

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

■ 李小加：粤港澳大湾区可考虑先行先试“新股通”

全国政协委员、港交所行政总裁李小加5月24日参加全国政协界别协商会议时表示，目前，沪深港三地资本市场已实现二级市场的互联互通，可考虑在粤港澳大湾区先行试点，将二级市场互联互通机制向一级市场推动，即研究论证“新股通”。

■ 雷军董明珠再续新赌约

5月23日，小米集团董事长雷军回应董明珠称“赌约要升级成综合指标”一事：如果这个比拼对帮助提升国产品牌有作用，乐意接受。此前，董明珠表示，希望和雷军的5年赌约到期后，继续通过综合比拼共同推动中国制造业发展。

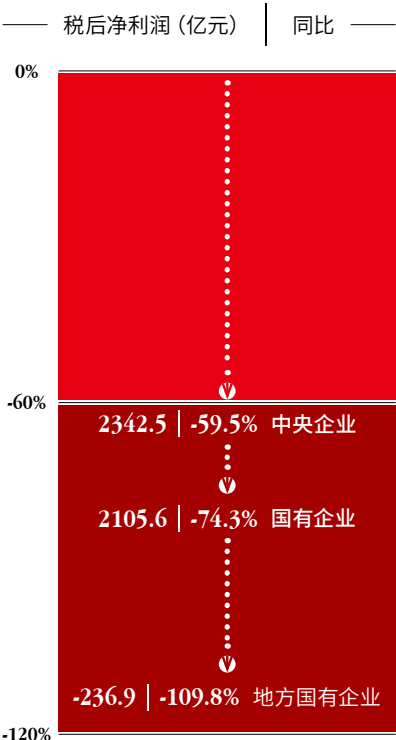
■ 安倍晋三宣布全面解除国家紧急状态

5月25日，日本首相安倍晋三宣布结束大东京地区和北海道的新冠肺炎疫情紧急状态。这标志着政府目前已在全国范围内解除紧急状态，允许市民自由外出，企业恢复营业。

周数据

■ 1-4月国企税后净利润同比下降74.3%

财政部数据显示



头盔涨价急刹车 倒爷清仓甩卖

详见P18

育新机 开新局

详见P2-8

国家账本加减法

时代周报记者 王心昊 发自广州

在5月22日举行的全国两会首场“部长通道”上，财政部部长刘昆给2020年的国家账本算了一笔加减法。

在加法上，2020年的财政赤字率计划提高到3.6%以上，比去年提高0.8个百分点，增加了1万亿元的财政资金；中央财政还将发行1万亿元抗疫特别国债，并从国有资本经营预算等方面调入近万亿元资金。此外，还将增加地方政府专项债券规模1.6万亿元。

在减法上，去年以来的减税降费措施将得以延续，再叠加应对疫情的新一轮减税降费，2020年减税降费新增规模将达到2.5万多亿元。受此影响，今年地方财政减收增支的规模在8000亿-9000亿元。

“今年全国一般公共预算收入和支出预计分别超过18万亿元和24.7万亿元。一收一支，多出来的逾6.7万亿元就是释放出的财政资金。”刘昆总结道。

“财政政策的‘加与减’，改变了既往支出主要是‘基数+增长率’的做法，一定程度上反映出财政预算的编制正在转向不受以往预算安排情况影响、一切从实际出发的零基预算法。”中国社会科学院财经战略研究院副院长杨志勇对时代周报记者指出，在这种预算编制方法下，支出不是全面削减，而是根据需要，有保有压。

从“积极”到“更加积极有为”

从2019年到2020年，财政政策的脉络与走向日渐清晰：“积极有为”正在变得“更加积极有为”。

2019年政府工作报告明确提出，将推动新一轮更大规模的减税降费落地，并提出“减轻企业税收和社保缴费负担近2万亿元”的目标。一年时间里，这一目标超额完成。

今年的政府工作报告公布了具体的成绩单：2019年全年减税降费超过了2.3万亿元，超过目标3000亿元，减税降费规模占GDP的比重超过2%。

过去一年的减税降费规模堪称“史上最大”。根据财政部公布的数据显示，通过提高个税免征额等措施，2017年全年减税降费超过1万亿元，2018年减税降费约1.3万亿元。

也就是说，2019年一年减税降费的额度，相当于过去两年的总和。

“积极财政政策，重点包括进一步扩大财政支出和落实落细减税降费政策两大方面。减税降费不仅有效减轻了企业负担，更是应对经济下行压力的关键之举。”杨志勇对时代周报记者指出，减税降费拉动当年GDP增长0.8%，拉动固定资产投资增长0.5%，拉动社会消费品零售总额增长1.1%。

事实上，在面临经济下行压力的2019年，财政部多项政策均能体现“积极有为”：除2.3万亿元的减税降费，还有“托底”经济的4.36万亿元地方债，更有充实社保基金而划转的规模达到6600亿元的国有资本。

➡ 下转P4

百年交行 迎70后行长

国内知名经济学家向松祚评价刘珺“是一位年轻有为的银行家”，“对西方经济学和金融理论相当熟悉，广泛阅读，深入思考，勤于笔耕，难能可贵”。行内人士对刘珺的评价亦颇高：“水平高，英文好，讲话时经常引经据典，很少多余的话，是典型的学者型官员。”

时代周报记者 曾令俊 发自广州

空缺近半年，交通银行（601328.SH）即将迎来新行长。

时代周报记者从该行获悉，5月21日下午，交通银行召开党委扩大会议。中组部有关负责人宣布中央决定，中国投资有限责任公司副总经理刘珺任交通银行党委副书记，拟任交通银行副董事长、行长。现年48岁的刘珺，将刷新历史，成为国有六大行中唯一一位“70后”行长。

翻看刘珺的工作经历，不难发现，光大银行是他“起家”的地方，曾在多个部门担任要职，参与过光大的股份制改造，其间主导过最早的银行理财业务。2016年10月，刘珺加入中投公司，任副总经理兼首席风险官。

行内人士对刘珺的评价颇高。“水平非常高，英文非常好，讲话时经常引经据典，很少多余的话，是典型的学者型官员。”5月24日，光大银行内部人士告诉时代周报记者。

“近年来，交通银行受到追赶，甚至被股份制银行中的招商银行赶超，业务上缺乏明显特色和亮点，给外界的记忆点不够。年轻的新行长到来后，希望能带来一些变化，改变目前的情况。”5月22日，某不便具名的国有银行资深人士告诉时代周报记者。

对于交行而言，的确需要一位年轻有朝气，实践、理论均丰富的行长，对刘珺而言，掌舵国有大行则是一次全新的机遇与挑战。

“这个人事变动，应该说也是国有大行管理团队职业化、专业化、年轻化的标志之一。”5月24日，首创证券研发部总经理王剑辉对时代周报记者评述称。

年轻的学者型行长

公开资料显示，刘珺生于1972年，甘肃通渭人，毕业于中国人民大学，后获美国俄克拉荷马东北州立大学工商管理专业硕士学位、香港理工大学工商管理专业博士学位，高级经济师。

在2014年的一次媒体采访中，刘珺透露，他小时候的理想是当老师，后来受到了在银行工作的父亲影响，自己也走进了银行系统。

1993年大学毕业后，刘珺直接进入光大银行国际业务部，成为一名当时金融系统都非常“稀缺”的外汇交易员。那时的光大银行刚成立一年，国际业务部总共只有二三十人，用刘珺的话说“由于人员少，所以锻炼（机会）多”。

➡ 下转P13

政经 · TOP NEWS

- 2 中国国际经济交流中心首席研究员张燕生：不设GDP增速目标科学合理
- 3 部长通道隔空问答 六部长送出“定心丸”
- 5 深圳都市圈提速 五市协同考验平衡术
- 7 打造数字经济战略基石 互联网巨头聚焦新基建

财经 · FORTUNE

- 9 贺强再提T+0 建议科创板试行
- 10 保险高管直播带货 抢滩新风口还是作秀
- 12 A股入富一阶段收官 因子权重提至25%
- 14 研发竞赛升级 医药创新急补短板

产经 · INDUSTRY

- 17 移动联手广电 运营商阵营剧变
- 19 阿里新设万亿目标 直播破局将成关键
- 21 集体上云 武汉文娱股自救
- 24 深圳二房东：空置率高 交租金都难

编辑/吴慧 版式/邓富群
图编/黄亮 校对/宋正大

国内统一刊号/ CN44-0139
邮发代号/ 45-28
广东时代传媒有限公司 主办

6 946957 200015 >
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦4楼

2020
全国两会特别报道

2020年有多么不容易，今年的两会就有多么不平凡。5月22日，推迟两个多月的十三届全国人大三次会议召开。非常时期，虽然会期缩短，但议程不变、任务不减。

决战脱贫攻坚、决胜全面小康之年，政府工作报告以一系列务实的举措，勾勒出中国经济社会发展走向。

从没有提全年经济增速具体目标，到集中精力抓好“六稳”“六保”；从财政赤字规模比去年增加1万亿元，到发行1万亿元抗疫特别国债，特殊时期作出特殊安排；从现行标准下

农村贫困人口全部脱贫、贫困县全部摘帽，到着力稳企业稳就业……一系列关键举措扎实有力。从实施扩大内需战略，到重点支持“两新一重”建设；从推动制造业升级，到打造数字经济新优势；从重点项目攻关“揭榜挂帅”，到深化新一轮全面创新改革试验……一系列新部署危中寻机，旨在激发经济蛰伏潜力。

在危机中育新机、于变局中开新局。即便没有具体设定增长目标，但中国经济向何处发展、如何发展，不会是一笔糊涂账。时代周报推出2020全国两会特别报道：高端访谈解读

政府工作报告，详析不设具体GDP增速目标背后的深意；聚焦部长通道、代表委员通道，梳理高频词汇，窥见民心所向；财政部与深交所，从中央到地方，从财政政策到资本市场，宏观面以尽可能丰富的维度形成政策组合拳，为经济战疫蓄能；深圳大都市圈呼之欲出，珠澳深度合作再上新台阶，以“双区”建设奏响广东新时代改革开放新粤章……

特殊时期召开的全国两会，是信心加油站，更是逐梦新起点。抢回失去的时间，星光不问赶路人，时间不负奋斗者。■

中国国际经济交流中心首席研究员张燕生：不设GDP增速目标科学合理

时代周报记者 谢江珊 发自上海

5月22日上午，李克强总理在十三届全国人大三次会议上作政府工作报告。当天中午，政府工作报告起草组负责人、国务院研究室主任黄守宏在解读该报告时表示，“此次政府工作报告起草历时之长，在改革开放40多年来很少见”。

黄守宏说，以往政府工作报告用一半篇幅总结过往成绩，但今年总结成绩只有4000多字，大量的篇幅用于阐述面临新形势要采取的新措施。“报告提出的措施是基于当前形势、基于初步对国内外疫情走势判断基础上作出的，一旦发生超出预期的变化，政策会相应完善。我们应对危机的子弹没有打光，留着充分的余地和后手。”

今年的政府工作报告没有提出全年经济增速的具体目标。中国国际经济交流中心首席研究员张燕生在接受时代周报记者专访时总结分析认为，首先，要正确理解每年设定经济增速具体目标的目的，全年经济增速目标是一个预期性指标，不是约束性指标。

今年没有设定目标，但实际上基于设定具体目标。“每个人心里都有一杆秤，都有一个目标。刨掉一季度-6.8%的GDP增速，二三四季度的表现应该怎么样？在这种情况下，无论是国家还是地方，无论是行业还是企业，从二季度开始就没有任何托词了。大家反而更加步调一致，齐心协力，勤奋向上。从这个角度而言，没有目标反而是比较科学合理的，没有目标胜似有目标。”张燕生向时代周报记者表示。

2万亿需直达基层地方政府

时代周报：特殊之年，可否用几个关键词总结此次政府工作报告？

张燕生：关键词一，疫情防控的常态化。强调在常态化疫情防控下，抓紧做好经济社会发展各项工作；关键词二，千方百计精准施策，做好“六稳”和“六保”工作；关键词三，积极的财政政策要更加积极有为，明确拟安排3.6%以上的赤字率、发行1万亿元抗疫特别国债、全年为企业新增减负超过2.5万亿元以及拟安排地方政府专项债券3.75万亿元。各项措施托住“六稳”和“六保”，能够使今年经济、社会、文化等各方面的工作，向高质量发展迈出新步伐。

时代周报：政府工作报告提出，2020年的赤字率拟按3.6%以上安排，如此大幅度突破3%的赤字红线，意味着什么？

张燕生：第一，3%的赤字红线是欧盟的财政纪律，不是中国的，中国从来没有承诺过3%的赤字率的财政纪律；第二，欧盟某些成员国或经济体的财政赤字率在10%以上，欧盟会明确表示，这是非常时期非常之举。中国本身就没有3%的财政纪律约束，而且中央政府的财政状况非常好。

此外，中国本身是一个高储蓄率国家。在这种情况下，中央把赤字率定在3.6%以上，比起世界各个大国来讲还是最低的。这一方面表明了我们的信心，中国是抗疫最早趋于稳定、经济最早开始恢复的国家；另一方面，作为一个几千年文明延续的国家，这



样的风浪、风险和冲击，我们经历过不少。一直以来，我们都是国家做好国家防范风险的准备，地方做好地方防范风险的准备，企业乃至每一个家庭都会做好自己的准备。

原本我们预测的财政赤字率是3.5%—4%，国家取了一个相对比较谨慎的靠近3.5%的指标，但加了一个“以上”的表述，较为科学合理，保证了后续的政策空间。

时代周报：政府工作报告明确，财政赤字规模增加1万亿元和抗疫特别国债1万亿元，全部转给地方，主要用于“六保”，决不允许截留挪用。如何才能保证这2万亿元有效落地？

张燕生：既然是特殊转移支付，我个人认为，会为这2万亿元建立特别通道、采取特别安排，减少行政层级对资金下达所产生的某些阻碍，从而直达最需要资金的基层地方政府。

从中国的财政体制和状况来讲，越往基层，财政状况就越困难，越往基层，财政的脆弱性就表现得越明显，越需要救助和帮助。所以，这2万亿元需要用在刀刃上，必须直达基层地方政府。

时代周报：财政赤字率定在3.6%以上，如何防范化解随之而来的财政风险？

张燕生：中国的财政状况在全世界大国中是最好的，中国的国民储蓄率在全世界大多数国家中也是最高的，而且中国的赤字率，即便在这次新冠肺炎疫情冲击下，仍然是最低的。

一般讲财政负担，有代际负担的说法，相当于这一笔财政花下去的钱，以新基建为例，无论是信息还是创新，带来的好处一定是我们这代人包括子孙后代都可以享用的。

当这笔债成为负担时，仅仅是我们这代人负担吗？按道理来讲，是我们和子孙后代各自负担一部分，如此才合理，才权责对称。长期资产跟长期负债相匹配，负担就减小了。从这个角度而言，无非是改革的问题，建立一个代际之间合理分摊的税收、负债和长期收益管理的制度，保证几代人的财政状态不发生问题。

保民生保就业的核心是保市场主体

时代周报：政府工作报告提出优先稳就业保民生，城镇新增就业900万人以上，城镇调查失业率6%左右，城镇登记失业率5.5%左右。如何实现稳就业目标？

张燕生：在大规模新冠肺炎疫情暴发以及世界经济深度衰退的大风大浪面前，实现“六保”就是大树不倒。

保民生保就业，核心问题还是要保市场主体，做好产业保全工作。企业不倒，就业就不会倒。就业不倒，民生就不会倒。保市场主体，首先要保外资、国资、民资以及混合所有制等各种企业，帮他们解决困难；其次，要保头部企业和大企业，尤其是受这次疫情影响比较大的行业，比如航空、电子、汽车、化工和机械等。因为龙头企业往往是上下游、大中小、产供销和内外贸一体化链条中的排头兵。

怎么保？一是扩大消费、投资和进口等措施要到位，让这些企业有订单；二要做到保市场主体，商流、物流、人流要畅通，如果人财物的流通是非常高效和便利的，整个企业的经营就会正常化；三要稳定产业链，畅通供应链，提升价值链，这些措施全部到位，市场主体保住了，就业和民生就保住了，进而保住产业链供应链，整个经济的大局基本盘就稳了。

时代周报：政府工作报告提出，今年新增减税降费约5000亿元。此外，小微企业、个体工商户所得税缴纳延缓到明年，预计全年新增减负超过2.5万亿元。在今年疫情特殊时期，这一措施实施的难度不小？

张燕生：中国政府言必行、行必果，说到就必须要做到。

难是一方面，2.5万亿元的减税降费确实难度特别大，因为收入在大幅度下降，刚性支出则在大幅度上升。但是中国的基本盘，从来不是把我们每一个人的福祉都紧紧拴在政府这一棵树上：中央政府担一部分，地方政府担一部分，企业和经济主体各担一部分，每一个家庭担一部分。众人拾柴火焰高，大家同舟共济应对冲击。另外，作为一个高储蓄率国家，各级



“无论是国家还是地方，无论是行业还是企业，从二季度开始就没有任何托词了。大家反而更加步调一致，齐心协力，勤奋向上。从这个角度而言，没有目标反而是比较科学合理的，没有目标胜似有目标。”

——中国国际经济交流中心首席研究员张燕生

政府的信用有保障，发债的空间很大。

时代周报：一方面减税降费，一方面财政支出力度不减。除了提高财政赤字率，货币政策应该如何与财政政策协同配合？

张燕生：现在争论最多的是财政赤字货币化问题。我个人觉得这是非常时期的非常之举，不到万不得已，不要走到这一步，现在还是要想方设法解决问题。

中国目前存在的问题是，一方面钱确实很紧，另一方面很多地方的钱花得太过分了。首要之举是改革，优化财政收支结构，优化公共财政结构框架，优化中国资产负债状况结构。用改革的方式渡过现在的难关，不要走到财政赤字货币化那一步，还没到那个时候。

三大指标支撑2020中国经济

时代周报：政府工作报告明确，要实施扩大内需战略，推动经济发展方式加快转变。在你看来，扩大内需的关键在哪里？

张燕生：今年，外需基本指望不上。欧美一些国家目前还没有从疫情中走出来，俄罗斯、巴西、秘鲁、墨西哥、印度、沙特和伊朗等国家的疫情又有上来的势头。在这种情况下，无论是“一带一路”相关国家，还是欧美发达国家，过去我们依赖的外需，都不得不转而促进形成强大的国内市场，所以不妨趁此将国内需求做起来。

如何扩内需？

第一，很多政策要做调整，综合施策、精准施策，促进消费、投资和进口，将内需的基本盘稳住。过去都是过穷日子过来的，要先发展生产再消费，相当于人们的享受都处于爬坡阶段。现在则需要把国内统一市场做起来，将国内消费、投资和进口的发展放在战略位置上。

第二，发展生活性、生产性和公共性服务业，要从新时代改革开放、新的历史起点上来考虑这一方面的改善。例如发展公共教育、公共医疗和公共养老，这对人们更好地消费和生活都很重要。生产性服务可以提高产业链水平，提高产业的基础能力，像研发服务、技术服务、设计服务、咨询服务以及人才服务等专业服务，毫无疑问，都能够使老百姓更加有能力消费，拥有更高的幸福感。

时代周报：你认为支撑2020中国经济发展的动力是什么？

张燕生：我个人认为支撑2020年中国经济最重要的是三大指标：新旧动能转换、新旧结构转换和新旧模式转换。

2020年这种特殊情况，实际上是考验一个国家战略定力的最好时机。危和机共生并存，是一天到晚喊危，但无所作为，还是想方设法把危转化成机？如果能做好新旧动能、新旧结构和新旧模式的转换，中国经济不但在2020年能够渡过这场危机，而且还能再上一个台阶。

经过疫情的冲击和磨难，大家开始意识到以前的不足，开始重新思考到底需要什么，进而探索发展新模式，整个中国在未来会产生新的发展轨迹和路径。IMF预测2020年中国经济将增长1.2%，2021年中国经济将增长9.2%，世界对中国经济的潜力和动能是非常看好的。■

部长通道隔空问答

六部长送出“定心丸”

尽管媒体记者不能与部长们“面对面”，但得益于网络技术，“隔空”问答并未受影响，“部长通道”仍然发挥着“道国情、通民生”的重要作用。



时代周报记者 陈泽秀 发自北京

5月25日下午，2020年全国两会第二场“部长通道”采访活动举行。在约一个小时的时间里，国务院3个部门主要负责人相继亮相，回答记者提问，包括商务部部长钟山、工信部部长苗圩、生态环境部部长黄润秋。

特殊时期的“部长通道”虽然没有了以往的人气火爆的场面，但各个部长的回答依然“干货满满”。截至目前，人大会议新闻中心举办了两场“部长通道”，共有6位部长亮相，除了上述3位部长，还有国家发改委主任何立峰、财政部部长刘昆、农业农村部部长韩长赋。他们共回答了19个问题，既回应热点又直通民生，既紧扣当下又着眼未来。

从“面对面”到“隔空”问答

“虽然我们相隔一段距离，但是我们就好像近在咫尺一样，很高兴有机会回答记者朋友们感兴趣的问题。”5月25日下午，工信部部长苗圩在今年的“部长通道”上表示。

所谓“部长通道”并不是专门为部长设立的通道，而是在人民大会堂北大厅，一段长约百米的通道，是列席或参加全国两会的国务院各部委主要负责人进出会场的必经之地，也是记者围堵部长的“主战场”。

从2014年全国两会开始，全国人大专门开辟了集中采访区，邀请各位

部长在“部长通道”接受短暂采访。作为全国两会最受瞩目的环节之一，每次“部长通道”开启，现场都会被记者围得里三层外三层。

今年由于疫情防控，“部长通道”的形式发了较大变化：部长接受采访的地点由大会堂北大厅调整到大会堂新闻发布厅，不过发布厅内空空荡荡，记者们都在8公里外的梅地亚中心，双方借助互联网和电子屏幕“隔空”问答。“部长通道”少了往日的热闹与拥挤，但多了份从容。

苗圩在回复5G应用问题时谈到，“部长通道”现场正在进行的视频连线，是通过5G+4k还有8k高清显示实现的。“这么大的屏幕我们看起来还是非常清晰，非常的真切。”他还表示，5G在今年加快了建设速度，“现在，平均每一周中国都要增加1万多个5G基站”。

此外，今年“部长通道”上，部长亮相的数量和停留的时间也发生了较大变化。以往全国两会，每场“部长通道”有6位左右的部长亮相，一般每位部长停留的时间只有10余分钟，回答的问题只有两个左右。但今年，出席每场“部长通道”的部长数量压缩到了3位，留给部长回答提问的时间更加充裕了。

新面孔亮相部长通道

5月25日下午，第二场“部长通道”上，最后一个上场的是生态环境部部长黄润秋，这是他今年4月底履新后

首次亮相“部长通道”。除了黄润秋，司法部部长唐一军和民政部部长李纪恒今年也首次以部长身份走入了全国两会会场。不过，他们两位目前并没有出现在“部长通道”上。

黄润秋不仅是目前唯一一位亮相“部长通道”的新面孔，也是目前“部长通道”中回答问题最多的部长，在他停留的半个多小时内，共回答了4个问题，而其余5位走上“部长通道”的部长，每人各回答了3个问题。

对于统筹做好疫情防控和生态环境保护工作，黄润秋表示，“小康不全面，生态环境质量很关键”，他认为，不能因为遇到困难，就放松对生态环境保护的工作要求，否则可能会走回到先污染后治理的老路。

黄润秋指出，一定要清醒地认识到，当下我们生态环境质量的改善，还是在一个低水平上的提升。“目前生态环境质量的改善，从量变到质变的拐点还没有到来，还需要继续努力，继续奋斗，继续攻坚克难。”

他还透露，今年将启动第二批中央环保督察，主要是围绕党中央、国务院生态环境保护和生态文明建设的重大决策部署的落实情况，围绕老百姓所反映的一些突出生态环境问题，以及污染防治攻坚战各项重点任务的落实情况开展督察。

送出“定心丸”

尽管媒体记者不能与部长们“面对面”，但得益于网络技术，“隔空”问

答并未受影响，“部长通道”仍然发挥着“道国情、通民生”的重要作用，成为公众了解政策的重要窗口。

5月22日上午11点，国家发改委主任何立峰第一个走上“部长通道”。第一个提问的记者抛出了“连珠炮”式的问题：如何看待当前的经济形势？今年的政府工作报告中为何没有提出全年经济增速的具体目标？今年全面建成小康社会的目标能否如期实现？

何立峰在笑称“这个问题是‘一箭多星’”后，分析道：中国经济的抗压能力、承受能力、韧劲都比较强。疫情对中国经济的冲击虽然重大，但是是短期的、暂时的。他向外界释放稳定预期，“有实力、有信心也有决心，继续推动中国经济平稳健康可持续发展”。

同时，何立峰还解释称，今年没有提到GDP增长目标，客观上它的内容已经融入到其他相关指标中，在目前情况下，不纠结于经济增长的具体指标，将更加专注于不断扩大内需，实施扩大内需战略；更加专注于“六稳”“六保”等。

受疫情影响，今年政府财政收支平衡的压力较大。财政部部长刘昆在“部长通道”上强调，政府过“紧日子”，目的是让人民群众过“好日子”，这是一个长期的方针政策，并不是短期的应对措施。他认为，政府还有“紧”的空间，当前还要严控非急需的支出，要把该花的钱花到刀刃上。

新冠肺炎疫情在全球蔓延以来，国际粮食市场出现较大的波动，粮食安全成为社会关注的话题。农业农村部部长韩长赋送出了一个“定心丸”：“粮食连年丰收，库存比较充裕，口粮绝对安全，饭碗端在手里。”同时，韩长赋强调，今年粮食生产不会放松，要全力确保粮食产量稳定在1.3万亿斤，实现小康之年粮食丰收。

此外，韩长赋还指出，后市猪肉价格不会再大幅度上涨，并承诺“一定会确保小康之年老百姓的碗里不缺肉”。

疫情发生后，全球经济受到严重冲击，我国外贸外资形势严峻。在这个背景下，如何稳住外贸外资基本盘？商务部部长钟山在5月25日的“部长通道”上表示，一是要稳住我国外贸外资在全球的大国地位。二是要稳住外贸外资对经济社会发展的贡献。“我们坚信，外贸外资这个基本盘就一定能够稳住。”

代表委员通道：三大热词回应民意关切

时代周报记者 陈泽秀 发自北京

5月25日14时许，十三届全国人大三次会议第二场“代表通道”开启，6名全国人大代表依次分成3组，站在话筒和镜头前，回答记者提问。

“代表通道”和“委员通道”首次开启是在2018年全国两会期间，目的是以通道采访的形式讲述人大代表、政协委员的心声。在疫情防控常态化的背景下，今年“代表通道”“委员通道”以一种全新的方式开启——首次开辟分会场，采取网络视频的方式举行，人大代表、政协委员在人民大会堂现场“隔屏”回答在梅地亚中心分会场的记者提问。

截至目前，共有12名人大代表、12名政协委员分别走上今年的“代表通道”“委员通道”，接受记者的“隔屏”提问。时代周报记者梳理发现，疫情防控、脱贫攻坚、经济发展等成为这两个通道上的热词。

热词一：疫情防控

疫情防控，是今年全国两会备受关注的焦点话题。5月21日下午，首场“委员通道”开启。全程参与指导武汉

一线抗疫工作的中国工程院副院长、中国医学科学院院长王辰成为第一组走上“委员通道”的委员。

今年2月初，新冠肺炎疫情暴发后，王辰随中日友好医院国家医疗队抵达武汉，组织院士专家开展救治工作。在他的建议下，大空间、多床位的“方舱医院”在武汉迅速启用，成为我国公共卫生防控与医疗的一个重大举措。

当被问及“对于完善公共卫生体系有什么建议”时，王辰认为，必须有一个真正吸引优秀人才的机制来从医，有良好的教育体制来培养这些人；构建一个国家级的、能够引领统筹整个国家医学研究大格局的国家级医学研究机构；促进医防的融合，只有医防融合起来，才能更加有力地应对重大挑战。

与首位走上“委员通道”的王辰一样，5月22日上午，第一位站在“代表通道”上回答记者提问的人大代表同样来自湖北抗疫一线——湖北省十堰市太和医院党委书记、院长罗杰，他分享了参与抗疫的经历和感受。

罗杰说，在救治工作中有很多的感受。其中之一就是对“90后”刮目相看。“我们医院呼吸内科有7个‘90后’

男护士。按照规定，在隔离病房工作每4个小时要轮换休息一次，他们则每次连续工作7个小时以上。在隔离病房高强度战斗14天之后，他们仅仅休整了5天又要求再次重返前线。”

此外，5月21日走上“委员通道”的中国中医科学院首席研究员王阶，介绍了中医药在抗击新冠肺炎疫情中发挥的重要作用。

热词二：脱贫攻坚

据时代周报记者梳理，目前已经走上“委员通道”“代表通道”的12名全国政协委员、12名全国人大代表中，谈及脱贫攻坚话题的人数达到了5位。

今年的政府工作报告虽未提出经济增长的具体目标，但明确表示，“要优先稳就业保民生，坚决打赢脱贫攻坚战，努力实现全面建成小康社会目标任务”。

5月21日，四川凉山州人大常委会主任、党组书记达久木甲在“委员通道”上说，凉山是深度贫困地区，凉山腹地交通闭塞，脱贫致富成为几代凉山人民共同的梦想。“64年前，凉山实行民主改革，彝族同胞从奴隶社会直接跨入人民当家作主新社会。今年底，彝

族群众将不落一人，进入全面小康。”达久木甲承诺道。

值得一提的是，今年5月，四川凉山州“悬崖村”——昭觉县支尔莫乡阿土列尔村全村84户建档立卡贫困户告别了悬崖爬梯，陆续搬进县城里的新家。

贵州省梵净山松桃苗绣公司负责人石丽平，是松桃苗绣的第七代传承人，她将指尖技艺转化为指尖经济，带动了4000多户易地扶贫搬迁群众就业。5月22日，石丽平在“代表通道”上，邀请大家去多彩贵州看看，分享脱贫致富后的喜悦。

此外，在5月24日的“委员通道”上，来自西藏、新疆的两位基层工作者也介绍了自己的扶贫经历。其中，国家一级演员玉克塞克·西加艾提是新疆维吾尔自治区歌剧院的文艺工作者，也是一名驻村干部。在谈及文化扶贫的作用时，他表示，文化扶贫就是精神的扶贫。西藏山南隆子县扎日乡乡长贡觉曲珍讲述了基层干部在脱贫攻坚中发挥的作用。

热词三：经济发展

疫情对民营经济的冲击较为明显，他们如何快速破解发展困局，成

为此次全国两会关注的焦点。

在5月24日的“委员通道”上，中国民间商会副会长、辽宁奥克控股集团董事局主席朱建民以他的企业为例，谈及他对民营企业破局的关键。朱建民认为，面对种种困难，要坚定信心、保持定力、科学应对、正确决策，其中一个突破口就是“疏通和稳定产业链、供应链”。“保产业链、保供应链就是保民营企业，保民营企业就是保就业，就是保民生。”他说。

作为民营高科技企业的掌门人，佳都科技集团董事长刘伟在5月21日的“委员通道”上表示，以人工智能、轨道交通、5G为代表的“新基建”能力，会极大推动中国经济的发展，特别是高技术领域的飞跃和超越。“我相信，随着‘新基建’、新技术的不断提升，中国经济的韧性和活力会更加增强。”

另外，提振消费、扩大内需对于保持经济平稳运行至关重要。如何进一步营造良好的消费环境？国家市场监督管理总局副局长甘霖在5月24日的“委员通道”上回应称，消费投诉公示制度将全面推行，拓展线上线下渠道，聚焦投诉集中的企业和多发易发的问题，部门联动，形成合力，让信息更公开、市场更透明、消费更放心。

时代周报记者 **黄嘉祥** 发自深圳

“改革创业板并试点注册制。”今年全国两会上，政府工作报告用这11个字定调今年资本市场的总体部署。

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。今年以来，资本市场改革步履不停，从新《证券法》正式施行，到创业板注册制改革落地，注册制改革正从科创板这块“试验田”，迈向存量市场的“深水区”。

“证券发行注册制实行前端市场化准入，必须依靠后端对欺诈发行等违法行为举起‘大棒’，否则将影响改革成效、改革进程。”全国人大代表、深交所理事长王建军表示。

王建军在今年提交的议案中表示，修订后的证券法在行政处罚和民事赔偿方面加大了对欺诈发行的惩戒力度，刑罚短板亟须补齐。法与时转则治。我们建议修改刑法，将欺诈发行罪调整纳入“金融诈骗罪”范畴，将最高刑提至无期徒刑，提高罚金额度，拓宽该罪规制范围，明确“关键少数”刑事责任。“民行刑”三管齐下，立体化构建欺诈发行责任追究体系，全方位提升违法犯罪成本，为注册制改革保驾护航，为资本市场健康发展夯实法治保障。

“A股市场越开放、越包容，市场的监管越重要。”5月25日，武汉大学金融证券研究所所长董登新对时代周报记者表示，证券违法犯罪的惩处和威慑力度应该大幅提升，这样才能够确保注册制改革行稳致远。

造假“零容忍”

在过去一个月内，国务院金融委会议连续三次强调对资本市场造假行为“零容忍”，表示要对造假的上市公司、中介机构与个人坚决彻查，严肃处理。

纵观创业板这些年涉及欺诈发行的案例，2018年，昔日“创业板28星宿之一”的金亚科技被证监会查实IPO造假，涉及募集资金4.18亿元，波及近6万户投资者。

“创业板造假第一股”万福生科欺诈发行的募集资金达4.25亿元，涉及2.7万户投资者，主要责任人仅被判刑3年6个月。

“刑法上，欺诈发行罪被纳入‘妨害对公司、企业管理秩序罪’范畴，最高刑期仅有5年，明显与其社会危害性不相匹配。”王建军表示，现行刑法第160条“欺诈发行股票、债券罪”存在着归类不够准确、欺诈发行的刑期设置过低、欺诈发行罪的规制范围偏



“民行刑”三管齐下 注册制闯关

窄等问题。

在王建军看来，刑事追责作为严惩重罚的重要一环，有必要应需而变、应势而变，发挥更大作用。为进一步提高控股股东、实控人的违法成本，强化精准打击，建议刑法明确组织、指使欺诈发行的刑事责任，从刑罚方面加大震慑。

在今年全国两会上，全国人大代表、广东国鼎律师事务所主任朱列玉也建议，修改刑法，将“证券三罪”，即欺诈发行罪、操纵股市罪、内幕交易罪的量刑由一般5年以下改为10年以上。

5月25日，大成律师事务所高级合伙人于绪刚对时代周报记者表示，上述人大代表的建议都很好，但还不是市场需要的全部。市场经济是权利本位经济，欺诈发行、操纵市场与内幕交易的出发点是为了骗钱，即变相抢劫，因此我们要把对这些“歹徒”的处罚从出发点找出路，即让受害的投资人得到充分补偿，包括期待利益、实现权利的成本、身心的安慰。如此一来，证券市场秩序才能得到真正维护。

“当下最主要的是要修改《公司法》和《民事诉讼法》，《证券法》也需结合施行情况而作出调整，建立惩罚性赔偿机制，让受害的投资者能便捷地拿起自力救济的武器，追讨自己的损失。”于绪刚对时代周报记者说。

“民行刑”护航注册制

市场聚焦严惩重罚各种欺诈和造假行为，是为了给注册制改革保驾护航。

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，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。

与科创板不同的是，创业板同步推进增量与存量市场改革，堪称资本市场全面改革的关键一环。

创业板改革可谓任重道远。

日前，深交所有关负责人表示，创业板改革并试点注册制是多层次资本市场体系建设的一次重大探索，是对存量市场发展理念、监管思路、审核方式的一次深刻变革。既要把握好新旧制度衔接，在“无感”中推进市场改革，确保改革平稳落地；又要

➡

今年以来，资本市场改革步履不停，从新《证券法》正式施行，到创业板注册制改革落地，注册制改革正从科创板这块“试验田”，迈向存量市场的“深水区”。而市场聚焦严惩重罚各种欺诈和造假行为，是为了给注册制改革保驾护航。

让包括800多家上市公司、超过4500万投资者在内的各参与主体在改革中“有感”，持续增强改革获得感。

“证券发行注册制已作为一项资本市场基础性制度写入新证券法。在科创板、创业板先行先试的基础上，注册制改革将向全市场推行，迫切需要加大刑法制度供给。”王建军说。

有鉴于此，王建军建议，将欺诈发行罪纳入“金融诈骗罪”范畴，全面提高刑期和罚金额度，拓宽该罪规制范围，明确“关键少数”刑事责任，使该罪的犯罪类型、刑罚配置与其社会危害性相匹配，建立健全“民行刑”三管齐下、齐头并进的责任追究体系，为全面实施注册制保驾护航。

董登新对时代周报记者表示，新证券法已经赋予了注册制的合法地位，注册制最终必将在A股市场上全面推广；创业板的注册制改革是科创板注册制之后最急迫的，宜快不宜慢，必须要尽快推行，否则没有办法去包容更多的高科技企业。

“随着注册制改革的扩面、扩围、扩容，依法治市，尤其对证券犯罪的打击力度要加强，按照新证券法的要求，民事和刑事追责要到位，而在新证券法的条款当中，主要是加大了行政处罚的力度，但在民法、刑法的追责上，也需要作出相应的调整。”董登新对时代周报记者表示，相信民法、刑法也会尽快修订相应条款。这样才能够严查严打证券违法犯罪，为注册制的改革保驾护航。

此前，新时代证券首席科学家潘向东在接受时代周报记者采访时指出，注册制不是监管部门简单地放松审核，而是一揽子IPO改革措施的逐步完善和落地。

他认为，对于市场主体，注册制需要完善上市公司信息披露、欺诈发行等规定，将会显著提高上市公司违法成本，实现上市公司自身优胜劣汰，从而显著提高上市公司质量；对于投资者而言，注册制完善了中小投资者保护，通过加大对投资者损失进行补偿，从根源上克服我国资本市场牛短熊长的现状，提高理性投资者数量和对中长期资金的吸引力，增强资本市场内在稳定性。

“对于资本市场而言，注册制实现了公开发行等有法可依，从而完善资本市场生态圈，更好地服务实体经济。”潘向东对时代周报记者说，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，同时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。■

国家账本加减法

➡

在资金量上扩张以外，2020年的预算也在优化财政支出结构上着墨不少：在超过24万亿元的全国一般公共预算支出中，民生等相关支出占了大头。

◀上接P1

而在新冠疫情发生之后，政策在“六稳”之外再提“六保”。更强的底线思维，在客观上要求财政政策要有新的施策思路。

今年的政府工作报告为经济工作做出定调：积极的财政政策要更加积极有为。中国财政科学研究院宏观经济研究中心主任、研究员石英华对时代周报记者指出，强调“要更加积极有为”，这是在对当前和今后一个时期我国经济发展面临的前所未有的风险挑战的准确判断之下，以更大的宏观政策力度对冲疫情的影响，发挥财政政策在稳定经济中的关键作用。

为经济注入确定性

直观上来看，“更加积极有为”体现在数字上：根据政府工作报告，单在疫情防控资金一项，截至今年4月底，各级财政共安排疫情防控资金1499亿元；同时，分三批提前下达2020年新增债务限额28480亿元，包括一般债务限额5580亿元和专项债务限额22900亿元，侧重支持与疫情相关的重大项目建设；同时，自3月1日至6月底，阶段性提高地方财政资金留

用比例5个百分点，新增留用约1100亿元资金，保障基层财政平稳运行。

武汉大学经济与管理学院教授刘穷志指出，今年的财政政策从减税降费收入政策；基建投资等支出政策以及地方债发行等债务政策上三方面发力，形成力度空前的组合拳。“财政政策是应对当前疫情的主要政策选择，其特征是直接、迅速，无疑是应对疫情最有效的政府政策，表明政府保民生和恢复经济的果断和决心。”

作为全面建成小康社会和全面打赢脱贫攻坚战收官之年，2020年的国家账本反应出中央首先从“额度”上为经济运行注入确定性的决心。

具体来说，包括3.6%以上的赤字率带来的一般公共预算赤字3.76万亿元、1万亿元抗疫特别国债以及3.75万亿元的地方政府专项债券，约8.5万亿元的财政政策大包在资金层面上为“六稳”“六保”保驾护航。

在资金量上扩张以外，2020年的预算也在优化财政支出结构上着墨不少：在超过24万亿元的全国一般公共预算支出中，民生等相关支出占了大头。

其中，以今年最关键的“保就业”和“保民生”——社会保障和就业支

出为例，虽然今年同比增长仅为8.8%，为近几年较低增速，但其占总支出的份额却出现上升，从近三年平均12.3%的占比扩大到今年的13%，在各项目中较为突出。

直达地方

而从“制度”安排上来看，更能凸显出中央保持经济平稳运行的决心。

受到疫情冲击影响，财政收入降幅明显：今年1—4月，财政收入同比下降14.5%。中央、地方收入分别同比下降17.7%、11.5%。财政部分析称，预计今年后几个月，随着生产生活秩序恢复，财政收入开始企稳回升，但仍有较大不确定性。

多名专家在接受时代周报记者采访时指出，一般公共预算收入二季度可能维持负增长，下半年可能出现恢复增长并回补部分上半年减收。

财政政策要落实到位，离不开对地方财力的保障。

杨志勇对时代周报记者指出，新增的赤字部分和抗疫特别国债都划拨给了地方财政，这说明中央对地方财政运行的状况非常重视。“‘六保’中提出的保基层运转，民生都是通过地方政府来保证，但地方政府的收入

可支配财力问题以及发展问题正引起中央层面更多关注。”

按照目前国内“分税制”的财政体系而言，本地区经济、社会事业发展所需支出等与密切相关的支出，均由地方财政负责。

不过，根据刘昆在两会“部长通道”上透露，今年地方财政减收增支的规模在8000亿—9000亿元，一些地方保基本民生、保工资、保运转面临较大的压力。

为了缓解地方政府的财政压力，中央对地方的转移支付力度上升至历史高位：根据预算报告，今年中央一般公共预算支出规模预计为11.95万亿元，同比增长9.1%。但是真正用在中央本级的支出只有约3.5万亿元，同比下降0.2%。其余的8.39万亿元资金，均是中央对地方转移支付资金，同比增长高达12.8%。

“加强对地方财力的保障，是今年预算安排的重点。”刘昆在“部长通道”表示，政府工作报告提出，今年增加赤字率所增加的财政资金全部安排给地方，中央财政发行抗疫特别国债的收入，也全部用于地方基础设施建设和抗疫相关支出，这是对方财力和地方财政运行的强大支撑。■

深圳都市圈提速 五市协同考验平衡术

时代周报记者 陈佳慧 发自广州

都市圈被视为中国经济增长的“新风口”。

“今后5—10年，中国最大的结构性潜能是都市圈和城市群发展。”5月22日晚，全国政协经济委员会副主任刘世锦解读政府工作报告时提到，经济恢复和发展主要靠结构性潜能而非宏观刺激政策。

刘世锦初步估算，都市圈建设每年能为全国经济提供至少0.5—1个百分点的增长动能，不仅为应对疫情冲击，更将为今后相当长一个时期中高质量发展提供有力支撑。

广东正加快都市圈建设。5月8日，广东印发《广东省建立健全城乡融合发展体制机制和政策体系的若干措施》（下称《若干措施》），“圈画”出五大都市圈：广州、深圳、珠江口西岸、汕潮揭、湛茂。

具体至深圳都市圈，根据深圳市发改委4月28日发布的《2019年工作总结和2020年工作计划》提到，都市圈包含深圳、东莞、惠州、河源、汕尾。前述计划提到，将加快推进都市圈规划编制，协调莞惠河汕共同参与，助力河源、汕尾融入大湾区建设。

“深圳都市圈赋予了深圳更大的使命、更艰巨的任务。”中国城市经济专家委员会副主任宋丁在接受时代周报记者采访时指出，深圳是深圳都市圈中的“领头羊”，这并不是行政权力的强制规定，而是基于现实市场地位和影响力的排榜，“只有承认市场价值，才能在都市圈框架下寻求合理的资源配置和融合发展”。

软性“扩容”的先行试验

今年是深圳经济特区成立40周年。深圳从1980年人口30万，GDP为2.7亿元，增至2019年常住人口1400万，比40年前多了46倍，GDP突破2.6万亿元，比1980年增长了将近1万倍。

这座年轻的城市肩负起建设粤港澳大湾区以及中国特色社会主义先行示范区的双重国家战略，期盼以更大的都市圈平台继续探索社会主义市场经济的高层级发展道路，进行区域融合发展的先行试验。

然而，在“双区”的高光下，深圳发展所需的土地“捉襟见肘”。

5月8日，深圳发布《深圳市2020年度建设用地供应计划》显示，全市计划供应建设用地总量为12平方



2019年五市GDP达4.27万亿元，约占广东省的40%；土地面积3.72万平方公里，相当于18.5个深圳。

公里，其中居住用地供应2.93平方公里。依据《深圳市土地利用总体规划（2006—2020年）》规定，到2020年全市建设用地总规模控制在1004平方公里以内。也就是说，深圳尚余可供开发的土地面积仅约为20平方公里。

与深圳相邻的东莞、惠州成为其“扩容”的方向。如今，深圳“扩容”的脚步再迈一步，延伸至与惠州相邻的河源、汕尾。

“从市场和城市发展规律来看，深圳的外溢效应产生的辐射、服务的半径更大，确实是扩容。”中国（深圳）综合开发研究院常务副院长郭万达对时代周报记者说，“但是我不太赞成这是传统意义的扩容。”

郭万达解释，“扩容”往往指行政区划，属于计划经济的思维方式，城市面积变大只是规模的扩张，并不代表质量也在提高。

“都市圈是基于市场要素流动的扩容，与行政上的扩容是两回事。”他说，核心城市不断往外辐射，把周围城市连通，无论是人口、产业，还是城市功能，都市圈由此形成了基于市场的分工。

对此，宋丁持相同看法。“深圳都市圈可看做更宽泛的‘扩容’，是深圳能量外溢辐射最直接、最高效的空间，应该在都市圈和大湾区城市关系架构内，通过政府和市场双重作用力，实现互联互通和枢纽功能的‘扩容’。”

难在平衡市场和行政利益

深圳都市圈里的5座城市，深圳、东莞、惠州位于珠三角，汕尾、河源在广东。据《南方日报》报道，2019年五市GDP达4.27万亿元，约占广东省的40%；土地面积3.72万平方公里，相当于18.5个深圳。

深莞惠“一体化”已有10余年。“效果不那么明显，因为它仍然是通过行政办法来推‘一体化’。”郭万达说，深圳都市圈则可能要通过市场加行政的手段来推动。

具体为，在市场主导的前提下，各地之间的利益保持均衡。同时，各地政府间的沟通协调机制也要改进，“过去深莞惠三地坐在一起，很多事情谈不拢，需要超行政协调，比如省政府层面协调等等”。

但是，如何平衡市场利益和行政利益是对都市圈的考验。“我国采取分税制，使得地方财政权力比较大。分税制下，都市圈内各市的行政利益难以平衡。”郭万达解释道。

如今，深圳都市圈扩容至五市，市场利益和行政利益的平衡难度再加码。

根据《若干措施》，都市圈还需承担“城乡融合”的责任。河源、汕尾均是深圳对口帮扶市，按照《若干措施》要求，需要加大产业、用地、财政等方面的统筹协调力度。肩负“双区”国家战略的深圳，还需加强与这些城

市互动，巩固现有帮扶关系，聚焦产业合作、园区共建等重点领域，协助做好脱贫攻坚工作。

在刘世锦看来，把都市圈发展仅仅理解为扩大需求、调整产业和人口布局，低估了其应有的潜能和意义。基于都市圈特征和未来趋势，都市圈被认为是新技术、新产业、新模式、新投资的主要发源地和承载地。

郭万达认为，河源、汕尾自有改善空间。“例如，在市场环境下，河源、汕尾能否吸引企业。”他说，与深圳相比，企业到河源、汕尾的经营成本能降多少，营商环境如何，这对企业是否愿意到当地投资都是重要考虑因素，也是河源、汕尾应该要考虑的。

市场主导是突破点

深圳都市圈从概念到落实在各个城市的真实合作上，并非易事。

宋丁分析，深圳都市圈五个城市，各有利益诉求，一旦涉及现实利益，城市之间的竞争就出现了，“以往国内区域经济合作就普遍存在‘合而不作’”。他认为，深圳都市圈要让市场主导经济资源和要素达至合理流动和配置，这样当然好，但做起来并不容易。

“首先要做的是基础设施的连通，形成通勤1小时的工作生活圈。”郭万达强调，应打造轨道上的深圳都市圈。

当前，连接深莞惠等地的赣深高铁正紧锣密鼓地建设，计划2021年建成通车。这条铁路建成后，将实现深莞惠半小时互通。已启动建设的广汕铁路在连接厦深、赣深和广深等铁路后，从惠州到深圳、东莞、河源、汕尾等周边城市也都只要半小时左右。

“另一个突破点是政府主动打破行政壁垒。”郭万达建议，在市场发挥主导作用的前提下，让生产要素、产业转移在都市圈自由流动，“政府不要说这个不行、那个不可以。要想留住企业，那就降低经营成本、搞好城市规划、做好土地供应、配套公共服务。”

深圳都市圈五市之间的产业合作早已开始。以华为为例，其总部在深圳，手机终端基地在东莞，电池、天线、屏幕等领域的供应商在惠州。中兴通讯于2014年斥百亿元在河源建设研发生产基地，拟撬动2000亿元的产业集群。总部在深圳的比亚迪，电子、电池生产基地则设在惠州大亚湾。

“我们期待深圳都市圈不会停留在概念，而是落实在都市圈各个城市的真实合作上。”宋丁说。□

从产业共融到全面共建 珠澳合作亟待再进阶

时代周报记者 潘展虹 陈佳慧 发自珠海 广州

粤港澳大湾区连续第三年被政府工作报告“点名”。

5月22日上午，十三届全国人大三次会议正式开幕，国务院总理李克强作政府工作报告。报告指出，加快落实区域发展战略。深入推进京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设、长三角一体化发展。

连续3年出现在政府工作报告，高频曝光足见粤港澳大湾区的重要性。《粤港澳大湾区规划纲要》发布后，粤港澳三地不断寻找合作契机。

今年，澳门率先抛出合作的橄榄枝。4月20日，澳门特区行政长官贺一诚发布的《2020年财政年度施政报告》中提到：“横琴是澳门参与粤港澳大湾区建设、融入国家发展的第一站，是澳门经济多元发展的最便利、最适宜的新空间。”

“希望抓住珠澳合作开发横琴的机会，做大做强粤澳大健康产业。”5月18日，澳门国际大健康智库主席、澳门爱勤集团有限公司董事长郑健锋与多名澳门企业家组团到珠海横琴考察，他对时代周报记者说，希望能把总部放到横琴。

珠海市横琴新区管委会副主任康洪表示，珠澳两地正积极谋划推进

粤澳深度合作区建设工作，粤澳深度合作区将充分结合澳门和横琴的优势，通过顶层设计，建立起粤澳双方共商共建共享的体制机制，成为“一国两制”下区域合作的先行示范区，“希望澳门企业家把握新时代，抢抓新机遇，实现新发展”。

深度合作下的新机遇

郑健锋对珠海横琴并不陌生，对时代周报记者提及琴澳合作优势时，侃侃而谈。“横琴离澳门很近，是自贸区，对跨境电商支持力度很大。澳门的优势在于自由港，很多国际商品都在澳门，可利用横琴，辐射至全国。”

在粤澳深度合作的新时代下，郑健锋有在横琴寻找机遇的想法。“例如医疗服务，横琴澳门都是旅游地，澳门的优势是国际化，横琴则可与内地、澳门接轨。”他认为，两地可通过优势互补，做好旅游医疗、高端医疗。尤其是疫情之下，他对医疗服务产业大有信心。“希望结合自身业务，在横琴找到新的发展机会。”

在横琴布局较早的澳门企业家认为，希望通过两地互动、融合，让更多澳门人感受在横琴发展的新机会。

4年前，广东省政协委员、澳门中华总商会青年委员会主任、东西汇（横琴）发展有限公司董事长马志达创办东西汇，为首批入驻横琴粤澳合作产业园的重点项目之一。马志达告诉时

代周报记者，项目未受疫情影响，依然按计划进行。

往返横琴澳门4年，马志达见证了横琴日新月异的变化。正因如此，他牵头组织此次澳门企业家组团赴横琴，呼吁更多澳门年轻人迈出脚步，抓住时机，大干一番。

事实上，横琴经过10多年建设，具备承载澳门产业多元发展的基本条件。近年，横琴围绕“跨境”“便利”两大主题，推出跨境通勤、跨境融资等系列举措，澳门企业、居民提供便利、适宜的新空间。

“横琴开发由基础设施建设阶段逐步转向产业导入和城市民生配套阶段，琴澳合作也随之转变。”横琴新区发改局综合科科长张瑞对时代周报记者说，对澳合作的阶段从“项目建设期”向“产业导入期”转变，对澳合作主体从大企业集中进驻，拓展为澳门中小企业、居民特别是澳门青年进驻，对澳合作层次由单纯的项目合作，转向产业协同发展、规则体系系统衔接的全面深度合作。

截至4月底，珠海市横琴新区已有澳门投资企业2522家，注册资本（金）达139.44亿美元。

金融或为“深度合作”破题

全国两会期间，全国政协常委、宝龙集团董事长席许健康提交《关于在横琴粤澳深度合作区发展商贸

消费产业的提案》，提议出台支持横琴粤澳深度合作区建设方案，从破除体制障碍和政策壁垒、鼓励新兴产业新业态新模式、建立与澳门和国际规则趋同的营商环境等方面予以支持。

珠澳两地被寄予粤澳深度合作的厚望，但仍有问题待解，如“两制”衍生的跨境贸易、资金自由进出、投融资便利化等跨境金融问题，成为资本要素流动的约束。

澳门人胡斌（化名）在横琴澳门青年创业谷开办与飞机相关的人工智能技术开发应用公司。“公司刚起步时没有专门的财务处理，仅注册公司就得10个月。”他对时代周报记者说，例如要让横琴公司用得到钱，要先将一笔人民币存入某国有银行澳门分行，注明该笔钱是汇到境内公司账号。在境内挪动这笔钱就要签协议找担保。“盖章力气大了或角度偏了，与备案的章无法吻合，银行就不通过。”

尽管如此，横琴依然是澳门企业融合大湾区的第一站。澳门贸易投资促进局收到众多澳门企业到横琴发展项目申请，投资金额超4000亿澳门元，多为综合性发展和科技等项目。

澳门贸促局回复时代周报记者表示，对期望把握大湾区机遇的澳门企业来说，若资金自由进出制度适用于横琴，有助降低项目落户横琴的制度成本。“企业得以灵活调配资金，享受较低融资成本，提升项目在大湾区

市场的吸引力和竞争力。”

琴澳合作11年，在设施联通、通关便利、产业融通等方面结下硕果。但“两制”差异仍存，资本要素难以自由流动，深化合作亟待突破。

中国（深圳）开发研究院金融与现代产业研究所副所长余凌云对时代周报记者表示，大湾区建设的核心是要素流动，让资金资本要素在粤港澳畅通流动，推动要素重新组合。“资金没有流动，两地合作只停留在浅层。只有资本贯通才能深化合作，在两地经济活动调动更多资源。”

“两地制度差异较大，横琴作为基层改革事权较小，绝大部分政策举措和规则体系仍按照内地政策体系框架执行，尚未形成对澳规则衔接的系统性全面突破。”张瑞认为，地方政府改革创新的空间有限，亟待国家层面自上而下推出一系列深层次系统性的开放措施。

政策利好在逐步释放。5月14日，中国人民银行官网发布《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》，提出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等措施。其中明确，推动建设澳门—珠海跨境金融合作示范区。

“有了金融政策支撑，对跨境电商企业发展实有帮助。”得悉上述《意见》，郑健锋对日后的横琴发展充满信心。□

茂名借“荔”助推富民兴村

时代周报记者 潘展虹 发自茂名

今年政府工作报告提到，要落实脱贫攻坚和乡村振兴举措，保障重要农产品供给，提高农民生活水平。接续推进脱贫与乡村振兴有效衔接，全力让脱贫群众迈向富裕。

5月20日，在茂名举办的2020年中国荔枝产业大会上，广东奏响接续推进脱贫与乡村振兴衔接的新粤章。

当日，“广东荔枝”高铁专列开通，“广东荔枝号”航班首航。随着广东各地荔枝陆续上市，高铁、航班成为运送主力，以最快速度与国内外消费者分享这份粤荔甜蜜。

荔枝种植业是广东富民兴村的重要产业。数据显示，广东荔枝种植面积稳定在400万亩，产量120万—150万吨，去年全省荔枝出口额同比增长2.6倍。其中，茂名为主要产区，种植面积135.5万亩，相关从业人员占当地农业总人口数量70%。

今年是荔枝中大年，广东预计产量超过128万吨。受国内外疫情影响，荔枝销售多了些不确定因素，关系着众多农户的生计。近段时间，农业农村部以及广东各级政府积极整合资源，开拓荔枝销售渠道，以产业赋能乡村振兴。

产业大会上，农业农村部南亚热带作物中心主任李尚兰出席活动时提到，荔枝产业涉及南方8个省份，全职从业人口超过100万人。

荔枝产业发展与脱贫攻坚和全面建成小康社会、疫情防控和经济社会发展大局相关。

“疫情全球蔓延，复工复产和经济社会发展的环境严峻复杂，面临的挑战前所未有的。越是这种情况，越要稳住‘三农’。”李尚兰说。

荔枝“触电”上线

在中国荔枝产业大会上，来自日本的采购商佐佐木出现在广东农产品“保供稳价安心”数字平台直播间。自称是荔枝忠实粉丝的他，每年都会从广东采购销售荔枝约1500吨。

今年受疫情影响，佐佐木的销售计划有所调整。“预计采购量不少于200吨，以妃子笑品种为主，争取每周都有4个货柜发货。”他表示，希望缩短在路上的时间，让日本消费者吃上更新鲜的荔枝。

荔枝出口销售计划或受疫情影响，但出口销售范围却在扩展。5月7日，一批重61吨、货值130多万元的妃子笑荔枝，经茂名海关检验检疫后，被运往加拿大、澳大利亚，这也是广东荔枝首次出口至加、澳两国。

此外，广东中荔集团表示受疫情影响，欧洲市场采购量减少，将从东南亚和北美市场发力，计划新增荔枝出口至巴拿马和澳大利亚、新西兰等地，现阶段正与国外客户商讨出口细节。“预计可出口荔枝量约8000吨。”该集团接受媒体采访时说。

由于气候适宜，今年荔枝丰产，全国荔枝产量都有所提升。以茂名为例，预计全市产量约有40万吨。但受海内外疫情影响，不少种植户对荔枝出口销售都有所担心，难以预估今年整体销售情况与价格。

广东的做法是，借力电商拉长荔枝销售期。如茂名，地处粤西早中熟地区，第一批荔枝上市约为5月中下旬，持续至7月。早在4月19日，当地就开启荔枝线上预售活动，通过“市长带你看荔枝”“网红地头直播看产品”“产地直供直采、销区订单供应”等模式，向网友展示茂名荔枝种产销全产业链，形成紧密的购销关系和长效产销对接机制，拉开茂名荔枝营销大幕。



当日，预售活动观看人次达1.1亿，点赞数491万人次，线上线下共收集到采购商荔枝采购意向6.66万吨。

在产业大会上开幕式，广东省委常委叶贞琴携广东省农业农村厅厅长顾幸伟，茂名市委副书记、市长袁古洁，茂名高州市市长朱春保，以及“中国荔枝第一镇”高州根子镇党委书记袁海峰、根子镇柏桥村村委会主任何清等组成“直播天团”，走进拼多多直播间，一同为荔枝代言。

据拼多多5月21日向时代周报记者提供的资料显示，当日直播半小时内观看人数达180万人，助推当日广东荔枝在拼多多销量环比增长160%。

“广东将全面布局数字农业‘新基建’，积极搭建国际、省际合作交流平台。”完成这场直播后，叶贞琴表示，有力推动荔农、加工商、贸易商利益联结，让更多荔农共享荔枝红利。

助“荔”富民兴村

荔枝销售之于茂名，是一场速度和实力的竞赛。

以茂名为中心的岭南荔枝名满

天下，但荔枝保鲜期短，物流成本高，缺乏现代化的供应链服务体系，导致农民增产不增收，对市场缺乏掌控，无法满足市场需求。落后的物流体系，阻止茂名荔枝走向全国乃至世界。

荔枝电商成为破题关键。时代周报记者在茂名走访时发现，几乎每个果园附近都有物流、仓储等配套服务，这些集平台、市场、物流、仓储、电商于一体的荔枝集散中心，帮助种植户、下游电商完成品质管理、分拣包装和物流配送，通过物流快线为荔枝运送加速，实现国内主要城市24小时到货。

数据显示，从2013年至今，销售茂名荔枝的本土电商网店从36家发展至2800多家，网络销售量从450吨跃升至4.5万吨。

数字翻番的背后，是茂名做强荔枝产业、以产业赋能乡村振兴的成果。

荔枝种植业是茂名当地农民重要的增收产业，产值超过50亿元。当地以荔枝为主导产业建设的国家、省级园区共有5个。其中，茂名市荔枝国家现代农业产业园是国内唯一以荔枝为主导产业的国家级现代农业产业园。

目前，该产业园形成“生产+加工+科技+品牌+营销”的三产融合发展格局，从种质资源、产品质量、区域公用品牌到加工销售等环节，进行全方位产业链布局，实现“强产业”。数据显示，园区总产值达80.9亿元，人均可支配收入高出全市平均水平37.2%。

园区所在的茂名高州同样受益于荔枝。2016年被定为省定贫困村的高州丁堂村，围绕荔枝构建“合作社+农户+电商”模式，推进电商进村，建立脱贫致富的长效机制，村民人均可支配收入从2015年的2000多元提升至2019年的18000多元。目前，该村54户128名贫困人口全部实现脱贫。

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）主办的中国指数奖“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

打造数字经济战略基石

互联网巨头聚焦新基建

时代周报记者 李静 发自上海

延迟两个月的全国两会终于于5月21日拉开帷幕，并迅速成为人们关注的焦点。

5月22日，百度发布的《百度搜索大数据看两会（前篇）》显示，民生、新基建、扶贫等多个话题备受网民期待。尤其是新基建相关内容，在两会前期更是获得集中关注，搜索热度同比提升3841%。

时代周报记者注意到，围绕新基建这个关键词，一大批互联网企业家代表委员在今年两会积极建言献策。

5月20日，时代周报记者从腾讯方面获悉，全国人大代表、腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾今年两会建议，应把产业互联网放在新一轮科技革命和产业变革的历史大潮中来谋划，从国家战略的高度重点推进，不断壮大我国的数字经济实力。

此外，全国政协委员、百度董事长李彦宏也提出构建人工智能新型基础设施，勾画智能经济发展蓝图的提案。

“国家应加快打造具备国际领先水平的人工智能新型基础设施，加强人工智能基础和应用人才培养，推进各行业积极应用自主可控的开源深度学习平台。”李彦宏建议称。

可以看到，以5G、人工智能、大数据中心等为代表性的新基建，不仅备受广大网民关注，也是互联网“巨头”们今年重点关注的方向。

这也意味着，2020年新基建建设将迈上更高的台阶。

新基建成关键词

从目前的互联网企业家代表委员递交的议案提案内容来看，此次两会中，如何推进新基建建设成为主要的讨论方向。

李彦宏表示，随着国家新基建政策的提出，以及多年来人工智能与经济发展的深度融合，智能经济已成为大势所趋。建议应大力推进智能云工

程，支持开放平台的建设，以此加速产业智能化。

马化腾认为，我国数字经济正在迈向一个以新基建为战略基石、以数据为关键要素、以产业互联网为高级阶段的新时代。

对此，马化腾提出，应加快推进云计算等新基建，筑牢数字经济发展的战略基石；以“数据中台”建设为重点和突破口，进一步推动数据开放共享，创新推动智慧城市、智慧乡村建设，提高数字化治理水平。

无独有偶，全国人大代表、联想集团董事长兼CEO杨元庆同样提出推动新基建和智慧经济建设的建议。

杨元庆提出，要从加大新基建力度、加强市场政策引导、加快构建应用生态和加速培育复合型人才等四个方面，提升“5G+工业互联网”融合应用能力，从而推动制造业持续创新发展的建议。

此外，全国政协委员、360集团董事长兼CEO周鸿祎则聚焦新基建的网络安全。

周鸿祎认为，新基建网络安全面临重大挑战。新基建将成为高级安全威胁的攻击目标，而传统安全防护手段已经无法有效阻止APT等高级网

络攻击，因此需要升级。

在周鸿祎看来，网络安全是新基建的基础型技术之一，而新基建本质是数字化基建，未来新基建将进一步促进网络空间与物理空间的连通和融合，加快“大安全”时代的来临。只有构建新基建网络安全防护体系，才能保障新基建战略的顺利推进和数字经济的健康繁荣。

5月24日，清华大学社会科学学院助理研究员肖旭告诉时代周报记者：“发展5G、人工智能、工业互联网等新基建，不断完善网络布局，不仅有利于增强市场主体之间的互联互通，而且有助于扩大所收集数据的体量、多源、多维，为经济发展提供源源不断的数字动能。”

释放数字经济新动能

“数字经济是现在互联网企业转型的方向，同时也需要相应的基础设施，来保证商业模式的运行，这就是新基建。”5月23日，数字经济智库高级研究员胡麒牧对时代周报记者表示，新基建是数字经济的基础设施，其发展的基石应该是5G、大数据、云计算、人工智能、区块链等数字技术。

新基建给各行各业带来了“新机

遇”，同时也对“引爆”数字经济等新一代技术革命浪潮具有不可或缺的作用。

马化腾认为，应以产业互联网为突破口和着力点，打造具有国际水准的产业互联网平台，推进国民经济各行各业的互联网化和数字化进程。

他举例表示，在制造业领域，加快智能工厂建设，培育一批基础性、行业通用的工业APP，积极探索应用共享制造等新模式；在零售业领域，鼓励量大面广的实体店探索使用云、小程序、直播等数字化工具，开展线上线下一体化自主运营，增强触达用户和服务用户的能力，促进无接触经济发展。

全国政协委员、网易公司首席执行官丁磊则围绕促进数字中国高质量发展，高标准实施数字新基建再次建言献策。

“建议加码政策力度，加快支持数字文化产品出海，积极抢占全球文化市场，在带动国内产业、增加就业、提高税收的同时，加快培育我国外贸新增长点。”丁磊表示。

在新基建成为构筑数字经济创新发展基石的背景下，新基建风口更是吸引多路资本竞逐。

以上海为例，5月7日，上海发布《上海市推进新型基础设施建设行动方案（2020-2022年）》，表示目前已初步梳理排摸了未来3年实施的第一批48个重大项目和工程包，预计总投资约2700亿元。

不过，风口之下仍需保持理智。无论是政府还是企业加码新基建都应该合理规划，防止项目蜂拥而上。

胡麒牧认为，企业在布局新基建时需要从技术和商业模式两个方面注意。

“从技术上来说，要有一定前瞻性。从商业模式上来说，企业一定要树立共建共享的理念，要用开放的心态让商业生态中的主体参与进来，这样市场信号会传导得更流畅，也可以避免资源浪费，最终让整个商业生态系统共同受益。”胡麒牧表示。



全国政协委员孟丽红：应降低信贷成本和门槛

时代周报记者 胡天祥 发自广州

今年以来，突如其来的新冠肺炎疫情对中国经济带来巨大冲击，民营企业特别是中小微企业普遍面临供求承压、资金紧张等现实难题。

2020年全国两会召开之际，全国政协委员、祈福集团副董事长孟丽红接受了时代周报记者专访。作为民营企业代表，孟丽红认为，目前市场主体的生存状况和就业形势都受到很大冲击。抓防控、抓经济、促消费是当前重要任务。

“一是降低企业税费负担；二是对企业购进的防疫用品费用给予财政补贴；三是对防疫时期的物业公司、医院、餐饮等给予补贴。”孟丽红建议，应降低信贷成本和贷款门槛，适当下调贷款利率、减免手续费，缓解企业资金流动性困难；鼓励金融机构积极增加信用贷款和中长期贷款，减少企业资金压力。

建立大湾区就医系统

时代周报：就个人观察，今年全国两会和往年有何不同？

孟丽红：从内容及形式上看，今年两会一切从简，全体会议和小组会议都作了相应压减；部分报告提前发出详细版，大会当天则用简单版；以往讨论可能面对面比较多，现在有些分论坛采取了视频的形式，与外界沟通还有直播、云采访等。

今年两会在全球疫情背景下召开，感受非常不同。开幕式全体与会人员默哀1分钟，对疫情牺牲烈士和逝

世同胞表示深切哀悼，让我深受震动。

我们的疫情防控取得了重大成果，但疫情也带来了很大挑战，而今年又是全国建设小康社会和脱贫攻坚的决胜年，在这些重大考验面前，作为政协委员更深切感受到紧迫感、责任感。

时代周报：作为长期关注粤港澳大湾区的政协委员，今年两会你带来了哪些相关提案？

孟丽红：今年我提交的是《关于深化粤港澳医疗服务对接的提案》。

随着大湾区医疗技术进步，大湾区医院得到更多港澳居民认可。但粤港澳医疗互通存在就医信息对接、医保费用报销、医院救护车跨境转运、医疗纠纷处理机制、医生资质互认及检查结果互通等障碍。

个人建议：一是建立大湾区就医信息系统；二是拓展港澳医保保障地域，扩大对大湾区医院的覆盖；三是建立粤港澳患者转运联络办，并在大湾区各城市中指定医院作为港澳患者转运机构；四是建立内地医院对港澳患者医疗投诉的处理机制；五是加强内地医生的规范化培养，推进医生执业资质互认及检查检验结果互通、互认；六是建立大湾区重大突发事件应急响应联动机制。

制定统一示范法

时代周报：作为民营企业家的代表，你如何看待粤港澳大湾区建设对于民营经济发展的积极意义？

孟丽红：一是为粤港澳大湾区民营经济打破发展壁垒，加快推动民营企业的资源互通、机会共享、技术交

流、资金流通等；二是优化民营经济的产业结构，民营企业也会在此期间加快推动自身产业升级，提高核心竞争力；三是为民营经济提供更具创新力的人才资源。

时代周报：和其他湾区相比，粤港澳大湾区涉及三个关税区、三种货币、三种法律制度。如何在上述挑战下更好推进大湾区的建设？

孟丽红：建议制定统一示范法，逐步减少区际法律冲突，促进粤港澳大湾区合作发展。先通过非立法的方式，达成一致的规范、示范效应，并形成行业习惯，最终被法律吸收或形成统一立法。

在制定主体上，可以由内地、香港特别行政区、澳门特别行政区在贸易领域、法学领域和其他领域的专家、政府专业人士等组成特别工作组，制定统一示范法。

降低企业税费负担

时代周报：今年，新冠肺炎疫情对中国经济社会发展带来巨大冲击。你是否也带来了相关提案？

孟丽红：2020年抗击新冠肺炎疫情中，中国取得了重大成果，但过程中也暴露了一些短板，如医疗物资储备制度具有局限性且落实不足、储备数量不足且欠缺分配机制、储备类型单一、储备信息化不足等。

个人建议，应该落实医疗物资储备主体责任，合理规划储备区域；加强医疗物资储备管理，做好全方位的管理工作，把“疫情防控医疗物资全国统一调度制度”纳入《传染病防治法》修订议程，建立信息共享平台；加



建议制定统一示范法，逐步减少区际法律冲突，促进粤港澳大湾区合作发展。先通过非立法的方式，达成一致的规范、示范效应，并形成行业习惯。

——全国政协委员，祈福集团副董事长，祈福生活服务控股有限公司董事会主席

强储备主体多元化，政府和社会共同参与。

时代周报：对于疫情过后的工作重点，你有什么建议？

孟丽红：一是支持民营企业发展，稳定就业；二是促进线下的体验式多元消费，拉动多链条发展，促进市场主体、保就业等的发展；三是对那些集中吸收了贫困人口就业的市场主体，要重点监测和关注，精准施策，在“六保”“六稳”的同时维护好我们前期的扶贫成果。

时代周报：疫情之下，广大中小微企业运营更加艰难。对此你有什么纾困建议？

孟丽红：一是降低企业税费负担，延期缴纳税款、减免企业税费、免税退税；二是对企业购进的防疫用品费用给予财政补贴，或加计抵扣税；三是对防疫时期的物业公司、医院、商业、酒店、餐饮等经营损失、免租损失等，给予补贴。

同时，建议降低信贷成本和贷款门槛，适当下调贷款利率、减免手续费，缓解企业资金流动性困难；鼓励金融机构积极增加信用贷款和中长期贷款，减少企业资金压力。

在政策支持及审批支持方面，建议加大对互联网软件产业及医疗产业的政策扶持，助力互联网医疗工作全面升级；针对建设工程及相关业务流程较多的政府审批业务，加大推广采用信息化技术，减少业务办理周期；在社区充分利用新一代信息技术。如物联网、人工智能和5G等，形成基于信息化、智慧化的社会管理和公共服务的新形态、新模式。



全国人大代表李东生： 在市场洗牌期抓住机遇



粤港澳大湾区会成为未来中国经济增长最快的一个区域，因为有着非常好的区域优势，本身经济基础好，又有香港作为对外的窗口，所以未来粤港澳大湾区的战略落地能够成为中国经济增长的重要引擎。

——全国人大代表、全国工商联副主席、TCL创始人兼董事长李东生

时代周报记者 王媛 发自深圳

一改多年的形象，李东生特意剃了个板寸发型，想以更清爽自信的面貌赴京参加全国两会。

今年是全国人大代表、全国工商联副主席、TCL创始人、董事长李东生第18年履职。

在制造领域，李东生有着诸多令人瞩目的标签：“彩电大王”“并购大王”“实业家”“改革先锋”等。

疫情冲击之下，作为LTPS LCD产量占全球供应链20%的主流供应商，TCL华星成功打响产能保卫战，成为国内制造业防控抗疫的标杆企业。

在李东生看来，疫情的影响是阶段性的，要引起注意的是疫情导致逆全球化的脚步以及影响。

李东生一直在思考，在新的全球经济格局变动的情况下，中国企业的国际化如何能够走得更好。

同时，李东生所带领的TCL也在经历了一系列的企业重组、战略推演之后，重新定立了“全球领先”的战略目标。

日前，李东生在接受时代周报记者采访时表示：“此次逆全球化的趋势以及以美国为代表的西方国家对于中国从贸易到科技、到各个方面设立的一些壁垒和障碍，对中国经济未来的发展，对中国企业全球化都会带来深远的影响。”

工厂全球化布局

近年来，中美贸易摩擦不断。对此，李东生代表在此次两会中建议：“一要实施针对性的产业政策留住核心产业，巩固国内产业链布局。二要帮助国内企业拓展全球布局，提升全球化经营能力。”

李东生告诉时代周报记者，疫情的影响只是暂时的，但全球的经济格局正在面临调整，企业国际化规则会变，中国要适应这种变化，提升全球化能力。

他认为，过去几年全球化方式有了很大的调整，并不单纯是把产品卖

到全球，而是在全球构建产业链和供应链，要从“制造工厂”变为“全世界开厂”。

事实上，这种做法在此次全球疫情当中，尤其表现出来能够抗风险，对于美国对中国进口的产品加征关税，额外设置贸易壁垒，通过全球产业链和供应链布局能有效降低影响。

对于TCL而言，目前其产品出口比例很低，都是输出核心部件，在当地的工厂生产，形成当地供应链。

在李东生看来，这样无论是在美国、欧洲或者全球其他国家，都不会因为贸易壁垒增加而影响业务。

“由于美国加税，我们去年决定在墨西哥已有一座工厂的情况下再建一座工厂。我们在墨西哥有工厂，在美国有研发中心，通过自身在北美的制造和产品研发能力，来支持在北美地区的销售。所以去年我们的业务继续保持增长，今年有信心这个增长会持续。”他说道。

李东生向时代周报记者透露，过去这两年，TCL在全球建立产业园工厂的速度在加快，在越南建的彩电工厂，去年年底已经投产，通力电子的工厂也计划于今年6-7月投产。

此外他们还在印度建立了印度模组整机一体化智能制造产业园，未来还准备在非洲、俄罗斯、南美洲继续建设和加强产业制造、供应链能力。

抓住新基建机遇

疫情之后，“新基建”被加速提上日程，成为经济领域炙手可热的网红热词，TCL对新基建也有布局。

李东生表示，新基建实际上是科技带动了一些高科技应用能力的建设，TCL主要涉及两个领域方向，一是在智能制造、工业互联网、大数据方面，TCL早在两年前就建立了专门的企业进行研究，另一个是5G+8K，TCL积极在高速通信、高速数据传输、新型显示领域把握机会。

他进一步分析称，TCL半导体显示材料领域是一个高科技领域，整个企业的生产系统本身就非常智能化，未来还要进行更多智能化的生产，

通过智能化的改造，大数据的应用，让生产效率进一步提高，让人均能效进一步提高。

在半导体显示领域，TCL积极进行新的技术开发，来取代少数人工的一些检测和修复的工位。一方面能够减少人工，最重要的是能够改善产品质量。

目前，《粤港澳大湾区发展规划纲要》已发布一年有余，在高质量发展的目标引领下，龙头企业又将更好参与到大湾区建设中？

在李东生看来，粤港澳大湾区会成为未来中国经济增长最快的一个区域，因为有着非常好的区域优势，本身经济基础好，又有香港作为对外的窗口，所以未来粤港澳大湾区的战略落地能够成为中国经济增长的重要引擎。

李东生告诉时代周报记者，目前TCL在广东的产业，都围绕大湾区来展开，在深圳、惠州、广州、中山都有工厂、研发中心，在香港也有研发中心，未来有可能在东莞、珠海也会有相应的布局。

据他介绍，TCL未来会强化在大湾区的布局，这个布局不只是针对中国市场，更是针对全球市场的布局，希望借助大湾区的优势，强化作为全球化企业的竞争力。

具体的产业规划和布局上，李东生介绍，TCL发迹于惠州，目前终端产品主要集中在惠州，潼湖镇新的产业园区里有131万平方米的土地，已经完成了第一期的建设，正在建设第二期，这是全球最大的显示模组和整机终端的生产制造基地。

此外TCL移动终端以及智能的音响、耳机等产品的生产基地都在惠州，未来这部分业务发展会在当地产生更大的经济贡献。

在深圳，TCL华星至今投入了超1300亿元，形成了一个全球最大的半导体显示产业集群，有四座工厂集中在光明区，带动了一批制造企业。

“过去一年，我们在广州已经开始布局更多项目，广州作为华南的经济中心，有非常好的高校、科研所等

资源，科技人才基础好。此外广州的制造业基础也非常好，未来将在广州寻找更多的发展机会。”据李东生透露，TCL接下来对广州的投入会加大。

产业变局下构筑竞争力

TCL从惠州一家作坊式的地方小企业，发展成具有国际竞争力的跨国公司，成为国内智能制造的一张名片。而自2018年以来，TCL内部经历了一系列的变革和重组，引发资本市场重大关注。立下公司变革之志的李东生，也以更高的频率走到台前，提振内部士气和投资者信心。

TCL所处的显示行业，产业格局正在发生剧烈的变化，李东生希望能在市场洗牌期抓住机遇。

去年，李东生与他的团队花费了半年左右时间，拉上多家顾问公司，包括国内和国际的知名智库公司、咨询公司做战略推演，目标就是重新梳理TCL的战略。

他认为，在所处的高科技、重资产、创新型的科技制造业里面，未来要取得持续经营发展的机会，一定要以“全球领先、中国领先”，至少要以“行业领先”为目标来构筑竞争力。

目前TCL彩电在规模上已经做到全球第二，目标正瞄准全球第一。

据奥维睿沃数据，在2020年Q1全球电视面板出货量同比下降12.7%的形势下，TCL华星2月份则以18.8%的出货量份额和19.6%的出货面积份额摘得双桂冠，首次跻身全球第一大液晶电视面板供应商。

在李东生眼里，单是规模碾压对手还不够，至少还要在综合竞争能力这个指标上双双排进前三名，才能称之为领先。

“我们重新优化了企业发展战略，将目标细化落实到每个季度，这个季度没做到的，下个季度追回来，大家都憋着一股劲。最后的结果也许会有点差别，但是这口气一定不能松。”他说道。

同时他也提到，一季度因为疫情，目标并未完成，但并不打算修改全年目标。■

全国政协委员朱鼎健： 对旅游业复苏充满信心



经过此次疫情，文旅产业向数据化转型是一个必然。通过智慧化旅游，让景区更好地了解游客偏好，加上通过预约、错峰等方式，可以给游客提供个性化、定制化的更美好体验。

——全国政协委员、观澜湖集团主席兼行政总裁朱鼎健

时代周报记者 蔡颖 发自广州

1978年，一对父子从香港来到深圳，进军旅游休闲产业，经历了42年的艰苦奋斗，创建了如今集运动、养生、旅游、会议、文化、居住等产业为一体的观澜湖集团。

2020年，突如其来的新冠肺炎病毒疫情席卷全球，旅游业成为受冲击最大的行业之一，而观澜湖集团也面临考验。

5月22日，全国两会期间，全国政协委员、观澜湖集团主席兼行政总裁朱鼎健在接受时代周报记者专访时表示，今年两会意义非同寻常，有很多全民关注的焦点话题，比如重大疫情防控、全面建成小康社会等。

“在报告的第三部分，用专门的篇章讨论如何着力稳企业保就业，在第四部分又提到依靠改革激发市场主体活力，对此我非常认同，这也给予了民营企业巨大的信心。”朱鼎健向时代周报记者表示，政府工作报告的发布让他们继续坚定在内地的投资和发展。

今年两会，朱鼎健建言主要聚焦旅游产业建设以及聚焦粤港澳大湾区发展方面。

旅游业要勤练内功

受新冠肺炎疫情影响，旅游行业一度进入“寒冬”，直至4月才陆续开放。

朱鼎健向时代周报记者表示，疫情对旅游行业整体产生了巨大冲击，

今年前两个季度的客流量受到很大影响，从全国来看五一假期游客数量和旅游收入也普遍大幅下降。

朱鼎健以观澜湖经营状况为例，他表示，他们大规模综合度假区分布在深圳东莞，以及海口。疫情发生初期的2—3月份，景区、酒店等休闲度假产业受到了非常大的冲击，客流量严重下滑。

在业绩压力下，观澜湖集团展开了积极的自救行动。

“疫情期间大家线上体验消费大大增加，我们度假区也发展线上线下联动方式。如海口观澜湖度假区，协同各商户共同开展线上营销推广，通过《观澜湖十二时辰》等直播，开启云逛街模式。”他介绍。

朱鼎健表示，经过此次疫情，文旅产业向数据化转型是一个必然。通过智慧化旅游，让景区更好地了解游客偏好，加上通过预约、错峰等方式，可以给游客提供个性化、定制化的更美好体验。

他还透露，接下来，观澜湖会更重视发掘文化资源和内涵，走好文旅融合的发展路径，另一方面，疫情后大家会更多选择省内游、周边游。

他表示，观澜湖深莞、海口度假区身处珠三角、海南岛核心区域，会更加重视提升竞争力和对周边游客的吸引。

朱鼎健告诉时代周报记者，除了旅游企业本身要勤练内功，提升竞争力外，政府的临时性金融支持也十分重要。

在《建议在特殊时期给予旅游景区企业临时性财税金融支持政策》的提案中，朱鼎健表示，景区企业一般都投资巨大、回报期长且慢，而且配套设施折旧率高，用工属于劳动密集型。

除此之外，景区的设施及园林绿化的维护、水电费、利息等的支出也相当巨大。

“遭此疫情一劫，许多景区运营企业面临着巨大的生存压力。”他说。

为了能够让旅游行业在疫情中保就业，朱鼎健建议，国家相关部门制订并给予旅游景区企业一定的临时性金融支持政策，包括设立专项基金、减免税项、降低贷款利率等内容，帮助全行业渡过前所未有的难关。

在朱鼎健看来，旅游业涉及千家万户的幸福生活指数，旅游业尽快复苏，有利于提振国内经济。

朱鼎健向时代周报记者表示，在政府支援和旅游业自身的努力之下，行业的健康复苏指日可待，他对此抱有充分的信心。

对于旅游产业的长足发展，朱鼎健认为需要推动旅游业可持续发展，他建议完善立法和政策指引，全方位为发展可持续旅游建章立制；建议尽快制订可持续旅游目的地的评定标准；加大对中国可持续旅游的国际宣传推广力度。

建设粤港澳“人文湾区”

作为一名在大湾区成长起来的企业家，粤港澳大湾区也是朱鼎健长

期关注的领域。

今年两会，朱鼎健有2份提案涉及粤港澳大湾区建设。

“粤港澳大湾区的建设目标是成为充满活力的世界级城市群，而建设人文湾区是粤港澳大湾区的重要目标之一。这样才能充分体现粤港澳大湾区的综合软实力、文明发展程度以及中国的文化自信。”他认为。

朱鼎健指出：“粤港澳大湾区对目标纽约、旧金山和东京等世界三大湾区，都非单一的‘经济湾区’，而是开放度非常高和影响力很大的文化中心。”

对此，朱鼎健在今年两会上提出了两点建议，分别是《加强“软开发”，加快把粤港澳大湾区建设成区域型世界旅游》以及《建议以粤港澳“人文湾区”建设为目标，给予先行先试的政策安排》。

根据其建议，具体而言，一是建议加强“软开发”，加快把大湾区建设成区域型世界旅游目的地；二是建议对大湾区的文化发展实施更开放的政策安排，并率先在影视、博物馆等领域先行先试。

他告诉时代周报记者，逐步开放一些文化合作领域，进行政策结构创新，建立文化领域投资准入正面列表和负面列表。

他还建议，对外商进入大湾区博物馆领域给予更宽松的准入政策，吸引国际上众多博物馆在大湾区设立分馆，或开展多种形式的馆藏交流展示活动。■

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



10 | 融资类信保急刹车

贺强再提T+0 建议科创板试行

时代周报记者 苏长春 发自北京

2020年我国资本市场改革步入深水区，新《证券法》落地并实施后，下一阶段的具体目标是什么，也在今年的全国两会上揭晓答案。

“改革创业板并试点注册制”是今年政府工作报告给出的11字定调。

可以预见，创业板注册制改革推进的步伐必将加快。那么，在借鉴科创板注册制试点成功经验的基础上，当下还有哪些配套制度有待填补？也被诸多经济界代表、委员所关注。

2020年全国两会召开期间，全国政协委员、中央财经大学金融学院教授、证券期货研究所所长贺强接受时代周报记者专访。

贺强透露，今年两会其带来5份提案，其中4份涉及资本市场领域，另一份是关于支付降费的话题。当中，让他最为执着、坚持八年建言的提案是，建议我国股票二级市场试点T+0交易机制。

在贺强看来，科创板注册制试点已取得较大成果，但该板块的交易风险仍不容忽视，推行T+0交易机制，有利于投资者及时止损，保护股民利益，也能更好地与注册制改革步伐接轨，促进我国建立更加成熟的资本市场。



两会之声

热议资本市场改革与法治建设

资本市场改革并非一蹴而就，在稳步推进的过程中，需要来自学界、法律界、监管层乃至机构代表委员的多方发声建言，共同助推市场走向成熟。

时代周报记者梳理两会期间有关资本市场的建议发现，围绕股票市场交易机制、做市机制、完善证券市场基础制度和法律体系等方面的探讨，成为热议议题。

全国政协委员、致公党上海市委专职副主委、上海交通大学公共卫生学院执行院长马进，与贺强教授所见略同。他建议在注册制改革过程中，改进交易机制，实行T+0交易制度。同时，马进还认为，应降低交易成本，取消证券交易印花税。

全国人大代表、TCL创始人李东生建议，将A股证券市场每天交易时间增

加到5小时。同时，改为除国家法定节假日外，其余所有工作日A股证券市场都可进行交易。

在李东生看来，交易时间的减少，将增加交易对冲的风险，企业可能因此会蒙受损失，比如说股票在中国上市、在香港上市，也在美国上市，但美国市场在交易，香港市场在交易，中国市场不能交易，这将增加额外风险。

在证券业数字化建设角度方面，全国政协委员、东方财富董事长其实建议，在金融科技赋能下，可以借鉴创业板和科创板交易权限线上开通经验，充分利用视频认证、人脸识别、人工智能等身份认证与电子存证技术，加快推动各类权限开通业务线上化办理，最终实现证券业务的全面线上化。

记者注意到，在新《证券法》基础

上，继续完善资本市场法治建设，也是代表委员们关注的另一焦点。

全国人大代表、湖北证监局局长李秉恒建议，细化新《证券法》证券集体诉讼细则。

李秉恒认为，新《证券法》第九十五条虽然规定了证券集体诉讼制度，但还是一种框架式的概括性规范，需要进一步细化。尽快“激活”证券集体诉讼制度具有重要的意义。

全国人大代表、深圳证券交易所党委书记王建军今年准备的议案之一，是建议加快修改刑法，将欺诈发行罪调整纳入“金融诈骗罪”范畴等，严打欺诈发行保障注册制改革。这已是他连续第三年提出重罚欺诈发行的相关议案。

（苏长春）

律要通，因为粤港澳大湾区涉及跨境，而香港地区实行特区基本法，澳门也有特殊的法律，如何将三地法律制度衔接好，包括金融领域的监管规则及法律如何对接，这些是推动粤港澳大湾区发展的重要前提。

总而言之，最终就是要做到把粤港澳大湾区各个神经网络系统联通，它才能动起来，光喊口号是发展不起来的。

时代周报：《意见》也提出，将研究设立广州期货交易所，你认为它推出的必要性和意义是什么？未来是否会促进期货市场的国际化发展？

贺强：在广州建立期货交易系统，我觉得是非常必要且有意义的。广州是祖国南部区域最繁华的贸易中心、金融中心和信息中心，具备较好的推出条件。但推出设立的过程中，关键还是要加强监管，使其规范发展，避免过度投机。

对于我国期货市场的国际化发展，我认为还是先要熟悉外国的市场环境，特别是法律法规、交易规则等，不能盲目创新。

近期国际原油市场受疫情影响波动剧烈，美国原油期货合约一度跌至负值，我国原油期货衍生品的一部分投资者也因此损失惨重，这都给我们带来深刻教训。

所以，在期货市场与国际接轨过程中，摆在第一位的是避免国际市场波动风险，第二位才是发展，第三位是利用国际期货市场套期保值。

股市还应加强融资者教育

时代周报：新《证券法》落地实施，其中一大看点是增设了投资者保护章节，你认为目前我国的资本市场监管和法律体系，在投资者权益保护方面，是否还有细化或强化空间？

贺强：不少人对于资本市场定位的基本意识，存在一定的偏差和问题，特别是股票市场。有些上市主体认为股市就是融资场所，可以通过股市获取巨额资金，在利益导向下，部分企业不惜造假欺诈发行上市。

但从理念上讲，股市首先应该是投资的市场，以投资者为主，不是以融资者为主，但现在存在本末倒置现象。那既然是投资的市场，就应该创造一个公平良好的环境。

我们通常会讲投资者教育，但实际上，在我看来，融资者更应该受到教育，因为上市主体所融资金来源于投资者，就应做到对投资者负责，适当给予回报，且不可以随意挥霍资金，甚至欺瞒造假。

当然，要想有效地防止上市公司造假，特别是科创板市场，以及即将试点注册制的创业板，仅靠严监管是不够的，必须要有重罚制度，不光是顶格罚款，还要量刑，这样的市场警示作用非常重要，否则会让欺诈者觉得造假违法成本较低。■

财经一周观察

稳经济，资本市场何为



温斯婷
时代周报财经新闻部编辑

2020年注定是不平凡的一年。这一年是我国全面建成小康社会和“十三五”规划的收官之年，是脱贫攻坚战的达标之年，也是“两个一百年”奋斗目标的历史交汇期。外部环境复杂严峻，经济面临下行压力，叠加新冠肺炎疫情的冲击，中国经济面临更多不确定因素。

随着举国关注的2020年全国两会召开，民生保卫战、经济发展战打什么、怎么打，成为舆论热点。

“‘六保’是今年‘六稳’工作的着力点。守住‘六保’底线，就能稳住经济基本盘；以保促稳、稳中求进，就能为全面建成小康社会夯实基础。”5月22日，国务院总理李克强在第十三届全国人大第三次会议上作政府工作报告时指出。

资本市场是经济晴雨表，金融稳则经济稳。无论是“六稳”还是“六保”，均与资本市场息息相关。因此，如何助力“六稳”“六保”，稳住中国

经济基本盘，资本市场作用重大。

特殊时期的政府工作报告对资本市场的表述相当精炼。在这份改革开放以来“最短”政府工作报告中，资本市场改革的相关表述具化到改革本身，提及“改革创业板并试点注册制”。这是政府工作报告首提创业板改革、连续两年提及注册制。

在科创板试点增量注册制改革取得成效并积累了一定经验的基础上，创业板试点存量市场的注册制改革，这将是贯穿全年资本市场改革的重头戏。

注册制之下，上市公司投资价值几何交由市场判定，这对上市公司质量的把控提出更高要求。因此，在让企业“进”市场更顺畅的同时，注册制如何解决“出”市场难题、对垃圾公司说“不”，成为其走向成熟的另一要义。

这在5月18日发布的《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》中亦有强调。

《意见》提出，加快建立规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，加强资本市场基础设施建设，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。

可以看到，从新《证券法》实施到注册制推行再到退市制度完善，中央一揽子政策措施无一不是旨在加快资本市场深化改革，完善中国多层次资本市场体系，从而构建一个长期稳定繁荣、健康向上、迅速发展的资本市场，助力实体经济，增强经济发展后劲，确保经济稳健运转。

当今世界正面临百年未有之大变局，我们有理由相信，在变局中，危和机同生并存，这给中国带来了重大机遇。

对此，中国已然做好准备。■

首季赔付率升五成 融资类信保急刹车

时代周报记者 苏长春 发自北京

曾经一路蒙眼狂奔，为财险公司非车险业务大力吸金的信用保证保险，在经济下行的环境里，正面临信用风险暴露、赔付金额高企的困扰。

5月22日，中国人保相关负责人在接受时代周报记者采访时坦言，此次新冠肺炎疫情确实对公司业务，包括助贷险业务造成一定影响，为了应对市场变化，并结合自身经营情况对内部业务进行一定调整，但并非关停此类业务。

监管的态度日渐明朗。5月19日，银保监会对外发布《信用保险和保证保险业务监管办法》（下称《办法》）。

对比2017年原保监会印发的《信用保证保险业务监管暂行办法》（下称《暂行办法》）。此次，银保监会重点聚焦融资性信保业务风险，提高了财险公司经营此类业务的资质门槛、承保限额以及风控建设等方面的要求。“最近两个季度末核心偿付能力充足率不低于75%，且综合偿付能力充足率不低于150%”等条款，更是为融资性信保业务设定了经营红线，倒逼险企压缩规模控制风险。

近两年大批P2P平台的跑路、违约潮已让融资性信保业务成为财险经营雷区，被伤及者轻则偿付能力拉

响警报，重则吃上监管罚单。时代周报记者注意到，此次《办法》取消了保险公司对网贷平台信保业务的合作，从源头上堵住了埋雷的可能。

实际上，早在监管介入、《办法》出台之前，已在赔付上“吃亏”的头部财险公司，近期开启紧急刹车模式，如被卷入关停助贷险部门风波的人保财险，便是其中之一。

5月23日，清华大学国家金融研究院中国保险与养老金研究中心研究主管王言告诉时代周报记者，2020年开年以来整体经济环境受到疫情影响，给信用保证保险的经营带来压力。根据银保监会发布的数据，一季度信用保证保险赔付率呈大幅上升趋势，上升的比例约为50%。

取消网贷平台业务合作

时代周报记者注意到，此次银保监会发布新修订的《办法》，以风险为导向，首度区分了融资性和非融资性信保业务，重点对高风险聚集的融资性信保业务予以规范。

《办法》还新增了“除专营性保险公司外，其他保险公司承保的融资性信保业务自留责任余额累计不得超过上一季度末净资产的4倍”“除专营性保险公司外，其他保险公司承保的融资性信保业务单个履约义务人及其关联方自留责任余额不得超过

上一季度末净资产的1%”等条款。

5月22日，国务院发展研究中心保险研究室副主任朱俊生告诉时代周报记者，“监管为保险公司设定融资性信保业务的经营门槛，重要性在于可以促进保险人加强风险管理，审慎开展业务。简单来讲，未来肯定不是所有公司都可以开展此类业务了”。

另一个不容忽视的变化是，《办法》较2017年的监管规定，删除了“网贷平台信保业务”的表述。

5月23日，北京炜衡（上海）律师事务所高级合伙人向福斌对时代周报记者指出，受制于禁止保险公司承保“融资性信保业务的被保险人，为不具有合法融资服务资质的资金方”的新监管要求，保险公司已经不能承保网贷平台下的民间借贷业务。

融资性信保业务光环褪去

“融资性信保业务大规模开展兴起于2015年，彼时以P2P为代表的互联网金融平台异军突起，保险公司与互金企业合作开始紧密，由于信用保证保险具有融资增信的功能，可以提升互金平台的风险抵御能力，相应的部分财险公司由此赚得盆满钵满。”5月23日，北京一家财险公司人士告诉记者。

但他进一步指出，随着2018年监管对网贷市场的整顿，P2P平台爆雷汹涌，融资性信保业务的风险敞口也急剧放大。

的确，回望过去，险企融资性信保业务因踩雷信用风险事件，损失惨重的案例不胜枚举。如2018年，长安责任保险公司经营的网贷履约保证险，就出现了超20亿元的大额赔付。该公司2018年年报显示，当年长安责任净利润大幅亏损18.33亿元，同期，净资产、核心和综合偿付能力充足率也均报负，分别为-10.22亿元和-185.93%。

从信保业务整体经营情况看，承保风险在2019年继续延续，这一次从中小险企波及头部财险公司。

中国人保2019年年报数据显示，2019年人保财险的信用保证保险业务收入同比增长96.7%，但同期也出现了高达28.84亿元的承保利润亏损，人保财险在信用保证保险的综合成本率由2018年的96.9%提升至2019年的121.7%，增长了24.8个百分点。

银保监会数据显示，2019年信用保险承保亏损22.32亿元，保证保险

承保亏损17.99亿元，承保利润率分别为-54.2%和-3.32%。

“近年来随着信用风险加剧，部分财险公司的融资性信用保险业务赔付快速增长，有的保险公司甚至频频在相关业务上‘踩雷’。融资类信用保险，特别是线上的消费金融领域的业务增长较快，赔付率较高，是信用保证保险赔付率高企的主要原因。”王言对时代周报记者坦言。

头部财险公司急刹车

事实上，今年以来在疫情侵袭下，信保业务经营情况依然不甚理想。

时代周报记者根据银保监会披露的财险公司经营情况表统计，截至2020年一季度末，财险公司经营保证保险保费收入为199亿元，同比增长4.74%。同期，保证保险的保单件数也在扩增，今年一季度保单新增8.37亿件，较去年同期的5.77亿件，同比增幅为45.06%。

尽管保单数量激增，但承保利润难言乐观，据相关媒体报道的一组数据显示，今年前2月，信用保险和保证保险承保利润均亏损超20亿元，分别为-25.08亿元和-22.13亿元，成为财险11项主要险种中承保利润率为负的险种，信用保险更是低至-173.48%。

刚刚披露的前4月保费收入数据显示，人保财险正在收缩信保业务战线。其间，人保财险信用保证保险保费收入为32.23亿元，同比大幅下降51.4%。

相较人保财险，在信保业务中起步较早的平安财险，已在2019年就有意识控制风险，当年该公司信用保证保险的保费收入仅有5.14%的增长。

5月22日，众安保险相关负责人也告诉时代周报记者，公司以审慎的态度发展融资类信保业务，在2019年主动收紧风控，缩减业务规模，尤其在与互联网金融平台合作时大幅提高了准入门槛。

那么，在监管趋严，未来经营融资性信保业务的主体会减少的预期下，是否会造成融资市场的风险恶化和踩踏呢？

上述财险公司人士也告诉时代周报记者：“考虑到大部分的信用保证保险的保单期就是一年期的，在此之前的2018年末，监管就已经不让保险公司去接P2P的合作项目了，所以《办法》再给半年过渡期的话，那存量保单的责任基本也到期了，所以出现风险踩踏的可能性是非常低的。”■



保险高管直播带货 抢滩新风口还是作秀

时代周报记者 黄坤 发自上海

一场疫情，将保险线上营销推向前所未有的新高潮。

5月18日晚，华夏保险召开全球新品发布会，总精算师李建伟先生首次走进发布会直播间参与直播带货，超过91万人在线观看，以超4亿元保费的成交额创下保险行业直播带货最高成交纪录，引发市场关注。

此前，水滴公司创始人兼CEO沈鹏举办了一场直播见面会，微信与快手累计观看人数超110万，水滴公司方面表示，带货成果近1000万元。

5月25日，华夏保险相关负责人对时代周报记者表示，保险产品很特殊，保险责任不能实体化地让客户感受到。这在直播上是劣势同时也是个突破口，这个地方如果突破了，就可以化劣势为优势。

“保险直播”兴起的背后，可以看到，疫情倒逼保险公司变革商业模式，提升线上化运营能力，加快数字化建设。新风口下，直播平台、短视频平台等新场景平台已成为越来越多保险公司线上营销的新阵地。

5月24日，上海一位保险业务人员告诉时代周报记者，今年疫情突袭，

大多数企业都受到了影响，有些企业CEO下场干起了直播，跟上潮流也可称是涅槃新生，也是小保险公司快速成长、弯道超车的好路径。

日前，互联网保险公司众安保险宣布官方抖音号粉丝已突破百万大关，支付宝小程序和生活号用户数已突破4100万。

机遇与挑战并存。5月23日，华夏保险相关负责人也向时代周报记者坦言，直播推荐了低则几千元、高则上万元的重疾、年金或是其他寿险类产品，因产品无法实体化展示，很难让客户直观地感受保险责任。

5月24日，上海一位资深基金经理告诉时代周报记者：“直播市场有话语权的是互联网渠道，保险券商等开展直播营销，是传统渠道的挣扎，没有互联网基因的直播带货，或只能成为‘作秀’，而没有后招。”

保险高管蹭热点

网红直播带货大军异军突起，新冠肺炎疫情影响下，各行业纷纷转战线上销售，掀起了一股新的直播销售热潮，金融保险服务业也抢先搭乘线上直播的快车。

“直播带货”成为新风尚，多家保险公司争相布局新场景。据不完全统计，

目前淘宝直播的日均活跃用户预计超过1.6亿，用户普及度的快速提升叠加直播形态的普遍高转化率，有望给保险直播带来较大增量，并成为带动整体保费增长的核心力量。

据腾讯微保方面披露的数据显示，在“三八妇女节”的首场直播中，累计观看人数超400万，直接带货成交额超1800万；水滴保险商城在直播中最好的成绩是一个小时直播卖出近700万元的长期寿险产品；华夏保险一场直播突破4亿元，实现口碑与销量双丰收。

为抢占线上直播营销新阵地，各保险公司精心制定策略，各出绝招。

作为国内首家互联网保险公司，众安保险凭借天然的线上渠道优势“C位出道”。5月21日，其相关负责人告诉时代周报记者，公司利用短视频科普保险知识，邀请名医专家直播讲解医疗知识干货等新模式、新玩法触达更多互联网新生代用户，布局线上新场景用户互动闭环。

而华夏保险也是打破了传统的营销模式和流程，通过“专家型”主播团队与销售精英代表互动，华夏人寿总精算师李建伟与华夏资政委员及龙庭高峰会长在线互动，以时尚的场景设置及幽默风趣的话题延伸，从

专业理性的角度剖析产品背后的卖点，让客户真正了解并认可品牌及产品之后，自然而然产生购买行为。

与直播中常见的明星、网红等不同，5月23日，华夏保险相关负责人向时代周报记者表示：“不仅用高品质的直播内容构建品牌和用户之间的沟通桥梁，更是结合后疫情时代客户实际的保险需求、产品惠民的设计理念等方面。”

5月24日，一家直播带货传媒公司负责人告诉时代周报记者：“企业家竞相下场直播，或为公益或为品牌宣传。专家等名人跨界直播吸金效果显著，带货实力强劲，观看量和成交额不断创新高，已成为头部主播的强劲对手。”

直播“风口”下的合规挑战

网络直播进入新阶段，直播战场由PC端转向移动端，直播内容也由单一的秀场直播向金融等领域渗透，直播保险教育及带货新时代正式来临。

“直播打开了保险业探索线上营销模式的大门。”微保执行董事兼CEO刘天明透露，互联网保险下半场，服务与信任最重要。未来将联合保险机构、保险垂直KOL、各行业品牌、全网泛娱乐红人、明星等搭建起更为立

体的合作体系。

但有网友发出合规方面的质疑声。上述直播带货传媒公司负责人向时代周报记者坦言：“金融机构由于属性的原因，难以真正开展直播带货。”

5月25日，上海新古律师事务所主任王怀涛认为，高管直播销售保险等金融产品是不合规的。抖音等第三方平台宣传或售卖保险产品必须遵守《互联网保险业务监管暂行办法》，相关规定禁止非持牌第三方网络平台从事保险中介业务，禁止保险从业人员以个人名义开展互联网保险业务。

具体来看，《互联网保险业务监管暂行办法》中规定指出：“第三方网络平台经营开展上述保险业务的，应取得保险业务经营资格。”“除保险公司和保险专业中介机构外，其他机构或个人不得经营互联网保险业务。保险机构的从业人员不得以个人名义开展互联网保险业务。”

值得一提的是，在银保监会2020年规章立法工作计划中，《互联网保险业务监管办法》的修订在列。

对此，北京工商大学保险副主任宋占军提醒，保险业应该坚持线上线下一致的监管思想，在遵循互联网保险营销法律法规的前提下，积极宣传保险理念，大力发展互联网保险业务。■

2019信托业创新报告：躺赚不再 转型如箭在弦

时代周报记者 黄坤 发自上海

一年一度的信托公司年报披露大戏临近收官。

截至5月25日,时代周报记者统计,共有66家信托公司披露了年报数据;受疫情等多种因素影响,有雪松信托、国通信托2家信托公司的年报尚未披露。

整体来看,2019年信托公司交出的“成绩单”可圈可点。

据中国信托业协会统计,截至2019年第4季度,信托行业的利润总额为727.05亿元,与2018年基本持平,不过信托行业的资产管理规模为21.6万亿元,较2018年年末下降4.85%。

5月25日,国家金融与发展实验室副主任曾刚对时代周报记者表示,“从全年运行情况看,信托行业经营状况良好,风险水平总体可控,高质量发展和服务实体经济能力进一步提升,实现了向高质量发展转型的良好开局。信托业坚持回归本源、提质增效,整体经营稳健,服务实体的能动性、依法经营的自觉性和风险防控的主动性不断增强。”

2019年行业业绩呈现趋稳回升,用益研究数据显示,其中中信、中融、华能信托位居营收前三;盈利上,尽管2019年大多数信托公司去年有盈利,但亏损的信托公司家数由2018年的2家扩大至4家,分别是安信信托、华宸信托、华融信托和华信信托。

5月24日,上海一位信托行业从业人士对时代周报记者表示,信托公司业绩亏损一方面受外部经济及金融环境不确定性及严监管影响,市场流动性风险增加;另一方面,是因为信托公司治理水平不高,业务停滞、资产减值损失增加。

事实上,信托公司正面临严厉监管,特别是在房地产信托领域,再加上资金信托新规征求意见稿颁布,信托行业首次引入非标比例限制,将对信托行业非标业务造成巨大冲击。曾经躺着赚钱的信托公司,迎来了行业分化,亟待业务转型的新考题。

5月25日,国信证券非银行金融分析师王剑告诉时代周报记者,资金信托新规出台将促进信托行业继续发挥信托制度优势,推进转型创新,行业内各种创新业务涌现,如家族信托、保险金信托、股权信托、遗嘱信托、知识产权信托等均是在信托业务上进行的新探索和新尝试,也能体现信托行业特色经营的差异化优势。

业绩分化加剧

2019年行业整体业绩回暖,但信托公司之间的行业分化加剧,行业利润向头部公司集中。

早在2018年,中信信托就拿下信托行业年度业绩的头把交椅,2019年更是以71.77亿元营业收入、35.93亿元净利润的业绩名列前茅。

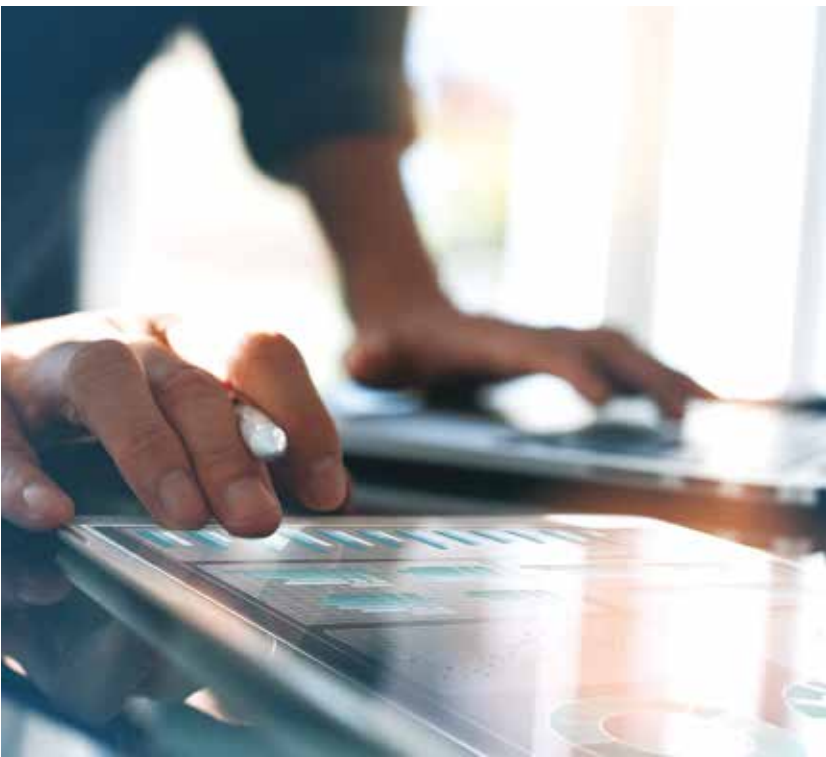
《2019年度中国信托行业发展评析》的数据显示,从管理资产规模数据上看,截至2019年末,信托公司管理资产规模为21.6万亿元,信托业40%以上的信托资产规模都集中于前十家公司,信托公司“强者恒强”的态势愈演愈烈。

具体从收入结构来看,对营收、净利名列前矛的信托公司而言,手续费及佣金收入和投资收益是利润的重要贡献者。

华能信托则凭借31.75亿元的手续费及佣金收入、17.03亿元的投资收益,跻身行业净利润榜单前列。光大信托凭借37.45亿元的手续费及佣金收入,冲入信托业务收入和净利润排名前十。

此外,公开的66家信托公司的财务数据显示,归母净利润排名前五位的平安信托、中信信托、重庆信托、华能信托、华润信托,净利润均超过25亿元。其中,华润信托2019年以30.74的营业收入、28.86亿元净利润等核心业绩指标稳居行业第一梯队。

5月25日,华润信托相关负责人告诉时代周报记者,这得益于公司在结



构金融、证券投资、资产证券化、供应链金融、普惠金融、标准基金等领域早筹划、早布局,成为行业里少数自有和代客并驾齐驱、信托业务线齐全并相对均衡发展的信托公司之一。

反观排名尾部的几家公司,公开数据显示,2019年,安信信托、华宸信托、华融信托和华信信托,成为信托公司中陷入亏损的4家公司,合计亏损46.16亿元。

5月25日,上海一家大型财富管理公司人士向时代周报记者表示,“在严格调控下,信托行业内部资产规模、行业业绩持续调整,头部企业优势进一步拉大。2020年,在新冠肺炎疫情持续,资产荒的大背景下,信托业分化更为剧烈,头部优质信托公司更具有发展优势。”

具体来看,华信信托和华融信托在业务上,手续费及佣金收入同比大幅下降甚至腰斩;其次,资产减值损失出现大幅增加的情况,营业总支出远大于营业总收入。

此外,时代周报记者了解到,受经济下行压力影响,社会整体信用风险暴露几率增加,计提金融资产信用减值损失也影响到信托公司业绩。公开数据显示,山东信托、陕国投A(000563.SZ)等信托公司在2019年大幅增加计提减值准备,其计提金额与2018年相比超过200%。

2019年,信托业风险项目和风险资产规模显著增加,从环比看,2019年4个季度,风险资产规模的环比增速分别为27.39%、22.74%、32.72%和25.14%。

对此,中国信托业协会表示,“随着风险的充分暴露,预计信托风险资产规模变化将趋于平稳,行业整体风险也将逐步从发散进入收敛状态。”

转型主动管理业务

5月8日,银保监会对外发布《信托公司资金信托管理暂行办法(征求意见稿)》。

5月24日,中泰证券非银行金融分析师向时代周报记者表示,“信托新规”延续了对资管行业的监管思路,信托行业转型迫在眉睫,保留信托私募投行的特点,继续发挥非标投资优势;回归信托本源,鼓励发展服务信托、家族信托。

严监管下,地产信托业务规模受到严控,传统信托业务盈利空间受到压缩。在政策和罚单的导向下,2019年以来,信托公司就已被迫走出“舒适区”,开始向主动管理“要业绩”。

5月24日,上海一位信托从业人士向时代周报记者分析,主动管理规模这一指标可以用来衡量信托公司的综合实力,信托公司能否有效利用主动管理能力控制风险,促进业绩稳定增长,是其深化转型中的必要一环。

据云南信托报告显示,2019年66家信托公司主动管理规模为9.26万亿元,较2018年增加2.09万亿元,同比增加29.29%,占信托资产规模比例

为43.50%;被动管理规模为12.03万亿元,较2018年减少3.11万亿元,减少20.57%,占信托资产规模比例为56.50%。

5月22日,中航信托相关负责人告诉时代周报记者,“为契合监管要求和自身发展战略,公司主动压降通道,积极调整信托资产管理规模与结构。从数据结果来看,其被动管理型信托资产规模和占比已经连续三年实现双降,主动管理型信托资产规模连续三年实现20%以上的增长。”

信托行业转型步伐加快,信托业务资金来源结构逐步优化。

此前,信托资金来源中,单一资金信托一直是最主要的资金来源。但自2019年2季度起,集合资金信托占比开始超过单一资金信托。

2019年4季度末,集合资金信托规模9.9万亿元,占比为45.93%,同比上升1.19个百分点,较2018年末增加8000亿元,占比上升5.81个百分点。

时代周报记者梳理发现,信托公司也在力求加码创新业务,发力消费金融业务和家族信托,寻求新的利润增长点。

华泰证券非银团队在最新报告中表示,信托公司可依托政策红利,逐步实现向主动管理型业务的转型,辅以资产证券化、家族信托等服务信托业务,迈向宽广赛道。

据悉,中诚信托切入新基建发展领域,为新能源汽车产业提供金融支持;中航信托在科技创新领域亦已开始深入布局。

5月22日,中航信托相关负责人告诉时代周报记者,截至2019年末,中航信托综合运用多元金融工具支持国家高新技术类科技创新企业的项目存续规模约62.5亿元,覆盖领域广泛分布于高端制造、新一代信息技术、绿色新能源等新兴科技产业及细分领域。

展望2020年,中国将面临的国内外经济环境更加复杂。再加上严监管形势持续加码,经济下行压力显著加大、新冠肺炎疫情暴发和全球传播等不确定性的加大,给信托业带来了新的挑战。

近期,中国信托业协会从资本实力、风险管理能力、增值能力、社会责任四大模块11项定量指标对各信托公司的经营管理情况进行了2019年度行业评级。

据不完全统计,目前已有中融信托、重庆信托、爱建信托、交银国际信托等19家信托公司获A评级,较往年超25家拿A情况,A类名单幅度有所缩水。

面对监管政策和监管环境的根本性变化,信托行业将进入新的发展阶段,行业转型有望加速,曾刚认为信托公司在2020年重点需要关注若干方面:一是从融资类业务向投资类业务转型;二是深入挖掘受托服务功能,发展服务信托;三是大力发展财富管理业务;四是全面加强信托文化建设。■

解析2019信托年报

四成资产集中于十强

在政策和罚单的导向下,2019年信托公司被迫走出“舒适区”,开始向主动管理“要业绩”。同时力求加码创新业务,发力消费金融业务和家族信托,寻求新的利润增长点。

截至5月23日,共有66家信托公司披露了年报数据(雪松信托、国通信托2家尚未披露)。

根据中国信托业协会数据显示,截至2019年年末,信托公司管理资产规模为21.6万亿元,从数据上看,信托业40%以上的信托资产规模都集中于前十家公司,信托公司“强者恒强”的态势愈演愈烈。

整体来看,信托行业资产规模较2018年年末的22.7万亿元同比下降4.85%,降幅较去年同期下滑13.50%有明显的缩窄。主要原因在于信托公司寻求转型,加强主动管理能力,响应监管号召去通道、控地产,规模进一步压实。

资产规模排名

2019年行业业绩呈现趋稳回升,中信、中融、华能信托位居营收前三甲,平安、中信、华能贵诚位居净利前三甲。2019年,66家信托公司共实现合并营业收入1432.2亿元,同比增长14.8%;实现归母净利润571.1亿元,同比微增0.35%。2019年合并营业收入和净利润下降的公司分别有23家和27家,与2018年相比,下降家数明显减少。

信托资产规模排名前十的信托公司

2019年排名	公司	2019年信托规模(亿元)	2018年同比变动(%)
1	中信信托	15742	-4.72
2	建信信托	13912	-0.91
3	华润深国投	9549	0
4	五矿信托	8850	47.64
5	中融信托	7655	16.92
6	交银国信	7619	-12.48
7	光大兴陇	7373	28.46
8	华能贵诚	7250	-0.39
9	上海国信	6927	-9.89
10	中航信托	6658	5.23

信托业务收入及排名

66家信托公司2019年共实现信托业务收入935.27亿元,同比增长6.23%,仍然是信托公司最主要的收入来源,行业盈利能力进一步加强。与2018年相比,信托资产盈利来源趋于多元,但同时也一定程度上受到资本市场行情的影响。未来,股权投资类业务和证券投资业务将是信托公司重要转型发展方向之一。

前十名信托公司业务结构

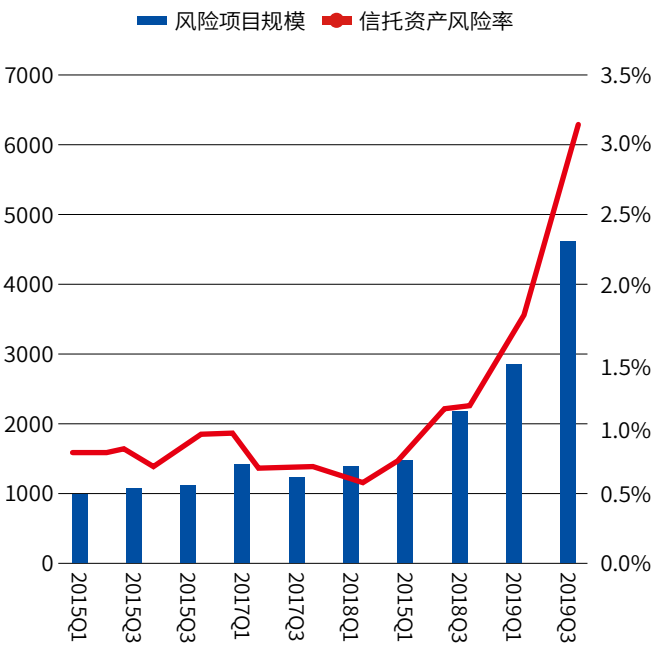
排名	公司	信托业务收入(亿元)	信托业务增速(%)
1	平安信托	98.02	11.56
2	中信信托	49.49	-11.1
3	中融信托	45.06	2.57
4	光大兴陇	37.45	104.43
5	中航信托	35.86	22.3
6	上海国信	35.66	3.48
7	五矿信托	35.27	47.42
8	华能贵诚	31.75	30.18
9	兴业信托	29.09	24.55
10	建信信托	27.03	10.98

信托公司风险项目数量和规模持续上升

2019年,信托业风险项目和风险资产规模显著增加最主要的原因,是监管部门加大了风险排查的力度和频率,之前被隐匿的风险得到了更充分的暴露,并不意味着增量风险的加速上升。

从环比看,2019年4个季度,风险资产规模的环比增速分别为,27.39%、22.74%、32.72%和25.14%,环比增速在4季度有放缓趋势。随着风险的充分暴露,预计信托风险资产规模变化将趋于平稳,行业整体风险也将逐步从发散进入收敛状态。

信托风险资产规模与风险率走势



来源:中国信托业协会、公司年报

(黄坤)

A股入富一阶段收官 因子权重提至25%

时代周报记者 宁鹏 发自上海

北京时间5月23日凌晨，富时罗素公布旗舰指数系列6月季度调整。
按照此前公布的计划，富时罗素将A股纳入因子由17.5%提升至25%，同时对指数成分股进行例行技术调整。至此，富时罗素对于A股第一阶段的纳入因子提升将全部完成。

值得注意的是，富时罗素曾计划在2020年3月完成对于A股的第一阶段第三批纳入，却因全球资本市场波动将其分成“两步走”。

5月25日，前海开源首席经济学家杨德龙告诉时代周报记者，随着国际指数不断将A股的纳入因子提升，将会吸引更多外资流入A股市场，包括主动的资金以及被动的指数基金，都将会给A股市场带来新增力量。从中长期看，外资仍将继续加大对A股的配置。

5月25日，新纳入富时罗素指数的浙商银行（601916.SH）上涨0.5%，渝农商行（601077.SH）上涨0.42%。

三步走到第四步走

富时罗素的第三批纳入稍微有点“迟到”，却并未缺席。

富时罗素第一阶段纳入曾被概括为“三步走”。2018年9月，富时罗素宣布，从2019 年6月起将中国A股纳入富时罗素指数，第一阶段纳入因子设定为25%；纳入计划分三步实施，分别为2019年6月、9月与2020年3月，纳入比例分别为20%、40%和40%。

不过，原定今年3月完成的纳入计划临时出现调整。3月17日，富时罗素公告，A股最新一批纳入指数将分成两步实施。根据公告，“分两步走”是指，最新一批纳入规模的四分之一在3月实施，其余四分之三将在6月的指数评估时实施。

今年3月恰逢全球资本市场震荡，调整指数或增加相关机构的调仓压力，而如今，市场逐渐企稳，富时罗素扩容也如约而至。

北京时间5月23日凌晨，富时罗素公布第一阶段第四批次A股纳入名单，将纳入两只A股，分别为浙商银行和渝农商行，未剔除A股股票，该变动

将于6月22日开盘前生效。

指数调整生效后，A股在富时罗素全球股票指数系列中的纳入因子将从17.5%升至25%，至此，富时罗素第一阶段纳入A股方案也将实施完毕。

富时罗素官网文件显示，第一阶段结束后，代表其管理下的100亿美元资产的初始资金被动净流入。A股成功“入富”后，富时罗素CEO麦思平曾表示，未来5—10年内，以跟踪指数形式进入中国市场的被动资金可达2.5万亿美元。

对于此次纳入带来的增量资金，国内的卖方机构还考虑了主动资金流入的因素，测算数据小有出入。譬如，国元证券研报认为此次扩容，增量资金或超200亿元；信达证券认为有望带来210亿元的增量资金；兴业证券研报则认为或带来250亿元的增量资金。

外资进入平稳过渡期

在A股被分批次纳入国际指数体系的过程中，外资也逐渐成为影响A股市场的重要力量。

2017年6月，MSCI宣布纳入A股，拉开了国际三大股指“纳A”的序幕。伴随着MSCI、富时罗素和标普道琼斯指数等国际指数宣布纳入A股，A股国际化进程加速。

MSCI与标普道琼斯指数的第一阶段A股纳入计划均已在2019年实施完毕。截至目前，两指数也尚未公布未来的纳入预期，现正处于外资进一步大规模流入前的平稳过渡期。

5月24日，长城证券汪毅表示，参考韩国、台湾等市场的开放经验，此阶段仍会保持外资的净流入趋势。目前，国内疫情基本得到控制，国外疫情冲击最大的时间点也已经过去，A股的低估值和成长性在全球范围内仍然具有比较强的投资吸引力。

富时罗素此次扩容，可能是今年唯一可预见的国际指数纳入A股的实施安排，完成后，MSCI、富时罗素、标普道琼斯指数的A股纳入因子将分别达到20%、25%和25%。

此前，富时罗素亚太区董事总经理白美兰曾公开表示，A股纳入因子继续提升还需重点关注沪深港通的假日协同安排、QFII外汇兑换、A股

外资持股比例限制、综合交易账户机制等问题。

华金证券日前指出，根据海外经验，纳入全球股指是一个相对长期的过程，从MSCI正式纳入到纳入比例提升至100%，韩国历经7年，中国台湾历经约10年。

5月24日，沪上某私募人士对时代周报记者表示，尽管三大国际指数“纳A”即将完成，但外资在A股的存在感增强是长期趋势，国内机构投资者越来越关注外资的投资理念和动向。

截至2020年一季度末，外资持有A股市值18874亿元，占A股流通市值比重为4.14%，与2019年末相比有所下降。而放眼长期，自沪深深港开通以来，外资持股市值和持股占比均呈持续上升趋势。

北上资金反弹式流入

年初受疫情影响，外资特别是北上资金出现了短期净流出。不过，今年3月下旬开始，随着国内疫情逐步得到控制，全面复工复产有效推进，海外疫情影响趋于平稳，A股市场企稳反弹，北上资金也出现“反弹式”大规模净流入。



据统计，2月20日至3月23日，北上资金流出1100亿元。但3月24日至5月22日，回流近800亿元。太平洋证券统计显示，3月24日以来，A股市场多数行业呈现净流入，其中，医药生物、计算机、电子行业净流入相对较多，分别净流入38.33亿元、27.57亿元和16.85亿元。

近期，北上资金仍延续回流。上周（5月18—22日）北上资金净流入79.47亿元。其中，沪股通净流入29.53亿元，深股通净流入49.94亿元。

杨德龙对时代周报记者解释称，现在A股市场无论是从估值还是从经济复苏的角度看，都具备投资吸引力。北上资金从4月初开始大量流入，单4月就流入超过530亿元。外资流入不仅是因为估值低，还有一个因素就是A股纳入MSCI等国际指数。

在杨德龙看来，虽然短期内MSCI等可能不会再次提高A股纳入因子，但从中长期看，A股纳入因子一定不断上调，最终调到100%。央行已宣布完全取消QFII和RQFII的额度限制，资金汇进和汇出限制也简化了流程，这些都有利于吸引更多外资流入中国市场。■

530
亿元

分级基金整改提速 转型ETF意愿冷淡

时代周报记者 苏长春 发自北京

资管新规落地迄今已满两年，按照常规操作，今年年底是存量资产处置过渡期的大限，但受疫情影响，金融机构化解难度骤然加大，市场建议资管新规过渡期延长的呼声近期亦愈发强烈。

然而，在公募基金市场，大批分级基金的整改工作仍在密集推进，似有力求在年底前完成之势。

时代周报记者不完全统计，截至5月25日，4月份以来已至少有7只分级基金公告拟实施转型或清盘，其中2只已获得持有人大会表决通过。

5月22日，华南一家大型基金公司相关负责人向时代周报记者透露，“目前公司正在有序推进旗下分级基金的整改工作，但基于法律法规及基金合同的相关约定，在产品转型前需要召开基金份额持有人大会，所以现在还处于前期的方案申报阶段。”

悄然掀起整改潮

5月25日，博时基金旗下博时中证800证券保险指数分级、博时中证银行指数分级基金双双发布公告，称将以通信方式召开基金份额持有人大会，审议基金转型有关事项。

上述两只基金拟分别转型为博时中证全指证券公司指数基金和博时中证银行指数基金（LOF）。

除变更基金名称外，基金份额持有人大会决议表决通过后，还将申请子份额终止上市，并取消分级运作，同时修改投资范围、投资限制等条款。

时代周报记者不完全统计，包括上述两只基金在内，截至5月25日，4月以来，已有7只分级基金相继公告拟转型或清盘。

此外，在最新一期公募基金募集申请表上，简易变更注册一项，4月以来也有多达21只分级基金申请变更注册。拉长时间看，年内已有27只分级基金申请变更注册。

时代周报记者从证监会官网获悉，5月15日，分级基金规模排名首位，体量超120亿元的招商中证白酒分级基金也已申请变更注册。

“据我了解，目前全行业都在对分级基金进行整改，因为距离2020年年底只剩七个月，留给各家基金公司处置的时间不多了，但大概率还是会于年底前完成，监管也非常关注各家公司的整改情况”。5月22日，深圳一家基金公司人士对时代周报记者表示。

同日，上海一家中小型基金公司产品部负责人也在接受记者采访时坦言，根据监管要求，公司现有分级基金将实行清盘计划，并已上报监管层。目前已发布持有人大会公告。

转型ETF意愿低

时代周报记者从公募基金行业中了解，就分级基金的整改方式，迷

你基金偏好直接清盘终止基金合同，如国投瑞银瑞泽中证创业成长指数分级、华安沪深300指数分级等。

Wind数据显示，截至今年一季度末，上述两只分级基金规模仅剩2068.8万元和和1733.48万元，均已跌破公募基金5000万元的清盘线。

而选择转型的分级基金，虽然留有较为可观的规模，但却面临持有人召集、投票困难的困扰。

“基金持有人中大部分不是在基金公司购买产品的，更多是来自银行渠道或第三方代销机构，如果要开持有人大会，有多少客户能通知到位是个问题，中间的工作非常繁琐。即便通知到位，如果后续有很多客户忘记了参加持有人大会，也非常容易造成投票不足。”上述华南地区基金公司相关负责人对记者说道。

此外，时代周报记者还梳理发现，存量指数分级基金青睐转型的产品类型，多为原主题纯指数基金或LOF指数基金，而非近两年开始走红的ETF产品。

仅从公募基金募集申请表来看，截至5月9日，今年以来申请变更注册的26只指数分级基金中，有多达22只选择变更为原主题指数型LOF基金，占比超八成，且当中无一只基金拟变更ETF。

对此，有受访的专业人士告诉时代周报记者，从基金公司角度，最直接的原因还是ETF产品管理费率低，

现有分级基金管理费率为1%，如果转型为只有0.2%管理费率的ETF基金，那基金公司显然是不赚钱的。

Wind数据也显示，截至5月25日，股票型ETF平均管理费率为0.43%，而同期指数型LOF基金平均管理费率为0.74%。

“为保护基金份额持有人的最大利益，我司旗下分级基金会尽量不做什么改造，如指数分级基金偏好于转型为原指数的基金产品。”上述深圳大型基金公司人士回应记者称。

消亡进入倒计时

回望分级基金从诞生到疯狂，最终走向消亡的发展历程，核心都逃不过“杠杆”二字。由于该类产品B类份额自带杠杆属性，A类份额收益稳定、且上市溢价可进行套利等因素，2007年问世时便被赋予创新工具的光环。

2015年股灾前的牛市行情，给了分级基金杠杆份额施展助涨效应的机会，该产品一度受到市场疯狂追捧，彼时，大批基金公司也迎合市场密集发行。

然而，好景并不长，随着股市走熊，分级基金也同样因杠杆效应，跌幅放大，分级B密集触发下折，更有不少投资者因不熟悉产品交易规则而损失惨重。

2015年下半年起，分级基金接连遭遇监管叫停新品审批、投资门槛大幅提高等监管，直至资管新规落地后，

终将其打入“死牢”。

在监管引导和市场抛弃下，分级基金整体数量和规模也快速萎缩。

Wind数据显示，截至今年5月25日，纳入统计的342只分级基金合计管理规模为1058.47亿元，较最高时曾超过5000亿元，已压降近4000亿元。

“分级基金在牛市中吸引了大量风险不匹配的投资者，以至于在市场波动发生时，不少投资者遭受超预期损失。”5月22日，上海证券基金评价研究中心分析师李颖对时代周报记者表示。

在李颖看来，分级基金在推出时就有两点考虑不充分。

首先是产品为了达成结构化分级进行本土化改造，而这种改造获取杠杆的代价，就是隐含了杠杆不稳定、特殊情况杠杆过高、风险不对称、条款复杂等多重问题。

其次，未有充分考量中国基础市场条件和投资者特征，特别是我国大众投资者对金融产品的认知程度有限，致使风险匹配、销售适当性安排上存在一定偏差。

长量基金资深研究员王骅也总结称，“分级基金的A级并不能给予投资者稳定的预期收益，随着B级波动，A级的价值也会波动，带有博弈的性质。另外，B级份额越跌杠杆越大，下折更是带来巨亏，这种规则设置并不支持长期持有，这是导致分级基金走向消亡的根本原因。”■

新湖系百亿谋局 湘财证券A股再造梦

时代周报记者 黄坤 发自上海

历时九年，三次冲击IPO失意的湘财证券终于要登陆A股市场。

5月21日，上市公司哈高科(600095.SH)发布公告，宣布公司发行股票购买资产并募集配套资金项目获得证监会无条件审核通过。

这一公告即意味着，湘财证券借道哈高科曲线上市有了实质性进展。不出意外，其将成为A股第39家上市券商。

5月22日，哈高科复牌，开盘大涨逾8%，创近38个月新高，但此后股价随大势回落。

5月25日，该股在摸高上涨近4%后，又调头下跌，截至收盘，跌幅4.22%，全天振幅达8.25%。

大起大落的走势，似乎也显现二级市场投资者对湘财证券上市后的发展前景存有争议。

5月25日，湘财证券相关人士告诉时代周报记者，本次并购将有效拓宽公司融资渠道，补充资本金，增强抵御风险的能力。

据哈高科披露的最新并购重组草案，其拟通过发行股份的方式，向新湖控股、国网英大、新湖中宝(600208)等16名股东收购所持有的湘财证券99.7273%的股份。同时，拟向不超过35名特定对象非公开发行股票募集配套资金。本次交易作价逾106亿元。

交易完成后，新湖控股及其一致行动人新湖中宝、新湖集团合计将持有哈高科超过50%的股份，新湖控股将成为哈高科控股股东，哈高科实际控制人未发生变化，仍为黄伟。

值得一提的是，此次由“同门”哈高科并购湘财证券，也被市场解读为是新湖系金融布局的明智之举。

近日，新湖系旗下的新湖期货亦在谋求上市，据5月22日的公开信息，其已进入IPO辅导阶段。

三次冲刺A股未果

公开资料显示，湘财证券成立于1996年，是湖南省老牌券商，也是最早的全国性综合类券商之一。

2014年，其在新三板挂牌，也算是一度涉入资本市场，但一直以来，其对A股市场的追求从未止步，九年之期，已发起四次冲锋。



2019年，湘财证券业绩大幅增长，打了个“翻身仗”，全年营业收入为13.61亿元，同比增长37.65%；净利润为3.89亿元，同比飙升439.66%。

5月24日，大智慧(601519.SH)一位前员工告诉时代周报记者，2014—2015年，大智慧欲以85亿元收购湘财证券，并获得证监会审核通过，但因大智慧财务等原因最终未果。

而在此之前，2011年，湘财证券提出过收购财富证券33%股权并换股合并的上市计划，也未能成行。

2017年2月，湘财证券第三次冲刺A股，宣布启动IPO，并选择中信证券作为辅导券商，遗憾的是，仍好事多磨。

直至2019年6月18日，随着哈高科发布重大资产重组事项停牌公告，其新的曲线上市计划浮出水面，又是近一年后，证监会无条件审核通过，才有了向好的实质性进展。

据了解，今年3月，证监会对哈高科收购湘财证券提出20个问题，从股东资质、标的公司业绩变动、估值评

估方法合理性等多方面进行问询。

5月25日，湘财证券相关人士对时代周报记者表示，本次并购将有效拓宽公司融资渠道，补充资本金，增强抵御风险的能力，有利于进一步将公司打造成为更高效、专业、有实力的综合金融服务商。

他还表示，另一方面，也将优化哈高科的产业结构，拓宽营收渠道。从资产规模、盈利能力和品牌效应等方面给该公司带来飞跃，提升上市公司综合竞争力和可持续发展能力。

新湖系湘财走向何方

5月24日，上海一位券商从业人士告诉时代周报记者，湘财证券A股上市是“新湖系”金融布局的关键一步。

公开信息显示，2007年10月，湘财证券控股股东变更为新湖控股，持股比例高达74.12%。此外，新湖系旗下的新湖中宝也持有3.58%。

哈高科方面，2005年6月，新湖控股、新湖房地产通过受让国有法人股的方式入主，黄伟成为实际控制人。后经内部调整，新湖集团又成为哈高科控股股东，现持股16.08%。黄伟仍为实际控制人，与联席股东一起持有上市公司8.53%的股份。

5月25日，有券商投行对时代周报记者表示，此次哈高科收购湘财证券，由于收购方与标的资产实际控制人为同一人，故不构成重组上市，程序上方便很多，这也是该方案聪明之处。

近日，二级市场上，投资者互动平台有关该事项收购的问题也很多。

譬如有投资者问哈高科，未来是否会更名湘财证券，湘财证券未来有哪些规划，是否继续发展互联网券商等。

5月25日，湘财证券相关负责人回复时代周报记者称，“公司以金融科技和财富管理为双驱动，同时增强公司的投资管理能力。早在2015年，公司就率先在金融科技领域布局，自身也大力投入，打造了实力不俗的金融科技队伍。

时代周报记者查看年报发现，2019年，湘财证券业绩大幅增长，打了个“翻身仗”，全年营业收入为13.61亿元，同比增长37.65%；净利润为3.89亿元，同比飙升439.66%。

据中国证券业协会公示的券商近年业绩排名，湘财证券营业收入和

净利润一直处于中游水平。

5月24日，上海誉号咨询董事长陈洪林向时代周报记者表示，湘财证券拥有现代的管理制度，它的每条业务线，包括经纪业务、投行业务、财富管理业务都有相应的责任负责制。就金融科技而言，他认为，投入和产出不一定成正比，关键还要看公司能否下足力气。

就哈高科而言，湘财证券的注入使其步入“产业+金融”双主业运营。

其在回复证监会问询时表示，将结合湘财证券的业务特点，进一步加强管理能力，完善控制制度以适应重组后的规模、业务扩张。下一步，公司将转型金融服务业，大力发展盈利能力较强的证券服务业务。

券商密集A股上市

截至目前，A股市场最近一家上市的证券公司是中银证券(601696.SH)，上市日期为今年2月26日。

此后，除了湘财证券外，还有中泰证券、国联证券、中金公司传出A股上市进展。

IPO及借壳，历史上都是券商惯用的登陆资本市场方式，而近年由于重组上市新规等政策，又衍生出“借道上市”。

2015年，中纺投资(现国投资本，600061)收购安信证券，后者开拓了这一新路径。

同年，江海证券借道“同门兄弟”哈投股份(600864.SH)上市。2016年，华创证券又借道华创阳安(600155.SH)上市。

对于借道同门，5月25日，上海新古律师事务所主任王怀涛律师向时代周报记者表示，首先是证监会认可，有效性已有充分验证，且属于同一实控人下的重大资产重组，不构成借壳重组，避免碰触“禁区”。

王怀涛认为，中小券商可以参考湘财证券的上市路径，从“借壳”转向“借道”。

陈洪林指出，“这种曲线上市方式优势明显，可以省去独立IPO很多财务成本和时间成本，效率提高，且成功上市后，品牌形象提升，融资成本下降利于公司发展。不足之处是难断收购定价是否公允，是否存在高的商誉溢价，还有一些隐形的财务风险。”

百年交行迎70后行长

上接P1

2000年，刘珺被派往香港，担任中国光大银行香港代表处首席代表，之后又历任资金部总经理、投行业务部总经理、金融市场中心总经理等职，后于2010年提拔至光大银行副行长，当时他年仅38岁，这在整个银行业都属少见。

在光大银行，刘珺被人称道的是在2003年，他主持开发了光大银行的理财业务，向银监会报备了中国银行业第一款理财产品，开启了中国银行业的理财时代。

2014年8月，年仅42岁的刘珺加入光大集团董事会，出任总公司执行董事、副总经理、党委委员。

两年后，刘珺结束了光大集团20余年的职业生涯，赴任中投副总经理兼首席风险官。据悉，时任光大集团董事长唐双宁亲自送刘珺到任。

不仅业务上是一把好手，在外界看来，刘珺还是一名学者型官员，曾撰写了数本高质量的专业著作，包括《金融论衡》《新金融论衡》等，可谓金融实践与深厚理论功底兼具。

国内知名经济学家向松祚评价刘珺“是一位年轻有为的银行家”，他“对西方经济学和金融理论相当熟悉，广泛阅读，深入思考，勤于笔耕，难能可贵”。

在其过往的公开活动中，刘珺展现出了极强的学者之风，演讲中经常引经据典。2015年的演讲中，在谈起市场波动时，刘珺引用《桃花扇》的诗句：“眼看他起朱楼，眼看他宴宾客，眼看他楼塌了。”2016年的演讲，他又从量子纠缠理论入手解读投资。

刘珺是个工作狂，在此前接受媒体采访时他透露：“加入光大银行后，自己没休过假，早上7点多到银行，从不午休，12点吃饭后，1点半前都在看书，晚上10点到家，这些年来从未改变。”

如今，刘珺从中投公司转战交行。在顺利走完监管核准等程序后，刘珺将成为国有大行中最年轻的行长。

弯道超车

对于刘珺而言，如何带领交行迈上一个新的台阶，或许是上任首先要面对的挑战。

在六大行中，交行是资产规模最小的银行，2019年末，交行总资产仅9.91万亿元，在六大行中排名最末，也是唯一一家没有超过10万亿元的银行。直到今年一季度末，交行的总资产才突破10万亿元。

相比之下，截至一季度末，工商银行资产规模超32万亿元，建设银行、农业银行分别为27.11万亿元、26.23万亿元，中国银行资产总额为24.02万

亿元，邮储银行总额为10.8亿元。

与其他大行相比，交行在营收、归母净利润方面的增速也不亮眼。一季度，交行的净利润增速仅为1.8%，在国有六大行中垫底。

数据的背后则是，交行第五大国有行地位有被撼动的危险，去年年初正式加入国有大行行列的邮储银行，资产规模已经超越交行。

从净利润、市值等指标看，交通银行也已经被股份制银行中的“领头羊”——招商银行超越。比如，截止到今年一季度末，交行净利润为214.51亿元，招行为277.9亿元；截止到5月25日收盘，交行A股市值为3779.97亿元，招行则为8345.25亿元。

另外，疫情带来了信用风险上升，交行在此项数据中亦不占优势。一季度末，该行不良贷款率为1.59%，较去年末升0.12个百分点，在国有银行中上升幅度最大，也是唯一一家不良率超过1.5%的银行。其余五家银行中，邮储银行不良率最低，为0.86%，中、农、工、建不良率在1.39%—1.43%之间。

刘珺在理财业务方面有丰富的经验，他主曾持开发了光大银行的理财业务，2004年光大银行推出国内第一只人民币理财产品，在业内看来，这标志着商业银行理财的诞生。

今年3月底，交通银行透露了发展的新愿景——“建设具有财富管理

特色和全球竞争力的世界一流银行”。

与其他业务相比，交行的理财业务近几年表现较为突出，增速较快。在资管新规即将到期的情况下，交行同样面临理财业务存量资产处置的问题。

对于理财业务，刘珺也有自己的思考。他曾表示，整个理财市场还是要回归本源，认真投资一些风险适度、可管理的产品，使财富增长在一定程度上能覆盖通货膨胀率，同时使财富回到保值增值的基础和轨迹上。他的经验、能力和视野或许有助于交行达成最新的发展愿景。

交行的期待

“我认为，新行长或能将一些以往工作的经验和新思路带入交行。从履历看，刘珺拥有多个金融行业的从业经验，又熟悉国际业务，有丰富的管理经验。他思维活跃，有想法，有国际视野，这些或许都会给交行带来改变。”上述光大银行人士说道。

事实上，2019年以来，交行高管调动频繁。此次刘珺到任后，交行的高管班子基本补齐。

与刘珺搭档的是董事长任德奇，他们此前均未有在交行工作的经历。据时代周报记者梳理，无论是牛锡明还是彭纯、任德奇，交行接连三任董事长均由行长提拔而来。

刘珺到任之后，交行将迎来“一正四副”的高管架构。另外四位副行长，分别是分管零售的副行长殷久勇、分管对公的副行长吕家进、分管科技和预财的副行长郭莽、分管同业业务的副行长周万阜。

香颂资本执行董事沈萌告诉时代周报记者，交行在五大行中业务规模不突出，现在又有全国性股份银行在追赶。交行如何在财务安全的前提下保持业务快速增长，至关重要。

王剑辉表示，对于交行来说，现在面临的主要任务是如何在竞争格局相对固化的情况下，能够做强资产和做出经营特色，在这些方面能够有一些突破。

近两年，交行加大了基础性、战略性投入，2019年信息科技投入50.45亿元，同比增幅22.94%，是营业收入的2.57%，且未来这一比重还将不断提升。而在交行2020年的规划中也提到，将持续加大科技投入。

刘珺也非常重视科技对金融行业的影响。刘珺曾表示，在数字化时代，科技不只是催化剂或者赋能者，科技就是一切，并且科技作为第一生产力的作用是加速度的，对金融的作用尤其明显。今时之金融已非往昔之金融。

对于这样一个新行长，外界也给予了更多的期待。

研发竞赛升级 医药创新急补短板

时代周报记者 章遇 发自深圳

5月22日晚，国际权威学术期刊《柳叶刀》在线发表全球首个重组腺载病毒5型载体新冠疫苗I期临床试验结果。研究显示，该疫苗的安全性、耐受性良好，并且能够在人体内产生针对SARS-CoV-2的免疫应答。

虽然只是早期的临床结果，其积极进展依然振奋人心。此次新冠疫苗研发竞赛，中国与欧美站到了同一起跑线上。

“用好抗疫特别国债，加大疫苗、药物和快速检测技术研发投入……” 2020年政府工作报告中，医药研发创新再次被划重点。

事实上，在此次新冠肺炎疫情中，无论是抗病毒药物还是疫苗研发，都演变成了国家之间科技实力的竞赛。在这场竞赛中亦能看到将药物研发作为国家战略的思路。

围绕医药研发创新，如何突破薄弱环节，补足“短板”，推动医药产业创新水平，成为两会代表们热议的话题。

“当前我们在创新领域的很多探索都与生物大分子有关，但整个生物领域供应链带非常依赖于进口，尤其是疫情期间也出现了断供情况，建议国家层面考虑完善鼓励供应链上游能力的建设。”5月21日，全国人大代表、齐鲁制药总裁李燕在2020医药卫生界人大代表政协委员座谈会上（以下简称“座谈会”）建言表示。

政策激发创新活力

始于2015年的药品审评审批制度改革，拉开了中国医药创新的大幕。

近5年以来，MAH制度、药品注册分类改革、专利补偿以及试验数据

保护、医保目录调整、新修订《药品管理法》等陆续出台，一系列革新政策力挺，我国医药工业正从医保扩容下的“提量”转向创新药为主线的“提质”，医药企业的创新活力大幅提升。

时代周报记者据国家药监局注册信息统计发现，2016年国产创新药申报数量为68个，到2018年国产1类创新药注册品种申请数量已达到222个。2019年，首次在中国获批的新药有60个，其中国产新药有11个，占比接近20%。2020年一季度，国家药监局又批准了4个国产创新药品种上市。在医保准入方面，2019年医保准入谈判，12个国产重点创新药有8个谈判成功。

在多位受访的业内人士看来，医保准入的数量和速度，打破了过去创新药进院难、处方难的尴尬，给国产创新药的市场化提供了有利支持；但另一方面，医保和集采推动药品大幅降价，也一定程度上影响了药企的研发积极性，应通过政策引导，鼓励更多市场主体投身到创新药的研发中。

“随着一大批国外新药和越来越多国产新药上市，会给国家医保基金带来较大的压力。”5月21日，全国人大代表、恒瑞医药（600276.SH）董事及战略委员会主任委员孙飘扬在座谈会上表示，在新药批量上市的背景下，商业保险的重要性需要得到重视，在国家基本医保之外大力发展商业保险，才能为创新药上市后的市场潜力提供基础保障，这是改善创新生态的重要途径。

孙飘扬认为，作为对新药研发企业另一项重要的保护措施，知识产权保护也亟待落地，尤其是要延长创新药的专利保护期和加强创新药的数据保护。

2018年4月，原国家药监总局曾发

布《药品试验数据保护实施办法（暂行）》征求意见稿，对创新药、治疗用生物制品、罕见病药品等给予一定数据保护期限，但需要经过复杂临床试验、研发投入巨大的改良型新药并未被纳入其中。

孙飘扬建议，在保护对象中增加对于改良型新药的保护。同时有关部门需要结合实际情况，考虑如何加快知识产权制度落地，出台细则，给整个医药创新注入活力。

新药审评仍需加速

促进医药创新体系构建，提升自主创新新药物的审批速度尤为关键。



的审批提效再次成为热议话题。

为获得相关药品和医疗器械在我国上市许可，利用我国人类遗传资源开展国际合作临床试验的，需要经过遗传办的行政审批。

“一般来说，外资药企开展临床试验，或内资药企采用涉外背景的单位开展临床试验，须向遗传办申请，获得行政审批后方可开展。这往往使新药临床试验的启动被推迟好几个月。”5月23日，某药企资深研发人士告诉时代周报记者。

在多位代表、委员看来，遗传办审批过程繁琐、耗时的主要原因在于审评资源少，但审评范围又大。

“遗传办专职的审评人员数量其实很少，但面对几千个复杂的临床项目，时常还需要专家把关，项目审评时间就被延长了。”丁列明在座谈会上说道。

全国政协委员、北京大学第一医院儿科教授丁洁指出，在实际工作中，遗传办面临着巨量的工作，而企业则面临着繁琐的程序，如何用科学手段使这一工作既到位又简化，是需要思考的问题。

全国人大代表、荣昌制药董事长王威东亦认为，应优化遗传办审批管理程序，不涉及遗传资源出口的可以考虑备案制，对审批流程应该出台文件进行明确，避免方案在不同专家手中重复修改。

“近期我们因筹划上市而引入境外资本，公司性质由内资企业变成了合资企业，由此在遗传资源审批上遇到了比较大的挑战。”王威东表示，遗传办审批的政策本意是管住遗传资源外流，但建议更清晰地界定公司的权属性质，调整当前仅简单区别中资、外资的做法，按实际控制人或外资参股比例进行细分可能更具参考意义。■

专访全国人大代表张天任：“危机倒逼企业进行转型升级”

2020年是全国人大代表、天能集团董事长张天任履职的第8个年头。多年来，他从绿色发展、企业技改、两化融合等方面对经济高质量发展提出多个建议。2019年，他提交的23件建议中有一半以上都与此相关，其中关于构建工业互联网大平台、打造制造业高质量发展新生态，全方位支持“工业强基”推动制造业高质量发展等建议被全国人大常委会列为重点督办建议。

去年工信部两次派工作组赴天能集团，向张天任反馈国家在“工业强基”中的人才培养、技术创新、产业链协同等方面的情况，以及工业互联网发展方面的产业技术政策和标准制定进展，并就相关建议办理进一步听取张天任的意见。

2020年全国两会张天任提交了21件议案和建议，包括5个议案和16项建议，重点围绕减税降费、保障就业、资源环境领域的立法、实体经济高质量发展、清洁能源产业、长三角一体化、乡村振兴等内容展开。

在两会召开前夕，张天任接受了时代周报记者的专访。

财税政策精准性需进一步提高

时代周报：身为企业界的代表，今年全国两会你会个人比较关注哪些方面？是否带来相关提案，请具体谈谈。

张天任：今年我一共带了20余份议案和建议上会，尤其是其中有关减税降费、保障就业等方面的问题，整个社会都非常关心。

首先是减税降费问题。近年来，国家加大减税降费的力度，支持实体经济，鼓励绿色发展，企业也切实享受到了国家政策带来的红利。但从企业一线来看，国家的财税政策的精准

性还需要进一步提高。比如说针对我们的铅蓄电池行业，它的全生命周期绿色化管理，是当前推进“无废城市”建设的重要抓手。但是铅蓄电池的全生命周期管理回收和再生环节还存在很大的问题，包括回收体系不畅，再生冶炼的成本偏高。究其原因，是因为国家针对铅蓄电池回收和再生环节的财税支持力度不够，导致正规的回收利用企业无法和“低小散”企业竞争，希望国家有关部门能根据实际，调整和优化铅蓄电池产业的财税政策，包括取消消费税、解决回收企业进项税、加大对再生冶炼企业的财税支持力度等，支持像铅蓄电池回收利用这样的绿色产业发展。

再者是保障就业的问题，今年受新冠肺炎疫情影响一季度GDP同比下降6.8%，是有数据统计以来的首次负增长。在这样的背景下中央政治局提出“六稳”“六保”，都把就业放在了首位。

怎么保住就业？在我看来，一是国家要提供更加精准的政策引导和扶持，落实落细已出台的支持企业发展各项政策，让企业得到更多实惠，稳定就业岗位，比如天能所在地方政府拿出了一个亿专门用于复工复产，拉动就业，天能新招的员工每人都拿到了1000元的生活补助；二是银行等金融机构要加大对企业的服务支持力度，适当下调贷款利率，增加信用贷款，减轻企业融资压力，延长还贷时间，构建稳固的金融体系。因为民营企业为社会就业提供了80%以上的岗位，只有保住了企业才能保住就业，才能促进社会经济发展；三是就业者要提升自身综合素质，才能拥有市场竞争力，比如我今年围绕加快打造新时代知识型、技能型、创新型产业工人队伍提了一个建议，就是通过产教融

合，构建产业工人技能形成体系，帮助提高产业工人素质，提升就业率，维护社会稳定。

危机倒逼企业进行转型升级

时代周报：今年全国两会跟往年相比，你觉得最重要的变化是什么？

张天任：今年的两会和往年有非常大的差别，因为处于疫情常态化防控时期，安全要求更高，大家减少了面对面的频率，更多运用现代化信息手段创新履职方式。比如今年代表和委员们都是通过视频、电话、网络这些方式来反映实情。本次疫情不仅让互联网在两会上发挥了作用，而且在群众的工作生活、企业的生产运营中发挥着越来越重要的作用，比如说疫情影响下，天能利用互联网进行线上招工、线上培训等，互联网在疫情后正在加快改变我们的生产生活方式。

时代周报：今年的两会从年初拖到了现在，但是全国各地的代表委员都为两会做了充足的准备，你对这次两会最大的期待是什么？

张天任：这是一个非常时期的全国两会。受疫情影响，国内很长一段时间处于停工停产状态，造成巨大的经济损失，我国一季度国民经济增长出现了有数据以来的第一次负增长，超九成企业受到疫情的负面影响，包括原材料短缺、资金链紧张、用工人员不足、物流不通等问题，有部分企业甚至面临生死挑战。目前国内疫情逐步缓和，大家都在全力复苏社会经济秩序，希望今年两会国家能够释放更多的“政策红利”，帮助企业快速恢复发展，比如减税降费、金融政策支持等。

时代周报：你具有双重身份，既是代表又是企业家，想知道这次疫情给天能带来的挑战，就是给广大像你

这样的企业带来的挑战是什么？

张天任：天能是一家制造业企业，在疫情期间感触最深的就是供应链难题。比如说天能在2月初就拿到当地政府开具的复工证明，但是我们的上下游企业没有拿到复工证明，无法开工生产。另外因为疫情防控还存在物流受限问题，所以导致了产业链供应断链，原材料供应短缺、物流运输成本上涨，外面的材料进不来，生产好的产品运不出去，没有办法实现良性运转。

但是我们也没有坐以待毙，为了疏通产业链，公司专门成立了上下游企业对接领导小组，主动上门为电池配套企业提供防疫指导，帮助他们尽快开复工，手底下的人上下游企业、经信局这些地方来回跑，帮助上下游企业开具了200多份物流运输通行证，刺激产业链的全面复工。产业链活起来了，企业也就获得了真正的发展动力。

时代周报：4月份习近平总书记来浙江考察时再三强调，要寻找危机中的机会，甚至是说要化危为机。你觉得广大企业该如何化危为机？

张天任：首先，要坚定信心，坚定不移跟着习近平总书记走，跟着党中央走，认清形势，抓住机遇，用好政策。

其次，危机不仅是危险，也是契机，推动了企业借力危机开路，自我革命，革故鼎新，这实际上就是倒逼企业进行转型升级。此次疫情倒逼制造业加速朝着数字化、信息化、精益化方向发展，通过数字化牵引制造业创新发展，推动新旧动能转化，如天能通过智能制造，实现了机器换人，疫情期间，天能的复产速度更快、质量更高。

提升企业核心技术研发能力

时代周报：你认为应该如何进一步激发民营企业活力？

张天任：良好的营商环境为民营企业发展营造了良好氛围，得以让民营企业的创新源泉充分涌流，活力充分迸发，这离不开各级政府的支持，比如浙江省深化推进“最多跑一次”改革，构建亲清政商关系，不断完善关于企业减税降费、金融支持等各项政策举措、优化企业服务，畅通政策“最后一公里”。与此同时，民营企业自身需要练好内功，提高抗风险能力，创新求变，在技术、管理、人才等方面不断改革创新，塑造竞争新优势，比如近年来天能持续优化产业结构，深入推进“数字天能”建设，实现管理精益化和制造智能化；不断加大研发投入，加强自主创新，推动技术进步。

时代周报：对于天能集团未来的发展，你有什么思路？

张天任：天能要做一家百年企业。首先，要坚守主业，在此基础上推动产业模式多元化发展，比如天能积极布局资源循环、智慧能源、汽车城等新兴产业板块，努力实现社会效益和经济效益双丰收。

其次，加快推动转型升级。天能三十多年的发展道路，就是一条产品、产业、管理不断转型升级的道路。近年来，我们产业结构持续优化，品质提档升级，全生命周期构建绿色循环回收体系，深入推进“数字天能”建设，搭建工业互联网平台，企业的绿色生产水平和综合竞争力得到了提高。

另外，提升企业在关键核心技术领域的研发能力，推动相关技术进步。去年在中法两国元首的见证下，天能与世界能源巨头帅福得集团成立了一家合资公司，共同开发、制造和销售高性能锂离子电池、模块及高端电池组，向全球市场提供动力和储能领域的清洁能源系统解决方案。（文/刘科）

加码AI+硬件 网易有道盈利难题待解

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

2020年初暴发的新冠肺炎疫情让不少在线教育企业迎来了一季报的“高光时刻”。

5月19日，网易有道（DAO）发布2020年一季报。财报显示，2020年一季度，网易有道净收入达7650万美元（约合人民币5.4亿元），同比增长139.8%。其中，贡献超八成的学习服务和产品净收入达6240万美元（约合人民币4.4亿元），同比增长226.4%。

虽然一季报数据如此亮眼，但网易有道依然未能实现盈利。2020年一季度，网易有道归属于普通股股东的净亏损达2390万美元（约合人民币1.69亿元）。

5月24日，网易有道有关负责人向时代周报记者表示，2020年一季度，网易有道的毛利率得到持续优化。同时，公司整体实现了经营性现金流为正，“本季度也是有道连续第5个季度业务实现稳健和快速的增长”。

2019年10月，网易有道从网易（NTES）拆分而出，在纽交所独立上市，同时也是目前在线教育行业里唯一有互联网巨头背景的上市公司。

“在K12赛道上，网易有道的优势和劣势同样明显。”5月24日，熟悉在线教育行业的投资人赵亮（化名）接受时代周报记者采访时表示，“有道独特的互联网基因和科技属性是其他公司所不具备的，但能否转化成‘护城河’，还有待市场检验。”

截至美东时间5月22日收盘，网易有道当日微涨1.75%，达24.48美元/股，总市值27.36亿美元，在教育中概股中排名第四，仅次于好未来（TAL）、新东方（EDU）和跟谁学（GSX）。

半数营收用于营销

K12赛道无疑是在线教育赛道中最具增长潜力的市场。

财报显示，2020年一季度，网



在差异化服务的背后，
网易有道仍然要面临行业整体获客成本居高不下带来的经营压力。

易有道精品课实现销售额6300万美元（约合人民币4.5亿元），同比增长311.9%。正价课付费人次达27.6万，同比增长59.5%；K12正价付费人次达15.3万，同比增长358.7%。

值得注意的是，K12业务此前并不是网易有道的优势业务。2019年一季度，K12正价课的付费人次仅有3.33万，还不到成人正价付费人次的零头。财报显示，2020年一季度，成人正价付费人次为12.2万，比去年同期的13.95万减少11.9%。

成人付费人次的减少带来的是客单价的大幅度提高。2020年一季度，有道精品课平均客单价为1619元/人次，同比增长158.2%。

“从2018年开始，有道就已经开始将K12作为战略重心。”赵亮对时代周报记者表示。这也意味着，网易有道将直面好未来、新东方等行业巨头的竞争。“互动大班课则意味着有道开始将技术优势转化成高质量的产品和服务。这或许就是对手们做不到，也做不来的地方。”

针对目前行业主流的“双师大班课”，“互动大班课”是网易有道提出的新模式。

5月20日，网易有道CEO周枫在其个人公众号上发布《超越传统教学：名师互动大班》一文。

文中提到，K12大班教学具有“优良经济模型”，但无法做到“覆盖所有教学场景”，而有道提出的“互动大班课”则是在包含双师大班所有元素的前提下，增加了智能化的机器辅助互动环节，其中包括结构化、个性化的练习与探索。

不过，在差异化服务的背后，网易有道仍然要面临行业整体获客成本居高不下来的经营压力。

财报数据显示，2020年一季度，网易有道的总运营费用为5810万美元（约合人民币4.1亿元），同比增长212.0%。其中，销售和营销费用为4220万美元（约合人民币2.93亿元），

比去年同期增长6400万元人民币。对此，有道方面解释称，费用增加主要是由于加强了营销工作，并扩大了营销团队。

这一季度，网易有道的销售和营销费用已占到净收入的55%。赵亮分析，营销费用暴涨的原因之一，或许是在为今年的暑期营销“烧钱大战”提前预热。

2019年，在线教育行业暑期上演的“烧钱大战”使得众多教育机构至今未走出亏损的泥潭。业内人士表示，今年的暑期营销只会“更加惨烈”。

“暑期收入往往能够占到教育机构全年营收的1/3左右。今年的暑假又因疫情影响而压缩了，各家企业都在想办法将疫情期间积累的免费流量留存住。”赵亮对时代周报记者说。

强敌环伺

后疫情时代，如何把免费用户转化成付费用户，成为教育公司最头疼的事情。

“重运营、重服务，这是新东方、好未来等机构能够崭露头角的原因。”5月22日，一位前好未来员工告诉时代周报记者，在她看来，互联网公司往往缺少这种“精耕细作”的能力，“互联网公司往往会在流量获客和技术方面有着天然优势。”

5月23日，独立IT分析师唐欣对时代周报记者表示，网易产品线极为丰富，也有一定的流量优势，“但这种优势转化为获客和营销方面的优势并不算太突出，竞争的核心不在此。”

如此情景之下，网易有道选择押注AI技术。有道方面表示，2020年第一季度推出了AI作文批改技术，并被广泛应用到包括有道精品课和有道词典等各个产品当中。

不过，“AI+教育”领域也并非乏人问津，同样竞争激烈。

《2020“AI+教育”行业发展及投资报告》显示，教育行业在2019年度的425起投资事件中，26.35%的投资

事件与AI概念有关；“AI+教育”企业获投总金额占全年总融资额的41.9%，较2018年上涨27%。

“随着二胎政策带来的教育红利，这一块市场规模还会继续扩大。互联网巨头们也是看重这一点，所以纷纷试水。”唐欣对时代周报记者说。

网易有道无疑会在“AI+教育”领域遇到诸多“老朋友”。

2019年年底，腾讯推出WeLearning智能教育解决方案，搭建腾讯教育中台，对外开放底层能力和开放平台；2020年5月，字节跳动推出AI英语启蒙课程“瓜瓜龙英语”，并在5月8日亮相罗永浩的直播间，5000份产品上架后不到10秒售罄。

除了“AI+教育”外，“教育+智能硬件”则是网易有道的另一个尝试。

唐欣告诉时代周报记者，教育硬件一定是在线教育企业争夺的关键赛道，是产品的最佳载体之一。“它是教育内容的核心应用场景，重要的流量来源。”

赵亮则认为，教育硬件在C端市场还是较为小众，并未真正引起主流市场的关注。虽然有如步步高、华为、科大讯飞、小米等行业巨头入局，但都没有将其作为重点项目推进。

“消费者的体验感不好、未形成刚需是教育智能硬件打不开市场的主要原因。”赵亮对时代周报记者说。

2019年8月，网易有道词典笔2.0上市之初，周枫曾表示，这款产品有望成为学习硬件的“爆款”，“有道的目标是‘中国的中小学生人手一支词典笔’”。

一季报显示，由于线下渠道受到疫情影响，以有道词典笔2.0为代表的智能硬件的销售在一季度的收入达5300万元，同比增188.7%。

若以电商平台上有道词典笔2.0的官方价格799元进行估算，2020年一季度，有道共卖出6.6万支词典笔。

目前看来，这距离周枫“人手一支”的目标仍相差甚远。■

淘汰非理性玩家 PE/VC复投露端倪

时代周报特约记者 马峥 发自上海

-9615.76亿日元，创业史上最大年度亏损让软银（9984.TO）的“投资神话”破灭了。

新冠肺炎疫情的暴发，令全球PE/VC市场遭受巨大冲击，软银等巨头们齐齐亏损，纷纷“割肉”。

在资本寒冬和疫情的双重打击下，风投开始厌恶风险。一时间，国内募投市场形势空前严峻。

不过，随着国内疫情逐步得到有效控制，复工复产逐步推进，国内PE/VC市场的僵局正在被打破，募投市场开始回暖。

“长期来看，还是向好的。”5月22日，基石资本分析师李昀臻对记者表示，“金融环境才是影响创投发展的主要因素，疫情只是淘汰了不理性的玩家而已。”

巨头齐亏损

“眼下的世界形势严峻，每天都有坏消息。”日本软银集团董事长孙正义这样给2019财年（2019年4月至2020年3月）业绩说明会做开头。

北京时间5月18日下午，软银在业绩说明会上公布了当年财年的财务数据。财报显示，2019财年，软银息税前利润为1.36万亿日元，折合约-126.68亿美元；净利润为-9615.76亿日元，折合-89.73亿美元，而这一指标在上一财年为1.41万亿日元。

这是软银1981年创业以来最严重的一次亏损，也是2004财年后15年来首度净亏损。

软银将该财年的巨额亏损归因于旗下愿景基金（Vision Fund）表现不佳。在截至3月31日的财季中，愿景基金亏损177亿美元。

软银公布的业绩说明资料显示，愿景基金向88家初创企业进行了投

资，共计750亿美元。现在，这些企业的公允价值为696亿美元（不包括退出投资）。

截至财报期末，愿景基金仅有19个项目实现账面增长，有50个项目的账面价值小于最初的投资成本，19个项目的账面价值未有变动。

软银认为，出现这一结果的原因是新冠肺炎疫情在全球范围内的传播。疫情让“生产停滞、消费锐减、企业经营困难”，在总共61页的业绩说明PPT中，软银用了超过10页的篇幅来阐述新冠肺炎带来的影响，并将当前的情况与1929年的大萧条进行了对比。

在愿景基金的投资版图中，有一半左右的资产投资于七家公司，而它们中大多数所在的行业今年表现不佳。

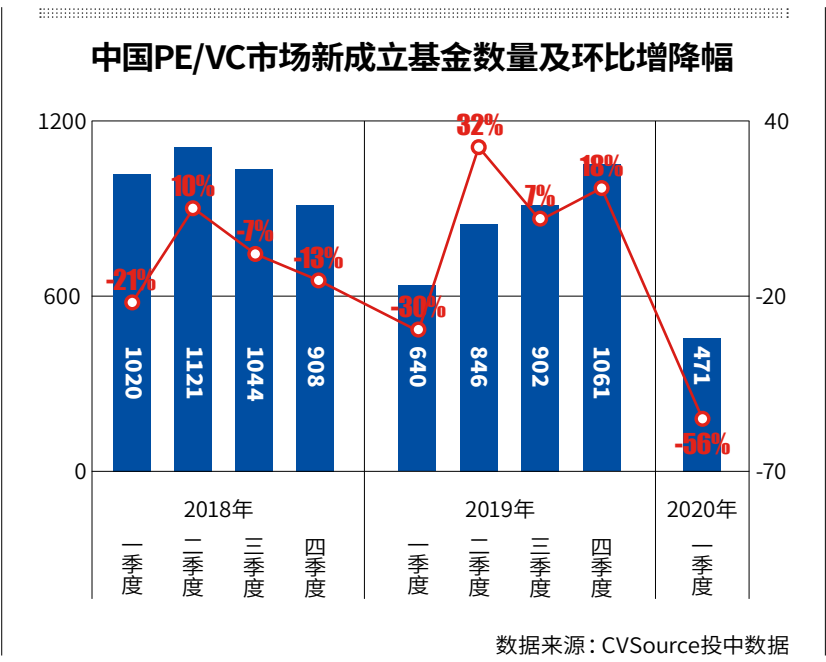
其中三家为网约车公司，一家是酒店业务，还有一家为共享办公空间提供商WeWork。这些公司所在的行业遭受了新冠肺炎疫情的沉重打击。2019财年1—3财季，因为前述几家公司的估值缩水，愿景基金亏损104.52亿美元。

“若疫情持续，则新财年集团投资业务将继续存在不确定性。”软银方面表示。

新冠肺炎疫情同样让全球其他PE巨头们损失惨重。

数据显示，2020年一季度，KKR（Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P.）净亏损42.28亿美元，创下自2009年上市以来最差的单季度业绩，而其2019年全年净利润不过才有46.40亿美元。值得注意的是，第一季度，KKR的私募股权投资组合价值下降12%。

黑石集团（BlackStone）情况略好，一季度净利润为-26.07亿美元，而去年同期净利润为10.73亿美元，黑石集团的私募股权投资组合当季价值下滑21.6%，主要是受油价暴跌对其持有的能源资产的影响。剔除能源，其私募股权投资组合的价值下降11.1%，



创下2008年以来最大的季度跌幅。

此外，美国另一上市PE巨头阿波罗全球资管一季度净亏损22.84亿美元，而去年同期净利润为3.16亿美元。

四家顶级PE机构中，凯雷投资集团（THE CARLYLE GROUP）亏损最小，一季度净利润录得-7.09亿美元。

四家PE机构，无一家盈利，全部遭遇了2008年金融危机以来最严重的亏损。而这些亏损的背后，是一个个被投企业的估值缩水，甚至是破产倒闭。

国内募投形势回暖

类似的窘境，同样也出现在中国。2月29日，签证企业百程旅行网发布《关于公司决定关闭公司启动清算准备的通知》表示，鉴于新冠肺炎疫情的暴发，旅游业受到了前所未有的打击，而百程也深受其影响，资金不能维持公司继续运转。

这是新冠肺炎疫情出现以来，国内倒下的第一家旅游平台。

自2000年成立至今，百程旅行网共完成四轮融资，其中最出名的两笔融资来自阿里与“公募一哥”王亚伟。

启信宝数据显示，股东出资参考信息中，尚有杭州阿里巴巴创业投资有限公司、瑞元资本管理有限公司、北京点睛致远投资中心等身影。

百程旅行网的关闭，也意味着资方们的投资打了水漂。

“出现亏损的机构还有很多，但都是关灯吃面，不愿意说。”5月19日，一位不愿具名的券商分析师对时代周报记者说。

疫情的出现，让本就在资本寒冬中艰难前进的中国PE/VC市场备受煎熬，机构募投各环节的工作计划和节奏被打乱，项目投资延缓或停滞。同时，也极大打击了国内创投市场的积极性。

CVSource投中数据显示，2020年一季度，新成立基金471只，同比下降26%，环比骤降56%，与此同时创投

交易数量骤减70%。

在788家PE/VC机构中，仅9家头部机构有较活跃的投资行为，红杉中国、腾讯、毅达资本位居前三，分别有24起、23起、16起，此外，高瓴资本、启明创投、经纬中国、深创投投资数量均超过10起。绝大多数机构仅投资1起或尚未参与投资，创投行业整体仍处于低迷的运营状态。

一向稳定的中国私募股权市场同样发展艰难。

CVSource投中数据显示，一季度，私募股权投资交易数量及规模双双创下历史新低：私募股权投资数量仅289起，同比锐减六成；交易总规模虽降幅不大，但主要由高瓴资本417亿元入主格力的重磅交易贡献。

“现在PE/VC已经倾向于投后期。”李昀臻告诉记者，机构普遍专注已投项目投后管理服务，加强对已投项目运营状况、财务状况的了解，关注疫情下企业的生存和未来的发展问题，提供相应的指导和支持，“还是为了求稳”。

不过，随着国内疫情逐步得到有效控制，VC/PE市场出现回暖迹象。

CVSource投中数据显示，与疫情最严重的2月相比，4月的募资本市场新成立基金强势回调，数量骤增196%。另有19只基金募集完成，规模达132亿美元，其中多只基金完成超额募资。

此外，随着疫情阴霾减退，各行业的投资逐步开展，PE/VC投资活跃度回升。投中网统计，4月份，共计有23个省市自治区启动了PE/VC投资活动。

尽管募资市场已有回温迹象，但各项数据与2019年同期水平相较，尚有较大差距。4月的募资市场新成立基金与去年相比仍减少17%。

交易数量共计352起，虽与2月相较回升82%，但同比减少57%；投资规模共计90.42亿美元，虽与2月相较回升91%，但同比仍减少44%。■

中环集团混改进行时：投资者、管理层多方角力

时代周报特约记者 高隆 发自上海

天津市国企混改渐入佳境。继天津一商集团于2019年11月22日实现混改后，酝酿一年多的天津中环集团混改也进入实际操作阶段。

5月20日，天津中环电子信息集团有限公司（以下简称“中环集团”）100%股权转让的信息，在天津产权交易中心正式披露。

根据披露信息，此次转让主要涉及中环集团，两家上市公司中环股份（002129.SZ）、天津普林（002134.SZ），两家全资子公司天津市中环电子计算机有限公司、天津市中环投资有限公司，以及该等子公司下属企业在内的共计96家企业等。

有了解相关进展的业内人士称，包括无锡产业发展集团、华侨城、通威股份、TCL科技等多家大型央企、地方国企、民企及两家PE投资者都对中环集团混改表示参与意愿。

5月25日，记者致电无锡产业发展集团，其接听电话人士表示，收购事宜应该是集团投资部门在负责，具体不便告知，也不便转接电话。采访需要集团宣传部门同意方可。

截至发稿时，华侨城及通威股份尚未回复记者采访。

按照天津方面公布的交易条件，几家参与者实力接近，此时难言胜负。

而对于在混改开幕时刻，中环股份拟通过修改《公司章程》，有业内人士分析，此举或许意味着中环管理层表达出强烈的实现管理层控制，甚至将混改导向MBO的意愿。

混改揭幕

中环集团的混改由来已久。

早在2019年1月，天津市国资委就将所持有的中环集团51%的股权转让给天津津智国有资本投资运营有限公司。

同年9月，对外公开天津中环集团拟实施混合所有制改革。

2019年11月15日，天津市国资委将其所持中环集团剩下的49%股权无偿划转至天津渤海国有资产经营管理有限公司。

资料显示，天津中环现拥有国有全资、国有控股及参股企业250余家（其中上市公司4家）。集团于2011年首次跨入千亿企业行列。2018年集团大口径营业收入1251亿元，利润总额35.8亿元。其中，国有经济实现营业收入457亿元，利润总额18亿元。

四家上市公司分别是中环股份、七一二（603712.SH）、天津普林和乐山电力（600644.SH），其中，乐山电力是参股性质（第二大股东）。

当中，以国内半导体材料龙头企业之一的中环股份，最受关注。

“核心就是中环股份，”5月25日，一位不愿具名的业内人士称，中环股份是此次转让的核心资产，收购方看中的就是中环股份的市场地位和未来空间。

据悉，中环股份是新能源光伏行业中为数不多的国企，是国内最早专业从事半导体材料和半导体器件的公司，也是最早从事太阳能电池和太阳能级单晶硅的生产企业之一。

财报显示，截至2020年一季度，中环股份总资产达506.77亿元，净资产为210.38亿元。

根据交易中心披露的信息，此次股权转让底价为109.74亿元，涉及的交易标的企业（96户）账面资产总计44.64亿元，净资产19.76亿元，对应评估的总资产125.53亿元，净资产100.64亿元。

但近年来，中环股份的行业地位越来越弱势，和行业排名第一的隆基股份（601012.SH）的差距越来越大。

参考历年来中环股份和隆基股份的营业收入情况，2014年前，中环股份营收能力要好于隆基股份，但2015年后，两者的营收就掉了个个，及至去年底，中环股份营收只有隆基股份的一半，扣非后净利润更只有隆基股份的12.2%。

据业内知情者称，中环集团的混改，一方面是天津市对国企混改的整体安排，另一方面也有提振中环股份行业地位的考量。混改，对中环股份改善经营效率会有很大帮助。

天津市国资委副主任刘智此前表示，从混改效果看，混改后的企业从各个方面都实现了质的转变，企业经济效益大幅改善，混改后的建工集团、建材集团，包括当地几个钢铁企业，无论从销售收入、利润情况看，都比混改之前有了大幅提高，有的营业收入翻了一倍，有的资产负债率大幅下降。

多方博弈

对于收购方，此前有媒体称，包括中国电子科技集团、中航科工集团、无锡产业发展集团在内的多家央企、地方国企，以及TCL科技等民营企业均有有意参与此次竞购。

近日，有业内人士对记者透露，在此次天津中环股权转让竞购中，民营企业表现更积极。中国电子科技集团、中航科工集团和上海电气的参与意愿不是很大，PE机构、无锡产业发展集团、华侨城、通威股份、TCL科技等财务机构投资人、地方国企、民营企业更有意向性。

事实上，从去年开始，市场就一直传言TCL科技参与收购中环股份。

近期的一次董秘问答中，有投资者问及对中环的收购，TCL科技董秘回答称，集团现在的发展逻辑、规划和路径都非常清晰。半导体显示技术和材料是最重要的核心基础产业之一，市场前景广阔，中国已具备全球比较竞争优势，公司将以内生发展动力为基础，兼顾行业中重组并购机会，在半导体显示及材料业务领域继续冲击全球领先。

作为半导体龙头企业的中环股份，无疑是TCL科技中意的对象。据业内人士分析，对于央企华侨城来说，收购中环也是不错选择，其对深康佳的转型将产生极大助力。众所周知，深康佳近几年一直在产业转型，由传统家电向半导体高科技企业转型。

2018年成立康佳半导体科技事业部，侧重存储主控芯片设计的康芯威于2018年在合肥成立，2019年成立的康佳芯盈则侧重封测。

与此同时，2019年深康佳拟以300亿元投资建设重庆康佳半导体光电产业园。

2020年3月，深康佳又拟与中信控股共同发起成立新兴产业发展投资基金，以加强在以5G为代表的下一代信息技术领域、半导体及数字消费产业的布局，加速康佳在“转型”“升级”相关战略重点领域的产业布局。

作为下游企业的通威股份，参与收购天津中环对其改善原材料供应也是不错选择。

太阳能电池及组件是通威股份两大主业之一，2019年其光伏产业营收178.01亿元，其中太阳能电池及组件营收122.71亿元。

据悉，通威股份的上游合作方主要是隆基股份（单晶硅采购），而参与收购中环股份，一方面在原材料供应方面更加得到保障；另一方面对通威的光伏产业链布局补上了一块短板。

事实上，对于中环集团而言，产业并购是最理想的结果。此次，为转让设置的九大权重指标，产业协同和行业管理经验就占据重要地位。

此次，天津方面具体对受让方的九个方面设置了权重指标，包括：在津产业布局安排（11分）、产业协同（9分）、行业管理经验（7分）、资本实力（5分）、公司规模（5分）、经营管理体系（4分）、确保职工稳定（4分）、历史遗留问题解决（4分）、产权受让价格（51分）。

不过，前述业内人士表示，不排除有财务投资者竞购成功的可能，中环集团的意向方中，就有专擅国企改制的财务投资者身影。

财务投资者在实业布局、管理经验、产业协同等方面处于明显不利的局面。但是，财务投资者的优势是更能获得管理层的认可和默许。

在中环集团混改披露前夕，中环股份管理层突然释放了强烈的实现管理层控制意愿。

5月13日，中环股份发布公告计划修改《公司章程》，修改总经理任职要求，在中环股份董事会引入“职工代表董事”，比例不低于四分之一。

“职工代表董事”多见于国企架构，此前在市场上备受争议，实为管理层挑起控制权争夺的设置。

有市场人士认为，中环股份管理层此时推出“职工代表董事”，其意图明显。管理层的这一意愿可能更易于得到PE财务投资人的支持。

原本这一计划要在5月28日中环股份临时股东大会上推出。

5月24日，中环股份发布公告，宣布将这一股东大会的时间延期到7月，也就是混改结束之后。

管理层的这一动作，将对中环混改带来怎样的影响，市场各方将拭目以待。

七一二排除转让之外

在此次中环集团100%股权转让中，并不包括旗下另一家上市公司七一二。

前述公告披露的信息显示，未纳入本次交易范围的股权投资包括清产核资口径确定的企业601户，其他权益工具列示的企业7户以及中环集团于基准日后成立的天津中环资产管理有限公司。

前述业内人士称，七一二由于企业涉及军品，此次转让被剥离在外。其全称为天津七一二通信广播股份有限公司，是国内专网无线通信领域核心供应商。主营军民用无线通信终端及系统产品研发、生产和销售。

同时，七一二自主研发的无线通信设备应用在“复兴”号、“和谐”号等动车组。

七一二于2018年2月26日在上交所上市，目前，中环集团持股52.53%，第二大股东TCL科技则持有19.07%的股份。

2019年财报显示，其2019年专用无线通信行业主营收入为19.89亿元，同比增长30%。实现净利润为3.45亿元，同比增长53%。

截至5月25日，七一二股价报收28.50元，总市值220亿元。

华创证券的一份研报认为，若混改顺利落地，中环的公司治理将进一步向市场化治理模式转变，一方面将优化公司治理，推进市场化运营，更加重视以经济效益为导向进而提升资本利用效率；另一方面，将有助于实现人力、技术、组织资源的有效整合以及管理机制的协同互补，完善激励制度，充分激发创新活力，扩大人力资本优势，提升整体竞争实力。■

96家

52.53%

“时代生活系”
Times Media
Lifestyle Campaign



葡萄酒杂志
用一杯酒
沉淀有品味的历史

Take a glass of wine
Taste the story of life



WINE 葡萄酒

移动联手广电 运营商阵营剧变

时代周报记者 王媛 发自深圳

中国移动与中国广电在5G上的合作，打破了运营商的格局。

5月20日晚，电信业传出一则重磅联姻：中国移动（00941.HK）在港交所公告称，已与中国广电订立有关5G共建共享之合作框架协议，未来双方将发挥5G技术、频率资源等方面的优势，集约高效地实现5G网络覆盖，共同打造“网络+内容”生态。

中国移动同时强调，在5G合作方面，双方将保持各自品牌和运营独立。

5月24日，有电信行业资深从业人士向时代周报记者直言，此次合作，中移动和中广电皆是赢家，移动则堪以“血赚”来形容。

4月24日，中国移动雄安产业研究院主任研究员陈志刚向时代周报记者表示，继电联联盟之后的移广联盟，标志着中国电信运营行业进入“双寡头垄断竞争”格局的新时代。

“这不仅是两个公司的合作，更是两个生态的融合。移动和广电合作撕开了电信和广电深度融合的口子，这两个生态从对立、对抗走向合作、融合，中国移动和中国广电成为连接两个生态的联结点。”在陈志刚看来，这一次牵手就是十年“婚约”，代表着双方的合作是一种长期主义。

“管理层、行业人士以及公众，其实都厌倦了电信运营商原始、冲动、无脑的竞争，双方管理层皆希望能创造出一种更稳定的契约关系，让电信运营行业少一些动荡和无谓的低层次、低水平竞争。”陈志刚说道。

优势互补与格局突变

按照移动广电双方的合作协议，双方按1:1比例共同投资建设700MHz 5G无线网络，共同所有并有权使用700MHz 5G无线网络资产。

协议显示，骨干网由中国移动提供，国际接入由中国移动提供，700MHz接入网络完全由中国移动负责维护，虽然是有偿的，但是避免了广电从零起步。此外在700MHz频段5G网络具备商用条件前，中国广电有偿共享中国移动2G/4G/5G网络为其客户提供服务。

此番协议的期限目前约定至2031年12月31日，是一份长达十年以上的稳定契约。

5月22日，对于中国移动与中国广电更为具体的合作模式，例如是否会新建合资公司，广电需支付的运维和共享费用等，中国移动方面向记者称未有更多信息可以透露。

毫无疑问，中国移动是此次合作的最大赢家。700MHz频段之所以被视为“香饽饽”，是因为其具有信号传播损耗低、覆盖广、穿透力强、组网成本低等优势特性，是发展移动通信的黄金频段。



陈志刚向时代周报记者分析称，从资源角度，低频频段是5G的稀缺战略资源，中移动一举拿下垂涎已久的700MHz频谱使用权，堪称如虎添翼。

“站在全球的尺度，700MHz作为欧洲地区未来5G部署的主要频段，也有助于中国移动以及中国广电为用户提供更好的全球化连接服务。而从生态角度，中国广电所依托的广电系统是内容产业的标准制定者、游戏规则制定者以及生产者；中国移动则获得了在内容生态的战略高地。”他说道。

从整体上的优势互补看，此次双方共建的700MHz低频，与中国移动也向广电开放的2.6GHz和双方重合的4.9GHz高频形成高低互补，在建网成本、建网速度方面都具有优势。

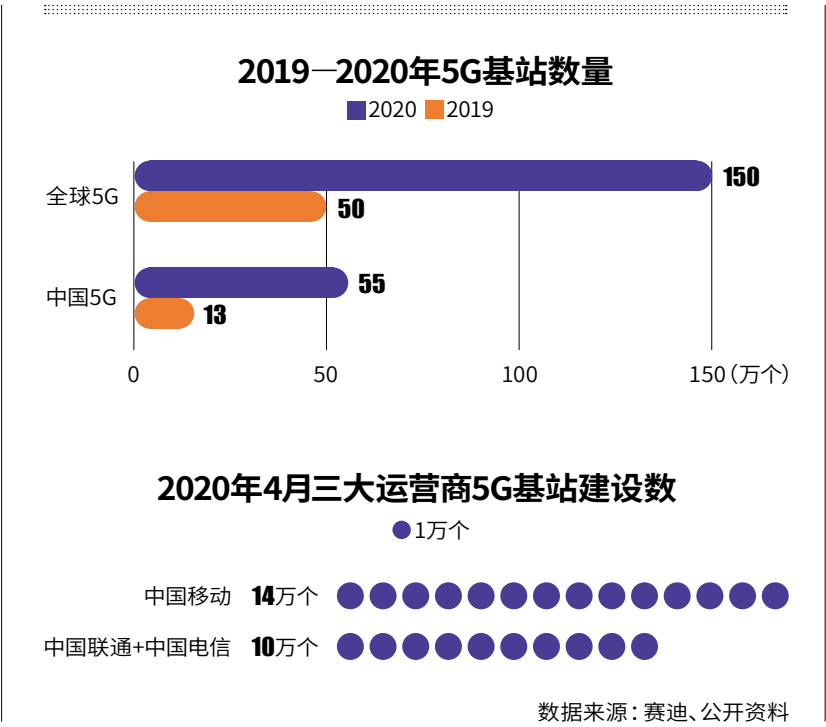
对于广电而言，同样意味着双赢。对于既缺移动网络资源，又缺真金白银弹药的广电系统而言，这一联盟直接缩短了其在5G网络建设、运维、运营人才体系建设上的投入。

“中国广电相当于鸟枪换炮，一步迈进快车道。”陈志刚总结道。

由于5G建网耗资巨大，共建共享成大趋势，抱团取暖成为行业共识。因此，2019年9月，中国电信便与中国联通宣布结盟，意在以“1+1>2”的阵势对垒一家独大的中国移动。

陈志刚分析称，从生态互补角度看，广电移动合作是两个互补的生态以强补强，以长加长，是共赢型、共生型的合作；相反，电信联通则是同质型、零和型的合作。

值得一提的是，移广联盟和电联联盟的竞争将会从价格竞争转向生态竞争，也将会推动整个行业从价格、服务、网络、内容、业务等方面，展开



多维度、多层次、全方位的竞争。

传闻众多与靴子落地

相比三大运营商在5G投入上的浩大声势，5月17日，中国广电才在外界热盼中披露了自身最新的5G计划：中国广电将采用独立组网（SA）模式、极简架构方案，低频+中频多频叠加、FDD+TDD协同组网的技术路径，力争2021年底基本实现广电5G的全国覆盖。

由于手中有好牌，好女不愁嫁，中国广电的暧昧对象和绯闻故事之多，堪称电信界“王思聪”。

早在2019年3月份，广电国网就

与中信集团及阿里巴巴两大巨头分别签署了战略合作框架协议，称将共同打造新型的媒体融合传输网、数字文化传播网、数字经济基础网和国家战略资源网。此外阿里云还宣布将联合广电系统共同打造“智能城市运营商”这一全新角色，承接城市智能化运营，引发多方猜想。

2019年6月，又有网络消息称，随着华为与各地广电网络的签约加速，“广电+铁塔+华为”或是广电系一条较好的5G破局之路。

在拿到牌照后的2019年8月份，中国移动董事长杨杰便曾透露，中国移动和中国广电讨论过5G方面的合作。

于是新一轮炒作，中国广电要与中国移动合作5G的消息开始甚嚣尘上。

到了2019年年底，关于国家电网将与中国广电合作参与5G建设的传闻又开始不胫而走，甚至还有消息称“最快年底合作方案就会出炉”，再一次搅动了整个5G江湖。

今年1月，工信部向中国广电颁发4.9GHz频段5G试验频率使用许可，紧接着4月份，工信部正式解绑700MHz频段，意味着700MHz频段终于可以正式用于5G建网，无疑打通了政策最后一公里。

业绩承压与策略分化

今年一季报显示，三大运营商在非正常时期的净利润全部下滑。

其中，中国移动净利润为235亿元，同比下降0.8%；中国电信净利润为58.22亿元，同比下降2.2%；中国联通净利润为31.66亿元，同比下降13.9%。

根据中国移动相关数据显示，吸金能力最强的中国移动核心指标之一的移动用户ARPU值(每位用户平均收入)从2018年的53.1元，下滑至2019年的49.1元，今年一季度该数值已经下滑到46.9元。

愈发稀薄的利润，以及三大运营商大幅提高的建设资本开支，一年动辄2000亿元布局5G基建投入，压力显而易见。

自去年10月5G套餐正式推出商用以来，截至今年一季度，中国移动的5G用户数为3172万，中国电信该数值为1661万，而中国联通则一如既往不对5G用户数进行披露。

5月24日，一位中国联通人士告诉时代周报记者，中联通正在发生变化，从以往KPI和着眼点是非常关注用户增长数量，到现在更注重用户质量和价值，转型着重差异化发展和互联网化运营。

年报显示，2019年中国联通产业互联网收入同比增长43%，达到329亿元，占整体服务收入比例达12.4%，已成为稳定收入的重要驱动力。

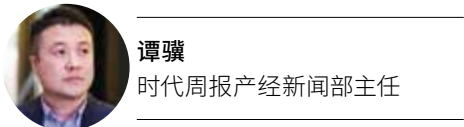
中国移动在新兴市场方面，则着重加大国际业务、股权投资、数字内容以及金融科技四大领域的拓展力度。去年其国际业务收入同比增长31.4%，股权投资收益对净利润贡献达11.9%。

而中国电信不断加快新兴技术与政企业务的结合，推动云网融合发展。目前其DICT业务正逐步成为新增长极，其中“天翼云”在公有云IaaS市场份额排名全球第七，位居全球运营商之首，IDC业务国内综合排名第一。

5月24日，通信行业分析师付亮向时代周报记者表示，运营商已经很难从传统通信服务上获得更多收入，只能转向新兴业务，尽管各家瞄准的点不同，但利用新业务为发展注入新动能已成为行业共识。■

产经一周观察

是时候和老板谈谈小目标了



谭骥
时代周报产经新闻部主任

延期到5月召开的全国两会上，作为近年来最受关注的经济指标之一，政府工作报告中并没有出现GDP增速目标。

政府工作报告指出，综合研判形势，对疫情前考虑的预期目标作了适当调整。这个形势，主要是全球疫情蔓延、世界经贸形势给未来造成不确定性很大。

5月24日的新闻发布会上，国家发展改革委副主任宁吉喆表示，这次没有提经济增速的具体目标，不等于经济增长不重要，要用改革开放的办法稳就业、保民生、促消费，拉动市场、稳定增长。经济增长的内容已经融在其他经济社会发展目标之中。

大目标变小目标，该有还都有。网友们开玩笑说，既然国家都没有定KPI，要不要跟公司老板聊聊今年自己的

KPI？其实，有些行业的年度目标已经比较保守，估计聊了也没太大作用。

比如百强房企，大多没有调低年度销售目标。但由于对市场谨慎，在制定目标时就已经相对保守。

30家房企2020年销售目标平均增速为14%，较2019年下降16个百分点。在众多房企中，销售目标增幅仅能达到上一年度销售额增幅的三分之一到二分之一，新城控股的销售目标则出现了负增长的情况。销售目标增幅与上一年度销售额同比增长相当的仅有恒大、碧桂园和绿城中国。

电商在疫情下大放异彩，小目标也惊人。5月22日，阿里发布了年报，截至2020年3月31日的12个月里，其GMV（商品交易额）突破了1万亿美元。马云接班人张勇定了个小目

标，下一个财年，阿里至少再创造1万亿元人民币的GMV新增量。

疫情下，越来越多的传统零售在直播带货与电商中尝到了甜头，数字化经营的方向更加明确。

但并不意味着直播带货就是一门好生意。据媒体报道，直播网红竞争激烈，属于金字塔结构，更让广告主头疼的是，销售转化没有想象中美好，连头部网红都有60%的退货率，加上退货亏的钱只能当作学费了。

1954年，现代管理学之父彼得·德鲁克提出了“目标管理”，他认为，并不是有了工作才有目标，而是相反。而大家不妨在工作上的目标以外，定几个生活的目标，或许会有更多的收获。

总之，目标无论大小，有用才是关键。■

头盔涨价急刹车“倒爷”清仓甩卖

时代周报记者 陈婷 发自上海

“头盔现在不火了,就像一阵风。”5月23日,浙江义乌经营小商品的商户林华(化名)向时代周报记者感慨,据他透露,从多人问询头盔生产商信息,到无人来问,不过个把月时间。

终端市场价格也正在回落。“慢慢买”显示,5月24日,野马牌的电动车头盔在其天猫旗舰店售价为158元,但一周前,价格是258元。

二级市场的反应更为直观,5月21日开盘,A股头盔概念股全线下跌。从个股来看,5月18日、19日、20日三日,国立科技(300716.SZ)连续涨停,但到了5月22日,跌幅为5.22%。

“我们对股价的波动也莫名其妙,我们并不生产头盔,只生产原材料。”5月22日,国立科技证券事务部相关负责人向时代周报记者表示。

市场短期波动的背后,是此前鲜为人知的头盔产业。潮起潮落,头盔产业或迎来全新蜕变。

价格一天一变

头盔市场的迅速升温,与公安部发文有关。4月21日,国家公安部官网下发通知,自6月1日起,在全国范围内部署“一盔一带”安全守护行动。

头盔热由此开启。
“4月底左右到现在,我的电话都被打爆了。”5月23日,浙江义乌一家头盔厂负责人李青(化名)向时代周报记者表示。

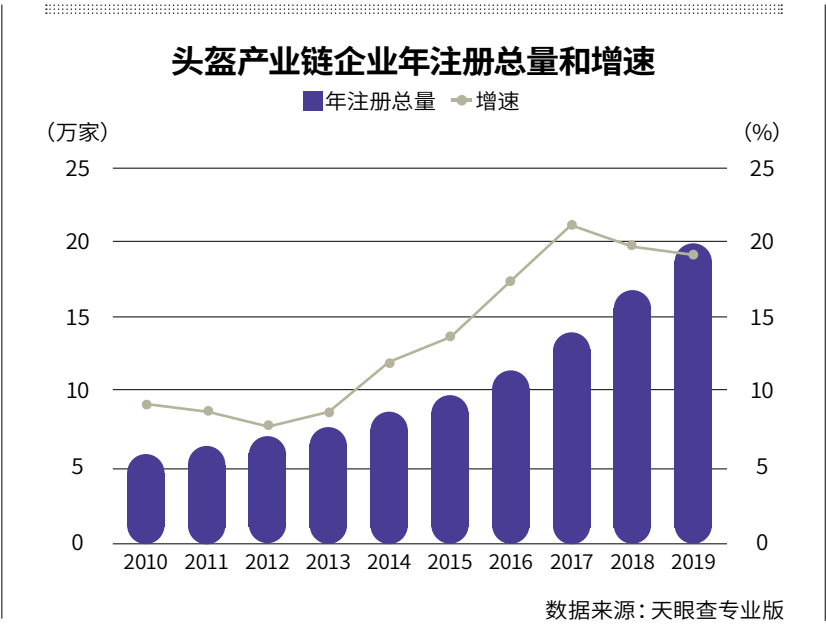
京东大数据显示,5月以来,摩托车及电动车头盔受到消费者的广泛关注,搜索量达到了去年同期的8倍,成交额同比增幅接近400%。

尤其江苏、河南、天津、云南等地区,头盔的成交额更是达到去年同期的10倍以上。

头盔价格也水涨船高。
以上述野马牌头盔在天猫的售价为例,5月13日,原价88元的头盔调价为103元,17日,又调价至258元。
5月21日,艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向时代周报记者分析道,就终端市场近期的表现,价格的波动与头盔产能短期内的供应不足有关。

5月20日,新时代证券发布报告表示,我国电动自行车保有量超3亿,摩托车保有量为6765万。此前全国头盔渗透率极低,保守估计,头盔产销量不超过5000万/年。

此外,时代周报记者发现,“倒爷”



在工厂和终端市场中间环节内热炒也对拉高市场单价起到了一定的影响。

5月20日,一名“倒爷”告诉时代周报记者,如想要订购头盔,最少2500个起订,普通款头盔单价42元。他和买家之间甚至有独特的交易方式,“我也是经手卖,现在货在汕头,你先给我交定金,然后我会给你发视频,视频内会把生产线上你的货录下来,说日期和你微信名证明这是你的货。”

据该名“倒爷”称,头盔价格一天一变,一天就能涨个两三元。

但计划赶不上变化,头盔火爆的场景到5月下旬有了新的走势。5月20日晚,公安部发文表示,6月1日起不戴头盔处罚仅限于摩托车、暂不罚电动车。

头盔价格因此波动明显。5月24日,野马牌的电动车头盔在其天猫旗舰店售价已回落至158元。

同日,时代周报记者发现,“倒爷”

们开始头盔大清仓,普通款头盔批发价跌至19元一个。

产业链波动

头盔价格变化的同时,对相关产业链企业也有不同程度的影响。

5月18日起,头盔概念股开始走强,由于头盔产业本身小而杂乱,因“头盔热”发生股价波动的上市公司一般与头盔的中上游产业链有关。

自5月18日以来,南京聚隆(300644.SZ)的股价连续三日涨停。

5月22日,该公司证券事务部相关负责人表示向时代周报记者表示,公司并不直接生产头盔,只涉及原材料销售。

据其在5月20日发布的公告表示,公司应用于头盔的原材料产品仅有少量销售,占公司主营业务收入比例很小,不会对公司经营业绩产生影响。

南京聚隆在公告中强调,5月中旬以来,涉头盔产业链的聚丙烯熔喷

料市场需求呈下滑趋势。

可见,短时间内头盔市场波动对原材料市场的影响相对有限。

据新时代证券研报显示,头盔一般包括外壳、缓冲层、内衬层、护颞、系带、护目镜等,其中,外壳材料是头盔安全性的核心,ABS及PC材料最为常用。在原材料中,目前PC价格1.30万元/吨,ABS价格1.05万元/吨,EPS价格0.7万元/吨。

时代周报记者查看现货价波动图发现,PC和ABS售价自2018年1月以来一直呈持续下降状态。

即使是在“倒爷”市场,ABS目前的上升幅度也有限。5月21日,时代周报记者询价后获得的ABS售价为1.4万元/吨。

张毅表示,上述原材料应用产业广泛且产量较大,头盔需求增长较难对其价格产生影响,原材料中,模具、塑料、钢板、玻璃等需求增长和价格变动可能较大,但采购端比较散乱,较难统计。

注塑机市场则传来利好。
5月22日,注塑机行业龙头伊之密(300415.SZ)证券事务部相关负责人表示向时代周报记者表示,公司注塑机四五月份的销量有所上涨。“价格还是在按照市场走,不过估计也不会有大幅上涨。”

新时代证券认为,中期注塑机增量需求可达3600台。

这与井喷的头盔产业新入企业有关。天眼查专业版数据显示,自2020年4月21日公安部部署“一盔一带”行动以来,截至5月18日,以工商登记为准,我国共新增成立了3503家头盔产业相关企业,主要分布在东部沿海省份。

早在“一盔一带”行动部署之前,从企业注册总量(全部企业状态)来看,近十年,我国头盔产业相关企业的增速从2012年的7.88%开始快速增长,至2017年增速登顶,高达21.09%,近两年增速略有放缓,但依旧维持在19%以上。

不过,时代周报记者调查发现,此前生产玩具和其他产品的注塑机亦可以用来生产头盔,注塑机需求量或许会因此受到影响。

5月23日,广东东莞某家玩具厂的相关负责人向时代周报记者透露,公司原先专司儿童玩具的出口业务,如今外贸业务受到影响,有将1—2条生产线转产头盔的打算。

“只要拿到模具,生产线当天就

可以投产,一条生产线一天有2500个头盔的产量。”该负责人表示。

行业新机

如今,政策有所变化,但在李青看来,虽然降价不可避免,但市场红利期还能维持两到三个月。

“即便是目前的情况下,国内的头盔产量也满足不了市场的需求。”李青透露,国内最大的头盔生产基地皆在浙江,“一个金华一个温州,但我们的头盔生产量只能满足很小部分的市场需求,即便我们产能全部开满也要三个月才能满足全国市场。”

李青表示,即便新入场众,但整个头盔产业产能的提高也需要时间。

“在有机器情况下,一个模具现在都要20多万元,模具生产最少得30天,短时间内根本做不出模具来。”李青说道。

在张毅看来,本次波动对整个头盔产业是进步之机。

“我们国家的头盔产业总体来说,质量并不过关。主要原因之一是因为上游各种类型的厂商给不同的中小厂商供货,导致了整体产品质量参差不齐。”张毅说道。

张毅认为,由于此前国人尚无佩戴头盔的习惯,导致国内头盔产业比较弱小,甚至没有诞生出知名品牌。

天眼查数据显示,从注册信息来看,我国近七成的头盔产业相关企业注册成立于5年之内,20.71%的相关企业注册资本在100万元以内。

新时代证券提到,中国网披露2017年我国头盔十大品牌及企业,第一名的上海和汇安全,年产销量估测在500万左右;第三名江门鹏程头盔年产销量在200万左右。由于需求较低,目前我国头盔产销量均较低。

据鹏程头盔天眼查信息显示,其生产的头盔产品在此之前全部为出口产品。

在整个天猫旗舰店,销量靠前的头盔卖家中,仅野马旗舰店为头盔品牌卖家。

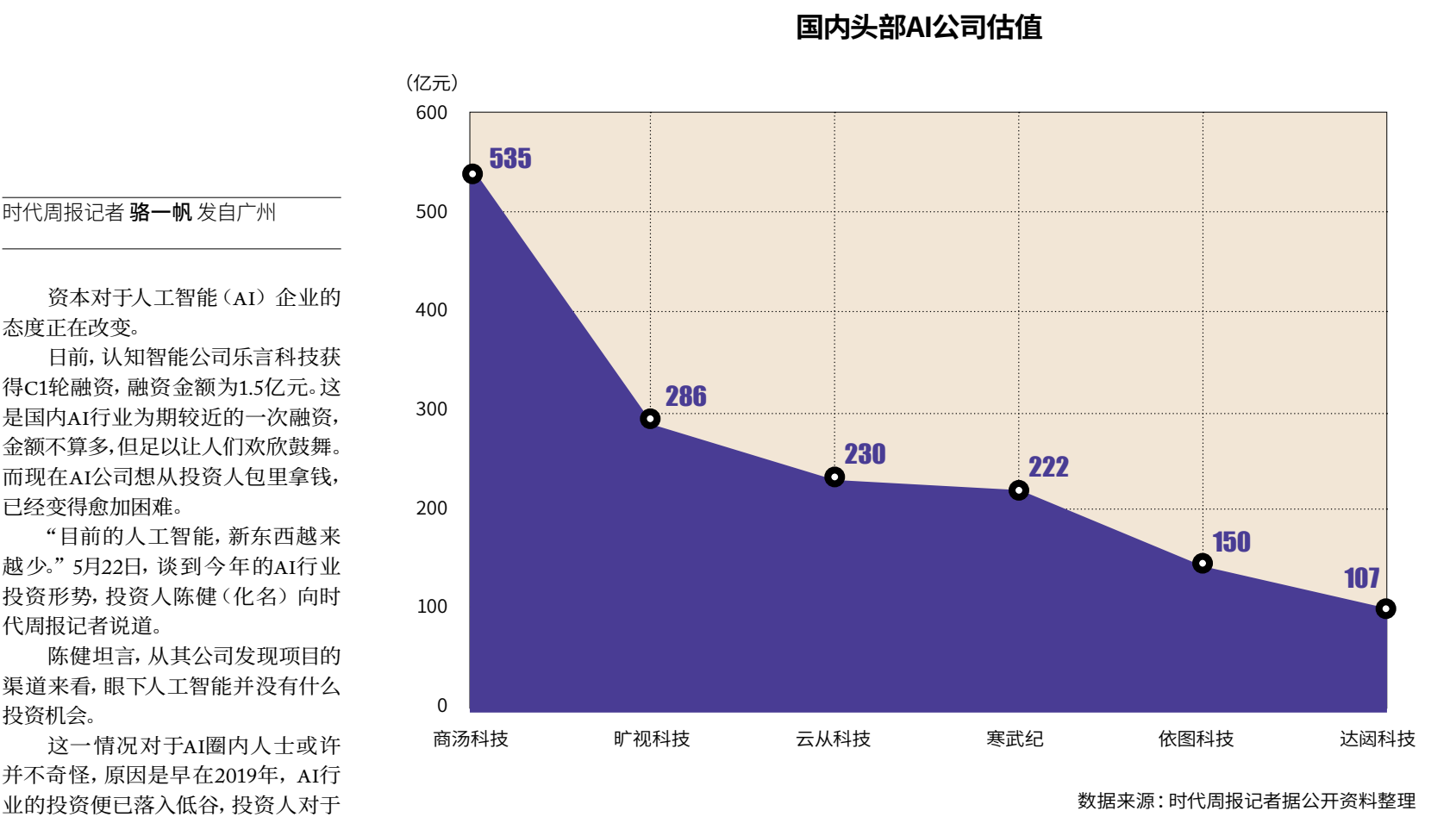
“希望今后,通过强制或引导的方式,让驾驶员在驾驶时形成佩戴头盔的意识,将培养出巨大的市场,全产业链皆可因此受益。”

张毅对今后头盔产业的发展具有信心,“炒作只是暂时的,今后头盔企业间的竞争还是会回到本质上来,还是会抓安全和质量乃至设计,而后期会有大量的市场竞争行为出现,并最终得以诞生知名的品牌。”■

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。

TECHNOLOGY · 科技



投资人不再听故事 AI公司苦日子来了

聚焦头部

在AI圈，今年融资难几乎已经成为共识，不仅投资方这样看，AI公司感受也十分明显。

“总体的融资情况还在降温。”5月22日，一位深圳某AI公司相关负责人向时代周报记者表示，从其目前掌握的信息来看，今年AI行业的融资数量与去年相比明显减少。

该负责人的感受并非个例。据媒体援引创投研究机构CB Insights最新发布的报告，2020年第一季度的全球AI融资交易数量从上一季度的542起降到了506起。

陈健告诉时代周报记者，今年AI行业投资总体论调是，小项目没人看，早期项目没人投，连标榜情怀的天使投资人也情怀不再，捂紧了口袋。

并不是所有AI公司都融不到钱。据媒体报道，今年以来，传依图科、第四范式、云从科技等AI公司，依然成功进行了融资。但不难发现，这些公司均是行业中的头部企业。

上述AI公司负责人告诉时代周报记者，尽管总体投资温度下降，但就单笔融资来看，数额并未减少甚至有所增加。这就意味着，今年的趋势

是资金向头部企业聚焦。

“以往IDG和红杉打得不可开交，你投的项目我绝对不投，我投的项目你也别想进来。但今年会发现，大家开始联合起来投一个项目了。”陈健向时代周报记者解释，眼下整体经济形势不好，投资机构募资也十分困难，因此大家也准备共渡难关，聚焦头部企业，合作投资，降低风险。

风口渐远

事实上，今年并非AI行业投资降温的开始，这一态势在之前已经有所显现。

据猎豹全球智库统计，2000年以来，全球人工智能企业的融资数量持续18年上涨，但2019年人工智能融资数量开始下降，融资金额也由1484.53亿元降至967.27亿元，降幅幅度达34.8%。

5月22日，中国人工智能学会会员

张孝荣告诉时代周报记者，从资金层面来看，AI行业是在2019年显露出疲态，但实际上，这个行业的虚火早在2018年就已见端倪。

张孝荣解释称，2018年投资人对AI领域的兴趣就已减弱，一些新的项目很难拿到投资。之所以整体来看资金还在进入，主要是投资人不愿之前的投资打水漂，因此对于已经投资过且相对不错的项目继续追加投资。但2019年，所有资金都在后撤，这时老项目也难再拿到钱，行业整体疲态开始显现。

行业疲态并非完全由资金紧张所致，也与AI行业此前发展过热有很大关系。

不少人一定还记得，2016年，谷歌旗下智能机器人AlphaGo以4比1的大比分，轻松战胜围棋世界冠军、职业九段棋手李世石。

正是在这一年，AI行业进入发

展巅峰，无数资金疯狂涌入。

“2016年，许多人首次接触到人工智能，特别是美国的一些项目落地，比如AlphaGo，无人驾驶汽车路测等，这些给投资人带来了很多新的兴奋点。”5月22日，瑞德集团华创深大投资合伙人姬翔向时代周报记者表示。

姬翔认为，与其说现在是在AI行业的资本寒冬，不如说是2016年的资本过热。当风口渐远，投资者发现许多项目都不出成果，难以落地，投资自然回归理性。

对此，陈健也表示赞同。

他向时代周报记者举例道：“比如当时一家投资机构看中10个可投的AI项目，如果不能抢到最好的那个，他们往往会把后面几个项目全都投了，因为不知道哪个项目未来能跑出来。”

就这样，彼时的AI公司获得融资十分容易，这也反过来刺激AI公司之后几轮的融资叫价越来越高，导致很

多公司估值过高。

不仅如此，陈健认为当时的投资方式也是导致行业虚火的重要原因。

陈健告诉时代周报记者，AI公司资金消耗量很大，但这个赛道不会有无限的钱给他们，因此投资人和创业者达成了默契：尽可能多地拿完赛道里的钱。

“比如，头部项目吸引了赛道中大部分的资金，剩下的项目即便拿到小部分资金也跑不出来，这样头部项目的创业者和投资人就都安全了。”陈健说道。

着眼变现

当风口消失，虚火渐熄，企业淘汰不可避免。

上述AI公司负责人告诉时代周报记者，各家企业资金准备的情况不一样，有的烧钱很快，有的对资金要求比较高，也会准备24—36个月流动资金。

这意味着，如果没有新的资金投入，大多数公司都难撑过3年。

在该负责人看来，眼下的市场比之前更没有耐心。

“投资人跟我沟通时会更关注几方面问题，公司的盈利能力、市场份额、可代替性或可追赶性，甚至是你的客户。比如你的客户是政府单位，可能回款时间会长，但资金更有保证；如果是其他客户，就要考虑对方资金是否充足，项目是否可能黄掉等问题。”陈健表示。

这种要求AI公司提升变现能力的情况，在陈健所在的投资公司也表现得非常明显。

“我们投了一家为医院做智能影像处理的公司，像这种企业，以往我们不太在意它的利润，但今年我们，要求它跟医院谈更多的合同。在竞价方面不再像以前一样，价格非常便宜。”陈健向时代周报记者举例称。

即便市场已经明显降温，但一定仍有一些企业心存侥幸，期盼着下一个风口。

姬翔向时代周报记者表示，现在也不排除出现新一轮的AI热，但在他看来，这种等待风口的方式显然并不靠谱。

“不管怎么说，理性投资者的目标，都应该是帮助优秀的创业团队，以合理的、符合市场规律的方式进行发展。”姬翔说道。■

阿里新设万亿目标 直播破局将成关键

时代周报记者 曾宪天 发自广州

在阿里新增万亿元GMV的目标中，直播电商有着越来越大的比重和价值。

5月22日，阿里巴巴2020财年全年及第四季度财报显示，截至2020年3月31日的12个月里，阿里消费型商业业务GMV达人民币7.053万亿元，完成了5年前设立的1万亿美元目标。

“在2021财年，阿里巴巴至少再创造人民币1万亿元的商品交易额（GMV）新增量。”在财报发布后的分析师电话会上，阿里集团董事会主席兼首席执行官张勇也设立了新财年的GMV目标。

除阿里长期强调的新零售、跨境电商、物流网络等生态体系能力外，直播电商也被视为完成这一阶段性目标的重要推力。

“在寻找新增流量上，电商平台普遍遇到瓶颈。”5月24日，网经社电子商务研究中心主任曹磊对时代周报记者表示，在一二线城市流量红利挖掘殆尽、下沉市场开拓难度大的背景下，直播电商的战略意义愈发突出。

5月24日，互联网观察人士丁道师也对时代周报记者表示，此前与多位行业人士进行了探讨和预估，综合阿里直播电商在去年“双11”的亮眼表现，以及今年以来加大投入力度等因素，预计新的财年阿里直播电商带来的GMV，将达到4000亿—5000亿元的

规模。

今年3月，淘宝直播公布的数据显示，2019年淘宝直播用户数量达到4亿，全年GMV突破2000亿元，连续3年增速超150%。

5月24日，艾媒咨询CEO张毅接受时代周报记者采访时表示，随着阿里对直播电商领域的不断重视与投入，今年大概率可保持或突破150%的增速规模。

强化战略布局

在阿里内部，直播电商也在不断被重视和强化。此前有媒体报道称，淘宝内容电商事业部总经理玄德曾表示，今年1月份，淘宝内部两年战略会议中，“把淘宝直播做起来”被列为2020年较为重要的一个战略目标。

阿里财报中也有所体现。

早在2016年就已上线的淘宝直播以及阿里在直播电商方面的发展情况，在其近年来的多次财报宣传中均处于边缘地位，甚至鲜少提及。

在最新发布的2020财年年报中，阿里集团对直播电商的态度有了较大的转变。

阿里财报指出，截至2020年3月31日三个月内，淘宝直播上使用直播的日活跃商家数同比增长88%。截至2020年3月，淘宝直播带来的GMV同比增长超100%。阿里也强调称，直播电商已成为阿里在中国零售市场中增长最快的销售模式之一。

这得益于阿里近几年来在直播

电商生态中的深化布局与积累。例如淘宝直播的“双百计划”“启明星计划”“网紫计划”等，大量引入李湘、王祖蓝、李佳琦等外部明星、网红进入直播电商体系，直接将场外流量转入淘宝直播。

同时，阿里也在加强素人主播群体的培训，并扩大直播电商对下沉市场的覆盖。

例如2019年8月，淘宝发布“淘宝神人”计划，募集1000名各行业中的“状元”创作者，通过开设“淘宝神人学院”提供电商培训并对接1万家商家资源。阿里巴巴合伙人、集团市场公关委员会主席王帅也数次为该计划站台。

在下沉市场方面，2019年，阿里启动的“淘宝村播”计划，为开展“村播”的店铺提供直播培训、县域运营团队建设等方面的资源扶持。

今年3月，该计划进入2.0阶段，阿里强化了与各地商务、农业部门的合作，来加大其直播电商在下沉市场的深度布局。

在张毅看来，阿里押注直播电商也是出于突破流量瓶颈的战略考量。他表示高德、UC、新浪微博等能带来流量的优质标的已所剩无几，阿里难以再通过收购或投资入股的方式高效引入流量，直播电商则成为了阿里必须抓住的流量渠道。

“阿里越来越重视直播电商，但其解决方案和发展体系也确实仍处于探索期。”5月24日，互联网分析师于斌对时代周报记者表示，直播流量过

于两极分化导致的生态失衡，是阿里当下需要解决和调整的关键问题。

关注直播生态

5月24日，广东某烘焙品牌电商负责人唐永平对时代周报记者表示，其公司2018年启动商家自播，经过两年多的积累，目前一些烘焙商品的直播销量已进入相应细分品类的TOP3。

但唐永平也坦言，直播销量增长更多是源于品牌此前多年线下积累的口碑，以及“过硬”的产品品质和服务，而非来自淘宝直播层面的帮扶。

“即便在细分品类做得好，放到宏观领域中也是‘微不足道’的。”唐永平表示，淘宝直播的资源扶持往往会集中在头部品牌商家、主播、高客单价爆款、销量在细分品类十分突出的商品等方面，而中小商家或表现并不突出的商品品类，对平台帮扶的感知度并不高。

“直播电商发展受益的并非只有阿里一家，很多巨头都在争夺市场蛋糕。”于斌表示，现在阿里面临着腾讯、快手、抖音、京东、拼多多等众多对手的追赶和紧逼。

例如，此前业内传出抖音电商将2020年GMV目标定位2000亿元的消息一出，随后快手电商则快速将去年底设立的1000亿元年度GMV目标调高至2500亿元。这意味着两家平台都在加速冲击淘宝直播在2019年的GMV成绩。

除此之外，百度CEO李彦宏、搜狐

创始人张朝阳也纷纷开展直播带货，为旗下直播平台站台。在这背后，美团点评、B站、知乎、探探等平台也纷纷跨界入局，加入了直播电商行列之中。

5月24日，电商行业分析师、百联咨询创始人庄帅对时代周报记者分析称，阿里需要调整直播“中心化”的生态，调动更多腰部主播和商家的力量，深化在品牌商、工厂产业带体系的布局，进一步发挥阿里在直播商品供应链上的独特优势。

从诸多实际举措来看，阿里也正多维度作出布局调整。产业带方面，此前业界流传的1000亿产地GMV，孵化10万名千万营收级别的工厂主播，新覆盖超30万家工厂，全国建立超100个直播产地运营中心等2021财年规划目标，得到了阿里公关部门的证实。

而在主播、商家的生态方面，阿里此前对外界释放的信息显示“直播店铺化”将成未来发展重点，商家自播、产业带自播将成为阿里大力扶持的方向。

5月21日，阿里本地生活大学正式“开学”，首推直播导购师等新岗位的系统培训及认证，2020年计划培训认证10万名直播主播，服务10万家本地生活商家开设直播间。

淘宝直播近期也公布了6·18新玩法，货品池（商品、品牌等）将被分为三大梯队，分别对应不同梯队的直播群体。新推出的种种发展策略，均被外界视为阿里有意平衡直播生态的典型举措。■

Keep前员工爆料：多元化后遗症显现

时代周报记者 张梦琳 发自广州

“投资方比较看好这个赛道，在线上运动科技品牌中，Keep规模是最大的，因此受到资方的青睐。”5月21日，Keep相关负责人向时代周报记者表示。

这番话的背景，源于两天前的一笔融资。

5月19日，Keep（北京卡路里科技有限公司）对外宣布，已于今年初完成8000万美元E轮融资，时代资本领投，GGV纪源资本、腾讯、晨兴资本和贝塔斯曼亚洲投资基金等原有股东跟投。

据公开资料显示，截至目前，Keep已完成7轮融资，累计金额超2.5亿美元，成功踏入运动科技领域金字塔塔尖。

不过，与前几次相比，此次融资并不容易。

Keep上述相关负责人告诉时代周报记者，2018年以后，资本市场环境没有那么理想，投资金额和数量都在整体下滑，基于大环境，公司受到影响。

但前员工李芯（化名）认为，资本寒冬只是影响Keep融资的其中一项因素。

此前，李芯在Keep工作超过三年，但其已于今年离职。5月23日，李芯向时代周报记者坦言，Keep这次融资相对比较艰难，首先是因为资本大环境确实太差了，其次与自身经营有关。“影响程度分先后。”李芯强调。

事实上，在各方资本加持下，Keep一直被看做是运动科技行业中的“明星公司”，其创始人王宁曾多次在公开平台上不断向投资者勾勒出发展蓝图，决心要将Keep打造成数字化赛道

里的Nike。

但在光鲜背后，Keep经营危机爆发，关店、裁员等消息接踵而至。能否成为下一个Nike，被打上问号。

资金压力高企

完成此次E轮融资之前，Keep曾出现资金断裂前兆。

2019年10月下旬，Keep被曝出大量裁员消息。有报道称，此次裁员涉及人数或有两三百人。彼时keep否认这一说法，解释此轮优化实际占800人的10%—15%，这一行为是公司优化人才结构、提升组织效率，属于正常调整。

李芯向时代周报记者确认，去年下半年传出的裁员消息属实。李芯认为，业务版图扩张，导致Keep成本压力激增。

近几年来，Keep一直在探索最佳商业模式，从线上到线下，从工具到生态，Keep想要通过业绩向资方证明自身实力。

“2018年以来，Keep同时开启了多条业务线探索，包括智能硬件、内容付费、会员、线下空间、轻食配送等等。”李芯表示，但跑了一年多，部分业务的结果未达预期，导致成本居高不下，此外，多项业务并行带来的管理复杂度也成倍上升。

多元化后遗症正在显现，除了裁员外，Keep正在缩小关停负担业务及时止损。

今年3月底，Keep关闭了旗下三家上海线下门店，分别是静安大悦城店、长风大悦城店和金桥店，这也是Keep在上海地区的全部门店。其中静安大悦城店为上海首店，于去年3月开业，也就是说，上海门店的最长存活时间也仅为一年。

目前，Keep的线下门店数为十家，全部位于北京。

Keep相关负责人向时代周报记者解释，线下门店属于重资产业务，关停是为了更好地进行战略调整，但外界传言关停的业务有的还在运行中。

但李芯透露，其实在2019年3—4季度，Keep就采取探索业务关停、裁员、办公楼退租、停止广告投放等方式控制了运营成本。

“生态并不容易建立，Keep只是产业中细分的一环，不具备整合产业链形成生态的能力，由此看来，Keep竞争优势仍不稳定。”5月24日，香颂资本董事沈萌向时代周报记者表示。

距Nike还有多远

一直以来，Keep将Nike视为目标。王宁曾多次公开表示，欲将Keep打造成数字化赛道里的Nike，成为像它一样受到大众欢迎的运动品牌。

“Keep是服装、运动空间、智能硬件，还是APP，不重要，重要的是我们想创造一种体育信仰，改变年轻人的生活状态。”2018年3月，王宁在接受媒体采访时表示。

但在实现宏伟壮志之前，Keep该如何规整业务、增加收入，达到投资方对其业绩的要求？

根据Keep对外公布的数据显示，2019年，Keep线上业务营收同比增长286%，包含线上付费课程、会员及运营活动等；线下业务营收同比增长300%，包含智能硬件、运动器械、轻食、服装及运动周边，其中智能硬件同比增长177%。具体营收数据以及成本支出尚未披露。

虽然各项业务营收均呈现大幅增长，但截至2019年末，Keep业绩仍未达到收支平衡。

李芯还向时代周报记者透露，去年底对成本进行了大幅收缩，今年应该能收支平衡了。

具体是如何做到收支平衡的？Keep相关负责人坦言，相对于线下门店重资产模式，发展比较快速的是消费品类和线上运营，会先夯实这方面。

事实上，Keep已经快马加鞭强化重点业务盈利能力。

在线上产品销售方面，Keep主要售卖路径分别是站内、京东和天猫。“从销量结构来讲，我们站内的销量占30%，70%是在京东、天猫完成的。”2019年10月，Keep合伙人、副总裁刘冬对媒体表示。

而在APP会员增值服务上，Keep同样没有懈怠。

时代周报记者在Keep平台上留意到，原价每月19元的会员价，一直采用首月立减10元的优惠。而在春节过后，Keep将会会员价再次打折，首月只需6元消费者就能成为会员一族。

“强控成本后，资源投入聚焦到APP会员增值服务上，2020年一季度实现同期数倍的收入增值。”李芯向时代周报记者透露。

但在业内看来，此类盈利模式并非长久之计。

5月23日，盘古智库高级研究员江瀚向时代周报记者表示，“Keep想要通过电商和内容收费维持盈利是可以做到的，但是想通过这两项赚钱或者持续高额盈利并没有那么容易。”

去年5月，王宁曾在接受媒体专访时坦言，“现在这个时代，再做一个消费品类公司，或再做一个线性的公司，指望能像当年的耐克和星巴克一样一路爬到顶峰，其实是比较难的。”

用户流量动荡

在多业务并行的模式下，Keep曾经引以为傲的用户流量也在悄然发生变化。

根据QuestMobile公布数据显示，

虽然在2019年Keep的活跃用户数从近600万人成倍增加约至1200万人。但是用户使用时长在2017年达到顶峰近5亿分钟后，便一路浮动下滑，到了2019年7月，已跌回到2016年近3亿分钟的水平。

对此，Keep相关负责人表示，这是正常现象，内容形态丰富后，用户选择性也会较多，以前打开是锻炼，现在有可能打开APP只是为了买个装备。

但李芯认为，Keep在多项业务并行模式下，APP变得非常复杂，健身作为核心功能体验反倒不如当年，使用时长下滑是必然现象。

“在不断融资之下，如果不能尽快提高营收和利润，就无法满足投资者的要求。”沈萌表示，但过于注重营收和利润，势必会引起用户对过度商业化销售的抵触，容易流失用户。

好在疫情期间用户居家运动热情高涨，扭转了局面。

QuestMobile在3月末发布的《2020年新冠疫情洞察报告》显示，在健康生活方面，运动健身APP行业活跃用户规模快速上涨至8928万，同比接近翻倍。其中，Keep在节后发起了健康减肥互助监督局的活动，活动期间日活跃用户规模上涨60%达到613万。

“Keep未来是希望给用户提供更完整的健身解决方案，涵盖各种长尾的健身需求。在这一点上，Keep还需要付出非常多的努力，而且外部的内容平台也在和Keep竞争健身用户的使用时长，这都在倒逼着Keep升级。”王芯表示。

Keep相关负责人也坦言，今年的战略重点首先是完善运动解决方案以及加强内容打造，在此基础上进行一定的业务发展。

然而，该如何把握三者齐头并进，对Keep而言仍是考验。■

联手大搜车直销卖车 吉利能否下沉四五线汽车消费市场？

吉利汽车再一次将线上直销推上风口浪尖。5月18日，吉利汽车宣布与大搜车达成战略合作，将共建国内首个“真直销一口价”的数字化汽车直销新零售网络。缤越PRO 轻骑士 BSG版作为首个直销车型，在大搜车旗下的新零售平台弹个车上市，并且采用全国一口价的方式，售价97800元。

事实上，这已经不是吉利汽车第一次尝试线上卖车，此前的尝试结果均不太理想。这一次，大搜车能否助力吉利汽车圆梦，通过汽车直销改变用户汽车消费的市场痛点呢？

十年直销梦

2010年7月，吉利集团董事长李书福多次表示将要上网卖车，把传统的汽车产业与电子商务结合起来。几个月之后，吉利汽车在淘宝开设了“全球鹰旗舰店”，号称汽车网销第一店。在李书福的规划中，初期将采用网络4S店销售与线下4S店体验及售后服务的模式进行网上销售，后期还将增加网络专供的熊猫双色车。在实际的购车过程中，淘宝买家需要在规定时间内竞购买车资格。严格来说，这更像是一场促销活动。吉利汽车通过这样的活动，实现了品牌的传播和吸引关注。但最终，这一探索宣告暂缓。

其实，在更早的2009年8月，通用汽车就曾联合eBay尝试网上卖车。加州的200多家通用汽车经销商在eBay网上售卖雪佛兰、别克、GMC、凯迪拉克、悍马等品牌汽车。但这场活动也只进行了50天便终结，而且双方都未曾透露过实际卖出汽车的数量。

但吉利汽车并没有停止探索线上卖车的脚步。2012年，吉利汽车计



划登陆意大利市场，而且将会完全采用网络销售的模式。可惜，这一计划不了了之。

真直销真能行？

吉利汽车显然并没有忘记当初线上卖车的梦想，这才有了与大搜车的战略合作，有了“真直销一口价”的数字化直销模式。只不过，这一次吉利汽车是和以往一样碰壁，还是真的能突破传统分销模式，拉开汽车直销的大幕？

过去的几次尝试，吉利汽车采用的是依靠电商平台开展直销。这样做

的弊端是，电商平台仅是线上交易平台，对汽车行业缺乏足够的了解和掌控力，而且这样线上渠道和线下渠道也处于割裂的状态。而这一次，吉利汽车选择了大搜车作为直销伙伴，也让它的直销梦想有了实现的可能。

首先，大搜车并非电商平台，而是汽车产业互联网平台。所以，大搜车为吉利提供的不仅是线上交易平台，而是一张数字化直销网络。这张大网包括线上销售渠道，如弹个车APP、弹个车天猫旗舰店；也包括线下的社会化渠道，如5000多家弹个车社区店，覆盖了全国2000多个县域；以及供应链

物流网络，大搜车旗下的运车管家搭建了覆盖全国的仓储服务体系，覆盖超过2200个市县。数字化直销网络连通了线上线下，既可帮助吉利汽车实现“线上销售+线下体验”的模式，也能帮助其更好地下沉至三四五线城市，获取数量可观的精准用户。

其次，大搜车能够为吉利汽车带来技术赋能。近年来，吉利汽车也正在向创新型科技公司转型，在生产制造、车联网、供应链、CRM等环节都在开展数字化转型。而大搜车是目前国内唯一一家同时拥有厂商端、店端、用户端“三端合一”数字化解决方案

的汽车产业互联网平台；为沃尔沃中国、东风英菲尼迪、长安汽车等主机厂提供过数字化解决方案。大搜车这些沉淀多年的数字化技术和人工智能技术，能够快速赋能吉利汽车，助其完成新零售端的数字化改造。

最后，大搜车还可以大数据赋能吉利汽车。众所周知，大搜车的真正崛起依靠的是汽车流通领域的SaaS系统，而大搜车的SaaS系统已经覆盖了全国60%以上的汽车经销商。大搜车打通汽车流通领域底层的数字化高速公路的同时，也掌握了海量的交易、交互数据。这些大数据经过智能化分析，对吉利汽车来说相当于数字宝藏。吉利可以依据大数据更为精准地进行品牌决策，从而减少营销活动的浪费环节，降低营销成本。此外，大数据也能反哺产品研发端。大数据让吉利汽车可以直接触达用户，获知用户的真实需求，从而针对用户需求进行反向的定制化研发，生产出更为匹配用户的车型，提升自身的产品竞争力。

吉利汽车花费了十年时间追逐汽车直销梦，如今有了大搜车这样的汽车产业互联网平台助力，或许真的到了圆梦的时候。汽车从厂家下线后直送到用户，买车就像买手机一样，曾经看似遥不可及的事情，已然走入人们的现实。也许数字化直销的探索之路会有碰壁的时刻，但随着越来越多汽车厂家和互联网系公司形成合力，通过互联网直销的方式，让四五线城市用户也能享受到与一二线城市同等的产品与服务，解决当地汽车产品与服务可选择性不足的问题，市场痛点破局已然近在眼前。

(文/景明)

武汉上市公司系列报道

集体上云 武汉文娱股自救

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

“业务恢复到去年同期的一半左右。”5月22日，武汉天堂映画联合创始人、制片人姚明告诉时代周报记者，公司的主要业务板块影视和广告，都受疫情冲击极大。

武汉解封以来，产业渐次被“唤醒”，文娱领域因其特殊性，排在队列末端。中小企业作为行业的毛细血管，在疫情中保持韧性，艰难求生。

而回望湖北广电（000665.SZ）、长江传媒（600757.SH）、当代文体（600136.SH）、盛天网络（300494.SZ）4家注册地在武汉的文娱类A股上市公司，由于业务领域不同，经营业绩也不尽相同。

其中，盛天网络一骑绝尘，一季度营收、净利润同比分别大增90.95%和468.95%。

5月23日，盛天网络相关负责人回复时代周报记者，主要在于公司完成对天戏互娱的收购后，相比去年同期新增了IP运营业务，游戏运营及IP授权收入增加。

除却盛天网络受游戏这样的现金牛行业带动，其余3家企业一季度业绩均不乐观，呈现出不同幅度的下降，部分企业净利润还出现盈亏。

近日，湖北广电、长江传媒、当代文体均回复时代周报记者，目前正紧抓业务复苏，欲追回一季度损失。

随着疫情对线下业务带来猛烈冲击，云上突围被提上日程。

其中，长江传媒加大了网店图书的促销力度；盛天网络推出网吧上云服务，并开放云游戏的免费试玩通道；当代文体则联合爱奇艺等成立“新爱体育”，欲打造超级体育在线平台。

无论是短期内的被迫转移，还是中长期的战略规划，都让“云上文娱”有了更多的探索空间。

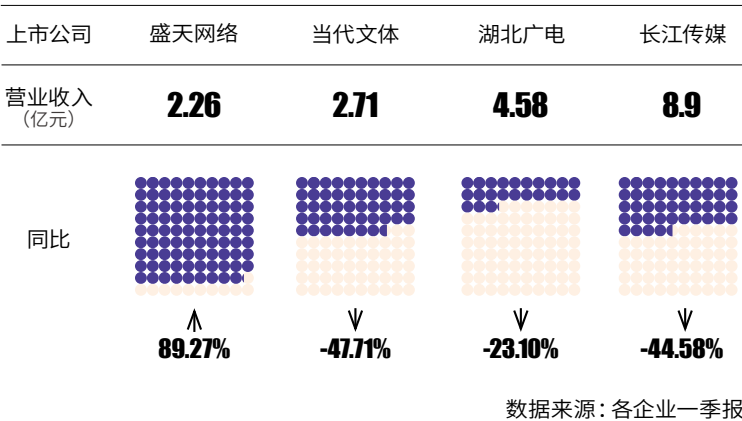
追赶季度损失

“文化行业可以进行线上办公，我们业务恢复得不错，基本上已回到正常状态。”5月22日，登陆新三板的武汉动漫企业博润通（831252.OC）董事长万君堂告诉时代周报记者。

目前，武汉文娱企业基本上已实现全面复工复产，综观行业中的上市公司，一季度业绩分化情况下，当前也已开足马力推动业务复苏。

其中，湖北省首家互联网上市公司盛天网络一季报显示，营业收入

4家武汉文娱上市公司2020年一季度业绩



2.26亿元，同比增长90.95%；归属净利润2545.24万元，同比增长468.95%。

“公司从2月中旬开始线上办公，五一假期结束后已全面复工。”盛天网络相关负责人回复时代周报记者，接下来将以云技术为支撑，服务更多场景，同时巩固并拓展游戏及IP运营业务等。

至于提出“体育+影视”双轮驱动的当代文体，一季度营收同比下滑47.71%至2.71亿元，归属净利润同比盈转亏至-7964.27万元。

对于接下来的发展，5月22日，当代文体人士回复时代周报记者，公司将2020年度影视板块经营战略调整为“顺时收缩、清理库存”，即在继续坚持影视“精品剧”制作思路的前提下，加强对已储备IP及剧目的变现力度及盈利水平。

体育产业方面，上述人士表示，当代文体的业务主要以体育版权的运营和体育营销为主，体育场馆虽受疫情短期影响最大，但在其整体业务体量中占比较小。

一季度业绩滑坡较大的，还有文化高新技术企业湖北广电，其一季度营收、净利润分别为4.58亿元和-5952.04万元，同比分别下降23.10%和189.95%。

5月21日，湖北广电董秘办相关负责人表示告诉时代周报记者，疫情期间，公司响应政府号召，对部分用户减免收视费用。

“接下来这一块将有一定回流，一季度没办法展开的集客、信息化、政务工程等方面业务，二三季度也会慢慢落实投资计划。”该负责人表示。

据介绍，中国广电于2019年获得

5G商用牌照，工信部向广电颁发4.9Hz频段5G试验频率使用许可，同意其在包括武汉在内的城市部署建设5G网络。2020年2月，湖北广电为配合疫情防控，在中国广电的支持下，成功建成全国首个广电5G商用网络。

在4家上市公司中，长江传媒以图书、期刊、报纸、音像制品、电子出版物的出版、发行、印制、物资贸易为主业，其第一季度营收、净利润均处于高位，报告期实现营收8.90亿元，同比下滑44.58%；归属净利润1.22亿元，同比下滑48.71%。

5月21日，长江传媒董秘办相关工作人员告诉时代周报记者，目前公司已全面复工，大力推动业务发展，预计二三四季度的经营情况，相较一季度会有好转。

加大云上布局

疫情暴发后，武汉文娱产业积极自救，一部分在线下的复苏重启中寻找生机；另一部分在线上的流量狂欢中奋力突围。

“目前直播、短视频等的确很火，但进场的人也多，竞争非常激烈，我们在这方面没有优势，所以并没有做相应的布局。”姚明告诉时代周报记者，对于公司来说，因为有一定的积累，当前的资金压力并不算太大。

湖北广电董秘办相关负责人表示也对时代周报记者表示，公司收视费业务的支付方式可以转到线上，但其他业务因为行业特性暂时没办法做线上布局。

不过，更多的文娱企业已经开始根据业务实际尝试向云上突围。

“‘云上’是文娱产业发展的趋势。”5月25日，北京大学文化产业研

究院副院长陈少峰告诉时代周报记者，互联网平台可以作为大社区、大卖场，取代传统的线下街区和卖场等。

举例来看，疫情以来，武汉头部游戏直播平台斗鱼（DOYU.US）陆续启动了“云游戏”、“云出游”、“云蹦迪”以及开设“在线教育”频道等系列活动，还重启了直播电商业务。

5月24日，时代周报记者就相关问题联系斗鱼直播产品事业部副总裁王岩，截至发稿未获回应。

长江传媒董秘办工作人员则告诉时代周报记者，“我们线上有网店，疫情期间，通过加大营销举措来弥补线下门店的损失，后期在线上可能还有更多的动作。”

与此同时，时代周报记者在采访中了解到，疫情期间，盛天网络的云上布局包括推出网吧上云服务、加速布局云机房、深耕云游戏领域等。

3月17日，盛天网络与任子行共同推出网吧上云服务，将网吧的实体PC算力，通过基础网络整合至云端，以云PC形式服务周边的家庭用户，以云游戏+边缘计算推动场景革新。

盛天网络还开放了云游戏的免费试玩通道。

“在即将到来的5G时代，盛天将通过边缘计算与5G网络切片技术的结合，大幅提升云游戏游戏体验和稳定性。”盛天网络方面表示。

当代文体的线上布局，则是联合爱奇艺等合作方成立“新爱体育”，负责全新体育视频播出平台“爱奇艺体育”的运营。

据了解，目前爱奇艺体育已获得13.5亿元增资，投后估值已达48亿元，A+轮融资正在进行。

“鉴于疫情在全球的扩散已经导致包括2020年奥运会、2020年欧洲杯在内的众多重大体育赛事延期，其中，关于欧洲杯公司正与欧足联协商已支付的相关费用及权益受损事项的相关补偿等事宜。后续公司还将就欧洲杯延期期间的合作、延期开赛后在5G时代信号的技术处理、赞助商权益的划分，以及2022年合同到期后续约的相关事宜开展相关谈判。”当代文体内部人士告诉记者。

5月25日，产业时评人张书乐向时代周报记者表示，泛文化娱乐领域的线上线下融合，一直是近年来的发力方向。“过去没有催化剂，只是试水和试错，疫情无疑加快了融合节奏，让‘云上文娱’真正快速迭代，找到差异化生存方式。”张书乐补充道。■

THE TIME WEEKLY
时代周报

影响
有影响力
的人

THE TIME WEEKLY
时代周报



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

版权缠斗内耗大 在线音乐转战直播场

时代周报记者 范文茜 发自广州

“网易云音乐愿意与任何版权方进行版权采购及合作，帮助他们在中国市场进行音乐作品的发行和销售。”5月25日，对于是否与索尼、环球唱片公司有合作意向的问题，网易云音乐相关负责人向时代周报记者如此回复。

很长一段时间以来，版权问题都是网易云音乐发展路上最大绊脚石。

5月20日，网易一季度业绩说明会上，当投资者问到网易云音乐的问题时，网易CEO丁磊显得有些激动。此前几个季度连续炮轰有唱片厂商垄断音乐版权、抬高价格后，网易云音乐始终让丁磊“意难平”。

一边是竞争不断加剧的版权争夺战，另一边不断商业化变现的窘境也让在线音乐平台倍感压力。

以腾讯音乐为例，2020年一季度日活用户数超过6亿，用户付费率只有6.5%，而其在版权等方面的各项成本却高达43.34亿元人民币。

5月25日，互联网产业观察人士张书乐在接受时代周报记者采访时表示，版权对在线音乐平台而言，仍然是核心竞争力的存在，但商业模式的问题日益突出。现阶段各方都希望弱化版权的价格竞争，把焦点放在如何把版权变现、发挥更大作用上。

用户注意力分流

七麦数据显示，2019年以来，网易云音乐、酷狗音乐、QQ音乐在免费应用排行榜上的排名呈下降趋势。

此前，这几大平台每月能进入免费榜TOP20甚至TOP10，进入2020年则下降到20名之后。

截至记者发稿，音乐类应用排名最高的网易云音乐只排在26位。



为吸引用户、提高活跃度，腾讯音乐不得不投入更多成本。

“增收不增利背后，一个很重要的原因是营销成本不断上升。”5月22日，太平洋证券传媒互联网分析师倪爽接受时代周报记者采访时表示。

财报数据显示，一季度，腾讯音乐运营支出11.6亿元，其中销售和营销费用为4.81亿元，同比增长10.1%；2019年全年，该项费用支出为20.4亿元，与2018年全年相比上升近20%。

倪爽认为，获客成本上升、用户活跃度和付费意愿增长乏力背后，一个不可忽略的事实是，在线音乐正受到其他在线娱乐平台对用户使用时长的竞争。

QuestMobile发布的《2020中国移动互联网春季大报告》与极光发布的《2020年Q1移动互联网行业数据研究报告》均显示，用户总使用时长同比增长TOP10领域，分别为短视频、移动游

戏、在线视频、在线阅读等，在线音乐并不在TOP10之列。

“截至2019年12月，移动音乐月活用户规模增幅仅有0.9%，用户规模增长停滞，平台进入存量用户争夺阶段。”5月22日，易观智库高级分析师何利向时代周报记者表示，受有声阅读、移动电台等快速发展，音频娱乐领域用户注意力有所分散，移动音乐市场正面临来自行业内外的竞争。

版权成本居高不下

除受到其他在线娱乐平台竞争外，版权更是长期制约在线音乐平台发展的问题。

在过往的财报会上，丁磊已多次谈到版权问题，炮轰云音乐版权短缺是因为“有公司在市场搞垄断，囤积居奇。”

5月20日，丁磊再次就版权问题发声，表示“在拿版权方面，网易愿意花

钱去购买任何一个可以销售给我们的版权产品，但问题是目前个别厂商不愿意卖。”

在腾讯音乐不断巩固自己版权护城河的情况下，网易和阿里走到了一个阵营。

2019年9月，阿里巴巴注资7亿美元入股网易云音乐，资本加持后，网易在音乐版权上奋起直追，先后与滚石唱片、华纳版权、吉卜力工作室等达成战略合作。

其中，少城时代和华纳此前均为腾讯音乐的独家版权。

而腾讯也丝毫不松懈。在3月底与环球音乐版权协议即将到期时，以34亿美元拿到了后者10%的股权，进一步巩固了双方的绑定关系。

各方在版权上争夺不断，带来的是巨大的成本压力。

丁磊强调，版权费用目前依然是云音乐最大的成本支出，并指出世界三大唱片公司在中国采取独家销售模式，使音乐平台要花超过合理价格2—3倍的成本购买。

腾讯音乐在版权费用等方面的成本支出也一直攀升，2019年第二季度至第四季度，其营收成本分别为39.6亿元、43.0亿元、48.1亿元，分别同比增长46.1%、42.9%、34.9%。

张书乐指出，对音乐平台来说，版权很重要，丰富的曲库资源是提高用户黏性和付费率的重要武器。但也要面临投入回报比的问题，不能一味依赖版权，版权音乐合同到期后仍需要继续付费，意味着在线音乐平台将一直为内容付出高昂成本。

构建多元商业模式

正如丁磊所说，版权缠斗更多是一种内耗。

在张书乐看来，在巨大成本压力

以及付费率增速缓慢的局面下，音乐平台必须跳出版权音乐播放器的模式，并增加更多附加值，才能摆脱版权战争。

正因如此，眼下腾讯与网易的“战火”正蔓延到音乐直播领域。

今年1月，网易云音乐宣布旗下LOOK直播的音频直播功能上线8个月即已占据行业第一阵营的位置，营收能力达到行业一线水平，30多位音乐人主播在LOOK直播上年入超过百万元。

“直播是我们变现的一种手段，但不是唯一手段。”丁磊表示，并不担心云音乐的商业变现模式，相信网易会创造出与众不同的商业模式。

网易云音乐在回复时代周报记者采访时表示，平台已建立起多元健康的商业模式，主要包括付费会员、广告、直播、数字专辑等。其中，会员模式是最为重要的模式。

与此同时，在线K歌市场竞争也呈现白热化。除腾讯的全民K歌之外，阿里去年也上线了唱鸭、鲸鸣等两款K歌应用。

今年3月，网易云音乐则上线了一款名为“音街”的K歌应用，开始强化其音乐社区的社交属性。

面对对手步步逼近，腾讯音乐把目光又投向了长音频领域。

今年4月23日，腾讯音乐宣布推出长音频新产品牌“酷我畅听”，与阅文集团在长音频领域达成战略合作。

但在音乐行业观察人士范志辉看来，目前长音频市场中，已经有荔枝、喜马拉雅、蜻蜓FM等在线音频头部平台，腾讯音乐与这几大成熟玩家的用户竞争不可避免。另外，从荔枝2019年Q4财报来看，付费转化率不足1%，要想把长音频蛋糕做大，还需一段时间去教育市场。■

助力新华社5G+8K两会直播 康佳未来屏完美呈现“超高清临场感”

5月21日，2020年全国两会在北京正式开幕。在结合疫情防控的特殊使命之下，踩着5G、8K、AI迎面扑来的风口，今年两会在新闻传播上更是迎来诸多创新亮点。

新华社新媒体中心作为国家级媒体，联合国内多家行业顶级企业共同组建了全球领先的“5G+8K”超高清直播系统，在北京设置演播室，信号覆盖位于祖国四极之地的漠河、喀什、三亚、威海，寓意5G信号已覆盖全中国。

实际上，上述“5G+8K”超高清直播系统，首次独家应用于全国两会新闻报道中，而康佳集团携旗下的“APHAEA未来屏产品”则受邀承担了本次直播的视觉呈现工作，成为两会8K直播唯一屏幕合作伙伴，为两会直播保驾护航。这是康佳集团以科技创新赋能直播形式的历史性事件，也是中国向世界展现超高清视频行业在内容端、应用端、产业端协同发展的重要里程碑。

在康佳精彩呈现Micro LED国家级应用首秀之际，业界亦纷纷好奇，康佳屏、康佳芯如何一展国家级的科技实力？康佳科技进阶背后又有何看点？

康佳Micro LED为两会创新直播护航

据记者观察，康佳Micro LED两会全国首秀的表现可谓亮眼。在北京新华社新闻中心直播间，康佳APHAEA首款Micro LED系列产品Smart Wall为现场观众带来Micro LED在全球范围内的首次5G+8K直播应用，236英寸的超高清大屏，更加全面、真实地还原开幕式现场。

此外，在三亚、威海、漠河、喀什边境四地城市的直播空间中采用的



康佳APHAEA75英寸A3Q电视及88英寸的OLED电视，搭载独有的自主8K芯片，也使远距离传输清晰画面成为可能，为千里之外的观众带来身临其境的震撼观感。

实际上，当前，扑面而来的5G、8K、AI等新技术，正在重构媒体制播和传播模式，5G+8K超高清视频所带来的沉浸式临场感表现，正是契合了新华社客户端积极探索创新媒体传播方式的期许。

早在2019年新中国成立70周年阅兵活动中，新华社客户端就已经对5G+8K直播报道进行过探索。而彼时的直播采用的只是常规屏幕，今年依托康佳在Micro LED以及8K电视产品的成熟技术和应用，新华社客户端对两会开幕式的直播报道也迎来重

大变革。

Micro LED赛道：康佳从抢跑到领先

据悉，备受关注的科技热词“Micro LED”，又称微型发光二极管，集自发光、低功耗、高亮度、超高分辨率、高色彩饱和度、反应速度快、使用寿命长等优点于一身，可取代LCD、OLED作为面板显示器，是下一代显示技术发展方向。

蓝光LED之父、诺贝尔奖得主中村修二教授曾指出，Micro LED可应用范围广，未来可覆盖手持设备、可穿戴设备、AR/VR、TV、视频墙等多个领域，预估2027年Micro LED的巨大市场将超过700亿美元。

足见，Micro LED技术虽然目前还没有实现真正产业化，但已经

成为下一代显示技术最重要的发展方向，在彩电业持续低迷的常态化通道中，Micro LED技术将为产业发展带来新的拐点。

在Micro LED赛道，康佳正是率先抢跑的那名猛将。作为一家以科技创新为核心驱动的平台型公司，康佳对光电领域的布局可谓极具前瞻性和战略性。

2019年9月，康佳斥资15亿元成立重庆康佳半导体光电研究院，10月奠基重庆康佳半导体光电科技产业园，开展Micro LED技术的研发和落地，努力突破产业瓶颈。到了2019年12月，康佳在光电领域继续加码，与联建光电成立合资公司，意在推进Mini LED及Micro LED新技术在公共视讯的商用化进程。

此次新华社客户端邀请康佳共同打造“5G+8K”直播，看中的，正是康佳在Micro LED技术应用的国际领先水平。在这个前沿赛道上，康佳是国内现有家电企业中投入最早的，不仅研究的是Micro LED的技术，更着重整个产业链的科学布局。

目前，康佳是国际上少数有能力进行Micro LED 8K产品系统整合设计及生产的领先企业，实现 Smart Wall产品从芯片设计、产品系统设计、部件制造、产品组装等全产业链过程自主完成，国际竞争力进一步增长。

值得一提的是，康佳在Micro LED芯片研发上已取得初步突破，不仅申请超过100项全球专利，还积极攻克氮化镓技术。

与此同时，康佳集团通过持续的技术研发和资金投入，完成了Mirco LED技术成果的转化，已经开始往量产发展，加快了全世界Mirco LED技术成果的推广，大大升级了消费者的超

高清视频观看体验。

“5G+8K”超高清科技概念成康佳“金身”

当前，5G和8K作为备受资本、产业追捧的科技主角，也成为康佳巩固科技创新地位的重要抓手。

康佳在发力发展Micro LED，努力突破产业瓶颈的同时，在8K、5G、AI等领域也不断展现自主研发实力和相关成果，旨在能与Micro LED相互融合，衍生更多尖端科技产品。此次受邀亮相两会直播，便足可见证康佳在“5G+8K”超高清领域方面的技术积累和竞争壁垒。

一直以来，8K技术尚未大规模普及，难以真正走进消费者的家中，康佳电视则率先打破这一现象，成为行业的引领者之一。

早在2017年的CES展会上，康佳就发布了8K超高清电视；在CES2018上，康佳亮相了配备自主研发独有的8K图像处理芯片的8K电视，也是全球唯一通过一条线显示8K 60P信号的产品。

除此以外，在世界超高清视频(4K/8K)产业发展大会上，康佳与中国移动联合实现了全球首家5G+8K直播，并与咪咕签约共建5G超高清联合实验室。康佳不仅有技术，更擅长将新技术落地为实际成果。

有人说，科技已经成为40岁的康佳集团身上最为瞩目的标签之一。两会开幕式“5G+8K”超高清直播中，康佳未来屏在全国观众面前的国家级实力展示，为其平添不少光环。进一步推进超高清视频产业的融合发展，为消费者带来身临其境的超高清“视界”新体验，将成为康佳不断进击的新使命。

(文/吕爱)

时代商业访谈录



“实现自我造血和快速盈利是造车新势力目前最急需解决的问题。”

——威马汽车创始人、董事长兼CEO沈晖

威马汽车沈晖：第一目标是实现现金流管理

时代周报特约记者 易扬 发自广州

2020年伊始，突如其来的疫情加剧了业内对造车新势力的生存忧虑，行业马太效应凸显，从头部到边缘，各路新势力上演众生相。

仅仅在最近半个月內，就有多家造车新势力传出车主维权、新车故障、拖欠合作方上千万元费用等新闻，新势力车企密集爆雷之下，车企和决策者更需要学会如何进行“冷思考”。

相比多数边缘车企，少数头部新势力玩家在工厂资质、研发等方面不只大幅领先，在疫情得到控制之际，其生产、销量、营销等各环节的恢复同样不可小觑。

5月20日，被业界喻为造车新势力TOP3的威马汽车创始人、董事长兼CEO沈晖接受时代周报记者独家专访，并就威马汽车和行业内外的发展现状等话题进行探讨。

引爆主流市场

“从5年前成立开始，威马的初心就是要让每个中国家庭都拥有属于自己的新能源智能出行生活，我们要用科技普惠来引爆主流市场，推动能源革命、出行革命、消费革命。”沈晖向时代周报记者表示。

诚如沈晖所言，如今消费者提到造车新势力，必然将科技、智能等关键词与之联结，科技赋能人们的日常出行，尤为受到车企重视。

随着研发和技术水平的不断提升，车企在智能生态打造上已经逐渐降低成本，不过，如何平衡消费者更

高标准的需求，价格成本的博弈自然成为车企的重大考量。

沈晖告诉时代周报记者，威马专注主流产品，不关心有钱人开什么车，只关心普通老百姓的新能源和智能出行问题，“正是这个原因，威马的产品补贴前售价均在15万—25万元，这样一个能够让大多数想买车的家庭承担得起的价格区间内。”

“这也和国家目前的政策方向是高度一致的，前不久，在四部委发布的新能源汽车补贴新政里，将补贴门槛设在30万元，正是政府鼓励普惠型消费的风向标。”沈晖向时代周报记者表示。

今年以来，传统车企和新势力在终端销量上均受到严重冲击，不过，车企在4月开始恢复元气，威马也在4月交出了一份亮眼的成绩单，当月销量达1388台，环比上涨18.3%，实现同比、环比双增长，同时连续3个月逆势上涨。

进入5月，威马顺势推出智能交互纯电SUV威马EX5-Z，对于科技和智能的追求同样可以从该款车型窥见一二。

沈晖向时代周报记者解释称，威马EX5-Z在多项功能上保持着更新升级。“我们的智能交互系统Living Engine不间断采集覆盖全车22个控制器的671种信号的‘活数据’，保持不断的OTA迭代升级。”

传统车企很难做到完全转型

作为汽车圈的资深从业人员，沈晖最为人所熟知的当属带领吉利完成当时中国最大海外并购案，以“蛇

吞象”之姿收购沃尔沃汽车。

除了任职吉利集团以外，沈晖在菲亚特、沃尔沃等企业的丰富履历也为人称道。

对于以互联网思维造车的新势力车企来说，沈晖又是如何看待自己传统车企的身份？

“我，包括很多威马的高层、员工都出身传统车企，或是有传统车企的经验，对于威马来说，这些经验都能更好地帮助我们企业去夯实地基、打好基础。”沈晖向时代周报记者表示。

对于不同身份给企业带来的差异，沈晖对记者表示：“比如我们是新能源车企里少数具备正向研发能力的企业，我们在技术研发、智能制造、供应链管理、渠道网络布局 and 大数据分析应用等多个方面组成强大的体系能力，是我们有别于其他友商的核心竞争力。”

谈到传统车企和新势力车企之间的对比时，沈晖表示，两者可以说各有各的优势，传统车企有体系模式的积累，但同时很难做到完全转型。

在沈晖看来，新势力造车企业的组织结构更扁平化，在快捷的互联网思维及创新的基因上有着先天优势，在响应市场变化、用户需求以及解决问题上的速度都会更快。

新势力急需自我造血

一直以来，融资成为新势力的续命“灵药”。

数据显示，2019年，获得融资的造车新势力累计总额超过270亿元，不过资本趋于冷静后，行业遭遇融资“冰封期”。

沈晖告诉时代周报记者，“如今处在资本寒冬、行业环境下行的大背景下，我们需要尽快摆脱初创公司身份，实现自我造血和快速盈利是新势力目前最急需解决的问题。”

谈到特斯拉入局，沈晖表示，特斯拉将市场蛋糕做大，规模升级带来成本降低，对于本土品牌来讲，有很大促进作用。

拥有十几年职业经理人生涯和丰富履历的沈晖直言，自己个人非常擅长财务基本面、现金管理、成本测算等，把资金投入回报率更高的事情上。汽车行业能够形成规模效应和正现金流的都是主流品牌，而威马汽车正是定位在主流电动车市场上。

如何才能做好上述管理要点，沈晖表示，威马就是要坚持做好精细化运营管理，稳抓效果和效率。

沈晖提到，威马的第一个目标是实现现金流管理；第二是销量的增长；第三目标是毛利率为正；第四是净利润为正。从全年毛利率为正这个目标来讲，威马可能是造车新势力中第一家能够做到的，这也是威马的优势所在。

“我们每年根据现金、增长、毛利率这些核心指标，制定年度预算和未来三年的滚动预算，以应对市场的变化。”沈晖说道。

“我们首先考虑现金流要健康，毛利率也要为正，这样净利润才能为正。尤其是我们所处的新能源领域，尽管大方向一定是不断往好的趋势发展的，但还是需要做好碰到短期问题的准备，好比此次疫情，公司预算就从月度开始滚动。”沈晖表示。▮

谢勇构图居住生态圈 我爱我家转型平台化

三年对赌超额完成、20年周年庆顺利举行、房地产市场加快复苏，一系列好消息让我爱我家“2019年年度业绩说明会”的气氛多了几分轻松。就连参会管理层的着装都摒弃了传统沉闷的西装革履，而选择了简单又清爽的公司20周年文化纪念衫。

5月19日下午，在公布年度业绩19天后，我爱我家控股集团股份有限公司（000560，SZ）通过线上视频形式举办了2019年年度业绩说明会。我爱我家集团董事长、总裁谢勇等一众高管悉数出席。

业绩会主题虽然聚焦2019年，但由于疫情因素影响，外界对这家“房产中介第一股”一季度的表现尤为关心。“疫情对公司的影响几何？公司是如何应对的？”在管理层依次介绍公司2019年业绩之后，发布会的第一个问题便“单刀直入”。

管理层并不避讳谈及房地产经纪业务受到的负面影响。“综合来说，疫情对公司确实有不小影响，随着4月、5月份的恢复，相信二季度会快速回到往年的水平，甚至有些业务收入还会超过去年。”谢勇说。

值得一提的是，“新基建筑核，平台化强体”的5年发展战略也在本次业绩会上浮出水面。

谢勇为公司勾勒出一幅发展新图景：未来，我们将会采取平台化的方式开展快速扩张，并占领市场，向用户提供更有品质和温度的居住服务。

“数字化”新基建

在将近两个小时的业绩会中，数字化成为管理层口中的高频词汇之一。

疫情之下，传统模式纷纷失灵，各行各业展开自救，房地产行业借助直播、VR等平台、技术手段，开启“云卖房”模式，拓宽网上销售渠道，趟出一条数字化战役之路。

“疫情期间，公司官网日均客户访问量和访问次数每周都在以50%的速度增长，VR装修方案的需求量同步提升。AI讲房+VR看房让客户足不出户即可感受‘身临其境’般的看房体验，线上带看大大提高了客户的选房效率，并为业主减轻了看房负担。”谢勇在致辞中高度肯定了数字化的重要性。

事实上，2019年，我爱我家便将“数字化”置于集团战略之首，以科技提升核心业务的线上化效率，从云计算、大数据、人工智能和物联网等层面出发，以“云上爱家”和“数据爱家”为基础支撑，竭力强化房客源、员工与产业生态的三大数字化转型。

在我爱我家首席战略官朱威看来，在未来的竞争之中，头部企业的竞争激烈程度会越来越重。通过数字化、技术化和线上化会不断补充公司的竞争能力，即在未来做平台化建设的时候，公司要首先强化自身的核心能力，“我们把这个过程看成是‘我爱我家的新基建’。”朱威强调。

“疫情的积极影响是加快推进了我爱我家的线上化建设，促使看房服务的线上化转移。”谢勇表示。

据透露，我爱我家近两年对数字化的投入额已达1.8亿元，今后该公司还将每年投入销售收入的2%用于数字化转型，持续推动转型创新。

以VR技术为例，2019年，我爱我家着力布局VR技术及其衍生应用场景，全年累计制作完成VR房源24.2万套，其中16.1万套配备了VR装修效果图展示。

对于VR看房的应用，朱威表示，新技术极大提高了用户的看房效率，对于中介经纪公司而言，是对成本的节省。他还透露，VR房源占我爱我家房源总量约四成。

“VR房源的成交效率远远大于普通房源。”朱威指出，接下来，我爱我家还将聚焦对优质房源的VR效果

显示。

转型“加减法”

“公司以二手房业务为压舱石，以相寓业务为护城河，以新房业务为战略机会窗口，以房后衍生业务为增值服务价值提升点，形成了相对完整、稳定的业务结构。”我爱我家董事会秘书文彬表示，各经营业态之间相互协同、资源共享、统筹运营、优势互补，增强了公司抵御单个细分市场周期性风险的能力，促进经营规模和盈利能力的长期平衡。

在多元业务协同之下，2017—2019年，我爱我家完成了业绩承诺的104.17%。2020年开年，在突如其来的疫情下，全国化布局、多元化发展则为我我爱我家搭起抵御风险的屏障。不过，多元化这并不是一条容易走的路。如何快速实时应变，考验着公司管理层的前瞻力和决策力。

“相寓”业务便是公司审时度势的一大注脚。

梳理我爱我家家的近三年来的年报不难发现，2017年末到2019年末，“相寓”全国在管规模分别为25.5万套、30.3万套和27.6万套，2019年在管规模回落，同比减少9%。

业绩会上，就外界关注的“2019年相寓在管规模减少3万套”的问题，我爱我家财务负责人何洋解释称，这是基于长租公寓市场变化，我爱我家对于业务条线的“主动收缩”。

何洋具体指出，2018年下半年以来长租公寓市场出现了明显变化，整体政策层面也有调整，去年，公司清退了一些不符合城市规划、价格过高房源，且各城市住建委对长租公寓提出了禁止分租、隔断等要求。

但令人感到欣喜的是，房源量的下降并没有影响到收入和运营效率的提高。

“相寓”业务运营效率不降反升的背后，折射出我爱我家对市场的

精准把握。

在近年来我爱我家的转型发展过程中，“高质量发展”是一个重要的核心运算法则。“高质量”就意味着理性收缩和扩展业务版图之间相辅相成，精简业务和扩大投资之间找到发展的平衡。及时调整“相寓”的在管规模，体现着理性收缩，而在扩大投资方面，“由房而生”的多种服务成为公司多元化发展的着力点。2019年的新晋成员蓝海购便是其中一个亮眼的表现。

2019年，蓝海购营业收入和净利润同比增长了46.8%、76.7%，净利润率高达44.6%。

谢勇表示，蓝海购的定位是为公寓和社区商业运营来做的设定，与我爱我家原有的业务形成互补，以丰富和扩展公司新房业务产品项目的谈判以及客户资产增值的能力。从财务数据看，蓝海购的毛利和净利都在比较高的水平，也是对我爱我家现在和未来利润提升的一个有效的补充。

构筑居住服务生态圈

据我爱我家统计，3月份，公司买卖成交恢复至2019年同期的50%以上，4月份恢复至2019年同期的90%以上。基于此，谢勇对2020年后续市场持乐观态度。他判断，无论是租房需求还是买房需求，疫情只是延后了需求。

华泰证券近日发布的研报指出，随着国内疫情得到控制，预计我爱我家第二季度应收将同比持平，下半年之后的需求将得到释放，营收将同比增长15%，维持“买入”评级。

而在业内处于一个难得的窗口期之时，我爱我家对未来战略的思考却未停止。加速推进线上化、平台化布局，成为我爱我家抢抓机遇期的一大表现。

“危与机是共存的，每一轮大的市场剧变都会带来行业洗牌。”谢勇

指出，业务实力强和服务品质好的企业，能够展现市场抗压能力、抓住扩张机遇。阶段性的市场停摆，其实是企业冷静思考的好时机。

当下，一个大的发展趋势是：居住服务必将从粗放型增长迈入精细化阶段。

在此过程中，中国新一波的消费需求将会展现，但居住服务生态圈以及竞争模式也将会被重新构建。

在行业大的发展背景下，我爱我家在业绩会上也公布了未来五年的发展战略。

朱威表示，我爱我家在平台化建设过程中，会重点建设数字化、技术化和线上化，成为“入口级多元一体化居住平台运营商”。

围绕这个五年战略，我爱我家规划了三部曲：一是多元化，即围绕居住服务产业链，以二手房买卖及租赁为起点，进行有限的关联性多元化；二是一体化，上半场是纵向一体化，完成对服务链闭环，将多元化变化成对用户的垂直一体化能力，下半场是横向一体化，将垂直一体化能力赋能给直营和加盟门店；三是平台化，即链接第三方服务商，打造居住生态圈。

平台化将是公司未来发展的一个主轴线。朱威表示：“我们所理解的平台，是审视其是否能够产生正循环的网络效应。”“也就是说，要审视这个平台是否能消除内部的摩擦，更多房源是否能带来更多客户，进而产生更多的产品服务机构，最后刺激更优的服务和房源。”

跳出传统中介的角色，我爱我家正在通过平台化的战略转型跃升到一个新的高度。

“希望所有跟居住相关的服务都将在这里完成。”谢勇表达了对未来的愿景。

（文/徐曼曼）

深圳二房东：空置率高 交租金都难

时代周报记者 蔡颖 发自广州

5月24日，张林（化名）共接待15组租客，但仅成交两单，而这是他3个月以来最忙碌的一天。

2019年初，张林和朋友筹集了200多万元资金，在深圳龙岗区陆续承包了8栋农民房，将其装修翻新后在2019年下半年开始对外出租，并憧憬着在2020年大干一番。

猝不及防的肺炎疫情成为他创业道路上的第一道拦路虎。

往年3月、4月都属于传统租赁旺季，返深工作人士以及提前找房的应届生构成租赁市场的主力军。受疫情影响，今年租赁市场发生显著变化。

“今年开年就遇到疫情，加上去年年底不少人退租，手头的公寓空置率飙升，短短两三个月，我们亏损25万元。”张林向时代周报记者表示。

“我朋友也是二房东，去年底在宝安区包下一栋农民房，共45间房子，疫情到现在很多房子租不出去，空置率高达80%，现在交租金都很困难。”

近日，链家地产的一份研究报告显示，城中村仍是深圳租客的主要居住地，数量逾五成。

在业内看来，城中村的变化很大程度上反映了深圳租赁市场的冷暖。

根据深圳中原研究中心监测数据，4月深圳租金回报率持续下滑至2019年以来的低位。

4月全市住宅租金为71元/平方米，环比上升0.10%，租金回报率继续下滑至1.41%。

租赁市场的回暖，在进入5月后，开始缓慢启动。

5月23日，在龙华区从事租赁工作的经纪人余理（化名）无奈说道：“租房市场受疫情影响确实比较大，2月，我们店里一个租赁单都没有签，进入5



“深圳的数据表现并不是特别理想，出租率大概在80%，而其他城市的出租率维持在87%—88%。”罗意向时代周报记者表示。

月，市场有所恢复，签了5单，但跟去年同期相比，还是少了1/3。”

市场遇冷

2月5日，张林就已回到深圳，处理着公寓的各项事务，其中，退租成为他最主要的工作。

“每年底都有退租小高峰，谁也没料到年初就遇上疫情，退租的人就更多了，最多一天我接到10个租客的退租申请。”张林说。

此前，不少租客向张林提出免租申请，甚至有租户表示不减租就退租。面临上述要求，张林并未全部答应，表示只能减免两个月的管理费。

员工薪水是一笔不小开销，如今在当下经营如此艰难之际，张林不得不减员。

“我们去年最多的时候有10个员工，目前已经辞退了一半，自己也兼做业务员，尽可能的节省点开支。”张林表示。

张林还表示，公司目前的现金流还能支撑3个月，值得欣慰的是，本月

来询问的租客逐渐多了起来，目前只有希望6月、7月的毕业季，出租率能至少达到80%以上。

余理对深圳租赁市场的变化也颇有感触，在去年同期，他手上的出租房空置率基本都在半月内，现在有些房子2—3个月还没租出去。

目前余理主要劝说业主降低租金，此前有客户将一套三居室挂牌月租从6500元降到6200元，很快就租出去了。

“有些比较着急的业主对于一次性付一年租金的租客，给予较大折扣，或者送一年物业费。”余理表示，目前业主的心态发生了不少变化，大多都愿意给出优惠。

品牌长租公寓的租赁状况也并不乐观。根据贝壳研究院数据，疫情期间，蛋壳公寓全国总出租率跌至75%，同比下降25%。

5月24日，乐乎公寓总裁罗意告诉时代周报记者，“从目前来看，长租公寓市场尚未完全恢复，从其内部数据来看，仅恢复了正常月份的90%。各个机构手上都还有一些库存，估计接下来的两个月，各大长租公寓企业都将处于去库存的状态。”

“深圳的数据表现并不是特别理想，出租率大概在80%，而其他城市的出租率维持在87%—88%。”罗意向时代周报记者表示。

“签约一年，减免1个月租金，除此之外，部分门店还推出每日精选房源6折秒杀活动。”5月23日，一名深圳泊寓的运营人员告诉时代周报记者，目前公司大多数门店在做各种优惠活动，且力度比之前大得多。

对于租客而言，他们迎来了租房的最佳窗口期。5月22日，宝安中心区一位租客告诉时代周报记者，他租房已经5年，租金平均每年约10%的涨幅，但今年刚签完合同并未涨租。

供需不平衡

在业内人士看来，租赁市场不景气跟放盘量增多有着直接的关系。

5月24日，广东省住房政策研究中心研究员李宇嘉向时代周报记者表示，前面几年长租公寓不断收房，将一废弃的酒店、闲置的商业裙楼改造出租，使得深圳放盘量不断增加。

时代周报记者查询贝壳找房数据，截至5月25日上午11时，深圳共有47588套房源，3天新上房源就有4145套，且70.2%的房东都愿意接受议价。

近日，58同城、安居客发布的《2020年4月份一线及新一线城市租房趋势报告》显示，深圳4月份新增房源量相对3月有45.4%的环比涨幅，在一线城市中位列前茅，其中龙华、南山、罗湖均出现50%以上的涨幅。

除了供应量增大，产业结构调整导致的需求弱化是深圳租赁市场遇冷的另一原因。

5月24日，明源地产研究院首席研究员艾振强告诉时代周报记者，深圳一些外贸企业在疫情期间受到了不小的冲击，少量中小微企业影响到了经营。

“目前看来，一些公司的年轻人的收入短期内受到疫情冲击，这在一定程度上抑制了租赁需求。”李宇嘉表示，恢复到之前的水平尚需时日。

“租赁市场有明显的季节波动特征，受疫情影响，春节潮未如约而至，但之后的毕业潮肯定会的。”

张林和他的合伙人相信，深圳始终是一座年轻的城市，城市里有很多的年轻人，伴随着买房门槛不断提升，租赁仍是庞大市场。

为了迎接即将到来的租房小高峰，张林也在积极准备，通过微博、抖音、豆瓣、微信群等多个渠道发布租房信息，并计划推出毕业生的专属优惠。❏

胡润发布《企业社会责任白皮书》 民企成精准扶贫重要力量

时代周报记者 胡天祥 发自广州

5月21日，胡润研究院对外发布《2020中国企业社会责任白皮书》指出，在政府的领导下，越来越多的企业正积极投入到精准扶贫攻坚战中，民营企业已成为精准扶贫的重要力量。

此外，头部企业在精准扶贫方向上呈现出多样化和精准化特征。《白皮书》指出，多样化体现在覆盖产业扶贫、教育扶贫、就业扶贫、党建扶贫等九个方向；精准化体现在同时聚焦产业扶贫、教育扶贫和基建扶贫三大领域，合计比例为72%。

“让我印象深刻的是，22%的中国头部企业已经在通过独立运作企业基金会履行企业社会责任。”胡润百富董事长兼首席调研官胡润表示，例如阿里巴巴公益基金会展开了以水环境保护为主题的“清源行动”，并资助环保项目；碧桂园集团旗下的国强公益基金会出资创办了全国唯一全免费的大专院校——广东碧桂园职业学院，以及全国第一所纯慈善、全免费、全寄宿民办高级中学国华纪念中学。

据悉，截至2019年，广东碧桂园职业学院累计招收高中毕业生2427人；从2002年创办至2019年底，国华纪念中学共接收了3096名处于辍学边缘的学生。

脱贫成绩单

5月22日，2020年政府工作报告指出，过去一年，我国三大攻坚战（防范化解重大风险、精准脱贫、污染防治）取得关键进展。农村贫困人口减少1109万，贫困发生率降至0.6%，脱贫攻坚取得决定性成就。

显著“成绩单”的背后，民营企业发挥的作用有目共睹、不容忽视。

全国脱贫看甘肃，甘肃脱贫看临夏，临夏脱贫看东乡。

以位于甘肃省中部西南面的东乡族自治县为例，近两年，在当地政府和碧桂园等民营企业共同努力下，曾经的深度贫困县，如今已有了大改变。

2018年5月开始，碧桂园与东乡族自治县政府签订协议，结对帮扶。两年来，碧桂园结合东乡县实际，重点加大“三大产业”和教育事业的帮扶，探索可复制、可持续、可造血的精准扶贫之路。

以东乡羊为例。东乡干旱少雨、牧草含水量少，反而成就了东乡羊肉膘肥肉嫩、肉质细腻纤维少的特点。如果打开全国清真菜谱，其推荐的首选菜肴就是东乡手抓羊肉。

在明确这一产业帮扶方向后，碧桂园迅速结合该县群众养羊传统，按照“企业+合作社+养殖户”的发展思路，分别与高山乡布楞沟养殖农民专业合作社和合兴源农民养殖专业合作社，创办东乡羊养殖基地。

“碧桂园集团有专门的农业公司，公司里的农业专家通过远程视频和现场指导的方式，协助东乡县建立东乡羊品质标准、品种标准、饲养标准和出栏标准。”碧桂园东乡县扶贫负责人张韬介绍说，同时，碧桂园东乡县扶贫工作组还积极对接，定期组织全县各乡镇养殖户到养殖基地参观学习，推动东乡羊产业发展。

2018—2019年间，碧桂园通过消费扶贫宣传，共完成2万多只东乡羊的销售，帮助东乡羊养殖户增收2800万元。今年年初，突发新冠肺炎疫情期间，联合国强公益基金会开展“保供给防滞销”专项计划，采购东乡县2.3万份东乡羊肉驰援湖北武汉，支援了抗疫一线生活需求的同时帮扶了东乡县解决春季东乡羊滞销问题。

胡润研究院发布数据显示，经过多年的攻坚克难，东乡在当地政府的带动下，引进了碧桂园等民营企业进行扶贫，大力发展东乡羊、东乡土豆



甘肃东乡花馍和当地返乡创业青年



碧桂园援建甘肃东乡族自治县龙泉学校新貌

和东乡刺绣“三大产业”，实现群众长期稳定增收，贫困人口从2013年底的10.92万人减少到2019年底的1.28万人，贫困发生率从38.74%下降到4.25%。

扶贫新思路

2020年作为“十三五”规划收官之年，也是决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚之年。但今年以来，突如其来的新冠肺炎疫情对中国经济社会发展带来前所未有的冲击。

疫情之下，从政府部门到企业界，都在为尽快赢得这场特殊的战斗而竭尽全力。胡润研究院发布研究报告显示，本次疫情，共搜集到1847家捐赠主体，合计捐赠款物超217亿元（数据截至3月10日）。捐赠总额在10亿元

及以上的有5家，捐赠总额位于1亿—10亿元之间的有39家。

为支援打赢疫情战，1月24日除夕夜，碧桂园集团通过国强公益基金会紧急捐赠1亿元人民币，设立首期抗击新冠肺炎疫情基金。2月13日，碧桂园集团宣布，通过国强公益基金会追加捐赠1亿元人民币，设立二期抗击新冠肺炎疫情基金。截至3月11日，碧桂园集团抗疫基金整体已使用1.8753亿元，其中向各类机构捐赠物资总额总计1.3346亿元。

疫情的发生，也对部分地区农产品的销售不可避免地带来了一些冲击。为此，许多市县长纷纷走进直播间，为本地农副产品“打call”。

据京东直播统计，永福县副县长

廖先梅刚上线就引来40万余人次观看，其所推荐的砂糖橘在京东等电商平台销售累计达3000吨；九江瑞昌副市长黄青华通过3个多小时的直播，获得了最高在线人数突破160万，订单数达6200单，售出1.2万斤山药、4.1万枚咸鸭蛋、9.5万枚松花蛋、1100只板鸭的亮眼成绩。

疫情期间，企业亦积极响应“助农”号召，通过直播带货的方式，破解农产品滞销难题。5月19日，“战疫战贫与你同行”暨5·20消费扶贫云上行活动在顺德碧桂园总部启动。据悉，该活动将从5月19日持续至27日，其间各地区域总裁、扶贫工作人员将联合媒体大V变身消费扶贫代言人，带货扶贫好物。

截至5月20日晚，碧桂园已开展5场直播活动。首场直播于19日上午开启，中国男篮主教练杜锋与国强公益基金会理事长陈仲亮相碧乡淘宝直播间，带货甘肃东乡羊肉、广东清远鸡等特色农产品，直播观看人数达25.1万人次，不到1小时就销售湖北小龙虾、甘肃东乡土豆饼干、东乡刺绣披肩等近2000件，销售额超17万元，此次直播创下碧乡直播间单场观看人数和销量的新纪录。19日晚8时“淘宝第一主播”薇娅以“消费扶贫推广大使”的身份为乡村优质特产带货。3个多小时里观看人数1881.8万人次，共成交53万单，总成交量2550万元。

疫情期间，全国上万间的蔬菜大棚瞬间变成了直播间，市长、县长、乡镇长纷纷带货，还有网红带货，让直播成为“新农活”，也让农产品的销售找到了新出路。

近日，农业农村部相关人士表示，下一步，农业农村部将继续加快实施“互联网+”农产品出村进城工程，加强与电商企业合作，加快新技术、新模式、新业态的创新步伐，为促进农产品流通提供有力的支撑。❏