

一线调研。走进郑州

“竖店”郑州是怎样崛起的？

■本报记者 杜雨萌 寇佳丽

“三二一，action！”8月3日14时，郑州东部中牟县某四合院厢房内，随着监视器前导演一声令下，男女主角迅速进入状态，演绎了一场“霸总剧”中的情感纠葛戏。

如今，这样的场景在郑州的微短剧拍摄基地内已是常态。在全国网络视听平台机构自审播出的“竖屏”短剧版图中，郑州已超越横店，成为全国第二大制作中心，被业内冠以“竖店”之名。

为进一步打造成“微短剧创作之都”，郑州市人民政府办公室于7月份发布的《郑州市打造“微短剧创作之都”工作实施方案（2025—2027年）》（以下简称《实施方案》）提出，“通过三年努力，争取到2027年，全市微短剧市场规模达到100亿元”。

风口之下，郑州缘何脱颖而出？对于其他地区而言，“郑州经验”有哪些可以借鉴？近日，《证券日报》记者走访了郑州多个微短剧拍摄基地，探寻其发展路径。

风口下的繁荣图景

“我心里始终有个‘导演梦’。”在四合院取景地旁，郑州星港空间文化传媒有限公司（以下简称“星港空间”）创始人李烨告诉记者，自2022年涉足微短剧以来，他经历了从导演、制片人到出品人的角色转变。乘着市场东风，预计今年以星港空间作为出品人的微短剧将达百部左右。

正在四合院拍摄的这部微短剧共50集，剧组70余人，是标准的竖屏微短剧制作团队规模。制片人王晓博表示，计划四天内完成该片全部拍摄。

记者在走访时注意到，微短剧拍摄周期普遍极短，短则两三天，长不过一周。随着开机数量的激增，“抢导演”成为剧组常态。

一位影视公司从业人士向《证券日报》记者透露，今年以来，已有大公司在内部明确，如能成功引荐头部梯队导演加入待拍剧组，单次居间费可达8000元甚至10000元，即便是规模较小的公司，也能提供2000元至3000元的单次居间费。

“抢场地”现象同样常见。在鼎革·中牟影视基地大楼四层，记者刚出电梯便听到“拍卖场这里我们拍完了，你们可以过来拍了”的喊声。话音未落，另一剧组迅速来到楼梯间连廊开始架设机位。

“基地处于7×24小时运转状态，日均可接待剧组3个至8个，今天周日也有5组同时拍摄。”鼎革·中牟影视基地总裁张恺熙告诉《证券日报》记者。

基地内，机场安检口、公安审讯室、总裁办公室、大开间工位、现代病房、民国宅院等约20个高频率使用场景一应俱全。“运营半年多，已接待600余个剧组，近5.5万人次。”据张恺熙介绍，该基地一期占地1万平方米，运营良好，二期工程2万平方米，将于9月份动工，届时将上线更多特色实景。

本地市场已超23亿元

“中原腹地、商都古城、交通枢纽”。郑州这座曾以历史闻名的中原



图①位于郑州市的鼎革·中牟影视基地

图②鼎革·中牟影视基地内部搭建的护士站场景

图③郑州美术学院内正在进行拍摄的某短剧剧组

杜雨萌/摄

古城，以微短剧产业突围而出或也是“情理之中”。

一方面，郑州具有人口成本优势。2024年末，郑州市常住人口1308.6万人，微短剧行业的从业人员数量超过3万人，劳动力资源丰富且剧组用人成本较低。另一方面，郑州历史文化资源优势突出，当地已建成多个规模化拍摄基地，并利用古建旧厂、闲置楼宇改造成拍摄园区，降低制作成本，形成“场景清单”一站式服务。加之郑州作为中原交通枢纽，便于全国剧组资源调度，进一步强化了产业集聚效应。

春江水暖鸭先知。早在2020年前后，郑州本地一批广告制作公司就试水了微短剧制作，这些团队成熟、经验丰富的制作公司，拍摄了大量的情景视频用于网络广告投放，成为了当地微短剧产业的雏形。

河南海纳影视科技有限公司（以下简称“海纳影视”）创始人汪维伟在接受《证券日报》记者采访时表示，这些灵活且嗅觉敏锐的广告公司不仅试错成本低，而且与微短剧快节奏、轻量化、高产出的特性高度契合，他们的迅速转型推动了当地微短剧产业走向集中化。

产业集聚效应下，郑州微短剧产业蓬勃发展，整体表现在：与微短剧相关的招商引资活动广泛开展；众多家装城、写字楼、产业园区等存量空间进行创造性转化，摇身一变成拍摄基地；各地人才争先恐后地涌入“中原腹地”，成为了推动微短剧行业发展的力量。

据郑州市文化广电和旅游局发布的消息，2024年，郑州微短剧制作企业数量约820家，全市微短剧市场规模超23亿元；在郑州承制的3194部微短剧通过审查备案，203部作品闯进全国短剧热力榜，其中部分作品入围国家广播电视总局推荐名单。

李烨预计，未来两年时间内，郑州微短剧市场规模有望继续裂变。

这一预期根植于全国市场的快速扩张。DataEye研究院统计数据显示，截至2025年6月，全国微短剧用

户规模已达6.96亿，占网民总数比重接近七成，2025年上半年微短剧用户新增约3400万，半年增长率达5.1%。嘉世咨询发布的报告显示，2024年微短剧市场规模达515亿元，同比增长35.1%，预计2025年将攀升至634.3亿元。

微短剧市场规模的快速增长，也推动了相关上市公司对于微短剧业务的布局力度。今年以来，包括万达电影、芒果超媒、华智数媒、欢瑞世纪、慈文传媒、华谊兄弟等在内的多家影视类公司已纷纷表态，将多元拓展微短剧等业务。

据欢瑞世纪有关负责人介绍，目前，公司在短剧领域已进行了较为完善的布局，并已完成短剧运营投放平台的建设。同时，公司海外短剧平台也已上线进行探索布局。

海看股份表示，未来，公司将继续围绕“一个微短剧基地、一个产品矩阵、一批精品微短剧”的发展目标，持续探索多元化运营模式，打造精品微短剧厂牌，力求实现规模化收益。

将“郑州经验”推而广之

当前的行业共识是，微短剧产业在经历了高速发展后将进入调整期，“淘汰赛”已不可避免。今年以来，杭州、青岛等多地相继出台扶持政策，纷纷拿出真金白银支持当地微短剧产业发展，郑州要在这一赛道中实现长红，就不得不“走在人前”直面产业发展困境。

大家普遍认为“爆品率低、投资回报不确定性高，导致资本对小公司谨慎，优质创意常因资金匮乏搁浅”是阻碍微短剧产业迈向高质量发展的关键症结。

目前，微短剧产业已经走到“从量变到质变”的关键节点，要实现“质”的突破，首先要解决粗放式生长的共性问题。DataEye研究院研究总监刘尊在接受《证券日报》记者采访时表示，当前，微短剧行业发展正面临内容同质化、专业人才断层、商业模式单一等挑战。

面对挑战，郑州积极应对。《实施

方案》明确了“壮大产业规模”“融合创新突破”“提升内容质量”三大发展目标，并部署了“实施‘微短剧+’创作计划”“加快推动人工智能赋能微短剧创新应用实践”“加快培育微短剧人才队伍”等多项具体举措。

“从发展态势看，精品微短剧将成为后续行业发展的主要方向。其中，内容与制作是两大核心要素。”在汪维伟看来，《实施方案》精准回应了目前微短剧内容同质化这一问题，并给出了相关解决路径，一方面能缓解用户审美疲劳，另一方面也能倒逼行业从“流量至上”转向“品质优先”。

从商业模式看，目前微短剧行业主要依赖三种变现途径：即付费分账、广告植入、电商带货。为进一步破解行业较为单一的商业模式，《实施方案》提出，可结合郑州市特色文旅资源，有力推出“微短剧+文旅”融合创新的精品项目，进一步擦亮郑州城市品牌。积极打造微短剧主题旅游研学线路，通过设置微短剧互动体验区等，推动微短剧流量优势转化为产业优势。

上海交通大学媒体与传播学院长聘教授童清艳向《证券日报》记者表示，郑州发布的与微短剧相关的政策举措，为行业发展提供了重要支撑。未来，政策在补短板、强弱项中仍将发挥关键作用。

更进一步而言，随着“竖店”名号的日益响亮，“郑州经验”也值得借鉴。刘尊总结其核心为三点：一是精准施策，政府紧盯产业前沿，动态补缺，提供高水平服务保障；二是盘活存量，创新改造闲置空间，避免浪费，提升资产价值，为产业提供成长沃土；三是积极转型，鼓励包括广告公司在内的传统产业主动拥抱新领域，实现转型升级。

中央财经大学副教授刘春生认为，郑州在发展微短剧产业方面的经验具有普适性，各地在培育新兴产业、塑造新优势，尤其在盘活存量空间方面，可以向郑州借鉴学习。打破空间功能固有认知，将闲置资源与新兴产业发展结合，往往能实现资产价值的意外重塑。

惩防并举强化上市公司治理

■本报记者 吴晓璐

8月11日，北京市证监局、深交所均对北京东方雨虹防水技术股份有限公司开出“罚单”。因公司存在关联方非经营性资金占用且未及时披露，财务核算不规范等问题，北京市证监局对公司以及相关责任人采取出具警示函监管措施；深交所对公司下发监管函。

今年以来，已有多家上市公司因为存在非经营性资金占用、募集资金使用或信息披露违规、公司治理不规范等违法违规行为收到了监管罚单（包括行政处罚、行政监管措施）。同时，监管部门不断完善相关制度规则，加强对资金占用、募集资金使用以及公司治理的监管，完善惩防并举、标本兼治的监管体系，推动提高上市公司治理水平，更好发挥公司治理内生约束作用，维护市场健康发展。

“重拳”整治资金占用

非经营性资金占用侵蚀了资本市场诚信基础，损害上市公司和中小投资者的利益，严重的可能导致公司面临退市风险。

据记者不完全统计，今年以来，已有近40家公司因资金占用被罚。从实践来看，上市公司因资金占用被处罚主要有两方面原因：

一是上市公司存在关联方非经营性资金占用且未及时披露。例如，今年6月底，因威创集团股份有限公司2023年未按规定及时披露关联方非经营性资金占用，并导致2023年三季度报告存在虚假记载等多项违法违规行，广东省证监局对公司罚款800万元。

二是控股股东、实际控制人等存在大规模资金占用未归还。如吉林华微电子股份有限公司（以下简称“*ST华微”）、东方时尚驾驶学校股份有限公司等公司因为控股股东、实际控制人大规模资金占用未归还，被地方证监局采取责令改正的监管措施，并被交易所出具监管工作函。要求上市公司积极清收被占用的资金，控股股东按时归还占用资金，否则将被交易所停牌直至退市。

自去年以来，监管部门持续加大对上市公司资金占用问题的监管力度。新“国九条”提出，严肃整治财务造假、资金占用等重点领域违法违规行为；去年4月份，证监会发布的《关于严格执行退市制度的意见》将大股东大额资金占用且不整改的，纳入强制退市。

今年5月份，证监会修订发布《上市公司募集资金监管规则》，强调控股股东、实际控制人及其他关联人不得

占用募集资金，上市公司发现相关情形时应主动进行信息披露，防止变相改变募集资金用途；今年7月份，证监会发布的《上市公司治理准则（修订征求意见稿）》明确，“控股股东、实际控制人及其关联方不得占用、支配上市公司资产”。

据记者了解，下一步，证监会将推动出台上市公司监督管理条例，加大对组织指使造假、资金占用等违法行为的打击力度。

清华大学国家金融研究院院长田轩在接受《证券日报》记者采访时表示，需要进一步加强法治化建设，尤其是完善相关司法条款，加强“刑行衔接”，对因追求自身利益，通过多种手段进行资金占用的股东加大追责力度。应视情节轻重情况，采取行政监管措施，加强经济追偿、经济赔偿，进而从严追究刑事责任。

加强募资使用监管

今年以来，监管部门持续加强对上市公司募集资金使用的监管力度。截至目前已有超过40家上市公司被处罚原因涉及募集资金使用和信息披露违法违规。包括违规使用募集资金、募集资金用途变更公司未及时审议和披露，部分闲置募集资金进行现金管理规模超出董事会审议的现金管理限额，募集资金专项报告信息披露不准确等。其中，鸿达兴业股份有限公司被罚款金额最高。

证监会发布的《上市公司募集资金监管规则》明确，加强对上市公司募集资金的监管，强调募集资金使用应专款专用，促进上市公司专注主业，遏制“脱实向虚”，支持实体经济发展。另外，还强化募集资金现金管理的信息披露要求，提高资金使用透明度，增强投资者对资本市场的信任和信心。

另外，还有10多家上市公司因为公司治理不规范收到地方证监局的行政监管措施。例如，5月份，深圳市证监局对深圳市瑞丰光电子股份有限公司采取责令改正措施，其中一项原因是公司治理不规范，包括三会运作不规范、关联交易审议程序不规范、内幕信息知情人登记管理不完善，募集资金使用管理不规范等。

“良好的公司治理结构是发展成为高质量上市公司的基础，上市公司必须确保决策的透明度、公正性以及股东权益的有效保障，特别是对控股股东和实际控制人行为的约束，防止不当权力滥用和利益输送。”中国银河证券策略首席分析师杨超向《证券日报》记者表示，同时，上市公司也要注重提升管理层的治理能力，强化独立董事和独立审计功能，以增强市场信心。

（上接A1版）

除技术共享外，商业模式也在持续创新。传统模式中，无人物流车多由物流企业自营或厂商承揽，如今，越来越多厂商探索“硬件销售+服务月度订阅”等新模式，商业体系由“重”转“轻”。

例如，九识（苏州）智能科技有限公司向客户销售整车的同时，推出FSD（完全智能驾驶）月度订阅服务，费用低至1800元/月，用户可根据实际需求选择订阅时长，无需承担高昂的初期投资成本，大大降低了使用门槛。

洪勇认为，这些由平台企业牵头、技术方参与的协同共建模式，正构建起一个灵活、多元的无人配送新生态。在产业链持续提效的背景下，无人物流车已初步跑通“技术闭环—商业闭环”路径。

“未来，随着规模扩张与成本的进一步下探，低门槛、可复制的智能配送服务有望真正走向普惠化、规模化落地。”洪勇如是说。

增值：商业化破局“最后一跃”

记者调研发现，产业加速落地的同时，还有尚未厘清的制度鸿沟以及技术“长尾”。

一方面，难在“路权”不稳。尽管政策逐步松绑，但试点城市之间对车型定义、准入规范、事故责任划分等无统一标准，跨区域运营面临制度断层。

另一方面，技术尚未跨越复杂场景的“长尾曲线”。目前，多数车辆仍依赖高精地图与激光雷达，采用固定路线、任务触发的“微光行”运行模式，尚不具备大范围、多变量环境下的动态决策能力，夜间、雨雪天气、人车混行等场景，仍是规模化部署的主要瓶颈。

产品同质化也日趋明显。一些厂家为抢占份额采取低价策略，甚至出现“战略性亏损”。

“这是新兴市场早期的典型特征，体现了企业对市场份额的争夺和对未来增长空间的押注，但长期会影响行业健康发展。”陈兴文认为，随着零部

件技术突破和规模效应显现，无人物流车成本有望继续下降。同时各方也需在技术差异化、场景深耕及服务生态构建方面发力，积极探索可持续的商业模式。

在此背景下，技术深度、车队级运营能力，能否形成标准化、可快速复制的落地模板，成为新一轮竞争焦点。

驭势科技（北京）股份有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示：“公司已在全球多个枢纽级机场率先实现大规模自动驾驶运营，在高风险应用场景中建立了差异化优势。目前具备从算法研发到工程部署的完整能力链，能够输出平台级、系统级一体化解决方案，综合竞争力相较聚焦单一功能的垂直型厂商更具优势。”

广州文远知行科技有限公司相关负责人则对《证券日报》记者表示：“公司近日推出的W5无人物流车，具备5.5立方米载货容积，在同类产品中处于领先水平，同时具备全场景适应、长续航、大载重以及车端、云端与运营端一站式部署等优势，直击物流行业痛点。”

此外，治理协同也将直接影响产业规模上限。“准入+监管”并行的制度合力，正为行业高质量发展保驾护航。东吴证券研报显示，目前全国有200多个城市已开放路权审批，流程从申请到测试周期缩短至3个月到6个月。

“产业在加速，门槛也在抬高。”杨磊向记者直言，如今市场竞争趋于白热化，真正具备跨车型、跨场景数据治理与仿真能力，并能联合主机厂、能源补给、保险等生态伙伴，构建稳固协同网络的企业，将更有机会实现“越跑越安全、越跑越便宜”的正向循环。

从清晨乡道的一次精准转弯，到繁华都市日益普遍的“无人交付”，无人物流车正从田间、由浅入深，嵌入社会物流系统的“毛细血管”。这背后，是政策、技术、资本和商业模式的多重驱动，更是产业链深度协同的集中体现。可以预见，以无人物流车为起点，一个以“无人化”为核心的智能物流新生态，正逐步驶入千家万户。

中国联通上半年营收突破2000亿元

■本报记者 李乔宇

8月12日晚间，中国联合网络通信股份有限公司（以下简称“中国联通”）披露2025年半年度报告显示，公司报告期内实现营业收入2002.02亿元，同比增长1.5%；归母净利润63.49亿元，同比增长5.1%。

同日，公司还披露了2025年中期利润分配方案，拟每10股派发现金股利1.112元（含税），共计派发约34.77亿元（含税）的股利。

今年上半年，中国联通业务结构持续优化。其中，联网通信收入1319亿元；算网数智收入454亿元，占比提升到26%；国际业务收入为68亿元，同比增长11%；战略性新兴产业收入占比提升到86%，成为公司高质量发展的新动能。

中国联通董事长陈忠岳表示，网

络是公司最重要的资产，伴随着公司向新升级，网络正在从通信网、互联网向数据网、算力网、智能网演进，也就是从“通信管道”向“AI生态”演进。同时，公司加快AI赋能网络运营，提升用户体验感知，推动公司降本增效。由此，网络资产的科技含量更高、市场空间更大，蕴藏着前所未有的新价值。

公告显示，今年上半年，中国联通持续推进移动网络从5G到5G-A、宽带网络从千兆到万兆的升级，实现更广的连接、更快的速率、更宽的上行、更低的时延、更准的感知；公司移动网络人口覆盖率超过99%，5G-A规模商用超过330个城市；宽带网络覆盖5.7亿家庭。

同时，中国联通推进算力基础设施一体化布局，建设运营上海临港、呼和浩特、宁夏中卫和青海三江源等万

卡算力中心，推动先进算力和绿色电力的融合发展。公司数据中心能力储备达到2650MW，智算总规模达到30EFLOPS。

从用户规模来看，今年上半年，中国联通连接用户规模突破12亿，其中移动和宽带用户净增超过1100万，总量达到4.8亿；物联网连接数净增超过6000万，总量达到6.9亿，其中车联网8600万。

谈及用户规模的增长，中国联通高级副总裁王利民表示，公司在需求侧不断深化基于细分和场景的洞察。今年公司面向家庭客户发布的产品“智家通通”，首月就实现了近万台的销售，目前仍保持良好的增长势头。

“在用户规模持续增长的同时，用户价值趋势也稳中向好。公司上半年新增移宽用户户均价值实现了同比改善，融合用户ARPU（每用户平均收

入）保持在百元以上水平。下一步，公司将深化场景研究和产品适配，继续通过产品创新，走差异化发展道路，夯实推动用户ARPU持续提升的基础。”王利民表示。

今年上半年，中国联通的联通云业务实现收入376亿元。同期，公司数据中心适智化改造成效明显，更多互联网平台企业和银行等金融机构入驻公司数据中心，业务收入为144亿元、同比增长9.4%，AIDC签约金额同比增长60%，市场地位稳步提升。

报告期内，中国联通加快推进5G规模化应用，累计实施5G应用项目约5万个，上半年5G专网收入同比增长60%。推动5G、AI与工业互联网深度融合，累计打造5G工厂7500个，支撑汽车、钢铁、电子、装备等行业建设智能工厂，助力制造业高端化、智能化、绿色化发展。