

# “尔滨”+ 马拉松，“顶流”相遇会带来什么？

杨思琪 张一帆

8月31日7时30分,随着发令枪响,来自世界各地的35000名跑者在哈尔滨开启了一场穿梭于“冰城夏都”的马拉松之旅。这场体育赛事,不仅是选手们挑战自我的舞台,更是“尔滨”“后亚冬时代”文旅融合发展的生动实践。

## 在奔跑中感受“尔滨”

当天清晨的哈尔滨,凉爽宜人。马拉松赛道上,每一处风景都成为跑友们的陪伴。

“我在2018年冬天来过哈尔滨,没想到夏天风景也这么美。赛道沿途有老建筑,有江边风光,还有音乐表演。”来自福建厦门的“90后”跑者黄雪梅说,这次哈马之行不仅取得了理想的成绩,还收获了一场看得见、听得到的多重体验。

今年的赛道沿用去年的设置,起点设在哈尔滨音乐公园,马拉松终点设在太阳岛太阳石广场,半程马拉松终点设在哈尔滨市政府广场,实现“景中有赛,赛中有景”。赛道设置了52个演出和加油点位,健身腰鼓、健身操、花球舞等表演,打造出独具特色的“音乐赛道”,展现着这座“音乐之城”的魅力。

除了美景与音乐,哈马还以“美食基因”征服众多跑友。补给站的马迭尔冰棍、红肠、大列巴等特色美食,让跑友们直呼“好吃”。“听朋友



说‘每逢哈马胖三斤’,我今天算是见识了!”来自河北秦皇岛的跑者赵哲说。

为了让奔跑的精彩被实时记录、一键分享,中国移动“全球通·逐马计划”打造了AI移动云盘,可以生成跑友专属的3D卡通形象。赛事期间,在5G-A网络与全球通保障下,4K高清直播让松花江畔的美景与哈尔滨大剧院

的风采清晰呈现,云端观众也仿佛身临其境。

## “体育+”激发城市活力

今年的哈尔滨马拉松正式升级为世界田联金标赛事,参赛人数创下历史新高,吸引了不少世界排名前列的跑者参加。这背后是哈

滨以“体育+”为引擎,推动城市高质量发展的缩影。

“我们正在按照世界田联‘金标’和中国田协‘A1类’认证赛事的标准办赛,以提高办赛质量和哈马品牌影响力,为‘尔滨’长红蓄力。”本届哈马承办方、哈尔滨马迭尔文化旅游投资集团有限公司董事长孔庆滨说。

本届哈马以“推动全民健身高质量发展”为主题,将赛事与“文体旅商展”深度融合。原有的哈马博览会升级为“首届哈尔滨市文体旅产业博览会”,不仅宣传了赞助品牌,更推介了哈尔滨特色产品。博览会现场增设了公益展区 and 非物质文化遗产展区。

张亮麻辣烫等本土品牌销售火热,运动服饰展区引人注目,高端火腿产品现场“圈粉”……一些参展商表示,此次博览会让消费者有了更直观鲜活的感受,为企业提供了品牌知名度提升、曝光量激增的机会。

办一场赛,游一座城。美团旅行数据显示,8月最后一周,哈尔滨音乐公园、哈尔滨中央大街附近酒店、哈尔滨西站附近酒店、哈尔滨饺子馆搜索量分别同比上涨332%、25%、49%、111%。

赛事同期还举办了一场“赛道·商道”哈马参赛企业家对接交流会”,重点推介了当地优势资源,吸引更多企业家关注并投资,实现“体育+文化”“体育+旅游”“体育+经济”等协同发展。

展。

## 打造城市形象新IP

相比前几年的赛事,今年的哈马在项目设置上进行了优化。“太阳岛荧光夜跑”取代了原有的迷你跑,于8月23日落幕,吸引了9000名跑友参与。“这不仅拉动了哈尔滨夜经济的增长,也响应了国家‘体重管理年’的号召和‘赛事进景区、进街区、进商圈’的倡议,提升了赛事影响力。”哈尔滨会展博览有限公司董事长兼总经理傅明涛说。

在选手服务方面,哈马再度创新。参赛包中除了号码布、参赛手环、手册等必备物件外,还包含各类融合了“尔滨”元素的美食、饮料、补给品,让选手把参赛记忆带回家。赛事还为选手提供了个性化的赛前训练指导,通过线上课程、线下讲座等形式,提供科学训练建议;同时设立赛后恢复服务区,配备专业康复师,为选手提供拉伸、按摩等恢复服务。

“跑哈马,识‘尔滨’,不仅热情、宠客,而且细致、专业。”哈尔滨市体育局局长柏志国说,哈马串联起文化、旅游、美食等城市标签,形成“冬有冰雪,夏有哈马”新IP,城市形象与知名度进一步提升,让更多人认识和爱上这座“宝藏城市”。

(转自新华网)

# 文轲：多资产复合挖掘高弹性基金收益

释恒峰

2025年5月31日,海南致行私募基金名列私募排排网公司产品业绩排名榜首,这已经不是该机构首次力拔头筹。2022年第一季度,该公司旗下产品曾登顶由中信建投证券、中信银行、中信建投期货组织的第二届“潜龙杯”第一名,此后几年更有多只产品在各相关行业评选中荣获数十次大奖。

海南致行私募基金,全称“海南致行私募基金管理合伙企业”(有限合伙)。这家公司能够从行业里脱颖而出,得益于其组建了一支在大类资产配置与衍生品运用方面具备丰富市场经验和专业实力的精英团队,现任公司首席投资顾问文轲,是一个兼具实业和金融从业经历的核心成员。

文轲本科在四川大学就读,获得了化学工程与工艺工学学士学位,并通过在校自考获得了金融学双学士学位。大学毕业后,文轲曾以管培生身份进入恒大集团,先后担任恒大地产四川公司营销项目负责人、恒大冰泉四川和西藏总经理以及恒大人寿四川分公司副总经理。在担任寿险公司分公司副总期间,文轲分管的银保业务占公司95%营收。他带领的团队由初期的21人增加到后来的近800人,销售业绩连续4年在系统内排名第一,在当地市场位居前列,高价值长期保费逐年稳健增长。

2024年加入海南致行私募基金后,文轲担任股东兼首席投资顾问,主导开发了系列可转债+衍生品投资工具和业务,资金管理规模从1亿元增至近5亿元人民币。其公司旗下梧桐树2号产品,致行优先一号、衍基金管家策略1号成立以来均获得非常亮眼的回报率。

由于业绩突出,梧桐树2号产品曾多次荣

获业界排行榜头部奖项,其中包括:中航证券主办的第一届“航融杯”2024年6月—11月(半年度第一名)、第二届“航融杯”2024年9月—11月(季度第二名)。

## 管理投资风险,获取超额收益

“下跌时的保险”“上涨时的彩票”,文轲以此形象概括期权衍生品市场波动中的投资机会和风险管理机制。担任海南致行私募基金首席投资顾问以来,通过多资产组合实现对投资风险的有效管理,是文轲在基金产品设计与核心业务管理中的经营底线和主导策略。

据了解,在海南致行私募基金多资产投资体系中,可转债+衍生品组合是一个核心的投资策略。通过可转债挂钩正股的收益性与衍生品对冲风险,海南致行私募基金创造净值增长6倍多的历史业绩。

利用期权衍生品等产品在市场波动中的风险对冲机制,文轲在实战中逐步形成了“升维降维、均衡分散、底线思维、言行一致”的投资理念,他带领团队开发了主动风险管理框架应对市场波动,并通过专业的期权管理工具(如股指期货、商品期权)构建反脆弱策略。这些策略和工具组合,有助于及时对冲“黑天鹅”事件风险,同时捕捉市场极端波动过程中带来的超额收益。

文轲所介绍的这些在有效管理风险基础上获取超额收益的投资策略与工具组合,以及将对冲风险转化为收益的创新理念,在公司近年来的投资实践中得到了多只基金产品的印证。

据了解,海南致行私募基金目前有致行沪



深300多策略1号指数增强、致行梧桐树2号、致行优先一号、衍基金管家策略1号等8只私募证券投资基金,近3年来所有产品的净值均在行业水平线之上,其代表性产品梧桐树2号成为私募明星产品,展现了该机构策略的“高弹性优势”。在海南致行私募基金的核心投资策略和投资组合中,可转债领域的投资机会也是文轲重点关注的领域之一。

在可转债领域,海南致行私募基金通过自研“多因子模型”筛选高价值投资标的,在综合考量转股溢价率、正股基本面等指标的基础上,自主研发和构建了兼具“债性防御”与“股

性进攻”特色的投资组合。

具体而言,在跟可转债风险对冲相关的衍生品运用中,文轲团队通过期权等衍生品工具对冲风险,管控风险,并利用其高杠杆特性捕捉超额收益,形成了“风险对冲+收益捕捉”的独特投资框架。

而在可转债运用中,文轲团队则强调突出和兼顾投资组合的“防守性”与“进攻性”,优选可转债作为底层资产,并通过自研的“转债投研框架”和“投资决策模型”来进行投资。

注重投资收益的底层逻辑,同时搭建具备清晰实操路径的投资工具,这些举措为海南致行私募基金旗下多只代表性产品赢得可观的市场回报和行业声誉。

以“致行沪深300多策略1号指数增强”产品为例,该基金2023年3月—9月间曾获得多项荣誉,其中包括:万和证券主办的“万和杯”月度冠军;方正证券主办的“方华杯”9月第一名;金鼎杯买方投顾大赛6月第一名,以及中信建投证券、中信银行、中信建投期货联合主办的潜龙杯第一季度第一名。

目前,海南致行私募基金已在多资产投资组合中验证了有效管理风险的可行性,并利用多种投资工具将风险转化为较高的弹性收益,其旗下产品获评上海私募近一年业绩TOP20第一以及金迪奖等多项行业奖项。

总结公司近4年来的成长经验,文轲梳理了其在团队在风险管理和投资决策中形成的主要优势,这些优势包括:

**风险控制:**通过多资产配置和衍生品工具,有效管理市场风险、信用风险、流动性风险等。

**高收益潜力:**利用衍生品的高杠杆特性,

在风险可控的前提下捕捉超额收益。

**灵活配置:**根据市场变化灵活调整资产配置,寻找防守与进攻的平衡。

**专业团队:**核心团队均具有丰富的资本市场经验和专业的投资能力。

谈到海南致行私募基金未来在可转债资本市场的动作和布局,文轲透露说,公司将继续发挥其投研团队的差异化优势,深入研究上市公司基本面,未来不排除通过“债转股举牌”参与目标公司治理,赋能相关上市公司的“化债”行动,化解其财务压力。

## 关键决策,赋能远期价值

如果资本市场和人生中的某些风险能够被纳入可控制的管理模型与机制中,这种风险将有望成为“可管理的风险”,甚至在特定场景和时段为决策者与行动者带来超额的回报。反之,如果这些风险没有“下跌时的保险”机制来托底,决策者和行动者将没有机会拿到“上涨时的彩票”。

当一个上市公司面临经营和信用风险、进入“可转债”投资周期时,跨专业思维为其在实业和资本市场的洞察力、决策力和行动力提供了坚实的知识与思维支撑。

在这波行业大趋势面前,文轲亦为海南致行私募基金描绘了一个清晰的发展前景,他表示:基于公司长远规划,目前已开发了指数增强型、管家配置型、中性固收型、优选进取型等基金产品线,以满足投资者的差异化投资需求。未来,其在团队将立足于团队核心优势,“努力成长为中国最有特色的私募基金”。

# 充电桩行业发展迅猛 吸引大量资本和企业涌入

本报记者 宋博

“每5辆电动汽车就有2个充电桩。”8月26日上午,国务院新闻办公室“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会上,国家能源局有关负责人披露的数据显示,我国能源领域在“十四五”期间实现了跨越式发展,我国已建成全球最大的电动汽车充电网络。截至7月底,我国充电基础设施数量达1669.6万个,是“十三五”末的10倍,规模世界领先,充电桩行业迎来了黄金发展期。

## 充电桩行业发展迅猛

据悉,“十四五”前四年,我国能源消费增量惊人,达到“十三五”五年增量的1.5倍,预计“十四五”期间新增用电量将超过欧盟的年度用电量。能源消费结构的快速变化,为电动汽车产业的发展提供了广阔的空间。

在此背景下,电动汽车产业的迅猛发展进一步推动了充电基础设施的需求。“充电桩建设是新能源汽车推广应用的重要保障,也是新型电力系统建设的重要组成部分。”国家能源局相关负责人表示,我国已形成世界上数量最多、服务范围最广、品种类型最全的充电基础设施体系。

下先生已驾驶电动汽车将近十年,在这些年里,他亲身体会到了充电网络的变化,“刚买车的时候,每次出去充电都要跑老远,有时候赶到充电地点,不是满桩了,就是停车位被燃油车占用。我们老家是三四线小城市,充电桩数量少、维护差,我刚买车那年,整个城市也只

有三四个充电点。”而经过近几年的发展,家乡的充电网络全面铺开,下先生也享受到了便利,他告诉记者,“现在距我家最近的充电桩,直线距离500米,我回家路上稍微拐个弯就把电充上了。”

企查查数据显示,充电桩行业的市场主体数量也在迅速增长。截至8月下旬,国内充电桩相关现存企业达62.68万家。从地区分布来看,华东地区和华南地区凭借其经济发达、人口密集以及新能源汽车保有量高的优势,成为充电桩企业的主要聚集地。而从成立年限分析,近六成相关企业成立于近3年,其中成立年限在1-3年的相关企业占比35.34%。这表明,随着新能源汽车市场的快速崛起,充电桩行业吸引了大量的资本和创业者涌入,市场活力充沛。

近十年,充电桩相关企业年注册量呈稳定上升趋势。2024年注册量达15.19万家,同比增长11.67%,展现出强劲的发展势头。截至目前,今年已注册9.59万家,其中前7月注册量达8.62万家,同比略增。这一数据反映出,尽管行业已经取得了巨大的发展,但市场对于充电桩的需求仍在持续增长,吸引着更多的企业投身其中。

## 进步与挑战并存

技术的进步也是推动充电桩行业发展的重要力量。充电技术正从“充得上”向“充得快”方向发展。“早期充电桩以交流慢充为主,充电

时间需要6-8小时。现在直流快充成为主流,30分钟可充电80%,大大提高了使用效率。”某充电桩企业技术负责人介绍。目前,超充技术已成为行业竞争的新焦点,多家企业推出了480kW甚至600kW的大功率充电产品,进一步缩短充电时间。

另一方面,智能充电桩能够实现远程监控、预约充电等功能,提升了用户体验。同时,充电桩与光伏、储能等技术的融合也成为趋势,“光储充一体化”模式既能降低用电成本,又能提高能源利用效率,为充电桩行业的可持续发展开辟了新路径。一些先进充电桩还具备V2G(车辆到电网)技术,使电动汽车成为移动储能单元,参与电网调峰。

“充电桩正在从单一功能设备向能源互联网入口转变。”中国电动汽车充电基础设施促进联盟信息部主任全宗旗表示,未来充电桩将成为智慧城市的重要组成部分,与可再生能源、电网调度深度融合。

在充电桩行业蓬勃发展的背后,也面临着一些挑战。盈利难题是行业普遍面临的困境。据了解,一个60kW的直流充电桩建设成本约5万—8万元,加上土地租金、运营维护、电力扩容等费用,投资回收周期较长。“目前很多充电桩企业尚未实现盈利,主要依靠资本支持和政策补贴。”一位行业分析师表示。

充电设施分布不均衡的问题也比较突出。一线城市中心城区充电桩数量较多,而郊区、农村地区以及高速公路服务区仍存在覆盖不

足的问题。“节假日高速公路排队长充电的现象仍然存在,说明充电网络还有优化空间。”中国电动汽车百人会研究员张健表示。

## 市场机遇和政策支持

尽管如此,行业未来发展空间仍然广阔。根据国家发展改革委、国家能源局发布的《关于进一步提升电动汽车充电基础设施服务保障能力的实施意见》,到2030年,我国将形成适度超前、布局均衡、智能高效的充电基础设施体系,能够满足超过2000万辆电动汽车的充电需求。

国际市场也为中国企业提供了新机遇。随着全球电动汽车普及加速,海外充电桩建设需求快速增长。多家中国充电桩企业已开始布局海外市场,凭借产业链优势和技术积累参与国际竞争。

充电桩行业的迅猛发展,同样离不开政策的大力支持。近年来,国家出台了一系列政策鼓励充电桩建设,将其纳入“新基建”七大领域之一,从顶层设计上为行业发展指明方向。

国家能源局在新闻发布会上表示,将继续推动充电基础设施建设,优化网络布局,为新能源汽车产业发展提供有力支撑。地方政府也纷纷出台实施方案,明确充电桩建设目标和支持措施。

金融机构加大了对充电桩项目的信贷支持力度。多家银行推出了专门针对充电基础设施建设的绿色信贷产品,提供优惠利率和优先

审批服务。

“充电桩建设涉及多方主体,需要电网企业、房地产企业、充电运营商等形成合力。”国家能源局相关负责人表示,将进一步加强部门协同,解决充电桩进小区、进机关、进公园等“最后一公里”难题。

## 华昱控股成为国家肉类加工产业科技创新联盟副理事长单位

本报讯(记者李代广)8月29日,国家肉类加工产业科技创新联盟(以下简称“联盟”)第一届第四次理事会在广州顺利召开,河南华昱控股研发中心总监王锐与来自全国163家理事单位代表齐聚一堂,共商产业发展大计。会议审议成立了联盟广东分委会,并增补华昱控股等5家单位为副理事长单位。

此次会议以“科技创新引领未来,绿色智造赋能肉业”为主题。王锐围绕会议主题,重点介绍了公司围绕智能化、绿色化,推动企业高质量发展方面的实践。

近年来,华昱控股坚守实业,聚焦主业,通过产业链+供应链双轮驱动,延长产业链,优化供应链,提升价值链,构建了现代绿色食品产业体系。