

当“国补”遇上618 “购物节”成释放消费潜力突破口

■本报记者 刘 萌

作为电商行业最具影响力的年中大促，618购物节（以下简称“618”）已成为各大电商平台和品牌商家竞相角逐的关键战场。从5月中旬开始，主流电商平台就已经陆续启动今年的618相关预热活动。

从各个平台官宣的信息来看，今年的618大促展现了诸多新特点：一是多个平台取消满减、叠券、“盖楼”等复杂的优惠方式，采取“立减”的形式促进成交；二是叠加国补后，大促更显火热。

比如，“苹果16Pro首次参加国

补”日前就登上微博热搜，多个电商平台宣布该款手机的128GB版本到手价低至5499元，引发全网热议。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示，今年各平台摒弃了以往复杂繁琐的叠加、满减、门槛式红包等玩法，不仅提升了用户的消费体验，也顺应了当下愈发理性的消费心态——消费者越来越关注商品的品质、性价比以及售后服务，不再容易被“复杂折扣”的促销手段吸引。此外，随着直播带货、短视频“种草”等内容化手段的流行，平台更加注重达人 and 品牌自播、本地零售等多

场景同步助推消费，线上线下融合趋势明显。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示，今年各平台618促销从5月中旬陆续开启预热，贯穿一个多月，或是出于多方面的考量。一方面，人们消费趋于理性，促销周期长，更有助于刺激多场景、多轮次的消费，提升复购率；另一方面，通过延长促销时间可以缓解平台和商家压力，使之更加灵活地进行备货和物流派送，继而优化消费者购物体验。

如何利用各类购物节激发市场

活力，释放消费潜力？付一夫认为，从商家角度看，要充分利用618购物节，进一步优化营销策略，例如除了传统的折扣、满减外，还可以推出如消费返现、赠品、限量版商品、会员专属福利等多种优惠形式。同时，应创新消费场景，根据不同的购物节主题或热点话题，创建特色消费场景，如“国潮风”购物节、“环保主题”购物节等，并更好地应用虚拟现实（VR）、增强现实（AR）等技术，为消费者提供更好的购物体验。此外，还可以提升各方面服务质量，如物流、售后等，让消费者能够更加安心、放心地进行消费。

洪勇表示，要通过多渠道协作，将线上线下、本地生活、社区团购等多样化场景有机结合，针对不同用户群体提供定制化的商品和服务，满足多层次消费需求。与此同时，顺应理性、品质、绿色消费趋势，鼓励品牌升级与产品创新，为消费者提供更高质量、更健康、更环保的选择。

在洪勇看来，还要配合高效的金融、物流和售后服务保障，才能提升整体消费体验，进而塑造平台和品牌的口碑与长期竞争力。这样，才能使购物节真正成为释放消费潜力、助推经济内循环的重要引擎。

《网络交易平台收费行为合规指南（征求意见稿）》发布 提升平台规范化水平 为商户减负激发活力

■本报记者 张芎逸

5月25日，国家市场监督管理总局（以下简称“市场监管总局”）发布《网络交易平台收费行为合规指南（征求意见稿）》（以下简称《指南》），向社会公开征求意见。《指南》明确了平台收费行为应当考量的基本因素和遵循的基本原则、基本要求，为规范平台收费行为提供基本指引。

受访专家认为，《指南》针对目前平台收费过程中存在的问题进行了规范。未来《指南》落地后，将有助于提升行业规范化水平，优化市场环境，有效降低商户负担，从而促进平台经济健康发展，激发市场活力。

纠治不合理收费

经过多年的发展，平台经济已成为一个覆盖面广、包容性强、开放度高的生态系统，涉及数千万网络经营主体、众多灵活就业人员、9亿多网络消费者，赋能实体经济千行百业。

《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2024年12月份，我国网络购物用户规模达9.74亿人，占网民整体的87.9%。数字消费保持良好发展态势，充分发挥提振消费、扩大内需的积极作用，助力消费成为经济增长的重要引擎。

平台经济在蓬勃发展的过程中，尚存一些亟待规范的问题。

目前，平台对于商家端的收费名目繁多，各平台间费用计算方法各异，收费标准也存在较大差别。

记者注意到，各个主流电商平台对商家端有“佣金+营销推广费”“年费+佣金+技术服务费”“佣金+物流服务费”“佣金+保证金”等多种收费模式，其中仅“营销推广费”一项，一家平台内就包含了分别以CPC（点击付费）、CPM（千次展示费用）、CPA（行动付费）等为计费标准的多种付费推广形式。

在收费标准方面，以平台服务佣金为例，根据自身的业务模式和定位，各平台收取比例在1%到10%不等。

“繁复的计算方法和复杂的收费名目降低了收费的透明度，让商家难以清晰地了解收费标准和具体要求。”苏商银行特约研究员付一夫表示，部分平台还有不合理的收费规则，对中小商户存在“歧视性收费”。

平台收费规则不透明、收费行为不规范等问题也增加了平台商家的经营负担。《2025年4月中国电商平台商家投诉数据报告》显示，4月份全国电商平台商家投诉问题主要集中在任意退款、扣押保证金、任意罚款、随意封店、强制运费险等七项。

今年3月份，市场监管总局局长罗文曾在十四届全国人大三次会议首场“部长通道”集中采访活动中表示，当前平台商户普遍反映，由于名目繁多、计算方法复杂、平台收费不透明，加上平台营销推广费用上涨等因素，这些都加重了商户的成本负担。针对上述问题，市场监管总局将督促平台简化并公示收费项目，优化定价机制，保障商户知情权，帮助商户降本增效。与此同时，市场监管总局将制定出台《网络交易平台收费行为合规指南》，为平台企业合理收费提供明确指引。

针对现有问题，《指南》提出，平台应当在首页显著位置，向平台内经营者或者其他收费对象持续公示平台收费项目、规则、标准等平台服务协议内容、交易规则信息或者上述信息的链接标识。

《指南》还明确，平台不得有重复收费，只收费不服务、少服务，转嫁应当由平台自身承担的费用，强制或者变相强制平台内经营者购买服务或者参加推广、促销活动并收费等不合理收费行为。

付一夫认为，《指南》明确禁止多种不合理收费行为，划定了平台收费的底线，保障了商户的知情权、选择权等合法权益，有助于稳定和改善商户对于未来的经营预期。

构建良好生态

在规范平台收费行为的同时，《指南》还鼓励平台向平台内经营者提供让利服务，加大对中小商户的收费优惠扶持力度，支持其生存和发展。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇向《证券日报》记者表示，这将有效减轻中小商户的经营压力，降低其运营成本。结合规范收费行为为其提供了更加公平和可预测的经营环境，中小商户的市场竞争力将得到增强。

“中小商户在资产规模、现金流、品牌影响力等方面相对弱势，通过平台的让利和扶持，它们能够降低运营成本，将更多的资金用于产品的开发和市场的拓展上。”付一夫对《证券日报》记者表示，这将激发出中小商户的生产经营的积极性和创新的活力，也能够吸引更多中小商户参与到平台经济的生态中，对于平台经济乃至整个市场的繁荣都具有积极意义。

《指南》还鼓励平台根据自身技术创新和商业模式创新所形成的服务特点，在合法、合理、互惠互利的范围内采取灵活多样的定价策略，降低平台内经营者负担，促进平台和平台内经营者共同发展。

洪勇认为，《指南》的实施将促进平台经济的健康发展，优化市场环境，增强平台内经营者与平台之间的信任和合作，进而提升整个平台经济生态系统的稳定性和可持续性，最终实现平台、商户与消费者共赢的局面。

在付一夫看来，《指南》将进一步推动平台经济从“流量收割”向“生态共建”转型，从而使平台经济能够更好地发挥优势，实现供需对接以及资源配置，增强市场活力和经济韧性，推动经济稳定繁荣发展。

以硬核创新链动产业升级 深市航企掘金新蓝海

■本报记者 田 鹏

从远古先民仰望星空编织神话，到万户飞天的悲壮尝试，再到如今商业航天的蓬勃崛起，人类对天空的探索历经浪漫想象、勇敢尝试，最终迈向科技赋能的产业化新征程。在此过程中，航空航天企业作为技术破壁者与市场拓荒者，不断以探索和创新驱动“太空经济”驶入发展快车道，让星辰大海的梦想照进现实商业图景。

以深圳证券交易所市场（以下简称“深市”）航空航天上市公司为缩影，一场由技术突破引发的产业变革正加速上演——中航成飞股份有限公司（以下简称“中航成飞”）通过“百团大战”创新模式，打破研发壁垒，实现歼-20、无人机等尖端装备的迭代突破；中航光电科技股份有限公司（以下简称“中航光电”）深耕高端连接器领域，累计研发500多个系列、超35万种规格的连接产品，打破国外对航空航天连接器市场多年的垄断；成都天奥电子股份有限公司（以下简称“天奥电子”）依托北斗三号星载原子钟和时频全系列产品，构建起覆盖空天信息网络的“时间基准”，有力支撑我国卫星导航系统的高精度定位服务……不难看出，深市航空航天企业正以硬核创新链动产业升级，在星辰征途中标注中国坐标。

政策技术双轮赋能 企业抢占发展先机

当下，我国航空航天产业正迎来前所未有的发展机遇。一方面，以人工智能、量子通信、新型材料为代表的新一轮科技革命浪潮，为航空航天技术突破注入强劲动力；另一方面，航空航天是我国战略性新兴产业重点发展领域，一系列政策红利持续释放，从财政补贴到税

收优惠，从产业基金扶持到专项科研项目立项，为航空航天企业营造了良好的发展环境。

今年《政府工作报告》明确提出，“开展新技术新产品新场景大规模应用示范行动，推动商业航天、低空经济、深海科技等新兴产业安全健康发展”，这进一步为产业发展指明了清晰方向，注入了强大动力。

得益于政策与技术的双重催化，商业航天迎来爆发式增长。泰伯智库预测，2023年至2028年，商业航天将进入发展黄金期，2025年仅中国市场规模或将达到2.8万亿元。

在此背景下，深市航空航天上市公司敏锐捕捉时代机遇，锚定主业精准发力。中航光电相关负责人对《证券日报》记者表示，公司统筹推进数智化转型，大力推进数字化车间建设，生产效率进一步提升，同时，构建覆盖产品全生命周期的成本管控体系，实现降本增效。

凭借持续创新与精细化管理，中航光电交出亮眼成绩单：2024年，公司实现销售收入206.9亿元，归母净利润33.54亿元。2020年至2024年，公司销售收入复合增长率达19.03%，归母净利润复合增长率高达23.56%，展现出强劲的发展韧性与增长潜力。

作为航空制造领军企业，中航成飞以体制机制改革为引擎，持续释放创新活力。中航成飞相关负责人表示，公司对《证券日报》记者表示，公司汇聚清华大学、四川大学、电子科技大学、北京航空航天大学、西北工业大学等院校、大型国企等创新资源，围绕高端航空装备隐身技术、极限性能制造、智能测试等领域关键核心技术开展攻关，致力于打造一系列高端航空产品，产出一批高水平标志性科技成果，构建高端装备技术创

得益于政策与技术的双重催化，商业航天迎来爆发式增长

在此背景下，深市航空航天上市公司敏锐捕捉时代机遇，锚定主业精准发力



崔建岐/制图

新产业集群。

直面挑战谋突破 创新驱动破困局

事实上，作为高新技术产业，行业发展向来都是挑战重重。航空航天领域技术迭代迅速，对研发投入强度要求极高，且产品从研发到商业化落地周期长，需承受资金回笼慢、市场开拓难等多重压力。与此同时，国外竞争对手凭借先发优势，在关键技术与市场份额上长期占据主导地位，对国内企业形成技术封锁与市场挤压态势。

天奥电子相关负责人表示，对《证券日报》记者表示，公司目前面临研发资金结构性缺口，基础研究领域投入需求大但现有融资渠道难以满足，部分前沿技术产业化受阻。

同时，高端人才引进难且流失率较高，中西部地区“人才洼地”现象显著。此外，创新理念有待加强，被动创新占比高，对技术迭代风险预判不足。

中航光电相关负责人在接受《证券日报》记者采访时也表示，与世界一流企业相比，公司在科技创新综合能力方面仍存在一定差距。一方面，自主创新能力与建设世界一流企业的要求相比仍有距离，基础研究方面仍较薄弱，技术领先优势还需进一步提升；另一方面，战略指引科技创新工作方向的能力还需提升，面向前沿技术的系统规划能力需要进一步优化，并且需要系统性地加强对产品技术体系的规划。

面对这些挑战，深市航空航天企业正积极探索破局之道，以创新

为引擎，在困境中寻求突破。

天奥电子相关负责人表示，公司始终坚持“创新是企业发展的第一动力”的宗旨，以技术创新驱动时间频率和北斗卫星应用产业发展的战略，持续打造企业发展新引擎。公司以技术创新和产品创新双轮驱动，研发投入投入布局于原子钟、晶体器件、时间同步、射频、电源及应用终端等专业方向的技术和产品创新发展，大力发展具有先进性、前沿性以及产业链关键环节的核心技术，促进公司技术发展与进步。

中航光电相关负责人则表示，公司围绕战略性新兴产业和未来发展产业方向，构建新业务孵化培育和重大业务拓展机制，加速新技术新产品转化，推动预研平台型产品孵化培育和产业化发展。

年内大额产业债融资项目较去年同期翻番 募集资金靶向浇灌重点领域

■本报记者 田 鹏

据Wind资讯统计，随着国家电网有限公司2025年度第八期超短期融资券发行上市，年内新增大额（发行规模在百亿元以上，以实际发行规模计）产业债项目累计达21单，相较去年同期翻番，发行规模合计达3110亿元。

这是当前产业债市场发行热度高涨的生动写照。今年以来，得益于政策层面的大力扶持与市场需求持续旺盛等多重利好因素驱动，产业债发行总量保持稳健增长态势。值得关注的是，其对基础设施建设和城市发展的资金支持力度显著增强——资金持续向交通、能源、水利等传统基建领域以及智慧城市、新基建等新兴城市发展方向倾斜，为经济社会发展的“底座”筑牢资金保障。

接受《证券日报》记者采访的专家表示，产业债对基础设施建设和城市发展的定向支持，既是稳增长政策的重要抓手，也是金融服务实体经济的重要体现。展望未来，在政策持续发力和市场机制不断健全的背景下，产业债发行和净融资有

望保持较高规模，并在推动产业结构调整、培育经济新动能等方面发挥更关键作用。

交易所市场表现亮眼

今年以来，产业债发行延续去年活跃态势，总体规模稳步增长。据Wind资讯统计，截至目前，年内已有4309只产业债成功发行（含银行间市场和交易所市场），发行规模合计达4.11万亿元，发行数量及规模同比分别增长10.57%和1.6%。

尽管整体规模涨幅相对温和，但大额项目爆发式增长成为亮点。其中，国家电网有限公司2025年度第十九期中期票据以500亿元的发行规模强势登顶，刷新自2022年以来产业债融资规模纪录。

与此同时，交易所市场表现尤为亮眼。数据显示，上述4309只产业债中，有1206只选择在交易所市场发行，发行规模突破万亿元大关，数量与规模分别同比增长45.13%和30.31%，成为产业债发行的新增长极。

在中国银行研究院研究员叶银丹看来，这与政策支持持续加码紧

密相关。例如中国证监会在2025年1月13日召开的系统工作会议上，将“提高产业债融资比重，加快REITs市场建设”列为重点任务，为产业债市场扩容提供了清晰政策导向和制度保障。

此外，产业债对经济重点领域的资金引导效能显著提升。以年内21单大额产业债项目为例，其中，12单来自公用事业领域，聚焦电网升级、城市水务等民生基建；2单来自能源领域，重点支持风光电储一体化项目；2单投向工业领域，用于高端装备制造基地建设，这既体现了对“两新一重”建设的倾斜，也反映出对产业升级的关注，凸显了产业债在服务国家战略中的精准性与有效性。

中证鹏元研发部高级研究员李席丰对《证券日报》记者表示，产业债的发行通常涉及有明确发展方向的产业和企业，通过支持关键领域发展，有助于培育新质生产力，为实体经济的发展提供了强有力的支持。

投资端堵点尚待破解

事实上，长期以来，部分投资机

构对产业债发行的关注度不高、信任度不够、认购意愿不强，导致产业债发行成本相对较高，甚至有时被“一刀切”地无法纳入相关机构的投资“白名单”。

数据显示，上述4309只产业债产品中，有2587只产品披露了认购倍数，平均值仅为1.016倍，有659只产品的认购倍数不到1倍。

叶银丹对《证券日报》记者表示，目前，银行在产业债的购买中占主导地位，投资者对产业债的多样化需求尚未得到有效满足。投资者结构单一使得产业债市场缺乏足够的流动性，进而会限制产业债的价格发现机制和交易活跃度，从而影响了产业债作为融资工具的效能。此外，银行主导的投资者结构可能导致市场上的投资价格偏低，从而导致企业融资成本的上升。

由此可见，若要进一步释放产业债服务实体经济的潜力，不仅需在发行端优化政策支持与市场机制，更需打通投资端堵点，让投资者“看得懂”产业债的价值逻辑，从而提升市场参与度与资源配置效率，