

公司零距离·新经济 新动能

中兴商业：“老”商场的“新”叙事

■本报记者 李 勇

当新潮风尚与市井烟火在同一座商业体里交融,将会产生怎样的火花?近日,《证券日报》记者走访沈阳市太原街中兴商业大厦看到,商场的方城负一层全新开业的百年老字号大东副食中兴店客流熙攘,八旗手工肠、四喜丸子、金家冷面等本土特色美食云集,扑面而来的是地道老沈阳的烟火气息。与此同时,在楼上,以“新款好运,老味放心”为主题的第37届中兴服装节正火热进行,多场先锋时装大秀轮番上演,精彩不断。

面对消费升级与行业变革浪潮,深耕零售百货近四十载的中兴—沈阳商业大厦(集团)股份有限公司(以下简称“中兴商业”),正持续推进品质化、体验化、场景化创新,在“新”与“老”的碰撞与融合中,不断拓宽商业消费新边界。

在坚守中积淀力量

中兴商业大厦(中兴商业旗下大型商业综合体)是坐落于沈阳市太原街上的一座“老”商场。

1987年12月10日,中兴商业大厦正式开业,这座93米高的大楼配有自动扶梯、空调,成为当时东北地区第一家“现代化商场”。此后在1990年9月10日,第一届中兴服装节在这里拉开帷幕,“穿在中兴,美在沈城”的广告语传遍大街小巷。

三十余年来,消费风口轮番切换,太原街上的商业主体此起彼伏,而中兴商业始终锚定零售主业不动摇,坚守品质底线,打磨服务口碑,靠长年累月的积淀收获市民的信赖。

今年9月份,“老字号”大东副食品牌正式进驻中兴商业大厦。大东副食的前身最早可追溯至1829年设立的东关菜行,其承载了沈阳人近两百年的味觉记忆。

有着39年历史的“老”商场,把百年城市味道请进核心商圈,并不只是增加一个业态,更是在现代商业空间里重新安放一段老沈阳人的城市记忆。这既是商业价值的挖掘,也是文化价值、社会价值的彰显。

“流量可以买来,信任买不来;热点可以制造,口碑只能积淀。”在第37届中兴服装节期间举办的中国商业精英论坛上,东北大学东亚研究院院长孙雷表示,真正有生命力的商业,不仅要创造交易,更要保持记忆;不仅要追赶潮流,更要建立信任;不仅要创新的力量,更要有坚守的魄力。

“39年的积累,与其说是销售额的持续增长,不如说是在顾客心中沉淀下‘来中兴商业我放心’这份信任,这是



图①中兴商业大厦商场中庭 图②中兴恐龙博物馆一角 图④大东副食中兴店
图③第37届中兴服装节模特走秀现场

李勇/摄
公司供图

花钱买不来、竞争对手也难以复制的护城河。”某知名服饰集团董事、总经理表示。

以创新激发活力

如果说“老”代表经得起时间检验,那么“新”则是面向未来开拓的能力。自创立之初,中兴商业就是一家充满创新基因的企业。作为沈阳市第一家中外合资运营的大型商场,中兴商业大厦彼时的开业,开启了沈阳现代商业的新纪元。

1997年,中兴商业又开沈阳商业转制之先河,率先实现挂牌上市;2000年,中兴商业大厦进行二期扩建,率先完成传统百货向现代商业的跨越;2010年,中兴商业大厦三期扩建改造完成,单体经营规模和销售额多年位居全国前列。2019年,辽宁方大集团实业有限公司通过混改正式入主,中兴商业开启全新发展篇章。

39年来,中兴商业大厦从最初5万余平方米的单纯百货店蜕变为建筑面积超24万平方米的现代化商业综合体。近年来,中兴商业持续加码首发经济,累计落地81家东北、辽宁各级首店

与旗舰店,在户外赛道打出行业口碑;跳出传统百货边界,打造全国首家落地商业综合体的恐龙专题博物馆,开创“文博商旅”发展新模式;同步推进数字化会员运营,依靠精细化运营,打通线上线下服务链路,吸引年轻群体走进商场。

以近日举行的第37届中兴服装节为例,中兴商业跳出传统打折促销的营销老路,从商品、客群、渠道、异业合作等多维度创新,推动消费体验全面跃升。

《证券日报》记者在现场了解到,消费者可通过“中兴大厦+”小程序预约穿搭服务,在提供性别、身高、体重、使用场合、常用品牌等基础信息后,便会有商场专业穿搭顾问一对一量身打造3套专属差异化穿搭方案,精准破解各类场景下的穿搭难题。

“日常都是休闲舒适的穿搭,太随意,不适合家长会的正式场合。”沈阳市和平区的刘女士正在为出席孩子首次家长会的着装问题而焦虑,中兴服装节推出的场景穿搭体验,给她帮了大忙。“方案特别贴合我的需求,不浮夸,很得体,省去了自己反复挑选、盲目搭配的麻烦。”体验过后的刘女士称

赞连连。

从单一商品售卖,到场景化、个性化穿搭方案输出,中兴商业转变销售模式,从“卖商品”转向“卖方案、卖体验”。此外,围棋、电竞、篮球等多元文体活动持续落地卖场,把单一购物空间进一步升级为覆盖青年、家庭、中老年客群的综合体验场。

“创新不是忘掉过去,而是让传统重新拥有未来。”孙雷表示,“创新与坚守从来不是对立命题。创新,回答的是企业如何走向明天;坚守,则回答企业依靠什么凝聚人心。”

数据显示,2026年上半年,在行业整体承压的背景下,中兴商业实现商品销售总额14.3亿元。

“中兴商业下一步的经营战略是‘扛品牌大旗,接消费地气’。”中兴商业相关负责人向《证券日报》记者表示,“公司将继续深挖‘老字号’品牌内在价值,持续优化门店运营服务,继续打磨消费活动,迭代服务细节,立足本地消费实际需求,打造具备民生温度的城市商业载体,进一步释放商圈消费潜力。”

在“变”与“不变”的抉择里,中兴商业守正创新,不断书写商业发展的新叙事。

零碳转型提速 商用车逐电向“新”

■本报记者 李昱丞

当地时间9月14日至20日,第72届汉诺威国际交通运输博览会(IAA Transportation 2026)在德国汉诺威会展中心举行。作为全球商用车行业的顶级盛会,本届展会以“**We Deliver**”(我们交付)为主题,聚焦电动化、智能化与零碳运输。一个鲜明的信号是,商用车新能源化正以前所未有的节奏全面加速,中国车企已然成为这场产业变革中举足轻重的参与者。

比亚迪股份有限公司(以下简称“比亚迪”)携全系新能源商用车亮相,提供一站式能源生态解决方案。公司本次展出纯电动牵引车ETT44、刚性车ETH28 Swap Body&Hooklift、堆场牵引车EYT2.0、轻型商用车E-VALI、小卡T35(欧洲版)等车型,实现3.5吨至44吨全吨位覆盖,适配城市配送、工程建设、长途物流等场景。以纯电动牵引车ETT44为例,这是比亚迪面向欧洲市场打造的重型纯电动牵引车,整车重量11.12吨,搭载八合一电控与集成电驱桥,配备商用车专用刀片电池,提供434kWh、651kWh两种电量,最大续航可达600公里。

半挂车龙头企业中集车辆(集团)股份有限公司展出了EV-RT(纯电动头挂列车)。该架构并非“油改电”,而是底盘与上装的正向重构。EV-RT以一套标准底盘高效适配多种专业上装,同时依托自研的通信协议与核心控制算法,打破牵引车与半挂车之间的交互壁垒,在驱动、制动与能量管理间实现毫秒级动态协同。公司还带来EV-RT移动补能厢,单厢可满足3至6台电动重卡补能需求,标配800V超充,最高支持1兆瓦极限补能。

另外,东风汽车股份有限公司携三款氢能整车与全球首发的400kW氢燃料电池亮相。一汽解放集团股份有限公司带来五款整车与九款核心总成,其中面向全球商用车零碳纯电市场发布全栈自研自制的纯电动动力总成产品矩阵。北汽福田汽车股份有限公司则海外首发新能源重卡“卡文BEACON”,纯电车型覆盖415度至677度多种电量。

“商用车全面电动化是大势所趋。从使用场景层面讲,商用车更适合新能源化,其多数使用场景都是点对点,运距路线相对固定,对充换电站、充电桩、车辆售后服务的建设布点和运营都比乘用车简单,且运营成本低。”智点智能新能源汽车有限公司副总裁高强在接受《证券日报》记者采访时表示。

各家企业密集推出新能源商用车背后,是全球商用车行业加速零碳转型,新能源车型渗透率持续提升。据中国汽车工业协会数据,今年上半年,国内新能源商用车销量49.6万辆,同比增长40.2%,渗透率升至30.4%;6月单月渗透率已达43.84%。进入下半年,这一势头仍然保持。8月,新能源商用车国内销量达10.3万辆,环比增长11.9%,同比增长56.6%,新能源商用车国内销量占商用车国内销量比例为49.3%。

与国内市场的加速渗透相呼应,欧洲市场也迎来了电动化拐点。ICCT(国际清洁交通委员会)报告显示,2025年欧洲电动重卡渗透率(仅约2.1%至3%,但2026年一季度欧盟零排放卡车份额已升至4.5%,销量同比增长38%)。在欧盟碳排放新规趋严、高油价倒逼转型的背景下,欧洲电动重卡渗透率正加速上行,行业普遍预计2030年有望达到25%至30%。

“商用车新能源化已进入结构性渗透阶段,不再单纯依赖政策驱动,而是由市场需求、运营效率和品牌竞争力共同推动。”中国企业联合会委员会董鹏对《证券日报》记者表示,新能源技术领先的企业将迅速拉开与传统车企的差距,并在细分市场中形成先发优势。

供给收紧需求高增 战略小金属价格走高

■本报记者 郭之宸

近日,在AI(人工智能)算力基础设施大规模建设的背景下,多个战略小金属品种现货价格持续走高。

例如,生意社数据显示,截至9月20日记者发稿,国内镱铟价格分别为105250元/吨,较8月上涨19.26%;镱价格为26766.67元/千克,较8月上涨13.18%。此外,铟、钼等品种的价格自8月以来亦有不同程度上涨。

何为战略小金属?《全国矿产资源规划(2021—2025年)》划定36种战略性矿产目录,既涵盖石油、天然气等能源矿产,也包含钨、锂、钴、镓、锗等小金属品类。今年6月,《中华人民共和国矿产资源法实施条例》正式施行,从政策端保障了产业链安全,为AI算力等新兴产业长期发展筑牢安全底座。

供给端的刚性约束与需求端的结构性变化,共同构成这一轮战略小金属行情的底层逻辑。在供给端,战略小金属开采总量控制持续收紧。中信建投研报表示,战略金属通常面临更高的资源稀缺性,资源枯竭问题日益突出。

在需求端,战略小金属在半导体、先进封装、高速光模块、AI服务器等高端制造领域具有不可替代的作用。例如,铟是磷化铟光芯片核心原料,支撑800G、1.6T高速光通信发展;钼用于算力设备钼电极、AI服务器单钼钼用量显著高于传统服务器;锗、镓广泛应用于红外器件、射频芯片等。

东吴证券研报显示,2025年至2030年,AI数据中心将拉动铟需求从19吨攀升至419吨,磷化铟光芯片产能扩张计划,直接打开长期需求空间。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,在需求结构迭代、

球商用车零碳纯电市场发布全栈自研自制的纯电动动力总成产品矩阵。北汽福田汽车股份有限公司则海外首发新能源重卡“卡文BEACON”,纯电车型覆盖415度至677度多种电量。

“商用车全面电动化是大势所趋。从使用场景层面讲,商用车更适合新能源化,其多数使用场景都是点对点,运距路线相对固定,对充换电站、充电桩、车辆售后服务的建设布点和运营都比乘用车简单,且运营成本低。”智点智能新能源汽车有限公司副总裁高强在接受《证券日报》记者采访时表示。

各家企业密集推出新能源商用车背后,是全球商用车行业加速零碳转型,新能源车型渗透率持续提升。

据中国汽车工业协会数据,今年上半年,国内新能源商用车销量49.6万辆,同比增长40.2%,渗透率升至30.4%;6月单月渗透率已达43.84%。进入下半年,这一势头仍然保持。8月,新能源商用车国内销量达10.3万辆,环比增长11.9%,同比增长56.6%,新能源商用车国内销量占商用车国内销量比例为49.3%。

与国内市场的加速渗透相呼应,欧洲市场也迎来了电动化拐点。ICCT(国际清洁交通委员会)报告显示,2025年欧洲电动重卡渗透率(仅约2.1%至3%,但2026年一季度欧盟零排放卡车份额已升至4.5%,销量同比增长38%)。在欧盟碳排放新规趋严、高油价倒逼转型的背景下,欧洲电动重卡渗透率正加速上行,行业普遍预计2030年有望达到25%至30%。

“商用车新能源化已进入结构性渗透阶段,不再单纯依赖政策驱动,而是由市场需求、运营效率和品牌竞争力共同推动。”中国企业联合会委员会董鹏对《证券日报》记者表示,新能源技术领先的企业将迅速拉开与传统车企的差距,并在细分市场中形成先发优势。

供给天然刚性、全球资源安全博弈多重因素共同影响下,铟、钼、锗、镱、钨等战略小金属正由传统周期性资源向战略性资产转变。战略小金属不再仅仅是普通工业原料,更是保障产业链供应链安全的战略性筹码。

同花顺iFind数据显示,截至9月20日,小金属指数近一年累计收益率为33.24%,大幅超越沪深300等宽基指数,板块成交活跃度持续抬升,年内单日板块成交额多次突破千亿元大关。

从持仓数据看,中国银河研报显示,2026年二季度主动权益类公募基金加仓与AI概念相关的钨、天然气等能源矿产,也包含钨、锂、钴、镓、锗等小金属品类。今年6月,《中华人民共和国矿产资源法实施条例》正式施行,从政策端保障了产业链安全,为AI算力等新兴产业长期发展筑牢安全底座。

供给端的刚性约束与需求端的结构性变化,共同构成这一轮战略小金属行情的底层逻辑。

在供给端,战略小金属开采总量控制持续收紧。中信建投研报表示,战略金属通常面临更高的资源稀缺性,资源枯竭问题日益突出。

在需求端,战略小金属在半导体、先进封装、高速光模块、AI服务器等高端制造领域具有不可替代的作用。

例如,铟是磷化铟光芯片核心原料,支撑800G、1.6T高速光通信发展;钼用于算力设备钼电极、AI服务器单钼钼用量显著高于传统服务器;锗、镓广泛应用于红外器件、射频芯片等。

东吴证券研报显示,2025年至2030年,AI数据中心将拉动铟需求从19吨攀升至419吨,磷化铟光芯片产能扩张计划,直接打开长期需求空间。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,在需求结构迭代、

钙钛矿光伏领域首个国家标准发布 将成为检测认证、产品研发、产线质控和贸易交付的“统一标尺”

■本报记者 殷高峰

近日,国家市场监督管理总局(国家标准委)发布首个钙钛矿光伏领域国家标准《光伏器件 第12部分:钙钛矿光伏电池及组件的电流-电压(I-V)特性测量方法》(GB/T 6495.12—2026),将于2027年正式实施。

据了解,该标准由工业和信息化部提出,全国太阳能电源系统标准化技术委员会(SAC/TC90)归口管理,中国华能集团清洁能源技术研究院有限公司联合中国计量科学研究院、隆基绿能科技股份有限公司、昆山协鑫光电股份有限公司(以下简称“协鑫光电”)等近40家行业龙头企业与科研院所共同编制。

“本次国标相当于为钙钛矿电池和组件发展建立了可复现的‘测量标尺’,明确了样品预处理、测试方案、面积定义、仲裁测试方法,也可支撑叠层器件测试。”万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,国标落地后,能够有效消除行业数据口径差异,减少无效争议,推动行业更加重视稳定性、可重复性与产业化可靠性。

终结“各说各话”

在“双碳”目标推动下,钙钛矿光伏技术发展迅速,正从实验室走向吉瓦级大规模量产,电池及组件的测试认证需

求不断增长。但钙钛矿器件在光照和电压变化下性能容易波动,测试结果不够稳定,面积定义也尚未统一,过去常用于晶硅和薄膜电池的测试方法难以直接套用。行业亟须一套统一、可靠的测量规范。

协鑫光电总经理田清勇在接受《证券日报》记者采访时表示,作为一类离子型半导体材料,钙钛矿器件自诞生之初就带有“亚稳态”的原生属性:性能随光照、偏压等变化而漂移,同一器件正扫与反扫得到的I-V曲线可以相差几个百分点,最大功率点追踪(MPPT)、十点法、快速扫描等不同测试方案测出的效率更是常常对不上。

正因如此,“各说各话”长期困扰行业——面积口径不统一、扫描条件不统一、稳定化处理缺失,让不同机构公布的效率数字缺乏可比性,也给“选择性报数”留下了空间。“这一问题的解决并非一蹴而就,而是经历了从团体标准到国家标准的层层讨论与打磨,最终凝结为目前发布的国标。”田清勇透露。

据了解,该标准系统规定了测试设备、测试前稳定化处理、I-V特性测量、面积计算与发电效率计算的全流程要求,并针对不同场景给出分层方案:日常研发与产线质控可采用快速测量法;对数据质量要求更高的场合,则提供MPPT法、渐进法等准稳态方法,以及可作仲裁之用的十点准稳态拟

合法。

“统一仲裁方法的确立,意味着效率数字第一次成为可复现、可验证、可横向比对的‘硬通货’。”在田清勇看来,统一标尺也让第三方检测认证有据可依,打通了“检测认证—产线质控—交付”的完整链条,电站业主、金融机构得以评估钙钛矿资产的真实质量;同时,作为钙钛矿领域的基石性标准,它为稳定性测试、寿命评估等后续标准体系提供了地基,也为中国参与国际标准制定、把技术与产能优势转化为规则话语权创造了条件。

国家市场监督管理总局提出,该标准构建了科学、可靠、可推广的钙钛矿光伏I-V特性测量方法体系,填补了我国在新兴光伏技术标准化测试领域的空白。它将成为检测认证、产品研发、产线质控和贸易交付的“统一标尺”,为后续标准体系完善、国际标准制定及钙钛矿光伏产业化推广应用提供关键技术支撑。

商业化进程提速

钙钛矿技术的商业化进程正在加速。

协鑫光电近日宣布,其GW级钙钛矿量产线实现全线贯通。“这意味着钙钛矿组件正式迈入按批次稳定生产、按订单规模交付的全新阶段。”田清勇表示。公司重心已全面转向稳产与良率爬坡,

设备的连续运行稳定性、整线良率、材料利用率以及单位制造成本,构成了现阶段最重要的考核指标。

此外,仁烁光能(苏州)有限公司日前也宣布,该公司150MW量产线运行稳定,产品良率超98%,GW级量产线也在稳步建设中。

杭州纤纳光电科技股份有限公司的百兆瓦钙钛矿量产线组件良率突破98.5%,0.79平方米组件功率达118W。

极电光能有限公司的1GW产线已于2026年初完成第二阶段竣工并进行调试。

“国标的出台恰逢其时。2026年被业界普遍视为钙钛矿的‘GW级元年’,行业竞争的主线已从‘谁的实验室效率最高’转向谁能把效率、稳定性、良率和成本同时做好。”田清勇表示,国标解决了“度量衡”问题,但距离产业成熟仍有差距:大面积放大带来的效率损失与均匀性难题、长期可靠性与25年寿命要求的挑战、每瓦成本较晶硅的差距、含铅材料的回收管控,以及寿命预测模型等配套标准的缺失,仍需全行业持续攻关。统一标尺只是产业发展的起点,真正的较量才刚刚开始。

“对于企业而言,可以将标准方法融入内部研发测试体系,持续推进钙钛矿电池的稳定性、良率与成本攻关,同时联合产业链各方协同创新,共同推动钙钛矿以及叠层技术的商业化加速落地。”屈放表示。