

# 时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

## 周要闻

### 中央为完善社会主义市场经济体制划重点

5月18日,中共中央、国务院发布《关于新时代加快完善社会主义市场经济体制的意见》(简称《意见》)。全文逾万字、囊括九大方面,对新时代加快完善社会主义市场经济体制的目标、方向、任务和举措进行系统设计和部署。

### A股“喝酒上瘾”

四股盘中齐创新高,A股市场喝酒上瘾。截至5月18日收盘,两市呈震荡走势,贵州茅台、五粮液、今世缘、山西汾酒等四股盘中齐创历史新高,泸州老窖、古井贡酒等也距离历史新高仅一步之遥,整个酿酒板块指数自3月19日的低点反弹以来涨幅超22%。

### 马云辞任软银董事

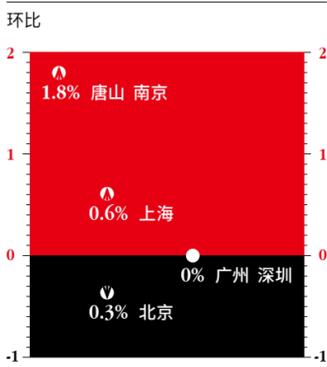
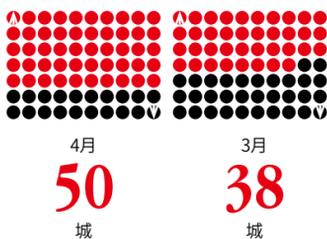
软银集团5月18日宣布,阿里巴巴联合创始人马云将辞任软银董事。并将在6月25日的年度股东大会上提出三位新任命的董事会成员。

## 周数据

### 70城4月房价出炉 唐山南京领涨

5月18日,国家统计局发布4月70城房价数据。

70城中,新建商品住宅价格环比上涨的城市数量



## 5G这一年

详见P17



详见P2-8

# GDP增速破与立

时代周报记者 陈泽秀 发自北京

突如其来的疫情给中国经济发展带来了较大的不确定性,2020年经济增长目标设定能否更加灵活?

与今年1月举行的省级两会相比,疫情后召开的四川省、云南省两会并没有给出明确的增长目标,而是转变为“相对增长”的表述:四川提出地区生产总值增速比全国高2个百分点左右;云南要求地区生产总值增速高于全国平均水平。

时代周报记者采访的多位经济学家均认为,当前情况下,设立具体的经济增长目标存在较大难度:设定高了,可能带来经济结构的扭曲;设定低了,可能影响市场预期。

尽管如此,各方对是否设置GDP增长预期目标仍存分歧。

清华大学金融与发展研究中心主任马骏等人认为,鉴于目前中国经济面临的巨大不确定性,建议今年不再设定GDP增长目标;中国社科院学部委员余永定等人则强调,没有一个全国GDP增长目标,各个层面的经济决策失去了一个参照物,许多经济活动将难以协调。

今年的GDP增长预期目标设不设、怎么设,全国两会召开在即,答案即将揭晓。

### 难度加大

1985年,中国建立GDP核算制度。1993年,

GDP成为国民经济核算的核心指标。

时代周报记者梳理历年的政府工作报告发现,经济增长目标通常是某个具体数值、某个具体数值左右或某个0.5-1个百分点之间的区间。其中,将年度GDP增速目标设为区间值,历史上仅出现过三次:1995年GDP增速目标为8%-9%、2016年为6.5%-7%、2019年为6%-6.5%。1个百分点即为大区间。

2020年是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年,经济增长目标备受关注。2019年年底,中国社科院等多家机构对2020年中国经济增速的预测,基本在6%左右。但突如其来的疫情让中国经济按下暂停键——今年一季度我国GDP同比下降6.8%,这是自1992年公布季度GDP数据以来的最低值。随后,各方调整了对经济增长的预期。

由于对“疫情何时能结束”“疫苗何时上市”等关键问题尚无一致定论,各方预测结果差异较大。4月14日,国际货币基金组织(IMF)发布最新的《世界经济展望》将中国2020年经济增速预测下调至1.2%,但国内有不少研究机构乐观预计,2020年中国经济增速在3%左右。

从官方表态看,4月17日的中央政治局会议强调,当前经济发展面临的挑战前所未有,必须充分估计困难、风险和不确定性。会议着眼于“稳住经济基本盘”,首次提出“六保”。盘古智库高级研究员王静文对时代周报记者表示,这可能意味着今年将不再设置年度经济社会发展目标任务。

▶▶ 下转P2

# 武汉能源企业闯关

武汉解除封城已有40天,受伤的城市正加速“回血”。电力、燃气、石油、煤炭等能源供给,是保障各产业正常运行的“后勤部队”。但对能源类上市公司而言,无论是追回被疫情耽误的损失,还是推进司法重整保住上市地位,都难言轻松。

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

5月17日,武汉市洪山区南湖板块一个产业园内,为园区提供燃气冷热电三联供系统的某国企生产部职工刘书宇(化名),正在进行生产调度安排,保证设备以最大经济方式运行。

“疫情期间,大部分企业处于停工状态,原先24小时运行的发电机组也因用电量大幅缩减,运行时间减少到5-6个小时。”刘书宇告诉时代周报记者,4月以后,随着企业加快复工复产,机组再次忙碌起来。

如其所言,自4月8日武汉解除封城已有40天,受伤的城市正加速“回血”。电力、燃气、石油、煤炭等能源供给,是保障各产业正常运行的“后勤部队”。

时代周报记者梳理发现,湖北能源(000883.SZ)、石化机械(000852.SZ)、\*ST凯迪(000939.SZ)、长源电力(000966.SZ)、百川能源(600681.SH)5家注册地为武汉的A股上市公司,一季度的业绩呈现出分化。

其中,湖北能源业绩逆势上扬,实现营收36.98亿元,与上期基本持平;归母净利润4.53亿元,同比增长13.07%。

“业绩增长与我们自身的发电业务有关,机组增加带来了发电量的增长,而非是社会用电量在增加。”5月14日,湖北能源董秘办相关工作人员告诉时代周报记者。

石化机械、\*ST凯迪、长源电力、百川能源的业绩则呈现出不同程度的下滑。其中,被称为“生物质发电第一股”的\*ST凯迪甚至已陷入“保壳大战”,面临被终止上市的风险。而其他三家企业则在回复时代周报记者采访中,表示业绩正在逐步复苏,争取追回部分一季度损失。

随着疫情“阻击战”取得阶段性胜利,武汉产业复苏迫在眉睫,对于能源类上市公司而言,无论是追回被疫情耽误的损失,还是推进司法重整保住上市地位,都难言轻松。

### 巨头先行

5月18日,位于湖北省恩施市板桥镇大山顶地区的风电项目,正在紧锣密鼓的建设中。数天前,湖北省能源局副局长揭建平一行刚刚到此调研。

目前,整个项目已具备并网条件,将争取在7月投产发电,这成为湖北能源抢抓工期的一个缩影。

此前,湖北能源总投资超过100亿元的水电、风电、光伏发电、煤储基地等一大批湖北省重点能源保障项目相继复工复产。 ▶▶ 下转P20

## 政经 · TOP NEWS

- 2 救急救小更救穷 赤字率大概率首破3%
- 4 超190亿消费券来袭 扩内需政策效果可期
- 5 机构提前布局 粤港澳大湾区“金融26条”加速落地
- 7 广州新基建打头阵 撬动湾区新机遇

## 财经 · FORTUNE

- 10 疫情放缓经济回暖 五大险企4月保费放量
- 10 华夏信财涉案被查 兑付回款戛然而止
- 15 现金流收紧亟须回血 民营航司花式求生
- 16 科拓生物闯关创业板 经营独立性存疑

## 产经 · INDUSTRY

- 18 5G手机价格战升温 已破1500元分界线
- 21 腾讯入股平价版星巴克 拟开店1500家
- 23 邀优资不抵债 动力电池路在何方?
- 24 4月房企销售回暖 催热土地市场

编辑/吴慧 版式/邓富群  
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 120015 >  
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

# 2020 全国两会前瞻

全国两会召开前夕，重磅文件出台。5月18日，《中共中央 国务院关于新时代加快完善社会主义市场经济体制的意见》发布。全文逾万字，为完善社会主义市场经济体制划重点，资本市场、房地产税、金融消费者保护、利率市场化均有提及。

积极主动作为，推进经济体制改革不断迈出新步伐，这也为即将召开的全国两会定调。

2020年全国两会将于5月21日拉开帷幕。

经受疫情冲击之时，恰逢中国决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚之年及“十三五”规划收官之年。特殊时期召开的两会，有哪些看点值得关注？

稳住经济基本盘、保障民生是核心目标。此前，3月27日召开的中央政治局会议首次提出“要抓紧研究提出积极应对的一揽子宏观政策措施”。此后，这一提法多次被重申。

时代周报推出“2020年全国两会前瞻”专

题：2020年中国经济增长目标将如何设定？财政赤字率会提高至多少？时隔13年再度发行的特别国债将用在何处？脱贫攻坚如何啃下硬骨头完成“加试题”？求职关键季，中央如何加码稳就业？超190亿消费券来袭，促内需效果如何？大湾区建设如何迎接中央金融支持新政？

这些有关“一揽子宏观政策措施”的相关细节，都将在全国两会上——揭晓。

## GDP增速破与立

◀ 上接P1

经济发展的不确定性，让制定经济增长目标的难度加大。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，在这种情况下，设定较高的经济增长目标，不符合经济的运行规律，可能带来经济结构的扭曲；设定较低的经济增长目标，既达不到激励地方政府的目的，也会影响市场预期。

### 或更灵活

鉴于疫情对中国和全球经济造成的巨大打击，野村证券5月6日发布的报告认为，中央或大幅下调2020年GDP增速目标。预计2020年GDP增速目标将不会高于3%，并且目标范围将较往年有所放宽（例如设定在2%-3%），使得政府的政策制定具备更多灵活性。

另外，野村证券还表示，中央有可能不会对全年或下半年设定明确的增速目标，而转为公布财政支出、社融和居民收入增速的目标。

“设定增长目标，很大程度上是为了稳就业。”粤开证券首席宏观研究员张德礼在接受时代周报记者采访时表示，建议可以不设增长目标，而将重点放在稳就业上。

不过，中泰证券宏观首席分析师杨畅对时代周报记者表示，现阶段正处于复工复产的关键阶段，不宜取消GDP增速目标，否则会影响各部门、各地方复工复产的积极性。

根据杨畅的乐观假设，今年二季度的GDP增速能够实现同比增长2%；海外订单情况逐步修复，国内复工复



产进度明显提升；三季度、四季度能够实现较高增速，分别达到6%和9%。如此，全年能够实现3%左右的GDP同比增速。

杨畅建议，可以尝试将全年GDP目标增速定为3%左右：一方面，给予地方和部门充分的信号，继续加快复工复产；另一方面，防治弄虚作假，保护复工复产的真实性。

刘哲也认为，中国正处于经济恢复的关键期，从预期管理的角度，有必要设定一定的增长目标，无论是保民生、保就业，还是保市场主体，都需要一定的经济增速才能实现。但她强调，这个目标的设定需要有一定的技

术性，“既体现出对于中国经济增长的信心，又能尽可能减少疫情对短期经济的干扰”。

“考虑到疫情大概率能在2020年结束，建议可以设定今后两年的经济增速，即2020年和2021年平均经济增长在6%左右。”刘哲建议。

### 逆周期调节将以财政政策为主

尽管各方对“是否设定GDP增长目标”存在分歧，但共识已经达成：不能顺其自然，必须考虑经济增长，要尽最大努力抵御疫情对经济带来的冲击，采取更有力的宏观政策加以对冲，引导经济重新恢复正常状态。

国家统计局5月15日发布的数据显示，4月工业、投资、消费等数据均出现边际改善。4月规模以上工业增加值同比增长3.9%，从上月下降1.1%转为增长；1-4月份固定资产投资同比下降10.3%，降幅比一季度收窄5.8个百分点；4月社会消费品零售总额下降7.5%，比上月收窄8.3个百分点。

刘哲认为，这显示出国内经济已经进入了实质性的恢复期，但当前消费复苏明显弱于供给的修复，海外需求萎缩对于中国出口订单的滞后影响等问题仍不能忽视。

刘哲建议，下一步宏观政策应以财政政策的精准救助和刺激为主。其中，救助应以中小企业、民营企业、个体工商户和中低收入人群为主，进一步降低中小企业、民营企业和个人工商户的增值税和企业所得税，适当减免员工的养老保险费用以及个人所得税，降低企业的刚性支出，同时加大对中低收入群体的转移支付力度。

消费刺激方面，刘哲建议，对智能手机、新能源汽车等“新消费”产品加大价格补贴力度，提升居民的当期消费意愿，激发产品的更新换代需要，通过向中等收入群体发放限期使用的满减消费券，提升居民的边际消费倾向，发挥消费的带动效应。

张德礼则指出，今年逆周期调节将以财政政策为主，货币政策提供适宜的环境，以避免财政扩张对企业和家庭部门的挤出。“两会期间公布财政赤字率、特别国债规模和新增专项债额度后，积极的财政政策将加快落地。预计二季度的GDP增速可能转正，后续继续修复，三季度经济增速将恢复常态。”

4月

## 救急救小更救穷 赤字率大概率首破3%

时代周报记者 陈泽秀 发自北京

每年全国两会，财政赤字率都是最受关注的数字之一。3月27日，中央政治局会议提出“适当提高财政赤字率”后，市场普遍预计，今年财政赤字率将首次超过3%。

“3%早已不再是国际公认的安全线。欧盟国家在主权债务危机的冲击下，早已弃守这一底线。”中原银行首席经济学家王军在接受时代周报记者采访时表示，提高赤字率会使未来的财政风险乃至金融风险加大，但在当前形势下，属不得已而为之，是在当前风险和未来风险之间所做的艰难抉择。

赤字率突破3%是大概率，但提高幅度是多少？当前各方仍存分歧。

王军等学者建议，赤字率可提高到3.5%左右。但在财政部原部长楼继伟看来，这一预测略显保守。近日，楼继伟公开表示，今年至少增加3万亿元的赤字规模，“赤字率要从2019年的2.8%提高到5.8%左右”。

财政赤字不可能无限度增加，分歧的背后是各方对今年财政减收增支导致的缺口有多大、提高赤字率将带来多大风险的不同估算。

### 减收增支困局

新冠肺炎疫情对财政收入增长带来巨大冲击。

财政部5月18日发布数据显示，今年1-4月，全国一般公共预算收入

62133亿元，同比下降14.5%，降幅比一季度高0.2个百分点；全国一般公共预算支出73596亿元，同比仅下降2.7%。

全年的财政形势也不容乐观。5月14日，财政部部长刘昆撰文称，预计2020年全年一般公共预算收入低于去年（同比增长3.8%），2020年的财政收入增速将创下新低。

有学者认为，今年可能出现财政收入负增长的情况。对此，中山大学岭南学院经济学系教授林江在接受时代周报记者采访时表示，我国是全球最早从疫情中恢复过来的国家，即使上半年的财政收入增幅不容乐观，但下半年应该可以恢复正常，“全年拉平后不太可能出现负增长”。

国务院发展研究中心宏观经济研究部副部长冯俏彬在相关文章中分析，近年来我国财政收入占当年GDP的比重在19%左右，以2019年99.0865万亿元的GDP总量计算，在2020年GDP增速为5%的乐观情形和增速为2.6%的悲观情形下，预计2020年财政收入减收金额分别为1903.45亿元和16471.74亿元。

一方面，疫情冲击宏观经济，导致财政收入被动减少；另一方面，为对冲经济下行压力，国家主动采取了更加积极有为的财政政策，财政支出仍保持一定强度。

财政部数据显示，截至3月24日，全国各级财政安排的疫情防控投入达1226亿元。4月14日召开的国务院常务会议指出，今年新出台的减税降费政策，加上去年减税降费政策翘

尾，预计可为企业减负1.6万亿元。

冯俏彬测算，新冠肺炎疫情对2020年我国财政造成的减收增支总额在1.8万亿-2.3万亿元间。她直言，做好2020年财政平衡工作“压力山大”。

### 破3已成共识

以2019年GDP总量测算，当年的财政赤字规模是27600亿元，赤字率（赤字规模和GDP之比）为2.8%——这意味着，赤字率每提高1个百分点，可释放9900多亿元的财力，如今年赤字率提高0.2个百分点至3%，则至少可多释放逾1980亿元。

2020年财政赤字率将突破3%已成市场共识，但各方对具体数字的预测存在分歧。多数预测在4%以内，如3.5%左右或3%-3.5%，也有少数预测赤字率应设在5%以上。

王军对时代周报记者表示，赤字率可以提高到3.5%左右：“为保证经济发展的可持续性和政府债务的可持续性，政府债务的增速应有一定的纪律约束，不能随心所欲。”

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，考虑到一季度中国经济增速为-6.8%，对于各行业的直接冲击在3万亿元左右，预计二季度还将带来1万亿-2万亿元的经济损失，建议赤字率可以调整到5%左右，释放财政空间2万亿元左右。

“我国去年的赤字率是2.8%，今年即使再加3个百分点也只是5.8%，相比美国赤字率从3%提高到14%，并不存在特别大的压力。”4月27日，楼继

伟公开表示。楼继伟分析，首先要解决1.5万亿元财政减收问题，如果加大增值税留抵退税力度，按退税1万亿元预估，再加上抗击疫情补短板增加的一般支出，至少是3万亿元的赤字增加，“赤字率要提高到5.8%左右”。

3月27日召开的中共中央政治局会议明确提出，要适当提高财政赤字率，发行特别国债，增加地方政府专项债券规模——这被市场解读为财政政策“三箭齐发”。5月14日，刘昆撰文指出，将通过抗疫特别国债、地方政府专项债券等多种渠道，增加政府投资。

这意味着，特别国债、地方政府专项债将侧重于政府投资。相比之下，提高赤字率释放的资金将主要用在哪些方面？

王军认为，当前我国正处疫情之后的经济复苏阶段，提高赤字率所释放的资金，应首先用于抗击疫情的相关直接支出，以及恢复经济所需的、纾困中小微企业和受损较大居民群体的特定需要，“既救急又救小更救穷，首先应着重救助受疫情冲击最大的小微企业、个体工商户、贫困家庭和弱势群体，稳就业、稳民生”。

### 突破3%或非常态

提高赤字率，意味着财政风险将扩大。我国财政赤字率仅于2016年和2017年触及3%，但从未超过3%。

今年赤字率突破3%后，如何防范化解随之而来的财政风险？

王军认为，当前要坚决反对“财

政赤字货币化”的疯狂想法和危险举动，坚守来之不易建立起来的财经纪律，未来则要尽可能保持经济的持续健康发展，保持跨期的财政平衡，避免长期对债务的过度依赖。

“在经济下行期间，临时性地安排一些周期性赤字，这在理论上是说得通的，也是各国的普遍做法。”4月下旬，中国人民大学财政金融学院教授朱青撰文指出，2020年，国家可以考虑突破3%的财政赤字率，但从长期来看，不应该搞结构性赤字（即在宏观经济总体平衡状况下安排的财政赤字），这将导致巨大的政府债务。

近几年，地方政府的债务风险隐患本来就较大。“地方经济增长乏力、财政收入增长缓慢甚至负增长，以及前些年地方政府通过一般债务、专项债、地方融资平台等多种方式、多种渠道所增加的杠杆，造成当前地方政府债务负担较为沉重。”王军建议，未来财政扩张主体应主要是中央政府，即通过中央政府主动加杠杆来实现“六稳”和“六保”。

刘昆也明确指出，财政部要做好“除法”：坚持防范化解政府债务风险隐患；健全地方政府债务常态化监测机制，强化监督问责，妥善处置地方高风险金融机构风险。

林江则向时代周报记者建议，要确保赤字率提高所额外筹措的财政资金用在刀刃上；同时加强财政监督，确保财政资金合理有效使用。他预计，从审慎理财的角度出发，赤字率突破3%不会成为常态。

时代周报记者 王心昊 发自广州

央行年内第三次降准的“第二步”于5月15日落地，释放长期资金约2000亿元。

伴随着定向降准，同日，央行开展中期借贷便利(MLF)操作1000亿元。不过，操作利率和前次相同，为2.95%，“降息”预期落空。除此之外，在逆回购操作方面，已经连续停止超过1个半月。

“前期货币政策力度不小，市场流动性相对充裕，经济内生恢复动能正在释放，加上海外疫情逐渐进入平台期，都使得5月份货币政策进一步加码的可能性变小。”交通银行金融研究中心高级研究员陈冀对时代周报记者指出，预计5月底财政政策力度可能超预期，而相应的货币政策向宽松方向的调节可能在5月之后。

值得注意的是，在5月16日举行的“2020清华五道口全球金融论坛”上，央行原行长、中国金融学会会长周小川在发言中直言，希望货币政策传导机制更加有效，对于受疫情冲击的中小企业和个体救助能够更加精准，更加有针对性。“要注意节约弹药，防止后续产生的副作用。”

#### 逆周期调节效果显著

货币政策的边际宽松正在有效对冲疫情带来的冲击。

5月11日，央行公布4月金融统计数据报告。根据报告，4月末，M2同比增长11.1%，增速分别比上月末和去年同期高1个和2.6个百分点，货币乘数也处于6.72的高水平；M1平稳增长5.5%，分别比上月末和去年同期高0.5个和1.2个百分点；4月末超储率为1.9%，比去年同期高0.7个百分点。

而在社会融资规模存量方面，4月末数值为265.22万亿元，同比增长12%。本外币贷款余额167.79万亿元，同比增长12.9%。同期，新增人民币贷款规模为1.7万亿元，同比多增6818亿元；外币贷款增加207亿美元，同比多增413亿美元。

中国人民银行调查统计司有关负责人在分析金融统计数据时指出，一方面，受疫情影响，居民消费减少；另一方面，国家加大民生支持力度，居民名义收入保持正增长；企业获得了较多信贷资金支持，有效对冲了收入下降，并为后续企业运营储备了资金；财政性存款和机关团体存款合计增



# 市场流动性宽裕 降准降息“注意弹药”

加256亿元，同比少增1.56万亿元，体现了财政政策加大对实体经济支持力度。

在5月14日央行发布的《新冠肺炎疫情对全球和我国经济的影响及应对分析》中，以往“保持广义货币M2和社会融资规模增速与名义GDP增速相匹配”首次调整为“下一阶段将保持M2和社会融资规模增速与名义GDP增速基本匹配并略高”。

对此，国家金融与发展实验室副主任曾刚在接受时代周报记者采访时表示，适度的“略高”体现了当前货币政策基调的变化，逆周期调节力度将继续强化，通过推高金融数据为经济提供充足的资金支持，维稳经济增长。“金融环境的相对宽松为复工复产创造了更好的货币金融环境，同时也带动了利率的下行，有助于降低实体经济的融资成本。”

#### CPI回落打开货币政策空间

货币政策宽松的另一原因，也在CPI(居民消费价格指数)自高点

回落腾挪出更多的政策空间。

国家统计局5月12日公布的数据显示，4月份，全国CPI同比上涨3.3%，涨幅比上月回落1.0个百分点。

从2月份的5.2%到3月份的4.3%，再到4月份的3.3%，CPI涨幅连续“下台阶”。此前曾经全面领涨CPI的食品价格涨幅在4月份显著回落：该项指标4月份涨14.8%，涨幅回落3.5个百分点。其中猪肉价格涨幅回落19.5个百分点。

而在非食品价格方面，前期国际原油价格大跌，大宗商品价格下降逐渐传导到国内消费终端，带来燃油和部分工业生产的消费品价格下降，并直接导致4月份非食品价格同比仅上涨0.4%。据交通银行金融研究中心统计，这是近10年来的低点。

首创证券在一份研报中判断，2020年CPI大概率逐季下行，6月货币政策面临的来自通胀方面的掣肘将大为减轻。

从国家统计局公布的数据来看，剔除猪肉以外的CPI涨幅只有1.5%。随着猪肉价格涨幅收窄，对CPI的拉动



**在5月16日举行的“2020清华五道口全球金融论坛”上，央行原行长，中国金融学会会长周小川在发言中直言，希望货币政策传导机制更加有效，对于受疫情冲击的中小企业和个体救助能够更加精准，更加有针对性。要注意节约弹药，防止后续产生的副作用。”**

作用将减弱。加上新冠肺炎疫情导致消费需求偏弱，以及全球经济受到新冠肺炎疫情冲击进而引发的工业品出厂价格下降，难以支撑相关消费品价格上涨。

“通胀降温将为进一步降息铺平道路，尽管5月出于政策节奏等因素考虑，MLF及LPR降息过程可能暂停，但未来一段时间货币政策边际宽松还有空间。”东方金诚首席宏观分析师王青在接受媒体采访表示。

#### 宏观杠杆率短暂回升

“受疫情影响，央行货币投放和银行信贷扩张力度大幅增加，显著体现在一季度宏观杠杆率上。”中信证券近日一份研报指出。

数据显示，今年一季度以来，此前一直缓步下行的中国宏观杠杆率再度出现显著上升。央行公布的《2020年一季度中国杠杆率报告》指出，今年一季度企业杠杆率攀升到161.1%，仅比2017年一季度160.4%的历史高点多了不到1个百分点。而在各部门指标中，非金融企业杠杆率上升最快，从2019年末的151.3%升至161.1%，上升幅度达到9.8%。

周小川在5月16日的讲话中直言，宽松的流动性有可能在未来会产生一定的副作用，另外也可能有一部分“搭便车”的现象。“有观察说一部分资金在金融机构之间产生空转，未能充分的落实到实体经济中去；也有一部分企业和金融机构原本自身就有问题，已经陷入了困境，但他们也可能借机说是新冠疫情引起的，那么是不是也应该对他们进行救助？”

对此，曾刚在接受时代周报记者采访时指出，第一季度宏观杠杆率的回升是逆周期政策支持实体经济复工复产的体现。“这是短暂的，也是必然的。”

“在一季度中国经济的下行的背景下，为支持企业复工复产，融资规模的上升造成了宏观杠杆率的阶段性上涨。”曾刚强调，在疫情冲击之下，如果没有相对宽松的金融环境，复工复产就很难开展，后续也很难继续对疫情的冲击。“不必过度关注宏观杠杆率的短暂上行，这不是一件坏事”。

央行近日对全国1万家实体企业的调查显示，4月末，工业生产基本修复到位，服务业开工率持续回升，97.5%的企业已复产，超半数工业企业设备利用率已达到或超过上年二季度平均水平。■

## 抗疫特别国债待发 市场关注发行方式

时代周报记者 苏长春 陈泽秀 发自北京

全国两会召开在即，对于疫情给国内经济带来的创伤，政策随后会如何开展逆周期调节，备受市场关注，其中，特别国债的发行方式更是成为重要看点。

继今年3月27日，中共中央政治局会议确认将发行特别国债事宜后，4月17日政治局再度重申，未来将发行抗疫特别国债。在全国人大常委会第十七次会议审议抗疫特别国债发行预期落空后，业界随之将审议时间窗口聚焦在全国两会期间。

5月17日，方正证券首席经济学家颜色在接受时代周报记者采访时表示，考虑到特别国债发行需要充分授权，且是第一次发行抗疫特别国债，预计将会在全国两会期间讨论，两会对该事宜进行正式批准。

对于抗疫特别国债，目前市场关注更多的是发行方式和用途。

5月14日，财政部部长刘昆在《人民日报》发表的署名文章《积极的财政政策要更加积极有为》一文中提及，“要通过抗疫特别国债、地方政府专项债券等多种渠道，增加政府投资”。这也是官方层面首度明确，抗疫特别国债将用于“增加政府投资”。

其次，针对此次抗疫特别国债的发行方式，受访专家和主流研究机构

普遍认为，参考过往经验，央行选择直接认购的可能性不大，大概率会选择向金融机构定向发行，并以分批发行的方式来操作。

“抗疫特别国债发行规模确定金额后，央行6月份后可能会有望迎来全面降准，释放长期低成本资金，提高商业银行配置特别国债以及地方政府专项债的能力。”5月16日，中国民生银行首席研究员温彬告诉记者。

#### 两会成重要时间窗口

所谓特别国债，区别于一般国债，是指特定时期发行，用于特殊用途，并形成特定资产的国债，它无需列入一般公共预算，而是纳入政府性基金预算管理。

时代周报记者梳理，历史上共有3次特别国债发行，包括2次新发和1次续发，分别对应的时间和发行额是1998年的2700亿元、2007年的1.55万亿元，以及2017年的6964亿元。

关于此次抗疫特别国债的发行额度，专业人士预测的规模区间分歧不大，将在1万亿—3万亿元之间。考虑到疫情对我国经济扰动的严峻形势，财政政策亟待更大发力的需求，不少研究机构人士推断，抗疫特别国债的审议和发行不会太晚。

“抗疫特别国债涉及政府财政收支和预算工作，需要通过人大常委会等法律程序确定。过去主要是由国务院提

交全国人大常委会会议审议，确定后财政部执行。这次由于形势紧迫，预计抗疫特别国债的规模和发行程序等关键信息，有可能在两会期间审议确定。”温彬告诉记者。

5月9日，兴业研究在发表的宏观经济研报中推断，鉴于财政部表示再提前下发1万亿元地方专项债额度，并力争在5月底前全部完成发行，特别国债可能在5月之后启动发行，预计相关发行工作会在5月份全国人大结束后很快进行。

#### 央行直接认购概率低

在特别国债具体的发行和认购方式上，现存多种可能方式。此前有市场观点提出，本次抗疫特别国债发行可能会由央行直接认购，对此，5月15日，中央财经大学教授温来成认为可能性不大。

“央行直接认购特别国债的可能性极小，因为《中国人民银行法》已明确规定，人民银行不能直接在一级市场认购国债，这和直接发行人民币钞票没有太大区别，法律上是行不通的。此次，抗疫特别国债更大概率会采取定向发行，由商业银行等金融机构来认购的形式。”温来成说。

5月14日，光大证券研究所也在固定收益研报中表示，我国在宏观政策实践中，由于受到法律的约束，央行不能直接承购国债。

“今年政府债券发行任务较大，而定向发行对市场的冲击较小，因此抗疫特别国债采用定向对金融机构发行方式的概率较大。从发行是否分批上，以往特别国债发行基本都是分批发行，其好处是易于操作，这次很可能同样采取分批的方式。”光大证券研报指出。

时代周报记者也梳理发现，2007年特别国债共分八期发行，2017年续发的特别国债则先后分三期发行。从过往三次特别国债发行程序来看，央行更多扮演了间接支持和配合的角色。

如1998年，发行额为2700亿元的特别国债，就由中、农、工、建四大行承购，央行是通过下调存款准备金率在流动性上给予配合。第二次特别国债发行中，其中1.35万亿元是向农行定向发行，随后由央行向农行购买这部分国债。第三次，2017年发行时，其中6000亿元的特别国债，也是由央行在公开市场上，从一级交易商手中买入。

然而，伴随着未来万亿元特别国债的发行，债券供给量势必骤然增加，专业人士对潜在的流动性影响也提出担忧。

就此，中金公司4月30日发表的宏观经济研报指出，预计央行届时可能采取加大流动性投放、降准、引导利率下行等多种方式配合抗疫特别国债发行，其中，降准无论从操作成本

和流动性匹配程度上都是更优选择。

#### 投向疫情防控领域和中小微企业

除发行规模和认购方式成为关注焦点外，近期，市场围绕抗疫特别国债资金用途上的探讨也不绝于耳。

此外，4月19日的中央政治局会议明确确定名为“抗疫特别国债”，也间接圈定了特别国债募集资金将用于“抗疫”的范围。

“今年发行特别国债的主要背景是对冲新冠肺炎疫情对社会经济的影响，那么，发债募集的资金可能会用于与疫情有关的公共卫生领域，国家应急体系管理建设等。另外，还有可能会针对湖北武汉地区造成的损失进行支援，譬如投向当地中小企业一些急需资金的项目，应对疫情对经济带来的挑战。”温来成对时代周报记者表示。

此外，5月15日，交行金融研究中心首席研究员唐建伟建议，抗疫特别国债发行后的资金可用于三方面，首先是弥补财政抗疫优惠政策和相关支出带来的财政收支缺口，起到放大财政政策效果、对症下药的作用。其次是补充商业银行资本金，通过发行特别国债增强银行不良资产消化能力，提升金融系统抗风险能力。再有，资金可用于设立专门支持中小企业的政策性银行，并且将其作为中小企业政策性金融支持体系的核心。■

2020全国两会前瞻



# 就业保卫战： 2020新增就业目标或仍为1000万

时代周报记者 谢江珊 发自上海



炎夏逼近，毕业季即将来临，摆在2020届毕业生面前的第一道难关——就业，迎来大考。

教育部数据显示，今年全国普通高校毕业生达874万人，同比增加40万人，毕业生人数再创历史新高。新冠肺炎疫情之下，就业形势严峻。

作为874万就业大军中的一员，肖梦莹还在等待：“工作暂时还没定，往常河南省内四五月开始教师招聘，今年因为疫情都推迟了，之前也投了一些学校，但都还没开始。最早估计差不多得到6月份。”

肖梦莹目前就读于上海师范大学历史文献学专业，读研之后确认历史教师为未来职业方向的她准备回郑州或许昌。河南作为人口大省，教师招聘竞争激烈。“我有时也比较焦虑，很担心毕业前工作没签下来，但今年情况确实特殊，急也急不来。”肖梦莹告诉时代周报记者。

5月15日，国家统计局发布的数据显示，4月份，全国城镇调查失业率为6.0%，比3月份上升0.1个百分点。

国家统计局国民经济综合统计司司长、新闻发言人刘爱华在当日举办的新闻发布会上坦言，从更多的指标来看，目前就业压力依然较大。一是就业规模低于上年同期，二是城镇调查失业率高于上年同期，三是农村外出务工人员、大学生等重点群体的就业压力较大。

## 悬而未决的未来

上海师范大学于5月6日起启动2020届毕业生分期分批有序返校。

在这所被誉为“培养了沪上约70%的中小学教师和约70%的中学校长”的大学，教师是学生的主要求职方向之一。

因为今年采用网上答辩的形式，已提交毕业论文的肖梦莹并未急着返校，而是选择安心在家备战教师招聘考试。

“我寝室四个人，有一个留在上海的女生已经定好了上海的高中。其他三个都回家了，目前都在找工作。好在学校并没有催我们，毕竟很多地方教师招聘都还没开始呢。”肖梦莹透



**全国两会和政府工作报告还将明确就业领域的整体指标。华泰宏观研究团队认为可能设定为“调查失业率控制在合理区间”，同时可能继续维持1000万—1100万人左右的新增就业指标。**

露，班长会经常在微信群里代为转发招聘信息，“上海的招聘信息挺多的。”

上海市教委发布的数据显示，2020届上海高校毕业生预计总量为19.3万人，比去年增加0.3万。

就业大考在即，促就业政策不断加码。5月14日，上海市发布促进上海高校毕业生就业创业九大行动。包括：支持事业单位加大纳才力度，录用高校毕业生比例不低于招聘总量的70%；2020年全市将新增公共租赁住房1万套等。

另外，当地高校毕业生就业工作还正式接入上海“一网通办”平台。“通过‘一网通办’的建设，我们有几十万的就业岗位能够提供给大学生。同时我们也打通了所有高校的岗位共享和互联。”上海市学生事务中心党总支书记、主任傅欣表示。

## 国企扩招

国企扩大应届毕业生招聘规模，是解决高校毕业生就业的途径之一。

现供职于某房地产开发行业国企的HR胡小姐透露，该公司目前待招聘岗位在十人以内，其中三个是针对应届毕业生的助理岗，其余是技术性的高端岗，主要面向10年左右工作经验

的技术群体。

“受开发规模影响，公司员工总数基本在100人内，这两年新招聘岗位不多，但相对基础性的岗位，例如助理岗，一直对应届生开放。”胡小姐在接受时代周报记者采访时表示。

跟往年相比，今年胡小姐收到的简历份数并未有太大变化。“差不多80多份简历，面试了8人。现在有两个已经基本确定，年薪10万元左右。很多学生更愿意做技术性岗位，但这些岗位大部分需要工作经验。”胡小姐建议，应届毕业生投简历切忌盲目，还要评估自己是否符合招聘要求。

为了缓解毕业生“就业难”，国家明确国有企业连续两年要扩大招聘毕业生规模，扩大基层就业规模。以上海市为例，3月14日，上海市人民政府办公厅印发文件，明确市属和区属国有企业须安排不低于50%的就业岗位定向招聘毕业生。对招聘符合条件的本市高校毕业生的企业，在3年内以实际招聘人数享受每人每年7800元的税费依次减免优惠。

上述上海市的政策还明确，对直接提供见习岗位、当年见习留用率超过50%的就业见习基地，按签订1年以上劳动合同人数，另给予每人5000元

的一次性带教费补贴。

胡小姐向时代周报记者确认了这一鼓励政策。对于目前高校毕业生的求职困境，她认为，应届生在求职时，需要结合实际情况综合考量。

## 重点是“保就业”

今年，就业问题居“六稳”和“六保”的首位。

目前，国务院已出台一系列举措提升产业发展，促进就业能力；多地也面向高校毕业生、农民工、就业困难人员等出台扶持政策，精准推进重点群体就业。

全国两会召开在即，保就业被认为是将会是热烈讨论的重点话题之一。中金公司发布的2020年两会前瞻预测，今年政府工作将进一步加大对就业和中小企业的支持力度。

在南京大学社会学院副院长、教授陈友华看来，保就业必须保企业，而保企业必须保民企。中国80%以上的就业机会是由民营企业创造的。如果说“就业乃民生之本”的话，“民企乃就业之基”。“面广量大的民企与中小微企业的发展，决定了这个国家能否顺利地渡过新冠肺炎疫情的艰难时期。”陈友华指出。

另外，全国两会和政府工作报告还将明确就业领域的整体指标。华泰宏观研究团队认为可能设定为“调查失业率控制在合理区间”，同时可能继续维持1000万—1100万人的新增就业指标。

“需要对‘合理区间’给出明确的界定，并从理论到实践上给予充分的说明，否则参考价值不大。”陈友华告诉时代周报记者。

在中国民生银行首席研究员温彬看来，近三年，城镇新增就业目标都定在了1100万人，从实际完成情况看，三年均实现了城镇新增就业1350万人以上。今年前三个月，城镇新增就业229万人，比去年同期少95万人，随着国内复工复产、复商复市逐渐展开，稳定小微企业、增加临时性公益性就业岗位、扩大研究生招生规模等多种就业政策共同发力，将在一定程度上缓解就业压力，有望实现今年城镇新增就业1000万人的目标。

（应采访对象要求，文中肖梦莹为化名。）

# 超190亿消费券来袭 扩内需政策效果可期

时代周报记者 杨佳欣 发自北京

“早就预约了（消费券），手机提醒中了消费券之后就去消费了。”5月15日，家住沈阳市的张女士告诉时代周报记者，她申领的消费券可以在自家附近的餐厅使用，实惠了不少。

据悉，张女士申领的是沈阳市第三期居民消费券，分别是1张20元和1张10元面额的消费券。在此之前，沈阳已经发放了两期消费券，累计40万份，累计优惠金额达到1447.2万元，带动消费总额9710.9万元。

在5月8日的国务院联防联控机制新闻发布会上，商务部副部长王炳南指出，据初步统计，在疫情发生以来，有28个省市、170多个地市统筹地方政府和社会资金，累计发放消费券达到190多亿元。另据时代周报记者不完全统计，目前全国至少已有六十余座城市提出，即将派发新一轮的消费券。

另据时代周报记者不完全统计，目前全国至少已有60余座城市提出，即将派发新一轮的消费券。

在此背景下，消费券能否上升为“国家政策”，成为全国化、常规化的长期政策工具？在一场“消费券的中国实践”研究报告发布会上，北京大学新结构经济学研究院院长林毅夫接受时代周报记者提问时表示，目前

发放的190多亿元规模消费券主要集中在170个地市，但全国有300多个地级市、2000多个县。在他看来，发放消费券对当地启动消费将有很大帮助，值得在全国范围进行推广。

不过林毅夫也坦言，发放消费券对很多地区目前来说，是“心有余而财不足。”

## 制定更细化的使用规则

与十多年前发放的纸质消费券不同，当下各地发放的消费券大多是借助互联网平台发放的电子消费券。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫说：“与纸质消费券相比，基于网络平台发放的电子消费券，发券的成本变低了。对于使用者而言，消费券可通过多个互联网平台进行使用，更加便捷，也不用担心遗失，消费体验也有所提升。”

目前，第三方支付与电商平台是各地政府发放消费券最主要的合作平台，支付宝、微信、美团等都是消费券发放的主要平台。

多地发放的消费券使用说明中，大多还明确指明该券“不可提现、不设找补、不可转让”等，但媒体发现，仍有人转卖出售消费券。5月16日，时代周报记者在二手物品交易平台上再次搜索发现，部分地区的消费券仍在上面明码标价进行转卖，价格甚至是半折以上。

“目前各地消费券的领取门槛比较低，一些有套利心理的人因此会借机牟利，成为所谓的‘羊毛党’，转售消费券，违背了国家发放消费券的初衷。”付一夫建议，发放消费券的互联网平台应当进一步强化其风控能力，从源头上尽早发现套利行为，政府有关部门则应当加强监管力度，制定出相应的惩罚措施，同时也要呼吁公众积极检举这种行为。

白明指出，可在使用人、商品种类、使用的地点与时间等几个维度，研究制定合理的、细化的规定，“消费券的发放是为了增加居民的购买力，而不应该成为个人谋利的手段”。

## 或难上升至常态化政策工具

释放被抑制的消费，消费券的“乘数效应”十分明显。支付宝数据显示，消费券平均杠杆效应为8倍，有些地区最高杠杆效应甚至达到15倍。以杭州为例，其“五一”假期的核销金额就达到了6000万元，整体拉动的消费金额超过了10亿元，撬动了15倍的消费。

多部委目前对于消费券的作用也持积极态度。商务部、国家统计局等部门近期都对消费券作出表态。

官方肯定之下，消费券能否上升为“国家政策”，成为全国化、常规化的政策工具？

付一夫指出，要成为国家政策，

则意味着未来将可复制目前的做法，但消费券是刺激消费的短期政策，长期使用会对地方财政产生负面影响，同时也会拖累消费市场的健康发展。

实际上，2019年以来，国内财政收支压力已逐步凸显，本次疫情突袭更对地方财政带来意外冲击。时代周报记者不完全统计，一季度有20余个省份财政收入为负增长。

“商家是需要拿着消费券找政府换钱的，如果消费券发放规模超过当地财政的支付能力，就无法向企业兑现，这就形成新的地方债。”白明强调。

## 政策力推消费市场回暖

“两会时间”即将到来，除了消费券，时代周报记者采访多位专家均表示，消费将成为今年两会上的热词。

此外，刚刚收官的地方两会以及地方经济工作会议也已经传达出积极促消费的重要信号，多地强调要通过促进消费稳定经济增长。例如，四川省两会中指出，将疫情对经济的影响降到最低是今年重点工作之一。其中提到，“促升级激活消费需求”是抵御疫情冲击的四大政策举措之一。

另有多省份的两会是在疫情暴发前召开的，但也同样提到了促进消费的重要意义。例如，安徽省政府工作报告提出，2020年将加快服务消费升级，鼓励引导汽车、家电、消费电子等产品更新消费。培育智能消费、定制

消费等新模式。吉林省政府工作报告则指出，要加快发展网络零售、网红经济、平台经济等新业态新模式，形成消费增量。

“即使没有疫情，消费也将成为重要的议题。目前，中国经济正在转变经济发展方式，扩大内需，刺激消费将起到更大作用。”白明说。

实际上，为促进消费回补，中央和地方日前已陆续出台了一系列促消费举措，做到了在供给端和需求端双发力。

在需求端，发放消费券已是最明显的举措之一，此外，中央政治局会议提出的“六保”中，将保居民就业放在了首位，保住就业，也就意味着保住了居民的收入，政治局会议也指出，保住了基本民生才会有消费和市场，才会有市场主体的健康发展。

在供给端，国家发改委等23部门联合发布了《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》，文件第一条就指出，要“大力优化国内市场供给”，强调通过供给侧结构性改革，提高供给质量，顺应居民的消费升级趋势。

付一夫指出，预计未来政策会在促进消费的长效机制方面做出更多安排。比如，切实提高居民收入水平、完善社会保障制度、优化市场商品供给、提高商品服务质量以及如何营造投诉有门的消费环境等。

# 资本市场改革步履不停

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

2020年是中国资本市场的而立之年，也是法治建设年和全面深化改革的关键推进年。全国两会召开前夕，资本市场深化改革更进一步。

5月18日，《中共中央、国务院关于新时代加快完善社会主义市场经济体制的意见》（下称《意见》）正式发布，全文提出九大意见。

在“构建更加完善的要素市场化配置体制机制，进一步激发全社会创造力和市场活力”的意见当中，针对资本市场发展，《意见》做出81字定调，即：加快建立规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，加强资本市场基础制度建设，推动以信息披露为核心的股票发行注册制改革，完善强制退市和主动退市制度，提高上市公司质量，强化投资者保护。

今年以来，新冠肺炎疫情对中国经济造成巨大冲击，作为要素配置和政策传导等的重要枢纽，资本市场改革加速。

从新《证券法》正式施行到创业板试点注册制落地，到新三板改革启动公开发行并挂牌精选层受理审核，再到基础设施领域公募REITs试点出台，这些改革举措在夯实市场根基的同时，亦有利于多层次资本市场更好地服务实体经济。

“疫情并没有阻碍资本市场改革

的步伐，我国通过深化资本市场改革，为实体经济恢复提供机制保障，提供动力支持。通过创业板改革和新三板改革发挥协同效应，健全多层次资本市场，有利于拓宽中小微企业融资和居民投资渠道，优化疫情下的实体经济融资结构。”5月15日，新时代证券首席科学家潘向东对时代周报记者表示，疫情之下资本市场改革节奏在加快，力度在加大，有助于实体经济复苏。

潘向东指出，注册制落地，既意味着我国资本市场在而立之年迎来里程碑式的发展机遇，也意味着在经济转型大背景下，更多资金通过资本市场流向实体经济，资本市场将继续为经济高质量发展添砖加瓦。

## 改革步入深水区

2020年以来，中国资本市场深化改革步履不停。

历经五年四审议，3月1日，修订后的《中华人民共和国证券法》正式生效。作为资本市场的根本大法，这次修订是《证券法》实施20年来最重要的一次修订，为资本市场全面深化改革提供了法治保障，全面注册制改革的大幕也正式揭开。

新《证券法》正式施行不久后，创业板改革启动。

4月27日，中央全面深化改革委员会第十三次会议审议通过了《创业板改革并试点注册制总体实施方案》，

证监会就创业板改革相关的四项部门规章公开征求意见，深交所同步就八项业务规则向社会公开征求意见。

时代周报记者从深交所获悉，截至5月11日，深交所共收到近300份反馈意见。

潘向东在接受时代周报记者采访时表示，创业板接棒科创板，未来是我国注册制改革的主战场，对我国资本市场深化改革和服务实体经济意义重大，同时创业板注册制改革明确了自身定位，主要内容涵盖了发行条件、审核注册程序、发行承销、信息披露、监管处罚等多个方面，有助于完善我国资本市场基础制度、提升资本市场功能。

与科创板不同的是，创业板将同步推进增量与存量市场改革。

经历十余年发展，创业板如今已有800多家存量上市公司，以及数千万存量投资者。在这次改革中，如何平衡存量与增量之间的关系，既是重点也是难点。

在创业板改革获得重大突破的同时，新三板全面深化改革亦同步推进。2020年1月，全国股转公司发布实施定向发行有关业务规则，自办发行、取消单次发行新增股东35人限制等改革举措落地实施。

4月27日，全国股转公司正式启动股票公开发行并在精选层挂牌业务的受理与审查工作，多家新三板公司相继冲刺精选层。

截至5月17日，新三板精选层已受理企业达27家，13家企业进入问询阶段。

## 聚焦注册制主线

推行注册制依旧是资本市场接下来改革的主线。

“注册制改革是这一轮资本市场改革的总纲，是‘牵一发而动全身’的重大改革，必须坚持稳中求进，分步实施，尤其需要市场各方积极参与、共同推动。此前科创板已经试点了增量市场的注册制改革，积累了一定的经验，目前创业板正在试点存量市场的注册制改革，下一步将在总结评估的基础上，稳步在全市场分阶段实现注册制改革目标。”5月15日，证监会主席易会满在“5·15全国投资者保护宣传日”活动上指出。

易会满表示，注册制改革必须坚持三个原则：尊重注册制的基本内涵，借鉴国际最佳实践，体现中国特色和发展阶段特征。

根据安排，下一步将在全市场分阶段实现注册制改革目标。

“科创板是增量改革，是注册制以及相关基础制度改革的试点。创业板是存量改革，只有创业板改革达到预期了，全市场的改革才能进一步推进。所以，创业板改革堪称资本市场全面改革的关键一环。”5月15日，资深投行人士王骥跃对时代周报记者说。

在潘向东看来，注册制是破解一级、二级市场失衡问题的关键，在全市场分阶段实现注册制改革，有助于改变经济金融失衡的格局，鼓励更多资金流向创新型企业；在制度层面，加速注册制改革，尤其是新《证券法》已经实施，注册制在科创板初见成效，尽快实现注册制在创业板、主板推广；在监管层面，转变监管理念，从“重融资”向“重投资者保护”方面转变。

“在上市公司选择上，完善上市公司信息披露制度、上市公司退市制度，从国有企业为主向创新型企业发展，提高上市公司质量，实现资本市场优胜劣汰和良性循环。”潘向东对时代周报记者表示。

在退市制度方面，去年以来，证监会着力畅通强制退、重组退、主动退等多元化退出渠道，共18家公司实现平稳退出，创历史新高。

潘向东对时代周报记者表示，新《证券法》积极探索创新退市方式，实现上市公司多种形式退市渠道，在把好入口的同时，积极深化存量改革，拓展上市公司退出机制，优化存量市场，推动资本市场生态良性循环，从而提高上市公司质量。

易会满指出，形势越是严峻复杂，越要坚定不移深化改革，资本市场推进改革和扩大开放的方向和决心不会因为疫情而发生变化。

“我们将始终坚持市场化法治化原则，学习借鉴国际最佳实践，坚持‘四个敬畏、一个合力’的监管理念，加大重点改革攻坚，根据疫情防控形势合理把握改革节奏和时机，抓紧推出有利于更好支持疫情防控和实体经济恢复发展的改革措施，确保‘深改12条’有序推进、渐次开花。”易会满表示。

王骥跃对时代周报记者表示，“四个敬畏”是易会满最重要的监管理念，顺畅直接融资渠道支持实体经济发展，以及对资本市场基础制度的改革与完善，是易会满上任以来持续推进的改革方向，未来资本市场会越来越坚定于这个方向。□



# 机构提前布局 粤港澳大湾区“金融26条”加速落地

时代周报记者 曾令俊 发自广州

粤港澳大湾区迎来26项金融政策“大礼包”。

5月14日，央行四部委对外发布《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》（下称《意见》）。《意见》从促进粤港澳大湾区跨境贸易和投融资便利化、扩大金融业对外开放、促进金融市场和金融基础设施互联互通、提升金融服务创新水平、防范跨境金融风险等五个方面提出26条具体措施。

5月15日，广东省省长马兴瑞在《意见》发布和工作部署会议上表示，要加快重大金融机构和平台建设，引导金融资源聚集发展，加快实现金融通渠道多元化。要加强区域金融规划协调，推动粤港澳大湾区金融互补互助互动，支持港澳深度融入国家金融改革开放格局。

时代周报记者获悉，26条具体措施中，由央行广州分行牵头落实的措施占60%以上，部分措施已稳步推进并落地，如民生金融服务方面，香港、澳门代理见证开户已在试点，银联云闪付也已在港澳落地。另外，有17条措施已在深圳全市落地。

“各地执行过程中，很可能会建立包含国家金融管理部门分支机构、地方金融监督管理机构等在内的执行小组，以保障政策不折不扣执行。”5

月17日，交通银行金融研究中心高级研究员何飞告诉时代周报记者。

在加大开放的同时，对于金融风险的防范也并未放松。对此，《意见》多有提及，比如研究建立跨境金融创新的监管“沙盒”。

“跨境金融比较复杂，三地监管是一个难题，双方的行为习惯、法律准则都不太一样，如何实现跨境监管是一个难题，但是《意见》明确提到了建立跨境创新监管‘沙盒’，强调了风险，是很务实、具有前瞻性的做法。”5月17日，有央行地方分行人士告诉时代周报记者。

## 外资机构争相提前布局

广东省社会科学院财政金融研究所所长、港澳台研究中心主任李志宏告诉时代周报记者，这份意见可谓是粤港澳大湾区金融合作的“施工图”。建立一个相对统一的金融市场是粤港澳大湾区金融融合发展的最终目标，而金融市场融合核心在于市场标准、市场的价值发现、监管是否一致，这就必须以顶层设计来谋划湾区融合发展。

不少外资机构敏锐嗅到了粤港澳大湾区金融发展的机会，恒生银行、渣打银行、花旗银行等外资行已在积极布局大湾区相关项目。

“我们期望有关措施可以尽快落实。”5月15日，恒生银行（中国）有限

公司行长宋跃升告诉时代周报记者，恒生银行积极研究及适时参与，以把握区内各种业务的发展机遇，特别成立了粤港澳大湾区业务团队。目前恒生中国内地的网点、员工数、客户数量在大湾区的占比都接近40%。

5月17日，渣打银行大中华及北亚地区行政总裁洪丕正告诉时代周报记者，他们坚定地看好大湾区的发展，计划在大湾区加大投入，相关大湾区项目将于近期陆续推出。

“发展粤港澳大湾区，推进互联互通，无论是加快基础设施建设、发展物流快递系统、建立科技创新中心、培育创新和新兴产业，还是加速推进‘一带一路’倡议，需要大量融资，离不开金融的支持，更给我们这样扎根大湾区的金融机构带来了难得的发展机遇。”洪丕正表示。

## 投融资便利化

时代周报记者在采访中获悉，围绕促进跨境贸易和投融资便利化提出多项重点举措，这对于外贸企业以及银行都会有深远的影响。

26条措施中，关于大湾区跨境贸易和投融资便利化的措施占据了12条。《意见》在传统贸易、贸易新业态和保险业务跨境收支等方面简化汇兑管理，大力提升本外币兑换和使用便利度。

宋跃升表示，建立在粤港澳大湾区

区内的本外币合一账户体系能加强区内金融服务进一步融合，让区内企业可以更灵活处理贸易交易、财务管理和外汇风险管理。跨境资金池的进一步本外币合一也让企业内部资金运用更有效率，可以降低经营成本和利用区内不同地方特色的金融产品。

时代周报记者近日从工商银行广东分行获悉，2020年5月11日、13日，该分行为珠海某大型化工企业办理两笔货物贸易外汇收支便利化试点业务，金额合计692万美元，是2020年3月18日外汇局广东省分局扩大贸易外汇收支便利化试点以来广东银行业首笔业务。

“在货物贸易外汇收支便利化试点前，企业办理跨境汇款业务需提交《境外汇款申请书》、贸易合同或发票或报关单等贸易背景真实性纸质证明材料。通常企业单笔付款金额较大，合同页数较多，耗时较长，一般需要半天时间。”工行广东分行相关负责人介绍道。

## 开放与监管并存

据悉，《意见》提出进一步扩大银行业、证券业和保险业对外开放，在大湾区率先落地各项金融业对外开放措施，重点支持港澳银行、证券期货公司和保险公司等金融机构拓展发展空间。

从推进程度来看，以深圳为例，

部分措施如“三地合作开展跨境人民币再保险业务”已经落地，部分措施如“试点证券期货经营机构跨境业务”尚待未来推进。

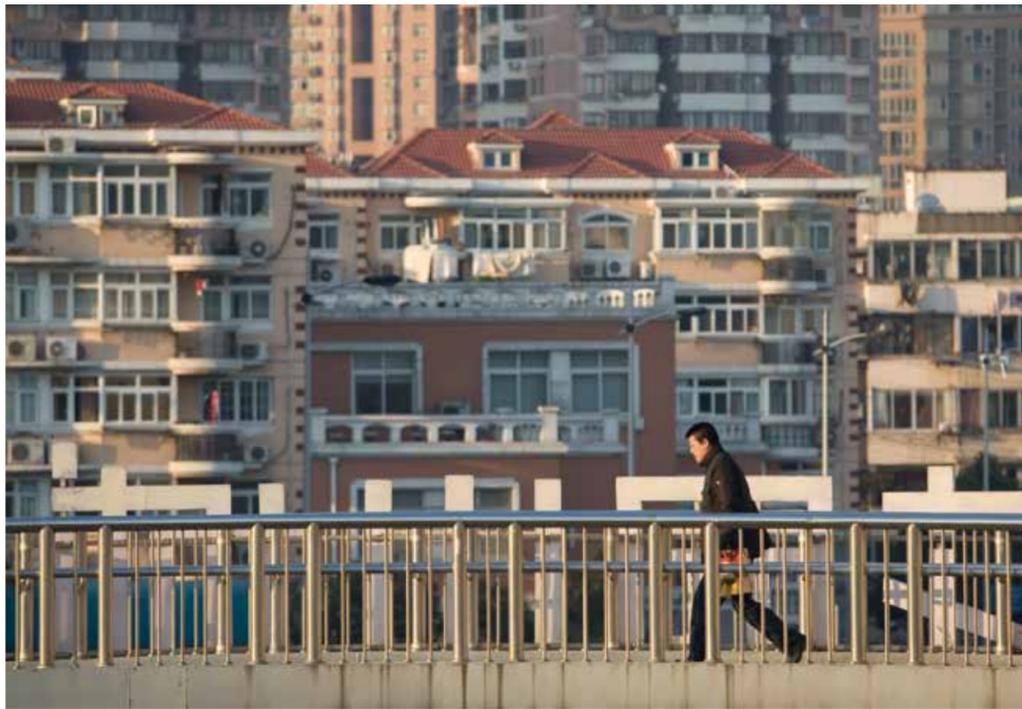
自从提出建设粤港澳大湾区战略以来，广东银保监局就开始研究推动银行业保险业的改革创新工作。目前，广东银保监局在深化简政放权改革、优化银行保险机构在大湾区布局、探索跨境医疗险和跨境车险方面取得了一定进展和成效。

近期，银保监会推动全国首个区域性重疾表在粤港澳大湾区落地，湾区居民将很快有望以更加便宜的价格投保，同时也会进一步促进粤港澳三地保险业融合发展，提升对湾区居民健康的保障水平。

在加大开放的同时，对于金融风险的防范也不放松。粤港澳三地在监管理念、法律法规等方面都有所不同，开放、发展与监管如何平衡，是各方关注的焦点。

对此，在跨境监管上，《意见》提出，将建立粤港澳大湾区金融监管协调沟通机制，推动完善创新领域金融监管规则，研究建立跨境金融创新的监管“沙盒”。强化内地属地金融风险责任，协同开展跨境金融风险预防和处置。

上述央行地方分行人士表示，三地都有监管“沙盒”，未来可以进一步打通。□



## 进入研究起草阶段 房产税渐行渐近

善法律草案、重要问题的论证等方面的工作，待条件成熟时提请全国人大常委会初次审议。”

不久前，深圳楼市升温，深圳市住建局局长再提房产税，表示深圳接下来会考虑房产税问题。

2018年两会期间，时任财政部副部长史耀斌答记者问时表示，“房产税总体思路就是立法先行、充分授权、分步推进”。

此前，中国财政科学研究院研究员贾康在接受时代周报记者采访时指出，“房产税的立法是中国建设现代税制的重要途径，也是税制现代化的必经之路。同时这属于改革的深水区，需要攻坚克难。因此，开征房产税要放在更大的角度看待，不要因为短期的、局部的困扰，而抵触房产税的实施”。

### 合理制定

房产税要如何征收？

国务院发展研究中心REITs课题组组长孟晓苏在接受时代周报记者采访时曾对房产税的征收给出具体建议。

孟晓苏认为，可以学习多数国家的做法。具体而言，第一步是对所有的城镇住房都要征收房产税；第二步按照老百姓的家庭条件退税，以一个身份证为单位，做“见房就征，见证就退”；第三步从小产权房开始起征房产税。此外，房产税开征后，土地增值税和有关的这些税就要相应取消。

中央财经大学财政税收研究所所长任强日前对外发声中就表示，在讨论是否开征房产税前一定要首先明确，讨论的是以“调节”为目的的“窄税基”房产税，还是以“取得财政收入”为目的的“宽税基”房产税。

在任强看来，2011年率先在上海和重庆试点的房产税，是以调节为目的的房产税，属于“窄税基”的房产税类型，而以“取得财政收入”



**“房产税的立法是中国建设现代税制的重要途径，也是税制现代化的必经之路。”**

为主的房产税类型，能给政府带来一定规模的房地产收入，影响大，为“宽税基”房产税。

“我认为房产税最好不要在经济低迷的时候出台。”任强认为，他对房产税的开征建议持较为审慎态度，“最好是在整个税制改革过程中在有增有减的背景下进行。但是，对房产税问题的研究确实应该加强。”

“房产税落地尚未达成社会共识，但可以草案进行完善，为将来加快审议创造条件。”上述中国房地产行业协会人士也对时代周报记者表达同样的看法。

同时，各地也有不同的针对措施，以降低疫情带来的冲击与影响。例如，武汉市政府已经推出房产税减免措施。武汉市税务局此前发布公告，疫情期间，为中小微企业和个体工商户减免租金的单位和个人，根据租金减免额度，可申请减免该租金对应的2020年度房产税、城镇土地使用税。

### 长效机制

目前房产税被认为是长效机制的组成部分。

早在2015年4月，中央就提及了建立房地产市场健康发展的长效机制。此后，政策不断明确。

2016年12月的中央经济工作会议，首次明确综合利用金融、土地、财税、投资、立法等五大手段，加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制，既抑制房地产泡沫，又防止大起大落。

在中央做出“房住不炒”的再三强调后，业界对于建立长效机制的呼吁声音也愈发强烈。例如，国家批复的深圳打造社会主义先行示范区的实施意见中，明确提出“要率先建立房地产调控长效机制”。

广东省住房政策研究中心研究员李宇嘉日前撰文指出：“当下的深圳高房价，尽管有炒作的成分，但也是深圳快速成长的红利反射。将这个红利反哺深圳实体经济，反哺到基础设施建设，反哺到科技新城建设，反哺到人才引进和人才住房，这就是长效机制”。

不过在全国工商联房地产商会理事李骁看来，“长效机制目前还是不够体系化，在执行过程中需要有效的政策配套来落实执行”。■

## 热议5G：资费何时降？杀手级应用在哪？

时代周报记者 李静 发自上海

5G正加速走进千家万户。

5月17日，工业和信息化部副部长陈肇雄在世界电信和信息社会大会上表示，目前，我国5G商用加快推进，已开通5G基站超过20万个。

同日，在中国移动5G生态合作伙伴大会上，中国移动副总经理简勤透露，截至目前，中国移动已建成5G基站12.4万个，覆盖56个城市，发展5G套餐用户突破5000万。

另根据业界专家预测，2020年底中国将建成60万个5G基站，5G用户将突破2亿。

虽然5G用户的数量持续高增，但对普通人而言，在尝鲜过5G手机之后，似乎并没有感受到想象中的神奇。对他们来说，5G仅仅意味着网速更快而已。

“没什么特别的感觉，和4G差不多，但流量送得特别多。”5月17日，换上了5G手机与资费套餐的用户王佳（化名）对时代周报记者坦言。

而另一位5G手机用户许静也表示，网络游戏流畅很多，但目前并有特别的体验。

“从目前C端市场的需求出发，5G应用探索的方向在于结合消费者群体的痛点去做服务升级和新型服务供给。”5月17日，CIC灼识咨询执行董事赵晓马对时代周报记者表示。

实际上，5G承载了人们的太多想象空间，但用户想要持续高速增长，

规模再有所突破，仍然需要等待一些“杀手级应用”的出现。

### 普通用户体验待提升

对于普通人，随着5G走进生活，有些问题也一起扑面而来。5G资费何时能降？5G基站什么时候能够完善？什么样的应用能称为“杀手级”？

如今，5G终端已经准备就绪，一批5G手机也已发布。截至目前，除了苹果外，三星、华为、vivo、OPPO、小米等手机厂商均相继发布了自己的多款5G新机。

网速快是大众体验5G技术最直观的感受，但这并不意味着只要买了5G手机就能体验“飞一般”的网速。

基站的覆盖决定了用户能否顺利体验到5G网速的基础。“关键还是看基站在哪里，有时候没有5G网络，那也是无法用的。5G网络覆盖不到的地方自动转化为4G。”小展说道。

消费者除了关心网络覆盖程度，还关注套餐资费。

目前，中移动套餐资费最低是128元/月，有30G流量和500分钟通话；最贵的是598元/月，有300G流量和3000分钟通话；其中还有158元/月和198元/月、238元/月等套餐资费。

“我认为还是贵了，5G流量的使用速度很快。”王佳也认为，5G手机和4G手机的体验差别不是很大。

虽然不少观点表示，目前中国的5G资费标准是全世界最低的。但相较于4G套餐资费，5G套餐资费仍然高在上。

5月15日，互联网研究专家、《5G的商业革命》作者金易对时代周报记者表示：对很多5G用户来说，目前的体验感和4G差别不会太大。

金易认为，明年或者后年，5G应用会出现大的爆发期，资费也会下降。

5月17日，中国移动通信集团副总经理高同庆在世界电信大会上表示，截至4月底，中国移动全国5G基站有近14万个，年底规模将超30万个。

中国联通和中国电信已正式签署了5G网络共建共享协议，截至4月，已累计开通5G基站10万个，在全国31个省份开通5G共建共享，实现了50多个城市的5G正式商用，力争2020年完成全国25万个基站的建设任务。

在赵晓马看来，我国处于5G发展的第二阶段，即频谱分配、基础设施建设和政策完善阶段。“目前就第二阶段而言，运营商制定了4G/5G协同发展策略，预计未来十年4G仍将和5G长期共存。5G将来覆盖到像4G这样的规模，需要七八年时间。”赵晓马认为。

### 杀手级应用何时出

实际上，从5G商用发牌到如今5G手机新款频出至今，很多普通用户认为，一直未见到杀手级应用。

金易猜测，5G时代的杀手级应用，会使用5G作为基础支撑，让B端还是C端用户都体验到新技术的不可或缺，从而会形成口碑。

实际上，此前三大运营商已经联合发布《5G消息白皮书》。“5G消息”

一度被认为是“杀手级”应用的落地。

5月10日，中国移动推出的“5G消息”APP上线。在简介中，5G消息APP是一款通讯及服务软件，拥有会话与发现两大类功能。支持发送文本、图片、音视频、地理位置等信息。

然而，因存在一些技术问题，次日“5G消息”APP突然下架。“对于大众来说，‘5G短信’在功能上与传统短信业务基本无异，反而为原先使用短信业务做企业营销的B端提供了新的解决方案。”赵晓马表示。

目前来看，“5G短信”想要成为“杀手级应用”还有待考验。

金易表明，要想做好5G消息，中国移动需要坚持下去，否则同样会重蹈飞行覆辙；而且5G消息必须定位清晰，真正地解决用户痛点，做到差异化；三是做好5G消息的生态体系建设，充分整合民用、工业信息、电商、共享、票据、警务等区块。

赵晓马也表示，5G应用探索的方向在于结合消费者群体的痛点去做服务升级和新型服务供给。

“5G网络能够在终端终端和泛娱乐领域满足消费者在4G网络环境中无法实现的需求，服务内容包括但不限于VR云游戏、VR云教育、8K高清、沉浸式视频直播等。”赵晓马说道。

“5G杀手级的应用都是基于迭代式的积累，最后做成了，就看见一个杀手级的应用。”5月17日，在搜狐科技5G峰会上，搜狐董事局主席兼CEO张朝阳接受采访时表示，游戏行业会因为5G得到很大的发展。■



**“5G杀手级的应用都是基于迭代式的积累，最后做成了，就看见一个杀手级的应用。”5月17日，在搜狐科技5G峰会上，搜狐董事局主席兼CEO张朝阳接受采访时表示，游戏行业会因为5G得到很大的发展。**

# 广州新基建打头阵 撬动湾区新机遇

时代周报记者 潘展虹 发自广州

广州吹响了新基建的集结号。5月8日，广州首批73个数字新基建重大项目集中签约、揭牌，总投资约1800亿元，涵盖5G、人工智能、工业互联网、充电基础设施等领域，华为、百度、京东等企业参与其中。

广州“鲲鹏+昇腾”生态创新中心为揭牌项目之一，由华为和广州无线电集团共建，以信息技术创新应用领域的赋能平台、信息技术创新应用人才的培养平台、信息技术创新应用产业的孵化平台为定位，立足广州，服务全省，面向全国。“与华为共建的生态创新中心，是无线电集团融入新基建的重要窗口。”广州无线电集团党委副书记、总经理黄跃珍表示，将以此为契机，依托高端高科技制造业的基础和优势，加快数字新基建的产业布局和项目建设。

企业渴望在新基建浪潮中率先起跑，争夺先机。城市则期盼借新基建“东风”，激发数字经济增长潜力，带动经济提质增效。

4月20日，国家发改委首次明确“新基建”范围，包括信息基础设施、融合基础设施和创新基础设施三大

方面。广州行动打响广东新基建“第一枪”，为广东开启万亿级想象。广州市政府副秘书长高裕跃表示，上述项目带动作用大、乘数效应强，将助力全市数字新基建提质增效，引领未来数字经济万亿元规模增量。

“大湾区城市可借推动新基建的‘东风’，联合港澳地区的国际化优势，加强合作，新建一条既面对国际市场也面向国内市场，更具国际竞争力的新基建产业链。”丝路智谷研究院院长梁海明对时代周报记者表示，随着新基建项目陆续“上马”，大湾区的城市、企业都要为此做好相应准备。

## 穗企争相布局新基建

新基建的“新”，在于基础设施的建设从物理世界过渡到数字世界。

新一代通信技术基础设施和万物互联的演进，云端之上，空间广阔。

企业对此寄予希望。按照计划，广州无线电集团成员企业广电运通与华为将在专用设备和通用设备两大领域开展合作，其中在通用设备方面，将响应客户的云服务需求，在财政、警务、交通等领域推广广电鲲鹏服务器和PC产品落地。

“已依托‘鲲鹏+昇腾’产业合作，研制‘广电鲲鹏’牌服务器和PC机。”

广州无线电集团向时代周报记者提供的资料显示，广电鲲鹏服务器和PC机已出货样机数百台，预计小批量生产线7月前量产。

前述揭牌的生态创新中心项目，将以面向通用计算场景的“鲲鹏”处理器为基础，助力打造基于“鲲鹏”的服务器和PC终端等数字基础产品生态；面向人工智能场景的“昇腾”AI处理器为根基，助力引领边缘计算与云端计算产业升级。“为‘鲲鹏+昇腾’生态合作伙伴提供创新示范、测试适配、人才培养等多样化服务，协同推动产业生态建设与项目孵化。”广州无线电集团表示。

20公里之外的另一家高新技术企业——高新兴科技集团亦有类似计划。作为73个项目之一，高新兴将投资建设智能网联制造与研发总部基地，预计在2022年投产运营。

“该基地承载智能制造+高新技术研发综合性功能。”该集团相关负责人表示，集团内大数据、AI、5G等核心技术的研发资源将在此整合，促进其在车联网、智慧城市、大交通等领域的应用场景化产品和方案深度融合。

这些新基建项目逐步落地，为广州打造数字经济的坚实底座。时代周报记者梳理发现，总投资额1800亿元的73个项目分布在不同区域、行业领域，涉及云计算中心、人工智能研发中心等，根植于本地数字产业基础，对大湾区数字经济产业产生影响。

如南沙区，广州港集团、联通、华为等联合打造南沙港四期工程，建设粤港澳大湾区首个全自动码头；黄埔区与百度合作建设大湾区智能网联示范高地，打造Apollo智能汽车生态基地及自动驾驶运营基地；维腾德润大数据及新能源研发应用中心落户白云区，为轨道交通系统集成、运维提供大数据服务支持……

## 数字新基建的新机遇

新基建是数字经济发展的基石，也是企业、城市借此转型升级的支撑。在新冠肺炎疫情暴发后，诸多领域受到变化和影响，由此凸显了加快推进新基建的紧迫性和重要性。

很快，各地吹响了新基建的集结号。公开数据显示，广东一季度已有超过1300个10亿元以上项目在建设中。其中，大批5G基站、数据中心等新基建项目陆续开工。

广州亦摩拳擦掌。3月30日，广州就发布数字经济“1号文”，即《广州市加快打造数字经济创新引领型城市的若干措施》，成为广州在数字经济领域面向全球招商引才的宣言书。

这次，广州再以73个项目为契机，亮出数字新基建的“发展路线图”，提出数字新基建发展三年行动计划，在5G、人工智能、工业互联网、充电基础设施四大新基建领域实施专项行动，通过加大投入、出台政策，力争在这一轮新基建城市角逐中率先起跑。

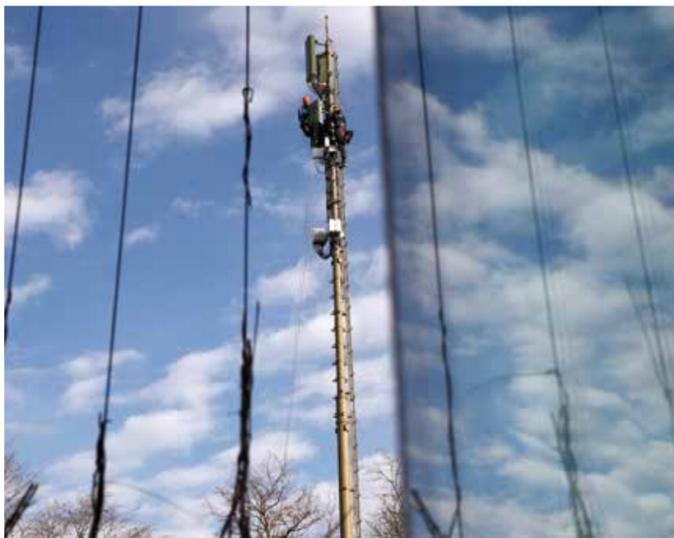
步入新基建时代，数字经济与智能经济紧密结合，5G、大数据、AI等科技应用为各行各业带来新的机遇。

嗅到先机的企业率先响应，乘着新基建“东风”，推进研发创新。广州无线电集团将计划以营收占比12%以上的高投入，保障数字经济研发创新，投入巨资启动“鲲鹏+昇腾”产业基地，筹建中国人工智能（广州）产业园，推进5G智能灯杆研发、设计、生产、投资运营一体化项目建设。

高新兴科技集团亦表示，重点整合总部及区内外子公司部分高精尖技术研发团队。“去年研发团队基本搭建完成，研发投入超过5亿元，今年研发投入也会持续维持在高水平。”该集团回复时代周报记者表示。

“无论是改良产品设计、使之更符合市场需求的‘产品创新’，还是改善生产流程、物流体系的‘流程创新’，都可能是创业契机，也可推动中小型创新、新基建企业发展、壮大。”梁海明认为，新基建带来新消费、新需求、新机遇，尤其是创新科技型的中小型外贸企业可通过多种灵活方式，成为“新基建”的参与者和建设者，从中谋得新的发展红利。

广东亦可觅得发展先机。“广东制造业发达，产业链完整，人才储备充足，具备丰富国际市场经验的商贸环境。”梁海明认为，广东可考虑向新基建相关的高科技企业发出邀请，前来广东以此作为亚太总部。■



# “村播”卖火土特产 广东探索助农直播

时代周报记者 李波 发自广州

眼下，张集云正忙着为5月20日的龙门旅游手信农产品直播做准备，包括商品选择、场地踩点以及直播方案探讨等。

张集云是惠州市龙门县农产品行业协会秘书长，也是龙门县新媒体电商运营中心负责人。年初，疫情令龙门农产品销售一度陷入窘境，张集云一时间心急如焚。幸而，直播带货成为龙门县农户们的救命稻草。

“村播”风潮兴起。为解决农产品滞销问题，越来越多特别的身影走进广东各地的直播间。市长县长们带头推广本地优质特产，卖力吆喝；代表委员们纷纷献出镜头首秀，化身主播；农户们把直播间搬到自家的果园、养殖场，广东风味正走向全国。

随着“互联网+”深化发展，农村电商正成为精准扶贫、乡村振兴的重要抓手。广东省农业农村厅回复时代周报记者表示，接下来将继续依托广东数字农业建设，进一步推动广东农业“短视频+网红”直播营销模式，深入探索农产品网红经济。

## 直播打开年桔滞销路

张集云的忙碌从2月中旬开始。大年初七，他接到果农反映，受疫情影响，采购商无法前来采购，加上国外市场需求大减，年桔销售出现问题。几天时间里，张集云到平陵、龙

田、龙华等多个乡镇实地了解，粗略统计了一下，发现龙门县滞销年桔数量约有7.8万吨。其中，龙门县龙华镇龙石头村是省级贫困村，今年整个村的年桔产量有二三十万斤。而出现滞销问题的农户中，有25户是贫困户，年桔销售关乎他们的一年生计。

“不如试试直播卖货？”张集云注意到，疫情期间直播软件、短视频等平台火热，他号召农业企业重视起来，通过电商带动农产品销售。

龙门县农产品行业协会首先开启线上“龙门乐购”平台，帮助果农销售年桔。“我们按成本价销售，销售平台从2月21日启动，8天时间就销售出一万多件年桔。”5月16日，张集云对时代周报记者说，按每件8斤计算，8天共卖出8万多斤年桔，快递公司每天派两辆车到龙石头村装货。

3月，龙门县新媒体电商运营中心成立，张集云为果农们培训新媒体业务，同时挖掘本地网红，积极对接省内知名MCN机构。

线上销售风靡龙门。“大家对电商带货热情很高，3月就已经基本解决年桔销售难的问题。”张集云称，2月，仅通过顺丰一家，全县销售年桔的发货量就接近9万件。“经过线上线下的努力，目前龙门年桔已成功销售1.9万吨。”

解决了农产品滞销的问题，张集云想试水直播卖货。4月，他走进直播间，卖的是龙门三黄胡须鸡。虽然首秀有点紧张，但他很快调整了状态，

“他们想了解的，我就讲明白，耐心解答网友们的问题，面对镜头，最重要的是态度真诚。”这次首秀，张集云卖出了100多只龙门三黄胡须鸡，“很有成就感”。

张集云走上了台前，也还在幕后忙碌。在他看来，电商能更直观、更快地了解到产品的真实情况，同时增加与消费者互动的机会。“一次直播年桔带货，上线人数能有一万多。要是这么多人来龙门采购，宾馆都要爆满了。”张集云笑道。

## 市县一把手、代表委员纷纷上直播

在果农们通过微信推销自家农产品的同时，3月2日，龙门县副县长罗光少也亮相直播平台，帮助果农卖果。最终这场直播共帮助当地销售龙门年桔10.6万斤，销售额39.7万元。

为抗疫助农，广东一批地方领导干部先后走进直播间，展现广东各地市的风土人情、特色农产品，培育广东数字农业新业态。

2月19日，湛江市徐闻县长吴康秀走进拼多多直播间，从摘菠萝、削菠萝到吃菠萝，花样介绍徐闻菠萝。这场直播累计订单数量超过5万单，带动销量近30万斤。“徐闻模式”在广东生根发芽。

目前，省农业农村厅已与拼多多达成战略合作。未来三年内，每年将有不少于12位广东省的市、县一把手进入拼多多直播间助农直播。

截至4月底，全省共有59个县领



**截至4月底，全省共有59个县领导、19个镇领导走进直播间，观看人数超亿次，销售额近6000万元。菠萝、潮州柑、荔枝、龙眼、杨梅、清远鸡等广东农产品都曾出现在直播间里。**

导、19个镇领导走进直播间，观看人数超亿次，销售额近6000万元。菠萝、潮州柑、荔枝、龙眼、杨梅、清远鸡等广东农产品都曾出现在直播间里。

全国两会临近，代表委员们也陆续走进直播间，为家乡特产带货。

“大家好，我是陈伟忠，大家可以叫我忠哥……”5月16日，全国政协委员、广东宏伟集团有限公司董事长陈伟忠站在绿意延伸的茶园里，邀请直播间观众来食茶：“潮州单丛茶的特色是香郁、形美、味甘，香型繁多，品尝绝佳。”40分钟的直播吸引60万人次观看，共接到240多笔订单，售出茶叶约200斤。

在茂名，全国人大代表、茂名高州市果留香石榴专业合作社社长温锦玲坐在果园里，推介高州特产荔枝：“红中带绿是妃子笑的特点，口味酸酸甜甜，果肉饱满。”在罗定，全国人大代表、罗定市黎少镇隆久村党支部书记、村委会主任李小兰走进养殖场，现场抓鸡：“杏花鸡颜值高，肉质鲜嫩，特别好吃。”

直播经济亦越来越受到官方重视。4月20日，广东省农业农村厅下发《关于举办“鄂粤同心、抗疫发展”千名村播在线培训的通知》，通过村播系列培训，为湖北、广东培养一批直播人才，开通不少于100个村播账号，并通过直播湖北、广东重点推广的农产品实现销售转化。

全民直播带货火热的当下，广东农业发展正挖掘出无限的新动能。■



# 全国政协常委南存辉： 民企要有危机意识

时代周报记者 刘科 发自杭州

过去一年，中国经济深入调整，诸多民营企业面临挑战，尤其是新冠肺炎疫情对中国经济社会发展带来前所未有的冲击。今年一季度，中国国内生产总值同比下降6.8%，消费、投资、出口等出现下降，就业压力明显加大。在此背景下，中央提出“六稳”“六保”的工作要求，稳住经济基本盘。

正泰集团是改革开放以来“温州模式”的代表性企业，深耕制造业数十年且业务覆盖全球，为中国民营经济的发展提供经验样板，其创始人、董事长南存辉已经连续第23年参加全国两会。

2020年全国两会召开前夕，南存辉接受了时代周报记者专访。作为民营企业家中群体中的代表，他建言的焦点集中在减税降费、推进混改、新能源产业政策及金融投资等几个方面。

在南存辉看来，与往年相比，今年全国两会有很多变化，“比如履职的方式，运用了互联网和现代化的手段，也许看上去是很微小的变化，但也反映出我们生活生产方式、价值理念正在变化，随之带动着整个经济社会发展方式变化。”

## 减税降费政策还有提升空间

**时代周报：**今年全国两会你个人比较关注哪些方面？带来了哪些相关提案。

**南存辉：**今年两会我带了10余份提案上会。主要围绕民营企业比较关注的话题和结合企业自身比较熟悉的领域，包括减税降费、混合所有制改革、新能源产业政策和金融投资等几个方面。

首先是广大民营企业共同关注的减税降费。我看到很多企业已经享受到国家以及各级政府出台的减税降费政策红利。从企业在第一线感受来看，减税降费的政策支持还有一定的提升空间，需要进一步加大力度，这也是广大企业共同的期待。

其次是推进混合所有制改革。混改是新一轮国企改革的重要突破口，也是化解民企融资难、融资贵的有效途径。推动混改要充分发挥国资规模大、信用等级高、资金成本低和民企机制灵活、市场敏感度高、响应速度快等多重优势。国民携手合作，市场主体活力进一步被激发，是对经济高质量发展的有力推动。

再次是国家正在大力培育的，以光伏为核心的新能源产业政策。十多年前，光伏新能源的上网电价是1.15元/度。现在，沙特那边招投标，一度电上网电价只需要1.6美分，即0.12元

人民币，甚至比火电还便宜。随着技术进步，新能源度电成本下降，极大推动了我国乃至全球绿色能源大发展。

中国的光伏新能源产业已经具有全球领先的竞争优势。这时我们如何支持培育新能源领域的技术创新，政策导向至关重要。特别是，应用需求倒逼创新技术的迭代、整合，对于中国乃至全球绿色经济发展都会颇有助益，围绕新能源产业政策这方面我也有一系列的提案。

第四，主要是在金融投资方面。疫情后，政府连续出台很多惠企助企的政策。国家有关的部委特别是金融机构灵活运用各种政策组合，在疫情当中对企业的支持效果非常明显。但是如何进一步将金融助企政策举措，落地落地落实，还有很多精准施策的课题需要持续思考。

## 应加大对基础性技工队伍的培养

**时代周报：**今年以来，面对疫情严重冲击，各地经济社会发展面临困难。你对经济发展有什么好的建议和意见？

**南存辉：**疫情对于中小微企业影响较大，很多行业不同程度承压，同时在市场需求萎缩、产业融合及替代性日益增强等趋势下，企业持续经营面临较大挑战及生存压力；对于大公司而言，不可避免也会造成较大影响，但龙头企业业绩依然是有韧性的，疫情过后较多企业业务及订单开始恢复与反弹。

近期国家出台一系列纾困政策，如企业融资、减负降税、成立纾困基金及定向救助等，都有助于企业渡过难关并提振发展信心。

就具体建议而言，一是加强信贷支持和减负惠企。建议继续降息降准，加紧落实再贷款再贴现额度，提高小微企业贷款不良率容忍度。鼓励支持各商业金融机构为企业提供个性化需求的多元服务，并向中小企业持续提供贷款优惠，降低企业资金成本。

其次是积极释放和激发市场需求。建议通过刺激消费和投资拉动，释放市场需求，促发市场机会，尊重价格机制，激活市场交易，恢复中小企业经营活力与信心。

再是大力支持企业转型升级。建议各级政府设立创新发展专项引导基金，引入机构投资者和民间资本力量，推动传统产业兼并重组向战略性新兴产业转型发展，提升产业层次，优化产业结构。

期盼各级政府投资项目中，优先给予本土企业首台（套）产品的市场应用机会，培育扶持战略新兴产业发展，加速推动各地企业创新转型。比如在推动能源物联网产业发展方



南存辉，百名改革先锋之一、全国政协常委、全国工商联副主席、正泰集团董事长。

面，能源物联网是继能源互联网之后更聚焦的技术路径和未来能源实现模式，也是分布式能源、可再生能源和智慧能源系统的集成解决方案。希望政府一方面能够在税收、融资等方面支持企业建设能源物联网，推动企业的产业拓展和能源产业的转型升级；另一方面可以建成较为完善的能源物联网市场机制和市场体系，形成开放共享的能源物联网生态环境。

## “听中央的、看欧美的、干自己的”

**时代周报：**4月份，习近平总书记来浙江考察的时候强调，要寻找危机中的机会，甚至是说要化危为机，你觉得广大的企业想要化危为机，要做到的是什么？

**南存辉：**按照正泰几十年发展的经验，我们总结了三句话：听中央的、看欧美的、干自己的。听明白、听清楚，中央在说什么。要看明白欧美发达国家优秀的企业、优秀的跨国公司的经验是什么、失误是什么，把适合我们的东西学回来，为我所用，不能照搬照抄。另外，立足国情、立足行业、立足企业的实际情况，干好自己的事情。

从历史来看，每次危机总会有新技术、新产业革命来推动社会进步。我们看到的趋势是，凡是抓住大趋势，踩对风口的，又能够整合先进理念、先进技术，形成产业成果落地的这一类企业，危中大量的机会。

此外，每次危机一定会出现大量重组并购的机会。需要我们去把握。例如在政府金融政策、财政政策、产业政策扶持下，通过并购整合，让产业、企业获得新生，效益很大，机会很多。这个过程当中，把民企的优势，大规模的龙头企业的带动作用相互融合，将形成创新引领的产业链整体优势。另外，国外还有很多机会，我们要识别好、把握好，一起推动全球产业链布局发展。



**新技术、新业态，没有经过市场应用的话，很难形成竞争力，但新产品、新技术成熟需要过程，因此政府相关部门一定要有战略眼光、战略思维，支持本土企业应用、实践和探索，在试水中不断完善，这是非常关键的。**

具体怎么做？首先一定要淡定，不能贪。关键是要有危机意识，一定要把住投入产出的效益主线以及现金流和负债率的结构。对于民企来说，要在危机中树立信心，坚定发展信念。

## 新技术没有市场应用很难形成竞争

**时代周报：**新基建为正在转型升级中的中国智造带来强劲新引擎，正泰集团在新基建领域目前有哪些布局，取得了哪些进展，又遇到过哪些问题和困难？

**南存辉：**当前，新基建作为稳投资的重要方面，空间巨大、带动效应明显，能够部分缓冲疫情对经济的影响，同时调整经济结构，推动经济新旧动能转换，将为电力、能源产业链上下游带来广阔机遇。

受益于本轮新基建的启动，特高压、新能源汽车充电桩等各大板块相关行业和企业将加强投资预期，提振发展信心。以特高压建设为例，其优先功能就是缓解部分地区新能源发电的消纳困难，给新能源行业带来新的市场空间和机遇；新能源汽车充电桩的利好也有望加快技术先进、市场应用经验充分的生产企业进一步拓展行业市场。

新基建领域广、空间大，乘数效应明显，将为正泰等企业带来广阔发展空间，企业应当紧扣主题，抓好智能化应用，围绕自身重点做精做深。

**时代周报：**你认为应该如何进一步激发民营企业活力？

**南存辉：**我认为，各级政府持续从减税降费领域提供支持的前提下，要加大力度推动新技术在应用当中的培育和引领，建立清理隐性门槛的长效机制，破除招投标隐性壁垒。比如在新能源应用、智慧城市建设、智能制造转型等方面，政府公建项目应该让国内的龙头企业带动产业链进行培育、开展应用探索。

进一步放开民间投资领域。支持民营企业参与重点行业和领域改革，承接部分竞争性业务。鼓励和引导民营企业积极参与新技术、新业态产业集群建设。

新技术、新业态，没有经过市场应用的话，很难形成竞争力，但新产品、新技术成熟需要过程，因此政府相关部门一定要有战略眼光、战略思维，支持本土企业应用、实践和探索，在试水中不断完善，这是非常关键的。

这个过程当中一定要把机制搞活，在积极推进混改过程中，鼓励民企参与国企混改，通过资本联合、产业协同、模式创新等参与国有企业重大投资、成果转化和资产整合项目，将国企压舱石的作用，与民企机制灵活优势相结合，一定大有可为。■

**葡萄酒杂志**

**用一杯酒**

**沉淀有品味的历史**

“时代生活系”  
Times Media  
Lifestyle Campaign

Take a glass of wine  
Taste the story of life

WINE 葡萄酒

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

15 | 民营航司花式求生

# 中金回归倒计时 汇金系券商“A+H”全家福

时代周报记者 盛潇岚 发自上海

在登陆港交所4年后，“投行贵族”中金公司将回归A股。

5月15日，证监会官网披露中金公司首次公开发行股票招股说明书，其拟公开发行不超过4.59亿股A股股票。自今年2月28日，中金公司官宣拟申请A股发行并在上交所上市，到5月11日晚，公告IPO申请已获证监会受理，仅历时两个半月。

而作为汇金系旗下的一家重要券商，其正式回A之后，不仅将完成汇金系券商在A股市场的大集合，也意味着汇金系券商将全部实现“A+H”上市，中金公司有望成为第13家“A+H”券商。

## A+H券商再扩容

据招股书，报告期内(2017-2019年)，中金公司连续三年实现业绩增长。2019年，公司实现营业收入227.82亿元，同比增长22.9%；实现净利润42.38亿元，同比增长21.4%。此外，根据公司在港交所的公告，2020年一季度，实现净利润12.77亿元，同比增幅40.48%。

投行业务一直是中金公司的最大亮点，且近三年来排名逐年上升。2017-2019年，公司在该业务上分别实现手续费及佣金净收入27.91亿元（市场份额5.02%）、31.71亿元（市场份额7.47%）、42.48亿元（未公布市场份额），行业排名分别为第五、第三和第二。

2019年报显示，2019年，中金公司A股IPO保荐人承销规模排名行业第一；港股IPO承销规模排名行业第一；中资美股主承销规模排名行业第二；科创板IPO保荐人承销规模排名行业第一；境内债券承销规模排名行业第三。

此外，海外收入已成为中金公司收入的重要组成部分。2019年年报显示，公司多项海外业务领跑行业，中资全球股本融资、港股IPO、中资美元债承销金额位列行业首位，互联互通市场份额保持行业领先，还完成了阿里巴巴回归港股、百威亚太上市等多个标志性项目。

中信证券非银金融分析师田良认为，A股发行目前进展顺利，预计将有效补足中金公司净资产相对劣势的情况，巩固头部券商地位。

“在业务通道化和商业模式同质化的证券行业中，中金公司的综合业务能力、国际基因已经形成竞争壁垒。未来随着公司A股发行及并表监管推行，有望打破原有的资本制约与杠杆瓶颈。”田良说道。

据悉，中金公司本次A股IPO募



## 汇金系券商

证券简称	A股上市日期	H股上市日期	2018营收行业排名	2018净利润行业排名
中信建投	2018.06.20	2016.12.09	9	9
光大证券	2009.08.18	2016.08.18	15	21
中国银河	2017.01.23	2013.05.22	12	10
申万宏源	2015.01.26	2019.04.26	7	7
中金公司	-	2015.11.09	6	11

集资金在扣除发行费用后，将全部用于增加公司资本金，补充公司营运资金，支持公司境内外业务发展。时代周报记者5月18日曾就具体资金分配比例等问题联系中金公司，但截至发稿时尚未收到回复。

## 没落和再崛起

作为国内首家合资券商，中金公司可谓含着“金汤匙”出生。1995年7月正式成立时，前两大股东分别是建设银行和摩根士丹利。最初，至少有整整15年时间，其作为国内顶级投行的地位几乎无可撼动。

得益于中国超大型企业1999-2010年间在海内外集中上市的风潮，中金公司成功承销保荐了工商银行、建设银行、中石化、中石油、中国人寿、中国联通、招商银行等多个具有里程碑意义的IPO项目。

历史数据显示，截至2010年底，在A股以及中资企业海外IPO中，中金公司总承销金额分别达6460亿元和924亿美元，行业占比为36%和40%，排名第一；并在前十大A股IPO和前十大中资公司海外IPO中分别主承销了9家。

大型国企的超大发行规模给中金贡献了丰厚的利润，也铸就了其行

业领先地位。但同样也是因为专注“高大上”路线，中金被挤出神坛。

“投行贵族”的没落始于2010年。这一年发起股东建行、摩根士丹利相继退出，中央汇金接手；也是这一年，深交所推出创业板，中金一直以来的“高大上”模式开始失去优势。

在2011年中证协公布的承销业务排名中，中金不仅不敌中信证券，更不敌依靠中小项目崛起的平安证券、国信证券，排名滑落到第八位。

随后多年，中金公司也未能进入前五。5月18日，上海一家中型券商分析师对时代周报记者表示：“2010-2014年是中金大幅滑坡的阶段，主要是大型国企项目‘做一单少一单’，又错过了创业板的机会，同时，中金没有像其他头部券商一样通过IPO增加资本金实力，几方面因素叠加，业务发展进入低谷。”

2014年7月，中金公司启动H股上市，已比“老对手”中信证券晚了11年，当年，中金投行业务收入排名跌出前十，位居第12位，营收和净利润分别排名行业第20名和第42名。

2015年底，中金公司成功登陆港交所，募集资金73亿港元，也重新明确了业务的转型方向，再度崛起成为行业头部券商。

截至目前，中证协尚未发布2019年证券公司业绩排名，以2018年业绩排名数据看，中金公司营收和净利润排名分别为第6位和第11位，较2014年大幅提升，其2018年净利润与中信证券净利润的比值也由2014年的9.43%上升至35.36%。

35.36%



## 汇金系券商大集合

中金公司是目前唯一尚未登陆A股的汇金系券商。目前，由中央汇金直接或间接控股、参股的券商还有4家，分别为申万宏源、中信建投、光大证券和中国银河。上述四家公司均为“A+H”上市券商。

根据招股书显示，截至2019年12月31日，中央汇金直接持有中金公司19.36亿股内资股，占总股本的44.32%，为第一大股东。同时，还通过中国建投、建投投资和投资咨询间接持有中金公司0.06%的股份，合计44.38%。

2017年，中金公司与汇金系旗下另一家券商中投证券进行并购重组。

“中投证券曾是汇金旗下唯一一家全资控股券商，且规模较小，无优势业务，整合难度最低。之前也曾计划和银河证券整合，但最终还是与中金合并。”5月18日，北京一家汇金系券商投行人士对时代周报记者介绍道。

事实上，在此之前，申银万国和宏源证券是第一轮整合的汇金系券商。2013年10月，宏源证券停牌启动与申万合并，彼时，一边是后者苦寻上市路未果，一边是前者面临危机，加上一边困扰汇金系券商的整合问题，申银万国合并宏源曲线上市，成为最佳方案。当时，这也是国内最大的市场化并购案。而目前，申万宏源是盈利能力最强的汇金系券商。

据时代周报记者了解，汇金系券商整合，源于监管层2008年颁布的“一参一控”限制。

上述汇金系券商投行人士对时代周报记者表示：“曾经也属于汇金系的国泰君安就是受制于‘一参一控’迟迟不能上市，最终汇金将股权转让给了上海国际集团，后合并上海国际集团控股的上海证券，才最终扫清上市障碍。”

2013年是汇金系解决“一参一控”问题的最后期限，但当时汇金控股和参股的券商有10家之多。

经过多年整合，截至目前，汇金系券商还有5家，未来是否还会继续整合？

今年4月，市场曾传出中信建投与中信证券合并的传闻，不过双方都予以否定。上述人士对时代周报记者表示：“在‘一参一控’尚未解除的情况下，汇金系券商进一步整合仍有可能。”

## 财经一周观察

### 疫霾消散 寻找希望之光



王丹  
时代周报财经新闻部编辑

周一，又有大批“神兽归笼”，不少小学生返校复课。全国两会也将于本周四召开。

这两个曾被视为是国内疫情消散的重要“信号”，如今，真的来了！终于来了！

似是呼应。5月18日，上交所公告，自次日起，将恢复现场上市仪式活动。晶科科技将荣幸地敲响疫情发生以来第一声真实的鸣锣。

5月15日，4月主要经济数据出炉。国家统计局国民经济综合统计司司长、新闻发言人刘爱华表示：“国民经济运行继续改善，主要指标呈现积极变化。”

数据显示，今年4月，规模以上工业增加值同比增长从上个月的-1.1%回升至+3.9%，高于市场预期的1.8%。

41个大类行业中28个行业增加值同比增长。社会消费品零售总额名义增速恢复至7.5%，

上个月是-15.8%。

疫情中受挫颇大的航空业，显现出危局已过、逐步复苏的迹象。此时，不知道巴菲特“股神”若见到，是否会为自己之前割肉减持航空股而感到惋惜。不过也是，此处所说的复苏发生在中国。

近日，各方机构也纷纷对4月份经济数据进行了解读。目前来看，大致观点，趋于认为中国月度经济指标将继续连续性改善。

反映到金融资本市场。据央行最新数据，沪深两市4月日均交易量环比下降，降幅将近30%，尽管如此，依然无碍保险、券商机构自身的经营回暖。

4月，上市险企保费同比增速悉数转正；地产信托翻倍递增；券商业绩也取得显著改善，尤其是资管业务，不乏亮点。

两会将开，粤港澳大湾区、西部大开发支持

政策相继出台，市场对资本市场如何定调的关注度也在提升。

5月15日，在第二届全国投资者保护宣传日活动上，证监会主席易会满就资本市场重大改革和热点问题重磅发声。

易会满表示，资本市场既要当好“温度计”，更要做好“助推器”；兼顾投资者和融资者、上市和退市、再融资和减持、新股东和老股东、机构投资者和个人投资者、存量和增量等关系的动态平衡；严惩造假，取信市场，还资本市场一片海晏河清。

上周，中金公司发布了招股说明书，汇金系券商即将完成A股市场上的大集合。同是上周，市值曾达1700亿元，坐过“创业板第一权重”之位的乐视网宣布退市。

金子，何处都能发光；阳光，终将穿透阴霾，即使需要时间，但伴着希望。■

# 疫情放缓经济回暖 五大险企4月保费放量

时代周报记者 苏长春 发自北京

告别一季度因新冠肺炎疫情影响的低迷状况后，4月随着疫情缓和线下展业逐步恢复，寿险业务收入也显著回暖势头。

截至5月18日晚，五大上市险企今年1-4月保费收入数据出齐，合计保费收入达11187.63亿元，同比增5.63%。

时代周报记者梳理发现，寿险业务方面，中国人寿、平安寿险、太保寿险、新华保险和人保寿险，五家头部寿险公司4月单月的保费收入，均迎来同比正增长，分别为32%、2.95%、10.27%、23.75%和17.4%。回溯3月份，上述五家寿险公司仅有新华保险一家保费收入增速为正。

“从数据上可以明显看到，由于疫情导致的需求滞后、代理人逐渐全面复工以及上市险企对应的销售策略，4月各家险企的寿险销售情况都有所好转，边际呈现改善。预计5月还将延续4月的趋势，在疫情得到有效控制后负债端改善的幅度也会进一步加大。”5月15日，兴业证券金融首席分析师傅慧芳在接受时代周报记者采访时指出。

展望整个二季度上市险企寿险

业务发展情况，国泰君安在5月15日发表的研报中指出：“我们认为，全年低谷已然过去，随着疫情得到有效控制，且代理人线下复工有序推进，预计负债端改善有望在二季度延续。”

5月16日，太保寿险一位资深代理人也向记者坦言：“公司4月份开始已经全面复工，代理人团队正在逐渐恢复线下拜访，近期已小范围内组织高端客户活动，以提高开单效率，业务收入上确实比一季度要乐观一些。”

## 4月保费同比齐增

从上市险企总体保费情况看，中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险和中国人保，1-4月累计的保费收入同比增速分别为14.45%、-3.15%、3.43%、33.11%和2.27%。同比保费一降四升的格局，基本与一季度情况一致。

时代周报记者梳理统计发现，上述五家寿险公司4月保费收入同比齐增，其中，中国人寿和新华保险4月保费增速较高，较2019年同期分别大增32%和23.75%。而太保寿险、平安寿险和人保寿险也一改2、3月两个月保费同比下滑的局面，4月保费收入同比分别增长10.27%、2.95%和17.4%。

究其原因，受访人士表示，这与疫情得到有效控制后，保险公司寿险业务4月以来逐步恢复线下展业，且开

展一系列应对措施有效提升保费收入增长不无关系。

“4月份，随着居民生活逐步恢复正常，市场对保障需求加大，寿险、意外伤害险等业务收入均出现快速增长，保费收入拐点已然出现。”5月15日，中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受时代周报记者采访时指出。

傅慧芳也告诉时代周报记者，上市险企依赖于代理人渠道，且近年来保费的主要增长点在于重疾险，重疾险有较为复杂的产品形态和责任，更多需要代理人与客户面对面的沟通，这也是疫情下重疾险等长期保障型产品销量承压的主要原因，因此在代理人逐渐全面复工且可以线下拜访客户后，重疾险等长期保障型产品销量的改善将会带动保费的增长。

从中国平安披露的寿险及健康险业务原保险合同保费收入明细中，也可找寻一丝寿险新单业务逐渐回暖的迹象。数据显示，平安寿险及健康险新业务1-4月保费收入为523.39亿元，累计同比增速为17%，较一季度19.1%的同比增速，降幅边际收窄。

另外，平安寿险及健康险的4月新单保费收入为94亿元，同比降6%，但较3月同比降21.9%的情况而言，也明显好转。

“可以看到平安4月新单保费与季度末的冲刺月3月96亿元的保费收入，保持基本持平，表明代理人展业效率处于较好状态，疫情对寿险销售的压制得到逐步缓解。4月份各公司均辅助以积极的费用政策刺激代理人销售动力，同时积极将疫情期间积累的客户资源进行挖掘开发实现较好效果。”招商证券研究报告分析指出。

## 车市回暖拉动财险保费

对比上市险企寿险业务受疫情影响较多，经历了跌宕的过程，财险业务保费收入则一直保持相对稳健增长。这主要源于，疫情暴发前期，民众居家隔离期间车险赔付上得到有效控制，后疫情期间，汽车消费回暖又给车险保费收入带来拉动效应。

数据显示，前4月，平安产险、太保财险和人保财险的保费收入分别为965.46亿元、507.8亿元和1647.21亿元，同比分别增长8.46%、11.14%和2.91%。从4月单月保费数据来看，上述三家财险公司保费收入也较为亮眼，同比分别增长21.04%、14.8%、7.16%。

此外，根据平安财险披露的险种保费来看，4月单月车险保费同比增10.7%，非车险整体增长52.4%，较3月同比1.7%和27%的增速明显改善。此外，人保财险4月单月车险保费同比增幅也达12.55%。

上述招商证券研究报告认为，这主要是得益于汽车销量的强劲转正以及经济活动的逐步恢复带来非车险的有序回暖，整体而言，财险业务保费呈现相对刚性且具备向上的弹性。

“总体看4月新车销量较前两月有较大的好转，对于车险保费有明显的正面作用。非车险中，部分与经济活动相关性较弱的险种在3月已实现较好的增长，工程险和意外险等与经济活动相关性较高的险种在3月单月仍有两位数的负增长，预计4月负增长幅度也将有所收窄。”傅慧芳也指出。

那么，疫情影响逐步递减后，展望整个二季度乃至全年保险市场整体情况会如何，接下来还会面临哪些挑战呢？

“保险业务在一季度受到疫情影响带来的较大冲击，但恢复和反弹已经出现，所以上半年以及全年受到的影响不大。且由于疫情提升了居民的风险感知和意识，以及保单适当扩展责任，使得健康险的高增长态度将会更为突出。”王向楠指出。

但王向楠同时表示，接下来保险业还将有四方面的压力需要面对，首先在承保业务方面，由于今年会有不少行业的小企业、低收入和低净资产的居民人群的脆弱性强，贷款违约率将会上升，所以信用保证保险的赔付会增加。其次，投资端上，国内外资本市场的波动性增强，保险资金运用风险将增加，且保险业可能将处于国内外更严重的低利率环境，加重了资产负债错配风险。□

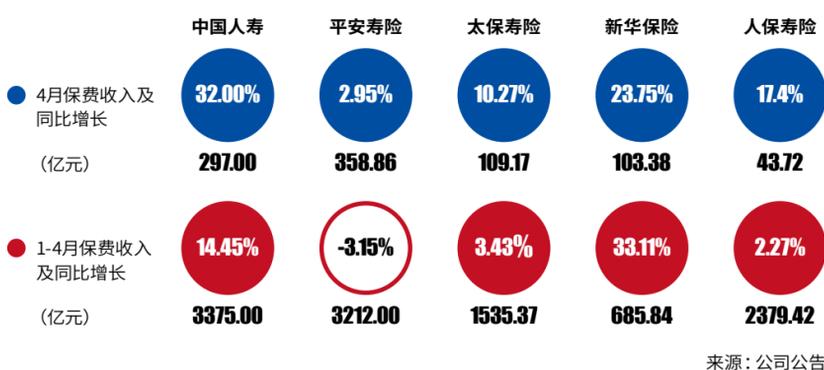
12.55%

<

32%

>

## 五大险企保费收入情况



# 华夏信财涉案被查 兑付回款戛然而止

时代周报记者 黄坤 发自上海

5月13日，上海市公安局黄浦分局发布一则公告，称根据投资人报案，对华夏信财互联网金融信息服务（上海）有限公司（以下简称“华夏信财”）涉嫌非法吸收公众存款案开展查处，其设立“花虾金融”“华夏投资”均未经监管部门批准，以承诺固定收益为饵，通过销售各类理财产品方式向不特定公众非法集资。

目前其法定代表人李某、财务总监王某等12名犯罪嫌疑人已被警方采取刑事强制措施。截至通报当日，公安机关已冻结涉案资金人民币8500万余元，案件正在进一步侦办中。

5月13日，时代周报记者联系华夏信财上海总部，官网上公布的热线已停机。5月15日下午，记者赶赴华夏信财总部办公楼现场，公司大门紧闭，空无一人，物业人员称该司已撤离。

同日，时代周报记者致电上海市公安局黄浦分局咨询，工作人员表示：“后续工作主要是追赃、催收和对业务员的处理。追赃中，具体有没有挪用资金个人挥霍还有待侦查。对业务员的处理，我们通过云端发给当地省厅，再下发地级市，当地公安局会处理并收缴其提成工资。”

值得注意的是，天眼查数据显示，上市公司冠福控股股份有限公司（002102.SZ）的实控人林文洪是华夏信财持股20%的股东，ST冠福因而也被牵扯其中。

警方已立案的情况下，投资者如



华夏信财去年离职的一位员工告诉时代周报记者：“P2P公司大多以高回报吸引投资再放贷，后期贷款收回陷困境，就会爆雷，一旦陷入兑付危机，很难摆脱被刑事追责的命运，大多会以涉嫌非法吸存罪被调查。”

何维护自身权益？

5月16日，广东广强律师事务所高级合伙人曾杰对时代周报记者表示：“第一，及时登记自己的投资情况，进入最后的法院退赔名单；第二，通过合法的手段了解，监督案件的进展；第三，在案件的审判阶段，投资人或被聘人聘请的代理律师，可依法提出相关代理意见，维护投资的权益。”

## 半年回款超10亿元

5月15日，记者来到上海市浦东新区国耀路211号C座10楼，华夏信财官网显示这是该司总部办公场所，侧墙贴满了2015年成立以来团队的照片回忆及四周周年庆“鼎信通行、肆放未来”的宣传语，但现在已人去楼空，只有“华夏信财”标志还留存。

据华夏信财官网5月披露最新数据，华夏信财累计交易金额达146.18亿元，借贷余额为63.4亿元，累计注册人数为922124人，累计出借人数为152442人，累计代偿6689.29万元。

华夏信财2020年4月27日公开数据，自2019年11月以来累计回款约人民币10亿元。

时代周报记者从上海市公安局黄浦分局了解到，目前兑付暂停，华夏信财不必要的部门已被砍掉，公司原催收部门还在正常运营，已由警方接管；投资人可根据通报进行登记备案以便核对，警方后台有投资人数据，不登记也不会影响后续回款。

据了解，目前兑付和原兑付方案已暂停，后续警方主要开展追赃、催收以及对业务员的处理，资金会移交检

察院，最终清退由法院依法进行。

平台一旦爆雷，P2P的借款人找不到还款平台，就可以不用还款吗？

对此，上海警方在通报中明确：借款人使用华夏普惠APP申请贷款所获取的资金均属涉案资金，所涉借款人应依法履行还款义务。

此外，5月15日晚，华夏信托也发布公告表示：“目前催收团队稳定催收，警方有序开展‘华夏信财案’查处，才是最大限度挽回投资人损失的最大保障。警方若真的停止侦办‘华夏信财案’，只会让前述人员（涉嫌违法犯罪的业务门店相关人员）逍遥法外，并不会让投资人获益，相反会使投资人的合法权益严重受损。”

## 非法吸存or集资诈骗？

5月17日，一位华夏信财广州出借人告诉时代周报记者，如若华夏信财涉嫌挪用、假标等严重违规，立案无可厚非。兑付持续进行中，华夏信财为何涉嫌非法吸存？

华夏信财去年离职的一位员工告诉时代周报记者：“P2P公司大多以高回报吸引投资再放贷，后期贷款收回陷困境，就会爆雷，一旦陷入兑付危机，很难摆脱被刑事追责的命运，大多会以涉嫌非法吸存罪被调查。”

上海新古律师事务所主任王怀涛律师向记者解释：“非法吸存全称是非法吸收公众存款罪，是非法集资类犯罪的一种。非法集资不是罪名，而是一类罪名的集合，包括非吸、集资诈骗等罪名。”

时代周报记者了解，华夏信财案

只是当前网贷行业现状的缩影，当前大多数P2P平台，爆雷多因存在资金池设计，由此导致的资金和期限错配，加之借款人大规模逾期导致的资金链断裂，这类平台往往有真实的借款标的，资金流向主要用于公司运营、还本付息和对外出借。

5月16日，曾杰告诉时代周报记者：“这类行为一般不会被认定为集资诈骗罪中的‘非法占有目的’，故大多数这类P2P平台涉嫌的非法集资问题，警方立案都是非法吸存定性，而不是更严重的集资诈骗。”

同时，曾杰表示，“当然，公安机关在后续的侦查中，进一步邀请专业机构介入，审查资金流向，在很多非法集资案件中，如果出现虚构事实，非法占有集资款的事实和证据，警方也存在改变罪名为处罚更重的集资诈骗罪的可能性。”

5月14日，ST冠福在互动易平台回应此事，华夏信财只是公司实控人林文洪投资参股的企业，与公司无关；据林文洪先生告之，其只是财务投资人，没参与集资和放款业务；公司不存在因林文洪投资的华夏信财出现问题的而面临退市风险的可能性。

5月17日，一位广州华夏信财投资人发出疑惑：“上市公司冠福是否需要为华夏信财承担兜底责任？”

5月16日，曾杰向时代周报记者表示：“从法律上说，两家公司是独立的企业，只是在股东关系上存在关联。而作为P2P平台的普通股东，需要在其出资范围内承担平台退赔责任。”□

## BANK&amp;INSURANCE · 银保

## 集合信托发行遇冷 新规影响待考

时代周报记者 黄坤 特约记者 梁冀  
发自上海 北京

信托市场连续遇冷。

用益信托最新数据显示,延续4月份跌势,5月第一周(5.4-5.10)共有62款集合信托产品成立,环比减少48.67%;募集资金62.94亿元,环比减少68.5%。而4月份,全行业信托产品发行规模不足2500亿元,环比下降超两成。

5月15日,一位信托从业人士向时代周报表示,可能是疫情影响的延续。实体经济的复工复产需要一个过程,而3月份信托市场有所恢复主要是之前受疫情影响,多为此前储备项目的发行。

“一季度作为重要项目储备阶段,受疫情影响,项目储备较少,会影响到产品发行;同时宽松货币环境下,银行信贷等低成本资金也会替代部分原有的信托融资需求。”他补充道。

用益信托数据显示,5月4-10日,其他各投向领域产品募集规模大幅下滑,而房地产类信托表现一枝独秀。

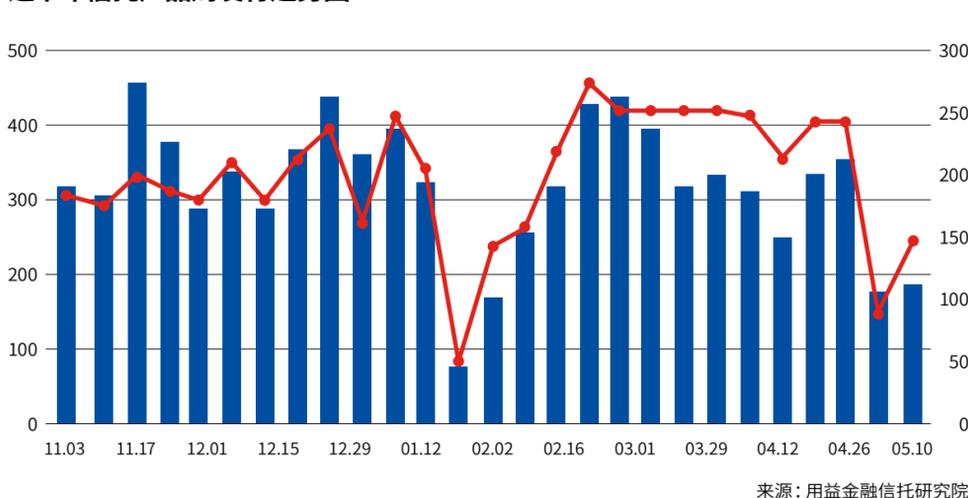
对于5月首周数据,上述人士表示,单周募集情况波动很正常,很难说受到资金信托新规的影响,毕竟新规还未实施。

5月18日,银保监会有关负责人答记者问时表示,刚发布资金信托管理办法征求意见稿,未来还将有其他方面的制度建设,深化金融供给侧结构性改革,引导银行理财和信托业稳妥转型,优化产品结构,压降通道业务。

#### 5月集合信托产品募集遇冷

据用益信托统计数据,5月4-10日,金融类集合信托募集资金27.2亿元,环比减少52.34%;基础产业类信托募集资金7.51亿元,环比减少86.87%;工商企业类信托募集资金

近半年信托产品周发行趋势图



来源:用益金融信托研究院

1.18亿元,环比减少89.44%,均出现大幅下滑。

上周集合信托发行市场稍微回暖,发行规模小幅上升。

5月17日,据普益标准最新监测数据显示,4月共有59家信托公司发行2434款集合信托产品,发行数量环比增加29款,增幅仅1.21%。

5月8日,银保监会发布《信托公司资金信托管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称“信托新规”)并向社会公开征求意见。文件显示,信托新规对非标类产品的监管更加严格。

上述业内人士认为,受信托新规影响最大的将是房地产类和基础产业类集合信托产品,其中非标比例限制被认为最具“杀伤力”,“投资于同一融资人及其关联方的非标债权资产的合计金额不得超过信托公司净资产的30%”这一条对非标类产品的

影响极大。

根据信托新规的规定,信托公司对同一融资人及其关联方非标债权融资额度上限为净资产的30%、非标债权集合资金信托任何时点占全部集合资金信托的比例上限为50%。

5月16日,中信改革发展研究院研究员贺洋表示,目前信托公司单个项目往往金额较大,且往往侧重大客户策略;同时集合资金信托中融资类业务占比较高,如采取单一主体非标额度限制和非标债权比例限制,信托公司的非标债权融资集合资金信托业务的规模将会被压缩。

对于信托新规对行业的影响,中诚信托研究周报认为,信托公司业务结构将明显调整:一是非标债权融资的资金信托业务规模将持续压缩;二是信托公司将加大单一资金信托业务和投资类集合资金信托业务的

发展力度;三是持续提高服务信托和公益(慈善)信托业务规模。

“短期来看,信托公司收入压力有所加大;但长期来看,信托行业的风险控制将进一步加强,专业能力将持续提升,增资意愿将普遍加强。”中诚信托研究周报指出。

#### 房地产信托逆势增加

中国信托业协会此前发布的数据显示,截至2019年末,全国68家信托公司受托资产规模为21.6万亿元,其中管理的资金信托资产合计17.94万亿元。

同时,五一首周,从信托产品投资领域情况来看,在其他各投向领域的产品募集规模大幅下滑的情况下,房地产类信托募集规模27.04亿元,环比增加2.45倍。

5月15日,时代周报记者采访易居

研究院智库中心研究总监严跃进,他表示,与基础设施建设规划周期较长不同,房地产行业对金融政策变动的反应还是比较迅速的。

截至5月第一周,集合信托产品平均年化收益率为7.51%,跌破8%。在不同类信托产品中,收益表现亦出现分化。

其中,房地产信托的平均预期收益率仍保持在8%以上,依旧处于相对高位,而基础产业类信托收益则持续下行。

数据显示,今年首季房地产信托平均预期收益率为8.24%,环比增加0.15个百分点。4月下旬以来,房地产类信托周平均年化收益率分别为8.47%、8.17%,均高于其他信托产品。

但用益金融信托研究院认为,房地产类信托收益大幅走高具有偶然性。“短期统计期间内,房地产信托收益可能上行,但长期来看,利率下行、融资成本走低等因素会导致房地产信托收益继续下行。”

同时,信托新规下,资金信托新规30%非标债权比例的限制,也将打破头部信托与头部房企的大客户的深度合作。

贺洋告诉时代周报,当前政策面上中央对房地产行业“房住不炒”的定位仍将持续,信托新规稳住了房地产企业的短期需求,长期来看后者仍将面临较大的政策压力。

在此情况下,房地产行业整体的信托融资规模和发展必将受到压缩。

5月18日,鼎诺光华财富董事长章华告诉时代周报,2019年全国商品房销售额近16万亿元,销售面积超17亿平方米,这是一个“标杆”。以这个量为基准,未来逐年减少应该会成为一种常态,大约用10年左右,控制到每年销售额12万亿元左右,他认为这符合市场的大势,也符合国家调控的整体预期。□

## 厦门国际银行持续发力高质量发展 不良率连续14年低于1%

近日,厦门国际银行公布了2019年年报。

年报显示,该行继续保持稳健向好的发展态势,主要指标增速均明显高于行业平均水平。截至2019年年末,该行总资产突破9000亿元,较上年末增长13.57%;全年实现净利润63.15亿元,较上年末增长8.43%。

值得一提的是,该行不良贷款率为0.71%,资产质量较2018年进一步优化,不良贷款率连续14年低于1%。据记者了解,截至2019年年末,中国商业银行的平均不良率为1.86%,该行不良贷款率不到平均水平的一半。

金融活,经济活;经济是肌体,金融是血脉,两者共生共荣。该行继续加大支持中小微企业的力度,切实服务实体经济。2019年,该行境内机构普惠型小微贷款较年初增速达45.65%,超出全行贷款增速11.17个百分点,提前完成“两增两控”监管指标。

#### 资产质量继续保持领先

去年,厦门国际银行各项核心经营指标均稳健增长。

具体看,截至报告期末,该行资产规模9155亿元,较上年末增长13.57%;客户存款6347亿元,较上年末增长18.16%;营业收入168.84亿元,较上年增长27.54%。

资产质量是银行经营发展的根基和生命线。截至去年末,该行不良贷款率为0.71%,资产质量保持同业良好水平。据记者了解,自2006年以来,该行已连续14年不良贷款率保持在1%以内。

与此同时,该行拨备覆盖率为323.47%,同比提升了12.88个百分点,保持充足的拨备水平,该行的拨备覆盖率显著高于行业平均水平。

截至2019年年末,该行的问题

贷款(含关注类和不良类贷款)率为2.03%,集团拨贷比为2.31%,贷款减值准备可以完全覆盖问题贷款,且尚有0.28%的余量。根据银保监会公布的2019年商业银行主要监管指标数据,银行业平均问题贷款率为4.77%,拨贷比为3.46%,贷款减值准备无法覆盖问题贷款,存在较大缺口。与同业相比,该行的风险抵御能力处于较领先水平。

该行行长章德春在年报致辞中表示,过去的一年,该行确定为“质量管理年”,始终把质量管控放在首位。严守经营发展的生命线,持续完善全面质量管理体系,深入践行“早识别、早预警、早发现、早处置”的“四早”风险处理机制,进一步做深做细风险排查和风险处置工作,有力提升了风险防范与化解能力。

长期以来,优异的资产质量管控,已成为厦门国际银行的“金字招牌”。自2016年以来,厦门国际银行连续四年荣获银行业“AAA”最高主体信用

评级。在2017年、2018年度中国银行业协会发布的“陀螺评价体系”中,凭借整体真实可靠的良好资产质量与盈利水平,厦门国际银行分别荣膺城商行风险管控能力指标排名第一和第二位,赢得了行业内外的广泛认可。

#### 国际化布局深化

作为国内最具国际化特色的银行之一,厦门国际银行长期坚持“国际化”的战略定位,深耕港澳市场、辐射东南亚,成为内地极少数在境外设有营业性机构网点的银行。

2017年3月,厦门国际银行成功收购了由“华侨旗帜、民族光辉”陈嘉庚先生创办的、具有70年历史的香港集友银行,在香港国际金融市场拥有了一家品牌知名度高的全能商业银行。

2019年,该行进一步强化国际化的战略布局优势,积极服务大陆企业“走出去”和境外企业“引进来”,提供更加优质的跨境金融服务,持续为“一带一路”、“粤港澳大湾区”和自贸试

验区建设贡献力量。

其中,该行附属机构澳门国际银行杭州分行正式揭牌营业,并取境内分支机构外币同业拆借市场牌照和银行间人民币外汇衍生品资格,进一步增强境外机构与内地的金融互动联系;附属机构集友银行深圳分行在设立后短短一年内,总资产突破百亿港元。

集友银行获批香港证监会1号、4号牌照,成功完成深圳股权投资管理公司的获批及工商注册登记,为该行业务多元发展、综合竞争力提升构筑了良好基础。

截至去年末,澳门国际银行在澳门本地下设13家分行,在广州、杭州共设有2家分行,在东莞和佛山各设有1家支行,在珠海横琴设有1家代表处;集友银行在香港本地下设24家分行,在深圳、福州、厦门共设有5家分支机构。

凭借“一体两翼”的战略布局优势,厦门国际银行着力联动深耕境内和境外两个市场,境外机构业务占比超过了30%,在国内银行业中独树一帜。相信随着金融业开放力度加大,该行的跨境业务将更上一层楼。

#### 服务实体经济 践行社会责任

金融活水赋能实体经济发展。服务实体经济,降低融资成本,是商业银行的职责和使命所在。

2019年,厦门国际银行紧跟国家政策导向,坚持深耕本地市场,坚持与民营企业共发展、与中小企业共成长的策略。

据记者了解,去年该行公司客户贷款主要投向制造业、基础设施建设、信息技术、科教文卫等符合经济转型的实体经济行业客户。民营企业贷款余额较上年末增幅23%,在企业贷款中占比达62%,继续保持明显超过银

行同业平均占比的领先水平。

在普惠金融方面,小微企业贷款余额较上年末增长25.09%,小微企业贷款占比达38.06%,小微企业贷款申贷获得率达86.01%。其中,普惠型小微企业贷款余额较年初增长45.65%,超过2019年全国普惠型小微贷款23.01%的平均增速。

同时,该行境内机构全年累计减费让利1.22亿元,累计为小微企业、个体工商户办理无还本续贷业务79.17亿元,全面完成普惠金融“两增两控”监管指标,为解决小微企业融资难作出了积极贡献。

这一系列成效,离不开合理的组织架构设置和灵活多变的产品。在机制设计层面,该行成立了普惠金融部,为小微客户量身定制服务;在产品设计上,该行灵活机动,针对不同类型的中小企业,开发出符合其融资需求的金融产品。

不仅如此,厦门国际银行还持续不断地加大对本地实体经济的支持力度,与福建省内各地市金融办签署支持地方经济发展的框架协议,金额超1100亿元;与福建省税务局签订“征信互认,银税互动”合作框架协议,与福建省人民政府口岸工作办公室签订单一窗口合作备忘录。

发展取之于民,成果惠及于民。在社会公益方面,厦门国际银行去年全年公益慈善项目数有21个,公益慈善捐赠金额达1578.98万元。

该行“厦一站·梦想课堂”荣获《新周刊》2019“年度最具传播力责任事件”奖;境外附属机构澳门国际银行2019年荣获澳门特区政府“工商功绩勋章”;境外附属机构香港集友银行荣获香港镜报颁发的第八届杰出企业社会责任大奖,并推动成立“陈嘉庚基金联谊会”。(文/项男)



# 券商资管四月飘红 华泰净利过亿

时代周报记者 黄坤 发自上海

今年4月,超七成上市券商业绩整体大涨,打了一场漂亮的“翻身仗”,旗下资管业务也是亮点频频。

截至5月18日,已有13家上市券商披露了资管子公司4月业绩,当月合计营收13.04亿元,净利润全部为正,合计5.66亿元。

统计今年前4月,与去年同期相比,多数券商资管子公司实现营业收入及净利润的双增长。

截至今年4月底,资管新规发布两年来,大资管行业产生了巨大转变,券商资管在新挑战、新格局下,也寻找着自己的发展路径。

5月17日,粤开证券一位资深券商资管业务分析师向时代周报记者表示,随着资管新规细则不断完善,打破刚兑、规范资金池模式、遏制通道业务效果逐渐显现,券商资管行业生态新格局正在重塑。

## 半数净利环比上涨

数据显示,今年4月,13家已披露经营数据的券商资管子公司净利润环比上升4.62%。

具体来看,华泰资管单月净赚超过亿元,以1.25亿元位居榜首,也是唯一赚钱过亿元的券商资管子公司。广发资管、海通资管分别以7311.52万元、6735.38万元排名第二、第三;光证资管、国君资管紧随其后,净利润分别为6198.44万元和5103.31万元,位列第四、第五。

对于4月份净利夺魁,5月18日,华泰资管相关负责人回应时代周报记者表示:“受益于公司大力提升主动管理、资产配置和产品创设能力,深度挖掘海内外优质资产,丰富投资产



品内涵和外延。未来,公司仍将发挥券商资管在资产挖掘、资产定价和管理的专业能力,在全产业链资产管理和跨市场、跨产品、跨行业的资产配置上发挥优势。”

事实上,因股市回暖,以及3月份业绩基数较低等因素,13家券商资管子公司在4月份的净利润增幅也不乏亮眼。长江资管4月净利润环比大幅增长184.90%,遥遥领先,同时,华泰资管、国泰君安资管的4月净利润环比增幅也均超过50%。

总体看,13家公司中,4月净利润环比增长的有6家,另7家公司环比下滑,其中2家降幅超过40%,分别为银河金汇和东证融汇,环比降幅分别为68%和48.65%。此外,海通资管、招商资管、东证资管4月净利润环比降幅超过20%。

值得注意的是,兴证资管4月实现净利润1253.56万元,虽然数字不大,但代表的意义是扭亏为盈,其3月份亏损251.89万元。

据了解,兴业证券今年一季度遭遇“倒春寒”,该公司相关负责人曾对时代周报记者解释,今年1-2月业务发展都还不错,3月主要受二级市场下跌等因素影响,交易性金融资产公允价值变动导致公司亏损8.98亿元,汇兑收益亏损2192万元。

5月15日,兴证资管相关负责人亦向时代周报记者表示,公司业绩向好的背后原因,一方面,在权益投资传统强项的基础上,进一步提升固收投资研究能力;另一方面,夯实多策略投资能力,在投资者理财需求提升叠加低利率时代的大背景下,打造“固收+”产品体系。

## 三成营收同比翻倍

4月,13家上市券商资管子公司合计营收环比下降5.03%,这一业绩并不突出,但营收在1亿元以上的券商资管子公司却有7家之多。

具体来看,2020年4月营收,华泰资管以2.35亿元位列第一,东证资

管紧随其后,营收1.84亿元,财通资管以1.35亿元挺进前三。

和去年同期相比,7成券商资管营收实现增长,其中4家公司成功翻倍,东证融汇、财通资管、光证资管和长江资管,同比增幅分别为271.79%、157.01%、155.1%和125.06%。此外,海通资管同比也实现较大幅度增长,达83.84%。

5月15日,东证资管相关负责人告诉时代周报记者:“当其他公司还在艰苦地压缩通道业务,转型到主动管理轨道时,东方红在主动管理的赛道上已经领跑多年。截至2019年末,东方红受托资产管理规模为2228.79亿元,其中主动管理规模占比高达99.26%,远超过行业平均水平。”

整体来看,6家公司4月营收较3月有所上升。兴证资管尽管营收规模垫底,但由于其3月业绩基数较低,4月环比增幅高达265.09%;增幅较大的还有长江资管,4月环比增幅达93.53%,营业收入合计5801.96万元。

4月净利润不足1000万元的券商有2家,分别是浙商资管和银河金汇,4月分别净赚0.06亿元和0.05亿元。同时,银河金汇4月实现营收0.37亿元,环比下降6成,是13家券商资管中环比降幅最大的一家,浙商资管4月营收3125.63,环比下降22.79%。

5月15日,浙商证券相关人士向记者表示,环比下降系其他收益中的财政补助收入下降所致。

该人士表示,每年3月公司都会收到一笔政府的财政补助,今年3月是1300万元,所以4月份营业收入和净利润看起来突然下降。但其业务方面的收入每个月比较平稳。

## 转型成效显著

2020年是券商资管转型的关键

一年。截至4月底,正逢资管新规发布两周年。据公开披露数据统计,今年1-4月,13家券商资管子公司累计实现营收51.69亿元,同比上升19.9%;累计实现净利润21.85亿元,同比增幅17.3%。其中有8家公司实现营收和净利润同比双升。

营收方面,华泰资管、东证资管和国君资管位居前三,分别为9.44亿元、7.4亿元和6.8亿元。净利润方面,华泰资管以4.9亿元排名第一,国君资管和广发资管分别为3.04亿元和2.44亿元,排名第二、第三位。

5月18日,华泰证券向时代周报记者表示:“面对资管新规的重大变革,我司坚守合规底线,主动严格按照新规要求逐步做好集合、专项及定向产品(含ABS)的主动管理等工作,积极调整业务结构,聚焦业务特色,始终将客户的根本利益、长期利益放在第一位,稳扎稳打实现客户资产的长期稳健增值。”

在转型主动管理的过程中,反映到产品的变化,大集合公募化改造也正加速进行。

5月15日,时代周报记者获悉,兴证资管首只公募化大集合——金麒麟领先优势,已完成产品改造和客户意见征询,新合同于4月13日生效,预计将在5月中旬面世发行。

同日,兴业资管相关负责人告诉时代周报记者,“券商资管未来广泛参与公募领域,兴证资管依据资管新规及相关指引,启动旗下大集合产品的公募化改造,正式进军公募市场。”

5月18日,海通资管总经理李井伟亦透露,海通资管的首只公募化运作的大集合产品海通核心优势一年持有期混合型集合资产管理计划在5月11日开放申购。公司后续还将推出更多的公募类集合产品。■

# 存贷款贡献皆超40% 北京银行零售转型成效初显

近几年来银行零售业务逐渐崛起,越来越多的商业银行将其视作重要发展战略,城商行领头羊北京银行也不例外,早自2014年起就前瞻性布局,围绕“一体两翼”的战略思路,向零售端转型发力,经历了稳扎稳打的五年,北京银行如今交出了靓丽的答卷。

2019年年报数据显示,北京银行整体存款全年增长1580.7亿元,其中零售存款大幅增长636亿元,增量贡献达到40.2%。此外,2019年末,零售贷款余额也达4427亿元,全年大幅增长808亿元,零售贷款贡献为45.3%。

零售业务规模迅猛扩张的同时,客户数量也在快速扩容。数据显示,截止今年一季度末,北京银行零售客户数已突破2200万。

如果将零售转型的靓丽成绩单比作丰收的果实,那么在此过程中,扮演着催化剂成分的莫过于数字化科技手段的投入与应用。

数据显示,2019年,北京银行科技投入达到18亿元,增幅20%,约占当年营业收入的3%。2020年,该行科技投入计划增至22亿元,较2019年增长22%。

“目前,金融科技体制机制优势得到充分发挥,已在移动优先、架构转型、云计算等重要领域发挥作用,如在行内手机银行、大数据、线上业务及智能算法等领域引入科技公司人才,不仅有效缓解行内科技人力资源压力,更成为提升交付能力和技术创新能力的重要手段。”北京银行相关负责人表示。

## 零售存贷款贡献皆超40%

“北京银行零售转型初见成效,结构持续优化调整带动2019年来业

绩修复,资产质量继续夯实。目前公司估值安全边际高,未来期待金融科技赋能,建议关注。”4月28日,中泰证券研究所在发表的研报中分析指出。

正如上述研报所讲,2019年北京银行零售业务发展势头良好。负债端方面,该行整体存款全年增长1580.7亿元,其中零售存款增量贡献达到40.2%。

此外,北京银行的零售存款增量与增速还均创下近三年最佳表现,年增量从201亿元、394亿元提升至636亿元,年增速从8.1%、15.8%提升至22%。

虽然归属于城市商业银行范畴,但北京银行的零售业务却在134家城商行中一骑绝尘,储蓄规模领先排名其后的城商行近500亿元,并且优势在逐步扩大,12家全国性股份制商业银行中,北京银行已陆续超越了5家。

上述北京银行相关负责人表示,近年来该行全国市场份额持续提升,特别是在北京地区,2019年末储蓄存款增量和余额排名第三、第四,目前对标的同业均为头部国有大行。

亮眼的储蓄存款业绩,得益于该行近年来持续深化的零售业务转型和对负债业务的深耕细作。

据了解,围绕中低风险偏好客户的储蓄投资需求,北京银行打造了包括智能储蓄、结构性存款、大额存单、储蓄差异化定价等在内的多层次产品体系,特别是在资管新规实施背景下积极推动产品销售转型。

同时,不断提升各类支付结算场景中的使用体验,从而沉淀活期结算资金,在规模扩张的同时有效降低存款成本。

值得注意的是,除零售存款业务外,2019年北京银行的零售贷款增量

与增速亦创下近三年最好水平。

年报数据显示,2019年末,北京银行零售贷款余额达4427亿元,全年大幅增长808亿元,在全行客户贷款增量中占比达到63.3%,余额占比首次超过30%,较2018年大幅提升2个百分点。此外,该行零售贷款贡献率也超过40%,达到45.3%。

从结构上来看,2019年该行资产业务进一步实现多元化发展,个人经营性贷款、房贷、消费贷三驾马车同时发力,累计为100多万个客户安居乐业和融资经营提供了资金支持。

回溯过往,北京银行零售业务经历了从无到有,再到如今零售存贷贡

献占比已接近半壁江山的成绩,背后离不开北京银行“一体两翼”转型战略的坚定推动。

所谓“一体两翼”,是指以提供综合化金融服务与最佳用户体验的“大零售”平台为主体、以线下网点和线上渠道为两翼,为客户提供更加丰富的产品与便捷的服务。

## 金融科技成有力推手

翻过2019年,来到2020年一季度,北京银行的零售业务依然在不断进取突破,最直观的体现便在用户增长上。

2020年一季度数据显示,截止今年一季度末,北京银行零售客户数已突破2200万,其中独具特色的医保客群超过1800万户,工会卡客群超过500万户,覆盖北京市80%的工会会员。

其实,用户数量扩容的背后,除了背靠庞大的医保客户群体外,北京银行在金融科技上的投入与应用,也赋能到零售端,为用户增量带来贡献。

据了解,2019年北京银行在内部推出了名为零售数据“仪表盘”的管理提升项目。作为全行数字化转型的重点工程之一,该行零售条线组建了专门的客户分析师团队,与外资股东ING方面的专家对接,旨在进一步挖掘海量的数据资产,为客户流量的经营提供动态化的监测与前瞻性的指导。

另一组鲜明的数据显示,2019年末,北京银行线上用户突破1000万户,接近整体客户的50%,另外,线下网点全面完成智能化改造,PAD银行升级2.0平台,智能机具全年业务量同比增长3倍,智能渠道的基础业务替代率超过95%以上。

此外,“京彩生活”APP移动

用户规模也已突破600万,同比增长31.8%,近五年年均增幅超过50%。在各类第三方进行的银行APP测评排行中,该行排名与得分较2018年实现了显著提升,稳居城商行榜首。

数字化应用上,北京银行零售负责人最为强调“体验”一词。谈及下一步发展规划,该负责人透露,“根据2019年提出的移动银行建设规划,全新版本手机银行将于今年下半年推出。目前该行正在积极筹建3000人以上规模的客户体验师团队,主要从反映问题最多的客户中、从距离客户最近的一线员工中招聘体验师,同时灵活引入专业人才,构建‘客户+客户经理’、‘专员+专家’的多层次队伍。”

需要指出的是,作为零售端发力重点的信用卡业务,北京银行内部也正在为信用卡业务全力铸造数字化引擎,为下一步的发展积蓄力量。

北京银行信用卡负责人表示,总行已将发展目标明确定位为打造区域性银行“体验最优智慧信用卡”,以“移动优先”与“数字化转型”为战略指引,在团队建设、系统建设上加大了资源投入。

落眼当下,今年以来的新冠肺炎疫情的冲击,正倒逼传统银行业加速数字化转型,北京银行更是不惜砸下重金,主动拥抱科技浪潮。

2019年,北京银行科技投入达到18亿元,增幅20%,约占当年营业收入的3%。2020年,北京银行的科技投入计划增至22亿元,较2019年增长22%。据了解,如此“巨投”,主要用于以下三个方面:一是数据赋能,深耕细作大数据和人工智能;二是生态赋能,建立健全移动银行和开放银行;三是平台赋能,夯实金融科技基础平台。

(文/苏长春)



# 那些年追过乐视网的机构

时代周报记者 宁鹏 发自上海

“多年前很难预测到乐视网会走到今天这一步田地。”5月18日，沪上某私募基金经理向时代周报记者表示。

5月14日下午，深交所发布关于乐视网(300104)终止上市的公告。从首家创业板IPO的视频网站，到以超1700亿元市值登顶“创业板一哥”，经历十年风雨后，乐视网在A股市场的故事即将落幕。

目前，乐视网股票仍在停牌中，2019年4月25日是其至今最后一个交易日，收盘价1.69元，总市值约67亿元。

根据公告，如果乐视网不申请复核或深交所上訴复核委员会维持决定，那么自6月5日起，乐视网股票将进入退市整理期，这也意味着28万户股东面临堪比“大逃杀”般的交易格局。

此时，不知那些曾经追过乐视网的专业机构是否有做过“看走眼”的反思。

不过，时代周报记者日前梳理乐视网上市以来的财报信息发现，机构及牛散因投资的时点不同，各有不同的投资体验。

## 曾获机构青睐

2015年的乐视网看起来金光闪闪。那一年5月13日，其市值超过1700亿元，成为创业板龙头新股。

“在乐视网和贾跃亭如日中天之时，与所面临的风险相比，投资机构担心的是抢不到投资额度。乐视体育B轮融资，有机构拿到额度还颇为得意，但没想到后来成为巨坑。”5月15日，曾经参与过乐视体育融资的一位资本大佬对时代周报记者说。

乐视网并不是含着“金钥匙”出生，2010年IPO时，在国内网站流量

排名中仅列第168位，远落后优酷的第10位、土豆的第12位。

不过，作为一家创业板公司，首份年报发布之后，便获得了多家卖方机构的一致看好，看多研报纷至沓来。

对于早期投资者而言，乐视网是一个“明星”，深创投深有体会，其高管曾声称，公司在乐视网IPO时赚了七八亿元。

不过，时代周报记者梳理深创投对乐视网的持仓动向发现，后者对乐视网的操作其实也不是简单地上市后一路坚持持有，而是中间做了好几个波段。

2011年三季度末，乐视网上市刚满一年，深创投首次现身乐视网前十大股东名单，持有约685.82万股。2012年四季度，一度减持10万股。

到2013年二季度，又增持198.58万股。同年四季度，深创投消失后重回前十大流通股，不过持股数量减少到438.29万股。

时代周报记者从乐视网上市以来机构持仓情况中还发现，多位明星基金经理都曾经重仓持有过这只股票，不过，投资盈亏与其参与的时间线紧密相关。

其中市场内最为熟知的，当属任泽松，他曾力挺乐视网，并以“成名作”中邮战略新兴产业基金长期重仓。

此外，还有多位绩优基金经理也曾经看好并重仓乐视网，包括景顺内需动力兼景顺内需动力贰号基金经理王鹏辉、华商动态阿尔法基金经理梁永强、国泰金牛基金经理范迪钊、银华核心价值基金经理陆文俊、交银成长基金经理管华雨、中银中国精选基金经理孙庆瑞等。

首个进入乐视网前十大股东的机构产品是国泰灵活配置混合型资产管理计划，这是一个专户。



2010年三季度末，该产品持有约11.8万股乐视网，占流通股的0.59%。而那时，乐视网的其他前十大流通股东均为个人。

## 绩优基金买入

在上述多位明星基金经理中，管华雨与梁永强是最早介入乐视网投资的。

2010年四季度，交银稳健持有近100万股，占已上市流通股的4%；其“同门”交银成长持有30万股，占已上市流通股的1.2%。此外，华商动态阿尔法亦进入前十大流通股，持有50.76万股，占已上市流通股的2.03%。

2011年三季报显示，王鹏辉管理的“景顺双雄”，双双进入前十大流通股。景顺长城内需增长贰号持有402.59万股，景顺长城内需增长持有255.58万股。

此时机构已经占据乐视网前十大流通股的前半壁江山。

除“景顺双雄”外，融通新蓝筹持有195.06万股，国泰金牛持有154.68万股，深创投持有685.82万股。

此后，公募基金对于乐视网的投资进入了一个低潮期。

据2011年年报，公募基金仅有融通新蓝筹持有330.04万股，华夏平稳增长持有101.55万股。

2012年一季报时，仅剩华商动态阿尔法持有117.66万股，位居第九大流通股。

2012年下半年，银华基金旗下基金持续增持乐视网。当年三季度，银华核心价值持有782.88万股，较上季度增持95.38万股；银华和谐主题持有419.99万股，较上季度增持42.49万股。

及至2012年末，银华核心价值又增持近百万股；银华和谐主题增持23.13万股。银华基金管理的全国社保基金四一七组合增持了91.39万股，至680.19万股。

在诸多投资乐视网的基金中，“景顺双雄”的操作最为大开大合。

2013年二季度，景顺长城内需增长贰号以965.84万股持仓成为乐视网第一大流通股，同时，景顺长城内需增长以634.97万股成为第三大流通股，且此后两个季度持续增持。至

2013年末，前者持有1819.11万股，后者持有1729.70万股。直到2014年中，两基金从前十大流通股中消失。

“不同的介入时间将导致完全不同的结局。”5月18日，上海某位不愿具名的公募基金研究人士表示。

## 陷入定增泥潭

伴随着市场的快速上涨，2014年四季度A股投资者开始亢奋，也正是从这个季度开始，几个最重要的投资者开始出现在乐视网前十大流通股股东名单。

彼时，中邮核心竞争力与中邮战略新兴产业分别以454.68万股、353.65万股分别位居乐视网流通股第七、第十位，这是中邮创业旗下基金首次现身。

2015年一季度，牛散章建平出现，持有约1275万股，为第二大流通股。嘉实策略增长持有645.84万股，新进第四位。

2015年二季度，章建平从前十大流通股股东名单中消失，中邮信息产业以1729.95万股，首次进入，位列第三席。此时，中邮战略新兴产业持有994.98万股，相比之前一次又大幅增持。嘉实策略增长也增持367.46万股。

章建平与中邮基金、嘉实基金，此后又参与乐视网的48亿规模定增。

据乐视网披露的报告书显示，财通基金获配3910.24万股，章建平获配2488.34万股，嘉实基金获配2132.86万股，中邮基金获配2132.86万股。按投入金额大小依次排序为财通基金17.6亿元、牛散章建平11.2亿元、嘉实基金、中邮基金分别投入9.6亿元。

与此前投资有所斩获不同，此次定增后，乐视网股价便开始一路下跌。待一年限售期过后，这些参与机构已产生巨额浮亏，只能选择黯然割肉。■

# 升白药龙头吉贝尔登陆科创板 市场份额超八成 创新药储备丰厚

5月18日，江苏吉贝尔药业股份有限公司(以下简称“吉贝尔”)正式登陆科创板。吉贝尔(699566.SH)发行价格23.69元/股，原预计募资额6.9亿元，实际募资额11.07亿元，充分体现市场对吉贝尔价值的认可。

在升白药领域，吉贝尔是当之无愧的龙头。资料显示，吉贝尔成立于2001年，主要产品包括升白药“利可君片”、复方抗高血压新药“尼群洛尔片”、骨关节炎治疗药“醋氯芬酸肠溶片”等。其中，主力产品“利可君片”在口服升白药领域占据80%以上的市场份额。

创新医药企业是当下政策和资本的风口，吉贝尔业绩表现亦可圈可点。2017-2019年，吉贝尔分别实现营业收入4.52亿元、4.85亿元和5.43亿元，实现归母净利润7752.40万元、9661.15万元、11,291.45万元。

## 一、利可君片市场份额超八成

利可君片是吉贝尔的绝对主力产品，主要用于预防、治疗白细胞减少症，特别是放射治疗和化学治疗引起的白细胞减少症具有显著疗效，在升白药领域具有难以替代的地位。

资料显示，主流的升白药包括利可君片、小檗胺片、鲨肝醇片、维生素B4等口服化学制剂及重组人粒细胞刺激因子等生物制剂。虽然升白药药物众多，但面对各类升白药的激烈竞争，利可君片仍在口服升白药领域占据80%以上的市场份额，产品竞争力不言而喻。

作为国内主流的升白药口服制剂，利可君片已被纳入国家及各省级医保目录，这样既确保了销量，也使利可君片的价格更易为患者接受。

招股书显示，利可君片的价格为2.96元/日，而同为口服升白药

的盐酸小檗胺片则达到4.2元/日。口服中成药的价格则更为高企，费用在5.94-19.8元/日之间，利可君片具有明显的价格优势。

凭借优秀的疗效及价格优势，利可君片的使用范围非常广泛，至2019年已覆盖国内各省、自治区、直辖市数千家医院。

值得一提的是，吉贝尔是利可君原料药的独家生产企业，也是目前唯一能实际生产和销售利可君片的企业。米内网数据库显示，国内终端医院利可君片的销售均由吉贝尔实现。

不仅如此，吉贝尔还历时5年，对利可君进行了系统性二次开发。吉贝尔从起始原料研究着手，研究制定内控标准，对生产工艺的反应条件和工艺参数进行优化和控制，使得利可君的各步反应的收率和产品纯度，利可君原料药含量达到99%以上，总杂质低于1%，确保利可君产品质量稳定可控，临床疗效稳定、安全。形成了较高产品壁垒，使得利可君片难以被仿制。药品审评中心显示，曾有数家制药企业试图仿制利可君，但均以失败告终。

米内网数据库显示，全国重点城市公立医院用药情况中，升白药销售额由2013年的7.87亿元增长到2018年的16.31亿元，复合增长率为15.69%，随着人口老龄化及肿瘤病人的逐渐增加，升白药物的市场潜力巨大。

## 二、丰厚的后备创新药矩阵

凭借主力产品利可君片创造的利润和现金流，吉贝尔得以持续研发储备丰厚的后备创新药，保障其可持续发展。

产品军团包括已经上市的一类复方抗高血压新药“尼群洛尔片”、提

升免疫的“玉屏风胶囊”，以及处于研发阶段的抗抑郁化药一类新药“沃替西汀衍生物”、拟开发为一类新药的抗肿瘤药“多西他赛衍生物”、抗胃酸药沃诺拉赞衍生物等。

尼群洛尔片为吉贝尔目前唯一一个属于国家一类新药的药品，已纳入了2019年新版国家医保目录。作为国内首个复方抗高血压一类新药，尼群洛尔片的两种组分作用相互协同，不良反应相互消减，疗效得到大幅提升，同时在降低血压的同时能够降低心率。因此被《中国高血压防治指南》和《高血压合理用药指南》等列为推荐用药。

沃替西汀衍生物(JJH201501)是吉贝尔一款拥有自主知识产权的抗抑郁化药一类新药，获得了国内和美国的发明专利授权，于2018年7月取得了国家药品监督管理局颁发的《药物临床试验批件》，现已完成I期临床，正在开展II期临床试验。据米

内网预测，2020年全球抗抑郁药物市场销售规模将达到140亿美元，而国内抗抑郁药物销售额也由2013年的40.49亿元增长至2018年的81.28亿元，市场空间广阔。

公司正在研制拟开发为一类新药的创新药物抗肿瘤药多西他赛衍生物(JJH201601)的临床前研究结果显示，裸鼠模型药效显著提高，且毒副作用明显降低，能够消除肿瘤(抑瘤率达到99%以上)，停药后观察期内未发现肿瘤复发，该结果在肺癌A549、肝癌HepG2和胰腺癌Panc-1模型得以验证。

吉贝尔始终坚持新药研发之路，有望成长为我国领先的创新药企。

## 三、三大研发平台奠基

吉贝尔丰富的创新产品线得益于自身构建的三大研发平台——复方制剂研发技术平台、代药物研发技术平台和脂质体药物研发技术平

台，吉贝尔凭借这三大平台开启了一系列创新性药物研发工作。

通过复方制剂研发技术，吉贝尔研制出国内首个复方抗高血压一类新药尼群洛尔片，并累计获得4项发明专利；通过代药物研发技术，吉贝尔已取得一个代药物的临床批件，成为国内仅有的3家获得代药物临床批件的企业之一；并取得3项国内发明专利，1项美国发明专利，且正申请5项国内专利，3项国外专利；通过脂质体药物研发技术，吉贝尔正在研制拟开发为一类新药的创新药物多西他赛衍生物(JJH201601)的裸鼠模型药效显著提高，肺癌A549、肝癌HepG2和胰腺癌Panc-1模型得以验证。

三大平台奠基下，吉贝尔共取得12项国家授权发明专利、1项美国授权专利，另有15项发明专利待审，并取得了6个新药证书，6个高新技术产品，2个国家重点新产品；参与起草了利可君片、尼群洛尔片、醋氯芬酸肠溶片等多个产品的国家药品质量标准。

与高校和研究机构的产学研合作，也是吉贝尔保持技术领先的原因之一。发达国家的产学研结合十分有效，随着我国高校及研究机构实力提升，国内产学研结合已是不可逆转的趋势。

产学研结合下，吉贝尔合作开发出不少优秀的创新药物。合作单位包括江苏省药物研究所有限公司、上海医药工业研究院、天津药物研究院、复旦大学、上海交通大学、南京大学、南京中医药大学、华东理工大学、南京师范大学、中国药科大学、中国人民解放军第二军医大学、江苏大学等高校、科研院所。有效地整合了内外部资源，提升了吉贝尔在产品创新方面的技术实力。

(文/陈鑫鑫)



# 微医CFO蔡强： 卡位数字健康新基建 估值由市场判定

时代周报记者 章遇 发自深圳

一场突如其来的新冠肺炎疫情，让在空中开辟抗疫“第二战场”的互联网医疗“由春入夏”。

来自微医的一组数据显示，新冠肺炎疫情期间，微医互联网总医院为全国，尤其是武汉黄冈等核心疫情地的用户提供在线咨询、心理救助、在线复诊、医保用药和防疫科普等服务，截至4月中旬，累计访问量超过1.35亿，服务人次超过170万。

用户端问诊量暴增，政策端也频吹暖风。

无论是3月2日国家医保局、国家卫健委两部门发布的《关于推进新冠肺炎疫情防控期间开展“互联网+”医保服务的指导意见》，还是随后国务院印发的《关于深化医疗保障制度改革的意见》，均可读出政府层面对互联网医疗从谨慎尝试到主动推动的态度转变，医保支付等政策性障碍正逐渐被打破。

如何抓住风口乘势而上，是摆在诸多互联网医疗平台企业面前的一道思考题。

4月1日，微医迎来重大人事变动，原友邦保险区域首席执行官蔡强正式出任微医董事会副主席兼首席财务官，具体职责包括分管集团财务、投融资以及“微医健”事业群。

蔡强出身于保险行业，早期曾担任法国安盛保险（AXA）香港首席执行官。2009年，蔡强加入友邦保险，成为友邦中国区第一位内地籍总裁。在加入微医之前，蔡强担任友邦保险集团区域首席执行官，负责友邦保险在中国、中国台湾、越南、马来西亚和缅甸市场的业务。

就在两年前，友邦保险投资入股微医，成为微医重要的战略合作方。此次蔡强的新选择受到业内颇多关注，也引发不少猜想。

作为数字健康行业的“独角兽”，微医也是业内唯一一家全产业链的企业。目前，微医内部共有5个事业部：微医疗、微医药、微医检、微医健和微医云，分别对应互联网医院、云药房、检查检验、健保和大数据等业务，五个板块全闭环协同。

此次蔡强的加入，又会给微医带来哪些新的布局思路？5月18日，蔡强首次接受了包括时代周报在内的媒体采访。

## 加速对接支付端

**时代周报：**在友邦保险任职时，你曾说过“保险+健康”是大健康的共赢模式。现在加入微医，你对“健康+保险”又有什么新看法？

**蔡强：**在国外，“保险+健康”是



**至于资本对本行业的估值，市场的事让市场做决定。对微医来讲，专注把“健共体”打造好，把客户体验打造好，把这种闭环支付端的无缝对接打造好，市场自然就会给一个合理的估值。**

一个三支柱平台，社会保障体系、商业健康险和个人消费这三大支柱支撑着整个医疗健康行业的发展。但在中国只有一个主要支柱，基本靠着国家社保支撑，商业保险的渗透率非常低，个人消费相对来说也比较少，所以因病致贫、返贫的比例非常高。“保险+健康”的未来发展最主要是要提升商保以及个人消费的能力，达到一个均衡。

对于微医来讲，我们能够做的是与合作伙伴搭建一个健康共同体，即“健共体”。因为医疗健康服务需求巨大，资源供给有限，这个矛盾在未来很长一段时间里面很难完全解决，需要医院、医生、保险公司、政府乃至个人共同参与进来，思考怎样能达到资源的优化。这需要一个合理优化的功能，通过“健共体”把线上线下的资源合理优化。这是我们和保险公司未来合作的一个方向。

**时代周报：**未来大健康生态中，医院、保险公司以及互联网医疗平台，它们彼此的关系和互动会发生哪些改变？

**蔡强：**未来的第一个趋势是整合。以往所有的医疗资源都是一个孤岛型碎片化的模式，这是医疗健康行业面临的巨大挑战之一。通过“健共体”，线上线下所有的医院、医生、药房和支付方能够互联互通互动，优化资源，彼此合作，这是未来发展最重要的一个方向。

第二个趋势，以医院为中心的1.0模式，会逐步转化成以患者和消费者为中心的2.0模式，许多新型创新尤其是人工智能的搭配会大大提升医疗

体系的效率。

第三个趋势是我刚才讲的三个支柱，从老百姓完全或者主要依赖社保体系，转向政府、商业保险以及个人共同承担医疗费用。

**时代周报：**随着你的加入，微医下一步在保险领域会有哪些全新布局，这些布局对于整个公司“健共体”的构建会起到怎样的推动作用？

**蔡强：**“健共体”最主要的目标是要打通医、药、保的服务闭环，形成无缝对接的客户体验。

第一步是要打通医保的对接。举例来说，这次武汉抗疫当中，我们不仅只用36小时上线互联网医院，最重要的是我们打通了跟武汉市医保的对接，跟线下药房和物流体系的对接。武汉全市有40.8万的重症慢病患者，他们中的大多数人因为疫情经受了约一个月的断药折磨。微医互联网总医院打通了线上复诊、开方、医保结算及线下配药的全流程服务。

完成了医保对接后，第二步就是要跟商业保险公司对接。商业保险公司设计的很多医疗健康险都是在医保之上，医保不覆盖的部分由商业保险公司来服务，补充医疗险是我们未来对接的一个主要方向。

当医保、商保都有对接以后，我们希望第三步能够成为整个保险行业的大中台，也就是将来的理赔服务都可以通过微医来提供，因为我们跟医院有对接，跟医保有对接，跟保险公司也有对接，一个完整的闭环，客户体验将会非常好。

因此，我们可能就会有三大步，第一步医保，第二步商保，第三步系统的TPA，即第三方的支付管理和理赔，形成一个大中台。这是我们未来在保险领域的一个战略。

**时代周报：**支付端对于形成医、药、保闭环是非常关键的一环，是否也是未来数字医疗盈利能力上的关键一环？医保和商保对于互联网医疗平台分别扮演什么样的角色？

**蔡强：**其实支付端的打通是一个服务，当我们有医、药、保支付端的这种闭环的打通体验，自然就会形成好的客户口碑，形成客户黏性和忠诚度。

对我们来讲，医保服务收入是我们最重要的客户来源之一。当然，医保是一个体现社会责任的服务，通过跟医保对接，提升整个“健共体”的效率，减少过度医疗，降低医疗费用。为医保节约费用，提高健康服务的质量，提高医院的效率。这是我们主要的工作。这个基本是以服务广大用户为主。

此外，我们还希望同商业保险公司形成共赢，产生利润。在此基础上，个人消费尤其是高端的医美、海外医疗、新特药，也可以在利润上面给我们产生贡献。

更长期来讲，大数据智能化的应用，跟新药的开发，跟保险公司在市场化、药企销售方面可以形成深度的合作，这些是更长期的一个应用。

## 力推数字健康新基建

**时代周报：**你如何看待中国数字健康产业的市场空间？受疫情推动，行业可能又有哪些新变化？另外，资本市场对这个行业的估值，最看重的是哪一方面？

**蔡强：**数字健康行业经历了三个阶段，第一个阶段互联网化，从10年前微医成立“挂号网”那个时候，线下医院就开始尝试触网；2015年12月至2016年开始，以乌镇互联网医院为代表的互联网医院的出现，标志着数字健康进入2.0阶段，也就是“互联网+”，不单是触网，而是通过互联网来提供一些问诊、销售药品等服务。由于“互联网+”只是一个电商的模式加上一些轻医疗，它只是一个相对浅层的数字健康服务，这个市场虽然不大，但发展也蛮快的。

从去年开始做的“健共体”是数字健康的3.0阶段。这次疫情把“健共体”的需求提速了，从消费端的用户体验、用户行为和观念，到政府端政策制定者的观念都在迅速改变，“健共体”的搭建有了非常快的提升，之前在网开处方、医保支付等方面的政策性障碍正在打破。

数字健康3.0是“大健康+互联网”，变成了线上线下结合，互联网作为数字健康新基建的搭建者。这个产业的空间非常巨大，未来发展也是双位数的成长趋势。

至于资本对本行业的估值，市场的事让市场做决定。对微医来讲，专注把“健共体”打造好，把客户体验打造好，把这种闭环支付端的无缝对接打造好，市场自然就会给一个合理的估值。

**时代周报：**为推动行业数字化，你们在基础设施上做了很大投入，如何衡量投入和业绩的表现？疫情之后，公司的业务会不会增加一些调整？

**蔡强：**我们一直专注在公司未来发展所需要的资源的投入上，尤其是进入到数字健康3.0，“健共体”的搭建。既然做的是数字健康新基建的工作，就需要很多基础建设的投入。对我们来讲，未来“健共体”的投入至关重要。“健共体”的成功将对行业带来变革性的影响。只有靠各个医疗机构，保险公司、政府合力才能更快推动看病难、看病贵问题的解决。

一个好的企业最主要的是看服务，服务做好了自然就会有人用。我们希望把业绩的目标定在给老百姓提供一个非常好的解决方法。政府愿意看到，机构愿意看到，消费者也愿意看到。■



# 光大银行深圳分行联合《时代周报》开展 “书香光大·荐书达人”读书活动受热捧

日前，为进一步营造全员学习、高效学习的文化氛围，打造学习型组织，促进一流财富管理银行建设，在光大银行总行统一部署和安排下，光大银行深圳分行联合《时代周报》开展“书香光大·荐书达人”读书活动。

活动从5月开始持续到“8·18光大日”，每月开展1期，每期对活动进行总结，发布深圳分行“热门图书榜”。办公室联合工会、党委宣传部、团委组成评审委员会，每期从各部门、各支行推选的“荐书达人”及其作品中优选20位，并对结果进行公示和激励，以形成示范引领效果。

据光大银行深圳分行办公室副总经理楼蓉介绍，在总行统一部署和安排下，深圳分行联合广东省出版集团旗下《时代周报》开展“书香光大·荐书达人”读书活动，在全行营造了爱读书、读好书的氛围，激发了全体员工读书热情和学习

知识的积极性，丰富了员工的业余生活，推进了企业文化建设，真正让员工们学会在生活中学习、在学习中工作，做到知行合一、学思悟贯通。

活动启动以来，各单位纷纷推荐精彩好书，有硬核派的《银行4.0》《负利率》《区块链》《现金的魅力》等，理论派的《经济发展理论》《未来银行之路》《从财务报表看企业-数字背后的秘密》，还有社会派的《国富论》《黑天鹅》《金融周期》等。

除了“书香光大·荐书达人”评选活动，光大银行深圳分行还举办了“跟我一起云读书”主题党日、读书沙龙、润泽心灵、传承五四、绽放青春”团委五四读书节等活动，这些读书分享活动受到了员工们的热烈欢迎。

据了解，时代周报是隶属于广东省出版集团旗下的优质财经类新闻媒体，广东省出版集

团是广东省委省政府确定的广东文化产业重点扶持龙头企业，是全国第一家成立集团的出版改革试点单位，旗下有8家出版社，出版过莫言、金庸、吴敬琏等众多重要作家和专家学者的作品。本次光大银行深圳分行联合时代周报



开展读书活动，一方面扩大了活动影响力；另一方面引入了优质的书籍，参与活动的员工能获得更高质量的图书推荐。

春风十里，不如书香一缕。网络通信便捷的今天，阅读的内容和形式都发生了巨大变化。从过剩的信息中去挑选出更有价值、更具力量的内容，就显得尤为重要。为全面提升员工的学习热情和工作能力，深圳分行将持续探索开展一系列特色鲜明、形式多样、富有成效的员工活动。

中国光大集团经过37年的发展，已经成为横跨金融与实业、香港与内地，机构与业务遍布海内外，拥有金融全牌照和环保、旅游、健康、高科技等特色实业，具有综合金融、产融合作、陆港两地特色优势的国有大型综合金融控股集团。2015 - 2018年连续四年蝉联世界500强。

(文/李昕)

## LISTED COMPANY · 上市公司

# 现金流收紧亟须回血 民营航司花式求生



时代周报记者 邓宇晨 发自广州

春秋集团董事长王正华的职业生涯又多了一重角色——带货主播。

5月19日，王正华亲自下场“直播带货”，产品包括原价1400万元的飞机全机身喷涂广告，直播价为666万元。

从低价机票、贵宾服务，到666万元的机身喷涂广告位，疫情期间，包括深圳航空、天津航空、春秋航空(601021.SH)在内，多家航司纷纷加入电商直播大军，花式促销自家产品。

“直播卖机票”兴起的背后，航司面临的经营压力也逐渐浮出水面。

新冠肺炎疫情全球蔓延，民航业首当其冲，今年以来损失惨重。数据显示，今年一季度，中国民航业累计亏损398.2亿元，其中航空公司亏损336.2亿元。

另据IATA(国际航空运输协会)估计，全球客运量至少要等到2023年才能恢复到2019年的水平。

虽然行业整体仍处于持续亏损状态，但与三大航相比，民营航司凭借小体量带来的优势，获得了远超行业平均水平的恢复速度。

5月18日，春秋航空宣传部长毛懿接受时代周报记者采访时表示，从国内航线来看，春秋航空目前国内航线同比已经恢复到90%以上，国际航

线仍然受限于“一国一周一班”的措施。“应该说，我们的运力恢复水平、客座率恢复水平都是比较快的。”

“民营航司的经营应对比较灵活，船小好掉头，包袱也比较小。”5月16日，民航业资深人士林智杰接受时代周报记者采访时指出。

## 现金流挑战

一季报显示，2020年第一季度，A股上市航司共亏损211亿元，南方航空(600029.SH)、中国国航(601111.SH)和东方航空(600115.SH)三大航司占比总亏损金额的66%。

民营航司里，春秋航空和吉祥航空(603885.SH)分别亏损2.27亿元、4.91亿元，华夏航空(002928.SZ)亏损最少，为9625万元；而近期负面消息缠身的海航控股(600221.SH)则大幅亏损62.94亿元。

相比财大气粗的三大航，民营航司面临的资金压力也格外巨大。疫情期间暴涨的退票人数对航司的现金流提出了不小的挑战。

以春秋航空为例。一季报显示，2020年一季度，春秋航空实现营业收入23.8亿元，同比减少34.5%；经营活动所产生的现金流量净额为-8.93亿元，比去年同期减少245.59%。截至一季度末，春秋航空的流动负债高达95亿元，而去年底仅为86亿元。

虽然营收和现金流量净额大幅下降，但作为低成本航空的代表，春秋航空依然有着其不小的固有优势。

5月17日，一位不愿具名的交运行业券商分析师告诉时代周报记者，即便是在疫情影响下，春秋航空的两项关键指标——民航可用座公里(ASK)和客座率依然是行业内领先。

吉祥航空和华夏航空则分别实现营业收入23.8亿元、10.5亿元，同比减少42.4%、15.97%。

值得注意的是，华夏航空一季度经营活动所产生的现金流量为9860万元，同比增长225.94%。这也是上市航司中唯一实现经营现金流为正的航司。

4月28日，华夏航空在回复投资者提问时表示，其主要原因是由于“一季度收到民航支线补贴2.17亿元”，使得其经营现金流同比明显改善。

作为目前国内唯一专注支线航空的上市航司，华夏航空的主要模式是“补贴+运力采购”，这也使得其业务受疫情影响较小。

华创证券指出，华夏航空独飞航线比例高达90%左右，基地市场份额占比相对较高。

据前述分析师推算，由于独特的经营模式，华夏航空或许将会是本次疫情期间受损程度最低的上市航司。

截至5月18日收盘，华夏航空涨2.12%，达13.5元/股，与年初相比上涨约14%，也是上市航司中唯一一个在疫情期间股价保持正增长的航司。

5月18日，华夏航空方面接受时代周报记者采访时表示，为应对客座率下滑，华夏航空在多条航线上用小型客机替换中型客机，有效降低了航线运营成本；通过压缩日常非核心支出、积极拓宽融资渠道、与上下游合作伙伴友好协商减免缓缴部分费用的方式，降低了成本，稳住了现金流。目前，华夏航空的计划执行率近90%。

## 加速回血

进入二季度以来，随着复工复产规模的进一步扩大，国内的相关需求正在缓慢恢复。

来自民航局的数据显示，5月15日，民航单日飞行班次达10262班，恢复至疫情前约60%。这是自2月1日以来，民航单日飞行班次首次回升破万。

另一方面，与国内业务相比，国际航线业务投入高，利润丰厚，向来都是三大航颇具竞争力的业务。2019年的年报显示，三大航的国际航线业

务(含港澳台业务)的营收占比约为30%—40%。

然而，目前国际疫情防控形势尚不明朗，这使得航司国际航线业务的恢复遥遥无期。

航班管家的数据显示，2020年4月，华夏航空、春秋航空、吉祥航空、国有三大航的航班恢复率分别为77%、61%、39%、36%，三家民营航司的航班恢复情况均好于三大航。

5月16日，民航专家蔡琦对时代周报记者指出，疫情目前的防控情况是国内市场正在恢复，国际市场还处于暂定。“民航航司机队规模比较小，且国内航线网络占比较大。因此4月份民营航司业绩会优于三大航。”

与此同时，前述分析师对时代周报记者表示，虽然恢复速度较快，但数据仍难以在短期内追上去年。

根据春秋航空发布的4月主要运营公告显示，旅客周转量环比上升9.77%，同比下降53.4%；总载运人次环比上升19.23%，同比下降49.8%；客座率达70.68%，环比上升9.76%，同比下降20.7%。

与三大航相比，民营航空更加迫切需要以较快的恢复速度来回血。

林智杰告诉时代周报记者，民营航空的弱点是融资的能力相对较差，“一定要把现金流管理好，万一断了就很麻烦”。

“目前，上市民营航司的融资渠道还是相对丰富的。一季报中也能看出，各家都有做好储备，现金流情况都还是比较健康的。”前述分析师对时代周报记者指出，在行业处于危机时刻，良好的融资能力是生存的关键。“疫情可能会对规模较小、融资渠道不畅的民营航空造成影响，并最终带来行业整合机会。”

一季报显示，截至2020年一季度末，春秋航空货币资金达83.2亿元，比去年年底增长7.8%，其中短期借款增长30.15%，达45亿元；吉祥航空货币资金达20.8亿元，比去年年底增长28%，其中短期借款增长68.52%，达57.5亿元；华夏航空的货币资金达15.3亿元，比去年年底增长20.5%，短期借款达12.5亿元，同比增长44.22%。

华夏航空方面告诉时代周报记者，此次疫情短期来看是航空业的利空，但却会促进人们出行方式的升级。“我们预估当疫情过去，前期被抑制的出行需求会得到释放，航空业将迎来复苏。我们仍然对航空出行市场感到乐观。”

68.52%



# 逾28亿应收款压顶 森源电气遭监管14连问

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

来自深交所的14连问，将森源电气(002358.SZ)推至舆论聚光灯下。

5月12日盘后，深交所向森源电气下发问询函。在问询函中，深交所向森源电气提出14大问题，并要求其在5月20日前将有关说明材料报送深交所中小板公司管理部。

4月29日，森源电气发布了2019年的年报。数据显示，森源电气的营收、净利润均大幅下滑的同时，现金流量净额却意外大幅增长两倍多。

根据年报，2019年，森源电气实现营业收入16.27亿元，同比下降43.39%；归母净利润932.76万元，同比下降97.00%，问询函要求公司说明2019年公司业绩大幅下滑的原因及合理性。

同日，森源电气还公布2020年一季报。一季度，森源电气实现营收2.79亿元，较去年同期下滑36.18%；归母净利润为4177.48万元，较去年同期下滑93.41%。

一季报显示，截至一季度末，森源电气前三大股东的总持股比例达36.96%，而前三大股东的股权均处于99%的高质押状态。

除此之外，时代周报记者发现，森源电气曾多次因产品不合格被列入国家电网公司招标采购系统黑名单。

最近一次被列入黑名单则是因为向评标专家“行贿金额3万以上，不满100万”。

5月15日，时代周报记者就有关问题向森源电气发去采访请求，截至发稿未获回应。

## 毛利率降低惹质疑

年报显示，森源电气在营收、净利润均大幅下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额居然高达13.5亿元，同比增长273.46%。

在5月8日举行的网上业绩说明会上，森源电气副总经理、财务总监赵巧在回答投资者提问时表示，现金流量净额的大幅提升主要是由于“本年度加大应收账款回款力度以及本年度销售商品收到的现金增加所致”。

这一回复并不足以解答投资者的疑惑。在问询函中，深交所要求森源电气结合产品销售情况、主要产品毛利率波动等情况说明报告期内业绩大幅下滑的原因及合理性，并补充说明经营活动产生的现金流量净额与净利润变动方向不一致的原因及合理性。

除此之外，年报数据显示，2019年一季度至四季度，森源电气扣除非经常性损益的归母净利润分别为5805.89万元、-764.36万元、1351.50万元和-5460.28万元。问询函要求结合相关损益确认情况说明公司主营业务

是否具有季节性。

时代周报记者注意到，2019年一季度至四季度，森源电气的营收并未体现出明显的季节性，分别为4.36亿元、3.6亿元、4.3亿元和3.96亿元。

年报数据显示，2019年，输变电产品营收12.08亿元，比2018年同期减少31.12%，环卫产业服务营收为2.71亿元，同比增长56.95%。这两大业务的营收约占总营收的91%。

“（森源电气）最主要的两大产品输变电（产品）和环卫产业（服务）都不是具有季节性的业务，但净利润差别这么大，挺匪夷所思的。”5月17日，熟悉能源行业的投资人赵亮（化名）接受时代周报记者采访时表示。

问询函同时对其主营业务之一的输变电产品的毛利率提出的质疑。年报显示，输变电产品毛利率下降了9.67%。问询函要求补充披露输变电产品毛利率大幅下降的原因及合理性。

对此，赵巧在业绩说明会上表示，原因主要是“本年度营业收入下降较大，同时固定资产未变化，固定成本（主要折旧、人工成本）不变使得单位成本增加，造成毛利率下降”。

## 庞大的应收账款

森源电气于2019年收购的森源环境成为问询函关注的另一个重点。资料显示，森源环境主营业务包括环卫市场化服务和垃圾分类等

固废处理业务。2019年9月，森源电气以5.5亿元现金的高溢价收购了森源环境100%股权。对此，森源集团和森源重工承诺森源环境2019年、2020年和2021年实现的扣非后净利润分别不低于5324.29万元、7968.35万元、1.143亿元。

作为业绩承诺的第一年，森源环境的业绩“刚刚好”达标。年报显示，2019年度，森源环境实现扣非后净利润5373.26万元，完成率为100.92%。

对此，深交所要求森源电气补充披露森源环境的业务模式和结算模式，说明是否存在为实现业绩承诺提前确认收入、关联方利息输送等不当盈余管理的情形。

年报数据显示，2019年底，森源电气的货币资金余额为7.99亿元，短期借款余额23亿元，较期初减少18.33%；利息费用达1.34亿元，同比增长22.36%。

对此，问询函要求公司说明短期借款减少而利息费用同比增长的原因及合理性。

年报数据显示，2019年，森源电气应收账款账面价值为28.1亿元，占总资产总额的34.84%。

“2019年（森源电气的）应收账款就已达到公司营收的1.7倍。”5月16日，第三方研究机构透镜公司研究创始人况玉清接受时代周报记者采访时表示，“不能排除（应收账款里）

可能存在水分或者是坏账的风险。”

与此同时，2017—2019年，森源电气的应收账款周转率还在逐年下降，分别为1.66、0.68和0.46。

对此，问询函要求森源电气说明应收账款占总资产比重较大且应收账款周转率逐年下降的原因及合理性，说明相应坏账准备计提是否充分、谨慎。同时要求森源电气补充说明目前是否存在流动性风险。

“过去几年，（森源电气）营收的增长主要是靠疯狂的扩张应收账款。通过这种无限制的垫付款项后，到了2019年没有钱再去垫付的时候，业务量自然就大幅下降了。”况玉清对时代周报记者表示。

大股东的高质押比例也令不少投资者感到忧虑。

2020年一季报数据显示，森源电气的前三大股东分别是河南森源集团有限公司、楚金甫和河南隆源投资有限公司，持股比例分别为17.49%、12.59%和6.88%。前三大股东的质押比例均高达99%。

天眼查数据显示，楚金甫持有森源电气最大股东河南森源集团有限公司79.55%的股份。

“高质押会带来许多风险，如果爆仓的话对股价的影响会很大。公司为了给大股东护盘，会出现许多不必要的动作，损耗公司的战略资源。”况玉清对时代周报记者说道。

# 科拓生物闯关创业板 经营独立性存疑

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

在创业板改革过渡期，北京科拓恒通生物技术股份有限公司（以下简称“科拓生物”）IPO成功闯关。

5月14日，科拓生物首发获得通过，将于深交所创业板上市。公司首次公开发行的A股不超过2063万股，占发行后总股本的25.00%，拟募集资金4.57亿元。

科拓生物是一家主要从事复配食品添加剂、食用益生菌制品以及动植物微生态制剂研发、生产与销售的高新技术企业，主要客户为蒙牛乳业（02319.HK）、光明乳业（600597.SH）、新乳业（002946.SZ）等乳企。

主要客户为科拓生物的业绩带来利好的同时，也成为其未来的隐忧所在。蒙牛乳业近年来稳居科拓生物第一大客户，科拓生物对蒙牛乳业的销售收入占比超七成。公司在招股书中表示，客户集中度相对较高的状况短时间内难以得到很好的改善。这意味着，科拓生物在短期内难以摆脱“蒙牛依赖症”。

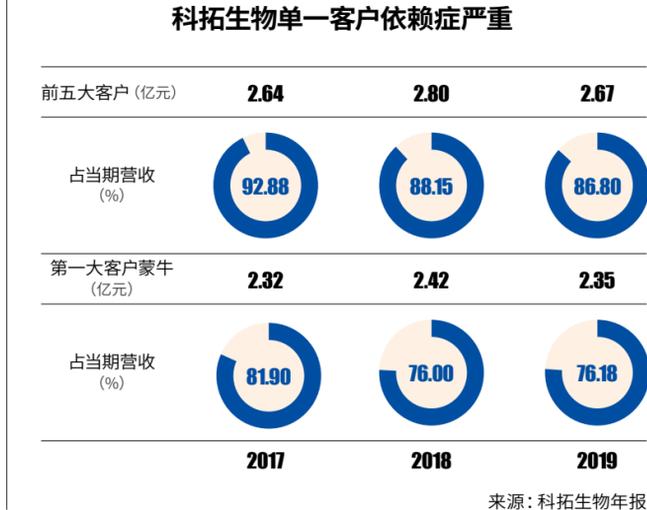
针对科拓生物本次IPO相关事宜，5月15日，时代周报记者联系科拓生物方面采访，截至发稿未获回复。

## 兼职的董事长

科拓生物成立于2003年，注册资本为100万元，由王占永、梁久亮、贾士杰、李洁冰、郑宏旺、王晓宙、潘丽洁和赵志新等八名自然人出资设立。其中，王占永持有科拓生物44%的股权，为公司第一大股东。

此后，科拓生物经历多次股权转让和增资，公司实控人也在这一过程中发生了变更。

2010年，王占永、梁久亮、贾士杰、梁钧分别将各自持有的44万元、20万



元、8万元和3万元出资额以1元/出资额的价格转让予孙天松。至此，科拓生物原有的创始股东全部退出，孙天松持有科拓生物75%的股权，成为科拓生物实控人。

不过，令人疑惑的是，在成为科拓生物实控人之后的5年时间内，孙天松并未在公司担任任何职务。

从其履历来看，她从1990年起任教于内蒙古农业大学食品科学与工程学院，1995年起担任内蒙古农业大学食品科学与工程学院讲师，2002年起担任内蒙古农业大学食品科学与工程学院副教授，2007年起担任内蒙古农业大学食品科学与工程学院教授。

直至2015年，孙天松才开始出任科拓生物首席科学家（复配食品添加剂方向），2016年12月成为科拓生物董事，2017年6月起任科拓生物董事长。

孙天松的任职经历引起监管层

关注。发审委会议要求公司说明孙天松未选择离岗创业、停薪留职的原因及合理性，孙天松兼职创业期间在高校与发行人的工作时间分配情况，孙天松是否具有足够的时间和精力履行公司董事长、首席科学家应尽的职责，履职行为是否符合《上市公司治理准则》的要求。

5月15日，香颂资本执行董事沈萌对时代周报记者表示，国内有的科技公司实际控制人还会同时兼任更多职务，这种现象并不鲜见。实际控制人担任董事长是合理的，而首席科学家的职责范围也要看公司的具体规定，所以如果能够做出更清楚的说明，问题应该不大。而且，很明确其并不担任承担具体经营角色的职务，因此不会造成公司治理结构上的问题。

在孙天松走马上任之后，科拓生物开始一轮资产腾挪。

2015年，科拓生物分别以1578.34

万元、326.53万元、54万元、363.05万元的价格完成对内蒙和美、金华银河、青岛九和及和美科健的100%股权收购。值得注意的是，除了和美科健之外，另外3家公司在收购之前的2014年均均为亏损。

同时，科拓生物也出售、注销了多家公司股权。在2016年6月和2017年5月，科拓生物将其持有的深圳百澳飞25%股权、天津瑞益美45%股权进行转让；2017年12月，科拓生物将持有的和美科健股份转让，转让完成后，科拓生物不再持有上述公司股权。此外，还注销了益生和美生物技术（北京）有限公司等4家公司。

在资产腾挪之际，科拓生物也着手引入外部投资者，其股权转让价格也较以往发生了变化。

2016年初，科拓生物引入科融达、科汇达两个持股平台，孙天松、其木格苏都、马杰、刘晓军实施了股权转让。同时，科拓生物实施增资，股权转让和增资价格为2.87元/出资额。

2016年9月，张列兵、科融达、科汇达、北京顺禧、益阳万德以20.48元/注册资本的价格入股科拓生物。

短短数月，入股价格差异巨大，这也遭到市场质疑。

## “蒙牛依赖症”难解

在公司发展历程中，科拓生物对蒙牛乳业颇为依赖。

招股说明书显示，2017—2019年，科拓生物由前五大客户带来的销售收入分别为2.64亿元、2.80亿元、2.67亿元，分别占当期营业收入的92.88%、88.15%、86.8%。其中，第一大客户蒙牛乳业带来的销售收入分别为2.32亿元、2.42亿元、2.35亿元，占当期主营业务收入的比例分别达到81.9%、76%、76.18%。

换言之，科拓生物超过7成的

收入来自蒙牛乳业，这也一定程度上影响了其议价能力。

时代周报记者了解到，2017年10月，公司与蒙牛乳业签订《战略合作协议》，该协议书自2018年1月1日起执行，有效期至2020年12月31日。其中，蒙牛乳业承诺采购公司产品份额不低于70%，科拓生物承诺在三年战略合作期内对相关产品每年降价依次为3%、3%、3%。

发审委会议要求公司说明对蒙牛乳业集中度较高的原因及合理性，发行人与蒙牛乳业之间是否存在关联关系；发行人是否具备独立获取业务的能力，是否存在对重大客户的依赖；与蒙牛乳业之间业务的稳定性和持续性，与蒙牛乳业战略合作协议的续签工作进展；与蒙牛乳业交易的定价原则和公允性等。

“客户集中度高，就很容易形成对大客户的依赖，企业经营的独立性就不够充分。”沈萌对时代周报记者表示。

另一方面，作为一家仅100余人的公司，科拓生物也面临激烈的市场竞争。

在复配食品添加剂领域，科拓生物主要面临着国际食品添加剂巨头丹尼斯克的竞争。在食用益生菌制品领域，公司益生菌菌粉的研发、生产、销售主要面临杜邦、科汉森等跨国企业的竞争；益生菌终端消费品主要面临合生元、养乐多等品牌的竞争。

5月18日，中国食品分析师朱丹蓬对时代周报记者表示，很多食品企业的上游原料供应商或者半成品供应商，基本上都面临着客户单一、品类单一、渠道单一、模式单一等问题。在与国际巨头的竞争中，一旦科拓生物在食品安全、供应链或与蒙牛之间的合作关系出现问题，那就非常危险，总体来说，其经营风险非常高。■



时代数据

## Data Changes the World

# 打造智能数据媒体平台



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

22 | 线下演出破冰

## 5G一年：基站开通20万 上半场刚开球

时代周报记者 曾宪天 发自广州

工信部正式发放商用牌照已近一年,中国5G提速。

国家政策红利的不断推出、运营商加速建设、5G应用场景涌现以及手机终端厂商的5G产品更迭等,都表明了国内5G商用的发展进程正不断推进。

“中国消费者和企业对于5G有着非常高的热情。”5月15日,全球移动通信系统协会(GSMA)大中华区技术总经理刘鸿在5G相关论坛中介绍称,基于过去一年的观察与调研来看,中国是非常认可且迫切希望尽快应用5G技术的一大市场。

刘鸿表示,预计2025年全球5G用户数将达17亿,其中,中国5G连接规模数量将超过北美、欧洲以及亚洲其他国家的总和。同时随着国内5G商用的不断发展提速,预计2025年移动行业将为中国经济带来近万亿美元的经济贡献。

5月15日,中国信息通信研究院总工程师胡坚波也表示,随着5G商用的不断发展,5G新技术将与云计算、大数据等ICT技术不断融合,产生和释放更大的连接力、存储力、算力,加速工业、农业、教育、医疗等产业的数字化转型,进而推动数字经济宏观发展进程。

不过从数据来看,5G商用仍需经历较长的建设周期。以国内5G基站铺设为例,信通院数据显示,预计2020年底三大运营商将建成55万个5G基站,相比于2019年年底的13万个数量上有了较大提升。

此前,通信行业专家项立刚预测称,中国5G商用市场最终可能需要800万—1000万个5G基站来支撑。

这意味着5G商用建设,还需面对较为漫长的发展道路。

## 政策利好基建

近几个月,5G商用建设迎来诸多政策利好。

2月3日,中央指出,要加快释放新兴消费潜力,积极丰富5G技术应用场景,带动5G手机等终端消费。

随后中央多次指出,加快5G网络等新型基础设施建设、推动5G网络工业互联网等加快发展。

4月20日,国家发改委在确立新基建概念和内涵时,明确将5G技术纳入三大基础设施之一的信息基础设施中。

“政策上的不断重视,对国内5G商用建设带来了非常大的利好作用。”5月15日,中国电信天翼物联实验室及行业研究总监王志成对时代周报记者表示,政策的指引和推动,在5G商用建设提质增效上起到了重要作用。

以2G、3G网络的腾退为例,5



月大会上,中国移动副总经理简勤透露,截至目前,中国移动已建成5G基站12.4万个,覆盖56个城市,发展5G套餐用户突破5000万。

2019年10月31日,三大运营商宣布推出5G套餐成为了5G商用在消费端落地的标志性事件。然而128元起步的5G套餐价格,将许多用户“拒之门外”。

随后,三大运营商在基站建设不断提速,拓展5G网络覆盖城市的同时,也纷纷推出各类优惠举措来降低5G套餐资费的门槛,但未引起太大的市场反响,资费过高仍旧是大部分用户对5G套餐的印象。

对此有业内人士指出,5G网络建设具备投资高、运营成本高、运维费用高的特性,这也是套餐资费较高的一个重要原因。例如5G基站密度至少是4G的3—4倍,单站耗电量同样约为4G基站的3—4倍,结合长期的运维费用,导致5G基站整体成本可达4G基站近10倍。

中国移动此前发布的财报显示,2020年计划投入1000亿元开展5G方面的建设,这几乎等同于中国移动2019年全年的净利润。

为了应对5G建设的庞大开支,运营商之间开始不断深化共建共享的举措。2019年9月,中国联通和中国电信正式签署了《5G网络共建共享框架协议合作协议书》,双方将在全国范围内合作共建一张5G接入网络。

2020年初,工信部向中国广电颁发了4.9GHz频段的5G试验频率使用许可,同意其在北京等16个城市部署5G网络。该频段与中国移动一致,因此,彼时也出现了中国广电与中国移动将共建共享的传闻。

“的确在中国广电沟通,商谈在5G共建共享、合作共赢方面的可能性。”中国移动董事长杨杰在2019年年报电话会议上曾对共建共享的传闻作出了回应。

实际上共建共享的战略构想早在数年前便已被提出,目的是节约5G带来的巨大通信基础设施投资,减少资源浪费。

如果获得5G商用牌照的四家均达成共建共享合作,除可节省巨大资本开支外,将极大推动5G商用建设的整体进程。

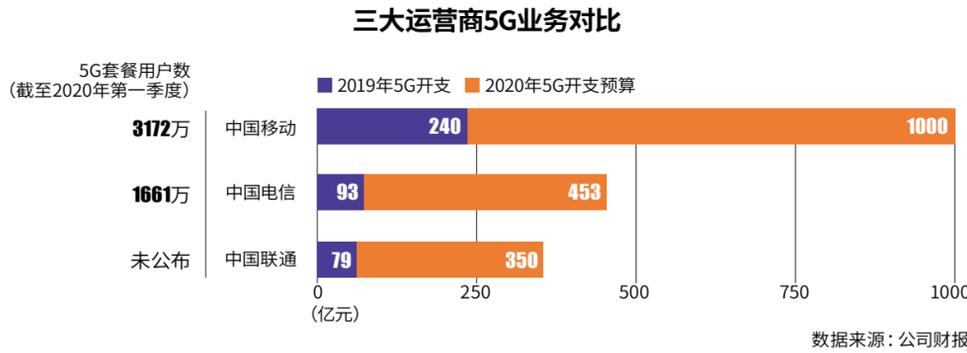
## 巨头抢先布局

5G基础设施的推进,引发各方巨头关注。

在政策红利之外,正如此前刘鸿所言,国内市场对5G的力捧也是5G商用发展的重要利好因素。

以5G云游戏为例,5月11日,中国国际数码互动娱乐展览会(ChinaJoy)组委会宣布第十八届ChinaJoy将如期在上海举行,5G云游戏将首次成为展会主推的一大亮点。

▶▶ 下转P19



月7日工信部发文称,要引导新增物联网终端不再使用2G/3G网络,同时推动存量2G/3G物联网业务向NB-IoT/4G(Cat1)/5G网络迁移。

王志成分析称,2G、3G等老一代通信技术难以符合未来物联网领域的发展需求,无法支持更多的物联网应用场景涌现,腾退和转网以强化4G、5G技术的决策十分正确且必要。但这其跟互联网用户迁移一样,实际面临很多困难和壁垒,例如迁移成本、行业对新技术成熟度存疑等。

“政策的推动其实是帮助物联网产业从根源处消除了阻碍发展的诸多因素。”他说道。

王志成表示,政策所释放出的强烈信号,将引导上游产业链从生产端开始转型,从而推动4G、5G网络迁移成本的降低,然后随着基础设施、应用环境等不断成熟完善,转网行业和企业也将不断增多,最终实现一连串的正向连锁效应,推动物联网领域的

向前发展。

从宏观层面而言,胡坚波认为,随着5G商用不断深化建设,5G不仅仅是新基建中信息基础设施领域的技术概念,其与融合基础设施、创新基础设施同样有着密不可分的深度关联。

胡坚波表示,在融合基础设施方面,5G将与其他传统基础设施深度融合,跃升为智慧基础设施。

他认为,5G也是创新基础设施的重要建设方向,以及维持创新活力的关键要素。5G在数字经济中扮演的关键角色,也是政策不断助力提速的一项重要原因。

## 成本制约资费

5月17日,工业和信息化部副部长陈肇雄在世界电信和信息社会日大会上表示,目前,我国5G商用加快推进,已开通5G基站超过20万个。

同日,在中国移动5G生态合作伙



从宏观层面而言,胡坚波认为,随着5G商用的不断深化建设,5G不仅仅是新基建中信息基础设施领域的技术概念,其与融合基础设施、创新基础设施同样有着密不可分的深度关联。

## 产经一周观察

## 以卖烤串的精神积极自救



骆一帆  
时代周报产经编辑部编辑

对不少行业来说,新冠肺炎疫情的影响正在显现。

不久前,山东济南幼儿园卖烧烤的新闻刷屏网络,校长带头,带领老师集体烤串。尽管只转行了三天,但效果不错,最多一天营业额达9000元。

乍看这则新闻让人觉得好玩,但细品却感到心酸。疫情重压,积极自救就是第一出路,既是自救也是求救,社会应该对这些群体予以关注。

5月11日,北京全时便利店公众号发出一条《停止营业告知函》,宣布所有全时北京门店将于5月20日结束经营。

尽管不久后,这份通知函被删除,但随后时代周报记者走访北京地区全时便利店时,发现店铺均在打折促销,并不再进购商品,没有

任何继续经营的意思。

5月12日,九毛九也发布公告称决定关闭客流较少的门店。时代周报记者调查了解到,接下来,除华南和海南的门店外,其他地区的九毛九门店将在租约到期后自然关闭。

毫无疑问,线下实体店是疫情中受创最严重的领域。但事已至此,不如像济南南那所幼儿园一样,主动改变,寻求自救。

事实上,有不少企业已经坚定地走在转型的路上。

5月15日,格力“董小姐”开启京东直播首秀。在此之前,董明珠已在抖音、快手平台进行过直播,此次在京东,董明珠再次突破人们的想象,一举拿下7.03亿元的成交额,创下家电行业直播带货史上最高成交纪录。

不仅是实体制造企业,就连互联网企业

大佬也在寻求改变。

在董明珠直播当日,李彦宏在百度APP开启个人直播首秀,效果十分明显。

直播结束,百度股价应声而涨。粗略计算,百度市值一夜暴涨近17亿美元,约合120亿元人民币。

5月16日晚,广州现场音乐场馆MAO Livehouse进行第二场开播演出。这也是该场表演乐队Hoo今年以来的首场演出,现场气氛迅速被点燃,200多位戴着口罩的观众跟着乐队的旋律欢呼躁动。

随着疫情好转,防控等级下调,越来越多的行业进入复工复产阶段。

有句老话说得好,“宁可干等着,不能等着干”,在积极自救的路上,说不定会找到新的发展思路。■

聚焦 5G 一年

# 5G手机价格战升温 已破1500元分界线

时代周报记者 曾宪天 发自广州

“最近两周，咨询5G手机的人确实感觉多了不少。”5月17日，在广州经营着两家线下手机门店的何先生对时代周报记者表示，各厂商新推出的5G机型越来越吃香了，每天到店的用户几乎都会针对几款热门的5G机型进行体验和咨询。

何先生介绍称，除线下店铺外，自己4月份开始尝试通过个人账号在闲鱼等线上平台发布手机销售信息，线上处理的用户咨询以及销售订单，也几乎都集中在新款5G手机上。

何先生的感觉并非偶然。据中国信通院近日发布的数据显示，4月国内手机市场总体出货量达4172.8万部，同比增长14.2%，环比增幅接近一倍达91.8%，结束了连续10个月的下跌态势。

其中，5G手机市场表现尤为亮眼，4月国内5G手机市场出货量达1638.2万部，环比大涨163.6%，渗透率相对一季度的28.7%也出现大幅提升，达到39.3%。

今年1-4月，国内市场5G手机累计出货量达3044.1万部，上市新机型累计65款。

近日，国元证券在相关研报中预测称，下半年，国内5G手机市场渗透率将突破50%，甚至可能达到或超过60%，据此预计全年全国5G手机出货量将达到1.6亿-2亿部，这将极大拉升全球5G手机市场的整体销量和普及程度。

### 多方推动市场升温

“用户在手机上的消费选择，一定程度上是被厂商所引导。”何先生表示，如今无论线上线下，各手机厂

商都在不遗余力地对消费者进行广告“轰炸”，推广各自新品5G手机，这是提升用户对5G手机消费热情的一项重要因素。

除此之外，5月17日，手机行业分析人士王云辉接受时代周报记者采访时也表示，“不一定因5G而换手机，但换手机一定优先买5G机型。”已是目前用户端一个较为普遍的现象。

他进一步分析称，手机使用具有一定周期性，若现在购买手机不具备5G功能，则意味着未来1-3年无法使用5G信号和应用，这也促使了现阶段有换机需求的消费者，大概率会选择5G手机。

对此，vivo副总裁、中国市场总裁刘宏此前接受媒体采访时也曾表示，如果一款手机同时提供了4G和5G版本，超过70%的消费者会一步到位，选择直接购买5G版本。

不仅消费端，头部厂商不断丰富5G手机产品体系，也是带动市场热度持续走高的重要原因。

5月17日，vivo相关负责人对时代周报记者表示，目前vivo通过推出iQOO 3、Z6、NEX 3S、S6等系列5G手机产品，逐步建立起覆盖2000-6000元价位段的产品体系。

同日，OPPO相关负责人接受时代周报记者采访时也表示，目前OPPO的5G终端产品已涵盖2000-7000元价格体系，预计未来1500元以上的新品都会是5G机型。

“如今头部厂商面向5G的战略变得更坚定。”王云辉表示，2019年业界还会出现先瓜分4G市场最后的蛋糕还是直接发力5G市场的战略分歧和争议，而如今，各家几乎都已明确长期加码5G手机的发展方向。

从产业端而言，如火如荼的5G网络建设也对5G手机发展起到利好。

5月17日，中国移动副总经理简勤表示，截至目前，中国移动已建成5G基站12.4万个，覆盖56个城市，5G套餐用户突破5000万，年内计划突破1亿大关。

实际上，早在今年3月，国内三大运营商在财报中均对2020年5G套餐新增用户规模作出预测。

综合来看，今年底，国内5G套餐用户数有望达2亿。而按中国移动最新公布数据来看，5G整体用户数还将得到进一步扩大和提升。

### 终端价格持续下探

市场规模的扩大，也让5G手机的价格不断下探。

“目前各家主流机型已逐渐5G化，1500元以下价位或将成为下一阶段的布局重点。”5月17日，IHS手机行业分析师李怀斌对时代周报记者表示，与一季度3000元以上高端机型为主不同，预计二季度还会有更多中端5G手机推出市场，下半年5G手机价位将进一步下探至1500元价位。

5月初，国际数据公司IDC发布的手机季度跟踪报告显示，今年一季度国内5G手机单价已下探至557美元（约合人民币3949元），相比上一季度降价近600元人民币。

目前，市场已有多款5G手机价位降至3000元以内。

除整体价格更“亲民”外，同款手机5G机型与4G机型在价格上的界限也正不断缩小、模糊。

“相比去年而言，如今5G机型在价格差上有了十分明显的变化。”对此，王云辉向时代周报记者表示，去年同型号手机中5G版通常比4G版有着超千元的溢价，今年以来这个价差正在不断缩小。

以红米K30型号为例，小米官网

中，该型号手机5G版与4G版的差价仅为400元。

值得注意的是，在拼多多百亿元补贴影响下，该5G机型价格甚至下探至了1449元，突破了外界普遍探讨的1500元5G手机价位分界线。

业内有观点称，在多家头部手机厂商共同推动下，5G手机价格已出现快速下降趋势，产品价格覆盖区间正不断扩大。

头部手机厂商间愈发激烈的5G手机卡位战，将进一步推动5G千元机更快在市场亮相。

5月17日，中国电信天翼物联实验室及行业研究总监王志成也对时代周报记者表示，诸多利好因素共同推动下，5G手机迎来了快速普及和发展阶段，这也为5G时代to C端应用落地提供良好的基础环境。

王志成认为，此前千元p智能机的出现，极大推动了功能机向智能机转型，这也是移动互联网生态能在3G、4G时代出现爆发式发展的重要原因。而如今消费端应用从4G向5G更迭，也毫无例外将从手机终端的快速普及开始。

实际上，手机厂商们也在5G应用方面进行着积极的布局。

“未来我们的定位不仅是一家手机公司，在应用场景方面，我们将利用5G探索更多可能性。”OPPO相关负责人表示，5G绝不仅是一场简单的换机潮，背后的技术融合将激发多个行业创新变化。

该负责人也表示，基于5G大带宽、低时延的技术特征，OPPO将持续在5G 3D视频、5G AR/VR、5G云实时游戏、5G边缘计算与AI等方面开展探索，围绕个人、家庭、出行、办公等核心场景打造跨场景、多终端的应用生态。



财经资讯

# 时代财经

行业风向 经济走势

财经读本 企业第一

## 时代财经

- 荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的，财经APP排行榜榜首。
- 荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research Group（艾媒咨询集团）主办的中国传媒奖“最佳新闻客户端”。
- 在网易新闻主办的2019年度风云榜评选中，荣获“2019年度最具影响力媒体”奖项。

扫码阅读最新资讯

## 聚焦 5G 一年

5G应用落地关键：  
用技术解决各行业痛点

时代周报记者 李静 发自上海

5G建设正在加速进行。

5月18日晚间，海鸥住工（002084.SZ）发布公告称，与工业富联（601138.SH）签署战略合作框架协议。接下来，双方将共同致力于打造“5G+工业互联网”应用于住宅工业。

在5G大潮之下，类似的合作还有很多。

5月17日，在2020年世界电信和信息社会日大会上，工业和信息化部副部长陈肇雄表示，推动5G加快发展，力争2020年底实现全国所有地级市覆盖5G网络，促进“5G+”垂直行业融合应用。

实际上，从去年6月6日工信部发放牌照到11月1日5G正式商用开启，5G的诸多应用空间引人遐想。

“很多5G的应用场景会产生连锁化融合反应，未来或将涌现出许多目前意想不到的应用。”5月16日，中国电信天翼物联实验室及行业研究总监王志成对时代周报记者表示。

必须承认的是，如何应用5G技术解决各行业痛点，目前仍是5G应用落地的最大挑战。

实际上，无论在C端还是B端，5G应用落地眼下仍处于摸索阶段。

5月17日，工业富联（601138.SH）CEO郑弘孟告诉时代周报记者：“5G建设主要面临两点挑战。一是5G基础设施的功耗比较大；二是5G的频谱比4G要高，但随着5G新基建建设进程逐步加快，这些问题将得到有效解决。”

## 制造业先受益

高数据速率、减少延迟、大规模设备连接……5G的诸多特性令人惊叹，也令它的应用空间让人充满期待。

“5G行业应用实践的广度和深度不断提升，在医疗防疫、工业互联网、媒体娱乐、车联网等领域涌现众多优秀案例。”5月15日，在华为“5G创造新价值”线上产业高峰论坛上，中国信息通信研究院总工程师胡坚波表示，“未来将催生更多的新兴需求和服务，持续拓展数字经济新领域、新空间。”

早在3月25日，爱立信举行的线上媒体发布会上，爱立信中国总裁赵钧陶便表示，爱立信正与全球运营商、超过40家大学和科学研究机构以及超过30家行业合作伙伴，共同探索5G的行业应用。

赵钧陶介绍称，目前爱立信已完成超过50个工业4.0应用参考案例、超过20个测试网络部署和验证测试，广泛覆盖智能工厂、矿产开采和智能港口等多个领域。

在众多应用方面，5G在工业互



联网领域上的应用备受关注。

5月15日，互联网研究专家、《5G的商业革命》作者金易对时代周报记者表示，5G的优势最主要是体现在工业方面，比如人工智能、VR、生物智能等方面，因为这些领域需要5G来搭建更智能的场景。

郑弘孟认为，5G时代最先受益的将是制造业。

“很多产线设备的控制对网络延时的要求是在毫秒级甚至更低，海量的工业生产数据需要进行实时和准确的传输，以确保及时分析、建模，最后达到可预测和可控制。”郑弘孟向时代周报记者解释道。

“数据的采集和闭环控制，对数据传输的可靠性、实时性要求是极为苛刻的。”郑弘孟说。

“除了工业互联网，车联网、远程医疗、远程控制、智慧城市等也都是未来重要的‘5G应用’场景。”5月17日，CIC灼识咨询执行董事赵晓马在接受时代周报记者采访时表示。

可以看出，5G在工业互联网、远程医疗、在线教育等各个应用领域的理想和探索层出不穷。

王志成也向时代周报记者分析称，从具体场景而言，以智慧路灯为例，传统路灯进行5G赋能升级后，可成为智慧城市中一项重要的坐标系，这不仅有利于主管部分基于精确坐标定位进行终端管理，也可以助推平安城市、共享单车管理、智慧化物流、冷链运输、城市内自动驾驶等应用发展。

## 发展仍处早期

尽管5G的广阔应用空间令人兴奋，但从目前来看，仍处于较为早期的发展阶段，存在诸多当前尚未解决的问题。

赵晓马认为：“未来‘5G应用’的场景非常广阔，但大规模应用需要基于一系列商业、运营和技术能力。在网络建设上，如果要面对所有应用场景，

为了效率和成本，需要按需配给，给特定产业以不同的网络服务。”

赵晓马表示，发展5G技术需要配合物联网、云计算、人工智能等技术的协同发展，才能实现价值变现和规模应用。

不仅如此，目前电信运营商同样面临挑战，较高的建设成本与较高的基站耗电量，均使得5G运营成本高昂。

日前，全国政协委员、中国联通产品中心总经理张云勇在接受有关媒体采访时坦言，5G工业物联网里面用的一些终端，价格下降的速度还是比较缓慢。

比如现在有些模组价格还很高，这样很难商用。

而2G、3G或者4G模组，目前很多都是几十块钱，所以5G模组价格降不下来，会从根本上制约5G生态的规模发展。

实际上，在应用方面，此前三大通信运营商已经联合发布《5G消息白皮书》。

5月10日，中国移动推出的“5G消息”APP正式上线，虽然因存在一些技术问题，次日“5G消息”APP突然下架，但仍被业内视为5G应用落地的一大进展。

赵晓马直言，目前5G的发展阶段很难找到一个适应各行业的解决方案，所以5G应用在其他行业的推广方式会以“先易后难”“以点带面”的方式展开：先与信息化技术匹配度较高并对5G技术接收度较高的行业展开单点合作，再逐渐向其领域推进5G应用落地。

“目前5G应用还处于从4G平滑过渡演进的阶段。”王志成坦言，“在3G、4G时代，海外市场有着较为成熟的发展经验和路径可以参考，所以网络建设和应用发展速度较快。但5G时代全球几乎处于相近的发展探索阶段，只能摸着石头过河，这也意味着从建设到应用的周期会变得更漫长。”

5G一年：  
基站开通20万  
上半场刚开球

◀ 上接P17

“5G商用加速发展，给云游戏提供了更大天然优势。”5月15日，盛趣游戏相关负责人对时代周报记者表示，5G解决了困扰云游戏多年的网络带宽和延迟等问题，云游戏也被视为5G时代较为突出的应用场景而备受市场追捧。

该负责人也表示，盛趣游戏将通过自研产品上云、打造原生云游戏产品、搭建云游戏平台、提供云游戏技术方案等策略，持续深化布局云游戏市场。除特定行业领域外，综合性的互联网巨头也在加速布局。3月10日，阿里达摩院宣布成立XG实验室，将致力于推动下一代网络通信技术的研发。

在阿里官方发布的消息中，明确披露了6个率先进军的5G商用领域，分别是超高清视频、在线办公、AR/VR、工业互联网、智能物流、自动驾驶。

阿里在云计算领域的实力，被外界视为其进入5G商用领域的底气。

4月23日，国际研究机构Gartner发布的云计算市场数据显示，阿里云亚太市场份额达28%，排名第一，接近亚马逊和微软的总和；全球市场中阿里云排名第三，占比从7.7%提升至9.1%，不断挤压亚马逊的份额。

不过在5G商用领域，阿里依旧面临着老对手腾讯、百度等诸多互联网巨头，后者同样通过“云+AI”等领域切入5G商用的市场布局，在产业互联网、智慧城市、智慧交通等5G商用领域寻求更大的市场蛋糕。

另一方面，阿里、腾讯等互联网巨头在5G商用的布局进程里，还有华为这个绕不开的对手。

5月15日，物联网观察人士赵振营对时代周报记者表示，有着深厚5G技术储备的华为，过往多年已布局了IoT、云计算、人工智能、大数据等几乎所有与万物互联相关的核心领域，理论上有着多维度的领先优势。

以5G基站为例，华为在国内三大运营商上半年开启的5G设备集中采购中收获颇丰，不仅在中国移动的招标采购中拿下近六成的基站份额，也在中国电信和中国联通5G SA无线主设备联合集采项目中，获得了排名第一的份额。

## 应用场景多变

“大数据领域有‘千人千面’的说法，引申到5G商用建设中便是‘千行千网’。”王志成表示，与4G时代先铺开网络再涌现各类移动应用生态不同，5G商用时代基础建设往往需要根据不同的应用场景给出针对性的网络基础设施建设方案。

他解释称，无人驾驶、工业制造、智慧路灯等场景均有截然不同的应用需求，需针对性地提供5G商用网络服务。

以目前智慧城市管理中的无人机城市巡航应用场景为例，结合5G高清摄像头及通信技术，无人机在飞行过程中可快速地观测、定位河流污染源。这便要求5G网络实现无人机飞行区域的立体化覆盖，而非常规手机消费端的平面信号覆盖。

从宏观层面而言，胡坚波强调称，5G是支撑千行百业进行数字化改造的基础技术设施，这意味着5G商用的未来发展必然存在诸多困难和挑战。

胡坚波分析称，许多传统的垂直行业较为封闭和固化，有着原本较为成熟的经营生产体系和商业模式。这也意味着在5G商用、ICT技术融合以及新型商业模式更迭的过程中，还有非常多的瓶颈和困难有待突破和克服。

“5G基础网络建设、应用生态完善、商业模式打通和推广普及等，5G商用领域还有非常多的工作需要做。”回顾5G商用过往一年的发展，王志成坦言这仅仅是5G商用“千行千网”进程的一个开端，革命性的应用和创新变化还有待行业进一步的发展探索。

诺奖得主中国行  
NOBEL  
LAUREATE'S  
CHINA  
TOUR



THE TIME WEEKLY  
时代周报

“

全球化并没有走到尽头，  
全球贸易额严重下滑可能只是临时的现象，  
随着耐用消费品的回升，  
全球贸易的复苏  
可以早于全球经济的复苏。

Paul R. Krugman  
保罗·克鲁格曼  
2008年诺贝尔经济学奖得主

诺奖得主中国行

创立于2009年，是由《时代周报》倾力打造的年度品牌活动



## 武汉上市公司系列报道

## 武汉能源企业闯关

◀ 上接P1

被定位为三峡集团综合能源发展平台的湖北能源，肩负重任。根据其制定的“十三五”规划，公司争取到2020年，实现“11123”目标，即资产总额达1000亿元，电力装机规模超过1000万千瓦，利税达到100亿元，天然气管线达2000公里，年销售收入达

300亿元。

与大多数一季度亏损的企业不同，近日，湖北能源公告显示，一季度实现营业收入36.98亿元，与上期基本持平；实现归母净利润4.53亿元，同比增长13.07%。

“电力作为公用事业，疫情期间，我们仍坚持生产以做好能源保障供应，而随着疫情逐渐缓和，我们的销量也在慢慢恢复，至于未来的业绩走势，还是要看社会用电量的情况。”湖北能源董秘办工作人员告诉时代周报记者。

根据湖北能源近日披露的1-4月主要经营指标公告，1-4月公司所属各发电企业累计完成发电量87.3亿千瓦时，同比增长18.06%。

但除了发电量增长之外，湖北能源的其他业务均有不同程度的下滑。其中，天然气销售量6.89亿立方米，同比下降24.25%。煤炭销售量212万吨，同比下降9.91%。蒸汽销售量22万吨，同比下降12.93%。

如今，正经受疫情考验的湖北能源，还能否保证2020年全年业绩持续亮眼，“十三五”规划如期完成，都有待时间的检验。

## 追回损失

与此同时，多家遭受重挫的武汉能源企业，也正快马加鞭恢复产能，欲追回一季度损失。

其中，总部位于武汉光谷的石化机械，属于油气装备及工具的制造、服务行业。今年一季度，营收同比下滑4.72%至12.67亿元，归属净利润同比盈转亏至1422.61万元。

对于如何推动疫后复苏，5月14日，石化机械董秘办工作人员告诉时代周报记者，4月，公司提出“百日攻坚创效”来促进降本增收，基本上在

上半年就可以看到一些成效。

“目前，产能已恢复到正常状态。”上述董秘办工作人员表示。

与石化机械的下滑局面类似，主营业务为电力、热力生产的长源电力，一季度实现营业收入12.18亿元，同比下降40.58%；归母净利润3094.38万元，同比下降86.05%。

5月14日，长源电力证券部相关负责人告诉时代周报记者，疫情期间，社会用电量出现下滑，作为以发电为主营业务的企业，业绩也受到波及。

“4月份企业复工复产以来，社会用电量逐渐提升，我们的业绩也在恢复当中。”该负责人称。

而从事城市燃气业务的百川能源，一季度营收15.07亿元，同比下降23.24%；归母净利润1.94亿元，同比下降40.65%。

“疫情期间，天然气的消费以及新开户，在居民端有一定增长，但是企业端受疫情影响出现缩减，目前还未完全恢复到正常水平。”5月14日，百川能源证券部相关负责人对时代周报记者表示，疫情对天然气工程安装业务也有一定影响。

不过，该证券部相关负责人表示，公司年初定的任务并未做调整，目前正加大业务开拓力度，力求在二三季度将损失追回来。

能源是经济社会发展的动力与血脉。5月17日，厦门大学中国能源政策研究院院长林伯向时代周报记者表示，能源供应属于上游，跟终端的消费息息相关。“终端需求起来了，能源企业也能顺势发力。”

## 优化结构

5月17日，中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受时代周报记者采访时表示，目前来看，

疫情刺激下，能源行业的结构将得到一定优化调整，经营能力偏弱的企业或首当其冲被淘汰出局。

湖北省的化石能源匮乏，是一个缺煤、少油、乏气的省份。疫情暴发以来，能源行业力保煤炭、电力、油气等的稳定供应，少数企业也有自己的“烦恼”。例如，被称为“生物质发电第一股”的\*ST凯迪，正在退市边缘挣扎。

5月16日，\*ST凯迪公告，收到财务总监兼行政总唐秀丽的书面辞职报告。4天前，唐秀丽刚接到中国证监会对其采取5年市场禁入的决定书，时任董事长陈义龙也受到市场禁入的处罚。

此外，\*ST凯迪还身陷“保壳”大战。财报显示，\*ST凯迪2017年和2018年连续两年净利润为负，且两个年度财务报告被出具“无法表示意见”的审计报告。公司股票自2019年5月13日起暂停上市。

从\*ST凯迪公布的《2019年主要经营业绩》来看，2019年其归属净利润为-19.21亿元。公司股票面临被终止上市交易的风险。

业绩承压与公司高杠杆扩张带来的债务爆雷密不可分。5月9日，根据\*ST凯迪发布的新增债务公告，逾期债务已达186.85亿元，而最近一期经审计的公司净资产为19.14亿元，逾期债务占最近一期经审计净资产的比例为976.14%。

\*ST凯迪表示，正积极推进司法重整工作，解决债务危机问题并解决员工工资、燃料供应农户欠款等问题。“目前，公司旗下有13家生物质电厂全面恢复生产，此外，3家风电厂持续运营中。”

针对公司债务违约和司法重整的相关详情，记者多方尝试联系\*ST凯迪方面，截至发稿未获回应。□

## 五家武汉能源上市企业2020年一季度业绩



## 港龙地产长三角起跳 不舍上市诉求谋改变

两次交表间，港龙中国地产集团有限公司(以下简称港龙地产)的改变，正跃然纸上。

根据5月12日晚更新的招股书数据，2019年公司实现合约销售234亿，夯实在百强房企的排位；同期，毛利率达42.7%，远超行业平均水平；尽管规模扩大，但净负债率降至20.6%。

把时间轴拉长，港龙地产增收增利的情况更为明显。过往三个财年，净利润复合年增长率为278.6%；营收复合年增长率达113.5%；已确认销售面积复合年增长率达79.9%。

这样的高速成长和优异指标成色在同为500万平方米土储规模的小型房企中，并不多见。

对于这家公司来说，摆在眼前的问题是，接下来能否借助香港资本市场这一跳板，突破融资瓶颈，实现进一步规模化发展。

## 长三角提前布局，潜力无限

事实上，在新起跳之前，港龙地产已经为自己赢得重要粮仓之地——诸多房企必争的长三角城市群。

公司布局主要围绕着长三角展开。城市群里的中心城市和经济发达城市是首选：包含上海、杭州、苏州、南京、绍兴等等。

通过遵循循序渐进的方式，港龙地产目前已经实现在长三角的稳扎稳打。2007年公司最早从江苏常州起家，2010年开始陆续在江苏苏州、南通及盐城等地落子，2017年开始终于走出江苏布局浙江湖州、上海、安徽等城市。

截至2020年3月底，港龙地产在国内22个城市拥有的64个项目中，62个位于长三角区域。



反映在报表上，于估值日港龙地产在21个城市的53个项目的总土地储备就达到544.44万平方米，分布在江苏、浙江、河南、贵州、上海五个省市，其中江苏和浙江分别占72%和21%。

伴随着《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》发布，长三角一体化发展进入新阶段。这对于本就长三角深耕的港龙地产来说，无疑是重大利好。

事实上，在长三角早期的布局，已经为日后的盈利释放打下基础。从公司过往三年的每平方米土地使用成本(地价)来看，分别仅为1035元、1037元和1251元。而相应平方米的售价达到5603元、7292元和7894元，5-6倍的翻番，奠定毛利率大幅上升的基础。

进一步拆解到具体的项目上，不难发现，来自长三角的项目不论是在口碑还是盈利上保持优势。

比如2019年占据住宅收益85%的两大项目就皆来自于长三角，位于江苏连云港的景山秀水和位于盐城的华侨城项目，售价超出公司的平均售价。在常熟，港龙地产的紫誉华庭为区域内第一个打响“地铁版块”概念的项目，加上其深耕城市的品牌影响力，成为常熟2019年的销冠项目。

## 加大合作杠杆，稳健经营

长三角区域集中布局的同时，港龙地产通过加大合作杠杆，分散风险保持稳健经营。

追溯到2015年，受到与碧桂园合作的启发，港龙地产做出策略性改变：进一步探索与其他大型及知名房地产开发商合作的机会。

合作带来项目数量的增长：从2017年至2020年1月底，数量翻倍。截至2020年3月31日，64个项目里合作项目有49个。

据此，港龙地产的朋友圈扩展至中南建设、融创中国、新城控股、正荣地产、弘阳、大发等等头部和中型房企。

合作杠杆的放大，为发展期的港龙地产带来四大方面的利好：其一，充分利用合作方的本土优势，以更具竞争力的价格获取土地；其二，共同投入资金，减小企业自身现金流压力；其三，通过合作的方式参与更多的项目，可以实现风险分散；其四，依托知名房企的大品牌优势，实现产品销售的溢价，从而实现共赢。

截至目前的数据来看，港龙地产的多项财务指标处在安全边际。

比如过去三年净负债权益比率分别为37.7%、2.0%、20.6%，尽管数据上下波动，但总体处于行业较低水平。

事实上，在借款利率上，港龙地产和不少中型房企相当。过往三年，公司银行及其他借款的加权平均实际利率分别为6.3%、8.0%、8.8%，其中其他借款的实际利率分别为11.0%、11.2%、10.8%，总体看并不算高。

债务结构上，截至2020年3月底，一年内到期的借款仅占总借款的约20%，为10.7亿。而同期公司手握现金14.03亿，足以覆盖短期借款。

在2019年，港龙地产已经将总部迁至上海。作为资金、人才、行业资源的重要聚集地，上海总部将大大助力公司全国化进程。未来一旦赴港上市成功，融资渠道将进一步打开，财务指标将进一步改善。

## 扁平化的管理模式

作为一家成长中的小型房企，港龙地产另一大优势还在于高效的决策效率。这与公司扁平化的组织架构

密不可分。

根据招股书显示，公司采用二级组织架构，以总部为一级，地方项目公司为二级。各级职务、责任独立。

支撑起二级组织架构的是公司以“投融资管销”概念为中心要求的房地产开发流程。港龙地产认为，这赋予了公司强大生命力及问责机制，确保产品质量、提升经营效率、保障项目开发进度、降低施工成本，并最终增加股东回报。

据招股书介绍，一般在获取土地后的4-6个月就能动工，在21-48个月内完成项目的开发销售，滚动现金流。

从目前看，港龙地产具备腾飞的基础。2017年至2019年，公司物业开发及销售收入、净利润和毛利逐年稳步增长。

按照公司预计，在2019年末的合约负债中，有约36.78亿元将在2020年内交付后确认为收益，剩余47.38亿元将在其后年度确认，这意味着即使不考虑今年的销售情况，业绩高增长至少在两年内仍将持续。

此外，港龙地产也在招股书中明确，要通过持续改善产品的质量及设计，调整产品定位；多元化融资渠道积极管理资本结构；建设一支高度专业、执行力强的团队，来进一步推动自身发展，目标是成为中国一流的住宅物业开发商。

机构也对港龙地产予以肯定。在5月13日，中国指数研究院给出公司“2020值得资本市场关注的房地产公司”殊荣。

对于港龙地产而言，目前只差一张香港资本市场大门的通行证。

(文/伍谷戈)

## FAST CONSUMPTION · 快消

## 来伊份线上掉队 多管齐下恶补全渠道

时代周报记者 陈婷 发自上海

“零食第一股”来伊份(603777.SH)近日动作频频。

5月18日,来伊份联合创始人、董事长施永雷在来伊份品牌战略升级发布会上宣布,将启动升级全新的“新鲜零食”战略,并围绕新鲜进行全产业链迭代升级。

除了产品端的新变化趋势之外,来伊份在渠道上的布局更引人注目。“来伊份在进行全渠道再升级,实现线上线下的社群联动。”施永雷在发布会上表示。

5月12日,来伊份发布《2020年度非公开发行股票预案》(以下简称《预案》),拟向不超过35名特定投资者非公开发行股票,计划募集资金总额不超过5亿元。其中,计划将4.6亿元投入到全渠道营销网络建设项目当中。

5月13日,来伊份相关负责人向时代周报记者透露,在全渠道方面,主要是线下门店、APP、第三方电商和团购等渠道的建设,“线下门店会加快推进加盟的布局”。

“来伊份线上发展比同行落后明显,想要长期发展,亟待改变目前的渠道硬伤。”5月14日,中国食品产业分析师朱丹蓬向时代周报记者表示,线上线下的互通共通是必然的趋势。

## 力推全渠道

对于计划大力投资的全渠道营销网络建设项目,来伊份在《预案》中提到,该项目总投资77154万元,拟深化和拓展覆盖线上线下的全渠道营销网络建设。

但事实上,来伊份在全渠道建设的重点投入于2018年度就已经开始。

据媒体报道,2018年10月,来伊份总裁郁瑞芬在首届经销商大会上向众经销商表示,2018年是来伊份开启全渠道发展战略的元年,着重向全国开拓更多渠道。

为了全渠道建设,来伊份堪称不计成本。

来伊份2018年年度报告显示,报告期内其归属于上市公司股东的净利润1010.90万元,比2017年同期利润下

降90.03%。对此,其在年度报告中解释称,净利润的下滑与公司重点加强了全渠道建设、新市场布局有关。

目前,来伊份将部分全渠道线上建设的重点放在私域流量的打造上。

来伊份在其2019年的年度报告中称,2020年,来伊份将依托APP进行资源整合,通过APP商城、APP外卖及关联业务包括全员销售、直播、社区团购、外部团等多形态业务模式构建公司大生态体系,并通过多业务关联将会员聚集至APP平台,建设私域流量,吸引更多商家入驻。

今年4月,来伊份更是推出了付费会员服务。

5月13日,易观电商行业高级分析师何懿轩告诉时代周报记者,对于私域流量的挖掘目前是行业关注重点,“在一定会员数量的基础上,通过门店及线上APP推出付费服务能够增加用户黏性,甚至不仅可以售卖零食,还可以提供更多增值服务。”

截至2019年,来伊份线下线上全渠道会员总人数3000万。基于广阔的会员基础,今年2月,来伊份开始在线上售卖水果生鲜,抢滩火热的线上生鲜市场。

不过,何懿轩并不认为对于私域流量目前的挖掘能够大幅度提升品牌方的业绩增长,“一般是在目前存量用户的基础上更好地挖掘用户的价值”。

## 线上仍处劣势

受益于已经具有一定规模的全渠道建设,来伊份在疫情期间得以平稳度过。

5月10日,来伊份方面向时代周报记者透露,依托线下店面、线上旗舰店、自营APP、社区拼团等平台构建的O2O模式,以及供应链仓储系统和智慧零售管理系统,疫情期间,来伊份APP外卖订单、到家业务增长较快,和线下门店形成有效补充,互相引流。2020年一季度实现营业收入13.14亿元、利润7300多万元,同比增长均超过10%。

然而,相当于同行业的竞争者,目前来伊份依然只是一个追赶者。

根据来伊份发布的年度报告,



2019年,来伊份实现营业收入40.02亿元,净利润1037.01万元,同比增长2.59%。

而竞争对手良品铺子在2019年度实现营业收入77.15亿元,净利润3.40亿元,同比增长42.68%。

在全渠道建设方面,早在2015年,良品铺子就提出打造全渠道零售服务模式的目标。

在业内人士看来,来伊份在线上历来劣势明显,目前的全渠道建设更像是一种“补足”。

何懿轩表示,在竞争对手大量追逐流量红利布局线上的前几年,来伊份在线上的发展一直不尽如人意。

数据显示,2019年,来伊份线上电商实现营业收入51568.17万元,比上年同期增长25.45%,占总营业收入却仅为12.9%。而同为线下起家的良品铺子在2019年度的线上收入占比为48.58%,线下收入占比为51.42%。

从天猫旗舰店的粉丝数来看,截至5月15日,来伊份官方旗舰店的粉丝数为530万,三只松鼠的粉丝数则为3906万,良品铺子为3175万。

何懿轩认为,在错过了早期抢滩线上机会的当下,目前品牌如果想要在线上争取到更多的发展前景已经比较受限的,“因为目前线上流量增长越来越慢了,流量成本也变得越来越高”。



何懿轩认为,在错过了早期抢滩线上机会的当下,目前品牌如果想要在线上争取到更多的发展前景已经比较受限的,“因为目前线上流量增长越来越慢了,流量成本也变得越来越高”。

## 线下大力扩张

除了补足线上之外,为了打造优势,全渠道建设中,来伊份正在线下重点推进“万家灯火”计划,计划中,“直营+加盟”将齐头并进。

在此之前,来伊份对加盟管理严格。数据显示,线下方面,截至2019年12月31日,来伊份连锁门店总数2792家,同比增加95家。其中,直营门店2429家,同比增加48家;加盟门店363家,同比增加47家。

对于放开加盟的决策,来伊份相关负责人表示,加盟有助于市场快速拓展,直营培育市场需要更长时间和资金。

上述负责人表示,未来3—5年内,来伊份目标开1万家线下门店。

“直营和加盟将保持在各自50%的比例。一年保持开400—500家,并优化100—200家的速度。这样每年净增大约300家,速度会逐渐加快。”该负责人补充道。

可见,在线下市场的拓展上,来伊份一改以往集中在上海周边的策略,正在试图快速向全国扩张。

上述负责人还表示,就线下扩张而言,来伊份将先站稳华东、然后往华南、华北前进。

对于来伊份目前的发展路线,部分分析人士表示看好。

对于来伊份的线下扩张计划,朱丹蓬认为,来伊份在线上起步较晚,基本上没有机会在线上去超越竞争者,“当互联网红利消退的时候,只能通过放大自己的优势来保证自身在行业内的核心竞争力,所以放大线下是来伊份目前唯一可走的路,随着整体发展的推进,来伊份的规模化和品牌化就会凸显。”

长城证券在5月8日发布的研报中表示,来伊份经过经营思路调整,逐步走向正轨,随着品牌知名度提升,线下渠道拓展加速,规模效应逐步显现,预计公司2021年以后净利水平有望上一个新的台阶。

不过,隐忧仍在。

何懿轩表示,今后来伊份在对加盟商的管理上措施需要加强,“相较于直营店,加盟店比较容易产生一定的质量问题。”

## 腾讯入股平价版星巴克 拟开店1500家

时代周报记者 陈婷 发自上海

连锁咖啡赛道又有新消息。

近年来疯狂扩张的瑞幸开始收缩战线。5月15日,据相关媒体报道,瑞幸将在北京关掉80家门店。与此同时,美国数据分析公司Thinknum表示,截至5月12日,瑞幸咖啡第二季度在中国每天开10家门店,总数达6912家,扩张速度高于去年同期,但低于上一季度的20家。

另一边是新人入场。5月12日,来自加拿大的咖啡品牌Tim Hortons(以下简称“Tims”)在其官方微博宣布最新获得腾讯投资,并表示,将加速市场拓展,为中国消费者带来更好的咖啡产品及服务体验。

据媒体报道,本次投资金额超过亿元人民币。关于本轮投资的相关信息,5月15日,时代周报记者向腾讯求证,截至发稿尚未得到相关回复。

公司资料显示,腾讯看中的这位咖啡赛道合作伙伴并不是一个小角色。Tims品牌隶属于餐饮品牌国际有限公司,该公司旗下还有另一知名快餐品牌汉堡王。Tims中国是RBI和笛卡尔资本集团(Cartesians Capital Group)共同成立的合资公司,成立于2019年2月在中国上海开设了第一家店。

从公开信中可以发现,Tims中国团队对腾讯加持后自身在数字化上的快速发展充满期待。

“腾讯建立了一个独一无二的平台,打通了消费者线上线下的生活,我们将加快数字化创新,包括使用微信小程序等,为顾客带去更好的消费体

验。”Tims在公开信中表示。

在瑞幸等在线上一度热火朝天的互联网咖啡品牌,开始接连关店的当下,价格定位相差无几的Tims是否能在线上线下经受得住中国市场的考验,尚且是一个未知数。

## 强势入场

作为国内咖啡市场的新人,Tims的入场略显生猛。

2019年2月26日,Tims进入中国市场,在上海落地第1家门店。20天后,第2家店开业;50天后,第3家紧随而来。

“还会加速,今年要在上海开出30家店。”2019年4月,Tims中国市场CEO卢永臣明确对外表示。

目前这个目标已经超额完成。根据上述公开信,目前Tims在中国已经开出近50家门店,其中大部分在上海。

不仅如此,卢永臣在去年4月便公开表态,要在10年甚至更短的时间内,在中国开出1500家门店。根据规划和定位,Tims将先从上海等咖啡市场成熟的一线城市开始,瞄准写字楼、商圈等咖啡消费人群密集的位置,快速渗透。

对于Tims初入中国就积极开店,5月16日,餐饮业分析师、凌雁管理咨询首席咨询师林岳在接受时代周报记者采访时表示,开店最大的目的是规模化取胜,达到快速覆盖目标消费者的目的,“而且连锁咖啡开店门槛并不高,主要是选址做好即可。”

“餐饮连锁都需要规模,有一定规模,完善的供应链,才能摊薄整个成本,逐步实现盈利。”卢永臣在去年4月也做出过解释。

不过,即便是Tims在10年内能够

快速开店成功,在整个国内连锁咖啡馆咖啡市场,也无法显得强势。

东兴证券今年4月发布的行业研究报告显示,咖啡馆咖啡市场集中度较高,星巴克收入稳居第一。从营业收入来看,2018年,我国的咖啡店市场规模约为271亿元,其中星巴克市占率近60%,位居第一。截至2019年年末,星巴克和瑞幸的门店数量已经分别达到4292家和4507家。

## 赛道狭窄

伴随着Tims不停开店的,是同赛道的瑞幸接连关店。据媒体报道,爆出财务造假风波的瑞幸,将在北京关闭80家门店。

2019年初,因为盈利能力不足等问题,互联网咖啡品牌连咖啡也爆出接连关店的消息。

作为行业热点,瑞幸咖啡的高额补贴、严重亏损、快速扩张的商业模式一直备受关注。

价格定位上,Tims与瑞幸相差不多,比星巴克价格稍低。目前Tims咖啡有两个系列,鲜萃咖啡系列15元起,意式咖啡系列在20—30元之间。

业内人士表示,虽说瑞幸目前因财务造假前途未卜,但在这个赛道内,价格定位相差不多的Tims入局中国,仅靠快速开店或许难谈优势。

不过,从市场定位上,从Tims在上海的第1家店选在人民广场商圈的写字楼中区广场,和其装修布置可供消费者办公休闲上来看,Tims更加倾向于星巴克一般的重资产运营。

5月17日,新零售专家张健向时代周报记者表示,相较于瑞幸咖啡,Tims在国内的扩张速度相对适中,“连

锁加盟的扩张关键是看重重资产运营还是轻资产运营,重资产运营指的是品类多,营业面积大,场景多的咖啡连锁店,比如星巴克。对于这样的品牌而言,10年1500家恰到好处,既保持一定的扩张速度,又能保证运营的安全。如果对于瑞幸这样消费场景单一的轻资产品牌而言,10年1500家就过于保守了。”

时代周报记者翻阅Tims宣传资料后也发现,从定位上,Tims在国内更像是精品网红咖啡店,咖啡和食品包装精美,宣传中多次提到开店首日络绎不绝的人流。在上海,Tims还推出了全球仅“魔都”才有的限定“咸蛋黄&脏脏系列甜点”。

此外,Tims在中国定位“现点现做的暖食咖啡馆”,会为消费者提供新鲜西式热食。

因此,林岳认为,如果Tims在本土化的基础上,定位比星巴克便宜、更为亲民且大众化,是有一定的市场前景的。

不过,国内的咖啡市场或许并没有资本想象的那么持续向好。

此前,做空机构浑水在其做空瑞幸的报告中提及,中国的咖啡液人均摄入量为86mg/天,与其他亚洲国家相当,但其中95%的摄入量来自茶叶。中国的核心功能性咖啡需求市场规模较小,并处于温和增长趋势。

## 前景不明

Tims和腾讯合作的重点方向,可能更倾向于数字化。

“我们其实是不缺资金的,更多的是看中投资者能带给我们什么资源。Tims中国从第一天开始的很多数

字化动作都建立在微信小程序上,包括会员体系,以及手机点单功能等。”5月12日,卢永臣向媒体表示,Tims更看重腾讯在数字化方面的优势。

卢永臣对外透露,经过一年多时间的发展,Tims中国已经拥有接近100万的会员人数,目前高达80%以上的销售额是来自于会员。

此外,Tims计划在外卖业务上加大投入。

据悉,今年Tims还将推出更侧重外带和外送和小型快捷门店Tims GO,以及测试创新产品Tims Lab。以上为Tims只在中国开出的门店类型。

不过,咖啡外卖业务在国内的竞争同样激烈。

2018年9月,星巴克与阿里巴巴集团达成合作,打通会员体系,上线了外卖业务。COSTA和太平洋咖啡此前也已加入外卖业务的竞争之中。与此同时,咖啡的外卖业务在“烧钱+补贴”的互联网扩张模式推动下,竞争日趋白热化。

5月18日,有业内人士向时代周报记者表示,虽说Tims在线上业务方面具有腾讯加持,但是依然可能面对线上获客成本越发高的压力。“咖啡外卖的竞争者不仅是同业咖啡品牌的外卖业务,还要应对颇具竞争力的奶茶等外卖的竞争。”

该人士表示,在市场定位上更倾向于星巴克“第三空间”类的Tims,虽说价格比星巴克有所下降,但知名度远远不及,而线上咖啡业务缺乏线下可以提供的社交价值,在线上短时间内很难和星巴克及价格更为便宜、大打补贴战的互联网咖啡品牌竞争。可见,Tims此番入华,仍有诸多拦路虎。■

# 线下演出破冰： 不演坐吃山空 演了注定赔钱

时代周报记者 范文茜 发自广州

5月16日晚，广州现场音乐场馆Mao Livehouse进行了第二场开箱演出。这也是该场表演乐队Hoo今年以来的首场演出，现场气氛迅速被点燃，200多位戴着口罩的观众跟着乐队的旋律欢呼躁动。

“好久没见到这么热闹的面子了，一下还有点恍惚。”在接受时代周报记者采访时，店长刘磊有些激动。

随着新冠肺炎疫情逐渐受控，线下演出业态逐步开放。5月15-16日，Mao Livehouse广州、笑果脱口秀深圳站等进行了首场开箱演出。但演出行业在短期内仍难以恢复往日生机。

**“限制上座率不超过30%，相当于演一场赔一场，30%的票房也许连场租都不够，我们怎么办？不演出坐吃山空，演出赔死。”**开心麻花总经理刘洪涛在朋友圈的发言引起了演出从业者的广泛共鸣。

5月11日，文化和旅游部市场管理司召开电话会议，对营业性演出场所复工提出具体要求：需认真落实“限流、预约、错峰”要求，不超过最大核载量的30%，观众间隔就坐。另外，暂不举办大中型演出活动；暂缓审批涉外、涉港澳台营业性演出活动。

消息一出，演出从业者亦喜亦忧。

“草莓音乐节”是知名音乐厂牌摩登天空打造的、国内极具影响力的音乐节品牌，每年吸引数万人次到现场观看。5月15日，主办方摩登天空音乐节副总指挥祝威回应时代周报记者称，现在做线下演出基本亏损收场，今年草莓音乐节是否举办仍在观望。

“文旅部的举措是‘派小个子队员先上场热身’，还不能算是全面复工。”5月18日，道略产业研究院院长毛修炳对时代周报记者表示，政策对于相声、脱口秀、小型音乐会等小规模演出利好，但演唱会等中大型演出的开展还不具备成熟条件。他表示，一般情况下，城市演出上座率达到60%以上才有盈利空间。

演出市场的夏天，未完全到来。

## 越演越亏

5月11日以来，浙江歌舞剧院、上



海交响乐团音乐厅等进行了疫情后首次演出，武汉歌舞剧院全员进行核酸检测，做好复工准备。

5月15日，时代周报记者从广州大剧院负责人处了解到，广州大剧院售票中心已于5月11日开始恢复对外营业，首场演出《马可·波罗》将在6月25日对外公演。

对于30%上座率，广州大剧院总经理何鹰表示：“目前看，如果按30%的上座率复演，困难还是比较大的，甚至比暂时不开带来的损失可能会更大一些。因为每个节目牵扯到很多演员、演出费成本等，是无法用30%的上座率这样来平衡。”

此外，何鹰担心上座率低影响演出效果。他表示，演员在台上都希望与观众互动、听到观众的掌声，但如果台下只坐着30%的观众，而且都戴着口罩、掌声零星稀疏，作为演员来说，内心其实是会很不舒服的。

春节停工之后，演出经纪公司华艺星空创始人成树国每天都在密切关注疫情变化和其他行业复工的消息。好不容易盼来了复工的消息，面对上座率不超过30%的要求，他陷入了进退两难的困境。

5月17日，成树国告诉时代周报记者：“对于城市演出来说，60%上座率才勉强收支平衡。30%的上座率情况下，演出成本不变，平均票价至少要涨4倍才能够覆盖成本。你觉得现实吗？”成树国反问道。

成树国表示，要是不演，手里几个涉外巡演项目7月就要到期；要是演，可能会赔得更多。

今年2月，成树国接受时代周报记者采访时就透露，春节期间20多场演出被迫取消，公司直接损失超过500万元，加上一季度收入损失，全年损失高达1000万元。

**彼时，中国演出行业协会发布《致全国演艺同仁倡议书》，据不完全统计，2020年1-3月全国已取消或延期的线下演出近2万场，直接票房损失超20亿元。**

5月16日，北京鼓楼西剧场负责人李木子告诉时代周报记者，“演出人员要保持一定距离”的规定一定程度上增加了演出难度，节目原本的形式、演员站位等都要进行调整，一些交响乐演出还有可能实现，但话剧、芭蕾舞剧等类型的演出较难作出调整。

在采访中，多位业内人士期待在6月份剧院正式开演前，相关的要求能够再放宽一些。毛修炳预判，30%的上座率只是阶段性要求，若疫情得到稳定控制，上座率将逐步放开到50%、70%。“但这个过程应该不会很快，可能有很长的路要走。”

## 市场反弹可期？

对于没有固定座位的Livehouse（现场音乐演出）来说，同样需要“限流”，但复工难度比剧院稍容易一些。

5月15日、16日，Mao Livehouse广

州进行了两场开箱演出，采用预约进场的方式，原本能容纳700人的场地只开放了200个名额。

5月17日，Mao Livehouse中南区总监、广州分店店长刘磊对时代周报记者表示，在防疫工作上严格按照有关部门要求进行，如入场观众需佩戴口罩、检测体温、出示“绿码”并登记信息，每日对场馆进行全面的消毒清洁；所有工作人员均佩戴口罩及手套工作，并记录健康状况。

刘磊提到，限流后票价没有提高，营业额也没有恢复到疫情前的水平。

“现在开业肯定还是赚不回本的，但总比不开业要好。最主要的还是保持与观众的连接，避免客源流失。从开箱演出情况来看，大家对消费热情和需求还是比较强烈的。”

对于下半年的演出趋势，刘磊表示：“涉外演出还是受限的，国外演出团队的审批也暂停了，我们原本的排期也被打乱了，现在洽谈的基本都是国内的乐手和乐队。”

一季度票房归零，以实体演出为主营业务的上市公司业绩也在下滑。

宋城演艺一季报显示，报告期内营收、净利润分别同比下滑83.71%、86.50%。三湘印象（000863.SZ）一季度营收、净利润同比下滑71.51%、89.31%。丽江股份（002033.SZ）一季度营收同比下滑67.77%至4140.20万元，归属净利润同比扭亏至2145.92万元。

4月28日，三湘印象负责人告诉时代周报记者，4月30日-5月20日，该公司旗下的《印象·刘三姐》《印象·大红袍》《印象·武隆》《最忆是杭州》四大旅游演艺项目陆续复演。

“旅游演艺公司有自己的团队和场地，成本能控制在相对较低的水平，30%上座率其实是有盈利空间的。”毛修炳对记者表示，据他近期调研，多数旅游演艺公司复工意愿强烈，等当地主管部门批复后即可复工复演。

疫情结束后，线下演出市场是否会迎来反弹？

毛修炳对此保留意见，他认为现在谈报复性消费为时尚早，且人们对密闭空间仍有一定排斥。他建议商家适当降价或发放优惠券，重新培育市场，让更多人有信心走进演出场所。□

30%



20

亿元



## 做中国消费者权益保护运动引领者

《消费者报道》的使命：

真实就是力量，比较发现优劣。站在消费者立场，  
通过商品及服务比较测评，彰显消费知情权和选择权  
就是彰显消费者力量，从而更好地保护中国消费者权益。



## AUTO · 汽车

# 邀优资不抵债 动力电池路在何方？



时代周报特约记者 李阳 发自广州

一家动力电池公司的倒闭，对锂电新技术狂热与盲目的资本市场被打了一针“镇静剂”。

日前，湖州南太湖新区人民法院发布信息称，已受理债权人湖州金源建筑工程有限公司对债务人浙江邀优动力系统有限公司（下称“邀优动力”）申请的破产清算一案。

这意味着，曾经因量产富锂锰基电池，一度被资本追捧而名噪一时的邀优动力，或因资不抵债陷入了被破产清算的状态。

对于富锂锰基电池的发展，5月17日，中国科学院物理研究所李泓博士向时代周报表示，“目前北京大学

夏定国老师已经做到了400mAh/g，是国际上能达到的最高水平，理论潜力巨大。不过富锂锰基材料商业化还有诸多掣肘。”

国内领先的全国态电池开发商江苏清陶能源科技有限公司（以下简称“清陶能源”）总经理李峥，在接受时代周报记者采访时表示，从热力学角度看，锂电池还有很大提升空间，比能量更高的正负极材料不少，但始终难以量产落地，很大程度上是受到了电解液的掣肘。

## 邀优动力昙花一现

2017年12月，邀优动力肇庆基地一期项目投产的同时，发布可产业化的富锂锰基动力电池，引起资本市场广泛关注。

毕竟在锂电池如火如荼的年代，富锂锰基这款由美国阿贡实验室于2001率先申请专利的锂电正极材料，其理论能量密度远超当前主流的三元体系，如若真的实现商业化，将颠覆现有的电池产业，市场前景巨大。

整个2018年，邀优动力围绕富锂锰基电池，不断公开与车企的合作，在动力电池行业出尽了风头。

据邀优动力总经理陈光森博士预计，“两到三年内，富锂锰基动力电池将会成为动力电池的主流产品之一，为电动汽车普及提供保证。”

然而，雷声大的富锂锰基电池始终没能真正出现在消费者面前。在2019年母公司“爆雷”、资金断流的背景下，加之疫情突如其来，计划投入超100亿元、规划年产能8GWH的邀优动力没能迎来复工，却迎来了公司破产清算的公告。

据李泓介绍，目前高比能的富锂锰基电池，循环寿命难以满足汽车生产要求；其次，在富锂锰基电池的充

放电过程中有氧参与反应，可能产生氧气，带来胀气以及安全隐患；并且，由于富锂锰基电池含钴、镍较少，其充电速率不高，会限制一些场景的应用；此外，电压衰减、低温性不良等缺陷也制约了富锂锰基电池的商业化进展。

不过，李泓强调，“以上问题并非没有解决办法，只是还需要一些时间继续开发，如果电池能量密度需要进一步向400Wh/kg攀登，富锂锰基将是一个很好的解决方案。”

显然，声势浩大的邀优动力，并不具备解放富锂锰基电池“高比能”潜力的技术基础，在失去母公司的资金支持后，缺乏自身造血能力的邀优动力，迅速走向破灭。

而其昙花一现的经历，也映射出了，电池技术革新实情与资本期待之间的残酷偏差。

## 技术革新聚焦固态电池？

回顾近几年的电池新技术，富锂锰基、高电压尖晶石、无钴电池、四元电池、锂硫等等新技术层出不穷，发布时声势浩大，真正落地量产的又寥寥无几。

对此，李泓认为：“电池是一个很复杂的体系，一个新材料的商业化，必须要所有配套材料同步革新，这本身就是一个相对复杂、长周期的开发；而产品开发完成后，还有小试、中试、量产，期间不断修正也是一个漫长过程，因此，电池技术革新确实是一个相对缓慢的事情。”

李峥对时代周报记者表示：“受限于当前电解液的电压平台以及安全性，很多诸如富锂锰基、高电压尖晶石等性能突出的锂电新材料，无法发挥高比能优势，使得锂电技术革新进入了一个瓶颈期。不过，高安全，高

电压平台的固态电解质的应用，或许能打开新材料的‘枷锁’。”

固态电池并不是某种单一的电池产品，而是指应用了固态电解质以及半固态电解质的电池。

从理论上，固态电池有千万种类型，它既可以是富锂锰基电池，也可以是磷酸铁锂电池或石墨锂电池。

不过，从目前固态电池的产业化进展来看，梦想已照进现实。

5月18日，一位业内人士向时代周报记者透露：“今年内肯定有搭载固态电池的量产电动汽车将面向消费市场。”

一旦固态电池真正具备商业化条件，基于固态电池的诸多锂电新材料应用将接踵而至，届时，锂电技术革新或将迎来质变。

目前，清陶能源江西宜春的固态动力电池工厂预计两个月后投产，产能1Gwh，面向乘用车动力电池市场，并留下了足够的扩产空间。

除清陶能源外，辉能、宁德时代等固态电池商业化也已提上日程。

需要指出的是，尽管固态电池产业化落地较快，但仍然不能盲目乐观。

李峥表示，“三年内固态电池在乘用车领域都只是替代使用，也就是一款车液态电池为主，部分搭载固态电池，其正负极体系不会有太大变化。而三年后（新车开发时间大概3年），会有真正基于固态电池的正向开发车型问世，包括全新的热管理、BMS等，有利于发挥固态电池高安全、高能量密度的特点。”

相较而言，李泓的预测更为谨慎，“考虑到完整的供应链成型、工艺体系成熟、产能建设足够，以及足够的路试时间，我认为2024年会是一个半固态电池大规模应用的时间节点。至于全固态，可能要到2030年。”

# 多款新车上市 上汽通用三驾马车齐发力强势回暖

随着二季度车市消费的逐步复苏，国内多家车企都释放出了强势回暖的积极信号。

时代周报记者观察到，上汽集团在四月份展现出了“龙头”车企应有的自我修复和调整的能力，据上汽集团零售快报显示，上汽4月国内零售达41.33万辆，同比增长1.3%，终端销售恢复增长；海外及出口批发销售达2.6万辆，同比增长0.7%，前4月累积销量9.32万辆，同比增长4%。

作为上汽集团的“利润奶牛”之一，上汽通用毫无疑问在集团回暖的过程中贡献了重要作用。数据显示，上汽通用汽车旗下“三驾马车”别克、雪佛兰和凯迪拉克在4月份零售销量超过11万辆，较去年同期增长13.6%，跑赢大市。

值得注意的是，2020当属上汽通用的产品大年，在刚刚过去的两个月，上汽通用多款新车集中上市，市场和消费者反响热烈。

## 客流、销量等各环节回升势头明显

虽然国内车市在3月份开始进入复苏期，但从各方面的数据表现来看，距往年的正常水平还是有一定差距。不过，进入4月后，以上汽通用为代表

的头部车企率先摆脱疫情带来的后续影响，进入稳定的回暖期。

别克、雪佛兰和凯迪拉克三大品牌则以其出色的市场表现为上汽通用和上汽集团的二季度发展奠定了良好开局。

据悉，别克品牌在4月终端市场的表现恢复神速，当月销售接近7万辆，国内零售同比增长29.5%，环比增长44%。其中，别克GL8车系月销量9150辆，同比增长6.6%；在SUV市场，别克昂科威旗舰版及以上车型销量占比超过65%，其中Avenir艾维亚车型占比约25%，领跑中大型SUV高端市场；别克昂科威4月销售12180辆，同比增长35.5%；在中高级轿车市场，别克君威以12235辆的好成绩实现57%的同比增长，别克君越Avenir艾维亚和君越2.0T车型同比增长50%；在中高级车市场，英朗月销22880辆，同比增长97.4%。

此外，雪佛兰品牌在4月销量为26055辆，同样走向稳步复苏期。旗下七座SUV雪佛兰开拓者上市以来，市场订单意向良好，其中两款顶配RS车型销量占比约91%。在新能源车市场，雪佛兰首款纯电城际轿跑畅巡自2月上市以来也受到了市场和消费者的极



大关注，据悉，4月起将扩展至全国25个省市陆续开售。

凯迪拉克品牌也实现了快速回暖，4月销量达16273辆，同比增长14.4%。值得注意的是，凯迪拉克在4月的日均客流较去年四季度有超过20%的增长，高人气助推销量稳步提升。

具体来看，凯迪拉克XT4、XT5、XT6作为主力阵营，在1至4月的品牌销量中占比达到70%。其中，凯迪拉克XT6 4月销量达1572辆，环比增长约81%；凯迪拉克XT4、XT5在4月销量分别为4738辆和5582辆，同比增长分别达到35.7%和100.4%，并且已恢复到去年第四季度月均水平；同时，CT6从去年5月开始月销量稳定在2000辆以上，4月同样快速回升到此水平。

## 多款新车上市强势助力

值得注意的是，上汽通用在四月份客流、销量等数据上强势回暖和多款重磅新车上市不无关系。

3月复工以来，包括凯迪拉克CT4、雪佛兰开拓者、全新一代别克GL8 Avenir艾维亚家族、全新别克轿车家族等多款产品相继投放市场，受到消费者极大欢迎。

其中，全新一代别克GL8 Avenir艾维亚家族四座、六座与七座版在4月12日上市，数据显示，该系列四座旗舰车型预定占比将近一半，四座和六座车型订单占比高达9成。



车心理需求，这是考验车企和领导层在关键时刻决策能力的重要体现。

其中，营销模式和手段的创新就成为了其中的关键一环。

据了解，上汽通用进入自身全面恢复期的同时，在针对营销和零售创新模式等多方面进行了有益的探索和实践，通过打通线上线下的全方位渠道，搭建起“海陆空”式的多维体验平台，为消费者提供了互动看车、买车养车的一站式便捷服务。

尤其在近两个月，安全“无接触”式工作成为各行各业的主题之一。为了保障消费者的健康和平安，上汽通用汽车三大品牌的多款新车上市均采用了“云发布”形式，新颖的上市模式也吸引了超过4000万人实时观看。

此外，上汽通用还加大对零售模式的新探索，例如凯迪拉克推出“五免一无忧”（免首付、免利率、免购置税、免首年保险、免牌照、无忧保养定制销售服务）的“租啦”长租业务，上线至今已收获超过120万人次关注，全国超过15座城市的近百位用户已顺利通过加入“租啦”长租计划。

随着国内汽车消费全面进入恢复期，回归往年的增速水平也指日可待，上汽通用旗下三驾马车通过新车投放、营销创新等多种方式实现了迅速回暖，走在行业前列，在接下来的二季度，上汽通用的表现仍将持续看好，市场和消费者也将拭目以待。（文/易扬）



“GL8艾维亚这款车型确实性价比很高，六座和七座版看起来很大气，车内的配置也非常智能，很有科技感，四座版的空间设计同样很独特，整个系列车型非常有档次感。”5月6日，深圳一名意向购买艾维亚家族四座版的市民何先生告诉时代周报记者。

在4月底，全新别克轿车家族同样推出全新系列，出击中高端各级别市场。据悉，中型高档轿车全新君威GS提供2款车型，售价21.88万-24.98万元；中级运动轿车全新威朗GS豪华型，售价17.79万元；此外，还有2020款君越Avenir艾维亚和2020款君越也推出了4款车型。

此外，上汽通用另一重磅车型凯迪拉克CT4也于4月8日正式上市。自此，由全新一代CT6、CT5、CT4打造而来的“新美式豪华后驱轿车家族”正通过品牌的超值性价比和超高人气不断向市场释放积极和利好信号。

5月6日，广州多名凯迪拉克的销售顾问向时代周报记者表示，进入4月份，旗下XT5、CT5、CT4等多款车型在咨询量和订单量方面都有大幅提升，很多消费者对美式的豪华很是赞许，这不仅带给自己信心，同样让整个品牌的销售团队充满干劲。

## 探索、创新新营销方式

在车市下行的大环境中，如何才能抓住消费者的眼球，读懂他们的购

# 4月销售回暖 点燃房企拿地热情

时代周报记者 蔡颖 发自广州

随着复工复产有序推进，房地产市场的复苏进程开始加快，行业逐渐走出疫情阴霾。

克而瑞研究中心统计数据 displays, 4月份, TOP100房企单月实现全口径销售金额9002.3亿元, 环比增长17.2%, 同比增长0.6%, 同比实现年内首次转正, 同时前4个月累计销售额同比跌幅也有所收窄。

5月17日, 一位广州房企华南区域销售经理李艺(化名)告诉时代周报记者:“4月份销售市场逐步恢复, 目前公司更多精力放在5月、6月的营销战, 行业内对于下半年市场保持了较高期望。”

“目前在公司内部会议上对于拿地还是比较迫切, 我们区域仅参与了一次土拍, 但由于各项财务指标测算比较严格, 最终未拿下。我们也在四处看地, 争取今年上半年拿下一块。”5月16日, 一位国有房企华南区域投资总告诉时代周报记者。

销售端的恢复也点燃了房企拿地的热情, 根据中国指数研究院统计, 4月TOP50房企拿地总额3102亿元, 同比增长0.5%, 环比增长105.0%; TOP100房企拿地总额3882亿元, 同比增长7.2%, 环比增长108.9%。

## 销售额整体回升

多数房企4月份业绩回升明显。

CRIC统计数据显示, 4月TOP20中, 15家全口径销售额环比正增长, 5家环比下跌。同比来看, TOP20中11家实现了同比正增长, 绿城中国同比涨幅为51.7%, 中国金茂, 同比涨幅也达到49%, 世茂按年增长41%。

金科、正荣、万科4月份业绩表现不是特别理想, 成为TOP20中同比增速下滑最多的房企, 分别比去年同比下降34.7%、27.5%、20%。

“4月销售比预期要好, 主要是本区域的销售回正, 当月购房者的到访量大约相当于去年同期的85%左右。从认购端来看, 4月份的认购总额, 已恢复到去年同期的70%左右, 呈现出逐渐好转趋势。”李艺表示。

多位在楼盘销售一线工作的营销人员也向时代周报记者坦言, 虽销售状况不及以往, 但楼市回暖进程已超预期。

疫情已对房企业绩造成的冲击仍然较大。亿翰智库数据显示, 从销售业绩目标完成率来看, 仅有恒大在前4个月的目标完成率达到了30%以上, 而其余房企前4个月销售业绩目标完成率多不及往年, 且目标完成率在20%左右, 而旭辉、融创、奥园完成不足20%, 分别为15.4%、16%、17.4%。

这并未影响房企全年业绩目标。“年度目标年初就定下来, 一般都不会轻易调整, 除非到了下半年, 市场真的不好, 集团才会有所调整, 就目前而言并不会调整。”李艺向时代周报记者表示, 目前百强房企, 大多数房企都没有调低年度销售目标, 甚至部分房企要求2020年的增长目标率超过30%, 高者达到了50%。

在李艺看来, 无论是头部千亿元房企还是区域龙头企业, 因为受到上半年疫情影响, 房企去化及推盘压力后延至二季度。估计多数房企都会集中在接下来的5月、6月, 特别是金九银十, 今年业绩的完成将依赖下半年的销售情况。

增速放缓的势头有所显现。根据克而瑞数据, 2020年1-4月, 百强房企各梯队销售金额入榜门槛均同比降低。

截至4月末, TOP10和TOP20房企销售操盘金额的入榜门槛为466亿元和273.1亿元, 分别同比下降10.2%和28.8%。销售操盘榜TOP100房企入榜门槛则为36.1亿元, 同比下降31%。

## 土地市场火热

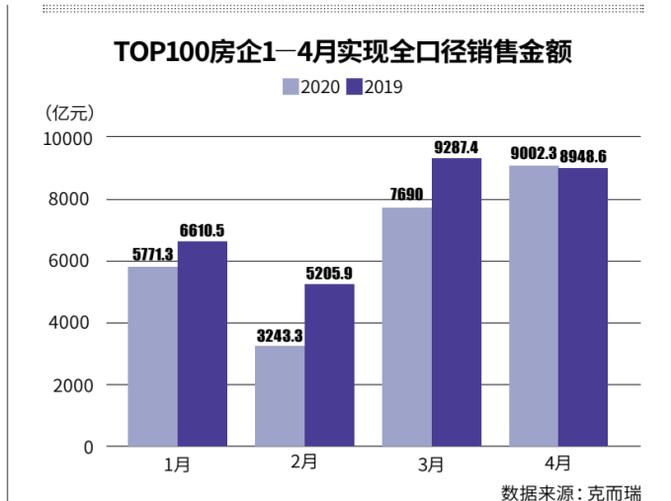
与销售市场的缓慢复苏相比, 土地市场更为明显。

CRIC统计数据显示, 4月全国土地市场成交建筑面积增至20930万平方米, 环比大涨9成, 同比也增长了6%, 基本恢复至去年同期水平。

前4个月, 拿地金额最多的5家房企分别是保利地产、香港置地、中国恒大、龙湖集团、华润置地, 拿地金额达到1454亿元。

“每年的3-4月都是房企的土地热点期, 对于周转较快的企业而言, 很多地现在拿下实际上可以在年底开盘, 所以他们的拿地动力更足, 下半年拿地通常要等到第二年项目才能入市。”5月15日, 一家闽系房企佛山区域的投拓人告诉时代周报记者。

“从房企内部来看, 拿地金额有限, 上半年的预算还在, 如果其他区域



争夺投资额, 下半年预算不一定够。”前述国有房企华南区域投资总表示, 所以上半年通常会拿地高峰。

价格端方面, 随着一二线成交集中度的进一步提升以及多宗高价地块出让的带动下, 4月份平均地价创下2018年以来的新高, 成交楼面价达到3030元/平方米, 环比上涨20%, 同比上涨15%。

成交楼面价也呈上涨趋势, 尤其体现在三四线城市。CRIC统计数据 displays, 三四线城市在4月份成交楼面价已经达到1914元/平方米, 为2019年以来第二高点。

时代周报记者留意到, 4月中小型房企和区域性房企拿地频繁, 其中也出现了地王项目。

例如, 建发以21290元/平方米的高价拿下成都锦江区地块, 刷新全市楼面单价, 直逼附近项目在售均价; 中南置地、绿城在晋江、宁波竞得的地块均突破全市楼面价, 分别达到7208元/平方米、27320元/平方米。

此外, 新希望、花样年、美的置业在长三角以及珠三角三四线城市积极拓储, 竞得的地块突破区域楼面价, 成为区域地王。

“事实上, 头部房企由于土储充沛, 拿地更趋谨慎, 不会盲目追高拿地。而中小型房企基于规模和生存的诉求, 在某些地方没有可售项目, 出于补仓的需求, 所以对于部分优质地块的争夺会更加积极。”上述国有房企华南区域投资总表示。

5月15日, 龙光以115.97亿元的最高限价竞得深圳前海一宗住宅用地。5月18日, 广州一口气出让12宗商住地, 吸引了30余家房企参与。

土地供应增加以及资金面渐宽, 推动了土地市场出现小阳春。

近日, 华泰证券指出, 土地政策支持力度较大, 包括降低保证金、延期或者分期缴纳出让金等; 年初以来流动性充裕和监管执行边际改善推动地产融资环境优化, 优质房企融资成本接近2015-2016年宽松时期, 资金相对充裕。

“下半年, 未来各大城市土地供应依然将保持高速增长, 企业拿地机会较多。”前述国有房企华南区域投资总指出, 疫情期间, 企业融资环境相对宽松, 随着疫情结束, 融资存在收紧的可能性, 可能会在一定程度上影响企业拿地节奏。■

# 建业新生活赴港IPO 15家物管紧随其后

时代周报记者 胡天祥 发自广州

建业新生活登陆港交所, 碧桂园服务市值破千亿元, 万科物业宣布退出各大排行榜……步入5月, 备受资本青睐的物管行业, 依旧火热。

5月15日, 建业集团旗下物业管理公司建业新生活(9983.HK)在香港敲钟上市, 成为年内第三家上市的物管公司。

与2014年第一只物业股彩生活上市时的形单影只相比, 截至目前, 共有27家物业公司登陆资本市场, 其中港股24家, A股3家。

另有多家物管企业正在闯关IPO。截至4月底, 海伦堡、奥山控股、万创国际、领地控股等10家企业在港交所等待IPO; 正荣服务、弘阳服务、金融街物业等5家企业已经递交; 阳光城、合景泰富、华润置地、世茂房地产、金科股份、越秀地产等多家企业相继宣布计划分拆物管业务上市。

据克而瑞预计, 2020年至少会有10家物管公司上市。

5月17日, 碧桂园服务执行董事兼总裁李长江告诉时代周报记者, 房企分拆物业上市, 可以获得独立的融资平台, 也有利于吸引更多优秀人才。

## 市值一年多增逾3倍

物业板块上市企业增多, 与近年来资本的青睐不无关系。

数据显示, 从2014年到2017年, 每年只有1-2家物业公司上市。2018年增至6家, 其中包括南都物业、碧桂园服务、雅生活、佳兆业物业等。

到了2019年, 共有12家企业以IPO或借壳上市的方式登陆资本市场。

这一年也是上市物管企业的高光一年, 来自克而瑞的数据显示, 在恒生指数全年涨幅9.41%的背景下, 于香港上市的20家内地物业股取得了全年平均45.82%的涨幅。

其中新城悦服务、永升生活服务及佳兆业美好三家公司股价基本翻了两倍, 雅生活服务、中海物业、碧桂园服务等股价也已翻倍。

2020年, 疫情下的物管行业仍延续了去年的热度。

来自乐居研究院的数据显示, 今年以来(截至5月15日), 23家已上市(不包括2020刚上市的3家)物业公司, 共有18家股价上升, 平均股价涨幅为35.57%。

其中永升生活服务的涨幅高达136.74%, 保利物业、中海物业、鑫苑服务、新城悦服务涨幅均超过80%。更可观的是估值。

中指研究院的数据显示, 截至2020年5月13日, A股加港股的上市物管公司总市值合计约3335亿元(人民币, 下同), 相较2019年底增长了41.0%。其中港股物业板块的总市值从2019年初的736.59亿元增长至2020年5月7日的3080.21亿元, 一年多增长超3倍;

物业板块平均市盈率达33.37, 远高于港股板块的市盈率9.68。

“物管行业之所以受到资本的青睐, 其一, 它是轻资产模式; 其二, 它是服务类行业, 受政策的影响比较小, 甚至还可以得到政策的扶持; 其三, 在资本市场看来, 这是一个全新的行业, 大家所接受和认可的时间还比较短。”李长江告诉时代周报记者, 而且物管行业除了提供基础服务外, 还有增值服务以及跨行业服务。尤其是疫情期间, 物管行业更是被各地政府认识到专业服务的重要性。

5月18日, 一位行业分析师告诉时代周报记者, 近几年房地产细分行业中最稳妥的是物业管理。尤其是今年的新冠肺炎疫情, 使得大家充分认识到该行业的重要价值, 而资本市场也是看中了这一点。

但该分析师也提醒, 目前整个物管行业的估值过高。

## 警惕商誉风险

资本加持下的物管行业, 也逐渐摆脱过去分散格局, 快速进入“收购兼并”时代。

2019年6月, 永升生活服务以4.62亿元收购雅园物业55%股权; 7月, 碧桂园服务以3.75亿元收购港联不动产100%股权; 9月, 雅生活以20.6亿元收购中民物业及新中民物业各60%股权……据克而瑞统计, 2019年上市内地物管公司并购对价总额约79.2亿元

人民币, 同比增长461.4%, 预计经收购获取的管理面积在5亿平方米以上。

2020年初至今, 上市物管公司共发生10起并购, 合计对价5.9亿元人民币, 其中7起为对物业管理公司的并购, 另外3起与增值服务相关。

一系列并购动作, 也让物管行业集中度得以快速提升。据统计, 26家上市物管公司(不包括建业新生活)2019年在管面积合计22.8亿平方米, 同比增长28.8%, 占全国物管行业在管面积的比例也从2017年的5.3%提升至7.4%。

从上市物管公司的在管面积增速来看, 2019年在管面积增速前两名是时代邻里和佳兆业美好, 分别为104.7%和72.0%, 他们去年新增在管面积来自并购的比例分别为70%和83%。

通过收购的方式固然能直接并迅速增加管理面积, 但存在商誉减值、增加管理压力等风险。

以雅生活收购中民物业及新中民物业各60%股权为例, 该交易将给雅生活带来13.2亿元的商誉。

“企业如果经营不善, 的确有可能出现商誉减值风险, 这也要求企业在并购的同时, 也应注重风险管理。”上述行业分析师告诉时代周报记者。

“公司在处理收购项目的时候, 推进时较为谨慎, 担心投资者会减持。”5月18日, 一位负责投资业务的物管企业中层告诉时代周报记者。■



5月18日, 一位行业分析师告诉时代周报记者, 近几年房地产细分行业中最稳妥的是物业管理。尤其是今年的新冠肺炎疫情, 使得大家充分认识到该行业的重要价值, 而资本市场也是看中了这一点。