

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

国家卫健委：境外输入关联病例呈三个特点

4月27日举行的国务院联防联控机制新闻发布会上，国家卫健委疾控局介绍，当前境外输入关联病例呈现出三个特点：病例间有非常明确的密切接触史或共同暴露史；主要分布在边境和一些沿海重点省份；发生的主要场所所在家庭。

油价狂跌 “三桶油”齐发声

4月24日，中石油、中石化、中海油高层在同一天开会，要求企业准备接受“至暗时刻”的挑战。做好长期思想准备、推行降本增效，是“三桶油”面对油价暴跌的一致选择。4月27日，国际原油继续暴跌，国内原油主力期货大跌超5%以上。

瑞幸回应证监会 调查组入驻：积极配合

据《财新》报道，中国证监会和国家市场监督管理总局正对瑞幸咖啡展开调查。4月27日下午，瑞幸咖啡发表声明称，目前，公司正在积极配合市场监管部门的相关工作，公司及全国门店运营正常。

周数据

全国规模以上工业企业一季度利润同比下降36.7%

1-3月份，全国规模以上工业企业实现利润总额为7814.5亿元，同比下降36.7%。



美国抗疫队长 福奇

详见P8



房企年报季

详见P19

地方经济成绩单

时代周报记者 谢中秀 发自北京

继国家统计局4月17日公布2020年全国一季度经济运行数据之后，紧接着的工作日（4月20日），各地也陆续拉开了披露一季度经济数据的序幕。

4月20日，宁夏、新疆等六地率先发布了一季度经济数据。随后北京、上海、广东、江苏等经济大省（市）也陆续跟上。经过一周紧锣密鼓的发布，截至4月27日中午12时，除西藏外，全国已有30地陆续公布了一季度经济运行情况。

时代周报记者梳理发现，一季度各地受疫情冲击明显。其中，新疆经济增速同比减少幅度最小，为-0.2%；而黑龙江、天津、湖北一季度经济增速均低于全国平均水平。

“各地一季度经济变化与三个因素有关，包括疫情的严重程度、产业结构和产业的信息化程度。”万博新经济研究院副院长刘哲在接受时代周报记者采访时表示，一般而言，区域疫情越严重受冲击越大；服务产业中餐饮、住宿、旅游等人群密集型产业占比越高受冲击越大；产业信息化、自动化、智能化的程度越低受冲击越大。

新疆排名上升

数据显示，2020年第一季度，新疆自治区实现生产总值（GDP）3055.51亿元，按可比价格计算，同比下降0.2%，增速高于全国6.6个百分点，在目前已公布经济数据省份中，新疆的经济增速位居

首位。对比2019年的全年数据来看，新疆至少较2019年跃升了10个位次（按照同一增速为同一位次，2019年新疆以6.2%的增速，和广东、山西、甘肃同列全国第十位），甚至超过了近年来一向增速靠前的贵州、云南。

疫情严重程度较低，是新疆一季度表现突出的主要原因。刘哲表示：“从增速看，一季度贵州、新疆、青海、宁夏等省份排名靠前。主要因为这些省份人口密度相对较低，累计新冠肺炎疫情确诊人数低于150人。疫情防控的压力、对经济和居民心理的冲击相对有限，所以一季度受冲击较小。”

值得注意的是，除新疆外，共有四地的GDP增速下降幅度低于3%。其中，湖南、贵州一季度GDP均小幅减少1.9%；青海、宁夏的GDP增速则分别下降2.1%和2.8%。

湖北省统计局副局长叶青也在接受时代周报记者采访时指出：“上述省份疫情不太严重，生产生活秩序恢复较快。同时，这些地方的务工人员本地人口占比较多，也有利于复工。”

随着疫情逐渐向好，2月中下旬，新疆有序进入“复工模式”。新疆工业和信息化厅披露的数据表示，截至3月31日，新疆全区2246家规模以上企业（不含兵团），扣除按计划错峰停产和受季节影响而停产的企业，应复工企业2021家已全部复工。

在新疆统计局提供给时代周报记者的一季度经济运行情况解读中，该局还特别“圈”出了规模以上工业生产和固定资产投资两个指标。

▶▶ 下转P3

揭秘厦门 百亿地王

近日，中骏相关负责人向时代周报记者确认参与了土拍，不过否认自身竞得者的身份，并称“不是联合拿地”，更不是围标。

时代周报记者 杨静 发自杭州

厦门思明区2020P01地块，原厦门市农业科学研究所试验农场和奶牛厂所在地。13年前，该地块开始拆迁，而现在，成为厦门这座城市13年里的总价地王和单价地王。

4月22日上午，注册资本仅100万元的上海泰鸣贸易有限公司（简称“上海泰鸣”），击败另外13家企业，拍出了厦门首个总价破百亿元的地块。

总价103.55亿元，成交楼面价50599元/平方米，溢价率43.8%，外界关注的是这家公司有怎样的实力？

经过时代周报记者的调查，上海泰鸣背后闪现出了中骏集团（01966.HK，以下简称“中骏”）的身影，但当日，中骏同样参加了竞拍。

近日，中骏相关负责人向时代周报记者确认参与了土拍，不过否认自身竞得者的身份，并称“不是联合拿地”，更不是围标。

4月24日下午，厦门市自然资源和规划局回应时代周报记者，当天的土地拍卖严格按照招拍挂出让制度和操作程序进行，整个流程贯彻“公开、公平、公正”要求，按照价高者得的原则确定受让人，竞价过程经厦门市公证处全程公证。

4月30日，将是上海泰鸣与厦门市自然资源和规划局签订《厦门市国有建设用地使用权出让合同》以及与厦门市土地发展中心办理地块交接手续的最后截止日，时代周报记者从诸多渠道交叉得知，地块的交接程序在正常推进中。

上海泰鸣是否为中骏的旗下公司？中骏实力能否拿下地王，并成功运作？诸多疑问并未获得解答。

穿透“马甲”泰鸣

尽管中骏并未承认拿下了地王，但股权穿透后，中骏身影显现。

资料显示，上海泰鸣4月9日注册成立，不具备地产开发资质，也未有对外投资记录。要想撬动超百亿元的地块，需检验其控股股东的开发资质。

时代周报记者以此线索翻查，达源国际有限公司（Time Source International Limited，简称“达源国际”）、悦泰发展有限公司（Cheerful Time Development Limited，简称“悦泰发展”）和保信中国置业投资控股有限公司（Polytic (China) Properties Investment Holdings Limited，简称“保信置业”）这三家股东公司浮出水面。

根据香港查册中心资料层层穿透，上海泰鸣是在香港注册的达源国际的全资子公司，达源国际背后股东为悦泰发展。

▶▶ 下转P18

政经 · TOP NEWS

- 2 科学研判当前情势 稳住经济基本盘
- 5 郑永年：中国企业 将从“有限的全球化”中获益
- 6 广东新动能蓄势 助力二季度经济复苏
- 7 风投捂紧钱包 硅谷裁员求生

财经 · FORTUNE

- 9 负油价冲击波B面 应急风控机制提升
- 11 降拨释万亿贷款 政策利好中小银行
- 14 额温枪疯狂吸金 鱼跃医疗首季赚4亿
- 15 搭上人造肉顺风车 东宝生物业绩难起色

产经 · INDUSTRY

- 17 区块链主战场切换 新基建掀技术热潮
- 18 AutoX创始人肖健雄： 无人驾驶商业化拐点将近
- 20 房企投资重心转移 持续扩围城市群
- 21 土地市场回暖 开发商拿地测算研究忙

编辑/吴慧 版式/邓富群
图编/黄亮
校对/蔚然 宋正大
国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28
广东时代传媒有限公司 主办



6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

时代在线/
http://www.time-weekly.com
官方微博/ @时代周报
官方微信/ timeweekly

广告热线/ 020 - 3759 1496
发行热线/ 020 - 8735 0717
传真/ 020 - 3759 1459
征订咨询/ 020 - 3759 1407

地址/广东省广州市珠江新城华利路 19号远洋明珠大厦4楼

科学研判当前情势 稳住经济基本盘

一季度全国经济数据出炉后，李克强总理4月23日在北京连线六省（市）政府主要负责人，专门听取他们对当前经济形势和下一步经济走势的意见建议。总理强调，一定要坚持实事求是原则，科学研判经济走势，通过加大宏观政策调节的力度，切实做到“六保”，努力实现“六稳”。总理说，越是困难时候，越要扩大改革开放，激发内生活力，增强发展动力，坚决稳住中国经济基本盘。

4月17日上午，国家统计局公布：经初步核算，一季度国内生产总值206504亿元，按可比价格计算，同比下降6.8%。这是自改革开放以来中国最低的季度增长，也是唯一的一次负增长。

如何看待这一数据，事关中国经济大局。数据公布当日，中共中央政治局召开会议作出了最新判断：今年一季度极不寻常，突如其来的新冠肺炎疫情对我国经济社会发展带来前所未有的冲击。“极不寻常”“前所未有”，这样罕见的词汇显示决策层对当下经济形势的严峻性有深刻认识。

充分估计困难、风险和不确定性，切实增强紧迫感，这就是总理强调的“实事求是”“科学研判”。“切实做到‘六保’，努力实现‘六稳’”，把“六保”作为今年经济工作最优先的方向，也正是基于实事求是原则所作出的科学研判。

最近中央政治局会议部署下一阶段

经济工作时，在原有“六稳”的基础上，提出了“保居民就业、保基本民生、保市场主体、保粮食能源安全、保产业链供应链稳定、保基层运转”的“六保”要求。显然，与“六稳”相比，“六保”更多体现的是底线思维。当前困难形势下，有没有这种底线思维，可能决定了全局的成败。

保居民就业，就要千方百计增强企业创造和稳定就业岗位能力；保基本民生，就要加大对低收入群体特别是困难群体的兜底保障力度；保市场主体，积极的财政政策要更加积极有为，减税降费则要继续深入实施，并对中小企业做好精准帮扶；保粮食能源安全，做好春耕备耕，加快农资企业复工复产是当下

要务，长远来看则需强化粮食安全省长责任制考核；保产业链供应链稳定，就要增强产业链的国内替代能力，同时也要加快产业链的国际化布局，以此提升产业链安全水平；保基层运转，就要提高财政资金使用效率，确保基层公共服务不打折。

“六保”千头万绪，重要的是要如总理所说，越是困难时候，越要扩大改革开放，越要注意激发内生活力。

在视频连线中，李克强举例说：“即便像发行地方政府专项债这样一件事，也要更加注重采用市场化办法，遵循商业规则。”总理的要求在这里已经呼之欲出：不能因为当下的困难就走向回头路，

“放管服”改革有进无退，生产要素配置的市场化过程更不能止步。

向改革开放要活力，发展的动力就会愈加强劲。不仅仅是发行地方政府债券要遵循市场和商业规则，当下无论是公共基础设施建设与运营，还是新型基础设施投资，都有必要切实降低社会资本准入门槛，调动民间投资积极性，使财政资金更多更好地集中用于基本民生领域。

诚如总理所言，“改革开放是中国过去、现在和未来发展的最大潜力和动力”，只要激活中国社会潜藏的巨大能量，同心协力，就能渡过当前的难关，并牢牢稳住中国经济的基本盘。■

疫情不改新能源汽车发展向好态势

郭晓蓓 民生银行研究院研究员

新冠肺炎疫情影响将进一步显现。中汽协4月10日发布数据显示，2020年3月，新能源汽车销售（不含特斯拉）完成5.3万辆，同比下降53.2%。

不可否认，疫情对新能源汽车行业产生了一定的消极影响。从需求端看，汽车消费、网约车运营、充电企业等需求承压，短期难以提振；而供给端消费抑制、上游供应不足等导致整车产量临时受到压制，产业链整体受到冲击；受疫情影响，新能源汽车产业制造企业、动力电池制造企业多项成本，如物流成本、人力成本、抗疫成本等预计均会出现不同程度的增加。

不过，笔者认为，疫情不改新能源汽车的中长期发展趋势。就国内市场而言，在政策的施力下，新能源汽车消费潜力将进一步得到释放。2020年是打赢蓝天保卫战的攻坚年，也是商用车淘汰“国三”的重要节点。近日，财政部、税务总局和工信部发布《关于

新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》。公告显示，自2021年1月1日至2022年12月31日，对消费者购置的新能源汽车免征车辆购置税。

就在不久前的3月31日，国务院召开国务院常务会议确定，为促进汽车消费，研究决定将新能源汽车购置补贴和免征购置税政策延长2年；4月初，工信部又发布《工业和信息化部关于修改的决定（征求意见稿）》，进一步放宽了新能源车企及产品的准入门槛，促进新能源汽车产业再一次加速发展。

最为关键的配套设施——充电桩被列入“新基建”涵盖领域，将不再成为新能源汽车发展的梗阻。目前，我国新能源汽车充电桩的配备率很低，私人充电桩数量已超过400万个，远超公共充电桩，但离工信部的配备要求还有较大的差距，新能源汽车充电桩的缺口巨大。而且不只是增设布局问题，公共充电桩行业需要精细化运营。此次充电桩等基础设施建设如能加快推进，将成为汽车消费新热点，将会帮助新能源汽车市场回暖。

此外，特斯拉中国复工复产，积极带动

供应链。此前受疫情影响的特斯拉上海超级工厂在2月10日开始复工复产，这既保障了Model 3的快速交付，又带动了大批上下游供应链企业和机构的及时启动。

根据中国汽车流通协会的数据，在2月疫情期间，特斯拉中国新车交付量占全国新能源车总销量的30%。

同时，笔者认为，新冠肺炎疫情难以撼动我国汽车工业生产大国地位。一方面，我国拥有全球最大的汽车消费市场，出于运输成本等因素考虑，外资企业未来仍会将我国作为重要生产基地。以特斯拉为例，据相关机构测算，与美国供应链相比，国产Model 3的原材料和零部件投入可节省10%—20%，Model 3在华实现零部件全面国产化后的总生产成本将下降20%—28%；另一方面，我国汽车产业链较为完整，2018年发布的《中国汽车零部件产业发展研究》显示，我国零部件企业超过10万家，纳入统计的为5.5万家，基本实现了1500种零部件品种的覆盖，难以短时间找到替代国家。这些都为新能源汽车发展转型奠定了基础。■

个人演唱会

4月24日，新冠肺炎疫情下，丹麦歌手Mads Langer在丹麦奥胡斯开了一场别开生面的汽车音乐会，听众都只能坐在汽车里听演唱会。



后疫情时代亟须优化城市配送体系

吴幼喜 经济学博士

4月20日，国家发改委首次对外明确新型基础设施的范围，包括信息基础设施。主要是指基于新一代信息技术演化生成的基础设施，如5G、物联网、工业互联网为代表的通信网络基础设施，以人工智能、云计算、区块链等为代表的新技术基础设施等。

笔者认为，在新型基础设施细则的解释和衍生中，应纳入物流设施，特别是城区快递配送体系建设。

2020年春节突发的新冠肺炎疫情凸显了城市内快递和社区商超物流设施的重要性，电商快递和社区商超物流成为保障抗疫医疗用品和民生物资供应的一个重要渠道。

在一些城市或社区封锁的场景下，物流配送企业经受了缺工、缺车，部分公、铁线路受阻和做好自身防疫安全等严峻考验，发挥了不可替代的重要作用。但另一方面，也暴露了一些城市和社区，特别是老旧小区内缺乏配送站点、货物占道装卸、地上分拣、快件包

裹临时堆放，毁损丢失时有发生的问题。

另外，多数场景下，快递小哥和居民仍是面对交付或收件、收款，传染风险依然存在。

笔者认为，电商快递和商超配送设施事关国计民生，纳入新型基础设施需要从配送体系建设入手考虑，如根据货运总量、各街道、社区、邻里的人口、办公、商业设施、学校和交通枢纽等情况，规划两级或三级配送体系，由城市级分拨中心，社区级配送中心（楼宇设智能自提柜）共同组成，每个分拨中心与数十个社区配送中心组网运营，公路辐射半径为20—30公里。

首先，城市内分拨中心的选址十分重要，是科学配置仓库产能、合理运输半径、降低能源消耗、提高车辆装载率、快速响应客户需求的关键因素。建议其选址要考虑周围公路路网密度、铁路、航空等交通条件，也要考虑到离办公商业区、学校和居民区的距离。

其次，社区级配送中心面积应有500—800平方米，承担社区、邻里内数个楼宇的小型商业设施的快消品、快件等货品的分拣和配送

工作，这是物流配送的最后一公里，也是城市居民直接体验物流快捷服务的窗口。

城市内分拨中心和社区配送中心的难点是解决选址和用地问题，这需要城市决策层和有关部门结合城市老旧工厂、仓库等设施更新改造来统筹解决。

最后，无人化是最后一公里物流配送的发展方向，也是应对高度传染性疫情的最佳方案，可以减少当面交付，同时逐步消除众多快递员对社区生活的干扰。这需要在5G技术的基础上，研究和开发车路协同等多种技术，也需要对社区空间和通道做更多面向的升级改造，其内容和新型基础设施是高度融合的。

从有关文件来看，党的十九大已经明确将物流基础设施与铁路、公路、水运、航空、电网等重大基础设施并列，物流设施地位提高，物流行业对保障国计民生的重要性增强。这指明了城市物流设施用地的方向和来源，但是在城市管理中，由于涉及现有基础设施空间、选址复杂和更新改造投资需求，要落实上还要并不容易。■

「国际」

投资保护主义为何不可取？

陶短房 财经专栏作家

新冠（COVID-19）疫情自暴发至今，仍在全球范围内肆虐，不仅夺去千万人健康乃至生命，也重创了全球经济。

面对来势汹汹的疫情，许多有识之士纷纷呼吁“警惕随之而来的贸易保护主义”。他们指出，原本在疫情暴发之前，由于美国总统特朗普（Donald Trump）强力推行贸易保护主义色彩浓厚的“美国优先”，一些国家也起而效尤，狭隘民族主义情绪在经济、社会领域沉渣泛起，贸易保护主义色彩本已相当浓厚，疫情的到来令问题雪上加霜。

和贸易保护主义相伴产生的“投资保护主义”则相对为世人所忽视，但其危害性丝毫不亚于贸易保护主义本身。

澳大利亚于3月29日宣布，将外资收购审查门槛从12亿澳元降至零，负责审查海外收购要约的外国投资审核委员会（FIRB）还将把针对现有申请者和新申请者收购要约的审核期限从30天延长至6个月。对于外界的质疑，澳大利亚联邦政府表示，此举意在“保护本国优质资产和资源免遭外国‘敌意收购’”。随着维珍航空陷入破产危机，一些知情者指出，澳大利亚匆忙推出这道“外资限入墙”，是希望借这道“墙”，避免更多本国“维珍式优质企业、资产”被觊觎他们的外国资本趁虚抢购。

而印度的做法则更是匪夷所思。4月17日，印度工业和国内贸易促进局发布行政命令，规定自即日起，所有“与印度有陆地接壤国家”对印直接投资，必须经由印度联邦政府的审批，即便变更现有外国投资在印企业所有权，也需要得到印度联邦政府的批准。

“与印度有陆地接壤的国家”只有中国、巴基斯坦、缅甸、孟加拉国、尼泊尔、不丹6个，其中巴基斯坦和孟加拉国与印度历史上曾发生战争，早已被“限入”，缅甸、不丹、尼泊尔或小或贫，几乎不具备海外直投能力，其目的显而易见。

然而，正如许多分析家所指出的，这种投资保护主义做法非但无济于事，而且害人害己。

应该认识到，全球化是一种时代的潮流，这种时代潮流是不可阻挡的，产业链的全球化，以及大规模产业的国际大分工，是全球每个大小经济体在当今时代赖以生存发展、产业升级和新陈代谢的前提和保证，而投资的自由化、国际化和全球化，则是产业分工合作和经济全球化的基础和保证。

资本自有其逐利性，当一个国家发现“不该来”的资本不请自来，“不该走”的资本无声撤退，理应先检讨自身在市场环境等方面是否存在问题，并在改善本国投资环境等方面下功夫，从而令资本在“来去自由”的前提下，按照自己的意愿流动。不去考虑这些，反倒试图借疫情“限入”“限出”，显然是舍本逐末，也注定只能事倍功半。

不仅如此，在本国企业挣扎在生死线上、或嗷嗷待哺之际对外国投资“限入”，等于切断这些本国“优质企业”的救命水、救命粮，最终只能令它们饿瘦、饿死，最终损失终究要自己来背。

一言以蔽之，疫情当前，各国应将心思放在防疫上，放在疫情后的“重启”上，投资保护主义和贸易保护主义一样，都只能害人害己，平时是如此，疫情期间更是如此。■

「视觉」

「时评」

24地投资增速跑赢全国 新基建超前布局稳增长



下一步的投资既有补短板的需要,也有扬长项的投入,从而使整个经济活动活跃起来了,带动经济循环迈入正向的轨道。

时代周报记者 陈泽秀 发自北京

在政策支持和投资项目建设力度加大等因素的作用下,3月各地投资回升态势显现。

时代周报记者盘点各地数据发现,一季度固定资产投资增速实现正增长的省份从1个(西藏)扩大到了4个(新疆、青海、山西、西藏),增速跑赢全国的省份也从20个扩大到了24个。

此外,今年一季度,各地的投资出现一些亮点。例如甘肃、江苏、广东医药制造业投资增速较快,另有一些省份教育、医疗卫生、网络相关投资持续增加。

中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东对时代周报记者分析,在消费和进出口受抑制的情况下,投资在今年稳增长中发挥了关键性的作用。只有发挥投资的稳增长作用,以此带动内需扩大,才能有效提振经济,保证就业和社会稳定。

“如果疫情在今年5月份有基本好转,投资增速在二季度下半年,或三季度会出现明显的反弹。”国家发

改委宏观经济研究院副研究员崔成在接受时代周报记者采访时判断。

多地降幅收窄

统计数据显示,一季度有24个省份投资增速超过全国平均水平(-16.1%)。受新冠肺炎疫情影响严重的湖北投资增速垫底,仅为-82.8%。新疆、青海、山西、西藏四地的投资增速实现正增长,分别为5.2%、2.6%、2.5%和0.3%。

从环比看,江西、海南等11个省份投资增速收窄幅度超过10个百分点。其中,重庆、贵州、海南三地降幅收窄幅度最大,分别收窄了27.9%、25.4%和20.5个百分点。

多地投资增速降幅收窄得益于重大项目的支撑。海南省统计局表示,大项目支撑效果明显,投资形势向好。一季度,海南有91个项目实现投资额超亿元,总投资比重为48.1%。

相比之下,缺少大项目的内蒙古一季度投资增速同比下降37.3%,降幅较前两个月份扩大了2.4个百分点,排在倒数第二位,仅高于湖北。内蒙古统计局投资处处长王亦兵撰文指出,投资大幅下降主要受季节因素、重大

投资项目减少及新冠肺炎疫情施工天数减少、开复工率降低等多重因素影响。

另外,从投资领域看,疫情催生一些省份医疗卫生、网络相关投资成倍增长。一季度,贵州省基层医疗卫生服务投资比上年同期增长4.0倍;重庆卫生业投资增长39.0%;山西省信息传输、软件和信息技术服务业投资增长2.4倍。

刘向东认为,疫情凸显出医疗领域的短板,结合应对疫情需要,也亟须加大医疗卫生资源投入。同时,为适应疫情防控的常态化,许多经济社会活动不得向线上迁移,需要企业和个体及时加大网络等相关投资,弥补线下活动的不足。

“医疗卫生、教育等领域的投资增长较快,将成为未来的一个亮点。这些领域的投资具有较强的普惠性,也是未来补短板的重要方向。”崔成分析。

资金难题待解

当前,各地投资的资金主要来源于政府专项债券、中央预算内投资、国内贷款、外资、民间投资等渠道。时代周报记者梳理发现,上海、贵州、海南、福建等地今年投资方面的到位资金同比降幅较大。

上海市统计局发布的数据显示,一季度,上海本年实际到位建设资金比去年同期下降19.0%,低于同期固定资产投资增速9.7个百分点。从资金来源看,除利用外资增长175.4%外,国家预算资金、国内贷款、自筹资金和其他资金均为下降。

“到位资金衡量的是固定资产投资能形成可持续的投资,只有资金到位后,投资才能加快启动。”刘向东分析,到位资金增长放缓可能意味着项目进展缓慢不需要那么多资金,或者项目资金渠道面临阻碍,存在较多的不确定性。

崔成认为,疫情使原投资计划延迟,影响项目进度,用款方会放缓申请,放款也会延迟,导致到位资金下降。同时,不排除存在资金紧张的情况,例如一些私人投资要考虑风险。

不止上海,最新一期的贵州统计月报显示,1-3月,贵州固定资产投资本年到位资金同比下降10.4%,低于同期的投资增速,其中国家预算资金降幅最大,为-34.3%,国内贷款和自筹资金均有小幅下降。

贵州省发改委主任陈少波在4月14日座谈会上表示,要全力争取地方

政府专项债、中央预算内投资、新增中央投资、企业债券等资金支持,全力推动补短板稳投资专项融资等银行贷款加快放款进度,用好各类基金和社会资本,千方百计破解资金难题。

加紧布局新基建

一季度湖北投资增速下降82.8%,排在末位。湖北省统计局4月21日解读经济数据时强调,虽然投资意愿减弱,但投资需求依然旺盛。

“在全国发展大局中,湖北地处九省通衢,多项国家战略叠加,中央将持续加大对湖北的项目支持力度,省内也会加大5G网络、生物医药、公共卫生医疗等补短板建设力度,固有优势将会得到巩固和发挥。”湖北省统计局表示。

不止湖北,中央发出加快新型基础设施建设的信号后,近期各地纷纷表态要加紧布局新基建。

位于江西省萍乡市的丰达兴5G电子设备制造项目入选了今年江西省重大产业项目库。该项目的责任人廖延广告诉时代周报记者,该项目于去年启动,预计投资总额20亿元,目前已经投入了约8亿元,“5G项目比较早就复工了,预计今年8月份投产,现在正在赶工期。”

时代周报记者注意到,4月16日,江西省公开发布《江西省数字经济发展三年行动计划(2020-2022年)》,把数字经济发展作为加快江西省新动能培育的“一号工程”,预计到2022年,江西省数字经济增加值年均增速26%以上,达到1.5万亿元以上,建成4万个5G基站。

江西只是各地加紧布局新基建的一个缩影。华泰证券的一份研报数据显示,截至4月12日,全国31个省、市、自治区2020年计划完成投资额的规模达66958亿元,其中新基建预计投资额达15631亿元,约占2020年投资额的23%。

刘向东分析,各地纷纷加紧布局新基建,一方面,是出于疫情防控下向线上转型的压力;另一方面,希望通过超前布局新基建项目,是为增强发展后劲提供支撑。“下一步的投资既有补短板的需要,也有扬长项的投入,从而使整个经济活动活跃起来了,带动经济循环迈入正向的轨道。”

不过,崔成提醒,各地要有风险防控意识,防止盲目上马项目,“计划明年、后年的项目,可以提前启动,但如果过度投资,导致产能过剩,肯定是不行的。”

一季度GDP成绩单：新疆增速第一 广东总量居首

上接P1

数据显示,新疆一季度全区规模以上工业企业增加值比去年同期增长2.2%,增速高于全国10.6个百分点,居全国第一。

同时,一季度,新疆全区固定资产投资(不含农户)比去年同期增长5.2%,增高于全国21.3个百分点,也居全国第一。

复苏需各方努力

时代周报记者对比30地一季度经济表现与2019年各省份经济规模排名发现,湖北、辽宁、内蒙古、黑龙江经济总量排名下降明显。其中湖北从2019年的全国第七直落六位,排到了全国第十三名。

“湖北是疫情核心区域,取得这样的经济成果也是意料之中情理之内。但长远来看,湖北是中国经济的重要区域,同时自身也有经济实力和产业基础,预计二季度下降幅度能收窄到个位数之内,到三四季度可能转为正增长。全年来看,预计也会是正增长的状态。”叶青表示。

另外,辽宁、内蒙古、黑龙江则下

降了两位。其中辽宁被江西和云南反超,内蒙古被贵州和江西反超,黑龙江则落在了新疆和吉林后面。

与此同时,还有部分城市排名小幅变化,比如重庆被云南反超,贵州超过山西,新疆超过天津。

省份排名变化一方面与各地疫情严重程度有关,另一方面也有各地自身经济结构的原因。

天津市统计局就对一季度经济解读指出,一季度天津主要经济指标出现较大幅度下滑,主要因石油、化工、汽车行业普遍受到冲击影响。

“石油、化工、汽车合计增加值占天津规上工业的比重超过四成,销售占限上销售额近三成。这些相关行业均出现下行,带动影响天津市经济下滑,其程度与其他地区相比更加显著。”天津市统计局表示。

在接受采访的多位专家看来,实现经济复苏需要各方努力。“稳经济首要就是保企业,目前武汉已经提出了85家市直机关、3200多名处级干部‘一对一’服务重点领域8600多家规模以上企业,预计会对规模以上工业企业起到帮扶作用。”叶青表示。

“金融、税收、社保等优惠、帮扶

政策也一定要落到实处。此外,对于小微企业来说,他们的处境更为艰难,需要更为直接的补贴,比如按照人员成本、信贷利息、税收水平等进行直接的补贴。”叶青建议。

广东、江苏超2万亿

从全局来看,一季度各地经济虽都受到疫情冲击,但广东、江苏等经济大省仍然显现出较强的韧性。

而对于经济体量较大的省份来说,总量优势仍然明显。

数据显示,即使受疫情冲击,广东、江苏、山东、浙江、河南、四川六地仍实现了超万亿元的生产总值。其中广东、江苏更是达到超2万亿元,分别为22518.67亿元和21002.8亿元,位于全国第一和第二位,且均超过第三名的山东6000亿元有余。

广东、江苏等经济大省并非受疫情冲击不明显,但雄厚的经济实力、不断恢复的经济,以及国内市场和新动能的弥补,成为广东、江苏实现2万亿元产值的重要因素。

广东省统计局局长杨新洪对此解读表示,自1989年以来,广东经济总量连续31年居全国首位,2019年广东



中国正处于新一轮工业革命的起点,5G、物联网、人工智能等也正在进入商用阶段。疫情对于这些技术的进度并未产生阻碍,反而会极大地刺激这些新技术的应用。

也成为全国首个地区生产总值突破10万亿元大关的省份,同时,广东也是我国第一制造业大省,经济实力较为雄厚。而且,强大的国内市场正在发挥托底作用——一季度广东社会消费品零售总额占全国的10.6%,工业品内销占总产值的74.7%。

此外,“新动能”也是地方一季度经济提振的重要因素。

4月24日,国务院总理李克强主持召开部分省市经济形势视频座谈会,广东、江苏、四川等省份参加。会上地方反映:抗疫期间新动能加快成长,显示出经济的韧性。

对此,李克强表示:应对疫情影响、促进经济发展需要采取特殊措施;积极发展先进制造业和新兴产业,更大力度地支持大众创业和万众创新,培育壮大新动能。

“新经济扩张周期”或将加快到来。刘哲判断:“疫情期间‘新经济’表现是亮点。事实上,即使没有疫情发生,中国也正处于新一轮工业革命的起点,5G、物联网、人工智能等也正在进入商用阶段。疫情对于这些技术的进度并未产生阻碍,反而会极大地刺激这些新技术的应用。”

三年行动方案将出 国企负债率难题待解

时代周报记者 杨佳欣 发自北京

在国企改革的多议题中，如何推行有效措施降低负债率，一直是备受关注的问题之一。

财政部最新数据显示，3月末，全国国有企业资产负债率为64.5%，同比增长了0.2个百分点。

时代周报记者注意到，中央曾对国有企业降杠杆提出过总体要求。根据2018年9月中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于加强国有企业资产负债约束的指导意见》，国有企业平均资产负债率到2020年年末要比2017年年末降低2个百分点左右，之后国有企业资产负债率应基本保持在同行业同规模企业的平均水平。

根据2018年财政部公布的数据，截至2017年12月末，国有企业资产总额为1517115.4亿元，负债总额为997157.4亿元。由此计算可得，当时的国企负债率为65.7%左右。那么，按照中央既定目标，至2020年末，我国国企负债率将会降至63.7%左右。但截至今年3月末，国企资产负债率距离目标还有0.8个百分点的差距。

对此，时代周报记者采访的多位专家均表示，在疫情背景之下，预计63.7%左右的目标会进行一定调整。

“此一时彼一时。”中国企业研究院首席研究员李锦在接受时代周报记者采访时指出，为激发国企自身活力确保稳增长的实现，适当增加一定负债也有空间，“负债率回升至65%、66%或者67%都有可能。在防控风险的同时，更要稳定经济发展的大局。”

“新三年”方案或将提及

“控制与化解央企债务风险，依旧是未来一段时间内深化改革的一



项重要任务。这一任务预计在即将出台的三年行动方案中将有所体现。”中国企业联合会研究部研究员刘兴国向时代周报记者分析。

4月20日，国务院国有资产监督管理委员会秘书长、新闻发言人彭华岗透露，国企改革三年行动方案已初步形成，目前正在履行审批程序。

三年行动方案出台的时间表越来越接近。4月24日，一位供职于省级国资委的人士向时代周报记者透露，当地细化的国企改革方案大概率会今年出台，具体还在等中央的三年行动方案。

值得注意的是，今年以来，地方国企混改的消息已不断传来。例如，吉林省日前推出14家国企集团的123宗混改项目；天津市也推出来自19个国企集团的60宗国企混改项目。

在刘兴国看来，地方上述动作与

降低国企负债杠杆之间有很大关联。“国企可以通过增加股权化融资占比，包括引入非公资本，在混改中以股权资本的增长，做大资产与净资产规模，而不是单纯依靠负债来筹措发展所需资金。”

而在疫情的特殊背景下，李锦建议：“国企作为我国经济发展中的主力军，需要关注负债率让其不引发系统性金融风险，但同时不能被负债率约束住步子。”

国企负债率升降

国企负债水平长期处在相对高位已是市场内共识。那么，国企为何会长期高负债？

李锦指出，国企高负债现象是自2009年后显现的。2008年金融危机爆发后，以“四万亿元”为代表的财政刺激计划的资金重点投向基建领域，

而国有企业和地方政府是加杠杆的两大载体。

莫尼塔宏观研究主管张璐曾撰文指出，信贷资金才是“大干快上”的主要推手。

“国企从银行拿到的贷款变多，投资面变多，但受投资回报率限制，其负债率开始快速攀升并居高不下。”李锦说。

数据显示，自2008年开始，国有企业资产负债率首次超过私营企业，至2011年，国有企业资产负债率与私营企业的最大差值已经高达6.3个百分点。

刘兴国表示，国企资产负债率长期处于高位，与信贷资源的倾斜也不无关系。“金融机构倾向于将更多信贷资金投向国企，从而为国企创造了比民企更为宽松的信贷资金环境。”

国企负债率越高，其经营风险也越大。近年来，国资委多举措促进国企“去杠杆”，疫情之前的一段时期内，国企资产负债率已呈现出一定下降趋势。

数据显示，截至2019年12月末，国有企业资产负债率63.9%，同比下降了0.2个百分点，明显低于2016年的66.1%。

“国企业体庞大，降低一个百分点是非常困难的。其实，一年能下降0.2个百分点，在经济下行压力的背景下，已经可以说明去年在推进国企控债方面是有进展的。”李锦说。

降两个百分点难度大

今年一季度，国有企业资产负债率略有回升，同比增长了0.2个百分点。

“负债率回升的根本原因在于疫情的影响。”刘兴国指出，增加的信贷资金在帮助国有企业渡过当前难关的同时，也直接推动了国有企业资产

负债率的增长。

但在赛意企业研究所研究部主任唐大杰看来，新增0.2个百分点并不多，仍在可控范围之内。“在国企发展受到一定阻力的背景下，适当增加一定负债有利于稳定国企的经济增长。但具体负债率的合理水平，还需要根据经济发展的具体情况而定。目前来看，仍有一定回升余地。”

此外，一季度国有企业利润的大幅减少，也对资产负债率的提升有着一定影响。财政部数据显示，1-3月，国有企业利润总额3291.6亿元，同比下降达到59.7%。

“盈利快速增长带来的资产增长快于负债增长时，将可以有效推动资产负债率的下降；相反，在当前国有企业盈利大幅减少的情况，一方面是负债在持续增长；另一方面盈利减少又使得资产增长慢于负债增长，资产负债率的增长自然也就不可避免。”刘兴国说。

“在当前条件下，要实现‘国有企业平均资产负债率到2020年年末要比2017年年末降低2个百分点左右’这一改革目标的难度相当大。”刘兴国坦言。

而对于下一步如何去杠杆，刘兴国指出，疫情下国企控制负债率可以通过适当收缩投资规模，同时加快清理盘活无效低效资产，提升资产质量，并积极推进市场化债转股将债务水平控制在一定合理水平。

唐大杰则建议，对于航空运输等受疫情影响较大的行业，政府可与国企签订“入股协议”，通过入股的方式提供纾困资金，帮助企业渡过难关后，国资再有序退出。“这种方法是用入股的方式而不是举债的方式帮助企业渡过难关，地方政府可以灵活采用这种方式。”

助力湖北经济复苏 碧桂园打响防疫复工“双线战役”

从4月20日起，碧桂园集团、国强公益基金会联合下属社会企业碧乡农业发展有限公司举办“鄂货心连心”消费扶贫月活动。活动期间，碧桂园利用集团的上下游产业链优势，发动全国范围内的区域子公司采购湖北食材，通过扩大消费带动产业发展、帮助当地农民增收。



时代周报记者 胡天祥 发自广州

日前，碧桂园服务发布数据显示，自开启战“疫”行动以来，公司在各大社区落实“10+N”防疫模式取得明显成效，所辖小区无一起公共区域感染案例；一线服务员工无一人感染确诊或疑似病例；小区无疫情率达97%。

时代周报记者了解到，自1月26日起，碧桂园便在全国小区率先实现100%封闭式管理。碧桂园服务3万多名员工奋战在社区防疫第一线，全方位守护230万户业主的健康安全。在做好疫情防控的同时，碧桂园还积极有序地推进旗下各单位复工复产。

在内蒙古，碧桂园要求各项目严格落实“五个100%”工作，即工地围挡100%全封闭、面部/指纹识别门禁100%设置到位、工友100%实名制登记、工友进场100%安全教育、工友100%体检等要求。截至4月17日，内蒙古区域6个项目9个标段，全面复工，复工率达100%。

在湖北，碧桂园坚定扩大投资，武汉汉南“中国种谷”项目、咸宁龙潭水镇项目、赤壁住方科技智能门窗产业基地等102个项目积极有序推进复工，高标准、高质量推进项目建设，合计投资近150亿元，全力助推湖北经济复苏。

复工复产在路上

“没有一个冬天不会过去，没有一个春天不会到来。”疫情期间，碧桂园用实际行动，助力各地复工复产。

在广东，碧桂园凤凰城云顶、富士康科技小镇、思科智慧城、广州碧桂园樾时光等多个项目纷纷展开返岗工友新型冠状病毒抗体检测，截至目前，已为1900余名工友提供检测。

富士康科技小镇北项目负责人表示，复工第一步就是保证工人健康和工地安全，我们既要打赢防疫攻坚战，更要打好复工复产的攻坚战。

“3月3日，项目部组织云顶项目所有标段第一批次已返岗全部人员344人进行IgM抗体检测；3月11日继续组

织第二批已返岗所有人员444人IgM抗体检测，两次复检结果全体合格。项目确保进入工地人员100%受到检测，100%检测合格者才能参与复工作业。”碧桂园凤凰城云顶项目负责人在接受媒体采访时表示。

据了解，云顶项目在工地从3月5日开始正式复工复产，目前项目全体管理人员约26人已全部到岗，已经返岗的工人有323人，返岗率达87.5%，整个施工生产趋于正常化。

在位于湖北的赤壁碧桂园，清洁工人需每日对大厅及样板间使用84消毒液消杀不少于两次，对水吧台及洽谈区桌面进行酒精消毒每日不少于三次。洽谈桌和窗口、样板房家具一旦有客户到访使用完毕后第一时间擦拭消毒。为了保障每位到访客户的安全，赤壁碧桂园还从预约、到访、看房、空间改造、单向动线、防护措施、后勤管理、体验空间接待等方面，制定了严格的迎接客户流程及管控措施。3月16日，赤壁碧桂园售楼部通过复工验收，并正式对外开放。

积极推进旗下项目复工复产的同时，碧桂园还用实际行动，助力湖北经济复苏及解决当地农产品滞销难题。

时代周报记者了解到，从4月20日起，碧桂园集团、国强公益基金会联合下属社会企业碧乡农业发展有限公司举办“鄂货心连心”消费扶贫月活动。活动期间，碧桂园利用集团的上下游产业链优势，发动全国范围内区域子公司采购湖北食材，通过扩大消费带动产业发展、帮助当地农民增收。

与此同时，碧桂园还积极有序地推进武汉汉南“中国种谷”项目、咸宁龙潭水镇文旅项目等多个产业项目复工复产，全力助推湖北经济复苏。

“五一不休息”

疫情不结束，防控不放松。对于这场持久战，碧桂园人也早已做好了准备。

“今年五一，我这边是不打算休息的，也是正好利用这段时间多拜访业主，收集业主们的一些需求或者建议。”张家界碧桂园凤凰管家凡慧男告诉时代周报记者，考虑到疫情期间很多业主都会留守家中，社区也计划组织一些线上活动，丰富业主业余生活。

和凡慧男一样，黄冈碧桂园物管队长常征，今年五一也不打算给自己放假。“越是到最后，就越不能放松。”常征告诉时代周报记者，虽然湖北疫情已大大缓解，但自己以及部门其他同事，还是决定劳动节期间全员不休息，加班加点地为业主们站好每一班岗。

时代周报记者了解到，自开启战“疫”行动以来，碧桂园在各大社区落实“10+N”防疫模式取得明显成效，所辖小区无一起公共区域感染案例；一线服务员工无一人感染确诊或疑似病例；小区无疫情率达97%。

做好社区疫情防控的同时，碧桂园还结合自身优势，利用高科技手段，硬核防疫。2月16日，由碧桂园自主研发的首台煲仔饭机器人在武汉投入使用。据悉，该机器人可实现全天24小时不间断供应、无人化自动送餐，每小时出品100-120份煲仔饭，整个烹饪过程与人工隔离，能够降低人与人接触而造成交叉感染风险。

另据时代周报记者获悉，今年4月，碧桂园旗下千玺机器人餐饮集团首批千玺煲仔饭机器人设备启动试产，这是组装工厂成立后首个重要生产项目。之后，组装工厂将继续生产自主研发的煲仔饭机器人、汉堡机器人、雪糕机器人以及各类业态设备和试验机，预计2020年产能将达到4000台。

除机器人业务逐步实现复工外，碧桂园地产主业的复工进度也在不断刷新。截至3月31日，集团在建标段共2942个，累计复工2737个标段，累计复工率为93.03%，除部分地区，全集团复工率97.96%。

TOP-TALK · 高端访谈

郑永年： 中国企业将从“有限的全球化”中获益

时代周报记者 王心昊 发自广州

新冠肺炎疫情蔓延，经济全球化的“回头浪”席卷世界。

15年前，托马斯·弗里德曼出版《世界是平的：二十一世纪简史》，描绘了激动人心的全球化的历程。15年间，科技和互联网加速了全球供应链的形成，世界确实越来越平。

同样是弗里德曼，新冠肺炎疫情暴发后，在《纽约时报》专栏上发表最新文章《全新的历史分界线：新冠肺炎元年与后》，再次谈到了全球化。但这一次，他表达的是对全球化的担忧。互联工具使得世界互相连接，这极大地推动了经济增长，但同时也意味着互相依存：当一个地方遭遇麻烦时，这个麻烦会以更快的速度和更低的成本传播到更远的距离、更深的层次。

截止北京时间4月27日12时，美国约翰斯·霍普金斯大学发布最新数据显示，目前全球新冠肺炎确诊病例已经超过295万例。全球范围内的频繁人员往来等成为病毒快速传播的重要原因，全球延伸的产业链也使疫情对经济的冲击很容易波及许多国家。

美国白宫经济顾问呼吁美国企业回迁，日本拨款2435亿日元帮助企业实现供应链的多元化……在国家安全、资本流动以及民意等多方利益博弈之下，全球化进程将走向何方？时代周报记者专访了新加坡国立大学东亚研究所教授郑永年。

中国将从“有限的全球化”中获益

时代周报：在疫情的冲击之下，不少国家都选择了“与邻为壑”。这是否会导致未来全球化全面倒退，进入一个开放度、繁荣度和自由度更低的世界？

郑永年：从经济层面上说，疫情大大加深了人们对全球化的怀疑。

20世纪80年代开始的这波全球化，毫无疑问创造了史无前例的巨大财富。但也产生了许多问题，出现了收入差异加大、社会分化、政府税收、就业流失等现象。

全球化原本是为促进资源和产业在世界范围内的自由配置、梯次分工，这使得发达国家也将一些所谓的“低端”产业转移到发展中国家，一些和国家安全密切相关的技术也随着其产业转移出去了。疫情来袭，产业链一受影响，许多国家发现自己的产业空心化程度已经到了连普通的口罩和防护服都生产不了的地步。

例如此前，欧盟各国的合作一直平稳。但是新冠肺炎疫情一到来，每个国家都回到一个相对自私的状态，甚至出现国家之间截留口罩的事件。原因很简单，他们的口罩、洗手液、防护服、呼吸机的生产线都放在其他国家。根据美国方面的统计，美国80%的医疗物资和97%的抗生素是在中国生产的。因此，疫情之后，欧美国家会把攸关老百姓生命安全的产业链迁回到自己的国家，同时，不把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，这些也是理性的市场行为。

但疫情并不会完全终止全球化，而是可能回到20世纪80年代以前的状态：以传统的投资与贸易的形式，呈现一种“有限的全球化”。

“有限的全球化”是建立在主权经济之上的全球化。它有两个趋向性，一是欧美国家会把一部分关于国家安全、人民生命的产业迁回自己的国家；另一个就是各国产业会在世界范围内分散布置。我认为建立在主权经济之上的全球化符合各个国家的利益，也符合中国的利益。

时代周报：这是否意味着世界回到了经济主权化时代？

郑永年：从20世纪80年代以来，经济全球化的进程不断加速，供应链的全球布局使得各个国家都失去了很多方面的经济主权。但在新冠肺炎疫情之后，强化政府的作用、国家的作用，已经成为全球的共识。经济主权特别和国家安全以及老百姓生命



相关的产业回归，可以说是必然的。

但国内现在有一种声音，把这种经济主权的回归解释为“去中国化”，这并不确切。所谓的“去中国化”，是将本国所有的产业链从中国迁出，迁到越南、马来西亚、印度等国家。

但现在的情况是，美国等国家主要是要把境外企业迁回本土。迁出的区域不仅包括中国，也包括其他国家。再者，一个国家想投资分散化，即避免投资过度集中在一个国家，这也是正常的经济考量。如果将这些正常的经济考量与“去中国化”等同，未免政治性太强、意识形态太强，自己也很容易判断失误。

从短期来看，“有限的全球化”的确会对中国经济产生一定冲击。特别是近年来，外贸占中国GDP的比重都在30%以上，外资、外商在中国经济中也占有重要位置。随着疫情影响逐步显现，不少国内企业将面临复工后欧美国家订单减少乃至消失，无法恢复正常生产的情况；另一方面，疫情结束后，随着美国、日本等国家企业的迁出，也将给中国带来比较大的产业调整成本。

但从长期看，中国将从“有限的全球化”中获益。

一方面，西方产业不可能全部撤离，因为他们不会放弃中国这一巨大的市场；另一方面，即使西方企业撤离，但撤离后所让出的国内市场空间，中国企业可以迅速占领。目前，中国是世界上产业链最齐全的国家，而且国内市场广阔。“有限的全球化”对中国企业来说是很好的机会，不仅可以占领西方企业留下的产业链空间，还可以向产业链中的高附加值环节发展。

中国应该发力“软基建”

时代周报：中国作为全球产业链的关键一环，是否会因为疫情冲击而与其他产业链条脱钩？

郑永年：从短期来看，疫情冲击导致世界经济停摆，必然会波及中国的产业链条；但从长远来看，全面脱钩是不可能的，这不仅基于中国在全球产业链中扮演重要角色，更重要的是中国市场本身就是世界市场的重要组成部分。

西方的企业在中国投资，最根本的原因还是为了挣钱。资本是逐利的，中国市场的规模已经在逐步接近美国市场的规模。如此大的体量，没有一家企业会主动放弃在这个市场中分得一杯羹。

就算是现在美国和日本要撤回一部分产业，我相信更多也只是其中的一部分企业撤回一部分产业链条，更多的企业还是会紧盯着中国市场，并不会造成大规模的脱钩现象。

同时，一部分产业链的脱钩并不是没有好处。在一些关键领域之中，西方的技术一直占据主导地位，例如汽车和移动通信行业，虽然国产率已

经很高，但是最核心的技术还是主要掌握在外国企业的手里。如果在这些方面西方退出一点，中国企业的发挥空间反而更大。

从历史来看，珠三角在2007—2008年就经历了“腾笼换鸟”的阶段。在那个阶段，我们也遭遇了一个产业链升级的阵痛过程。如今10年已经过去了，一些附加值低的东西应当要放弃，只是这次疫情加速暴露了这一问题而已。

时代周报：当前国内疫情已经得到较好控制，疫情防控压力逐渐转向“外防输入”。在全球疫情冲击对国内影响仍未达到峰值之前，中国应当如何利用好这一段时间？

郑永年：我们要提前思考中国未来的经济布局。

疫情之后会是新的全球化阶段，各国都会强化自己的“主权经济体”，恐怕要回到80年代以前“有限全球化”的阶段。这意味着，我们有一些产业链条可能要转移出去，一些产品也可能要将主要目光转向国内市场，这同时意味着制造业企业要在产业链上向上爬升、提高技术含量。

而在拉动经济增长上，目前国内的思路大多还是围绕着“GDP经济”进行：一是投资新基建；二是发放消费券；三是促进生产要素自由流动。

但从新基建目前的体量来看，很难成为全球第二大经济体的有力增长点。

现在有些人有一种“技术乌托邦主义”，认为通过技术就能够解决一切问题。这种想法很不成熟。全球每个国家都在投入研发技术，但真正占领技术高地的有多少？大量投入却没有技术产出的国家不在少数。这也是为什么国内一些经济学家认为“火车头”还是在老基建上的原因，新基建最多只能作为一个发力点。

在我看来，中国这一轮发力的关键应当在于“软基建”：通过发展医疗、公共卫生、教育、公共住房、医院、老人院、都市停车场等，增强社会软实力。不解决“医疗、教育和住房”这三座新大山，穷人很难真正脱离贫困，中产阶层就没有制度基础。

我们总是讲拉动经济要靠“三驾马车”，但现在三驾马车里面，外贸因为疫情冲击还没站稳脚跟，基建在经历过过去多年的大规模投资后已经出现边际作用递减。要拉动经济，只能靠消费拉动，这就意味着要进一步减少贫困人口、壮大中产阶级，使得消费力得到完善的释放。

事实上，中国为什么在国际上强大？中国的强大体现在庞大的消费市场，美国的强大也是建立在它庞大的消费市场之上。

未来数百年危机频发

时代周报：你如何评价各国在疫情防控上采取的应对措施？



目前，中国是世界上产业链最齐全的国家，而且国内市场广阔。“有限的全球化”对中国企业来说是很好的机会，不仅可以占领西方企业留下的产业链空间，还可以向产业链中的高附加值环节发展。

郑永年：要评判一个国家的抗疫政策，最关键看政府、社会以及经济实力三方面是否实现了充分配合。

有很多人说中国对疫情的控制得益于“举国体制”，我认为把疫情防控的有效完全归因到举国体制并不合理。如果这次疫情发生在20世纪70年代，没有很好的经济实力、没有完整的产业链条，就算有“举国体制”，也不能很好地把疫情控制住。

此次西方国家应对疫情不力，便是资本和社会失衡的结果。

他们有最发达的经济体、最发达的公共卫生体制，但他们缺乏“举国体制”：有限政府本身权力就相对较少，加上在议院中三番五次讨论，直接导致控制疫情的黄金时间被耽搁了。

另一个方面，是在全球化背景下，新自由主义主导产业向外转移。这导致发达的西方国家的口罩、防护服、洗手液等基本医疗卫生物资都不能生产。并不是说他们没有这个技术，而是生产能力流到其他国家了。

同时，与西方国家民众更倾向于个人主义不同，东亚地区的老百姓对政府的信任度更高，也更遵守纪律。政府要求居家隔离、不要恐慌、不要抢购、按时量体温，绝大多数民众都能做到。对东亚社会来说，生命安全和自由不需要比较——命都没了，还有什么自由呢？

但从整体而言，欧美国家在疫情防控上仍然是有先天优势的。这些国家大多数经济条件都相对较好。包括意大利、英国、德国和法国这样的国家，在发现疫情的严重性之后，有经济实力从全方位控制疫情。

更需要人们担心的倒是许多经济欠发达的非洲国家，那里的国家能力相对较低，既没有西方这样的民主体制，也没有中国这样的举国体制，一些国家加上埃博拉病毒以及蝗虫的影响还没有过去，他们的情况的确更让人担忧。

在接下来的一段时间里，不论是国内疫情还是全球疫情，在发明和生产疫苗之前，防控成功的提法都会是言之过早。1918年，西班牙大流感在全球肆虐超过两年才最终消失。而在经济全球化的大背景之下，如果有一个国家没有控制好，病毒还是有可能卷土重来。因此，当下疫情防控还远没有到可以放松的地步。

时代周报：现在西方国家都在推出一系列的经济刺激政策，你如何评价这部分的政策？

郑永年：这次疫情对经济的冲击，我认为会远超2008年，甚至会比1929—1933年大萧条时还糟。当年大萧条几乎只影响西方国家，但现在主要经济体都受到影响。大萧条时各国同意用凯恩斯主义解决问题，但现在呢？一些国家开始印钱、搞量化宽松，只顾解决自己的问题。

同时，这一次的问题较之前也复杂得多。在公共卫生问题的冲击下，大规模失业引发的社会治理危机、疫情扩散导致的政治治理危机以及西方国家只顾解决自己问题引发的国际秩序危机，已经将目前的情况变成了一个“综合征”，不同于我们此前所遭遇的任何一个问题。

现在的重点是要怎么救社会、保社会，然后来日方长，再追求经济增长，这就是我们所说的“底线思维”。美国的成年公民至少可以得到1200美元救济，有的人还可以获得救济食物，欧洲、日本也是以救社会为重，这个值得我们借鉴的。

现在各个国家都在搞量化宽松政策：印钞票。但印钞票只是救火，把问题推迟到后面，解决不了本质问题。印钱太多了就会发生通货膨胀，这个后果谁来买单呢？

要控制经济衰退的势头，更关键的还是在于疫情防控。所以每个国家都会必然经历一个痛苦的调整期，等到每个国家的社会、政治、经济这三个宏观方面都均衡了，产业也比较均衡了，才会回归正轨。这个过程是非常痛苦的，接下来的几年可能是危机频发的几年。□



郑永年

新加坡国立大学东亚研究所教授。

广东新动能蓄势助力二季度经济复苏

时代周报记者 李波 发自广州

4月24日,广州雷佳增材科技有限公司(下称“雷佳增材”)工作车间逐步恢复生气,1台金属3D打印机飞快地逐层熔融粉末。这里的设备可制作金属牙冠、珠宝首饰,以及航空航天与汽车制造配件等。“春节假期加上疫情影响,一季度的设备销售、加工服务业务都有所下降。”董事长杨永强对时代周报记者坦言。

广东一季度经济成绩单亦受到疫情冲击,但新动能的发展为广东带来经济复苏的势头。数据显示,3月医疗制造业增长8.2%,医疗仪器设备及器械制造增长13.6%。防疫物资及高技术产品增势良好,服务器、工业机器人的产品产量分别增长83.7%、40.1%。

广东省统计局局长杨新洪表示,从3月数据观察,这种积极因素和向好势头体现得更明显。“主要经济指标的回升,显现了广东经济发展的韧性和潜力,二季度经济有望逐步回升。”

暨南大学教授、华南城市研究会会长胡刚对时代周报记者分析认为,疫情将为中高端制造业等带来新机遇。“广东信息化产业基础好,在疫情形势逐渐稳定的情况下,中端制造业得以进一步发展,相信将会有较好的增长。”

3D打印的广东优势

3D打印(增材制造)是近几年广东重点发展的行业之一。

华南理工大学教授杨永强是这方面的专家。他是广东省增材制造协会会长,三年前参与广东增材制造(3D打印)产业技术路线图的撰写。通过技术水平和全方位市场需求研



究、技术研发需求和广东产业的共性技术需求分析制定路线图。

“广东坚持从政策和资金上大力支持,推动3D打印技术的产业化。”杨永强在接受时代周报记者采访时说,广东对全国科研团队和创业团队持开放态度,通过设立创业领军团队等项目,针对不同级别团队提供相应资金支持,吸引各地优秀团队和科研人才落地广东,实现产业化成果。“这对于省内团队也是一个激励和竞争。”

雷佳增材是华南理工大学金属3D打印技术团队衍生实现科研产业化的企业,落户于国内首家国家级3D打印孵化基地——广州3D打印产业园内。杨永强带领团队开发出达到世界先进水平的高精度金属3D打印机。

得益于广东科研成果与市场需求对接转化成熟机制,与增材制造相关的科研成果转化为产品,在市场

上产生较大效益。以雷佳增材为例,落户产业园不足三年,先后开发了12个型号的金属3D打印设备,2017—2019年企业销售额近5000万元。

3D打印上下游产业链企业逐渐汇聚于广东。公开数据显示,广东涉及3D打印业务的企业超过400家,为国内数量最多的省份。数年间,3D打印产业在广州、深圳、珠海、佛山、中山、东莞多地开花。

一场疫情冲击,凸显了3D打印技术的重要。例如,东莞理工科技创新研究院研制疫情防控紧急用的3D打印护目镜,将300套护目镜捐赠至当地定点医院。深圳市前海蛇口自贸区医院(蛇口医院)、国家增材制造创新中心等,将科学技术与医疗辅助产品的研发设计结合,利用3D打印技术,快速完成个体化3D打印防护面罩生产。

这些3D打印出来的医疗用品,利

用光敏树脂的材质光滑、防水防湿、精度高成型速度快特点,尤其适合抗疫紧迫的形势进行小批量快速生产。

但并不是所有3D打印企业都能有此机遇。雷佳增材的3D打印是以金属材料为主,若要转产向上述医疗用品发展,需要医疗器械许可证,并非易事。

杨永强认为,尽管企业有自身科研优势,但要恢复态势还要一段时间。“3月开始正常上班,生产车间开工率有待提高,商业洽谈、合作都得往后延,上下游产业链复工进度也影响生产。”杨永强表示,受疫情影响,目前企业的业务无法及时正常开展,上下游供应链也受到影响。

新动能蓄势

疫情后半场,以3D打印为代表的动能经济或能脱颖而出。

以雷佳增材为例,其主要业务是3D打印设备销售以及加工服务,涵盖精密工业、工艺品、医疗、航空航天等。目前,部分用户如口腔诊所,受疫情影响延迟开诊,设备修复等服务亦无法进行。另外,还有部分合作用户是高校、科研单位,暂时无法开学或进行相关科研,即便是已经签订的合同无法继续进行,设备自然无法销售。

杨永强认为,在疫情渐趋稳定之后,商务合作将会按下“重启键”,3D打印将会迎来更广阔的发展空间,以应对接下来错综复杂的经济环境。

“以医疗领域为例,人体骨头结构精密,形态复杂,传统加工无法实现要求,但是3D打印可以契合需求。”杨永强说,当下大部分工业产品还是以传统方法制造,增材制造没有进入到大规模工业应用阶段,未来将会推动整个制造业进入新的领域。

数据亦为这番前景佐证。广东省

统计局公布的数据显示,3月,广东3D打印设备的产品产量增长114.7%。随着企业复工复产进程加快,前期压抑的产能得到释放,生产加快恢复,3月主要指标全面向好。

“广东经济呈现三大特点:一是经济发展的‘韧’,经济生产秩序正在加快恢复;二是经济发展的‘变’,转型升级为战疫提供强大底气;三是经济发展的‘机’,经济新动能蓬勃生长。”杨新洪接受媒体采访时提到,面对疫情的冲击,经济发展发生变化,在变化的过程中也蕴藏着新的机会和新的机遇。广东新经济和新业态正快速发展,一季度广东新经济增加值占地区生产总值的比重达26.1%,比去年同期和去年全年分别提高1.0个和0.8个百分点。

目前,广东加紧以政策发力,出台一系列应对疫情影响稳增长、稳就业、扩内需的政策措施,包括《关于统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作的若干措施》《关于应对疫情影响加大对中小企业支持力度的若干政策措施》等。

4月24日,广东省工业和信息厅举办一季度新闻通气会。会上提到,将以有效投资提升发展动能,以惠企政策落实稳中小企业,以培育产业集群和稳产业链供应链为重点提升产业竞争力,计划出台实施“双十”产业集群(指十大战略性支柱产业和10大战略性新兴产业集群)行动计划等政策,推动广东经济高质量发展。

“远程教育、远程医疗等新业态得到发展。高端制造业也有增长。这背后是数字化、信息化的推进。”胡刚认为,在传统行业面对疫情冲击的时候,应该在良好产业基础上推动有关产业向前一步发展,抓住从工业社会向信息社会转变的历史时机。□



广州恒大金碧花园

EVERGRANDE GARDEN

在城芯 焕城新

总价4字头 约93-133m² 雅装三房



海珠湾上中轴南段



三地铁站三地铁线



四纵三横立体交通



南向揽江阔景三房



约2.3万m²简欧园林



全龄段优质教育



9A精装匠心品质



国家一级金碧物业

020 8900 6666
海珠区工业大道南



风投捂紧钱包 硅谷裁员求生

时代周报特约记者 文岳

今年愚人节，406名美国Bird共享滑板车公司的员工经历了一场突如其来的裁员。

当天，被裁的员工被安排到了一个Zoom会议里，然后听到一段一位高管提前录好的2分钟音频，“你被裁员了，具体细节会很快通知，谢谢”。

这并不是一个愚人节玩笑。受新冠肺炎疫情的冲击，Bird裁员的速度堪比其成为独角兽的速度。2017年成立的Bird，用时短短14个月便在2018年跻身估值20亿美元的独角兽之列，刷新了硅谷最快成为独角兽的纪录。

谁能想到，今年1月份，Bird估值27.7亿美元，并在D轮融资7500万美元。而就在去年，领英还将Bird评为美国求职最热门的公司之一。此前，根据Glassdoor数据，该公司一名普通的软件工程师年薪10万美元起步。

这样的故事如今在硅谷比比皆是。4月22日，据外媒报道，随着疫情对经济的冲击，硅谷初创企业的座右铭从“快速行动，打破常规”转变为“当机立断，断臂求生”。

一大批受疫情直接影响的科技初创企业，从科技创新公司到共享经济平台，无论此前多么风光，现在都不得不再进入求生阶段。他们减少开支，停止雇佣任何新员工，并开始大规模裁员。

初创企业裁员潮

《纽约时报》报道称，在经历了这次疫情危机后，硅谷巨头比如苹果、微软、亚马逊、Google、Facebook，可能会“比以往任何时候都更强大”。但家底雄厚的大公司终究是少数。在硅谷，大量中小企业、初创企业遭受

重创，成批倒下。

4月12日，《财富》杂志报道称，近一个月至少231家初创公司宣布裁员，人数接近2万人。4月份的第二周，美国660万人首次申领失业金，其中硅谷所在的加州，就有超过100万人申请。

在硅谷的这一波“裁员潮”中，旅游、交通类行业受疫情影响，损失最为惨重。

旅游行业中，民宿短租公司Guild裁掉了175名员工中的38人；位于旧金山的精品酒店式公寓租赁公司Sonder裁员了33%，人数达到400人；同样位于旧金山的房屋租赁公司Zenus Living也裁掉了30%的员工。

位于帕洛阿托的To B旅行策划公司商旅平台TripActions则裁了300人左右。宿舍式奢华巴士服务商Cabin裁掉了10名兼职巴士司机，这家公司前几轮融资总额达到了330万美元。

交通行业中，除了Bird，共享电动滑板车公司Lime也大幅裁员。Lime去年1月就已经裁掉了14%的员工，退出了12个地方市场，这次疫情也让Lime加快了裁员计划。据彭博社报告，Lime可能会裁掉将近6%的员工，涉及70个岗位。

另外一家曾经的独角兽公司Getaround以共享汽车服务出名，但是在1月经历了一轮裁员后，最近又不得不裁员100人，现存员工数仅仅为过去一半。

已经上市的巨头也没有好到哪里去。上市之后表现低落的Uber，此次疫情对其来说可谓雪上加霜。Uber先是公告取消了拼车业务，然后订单极速下滑。《商业内幕》援引SuperFly数据显示，疫情暴发后，Uber在美国的订单量下降了94%。

共享住宿领域的Airbnb也遭受了冲击。熬过了2019年，今年原本是



Airbnb上市呼声最高的一年。然而今年以来，全世界都在与新冠肺炎病毒战斗，大部分地区都在实行居家隔离政策，这也导致了民宿订单大量取消。Airbnb一面丢了订单，另一方面还要设立2500万美元的款项，用以补偿民宿房东不得取消订单的损失。

风投机构“捂紧钱包”

硅谷初创公司这种“断臂求生模式”并非杞人忧天，尤其是考虑到风险投资纷纷避险、减少或者暂停投资的情况。

随着加州进入停摆，硅谷投融资活动也陷入停滞。股市暴跌和经济衰退前景更是让投资者们感到了忧虑，开始放缓甚至停下他们的投资步伐。

硅谷知名风投红杉资本(Sequoia capital)预计，由于美国经济不可避免会出现衰退，硅谷的创投融资活动也会出现显著放缓。风投机构Propel则预计，今年很多创业公司将很难

存活。另一家知名风投机构红点资本(RedPoint Venture)则认为，创业公司会在不利局势下放缓增长，估值下滑的状况可能会持续一年半到两年的时间。

事实证明，对于疫情带来的不确定性，风险投资机构已经纷纷“捂紧了钱包”。根据市场情报公司CB Insights的一项分析显示，自1月份以来，全球初创企业种子阶段融资下降了约22%。

纽约天使投资人机构New York Angels主席施耐德称，该组织里有一半的风投机构计划对还没有正式进入他们投资名单的公司减少投资，还有5%的风投机构直接暂停所有的投资。他还表示，大部分投资人都预测，初创企业未来的估值会大大降低。对于那些不愿意降低自己估值的初创企业来说，他们和投资者的矛盾会变得更加尖锐，而这会让它们面临资金断流的风险。

寻找可行方案

对于初创公司，当下第一要务便是活下去，并等待新的机会到来。

在3月份的一次创业活动中，旧金山风投机构Initialized Capital的投资人亚历克西斯·欧海宁鼓励创始人要适应新的现实。

欧海宁表示：“在当下的环境和经济条件下，如果你现在做的事情根本没有办法实现，那就去找一个可行的方案替代。”

风投机构Science的投资人迈克·琼斯表示：“毫无疑问，那些活不下去的初创企业将会被淘汰。”

3月初，红杉资本发表了一封公开信提醒其所投资的初创公司增强风险意识，以应对由于疫情带来的不利影响。

在备忘录中，红衫称新冠肺炎疫情是“2020年的黑天鹅”，该公司预测疫情会重创全球经济，并建议旗下投资的公司“重新思考先前对于商业发展的假定”。

与大型科技公司相比，硅谷地区大量的初创公司对于风险的承受能力相对较弱。

红衫提出，现在是公司创始人和管理层开始问自己一些关键问题的时候了，比如现金流能支撑多长时间，如果削减开支，可以从哪些环节下手，一些原先计划的资本支出在现阶段是否还有必要等。

“50年来我们历经了各种商业挫折和挑战，我们从中学到了重要一课：那就是没有人会后悔在各种变局中作出快速和决定性的调整。”备忘录中提到。

“从某些角度来说，商业讲的就是生物学，一如达尔文所推定的，存活下来的不是最强壮或是最聪明的，而是最能应变的。”备忘录写道。□

提六大管理目标穿越周期 阳光城转向

“我们能够做的就是向死而生，把最悲观的情况纳入预计。”

4月24日，阳光城(000671.SZ)集团执行董事兼总裁朱荣斌，在业绩发布会上这样描述对2020年的发展预期。

向死而生，德国哲学家马丁·海德格尔提出的哲学概念，看似沉重，实则用“死”来激发内在“生”的欲望。

朱荣斌所言的“死”与“生”讨论的是即便2019年公司销售额已经首次突破2000亿元，但在告别高速增长背景下，如何在内在机理上更上一层台阶。

一个坚持、两个方向和六大管理目标来支撑公司的重“生”。

“一个坚持”即坚定不移地围绕“规模上台阶、品质树标杆”战略开展一切经营工作。“两个方向”是指要在资本运作和生产经营两个方向上齐头并进。

至于六大管理目标，一是引入战略投资人；二是全面提升股债资本市场认可；三是达成销售目标，力争超过2000亿元；四是全年新增投资价值目标3000亿—5000亿元，保证2020年增长和今后持续增长；五是品质工程再提升；六是在交付大年实现10万+顺利交付。

“当下正处于百年未遇之大变局，而当你穿过暴风雨就不再是原来的那个人了。”朱荣斌说。

利润改善后的分红提高

摆在首位的两大目标，预示着阳光城今年要在资本市场增加动作。

中民投之后，谁会是阳光城的战投？阳光城执行副总裁吴建斌曾给出过相关说明：双方要产生协同效应，也欢迎在管理和资金上有优势的大型企业集团。

事实上，在洽谈战投的同时，阳光城已经定下要在今年释放运营红利。

提高分红是重要的方面，公司称

2019年现金分红额(含税)达8.12亿元，占归属上市公司股东净利润的20%。这一分红额超过了2017年和2018年分红的总和，创近三年新高。

而20%只是起点。阳光城CFO陈霓当天进一步指出：“在未来平衡经营发展的同时，会以20%分红比例为起点，给股东更高回报。”

分红的提高得益于公司利润的改善。2017—2019年，阳光城净利润率分别为6.72%、6.92%和7.08%，归母净利率分别为6.22%、5.34%和6.59%，逐年稳步提高。

根据财报显示，公司2019年全口径销售金额2110.31亿元；实现结算营业收入610.49亿元；归属于上市公司股东的净利润40.20亿元。

在此前的几年里，公司部分项目因投资回报不及预期导致对利润的拖累。但显然现在情况已经大幅改善。这也促使管理层对今年投资工作的开展更为严格谨慎。

“做地产这一行，要增加1000万元的利润很难。但一个不小心，要增加1亿元的成本损失，很容易。”朱荣斌表示，在微利的行业环境下，阳光城会继续改善经营、降低财务成本并提高周转水平，“这样利润空间才会可期。”

难能可贵的一点是，阳光城毛利率已经保持稳定，2019年为25.53%。“我们希望未来也能维持在这个水平。”吴建斌表示，主要方式一是在拿地设计等环节降低费用，二是进一步降低财务成本。

权益提高，降杠杆之路卓有成效

迎接2020年，阳光城降杠杆之路已经进入新阶段。

负债方面，公司2019年净负债率降至138%，同比下降44%；有息资产负债率降至36.5%，同比下降6.3%；资产负债率降至83.5%，同比下降0.9%。

有息负债规模为1123.21亿元，其中短期有息债务规模335.49亿

元，占有息负债比例较去年年末下降12.94%至29.87%，非银融资占比较去年年末的52.57%下降至24.94%。

可以看出在不增加有息负债总额的前提下实现了规模的快速增长。2019年阳光城有息负债短长比优化至3:7，现金短债比1.25；同时，提升银行融资比例，非银占比降至25%。安全性进一步提升。

现金流上，公司2019年平均回款率约80.2%，实现经营性净现金流入153.96亿元，期末账面货币资金419.78亿元，全额覆盖335.49亿元的短期有息负债。

当天公司管理层表示，未来还会持续加强对现金流管控，坚定执行“三收三支”现金政策。

正因如此，多家境内外评级机构已经给予认可。大公国际和东方金诚上调公司主体长期信用等级至AAA，评级展望维持稳定；穆迪也上调了阳光城企业家族评级至“B1”。

从目前看来，阳光城的平均融资成本已经得到一定的控制，2019年为7.7%。

值得一提的是，土地上权益比重的增加也为未来业绩释放打下基础。

2019年公司平均土地权益比为48%。不过新增的土储权益比重已经提升到了70%，比2018年高出15%。按照2—3年的结算周期推算，这部分新增的土储有望为公司归母权益带来大幅提升。

“未来也希望能慢慢提升至80%。”朱荣斌表示，权益比过低会制约公司融资安排等事宜。

在六大工作目标的基础上，阳光城也提出了三大应对思路，即“保回款、提去化”“往前行、不掉队”“灵活高效，随‘机’而动”。

区域深耕做大做强

区域的深耕正在帮助阳光城实现做大做强。

开始于去年11月的组织变革已经相对稳定。这场由集团——区域——基层三层架构的调整，被管理层认为是防止集团“衰变”，促进区域“聚变”，实现项目“裂变”，保持公司的灵活性，并释放发展新动能。

截至目前，阳光城28个区域已经合并成16个区域，其中对3个A级区域实现高度放权。

在变革过程中，针对集团，加大放权；针对区域，做实做强，比如，进行区域合并，大区域套小区域，同量级区域合并等。

“今年定的目标，人均效能要达到每人3500万元以上。”朱荣斌称。

架构调整带来的直观利好是带来销售的提升，福州区域、上海区域、浙江区域等销售金额均突破200亿元，多个项目获得区域销量冠军。

在阳光城2019年超过2000亿元的合约销售额中，内地和长三角区域的贡献分别高达775.74亿元和709.18亿元，占比均超过30%；大福建、珠三角和京津冀的合约销售金额也分别高达387.15亿元、182.64亿元和55.6亿元。

与此同时，架构的调整促使区域公司拿地的科学性和积极性。除了常规的招拍挂和收并购方式外，阳光城也加大了旧改拿地方式，据了解，目前在广州、深圳、昆明、贵阳等地新增确权多宗旧改项目，确权项目均可实现快速供货。

截至2019年底，阳光城土地储备总计4523万平方米，储备货值6324亿元，其中一二线城市可售货值占比74%。

至于2020年会实现多少销售目标，管理层没有表明具体的数值。2019年阳光城的结转量为1050亿元，去化率在65%。2020年可售货量至少3200亿元。以此计算，实现2000亿元不在话下。

事实上，超额完成任务对于阳光城来说也是常态。2019年2110.3亿元的销售金额已经超出此前定下的1800亿元目标的17%。放长至过往5年，阳光城的复合增长率在47.7%，属于高增长房企。

(文/杨静)



美国抗疫队长福奇：“总统听我的”

时代周报记者 谢洋

有美国“抗疫队长”之称的安东尼·福奇与特朗普或许是白宫里最奇怪的一对搭档。

4月23日，福奇在接受采访时表示：“我们绝对需要大幅提升，不仅是检测的数量，还有实际执行的能力。”然而特朗普回应称：“我不同意，我认为我们在测试方面做得很好。”

两人的分歧由来已久。作为美国“政府新冠病毒特别小组”的成员，几乎每一次白宫疫情简报会上，福奇都会站在总统与副总统的身后，回答关于病毒疫情的具体技术问题，并“礼貌性”地对总统的言论进行反驳。

同时，一股“福奇热”已经悄然进入了美国社会生活乃至亚文化之中——他的照片被印在开瓶器或者咖啡杯上，汽车保险杠上则贴着“我们信仰福奇”的标语，博物馆为他制作了一个7英寸大的人像，Facebook上创建了“听福奇的话”讨论小组，网民还联署推荐福奇为《人物》杂志“年度最性感男性”。

福奇曾开玩笑说，如果有演员要在“周六夜现场”（Saturday Night Live）中扮演他，他希望能是布拉德·皮特。4月25日晚，布拉德·皮特出现在了节目中，并以“福奇博士”的身份，调侃了特朗普近期的一系列言论。

但在政治话语领域，左右翼对福奇的评价则是两极分化，自由派将他视为偶像，保守派则对他恨之入骨。历经六届政府、担任36年“国家过敏及传染病研究所”所长的福奇，到底有何等魅力？

他让特朗普头疼

白宫的幕僚们告诉《纽约时报》，

特朗普在3月中旬遭遇了总统生涯的低谷。

彼时距离华盛顿发现第一起新冠肺炎已有一段时日，美股数次熔断，失业率居高不下，作为特朗普连任底牌的经济数据一泻千里，与之相反的则是疫情感染人数和死亡人数的上升。“我很想让美国重新启动，就在复活节之前。”在福克斯电视台的节目上，特朗普直抒胸臆。“但在福奇看来，总统的乐观如同无稽之谈。

例如3月2日，特朗普宣布，疫苗很快就会推出，但福奇认为，疫苗不可能在一年之内研发出来；3月10日，特朗普以防止疫情蔓延为由，强调建设美墨边境墙的紧迫性，福奇则表示美国真正要做的是加强核酸检测能力；3月15日，试图安抚恐慌的特朗普在简报会上说：“形势已尽在掌握。”但福奇当场指出，最坏的时刻还没到来。

更戏剧的一幕发生在3月23日。福奇缺席了当天的白宫简报会，但在前一天，他在接受《科学》杂志采访时纠正了特朗普对于病毒来源的说法。

于是，类似“福奇消失”“寻找福奇”等话题瞬间成为推特上的置顶热搜。外界猜测，自福奇被委任为“政府新冠病毒特别小组”成员以来，这位不断给总统拆台的专家可能是被开除了。不过事后证明，福奇只是在特别行动小组参加了一场会议，并参与决定一个“复杂的政策”。

“我和总统没有矛盾。”福奇对《纽约客》表示，“总统听我的。”事实上，凭借多年来在公共卫生危机方面与政府打交道的经验，福奇自有一套独特的处理方式，这也是他备受尊重的原因——福奇的办公室挂满了他跟历届总统和各界领袖的照片。

《卫报》评论称，美国的抗疫前景取决于特朗普和福奇这对搭档的微妙关系——两人相互需要，目标基本一致：特朗普需要福奇来支撑公众对政府应对危机的信任，福奇需要特朗普采取行动挽救生命。



妙关系——两人相互需要，目标基本一致：特朗普需要福奇来支撑公众对政府应对危机的信任，福奇需要特朗普采取行动挽救生命。

布鲁克林的英雄

“当你走进白宫的时候，你应该做好这是最后一次走进去的准备。如果你只说了那些他们想听的话，便无异于搬起石头砸自己的脚。”2016年，在一次班级50周年聚会上，福奇忆起往昔充当白宫顾问的岁月，感慨道：“现在大家都知道了，我只会说真相。”

这种态度如同他日复一日的自律——即使年近八旬，福奇仍然会每天工作18个小时，并坚持午间长跑和固定的晚餐时间。

“对于他来说，与记者讨论新闻是一回事；但专注于自己的工作而非总统，则完全是另一回事。”《纽约客》记者Michael Specter写道。

戴着圆框眼镜、身材矮小的福奇来自纽约的布鲁克林街区。

1966年的美国尚深陷越战泥沼之中，而彼时以年级第一的成绩从康

奈尔大学医学院毕业的福奇并没有意识到，多年以后，自己也会成为最受美国民众信任的权威人士。

1984年，福奇开始出任“国家过敏及传染病研究所”所长一职，20世纪80年代在艾滋病危机中声名鹊起，2008年他还获得过总统自由勋章。老布什在一次总统辩论中被问及心目中的英雄是谁——“我想到了福奇博士”，老布什说，“可能你从未听过他的名字……他是一名非常优秀的研究人员，是美国国立卫生研究院的顶级医生，工作非常努力，为抗击艾滋病作出了巨大贡献。”

2017年1月10日，就在特朗普宣誓就职的10天前，福奇在乔治城大学的一个会议上发表题为“为下届政府做好流行病准备”的演讲。福奇的声音盘旋在整个演讲厅上空。“一些未知的、具有强大传染性的病原体可能会出现并威胁世界。”他总结道。

于是，在历经了艾滋病、非典、禽流感、猪流感、寨卡病毒和埃博拉病毒等公共卫生事件后，这位79岁的老人再一次站到了美国总统的身后。

欲戴王冠必承其重

新冠疫情这只黑天鹅在关键的时刻，也让疫情的走向真正融入到整个美国政治、文化和日常话语系统之中，处于舆论中心的，除了特朗普便是福奇。

美国普林斯顿大学历史与公共事务教授Julian Zelizer指出，在这样的危机时刻，美国人迫切需要英雄。即使在艰难的政治环境下，即使身边站着愤怒的总统，福奇仍直言不讳。而就在福奇被部分民众视作英雄、被民主党视作反特朗普的偶像之时，另一种声音也蔓延开来。

4月17日，得克萨斯州部分民众聚集在该州首府奥斯汀议会大楼门前，举行反封城游行。“得克萨斯州正在带头反对暴君”，美国著名的右翼网站InfoWars创建者亚历克斯·琼斯和该网站主持人欧文·施罗耶在现场发问：“你们认为福奇应该被解雇吗？”作为回应，示威者们高呼：“开除福奇”“还我工作”。

作为隔离的倡议者，福奇被反对者视作眼中钉，他们指责福奇间接让美国经济雪上加霜。例如来自亚利桑那州的共和党议员比格斯就曾在一档广播节目中说，现在是开除福奇的时候了，他阻碍了美国经济的复苏。

有研究指出，在社交网络上发送“福奇造假”标签的用户，平均每天会发上百条反对福奇的推文，甚至特朗普也转发过含有该标签的推文；4月初，政府更是不得不为这名全国顶级传染病专家配备安保人员，以保护他的人身安全。

“我是一名科学家，也是一名医生，这无关政治与意识形态。”谈起目前的处境，福奇耸了耸肩，用他一贯温和而坚定的语调回答，“我选择了这种生活。”

合约销售增长58% 营收增长40% 股息率9.0% 华发股份：快速稳健 未来可期

一个“中而美”的上市房企正在浮出水面。4月16日发布的华发股份(600325.SH) 2019年年度报告显示，该公司继续紧跟国家步伐特别是新型城镇化步伐，加大力度实施“立足珠海、面向全国”战略，扎根大湾区，积极拓展全国一线城市和重点二线城市，成效显著。

报告期内公司主要经营指标均呈大幅增长，整体经营呈现出净资产收益率较高、信用评级提高、成长性高、持续11年现金分红等“三高一持续”特点。

其中ROE(净资产收益率)首次突破20%，经营性活动产生的现金流280.35亿元，同比增长75.24%。2019年拟向全体股东每10股派发现金4元(含税)，连同中期分红，2019年度股息率达到了9.0%。

报告显示，2019年华发股份总资产、合同销售金额、预收款项、营业收入、扣非归属上市公司股东净利润分别为2341.11亿元、922.7亿元、585.23亿元、331.49亿元、27.85亿元，分别同比增长28.48%、58.54%、49.96%、39.87%、22.45%，整体呈现出当下发展快速稳健、未来大有可期的向好态势。

净资产收益率较高 经营效益大幅提升

净资产收益率最能反映一家企业的经营效率和管理水平。

年报显示，2019年华发股份扣非净资产收益率为20.10%，同比增长1.7个百分点，位居行业上游；主营业务毛利率30.31%，同比提升2.36个百分点；每股收益1.22元，同比增长12.96%。

年报还显示，华发股份2019年经营性现金流净值达280亿元，期末现金260.8亿元，年度纯现金流入67亿

元，显示出良好的新增销售情况和较强的偿债能力；2019年末预收款项为585.23亿元，同比增长49.96%，逐步结转可为未来几年的业绩提供坚实的保障。同时，扣除预收款项后的资产负债率处于行业合理水平，经营的稳健性进一步提高。

在《2019年中国房地产企业销售TOP200排行榜》上，华发股份位居全国第39名，比上一年度提升8位。

信用评级提高 资本市场受追捧

2019年，联合信用评级有限公司、中诚信国际信用评级有限责任公司将华发股份的主体信用评级及各项融资产品评级均由“AA+”上调至“AAA”。

主体评级的上调，有力地助推了华发股份较低成本的资本运作。2019年8月19日，华发股份发行10亿

元私募债，利率创下了4.67%的新低；2020年2月24日，华发股份发行15.8亿元5年期小公募债券，3.38%的利率更创下了同规模同期同评级债券的纪录，反映市场对公司的认可。

高质量土地储备凸显高成长性

根据年报显示，2019年华发股份用于项目拓展的资金超过300亿元，折算出流量口径的项目拓展金额近500亿元，整体溢价率低于10%，是全国地产行业土地溢价率最低的企业之一，对应的流量货值超过1000亿元。高性价比的可售资源的持续增加，为华发股份未来业绩打下了坚实的基础。

在产业布局方面，华发股份一改地产行业“重销售轻运营”的风格，已形成以住宅为主业，商业地产与上下游产业链同步发展的“一核两翼”

格局。

年报显示，华发股份旗下以华发商都、华发新天地等为代表的优质商业物业资产大幅增加，为华发股份未来稳定的可持续增长奠定基础。

持续11年现金分红 2019年股息9.0%

年报显示，2019年度华发股份拟向全体股东每10股派发现金股利4元(含税)，共计派发现金股利8.47亿元，连同中期分红，派发现金股利占2019年实现净利润的45.6%，2019年度股息率达到了9.0%。已经实现连续11年现金分红回馈投资者。

抗疫不忘生产 一季度逆势增长

2020年一季度，全国疫情防控战打响后，华发股份母公司华发集团迅速响应，累计捐赠现金3053万元、减免租金1.92亿元、捐赠物资总

金额2116万元，其中华发股份累计捐赠现金2000万元，捐赠物资价值超922万元。

抗疫不忘生产。自2月中旬进入复工复产阶段以来，华发集团加强科学部署、提升生产经营效率，加大科技支撑、推动线上业务异军突起，加快转型升级、积极脱虚向实三大“加法”，迅速扭转了因新冠肺炎疫情影响带来的颓势。主要经营数据同比均呈现10%以上的增长，实现了“开门红”。

其中，华发股份通过弹性运营、抢工期、保供货，成功打造“线上售楼处”，华发商都开展直播荐货、线上导购等线上业务的活跃，相当程度对冲了疫情对业务的影响，不仅全面完成了结转任务，而且在克而瑞、中指院等行业专业机构排名榜上均首次闯入全国前30。



“影响中国的三十大社区”之一：珠海华发新城



2018-2019连续两年蝉联上海销冠：华发华润静安府

BANK&INSURANCE
银保

INTERNET FINANCE
新金融

FINANCIAL INSTITUTION
机构

HEALTH
大健康

LISTED COMPANY
上市公司

THE TIME WEEKLY
时代周报

TIME FORTUNE

财经

微观视角 解读资本趋势



13 | 天弘蝉联最赚钱基金公司

负油价冲击波B面： 应急风控机制提升

时代周报记者 黄坤 发自上海

负油价的冲击波并未散去。4月27日，西得克萨斯中间基原油（WTI）期货6月合约在亚洲交易时段的跌幅又在扩大，截至当日晚间发稿时，报12.95美元/桶，跌幅达23.55%。

2020年，金融市场“黑天鹅”一次又一次刷新人们的认知。北京时间4月20日晚，全球油价经历了“史诗级”跌破负值，WTI原油5月期货合约暴跌305.97%，盘中最低触及-40.32美元/桶，为1946年美国有原油交易数据以来的最低水平。

4月27日，一夜暴“负”的油价缘何产生？时代周报记者从多位期货从业人员处进一步了解到，一方面，受疫情影响，原油供大于求，库容不足导致空头逼仓；另一方面，多头交易商急于在合约到期前平仓，抛售此起彼伏。后续不排除WTI原油6月、7月合约也出现类似负值情况。

与此同时，近日，市场对芝加哥商品交易所（CME）关于交割、风控的问题掀起诸多争议，甚至有质疑其不久前更改交易规则、允许负油价出现，

存在“操纵”嫌疑。

诚然，负油价带来的既有“痛”，众多多头投资者，尤其是未能及时移仓的投资者，惨遭爆仓，甚至穿仓。但也有反思和警示，市场极端情形下的政策储备、应急风控处理，受到空前重视。

时代周报记者了解到，自上周以来，除机构外，上交所、上期所、中金所等证券期货交易所也纷纷出台相应举措。

4月27日下午，工商银行公告，鉴于近期美国原油期货出现了负价现象，大宗商品市场波动较大，该行决定自北京时间4月28日上午9时起，暂停账户原油、账户天然气、账户铜和账户大豆全部产品的开仓交易。

库容不足继续压制油价

北京时间4月21日凌晨，即将到期的WTI原油期货5月合约出现瀑布式

暴跌，史上首次跌至负值区域。

而在创下历史低位以后，油价在上周一度出现反弹，最高幅度超过20%。但风暴尚未终结，进入新的一周，又现动荡行情。

4月27日早盘，WTI原油期货6月合约价格持续下探，临近9时15分，跌幅扩大至10%以上，油价跌破16美元/桶。

受疫情影响原油供大于求，似乎已成为打压油价的一个“魔咒”。

4月26日，川财证券能源行业分析师陈峻在接受时代周报记者采访时表示：“目前全球原油存储库容在72亿桶左右，且已有90%以上的库容被占用，全球都面临没有库容存储原油的问题。特别是今年3月初美国疫情暴发以来，美原油库存加速上升，已临近历史峰值。”

另据央视财经报道，近日，美国海岸警卫队在社交媒体上发布的视频显示，在美国加州附近海域约30艘油轮已经下锚，满载超过2000万桶原油的油轮无处可去，只能停泊在长滩到旧金山湾之间的海域。其中有20艘油轮已经停在附近海域近一周时间。这些邮轮所承运的原油量相当于全球一天耗油量的20%。 ➔ 下转P12



-40.32

美元/桶



16

美元/桶



中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

进步 与您同步

邮储极速贷

审批放款快！



手机银行/网上银行轻轻一点，“贷”出好未来

✓ 最多可支持5套抵押物

✓ 线上申请，无需纸质资料

✓ 额度最高1000万

✓ 线上审批，最快10分钟出审批结果



信用类仅针对我行经营性贷款老客户，抵押类针对所有银行经营性贷款客户

客户服务热线：95580

网址：www.psbc.com

A股股票代码：601658

H股股票代码：1658



邮储手机银行APP 扫一扫更多惊喜

银保高管薪酬大比拼 平安系折桂

时代周报记者 黄坤 发自上海

随着年报季进入尾声，上市险企和银行薪酬数据纷纷浮出。

据时代周报记者不完全统计，36家A股上市银行中已有近30家披露2019年年报，Wind数据显示，浙商银行以平均薪酬60.3万元高居榜首，平安银行以60.1万元紧随其后，招商银行则以53.7万元排在第三。农工邮中建五大行则位居后五位，暂时垫底。

据目前已披露2019年年报来看，上市银行平均薪酬远高于上市险企，时代周报记者查看目前披露2019年薪酬情况的7家上市险企年报发现，上市险企平均薪酬在21.54万元，众安保险以29.74万元的绝对优势位居第一，新华保险26.25万元位居第二。

一直以来，银行都被人们认为是“多金”行业，其高管的薪酬更是高得让人羡慕嫉妒恨，但2020年以来，银行高管不仅面临“离职潮”，从平均水平来看，实际年薪也远低于保险公司的高管，32位保险高管2019年平均年薪超200万元。

具体来看，薪酬处于第一梯队的邮储银行行长郭新双、民生银行行长

郑万春和招商银行行长田惠宇年薪均在400万元以上，但是，大部分银行行长薪酬在200万元以下。

反观保险行业，高管工资远远高于银行。

据时代周报记者不完全统计，收入200万以上的保险高管有32位，年薪在500万—1000万梯队中，除中国太保首席科技官戎国强年薪514万以外，其他5人均为中国平安高管。

而6名年薪过千万的高管均属于中国平安，平安联席CEO陈颖和平安前联席CEO李源祥以1607万的年薪并列第一，是银行中高管“最高薪酬得主”平安银行行长胡跃飞年薪的4倍。

4月19日，上海太保寿险资深从业人士向时代周报记者表示，“这与监管方面的限薪令有一定关系，国有大行高管人员薪酬水平实行限高，以此来抑制高管获得畸高薪酬，使得高管人员薪酬增幅低于企业职工平均工资增幅。”

高管薪酬PK：保险远高于银行

Wind数据显示，银行高管中，薪酬位居前三的分别是平安银行行长胡跃飞（466.04万元）、招行行长田惠宇（465.83万元）和民生银行董事长

洪崎（457.93万元）。

据时代周报记者统计，已披露数据的前32位高管薪酬发现，银行高管去年平均年薪171.87万元。其中，年薪200万元以上的银行高管共9位，除城商行青岛银行董事长与行长外，其余7位均属股份行，股份行高管整体薪酬水平较高，行长平均年薪390万元。

但是，城商行和农商行行长平均年薪136.4万元，仅为股份行行长薪酬三分之一。

六大国有行中，除邮储银行行长税前年薪466万元排名第一以外，工农中建交行长平均年薪为46.3万元，但是，六大行董事长平均年薪为69.4万元。

而五大国有银行董事长的2018年度薪酬虽较2018年有所上升，但也均在80万元以内，工行董事长陈四清则因为去年4月才履新，税前年薪仅为46.99万元，是六大行董事长里年薪最低的一位。

对此，上海一外资银行人士对时代周报记者表示，国有大行由于国企限薪等原因，所以高管整体收入不高，但大行的吸引力在于各项业务强大，更加稳定，晋升空间更大。

然而，2019年，工农中建交邮六大国有行合计实现营业收入3.25万亿元，归母净利润合计达1.12万亿元，相当于日赚31亿元。为何利润大的国有行薪酬收入反而不占优势？

4月27日，上海一位资深保险从业人员告诉记者，“以前银行是躺着赚取利差，现在银行赚的总利润多，但市盈率低，而保险则相反，近几年发展迅猛，管理层收入自然就高了。”

员工薪资：银行人均高 保险涨势猛

从平均收入来看，Wind数据显示，浙商银行、平安银行、招商银行分别以60.3万元、60.1万元、53.7万元位列人均年薪前三名。另外，还有中信银行（51.95万元）和江苏银行（51.02万元）两家银行人均收入超过50万元。

时代周报记者注意到，人均薪酬与机构盈利并非成正比。如人均收入最高的浙商银行，去年净利润仅129.25亿元，人均年薪排第二的平安银行净利润281.95亿元，而第三位的招商银行净利润为928.67亿元。

反观上市保险公司，2019年均实现净利润的高速增长，平安、国寿、太保、新华、人保的归母净利润分别

实现1494亿元、583亿元、277亿元、146亿元和224亿元，分别同比增长了39%、412%、54%、84%、67%。

数据显示，上市险企的平均薪资在21.54万元，众安保险以29.74万元位居第一，净利润排行第三的新华保险人均薪资以26.25万元位居第二，中国人保22.2万元位居第三。

由此可见，银行的平均薪资整体高于保险行业，人均薪资大概是保险公司的两倍。

4月26日，安国保险研究院分析师孙云告诉时代周报记者，“受保险产品特点影响，保险公司销售人员较多，且入职门槛较低，人员流动性较强，公司内部各个岗位之间差距也较大。一般来说精算、IT等部门的平均薪资要更高；普通的销售人员底薪较低，收入水平受业绩影响较大；险企高层的薪酬则位于行业金字塔顶端。”

但是，2019年上市险企的平均薪酬增幅更为迅猛，人均薪酬提升最多的是中国太平，同比增加25.98%，众安保险同比增加20.59%，中国平安同比增加15.4%。

“最大的诉求是公司挣了那么多，能涨点工资吗？我们工资是按照年末考核来的，升职加薪都有固定流程，特殊情况的需要人力部门和公司领导都同意，所以基本没有这个可能。”4月26日，中国太保一位普通员工向时代周报记者表示。

值得注意的是，今年人才招聘市场受疫情影响总体比较冷清，各大险企却求贤若渴，普遍提高了保险从业人员待遇。五大上市险企披露的2019年年报数据显示，五大险企人均薪酬均有所增长，最高增长率达57%。

2020年，大家保险最近发出集中社招启事，总计招聘1600余人，工作地点覆盖全国大部分省份。上市险企中的中国平安也正积极抢夺人才，据媒体不完全统计，2020年以来中国平安发布的招聘信息就有几千条之多，涉及多家子公司的不同岗位，涵盖500多座城市。

保险公司为何忙招人？4月26日，孙云告诉时代周报记者，受本次疫情暴发影响，广大消费者的健康意识和风险防范意识增强，大众保险需求在疫情缓解后逐步释放。而保险机构人才流动属于常态，需要不断补充新鲜血液，才能满足大众需求，带来更好的业绩。

60.3

万元

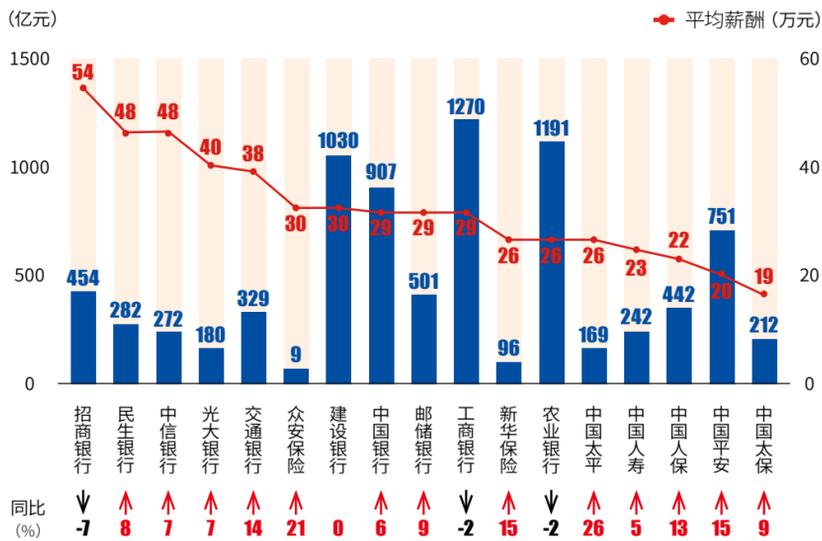


25.98

%



2019年银保机构薪酬情况



严防进股市楼市 监管规范保单质押贷款

时代周报记者 苏长春 发自北京

在房贷经营贷和消费贷违规流入房地产，央行及时扼杀的当口，银保监会又对保单质押贷款资金流向存在的监管空白“打补丁”。

保单质押贷款业务近几年发展风生水起，但由于长期以来缺乏统一监管规范，诸多市场乱象也层出不穷。

4月24日，时代周报记者从一家寿险公司人士处获悉，银保监会人身险监管部最新起草了《人身保险公司保单质押贷款管理办法（征求意见稿）》（下称《征求意见稿》），正在向行业内部征求意见，并要求4月30日前提交反馈，拟于2021年1月1日起实施。

对比2011年原保监会出台的保单质押贷款业务规范梳理发现，此次《征求意见稿》，在保单质押贷款用途上首度划定“禁区”，要求贷款申请人不得将所借款项用于房地产和股票投机，不得用于购买非法金融产品或参与非法集资等。

据不完全统计，2018年，有数据可查的71家险企的保单质押贷款总规模为4346.73亿元，与2017年相比，增长了26.33%。

“结合近期部分地区出现房贷经营贷资金违规流入房地产市场，监管要求商业银行展开自查的现象，此次《征求意见稿》又从保单质押贷款方面，堵住了资金套利流向房地产的可能，进一步强化了‘房住不炒’的原

则。”4月26日，北京一家保险公司负责人对记者分析指出。

除此之外，《征求意见稿》的观点还包括，首度明确了人身险公司开展保单质押贷款业务的合法地位，与银行开展此类业务进行区分，并提出将保单质押贷款业务纳入征信系统等。另一项利好是，贷款期限上也有望从此前的6个月调整为12个月，意在避免投保人频繁贷款还款，且支付较高利息。

“总体来看，征求意见稿更好地保护了投保人的权益，尤其在风险提示、虚假宣传，以及客户信息安全方面进行了细致的规范，但借贷过程中存在的强制要求消费者办理其他业务，以及险企对保单质押贷款的人员考核方面，还需要进一步完善。”中国保险资管协会特邀研究员卜振兴对记者表示。

严控贷款资金流向

《征求意见稿》要求，保险公司在签订贷款协议时，应对贷款用途进行审核，贷款申请人不得将所借款项用于房地产和股票投机，不得用于购买非法金融产品或参与非法集资，不得用于未上市股权投资。同时，文件还要求，投保人应严格按照贷款协议约定的用途使用贷款，并如实向保险公司提供使用情况信息。

4月25日，一家寿险公司资深代理人告诉记者，“当前保单质押贷款用途是没有限定的，也没有人会去追查



资金流向，但并不排除一些投保大额终身寿险的客户，贷出大笔资金后最终用于购房首付，因为保单质押贷款手续快捷且放款迅速，而相较银行和网贷平台利率也较低。”

同日，时代周报记者拨打了新华保险官方客服电话，相关客服人员称“保险公司对超过一年期，且具有保单现金价值或账户价值的个人人身险，在犹豫期满后，可提供保单贷款质押服务，贷出的资金可以使用半年，到期后还可以续贷，但贷款用途目前未作出限定。”

实际上，近两年来，保险公司的保单质押贷款规模快速扩增，以头部

寿险公司为例，时代周报记者统计发现，2019年中国人寿和中国平安的保单质押贷款规模均超千亿，分别高达1748.72亿元和1393.26亿元，同比增幅为23%和125.27%。另外，新华保险2019年保单质押贷款规模也达351.48亿元，同比增12.2%。

然而，当前险企能否在贷款资金流向做到详实掌握呢？卜振兴也向记者坦言“险企做资金监控还主要是依靠国家设立的金融信用信息基础数据库，提供的贷款信息进行跟踪贷款，依靠自身还存在一定的难度。资金监控主要是两条：一是资金流向，这个主要是通过追踪资金流实现；二是，要穿透底层，看最终的投向，这个可以依靠发票，实物调查等实现。”

有望遏制骗贷乱象

防范保单贷款资金流入房地产、明确资金用途只是一方面，此次《征求意见稿》还针对借助质押贷款非法骗取客户资金的案件风险，完善险企内控规范。

事实上，保单质押骗贷案件一直是保险投诉高发区，早在去年年初，上海及深圳银保监局均发现，有不法分子通过窃取保险消费者保单信息、银行账户密码及电子证书利用保单质押贷款进行诈骗。

就此乱象，《征求意见稿》要求保险公司方面作出严堵，明确“保单质押贷款的申请人应为投保人，保险公司不得向投保人以外的第三方提

供保单质押贷款服务。保险公司应采取有效措施核实投保人身份，确认贷款申请为投保人本人真实意思表示。”

此外，文件还强调，保险公司在业务办理前应当如实告知投保人与保险公司的权利与义务、保单质押贷款协议的主要内容，以显著方式提醒投保人不良贷款确定标准、无法按时还款对保单效力及借款人信用记录的影响等事项，并由借款人签署同意向金融信用信息基础数据库提供贷款信息的书面材料。

“这更好地保护了投保人权益，让投保人在明确风险的基础上选择贷款。再有就是充分反映了投保人的意愿，避免了骗取保单贷款等问题。”上述保险公司代理人表示。

银保监会也在《征求意见稿》表示，“将借款人范围限定为投保人本人并要求保险公司履行身份核实义务，要求保单贷款资金返回到投保人原缴费账户，避免保单贷款被违规套用、骗取等案件发生，上述规定强化了对消费者的权益保护。”

不过，在卜振兴看来，保单质押贷款业务中，还存在着部分保险公司强制消费者办理其他业务、或强制要求向特定第三方机构购买产品或服务的行为，但在此次意见稿并未涉及。另外，保单质押贷款中，保险业务人员考核规范方面也需要完善，应避免出现绩效考核和激励机制不合理，导致消费者保护不到位的问题。

BANK&INSURANCE · 银保

降拨备释万亿贷款 政策利好中小银行

时代周报记者 曾令俊 发自广州

4月27日，A股银行板块全线飘红，领涨两市，截至收盘，青农商行(002958.SZ)涨停，宁波银行(002142.SZ)涨5.74%，常熟银行(601128.SH)上涨4.48%。

有市场分析人士认为，当前银行业PB估值水平处于历史最低位，疫情对银行业绩短期影响基本在股价上已经得到反映。后面随着国家接连出台刺激政策，银行信贷投放预计会大幅增加，进而支撑银行股估值上行。

中小银行政策性利好包括近期的拨备覆盖率下调。4月21日，国务院常务会议确定，将中小银行拨备覆盖率监管要求阶段性下调20个百分点。调整后，对银行拨备覆盖率监管要求变化为100%-130%。

“从国际标准来说，一般银行拨备覆盖率为100%，我们部分银行将拨备覆盖率提高到200%，甚至500%。从监管和抗风险角度来看不能否认其积极意义。”4月27日，中国社科院金融研究所副研究员郑联盛对时代周报记者表示，但是，下调覆盖率的影响还需要时间观察效果，尤其要看企业资金需求的变化。

银保监会数据显示，截至2019年四季度末，商业银行拨备覆盖率为186.08%，较上季末下降1.56个百分点。全国商业银行拨备覆盖率远超国际水平。

“原先制定的拨备覆盖率比较慎重，确保银行有充足的拨备抵御风险。但疫情对中小银行冲击较大，适当放宽指标能够帮助银行更好应对冲击，管理好资本。”4月24日，普华永道中国金融服务业合伙人胡亮告诉时代周报记者。

根据交通银行金融研究中心测

算，此次拨备覆盖率下调，可支持1.8万亿元的新增信贷规模。

拨备覆盖率过度充足

拨备覆盖率，是衡量商业银行贷款损失准备金计提是否充足，以及财务是否稳健、风险是否可控的指标。

“拨备覆盖率是商业银行一项重要的监管指标，降低拨备覆盖率实际上是提升了中小银行对于不良贷款的容忍度。”4月26日，一位银行资深从业人士告诉时代周报记者。

2018年2月，银监会发布《关于调整商业银行贷款损失准备监管要求的通知》，参考银行机构的贷款分类准确性、处置不良贷款主动性、资本充足性等三个方面因素，将拨备覆盖率监管要求由150%调整至120%-150%，并按照同质同类、一行一策原则，对银行实施差异化监管要求。

此次，国常会议决定阶段性下调中小银行拨备覆盖率20个百分点后，对银行拨备覆盖率监管要求变化为100%-130%。

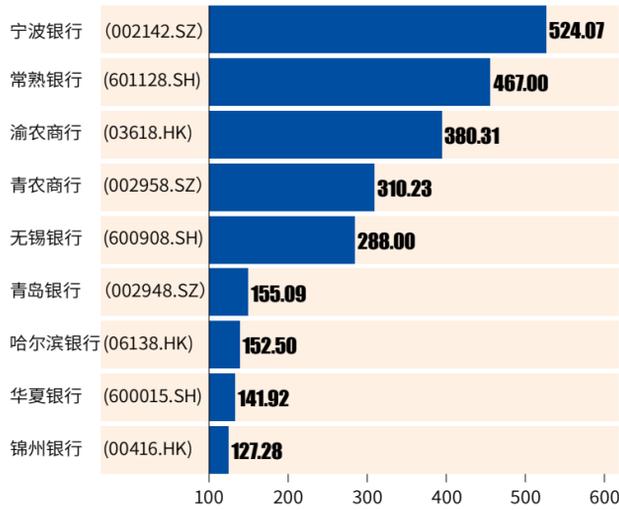
“理论上讲，只要银行不良贷款充分暴露，拨备覆盖率达到100%就能较大幅度地抵御风险。”上述银行业人士说。

民生银行首席研究员温彬告诉时代周报记者，即使中小银行拨备覆盖率下调20个百分点，仍然在100%以上，基本能够覆盖不良贷款（损失）。同时，近几年不良贷款认定趋严，部分银行逾期60天以上贷款也计入不良贷款，银行业不良率反映的情况比较真实。

今年一季度，银行的不良率呈上升趋势。

4月22日，银保监会披露数据显示，第一季度数据显示，整个银行业不良贷款率是2.04%，比年初上升了0.06个百分点。

部分上市银行拨备覆盖率



数据来源：公开数据

(单位：%)

“通过下调中小银行的拨备覆盖率，可以在确保对不良资产风险完全覆盖的前提下，释放更多的资源来进行核销和处置不良贷款。”温彬说。

在3月22日的国务院新闻办发布会上，银保监会副主席周亮表示，我国银行机构的贷款损失准备金超过6万亿元，拨备覆盖率达到181%，即100元的不良贷款，会有181元的损失准备金。

下调标准银行可能不买单

但不同类型的银行，彼此间存在较大差异。

截至去年末，国有大型银行、股份制银行、城商行和农商行的平均拨备覆盖率分别为234.33%、192.97%、

153.96%和128.16%。农商行的拨备覆盖率水平已接近银保监会考核的标准下限120%。

经时代周报记者梳理，截至去年年底，不少上市银行的拨备覆盖率较高，超过了200%。宁波银行(002142.SZ)拨备覆盖率高达524.07%。

去年9月，财政部曾对《金融企业财务规则》进行修订并公开征求意见，若拨备覆盖率超过监管要求2倍以上，将被视为存在隐藏利润的倾向，要对超额计提部分还原成未分配利润进行分配。

也有部分银行这一指标接近监管红线，如郑州银行(002936.SZ)覆盖率为159.85%；甘肃银行(02139.HK)拨备覆盖率135.87%；锦州银行

(00416.HK)拨备覆盖率仅为127.28%。

“中小银行面临的压力较大。这次调整，受益最大的是城商行和农商行，这也是政策的初衷，缓解它们达标的压力。”上述银行业人士说。

新增1.8万亿信贷空间

“目前中小银行不良率相对较高，阶段性下调拨备覆盖率有利于中小银行核销不良贷款、提升抵御风险的能力，同时释放信贷资源，更好服务小微企业。”温彬表示。

那么，拨备覆盖率下调为银行放开多大空间？

“理论上讲，超额拨备可以转换成利润，补充核心一级资本，进而加大贷款的投放力度。但是每个行的具体情况都不一样，大部分银行都不是没有信贷额度，而是好资产难找，导致惜贷。”上述股份制银行战略部门人士说。

交通银行金融研究中心称，此次阶段性降低20%的拨备覆盖率，在不考虑不良贷款余额变动的情况下，理论上最大可以释放3000亿元的贷款减值准备计提。按缴纳25%企业所得税简单估算后，可增厚净利润空间2250亿元。释放利润可用于补充商业银行核心一级资本，若按照8倍杠杆计算，可支持1.8万亿元的新增信贷规模。

同时从增量角度看，由于拨备覆盖率的阶段性降低，下阶段新增相同规模不良贷款，需要计提的贷款损失准备也相应减少，有助于中小银行强化信贷投放能力。

“在此次疫情下，受到冲击最为严重的就是小微和民营企业，中小银行作为小微信贷投放的主要金融机构，通过下调监管指标，有利于释放更多信贷资源，解决中小企业流动性紧张的问题。”上述银行业人士说。□

多维发力均衡发展 雅居乐再登房企综合实力权威榜单

中国房地产行业的规模红利时代正在逝去。据克而瑞数据，2019年千亿房企数量为34家，相比上年同期增加4家，但TOP100房企权益销售金额同比仅增长6.5%。

行业整体降速已是大势所趋，单靠规模扩张的路径已无法走通，唯有均衡发展的房企才能突围而出，从企业规模、盈利能力、运营能力、成长能力等多个维度构建强大的综合实力，对房企穿越地产白银时代至关重要。

4月28日，中国城镇建设发展中心、广东时代传媒共同主办的“2020中国地产时代奥斯卡”榜单揭晓，凭借前瞻性的发展战略、稳定向好业绩指标及良好的成长能力等综合实力优势，雅居乐集团被评为“2020中国综合实力投资控股企业”。

发轫于中山到扎根广州，再到布局全国，雅居乐一直坚持均衡稳健的发展战略。2019年，雅居乐销售再破千亿，期内实现营业收入602.39亿元，同比增长7.3%；净利润增长10.5%至92.33亿元，股东应占利润增长5.4%至75.12亿元。同时，多元化业务全面发力，收入贡献突破10%。

通过多年的积累和沉淀，雅居乐已构建了全面均衡的综合实力，站在世纪新十年的起点，雅居乐将会迎来更加稳健更有质量的发展。

规模、盈利能力持续稳步提升

在行业销售规模行将触顶的背景下，雅居乐销售业绩却继续稳步增长。2019年，雅居乐全年实现1179.7亿元销售金额，同比增长14.9%，完成全年销售目标的104.4%；累计预售建筑面积891.1万平方米，同比增长11.7%。

基本盘面扩大之余，雅居乐并未陷入“增收不增利”的困境。2019年，雅居乐净利润继续保持两位数增长，同比增长10.5%至92.33亿元，净利润

率同比上升0.4个百分点至15.3%。在同策研究院发布的2019年品牌房企净利润TOP30排行榜中位列第十四名。

在行业整体规模增速明显放缓的背景下，盈利能力成为考验房企综合实力的关键指标之一。受房地产调控政策持续、各类成本居高不下等多重因素影响，叠加企业周转速度的下降，2019年，地产行业整体盈利能力小幅下降。根据中指院研究数据，2019年，百强企业净利润率为11.1%，较上年分别下降0.5个百分点，TOP10房企净利润率也仅为14.8%。相比之下，雅居乐的净利润率不降反升，且较行业平均水平高出了4.2个百分点。

此外，3月17日发布的“2020中国房地产百强企业—盈利性TOP10”榜单也显示，雅居乐稳居第6位，显示了其良好稳健的盈利能力。

盈利能力的稳步提升，得益于其扎实的降本增效举措。数据显示，在规模和盈利双双稳步增长的过程中，2019年营销成本却下降了13%；另一方面，在有息负债总规模部分上升的同时，财务费用净额则由27.44亿元降至25.29亿元，同时资产负债率仍然为76.1%，与上一年持平。

中国房地产业协会发布的《2020中国房地产开发企业500强测评研究报告》显示，500强房地产开发企业2019年资产负债率均值为79.66%。相比之下，雅居乐的资产负债率继续低于行业平均水平。

此外，为追求效益稳步增长，雅居乐不断加强财务成本管理，加快销售款项回笼，强化资金及预算管理，优化成本及开支管理，也获得明显效果。2019年，雅居乐销售回款率提升约12个百分点至82%，如果按照行业内许多公司采取的将历年销售回款均计算在内的口径，则销售回款率达93%，同比增幅也达到12个百分点。

优质土储筑牢发展压舱石

在房企的核心能力中，市场研判和拿地能力至关重要。能否提前预判变化、踏准市场节奏，往往决定一家房企未来数年的命运。纵观雅居乐的拿地曲线，均是在审视城市发展周期后作出的正确抉择。

2019年2月18日，国务院共先后批复了10大国家级城市群，其中长三角、粤港澳大湾区、京津冀、长江中游、成渝五大城市群潜力巨大，GDP占比合计高达55%，常住人口占比40%。洞察到市场趋势，雅居乐积极推进“2+3+N”策略，在珠三角和长三角、具有后发潜力的重点城市群、其他机会型城市群不断均衡深化布局。

2019年，雅居乐在75个城市拥有权益预计总建筑面积为3970万平方米的土地储备。2019年，雅居乐新增42个优质项目，权益投资额359亿元中有40%放在珠三角、长三角等战略深耕城市群，另有43%投资额分布在标准聚焦城市群如京津冀、中西部、成渝等。依托《粤港澳大湾区发展规划纲要》和上海自贸区新片区规划等诸多政策利好，雅居乐未来发展将受惠于这些重点城市群巨大的发展潜力。

得益于在土地市场的多年深耕，雅居乐区域销售布局更加均衡合理，摆脱了对单一市场的依赖。在2019年销售业绩中，海南及云南业绩贡献为11.7%，较2018年同期降了4个百分点；华南区域的业绩贡献32.9%，其中粤港澳大湾区为26.3%；华东地区贡献达到27.2%，较2018年提升了近9个百分点；华中和西部地区业绩贡献总计为15.2%；其他地区的业绩贡献接近13%。

2019年于雅居乐来说也是多样化土地储备方式齐头并进的一年，在购地策略上，雅居乐更注重推动产业小镇及城市更新项目发展。去年，雅居乐通过招拍挂获取的土地占比

34.5%、通过产业小镇拿地39.4%、通过合作及并购拿地26.1%。

多渠道的拿地策略，使雅居乐平均土地成本仅3509元/平方米，土地综合地价和房价比例在22%左右。这意味着雅居乐成本管控较优，也为后续的盈利稳步增长奠定了基础。

多元业务驱动未来发展

地产行业“水大鱼大、蒙眼狂奔”的时代已经一去不返，寻找新的盈利增长点成为行业共识，更决定了企业未来发展走向。

英国管理大师查尔斯·汉迪在其著作《第二曲线：跨越“S型曲线”的二次增长》中提出，“任何一条增长曲线都会达到增长的极限，如果组织和企业能在第一曲线到达巅峰之前，找到带领企业二次腾飞的‘第二曲线’，那么企业永续增长的愿景就能实现。”

2015年，雅居乐便开始围绕地产主业发力“1+N”多元业务模式，深入布局物业服务、环保、教育、雅城科创、房管等几大非房板块。经过近五年的发展，多元化业务的收入贡献占比达到10.1%，已成为重要的盈利增长点。

年报显示，2019年多元化业务的营业额为60.61亿元，同比增长66%，连续三年复合增长率达到61%；经营利润14.31亿元，同比增长18%，连续三年复合增长率为92%。

雅居乐这份成绩单来之不易。自2010年前后，便有不少房企开始多元化转型战略，根据克而瑞数据，TOP30房企中的70%都曾提出多元化战略，TOP100房企中更有97%布局了多元化业务。但在经历近10年的发展后，曾被寄予厚望的多元化探索仍收获甚微，而地产开发仍是主要营收和利润源头。

除了恒大和碧桂园等少数几家龙头企业，仍在农业、机器人、新能源汽车等行业进行探索外，今年以来，

多家房企均表达了要收缩多元化业务，聚焦主业的意愿，而雅居乐是为数不多的突围者，并在物业管理、环保等领域取得了不俗的业绩。

在多元化业务版图中，雅生活表现最为亮眼，2019年实现营业收入51.27亿元，较上一年增长51.8%；毛利及净利润分别为18.83亿元及12.92亿元，较上一年分别增长46.0%及59.3%；股东应占利润为12.31亿元，同比增长53.7%，每股基本盈利0.92元。

2019年，雅生活拟以固定对价15.6亿元收购新中民物业60%股权及以可变对价收购新中民物业60%股权。若收购完成，雅生活整体在管面积将突破5亿平方米，跃居行业龙头。

凭借优异的综合表现，今年2月雅生活被纳入恒生综合指数及恒生沪深港通大湾区综合指数成份股，市场影响力进一步提升。花旗、高盛、瑞银、摩根士丹利等十多家权威券商也重申雅生活“买入”“跑赢大市”评级，并维持雅生活行业首选。

环保业务的表现同样出色。期内，雅居乐环保业务营业额及经营利润分别为15.10亿元及3.35亿元，分别较去年大幅增加146.1%及69.6%。通过多年发展，环保业务已完成全国布局，共有45个项目。其中，截至去年底，雅居乐环保危险废物设计处理规模已逾330万吨/年，安全填埋库容逾1800万立方米，在这两个毛利率高达40%以上的领域占据了行业排头兵的地位。

2019年年底，雅居乐的建设板块正式更名为“雅城科创集团”，已经完成了人居科技、EPC/总承包两大业务体系的搭建，全年承接了逾300个工程项目，为50多家房地产企业客户提供服务。

白银时代，雅居乐已站在有利的位置，紧紧围绕地产主业打造了第二条增长曲线，将为未来持续稳健发展奠定基础。（文/蔡颖）

小众基金逆袭规模破千亿 还原一季度抄底QDII始末

时代周报记者 苏长春 发自北京

“今年以来作为小众品类的QDII基金，在伴随全球资本市场巨震业绩整体下跌期间，规模却反呈逆势扩张态势，这一现象是有些让人意外的。”4月25日，北京一家基金公司国际业务部研究员在接受时代周报记者采访时表示。

Wind数据显示，截至4月23日，今年以来的73个交易日里，287只QDII基金（份额分开计算）平均亏损8.63%，一季度平均亏损幅度更是高达12.85%。

然而形成对比的是，一季度QDII基金累计获得净申购超过300亿份，整体份额和规模扩增至1099.06亿份和1067.28亿元。

哪些QDII基金获得了抄底资金的青睐？最新披露的公募基金一季报揭晓了答案。

时代周报梳理发现，今年一季度，多只油气主题基金在亏损超五成的情况下，份额返跃超10倍级净申购。除此之外，部分美元债QDII及美股QDII基金的份额也呈激增之势。

3月抄底QDII风起

追溯本轮QDII基金抄底风起的时段，从规模变化上可以找寻端倪。

时代周报梳理中国基金业协会披露的数据发现，今年1-3月，QDII基金当月总份额分别较上一月增加31.89亿份、53.49亿份和219.63亿份，而资产净值则分别较上一月增加34.29亿元、1.88亿元和100.28亿元。

由此可见，今年3月的净申购增量是QDII基金规模突破千亿元的绝对主力。

“今年3月恰好是新冠肺炎疫情向全球蔓延，国际资本市场剧烈波动的时期，按常理，此时出现大批QDII基金获得资金净申购确实有些匪夷所思”，4月25日，格上财富研究员张婷向时代周报记者表示。

据张婷观察，近期得到抄底资金青睐的QDII基金主要有三类，其中油气类QDII基金最受欢迎。她认为，这主要源于当月石油价格跌幅巨大，很多投资者抄底意愿强烈，纷纷借道油气类QDII基金投资所致。

“权益市场上，基于美股三大指数前期下跌幅度较大，而后续美联储推出无限量QE背书，流动性紧张缓解，抄底美股QDII的资金也有所增

加。同理，部分欧洲指数类QDII基金也出现净申购。债市方面，全球债、美元债一度受美元回流冲击跌幅扩大，但市场普遍预期流动性紧张缓解后，依然有上行动力，故美元债QDII基金的申购量也同样增加。”张婷指出。

4月24日，上海一家中型基金公司的QDII基金经理也向时代周报分析表示：“总体上，前期一些海外资产如美元债等已回调到估值较低的位置，资金有抄底愿望，这是QDII基金被净买入的主要原因。”

散户抢筹油气基金

已披露的公募基金一季报数据也显示，今年1-3月，美元债QDII和油气类QDII遭遇疯狂抢筹。

基金份额增幅榜上，银华美元债精选C、长信全球债券位居前列，一季度基金份额增幅分别高达14556%和2704%。此外，嘉实原油、南方原油C、华安标普全球石油、诺安油气能源等7只油气类QDII基金一季度份额增幅也高达10倍以上，基金份额变化率分别为3266%、2579%、1214%和1206%。

此外，广发纳斯达克100ETF、华宝香港上市中国中小盘C、华夏大中华信用精选C和汇添富精选美元债等，涉及美股、港股及美元债方面的QDII基金份额增幅也超过5倍。

但与之对应的是，一季度受国际原油市场大幅波动影响，以易方达原油、南方原油、嘉实原油等为首的11只油气类QDII基金收益领跌，跌幅达50%以上。投向境外权益资产的美股、欧股指数QDII基金也皆未能幸免，亦现不同程度下跌。

总体而言，唯受疫情影响较小的科技互联、生物医药主题，以及带有避险性质的黄金类和美元债QDII摆脱了齐跌命运。Wind数据显示，一季度纳入统计的286只QDII基金中，仅有27只业绩收正，占比不到10%。

那么这轮QDII基金逆势抄底风中，主要是哪类投资者在买入呢？

上述QDII基金经理告诉时代周报：“据我了解，目前可投资QDII基金的机构客户不多，且一季度大批QDII基金限制大额申购，因此投资群体以个人投资者为主。”

长量基金资深研究员王骅亦向时代周报表示：“从近期市场反应看，申购原油基金的应该以散户为主，散户基本上以一个抄底的逻辑去参与原油基金。不过，海外债券基金



则可能以机构投资者为主，中资美元债在3月中旬的调整更多体现在情绪和交易层面，即市场暴跌引发流动性问题，出于配置价值的考量，避险品种需求较强的机构更愿意投资。”

4月27日，天弘基金在接受时代周报采访时表示，受疫情影响，海外市场出现大幅震荡，目前进场的投资者既有短期抄底的诉求，也有因估值下跌，进行长期布局的想法。以港股为例，在市场不断下跌的过程中，国际资本不断流出港股，而内地资金则大举南下。

值得一提的是，就在抄底资金大规模涌入期间，基金公司由于受到外汇额度限制，很多QDII基金不得不暂停了大额申购或暂停申购。

时代周报不完全统计，目前至少有57只QDII基金暂停申购，92只QDII基金暂停大额申购。

跟风者难言胜利

不过，从4月份最新的业绩表现看，今年一季度借QDII基金抄底海外市场的投资者难言全胜。

整体上，尽管QDII基金平均亏损幅度相对收窄，多数产品净值逐渐收复失地，但持有油气类QDII基金，尤其是底层资产投资了国际原油期货的产品，跌幅仍在扩大，这意味着这



今年1-3月，QDII基金当月总份额分别较上一月增加31.89亿份、53.49亿份和219.63亿份，而资产净值则分别较上一月增加34.29亿元、1.88亿元和100.28亿元。由此可见，3月的净申购增量是QDII基金规模突破千亿元的绝对主力。

些基金的持有者抄底在了“半山腰”。

如南方原油、易方达原油和嘉实原油3只基金，继一季度跌幅超50%后，截至4月23日，亏损幅度进一步扩大至67.44%、68.38%和64.2%。

此外，国泰大宗商品、信诚全球商品主题、博时抗通胀增强回报的收益，也在4月再度亏损19.9%、21.45%和10.52%。

一组更为鲜明的数据显示，4月份以来，285只QDII基金中虽然仅有15只收益为正，但其中有11只是油气类，及投资原油市场的大宗商品类QDII基金。

其实，上述油气类QDII亏损加大的主要原因，与近期国际原油期货市场价格暴跌直接相关。北京时间4月21日凌晨，WTI原油期货5月合约创下史上单日最大跌幅，最低交易价格，也是史上首次收于负值。时代周报记者注意到仅4月20-22日，3个交易日里，上述11只油气类QDII基金的跌幅就达10%以上。

“一时抄底一时套，一直抄底一直套，最后割肉了。”4月24日，一位持有易方达原油的投资者不禁吐槽。

与此同时，近期也有部分场外投资者因亏损较大，选择转场内抛售。“我转场内卖了，幸好还赚两个点，场外都亏一半了，后悔当时场内八毛的时候没卖。”同日，一位嘉实原油QDII的投资者也在网上留言说。

然而，此种做法尽管套利机会存在，但溢价风险也在加剧。集思录数据显示，截至4月23日，易方达原油、南方原油和嘉实原油的T-1溢价率已分别高达97.2%、95.56%和70.25%。

4月25日，易方达原油发布场内交易价格波动提示公告称：“近期，本基金二级市场交易价格波动较大，特此提示投资者关注二级市场交易价格波动风险，如果盲目投资，可能遭受重大损失。”

4月26日，王骅向时代周报表示：“原油大跌包含了疫情影响的需求回落以及近期的金融恐慌因素，疫情消退，需求复苏后，油价可能回升。但需要提醒的是，近期市场波动风险巨大，而QDII基金申购赎回效率不佳，不应该成为短期博弈和短期营销的工具，国内投资者应理性参与交易。”

天弘基金方面也表示，在全球疫情扩散形势没有明确拐点之前，市场仍将处于高度波动状态。鉴此，希望投资者在估值合理的情况下，适当做长期配置。■

负油价冲击波B面：应急风控机制提升

上接P9

上述期货分析师指出，在全球油市存储紧张的局势下，预计未来很长一段时间内，国际油价都不容乐观。

而WTI原油期货5月合约跌至负值，事实上还与其交割日临近有很大关联。为避免实物交割或强制平仓，交易商急于平掉5月合约，从而涌出大量卖盘。

有私募对冲基金研究员向时代周报解释，在4月20日晚10点左右，还有不少对冲基金在筹划套利交易，即买入5月合约完成原油现货交割，再将原油现货拿到6月合约抛售。

但很快，他们发现，由于库存不足，找不到油库存储现货，此番套利根本无法操作。于是，应急响应纷纷抛售WTI原油期货5月合约止损，这也放大了该合约在临近收盘时的跌幅。

“5月合约要在21日到期交割，之前大多数交易机构已将资金转移到6月合约，流动性已是近枯竭状态，大量抛盘造成的不合理的下跌其实合乎情理。”该研究员称。

针对性举措提升风控

高盛新近报告警告，因全球储油

空间可能在未来三到四周内耗尽，美国原油期货暴跌可能重演。现在并没有进入供需开始平衡的转折期，可能还要过4-8周，才可以放心断言，油市出现了底部。

4月27日，兴业证券资深投顾史应召回复时代周报表示，虽然油价历史低位十分诱人，但无论是通过现货、期货还是ETF抄底，都存在巨大的操作难度和交易风险。此外，原油价格既受到全球供需情况的影响，也会受到国际政治经济局势和投资者情绪影响，对个人投资者来说需格外谨慎。

相较于国际市场原油期货的剧烈震荡，我国原油期货目前运行平稳，这与制度设计相关。永安期货业务经理江丰解释称，上海原油期货是卖方进库，生成仓单，买方买仓单。因此，对上海原油期货而言，交割库扩容，满足买卖双方对实物交割的要求，就不会出现过分异常走势。

4月22日，上海期货交易所理事长、上海国际能源交易中心董事长姜岩也向时代周报表示，为应对疫情带来的市场波动，上期能源一方面，通过原油期货套保审批与交割环节的联动、稳步扩充交割库容，满足实体经济对冲风险和实物交割需求；另

一方面，坚持市场化、法治化原则为导向，精细化风险管理，密切摸排会员投资者风险状况，科学动态调整保证金、涨跌停板，保证市场平稳运行，为实体经济提供切实有效和可靠的风险管理工具和场所。

据了解，今年4月以来，上期能源五次扩充原油期货交割仓库库容，在原有355万立方米的基础上，累计扩容415万立方米，增幅逾117%。

负油价出现后，4月21日，上期能源发布《关于做好市场风险控制工作的通知》。4月24日，与大商所、郑商所协同公告，自5月6日晚起，恢复商品期货及期权相关品种夜盘交易。

同日，又发布了新修订的《上海期货交易所风险控制管理办法》，对同方向连续多个单边市情况下的风控措施进行统一和完善，主要目的在于应对复杂的国际环境和剧烈的市场变化，积极稳妥地防范和化解市场风险。

4月23日，上交所总经理工作报告中也提到，2020年要切实防控市场重大风险。防止股票市场出现异常波动，完善系统性风险防控指标体系和分析模型，加强风险监测研判，研究完善针对极端情形的政策储备。

暴跌冲击余波未了

4月27日，时代周报记者从多位资深期货人士处了解到，本轮油价暴跌给原油市场带来的影响不容小觑：首先，临近交割时，相关规则可能会被钻空子；其次，原油市场的下方“地板”被打破，低油价下做多也不再低风险可控。

但此前，有华尔街大型宏观经济对冲基金经理透露，他们现在最担心的，则是油价崩盘式下跌可能触发新一轮美股估值剧烈动荡，因此，他们在20日晚抛售了所有油气类美股上市公司股票。

4月21日，景顺亚太地区（日本除外）全球市场策略师赵耀庭向时代周报分析表示，负油价的冲击是多方面的，“市场现在已完全意识到石油储存空间的限制，而我担心的是更大的系统性问题，在需求方面，由新冠肺炎疫情引发的各地区封城政策导致的经济衰退。”他说。

“原油价格在短期内再次出现大跌后，将使原油主要生产国承受更大的财政压力，很可能倒逼OPEC+及其他产油国家加速减产的步伐。”4月22日，上投摩根基金对时代周报分析表示。

该公司观点认为，值得关注的是，石油企业的股票下跌可能传导到债券市场，而单从WTI原油期货5月合约负价格来看，是投机导致，负价格对产业和全球原油现货市场影响有限。

而看国内市场，据时代周报记者近期采访了解，目前业内普遍认为，国际原油期货价格暴跌对中国市场没有直接影响。一方面，我国期货市场存在涨跌停制度，客观上可以避免过度投机；另一方面，上海原油结算价为全日均价，稳定性更好。

此次美原油期货暴跌在国内之所以受到广泛关注，除了史上首次跌入负值外，还有一个重要原因不少散户通过油气类基金、纸原油等一些金融产品参与其中。

4月23日，上海一家期货公司机构部负责人向时代周报指出，这次原油暴跌引发的风险事件，移仓时点并不是关键，只要存在被逼仓的可能，早移仓和晚移仓就不是亏损的根源。

“这次更像是一次对抄底散户的精准围猎。目前空头或正准备围猎WTI 06合约，该合约现总持仓46万张，其中没有实物交割能力的仓位恐占合约总量的70%以上，负油价或再度出现。”该负责人说。■

天弘蝉联最赚钱基金公司 易方达追赶脚步渐近

时代周报记者 宁鹏 发自上海

4月21日晚间，天弘基金第三大股东君正集团(601216.SH)披露了2019年年报，“最赚钱公募基金”随之浮出水面。

2019年，天弘基金实现净利润22.14亿元，超过榜眼易方达的17.26亿元，这已是该公司连续第四年在行业内领跑。

但“盈利王”地位渐显松动迹象。年报显示，2019年，天弘基金营收、净利均同比减少近三成，与追赶者的差距正在缩小。

营收净利继续领先

君正集团年报显示，天弘基金2019年实现净利润22.14亿元，营业收入72.4亿元，两项财务指标继续在基金业内保持领先。

不过，已能听到追赶者的脚步声。对比数据来看，2018年，天弘基金营收超过百亿元，净利润超过30亿元。而彼时，第二位的易方达营收53.04亿元，净利润13.65亿元。

2019年，天弘基金的营收、净利润同比分别减少28.49%和27.85%。但广发证券(000776.SH)年报显示，易方达2019年营业收入为61.80亿元，净利润17.26亿元，虽然尚未超过天弘，但呈现持续增长态势。

4月25日，沪上某基金公司副总告诉时代周报记者，天弘基金近年来的盈利水平堪称“别人家的公司”，虽然现在货币基金不纳入行业规模排名，但余额宝为股东赚到的真金白银，即便是行业内的老牌公司也只能艳羡。

君正集团因此堪称最幸运的基金公司股东。

据时代周报记者梳理发现，2007年，君正集团以3120万元的价格，入手天弘基金26%的股权。2011年4月，

该公司又以4336.75万元受让10%的天弘基金股权。

这两笔股权投资一度被视为盈利遥遥无期。君正集团历年年报数据显示，2009年、2010年，内蒙君正投资天弘基金的收益分别为6.47万元和-373.54万元，此后，情况似乎变得更糟，2011年天弘基金亏损2037.13万元，2012年再次亏损1535.5万元。

然而，2013年6月，余额宝的出现扭转了天弘基金的财务表现。

上线半年的余额宝年末规模为1853亿元，同年，天弘基金以1092.76万元的净利润终结了多年的亏损。此后，营收利润连续6年实现正增长，在2014年净利润同比增长高达5687.42%，2014年净利润高达6.32亿元，正式进入行业第一梯队。

自2016年以来，天弘基金净利润一直蝉联行业第一，2018年更是达到惊人的30.69亿元。

4月27日，天弘基金方面告诉时代周报记者，近年来，公司一直在主动调控余额宝规模，限购限额，相对2018年的高位，2019年天弘基金整体营收产生了影响。

余额宝规模回升

2020年一季度显示，天弘余额宝最新规模为1.26万亿元，与2019年末的1.09万亿元相比，增长0.17万亿元。这意味着，自2018年一季末以来，余额宝在相隔两年后，再次迎来5%以上的单季度规模增长。

央行数据显示，今年一季度，全国居民存款一共增加了6.47万亿元，同比去年多出4000亿元，以此计算，3个月时间里，平均每天有700亿元存款涌进银行。余额宝也未缺席这场“存款盛宴”。支付宝最新公布的数据显示，今年一季度，“宝贝青年”人数比上季度大幅增加四成，而余额宝规模

增长逾15%。

余额宝是目前全球规模最大的货币基金，从其历史规模看，2013年四季度及2014年一季度的份额增长最多，分别达到惊人的233.03%和192.04%。在2017年上半年又一次高速增长后站稳万亿元规模。2018年一季度末，是余额宝的规模巅峰，高达1.69万亿份，随后逐渐平稳，保持在1万亿份以上。

值得注意的是，成立之初余额宝最高的7日年化收益率曾达到6.70%，但2020年余额宝规模虽然回升，但收益未增。支付宝数据显示，截至4月6日，余额宝对应货币基金7日年化收益率为1.978%，为2013年5月29日成立以来首次跌破2%。

有业内人士告诉时代周报记者，货币基金收益持续走低，对于追求稳定收益的投资者来说，或许会寻找债券基金作为替代，但余额宝持有人的习惯与其他货币基金有所不同，黏性较高。

天弘余额宝基金经理王登峰在一季报中表示，今年一季度，在疫情影响下，国内央行实行宽松的货币政策，整体流动性处于极度宽松状态，资金价格快速下行。在此情况下，天弘余额宝抓住较好的再配置时点，对资产作出最优配置。

发力非货币基金业务

“其实，天弘内部并不看重公司短期利润数据，更重视业务长期发展。”4月27日，一位接近天弘基金的业内人士向时代周报记者表示。

根据中国银河证券基金研究中心数据，在剔除货币基金后，2017年末，天弘基金资管规模为243.55亿元，在公募行业中排名第48位，到了2020年一季度末，这一数据达到971.5亿元，在公募行业中排名上升至第29位。“客观地说，天弘基金非货币类

业务底子较薄，我们的定位是中等规模公司，一直在向头部公司学习。”上述人士表示。

天弘基金在回复时代周报记者采访时也称，总体而言，2019年公司运营平稳，未发生风险事件，相关业务处于稳健向上趋势，在非货币基金业务上，整体业绩与规模稳定增长，为投资者提供了丰富的产品和较为合意的投资回报。

近一年多来，天弘基金加强了指数产品方面的布局。据悉，目前，公司指数系列产品共20只，涵盖宽基、行业及主题指数、ETF、QDII、增强指数，覆盖主板、中小板、价值及成长风格。

指数基金的规模和持有人数量也在稳步增长。数据显示，天弘指数基金持有人超过1000万，是行业内持有人最多的指数基金系列。Wind数据表明，天弘股票型指数基金规模截至2020年一季度末为230亿元，位居行业第十四位。□



22.14

亿元



林治海辞任广发总经理 年内13家券商高管变更

时代周报记者 盛潇岚 发自上海

2020年券商高管变动仍旧频繁。时代周报记者根据Wind资讯数据统计，截至4月27日，今年以来，已有13家上市券商发布了董监高人事变动公告，包括3位董事长，5位总经理。最近的一位是原广发证券总经理林治海。

4月21日，广发证券(000776.SZ)发布公告称，公司于4月20日收到林治海的书面辞呈，后者申请辞去公司执行董事、董事会战略委员会委员、董事会提名委员会委员、董事会风险管理委员会委员，以及总经理职务，并不继续在公司担任其他职务。

就离职原因，公告显示“健康原因”，林治海本人回应“做了9年多总经理，累了，想休息一下，回归生活”，但市场却普遍认为，或与康美药业(600518)300亿元造假案有关。

24年老将离职广发

现年56岁的林治海在广发证券“服役”已有24年，他于1996年9月加入广发证券，先后担任广发证券沈阳营业部总经理，广发证券大连营业部总经理，广发北方证券有限公司董事长兼总经理，广发证券副总经理、常务副总经理，广发证券执行董事。2011年4月起，担任广发证券总经理。

从公开资料可见，林治海主持广发证券经营管理工作9年间，公司业绩稳步提升，规模不断壮大。2011年底到2019年底，广发证券资产总额由768.1亿元上升到3943.91亿元，始终位于头部券商行列。

2019年，广发证券实现营收228.10亿元，同比增长49.37%；归属于上市公司股东的净利润75.39亿元，同比大增75.32%。从各项业务排名来看，



今年以来券业高管的频繁变动似乎是2019年的延续。时代周报记者不完全统计，去年，共有90家券商发生高管人事变动，总计307名董监高上任。其中，新上任董事长16位，副董事长7位，总裁10位，副总裁13位。

经纪业务收入、资管收入均排名行业第二；自营收入排名行业第三；投行收入排名行业第七；总收入排名行业第五。

时代周报记者了解到，市场认为林治海离职或与康美药业造假案有关，并非凭空臆想。

2019年4月，康美药业上演了一出299亿元现金因为财务“差错”瞬间蒸发的戏码，随后陷入财务造假的风波备受质疑，而作为康美药业多年“亲密伙伴”的广发证券，也身陷质疑之中。

从历史资料可以发现，康美药业和广发证券双方交往时间长、互动深。早在2001年康美药业上市之际，广发证券便是其保荐人和主承销商。此后十几年中，康美药业公开发发、发债配股，几乎所有再融资活动，广发证券均担任保荐人。

此外，时代周报记者还发现，过去十几年间，广发证券的股东名单中也一直有康美系身影。据2019年年报，隶属康美系的信宏实业仍在广发证券十大股东中，持股比例1.91%，排名第七。

不过，时至康美药业“爆雷”已近一年，证监会对康美药业的处罚目前也只是停留在事先告知阶段，正式的行政处罚迟迟没有正式下达。

对此，4月27日，华南地区一家中型券商投行人士向时代周报记者表示：“广发总裁大概率是受到康美药业影响而离职，监管层对康美的正式处罚也应该不远。作为千亿元市值的珠三角地方龙头券商，广发业务能力没有问题，但要进一步加强风控。”

林治海辞去总经理后，现任董事长孙树明将兼任总经理。未来是否会有新的人选？广发证券方面日前回复时代周报记者“以公告的内容为准”。

券商高管变动加剧

除了广发证券外，2020年以来，还有十余家上市券商发生高层变动。

时代周报记者根据Wind资讯数据统计，从2020年年初至今，已有13家上市券商发布了董监高人事变动公告。

其中，有3家公司董事长履新，分别为国元证券董事长俞仕新、南京证券董事长李剑锋以及国泰君安董事长贺青。

除了广发证券总经理暂由董事长兼任，另有4家券商总经理履新，分别为国海证券卢凯、光大证券刘秋明、国元证券陈新和南京证券夏宏建。

此外，涉及副总裁离职的还有东方财富证券杜卫华、华林证券潘宁、中原证券赵慧、东吴证券魏纯等。

其中，有两家券商出现了董事长和总经理双双变更，分别是国元证券和南京证券。两家券商均因董事长已到退休年龄离职，原总经理升任董事长，引发一系列高层换届。

值得一提的是，这两家券商的新任班底均是伴随了公司多年成长的“老将”。

2020年1月，国元证券董事会完成换届，见证公司27年岁月变迁的原董事长蔡咏请辞，由长期与蔡咏搭档的原总裁俞仕新“接棒”。原副总裁、曾担任过公司董秘，亦是国元有限时期就担任要职的陈新升任总裁，并进入董事会。

3月7日，南京证券新任董事长、总裁资格获批，两人也均是1992年进入公司。

事实上，今年以来券业高管的频繁变动似乎是2019年的延续。

据时代周报记者不完全统计，去年，共有90家券商发生高管人事变动，总计307名董监高上任。其中，新上任

董事长16位，副董事长7位，总裁10位，副总裁13位。

任职审核监管趋严

从公告中显示的券商高管离职原因看，几乎清一色为主动请辞的“个人原因”或“工作调动”，但真实原因却并不一定如此。

4月27日，上海一家大型券商分析师对时代周报记者表示，一些核心高管变动会对公司经营产生重要影响，“券商高管离职主要有三方面原因，一是个人原因如退休，二是单位变更工作调动，三是受任期内业绩下滑、踩雷等风险事件影响”。

据广发证券2019年年报，证监会去年先后八次对该公司采取行政监管措施，其中三次与海外基金踩雷有关。广发证券一度被证监会采取责令改正，限制增加场外衍生品业务规模6个月、限制增加新业务种类6个月的监管措施。

林治海作为广发证券总经理兼风控委员会主任委员、广发控股香港董事长兼时任总经理，自然对上述违规行为难脱主要责任。

林治海任职期间，广发证券香港子公司也曾因风控不善，导致广发证券巨额亏损，为此，林治海遭监管谈话，监管层对广发证券采取监管措施，在证监会公布的2019年券商“高考”榜中，广发证券从A类AA级连降两级至B类BBB级。

时代周报记者从行业内发现，进入2020年，监管层对券商管理层任职合规审核更为严格。

今年1月，华林证券被证监会采取限制新增各项业务规模3个月的行政监管措施，而在其涉及的7大项违规行为中，就有5条与董监高任职违规有关。□

额温枪疯狂吸金 鱼跃医疗首季赚4亿



鱼跃医疗的整体毛利率和净利润率分别达到53.12%、27.36%，这组数字在2019年一季度仅为41.11%和20.52%，利润率水平大幅提升。

时代周报记者 章遇 发自深圳

85后东家吴群接班周年之际，鱼跃医疗(002223.SZ)迎来业绩“开门红”。

财报显示，2020年一季度，鱼跃医疗实现营业收入13.91亿元，同比增长15.8%；归属于上市公司股东的净利润3.83亿元，同比增长55.16%。

利润端大幅增长一定程度上折射出新冠肺炎疫情带来的吸金效应。

“一季度对利润端贡献最大的是额温枪，国内疫情卖额温枪比较多，这个产品的毛利相对较高。呼吸类、消毒感控类产品的毛利率也不低。同时，原来占营收比重较大的部分产品在疫情期间也受到一些冲击，所以收入端增长没有利润端快。”4月27日，鱼跃医疗相关负责人对时代周报记者表示。

基于防疫相关产品的销量井喷，鱼跃医疗在其一季报中颇有信心地作出预估，2020年1—6月业绩同比增幅在50%—55%，即上半年净利润或达到8亿—8.27亿元。时代周报记者注意到，2019年其盈利额不过7.62亿元。

尽管近期股价略有回落，但站在“抗疫”风口上，鱼跃医疗自年初疫情暴发以来累计涨幅仍超过七成。截至4月27日，鱼跃医疗报收35.21元/股，总市值爬升至352.97亿元，居A股医疗器械板块第三（剔除体外诊断类）。

销量井喷

鱼跃医疗总部位于江苏，主营呼吸供氧、血压血糖、消毒感控、手术器械、医疗急救、中医器械、康复护理等医疗用品及相关解决方案，横跨家用和医用两大市场。

新冠肺炎疫情暴发后，鱼跃医疗被认定为第一批疫情物资重点生产

企业，产能不断加码。

据鱼跃医疗董秘陈坚此前透露，在各地向湖北疫区支援的1.4万台无创呼吸机里面，鱼跃医疗的无创呼吸机约占半数；红外额温枪、消毒液等抗疫相关产品在2个月内完成了过去10年的产量。

“额温枪在往常销量并不大，2019年全年销售额也就在3000万—4000万元。今年一季度，单单是额温枪这个产品的销售收入就接近3亿元，实现8—10倍的增长。”前述鱼跃医疗相关负责人告诉时代周报记者。

鱼跃医疗2020年一季度报指出，无创呼吸机等产品、红外额温枪等体温检测类产品及“洁美柔”手消等消毒感控类产品的出货量大幅增长，是本次业绩变动的主要原因。

火爆的销售带来丰厚利润。

时代周报记者注意到，2020年一季度，鱼跃医疗的整体毛利率和净利润率分别达到53.12%、27.36%，这组数字在2019年一季度仅为41.11%和20.52%，利润率水平大幅提升。

现金流亦相当可观。

财报数据显示，2020年一季度，鱼跃医疗经营活动产生的现金流量净额达9.5亿元，同比增长894.49%。2019年，鱼跃医疗全年的经营活动现金流净额为6.14亿元。

“一季度的销售以疫情防控物资为主，基本都是现款现结，要先全款打进来（订单）才能排队。”前述鱼跃医疗相关负责人对时代周报记者表示，“现在还有大量已经预收了货款的订单在排队等待发货，还没有确认收入。”

随着海外疫情迅速蔓延，抗疫产品的需求也从口罩、额温枪、消毒液等迅速转向了呼吸机。

作为国内为数不多的拥有欧盟CE认证的呼吸机厂家，鱼跃医疗的无

创呼吸机也在第一时间接到来自意大利等欧洲国家的订单，海外订单激增，日产能提升到700台以上。

3月31日，鱼跃医疗的无创呼吸机获得美国FDA紧急使用授权认证(EUA)，拿到进入美国市场的“临时通行证”。

“这个紧急授权的期限，是FDA所认定的新冠肺炎疫情大流行期间。从疫情的发展情况来看，还不能确定一个具体的期限。”前述鱼跃医疗相关负责人称，早在去年，鱼跃医疗的无创呼吸机已向美国FDA申请注册认证。

整体来看，目前鱼跃医疗的海外业务占比并不大。2019年度，其外销收入约为7.97亿元，占整体营业收入的比例仅为17.18%。

“我们的呼吸机有CE认证，原来对欧洲就有少量出口。在FDA的正常注册认证周期比较长，没那么快下来。这次疫情带来了一些渠道，在欧美市场帮助推广我们的品牌，这对未来鱼跃海外业务的开展会有一些帮助。”前述鱼跃医疗相关负责人对时代周报记者表示。

走向年轻化数字化

与火爆的一季报相比，同步发布的2019年年报则略显平淡。

数据显示，2019年度，鱼跃医疗实现营业收入46.4亿元，同比增长10.82%；归属于上市公司股东的净利润7.5亿元，同比仅微增3.49%；扣非归母净利润为7.1亿元，同比增长10.15%；同期经营活动产生的现金流净额为6.14亿元，同比减少了23.05%。

对于经营现金流的下降，鱼跃医疗解释称，主要因公司一季度参加天猫超级品牌日及预付中标医院总包项目中非本公司生产设备的采购款项等产生非常态性支出。

分板块来看，2019年，家用医疗

业务依然是收入大头，实现收入17.81亿元，同比增长16.14%，占比38.42%；第二大板块医用临床业务则实现收入12.29亿元，同比增长19.62%。

值得一提的是，整合后的上械集团销售收入恢复到7.13亿元，同比增长25.73%；新收购的子公司上海中优亦增长31%，贡献了1.59亿元净利润。

呼吸与制氧业务全年销售收入12.18亿元，同比下滑7.61%。其中，无创呼吸机表现亮眼，销售额同比提升近35%；而在前三季度完成对部分原销售渠道调整后，制氧机、雾化器等产品销售受到一定影响，销售规模同比下降10%左右。

这也是吴群接任CEO以来交出的首份年报。

2019年4月中旬，鱼跃医疗董事长吴光明卸下总经理职务，年仅31岁的吴群从父亲手中接印执掌鱼跃医疗。目前，吴光明、吴群父子合计共持有鱼跃医疗44.57%的股份。

“吴群很早就进入公司历练，用年轻人的视角带来了一些新的经营思路，鱼跃的线上电商业务就是他一手做起来的。近几年鱼跃医疗的业绩能保持平稳，线上业务的强劲增长给了很大支撑。”4月25日，一位接近鱼跃医疗的投资人士告诉时代周报记者。

据悉，吴群加入公司后，先后创立了电子商务部、新零售事业部，并陆续直接管理公司产品部、人力资源部，五年时间带领公司新设部门从零做到15亿元收入。

接过权力棒后，吴群为鱼跃医疗的发展锚定了新方向：未来三年，实现C端化；未来五年，实现用户年轻化；未来十年，实现数字化。

2019年年报数据显示，在鱼跃医疗的家用医疗板块，线上平台业务规模同比增速达25%，销售体量已经超过线下。■

王文学、吴向东首秀 华夏幸福双航道聚焦都市圈

4月26日，向来低调的王文学亮相华夏幸福(600340.SH)的线上业绩发布会，同时还在北京会场身兼两职——既作为董事长回答线上提问，又“客串”了一把主持人，这在华夏幸福20多年的发展历程中几乎是史无前例。

一同参加线上业绩会的，还有身在深圳的联席董事长、首席执行官(CEO)暨总裁吴向东，这是吴向东2019年2月正式加入华夏幸福以来的首次公开亮相。

整齐的发布会“配置”，凸显出华夏幸福对这次发布会的重视程度，也从侧面反映出新管理层对华夏幸福一年来成绩的胸有成竹。

根据华夏幸福4月24日披露的2019年年报显示，公司去年营业收入1052.10亿元，同比增长25.55%，正式成为“千亿俱乐部”的成员；此外，公司去年归属于上市公司股东的净利润146.12亿元，同比增长24.4%。这一数据的出炉，意味着华夏幸福顺利完成与第二大股东(中国平安，601318.SH)第二年的业绩对赌——2019年华夏幸福归属于上市公司股东净利润不低于144.88亿元。

房地产市场风云变幻。曾经“另类”的华夏幸福，为何能够转身站上行业领先地位？以产业新城为基础的“谋篇”，以商业地产为“接力”的布局，将带给华夏幸福怎样的前程？

22座产业新城现金流转正

对产业新城的长期深耕，让华夏幸福成为提前观测中国城市变化的一座“瞭望塔”。

“未来，中国经济增长的结构性能在都市圈，中国不动产的结构性能也在都市圈。”根据王文学的判断，2019年已经进入都市圈发展元年。

2019年，华夏幸福在持续深耕京

津冀都市圈的基础上，密集布局长三角(南京、杭州、合肥)都市圈，加快布局粤港澳大湾区三个高能核心都市圈；推进布局郑州都市圈、武汉都市圈和成都都市圈三个高潜核心都市圈，以及其他潜力核心都市圈。

在线上业绩发布会上，华夏幸福全面介绍了聚焦都市圈的具体路径，即打造“3+3+N”的核心都市圈格局，并对外诠释了“成为中国领先的核心都市圈不动产投资开发及运营管理平台”的战略定位。

“在这个战略引领下，公司会积极发展产业新城、商业地产这两大平台，并持续构建新平台。”王文学称。

作为公司主营业务的产业新城在2019年发展稳健。该业务去年销售增长19%，达到368亿元，占比提升7%，且产业新城等毛利润占比过半。截至2019年，华夏幸福产业新城签约额达到1956亿元，开发用地2.86亿平方米。

数据还显示，在已启动的79座产业新城中，72座已有产业项目签约落地，66座已实现汇款，22座已进入成熟期。“成熟期的标志是，产业新城净现金流流转正、产业项目投产、产业集

群形成。”华夏幸福董秘林成红称，未来，成熟期的个数会不断增长，回款和经营现金流会有越来越好的表现。

“产业新城模式是华夏幸福的传统业务。”吴向东则将其称为“起家 and 看家的东西”。在他看来，在未来，没有理由不把产业新城的业务做得更好。

“回归经营逻辑”

“整体来说，今年的年报比较让人满意，现金流问题也能看到好转的迹象，更期待的是质变。”一位长期跟踪华夏幸福的投资者在股吧里称。

产生“质变”的势能正在集聚。一方面，产业新城的招商能力进一步提升。数据显示，2019年，公司引入多家行业龙头。如腾讯科技、欧菲光、欣旺达等，其中不乏百亿级项目。新增签约入园企业545家，平均单家新增签约额较去年同期高出51.8%。

另一方面，异地扩张迅速。2019年新入园545家公司里，环北京以外区域占430家，新增签约投资额1618.73亿元，同比增长15.1%，占公司整体新增签约投资额82.8%。

从战略角度而言，王文学也为质

变的发生提供了“方法论”。战略再聚焦、回归经营逻辑、提升经营质量，是王文学投向产业新城及相关业务的“三板斧”。

战略再聚焦意味着区域聚焦和业务聚焦，即将资源聚焦到优质区域、资源倾斜到核心业务。回归经营逻辑则具体包含三方面：产业新城的现金流自我平衡、孔雀城的利润及现金流的平衡，以及二者的有机地协同发展。“这三条加起来就是华夏幸福产业新城的回归经营逻辑。”王文学进一步指出。

事实上，2019年，华夏幸福已经重新理顺投资经营逻辑。华夏幸福财务总监吴中兵表示：“2018年因为环京政策影响，存在投资不足的情况，2019年，华夏幸福恢复正常的投资节奏，主动加了一部分杠杆，获取了资源，为之后的发展打下了基础。”

数据显示，2019年年内，孔雀城拿地421万平方米，比2018年的258万平方米增长了63%。建设及产业发展等方面投入也大幅增加，住宅板块建设支出增长24%，拍地支出增长61%，产业新城板块土地整理支出增长50%，城市建设支出增长107%，产业发展支出增长44%。

“2019年四季度，公司的经营性现金流为77亿元，已经转正。”王中兵指出，2020年一季度的回款虽然受到了疫情的影响，下降了26%，但是其中产业新城业务的回款增长了24%，回款比签约受到的影响要好。随着疫情影响逐渐减少，后续的表现还会继续变好。

与平安相互赋能

记者注意到，本次年报是平安入股华夏幸福后，后者发布的首个完整年度的公开披露。

2018年7月，华夏幸福的控股股

东华夏控股将其19.7%的股权转让给平安集团，平安由此入股华夏幸福，成为第二大股东。

一方面理顺传统业务的投资逻辑，另一方面，新业务则在开枝散叶。在平安的出资下，华夏幸福商业地产这只蝴蝶已经开始扇动了它的翅膀。

年报显示，北京丽泽项目成为公司首个“轻资产”模式项目，开启与中国平安合作新篇章；第二单则是武汉长江中心综合体项目，成为公司首个从拿地开始，涵盖开发建设、运营管理全周期的商业综合体项目。此外，华夏幸福还在深圳、东莞拿到8个城市更新项目。

“近期还有大的城市综合体项目落地，有些业务在全国范围内会产生一些影响，华夏幸福要成为中国最好的商业地产发展商或者运营商之一。”吴向东表示，未来华夏幸福在商业地产领域往前走的时候，强调一个“好”字：好城市、好地段、好条件、好产品、好服务、好回报；未来无论在增量市场还是存量市场的商业地产领域，都有提升硬软件最终提升回报的无限空间。

吴向东透露，华夏幸福还将叩开更多大门，包括康养和长租房业务。

对于新业务，吴向东直言：“华夏幸福的新业务有一个重要出发点，就是服务中国平安的发展战略需要，这样也能为我们自己的发展找到空间。”

在林成红看来，中国平安的入股有利于保障公司稳健发展的态势，让公司整体融资稳健。

“中国平安也为华夏幸福匹配了众多资源，公司与平安人寿已经开展不动产的合作，为彼此充分赋能。”林成红说。

可以预见的是，华夏幸福与中国平安的合作，还将给人们的想象力更多驰骋的空间。(文/曼曼)



固安产业新城

LISTED COMPANY · 上市公司

搭上人造肉顺风车 东宝生物业绩难起色

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

随着餐饮巨头肯德基、星巴克相继在国内推出人造肉食品，“人造肉”概念再次成为资本市场炙手可热的焦点话题。

受此消息影响，A股市场上的人造肉概念股备受关注。同花顺iFinD数据显示，人造肉板块指数在上周的涨幅达4.25%，与年初相比，涨幅达到13%。

虽有概念加持，但并非所有概念股的业绩都得以受益。

作为人造肉概念股之一，东宝生物(300239.SZ)当初就曾因一则模棱两可的答投资者问而成功蹭上“人造肉”的热点。直至2020年1月，东宝生物才表示“成立了人造肉研发室”。不过，在2019年年报和2020年一季度中，其并未公布与人造肉业务相关的具体进展。

在4月27日举行的东宝生物线上业绩说明会上，东宝生物董事长王军回复时代周报记者提问时表示，目前公司人造肉研发正常推进，正在积极对接市场，寻找优质资源，开展对外合作，加快人造肉相关项目的产业化和市场化进度。

搭上风口

2019年5月6日，东宝生物回答投资者“是否有计划入局人造肉行业”的问题时表示，公司已经关注到人造肉的相关技术进展。“公司预计，海外对人造肉的关注会带动国内对高品质蛋白质的需求。为抓住这一契机，公司将深耕胶原的应用领域，为市场提供高档优质产品。”

这一并不算正面回应的答复，让东宝生物搭上了“人造肉”的风口，并在5月7日当日实现涨停。

一年来，尽管多次涨停，但东宝生物股价始终起起落落，未有出色表现。截至4月27日，东宝生物报收4.58元/股，与2019年4月时的股价大致相同。

值得注意的是，东宝生物始终未公布与人造肉概念相关的进展。

2020年1月6日，东宝生物在互动平台上回复投资者提问时表示，公司已成立“人造肉研发室”，开展以动物蛋白和植物蛋白为主要原料的“人造肉”产品研究与开发。

4月21日，东宝生物公布2019年年报和2020年一季度。数据显示，2019年，东宝生物实现营业收入4.91亿元，同比增长8.63%；归母净利润3560万元，同比增长4.8%。在主营业务中，“明胶系列及磷酸氢钙”占比达87.94%，“胶原蛋白系列产品”占比11.67%。

时代周报记者查阅年报及一季报发现，东宝生物仅在2019年年报中提及“人造肉”一次，“结合市场需求，加大了人造肉及相关产品的研发力度，形成以蛋白质为基础原料的营养食品”。

2020年一季度显示，新冠肺炎疫情对东宝生物的经营造成了严重影响。数据显示，公司2020年一季度实现营业收入总收入8999.39万元，同比下降

20.56%；实现归母净利润350.86万元，同比下降53.91%。

对此，东宝生物方面解释称，因明胶、胶原蛋白销量减少导致销售收入减少；主要原材料供应紧张、采购成本上升则导致销售成本增加，使得营业利润减少。

4月27日，东宝生物总经理王丽萍在线上业绩说明会上对时代周报记者表示，目前国内明胶、胶原蛋白市场基本恢复，国外市场暂时受到疫情影响。目前，东宝生物加大开发国内市场，努力降低疫情对公司生产运营的不利影响。

市场培育不易

相比于自然肉，人造肉具有蛋白质含量高、脂肪含量低、安全健康等优点，但由于技术不成熟、价格昂贵等原因，并未成为消费者的“心头好”。

根据原料及合成技术的不同，人造肉主要分为植物肉和细胞肉两种。其中，细胞肉是从动物身上提取干细胞，在实验室内进行培育。目前该技术还停留在实验室阶段。

主流的“人造肉”以植物肉为原料制作而成。其原理是从豆类、小麦等植物中提取蛋白，并进行加工以模拟肉的口感。

“目前市面上的人造肉售价几乎都在100元/公斤以上，比真肉还要贵一些，而且仓储和运输的要求会比自然肉更严格。”4月26日，一位熟悉食品行业的投资人士告诉时代周报记者。

4月25日，食品产业分析师朱丹蓬告诉时代周报记者，目前国内还未真正建立起完整的人造肉产业链，包括肯德基、星巴克在内的餐饮巨头都是采用引进、合资等方式进行合作。“（人造肉产业）在国内仍处于初级阶段，非常不成熟”。

时代周报记者梳理A股人造肉板块发现，大部分上市公司从事的是人造肉原料大豆、豌豆的生产及加工。

2月25日，双塔食品(002481.SZ)发布公告称，其全资子公司与Beyond Meat签署了85%豌豆蛋白销售合同，

首批豌豆蛋白采购量为628320磅(约285吨)；4月21日，双塔食品在互动平台上回复投资者表示，公司间接供货肯德基新推出的人造肉产品，“使用的是公司的豌豆蛋白产品”。

截至4月27日收盘，双塔食品报收13.67元/股，总市值169.97亿元，与年初相比大涨逾70%。

也有公司开始售卖人造肉的食品。2019年10月，金字火腿(002515.SZ)在回复投资者询问时表示，公司的植物肉产品标准已完成备案、生产许可通过审查，生产的产品已在电商平台上进行销售。

在4月23日公布的2019年年报中，金字火腿表示，公司的主要产品包括植物肉产品，但并未公布植物肉产品的营收、销量等数据。

在4月26日的机构调研中，金字火腿表示，植物肉具有零胆固醇、低抗生素、低热量等特点，是公司确定的未来业务重点，公司将持续培育，在产品研发和市场开发两个方面加以努力。

“目前国内资本圈对人造肉概念比较追捧，其中也不乏‘蹭热点’‘蹭风口’的情况出现。”前述投资人士告诉时代周报记者，人造肉对公司的科研实力有着比较高的要求，“目前几个行业巨头，比如双汇、金锣、雨润都还没有动静，很难期待其他肉制品企业能够有足够丰富的资金去搞研究。”

“目前人造肉市场主要还是外国品牌为主，国内还没有出现真正具备竞争力的人造肉企业。”上述投资人士对时代周报记者说道。

尽管企业跃跃欲试，但市场的培育却是任重道远。根据艾媒咨询发布的《2019年人造肉产业研究与消费者行为调查报告》显示，有51.3%的中国消费者表示不愿意尝试人造肉，其中近一半“出于心理因素影响”，而表示愿意尝试的受访者数量低于三成。

“现阶段的人造肉行业仍有诸多问题亟待解决。”4月25日，餐饮业分析师、凌雁管理咨询首席咨询师林岳接受时代周报记者采访时说，“价格昂贵且口感一般，还需要一个改善和被接受的过程。”



鲁伟鼎掌舵900天 万向系降速

时代周报记者 刘科 发自杭州

在鲁伟鼎掌舵900余天后，万向集团核心板块的业绩开始出现下滑。

4月20日，万向集团旗下上市公司万向钱潮(000559.SZ)发布2019年年报。财报显示，2019年，公司实现营业收入105.8亿元，同比下滑6.87%，是近20年来的首次下滑；归属于上市公司股东的净利润5.36亿元，同比下滑25.82%，是自2018年下滑18.03%后连续第二年出现下滑。

作为中国第一家民营上市公司，万向钱潮对万向而言意义重大。“万向系”商业帝国始于1969年，从4000元在钱塘江畔创办农机修配厂开始，以年均递增25.89%的速度，发展成为营收超千亿、利润过百亿的现代化跨国企业集团，体量超数千亿元。

万向集团创始人鲁冠球是中国第一代民营企业家中的佼佼者，2017年10月逝世。随后，万向进入第二代管理层鲁伟鼎掌舵的阶段。

时至今日，鲁冠球的个人印记在万向集团仍随处可见。作为对鲁冠球的纪念，万向集团董事长职务被永久保留。

2019年3月，被鲁冠球寄予厚望的万向创新聚能城宣布开工。同年10月，时代周报记者路过该项目，看到工地现场杂草丛生，颇为萧条，项目进度与多数新造车企业一样滞后。

4月26日，万向集团一位人士告诉时代周报记者，该集团在2月下旬正式复工，受疫情影响，聚能城一些工程

进度有延后，“目前整车项目还没有明确的时间表”。

父亲生前对万向集团的战略规划，鲁伟鼎还在继续实施。如今，他面临的挑战或许是：在行业趋势下滑的态势下，以及在万向创新聚能城这个“吞金兽”耗资巨大的背景下，万向如何恢复增长，保持基业常青？

主业增长乏力

万向集团公司(以下简称“万向集团”)、万向三农集团有限公司(以下简称“万向三农”)及中国万向控股有限公司(以下简称“万向控股”)，是“万向系”庞大商业帝国的三大平台。

万向集团是万向系的旗舰，目前对外持股24家公司，所涉产业以汽车、新能源等居多，旗下持有包括万向钱潮、万向资源、万向电动车、万向新能源客车、万向一二三在内的22家子公司股份，包含万向钱潮和顺发恒业(000631.SZ)两家上市公司。

万向三农旗下目前主要控制了承德露露(000848.SZ)、万向德农(600371.SH)两家上市公司，此外还投资了大洋世家、网商银行、航民股份、万事利等公司。

其中，大洋世家主营远洋捕捞及水产品加工零售等业务，目前正在冲刺A股IPO，而万向三农拥有其90%的股份。

万向控股旗下则拥有民生人寿、银联支付、浙商基金、普星聚能、万向信托、万向租赁、惠惠期货等众多金融企业。这也意味着，除券商之外，万向控股已拥有全金融牌照。

尽管已经搭建了完好的金控体系，但万向系的主业从2016年开始增长乏力。数据显示，2016—2019年，万向钱潮净利润分别约为8.34亿元、8.82亿元、7.23亿元和5.36亿元，下滑态势明显。

2020年一季度的表现更不乐观。4月22日，万向钱潮发布一季报，报告期内，公司实现营业收入18.47亿元，同比减少30.92%；净利润为9189.26万元，同比减少58.59%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为7679.34万元，同比减少63.04%。

除万向钱潮外，万向系实际控制的另外三家上市公司中，营收规模最大的房地产公司顺发恒业2019年业绩同样大幅下滑，其中营业收入16.5亿元，同比下滑39.29%；净利润6.08亿元，同比下滑40.8%。

食品领域方面，4月24日，承德露露发布一季度财报显示，今年1—3月，承德露露营收8.49亿元，同比下滑8.8%；归属于上市公司股东的净利润为1.82亿元，同比下滑17.97%。

除了业绩下滑，万向系还要面临承德露露失去共享商标权的阴影。

4月6日，承德露露发布公告，起诉公司原董事长王宝林和原总经理王秋敏，要求两人赔偿关联交易给承德露露造成的直接经济损失1.08亿元。

2006年，万向系入主承德露露，同年承德露露以3.01亿元的价格买断了原露露集团持有的商标、专利域名及条形码等无形资产，并于2008年3月完成了变更过户登记手续，成为“露露”商标的合法持有人。

此后，围绕商标的归属权，承德露露与南方露露展开了长达多年的互诉拉锯战。

造车坎坷

“万向系”的烦恼不止于其实控的上市公司。由“万向系”作为第二大股东参股的中色股份(000758.SZ)业绩更爆出大雷。

4月21日发布的2019年年报显示，中色股份营业收入为110.78亿元，同比下降25.16%；实现净利润为-10.59亿元，同比下降985.32%；2019年扣非后净利润亏损10.67亿元，同比下降1823.86%。

由于巨亏，在中色股份召开第八届董事会第91次会议上，董事韩又鸿、冯立民对该董事会上表决的10项议案中的7项议案均投反对票。需要指出的是，韩又鸿、冯立民均属于“万向系”，韩现任万向资源总裁、冯现任万向控股副总裁。

中色股份与“万向系”的渊源起始于2004年。其时，万向集团子公司万向资源通过收购股权，成为中色股份第二大股东。近年来，万向资源已多次对中色股份进行减持。

由“万向系”控制的浙商基金同样业绩堪忧。数据显示，浙商基金2019年实现营业收入8530.90万元，净利润为-1819.14万元。在公募行业巨头曝出净利润10亿元量级的同时，浙商基金业绩位列倒数第一，颇为突兀。

在主营增长乏力的同时，万向集团仍在坚持着烧钱的造车梦。鲁冠球生前曾多次表示，其人生

梦想就是造车，并且希望子孙后代延续这一梦想。

早在1999年，万向集团就设立了电动汽车项目筹备小组，随后又陆续收购了电池企业以及电动汽车制造商非斯科，并将其改名为Karma，定位豪华，布局美国市场。

虽然起步早，但万向却已被国内外新能源车企甩在身后，业内人士常将其造车路描述为“起个大早，赶个晚集”。以Karma为例，从被收购至今，Karma一直都是在海外生产经营，在中国则没有公司。

万向创新聚能城是鲁冠球生前最为重视的项目。按照规划，万向创新聚能城计划总投资2000亿元，计划用5—7年时间，建成一个供8万—10万人从事科研、创造和智慧生活的生态社区，涉及电池、新能源乘用车、国际金融科技社区、智慧城市CBD社区、研究院等12个重点建设项目。

据时代周报记者了解，在鲁冠球2017年去世后，浙江省专门成立了万向创新聚能城省级推进协调组，协调组组长由浙江省省长袁家军担任，办公室主任由浙江省发改委主任孟刚担任，这一高配协调组在国内民营企业营商环境服务中极为罕见。

该项目位于杭州市萧山区，占地面积约8.32平方公里。2018年5月，杭州萧山区政府与万向集团签署了项目建设框架协议。时代周报记者获得的材料显示，以创新聚能城的新能源车地块为例，该项目用地面积为379亩，建筑面积161289平方米，建成后将年产5万辆增程式纯电动乘用车。■

51.3%

中国消费者表示不愿意尝试人造肉，其中近一半“出于心理因素影响”，而表示愿意尝试的受访者数量低于三成。

LISTED COMPANY · 上市公司

生猪期货提供套保工具 猪企扩张也疯狂

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

经历已亥猪年大扩张之后，养猪上市公司在2020年迎来业绩爆发期。

近日，温氏股份(300498.SZ)、牧原股份(002714.SZ)、正邦科技(002157.SZ)、唐人神(002567.SZ)、大北农(002385.SZ)、傲农生物(603363.SH)等生猪养殖上市公司相继披露2020年一季度报，同比均扭亏为盈，净利润出现大幅增长。其中，唐人神净利润同比大增逾38倍，牧原股份和温氏股份则分别同比增加8倍和5倍。

在非洲猪瘟冲击下，我国生猪养殖迎来行业大洗牌，中小散户加速退出，产业集中度不断提升。加之养猪门槛越来越高，规模化生猪养殖场迎来大扩张红利期。

进入2020年，2019年下半年掀起的养猪大潮仍在持续，重金扩张成为众多猪企的发展主线。

截至2020年一季度末，牧原股份短期借款和长期借款均比期初增加超140%；温氏股份短期借款也较期初增加134.21%。

在养猪大扩张的历史时期，酝酿了20年的生猪期货也取得重大突破。4月24日，中国证监会发布公告，正式批准大连商品交易所(以下简称“大商所”)开展生猪期货交易。

证监会表示，生猪期货功能的充分发挥，对于完善生猪价格形成机制、提升市场主体风险管理能力和助力生猪产业发展具有积极的促进作用。

“对于生猪期货，我们现在还处于观察的阶段，之前(大商所)筹备的时候也曾来征求我们的意见，我们非常希望能做成，这对以后平抑猪肉价格波动及整个行业的发展是有利的，预计对公司未来生猪产能扩张有积极影响。”4月27日，温氏股份相关负责人接受时代周报记者采访时表示：“至于公司这边怎么考虑，目前还不太清楚，公司高管现在还没有这方面的讨论。”

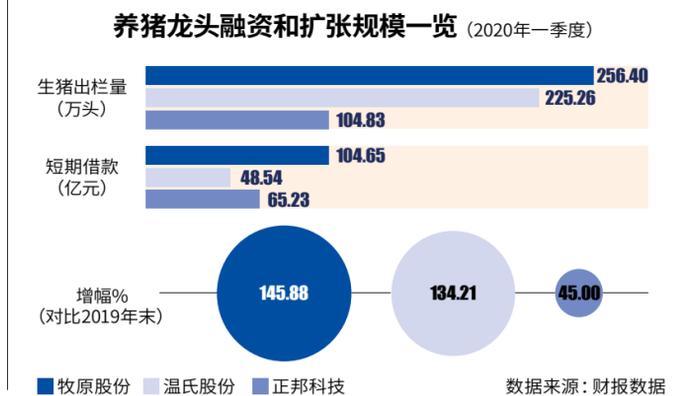
牧原称王

在2020年一季报中，有着“猪中茅台”之称的牧原股份表现最为亮眼。

4月26日晚间，牧原股份发布2020年一季报，报告期内，公司实现营业收入80.7亿元，较上年同期增长164.75%；归属于上市公司股东净利润为41.314亿元，较上年同期大幅增长863.75%，净利润位列养猪行业第一。

温氏股份的净利润则不及牧原股份的一半。一季报显示，温氏股份一季度实现营业收入174.5亿元，较上年同期增长24.89%；归属于上市公司股东净利润为18.92亿元，同比增加510.93%。

从生猪出栏量来看，温氏股份一直位居国内首位，2019年，其以1851.66万头再次稳坐第一，而牧原股份则以1025.33万头居于第二。



不过，在2020年一季度，这一指标发生了变化，牧原股份的生猪出栏量超越温氏股份。

2020年1—3月，温氏股份销售肉猪(含毛猪和鲜品)225.26万头，同比减少57.60%。而牧原股份今年一季度销售生猪256.4万头，同比下降16.67%。

至此，市值达2937亿元的牧原股份，在出栏量、净利润等多方面超越市值仅1626亿元的温氏股份，成为中国养猪行业的新任“大哥”。

在行业老大座次更迭之际，老三与老四之间的竞争也日趋激烈。

从2019年生猪出栏数来看，正邦科技和新希望分别以578.4万头、354.99万头位居行业第三、第四。

作为养猪业后起之秀，新希望的野心不小。根据规划，其养猪业务将在国内力争出栏量排前三。不过，正邦科技的增长势头亦不弱。

2020年一季度，正邦科技实现收入71.35亿元，同比增加37.37%；实现归母净利润9.06亿元，同比增加318.63%；出栏总量达104.83万头，其中仔猪2.24万头，商品猪102.59万头。

根据新希望发布的2020年一季度业绩预告来看，公司预计2020年第一季度实现的归属净利润15亿-16亿元，同比增长125.09%-140.1%，生猪出栏量为82.36万头。

身处养猪企业第二梯队，天邦股份的表现虽然不及“牧温正新”四大龙头，但净利亦大幅增加。2020年第一季度业绩预告显示，公司预计将实现同比扭亏，盈利4.5亿-5亿元，较上年同期亏损3.35亿元增长234.21%-249.13%。2020年1-3月共销售商品猪51.37万头，同比下降32.64%。

相比之下，曾“卖股养猪”的大北农，其净利增长幅度远超天邦股份。2020年一季度，大北农归属于上市公司股东净利润4.65亿元，较上年同期大幅增长1298.16%。

从净利增长幅度来看，当数唐人神增幅最大。2020年一季度，其实现净利润2.13亿元，同比增长3844.97%。

4月27日，广州雪球投资管理有限公司董事长李昌民对时代周报记者表示，2019年一季度正值非洲猪瘟暴

发期，散户和小规模养猪企业防疫和抗风险能力较差，集中低价处理生猪导致市场供过于求，生猪销售价格下跌，养猪企业均处于亏损状态。虽然2020年一季度养猪企业出栏量下降，但2020年一季度生猪价格较上年同期大幅上涨约200%，猪价的上涨使生猪养殖上市公司利润大幅上升。

“由于能繁母猪生长周期的原因，预计仔猪供应矛盾今年仍然无法完全解决，这一现象也决定今年猪肉价格将保持高位，养猪企业还将处于一个较长的景气周期中。”李昌民指出。

“谁先能够兑现之前规划的产能，谁就能赶上好行情。”4月26日，搜猪网首席分析师冯永辉对时代周报记者说。

频融资、广积粮、猛扩张

站上风口，养猪企业在扩张的道路上亦一路高歌。

生猪养殖属于重资产模式，扩张离不开资金支持。从2020年一季度短期借款这一指标的变化便可见一斑。

截至2020年一季度末，牧原股份短期借款为104.65亿元，比2019年末增加145.88%，主要是短期借款融资规模增加所致。长期借款由2019年末的11.17亿元增长至28.80亿元，增加157.88%，主要是长期借款融资规模增加所致。

在过去的2019年，牧原股份不断扩大养猪规模，截至2019年底，其全资及控股子公司数量已达138个，分布在18个省区。

根据牧原股份的目标，2020年，公司计划出栏生猪1750万-2000万头。“2020年，公司持续增加土地储备，加快建设速度，扩大养殖规模。”牧原股份在年报中称。

这也促使牧原股份不断扩大融资。在发布2020年一季报的同时，其连续发布了3份关于融资的公告，均拟用于生猪养殖建设、补充流动资金、偿还银行贷款等企业经营活动。

具体来看，牧原股份发布面向专业投资者公开发行可续期公司债券的公告，公司拟发行规模不超过30亿元的债券；拟在境外设立的牧原国际

(英属维尔京群岛)有限公司在境外发行不超过5亿美元债券；拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行短期融资券不超过人民币30亿元。

正处于经营模式迭代升级阶段的温氏股份，同样需要为自己准备更多的“弹药”。

这家养猪龙头正在推进“公司+农户(或家庭农场)”的经营模式迭代升级，发展“公司+养殖小区”模式，即公司负责整个养殖小区的租地，并统一做好“三通一平”(通水、通电、通路和平整土地)、建设规划和经营证照的办理等工作，然后与合作农户合作。

截至2020年一季度末，温氏股份短期借款为48.54亿元，较2019年末增加134.21%，主要是为增加企业发展资金所致。

上述温氏股份相关负责人对时代周报记者表示，公司今年的资本开支应该有100多亿元，公司债也发了几期，前段时间也在筹划公开发行可转债的事项。目前，公司融资渠道比较多，加上2019年以来，行业迎来一个较高的盈利期，公司自有资金比较丰厚，但从长远的资金规划来说，肯定是不够的，还需要继续融资，来支撑产能扩张。

温氏股份在年报中表示，预计在2020年新增1500万头产能的猪场用地和年饲养能力超过2000万头的养殖小区用地，力争全年新增肉猪饲养能力500万头以上。

正邦科技则将生猪养殖业务继续扩大规模作为首要任务。根据规划，其2020年生猪出栏量将达到900-1100万头。

截至2020年一季度末，正邦科技短期借款也较2019年末增加45%，主要原因为银行借款增加所致。

4月22日，正邦科技发布公告称，拟出资6.99亿元成立投资基金，该基金投资方向为大型生猪养殖及饲料厂的收购并购及运营管理，重点支持正邦科技等龙头企业拟收购或建设的项目。

新希望追赶扩产的步伐也不小。时代周报记者梳理发现，自2019年12月起，新希望已经公布了4次扩产计划，涉及资金逾210亿元，拟新增产能已超过1500万头。

4月27日，新希望相关负责人对时代周报记者表示，从养猪业务进展情况看，新希望预计2021年的出栏量较大概率会比规划的要高，2500万头的出栏目标会比原计划大幅提前实现。相应地，2022年计划出栏量会有所调整，继续冲击更高目标。

“在资金储备上，公司拥有全球范围内多家金融机构合计超过600亿元的综合授信额度，目前授信比例不超过30%，全年平均融资成本保持在3.8%以下，在行业内拥有绝对竞争力。”上述新希望相关负责人对时代周报记者表示，2020年，公司在国内、外各

项业务的投资发展及其他经营活动等方面的预计资金需求约为人民币200亿元。

竞赛升级

上市公司加速扩张，与我国猪肉供需缺口和行业转型发展有关。

4月24日，农业农村部农产品市场分析预警团队猪肉首席分析师周琳表示，2020年猪肉供需缺口仍然不容乐观。由于生猪供给偏紧，猪价涨幅加大，2019年全年猪价创历史新高，而2020年受新冠肺炎疫情以及生猪产能过度下降影响，猪肉产销缺口预计同比扩大32.7%，猪价将继续保持高位运行。

冯永辉对时代周报记者表示，这是一个产业转型的巨大红利期。非洲猪瘟让整个行业的竞争严重分化，中小散户的退出腾出了巨大的市场空间。随着生猪养殖门槛的提高，上市公司凭借资金、人才和养殖技术、防疫、管理等各方面的优势，可以迅速扩张，去抢夺更多的市场份额，这是千载难逢的机会。目前上市公司产能扩张进入了一个快车道。

生猪期货即将上市，也给养猪企业提供了一个通过套期保值对冲猪周期波动的工具。

天风证券认为，这也将进一步提升养殖企业的运营管理壁垒，生猪期货的推出整体利于养殖集团通过期货套期保值以获得稳定盈利预期，从而加速出栏量扩张。

上述新希望相关负责人对时代周报记者表示，生猪期货上市后将有助于生猪养殖行业的良性发展，公司会积极参与生猪期货交易，具体方案正在研究中。

唐人神相关负责人则对时代周报记者表示，一切以公司公告为准。

冯永辉指出，在生猪养殖行业转型升级的背景下，生猪期货获批即将上市，这对上市公司而言更加有利，生猪期货的门槛较高，即便是养猪科班出身，也不一定懂期货，所以谁能在第一时间里招到擅长期货的人才，谁就具有更大的优势，而上市公司应该能够迅速建立团队，利用金融工具帮助其规避风险，从而加速行业转型发展。

“在这个猪周期中，中小散户与上市公司已经不再是同一个维度上竞争了。”冯永辉对时代周报记者说。

在冯永辉看来，生猪期货属于活体交割，一般企业都达不到大商所交割库的要求，预计未来交割库几乎全部来自于集团企业，其中，可能80%以上都来自于上市公司的养猪基地。所以，“上市公司对期货市场波动更加了解，在规避风险上有先天的优势”。

“生猪期货的上市有利于养猪业健康发展，养殖企业根据出栏计划套期保值提前锁定销售利润，减少不稳定因素，解决规模企业快速扩张的后顾之忧，推动行业集中度进一步提升。”李昌民对时代周报记者表示。□

一汽-大众奥迪A4L换新上市 全面提升抢夺市场

“奥迪A4L 2019年全年销量超过17万辆，相信这次换新后市场表现会更加进一步。”新车上市发布会后，一汽-大众奥迪方面告诉时代周报记者。

日前，一汽-大众奥迪A4L换新上市，新车售30.58万—39.68万元，起售价较旧款稍有提高，但增配明显，诸如真皮座椅、LED大灯、全液晶仪表盘、可开启全景天窗、前后雷达及倒车影像等成为全系标配。

本次换新后，一汽-大众奥迪A4L来到了B9代，新车着重对外观进行调整，除最低配车型外均有动感型以及致雅型两种外观风格可选。其中，动感型外观凭借蜂窝状进气格栅以及特别的机盖下沿设计，甚至有一丝奥迪RS家族的观感。另外，新车还增添了“哑光灰”这一颇受性能车粉丝青睐的车身颜色。

内在方面，新车依然沿用第三代EA888系列的2.0T涡轮增压发动机(搭载12V微混系统)，根据车型不

同有高、中、低三种功率版本，全系标配7速双离合变速箱。值得一提的是，quattro ultra适时四驱系统首次下放到了40 TFSI车型，而顶配车型则首次用上了运动悬挂。

据中汽协批售数据，2019年一汽-大众奥迪A4L销量领先于北京奔驰C级以及华晨宝马3系。如今A4L改款，产品力全面提升，对其在同级内斗中巩固优势有莫大帮助。

提升明显的一次换新

虽然“三大件”没动，内饰设计基本一致，但本次一汽-大众奥迪A4L的改款力度依然充足。

外形上，新A4L的前后灯具均重新设计，红色的刹车卡钳是两种外观版本车型共享，不管是动感型还是致雅型风格外观，要分辨出新老款A4L都不困难。

车厢内，整体设计布局变化不大，大刀阔斧的调整主要在于车机系统。

据悉，新A4L采用了奥迪最新一代的MMI信息娱乐系统，是奥迪品牌中首款引入安卓平台的车型。

新MMI系统取消了之前位于换挡杆前方的控制模块，所有操作基于10.1英寸的触控屏操作。得益于本土化定制，该系统拥有智慧停车付款、优享加油付款等功能，未来还将整合天猫精灵语音交互系统。

上述内外兼备的提升，再配合之前提到的四驱系统下放中配车型、首

次引入运动悬挂，令到中期改款后的A4L展现出了与旧款车型的巨大差异。甚至，新A4L的部分配置与华晨宝马3系、奔驰C级比较，亦有明显优势。

30万级豪华车竞争白热化

据中汽协批售数据，2019年一汽-大众奥迪A4L年销量，分别比北京奔驰C级、华晨宝马3系多出13075辆以及68528辆。

本次A4L改款后，在硬件以及产

品定位上，相比上述两大竞争对手，进一步表现出了针对性优势。

“我买车的时候曾在C级和A4L之间犹豫，最后因为发动机的因素选择了A4L。”4月22日，珠海一汽-大众奥迪A4L 2019款车主魏先生向时代周报记者表示，相比C级主推的1.5T发动机，全系2.0T发动机的A4L更令其有信心。

发动机之外，得益于RS家族风格外观甚至运动悬挂的加持，本次A4L换新后从内而外强化了运动属性。产品定位上的鲜明化，有利于A4L在同级竞品中扩大受众消费者的范围，特别是在现款华晨宝马3系被指过于倾向舒适风格之下，其有望吸引到更多看重车辆运动性的消费者。

至此，30万级豪华车的三大标杆——A4L、C级、3系均已经进入产品稳定期，换代后的A4L能否延续2019年对于其余两者的优势？我们拭目以待。

(文/卓伦)



CULTURAL TOURISM
文旅ESTATE
地产FAST CONSUMPTION
快消AUTOMOBILE
汽车TECHNOLOGY
科技THE TIME WEEKLY
时代周报TIME INDUSTRY
产经
专业视角洞悉产业变革

19 | 房企年报季：60% 融资成本上涨

区块链主战场切换 新基建掀技术热潮

时代周报记者 李静 发自上海

经过不断洗礼后，区块链行业野蛮生长的阶段，正逐步成为过去式，规范化建设加速度向前。

4月25日，中国自主创新的区块链服务网络（BSN）宣布进入商用，并开启海外公测。

这是BSN进入为期半年的内测期以来，官方首次启动进入全球商用阶段。

5天前，国家发改委新闻发布会上，首次明确“新基建”范围，区块链被首次正式提及，作为其中的信息基础设施被纳入其中。

“新基建将为区块链带来大量的机会。”4月24日，万向区块链相关负责人在对时代周报记者表示，随着区块链技术的发展，区块链的应用领域会不断扩大，包括且不限于金融、供应链、存证、溯源、政务等领域。

种种消息显示，各界探索应用区块链的浪潮似乎席卷而来。

4月24日，东港股份（002117.SZ）区块链业务负责人告诉时代周报记者：“区块链作为新基建的信息基础设施，实际上也是一个底层的技术。区块链是一种技术，必须要和业务相结合。”

赛迪研究院相关报告指出，截至2019年年底，我国区块链产业规模约12亿元，区块链案例数已近710个，其中2019年占比达49%，接近于全部案例数的五成。

然而，多重因素利好之下，人们需要更加清醒地看待区块链，减少狂热和浮躁。

4月24日，火币大学校长、中国通信工业协会区块链专委会副主任于佳宁在接受时代周报记者采访时表示：“区块链技术仍旧不够成熟，存在很多技术瓶颈，部分领域存在不规范的现象。新技术、新业态不能成为监管的洼地，区块链要落到产业应用才能充分展现价值。”

回归技术

2020年，区块链重新成为各领域的热词。

事实上，区块链技术的诞生已经走过十年头，经过不断的发展，从早年间“比特币”代名词，演化成产业创新发展的重要推手之一。

4月23日，北京计算机学会数字经济专业委员会秘书长、中央网信办专家库数字货币与区块链专家王娟向时代周报记者表示，大家更希望区块链回归技术本身，服务实体经济。

成为新基建技术层面的一分子，是区块链发展非常重要的一步。

公开信息显示，新基建主要包括5G基站建设、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网



网七大领域，涉及诸多产业链。

在上述万向区块链相关负责人看来：“新基建本质上是信息数字化的基础设施，区块链可以在其中充当信任工具，起到价值传递的作用。”

于佳宁也认为，区块链既是新基建的基础，又是新基建的组成。

“实际上区块链的价值是让整个网络变得可信化，让数据要素实现价值化，随着从信息互联网向价值互联网升级，关键性的变化在于推进数据开放共享、提升社会数据资源价值、加强数据资源整合。”于佳宁表示。

同时在新基建产业变革的浪潮下，区块链更是作为一种底层技术而存在，催生技术与产业、商业等方面的结合。

据赛迪区块链研究院统计，截至2019年上半年，我国已披露151个区块链应用案例，覆盖28个应用领域和场景，其中，金融、电子政务、医疗、知识产权保护、溯源及公益慈善六大领域，落地案例较多。

然而，作为技术本身，区块链仍处于不成熟的阶段。

于佳宁坦言：“把区块链比成1994年的互联网，我非常认同，区块链现在不够成熟，有很多技术困难，比如‘不可能三角’，也就是难以同时提升性能、安全性和分布化，另外治理机制方面也存在一定的缺陷。”

玩家布局

在于佳宁看来，即便区块链不成熟，但是绝对有价值。“区块链的价值会是一个逐步释放的过程，每个阶段会有不同的应用，产生不同的价值，这将是一个升级过程。”于佳宁表示。

不少公司都已经化身行动派。据有关媒体统计，目前A股市场共有143家上市公司涉及区块链技术产业，板块总市值合计达2万亿元。

“我们在2017年就开始进行区块链的技术研究，和蚂蚁金服等厂商进行合作。业务上主要是做区块链的电子发票，包括财政票据，以及各种证照。目前有些项目已经实现盈利。”上述东港股份区块链业务负责人表示。

近几年，各方在区块链领域蜂拥布局。

据赛迪（青岛）区块链研究院发布的《中国区块链企业发展研究报告》显示，截至2019年12月，在工商备案的区块链企业达3.3万余家。

“3.3万”这一庞大的数字背后不乏投机客。

王娟感慨道：“区块链这个圈子里面大部分的人现在都是在做资本，还是希望技术发展能够给社会进步带来一个切实的成效。”

此前，区块链底层技术服务商并通科技副总裁李军曾对时代周报记者表示：“区块链不是万能神药，有适用区块链的场景，也有不适用区块链的场景，不能为了区块链而区块链。”

上述东港股份区块链业务负责人也直言：“区块链不是传统的一种技术叠加，它是包括密码学、分布式、共识机制和智能合约，每一种都是难关。包括下一步业务如何开发都要去考虑。现在虽然说都在做，但是真正落地的很少。”

商用快车道

有观点认为，伴随着新基建开启，区块链的技术和应用迎来空前热度。

人民网发文称，2019年全球数字经济规模达到15.6万亿美元，预计到2025年这一比例将达到24.3%。在2025年“新基建”细分产业规模中，区块链将会达到389亿元人民币。

在上述万向区块链相关负责人看来，在新基建背景下，区块链的主战场，可以从三个方面来考虑。

“第一，是区块链自身的技术发展和标准制定；第二，是区块链的跨技术融合创新，包括与5G、人工智能、大数据、物联网等融合；第三，是区块链的应用，也就是区块链+，比如在民生、智慧城市等方面的应用。”上述万向区块链相关负责人表示。

近两年，区块链应用场景被逐步开发，商业落地也取得了一定成效。

4月16日，蚂蚁金服面向中小企业正式推出“开放联盟链”，首次全面开放蚂蚁区块链的技术和应用能力。

上述万向区块链相关负责人介绍，目前已有多个“区块链+”项目落地。与江西银行、正邦科技合作的“供应链金融服务平台”，已帮助多家中小企业获得企业发展所需的资金，目前平台上累计发生的融资金额已接近3亿元人民币。

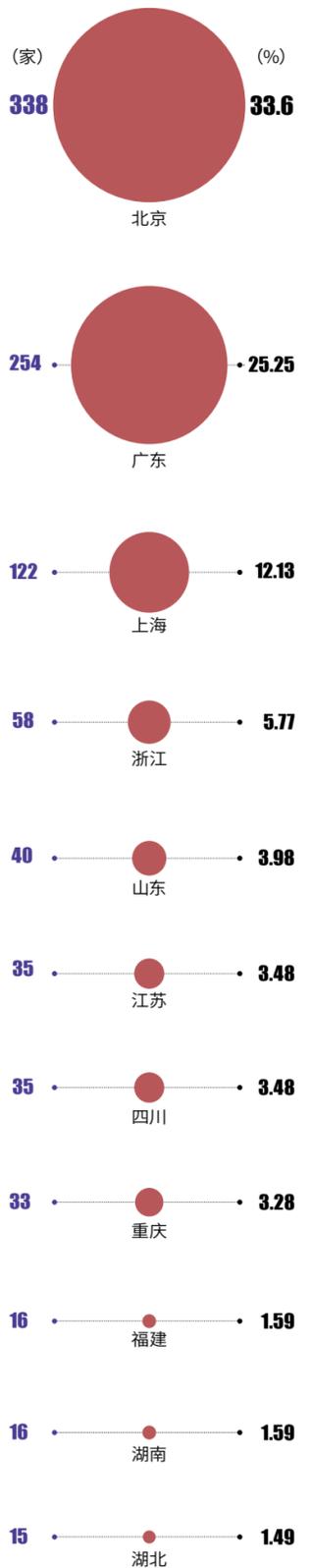
尤其是4月25日，BSN正式进入商用阶段意义重大。BSN发展联盟理事长单志广在BSN全球商用启动大会上介绍，商用后，BSN的价格由TPS（计算力）、存储和流量组成，采取预付费和后付费混合模式为客户提供精准、按需选择的价格机制。

但从根本上讲，区块链应用还未找到真正的刚性需求的市场化场景。较多应用还处于摸索阶段。

一位从事区块链的企业相关负责人曾对时代周报记者直言：“很多公司对于区块链产品也在摸索阶段。关键是用户群体还不够大，虽然说我们现在还是to B的模式，但是真正愿意尝试区块链的公司还是相对较少。”

“区块链技术还处于发展过程中，还未完全成熟。区块链技术不是万能的，并不是所有的东西都需要用区块链重构。”上述万向区块链相关负责人表示，对于区块链技术，既要保持乐观又要保持冷静：既要乐观相信它，同时又要冷静地一步步来。■

2019年我国区块链企业主要地区分布



数据来源：赛迪区块链研究院

产经一周观察

油比水便宜
素食比肉贵
还有多少“活久见”？

骆一帆
时代周报产经新闻部编辑

彪形大汉、夺走公章，作为知名企业家，李国庆、俞渝夫妻两人的争吵已多次登上热搜，不仅在企业家中，就是在娱乐圈中也十分罕见。4月26日，李国庆又勇夺头条，这部家庭伦理剧与商业争夺战让网友大呼“活久见”。

过去一周，同样罕见的事情还发生了不少。在疫情等综合因素影响下，4月20日，WTI05合约结算价-37.63美元/桶，环比下跌55.90美元/桶，跌幅达306%。这是1983年3月31日WTI上市以来首次出现负值。

一夜间，人们惊奇地发现，水比油贵的玩笑全然成了真。炒原油期货的投资者纷纷哭晕在厕所，而油气储运企业却意外获得利好，股价逆势上扬。

当然，原油价负数并不意味着成品油倒贴钱，国内成品油市场反应平淡，主要原因却是

因为价格此前已经跌到地板价。

与遇冷的原油市场相比，疫情让人们对于动物肉类食品产生了空前的抗拒，带热了人造肉市场。

肯德基、星巴克相继宣布，在中国市场推出植物肉产品。

尽管星巴克产品价格高达69元一份，还是吸引了众多此前“无肉不欢”的吃货们进店品尝，并在微博、微信朋友圈、抖音平台上分享，成为一项网红打卡活动。

A股上市公司里面的人造肉板块集体走强。4月23日，双塔食品与京粮控股相继涨停，丰乐种业与大康农业股价涨幅也超9%。

人造肉市场究竟有多大？对上市公司的业绩拉动又有多大？目前仍然说不清楚，这取决于疫情对全人类内心的影响。

比人造肉更火爆的是深圳楼市。均价本来就已经很高的深圳楼市，上演了一出让外界大跌眼镜的剧目。抢房、百万喝茶费，大家还真以为楼市报复性反弹的时候到了。

但经过时代周报记者调查，深圳楼市江湖存在合伙炒楼、代持囤房与经营贷入市等情况。这也提醒大家，匪夷所思的事情背后往往有着另外一套游戏规则与逻辑。不要忘了，国家统计局深圳调查队数据显示，2019年深圳居民人均可支配收入62522元，这连深圳一些楼盘的一平方米都买不下来。

“活久见”是一种调侃，也显示了大家的乐观主义精神，看似只是“吃瓜”，但有些事像蝴蝶效应一样最终会传导到每个人的身上。疫情在持续，更多的“活久见”说不定还会出现。■

时代商业访谈录

AutoX创始人肖健雄：
无人驾驶商业化拐点将近

“复杂的交通场景和海量数据、法律法规的大力支持，是中国自动驾驶公司很明显的、后来居上的优势。”

——肖健雄



时代周报特约记者 易扬

汽车新四化浪潮下，自动驾驶成为其中研发和落地最快速的细分领域之一，尤其在疫情肆虐全球之际，行业亦对更高阶段的无人驾驶表达出强烈愿景。

目前来看，5G、大数据、车身控制系统、OTA、云端算法等组成自动驾驶的各要素都有不同程度的发展和突破，距离真正解放车主双手、移交车辆控制权的L4级无人驾驶指日可待。

4月25日，MIT麻省理工学院计算机与人工智能博士、曾担任普林斯顿大学计算机系教授的AutoX创始人肖健雄接受时代周报记者专访，就AutoX以及无人驾驶发展状况等进行探讨。

中国将成自动驾驶超级市场

2016年，致力于L4级无人驾驶解决方案，打造核心车脑平台的AutoX于美国硅谷成立，60天内便完成首次无人驾驶开放道路测试，现已逐渐成为全球极少数具备顶级独立原创研发实力的全栈L4级无人驾驶团队。

“L4/L5级别的无人驾驶，比人开车更加安全，能有效保障乘客和马路行人等的安全，也更加舒适和便捷。”肖健雄向时代周报记者表示，基于此，AutoX的使命是“平民化自动驾驶”。

在汽车新四化的更迭过程中，自动驾驶产业纵深极大，涉及汽车产业、硬件、软件、人工智能、出行、AI芯片、

超算平台、大数据、云计算、5G通讯、新基建、智能交通等全产业链条。

“AutoX定位为无人驾驶产业链条中最核心的技术平台商，专注打造自动驾驶的大脑，也就是软硬件结合的核心技术平台，同时与产业链上下游进行深度合作。”肖健雄向时代周报记者表示。

早在普林斯顿大学计算机系担任教授期间，肖健雄就创办了普林斯顿大学计算机视觉和机器人实验室，开创了三维深度学习领域，在自动驾驶、人工智能AI领域颇有建树。

肖健雄表示，“创立AutoX的动力之一，是我判断中国会成为自动驾驶的世界级超级市场，我希望中国不仅仅是一个超级市场，而是能有本土核心技术企业成为世界级巨头。”

巨头“交锋”Robotaxi

4月19日，百度旗下Apollo Robotaxi服务上线百度地图及百度APP智能小程序。就在4月13日，AutoX宣布其将在上海嘉定区汽车城建立的无人车运营大数据中心投入使用。

在国外，谷歌母公司Alphabet旗下顶级自动驾驶公司Waymo也在自动驾驶领域展开激烈竞争，其中，Robotaxi领域的研发是各巨头交锋的核心之一。

AutoX与Waymo也颇有渊源。在今年1月举行的CES 2020美国消费电子展上，AutoX宣布与FCA菲亚特克莱斯勒达成合作，携手推出无人车PacificaX，共同布局Robotaxi这一领域，该款车型正是基于此前FCA为

Waymo测试自动驾驶技术而提供的原型车Pacifica打造而来。

车企和技术公司之间强强合作印证了在自动驾驶这一领域，单打独斗无法形成完整产业链和技术优势。

“作为自动驾驶的珠峰，Robotaxi是市场规模最大、价值最高、最具颠覆性的一个领域，保守估计是数万亿美元的市场规模。”肖健雄告诉时代周报记者，RoboTaxi的广泛应用将对社会和生产产生深远影响，会带来整体经济的提升，并从深层次改变人们的生活方式。

事实上，去年9月，百度就宣布启用“开放道路智能驾驶长沙示范区”。

对于百度自动驾驶出行服务，肖健雄表示，两者在商业上类似，但在技术和用户体验上有些不同，比如AutoX可以任意点上下车，与普通出租车一样，车来接人，而不是类似公交车的基于站点的停车；车速度更快，在城市非高速路段也能跑到80公里每小时。

肖健雄还表示，百度自动驾驶有很多不同的业务，范围更广泛，包括智慧交通、开源平台、辅助驾驶、车载语音交互、无人驾驶；AutoX则聚焦于无人驾驶，有一定重叠，但是更加专注。

自动驾驶商业化拐点何时到来？

随着国内自动驾驶行业的飞速发展，不少国内领军企业已有跨越式提升，并拥有赶超之势。

“复杂的交通场景和海量数据、法律法规的大力支持，是中国自动驾驶公司很明显的、后来居上的优势。”

肖健雄告诉时代周报记者，据今年2月27日加州车辆管理局公布2019年度自动驾驶路测数据排名，自动驾驶重要衡量标准之一MPI值（Miles Per Intervention，每两次人工干预之间行驶的平均里程数）排名世界前五公司中，包括AutoX在内有三家都来自中国。

近两年，大众、丰田、长安和长城等国内外车企都已公布旗下L4级自动驾驶产品量产计划，巨头扎堆，是否预示着自动驾驶商业化拐点到来？

肖健雄对时代周报记者表示，车企作出的这些战略计划，包含了与技术公司合作，整合技术公司产品的一环，而车企则定位为系统的集成商。

肖健雄还表示，中国乃至世界级车企，也包括世界各地技术公司，都很难完全只依靠自身全面覆盖整个自动驾驶产业链并真正达到RoboTaxi级别的无人驾驶应用，但是车企与技术公司深度合作绑定，能达到商业化水准。

至于国内自动驾驶商业化拐点何时到来，肖健雄认为，国内RoboTaxi的大规模应用预计在2022—2023年之间，无人车落地的重要前提，与车企深度合作只是一方面，另一方面则是与国家级出行平台的深度合作，这是商业化拐点的重要一步。

“无人驾驶到达无人车可服务全国范围的商业化应用还是需要一定过程，在这个过程中通过出行服务平台提供人类驾驶汽车、自动驾驶汽车的混合派单，是整个无人车领域进入商业化拐点的核心竞争力。”肖健雄向时代周报记者表示。■

揭秘厦门百亿地王

上接P1

巧合的是，时代周报记者发现，悦泰发展、达源国际的注册地和中骏年报所显示的香港营业地在同一栋大厦的同一个房间——香港铜锣湾核心甲级写字楼希慎广场的2801室。

悦泰发展的控股股东是保信置业，一家在英属维尔京群岛注册的离岸公司（以下简称“BVI公司”），成立于2002年5月15日。

交叉验证中骏2010年港交所递交的中英文版本招股书，保信置业正是中骏的全资子公司。

资料进一步显示，达源国际和悦泰发展是中骏购买的壳公司。

达源国际最近一次董事的变更发生在2017年10月3日。

由公司的第一任董事叶家润润改为黄伦。据消息称，黄伦身份为中骏执行董事兼助理总裁，公司董事长黄朝阳的长子。近日，据知情人士透露，叶家润专门从事壳公司买卖，其金柏利注册有限公司和达源国际最早的注册地址一致。

中骏买下悦泰发展的时间更早。

2012年11月27日，悦泰发展的董事由一家名为现成有限公司（READ-MADE COMPANY LIMITED）的公司变更为自然人陈元来。而陈正是中骏创办人之一，现任职中骏董事会副主席。

不同于达源国际和悦泰发展，保信置业是中骏在2007年开始通过承债收购获得。

中骏多年前的招股说明书，则显示出当时保信置业背后的金主。

中骏旗下的裕威有限公司向一家名为百源控股（中国）投资管理有限公司分别收购伟昌实业有限公司及保信置业的全部已发行股本，于2008年收购完成。

这一收购，帮助中骏实现从保利武夷（香港）开发建设有限公司手上拿下中骏武夷绿洲项目的50%股权。后者原本100%持有武夷绿洲项目。根据相关报道公开资料显示，百源控股持有保信置业股权不到2年时间。

根据中骏2016年的一则公告，保信置业作为主体收购了位于泉州市的两个项目。

上海泰鸣和中骏同场竞拍

事实上，厦门思明区2020P01地块，没有明确限制两家关联公司一同参与。

地块出让须知显示：“中华人民共和国境内法人和其他组织，除法律、法规另有规定外，均可申请参加竞买。申请人可以单独申请，也可以联合申请。”

而执行土地出让的厦门市土地发展中心，其权限也仅围绕着竞买资料、竞买保证金审核等有限的范围。

厦门市自然资源和规划局相关人士对时代周报记者表示，4月22日参与竞拍的企业均提交了竞买申请材料、缴纳竞买保证金并通过资格审查，符合出让公告的要求，具有有效竞买人资格。

目前的资料则显示，具备有效资格的上海泰鸣和中骏，没有在最后阶段进行抬价。

“根据现场公证竞拍笔录，在总共240轮报价中，中骏仅在前39轮竞价10次，第40轮至第240轮均为上海泰鸣与另外两家竞买人竞价，中骏未再参与竞价。”厦门自然资源和规划局对时代周报记者澄清。

近日，多家参与当天土拍的房企对时代周报记者进一步交叉确认，最后与上海泰鸣角逐的企业，一家为鑫万豪，另一家则为央企联合体首开&保利&华润。

如果有国标串标届时将面临：出让人将取消竞得人的竞得资格，解除出让合同，无息退还土地出让价款，竞买保证金不予退还；该企业列入诚信黑名单之外，企业及其关联企业今后不得参与厦门土地拍卖活动。

为何隐匿身份

中骏此次的举动成谜，经过时代周报记者粗略对比，该公司过往拿地身份都较为公开，往往一层股权穿透便能锁定拿地主体是中骏。



悦泰发展为中骏拿地主体之一，所拿地集中在上海、南昌和徐州。

2016年9月，悦泰发展和同属于中骏子公司的厦门福斯达装修工程有限公司组成联合体，以243.97%溢价拿下了上海青浦区徐泾镇蟠中路南侧25-01地块。

近日，有业内人士告诉时代周报记者，不排除中骏有出于低调以及后期融资便利的考虑。

厦门思明区2020P01地块的起拍底价达72亿元，已经是厦门土地出让以来的最高，且接近去年的地王，湖里区2019P05地块，后者最后成交价75.25亿元。

“一开始就预料会是新的地王，企业肯定有出于不想被过度关注的考虑。”4月24日，一位不具名业内人士对时代周报记者猜测，这样不易暴露地块买家真正的身份。

4月25日，一位从事公司相关经济领域的法律顾问也是律师对时代周报记者分析表示：“在香港买空壳公司，一般3个工作日即可完成且费用低。再通过BVI（英属维尔京群岛）公司控股香港这些壳公司，就更不容易让外界追查。”

事实上，中骏在香港上市时，便搭建了大量BVI公司的组织架构。

按照其招股书显示，中骏的上市主体在开曼群岛注册，公司的实控人

示，这可能是上海泰鸣复杂股权关系的原因。

接近千亿规模

另外一个外界关注的问题是，中骏这家年销售额在900亿元左右的房企，能否扛起百亿级地块开发的重任？

中骏在厦门尝到过地王的甜头。

2018年12月21日，中骏拍下的湖里区2018P03地块，是当时的单价地王；2019年11月19日，湖里区2019P01地块被中骏以59.4亿元获取，也是当时的地王。

2019年，克而瑞对厦门当年已经入市的9个典型地王出具了分析报告。2018P03地块的中骏天宸项目，首开4个月，去化率就已经接近9成，尽管项目首开的平均售价在6.875万元/平方米，但地房价比例仅为57%，9个地王里面最低，房地差在29665元，利润相当可观。

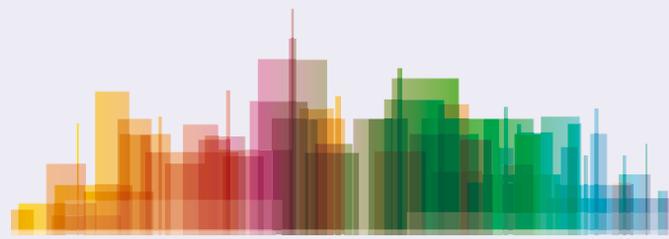
但中骏刚刚拿下的这块地，楼面价已经在50599元/平方米，同时地块的出让条件也明确日后住宅的均价不得超过70800元/平方米。以此简单换算，利润率仅在4%。

拍地规定则显示，首期应于项目开工之日起12个月内申请并对外公开销售，销售的建筑面积应不少于5万平方米；第二期应在第一期开工之日起18个月内申请并对外公开销售，销售的建筑面积应不少于剩余总建筑面积的50%；剩余建筑面积作为第三期，应在第一期开工之日起21个月内申请并对外公开销售。

这家成立于1987年的房企，也善于通过合作扩大自己规模。2019年中骏销售的权益占比仅在6成，低于行业7成的水平。

从泉州到厦门再到上海，在两次总部的搬迁过程中，中骏正朝着千亿房企迈进。

今年以来，中骏加码拿地步伐没有停歇。2020年一季度公司新增货值168亿元，位列TOP23。按照公司的计划，2020年计划销售930亿，与此同时还要在未来五年里布局100个“世界城”商业项目和20万间长租公寓。■



时代奥斯卡

2019年给房地产行业打上的烙印深刻，从年报季披露数据中可见一斑——销售增速放缓、融资成本上行、利润空间收窄、资金压力骤增。中小房企加速离场，大房企亦难独善其身。万科董事会主席郁亮一语道破：“在今天，‘活下去’变成一个特别真实的存在。”活下去，从谨慎前行开始。多家房企纷纷下调2020年业绩增速计划，更有房企提出0增长甚至负增长的目标。但机遇也在萌发。并购潮暗流涌动，有房企表示2020年会继续发挥优势，趁部分小企业流动性压力较大的时候进行收购。或许，一个时代的结束，也是另一个新时代的开启。（洪若琳）

房企年报季：60%融资成本上涨

时代周报记者 胡天祥 发自广州

A股年报季接近尾声，各大房企紧锣密鼓发布过去一年成绩单。

4月24日，华夏幸福、中国建筑、滨江集团、华远地产等多家房企发布2019年财报。其中，华夏幸福2019年实现营业收入1052.1亿元，同比增长25.55%；中国建筑房地产业务（包括中海地产）实现合约销售3826亿元，同比增长28.1%；华远地产去年实现营业收入74.71亿元，同比增长8.64%。

另据Wind数据显示，截至4月21日晚20时，已有135家上市房企发布2019年年报，占全部应披露年报数量的61.92%。其中A股上市房企占55家，赴港上市内房股占80家。

从整体营收来看，房企“增收不增利”现象仍在延续。数据显示，期内135家上市房企合计实现营业收入约4.8万亿元，同比增长超2成；但归属于上市公司股东的净利润仅约6636.62亿元，同比下降3.33%。

“影响房企增收不增利的因素有很多，比如近两年拿地成本提高以及“限价”政策。”4月26日，一位地产分析师告诉时代周报记者，房企近年来的规模化扩张，也在一定程度上影响利润表现。

从行业集中度看，两级分化格局正不断加剧。来自恒大研究院数据显示，2019年，前10强、前50强、前100强房企市占率分别高达28.4%、59.7%和74.2%。到了2020年一季度，上述房企市占率分别较2019年再提升10.0、11.0和7.8个百分点。

大房企市占率跳升背后，则是中小型房企相继离场。

据人民法院公告，截至2020年4月8日，受疫情影响，65天内共84家房地产开发企业破产清算，均为地方中小房企，数量较去年同期增长25.3%。

“大型房企在融资方面处于优势，中小房企的资金状态会越来越差。”4月19日，一家千亿元房企高管告诉时代周报记者，未来中小房企会加速退出，行业集中度将有所提升。

“增收不增利”

2019年，各大房企的营收规模保持稳步增长，但盈利却呈下滑趋势。

以万科为例，2019年公司实现毛利润和净利润分别为1333.4亿元、551.3亿元，同比增长19.5%和11.9%，但增速较2018年的逾30%有明显降低；盈利指标上，公司毛利率和归母净利率为36.2%和10.6%，较2018年分别降低了1.2和0.8个百分点。其中房地产及相关业务的结算毛利率为27.2%，较2018年下降2.5个百分点。

“长期来看，行业毛利率下降是一个趋势，且这个趋势已经形成。”在今年3月的万科业绩会上，总裁及首席执行官祝九胜解释称，毛利率虽然会下降，但管理的效率和效益是可以逐步提升的，甚至是有个对冲的过程。

克而瑞也认为，目前行业整体的利润空间受到挤压，房企利润增长和盈利能力面临较大的下行压力。但其也同时指出，万科利润增速降低，也与该公司年内土地增值税支出大幅提升，长期股权投资中资产减值损失、以及递延所得税费用中土地增值税清算准备金增加有关。

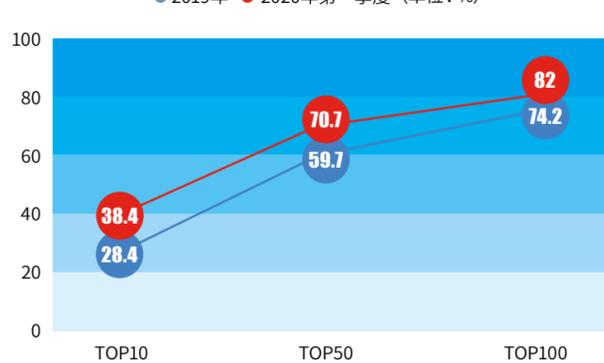
再看阳光城。4月23日，阳光城发布财报显示，公司实现结算营业收入610.49亿元，同比增长8.11%；合并归属于上市公司股东净利润40.2亿元，同比增长33.21%。虽然利润增速明显，但阳光城毛利率和净利率率分别为26.6%、7.08%，明显低于行业平均水平。

来自亿翰智库的数据显示，50家标杆房企的平均毛利率为32.61%，平均净利率为16.39%。

“利润率一直是阳光城的一个短板，因为前些年项目影响，目前公司的净利率还是比较低的水平，我们自己很不满意。”2019年中期业绩会上，阳光城执行董事长兼总裁朱荣斌并不讳言。今年业绩会上，执行副总裁吴建斌表示，提升利润是阳光城非常重要的目标，公司会在拿地、设计、大运营、财务成本降低等多个环节，继续把它做得更好。

面临盈利下滑趋势，提质增效逐

2020年第一季度房企市占率



2020年第一季度房企融资占比



数据来源：克而瑞、Wind、恒大研究院

渐成为行业共识。“销售规模的增长未来不是重点，利润和品质才是第一位的。”融创中国董事会主席孙宏斌在今年3月的业绩会上如是称。

在此前的2月份，旭辉控股CEO林峰也曾公开表示，利润是里子，是根本。规模是面子，是方式手段。今年行业一定会关注利润排行榜，多过于规模排行榜。

分化加剧

年报季透露的另一个明显信号，是房企融资成本的上升以及融资能

力的分化。

克而瑞根据已发年报的50家典型上市房企进一步分析，2019年约有60%的房企融资成本同比上涨，整体的融资成本同比上涨0.33个百分点至7.13%，再次突破7%。

从个体看，房企之间的融资成本分化显著。数据显示，2019年，中海地产、华润置地、龙湖集团、越秀地产等房企平均融资成本均在5%以下，其中中海更是低至4.21%。

部分企业融资成本则相对较高，如中梁控股、新力地产2019年加权融

资成本均超过9%，是中海的2倍有余。据克而瑞统计，50家典型上市房企中，融资成本在9%以上的有10家企业，占比达20%。

另据乐居财经研究院榜单显示，以单笔债券看，中海在去年7月成功发行20亿港元（5.5年期）及4.5亿美元（10年期）双币种固息高级债券，其中10年期美元债票息仅为3.45%。反观当代置业，其去年发行3.5亿美元债券，利率高达15.5%，是中海的4倍有余。

“从数据看，融资成本较低的企业主要集中在国企、央企之中，也有部分优秀的民营企业如龙湖等融资成本相对较低。”今年4月，易居企业集团CEO丁祖昱表示，随着融资难度和成本的逐步增加，部分企业，尤其是融资能力相对较差、经营不善的中小企业债务违约风险需警惕。

3月6日，新华联发布公告称，公司控股股东新华联控股因未能按照约定筹措足额兑付资金，导致中期票据不能按期足额兑付本息，已构成实质性违约。公告称，受疫情影响，新华联控股多项业务遭受重创，经营回款大幅减少；加之持续受到“降杠杆、民营企业融资难发债难”的影响，偿付贷款和债券导致现金持续流出，流动资金极为紧张，最终导致债券违约。

新华联虽然在公告中声明与新华联控股为不同主体，具有独立完整的业务及自主经营能力，但其目前的经营状况也并不乐观。4月11日，新华联发布财报显示，公司2019年实现营业收入119.88亿元，较上年同期下降14.37%；实现归属于上市公司股东净利润8.21亿元，较上年同期下降30.80%；公司2020年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润预计亏损2.5亿—3.5亿元。

4月25日，易居研究院智库中心研究总监严跃进告诉时代周报记者，疫情对于中小房企的影响要分类看，一方面，经营困难的中小房企可能会被淘汰，但今年政府对于各类企业的支持力度增加，包括金融政策，对于额度比较充裕的中小房企，也有可能打“翻身仗”。

获评2020中国地产奥斯卡“房地产品牌信赖企业” 蓝光发展开启高质量发展道路

作为中国地产行业极具影响力的盛会，4月28日，由中国城镇建设发展中心、广东时代传媒共同主办的“2020中国地产时代奥斯卡”榜单揭晓，凭借卓越的产品锻造能力、稳步上升的销售业绩以及具有前瞻性的发展战略，蓝光发展（600466.SH）获得“中国房地产品牌信赖企业”称号。

日前，蓝光发展交出了一份不错的年报成绩单，为2020年持续高质量增长打下坚实基础。

实现高质量增长

蓝光发展在危难之际产生的强大“抗疫力”，来源于过往几年的持续沉淀。从2017年到2019年，蓝光发展房地产销售复合增长率为32.14%，营业收入的复合增长率为26.34%，净利润复合增长率则达到

82.41%。

过去一年，蓝光发展迈入千亿元门槛，合约销售、核心净利润、毛利率等数个财务指标录得稳健增长。

财报显示，2019年蓝光发展实现营业收入391.94亿元，同比增长27.17%；净利润41.59亿元，同比增长66.63%；净资产收益率为23.88%，同比提升6.81个百分点；净负债率79.20%，同比下降23.44个百分点。

面对充满变数的2020年，蓝光发展将坚持“产业、资本、科技”三核推动战略架构，以“精准投资、卓越运营、资本突破、变革创新”为经营策略，继续笃定前行。

全国化布局奏效

在复杂多变的市场竞争格局中，蓝光基于稳健的业绩增长，迎来历史

最佳基本面。

报告期内，蓝光发展房地产业务实现销售面积1095.30万平方米，同比增幅36.63%；实现销售金额1015.37亿元，同比增幅18.70%，其中权益销售金额715.40亿元。

蓝光发展的成功砝码在于不断平衡的全国布局与城市深耕战略。2019年，在“1+3+N”的城市战略方针下，蓝光发展通过深耕拓展，不断强化新一线、二级及强三线的投资占比，使得资源结构进一步优化。

2019年，蓝光发展通过多元化拿地模式新增项目48个，新增土地面积1121万平方米，其中新一线和二线占比约60%、强三线占比约40%，并成功进驻全国12大区域，60余座热点城市，开发项目超400个。

科学布局，是销售规模和经营利

润的保证，上述城市具有较强的经济产业基础，区位优势明显，为后续业绩增长奠定基础。

在初步完成全国化布局后，2019年9月20日，蓝光发展运营总部正式入驻上海，形成“上海+成都”双总部发展格局，为公司发展注入源源不断的活力。

双擎业务模式发力

房地产从黄金时代换挡到白银时代后，房企面临越来越大的竞争压力，进行多元化探索，寻求第二价值曲线成为房企需要思考的命题。

人居蓝光，生活蓝光。在双擎业务模式下，蓝光积极向新经济下的新型房企转型。2019年，蓝光发展旗下蓝光嘉宝服务（2606.HK）正式在港交所上市，构筑起“A+H股”双资本平台。

上市第一年，蓝光嘉宝服务就交出了一份令投资者满意的答卷。2019年，蓝光嘉宝服务营业收入21亿元，同比增长43.40%；毛利约7.6亿元，同比增长56.2%；净利润4.44亿元，同比增长49.58%。期末在管面积约7170万平方米，同比增长18.32%；合约面积约11690万平方米，同比增长58.83%。

在公司发展势头强劲之时，蓝光发展的产品力也在持续提升。

2018年，蓝光发展提出“更懂生活更懂你”的品牌主张，2019年，蓝光对芙蓉系、雍锦系等六大产品系迭代，打造更懂客户、更有温度的产品品牌，构建蓝光品牌的核心原动力。

三十而立，进入而立之年的蓝光，将以更审慎的态度，洞悉时代发展趋势，以好产品和好服务为本源，在复杂多变的市场中稳健前行。（文/卓伦）

房企投资重心转移 持续扩围城市群

时代周报记者 杨静 发自杭州

因为新冠肺炎疫情，房企拿地心态正变得愈发谨慎。

4月23日，克而瑞研究中心发布数据报告显示，截至4月21日，今年重点监测城市流拍率升至21.8%，较2019年同期增长5.8%。

中原地产近日公布的数据进一步揭示，3月单月拿地金额方面，头部房企仅有绿地控股和中国恒大同比为正，万科地产、碧桂园、融创中国、中海地产和保利发展等呈现下滑态势。

数据变化背后，反映着房企们2020年投资重心的变化——向高能级城市倾斜。时代周报记者汇总各家看法发现，这些高能级城市往往是发展基础较好城市群里的一二线和强三线城市。

4月24日，前20强房企阳光城召开业绩发布会，明确表示要把有限的资源放在关注的目标城市，包括二三线城市，有发展潜力的、人口有聚集力的城市。

即便是在三四线起家，有着“小碧桂园”称号的中梁控股，上个月业绩会上，董事长杨剑也表示公司战略投资已经“转二线城市，转省会城市，转都市圈里的中心城市。”

4月26日，多位房企人士向时代周报记者表示，自2014年来的棚改货币化安置政策红利释放殆尽后，目前部分三四线城市增长乏力。不过随着城镇化进程推进，今后房地产的机会在都市圈，都市圈的布局会成为房企穿越调控周期的强有力保证。

长三角仍是投资重点

时代周报记者注意到，目前在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、

长江中游、中原和关中平原7大城市群中，不同房企各有侧重。

龙头房企已基本实现在7大城市群布局。一些区域型房企则根据自身条件选择几个重点城市群进行布局。

值得注意的是，十九大报告明确指出我国城镇化路径和方向——“要以城市群为主体构建大中小城市和小城镇协调发展的城镇格局，加快农业转移人口市民化。”

4月9日，发改委还发布了《2020年新型城镇化建设和城乡融合发展重点任务》。

事实上，我国常住人口的城镇化率已从2017年的58.5%上升到2019年的60.6%。

“在城镇化的第一阶段，往往以单个城市发展为主；到了第二阶段，城市之间会出现分化，原先的一二三四线划分不再适用，往往用城市群和都市圈来推进城镇化进程。”4月23日，全国工商联房地产商会理事李骁对时代周报记者表示，“房企要抓住机会。”

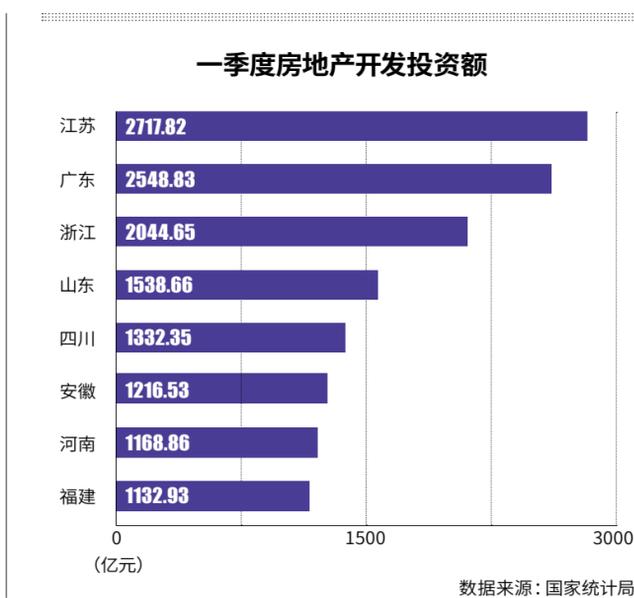
事实上，目前很多房企也已认识到这一点。例如，长三角城市群正成为诸多房企们业绩最为突出的区域，更是必争之地。

头部房企如万科，公司五大区域中，上海区域2019年实现销售金额2045.11亿元，约占总体的32.42%，为第一位。

同样，行业前十位的招商蛇口，其华东区域和江南区域2019年总计实现营收超过300亿元，在内部各区域中处于领先。

更有趣的是，一些起步于华南体量较小的成长中房企，其在长三角的业绩甚至超过了其在华南的业绩。

比如美的置业在长三角和珠三角地区的业绩贡献占比分别为36%和



19%。而合景泰富在长三角的业绩占比达43%，远超大本营华南，后者占比为30%。

从中国指数研究院的报告可以看出，目前长三角仍是房企投资的重点。一季度数据显示，TOP10企业在长三角地区拿地金额共计834亿元，位于首位。长三角城市群里的城市，比如浙江省省会杭州，土地出让金一直排名居首。

“企业在绘制出城市群之后，需要确定瞄准哪些城市群，以及在每个城市群运用什么样的策略。需要实施四个关键步骤：寻找增长最快的城市群、对目标城市群进行优先排序、设定城市群层面的发展愿景、以及定义战略性原型并量身定制市场策略。”麦肯锡在一份研究报告中给出建议。

苏粤浙三省坚挺

对比看来，不同城市群，有不同的重点省份对房企构成投资吸引力。

根据国家统计局最新公布的31个省份最新房地产开发投资数据，时代周报记者梳理发现，江苏、广东和浙江包揽2020年一季度前三，分别为2717.82亿元、2548.83亿元和2044.65亿元。

3月份单月的房地产开发投资数据上，上述三省也居于前三位。江苏、广东和浙江分别为1383.85亿元、1239.26亿元和955.17亿元。

同样，反映在一季度商品房销售额上，江苏、广东和浙江各2648.33亿、2557.51亿和2149.28亿，为31个省份中的前三。

值得一提的是，上述三省也是经

济活力较强的省份。

中长期来看，决定房地产开发投资的因素，主要指标是经济活力。

经济活力越强的地区，房地产开发投资的热度和强度就越大、活力也越强。

从阶梯分布来看，一季度，除苏粤浙在第一梯队，房地产开发投资在1000亿到2000亿元之间的省份有5个，分别为山东、四川、安徽、河南、福建；500亿到1000亿元之间的省份有9个，分别为上海、重庆、云南、湖南、广西、北京、贵州、河北、陕西，以中东部省份为主。

除此之外，人口与产业的高频流动也显示着这些省份在开发投资方面的活力。

最新的人口统计数据显示，浙江省2019年新增外来人口流入84.1万人，超过广东的82.62万人，成为最吸引人的省份。

而广东已连续5年年均新增人口超过百万。

公开数据显示，2019年，粤港澳大湾区所属的广东、香港和澳门三地的常住人口增长将近1.5%，是唯一增长率超过1%的地区。长三角城市群所在的江浙沪皖四地常住人口增长近0.8%，排名第二。

“江苏、浙江和广东三省本身底子就不错，加上今年出台楼市利好政策以及各类人才政策。房企出于避险考虑，也会重点在这些省份所在的城市群布局。”李骁表示。

今年初，浙江省社科院发布《2020年浙江发展报告》中就已预测：尽管浙江房地产短期内“双限”不放松，城镇化率进一步提高，意味着城市人口持续增长，这对房地产市场来说是一个重要支撑，因此浙江“房地产市场仍有发展空间”。

贝壳走向3.0 修炼“内功”是关键

贝壳已经走入第三个年头。

4月23日，在以“数字新居住产业共生”为主题的2020贝壳新居住大会上，贝壳找房CEO彭永东发布了贝壳2020年的战略方向。

从彭永东的表述来看，贝壳找房从2.0迈向3.0的主要战略方向有两个：一是为贝壳平台上的店面提质增效，二是扩大贝壳的业务边界。

在“提质增效”方面，贝壳今年提出了三大计划。包括“超过10%的店东和店长，能够认证成为中国第一代职业的店长和店东”的花火计划；以及“让超过两万家门店超越5000万GMV”的领航计划；和“1000家门店规模翻倍”的深潜计划。

而在业务方面，贝壳探索了家装和社区服务领域的实践。当日，贝壳发布了全新的家居服务平台“被窝家装”和社区生活小程序。

“过去大半年时间里我们都在筹备家装业务，今天我们正式推出全新的家居服务平台‘被窝家装’。”彭永东说。他指出，家装行业和经纪行业一样，非常大，但是体验“又不怎么样”，亟须用技术来进行“重新定义”。

社区服务则是基于贝壳所处的社区和社区居民的日常需要。

“我们仅以三月北京的数据为例，在这一个城市一个月之内，基于贝壳的社区门店发生的社区连接和服务次数超过40万次，涉及非常多顾客。由此我们想到，其实整个贝壳上的门店可以做更多，所以我们推出了社区生活小程序。”彭永东认为，希望未来贝壳平台上的每一家门店都可以更好地服务它所在的社区，无论打印复印、求助，或者关于社区周边生活的服务。

谋定提质增效

根据贝壳方面透露，截至4月23日，贝壳找房已进驻全国110个城市，入驻合作新经纪品牌超过250个，连接经纪门店超过4万家，服务超过37

万经纪人。

但今年的新居住大会上，贝壳董事长左晖和彭永东全程关注如何提升门店收入和效率，未有一词着墨规模。与之相对比的是，在2019年的新居住大会上，贝壳至少提了“希望在2020年链接包括经纪人、管家等在内的100万服务者，使贝壳成为月活过亿的线上平台”的愿景。

彭永东对此解释为：“很多企业在做战略选择的时候，都要思考要选择规模还是品质。尤其是遇到冲突、只能二选一的时候。但我的感觉是到最后的最后，其实都是归于质量、品质的。追求规模最后的发展也是依靠品质。”

同时，彭永东也否认了受疫情影响、战略转轨的疑问。

“过去两年里，贝壳实现了非常快的增长。经过两年时间，当贝壳达到4万家门店、近40万经纪人之后，我们思考的核心就是怎样让规模更有

效率、更有品质。并且在我看来，只是规模的话，其价值并不是那么大。”彭永东表示，并且帮门店提效的做法，2020年初贝壳就已经启动，与疫情没有太强的关联。

在2019年的新居住大会上，贝壳披露的数据是：截至目前，贝壳找房已成功进驻全国98个城市，携手160个新经纪品牌，连接了超过2.1万家线下门店。同时，超过20万名经纪人在贝壳平台为用户提供服务。

如今一年过去，贝壳仅扩张了12个城市、90个新经纪品牌、1.9万家门店和17万经纪人。从数据来看，贝壳的品牌、门店和经纪人扩张战绩喜人，但城市扩张速度变慢。

在此情况下，挖掘平台已有店面潜力，成为更可观的选择。

切实赋能门店

“作为一个平台，贝壳需要一个更加开放和公平的环境，用来吸引除

了链家之外的其他更多的、更全面的机构加入，来让贝壳实现一个更大规模的增长。”合硕机构首席分析师郭毅表示，“要做到这一点，贝壳需要做好两方面内容，一是破除大家的固有印象，在机制、房源和客源匹配度实现公平；二是用贝壳本身对产品和服务的赋能帮助中小经纪公司和经纪人，让它们更好地完成交易。”

对于公平性的争议，贝壳很少回应。但行动已经是答案。

在4月23日的居住大会上，贝壳找房COO线业务策略中心负责人余喧颖介绍了一个非常典型的例子：“成都某链家门店是一家业绩非常好的门店，但是在过去两个月里都被评为‘不共赢门店’。主要是因为和周边商圈内的门店合作有一些冲突，比如不愿意带看、不愿意借钥匙等等，甚至有经纪人表示去该门店借支笔都很困难。久而久之，在商圈合作当中形成了隔阂，之前商圈经理也因此被

贬职了。”

天津郡利达某门店店长也认可贝壳在房源匹配等业务方式的公平性。“我个人感觉在平台上得到的服务，比如房源匹配等，我们和链家、德祐是一样的。”

接下来，贝壳选择更加踏实、切实地赋能门店——增加门店收入。

贝壳将门店年度GMV在5000万以上、1亿以下，划分为温饱线；1亿以上则可以划入中产线。“2019年，贝壳平台上大概只有12%、约4400家店面达到了中产标准；另外还有25%、约9000多家店面刚过温饱线。”左晖在发布会上介绍，“当然这个统计数据可能不全，因为贝壳平台上的店面数量和GMV都处在变化中。但说实话，这个数据让我们看到，店与店之间的差距还是挺大的。”

为了解决这一问题，贝壳提出了三大计划。左晖也发出了“向低收入宣战”的宣言。

“经纪行业的收入，其实还处于一个比较低的水平。‘仓廩实而知礼节’，我们希望把所有的注意力，把所有轴心放在‘人店’上，能够帮助他们成长，只有这样整个产业才有希望，整个产业才能有发展。”左晖表示。

这一个举措也体现了明显的吸引力。

在贝壳新居住大会的当晚，有一场20余位中小经纪品牌主组织的线上讨论会，其中一位重庆本土品牌表示，公司在贝壳、重庆到家的竞争夹缝中艰难生存，抢客户、抢房源，经常有双方的人试图拉拢我们入伙做加盟，今天听到左晖说2025年每家门店GMV达到5000万元，“听起来非常诱人”。

如何在链家的烙印之下，走出自己的路，提升内功，或许就是未来贝壳增长的关键。

(文/蔡蔡)



土地市场回暖 开发商拿地测算研究忙

时代周报记者 蔡颖 发自广州

“工作压力最近明显增加，我们每天都在做测算研究，看哪些项目适合我们，几乎每天都在加班。”4月24日，提及近期工作状态，一家千亿元房企投资拓展中心投资经理陈峰（化名）向时代周报记者表示。

陈峰的压力和焦虑既来自公司施加的投资任务，也来自近期逐渐恢复的土地市场。

3月以来，国内重点城市高溢价地块频频成交，厦门、绍兴、常州等城市更出现新“单价地王”，整体热度不断攀升。

与陈峰所在公司不同，不少房企投资态度仍比较谨慎。

“最近市场太热，我们目前还是观察一下。”4月25日，一家国有房企深圳区域负责人向时代周报记者坦露。

“现在政府推地较多，但不知道市场如何变化，最怕上半年拼死拼活高溢价拿地，下半年旁边出一块底价摘牌的地。”他表示。

行动还是观望，这是拿地人需要作出的一道选择题。

一方面，受新冠肺炎疫情影响，行业销售紧缩，在“现金为王”的背景下，房企对拿地的财务考核更严格；另一方面，规模仍是房企持续发展的重要基石，没有土地储备无法保证未来的规模增长。

投资态度分化

在疫情影响下，不少房企一季度拿地比较谨慎，但随着疫情慢慢消退，



竞拍热度明显上升。

3月25日，苏州集中推出6宗涉宅地块，总起价达110.84亿元。最终该6宗地块均溢价成交，成交总价达123.69亿元。

在江苏常州，继3月份多宗地刷新板块成交单价纪录后，4月10日，其天宁杨板村地块成交楼面价高达19793元/平方米，再次突破楼面价天花板。

4月22日上午，福建厦门三宗地块竞拍出让，其中思明2020P01地块成交总价达103.55亿元，楼面价50598元/平方米，溢价率43.82%，成为厦门首个破百亿元的地块，价格刷新厦门土地交易的单价和总价纪录。

陈峰告诉时代周报记者：“从区域来看，目前长三角地区土拍最火爆，苏州、温州、宁波这些城市是争夺重点。本以为是拿地窗口期，可以捡漏，没想到大多数房企都报名参与。”

参与热情高涨背后，也反映出部

分房企对于2020年投资态度的变化。与去年统一的谨慎基调不同，在销售前十的房企中，有一半企业预计将在今年加速纳储。

陈峰也向记者透露，自己所在的公司今年第一季度的拿地指标高于去年同期。

“主要还是出于公司规模增长的迫切需要，领导提出，在公开土拍市场中，只要项目不亏钱，都需要会上会报告。据我所知，个别公司要求更低，项目利润刚好达到盈亏平衡或者略微亏损都可拿地。”陈峰表示。

除规模驱动外，房企内部各大区域对投资额的争夺，也使土地市场上半年更为热闹。

“一般而言，上半年投资预算相对充足，如果我们上半年不拿地，份额就被其他区域争夺走，下半年即使遇到合适的地，也可能因为预算不够而被迫放弃。”陈峰表示。

“在我们判断中，今年4—6月份各地政府会释放更多好地。对我们而言，窗口期并不是价格上的优势，而是地块的品质，很多一二线城市都将位置较好的核心地段放出来了，过了这个窗口期，供地的位置将越来越偏。”陈峰说道。

尽管如此，但也有部分房企选择观望。

4月24日，深圳一家大型房企华南区域的投资经理李群（化名）告诉时代周报记者，今年公司已报名了几场粤港澳大湾区城市的土拍，但都颗粒无收。

“今年我们区域的投资额收缩了，主要是由于去年在公开市场拿了很多贵地，今年报上去的几个项目要么就是没批，要么就是降低报价。”李群告诉时代周报记者，目前拿地财务考核指标更严，住宅部分IRR（内部收益率）要在20%以上，综合项目要达到15%。

拿地多元化

尽管各家房企拿地态度不尽相同，但多元化拿地已成为行业共识。

“优质城市圈土的拍门槛越来越高，土地出让评分体系、竞自持比例、提高保证金比例等，让很多中小房企甚至连报名资格都没有。例如武汉，参与竞拍需要有等同于地块起拍价的保证金，在上海，则需要评分。”上述国有房企深圳区域的负责人表示。

近日，旭辉控股总裁林峰公开表示，2019年公司多元化拿地占所有拿地总额的33%，今年计划把这个占比提高到50%。

目前除公开土地出让外，还有并

购、勾地、城市更新等多元拿地策略。

从房企在业绩发布会中投资表态来看，2020年或将会成为房企收购大年。

据亿翰智库统计，仅在一季度，TOP10房企就完成了63宗收并购，恒大、万科、融创分别完成16宗、11宗、11宗。华润置地、中海地产等国有企业也在积极推动收并购。

然而，想要获得好的收并购项目并非易事。

“这年头只要有收并购项目，各家都会闻风而动，出让条件也在蹭蹭往上调。现在剩下的基本是问题项目，如果一个公司收并购占多数，风险会极高，收回来的项目会在开发过程中出现很多意想不到的问题。”李群表示。

除招拍挂和收并购之外，勾地也是补充土储的重要方式。

所谓勾地，是指土地在正式挂牌出让前，由单位或个人对感兴趣的土地向政府表明购买意向，并承诺愿意支付的土地价格。

李群向时代周报记者透露：“目前各地政府对产业诉求越发强烈，定向出让土地占比会越来越高，大多数房企都是通过引进相关产业的方式跟政府勾地，通常获得的土地成本较低。对房企而言，要么自己有产业，要么跟有产业的公司联合起来拿地。”

“以深圳为代表，政府考核产业部分企业的产值和税收等，如果不合格土地就收回。”李群说道。

李群发现，随着越来越多房企加入，现阶段政府对产业的考核要求正逐渐提高。□

佳兆业：扎根湾区 逆势而起

4月17日，国际评级机构穆迪下调中国房地产行业展望至“负面”，为近5年来首次。穆迪指出，受疫情和经济疲弱拖累，预计今年房地产销售额按年跌5%—10%。

同时，疫情造成的市场震荡正在加重投资者的避险情绪，导致境外融资渠道收窄，这将导致一些流动性和信用质量薄弱的开发商面临更高的再融资风险。

无独有偶，从今年初至4月22日，十多家房企被国际评级机构下调评级或评级展望调整为负面。调整原因主要包括业绩不及预期、债务到期压力和流动性风险较大、杠杆率较高和偿债指标弱化等。

但亦有例外。4月23日，佳兆业集团(01638.HK)获穆迪重申企业家族评级“B1”，展望为“稳定”。

穆迪表示，本次评级反映佳兆业在粤港澳大湾区市场的强大品牌影响力及销售执行力，同时也体现了本机构对佳兆业利润较旧改项目的良好转化以及在深圳和广州等一线及重点二线城市拥有优质土地储备的认可。

佳兆业管理层也表示，尽管全球经济存在不确定性，但穆迪在集团公布2019年良好业绩后重申对公司的“B1”评级，足见集团的财务和业务基础稳固。展望未来，集团将继续优化其资本结构并积极管理债务，同时加强现金流管理。

逆势而起

多家房企被国际评级机构下调评级或评级展望调整为负面，为何佳兆业能“逆势而起”？

穆迪在报告中指出，鉴于深圳和大湾区内的其他城市一直是佳兆业的主要市场，约占2019年合约销售总额的61%，预计公司将受益于区内的利好政策支持、强劲的经济实力以及大湾区内日趋完善的交通及人口的大

量涌入。

尽管全国销售增长或将有所放缓，但得益于强大的品牌支持，优质的可售资源及核心市场的稳定经济增长，预计佳兆业的销售表现将继续优于全国市场。

资料显示，2019年，佳兆业以旧改、招拍挂、收并购的方式共获得30个项目，新增土储权益建筑面积412万平方米。截至2019年底，公司有近2700万平方米土地储备，一二线城市土储面积占比近80%，对应总货值近5300亿元，其中大湾区占比近66%，深圳占比近33%。

同时，佳兆业还拥有庞大的土储，是行业当之无愧的城市更新龙头企业。



业。重仓城市更新背后，是基于佳兆业对于房地产市场趋势的预判。

“中国房地产目前正处于从增量市场到存量市场的转轨期，城市更新必将大行其道，成为新的诺亚方舟。”佳兆业在其发布的《2019—2020房地产行业白皮书》中提到，即使按每年2%的城市更新速率来计算，城市更新也已经迎来6万亿元级的崭新市场。而随着总市值的不断增长以及存量转化率的持续提升，最终市场将变轨迎来一个新的十万亿级的黄金大赛道。

“随着低土地成本的旧改价值的逐步释放，除了拉动公司销售稳步增长外，有望进一步提升公司毛利率水平。预计该公司2020—2022年实现归

母净利润约53.8亿元，67亿元，82.7亿元。”4月2日，第一上海发布研报，给予佳兆业2021年目标市盈率5倍，对应目标价约6.1港元，维持“买入”评级。

穆迪在报告中也提到，佳兆业过去三年的平均土地成本是平均售价的25%—35%，低于同业水平，因此在旧改项目的支持下，公司能够享有较高的盈利能力。

不留短板

有了大量低成本的优质土地做基础，也就不难理解机构对于佳兆业的青睐，以及该公司近三年复合增长率为何高达40%。

2019年，在复杂多变的市场及多元的竞争格局中，佳兆业坚守主航道，销售规模再创新高。合约销售金额增长26%，达到881亿元，超额完成全年目标，销售增速领先TOP30房企平均水平。

根据克而瑞联合中国房地产测评中心共同发布的《2020年中国房企销售排行榜》统计，按合约销售权益金额计，佳兆业排名第27位，较2018年上升10位。而在克而瑞最新发布的《2020年一季度中国房地产企业销售TOP200排行榜》中，佳兆业以124.5亿元位列第28位。

“2020年佳兆业可售货值约1800亿，其中大湾区占比55%、长三角占比22%，一线占比37%、二线占比52%，如按56%的去化率即可实现1000亿元的销售目标。”4月6日，西南证券发布研报，给予佳兆业2020年5倍PE估值，对应目标价5.50港元，维持“买入”评级。

在业绩强劲增长的同时，佳兆业还力争不留短板，积极增强财务“稳定性”。这也是机构青睐佳兆业的另一个重要因素。

“佳兆业拥有良好的资金流动性。集团的现金持有量以及其经营现

金流将足以支付其在未来12—18个月内的短期债务及承诺土地款。在审慎拿地及旧改项目转化增加的背景下，公司的债务增长有望在未来1—2年内放缓。”穆迪称，展望“稳定”反映我们预期集团将继续保持良好合约销售增长，并在未来12—18个月内维持充足的流动性。

携手抗疫

除了亮眼的业绩，佳兆业在疫情期间的表现也可圈可点。

1月26日，佳兆业集团分别向武汉市慈善总会和孝感市慈善总会各捐款500万元，用于支援武汉市及孝感市新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作。2月8日，佳兆业海南集团捐赠10万斤蔬菜，支援湖北。2月13日，佳兆业集团向武汉11所医院捐赠5000套防护服……

在捐钱捐物的同时，佳兆业还主动为旗下商户免租，践行企业社会责任。疫情期间，佳兆业商业集团宣布免除旗下7个在营购物中心所有商户的租金，共计15天；佳兆业文体集团宣布旗下全国范围内所有场馆项目入驻商家的租金全免，共计15天；佳兆业科创集团免除受疫情影响的长租公寓租户及自有物业的KMAX梦佳速客户1个月租金；佳兆业酒店集团预定客户免费取消和退订服务。

与此同时，为了保证旗下项目顺利交付，佳兆业多措并举，全面推动复工复产。

佳兆业集团表示，疫情短期冲击显著，但长期并不改变人们追求美好生活的信念。危机中显现的对高质量产品和服务的需求，以及差异化的市场机会，为公司的发展注入新的思考。保持战略定力，坚定主航道，建构与主业适配的多元产业布局，合理有序配置资源，集团有信心在2020年实现持续稳健的增长。

(文/古月)

中国地产时代奥斯卡专题



2020 中国地产时代奥斯卡 获奖名单

中国房地产品牌信赖企业

碧桂园集团

碧桂园是为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业。作为一家自2007年就已上市在香港上市的恒生指数成分股公司、世界五百强企业，碧桂园在2019年的纳税额已达702亿元人民币。

1992年碧桂园创立于广东顺德，20多年来，作为中国新型城镇化的身体力行者，以工匠精神反复推敲房子的安全、健康、美观、经济、适用和耐久，迄今已为超过1200个城镇带来现代化的城市面貌，有超过160万产业主安居乐业。

碧桂园积极投身机器人产业，用智能产业实现人民对美好生活的向往，助力国家科技进步。同时，引入先进的生产技术和设备，发展现代农业、振兴乡村，并将扶贫上升到主业高度，积极参与精准扶贫和乡村振兴事业。

作为一家有良心、有社会责任感的阳光企业，碧桂园牢记使命、责任和良心，将为人类社会的进步而不懈努力。

越秀地产

37年来，越秀地产坚守“成就美好生活”品牌使命，践行“商住并举”发展战略，发挥“开发+营运+金融”高端商业模式独特竞争优势，先后成功进驻粤港澳大湾区、华东、华中、北方、西部五大区域，近20个一线和强二线城市，开发200多个高质量住宅项目，服务百万业主，拥有包括广州国际金融中心在内的40多个优质商业。

立足广州大本营、深耕粤港澳大湾区、放眼全国，越秀地产不断开拓创新，不仅积极布局养老产业、长租公寓、城市更新、产业地产等新兴业务领域，作为国内TOD模式开发的先驱者，越秀地产成功打造了多个TOD项目，全方位多方面满足大众对美好生活的多元需求，致力于成为城市美好生活引领者。怀揣对国家与社会的感恩与责任，越秀地产30余年的沉淀和积累，打造坚守出来的品牌范本，为擦亮“中国地产品牌”的金字招牌而不懈努力。今后也将继续践行“品质、责任、创新、共赢”的品牌核心价值，与城市发展脉搏同频共振，以企业价值推动品牌价值，栉风沐雨砥砺前行！

领地集团

领地集团创立于1999年，是以房地产开发、商业运营、酒店管理协同发展的多元化企业集团，业务遍及全国多个城市，形成京津冀、粤港澳大湾区、华西、华中、华东、新疆等核心区域的全国化布局。

领地集团坚持以匠心打造产品，形成商业综合体、住宅产品、文旅产城三大产品体系，其中“蘭”字系住宅产品获得“中国房地产精品项目品牌价值TOP10”，“领地·环球金融中心”获得“中国建筑行业协会鲁班奖”，产品品质广受认可。

领地集团践行“健康生活更美好”的品牌理念，构建“健康美好家”产品服务体系，致力于打造城市美好健康人居，同时，积极履行社会责任，打造“领地·心计划”公益品牌，参与扶贫赈灾、捐资助学等多个领域公益活动。

一直以来，领地坚持合作共赢，分享未来，赢得了各级政府、合作伙伴、广大客户的广泛认同，相继获得新时代中国房地产品牌质量建设价值奖，中国房地产卓越100榜和中国房地产业协会房地产开发企业100强等荣誉称号。

年度精品楼盘

广州恒大金碧花园

广州恒大金碧花园，位于广州市海珠区工业大道南，坐落万亿恒大标志性发源地，万业主与金碧花园共同见证广州铿锵发展。

广州恒大金碧花园，承载着20年荣耀与无限可能。2020年，金碧2.0，耀世而出，以匠心打造建面90-133平方米城央阔景奢装三房，以精工之作，惊艳全城，再划时代！

华发股份

华发股份紧跟国家新型城镇化步伐，坚持“立足珠海、面向全国”战略，扎根大湾区，积极拓展全国一线城市和重点二线城市，成效显著。华发股份坚持积极实施精品战略升级，以“关注每一位居住者健康生活诉求”为设计理念，全力推进“优+”生活体系建设，多维度探索建筑与居住者健康之间的关系，致力在健康、宜居住所，从规划、建筑与室内、给排水、通风空调、景观、智能化、运营管理等方面进行提升，全方位守护居住者健康。公司产品品质有口皆碑。2019年，公司荣获中国房企产品系品牌价值100强、詹天佑奖优秀住宅小区金奖等一批国家级奖项。华发水郡花园入选广东省工程质量标杆，成功承办全省工程质量现场会，华发“优+5g”高质量建造体系广受好评。

佳兆业集团

20多年的深耕发展，佳兆业始终紧抓消费升级和经济结构转型发展契机，地产+城市更新+产业三驾马车的协同发展优势日益凸显。佳兆业在高速发展发展的同时，更不忘作为社会企业的责任与担当，已累计捐赠超过80个慈善公益项目，总金额逾15亿元，并定点帮扶惠州龙门县，惠及1.6万人。展望未来，佳兆业坚持以城市综合运营为核心的业务模式，在湾区加速发展中实现自身高质量、可持续增长。

阳光城集团

阳光城集团，脱胎于世界500强阳光控股，综合实力位列中国地产15强。定位“高成长性绿色地产运营商”，以“精英治理，三权分立”的顶层设计，铸就了充分授权、高效决策的发展平台。围绕“规模上台阶，品质树标杆”的战略发展目标，阳光城构建了清晰的发展路径，全面推进品质战略落地。未来，阳光城立志上规模、树标杆、立典范，向着“有理想、有信念、有口碑、可传承、可持续发展的、受尊敬的典范企业”的发展愿景持续迈进！

蓝光发展

一直以来，蓝光发展以“更懂生活更懂你”为品牌主张，以“善筑中国温度”为产品主张，专注于人类生活的核心需求，提供从住宅地产到现代服务的创新解决方案，为大众创造幸福生活。

2019年，蓝光对芙蓉系、雍锦系等六大产品系创新迭代，打造更懂客户、更有温度的产品品牌，构建蓝光品牌的核心原动力；2019年，蓝光发展旗下蓝光嘉宝服务(2606.HK)登陆港交所，构筑起“A+H股”双资本平台，为更多客户创造美好家园；2019年，蓝光坚定推进数字化转型，人文的蓝光、服务的蓝光、数字化的蓝光，一个智慧化美好生活服务商的形象清晰呈现。

截至2019年底，蓝光发展已进驻全国60余座城，开发超400个项目，成为超100万业主信赖的选择，全国化布局进一步深化，综合实力进一步提升，品牌价值进一步彰显。

泰禾集团

泰禾是一家在地产、医疗健康、教育、文化院线、养老、金融等领域多元产业发展的企业。公司创建于1996年，旗下的上市公司泰禾集团(股票代码SZ000732)于2010年成功上市，是当年国内唯一上市的地产企业。

公司坚持以房地产为核心，为全面提升城市生活品质和自身多元化发展而践行“泰禾+”战略，依托自身在住宅、商业等领域的优质资源，聚合控股股东泰禾投资集团在相关服务领域的资源，目标为一站式解决业主的医疗、教育等方面的生活需求，努力开创“中国式美好生活”。

20多年来，泰禾在房地产开发运营方面坚持“文化筑居中国”的品牌理念，以前瞻性的布局战略、高品质的精品战略、差异化的竞争策略，品牌影响力持续提升，企业规模不断壮大，享誉全国。

地产，作为泰禾的核心业务，秉持“深耕核心一线，全面布局二线”的布局战略，坚持“为城市创造作品，为时代奉献精品”，站在新的历史起点，一个以地产为主业，横跨多个领域的多元化大型企业集团正昂首挺胸、阔步前行。

中国地产风云人物

佳兆业集团执行董事兼集团控股总裁麦帆

面对2019年复杂的市场经营环境，佳兆业抢抓粤港澳大湾区和深圳先行示范区“双区驱动”红利，地产销售突破881亿元，再创历史新高。同时在盈利水平、城市更新、财务结构、融资能力、新事业协同、精准扶贫等多方面不断突破，全面成长为行业“绩优生”。佳兆业集团执行董事兼集团控股总裁麦帆带领佳兆业集团再创佳绩，因而获评“2020中国地产风云人物”奖项。



年度精品楼盘

年度居住优质住宅

年度生态湖景社区

广州恒大金碧花园

广州恒大金碧花园，位于广州市海珠区工业大道南，坐落万亿恒大标志性发源地，万业主与金碧花园共同见证广州铿锵发展。

广州恒大金碧花园，承载着20年荣耀与无限可能。2020年，金碧2.0，耀世而出，以匠心打造建面90-133平方米城央阔景奢装三房，以精工之作，惊艳全城，再划时代！

禹洲·凤凰府

唐山，毗邻京津，地处华北与东北通道的咽喉要地，自古以来便是北方的经济文化重镇。靠近北京和天津的唐山人对京城的王府大院有一种骨子里的天然向往。

本项目位于凤凰新城核心区域，是唐山人心中首选的优质居住板块。基地西南侧规划为百亩市政绿化公园，景观资源丰富。得天独厚的基地属性，决定了项目势必将打造成唐山典藏级豪宅样板示范区。

贵州宏立城集团

作为宏立城集团首进贵安新区的项目之一，贵安智慧城市花园位于贵安新区科技新城核心区，区位优势集中，交通便利。项目将“最贵州”与“最世界”结合，把贵州传统文化与世界经典建筑，城市风貌与田园风光有机统一，将建成人居社区和谐共生、生态可持续发展、与贵阳城区高效联动、具有贵州当地特色的城市标志性社区项目。同时，贵安智慧城市花园紧邻七星湖湿地公园，湖畔周边围绕着多家世界500强企业如苹果、华为、腾讯等，构建贵安国际产业经济圈。

中国地产时代奥斯卡专题

年度城市运营商

合景泰富集团

合景泰富集团成立于1995年，自创立以来，始终秉持“以心筑家·创建未来”的核心理念，积极探索人们美好生活需要，已发展成为受到广泛认可的国内领先城市综合运营商。

在深度发展地产板块的同时，合景泰富集团综合运营商业板块，赋能整合产城板块、精准布局教育板块、加快拓展酒店板块、全面进军长租公寓板块、快速推进文旅板块，积极探索大健康板块，坚持以“根植广州，辐射全国”为发展战略，目前已进驻广州、北京、上海、香港等近40座城市，全面覆盖长三角城市群、粤港澳大湾区、环渤海区域及中西部等重要城市经济圈，累计开发逾150个优质项目，并整合由物业管理、客户服务、会员管理、合景云平台四大体系组成的后端服务，面向全体业主和客户提供衣食住行全方位的一站式智慧服务，打造城市生活闭环。

截至2019年12月31日，合景泰富集团企业总资产达至约2143亿元，共计权益建筑总面积约1701万平方米。

新城控股

新城控股经过27年的快速发展，现已成为跨足住宅地产和商业地产的综合性房地产集团。

集团坚持以上海为中枢，长三角为核心，向珠三角、环渤海以及中西部扩张的“1+3”战略布局，目前已进驻全国114个大中城市，项目总数达500余个；截至4月25日，商业地产品牌已进驻全国101座城市，吾悦广场的全国布局达126座。

在住宅、商业以及多元化业务领域，新城控股集团始终秉承高质量、生态化的发展理念，用产品、服务为人民幸福生活赋能，同时运用科技创新，实现产品与服务的品质升级，给消费者安居乐业提供幸福保障。

在企业做大做强的同时，新城始终积极承担企业社会责任。新城旗下大型公益自有品牌“七色光计划”目前已覆盖教育平权、儿童健康、绿色社区、环境保护、人道救助、文化工程、体育运动七大板块，持续用心点亮幸福。

行稳方能致远，新城控股集团坚持以“稳中求进、地域深耕、运营优先、科技赋能、风控管控”核心发展战略为指引，持续深化以住宅+商业双轮驱动的战略发展模式，牢记“让幸福变得简单”的企业使命，不断发展弘扬民族品牌精神、努力奔向世界500强。

华夏幸福

华夏幸福基业股份有限公司（股票代码：600340），创立于1998年，是中国领先的产业新城运营商。公司坚持产业新城及相关业务、商业地产及相关业务双轮驱动，围绕核心都市圈布局，以“产业高度聚集、城市功能完善、生态环境优美”的产业新城为核心产品，以“产业优先”为核心策略，在规划设计、土地整理、基础设施建设、公共配套建设、产业发展、综合运营六大领域，为区域提供可持续发展的综合解决方案。

如今，中国已进入都市圈发展新时代，承载着促进都市圈高质量可持续发展的伟大梦想，华夏幸福将继续专注于产业新城业务，同时积极开拓新模式、新领域、新地域，探索商业地产及相关业务。

富力集团

富力集团成立于1994年，总部位于广州，经过20余年高速发展，已成为以房地产开发为主营业务，同时在酒店发展、商业运营、文体旅游、互联网产贸、医养健康、物业服务、设计建造、创新服务平台等领域多元发展的综合性集团。

截至2019年底，集团业务已遍及全球超140个城市和地区，累计开发项目超420个，为超100万人提供高品质产品和服务。拥有权益土地储备约5800万平方米，并拥有90家运营中的豪华酒店，由知名的酒店管理集团管理，同时，运营中投资性物业总建筑面积超250万平方米。2019年在售项目超205个，全年集团权益销售额逾1380亿元。至今，集团已连续10年被行业协会授予“中国房地产开发企业综合实力10强”“中国房地产开发企业10强”荣誉称号，综合实力持续位居国内房地产开发企业排名前列。

20多年来，富力秉承“紧贴城市脉搏，构筑美好生活”的发展战略，用心创造美好和谐人居，致力成为国际领先的美好生活运营商。

宝龙地产

宝龙集团秉承“让空间有爱”的企业使命，产业经营不断拓展，形成地产、商业、酒店、文化艺术等多元产业协同发展的格局。宝龙地产已在全国逾40座城市布局超130个高品质项目，其中长三角区域布局超100个。连续多年获评中国房地产百强企业、中国商业地产十强企业以及中国商业地产企业品牌价值十强等权威荣誉。

展望未来，宝龙将本着“诚信、恭谦、创新、敬业”的企业精神，秉承“让空间有爱”的企业使命，致力于成为受人尊敬的百年企业，全球领先的城市空间运营商。

迪马股份

迪马股份（SH.600565）是国内领先的上市实业集团，创立于1997年，2002年在上海证券交易所主板上市，是重庆第一家民营上市企业，以及中国民营企业500强。目前旗下覆盖专用车、房地产两大主营业务，同时布局产业发展业务，涉及健康养老、文体娱乐、集成应用、产业社区等领域。迪马股份不断引领行业创新升级，始终站在客户视角，以专业和热心，持续提供优越的产品和服务，为人们创造更安心的城市、社区与家，与时俱进地服务好城市和人，营造幸福的未来。

中海企业发展集团

中海企业发展集团（中海地产），致力于成为卓越的国际化不动产开发运营集团，坚持做“四好”公司，即“好产品、好服务、好效益、好公民”；坚持“悦享空间，智慧物联，绿色科技，健康生活+”的产品设计理念；坚持“过程精品，楼楼精品”的开发理念；坚持“客户至上，行稳致远”的客户服务理念。

中海企业发展拥有41年房地产开发与不动产运营管理经验，业务遍布港澳及内地70余个城市及美国、澳大利亚、新加坡等多个国家和地区。2019年，中海地产品牌价值达910亿元人民币，稳居房地产行业第一。

中国综合实力投资控股企业

雅居乐集团

雅居乐是一家以地产为主，多元业务并行的综合性企业集团。一直以来，雅居乐始终关注人们对美好生活的追求，致力成为优质生活服务商。

截至2019年12月31日，雅居乐总资产规模超过人民币2700亿元，销售规模连续两年超过千亿元，业务覆盖国内外100多个城市，员工人数超过38000人。经过28年的发展，雅居乐已形成地产、雅生活、环保、卓雅教育、雅城科创、房管、资本投资和商业管理八大产业集团并行运营格局。其中雅生活已发展成为物业管理行业的龙头企业，并于近期获纳入恒生综合指数及恒生沪深港大湾区综合指数成分股。

中南置地

中南集团创立于1988年，历经30多年的发展，成长为拥有员工8万余人，业务涵盖地产、建筑、土木、工业等十大产业链的大型集团化上市公司，2019年荣获中国企业500强第94位，中国民营企业500强第19位。中南置地是中南建设集团旗下的房地产旗舰品牌。2019年中南置地全年销售额跃升至1980.2亿元（克而瑞口径），位列“2020中国房地产开发企业16强”，同时荣获“2019中国商业地产TOP12”“2019中国房企品牌价值TOP18”等殊荣。

中南置地倡导“美好就现在”的企业理念，认为健康是美好生活的核心，致力于为全国100座城市、360个项目、120万业主提供健康、人文的新城市生活方式，截至2019年已打造123个健康TED社区。同时，中南置地始终自觉肩负企业公民的社会责任。截至目前，中南集团在公益事业上的投入累计超过10亿元人民币。

大发地产

延续“为生活而创造”的品牌理念，大发地产保持稳健发展态势，三年合约销售额复合增长率126%，营利双增高速增长，盈利能力持续提升，持续为股东提供稳定回报。深耕长三角，践行“1+5+X”全国化战略布局。秉承悦居生活服务商的战略定位，大发地产将特有的产品与服务价值主张，凝练时间浓度、空间密度和情感热度，创造当代家庭全时全龄悦居社区——24悦爱社区，焕新中国式悦生活。

合生创展

合生创展集团有限公司（合生创展），于1992年成立，1998年在香港联交所主板上市（代码：00754.HK）。近30年风雨历程，合生创展已成为涵盖住宅、商业、酒店、产业投资、物业管理和旅游度假等泛地产行业的大型综合性企业集团。

一直以来，合生创展以“优质生活，完美体现”为宗旨，秉承“地产价值投资”的理念，将国际级居住理念引入中国，以提升城市生活方式与人居品质为己任，用心构筑优质的产品、服务和配套运营，为业主营造全场景生活体验，推进城市生活升级进化，致力成为完美生活的缔造者。

不过度追求规模和速度，紧紧围绕着城市的优质资产进行精耕细作，让每一个合生项目，都是一座城市的地标，让每一座城因合生而完美！

年度投资价值休闲度假地产

中山·敏捷锦绣海湾城

中山·敏捷锦绣海湾城是百强房企敏捷集团倾力打造的首个大型滨海温泉文旅度假项目。项目集洋房、别墅、商务会议、海洋温泉度假、风情商业、海上运动、一站式教育等于一体，涵盖滨海休闲、旅游、度假、养生、居住等功能，将打造成居住超10万人的醇熟大城。

项目正望前海，侧邻珠海，占据深中、深珠重要出口，地理位置优越；项目拥有商业、医院、学校等生活、娱乐配套。

中国物业管理贴心管家

正荣物业服务集团有限公司

正荣物业是一家全国布局、快速成长的综合性物业管理服务提供商，为住宅和非住宅物业提供多样化的物业管理服务，业务涉及服务各类物业，包括住宅及非住宅物业，如政府公建、写字楼、工业园区和学校等，业务覆盖中国四大区域——长江三角洲地区、海峡西岸地区、中西部地区及环渤海地区。

年度精锐豪宅

灵山岛·金茂湾

2013年，中国金茂首入华南落子南沙明珠湾，打造南沙自贸片区80万平方米滨海综合体——南沙金茂湾。金茂深耕南沙7年，以辉煌谱写明珠湾历史。2019年全新升级之作灵山岛金茂湾，是豪宅专家“中国金茂”又一标杆之作！

项目位于灵山岛景观中轴之上，唯一绿色三星住宅，唯一定制化装修，打造岛尖最宜居最健康最人性化的豪宅。独有的8大绿金系统，是灵山岛唯一有国际认证的人居科技，从“空气、温度、湿度、声音、阳光、水”六大维度，匠造会呼吸有温度的房子。项目还推出252平方米天际海墅，拥有120米天际线，饱览岛尖繁华，也是粤港澳大湾区唯一准专利户型。

THE TIME WEEKLY
时代周报



2020第十三届

中国 地产时代 奥斯卡



楼市变局与新机遇

更多资讯，敬请关注！



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

主办单位：中国城镇建设发展中心

时代周报

时代财经
企业第一财经读本

合作媒体：WINE 葡萄酒

sina 新浪传媒

东方财富网
eastmoney.com
中国财经第一门户

消费者报道

搜狐
sohu.com

和讯
hexun.com

LEJU 乐居
leju.com

华夏时报
CHINA TIMES

TRUST Media
金社通传媒

金融界
jry.com.cn

FX168
财经集团

收藏/拍卖