

“台球经济”剑指千亿元级别

广州国际台球展展位供不应求，面积扩容30%



文/图 羊城晚报记者 孙绮曼

企业参展热情高涨

本届企业参展热情呈现爆发式增长，去年11月开展前6个月，5个展馆的展位即被抢购一空，为响应市场需求紧急加推1.1号馆，这样的火爆程度远超预期。”GBE2025组委会负责人在采访中向记者表示。数据显示，本届展会净展览面积同比扩容30%，不仅创下广州国际台球及配套设施展最大规模，更形成覆盖全球产业链的完整生态布局。

作为兼具娱乐属性与竞技魅力的运动，台球产业正以科技赋能推动全产业链的革新升级。发源于亚洲台球市场核心地带的广州国际台球及配套设施展，目前已成为全球数千家产业链品牌与数万家专业采购商的核心枢纽。值得注意的是，展位现场不仅汇集众多台球软硬件设施，不同展位还举办多元丰富的互动比赛，吸引众多参展者驻足观看。

在御立·球坦克展位上，“毒液”弗洛里安·科勒与现场

球迷朋友们近距离互动，并献上精彩的花式台球技巧表演，让球迷们叹为观止。中国台球“一哥”丁俊晖再度光临广州国际台球展与球迷互动，现场人潮汹涌。斯图亚特·宾汉姆亮相十天杆展位，与球友“零距离”接触，高调炫技。在利百文展位，“塞大师”塞尔比、“魔术师”肖恩·墨菲与大家见面，现场观众欢呼雀跃，纷纷拿出相机记录下这精彩时刻……

现场一位观展者刘舒告诉记者，他在广州经营着一家台球馆，今年以来，尤其是赵心童晋级世锦赛八强以来，台球馆天天爆满，斯诺克球台的预约量猛增。刘舒观察到，现在到台球馆的年轻人越来越多，台球从以前的街头娱乐逐渐升级成为一种兼具潮流和经济的运动，“有越来越多正能量了”。

台球经济到底有多火？

台球经济有多火？最新数据显示，中国台球俱乐部数量以



台球馆天天爆满

年均12%的速度稳健攀升，爱好者群体已突破1亿大关。企查查数据显示，国内现存台球相关企业超40.06万家，2024年新增注册13.71万家，同比增长28.57%。

资本层面，红杉资本、高瓴等机构近年也投资了“台球帮”“智慧球房”等项目，单笔融资最

高达2亿元，推动行业从“小散乱”向标准化、连锁化升级。

《2024—2029年桌球行业市场深度分析及发展规划研究报告》显示，预计到2025年，中国台球市场规模将达到千亿元级别，其中“智能球桌”“赛事直播”等细分领域增速最快，年复合增长率超25%。

马云现身阿里总部“湖畔小屋”

勉励员工永葆创业初心

羊城晚报记者 沈钊

阿里的创业精神。

据悉，1999年，马云和创始团队从北京回到杭州，十多个人挤在文一西路湖畔花园小区，用二手电脑和家具开始创业，阿里巴巴就在此诞生。

“湖畔小屋”开放仅3天，就已成为阿里总部和杭州未来科技城最热打卡地之一，每天都吸引众多阿里员工及外部访客排队参观。

最近几天，在阿里内网，一篇关于“湖畔小屋”的自述帖也成为热度最高的帖子，也将一则2019年马云重回湖畔花园的视频再次带火。2019年，阿里巴巴20周年

年5月10日定为“阿里日”。再后来，阿里妈妈、钉钉等诸多创新业务也均在此孵化。

“湖畔小屋”开放仅3天，就已成为阿里总部和杭州未来科技城最热打卡地之一，每天都吸引众多阿里员工及外部访客排队参观。

最近几天，在阿里内网，一篇

关于“湖畔小屋”的自述帖也成为热度最高的帖子，也将一则2019年马云重回湖畔花园的视频再次带火。2019年，阿里巴巴20周年

前夕，马云曾回到湖畔花园创业所在地，他在视频中曾表示：“在这间房子里，我们一无所有。无论阿里巴巴发展到多大，无论我们身在何处，无论我们想做哪个行业，我们都会一直铭记湖畔文化，这种‘车库文化’。阿里巴巴有梦想，正是这种梦想让我们砥砺前行，无惧险阻。”

值得一提的是，就在马云现身的同一天，阿里巴巴集团CEO吴泳铭在内网论坛发帖，呼吁阿里人回归初心，重新创业。“它

（湖畔小屋）代表阿里巴巴永不止息的创业精神、永远对创新的追求。选择现在将它搬进全球总部，不是为了怀旧，而是要提醒我们所有人，今天的阿里依然在创业。”吴泳铭说。

吴泳铭称：“在重新创业的路上，唯一不能变的是初心：帮助解决社会问题，创造客户价值，站在未来思考。事实不止一次证明，当我们帮别人解决了问题，自己发展也就不会太差。阿里的基因里从来没有‘守成’，只有‘创造’。”

昊海生科实控人因内幕交易遭立案调查

这个“胡润富豪”出事背后



羊城晚报记者 汪海晏

近日，上海昊海生物科技有限公司（以下简称“昊海生科”）发布公告称，公司控股股东之一蒋伟因涉嫌内幕交易，被中国证监会立案调查，但此事与公司股事无关。

昊海生科在公告中特别强调：“本次事项系对蒋伟先生个人的调查，其不参与公司日常经营管理，该事项不会对公司日常经营活动产生重大影响。”尽管公司极力撇清与该事件的关系，但资本市场迅速作出反应。截至5月9日收盘，A股昊海生科股价收报52元，下跌0.5%，总市值121亿元；港股股价则下跌1.69%。

5月11日，羊城晚报记者就该事件对公司带来的影响、公司目前的应对措施、未来战略规划等相关问题采访昊海生科，截至目前未收到回复。

实控人“隐身”幕后 夫妻合计持股近半

公开资料显示，蒋伟是昊海生科的创始人之一。2007年，时年43岁的蒋伟凭借在管理及投资化工业务方面积累的经验，创立了昊海生科的前身昊海有限公司，就此拉开了昊海生科发展的大幕。彼时，蒋伟开启运用在化工领域积累的资金，逐步搭建起昊海生科在医用可吸收生物材料领域的产业版图。

从公司股权架构来看，蒋伟长期占据着核心地位。截至今年一季度，蒋伟持有昊海生科28.53%的股份，是公司第一大股东；其妻子游捷持股比例达17.29%，两人合计持有公司



昊海生科展馆 视觉中国供图

45.82%的股份。

昊海生科董事长侯永泰在近日接受相关媒体采访时明确表示，公司实控人蒋伟多年来都不参与公司的实际经营，其内幕交易行为也与公司股票无关。

不过，尽管蒋伟本人并不在上市公司担任具体职务，也不参与公司日常经营管理，公司日常运作由以侯永泰、吴剑英为核心的的专业管理团队负责。但作为创始人与实控人，蒋伟对公司发展方向有着深远影响。

早期，昊海有限公司通过引入上海华源生命科学研究院有限公司完成首次增资，切入医用透明质酸钠（即玻尿酸）领域。此后，昊海生科开启频繁的并购扩张之路，在眼科领域，2015—2021年间接连收购河

南宇宙、珠海艾格、深圳新产业、亨泰视觉、厦门南鹏等企业，将业务触角不断延伸；在医美领域，2021年以2.05亿元总投资获得欧华美科63.64%的股权，拓展射频及激光医疗设备和家用仪器领域，又通过持有美国Eirion约13.96%的股权，涉足肉毒素领域。在这些关键的战略布局与对外并购中，蒋伟作为公司的灵魂人物与最终决策者，虽未参与日常经营，却在重大战略方向把控上发挥着不可或缺的作用。

凭借在昊海生科的长期资本积累，蒋伟与游捷夫妇收获了巨额财富。在今年3月27日胡润研究院发布的《2025胡润全球富豪榜》中，蒋伟、游捷夫妇以73亿元财富居于榜单第3206位。

公司业绩增长乏力 医美赛道竞争加剧

近年来，昊海生科的业绩表现并不乐观，增长步伐逐渐放缓。2024年，公司营收增速降至1.64%，结束了连续3年的两位数增长，归母净利润增速仅为1.04%，与2023年超130.58%的净利润增长形成鲜明反差。进入今年一季度，公司营收和归母净利润更是双双下滑，分别同比下降4.25%和7.41%。

从业务板块来看，公司的眼科产品受集采政策冲击明显。在2024年，眼科产品贡献8.53亿元，占总营收的31.8%，较上年度减少0.71亿元，降幅为7.70%。其中，人工晶状体、粘弹剂等产品营收降幅分别达到

14.06%和19.53%。此外，曾经被视为增长引擎的医疗美容与创面护理业务，增速也出现了明显的下滑。2024年，该业务板块贡献营收11.95亿元，占总营收的44.30%，较上年度增加1.38亿元，增幅为13.08%，但与2023年41.27%的增速相比，已然大幅放缓。该业务主要包括玻尿酸、人表皮生长因子和射频及激光设备等产品。其中，玻尿酸作为核心产品，销售收入增速从2023年的95.54%跌至2024年的23.23%，营收为7.42亿元；占比超两成的射频及激光设备产品销售收入同比下滑6.97%。

事实上，自2013年海藻玻尿酸获批上市以来，昊海生科已推出四代玻尿酸产品，覆盖从入门级到高端市场。然而，随着医美市场的不断发展，竞争日益激烈，中低端玻尿酸市场红利期迅速消退。越来越多品牌纷纷入局，市场份额和度不断提高，加之疫情冲击、行业监管趋严等因素，昊海生科的玻尿酸业务增长逐渐乏力。即便在高端玻尿酸领域，昊海生科也面临着巨大挑战。

乔雅登、丰顺、菲欧曼、瑞兰丽缇等品牌始终占据着高端市场，昊海生科的海魅和海魅月白要想在这样的市场格局中持续扩大份额并保持增长，也是困难重重。

市场人士指出，在这样的市场环境下，昊海生科亟需加速创新产品的上市进程，优化产品结构，提升产品竞争力，拓展市场份额，以突破当前的业绩增长困境，在激烈的市场竞争中寻求新的发展机遇。

尽管昊海生科强调该事项不影响公司日常经营，但实控人涉嫌内幕交易仍可能对公司治理形象和投资者信心产生负面影响。未来，随着调查的深入，该事件将对昊海生科的公司治理、市场形象以及投资者信心产生何种程度的影响，我们拭目以待。

美国市场同店销售额下降显著 麦当劳中国门店数量增长最多

羊城晚报记者 吴珊

近日，全球餐饮连锁巨头麦当劳发布今年第一季财报。与去年同期相比，麦当劳全球同店销售额（开业至少一年的门店销售额）下降1%。其中，美国市场下降显著。

今年1月至3月，麦当劳全球同店销售额下降了1%。其中，美国市场下降了3.6%，国际运营市场下降1.0%，国际发展许可市场增长3.5%。不过，麦当劳表示，如果没有2024年额外的29天（2024年2月有29天）的影响，同店销售额将持平。

值得关注的是，麦当劳美国市场同店销售额下滑显著。下滑3.6%的业绩，是自2020年以来，麦当劳在美国市场出现的最大降幅。当时，受新冠疫情的影响，麦当劳各地的商店、餐馆和其他公共场所关闭。

为了提升美国市场业绩，麦当劳采取了促销策略，但收效并不明显。比如，推出了“超值餐单”方案，购买全价商品的同时，可以以1美元的价格额外购买一款商品。

财报显示，今年第一季度麦当劳全球合并收入为59.55亿美元，较2024年同期的61.69亿美元，同

比减少约3.47%。净利润为18.68亿美元，同比减少约3.16%。

合并收入主要包括麦当劳特许经营商、开发许可方和附属公司拥有的餐厅的费用，以及公司拥有和运营的餐厅的销售额。截至今年3月31日，特许经营餐厅约占麦当劳全球餐厅的95%。

在餐厅数量上，截至一季度末，麦当劳中国以超7000家门店数量仅次于麦当劳美国的13000多家，为麦当劳全球第二大市场。此外，麦当劳日本餐厅有近3000家、法国约1600家、加拿大和英国分别有近1500家。

麦当劳全球表示，2025年全球范围内将投入30亿至32亿美元，其中大部分将用于在美国和国际运营市场扩展新的餐厅单元。在全球范围内，预计今年新开设约2200家餐厅，全球净增餐厅数量将达到约1800家。

麦当劳中国透露，计划到2028年，麦当劳餐厅数量将增加到1万家。

光大银行借记卡联合多个平台 年内推出多重促消费活动

刚刚过去的“五一”假期，全国旅游消费市场繁荣活跃。经文化和旅游部数据中心测算，假期5天内出游3.14亿人次，同比增长6.4%。今年以来，中国光大银行积极响应国家关于扩大内需、提振消费的政策号召，针对消费品以旧换新、文化旅游、银发经济等场景，组织开展“购物帮省礼”“梦想大玩家”“芳华生活家”等系列营销活动。

近日，光大银行借记卡与支付宝开展合作，自即日起至6月30日，用户在淘宝、天猫、飞猪、淘票票等多个场景消费时，通过支付宝使用光大银行借记卡付款，单笔消费满100元有机会享受最高100元立减优惠。同时，即日起至11月30日，用户首次在

微信、支付宝、京东、美团、抖音、拼多多完成光大银行借记卡签约绑定，有机会领取最高24元微信立减金。

此外，光大购精彩将于5月中旬精选绿色、有机、名特优新、地理标志特色农产品，搭建“三品一标”特色专馆，开展专享福利活动。活动期间用户购买专馆产品时，在享受立减价格基础上还有机会获得最高58元微信立减金。

消费是拉动经济增长的主引擎。未来，光大银行将进一步打好金融助力提振消费组合拳，将提振消费与民生服务紧密结合，助力拓展消费新领域、新空间，服务百姓美好生活和实体经济高质量发展。

（杨广）

广药白云山品牌价值317.9亿元 位列中国医药健康品牌榜第一

羊城晚报记者 詹淑真



5月9日至5月11日，2025世界品牌莫干山大会在浙江省湖州市德清县盛大举行。作为大会的重要环节之一，“2025中国品牌价值评价信息”于5月10日发布。在此发布中，广州白云山医药集团股份有限公司（以下简称“广药白云山”）以317.90亿元品牌价值，名列医药健康领域第一。

据据介绍，目前广药白云山已建成由国家、省、市各级科研平台组成的多层次创新平台体系，包括工程技术类国家工程研究中心、“国家犬类实验动物资源库”等。在创新体系和创新人才的引领下，广药白云山已布局了200多项在研项目，覆盖疫苗类生物药、抗体类生物药、化学药创新药、中药新药等领域。

就在今年3月，广药控股股东广药集团还与华为签署了全面战略合作协议，双方聚力“数字赋能、创新驱动、生态共建”三大方向展开深度合作，在数字化转型顶层设计、数字化底座、数字化应用、数字化人才培养等方面展开合作，以数字赋能发展新质生产力。

在国际市场开拓中，广药白云山积极融入“双循环”新发展格局，推动医药国际化发展。目前，广药白云山已有众多优秀产品走向海外市场。其中，白云山奇星华佗再造丸出口到29个国家和地区，王老吉天然植物饮料远销全球100多个国家和地区，星群夏桑菊颗粒、潘高寿蛇胆川贝液、白云山板蓝根颗粒等名优产品也远销海外。

在本次大会上，广药集团党委书记、副董事长、总经理杨军表示，广药坚持通过科研筑基、文化认同和生态共赢的理念和做法，推动品牌出海，同时高度重视保护品牌的知识产权，不断丰富品牌内涵。当下品牌出海是抱团发展的好时机，广药愿

比减少约3.47%。净利润为18.68亿美元，同比减少约3.16%。

合并收入主要包括麦当劳特许经营商、开发许可方和附属公司拥有的餐厅的费用，以及公司拥有和运营的餐厅的销售额。截至今年3月31日，特许经营餐厅约占麦当劳全球餐厅的95%。