

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

专家预计：二季度GDP增幅大概率转正

6月份多个经济数据即将公布，二季度GDP情况如何成为牵动市场的一大热点。多位专家预测，二季度整体经济动能将进一步提升，GDP增幅大概率转正。

新一批超万亿专项债额度已下达

日前，财政部已向省级财政部门下达了新一批地方新增专项债额度，本次下达的额度为1.26万亿元。此外，2000亿元补充中小银行资本金的额度尚未下达，需各省以具体方案单独争取。

三部门联合发布多个新职业、新工种

7月6日人社部联合国家市场监管总局、国家统计局向社会发布了包括“区块链工程技术人员”“互联网营销师”等在内的9个新职业。这是我国自《中华人民共和国职业分类大典（2015年版）》颁布以来发布的第三批新职业。

周数据

A股共发生112宗大宗交易 成交32.24亿元

7月6日，两市共67只个股发生112宗大宗交易，总成交额约为32.24亿元。

从溢价率来看

2.06%	1.90%
贵州茅台	英科医疗

从折价率来看

18.25%	18.10%
No.1 苏农银行	No.2 苏州银行

17.44%
No.3 岳阳林纸

从成交金额来看(亿元)

7.17	6.37
No.1 巨人网络	No.2 格力电器

2.33
No.3 拉卡拉



全球商业巨头交班难

详见P8



A股牛市归来?

详见P9

海南免税新政这一周

时代周报特约记者 罗晶 发自海南

“我们海南终于出圈了!”25岁的陈林是海南澄迈本地人,讲一口纯正“海普”。

陈林从2016年开始跑滴滴,好不容易挨过今年上半年的萧条,从上个月开始,订单显著回升。7月3日当天,他一连接到了两个去机场的大单。

“只要人多起来,什么都好做。”陈林笃定地说道。

7月1日,海南自贸港满月,海南免税店购物新政(以下简称“新政”)实施。根据新政,离岛旅客每人免税购物额度由3万元提升到10万元;化妆品每次离岛限购件数从12件提高到30件;免税商品种类由原来的38种扩大到45种,新增手机、平板电脑、酒类等七大品类。

随即,“在海南买苹果手机比官网还便宜2689元”的新闻上了热搜;与此同时,作为一个早就存在的群体,“海南代购”更加密集地出现在朋友圈和各大购物平台上。在国际航班工作收入锐减的机组人员、无法出境代购的全职买手、一直迟迟未归校的大学生,成为海南代购的三大主力。

“消费对海南具有特殊的意义。海南这次实施的离岛免税政策,将集中释放14亿人的巨大消费力。”中国南海研究院海南自由贸易港研究中心主任于涛在接受时代周报记者采访时认为,“海南要建国际旅游消费中心。购物的王牌打好了,就能把整个产业链带动起来。”

“以前都说我们海南,不管是建经济特区还是打造国际旅游港,最后都是房价暴涨,当地经济还是没有发展起来。”一旦聊起家乡,陈林自带high点,“这一次政府把房价管得死死的,来海南不能炒房,自然只能去消费、去投资了。”

“这一次真的不一样了。”陈林猛拍一下方向盘,“是个人都要购物吧!”

化妆品柜员转战苹果店

海南全省共有4家免税店:三亚国际免税城、海口日月广场免税店、海口机场免税店和琼海博鳌免税店。

7月3日上午10:30,开门半小时,海口市中心的日月广场免税店人头攒动。苹果产品专柜设在广场双子座二楼,大部分人都直奔这里而来。

“我们没打算买,因为苹果12快出了。”在海口读大一的梁伟和李海告诉时代周报记者,两人“就是想凑凑热闹”。

周日还有一场期末考试,两人本该紧张复习,但“心静不下来,忍不住过来转转”。新政实施前,外省的七大姑八大姨们会托他们帮忙购买免税店的化妆品,但这一次,他俩是被新闻热炒的苹果手机吸引过来的。

他们觉得有点失望。“有点雷声大雨点小的意思,”梁伟看起来是个典型的理工男,“其实这个价格,6·18在京东也能买到,拼多多百亿元补贴的时候也比这便宜,没必要非得来这买。”

下转P4

微贷网 黄粱一梦

微贷网目前的办公地隐藏在上城区笕桥湾79号附近的隐秘小楼内,附近两公里外杂草丛生的将台山停车场,曾被视为浙江最牛豪车坟场,巅峰时该地停满了爆雷的P2P平台实控人待处置的豪车。

时代周报记者 刘科 发自杭州

起高楼,宴宾客,楼塌了。这一次塌楼的是美股上市公司微贷网(NYSE:WEI)。

7月4日晚11时许,杭州市公安局上城区分局通报,依法对微贷(杭州)金融信息服务有限公司涉嫌非法吸收公众存款立案侦查。目前案件正在依法侦办中。

2011年7月成立的微贷网,从事以汽车抵押贷款为主的P2P业务,2018年11月赴纽交所挂牌上市时,其披露的在贷余额有200亿元之巨,交易规模排名杭州第一、全国网贷行业稳居前十。

微贷网官方介绍称,其是中国最大的汽车融资解决方案供应商,采用“抵押登记+GPS系统”形式的汽车抵押模式,微贷网主要收入来自向借款人、投资者收取的服务费,包括贷款撮合服务费、贷后服务费。

微贷网原办公室位于杭州钱江新城财富金融中心。7月5日下午,时代周报记者走访其原有的41层、42层及50层办公室,均人去楼空,一片废墟感,与窗外林立的高楼和闪着金光的钱塘江反差颇大。该写字楼一位物业人士透露:“微贷网早前就已搬离。”

微贷网目前的办公地隐藏在上城区笕桥湾79号附近的隐秘小楼内,外面并无任何标识,仅余不多的员工在处理后续事宜。而在这附近两公里外杂草丛生的将台山停车场,曾被视为浙江最牛豪车坟场,巅峰时该地停满了爆雷的P2P平台实控人待处置的豪车。

作为微贷网实控人,姚宏出身草莽,曾一度认为“风控”无意义的他在一路狂飙之下最终失控。

7月5日,接近杭州市公安系统人士向时代周报记者证实:“微贷网在4日被立案调查,当日晚间姚宏在内的高管们被取保。”

“微贷网的处理方案经过了较长时间的多方角力,这算是折中方案。现阶段对网贷平台的处置比过去要温和,一方面杭州网贷平台基本都在处理中,微贷网差不多是最后一家;另一方面是微贷网特殊,是上市公司、金额大、涉面广、负面影响大,需要管理层继续追讨债务,所以留了时间窗口。”前述接近案情的人士透露,“目前微贷网的窟窿在40亿元左右。”

从2018年中期开始,杭州成为P2P行业爆雷集中地,而号称“车贷帝国”的微贷网恰是知名度最高、坚持时间最久的一家,其成长、繁荣及败落史,是整个P2P行业的一个缩影。

下转P15

政经·TOP NEWS

- 3 上半年铁路投资逆势增长 全年大概率超8000亿
- 5 北大教授刘剑文:疫情当前,房地产税法今年暂不出台
- 6 吴桂春们来来往往 东莞还是最佳打工城市吗?
- 8 波音自救: 复飞有望 财务艰难

财经·FORTUNE

- 12 马明哲以退为进 寿险转身再造中国平安
- 14 实控人陷债务泥潭 上海莱士遭遇扩张危机
- 14 爱迪尔“七连板”背后 旗下互金公司已吊销
- 16 手握百亿仍大举借债 牧原股份扩张平衡术

产经·INDUSTRY

- 17 一场蹊跷的合作: 巨头腾讯被骗了
- 18 格力反撕美的 招标造假现罗生门
- 21 比亚迪市值劲增千亿 汽车股一哥排位战胶着
- 23 租金骤减20% 商业地产这半年很受伤

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

拓宽中小银行补血渠道 企业纾困更精准

7月1日召开的国务院常务会议指出,按照党中央、国务院部署,做好“六稳”“六保”工作,特别是保中小微企业、民营企业生存发展,必须加大金融支持,发挥中小银行不可或缺的作用。会议决定,在今年新增地方政府专项债限额中安排一定额度,允许地方政府依法依规通过认购可转换债券等方式,探索合理补充中小银行资本金的新途径。

疫情的冲击至今仍未有结束的迹象,多数市场主体还在承受重压。其中,中小微企业的形势尤为严峻,面临着流动性断裂的风险。保就业,稳增长,必须对中小微企业加大扶持力度,尤其是要探索为其“补血”的新途径。

近年来,针对中小微企业的普惠性金融支持措施并不少,但众所周知,给中小微企业“补血”,纾困,重在“精准”和“直达”。由于小微企业大多存在运营风险高、信息不透明、缺少抵押物等特点,使得银行担心不良贷款上升、贷款成本过高,对其放贷往往十分谨慎。从银行这一方面观察,中小银行是服务小微企业的主力,但目前不少中小银行自身也存在一些困难,使其在服务小微企业时“心有余而力不足”。

谈到中小银行自身的困难,资本金不足、补充渠道不多应该是一个明显短板。银保监会数据显示,截至今年一季度末,大型银行和股份制银行的资本充足

率分别为16.14%和13.44%,而城商行和农商行的资本充足率分别为12.65%和12.81%,均低于行业平均水平,不良率则均较去年末有抬头迹象。

有鉴于此,今年以来,如何拓宽中小银行资本补充渠道成为业内热议的话题。如今,国务院常务会议决定允许地方政府专项债合理支持中小银行补充资本金,堪称中小银行资本补充方式的重要创新。此举直接带来了两大利好:既有助于中小银行提升资本实力,也有利于实体经济。只有中小银行具备一定的信贷投放能力,才能更好地支持中小微企业发展。

同样是补充资本金,与IPO、永续债、

优先股等这些市场化融资渠道相比,以地方政府专项债的方式补充有其特殊优势。地方中小银行主要由地方政府持股,解决资本金问题首先得地方政府想办法。如果经由地方发债去注资,就可以解决激励兼容、权责对等的问题,等于强化地方政府在风险管控方面的责任。

需要注意的是,给中小银行“补血”只是手段,下大力气推动中小银行资本补充的最终目的,是为了让其更好地发挥支持实体经济特别是中小微企业的作用。为此,国常会强调,将中小银行完善治理、健全内控机制等作为支持补充资本金的重要条件。

由此看来,中小银行不宜因为有了

“补血”的新途径就万事大吉。一方面,筹划多年的银行自身的改革不能因此而停滞不前;另一方面,在服务实体经济的同时,中小银行也需提升自身经营能力。

本次国常会明确提出“优先支持具备可持续市场化经营能力的中小银行”,同时要求使用可转债补充资本金要“建立市场化的到期及时退出机制”。显而易见,中小银行只有在可转债存续期内大力提升自身经营能力,才能在资本退出时仍满足监管对于资本充足率的要求。

既要补好血,又要输好血,将流动性输送到实体经济的毛细血管中,精准滴灌于中小微企业,是精细工程。完成这个任务,对相关各方都是重大考验。□

特殊人才有特殊通道 政策需跟上时代变化

毕舸 财经专栏作家

最近,两名分别落户浙江杭州和上海的90后小伙子引起关注:90后快递员李庆恒被认定为高层次人才,落户浙江杭州,将享受百万元购房补贴;网络主播李佳琦出现在上海市崇明区政府公布的2020年首批特殊人才引进落户公示名单中,排在首位。

人才的概念是一个不断变化的概念。以往,人才往往与学历挂钩,职业上有较为严格的圈定。

随着改革开放以来,数以亿计的人从家乡走向城市,成为随时代而进的奋斗者,也撑起了中国制造以及更广义的中国经济社会发展之路。中国之所以在短短40余年时间成为世界第二大经济体,这来自于这种开放、自由等市场要素为主导的社会形态。

也因此,无论是中国经济社会发展到现阶段的转型升级诉求,还是人们打拼多年后,出于个人、家庭方面安居乐业的需要,使得人才政策随时代而变化,更为准确地说

是扩容。

近年,中央明确提出人才政策要与城镇化发展加速同步,除了一线城市之外的其他地区要加快人才为核心的户籍政策改革。我们可以看到,不少城市在人才政策上大胆“先前一步”,革新人才认定标准,并给予户籍等福利,受到民众广泛欢迎,成为人才流入的新兴区域,这其中就包括杭州。

作为新一线城市,杭州成为2019年全国新增人口第一的城市,净流入人口超过50万,这就与杭州加宽人才引入口径相关。

以90后快递员李庆恒被认定为高层次人才为例,杭州的高层次人才分类认定标准是开放的体系,包括科技人才、教育卫生人才、经营管理人才、技能人才、文化艺术人才等。像李庆恒这样的高技能人才,在所有高层次人才分类认定中占比超过5%。

如今基层就业者也成为被城市认可与接纳的新型人才,这也对其他行业的建设者予以明确信号:只要你能立足本职工作做出贡献,不仅有机会落户杭州,还能成为高层次人才。这是杭州面向全国乃至世界所做

的最佳城市形象广告,也是四海揽才的最新样本。

作为当前电商直播的代表性人物,李佳琦对为何会选择落户上海时回应称,上海是直播的第一城,政府也在大力扶植中小型的互联网企业。“希望在今年进博会期间,通过直播为上海献出自己的力量。”从他的话可以看出,上海同样希望通过引进李佳琦,形成示范效应,让更多互联网人才感受上海引才的诚意,从而来此发展创业就业。

当然,各地围绕人才政策的创新,进一步开放人才认定及引进标准只是开始。人才政策不仅要放得开,引得进,还要服务好。这要求各地要持续提升公共服务配套能力,特别是教育、卫生医疗方面的能力,注重供给平衡和稳定。基本民生类的公共服务必须保障供给,确保稳定增长,要加大对公共产品的普惠性供应,也要大力发展高水平的医疗、教育、科技、文化,打造城市发展的新亮点。

唯有如此,才能让各类人才扎根于此,成为与城市共生共荣的长久奋斗者。□

「国际」

金主们集体抵制 Facebook 不服软

王心昊 本报评论员

社交媒体巨头Facebook(FB.US)正遭受大规模抵制活动。目前,已有包括可口可乐、宝洁、星巴克等超过400家广告金主指责该公司在管理平台内容方面失职,并宣布暂停对其投放广告。

这场史上规模最大的广告抵制活动始于6月17日。彼时,由于Facebook并没有在失实内容或煽动言论上标注,包括反诽谤联盟和全国有色人种协进会(NAACP)在内的公民权利团体联盟,发起名为“停止利用仇恨牟利”运动,敦促各国企业暂停在Facebook和其他社交媒体平台购买、刊登广告。

根据该网络运动的官方网站消息,此次抵制运动是对Facebook“长期以来允许种族主义、暴力信息和虚假信息在其平台上猖獗传播”的回应,其内在逻辑也是通过抵制来降低Facebook的广告收入,迫使社交巨头加强对失实内容以及煽动言论的管理。

广告收入是Facebook重要盈利来源。据其上一个财年公布的数据显示,2019年Facebook的总收入为706.97亿美元,其中广告收入达到697亿美元。今年一季报中,Facebook的营业收入为177.37亿美元,其中广告收入174.4亿美元,占比高达98.3%。

但超过150家巨头客户的抵制,并没有让Facebook股价大幅跳水。多名分析师指出,其盈利状况受到抵制活动的影响有限。

从股价来看,继6月23日创下242.24美元收盘新高后,Facebook股价先是大幅走低、于26日收于216.08美元低点,此后强劲反弹。截至7月2日收盘,股价报233.42美元,较高点下降仅3.6%。

Facebook的韧性,在于其平台上广告客户的庞大数量,其中超过一半是中小公司:根据高盛在6月29日公布的数据,超过800万家企业购买Facebook广告。同时,2019年Facebook前100名广告商所占其广告收入的份额仅有6%。即使前十大企业全部撤出在2020年上半年的广告支出,那也只占公司收入的1.73%。抵制活动更多是让Facebook受到声誉谴责,对其钱袋子影响无足轻重。

何况在疫情之下,企业将广告业务从传统媒体向互联网平台转移的倾向更加明显。

一般来看,互联网公司通过大数据提供效果付费广告,在行业大环境备受挑战以及资金有限的情况下,广告商往往会选择看得见明显效果的效果付费广告。再叠加上疫情正好培养了用户线上打发时间的习惯,这恰好增强了社交媒体平台等互联网企业在广告业务上的抗压能力:Snap在4月份的线上销售增长到10年来的最高水平,同比增长23.8%;Facebook广告收入历经3月份的急剧下滑之后,4月与去年基本持平。

对于大多数踊跃参与到抵制活动中的大企业而言,做一场“政治正确”的抗议,本身就是追求性价比的投机活动。品牌方与平台方之间并不会真正撕破脸皮,若考虑广告投放的季节性,到了投放旺季的年底,双方“一笑泯恩仇”的空间依然充足。

一连串抵制活动之后,Facebook马克·扎克伯格表示,公司将禁止在广告中发表仇恨言论。但目前看来,Facebook依然延续着在危机处理中反应迟钝且冷漠的“大公司病”,但他们太过庞大,使得绕过他们的成本远高于同等条件下向他们服软的成本。□

「视觉」



特殊考场

7月3日,工作人员(右)模拟为发热考生安排考试座位。

约翰逊新政的雷声和雨点

陶短房 财经专栏作家

当地时间7月1日,英国首相鲍里斯·约翰逊(Boris Johnson)宣布,将开启比拟为“英国版罗斯福新政”的经济振兴措施,期待迎来经济和就业双腾飞。

此前一天,约翰逊初步阐述了新政的核心概念:建设建设建设。他表示,新政重点是创造就业和大规模基建投资,包括投入50亿英镑兴建一系列基础设施,设法创造数以千计的高薪高技能工作岗位。

7月1日稍晚,在下院另一次会议,约翰逊大声疾呼“方案相当于对英国经济投资6000亿英镑”。不过几十分钟后,新政就再度“升级”。

连支持约翰逊及其内阁的媒体和评论家都吃不消。经常发表“正能量言论”的金融评论员林恩(Mathew Lynn)惊呼,首相“不能学法国那样整天宏大叙事”。这部分人士指出,英国各地充斥着入住率低下的公寓,半死不活的工业区和仓储区,但真正能带来

就业和利税的小型新兴企业和高科技公司,却找不到合适的共享办公室和自助式仓储。本就对约翰逊及其政策不满者则更加直言不讳。有批评家辛辣指出,约翰逊新政在许多层面带有浓厚的工党色彩:大兴土木,将大量资金投入医疗和教育、给社会福利注资……这些保守党一贯坚决抵制的。

钱从哪里来?作为保守党人,约翰逊是绝对不能承认自己打算加税的。他将弄钱的途径神秘归纳为提高效率、发挥工会能动性。然而,提高效率究竟能省几个便士,谁也不说。有人通过文字对比指出,约翰逊不过在玩数字游戏:所谓140亿英镑学校投入,其实是去年宣布为期3年的教育预算,且并未考虑通胀和学生人数增加等因素;所谓投入医疗卫生体系的340亿英镑,是2018年就提出,拟在5年内实现的预算……工党领袖斯塔默(Keir Starmer)曾在“升级版新政”宣布前,讽刺新政“不过相当于每个英国人不到100英镑,或英国年GDP的0.2%”。

技术派分析更为现实。约翰逊的基建项目集中于铁路、桥梁等的新建和改建,除

了将A1高速路变成双行道、苏格兰-北爱尔兰大桥等个别清晰但长期不能落实,被讥讽“画大饼”外,大多数大饼连芝麻都没画利索。

约翰逊还对世界上首架量产型零碳排放长程大型喷气客机充满憧憬。姑且不说这样从零开始的大项目,即便完成也难在短期内成为盈利大户。

零碳排放客机或许是最好不过的“一斑”,足以看穿约翰逊新政精神大于物质、概念性大于可行性的“全豹”。

新冠肺炎疫情对英国经济、就业和社会冲击巨大,约翰逊亟须通过强推重启,并高调渲染对提振英国经济就业的意义,来转移公众注意力,稳住岌岌可危的民意支持率。

脱欧耗费了约翰逊的精力、资源,很大程度上割裂了英国社会和民意。在当前严峻经济、就业和防疫形势下吉凶难卜,约翰逊需要借营造大干快上的氛围,为坚持脱欧的立场和作为寻找有利辩护。

正如许多分析家所言,约翰逊新政更多是表决心的姿态性行为,雷声大、雨点小,只怕是没有办法的办法。□

「时评」

上半年铁路投资逆势增长 全年大概率超8000亿

时代周报记者 陈泽秀 发自北京

7月2日,粤港澳大湾区重大交通项目——新建深圳至江门铁路先行段工程珠江口隧道正式开工建设,这是广东一周内开建的第3条铁路。此前的6月30日,广湛高铁(广州至湛江)、梅龙铁路(梅州至龙川)同日开通。

这仅是今年铁路加快投资的一个侧面。7月5日,时代周报记者从中国铁路集团有限公司(下称“国铁集团”)获悉,上半年,全国铁路固定资产投资完成3258亿元,超去年同期38亿元,同比增长1.2%。

“二季度,为落实中央复工复产及‘六稳’‘六保’决策部署,国铁集团调增了铁路投资计划。在超额完成投资计划的同时,也补上了一季度投资的亏欠,实现了铁路投资的逆势增长。”国铁集团建设部负责人告诉时代周报记者。

随着大规模投资的陆续实施,上述负责人预计,今年将开通铁路新线4400公里左右,其中高铁2300公里左右。时代周报记者对比发现,年初确定的铁路新线的开通里程为4000公里,其中高铁为2000公里,这意味着,今年铁路新线、高铁新线的里程增幅或为10%和15%。

铁路投资逆势增长

从投资进度来看,受疫情影响,2020年一季度铁路投资仅完成799亿元,同比下降21%,为近年来的最低值。随着疫情逐渐平稳,铁路建设按下了“快进键”。1-4月,铁路投资完成1477亿元,同比仅下降9%。1-5月,铁路投资完成2214.42亿元,和去年同期几乎持平。在后三个月的追赶下,上半年铁路投资最终达到3258亿元,超去年同期38亿元。

“在疫情影响下,经济下行压力较大,有必要稳定投资扩大内需,发挥投资在稳增长中的关键作用,其中加大已规划铁路项目的投资将成为稳投资的重点之一。”中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东对时代周报记者表示。

刘向东分析,为防止出现重复和

低效投资,需要启动一批已规划好的项目,相比而言铁路投资前期规划做得比较好,可以把规划后期建设的项目配合现在更加积极的财政政策提前开工建设。在此背景下,国铁集团调增了投资计划,并适度配合稳投资政策提供优质项目支持。

事实上,年内上调铁路投资计划已有先例。2014年初,国铁集团前身——原中铁总确定了当年铁路投资计划为6300亿元,后经过3次上调,提高至8000亿元以上,2014年实际完成投资规模达8088亿元。

作为国内固定资产投资的“定海神针”,从2014年起,铁路投资连续6年超过8000亿元大关。“2020年铁路固定资产投资将完成8000亿元。”2019年12月底,交通运输部在全国交通运输工作会议上透露。

另外,时代周报记者梳理近几年铁路投资的数据发现,每年的铁路投资大多呈现出“前低后高”的走势,其中6月、9月、12月是每年投资的高峰月份。这意味着今年下半年铁路投资的数额将高于上半年。当前,国铁集团尚未公布调增铁路投资计划后的具体数额,但业内认为超过8000亿元基本无虞。



在疫情背景下,铁路建设要实现加速,并非易事。国铁集团建设部负责人表示,国铁集团加快推进在建铁路项目和项目前期工作,努力保障铁路建设资金需求,克服专业技术和施工人员不足、原材料供应困难、进场道路不畅等多种困难,实现了全面复工达产。

“铁路项目一般建设周期为4-5年,一旦项目开工建设,投资高位运行应该持续好几个年度。”西南交通大学交通运输与物流学院副教授左大杰对时代周报记者分析道。

国家发改委综合运输研究所助理研究员马德隆告诉时代周报记者,未来五年铁路投资还将保持稳定。“这些年铁路的成网速度非常快,但中西部地区还存在很多空白点,发展潜力依然很大,而且铁路的带动能力比较强,国家也比较重视。”

投资主体亟须多元化

铁路投资增加背后,巨额的铁路建设资金从何而来?今年的政府工作报告提出,增加国家铁路建设资本金1000亿元。今年的预算报告也显示,中央财政向国铁集团注资500亿元,支持发行500亿元铁路建设债券用作

资本金,加大沿海干线高铁、城际铁路和沿江高铁项目建设力度。

6月4日,国家发改委同意国铁集团发行中国铁路建设债券2100亿元,所筹资金700亿元用于铁路建设项目,1400亿元用于债务结构调整。本次债券注册有效期为24个月,首期发行应在12个月内完成。

除了增加铁路建设资金、发行铁路建设债券,地方政府和社会资本也参与到铁路建设当中来。2013年8月,国务院发布的《关于改革铁路投融资体制加快推进铁路建设的意见》指出,向地方政府和社会资本放开城际铁路、市域(郊)铁路、资源开发性铁路和支线铁路的所有权、经营权,鼓励社会资本投资建设铁路。

不过,马德隆指出,虽然铁路投融资体制改革一直在推进,国铁集团一直希望更多市场主体能参与其中,但客观上讲,相关改革尚未达到市场预期,例如铁路的清算制度、委托经营、运输主体等方面仍存在障碍,导致市场参与的积极性不强。

“目前铁路固定资产投资仍然以各类国有资本投入为主,社会资本投入较少,如何吸引社会资本投资铁路,仍然是一个亟须破解的重大课题。另外,尤其应注意防范地方政府铁路债务风险。”左大杰也说道。

刘向东分析,当前扩大铁路投资主要受高债务的制约,而高债务的原因在于铁路运力的定价机制,铁路部分承担了保障民生的作用,因此很多铁路运行并不是以盈利为目的。

国铁集团《2020年一季度审计报告》显示,截至今年3月31日,国铁集团负债5.5万亿元,资产负债率为66.1%。今年5月,国铁集团董事长陆东福接受新华社采访时表示,促进投资规模增长的同时,继续把防控铁路债务风险和建设质量风险摆在重要位置,确保投资效益和质量。

“今后随着铁路运营的市场化改革,将激活投资‘活水’,预计制约铁路建设债务压力会逐步缓解,特别是有条件的民营企业可以参与铁路运营,充分发挥民营资本参与和直接融资的作用,有效缓解铁路投资因素的制约。”刘向东说道。

3258
亿元



66.1
%



20余城放宽落户限制 人才争夺战升温

时代周报记者 谢中秀 发自北京

大城市的“人才争夺战”再度敲响战鼓。

7月3日,珠海、哈尔滨不约而同地发布了人才落户新政。其中珠海拟将人才标准放宽至非全日制大专,并提出:毕业五年内全日制本科以上学历人员,可以“先落户后就业”。

哈尔滨则拿出了“真金白银”——对9城区内(道里区、南岗区等)落户的人才给予学历补贴,最高一次性发放安家费10万元。

时代周报记者不完全统计,截至目前,全国已有重庆、大连、济南、昆明、青岛、哈尔滨、沈阳、南京、南昌、苏州等20余城调整落户政策。其中不乏城区常住人口在1000万人以上的超大城市——重庆,以及城区常住人口在500万-1000万之间的特大城市——南京。另外还有南宁、南昌、济南、沈阳、福州等6个省会城市。

“劳动力要素是经济生产的重要要素之一,各地经济、产业发展有天然的对劳动力的需求。”中国社会科学院城市发展与环境研究所研究员单菁菁在接受时代周报记者采访时表示,同时,今年可能“内循环”的重要性越来越高,要启动国内市场,加强面向国内市场的供给侧改革,也带来了生产端的强化,需要人员、人才。

“尤其是部分城市近些年已经出现人才的外流和常住人口的减少。如

何吸引人、留住人,也是各地迫切需要解决的一个课题。”单菁菁补充道。

门槛一降再降

参与“抢人”的城市级别越来越高,门槛却一降再降。

7月6日,福州市政府政法处工作人员回应时代周报记者称:关于福州市户籍制度改革的方案当前正在转交给有关部门,制定细化的实施意见。总体来看,福州市户籍制度改革方案会对“省文件”的总体精神进行细化、优化,比“省文件”的要求做得更“前”一点,不只是单纯针对“省文件”提出的缩短参加城镇社保年限等内容。

上述工作人员提及的“省文件”即福建省公安厅、省发展和改革委员会6月28日印发的《关于深化户籍制度改革促进基本公共服务均等化的若干措施》,文件要求,福州市辖区对参加城镇社保年限要求不超过2年。

时代周报记者梳理发现,不断放宽落户门槛已是趋势。学历要求方面,当前在大多数城市,普通大专、高职均可落户。珠海甚至拟将人才范围扩大至非全日制本科。同时,年龄要求放宽也是趋势。比如南京市就从今年5月1日起,将本科学历人才落户的年龄限制放宽5周岁,从不超过40周岁调整为不超过45周岁。

还有不少城市落户低至“零门槛”,比如南宁、南昌等。今年4月14日,南昌宣布全面取消南昌市城镇地域落户的参保年限、居住年限、学历要求等

迁入条件限制,实行以群众申请为主、不附加其他条件、同户人员可以随迁的“零门槛”准入政策。随后的6月1日,南宁也全面放开了城镇落户条件。

“竞争日趋激烈,城市对人才和人力资源也更加重视,所以都在加大力度招揽人才。”单菁菁指出。

竞争加剧人才抢夺

每个积极放宽落户限制的城市,都面临着自身的压力。

以近年来引进人才,最积极的城市西安为例。截至2019年末,西安市常住人口已达1020.35万人,在全国27个省会城市中排名第八。但从经济总量来看,2019年西安共实现9321.19亿元GDP,在27个省会城市中排名第十一。

省会城市南昌和南宁则面临着更加严峻的经济发展动力不足的问题。根据各地统计局数据,截至2019年末,南昌市常住人口为560.06万人,南宁市则为734.48万人。在经济总量方面,南宁尚未突破5000亿元关口——2019年,南宁市GDP总量为4506.56亿元,南昌则微幅跨过5000亿元分界线,为5596.18亿元。

“这些城市出于自身发展的需求,需要吸引人口前往,包括人才资源和劳动力资源。”单菁菁指出。

同时,区域间的竞争也十分明显。以大湾区为例,近期已有珠海、中山、惠州三个大湾区城市大力度放宽甚至放开落户限制。

中国城市经济专家委员会副主任宋丁则在接受时代周报记者采访时表示,竞争正在加剧,每个城市都不愿意在这一轮发展中落后,所以都在积极招揽人才。

以珠海为例,公开资料显示,珠海和深圳都是在1980年被设为经济特区。其区域面积也相近,其中珠海的面积是1711.24平方千米、深圳是1997.47平方千米。但截至2019年末,珠海市实现地区生产总值3435.89亿元,排名全省第六,但常住人口仅202.37万人,是深圳的六分之一。

“对于正在爬坡中的城市来说,如果不在这一轮人才争夺战中走在前面,可能就会被落下。”宋丁说。他还建议,各个城市必须找准自己的定位,然后实施相应的交通改造、基础设施建设、人才引进、产业布局,这样才能真正实现自身的发展。

“留人”任重道远

城市抛出了“橄榄枝”,人才是否愿意接受,却还留有疑问。

对此,时代周报记者采访了福州、南昌等多地省会的外来就业人员。

“我现在只是在南昌工作,没有买房,也没有孩子上学的需求,没有迁户口的必要。”7月5日,家在江西省上饶市、现在南昌工作的王菁(化名)告诉时代周报记者。

对于多数人来说,落户不仅仅是门槛问题,更多地还要考虑长居久留的规划。

“我已经在福州工作两年了。落户的打算也有,但是不确定,要看未来的情况。如果在福州本地结婚,就会在这里落户。但是如果结婚的话,就回老家了。”福州的彭可(化名)在接受时代周报记者采访时说道。

和彭可一样,南昌的洪兴(化名)也把是否成家作为落户的决定性因素之一。“无论是按工作年限、社保年限,还是人才落户,我都达到了落户南昌的标准。但目前还不着急落户,估计会等到结婚的时候。”洪兴表示。

大城市的户籍吸引力也在减弱。今年6月中旬刚从深圳到广东省江门市工作的李灵(化名)决定放弃“深圳户口”。“没有很舍不得。”李灵说,在深圳买不起房,那这个户口对我来说也没有太大用处。

“城市要吸引人才,任重道远。”单菁菁直言,“放宽放开落户限制只是第一步。接下来还要考虑留得住、用得好的问题。”

“首先人才进来之后,他们考虑最主要的是自我发展。也就是说,城市要有与之相匹配的产业和足够的就业岗位。其次,地方的环境品质和公共服务品质也很重要。一些健康成本、房价、教育、医疗等因素都会影响人群选择。再次,留住人才、用好人才也需要政策、营商环境的配套。比如说一些高科技产业吸引来的创新型人才,还需要把知识产权保护等方面做好,让人才可以更好地发挥他们的价值。”单菁菁详细解释道。

海南免税新政这一周

← 上接P1

在日月广场免税店，一部iPhone 11pro Max 512GB的售价为10210元，比官网价格低了足足2489元。苹果其他款如iPhone 11 128G和256G的价格分别为5105元和5810元，分别比官网低894元和989元。“现在京东和拼多多都恢复官网原价了，但我记得6·18时，4899元就可以买到iPhone 11。”

海南免税新政实施后的前两天，日月广场二楼双子座的免税电子产品门店里还只有一个苹果柜台，由于订单太多，7月3日开始，门店在门前临时增设了三张长桌作为柜台，专门处理苹果手机、平板和耳机的订单。

长桌边围着的人，和门店里一样多。“苹果电脑有吗？”“能保修吗？”“是国行吗？”年纪大一点的客人摸不着头脑，挤在人群外围踮脚探头地打听：“这是什么牌子？这里在卖什么？”

实际上，有不少问题连柜台工作人员也回答不了。

“我以前是兰蔻专柜卖化妆品的，今天第一次来站苹果柜台。”李月告诉时代周报记者，“前两天这里人手不够，我们都是临时抽调过来的。”

虽然在梁伟和李海那样的学生仔看来，这里的苹果手机价格并没有明显优势，但捧场的人还是超过预期。7月3日上午，两款苹果手机全部售罄；晚8点，除了iPhone 11pro Max还有库存，其他苹果手机的型号都卖空了。

“最受欢迎的并不是那款便宜了2489元的iPhone 11pro Max，而是5000元出头的iPhone 11。”虽然刚来半天，但李月已经摸熟了销售情况，“外面炒得最热的这款看似省钱最多，但毕竟贵啊，愿意花1万元买手机的人还是不多。”但7月3日才到苹果专柜上班的李月不知道，最受欢迎的苹果SE早就售罄。SE的最低价在2600元左右，比官网便宜600多元。

虽然新政限制“每人每次离岛购买不超过4件”，然而，由于供不应求，苹果专柜很快出台“土政策”，限制每人凭身份证只能购买一台手机。

“我在3日晚临近年关关门的时候，为朋友买了一台iPhone 11。那时，营业员还告诉我限购量是4台。每人限一台的政策应该是4日或者5日出台的。”海南本地人海燕告诉时代周报记者，“一般小代购能代买一台手机就是大单了，但大代购买满4台还是很容易的，他们还会招募兼职人员，用他们的额度去免税店买手机，然后坐船到海安站再回来。不要说4台了，一天买10台都有可能。”

有人进店询价茅台

自带热搜体质的苹果手机，带动了其他新增品类的销量。

根据新政，此次新增的7大种类为天然蜂蜜及其他食用动物产品；茶、马黛茶及制品；平板电脑、自动数据处理设备；穿戴设备等电子消费产品；手机；电子游戏机；酒类等。

苹果隔壁的华为柜台，围观的人也不少，不过由于为非进口商品，5G版MATE 30 Pro的建议零售价为7399元，和岛外零售价一样，所以大部分人只是在尝试性能，真正买单的不多；新增的燕窝品种中，片状燕窝早早售罄，7月3日下午只剩下309元一盒的即食燕窝。负一楼增设的酒类大厅，不少人进店打探轩尼诗、人头马的价格。

酒类大厅的工作人员告诉时代周报记者，1000元以下的酒类品种中，卖得最好的是轩尼诗干邑VSO 1000毫升装，价格为523元；1000元以上的酒类品种中，卖得最好的是马爹利蓝带干邑1000毫升装，价格为1628元。

目前，海南免税店只供应洋酒，没有茅台、五粮液等白酒种类，但进店咨询茅台的人不少。“未来会增加白酒品类，但不知道具体时间。”日月广场免税店和机场免税店工作人员均如此回应。

此次新政取消了原来对手表6件、香水8件、首饰6件等的限制，将化妆品单次离岛限制从12件提高到了30件，手机和酒类两个新品种也设置了限制：每次离岛购买限制手机4台，酒类则不能超过1500毫升。

“对某些品类进行件数限制，是为了在充分满足购物需求的基础上



进行适度放开。化妆品、手机、酒类等不能无序地放开，不然不利于后续监控和管理。”于涛告诉时代周报记者，限购细则会随着实际情况动态调整。

美妆产品向来是免税购物的大头，一次能购买30件美妆产品，对许多剁手党来说是致命的吸引力。此前不少女生各种抱怨，“女生一买口红就好几只，还要帮家人闺蜜同事带，12件的额度根本不够”。

海南免税店里有不少美妆爆款，最典型的是雅诗兰黛小棕瓶眼霜，680元两瓶。在官网，一瓶的价格就要520元。90ml的资生堂安热沙防晒乳两只装，售价370元。在天猫旗舰店，60ml规格的同款两只装售价478元。此外，所有香水化妆品3件8.5折、5件8折。

但与苹果店相比，美妆柜人气明显低落。在时代周报记者停留的15分钟里，基本都是询价后离开的。

“额度虽然上去了，但价格不友好了。”长期往返于海南与广东的安佳告诉时代周报记者，新政实施前，疫情最严重的2月，一度出现任意三件打6折的优惠；3月，所有美妆品8折；5月，五折“口红节”，国内330元一只的迪奥口红直接降到110元一只；“6·18”期间，大部分商品打6.18折。

“7月以前，海南免税店美妆品的价格和香港地区、日韩比，都还是有竞争力的，现在反而没有了。”安佳说，“之前连香港代购都要找我买东西，现在都不找了。”

失落的代购

虽然部分折扣不算给力，但海南代购们依然很拼。

“我在深圳从事电商行业，原来一直兼职做香港代购，疫情期间没法去香港，很多像我一样的香港代购转去三亚了。”刘洋告诉时代周报记者，“海南代购满足的是有专柜购买需求的客人，基本没假货。”

不过这几天，刘洋已经不怎么发海南代购的朋友圈了。“现在的折扣平摊下来，和日本以及中国上海、香港比，优势并不大。”他说，“消费者在意的是价格，而不是购买渠道。折扣不大发出来就没意义。”

和刘洋这样的资深代购相比，大学生代购的劲头无疑更足。

新政规定，一线医务工作者与大学生可享受8.5折优惠。“我从高三毕业后就开始做代购了，暑假后升大二的夏然告诉时代周报记者，“我们属于一线代购，也就是会去跑现场的，其他不少所谓的海南代购，其实是从我们手上购买后再转卖的。”

滴滴师傅陈林也特别留意到大学生代购群体：“我经常在免税店接送客人，能认出哪些是大学生代购。一般的客人从免税店出来会去机场或者酒店，但学生代购为了省钱，会去港口，因为船票最便宜。”

夏然认可这个说法，由于必须有机票或船票等离岛凭证才能购物，学生们为了节省成本，一般购买出岛船票。一张海口到海安的船票为41.5元，80多元的往返成本就可以成功实现“离岛”。

“我的客源都是建微信群和发朋友圈广告慢慢建立起来的，也在闲鱼上开了账户，有一些自己的粉丝。”夏然说，也有一些同学选择和代购合作，坐船把货物送出岛。

新政虽然壮大了海南代购的群体，但代购们自己却觉得生意越来越不好做了。

《关于海南离岛免税购物政策的公告》(2020年第33号)及海关相关监管明确规定，“以牟利为目的为他人购买免税品或将所购免税品在国内市场再次销售”属于违反离岛免税政策规定的行为，若发现这样的行为，将依照有关规定纳入相关信用记录；构成犯罪的，也要依法追究刑事责任。

至于如何界定“二次销售”，海南政府部门某工作人员向时代周报记者透露，海关等部门正在研究制定相关细则和标准，防止自由贸易港变成“避税港”。

“新政诱惑很大，走私风险必然增加。”于涛分析道，“开放就要关注风险，只有管得住，才能放得开。《海南省反走私暂行条例》自2020年4月1日起施行，就是为了防患于未然。我们要做好宣传，这是个人消费使用的，不是让你进行倒卖的。”

与此同时，新政的火爆吸引游客自行前往海南岛购物，很多人撇开了代购。

采访中，数位代购提到了海航推出的“无限飞”：7月6日上午，海航集团官网“随心飞”产品正式开售。该产品的购买者，可用2699—2999元的价格，在有效期内(7月20日—12月31日，国庆假期不适用)不限次数搭乘海航集团旗下12家航司海南国内航线。虽然限购1万套，能抢到的人不多，但海南代购们认为，这足够代表目前海南购物的成本较低。

“这对我们一点好处都没有。”一位不愿透露姓名的代购抱怨，现在每个人有10万元免税的购物额度，很多人自己直接过来把东西买了，省下来的钱还能顺便旅游。她边说边展示手机里的短信：“你看你看，只要来过海南的人，都收到新政实施的短信了，还有我们什么事儿呢？”

实际上，这可能正是“无限飞”的真正目的：和新政打个配合，鼓励大家前往海南旅游，顺便买买买。

“这一次免税的力度非常大，以往只有3万元的额度，可能买个手表就超了。”在海口停留的游客小刘是资深剁手党，“上半年，我买护肤品已经差不多用了3万元额度了。剩下7万元准备留到三亚买包包，那里的奢侈品品牌比海口更多。”

即使海南的免税品价格不是最低的，但高达10万元的免税额度仍将为消费者带来巨大的安全感。

自2019年1月1日始，中国“电商法”正式实施，个人自用品免税额设定为5000元人民币，超过部分就会被征税。许多游客即便购买的是自用产品，但也由于价位超标，选择扔掉包装盒等方式入境。“以前，大家可能买一块手表就超过5000元了，你心里就可能不踏实，担心查到后被征收相应关税。但现在在海南，完全可以光明正大地

买，10万元完全可以满足个人消费需求。”于涛说。

资本汹涌

陈林每天开着滴滴在海口转悠，对家乡的发展，有一种朴素而直接的认知。

外界普遍认为海南本地人性格懒散，缺乏服务意识。当地家政公司都强调自己的清洁员是“外省的”，因为一旦贪便宜请了本地人，效果差别很大。

陈林自认为海南人性格不争不抢，确实比较慢节奏，但发展经济要靠效率，外地人口的涌入可以带动本地人的改变。“我以前也是做什么都很慢、很无所谓啊，但从2015年开始，澄迈的外地人开始变多，我也受他们影响。你看，现在我每天也会开够12个小时的滴滴，陈林像是在鼓励自己，“努力才能有收获啊。”

陈林希望，新政能让更多外地人考虑定居海南，而不是像现在这样，只是买个房子等升值或者只有冬天才来。“一到冬天，我就吃不起海鲜了，”陈林笑道，“冬天的大街上，10个有8个是来过冬的老人，一斤石斑鱼，能从18块涨到45块。”

王雨和男友就是陈林所说的“外地人口”。

她和男友之前在北京工作，因为喜欢新鲜空气，双双辞职来到澄迈。目前，男友在海口生态软件园工作，入了海南户口。她也找到一份幼儿园音乐老师的工作，但收入锐减。

“澄迈的工资很低，加上各种办事效率太低，我花了很长时间做心理建设。”王雨告诉时代周报记者，“目前澄迈没有发展我原来所在的行业，于是，我就从一个培训机构管理人员变成了一个幼儿园老师。”

自诩为“半个海南人”的甘毅曾经在海南读本科，现在广州从事医疗管理工作。去年，他刚从海南某大学的医疗管理研究生专业毕业。今年7月3日，他和朋友一起飞往海口。

“我亲眼见证了海南免税额度从8000元、3万元到10万元的转变。”甘毅告诉时代周报记者，这一次去海南休假也是因为购物新政，“10万元额度看起来很多，但其实很快就可以用完。我这次准备买2万元左右，剩下的慢慢用，今年肯定还要再回来的。”

每一次回来，甘毅都能感受到海南的变化。“国家在博鳌专门划了一块地方建设博鳌医疗旅游先行区，到时候项目起来了，我愿意回到海南发展。”甘毅说，“海南环境优美宜居，居民淳朴超友好，这是北、上、广、深任何一个地方都没法比的。”

“要是有多人在这里生活、工作就更好了。”陈林坚持认为，目前海南发展最大的制约是人，“只有经济上去了，才能吸引人才，而免税购物可以带动各行各业的发展。”

驰骋在滨海大道上，陈林一边开车一边指给时代周报记者看，附近正在修建一家“超级免税店”，将超过现在所有免税店的规模，预计2025年竣工。

“超级免税店”的官方名字叫做海口市国际免税城。2019年7月，中国国旅发布公告，公司全资子公司国旅投资公司拟投资128.6亿元，用于建设海口市国际免税城项目。公告显示，项目规划占地面积为32.4万平方米。

海口本土酒店品牌菜登集团创始人刘成龙告诉时代周报记者，6月以来，海南旅游的热度明显提高，酒店满房的速度越来越快。

“疫情期间，三个月只能挣一个月的利润，但现在基本可以每日满房了，客单价也在慢慢提高。”刘成龙很有信心地说，“很多朋友打电话咨询来海南投资酒店、餐饮的建议，我的观点是：海南的旅游市场远未饱和。”

海南省市场监管局7月2日提供统计数据显示，《海南自由贸易港建设总体方案》公布后，企业投资海南活跃，6月新增市场主体同比增长达52.33%。

海南自贸港方案携免税新政的打响，就像撕开了一道裂口。海南这片热土，已经感受到资本汹涌而来的力量。■

(文中陈林、李月、刘洋为化名)

2600

元



32.4

万平方米



TOP-TALK · 高端访谈



时代周报记者 谢江珊 发自上海

新冠肺炎疫情引发经济形势剧烈变化，一度呼之欲出的房地产税，似乎变得遥遥无期。财税专家们普遍认为，今年房地产税法不会提交全国人大常委会审议。

自2013年中共十八届三中全会提出“加快房地产税法立法，并适时推进改革”，至今已七载。房地产税法为何难出台？

“疫情当年，今年提交全国人大常委会初审的时机不成熟，需要考虑周密后再推进。”北京大学法学院教授、中国法学会财税法学研究会会长刘剑文在接受时代周报记者专访时坦言，一部法律何时出台，时机很重要。房地产税法立法难度大，涉及面广，对政治、经济乃至社会等各方面均影响巨大。

社会经济形势发生变化，立法进程也会发生变化。“房地产税法何时落地，并不是最重要的，重要的是怎么推动房地产税的良法善治。”在刘剑文看来，一部法律出台，对社会进步有推动作用才是最需要追求的，“如果短期负面影响过大，出台则需慎重”。

需要当考虑社会各方关系

时代周报：你曾认为房地产税在2020年前后会真正落地，现在看来可能性较小？

刘剑文：2015年，全国人大常委会法工委牵头起草的《贯彻落实税收法定原则的实施意见》曾提出，力争2020年前完成落实税收法定原则的改革任务。2016年十二届全国人大四次会议批准的“十三五”规划纲要中，也有推进房地产税法立法的要求。2020年是“十三五”的收官之年，所以，当初认为今年会完成房地产税法立法工作顺理成章。

不过，2020年并非完成房地产税法立法工作的最后期限。之前说的是“力争”和“推进”，并不是说一定要完成，而且，影响房地产税法出台的因素是多方面的。

政治层面，涉及社会稳定问题。房地产税涉及中央和地方关系，涉及税收财政收入如何分配。

经济层面，疫情对全球经济社会运行造成巨大冲击，我国经济下行压力加大。很多国家包括我国经济在一季度都呈现负增长，二、三、四季度乃至整个年度可能出现正增长，但跟前些年GDP较大正增长相比，依然存在很大差距。房地产税会增加企业和个人成本，对短期经济存在一定影响。

社会层面，涉及收入分配。自1978年改革开放以来，我国最大的进步是社会财富总量的增加，进而带来千家万户财富的增加。在此意义上，房地产税跟每个家庭、个人利益息息相关，备受关注。此外，房地产税法还涉及社会承受度及社会宣传等问题。

时代周报：2018年政府工作报告提到“稳妥推进房地产税法立法”，2019年政府工作报告提到“稳步推进房地产税法立法”，今年全国两会未提及房地产税。5月18日，中央提出“稳妥推进房地产税法立法”。从“稳妥推进”到“稳步推进”再回到“稳妥推进”，意味着什么？

刘剑文：稳步推进，就是一直在往前走。稳妥，包括稳步的含义，但另一方面也要综合考量，妥当考虑社会方方面面的关系，这也是房地产税的难点所在。比如中央和地方、国家和纳税人、立法机关和行政机关、税改和经济发展等关系问题。

可以明确的是，房地产税不会很快出台，还需进行评估，考虑经济社会发展的变化情况。

利好地方财政

时代周报：征收在短时间是否会对地方财政产生冲击？这是不是房地产税出台的难点之一？

刘剑文：第一，我国现在涉及房地产方面的税有很多种，房产税、土地使用税、土地增值税、耕地占用税、

契税及个人所得税等。目前来看，未来的房地产税将房产税和土地使用税合在一起征收是没有问题的。当然并不是简单合并，实际上是一个新税种，但是否包括土地增值税，下一步有可能会考虑。

第二，总体而言，税负需要考虑社会的承受力问题。房地产税法出台以后，不会是现有的收费制度不变，然后再开征房地产税，应该是综合考量，会将包括土地出让金在内的一些相关税费，进行一揽子适当调整，肯定会合并相关税种，取消一些税费，最终统一到房地产税一起征收。

第三，关于房地产税的功能问题。房地产税法出台，首先是完善整个税制，完善地方税体系，逐渐提高直接税比重，房地产税就属于直接税；其次，房地产税最主要的功能还是组织财政收入，解决地方财政收入不足的问题，为地方居民公共品和公共服务提供资金保障。

要知道，过去营业税属于地方主体税种，但2017年营改增完成之后，营业税退出历史舞台，地方税收收入支柱的消失，使地方主体税种的重建成为必然。未来地方的财政收入来源靠开征房地产税，所以，房地产税不会对地方财政产生冲击，反而会让地方多一份财政收入。这是利好，不是利空。

时代周报：有观点认为，如果房地产税出台，且力度较大，一定会引发市场的剧烈反应，从而对房地产及相关上下游行业带来巨大的冲击。但如果力度过小，又无法达到弥补地方财政收入和打击炒房的效果。你对此怎么看？

刘剑文：前面说过，房地产税法的主要功能是组织地方财政收入，当然也并不排除，它在特定时间或特殊地方，能够发挥抑制房价的作用。但这不是主要的、常态的，而是次要的、非常态的。从这个意义上来看，毫无疑问，房地产税法出台以后，在短期内肯定会对房价产生影响。

时代周报：对应我国国情，如何把握房地产税的征收力度？

刘剑文：房地产税力度有多大，主要涉及四个方面：一是征收范围及免征范围，是只在城市，还是包括农村；二是税率定多少，定得高还是低；三是是否涉及住房面积扣除，如果涉及，又该扣除多少；四是按照面积还是按照套数征收。

我国要开征房地产税，需要综合考虑很多因素，其中一个就是社会的

承受力度。要缴税，如果税率太高，征收力度太大，老百姓们承受不了，那也不行。

房地产税要良法善治，怎么实现善治？我的基本观点是，法律的出台需要逐步完善。所以房地产税法在早期出台时，税负应该不会太高，肯定在纳税人可以承受的范围内。此后经过逐步发展，在老百姓对房地产税的纳税意识不断提升、对房地产税法的功能不断认识后，可以进一步完善，逐步适当提高税率。

按市场评估值征收

时代周报：理论上来看，我国如果征收房地产税，应该以新加坡为参照，即以住宅租金为基础，以此规避土地公有制下征收房地产税的法律障碍。但财政部曾在2017年作过表态，“对工商业房地产和个人住房按照评估值征收房地产税”，这种模式，是不是显然更接近土地私有制国家的做法？

刘剑文：不管是新加坡模式还是美国模式，各个国家和地区都有其特殊性。我国现在的房产税是按照租金和房产余值来征收的。未来的房地产税法，更多考虑按照市场的评估价格征收。

其实很多人都知道，房子并没有涨价，真正涨价的是地，所以房产肯定是连在一起的。这时再根据市场价格的波动进行市场评估是合理的，有可能会按照期限比如一年一评估，或按某个特定地区评估。目前资产评估法已经出台，房地产评估的体制机制障碍已经被消除。不动产登记制度也在建立之中，全部建起来以后，就不存在障碍了。

时代周报：税收救济制度、争议解决等配套制度进展如何？此前你曾表示，房地产税法开征的基础条件是需要很多配套制度的配合。

刘剑文：实际上我国有争议解决机制，先行的税收征收管理法88条就已作出说明——虽然还存在一些缺陷，限制了纳税人的救济权利，需要完善。我们也有救济制度，但目前的救济制度可能并没有达到纳税人的期望值。未来，会涉及房地产税法与其他法律如税收征管法、行政处罚法、行政强制法等相关法律的衔接和协调问题。希望未来在相关法律的修改过程中，能逐步完善相关配套制度。

时代周报：《民法典》第三百五十九条第一款规定：住宅建设用地使用权期间届满的，自动续期。续期费用

的缴纳或者减免，依照法律、行政法规的规定办理。这是不是为开征房地产税预留了一个口子？

刘剑文：实际上都是在为未来开征房地产税扫除一些制度上的障碍。这里的法律法规可能涉及土地管理法、房地产税法以及其他相关的法律法规，甚至《民法典》等。

以前很多人有个顾虑，即土地所有权属于国家或集体，使用权只有30年、50年或70年，现在也不存在这个问题了。中央已经明确，住宅建设用地使用权期间届满的，自动续期。至于是有偿还是无偿？如果是有偿，要缴纳多少？则是下一步要逐步解决的问题。

预计2023年前完成立法

时代周报：目前房地产税法立法推进到哪一步了？

刘剑文：一部法律在没有提交全国人大常委会审议之前，都属于起草阶段。房地产税法由全国人大常委会预算工作委员会牵头组织起草，财政部和国家税务总局积极参加，目前正处于草案起草阶段。房地产税法草案起草已经有一段时间了，也曾征求过一些社会意见。

时代周报：法学会或北大有提交过草案意见吗？你有参与吗？

刘剑文：房地产税法比较敏感，具体立法进行到什么程度，由决策部门透露比较合适。

房地产税法草案在起草过程中，征求了学界意见，但都是小范围的。同时也在内部征求过有关部门和地方人大的意见，目前还未在全国范围内公开征求意见。

如果要提交审议，有可能在审议之前听取社会意见。也可能在一审之后，由全国人大常委会在社会公开征求意见。听取意见的方式多种多样，专家学者参与立法的方式也是多种多样的。

时代周报：按照目前形势，房地产税在何时能完成立法工作？

刘剑文：房地产税法立法，会用三年左右的时间提交全国人大常委会审议，2023年之前完成的可能性比较大。

早在2018年，房地产税就已经被列入本届人大立法规划的第一类项目。从理论上讲，房地产税将由本届人大提请审议，完成立法工作。也就是说，直到2023年本届人大任期结束，房地产税法都有被启动的可能性。我们希望能够在本届人大的任期届满之前解决这一问题，但具体未来什么时候提交，要看整体发展。■



刘剑文

教育部“长江学者奖励计划”特聘教授。辽宁大学特聘教授、博士生导师，北京大学法学院教授、博士生导师，中国法学会财税法学研究会会长。

吴桂春们来来往往 东莞还是最佳打工城市吗？

时代周报特约记者 刘文杰 发自东莞

7月3日，东莞景湖花园小区里，身穿绿色工作服的吴桂春拿着水管，给绿化区植物浇水。时值11点，再过会儿，他就能短暂结束工作，到食堂吃午饭了。

吴桂春已经在新的岗位工作一周了。这位现年54岁，只有小学学历的外来务工者，此前在东莞打工17年，疫情后从湖北老家回到东莞求职无果，在曾经看书12年的东莞图书馆留下百字感慨，感动无数网民。

在东莞市人社局的牵线下，吴桂春通过企业面试，成为物业管理公司绿化养护人员，继续留在东莞。曾经在各大媒体“霸屏”的吴桂春，生活回归平静，在新的工作岗位上埋头苦干，回馈这座城。

这样的工作身影，在小区里并不特别，在东莞更不算显眼。

“不知道他去不去图书馆，只知道他叫吴桂春。”小区门卫对时代周报记者说。在他眼里，吴桂春只是普通打工仔，每天小区、食堂、宿舍，三点一线。能一眼认出只因他是新来的，否则也难从这些同样穿着绿色工服的人堆里认出，谁是“网红”吴桂春。

制造业发达、工厂遍地的东莞，被视为“最佳打工城市”，向来是外来务工者的首选。

根据百度迁徙数据和交通部统计数据，2020年春节前人口净流出/迁入规模城市排行中，东莞排名全国第二，迁出人口高达809万。联通大数据所发布的《2019年联通春节大数据报告》显示，2019年春节期间，东莞以41.8%的人口流出率成为全国第一空城。

在东莞，无数“吴桂春”来来去去。有的打工者，以一技之长被这座城市留下了，也有的受困于现实，只能无奈告别。

“老东莞”辞职

吴晴掰了掰手指头说：“这是我来到东莞的第10个年头了。”

2010年，吴晴从老家湖南踏上火车南下打工，东莞是目的地。之所以选择东莞，是因为她听过“东莞塞车，全球缺货”的说法。“制造业多，意味着工厂多，打工机会多。”

在东莞，工厂确实数以万计。数据显示，截至今年5月末，东莞全市实有各类市场主体127.84万户，企业58.73万户，同比增长11.3%，环比增长1.3%。当中，工业企业超18万家，规模以上工业企业超1万家，高新技术企业达6200家。

吴晴打工的地方是一家制衣厂，专门做衣服和皮包。“正常运作的时候有100来人。”她认为这算得上是中大型制造厂。每天经过她手的产品，沿着长长的传送带运输到世界各个地方。

如此重复但稳定的生活在今年有了变化。“工厂现在只有30多个人了。”吴晴讲道。关于员工骤减的原因，她只简单吐出两个字：“裁员。”

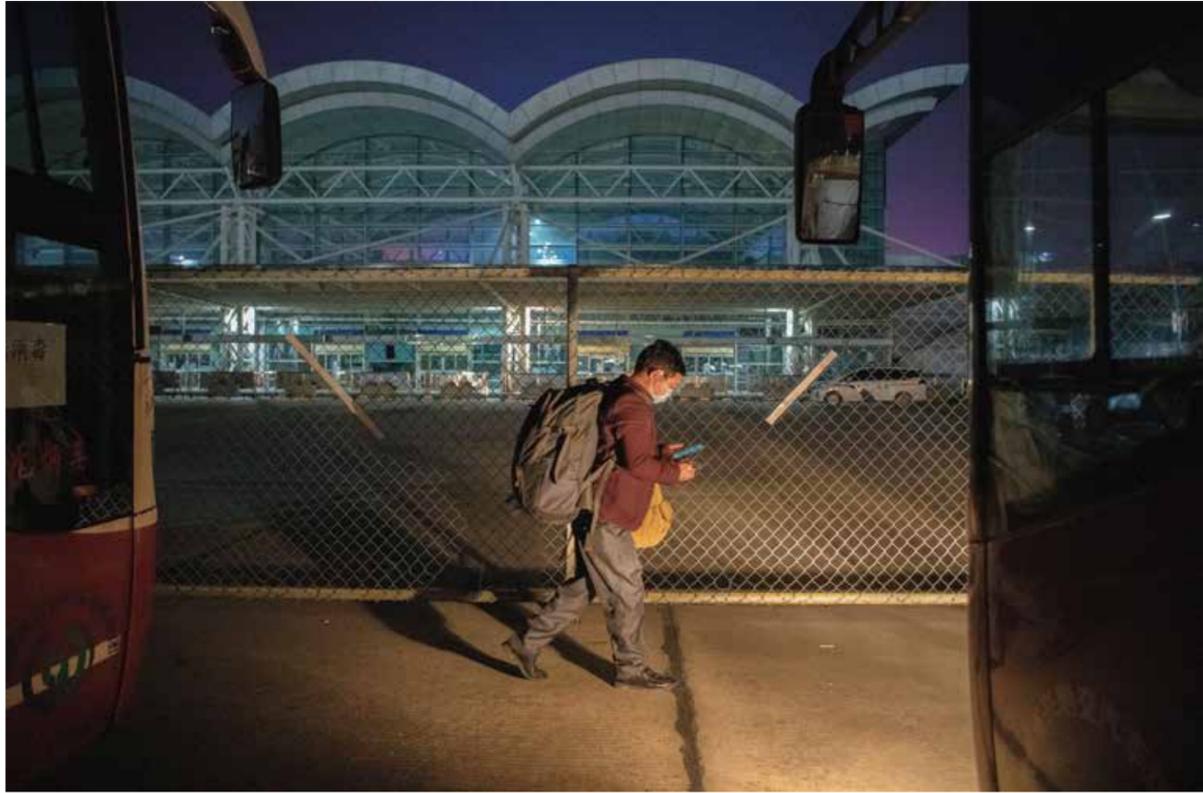
东莞市商务局数据显示，东莞出口总额在全国各大城市中排名第四位，分别占全国的5%和全省的19.9%。其中，美国和欧盟是东莞位居前三的重要贸易伙伴，2019年出口美国占19.5%，出口欧盟占18.7%。

受疫情影响，这座“世界工厂”的对外贸易确实一度被踩下刹车。东莞市商务局局长蔡康康曾在新闻发布会上表示，今年一季度，东莞市全市外贸进出口2502亿元，同比减少14.3%。其中，出口1495.3亿元，同比减少13.3%。

吴晴工作的地方在东莞横沥镇，这里曾入选2019年全国综合实力千强镇78位。

“无班可加了。”6月27日，吴晴决定从这家工作了10年的工厂辞职。35岁的她在东莞渡过了10年，算得上是老东莞了。她原以为自己能在这里定居，成为真正的东莞人。

至于未来，吴晴还没有想好。“不会做农活啊，回家能干什么？”她和老公一起租住在一室一厅的房子里，习



惯了广东的生活。

鞋厂：只招临时工

东莞厚街是全国著名的鞋厂、家具厂、皮具厂聚集地。吴桂春曾工作过的鞋厂，就在这附近。据媒体报道，受疫情影响，他所在的鞋厂暂时停工，无奈之下才选择回乡。

7月3日，时代周报记者走访厚街镇寮厦村发现，工业区偶有几辆货车驶过，长长的街道并不见几个行人，物流园也略显冷清。时代周报记者途经了5家工厂与一处科技园（园区内有6家厂），发现只有1家工厂门口贴有招临时工的信息，人数具体至上位数。

“不招长期（一年及以上）普工了。”鞋厂工作人员告诉时代周报记者，过去工厂有400多人，现在只有100多人了。“这100多人都还得去外面找临时工做，现在工厂1个月只能上10来天班。”他说，工厂从3月开始处于半运作半休息状态，总是干两天就通知放假。旁边的工作人员悄悄叮嘱了一句：“不要再找长期的（普工工作）了，工厂没订单可做，还是找临时的比较实际。”

工厂园区变得安静了，为园区配套的商业区也有点落寞。

康乐南路是厚街镇的中心商业区，也是厚街休闲娱乐最繁华的地段。在时代周报记者走访当天，这里人流并不多。

“生意没以前好，从5月那会开始的。”路边小吃店老板告诉时代周报记者，以前店里的小吃卖到下午一两点就售空了，现在五六点都卖不完。对面的服装店也如此，一天都没看见几个顾客进去。

空旷的商业街，店员都变得格外积极，站在店门口热情邀请路人进店逛逛。摩的师傅来回转悠招揽生意，见行人就招呼。繁华街面背后的城中村，各处自建房贴出租房小广告，时代周报记者随意走进一家询问，都有大量空房随意挑选。

招聘要求提高

在工厂工作过的人都知道，要想生活过得得好，都得靠加班。

“每天工作12个小时是常态，偶尔也需要工作13.5个小时。”吴晴说，涨工资之前每小时加班费6元，后来才涨到了8元。不忙的时候，一个月能有两天休息，但忙的时候就一天也没有。厂里有不分日夜拼命加班的人，工资能达到4000元左右。

在吴晴看来，在工厂上班就像是螺丝钉，只要工厂有需要，就得不限时间地工作。工作时间长，工资待遇低，这家工厂逐渐老龄化。“年轻的能走的都走了。”吴晴说，即使工厂能提高工资待遇招到年轻人，他们也很难做

得长久。

不仅是工厂，东莞也知道传统低端制造、代加工贸易不是长久之计。近年，东莞正在上演一场从产业价值链中低端向中高端攀升的工业革命，推动传统制造业转型升级。传统制造企业也不再是简单人手制造，机器人、大数据取而代之，对人员技能要求亦有所提升。

如今在疫情之下，学历、年龄逐渐成为工厂招工的门槛。

时代周报记者在招聘网站输入关键词“普工”，定位东莞，设置为“小学学历”，搜索结果显示“无”。而筛选条件设置为“普工(全文)+东莞+服装/纺织/皮革+初中及以下”，也仅显示出10条招聘信息。

年龄也是一项无法忽视的门槛。时代周报记者走访寮厦工厂时发现，招聘要求均限制在18-47岁。招聘网站上的招聘信息显示，应聘者年龄要求多在45岁以下，有些甚至将上限降至35岁。若想选择待遇更佳的，还需具备相应工作经验，招聘网站上月薪5000元以上的工作岗位，都要求工作经验1年及以上。

打工者未必都能满足要求。根据国家统计局发布的《2019年农民工监测调查报告》，我国农民工平均年龄40.8岁。其中，50岁以上农民工所占比重为24.6%，比上年提高2.2个百分点，近5年来占比逐年提高。在全部农民工中，小学文化程度占15.3%，初中文化程度占56%，高中文化程度占16.6%。

如吴桂春，2003年初次到东莞，就因年龄偏大，加上文化水平不高，难以在大工厂找到工作，于是选择用工灵活的制鞋作坊上班。每年春节后，他就从老家返回东莞，找一家愿意接收他这个大龄人员的制鞋作坊。

“想去考个大专，再进修一下吧。”吴晴也明白，自己只有初中学历，本来选择就不多。她也知道，越是在这样的困境中，越是要努力求变。

28岁高中学历的张志或许是打工者的样本。7月1日，他接受时代周报记者采访时说，去年7月在朋友介绍之下，他从苏州来到东莞。通过了三轮面试，还做了与公务员相同项目的入职体检，才拿下该工厂预加工组装环节的工作。

与录取的艰难成正比的，是工资的翻倍。“基本工资4900元，加班一小时40元。”张志说，在这里上班一个月能拿8000多元，好的时候上万元也不是问题。这对于上一份月薪只有4000多元的他来说，是一份难得的好工作。

再找工作也不难

但张志也要转行了。“5月底开始，突然没班加了。”不多久，他就接到劳务派遣公司的通知，表示不再续签新

的劳务合同，且没有任何理由。

去年同批进来的工友都没有获续签，“有些大专学历的都不签了”。比自己优秀的人都难逃此“劫”，张志觉得有点不可思议。尽管没有明说原因，但他与工友都心知肚明，“大部分订单都是国外的”。他说，年后订单尚有存量，但进入下半年，订单在哪，怕是厂家自己都不知道。

如今，张志开始留意新的工作。“对面电子厂也在招人，从我们这边出去的都很抢手，但工资没有之前高。”他听说体育用品制造业行情不错，虽然工资可能没这边高，但是再找工作应该也不难。

之前，张志就看过不少体育用品工厂招聘，都写着订单充足，需要多名工人，且不限男女。“目前谈了一家专门做塑胶跑道的工厂，在沟通细节。”

东莞各项指标表明，经济正在复苏。根据东莞方面向时代周报记者提供的信息显示，6月1—27日，东莞全社会用电量同比增长5.0%；工业用电量同比增长3.3%；全市固定资产投资预计上半年同比增长5%；全市重大项目完成投资预计上半年同比增长29%；6月份单月全市进出口总额预计同比增长5%。

作为外来人口大市，东莞着力将外来务工群体纳入市内公共就业服务体系。

“今年将在原来1.63亿元市级财政专项资金基础上，新增1.25亿元，实施2.0版‘促就业九条’。”东莞市人社局副局长吴柏安此前接受媒体采访时表示，将深入推进“技能人才之都”建设，力争今年完成30万人的学历技能素质提升，让劳动者都能长技能、好就业。

张志决定暂时留在东莞。“东莞是一座适合打工的城市。”至于未来是否要定居，他说不敢想，房价和物价都太高。“想挣点钱回家买个房，结婚生孩子。”谈及未来的生活，张志的乐观一如既往，“只要肯努力，一切都会好。”

被东莞留下的吴桂春有了新的“职务”：东莞市职工书屋的公益代言人。7月4日，吴桂春接过“聘书”后说：“东莞变得更加文明，开放，是发展很快的城市。”

被一封留言改变了人生，从失业者到找到新岗位，吴桂春直言“这是意想不到的事”。“接下来要把这份来之不易的工作做好，继续努力学习，用实际行动回报社会各界关注。”

吴晴在最近的发展规划里，把东莞放进了人生坐标。“今年开始，计划在东莞定下来了。”路虽然难走，但她认为辞职去考试，就是自己踏出原地的第一步。■

（文中的吴晴、张志均为化名）

“春天” 特约之 “一个都不能少”

走向我们的小康生活

扶智又扶志 桥冲脱贫摘帽再踏新征程

时代周报记者 陈佳慧 发自汕尾

7月2日晚上9:30,汕尾市桥冲村扶贫工作队还在逐户走访。

从广东省新华发行集团党委副书记岗位上来到桥冲村,担任省出版集团驻村扶贫工作队队长、村第一书记的陈少波和扶贫工作队队员,一页一页地翻看着病历本。这是一家5口的贫困户家庭,一位母亲带着4个孩子,大哥读高三,二姐在镇上织鱼网,一个月赚1800元左右,三妹因患软骨瘤病,需要多次手术治疗,弟弟还在读小学。

母亲只能在建筑工地做小工。家里因缺少主要劳动力,且家庭成员患病,这户家庭被纳入低保兜底保障,每人每月有345元财政补贴。算下来,一家人一个月有1725元补贴。

“去年7月,住院手术费用总额11971元。”病历本记录了三妹的治疗费用。陈少波算了一下,除去医疗报销和救助金额外,家里还要承担1551元。“再做三四次手术,三妹就可以痊愈了。”他安慰道。

已近晚上10点,驻村扶贫工作队走出院子。这是他们当天走访的第四户贫困户,也是最后一户。“白天他们都出去务工或干农活,很多时候只有晚上才能找到人,所以形成夜访习惯。”陈少波对时代周报记者说,工作队从晚上7—10点走访,按每半小时1户计算,一个晚上能走访6户左右,3个月可以所有贫困户过细地走访一轮。“从驻村扶贫至今,很少有夜里12点前能睡觉的时候。”

2016年开始,广东省出版集团(下称“省出版集团”)定点帮扶陆丰市桥冲镇桥冲村。4年来,省出版集团共计投入扶贫资金逾1000万元,推进产业发展扶贫、劳动力就业扶贫等脱贫攻坚“八项工程”。

如今,驻村扶贫工作队成为当地村民受欢迎的人。“扶贫干部到村里来,村民都说他们来修路修灯,改变村容村貌,帮贫困户脱贫,赞叹他们是远方来的亲人。”桥冲村民委员会主任卓伟含在接受时代周报记者采访时如是说道。

扶贫助学金鼓励学生读书

作为一家文化产业集团,省出版集团开展扶贫工作时特别注重文化教育帮扶。

在桥冲村,有幼儿园学生150人,小学生600人,其中,贫困家庭学生264人。驻村扶贫工作队走访发现,村里贫困家庭的教育观念及教育现状不甚乐观。村民家庭生养孩子多,教育底子薄。一些孩子成绩跟不上,思想不稳,厌学情绪较为明显,初中毕业后即外出打工的现象,在桥冲村非常普遍。

扶贫必先扶智。扶贫工作队把这一切都看在眼里,挨家走访发放《关于鼓励学生继续上学读书的倡议书》,反复和家长沟通、对孩子劝导,宣传教育扶贫政策。

“再苦再累都是为了孩子,一定得让孩子继续读书啊!”这是陈少波对每家每户叮嘱最多的一句话。

去年10月,省出版集团召开各党员干部自筹捐款,为桥冲村捐赠扶贫助学金共计60822元,向桥冲村精准扶贫建档立卡卡的2019年新入学中职生、专科生、本科生等17名符合条件的学生提供资助,为每名贫困学生一次性资助2000—5000元,共计资助金额44000元,剩余资金16822元将继续用于2020年度扶贫助学金。

“读书的小孩每年都有补助。去年考上中专、大专、本科的贫困生,还能获得扶贫工作队提供的奖励。”卓伟含说,现在村里的孩子读书不仅不会加重家里经济负担,还相当于赚钱了。那些不怎么想读书的孩子,扶贫工作队还帮忙做思想工作,把很多孩子都劝回来继续读书。“这真的挺好的。”

不仅如此。2016年至今,省出版集团先后向桥冲中心小学等15家学校捐赠图书及教学设备200多万元,向陆丰市白沙村、古寨村、洋美村等9家省定贫困村农家书屋捐赠图书40



在省出版集团的帮扶下,桥冲村的村容村貌有了极大改善。



孩子们在桥冲村幼儿园里开心玩耍。

多万元,以更好地满足当地师生学习与阅读需求,补齐基础教育发展短板。

此外,省出版集团还为桥冲村600名小学生和150名幼儿园孩子捐赠校服、园服、书包文具,邀请名师名家来到村小学开展文化讲座,邀请书法老师为孩子们上书法课,举办村首届毛笔书法比赛以及写春联送祝福活动,传承中国传统文化,活跃乡村文化氛围。

每年增收逾58万元

发展产业是桥冲村实现脱贫的根本之策。

桥冲村共1634户9760人,村民经济收入主要来源于农业种养和外出务工。2015年,桥冲村建档立卡相对贫困户285户1230人,贫困户年人均可支配收入13725元,村集体年经济收入4.9万元,是省定贫困村之一。

为尽快提升贫困户的收入,省出版集团实施“三业”帮扶,即产业、物业、就业帮扶,多措并举促进稳定增收。

生态鸡养殖产业示范基地是桥冲村精准扶贫产业项目之一,面积80亩,采取“科研机构+公司+基地+贫困户”模式,养殖西山胡须鸡、灵芝鸡等优质品种。

5月21日,在省出版集团的帮扶下,桥冲村生态养殖产业示范基地启动。作为“科技合作示范基地”,由省农业科学院动物卫生研究所提供技术指导,开展科学养殖、生态养殖,由省出版集团旗下广弘控股公司提供电商平台支持,帮助拓宽销售渠道。省农业科学院动物卫生研究所所长徐志宏、博士孙敏华特意来到养殖基地,进行养殖和防疫技术指导,并捐赠一批防疫药品。

“有了专家的技术指导,养殖基地要成功就有保障了!”生态鸡养殖产业示范基地负责人卓奇镰对时代周报记者说。在养殖基地,第一批1000多只胡须鸡已从小鸡仔长成半大小鸡。

卓奇镰介绍,养殖基地在山脚下种了几百棵荔枝树,鸡可以满山跑,而且配喂的部分饲料中含有灵芝粉,因此鸡的肉质会更加鲜嫩和有营养,“价格也会比市场上卖的普通走地鸡要高一点,大概30块钱一斤”。

养殖基地还聘请了桥冲村两名贫困户,村集体的投资收益也将全部

发放给建档立卡贫困户,在促进桥冲村产业发展的同时,增加贫困户经济收入,惠及贫困户172户886人。

除了养殖灵芝鸡外,桥冲村还入股了广东标铭农业科技有限公司、陆丰市博豪种养有限公司等5个产业项目,形成“造血”机制,每年可为贫困户增收58.4万元。

“三业”帮扶稳定增收

除了产业帮扶,省出版集团还实施物业和就业帮扶。2019年初,原桥冲村综合市场因配套设施、卫生消防等达不到工商等部门的标准,被要求限期整改。3个月后,在省出版集团的帮扶下,综合市场及周边道路完成升级改造,7月重新开张营业。

改造之后,市场占地900平方米,共有80多个档口,每个档口每月租金在300—450元之间,租给桥冲村和附近村民摆摊卖东西,主要卖鱼、肉、蔬菜等。市场生意兴旺,档口被租赁一空,综合市场里有5名贫困户租了档口自主就业,村里给予减免一半租金的优惠政策,鼓励贫困户就业创业。

贫困户卓建河夫妻就承租了村综合市场的一间猪肉档口创业经营,年收入超过5万元。如今,档口成为了他们家收入的基本来源,加上夫妻俩种水稻、织渔网的收入,这几年盖起了新房子,家里日子越来越好。

“以每个档口租金350元计算,一年租金约为4000元。有80多个档口的综合市场每年收益能达30多万元。”省出版集团驻桥冲村扶贫工作队副队长翟卫国对时代周报记者说,除了综合市场,省出版集团还帮扶建设市场商铺、临街商铺等经营性物业项目,每年可为村集体稳定增加租赁收入37万元,占村集体年经济收入的79%。

就业帮扶同等重要。7月2日下午4点多,64岁的环卫工卓锦标正和同事清扫马路边的淤泥。20多年前,因为一场意外他失去右手小臂,但这并不影响他用铁铲铲净淤泥并甩到两米开外的土里。

此前,卓锦标就在惠州某工地当保安,负责看守工地上的建筑材料,一个月工资也就2000多元。“现在在家门口就可以赚到2400元,活还比之前轻松。”卓锦标对时代周报记者说。

“10个保洁员中,就有5个是帮扶对象。”陈少波说。省出版集团大力实



4年来,投入至桥冲村的扶贫资金共达2676万元。其中,财政资金1443万元,省出版集团自筹资金1028万元,社会资金205万元,推进产业发展扶贫、劳动力就业扶贫、社会保障扶贫、教育文化扶贫、医疗保险与医疗救助扶贫、危房改造扶贫、基础设施建设扶贫和人居环境改善扶贫等脱贫攻坚八项工程。

施贫困人口技能培训和产业就业以奖代补,督促指导贫困户劳动力务工就业,优先安置公益性岗位就地就业,激发贫困人口内生动力,增加贫困户家庭收入。今年省出版集团投入帮扶资金35万元,实施复工复产奖补帮扶项目,推动促进贫困户务工就业、复工复产,帮助贫困户克服疫情影响。

如今,“三业”帮扶在桥冲村形成可持续发展的“造血”机制,每年产生产业收益64万元,每户贫困户每年可增收3700多元。

村集体收入四年增长778%

改善贫困户的饮水、住房等民生问题,也是驻村扶贫工作队关注的重点问题。

2018年,省出版集团投入50万元建设桥冲村文化广场,设立社会主义核心价值观宣传牌、公益文化宣传栏、健身器材等设施,为村民提供休闲、娱乐、健身的场所。

4年来,省出版集团帮扶桥冲村开展多个建设项目,包括1个文化广场、7条村道硬底化、135盏路灯亮化、9户旧房修缮等,还有捐书送药、专家义诊、生产互助和关爱行动,帮助特困群众购置电视机、家具等基本生活用品。

文化广场的后面就住着几户贫困户,五保户卓田金就是其中一户。7月2日下午5点,80多岁的卓田金和邻居在外面乘凉,见到陈少波带着工作队朝他走来,忙起身将工作队招呼到家里。

时代周报记者发现,卓田金的生活过得有滋有味。家里放着1.2米的新床,床上铺着凉席;32英寸彩电放着粤曲,他转换电视频道的动作还很熟练;冰箱、煤气灶、电磁炉、电饭煲等家用电器样样不缺;厨房里还放着半袋子大米,冰箱还有保鲜的猪肉鸡蛋。

“您气管炎犯了吗?让我看看是哪些药,买药方便吗?”刚坐下,陈少波就惦记着卓田金的事,嘱托他要多注意身体,还想着怎么样帮他减轻买药的经济负担。

“驻村扶贫工作队来的这四年,村子里的卫生环境、村容村貌都大大提升了。四年前村里连大排档都没有,现在都开了好几家。”卓伟含说,“以前贫困户的房子都很差,经过工作队改造,现在他们房子都很好很安全。”

让村民更欣喜的是,现在打开水龙头就有方便的自来水。2019年1月,省出版集团投入资金35万元帮扶全村贫困户安装自来水入户,解决了安全饮用水问题。“现在道路修好了,路灯也亮了,自来水也通了,卫生和治安比过去好多了,电动车放在外面不用担心被偷走,晚上出去散步或者从外面回来,再也不用担心安全问题。”桥冲村村民说。

4年来,投入至桥冲村的扶贫资金共达2676万元。其中,财政资金1443万元,省出版集团自筹资金1028万元,社会资金205万元,推进产业发展扶贫、劳动力就业扶贫、社会保障扶贫、教育文化扶贫、医疗保险与医疗救助扶贫、危房改造扶贫、基础设施建设扶贫和人居环境改善扶贫等脱贫攻坚八项工程。

2019年底,桥冲村相对贫困户年人均可支配收入达到13194元,较2015年增长252%,村集体年经济收入达到43万元,较2015年增长778%。桥冲村和相对贫困户200户924人实现了“两个100%”退出。

“扶贫干部到村里来,村民和贫困户都很欢迎他们,比对我们村干部还热情。”卓伟含笑言,驻村扶贫工作队带人带钱,大老远来到这里帮助桥冲村,村干部都会积极配合支持,合力推进脱贫攻坚工作。

陈少波想得更多。“他们还有哪些困难,怎么样才能让这个家庭过上越来越好的日子?把这些问题搞清楚,帮扶措施到位了,才能帮助贫困家庭从根本上脱贫。”他说,扶贫工作是非常有意义的一件事。有了情怀、责任,也就会像对待自己家人那样帮助他们,去了解自己的想法。“扶贫干部在扶贫时,更多地是要用心用情。”

时代周报特约记者 文岳

2020年新冠肺炎疫情这只“黑天鹅”，既打乱了全球的经济节奏，也影响了各大公司的发展轨迹。

眼下是一个商业世代谢幕的时期。6月29日，据《经济学人》报道，疫情意味着商业大趋势正在加速改变，各大公司不得不选择合适的接班人走上前台，应对危机。

还有一些其他因素，也让这一波的新老交接迫在眉睫。以美国为例，统计显示，今年代表美国大企业的标准普尔500指数成分股公司里，有77位CEO年纪超过63岁。

然而，在这非常时期，对于企业家们而言，功成名就、全身而退并非是一件轻松的事情。

疫情期间，执掌迪士尼近15年的罗伯特·艾格宣布提前一年辞职，但事与愿违，为了迪士尼的前途，他不得不再次掌权；摩根大通已经更换了两名女高管的职位，为CEO杰米·戴蒙的潜在继任者做准备；而巴菲特仍然以89岁高龄坚守岗位。

披挂再出征

2月份，迪士尼第六任CEO罗伯特·艾格本来准备大功告成，将一手打造的娱乐帝国交于接任者鲍勃·查贝克之手后，步入退休生活，然而，一场疫情打乱了所有的节奏。

虽然艾格是一位有远谋的领导者，但仍然没有料到突袭的新冠肺炎疫情。

在艾格的计划中，迪士尼2020年应该从高峰攀向巅峰，但是疫情暴发令一切都变了。电影院关门了，迪士尼乐园关闭了，邮轮成了人们不敢碰触的业务，唯一有增长的业务只剩下刚开辟不久的流媒体业务。

过去15年，作为CEO的艾格是成功的。当艾格2005年接任首席执行官时，迪士尼的市值还不到490亿美元，现在的市值几乎是这个数字的5倍。艾格在职期间，带领迪士尼彻底从一家经营动画内容的公司转变成成为全球家庭娱乐产业的龙头老大。他用十年建立起庞大的MCU漫威电影宇宙，用一笔又一笔巨额收购巩固霸主地位，在Netflix等流媒体成为明星公司后从零突破进军线上业务，推出Disney+，还实现了前任未完成的庞大迪士尼乐园计划。

分析师估计，当疫情重创全球后，迪士尼每天损失高达3000万美元。此外，2019年迪士尼斥资812亿美元收



疫情之下 全球商业巨头交班难

购了21世纪福克斯，背负了巨额债务，若业务停摆持续下去，运营成本恐将拖垮迪士尼。

危急时刻，艾格披挂再上阵。5月5日的迪士尼财报会上，艾格再次出现在人们的视野中，向公众和投资者传递出全面复出的明确信号。

破局正是艾格擅长的事情。15年前，他接任CEO的时候，正值迪士尼内部管理层和股东发生冲突，他的前任出走，艾格在乱局中力挽狂澜，通过各种改革措施对迪士尼内部业务进行了调整，并在15年中引领迪士尼进行了两次重大转型。

为了应对当前的新冠肺炎疫情，迪士尼已采取了多项措施，包括解雇员工、取消半年度股息、削减资本支出、降低高层薪酬等。据报道，艾格还表示，他想“永久改变”危机过后迪士尼的经营方式。他正在考虑实施这些变化：缩减办公空间，减少员工，并杜绝“老式电视业惯例，例如刊登广告，为可能永远不会播出的节目制作试播集”。

女将上阵

如果不是因为心脏疾病发作，选择继任者对于摩根大通并不是很紧

迫的问题。

3月5日，CEO戴蒙在发给员工的备忘录中表示，因为“急性主动脉夹层”接受了心脏手术。此前，戴蒙已经有胸痛的症状。

尽管63岁的戴蒙术后身体恢复得很好，但投资者、董事会、员工和监管机构都意识到，摩根大通将不得不更换掌舵人。

事实上，戴蒙的一些队友已经离开了。过去数年中，不断有人从摩根大通走出，在世界各地经营包括富国银行、巴克莱银行和渣打银行在内的金融公司。戴蒙下一级的两位联席总裁都在60岁左右。在他们之下虽然还有6位潜在继任者，但多数和戴蒙年纪相当。戴蒙如果久居高位，更年轻一倍的高管人才流失恐将更加严重。

4月18日，摩根大通表示，更换两名50岁左右女高管的职位，为戴蒙物色接班人。其中首席财务官玛瑞安·莱克将出任消费信贷业务主管，信用卡服务业务主管詹妮弗·皮普萨克则将出任首席财务官，已于5月1日生效。

两名女高管在商业和金融方面表现出色。随着新科技推动金融发展，她们也许是比较更适合带领公司的角色。



6月，伯克希尔的股价已经累计跌去20.51%，市值蒸发近650亿美元。另据彭博亿万富翁指数显示，2020年，巴菲特的个人财富已从年初的893亿美元减少至5月底的790亿美元，缩水164亿美元。

廉颇老矣

6月17日，网上流传出一份“股神”沃伦·巴菲特宣布退休的假消息。虽然该消息很快被证实是谣言，不过，在这场闹剧背后，是巴菲特近年来的屡屡股市投资失误，特别是在疫情发生后，在美股的大起大落中，巴菲特总是在抄错底、割错肉。

89岁高龄的巴菲特难免让人担心，是否该到让贤交接的时候了。然而在2019年接受《金融时报》的采访时，巴菲特还提到自己并没有很快退休的计划。

巴菲特在采访中说：“这里就是快乐的宫殿（指他自己的办公室），我觉得我在这里拥有的乐趣比世界上其他任何89岁的老人都要多。”

巴菲特的“神”不言而喻。从1965年成立以来，伯克希尔·哈撒韦公司经历数次经济危机和股市崩盘，但从未出现年度亏损。公司在过去50多年历史中的市值年化增长率为18.8%，同期标普500指数的回报率为9.7%，表现无可挑剔。

然而，疫情暴发以来，美股市场持续震荡，经历了大跌大涨的行情。尽管伯克希尔·哈撒韦的现金储备高达1370亿美元，但巴菲特在此期间并不活跃，没有在市场最恐慌的时候抄底，错过了反弹的好时机。

疫情期间，巴菲特投资表现拙劣甚至频频犯错，不仅没有买入最活跃的特斯拉，而且错过了屡创新高的亚马逊，也没有建仓最受益的医药股，唯一抄底买入的达美航空，甚至在地板价割肉。

同时，巴菲特看好的银行股持续低迷，不被他青睐的科技股却跑赢大盘，这难免让人们质疑巴菲特是否失去了敏锐的市场触觉。

2月21日以来，伯克希尔·哈撒韦公司的股价持续震荡下跌。6月，伯克希尔的股价已经累计跌去20.51%，市值蒸发近650亿美元。

另据彭博亿万富翁指数显示，2020年，巴菲特的个人财富已从年初的893亿美元减少至5月底的790亿美元，缩水164亿美元。

著名投资人菲利普·费雪之子、基金经理肯·费雪将巴菲特没有趁疫情期间上车抄底的原因归结为“年纪大了”。他认为，像巴菲特这样年纪的人在金融危机中变得不活跃是常态，伟大投资者到了一定的年龄，就会失去优势。

或许，属于巴菲特的时代，真的要结束了，“股神”早日让贤才是更好的选择。■

波音自救：复飞有望 财务艰难

时代周报记者 谢江珊

时隔15个月，波音（Boeing）737 MAX迈出复飞关键一步。

当地时间6月29日，一架波音737 MAX飞机从华盛顿州西雅图的波音机场起飞，进行了数小时的首轮飞行测试。这是该机型自2019年3月因坠机事故而停飞以来的首次飞行。

《西雅图时报》报道称，波音737 MAX客机在6月29日到7月1日的三天中，分别进行了2小时、4小时以及97分钟的试飞。在为期三天的测试中，美国联邦航空管理局（FAA）的飞行员和工程师评估了涉及两次致命坠机事故的自动飞行控制系统。

“我们正遵循严谨的程序，并需要一些时间来彻底审查波音公司的工作。只有在联邦航空管理局安全专家认为飞机符合认证标准后，我们才会取消飞机的停飞命令。”美国联邦航空管理局表示，测试得到的数据仍需评估，并且还有其他工作需要完成。

无疑，这次飞行测试，对陷入有史以来最严重企业危机的波音公司关系重大。

喜忧参半

路透社援引知情人士称，如果美

国联邦航空管理局在这次试飞期间发现新的问题，波音公司需要再作额外修正。但若试飞顺利，美国联邦航空管理局将批准新的飞行员培训程序和其他审查，737 MAX可能要到9月才会被批准复飞。

这意味着波音737 MAX有望在今年年底前在美国恢复飞行。不过，欧洲和加拿大的监管机构或将要求波音公司作出更多修改。

受试飞消息影响，波音公司股价6月29日当日收盘大涨14.4%，报194.49美元。

好消息接踵而至。7月1日，阿联酋宣布，目前正在考虑将波音737 MAX飞机返回阿联酋领空。据悉，迪拜廉价航空公司Flydubai是波音的第二大客户。

“GCAA与波音和阿联酋运营商紧密合作，以确保B737 MAX自从两次悲剧性事故停飞后恢复服务。我们正与美国联邦航空局和波音公司就认证的各个方面进行定期讨论，包括设计、试飞和对机组人员的培训。”通用民航总局（GCAA）局长Saif Mohammad Al-Suwaidi表示。

随着喜悦一同到来的，是波音公司被取消订单的坏消息，这也加剧波音公司不断上升的财务压力。

当地时间6月29日，据英媒报道，

挪威航空公司已经和波音公司取消订单，预定的飞机数量高达97架，价值106亿美元，并要求波音赔偿在飞机停飞和引擎故障造成的经济损失。

7月3日，有消息称，波音公司决定放弃“空中女王”747大型喷气式客机。不过，此消息在当天下午遭到波音公司否认，并表示该机型订单能维持2年以上。

折断双翼

“全球第一大飞机制造商”波音公司的劫难源于空难。

5个月内的两起空难共造成346人遇难，机型均为737 MAX 8客机，原因均关联防失速的“机动特性增强系统（MCAS）”。至此，波音公司在全球范围内遭遇了前所未有的信任危机，宛如飞机折断双翼，从云端跌落。

随后，该型客机全球停飞。华尔街公司Melius Research和Jefferies估算称，禁飞给波音公司带来的成本损失可能在10亿—50亿美元之间。

今年1月21日，波音公司宣布正式停产波音737 MAX。值得一提的是，波音737 MAX机型是波音公司最卖座的产品。波音公司2018财年年报显示，截至2019年1月31日，公司总计获得737 MAX订单5012笔，交付376笔，未交付4636笔——约占波音全机型

订单总额的80%。

据福布斯预计，每年737 MAX型号飞机订单可为波音公司带来320亿美元的收入。而波音2018年营收总额为1010亿美元，这意味着，737 MAX带来了近三分之一的收入。

受737 MAX拖累，2019年，波音公司20年来首次出现亏损，全年销售收入765.59亿美元，较2018年下跌24%，亏损超过6亿美元。

雪上加霜的是，新冠肺炎疫情突如其来，波音公司订单被大量取消。今年5月，波音公司交付的飞机只有4架，是60年来交付数量最低的一个月。

艰难自救

内外交困的波音也踏上了漫漫自救之路。

首先是高层换帅，1月13日，董事会现任主席戴维·卡尔霍恩（David Calhoun）正式接任波音总裁兼CEO。

其次是压缩成本，停产、裁员和停薪成为主要手段。波音宣布将在2020年底前在全球16万名员工中裁员10%。

然后是复产737 MAX机型。波音公司于5月27日宣布，已经在位于华盛顿州的伦顿工厂，以较低的生产速率恢复737 MAX的生产。

波音公司也曾寻求美国政府的帮

助，希望美国政府向波音及其他美国航空业制造商提供至少600亿美元贷款担保，以应对疫情冲击。

但由于不愿接受政府设定的苛刻条件，波音最终还是没有申请美国对航空业的救济，转而通过发债融资250亿美元。《纽约时报》报道称，未来6个月，波音的首要任务是集资以偿还贷款。

毋庸置疑，美国政府是波音公司的坚强后盾。特朗普曾多次在公开场合表示对波音的支持，近日更是表示，如果波音需要的话，美国政府准备好帮助波音。近期，美国财政部考虑为波音和通用电气提供170亿美元的援助。美国还在今年2月将对空客飞机和零部件的进口关税从10%提高到15%，避免空客借机抢夺波音市场。

总体而言，此次飞行测试是737 MAX复飞的关键一步。不过，波音似乎还不能高兴得太早。

《西雅图时报》认为，尽管完成联邦航空管理局的试飞是重要一步，但737 MAX客机还有一系列关键工作需要完成。即使没有因新冠肺炎疫情而导致的飞机需求不足等复杂因素，737 MAX客机的复飞也可能要花一年或更长时间。

而且，新冠肺炎疫情依旧在全球蔓延，航空业漫漫寒冬仍在继续。■

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

12 | 马明哲以退为进



A股牛市猜想

时代周报记者 宁鹏 苏长春
发自上海 北京

“说实话，作为机构投资者，我们并不希望像今天这样，大盘持续5点多，甚至6点多地往上涨，这样反而容易透支牛市的动力，我们更期待的是看到市场走出一个可持续性的慢牛行情。”7月6日，某财险资管人士告诉时代周报记者。

当日，A股牛气冲天。

截至收盘上证指数大涨5.71%，创5年最大单日涨幅。深成指与创业板亦分别上涨4.09%与2.72%。自此，三大股指均已进入技术性牛市，其中创业板指数还创下了2016年以来新高。

其中，上证指数已连续5日，沪指自7月1日起站上3000点上方，至7月6日达到3332.88点，4个交易日上涨超350点，涨幅超11%。

A股的强势表现，唤起了投资者对于牛市的印记，市场信心大增。

“我们从看平转成看多的时点是在5月底，两会结束之后，基本上政策情况已经比较明朗了，因此明显加仓的动作是在5月底和6月初。”7月6日，北京一家保险公司资管部负责人告诉时代周报记者。

同日，前海开源首席经济学家杨德龙告诉时代周报记者，券商股暴涨验证了全面牛市预言。

不过，亦有观点认为，目前经济基本面偏弱，“全面牛市”还有待验证。

全面牛市确立？

6日，安信证券分析师杨勇在发布的一份研报中指出，在全球流动性持续宽松、中国经济数据持续改善预期

下，A股具备全面上涨基础。可以测算出上证短期的目标位指向3240—3280区域。一旦放量突破了该区域，就可以开始认真讨论大牛市是否开启了。

话音刚落，上证指数就突破了该区域，收报3332.88点。

股市俚语云：三根阳线改变信仰。鼠年开市千股跌停的悲戚，伴随着金融股的持续上涨，被牛市预言带来的亢奋一扫而空。

从7月6日的盘面来看，金融股表现强势，券商板块持续发力，光大证券、中信证券等20多家券商涨停，银行板块亦有20余家涨停。

更为重要的是，市场情绪高涨，两市成交额突破1.5万亿元，创下近5年新高。

金鹰基金首席经济学家杨刚表示：“印象中，A股市场今日的惊人表现，在过往30年历史中实属罕见，已隐约再现当年5·19行情初期的喷薄之势。”

实际上，A股的人气，与其上周的表现亦颇有关联。

上周A股强势上涨，上证指数创逾14个月新高，创业板指刷新4年半新高。

其中，上证指数涨5.81%，创16个月最大单周涨幅；深证成指涨5.25%，创业板指涨3.36%，均连涨6周。其中7月2日、3日成交接连破万亿元。

而大金融的上涨，亦勾起了投资者对于牛市的回忆。

上周，申万一级非银金融指数上涨13.51%，券商指数上涨17.83%，保险指数上涨9.02%，多元金融指数上涨8.36%。在券商股爆发的带动下，牛市的呼声渐高。

时代周报记者梳理研报发现，在上个周末之前，卖方机构对于A股行情的表述多为“结构性牛市”，金融股

行情启动之后才有了大面积的“全面牛市”讨论。

7月6日，某私募机构负责人告诉时代周报记者，对于专业的机构投资者而言，“全面牛市”的价值未必高于“结构性牛市”，从过往的情况来看，结构性牛市或者熊市机构投资者有机会大幅跑赢市场，在“全面牛市”里则未必跑得赢散户。从科技股或者创业板的角度来说，牛市运行时间实际已经超过1年。

对于不少个人投资者而言，“全面牛市”则更为重要。

“上周还减仓了一些，今天少赚至少2万元！”7月6日，个人投资者周姨懊恼地告诉时代周报记者。

另一位个人投资者小陈则告诉记者，今天关注股票主要是因为“同事群、亲友群、甚至游戏群、跑步群都变身炒股群”，此前“抄底”园林股抄在“半山腰”，至今浮亏30%，在7月6日之前，已经有一年多没有打开炒股软件。

事实上，有投资者反映，7月6日开盘时，多家券商APP出现交易缓慢、卡顿的情况。

目前，对于券商股暴涨与全面牛市之间的关联，业界仍有争议。

上半年资本市场活力绽放，日均股基交易量超过8000亿元，较去年全年大增45%；两融日均规模1.08万亿元，较去年全年增长18%。高景气度的资本市场推动券商板块业绩向好，疫情压力下景气度不降反升，领衔绝大多数行业板块。

粤开证券李兴认为，券商股是历年牛市的风向标，从券商股在A股最近几次牛市和反弹市表现来看，券商启动一般先于市场整体行情。

在李兴看来，券商曾多次打响行情发令枪。2005—2007年的大牛市，龙头中信证券率先爆发，带领券商板块反弹。2014年最后两个月，券商板块单月涨幅均超过40%，开启一轮上涨近3000点的大牛市。甚至在2019年一季度“小牛市”，券商板块亦先后上演两次集体涨停。

不过，亦有观点对于“牛市”持观望态度。

国盛证券分析师张启尧指出，现在更像2013年9月，间歇期后结构行情仍将延续。“乘风破浪的消费”与“披荆斩棘的科技”仍将是两条主线。

充裕的A股流动性

统计数据显示，7月6日沪深交易所股票总市值在盘中超过10万亿美元，创下2015年6月以来新高。

A股的强劲走势甚至影响到了周边市场。在大金融板块带领下，港股高开高走涨近千点，恒指收盘大涨3.8%。自3月中旬最低点至今，恒指反弹已超过20%，进入技术性牛市。大市成交额2507.97亿港元，创2018年3月23日以来新高。

▶▶ 下转P11

3000

点



8000

亿元



7月6日A股前十大板块情况



数据来源：东方财富网

财经一周观察

今天你解套了吗？

王丹
时代周报财经新闻部编辑

7月6日上午，上海下了一场暴雨，车行在路上，似有乘风破浪之感，一如彼时的A股，走势强劲，牛气冲天。

当日A股有多强？上证综指一路高歌，大涨近6%，直破3300点大关，并创下近两年半以来新高。九成个股上涨，200多只涨停。

今天，你买股了吗？一句简单的“问候”，多少投资者期待已久！

回溯上一次满屏皆论牛市，还是在2014年，五年光阴荏苒，如今是否迎来轮回？

今年6月底，市场还在激辩3000点是否撑牢，经过7月6日之后，无需怀疑，确实是“牛”的味道。

一般说来，市场走牛有两大重要表征：一是有持续的炒作热点；二是放大成交量。事实上，前期市场也不乏热点，生物疫苗、光刻机，

你方唱罢我登场，只是集中于成长股，推动创业板迭创新高。

这种行情，在市场传统意识里，只叫结构性牛市，而非“真牛”。大牛市，还得看蓝筹。

如果回顾A股历次牛市，可以发现券商股常是先行指标。

这里要说一下本轮券商股上涨的逻辑。与2014年底上涨逻辑不同，当年是缘于监管层强制要求推动三年资本补充规划，而当下推动券商股估值修复的动因主要是与打造航母级证券经营机构的“大战略”有关。

光大证券成为龙头，截至7月6日收盘，其股价自6月19日以来实现翻番，其次是招商证券、中信建投、中国银河、申万宏源。这几家券商在行业内部看来，是有关层面可以直接操盘的标的，更具有大战略预期。

券商点燃了A股市场的“一把火”，但大背景还是货币政策基调的调整，流动性过剩，居民储蓄大转移，经济复苏预期……

久违了，牛市！又有股民直呼“子弹备好，满仓加油干！”

但笔者此时还是想泼点冷水，总结以往经验，越是市场疯狂时，越该留有一分清醒。

一方面，此轮上涨，金融股并不存在普涨基础，银行、券商大势下将有分化；另一方面，上半年走强的生物医药、科技股估值已高，不少正面临回调。

上市公司减持也纷至沓来，上海莱士控股股东东陷债务危机被动减持，爱迪尔股东永盛发展近日抛出减持计划。

微贷网的覆灭，更诠释理财有风险，投资需谨慎。■

A股牛市猜想

中小银行领涨A股 专项债利好逻辑拆解

时代周报记者 曾令俊 发自广州

29

只

➤

银行板块，力拔头筹。

7月6日，银行股意外成为领涨A股第一梯队。截至收盘，36家A股上市银行中，涨幅超过9%的银行股共有29只。

当日开盘，实际领跑的是牛市先行股券商板块，多家券商股上午即告涨停封盘。然而，下午交易时段，银行股遍地开花，异军突起，后来者居上，至收盘超越券商板块，全日涨幅为9.46%，为涨幅最高板块。

具体来看，郑州银行(002936.SZ)、苏农商行(603323.SH)、青农商行(002958.SZ)、平安银行(000001.SZ)等20多只银行股涨停。

沉寂多年的银行板块为何后来居上，领涨大盘，当中逻辑何在？

7月1日召开的国务院常务会议决定，在今年新增地方政府专项债限额中安排一定额度，允许地方政府依法依规通过认购可转换债券等方式，探索合理补充中小银行资本金新途径。

“目前发行可转债的都是中小银

行，还没有出现过非上市中小银行发行可转债成功的案例。从数据看，非上市的部分中小行才是真正需要补充资本的，它们补充资本的渠道较少。”7月3日，华南某城商行资产负债部负责人告诉时代周报记者。

国泰君安最新报告指出，本次政策的逻辑在于“通过支持银行来支持实体”，从实体角度看，由于中小银行的主要客群是中小企业，因此，支持中小银行就是定向对中小企业宽信用。

在专项债规模上，暂时没有明确说法。财政部最新数据则显示，今年前5个月，新增专项债已发行2.15万亿元。因此，理论上用于补充中小银行资本金的专项债资金将从剩余的1.6万亿元中划拨。

“监管的思路还是稳妥推进，不是所有银行都能通过地方债补充资本，银行要满足资产质量、信贷结构等方面的条件，也不是一蹴而就，估计周期会比较长。”7月6日，某国有大行战略部门人士告诉时代周报记者。

补充资本扩大中小企贷款

在加大信贷投放支持中小微企

业，以及不良率上升的背景下，中小银行资本充足率承压。数据显示，在各类银行中，城商行与农商行的资本补充压力最大。这个群体也是数量最多的，目前我国中小银行有4000多家。

以一季度为例，国有大行、股份行与民营银行的资本充足率分别为16.14%、13.44%和14.44%，而城商行与农商行的资本充足率分别仅为12.65%和12.81%，较非系统重要性银行监管红线10.5%的安全边际较小。

银保监会副主席周亮此前在新闻发布会上表示，支持地方部分高风险中小银行注入资金、可变现资产，或者通过国有资本运营公司注资的方式，为中小银行补充资本。

民生银行首席研究员温彬表示，地方政府专项债用于补充中小银行资本，不仅拓宽了地方政府专项债的使用范围，也扩大了中小银行利用可转债的方式补充资本的途径。

“逻辑很简单，很多小银行的资本充足率承压，接近监管红线，这限制了它们的信贷投放力度，可能造成对中小企业的支持力度不够。”上述战略规划部门人士说，资本充足率提高可以给中小企提供更多信贷支持。

7月1日，国常会也提到，做好“六稳”“六保”工作，特别是保中小微企业、民营企业生存发展，必须加大金融支持，发挥中小银行不可或缺作用。

中小企业信贷可得性提高，债务周期加速回暖：从银行角度看，缓解了短期资本金压力，提升了扩表和消化不良的能力；从政府角度看，该政策在财政收入有限的情况下，维持政府在银行的大股东地位，保证银行股权结构健康，规避外来资本扭曲银行经营的风险。

粤开证券首席经济学家、研究院院长李奇霖分析称，一方面，有更多的资本金可以支撑得起更大的信贷规模；另一方面，中小银行由于负债端存款的刚性成本、资产端利率的下行以及不良贷款对盈利的侵蚀，资本金压力较大，本身也需要及时补充资本金以缓解存量风险。

一行一策引发机构分化

专项债可以间接补充资本金，困扰中小银行的顽疾可望得到解决。

此前，业界关于专项债注资中小

银行两种方式的讨论：一种是地方财政部门及其受托人履行其地方国有金融资本的出资人职能，将专项债募集资金通过增资扩股的形式注资给中小银行；第二种是通过专项债募集资金认购中小银行发行的资本工具(如可转债、永续债、二级资本债等)。

“比较常见的方式是地方政府发行专项债购买银行二级资本债，以间接的方式来给银行补充资本金；另外，也不排除直接注资中小银行。”上述城商行人士说道。

从目前来看，监管层采取的是第二种方式。

可转债属于混合资本工具，商业银行发行可转债的初衷在于通过促使投资者转股以补充核心一级资本，期限是1—5年，可以通过转股、赎回等方式退出。

从补充的资本质量来看，可转债要高于优先股和二级资本债。

民生银行首席研究员温彬告诉时代周报记者，以前都是上市银行发行可转债，当前这个政策某种程度上意味着降低了可转债的发行门槛，作为符合条件的非上市银行也可以发行可转债。

李奇霖表示，“实际上，非上市部分中小银行才是真正需要补充资本的群体，且补充资本渠道匮乏。如果后续专项债可用于购买二级资本债、永续债，对中小银行补充资本帮助更大。”

事实上，或许并非所有的中小银行都有资格获得地方债补充资本。

国常会明确提到，压实地方政府属地责任、银行及股东主体责任、金融管理部门监管责任，在全面清产核资、排查风险并依法依规严肃问责的前提下，一行一策稳妥推进补充资本金，地方也要充分挖掘其他资源潜力给予支持。

“一行一策说明会根据每个银行的实际情况进行操作，周期会比较长，这样是为了防范金融风险。”上述国有大行战略规划部门人士告诉时代周报记者。

中泰证券银行业首席分析师戴志锋认为，用地方政府专项债来注资中小银行，使地方政府成为股东，地方政府债务显性化，这样地方政府对银行的权责更为清晰。这种模式是与中小银行的公司治理结构匹配的。■

10.5

%

◀



保险股普涨咸鱼翻生 下半年险企有赚头

时代周报记者 苏长春 发自北京

“真是不得了，中国人寿这么大的盘子，都连续两日涨停了！”7月6日，一位股民感叹。

7月6日，上证指数站上3300点，保险板块涨幅仅次于银行、券商板块，保险股迎来全线大涨，保险指数涨幅达8.29%。

其中西水股份(600291.SH)、新华保险(601336.SH)、中国人寿(601628.SH)、中国人保(601319.SH)、中国平安(601318.SH)也分别大涨9.84%、8.83%和7.9%。

事实上，自6月30日起，A股保险板块已连涨5个交易日。

对于保险股的上涨逻辑，市场主流观点认为，随着国内疫情的稳定，保险负债端逐步恢复正常、投资端利率上行、权益市场回暖等因素共振利好保险股。

7月4日，北京一家保险公司资管部人士告诉时代周报记者，“受今年一季度疫情影响，上市险企保费收入承压，叠加长期利率下行预期，保险公司资产收益也蒙上阴影，继而影响保险股不振。但随着后续负债端保费规模的回暖，外加债券收益率提升，以及股市的结构性行情不断，资产端带来利好下，近期低估值的保险股开

始受到资金青睐。”

估值修复阶段

7月4日，川财证券研究所所长陈雳告诉记者，“前期由于受疫情影响，往年作为传统‘营销季’的一季度保险业零售遇冷，业绩目标面临较大压力。随着疫情影响逐渐减弱，经济复苏强于预期，重疾定义及发生率修订带来的老产品销售小高峰等背景下，保险公司自身经营情况转好，保费恢复增长，基本面持续修复，继而支撑了股价上涨。”

时代周报记者梳理公开数据发现，继今年4月上市险企保费收入迎来拐点后，最新披露的5月保费数据显示，上市险企保持着弱复苏态势。

单月保费方面，5月份，五大上市险企共实现保费收入1730.45亿元，同比增长13%，这是继4月之后，连续第二个月保费收入呈现两位数正增长。

机构来看，新华保险5月单月保费收入增速最为迅猛，同比增长26%，中国人寿紧跟其后，同比增长21%。此外，当月，中国人保、中国平安和中国太保的保费同比增速分别为9%、13%和17%。

从5—6两月保险股走势来看，却与上市险企负债端的基本面好转出现背离。

Wind数据显示，5—6月，保险指数累计跌幅为2.82%，大幅跑输同期上证指数上涨4.36%的行情表现。

如果拉长时间看，就今年上半年整体行情而言，保险股表现也是萎靡不振。

Wind数据显示，除4月份之外，其余5个月里保险指数均跑输上证指数涨幅。其中，受疫情冲击最大的2—3月两个月，保险指数跌幅也最深，分别高达7.47%和10.78%。

个股表现方面，今年上半年，五大上市险企A股股票平均下跌17.39%。其中，中国太保和中国人寿分别达24.98%和21.97%，中国人保、中国平安和新华保险则分别跌15.15%、14.95%和9.91%。

面对股价下行，险企高管一度喊话，自家股价已被严重低估。“中国人保H股的股价低得都不合理了。”3月30日，中国人保业绩发布会上，董事长缪建民就在接受记者采访时表示。

陈雳也告诉记者，今年年初至7月3日，大盘上涨3.37%，保险板块却下跌9.02%，尽管近期出现连涨，但保险板块目前在所有二级行业中排名仍然靠后，股价亦未回到疫情前水平。

上涨背后逻辑

7月3日，华中一家券商机构非银分析师向时代周报记者透露，“目前6月份保费数据尚未披露，但我掌握的情况，上市险企的保费收入相对平稳，我认为下半年保费情况会有更为明显的改善，是值得期待的。”

“考虑疫情持续好转销售回暖、短期失业率上升间接推动保险代理人增长、重疾定义及发生率表修订带来的老产品销售小高峰、利率短期上行，叠加低基数等因素，我们看好保险行业后续发展。”6月30日，万联证券非银金融分析师张译从在研报中表示。

“疫情过后，公司加强了增员力度，尤其是对新人及推荐人的奖励也更大。我们海润区域的目标是，三季度再翻一倍的增员目标，主要就是为了后续在保费收入上发力。”7月4日，北京一家上市险企资深代理人也告诉时代周报记者。

对于近期保险股大涨背后的逻辑，7月3日，承路资本创始人徐涓穗在接受时代周报记者采访时分析指出，保险股开始回暖，与市场整体大环境向好有关，最近整个金融板块的涨幅都不错，在此带动下，保险股也会被动跟随上涨。此外，国债利率目前较年初也上升到比较高的幅度，资产端保险的投资收益率也可以上升，也对保险股走势构成利好。

除低估值的配置优势外，保险公司主营业务保费收入的冷暖，也是支撑其股价能否继续稳健回升的核心因素。展望下半年，险企的保费收入情况会如何呢？

6月28日，新时代证券分析师鲍森也在发表的研报中指出“人身险业务

方面，行业逐步进入常态发展，人力及销售策略回归公司正常节奏，财产险业务方面，随着生产、生活的逐步恢复，预计保费增速将逐步回升。”

此外，新版重疾发生率表这一即将出台的政策利好也不容忽视。

申万宏源马鲲鹏研究团队认为，看好新冠肺炎疫情后居民对健康保障意识的提升，带动健康险保费收入的快速提升，加之存量重疾将在2020年3季度退出历史舞台，代理人宣传下，新客户投保与老客户加保一定程度会促进今年全年健康险的发展。

时代周报记者也注意到，上市险企还在通过扩大增员来提升保险业务收入。

7月4日，时代周报记者从中国人寿相关负责人处获悉，为了应对疫情形势，中国人寿今年通过强化线上增员、线上培训，积极吸纳产业转移劳动力。

数据显示，截至一季度末，中国人寿销售队伍总人力超过200万人，一季度，大个险月均有效销售人力同比增长18.4%，队伍素质提升。

上述北京险企资深代理人也告诉记者，“今年上半年，公司增员力度明显加大，以我所在的海润区域为例，疫情之前代理人数量为6000多人，截至6月30日已超过1.2万人。近期，领导指示，到第三季度准备达到3万人，增员数量再翻一倍多。”■

A股牛市猜想

公募四强操盘手纵论“药”力

时代周报记者 苏长春 发自北京

步入2020年下半年，A股开启强势上攻，7月6日，沪指更是直接击破3300点，市场做多热情骤然升温。

从板块上看，银行、保险、券商等金融股涨幅居前，反而，上半年表现突出的生物医药板块滞涨，甚至垫底。

数据显示，7月以来，上证医药主题指数仅上涨0.9%，而沪指同期涨幅11.67%，金融业指数上涨23.99%。

在此背景下，有不少投资者心生疑问：市场风格要切换了吗？现阶段医药股是否已经价格偏贵或估值太高？医药板块回调完还会接着涨吗？医药基金是该加仓还是赎回？

一个个问号盘桓在投资者的脑海中，以及网上各种讨论区和留言里。

为此，上周末，时代周报记者专访了今年上半年公募基金业绩榜单前四位的医药主题基金经理：创金合信医疗保健行业基金经理皮劲松、广发医疗保健基金经理吴兴武、宝盈医疗健康沪港深基金经理郝森，以及工银瑞信前沿医疗基金经理赵蓓。

他们就医药股估值、下半年板块走势，以及看好哪些医药行业细分领域等问题，进行了深入剖析。

上半年创新药贡献大

时代周报：上半年你所管理的医药基金取得了较为可观的收益，请分析下获取超额收益的业绩归因和投资思路？

皮劲松：上半年业绩较好主要是紧抓业绩和公司质地两条主线。一季度医药行业受疫情影响较大，我们选择的公司业绩受疫情影响较小，甚至在疫情中逆势增长。

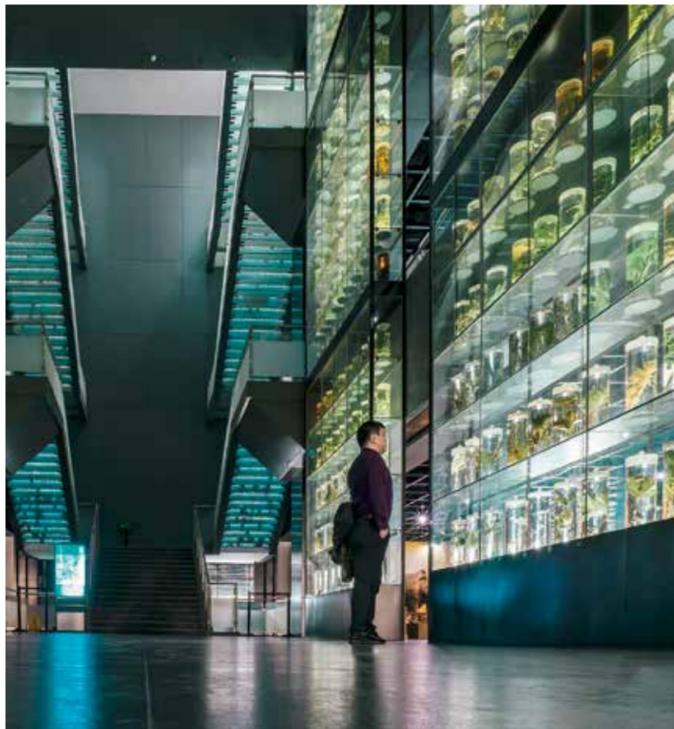
此外，我们主要持仓都是基本面扎实、中长期竞争力突出的公司。当然也有市场风格的原因，疫情下医药行业防御性较强，整体表现较好。

投资的思路是选择符合产业趋势的细分领域，包括创新药、医疗器械和医药消费等，具体到公司选择，则从公司质地入手多维度分析。

吴兴武：就我个人而言，首先，把握住了医疗行业的产业发展逻辑，重点配置了创新药的优秀公司。

其次，我的持股周期较长，股票换手率较低。在我管理广发医疗保健的5个季度中，有6只股票持有期长达5个季度。自2019年1月1日至2020年3月31日，这些重仓股的算术平均涨幅为125%。其中，长春高新（000661.SZ）、迈瑞医疗（300760.SZ）、我武生物（300357.SZ）的涨幅分别为214%、141%和118%。

此外，我会结合市场情绪和持仓个股的估值水平进行适当仓位控制。例如，2019年底，当医疗板块中的部分股票估值较高时，我做了适当减持，



今年年初，这些股票风险有所消化，我又以合理价格加仓。

郝森：核心还是宏观经济面临不确定性的背景下，医药作为刚性需求具有防御属性，受到资金青睐和追捧。投资思路方面，我是自上而下选择景气度的细分领域，然后挑选其中最优质的公司进行配置。

我个人最为看重上市公司的“护城河”，可以是品牌或技术壁垒，也可以是研发实力、营销能力等。总体而言，上半年，优质医疗器械、体外诊断、特色原料药等领域的股票贡献较大。

估值走高考量选股能力

时代周报：近期，有市场声音认为，医药股前期涨幅较高，可能面临一定高估值风险，你是如何看待和应对的？

皮劲松：医药板块上半年确实涨幅较大，现估值处于偏高水平，但还没到泡沫水平。

从产业层面看，重点板块的景气度仍然较高，如创新药、医疗器械类公司，业绩保持快速增长，行业竞争格局在政策影响下重构，龙头公司业绩可持续性更强，估值下调风险较小。因而，持有好公司有较大概率仍然可以赚业绩增长的收益，通过业绩消化估值。

此外，我们也会对组合进行调整优化，减持部分短期涨幅过大的品种，增配估值和业绩相对匹配的品种。

赵蓓：估值反映的是投资者对于公司长期成长性的预期。决定估值到底向上还是向下波动的是景气度，从相对估值角度来讲，景气度高的子行

业估值一定会提升，景气度低的行业估值一定会下降。

我会先以自上而下的视角，在医药行业中优选赛道，确保把握住大的产业性机会。然后在看好的医药赛道中去挑选股票，看哪些估值合理，哪些估值高了。成长性是中中之重，长期成长性能维持，估值高一些也能被消化，但失去了成长性，那么再便宜也可能继续下跌。

郝森：部分热门医疗股的估值确实处于历史高位，这有宏观利率下行、资金偏好、疫情催化等多种因素。

估值是否合理，是否过度反应疫情利好，我们觉得还是应该具体个股具体分析。对于那些需求受到疫情短期拉动或是纯粹炒作主题的个股，可能存在过度反应，投资者应注意风险。我们较少参与纯主题炒作的股票，还是基于产业中长期发展来进行投资。

下半年对医药谨慎乐观

时代周报：对于下半年医药股整体走势，你持有什么态度，适度谨慎还是维持乐观？

皮劲松：中长期看，受益于国内巨大的医疗产品服务需求，国内企业创新能力大幅提升，医药行业成长逻辑清晰。

短期来看，对下半年医药走势谨慎乐观，医药板块的比较优势依然明显，不过因为考虑到上半年医药指数涨幅较大，短期个股估值都不便宜，操作方式还是持有绩优股，以时间换空间。

受药品审评、药品带量采购等政策影响，近几年行业正发生深刻变

化，研发和规模领先的企业会继续扩大竞争优势。落到投资上，也要随产业趋势，找到受益于行业变化的公司。

吴兴武：医药行业作为一个需求端持续增长、个性化较强的行业，能够吸引到不同类型的投资者，这也是其持续活跃且长期走势向上的重要原因。

我们对医药板块未来走势并不悲观，只是随着估值水平提升，需要消化的时间可能更长，因此，投资者需要把未来半年的预期收益率调整到一个更为理性的水平。

赵蓓：长期来看，我们还是会回归到医药产业本身的分析逻辑上，长期看好创新药、创新医疗器械、医疗服务，还有一些与医保控费、政策免疫相关的细分方向，以及包括制剂出口，不在医保范围的一些特色专科药等领域。

创新药仍是重点方向

时代周报：从实操层面，接下来的半年里，你会重点关注哪些医药细分领域的投资机会？

皮劲松：医药的投资方向主要是创新药、医疗器械和医药消费类领域。创新药是最重要的方向；医疗器械增速远快于药品；医药消费品，包括二类疫苗、血制品、生长激素等，受益于居民对高质量产品的需求提升。

此外，目前全球新冠肺炎疫情仍在发酵，预计新冠诊断试剂和防护器械类公司的投资机会具有可持续性。

吴兴武：我比较看好四个方向，包括创新药企，为创新药研发提供服务的公司，能够满足消费升级需求的医疗服务机构，以及一些具备较强护城河的医疗器械及耗材类企业。

特别是为创新药提供服务的药品研发服务公司值得重点关注。从中长期来看，药品研发外包投入的需求进入爆发式增长阶段，这是未来两三年支撑这个行业高速发展的重要基础。在这其中看好对传统研发模式积累深刻、同时前沿技术布局又比较全面、比较早的企业，未来在医药行业创新过程中能迎合升级需求。

郝森：疫苗行业方面，这是目前国内高景气的细分行业之一。无论是创新疫苗的审批速度还是批签发的速度都得到极大的提升。医药行业因在疫情下做出重要贡献而得到政府的大力扶持，医疗专项债加速增发以及政府各项基金扶持也将继续带动医药产业整体增长。

另外，在流动宽松的背景下，创新型企业将获得更多资本支持投入研发，包括创新药、创新器械、创新疫苗等。

因此，以疫情期间行业趋势依旧上行、竞争格局优化、业绩增长确定性强为主要选股依据，当下仍然看好创新药产业链、创新医疗器械、医疗服务等医药子领域板块。■

创新药

A股牛市猜想

上接P9

海通证券分析师荀玉根认为，市场已经进入牛市2浪的震荡磨底阶段。股市上半年上涨时间与下跌时间之比为8:2，是牛市的特征之一。

荀玉根认为，A股的韧性来源于宏观政策面宽松+微观资金面充裕，经测算上半年股市资金净流入超7000亿元，超过去年全年。牛熊视角下，当前市场处在牛市2浪的震荡磨底阶段，参考历史，未来市场进入牛市3浪需要基本面回升支持。

华融期货研报指出，当前场内资金情绪亢奋，两市日成交量再次突破1万亿元，券商两融余额告急，种种迹象都表明大盘将在未来走出一波凌厉的上涨行情，上证指数即将在7月22日“改版”，未来更是身轻如燕。

杨德龙指出，过去十年是我国楼市的黄金十年，一旦央行释放流动性，大量资金就会进入楼市，但现在在房贷不炒的原则下，央行再释放流动性，

资金就会选择进入资本市场。

粤开证券分析师谭韞珩指出，截至6月底，权益基金发行总规模超7100亿元，占全部新发基金规模的67%。上半年股票型公募基金和混合型公募基金平均收益分别约21%及24%，其中更不乏大批收益率超100%权益类基金。

谭韞珩认为，公募基金大面积跑赢指数的迹象显示出了机构投资者的专业性，在基金产品赚钱效应的持续吸引下，居民的资产配置有望持续向基金产品转移，进而更加提升机构对市场的定价权。

银河证券研报指出，从大类资产看，大局利好股市。个别银行理财产品亏损，刚兑信仰不断破灭。杭州某大型P2P公司爆雷，四川某较大信托公司爆雷，债券市场低迷，这些因素不断驱使资金往股市和房市配置，在深圳房价高高在上、房贷不炒的政策基调下，能够容纳万亿级别资金的资产大水池只有股市。目前，很多好公司的

估值和成长性都优于大城市房价。

华泰证券研报指出，国内基本面数据平稳向好，利率水平与商品价格佐证经济企稳复苏。股票市场具备趋势性的投资机会，有望从结构性牛市过渡到普涨，去年探底的周期、金融行业大概率受到板块轮动资金的青睐，赢得补涨机会。

机构仍持谨慎态度

尽管在A股创下巨量成交额，仍有不少机构持谨慎态度。

银河证券研报则认为，证券股不是上证指数的所谓牛市领涨指标。从历史看，除2005—2007年牛市，证券股是滞后指标。在其他几次行情中，证券股是上证指数牛市的“领先指标”（2014年底），或无关指标（2016—2017年），或“抢跑失败”指标（2019年一季度）。

亦有观点认为，券商股的行情属于补涨。

招商证券研报指出，年初以来创

业板大涨35%，医药消费TMT涨幅大幅领先。相较而言，券商股在年初以来表现落后，本轮行情启动前较年初下跌8%，呈滞涨特征。

国泰君安研报指出，无风险利率下行推动权益配置比例，券商内生牛市启动。上周市场全面上涨，指数点位直线攀升。券商板块的知情交易概率率直线拉升，其大幅上涨的背后蕴含较强的信息成分。

因此，本次券商板块上行属于信定定价型上涨，速度快、幅度大，持续时间或许不长。

上投摩根认为，券商地产短期飙升，是低估值补涨+政策催化的体现。然而低估值板块的补涨并非风格切换，只是短暂的风格再平衡。第三季度市场任何的调整 and 结构松动，都将成为新的入场时机。

诺安基金认为，市场在后疫情阶段震荡向上，并在金融、周期等低估值拉动下加速上行，背后是经济预期的复苏和整体市场流动性的阶段性

友好。

在诺安基金看来，对于市场的结构特征，需要留意的是随着经济的逐渐修复，宽信用的效果是否能够体现，是否有越来越多的资金转入实体企业的业务扩张，从而导致顺周期价值股的集中修复机会出现。这些因素的判断可能会直接影响下半年的市场结构。

招商基金认为行情的高度和特征将更多取决于资金面的变化，同时重点关注监管政策是否释放降温信号。一方面，当前仍处于散户资金持续进场阶段，市场情绪高昂、成交量放大；另一方面，国内疫情防控有效、多项经济指标均呈现环比改善态势。因此低估值周期性板块短期看仍有一定修复动力，未来的向上空间取决于经济恢复的斜率和强度。

上述财险资管人士亦表示，“我们认为，后续的股市投资方向大概率仍是停留在大消费和大科技板块，并以结构化机会贯穿全年。”■

BANK&INSURANCE · 银保

时代周报记者 梁声 发自广州

2020年下半年第一天,一则消息暗示,持续两年多的中国平安(601318.SH)最高管理层变动似乎接近尾声。

7月6日,中国平安股价连续第五天上涨,A股报收84.12元,上涨7.90%;H股上涨6.23%,报收86.15港元。平安总市值突破1.5万亿人民币。

当日黄昏,中国平安宣布,创始人马明哲即日起辞去首席执行官职务,但继续担任董事长。同时,由2008年起担任平安首席财务官(CFO)的姚波出任联席首席执行官(Co-CEO)。

姚波入局补缺已履新友邦保险的李源祥,与谢永林、陈心颖同为联席首席执行官。至此,马明哲名正言顺放权,将CEO职权分予3位助手。

此举固化了中国平安“1+3”最高管理架构,即董事长+三位联席首席执行官的集体决策机制。

虽然,董事会表示,马明哲将继续发挥核心领导作用,但外界纷纷猜测其在为退休铺路。商界“马家军”中,马蔚华已退休多年,马云刚宣布退休。

“即使马明哲今天退休,外界也不会太过意外。他辞任CEO,某种程度上就可解读为下一步人事布局的铺垫。不过,从他目前的身体状态和中国平安发展需求看,还没有全面退休的迫切理由。”7月4日,中国平安前员工、深圳某寿险公司负责人对时代周报记者表示。

该负责人还称,从近年中国平安一些人事架构变化上可见,马明哲实际是有一种很强的危机感,尤其是对平安的“根基”保险业务。

目前,距离8月底中期业绩发布会不足60天,疫情叠加内部宽幅调整,马明哲率领的中国平安将如何面对投资者,备受关注。

站在十字路口的中国平安

平安自深圳蛇口港起步,1988年发展至今,已从一家小保险公司发展成资产规模超8万亿元的全牌照金融集团,国内仅此一家。

5月27日,中国平安32周年司庆,深圳平安金融中心罕见召开“云表彰”大会,以“线下会议+线上直播”的方式庆生。更耐人寻味的是,一本记录平安32年发展历程的书籍《无止境》在会场发布。

马明哲33岁创立平安,今年刚好65岁,其能否作为“象鼻子”继续带领号称象群的中国平安继续前行,直至无止境?

7月4日,一位平安集团员工对时代周报记者表示:“马总身体很好,无论平时开会还是外出,思路敏捷,外型、声音都不错,感觉很健康。”

作为保险公司,中国平安的运动氛围一直很浓厚。据称,中国平安内部不完全统计,集团各部门大概有三分之一的人经常跑步。

中国平安过去30年的增长是业内公认的超常发展。然而,盛名之下亦有隐忧。一方面是保险头部企业的直接竞争;一方面是新兴互联网渠道的远期挑战。

7月5日,友邦保险某区域负责人对时代周报记者表示,中国人寿近两年从资金、人才和产品方面全面发力,拼命砸钱、抢了不少好项目,同行竞争压力骤然增加,首当其冲的便是中国平安。

其实很早之前,平安便把国寿当成追赶目标。

2008年底,平安人寿董事长李源祥曾提出“五年超人寿”计划。当时,平安人寿保费收入与寿险业老大中国人寿存在明显差距,后来,经过内外部资源整合和坚定的代理人战略,到2010年5月,平安人寿首年新保单超过后者,但是此后业务发展缺乏稳定性,数次起落,目前再度处于追赶者位置。

平安能追平国寿肯定有其过人之处。

7月4日,深圳一保险中介公司负责人对时代周报记者分析称,平安早年策略和优势是利用代理人及政策



7月1日,中国平安创始人马明哲辞去首席执行官职务,但继续担任董事长。

马明哲以退为进 寿险转身再造中国平安

红利,加上产品研发、品牌影响力推动,在主要城市占据多数市场份额,但最近五年,原来的红利优势不再明显,代理人数量也在下降。

该人士认为,与国寿相比,平安是后来者,主战场是一线和强二线城市,代理人及渠道资源也都集中在这里。而随着一二线城市市场饱和,国寿长期积累的城乡布局优势便逐步显露出来,相比平安更有持续性。

眼看追赶国寿可能功败垂成,今年2月,在中国平安2019年业绩发布会上,马明哲重点阐述了寿险改革的必要性。

“前年开始,我们发现寿险市场发生很大变化,包括市场环境、消费者需求等,原来传统模式逐渐不适应这些变化,比如,虽然平安寿险代理人收入是市场平均水平的两倍,但随着薪酬不断提升,从未来三五年看,代理人收入还需要提升。”马明哲称。

7月5日,前海人寿华东区域资深从业者认为,平安和不少走代理人路线的寿险公司一样,市场成本相对较高,人员进出也比较频繁,在市场饱和或者平稳阶段,将对产品价格和运营带来明显压力。

财报显示,平安寿险及健康险业务2019年税后营运利润增速为24.7%,比2018年的35.1%下滑了近10个百分点。

市场分析认为,如果剔除所得税影响,税前营运利润同比增长也只有2.55%,明显低于2018年。

近年,再叠加保费增速放缓、代理人减少、中长期利率下行等行业共性问题,平安保险板块已面临前所未有的巨大挑战。

2020年一季度,平安寿险及健康险业务营运利润为245.56亿元,占总营运利润的60.98%。显然,该业务依然是平安最为重要的收入和盈利。

保险板块向左还是向右,直接关系到中国平安未来十年的江湖地位。而身为董事长的马明哲自是亲自挂帅,担纲寿险改革小组组长。

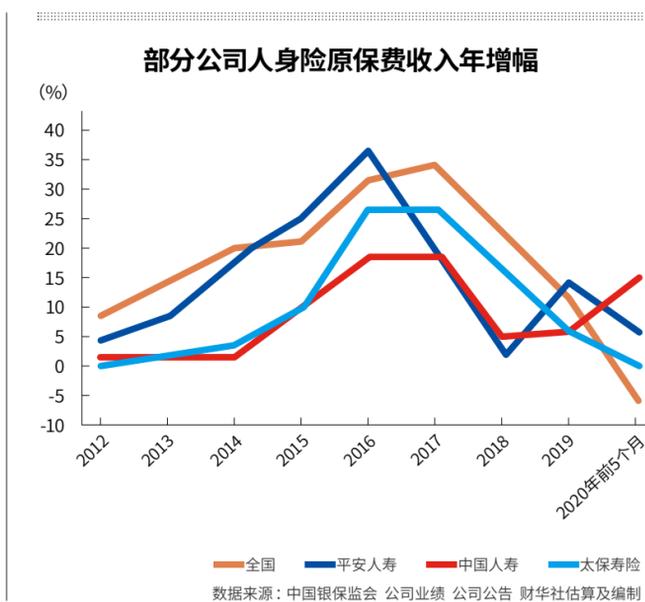
新旧三角未解之处

按照马明哲的说法,中国平安是“从前年发现寿险市场发生很大变化”,这也与推行联席CEO机制时间相近。

2018年12月,在介绍增设联席CEO机制时,时任中国平安集团总经理任汇川曾说出四个原因:

首先是明确个人、公司和科技三大业务板块基础,任命李源祥、谢永林和陈心颖为联席首席执行官分管,被平安内部称为“旧三角”。最后一个原因,任汇川强调此举为“人才梯队培养”。

作为集团总经理的任汇川却不在Co-CEO之列,颇显尴尬。当时,他对外表示,职责不变,具体负责和分管



大资管条线,负责集团层面行政协调、政府关系和品牌建设。

前述平安集团员工表示,马明哲在公司内部经常提到的企业文化关键词,其中一个就叫人才赛跑。某种程度上,平安更看重内部良性竞争和结果导向。

两年后,时代周报记者对比“新旧三角”细节,发现三位Co-CEO的职责已发生微妙变化。

其中陈心颖的变化最小,依然主要分管科技业务;原来分管公司业务的谢永林,兼任集团总经理之后,在职责上还增加了协管个人客户综合金融业务,此业务原为曾经的首席保险业务执行官李源祥分管。

2019年11月22日,中国平安发布公告,陆敏接替李源祥出任首席保险业务执行官,分管公司保险业务及个人综合金融业务。

值得关注的是,今年3月,任汇川辞职后,兼任首席保险业务执行官和首席信息官的陆敏被推荐为执行董事,但此次并未入选Co-CEO。

作为平安三大业务板块之一,个人业务分管负责人未能进入Co-CEO,可能有其现实原因。

7月5日,从中国平安官网公布的董事会成员中,谢永林、陈心颖已从4月开始担任执行董事,陆敏尚未列入。

不过,有前述平安集团人士表示,4月10日,陆敏担任执行董事已经得到股东大会选举确认,目前应有待监管部门审批。

作为分管战略和财务的首席财务官,姚波任职执行董事已超过10年。晋升Co-CEO后,他将负责集团战略规划、业务目标制定、目标追踪和绩效考核等。

前述深圳寿险公司人士认为,作

为资深的中后台高级管理人员,姚波亦是出身寿险,负责经营考核,加入Co-CEO强化集体决策。从侧面来看,似乎是一种三人平衡,避免权力过于集中。

寿险如何再出发

在众多行内人士看来,马明哲实际上做了一个非常巧妙的安排,辞任CEO,补齐Co-CEO,年届65岁,再次作出人才赛马、遴选接班人的前期布局;另一方面,作为创始人,不能坐视核心寿险业务下滑,亲自上阵,冀望力挽狂澜,保持平安江湖地位。

而寿险改革的主战场无疑是平安人寿。

今年2月,马明哲在业绩发布会上公开表示,平安人寿改革,陆敏是承接了整个改革的主要领导,整个集团都在支持他。平安人寿的改革目标是希望成为全球最领先的人寿保险公司,不仅是规模最大,还要成为一个新型的人寿保险经营模式。

换句话说,目前是举集团之力来推动寿险改革。

公开数据显示,今年前4个月,中国平安保费收入3827.6亿元,同比下降1.43%;国寿同期原保险保费收入同比增长15%,至3698亿元,两者相比还是有差距。其余,中国人保保费收入2807.27亿元,同比增长3.27%;中国太保保费收入1795.11亿元,同比增长3.98%。

具体到平安人寿保费收入2462.80亿元,同比下降7.05%。

前述友邦保险人士认为,经济已开始进入平稳增长期,各行业都会发现“赚钱没以前容易”,加上目前监管趋严,保险行业也会进入低增长区。

此次寿险改革如同生死战,但是方向在哪里?在此之前,平安人寿已经实施架构改革,将按一、二元市场及业务条线划分的管理架构拆分成五大“战区”。

3月14日,首席保险业务执行官陆敏通过金管家APP直播增员,实现106万人次观看,践行“金融+科技”战略,在疫情期间颇为抢眼。

前述深圳保险中介公司人士认为,平安人寿对互联网渠道的转变还是比较快,至于能否借助直播和短视频切入薄弱的中小城市市场,同时降低代理人成本,则需要一段时间观察。

4月,平安人寿还在抖音推“平安星计划”活动试水MCN模式,希望借助业内大咖全面培训晋级代理人打造个人IP,扶助代理人通过线上平台高效获客。

平安官方数据显示,1小时的直播,累计观看人数达102.9万,预估带来的客户未来3个月转化保费达1.6亿元。同时,平安还宣布推出“平安星学院”及“平安星计划Idol养成季”活动,为传统代理人提供多样化线上支持服务。

对于寿险改革,陆敏立下军令状。在3月份的直播中,陆敏透露,平安希望在接下来一年左右时间,把改革各个项目落地。总目标是成为全球领先的人寿保险公司。

7月5日,平安寿险西南区域某人士对时代周报记者表示,寿险改革多少会带来波动,目前经营目标除了跟自身相比,还要考核同业竞争和市场份额数据。分支机构如果连续两个月达不到改革目标,负责人就要下课。

高处即悬崖,眼见中国平安立于悬崖之上,相比退休和交班,孰轻孰重,相信作为创始人的马明哲一定有其清醒认识。□

华泰首开融券通 两融单边市酿变



两融失衡局面一直未能改变，融资融券比例极不协调。2019年以来，融券制度设计迎来优化曙光。科创板从标的扩充、出借人范围放宽、转融券申报提效、费率期限市场化等多方面作出突破，也为全市场制度变革积累优秀经验。同时，券源供给方和需求方逐渐培育，融券业务迎来向上发展的关键转折点。

时代周报记者 盛潇岚 发自上海

“我们有专门的客户经理会跟您联系签署融券协议，然后再开通融券通平台。目前对个人客户，仍有一定资产要求，一般要求500万元以上。”7月6日，时代周报记者以个人投资者身份向华泰证券来福士广场营业部咨询融券通业务，其客服人员如是回复。事实上，两融业务长期的单边格局即将改变。

6月30日，华泰证券发布全市场首个开放式线上证券借贷交易平台“融券通”，对融券业务进行平台化转型。

时代周报记者从华泰证券了解到，融券通的特别之处在于，将融券交易由线下人工撮合转向线上智能撮合，投资者在此平台上不仅可以发布供需信息，还可以通过平台及其他市场主体发布的信息快速把握行情，借助信息多元处理和智能算法，捕捉交易机会。

“它将赋能各方参与者，推进整个市场券源的优化配置，以吸引更多优质机构加入融券市场，共同构建融券市场发展新生态。”华泰证券首席执行官周易表示。

与此同时，政策面上，7月3日，证金公司对《中国证券金融股份有限公司转融通业务保证金融管理实施细则（试行）》和《转融通业务合同》有关条例进行了修改，取消证券公司转融通业务保证金提取比例限制。



业内人士对此认为，这有利于券商转融通，尤其是转融券业务进一步发展。

融券利率最高超30%

据记者了解，目前市场上的融券利率普遍较高，几乎都在20%以上。融券通上线后，虽然券源有所增加，但仍是稀缺资源，一些热门券利率甚至超过30%。这些券多来自科创板、创业板，波动较大，而波动较小的股票，融券利率也相对较低。

值得一提的是，融资利率与融券利率形成鲜明对比。

7月5日，上海一家大型券商经纪业务部门负责人对时代周报记者表示：“今年两融的融资利率不断下行，一些券商已降到6%左右，资产规模大的客户甚至可谈到5%左右。其主要原因是券商融资成本下降，给到客户的利率也在降。去年融资利率普遍在7%-8%。”

而之所以出现融资和融券利率几倍之差，则在于融券业务发展缓慢，券源稀缺，是长期的单边市场。

截至2019年末，融券余额占两融余额总量尚不足2%，两融余额差值达到9917亿元；融券卖出额占两融交易总额尚不足3%，两融交易额差值达10805亿元。

7月1日，华泰证券非银金融分析师沈娟指出，“融券发展滞后的原因有四个方面：券源品种和规模有限、机构投资者参与度偏低、转融券机

制仍有优化空间，以及风险和收益失衡，降低出借方意愿等。”

其中，最大问题在于融券券源品种和规模有限。

沈娟认为，一方面，融券标的占上市股票总数目前约为41%，这与发达市场接近100%的占比存在一定差距；另一方面，融券券源主要来自券商自有证券和转融券借入的证券，券商尚无法将客户常规账户的证券、信用账户用作担保的证券，以及客户托管证券资产作为券源出借，也无法动用客户担保证券进行转融券再担保，券商闲置资产无法盘活，造成可出借证券规模有限。

Wind数据显示，今年融券余额占比较年初已大幅上升。

截至7月3日，沪深两市融资融券余额为1.20万亿元，其中融券余额361.03亿元，仅占3%。而今年1月2日，融券余额为144.09亿元，占当日两融余额1.03万亿元的1.4%。

同时，从“融券通”上线后的数据看，融券余额占A股流通市值也在上升。

7月3日，融券余额所占A股流通市值首次达到0.07%，而6月份各交易日数据都在0.05%-0.06%，今年一季度，该数据只有0.02%-0.04%。

持续十年单边市

我国融资融券业务已发展十年。2010年3月，启动两融试点，2011年两融细则颁布后，融券业务正式起航。

2015年股市大震荡后，证监会和交易所采取一系列措施强化两融交易监管，券商为控制风险纷纷暂停融券，至2016年1月末，融券卖出额占A股成交额几乎为零。

此后，沪深交易所多次完善两融交易细则，不断规范融券市场向好发展，融券市场规模才开始逐渐企稳回升，截至2019年末，融券余额升至137.8亿元高点，较2016年初年均增长88%。

两融失衡局面一直未能改变，融资融券比例极不协调。沈娟指出，“两融发展失衡导致双边交易机制无法有效实施，形成单边市不均衡的困局，客观上制约着融券业务市场定价、增强流动性等积极作用发挥。”

2019年以来，融券制度设计迎来优化曙光。科创板从标的扩充、出借人范围放宽、转融券申报提效、费率期限市场化等多方面作出突破，也为全市场制度变革积累优秀经验。

同时，券源供给方和需求方逐渐

培育，融券业务迎来向上发展的关键转折点。

华泰证券的“融券通”更是开创了行业先河。

7月6日，上海一家大型私募量化投资经理对时代周报记者表示，“华泰证券能够成为第一家开展‘融券通’业务的券商，有诸多优势。其本身是一家科技驱动的大型券商，有大量上下游客户，同时参控南方基金、华泰柏瑞两家公募，券源丰富。”

沈娟认为，相比主动管理型基金，指数基金、ETF等被动型产品对长期持仓的个股交易需求较弱，调仓频率较低，且不需担心出借部分成分股会对投资组合带来过多卖空压力，因此有出借券意愿。”

此外，截至2019年末，华泰证券融资融券业务余额为人民币671.25亿元，市场排名第一。

大券商优势更大

多位受访人士认为，融券通平台可能会改变两融市场多年的单边市格局。

时代周报记者了解到，目前，还有多家券商也在研究相关业务布局。上海一家大型券商两融业务人士周元（化名）表示，“只要能够解决业内长期存在的问题，同时利润丰厚，自然会有其他券商跟进，这是市场行为，但不是哪家券商都有能力做好的。”

周元认为，有没有能力做要看券商综合实力，大券商具有天然优势。

“融券是我们今年比较看重并大力推广的业务，其关键就在于券源，而券源的多少很大程度上要看客户，而客户数量又在一定程度上由投行实力决定。因为券源有一部分来自于投行项目中的‘大小非’。所以，这不是单纯两融业务能力的比拼，背后是由券商综合实力支撑的。”周元表示。

中小券商的问题在于客户数量有限。7月5日，一位中型券商资管人士对记者表示，“中小券商没有多少券，客户就这么多，再怎么搜刮也没有多少，如果连客户群体都很有限，这个业务根本做不了。”

同时，作为融券业务的需求端客户，量化对冲策略的投资机构均表示看好“融券通”平台，前述量化基金经理表示，“只要有足够多的券，我们会考虑在这个平台借券，这是稀缺资源，对冲交易的收益比单纯的多或空更稳定，可能会针对这个业务调整策略，最重要还是看这个平台能提供什么券。”

华安证券被安徽国控收购 6月净利大增

时代周报记者 黄坤 发自上海

7月6日晚，华安证券（600909.SH）发布《收购报告书》，多方股东“联手”演绎的券商收购尘埃落定。

据报告书显示，收购完成后，安徽国控集团直接持有华安证券25.10%的股份，间接控制皖能集团持有的华安证券2.67%股份表决权、安徽交控资本持有的华安证券3.73%股份表决权，以及皖能电力持有的华安证券5.52%股份表决权。

安徽国控集团直接和间接控制的华安证券表决权比例合计为37.02%，仍为控股股东，安徽省国资委也仍为华安证券实际控制人。

同日，华安证券还发布了6月财务数据简报，实现营业收入3.06亿元，同比增长77.89%；实现净利润1.48亿元，同比增长260.54%，明显好于上个月。

7月6日，华安证券股价上涨7.97%，报于8.67元，总市值313.9亿元。

今年下半年以来，华安证券随着券商板块连涨多日，累计涨幅28.83%。不过，今年上半年却波动明显，2月4日，一度跌至5.81元。

获控股股东并表

6月29日晚，华安证券连发公告，宣布三家主要股东方达成一致行动

人协议，以及控股股东实施收购的重大事项。

公告中披露，6月28日，控股股东安徽国控集团与皖能集团、安徽交控资本签署了一致行动人协议，约定各方于华安证券股东大会中行使表决权时采取相同意思表示，意见不一致时，以安徽国控集团意见为准。

协议生效后，安徽国控集团实际控制的表决权占到华安证券总股本比例达37.02%，构成对后者的收购。

同时，通过一致行动人协议，安徽国控集团将华安证券纳入合并财务报表的合并范围。

对此，时代周报记者7月3日致函安徽国控集团，截至发稿尚未收到回复。华安证券对此的解释是，此举将优化安徽国控的治理结构，提升公司治理水平和市场形象，增强安徽国控投融资能力。

为何要通过收购表决权的形式进行收购？

华安证券表示，这种做法不会导致公司控股股东及实际控制人发生变更，不会对公司日常经营活动产生影响，有利于进一步维护公司实际控制权稳定，促进控股股东作用发挥，确保公司持续健康发展。

7月5日，多位券商业内人士也向时代周报记者表示，该项收购适度降低了门槛，便于券商引入股东，丰富券

商股东结构，对中小券商更为有利。

今年以来，多家券商股权已经发生或者即将发生变动，就包括民生证券、摩根士丹利华鑫等中小券商。

业绩下滑股东减持

2019年度，华安证券成绩出彩，当期营业收入32.32亿元，同比飙升83.48%；净利润为11.08亿元，同比飙升100.16%。但2020年业绩显现隐忧。

据一季报，公司实现营业收入8.23亿元，同比下降16.62%；归母净利润3.18亿元，同比下降33.44%。5月份更是遭遇滑铁卢，实现营业收入5700.17万元，环比下降78.41%；净利润69.85万元，环比下降99.37%。所幸6月份终于向好。

对于5月业绩的下滑，华安证券董秘在答复投资者时称，受五一假期影响，交易日较少，且由于全球疫情仍未得到有效控制，叠加海外环境的不确定性，A股先扬后抑，板块轮动加剧，股市、债市纷纷震荡调整，证券行业营收及净利润普遍呈现下滑趋势。

与此同时，据华安证券披露，华安证券大股东接连减持，东方创业计划拟在2020年7月10日至2021年1月5日期间，通过集中竞价方式减持不超过7242万股，减持比例不超过2%。今年4月，华安证券另外两大股东安徽天成投资、安徽出版集团已相继完成

了减持计划，减持股份总数为7768万股，金额约5.48亿元。

在此背景下，华安证券认为亟须进一步优化公司业务布局。7月1日发布公告，拟以货币形式向子公司华富瑞兴、华富嘉业分别增加注册资本5亿元、6.5亿元，合计11.5亿元。

长城证券非银金融分析师刘文强分析表示：“基于新《证券法》背景，‘深改12条’不断推进落实，股权投资时代加速来临，券商向另类投资公司增资的最根本动力来自于市场需求与竞争需要。”

40亿配股引争议

7月1日，华安证券发布两则募集资金使用情况报告：一则是关于2020年度配股公开发行募集资金主要投资方向和必要性；另一则是关于今年3月发行的可转债“补血”28亿元。

截至5月31日，公司已累计使用募集资金11.44亿元，用于补充营运资金，发展主营业务。

据报告披露，华安证券本次配售股份数量为10.86亿股，预计募集资金总额不超过40亿元。

刚刚通过可转债“补血”28亿元，为何又匆忙配股融资？华安证券坦言，公司与国内头部券商相比，在资本规模、经营规模、业务结构和行业竞争力等方面仍存在一定的差距。

华安证券认为，公司转型发展明显受制于现有的净资产规模，公司有必要借助资本市场的融资优势补充资本金和营运资金，提升资本实力，优化公司业务结构，推动业务线改革，进一步优化盈利模式。

配股预案一出，在市场中随即引发争议。有投资者在互动消息中表示“请贵司管理层认真考虑取消配股，股价跌跌不休已经让投资者亏损，就不要再强行掏投资者口袋了，股价上涨投资者才愿意配股，建议改为发行可转债。”

事实上，配股已成为券商目前融资的重要路径。今年以来，发布配股相关进展的上市券商除了华安证券，还有山西证券、国元证券、招商证券、红塔证券、东吴证券、天风证券、国海证券等，合计募资额达580亿元。

华安证券本次发行的募集资金用途为何以资本中介业务及自营投资业务投入为重点？

7月6日，国信证券分析师向时代周报记者表示，资本中介业务属于资本消耗型业务，业务规模和盈利能力主要依靠稳定的长期资金供给，证券投资收益是证券公司最主要的收入来源之一，发展信息化的管理工具和手段及合规风控可助公司应对更加复杂的经营管理风险，投行、经纪等其他业务不太需要资本。

实控人陷债务泥潭 上海莱士遭遇扩张危机

时代周报记者 章遇 发自深圳

昔日“血王”上海莱士(002252.SZ)正遭遇扩张危机。

7月2日午间,上海莱士再次披露控股股东被动减持公告,科瑞天诚投资控股有限公司(以下简称“科瑞天诚”)近日收到法院执行裁定书,其持有的7000万股股份(约占上海莱士总股本的1.04%)被作价5.82亿元,交付给债权人平安银行股份有限公司以抵偿相应债务。

据悉,上述股份已于6月30日完成司法过户手续,科瑞天诚及其一致行动人的持股比例下降至24.99%。

科瑞天诚是上海莱士的控股股东之一,其背后实际控制人为“科瑞系”掌门人郑跃文。公司另一位控股股东为莱士中国,由美籍越南人黄凯执掌。郑跃文与黄凯间接持股比例相当,共同为上海莱士实际控制人。

自上海莱士从千亿市值高台跌落,科瑞天诚和莱士中国双双陷入债务泥潭,至今难以脱身。

据统计,2019年1月1日至2020年6月29日,科瑞天诚及其一致行动人宁波科瑞金鼎投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“科瑞金鼎”)共被动减持0.7%股份;莱士中国及其一致行动人深圳莱士凯吉投资咨询有限公司(以下简称“深圳莱士”)累计被动减持3.03%。

“两大控股股东连续被动减持,是因为股权质押爆仓,资金问题一直得不到解决,被强制平仓。”7月3日,一位熟悉血制品行业的投资人张伟(化名)告诉时代周报记者。

就控股股东债务及公司控制权

等相关问题,时代周报记者多次联系上海莱士,截至发稿,未获回复。

股权质押“爆仓”

从医药界“股神”到百亿债务缠身,科瑞天诚和莱士中国的困境,祸起高比例的股权质押。

时代周报记者注意到,几乎是从小上海莱士登陆资本市场开始,科瑞天诚就走上了疯狂的股权质押之路。

2008年6月,上海莱士在深交所中小板挂牌上市;到当年9月,科瑞天诚就已经将所持有的公司股份大部分进行了质押。

随着上海莱士股价一路狂飙,科瑞天诚与莱士中国反复通过滚动质押,获取融资。到2018年三季度末,科瑞天诚及其一致行动人科瑞金鼎所持股份的质押比例为95.31%,莱士中国及其一致行动人为深圳莱士的股权质押比例也高至97.08%。

以上海莱士当时的股价19.52元/股估算,上述两大控股股东质押的市值高达约670亿元。

危险的资金游戏终于在2018年底崩盘。

2018年12月,在停牌长达9个月后,上海莱士怀揣390亿元的天价并购预案复牌,却遭遇市场血洗,连挨10个一字跌停板。

随着股价泻去近七成,科瑞天诚和莱士中国的股权质押危机爆发。

时代周报记者注意到,截至2019年12月31日,科瑞天诚到期未清偿债务为68.3亿元,而莱士中国到期未清偿债务更高达103.357亿元。目前,科瑞天诚与莱士中国所持有的上市公司股份全部被司法冻结。

疯狂资本运作

近年来,作为一家血液制品生产企业,上海莱士因频繁并购、热衷炒股等问题屡受诟病。在不少市场人士看来,上海莱士走上“歪路”与背后科瑞系的运作有很大关系。

“科瑞系其实是PE,以投资为主,深谙资本运作。通过股权质押获取融资,先在(上市公司)体外收购资产,再将收购的标的资金注入上市公司。快速把企业‘做大’,获取投资收益。”张伟对时代周报记者表示。

在科瑞系推动下,上海莱士扩张异常凶猛。

2013年,科瑞天诚先是联手第三方新疆华建,拿下邦和药业63%股权,而后上海莱士以18亿元的对价,发行股份购买了邦和药业100%股权。

2014年,科瑞天诚如法炮制,筹划收购同路生物。该标的同样以“上市公司发行股份购买资产”的方式注入上海莱士,交易对价高达47.5亿元。

完成这两单大额并购,上海莱士的体量迅速膨胀,收入体量几乎翻了兩番。更重要的是股价飙升,其市值从2013年初的80亿元左右,一举飙升至2015年高峰时期的1200亿元。

不过,科瑞系的野心并不止于此。科瑞天诚联合莱士中国、同方股份等设立并购平台天诚国际,将并购目光转向海外。

2016年,科瑞天诚和莱士中国以天诚国际为并购平台,耗资约8.2亿英镑(约合78亿元人民币)完成了对英国血液制品公司BPL 100%股权的收购。2018年1月,天诚国际又完成对德国血液制品龙头Biotest的收购。

值得注意的是,上述两笔跨境收购都是以现金方式支付。这也被视为科瑞天诚和莱士中国资金链被拖垮的直接导火索。

“完成过桥收购后,科瑞天诚和莱士中国一直计划择机将BPL和Biotest注入上市公司,但迟迟未能实现。股价一暴跌就撑不住了。”7月4日,一位接近上海莱士的业内人士对时代周报记者说。

2018年11月,上海莱士曾抛出一份高达391亿元的收购预案,拟作价50亿美元收购全球领先的血液检测设备制造商GDS 100%股权,同时斥资5.89亿欧元收购天诚德国持有的Biotest 100%股权。

科瑞系的如意算盘最终落空。重组方案几经调整,上海莱士最终仅完成了对GDS 45%股权的收购。

控制权不稳

债务僵局之下,两大控股股东对上海莱士的控制权正在减弱。

事实上,上海莱士创始人是黄凯。其算是产业出身,20世纪80年代在美国创立“稀有抗体抗原供应公司”(即美国莱士),开始做起了血制品生意。

1988年10月,黄凯通过美国莱士进军中国,与上海市血液中心血制品输器材经营公司合资成立上海莱士。

郑跃文则是资本市场老手,其创立的科瑞集团尤以资本运作见长。2004年,上海市血液中心血制品输器材公司将持有的上海莱士50%股权转让给科瑞天诚,郑跃文由此入驻上海莱士。

一直到上市之后,郑跃文与黄凯所持有的股权比例一直旗鼓相当,上海莱士因此形成资本市场上少有的两家控股股东和两位实际控制人的治理结构。事实上,郑跃文与黄凯从未签署过《一致行动协议》,两人并非一致行动人的关系。

上海莱士曾表示,郑跃文和黄凯基于商业合作伙伴之间的多年信任,从未在经营决策中发生过分歧,未来也不会主动放弃上市公司控制权。

不过,从上海莱士多年的运作扩张史来看,郑跃文起到的主导作用似乎更多一些。如今,在债务重压之下,郑跃文不得不“放手”。

6月15日,科瑞天诚的股权结构发生了变化。郑跃文直接控制的科瑞集团将其所持有的科瑞天诚20%、11%、9%股权分别转让给了深圳易焯资本(郑跃文之子郑易焯控制的企业)、武汉江瑞咨询和北京宏安泰仁。

在此之前,科瑞集团除了直接持有科瑞天诚40%股份,还通过全资子公司光彩实业间接持有科瑞天诚10%股权。郑跃文通过科瑞集团和光彩实业控制科瑞天诚,进而控制上海莱士26.03%的表决权。

此次股权转让完成后,郑跃文与其子郑易焯合计持有科瑞天诚的股份降至30%。同时,光彩实业、易焯资本等七方股东达成了一致行动协议安排,有效期为2020年6月10日起三年。

“在《一致行动协议》有效期内,郑跃文仍为科瑞天诚实际控制人。”上海莱士称,郑跃文和黄凯仍为上市公司的实际控制人。

“收购GDS股权的重组中,两大控股股东曾作出保持上市公司控制权稳定的承诺,但也不排除协议期之后科瑞天诚改组董事会,郑跃文间接退出的可能。”张伟认为。

值得一提的是,今年3月,上海莱士向西班牙基立福发行股份购买GDS 45%股权的交易收官。通过换股交易,基立福获得26.20%股份,已成为上海莱士第一大股东,并派了2名非独立董事进驻上海莱士董事会。■

24.99%



30%



爱迪尔“七连板”背后：旗下互金公司已吊销

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

谁都没有想到,福建珠宝企业爱迪尔(002740.SZ)会成为这波普涨行情下最先冒头的“妖股”。

6月24日至7月6日,爱迪尔连续7个交易日涨停。截至7月6日收盘,爱迪尔报9.50元/股,总市值达43.14亿元。

然而,这波七连板引发了不少质疑。7月3日盘后,深交所发布的监管动态显示,已对连续多日涨幅异常的爱迪尔持续进行重点监控,并及时采取监管措施。

涨停原因显示,爱迪尔属于抖音概念股和互联网金融概念股。然而,时代周报记者发现,该公司唯一与互金概念有关的消息是2015年合资设立的北京爱投融科技有限公司(以下简称“北京爱投融”),但爱迪尔在2016年便已退出股东名单。

时代周报记者梳理发现,自2015年上市后,爱迪尔似乎格外热衷与互联网上关系,除了表示要建成“互

联网+珠宝开放平台”外,还涉足互金、区块链和5G等多个领域。

不过,跨界并未给公司业绩带来利好。2019年年报显示,2019年,公司陷入“增收不增利”的困境,实现营业收入19.4亿元,同比增长3.4%,但却录得上市以来的首次亏损,归母净利润亏损3亿元,同比减少1164.7%。

与此同时,由于商誉减值、应收账款和存货等问题,审计机构大华会计师事务所对该份年报出具了保留意见的审计报告。

7月6日,时代周报记者多次拨打爱迪尔总部及董秘办电话,均无人接听。

6日晚间,深交所向爱迪尔下发问询函,涉及非标年报、计提坏账比例过高、预付账款和存货余额增长过快等17个问题,要求爱迪尔在7月13日前对上述问题做出说明。

疯狂收购后遗症

造成2019年巨额亏损的主要原因是商誉和应收账款的大幅减值。

年报显示,2019年,爱迪尔计提

商誉减值准备9730.24万元;对应收账款的减值事项计提减值准备2.9亿元,合计影响2019年度净利润减少3.9亿元。

针对这次的商誉减值,大华会计师事务所表示,该所未能就公司计提的商誉减值准备金额获取充分、适当的审计证据,无法判断其恰当性。

年报显示,2019年,公司财务费用达7765.9万元,同比增长70.27%。爱迪尔表示,融资难度持续上升,流动资金捉襟见肘,财务成本不断增加,一定程度上影响了公司的经营情况。

流动资金的紧张很大程度上源于公司不停“买买买”的战略。时代周报记者梳理发现,单2017年一年,爱迪尔就发起了5起资产收购。

“买买买”也导致爱迪尔资金链格外紧张,负债高企。面对如此困境,爱迪尔选择向地方国资求援。

2019年2月,爱迪尔发布公告,公司实控人苏日明及其一致行动人和其他股东向龙岩市汇金发展集团有限公司(以下简称“汇金集团”)、龙岩市

永盛发展有限公司(以下简称“永盛发展”)作价2.17亿元转让公司10.89%的股权。而这两家企业均是福建省龙岩市国资委100%控股的公司。

截至2020年一季度末,永盛发展和汇金集团分列爱迪尔的第六和第九大股东。

2019年10月,公司向汇金集团申请不超过1.5亿元借款,用于补充流动资金和偿还借款,但这并未缓解公司资金紧张的局面。

年报显示,2019年公司短期借款高达8.93亿元,而2018年同期仅为5.34亿元,流动负债总计高达18.23亿元,而2018年同期仅为9.2亿元;同时,经营活动产生的现金流量一直为负。2017-2019年,该项指标分别为-3.56亿元、-5479.9万元和-3345.8万元。

跨界发展迟缓

虽然是“抖音概念股”和“互金概念股”的领涨龙头,但爱迪尔始终身处以线下零售渠道为主的珠宝行业,“互联网+珠宝”的尝试也未曾给

其业绩增色。

年报显示,爱迪尔拥有四大珠宝品牌,总共拥有1132家品牌加盟店、46家自营店,但其中仅有一个品牌“克拉美”通过天猫、京东、唯品会等线上平台进行网络营销。

官网显示,2020年2月,爱迪尔启动“千人千店”计划,以抖音小店为平台,汇聚线上客群;有赞商城开通后,不到一个月营收200万元。

这一数字几乎是杯水车薪。财报显示,2020年一季度,公司营收2.1亿元,同比减少36.94%;归母净利润1137.8万元,同比减少24.21%;经营活动产生的流量净额为-2775.1万元,同比减少138.27%。

而从上市之初就宣告要建设的“互联网+珠宝开放平台”更遥遥无期。

6月12日,爱迪尔发布公告称,拟将公司2016年12月非公开发行募集资金用途变更后的募集资金3.81亿元永久补充流动资金。

LISTED COMPANY · 上市公司

上接P1

“国家在2014年鼓励互联网金融创新后，P2P平台野蛮生长，由于监管未及及时补位，P2P模式异化，即便后期合规整改，但已尾大不掉，很多平台均存在资金池、自融、假标等问题，最后平台和投资人付出了沉重代价。”一位业内人士对时代周报记者如是称，“微贷网和姚宏代表了P2P从兴起、到繁荣再到衰落的全过程，像是黄粱一梦，令人唏嘘。”

姚宏其人

微贷网实控人为现年40岁的杭州淳安籍商人姚宏。

据姚宏身边人员向时代周报记者介绍，姚宏老家位于淳安县杨旗坦镇（现汾口镇）最西边的村落，交通不便、经济落后，该地距离淳安县政府所在的千岛湖镇，早年坐车、坐船需辗转五小时。

在1996年就读浙江商业职业技术学院前，姚宏从未离开过千岛湖。发迹后，姚宏本人仍保持着草莽出身的爽直风格，但对中专学历略有忌讳。公开履历中，他曾就读中欧国际商学院EMBA，早年经历已被抹去，“姚老板很少提及过往，曾私下在酒后听其谈起早年的苦，还是会动感情”。

中专毕业后，姚宏曾倒过火车票，卖过电话卡，干过城商行的信用卡催收，对金融领域并不专业，在早期接受媒体采访时，姚宏甚至一度认为“风控”无意义。

在业内有识者看来，杭州的P2P行业创业者分为两类人，一类是以挖财李治国、铜板街何俊等为代表的阿里系创业者，属互联网大厂早期员工，有一定的财富积累，属洗脚上岸型；另一类是光脚草根创业型，则以微贷网实控人姚宏为代表。

姚宏路子较野，相对简单粗暴不遮掩。杭州某商业银行一位人士告诉时代周报记者，早年微贷网曾找到该银行谈合作，姚宏本人亦出面，主要是要银行的资金通道，“给的条件诱人，提出的模式新颖但不太合规，胆子大，没敢接”。

另一方面，姚宏本人颇讲义气，对有多年交情的同学亦多有照顾，微贷网高管曾有多位是其同学。前述姚宏身边人士提供的细节是，微贷网上市前，姚的多位同学曾突击入股，但微贷网的股价此后一落千丈。在2020年新冠肺炎疫情暴发前，姚宏本人以个人资产回购了老同学们当年高位买入的股票，“亏损由他本人承担”。

7月5日凌晨0时48分，姚宏及亲近高管同时发了一条朋友圈“不念过往，不畏将来，全力以赴”，以此向外界示平安。

6日，时代周报记者数次致电姚宏本人，其电话一直处于无人接听中。

近3000亿扩张

2011年7月，姚宏个人出资创办微贷网。当时，全国的P2P平台仅约20家。

和一般P2P公司不同的是，微贷网借款人抵押物主要为汽车——全国车贷业务的模式起于微贷网。

微贷网的车贷一般为3万—20万元，期限为1—36个月不等，年利率为20%—36%。姚宏还颠覆了此前行业把汽车押在仓库的做法，放心地让客户把车开走，使汽车抵押模式变成了半信用的模式。

这种变通源于姚宏常年在基层摸爬滚打的智慧，“其他平台一般给车只装一个GPS，而微贷一般会装三个GPS。”一位业内人士告诉时代周报记者。

需要指出的是，微贷网杀入车贷领域正赶上了风口，仅四年时间，微贷网就冲到行业前10。到2020年2月，微贷网累计借贷金额达2986.63亿元。

高速扩张的微贷网获得资本的青睐。从2014年6月至2018年11月期间，微贷网有过7次融资，是浙江省首家引进亿元战略风投的平台，投资方包括汉鼎宇佑、浙商创投、嘉御基金、国盛金控等机构。



“车贷帝国”微贷网覆灭 草莽姚宏黄粱一梦



在1996年就读浙江商业职业技术学院前，姚宏从未离开过千岛湖。发迹后，姚宏本人仍保持着草莽出身的爽直风格，但对中专学历略有忌讳。公开履历中，他曾就读中欧国际商学院EMBA，早年经历已被抹去，“姚老板很少提及过往，曾私下在酒后听其谈起早年的苦，还是会动感情”。

资本的加持促使微贷网进一步做大做强。财报显示，2016年、2017年、2018年，微贷网净利润分别为3.23亿元、5.16亿元、7.11亿元，持续三年盈利并高速增长。

高速发展的微贷网体量变大，高峰期时其在300多个城市中建立起了一个由517个服务中心组成的全国性网络，员工超过16000人。随之而来的是管理风险，诸如打爆通讯录、私自拖车等员工行为引发用户不满。

一般而言，如果面对借款人连人带车的突然消失，或者将车二次抵押，微贷网会“先兵后兵”——先派员工设法抢车，但若抢不回来，再去和同行协商，但这种典型的暴力催收做法也让微贷网游走在法律边缘，甚至惹出刑事责任案件。

中国裁判文书网的信息显示，微贷网多次涉及刑事诉讼案件，曾有员工因借贷纠纷殴打借款人致轻伤。

一个不容忽视的背景是，从2018年中央决定扫黑除恶后，微贷网原有的催收模式变得不适用。如何平衡逾期与催收之间的关系，即用更合规的手段催回借款，成为它的困扰。

“车贷的底层资产坏账很高，且贬值快。”前述业内人士称，“P2P平台的资产都比较好，而且假标、自融的乱象普遍，微贷网也存在这样的问题。”

山雨欲来

微贷网的危机在2018年下半年即有预兆。

这一年七八月间，杭州成为P2P平台爆雷的集中之地，包括牛板金、人人爱家、云端金融、祺天优贷、佑米金融、小九金服、金柚金服等多个P2P平台被立案侦查。

爆雷潮之后，明确了对P2P主体责任的监管部门开始动真格。以杭州市为例，在2018年11月开始逐步约谈中小平台，要求清退。

更为关键的是，地方监管部门开始正视P2P风险对社会的外溢性，在

P2P整治中，要求对底层资产穿透式检查。

微贷网恰是在这波危机中选择上市。2018年11月15日，微贷网在纽交所挂牌上市，但姚宏本人自2018年下半年后就被迫，已不能出境。

知情人士透露称：“微贷上市敲钟时是在杭州电视台搭了一个与纽交所几乎看不出区别的敲钟台，姚宏本人在杭州敲钟，而另一拨非核心高管在美国敲钟。”

进入2019年，除了被大面积清退、立案等，P2P平台最常见的转型思路为转型助贷，微贷网亦曾想往此方向努力，但进展不大。为了求生，微贷网还上线过包括微新贷、多米贷、车主贷、微易融等多个现金贷产品，但效果并不佳。

2019年11月15日，全国互金整治领导小组和网贷整治领导小组联合印发的《关于网络借贷信息中介机构转型为小额贷款公司试点的指导意见》（整治办函〔2019〕83号）（即“83号文”）指出，可申请转型为全国经营或单一省级区域经营的小额贷款公司。83号文对P2P平台转型网络小贷设置了存量业务化解的过渡期。

2019年12月12日，微贷网曾公告称，正在努力申请网络小贷牌照。

转型小贷符合监管指引的转型方向之一，但并不容易。根据83号文，全国经营的小贷公司的注册资本不得低于10亿元，且首期实缴货币资本不得低于5亿元，同时还不得低于转型时借贷余额的十分之一。

此外，根据83号文中，P2P转型网络小贷后，虽然其杠杆率比传统小贷公司的1—3倍要高，但不得超过5倍上限。

“对于流动性存疑的P2P平台而言，5倍杠杆对资本金的要求依然非常高，假设微贷当时的借贷余额规模为100亿元，按照1:5的杠杆，其净资本需要达20亿元，首期实缴货币资本不得低于10亿元。”接近微贷网人士告诉时代周报记者，“不是微贷网愿不愿意转型的问题，是有没有这个能力转。”

到2020年初，包括湖南、山东、四川等10个省市已公告清退辖区内全部P2P网贷业务机构。互金整治领导小组和网贷整治领导小组在3月31日披露的数据显示，全国实际在运营的网络借贷机构（即P2P）有139家，而有近5000家退出。

微贷网危机浮出水面，是在2020年2月。微贷网以疫情困难为由，宣布停止兑付本息，在投资人中引起轩然大波。

4月29日，微贷网公布与宁夏顺亿资产管理有限公司（AMC）合作，形成了一个可以缩短回款期限的资管方案向全体客户开放，用户将其在微贷

网的标的债权先转让给一家AMC公司认可的第三方公司。第三方公司跟AMC公司建立合作，将债权进行打包整合转让给AMC公司，并由AMC公司提供资产管理服务。

在这项资管方案下，微贷网用户的回款时间缩短至18个月，在原有债权本金的基础上支付年化2.25%的利息，按照等额本息的方式每月收回本金和利息。

据接近杭州市金融办人士告诉时代周报记者，上述方案已经谈成，但该方案的瓶颈是，如果未按照计划兑付，微贷网将履行担保方义务进行兜底。这意味着还需要一个国资平台来做担保，“考虑到微贷现状，没有一家国资平台愿意来做担保”。

7月6日，时代周报记者联系顺亿资产，该公司相关人士没有就此发表评论。

前途未知

微贷网的立案也波及其股东。

目前，微贷网的大股东为姚宏本人，第二大股东是上市公司汉鼎宇佑（300300.SZ）。

汉鼎宇佑得以入股微贷网，源于微贷网实控人姚宏与汉鼎原实控人王麒诚均为千岛湖同乡，两人同龄、私交甚笃。

“姚老板控制欲较强，希望能牢牢把住实控权，鼎盛时期曾拒绝了很多意向资本，而唯独让王麒诚入了很多股。”一位业内人士告诉时代周报记者。

如今看来，汉鼎宇佑的这次投资给其带来巨大损失。2月28日，汉鼎宇佑披露公告称，因参股微贷网计提减值6.72亿元。

7月5日，汉鼎宇佑公告称，截至2020年第一季度末，公司对微贷网的长期股权投资账面价值余额为1.55亿元。预计6月末，公司对微贷网的股权投资账面价值余额为0.76亿元。

7月5日下午，汉鼎宇佑董秘叶兴波告诉时代周报记者：“此次微贷网事件，不影响公司既定的聚焦主业的战略，上市公司会用短期的业绩阵痛换取未来的轻装上阵。”

根据微贷网4月披露的信息，其现在几乎全员转为贷后催收人员。其中，总部部门人员321人，平台主要管理层、关键财务、重要技术岗位人员保持稳定。除了电催中心210人负责催收外，线下门店2718人也全部转做催收相关工作。

今年6月，微贷网公告，“将于2020年6月30日前退出网贷行业，不再经营网贷信息中介业务”。

7月5日，浙江天韵律师事务所律师何立志告诉时代周报记者，微贷网被定性为非法吸收公众存款罪，而非集资诈骗，这两个罪名的量刑差距很大，“集资诈骗罪有最高徒刑有死刑，而非吸目前最高也就10年有期徒刑，两罪的区别主要表现在犯罪的主观故意不同，集资诈骗罪是行为人采用虚构事实、隐瞒真相的方法意图永久非法占有社会不特定公众的资金，具有主观故意；而非吸是临时占用投资人的资金，行为入承诺而且也意图还本付息”。

在正式立案前，微贷网在5月27日披露了该公司2019年第四季度及2019年全年未经审计财报。报告显示，2019年全年，微贷网营收为33.58亿元，同比下降14.2%；净利润2.63亿元，同比下降56.46%。

微贷网在美股上市后，股价最高曾涨至13.63美元/股。截至7月2日收盘，微贷网股价为1.33美元/股，当前总市值已不足1亿美元。

根据第三方平台网贷之家的监测数据，截至7月5日，微贷网待还余额为63.23亿元，待收投资人数为22.25万人，待还借款人数为18.17万人。

目前，微贷网的催收工作被纳入政府整体处置，受政府统一管理、监督及指导。

在微贷网被立案调查后，杭州剩余的P2P平台已所剩无几。7月5日，51信用卡、挖财两家平台相关人士告诉时代周报记者，所属平台已经“安全着陆”。



手握百亿仍大举借债 牧原股份扩张平衡术

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

7月6日晚间，牧原股份（002714.SZ）披露业绩预告，预计2020年前二季度归属于上市公司股东的净利润为105亿—110亿元，去年同期亏损约1.56亿元，扭亏为盈。这一数字亦远超2019年全年净利润的61.14亿元。

这是牧原股份在历经一年多多重金扩张后再次迎来业绩大爆发，与此同时，这家“猪中茅台”的财务隐忧也开始浮现。

7月1日，牧原股份收到深交所2019年年报问询函，针对公司利息收入远低于利息费用的原因及合理性、是否面临偿债风险、在建工程及应付账款大幅增加等情况提出“灵魂8问”。

在非洲猪瘟冲击下，我国生猪养殖迎来行业大洗牌，中小散户加速退出，规模化生猪养殖场迎来大扩张红利期，2019年下半年掀起的养猪大潮仍在持续，作为龙头企业的牧原股份，在这一轮扩张中一路高歌猛进。

高速扩张的同时，牧原股份的融资步伐也在加速。Wind数据显示，今年上半年，牧原股份已经发行了4笔短期融资券、2笔中期票据和一笔公司债，合计为34亿元。

6月7日晚间，牧原股份连发多份报告，称公司拟发行规模不超过30亿元公司债；拟发行短期公司债券规模不超过人民币30亿元；同日，公司董事会决议审议通过了《关于公司向境外银团贷款的议案》，同意公司向境外银团申请不超过等值于3亿美元的贷款。

随之不断攀升的还有公司的总负债规模。2020年一季度报显示，一季度，在公司300.56亿元的总负债中，流动负债高达252.67亿元，流动负债率达84.07%。

“截至2020年一季度，公司主要偿债指标均保持在合理水平，资产负债率较好，一季度资产负债率为42.35%，流动比率为1.31，资产负债结构合理；一季度公司实现营业收入80.70亿元，归属母公司所有者净利润41.31亿元，良好的经营收益和盈利能力使公司具有较强的偿债能力，不存在短期和长期的偿债风险。”7月6日，牧原股份回复时代周报记者表示。

资金争议

得母猪者得天下。凭借独特的轮回二元育种体系，牧原股份自2019年以来不断扩大养猪规模。

截至2019年底，牧原股份全资及控股子公司数量已达138个，分布在18个省区。

相应的，其生产性生物资产余额也是快速增长。截至2019年末，牧原股份生产性生物资产余额为38.35亿元，同比增长162.45%；能繁母猪存栏

128.32万头，后备母猪存栏72万头。

在建工程余额也随之猛涨。报告期末，公司在建工程余额为85.99亿元，同比增长133.65%，其中重要在建工程项目本期增加金额为54.90亿元、本期转入固定资产金额为32.29亿元。

这成为监管层关注的焦点之一。在这次年报问询中，深交所要求牧原股份结合生产性生物资产的具体内容、单位成本、数量等，量化说明增长的具体原因及合理性。此外，还要求公司结合现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的具体资金流向，说明在建工程本期增加情况与上述现金流是否匹配。

在超级猪周期下，经过高速扩张后，牧原股份也迎来业绩爆发期。

2019年报显示，2019年，牧原股份实现营业收入202.21亿元，同比增长51.04%；实现净利润61.14亿元，同比增长1075.37%。

报告期末，公司货币资金余额为109.33亿元，同比增长293.52%，主要原因是非公开发行募集资金、子公司吸收少数股权融资及经营积累所致。

不过，即便手握百亿货币资金，随着经营规模的扩大以及项目建设的推进，公司负债规模也不断增长。其中，截至2019年末，牧原股份有息负债余额为71.63亿元，基本与2018年持平。报告期内，发生利息费用5.66亿元、利息收入0.42亿元。

这也是监管层关注的主要问题。深交所要求牧原股份说明公司货币资金存放地点、存放类型、利率水平，是否存在质押、冻结等权利限制；是否存在与控股股东及关联人的共管账户；是否存在偿债风险；利息收入远低于利息费用的原因及合理性。

7月6日，香颂资本执行董事沈萌对时代周报记者分析称，这主要是公司借的钱太多，而侧面反映出其来自于业务产生的净现金流入少，与牧原股份在二级市场表现存在明显差异。

另一方面，2019年以来，票据结算增加使得牧原股份应付票据增幅较大。

截至2019年末，公司应付票据余额为33.59亿元，同比增长348.46%，其中商业承兑汇票余额为14.17亿元，同比增长83579.44%；应付账款余额为50.98亿元，同比增长87.94%。

对此，深交所要求牧原股份结合公司采购模式及金额、信用政策等说明公司应付票据、商业承兑汇票、应付账款期末余额大幅增长的原因及合理性，是否存在向关联方开具商业承兑汇票的情况。

对于涉及深交所问询的问题，牧原股份表示，公司会在规定时间内尽快回复，请以回复函为准。

举债大扩张

进入2020年以来，纵使猪价起



伏，并未影响牧原股份扩张的热情，依旧大额举债不断扩大养殖规模。

从2020年一季度短期借款这一指标的变化便可见一斑。

截至2020年一季度末，牧原股份短期借款为104.65亿元，比2019年末增长145.88%。长期借款由2019年末的11.17亿元增加至28.80亿元，增长157.88%。而2020年1—3月，牧原股份累计新增借款79.34亿元。

值得注意的是，截至2020年一季度末，牧原股份的货币资金达204.10亿元，这与公司2019年手握上百亿元资金仍需举债扩张的情形如出一辙。

根据牧原股份的规划，2020年，公司计划出栏生猪1750万—2000万头。产能的持续扩张促使牧原股份不断加快融资步伐。

2月27日，牧原股份披露公告称，公司及控股子公司拟向关联方牧原实业集团有限公司申请借款额度不超过20亿元。这也遭到深交所问询，要求说明公司向关联方借款的必要性及具体实施情况。

在牧原股份6月7日发布的系列公告中，称公司拟发行规模不超过30亿元（含30亿元）公司债，期限不超过3年（含3年），可以为单一期限品种，也可以为多种期限的混合品种，本次公司债券发行采取无担保方式发行。

牧原股份于同日公告中称，拟发行短期公司债券规模不超过30亿元（含30亿元），期限不超过1年（含1年），可以为单一期限品种，也可以为多种期限的混合品种。

同时，为拓展公司融资渠道，优化债务结构，降低融资成本，同意公司向Cooperative Rabobank U.A., Hong Kong Branch、Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited牵头的境外银团申请不超过等值于3亿美元的贷



**截至2020年一季度末，
牧原股份的货币资金达
204.10亿元，这与公司
2019年手握上百亿元资
金仍需举债扩张的情形
如出一辙。**

款，贷款期限为3年。

此外，牧原股份子公司牧原国际有限公司拟向光大银行香港分行申请不超过等值于5000万美元的贷款，贷款期限2年，由公司提供无条件且不可撤销的跨境连带责任担保。

同步进行的是大手笔的投资扩张计划。

6月7日，牧原股份公告称，拟出资5.8亿元设立房山牧原、枣阳牧原等17家子公司，以扩大生产规模，提高公司产品市场占有率。

此外，牧原股份公布使用自有资金向公司子公司增资的公告，增资对象为49家子公司，增资金额合计为52.07亿元。

平安证券在近期研报中认为，牧原采用的“自育肥”+“二元轮回杂交”的组合策略在周期频繁波动中，使得产能收/张节奏、销售节奏能对猪价做出快速响应，从而实现利润最大化。更重要的是，当供给侧冲击事件出现时，能够最快、最大程度地抓住历史性机遇进行扩张，利润留存+杠杆融资继续下注下一轮周期，而行业最低的完全成本为公司预留了足够的安全垫。

平安证券指出，牧原股份的扩张可以总结为：以高胜率的策略下注，赚钱、融资、加注。

回溯牧原股份近年来大扩张下的债券融资，其中以短期融资券居多。中诚信国际在评级报告指出，随着牧原股份产能扩张计划的推进，公司债务规模不断上升，且以短期债务为主，债务结构有待调整。

自2019年10月份母猪存栏增加，2020年以来生猪价格出现持续下跌，即便6月起猪价企稳回升，但在业内看来，预计后续步入生猪后周期时代，或开启持续下降通道。

牧原股份曾在5月27日接受机构调研时也指出，未来猪价大趋势还是逐步向下。

“猪肉价格在非洲猪瘟导致的市场扭曲下长时间处于高位，刺激企业大幅度举债扩张，但实际上养猪业不是一个收益率高的行业，因此不排除当非洲猪瘟因素排除后，导致整个产业的泡沫出现破裂。”沈萌说。

牧原股份对时代周报记者表示，公司具有完善的财务管理体系，会对相关财务风险进行充分分析，在综合考虑各项风险的基础上做出合理的决策。

“根据目前的市场行情，预计今年公司的现金流和利润情况较好，今年资本开支大概在200亿元。出栏节奏可能和往年呈现同样的特征，上半年出栏量少，下半年出栏量大。因此，下半年公司现金流、利润受猪价影响比较大，公司会根据具体资金需求和市场的变化对资本开支进行调整。”牧原股份表示。■

爱迪尔“七连板”背后：旗下互金公司已吊销

上接P14

此举引来了监管层关注。在回复深交所的公告中，爱迪尔表示，“互联网+珠宝开放平台”项目募集资金投入2050.51万元，投入进度仅为5.14%。由于目前消费者还未养成线上购买珠宝的习惯，“公司管理层本着对募集资金负责的态度暂时不大规模投入，待相关消费习惯成熟后再投入”。

7月5日，电商行业分析师韩东（化名）接受时代周报记者采访时表示，与其他行业相比，珠宝行业购买频率低、单品价格高，“更重要的是珠宝难以标准化生产，所以线上渠道一直难以打开”。

韩东指出，目前珠宝行业在线上仍以低价产品为主，消费者对在线上买高价珠宝仍有疑虑。

而引起爱迪尔股价疯涨的“互

联网金融概念”更是无从谈起。

2015年5月，爱迪尔发布公告，公司拟与中投国泰(北京)投资管理有限公司(以下简称“中投国泰”)共同出资成立互联网金融公司北京爱投融。注册资本为3000万元，爱迪尔出资750万元，占比25%。

然而，天眼查显示，2016年8月23日，爱迪尔便已不在这家合资公司的股东人投资名单中，取而代之的是深圳饰界在线文化传播有限公司，持股比例为25%。

2016年年报显示，爱迪尔在本期处置了合营企业北京爱投融，从而减少了长期股权投资46.7万元。

2019年11月，北京市市场监督管理局以成立后无正当理由超6个月未开业，或开业后自行停业超6个月为由吊销了该公司的营业执照。

2020年2月，爱迪尔先后与数家

科技、宁波联通签署合作协议，谋求在区块链、5G等领域的合作。对此，深交所下发关注函，要求说明公司是否有迎合市场炒作的情形。

对此公司称，两项合作有助于公司推出区块链与大数据赋能的珠宝业智能门店解决方案，预计对公司的未来持续经营能力会产生积极影响。不存在迎合市场热点炒作的情形。

董监高2年套现亿元

7月3日盘后，爱迪尔发布公告称，由于自身资金需求，股东永盛发展拟减持数量不超过454万股，比例不超过总股本1%的股票。

截至该公告日，永盛发展及其一致行动人持有公司及表决权比例为17.31%，为公司实际第二大股东。

时代周报记者梳理发现，从2018年开始，爱迪尔的股东进行了多次减

持，减持方几乎均为公司董监高人员，合计套现金额不下亿元。

2018年7月，公司监事会主席苏江洪减持17.7万股，套现108余万元；同年11月，公司董事、副总经理苏皓皓减持128万股，套现691万元；同月，财务总监李城峰减持17.5万股，套现94.5万元。

2019年5月，公司董事、副董事长朱新武减持260万股，套现1567万元。

2019年9月，公司实控人苏日明通过大宗交易受让888万股给汇金发展，累计套现至少5354万元；同年7月，其一致行动人狄爱玲减持381万股，套现2350万元；12月，苏江洪再次减持13万股，套现80余万元。

2020年1月，朱新武再次减持156万股，占总股本的0.3443%，套现1282万元。

同年5月5日，爱迪尔发布公告称，

公司控股股东苏日明及其一致行动人狄爱玲、苏永明拟减持不超过总股本6.35%的股份。截至该公告发布日，苏日明的持股比例为14.28%，三人合计持股比例为25.38%。

与此同时，公司高层人员换血频繁，前述参与减持的高管也纷纷辞职离场。

其中，公司实控人苏日明已于2019年9月辞去董事长一职；2020年2—3月，董秘、副总裁孙海龙，证券事务代表王优因个人原因辞职。

7月3日，爱迪尔发布公告称，谢万利因个人原因辞去公司内审部负责人职务。

管理层“大换血”或是为了公司之后的混改铺路。资料显示，目前公司总裁为徐新雄，曾经担任过第二大实际股东汇金集团的总经理、副董事长等职务。■

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

22 | 物业股迎扩容潮

一场蹊跷的合作：巨头腾讯被骗了

时代周报记者 陈婷 发自上海

从深圳到贵阳，坐动车需要花费5个小时左右，不算天南地北，却也够不上亲如比邻。

近日，两家各自在当地具有不小影响力的公司，尽管业务方向完全不同，却因为一宗民事诉讼联系在一起，并且迅速发酵，引发了广泛关注。

6月29日，深圳市南山区人民法院发布一则民事裁定书，同意原告腾讯请求查封、冻结被告老干妈公司名下价值人民币16240600元的财产。

一家是全球互联网巨头，一家是家喻户晓的国民级辣酱品牌，两家公司为何对簿公堂？

6月30日，腾讯相关人士向时代周报记者表示，2019年3月，腾讯与老干妈公司签订了一份《联合市场推广合作协议》，腾讯的投放资源用于老干妈油辣椒系列推广，腾讯已依约履行相关义务，但老干妈未按照合同约定付款。

该人士表示，腾讯多次催办未果，因此不得不依法进行起诉。

同日，老干妈对外发声称，腾讯“被骗了”，并表示在6月中旬之前自己从未得知这个消息。

7月1日，贵阳市公安局双龙分局发布通报称，有不法人员冒充老干妈公司名义与腾讯公司签订合作协议，导致被腾讯公司起诉。

目前，腾讯与老干妈的法律纠纷仍未结束。

7月2日，深圳市南山法院称，该案件正在进一步审理，最终结果以合议庭的意见为准。

7月3日，贵阳市南明区人民检察院表示，对此案高度重视，已在第一时间指派检察官介入，了解案情，引导侦查。

在腾讯多日的“卖萌”式宣传中，此事成为了热门的网络事件。

7月6日，腾讯方面向时代周报记者表示，此事目前还没有最新的官方回应。

事实上，外界开始思索的是，作为互联网公司中的翘楚，不断有着国内最强专业化的运营以及强大的法务团队，为何会被三名“不法人员”拌住了脚？

“憨憨企鹅”真的是吃了哑巴亏？

不寻常的合作

据警方通报披露，此事系犯罪嫌疑人曹某(男，36岁)、刘某利(女，40岁)、郑某君(女，37岁)伪造老干妈公司印章，冒充该公司市场经营部经理，与腾讯公司签订合作协议。

据通报，三人的目的是为了获取腾讯公司在推广活动中配套赠送的网络游戏礼包码，之后通过互联网倒卖非法获取经济利益。

然而，近日时代周报记者在各大



电商平台上搜索通报中所提及的QQ飞车游戏礼包码，发现相关产品的线上价格一般是个位数。

7月5日，君澜律所合伙人律师祝涵向时代周报记者表示，根据双方对外披露的信息来看，此案目前就是一个谜，而其中最为显著的迷惑点在于，三名犯罪嫌疑人可能的收益和承担的风险非常不匹配。

7月4日，一名上海游戏圈人士告诉时代周报记者，其所在的公司也运营有包括手游在内的多款知名游戏，他在刚了解到此事的想法便是“不合理”，并不是他印象中合理的合作关系。

“我从来没有接触过类似把游戏当作广告平台用并进行收费的合作，因为游戏不靠广告盈利，一般不会主动找品牌来投广告。”上述游戏圈人士说道。

该人士表示，游戏方一般是会主动去找品牌进行联动，进行品牌客群引流，目的是为了吸引更多游戏客户，并涉及开发联名道具进行盈利。

按照行业惯例，一般是由游戏方主动联系品牌方进行联动，相关开发出来的道具售卖甚至还会给品牌方抽成。

该人士认为，品牌方找到腾讯合作的可能比较大，1600多万元的广告单子在游戏圈算不小的单子。

该种说法与曾经在腾讯相关部门工作过多年的周明(化名)的说法一致。

“本次腾讯和老干妈的纠纷却是腾讯看中了钱，而不是老干妈的品牌价值。”7月4日，周明向时代周报记者表示，正常来说，腾讯的很多市场部门合作反而可能是腾讯给品牌方资金进行市场推广。

广告业潜规则

尽管多位法律界人士以及游戏行业人士觉得此事不正常，但一些广告行业人士却认为并不奇怪。

7月5日，在广告界工作超过20年的林君(化名)向时代周报记者表示，在他看来，多种可能性都可能导致这种结果。

林君透露，多年来，自己为一个海内外知名的食品品牌进行广告代理工作，作为所属广告公司的负责人，如果谈及联名合作，他经常会以品牌方的名义与广告投放平台进行谈判。

“我不可能以广告公司的名义去谈，在以品牌方的名义进行谈判的过程中，未必会第一时间去跟品牌方报告，这实在太过麻烦。”他表示。

这期间可能会出现广告公司私自行动的情况。

林君表示，有时品牌方可能法务流程很长，而媒体方档期有限需要自

己尽快定掉，为了不错过媒体平台的档期，甚至可能会先自己顶上，进行预付款。

也有经销商私自以品牌方名义进行广告推广的案例。

“经销商为了给自己引流、促进销量可能会自己出去花钱投广告，而品牌如果去打假，会牵扯出很复杂的关系。”他表示，有些知名品牌，市面上很多联名产品，一部分并非品牌方正式授权。

不过，上述两种情况成立的可能性并不大。

时代周报记者在查阅此事件相关的广告推广资料后发现，腾讯和老干妈的这次合作似乎并没有涉及线上线下的导流，仅仅是品牌推广。

据上述游戏圈人士表示，其公司的游戏和实体行业联动一般是线下买了产品，线上能兑换礼包之类的合作，给实体产品导量。

财产保全合理合规

在更多的信息披露之前，此事真相仍然扑朔迷离。

而大众关注的焦点还在于，这样一份合作协议，理论上应该涉及商务、运营、产品、法务、财务等多个部门，却畅通无阻地通过了腾讯内部的层层审核。

据周明回忆，他在腾讯相关部门工作期间一直接触的是经过公司资质审核过的企业，且一般与其都是合作关系。

“外部合作伙伴如何审核，我不大清楚。但是腾讯肯定会尽力保障合同在财务和法务上面合规。”他表示。

当然并不是没有差别，在周明看来，由于在该事件中，老干妈是出资的客户，相对受到审核可能就没有那么严格。

“赚钱的部门被管得少一些，花钱的部门被管得多一些，这很正常。”他说道。

目前，无从得知腾讯在此次合作中是否收取了预付款，但据上述游戏圈人士表示，一旦游戏方和品牌方开始合作后，其便会跟品牌方有密切的接触，包括广告物料的沟通等。

此外，据媒体报道，与老干妈的合作项目完成后，腾讯在2019年底开了一个总结颁奖活动，承办颁奖活动的小组想把老干妈公司的人请来现场参加，却联系不到对方。

对于冻结老干妈的资产，君澜律所合伙人律师祝涵认为，原告在立案时，为了便于执行，完全有理由向法院申请财产保全。

祝涵认为，腾讯申请财产保全的操作正常且合理，没有任何值得怀疑的地方。

“且不说腾讯号称南山必胜客，就算是一个没有任何关系的普通老百姓，直接向法院申请财产保全，成功率都接近于100%。”祝涵表示。

100%
➤

产经一周观察

一起爬山吗？
骗你钱的那种洪若琳
时代周报产经新闻部编辑

上周最魔幻的一出戏是，被网友尊称为“南山必胜客”的腾讯受骗了，被三个想骗点网络游戏码的人给骗了价值1600多万元的广告推广。

骗子假借“国民辣酱”老干妈要做广告，足足把腾讯QQ飞车上下下的人“玩”了一遍。去年4月，在腾讯单方面宣布和老干妈合作的活动现场，QQ飞车运营总监赵小鹏还曾感慨这是“新机遇”，足见重视程度。

时代周报记者采访调查中，有游戏圈人士就表示，假如老干妈真的花1600多万元在游戏中植入广告，那么的确罕见。这样看来，称为“新机遇”也就不为过了。1600多万元是数目不小的单子，这或许也是腾讯“心大”的原因之一。

结果，事件咄咄反转，新机遇变成新骗局。都说富贵险中求，只是如果险中带骗，终究还是一场空。

瑞幸还在做困兽之斗。7月5日，瑞幸召开特

别股东大会，通过罢免包括陆正耀在内4名董事，并提名新董事的决议，至此，瑞幸董事会全部换血。

一年多前，瑞幸刷新中国公司美国上市的最快纪录，风光无限的画面历历在目，如今只剩资本残局。

此前，瑞幸董事会特别委员会公布报告显示，瑞幸交易造假始于2019年4月份，也就是上市之前，造假早有预谋。

7月2日，贾跃亭终于“破产成功”。距其2017年7月赴美刚好三周年，众股东经历了贾式一零一夜。

关于贾跃亭究竟是善于表演的融资高手，还是怀揣伟大梦想落荒而逃的创业者，见仁见智，但乐视网终归是彻底跌落。

神奇的是，就在贾跃亭宣布宣布破产的公开信后，封死跌停的乐视退盘中却出现大量买

单，成交额一度破亿，换手率超10%。

对资本的狂热追求，就像在爬一座永远见不到顶的山梁。

7月第一周，汪涵和刘国梁忙着道歉，因为他们代言的理财产品“爱钱进”兑付困难，目前仍未解决；曾疯狂开店的“中国版ZARA”拉夏贝尔也上了微博热搜，因为其发布的2019年财报显示，去年公司盈利下滑1258%，血亏21亿元，关店4000余家。

频频爆雷的理财产品以及大肆扩张刹不住车的企业，其实讲的都是同一个警告：爬山有风险。

回头再看看老干妈。其创始人陶华碧说：“不要贷款，不要参股，不融资，不上市，这样子好，我有多少钱就做什么。”

2019年，老干妈销售超过50亿元。老干妈还是那个老干妈，稳如泰山，用不着爬山。

TECHNOLOGY · 科技

格力反撕美的 招标造假现罗生门

时代周报记者 王媛 发自深圳

多年来，格力电器(000651.SZ)董事长董明珠大义凛然地撕同行、掀骂战，未曾停歇，“手刃”对手几成家常便饭，但“打假斗士”遭遇官方打假，似乎还是头一遭。

7月1日晚，一则“中移动公开撕格力招标造假打脸董明珠”的消息突然发酵。沉默近55小时之后，7月4日凌晨3点多，格力电器相关人士向时代周报记者发来一纸严正声明，意在强调所谓的“造假”是个资料整理的小失误，同时还称此次事件是受“广东某同行”的恶意中伤。

“出错还有理？”格力电器的解释和影射显然未能服众。

7月6日上午，格力造假一事迎来堪称剧情反转式的一幕。格力电器在公众号上发布一纸“檄文”，直指美的集团(000333.SZ)在中移动的招标项目中，出现“发票信息不一致”“技术参数不合规”等问题。

7月6日晚，美的集团相关人士向时代周报记者表示，格力所提及在中国移动招标项目中的发票信息及技术参数存疑，均不属实。美的在招投标过程中早已向中国移动提供相关证据进行澄清说明，并被中国移动认可接受，整个招投标过程合法合规。

格力痛失亿元大单

格力卷入造假风波，始于中移动发布的“关于珠海格力电器股份有限公司负面行为处理结果的公告”。

该公告直指，格力电器在“中国移动2020—2021年高压离心式冷水机组集采项目”中存在弄虚作假的情况，特取消其在该项目招标中的中标资格。更大的“后患”还在于，中移动对格力处以后续三年参加同类产品(包括高低压冷水机组)集采综合评价统一扣5分的决定。

时代周报记者查阅上述项目一系列招标公告获悉，中移动最早于今年2月11日发布了“2020—2021年高压离



7月6日晚，美的集团相关人士向时代周报记者表示，格力所提及在中国移动招标项目中的发票信息及技术参数存疑，均不属实。

心式冷水机组”的集采招标，该项目共2个标包，采购规模约为4.08亿元。

3月11日，中标候选人公布，重庆美的通用制冷设备有限公司分别斩获“标1”和“标2”两标包的第一中标候选人，拿下整个项目70%的份额。珠海格力电器则分别为两个标包的第二中标候选人，获得30%的项目份额。根据两家不同的报价，前者中标金额为税前2.25亿元，后者中标金额为税前1.1亿元。

不过，直到6月22日，中标结果最终下发，却与此前的候选人公告大相径庭，格力意外出局，两个标包皆由重庆美的的全力拿下。

一直到中移动披露格力“造假”的公告被翻出，上述“格力痛失亿元大单”的故事终于见光。

不过，一纸“弄虚作假”名头扣下来，格力自然不愿坐以待毙。按照格力的解释，经内部自查得知，该事件系区域经销商项目组投标人员在提交申报业绩证明材料时，把格力中标的“华为团泊洼8号地块工业项目(一期)”写成了“华为团泊洼8号地块工

业IDC项目(一期)”整理申报。

上述公告发布时间为一个个月前，在格力看来，被大肆炒作，是对手的有意为之。

一个反手，格力电器另外掀起一场3年前的招标“黑幕”。

中移动4年集采美的

格力电器在7月6日发布的一篇名为《在移动招标项目中，谁在弄虚作假?》的檄文中，言之凿凿，称中国移动招标“2017—2018年高压冷水机组集中采购项目”时，重庆美的AHRI实验室最大冷量认证为2200RT，不能覆盖投标冷量2500RT。

美的对此向时代周报记者解释称：“当时招标要求是实验室和选型软件具备AHRI认证，重庆美的实验室及冷水机组选型软件均符合。按照2017年投标文件中要求的高温出水机组，在招标要求工况下，重庆美的实验室测试能力可覆盖招标机组范围，并有第三方检测报告可证，此报告在投标文件已提供。”

此外针对发票造假问题，美的向时代周报记者表示：“发票真实有效，系供应商申报信息中项目发票号码填写笔误，与格力虚构项目信息，两者有本质的不同。”

按照格力“弄虚作假、暗箱操作”的辞锋，此番撕的不仅是美的，言下之意还有中移动。

7月6日，时代周报记者辗转找到了一位参与“2020—2021年高压冷水机组集采项目”投标的相关人士，针对格力美的的互相揭发的关键信息点询问是否属实等问题，该人士向记者表示“属纪律问题，无法具体透露”。

同日，另一位已经离职，但彼时曾负责上述2017年高压冷水机组集采项目招投标的相关人士向时代周报记者直言：“我管空调采购的时候格力从来就没中过标。但这并不能就说是暗箱操作的问题，评审过程都是保密的，但却是要遵从一定的评标标准的。”据其强调，中移动招投标按程序进行，未有不公。

而时代周报记者独家获悉，2017年以来，格力美的在中移动总部冷水机组集采中，至少有4次狭路相逢。

最近这4年中，美的中标的次数达4次，记者测算，拿下订单超4亿元。另观格力电器，于上述四次竞标中，其只拿下最新一个项目的30%份额，订单总价约1545万元(含税)。从近年来中移动总部中央空调项目角逐上看，美的集团力压格力电器，拔得头筹。

抢夺中央空调市场

对于美的格力这种年营收2000亿元级别的大型家电企业而言，1亿元甚至几千万元级别的单子，为何都能撕得如此面目全非?

日前，有业内人士向时代周报记者评价道，中央空调领域的比拼实际上不亚于一场“家电奥运会”，政府、大型明星项目到底用了谁家的中央空调，就是一场从面子到里子的全方位之争，从招投标到媒体造势到数据PK，巨头们都铆足了劲，难免擦枪走火。

奥维云网预计，2020年以来，整个空调行业压力山大。

而过去十几年中，中央空调作为一方尚未被过度开垦的新蓝海，市场潜力尚有挖掘空间，市场容量亦从2009年345亿元左右增长到了2018年的近千亿元，十年间增长了2.5倍以上。

迈入新基建之年，数据中心、轨道交通、新基站等建设未来几年预计市场规模将快速增长，这些无疑是中央空调企业发力角逐的热门方向。

中央空调由于高技术门槛、高毛利以及肉眼可见的较大市场空间，被格力美的等空调巨头视为未来发力的重点领域。但目前而言，中央空调的业务，仍处于发展之中，对两者的业绩贡献并不算高。两巨头也未曾单独列出中央空调业务的具体业绩数据。而在行业形势和业绩压力面前，一番缠斗更是可以预见。

有意思的是，针对中央空调市场份额，美的格力均在2019年财报中称自己蝉联市场第一，各自封王，又一次数据打架。□

百度直播慢半拍 依托知识搜索猛追

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

7月3日晚，百度APP直播频道中，埃隆·马斯克72岁的硬核辣妈梅耶·马斯克和其多年好友邓文迪带来的直播首秀，共吸引1274万人在线观看。

这场主题为“我不害怕变老”的直播，围绕梅耶的中文版自传《人生由我》展开，也成为百度加码直播的一个缩影。

多次错失移动互联网风口的百度，欲在直播领域“赶个晚集”，蹚出一条差异化路径。

与电商直播浓厚的商业氛围不同，百度选择了一条偏文艺的路线。“以知识为核心，可以说是我们区别于其他直播的差异点。”7月2日，百度相关负责人向时代周报记者表示。

近日，有消息称，百度移动生态事业群新成立直播业务中台，负责人为古丰(真名陈罗金)，向百度副总裁、百度APP总经理平晓黎汇报。该负责人向记者证实了这一消息，并表示公司“对直播业务的决心很大”。

7月4日，重庆新青年联合创始人杨守玲对时代周报记者分析称：“直播平台开始去粗取精，粗制滥造的内容逐渐被用户厌恶唾弃，沉淀出一批优质的内容创作者。这时候百度选择‘知识和信息’领域，无疑是盯准了市场的长期发展需求。”

“前有虎，后有狼。”同日，一位MCN机构相关负责人告诉时代周报记者，平台竞争激烈，前有阿里、抖音、快手，后有腾讯、京东。对比看来，无论是直播赛道，还是电商赛道，百度都慢了半拍。

起大早赶晚集

5月15日，身着淡灰色西装的百度

创始人李彦宏，走进自家直播间为直播业务站台。

与其他企业家热衷直播带货不同，李彦宏的直播首秀以“家”与“书”为话题，分享了自己的创业心得、读书经验，并推荐了相关书单。

就在李彦宏直播首秀前两天，百度“万象”2020移动生态大会上，百度集团执行副总裁沈抖刚对外表示，“百度做的直播是比较不同的直播，是以信息和知识为核心的直播”。

“具体而言，百度直播带货与搜索和知识有强绑定，一方面，搜索用户有更明确的信息和知识需求，百度可以基于此为用户提供需要的直播，并通过营造知识氛围，引导用户下单；另一方面，百度还可以通过搜索给予直播带货更好的流量支持。”上述百度相关负责人对时代周报记者说道。

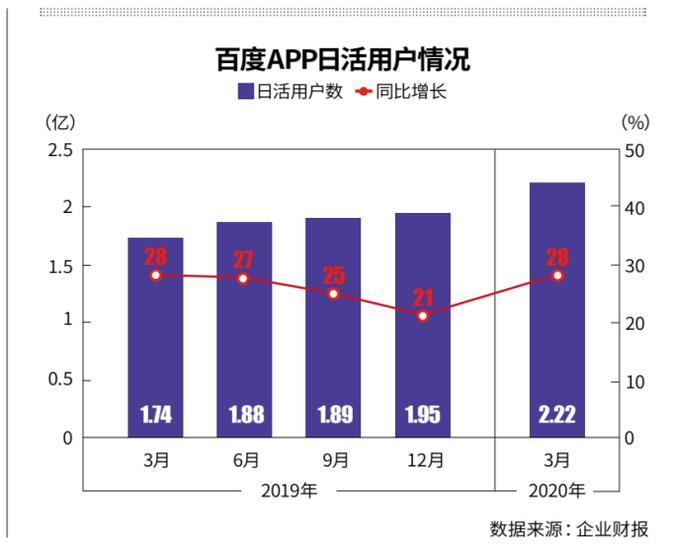
事实上，百度对直播业务的尝试一度谨慎而低调，外界鲜少有人知道，百度其实是最早布局直播的互联网巨头之一。

早在2013年，百度便研发出小度i耳目摄像头，小度i耳目直接与“云”连接，能随时实现直播和点播。2014年，百度基于i耳目摄像头，利用实时流媒体播放技术，对华山、峨眉山风景区以及中秋明月进行实时直播。

这类直播，跟新冠肺炎疫情期间的武汉赏樱直播在场景上并无二致，但彼时，李彦宏对直播的看法还停留在“直播和VR的实质可能仅是一种新的内容形式”。直到2019年才正式上线百度直播。

目前，百度直播上线一年有余，但尚未有专属应用，而是将入口放置在百度APP、好看视频、全民小视频和百度贴吧等其他应用中。

根据百度公布的2020年一季度财报，截至3月百度APP日活跃用户数



达到2.22亿，同比增长28%；百度智能小程序月活跃用户数达到3.54亿，同比增长96%。

在沈抖看来，一方面，搜索和信息流的特性会让百度更清楚用户想看什么类型的直播；另一方面，百度拥有超过10亿的用户规模。

“虽然流量优势明显，但百度的导流动作还是非常克制。”杨守玲对时代周报记者表示，不过，变化也在悄然发生。疫情期间，百度移动生态中的多款APP密集推出直播活动，向外界传达百度正在加码直播的信号。

在产品层面，百度宣布将全面打通百度APP、爱奇艺、百家号、智能小程序、好看视频等所有百度系移动产品，让创作者能够跨平台运营。

挑战后期运营

互联网发展风云变幻，内容消费

基于搜索数据获取公众知识或信息诉求是有优势的，但不知道会以何种形式去传递。

“流量进来了，真正重要的是后续的留存和付费转化。百度APP直播频道中，包含时事、教育、健康、财经、情感、游戏六大板块。相较于早期的秀场打赏变现模式，这些板块对主播达人和运营团队要求会更高，因此后期的运营部署具有一定的挑战性，同时非常重要。”上述MCN机构的负责人在接受时代周报记者采访时表示。

在主播阵营方面，淘宝直播目前已有1000多家MCN机构、100万名主播，并拥有李佳琦、薇娅这样的顶级带货大V；快手直播坐拥辛巴、散打哥等头部主播；抖音则拿下了第一代网红达人罗永浩等。

“目前百度直播对主播和MCN机构的吸引力还是比较弱。”上述MCN机构负责人告诉记者，尤其是二三线城市，大部分还未布局运营人员，难以第一时间触达全国各地优秀的主播和MCN机构。

怎样才能获得更多MCN机构和知名主播的青睐?

在杨守玲看来，首先要给出具备竞争力的入驻条件和扶持政策，帮助孵化新人、打造头部玩家；其次，强化平台“信息和知识”的标签，定向邀请专家、网红、明星等，做深做强这一优势；同时，完善直播电商生态链条，打通闭环服务，从单纯平台服务商角色转变成为生态服务商；除此之外，还要与各地政府合作打造电商产业经济，打通电商产业链条，通过直播带动当地经济发展。

经过多年沉淀，百度直播被外界称为“起大早赶晚集”，能否用知识直播这一“必杀技”撬动市场，仍有待时间检验。□

TECHNOLOGY · 科技

炒鞋风口不再 得物APP盈利迷茫

时代周报记者 张梦琳 发自广州

得物APP(下称“得物”)近期不断被点名。

“之前是央视,这几天又是中消协。”7月4日,从得物离职不到半年的张恒(化名)告诉时代周报记者。

6月29日,中消协公布6·18消费维权舆情分析报告。其中特别提及得物,其在监测期内共被搜到8735条相关负面信息,主要涉及假冒伪劣、鉴定费、优惠券等问题。

报告显示,以上相关负面信息分别于6月9日和18日出现两次峰值。

消息一出,引起网友热议。29日,微博空降“中消协点名得物APP”话题,阅读量高达1.2亿,其中,产品假冒伪劣问题最受网友关注。

事实上,得物被投诉假冒伪劣已经不是什么稀罕事。

在黑猫投诉上,关于得物的投诉数量高达3.2万次;公开资料显示,改名之前的毒APP(得物曾用名)投诉数量也达到月2.2万次,其中多数消费者直指得物售假。

今年2月,得物甚至还被电子商务消费纠纷调解平台投诉宝给出“不建议下单”评级。

7月3日,时代周报记者针对投诉处理方式等问题致电得物,其相关负责人称,得物所有商品都是先鉴别再发货,确保用户可以放心购买到品类丰富的正品潮流装备,对恶意售假情况将一律封号处理。

但摆在得物面前的不仅是售假质疑,事实上,随着炒鞋风口的“没落”,得物的盈利模式愈发迷茫。

“售假”背后

“买家下单,卖家先把货品快递到得物APP,得物APP合作的多位专

业鉴别师经过多维度精细工序鉴别为正品,并对货品瑕疵分级查验后,得物APP再将货品快递给买家,买卖双方完成交易。”关于平台交易的流程,得物相关负责人向时代周报记者介绍道。

得物相关负责人坦言,如果鉴别为非正品,订单不会成交,商品将退回给卖家。

在严格把控下,为何还会出现假冒伪劣产品?

7月3日,已经混迹在鉴定圈三年的鉴定“老手”王寒(化名)告诉时代周报记者,问题还是出在鉴定师身上,经验不足、技术不过关都是鉴定失误的关键因素。

得物也在回应中坦言,人工鉴别难免会出现极小概率的误差。

事实上,在鞋圈人士看来,得物虽是圈内“老大”,但鉴定后备军并不给力。

王寒回忆:“之前和圈里人聊天,他们告诉我去年暑假炒鞋特别火爆的时候,得物的鉴定师人手是跟不上的。那时候,消费者想在得物上鉴定可能要排队等两三天。不过去年后半年,得物从虎扑挖了一批人。”

“据我所知,现在得物上有70多个鉴定师,包括奢侈品、服饰、鞋子之类的。”王寒表示。

在鉴定师“新人”陈航(化名)看来,虽然得物鉴定队伍已形成规模,但大部分鉴定师水平和自己差不多。

他向时代周报记者表示:“比我经验丰富的鉴定师告诉我,得物的很多鉴定师都是实习生水平,对待假鞋没有那么多戒心。”

据陈航透露,得物内部某鉴定师向他提供过的工作量数据,“日均接3000帖,按12小时工作时间来算,看一个帖子只有14.4秒”。

陈航质疑道,正常来说,每天根

本不可能工作12个小时,这就意味着,鉴定一双鞋子的时间会更短。“因此得物鉴定师出错率超高。”陈航对此给出了自己的判断。

有多年鉴定经验的王寒也表示,自己每天线上只能看1000帖左右,再多就要眼花。

但也有圈内人认为,售假或许也和卖方有关。

李浩(化名)已经接触炒鞋两年,此前曾入驻得物。7月4日,他告诉时代周报记者,入驻得物较为简单,有鞋就行。

“得物大部分是个人卖家。”得物相关负责人坦言。其表示,得物严控卖家资质,在个人卖家免费入驻的过程中,得物APP平台通过对卖家的认证体系以及分类分级管控严格,保障货源。

“但目前业内,一些售假卖家和鉴定师相互打掩护,所以很难说清楚。”李浩却对此表示。

炒鞋遇冷

事实上,得物问题频出,与炒鞋市场变化不无关系。

2019年10月,在炒鞋市场疯狂数月后,央行发出警示函指出,国内球鞋转卖出现炒鞋热,炒鞋平台实为击鼓传花式资本游戏,并且点名批评了10余个炒鞋平台。

彼时,还未更名为得物的毒APP排在首位。一个月后,得物发布了“鞋穿不炒”的倡议书,呼吁行业自律。

“得物第一时间上线交易新规,通过调整保证金比例、提高赔付金额等方式抑制炒鞋。”得物相关负责人向时代周报记者表示,在监测到有炒鞋行为时,得物采取封号等措施打击这种投机行为,截至目前已封禁违规账户近千。

“几大平台发表态度之后,NICE

就把闪购取消了,也就等于说把‘割韭菜’的渠道给关了。”李浩说。

他解释道,以前买家通过NICE闪购下单就不能再退货,一次性交易让炒鞋市场的韭菜割剩越多,直至火爆出圈。

但炒鞋市场在去年下半年开始发生变化。

没了“韭菜”的炒鞋者们只能做批发商。“现在球鞋的价格回到了炒鞋之前较为正常的状态,只赚买家的钱,正常进价再出手赚个差价。”李浩表示。

李浩坦言,平台因此受影响程度不小。

“当时市场狂热遗留下来的鉴定师不成熟、产品把关不严谨、监控机制以及处理手段不完善等后遗症问题,也因炒鞋市场冷静而显现出来。”王寒也表示。

公开资料显示,得物的盈利模式是以收取卖家服务费和鉴定费为主,其中收取卖家服务费是大头。也就是说,平台上卖家售卖球鞋价格高低决定了得物抽取服务费的高低。

李浩表示,卖家出售一双鞋,得物会抽取5%的技术服务费,1%转账手续费还有查验费、鉴别费、包装服务费等。

时代周报记者粗略计算,一双2000元的鞋子,服务费只要150元以上,如能卖到1万元,服务费可以达到近500元。

“在炒鞋方面没什么发展余地的话,得物很有可能触顶。”王寒判断道。

加码社区打造

不过,得物正在试图摆脱消费者对其“卖鞋”的单一印象。

“目前,我们偏交易的部分在外面的名声相对大一些,但是了解和分享的环节是不可或缺的。打开我们的

APP,可以看到我们第一个标签是社区,不是交易。”6月21日,得物创始人兼CEO杨冰在接受媒体专访时表示。

今年1月1日,得物启动品牌升级,正式从毒APP更名为得物APP。根据官方介绍,新更名的得物APP会变成一个更多元品类的潮流网购社区。

“我去年入职的时候,得物就重点在做社区内容,以球鞋为中心向其他潮流品类扩散,似乎计划做成‘男版小红书’。”前员工张恒向时代周报记者表示。

对此,得物方向时代周报记者表示,得物和小红书是不同定位类型的社区。“得物社区把‘了解、得到、分享’作为未来的发展愿景,致力于品牌的潮流化、内容潮流化、体验潮流化。”

但张恒坦承,得物社区主要针对圈层人群,用户增长也有瓶颈。

张恒此前在得物的工作与社区运营有一定的交集,他透露,得物的用户日活如果有三分之一能分到社区,就算不错了。

“得物的情况和小红书不太一样,小红书是以内容带动电商,而得物反而是电商板块先出名,社区内容后发展,这就违背了消费者先做功课购物的逻辑,所以发展还是存在难度。”7月5日,产经评论人张书乐向时代周报记者表示。

不过,得物正在尝试将消费者引流到社区板块的动作。

时代周报记者在得物上留意到,在打开APP时,得物会让消费者挑选感兴趣的内容,选完之后就会先看到社区板块;得物也会根据消费者购物喜好推送一些社区相关内容;单品用户晒图也在为社区引流。

张恒坦言,多数社区在用户量级增加后缺失了早期的社区氛围,得物也同样面临新用户融入,内容过于泛化的问题。■

舍代工求手机 TCL电子进军万亿级市场

时代周报记者 王媛 发自深圳

在TCL科技(000100.SZ)持续发力产业并购的同时,TCL电子(1070.HK)也酝酿起新一轮业务大调整。

6月29日晚,TCL电子控股有限公司(下称“TCL电子”)公告称,拟斥资15亿元人民币收购TCL实业控股股份有限公司(“TCL实业”)旗下全资子公司TCL通讯科技控股有限公司(“TCL通讯”)100%股份。

公告发布后,TCL电子股价随之暴涨。截至7月3日午间收盘,6月29日至7月6日午间,TCL电子股价增长20.72%至4.02港元,恒指同期仅涨3.45%,上证指数仅涨4.24%。

与此同时,TCL电子欲将所持有的茂佳国际有限公司(“茂佳国际”,主要从事电视机代工业务)100%股份作价人民币25亿元售予TCL实业,后者将以现金方式支付。

此番一买一卖间,将直接产生10亿元现金交易收入。对此,TCL电子表示,该笔资金将主要用于进一步提升TCL品牌业务市场份额、加大“AIxIoT”研发投入、扩大互联网增值服务收入,以及布局智慧商用显示。

6月29日,TCL电子首席执行官王成在接受时代周报记者采访时表示,公司此番发动并购革新的动作,意在将智能手机以及相关的可穿戴、智能IoT设备,包括平板电脑等,融合到革新前的TCL电子中,与后者智慧大屏有关的业务组合起来。

“电视机全球的生意是1000亿美元的市场,就算做到第一,天花板就摆在那里。而透过单一家用到移动、商用等全场景多产品的扩张和打通,TCL找到了一个能够养出大鱼的逻辑,能真正把TCL电子的生意从千亿元的瓶颈带到了万亿元的市场中。”王成判断道。

电视代工置换通讯业务

TCL电子此番业务调整,可以概



括为一舍一得,备足弹药朝新处发力。

一般而言,电视代工业务盈利稳定,但毛利一般。对TCL电子而言,此次剥离从事电视代工业务的茂佳国际,意味剥离低毛利、附加值低的业务,同时也可以避免电视的代工业务和TCL品牌业务在产能、技术、产品规划、上游资源、客户渠道等多方面的内部竞争和资源博弈。把这些毛利不高的业务转让给其他公司做,同时把现金换回来,有助于公司在具有更高毛利、较大溢价空间的品牌业务上发力。

至于收购标的TCL通讯,过去的故事则较为外界熟知,其以手机业务为主,主营海外运营商渠道,曾于2004年在香港上市,2016年经历私有化。

TCL电子首席财务官胡利华分析称,TCL业绩过去经历亏损,波动较大,但经过近几年大规模的优化和调整,包括业务重组、产品结构优化,技术投入,产品力提高,运营效率提升,运营成本改善等。截至目前,该公司财务上已经到了健康状态,预计未来也是相对比较平稳向上的增长。另外值得一提的是,针对5G、AI、智能化连接等前沿新技术,TCL通讯也做

了相当大的投入。

从财务方面上看,TCL电子方面表示,此次革新将进一步提升公司毛利、资产和现金状况。

TCL通讯2019年毛利率达21.6%,项目完成后,预计公司整体毛利率可增长至近20%,增强未来盈利弹性。项目完成后,总资产增加132.5亿港元,净资产净增加20.6亿港元。

净赚交易收入10亿重注AIOT

王成表示,此次交易是公司“AIxIoT”发展战略的重要一步,也是推进TCL电子业务全球化、多元化发展,打造全场景智慧“产品+服务”生态的重要布局。TCL电子未来还将重点发展智能家居、智慧商显、移动场景的设备与服务,致力成为全球领先的智能科技公司。

革新之后的TCL电子和TCL通讯,在技术上可以产生重大的协同,并创造出可观的收入协同效应,结合5G、AIoT风口,相当于将把整个TCL电子带入一个更新、更大的赛道。

王成进一步分析称,目前TCL电视已跻身全球前三,剑指第一,但越

到这个时候,越觉得未来电视的技术迭代至关重要。除了显示、画质的领先,还需有AI、边缘计算等前沿技术的驱动。

过去几年,TCL电子对AI、IoT、云、大数据等领域的专家求贤若渴,不断招兵买马,甚至还引进其他手机公司的技术人才。而在这时候直接吃下一家技术密集度高、研发人数占比达43%,总研发人员近1700人的手机企业,对急于加码高科技、智能赛道的TCL电子而言,无疑是如虎添翼。

实际上,战略布局全球是TCL电子的关键选择。国内品牌电视价格竞争激烈激烈的红海,利润率极低。在国内红海厮杀下,TCL电子更要在全球海外市场不断迭代培育产品竞争力,先于市场布局利润空间更高的海外市场,让TCL电子在全球市场有更强的抵御风险能力。

数据显示,2020年Q1国内电视出口量微有下滑,但TCL品牌电视实现逆势双位数增长,出口量居中国同业首位。此前的6月30日,TCL电子旗下的墨西哥MASA工厂一期项目首台电视下线,成功实现量产。这标志着

TCL电子在全球布局的速度进一步加快,对进一步增强北美地区竞争优势起到关键作用。

值得一提的是,在智能电视领域之外,新的智能战场也正显示出巨大的爆发机遇。“TCL电子+TCL通讯”这对王牌组合,刚好身处风口之中。

Canalys数据显示,在2019—2023年期间,5G智能手机复合年均增长率将达179.9%,而手机销售商在截至2023年年底前将向市场累计交付近19亿台5G智能手机。Counterpoint预计,2020年全球无线耳机市场出货量将达到1.29亿台,年均复合增长率达67%。

而据IDC预测,2019—2023年,全球智能家居设备市场有望在2019年出货8.15亿台设备的基础上,保持14.4%的年复合增长率,至2023年出货预计将达13.96亿台设备。

目前,TCL通讯已形成手机、平板、智能路由、智能CPE设备、智能监控和追踪设备、个人可穿戴、AR/VR等全品类IoT通讯产品布局,产品和服务遍布全球150多个国家和地区。根据刚公布的IDC 2020年第一季度数据显示,TCL通讯手机业务在北美、澳大利亚出货量稳居前四,TCL通讯平板出货量在北美市场跃居第三。

与此同时,TCL通讯自2015年起就已投入到5G技术的研发之中,是全球少数几家同时拥有2G至5G专利技术的企业之一,目前5G技术专利申请已超百项,同时,其未来也将是为数不多的拥有屏幕显示技术的手机厂商。针对重点布局的优势市场之一北美市场,TCL通讯5G产品2020年已中标进入北美多个运营商,紧抓5G换机潮中先发机遇。

中金公司研报指出,从全球智能硬件市场以及中国企业快速扩张的发展大趋势看,全力发展自主品牌,不失为一次积极的战略举措。随着TCL产品线在智能生态边界的不断扩张,未来将抢占智能连接市场更大的份额和东风。■

芒果赶、B站追 优酷难掩颓势

时代周报记者 范文茜 发自广州

视频平台最近颇为热闹。

芒果TV现象级综艺《乘风破浪的姐姐》助力芒果超媒(300413.SZ)市值突破千亿元;爱奇艺悬疑短剧《隐秘的角落》成为爆款;就连被外界舆论评论“糊了”的腾讯视频《创造营2020》,也在7月4日成团夜当晚占据微博热搜C位。

只是这一切热闹都是别家的,与优酷无关。这位昔日的视频网站“老大”,远离话题中心很久了。

“优酷最近两年声量越来越小了,除了《长安十二时辰》和《这!就是街舞》系列,似乎没什么特别出圈的剧集和综艺。”7月3日,互联网视频从业者博文对时代周报记者说道。

七麦数据娱乐产品移动端排名显示,6月中下旬以来,“爱腾优”三足鼎立的格局明显动荡。芒果TV多次超过优酷挤进前三,频频出圈的“后浪”B站也有赶超优酷之势。

今年5月底,美团CEO王兴在饭否上直言:“阿里放弃大文娱已经是一件可以开始倒计时的事了。”尽管阿里大文娱公关总监张威随后予以回击,但不可否认的是,作为阿里大文娱的主力军,优酷如今在互联网剧集、综艺、影视方面愈发落寞。

7月1日,曾经在优酷做到P8级别以上的前资深专家宋伟(化名)向时代周报记者直言:“我的判断是阿里短期还不会放弃优酷,但当阿里主战场遭遇围攻、用户流量基础动摇的时候就不好说了。毕竟事实证明长视频无法对电商形成有效导流,一旦要丢包袱,优酷是首选。”

优酷掉队

作为今年唯一男团选秀节目,6月26日,优酷《少年之名》开播,引起一定的关注度。但热度与其他平台同期播出的选秀类节目相比,依然居于下风。

灯塔专业版数据显示,7月5日,《乘风破浪的姐姐》以744157热度居综艺类排行榜首位,《创造营2020》紧跟其后,而《少年之名》仅以127295热度位列第15名。

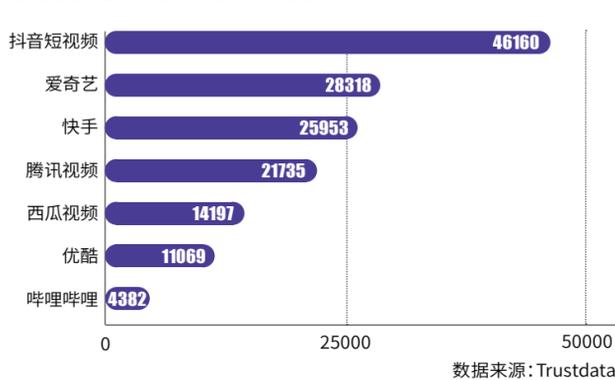
在独播网剧和网络电影方面,优酷也落后于对手。今年上半年,爱奇艺有《爱情公寓5》等8部剧登上猫眼全网热度榜榜首,腾讯视频则有6部,而优酷只有4部。

回顾2019年的几部爆款电视剧,《亲爱的,热爱的》《长安十二时辰》《陈情令》《庆余年》《知否》等当中,优酷只押中了一部《长安十二时辰》。

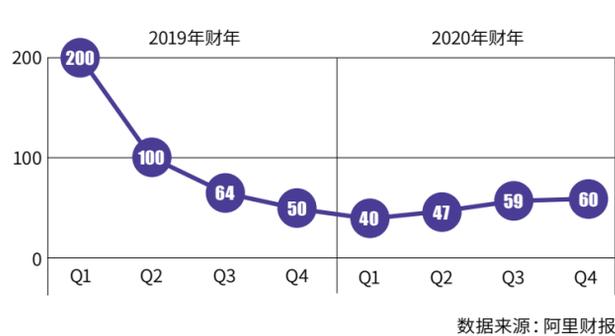
博文对时代周报记者说道:“有意思的是,当其他视频平台都在拼命抓住年轻用户时,优酷表现得很佛系。比如你在上面可以看到《乡村爱情》《圆桌派》和德云社相声,倒是很符合



视频网站2020年4月月活用户数排行榜(万)



优酷日均订阅用户数增长(%)



我爸这个年龄层用户的喜好。”

尽管近年优酷不再公布具体用户数,但难掩颓势。

据移动互联网大数据监测平台Trustdata,今年4月,优酷MAU(月活用户数)为1.1亿,而爱奇艺为2.8亿、腾讯视频为2.1亿,抖音、快手、西瓜视

频等MAU也都比优酷的高。

阿里巴巴(09988.HK)财报显示,2019年财年第一季度至2020财年第一季度(2018年4月1日至2019年6月30日),优酷日均订阅用户数增长率从200%跌至40%。虽然其后几个季度有所回升,但增速仍未超过60%。

人事动荡

事实上,如今称得上“前浪”的优酷,在爱奇艺、B站尚未崛起的时代,曾是名副其实的“后浪”。

UGC、短视频、直播等近年流行的玩法,优酷早在2012年前后就有所布局,只是“时机没踩准”。

2012年,优酷并购土豆,彼时正是因为优酷创始人古永锵看中了土豆UGC和短视频方面的优势。

2013年,优酷制定以PUGC(即平台生产内容和用户生产内容结合的模式)为主的整体策略。

2014年2月,优酷推出业内第一个UGC视频频道——个人频道,服务于原创视频作者。

“这就是B站现在的玩法,但优酷为什么没能成为B站?最主要是当时UGC还没有找到很好的盈利模式。资本市场能听懂的、最快捷的商业模式是长视频加品牌广告。”宋伟向时代周报记者透露。

另一方面,2014年国家开始整治版权问题,视频平台“版权大战”打响。“BAT巨头纷纷入局,优酷仓促迎战,在长视频战场硬扛而无暇他顾,最后只能‘一条道走到黑了’。”宋伟补充。

2016年,在版权领域“慢半拍”的优酷遭到爱奇艺、腾讯视频力压,随后被阿里巴巴以46亿美元价格全资收购。被阿里收购后,优酷在4年时间里换了三位掌门人——从俞永福、杨伟东到樊路远,与此同时,优酷的风格也一直在变。

如今,优酷由阿里大文娱事业群总裁樊路远掌舵。樊路远2007年加入支付宝,曾是支付宝快捷支付产品的带头人,也是淘票票的创始人之一。

“樊总是产品出身,对内容的态度比较务实,无论是在影业还是优酷自制内容上了,主要思路都是控制成本、减少亏损,做性价比最高的选择。”7月5日,阿里文娱员工刘航(化名)对时代周报记者表示。

宋伟认为,优酷颓势难以扭转的原因在于,阿里把电商思维和文化用在做内容上,逻辑行不通。电商思维模式追求重塑链路、优化效率,考核起来简单直接,这对提高组织整体执行力有帮助,但“优化效率优化不出爆款”。

6月中下旬,阿里大文娱短短两年内迎来第四次进行组织架构调整——阿里巴巴集团副总裁、阿里大文娱CTO兼优酷COO庄卓然调离阿里大文娱,任飞猪总裁;优酷体育与少儿事业部总经理、阿里体育CEO戴玮任阿里大文娱COO;飞猪酒旅及国内生态业务负责人范驰调往阿里文娱,负责OTT和体育业务。

庄卓然的调任,对于大文娱和优酷来说是“痛失干将”。

刘航表示,庄卓然虽然是技术出身,但综合能力很强,《长安十二时辰》和《这!就是街舞2》两个大IP就是他

负责运作。在这两部内容的带动下,优酷月活跃用户增加一度超过30%。

“把干将从大文娱撤出来,放到一个中等业务上去做一把手历练一番,按照阿里培养人的惯例——如果表现佳,会再放到核心业务上去。”一位接近阿里人士在接受媒体采访时如是说。

突围求变

比对手慢了不止一步的优酷,如何破解当前困局?

7月3日,易观智库分析师马世聪对时代周报记者表示,所有长视频平台正遭受来自短视频的威胁,抖音、快手正全面抢着用户时间。

“爱优腾的竞争对手已不仅仅是彼此,而是各类流媒体平台,这也意味着优酷面临用户流失和内容竞争加剧的风险。”马世聪表示。

为应对挑战,爱奇艺在今年4月推出融合长短视频的“随刻版”APP,腾讯视频也曾先后推出过短视频产品“速看视频”“yoo视频”。

优酷也重新捡起UGC,在短视频上发力。

6月6日,优酷进行了重大改版,短视频等PUGC内容开始以双瀑布流形式出现在热播推荐下,用户在“动态”栏下可以看到自己关注的创作者发布的内容。同时将投入资源,扶持创作者,鼓励优质短视频内容。

7月4日,互联网观察人士莫谦向时代周报记者表示,对优酷做短视频不太看好。一方面,对比抖音快手“一滑到底”的爽快,传统视频网站未能做出超越“瀑布流”的设计,在内容上也逃不开传统的桎梏。更重要的是,目前短视频增量已接近天花板,优酷此时入局,已经错过了短视频发展的黄金时代。

除了短视频外,优酷今年也在“年轻化”上发力,先后推出“宠爱剧场”、“悬疑剧场”和“动漫剧场”等,满足不同圈层年轻用户的内容需求。《冰糖炖雪梨》《全世界最好的你》等网剧播出效果和口碑良好。

但留给优酷调整节奏的时间不多了。

今年6月,有媒体报道称腾讯拟收购爱奇艺部分股份。对此,百度公关表示,“爱奇艺是百度内容生态战略的重要组成部分,将一如既往支持爱奇艺发展”。针对收购传闻,6月19日,腾讯、爱奇艺回应时代周报记者称,“不予置评”。

不过,在宋伟看来,“长视频平台整合只是时间问题,是大势所趋、环境所迫”。

马世聪表示,若腾讯与爱奇艺牵手,将会进一步强化流量获取优势以及在产业链上游的话语权。而阿里文娱的传统打法,也就是依靠优酷这个流量入口为整个阿里生态带来协同效应的操作,将有更高难度。■

GREEN

绿色生活,低碳出行



中宣部宣教局 中国文明网

AUTO · 汽车

比亚迪市值劲增千亿 汽车股一哥排位战胶着

时代周报特约记者 李卓玲 发自广州

截至7月6日收盘,比亚迪(002594.SZ)的市值与A股车企“市值一哥”上汽集团(600104.SH)仅相差101.6亿元。

在刚过去的上半年,特斯拉股价屡创新高,最终超越丰田登顶全球第一市值车企。回到A股市场,在比亚迪股价市值狂飙下,车企市值榜首亦呈现“易主”趋势。

时代周报记者统计港A两市15家上市车企数据获悉,2020年上半年,10家车企市值出现缩水,合共蒸发2083亿元。其中,上汽集团和广汽集团(601238.SH,02238.HK)领跌,而比亚迪两只股票则齐齐领涨港A两市,分别飙涨542.04亿元、658.30亿元市值,半年合涨1200亿元。

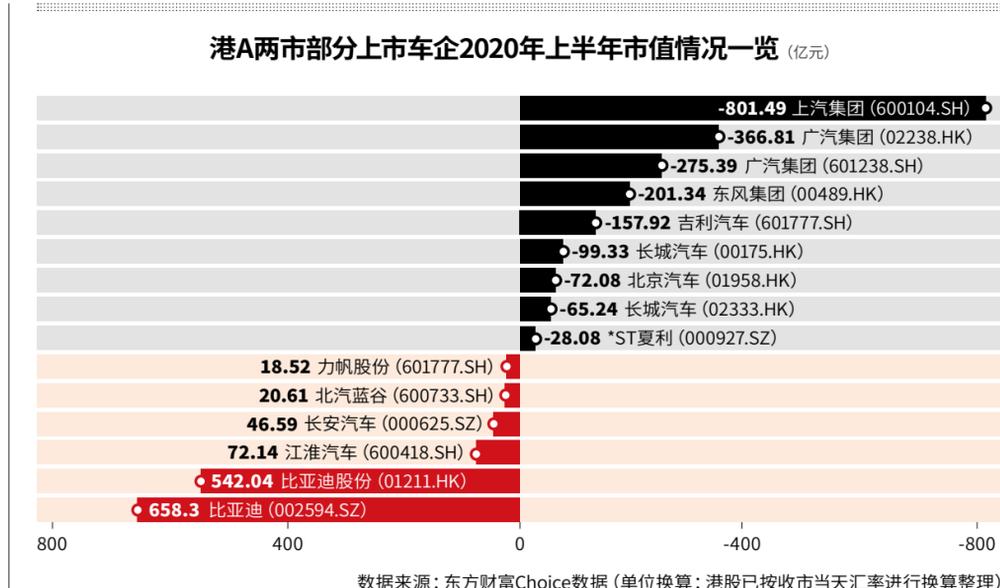
7月3日,全国工商联汽车商会秘书长曹鹤对时代周报记者表示,比亚迪市值暴涨,与特斯拉概念、新能源汽车行情等有一定关系。同时,其股市表现亦受半导体业务分拆上市影响。从一定程度看,科技创新浪潮下的传统车企,转型已成必然趋势,这抑或成为车企稳定市值的途径之一。

“这是汽车产业发展趋势决定的,但不同企业战略存在差异。”曹鹤说道。

市值年中考:上汽比亚迪相差27亿

据东方财富Choice数据显示,截至6月30日收盘,港A两市15家上市车企合共18只股票,总市值约10971亿元。其中,有12只股票出现不同程度的市值萎缩,合共蒸发2083亿元(单位为港元的已按收盘日汇率换算成人民币)。

具体来看,上汽集团和广汽集团领跌,上汽上半年市值蒸发801亿元,广汽H股和A股分别缩水约366亿



元和275亿元;港股上市车企东风集团股份(00489.HK)、吉利汽车(00175.HK)、北京汽车(01958.HK)则分别跌去约201亿元、157亿元、72亿元市值。

在一众“跌跌不休”的车企股票中,比亚迪上半年股市表现抢眼。该车企的两只股票市值齐齐领涨港A两市,半年合涨1200亿元,成为上半年“大赢家”。

比亚迪市值大涨或与其旗下半导体业务分拆上市有一定影响。今年4月14日,比亚迪发布公告称,对深圳比亚迪微电子有限公司进行业务重组和更名,成立了比亚迪半导体。从4月宣布寻求分拆上市至6月中旬,比亚迪半导体在短短2个月内完成了两轮融资,累计金额近27亿元。

7月3日,比亚迪人士对时代周报记者表示,目前,比亚迪半导体已完成

了内部重组、股权激励、引入战略投资者等工作。后续比亚迪半导体仍将积极推进分拆上市相关工作,尽快形成具体方案,以搭建独立的资本市场运作平台,完善公司独立性。

而在业界看来,比亚迪市值股价飙升,或冲击取代上汽集团A股车企“市值一哥”的地位。截至上半年收市,上汽集团市值约1985亿元,比亚迪市值约1958亿元,两者仅相差27亿元。

7月3日,中国汽车流通协会新能源汽车分会副秘书长曾杰对记者表示,结合比亚迪的刀片电池业务、新车攻势等来看,比亚迪的前景和后劲是不错,不过其与特斯拉相比,发展有一定局限。事实上,比亚迪除了对C端的乘用车板块外,部分业务还需要政府式的订单来培养。

值得关注的是,上汽集团近日资

本动作频频。除全资子公司拟斥资19.02亿港元接盘神州租车外,7月3日,上汽集团公告称,计划回购5842万股至1.17亿股股份,用于实施股权激励。

对此,广发证券研报称,回购计划传递积极信号,当前估值具有安全边际。招商证券研报亦称,30亿元回购彰显公司信心,上汽目前PB估值处于10年来低位,看好三季度的修复行情。

车企兼并重组加速

除了暗潮涌动的市值榜外,今年上半年,在疫情叠加车市变局下,上市车企兼并重组、淘汰洗牌的动作为频繁。反映在二级资本市场上,各上市车企股市行情跌宕起伏。

其中,受益于大众斥巨资入股一事,江淮汽车(600418.SH)在5月底的7个交易日拿下6个涨停板,股价水涨船

高后,一举领涨上半年车企股价,涨幅达75.90%。

值得关注的是,在上半年股价跳水的10家车企中,*ST夏利(000927.SZ)和广汽集团、东风集团股份分别领跌A股和港股,下跌幅度均超30%。

具体来看,东风集团股份股价跌去31.90%。今年以来,除了疫情冲击外,东风还面临着旗下多个合资品牌发展乏力的困局。鉴于市场和经营状况,今年4月,东风雷诺宣告“解体”重组。随后不久,东风另一合资公司东风裕隆纳智捷也被传将关停退市等。

7月6日,时代周报记者就东风裕隆等车企发展情况采访东风集团方面,相关人士称暂不了解。

而*ST夏利方面,其股价则下挫34.04%。对一汽夏利而言,今年是多事之秋。除资本市场“披星戴帽”外,夏利与博郡的重组在资金纠葛中正面面临破裂,拜腾汽车4.7亿元欠款目前似乎亦难以“落袋为安”。日前,拜腾已决定从7月起暂停中国内地业务运营,停运时间预计为6个月。

此外,吉利上半年股价亦下挫16.65%。今年以来,吉利在车市变局大环境与转型扩张之下,资金需求巨大。5月29日,吉利宣布配股融资超60亿港元;6月17日,吉利称,董事会批准可能发行人民币股份及于上海交易所科创板上市的初步建议;截至目前,吉利汽车已启动科创板上市辅导。

结合年初至今汽车股的表现,中金公司认为,汽车板块龙头蓝筹股价滞涨,主要来自盈利预期下调,但随着行业恢复确定性增强,龙头强beta属性将会得到体现,盈利和估值均将迎来修复行情。

具体投资方向上,财通证券认为,乘用车方面,行业复苏首选整车板块,把握新车产品周期和低估值乘用车整车标的。■

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)主办的中国鼎煤奖“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

规模吃香、边际难拓 物业股迎扩容潮

时代周报记者 蔡颖 发自广州

物业上市热潮仍在持续。

6月29日,金科股份旗下的金科智慧服务和世茂集团旗下的世茂服务同日递交招股书。

这样的巧合在6月不是第一次上演,6月24日,荣盛发展旗下的物业公司荣万家生活服务、合景泰富集团旗下的合景悠活也同时向港交所提出上市申请。

告别快速发展的增量时代,作为房地产附属品的物管板块站上C位。经历了2019年的上市井喷,在疫情催化下,物业IPO仍然热情高涨。

克而瑞数据显示,截至2020年6月30日,累计已有27家物管企业在港股和A股上市。

除了今年已上市的3家之外,金融街物业、弘阳服务、正荣物业相继通过聆讯,此外还有星盛商业、宋都物业、第一服务、卓越商企、金科智慧服务等多家物管企业递交招股书。

疫情的防控将物业公司的价值最大化,另一方面,高估值与高股价成为助推房企拆分物业公司的动力。

根据克而瑞数据统计,从市值方面看,截至2019年底,24家上市物管企业市值总额2355.9亿元,从市盈率角度看,物业服务企业市盈率普遍在30—50倍。

7月4日,一名万科物业中层人士向时代周报记者指出,物管企业拆分上市,可能是企业背后资本方的推动,或是企业转型战略要求。

“上市并不是终点,而是起点,想要保证公司持续发展,仅仅靠规模是无法支撑的,需要去寻找可持续发展的商业模型。”该人士表示。

物管企业乘势而起,纷纷登陆资本市场。然而扬帆远航后,如何破浪成为物管企业最真实的考验。

乘风而起

2014年6月30日,花样年控股分拆彩生活上市,成为内地物业公司分拆上市第一股。

随后的5年期间,仅有12家物业公司上市。2018年,一些新变化悄然出现。

上述万科中层向时代周报记者表示,自2018年以来,金融市场震荡不断,而具备稳定可期现金流的物业公司成为避险圣地,资本开始青睐物业

公司。

“资本圈在瞄准这个行业,大笔资金流入这个板块的同时,不少投资者和机构都将物业板块单独列出。”该人士表示。

经过一年多的前期准备,2019年成为物管业的资本大年,全年共有12家物业服务企业登陆资本市场,与过去5年主板物业股的总数相当,也是物管上市数量最多的一年。

突如其来的新冠肺炎疫情,将隐于房企幕后的物业公司推上台前,在资本市场,物业股板块更是迎来了高光时刻。

克而瑞数据显示,截至4月30日,相较2019年末收盘价,物管板块平均涨幅为26.3%。

在资本市场的亮眼表现,使得2019年爆发的物业公司资本化大潮延续到今年。

据时代周报记者统计,5—7月,有荣万家、合景悠活、佳源服务、世茂服务、第一服务、卓越商企服务等7家物管公司向港交所提交招股书。

此外,物业上市潮也是房地产行业

业进入存量时代后的必然现象。

7月5日,一名金地物业人士告诉时代周报记者,房地产行业经过20多年的发展,临近天花板,大家的关注点也发生了转移。从最初的开发高周转到资产的增值和保值,住得更舒服和拥有更好的体验成为最受关注的话题,所以物业的价值被最大化体现出来。

在不少人士看来,当下是物管企业上市的好时机。

7月3日,易居企业集团研究总监洪圣奇指出,疫情冲击之下,量化宽松政策不断出台,市场上资金相对充沛,如果能在这个时候成功上市,估值以及市盈率都能达到比较高的水平。

“现在算是中小物业公司上市的窗口期,既能享受高估值,也没有遇到太大的竞争。”洪圣奇认为,目前行业龙头企业,万科、华润、龙湖、恒大、融创的物业都没上市。

潮水汹涌

尽管当前物业公司上市热潮涌现,但不容忽视的是,在物业管理领

域,上市公司不管是估值逻辑还是商业模式,均凸显规模效应。

7月3日,金茂物业一位人士向时代周报记者表示,目前资本市场还是更看重规模,所以碧桂园这种体量的企业,会比较有优势。

从房企中分拆出的物业公司,一般而言,管理规模大头来自母公司即房企自身项目面积,如碧桂园服务、中海物业等母公司销售规模庞大,有稳定的新增管理资源。

另一方面则来自第三方物业,包括收购、品牌输出等合作形式。

比如,彩生活等母公司销售规模较小,只能靠外延式扩张。

不同的发展模式使得物管企业的市盈率也出现差异。

洪圣奇认为,如果母公司增长特别快的公司,能获得比较大的溢价,市盈率通常在50—60倍;如果母公司体量比较小,例如蓝光嘉宝、银城,你可以看到较低的市盈率。

在上述万科中层人士看来,在没有可持续增长的商业模型情况下,最容易获得市场信心的手段就是并购。

“通过收并购可以很快扩大规模,但并购本身就有很多风险和不确定性。”该人士称。

事实上,规模的增长总有尽头,随着行业销售疲软以及收并购难度增加,管理面积高增长能否持续,成为物业公司面临的难题。

目前,物业行业收入分为物业基础服务、增值服务两个部分,除了要保持规模增长之外,如何挖掘增值服务潜力,是物业公司面临的另一难题。

作为中国物业第一股,彩生活最早提出用互联网技术改造传统物业服务,在物业基础服务外开拓增值收入,并导入了针对家庭、社区的电商、互联网金融等。

然而效果并不尽如人意。根据2019年财报,彩生活86.9%的收入依然来自于物业管理服务,也就是传统的物业费;增值服务收入占比仅10.4%。

事实是,在行业内,物管企业八成左右的收入仍来自于物业管理费。

洪圣奇告诉时代周报记者,他对增值服务持较悲观态度。

在他看来,电商平台在物流以及创新科技上面更有优势,物业公司想要做好社区电商,相对困难,目前行业内也没有成功案例。

上诉金茂物业人士向时代周报

记者透露,从其掌握的信息来看,目前各家物业公司的增值服务确实都不太好,对业绩贡献十分有限。

物管行业面临的困难或者不仅仅在于自身。

“物业本身也存在着被颠覆的可能性,比如支持小区自治的服务平台,小区自治的路,目前国内还没有成功案例,但不代表着不可行。”上述万科中层人士表示。

如何破浪

在房地产行业住宅销售逐渐疲软的背景下,公建领域视为物业发展所面临的一个更大机会。

洪圣奇指出,拥有较多公建项目的物企在估值上也比较优势,类似公路、医院或者公营机构他们的管理费收缴率肯定是最高的,基本都是100%,且不存在拖欠的问题。除此之外,像时代邻里,也在收购公建项目,例如接手机场的管理,这也是扩大规模的一种尝试。

除了住宅以及公建领域,越来越多的物业公司涉足城市服务,业务边界逐步向外延伸。

2018年5月,万科物业与珠海大横琴投资有限公司联手,首个物业城市模式应运而生,而在此后,万科不断复制。截至今年5月13日,万科落地了六个物业城市。

“对物管企业而言,不仅仅局限于管理小区,而是参与城市和社区建设管理,也将有望进一步拓展物业服务边界。”上述金地人士表示。

规模之外,如何谋求做大增值服务也是物管企业们面临的棘手难题。上述万科中层则认为,这是一个需要从战略设计层面考虑的问题。

他以阿里巴巴为例,阿里巴巴旗下拥有多个独立的商业化板块,如淘宝、支付宝、天猫、盒马,每个板块都可以独自做强。

而目前物管企业做增值服务只是类似,阿里巴巴从批发到单品交易,或者是平台新增商家在线捆绑商品销售功能,品牌商更多投入广告和竞价排名等业务的增加。

在他看来,要想做好增值服务,应该有更多的独立商业模式在企业内部孵化出来,而不只是一个小的业务板块。

“例如物业公司,在内部孵化了一个面向市场所有客户提供的家庭定制服务平台,这就有意思了。”他说道。□

近期上市或递表物管公司情况

在管规模 (万平方米)	状态
兴业物联 211	已上市
烨星集团 490	已上市
建业新生活 5700	已上市
金融街物业 1990	通过聆讯
弘阳服务 1580	通过聆讯
正荣物业 2290	通过聆讯
星盛商业 278	递交招股书
宋都物业 590	递交招股书
第一服务 1354	递交招股书
卓越商企 2350	递交招股书
金科智慧服务 12050	递交招股书
荣万家 4840	递交招股书
合景悠活 2160	递交招股书
佳源服务 2610	递交招股书
世茂服务 6820	递交招股书

(在管面积数据为最新公开资料)
数据来源:招股书

诺奖得主中国行
NOBEL
LAUREATE'S
CHINA
TOUR



THE TIME WEEKLY
时代周报

“

我的研究发现,当政府需要一项服务的时候,有时候可以将它承包给私人供应商,这能够大大提高效率,但也并不总是这样子。

Oliver Hart
奥利弗·哈特

2016年诺贝尔经济学奖得主

诺奖得主中国行

创立于2009年,是由《时代周报》倾力打造的年度品牌活动



ESTATE · 地产

租金骤减20% 商业地产这半年很受伤

时代周报记者 胡天祥 发自广州

商业地产半年报出炉，疫情带来的客流枯竭以及真金白银的减租措施，各大商业地产运营商的收入出现不同程度下滑。

7月3日，中国指数研究院发布调研报告显示，2020年上半年，中国主要商业街商铺和重点商圈(购物中心)商铺租金水平整体下跌。

其中，由全国重点城市100条商业街商铺为样本标的，构成的百大商业街商铺平均租金为每天25.1元/平方米，环比下跌2.41%；由100个典型购物中心商铺为样本标的，构成的百大购物中心商铺平均租金为每天26.8元/平方米，环比下跌1.09%。

租金下滑的背后，在于实体商业客流受疫情影响严重，空铺率进一步恶化。

来自赢商网的统计数据 displays，2-4月，全国典型购物中心的客流仅为去年客流均值的36%，全国典型购物中心平均空置率(空铺面积/总铺位面积)为21.10%，超过行业公认的空铺率警戒线20%。

“可以肯定的是，一些非连锁且经营实力不强的租户，在这轮疫情中会被直接淘汰。比例之大、影响之深，确实比较少见。”7月1日，某千亿元营收房企商业地产集团高管告诉时代周报记者，经过估算，这部分租户占公司整体业务的15%左右。

7月2日，一家零售地产咨询公司总监告诉时代周报记者，受疫情影响，零售业被迫按下暂停键。

“最差的时候是在2-3月，尤其对于服饰零售商而言，众多消费者将消费活动转移至线上，实体店营收承压，部分小型零售商迫于现金流压

力而选择关店。”上述总监续称。

租金收入下滑

来自克而瑞研究报告显示，2020年上半年，TOP20内房企总租金收入同比下滑了20%。

其中，保利发展2019年上半年(下称上期)运营收入为48.5亿元，2020年上半年(下称本期)下滑至28.7亿元；富力上期收入为45亿元，本期为33.3亿元；华润置地上期收入为57亿元，本期为48.3亿元。

外资房企方面，嘉里建设上期运营收入为28.9亿元，本期为21.3亿元；新鸿基上期收入为22.9亿元，本期为16.5亿元；恒隆地产上期收入为21亿元，本期为16.9亿元。

运营收入整体走低的同时，内房企和外资房企上榜门槛也随之下降。

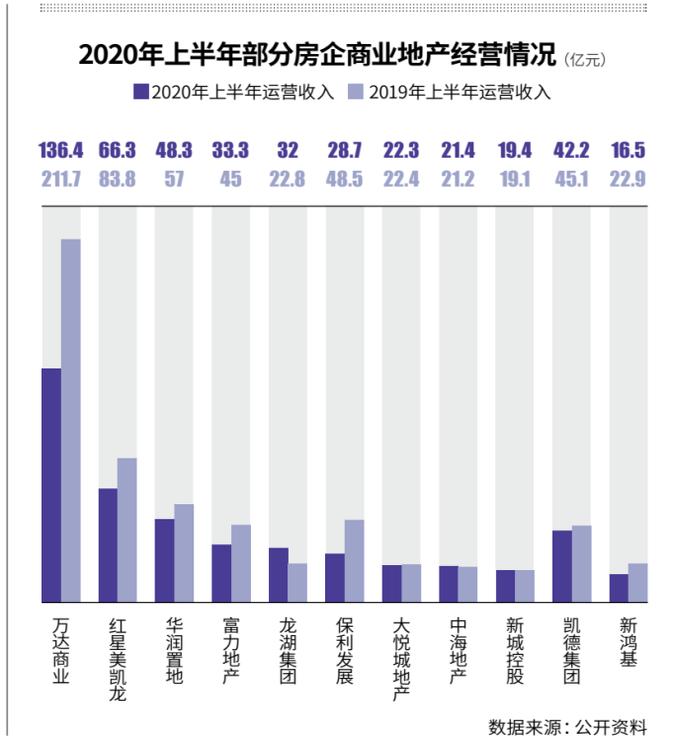
根据克而瑞数据显示，2019年上半年内房企和外资房企运营收入TOP10上榜门槛分别为20.3亿元和6.8亿元，2020年上半年分别降为19.4亿元和4.3亿元；2019年上半年内房企TOP20上榜门槛为12.3亿元，2020年上半年降至10.7亿元。

近日，保利商业总经理方长斌对媒体坦言，基于疫情防控需要，公司开业计划也受到影响，各地的项目工程进度有所滞后，目前基本上是计划集中到第四季度开业。

“今年影响比较大的是收入这块，公司前4个月同比下滑70%左右，基本上是行业的一个均值。”方长斌说。

上述商业地产集团高管也告诉时代周报记者，对各大商业地产运营商而言，疫情带来的最直接影响就是导致现金流承压。

“之前我们团队还做过一次评估，如果疫情6月底结束，对公司当年NOI(营运净收入)指标的完成会有



20%-30%的降幅。”该高管续称。

鉴于国外疫情仍不明朗，克而瑞建议，房企运营商在积极拓展的同时仍需谨慎，不要刻意追求租金及规模，良好的出租率及销售额才是实现租金增长的有效保障。

7月5日，一位地产行业分析师告诉时代周报记者，受惠于十一长假的驱动，预计第四季度商业地产市场会出现积极向好的局面。

房企希望REITs尽快落地

2020年上半年，一些房企通过资

产证券化进行了融资。

资料显示，今年3月，世茂8.4亿元抗疫资产专项计划ABS获上交所反馈；4月，中海商管1号及2号资产ABS接连获深交所通过，2笔总规模将达约67亿元；此后6月，新城、美的、建业、融信、富力等房企也先后传出了资产证券化的消息。

克而瑞指出，通过资本证券化，可以提前释放企业旗下投资物业的商业价值，这不仅有利于提前渡过疫情关键期，还能提速发展，提前实现商业目标。

国内资产证券化不断取得新突破，也让业内看到了REITs(房地产信托投资基金)落地的曙光。

作为一种较为稳健的投资工具，REITs的收入来自于不动产产生的租金，且分红稳定。

不同的是，国际意义上的REITs在性质上等同于基金，绝大多数属于公募。

而当前国内发行的主要是类REITs产品，基本为私募非上市公开交易，流动性较差且门槛高，呈现债券性质。

上述商业地产集团高管告诉时代周报记者，REITs一旦落地，公司就可以把持有的商业物业打包发行，公开向社会公众募集资金，融资渠道拓宽之后，企业的融资成本也会随之大幅降低。

“REITs落地前，中国的商业地产大都依靠借钱融资的模式发展。在融资过程中，需要通过商场开业以后获取的经营性现金流，来覆盖融资成本，说白了就是借债。既然是借债就要还利息，利息成本在当下非常高。另外，商业地产目前的融资渠道非常单一，要么是银行借贷，要么通过明股实债，这在一定程度上限制了企业的发展。”该人士称。

今年4月30日，中国证监会、国家发改委联合发布了《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)试点相关工作的通知》，这份通知标志着境内基础设施领域公募REITs试点正式起步。

克而瑞指出，此次公募REITs仅限于基础设施领域，但此次公募REITs的试点，无疑是我国不动产金融领域的一次大跨步，未来能否延展到写字楼、购物中心等传统商业地产以及住房租赁领域，完全值得期待。□

董事会平稳换届 万科跳出舒适圈打造新的竞争力

6月30日，万科在深圳召开2019年度股东大会，并完成了第19届董事会换届选举。从最终投票结果来看，这是一场平稳的换届。

万科管理层与大股东深铁的董事席位依然维持3:3的比例，深圳地铁3名非独立董事候选人分别为深圳地铁董事长辛杰、总经理唐绍杰、副总经理李强强。万科管理层的席位数量与上届保持一致，仍为三席，分别为董事长郁亮、总裁祝九胜、首席运营官王海武。

祝九胜与王海武都是首次进入董事会，他们的加入也在意料之中。祝九胜担任总裁两年多时间，新晋首席运营官王海武曾任万科中西部区域事业集团首席合伙人、首席执行官。

2017年6月30日，万科董事会完成换届工作，创始人王石卸任，郁亮接任董事会主席，深圳地铁入主万科成为第一大股东。

如今3年时间已过，股权之争落下帷幕、董事会换届顺利，36岁的万科正朝着基业长青的目标奋进。

换届延续平衡局面

此次万科董事会换届，延续了一届的平衡局面。由此看来，继续保持万科的独立运作和市场化活力是双方的共识。

3年前，深圳地铁在万科董事会换届时表态，始终支持万科的混合所有制结构，支持万科的城乡建设与生活服务商战略，支持万科的事业合伙人机制，支持万科管理团队按照既定战略目标实施运营和管理，深化“轨道+物业”发展模式，为股东创造良好业绩。三年间，深圳地铁一诺千金，做到了“管资本”而非“管企业”。

作为万科新当选的董事，深圳地铁董事长辛杰，同样表达了大股东对

万科的支持。

他表示，将秉承对万科的“四个支持”承诺，并全面支持万科发展，不干预万科自主经营。辛杰还对万科过去3年的表现给予了高度评价，他认为万科是世界一流的市场化企业，相信在郁亮的带领下，万科管理团队能披荆斩棘，更好地回报股东。

对于外界猜测的深铁对万科设置考核指标一事，辛杰予以坚决否认，表示深铁一直严格履行承诺，保持上市公司独立性，不存在对管理层设置考核指标一说。

作为第一大股东，深圳地铁的支持，为万科的发展保驾护航。郁亮亦指出：万科迎来了相对稳定的股权结构，深圳地铁作为大股东，支持万科的混合所有制和事业合伙人机制，为万科经营管理创造一个良好发展的环境，应该感恩和感谢所有股东以及帮助过万科的人。

诚如郁亮所言，现阶段，万科股权结构达成了“历史性”稳定。

据万科发布的2020年一季度报，截至3月31日，深圳地铁作为第一大股东，持股28.69%；过去两年一直加速减持的宝能系，持股比例由2017年的25.4%降至1.14%，位列第九。据知情人士透露，宝能目前持有万科的比例已低于千分之一。

事实上，引入深圳地铁后，万科的发展空间有了更多想象。

而在近期，深圳地铁与万科之间的合作正在进入加速期。4月27日，万科与深圳地铁首次联合以51.8亿元拿下佛山香港城地块，时隔4年再次在大型TOD项目上开展合作。

股东大会的前一天，6月29日晚，万科公告称，已与深铁签署备忘录，拟成立一个股比50%：50%的合资公司，关注深圳市新基建及轨道相

关重点片区及重点项目，探索粤港澳大湾区及其他重点城市的TOD大型项目建设模式。

“地铁集团作为‘三铁合一’的集团，未来与万科合作的合资公司将会秉持市场化、法制化的原则，一起探索‘轨道+物业’和站城开发。”辛杰指出，深铁未来跟合作伙伴一定是最优化的合作，万科是世界一流的，是行业翘楚，是第一，所以合作是永恒的。

过去三年稳健发展

回顾万科过去三年的业绩和发展，稳健增长是关键词。

2019年年报显示，万科销售额从2016年的3648亿元增至2019年的6308亿元，增长73%；营业收入从2405亿元增至3679亿元，增长53%；归母净利润从2016年的210亿元增至2019年的389亿元，增长85%；分红从87亿元增至118亿元，增长36%；全面摊薄的净资产收益率(ROE)从18.5%提升至20.7%，提高2.2个百分点。

郁亮对这三年的表现是欣慰的：“在过去三年万科业绩保持了一贯的稳健增长态势，形成了住宅服务、商企服务、城市服务的‘三驾马车’模式，TOD、城市更新、物流、长租公寓等业务也各有亮点，万科管理团队也保持了稳定。”

在郁亮看来，上述成果主要得益于两点：一是事业合伙人机制让全体万科人能始终保持对万科事业的激情和使命感，也是自己信心和勇气的来源；二是一直坚持的企业“免疫力”建设，回顾万科36年发展历程，每次危机过后，万科都获得了发展的机会，靠的就是“免疫力”。

尽管业绩稳步增长，但在郁亮看来，过去三年，万科仍面临不少挑战。

郁亮认为，挑战主要来自三个方面：一方面，股权事件对万科的经营

管理和团队稳定所产生的影响；一方面，行业高歌猛进的时代正在远去，行业发展从土地红利到金融红利再到管理红利；同时，万科自身还面临转型问题，如何解决好眼前业绩和长期转型发展的平衡问题，都是摆在自己面前的责任和压力。

不得不说，房地产行业已经进入下行周期，疫情黑天鹅更是让行业雪上加霜。作为一家危机感驱动的公司，万科已经早已敏锐地感知到市场的变化，从“白银时代”“活下去”，都逐步成为市场的共识。

在股东会现场，郁亮也给出了新的解题思路。

“来到管理红利时代，就是应该向制造业学习。市场发生变化，战略要跟着变化，同时还要管理精细化。

提及制造业，有股东好奇，制造业代表企业格力ROE为30%，而万科目前保持在20%左右，最高是22%，万科要如何提高净资产收益率？”

郁亮笑称：“董大姐是我们学习的榜样，我们要好好学习。”

“在提出经济利润奖金制度之前，万科的ROE是12%左右，奖金制度就是围绕提供股东回报水平做的事情。为股东创造价值的能力不能简单靠收入增长、利润增长来衡量，我们几个维度都要，如速度规模不能下来，ROE不能低，负债率不能高，平衡一点比较好。只要ROE的话，也是有方法的，比如更高的杠杆率，但万一出现波动怎么办？我们要基业长青，要稳定的现金流，要有利润的收入和有现金流的利润。”郁亮表示。

打造新的竞争力

万科正逐渐走出自己的舒适区，迎接新的挑战。

郁亮指出，万科现在在地产开发

上有两个重点方向，分别为城市更新和TOD，虽然在业绩上还没有充分体现，但未来潜力很大，会为传统开发业务带来新的增长曲线。

事实上，除了联合深铁联合开发TOD项目和发力旧改之外，万科亦致力于提升自身在不良资产处置方面的能力。可以预见的是，操盘大型复杂综合项目将成为万科未来的核心竞争力。

6月29日，万科发布公告称，以70.4亿转让下属公司广州万溪50%的股权至“中信信托广州万溪股权投资集合资金信托计划”，为广信资产包引入以信达为首的七家战略投资者。交易完成后，万科将整体回笼资金390.4亿元。

在股东大会当天，总裁祝九胜也坦言道：“广信资产包非常复杂，对集团资金占用、效率肯定有压力。这个项目的核心问题是20年积累出来的问题，我们花3年时间取得了一些阶段性进展，不得不承认解决问题所需要的时间和我们的预想还是有些差异的，有些事情需要时间换空间。”

祝九胜也表示：“我们一定要坚持自己来做，哪怕是引进各类合作方后，操盘的仍然还是我们的团队。”

对于收购资产包的意义，他充满期待，“要把风险控制好、获得合理回报，最重要的还是要通过不良资产包处置，建立不良资产处置能力”。

对外界而言，此次换届后，郁亮如何继续带领万科开启新局面，最受关注。

郁亮也表达了对万科未来的期望：“创始人王石先生当时的初心是建立一个有活力、能创造的现代企业，我们希望通过一代又一代的努力，把万科做成基业长青的现代企业，始终拥有活力、创造力、免疫力，历经风浪，做到活下去、活得好、活得久。”

(文/蔡颖)

“春天”特约之“一个都不能少”

走向我们的小康生活

无人机飞入农田 极飞探索科技扶贫新路径

时代周报记者 骆一帆 发自广州

燥热的骄阳下，一排红色无人机缓缓升空，只需动手手指，无人机即可按既定路线，完成农作物打药工作。对于河北张家口康保县的居民来说，这一幕，在几年前根本不敢想象。

康保县是国家级深度贫困县，人口老龄化严重。每到农忙季节，因劳动力稀缺，当地老人们不得不亲自背药壶下地打药。不仅人工效率低，在炎热的中午，不少老人都出现过中暑中毒的情况。

为县里带来改变的是本地的一名女飞手——盛广宁。在河南西华极飞学院基地的帮助下，盛广宁成功拿到了植保无人机的操作证和教员证，自此，康保县开始告别了农民人工打药的日子，迎来科技植保新时代。

作为国内农业科技公司的代表，在日常工作中，极飞科技便经常深入农村地区，去当地农人打交道。与其他企业捐钱捐物不同，极飞科技在扶贫助农方面有着自己特有的理解与方式，在科技力量的加持下，开展智慧农业，实现产业扶贫。

用科技为新农人赋能

康保县的情况并非特例，在极飞科技的帮扶下，山西的天镇县马家皂乡现在已拥有了一支“极飞女子飞防队”，为当地农作物进行植保服务。

受制于信息、资金与技术等贫乏条件，马家皂乡农业经济发展滞后，农民收入较低。当地以传统人工与简单机械进行种植管理，投入成本大，生产效率低。

看到马家皂乡的落后情况，极飞决定结合自身技术及产品优势，对其进行精准扶贫。

2019年3月29日，“极飞科技天镇县产业扶贫支持暨飞防设备捐赠仪式”在山西顺利举行。极飞向天镇县马家皂乡捐赠了农业无人机与农田传



感器等设备，并将为当地提供设备操作培训与种植技术指导。

近日，极飞科技相关负责人告诉时代周报记者，传统机械在植保作业时，往往会压坏农作物，并对每亩地造成1%-6%不同程度的减产。通过精准高效的无人机植保技术，极飞科技成功帮助农户避免因传统施药方式带来的作物损害与收益损失，实现保产、增效、降成本。

许多事例已经证明，农业无人机的加入，能有效解决贫困地区劳动力不足，劳动效率低等直接制约当地发展的问题，这在许多特殊地区表现更为明显。

位于四川阿坝州红原县的若尔盖草原，海拔超过3600米，由于常年放牧，草原开始退化，传统的人工补播草籽，难以在面积辽阔的草原上进行及时补播。并且人工补播效率非常低，一天仅能播撒10-20亩，播撒效果也不佳，时常出现撒播不均匀的情况。

2019年4月，极飞科技与当地藏

族同胞们一起，对退化草原进行草籽补播作业。为实现可持续的生态保护，红原县政府还和极飞科技一起成立了全国首支“藏民飞防队”，让当地牧民通过生态修复奔小康。

相比之前靠人工播种，极飞农业无人机搭载智能播撒系统拥有的高速气流直播技术，可实现草种播撒，并且能克服高原低压和强风的极端挑战，弥补人工草籽补播效率低及播撒不均匀所带来的问题。

同时，利用人工智能与遥感技术，极飞无人机可通过建立AI处方图自动识别出草原长势薄弱的区域，根据处方图进行全自主精准补播，大大提升了当地牧民的工作效率。据农机化协会作业试验表明，其生产效益是人工的50倍左右。

同样的场景也发生在土地广袤的新疆。来自极飞的数据显示，2019年，极飞从全国各地召集了近3000架飞机赴疆支援，联合新疆本地1500余架无人机，为382353名新疆农户完

成了超过1300万亩棉田的脱叶剂喷洒，总作业面积约2621.85万亩。相当于全疆机采棉面积的65%，预计将增产约43.16万吨棉花，按照3.60元/斤收购价估算，预计将为新疆棉农增产超过31.08亿元。

“极飞通过研发智能化程度高、轻量化、能够大幅提高农业生产效率的设备，帮助更多的贫困户更容易地开拓创收途径。”在上述极飞负责人看来，一个贫困户要买大机器给大块农田干很多活是比较困难的，但如果有学习使用门槛比较低、成本可控的设备，赋能他们成为乡村振兴的力量，他们也能相对快地实现脱贫致富。

坚持全方位产业扶贫

事实上，极飞的科技助农并非仅停留在无人机的产品和技术层面，而是渗透进了产业扶贫的方方面面。

在马家皂乡，除了农业无人机，极飞的大数据技术，同样起到了至关重要的作用。通过与天镇县政府合作，

极飞的农业大数据管理平台系统，可实时了解每个地区与田块的农业生产经营状况，包括面积、作物、产量、土壤、水肥等，帮助开展精准、动态、科学的管理扶贫工作。

同时，农业生产数据也能为政府招商引资、农业生产拨款、农业结构调整工作提供决策依据，实现金融赋能促进乡村振兴。

不仅在生产端，在品牌、销售端同样能看到极飞科技赋能的影子。

据了解，马家皂乡在胡萝卜种植业上有天然优势，但由于品牌附加值低，难以卖出好价钱。

对此，极飞科技联合当地植保站专家，对示范田提供全程植保管理指导与跟踪记录，并协助建立本地飞防植保SOP（标准作业程序），提升农田作业和管理水平向国际标准靠拢。

同时，极飞捐赠的农业物联网设备，能对作物生长过程进行高清影像记录，监测种植环境气象变化等，实现生产环节全程追溯，增强消费者对高品质蔬菜的信任感，提升优质农产品的溢价能力。

在上述帮扶下，当地贫困人口的就业问题也随之得到大幅改善。现在，马家皂乡“极飞女子飞防队”的成员们，已经从原来不能肩挑手扛的弱势劳动力，变为如今动动手指便能完成喷洒作业的主力劳动力。

通过“极飞农服”植保作业平台，极飞科技还可对天镇县周边的飞防订单进行灵活调度，帮助当地飞防队获取作业订单，快速实现本地化、常规化运营，逐步为脱贫致富“造血”。

“在整体乡村振兴战略中，提升农业生产效率、吸引年轻人留在乡村发展、减轻人口老龄化对乡村发展的负面影响，需要农业科技企业针对性地研发合适的产品和技术。政府牵头脱贫攻坚是中国特色的政策优势，我们要把握机会，从整体上推动中国农业发展，实现乡村振兴。”上述极飞负责人向时代周报记者说道。□

变输血为造血 广东电信四方村扶贫记

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

清远市连州市星子镇四方村，位于粤北五岭山区，这个有着6000多人口的村子，2016年贫困户和相对贫困户占到了三成。

“村子当时几乎没有集体收入，贫困户的日子过得很艰难。”当地村民唐文（化名）回忆。

2016年，中国电信广东公司（下称“广东电信”）承接了广东省委省政府下达的对口帮扶四方村的任务。

广东电信扶贫工作队进驻四方村后，从教育、医疗、产业等多方面开展工作，逐渐改变昔日贫困村的面貌。

2019年底，四方村集体经济收入由2016年的1.5万元变成8.5万元，家庭年人均可支配收入从6100元升至1.02万元，实现了全村226户、643名贫困人口“两不愁、三保障、一相当”，全面预脱贫的目标。

扶贫先扶智

在遍访贫困户时，扶贫工作队发现四方村贫困户文化水平普遍不高，大多为初中水平，不论在家种养还是在外打工，收入都不高。

贫困户武义（化名），家里唯一住房属于D级危房，根据国家对贫困户的帮扶政策，政府给予4万元的补贴，用于危房改造，扶贫工作队马上帮他联系了施工和采购，结果武义自己并不上心，改造工期进度缓慢。

看着武义身穿皮鞋、衬衫、西裤，喝着冰镇啤酒干活，驻村扶贫工作队第一书记林立君着急不已，但也只能默默告诉自己，扶贫工作需要强大的内心，“扶贫必先扶智”。

四方村有近2000名村民常年务工在外，父母不在身边的学龄儿童超过百人，由老人照顾。

“这里师资力量弱，学习氛围低，孩子们的学习成绩不理想，家长教育重视程度也不够。”扶贫工作队的副队长曾卫红介绍。

为此，她带领工作队做了大量工作。2019年8月，扶贫队组织村里的29名三好学生到广州参加夏令营，参观中国电信广东公司客户体验云中心、NOC监控大厅、广东省科学馆、广东省博物馆、黄埔军校等地。

2019年10月，依托中国电信天翼高清，为8个自然村建起“天翼助学课堂”，通过网络把北京景山中学、北京四中、人大附中、华师附中等国内著名学校名师“请到村里来”。

今年新冠肺炎疫情期间，为做到“停课不停学”，驻村工作队给全村初三、高三学生派送17台平板电脑的同时，叮嘱各村利用好天翼助学课堂，分期分批组织学生进行学习，确保不因疫情耽误学习。

打通医疗“最后一公里”

因病致贫、因病返贫，也是掣肘四方村贫困户脱贫的一个重要因素。

根据四方村党总支书记唐建业介绍，贫困户中因病致贫约40户，贫困户中患病、残疾人数高达200人，受金钱和医疗条件的限制，看病难成为困扰贫困户生活的重大问题。

扶贫工作队进驻四方村后，把健康扶贫作为脱贫攻坚的重要一环。

2019年11月，举办“健康送四方，一起奔小康”的大型义诊活动为四方村的村民进行了免费健康体检；2020年1月，帮助7名白内障患者进行复明

手术，手术、住宿、伙食等费用全部由村委和工作队利用世纪龙公司捐款解决。

针对乡村卫生站设备不齐，技术有限，诊疗水平有限等现状，扶贫工作队还在探索“互联网+健康扶贫”的信息化路径，希望让村民在家门口就能享受到方便快捷医疗服务。

举例来看，扶贫工作队联系世纪龙公司投入资金，引进中国电信114挂号“翼健康”诊疗系统。

四方村卫生站医生何卫成介绍，该诊疗系统由多参数健康检测一体机和视频拨号座机组成。患者用身份证登记后便可以进行心电图、血糖、血氧、B超、血压、BMI、胎心、体温、尿常规、血脂、生化、总胆固醇等健康检测。

村医根据采集的数据对患者病情轻重程度进行初步会诊，村卫生站解决不了的，再通过“翼健康”系统里各公立医院进行专业医生匹配预约，经进一步远程视频会诊确定患者的病因后，再决定用药。

该系统已于4月10日在四方村卫生站安装调试完成。村民在村卫生站就能实现预约挂号看病，避免了前往城市的长途跋涉，减少排队挂号的时间，打通了医疗服务的“最后一公里”。

产业“输血”变“造血”

产业扶贫，是广东电信精准扶贫的另一个鲜明特色。

盛夏时节，贫困户李阳（化名）站在承包的山顶看果树恣意生长，这是扶贫工作队帮助打理的果树。

扶贫工作队最早来考察时，果树未经专业打理，树枝高高翘起，只长叶子，不结果，即便有果实也偏小，卖

不上价钱。

针对这一情况，扶贫队帮忙联络农业专家，并将他们聘请为驻场专家，每个关键环节都到现场指导示范，布置作业，并且定期检查落实情况，督促完成。

“参加扶贫工作队以后，我们都成了养猪高手、养鱼能手、果树专家。”林立君谈起产业扶贫不无感慨。

而放眼整个村庄，驻村工作队根据四方村的地理环境和村民实际情况，采取“点”“面”结合的扶贫方式，帮助村民实现产业脱贫。

具体来看，“面”上，发挥四方村原有的传统种植产业基础优势，扩大烟草、中药材的种植规模，提高种植技术，提升产品质量，建立稳定的产销产业链，提高村民收入稳定性；“点”上，针对重点贫困户，制订家庭增收计划，给予重点帮扶。

其中，2019年广东电信加大资源投入，其中投向四方村300万元，根据四方村资源禀赋和村民实际情况，实施产业造血扶贫。如传统的烟草种植、中药材仙草种植、肉鸡家禽养殖、手工艺品加工等项目，并成立3个农民专业合作社予以承接。

同时，四方村入股多个优质企业或建设光伏发电，2019年完成了前期投资收益分红，共计80.4万元。2019年底，四方村有劳动能力贫困人口年均可支配收入超过1.4万元，大幅超过当地扶贫办要求的人均1万元的脱贫标准。

自2016年进驻四方村后，扶贫工作队以结对帮扶、网络扶贫、信息扶贫、就业扶贫、业务扶贫和产业扶贫等多种形式，实现了精准扶贫从“输血”到“造血”的转变。□