

无人驾驶出租车商业化进程提速

■本报记者 张文潮

无人驾驶概念近期持续火爆。东方财富Choice数据显示，截至6月25日收盘，无人驾驶板块涨幅为1.55%，而该板块前两个交易日收盘涨幅分别为3.55%和1.70%。

与此同时，无人驾驶企业近期也是动作频频，特斯拉在美国启动Robotaxi（无人驾驶出租车）试点运营服务，国内Robotaxi企业也加速“出海”布局。多位业内人士认为，Robotaxi的商业化进程将进一步提速，预计在2026年可实现大规模落地。

企业加速布局

美国当地时间6月22日，特斯拉在美国启动Robotaxi试点运营服务，首批服务投入十辆特斯拉Model Y，首批乘客使用该服务需支付4.2美元的固定费用。

与此同时，国内企业也在加速Robotaxi业务的布局。6月23日，上海哈啰普惠科技有限公司（以下简称“哈啰”）在官方公众号发文称，公司与蚂蚁集团、宁德时代合作，通过旗下投资主体共同发起成立的上海造父智能科技有限公司在沪注册，注册公司将专注于L4级自动驾驶技术研发、安全应用和商业落地。

哈啰相关人士对《证券日报》记者表示：“随着核心技术的持续突破与工程化落地，智能驾驶产业正步入大规模商业化落地阶段。公司近年来持续深化出行业务，并推动人工智能在出行领域的深度应用，为进入Robotaxi领域

积累了丰富经验。”

在Robotaxi行业市场争夺中，海外市场成为关注的焦点。今年6月13日，万马科技股份有限公司在投资者关系活动记录中表示：“公司近年来积极布局海外市场，在有通信合规、数据合规等法规要求的国家设立主体。公司与全球主要运营商保持密切的沟通和业务合作，积极推动包括乘用车、Robotaxi等场景在全球重点区域的落地。”

资料显示，万马科技主营业务涵盖基础产业通信板块和新兴产业车联网板块，公司与无人驾驶公司的合作主要集中于车联网领域。公司提供的Robotaxi连接解决方案，能够提供国内以及全球运营所需要的高质量网络服务。

今年6月15日，广州文远知行科技有限公司与迪拜道路与交通管理RTA、Uber签署合作协议，携手在迪拜落地部署商业化Robotaxi出行服务。今年5月27日，北京小马智行科技有限公司也宣布，将在迪拜落地Robotaxi车队。

“国外司机的聘用成本更高，Robotaxi容易落地，对于中国企业而言，海外市场是一个较好的选择。但国内市场规模更大，更多Robotaxi企业应会兼顾两边市场。”北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对《证券日报》记者表示。

有望迎来快速成长

业内人士认为，随着技术的逐步成熟，以及政策支持力度的提升，Robotaxi行业有望迎来快速



业内人士认为

随着技术的逐步成熟，Robotaxi行业有望迎来快速成长，其有较大可能在2026年实现大规模落地。

而在国内市场，我国正从政策层面积极发力，助力Robotaxi行业快速商业化、规模化发展。目前，北京、上海、天津、武汉等地持续推进自动驾驶产业落地。2025年4月28日，工业和信息化部发布《2025年汽车标准化工作要点》，提出加快自动驾驶系统安全要求强制性国家标准研制。

江海证券有限公司研报显示，预计Robotaxi在2026年左右实现大规模商业化，最初Robotaxi进入智慧出行市场，目标

群体为目前使用私家车或公共交通工具的个人，2026年国内市场规模将近5000亿元。预计到2030年，Robotaxi在全球范围内广泛使用，其在中国智慧出行的渗透率将达到31.8%。

“Robotaxi要实现大规模落地，需要政策扶持，相关保险赔付机制也要跟上。”国际智能运载科技协会秘书长张翔表示，结合当前各种因素分析，Robotaxi业务在2026年大规模落地具有较大可能性。

迎来消费旺季 啤酒厂商纷纷发起“夏季攻势”

■本报记者 吴奕萱 丁蓉

夏季本就是啤酒消费旺季，而今叠加多地打造夜间消费场景、“苏超”等赛事经济火热，啤酒市场正迎来发展机遇，啤酒厂商纷纷发起“夏季攻势”。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示：“近年来，我国啤酒行业在转型升级方面取得了显著成效。头部企业通过渠道端和产品端的全面升级，推出符合消费者健康生活和品质生活理念的产品，如精酿啤酒、鲜啤等，深受消费者喜爱。”

即时零售成为新引擎

为了迎接一年一度的夏季啤酒消费高峰，多家啤酒企业早已在

渠道端做好了准备。

今年3月初，华润雪花啤酒（中国）有限公司与美团旗下的酒水即时零售品牌歪马送酒达成2025年T2T（交易对交易）战略合作。双方成立联合项目组，开发即时零售专属精酿，并引入高端线产品，冷链锁鲜直达。酒水专营店以闪电仓模式30分钟急速配送，瞄准电竞、露营、夜市等场景，为消费者提供定制化产品服务。

定位原浆渠道的山东泰山啤酒股份有限公司，今年以来加大力度拓展市场，扶持新开门店迅速投入运营。继2月份首场工厂招商会当日签约283家，创下品牌招商会历史新高后，公司接连举办工厂招商推介会，并走进石家庄、合肥等城市，持续扩大签约门店数量。

鲍姆企业管理咨询有限公司

董事长鲍跃忠在接受《证券日报》记者采访时表示：“引入即时零售渠道，创新销售模式，将有助于更多消费者品尝到新鲜、精酿的啤酒，符合消费升级趋势。”

“随着即时零售渠道在啤酒销售市场的深入渗透，将确保精酿啤酒等优质产品在旺季也能高效送达消费者，推动啤酒行业持续升级。”众和昆仓（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示。

品质口感不断提升

在产品端，麦芽制造企业和啤酒生产企业共同发力，推动啤酒品质和口感的升级。

作为啤酒麦芽制造企业，粤海永顺泰集团股份有限公司（以下简

称“永顺泰”）产能规模位居亚洲第一、世界第四。在特种麦芽方面，公司是国内较早介入该领域的生产企业之一，拥有较长时间的技术和市场积累，与多数具有一定规模的精酿啤酒客户建立了良好的合作关系，能够为客户提供品类齐全、质量可靠的特种麦芽产品及细致周到的售后服务。

永顺泰相关负责人表示：“随着我国啤酒业向高端化、精细化方向发展，将带动特种麦芽和高端麦芽需求的快速增长，麦芽产业的高端化趋势逐渐显现。公司特殊工艺的定制化麦芽产品及特种麦芽产品能够较好地满足下游啤酒客户的多样化需求，公司在高端领域的先发优势与下游啤酒行业的高端化发展趋势相契合。后续，公司作为国内产销规模最大的麦芽

制造企业，将立足技术创新，加强新产品研发，不断提高产品的质量及性能，为客户提供更多更优质的产品，更好地满足不同客户的需求。”

北京燕京啤酒股份有限公司（以下简称“燕京啤酒”）大力实施大单品营销战略，目前已经形成以燕京U8等系列为中高端产品的代表。2024年，燕京U8销量69.60万千升，同比增长31.40%。燕京啤酒相关负责人近期在接受机构调研时表示：“相关企业需在发挥产品优势的基础上，深入挖掘精酿啤酒的文化内涵，打造具有个性和特色的产品，进一步满足消费者的个性化需求。”

医药行业并购潮涌 龙头企业积极补短板

■本报记者 刘钊

在政策引导与市场需求的驱动下，中国医药行业正经历新一轮深度整合。

近日，中国医药集团有限公司（以下简称“国药集团”）先后宣布收购血制品上市公司派斯林生物制药有限公司（以下简称“派斯林生物”）和药用玻璃上市公司山东省药用玻璃股份有限公司（以下简称“山东药玻”），成为近期医药行业并购的典型案例。

国资委成为并购市场的主力军，其雄厚的资金实力和卓越的资源整合能力显著改变了行业竞争格局。

中国医药集团有限公司（以下简称“国药集团”）、华润医药集团有限公司（以下简称“华润医药”）、中国通用技术（集团）控股有限责任公司（以下简称“通用集团”）为代表的产业巨头，通过横向资源整合与纵向产业链延伸，构建起覆盖原料、生产、流通的全链条竞争优势。这场并购浪潮将重塑行业格局，推动医药产业迈向高质量发展阶段。

巨头构建全链条优势

作为由国务院国资委直接管

理的以生命健康为主业的中央企业，国药集团在规模、效益和综合实力均居于全球同行业领先地位。通过打造“血浆采集—制品生产—终端销售”的闭环模式，国药集团展现了产业链整合的典型路径。

今年1月11日，国药集团党委书记、董事长白忠泉在2025年度工作会议暨二届一次职代会上强调，2025年国药集团的总体工作要求之一是“加强并购整合”。

6月23日，山东药玻发布公告称，公司向控股股东派斯林生物变更为国药集团，实际控制人将变更为国药集团。而早在6月9日，派斯林生物也发布公告称，公司控股股东将变更为中国生物，实际控制人同样变更为国药集团。国药集团通过间接控股山东药玻，强化药上游包材控制，确保生物医药供应链安全，通过旗下间接控股派斯林生物巩固了血制品市场份额。这种“原料—生产—渠道”的垂直整合模式，将使国药集团在血制品领域形成天坛生物与派斯林生物的双平台布局，显著提升行业集中度。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访时表：“国药集团一个月内接连

收购两家上市公司，只是当前医药行业并购潮的一个缩影。随着医药产业发展的不断深化，以强化产业链布局、拓展市场份额为目的的并购案例在行业内频繁出现。此次国药集团收购两家上市公司，不仅巩固了其在大健康领域的领先地位，更彰显了其强大的资本实力和加快布局产业协同、持续扩张资本版图的战略决心。”

在细分领域，血制品与中药行业的并购更具战略深意。由于2001年国家冻结新牌照审批，血液制品行业的现有企业牌照和浆站成为“硬通货”。2024年，我国总体采浆量约13400吨，同比增长10.9%。收购派斯林生物后，国药集团旗下天坛生物与派斯林生物2024年合计采浆量超过4181吨，占全国总体采浆量的31.2%。更值得关注的是，国药集团通过浆站扩容申请，预计未来将新增浆站，进一步巩固其龙头地位。

未来收购完成后，国药集团旗下将拥有天坛生物和派斯林生物两大平台，行业集中度进一步提升。然而，如何解决天坛生物与派斯林生物之间的同业竞争问题，成为后续整合的重点。上海爱钛技术咨询有限公司董事长容宇对《证券日报》记者表示，一方面，这将进一步增强国药集团在血制品领域的竞

争力；另一方面，通过整合两家公司的资源和优势，国药集团有望实现血制品业务的协同效应最大化，提升整体盈利能力。

药用玻璃作为直接接触药品的关键医疗耗材，其质量和供应稳定性对药品安全至关重要。山东药玻在药用玻璃领域拥有深厚的技术积累和市场基础，其产品广泛应用于各类药品包装。作为国内药用玻璃龙头，山东药玻的模制瓶市占率超过85%，2024年营收达到51.25亿元，净利润9.43亿元，连续12年业绩增长。此次国药集团收购山东药玻，不仅强化了其对上游关键包材的控制，还保障了生物医药供应链的安全。通过收购山东药玻，国药集团将进一步掌控上游关键包材的生产与供应，确保药品包装的质量和稳定性。

龙头企业并购不断

除国药集团外，华润医药、通用集团同样加快了并购的步伐。

2025年2月份，华润医药斥资62亿元收购天士力医药集团有限公司28%股份，这场交易不仅丰富了华润三九医药股份有限公司的产品管线，还形成了覆盖院内院外的销售网络。

此前，华润集团通过整合三九集团、收购东阿阿胶、江中集团及昆药集团，已完成中药板块的战略重组。在血制品领域，华润医药2024年收购绿十字香港获得浆站布局资格，结合博雅生物现有资源，实现从血浆采集到终端销售的完整闭环，原料自给率大幅提升。

2024年2月份，通用集团控股重药控股股份有限公司（以下简称“重药控股”），凭借旗下中国医药健康产业股份有限公司与重药控股的整合，未来有望超越九州通，成为第四大流通巨头。同年7月份，通用集团战略投资东软医疗系统股份有限公司，成为第一大股东，正式进军高端医疗设备产业。这种“流通+设备”的协同布局，使通用集团在医疗体系化服务领域占据先机。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示，未来，医药行业并购将呈现三大趋势：一是从单一资产收购向产业链整合升级；二是从国内整合向跨境布局延伸；三是从传统业务整合向创新生态构建转型。在这场产业变革中，具备全产业链整合能力与创新资源嫁接能力的企业，终将主导中国医药行业的未来格局。

打破传统中介服务局限 上海链家试点“房客分离”模式

■本报记者 陈潇

近日，有市场消息称，上海链家房地产经纪有限公司（以下简称“上海链家”）宣布将于2025年7月1日起，在全市范围内试点“房客分离”服务模式，即每位中介经纪人只为购房者或售房业主中的一方提供服务。

对此，上海链家相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“公司始终将提升服务品质、保障客户与业主权益放在首位。为进一步优化服务体验，上海链家试点全新服务模式——房客分离，即每位经纪人将专注服务购房者或售房业主单一角色，以更专业、更专注的服务，保障交易环节中每一方都能获得专属、高效、透明的服务体验。此举旨在尝试打破传统服务模式的局限性，确保客户和业主的核心诉求得到充分重视与满足。”

“在传统的双边代理模式下，经纪人同时服务买家和卖家，容易产生利益冲突，难以平衡双方权益。”上海易居地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示，为促成交易，经纪人可能倾向于隐瞒对某一方不利的信息，这既影响市场公平性，也损害客户信任。严跃进认为，单边代理在一定程度上可规避上述风险，“当经纪人只为一方服务时，其利益诉求更清晰，专业度也会随之提升。例如，专注于买方的经纪人，可以根据客户预算、偏好和购房目标，提供更精准的房源匹配和谈判策略。”

实际上，深圳已有先行实践。近年来，深圳逐步推进中介从“双边代理”向“单边代理”过渡，部分机构通过构建独立经纪人职业体系，并借助平台数字化工具，实现交易环节各方的信息透明和职责分明。

“成熟的房地产市场以单边代理为主，这在海外早已普遍施行，其核心在于最大化委托方的利益。”上海一位资深房地产从业者表示，“上海链家此次率先在一线城市试行这一模式，既是对市场变化的积极响应，也是推动行业进一步规范发展的重要探索。”

事实上，除了上海链家，北京链家也在不断升级服务体系，以强化客户黏性与品牌形象。记者了解到，去年底，北京链家首次面向业主推出安心服务承诺，涵盖从房源委托、展示、带到看置换等核心环节，包括“置换看房、佣金全免”“带看反馈、超时赔付”“专人维护、不满即换”等服务。

“无论是北京的服务升级，还是上海的‘房客分离’，背后都指向一个趋势——客户决策日益理性，房企与中介必须以更高的服务标准和职业操守来赢得市场。”严跃进表示，若此次上海链家的试点成效良好，不排除这一模式将在全国其他一线城市或二线城市逐步复制推广，并带动行业整体服务体系向更加专业化方向迈进。

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

钱培专：

我会《行政处罚决定书》（〔2024〕111号）决定对你处以100万元的罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书，自公告之日起经过30日，即视为送达。请你自本催告书公告送达之日起10日内与我联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款，将罚没款直接汇缴至国库，并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴，我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱：cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年6月24日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

孔凡军：

我会《行政处罚决定书》（〔2024〕52号）决定对你没收违法所得202,756,141.68元，并处以608,268,425.04元的罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书，自公告之日起经过30日，即视为送达。请你自本催告书公告送达之日起10日内与我联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款，将罚没款直接汇缴至国库，并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴，我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱：cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年6月24日

中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

孙向东：

我会《行政处罚决定书》（〔2024〕77号）决定对你处以50万元的罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

现依法向你公告送达罚没款催告书，自公告之日起经过30日，即视为送达。请你自本催告书公告送达之日起10日内与我联系开具《缴款通知书》并缴清罚没款，将罚没款直接汇缴至国库，并将汇款凭证发送至证监会处罚委办公室邮箱备案。逾期不缴，我会依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

联系邮箱：cfw_zhixing@csrc.gov.cn

2025年6月24日