来的投资者将不断增加，活跃性也将继续提升，整体推动国内金融市场高质量发展。”

汪大海也认为，“中国债券市场的双向开放和高质量发展在过去几年取得的成绩举世瞩目，未来仍有很大的空间继续发展，提升吸引力。”

有业界专家还表示，债券通的开展为境内外投资者都提供了更加广泛的投资选择和更加便捷的投资渠道。而为了使债券通更加便利，有些方面可以继续完善。

在这方面，黄嘉诚表示，总体来说，境内外投资者跨境投资都还处于较为初级的阶段，债券通更好地发展离不开交易登记程序的进一步简化，市场配套的持续完善，以及产品多元化的发展。

基于和投资者的沟通，汪大海还总结了三个最为重要的机遇——首先，信用债市场对于外资而言还有待进一步了解和开发。目前境外投资者持有的中国债券头寸主要集中在利率债，信用债持有规模相对较小。但是，投资者对于中国信用债市场关注度正在上升。不过，投资者仍面临很多挑战，包括信用评级与国际接轨、信用风险以及市场流动性等。其次，衍生品市场开放有待进一步发展。再次，随着可持续金融成为推进全球气候目标，绿色债券市场将受到更多关注。

上接 A3

同样在元鱼村，镇村两级干部正通过大力促进产业优化升级，为乡村振兴注入活力。黄牛养殖户老陈告诉记者，早在去年，上年度帮扶项目黄牛养殖基地运营步入正轨，该项目的实施在壮大村集体经济的同时也解决了当地脱贫群众的就业问题。

2022年，元鱼村通过引入社会资本成立的新型农业经营主体——归心农业公司在元鱼村落建设并投产运营。据了解，该项目运用数字化手段发展生态水稻育秧种植等新型农业产业，探索智慧育秧新模式。已建成的智慧化作业和机械化生产中心，可为周边上千亩农田提供插播秧苗和农技农事服务，为确保粮食增产增收，实现“藏粮于地、藏粮于技”做出贡献。“该产业项目通过盘活村集体资产、流转土地、提供农事服务等，为村集体增收11万元，吸纳带动周边上百名群众就业，为当地村民实现家门口就业提供新平台，开辟了农业增效、农民增收的新路径。”

经过1年的建设、培育和发展，元鱼村归心农业公司已成为当地提高农业组织化程度、带动农户技能提升的新标杆，也成为元鱼村一张亮眼的新名片。

《2023年中国社会科学院定点帮扶工作计划》(以下简称《计划》)显示，中国社会科学院将“以产业帮扶为龙头，夯实全面推进乡村振兴的发展基础”放在计划突出位置。《计划》要求，全面推进乡村振兴产业发展是重点。要充分发挥帮扶项目资金的使用效益。帮扶资金要适当向当地附加值高、经济贡献大的产业项目倾斜，向乡村共享经济、创意农业、电商平台等带动就业、稳定就业的行业倾斜，向发展基础还不牢固的脱贫地区和异地搬迁安置点倾斜，充分发挥项目资金对稳定脱贫增收、防止规模性返贫的支撑作用。

同时，积极支持当地壮大特色产业。重点围绕江西上犹的生态农业等，帮助当地积极对接中央部委、行业协会、营销平台等，全面提升帮扶地区特色产业的标准化发展水平，支持当地特色农产品开展“三品一标”认证，提高“特”“优”农产品品牌影响力和市场知名度，促进县域特色主导产业绿色化、品牌化、高端化、集群化发展。

赣州是一片红色沃土。此时此刻，93年前的《寻乌调查》犹在耳畔，这篇调查研究文章正是时下大

兴调查研究的典范之作。

习近平总书记曾指出：“毛泽东同志1930年在寻乌县调查时，直接与各界群众开调查会，掌握了大量第一手材料，诸如该县各类作物的产量、价格，县城各业人员数量、比例，各商铺经营品种、收入，各地农民分了多少土地、收入怎样，各类人群的政治态度等等，都弄得一清二楚。这种深入、唯实的作风值得我们学习。”

真研究问题，研究真问题。

今年3月，中共中央办公厅印发《关于在全党大兴调查研究的工作方案》，号召全党大兴调查研究。

事实上，中国社会科学院挂职干部一直秉持调查研究之风，成果颇丰。

学者出身的挂职干部在挂职期间便始终坚持“智力破坚”的创新帮扶，充分发挥他们在产业经济学研究的专业优势和对国家方针政策把握的同步优势，积极为地方经济发展谋出路、指方向。

挂职干部深度调研多家县域龙头企业，重点了解上犹玻纤复材产业、稀土产业、茶叶产业和文旅产业发展，梳理全县主导产业和特色产业面临瓶颈和障碍，形成了《上犹玻纤复材首位产业调查研究和发展建议报告》《上犹茶产业调查研究和发展建议报告》等，从主导产业选择、城市定位、政策跟进等方面为上犹县产业转型发展提供智力支持。

此外，挂职干部积极帮扶基层干部队伍和青年提升理论水平，深入一线为基层干部上党课和思政课、为新录用公务员授课、在群团系统宣讲党的二十大精神等，为上犹“金凤”书院做关于励志学习和科研的讲座，为上犹中学同学开展人文科普教育讲座，帮助基层干部深入学习领会党中央、国务院重要指示精神和战略部署，持续巩固壮大奋进新时代的主流思想舆论……这些都成为挂职干部的常态化工作。

挂职干部还力所能及地利用自身专业知识，帮助县政府有关部门有效提升工作效率。他们深入调查研究，跟县统计局充分沟通、共同作战，优化调整全县经济形势统计数据报表，大幅提高了帮扶县经济形势分析的数据质量，大大减轻了基层核算员工作量，为县委、县政府科学决策提供了更加直观、准确的数据依据。

一直以来，中国社会科学院不断发挥智库优势，设立国情调研基

地。2022年中国社会科学院在上犹县设立了国情调研基地，结合地方需求选定调研题目，并积极组织中国社会科学院农发所、工经所等单位专家学者赴两县开展调研，为地方发展提供智力支持。此外，中国社会科学院紧紧围绕“三农”问题、“乡村振兴”等主题，共完成相关专著21部、研究报告15篇、论文333篇，向中办、国办等上级机关报送涉“三农”问题、乡村振兴对策建议等多篇报告，得到中央领导和有关部门肯定。

进入乡村振兴关键之年，中国社会科学院发布《计划》要求，要将学术优势转化为当地发展优势。中国社会科学院在产业经济、农村经济、数字经济等领域具有专家学者荟萃、政策研究权威、建言渠道顺畅等独特优势，经济部各研究所要立足帮扶地区资源禀赋和产业发展需求，加大对帮扶地区的调研力度，长效化、常态化做好“点对点”县域经济摸底、政策讲解、规划建议、项目咨询、产销对接等指导工作，不断强化帮扶地区产业发展、脱贫成果巩固拓展的学术服务支撑。

产业帮扶之下，上犹县转型升级步伐加快。据统计，该县工业经济加速壮大，规模以上工业企业数量、主营业务收入均实现翻番，园区高新技术企业突破70家，授权专利数突破1300件，园区主营业务收入和规上工业主营业务收入均突破200亿元；旅游三产蓬勃发展，精心打造了生态休闲度假“百里长廊”，体育运动、健康养生、精品民宿等新业态加快兴起，成功创建省级全域旅游示范区；现代农业提质增效，上犹绿茶品牌价值提升32%，摘取“全国十大生态产茶县”“中国茶业百强县”等多项国字号招牌；发展活力持续增强；发挥国家部委对口支援和定点帮扶优势，积极对接长江经济带发展、粤港澳大湾区建设等重大国家战略，争取上级试点示范政策20多项，争取各类项目资金200多亿元，为高质量发展提供了有力支撑；成功争取全国第一个小水电企业电力直接交易试点县、全省最低工业用气价格等重大惠企政策，累计为企业减负近14亿元；2022年安排项目227个，总投资413亿元，项目个数、投资额度均创上犹纪录。

后记

在新征程上如何做好中国社会科学院定点帮扶工作，高翔院长指出，必须深刻领会、准确把握习近平总书记系列重要讲话精神和党中央决策部署，必须着眼新形势、新使命、新任务，锚定建设农业强国目标，把巩固拓展脱贫攻坚成果、防止规模性返贫作为头等大事，把全面推进乡村振兴有效衔接作为最紧迫任务，进一步对标党中央要求、聚焦重点工作、完善保障机制、激发内生动力，大力弘扬脱贫攻坚精神，以高度的政治自觉、强烈的使命担当、务实的工作作风，确保帮扶政策持续跟进、帮扶措施力度不减，尽最大力量把中国社会科学院的学术优势、人才优势、智库优势转化为定点帮扶县

高质量发展的动能优势，全面推动定点帮扶县乡村振兴工作开好局、起好步、见实效。

如今，上犹县综合实力全面提升。全县各项事业全面进步，经济总量迈上百亿台阶，财政收入跨过十亿门槛。对比2012年和2022年，全县地区生产总值由38.35亿元增加到112.44亿元，一般公共预算收入由3.27亿元增加到7.8亿元；2022年城乡居民人均可支配收入分别达34844元和15421元，在第四次全国经济普查中，经济总量排名在全市前移4位。

上犹县委副书记、县长钟晓斌告诉《中国经营报》记者，“多年来，中国社会科学院高度重视、全力支持上犹发展，倾注物力、财力、智力，在上犹办成了一大批好事、实事。

针对上犹县“苏区+山区+林区+库区”的特殊县情，中国社会科学院近年来累计投入帮扶资金2200余万元，近百个帮扶项目迅速建成见效，在基础设施建设、乡村全面振兴、教育、文化、医疗、党建等多个领域对上犹给予帮扶，把党中央的好政策变成了实实在在的民生福祉。”

“胜非其难也，持之者其难也。”新时代新征程，中国社会科学院将继续高标准高质量做好定点帮扶工作，使命光荣、责任重大。从脱贫攻坚到乡村振兴，一批又一批的帮扶干部坚定信心、踔厉奋发、埋头苦干，正在为全面推进乡村振兴、加快建设农业强国，努力创造经得起历史、实践和人民检验的新业绩而努力奋斗。

记者手记：强志兴智的上犹帮扶启示

遵循习近平总书记的殷殷嘱托，中国社会科学院在定点帮扶上犹的8年中，不断结合专业实际、总结经验，走出了一条以智慧帮扶为主线，文化帮扶为内核，产业帮扶为基础的特色帮扶之路，为赣南苏区脱贫攻坚、乡村振兴贡献了社科智慧和力量。

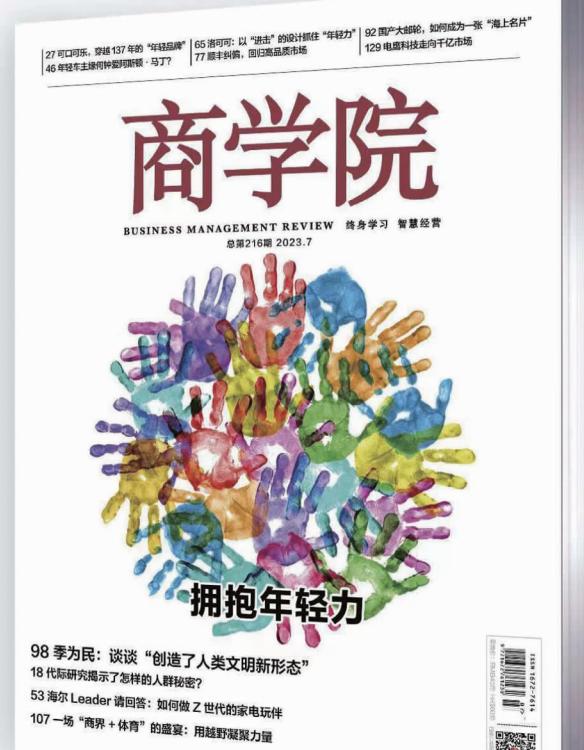
征途值得总结，经验富有启示。启民之智，强志兴智。这是中国社会科学院帮扶中的一大法宝。在一批又一批的挂职帮扶干部中，从田间地头到千家万户，他们用实际行动为百姓树立信心、明确目标。从悉心调研到招商引资，他们用自身实践为乡村振兴谋出路、定方向。“志智双扶”赋予百姓更多的

离不开帮扶的智慧和资金的支持。用心、用情、用力，是中国社会科学院对上犹县帮扶的生动写照。在中国社会科学院党组的坚强领导下，全院上下与上犹干部群众同心同德、携手同行，取得成绩的同时，也结下了深厚情谊。

2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，是巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接关键之年。中国社会科学院正充分发挥自身优势，促进帮扶地区和脱贫群众不断增强内生发展动力，以哲学社会科学之力，为推动巩固拓展脱贫攻坚成果上台阶、乡村全面振兴见实效贡献更多社科力量。

2023年7月新刊抢先读

广告



无论是前段时间火爆的“Fendi+喜茶”联名款，还是哈雷戴维森“自降身价”进入年轻人的消费清单，抑或是已经137岁的可口可乐用艺术链接年轻人，所有这些品牌动作都在昭示一个道理，即年轻消费者事关企业的未来，而“年轻力”是企业最为渴望并期待持续拥有的能力。

年轻人强劲的消费力体现了对未来消费预期的积极乐观，正成为消费新势力，拉动内需，扩充中国消费容量；另外，从年轻人对于美好、品质、时尚、潮流的热情和旺盛需求，更是给行业和品牌带来了新机会，推动消费行业整体升级。

请跟随本期《商学院》杂志，先从Ylab品牌创新增长实验室创始人兼CEO李玉红那里探索一下代际的研究方法，再看看可口可乐、安踏、喜茶、哈雷戴维森、阿斯顿·马丁、芒果超媒、Leader、京东等企业案例，找到更多品牌、产品年轻力的“门道”。

• 热点 HOT NEWS •

18 代际研究揭示了怎样的人群秘密？
27 可口可乐，穿越137年的“年轻品牌”
46 年轻车主缘何钟爱阿斯顿·马丁？

65 洛可可：以“进击”的设计抓住“年轻力”
77 顺丰纠偏，回归高品质市场
92 国产大邮轮，如何成为一张“海上名片”

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 mail_id=543690507

在线零售
淘宝：<https://zjyd.taobao.com/>
拼多多：https://mobile.yangkeduo.com/mall_page.html?

二维码
纸质刊订阅
商学院APP

财富管理“智变”

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

“提示：客户情绪为焦虑、失望，正在关联客户持仓、生成推荐话术。”这是智能投顾场景中最新落地的AI大模型应用，能够准确捕捉客户的情绪，并通过更快速、全面的生成内容帮助投资顾问完

成工作。

目前，已有多家财富管理机构、金融科技公司基于大模型技术，推出了AI交易员、AI金融助理、AI智能投研等相关服务或产品。

多位业内人士向《中国经营报》记者表示，在AI大模型的技术加持下，过去“海量非结构化的多模态数据”难以处理的难点得以解决。在

应用方面，未来如何将技术渗透更加符合用户需求的场景，以及通过金融数据对大模型进一步精调，将是行业接下来发力的方向。另外，新技术的应用也带来相应的伦理问题。比如，一旦出现失误导致客户出现资产损失，相应的责任由谁来承担等，也需要多方面来共同探索解决。

快速+全面+生动

在大模型的支持下可以进行更全面的信息覆盖，从而得到更有效的分析结果，以此提升服务效果和能力。

近日，关于大模型技术在财富管理的应用动态层出不穷。比如，恒生电子及旗下子公司恒生聚源发布基于大语言模型的金融智能助手、智能投研平台；盈米基金旗下投顾品牌——“且慢”联合合作伙伴探索AI智能投顾。此外，还有多家金融机构推出AI数字员工等。

那么，大模型技术究竟给投研、投顾带来哪些新的可能？理财魔方创始人兼CEO袁雨来告诉记者，对于过去难以处理的海量非结构化的多模态数据，在大模型的支持下可以进行更全面的信息覆盖，从而得到更有效的分析结果，以此提升服务效果和能力，投研方面的宏观分析、策略研究、资产筛选、资产配置等环节都将受益。

具体到产品上，恒生聚源副总经理白雪向记者表示，目前恒生聚源的智能投研平台WarrenQ基于大模型技术开发了两款新的智能应用。一款是WarrenQ-Chat，即利用大模型叠加搜索和金融数据库，可以轻松实现“语控万数”（即所有操作都可以用对话实现），并解决通用大模型无法回答的金融专业问题。它基于海量的资讯内容进行训练，每一句生成的话都能支持文本溯源，确保消息出处可追溯，还可以生成金融专业报表。另一款是金融文档挖掘产品ChatMiner，它基于大模



多家财富管理机构、金融科技公司基于大模型技术，推出AI相关服务或产品。 视觉中国/图

型和向量数据库构建，用户可以指定文档进行干货提炼、要点挖掘、推荐问题等，从而实现快速定位。

盈米基金高级技术总监吴珂皓表示，在投顾场景中，盈米基金利用大语言模型、向量数据库、本地知识库来构建超级投顾助理，帮助客服、投顾人员高效回答用户的问题。相比过去，这种高效一方面体现在更快，另一方面则体现在更加全面。与此同时，大语言模型的内容生成技术也被用来生成每日的资讯早晚报，与客户交流当天的市场动态。

除了响应的速度与内容全面之外，记者在试用恒生金融智能助手——“光子”后也了解到，投顾场景中，经过大模型技术加持的投顾内容推荐将更准确地识别用户在交流时的情绪。比如，当用户以普通口吻询

问某股票的股价时，光子将向投资顾问提示客户的意图了解适合自己的金融产品，并提示该用户以往较关注产品收益区间，以及关注的产品类别、交易频次等。同时，光子能直接将关联的股票信息、财报、研报推送至页面。投资顾问可以自行选择需要的生成内容，发送给客户。

此外，当用户带有情绪提问时，如“你上次推荐的产品前期涨得还行，最近怎么跌回去了，还能不能行啊？”光子则将用户的情绪识别为“负面”“失望”“焦虑”，并关联用户的持仓情况，且形成推荐话术，如“作为投资顾问，我们了解您的担忧。市场波动是正常的，产品的价值要看长期表现。我们建议您耐心持有，不要盲目跟风操作。如果有任何疑问或帮助，随时欢迎联系我们”。

“人机结合”推进落地

AI技术并不是完全替代人工，而是以一种新的人机结合方式提供服务。

基于AI大模型在财富管理领域的表现，业内在感叹的同时也不乏疑虑：技术的应用是否意味着财富管理的中后台员工可能被完全替代？同时，财富管理行业要求从业人员取得相应的从业资格证书，而从AI模型的角度该如何判断其从业水平？

对此，袁雨来向记者表示，AI大模型在投研、投顾领域的应用，已经可以完全替代部分中后台员工了，特别是经过大量金融数据微调之后的大模型，在专业能力和综合能力上，确实可以超过大部分初级工作员工。同时，对于AI交易员等技术“员工”，归根结底依旧是程序，是由程序员构建的，只要遵循现有的对于金融行业技术研发相关的管理就可以。

吴珂皓谈道，“在部分行业，

数据、场景为王

对于金融企业而言，除了模型本身的技术投入以外，更多的投入将会是在数据和场景上。

记者在试用多个通用与垂直大模型的过程中也了解到，目前大模型输出的结果仍存在无法精准理解用户意图、数据时间把握不准的情况。有时为了获取正确输出结果，仍然需要多次生成内容。由此可见，目前的金融领域大模型仍然有很长的路要走。

那么，未来用户在使用大模型时还有可能获得哪些新的体验？机构将重点投入哪些资源，来不断完善与深入大模型技术在金融领域的发展？

乐识非表示，随着大模型的不断成熟，人机交互的方式将改变为语控万数、语控万物。所有的操作都可以用对话实现，用户可以以自然语言对话的方式来取代各种复杂的交互，信息化时代

AIGC（生成式人工智能）确实可以完全替代真人，比如在直播、电商行业，数字主持人或数字模特都可以替代真人来完成直播或产品宣传。不过，财富管理行业有其特殊性，目前这种替代还不太可能，特别是在前台领域。但是，在中后台的部分领域，是可以部分替代的。AI大模型在财富管理行业可以设置一些必要的‘考试’来评定AI模型的水平，但最终还是要由人来操作和管理。”

由此，也引申出AI大模型面临的伦理问题，比如一旦出现失误导致客户出现资产损失，相应的责任由谁来承担等。关于模型水平的认定方法，吴珂皓进一步表示，一方面可以对模型进行终端测试，设计相应标准测试集，模型上岗前必须通过标准测试集的

考试；另一方面，模型训练使用的数据可以进行认定和审核。

恒生电子CTO乐识非告诉记者，AI大模型依然处于应用的初级阶段，在提供便利的同时，依然会有知觉幻觉等一些缺点问题。现阶段，建议以“人机结合”的方式去推进应用落地。比如在投顾场景中，投资顾问需要在针对投资者的持仓进行实时跟进并检测市场波动的情况下及时给出调仓建议，针对投资者当前持仓进行深度检视，类似的工作决定了客户留存的意愿。AI大模型可以提供初始建议，但最终仍需要人工投顾把一道关，进行处理结果把关和客户接触的环节，再给到终端客户，这是比较推荐的应用方式。因此，AI技术并不是完全替代人工，而是以一种新的人机结合方式提供服务。

地方征信平台建设提速 助力小微企业信用贷

地方征信加持

本报记者 杨井鑫
北京报道

今年是《征信业管理条例》实施十周年，不少地方在信用体系建设上都取得了新进展，尤其是在地方征信平台建设上，多维度对接了政府公共信息数据，也成为了金融机构贷前贷后管理不可或缺的重要信息源。

据《中国经营报》记者了解，在大数据技术应用下，企业的信用正在转变为企业的资产，而银行信用贷款在信贷总额中的占比越来越高。目前，对于普惠金融、科创企业贷款、消费金融等一些重点领域，大多数银行均采用线上方式进行信贷资金投放，而地方征信平台提供的企业和个人的征信报告在银行的信贷风控中是一个关键的参考依据，也为企业的融资提供了便利。

2013年，《征信业管理条例》颁布实施，标志着我国征信业进入法治化、规范化轨道。十年来，各地政府和金融监管都在千方百计地破解银企间信息不对称问题，通过搭建征信平台实现跨地区、跨部门的信息联网和共享，打通银政企之间的信息壁垒。如今，征信在服务实体经济、防范金融风险上发挥着越来越重要的作用。

2022年1月，深圳征信服务有限公司正式运行，这是深圳采用“政府+市场”模式打造的地方征信平台。该平台旨在激活沉睡在政府部门和公共事业单位之间的企业信用信息和相关经营管理数据，为企业融资增信增效。截至2023年5月末，该平台已完成37个政府部门和公共事业单位逾11亿条涉企信用数据的归集共享，实现深圳400多万活跃商

事主体全覆盖，与全市51家商业银行完成技术和业务对接，促成企业获得融资1205亿元。

统计数据显示，深圳征信平台目前已与51家合作银行接入，11家银行专线直连，累计产品调用量超2000万次。截至2023年5月底，深圳地方征信平台已促成企业融资超1200亿元，其中小微企业获得融资占比达87%。

在国内实体经济较活跃的江苏省，政府通过征信服务平台赋能地方企业高质量发展也成绩斐然。江苏省联合征信有限公司于2020年获得人民银行企业征信机构备案资质，并按照市场化原则建设了省级地方征信平台——江苏省企业征信服务平台，打造覆盖全省的一体化征信服务体系。通过江苏省征信平

台创新“1+N”的多个征信服务场景，架起中小微企业与金融机构之间的征信服务和融资服务桥梁。

截至目前，江苏省征信平台创新引入征信产品及服务功能，赋能“苏农贷”“苏贸贷”等9款政策性产品，帮助约6.8万家中小微企业获得政策性普惠贷款2600多亿元，有效缓解小微企业、“三农”等因抵押物不足导致的融资难融资贵问题。

四川省征信平台则主要以“天府信用通”和中征应收账款融资服务平台为主要组成部分。前者于2021年末实现实体化运营，涵盖信息共享、信用评定、信用培育、融资对接等功能。后者则主要聚焦于提升供应链企业融资可得性，让更多企业便捷获得经营资金。

数据显示，“天府信用通”平台

接入近15亿条信息，为342家金融机构提供查询678万次。截至2022年末，“天府信用通”平台注册企业54.45万户，促成融资9.79万笔，金额共计8211.24亿元。中征应收账款融资服务平台则为86条规模供应链的1.74万家市场主体成功融资9402.14亿元。

广东省佛山市中小微企业信用信息和融资对接平台（以下简称“粤信融”佛山分平台）是广东省内的首个以市场化运作模式的地方征信平台，于2016年正式上线。该平台在2021年入选国家发展改革委金融支持民营企业发展改革的典型做法，经验成效被全国推广。

截至2023年5月末，“粤信融”佛山分平台已链接全市461个银行网点，发布银行信贷产品439个，累计企

业注册用户18.42万家，促成银企融资对接34537笔，金额达2967.94亿元。其中，发放普惠信用贷款12884笔，惠及小微企业及个体工商户2.69万家。

云南省近年也在不断提升征信服务质量，发挥征信助融促融积极作用。2022年9月，云南省建成云南省征信融资服务平台，截至2023年5月末，平台累计归集共享企业信用信息2200万条，193家金融机构961个网点入驻，上线金融产品755款，平台注册企业近21.79万户，解决1.6万户企业的融资需求共计160亿元。

此外，中征应收账款融资服务平台累计促成融资10718笔、金额7633.96亿元，平台上线以来年均增长率分别达55.02%和106.09%。形成线上规模供应链40条，支持375家供应商累计获得融资1126笔、154.75亿元。

信用贷款提速

“小微企业、科创企业都是属于轻资产型企业，在融资中缺乏抵押资产，企业信用就成为企业在银行获得贷款的唯一方式。”一家国有大行人士称。

该人士认为，在银行贷款的风控中，对于融资主体的评价是多维度的。当企业不能提供足额的抵押资产时，银行可以从税收数据、薪酬支出、供应链上下游等角度来评估企业的贷款风险。但是，这些数据的产生和保存均在政府部门，这也是搭建地方征信平台实现数据开放共享的意义所在。

“如今，大多数银行正在进行数字化转型。随着大数据、区块链、人工智能等金融科技的发展，征信平台建设在银行服务客户、数据质量管

控、风险预测和决策分析等领域均能够发挥重要作用。银行也能够通过平台得到企业真实信息，精准解决企业的融资难题。”该人士表示。

实际上，在监管政策的鼓励下，目前银行的信贷模式正在摆脱抵押资产的依赖，信用贷款在银行贷款中的占比正在稳步提升。

据工商银行2022年年报披露数据，截至2022年年末，该行的信用类贷款规模已经超过8.2万亿元，同比年增超过1.2万亿元，在贷款总额中占比达到了35.4%。而2019年年末该行信用贷款规模仅6.2万亿元，在总贷款中的占比为32%。

建设银行2022年年报数据显示，截至2022年年末，该行的信用贷款规模突破8万亿元，同比年增

超过1.7万亿元，在总贷款中的占比由33.47%提升至37.99%。

公开数据显示，农业银行和中国银行两家银行2022年信用贷款的规模分别为6.8万亿元和5.9万亿元，在贷款总额中的占比分别为34.8%和34.11%，相比各自2021年29.1%和31.95%的占比数据均有不同程度的提升。

一位市场分析人士称，2019年年末全国普惠小微贷款的余额是11.59万亿元，而2022年年末该项贷款的余额达到了24万亿元，三年内实现了贷款规模的翻倍。从银行的贷款方式看，普惠小微企业的贷款均是以线上信用贷为主，征信体系建设是这类信用贷款投放的前提和保障。

更重要的是，当前在科创类企业的融资中，政府征信平台的信息也为银行的信贷投放提供了助力。

农业银行相关人士向记者透露，即使是对科创类企业给予规模过亿元的贷款，银行也是以信用方式为主。换句话说，银行对于高科类企业的贷款逻辑如今也发生了彻底变化。“以前，好企业都是能够拿出抵押资产在银行做贷款。而今，这些科技类企业在银行贷款时如果需要抵押，反而意味着企业资质不够好，在银行贷款中需要进行资产抵押来增信。”

“在贷款风控中，银行会通过征信平台获取科技企业的相关数据，再对科技企业的经营情况进行打分，做出是否授信的决策。”该人士表示，银行通过征信平台得到企业真实数据是最关键的一步。银行的风控是对数据进一步“加工”分析，各家银行的侧重点则有所不同。虽然科技类企业贷款都是信用类贷款，但是目前的坏账很低，甚至低于平均不良率。

一家股份制银行信贷部负责人认为，在银行抵押贷款中，银行是不愿意贷款出现坏账而进行资产处置的，通常资产处理的难度会比较大，周期比较长。大部分信用贷款是标准化产品，贷款以线上为主，资金投放也较分散。“在国内的征信逐渐完善的同时，银行信用贷款的市场潜力也会更大，企业也会更加注重自身信用，甚至企业信用会等同于一种无形资产。”

“在贷款风控中，银行会通过征信平台获取科技企业的相关数据，再对科技企业的经营情况进行打分，做出是否授信的决策。”该人士表示，银行通过征信平台得到企业真实数据是最关键的一步。银行的风控是对数据进一步“加工”分析，各家银行的侧重点则有所不同。虽然科技类企业贷款都是信用类贷款，但是目前的坏账很低，甚至低于平均不良率。

资金或超预期流入 外资持续布局中国资产

本报记者 郝亚娟 张利娟 上海 报道

基于中国稳健的货币政策以及更多降息的预期，市场情绪得到进一步提振，外资更加关注中国市场。国盛证券研报显示，截至6月

30日，北上资金6月累计净流入约140.26亿元。

分析人士指出，在全球经济增长缓慢的宏观环境下，中国经济复苏稳健，将吸引更多国际资金。

中国银行研究院研究员梁斯向《中国经营报》记者分析称，我国资本市场仍有较大的投资价值。在股市方面，我国国内股票估值偏低，并且经济持续恢复将给股市带来提振作用；在债市方

面，随着欧美央行加息接近尾声，外部政策不确定性带来的溢出效应在下降。从中长期来看，我国经济仍将保持稳健增长，这也将成为吸引外资进入的关键因素。

提振市场情绪

当前我国经济呈现稳步复苏态势，中长期发展具有稳固基础，资产收益率也保持在相对较高的水平。

随着中国经济稳步复苏，外资纷纷布局我国股市、债市。在股市方面，北上资金6月累计净流入约140.26亿元；在债市方面，6月外资净买入境内债券延续前几个月的较高规模。

梁斯指出，资金流向主要看一国是否具有相应的价值投资潜力，安全性是否能够保证，政策是否稳定等。从中国的情况来看，我国货币政策一直坚持“稳健”基调，并未采取和发达经济体类似的“大放大收”式操作，这为投资者提供了稳定的货币金融环境。此外，更为重要的是，当前我国经济呈现稳步复苏态势，中长期发展具有稳固基础，资产收益率也保持在相对较高的水平，这也会吸引境外投资者的进入。

从全球金融市场来看，渣打中国财富管理部首席投资策略师王昕杰告诉记者，中美货币政策的分化，在短期内仍然可能造成美元在高位震荡，在此背景之下，可能在短期仍然造成外资净流入的受限。但从中长期来看，考虑到中美之间经济增长的分化预期，美元并不会长期维持强势，在中国经济继续复苏的前提下，外资投资中国的比例将会大幅增加。“在配置方面，外资更倾向于两个方面，第一是经济复苏的背景之下，以国企央企为主的中国特色估值体系的标的，这类股票估值低，且派息稳定，受到‘稳增长’需求的利好。第二是经济结构改革之下的创新行业，包括信创、新能源、高端制造等，这是未

来经济重心转移的目标行业。”王昕杰补充道。

就中国资本市场而言，梁斯表示，我国资本市场仍有较大的投资价值。从股市来看，目前沪深300指数的远期市盈率大约只有11倍，接近2022年10月、2018年年底、2014年四季度等市场估值较低时的水平。此外，在稳增长政策持续发力，以及居民消费和企业投资信心稳步恢复等因素的带动下，中国经济有望延续恢复态势，这将对股市带来提振作用。从债市来看，随着欧美央行加息接近尾声，外部政策不确定性带来的溢出效应在下降。同时，债市开放的宏观政策环境以及外资机构长期增持热情等积极因素也会对我国债市带来一定支撑，特别是债市收益率本质反映的是一国经济增长潜力。从中长期来看，我国经济仍将保持稳健增长，这也将成为吸引外资进入的关键因素。

7月4日，中国人民银行金融市场司副司长高飞在债券通周年论坛上表示，“我们在积极研究推进债券市场对外开放的其他举措，包括进一步提升制度型统一对外开放水平，探索建立境外投资者投资境内债券市场的托管行模式，完善境外投资者的风险对冲工具与流动性风险管理工具。”

此外，我国股票估值较低也成为外资布局的考量因素之一。中金公司策略团队指出，从历史经验来看，在2018年年底、2020年初和2022年年中附近，沪深300的风险



外资看好A股长期机遇 视觉中国/图

溢价突破1倍标准差时，往往对应股市筑底企稳。因此，虽然短期内市场或因为预期变化有所反复，但调整最快的时点大概率已经过去，当前较低的估值水平或为股市表现提供支撑。

巴克莱银行发布的报告指出，5月份外资对中国固定收益资产的需求有所改善。随着中国经济前景持续改善，资金流入的态势将会持续。中国稳健的货币政策以及更多降息的预期将会进一步提振市场情绪。

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2023年6月20日贷款市场报价利率(LPR)为：1年期LPR为3.55%，5年期以上LPR为4.2%，两项LPR较5月均下调10个基点。

除了降息外，其他各项支持实体经济的政策也在陆续出台。6月29日，国务院常务会议审议通过《关于促进家居消费的若干措施》。会议指出，家居消费涉及领域多、上下游链条长、规模体量大，采取针对性措施加以提振，有利于带动居民消费增长和经济恢复。促进家居消费的政策要与老旧小区改造、住宅适老化改造、便民生活圈建设、完善废旧物资回收网络等政策衔接配合。

招商证券研报指出，6月的降息以及一系列扩大内需政策陆续推出，将影响经济预期。另外，7月中央政治局会议在全年经济工作安排和部署中发挥承上启下的作用，市场往往会提前博弈政策预期。

人民币资产优势重现

贝莱德智库发布的市场展望表示，相较于发达市场，更看好新兴市场股票，建议适度超配中国市场股票。

“全球服务业和制造业复苏分化将持续，全球流动性持续收紧将对投融资、居民消费和经济增长带来较大影响。美欧加息周期即将迎来拐点，全球美元债券违约潮延续，能源市场仍存不确定性，股市或维持震荡格局。”中国银行研究院发布的《全球经济金融展望报告(2023年第三季度)》指出。

贝莱德智库发布的市场展望也表示，相较于发达市场，更看好新兴市场股票，建议适度超配中国市场股票。一方面，发达市场股价尚未体现加息对经济的伤害，而通胀上升带来的成本压力或将压缩企业利润，使利润率低于预期；另一方面，中国经济复苏将拉动新兴市场的盈利持续增长。

展望中国经济未来走势，中国宏观经济论坛(CMF)季度论坛发布的《2023年宏观经济中期报告》指出，中国经济有望在上半年实现恢复性增长的基础上，加快微观基础的修复，并不断改善市场预期，进而迈向扩张性增长。支撑中国经济实现扩张性增长的有利因素包括：“十四五”规划项目中期将发挥更大的投资拉动效应；宏观政策传导效率提升将更有效发挥稳增长作用；国际原油等大宗商品价格转入下降通道的成本降低效应；中国通胀水平保持低位使得货币政策仍具有较大空间；中国与世界经济周期的不同步产生的风险对冲效应。

在稳增长预期之下，中国资本市场的投资机会也备受市场关注。中信证券首席经济学家明伟认为，若市场对中国经济未来预期转好，或带来直接投资账户和证券投资账户修

复。叠加美国经济逐步承压与美联储货币紧缩步伐放缓令美元指数有所走弱，以及央行应对外汇大幅波动的政策工具储备丰富，人民币汇率有望逐步企稳甚至重回升值通道。

兴业证券策略团队认为，经历过去几年的流入，A股当前的外资占总市值比重仅为4%左右，在全球市场中仍然处于大幅低配的状态，“水往低处流”的长期逻辑并未改变。而外资流入经历去年的大幅波动后，今年随着内外扰动缓解，有望重归趋势性流入。考虑到资金回补、全球流动性由紧转松、中国资产优势重现等因素，流入规模或有望达到4000亿元~5000亿元的超预期水平，成为A股市场今年最重要的增量资金来源之一。

中诚信国际研究院发布的报告指出，从大宗商品来看，6月美联储暂停加息短期内对大宗商品整体走势形成一定利好，但考虑到海外经济下行压力较大，需求较为低迷，后续若无进一步宽松货币政策落地，原油等大宗商品价格难有趋势性机会，或仍呈弱势震荡走势。从黄金来看，海外经济衰退风险叠加流动性边际宽松，黄金或仍具备较高的配置价值。

具体在投资方面，渣打银行建议：首先，长期持有具有高质量的股票、债券和其他投资品种；其次，遵循分散原则，选择多样化的资产配置；最后，防范可能出现的财务风险和市场风险。

梁斯提示道，个人投资者需要综合考虑自身的资金规模、风险偏好、持有时间周期等因素，选择合适的产品进行资产配置。

全球资本大博弈：短期套利VS战略布局

国际资本短期套利趋势明显

本报记者 秦玉芳
广州报道

过去的一个月，全球资本市场可谓风云涌动。

6月以来，随着美联储暂停加息和诸多不确定性事件的出现，全球资本市场动荡持续加剧。

进入7月，国际资本跨境流动加速，股市、债市等市场国际资金套息套利的博弈趋势渐显。在套息交易加剧的同时，不少资金也看好国内基本面而趁机涌入，进行战略投资布局。

业内人士分析指出，在资本市场变动较为频繁的时期，投资者需要更加专注所擅长的领域，通过更具核心竞争力的投资机构进行资产配置组合投资，以分散投资风险。

在境外资本跨区域变动加剧的背景下，全球资本市场国际资金博弈趋势显现。

招商证券在相关策略研究报告中指出，6月份，北上资金有进有出，但未出现持续流出的情况，甚至在三个交易日的单日净流入规模达到80亿元~100亿元，尤其6月15日北上资金净流入92亿元，带动新能源板块明显反弹，推升当月大盘成长风格的表现。与此同时，港股触底反弹，日经指数继续创新高，美股也在人工智能行情驱动下由纳斯达克领涨。

某基金公司业务负责人表示，一些短期博利的资金转入美股等股票市场，毕竟不仅能汇率套利，更能获取股价上涨的收益。也有不少资金看好中国经济发展趋势，对一些出口外贸型企业、有色金属等主力板块的投资热情明显上升。

中国经济基本面稳健向好

近期，人民币汇率波动亦较为频繁，引发市场的高度关注。

在上述券商机构资产管理业务人士看来，短期内人民币汇率波动或将延续。不过，目前人民币汇率变动更多是市场情绪的宣泄，而非实际交易盘的体现。因此，随着美联储加息扰动减弱及市场对经济预期有望在政策支持下得以改善，资金回流的趋势将会显现。

上海交通大学中国金融研究院副院长刘晓春也指出，人民币汇率波动较大，但整体来看国家经济是平稳发展的，国家经济的基本面依然是向好的，这一轮波动更多是受美元、欧元、英镑等货币价格波动和市场预期情绪等方面的影响。

在全球股市资金流动加剧的同时，债市也正在成为国际资本博弈的重要阵地。6月底，美联储主席鲍威尔在美国参议院银行委员会举行的听证会上指出，如果经济表现符合预期，委员会中有2/3的人认为今年再次加息两次是合适的。

市场普遍认为，鲍威尔上述言论带动10年期美债利率上行，资金进一步向美国回流。

此外，基于汇率波动，投资主体套利意愿趋高。“比如有些国家因其本币贬值，投资者将该国货币换成美元等高息资产，如一年期美元存款，到期后赚取高额利息，并再换回该国货币，这种进行套息交易增厚收益的情况是常见的操作。”上述基金公司业务负责人如上表述。

某券商机构资产管理业务人士

刘晓春强调，对汇率的评价也需要有新的心态。人民币的币值和汇率需要分开来看，不能简单地把汇率理解为人民币的币值。一般来讲，币值主要指货币的购买力。若人民币的购买力基本是稳定的，也可以说人民币币值是基本稳定的，这也是最根本的。

“而影响汇率的因素，除了国家经济基本面外，还包括货币发行量、外币价格的变动等多方面。当人民币和另外一种货币的价格有了差异，两者之间的汇率必然会有变动。在我国经济基本面、货币发行量等因素没有大变动的情况下，若其他货币的价格变动了，也会导致人民币价格的变动，即人民币汇率波动。另外，汇率也会受到其他

市场的影响。比如股票、债券市场，当以其他币种计价的股票市场、债券市场收益好的时候，资金就会从人民币转出并进入这些市场，使得人民币的汇率也可能下降。”刘晓春如上指出。

此外，刘晓春还强调，市场主体在国际市场上进行规避风险的操作，也会影响人民币汇率。

上述券商机构资产管理业务人士也指出，无论是资本市场还是汇率变化，更多的还是要看基本面。当前，更多的是做好我们国家自身的发展，随着市场对国内经济发展预期情绪的回调，人民币汇率回升，国际资本对人民币资产配置的力度也将增强。

在金融市场波动较为剧烈的环

境下，如何进行全球资产配置越来越引发投资者的关注。

上述基金公司业务负责人认为，个人投资者在金融专业和投研分析能力等方面普遍处于弱势，尤其在金融市场震荡的情况下，更需要好的投资机构的帮助。虽然专业投资机构也不一定能稳赚不亏，但其在产品研究、投研能力等方面更有优势，能够寻找合适的投资标的和主体。“投资并非赌博，个人投资者需要借助投资机构的力量，选择更好的产品或产品组合，做好风险预警，实现综合收益最大化。”

刘晓春还指出，资本市场波动的市场环境下，投资者更需理性、清晰，专注自己研究的领域，根据变化规律进行自己的判断，不要跟风下注。

“可以预期，不管机构投资者还是个人投资者，在资产配置上将更加强调差异化，这种趋势将更为明显。”刘晓春如是指出。

值得注意的是，对于增持美元、欧元等高息货币资产的投资者而言，也需要警惕投资风险。

康楷数据科技首席经济学家杨敬昊指出，目前个人投资者购买美元存款产品，一定要高度审慎。美元利率虽然还有继续走高的可能，但边际收益已经较小。相反，如果选择投资活期美元存款产品的投资者，在2024年可能还要面临长期的美元利率下行的风险，因此一定要慎之又慎。



全球“加息潮”加剧国际金融市场动荡 视觉中国/图

高息货币资产套取利润空间是很困难的，也是货币国际化的必经之路。”

重仓科技板块基金胜出 机构看多数字经济

本报记者 顾梦轩 夏欣 广州 报道

公募基金上半年业绩收官。从表现较好的基金业绩来看,重仓数字经济以及TMT相关板块的基金业绩涨幅居前,增长因素

动漫游戏ETF独领风骚

基金经理看好数字经济、TMT相关领域。

从全部类型基金业绩表现看,动漫游戏类ETF占据绝对优势,在全部基金业绩排行榜的前十名中占据了7位。截至6月30日,华夏中证动漫游戏ETF基金年内收益高达93.25%,华泰柏瑞中证动漫游戏ETF基金位列第二(90.89%),国泰中证动漫游戏ETF名列第三(90.81%)。

上述业绩亮眼的动漫游戏类ETF基金的业绩比较基准均为中证动漫游戏指数,天相投顾基金评价中心在接受《中国经营报》记者采访时指出,对比中证动漫游戏指数与上证指数今年上半年的净值变化情况可以看到,中证动漫游戏指数区间收益率为87.55%,而上证动漫游戏指数较上证指数有巨幅的业绩超越。

记者查看中证动漫游戏指数的指数构成样本列表发现,多为科技类及互联网类赛道成分股。受今年上半年人工智能、ChatGPT等新兴概念的出现及快速发展,其相关

较为单一。

在主动权益基金方面,诺德新生活A/C获得上半年权益基金收益的冠亚军,今年以来收益均为75.07%。此外,东吴移动互联A/C、东吴新趋势价值线业绩领先。

动漫游戏ETF独领风骚

基金经理看好数字经济、TMT相关领域。

赛道资产标的的净值增长表现较为亮眼,引领了一波阶段性牛市行情。单独比较全市场主动权益基金业绩可以发现,收尾收益相差悬殊。截至6月30日,全市场8008只主动权益类基金平均收益为-0.35%,其中最高收益75.07%,比最后一名(收益为-32.8%)收益高出107.9%。

具体来看,诺德新生活A/C获得上半年权益基金收益的冠亚军,今年以来收益均为75.07%,东吴移动互联A/C获得排名第三、第四,收益分别为71.64%和71.47%,东吴基金的另一只基金东吴新趋势价值线排名第五,上半年收益66.41%。

此外,银华体育文化A、招商优势企业A、广发电子信息传媒产业精选A/C、国融融盛龙头严选A/C、东方区域发展等基金业绩排名居前。

与以往半年度、年度排名有所不同的是,2023年上半年,权益类基金排名靠前的基金,基金经理看好的领域较为一致,均指向了数字经济、TMT相关领域。

2023年上半年主动权益基金业绩排名前十

序号	基金名称	总回报(%)	同类排名
1	诺德新生活A	75.07	1/3547
2	诺德新生活C	75.07	1/3547
3	东吴移动互联A	71.64	1/2261
4	东吴移动互联C	71.47	2/2261
5	东吴新趋势价值线	66.41	3/2261
6	银华体育文化A	64.21	4/2261
7	招商优势企业A	57.55	5/2261
8	广发电子信息传媒产业精选A	55.81	1/849
9	国融融盛龙头严选A	55.57	3/3547
10	广发电子信息传媒产业精选C	55.52	2/849

截至日期:6月30日 数据来源:Wind

重仓AI板块基金涨幅居前

截至6月30日,申万一级行业中,通信、传媒、计算机包揽前三,涨幅分别为50.66%、42.76%和27.57%。

今年以来,科技股取得亮眼表现,通信、传媒、计算机等科技板块涨幅靠前。2023年初,TMT指数处于历史相对低位,具备一定的估值上升空间;与此同时,ChatGPT的出现为科技股带来新的增长点,数字中国建设也在驱动科技股基本面向好。截至6月30日,申万一级行业中,通信、传媒、计算机包揽前三,涨幅分别为50.66%、42.76%和27.57%。

2月27日,中共中央国务院印发《数字中国建设整体布局规划》指出,数字中国建设按照“2522”的整体框架进行布局,即夯实数字基础设施和数据资源体系“两大基础”,推进数字技术与经济、政治、文化、社会、生态文明建设“五位一体”深度融合,强化数字技术创新体系和数字安全屏障“两大能力”,优化数字化发展国内国际“两个环境”。这份

数字经济具长期机会

数据要素产业有望迎来加速发展,这是继信创、ChatGPT之后下一个投资蓝海市场。

第二,信创产业链机会。信创产业正进入加速推进阶段,继续关注操作系统、数据库、中间件、应用软件、信息安全、基础硬件等细分领域的投资机会。

第三,数据要素机会。随着土地、人口等传统要素红利的衰退,数据要素产业有望迎来加速发展,而ChatGPT们的崛起则更是有望进一步加速数据价值的释放,诺德基金认为这是继信创、ChatGPT之后下一个投资蓝海市场。

第四,芯片的拐点机会。中国要提高重点产业链自主可控能力,为了突破关键核心技术零组件薄弱环节,新型举国体制的有效落地可以期待;随着半导体产业周期探底,可能正非常接近半导体周期拐点,公司将继续密切关注潜在的拐点机会。

球科技进入新一轮创新和应用周期;数字中国建设有望成为新时代中国经济增长和科技股行情新引擎。第二,A股TMT行业股价处在历史相对较低区域。从历史经验看,股价处在历史相对较低区域,基本面又有望处在中长期上行趋势,通常可能存在较大投资机会。因此,今年一季度,东吴移动互联基金在行业配置上以TMT为主,并且与市场风格比较一致,一季

度该基金净值取得较好表现。“这一轮A股科技股基本上行时间有望持续3~5年甚至更长时间,在此期间预计A股科技股有望有较好的表现。因此,将继续以科技股作为重点关注,希望通过分享中国科技行业发展而实现基金净值不断上行。”刘元海在季报中表示。

个股选择上,刘元海致力于寻找符合“三好学生”标准的个

股,即好行业、好公司、好价格。好行业指的是符合时代发展趋势的行业,以产品渗透率作为参考标准,当产品渗透率超过10%则说明行业有望迈入快速增长期;好公司指的是寻找靠谱的公司,如管理层是否知行合一;好价格不仅仅指的是企业的市盈率,更需关注其市值空间,原因在于科技股的成长性与业绩爆发性可能会超预期。

东方财富发展基金经理周思越指出,上半年市场领涨的行业多为通信、传媒、计算机等,其都是与人工智能高度相关的板块,分别代表了算力硬件、下游应用和算法大模型。周思越的投资以主线思维为主导,通过自上而下的研究,在合同约定的投资范围内,力争选择优势行业进行配置,并结合行业中观的基本面和交易层面的因素,力争在合适的阶段进行轮动切换。

域。从2023年下半年往后看,若在国产化实现突破,有望迎来周期共振行情。

三是智能汽车。智能汽车可以类比2009年、2010年智能手机产业链,目前渗透率较低,未来几年渗透率有望超过50%,未来可能看到一些新的变化,包括高精度定位、激光雷达的应用,预计软件在智能汽车中的比例会逐步提升,未来厂商的市场份额也会逐步集中。

四是VR/AR。VR/AR有望成为下一代C端计算平台。现在VR/AR就像刚诞生时的智能手机,产品体验有很多有待完善的地方,生态环境亦仍有待优化。但从动态的角度来说,投资人比较关注科技巨头是如何定义AR和AR产品,也关注这些产品未来的成长空间,是否具有类似于智能手机的增长量级。

僧多粥少费率降至“地板价” 信托公司激战资产证券化

本报记者 樊红敏 北京报道

2023年上半年信托公司资产证券化业务排行榜出炉。

7月1日,Wind发布2023年上半年资产证券化业务排行榜。2023年上半年,信贷资产证券化

(以下简称“信贷ABS”)方面,外贸信托发行7只项目,发行额276.0亿元位列榜首,上海信托、中粮信托分别以256.5亿元和220.0亿元,位列榜单第二、第三名;交易商资产支持票据(以下简称“ABN”)方面,百瑞信托发行

297.0亿元排名第一,华能贵诚信托、华润深国投信托分别以172.7亿元和119.4亿元,位列第二、第三位。

《中国经营报》记者查询Wind数据统计发现,2023年上半年,有14家信托公司作为发

行机构共计参与发行了86只信贷ABS项目,发行总额为1538亿元;有35家信托公司共计参与发行了163只ABN项目,发行总额1436亿元;信托公司未以管理人身份参与企业资产证券化(以下简称“企业

ABS”)业务。

对比来看,2022年上半年,只有13家信托公司作为发行机构,共计参与发行信贷ABS项目66只,发行总额1800.86亿元。有30家信托公司作为发行机构,共计参与ABN项目209只,发行

规模2727.51亿元。

也就是说,与2022年同期相比,今年上半年参与资产证券化的信托公司数量明显增多,但发行总额却大幅下降,信托公司在资产证券化赛道的竞争愈加激烈。

参与公司增多VS发行规模下降

资产证券化是指以基础资产未来所产生的现金流为偿付支持,通过结构化设计进行信用增级,在此基础上发行资产支持证券的过程。国内的资产证券化产品,按照不同的监管主体主要分为三类,信贷ABS、企业ABS及ABN。

信托公司参与资产证券化市场的角色包括担任信贷ABS、ABN的发行人及企业ABS管理人。其中,信托公司目前主要参与的是信贷ABS和ABN市场。数据显示,截至2022年第四季度末,信托参与资产证券化业务存量规模为4.1万亿元。

不过,2022年以来,资产证券化业务增速开始放缓。Wind数据显示,2022全年共发行资产证券化项目1740只,同比下降20.54%;规模20120.36亿元,同比下降34.98%,为近三年增速首次出现负增长。

2023年上半年,资产证券化市场延续了上述趋势。Wind数据显示,2023年上半年,资产证券化市场新增发行项目804只,发行规模达8465亿元,较去年9419亿元减少10%。其中,信贷ABS新增发行86只项目,发行总额为1538亿元,同比减少15%。企业ABS发行546只,发行总额为5297亿元,同比增长6%。ABN发行164只,发行总额为1437亿元,同比减少47%。

随着资产证券化业务新增发行

规模的下降,信托公司参与资产证券化业务的规模也呈现走低态势。

从资产证券信托业务存量规模来看,根据陕国投A(000563.SZ,以下简称“陕国投”)与资产证券化研报,截至2022年6月末、2022年三季度末、2022年四季度末和2023年一季度末,信托参与资产证券化业务存续规模4.47万亿元、4.33万亿元、4.1万亿元和4.2万亿元。

从信托公司新增发行资产证券化业务规模来看,中融信托创新研发部舒占伟今年1月发布的研报显示,2022年,共19家信托公司参与信贷ABS,发行150笔,规模3556.86亿元;2021年,共18家信托公司参与信贷ABS,发行206笔,规模8827.98亿元。2022年,共38家信托公司参与ABN业务,发行393笔,规模4677.99亿元;2021年,共

41家信托公司参与ABN,发行561笔,规模6403.82亿元。企业ABS发行方面,2022年,信托公司未以计划管理人身份参与企业ABS业务。2021年,共有2家信托公司参与,共计参与发行3笔企业ABS项目,规模18.92亿元。

就信托公司在资产证券化业务上呈明显分化态势的原因,某信托行业资深研究人士向记者表示,主要是资源禀赋的不同,银行系、央企系信托公司普遍大力开发股东资产证券化业务需求;另外,部分信托公司在资产证券化领域长期深耕,形成了稳定长期战略合作资源,先发优势明显。

“‘头部效应’明显,集中较高显著,对于新人局资产证券化的信托公司展业难度加大。”该信托行业资深研究人士指出。

根据陕国投研报数据,截至2022年6月末、2022年三季度末,2022

项目、价格全方位竞争

尽管业务增速放缓,头部效应明显,但兼具“服务信托”和“标品信托”两大标签的资产证券化业务,正在成为越来越多信托公司发力的方向。

今年3月,原银保监会下发《关于规范信托公司信托业务分类的通知》,将信托公司作为受托人、以资产证券化基础资产设立特定目的载体开展的资产证券化受托服务明确界定为资产证券化服务信托业务。

“资产证券化是信托公司盘活存量资产,服务实体经济的重要方式,未来前景广阔。另外,在新的信托业务分类中,资产证券化信托已成为资产服务信托的重要子类,也体现出监管部门对这一业务的重视。”某信托公司内部人士向记者表示。

据行业研究机构统计,2021年共44家信托公司参与资产证券化业务,与前一年相比多了6家。

其后,参与的信托公司数量同比明显增多。Wind数据显示,2022年上半年,有13家信托公司参与信贷ABS发行;有30家信托公司参与ABN项目发行。2023年上半年,有14家信托公司参与信贷ABS项目发行;有35家信托公司参与ABN项目发行。

从信托公司的布局动作来看,其为资产证券化业务“找资产”的动作也在密集进行中。

以交银国际信托为例,今年2月,交银国际信托董事长童学卫带队先后到访天津长城滨银汽车金融有限公司、江西银行、江西省投资集团有限公司等机构。

根据该公司官方发布的信,在与机构的交流过程中,童学卫“从公司发展战略、行业地位、重点业务资产证券化优势等方面作了介绍”“双方表示将在资产证券化、信托产品投资等方面加强合作并互荐客户”。“就永续信托、公募REITs及配套融资、债券投资、资产证券化、慈善信托、赣江新区重点企业投融资等各项业务展开全面、深入交流并达成部分合作意向。”

2022年11月,陕国投与开源证券签署战略合作协议,根据协议双方将围绕资产证券化等业务全面深化合作。今年3月11日,陕国投董事长姚卫东拜会了吉利控股集团董事长李书福,双方交流过程中,姚卫东介绍了公司业务发展情况,表达了发挥信托优势围绕吉利集团投融资、资产证券化、消费金融、供应链金融、财产权信托等开展综合服务的意愿。

据了解,陕国投目前正在不断调整业务结构,推动固定收益、资产证券化、财富管理等事业部制改革,培养业务新的增长点。

值得一提的是,信托公司在资产证券化业务上的竞争还体现在具体项目以及价格上的竞争。

比如,在项目竞标方面,2022年3月,某银行信贷ABS服务受托机构招标结果显示,入围的信托公司多达10家。

在价格比拼方面,2022年9月公布的某企业ABN信托服务项目采购结果公示显示,第三成交候选信托公司的投标报价为0.01%(年化信托管理报酬率,下同),第一、第二成交候选信托公司的投标报价均为0.01%(年化费率,下同),第一中标候选信托公司的投标报价同样低至0.001%。2022年11月公布的某融资租赁资产支持商业票据发行载体管理机构采购项目中标候选人公示显示,三家中标候选信托公司中,第二、第三中标候选信托公司的投标报价同样低至0.001%。

在研报中,陕国投预计2023年竞争将更加激烈,需增强服务质量、效率,寻找新的业务机会。

银政合作融资模式创新：名单制+财政贴息

降低企业融资成本

本报记者 杨井鑫
北京报道

6月29日，规模50亿元的厦门市供应链协作基金正式运行。该基金由当地政府和12家合作银行共同出资，以名单制方式服务于当地的企业。由于有政府财政资金贴息，企业的综合融资成本大幅降低，而进入“白名单”的企业经过了政府把关，减少了银行在贷款风控上的顾虑。同时，“名单制”也让银行的信贷投放更加精准，能够最大限度地将金融资源与当地产业经济相结合。

据《中国经营报》记者了解，随着金融支持实体经济政策的推进，商业银行在加大信贷投放降低融资成本的同时，地方政府的政策扶持也是其中至关重要的一环。如何让银行对地方产业生态中的企业“敢贷”，并持续降低企业融资成本，各地方在一系列的银政合作中均有不同程度的融资模式的创新。

在银政合作融资模式创新中，厦门市供应链协作基金在发挥财政资金杠杆效应，带动银行信贷投放和降低企业融资成本三个方面都有其独到之处。

作为首批全国供应链创新与应用示范城市之一，厦门市于2022年出台了《加快推进供应链创新与应用提升核心竞争力行动方案（2022—2026年）》。公开数据显示，截至2022年末，厦门市的供应链相关企业的总数量已超过1.9万家，销售额达到3.8万亿元，同比增长21.8%。

2023年，厦门市为了实现供应链主体倍增目标，制定了《厦门市供应链企业白名单管理办法（暂行）》，初步筛选出超过1200家符合白名单要求的供应链企业，推动供应链资

源要素协同化、集约化，多措并举推动厦门供应链高质量发展。

在“真金白银”惠企方面，厦门市于6月初对外披露了将设立50亿元规模的供应链协作基金，并由厦门市财政局、工信部和商务局联合印发了《关于厦门市供应链协作基金有关事项的通知》。该通知明确表示，基金将为符合条件的供应链企业提供融资成本2.0%—2.5%/年的融资支持。

据了解，厦门市供应链基金由厦门国际信托有限公司负责运营与管理，总规模50亿元，合作银行与政府的出资比例为98:2，分设工业企业供应链子基金和商贸企业供应链子基金各25亿元，后续按照实际需求扩额，用于支持供应链协作基金

的“白名单”企业。供应链协作基金共有12家合作银行，已公布“白名单”企业474家，基金于2023年6月29日正式运行。其中工商银行、农业银行、建设银行和兴业银行四家银行的厦门分行通过该基金为成大物产（厦门）有限公司、鹭燕医药股份有限公司等六家供应链“白名单”企业发放了共计2.88亿元贷款。

另据相关人士介绍，企业通过供应链协作基金，可以获取更低息的贷款支持：基金统一向银行争取优惠融资价格，财政每季度为企业提供贷款贴息，贴息后工业子基金企业实际承担的仅为2%，商贸子基金企业为2.5%，大大降低了企业的融资成本。



银政合作融资模式创新不断，其宗旨还是有效支持当地实体经济发展，让银行的信贷投放更加精准，能够最大限度地将金融资源与当地产业经济相结合。

视觉中国/图

金撬动效益：相当于用1亿元的财政资金撬动了49亿元的银行信贷资金，信贷资金的投放将充分带动企业有效投资和发展增效；同时基金的创设增大了对企业的扶持范围，将政策支持前置，增强了政策引导效果。

实际上，除了供应链协作基金之外，厦门市还提出了新设先进制造业和产业链招商2只基金。其中，先进制造业基金总规模100亿元，主要投向电子信息、机械装备、生物医药、新能源、新材料等先进制造业领

多地酝酿产业基金

很多产业基金的模式是以创投的形式来做，目的是吸引社会资本进入产业发展中，助力地方产业高质量发展。而厦门市供应链协作基金则是属于银政合作的一种基金模式，基金是以信贷债权为主。

记者了解到，在各地抢抓机遇发展产业经济的关键期，不少地方政府都在酝酿设立产业基金的计划。地方动辄千亿级别的产业基金已经成为一种风潮。

6月29日，深圳市举办了一场以“数字驱动能创未来”为主题的数字能源论坛，总规模超过200亿元的新型储能产业基金在论坛上亮相。另据记者了解，江西3000亿元的产业引导基金也将于近期落地。此外，重庆还将组建一个规模2000亿元的产业投资基金，浙江将设立一个总规模超2000亿元的“4+1”专项基金群，安徽则计划设立一个2000亿元的新兴产业引导基金。

“很多产业基金的模式是以创

投的形式来做，目的是吸引社会资本进入产业发展中，助力地方产业高质量发展。而厦门市供应链协作基金则是属于银政合作的一种基金模式，基金是以信贷债权为主。”一家国有银行人士表示。

该人士表示，如今很多地方政府为了带动地方产业发展，对于企业的信贷都会有贴息的政策。“在政府的财政资金贴息下，基金的模式能够令企业融资成本大幅降低。银行对企业的信贷积极性也更高，这是一个多赢的格局。”

据他介绍，地方政府为了当地的产业发展需要引入更多的信贷资金支持。但是，银行对于企业贷款往往存在风险上的顾虑，会导致在

客户的选择上偏向于头部企业和有资产抵押的企业。

“名单制能够从地方产业发展和风险的角度对企业进行筛选，过关的企业相当于能够获得政府的政策支持，有的企业甚至会隐含政府背书，降低银行在信贷投放中对风险的担忧。”该人士认为。

他认为，在金融支持实体经济的过程中，政策一直要求降低企业的融资成本。但是，目前银行的净息差已经处于历史低位，甚至很多银行当前净息差不足1.8%，贷款利率进一步下降的空间非常有限。换句话说，目前要进一步降低企业的融资成本，除了银行降低贷款利率之外，还需要外界多方合作形成合力，在模式创新

之下给企业带来实惠。

“从地方发展实践中可以看到，银政合作的模式和领域有很多，而财政资金的贴息对引导金融资源配置向地方产业意义重大。”他表示，不同地方对于财政资金的运用方式不同，效果差异也很大。以鼓励产业发展为例，有的地方政府会以直接财政奖励或免税的形式来扶持企业，这种方式很直接，但是弊端是财政资金有限且覆盖面较窄。

“打个比方，相比300万元的直接资金奖励，3亿元的银行贴息贷款可能对企业发展的助力更大。”他认为，300万元可能只能解决一家中型企业暂时的资金链问题，而3亿元资金对一家企业发展带来的可能是战略上的颠覆。

一家股份制银行信贷部人士则表示，以往财政资金贴息一直被运用在风险收益不匹配的信贷领域，比较典型的是农业、小微企业等。这些领域的信贷风险高，融资成本却需要严格控制，这就需要财政资金进行补贴，以贴息或风险补偿的方式介入。

“如今，各地产业经济处于高质量发展关键期，政府在鼓励地方产业经济上也在不断探索。加强银政合作，设立相应的基金是一个比较好的模式，不少地方也有应用。”该股份行人士认为，银行在有政府政策支持的情况下也愿意加大信贷的投放，而远低于市场利率的贷款对企业而言也是一种减负。

重庆银行：年内被多次增持 深耕川渝未来向好

近日，重庆银行股东重庆市水利投资（集团）有限公司（以下简称“重庆水投”）在2023年内第四次增持了重庆银行。此次增持后重庆水投的持股比例从7.0133%增加至8.0420%。

股东“真金白银”增持的背后，是重庆银行稳健发展的姿态。作为A+H两地上市的地方法人银行，多年来，重庆银行扎根成渝地区双城经济圈，恪守服务实体经济本源，落实稳住经济大盘系列措施，并不断通过改革释放内生动力，持续发力科技赋能。截至2023年一季度末，重庆银行资产总额已突破7000亿元大关，各项经营指标稳步提升。

经营稳健：资产规模破7000亿元

谈及股东增持的原因，业内人士认为此举体现了股东对公司业绩增长、可持续发展抱有的充分信心。

截至2023年3月31日，重庆银行总资产总额达到7091.17亿元，增幅3.56%；客户存款4022.23亿元，较2022年末增加196.29亿元，增幅5.13%；客户贷款及垫款总额3667.10亿元，较2022年末增长141.37亿元，增幅4.01%。

在盈利方面，重庆银行盈利能力保持稳定。2022年，该行实现营业收入134.65亿元；净利润首次突破50亿元，达51.17亿元，同比增长5.30%。2023年一季度，重庆银行盈利情况稳健增长，报告期内实现净利润15.44亿元，较2022年同期增加0.54亿元，增幅3.64%；实现营业收入32.34亿元，较2022年同期上升0.49亿元，增幅1.55%。

在资产质量方面，重庆银行不良贷款余额较2022年末下降3.10亿元，为45.25亿元；不良贷款率1.24%，较2022年末下降0.14个百分点；拨备覆盖率234.91%，较2022年末上升23.72个百分点。

近年来，受利率市场化、监管政策变化等因素影响，银行的盈利方式也迎来新变化。业绩稳健增长的背后离不开银行对资产负债结构的管理和优化。

对重庆银行而言，亦将优化资



产负债结构视为经营的重点之一。展望2023年，重庆银行将持续优化资产负债管理，动态、综合地平衡好存量、增量、结构、价格、风险、效益几者关系，进一步巩固拓展高质量发展良好态势。

在资产端配置上，重庆银行将着力稳增长、调结构。具体表现在六个方面：一是紧跟“成渝地区双城经济圈”“西部陆海新通道”等国家战略，积极参与新型城镇化、工业化、现代基础设施网络建设、科技创新中心项目共建，聚焦支持一市三省重点项目和重大投资落地见效；二是服务现代化产业体系，深度挖掘电子信息、智能网联新能源汽车等先进制造业、装备制造、医药环保、数字经济等现代产业融资需求；三是落实货币政策导向，继续加大对民营、制造业、普惠小微、绿色金融、科技创新、涉农以及乡村振兴等重点领域信贷支持力度；四是抢抓消费升级扩容契机，大力发掘个人自营线上、线下以及信用卡等消费信贷；五是进一步优化与风险导向更相适应的资本配置管理，积极引导对优质客户、轻资本消耗业务的投放，统筹表内外资产结构调整，提高资本使用效率；六是配套资源保障形成合力，进一步完善产品体系、管理机制、

扎根本土：深度融入成渝经济圈

经营数据稳步增长与银行持续支持实体经济密不可分。

作为中国西部和长江上游地区的区域性国有股份制商业银行之一，重庆银行积极把握重庆以及西部地区社会经济发展带来的历史机遇，借力区域社会经济发展优势，开拓进取、科学管理、稳健经营，实现了规模、质量、效益的协同发展。

2022年，重庆银行紧跟国家重大战略规划，恪守服务实体经济本源，深度融入“成渝地区双城经济圈”建设，持续深化信贷结构调整，积极向“新基建”领域、战略性新兴产业、先进制造业等行业投放资源，同时结合国家宏观产业政策，动态调整房地产、地方政府融资平台、压缩退出类行业等重点领域信贷策略，加快压退高杠杆、“僵尸企业”、产能过剩等风险领域客户。

积厚成势：数字化转型未来可期

银行未来的成长性亦被股东所看好。随着科技的不断发展，金融业迎来迅速变革。能否驭势而行，也被认为是引领银行未来发展的关键。

作为地方金融国企，重庆银行一直顺应数字经济社会发展趋势，积极开展数字化转型。重庆银行早已把数字化转型作为“一把手”工程，成立了以董事长为组长的数字化创新领导小组，近二十个总行部门协同参与，在战略决心定力和资源管理协同层面始终保持高度稳定。重庆银行在“十四五”战略发展规划中，亦把数字化转型定为三大任务之一，把科技赋能作为三大赋能体系之一，展现出自信的发展战略和清晰的战略路径。

目前，重庆银行已经形成涵盖数字基建、数据治理、数字信贷、数字风控、数字运营的“五线”创新格局。近五年，重庆银行累计研发投入数字化创新应用项目二百多个。

下一阶段，重庆银行将以全方

位、多层次、系统的建设数字银行、智慧银行为目标，力争实现五个提高和转变。

一是提高数字基础设施的自主性和系统化，实现支撑到赋能的转变。重庆银行将持续优化IT架构整体布局，深化敏捷研发运维机制。同时，积极布局前沿技术赛道，服务好全行经营管理效能提升。

二是提高数据要素管理的安全性和资产化，实现资源到资产的转变。通过提升数据基础、数据治理、数据服务三大能力，开展数据资产从盘点、管控到应用的一体化运营模式探索，为全行打造兼具高效流转、安全稳健与共享融合特色的数据供应链生态体系。

三是提高数字信贷体系的创新性和智能化。重庆银行将继续着力推进基于细分产业数字画像的数字信贷产品创新，进一步提升数字信贷智能辅助和量化决策水平，预期在“十四五”期间全面建成

庆银行在双城建设中持续寻找机

遇，践行金融国企的责任、担当。

接下来，重庆银行将推动“12345”双城建设行动方案落地落实。主要体现在以下几点，一是凸显一大优势，即凸显重庆唯一在川设立机构的法人银行优势，不断扩大服务范围、提升服务质量；二是强化两个覆盖，推动十大平台、二十大园区金融推介及合作全覆盖；三是聚焦三条主线，聚焦城市、产业、生活品质级跃升，持续发力通道金融、先进制造业、数字经济、绿色金融等领域；四是把握四个关键，落实资金、信息、项目、主体等关键要素，多层次提升服务能力；五是着力五项措施，从目标导向、创新驱动、科技赋能、过程管理、压力约束五个方面强化支撑保障，确保双城建设行动出实效、见真章。

覆盖数字信贷全生命周期的运营底座，并形成具有示范性、标准化的中小银行数字化信贷产品创新和客户经营新模式。

四是提高数智金融平台的专业性和敏捷化，实现服务后端向前端的转变。重庆银行将紧跟国家和地区重点产业政策导向，深耕“风铃智评”的“产业慧链”模型应用，将产业化、链条式、区域性综合分析指标以简洁直观的形式植入全行信贷业务与风险管理全流程，构建起能够快速定位指定产业链条上特定客群的融资价值评估体系，助力产业金融发展。

五是提高数字化运营的精准性和一体化，并实现由中心到领域的扩面延伸。以手机银行、微信银行、渝鹰App为核心，打通全域营销管理链路，拓宽生活服务场景，促进运营成效转化，形成基于“数据驱动、渠道协同、智能反馈”的客户运营新范式。

广告

一线调研

打破“走出去”资金瓶颈 “中国创造”加速出海

本报记者 张漫游
南京 徐州 常州报道

从“贴牌”到“品牌”，从“制造”到“创造”，近年来，越来越多的中国企业走出国门，为世界经济发展注入新动能，推动全球经济

推进跨境融资便利化

江苏外贸企业的一大特点是他们不单纯是外贸企业，也是制造业实体企业，这类企业资金占用周期长、规模大。

自2023年以来，中国企业出海热情高涨。海关总署数据显示，今年前5个月，我国进出口总值16.77万亿元人民币，同比增长(下同)增长4.7%。其中，出口9.62万亿元，同比增长8.1%；进口7.15万亿元，同比增长0.5%；贸易顺差2.47万亿元，同比扩大38%。

在“一带一路”政策指引下，自2020年以来，我国工程机械每年出口金额保持超30%的大幅度增长，国内工程机械企业纷纷加快布局全球市场。以徐工集团为例，近几年，徐工集团为加快实施珠峰登顶“两步走”战略，加速产业“高端化、智能化、绿色化、服务化、国际化”转型升级，立足国际市场，已在中亚区域、北非区域、欧洲区域和亚太区域等共涉及64个国家布局完善营销网络，带动公司海外业务的快速发展。

为解决徐工国际化战略推进中的海外融资需求，我国金融机构已积极采取措施。记者从中国银行江苏省分行了解到，该行联动了中国银行杜塞尔多夫行为徐工子公司XS控股提供内保外贷2020万欧元；联动中银香港为徐工子公司徐工（香港）国际发展、XS控股提供授信支持，授信金额折合人民币8.50亿元，缓解了徐工集团海外融资的难题。

不仅是徐工集团，很多中小型企业走出去的过程中也面临着资金上的难题。

济开放和创新合作。然而，面对全球经济不振、外需走弱的现实困难，外贸经营主体也面临诸多困难。

近日，《中国经营报》记者在外贸大省江苏省多地调研时了解到，目前外向型企业依然面临诸



中国银行江苏省分行联动中国银行杜塞尔多夫分行、中银香港等，缓解徐工集团海外融资的难题。 本报资料室/图



《中国经营报》记者跟随中国银行赴江苏调研金融助力实体经济的情况。 本报资料室/图

中国银行江苏省分行公司金融部总经理王俊介绍，江苏外贸企业的一大特点是他们不单纯是外贸企业，也是制造业实体企业，这类企业资金占用周期长、规模大。

浩鲸云计算科技股份有限公司（以下简称“浩鲸科技”）是一家致力于帮助全球企业实现向数字经济跨越的数字化技术服务提供商。自2003年企业创立开始，浩鲸科技就走上了出海道路。企业主要是承接国际运营商的业务运营支撑系统（BOSS）系统、全栈云+数智融合能力建设。软件企业不同于一般的货物贸易型企业，从项目需求调研、提出解决方案至整体项目验收落地需要很长

的时间。浩鲸科技的相关负责人坦言，该类业务模式使得收款战线拉长，企业资金周转压力较大。

“今年以来，中资企业在东南亚地区的投资数量增加，为了更好地给这些项目提供金融服务，我们成立了一些专项服务小组进行，以帮助这些企业更好地适应当地‘水土’，尽快融入当地。”王俊说。

记者从中国银行江苏省分行了解到，该行建设了一支“高、精、尖”的国际化人才队伍，提供专业、全面的出口信贷、国际项目融资和跨境并购融资等特色跨境金融服务一体化方案，全力支持江

苏地区企业“走出去”。

升。今年2月份，多家银行美元存款利率曾高达5%，远超同期人民币存款利率。

而近期，美元存款利率开始走低。“我行刚刚下调了美元存款利率。”北京东城区某国有大行支行网点理财经理表示，“此

前，美元存款利率较高，咨询的投资者也较多，目前该业务咨询热度也有所下降。”

《中国经营报》记者采访了解到，在当前时点，银行降低美元存款利率，对于稳汇率有积极意义。分析人士指出，下调美元存

助力企业汇率避险

为了帮助企业规避汇率风险，国家外汇管理局江苏省分局通过组建专家讲师团，联合政、银等多方开展汇率风险管理专项行动。

除了资金方面的问题，人民币汇率双向波动幅度加大，亦是外向型企业普遍关注的风险点之一。

中国银行江苏省分行交易银行部总经理周瀛告诉记者，很多外向型企业尤其是中小型企业，受到汇率变动的影响是很大的，对于他们而言，汇率变动会极大影响企业的利润。

对此，江苏宏微科技有限公司（以下简称“宏微科技”）相关负责人深有感触。宏微科技是科创板上市公司、江苏省高新技术企业、江苏省百家优秀科技成长型企业、“专精特新”小巨人企业，其生产所用原材料需要从国外进口，汇率波动是该公司不得不面临的风险点。

“我们每个月都需要开展进口业务，每年进口大概要花费1000万元人民币。”宏微科技相关负责人

回顾到，“2022年3月左右，人民币对美元汇率跌回到约6.4。那时候中国银行便和我们一同协商，计划锁汇，大概不到一个星期的时间就敲定了。幸亏当时进行了锁汇，后来人民币对美元汇率就涨到了7.1左右了。去年3月锁汇后，我们2022年在售汇业务方面大概获利300多万元。”

周瀛介绍道，为了帮助企业规避汇率风险，国家外汇管理局江苏省分局通过组建专家讲师团，联合政、银等多方开展汇率风险管理专项行动，运用多种渠道和媒介强化企业汇率风险管理宣传，中国银行亦参与其中。“我行在全省举办了12场的公益宣讲，宣传汇率避险、套期保值等方面的知识，帮助外贸企业利用银行的产品实现汇率避险。”

护航企业出海抢单

中国银行江苏省分行在已出台的出海抢单跨境金融服务方案基础上进一步定制、优化，丰富产品和服务体系。

今年全球经济陷入“滞胀”困境，外需走弱对我国贸易出口增长形成较大掣肘。

“由于江苏地区外贸企业的交易国多在欧美地区，且纺织业是江苏地区传统优势产业，受到影响更为明显。”周瀛坦言。

南京海关发布的数据显示，1~5月，江苏外贸出口1.33万亿元，同比增长1.5%；进口7170.9亿元，同比下降11.1%。

为了进一步稳外贸，6月初，江苏省人民政府办公厅发布的《关于推动外贸稳规模优结构的若干措施》（苏政办发〔2023〕19号）明确，江苏将通过支持企业稳订单拓市场、强化国际物流服务保障、发展外贸新业态等14条具体措施，推动外贸稳规模优结构。

在支持企业稳订单拓市场方

面，今年以来，江苏开展“百展万企拓市场”行动，已支持近1500家企业参加120多场境外重点展会；组织2600多家企业参加第133届广交会，参展企业数、展位数均创新高。中国银行亦是积极参与其中。

在周瀛看来，订单仍然是外贸企业面临的挑战之一。记者从中国银行江苏省分行了解到，为了助力出海企业抢单，今年以来，政府出海招商踊跃，该行先后联动中银香港、中银投、中银国际、香港分行等在港机构共同支持南京市市长带队赴港“服贸试点放大推介会”及配套金融论坛等活动，联动澳门行参与无锡市委书记带队赴港澳开展科技与创投主题交流和推介活动，联动法兰克福分行支持扬州市委书记带队赴北威州杜塞

值得一提的是，扩大贸易外汇收支便利化也是监管层近年来的重点，中国银行也积极参与其中。浩鲸科技便是纳入外汇收支便利化试点企业，全年为该公司高效落地了1.05亿美元的跨境交易量。

浩鲸科技的相关负责人介绍称，通过外汇收支便利化试点，该公司可以通过中国银行的网上银行、手机银行等渠道，轻松完成外汇收支操作，无须到柜台排队办理，减少了时间和人力成本；作为试点企业可以在中国银行办理外汇收支，浩鲸科技避免了传统的外汇手工报关、报检等繁琐流程，降低了企业的外汇成本；通过便利化的外汇收支流程和个性化的外汇管理服务，浩鲸科技可以更加灵活地开展跨境贸易和投资活动，提高企业的竞争力和创新能力。

银行下调美元存款利率 人民币汇率趋稳

本报记者 郝亚娟 王柯瑾
上海 北京报道

近期，多家银行开始下调美元存款利率。

去年以来，随着美联储的强势加息，美元存款利率一路飙

美元存款“降温”

记者查阅某国有行手机APP显示，1年期、2年期美元存款年利率均为0.8%。该行客服告诉记者，以北京地区客户为例，如果直接在手机银行APP办理美元存款，会按照上述利率执行，但是去网点办理，利率会上浮。

随后记者走访了该国有大行北京东城区一家网点，该网点理财经理告诉记者：“美元存款利率刚刚调降，5000美元起存的一款产品，1年期和2年期年利率均为2.8%。”

“最近购买的人不是很多，带上相关证件到网点即刻办理。”该理财经理坦言，“几个月前咨询该产品的客户非常多，很多客户专门将人民币兑换成美元后购买美元存款产品。”

此外，记者从北京、上海的多家国有大行和股份行网点了解到，4%以上的美元高利率存款产品多已下架。

IPG中国首席经济学家柏文喜告诉记者，银行下调美元存款利率的原因可能有以下几个方面：“首先，中资银行降低了贷款利率，以刺激经济增长。其次，全球经济增长乏力，市场

对未来美元走势的担忧增加。最后，美国联邦储备系统也可能调整利率，影响了全球市场利率。不过，为防止人民币利率与美元利率的利差过于悬殊而引发过度套利交易及其对人民币汇率形成过大压力，也是各家银行降低美元存款利率的重要原因之一。”

在融360数字科技研究院分析师刘银平看来，受美联储持续加息影响，自2022年以来，境内美元存款利率持续大幅上升，美元存款利率存在倒挂现象。银行下调美元存款利率，一方面是因为美元加息周期接近尾声，另一方面是维护境内美元存款市场竞争秩序，缓解利率倒挂问题。

今年5月份开始便有银行下调美元存款利率，6月、7月利率下调现象进一步增多。对于美元存款利率的未来趋势，刘银平认为：“预计未来会有更多银行下调美元存款利率。”

招商证券研报指出，6月以来美元指数整体回落，但是5月的经济金融数据均显示国内经济复苏力度减弱，对经济的悲观预期施压人民币汇率。此外，在中美利差倒挂情况下，市场购汇需求有所增加，银行代客结售汇差额

企业和金融机构坚持“风险中性”理念，综合施策、稳定预期，坚决防范汇率大起大落风险，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

康楷数据科技首席经济学家杨敬昊指出：“在岸人民币对美元汇率近期走弱的大背景下，央行这个表述给市场释放了明确的稳外汇信号。中资银行下调美元存款利率报价，可以理解为是境内商业银行对央行表态的响应。”

“美元存款利率与美联储加息、境外市场美元贷款利率有直接联系，如果在岸美元储蓄利率较低，可能导致部分美元流向更高收益的地区。目前，我国人民币资本项没有开放，美元存款利率的下调一定程度上会减少美元外流，有利于稳定人民币汇率。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊分析认为。

招商证券研报指出，6月以来美元指数整体回落，但是5月的经济金融数据均显示国内经济复苏力度减弱，对经济的悲观预期施压人民币汇率。此外，在中美利差倒挂情况下，市场购汇需求有所增加，银行代客结售汇差额

持续收窄至较低水平，显示市场结汇需求较购汇需求有所减弱，这也一定程度上影响人民币供需进而影响汇率。

值得关注的是，美元存款利率降低后，影响几何？

郑磊表示：“降低美元存款利率有助于解决一些外贸企业减少结汇和个人换汇后存入银行获得高息的投资行为，降低了在岸美元需求，有利于缓解在岸市场人民币汇率贬值压力。”

“下调美元存款利率在一定程度上可以遏制投机性资金的流出势头，对稳定人民币汇率有裨益。”杨敬昊亦表示，“资金流出的一大动因是中美国家间利差。因为自去年3月至今，美联储的历次加息操作已经将美国联邦基金利率推升至5%~5.25%之间的水平，美联储主席鲍威尔暗示下半年或继续加息，这意味着联邦基金利率还有进一步上升空间。国内商业银行此前有动力以低于美国联邦基金利率的报价在国内揽储美元资产，赚取息差收益。但有了此轮央行的表态，商业银行在美元存款利率报价上有下调动作，也便在情理之中。”

投资者需谨慎面对汇率波动风险

当前，在整体存款利率下行的大背景下，美元存款利率仍有一定优势，比如某些城商行的部分美元存款产品年利率仍超过人民币存款年利率。

那么，现在“上车”投资美元存款产品是否来得及？美元存款存在哪些风险？适合哪些投资者？

对于保本保息的人民币存款产品，投资者只需考虑利率和流动性即可决定是否投资。但对于美元存款产品投资而言却没有那么简单。

刘银平表示：“美元存款本身安全性很高，不过相对来看更适合手中本来就留有美元存款的投资者，或者是未来有兑换美元需求的投资者。”

“目前，美元存款利率依然要整体高于人民币存款利率，4%以上的美元存款依然存在，投资者购买美元存款之后，持有期利率是不变的，不受后期利率下调影响，但是要充分考虑到汇率波动风险，权衡利弊之后再做决定。如果持有美元存款期间，美元相对人民币升值，则投资者不仅能拿到较高的存款利率，还能拿到汇率波动带来的溢价；反之，如果美元贬值，则投资者拿到的实际收益要打折扣。”刘银平表示。

杨敬昊表示，目前个人投资者购买美元存款产品，在当下市场环境下，分两种情况：“第一种情形，现在已经持有美元外汇，则选择投资美元存款产品，特别是定期固定利率的美元存款产品，如果高于国内定期存款利率，则仍有一定的性价比；但第二种情形，一定要高度谨慎，即

目前手中仅持有人民币，仅出于国内存款利率较低的角度，希望通过换汇来获得美元进行美元存款产品投资赚取利差的情形，要慎之又慎。”

杨敬昊进一步解释称：“首先，在岸人民币对美元近期走弱，处在低位，此时兑换美元本身要承担汇差风险；其次，美元利率虽然还有继续走高的可能，但边际收益已经较小，相反如果选择投资活期美元存款产品的投资者在2024年可能还要面临长期的美元利率下行的风险，因此一定要慎之又慎。”

“外币存款以及外币理财产品等更适合有一定理财经验且对外汇有一定了解的投资者。”北京某国有大行网点理财经理如是表示。

对于合适的投资者，刘银平提醒，根据自身的实际需求，选择产品时需考虑流动性因素。“美元存款以短期居多，与人民币相比，存在期限短、利率高的特点，期限以一年期以内为主，两年及以上期限较少，各期限美元存款利率的差别不大，投资者可根据自己的流动性需求选择不同期限的美元存款。”

谈到未来美元存款的利率走势，柏文喜表示，全球经济增长、货币政策紧缩或宽松以及地缘政治风险等都可能影响美元存款利率的走势，“因此，投资者可以关注国际经济动态、国际利率以及中国人民银行政策的变化来制定投资策略，且根据自身风险承受能力和预期收益选择投资方式。同时，分散投资和合理规划资金使用也是投资者应考虑的因素。”

民生银行社区金融：成就“家门口”的美好生活

免费代打印、拍摄全家福、快递代收、义务跑腿、牙科义诊；手机使用小课堂、防诈骗小课堂、亲子财商小课堂……这些细碎而温暖的服务，来自于遍布全国的1200余家民生银行社区支行。

服务实体经济、服务普惠民生，是商业银行的重要使命。作为国内探索社区金融的先行者，民生银行于2013年率先在国内设立社区支行。10年来，民生银行社区支行肩负着打通金融服务“最后一公里”的使命，深深扎根在社区之中，成为践行金融的政治性、人民性，服务广大客户，特别是老年群体、新市民群体的基本阵地。

年复一年，日复一日，民生银行社区支行充分发挥地缘优势，积极融入社区生活服务场景，以“惠民、便民、利民”为社区服务出发点，广泛提供金融与非金融服务，积极回应人民对美好生活的向往，不断优化提升“家门口的银行”的贴心体验，成为居民们的“好邻居”“好帮手”，写下了无数感动人心的温情故事，赢得了社会各界的广泛赞誉。

更近距离，更暖服务

始终如一的上门服务

上门服务一次不难，难在持久。而为张大爷一家提供上门服务这件事，民生银行郑州四月天社区支行社区经理刘晓娟一做就是两年。

“真的感谢民生银行，感谢刘晓娟！如果这些年来不是这孩子坚持为我们上门服务，我们老两口都不知道该怎么办！”郑州市民张大爷说。

张大爷老两口是民生银行郑州四月天社区支行的老客户。几年前，张大爷的家就在该行楼上，办理资金业务十分方便。后来，老两口因年龄较大，且腿脚不方便，就搬到另一套电梯房居住。不久后，郑州四月天社区支行也搬迁了新址，与

老两口的距离更远了。

老两口因为对社区经理刘晓娟的悉心服务十分认可，如今距离远了，也不愿意变更服务人员，但一直很担心理财到期后要怎么到网点去办理续购。这件事慢慢成为了老人的一块心病。

“您以后都不用网点，每次到期我就去您家里帮您办理，放心吧！”刘晓娟了解到老人的顾虑后主动打去电话，这让老人悬着的心一下子放了下来。

从此以后，每当老两口有银行业务需要办理，一个电话、一个微信，刘晓娟就会如约上门。不仅如

此，前两年，老两口的孩子在外地隔离不能回来，采购物资不方便，刘晓娟主动关心询问，及时了解他们的困难和需要，下班后帮忙采购米面粮油等日常生活用品，给老人送到门口，切实解决了两位老人燃眉之急。

不是亲人，胜似亲人。两年来，老两口再没有到过银行网点办业务，但早成为民生银行的“铁杆粉丝”，更是将刘晓娟当成自己孩子看待，每次刘晓娟上门服务时，张大爷的老伴都会专门做很好吃的馒头，让她带给家人、同事品尝，这种亲人的感情质朴而浓郁。

快捷响应 解燃眉之急

“有了这些收银设备，我们才能继续营业，真的感谢民生银行成都同盛路社区支行的工作人员！”四川成都一家餐饮店老板李先生说。

现年50岁的李老板是一位在成都做餐饮的生意人，作为外地人的他在成都打拼多年，如今终于站稳了脚跟，事业也是蒸蒸日上，现已开设了10多家分店。

2022年7月的一天，李老板餐厅的收银系统突然出现问题，联系对方公司后还是没能够解决。这可把李老板急坏了，要知道10多家店每天的流水都是几十万元，没有了收银设备，资金就会面临大问题，甚至餐厅都会面临关门停业的风险。

“短时间怎么解决这个问题呢？”一筹莫展的李老板在朋友圈发出了求助信息。作为长期服务李老板的客户经理，民生银行成都同盛路社区支行服务经理汪杰在看到了李老板的朋友圈后，马上联系李老

板进行了沟通。

了解到李老板现存困难的具体情况后，汪杰立即联系了与民生银行合作的支付结算公司，协调好结算公司与李老板的时间，便同结算公司员工一起上门，加急办理系统变更。同时，汪杰联系工作人员加紧派送一批新的收银设备到各个餐厅安装，以求最高效率帮助李老板恢复正常收银。通过汪杰的统筹协调与安排，当天便完成了李老板所有餐厅收银设备的安装和调试。忙完这些，已是深夜。

事后，李老板感叹道：“在成都创业多年，遇到过许许多多的困难，大多数都自己解决。今天这个困难对我来说过于棘手，幸亏关键时刻有民生银行的员工们积极了解情况，热心帮助解决问题，才可以避免不必要的损失，十分感谢！”

“社区支行不仅仅是一家银行网点，更是大家的邻居，我们每一位

员工也都是大家身边的朋友。我们将会竭尽所能提供最真诚的服务，尽可能地去帮助我们身边的每一个人，利用我们民生银行的大平台帮助大家解决困难，为大家带来更多温暖！”汪杰说。

坚持初心，金融为民。社区金融是民生银行践行普惠金融服务的重要一环。十年来，民生银行通过战略尝试和主动创新，在社区金融这一领域积极探索实践，逐步打造了全新的零售银行商业模式。在经历试水和转型之后，随着发展路径逐渐清晰，民生银行社区金融得到了蓬勃发展，社区金融成为贴近社区居民的“好朋友”。

未来，民生银行将持续发挥社区网点“近民”“亲民”的优势，深度融入社区生活场景，切实做好普惠金融服务工作、增强社区居民的金融获得感，为社区居民生活幸福指数进一步提升贡献“民生力量”。



特色活动，用心陪伴

“爱心义诊”获老年人点赞

每逢周二、周五，民生银行南昌分行南海行宫社区支行门口就热闹非凡。这是南海行宫社区支行例行爱心义诊的日子。

“这个量血压活动办的好，太方便我们老年人了！”市民王大伯说。

高血压是中老年人常见的疾病。在一次偶然机会下，民生银行南昌分行南海行宫社区支行社区经理伍文杰了解到，该行一位老年客户患有心脏病，但是孩子不在身边，自己每次想测量血压都十分麻烦。

伍文杰马上想到，网点可以购入测量血压的仪器，定期为周边社

区的老年居民免费量血压。伍文杰立刻联系居委会，居委会工作人员表示，附近社区60岁及以上老人有2000多户，量血压的需求不少，对伍文杰的这个想法很是赞许。于是，居委会通过社区居民群内，告诉周边居民们每周二、周五都可以到民生银行南海行宫社区支行门口免费测量血压。

随着爱心义诊活动的定期举行，不仅是周边社区老人，很多人通过亲朋好友等渠道了解到活动时间，从各社区专程过来参与活动。通过免费测量血压便民服务，南海行宫社区支行不但将健康送到了居民身边，也将关爱服务送进了居民的心窝里。

类似的场景还发生在秀泊经

典社区。“那次中医问诊活动给我留下了深刻的印象，在那个阴冷的雨天，我感到特别温暖。”秀泊经典社区居民王先生表示。

那是3月的第一个周六，又到了民生银行天水怡景社区支行邀请当地知名中医院中医，为社区居

民提供免费问诊的日子。当天活动参与人数很多，可突然狂风大作，一沓材料瞬间被风卷起，横幅脱离了“束缚”，礼品散落满地，刺骨的寒风瞬间让人起了一身鸡皮疙瘩，随即便下起了瓢泼大雨。

而凌冽的雨天并没有冲散周边社区居民前来问诊的热情，居民络绎不绝。民生银行天水怡景社区支行的工作人员紧急将问诊地点改到小区楼房的架空层下，尽管下雨，仍顺利按计划为居民们提供了测血压、测血糖等检查项目。

“感谢民生银行安排免费的中医问诊，让我们在家门口就能接受专业的中医问诊。”社区不少老年人表示经常晕车，四肢麻木，但是因为年纪大容易晕车一直没去医院检查，民生银行提供的免费中医问诊大大方便了他们的生活。

问诊之余，该行还特意准备了套圈等游戏，并为居民提供了随手礼，社区居民们在欢声笑语中度过了阴雨天。

“你筑梦 我护航”做好后勤保障服务

2023年中高考期间，民生银行积极践行“服务大众 情系民生”服务理念，积极履行社会责任，在全国开展500余场“你筑梦 我护航”中高考助力月主题系列社区活动，为广大考生和家长做好后勤保障服务。

在石家庄，“你筑梦 我护航”高考助力服务月系列活动之第六届高考志愿填报公益讲座成功举办，百余位家长与学子参与其中。高考志愿填报讲座邀请了知名教授现场为考生和家长答疑解惑、把脉问诊，详细介绍今年高考志愿填报政策变化点，让个人潜心研究十

余年高考志愿填报经验倾囊相授，用实例将理论生动传递给参会人员。学生和家长认真聆听并积极参与现场交流。

在济南，民生银行临沐红石湖社区支行在考点周边设立助考服务点，准备矿泉水、扇子等物品为广大考生及家长、接送考生司机提供便利，获得广泛好评。家长们等候学子考试的间隙，工作人员以现场讲解的方式为家长们普及电信诈骗、非法集资等风险防范知识，提醒各位家长小心不法分子以考试升学等名义骗取钱财，让家长们感受到了贴心服务。

在呼和浩特，呼和佳地社区支行、兴泰社区支行、竹园社区支行和人民路社区支行分别成立“爱心助考”志愿服务队，汲取历年高考服务经验，提前筹划布局，配备矿泉水、纸笔、纸巾、应急药品等服务物资，为户外等候的考生家长们随时“加油”“补给”，希望能在炎炎夏日带给家长们一丝凉爽与平静。

阳光万里，行则将至，未来可期。这个夏天，民生银行用行动积极践行社会责任，得到了考生、家长及社会群众的一致赞许，也更加坚定了持续做好社会公益活动的决心。

社区金融经验谈

融入社区 服务社区

“把简单的事情重复做、用心做，这就是我们服务社区居民的理念。”民生银行海晟棕蓝海社区支行行长朱莉说。

2022年，朱莉发现了一个令社区周边居民十分头疼的问题——打印难，于是，海晟棕蓝海社区支行自发建立了一个“临时打印群”，一时间竟吸引了周边社区80多户居民加入，“有时一天需消耗好几包打印纸，‘业务’十分火爆。”朱莉说。

原来，朱莉曾在工作时遇到了一位客户，一进银行就问能否帮忙打印资料，因为这两年特殊时期很多打印店都没开门，朱莉爽快地帮了这个忙。而且，她很快联想到正在居家上网课的学生们或许都有打印作业的需求，于是就自发建了

一个“临时打印群”，邀请有打印需求的家长人群，免费为他们的孩子打印课件、作业等。

之后很长一段时间，社区支行的员工每天都在群里接收打印需求，免费帮家长们打印好材料，还在材料右上角上细心标注好学生的名字，等待着家长们来领取。很快这个“临时打印群”就有了80多位成员。

为社区居民拍摄全家福也是海晟棕蓝海社区支行每年例行的特别活动。这个活动已连办三年，每年都有30多户家庭受邀。为了方便参加活动的居民，海晟棕蓝海社区支行把每次拍摄都安排在周末，支行员工全员加班，提前一天配合摄影师布置现场，拍摄当天从



强化人才赋能 保险行业提升“技术”含量

本报记者 陈晶晶 广州报道

今年以来,保险业积极促进“稳就业”“保就业”。

《中国经营报》记者注意到,近日,中国保险行业协会(以下简称“行业协会”)积极响应人力资源和社会保障部(以下简称“人社部”)

人才需求多样

随着保险公司大健康、大养老战略的逐步深入,保险公司对于拥有医学背景毕业生的需求旺盛,集中在核保岗、核赔岗、体检中心、健康管理、健康险事业部等专业技术岗位。

近日,新华保险(601336.SH)人才招聘官方微信公众号发布的总部招聘信息显示,此次释放涉及信息技术、渠道管理、运营两核、公司治理、财务管理、人力资源、纪检巡查、法律风险审计等八大类重要岗位。

昆仑健康保险在各大招聘网站发布的职位信息显示,计划招聘投诉管理岗、消费者权益保护岗、核保管理岗、操作风险管理岗、系统测试经理、平台管理岗位、法务专员等。

从拟招聘人员的专业范围来看,也验证了保险公司对专业型人才和复合型人才的旺盛需求。

比如,投诉管理岗的岗位职责除了负责管理公司投诉及业务品质的管理,建立健全业务品质及投诉管理制度体系,持续完善品质管理及投诉管理流程之外,还需要负责设计开发业务品质及投诉管理作业平台或工具,监测、统计、分析业务品质指标,及时反馈问题并提出相应整改建议,防范及降低业务风险;负责投诉数据的统计、分析,发现业务、流程、管理等环节中存在的问题,提出改进建议,落实考评机制等。

值得注意的是,多家保险公司拟招聘的核保管理岗的任职要求是医学类相关专业的人才。

事实上,随着保险公司大健康、大养老战略的逐步深入,保险公司对于拥有医学背景毕业生的需求旺盛,集中在核保岗、核赔岗、体检中心、健康管理、健康险事业部等专业技术岗位。

一位寿险公司行政部总经理对记者表示,“很多保险岗位确实

2023年“百日千万”招聘专项行动,举办保险行业专场,面向行业、高校毕业生及各类求职者开展线上招聘活动。

据悉,行业协会官网已开设行业招聘主题专区,面向全行业收集社会招聘岗位需求,并持续通过官网官微发布推送。

据记者统计,目前有十几家保险公司正在揽才,并释放了投资、运营、数字化建设、核保核赔、精算等重要业务环节的岗位。综合险企的招聘信息来看,保险行业招聘人才需求呈现多样化趋势,尤其急需信息科技类高素质、复合型人才。

北美精算师协会国际部董事总经理皮特森近期公开表示,中国的保险行业里,普通的运营和销售人才是充足的,但是像精算师这样高质量、高技术层次的人才却存在较大缺口。“中国大概有2000~3000名精算师,经过北美精算师协会认证的精算师约1400人,对应中国14亿人口而言,还有巨大的需求空间。和美国2.5万名精算师服务3亿多人口相比,中国至少需要数万名精算师。”皮特森表示。

值得一提的是,随着数字化转型进程不断加快,科技化、智能化、数字化对保险业的经营逻辑产生影响,保险业对数据分析、软件开发、应用运维、系统管理等金融科技人才需求大增。

公开招聘材料显示,有不少寿险公司正在招聘包括数字化项目的项目经理、数据科学家、大数据平台架构师、数据可视化分析、开发工程师等岗位人员。另外,一些财险公司释放的信息科技类职位也比较多,包括AI研发工程师、数据工程师及分公司信息技术岗、信息安全岗等。

原中国银保监会《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》明确表示,要大力引进和培养数字化人才。鼓励应聘具有科技背景的专业人才进入董事会或高级管理层。注重引进和培养金融、科技、数据复合型人才,重点关注数据治理、架构设计、模型算法、大数据、人工智能、网络安全等专业领域。积极引入数字化运营人才,提高金融生态经营能力,强化对领军人才和核心专家的激励措施。

深度参与创造新业态

特别是能够形成金融科技合规与创新的思路和战略规划的科技人才,会为保险机构的后续展业带来巨大价值。

需要注意的是,目前绝大多数保险公司已经制定实施数字化转型战略,加强数字化顶层设计的关键环节,提升自身科技能力,利用大数据、云计算、人工智能、区块链等新技术进行创新孵化,并与业务部门紧密协作,实现赋能业务,服务客户。

在实施层面,数字化转型目标的达成主要落在了人才引进上。

“目前,大部分公司加大了对科技人才的投入,保险科技人员也逐渐占据了校招和社招需求人数排行榜的前列。保险公司主要争取的群体聚焦具备人工智能大数据模型构建技术、传感技术、图计算技术等真正颠覆行业的技术人才。”上述寿险公司行政部总经理表示。

“不论是业务面、中层管理,还是高层管理,每个层次都需要特定的金融科技人才支撑。特别是能够形成金融科技合规与创新的思路和战略规划的科技人才,会为保险机构的后续展业带来巨大价值。”一位财险公司信息部人士表示。

记者在采访中了解到,一些保险科技数字化人才为其所在公司创造了新的业务竞争力。这些人才针对公司经营的实际需求,打造了保险科技智能营销平台,

人才培养机制待完善

实现保险行业高质量发展,必须要解决的是人才供给问题和提高现有从业人员的素质问题。

新经济、新业态和新险种正不断涌现,保险服务工作的“技术含量”随之提高。

不过,据采访了解,有些保险公司内部仍缺乏有效的人力资源培训,一些员工综合素质不高、专业性不强,已经难以跟上行业发展新潮流。

业内人士向记者透露,比如在财务审计方面,各家保险公司的审计人员多为财会、保险专业人员。虽然这些专业人员有扎实的财务会计和审计专业知识,但是在信息系统、数据挖掘等方面的知识储备



由于健康险主要涉及人身与疾病风险的保障,相关专业人才还需要对医学知识有充分的把握。因此,保险业对医学、法学专业的毕业生需求比较大。

视觉中国/图

实现精准定位目标受众,运用千人千面的个性化营销模式,满足用户需求。同时,这些科技人才还帮助公司完成从核心系统到前端的全链条线上化,助力企业实现数字化升级。

“这些人才能够为保险公司相关业务提供预测性分析能力,能将平台协作、大数据洞察转化为数字化产品与服务的核心能力。而预测性分析能力,是保险公司利用各种先进数字化技术分析当前数据和历史数据,对未来产品运行状态,或其他有关产品的不确定事项进行预测,为保险公司的下一步服务化战略发展方向提供依据。认知性分析技术通过收集和分析客户行为产生的数据,发现客户的需求和偏好,设计维持客户忠诚度的方案,包括促进与客户的沟通,丰富客户服务体验,在个性化的基础上,为客户定制服务等。在上述层面上,不仅需要具备互联网思维和相应的技术水平,还需要了解金融

知识和业务,即需要同时具有迭代思维和新型知识技能的复合型人才。”上述信息部人士进一步表示。

资深保险猎头李先生对记者表示,通过人才赋能带来的价值增长越来越被重视,不少保险机构逐渐加大数字化人才的招聘和培养力度,通过开设新员工轮岗科技中心、以学带训孵化项目、建设数字融合人才库等多种方式,在项目实战中发现人才、培育人才、锻炼人才,在培养中更注重实践性、应用性。

据悉,已有寿险公司初步建立了数字产品经理能力培养模型,即重点打造业务场景流程梳理能力、数据分析模型搭建能力、关键数据解析提炼能力和数据分析业务优化能力。形成数字化人才培养路径,通过先导人一再带练一再练习一再陪伴,逐步放手,能力养成的方式,以捕获真实客户需求和体验为目标,实现全公司跨域全流程数字化能力。

实现保险行业高质量发展,必须要解决的是人才供给问题和提高现有从业人员的素质问题。

不足。而审计信息化建设所需的复合型专业人才应具备审计能力、IT技能、保险业务能力、数据分析能力等多项技能。目前,国内几家大型保险集团均已有相关的信息化审计专业人才,但仍有多家公司尚未引进相关人才。

“实现保险行业高质量发展,必须要解决的是人才供给问题和提高现有从业人员的素质问题。企业可以对有发展潜力的骨干员工或计划朝高精尖方向培养的人才,系统地专门制定培训计划,并定期对这批人才进行知识储备抽

查,并实时评估培训效果,反馈评估建议和意见,培养计划长期有效开展。或者可将后备人才送去高校‘回炉再造’,对技能型人才、领导职务后备干部等人才,定期举办专业培训讲座、课程,定期输送人才更新专业知识,学习新技能、开拓新思维。对领导职务后备人才开设管理培训班,在强化技能训练之时,培养领导能力,突出综合素质教育。增加保险人才专业知识储备,联合培养专业性人才,为培养高精尖人才发挥积极作用。”上述行政部总经理表示。

提升跨境金融服务质效 农商行助外贸企业减风险

本报记者 郭建杭 北京报道

农信机构中跨境人民币结算规模持续增加,进一步推动辖内外贸企业的业务量增长。

《中国经营报》记者注意到,

近期全国农信系统积极开展跨境人民币结算业务推广,部分省份的农商行实现了跨境人民币结算业务“零的突破”,一些边境口岸地区的农商行则实现跨境人民币结算规模翻倍增长。此

外,部分外贸企业占比高的地区的农商行,在跨境人民币结算业务方面还进行了业务创新升级。

具体来看,青岛农商银行近日成功落地了山东省首批外贸再贴现业务4.2亿元,将企业跨境人

民币贸易结算与人民银行再贴现支持工具挂钩,使外贸企业在贴现时即可享受人民银行专项优惠利率。内蒙古满洲里农商银行成功为客户办理一笔汇往澳大利亚的跨境人民币结算业务,实现了

内蒙古自治区农信社跨境人民币业务“零的突破”。

记者在采访中了解到,农商行之所以能够陆续在跨境人民币结算业务方面有新的进展,一方面是因人民币跨境使用在节省

汇兑成本、规避汇率风险方面的优势得到越来越多市场主体的认可;另一方面,也是农村金融机构在持续提高跨境人民币便利化政策普及度,提升涉外企业使用人民币跨境结算满意度的结果。

结算规模增长提速

数据显示,2023年一季度,我国跨境人民币结算同比上升明显,人民币跨境使用得到更多市场主体的认可。作为支付结算货币,目前人民币在本外币跨境收付总额中占了约50%。根据SWIFT(环球银行金融电讯协会)发布的统计数据,2022年人民币国际支付份额达到2.3%,居于全球第五大支付货币。

尽管多数农商行的跨境人民币结算业务仍处于起步阶段,但部分已经开始开展该业务的农商行的地区结算规模实现了节节高升。特别是一些头部农商行,跨境人民币结算业务的办理数量以及结算规模都较去年同期有较大增长。

青岛农商银行方面的数据显示,截至今年6月30日,该行累计办理跨境人民币结算业务3436笔,较去年同期增长84%,金额72.89亿元,较去年同期增长221%。今年以来,共有502家企业发生跨境人民币业务,较去年同期新增190家企业。

与此同时,在一些边境口岸城市以及边境互市贸易频繁的地区,

农商行作为服务本土经济的地方金融机构,其跨境人民币结算规模也有明显提升。

广西省凭祥市与越南谅山接壤,是我国最靠近东盟国家的城市。2022年,凭祥农商银行边民互市贸易跨境结算总金额为18.33亿元人民币,市场占比70.01%,跨境人民币结算总金额18.87亿元,排名广西农合机构第一位。再比如,在与俄罗斯克拉斯诺亚尔斯克和朝鲜罗先市接壤的吉林省珲春市吉林珲春农商行截至2023年第一季度的跨境人民币结算量为4.14亿元,同比增长82%。

据了解,传统外贸企业的交易货币主要以美元、欧元和人民币等货币兑换贸易为主,随着中资企业“走出去”,与东南亚、南美等国家的外贸量日渐增多。但由于各个国家的局势不同,在外贸交易中企业会面临货币的汇率波动,可能会造成企业的资金损失。

某中部沿海地区农商行人士告诉记者,在国际贸易中,国内企业使用本币计价交易可以规避汇率风险。对方指出,“以往国内企

业的进出口只能以外币结算,在国际金融市场剧烈动荡的大背景下,各国货币汇率起伏不定,企业在外汇交易中容易遭受损失。使用人民币结算无需结售汇,降低了企业的汇兑成本。”

该农商行人士进一步指出,跨境人民币结算还具有加快结算速度、提高资金使用效率的优势。结算资金在国内进行清算,可实现收付路径清晰,无时差影响。此外,贸易用资金和生产用资金的币种一致,减少了汇兑手续费及资金流动环节,加快了企业结算和资金周转速度,提高资金使用效率,使得企业能更有效地进行资金管理等优势。

近年来,人民币双向波动加剧。为更好服务企业汇率风险管理,提升企业汇率管理水平,青岛农商银行方面表示,该行加大了外汇政策有效供给、深入开展企业汇率避险宣传、扎实做好重点企业和小微企业辅导,支持企业更好适应人民币汇率双向波动,引导企业树立风险中性理念。同时,青岛农商银行还针对

有汇率衍生品需求客户,量身定制远期结售汇服务方案。

对于服务的外贸客户特点等问题,青岛农商银行方面告诉记者:“目前我行服务的跨境结算企业中,出口企业客户占比超过了70%,且多属于中小微企业,我行跨境人民币业务呈现出金额小、笔数多的特点。”

此外,记者了解到,为解决外贸企业的汇率避险问题,青岛农商银行也在积极进行人民币结算政策的宣讲。“各分支结构结合我行客户实际情况,积极研究中小企业对跨境人民币的业务需求,通过实地走访、银企座谈会,自贸区、上合示范区政策宣讲会等多种形式,适时营销跨境组合产品,抓准时机主动推介,提高跨境人民币结算产品运用效率和创新能力。”

中银证券全球首席经济学家管涛公开指出,接近八成的受访境内企业表示,将进一步提升人民币在跨境收付结算中的使用比例,境外伙伴较为接受和完全接受人民币跨境收付结算的境内企业占比约为55%,较上一年进一步提高。

跨境支付有序推进

农信系统的跨境人民币结算业务已经从探索和积累经验的稳健阶段,步入了有序推进的新阶段。

对于农村金融机构而言,开展国际业务是提升中间业务收入、改善盈利模式的有力方式,但是,农村金融机构在此前始终面临着系统搭建成本高、无专职人员进行业务督导等问题。

某国有大行国际业务人士指出,农商行开展跨境人民币业务可利用已有的平台或者探索搭建行际共享平台,通过委托代理、平台参与等方式参与国际业务,可以规避国际网络搭建、反洗钱合规、信息系统搭建与升级等难题。

随着2020年中国人民银行会同发改委、商务部、国资委、原银保监会、外汇局联合发布《关于进一步优化跨境人民币政策支持稳外贸稳外资的通知》,跨境人民币政策大幅松绑。同年,经中国人民银行批准,农信银资金清算中心(以下简称“农信银”)以直参机构身

份加入了人民币跨境支付系统(以下简称“CIPS”),为农村信用社、农村商业银行、农村合作银行等农村中小金融机构提供跨境人民币代理清算服务。

从政策支持到基础系统搭建,农商行参与跨境人民币业务的条件已然成熟。

随后,在农信银的积极推动下,农信机构人民币跨境支付业务有序推进。农信银公布的数据显示,截至目前,已有近100家法人农信机构通过农信银接入CIPS。

近一年,政策层面也在持续推进人民币的跨境结算。2022年5月,商务部、中国人民银行和外汇局印发《关于支持外贸企业提升汇率风险管理能力的通知》,提出要充分认识汇率风险管理重要意义,聚焦“急难愁盼”出台针对性措施;加强宣传和培训,帮助企业树立汇率“风险中性”理念;完善汇率避险产品服务,进一步提升人民币跨境结算的便利性。

下转 B8

用好债务融资工具 城投掘金“债权优质资产”

本报记者 石健 北京报道

城投公司的融资渠道有望进一步拓宽。

近日,中国银行间市场交易商协会发布了《关于进一步提升债券

探索债务工具融资

除了拓宽融资领域方面,一直以来,城投都在因地制宜通过多种方式来盘活有效资产,扩大有效投资。

对于此次发布的文件,中证鹏元研究发展部研究员史晓娜分析说,《通知》共提出16条举措,主要聚焦两个方面。“一是加大重点领域发债支持力度,二是优化注册机制,提升发行便利。”对此,有不少城投行业人士在接受记者采访时亦表示,未来发债渠道将会拓宽,城投可以在适合自身发展的领域中寻找融资机会。

何晓宇认为,“此次《通知》强化风险管理,强调债务融资工具发行机构应加强风险管理,确保债务融资工具的合规性和风险可控性。这有助于城投公司在融资过程中强化风险管理意识,降低风险隐患。同时,促进市场化债转股,鼓励银行间市场交易商协会与股权交易机构合作,推动市场化债转股工作。这为城投公司提供了更多的债务重组和资产优化选择,有助于降低企业财务负担,优化资产负债结构。”

实现融资正向循环

下阶段,城投集团将继续统筹抓好融资工作,紧抓经济形势和市场环境,探索新型融资渠道,丰富债券品种,在融资工作上不断创新进步,为集团持续发展提供资金保障。

2023年6月30日,中国银行间市场交易商协会发布《关于进一步发挥银行间企业资产证券化市场功能增强服务实体经济质效的通知》(中市协发[2023]107号),提出“支持债务压力较大地区企业缓解债务压力”。其中,也特别提到利用债务融资工具进行融资的建议。“在符合防范化解地方政府隐性债务相关政策的基础上,支持债务压力较大地区的企业以应收账款、商业物业、基础设施及其收益权等优质存量资产,因地制宜创新拓展资产证券化融资,探索在控杠杆模式下形成投融资正向循环。”

事实上,市场上已经有城投公司通过非公开定向债务融资工具

融资工具融资服务质效有关事项的通知》(以下简称“《通知》”),鼓励支持企业以应收账款、融资租赁债权、企业债权等债权,商业物业、基础设施等不动产,以及合法享有的基础设施收费收益权等各

类资产发行资产支持票据、不动产信托资产支持票据(银行间类REITs)、资产担保债务融资工具等结构化产品。对此,有不少城投行业人士,城投可以通过应收账款、融资租赁债权等债务融资工具来

领域实现融资突破。

除了拓宽融资领域方面,一直以来,城投都在因地制宜通过多种方式来盘活有效资产,扩大有效投资。此次《通知》也提到,支持企业盘活资产实现融资。

史晓娜认为,除了继续推动发展传统债权、不动产及收益权等结构化产品外,要探索票据、知识产品等资产交易结构和模式创新。其中,优质资产管理公司,可以根据自身不良及重组债权探索融资模式。当前,越来越多的资产管理公司参与到企业债务处置中。随着资产规模的扩大,也亟须探索资产盘活的方式,以实现风险退出。

值得注意的是,《通知》还提到了“推广‘常发行计划’使用”。“鼓励符合试点条件的企业注册发行债务融资工具使用‘常发行计划’信息披露模式,提升多次发行企业的注册发行、信息披露便利。”

拓宽融资渠道,进一步挖掘自身的“债权优质资产”,不断拓宽融资渠道。

资深金融证券投资专家何晓宇在接受《中国经营报》记者采访

时说,“《通知》提供了更多元的融资方式,有助于优化融资结构,提高信息透明度,降低融资成本,加强风险管理,促进市场化债转股等方面产生积极影响。”



数据来源:Wind,东方金诚

东方金诚研究发展部高级分析师冯琳认为,《通知》提到,鼓励符合试点条件的企业注册发行债务融资工具使用“常发行计划”信息披露模式,提升多次发行企业的注册发行、信息披露便利。“常发行计划”机制是发行人在基础募集说明书框架下,后续注册发行采用续发募集说明书进行简便信息披露的机制。“常发行计划”机制下,发行人能显著减少重复性披露,有效降低信息披露成本,提高注册发行工作效率。

会印发了《关于优化“常发行计划”(FIP)试点注册发行工作的通知》,对“常发行计划”进行了优化,简化了境内企业需满足的条件,去掉了对于发行人资产规模和资产负债率的要求,不再要求发行人市场认可度高、行业地位显著,但同时更加强调发行人合规性要求,突出对守规披露发行人的鼓励,因信息披露而违法违规的发行人则不得适用“常发行计划”,这充分体现了注册制下以信息披露为核心的监管理念。”

上接 B7

2023年初,商务部、人民银行联合印发《关于进一步支持外贸企业扩大人民币跨境使用促进贸易投资便利化的通知》,提出要充分认识扩大人民币跨境使用积极意义,着力解决外贸企业“急难愁盼”,为人民币跨境使用创造良好政策环境。

相关政策和跨境支付系统为农村金融机构业务开展打下基础。

在近日由满洲里农商银行为客户成功办理汇往澳大利亚的跨境人民币结算业务里,就是由客户申请,满洲里农商银行受理发起,经自治区农信社联社国际结算系统、农信银清算中心支付系统、人民币跨境支付系统、澳大利亚人民币代理行清算,澳大利亚联邦银行结算,成功汇入客户账户。

此外,值得注意的是,近年来跨境电商已经成为中国外贸业务的新动能。中国海关总署的数据显示,2022年中国跨境电商进出口规模首次突破2万亿元人民币,达到2.1万亿元,比2021年增长7.1%。跨境电商正在为中国外贸发展注入新动能。

未来,农村金融机构还将针对所服务的外贸企业,有针对性地创新举措,提升服务质效。为顺应外贸发展的新趋势,促进外贸新业态新模式发展,青岛农商银行表示将支持外贸新业态新模式纳入全行国际业务工作重点,推出一系列配套政策措施。以数字化转型为抓手,在支撑跨境电商、市场采购贸易和离岸贸易等外贸新业态新模式中,开展金融服务模式创新,深化银政、银企合作,不断提升对新业态新模式的服务能力。

ISSB可持续披露准则落地 企业ESG信披迎挑战

温室气体披露范围确认

本报记者 蒋牧云 张茉旺
上海 北京报道

近日,国际可持续准则理事会(以下简称“ISSB”)正式发布两项可持续披露准则,分别为《国际财务报告可持续披露准则第1号——可持续相关财务信息披露一般要求》(以下简称“IFRS S1”)和《国际财务报告可持续披露准则第2号——气候相关披露》(以下简称“IFRS S2”)。

两份披露准则将为行业带来哪些影响?多位业内人士告诉《中国经营报》记者,此次准则中,IFRS S2确定将目前披露较少的温室气体范围3列入披露范围之内,对相关企业提出了更高的要求。不过,ISSB也设置了相关的过渡方法。鉴于港交所正积极对接ISSB的披露准则,未来,港股企业或将最先受到影响。

港股企业将最先受到影响

信息显示,IFRS S1,IFRS S2将于2024年1月1日正式生效(允许主体提前采用)。对于国内企业和机构而言,谁将最先受到影响?

贾菁薇表示,港交所在上半年公布将对接ISSB气候信息披露准则,这会直接影响到港股上市的中资公司。目前,境内市场还没有强制性进行ESG信息披露的要求,但近期也有信息显示,上海与深圳证券交易所正在研制适用于A股市场的披露框架。随着ISSB在不同市场逐渐落地,会加快建设中国境内的披露准则提供非常有用借鉴框架和意义。

举例而言,诺亚作为港股美股两地上市的独立财富管理机构,章嘉玉告诉记者,诺亚之前的可持续发展报告结合使用了GRI和SASB

对此,惠誉常青ESG研究组联席董事贾菁薇向记者表示,ISSB这次发布的IFRS S1与IFRS S2为全球企业可持续相关信息披露奠定了基本统一框架。ISSB对从2024年起所有的可持续相关信息披露模式进行的明确定义,包括披露的主题、格式、内容、时间线等,这对全球整个ESG披露行业的发展都有重要启示,也有望成为最受认可的国际ESG信息披露准则之一。

诺亚创始投资人、董事章嘉玉也表示,通过ISSB准则,公司能够传达其在短期、中期和长期内面临的可持续发展风险和机遇,有助于投资人或机构基于更具统一性的、更高质量的信息披露做出更好的ESG投资决策。

此次披露的IFRS S1与IFRS S2是否解决了这一情况?其中又有哪些内容值得关注?

标准以及港交所ESG披露指引,在S1信息披露标准方面已经有了一定的基础。今后,诺亚将会在S2气候相关披露标准的指引下,进一步评估、管理气候变化相关风险和机会。与此同时,公司也将更加重视ESG数据和信息(特别是气候相关信息)的收集、处理和披露过程,确保数据的准确性、真实性和可靠性。

另外,在前述的文章中也提到,ISSB气候信息披露准则的影响也将向A股传导。根据兴业研究统计,在港上市公司中中资股市值占港股70%以上,而数量占比接近一半。虽然沪深两市并未像港交所一样同步追随ISSB标准,但由于内地公司在港上市的整体规模和数量占比都处于主导地位,内地公

司所受影响冲击实际上相当显著。从影响传导角度,仅在内地上市的A股公司也无法独善其身。一个传导逻辑是,如果行业存在较高比例的A+H上市公司,ISSB标准在港交所的引入对齐,大概率会导致行业平均ESG披露水平“水涨船高”,进而变相提升非H股企业披露压力。总体来看,由于港交所积极对齐ISSB标准,在港股上市内地企业以及与之对标的同业机构均会受到ISSB标准发布的冲击。

具体的影响上,贾菁薇认为,目前发布的IFRS S1与IFRS S2准则里对于企业未来如何考虑财务状况和可持续发展状况对企业运用如何产生影响进行了明确解释,包括气候相关物理风险和转型风险的认识,如何使用

兴业研究在近日发布的文章中指出,IFRS S1确定了可持续相关财务信息的综合基准,使得通用目的财务报告使用者得以理解庞大的ESG披露体系。IFRS S2主要目的在于要求主体披露气候相关风险和机遇。其中,气候相关风险可分为物理风险和转型风险。IFRS S2是对IFRS S1中的“一般要求”在“气候变化”议题上的全面运用,同样按四大支柱(治理、战略、风险管理、指标和目标)开展具体的披露要求。

与此前的征求意见相比,业内普遍认为,在此次正式发布内容中IFRS S2的修订更为明显,也有更实际的影响。在前述文章中,兴业研究也指出了尤其需要关注的部分:“这次IFRS S2正式文件中比较

引人注目的是关于气候韧性的披露与情景分析的要求,气候情景分析最终升级为气候适应性强制规定。

IFRS S2要求主体使用与其环境相适应的相关情景分析方法来评估其气候韧性,此修订是根据气候相关财务信息披露工作组TCFD的指南而制定的应用指南,为的是使主体在应用情景分析的过程中能够不断加强可持续披露的质量。”

另一个关注重点是,根据《温室气体核算体系》,温室气体被分类为范围1、2、3,其中,范围3为价值链上下游各项活动的间接排放。数据显示,上市公司的ESG披露信息中对范围3的披露极少,国内披露比例低于0.6%,而国际披露比例已高达20%。此前ISSB在披露准则中

提到,企业需要披露范围3的排放情况,这也在业内引起了不少讨论。经过多轮博弈之后,IFRS S2最终坚持企业必须披露范围3温室气体排放量,在文件中详尽列示了范围3的披露要求,并且提供了相应的披露指导,包括直接测量和估算两种测量方式。

此外,IFRS S2中也明确表明,经营活动包括资产管理、商业银行或保险的企业需要对其融资排放(Financed Emission)进行披露。不过,考虑到温室气体范围3的复杂性,IFRS S2明确了针对范围3披露的缓释措施,企业可以在IFRS S2生效的第一报告年选择使用一种或两种过渡措施作为过渡,并且企业可以在后续延续该措施。

誉常青在过去一段时间的研究中发现,亚太地区的发行人在信息披露方面普遍低于欧美发达市场,这使得企业在相关方面的ESG评级表现略显劣势。

也有其他评级机构人士向记者表示,待ISSB准则在全球范围内被广泛采纳,将促使企业加强对重要可持续相关风险和机遇的管理能力并披露相关信息,帮助投资者识别财务绩效与ESG绩效俱佳的资产,贯彻ESG投资理念。同时,执行ISSB不仅有助于提高上市公司ESG评级,提供参考标准,同时还有助于增加ESG信息透明度,增加外资认可度,对企业融资活动有正面积极作用。此外,也有助于树立良好ESG品牌形象,激励上市公司可持续发展。

武汉向东再向东：“东渡”长三角取经 东引鄂黄黄突围

本报记者 杨让晨 张家振
上海 武汉报道

总占地面积43.93万平方米、商业体量达到约25万平方米，预计投资将达到200亿元。日前，位于湖北省武汉市武汉新城的首个城市综合体——花山河城市综合体正式亮相，再度吹响了武汉东进的号角。

这只是武汉市以重大项目为引领，助推产业发展、城市能级提升的一个缩影。据了解，今年2月7日，武汉新城规划正式对外发布，规划总面积719平方公里，定位为武汉都市圈发展的“主引擎”、中部崛起的“战略支点”。值得注意的是，武汉新城打破了固有的行政区划限制，在武汉市和鄂州市两市交界处高标准规划建设新城，打造世

界级科技创新策源高地和国家战略性新兴产业高地。

在蓝图绘就、明确目标的同时，武汉市将如何以“抓铁有痕”的决心推动武汉新城建设等重点工作落地？如何打造经济、产业、城市发展中的“火车头”，带动以鄂黄黄（武汉、鄂州、黄石、黄冈）为核心的武汉都市圈建设真正成势见效？武汉市先后将目光投向了有着一体化、高质量发展经验的粤港澳大湾区和长三角地区。

继5月22日举办大湾区考察学习总结交流会之后，武汉市再度于6月26日专门举办“赴上海、南京、杭州、苏州等长三角城市考察学习总结交流会”，传递出务必要把学习成果有效转化成全市高质量发展动能的坚定信号。

组团至长三角借“东风”

此次签约项目“高精强优”，呈现出能级高、引领性强、集群效应好等特点。

同住长江边，共饮一江水。在GDP排名重回全国城市第八位后，武汉市在不断寻求产业经济内生增长、增强核心竞争力和辐射带动能力的同时，选择了向长三角地区虚心请教。

在此次赴长三角地区考察学习的四天行程里，武汉市党政代表团走遍了长三角地区的精华所在——上海、南京、杭州、苏州四地。学习科技创新、产业转型、绿色发展、数字经济和区域一体化发展等方面的经验，在招商引资、产业合作以及武汉新城建设发展等方面寻求合作空间，成为武汉市党政代表团此次长三角之行的重点。

武汉市党政代表团先后走访了苏州工业园区、上海张江科学城、江苏省产业技术研究院、杭州梦想小镇等地。例如，在苏州市考察期间，湖南省委常委、武汉市市委书记郭元强表示，希望进一步加强双方务实合作，学习借鉴苏州在改革开放、产业转型、创新发展、绿色发展、文化与经济融合，以及城市规划建设治理等方面的先进经验，推动武汉高质量发展不断取得新成效。

在上海市学习考察期间，武汉市党政代表团表示，要学习上海锚定世界一流、标定全国最好的格局站位，在科技创新、产业转型、新城新区建设、城市更新、社会治理等方面不断取得新突破，切实把学习成果转化转化为推动高质量发展的实际成效。



武汉市召开赴长三角城市考察学习总结交流会，助推城市和产业发展。 本报资料室/图

杭州市在发展数字经济、城市数字治理、优化营商环境、生态文明建设、历史文化建设等方面取得的经验，以及南京市在科技创新、产业转型、绿色发展、社会治理等方面取得的经验也成为武汉市党政代表团学习借鉴的重点所在。

武汉市党政代表团此次长三角之行也取得了一系列的丰硕成果。在上海市浦东新区举行的“携手长三角 共构新格局”2023武汉招商引资推介大会上，共签约64个项目，签约金额达2339.8亿元，涉及新一代信息技术及智能制造、汽车制造和服务、高端装备

制造、新能源材料、绿色环保、商贸物流、大健康、现代金融、文化旅游等领域。

在杭州市举行的“数字赋能创新引领”2023杭州知名企业投资恳谈会上共签约44个项目，签约金额达1086.87亿元，涉及新一代信息技术、数字经济、汽车、大健康、高端装备制造、新能源及绿色环保、商贸服务等领域。

武汉市商务局方面分析指出，此次签约项目“高精强优”，呈现出能级高、引领性强、集群效应好等特点，“将为健全武汉现代化产业体系、加速构建产业新生态、提升产业能级提供强力支撑”。

伴随着第六批次土拍的收官，楼市热门城市杭州市2023年上半年土拍成绩单也随之“出炉”。

6月30日，随着2023年杭州市第六批次土拍大战落下帷幕，12宗涉宅地块皆顺利出让，总成交价约为127.78亿元，而今年上半年杭州市共出让66宗宅地，揽金953.4亿元。相关数据显示，若加上商业地块出让收入，杭州市上半年土拍揽金1002.9亿元，位居全国第二，仅次于北京。

《中国经营报》记者注意到，与其他城市不同，浙江本土民企在杭州土拍中的高参与度，成为市场关注焦点。根据杭州市第六批次土拍结果，83%的地块被民企拿下，而在第三方机构发布的今年上半年杭州市拿地金额TOP10中，民企占据九席。

“2023年以来，杭州市供地持续快节奏，整体土拍热度也维持高位。”在中指研究院华东大区常务副总经理高院生看来，尽管杭州市今年土地出让金同比去年有所下降，但溢价率明显提升。“且横向对比其他城市今年土拍情况，杭州走出自身独立行情。”

土拍热度两极分化

半数地块“封顶”摇号、单场土拍吸金超百亿元……尽管是2023年上半年最后一场土拍，杭州土地市场热度依然不减。

公开数据显示，在6月30日的2023年杭州市第六批次土拍中，出让地块位于上城区、拱墅区、萧山区、富阳区等杭州市辖区。当日最终成功出让12宗地块，总土地出让金达127.78亿元，成交楼面均价为14093元/平方米，平均溢价率达6.9%。

相关统计数据显示，2023年上半年，杭州市区共进行了7场土拍，其中包括2022年第五批次土拍，共计出让涉宅地66宗，总成交金额953.4亿元。若叠加商业地块出让收入，2023年上半年，杭州土拍已揽金1002.9亿元。

公开数据显示，北京、上海、广州同期土地出让收入分别为1008.7亿元、545.6亿元、535.5亿元，即杭州土拍收入位居全国第二，仅次于北京。高院生亦认为，

据了解，在此前的6月17日至20日，武汉市党政代表团放下身段、“东渡”取经，用4天时间走遍了长三角地区的上海、南京、杭州、苏州等地，试图求解产业高质量发展和区域一体化等难题。

中国城市经济学会副会长、湖北省人民政府咨询委员、长江经济带智库联盟秘书长秦尊文在接受《中国经营报》记者采访时表示，此次“东渡”长三角取经，对于建设以武汉新城为引领、以武鄂黄黄为核心的武汉都市圈意义重大，也更加契合长江经济带发展战略。“打造湖北省城市、经济精华所在的武汉都市圈，不是贪大求量，而是要做实做精，长三角区域一体化方面取得的经验值得武汉市、湖北省学习。”

助推产业、城市能级提升

通过建设武汉新城，能够使武汉市、鄂州市的关系更加紧密。

“长三角城市在科技创新、产业转型、绿色发展、城市规划建设治理等方面的好经验好做法，长三角城市干部解放思想、敢闯敢试、担当作为、勇争一流、务实精细、善作善成的精神作风，值得武汉认真学习。”郭元强在6月26日举办的考察学习总结交流会上表示。

在深入粤港澳大湾区和长三角地区考察学习背后，武汉市正面面临着打造武汉新城，引领以武鄂黄黄为核心的武汉都市圈建设，以及发挥在湖北建设全国构建新发展格局先行区中当先锋、打头阵，担当主力军，奋力打造新时代英雄城市等一系列战略机遇。

根据2022年年底获批的《武汉都市圈发展规划》，湖北省和武汉市将以“武鄂黄黄”为核心区，加快武汉国家中心城市和国内国际双循环的枢纽建设，重点推动武汉新城建设。

新规划的出台在为武汉市指明发展方向的同时，如何正确引领落地发展也成为新难题。而产业链集群更丰富全面、一体化发展等

经验更充分，成为长三角地区融入武汉市党政代表团眼帘的首要因素，有助于实现产业和城市等的越级提升。

此次赴长三角考察学习，给武汉市党政代表团带来了对跨行政区域边界发展的新思考：江苏省昆山市和上海市的隔阂已然不是依靠一条地铁所消弭，将昆山市和上海市边界模糊的是连成一体的城市、园区和工厂，还有来往的车辆和行人。

而地处武汉市东部边缘、横跨武汉市东湖高新区、鄂州市葛店经济技术开发区和华容区的武汉新城，虽已通过武汉地铁11号线实现跨市连接，但在打通断头路、规划同编、产业同链等方面还需要积极探索有效经验。

在学习借鉴长三角区域一体化发展经验方面，秦尊文告诉记者，武汉新城在建设发展过程中可以借鉴上海市青浦区、江苏省苏州市吴江区以及浙江省嘉善县三地共建长三角生态绿色一体化示范区取得的经验。

“现在不只是要向上海市等主要城市学习，而是要向整个长三角地区学习。武汉市特别是东湖高新区在东部的发展空间受限，急需向鄂州方向拓展产业和城市发展空间，鄂州市则可以借助武汉市的科技、资金、信息和人才等优势先发展起来，再产生外溢效应。”秦尊文表示，通过建设武汉新城，能够使武汉市、鄂州市的关系更加紧密。“虽然武汉市和鄂州市并没有在行政区划上实现合并，但在产业、城市和交通等方面能够完全融为一体。”

区位因素则是此次武汉市选择和长三角地区开展考察交流和产业合作的另一大原因。“历史上，武汉市和长三角地区就有着比较密切的联系。武汉市和上海市都是中国近代工业的主要发源地，杭州市近年来数字经济发展速度较快，武汉数字经济也有一定的基础和优势，并提出了建设‘数字一线城市’的目标，和杭州市在这方面的合作空间较大。”秦尊文告诉记者。

周边地区也发挥着越来越大的辐射带动作用。同时，武汉市还应该发展成为国内大循环的重要节点和国内国际双循环的战略链接。

相关资料显示，在汽车制造方面，武汉经开区依托东风汽车集团有限公司等龙头，在489平方公里的范围内汇聚了9家整车企业、13家整车工厂和500余家汽车零部件企业。

“学习先进，不能看的时候激动、回来后不动，而是要坚决行动。”武汉市发改委主任孟武康看来，上海张江科学城着力打造“创新源、产业核、联动廊”的产业创新体系，经验做法值得借鉴学习。“接下来，我们将坚持‘产城人’融合发展，提升城市功能品质。用好规划这根‘指挥棒’，加快推动‘生产生活生态’融合。”孟武康表示，同时超前抢抓数字经济发展新赛道，打造产业集聚发展核心承载地，建立完善“链长+链主+链创”统筹推进机制，协同推进产业生态建圈、新兴产业社群、重点产业链。

事实上，武汉在高端产业导入和培育、区域协调发展等方面并非“差生”，在高端装备制造、光电子信息、数字经济发展等方面具有诸多优势。秦尊文表示，武汉市制造业基础雄厚，除光电子信息和汽车制造等产业外，在交通枢纽地位、科教人才等方面都有明显优势，对

武汉市委副书记、市长程用文总结称，围绕“学什么”“干什么”“怎么干”，紧盯长三角城市先进经验和做法，进一步拉升标杆、解放思想、转变作风、深化合作，在前进中破解难题，在发展中开创新局，加快打造新时代英雄城市，更好在湖北建设全国构建新发展格局先行区过程中当先锋、打头阵，担当主力军。

杭州上半年土拍揽金超千亿 浙江本土民营房企“唱主角”

本报记者 方超 石英婧 上海报道

伴随着第六批次土拍的收官，楼市热门城市杭州市2023年上半年土拍成绩单也随之“出炉”。

6月30日，随着2023年杭州市第六批次土拍大战落下帷幕，12宗涉宅地块皆顺利出让，总成交价约为127.78亿元，而今年上半年杭州市共出让66宗宅地，揽金953.4亿元。相关数据显示，若加上商业地块出让收入，杭州市上半年土拍揽金1002.9亿元，位居全国第二，仅次于北京。

《中国经营报》记者注意到，与其他城市不同，浙江本土民企在杭州土拍中的高参与度，成为市场关注焦点。根据杭州市第六批次土拍结果，83%的地块被民企拿下，而在第三方机构发布的今年上半年杭州市拿地金额TOP10中，民企占据九席。

“2023年以来，杭州市供地持续快节奏，整体土拍热度也维持高位。”在中指研究院华东大区常务副总经理高院生看来，尽管杭州市今年土地出让金同比去年有所下降，但溢价率明显提升。“且横向对比其他城市今年土拍情况，杭州走出自身独立行情。”

土拍热度两极分化

半数地块“封顶”摇号、单场土拍吸金超百亿元……尽管是2023年上半年最后一场土拍，杭州土地市场热度依然不减。

公开数据显示，在6月30日的2023年杭州市第六批次土拍中，出让地块位于上城区、拱墅区、萧山区、富阳区等杭州市辖区。当日最终成功出让12宗地块，总土地出让金达127.78亿元，成交楼面均价为14093元/平方米，平均溢价率达6.9%。

相关统计数据显示，2023年上半年，杭州市区共进行了7场土拍，其中包括2022年第五批次土拍，共计出让涉宅地66宗，总成交金额953.4亿元。若叠加商业地块出让收入，2023年上半年，杭州土拍已揽金1002.9亿元。

公开数据显示，北京、上海、广州同期土地出让收入分别为1008.7亿元、545.6亿元、535.5亿元，即杭州土拍收入位居全国第二，仅次于北京。高院生亦认为，

“杭州市本批次土拍呈现‘量升质降、热度回落’的特征。”诸葛找房数据研究中心分析师认为，首先，从规模来看，杭州市本批次共成交12宗，成交规划建筑面积90.66万平方米，较上一批次翻倍。

“其次，从热度来看，杭州市本批次土拍热度有所回落，溢价水平下降明显，平均溢价率为6.9%，较上批次下降4.34个百分点。”诸葛找房数据研究中心分析师如此表示。

在第六批次土拍成功收官后，杭州市今年上半年土拍数据亦引发行业广泛关注。

相关统计数据显示，2023年上半年，杭州市区共进行了7场土拍，其中包括2022年第五批次土拍，共计出让涉宅地66宗，总成交金额953.4亿元。若叠加商业地块出让收入，2023年上半年，杭州土拍已揽金1002.9亿元。

记者梳理诸葛找房数据研究中心发布的《2021年—2023年杭州各批次集中土拍成交情况》发现，2023年杭州市第六批次土拍6.9%的溢价率，虽是2023年杭州历次土拍溢价率最低水平，但高于2021年第二批次土拍，也同样高于2022年第一批次、第二批次及第三批次土拍平均溢价率。

引发外界关注的是，杭州市今年上半年最后一次土拍热度回落

的原因何在？在行业人士看来，杭州市此批次土拍热度有所回落源于多因素影响，除了多宗供应地块位于富阳等远郊区域，影响房企拿地热情外，当下房地产市场仍有待进一步回暖的现实状况，亦对房企拿地产生不小影响。

记者梳理2023年杭州第六批次土拍成交结果发现，土拍热度呈现两极分化趋势，除了6宗底价成交外，另有6宗地块封顶摇号。其

中，就有多达5宗宅地在挂牌期间报价已达封顶价格进入摇号环节，包括奥体博览中心单元BJ1704-12地块、运河新城单元GS1004-01地块等热门地块。

“城东新城也在2年沉寂后恢复供应，上午历时32轮竞价后登顶，最终由滨江集团从20家房企中幸运中签。此外，富春街道2宗低密地块也凭借体量小、预期利润高等特点迅速叫价至封顶。”高院生如此解读。

企业在拿地金额TOP10中，以杭州为例，共有9家民企闯入杭州土拍拿地金额排行榜前十名，唯一一家央企国企是中海地产。其中，滨江集团、绿城中国、坤和集团三级本土民企（含混合制企业）位居前三，滨江集团拿地金额高达182亿元。

对于本土民企在杭州土拍市场的高参与度，一位浙江行业人士曾对记者表示，除了浙江本土民营经济发达外，在前几年，土地市场多被大企业垄断，本土中小民企几乎没有机会，而随着本轮地产行业进入调整周期，不少本土民企才有机会入局拿地。

共建“一带一路”

借“一带一路”十周年东风 西博会加速提升“西引力”

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“今年是我第一次来西博会，意外收获很多，明年还要来！”泰国商人韩思行告诉《中国经营报》记者，在西博会上，有很多采购商来咨询了他从泰国带来的冬阴功汤料包，现场销售出的产品也不少，他非常满意。

7月3日，为期5天的第十九届中国西部国际博览会（以下简称“西博会”）在成都闭幕。在这场国际盛会上，有56个国家（地区）3500余家企业参展，举办各类活动

西部宝藏走向世界

在今年西博会上，线上线下参会境内外嘉宾、客商总数达到了6万余人，线上线下参展逛展观众更是超过了70万人次。

四川省经济合作局资料显示，自2000年5月首届西博会举办以来，前18届西博会共吸引近100个国家和地区参会，6.5万家企业和国内外嘉宾55万人次来川参会参展，累计展览面积达226万平方米、签约投资额达7.4万亿元，成为西部地区规模最大、门类最全、影响力最强的开放合作展会平台和全球包容、互惠发展的国际公共产品，有力促进了西部地区开发开放。

在今年西博会上，线上线下参会境内外嘉宾、客商总数达到了6万余人，线上线下参展逛展观众更是超过了70万人次。在西博会4号馆，一位客商邀请记者品尝了匈牙利葡萄酒，他告诉记者，很多中国的采购商对这款葡萄酒产生了兴趣。

“本届西博会是在‘一带一路’倡议提出十周年之际，我国西部举

办的首个重大国际展会。这些年，乘着‘一带一路’的东风，四川开放发展之路越走越宽，治蜀兴川各项事业取得长足进步。”在开幕式上，四川省委书记王晓晖如此总结。

近年来，西部地区的经济、科技、文化活跃度持续提升：西安获批建设综合性国家科学中心和科技创新中心，成为继北京、上海及粤港澳大湾区后，第4个获批建设“双中心”的城市；成渝地区双城经济圈建设启动，川渝已经累计完成投资超过8400亿元，一批重大基础设施项目加快建设，多个优势产业规模破万亿元……

本届西博会还特别设置了中国西部投资说明会、中国西部国际采购商大会、中国（四川）—南亚东南亚国家工商领袖峰会、“西部智造”专场对接洽谈会等活动，为企业搭建了投资、交易、交流平台。

扩大“一带一路”朋友圈

“一带一路”沿线国家商品进入我国的同时，我国的优质商品也受到了国外消费者的欢迎。

今年上半年，内蒙古二连出入境边防检查站共查验出入境中欧班列1524列，同比增長21.2%；中欧班列长安号共开行2619列，较去年同期增长46.2%；中欧班列东通道满洲里和绥芬河铁路口岸累计通行中欧班列2754列，运送货物29.3万标箱，同比分别增长6.5%、18.2%……今年，中欧班列的运货量呈现出了快速增长。

跨境铁路运输量近年来的变化，与“一带一路”倡议紧密相关。在今年西博会特别设立的“一带一路”国际合作馆中，巴基斯坦的珠宝、尼泊尔的卡垫、马来西亚的咖啡、斯里兰卡的红茶，都能看到，不同国家和地区的商品资讯在这里快速传递。

“一带一路”沿线国家商品进入我国的同时，我国的优质商品也受到了国外消费者的欢迎。四川省医药保健品进出口有限公司业务经理助理曾麟洁告诉记者，在我国“一带一路”倡议、内外贸双循环的战略方针带动下，公司在出口和进口板块都有

新模式的调整和新业态的开展。比如出口方面，公司以医疗耗材、中药材、速冻/冻干水果蔬菜、调味品等产品为主，原先的主要客户集中在欧美国家，但现在这些国家的议价空间很有限。近几年，公司开始把市场扩大到了“一带一路”沿线国家，比如巴基斯坦、俄罗斯、波兰、新加坡等，这些国家的市场潜力非常大。

曾麟洁表示：“通过挖掘不同的信息平台，我们也收集了很多各国的市场信息，并根据不同的消费需求来制定产品策略。”同时公司也发现“一带一路”沿线国家的产品需求在升级，市场规模也在飞速扩张。这样的发现，给了公司开拓“一带一路”沿线国家市场很大的信心。不过，不同于以往的欧美国家，“一带一路”沿线国家的客单价更低，客户需求也更加多样化，这无疑给产品组合、渠道都带来了新的挑战。

曾麟洁公司所在的泰国也是“一带一路”沿线国家，曾麟洁表示，随着中国“一带一路”建设、成渝地

雄安新区建设进入新阶段

本报记者 夏晨翔 北京报道

近日，中共中央政治局召开会议，审议《关于支持高标准高质量建设雄安新区若干政策措施的意见》。

会议指出，当前，雄安新区工作重心已转向高质量建设、高水平管理、高质量疏解发展并举，制定出台一揽子支持政策，对于统筹推进雄安新区承接北京非首都功能疏解与大规模建设发展，高标准高质量建设雄安新区，具有重要意义。

《中国经营报》记者了解到，自设立以来，雄安新区重点工程项目始终保持高标准高质量，谋划推进的重点项目总投资达8000多亿元，总开发面积超过120平方公里。

仅在2022年，雄安新区就连续三个季度组织重点项目集中开工活动，总投资1900亿元的142个工程建设项目有序启动开工建设，一批疏解、产业、公共服务及配套项目建设加快推进。

交通基础设施建设是雄安新区的“开路先锋”。据了解，雄安新区设立前，北京和雄县之间不通火车。随着京雄城际铁路通车，雄安新区至北京大兴国际机场快线加

快推进，雄商、雄忻高铁开工建设，以雄安为中心的轨道交通网正在逐渐成形。如今，北京到雄安的城际多达17列，耗时仅约1小时。

而作为雄安新区建设发展的“主战场”，启动区的建设又进展如何？

据了解，容东片区在去年已基本建成，容西、雄东、昝岗等片区也已进入稳定开发期，3500多栋楼宇拔地而起，总建筑面积已达4100多万平方米。

此外，截至2022年年底，雄安新区建设交付了安置房8.72万套、802万平方米，已基本完成自2019年征迁安置工作启动以来的全部既定任务，共涉及4.47万户、11.34万人。

在承接北京非首都功能方面，首批疏解的三家央企中，中国星网总部的主体结构已经封顶，中国中化和中国华能的总部正在快速建设，中矿集团完成了总部选址。截至2022年年底，已有140多家央企机构在雄安新区注册，新区承接疏解体量提级。

在创新实践方面，雄安“智慧城市”建设也在不断加速。地上一座城、地下一座城、云上一座城，雄安新区至北京大兴国际机场快线加

区“三座城”的建设过程中，吸引了科技创新类企业向新区不断集聚发展，一批科技创新成果迅速实现转化。

有关数据显示，截至2022年底，雄安新区科创类企业数量同比增长21%，企业专利申请量同比增长47.2%，入驻企业研发投入持续提升。

雄安新区日新月异的建设，也离不开人才的智力支撑。

据了解，近年来，雄安新区深入实施人才优先发展战略，并推出了“雄才创业计划”，从融资、场地、创新、奖励等多方面给予支持，引进海内外高层次人才。

截至目前，雄安新区已引进院士及其他高端领军人才12名，招引规划建设重点领域人才100余名，选录招聘“双一流”高校人才3000余名，新增各类创新创业人才2.5万余名。

经过六年的建设，从蓝图到实景，雄安新区这座未来的高水平现代化城市正在拔地而起。随着雄安新区工作重心已转向高质量建设、高水平管理、高质量疏解发展并举，未来又将如何持续推动备受关注。

近日召开的中共中央政治局会议强调，要结合雄安新区现阶段的

实际需要，紧紧围绕疏解人员利益关切，有针对性地采取支持措施。

要坚持稳步推进、量力而行，持续推进标志性疏解项目在雄安新区落地建设，积极探索和遵循城市建设发展规律，强化节约集约、绿色低碳，合理把握建设规模和节奏，创造“雄安质量”。

要坚持探索创新、先行先试，处理好当前和长远、政府和市场等关系，有针对性地推动相关领域改革创新举措在雄安新区落地实施，优化营商环境，加强科技创新，发展高端高新产业，不断增强雄安新区自身建设发展能力。

要聚焦城市治理架构、公共服务制度等，加强雄安新区未来城市建设运营管理体制的前瞻设计，积极探索具有中国特色的现代化城市管理新模式。

北京大学首都发展研究院院长李国平指出，“高标准、高质量建设雄安”的表述，说明雄安新区高起点规划任务已经完成，高标准建设积极推进，高质量承接北京非首都功能疏解拉开帷幕，已经进入大规模建设和实质承接非首都功能转移阶段。

“行走河南·读懂中国” 河南百项奖补政策助力 文旅行业发展

本报记者 夏晨翔 北京报道

为推动文化和旅游高质量发展，加快建设文化旅游强省，近日，河南省举办了2023全省文旅文创发展大会，大会主题为“行走河南·读懂中国”。

《中国经营报》记者了解到，本次大会立足培育文旅文创融合发展新产业新业态、提

推动文旅深度融合

记者了解到，本次大会策划开展的系列主题活动内容丰富，且实现全省联动。

活动内容主要有“行走河南·读懂中国”文化旅游季暨第五届全球文旅创作者大会启动仪式、“百万学子游河南”“美好生活露营季”“中华霓裳汉服秀”“古都夜八点”文旅消费季、“黄河之礼”文创产品和非遗项目主题展等。

特别是针对暑期游特点，河南省各省辖市、济源示范区、航空港区将联动开展“行走河南·读懂中国”文化旅游季活动，通过出台减免门票、发放文旅消费券等惠游政策措施，推出露营、夜游、消夏康养等暑期线路产品，举办音乐节、美食节等宣传促销活动，持续活跃文旅市场热度，激发文旅消费。

作为本次大会重要配套活动之一，河南省还将“请进来”与“走出去”相结合，开展了文旅项目招商推介活动。

在文旅产业项目签约方面，截至目前，河南省共梳理41个重点文旅项目，投资总额525.6亿元，并遴选21个重大项目进行现场签约，投资总额365.8亿元。

据了解，签约项目既包括文物数字化开发、文化创意园区建设等文化类项目，也涵盖了旅游度假区建设、旅游酒店民宿打造等旅游类项目，既有



巴基斯坦的珠宝、尼泊尔的卡垫、马来西亚的咖啡、斯里兰卡的红茶……今年的西博会，不同国家和地区的商品资讯在这里快速传递。

本报资料室/图

四川木门茶业有限公司董事长谭波告诉记者，公司业务中出口茶叶量很大，在今年西博会上和波兰、乌拉圭的两个客户谈了80万美元的意向性合作，另外和国内企业谈成的招商加盟合作有200万元左右。

西部地区的产业发展速度在持续加快，西南财经大学西财智库主

任、首席经济学家汤继强指出，西部各省近年来立足西部地区产业基础和资源禀赋，持续推动资源互补、优势互补，进一步围绕特色优势做文章。西部地区在持续改造提升传统产业过程中通过强合作锻长板，实现了推动传统产业高端化、智能化、绿色化转型。

领域合作成果和投资机遇。

基础设施的加速建设，还在持续改善着我国西部的外贸实力。2021年12月3日，首趟中老铁路列车从云南昆明出发，一条连接中老、辐射东南亚的国际物流黄金大通道从云南出发，走向世界。近年来快速发展的跨境铁路，成为了“一带一路”沿线贸易的大动脉。相比于过去的海运，铁路运输过程更为稳定，风险更小，能够为贸易过程节省很多隐性成本。

回顾“一带一路”十年，中国已经同152个国家和32个国际组织签署200余份共建“一带一路”合作文件。四川大学国际关系学院副院长宋志辉在西博会上接受媒体采访时表示，“一带一路”倡议提出十年来，中国与沿线国家的贸易往来取得显著成果，同时促使来自中国的产业、技术和资金向沿线国家转移和流动。现在许多企业愿意“走出去”，在南亚、东南亚地区开展经济合作，产业转移将是未来的合作重点之一。

抢抓“暑期档”

“文旅行业是拉动消费、促进经济的主力军、主战场，为进一步激发文旅消费潜力，围绕本次大会，我们策划了‘行走河南·读懂中国’文化旅游季，抢抓‘暑期档’机遇，交出更亮眼的河南文旅‘成绩单’。”河南省文化和旅游厅相关负责人表示。

记者了解到，从6月底开始，持续7.8、9三个月，河南省将联动全省推出100项惠游奖补政策，通过实施文旅消费补贴、门票减免等优惠措施，进一步加大惠民消费力度。

如郑州6~8月分批发放2000万元文旅消费券，洛阳市投放1200万元文旅消费补贴，安阳市拟发放1000万元，许昌市发放1050万元，信阳市拟分批发放800万元等。

此外，本次大会还将整合全省文旅资源，发布了“行走河南·读懂中国”9条主题旅游线路。

如华夏文明探源之旅，旨在追根溯源，探寻“何以中国”的奥秘；四大古都焕新之旅，让游客领略郑州、开封、洛阳、安阳四大古都的盛世繁华和万千气象；中国功夫体验之旅，感受刚柔相济、兼容并蓄的少林、太极；千里黄河研习之旅，行走黄河，感悟中华民族的根和魂等。

为了加强协同合作，拓宽客源市场，河南省还在国内重点客源市场开展了20城联动促销活动，对外宣传“行走河南·读懂中国”品牌。

如针对粤港澳大湾区客源市场，在广州、深圳、珠海举行了航空旅游产品推广活动；针对长三角地区，在上海和杭州举办了河南文化旅游推广月；针对京津冀，开展乘高铁游河南活动；针对山东、江苏、湖北、陕西和山西周边客源市场，组织开展百万游客互送、景区联游等活动，进一步吸引更多省外和境外游客畅游老家河南。

振文旅消费，策划开展了一系列主题活动，并发布了华夏文明探源之旅、中国功夫体验之旅、千里黄河研习之旅等9条主题旅游线路。

值得一提的是，为进一步激发文旅消费潜力，河南省还围绕本次大会，联动全省推出100项惠游奖补政策，拿出“真金白银”，抢抓“暑期档”机遇。

旅游景区开发、文商旅综合体建设等传统业态项目，也有元宇宙基地、沉浸式演艺等新业态项目。

在引客入豫项目签约方面，则是由河南省文旅部门、文旅企业与头部旅行社、知名OTA平台、重点客源地文旅部门等签订引客入豫协议，持续拓展省外客源市场。

事实上，在2021年，河南省第十一次党代会就把实施文旅文创融合战略确立为全省“十大战略”之一，提出了塑造“行走河南·读懂中国”品牌体系，把文旅文创产业培养成支柱产业。

为此，河南省还专门出台了《“行走河南·读懂中国”品牌塑造实施方案》，绘就品牌塑造“路线图”，精心策划文明起源、姓氏寻根等16条主题文化旅游线路，建设中华文明探源地、实证地和体验地。

而随着文旅文创融合战略的深入推进，今年河南省也迎来了文旅游业的强劲复苏。

统计数据显示，今年“五一”假期，河南省共接待游客5518万人次，同比2019年增长21.3%；旅游收入310.1亿元，同比2019年增长7.69%。刚刚过去的“端午”小长假，河南省接待游客1266.3万人次，同比2019年增长34.1%；旅游收入55.5亿元，同比2019年增长23.1%。

提高贷款额度激发楼市活力 多地优化公积金政策支持购房消费

本报记者 黄永旭 西安报道

近期,多地出台公积金优化政策,公积金支付首付、公积金贷款额度提高、支持“商转公”等政策亮点成为楼市焦点话题,政策普惠性不断凸显。

《中国经营报》记者观察到,2023年上半年,各地房地产政策保持宽松趋势,出台稳楼市相关政策逾300条,其中,公积金政策的优化调整是各地购房支持政策的重要手段之一。

因城施策指导下,多地普遍采取公积金可用于支付首付、

提高公积金贷款额度、公积金首付比例下调等措施,被视为提振住房消费、激发楼市活力的重要方式。

业内专家认为,当前,各地以促消费、稳经济为主要目标,楼市宽松政策以及公积金政策优化都是必要举措。公积金政策调整扩大了普惠覆盖面的同时,还将减轻置业者购房压力,促使部分住房消费需求释放,有利于激发房地产市场活力,促进楼市复苏。未来,将会有更多城市加入公积金政策优化调整行列。

优化贷款政策

提高贷款额度有利于减轻购房者置业压力,提振购房者置业信心,提高购房积极性,激发房屋交易市场活力。

公积金贷款额度。

广元市调整公积金政策显示,对住房公积金贷款最高限额双职工(夫妻双方缴纳住房公积金)由原70万元调整为90万元,单职工(仅本人缴纳住房公积金)由原50万元调整为70万元。

此外,安徽省安庆市也于近日发布通知,调整住房公积金贷款最高额度。

详细信息显示,夫妻双方缴存住房公积金的,住房公积金最高贷款额度为60万元,单方缴存住房公积金的,最高贷款额度为50万元。

而且,安庆市还采取了人才“特惠”。2023年1月1日起,在安庆市行政区域内工作的全日制大专及以上学历的毕业生,在安庆市申请住房公积金贷款购买住房,符合安庆市住房公积金贷款相关政策规定的,最高贷款额度增加10万元。

易居研究院研究总监严跃进认为,提高贷款额度有利于减轻购房者置业压力,提振购房者置业信心,提高购房积极性,激发房屋交易市场活力。

6月30日,内蒙古自治区住建资金中心官方微信发布《关于调整部分住房公积金政策的通知》称,为进一步满足广大缴存人刚性及改善性住房需求,更大限度地发挥住房公积金制度保障作用,自治区住建资金中心决定自2023年7月1日起,对部分住房公积金政策进行调整。

内蒙古公积金新政显示,将提高住房公积金贷款额度。住房公积金贷款最高额度由80万元提高至100万元。

同时,对多子女家庭作出政策倾斜,符合住房公积金贷款条件的多子女家庭购买自住住房的,在申请住房公积金贷款时,最高贷款限额在现行最高贷款额度的基础上上浮10%,即贷款最高额度为110万元。

7月5日,四川省广元市出台了35条稳经济措施,其中有3条稳楼市措施,包含了提高住房公

民营房企拿地金额占比提升 规模仍处低位

拿地金额占比提升

本报记者 庄灵辉 卢志坤
北京报道

2023年已过半,土地市场上拿地房企格局正发生微妙变化。

多方数据显示,2023年上半年,民营房企拿地金额占比去年同期出现明显上升,龙湖集团、滨江集团等典型民营房企的扩储步伐明显提速,2023年上半年权益拿地金额均超百亿元。

另一方面,宅地供应明显缩量下,2023年上半年全国土地市场成交规模持续下跌,宅地成交金额未有明显改善。在此背景下,2023年上半年民营房企拿地金额与规模仍处低位,上市民营房企中拿地企业数量明显下降,而除以往较为常见的规模房企外,2023年上半年仍在拿地的民营房企中涌现出更多多元的身影,涉及地方型中小房企、多元化实业企业以及主业非房地产业的企业等。

多位分析人士向《中国经营报》记者表示,2023年上半年拿地金额百强榜单中民营房企数量有所增多,表明民营房企拿地积极性正在修复,但其中百强房企身影仍较少见,整体来看民企拿地复苏仍较弱。同时房企仍热衷布局核心一、二线城市,2023年上半年土地市场“局部升温”特征明显,市场分化仍在持续。

提高公积金提取额度

今年以来,各地因城施策,对租赁住房提取公积金相关政策进行调整,提升了公积金租房提取额度,优化了提取政策。

近年来,在支持合理的住房需求导向下,构建租购并举住房体系成为房地产行业发展的重要探索方向,公积金制度的不断创新为租购并举模式提供助力。

2023年6月,住建部等三部门联合发布的《全国住房公积金2022年年度报告》(以下简称“《报告》”)显示,2022年,不论是住房公积金缴存群体,还是住房公积金缴存规模,都在持续增长,住房公积金制度惠及面进一步扩大。

根据《报告》,2022年支持6782.63万人提取住房公积金,占实缴职工人数的39.95%,提取额达21363.27亿元,比上年增长5.15%。其中,支持1537.87万人租赁住房提取1521.37亿元,分别比上年增长13.59%、20.87%。

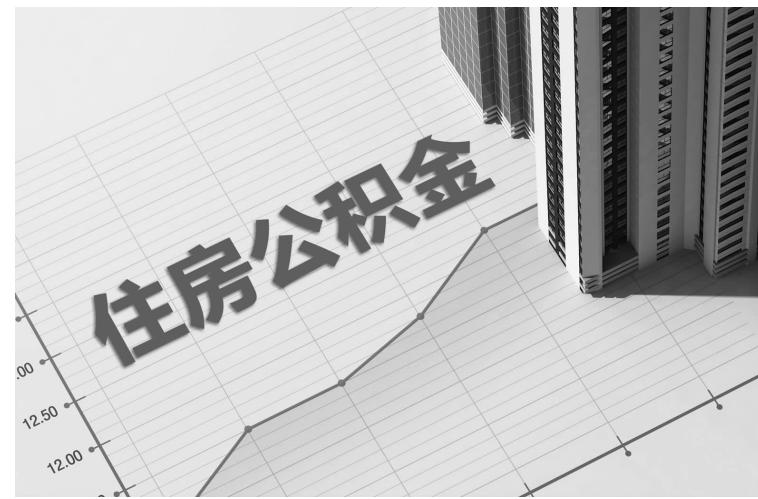
记者梳理发现,今年以来,各地因城施策,对租赁住房提取公积金相关政策进行调整,提升了公积金

租房提取额度,优化了提取政策。

6月6日,北京住房公积金管理中心印发《关于进一步优化租房提取业务的通知》,明确无发票租房提取每人每月额度由1500元调整为2000元;多子女家庭在办理租房合同备案的,提供租房发票可按实际月租金提取,不受月缴存额限制。

6月26日,四川省达州市发布《关于调整住房公积金租房提取有关政策措施的通知》明确,对在工作地或缴存地没有自住住房的多子女家庭,每年租房提取额度上调至2.4万元;对在工作地或缴存地仅有一套自住住房的多子女家庭,支持租房改善居住环境,每年提取额度不超过1.8万元。

6月30日,内蒙古公积金政策优化中提到,要提高无房缴存人租房提取住房公积金额度。无房缴存人租房提取住房公积金额度由



近期,多地出台公积金优化政策,公积金支付首付、公积金贷款额度提高、支持商转公等政策颇受关注。
视觉中国/图

每人每年1.2万元提高至1.4万元。

严跃进分析称,从住房公积金的使用来看,一方面要重点支持合理的购房需求,缓解购房者资金压力;另一方面,要支持新市民、青年

租房需求。通过优化公积金租房政策,新市民、青年人等群体可凭租房发票提取公积金,有效地解决了部分“租房难”问题,有力地支持了租购并举住房制度的建立。

“商转公”扩围

此次商转公贷款业务调整,目的在于全力支持缴存职工家庭刚需,确保住房公积金制度聚焦刚需购房群体精准发挥作用。

职工家庭申请办理。

新规提出,7月10日起,该中心的商转公贷款业务将根据个贷率情况实行动态管理。当月个贷率达到85%或90%阈值时,次月5日前该中心即向社会公布动态管理措施。个贷率在85%以下,正常受理商转公贷款业务;个贷率介于85%(含)和90%之间时,对商转公贷款业务预约进行适度限流;个贷率高于90%(含)时,暂缓商转公贷款业务预约及受理。

6月28日,长沙市住房公积金管理中心发布《关于贯彻实施〈关于调整商转公业务政策和办理流程的通知〉的通知》,决定调整商业银行住房贷款转住房公积金贷款政策和办理流程,自2023年7月10日起施行。

据了解,长沙商转公贷款业务

申请范围为支持拥有唯一一套自住住房的缴存职工家庭,并且商转公贷款业务申请办理实施网上预约制。

长沙住房公积金管理中心有关负责人介绍,此次商转公贷款业务调整,目的在于全力支持缴存职工家庭刚需,确保住房公积金制度聚焦刚需购房群体精准发挥作用。

6月5日,哈尔滨住房公积金管理中心发布《哈尔滨住房公积金管理中心商业性个人住房贷款转住房公积金个人贷款管理办法(试行)》,规范商业性个人住房贷款转住房公积金个人贷款业务。

时隔3日,该中心再发《哈尔滨住房公积金管理中心商业性个人住房贷款转住房公积金个人贷

款管理办法(试行)》实施细则》(以下简称“《实施细则》”),对商转公的申请贷款条件、贷款利率和额度等进行了详细规定。

《实施细则》指出,办理商转公贷款有先还后贷和顺位抵押两种方式,借款申请人可根据实际情况选择其中一种方式。其中,借款申请人选择先还后贷方式,原商业贷款银行为公积金中心非受托银行的,借款申请人应采用“先还后贷”方式进行办理。

中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静表示,适时优化公积金政策,对商转公贷款予以支持,有利于减少已购房家庭贷款利息支出,减轻还贷压力,降低住房贷款成本。预计未来跟进商转公的城市数量将持续增多。

拿地企业多元化

拿地金额与规模占比提升的同时,2023年上半年民营房企拿地整体规模仍处低位,土地市场中非常规房企的身影也有所增多。

诸葛数据研究中心监测数据显示,从近三年数据来看,民营房企拿地金额占比高位在2021年上半年,为53.2%,2022年上半年降至24.9%,2023年上半年虽升至

成交楼面价方面,2023年上半年主要城市土地成交楼面价为5846元/平方米,同比上涨9.46%,环比上涨30.14%,其中6月份成交价格涨势愈加强劲,成交楼面价升至7416元/平方米,逼近2018年以来月度成交楼面价高峰。

不过,受成交规模影响,2023年上半年全国主要城市土地成交金额仍呈下降趋势,诸葛数据研究中心监测数据显示,2023年上半年主要城市土地成交金额为9027.88

亿元,环比下降62.43%,较去年同期下降31.24%。

不过,民营房企拿地积极性有所修复,拿地金额占比提升明显。

诸葛数据研究中心监测数据显示,2023年上半年民营房企拿地金额占整体拿地金额比例为34.5%,较去年上半年上升9.6个百分点。克而瑞数据也显示,2023年上半年新增拿地金额百强企业中民企数量有所增多,同时民企拿地金额比重为45%,宅地总成交金额下降比例为31%。今年前5个月,民营房企

拿地金额占比已升至33%,规划建面占比也升至35.4%。

“根据中指监测,2023年前5个月,拿地金额前300强企业中,民营房企有112家,这些民营房企拿地金额规模占前300强拿地金额比例为30.5%。”中指研究院企业研究总监刘水指出,拿地金额前300强企业中民营房企有百余家,其中多是地方中小企业在当地拿地,主要集中在城市群的一、二线热点城市及部分三、四线城市。

抢占核心城市

拿地金额与规模占比提升的同时,2023年上半年民营房企拿地整体规模仍处低位,土地市场中非常规房企的身影也有所增多。

诸葛数据研究中心监测数据显示,从近三年数据来看,民营房企拿地金额占比高位在2021年上半年,为53.2%,2022年上半年降至24.9%,2023年上半年虽升至

34.5%,但较2021年上半年仍有明显差距。

“2023年前5个月,重点22城中民企拿地金额为1294亿元,获地规划建筑面积为999万平方米,均不足2022年全年的50%,绝对规模仍在低位。”刘水指出,2023年前5个月民企在重点22城中拿地规模与金额占比已升至2021年水平,但

绝对规模均不足2022年全年五成,仍处历史低位。

中指数据还显示,2023年前5个月拿地金额前300强中民营房企有112家,其中拿地金额超百亿元的只有2家,超50亿元的有6家,超20亿元的有21家,超过80%的企业拿地金额在20亿元以下,112家民营企业拿地金额规模占前300强比

例为30.5%。

同时,今年来家居建材企业以及文具、纺织、服饰等实业企业也开始在土地市场发力。“这112家民营企业绝大部分主营业务是房地产开发,其他还涉及较多的行业是建筑工程、装修、零售、文化旅游等;一些多元化实业企业此前地产业务体量较

小,今年来拿地势头有所增强,部分主业非房地产的企业也着手拿地为主业服务。”刘水指出,近两年房地产市场深度调整,上市民营房企中仍有个别在拿地,绝大部分已停止拿地;多元化实业企业着力发展已有的房地产业务,善于合作的区域中小民营房企等则在积极拿地。

划供应更具积极性,2023年广州住宅用地计划供应901公顷,较去年增加20%,这是广州住宅用地供应量连续第五年保持增长。

“上半年核心城市优质地块供应尽出,吸引一波热度之后,随着地块质量下滑,企业参拍积极性可能将大打折扣。”克而瑞方面认为,尽管地块出让质量可能在2023年下半年有所下降,但核心一、二线城市还是房企“抢地、争夺”的重心,房企对于优质城市的布局策略可能将从只关注核心优质地块,“下沉”至城市周边次核心地块。

成交楼面价方面,2023年上半年主要城市土地成交楼面价为5846元/平方米,同比上涨9.46%,环比上涨30.14%,其中6月份成交

价格涨势愈加强劲,成交楼面价升至7416元/平方米,逼近2018年以来月度成交楼面价高峰。

不过,受成交规模影响,2023年上半年全国主要城市土地成交金额仍呈下降趋势,诸葛数据研究中心监测数据显示,2023年上半年主要城市土地成交金额为9027.88

亿元,环比下降62.43%,较去年同期下降31.24%。

“综合来看,2023年上半年各城市间土地市场热度分化犹存,热点城市率先升温,楼市去化难度

期上升3.29个百分点,环比上升3.69个百分点;二线城市溢价率则

为6.39%,同比上升1.74个百分点,环比上升4.55个百分点;三四线城市溢价率6.63%,同比上升2.43个百分点,环比上升3.99个百分点。

流拍率方面,2023年上半年一、二线城市流拍率同环比均呈下降态势,其中一线城市平均流拍率3.57%,同环比分别下降0.08、1.13个百分点;二线城市流拍率6.95%,同环比分别下降3.54、0.91个百分点。

成为破局关键点。”诸葛数据研究中心方面指出,2023年上半年热点城市如合肥、杭州、苏州、南京、成都等土地市场升温,溢价水平明显高于去年,整体来看,楼市去化率仍是房企重要的拿地考量因素,房企对楼市表现稳健的城市更加青睐,因此去化复苏提速将是土拍低温城市的破局关键点。

实际上,宅地供应全面缩量背景下,核心城市供地规模也较积极。从供地计划来看,2023年北京在推地上持续保持相对稳定的力度,住宅用地计划供应量已连续4年持平;广州、珠海等地的宅地计

千亿规模房企总量减少 头部民企拓储步伐加快

百强房企交卷“半年考”

本报记者 方超 张家振 上海报道

一年一度“半年考”交卷季，房地产行业也呈现出千亿房企数量下滑、行业前十重排座次等诸多新变化。

《中国经营报》记者注意到，近日，多家行业第三方研究机构对外发布了百强房企成绩单。其中，中指研究院统计数据显示，2023年上半年，TOP100房企销售总额为35682.3亿元，同比微增0.1%，增幅呈下降趋势。

年中冲刺不及预期

从实际效果看，市场去化动能仍较弱，需求转弱对房企业绩影响短期或仍将持续。

在规模庞大的房地产行业中，百强房企业绩变动情况，成为外界观察行业趋势的重要窗口。

中指研究院统计数据显示，今年上半年，百强房企销售总额同比微增0.1%，增幅较5月底下降8.3个百分点。克而瑞统计数据也显示，今年上半年，百强房企实现销售操盘金额30620.2亿元，同比微增0.2%，增幅较前两月回落较为明显。

“从增速来看，TOP100房企销售额在1—4月、1—5月、1—6月同比分别增长12.8%、8.4%、0.1%，增速下降明显，房企销售出现‘二次探底’的情况。”刘水分析称，“6月份，房企销售迅速转弱。

刘水所述亦得到数据层面的印证。相关统计数据显示，今年6月，百强房企单月销售额同比下降29.4%，环比下降19.0%。刘水分析认为：“6月份延续了5月以来恢复乏力的态势，市场活跃度继续回落，房企销售额同比、环比均出现下降。”

“6月，仅不到三成的百强房企单月业绩实现同比增长，环比增长的企业在百强房企中也只占到半数。”克而瑞方面分析认为，6月，有近六成百强房企的单月业绩同比降幅大于30%，其中27家

国、万科和龙湖集团等头部民企（含混合制企业）在全国土地市场拿地金额均超百亿元，拿地拓储步伐明显加快。

“今年上半年，土地市场从房地产市场各大主战场中率先突围，局部升温特征凸显，在提振市场信心过程中起到了较为重要的作用。”诸葛数据研究中心分析师表示，房企拿地格局基本定型，预计今年下半年国央企仍是拿地主力，民营房企紧随其后，城投平台公司可能会进一步减少。

与此同时，房企土地拓储情况也引发外界关注。相关统计数据表明，今年上半年，百强房企拿地规模同比下降10.2%。除央、国企继续领跑外，滨江集团、绿城中



今年上半年，滨江集团等多家房企销售额实现了行业排名逆势攀升。图为滨江集团旗下项目交付实景图。
本报记者室/图

房企业绩降幅大于50%。

6月作为上半年的收官之月，房企大多会加大业绩冲刺力度，多家房企在5月底、6月初召开半年度业绩冲刺动员会，以全力冲击业绩。不过，在房地产业内人士看来，受需求端低迷、端午假期等因素影响，今年房企6月份的业绩表现不及预期。

“房企部分原本收回的折扣再次释放，部分城市甚至出现了‘价格战’。除传统降价等营销举措外，房企普遍启用了团购、直播、分销等渠道。但从实际效果看，市场去化动能仍较弱，需求转弱对房企业绩影响短期或仍将持续。”天风证券分析师刘清海分析称。

记者梳理百强房企业绩也发现，今年上半年跨入销售额千亿阵营的房企数量明显减少，仅有7家，保利发展、万科和中海地产位居行业前三甲。

与此同时，在房地产行业迎来变局之际，亦有滨江集团等多家房企实现了行业排名逆势攀升。

“2023年上半年，滨江集团口径累计销售金额为925.8亿元，位列克而瑞全国房企排行榜第10位，比去年的名次再次前进3位。”滨江集团相关负责人告诉记者。

对于“逆势突围”的原因，滨江集团方面表示：“在诸多不确定性和市场起伏的变化中，房地产业告别了2023年上半年，行业不易，公司凭借‘产品主义’‘深耕主义’和‘长期主义’，表现出强劲的逆周期成长性。”

记者梳理百强房企业绩也发现，今年上半年跨入销售额千亿阵营的房企数量明显减少，仅有7家，保利发展、万科和中海地产位居行业前三甲。

与此同时，在房地产行业迎来变局之际，亦有滨江集团等多家房企实现了行业排名逆势攀升。

“2023年上半年，滨江集团口径累计销售金额为925.8亿元，位列克而瑞全国房企排行榜第10位，比去年的名次再次前进3位。”滨江集团相关负责人告诉记者。

对于“逆势突围”的原因，滨江集团方面表示：“在诸多不确定性和市场起伏的变化中，房地产业告别了2023年上半年，行业不易，公司凭借‘产品主义’‘深耕主义’和‘长期主义’，表现出强劲的逆周期成长性。”

头部民企拿地活跃

在销售业绩分化之时，房企拿地阵营“强者恒强”的局面也进一步凸显。

除业绩变动情况外，百强房企拿地拓储情况也呈现出诸多新变化。

“2023年1—6月，TOP100房企拿地总额5920亿元，拿地规模同比下降10.2%，降幅较5月上升1.84个百分点。”中指研究院统计数据显示，TOP100房企门槛值为17亿元，较2022年同期下降3亿元。

《2023年1—6月中国房地产企业权益拿地金额与面积TOP100》显示，华润置地、保利发展和中海地产分别以439亿元、400亿元、371亿元的拿地金额位列前三名，建发房产紧随其后。

值得注意的是，在销售业绩分化之时，房企拿地阵营“强者恒强”的局面也进一步凸显。

克而瑞统计数据显示，截至6月底，TOP10房企新增货值占百强总量的67%，较5月底再度提升5个百分点。“11—20强房企新增货值占比为14%，与2022年同期相比减少5个百分点，后50强房企新增

货值占6%，同比减少11个百分点，跌幅最大。”

不仅如此，在百强房企拿地格局中，央、国企进一步延续强势局面，而龙头民营房企拿地积极性也得以提升。根据诸葛数据研究中心统计数据显示，2023年上半年，国、央企权益拿地金额占比48.2%，位居首位，与2022年上半年情况基本一致。

“民营房企紧随其后，2023年上半年权益拿地金额占比为34.5%，较2022年上半年提高9.6个百分点。”诸葛数据研究中心分析师认为，绿城中国、滨江集团、万科和龙湖集团的拿地扩储步伐明显加速，上半年权益拿地金额均超百亿元。

记者梳理发现，滨江集团是唯一一家参与今年上半年杭州全部六批次土拍且皆有斩获的知名民企。滨江集团相关负责人向记者提供的数据显示，在土地投资方

面，滨江集团今年上半年总投资金额约为396亿元，权益金额约180亿元，新增货值超750亿元，总土地储备约为2820亿元。

除头部房企拿地活跃外，在今年上半年各地土拍市场中，房企高度聚焦核心城市及核心区域也成为一大看点。“全国销售承压背景下，房企在核心城市的补货意愿增强，北京、杭州等城市多宗地块竞拍至最高上限，部分地块创下近几年土地参拍企业数量纪录。”中指研究院方面分析认为。

“今年我们坚持‘投一成一’原则，坚定地收敛聚焦，让投资更加稳健。”绿城中国董事会主席张亚东近日公开表示，“今年以来，我们竞得了货值560余亿元的土地，目前已三个项目实现首开，首开去化率达到100%。在今年竞得的地块中，已有超过10%转入销售阶段，回款情况非常不错，可谓‘叫好又叫座’的。”

楼市政策提振信心

短期来看，预计需求端政策仍将聚力降低购房门槛和购房成本。

今年上半年，为进一步提振楼市预期，促进房地产稳定健康发展，多地进一步优化调整了楼市政策。

据诸葛数据研究中心不完全统计，截至6月25日，各地楼市政策调整次数超过260次，覆盖城市超过130个。“今年一季度各地优化调整楼市政策的次数逐月增多，进入二季度的频次有所放缓。”

“楼市政策优化调整内容仍主要从需求端出发，频率最高的为公积金贷款政策，占比达47%，其次为购房补贴类政策，占比为16%，降低首付比例以及公积金作首付款的政策占比10%，带押过户、放松限购等政策的出台频次紧随其后。”诸葛数据研究中心分析师表示。

例如，在优化调整限购范围方面，今年上半年，地处长三角区域

的合肥市、南京市和杭州市等多座二线城市相继优化调整了限购政策。今年4月，经合肥市房屋交易管理中心确认，合肥市调控政策有所调整。具体包括庐阳区大杨镇、三十岗乡等主城区部分区域不再限购，60岁以上成员或多孩家庭可买第三套住房等内容。

而在5月，杭州市和南京市也跟进优化调整了部分区域楼市政策。其中，杭州市余杭区、萧山区等辖区部分区域放松限购，外地居民缴纳社保满1个月即可购买1套住房，落户杭州市不需满5年即可购买第2套房。

杭州市一位房地产业内人士告诉记者，“因区施策”正成为杭州市优化调整楼市政策的重要手段之一。“与外界传统印象不同，杭州

楼市当前正呈现出两极分化趋势，核心区域的新房热度居高不下，但郊区地段的去化率较低。”

展望下半年楼市政策走向，中指研究院市场总监陈文静分析认为，短期来看，预计需求端政策仍将聚力降低购房门槛和购房成本，核心一、二线城市政策有望适度纠偏。“一区一策”、结合生育政策等或是重要方向，如信贷端优化“认房又认贷”、降低首付比例和降低房贷利率等，针对改善性住房需求的信贷政策也有望发力。

“近期，房地产需求侧的政策出台频率明显增加。伴随更高频有力的政策推出，购房者置业信心具备提升空间，今年下半年房企销售存在一定的边际修复机会。”刘清海表示。

“掘金”非住宅业态市场 明喆集团冲刺A股上市

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

时隔两年，A股市场迎来了久违的物业企业递表。

日前，明喆集团股份有限公司（以下简称“明喆集团”）于深交所主板IPO的申请获受理，公司拟募资约14亿元，用于营销网络及品牌建设、城市服务业务拓展和能力建设等5个项目。

在明喆集团之前，上一家冲击A股IPO的物业企业还是上海上房物业服务股份有限公司（以下简称“上房服务”），其在2021年6月递表，2022年4月上会前夕撤回申报材料，至今未登陆A股。

值得一提的是，明喆集团和上房服务是“同行”，二者均从事非住宅物业管理，服务于办公、商业、园区、政府、学校等业态。招股书显示，明喆集团主营综合物业服务（主要为机构客户提供一体化后勤服务）及其配套的单位食堂服务，其中，综合物业服务业务在报告期内为公司贡献约90%的营收。

截至目前，A股上市的物业公司仅有5家，以2022年的收入及利润规模来看，明喆集团仅次于招商积余（001914.SZ），因此，其的递表上市引来了A股上市物企格局被打破的市场想象。

对于选择该时点冲刺IPO的考量以及短期的业务发展规划等相关问题，《中国经营报》记者致函致电明喆集团方面，相关负责人称，“将请示领导对采访问题进行处理。”但截至发稿，对方未予以进一步回应。

主营业务毛利率约20%

在多数物企选择赴港上市的近两年，明喆集团选择冲刺A股IPO耐人寻味。翻开招股书会发现，其不具备国资背景、无关联方依赖，专注于一体化后勤服务，这些均有别于大多数上市物企，其商业模式亦足够吸睛。

招股书显示，明喆集团成立于2000年10月，20余年以来持续专注于机构物业后勤一体化服务领域。公司起家于深圳，目前设立全国9个区域，业务覆盖70余个城区，“基本实现全国化布局”。

2020—2022年，公司收入分别为30.07亿元、33.42亿元和36.17亿元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为2.76亿元、2.48亿元和2.78亿元。

业态规模达百亿平方米

深耕后勤一体化服务领域背后，明喆集团所面向的非住宅业态市场规模增长迅速。

根据克而瑞物管、中物研协的数据，随着机关及事业单位后勤服务社会化改革不断推进，非住宅业态规模快速增长。该业态2022年的在管总面积为143亿平方米，预计2025年有望实现156亿平方米。

与此同时，物企对非住宅业态的拓展兴趣愈加浓厚。克而瑞物管、中物研协联合发布的《2022年中国物业服务企业综合实力研究报告》（以下简称《报告》）显示，非住宅物业规模增速超过行业整体增速，具体表现在500强企业的非住宅物业管理面积占比持续增加，由2018年的36.52%提升至2021年的41.68%。

报告期内，明喆集团主营业务收入主要来源于综合物业服务，该项收入金额分别为26.65亿元、30.22亿元和33.34亿元，占主营业务收入的比例分别为88.72%、90.48%和92.31%，收入规模和比重持续上升。

服务内容方面，公司提供的综合物业服务主要为医疗机构、行政事业单位、企业办公和教育机构等业态项目提供清洁绿化、秩序维保、会议服务、导医导诊、医疗辅助、设施维护保养等一体化服务。

报告期内，明喆集团主要通过招投标获取客户。2020—2022年，国家电网有限公司均是公司的第一大客户，占各年度营业收入的比例分别为7.83%、7.39%、6.92%。从客户分布的区域看，公司前五大客户

长40.79%。

明喆集团招股书指出，非住宅业态的管理规模及服务收入持续增长，主要得益于该业态的存量及增量市场空间广阔，以及收费相对较高。根据中指研究院披露的数据，2000—2021年，全国厂房及仓库用房、商业营业用房、科研及教育用房、办公楼、医疗用房、文化与体育用房的累计竣工总面积突破100亿平方米；Wind数据显示，2021年非住宅竣工面积占比达28%，同比增加8个百分点，未来有望继续增长。

根据《报告》，2021年，500强企业的住宅物业费水平为2.25元/平方米/月，非住宅物业业态的物业费水平为5.19元/平方米/月。较高的收费水平驱使物业服务公司

各期人工成本（包含劳务派遣和劳务外包成本）占主营业务成本的比例分别为82.36%、85.52%和87.25%。

值得注意的是，明喆集团在招股书中指出，其所在行业具有区域性特征，“物业管理服务企业只有距离客户群体较近，才能更加准确地把握客户的需要，进而提供更加优质的物业服务，因此物业管理行业的发展水平与当地的经济发展水平以及城镇化水平密切相关”。

那么，对于北方地区大客户比重较高的明喆集团而言，又该如何摆脱距离因素的限制？这或可从人力成本方面见端倪。

招股书显示，公司主营业务成本主要以人工成本为主，报告期内

18.34%。2020年的毛利率相对较高，主要受外部不利因素影响员工无法正常到岗，用工成本下降；2021年的毛利率水平有所下滑，主要是员工出勤恢复正常，用工成本有所回升，以及员工工资上涨，人工成本增加；2022年的毛利率又有所上升，主要是受外部不利因素影响，员工无法正常到岗，用工成本下降，部分项目因最低工资标准上调后物业费有所上涨。此外，部分项目服务范围增加后规模效应进一步显现。

明喆集团表示，经分析，人工成本上升或下降10%，公司主营业务毛利将下降或上升29.99%—43.17%，“人工成本变动，将对公司主营业务成本和主营业务毛利产生较大影响”。

积极向非住宅业态扩张。

招股书显示，2020—2022年，医疗机构在明喆集团所有综合物业服务项目中的平均单价水平均为最高，从10.03元/平方米/月持续增至10.57元/平方米/月。明喆集团表示，医疗机构是公司的核心优势业态，后续将扩大医疗类在管项目数量，进一步强化公司在此类业态的竞争优势地位，与其他头部物业公司形成差异化的竞争优势。

不过，报告期内，公司在管的医疗机构综合物业服务毛利率低于其他业态，未能突破20%，且在项目数量上，该业态近年来增长相对缓慢。2020—2022年，公司在管的医疗机构项目从94个增至99个。相反，企业办公、教育机构分别从97个增至133个、从91个增至139个。

截至2022年末，公司在管的综合物业服务项目合计数量为583个，在管总面积为4091.49万平方米。其中，2021年末较2020年末增加66个项目，2022年末较2021年末增加38个，公司整体规模增速也有所放缓。

值得注意的是，近年来，上市物业管理服务企业通过有关联关系的房地产开发商支持、并购等方式取得了较快的规模增长，而明喆集团的大部分客户需履行招投标程序。公司坦言，“作为完全市场化运营的独立第三方物业服务企业，缺乏来自关联方的新增项目交付支持，以及资本的助力，难以避免地承受一定的市场压力，增加了项目承接的难度和成本。”

出游热度不断攀升

沉浮三年厚积薄发 旅游业暗战暑期档

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

随着暑期旅游旺季的到来，在亲子、毕业生等群体带动下，暑期旅游市场已提前开启，积蓄已久的旅游消费潜力正在释放。

与此同时，复星文化旅游集团（以下简称“复星旅文”，01992.HK）、武汉三特索道集团股份有限公司（以下简称“三特索道”，002159.SZ）、江苏天目湖旅游股份有限公司（以下简称“天目湖”，603136.SH）和恐龙园文化旅游集团股份有限公司（以下简称“恐龙园集团”）等多家文旅企业在历经“五一”“端午”等多个小长假的洗礼后，也纷纷摩拳擦掌做好了各项准备，重点推出亲子研学、水上游、夜间游等多种特色业态，以特色化和差异化吸引游客。

以三特索道旗下的猴岛景区为例，三特索道相关负责人告诉《中国

经营报》记者，面对疫情平复后日趋激烈的旅游市场，南湾猴岛主打差异化竞争，以猴岛猴文化、呆呆岛滨海度假区、港湾游特色体验配套作为项目内核，整合周边“疍家”特域元素，并结合海上渔排火锅餐饮文化，推出“轻度假”暑期产品组合，打造来猴岛不只能看猴，还能一站式玩转30余种项目产品的全域旅游模式。

同程旅行日前发布的《2023暑期出行前瞻报告》（以下简称“《报告》”）指出，今年暑期出行热门目的地将主要集中在一线城市及区域中心城市，广州、北京、重庆、成都、深圳、上海、长沙等地到达客流量位居前列。同时，新开高铁线路以及新建文旅设施将推高相关目的地的出行热度，叠加旅游消费追逐“冷门、个性化”的新潮流，预计将会涌现出一批“黑马”目的地。

暑期档旺季如约而至

“文旅市场会在‘暑期档’迎来一个爆发期。”

同程旅行上述《报告》显示，今年暑期，部分热门航线的热门航班较为抢手，亲子和学生两大客群提前7天以上订票的比例分别为24.9%和18.7%，均高于2022年同期水平。“暑期国内机票均价将保持高位，尤其在8月中下旬前后将达到阶段高峰，国内机票均价较2022年同期上涨了约32%，较2019年同期上涨了约5%。”

“学生与亲子客群的全面回归是暑期旺季模式回归的重要标志。”上述《报告》指出，2023年暑期，学生客群占比预计将达33%，民航客流亲子客群占比预计将达10%，铁路客流亲子客群的比例预计将达到8%，均超过2019年同期水平。

同样火爆的还有各大景区。恐龙园集团相关负责人表示，随着水公园的开放和中华恐龙园夜游全面启动，游客前来游玩的热情都很高。“通过目前线上预订的情况来看，7月整体客流将创历史新高，集团旗下的恐龙谷温泉酒店、恐龙人俱乐部酒店在7月初的预订量已经达到80%以上。”

作为景区“顶流”的上海迪士尼乐园更是如此。相关统计数据表明，7月2日，上海迪士尼乐园的

入园人数达74918人，而一周前的6月25日仅为48403人。与此同时，四大最热门项目飞跃地平线、七个矮人矿山车、创极速光轮和雷鸣山漂流当天平均等候时间分别为155分钟、90分钟、79分钟和78分钟，同比一周前分别增长167%、55%、172%和86%。其中，飞跃地平线和七个矮人矿山车的最长等候时间更是分别达到180分钟和150分钟。

“文旅市场会在‘暑期档’迎来一个爆发期。”北京市社会科学院副研究员王鹏表示，随着高考、中考结束和暑假到来，大量年轻人出游需求旺盛。因为假期时长充分，有助于进一步提高国内长途游、出境游的热度，而毕业旅行、亲子研学的细分业态则会成为文旅市场中的“主力军”。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇则认为，年轻人倾向于探索新兴旅游目的地，对个性化、多样化的旅游产品和体验有更高的需求。自然风光和健康旅游将受到更多关注，人们可能更倾向于选择户外探险、登山徒步、乡村度假等与自然环境接触密切的旅游活动。

旅游暑期档拉开帷幕 亲子游走俏

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

近日，一则暑期研学游提前3个月被抢空的新闻引起外界关注。据央视财经报道，早在4.5月份，深圳一家研学机构的一些非常有代表性的暑期研学亲子游项

目就已经被抢购一空。从价格上来看，多日游产品人均价格在6000元左右。

木鸟民宿方面告诉《中国经营报》记者，今年暑期跨省游订单快速增长，避暑纳凉仍为主要需求，“10后”家庭成为暑期亲子游

主力，跟着课本去研学成为新现象，年轻人的个性化出游需求正在释放。6月中旬以来，长沙、南京、西安、北京、苏州等地研学游相关订单增长较快，长沙研学相关的暑期民宿订单较2019年同期增长11倍，南京增长5倍。

单位的暑期出发高峰提前一周左右到来。

暑期部分热门航线的热门航班较为抢手，涨价趋势明显，人们提前订票的意愿强烈，机票预订提前量较近年同期大幅增加。同程旅行机票预订数据显示，今年暑期亲子和学生两大客群提前7天以上订票的比例分别为24.9%和18.7%，均高于2022年同期水平。

同程旅行研究院王莉分析表示，随着亲子和学生客群的全面回归，暑期出行热门客源地和目的地构成整体也将逐渐恢复至疫情前格局，为接下来暑期的火爆奠定了客源基础。经过“五一”、端午小长假的锤炼和磨合，景区、酒店等旅游资源接待能力恢复有了进一步提升，利于更好地迎接接下来暑期文旅旺季的到来。另外，新开高铁线路以及新建文旅设施也将推高相关目的地的暑期出行热度。

景区全力迎战出游高峰

各大景区和旅游类上市公司也正加大宣传力度，同时大力推动旅游配套设施建设。

随着全国各地高考、中考陆续收官，各大高校率先开启暑假，亲子大军正成为暑期旅游市场的又一股“中坚力量”。

马蜂窝数据显示，暑期开始前一周，平台家庭亲子游订单占比超40%。能够增长见闻的“研学游”是家长带领下的中小学毕业出行首选，马蜂窝站内“研学游”热度较上周环比增长133%。以博物馆为代表的知识文化类场所迎来大批亲子客群。

在全面备战暑期档旅游旺季过程中，各大景区和旅游类上市公司也正加大宣传力度，同时大力推动旅游配套设施建设。

例如，黄山风景区在今年7、8月份推出“在黄山清凉一夏”活动，全国高考、中考学生，全国全日制高校及以上应届毕业生和18周岁以下的游客等群体可享受黄山风景区、太平湖景区门票免费政策。

三特索道上述负责人表示，在加速营销、全力开展活动策划的同时，公司旗下的东湖海洋乐园也在持续完善园区配套设施建设，全面提升园区管理水平和服务质量。“为迎接即将到来的酷暑

盛夏，东湖海洋乐园积极做好防暑降温措施，大马戏、水世界纷纷加装空调、遮阳棚，为游客创造舒心的游玩环境。”

此外，为迎接即将到来的暑期旅游旺季，三特索道旗下项目通过加强景区基础设施建设、开发精品旅游线路、打造文化研学品牌等措施，不断提升软硬件设施和旅游接待服务水平。

恐龙园集团旗下的中华恐龙园旅游度假区也把“水”与“狂欢”沉浸感做到极致。恐龙园集团相关负责人表示，中华恐龙园旅游度假区“D秀盛典”新打造了百米T台，近百位演员融合舞蹈、杂技、模特走秀、打击乐等表演形式，配上3D投影、无人机、火焰装置等，在夜间呈现出热辣酷炫的视听盛宴。

复星旅文旗下的核心品牌之一Club Med（地中海俱乐部）也在持续扩张产能。据介绍，Club Med预计在2024年前新开17家度假村，其中有7家位于中国。年内，南京仙林度假村、太仓度假村和成都黑龙滩度假村三家度假村计划分别在今年夏季、10~11月和今年年底或明年初新开业。

特色、差异化成揽客绝招

随着暑期出游需求猛增，各类特色研学产品也层出不穷。

首创证券发布的研究报告称，端午出行热度回升，暑期预订火热，多个目的地机票“量价齐增”，出游需求持续释放，看好暑期消费进一步回暖。

而在市场需求勃发和竞争激烈并存的大环境下，打造景区特色，开展差异化竞争也成为各大旅游类上市公司和景区发力的重点。

据了解，随着暑期出游需求猛增，各类特色研学产品也层出不穷。复星旅文联席总裁兼Club Med中国首席执行官徐秉璫告诉记者，今年，地中海俱乐部特意升级打造了新的亲子产品——“迷你俱乐部+”，将在中国所有度假村推出。

据徐秉璫介绍，“迷你俱乐

部+”融合儿童正向教育，打造一系列新的游戏挑战及自我表达活动。同时，在复星旅文的生态赋能下，地中海俱乐部携手迷你营miniversity针对不同年龄阶段和发展需求的青少儿打造多项研学夏令营、户外营等产品，落地浙江安吉、北京延庆、桂林等度假村。

青少年群体也一直是恐龙园集团旗下项目的主要客群。据了解，在中华恐龙园内，“恐龙智造家”航空科技营、“智龙创造家”考古启蒙营、“龙韵传承家”非遗探寻营、运河寻迹之旅等夏令营产品将带领孩子们探秘恐龙世界、感受自然魅力、学习历史文化。

据三特索道负责人介绍，今年暑期，南湾猴岛生态旅游区特别研发的暑期亲子游/精品研学



随着暑期档出游需求持续释放，各大景区和上市公司正全力提升服务水平和盈利能力。图为上海迪士尼乐园景区。
本报资料室/图

国信证券日前发布的研究报告称，今年以来消费整体渐进复苏，补偿性需求支撑，出游人次恢复良好，横向比较其复苏相对领先实物消费，但客单价恢复不足，因此高性价比的自然景区恢复最领先，1~5月及“五一”“端午”数据已经充分验证，考虑暑期展望较积极，旅游板块有望迎来新机遇。

以复星旅文为例，6月16日，地中海俱乐部·长白山度假村夏季开业，这是地中海俱乐部国内第一个双季运营度假村。徐秉璫表示，长白山度假村致力于打造不同于冬日的冰雪假期，以别样的森系山林，突出长白山夏季山风澄澈、林色无边的地域特点，在夏日勾起消费者的避暑出行需求。

天目湖景区也推出了玩水消暑计划，主打水世界夜游、林涧音乐会和松岭竹海漂流等特色消暑项目。途牛发布的暑期游趋势预测显示，在高温炎热天气下，能够有效防暑降温的水上游、夜间游等业态也受到游客青睐，文旅企业正纷纷大力布局相关业态。

天目湖景区也推出了玩水消暑计划，主打水世界夜游、林涧音乐会和松岭竹海漂流等特色消暑项目。途牛发布的暑期游趋势预测显示，在高温“炙烤”模式下，用户避暑纳凉需求强烈，云南、新疆、甘肃、青海、内蒙古等避暑目的地出游热度升温显著。

“亲子”关键词搜索倍增

亲子游依然是今年暑期游的主力。《报告》显示，当前预订民宿的用户中，亲子用户占比近四成。6月中旬以来，木鸟民宿平台上带有“亲子”关键词的民宿访问量增长显著，环比5月同期增长超4倍，房源标题中带有赶海、滑梯、海洋球、泳池、钓鱼等标签的民宿订单增长较快，亲子家庭展现了旺盛的民宿消费需求。

《报告》指出，亲子游近六成为“10后”家庭，他们希望能够带着孩子玩出新意。有趣的是，今年暑期民宿订单中，舅舅、姨甥作为同行人的占比上升。民宿户型的变化与亲子游的增长保持一致，截至目前，适合亲子家庭出游的两居室以上民宿占比增长10%，以郊外民宿为目的地的亲子游订单较2019年同期预订增长210%。

亲子游之外，研学游的热度也在持续提高，“10后”家庭跟着课本去研学成为新现象。《报告》显示，6月中旬以来，长沙、南京、西安、北京、苏州等地研学游相关订单增长较快，长沙研学相关的暑期民宿订单较2019年同期增长11倍，南京增长5倍。《沁园春·长沙》中的橘子洲头、《乌衣巷》中的秦淮河以及多次出现在中小学课本中的名胜古迹如故宫、西湖、八达岭长城、颐和园、苏州园林、天安门广场、兵马俑等景区成为家长们一致的研学打卡地。

以记者在某旅行平台查询到的

“四川西昌+成都6天5晚”研学产品为例，其中包含火箭发射、大熊猫基地、三星堆、川剧表演、彝族非遗等内容，定价6980元/人。这个旅行团的最多成团人数为30人，最近一期7月22日的旅行团名额只剩2人。

不过，研学游也面临诸多问题。有购买了研学课程的家长反映，研学项目“没有研，没有学，全程赶进度”。此外，研学内容不清晰、收费不明确、安全性差等问题在研学游市场上也较为突出，不同平台上的研学产品更是鱼龙混杂。

中国科学院地理资源所旅游研究与规划设计中心总工程师齐晓波在接受《法治日报》采访时指出，研学旅行本身是“旅游+教育”跨界融合的新产品，既不是单纯的传统旅游产品，也不属于纯粹的教育内容。我国研学旅行发展较晚，加之界定模糊，目前为止还没形成一套科学健全的行业标准，缺乏科学管理机制，导致研学旅行准入门槛较低，旅行机构、研学基地、研学机构的资质参差不齐。

其实，研学产品在我国已经有了十年的发展历史。2013年，国务院办公厅发布的《国民旅游休闲纲要》中第一次正式提出“研学旅行”的概念，并将其定义为：教育部门和学校有计划地组织安排，通过集体旅行、集中食宿方式开展的研究性学习和旅行体验相结合的校外教育活动。自2013年起，中国的研学旅行市场迅速拓展，内容线路不断出新，客群范围不断扩大。2022年研学旅行人数已经突破600万人次，创历史新高。据预测，中国研学旅行市场总体规模未来将超过千亿元。

中青旅遨游科技发展有限公司董事长韩杰向记者表示，中小学综合实践活动课程纳入义务教育，让更多的学生家长关注学校以外的学习实践，从而推动了游览+学习+实践的研学游，但是市场乱象普遍存在，更多的是打着研学游的旗帜，实际就是普通旅游产品。

研学游和亲子游常常混淆，以简单亲子互动的行程安排充当研学游。研学游市场规划要从行程本身入手，通过专业的研学领队导师、专业的研学机构搭配合理的游览行程安排、合理的收费标准，来规范研学游市场。

王莉提醒，研学游产品核心在于“研学”和“旅游”的平衡。需要鼓励发展寓教于游、寓教于乐的多样化研学旅行形式，提高研学旅行项目的参与度和沉浸感。针对不同群体持续开发有价值的研学旅行产品，在行程安排、研学主题、课程设置等方面要满足不同群体需求。

除了研学游外，年轻游客身份的00后也为暑期旅游市场带来了亮点。除打卡网红城市外，00后在目的地选择时更看重当地提供的活动和体验品质，如包含美食美景、文博潮玩、民俗非遗等体验内容的目的地民宿更受00后喜爱。

中国太子参之乡： 科技引领中药材种植现代化

本报记者 娄国文 曹学平 宁德报道

盛夏7月，中药材太子参迎来收获期。

太子参，又称孩儿参，具有补气、益血、生津之功效，药用价值和经济价值较高。

福建省宁德市柘荣县是中国太子参之乡，有200多年的太子参栽培历史。柘荣太子参色泽晶黄、

肉质肥厚、有效成分高，年产量约占全国太子参总产量的一半以上。

据柘荣县人民政府官方披露，当地太子参年种植面积4.3万亩左右，是太子参单品种区划的“最佳生产适宜区”和全国太子参主要集散地之一。柘荣太子参被认定为“中国驰名商标”“国家地理标志保护产品”。

高建勋是福州大学法学院教授。2011年，高建勋加入福建西岸

生物科技有限公司（以下简称“西岸生物”）担任法律顾问，并参与组建福建柘参生物科技研究股份有限公司（以下简称“柘参种业”），从事中国道地药材太子参作物种植和生产的规范化经营管理工作。

从10多年前劈砍荆棘荒山开路，到成功说服村民同意土地流转，再到开展产学研项目、产业扶贫及村企合作，如今，以高建勋为

代表的西岸生物在柘荣树立了依靠中药材种植的乡村振兴榜样。

“柘荣今年太子参种植面积有4.3万亩，其中西岸生物种植基地规模最大。目前全县60%种植的是柘参3号。柘参3号叶片厚实散开，不易滋生病虫害，每亩干货产量可达150千克，深受参农欢迎。”柘荣县农业农村局雷副局长向《中国经营报》记者介绍。

披荆斩棘

最终，许多村民从村企业合作的反对者，转而成为坚定的支持者。

高建勋出生于江西农村，自幼对农作物生产、特别是植物药材的种植生产有浓厚的兴趣。

2000年硕士毕业后，高建勋进入高校工作，同时兼职律师工作。2004年起，高建勋开始从事法学教学和科研，先后取得讲师、副教授、校聘教授任职资格。

2010年，高建勋在职考取福州大学博士研究生，主攻读环境与资源保护法学专业方向。2011年起，高建勋开始担任硕士研究生导师，研究方向为《农业法》《公司法》《环境保护法》等。

高建勋与太子参结缘始于10年前。高建勋还清楚地记得，2012年3月30日早上，经过柘荣县农业局一位工作人员介绍，在凤洋村老书记陈顺玲的带领下，公司一行四人从县城坐车，来到凤洋村隔壁的南岱村山脚，沿着荒废的山间小道进山。

由于通往凤洋的旧时官道已多年废弃不用，道路灌木杂草丛生，雨后更是泥泞难行。陈老书记手拿柴刀，砍掉荆棘，大家才能通过。3里多的山路，一行人走了2个多小时才到达山顶。

这里虽然荒草丛生，但是阳光充足、空气清新、林木稀少，非常适合作为太子参品种的研发繁育基地。西岸生物公司一行人当即决定长期租用该地块。

但由于涉及到农村集体用地，根据农村土地承包相关法规，土地流转需要经过三分之二以上村民代表大会通过，而村民之间由于存在历史遗留纠纷，很难取得一致意见。

一个月内，高建勋接连多次前往村里，与村干部和村里德高望重的老人沟通。高建勋还逐一

上门到本村的种植大户家里，与他们交心谈话，并代表公司做出承诺，促使他们放下成见。最终，许多村民从村企业合作的反对者，转而成为坚定的支持者。

经过高建勋和同事们一个多月的努力，村委会连续三次召开村民代表大会，最终在5月初形成统一意见，同意土地流转给企业进行经营，并当即签署土地流转协议。由于赶上了当年开荒种植准备工作的末班车，公司当年即在山上试验种植60亩，并取得成功。

解决瓶颈

高建勋从技术、土地、劳动力等资源要素方面，通过资源整合，解决了公司所面临的瓶颈问题。

2014年，高建勋从美国访学回国，当时正值国家出台鼓励事业单位科研人员创新创业政策。

因在访学期间主要从事美国转基因农作物产业化的课题研究，回国后高建勋继续以农业产业化的法律规制和保障为题开展研究。

适逢原任职的柘参种业发展遇到瓶颈，高建勋利用访学期间所接触到的美国先进农业管理经验，以开放的视野，分工分享的合作心态，从技术、土地、劳动力等资源要素方面，通过资源整合，解决了公司所面临的瓶颈问题。

第一，解决技术问题。通过传统方式种植的老品种，种参带有病害，生长过程中容易发病，影响产

量和质量。

因此，高建勋专程到宁德师范学院拜访叶祖云教授。当时叶教授在太子参脱毒技术的研究方面

已在全国处于领先地位，但其工作主要囿于实验室操作，且因其当时担心太子参技术产业化会造成技术泄露，对公司化运作心存顾虑。

高建勋通过与其推心置腹的沟通，劝说其只有通过公司化运作，才能将研究成果大力推广，最大限度地造福农民，回馈社会。

最终，叶教授同意将科研成果拿出来，双方共同决定组建公司，由叶教授以技术入股的方式进行合作。

在叶教授的带领下，公司先后取得了“柘参3号”和“柘参4号”新

品种认定，产品具有块根大、产量高、有效成分高的特点，为公司的增产增收提供了稳定的技术保障。

第二，解决种植土地问题。在土地方面，高建勋一方面积极寻求乡镇与村干部的支持，另一方面主动与当地的祠堂代表或种植能手进行接洽和解释；经过耐心细致的沟通和合同谈判，最终以预付租金和项目落地为条件，取得其村民代表大会的同意，先后流转土地5000多亩。

同时，公司以太子参文化建设为依托，积极参与当地美丽乡村建设。公司所在地的英山乡凤洋村还成功举办四次柘荣县太子参采收节，获得了“太子参第一村”的声誉。

第三，解决劳动用工的问题。

传统的太子参种植模式下，公司每年在种植和采挖季节，都需要从外地聘请大量季节性工人，成本高，效率较低。

高建勋与管理团队通过不断探索，充分利用本公司技术领先、产业链齐全的优势，推动形成了“合作分成、公司兜底”的“凤洋模式”。

公司以种苗、管理技术入股，农民以土地和劳动力入股，双方合作分成，并以高于市场的价格保底收购农民的分成部分，免除了农民的后顾之忧。

对某些贫困户，公司甚至主动将自己的优质种苗和技术进行“零作价”，完全让利给农民，大大提高了农民的积极性和生产效率。



高建勋在智能温控大棚内向记者介绍太子参种苗的长势。

曹学平/摄影

壮大产业

亳州一位中药材市场运营管理者的评价说：“柘荣是太子参的主产区之一，柘荣太子参质量不错。”

据《中国药典》，太子参，气微，味微甘，是一味补虚药；表面呈灰黄色至棕黄色，外形呈纺锤形或细长条形，稍弯曲，长3~10厘米，直径0.2~0.6厘米。

依托产业和科技力量，小药材太子参已经成为当地的大产业。柘荣太子参参与柘荣高山白茶成为当地两大特色农业产业品牌。2022年，柘荣太子参全产业链产值约16亿元。

为推动太子参产业转型升级，带动农户种植热情，助力乡村振兴，2022年5月，柘荣县发布关于鼓励支持柘荣太子参科研及规范化种植的九条措施：

鼓励对柘荣太子参开展科学研究；鼓励抛荒地轮作种植太子参；推广《柘荣太子参团体标准》的应用；推动支部领种太子参带动村财政增收；推广太子参“三融三提”种植模式；加大金融扶持力度；鼓励提升机械化水平；鼓励幼龄油茶林套种太子参；加大太子参人才培养。

柘荣县人民政府在2023年《政府工作报告》中指出，2022年，当地特色农业不断壮大。太子参产业高质量发展，航天育种试验顺利进行，太子参冷链仓储、种苗培育及示范基地等7个项目稳步推进，柘荣太子参系列团体标准发布。

亳州一位中药材市场运营管理者的评价说：“柘荣是太子参的主产区之一，柘荣太子参质量不错。”

英山乡凤洋村村支书陈乃灿

介绍，通过公司雇工，每年村民增加工资收入二三十万元。通过出租厂房和土地流转，村集体收入明显增加，2022年村集体收入12.8万元。现在，一亩地需要种参的成本大约2100元，公司免费提供种参，回收太子参价格上涨10%，2022年村民太子参收入100多万元。

西岸生物公司员工李工说，柘参3号产量比原品种增产25%左右；柘参4号有效成分含量高，比一般品种的浸出物含量38%~40%，提高了10%，产量提高了17%。公司常年雇工200人左右，都是周边村民，男工工资每天160元，女工每天120元。

通过企业技术、资金、市场等优势与农村土地、劳动力等要素的有机结合，西岸生物实现了良性发展。目前，西岸生物已成为集中医药产品研究开发、中药材育种、中药材种植、中药制造、中药销售配送、健康养生产品推广为一体的集团性企业。

高建勋说，得益于国家政策的扶持，通过多年的努力，目前公司取得了一系列成绩，公司是优质道地药材（太子参）示范基地、国家卫生健康委员会批准设立的国家现代中药资源动态监测信息和服务定位观测站单位，被授予“省级重点龙头企业”“国家高新技术企业”、知识产权优势企业、福建省中医药文化宣传教育基地等称号。公司拥有“柘参3号”和“柘参4号”新品种认定证书，以及发明专利20余项。

新适应证获批前 誉衡药业出售PD-1资产

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

销售业绩未达预期

7月4日，国家药监局公告称，广州誉衡生物科技有限公司（以下简称“誉衡生物”）PD-1产品赛帕利单抗注射液的第二个适应证（治疗宫颈癌）获批上市。此前，该产品已在国内获批用于治疗霍奇金淋巴瘤。

赛帕利单抗商业化再进一步的同时，誉衡生物却正遭到大股东“清仓式”出售。

日前，哈尔滨誉衡药业股份有限公司（002437.SZ，以下简称“誉衡药业”）公告称，出售其持有的誉衡生物全部股权（42.12%），作价2.4亿元，交易对方为青岛普晟普利企业管理中心（有限合伙）（以下简称“普晟普利”）。

誉衡生物之于誉衡药业，也是其历时7年的心血所在。过去几年间，誉衡药业也对这一子公司进行了数次增资。2021年年底，赛帕利单抗实现商业化，但其2022年的销售业绩未达预期。誉衡药业认为，今年，国内生物药行业竞争持续加剧，赛帕利单抗在市场准入、价格竞争及患者群体规模上已不具备优势。

不过，投资者与誉衡药业的看法略有不同。部分投资者在互动平台上表示，誉衡生物正处于收获期，誉衡药业赶在赛帕利单抗第二个适应证获批之前出售股权，实属“贱卖”。加上接盘方是新近成立的公司，该笔交易或有利益输送之嫌。

针对上述相关问题，《中国经营报》记者致函誉衡药业方面，相关负责人表示，“已收到采访函。目前领导都不在公司，若接受采访将会通过邮件进行答复。”但截至发稿，对方未予以进一步回应。

6月28日晚间，誉衡药业公告称，拟将持有的参股公司誉衡生物42.12%股权以2.4亿元的交易价格出售给普晟普利，誉衡生物其他股东同意该事项并放弃享有的优先购买权。上述交易不构成关联交易，亦不构成重大资产重组，尚需公司股东大会审议、批准。

6月30日，誉衡药业在接受投资机构调研时表示，誉衡生物研发及销售投入较大，处于亏损状态，对公司业绩造成较大影响。2023年1月~5月，公司已确认投资损失3574万元，预计全年影响公司净利润的金额为-8000万元~-9000万元。与此同时，国内生物药行业竞争持续加剧，已有数款PD-1/PD-L1相关产品获批上市，誉衡生物的赛帕利单抗注射液的优势不是很突出。鉴于

事实上，誉衡药业从布局生物医药一开始便选择竞争激烈的PD-1赛道。彼时，赛帕利单抗注射液获批用于治疗霍奇金淋巴瘤时，市面上已有共计8款PD-1产品（6款国产，2款进口），且其中7款均获批这一适应证。另一方面，与其他已进入医保的PD-1产品相比，赛帕利单抗注射液定价3300元/支（120mg）并不占优势。

未能等到第二个适应证获批带来的产品放量即出售持有的誉衡生物全部股权，从誉衡药业本身的考量来看，其“急于脱手”的原因更多在于誉衡生物对其业绩的拖累，以及后续将面临更多的资金投入。

公告显示，2021年，誉衡生物影响誉衡药业净利润-3867.48万元；2022年，影响公司净利润的金额扩大到-6665.88万元；2023年一季度，影响公司净利润的金额为-2089.08万元。誉衡药业指出，随着誉衡生物产品的临床及联合用药工作的开展、销售投入的增加，2023年对公司净利润的影响将进一步扩大。

目前，除了已获批的赛帕利单抗两个适应证，誉衡生物还有两个在研项目。2022年4月，公司重组全人源抗LAG-3单克隆抗体GLS-012注射液获得临床试验批准；2023年5月，GLS-012联合赛帕利单抗注射液治疗恶性肿瘤获得临床试验批准。

根据IQVIA数据，截至2023年3月底，中国市场已有16个PD-1/L1产品获批上市，其中获批上市的PD-1产品有10款（8款国产，2款进口）。

2022年年底，誉衡药业对誉衡生物开发支出计提减值准备约为4.2亿元，影响公司净利润约为-1.78亿元。加上权益法确认的

投资损失，两者合计影响公司损益约为-2.45亿元。截至2023年3月31日，誉衡生物累计亏损8.17亿元。

按照与普晟普利的协议约定，誉衡药业可于2023年收回全部对价款2.4亿元，该笔交易将产生股权处置投资收益约1.3亿元。公司拟将上述款项用于偿还部分银行贷款、发展主营业务、布局研发及产品引进、提升等工作。

对于誉衡生物的表现，誉衡药业在近日接受投资机构调研时更进一步表示，“短期内应该不会再布局生物药领域”，而是将继续夯实现有业务、稳定公司业绩并布局首仿药及新的具有临床价值、差异化的产品。

事实上，誉衡药业近年来经营承压，公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均为负数。年报显示，2019年~2022年，誉衡药业扣非净利润分别约-25.96亿元、-3.05亿元、-2637万元、-3.04亿元，4年间累计亏损约32.31亿元。

誉衡药业披露称，2022年，占公司营业收入比例最高的品种为注射用12种复合维生素，在同类产品市场中保持80%以上的市场份额。其中，氯化钾缓释片2021年中选第五批全国药品集中采购。根据米内网发布的2022年全国公立医院数据，该产品市场份额已提高至30%以上，处于细分市

场第二位。

公司心脑血管领域主要产品有安脑丸/片、银杏达莫注射液、注射用磷酸肌酸钠等产品。根据米内网发布的2022年全国公立医院数据，银杏达莫注射液的市场份额达30%以上。此外，公司骨科领域产品鹿瓜多肽注射液近两年的销售收入较稳定。

誉衡药业在2022年年报“致股东”信中表示，2023年，公司管理层提出“二次创业”的要求，将着重开展立足现有存量业务，做好降本增效及研、产、销工作，以及重新梳理、明确公司的发展战略，对文化制度、组织架构等方面进行系列改革，用新标准拓展产品线。

海博思创冲刺科创板 储能系统集成“独角兽”成色几何？

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

在“双碳”背景下，储能赛道风起云涌。

近日，北京海博思创科技股份有限公司（以下简称“海博思创”）

储能系统业务为主要收入来源

如今，借势发力储能，张剑辉与钱昊、舒鹏在创业12年后终于迈向了资本市场。

海博思创的名字来源有两层含义：一个是“HyperStrong”，希望公司发展更大更强”，另一个是“海归的博士想创业，干出一番事业”。

张剑辉在2017年清华大学电机系毕业典礼上的上述发言，直观诠释了他与老相识钱昊、舒鹏归国创业的愿望。

张剑辉于1995年在清华大学电机系攻读本硕，后赴美攻读博士。毕业之后，张剑辉曾在海外工作，后于2010年萌生了回国创业的想法。在他看来，“今后一定会大力发展电动汽车，他的电池管理技术会大有用武之地。”

次年11月，在清华科技园，张剑辉与钱昊、舒鹏联合组建了海博思创，提供新能源汽车动力电池系统及智能电网储能系统的整体解决方案。

招股书显示，2012年8月和2011年11月，钱昊、舒鹏分别以联合创始人身份加入海博思创，现均在海博思创任职董事、副总经

向上海证券交易所递交了招股书，拟申请首次公开发行A股股票并在科创板上市。

这家由清华学子、留美归国博士张剑辉等人于2011年11月创立的企业，在近两年不仅跃居国内市场

场储能系统出货量排名第一，而且入围了北京市独角兽企业和胡润全球独角兽榜单。此前，海博思创也获得了来自IDG资本等明星投资机构的融资。

不过，随着我国储能产业前景

明朗，储能系统集成市场成为必争之地，竞争“内卷”加剧。关于海博思创IPO相关的业务规划布局、竞争“内卷”等问题，海博思创方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，具体可参考招股书中相关内容。

市场爆发助力业绩大增

从大客户来看，2020年~2022年，海博思创客户集中度进一步提升。

海博思创的业绩增长离不开储能市场的爆发。

在“双碳”战略背景下，我国加速构建以新能源为主体的新型电力系统，并密集出台了一系列储能产业政策，新型储能高速发展。2022年，新型储能新增规模创历史新高，达到7.3GW/15.9GWh，功率规模同比增长200%，能量规模同比增长280%。

作为早期的储能产业探路先锋，海博思创较早吃到了市场红利。特别是2022年，海博思创电源侧和电源侧储能系统收入增长迅速，分别同比增长724.37%和79.11%。

招股书显示，2020年~2022年，海博思创实现营业收入3.70亿元、8.38亿元和26.26亿元，净利润分别为-308.73万元、0.15亿元和1.82亿元，盈利水平大幅增长。

中国化学与物理电源行业协会储能应用分会秘书长刘勇告诉

理。与张剑辉一样，钱昊和舒鹏也曾赴美读博，并在同一家海外公司任职。

海博思创创立后，公司的业务主要围绕新能源电动汽车和储能相关领域展开。

凭借电池管理系统相关的核心技术，2012年10月，海博思创成立襄阳海博思创新能源科技有限公司（简称“东风海博新能能源科技有限公司”，以下简称“东风海博”），帮助提高电动汽车蓄电池使用效率和寿命，产品获得了东风汽车、吉利汽车、中通客车等的应用。2018年，东风汽车还增资入股东风海博，持股50%，推动了动力电池系统业务发展。

不仅如此，在新能源汽车市场快速发展背景下，2017年以来，海博思创涉足新能源汽车租赁业务，成立了襄阳明途等公司。2020年12月，海博思创成立亿恩新动力，涉足道路运输工程机械动力电池系统生产。

依托在电动汽车市场的积累，海博思创取得了大量生产制造经验，也为公司储能技术和产品的发展奠定了基础。但事实上，海博思创较早便在储能市场开始了探索。

2012年~2013年，海博思创相继完成了国家电网微网储能项目、南方电网分布式模块化储能项目等示范项目。2016年，海博思创又建设了北京房山生产基地，提升了研发及生产能力。次年，其交付的57.45MWh用户侧储能系统项目，进一步验证了储能系统的关键技术和产业化能力。2018年，海博思创再次中标国家电网及南方电网的多个变电站储能项目，储能系统业务开始呈现增长态势。

为聚焦储能系统领域和紧抓市场机遇，2019年以来，海博思创主营业务开始全面转型。2019年和2020年期间，海博思创将大部分新能源汽车租赁业务出售给合

营公司东风海博，并于2022年11月将亿恩新动力对外转让。

从业务收入构成看，2020年~2022年，海博思创主要包括储能系统、动力电池系统产品、新能源汽车租赁和技术服务业务。其中，当期储能系统业务是其主要收入来源，从2.41亿元增加至24.56亿元，收入占比从65.88%提升至94.61%，其他业务的收入占比均呈现下降趋势。

如今，借势发力储能，张剑辉与钱昊、舒鹏在创业12年后终于迈向了资本市场。

招股书显示，当前，张剑辉、钱昊和舒鹏分别在海博思创直接持有3609.19万、64.98万和297.26万股股份，持股比例分别为27.08%、3.49%和2.23%。另外，张剑辉为嘉兴海博执行事务合伙人，实际控制嘉兴海博并持有海博思创5.25%的股份。实际控制人张剑辉和徐锐夫妇控制海博思创的股份比例合计为32.33%。

具有合理性和必要性。

针对关联交易增加存在的风险，海博思创方面还提示，“若公司未能严格执行其内控制度或未能履行关联交易决策、审批程序，则存在关联方利用关联交易或往来损害公司或其他股东利益的风险。”

值得关注的是，报告期内，关联方东风海博既是客户，又是供应商。

2020年~2022年，海博思创向东风海博销售电池管理系统，各个报告期内的销售额分别为1138.38万元、672.82万元和181.35万元。同时，海博思创还向东风海博购买电芯、模组和动力电池系统，购置新能源汽车，租赁新能源汽车。其中，海博思创向东风海博购买电芯、模组和动力电池系统的金额分别为0.13亿元、0.47亿元和0.48亿元，占当期营业成本的比例分别为4.45%、7.05%和2.29%，占比相对较小。

产能过剩风险

锂电池主要由正极材料、负极材料、电解液、隔膜及结构件等几大部分组成，科达利生产的锂电池精密结构件主要为盖板和外壳。

浙商证券研报显示，动力电池精密结构件是锂电池的重要组成部分，起到传输能量、承载电解液、保护安全性、固定支撑电池、外观装饰等作用，对锂电池的安全性、密闭性、能源使用效率等都具有直接影响。根据真锂研究，在锂电池的成本构成中，特别是方形铝壳锂电池的成本构成中，壳体约占16%。

受锂电池市场快速发展影响，精密结构件的市场空间亦同步持续增长。EV Tank联合伊维经济



北京海博思创科技股份有限公司于6月20日正式递交招股书，拟在科创板上市。图为海博思创参展SNEC光伏展。
视觉中国/图

市场竞争日益激烈

日益加大的市场竞争压力，挤压着企业的利润空间。

海博思创的储能系统集成业

务位居产业链中游。在产业链中游，一套完整的储能系统主要包括电池模组、电池管理系统(BMS)、能量管理系统(EMS)以及储能逆变器(PCS)等组成部分。

根据中关村储能产业技术创新联盟统计，中国储能系统集成商2022年度、2021年度国内市场储能系统出货量排行榜中，海博思创连续排名首位。

不过，随着新老玩家纷纷入局储能赛道，储能系统集成环节成为竞争焦点，参与者达百余家企业。

在当前市场中，阳光电源、科华数据、上能电气、华为、南网科技、许继电气、中天科技和思源电气等PCS和电力设备厂商，宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、派能科技、南都电源等锂电池厂商无不依托自身资源积累和产品制造优势，延伸至系统集成领域，参与市场竞争。

比如，阳光电源和比亚迪等老玩家，不仅在储能电池或PCS领域，而且在储能系统领域稳居全球头部地位。华为作为储能行业的后来者，很快进入2022年度全球储能系统市场出货量排名前五位。另外，宁德时代拥有电芯成本优势，如今拓展至储能系统环节，更是被外界称之为一条“鲇鱼”。

此外，与海博思创类似，奇点能源、采日能源、沃太能源等专业化储能系统集成商也是不可忽视的重要企业。

专业化储能系统集成商沃太能源、奇点能源和采日能源均在2022年度储能系统出货量榜单上占有一席。不仅如此，沃太能源于2022年12月底提交了拟科创板上市的招股书。另外，2022年和2023年，采日能源和奇点能源分

别宣布完成B轮融资。

海博思创方面表示，凭借掌握的储能系统方案解决能力和更全面的技术壁垒，公司已取得一定的市场先发和技术领先优势，并获取一定的市场竞争地位。

不过，日益加大的市场竞争压力，挤压着企业的利润空间。招股书显示，2020年~2022年，海博思创储能系统业务的毛利率分别为36.70%、24.80%及23.05%，波动较大。海博思创方面表示，受项目规模、储能系统关键组件、技术性能等因素影响，不同储能系统产品定价、毛利存在差异。

同时，海博思创方面也意识到行业竞争和毛利率下滑的风险，“随着市场参与者的逐渐增多，可能面临上下游企业的竞争，如果未来不能保持技术领先优势、降低生产成本、增强市场开拓能力和客户服务水平，则可能难以维持竞争优势。”

刘勇表示，尽管储能系统集成不断有大量入局者，市场竞争越来越激烈，但其门槛并不低，涉及从材料元器件、电芯、BMS、PCS、EMS到温控、消防等全链条环节的专业技术，要求从业者具备过硬的机电一体化系统知识结构，对系统集成研发、关键工艺和检测要求都必须精通掌握，同时还要充分利用大数据、人工智能等新兴信息技术加强系统集成的数字化智能化迭代升级，仅仅靠组装而不搞自主研发和核心部件生产制造的企业是难以长久立足市场的。

“海博思创的核心竞争力是基于电池管理、电池成组、热管理仿真、大数据采集和分析的整体集成能力，深度聚焦大储（发电侧、电网侧）和工商业储能系统。此外，海博思创在品牌建设和客户渠道上占有先机。”刘勇说道。

科达利35亿元定增获批 募资继续加码锂电项目

本报记者 茹阳阳 吴可仲 北京报道

深圳市科达利实业股份有限公司（以下简称“科达利”，002497.SZ）35亿元定增获批。

近日，科达利公告表示，其向特定对象发行股票的申请获得证

监会同意注册批复。相关注册稿显示，科达利为把握行业机遇，扩大动力电池结构件的生产能力，巩固行业领先地位，此次拟通过定增募资35亿元用于旗下4个结构件项目及补充流动资金。

就此，科达利证券部人士向

《中国经营报》记者表示，公司定增募资申请确实已获证监会同意注册批复，且近期将会根据市场情况启动发行。科达利方面提示称，“本次募集资金投资项目预计新增产值74亿元，募投项目未来存在产能无法消化的风险。”

高端新能源汽车客户的服务水平，有效满足市场新增需求。同时，公司加大相关领域的技术研发和模具设计投入，可以进一步提升动力电池结构件的安全性、一致性和适用性和轻量化。

公开资料显示，科达利创立于1996年，后于2010年完成股份制改革。2014年~2016年间，公司在湖南、江苏新建生产基地，并于2017年3月在深圳挂牌上市。

科达利表示，经过二十多年的发展，公司已成长为国内领先的电池精密结构件和汽车结构件研发及制造商。公司产品主要分为新能源汽车动力电池精密结构件、储能电池精密结构件、消费类电池精密结构件以及汽车零部件，广泛应用于汽车及

新能源汽车、动力电池、便携式通讯电子产品、电动工具、储能电站等众多领域。

值得注意的是，随着近年锂电池行业的爆发，科达利锂电池结构件业务自2019年以来的营收占比超90%，为公司贡献了绝大部分的营收。以2022年为例，当期公司实现营收86.5亿元，其中83.3亿元来自锂电池结构件业务，占比达96%。

“近三年，公司一直专注于精密结构件研发及制造领域，主营业务未发生重大变化。未来，公司将继续以精密结构件作为业务核心，通过进一步提升核心技术水平及扩大产能规模来提高公司在行业中的竞争地位，提高市场占有率和影响力。”科达利方面表示。

产能过剩风险

研究院共同发布的《中国锂离子电池结构件行业发展白皮书(2022年)》显示，2021年全球锂离子电池结构件市场规模已达255亿元，同比大幅增长118%。

浙商证券研报显示，动力电池精密结构件是锂电池的重要组成部分，起到传输能量、承载电解液、保护安全性、固定支撑电池、外观装饰等作用，对锂电池的安全性、密闭性、能源使用效率等都具有直接影响。根据真锂研究，在锂电池的成本构成中，特别是方形铝壳锂电池的成本构成中，壳体约占16%。

受锂电池市场快速发展影响，精密结构件的市场空间亦同步持续增长。EV Tank联合伊维经济

研究院共同发布的《中国锂离子电池结构件行业发展白皮书(2022年)》显示，2021年全球锂离子电池结构件市场规模已达255亿元，同比大幅增长118%。

科达利表示，随着新能源汽车及动力电池行业快速发展，公司现有客户积极扩大动力电池产能，公司需要持续配合下游客户的产能建设及预期需求，在其周边设立生产基地，以提高服务质量和服务响应速度来深化客户合作关系。目前，公司部分区域产能已达预期，等待配套客户产能的逐步释放，但部分地区的生产能力仍存在无法满足下游客户的预期需求，产能有待进一步提升。

高研发投入

在科达利大幅扩产同时，公司近年费用率逐年下降，而研发费用率则保持在较高水平。

Wind数据显示，2020年~2022年，科达利的营收分别为19.85亿元、44.68亿元和86.54亿元，同期销售、管理、研发、财务四项费用合计分别为2.74亿元、4.55亿元和8.94亿元，费用率分别为14%、10%和10%。

同时，2020年~2022年，科达利的研发费用分别为1.32亿元、2.75亿元和5.45亿元，研发费用率分别为6.7%、6.2%和6.3%。

浙商证券研报表示，受益于科达

利合理的成本控制、持续推动自动化水平和不断降低人力成本，2019年以来公司的费用率呈现下降趋势，2022年的四项费用率合计为10%，较2019年下降近4个百分点；其中研发费用率则保持较高的稳定水平。

“公司近年的研发投入比较多，主要是因目前有较多的新产品正处在研发过程中。同时，随着电池产业链的多元化，市场竞争将更加激烈，要求公司不断提高产品质量和技术水平，持续技术创新和研发投入以满足市场需求，保持在技术、品质、成本等方面的优势。”

上述科达利证券部人士表示。

在谈到未来发展脚步时，科达利表示，由于公司所在的动力电池精密结构件行业技术更新换代速度很快，并且具备明显的先发壁垒和客户更换壁垒，因此公司致力于以行业最前沿技术为目标，深入开展技术研发。作为行业的国内领先企业，未来公司将针对动力电池精密结构件的安全性、一致性和可靠性、高容量和轻量化等方面继续加大研发投入，与领先客户共同开展合作研发，巩固公司在动力电池精密结构件行业的技术领导优势。

高温下的电力“大考”:多举措保供迎峰度夏

本报记者 李哲 北京报道

6月以来,全国多地陆续迎来持续高温天气,用电需求攀升。

其中,近期国家电网经营区

域最大用电负荷已达8.6亿千瓦,同比增加7.77%。南方电网经营区域内的用电负荷已接近历史最高纪录。

在国家发改委举行的6月

新闻发布会上,发改委新闻发言人孟玮表示,今年以来,国家发改委聚焦能源电力安全稳定供应,持续加强能源产供储销体系建设。

“从目前情况看,全国发电装机持续稳定增长,统调电厂存煤达到1.87亿吨的历史新高,做好今年迎峰度夏电力保供有坚实的基础。”孟玮说。

迎战用电高峰

近期,多部委接连召开专门会议,部署迎峰度夏工作安排。

今年入夏以来,随着气温的稳步上升,国家电网经营区域用电负荷持续走高,近期最大用电负荷已达8.6亿千瓦,同比增加7.77%。南方电网经营区域内,用电负荷也持续走高。目前,最高负荷已达到2.22亿千瓦,接近历史最高纪录。

据中国电力企业联合会判断,正常气候情况下,预计2023年全国最高用电负荷13.7亿千瓦左右,比2022年增加8000万千瓦左右。若出现长时段大范围极端气候,则全国最高用电负荷可能比2022年增加1亿千瓦左右。

在此背景下,用电高峰期的电力供给成为迎峰度夏的重点工作。

孟玮在谈及迎峰度夏时提到,今年以来,国家发改委聚焦能源电力安全稳定供应,持续加强能源产供储销体系建设。从目前情况看,

全国发电装机持续稳定增长,统调电厂存煤达到1.87亿吨的历史新高,做好今年迎峰度夏电力保供有坚实的基础。

《中国经营报》记者注意到,近期,多部委接连召开专门会议,部署迎峰度夏工作安排。

6月14日,国家发改委召开电视电话会议,专门部署2023年全国能源迎峰度夏工作。6月30日,国资委召开中央企业能源电力保供工作推进会。会议要求,各中央企业全力以赴做好能源电力保供工作。要立足眼前、主动作为,千方百计确保迎峰度夏的安全和保供。发电企业要应发尽发、多发满发,煤炭企业要全力保障电煤供应,电网企业要坚决守住民生用电和安全生产底线;要着眼长远、系统施策,持续完善能源电力保供长效机制;要

加大电力项目投资力度,加强科技研发投入,加快建设新型电力系统,全面提升综合保供能力。

国家电网董事长、党组书记辛保安表示,要抓好电力保供“3334”关键之要,严格落实迎峰度夏电力保供重点措施。一是突出“四主体”定位,健全完善工作机制。强化政企协同,强化网源荷储协同,强化内部协同。二是树牢“三防线”思维,确保电力系统安全运行。强化电网运行控制,强化设备运维管理,提升优质服务水平。三是坚持“三平衡”原则,全力做好电力供应保障。提升电源发电能力,增强电网供电能力,提升资源配置能力。四是落实“三用”要求,着力强化负荷管理。深挖需求响应资源,严肃供用电纪律,加强节约用电管理。

记者了解到,为确保电网安全可靠运行和百姓安全用电,国网北京市电力公司部署261支配网抢修队伍、109辆应急发电车随时待命;安排1068名“网格化”客户经理,全天候做好用电服务;开通24小时应急送电服务,方便百姓购电。

据国网北京市电力公司调控中心负责人介绍,“二季度,北京全市经济逐步回升,叠加近期气温升高影响,北京电网负荷逐步增长,较去年同期增长约30%。目前,北京电网运行平稳,电力供应有序。”

南方电网方面表示,公司制订16项保障电力供应措施,完成13条直流工程的年度“体检”,保障西电东送通道的安全畅通。与此同时,还加大了发电力度。5月以来,粤港澳大湾区31台抽水蓄能机组已发电14亿度,创历史新高。

统筹电源保供

今年上半年,一批电力工程集中落地,为迎峰度夏的电力输送提供保障。

孟玮指出,坚持“全国一盘棋”,系统谋划、抓紧推动支撑性电源、新能源等各类电源建设,加强电网建设,做好接电并网,确保今年迎峰度夏前应投尽投、应并尽并。

记者注意到,今年上半年,一批电力工程集中落地,为迎峰度夏的电力输送提供保障。

京津冀地区是我国重要的负荷中心之一。近年来,随着京津冀地区用电需求的持续增长以及内蒙古清洁能源开发力度的不断加大,6月28日,北京东1000千伏变电站扩建工程完成调试并投入

运行,新增京津唐地区受电能力350万千瓦,显著提高了电网安全可靠性。

6月30日,四川成都西500千伏变电站220千伏配套工程成功送电,标志着2023年四川电网15项迎峰度夏重点工程全部建成投运。据了解,这15项迎峰度夏重点工程,共新建线路长度517千米,新增变电容量582万千伏安,将为四川省提升供电能力478万千瓦,有效缓解四川多个区域用电压力,进一步提升电力供应可靠性。

随着迎峰度夏的来临,火电

拖底作用继续凸显。国家发改委数据显示,今年5月,全国火力绝对发电量为4712.5亿千瓦时,同比增长15.9%。

火电发电量持续增加,将压力传导至煤炭供给端。为此,孟玮表示,要加强燃料供应保障,持续组织做好煤炭、天然气生产供应,督促各地和发电企业将电厂存煤稳定在较高水平,保障顶峰发电所需的煤电高热值煤、气电用气和水电蓄能。

7月5日,秦皇岛煤炭网发布最新一期环渤海动力煤价格指

数,2023年6月28日至2023年7月4日,环渤海动力煤价格指数报收于715元/吨,环比下行4元/吨。

秦皇岛煤炭网信息显示,全国重点电厂存煤1.18亿吨,存煤可用天数高达24.7天;沿海八省电厂存煤3700万吨,存煤可用天数17.8天,从电厂数据上看,存煤均在高位。

信达证券研报认为,市场短期煤价依旧震荡,预计伴随国内电厂日耗抬升及国际能源价格回涨,迎峰度夏用煤需求或将支撑煤炭价格企稳。



6月14日,安徽滁州电网迎峰度夏工程竣工,电力工人投产前验收。

视觉中国/图

发电多管齐下

今年5月,太阳能等新能源发电占比接近火电。

除了火电之外,光伏、风电等新能源发电量也有所增长。

孟玮表示,要促进各类发电机组应发尽发,确保高峰时段火电出力水平好于常年,优化水库群调度提升水电顶峰发电能力,促进风电、太阳能发电、核电多发多用。

近年来,随着我国新能源快速发展,清洁能源在能源供给占比逐渐增加。2022年我国风光发电新增装机达到1.25亿千瓦,连续三年突破1亿千瓦,再创历史新高;风光发电量达到1.19万亿千瓦时,较2021年增加2073亿千瓦时,同比增长21%,占全社会用电量的13.8%。

国家发改委数据显示,从发电量看,今年1~5月,全国规模以上工业发电34216亿千瓦时,同比增长3.9%。5月发电6886亿千瓦时,增长5.6%;其中,火电、核电、风电、太阳能发电分别增长15.9%、6.3%、15.3%、0.1%。太阳能等新能源发电占比接近火电。

核能方面,中广核目前有6台在建核电机组均为“华龙一号”,据测算单台“华龙一号”核电机组年发电量近100亿度,能够满足100万人口生产生活年度用电需求。

中核集团每日产生清洁能源发电量超6亿度,在运25台核电机组可实现全部顶峰出力,全力保障迎峰度夏期间电力生产供应。

此外,面对迎峰度夏的用电挑战,虚拟电厂可增强清洁能源消纳能力,促进能耗强度和能源成本双降。虚拟电厂像是一个看不见的电厂,可通过控制、计量、通信等技术,整合发电、储能等信息资源,缓解电网新能源消纳和电力供需不平衡问题。

国金证券研报指出,在“双碳”目标及新型电力系统的背景下,虚拟电厂将成为解决能源变革问题的重要手段,其主要在于贡献出灵活调节的价值。

能链智电方面表示,去年夏季,全国多地遭遇极端高温天气,湖北全省电网单日缺口最高达到440万千瓦,其通过虚拟电厂聚合武汉地区数家充电桩运营商多个充电场站,连续参与日前紧急型削峰需求侧响应,有效响应率达63.78%,探索了一套“通过动态调整平台上的电动汽车充电时间,并配合激励机制,鼓励电动车主错峰充电,避开用电高峰时段,助力电网峰值的负荷调节”的新方案。

垦利石化筑牢安全生产防线:“工业互联网+危化安全生产”建设显成效

以数字化为安全生产赋能,山东垦利石化集团有限公司(以下简称“垦利石化”)探索出了一条“工业互联网+危化安全生产”之路。

在2021年,应急管理部发布了《“工业互联网+危化安全生产”试点建设方案》。垦利石化成为全国首批“工业互联网+危化安全生产”试点单位。

目前,在市、区应急管理部门指导下,垦利石化围绕推进落实“工业互联网+危化安全生产”试点,组建了“安全生产各专业管理人员+信息化技术人员”的专业推进队伍,梳理建立各业务模块线下流程,建立并运行作业许可、培训管理、双重预防机制数字化、人员定位、封闭管理等10个应用场景。

安全生产责任重大

2022年3月,《“十四五”国家安全生产规划》明确提出,2025年安全生产形势趋稳向好,到2035年基本实现安全生产治理体系和治理能力现代化的奋斗目标。

一直以来,化工产业是安全生产的重要领域。在化工生产过程中,往往伴随着危险化学品的使用和储运,事关人民群众生命财产安

全、能源安全、公共安全。

如今,通过数字化手段,提升化工本质安全已成为业内共识。

2021年,《“工业互联网+危化安全生产”试点建设方案》中提到,作为流程工业,在危险化学品领域推动工业互联网、大数据、人工智能(AI)等新一代信息技术与安全管理深度融合,是推进危险化学品安全治理体系和治理能力现代化的重要战略选择,对于推进危险化学品安全管理数字化、网络化、智能化,高效推动质量变革、效率变革、动力变革,具有十分积极的意义。

作为一家大型石化企业,垦利石化深知安全生产责任重大。

近年来,垦利石化利用数字化工具,着力提升公司安全生产能力,夯实安全生产根基,保障化工本质安全,并取得一系列建设成果。

2022年,应急管理部对垦利石化试点应用效果给予了肯定;“安全风险实时监测与应急处置”应用模块被国家相关部门评为“智能制造优秀场景”。此外,垦利石化还先后被评为国家“2020年度制造业与互联网融合发展试点示范企业”、2022年度“全省化工产业智能化改造标杆企业”、

2022年度“东营市智能工厂”。

用数字化提升本质安全

在产业升级的同时,垦利石化应用数字化手段,着力提升公司本质安全水平。

根据《“工业互联网+危化安全生产”试点建设方案》建设17个应用场景要求,垦利石化已建立并运行作业许可、培训管理等10个应用场景,先后上线投用了智慧一体化平台、特殊作业许可与作业过程管理系统、安全培训网络建设、仿真培训岛、VR实训系统、双重预防机制数字化、销售管理系统、智慧装卸综合监管平台、PIMS生产管理、门禁系统、人员定位管理、激光对射入侵报警、智能视频监控、高空瞭望、协同办公、三维数字化工厂、大型设备远程监测、智能巡检系统等20多套应用系统,初步建立了“工业互联网+危化安全生产”试点系统平台。

为全面提高本质安全水平,垦利石化上线投用了智慧一体化平台,通过应用集成和统一登录,将各业务模块、第三方系统、小程序等应用集成到管理工作台,实现应用入口统一。

具体而言,智慧一体化平台的



应用,主要通过集成各业务板块,实现入口统一,为各业务板块联通管理,以及化工过程安全管理、安全生产标准化全要素智能化管控水平提供保障;提高管理效率,便于管理人员实时监控监管;通过数据大屏直观展示安全培训、特殊作业、人员出入管控等实时数据,结合公司各专业考核制度要求,保证各应用模块运行。

此外,垦利石化在重大危险源管理方面引入危险化学品安全生产风险监测预警系统。

垦利石化方面表示,这套系统可以上传公司重大危险源储罐温度、压力、液位等实时参数162个,接入山东省应急管理部门重大危险源视频监控6处,东营市市域治理平台4处(2处可见光,2处热成像),接入山东省应急管理部门预警系统可燃、有毒气体报警器等数据信息655个。

目前,危险化学品安全生产风险监测预警系统一方面可实现对重大危险源重点部位监控,且监督视频监控完好性;另一方面,可督促各层级管理人员履职检查,切实保证隐患排查执行率;同时,通过实时报警监测,可有效提高防泄漏保障措施。

此外,垦利石化还通过引入双

重预防机制数字化,有效提高了风

险辨识、隐患排查治理效率;隐患原因自动分类分析,便于挖掘隐患根因,切实解决隐患重复发生难题;隐患排查奖励线上运行,极大减少基层员工隐患奖励提报程序,更大限度激发员工隐患排查积极性。

垦利石化方面表示,公司32套装置、罐区已全部完成风险辨识,分析风险事件117个,单元102个,管控措施1693个,实现政府监测预警平台风险分析完成率、隐患排查任务完成率、隐患整改率3个100%,在线运行效果为“优”。制定发布隐患排查任务86项,排查隐患867项,已全部整改完成。

提升员工安全技能水平

人在化工安全生产过程中优先级是最高的,同时也是不确定性最大的一个环节。为保障生产过程中的人员安全,垦利石化在提高人员的安全生产意识方面下了很多功夫。

垦利石化通过建立PC端培训管理模块,利用员工在岗碎片时间,开展岗位安全技能学习。当前,基层岗位累计培训学时43820分钟,累计答题33526题,极大调动员工参与培训积极性,提高安全素养和操作技能。

同时,为提升员工在实操中的安全性,垦利石化引入了互联网+云仿真平台、VR仿真培训系统两

套系统。

互联网+云仿真平台以实际的生产单元、装置图、工艺流程图和现场生产场景为基准,建立了以员工为中心的全新智能化教育培训模式。这套系统拥有1000多套石油化工装置级OTS仿真系统、20余套典型炼化生产单元级OTS仿真系统、40多套三维仿真应急演练系统、9大现场直接作业,并且可以根据学习内容及时进行考核。其中,催化装置1:1定制开发仿真系统,可真实模拟训练员工正常操作、开停工、异常处理,有效提高员工工艺操作水平和应急处置能力。

VR仿真培训系统是一套提高实操水平的系统。让员工像在VR游戏体验馆打游戏一样,提升实操速率及安全水平。其中,模拟火灾应急处理、装置隐患排查等模块,对入厂时间短、应急经验不足的员工培训效果非常好。这两套培训系统大大提高了企业的培训工作效率与管理水平。

垦利石化方面表示,下一步,公司将坚守“安全、环保”底线,做优做强石化主业,延伸产业链条,逐步形成高端石化、化工新材料、高端专用化学品、科技创新协同发展的产业布局,努力打造产业特色突出、竞争优势明显、发展活力充沛的特色炼化和新材料一体化企业。 广告



中国管制镓、锗出口 各方影响几何？

本报记者 陈佳岚 广州报道

商务部一则公告，不仅让“镓”和“锗”两种偏小众金属突然爆火，也让半导体概念蠢蠢欲动。

7月3日，商务部、海关总署发布《关于对镓、锗相关物项实施出口管制的公告》(以下简称《公告》)。《公告》指出：“根据《中华人民共和国出口管制法》《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国海关法》有关规定，为维护国家安全和利益，经国务院批准，决定对镓、锗相关物项实施出口管制。”公告自2023年8月1日起正式实施。

在7月5日的例行记者会上，有记者就中方有关部门对镓、锗相关物项实施出口管制进行提问。外交部发言人汪文斌表示，我愿重申，镓、锗相关物项具有明显的军民两用属性，对镓、锗相关物项实施出口管制是国际通行做法。欧盟成员也对部分物项实施出口管制，中国政府依法对镓、锗相关物项实施出口管制，确保其用于合法用途，不针对任何特定国家。

镓、锗作为重要的稀有金属，在半导体材料、新能源等领域应用广泛。其中，镓被称为“半导体工业新粮食”，锗也是重要的半导体材料之一。

《中国经营报》记者注意到，7月4日，受该消息影响，镓锗相关概念股、第三代半导体概念股闻风而涨。中国是镓、锗金属产品在全球范围内最大的生产国、出口国。当下，随着5G时代的到来，以氮化镓为代表的第三代半导体发展十分迅速。

麦吉洛咨询分析师司马秋向记者分析，“过去几年，90%的镓产量都来自中国，中国镓产量全球占比基本保持在60%以上，全球市场都依赖中国。中国对镓、锗实施出口管制，短期内会引起全球镓、锗的备货潮，遭到相关企业疯抢，推动相关海外产品价格大幅上涨，国外企业AXT股价已大幅下跌，但是从长期来看，中国以外国家会增加镓、锗开采，减少对中国的依赖，实现供应链多元化。

对半导体重要原材料实施出口管制

镓和锗两种金属矿产无论是在储量还是在出口上，中国均在全球占据领先地位。

根据公告，镓相关物项中，金属镓、氮化镓、氧化镓、磷化镓、砷化镓等，以及锗相关物项中的金属锗、区熔锗锭、磷锗锌、二氧化锗等未经许可，不得出口。

此次公告中涉及的砷化镓作为第二代半导体材料的代表，素有“半导体贵族”之称，是光电及手机网通高频通讯不可或缺的元件。而氮化镓则是第三代半导体材料的代表，在手机快充、LED、5G通信、新能源汽车充电等领域的应用前景广阔。

目前氮化镓功率元件市场的主要驱动力来源于消费电子，特别是快速充电器，尤其以65W~100W为主流。同时，许多厂商早已将目光转向数据中心、可再生能源等工业及汽车市场，这些领域蕴含着巨大的渗透机会。”TrendForce集邦分

海外衬底厂商影响增大

“中国对镓、锗实施出口管制之后将对LED、OLED、功率器件等都会产生不同程度的影响，可能会增加海外相关应用产品的生产成本。相对而言，国内LED、OLED、功率器件等企业可以降低镓的采购成本，提高市场竞争力。”

国金证券指出，作为全球金属镓、锗储量及产量最大的国家之一，中国此次对镓、锗相关物项实施出口管制可能带来的影响包括国内GaAs(砷化镓)衬底外延、原材料等或将降价，海外GaAs衬底、原材料出现涨价且供应紧缺，对海外衬底厂商的压力增大。

龚瑞骄也对记者分析，化合物半导体是镓金属最大的应用领域，约有近60%用于制造砷化镓衬底与氮化镓外延晶圆，广泛用于微波射频、光电子、功率电子等领域。此次出口管制实施后，可能会对化合物半导体产业链上游的衬底材料业者及MO源(高纯金属有机化合物)生产商有所影响。

司马秋则指出，中国对镓、锗实施出口管制之后将对LED、OLED、功率器件等都会产生不同程度的影响，可能会增加海外相

关应用产品的生产成本。相对而言，国内LED、OLED、功率器件等企业可以降低镓的采购成本，提高市场竞争力。

我国对镓、锗相关物项实施出口管制的举措，也会对相关公司的业务带来影响。

目前，国内金属锗的上市公司主要有云南锗业(002428.SZ)、驰宏锌锗(600497.SH)、中金岭南(000060.SZ)等企业。而镓金属方面，行业龙头为中国铝业(601600.SH)。自商务部相关公告发出后，云南锗业股价已接连三日迎来涨停，驰宏锌锗与中金岭南股价也连涨三日。

国内锗相关产品广泛出口至境外客户。其中，云南锗业2022年境外营业收入占比为22.55%；北京通美晶体2019年至2021年的境外营业收入占比分别为

中国镓产量在全球占比持续提升，截至2021年，占比全球镓产量已超90%。

日本和美国分别是世界上金属镓消费市场的前两名，欧盟的消耗量也居高不下。由于该资源非常稀缺，这些国家纷纷对自己境内的金属镓进行保护，转而向中国这样的储备大国进口。

中国现代国际关系研究院世界经济研究所研究员陈凤英接受记者采访表示，关键矿产资源扼守着战略性新兴产业发展的咽喉，因而在复杂的地缘政治环境下，成为大国博弈的一块新战场。

业内也认为，商务部公告对两种金属相关物项实施出口管制是维护国家安全和利益的一种做法。

2023年7月3日
商务部、海关总署发布关于对镓、锗相关物项实施出口管制的公告
为维护国家安全和利益，经国务院批准，决定对镓、锗相关物项实施出口管制

自2023年8月1日起正式实施



视觉中国/图

近年来，各国间的出口管制政策一直在升级。早在2022年8月，美国商务部产业安全局就对第四代半导体材料氧化镓和金刚石实施出口管制，认为氧化镓的耐高压特性在军事领域的应用对美国国家安全至关重要。

今年5月23日，日本经济产业省公布《外汇法》修正案，正式将先进芯片制造设备等23个品类纳入出口管制，包括如氟化氢、蚀刻液、聚酰亚胺和高纯度氮等多种关键性材料，将于7月23日实行。

记者了解到，目前砷化镓衬底市场主要由日本厂商主导。据半导体产业网数据，2020年住友电工、三菱化学、住友化学等三家日商合计占据砷化镓衬底市场份额超过85%。砷化镓外延片市场中，欧、美、日厂商占据领先地位。据QYResearch数据，2020年全球砷化镓外延片市场CR5(业务规模前五名的公司所占的市场份额)为53%，核心厂商包括NTT AT、Wolfspeed、住友化学、EpiGaN(Soitec)等。

商务部新闻发言人束珏婷7月6日在例行新闻发布会上表示，出口管制不是禁止出口，出口符合相关规定的，将予以许可。“中国政府依法对镓、锗相关物项实施出口管制，确保其用于合法用途，目的是为了维护国家安全，更好履行国际义务。”束珏婷表示。

而北京通美晶体的前身是AXT在北京投资设立的公司，去年曾向科创板递交了招股书，目前尚未上市，AXT为其第一大客户。

2022年全球镓资源产量500

苹果市值10年翻10倍 库克比乔布斯强在哪？

本报记者 吴清 北京报道

苹果公司股价6月30日收盘上涨2.3%，成为全球首家市值突破3万亿美元的公司。实际上，过去几年来，苹果市值连创新高，接连率先突破1万亿美元和2万亿美元，而这都是在现任CEO库克手里完成的。2011年，乔布斯将苹果公司交棒给库克时，苹果市值3000多亿美元，短短十多年来，苹果市值就翻了近十倍。

多产仔 打群架

近日，苹果首款混合现实头显设备Vision Pro发布，成为各界的关注焦点。不过这款产品的发布经历颇多周折，先是3499美元的高售价等引发市场争议，接着又陷入减产传闻，据多名了解该设备制造过程的人士透露，由于头显设备设计的复杂性和生产的困难，苹果已被迫大幅下调了明年Vision Pro的产量预测。

不过这款被库克称为“计算技术新时代的开端”的产品在功能和体验上，依然得到了认可。“无需外设，眼睛、手势即可操作，实现了更高效的人机交互；打破虚实之间屏障，拓宽了使用场景”，一位长期关注苹果的科技产业观察者对记者表示，这款“七年磨一剑”的产品寄托了苹果和库克重塑苹果创新引领者形象的重任。

虽然实际体验和市场反馈仍待观察，发布产品当日苹果股价还下滑了0.76%，但这款产品的传闻此前推动苹果股价在发布前一年上涨了近40%。

人们都说，苹果创始人乔布斯是苹果公司的导师和灵魂，而近年来苹果也陷入了外界对其创新乏力的质疑中，那么苹果市值又何以在全球经济和消费电子产业陷入低迷的背景下，持续刷新纪录的？人们不禁要问，库克给苹果究竟带来了什么，甚至说库克比乔布斯强在哪里？

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，苹果市值创新高首先是受益于美国整体科技股近期的强劲表现，在去年纳斯达克

指数经历下跌超过30%的低迷后，美国科技股指数今年上半年上涨37%，创下1983年以来的40年最佳；同时，其近期发布的首款Vision Pro头显和即将发布的iPhone 15等新品，重振了投资者的热情；最关键的是，苹果这些年在产品线布局、生态建设、供应链打造等方面优势凸显，市场份额和利润持续走高，有稳定的收入来源和庞大的用户基础，成为全球经济下行背景下，相对优质的投资对象和避风港。

而这只是库克接任十多年中，发布众多新品中的一款。实际上，库克非常注重产品多元化，推出了Apple Watch、Apple Music、Apple TV+和Apple Card等产品，并带领苹果向定制硅芯片转型，为公司的收入增长和股价上涨做好了铺垫。实际上，苹果包括手表、iPad等在内的新品已占据苹果营收的半壁江山。

当然苹果最赚钱的产品还是iPhone。数据显示，自2007年乔布斯发布第一款iPhone以来，iPhone的累计销量已经超过了20亿部，占据了苹果年营收的接近一半。

在苹果大本营美国，销量前五名的手机全是iPhone，仅靠5款机型就占据了美国手机市场超过50%的份额；而在刚刚过去的中国“6·18”电商大促上，iPhone手机也牢牢占据着各电商平台销量前几名，优势明显。

“这里要归功于iPhone愈发丰富的产品线”，上述科技产业观察者对记者表示，库克接任后，延续了乔布斯时期的iPhone的创新思

路和产品风格，但产品线不断丰富。苹果先是推出了SE系列，瞄准那些喜欢iPhone却对价格望而却步的用户；iPhone Pro和iPhone Pro Max等的推出更大程度满足了各类消费者需求。

IDC报告显示，2022年第四季度苹果以24.1%的份额，超越三星跃居全球第一。今年iPhone 15的推出也让外界对iPhone今年的市场表现有了更多期待。

记者从苹果供应链处获悉，苹果目前对iPhone 15系列的销量预估相当乐观，新机将从7月份便开始生产，iPhone 15系列四款机型的前期备货量或在8900万部至9800万部之间。而郑州航空港园区作为全球最大的iPhone生产基地，已进入招工旺季。

对此，深度科技研究院院长张孝荣表示，为实现iPhone等的市场份额增长，苹果采取了不少措施，包括供应链多元化，在华积极降价促销，开拓印度、墨西哥等市场，以此来推动销量回升、扩大市场份额。

供应链管理和高超“财技”双管齐下

说到底，高市值背后还是要以良好的业绩做支撑的。

苹果的赚钱能力数一数二。上个财年，苹果实现了3940亿美元的销售额和1000亿美元的利润，成为全球第二大盈利公司，仅次于沙特阿美公司。而无论是优秀的产品还是超高的利润，都离不开苹果为外界所津津乐道的供应链管理优势。

实际上，在2011年8月接任乔布斯出任苹果CEO前，库克曾长期主导苹果供应链建设工作。库克上任后，并未对公司的产品战略进行过多改变，而是逐步把苹果公司生产基地转移到亚洲，让苹果的供应链优势更加凸显。

库克认为，高科技公司支出的大头是零部件采购以及管理服务供应链和数百个公司的组建，而亚洲的工厂“扩大或缩小规模

创新好 好用更好

“苹果头显实际上没有任何重大技术突破。”正如脸书创始人扎克伯格所说，苹果最新发布的Vision Pro的各项技术在MR中的应用都不新鲜。

“从测评细节来看，体验者多反映界面流畅、眼动识别准确，优于目前主流的AR/VR头显设备”，上述科技产业观察者表示，交互使用感的提升得益于两大技术“杀器”：眼动追踪+脑机技术，这两项其实都是目前已较为成熟的技术。

这些技术不是苹果原创，上述科技产业观察者表示，但一直

的速度比较快”，并且“亚洲的供应链比美国强”。

从苹果此前公布的供应商名单来看，其供应链涉及近200家企业，近千个工厂，分布于近30个国家的数百个城市。苹果公布的最新供应商名单显示，在公布的186家企业中，中国厂商共计94家(含中国台湾厂商45家)，占比超50%。

苹果的供应商管理创新之处在于，苹果与其供应商建立了长期合作关系，为供应商提供技术支持和资源共享，使得供应商能够更好地满足苹果的需求，从而提高生产效率和产品质量。同时还采用供应商多元化的策略，降低风险的同时，增加自身谈判话语权和掌控力。

当然，苹果股票持续受到投资者追捧的重要原因，还源于库克高超的“财技”和慷慨的分红政策。

在乔布斯任内，即使股价持续上涨，苹果公司也从未支付过股息，彼时的苹果在华尔街获得“铁公鸡”称号。库克上任后，一改这种行事风格，持续进行分红。

数据显示，自2012年以来，苹果累计分红金额1350亿美元，约占公司同期净利润18%。而在近五年时间内，苹果平均每年向股东分红132.2亿美元，成为每年全球分红最多的上市公司。

除了持续分红，苹果公司还频繁回购股票。数据显示，过去十年，苹果公司的股票回购规模合计达到5730亿美元，保持美国上市公司的历史最高纪录。

“通过回购股票和分红，苹果公司主动减少了市场上流通股数量，以此来推高自身股价，并将资金返还给投资者。”一位资本市场投资人对记者表示。

动苹果公司软件和服务的收入增长。2016年，苹果公司的服务收入首次超过Mac，成为公司仅次于iPhone的第二大营收来源。到了2022年，软件和服务收入占比已经达到19.8%，远超Mac和iPad的收入比例。

“苹果十多年来表现优异的原因并不是因为投资者有勇无谋，而是因为它正在执行有效的商业战略，并且它对消费者的锁定只会越来越强。”富兰克林股票集团投资组合管理总监乔纳森·柯蒂斯表示。

芯片侧再迎突破 运营商加码移动物联网市场

本报记者 谭伦 北京报道

建成全球最大的5G网络后，中国通信业的技术创新并未停下脚步。随着终端物联重要性的提升，芯片正成为我国通信巨头发力的新方向。

在日前举行的世界移动通信大会上，中国移动正式发布了两颗自主研发通信芯片——一颗基于RISC-V开源架构的LTE-Cat.1芯片，以及一颗量产的蜂窝物联网通信芯片。

精准突围

业内认为，此次中国移动推出基于RISC-V架构的LTE-Cat.1芯片，属于一次精准的突围尝试。

“不管是RISC-V，还是LTE-Cat.1，都非常适合作为突破垄断的自研技术路线。”半导体分析师季维告诉记者，架构是芯片在设计环节首先会遇到的壁垒，由于目前国外芯片巨头基本以x86和ARM架构为主，因此RISC-V的开放性使得新兴厂商能够迈过较低的竞争门槛，尤其是在走量为主、对成本比较敏感的物联网芯片市场，RISC-V已经获得广泛应用。

CHIP全球测试中心中国实验室主任罗国昭向记者表示，x86和ARM多年来已经积累出非常多的专利墙，新兴公司很难绕开并进行创新，而RISC-V推出时间短，中国企业起步时间几乎和国外一致，因此对于国产厂商进行自研积累非常有利。

RISC-V国际基金会公布的数据结果显示，目前包括腾讯在内的13

《中国经营报》记者获悉，两颗芯片均填补了我国在该细分芯片领域的自研能力，其中前者更是成为我国首颗基于RISC-V开源自研的LTE-Cat.1芯片。

“RISC-V”全称Reduced Instruction Set Computer-V，即第五代（计算机）精简指令集，该指令集因能将负责把软件程序的运行逻辑，转换成处理器或芯片能够理解的执行“语言”，因此也被外界作为处理器或芯片的架构。相比于目前

英特尔主导的x86架构和英国的ARM架构，RISC-V由于其开源免费的特性，受到中国芯片设计厂商的青睐。

在实现突破后，中国移动也表示，未来将联合中国信通院知识产权与创新发展中心、清华大学集成电路学院、南京创芯慧联等单位，成立中国移动物联网联盟RISC-V工作组，大力推动RISC-V架构在国内的发展，推动国产芯片实现自主可控。

一个中国厂商已加入该组织，占据25个成员名额的半壁江山。而在RISC-V出货量方面，截至2022年7月，RISC-V架构芯片出货量已经突破50亿颗，其中以阿里平头哥的玄铁系列为代表，出货量超过30亿颗。

此外，LTE-Cat.1也是新兴的物联网通信标准，由全球5G标准化组织3GPP于2009年提出。相比于更为大众熟知的NB-IoT，Cat.1主要面向“中速”物联网设备。由于Cat.1主要依靠现有4G LTE网络资源，不需额外增加投资，且芯片及模组成熟度高、成本低，能够在短时间内形成规模效应。

深圳市有方科技股份有限公司副总裁罗伟曾向记者表示，在物联网中，不同设备与业务对网络质量的需求并不一样。NB-IoT适用的是能

源计量、智能路灯、环境与农业监控等多为低速率、采用电池供电的固定场景；而Cat.1属于4G网络，可支持移动网络自动切换，因此适用于如共享单车、共享充电宝、共享雨伞等中等速率需要的共享设备，移动支付、公网对讲、资产与物流追踪、车载运输与定位等众多移动场景。

在此背景下，业内认为，此次中国移动推出基于RISC-V架构的LTE-Cat.1芯片，属于一次精准的突围尝试。“新架构想要普及，需要足够的生态支持，加入者越多越好。而中国移动的入局，显然将进一步丰富我国RISC-V自研芯片的产品库。”季维告诉记者，在2022年全球移动物联网模组和芯片市场中，国内企业产品出货量占比分别超过60%和40%，已在全球市场占据一定优势。

中国移动表示，将成立中国移动物联网联盟RISC-V工作组，大力推动RISC-V架构在国内的发展，推动国产芯片实现自主可控。

本报记者 谭伦/摄影



中国移动表示，将成立中国移动物联网联盟RISC-V工作组，大力推动RISC-V架构在国内的发展，推动国产芯片实现自主可控。 本报记者谭伦/摄影

加码物联网

中移物联就宣布，其全资子公司芯昇科技有限公司于当年7月正式独立运营，该公司将以促进国家集成电路产业振兴为目标，进军物联网芯片制造业。

值得注意的是，除中国移动此前推出过自研eSIM芯片外，中国三大通信运营商近年来并未过多涉足芯片市场。其中缘由，记者从运营商人士了解到，通信行业传统分工较为明确，运营商居于产业链最上游，角色更像是分配者，而终端及芯片的研发，则更多掌握在设备商及细分厂商手中。

但中国移动此番动作，则显示了运营商对于移动物联网市场不同以往的重视。“中国移动之前其实一直在物联网芯片领域已经推出了自有品牌，但基本是和芯片厂商合作的模式，这次接连推出自研产品，还是首次。”C114通信网主编周桂军告诉记者。

公开信息显示，早在2019年11月，中国移动便推出了物联网eSIM芯片自有品牌OneChip。截

利好移动物联网市场

工信部有关负责人今年年初表示，“十四五”时期，我国将面向重点场景实现移动物联网网络深度覆盖，形成固移融合、宽窄结合的基础网络，加快移动物联网技术与千行百业的协同融合。

随着以中国移动为代表的运营商高调进军物联网，中国移动物联网市场的基本面也呈现出更多利好态势。据工信部信息通信发展司副司长赵策日前披露，截至今年4月底，我国建成开通5G基站273.3万个、4G基站609.8万个、NB-IoT基站75.9万个，建成全球规模最大的移动物联网网络，形成多网协同发展、城乡普遍覆盖、重点场景深度覆盖的网络基础设施格局。

其中，截至2022年年底，我国移动物联网连接数达18.45亿户，比2021年年底净增4.47亿户，占全球总数的70%。其中代表“物”连接数的移动物联网终端用户数较移动电话用户数高1.61亿户，占移动网终端连接数的比重达52.3%。

至今年6月末，中国移动OneChip芯片出货量达2亿颗、OneOS物联网操作系统装机量达4000万台、OneMo模组占全球市场份额第四，智能硬件产品体系已初步构建，年出货量达200万台。

而中国移动的雄心显然不止于此。在本次发布两颗自研芯片外，中国移动还发布了采

用第三代微内核架构设计的OneOS微内核操作系统，内核代码自主率达到了100%，可满足智能家居、智能交通、智能工业、智能安防等应用领域对操作系统高安全、高可靠、高可信的技术要求。

此外，中国移动还发布了首个针对物联网泛智能硬件的全智能连接协议(AEC, All Easy Connect)，旨在解决物联网泛智能硬

件的互联互通问题，破除生态壁垒，实现跨平台协作。

业内人士指出，中移物联在芯片方面的自研突破，也被视为践行当初成立时的承诺。记者注意到，2021年7月，中移物联就宣布，其全资子公司芯昇科技有限公司正式独立运营，该公司将以促进国家集成电路产业振兴为目标，进军物联网芯片制造业。

作为中国移动旗下技术实力最强的子公司之一，中移物联承接了中国移动在物联网领域的业务部署，近年来重资布局自研芯片、操作系统及技术标准，也是意在移动物联网领域有更多话语权。“中国移动这些年有意混改推动子公司独立上市，以更好地获得股票市场融资，提升竞争力。”电信分析师付亮此前向记者表示。

内容入口，运营商作为移动物联网市场的上游主导者，自然也希望从中获得更多份额。”Omdia电信战略高级首席分析师杨光向记者表示。

以中移物联为例，其便表示将持续夯实入口能力，构建全智能连接行业标准，赋能数字底座能力融入千行百业，将“5G+物联网”打造成为数字经济发展的主要引擎。

而据工信部有关负责人今年年初表示，“十四五”时期，我国将面向重点场景实现移动物联网网络深度覆盖，形成固移融合、宽窄结合的基础网络，加快移动物联网技术与千行百业的协同融合，推动经济发展提质增效、社会服务智能高效、百姓生活方便快捷。

小红书的海外征途 机遇挑战并存

海外机遇和挑战并存

实际上，小红书早在海外布局。据了解，2014年9月、10月期间，小红书在App Store中密集上线了日本、韩国、美国、德国、新加坡、法国、泰国等区域性的小红书App。

对于任何互联网平台而言，出海都是带来新的市场增量的有效途径。

不过，张毅还认为，小红书出海，还是要考虑到当地市场的规模化问题，中国市场是一个14亿人口的规模化大市场，但是在海外很多国家，人口数量很少，一般以几百万、几千万人的市场居多，在这样一个新的市场环境里，小红书要面临很多国家的细分单元所承载的用户运营方式、成本、经营难度以及它的效果都会有很大的不确定性。所以还是要从两个方面看，机会是有的，

未来何去何从？

据了解，小红书早在去年的月活正式突破两亿，人均单日使用时长也已从2018年的26.49分钟上升至55.31分钟，其月活创作者已超2000万，日均笔记发布量超过300万篇，有60%的用户每天会在小红书高频搜索，日均搜索查询量近3亿次。

今年，小红书还上线了团购功能，新增到餐业务，平台已开设本地生活官方账号，同时还推出了“食力发店计划”和“探照灯计划”。

尽管小红书方面声称自己并非要搅局本地生活领域，但不得不承认的是，这的确是一片诱人的市场。艾媒咨询发布的《2023—2024

市场需求是大的，不管它发展国内模式主打的种草营销也好，还是吃电商的一杯羹也好，都会存在机会，但也面临一些困难和不确定性。

掌柜智库高级顾问沈阳告诉本报记者，小红书在中国市场取得了巨大的成功，其独特的社区文化和用户生成的内容模式已经赢得了大量用户的青睐。然而，在海外市场，小红书依然面临着诸多挑战。

首先，如果是针对海外市场的“土著”人群，那么海外市场的文化环境与用户习惯可能与中国市场存在较大差异。小红书的独特模式可能需要针对不同市场进行适当的调整才能取得成功。如果针对海外的“华语文化圈”人群，那么小红书的工具属性和社区内容模式是否能与当地的商业社会有效融合，这是值

得探讨的。

其次，海外市场的竞争也更为激烈。小红书需要与已经成熟的海外社交媒体平台如Facebook、Instagram、TikTok等竞争，这些海外平台已经建立了庞大的用户群体和强大的品牌影响力。一个全新的、来自中国的App是否能被市场接受，还是说用另外一套不同的品牌和逻辑进入市场，这对小红书都是巨大的挑战。

此外，一个比较容易被国内公司忽略的地方，就是小红书在海外市场需要应对不同的法律法规和监管挑战。不同市场的法律法规可能存在差异，小红书需要确保其运营符合当地法律法规的要求。毕竟小红书在资本实力、海外经验、人才储备上优势并不明显，也

的广告模式，没有清晰的战略定位和高势能的品牌积累。

在内容质量和多样性方面，小红书的内容质量在一定程度上取决于用户生成的内容，但是这也导致内容的质量和多样性难以保证。特别是其内容始终是传媒概念的内容，不是完全商业化的内容。一旦内容被物化，内容质量和有机的多样性就被局限了。

在竞争压力方面，小红书也面临着激烈的竞争压力，包括其他社交媒体平台和类似的应用程序。这些竞争对手正在努力争取更多的用户，这使得小红书在市场上的份额受到挑战。特别是面



在海外市场，小红书依然面临着诸多挑战。

会是一个巨大的风险。沈阳认为，“尽管面临以上这些挑战，小红书在海外市场仍然有机会取得成功。其独特的社区文化和用户生成的内容模式可能吸引那些

希望寻找更真实、原始用户体验的用户。然而，小红书需要在竞争激烈的市场中找到正确的定位，并适应不同市场的文化和用户习惯，才能在海外市场取得成功。”

以保持其长期发展。

谈及对小红书未来发展空间的看法，沈阳认为，国内市场有一定的内容优势，但是一直无法突破商业化难题。随着抖音这类短视频平台的发力，小红书有被边缘化的风险。海外市场已经被很多抢跑者提前布局，以及老牌App借鉴中国的发展经验，导致进军海外还是风险不小。

“如果能有效建立战略定位，国内快速突破，海外随着‘一带一路’倡议和中华文化的传播，去占领容易接受中华文化的市场，还是很有机会的。”沈阳说。

“奇兵”夺宝未果 好莱坞模式失效了？

IP系列续作票房乏力

本报记者 张靖超 北京报道

7月5日，上映不到一周，豆瓣7.3分、IMDb7.0分的《夺宝奇兵5：命运转盘》的排片占比就滑落至不到2%，中国内地累计票房仅有约2000万元人民币，全球票房也仅有1.43亿美元。而据外媒报道，该片的成本高达约3亿美元。

一位院线公司的人士向《中国经营报》记者透露，在接下来的一个多月时间里，每周都会有大量新片上映，在此背景下，国内各大院线公司此后给到《夺宝奇兵5：命运转盘》的排片量可能比现在更少。这也意味着，该片在票房上的失败将会是大概率事件。

然而，令人唏嘘的不仅包括现已81岁高龄的哈里森·福特为了该片再次“冒险”却没换来相应的票房回报，还包括“夺宝奇兵”系列乃至其他好莱坞电影系列今年上半年在中国内地的糟糕市场表现。公开资料显示，1~6月在中国内地新上映的好莱坞电影，没有一部影片的票房超过10亿元，截至目前的年度票房榜前十名中，也仅有一部好莱坞影片上榜。

而仔细观察上半年的好莱坞电影，记者发现，其中绝大部分都是系列电影续作、或者根据现有IP改编的影片。而这些影片中，大部分的表现，无论在国内还是全球范围，或者叫好不叫座，或者赢了票房却失了口碑。

这与上世纪70年代到本世纪初这段时间内，好莱坞不断制造出《夺宝奇兵》《星球大战》《终结者》《异形》等新电影IP的情况形成了鲜明对比。在这背后，究竟是好莱坞的衰落，还是国产影片崛起并完成了替代，抑或是电影市场悄然间发生了变化？

在最近几年，全球电影市场的风向发生了变化。

2020年~2022年的电影市场，票房出现了断崖式下滑，除了疫情因素之外，缺少大片也被视作观众对院线电影失去兴趣的重要原因之一，而在今年，院线大片开始回归。

2023年上半年一共上映了四十余部进口影片，其中在国内关注度较高的影片均为《速度与激情10》《银河护卫队3》《灌篮高手》等好莱坞的系列电影续作和日本的动画电影。从最终的票房上看，排名前五的进口影片分别为《速度与激情10》(9.82亿元)、《铃芽之旅》(8.02亿元)、《灌篮高手》(6.53亿元)、《变形金刚：超能勇士崛起》(6.3亿元)、《银河护卫队3》(6.05亿元)，如果剔除其中的两部日本动画电影，候补进入该榜单的两部影片则为来自好莱坞的《蜘蛛侠：纵横宇宙》(3.5亿元)、《蚁人与黄蜂女：量子狂潮》的两部前作则分别为6.7亿元和8.31亿元。

而在口碑方面，《速度与激情10》的豆瓣评分仅有6.2分，而前作第七部和第八部则分别为8.4分和7.0分；《变形金刚：超能勇士崛起》豆瓣评分6.2分，前作第三部和第四部则为7.3分和6.7分；《蚁人与黄蜂女：量子狂潮》的豆瓣评分为5.8分，

两部前作分别为7.7分和7.2分。

此外，如《银河护卫队3》《蜘蛛侠：纵横宇宙》的口碑和票房没有发生滑坡，但较前作也没有明显进步。

在全球范围来看，今年上半年票房排名前十的影片中有8部是由好莱坞出品，其中有6部是系列续作，剩余两部都是由游戏IP改编而成的电影。表现最好的《银河护卫队3》在全球拿下了7.72亿美元的票房，但是距离上一部8.64亿美元的成绩还有一些差距。

在这背后的一大原因是电影市场的需求正发生变化。

从上世纪80年代到本世纪初的二十多年时间，不仅是全球化浪潮的高潮期，也是信息技术高速发展时期，电影工业技术的发展和成熟，加之多种类型、题材的融合，不



今年1~6月在中国内地新上映的好莱坞电影，没有一部影片的票房超过10亿元。

视觉中国/图

仅满足了北美观众的猎奇心理，也让发展中国家和地区的人民大开眼界，对他们的审美培养和观影习惯的形成在无形中产生了巨大影响。而在最近几年，全球电影市场的风向发生了变化。在今年的上海国际电影节上，就有多位从事电影国际发行的人士告诉记者，在东欧、南欧、中东等地区，当地观众关注本土电影的趋势越发明显。

“一些国家的电影市场现在更加关注本国的变化，包括社会变革、人物成长等，而过去那些具有普遍价值或共性特点的电影越来越少。”和观映像创始人白凌雁表示，最近几年因为乌克兰局势、疫情等方面的影响，一些国家比较关注难民、性别、战争等方面的题材，他们的观众、电影从业者更加关注这些与自身关联度更高的题材。

逐渐丧失宣发先机

票房排名靠前的国产影片，想看数据中，女性占比往往是绝对主导，通常在70%左右，而进口影片则呈现五五开的局面。

通常而言，一部电影在拍摄制

作完成并通过审核后，便进入宣发阶段。其中，宣发渠道和定档时间的选择尤为重要。

记者通过猫眼专业版和灯塔专业版查询发现，今年新上映的进口系列续作影片在宣发平台方面主要以微博平台为主，抖音为辅，并采用线下活动、物料发布和热搜等主要方式。但如《流浪地球2》《消失的她》等国产影片的营销事件则有一半以上发生在抖音、B站(哔哩哔哩弹幕网，以下简称“B

站”)等平台上。

根据克劳瑞指数研究院在2022年7月发布的分析报告，在2022年上半年，小红书、抖音等平台上影视娱乐类内容规模增速远超微博，在内容互动量方面，小红书的增幅更是一骑绝尘。而中国电影家协会和中国文联电影艺术中心联合发布的《2023中国电影产业研究报告》(以下简称《报告》)则指出，B站也是电影宣发的后起之秀，相比无聊宣发、线下路演、短视频营销等主流宣发模式，B站的电

影宣发有种共创感，它的社区生态让宣发成为内容、UP主、观众三方协作的游戏，对于年轻向电影观众的吸引，B站具有先天优势。

一位长视频平台的人士告诉记者，相比于传统的物料投入和线下路演，线上宣发的成本相对较低，话题也容易扩散，同时，B站、小红书、抖音以及视频号等新兴平台也在积极开拓自己的链路，这些平台上的用户较微博而言，相对年轻，女性用户也较多，消费潜力也更大，因此是最近几年电影宣发的

新阵地。

值得注意的是，在猫眼专业版和灯塔专业版均显示，票房排名靠前国产影片，想看数据中，女性占比往往是绝对主导，通常在70%左右，而进口影片则呈现五五开的局面。这也意味着，进口影片对女性观众的吸引力不及国产影片。

除此之外，记者还注意到，今年的进口影片大多定档在周末，甚至是工作日，并非更容易产生票房爆款的春节档、“五一”档等热门档期。

“2023年上半年票房前五名影片都是春节档、‘五一’档、端午档等节日档上映的国产片，一方面是因为节日档观影人流量的复苏程度更明显，档期效应加剧，另一方面也是这些节日档的爆款影片口碑上佳，频频出现了档期内单日票房逆跌，‘大档期+好影片’形成了强大的虹吸效应，于是诞生了这些票房爆款，2023年上半年好莱坞影片多数是在周末档上映，观众在平常工作日和周末看电影的习惯还需要时间来恢复。”灯塔分析师陈晋说。

进口影片仍是市场重要组成部分

相比国内电影产品，外国电影在动画、科幻/奇幻、悬疑/惊悚这几个类型上有明显优势。

不过，衡量一个电影市场是否成熟、良性的标准之一，不仅需要有热门档期的推动，工作日和周末档期也需要有一定的热度。

“工作日观影人次虽然同比2022年上半年有一定的回暖，但相较于2019年之前仍有明显差距，2020年~2022年周末档新片供应不稳定，影片质量和票房体量都有一定下滑，使得观众在工作日看电影的意愿有所减弱，但自2023年春节档之后，工作日影片的定档数量和提前量都有很大的改观，片方也有充足的时间做好影片宣发，只要质量过硬，好影片在周末档上映也不会被埋没，我们相信随着越来

越多质量好的影片恢复在周末档供应，观众也会逐渐恢复工作日看电影的习惯，好内容和时间是最好的良药。”陈晋说。

在此过程中，虽然好莱坞影片的表现相对乏力，但对国内电影市场的修复依然产生了明显主力。据记者不完全统计，今年上半年，进口影片累计票房超60亿元，占上半年票房的比例约23%，其中，好莱坞贡献了近50亿元。而在2020年~2022年，进口电影在中国内地的票房为33.24亿元、73.31亿元、45.56亿元，占当年年度票房的比例分别为16.27%、15.51%、15.05%。

国家电影局统计数据显示，今

年上半年的总票房为262.71亿元，相较2022年上半年171.81亿元的票房成绩增长52.91%。电影整体上映数量多、种类丰富，极大满足了观众的观影需求。从中也可以看出，进口影片在数量和票房贡献方面都有显著提升，这也为今年国内电影市场的恢复提供了明显的助力。

在类型上，进口影片主要为奇幻/科幻、动画、悬疑/惊悚。《报告》指出，多年来，外国电影十分倚重先进的电影工业技术，可见在高科技、精制作的科幻电影方面，外国电影占据的优势仍不可忽视。并且相比国内电影产品，外国电影在

动画、科幻/奇幻、悬疑/惊悚这几个类型上有明显优势，进口电影补充动画类型和科幻/奇幻类型的格局也较为稳定，与国产新片形成了较好的互补关系，丰富了电影市场的类型格局。

此外，还需注意的是，相比国产影片，好莱坞影片对20~24岁年龄段的观众仍具有较强的吸引力。猫眼专业版显示，《速度与激情10》在该年龄段的观众占比为26.7%，《变形金刚：超能勇士崛起》为25.1%，《银河护卫队3》为28.4%，《蜘蛛侠：纵横宇宙》为30.9%；灯塔专业版则显示，20~24岁的观众对上述四部影片的想看比例分别为

27.2%、24.4%、28%、31.7%。

“2023年上半年25~29岁观众成为市场第一主力军，5年前2018年上半年市场第一主力军是20~24岁，这其实是同一拨人，只是年龄变大了，而2023年上半年30岁以上的观众占比相较2018年上半年都有明显上涨，市场观影年龄结构更趋向成熟，我们将24岁及以下观众定义为年轻观众，从2018~2023年上半年，每年的年轻观众占比都在下降，我们注意到每年上半年的冠军影片年轻观众占比都低于当年的均值，或许需要更多题材丰富类型多样的内容供给来拉动年轻人入场。”陈晋如是说。

中国数字经济突破50万亿 北京占AI大模型“半壁江山”

本报记者 曲忠芳 李正豪 北京报道

7月4日至7日，“2023全球数字经济大会”在北京举行。在探访企业展馆以及采访行业专家的过程中，《中国经营报》记者注意到，我国数字经济发展呈现出新的特征，集中表现在我国数字经济基础设施底座进一步夯实，数字产业化和产

业化数字纵深发展；今年上半年，

新型基础设施建设进一步夯实

中国信息通信研究院院长余晓晖在发布《全球数字经济白皮书》(以下简称“白皮书”)时指出，美国、中国、德国、日本、韩国等5个国家的数字经济总量为31万亿美元，数字经济占GDP(国内生产总值)的比重为58%，相比2016年提升了约11个百分点；数字经济规模同比增长7.6%，高于GDP增速5.4个百分点。自2016年至2022年，中国的数字经济增长长期为4.1万亿美元，年均复合增长14.2%，这一数字是同期五国数字经济总体年均复合增长的1.6倍。

工业和信息化部党组成员、副部长王江平介绍，我国数字经济核心产业不断壮大，新型基础设施建设优势进一步夯实。我国拥有全

生成式AI异军突起，各种AI大模型涌现，应用价值初步显现；此外，加强数字领域的国际合作日益成为共识，共同创建全球数字经济开放包容环境。

“当今世界，新一轮科技革命和产业变革深入发展，数字技术正深刻改变着生产方式、生活方式和社会治理方式，成为引领经济社会发展的重要力量。”北京市委副书记尹力

如是表示。

国家发改委党组成员、副主任丛亮指出，近年来，数字经济、互联网+、大数据等战略深入实施，数字经济在促进经济增长、提质增效方面发挥了重要作用。据测算，中国数字经济总体规模已经达到50.2万亿元，全国网络零售市场规模连续9年居世界首位，软件和信息技术服务业收入达到10.8万亿元。

发展先进制造业，促进数字经济做强、做优、做大，培育经济新引擎。

中国科学院院士、中国计算机学会理事长、北京大学教授梅宏从技术层面解释了数字经济时代基础设施的内涵与特征：一方面是信息基础设施，涵盖传统的电信基础设施、互联网、移动物联网、基于网络的公共软件服务、数据中心、云平台等；另一方面则是数字化且软件定义的传统物理基础设施。在梅宏看来，现阶段数字经济仍面临诸多挑战，包括数据要素市场培育、数字治理体系、核心动能与基础设施等主要方面。数据的汇聚、碰撞、融合是数据价值释放的前提，共享、流通、交易则是数字经济发展的前提。

AI产业风头强劲

与往年相比，今年上半年，数字技术领域最火热的赛道莫过于以ChatGPT引领的生成式AI及大模型热潮。《白皮书》显示，大模型突破成为有可能逼近通用人工智能的关键技术。AI大模型初具应用成效，有望成为各行业基础赋能工具，在文本创作、图像生成、代码编写等创作生成类场景率先落地，与此同时，如学科考试、行业问答助手、金融风险评估等知识密集型应用显现成效。

北京市经济和信息化局党组书记、局长姜广智表示，随着ChatGPT掀起大模型发展热潮，人工智能产业风头正劲，迄今已

有80余个大模型公开发布，其中北京约占一半。北京市一贯高度重视人工智能产业发展，已成为当前国内大模型研发和创新、产品迭代最为活跃以及人才团队集中程度最高的地区。

近期，为了抢抓人工智能发展机遇，包括北京、上海、深圳、成都等多个城市争相出台了针对性的支持政策。其中，北京市连续出台了《北京市加快建设具有全球影响力的人工智能创新策源地实施方案(2023—2025年)(以下简称“实施方案”)》《北京市促进通用人工智能创新发展的若干措施》《北京市通用人工智能产业创

新伙伴计划》等多项支持政策。其中《实施方案》提出，到2025年，北京市人工智能核心产业规模达到3000亿元，持续保持10%以上增长，辐射产业规模超过1万亿元。

余晓晖指出，AI大模型落地应用仍有诸多挑战，表现在模型层出不穷的同时能力也参差不齐；软硬件支撑体系面临巨大的挑战，行业高价值数据集缺失，安全问题日益凸显。基于此，亟须从模型能力水平、软硬件系统及产品成熟度、应用能力、安全等方面建立系统化的评估测评体系。

共建全球数字经济开放创新网络

大会期间，北京联合澳门特别行政区，以及来自阿联酋、韩国、斯里兰卡、丹麦、美国、伊朗、巴基斯坦、南非、英国、日本、新西兰、德国、奥地利、老挝、西班牙等国家的共18个伙伴城市共同发起了《全球数字经济伙伴城市合作倡议》，该倡议旨在推动全球城市交流合作、共享开放互利市场环境、共建数字科技创新生态、加快城市数字转型进程、助力数字赋能绿色发展、支持全球数字普惠合作，共同构建全球城市间和国际多双边框架下的数字经济开放创新网络。

中央宣传部副部长、中央网

信办主任、国家网信办主任庄荣文表示，数字经济日益成为重组全球要素资源、重塑全球经济结构、改变全球经济格局的关键力量。推动数字经济发展，要坚持创新驱动，加强原创性、引领性科技攻关，激发高质量发展新动能；坚持数字赋能，培育壮大数字经济核心产业，助力构建新发展格局；坚持以人为本，加快提升数字惠民水平，以数字普惠促进共同富裕；坚持绿色发展，推动数字基础设施绿色高质量发展，加速数字化、绿色化协同转型；坚持合作共赢，不断拓展数字经济对话合作，携手构建网络空间命运共同体。

尹力则表示，面向未来，北京市将加快建设全球数字经济标杆城市，进一步加强数字技术创新，推动形成更多重大原始创新成果，加强算力建设，为数字经济发展注入更多源头活水。进一步促进数字经济和实体经济深度融合，做强新一代信息技术、人工智能等数字产业集群，壮大数字经济标杆企业，为经济高质量发展拓展新空间。进一步加强数字领域国际合作，推动数字经济全产业链开放，建设数字贸易示范区，积极参与数字领域国际规则制定，为数字经济发展营造开放包容的环境。

AI下的游戏制作变革:Unity 工具可提升10倍效率

本报记者 许心怡 吴可仲 北京报道

AI 正在驱动游戏制作新一轮的技术变革。

近日,全球知名游戏引擎公司 Unity 推出 Muse 和 Sentis 两款 AI 工具,旨在提高开发者的工作效率,增进他们实时 3D 创作的体验。Unity 方面称,其中

Muse 能帮助开发者工作效率提高 10 倍。

目前,这两款产品还在封测中。Unity 方面对《中国经营报》记者表示,产品发布的时间表将视开发进程在合适的时候对外公布。除了 Sentis 和 Muse,Unity 还在资源商店开放了新 AI 专区,提供 9 款第三方 AI 解决方案。

效率提升10倍

我们认为 AI 能彻底改变游戏,就像 3D、移动互联网技术带来的变革一样。

6月28日,Unity宣布推出两款 AI 工具——Muse 和 Sentis。目前,这两款产品正在封测中。

Unity 方面对记者表示,在正式版本发布前进行内测招募是软件产品开发流程中的重要一环,目的是通过前置性小规模采集用户反馈,让正式发布的版本更成熟,从而更好地赋能用户,具体的时间表会视开发进程在合适的时候对外公布。

据悉,Unity Muse 是一款 AI 辅助创作的泛用型平台,可以加快电子游戏和数字孪生等实时 3D 应用与体验的创作。这款工具的终极目标,是让用户能在 Unity 编辑器里借助文字提示或草图等自然输入,实现创意。

Muse 平台中的一项功能是类似于 ChatGPT 的 Muse Chat。Unity 方面介绍称,在 Muse Chat 的帮助下,开发者可以利用 AI 搜索 Unity 文档、培训教程等内容,还能搜寻可运行的代码示例等相关信息,加快

开发与疑难解答。

Unity 方面承诺,接下来几个月,Muse 平台会陆续推出更多功能,包括利用自然输入创建纹理、精灵图甚至完整角色动画的功能。

Unity Sentis 是一个跨平台运行时推理引擎,能在任何 Unity 项目中部署 AI 模型,直接在用户终端平台上增强游戏玩法或其他功能,而开发者不必担心高延迟。

Unity 方面介绍称,Sentis 能在任何支持 Unity 的设备上运行 AI 模型。它是目前首个,也是唯一一个将 AI 模型嵌入到实时 3D 引擎中的跨平台解决方案。只需构建一次、嵌入模型,就能在无论是移动端、PC 端、Web 端还是主机端(如任天堂 Switch 和索尼 PlayStation)上,直接将 AI 模型以原生运行的方式运行在用户设备上,避免了云端托管模型所带来的复杂情况、画面延迟或性能开销。

“我们认为 AI 能彻底改变游

Unity 方面对记者表示,定制化 AI 服务是未来的趋势,但 Unity 是 3D 可交互的实时引擎,生成式 AI 从文本和图像、1D 和 2D 的数据扩展到 3D 有很大的难点。这意味着生成式的 3D 内容创作软件需要更久的研发时间,但未来 AI 工具必然会极大程度助力人类创作。

戏,就像 3D、移动互联网技术带来的变革一样。”Unity CEO John Ricciello 表示,“Unity 的新 AI 平台将为开发者和艺术家提供强大的功能,预计 Unity Muse 将提高他们的工作效率 10 倍,Unity Sentis 将帮助他们以前所未有的方式通过交互智能将他们的创意变为现实。”

“我们相信,每一个物体、每一个系统、每一款游戏中的每一个像素都会在创作时被 AI 触及,帮助创作者在每一步都提高生产率,最终提高创造力。在运行时,AI 将使世界和角色充满活力,带来今天无法实现的体验。”Unity Create 部门总裁 Marc Whitten 说,“Unity 的 Sentis 和 Muse 将自动化完成重复性任务、简化工作流程,并以惊人的速度和准确性生成高质量的输出,而无需取代人类的创造力和专业知识。我们的关注点是让这些功能在创作者想要瞄准的每台设备上可用、简单且强大。”

定制服务道阻且长

不过,外界对 AIGC 也存在质疑,担心其加工产生的答案、作品是通过拼接、整合得出的,可能会引发著作权方面的问题。

记者了解到,AIGC 技术已经引起游戏行业的关注。一些游戏厂商与技术提供方达成协议,就在游戏开发中应用相关技术进行合作。

“在比较扁平的文字生成领域,我们已经看到了允许企业与项目个性化地训练 AI 的产品与服务。通过投喂定向数据,AI 能力可以更适配企业与项目的特定需求。”Unity 方面对记者表示,定制化的 AI 服务一定是未来的趋势,但目前在 3D 领域仍有难关要克服,“Unity 是 3D 可交互的实时引擎,所以我们专注在 3D 数据的应用。生成式 AI 从文本和图像、1D 和 2D 的数据扩展到 3D 有很大的难点。”

第一大难点是 3D 数据的表示有非常多选择。Unity 方面解释道,如果把 2D 数据推广到 3D,最简单的一个推广是体素的数据表达,但是体素的数据表达并不是很高效;常用的 Mesh 更高效,但是 Mesh 不是很规则,所以数据的一致性上会有问题。如果在 3D 数据生成式 AI 里来看,它选择会有更多,比如到底用体素还是点云、Mesh、SDF、隐式场等,学术界在每个表达方式上都有很多论文和新技术出来,但是目前能达到生产可用的质量,还是有一定

的差距。

第二个难点是,3D 数据的特点是它呈现的依赖非常多。3D 数据需要在引擎里渲染出比较好的效果,它不单取决于模型本身,还取决于贴图、材质、Shader、光照、动画、VFX 等,这给 3D 的 AIGC 的生成带来很多困难。

第三个难点是 3D 的高质量数据比较稀缺。图片生成、文本生成用到的数据量巨大,图片生成是 50 亿的规模,但是目前 3D 公开的数据远达不到这个量级。

Unity 方面表示,这些难点都意味着生成式的 3D 内容创作软件需要更久的研发时间,但未来趋势是确定的,AI 工具必然会极大地助力人类创作。

不过,外界对 AIGC 也存在质疑,担心其加工产生的答案、作品是通过拼接、整合得出的,可能会引发著作权方面的问题。

Muse 等生成式 AI 工具是否会引用外部资源,存在版权纠纷问题?Unity 方面对记者表示,无论是来自 Unity 官方的 Unity Muse 和 Unity Sentis,还是发布在 Unity 资源商店 AI 专区里包括 Convai 在内的第三方工具,其本质都是在对大模型进行预训练

后,让工具拥有了根据人类 prompt(提示词)自动生成 3D 内容的能力。因为这些工具是生成式,所以不存在引用这一概念。Unity 方面称,因为 AI 能力的高速发展,全球生成式作品的版权管理都在完善进程中,其作为软件厂商,愿意助力相关机构共同推进这一进程。

除了 Sentis 和 Muse,Unity 还在资源商店开放了新 AI 专区。7 月 4 日,Unity 方面表示,9 款经过验证的 AI 解决方案将加入其中,这些都是符合 Unity 质量要求与兼容性标准的第三方解决方案,不仅经过官方严格审核,而且将提供长期服务和支持。

其中,Convai 可以为角色添加背景故事、知识库、声音和基础智能,使 AI 角色能与玩家自然地对话、做出动作;Inworld AI 提供了一个 AI NPC 平台,使开发者能够超越对话树,创造出完全互动的角色;Layer AI 可以为开发者提供高质量的游戏美术,开发者在 Unity 编辑器中点击几下即可生成数百个完全符合原有艺术风格的资产;内容创作工具套件 Leonardo AI 能借助生成式 AI 创造出 2D 资产和纹理,为 3D 模型生成完整的 UV 纹理贴图。

助力游戏稳定公平

游戏行业除了期待 AI 技术能减少游戏中美术等板块的繁冗工作,还希望它能帮助实现游戏稳定性、对战公平等。

AIGC 技术面世后,多个行业预计将迎变革,其中游戏行业受到的影响极大。而关于 AIGC 在游戏制作中的应用,美术是最受关注的一个板块。此前一些游戏公司告诉记者,AIGC 技术已经被用于美术中台,从而提高生产力。

不过,记者了解到,游戏行业除了期待 AI 技能减少游戏中美术等板块的繁冗工作,还希望它能帮助实现游戏稳定性、对战公平等。

Unity 方面表示,在实现游戏稳定性方面,目前有两个维度:AI 游戏自动化测试,即通过模仿人进行一定规模的游戏行为,从而

产生大量的游戏交互数据,以及通过自动化测试或者人工测试,监控游戏运行过程中的数据和日志,及时发现并解决游戏出现的问题,例如游戏崩溃、卡顿等。

AI 技术在这方面的应用,可以对游戏运行环境进行优化,例如自动调整游戏画面和音效等参数,提高游戏运行的流畅度和稳定性。如果预测到游戏运行时可能出现的问题,AI 技术可以提前采取措施进行处理和修复,例如预测玩家可能遇到的网络延迟问题,提前进行数据缓存等。

Unity 方面表示,在实现游戏稳定性方面,目前有两个维度:AI 游戏自动化测试,即通过模仿人进行一定规模的游戏行为,从而

进行数据分析算法。

在对战公平方面,AI 可以助力的几个点是:反外挂和作弊,监控玩家的游戏行为和数据,识别并防止作弊行为,例如自动识别玩家使用外挂等作弊行为,采取相应的措施进行惩罚;衡量玩家游戏水平,根据玩家的技能水平和游戏经验等因素,自动匹配合适的对手,保证游戏的公平性和竞争性;衡量关卡游戏难度,根据玩家的游戏表现和水平,自动调整游戏的难度,保证游戏的挑战性和趣味性。Unity 方面表示,这部分主要是用行为模拟的算法测量玩家的水平或者游戏难度,再用数据的特征识别算法评价不合规的行为。



6月28日,Unity宣布推出两款AI工具——Muse 和 Sentis。图为上海进博会Unity展台。

视觉中国/图

上半年游戏 ETF 涨幅居首 利好释放提振市场

本报记者 李哲 北京报道

受一系列利好因素影响,2023年上半年,游戏 ETF(159869)上涨 92.53%,涨幅在全市场 ETF 中排名第一。

《中国经营报》记者注意到,今年上半年,游戏市场的发展与 2022 年相

版号发放常态化

6月21日,国家新闻出版署官网公布了6月国产网络游戏审批信息,本次共发放89款游戏版号。

其中,多家上市公司旗下游戏获批版号,包括腾讯《星之破晓》、网易《燕云十六声》、吉比特《神州千食舫》、盛天网络《潮灵王国:起源》、恺英网络《妖怪正传2》、星辉娱乐《斗破苍穹:异火降世》、游族网络《绯色回响》、凯撒文化《镇魂街:破晓》、中青宝《岛与工厂》、中手游《仙剑世界》等。

进入到2023年以来,游戏版号的发放逐渐进入常态化。今年上半年,共计发放游戏版号549个(其中包含进口版号27个)。这一数字已经超过2022年全年的512个。

游戏产业评论人张书乐向记者表示,版号发放已经趋稳,市场也将从下行回归到增速放缓状态。在他看来,国内游戏产业已经走上了精品化和出海的快车道,红利“天花板”正在被打破。

版号发放常态化给游戏市场注入了更多的信心。“在国内市场中,版号如同游戏产品的身份证,获得版号对于游戏产品上市是很重要的

比呈现出不同的趋势,在 AIGC(生成式人工智能)、版号发放、游戏出海等带动下,市场信心正在得到修复。

业内人士向记者表示,下半年,在杭州亚运会上,电竞首次作为竞赛项目亮相,无疑将再次引爆游戏市场。

“某游戏公司人士说道。

开源证券研报指出,游戏版号的稳定发放,有助于促进游戏市场供给端的持续改善,同时增强市场信心,为各游戏厂商持续加大研发投入,打造精品游戏提供保障,叠加 AIGC 等技术赋能,驱动游戏行业长期稳定增长。

游戏公司的业绩也在得到修复。其中,在2023年一季度,腾讯的游戏业务实现营收483亿元,同比增长10.8%;网易游戏和相关增值服务营业收入为201亿元,同比增长7.6%。

伽马数据发布的《2023年1—3月游戏产业报告》(以下简称《报告》)显示,2023年1—3月,中国游戏市场实际销售收入675.09亿元,环比上升15.61%,同比下降15.06%。其中,中国移动游戏市场实际销售收入486.94亿元,环比上升18.94%,同比下降19.42%。

《报告》中提到,假期促进了用户活跃度及付费意愿,多数头部产品在该期间实现流水增长;此外,一季度有新品表现较优,贡献部分流水增量。

AIGC强势拉动

除了版号之外,上半年 AIGC 的热潮也提振了游戏市场。

记者注意到,目前 AIGC 技术已在游戏行业广泛应用。并且,随着越来越多游戏公司的 AI 大模型快速发展, AI 正在游戏领域加速落地。

其中,网易在手游《逆水寒》中增加了基于大模型的智能 NPC 与玩家互动。此外,记者从汤姆猫公司获悉,该公司当前正基于 AIGC 技术,打造“会聊天的汤姆猫”类产品,主打游戏陪伴领域。

在 2023 游戏开发者大会上,

竞逐海外市场

近年来,中国游戏厂商出海动作更为积极主动,国际影响力也与日俱增。今年上半年出海成果逐渐显现。

移动数据分析平台 data.ai 发布的 5 月份中国游戏厂商及应用出海收入排行榜中,米哈游、腾讯、莉莉位列前三,三七互娱、点点互动则紧随其后。

事实上,随着国内游戏公司出海步伐的加快,无论是北美、日本等成熟市场,还是东南亚等新兴市场,国产自研游都占据一席之地。其中,北美和日

腾讯多位游戏技术专家分享了 AI 方面的新进展。其中,腾讯光子工作室群在 FPS 游戏中所实施的强化学习 AI 方案,相比起模仿式学习 AI 已显示出更高效率。

事实上,在游戏精品化的趋势下,AIGC 技术的出现有望让“高质量精品游戏”以低成本的形式出现并快速扩散。

记者了解到,AIGC 技术将提振游戏的全产业链条,包括游戏设计、美术原画、美术模型制作、程序开发、QA 测试、市场营销、长期运营和用户社群维护等。

伽马数据联合创始人、首席

分析师王旭提到,AIGC 可能将从外部环境——技术层面带来新的细分赛道,从供需双方的调查数据看,拥有快速增长的潜力。潜力变现的期待上,企业端最看重美术,用户则期待 AI 在品质及稳定性、可玩性、丰富游戏内容、公平性、安全性等方面带来改善。

在游戏体验方面,AI 技术将

加速游戏产品制作的“铺量环节”,并在一定程度上提高了美

术和设计的创意,最终将促使更

多的“高质量的精品游戏”以低成

本的形式诞生。最终,AI 与游戏

的结合将为更多、更广泛的玩家创造价值,让“更多的人”能玩“更多的好游戏”并且为之付费,进而打开游戏行业整体的天花板。

开源证券研报指出,AI 在游戏领域的加速落地,一方面能够有效替代美术外包等工作,降低研发成本;另一方面,基于 AI 的更智能的 NPC、更人性化的交互系统、更自由的场景生成或大幅提升玩家体验及游戏社交属性,驱动用户数、付费率、ARPPU 提升,AI 原生游戏则有望给玩家带来全新体验,打开新的商业化空间。

的区域,data.ai 统计数据显示,拉美地区整体数字化格局在迅速发展,至 2025 年,该地区智能手机用户的人口占比将达到 75%,移动游戏将成为拉美地区用户最青睐的娱乐方式之一。

“不同国家地区的文化差异、政府政策和用户行为习惯对想要出海的中国游戏厂商来说都将成为挑战,会极大考验游戏厂商的发行策略和本地化运营能力。”游戏产业业内人士说道。

三七互娱方面表示,其采用“因地制宜”的策略开拓全球市

场,在产品端因地制宜,在海外市场已形成以 MMORPG、SLG、卡牌、模拟经营为基石的产品矩阵,并且根据市场的特点,在不同地区重点发行不同类型的游戏。

华安证券研报指出,目前国产游戏公司整体处于一个文化出海的氛围之下,看好国产游戏公司“走出去”并在全球扩大市场份额的愿景。国产游戏公司有希望持续跑赢全球竞争对手,并因此在未来 3~5 年中持续成长。

插混汽车“绿牌”政策切换半年考

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“错过了买插混汽车‘送绿牌’的最后时间，还是有些后悔的。”7月3日，家住上海市的高小军（化名）向《中国经营报》记者笑着说道：“现在只能通过拍上海蓝牌来买了。”

“本来是可以在最后的窗口期买好插混车的，但现在插混车的选择很多，犹豫来犹豫去，就错过时间了。”高小军坦言：“不过，蓝牌也算

是固定资产，且现在买车的优惠也比较多。”

为何在上海购置插电式混合动力汽车（以下简称“插混汽车”）不能上“绿牌”了？根据此前上海市政府出台的《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》显示，自2023年1月1日起，消费者购买插混汽车（含增程式）的，不再发放专用牌照额度（即“绿牌”）。

免费绿牌政策退出半年后，多位4S店的销售人员告诉记者，自家

店内的插混汽车的销量还是受到不小的影响。黄河科技学院客座教授张翔告诉记者，“免费送绿牌是很多消费者在上海购买新能源汽车的主要考量因素，绿色环保、用户体验其实都是排在后面的。”

惠誉评级亚太区企业研究董事杨菁向记者表示，“牌照政策的退出确实对上海插混汽车市场的影响比较大，因为绿牌本身在限购城市消费者买新能源车的考量因素中占比较大。”

沪上新能源市场格局生变

上海插混绿牌政策的变化，可能是出于财政支出、上海车流控制，以及本地车企竞争优势等方面的考量。

“现在插混汽车要么是上外地牌照，要么是拍沪大牌（蓝色牌照，沪C除外）。”7月5日，一位荣威4S店的销售人员向《中国经营报》记者如是说道。当问及上海插混汽车“绿牌政策”退出半年的时间里，对插混汽车销量的影响时，该销售人员直言：“（上海）跟以前比差很多，其他城市可能没那么明显。混动就是一个过渡，以前人家买就是为了拿绿牌的。”

“都在做调整，基本每个品牌都在往纯电方向去（调整）了。但这几年插混汽车还可以跑一跑，毕竟油车没有里程焦虑这一说。”上述销售人员如是说道。此外，另一家荣威4S店的销售人员告诉记者，“现在插混汽车的价格便宜了，跟汽油车就差一万多，但油耗低很多。RX5插混汽车现在14万元左右可以落地，RX5油车不到13万元可以落地。”

7月4日，记者来到岚图汽车上海印象城店，店内停放有岚图梦想家和岚图追光。店内工作人员笑着向记者说道，“岚图FREE没停放在店里是因为放不下了，试驾有的。”

“现在上海送牌照只有纯电动汽车，插混、增程现在要上沪牌只能是拍蓝牌了。”上述工作人员告诉记者，“（绿牌政策）退出影响还是蛮大的，毕竟拍个蓝牌要小十万元呢？”

岚图也曾积极抢抓窗口期。2022年10月16日，“岚图汽车上海区域”公众号发文称，上海地区插电

混动及增程混动等车型的需求激增，针对一车难求的局面，岚图全力协调供应链资源，快速调整生产计划，调配2000辆混动岚图FREE及岚图梦想家紧急发往上海。

上述工作人员告诉记者：“虽然现在FREE是不送牌照了，但优惠力度会比以前大，所以还是有来看车的消费者。但岚图梦想家的影响不大，它的产品属性决定公司还是会买的。”

“之前大家都会不送牌照，我们销量会递减，没想到上个月交付了32000多辆。上海的话，前两个月有点影响，但现在差不多回归到去年的状态了。”理想汽车印象城门店的销售顾问向记者表示：“我们门店属于上海的大店了，一个月大概能卖出80-90辆。”

记者注意到，上海6月24日发布的沪牌拍卖结果显示，今年6月，合计拍卖总数12844辆，参加拍卖人数111648人，中标率11.5%。最低成交价92200元，平均成交价为92292元，比上个月92547元减少了255元。

乘联会数据显示，2022年12月，上海市的新能源乘用车销量为58313辆，新能源渗透率为53.9%，其中，插电混动车型的渗透率为43.9%，位列全国第一。

进入2023年后，上海插混汽车的渗透率都在10%以下。1月，上海市的新能源乘用车销量为12370辆，新能源渗透率为35.2%，插电混

动车型的渗透率为8.9%。2月，上海市的新能源乘用车销量为17707辆，新能源渗透率为44.0%，插电混动车型的渗透率为6%。

3月，上海市的新能源乘用车销量为32408辆，新能源渗透率为50.8%，插电混动车型的渗透率为5.2%。4月，上海市的新能源乘用车销量为23394辆，新能源渗透率为40.2%，插电混动车型的渗透率为8.3%。

杨菁告诉记者：“上海绿牌对插混车型不再发放，导致去年年底插混汽车需求提前透支，进一步影响到了今年上半年上海市场的插混汽车需求。后续插混车型的需求会有所上升，但主要会在换购车主群体。”

在张翔看来：“插混汽车对政策的依赖程度很高，现在补贴虽然是完全退坡，但免费绿牌和免购置税是重要的调节手段，对新能源汽车的销量还是有很大的影响。”

谈及上海插混绿牌政策的变化，是否会引起其他城市的跟进？

杨菁表示，上海插混绿牌政策的变化，可能是出于财政支出、上海车流控制，以及本地车企竞争优势等方面

上海新能源汽车市场格局生变



7月3日，岚图位于上海南翔印象城的品牌店，销售人员称上海插混绿牌政策的变化，对店内的销量影响很大。 本报资料室/图

众车企竞相布局插混市场

新能源汽车购置税减免政策会继续对纯电动和插混车型一视同仁。政策的稳定性会延续插混车型的竞争优势。

虽然插混汽车在上海市场的热度有所下降，但放眼全国，插混汽车仍十分“吃香”。有业内人士曾向记者表示，虽然上海市取消对插混汽车和增程式的绿牌政策，对整体汽车市场来说会有一定影响，“但这种影响是暂时的，从全国市场来看，插混和增程式混动车型的销量都在快速增长，市场份额也在不断增加，其他区域市场将会弥补上海市市场变化的缺口。”

中汽协数据显示，2023年1~5月，新能源汽车产销分别完成300.5万辆和294万辆，同比分别增长45.1%和46.8%，市场占有率达到27.7%。从动力类型来看，纯电动汽车前5个月产销分别是219.9万辆和214.6万辆，同比分别增长33.9%和35.3%。而插混汽车前5个月的产销分别是80.3万辆和79.3万辆，同比分别增长88%和90.5%。

“插混汽车在全国其他的地区，因为没有出台跟上海一样的政策，所以销量还是很好。”张翔表示：“相较于纯电动汽车，插混汽车优势之一就是没有里程焦虑，它是可以加油的。”

对于插混汽车的市场高热度，杨菁表示：“今年以来插混汽车市场的龙头比亚迪采取较激

进的价格策略，包括推出多款‘冠军版’车型，旨在加速插混车型在各个级别汽车细分市场的渗透，从燃油车口中争抢份额。”

此前也有业内人士告诉记者，省油是插混汽车相较于传统燃油车而言的优势，而价格优势则是相对于纯电动汽车而言。“插混汽车也有缺点，比如维修保养的成本会高一些，因为它需要同时维护两套系统。”

展望2023年，华泰证券预计新能源汽车的总量为850万辆。“在结构上，插电混动仍为新能源车主流，尤其以15万~20万元价格带为主要突破点，加速下沉市场燃油车的替代。”

平安证券此前也有研报指出，插混汽车将成为2023年新能源车最大的增长动能，并预计2023年插混车在10万~20万元价格带内有望接近纯电车的销量规模。此外，上述研报还预计2023年插混车销量将达到310万辆，增量达到155万辆。

记者注意到，面对插混汽车向好的行业浪潮，各家车企也纷纷加速布局。以吉利为例，在5月31日，吉利银河L7上市，新车全系搭载“全新一代雷神电混8848”动力系统。节能方面，新一代雷神电混引擎B-Plus具备

44.26%全球量产最高热效率，百公里亏电油耗仅5.23L（NEDC 4.4L），CLTC工况综合续航里程可达1370km。

此外，车企也在争相发布混合动力技术平台。6月2日，奇瑞举行鲲鹏超性能电混C-DM专用发动机及变速箱下线仪式。据悉，在鲲鹏电混C-DM的支持下，奇瑞集团旗下奇瑞、星途、捷途三大品牌将全面混动化，到2024年，奇瑞集团将推出20款以上C-DM车型。

安信证券研报指出，多家车企混动技术成熟，插混增长迎来向上拐点。“车企加速混动技术更新迭代，实现了性能的大幅提升，有望新增大量优质插混车型供给。”

对于插混汽车的未来发展前景，张翔告诉记者：“但从整体来看，插混汽车还是过渡模式，插混汽车毕竟还是烧油的，还是会增加碳排放的，我们的终极目标还是实现零排放的。”

“新能源汽车购置税减免政策会继续对纯电动和插混车型一视同仁。政策的稳定性会延续插混车型的竞争优势。”杨菁表示，惠誉预计，未来几年插混汽车的热销会成为中国车企电动化的主要推动力之一。

中国车企驰骋海外：新能源赛道“换道超车”海外建厂热潮迭起

本报记者 方超 石英婧 上海报道

加速迈入出海“快车道”的当下，中国车企海外市场成绩正成为市场关注焦点。

《中国经营报》记者注意到，近

海外版图日益扩大

中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）数据显示，2023年5月，汽车企业出口38.9万辆，环比增长3.4%，同比增长58.7%。2023年1~5月，汽车企业出口175.8万辆，同比增长81.5%。

进一步梳理可发现，在2023年1~5月期间，中国乘用车出口146.7万辆，同比增长96.6%，其中，最受外界关注的新能源汽车出口量达45.7万辆，同比增长1.6倍。

中汽协发布的《2023年1~5月整车出口量前十位企业》数据显示，在今年前5个月，上汽集团以39.6万辆出口成绩位居第一，奇瑞以31.9万辆排名第二，而长安汽车、长

城汽车、吉利汽车、东风汽车、江汽集团等也位列出口榜单前十位。

在行业人士看来，与多年前不同，当下的中国车企出海呈现“八仙过海”之势，凭借过硬的产品质量、高性价比、智能化等特征俘获众多海外消费者，不少车企海外出口量屡创新高。

以车企出海领头羊上汽集团为例，记者从上汽集团获悉，在今年1~6月份，上汽集团海外市场销量达53.3万辆，同比增长40%，仅在欧洲市场，MG品牌今年上半年累计销量11.5万辆，同比增长143%，据悉这已是其连续3个月出口量突破2万辆。

除了上汽集团外，吉利汽车、比亚迪、长城汽车等中国车企海外市场亦呈现不断攀升之势。

上汽集团相关负责人表示，“2023年，上汽将力争在海外打造1个‘20万辆级’市场（欧洲）及5个‘10万辆级’市场（美洲、中东、澳新、东盟及南亚），预计全年海外销量超过120万辆。”

“欧洲将晋级上汽首个‘20万辆

在海外销量持续攀升之时，不少中国车企纷纷对外发布出海新动向，在东盟、欧洲等区域设厂成为新潮流，7月5日，比亚迪宣布在巴西打造大型生产基地综合体，而在前一日，上汽对外透露将在欧洲建设新能源汽车工厂。

“中国汽车出口正进入新阶段”，申港证券分析师认为，中国品牌凭借新能源汽车的“换道超车”，市场份额不断获得突破，影响力持续提升，国际竞争力不断提升，并推动中国新能源汽车加速“走出去”。

梳理上汽集团、比亚迪等中国车企今年上半年海外销量成绩单可发现，销量持续攀升的“秘诀”在于新能源汽车，以上汽集团旗下MG品牌为例，在2023年1~6月期间，MG品牌在欧洲销量达11.5万辆，同比增长143%，其中，新能源占比就超过50%，而在泰国市场，比亚迪ATTO 3（元PLUS）连续五个月销量夺冠。

“新能源汽车出口的持续增长与中国品牌在海外的规模逐渐增大、认可度提高、服务网络的完善有关。”银河证券分析师认为，除了上汽等传统车企，新势力的出口也开始起步，“未来新能源出口市场前景大好。”

值得注意的是，在明星新能源产品的带动下，中国汽车出口呈现价格抬升、品牌向上之势。

海关总署数据显示，中国整车出口均价不断提升，2018年出口均价为8.5万元，2022年增长至12.2万元。艾瑞咨询对此表示，“随着中国车企在高端纯电乘用车领域的发力，驱动新能源汽车产品加快渗透海外市场”。

“2020年开始，在纯电动乘用车的带动下，新能源汽车的出口均价一路走高，到2022年增长至14.7万元。”艾瑞咨询认为，中国车企“纯电车出海高端化趋势明显。”

全产业链布局海外

“从‘请进来’，到‘走出去’，在欧洲建厂，是上汽人过去几十年的梦想。”上汽集团总裁助理、国际业务部总经理、上汽国际总经理余德近日如此表示。

据悉，截至目前，上汽集团旗下MG品牌已进入28个欧洲国家，服务网点超过830个，2023年，欧洲将晋级上汽首个“20万辆级”海外市场，在7月4日举行的2023年上半年海外业务媒体沟通会上，余德透露，上汽将在欧洲投资建设新能源汽车工厂。

记者梳理发现，不仅仅是欧洲，仅在今年上半年，上汽集团就对外透露了在印尼、泰国等区域的布局信息，如今4月30日，上汽正式新能源产业园区奠基开工仪式在泰国春武里府合美乐工业区举行，据悉，一期工程年内竣工，整体项目将于2025年建成，瞄准泰国乃至整个东盟市场。

相关信息显示，目前，上汽集团在海外拥有硅谷、伦敦、特拉维夫3大研发创新中心，泰国、印尼、印度、巴基斯坦4座整车制造基地，100余个零部件生产研发基地和2800多个营销服务网点。

不仅如此，上汽集团还在印尼建立首家海外金融服务公司，开通东南亚、墨西哥、南美西、欧洲等7条自营国际航线。上汽集团相关负责人表示，其坚持“有系统、有规划、成建制”推进国际经营，已经建立了集研发、营销、物流、零部件、制造、金融、二手车等为一体的面向全球市

场的汽车产业链。

除了全产业链“出海”的上汽集团外，近日还有多家中国车企对外发布海外投资信息。

如比亚迪宣布在巴西打造大型生产基地综合体，将投建三座全新工厂。而埃安宣布正式进军泰国市场，据报道，其将于今年内在泰国成立东南亚总部，人泰车型本地化生产也在积极筹备当中，此外，在造车新势力方面，哪吒汽车第一家海外汽车工厂已在泰国正式开建。

除了备受中国车企青睐的东盟市场外，亦有企业瞄准欧洲市场，极氪近日表示，其旗下极氪001、极氪X两款车型正式开启欧洲预售，除了带来极具创新价值的产品组合，极氪还在欧洲采用直营模式，并“从金融政策、补能体系、售后保障和车联网四个方面为欧洲用户带来一站式服务的全新豪华体验”。

记者注意到，除了极氪、上汽外，目前还有蔚来、小鹏等中国车企已进入欧洲市场，与此同时，宁德时代、国轩高科、蜂巢能源等动力电池汽车，以及新能源汽车相关配件厂商进入德国、匈牙利等欧洲市场。

“凭借完整的产业链、快速迭代的数字化技术、以及规模优势和丰富的产品矩阵，中国新能源汽车加速国际化，在欧洲市场拥有广阔的发展空间。”毕马威方面近期表示，尽管如此，中国企业还需面对欧洲市场门槛较高、数据安全风险等一系列挑战。

明星车型热销助推品牌向上

来自哪吒汽车方面的信息显示，泰国AutoLife官网近日公布2023年6月泰国纯电车型上牌量数据。其中，哪吒V上牌量翻倍增长，达到2203辆，以28.9%的市占率一举超越比亚迪、长城、特斯拉等品

牌产品，登顶泰国市场纯电冠军。“哪吒V定位‘年轻人的潮玩智能车’，打破‘10万级没有智能车’的市场空白，以出众实力刷新‘科技平权’的极限。”哪吒汽车方面表示，凭借同级功能超丰富的L2级智能驾驶辅助系统、超大的14.6英寸智能中控大屏+高性能8核处理器、同级超长续航，及让年轻用

户无压力的经济价格，“成为哪吒V制霸市场的重要因素”。

除了登顶泰国纯电市场冠军的哪吒V外，有“中国汽车工业首款全球车”的MG4当下亦在热销欧洲等海外市场。

上汽集团相关负责人介绍，2023年，MG4全球销量目标为15万辆，成为中国新能源车型海外销量冠军。“2025年，MG4将成为中国首款累计销量突破‘50万辆级’的全球车”。

“欧洲媒体最近一篇报道题目是：谁是大众汽车？最后结论是上汽集团的MG4是真正地为欧洲大众考虑的新能源汽车。”上汽集团方面如此表示。

造车新势力半年成绩单：销量两极分化明显 “油电平价”时代或加速来临

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

2023年上半年造车新势力们销量加速分化的背景下，新能源汽车市场正悄然生变。

已公布的数据显示，部分头部造车新势力在今年6月都取得了不错的成绩。哪吒汽车、蔚来汽车、零跑汽车等造车新势力销量均突破万

头部新势力增长依旧

总体来看，今年上半年各大造车新势力累计交付量较上年同期呈现出涨跌互现的情况。

哪吒汽车、零跑汽车、蔚来汽车等公布的6月销量数据，上述造车新势力销量纷纷突破万辆。其中，零跑汽车全系交付量达到13209辆，同环比均实现增长，其中C系列交付超过11600辆，占比超87%；C11车系交付超过8900辆，位居B级新势力SUV交付量第一。据了解，今年6月，零跑汽车交付量突破20万辆大关。

零跑汽车创始人、董事长、CEO朱江明日前表示，零跑汽车聚焦的15万~20万元市场，是大众化家庭用车消费的主力市场。“依托软、硬件全域自研，零跑用

户提供物超所值的产品和服务，让用户以平民价格购买豪华车的品质和配置。”

哪吒汽车则在今年6月交付量达到12132辆，其中哪吒GT交付1298辆，较上年同期下降7.79%，环比下降6.88%。据了解，在5月30日，哪吒汽车宣布其第30万辆量产车下线。从第10万辆下线至第30万辆下线，哪吒汽车用了16个月时间。

蔚来汽车6月共交付10707辆，较上月环比增加73.96%，但同比下滑17.39%，其中高端智能电动SUV交付达到6383辆，高端智能电动轿

惠誉评级中国企业研究董事杨菁在接受《中国经营报》记者采访时表示，龙头车企和背靠传统车企的新品牌采取较激进的定价策略，也对其他车企造成了较大的压力，销量表现出现分化。“新能源汽车价格的下探、性价比的提升，意味着中国‘油电平价’时代已提前来临。这会进一步提升新能源汽

车的渗透率。但电动化的加快、竞争的激化，短期内或加剧车企间的分化表现。”

黄河科技学院客座教授张翔则对记者表示，随着新能源渗透率的进一步提高，消费者对于新能源汽车的了解会进一步扩大，销量会逐步增加，这对于行业内的头部企业而言是有较大帮助的。

车交付达到4324辆。蔚来汽车方面表示，6月蔚来汽车采取了调整全系新车价格以及首任车主用车权益，降低了用户购车门槛，让用户以更灵活的方式体验蔚来的服务。

据了解，今年6月12日，蔚来汽车宣布全系新车起售价格下调3万元，并且自6月12日期支付定金购买蔚来汽车全系新车的首任车主将享受整车6年或15万公里质保，三电系统10年不限里程质保以及6年免费车联网，每月8GB流量、终身免费道路救援等。

在杨菁看来，类似蔚来汽车主动降价的举措一定程度上加快了中

国车市电动化的步伐。“上半年车企通过主动或被动降价来维持销量增长和市场份额，进一步加速了车市的电动化进程，需求增长趋势已回暖。”

记者梳理发现，蔚来汽车今年上半年销量达到54561万辆，较上年同期增长7.34%。但部分造车新势力在上半年的销量表现较上年同期有所下降。据相关数据统计，零跑汽车上半年共交付44502辆，较上年同期下降14.4%，同样的情况也发生在哪吒汽车身上，上半年哪吒汽车共交付62417辆，较上年同期略微下降1.13%。

“创二代”奋起直追

相较于造车新势力，传统车企打造的“创二代”新势力品牌正奋起直追。

吉利汽车旗下“创二代”极氪汽车日前公布了6月销量数据，今年6月极氪汽车共交付10620辆，同比增长146.9%，环比增长22.4%，是唯一一个连续5个月同、环比正增长的豪华纯电品牌。

同时，面对行业内卷压力，极氪汽车也推出了“产品力免费升级”权益。据极氪方面介绍，该权益下，极氪001全系车型均可免费获得价值6000元的外饰，同时针对不同的车型，用户能够免费选装包括空气悬架套装、电池包等在内的价值2.8万元的硬件。

对此，杨菁告诉记者，由于新能源车快速迭代、产品周期较短，

未来的竞争不一定会以降价的形式体现，而是体现在新车型的增配降价等隐性的方式。

值得注意的是，相比于造车新势力，传统车企打造的“创二代”新势力销量分化更为明显。记者注意到，相比于极氪汽车6月过万辆，东风公司的新能源品牌岚图汽车在6月交付量达到3007辆，同比增长150%。

长安汽车联合多方打造的高端纯电品牌阿维塔在6月则交付1753辆。据悉，阿维塔在5月收获2366辆的大订单，另据汽车流通协会数据统计，阿维塔在上半年销量约为10755辆。

资料显示，在今年上半年，上汽飞凡在全国45个城市新建了64

座体验空间及体验中心、100座轻体验中心，“通过持续焕新和扩张渠道网络，让更多用户认识飞凡、了解飞凡并最终选择飞凡。同时，上半年飞凡还在22个城市新建27座服务中心及特约服务站，旨在为万名用户提供更专业、更便捷的服务体验。”上汽飞凡方面表示。

同样地，岚图汽车等也在进一步完善自身的销售网络。资料显示，岚图汽车6月在全国新增了9家蓝图空间和5家全功能用户中心，覆盖面新增13个城市。截至2023年6月30日，岚图已开设蓝图空间150家，岚图旗舰店2家，岚图交付服务中心68家，销售服务网络覆盖全球87座城市。

相比以外的护城河，在今年的降价潮中处在被动跟随的状态。”

价格战影响对于行业而言也有两面性。杨菁告诉记者，从积极的角度来看，新能源车价格的下探会加速中国汽车行业的电动化，也会因为竞争的激化淘汰部分不具竞争力的品牌甚至车企，提升中国新能源汽车行业总体的竞争力。“然而，短期内降价预期对于消费者的购车意愿可能产生负面影响，不利于今年新能源汽车的整体需

求提振。”

不过杨菁告诉记者，鉴于新能源购置税补贴政策延续至2025年，并退坡执行至2027年，中国新能源汽车的需求将获得更长期的支撑。“未来一段时间新能源汽车销量将会受到，中低端‘油电平价’车型供给，高端新能源车在高阶自动驾驶功能的突破，‘新能源下乡’，相关政策的执行力度以及传统车企尤其是主流合资品牌电动化的步伐等多方面的影响。”

下半年或迎发力关键期

实际上，今年以来曾有多个新能源品牌降价引发市场连锁反应。

今年以来，新能源汽车市场价格战影响颇多。日前，特斯拉中国官网再度下调了所有版本的Model X和Model S的价格，降价幅度在3.5万元至4.5万元不等，其中Model S的起售价将降至77.39万元，Model X的起售价将降至98.89万元。

事实上，这并非是特斯拉中国首次降价，今年以来曾有多个新能源品牌降价引发市场连锁反应。张翔告诉记者，目前新能源汽车处于

理念，甚至有时候，我们看起来是一家芯片公司，但实际上更是一个软件公司。地平线的架构是专门为自动驾驶设计的，所以有更高的效率。我们下一代的BPU纳什架构，是面向交互式的博弈决策去设计的新一代架构，因而可以面向更加复杂的自动驾驶。”余凯表示。

余凯还表示：“我们认为，一款芯片交付给客户，不能仅仅只是一颗芯片，因为我们部分合作伙伴需要在芯片上去开发更加复杂的软件系统，所谓授人以鱼不如授人以渔。也就意味着我们需要提供更加丰富、强大的开发工具，包括嵌入式系统上的工具链，也包括在云端基于大数据的数据管理模型、训练模型、仿真模型、测试模型的验证，以及模型部署的整套工具。”

余凯认为，地平线打造开放的合作模式和生态才能对行业的长远发展更加有利。“我们相信只有打造开放生态，才能真正地利他，才能真正地成就客户，让合作伙伴能够更快、更好、更省钱地去开发他们的系统。我们不仅支持类似于传统的Mobileye的完整交付模式，也支持类似于像英伟达这样较为开放的模

式。相较于英伟达，地平线不仅可以开放底层软件如工具链或BSP，我们还能进一步开放IP授权模式，这种IP授权模式可以支持OEM、主机厂，开发定制化的芯片以及他们自己个性化的软件。”他表示。

根据余凯的介绍，中国市场已经成为全球顶级芯片的重要战场，无论是英伟达、高通还是Mobileye、德州仪器，最先进的智能芯片的量产地都在中国。而在过去，都是在日本或德国进行先进科技的开发，之后再应用到中国。现在得益于智能化和新能源化，我们会发现，最新的智能科技都是先在中国开发进行应用，进而推广至全球其他市场。

在余凯看来，通过电动化、智能化变革，中国的自主品牌正在不断向上，进而逐步扩大了市场的份额。30万元以上的中国汽车品牌车型，L2+基本成为标配，80%以上装备了L2+高级辅助驾驶。目前，地平线正在交付的几个合作项目中，20万元价位的标杆车型已标配L2+高级辅助驾驶。

事实上，在智能化不断渗透的背

后，是消费升级以及品牌升级的趋势愈加明显。余凯表示，“中国的自主



余凯

地平线创始人、CEO

品牌正在借助于新能源化、智能化为契机完成品牌升级。过去中国在全球经济里，扮演的是市场、生产制造基地的高地。得益于智能电动车产业发展的窗口期，中国已经转变为创新的高地，同时也是更加深入的国际合作的高地。所以在这种情形之下，全球品牌的战略也发生了改变——基于较为前沿的中国消费市场去开发自己的技术和产品，然后抢先占据中国市场，进而扩散至全球。”

大众(中国)贝瑞德： 发挥燃油车市场优势 同时加速纯电动产品攻势

本报记者 陈茂利 北京报道

“我们正面临着市场过热的局面。目前，市场上有超过120家汽车制造商，在2023年就推出了约150款新车型，市场竞争极为激烈。目前，许多汽车制造商由于缺乏其他业务的支撑，高度依赖纯电动汽车业务。激烈的市场竞争以及高昂的动力电池价格使他们面临着严峻的经济压力。短期的销售成功需倚赖极高的资本投入。这些投入无法促进市场长期的积极发展。”大众汽车集团(中国)董事长兼首席执行官贝瑞德在2023年中国汽车论坛上表示。

贝瑞德表示，即使目前环境充满挑战，大众汽车集团仍致力于实现业务的持续增长，“我们不追求不惜一切代价的增长。对我们来说，业务的盈利能力是最重要的。我们不会为了实现短期的交付量增长而参与不健康的市场竞争。”

《中国经营报》记者了解道，面临未来的发展，大众汽车制定并正在落实面向2030年的发展计划。贝瑞德介绍，大众汽车集团“2030目标”包含三个重要支柱：继续发挥在燃油车市场中的优势、加速纯电动产品攻势、进一步深化“在中国，为中国”的发展战略。



贝瑞德

大众汽车集团(中国)董事长兼首席执行官

集团制定并正在落实面向2030年的发展计划。贝瑞德介绍，大众汽车集团“2030目标”包含三个重要支柱：继续发挥在燃油车市场中的优势、加速纯电动产品攻势、进一步深化“在中国，为中国”的发展战略。

燃油车、电动车两条腿走路

“我们将继续发挥在燃油车市场中的优势。今年，大众汽车集团在中国燃油车市场的份额从18%提升到了20%。未来几年，我们将继续通过新款途观、速腾、迈腾及奥迪Q4和Q8等新车型强化产品阵容。”贝瑞德表示。

记者从贝瑞德处了解到，到2030年，大众汽车集团将推出共计17款全新燃油车型。“我们将充分发挥自身在燃油车市场上的优势。尽管燃油车市场总体规模在缩小，但集团凭借自身规模和成本优势，仍保持可观的盈利。这将为集团在华智能网联汽车业务发展提供必要的资金支持。”

在发挥燃油车市场优势的同时，贝瑞德介绍，大众汽车集团旗下品牌在售纯电动车型将不少于30款。

技术的发展，逐步将燃油车型向插电式混动动力车型转变，成为该细分市场强大的参与者。

与此同时，大众汽车集团也将加速纯电动产品攻势。贝瑞德表示，“我们还在持续拓展及优化现有车型矩阵。新车型将进一步强化我们在快速增长的中国电动汽车市场的地位。”

贝瑞德列举了一组数据，预计今年在中国新能源汽车的市场份额将超过30%，到2025年这一比例将超过50%。

预计到2030年，中国汽车市场年销量将增长至2800万到3000万辆，其中新能源车型占比将达74%，纯电动车型的占比将超过55%。届时，大众汽车集团旗下品牌在售纯电动车型将不少于30款。

正快速拓展本土开发实力

大众汽车集团还将进一步深化“在中国，为中国”的发展。贝瑞德称，“基于‘在中国，为中国’战略，未来，我们将更加注重本土技术的开发，更好地利用本土创新力量，更敏捷地响应中国消费者的需求。为此，大众汽车正快速拓展本土开发实力。”

功能集成，并与本土伙伴密切合作。”贝瑞德表示，“通过携手知名智能操作系统产品和技术提供商中科创达，我们将共同开发适用于中国市场的信息娱乐系统。在自动驾驶和芯片设计领域，我们与地平线建立了长期合作关系。”

2021年，大众汽车集团收购了电池制造商国轩高科约25%的股份。贝瑞德介绍，未来，大众汽车集团将通过国轩高科生产标准电芯。“该公司是集团全球电池战略的重要组成部分。基于此，我们正在美国、欧洲和中国建设工厂。与此同时，我们还将确保原材料直接、自有的供给，使我们能够快速提升电池性能，并大幅降低成本。在中国市场，我们还将灵活应用磷酸铁锂或镍钴锰酸锂等不同的化学材料。”

贝瑞德强调，向电动化转型，大众汽车决策需要更加敏捷。“大众汽车在中国被赋予了更多的自主权和决策权。在新的管理模式下，我们也在做出更多‘在中国，为中国’的决策。如此一来，大众汽车集团(中国)正逐步成为集团的第二总部。”

“站在国际汽车制造商的视角，中国已经成为我们的‘健身中心’。我们必须更努力、更快地‘锻炼’自己，以紧跟市场发展趋势。”贝瑞德表示。

地平线余凯：中国已经转变为世界创新高地

本报记者 陈燕南 上海报道

“更高的算力不等于更好的用户体验，产业应该回归理性，回归真正的用户价值。2025年要达到的目标应该是在合理的性价比下，NOA(自动辅助驾驶)体验能做到顺滑，而且价格还不能太贵。”在7月6日举办的“第13届中国汽车论坛”上，地平线创始人、CEO余凯对包括《中国经营报》在内的记者表示。

拥有更高的性能就会有更好的用户体验吗？在余凯看来其实并非如此。“真实的情况是，在城区场景下的自动驾驶功能只有极少数的人会因为尝鲜而进行使用，大部分用户感觉到无法驾驭，所以高算力与实际用户体验其实是不成正比的，我们需要做到的是让高算力带来的高级功能真正地让大部分用户所接受，所以接下来就要通过数据和算法优化去逼近用户体验的上限，在此情形之下，我们需要收集更多的数据，继续优化人工智能深度神经网络的算法。”他表示。

基于当前行业遇到的掣肘，地平线提出了解决办法。“强调软硬协同是我们这些年一直所秉承的独特

理念，甚至有时候，我们看起来是一家芯片公司，但实际上更是一个软件公司。地平线的架构是专门为自动驾驶设计的，所以有更高的效率。我们下一代的BPU纳什架构，是面向交互式的博弈决策去设计的新一代架构，因而可以面向更加复杂的自动驾驶。”余凯表示。

余凯还表示：“我们认为，一款芯片交付给客户，不能仅仅只是一颗芯片，因为我们部分合作伙伴需要在芯片上去开发更加复杂的软件系统，所谓授人以鱼不如授人以渔。也就意味着我们需要提供更加丰富、强大的开发工具，包括嵌入式系统上的工具链，也包括在云端基于大数据的数据管理模型、训练模型、仿真模型、测试模型的验证，以及模型部署的整套工具。”

根据余凯的介绍，中国市场已经成为全球顶级芯片的重要战场，无论是英伟达、高通还是Mobileye、德州仪器，最先进的智能芯片的量产地都在中国。而在过去，都是在日本或德国进行先进科技的开发，之后再应用到中国。现在得益于智能化和新能源化，我们会发现，最新的智能科技都是先在中国开发进行应用，进而推广至全球其他市场。

在余凯看来，通过电动化、智能化变革，中国的自主品牌正在不断向上，进而逐步扩大了市场的份额。30万元以上的中国汽车品牌车型，L2+基本成为标配，80%以上装备了L2+高级辅助驾驶。目前，地平线正在交付的几个合作项目中，20万元价位的标杆车型已标配L2+高级辅助驾驶。

事实上，在智能化不断渗透的背

后，是消费升级以及品牌升级的趋势愈加明显。余凯表示，“中国的自主

华晨集团重整迈出关键一步：“白衣骑士”沈阳入场 华晨待“新生”

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

在经历诸多波折后，华晨汽车集团控股有限公司（以下简称“华晨集团”）重整方案近日再现重大进展。

7月1日，A股上市公司金杯汽车（600609.SH）与申华控股（600653.SH）均发布公告，6月30日，公司收到间接控股股东华晨集团和辽宁正国投资发展有限公司出具的《告知函》，2023年6月30日上午9时30分，华晨集团等12家企业实质合并重整第四次债权人会议如期召开。本次会议表决时间将延期至2023年7月31日18时。本次会议的重点是对《华晨汽车集团控

股有限公司等12家企业实质合并重整计划（草案）》（以下简称“《重整计划（草案）》”）进行表决。

《中国经营报》记者还注意到，7月3日，辽宁鑫瑞汽车产业发展有限公司（以下简称“辽宁鑫瑞”）持有的华晨中国汽车控股有限公司（以下简称“华晨中国”，01114.HK）0.44%股权已于当日上午10时05分在中拍平台拍卖成交。中拍平台网页显示，本次拍卖起拍价格为约1.58亿元，只有一个出价者，成交价即为起拍价格，溢价率为0%。此次股权拍卖的目的是为了助推华晨集团重整。

作为华晨集团重整的一部分，

国资成“白衣骑士”

历时三年的华晨集团破产重整方案已现出清晰轮廓。

从2020年开始，华晨集团破产重整便颇受业内外关注。

华晨集团成立于2002年，总部位于辽宁省沈阳市，第一大股东为辽宁省人民政府国有资产监督管理委员会，是一家地方国有企业。旗下有华晨中国、申华控股、金杯汽车和新晨动力控股有限公司（01148.HK）等4家上市公司，同时其还通过旗下上市公司华晨中国与宝马合资成立华晨宝马汽车有限公司（以下简称“华晨宝马”）。拥有中华、金杯、华颂三个自主品牌和华晨宝马、华晨雷诺两个合资品牌。

2020年，华晨集团出现财务危机。同年10月，华晨集团10亿元私募债“17华汽05”无法按期足额兑付，构成实质性债券违约。2020年11月，因无法按时偿还债务，华晨集团被债权人提出破产申请，随后正式宣告破产重整。2021年3月，华晨集团等12家企业进行实质合并重整。此后，华晨集团等12家企业重整计划草案提交经

历两次延期。2022年6月2日，华晨集团等12家企业向沈阳中院提交《重整计划（草案）》。此后，华晨集团等12家企业实质合并重整案先后召开三次债权人会议，但《重整计划（草案）》未获得债权人会议表决通过。2023年2月23日，华晨集团等12家企业第三次招募重整投资人。3月15日，沈阳中院依法指定由调整后的华晨集团清算组担任管理人。5月29日，确定沈阳汽车为华晨集团等12家企业实质合并重整企业资产（不包括破产重整程序中依法已通过拍卖或其他方式处置的资产）的中选投资人。至此，华晨集团破产重整“白衣骑士”浮出水面。

公开信息显示，沈阳汽车法定代表人为刘延辉，成立于2023年2月21日，注册资本人民币5亿元，股东为沈阳财盛投资基金有限公司和沈阳地铁经营有限公司，实际控制人是沈阳国资委。

这意味着华晨集团最终将由沈

自动驾驶拐点来临：不依赖“高精地图”城市NOA将上线 车企能否拿下更多订单？

本报记者 陈茂利 北京报道

多家车企正在酝酿大规模的城市导航辅助驾驶（Navigate On Autopilot，城市NOA）在今年上车，与高速NOA不同，车圈“去高精地图化”正在盛行。

“有图无图都能开，不依赖高精地图。”继华为站出来宣告，可不依赖高精地图实现城市NOA后，在前不久的“理想家庭科技日”上，理想汽车宣布，将在北京和上海测试城市NOA功能。值得关注的是，理想AD Max 3.0通过大模型AI算法，摆脱对高精地图的依赖，可像人类司机一样实时感知、决策、规划。

《中国经营报》记者注意到，当智能驾驶的战场从高速场景转

移到更为复杂的城市场景后，越来越多地开始转向“轻地图，重感知”的技术路线，更有厂商直接喊出：抛弃高精地图。曾经的“宠儿”高精地图如今失宠是由哪些原因导致的？

“过分依赖高精地图和车路协同会限制自动驾驶和智能驾驶的能力提升。”有业内人士告诉记者，“首先，高精地图的更新和维护成本较高，且有一定滞后性，无法及时适应道路的变化。其次，车路协同需要车辆与道路基础设施之间的实时通信，但实际情况中基础设施的普及程度不一，车辆无法始终依赖这种通信。因此，过分依赖高精地图和车路协同会造成自动驾驶系统的局

限性，无法适应各种复杂的场景和道路环境，从而限制了自动驾驶技术的发展。”

“‘一处高精度，处处高投入。’企业转型专家、‘汽车新四化’产业研究者、知行韬略合伙人杨继刚告诉记者，

“从商业视角看，任何技术方案的选择，本质还是客户是否愿意为此买单。最怕的是，厂商自我感觉良好，过度执迷于技术领先。成本投入巨大先不说，就怕客户（用户）认为没必要。更何况，高精度背后是对车辆算力和网络的高要求。”

多位业内人士认为，降低成本，提高开发效率，城市NOA和更高级别自动驾驶才能够“飞入寻常百姓家”。

态地做地图，解决了高精地图数据实时性的问题，同时感知特征也更符合自动驾驶的需求。

小鹏无图XNGP（等同于NOA）正在全国测试。小鹏汽车创始人兼CEO何小鹏在社交媒体发文，“无图XNGP正在全国，包含北京规模性测试中。XNGP一定会重新定义智驾。”

何小鹏透露，在年内会将XNGP的城市范围从现在几个城市扩展到数十个城市，明年目标是增加到中国大部分城市。

另外，小鹏汽车还将在今年四季度向所有XNGP用户推出“AI代驾”模式。这意味着，在没有高精地图覆盖的区域，小鹏汽车可根据用户习惯个性化定制智能驾驶路线，实现A点到B点的高等级辅助驾驶。

依托华为智能驾驶技术，通

过激光雷达、毫米波雷达、超声波雷达、高清摄像头等多传感器融合感知，AITO问界M5搭载的高阶智能驾驶方案HUAWEI ADS 2.0也做到了不依赖高精地图实现智能驾驶。

华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东透露，“今年三季度不依赖于高精地图的城区NCA将在15城落地，到四季度将增加到45城。”

地平线也宣布了“去图化”进展，地平线创始人兼CEO余凯透露，地平线今年将推出不依赖于高精地图的视觉高级辅助驾驶方案，“这是一个完全基于计算机视觉感知的智能驾驶技术，（该方案）将不依靠高精地图，即可做到实时定位，并对周围环境进行实时测绘。”

测绘效率限制智能驾驶普及

实际上，早在2019年，特斯拉创始人兼CEO马斯克公开“炮轰”传统高精地图，并将特斯拉自动驾驶解决方案引向了纯视觉感知方案。马斯克认为，高精地图是一个“非常糟糕”的主意。原因就是精度不行——当道路出现一点点改变时，高精地图就过时了。

何为高精地图？根据《智能网联汽车高精地图白皮书》中的定义，高精地图是指绝对精度和相对精度均在1米以内的高精度、高分辨率、高丰富度的电子地图。高精地图所蕴含的信息丰富，含有道路类型、曲率、车道线位置等道路信息，以及路边基础设施、障碍物、交通标志等环境对象信息，同时包括交通流量、红绿灯状态信息等实时动态信息。

记者了解到，高精地图需要大量的测绘工作和更新维护成本。

成本是影响装配率的关键

出于降本以及加快推进城市NOA的目的降低对“高精地图”的依赖在情理之中。记者了解到，目前城区领航软硬件成本仍较高，目前主要集中在30万元以上的车型上配置。

“参考各大车企和方案商的传感器配置，目前想要实现城区领航功能，至少需要配备1颗激光雷达（目前主激光雷达单价约500美元），算力需求超200TOPS（200TOPS芯片单价约300~400美元）软硬件整体成本在万元左右。”中信证券在研报中指出。

大疆车载负责人沈劭勋认为，L2+智能驾驶系统占整车的成本应限制在3%~5%。

“在L2+阶段，智能驾驶系统带

待“破茧新生”

沈阳国资的入场或许将为华晨集团未来的发展注入一些新的动能。

根据此前披露的信息，截至2022年6月1日，共计6029家债权人向华晨集团管理人申报了债权，金额合计577.18亿元。还有债权人未申报债权（账本记录在案），共计132.94亿元，以及无须申报的职工债权，共计7.86亿元。华晨集团总负债合计高达约718亿元。

华晨集团资产总额曾超过580亿元，亦曾跻身国内汽车十强行列，缘何陷入如今困境？业内普遍认为，在过去20多年的发展历程中，华晨集团过度依赖合资板块特别是华晨宝马，而其自主板块的发展则相对羸弱。

当前，中国汽车市场已经进入激烈的淘汰赛阶段，行业洗牌加速。华晨集团的发展之路并不平坦。

“整合投资人在很大程度上决定着遭遇破产重整企业未来的命运。”有业内人士对记者表示，沈阳国资的入场或许将为华晨集团未来的发展注入一些新的动能。

记者注意到，今年5月23日，《沈阳市汽车产业高质量发展三年行动计划（2023—2025年）（征求意见稿）》发布，其中明确提出“盘活现有整车生产能力，通过引入造车新势力以合作伙伴、代工服务等方式灵活利用华晨集团破产重组后的相关产能、资质等重要生产资源”。

“华晨集团有不错的基础，接下来应把资源盘活利用，围绕宝马的配套实现有序复苏，乃至进一步发展。”乘联会秘书长崔东树表示。



随着“白衣骑士”的出现以及重整详细方案的“出炉”，华晨集团破产重整已经向前迈出了关键一步。
视觉中国/图

集团等12家实质合并重整企业资产（华晨中国0.44%的股权，华晨集团持有的、全部质押给债权人的广发银行股份有限公司股权及相应孳息，以及其他破产重整程序中依法已/拟通过拍卖或其他方式处置的资产除外），包括核心资产华晨中国、金杯汽车、申华控股三家上市公司的控制权及其他非上市资产，以及附件一清单所列的融资租货。

本次投资的交易对价不超过人民币164亿元。重整方案完成后，通过出资人权益调整，将华晨集团100%股权调整至沈阳汽车。

至此，历时三年的华晨集团破产重整方案已现出清晰轮廓。

本。在城市场景下，道路变化频繁，高精地图的准确度无法满足实际需求。

腾势赵长江谈智能辅助驾驶时指出，“不依赖高精地图是对的，城市路况很难做到高精地图的更新和准确。”

“高精地图成本非常高，仅仅采集上海市高精地图，采集了一两年、9000公里，都没有把上海完全覆盖。依赖于高精地图很难做到普及，全国覆盖的成本非常高。并且从国家安全的角度，几个月才允许刷新，但是中国的道路天天在改，所以说依赖于高精地图真的没法广泛使用。”余承东在华为ADS 2.0发布会上就表示。

《智能网联汽车高精地图白皮书》显示，采用传统测绘车方式，分米级地图的测绘效率约为每天每车500公里道路，成本为每公里10

元左右，而厘米级地图的测绘效率约为每天每车100公里道路，成本可能达每公里千元，一天就是十万元级的费用。

另外，车企采用高精地图需要支付图商授权费或者服务费。有媒体报道，授权费用约为每年每车200~1000元不等；服务费约每年每车100~500元不等。这意味着使用高精地图的成本将随智驾车型的销量水涨船高。

不过，不依赖高精地图“并不意味着完全不使用高精地图。上述业内人士指出，“虽然车企开始探索‘重感知+轻地图’的技术路线，但仍然应该认识到高精地图在自动驾驶系统中的重要性。在特定场景下，如高速公路等相对稳定的环境中，高精地图仍然可以提供辅助信息以提高定位和路径规划准确度。”

今年3月，何小鹏在财报电话会上表示，小鹏汽车从今年到明年将实现自动驾驶超50%的成本下降，整车硬件（含动力系统）约25%的成本下降。同时，小鹏汽车将从软硬件整体销售转为软硬件分离销售。

6月28日，余承东在社交媒体上宣布，即将上线的华为ADS 2.0高阶智驾包开启限时优惠，一次性购买价格下调一半，优惠后的价格为1.8万元，优惠活动截止日期为2023年12月31日。

相比其他厂商，理想汽车近期宣布，理想AD Max 3.0城市NOA的软件与服务价格是终身免费。AD Max 用户可以免费升级AD Max 3.0的全场景NOA功能，包括城市NOA和高速NOA。

广东车企竞逐“万亿蓝海” 飞行汽车有望成为造车新赛道

本报记者 陈婧斌 广州报道

日前,在以“科技思变”为主题的2023广汽科技日活动中,广汽集团研发的飞行汽车GOVE首

发亮相,并实现全球首飞。

据不完全统计,抢先布局飞行汽车的公司有通用、保时捷、大众等传统跨国车企,也有吉利、小鹏、广汽等国内车企,还包括谷歌、英特

尔、腾讯等科技巨头公司。据悉,截至目前,全球范围内已有超过200家企业或机构在研发飞行汽车产品,约有420种型号。

国泰君安国际表示,无论是

从技术还是从政策上看,飞行汽车仍处于初级阶段,但看好此赛道的发展前景。同时,政策仍是商业化的关键点。中信证券预计,到2040年,全球城市空中交通

产业将达到1.5万亿美元的规模。Co-Found智库秘书长张新原向《中国经营报》记者指出,飞行汽车的研发将带来革命性变革。“它将改变人们的出行方式,

提高交通效率,带动智慧城市快速发展。对新能源汽车产业的影响包括技术上的交叉融合和补充配合,市场份额平衡分配和人才需求供给竞争。”

广东企业布局飞行汽车

飞行汽车在国内掀起“研发潮”也得益于国家政策的支持以及科研的进步。

6月26日,广汽的飞行汽车GOVE在广州南沙的广汽科技馆首次亮相。

广汽集团表示,广汽飞行汽车GOVE代表了广汽在立体出行领域的探索。广汽集团将以此飞行汽车项目为出发点,带动上中下游产业链共同投资运营,打造“多元站点—地面交通—空中交通”全链条立体出行服务。

广汽研究院院长吴坚向记者表示:“汽车作为重要的交通工具已经发展了100多年,需要进行更多改变。近年来,低空飞行获得了国家相关政策的支持,因此,飞行汽车具有较大的商业化前景。”他还表示,广汽踏踏实实做研发,下一步将通过如祺等相关出行平台搭载飞行汽车出行生态。

事实上,近年来,国内外多家知名企业在飞行汽车上抢先布局,其中还囊括了广东知名企业小鹏汽车以及科技巨头腾讯。

2022年10月,小鹏汇天飞行汽车旅航者X2(简称“X2”)在迪拜完成了海外公开首飞,这是继迪拜民航局为X2颁发特许飞行许可后,首次在当地进行公开飞行展示。小鹏汽车董事长何小鹏表示,目标在2024年实现飞行汽车的量产,且价格将控制在100万元以内。

X2是由小鹏汇天自主研发制造的第五代飞行汽车,采用封闭式座舱,全机身采用碳纤维结构,可搭载两位乘客,适用于未来城市低空飞行,可满足城市内短途出行需求,同时还可为野外救援、医疗运输等场景服务。

资料显示,小鹏汇天是亚洲规模最大的飞行汽车公司,是小鹏汽车的生态企业,2013年由创始人赵德力创办,2020年由何小鹏和小鹏汽车共同投资、控股。

早在2017年9月,科技巨头腾讯领投了飞行汽车公司Lilium的B轮融资,总金额为9000万美元,LGT、Atomico和Obvious Ventures跟投。据介绍,Lilium喷气式飞机是一种轻型飞机,通过12个活动襟翼,将36个电动喷气发动机安装在机翼上,在起飞和降落时,采取直升机模式,在巡航时采取飞机模式。

飞行汽车在国内掀起“研发潮”也得益于国家政策的支持以及科研的进步。

2021年2月国务院印发《国际综合立体交通网规划纲要》,首次明确提出要发展低空经济,同时还将湖南确认为全国首个空域低空开放试点省份。

2022年3月交通运输部、科技部联合印发的《交通领域科技创新中长期发展规划纲要(2021—2035年)》中,明确将飞行汽车写进规划纲要,将部署飞行汽车研发,突破飞行器与汽车融合、飞行与地面行驶自由切换等技术。

我国飞行汽车的研发取得了快速发展。2022年11月,由中国工程院院士项昌乐团队研发的载人级两座智能分体式飞行汽车工程样车发布。该飞行汽车采用了自主垂直起降飞行器、智能操控座舱和自动驾驶底盘三个独立模块的分体式构型,是面向载人、载物的立体运载系统。

飞行汽车任重道远

飞行汽车也能为未来的出行方式以及产业发展提供更多新的可能。

事实上,飞行汽车的市场预期确实广阔。

摩根士丹利预测到:2030年全球60%以上的人口将居住在城市,飞行汽车行业将创造3000亿美元市场规模,最初会转化部分地面交通、飞机和公共交通的市场份额,伴随技术发展最终会开启多个全新的商业领域,2040年可发展至1.5万亿美元市场。

国泰君安国际则表示,无论是从技术还是从政策上看,飞行汽车仍处于初级阶段,但看好此赛道的发展前景。同时,政策仍是商业化的关键点。

而飞行汽车也能为未来的出行方式以及产业发展提供更多的可能。

张新原告诉记者,研发和推广飞行汽车是为了解决交通拥堵问题和提高交通出行效率。

“与普通汽车相比,飞行汽车可以在道路拥堵时飞行,从空中快速到达目的地。与普通飞行器相比,飞行汽车更加便携和灵活,可以在城市和郊区等空间中使用。”

深度科技研究院院长张孝荣则表示,飞行汽车是汽车的未来形态,也是产业发展的下一个阶段。“有前瞻眼光的企业会为未来产品的研发投入资源。飞行汽车出行效率高,可以节省时间和能源。此外,飞



广汽飞行汽车日前在广汽科技馆实现全球首飞。广汽飞行汽车GOVE代表了广汽立体出行的一种探索。

本报资料室/图

行汽车还能应对自然灾害和紧急情况,提供更快速的救援和运输能力。”

同时,张孝荣也指出,飞行汽车的研发将带来许多新的变革。“首先,它将改变人们的出行方式和交通模式,提供更高效、便捷和灵活的交通选择。其次,飞行汽车还将带动相关产业链的发展,包括飞行汽车制造、智能交通系统、空中交通管理等。

油车上天是暂时性的过渡产品,飞行电车才是未来主流。飞行电车的发展也将影响新能源汽车产业,促进新能源技术的应用和创新,未来将需要更加高效的电池技术和快速充电设施。”

尽管如此,飞行汽车的发展仍任重道远。

在张新原看来,飞行汽车的发展仍有许多瓶颈和难点。其中最重要的是安全问题。“需要建立安全监管机制,制定安全标准和有关政策法规。同时,还需要加强飞行汽车的技术突破和成熟性测试等,提高飞行自主控制、自动驾驶和防护系统的综合能力。其他的一些难点还包括充电桩、充电网络和各类型的能源补给等保障飞行的基础设施的建设等问题。”

张孝荣也指出,飞行汽车的发展目前仍面临一些瓶颈和难点需要重视。

“首先,安全性是最重要的问题之一,需要解决飞行汽车的飞行控制、自动驾驶、防撞避险等技术挑战,确保飞行汽车的安全运行。其次,需要解决飞行汽车的能源和续航问题,以提供足够的飞行时间和稳定可靠的的动力系统。此外,需要建立统一的国际标准和规范,确保飞行汽车在全球范围内的互操作性和安全性。”张孝荣表示。

对此,张孝荣建议要加强相关技术研发和测试验证,加强政策和法规的制定和实施,促进产学研合作,建立飞行汽车行业的生态体系,共同推进飞行汽车的发展和应用。

引领创新 保护知识产权



扫码了解更多

研学热潮起 “品质竞赛”助力规模化发展

本报记者 黎竹 刘旺 北京报道

今年夏季,研学热潮再度掀起。从需求端看,目前中国研学市场潜在消费群体已超过2亿人,潜

研学市场热

据中国旅游研究院发布的《中国研学旅行发展报告》统计,2021年研学机构已达到31699家。

“故宫、国博、军博研学活动太火热务必提前一周约”,在线上社交平台,记者看到大量类似分享,分享者主要为6~15岁孩子的父母。

博物馆作为承载研学旅行活动的重要空间,在研学活动火爆的暑假也迎来了大量的客流。记者走访了北京多个博物馆,发现从上午十点到下午两三点,入口处都是排着几十米游龙般的长队,有的甚至曲折迂回涉及两条街道。

排队者晓晓向记者吐槽,“这些研学团一排就是几十上百个人,大热的天大家晒着等,还有各显神通的研学机构,甚至拥有插队进入场馆的特权。一些低龄孩子进去就乱跑,破坏了观展秩序。”

晓晓反映的,正是当下博物馆研学市场乱象之一。对此,业内专家指出,一些研学机构注重打通渠道,却忽略了研学真正的教育价值,忽视了本应该是核心的内容设计。

据中国旅游研究院发布的《中国研学旅行发展报告》统计,2021年研学机构已达到31699家。大大小小的研学机构生长发展的同时,

在整体市场规模超千亿元,成为旅游市场新蓝海。从供应端看,缺乏相关专业人才、商业主体多且杂也搅动了新兴市场的产品。

北京社科院副研究员王鹏向《中

国经营报》记者指出,随着人们对教育和文化的需求不断增加,研学市场有望持续扩大。但等待相关部门对研学产品进行监管规范和引导的同时,头部企业应该牵头做好行业规范。

也滋生了良莠不齐、高度分散的问题。目前行业关注的焦点主要包括安全性、经费、课程化、人才、(营)地、数字化等问题。

中国教育科学研究院研究员储朝晖指出,这些问题的解决与整体市场的改善直接相关。当前研学项目涉及教育、文化、旅游、体育、市场监管等多个相关政府部门,责任主体并不明确,缺少市场监管的标准。需加强跨部门的政策协调和监管协同、相关监管政策加强引导,从而建立法制化的规范的市场。

IPG中国首席经济学家柏文喜则建议,未来对研学产品进行规范和引导时,要从行业标准制定方面入手,比如建立研学产品或服务的行业标准(准入标准、资质标准、产品标准、运行标准、内容标准等),明确产品的内容、质量、安全等要求,规范市场竞争秩序。

资深业内人士朱磊(化名)表示,研学产品和服务具有个性化、定制化的特点,内容设计和服务品质不同,因此定价很难有一个统一标准,关键是要让消费者感到“物有所值”。但

多数小机构在面向市场招收报名者时,通常会讲得比较“高大上”。

朱磊表示,部分小机构的博物馆资源研发相关产品应该注意走团队通道,不扰乱公共秩序,也需要配备相关的内容支撑。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为,当研学产品化后,未来人们可能更加注重价格和性价比,对高价的研学产品产生抵触情绪。但服务品质也是主要的竞争因素,研学市场亟须政府投入足够的资源和精力来制定和执行相关的规范政策,淘汰市场中低质量、不合规的研学产品,推进研学市场提高整体质量。

研学指导师刘鹏告诉记者,当下研学内容的真实与否很容易经网络传播讨论,口碑也会受到影响。他们也会特别注意相关用词,尽力带好每一个团。但今年暑假实在太忙了,导致很多缺乏资质、不专业的人员会带着孩子“走过场”。

对此,华文未来创始人余一途指出,当下,研学内容的真实性应该作为首先要保障和基本准则。

研学指导师刘鹏告诉记者,当下研学内容的真实与否很容易经网络传播讨论,口碑也会受到影响。他们也会特别注意相关用词,尽力带好每一个团。但今年暑假实在太忙了,导致很多缺乏资质、不专业的人员会带着孩子“走过场”。

对此,华文未来创始人余一途指出,当下,研学内容的真实性应该作为首先要保障和基本准则。



小朋友在敦煌市博物馆进行艺术研学。

视觉中国/图

盒马被传将上市 创新速度是核心优势

本报记者 钟楚涵 蒋政 上海报道

根据媒体报道,阿里巴巴旗下零售平台盒马正加紧筹

备上市,预计11月IPO。对于上市传闻,7月6日,盒马方面向《中国经营报》记者表示不予置评。

自2016年开出门店以来,盒马一直是零售行业的探索者以及创新者,通过自身的体系不断发展、创新,并且创造出价

值。同时盒马也成为众多零售企业研究的对象之一。

上海财经大学电商研究所执行所长崔丽丽向记者指

出:“对于阿里巴巴加快盒马上市的消息,我认为这是一个积极的信号,表明阿里巴巴对盒马的业务发展和前景是比

较有信心的。分拆上市可以使得阿里巴巴更专注于核心业务,同时为盒马提供更多的融资渠道和发展的机会。”

上市传闻

近日,根据香港媒体报道,阿里巴巴将很快寻求香港交易所对其旗下零售平台盒马鲜生分拆的批准,最快将于2023年11月实现改组后首例分拆上市。

公开资料显示,盒马2016年1月开出第一家门店,此后盒马不断发展,并尝试了多个业态。根据媒体报道,截至今年3月15日,盒马鲜生主力门店(不含X会员店和奥莱店)共计296家,覆盖了18个省份,27座城市。

阿里巴巴财报显示,截至2022年9月30日止季度,阿里巴巴的直营及其他收入同比增长6%至人民币647.25亿元,主要受惠于盒马收入的强劲增长,其在线订单收入占比保持在超过65%的高水平。

就规模而言,根据中国连锁经营协会(CCFA)发布的“2022年中国连锁TOP100”,盒马鲜生2022年销售总计为610亿元,门店数为300个,排在第八位。

对此,崔丽丽表示:“盒马拥有

不断创新

零售行业专家胡春才把盒马比作“零售界的华为”,他认为,“盒马目前能够生存,是因为它自身确确实实整体的竞争力很强。盒马的核心竞争力是在创新的速度上面,包括业态的创新以及经营举措的变化。我感觉到它们变化的速度要比其他企业快,是国内任何一家(零售企业)乘以3甚至乘以5的速度。盒马基本上一到两个月就会有一些新的东西出来,比如新的经营策略的变化、新的部门的推出和支持等。在组织管理上,之所以可以做到快,那是因为整个阿里体系是互联网公司,因此人员的变化、业务的迭代很快。我们不得不承认盒马身上的创新力以及爆发能力都非常强大。”

就业态的创新来说,成立至今,盒马已经探索了十多个业态,包括盒马鲜生标准店、盒马mini、盒马X会员店、盒马邻里、盒马生鲜奥莱、盒马F2等。根

据盒马CMO(首席商品官)赵家钰在去年十月份所说,2022年,盒马鲜生销售额同比增长超25%,盒马X会员店增长超247%,奥莱和邻里的增长则高达555%。在盒马的多个业态中,在崔丽丽看来:“鲜生是创始业态,第一次让消费者看到了零售的创新,奥莱业态也是一种有创意的创举,让盒马的商品力覆盖到更多人群。”

除此之外,商品力也是盒马的优势之一,同时也是盒马鲜生创新能力的体现之一。盒马CEO侯毅曾经在去年十月表示:“今天越来越多的人选择盒马,不是因为盒马的配送更快,而是盒马商品差异化能力越来越强。”根据盒马在去年十月份的介绍,自有品牌成为盒马“价值创造”的核心方向。囊括了生鲜、标品、3R(即烹、即食、即热)自有品牌商品的销售占比已经达到了35%。

在打造商品方面,盒马一

直在不断投入和发展。以盒马

具备优势的预制菜品类来说,盒马方面提供的资料显示,2017年盒马工坊品牌成立;2017年至2020年,逐步形成鲜食(冷藏)、冷冻、常温预制菜多层次全覆盖的商品结构。2020年至2022年,是盒马预制菜创新发展的主要阶段,基于对不同消费群体需求的洞察,盒马开始从不同消费需求、场景出发,研发新品。2023年4月,盒马预制菜部门成立,成为公司一级部门。

此外,在今年5月,盒马与来自澳大利亚的Coles、NH Food、O'connor,来自瑞士的Migros,来自加拿大的Canada Pork、挪威的MOWI、智利的Garces,新西兰的Zespri、美国的Driscoll's等知名企业达成合作,加速引入海外的优质商品,同时背靠全球供应链为中国消费者定制好商品。同时,盒马还宣布将在全球设立8大采

购中心。

“盒马的商品其实差异化程度很高,在差异化方面做得非常好。特别在供应链端,跟一些生产厂家联合,帮助生产厂家开发,以及具体的速度、规模都很优秀。在加工生鲜即预制菜方面,很多知名大卖场的份额其实并不多且依赖于联营,具体到单品上盒马的规模可能是他们的十倍以上。在商品力这块我觉得也是国内其他零售企业需要学习借鉴的。”胡春才表示。

对于未来,崔丽丽表示:“无论上市与否,盒马未来还需要继续创新引领,因为其他竞品也在不断创新迭代,能够做到永远领先的还是不断创新。不管是数字化、智能化创新,还是供应链、物流等方面的建设,最终作用于场景和商品创新、品质和服务质量,才能勇立潮头。在零售领域,最终决定市场话语权的始终是供应链能力。”

酒店迎战“最热暑期档”

本报记者 蒋政 郑州报道

7月4日,家在郑州的90后宝妈张虹,带着刚上一年级的儿子来到了昆明度假。早在20多天前,她就已经定好出行路线,并通过携程下单机票和酒店。

据携程日前发布的《2023暑期预订趋势洞察报告》,2023年暑期市场热度有望全面超过2019年同期,其中亲子游更是成为绝对主力。整体跨省游订单超过七成,研学类产品需求大幅提升。

作为近5年内第一个完全不受限制的暑期长假,长线出行和家庭出游诉求得到极大释放。业内称之为“5年内最火暑期”。一家高星

酒店市场全面爆发

携程数据显示,截至6月14日,暑期亲子订单占比超过三成,亲子订单量同比去年超过7倍。

同程旅行方面提供的信息显示,今年端午假期与中小学放假时间相邻,且与暑期前半段叠加,预计暑期出发高峰将提前一周左右到来。

一个明显的变化是,游客出行意愿明确,酒店预订前置明显。携程数据显示,截至6月14日,暑期亲子订单占比超过三成,亲子订单量同比去年超过7倍。

昆明融创文旅城酒店总经理刘芳认为,过去几年,不确定因素较多,很多游客出行计划存在不确定性。但今年游客出行诉求坚定,目的地城市明确,酒店预订前置明显。诸多平台发布的预订订单增幅成倍上翻就是一个明显的体现。“6月29日~7月10日,入住客人主要包括亲子游和会议会展。亲子游客群明显增加。”刘芳对记者说。

首旅酒店集团旗下的万信至格酒店相关负责人提供的数据显示,亲子客群是今年暑假期间的主流客群,占据整体预订量的50%以上。当下的亲子出游,不单单是一家三口的计划,或有祖辈、亲朋的加入。

多位行业人士告诉记者,酒店市场的复苏,体现在多个层面,包括

酒店总经理告诉《中国经营报》记者,今年暑期的消费者出行意愿更加强烈,出行线路更长,酒店预订前置更加提前,对于住宿游玩产品品质要求更高。

酒旅行业分析人士张旭云提到,今年暑期较往年提前10天左右,目前酒店住宿行情仍处爬坡期,远未达到顶峰。同时,传统旅游城市酒店市场率先火爆,后续小众城市、低线小城也将加入。并且,亲子游、家庭游、研学游群体增多。很多酒店都在根据市场变化进行产品调整,增加游客体验项目,并在精细化管理上迎合消费者诉求。整个酒店市场热度快速提升,供给结构呈现高品质的发展。

酒店市场全面爆发

携程数据显示,截至6月14日,暑期亲子订单占比超过三成,亲子订单量同比去年超过7倍。

不同产品类型、不同市场以及不同线路上的酒店产品。

住友集团相关负责人对记者提到,目前公司旗下酒店在北京、西安、南京等市场最为火爆,该类城市历史文化底蕴深厚。她所在的浙江市场,酒店入住较为缓慢,目前还处于爬坡阶段,预测到下周会更加火爆。

同程旅行方面预测,今年暑期客流高峰预计出现在三个时间段,即7月2日前后(中小学放假)、7月下旬到8月中旬、9月3日前后(各地院校集中开学前一周)。

根据张旭云的观察,度假酒店、城市酒店普遍供给紧俏,传统旅游城市在暑假早期最早火爆。后续随着小众城市和低线市场受到关注,酒店的好生意将会延续到这类市场。

万信至格酒店方面告诉记者,从其内部平台的预订量来看,西部城市的酒店预订快速爬升,以西安、乌鲁木齐等重点城市向外辐射到旅游城市,包括像新疆博尔塔拉蒙古自治州温泉县这样小众旅游城市的酒店流量都持续维持在高位,这与暑期出游人群愿意花更长时间去更远、更小众的旅游目的地密不可分。

追求高品质出游

刘芳认为,现在的亲子游对于品质的要求更高,酒店方面需要结合自身定位和所处区域的文化进行产品设计。

携程方面发布的报告提到,在时间充裕的暑期,慢休闲、慢享受受到热捧。高端旅游消费复苏。旅游专列产品格外受到带娃家长和有钱有闲“银发族”的青睐。

景鉴智库创始人周鸣岐告诉记者,对于很多度假酒店以及高星酒店,在暑期期间除了解决住宿问题,还要解决客人白天玩什么的问题。这需要酒店提供更多的产品和服务。

在他看来,越是度假酒店和全服务酒店,越需要思考细分需求,越要讲究调性、定位。切准客户需求之后,所有的景观设计以及内饰、服务都要遵循这样的文化。

位于河南银基旅游度假区的银基冰雪酒店主打冰雪项目,在暑期迎来了诸多家庭游客。

该项目相关负责人对记者提到,目前冰雪亲子酒店市场供给相对不足,存在较大市场空白。该类酒店需投入大量资源建设,并培育专业团队,运营成本较高。但从实际运营效果来看,整体收益比较可观。

刘芳认为,现在的亲子游对于品质的要求更高,酒店方面需要结合自身定位和所处区域的文化进行产品设计。她告诉记者,酒店推出诸多亲子互动体验,如手作、陶土制作、蔬菜计划亲子种植采摘体验以及风筝、飞盘项目。“这种效果是明显的。以往的亲子群体,停留时间在1.3~1.5天,现在暑期可停留到2.5~3天。很多客群选择延住。”

张虹母子就是一个具体的案例。她们在7月4日下午到达昆明一个度假区周边的五星级酒店办理入住,当天旅途劳累,并未安排游玩计划。但是,孩子却被酒店内设置的儿童游乐区以及诸多手工制作区吸引,一直玩到天黑才肯去餐厅吃饭。

华美酒店顾问机构首席知识官、高级经济师赵焕焱告诉记者,暑期出游是酒店经营的重要时段。酒店应合理利用客房外的第二空间,比如健身房、书吧、茶社等,满足基本需求外的优质产品要素,如创新的餐饮、和健康相关的附加服务,以及在设计、文化、环境方面实现多元素的人文体验。

不过,并非所有酒店都可以在物理空间上满足游客需求。

“部分有限服务酒店可以选择在精细化管理上提升顾客入住体验,最大限度地满足用户需求。”周鸣岐说。

“我们的很多经济型酒店,不能在酒店分区上进行太多调整,但为了满足更多的亲子用户需求,我们会在房间放置儿童帐篷、儿童拖鞋和儿童牙刷。部分酒店设置的早餐套餐,会配备更加符合小孩子口味的意大利面等。”住友酒店集团上述负责人表示。

赵焕焱还提到,对于不具备空间改造的酒店,可以通过跨界合作来达到目的。他认为,酒店跨界要注重三个因素:整合资源创新消费;跨界合作契约化;体验项目的内容、程序、细节设计。“酒店是一个消费终端,可整合资源建立形形色色、丰富多彩的方便消费、快乐消费、健康消费等。跨界合作可以是非物质内容,捆绑的是精神需求和精神消费。”

相对来讲,诸多OTA平台整合资源进行跨界营销更具优势。据携程方面提供的信息,7~8月,全国有超百场演唱会、音乐节,携



游客在亚特兰蒂斯酒店观赏“海底世界”。

视觉中国/图

篷、儿童拖鞋和儿童牙刷。部分酒店设置的早餐套餐,会配备更加符合小孩子口味的意大利面等。”住友酒店集团上述负责人表示。

赵焕焱还提到,对于不具备空间改造的酒店,可以通过跨界合作来达到目的。他认为,酒店跨界要注重三个因素:整合资源创新消费;跨界合作契约化;体验项目的内容、程序、细节设计。“酒店是一个消费终端,可整合资源建立形形色色、丰富多彩的方便消费、快乐消费、健康消费等。跨界合作可以是非物质内容,捆绑的是精神需求和精神消费。”

“不同于‘五一’端午的‘特种兵’出行,暑期时间更长,游客出行时间较为充裕,且出行人群更加追求品质,所以对于出行体验、酒店要求也会相应提高。这都要求酒店产业对此积极做出调整。随着全面进入暑期,酒店市场有望迎来新的收益高峰。”张旭云说。

达利食品宣布将私有化 或有望登陆A股

本报记者 孙吉正 北京报道

达利的“急流勇退”

日前,达利食品及要约人融世国际投资有限公司(以下简称“融世国际”)发布联合公告称,融世国际要求董事会向计划股东提出建议,拟通过计划安排方式私有化达利食品,撤销达利食品于联交所的上市地位。对于退市原因,达利食品在公告中表示,达利食品的股价一直处在相对较低的价格区间,成交量有限,这不符合公司在业内的地位,无法向市场传导其真实价值。

Wind数据显示,达利食品2015年登陆港股后,仅仅4个月后就被纳入恒生环球综合指数。股价曾于2018年1月份攀升至7.93港元/股的历史高价,当时市值超过1000亿港元。不过此后,公司股价一路下跌,截至停牌前一个交易日即6月20日收盘,公司股价为2.72港元/股,市值为372亿港元。在上述私有化建议披露后,达利食品于6月28日复牌,当日股价大涨近29%,收报3.5港元/股。

对于达利的退市,要约人融世国际方面认为“股份价格低迷已经对达利食品在客户、雇员及投资者间的声誉,连带对达利食品的业务造成不利影响”。香颂资本执行董事沈萌告诉《中国经营报》记者,达利食品目前进入到了相对平缓的发展期,对于中小投资者吸引力较弱,因此达利退市符合其主要股东和公司的利益。

对于大幅度溢价回购股份,达利食品方面表示,达利食品为股东提供具吸引力的退市溢价,可使股东无须因股份流动性有限而选择折价变现。

对于达利食品退市的具体原因,达利食品和要约人融世国际给出的具体原因包括由于股价低迷,公司已丧失维持上市地位的优势,股权集资能力有限;股份一直在相对较低的价格区间交易,成交量有限,这不符合达利食品在业内的地位,亦无向市场传达其真实价值。自2015年首次公开发行以来,达利食品并无通过股权发行筹集任何资金,因此维持上市地位从融资角度而言意义有限,但仍会产生维持上市的成本。

根据公告,此次私有化将以3.75港元/股的现金注销价回购,3.75港元/股的现金注销价回购,3.75港元/股的现金注销价回购,

空间和竞争能力。

朱丹蓬告诉记者,一直以来,达利食品在各个领域采取的是跟进策略,即某个细分市场逐步发展壮大之时,达利食品就会跟随该领域巨头品牌的步伐,适时推出新品并迅速抢占三四线市场。例如乐虎、和其正等产品,虽然再无法冲击该领域巨头的地位,但往往可以取得不俗的市场份额。

例如,根据欧睿市场统计,乐虎的市场份额占比在2017年已然超过10%,居于红牛、东鹏特饮之后;而和其正也成为加多宝、王老吉之后的第三大凉茶品牌,其也是达利食品对于整个集团经营战略的代表和缩影。

综上所述,达利食品在上市之后并未发起过融资以及筹集资金等行为,在市值低迷的前提下,自身和股东均认为维持上市公司地位并不能为公司带来更大的收益,因此决定私有化。

达利食品作为国内第二大综合休闲食品企业,对于其市值低的问题,沈萌认为主要原因在于达利的收益基本上就是依靠生产成本和规模,品牌赋能的能力较弱,虽然每年的业绩都表现不错,但是成长性不高、竞争护城河不深。“如果一个上市公司,成长性弱、而且家族高度控股,就会被认为缺少更多制衡,或许不利于中小投资者,因此市值相对其他同一板块企业稍低。这不是个别企业或行业的问题,而是普遍

存在。”

达利食品方面认为,若建议成功实施,公司将自联交所退市,此安排有利于公司节省与合规及维持公司上市地位相关的成本;同时,要约人认为,实施建议将可消除股份价格低迷对公司在客户、雇员及投资者间的声誉,以及对公司的业务造成不利影响。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,值得一提的是,达利食品的财务状况优于其他上市公司,无论是毛利率、人工成本以及运营费用,甚至由于远高于行业水平的财务数据,一度引起了国外某些做空机构的质疑。虽然该机构并未提供达利食品数据存疑的任何证据,但也从侧面说明了从经营管理方面来看,达利食品远高于

行业。

朱丹蓬表示,横向比较行业内其他的公司,达利食品的市值可圈可点。但比较A股的休闲食品企业,在利润和规模不及达利食品的前提下,达利食品的利润相当于恰恰食品、三只松鼠等企业的总和。但在市值方面,达利的利润相当于恰恰食品的约三倍,但市值仅有恰恰食品的两倍,这样比较看来,在港股的达利食品可能有股价被低估的问题。

因此,朱丹蓬指出,达利食品正是出自长远的经营角度来看,认为自身市值较低,且未来融资能力有限,因而达利食品在联交所退市之后,有很大概率转战A股,将大大加强其自身的融资能力和市值。

朱丹蓬表示,曾经的快消行业产品生命周期较长,以渠道为主的品牌和企业采用跟随战略可以有效减少试错成本,以较低成本获得更高收益。但现在的快消产品更替速度非常之快,很多产品和潮流周期仅有一年的时间,这对于曾经采取跟随战略的企业提出了很大的挑战。

“同时,低线消费市场已经逐步饱和,很多品牌在向上挖掘一线市场的消费潜力,在这样的大环境下,达利食品的转型和改变是必要的。可以预见的是,在完成退市之后,达利食品将尝试更多元化的品牌战略、渠道改革以及产品创新。”朱丹蓬补充到。

根据达利食品2022年的年报,达利食品将重新拆分和定位渠道商和团队,释放其手中资源,且进一步提升经销商代理达利商品的盈利空间,通过商品提价等方式,拉升了经销商的积极性。

综上所述,达利食品以渠道为主,产品跟随的战略,为其获得了国内第二大休闲食品企业的地位。但伴随着快消行业消费者多样化的趋势已然形成,达利食品也开始选择转型和提升自身产品定位。

在2022年的年报中,达利食品方面对于2023年的规划是,将不断推进休闲食品健康增长,激发即饮板块迸发新的市场活力,

推进植物基的高端和创新,扩大短保的优质终端网点布局和规模化优势。同时,受益于股份奖励计划的实施,团队专业的执行能力高效的组织架构体系提升业绩的引擎作用将进一步增强,集团多年来在产品和渠道上的深厚积淀与充满活力的组织体系形成有效共振,业绩增长潜力有望不断释放。针对消费升级,达利在饮料市场推出了“达利园水柠檬茶”“达利园柠檬茶”等产品系列,重新包装乐虎,主打健康饮料。此外,达利食品也面向高端,推出了0乳糖、0胆固醇、0反式脂肪的豆本豆豆奶和短保质期面包产品美焙辰。

阿斯巴甜再惹争议 代糖产业迎变?

本报记者 刘旺 北京报道

持续多年的阿斯巴甜争议,又一次被推上了风口浪尖。据路透社消息,阿斯巴甜将于7月14日被世界卫生组织(WHO)下属癌症研究机构(IARC)宣布为可能致瘤物。同时世界卫生组织添加剂委员会(JECFA)也在今年审查阿斯巴甜的使用情况,并将与IARC在同一天宣布其调查结果。

再现争议,一时间引发了国内代糖市场的波动。首先是代糖概念股在6月30日开盘后迎来大涨,生产天然代糖的企业纷纷涨停,莱茵生物、保龄宝、三元生物涨幅超9.9%。

紧接着是相关企业纷纷站出来与阿斯巴甜“划清界限”,纷纷表示产品中不含阿斯巴甜,或者自身不生产阿斯巴甜。

实际上,阿斯巴甜的健康争议由来已久,而如今引起广泛关注,一方面与如今人们形成的健康意识紧密相关,无糖需求日益提升;另一方面,无糖饮料、食品在我国市场上已经形成一定规模,从业者也在关注着行业上游的一举一动。

而从目前来看,阿斯巴甜的情况仍无法定性,但可以看到的是,此次争议已经在搅动着国内无糖市场。

争议背后的代糖市场

根据尚普咨询发布的数据,2023年,我国代糖产品的总产量预计为29.5万吨,同比增长7.3%。

代糖产业的蓬勃发展,离不开无糖饮料的推动。

艾媒咨询发布的《2023年中国无糖饮料行业研究及消费者洞察报告》显示,2015~2022年中国无糖饮料行业市场规模逐年增长,由22.6亿元飙升至199.6亿元,预计2023~2027年将持续放量增长,市场规模有望达748.9亿元。

在此影响下,代糖市场也在快速增长。根据尚普咨询发布的数据,2023年,我国代糖产品的总产量预计为29.5万吨,同比增长7.3%。

《中国经营报》记者了解到,目前的代糖产品,若按照来源来划分,分为天然甜味剂和人工合成甜味剂。比如阿斯巴甜、糖精钠、三氯蔗糖、甜蜜素、安赛蜜等,都属于人工甜味剂;天然甜味剂则包括甜菊糖苷、罗汉果甜苷、甘草酸铵等。

而从全世界的视角来看,阿斯巴甜有着巨大的市场规模。中信证券研报指出,阿斯巴甜属于最常见的人工合成高倍甜味剂之一,目

前全球市场约3万吨左右,市场规模约30亿元。

对于代糖产业的现状,食品饮料营销专家于润洁告诉记者,添加剂工业是食品工业发展的重要推动力量。虽然目前蔗糖仍然是甜味剂市场的主导,但无论从健康角度还是原料成本角度看,代糖类甜味剂代替蔗糖是食品工业发展的大趋势。

实际上,在过去阿斯巴甜一直饱受争议,例如2013年美国“公众利益科学中心”发表声明称“动物实验发现阿斯巴甜可能导致白血病、淋巴癌等癌症”;再如美国哈佛大学公共卫生学院与奥地利路德维希·波尔兹曼研究所等机构2012年发布在《美国临床营养学杂志》的一项研究称,与不饮用无糖汽水的人相比,每天饮用一杯以上含阿斯巴甜的无糖汽水的人会增加患白血病的风险等。

但显然,相较于以前,此次争议引起了更广泛的关注。对此,于润洁认为,目前市场需求和传播环境相比以前有了很大的变化,消费

者不再是仅仅追求糖的“健康”,而是已经上升到“无糖”的需求。短视频、自媒体等新的传播手段,也在放大消费者对“阿斯巴甜致癌”的担忧。

“而对行业带来的影响,一方面是食品生产企业,短期内会对使用阿斯巴甜的品牌和产品带来一定的销量影响,并反过来进一步强化对‘无糖’品牌和产品的需求。另一方面,添加剂工业是食品工业发展的重要推动力量,‘阿斯巴甜致癌’的担忧也会推动添加剂工业开发新的代糖产品,逐步取代阿斯巴甜。使用阿斯巴甜的品牌和产品,在替换阿斯巴甜后,我认为会打消消费者的担忧。”于润洁表示。

不过,财经评论员张雪峰认为,阿斯巴甜的应用广泛是因为其技术成熟且生产成本相对较低。如果阿斯巴甜被抛弃,厂家将需要寻找其他替代品来提供甜味,可能涉及到技术研发和生产成本的变化。对终端来说,如果阿斯巴甜被替代,可能会对使用阿斯巴甜的产品产生影响,但具体影响程度还是



阿斯巴甜致癌仍无法定性,但此次争议已搅动了国内无糖市场。

视觉中国/图

要取决于替代品的可替代性和市场接受程度。

实际上,消费者对食品安全和健康问题更加关注,伴随着争议,在选择含有阿斯巴甜的产品时无疑会更加谨慎。但对代糖的需求仍然存在,因此会转型其他代糖产品。

有行业人士告诉记者,阿斯巴甜的“致癌”争议,会带来消费者信任危机,导致购买力下降。而若消费者开始避免含有阿斯巴甜的产

品,对于使用阿斯巴甜受益的食品和引领行业将产生消极影响。

方正证券研报则指出,本次事件会在中短期内影响消费者减少购买含有阿斯巴甜的产品,进而影响食品生产商将产品配方调整为安全性更好的三氯蔗糖和安赛蜜,三氯蔗糖和安赛蜜迎来替代良机。目前阿斯巴甜全球产能约为2.6万吨/年,假设阿斯巴甜全部退出,将增加三氯蔗糖和安赛蜜0.9/2.6万吨/年的需求。

天然甜味剂迎机遇?

有数据显示,截至2022年,中国甜味剂市场中人工合成甜味剂占比达52%,天然甜味剂占比为29%。

中国科学院大数据挖掘与知识管理重点实验室发布的《2021年中国无糖饮料市场趋势洞察报告》提到,人工甜味剂的主要优势在于“甜价比”,即获得单位甜度口感的价格相对很低,而天然甜味剂大多为低倍甜味剂,获得甜味口感的成本远高于高倍甜味剂。

不过,外界有观点认为,伴随着争议,天然甜味剂可能迎来新的发展机遇。中信证券研报显示,出于安全性和成本的考虑,预计下游

厂商会加速三氯蔗糖等更安全的甜味剂对阿斯巴甜的替代。仅从甜度替代的角度,天然甜味剂不具备成本优势,但是由于其“天然”的属性以及具备一定的“功能性”,因此更受消费者的认可。随着人们对甜味剂的来源及安全问题关注度的不断加强,对天然甜味剂需求预计还将高速增长。

有数据显示,截至2022年,中国甜味剂市场中人工合成甜味剂占比达52%,天然甜味剂占比

比为29%。天然甜味剂增速更快,2010~2020年全球天然甜味剂在替糖产品的应用占比由8%增至20%。

此外,上述行业人士告诉记者,若是阿斯巴甜被认为可能致癌,将使人们对所有代糖的使用产生怀疑,此情况将威胁代糖行业的稳定性和可持续发展。而由于对人工合成代糖的营养价值和潜在风险的怀疑,天然代糖的需求将出现增长。市场竞争也会更加激烈,

代糖市场的需求改变将引起竞争的变化,可能导致企业之间的市场份额和定价的竞争。

从业者感受最为深切,今年3月15日,晨光生物就在投资者互动平台表示,由于人工合成甜味剂中糖精、甜蜜素、阿斯巴甜对人体健康的隐患逐渐被关注,其安全性受到公众的担忧,近年来随着绿色健康消费的浪潮兴起,消费者的关注点从“代糖”向“健康代糖”转变,天然甜味剂符合健康安全、零

糖零脂的消费理念,将迎来加速成长期。

“个人接触的食品饮料研发工作者,一般都认为蔗糖是口味口感最好的甜味剂。但从原料成本和消费需求的角度考虑,人工合成甜味剂和天然代糖必然慢慢取代一部分蔗糖的市场。天然代糖因其口味口感更佳,以及食品企业对其‘更健康’的引导性宣传,天然代糖成为更受欢迎的甜味剂产品。”于润洁表示。

白酒行业库存承压 渠道竞争骤然升温

库存承压

升学宴正是当前各大白酒企业竞争的重点消费场景。近日,成都的徐先生正打算办一场答谢宴,他的儿子已经拿到某高校录取通知书。“在接到亲朋好友祝贺电话的同时,也收到了多个酒企业员的电话。”徐先生表示。

《中国经营报》记者注意到,包括剑南春、舍得酒业、酒鬼酒、仰韶酒等白酒品牌,纷纷出台一系列升学宴消费鼓励政策。在此背后,随着夏季来临,白酒消费日趋进入淡季。同时,今年上半年以来,白酒的库存积累已给各大酒企带来一定压力。中国酒业协会理事长宋书玉此前也公开表示,消化库存会是2023年的首要任务。

基于此,白酒企业纷纷发力各种渠道,创新各种消费场景,以此拉动白酒消费。白酒行业专家蔡学飞认为,“目前来看,白酒的渠道创新要从新技术与新场景角度来突破,新技术是加强品质创新,从利口性、健康性来做深细分市场,提高消费者忠诚度,获得新增量;新场景则是仅抓住白酒的文化性与社交性特点,开展基于消费者需求的多样化消费场景创新,扩大市场需求;要积极拥抱互联网与数字化技术,提升产业链消费,利用直播等新模式提高消费者触达率,从而根本上解决渠道创新难点。”

宴席竞争

夏季属于白酒消费的淡季,因此,升学宴成为各大酒企争夺的新高地。

教育部公布的数据显示,2023年全国高考报名人数达1291万人,再创历史新高。按照过去几年接近50%的本科录取率来测算,今年或许将有近600万学子考入本科大学。由此,业界认为今年有望成为近四年来的升学宴需求集中爆发的重要窗口期。

大多数酒企、经销商在6月初就通过官方微博或消费者中心等出台了相关政策和推广活动,在延续往年爱心助考、宴席送酒、买

赠优惠等固定模式的基础上,强化宣传,放宽优惠力度,各出奇招抢占终端消费者。

剑南春2023年的大型高考系列活动已正式启动,除了开设高考助力专栏,邀请专家导师助力科学志愿填报,还在提升开瓶抽奖力度的基础上定制升学宴政策,根据宴席桌数附赠“强国青年专属礼遇”定制礼盒;舍得酒业在6月1日至8月31日期间针对全国范围内举办高考升学宴消费者推出专项政策,活动包含升学赠礼、升学宴套餐政策、清北宴赠酒等;酒鬼酒在原有宴席政策的基础上再次升级,自7

月1日起,提前预定升学宴席,除盒盖换酒、开瓶扫码、宴席赠酒外,还可额外获得更多馥郁好礼。

至于目前报名和执行情况,多家酒企除了认可活动正在举行之外,对拉动白酒消费的效果均表示不予评价。

四川省酒类流通协会执行会长铁犁认为,今年的升学宴、谢师宴应该得到重视,但同时也应根据企业实际情况来推进:首先要根据企业定位和产品定位来布局市场,现在宴席主流价位以中低价位为主导,越往高处走,消费人群越少,对接程度就越困难,每降低一个价格段,消费者

就会呈几何数增加;其次是进行对接和推广,企业要联合经销商第一时间获取教育系统的相关信息,例如:考生情况、录取情况等信息,方便厂商能够第一时间去做沟通和对接;最后是营销和策划,企业可通过热点事件策划相关活动,营造市场氛围,也可通过情感营销打造相关消费场景,引起消费者情感共鸣。

实际上,升学宴只是白酒企业竞争夺宴席市场的一部分。中金公司研报显示,2022年宴席白酒市场份额2300亿~2500亿元,占白酒行业总收入的40%左右。宴席用酒主流价位在区域间分化,其中三四

五线城市宴席容量大,消费价位多在200~500元。

“宴席是目前酒类重要的消费场景,并且具有消费量大,影响人群广,品牌曝光度高等优势,确实需要重点对待。”蔡学飞认为,但目前宴席市场也是典型的面子消费,对于品牌有着极高的要求,除了正常的促销与推广,企业在宴席场景更多的还是应该加强服务创新,提升消费者满意度,从而提高消费黏性,提升宴席开发效率。理性地看,宴席市场只是锦上添花的消费场景,企业还是更多的应该以宴席为抓手,开展更多针对消费者的体验价值服务来破局。

渠道营销

随着电影暑期档的开启,《八角笼中》成为观众期待的一部电影。

在影视剧植入广告方面,像近期已经播出的中医大剧《后浪》和即将播出的悬疑剧《消失的十一层》以及暑期档电影《八角笼中》都有着很高的关注度,光良酒与剧情场景的融合也得到了观众的肯定和喜爱。”光良酒业负责人告诉记者,其品牌整体的传播和推广中都在紧密围绕“全面to C”开展,在线

下市场版块,除了继续推进“我在夜市喝光良酒”活动外,后续还将实行“盖世英雄”“百城百味”等多样化的市场激励和推广举措,让更多消费者对品牌产生认知。

国缘V今年的重点则放在借力演唱会,将白酒文化与狂欢氛围结合在一起。记者注意到,国缘先后举办了2023张信哲“未来式2.0”世界巡回演唱会、国缘V9张韶涵“寓言”世界巡回演唱会等。

由此,在传统渠道之外,创新

各种营销渠道,实现聚道竞争已然成为当前白酒企业破局的法宝之一。

白酒行业专家肖竹青建议,白酒企业要从以下四个方面着手:争夺消费场景、强化渠道管控、管理渠道预期、重视创新营销。“尤其是酒企要通过另辟蹊径,培养新的销售场景和消费场景。”肖竹青举例说,比如贵州茅台通过上线TOC的;茅台数字营销平台,聚集了庞大的私域流量,茅台直营店在每个

省主动拜访民营企业百强和民营行业龙头企业。

5月30日,五粮液发布公告,将在全国范围内高质量建设一批第五代专卖店,两年期费用总额预算为2亿元,为提升公司专卖店渠道能力,进一步将专卖店打造成为服务C端客户的核心阵地。酒鬼酒方面表示“公司正在通过精准库存管理、强化动销、加强市场秩序维护等手段持续改善,并且已经在部分核心单品上取得阶段性效果”。

“最近几年,五粮液、泸州老窖、珍酒等老牌酒企非常重视直播电商,通过网红带货和参与各大网络平台购物节,实现了名利双收。”肖竹青认为,中国酒业目前处于深度调整关键时期,市场份额向头部企业集中的趋势明显提速,一些酒厂市场价格倒挂将导致中国酒水行业渠道势力进一步分化,一部分不堪库存重负的酒业代理商将退出舞台,一部分控价无力的酒企也会逐渐边缘化。



宴席是目前酒类重要的消费场景之一。

视觉中国/图

盘,消费端无法完成正常的产品流动与回款,从而向上传导到生产端,造成企业经营困难与停滞。”蔡学飞分析说。

就此,记者注意到,目前白酒价格的倒挂已成为普遍现象。

声音

澳新银行的“中国机遇”

访澳新银行集团机构银行集团总裁马伟霖

随着我国对外开放的步伐逐渐加大，金融开放的节奏也日益加快。

在此前召开的“第十四届陆家嘴论坛”上，国家金融监督管理总局局长李云泽曾表示，在财富管理、绿色金融、养老健康、资产管理等领域，热忱欢迎经营稳健、资质优良的

外资机构来华展业，鼓励符合条件的外资机构参与各类业务试点。

面对更多的发展机遇，外资银行如何更好地发挥优势深耕中国市场？

澳大利亚和新西兰银行集团有限公司（以下简称“澳新银行”）机构银行集团总裁马伟霖（Mark Whelan）

认为，作为外资银行，要找准适合自己的发展定位。早在2017年，澳新银行便调整了其在亚洲五个市场的经营策略，专注于机构银行金融，这使得该行得以重新调配资源，并成就了近期该行在机构银行业务领域的稳健增长。

近日，马伟霖再次来到中国，这也是新冠疫情之后他首次访华。澳新银行如何看待中国市场机遇？外资银行应该怎样找到适合自己的布局策略？如何定位下一步的发展重点？就这些问题，《中国经营报》记者专访了马伟霖。

回归初心

从澳新银行的客户情况看，很多中国企业的业务不局限在中国，而是更多地走向世界各地开展贸易和投资。在此过程中，企业的诸多需求与我们的业务是高度契合的。

《中国经营报》：早在2017年，澳新银行就将包括中国在内的亚洲五个市场的财富管理与零售银行业务出售，专注于发展在亚洲的机构银行金融业务。转型6年来，中国的机构银行业务发展态势如何？

马伟霖：首先要强调的是，2017年的战略调整不仅针对中国内地市场，还包括新加坡、中国香港、中国台湾和印度尼西亚的零售及私人银行业务。

我们调整亚洲业务战略重心的一个最重要原因是回归本源。此前我们涉及了过多的非核心业务领域，希望通过在亚洲的精简战略布局，以集中资源专注在我们擅长的机构银行业务领域，为客户提供更好的服务。

事实上，澳新银行在1986年就已经获得了在中国展业的牌照，从代表处开始稳扎稳打，目前是唯一一家在中国本地注册的澳大利亚银行。作为澳大利亚在华最大的投资企业之一，澳新银行深耕中国市场近40年，已经和很多大的企业和金融机构形成了长期互信的关系。

业务调整后，我们更专注于服务中国的大型企业、跨国公司以及金融同业。我们与这些企业的合作不仅发生在中国，而是遍布我行

全球网络，我们可以为这些企业提供贸易融资、外汇、大宗商品交易、贷款和现金管理等专业金融服务。

经过近年的调整后，目前我们重新找到了适合我们的发展步调。澳新银行（中国）有限公司2022年数据显示，我行在2022年实现了强劲的业务增长，其中营业收入（不包括资本转换收益）增长46%，且在2023年上半年延续了良好的势头。

《中国经营报》：在亚洲的业务专注于企业金融后，澳新银行看到了哪些行业的机遇，具体布局在哪些领域？

马伟霖：简化战略实施后，我们在亚洲的经营回归了初心，专注于机构银行业务。澳新银行创立于1835年，至今已有188年的历史，一直是澳大利亚银行中比较重视国际业务发展的银行，这与我行的历史有关。成立之初我行就是一家做跨境贸易融资的银行，彼时，英国、欧洲等地出口需求大，澳洲地区进口意愿强，货物流动的背后是资金流动的需求，因此国际业务就成了澳新银行的传统、且非常擅长的业务，是刻在我们DNA中的。

从行业看，我们重点关注食品及农业、通讯、汽车、航运、资源能源等。

从澳新银行的客户情况看，很多中国企业的业务不局限在中国，而是更多地走向世界各地开展贸易和投资。在此过程中，企业的诸多需求与我们的业务是高度契合的。

千亿澳元的目标

随着全球向净零排放的加速，我行的许多客户亦在积极推进低碳目标，将企业可持续发展目标与融资行为相结合，期望银行提供可持续金融相关的产品与服务。

《中国经营报》：澳新银行如何看待可持续发展融资？

马伟霖：澳新集团层面设立了于2030年年底之前在全球范围内完成1000亿澳元的资金投放，用于支持客户可持续发展融资的目标。这是一个面向全球性的目标。

随着全球向净零排放的加速，我行的许多客户亦在积极推进低碳目标，将企业可持续发展目标与融资行为相结合，期望银行提供可持续金融相关的产品与服务。因此，我行持续推进产品创新并配备资源，有选择性地对符合低碳环保和可持续发展标准的企业和项目予以融资支持。

在此过程中，我们会与许多银行或金融同业展开紧密合作。也就是说，我们的1000亿澳元可能会撬动更多的资金。

在绿色金融方面，我们重点关注的行业和领域包括全球可再生能源和清洁交通产业链客户，支持所有企业基于科学减碳目标的融资，支持“碳减排”行业客户的转型战略和计划，支持某些特定行业（如农业、食品行业）的企业所在行

业实质性较高的可持续发展议题挂钩的融资等。

我们现有的与可持续发展和绿色相关的产品主要是绿色债券、绿色信贷、碳交易和采购等。这些产品不仅应用在澳洲，还包括亚洲、美洲、欧洲。在产品创新方面，2022年我们在中国已开发可持续发展挂钩保函。在未来，我们也将继续推进更多的绿色、可持续金融产品的落地，包括绿色保函、绿色及可持续发展挂钩贸易融资和可持续发展挂钩衍生品等。我认为，未来的大多数产品都会被赋予绿色的元素。

《中国经营报》：在绿色发展方面，中国提出了“3060”目标。基于此，澳新银行有哪些具体布局？

马伟霖：在中国“3060”目标下，我们看到了非常大的机会。面对“3060”这一明确目标，很多中国的国有企业、大型私企都已经行动了起来，陆续制定了明确的绿色发展路径。

支持我行核心客户的低碳转型和可持续发展目标，符合澳新集团的宗旨、价值观与长期战略规

划。举个例子，2022年，澳新银行作为委任牵头安排银行、可持续发展协调行及贷款行之一，与其他六家外资银行共同参与吉利汽车为期三年总金额为4亿美元的首笔可持续贷款。该笔贷款的资金将用于吉利汽车新能源汽车技术升级、车型研发及生产制造，推进吉利汽车新能源车相关技术的研发及应用。

中国的“3060”目标起到了转型带头作用，企业在中国落地的绿色发展技术和进程，不仅影响着中国市场，现今的产品和技术还会被出口到更多国家和地区，这对全球其他国家也非常重要。

《中国经营报》：在助力企业绿色发展过程中，澳新银行是如何与金融同业展开合作的？

马伟霖：中国绿色金融的业务体量比较大，因此我们有很多机会参与其中。谈及我们的优势，不得不提的是由于澳新银行在此前深耕于绿色和可持续发展融资领域，在澳新集团现有的国际网络中，我们可以探索积累绿色和可持续金融的国际最佳实践并从中学习和

回馈，协助国内市场客户建立符合国际标准的绿色可持续融资框架并获得外部评估认证，可以在境内及海外市场发行可信度高的贴标绿色可持续金融交易。为鼓励相关业务的开展，对于实施符合我行标准的绿色或可持续发展金融交易可进行价格导向的倾斜，享受利率优惠。

《中国经营报》：在中国，澳新银行如何看待与其他外资银行的竞争关系？

马伟霖：我想将我们的优势总结为三方面，一是我们有高质量的产品；二是我们有非常专业的团队，且忠诚度比较高；三是我们的规模大到刚好可以覆盖我们客人的业务需求，却又小到可以敏捷地做出反应，并为我们的客户提供更专属、灵活的产品和服务。

目前，我们的业务网络覆盖全球30个市场，除了在澳大利亚、新西兰、亚太地区，还包括美国、欧洲等地；我们可以利用全球化业务网络、丰富的产品与长期风险管理经验，在中国市场最大限度地发挥自身的业务优势。

布局金融市场

目前，澳新银行在中国金融市场方面的布局包括利率及汇率类交易、上海黄金交易所和上海期货交易所的交易、外汇期权、信用债、银行的资产负债管理等。

《中国经营报》：近年来，我国对外资金融机构的开放程度日益扩大，澳新银行怎样看待中国的机遇？

马伟霖：除了此前提到的可持续发展机遇，我行非常看好在中国金融市场方面的机遇。目前，澳新银行在中国金融市场方面的布局包括利率及汇率类交易、上海黄金交易所和上海期货交易所的交易、外汇期权、信用债、银行的资产负债管理等。同时，我们也在谋求获得其他牌照，以便支持我们的客户进行投资。

另外，中国贸易融资方面的机遇非常大。从实际情况看，中国的产业转型升级态势明显，正在从那些低附加值的产业转向高附加值的产业。在这个过程中，虽然贸易的内容或者内涵可能有所改变，但贸易本身依然在发展，为其配套的金融产品会有所升级。

《中国经营报》：对于下一步在中国的发展，澳新银行有哪些新目标？

马伟霖：作为外资银行，我们在中国深耕近40年，在诸多业务方

面占据优势。比如我们是上海黄金交易所中9家外资银行会员之一，我行作为上海黄金交易所银行间询价市场尝试做市商，黄金业务近年来有显著增长；另外，我行于2023年3月刚刚获得了人民币美元外汇即期、远期和掉期尝试做市机构牌照。随着中国对外资金融机构在华展业限制的放开，我们有更多机会参与中国市场。

《中国经营报》：近年来，中国对外开放步伐加大，期货、基金和证券公司等的外资持股比例限制逐步取

老板秘籍

澳新银行看到了哪些行业的机遇？

从行业看，我们重点关注食品及农业、通讯、汽车、航运、资源能源等。

从澳新银行的客户情况来看，很多中国企业的业务不局限于中国，而是更多地走向世界各地开展贸易和投资，在此过程中，企业的诸多需求与我们的业务是高度契合的。不仅如此，我们注意到更多客户有了绿色和可持续发展投资管理需求、减碳需求，尤其在清洁能源、太阳能、风能等领域，中国有非常大的研发能力和生产力，未来合作空间巨大。

澳新银行有哪些新目标？

作为外资银行，我们在中国深耕近40年，在诸多业务方面占据优势。比如我们是上海黄金交易所中9家外资银行会员之一，我行作为上海黄金交易所银行间询价市场尝试做市商，黄金业务近年来有显著增长；另外，我行于2023年3月刚刚获得了人民币美元外汇即期、远期和掉期尝试做市机构牌照。随着中国对外资金融机构在华展业限制的放开，我们有更多机会参与中国市场。



简历
马伟霖，毕业于皇家墨尔本理工学院，获得会计学士学位以及税务研究生学位。拥有近30年银行业从业经历并且在亚洲市场、机构银行业务、企业银行业务和商业银行业务等领域有着丰富经验。

马伟霖于2004年11月加入澳新银行集团，担任澳新银行市场部销售总监一职，并于2005年出任澳新银行市场部联合总监，于2007年出任澳新银行亚洲机构银行业务总监。随后，马伟霖担任过澳新银行澳大利亚首席执行官、澳新银行澳大利亚企业及商业银行业务总监、澳新银行位于中国香港之机构银行、商业银行及私人银行业务总监等职位。

2016年出任澳新银行集团机构银行集团总裁。作为澳新银行集团总裁及集团管理委员会成员，马伟霖先生负责澳新银行全球机构银行业务，业务范围覆盖澳大利亚和新西兰、亚太地区、欧洲、美洲和中东地区等30个市场。马伟霖是澳大利亚会计师公会成员，同时也是金融财政协会、澳大利亚金融市场协会及澳大利亚公司董事协会会员。

深度

以更专注的姿态 鏖战中国市场

随着中国持续深化制度型开放，金融领域一系列开放新措施法规纷纷落地。

国家金融监督管理总局局长李云泽表示，将继续坚持“引进来”和“走出去”并举，稳步推进金融业高水平对外开放，持续打造市场化、法治化、国际化营商环境，将始终坚持金融对外开放不动摇，对外开放是我国长期坚持的基本国策，金融业开放的大门只会越开越大。

机遇之下，如何找准自身的发展定位是外资银行需要思考的。

记者注意到，近年来，更多的外资银行调整着自身的经营策略。如2021年4月，花旗宣布在全球范围内对个人银行业务进行战略调整和转型，在亚洲、欧洲、中东和非洲，后又宣布在墨西哥，共计14个市场退出个人银行业务，包括中国大陆市场；2018年~2019年期间，德意志银行削减了企业和投行业务方面的人员和支出，并表示会专注于全球融资和资金管理的解决方案。

作为澳新银行的“老兵”，马伟霖是在2016年2月被任命为澳新银行集团机构银行集团总裁，正经历了2017年澳新银行对亚洲五个市场财富管理与零售银行业务的缩减。

回想当年，马伟霖依然感慨那是一个非常艰难的决定。“最关键是要与员工和客户做好沟通，要以尊重为前提，对公司战略、业务调整做到公开透明。”

不过，在马伟霖看来，“瘦身”也是必须的环节。他认为，正是得益于此前的“审时度势”，如今的澳新银行已经整合到了比较理想的方式，以更轻便的布局，迎接更多的机会与增长。

虽然部分外资银行依然在调整全球的经营策略，但从原中国银保监会公布的一组数据看，外资银行在中国的布局没有放松：截至2022年末，外资银行在华共设立了41家外资法人银行、116家外国银行分行和135家代表处，营业性机构总数911家，外资银行总资产达3.76万亿元。

对于中国市场，外资银行更多是充满期待的。正如马伟霖所说，规模大到刚好可以覆盖客人的业务需求，却又小到可以敏捷地做出反应，以便为客户提供更专属、灵活的产品和服务，是外资银行更为合适的布局。

（本篇文章均由本报记者张漫游采写）