



保利发展的“十四五”答卷：品质时代建“好房子”

■本报记者 丁 蓉

“十四五”期间，房地产行业经历了从规模扩张到品质引领的深度学习转型。

《中华人民共和国国民经济和社会发展规划第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居、职住平衡。

近日，中国上市公司协会联合《证券日报》等媒体开展“我在‘十四五’这五年 上市公司在行动”主题宣传活动。记者深入保利发展控股集团股份有限公司(以下简称“保利发展”)采访调研时了解到，当众多房地产企业还在规模扩张的“快车道”时，保利发展提前“踩刹车”，采用稳健发展策略，并于2023年在行业内率先提出商品房开发由“峰值时代”向“品质时代”过渡的论断。

“房地产行业发展至今，市场对房企的专业能力提出更高、更全面的要求。”保利发展董事长刘平对《证券日报》记者表示，“保利发展将继续深耕城市，理解市场、深度挖掘客户需求，在品质时代打造‘好房子’标杆。”

“好房子”从基本细节入手

2025年，“好房子”首次被写入当年的《政府工作报告》。什么是品质时代的“好房子”？对于这个行业新命题，保利发展正在积极探索。

为防止厨房油烟反烟，采用304不锈钢烟道配合密封焊缝；为攻克隔音难题，施工中增加中空玻璃与楼板隔音垫；对园林中的庭院灯，进行光线污染模拟测试……2025年，保利发展向业主交付的广州保利天奕项目中，这些细节透露出公司对“好房子”的理解。

“小区外观气势恢宏，但交房时最打动我的，是屋内设计上的一些细枝末节。开发商考虑到了很多我们之前没有讨论过，甚至没有想到的细节，这将提升我们住进来后每一天的体验。”广州保利天奕项目的一名业主向记者表示。

记者了解到，保利发展深度挖掘居民对房屋质量、功能、服务等方面的改善诉求，在不同项目中进行了一系列的产品、服务创新，从最基本的细节入手打造“好房子”。

例如，广州保利天瑞项目推出“全周期陪伴式交房”，在交付前一个月，项目便开展“730业主

开放日”，主动接受业主的检阅，并且组建由签约顾问、交付顾问、工程师、销售人员组成的专业团队，细致解答每一个疑问。项目还采用精装房“贴膜交付”，最大程度避免了在后续环节中可能产生的划痕或污损。

“房地产行业在此前的高速扩张期，确实普遍存在一些没有解决好的基础问题。如：房屋漏水、烟道反烟、下水道返臭、隔音差等。这些问题在一些项目中仍存在，影响了业主居住体验。‘好房子’具有‘安全、舒适、绿色、智慧’的丰富内涵，打造‘好房子’首先要解决的是这些最基础的问题。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示。

“关于好房子，目前行业仍处于探索起步阶段。走高品质之路，行业还需要解决包括优化容积率等在内的诸多问题。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示。

保利发展在今年4月份发布的《保利2024—2025年不动产行业白皮书》中提出，将建立保利发展“好房子”标准，聚焦以人为本的核心理念，从高频问题和客户需求出发，提供好产品、好服务、好生活。

新周期中的“稳健领跑者”

在房地产行业向新发展模式转型过程中，保利发展展现出逆周期的财务韧性。

年报数据显示，2018年至2024年，保利发展经营活动产生的现金流量净额均为正，分别为118.93亿元、391.55亿元、151.50亿元、105.51亿元、74.22亿元、139.30亿元、62.57亿元。2025年上半年，该项数据为160.17亿元。在行业普遍存在的流动性危机中，保利发展构建起安全护城河。

“健康的现金流是当前房企应高度重视的核心经营指标。把现金流做稳，是企业实现可持续发展的根本保障之一。”严跃进表示。

保利发展围绕经营现金流大力抢抓回笼。2025年上半年，保利发展实现销售回笼1448亿元，综合回笼率100%，同比提高15个百分点；当期销售回笼率65.3%，同比提升9个百分点。同时，保利发展想尽办法盘活资金，以推动存量项目纳入收储、收回政府回购款和返还款，加快已投资项目转化落地等方式，解决占压资金122亿元；通过盘活预售监管资金，加快



退税等增加可动用资金107亿元。2025年6月末，保利发展货币资金余额1385.62亿元，占总资产比例保持在10%以上，另有593亿元已售待回笼资金，未来可动用资金充裕。

债务结构方面，保利发展加强有息负债久期管理，债务安全稳步提升。2025年6月末，保利发展3年以上到期的有息负债占比42.8%，较年初提升3.2个百分点；1年内到期有息负债占比21.4%，较年初下降2.9个百分点。公司资产负债率73.53%，扣除预收款的资产负债率为63.30%、净负债率为59.64%，较期初分别下降0.82、1.40和3.02个百分点。

在财务稳健“安全垫”上，保利发展在“十四五”期间销售规模跃居行业第一。2023年，保利发展以销售签约面积2386万平方米，全口径销售签约金额4222亿元，首次成为行业“销冠”，并且在2024年、2025年上半年均保持这一行业地位。

在今年9月2日举行的2025年半年度业绩说明会上，保利发展管理层表示，行业仍处于深度调整期。二季度以来，行业市场边际有所减弱，新房二手房销售均在调整中，整体价格水平尚未企稳，住房消费观望情绪依然浓厚。公司一方面加大存量焕新力度，加快存量项目销售去化或盘

活，另一方面推动优质增量项目加快入市，在筑牢安全发展基础上，持续提升经营质量。

面向未来，《保利2024—2025年不动产行业白皮书》提出，在一系列政策支持下，中国的不动产行业将逐步实现止跌回稳，进入新的“不动产时代”，发展模式和企业战略都面临重构。

探索高质量发展新路径

“随着‘房住不炒’理念深入人心，虽然投资开发量在萎缩，但存量市场仍非常广阔，经营和综合服务还有很大的挖掘空间。”刘平表示。

2025年初，保利发展提出了加快构建起“一个新的保利发展、三大主业支撑”业务格局的战略。

“三大主业”其一为做优不动产投资开发业务，巩固行业龙头地位；其二为做大不动产经营业务，创新资产管理机制，大力发展租赁住房，提高持有资产经营收益；其三为做强不动产综合服务，持续推动“大物业”战略落地，提高综合服务的专业化市场化水平，探索第二增长曲线。

2025年上半年，保利发展在做优不动产投资开发业务的基础上，加快培育资产经营与综合服务业，初见成效。

不动产经营方面，公司酒店、

购物中心、写字楼、租赁住房等资产在管面积573万平方米，较上年末增加39万平方米；其中在营租赁住房2.6万间，较上年末增加18%，部分来自产成品改造转化。

不动产综合服务方面，保利发展子公司保利物业服务股份有限公司开展组织架构变革调整，组建住宅、商企、城服、资产和工程等独立运营架构，实施专业化、垂直化管控，加快全流程作业标准沉淀，为市场拓展和运营管理赋能。截至报告期末，保利物业合同管理面积9.96亿平方米，在管面积8.34亿平方米；实现营业收入83.92亿元，归母净利润8.91亿元，同比分别提升6.6%、5.3%。

“从增量开发延伸到存量运营和综合服务，保利发展的新发展模式逐步清晰。打造人们满意的‘好房子’标杆，围绕租赁、物业市场新需求提供新产品、新服务，用科技创新重塑开发、经营、服务全流程，这些领域依然大有可为。”众和昆仑(北京)资产管理服务有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示。

一个“新的保利发展”已雏形初现。未来3年到5年内，随着保利发展重塑战略的逐步落地，公司有望以“三位一体”的全新形象实现多元化、均衡发展，展现出更强的综合竞争力，引领行业探索高质量发展新路径。

下半年以来 主流人形机器人企业订单量大增

■本报记者 贾 丽

近日，中联重科股份有限公司发布具身智能大模型、智元创新(上海)科技有限公司(以下简称“智元机器人”)通过人形机器人数据集CR认证……一系列动态似乎预示着人形机器人即将迎来规模化商用前夜。

然而，人形机器人市场真实的订单情况、量产进度与明年预期究竟如何?《证券日报》记者采访了多家人形机器人相关企业获悉，下半年以来，主流人形机器人企业订单量呈现大幅增长态势。

中国机器人CR教育培训标准委员会委员魏国红对《证券日报》记者表示，人形机器人行业已进入“示范应用驱动”与“技术攻坚”并行的关键阶段，但大规模商业化仍需跨越成本、供应链与场景落地的多重门槛。

迈向量产关键期

历经技术突破、资本涌入与初步终端验证，市场对人形机器人的量产需求日趋旺盛，直接体现在相关主流企业订单量的持续攀升及其下半年的可观预定量上。

上海清宝引擎机器人有限公司(以下简称“清宝”)创始人王磊对《证券日报》记者表示：“清宝下半年订单量出现了明显上涨。我们在8月份刚刚中标了华南地区的700万元订单，截至目前，全年累计销售额已突破5000万元。可以说市场需求正在逐步放大，尤其是在文旅、商用和测试类场景上。过去两年人形机器人行业落地，主要以Demo验证和小规模交付为主，而今年随着人形机器人在更多应用场景的跑通，市场对‘量产交付’的要求越来越强烈，整个行业也正在逐步迈向量产关键期。”

王磊透露，按照目前的签约与交付节奏，预计到2025年底，公司累计订单将会继续增长，全年销售目标有望翻倍，交付量在数百台以上，应用涵盖文旅、零售、陪伴以及汽车测试等多种场景。

此外，众多人形机器人企业近期也陆续中标，并披露了订单量，主要流向汽车制造、物流分拣等示范工厂。比如，中国移动采购与招标网显示，智元机器人和宇树科技联合中标1.24亿元中国移动“人形双足机器人代工服务采购项目”。

9月21日，有着人形机器人第一股之称的深圳市优必选科技股份有限公司(以下简称“优必选”)与鸿海富士康科技集团投资的关联企业云智汇(深圳)高新科技服务有限公司(以下简称“云智汇”)签署了全球战略合作协议，进一步明确了双方在机器人研发、制造与全球市场推广的分工。

据了解，优必选的人形机器人此前已进入富士康工厂实训。此次与云智汇签约，预计优必选很快将收到富士康的首批人形机器人订单。

另外，智元创新机器人负责人告诉《证券日报》记者：“今年下半年公司人形机器人订单量出现大幅上涨，行业迎来了量产的关键时期。”

在已售人形机器人的流向上，工厂、物流等场景的B端领域，成为主力市场。预订方更关注定制化能力。三一重工股份有限公司智能化负责人表示：“我们预订的人形机器人均要求适配重型机械巡检场景，通用型产品难以直接落地。”

技术与成本是核心变量

人形机器人正处在量产的关键阶段，其发展进程受到多种因素影响，其中技术突破与成本控制是最关键的两大变量。

ADI(亚德诺半导体)公司亚太区市场负责人对《证券日报》记者表示：“具身智能技术链逐渐成熟，传感器、关节模组等核心部件成本年均下降15%，为人形机器人的规模化试产创造条件。”例如，智元机器人通过CR认证的数据集，意味着其运动控制算法已满足工业环境标准，为批量交付打下基础。

对于2026年的商业化前景，业内普遍持乐观态度。王磊预计，人形机器人将进入放量期。一方面，国内市场需求将更加多元化，养老、教育、零售等新场景加速落地；另一方面，海外市场如东南亚、中东、欧洲等地对服务型机器人的意向订单持续增加。“我们会继续坚持‘落地即增长’的策略，让产品在真实场景中创造价值，同时通过量产降低成本，推动人形机器人真正走进大众视野。”

在政策与市场共振下，行业前景广阔。据高工机器人产业研究所预测，到2035年，全球人形机器人销量将超过500万台，市场规模突破4000亿元。中国凭借AI技术、机电一体化能力和庞大的制造业基础，有望在这一赛道占据核心地位。

然而，要实现大规模量产，行业仍需在性能、成本和可靠性等方面持续突破。中国科学院自动化研究所研究员王健认为：“人形机器人若想进入家政、医疗等民用领域，需将成本控制在20万元以内，且连续无故障运行时间提升至千小时级，目前仍有差距。”

中国机械工业联合会机器人分会副秘书长陈丹也表示，短期市场仍受制于单台人形机器人成本过高(普遍超过50万元)和场景适配性不足的挑战。

纵观整个产业链，人形机器人价值分布高度不均衡，行业上游核心零部件占总成本70%以上。这一结构决定了降本重点和投资机会主要集中在技术壁垒高的上游环节。

整体来看，人形机器人正从实验室快步走向产业化，但路径并非一蹴而就。下半年的小幅订单增长与密集技术发布，标志着行业进入蓄力期。随着2025年行业成本进一步下探与场景不断拓宽，市场有望迎来首轮规模化爆发，而真正的产品“平民化”时代，仍需产业链上下游协同攻坚。

聚焦产业提质升级 北上协《股东来了》系列活动走进三家生物医药企业

■本报记者 李乔宇

今年9月份，北京上市公司协会(以下简称“北上协”)举办了三场《股东来了》系列活动。

该系列活动由北京证监局指导，北上协主办，各相关上市公司承办，并获得了上海证券交易所、北京证券业协会、中信建投证券、国泰海通证券、国信证券及北京基金小镇等单位的指导、联合主办或协办支持。

此次，北上协带领近280名券商分析师、投资者以及相关媒体走进北京三元基因药业股份有限公司(以下简称“三元基因”)、中国医药健康产业股份有限公司(以下简称“中国医药”)以及甘李药业股份有限公司(以下简称“甘李药业”)三家上市公司。

北上协秘书长李洪海表示，作为资本市场的重要参与者，北上协始终将保护投资者权益作为核心工作。投资者需要真实、准确的信息，上市公司也需要稳定的股东和长期资本支持。北上协举办《股东来了》系列活动，正是要搭建一座“双向沟通”的桥梁，在交流中凝聚共识，在互动中深

化信任。

三家上市公司各显其能

在该系列活动中，生物医药领域的上市公司成为北上协重点走访对象，集中展现了北京辖区上市公司在科技创新与产业升级中的标杆力量。

三元基因是中国基因工程药物基础研究和临床应用开发领域的领先企业，主要产品为多剂型和多规格的人干扰素α1b。该产品为我国第一个具有自主知识产权的基因工程药物(国家I类新药)，实现了我国基因工程药物从无到有的突破。

9月4日，投资者在北上协的带领下率先走进三元基因智能制造新厂区。据介绍，该项目于2022年设计建设，目前已被列入“2021年北京市100项科技创新及高精尖产业重点工程”，“2024年智能工厂和数字化车间”示范名单，实现了生产效率和质量全面提升。该智能制造新厂区根据“工业4.0”标准设计建造，全面启用数字技术，部分实现了AI辅助生产。

9月12日，北上协带领投资者走进中国医药。在中国医药展厅，

投资者系统性地参观了中国医药业务布局与发展成果，直观地了解中国医药全产业链协同发展的战略布局，以及公司在研发创新、质量管控、市场拓展等方面的综合实力。

目前，中国医药已成为通用技术集团旗下重要的医药及医疗器械生产经营平台。公司立足建设“科、工、贸、技、服”一体化发展的医药及医疗器械健康产业集团目标，加快实业化转型步伐，公司产业形态涉及种植加工、研发、生产、销售、物流、国际贸易、学术推广、技术服务等全产业链条。

9月18日，投资者在北上协的带领下以及甘李药业高管团队的陪同下参观了甘李药业厂区，了解了公司的发展历程、战略布局与业务体系。甘李药业管理团队在现场向投资者全面介绍了其在研发和生产生物合成人胰岛素及类似物方面的核心技术优势。据介绍，甘李药业相关产品全面覆盖了长效、速效、预混三大胰岛素功能细分市场。

值得一提的是，在2024年中国胰岛素按续采购中，甘李药业的胰岛素类似物集采协议量在所有中选企业中位列第一，凸显出显著的市场竞争力。与此同时，公司正积极拓展医

疗器械领域，致力于打造整体解决方案，构建更完整的产业生态。

热议生物医药产业提质升级

《股东来了》系列活动搭建了一个上市公司管理层与投资者面对面对话的平台。在交流环节，投资者就生物医药产业发展前景，公司生产经营、发展战略等核心议题与上市公司高管进行了积极交流。三家上市公司相关负责人亦就生物医药产业提质升级等话题进行了分享。

在与投资者交流的过程中，三元基因高管团队详细介绍了公司的主要产品和服务对象，充分展现了三元基因在中国基因工程药物基础研究和临床应用开发领域的优势地位。同时，三元基因高管团队亦表示，公司在发展过程中面临挑战和困难，并对未来公司的发展规划和落地措施进行了分享。

中国医药高管团队通过翔实的经营数据，深入分享了中国医药的主要业务情况及经营模式，详细介绍了公司覆盖医药全产业链的多元化发展格局以及持续高比例现金分红的股东回报机制。同时，对于公司在发展过程中面临的挑战和困

难，中国医药高管团队也与投资者进行了坦率的交流。

甘李药业财务负责人孙程通过生动的行业应用案例和详实的经营数据，重点介绍了公司通过持续的技术研发投入、完善的客户服务体系以及深度的产业生态合作，成功把握市场机遇，逐步发展成为国内一家高科技生物制药企业的积极举措。

李洪海表示，投资者关系管理是上市公司与资本市场沟通的重要桥梁。通过该系列活动，三家上市公司充分展示了各自在生物医药领域的领先实力，并以开放、透明的态度回应投资者的关切。“我们始终坚信，坚持长期主义、通过真诚高效的沟通传递企业内在价值，才能赢得投资者持久的信任。”

“资本市场短期是‘投票器’，长期是‘称重机’。该系列实地考察活动旨在帮助投资者更深入地理解企业的核心竞争力与行业前景，从而做出更加理性的投资判断。”李洪海告诉《证券日报》记者，未来，北上协将积极搭建上市公司与投资者之间的沟通平台。他透露，北上协将在2025年第三季度报告披露完毕后，继续举办两期《股东来了》系列活动，带领投资者走进两家上市公司。