为了见证 | 为了建设

THE TIME WEEKLY

2020年9月15日－9月21日 农历七月廿八－八月初五
第609期 共24版 | 南方出版传媒股份有限公司主管

时代周报

政经 TOP NEWS　财经 FORTUNE　产经 INDUSTRY

周要闻

注册资本最大城商行 四川银行获批筹建

四川省人民政府新闻办公室官微发布消息称，银保监会已于9月9日正式批准四川银行筹建申请，注册资本为300亿元，以攀枝花市商业银行和凉山州商业银行两家银行为基础。这将是全国注册资本规模最大的省级城商行。

2020届毕业生 平均起薪5290元

智联招聘发布的2020年秋季大学生就业报告显示，2020届毕业生第一份工作平均起薪为5290元/月，机械工程专业以6851元月薪位居榜首。

作价400亿美元 软银 欲将ARM出售给英伟达

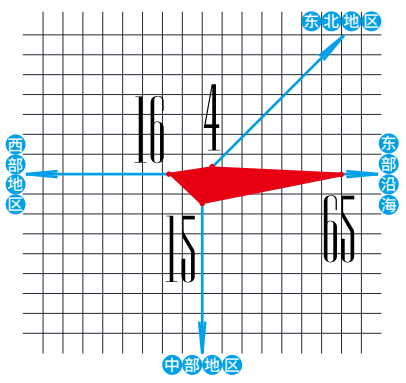
9月14日，NVIDIA与软银、ARM董事会达成最终决定性协议，将以400亿美元“现金+股票”的形式打包收购ARM，只有后者的IoT服务部门不在此次交易之列。交易将在大约18个月内完成，需通过中国、英国、欧盟和美国监管部门的同意。

周数据

中国百强区排名出炉 前10名深圳独占4席

9月10日，赛迪顾问城市经济研究中心发布《2020年中国城区高质量发展白皮书》。广东省表现最为突出，前十名中占据七席，其中深圳独占四席，坐拥众多互联网巨头的南山区排在榜单首位。

上榜城区数量（个）

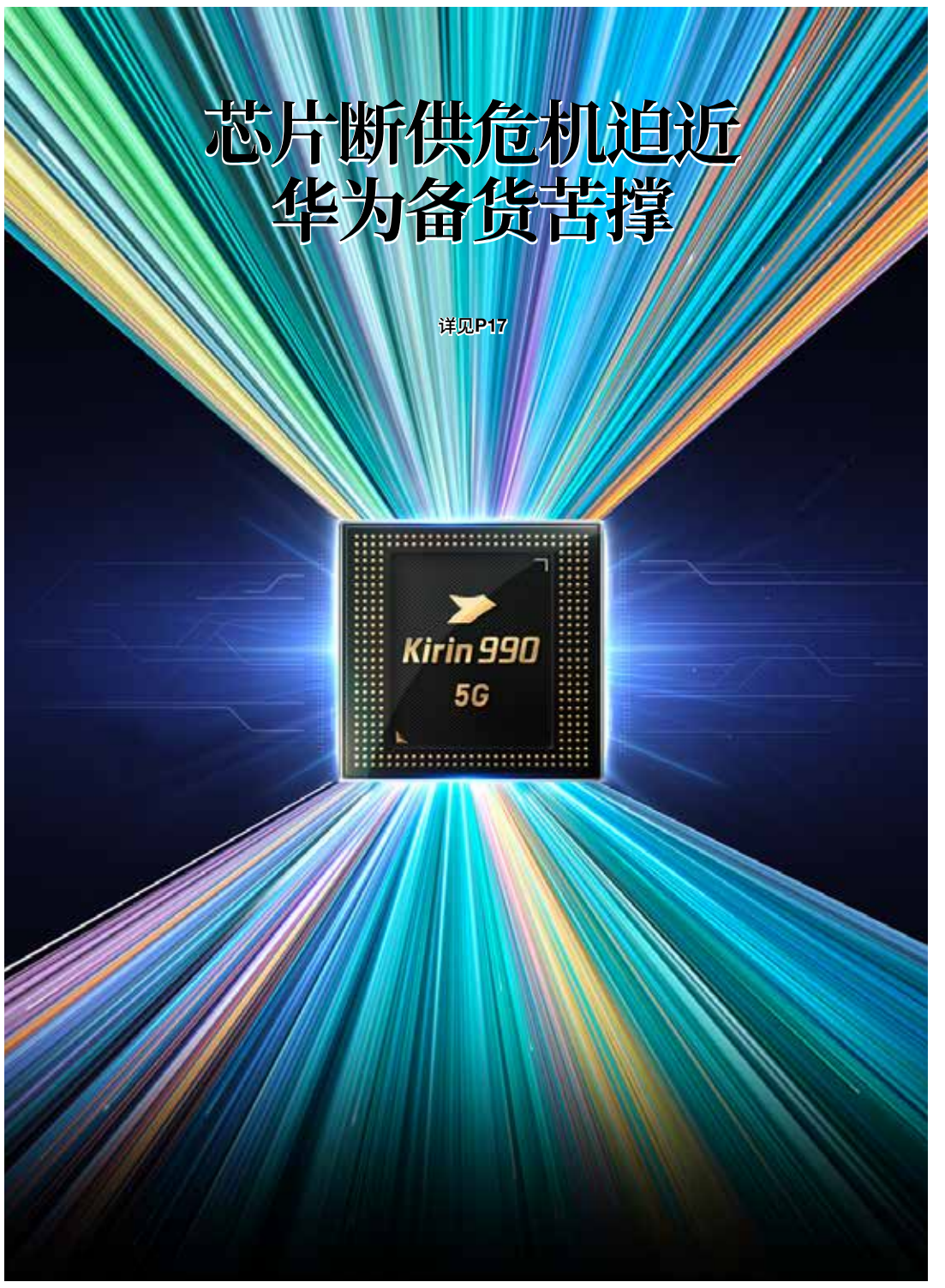


跃升幅度最大城区及排名变化

① 西安 雁塔区	② 宁波 鄞州区	③ 宁波 北仑区
↑14位	↑12位	↑10位

“令和大叔”菅义伟 将出任日本新首相

详见P8



多地备战2021专项债

时代周报记者 **陈泽秀** 发自北京

2020年的专项债券发行接近尾声，所剩余的额度已经不多。财政部9月9日发布的数据显示，截至8月底，新增专项债券发行28969亿元，完成全年计划（37500亿元）的77.3%。而根据财政部7月底发布的通知，专项债力争在10月底前发行完毕。

如今，各地已把目光转向2021年专项债项目储备工作上。9月10日，广西贵港市财政局发布的消息显示，当地已举办了2021年地方政府专项债券申报培训会，邀请证券公司的专家对地方政府专项债券政策、申报前期工作准备、发行流程和典型案例等内容做详细讲解。

广西贵港市财政局的工作人员告诉时代周报记者，此举主要是出于统筹安排的考虑，加快下一年度的工作进度。

专项债发行始于2015年，主要是为了适应地方政府基础设施等公益类项目建设的投融资需要。作为稳投资补短板的重要一招，为对冲新冠肺炎疫情影响，今年新增专项债规模高达3.75万亿元，较去年（2.15万亿元）大幅增加。

2021年的新增专项债规模是否还将延续今年的“高位”？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，从当前形势看，预计2021年的新增专项债规模有望不减，以保持在建项目或新开工项目的资金稳定性，避免形成半拉子工程。

早谋划、早储备、早申报

为了争取更多的专项债券资金，越来越多的地方认识到专项债要早谋划、早储备、早申报。

例如，8月14日，河南省南阳市财政局发布消息称，下辖南召县要求，成立工作专班，理顺协调机制，确保9月份基本完成项目谋划、梳理、立项等前期工作，项目库储备资金总需求不低于10亿元；8月下旬，广西凭祥市财政局也召开会议，分析了拟申报2021年专项债券资金的19个项目。

事实上，河南南阳、广西凭祥的上述做法较为普遍。9月以来，山东淄博、江西九江等地均举办了类似的会议，并要求专项债券申报工作要聚焦重点领域，早谋划、早储备、早申报。

“为应对疫情冲击，今年中央加大对地方专项债的发行规模和速度，因疫情突发而至，很多地方在项目安排上并未做好充足准备。在提高投资有效性方面，培育好项目面临较大困难。考虑到疫情影响持续性，地方专项债发行规模和进度不减，有必要提前谋划准备下一年度专项债项目，以便形成有效投资规模。”刘向东分析。

中山大学岭南学院经济学系教授林江在接受时代周报记者采访时认为，经济增长放缓之下，地方的财政收支缺口可能会不断加大，这种情况下，地方政府只有依靠发行专项债来弥补财政收支之间的缺口。

下转P3

深圳楼市中的婚姻游戏

9月12日，深圳某房企一位营销经理对时代周报记者表示，婚姻机制联网肯定会打击到部分投机者，离婚买房的路子彻底被堵死，但假结婚的案例可能会增多。

时代周报记者 **蔡颖** 发自广州

深圳楼市调控的走向牵动着很多人的心。

“上午还在为不少人庆幸失去的购房资格回来了，下午就看到重拳打击假离婚购房的消息，调控总是会来，只是早晚问题。”9月10日晚，深圳房产中介刘小龙（化名）就果断在微博上写了这句话，还附带了两份关于深圳楼市的调控细则。

9月10日上午，一份深圳市住建局回复不动产登记中心的复函在社交媒体上广为传播。复函显示，复婚或再婚家庭买房时不用再考虑双方离异前家庭拥有住房情况。随后几日，多家媒体与深圳市不动产登记中心确认了这一消息。

9月10日，一位深圳房地产行业人士也向时代周报记者证实了此事，他表示，按照圈内的理解，此举意味着结婚与离婚不再追溯三年，对于少部分购房者来说，可以通过与无房人士假结婚的方式获得购房资格。

同日，中国人民银行深圳市中心支行、深圳银保监局、深圳市住建局联合下发通知，将建立婚姻信息查询机制，完善个人住房贷款管理。

7月15日，深圳出台了史上最严厉的楼市调控政策，如今，近两个月时间过去，市场也给出了反应。

近日，深圳市房地产中介协会公布的数据显示，新政前深圳二手房周网签量一度高达10023套，新政公布当周也有5143套网签。但新政后网签量直接跌至每周2000套以内。

如今，调控政策有了新的变化，市场又将呈何种反应？

9月12日，深圳某房企一位营销经理对时代周报记者表示，婚姻机制联网肯定会打击到部分投机者，离婚买房的路子彻底被堵死，但假结婚的案例可能会增多。

“据我了解，深圳一些房产中介就代理结婚、看房、过桥贷等，提供一条龙服务。成交量或许会有一定影响，但应该远不及7·15新政带来的影响明显。”该营销经理说道。

假离婚被严防死守，假结婚可能会出现，深圳楼市调控又会走向何方？

假结婚浮出水面

户籍在江西赣州的陈君（化名）通过假结婚的形式在深圳买到了心仪的房子。

“咨询了一些入户公司，外地户籍需要5年社保，有相关公司可代缴，但时间成本太大，我找了一位熟悉的朋友来进行合作，结婚前进行了财产公证，约定若分开后，不分割对方财产，放款后我们就办理了离婚手续。”近日，陈君告诉时代周报记者。

下转P23

政经·TOP NEWS

2 抑制投机 “金九银十”屡遇调控
3 破局外贸下半场 “铁憨憨”探路双循环
4 社科院孙萍、多伦多大学陈玉洁：巨型平台内卷化会让谋生者身处囚笼
5 重庆：一座正在变轻的城市

财经·FORTUNE

9 龙利得IPO疑云：客户、供应商蹊跷难解
11 天安财险坠落
13 权益基金管理费剧增 易方达超车天弘
14 资本激进致誉衡系翻车 信邦制药易主

产经·INDUSTRY

18 自动驾驶测试员的日与夜：白天老司机 夜晚酒吧老板
19 李开复口误风波：蚂蚁旷视否认 引发数据隐私担忧
20 禁令波及字节跳动在线教育：数千名北美老师担忧被罚款
24 调控加码、销售分化 房企迎出货关键期

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

抑制投机“金九银十”屡遇调控

楼市正处传统的“金九银十”。在深圳，新房成为近期市场的主角。据统计，近段时间就有超过10个新房项目轮番上场，这在一定程度能看出开发商积极迎接“金九银十”。

不过，最近传来的却是多地不断收紧楼市调控的消息。

长期以来，楼市有一个规律，即在7—8月，天气炎热，消费者外出较少，地产商营销活动不多。在这个时间段，楼市成交量常常徘徊在低位。到了9—10月，天气转凉，加上“十一”黄金周，开发商密集推出各种优惠促销活动，这两月往往成为楼市成交旺季。

“金九银十”成为自然形成的规律。

但哪怕是自然规律，遇到强的外力，也会产生扭曲。即使对“金九银十”津津乐道的地产商也会承认，“金九银十”规律的效应一直呈弱化趋势。

有机构统计，在过去11年里，9月销量比7—8月要好很多的次数，只出现在2010年和2016年。除去这两年，其余9年时间的9月成交量都和7—8月相比接近持平，有些年份甚至还略低。

“金九银十”的规律为什么会弱化？行政调控在其中起到了关键作用。

尽管是从2010年开始楼市进入调控周期，但通过一个较长的时间段观察，不难发现，不同的年份调控的力度和密度并不相同。

调控何以时松时紧？当然是由多种因素所决定，其中尤为紧要的是两个变量，一是经济环境的整体变化，二是地方政府对楼市的判断。

如果把抑制投机视为楼市调控目标，那么时紧时松的调控自然会在一段时间内影响房价，但无法从根本上抑制炒房客在市场上的投机心理。

相反，当调控时紧时松成为人们眼中的循环律，投机意识反而可能在市场上进一步激发。

新一轮楼市调控已再次降临。

9月4日，杭州发布通知，对土地市场、住房贷款、税收政策、限购政策、无房家庭认定等方面内容作进一步明确规定，要求父母投靠落户满3年才能买房，同时对无房家庭优先购房要求5年限售；9月6日，沈阳提出严格执行个人购买首套商品住房首付比例不低于30%规定，第二套商品住房首付比例提高到50%，首付款须一次性支付，禁止分期支付和“首付贷”。

9月10日，中国人民银行深圳市中心支行、深圳银保监局、深圳市住建局三大监管机构联合下发通知，将建立婚姻信息查询机制，完善个人住房贷款管理，堵住“假离婚”炒房漏洞；9月11日晚间，东莞市住建局再次对“茶水费”现象发文，明确表示重点打击房地产领域捂盘惜售、价外加价、虚假宣传、恶意炒作、收“茶水费”等违法违规行为。

不难发现，调控政策很密集，但与过去的调控相比，有值得注意的特点，即打击投机的手段越来越精准。

以杭州为例，其要旨在于堵住投靠落户炒房和优购炒房的漏洞；深圳三部门出手，让假离婚彻底歇菜。众所周知，以落户名义炒房，用假离婚手段规避限购，正是炒房客屡试不爽的投机妙招。

因为紧盯炒房客，着重打击投机，新一轮楼市调控背后，落实房住不炒的决心呼之欲出。面对这种决心，不论是地产商，还是各类消费者，都不应误读。只有真正回到房住不炒上，才会换来房地产市场的可持续发展。

为人脸数据打补丁 政企共担责

毕舸 财经专栏作家

一向语出惊人的企业家惹上了麻烦。9月12日，该企业家在演讲中提到，曾帮助旷视科技找到包括美图和蚂蚁金服等合作伙伴，拿到人脸数据。随后，其通过微博道歉，表示发言口误。

之所以引发热议，在于人脸识别技术的应用面趋多。一项新技术不断深入国人日常工作生活，必然会带来相关数据汇总量的急剧上升。公众担心的是，自己的“脸”会被不法分子用于歧途。

毕竟，当人脸识别指向金融等服务，也就和个人资金安全、身份信息等紧密挂钩。此类数据一旦被泄露或者用于非正当途径，不仅会给公众带来财产以及其他方面的安全隐患，也会引发系统性的金融及社会风险。

有鉴于此，对于人脸识别背后的公民隐私及权益保障，需要引发各方重视及投入。人脸数据已是大数据技术推广所带来的成果之一，只不过相对于其他数据，人脸是更为特殊的生物特征数据。若人脸数据进入商用领域，企业为追求利益最大化，背着用户将其用于不可知方面，危害性无可估量。

但人脸技术被滥用的问题早已出现。之前在微信朋友圈流行的换脸APP“ZAO”，就是以“AI换脸”获得部分年轻用户追捧，随后因该技术可能引发用户个人信息泄露风险，才被屏蔽链接分享。

这暴露的是企业乃至用户对人脸数据保护意识淡漠。

与此同时，人脸识别的产业化正在加速。前瞻产业研究院发布的《中国人脸识别行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》数据显示，2018年我国人脸识别市场规模约为27.6亿元，预计未来五年市场规模将保持20%以上的增长速度，到2024年市场规模达到100亿元左右。

这意味着，人脸识别相关技术商用已形成可观的新兴市场。若始终缺乏有效的制度规范，可能出现企业获取及使用客户人脸数据边界不清、公众人脸隐私保护长期空白等严重后果。

因此，尽快对此打上监管“补丁”是当务之急。网信办表示，已会同有关部门制定出台互联网信息服务安全评估规定，个人信息安全规范等法规、标准，制定网络生态治理规范等法规、标准，指导、督促、监管上线的新技术、新应用。

人脸数据的保护应等同于其他数据保护。未经用户知情及授权不得获取，企业不得强制用户让渡人脸识别技术才能使用，企业应对关键信息予以说明，并征得用户同意，方能建立完善的用户人脸数据获取、保存、流通及后续必要的销毁等管理流程。

企业也应明白，公众隐私自我保护意识不断增强，若滥用包括人脸在内的隐私数据，迟早会遭到公众质疑、抵制，甚至受到法律问责。企业必须做好行为自律，主动向用户定期沟通隐私数据使用状况，确保用户的知情权及选择权。

这还需网信办及相关职能部门加以监督，建立更具落地效力的综合监管体系，加强对企业履责的倒逼，从而让“人脸”保护成为政企的共尽责任。

[聚焦]

[国际]

印度GDP爆雷 莫迪5万亿梦碎

陶短房 财经专栏作家

印度央行发布的2020年第二季度GDP数据显示，GDP同比萎缩23.9%。

让人忧虑的是，二季度的同比下挫，是建立在原本较低的参照值。去年二季度GDP增速创6年新低，只有5%，其中制造业增幅只有0.6%。此次公布的二季度GDP是自1996年印度公布季度经济数据以来，季度GDP首现负增长，成为亚洲表现最差的主要经济体。

鉴于印度经济的糟糕表现，国际间评级机构下调对其经济预期，其中穆迪9月11日将印度自4月开始的本财年GDP增速，从去年11月预测的-4%降至-11.5%。印度机构Crisil和印度评级与研究公司给出“差评”，分别预测本财年印度经济将负增长9.0%和负增长11.8%。

多家机构认为，未来两个财年印度将出现GDP同比增长。但亦指出，这仅仅是基于统计基础效应。通俗地说，就是今年数据实在太糟，令明年同期同比数据跌无可跌。

人们议论的是，总理莫迪（Narendra Modi）的5万亿美元之梦会否因此告急。

去年胜选后莫迪意气风发，提出在下届（2024年）联邦选举前，要推动印度成为5万亿美元经济体。这不过是“莫迪之梦”的第一步，下一步是在2032年实现10万亿美元经济体的宏伟目标。届时，印度将超越日本、德国，跃居世界第三大经济体。

要实现这个目标，印度GDP年增速绝不可低于9%，且需拥有确保可持续增长的领域。疫情暴发前就有分析家指出，这对经济结构不均衡、基础设施欠账巨大、劳动力素质参差不齐、外资政策朝令夕改，且各地保护主义情绪错综复杂的印度而言，几乎不可能。

莫迪政府依然踌躇满志。8月《印度月度经济评论》扬言，印度最糟糕的经济时刻业已过去，正迎来气势恢弘的V型复苏。

分析家认为，莫迪政府给出的依据是不顾一切地重启。近期新德里等地的公共交通业强行恢复，联邦和各邦号召人们恢复常态，试图借此让各项经济数据触底反弹。

《印度经济》和《经济时报》等印度财经媒体9月10日透露，莫迪政府正计划向汽车制造、光伏等产业提供1.68万亿卢比（约合人民币1564亿元）的激励资金，将公司税进一步降低，吸引相关产业国际投资者在印度落户，促成印度就业率提升，实现经济良性增长。

种种迹象表明，这很可能是一厢情愿。

6月1日，穆迪已将印度主权信用评级从Baa2下调至Baa3，展望为负面，这已是投资级中的最低档；最早将印度主权信用级别降至BBB-的标普发出警告，称印度主权信用评级未来24个月内下调至垃圾级的概率为1/3。二季度GDP数据不会令上述评级机构给出正面评价，但会吓退更多外国投资者和资本。

印度财政部首席经济顾问桑亚尔（Sanjeev Sanyal）曾表示，印度可以用前所未有的规模兴建基础设施，放宽举债限制，允许国债占年度GDP比重上升若干个百分点，从而刺激经济更快复苏。

然而印度赤字问题已很严重，若大规模举债和注水，只能再拉低印度主权信用评级。

罔顾汹涌疫情执意重启，或许能让GDP增速漂亮，也可能吓退更多国际投资者和资金，引发疫情缓解国对印度定向检疫隔离。毕竟，印度可为经济数据不要性命，但别的国家民众有权选择和印度保持“安全疏离”。

[视觉]

山火肆虐

9月12日，美国俄勒冈州的大规模山火过火面积超过4000平方公里，该州50万居民处于疏散警戒状态。俄勒冈州此次大火是有记录以来最大的火灾，连日来摧毁了数千栋房屋，烧毁了相当于新泽西州大小的土地，至少造成25人死亡。

[时评]

巴菲特有了新的路径依赖？

蒋光祥 财经专栏作家

向来对科技股不太感冒的巴菲特，尝到苹果（AAPL.NASDAQ）的甜头之后，打算接着奏乐接着舞。

硅谷成长速度最快、大热门的云计算服务公司Snowflake(NYSE:SNOW)公布招股书，巴菲特（Warren E. Buffett）投资的伯克希尔公司赫然在列，与软件巨头Salesforce(CRM.US)两家公司各自持股2.5亿美元。伯克希尔还透露，在后期交易中再购买404万股。如果发行价按照80美元计算，巴菲特在Snowflake的持股市值将达到5.5亿美元。

巴菲特在过去54年从未参与过新股发售，此次以超5亿美元参与云计算公司Snowflake发行，可能代表其对这家科技公司的强烈看好。

有苹果的示范效应在前，股神也不能免俗，难免要对其他的科技股多看几眼。在巴菲特目前持仓Top10里，苹果排名第一，伯克希尔持有5.6%股份，约占其全部市值的1/5。其余9家公司有7家是金融、银行，另外2家是食品饮料公司，但一家苹果对持仓涨幅的贡献就超过这9家之和。截至二季度末的股神持仓股中，科技股市值首次超越金融。

实际上，不管是Snowflake所在的云计算行业也好，还是Snowflake主业只是数据仓库这一古老的技术也罢，不算有前沿科技感，至少和最近马斯克弄的脑机芯片比较，更是毫无话题性可言。

Snowflake招股书也证实，尽管今年上半年营收为2.42亿美元，去年同期营收为1.04亿美元，营收增长2倍有余，但还是亏损，几无好转迹象。Snowflake在今年上半年运营亏损1.74亿美元，净亏损为1.71亿美元。

好在Snowflake客户多为大公司且保留率高，平台铺得也够广，在全球范围内被各种行业的各种规模的组织使用，并且市场占有率还在急剧上升。截至今年7月，Snowflake拥有3117个客户，包括财富10强中的7家和财富500强中的146家。去年同一时间，其客户数量还只有1547个，可谓硅谷成长速度最快的云计算服务公司之一。

股神这一押注也不能说没有道理。

近段时间以来，股神屡屡失手，给人“廉颇老矣，尚能饭否”的疑虑。好在有重仓的苹果完成业绩救赎。在此之前，“巴菲特错失科技股”已经成为话题，经常被拿来作为教育他人不要太固执的反面教材。

但作为世界顶尖级投资选手，同时有无数资源和信息倾斜的巴菲特，对高科技公司软肋的认知，自然超越旁人。

如苹果、Facebook、特斯拉、亚马逊、阿里巴巴等高科技公司之所以伟大，很大程度上得益于公司领航者的眼界、商业头脑和个人魅力，不乏具有天才式的情怀和颠覆性的理想以及创造性的商业模式。

但就科技互联网公司的产品护城河与商业竞争壁垒来说，不确定性太强，产品迭代更新快，稍慢半拍都有可能被颠覆。

因而，巴菲特宁愿喜欢百年如一的可口可乐，也不想碰科技股。如今，在苹果和亚马逊之外，巴菲特能让大众记得的科技股投资并不多，这次押注科技股阵营的Snowflake，或者能理解为股神开始有新的路径依赖。

破局外贸下半场 “铁憨憨”探路双循环

时代周报记者 **杨佳欣** 发自北京

回忆起上半年的经历，“老外贸人”王晓豪感觉自己像是度过了一个“漫长的假期”：“都说外贸人三分之一时间在国外，三分之一时间在飞机上，剩下三分之一时间在去机场路上，但今年上半年我一次都没出去过，只能在国内焦急地想办法。”

王晓豪是中新基业国际贸易有限公司的总经理，从事工程机械出口行业长达20多年。“今年应该是我从业以来最艰难的一年了。”王晓豪感慨，上半年一开始是有国外订单，但我们的机械设备运不到；后来，机械设备能运过去了，技术人员却去不了。

在网络中，以挖掘机、泵机等代表的工程机械常被称为“铁憨憨”。工程机械类外贸与其他贸易类型不同，它对专业人员的现场演示极为依赖。机器的操作步骤、注意事项等都需要专业人员进行详细讲解和指导。但由于技术人员迟迟不能到位，因此即使国外公司能够收到订单，但面对着不知如何下手的“铁憨憨”，也只能“望洋兴叹”。

来到三季度，像王晓豪一样的老外贸人似乎看到了外贸下半场的曙光。“物流现在几乎已经恢复了，此外，部分国家的疫情控制也比较到位，近期询盘量对比上半年，已经显著增加。”王晓豪说。

实际上，工程机械作为中国外贸出口第一大品类，今年以来，工程机械外贸业务量普遍走出了“V型线”。海关数据显示，上半年，中国机械工业实现进出口额3442亿美元，同比下降7.84%。其中，进口1386亿美元，同比下降8.54%；出口2056亿美元，同比下降7.37%。但是，与一季度相比，进出口总额降幅已收窄1.99个百分点，进口降幅扩大了1.58个百分点，出口降幅收窄了4.44个百分点。

展望下半年，疫情、全球经贸格局变化、国际金融安全等都对国际贸易稳定性形成挑战。商务部研究院国际市场研究所副所长白明在接受时代周报记者采访时指出：“对国际贸易形成影响的内外因素均有，在国内不仅要控制疫情，国际金融在无限量化宽松政策下也存在一定风险，未来一段时期内，外需都不太可能会恢复到过去的平均水平。”

转战线上的局限

面对新冠肺炎疫情的冲击，如何维持外贸生意尽可能地有效运转，成为王晓豪所思考的一大难题。

沟通问题是当务之急。以往重型机械通过在各种线下展会上现身，供需双方可以在这样的场所达成初步意向。“而重型机械的线上贸易很多都是长流程的，需要买卖双方进行长时间的沟通，尤其是一些专业需求，需要图纸等文件互通，交流不畅会对业务带来一定影响，”王晓豪说。有人建议王晓豪多进行线上沟通，甚至可以尝试国内流行的“直播带货”。对于这些新鲜事物，王晓豪也在积极了解和学习，但线上沟通、“直播带货”能够转化成多少订单，仍然在他心中打上了问号。况且，“部分国家对中国社交软件进行封杀，对海内外交流的便利度带来一定影响。”王晓豪担忧。

面对工程机械行业外需波动风险，以及其他国际政治中的种种不确定因素，王晓豪今年以来更为关注国内市场，目前已达成多笔国内订单。“中国市场庞大，市场对现代化设备的接受度也越来越高，我们都看好中国市场，疫情过后，也会坚持‘两条腿’走路。”王晓豪说。

王晓豪的经历并非个案，北方省份一家生产粮食加工设备及配件制造企业商务负责人高志远（化名）告诉时代周报记者，今年以来，公司领导开始更为关注国内市场，“现在是国内外业务都兼顾，国内这部分今年以来入驻了阿里巴巴1688，提高了营销曝光投入”。

外贸企业布局内外销一体化，不止企业，中国政府也一直在探索这条路径。今年中央首次提出“充分发挥我国超大规模市场优势和内需潜力，构建国内国际双循环相互促进的新发展格局”。

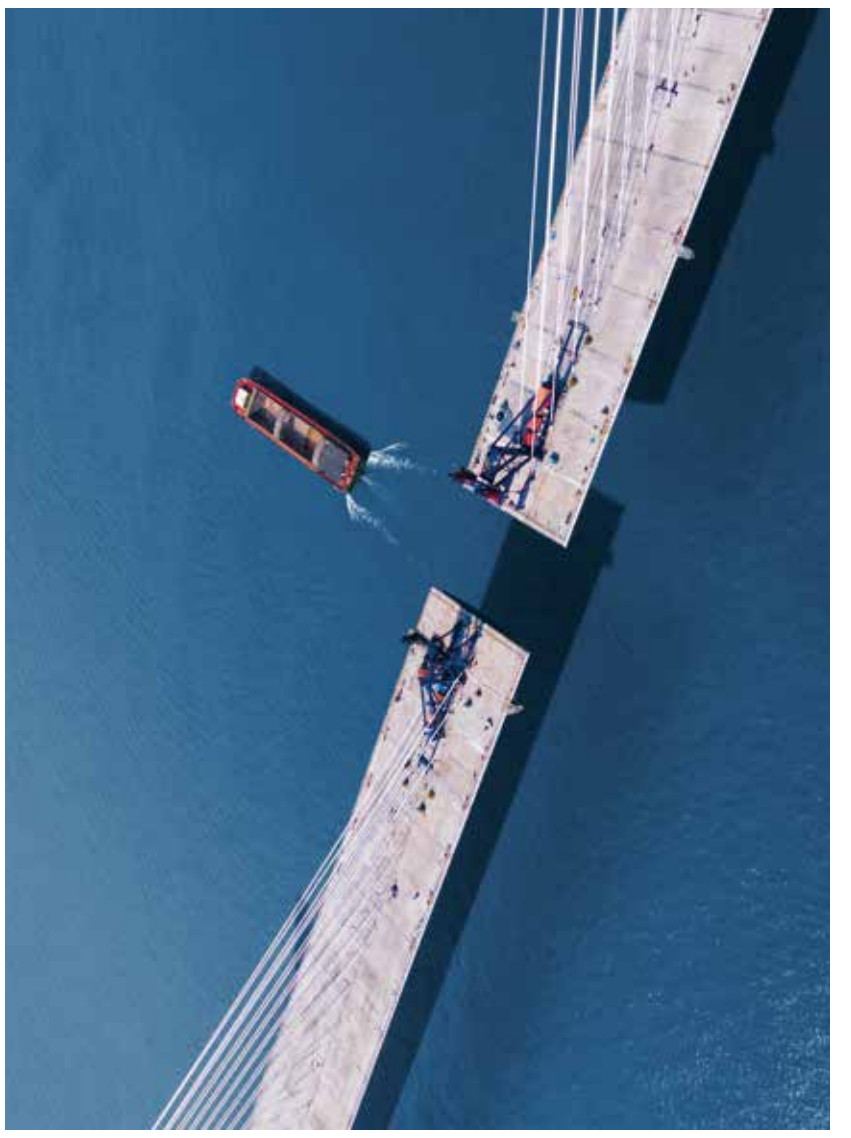
对此，白明指出，这一方面有助于国内减少对核心关键技术的对外依存度；另一方面，国外需求不确定因素增加，“要减少对外需的过度依赖，对于企业来说，要适应这种新常态”。

国内看涨因素有三

工程机械企业与基础设施建设息息相关，虽然目前中国大规模快速城镇化已几近尾声，但多位受访者在接受时代周报记者采访时，仍表达出对国内市场的看好，主要看涨因素有三个：国内基建投资升温、环保更新需求以及人工替代需求的扩张。

在基建投资方面，早在今年年初的统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上，中央层面就已作出安排，要求“积极扩大国内有效需求，加快在建和新开项目建设进度”，近日来多省份“交作业”，发布了具体投资方案。

“基建投资扩大对于关注到内贸市场的工程机械企业来说，确实是个机会。”国务院发展研究中心产业经济研究部研究室主任魏际刚在接受时代周报记者采访时表示，中国目前是全球最大的基建市场，对于原本做出口的工程机械企业来说，需要随时关注国内市场的需求变化，提供适合国内的产品、服务以及系统解决方案。



在环保更新需求方面，自2018年《加快淘汰老旧工程机械》新政横空出世，拉开了国内工程机械进行环保需求的序幕，此后，大批不符合环保要求的工程机械设备面临淘汰，2020年是蓝天保卫战的决战之年，各地目前正在加紧处理国三标准及以下的工程机械报废任务。

“国内对于环保的要求越来越高，在环保的重视程度上，与国际上其他先进国家趋于相近，我们本来就应这些国家要求，生产一些更为注重环保的产品，例如减少尘土、噪音产生的打桩设备等，这些产品以前国内市场并不认可，现在接触了几家南方厂家，都比较感兴趣。”王晓豪说。

而在人工替代方面，中国建筑业“大而不优”的问题一直存在，机械化、智能化程度有待提高，此外，由于人口年龄结构带来的劳动力短缺也在促使我国建筑业向无人化推进。

国家统计局于2010年首次发布农民工监测调查报告，2012年发布的2011年我国农民工调查监测报告则第一次将农民工平均年龄计算在内，当时的报告中写道：“40岁以上农民工所占比重逐年上升，由2008年的30.0%上升到2011年的38.3%，三年中农民工平均年龄也由34岁上升到36岁。尽管每年农村新增劳动力主要会加入到农民工的行列中，但农民工年龄结构的变化，也说明农民工的‘无限供给’状况在改变。”而在8年后的2019年，农民工监测调查报告显示，农民工平均年龄已经达到40.8岁。

> 资金链是企业的生命线，机械工程外贸企业也一样，与国际贸易采用的信用证支付方式不同，国内不少交易采用赊销的方式，这对于刚接触内贸的企业主来说，不仅需要警惕资金链断裂风险，还要关注坏账问题。

“现在工程机械还是传统型的制造行业为主，面向未来，我们也正在加大投入研发智能化设备，目前的打桩机械，未来可能变成打桩机器人，实现无人化，此外，无人驾驶、5G等技术创新，也都为国内的工程机械市场带来新的想象力。我们过去做外贸出口，积累了一些国外先进技术，目前在外需不足的情况下，加大对技术的研发投入，才能更适应未来的国内外市场。”王晓豪说。

未来面临两道坎

布局国内市场并非一蹴而就，首先，资金链是企业的生命线，机械工程外贸企业也一样，与国际贸易采用的信用证支付方式不同，国内不少交易采用赊销的方式，这对于刚接触内贸的企业主来说，不仅需要警惕资金链断裂风险，还要关注坏账问题。

王晓豪指出：“内贸与只需订单式生产的外贸不同，需要在出口方面，全款情况较多，但在国内则不一样，内外销可以说是完全不同的两种模式。”

转变资金链管理模式不是外贸企业遇到的第一个坎儿，在目前的出口转内销方式上，转线上已成为亮点，但工程机械行业由于其自身的特殊性，完全复制“直播带货”模式似乎并不可行。

在王晓豪看来，由于涉及资金量较大，购买方大部分都需实际看到产品，并对生产车间，技术，研发资质等方面做一定的调研，线上直播或许更多的意义是在展示企业并且为企业带来一定的曝光，而带货并不是重点。

“直播带货这一形式，对于想要布局国内市场的工程机械外贸企业来说，是一种可以增加宣传效果的形势，可以尝试，但更为关键的是要在转变产品定位等方面下功夫。”魏际刚强调，企业主不仅要学会把握中国市场当下的需求，还有对未来的需求痛点进行判断，针对现在的市场热点、难点予以发力，“打通各种渠道进行产品营销和推广只是找到销路的第一步，产品和技术才是核心竞争力。”

自疫情暴发以来，全球制造业都受到不同程度的冲击，机械工程类出口企业在新常态下如何转化危机，寻求新的业务增长点，将成为不少企业主们未来一段时期的重点。

多地备战2021专项债

上接P1

“早谋划、早储备和早申报，这是财政部希望尽快了解地方的投资需求，以及发行专项债之后如何在未来的还本付息上作出安排，可以从整体上有效管控财政风险和地方债务风险。”林江说道。

明年专项债将提前下达

此前，由于额度层层下达，导致基层政府“上半年无债可发，下半年集中发债”的情况时有发生。为了提高债券资金的使用效率，全国人大常委会授权国务院在2019年1月1日至2022年12月31日，可以在当年新增地方政府债务限额的60%以内，提前下达下一年度新增地方政府债务限额。

2019年11月底，财政部提前下达2020年部分新增专项债务限额1万亿元。今年地方债券发行进度大幅提前至1月初。不过，由于今年新增专项债规模高达3.75万亿元，导致专项债券发行工作比去年晚结束一个月（10月末结束）。

在这样的情况下，今年有没有可能像去年一样，在四季度提前下达2021年专项债提前批的额度？林江认为，受疫情冲击，今年地方经济稳增长的压力要比2019年更大，地方经济需要通过发行专项债的方式来筹措资金以投入新基建之中，因此，今年四季度提前下达2021年专项债提前审批额度的可能性比较大。

刘向东也表示，今年提早谋划和准备明年的项目，预计在做好预算的情况下，明年的专项债可以提前下达并及早发挥效应，形成实物工作量。

公开信息也验证了上述判断。据《深圳特区报》9月初报道，目前，深圳大鹏新区正紧锣密鼓筹划第四季度的2021年提前批次专项债券项目。这些项目包括坝光生命健康产业孵化器、坝光生命健康创新园等项目，以及水污染整治、河道综合治理等项目。

此外，多数分析认为，2021年的新增专项债规模有可能还会持续在今年的高位。

林江表示，专项债的发行所得属于非经常性的收入，而今年专项债所筹措资金的用途大多用在疫情后与恢复生产生活有关的基础设施的建设和投资上，这些设施的建设并非靠一次过的投入就可以完成的。因此，2021年需要维持在一个较高的专项债发行水平，以确保2020年的相关项目的投入是足够的，是有效的。

“如果只是2020年一个财政年度发行规模庞大的专项债，到了2021年债务规模缩小，有可能会难以有效评估2020年专项债的使用效率。毕竟不少专项债所筹措资金投资的项目也不是一个财政年度就可以完成的。”林江说道。

“资金跟着项目走”

从地区额度分配上看，Wind数据显示，今年1—8月，广东地区（除深圳市）地方债的发行规模最大，达到2631亿元，山东（2361.75亿元）紧随其后，中西部地区的江西（1521亿元）、云南（1490亿元）、河南（1368.68亿元）目前的发行规模也超过了1000亿元，排在前列。不过，辽宁（222亿元）、海南（188.13亿元）、青海（115.18亿元）、西藏（59亿元）等地目前的发行规模低于300亿元。

今年4月初，财政部副部长许宏才在新闻发布会上表示，专项债的地方额度分配上，遵循“资金跟着项目走”的原则。“对重点项目多、债务风险水平低、有效投资拉动大的地区给予倾斜，加快重大项目、重大民生工程的建设。债券额度分配安排，主要看项目的重要性和项目的准备情况。”

前述财政局的工作人员告诉时代周报记者，只有当地具备符合要求的项目，才能进行专项债的申报。省级层面会根据各个地方的情况，核定专项债的额度。

2021年专项债资金分配是否会发生变化？刘向东认为，明年专项债的地方额度分配应按照项目的成熟度市场化配置，其中中西部补短板的需求较大，应加大对其专项债的支持力度。

但林江认为，专项债的发行主要涉及的是地方的经济发展问题，不同于一般公共预算的转移支付，因此专项债的地方额度分配应该遵循效率原则，即拥有较强还款付息能力的地方应该获得更高的发债额度，从而有效降低中央财政可能要为地方专项债兜底的风险。

“60%的专项债额度应该给予长三角、珠三角地区，而40%的专项债额度应该给予环渤海湾经济区、京津冀经济带以及成都重庆（成渝）经济圈。”林江建议。

明树数据高级研究员杨晓怿在近期曾发表文章指出，新疆、黑龙江、甘肃、云南、吉林、内蒙古、四川的专项债券发行规模已经超过全年政府性基金收入的50%，发行规模已经基本达到上限，明年很难再继续增加。而浙江、辽宁、上海、江苏、宁夏、陕西、湖北、河南等地的专项债券发行规模尚未达到全年政府性基金收入的30%，在有投资需求的情况下可以适当增加发行额度。

此外，多个省份发布的审计报告显示，2019年专项债使用问题主要集中在资金闲置以及投向不合理、偿还存量债务等方面。今年7月底，财政部发布通知要求，各地对专项债券发行使用实行穿透式、全过程监控，提高债券资金使用绩效。有观点认为，2021年的债券额度分配将很大程度上与2020年的债券资金使用情况进行挂钩。

社科院孙萍、多伦多大学陈玉洁：巨型平台内卷化会让谋生者身处囚笼

时代周报记者 **谢江珊** 发自上海

9月8日，《人物》杂志发表的《外卖骑手，困在系统里》一文引发舆论热议。同时也将长期研究外卖骑手职业困境的学者孙萍，卷入舆论风暴的中心。

孙萍是中国社科院新闻与传播研究所助理研究员，她和多伦多大学陈玉洁、中国社会科学院社会发展战略研究院张书琬、香港理工大学陈慧玲等老师，在2018年组成研究团队，开始研究外卖骑手的数字劳动问题。

原本在孙萍看来稀松平常的田野调查，突然有一天爆红网络。“这篇文章出来后，我在各种微信群里被@和点名，电话被很多人打。”孙萍在接受时代周报记者专访时坦言，自己与团队的第一反应是“很蒙”，“其实最初我们不太理解为什么这篇文章会这么火。”

咨询了几个朋友，她得到的答案是：戳中了他们的泪点以及社会的痛点。孙萍意识到，将学术语言转化成社会语言，其实具有很强的渲染性和感染力。

为什么会对外卖员的生存状态感兴趣？算法的背后，是不是巨型商业平台的内卷化？这些平台内卷化的主要表现是什么？内卷化该如何突破？带着这些问题，时代周报记者专访了社科院新闻与传播研究所助理研究员孙萍、多伦多大学传播文化技术中心和信息学院助理教授陈玉洁。

算法抗争不等于结构性改变

时代周报：当时做这项调查的初衷是什么？为什么会对外卖员的生存状态感兴趣？

孙萍：我从2017年开始关注外卖员，我们的团队在2018年左右成立。对外卖员感兴趣，是因为跟我们的研究方向——互联网经济有关。同时也与社会大背景相契合，中国近10年信息化和数字化发展非常快。陈老师之前做网约车研究，我之前做程序员996调查，对象都是数字劳动和数字工人。

时代周报：调查过程中，有什么具体直接触动你的事情吗？

孙萍：调查过程中，我们接触的是一个个立体丰富、三维空间里的人。尤其是当你想到，算法其实是一个一刀切的、精细化的、冰冷的工具时，确实会觉得需要多元的声音。

以外卖员为例，一个女外卖员在三天之内被偷了两辆电动车，报警的时候痛哭流涕。她的第2辆车在北京东四环被偷，我到现在还记得她的名字。她说我一辆电动车两三千块钱，要几个月才能挣回来。还有外卖员跟我讲，他租的房子特别破，冬天没有暖气，门窗漏风，也锁不上。半夜醒来发现床前站了一个人，吓了一跳。小偷进屋偷东西，却发现屋里根本没有什么可偷的。

陈玉洁：这些服务人员的劳动和生存状况非常艰辛。我的调查从打车平台开始，切入点是传统出租车司机。很多司机反映，打车平台利用了他们，自己遭到了背叛。因为打车平台最早是从出租车司机开始，后来平台经济逐渐兴起，才将业务拓展到私家车。

一个特别有意思的现象是，除了受算法一刀切的管束之外，司机们有较强的主观能动性。为了保护自己的经济利益，他们会利用手上能够利用的、仅有的一些资源和方法，抗衡平台管理和算法控制。比方说，早年司机之间的刷单现象普遍，或者接单后取消订单，与乘客改为线下交易。除了谋生，还有一部分动因是报复平台的规则不公平。我把这些日常的抵抗行为称为“算法抗争”。在外卖员群体当中，也出现了形式不同的算法抗争。

这些平台劳动者没有技术背景，不是算法的设计人员，但长期的实践已经让他们知道算法的运作方式。但这和他们真的有能力去带动结构性的改变，是两码事。结构性的改变需要多方的力量，但至少能证明他们不是处于完全被动的状态。

平台迅速内卷化

时代周报：算法的背后，是不是巨型商业平台的内卷化？

陈玉洁：内卷化，英文叫做involution。首先，它和所谓的恶性竞争勾连，但不能简单类比。内卷化最初被用在学术语境，描述一个更宏观的环境，和进化（evolution）相对而言。进化是在宏观层面朝着更好的方向发展，而内卷化几乎没有进步或者处于停滞状态。在很多层面上，内卷化确实描述了目前平台经济或者更广义上的数字经济中，从业人员的状态。

这些人可能有短暂的黄金时期。外卖小哥月薪过万元、网约车司机月薪过2万元……但问题在于，他们不代表所有的人。

2016年和2017年，外卖平台刚刚兴起，对劳动力的需求很大，当时外卖员拥有相对完整的劳动社会保障，即使不是五险一金，大部分保障都是齐全的。随着竞争变得越来越激烈，外卖平台主要的挣钱渠道就是降低外卖员的劳动力成本，这些保障后来都没有了。而受到伤害和发展状态停滞的不仅仅是外卖员，还包括参与的小商贩。到了今天，从业人员的生活状况并没有变好，无论是外卖员、快递员还是快车司机，很多人的生活都处于比较挣扎的状态。

内卷化还有一个最关键的点，就是几乎在复制社会当中已经存在的不平等。本身社会资源丰富的组织或者个人，才可能从平台中得利。而真正依赖平台的人，往往面临着被割韭菜的命运，生活并不会因为你加入平台而得到根本改善。

时代周报：有观点认为，国内短视频巨头也正在内卷化？

孙萍：从恶性竞争角度来讲，确实是内卷化了。

除了巨型商业平台，往小一点说，劳动者的劳动状况也存在内卷化的表现。前段时间我们调研疫情期间的直播带货，发现头部效应非常明显。大量的MCN（Multi-Channel Network）公司出现，这些培养网红的中介机构积攒了大量的主播劳力，相当于押宝，押中了就能挣大钱。目前我国的MCN机构已经达到了2万+，大量公司已经是僵尸壳，但依旧在不停地融资、扩招、签合同。这些网红也没有签劳务合同，收入比滴滴司机和外卖员还不稳定。

时代周报：国家监管层面是否有出台措施对平台进行监管，以保障劳动者的权益？

孙萍：7月15日，国家发改委等13部门公布了《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》，提出强化灵活劳动就业权益保障，探索多点执业。完善灵活就业人员劳动权益保护、保费缴纳、薪酬等政策制度，明确平台企业在劳动者权益保障方面的相应责任，保障劳动者的基本报酬权、休息权和职业安全，明确参与各方的权利义务关系。

陈玉洁：去年国务院也发过文，虽然不是直接提出监管，但也释放了监管信号，保障灵活就业人员的权益，界定他们跟雇主之间的义务。未来允许劳动者实现跨平台的携带性和累积性，比如外卖员可以在多平台兼职，积累工资，社会保障可以采用百分比形式，每个平台分摊。国家监管的声音出现，是一个好的发展方向。

“多给几分钟”是权宜之计

时代周报：如何看待有外卖平台提出的“多给5分钟”？

孙萍：多给几分钟的逻辑说不通。平台把决定权交给消费者的同时，也把责任甩锅给了消费者；同时，整个算法体系本身就是以消费者为导向的，现在不进行权益再平衡，又给消费者加码，相当于继续加剧利益分配的不平等。无论5分钟还是8分钟，都是权宜之计，也不可能从根本上改变平台内卷化的问题。但是，系统多给几分钟，传达出了一个非常重要的信号：算法体系本身是可以更改的，而且能作出一定的让渡。

时代周报：突破内卷化的关键在什么地方？

孙萍：关键有三：

首先，要在社会和机构层面建立一套算法协商机制。目前平台是规则制定者，计算机科学家、程序员、架构师是平台规则的执行者。顶层架构如果不改变，平台算法的展现一直会是利益导向的，追求效益最大化，也会存在偏见。但如果把视野拉长，以外卖平台为例，让劳动者、消费者、社会组织、商家、政府和社会科学家以及无数在这个链条里看不见、但默默工作的人参与到算法的构建里，让他们的声音被听到，效果会好得多。

其次，要在政府、工会的协助下，建立对话的体制机制，让工人、外卖员、商家、消费者的声音能够被听见。

最后，要引发社会情感总体上的共鸣，从社会情感角度去松动算法，让大家意识到宽容、包容的发展是可以实现的。

陈玉洁：我认为可以延展开来讲的有两点：第一，在实际操作上，倡导设计者走入劳动过程中。现在社会高度专业化，科技发展给人们带来了很多便利，但同时也掩盖了背后的逻辑，让我们将很多事看作理所当然，忽略了人与人之间的联系，尤其会忽略，我的生活依赖其他人的劳动这个事实。

跟算法的设计者聊天，你就会发现，他们在描述，比方说整个外卖过程的时候，经常说，我们要建立一个交易闭环、改善场景、局部优化或全局优化体系，而这其中人是一种抽象的存在。当然不苛求他们天天投入劳动过程中，哪怕隔三差五体验1小时，感受人与人之间的相互依赖和联系，或许他们再回到高楼里做设计的时候，会考虑到多方实际情况，设计得更加灵活和包容。

第二，高校的力量不可忽略。在教育和培养这些制定算法的人的时候，要扩展专业素养，容纳人文关怀，带来内生式的改变。换句话说，突破学科壁垒，促进交融，让程序员在做设计的时候意识到，你做出来的东西，不仅仅要对公司负责，为公司带来利益，还应该具备一定的社会价值取向。

谁困在囚笼里？

时代周报：平台算法的制定，要倾听弱者的声音。但整个内卷化的态势，从根本上是抛弃弱者的。这两者会不会产生一种无法解决的矛盾？

孙萍：唯一性是大家最喜欢追问的一个点，但恰恰有时候社会的发展并不遵循唯一性原则。算法的发展过程分很多阶段，包括人机交互、人机融合、深度态势感知等阶段。而我们现阶段对于算法的认知很大程度上受制于当下技术的发展阶段。

现阶段我们将技术和人放在两个不一样的对立端来看，但如果将来人和技术融为一体的了，这个问题可能就会演变成其他新的问题，到时我们的思考角度又会改变。从特别长的历史视角来讲，人和技术的关系存在“玄之又玄”的互构性。

时代周报：在算法中加入社会情感总体的共鸣，会不会影响算法的客观公正？

陈玉洁：现在暴露出来的一些问题，要用发展的眼光来看，未来可能会随着整个社会认知，包括情感和科技的发展而出现改变。通常情况下，我们都认为机器和科技都是非常冰冷的，是一种去情感化的存在，比人主观价值判断计算出来的结果更客观，进而呈现出一种对立。将来算法可能会不再是一个闭环，而是一个开环，会增加情感因素。

科技以及人与科技之间的关系，包括人与科技之间的关系嵌入到社会中去时，社会到底要怎么发展？什么是客观公正的？这是一个最宏大的主题，涉及如何定义科技的价值。现在认为大型科技公司一旦上市，公司的成功就是创新能力的体现。但是顶级科技公司的发展也需要承担更多的社会责任，这是一种公共性。一旦把这种公共性纳入到公正的定义里，不管是公司的发展还是算法的设计，都会呈现出不一样的状态。

孙萍：情感的不确定性如何影响后果，一时难以回答。在当下的发展阶段，我们依旧觉得人和技术不一样。技术最终的标准是正确地做事，但人衡量自我的标准是做正确的事。在未来的技术发展中，我们在多大程度上需要把公平、公正、价值正确等纳入到技术的考量中去，决定了情感成分在多大程度上可以影响算法的发展。

时代周报：在中国，内卷化已经跨学科了。在职场，996是内卷化的表现方式；在教育领域，内卷化催生了“小镇做题家”。从根本上来说，内卷化是否能够推动社会进步？

孙萍：内卷化跟发展性和进化相对立，进化一般比较积极，不断消化和克服困难，朝着更好的方向发展。可能有时候倒退一下，但依旧在往前走。内卷化如果从社会结构的角度来讲，其实是一个停滞不前的状态。这种衰落当然现在只是局部性的，不是全体性的，因为在当下的发展阶段，平台经济有的部分在持续扩张，有的部分在不断收缩。

每个领域的内卷化会呈现出不一样的特征。算法和技术将来极有可能变成一种内卷化的存在。人从猩猩进化成人，未来人有可能会变回“猩猩”。但变回的过程不能说是倒退，而是说人可能会变成“变形金刚”那样的存在，我们生物化的碳基因基础没有了，机械和肉身进行了融合，并重构了一个完全不同的生物体。而当数字化成为我们神经、肉身的一部分，人和系统也就结成了一张网络，那么，谁困在囚笼里，也就变得更加难以回答。

孙萍

中国社会科学院新闻与传播研究所助理研究员。香港中文大学传播学哲学博士。长期关注平台经济和数字劳动。主要研究领域包括信息与传播技术（ICTs）、平台经济和智能传播、新媒体与社会发展。

陈玉洁

多伦多大学传播文化技术中心和信息学院助理教授，从事数据化、数字劳动和平台研究，并发表多篇论文，合著有《超黏性微信和中国社会》（英文，2018）和《媒体与管理》（英文，2021）

重庆：一座正在变轻的城市

时代周报记者 **刘文杰** 发自重庆

以重工业立市的重庆，正在一点一点变轻。

曾梦想打造“中国底特律”的这座城，等来的不再是揣着钱来买车的消费者，而是带着一袋子材料来向力帆申报债权的供应商。

资不抵债的重庆力帆逃不过破产重整，同样是“重庆造”的北汽银翔去年停产，7月进入司法重组阶段。年产超300万辆、产值千亿元规模的汽车城颓败，为重庆的“汽摩之都”画上了句号。

300
万辆

进入21世纪的重庆有意减重，傍上IT业转移中西部趋势，轻装上阵。

2009年，以劳动力成本低、生产要素低、财税成本低及高水平服务贸易平台的“三低一高”优势，重庆拿下了惠普、富士康，2000亿元电子信息产业集群渐显雏形，产业结构从重变轻，电子制造业、装备制造业、材料产业等高新技术产业陆续登上重庆工业版图。

最瞩目的自然是电子制造业。2010—2019年的10年间，重庆电子制造业年产值由626亿元增至逾7000亿元，占全市工业总产值的比重提高至27.2%，成为支柱产业。电子制造业从此成为城市新标签，全球每3台笔记本电脑、每10部手机就有1个“重庆造”的传说，使其成为“世界IT工厂”。

朝天门，公元前314年就屹立的重庆地标见证了这座城从无到重，从重到轻的日与夜：外国轮船满载洋货驶进，“重庆造”摩托车走向世界，笔电商家漂洋过海扎根重庆，各地赶来的游客坐轮船赏两江夜景。

重庆正在变轻，褪去沉重的历史标签，以更轻的步伐在城市间开展新竞逐。

重的起步：保住工业命脉

朝天门也是重庆打开重工业的“门”。

1898年3月9日清晨，蒸汽发动的英国轮船“利川”号缓缓靠近朝天门码头。这是重庆开埠以来首次出现的外国轮船。设在朝天门的重庆海关打开大门，将轮船主人送上岸，太平洋的海风一并吹进重庆，长辫子的人在路上走着，偶有烫卷发的人穿梭。

打开大门的重庆和世界从此有了联系。洋领事、洋行、挂着洋旗的木船、轮船越来越多，洋货输入量越来越大，大大小小的船只在码头靠岸，肩挑洋货的棒棒成了重庆通商的脚印，走过长长的步梯把货背到洋行。有人干脆就在步梯街边吆喝做起小生意。

这座城市因码头而热闹。

重庆合川人卢作孚将办公室安在朝天门边上的吊脚楼，拿着5万元创立民生公司，开辟了重庆至上海的航线，试图从各国公司抢回内河航运权。

热闹的街道没有掩盖南京沦陷的消息。1937年风云突变，南京失守的危言传来，难民、工厂、学校、研究机构急需撤离。时任交通局次长的卢作孚被任命为物资接收负责人，民生公司承担撤退运输工作。

抢时间就是救国运。卢作孚在电话里一遍一遍吼着指挥船只运输。任务是完成了，但民生公司报废了16艘船，牺牲了116名员工，连卢作孚也因肺膜破裂大病一场。这支没有任何武装设备的船队，在40天内完成3万多人和9万多吨物资的转移，保住民族工业命脉，被称中国版“敦刻尔克”。友人来探望，卢作孚只说了一个字：“值。”

再重的货压不弯棒棒们的腰，上百万的人和物资，重庆一样背得起。

抗战时期的重庆成为战时首都，沿海企业为避战火内迁至此，多家兵工厂亦迁址驻扎，赶制枪械弹品。

从此，技术、资金从沿海流入重庆。战场对军用物资的需求以及沦陷区民众涌入对日用品的需求猛增，战争导致的交通不便使本地洋货难以流通至其他城市，轻重工业在这里同步发展，形成基本自给的完整工业体系，也为城市注入了近代化的因子。

朝天门码头愈发繁忙，从沿海来渝建设的人越来越多，带来的货物也越来越重。

1969年6月30日，东方红63号轮船经过7天7夜航行后抵达朝天门，从船上走下来的六七百人是南京分析仪器厂员工和家属，是“三线建设”决策下首批抵渝的内迁人员，他们带着仪器、技术来到重庆，逐步建起以常规兵器制造为主，电子、造船、航天等结合的国防工业生产体系。

从此，繁忙的不只有朝天门码头。成渝铁路干线、长江黄金水道等构成4条大动脉，加上空运和路运，一改过去闭塞的交通，重庆成为长江上游的水陆交通枢纽。

藏于三峡深处的山城，终得浴火重生。20世纪90年代前，重庆GDP稳居全国前三，将其他城市甩在身后。

负重前行：过度依赖汽摩

2000年前，朝天门都是热闹的。

这里是重庆人买卖的地方，万商云集。每个月10日、20日、30日是赶场日，老板赶在凌晨3点开门，各地赶来的商贩赶在天亮前把采购好的货物塞进编织袋。来往朝天门的货船和夜行车24小时通行，灯火通明。

然而，经由朝天门进入重庆的重工业没有这般热闹。

和平年代，兵工器卖不出去，军工企业经营困难。1981年5月，国防科工委发出号召，鼓励军工企业转轨变型，发展民品生产。

军工企业长安想做汽车。当时国内汽车市场尚未成熟，但随着经济发展，汽车将会成为百姓基本生活需求，发展潜力巨大。但技术不成熟，没有专业机械工程师，也没有专用设备，就从仿制开始。技术人员从样车拆下零配件，坐火车到全国各地找供应商，请求他们生产。

就这样，两辆长安样车在普通机床上造出，起名长安SC1010。1984年，长安和日本铃木公司签订技贸合作协定书，开展微车和发动机项目合作，生产长安牌微车。

1992年，改革开放的春风吹进内陆，民营企业跃跃欲试。

那年54岁的尹明善将全部身家20万元投入成立重庆市轰达车辆配件研究所（力帆摩托前身），目标是要造出全中国乃至全世界没有的摩托车发动机。

两三年时间，轰达兑现承诺，先后研制出国内首台100ml四冲程发动机及100ml电启动发动机，从此打响名堂。1999年，轰达摩托到达全球160多个国家和地区，年产销200多万台。

风头一时无两。“行内人都‘怕’它，创新力强专利技术多，一般品牌难以抗衡。”在重庆摩托车业内人士看来，当时轰达研发能力有多强，市场竞争力就有多强。

重庆“摩帮”跟着大哥在市场上奋力扬帆，“汽摩之都”雏形渐显。

但另一个侧面，当重庆还在加码押注汽摩产业为主的第二产业发展，沿海城市已经借着改革开放红利，搭上外贸等高附加值产业逆袭，实现跨阶段式飞跃。

1991年重庆GDP为374.18亿元，广州GDP为386.67亿元，广州首次超过重庆。两者差距虽然不大，但产业结构大相径庭。第三产业方面，广州产值达178.57亿元，重庆仅为110.69亿元。

尾大不掉。重工业城市每走一步都不容易，怎能轻易改变支柱产业。

2005年，重庆将汽摩产业写进了“十一五”规划，五年投入600亿元，提高企业创新能力，加强自主品牌研发，打造“中国汽车名城”和“世界摩托车之都”。

过度押注支柱产业的代价是，受政策和市场影响大，产业增长乏力，城市转型压力大。未来10年汽摩产业增速增量有限，单靠汽摩产业，城市GDP显然没法成倍增长。

2000年，深圳GDP超过重庆，自此形成稳定的“北上广深”局面。后来者天津、苏州在2003年赶上重庆，昔日傲居全国前三的重庆GDP跌至历史低位，位列第7。

兴于工业，亦困于工业。

千禧年后，朝天门码头对出的黄金航道已没有多少轮船往来，航道水位限制了船舶通过能力、装载能力。再黄金的水道，驶不进大货船，也带不动这座重工业城市发展。

重庆减重迫在眉睫。

笔电破局：产业无中生有

20世纪的朝天门有“小上海”味道。21世纪的朝天门想成为真正的小上海。

“今后5年，重庆要进一步优化产业结构。”2006年，时任重庆常委、常务副市长黄奇帆在一场公开活动上提到，工业经济结构进行大调整，汽摩产业占工业经济的45%要降至20%，还要上调电子工业比例。

重庆目标直指上海。但深居内陆的重庆清醒地知道，其无法复制长三角，即依赖外资形成庞大的外向型产业群，它选择走新型工业化道路，开发、生产高附加值的新技术产品，从容上阵。

2008年的金融风暴让重庆看清电子信息业发展潜力。所有电子产品销量下降，唯独笔记本电脑因为技术进步不降反升。

“汽摩之都”决意改做“IT之都”。运输成本高、电子工业基础薄弱，重庆想的是，引不进企业干脆就把整个产业带进来。

惠普成为重庆的目标。2008年全球电脑年产量1.6亿台，惠普占了30%。次年惠普正考虑增产，按照三至四年产量翻一番的速度来看，到2012年将达到3.2亿台。

新增的1.6亿台电脑，就是重庆需要的发展空间，以较低生产要素成本，发展整机加零部件垂直整合一体化的加工贸易方式，即无需进口，直接在重庆本土生产零部件和整机，再将整机销往海外。这样一来，不仅在物流成本上与沿海城市持平甚至更低，还能最大化实现城市产业集群效果。

2008年惠普的老厂地上海最低月薪标准960元，当时重庆最低月薪标准680元。“重庆人口体量大，在农民工户籍制度改革中，三四百万农民工进城务工并获得重庆户口，为笔电制造提供了重要的要素资源。”重庆市委党校经济学部副主任孙凌宇说，重庆笔电制造用于生产和组装笔电的零部件和原材料，只有20%在外地生产。

惠普再无理由拒绝。

订单到手，谁来做？重庆找来全球笔记本电脑最大的零部件制造商富士康。

重庆许诺其1500万台笔电订单，但前提条件是把其在沿海做的零部件带到重庆加工。紧接着重庆又陆续和英达、台湾广达谈妥合作，4000万台笔电生产线就此在重庆成形。

“这是重庆克服沿海加工贸易产业链短和订单变化这两个薄弱环节。”孙凌宇评价道，加工贸易产品形成产业集群，与笔电相关零部件、原材料、整机上中下游产业链配套跟进，使得笔电知名品牌商和相关配套生产企业都愿意入驻重庆。

2014年，在全球笔记本电脑销量萎缩5%的情况下，重庆逆势增长15%，占全球笔记本电脑产量的40%。

脱下重壳，脚步轻盈，经济发展提速。

2014年，重庆GDP为14265.4亿元，超过苏州，位列第6。三年后，重庆再以GDP 19500.27亿元超过天津，排名再上升一位。自2014年开始，重庆GDP增速超过10%，领跑全国。

轻装上阵：增强城市创新力

历史似是轮回。从朝天门起步的重庆商贸业，在这里焕发出现代服务业的生机。

朝天门背后矗起来福士广场，是新加坡凯德集团在华投资最大的项目，集办公楼、商场、餐饮等于一体。

重新出现在朝天门码头的，不再是背着扁担等着拉货的棒棒，而是各地赶来拍照打卡的游客，岸边身穿靓丽水手服的工作人员，招呼着游客到游轮观赏两江夜景。

“现在几乎没有货船了，都是载客观光。”朝天门码头的工作人员并不留恋过去。

重庆变轻了，不论是被动或是主动。

8月31日晚间，*ST力帆公告称其存在因重整失败而宣告破产的风险。如宣告破产，将被实施破产清算，股票也面临被终止上市的风险。

“摩托大王”衰落，重庆负重时代终结。

但与此同时，笔电产业进入发展瓶颈期。先后落地重庆的惠普和其他品牌商并没有将研发部门带来，导致重庆笔电只有制造没有科技创新，成为巨大的产业链漏洞。此外，本土企业在笔电产业链嵌入度极低，一旦西南地区要素市场成本升高，未来很有可能陷入“人去楼空”的窘境。

“不论汽车还是电子信息产业，产品大部分位于中低端，且在过去发展中均只注重量的扩张而不注重质的提升，当前这两大产业正遭遇‘寒流’时期。”孙凌宇认为。

恰逢其时，一直单打独斗的重庆迎来了川渝双循环的新机遇。

重庆西部电子电路产业园近日在重庆荣昌投产，这是川渝两地首个建成投产的电子电路产业园，建成达产后可实现年产值100亿元。

通过川渝双循环，重庆能够在优势产业集群布局的同时，有效吸引人才、留住人才，并为高新产业输送人才。

在重庆市政府内部人士看来，这是“变轻”的重庆补齐高新技术短板的机会。“成都在高新技术研发方面胜于重庆，川渝双循环的发展机遇，使重庆实现产业升级。”

孙凌宇认为，未来的重庆首先要在内部形成发展强极，两江新区正能担此重任。他举例道：“北京中关村为北京贡献了四分之一的GDP，同时其上市公司总市值是北京市GDP的两倍；被称为‘中国第一区’的上海浦东新区2019年GDP为12734亿元，超过新一线城市长沙的GDP。这样来看，两江新区是重庆经济的‘火车头’。”

“火车头”还得靠强有力的引擎来带。

“智能化、大数据能助推重庆制造业转型升级。”在孙凌宇看来，以智能化为经济赋能已成为重庆经济发展过程的新优势，要做的还得持续增强创新能力。

向来不服输的重庆奋力一搏。9月15日开幕的中国国际智能产业博览会将展示重庆以大数据智能化赋能制造业的实践。

力帆也在试图最后一搏。接近力帆的人士告诉时代周报记者，预计明年投资3000万元开发新摩托车，投入11款新产品，以摩托车板块继续为企业“造血”。

投资持续加码 东莞押注先进制造

时代周报记者 **潘展虹** 发自东莞

10亿

“投资3.5亿元推进微型电机及自动光圈研发制造，预计项目建成后，年产值能达到10亿元左右。”谈及即将在东莞加码投资的项目，东莞市维斗科技股份有限公司（下称“维斗科技”）董事长钟木生踌躇满志。

能让维斗科技有这番底气的，既是企业储备足够研发实力的发展空间，也是东莞这些年积淀的电子信息产业基础。

近年，东莞瞄准新一代信息技术等五大领域十大产业，加强招商规划和引导，聚焦产业链缺失环节精准招商，形成倍增效应，以构建以先进制造业为主体的现代产业体系，增强城市综合竞争力，推动经济社会高质量发展。

效果渐显。今年上半年，东莞生产总值同比下降1.7%，增速仅次于深圳位列珠三角第二。进入二季度后，主要经济指标明显好转，6月规上工业增加值、固定资产投资等主要经济指标增速均高于全省。

东莞为此加码产业链招商的政策力度。9月8日，东莞面向全球举办先进制造招商大会，围绕五大领域十大产业，尤其是产业链关键头部企业以及高成长性企业制定精准招商计划，重点针对高端装备制造产业、新能源产业、生命科学和生物技术产业等。大会现场还发布战略性新兴产业基地、特色优势产业升级扶持、现代服务业引培扶持政策。

“在现有产业中培育更多支柱产业，推动传统产业转型升级，促进先进制造业和现代服务业融合发展。”东莞市委书记梁维东在会上表示，将推动技术、人才、资金、土地等供给要素加速向先进制造业集聚，推动制造业高质量发展。

谁在加码？

维斗科技是国内安防行业内首家实现国产替代进口电机的厂家。其自主研发、制造的自动光圈产品在国内占据50%市场，成为国内唯一拥有该项技术的企业。

“上半年销售增长10%，预计今年整体比去年增长50%。”钟木生对时代周报记者说，能实现逆势增长是前期不断投入研发的技术积淀成果，在国际市场上赢得新客户。

“研发团队约70人，每年投入研发费用约占销售额的6%，尤其是在上游材料、基础研究方面加大投入。”钟木生介绍，要实现国产化替代，除了有研发能力使产品实现更优性价比，还要拼服务。“销售团队都是从研发团队选出来的，与客户交流时能够为其提供技术意见，同时让市场需求与产品研发不脱节。”

研发人员出身的钟木生发现，即便是部分电机能实现国产化，但在电机的高端应用领域，大部分市场份额依然被外资企业所掌握，本土企业还需要加强基础材料、产品、工艺改进等方面研发，才能赶超国际竞争对手。

但现实条件有所限制。“厂房的地是租的，空间有限。要研发更高端的光电机产品需要建设更高标准的无尘车间，目前场地受限也难以实现。”钟木生说，将在东莞投资建设微型电机及自动光圈研发制造项目，预计在2022年6月投产。届时产品将进一步替代进口，在国内安防行业市场占有率有望提高至80%。

“之前在内地和珠三角城市考察过，最终还是选择回到东莞。”钟木生说，东莞产业链配套齐全，如生产所需的零部件、加工设备以及工艺处理，95%就能在本地完成，加上良好的营商环境，他选择加码投资东莞。“项目落地后，将带动公司上下游企业发展，利于产业集聚，”他说，这也将有利于推动东莞电子信息产业链结构优化调整，促进产业技术升级。

与维斗科技有同样想法的企业不少。如永益食品将投资6亿元建设总部项目，加快产品创新升级，延伸食品产业链条；东莞盛世东胜格力将投资13亿元建设未来智造谷项目，以格力设备、技术、人才推动东莞制造业转型升级。

不仅如此，全球先进制造招商大会发布重大项目216个，总投资3255亿元，包括OPPO全球总部项目、OPPO芯片研发中心项目、vivo智慧终端总部项目、紫光国微高端芯片封装测试项目等，以进一步推进东莞强链补链拓链。

赋能制造

日渐完善的产业体系成为东莞实现高质量发展的关键。

以电子信息制造业为例，东莞产业配套率达90%以上，形成从产品设计到产品制造和检测，从基础零部件到终端产品制造，从消费类产品到投资类产品的完整产业体系，具备将科研成果迅速产业化的能力，以此健全产业链发展。

今年以来，东莞以强链补链建链原则，围绕新一代信息技术、高端装备制作等五大领域十大产业，瞄准产业链缺失环节、关键环节的企业，以及市内龙头企业的上下游关键配套企业，精准引进投资规模大、产业带动性强的世界500强、国内500强和行业100强企业投资项目，以及具有核心技术、市场前景好、产业关联度高的高成长性企业项目，促进产业链向深度和广度延伸。

24.3%

今年上半年，东莞招商引资增长24.3%，引进超千万美元外资大项目47宗，较去年同期增加10宗，带动上半年固定资产投资同比增长6.4%，增速比一季度提高16.2个百分点，其中制造业投资增长22.9%。

然而，东莞制造业要高质量发展，还需现代服务业赋能。“东莞电子信息产业强，主要强在硬件生产，附着在上面的软产业太少。”东莞市长肖亚非坦言。

东莞民营投资集团有限公司董事长尹洪卫对此表示认同。“比如东莞企业要上市，但本地的会计师事务所、律师事务所并不具备证券资格，企业还需要到深圳、广州甚至北京、上海等城市寻找服务企业。”他向时代周报记者表示，坚实的制造业基础给东莞带来发展潜力，也使得东莞成为现代服务业企业做大做强的理想之地，“东莞制造+现代服务业”必将碰撞出新的火花。

现代服务业将是促进东莞经济高质量发展的核心催化剂。

为吸引现代服务业企业入驻，东莞拿出了足够的诚意：规划超1万亩市镇联合招商基地和2.14平方公里的东莞国际商务区，提供一揽子商务、工信、科技、金融扶持政策，包括给予迁入的综合型总部企业一次性最高奖励1亿元，为经认定的现代服务业人才提供购房补贴等。

东莞民营投资集团有限公司投资建设的莞商大厦项目也将着重引入银行、基金公司、融资租赁保理公司等高端金融服务企业，补齐高端服务业发展短板。

“这进一步推进传统产业转型升级，加快构筑产业体系新支柱，助力东莞培育世界级先进制造业集群，打造具有全球影响力和竞争力的先进制造业中心。”尹洪卫说。

石化巨头项目发力 湛江壮大临港产业版图

时代周报记者 **刘文杰** 发自湛江

湛江东海岛伫立着一个个高耸的烟囱。宝钢湛江、中科（广东）炼化、巴斯夫化工，3个总投资逾2000亿元的巨头项目在此勾勒了高端临海产业版图，支撑湛江打造现代化沿海经济带的重要发展极。

9月4日，280吨聚丙烯树脂产品在中科炼化立体仓库装车出厂，标志着中科炼化首批化工产品入市；8月23日，宝钢湛江三高炉系统项目炼钢工程大型设备安装结束，项目竣工后宝钢湛江炼钢厂将成为全球最大的单体炼钢车间；巴斯夫广东新型一体化基地项目首批装置5月打桩开建，预计2022年投产。

巨头项目的建设如火如荼，一座现代化临港工业城市在东海岛渐显雏形，承载着湛江后发崛起的希冀。

“可带动湛江现有的塑材、电子化学品、精细化工等中下游产业发展，带动新增投资2000多亿元。”中科炼化副局级调研员邓瀚深对时代周报记者说，以中科（广东）炼化项目为例，项目建成后将发挥石化产业集群效应，为支持湛江全力建设省域副中心城市，打造现代化沿海经济带重要发展极提供重要支撑。

湛江已为此做好谋划。以三大巨头项目等投资超百亿美元项目为牵引，聚焦强龙头、补链条、聚集群，完善招商引资奖励政策，建立招商项目遴选机制，加快构建完整的产业链、供应链，精准招商，吸引更多高质量项目落户，带动形成若干千亿级产业集群，打造世界级临港产业基地和世界一流国际石化产业园区。

巨头项目逐步投产

在宝钢湛江炼钢厂里，厂区专门建造了水系统集中管控中心，将原有的15个操作室、40多套控制系统、16万点数据、260个视频集中到1个操作室，打通全厂水系统“取水制备—供给输送—循环利用—废水排放—处理回用”各环节的信息流，以实现水资源合理使用。

“经过外排水综合利用设施，把5000m³外排水净化成工业盐，实现再利用。”宝钢湛江钢铁有限公司水控中心技术主管韦晶晶介绍，这个水系统可概括为“三滴水、一粒盐”，即鉴江引水、海水淡化、雨水收集、废水零排放。

管控中心还放着个矩形鱼缸，用钢渣“养”鱼。“在海水里，钢渣含有的铁、硅和磷可对浮游植物生长起到促进作用。”宝钢股份湛江钢铁企业文化部部长刘海生告诉时代周报记者，这所展示的是钢渣与海洋生物共生共存的生态圈。

这边厢，石化巨头项目专注绿色发展；那边厢，如何提高国产化率成为石化巨头关注焦点。

6月16日投产的中科炼化一体化一期项目，是中国石化在建的最大炼化一体化项目。项目总投资440亿元，包括1000万吨/年常减压等18套炼油装置，80万吨/年蒸汽裂解等10套化工装置及各项配套工程。据中科炼化公开资料显示，预计项目一期投产后年产值可超过600亿元，利税达260多亿元。

中科炼化从催化裂化装置、聚丙烯装置设备均为自主研发，达到国际先进水平；煤制氢装置规模国内最大，打破国外技术垄断，实现从装置到核心技术的完全国产化。

“中科炼化一体化项目国产化率超过95%，是目前国内国产化率最高的炼化一体化项目。”中科（广东）炼化公司副总经理郭新表示。

发力石化产业链

按照计划，巴斯夫首批生产装置将在2022年投产。

换言之，首批“湛江制造”的塑料及热塑性聚氨酯等产品将在2022年底前面世，走进华南地区乃至整个亚洲市场的不同行业。

整个一体化基地项目预计于2030年完工。到那时，总投资达100亿美元的广东基地将成为巴斯夫全球第三大基地，推动湛江成为世界一流的化工产业集群，并在不久的将来为湛江、华南乃至全亚洲的经济增长提供助力。

仅用了8年时间，湛江形成三大巨头项目鼎立的盛况，曾经的“荒岛”进入发展新时期。

“已有多个配套项目到东海岛石化工业园建厂投资，如茂名石化实华、广东众和化塑等。”邓瀚深说，中科炼化延伸产品的开发将使新型材料、轻工、汽车等行业受益，东海岛工业园将形成具有发展前景的石油化工优势产业链。

广东省委副书记、省长马兴瑞6月视察湛江市东海岛时强调，要围绕做大做强海洋经济，扎实推进项目加快建设发展，要加大基础设施补短板力度，按照开发利用与环境保护相协调的基本原则，完善园区配套设施。

湛江已做好计划，将依托现有龙头项目，建设具有东海岛特色的下游延伸产业链；对接周边战略性新兴产业需求，建设高端涂料、汽车轻量化材料、包装材料、日用化学品、电子材料、高性能与特殊功能材料等精细化工与新材料产业园；形成上下游一体、层次分明的产业体系，成为国内领先、生态环保安全的国际化大型石化产业基地。

石油产业几近崩塌 委内瑞拉掘金维生

时代周报特约记者 **侯明钰**

世界上石油储备量第一的国家，如今穷得连石油都无法生产了。

从西部的马拉开波湖(Lake Maracaibo)到东部的奥里诺科(Orinoco)石油带，委内瑞拉废弃的油井在阳光下锈迹斑斑。

据《华尔街日报》9月8日报道，委内瑞拉的石油产量正处于77年来的最低点。由于连年管理不善，加之新冠肺炎疫情以及美国的经济制裁，该国石油工业陷入了史无前例的艰难困境。

目前委内瑞拉的石油产量仅为10万—20万桶/日，而一年前为77.5万桶/日，且仅为十年前的1/7。市场研究机构分析师IHS MARKIT表示，委内瑞拉的石油产量可能很快就会降至几乎为零。

石油工业萎靡不振，经济也是雪上加霜。国际货币基金组织预测，委内瑞拉的GDP将在2020年收缩15%，2021年再收缩5%。

“全世界有20%的石油在委内瑞拉，但如果这些石油不能卖钱又有何用？”委内瑞拉前外交官卡洛斯·门多萨（Carlos Mendoza）感叹道，“我们将进入一个后石油时代。”

边境汽油短缺

做了长达15年汽油走私生意后，阿尔巴拉辛（Albarracín）今年终于决定金盆洗手。倒不是因为良心发现，而是因为“在过去一年里，委内瑞拉根本没有汽油可以运出去”。

在此之前，阿尔巴拉辛和走私犯开着车，特地避开加油站，将委内瑞拉国内价格便宜的汽油，走私到临近的哥伦比亚小城，借此大赚一笔。

然而现在，委内瑞拉的石油工业已经崩溃，许多炼油厂关闭，根本无法生产出廉价的汽油。

另外，委内瑞拉政府缺乏进口汽油的现金，加上美国针对石油行业的制裁，导致委内瑞拉国内长期燃料短缺。在委内瑞拉的国内黑市上，每加仑汽油的价格飙升至10美元，再也没有廉价的燃料可转售至哥伦比亚。

在委内瑞拉和哥伦比亚边境，大约有1300名类似的走私者被迫转行，此前，因为走私而生意寥寥的加油站门口已经开始排起长队。

一位两地跑的卡车司机抱怨说，加油站的汽油比之前的走私汽油价格高出两倍不止。

当地还有一个匪夷所思的转变，有人将哥伦比亚的天然气违禁带入委内瑞拉。“最近二三个月一直有人从哥伦比亚走私天然气，因为在委内瑞拉，真的很难找到汽油。”阿尔巴拉辛感叹道。

如果将国内钻机数量用作衡量石油行业活动指标的话，截至2020年7月底，委内瑞拉已经没有任何正在运营的石油钻井平台，只有一台在运营的天然气钻井。相比之下，去年同期共有25台作业钻井，而10年前则有70台。

美国多年对委内瑞拉实施石油禁运，相当于扼住了该国经济发展的咽喉，使后者石油出口量不断下降。

在委内瑞拉的石油业一落千丈的同时，美国持续加大了对委内瑞拉的制裁力度，旨在切断委内瑞拉首都加拉斯加与全球市场的联系，并阻止其获得资金来迫使执政党下台。

委内瑞拉现任总统尼古拉斯·马杜罗（Nicolás Maduro Moros）的盟友、卡韦略(Diosdado Cabello)近期电视上露面时说：“委内瑞拉自去年10月以来没有从石油行业获得过正式收入。”卡韦略称：“和美国的战斗并不容易。”他还说：“除非你选择放弃。”

天选之子坠落

“石油并不是黑色的金子，而是魔鬼的粪便。”欧佩克创始人之一、委内瑞拉前石油部长佩雷斯·阿方索曾发表了这样的警世之言，彼时，委内瑞拉人民还在享受着石油产业繁荣带来的巨大财富，完全没有预见到惨淡的今天。

拥有3200万人口的委内瑞拉，曾经是拉丁美洲人均GDP最高的国家。这个国家位于南美洲大陆北部，其石油、天然气、黄金、白银、铜和铁的储量位居世界前列，可谓是“躺赢”的天选之子。

20世纪70年代，两次石油危机不断推动油价飙涨，委内瑞拉凭借世界第一石油储量的天然优势，靠出口石油赚取大量外汇，一度获得“南美沙特”的称号，并跻身全球最富有的20个经济体之一。

1998年，雨果·查韦斯（Hugo Chavez）赢得总统大选，开启了玻利瓦尔革命。他上任后立即推出了新的宪法，重点是建立国有经济，用国家丰富的石油财富为社会提供福利。

2001年，查韦斯颁布《碳氢化合物法》，将私人石油公司的开采税提高至30%，规定国家石油公司在各石油公司中至少占51%的股份，借此实现了“石油完全主权”。与此同时，诸多行业也实行了国有化。福利政策全面推行，却也埋下了恶性通胀的种子。

> 截至2020年7月底，委内瑞拉已经没有任何正在运营的石油钻井平台，只有一台在运营的天然气钻井。相比之下，去年同期共有25台作业钻井，而10年前则有70台。

2008年，多年的通胀彻底摧毁了委内瑞拉人民对本国货币的信任，很多人跑去换美元。在前所未有的恐慌下，政府不得不实施外汇管制。缺少外汇的企业无法进口商品，物价一飞冲天。

祸不单行，国际油价在2014年开始了漫长的下跌，成为了委内瑞拉经济崩溃的最后一根稻草。再加上近几年美国愈演愈烈的制裁措施，委内瑞拉无时无刻不生活在经济的寒冬中。

大肆开采黄金

石油收入骤降，委内瑞拉国政府不得不寻求其他收入来源，黄金逐渐成为委内瑞拉重要的经济生命线。

据彭博社报道，在2018年11月，面对经济每况愈下，马杜罗宣布了“黄金计划”，该计划将使委内瑞拉从2019年开始每年获得约50亿美元的利润。马杜罗表示，“黄金将加强我们的国际储备，并将增加国家财政收入，”他表示，十分欢迎来自全球各地的投资者加入奥里诺科矿业公司和他的黄金计划。”

委内瑞拉政府将盛产黄金的奥里诺科矿区划为“战略开发区”。在矿区周边地区，黄金已经取代了几乎一文不值的玻利瓦尔，甚至连理发的费用都用黄金报价。在国际贸易方面，委内瑞拉的黄金是按吨出售的，这是它为数不多的外汇交易方式之一。

今年经济学家路易斯·维森特·莱昂（Luis Vicente Leon）甚至表示，委内瑞拉的石油收入甚至可能不及金矿开采、海外务工者收入汇回等其他规模有限的收入来源。

目前委内瑞拉矿区的面积从33926公顷扩大到116655公顷，相当于16万个足球场的大小。

黄金的大肆开采或许可以看作委内瑞拉心怀不甘的挣扎，但不论是黄金还是石油，其本质都是通过贩卖自然资源谋取利益。

这种经济模式异常脆弱，近20年来委内瑞拉屡战屡败的石油贸易即可说明一切。从天选之子的优越到四顾茫然的困局，被虎狼环伺的委内瑞拉前路依然危险重重。

对于一个几乎所有硬通货收入都依赖石油的国家来说，这是一场关乎国家命运的危机。

加勒比海地区成富豪避疫天堂

时代周报记者 **谢江珊**

一直以来，加勒比海地区都是各国富豪们趋之若鹜的乐土：岛屿天堂、免税避税、离岸金融、双重身份……在新冠肺炎疫情冲击之下，富豪们对这里的追捧更是再攀高峰。

据《福布斯》杂志（Forbes）9月8日报道，富裕的欧洲人和美国人正涌向这片避世天堂。

当地政府机构和房地产开发商均纷纷表示，最近这里的酒店、房地产和移民业务正飞速增长。值得一提的是，该地区美国移民的增长数量最为明显。

“这是美国第一次经历这样的时期，不仅是因为新冠肺炎疫情还未平息，还有对今年大选结果的恐惧。“对此，当地秘密湾酒店老板格雷戈·纳西夫（Gregor Nassief）表示。

数字游民

新冠肺炎疫情在美国扩散的3月，拥有90亿美元身家的美国梦工厂创始人大卫·格芬（David Geffen）在社交软件Instagram上分享了自己的隔离生活。

他发布了一张他的价值40亿美元的超级游艇在加勒比海中航行的照片，并配文：“昨晚的夕阳……在格林纳丁斯群岛(Grenadines)隔离病毒。我希望所有人都能安全。”

“壕秀”引发巨大争议，在一片压倒性的骂声中，大卫随即将这条帖子删除。不过，也由此可以窥见，这位77岁的亿万富豪显然认为，加勒比海地区是躲避新冠肺炎疫情的天堂。

在众多涌入者中，不少人被称为“数字游民”。

这些人意识到在家工作和上学，不必再束缚于主要住所，于是开始自由选择目的地。

加勒比海地区善于抓住商机。作为旅游业重建计划的一部分，为吸引远程工作者到来，巴巴多斯岛在6月下旬宣布了一项为期12个月的“欢迎邮票（Welcome Stamp)”计划：只需支付2000美元的费用，签证持有人就可以在整个日历年内远程工作并免税。

为帮助邮票持有人安顿下来，巴巴多斯希尔顿度假酒店提供的房价每月2500美元起，并有机会抢占海滩景观的办公空间、使用酒店的专用运输服务。

据悉，该计划自推出以来，已收到约1100份申请，其中42%来自美国，英国人则是申请人中的第二大国籍。

“数字游民并不是新事物，只是之前我们并没有认真考虑过这个问题。”巴巴多斯全球市场（Global Markets for Visit Barbados）主管佩特拉·罗奇(Petra Roach)坦言。

目前，包括希尔顿和万豪酒店在内的主要连锁酒店，均已开始提供长期预订优惠的打包服务，以开拓这一新兴市场。

圣基茨岛上万豪酒店（Marriott Residences St Kitts）的广告上标明，工作室的租期可达12个月或更长时间，起租价为每个月1575美元。Airbnb上最便宜的房间每月只要600多美元，包括无线上网，并可以欣赏当地的群山和大海。

富豪安家

根据亚非银行、新世界财富发布的《2019全球财富迁移报告》，加勒比海地区在对富翁的吸引力方面排名第6。这部分人当中，除了喜欢在海岛度假的，还有相当一部分人在加勒比海地区有自己的资产和住宅。

目前加勒比海地区大约有1200名百万富翁，500万美元以上的则有230位左右。预计这一数字到2022年还会继续增加。

突如其来的新冠肺炎疫情，让富人们进一步涌入，带动了当地的房地产市场繁荣。

苏富比国际地产公司(Sotheby’s International Realty)的一份报告显示，2020年第一季度，特克斯和凯科斯群岛独户住宅的销售量超过了2019年同期，共管公寓的销售量也超过了前两年。数据显示，单是美国富人对多米尼加秘密湾(Secret Bay)住宅别墅的询问数，就上升了66%。

“世界不少地区的房地产价格在下跌，但加勒比海地区的房地产需求激增，打破了纪录。”房地产公司 The Agency 的创始人兼首席执行官毛里西奥·乌曼斯基（Mauricio Umansky）说道。

“在这里买房有一个大趋势，很多富人们希望找到一个相对安全和隔离的住所，一旦疫情再度爆发，至少可以带着一家老小躲进去，加勒比海地区就是一个不错的选择。”乌曼斯基补充说道。

投资入籍

合法避税也是富人们青睐加勒比海地区的一个重要原因。

以加勒比海地区诸国为例，安提瓜经常成为富豪们的首选。因为这里是典型的低税收与离岸司法管辖区，无遗产税及继承税、无个人所得税、无资本利得税、非全球征税。2019年上半年，241人通过投资移民获得安提瓜国籍。

美国前总统奥巴马(Obama)就直接指责加勒比海是“避税天堂”：“这里拥有的不是世界最大的办公楼，而是最大的逃税大本营。”

据《莱坊态度调查2019》显示，大约36%的超高净值人士已经持有第二本护照，数据高于2018年的34%。此外，还有29%的人正在考虑第二本护照，26%的人正计划永久移民，数据均比往年高。

今年的数据只会比往年更多。纽约班布里奇会计师事务所（Bambridge Accountants）称，今年上半年共有5816名美国人放弃了他们的美国国籍，比前六个月增长了1.210%，是2019年总数的两倍多。

“现在的疫情让他们开始重新审视自己与美国的关系。不少人认为当前的政治气候和美国的年度税务申报令人难以忍受。”班布里奇会计师事务所合伙人阿利斯泰尔·班布里奇（Alistair Bambridge）解释。

这些不满美国的涌入者，正致力于改变当地生活方式。在圣基茨岛移民局局长莱斯汗（Les Khan）看来：“申请圣基茨护照的美国人是想来这里，改变他们的生活方式，在岛上生活。”

Range开发有限公司董事兼总经理穆罕默德·阿萨瑞亚(Mohammed Asaria)认为美国公民来这里是为了“躲藏起来”，

阿萨瑞亚说：“大选就要来了，他们担心结果，担心疫情还会继续，生活和工作会不便。他们希望在这里建立一个避世天堂。”

“令和大叔”菅义伟将出任日本新首相：安倍之后还是安倍

时代周报记者 **谢江珊**

71岁的日本内阁官房长官菅义伟被选为自民党第26任总裁。

9月14日下午，关于决定日本首相安倍晋三后继者的自民党总裁选举进行投计票，菅义伟以377票击败另外两位候选人（石破茂、岸田文雄），获选成为新一任自民党总裁。这意味着，他将接替安倍晋三完成剩余首相任期，直至2021年秋季日本国会众议院选举。

此结果在意料之中。此前，据日本《朝日新闻》透露，在自民党内主要的七大派系中，除了岸田派和石破派两派，其余五派（细田派、麻生派、竹下派、二阶派、石原派）已经全部表示支持菅义伟。

《读卖新闻》此前表示，从日本国内舆论看，菅义伟的“继承”路线在当前日本国内外形势下，既与党内主要派系希望避免政治空白、实现平稳过渡的要求一致，也契合一般民众求稳的心理。

日本政府将于9月16日召开临时国会，正式任命新任首相。

寒门子弟

在父子首相、祖孙首相频出，世袭政治十分普遍的日本政治生态中，出身寒门的菅义伟显得颇为独特。

1948年12月6日，日本秋田县雄胜町（今汤沢市）的一个寒冷冬夜，一家种草莓的山村农民迎来长子出生。父亲给他取名“义伟”，希望儿子成为“讲究仁义，能创伟业”的人。

高中毕业后，菅义伟拒绝接手父亲的草莓事业，想要上京闯荡。他与一班同学坐了两天两夜的火车来到东京，起初在板桥区瓦楞纸箱工厂担任作业员。“那时什么都不怕，就觉得，到了东京就有希望。”回忆起那段经历，菅义伟感慨道。

他没有想过自己日后将成为日本秋田县出身的第一位首相。“50多年前来到东京时，我完全没有想到自己今天的样子。”9月8日，菅义伟在发表演讲时坦言。

那段时期，菅义伟半工半读，白天打工、晚上复习，最终在两年后如愿考上日本法政大学。1973年毕业时，他到一家电力公司担任配线员。

有从政之念、心有不甘的菅义伟向法政大学就业中心求助，终于在1975年得到一份给国会众议员小此木彦三郎担任秘书的工作，朝着理想迈出了第一步。

“迈出从政第一步时，菅义伟就培养了一种‘平凡’或‘正确’的意识。”日本经济新闻写道。

后来，小此木彦三郎高升为通商产业大臣后，菅义伟也被提拔为他的秘书官。

1987年，在小此木彦三郎的支持下，38岁的菅义伟参加横滨市议会选举，成功当选市议员。恩师小此木彦三郎于1991年病逝后，菅义伟实质上已成为恩师的政治地盘接收者。

1996年，47岁的菅义伟当选国会众议员，再上一个台阶，进入日本政治中枢。也正是从此时开始，菅义伟与安倍晋三建立了良好的私人关系。

令和大叔

2006年，菅义伟的从政生涯发生转变。彼时，安倍首次就任首相，他正式被提拔到内阁担任总务大臣，负责邮政民营化。

政治态度保守的菅义伟，与安倍关系密切，是支持安倍的“再挑战议员联盟”的发起人之一。2012年底，安倍二次执政，菅义伟出任内阁官房长官一职，相当于安倍内阁的大管家，地位仅次于安倍和副首相麻生。

和安倍打破首相在任纪录一样，菅义伟也是在任时间最长的内阁官方长官，至今已超过2800天，这一纪录高悬难破。

而过往国外媒体对于菅义伟的最深印象，来自2019年4月。当时日本明仁上皇退位，改元号“令和”，菅义伟手持“令和”的书法字样出现。自至此，他的国际知名度大幅提升，被称做“令和大叔”。

菅义伟是出了名的工作狂，他坦言自己的兴趣就是工作。自担任内阁官房长官以来，他几乎每天都在办公，从未在横滨市的家中过夜。

忍耐、严谨、坚毅，这些品质一直伴随着菅义伟。他的一天从读报开始，阅读完所有主要报纸后，做100个仰卧起坐，接着出去散步40分钟，风雨无阻。在散步时，他会身着正装，一旦有事就可以直接赶去首相官邸。忙碌一天后，晚上回到议员宿舍，他会再做100个仰卧起坐。

身为安倍的“左膀右臂”，《华盛顿邮报》评价认为，菅义伟擅长危机管理，曾负责处理应对朝鲜弹道导弹发射等紧急事务，留给外界的形象是“冷静而成熟”。他还善于对付官僚作风，有能力将政治抱负转变为政策。

“安倍之后还是安倍”

外界对于菅义伟接任新首相之后的政策走向颇为关注，但答案显而易见。

作为“安倍路线”的制定者、推进者，菅义伟主张继承和推进安倍路线，把打破中央省厅的垂直分割及规制改革、激活地方、安倍经济学等作为政策重点。

菅义伟将自己定位为安倍的接班人，称“决不允许出现政治空白。我将继承安倍总裁倾尽全力推进的工作，并继续向前推进”。

菅义伟此前曾表态，为了支持疫情冲击下的经济，日本政府可发行无限规模公债。必要时，他可能寻求第三次追加预算，以对抗新冠肺炎疫情造成的经济下滑，并称政府目前有足够的资源可以利用。

“希望他能继续坚定地落实政策。”9月10日，安倍在首相官邸送上叮嘱。

《日本经济新闻》引用自民党干事长二阶俊博曾说过的一句话评价道：“安倍之后还是安倍。”

接下来义伟面临的挑战并不小。

《读卖新闻》认为，菅义伟能很快确立优势，与党内主要派系的支持分不开。得其所受，必受其累。菅义伟如果处理不好与派系的关系，政权稳定必受影响。

此外，菅义伟因继承的是安倍辞职后遗留的一年任期，被认为是过渡性政权，如何提高政权凝聚力将是他面临的难题。尽管菅义伟表态，如当选，将把疫情防控和经济复苏作为首要课题，但日本国内仍有很多声音认为，为打开长期政权通道，菅义伟不排除将借自民党总裁选举东风，年内解散众议院，举行大选。

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

11 天安财险坠落

龙利得IPO疑云：客户、供应商蹊跷难解

时代周报记者 **邓宇晨** 发自广州

创业板注册制落地后，此前多次闯关IPO折戟的龙利得（300883.SZ）终于在9月10日登陆资本市场，成为印刷包装业注册制第一股。

龙利得公开发行8650万股，募集资金4.01亿元，发行后总股本为3.46亿股。

上市首日，龙利得收报22.47元/股，相比4.64元的发行价已暴涨近5倍。次日，龙利得未能保持大涨态势，最低跌至17.50元/股，收报23.76元/股，涨5.74%。9月14日，龙利得收报23.58元/股，跌0.76%。

龙利得成立于2010年，注册地位于安徽。它主要从事瓦楞纸箱、纸板的研发、设计、生产和销售，为食品饮料、日化家化、粮油等行业的客户提供包装产品和服务。龙利得的上市征程可谓一波三折。

2015年8月，该公司在新三板挂牌。两年后，龙利得从新三板摘牌后曾先后两次冲击A股IPO，并经试图借壳上市，但均以失败告终。

据天眼查数据，龙利得于2018年4月“摇身一变”，由“龙利得包装印刷股份有限公司”更名为“龙利得智能科技股份有限公司”，踏上智能科技风口。然而，“智能科技”的加持似乎只是噱头大于实质。龙利得主业并未有变化，仍旧以瓦楞纸箱制造为主。

时代周报记者注意到，龙利得披露的大客户与供应商名单也存在颇多蹊跷之处。多家公司成立时间不久，便出现在龙利得大客户或供应商的名单之中。从注册资金和参保人数来看，似乎难以支撑数额如此巨大的销售额。龙利得多受市场质疑。

9月11日，时代周报记者拨打龙利得招股书披露的证券事务中心的电话，对方表示此处为安徽公司总部，“证券事务由上海那边负责，而我们没有他们的联系方式”。随后，时代周报记者向其联系邮箱发送了采访请求，截至发稿仍未获回复。

龙利得主要供应商规模

	2019年采购金额（万元）	占比（%）	注册资本（万元）	参保人数（人）
上海昱畅纸业销售有限公司 第二大客户	13800	23.31	3600	4
海盐金建纸业有限公司 第四大客户	6403	10.80	250	5
上海浦沙纸业有限公司 第六大客户	2841.6	5.45	3000	3
上海汇峰纸业有限公司 第九大客户	1003.9	1.69	100	1

龙利得主要客户规模

	2019年销售金额（万元）	占比（%）	注册资本（万元）	参保人数（人）
上海强尔国际贸易有限公司 第三大客户	7399	8.49	500	3
上海申美包装材料有限公司 第六大客户	3372.41	3.87	50	0
上海晟诠包装制品有限公司 第七大客户	3331.95	3.82	500	5
上海雄英包装制品有限公司 其他客户	914.48	1.05	250	2
上海康惠包装材料有限公司 其他客户	515.87	0.59	100	9
上海裕丰包装制品有限公司 其他客户	398.31	0.46	150	4

数据来源：公司年报

诡异的“非终端销售”

与竞争对手相比，龙利得的前十大用户除了立白集团、益海嘉里(金龙鱼)、榄菊集团、伊利集团等知名公司外，亦存在大量成立时间短、注册资金少、参保人数少的客户公司。这些公司往往是以纸业为经营主业的包装公司或国际贸易公司。

2014年和2015年，销售额最高的客户均为上海强尔国际贸易有限公司（下称“强尔国际”），销售金额分别为1.29亿元和1.24亿元，占销售比重分别为26.87%和22.97%，此后，强尔国际始终牢牢占据着前三大客户的位置。2019年，龙利得对强尔国际销售金额为7399万元，销售额占比8.49%。据天眼查，强尔国际2012年成立，注册资本500万元，参保人数仅3人。

时代周报记者还注意到，2019年的第四大客户安徽阳光夏子绿色包装有限公司，则是龙利得的同业公司。当年，龙利得对该公司的销售金额达4944.9万元，销售额占比5.67%。

天眼查数据显示，该公司负面新闻缠身。2016年，该公司曾因“编造虚假计税依据，虚构经营业务活动虚开发票”而遭到合肥市国税局行政处罚；同时该公司还曾被卷入10余起司法诉讼中，2020年6月，该公司成为了某买卖合同纠纷案件的被告和被执行人。

在招股书中，龙利得对“非终端销售”模式作出解释：非终端客户主要指的是部分客户采购产品并非自用，而是根据需求向龙利得定制纸箱，再出售给最终用户。2017—2019年，非终端销售在销售总额的占比分别为32.77%、39.08%和40.72%，呈逐年上涨趋势。

龙利得还称，一方面非终端客户能够为最终客户提供包括纸箱/纸盒产品在内的综合采购服务，并为其提供供应链等其他服务；另一方面，非终端客户或者其从业人员在行业经营多年，与最终客户保持了长期稳定的合作关系，非终端客户手中积累了一批固定的客户资源，并熟悉最终客户的产品要求。

在最新一份的招股书中，龙利得表示：“经查阅同行业可比公司的招股书和定期报告，吉宏股份（002803.SZ）、合兴包装（002228.SZ）、美盈森（002303.SZ）、大胜达（603687.SH）等存在非终端销售的情形。因此，同行业可比公司普遍存在非终端销售的情况，非终端销售为行业惯例。”

时代周报记者查阅上述多家公司招股书，发现仅有少数公司存在“非终端销售”的情况出现，且销售占比往往不超过10%。

2018年，大胜达的前五大客户分别为顺丰速运、苏泊尔、华润啤酒、松下电器和农夫山泉；2015年，吉宏股份的前五大客户中仅有加意包装属于“非终端销售”客户，销售额为1031万元，占比为6.79%，其余客户如伊利集团、恒安集团、纳爱斯集团均为终端客户；2008年，美盈森的前五大客户分别为鸿富锦精密、群康科技、IBM、爱默生、三星电子等；合兴包装的招股书中，2007年度，专业纸箱厂客户的营收占比为27.27%，合兴包装表示，这一模式是由公司向专业纸箱厂出售纸板，再由其加工成纸箱供应给最终厂商。这与龙利得的“非终端销售”模式也并不相同。

对此，监管层方面的反馈意见中，要求龙利得说明客户里存在贸易公司和同业公司的原因，补充说明最终产品去向和终端使用客户，是否存在关联交易等问题。

在保荐机构东吴证券的回复中，东吴证券方面表示，中介机构查阅了主要非终端客户的工商资料；进行实地走访，公司走访确认的非终端客户在报告期内的收入占比分别为70.90%、91.84%和91.83%；并取得其与发行人不存在关联关系的承诺函。

同时，保荐机构也表示，由于最终客户的资源掌握在非终端客户手中，且非终端客户认为其供应链信息以及最终客户的采购渠道属于敏感商业信息和客户隐私，且最终用户一般不关注其采购的纸箱产品。“尽管发行人和中介机构与非终端客户多次努力沟通，但对非终端客户最终销售的核查只能通过非终端客户的配合完成。”报告显示，在对上海强尔的四个海外最终客户进行走访中，仅有一家最终客户接受访谈并签字，还有一家客户接受访谈但未签字，其他两家客户并不接受访谈。

供应商资质规模存疑

龙利得的供应商也多有不寻常之处。

数据显示，2017—2019年，龙利得向前五名供应商采购原材料的金额占采购总额的比重分别达到81.07%、76.90%和74.88%。供应商集中程度较高，若主要供应商不能及时提供原材料，将影响龙利得的生产经营。

据龙利得2017年5月报送的招股书，上海昱畅纸业销售有限公司（以下简称“昱畅纸业”）在2014年、2015年和2016年均为公司的最大供应商，采购金额分别为1.29亿元、1.62亿元和1.28亿元，分别占当年采购总额的33.27%、41.84%和34.47%。昱畅纸业成立于2012年，最初注册资金为500万元，后在2019年增加至3600万元，公司参保人数也仅为4人。

另一家在2015年成为前五大供应商的上海浦沙纸业有限公司（以下简称“浦沙纸业”）成立时间为2014年5月，公司参保人数为3人。2015—2019年，浦沙纸业一直位列龙利得前十大供应商。

浦沙纸业的法人代表、实际控制人王海明，曾于2013年担任龙利得印刷科技（上海）研发中心（有限合伙）（以下简称“龙利得印刷科技”）的执行事务合伙人，该公司为龙利得的全资孙公司，并于2015年9月注销。据北京德恒律师事务所出具的补充法律意见书，王海明自1992年起即在包装印刷行业从事管理和技术研发工作，并自2011年起担任上海市包装技术协会纸委会秘书长。

据纸业包装公司大胜达年报，王海明还担任大胜达的独立董事，任期为2017年8月至2022年12月。

“公司的供应商实控人在竞争对手担任独董，在A股中比较罕见。无论对龙利得还是大胜达，这一交叉都会给经营带来隐藏风险。”华南一家券商的投行人士向时代周报记者分析称。

2017年位列前十大供应商的上海汇峰纸业有限公司，成立于2010年，但注册资金在2020年前均仅有50万元，直至2020年4月才变更为100万元。据天眼查数据，与该公司使用同个登记电话号码的公司多达20家，这些公司的所涉领域包含商务咨询、餐饮管理、音乐、建筑装饰、教育科技等。时代周报记者多次向前述供应商拨打电话，但均未有人接听。

在同业中，这一现象同样较为罕见。以营收与龙利得较为接近的大胜达为例：2018年，其前五大供应商内包括山鹰纸业（600567.SH）、理文造纸（02314.HK）、阳光纸业（02002.HK）等龙头造纸企业。

“在造纸业里，几家大企业的价格一般是能够压到全行业最低，而且质量也比较有保证。”9月11日，广东中山的一位包装纸行业供应商向时代周报记者表示。

供应商的资质，以及是否与龙利得存有关联交易问题在监管层的反馈意见中也被多次提及。2019年3月的反馈意见中，监管层甚至要求龙利得补充披露是否存在发行人实际控制人或关联方为发行人代垫成本费用的情况，是否存在通过体外资金循环，向发行人输送利益的情况。对此，龙利得在招股书中予以否认。

“成立时间短、经营规模弱的公司快速成为公司大客户的可能性较小，这难免让外界怀疑交易的真实性。”9月12日，资深注册会计师刘志耕在接受时代周报记者采访时表示。

供应商疑点还不仅于此。在招股书中，龙利得表示，对于原纸供应商的选择采取“造纸厂商和贸易商相结合的方式”。2019年，前十大供应商中，仓晟国际贸易(上海)有限公司和上海伊藤忠商事有限公司均属贸易企业。监管层要求说明向贸易商采购的情况及对应的最终供应商。奇怪的是，公司并未对最终供应商的情况进行说明。

从财报来看，龙利得的应收账款和应付账款均处于正常水平。2019年底，龙利得应收账款余额达1.41亿元，占同期营业收入的比例为16.19%，逾期应收账款余额为117.65万元，占比0.83%；应付账款为2773.98万元，占负债总额的比例为8.37%。

刘志耕分析，如供应商和客户皆为公司关联方，这比较容易使虚假销售收到的资金与用于虚假采购付出的资金在公司外形成“闭环”，因此，企业账面很难形成长期大额的应收账款和应付账款，这也让外界难以从报表分析（或账面）查出虚假销售和虚假原材料购进。

➡ 下转P11

招商银行换帅 信用卡业务承压

时代周报记者 **曾令俊** 发自广州

“零售之王”招商银行（600036.SH；03968.HK）迎来新董事长。

9月10日晚间，招商银行发布公告称，该行董事会已选举缪建民担任第十一届董事会董事长。今年55岁的缪建民已在保险领域深耕30余年，今年7月刚从中国人保（601319.SH，01339.HK）董事长位置上卸任，出任招商局集团董事长。

据招商局集团官网消息，9月1日，缪建民率队调研招商银行。他表示，招商银行要始终保持危机意识；抢抓机遇，加快推进“轻型银行”转型战略；不断自我加压，寻找标杆推动转型升级。

“招商银行的定位和战略方向不会有大的改变，主要是以行长为首的管理层在把握具体的业务方向。”9月13日，招行相关人士告诉时代周报记者。

776
亿元

具体到业务上，今年上半年，该行零售金融业务营业收入776亿元，占公司当期营业收入的56.61%，继续保持“零售之王”的领跑态势。

从上半年的情况看，疫情确实对银行的零售业务影响较大。报告显示，上半年招行零售金融业务占比有所下降，税前利润占集团税前利润的53.91%，同比下降5.93个百分点；营业收入占集团营业收入的53.10%，同比下降1.38个百分点。

作为零售业务尖兵的信用卡业务受到直接影响。上半年招行信用卡贷款不良额为120.65亿元，比上年末增加30.32亿元；信用卡贷款不良率1.85%，较上年末上升0.50个百分点。与此同时，信用卡交易额以及非利息收入均下降。

“招行的信用卡不良率虽然上升，但是在股份制银行中依然处于较优水平，疫情对整个行业都有非常大的影响，导致不良率攀升。”9月11日，某股份制银行信用卡中心人士告诉时代周报记者，疫情对于银行零售业务的影响不容小觑，交易量下滑、客户还款能力和意愿下降、不良率攀升。

银保联动或有期待？

按照惯例，招商局董事长一般兼任招商银行董事长。

公告显示，缪建民出生于1965年，经济学博士。在出任招商局集团董事长之前，其在保险领域深耕了30余年。

“由于缪建民的从业经历大部分集中在保险行业，不排除以后招行和保险行业的合作会更加深化，银保协调的效益或许会更加明显。”9月11日，某险企广东分公司副总经理向时代周报记者分析称。

时代周报记者了解，招商局的保险板块主要是招商仁和人寿，以及中外合资的招商信诺人寿。今年3月定增完成后，招融投控持有的招商仁和人寿股份比例由20%升至33.33%，达到银保监会规定的上限，并成为该公司第一大股东。

公开信息显示，招商仁和人寿成立于2017年，近年来虽然保费规模不断扩大，但是依然没有摆脱亏损的局面。

在外界看来，新董事长有丰富的保险从业经验，能够整合资源，有望改善招商仁和人寿目前的情况。

缪建民先后任职香港中保集团、中保国际控股、太平财险、中国人寿。2013年10月任中国人寿副董事长、总裁；2017年4月，缪建民被任命为中国人保集团执行董事、副董事长、总裁。2018年1月，缪建民升任中国人保集团董事长。缪建民在担任中国人寿总裁期间，国寿成为广发银行的单一大股东，此后银保协同持续深化。

零售银行定位或不变

随着李建红任董事长、田惠宇任行长，2014年，招行把“轻型银行”明确为二次转型的方向，确立了以零售金融为主体、批发金融协调发展的“一体两翼”转型目标。

“新董事长到来，零售银行的定位估计也不会变，这个战略多年来证明行之有效，也是拉开与同业差距的核心因素之一。招商市值位列国内股份制银行业第一位，远远超过了一些国有银行，零售业务功不可没。”9月11日，已从招行离职的中层员工告诉时代周报记者。

多年来，招行一直坚持零售银行的定位，招行零售业务发展较快。截至9月11日，招商银行市值为9391.87亿元，位列股份制银行第一位，超越了交通银行、邮储银行等国有大行。

科技能力是奠定招商零售业务的基础之一。缪建民在招商银行调研时也提到，加快推进“轻型银行”转型战略；不断自我加压，寻找标杆推动转型升级。

但是因为疫情，招行也在反思零售占比的问题。“经历这场疫情我们在思考一个问题，零售的占比是不是越高越好？”在今年3月的2019年度业绩发布会上，田惠宇曾如此反思。

答案显然不是。

在今年中期业绩发布会上，田惠宇表示，疫情影响是行业共性问题，除此之外，招行还有自己的“个性问题”，零售业务占比高，受到疫情的冲击和影响更大，特别是信用卡业务。

疫情影响信用卡承压

数据显示，上半年招行信用卡贷款不良率1.85%，较去年末上升0.50个百分点。

3.31
%

目前7家股份行披露了上半年信用卡不良率数据。其中，浦发银行不良率最高，达3.31%；民生银行次之，为3.23%；招商银行不良率为1.85%，在股份行中处于较低水平。

“不良率大概率是增加的，上半年逾期的情况很严重，我觉得今年下半年还会继续消化疫情带来的影响。疫情对各个银行的影响都是一样的，不良率高的银行说明这些银行之前发卡策略比较松，风险高一定是策略有问题。”9月11日，信用卡市场资深研究人士董峥告诉时代周报记者。

“招商银行的信用卡发展很平衡，在均衡性方面做得不错。信用卡要在规模和风险之间寻找平衡，招行比较有节制性地把风险平衡掉了。招行信用卡业务有稳的一面也有激进的一面，不良率并不是越低越好，招行这个不良率水平相对来说还是很好的。”上述信用卡中心人士说。

招行在报告中表示，信用卡业务受疫情影响较大，规模较上年末有所下降，目前处于恢复性增长阶段，在疫情和共债风险叠加作用下不良率上升。信用卡业务一季度逾期大幅增加，其中部分未能回收的贷款在二季度下调不良，因此二季度信用卡不良率生成有所上升。

从整体数据看，信用卡正在慢慢复苏。8月20日，央行披露数据显示，截至二季度末，信用卡逾期半年未偿信贷占比1.14%，较一季度末的1.27%，下降了0.13个百分点。

招行副行长王良在半年报业绩发布会上称，信用卡贷款二季度还处于水位以下，但是判断三季度应该能够浮出水面，它的上升有利于拉升招行资产端的收益。

天安财险坠落

时代周报特约记者 **夏子轩** 发自广州

西水股份与天安财险牵手十年，终到分手之时。

9月8日晚间，西水股份(600291.SH)发布公告称，公司对子公司天安财险的投资，由原先按成本法核算的长期股权投资变更为按照金融工具核算。

变更后，公司不再将天安财险纳入西水股份的合并财务报表的合并范围。预计归属于母公司的净资产将增加约183亿元，归属于母公司的亏损将减少约184亿元。

换句话说，西水股份瞬间满血复活，在短短几个月内经历了业绩“过山车”。天安财险先被并表再被出表，曲折离奇的操作表象是股价大涨大跌。

7月份西水股份连续涨停，11个交易日上涨73.7%。8月份天安财险因踩雷新时代信托，8月27日发布半年报披露，扣非净利润巨亏271.08亿元，次日开始股价又连续数个跌停板，和最高点相比跌去了63%，被誉为妖股。

8月27日，西水股份收到上交所下发监管工作函，要求结合相关会计准则，及公司所持新时代信托产品的具体构成、底层资产、担保物情况等，说明公司资产减值测算的具体过程。

西水股份巨亏的核心原因是为天安财险计提577.45亿元减值。今年上半年天安财险净亏损达到646.7亿元，净资产为-359.85亿元，已经处于严重资不抵债状态。

在接受采访的众多市场人士看来，这次天安财险巨亏事件背后与华夏保险、新时代信托等机构有关，疑似存在自融问题，且报表显示，天安财险长期处于流动性困境，投资业务长年亏损，保险业务努力经营却已无力回天。

起家高收益理财险埋风险

天安财险与西水股份纠葛已近十年。

2010年，西水股份开始入股天安财险，通过参与股权转让，增资扩股等方式，2015年11月，西水股份实现持有天安财险50.87%的股权，成为天安财险的控股股东，从此，天安财险被上市公司西水股份合并报表。

“如果一家企业已经与上市公司合并报表，就不需要单独上市了。因为上市的主要目的是为了融资，如果股东在能融资的情况下可以对子公司增资，保险公司也并不一定有上市的需求。”9月13日，德勤会计师事务所一位审计师接受时代周报记者采访时表示。

并表西水股份后，天安财险借助投资型财险快速做大业务规模。2016年，得益于理财险的意外热卖，天安财险实现总资产由125亿元到1600亿元的跨越，跻身保险行业千亿俱乐部。

然而，好景不长，2017年中国保险业迎来了大整改，“134号文”监管政策的出台以及“保险姓保”等市场方向的引导，天安财险被迫停止出售理财险产品，导致其净利润当年同比骤降90%。

一位天安财险的工作人员向时代周报记者表示，“理财险对于保险公司而言，一是来钱快，二是业绩报表可以做得很好看。监管规范理财险一方面是因为当时这类险种的规模太大需要监管；另一方面是因为健康险和寿险亟须发展，保险公司不得不转型。”

此后，为了解决理财险的兑付问题，天安财险从此展开了一连串的资产处置、现金回笼的动作。

公开信息显示，天安财险2019年分别通过大宗交易和集中竞价减持兴业银行34850万股，将其持有的兴业银行4.98亿股股权对应的收益权转让给华夏人寿。

不仅如此，天安财险还通过信托产品的提前到期、不动产投资项目处置、提前支取定期存款等方式筹集兑付资金。

2020年，天安财险在一季报中指出：“公司一年以上综合流动比率为74.71%，说明公司长期资产负债匹配不够充分，2021年存在一定的流动性压力。”

一家中型保险公司业务人士对记者表示，天安财险为补流动性“窟窿”，卖掉了许多优质资产，而这一举动却也引发了投资收益的缩水及整体盈利状况的堪忧，更为持续填补流动性蒙上了一层阴影。

蹊跷的投资决策

8月27日晚，天安财险披露了2020年上半年的业绩情况。上半年天安财险亏损达到646.7亿元，净资产为-359.85亿元，投资业绩发生重大变化，投资收益率为-116.13%，债权投资减值损失577.45亿元。

财报披露，天安财险认购新时代信托作为受托人发行的信托计划共计28笔，合计投资本金284.44亿元，应计利息11.76亿元；应从华夏人寿及天安人寿回购的27笔信托产品，本金为302亿元，应计利息为46.14亿元。

“天安财险投资端的亏损是很离奇的，因为合规决策程序没有发挥作用。一般情况下，认购一款信托产品产生问题后，再购买肯定会慎重考虑，但是天安财险一直亏一直买，甚至没有做到分散投资，这里面有很多不为人知的事情。”9月12日，广东某保险行业分析师对时代周报记者表示。

投资业务崩盘是天安财险亏损的原因之一。

根据天安财险披露的投资收益情况，2019年，天安财险在可供出售金融资产收益为21.75亿元，去年同期为40.18亿元，同比减少19亿元；处置长期股权投资产生的投资收益为-38.9亿元，出现巨额亏损。

9月12日，天安财险一匿名人士向时代周报记者表示，“天安财险的保险产品是合法合规的，就如同我们一直以来努力为客户兑付一样，并且天安财险在经营方面的利润也有所增长，但是投资收益亏损自己也无可奈何。”

天安财险成提款机？

上述审计师告诉时代周报记者，自从7月份天安财险被银保监会接管后，母公司西水股份不再拥有对其的控制权，而合并财务报表的合并范围应以控制为基础，因此这次出表是符合会计准则规定的。

7月17日下午，银保监会发布消息称，依法接管天安财险、华夏人寿、天安人寿、易安财险四家保险机构和新时代信托、新华信托两家信托机构，接管期限为一年。

值得注意的是，被接管的6家经融机构资产规模超过1.2万亿元。天安财险在新时代信托、华夏人寿、天安人寿有高达586.44亿元的信托产品投资。

有投资者向时代周报记者表示，新时代信托发行的产品均是金融机构股权质押产品，质押的多为哈尔滨银行、新时代证券等金融机构的股权，这和其他信托公司热衷发房地产信托和政信信托完全不同。

9月12日，上述保险分析师告诉时代周报记者，相关机构是资本运作的高手，天安财险只是一个背黑锅的角色，因为他背靠上市公司，换做是另一家相关的上市金融机构，也会有同样的结局。

“关联方通过保险子公司对外融资，将资金认购自家的信托公司的产品，这几次踩雷的信托产品，市场上很少有相关的信息，对于投资标的和抵押物也很模糊。资金有可能被用至其他相关联的公司，形成闭环。”上述分析师表示。

天安财险是否已被关联机构操控成为资本工具，投资端是否为它们“卖命”，目前还没有定论，但由于天安财险投资端的失败，间接损害西水股份和投资者的利益，甚至面临退市的风险。

西水股份此次将子公司天安财险出表是付出了巨大代价的止损行为。天安财险是西水股份的一项重要主营业务，营收占比91.59%，剥离天安财险意味着西水股份的营收将失去9成。

“除了股利分配之外，天安财险的经营一律计入其他综合收益，任何变动都无法影响西水股份的当期损益，就算将天安财险卖掉，也只能将其计入留存收益。从此西水股份将不会被天安财险所拖累。”德勤会计师事务所某审计师说道。

龙利得IPO疑云：客户、供应商蹊跷难解

上接P9

智能科技属性难显

招股书显示，2017–2019年，龙利得营收分别为6.42亿元、8.6亿元和8.7亿元；归母净利润分别为5725.5万元、8875.6万元和8600万元。报告期内，龙利得主营业务未发生变更。

2019年，龙利得纸箱、纸板两大业务的营收占比分别为88.93%和10.92%。虽已更名为“智能科技股份有限公司”，但就毛利率等数据来看，“智能科技”的优势并未体现出来。2017–2019年，龙利得纸箱的毛利率分别为27.54%、26.02%和26.28%。

与同业上市公司相较，龙利得纸箱产品的毛利率在行业内处于中游水平，高于合兴包装的14.62%、新通联（603022.SH）的18.95%和大胜达的17.06%，但低于美盈森的32.85%和裕同科技（002831.SZ）的30.3%。

原纸价格的波动也会影响到整个包装行业的毛利率。若原纸价格大幅波动，龙利得的毛利率将面临下滑风险。

作为产业链上游的包装纸企业，其市场集中度更高，市场份额高度集中于大型造纸企业，这使得上游造纸业议价能力更高，继而影响行业整体利润空间。国内原纸价格已经历了2016年和2017年两轮上涨行情，今年在规模纸厂的带领下，涨价氛围将仍有延续预期。

9月10日，根据卓创资讯的调研预判，瓦楞及箱板纸市场短期有价格回调压力，但今年四季度整体仍处于较高价格区间。

包装行业市场集中度低也掣肘了整个行业的发展速度。多名包装行业的业内人士向时代周报记者分析，目前，中国包装产业仍呈“小、散、乱”的发展格局，市场集中程度极低。“行业门槛低，同质化竞争激烈，这些都造成了市场集中程度一直难以得到大幅攀升。”华南一名包装行业的人士分析表示，“规模最大的10家企业市场占有率合计不到10%。”大量小型企业恶性竞争，价格战频发，这使得监管层对龙利得的产能充满疑虑。

2018年1月，在龙利得首次冲击IPO的发审委会议上，监管层就曾要求公司结合纸箱行业整体产能与需求、现有产能、在建产能、拟募投产能等情况，说明新建产能是否能够有效消化。

2017–2019年，龙利得主要产品瓦楞纸箱的产能利用率分别为94.86%、85.42%和90.15%。此番上市所募资金将主要用于扩建智能高效印刷成型联动线与智能物联网及仓库管理、配套绿色彩印内包智能制造生产、研发中心等。

中信银行与京东数科签署战略合作 携手推进金融数字化转型

9月8日，中信银行与京东数字科技集团（简称“京东数科”）总对总战略合作协议签约仪式在京举行。

双方将建立长期、稳定的金融科技生态合作关系，围绕个人客户和企业客户的需求，在消费金融、供应链金融、科技金融、电子银行、交易银行、投资银行等领域开展广泛而深入的合作。

中信银行行长方合英，副行长杨毓，总监吕天贵、刘红华，以及京东数科CEO陈生强，副总裁许凌、杨辉、李波等一行出席当日的签约仪式。

中信银行与京东数科一直保持着良好的合作关系。早在2015年8月，双方就曾联合推出国内首张“互联网+”概念信用卡——中信白条联名信用卡，创造了100天时间100万用户申请的纪录。

2018年12月，双方又联合发布首张联名借记卡——中信银行京东小金卡。此外，双方在ABS发行、支付、营销等方面也有着全面而深入的合作。此次签约，双方将围绕个人业务、公司业务、同业及资管业务、科技合作等几大领域进一步深化交流，通过整合双方优势资源，探索金融科技在金融数字化转型中的创新应用，以更好地服务于双方的客户。

中信银行成立于1987年，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一。2007年4月，实现在上海证券交易所和香港联合交易所A+H股同步上市。2020年，中信银行在英国《银行家》杂志“全球银行品牌 500强排行榜”中排名第21位。一直以来，中信银行积极拥抱互联网科技，是业内首家成立互联网直销银行的商业银行，也是首家推出交易银行品牌的股份制商业银行。为顺应互联网时代客户的需求，近年来，中信银行先后成立了交易银行部和数字金融部，分别促动对公业务和零售业务的互联网化和科技创新，倾力为企业和个人客户业务的互联网转型升级赋能。

中信银行行长方合英表示，此次与京东数科的战略合作，中信银行将充分发挥中信集团金融全牌照和资源协同的优势，与京东数科共同促动金融业全领域、多层面的新产品、新模式的开发和落地。同时，借助京东数科在金融科技和数字营销方面的先进经验，搭建数据分析云平台和金融人工智能体系，不断优化基于大数据的实时风控技术，完善业务运营和决策机制，助力金融业数字化转型，积极服务实体经济。

京东数科CEO陈生强表示，近年来，中信银行在数字化转型中所取得的成绩有目共睹。京东数科对中信银行金融数字化转型的发展理念与应用实践有着高度认同。一直以来，京东数科致力于为金融机构数字化转型提供“科技（Technology）+产业(Industry)+生态(Ecosystem)”的全方位服务，也就是“联结（Tie)”的模式，提升金融服务的智能化、场景化。未来，京东数科也将继续秉持共建共生的理念，全面助力中信银行的数字化转型战略发展。

（文/王信）

券商自营丰收 “金股”只推不炒

39 家

时代周报记者 **黄坤** 发自上海

今年上半年，券业自营收入与业绩齐飞，多数券商实现大丰收。

截至9月13日，据时代周报记者统计，A股上市的39家券商2020年半年报全部披露完毕，受益于上半年市场流动性宽松，A股市场强劲，自营收入为各大券商上半年总营收贡献颇重。

中国证券业协会数据显示，上半年131家证券公司实现证券投资收益702.74亿元，同比大增13.24%，占总营收的比例达32.93%。据国盛证券数据统计，39家券商上半年营收同比增长392亿元，自营对于营收贡献最大，占比29.48%。

据Wind数据显示，中信证券（600030.SH）、海通证券（600837.SH）和华泰证券（601688.SH）的自营收入位列前三位，分别实现自营收入117.95亿元、58.48亿元和53.95亿元。

东方证券非银分析师唐子佩指出，近十年以来，我国券商陆续开启重资产化转型道路，以方向性投资为主导的自营业务随即成为各家券商重点发展的重资产业务，继经纪业务之后，自营业务的加码使得券商“看天吃饭”的属性与盈利模式更加明显。

上半年，各大券商炒股成绩优秀，重点推出的“金股”又表现如何呢？

据统计，在十大券商“金股”中，上半年最牛的是坚朗五金（002791.SZ），涨幅超过190%，鸿路钢构（002541.SZ）上半年涨幅也超过180%。

复盘8月券商“金股”表现，如国盛证券、安信证券、华创证券、中银证券等4家券商同时推荐的伊利股份（600887.SH）上涨14.50%。宁波银行（002142.SZ）、宝丰能源（600989.SH）、新华保险（601336.SH）、顺丰控股（002352.SH）等同时获2家券商推荐的金股8月涨幅均超10%。

9月A股如何走？目前，已有多家券商公布了“金股”名单，不难发现，不少券商对“金九”行情依然充满期待。

自营“炒股”最高赚百亿

一直以来，券商都被视为“看天吃饭”的行业，多数券商的业绩表现为“成也自营，败也自营”。

9月13日，时代周报记者按照“自营收入=投资收益−对联营企业和合营企业的投资收益+公允价值变动净收益”来计算，39家A股上市的券商中，共有26家券商自营收入较去年同期增长，13家券商上半年自营收入同比下滑。

9月12日，国信证券分析师向时代周报记者表示，证券投资收益是证券公司最主要的收入来源之一。上半年，中信证券以117.95亿元自营收入高居第一，中信建设以196.47%，成为自营收入增速最快的券商。

据东方财富Choice数据显示，在已披露2020年半年报的上市公司中，有255只个股的前十大流通股股东名单中出现了券商的身影，持仓数量合计35.69亿股，持仓市值约481.99亿元。

截至6月末，二季度券商新进个股109只，增持57只，减持41只，48只持仓未发生变化。从券商二季度末重仓股持股数量来看，中信证券、华泰证券、中国银河、中信建投均持有超过20只。

时代周报记者查看同花顺iFinD数据发现，截至9月13日，中信证券出现在77家上市公司前十大流通股股东名单中。2020年以来，其新进7家A股公司，持股市值近10亿元。

对于自营“成绩单”，中信证券表示，公司股票自营业务加强对消费、医药、科技等重点行业的专项投研，聚焦优质成长企业，辅以严格的系统性风控措施，故整体保持了稳健的业绩。

中信建投作为上半年自营收入增幅最大的券商，据Wind数据统计，今年二季度新进12只个股，该部分持股市值合计13.8亿元；从持有个股情况看，鱼跃医疗（002223.SZ）、盛和资源（600392.SH）较受青睐，鱼跃医疗曾是长江证券推荐的“金股”。

光大证券、中泰证券等6家券商自营收入同比降幅均超过20%。其中，太平洋证券上半年自营收入仅有0.96亿元，较上年同期下滑超过90%。公开资料显示，截至二季度末，太平洋证券继续持有*ST环球（600146.SH）1868.05万股，位列第三大流通股东。*ST环球今年上半年累计跌幅近80%。

“金股”放榜最牛涨两番

值得一提的是，2020年上半年各家券商推出“金股”池中，不乏出彩个股。

公开数据显示，国盛证券推荐的坚朗五金最为出色，半年涨幅高达190.22%，国盛证券、光大证券推荐的鸿路钢构半年涨幅180.16%，东吴证券推荐的数据港（603881.SH）半年涨幅达179.92%。

从公开数据统计的今年1—8月各家券商月度“金股”累计收益的排名情况来看，排名前三的券商分别为东兴证券，收益率73.74%；东北证券，收益率72.42%；国海证券，收益率67%。

而回顾8月份券商金股组合整体表现，时代周报记者发现，兴业证券的金股组合以涨幅10.43%位居第一，长江证券、中银证券、华创证券、开源证券等券商的金股组合收益率也均排在前列，跑赢同期上证指数。

东方财富Choice数据显示，35只8月的券商“金股”涨幅超过10%。其中，川财证券推荐的利君股份（002651.SZ）8月涨幅高达52.08%，位列第一。

不过，时代周报记者查看2020年1−8月涨幅较高的“金股”坚朗五金、鸿路钢构、数据港、利君股份的中报发现，它们的前十大流通股东名单中却都没有券商的身影。

“金股”的含金量待考

进入9月以来，A股市场持续震荡调整。而时代周报记者不完全统计，截至目前，已有20多家券商发布了9月“金股”。

东方财富Choice数据显示，9月“金股”在行业分布上，化工、食品饮料和医药生物三大行业居前。

那么后市，券商“金股”的含金量还会继续保持高位吗？能否为券商自营贡献力量？

就此，9月12日，一位券商业内人士告诉时代周报记者，其实，券商自营部门和自己的研究所是设有防火墙的，自营部门一般不参考自己研究所推荐的“金股”。

9月11日，中信证券上海浦东的一家营业部负责人也对记者表示，其并不知道公司有推荐“金股”，只知道有投资策略和走势分析供客户作为参考。

9月13日，上海的一位私募基金经理坦言：“以前确实关注券商的‘金股’，但后来发现，超额收益并不明显，只是对基本面起到一些提示作用。”

该经理说，以前，券商推荐“金股”的目的有时是为了推升股价，帮机构拉高，或帮上市公司做市值管理，近些年监管趋严，这方面的动作少了。

73.74 %

基金投顾一周年 试点券商两家未展业

时代周报记者 **盛潇岚** 发自上海

9月以来，券商上线基金投顾产品的节奏进一步加快。仅仅三个工作日里，就有两家券商相继推出了基金投顾产品，分别为中信建投和中金公司。

去年10月，证监会发布了《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》，正式拉开基金投资顾问业务的序幕，如今已近周年。

时代周报记者统计，目前，获得基金投顾业务试点资格的机构已有18家，覆盖基金、第三方机构、券商和银行，但银行方面尚未有实质性进展，券商相对较为积极。

今年2月底，证监会批复了首批7家券商开展基金投顾业务的方案，分别为国泰君安、银河证券、中信建投、申万宏源、华泰证券、中金公司、国联证券，现已有5家券商开始展业。

券商密集推出基金投顾产品的背后是其投顾转型的需求。相较于基金和第三方机构，券商自身渠道和投顾基础较好，但依然面临诸多挑战。

两家试点券商尚未展业

目前，首批7家试点券商中，仅有申万宏源和华泰证券未开始展业。据时代周报记者了解，除国联证券外，其他各家券商的相关业务都在积极筹备当中。

除了近期推出相关业务的中信建投和中金公司，国联证券、国泰君安、银河证券均在上半年开始展业，从这3家券商的中报中也可窥见一些进展。

国联证券基金投顾业务于4月21日上线，根据中报数据，截至6月底，其基金投顾从业人员有474人，基金投顾业务签约总人数5150人，授权账户资产规模5.36亿元人民币。

银河证券基金投顾项目“财富星—基金管家”5月15日上线，中报显示，截至报告期末已向25家营业部开放，累计签约客户1270人，累计委托资产人民币2400万元。最新数据显示，目前银河证券基金投顾业务已覆盖200余家试点营业部，超过万名客户委托。

此外，国泰君安中报未披露具体细节，仅表示“公司在业内首批获得基金投资顾问业务试点资格，目前已完成验收并正式展业。”

国联证券是第一家开始展业，也是目前基金投顾管理规模最大的一家券商。9月12日，该公司一位资深投顾对时代周报记者透露，“实盘开始操作是从4月21日开始，上线以来效果不错，前期主要是配置医药和科技类基金，有的也有港股投资范围。”

“下半年开始增长很快，二季度末时管理规模还在5亿多元，截至8月底，管理规模已经达到24亿元，总体来说比预期要好。”上述人士表示，一方面，基金投顾业务是公司下半年的战略目标；另一方面，开始展业的时间点在4月下旬，是市场低点，到现在大概率是赚钱的。“最近因为行情不好，也有些客户在亏损边缘。但客户整体认可度还是比较高的，大跌的时候，也敢于配置。”该投顾说。

不过，还有多位受访的券商投顾坦言，目前对该业务持观望态度的客户仍是大多数。上海某试点券商经纪业务人士9月12日对时代周报记者表示，“主要是三类人，一是长期做股票，不太相信专业人士，认为自己的水平更高。”

“二是认为自己可以很好地挑选市面上的公募基金，没有找顾问的需求；三是可能想先看看效果，或者认为目前市场调整，不太看好未来权益市场。”上述人士认为，大资金、有一定专业度的客户相对更认可基金投顾业务。

真正的代客理财

业内人士普遍认为，基金投顾落地，是财富管理行业的重要里程碑。

与传统的基金代销模式不同，基金投顾业务是买方投顾，可以说，这是真正的代客理财。对于券商来说，则更多的是吹响了财富管理转型的号角。

不过，在我国证券业发展初期，曾一度因挪用客户资金引发系统性金融风险，并严重损害客户利益。基金投顾作为可以直接交易客户资金的业务，是否也存在类似风险？

一位接近监管层的基金从业人士对时代周报记者表示，从监管层的试点推进情况看，也考虑到这个问题，目前18家试点机构，5家基金公司是第一批，3家第三方机构是第二批，7家券商和3家银行是第三批。

从各机构展业情况来看，仅银行尚未有实质性进展。上述人士认为，一方面银行在基金销售渠道有天然优势，短期由卖方向买方转型的动力不足；另一方面，银行的客户基础、资金规模都很大，一旦出现风险很可能影响整个业务推进，因此银行方面更为谨慎。

银行尚未有实质性进展。一方面银行在基金销售渠道有天然优势，短期由卖方向买方转型的动力不足；另一方面，银行的客户基础、资金规模都很大，一旦出现风险很可能影响整个业务推进，因此更为谨慎。

此外，基金投顾业务实践中也面临诸多问题，“首先是人才队伍建设；其次是买方投顾收的是服务费，投资者是否愿意买单？”该人士称。

苏宁金融研究院研究员黄大智表示，长期以来所形成的“零顾问费，依靠产品成交取得收入”的模式，是销售方已经习惯的逻辑，而投顾依靠的是专业的投资知识，需要取得投资者的信任，进而做出资产配置计划。这又恰恰是我国目前资管行业面临的一个困境，如果在专业服务上不能够让投资者信任，就不用提后续服务了。

还有，以券商为例，其传统投顾主要是推荐股票，这种情况下默认是投资者自负盈亏的，投顾只是推荐；但买方投顾收取了客户的服务费，是否要在一定程度上对盈亏负有责任？上海创远律师事务所许峰律师对时代周报记者表示。

值得一提的是，同样是为客户挑选优质公募基金，基金投顾本质上和FOF很相似。尽管今年以来FOF产品发展较快，但在基金行业中仍占比较小。截至2020年9月上旬，国内公募FOF产品接近170只，总规模约600亿元。

FOF产品经过三年发展仍属于小众，基金投顾就能带领市场转型买方投顾？黄大智认为，如何通过个性化服务，走出和FOF的差异化道路，将是基金投顾的重要命题。

安信证券非银金融分析师张经纬也认为，从渠道端看，券商可加强线下高端投顾与线上智能平台的结合；从产品端来看，券商应拓展产品广度、提升服务深度；从客户端看，居民增量财富入市将成为驱动力，券商应做好客户分层管理。

权益基金管理费剧增 易方达超车天弘

时代周报记者 **宁鹏** 发自上海

新基金发行井喷之年，行业格局悄然重构。

基金中报显示，易方达以22.87亿元位居管理费排名第一。这是自天弘基金2017年上半年占据首席以来，管理费收入冠军宝座再次易主。

蝉联非货币规模冠军5年的易方达，终于在2020年上半年登上了管理费收入榜首。

迟来的管理费之王

易方达的登顶之路颇具戏剧性。

早在10年前，易方达便已进入行业管理费收入三甲。当时横亘在其面前的对手，是身为“老十家”公司的华夏基金与嘉实基金。彼时的基金行业，华夏基金一骑绝尘，无论规模还是公司品牌均如日中天。

易方达的努力追赶，在2015年三季度看到了收获。在含金量较高的非货基规模方面，其实现了对华夏基金的超越，并自此一路领跑。

日前，接近易方达人士告诉时代周报记者，与竞争对手相比，易方达成立以来，股权结构始终保持稳定，管理团队积极进取，这是近年来始终保持良好发展势头的关键因素。

2017年上半年，基金业实现了管理费收入榜首的新老交替，华夏基金离开了其占据10年之久的榜首宝座。而挟余额宝之威，货币基金霸主天弘基金以18.61亿元管理费登顶。

值得注意的是，彼时，易方达的管理费收入仍在行业内位列第三，银行系基金公司工银瑞信位居第二。

一名资深业内人士告诉时代周报记者，天弘基金的崛起对于整个基金行业都颇为意外。但作为一个高度市场化的行业，经济效益无疑是最重要的。余额宝的巨额管理费收入给行业带来震撼的同时，货币基金亦完成了从冲规模“点缀”到“主菜”的嬗变。

货币基金在行业总规模的占比一路攀升。据Wind数据，2018年年底，公募基金合计规模为13万亿元，其中货币8.15万亿元，占比62.7%。

对于货币基金能否支撑起公募行业的未来，业界一直有质疑之声。某合资基金公司人士告诉时代周报记者，前几年其公司管理层提出大力发展货币基金，却不为外方股东所理解。

从数据来看，国内公募基金的内部结构与全球迥异。美国基金业年鉴数据显示，截至2019年年末，全球45%规模比例为股票型基金、21%为混合型基金、11.8为债券型基金、货币基金占比仅为6.9%。而国内的货币基金占比仍高达48.20%。

2020年上半年，权益基金发行火爆，基金公司的收入结构亦随之发生变化。中报数据显示，今年上半年基金业混合型基金管理费收入156.14亿元，超过了货币基金的108.19亿元。而在2019年上半年，货币基金还是最大的管理费来源。

天弘基金转型之路

对于货币基金而言，2020年显然不是一个大年。在权益市场火爆的背景下，二季度市场对“股债跷跷板”的担心，并未变成现实，权益基金和债券基金同步扩张规模，但货币基金却慢下了脚步。

数据显示，截至2020年二季度末，传统货币基金份额为7.57万亿份，较上季度末减少6376亿份。短期理财基金规模继续萎缩，叠加混合型基金和债券型基金规模继续增长，使得整体货币基金规模占比下降至45.78%。

自天弘基金2017年上半年首度登顶以来，凭借余额宝的超大规模，管理费收入制霸行业多年。然而，伴随货币基金收益率持续下滑，以及余额宝的分流，天弘基金迎来诸多挑战。

追赶的脚步声越来越近。2019年上半年，基金行业的管理费前两名差距已经不大。天弘基金去年上半年收入为18.44亿元，而易方达为17.47亿元。而回到一年前，2018年上半年，天弘基金营收高达28.46亿元，而彼时易方达为17.21亿元。

天弘基金无疑是幸运的，其从行业中小型公司，转身成为管理费收入最高的公司的过程，常常被媒体冠以“逆袭”等字眼。不过，硬币的另一面是，对一家经营收入和利润占据行业榜首的公司而言，业界无疑有着更高的期望。

“对于天弘基金而言，说不羡慕是不现实的。不过，未必会把它当成学习的样本，因为其所拥有的禀赋很难复制。”沪上某基金公司人士表示。

对于天弘基金而言，无疑也要承受头部公司带来的巨大压力，其所面临的困境是，对于企业发展的努力，往往会淹没在余额宝带来的巨大光环下。

“余额宝带来的一些收入，并没有让我们停滞不前。我们一直将自身当成一家中游公司，踏实发展业务。”天弘基金人士对时代周报记者称。

据天相投顾统计，扣除货币短期理财规模，天弘基金今年上半年管理规模为1134.59亿元，较2019年四季度末新增428.12亿元。非货币规模排名目前居行业第28位，相比2019年年底上升四位。

如果将时间线拉长，天弘基金的非货币规模增长颇具持续性。Wind数据显示，自2018年上半年至今，天弘基金的非货币规模从200亿元左右攀升至千亿元，实现了“两年翻5倍”的跨越式发展。

主动权益的春天

自余额宝横空出世后，业界一直有回归本源的呼声，监管层也为之摇旗呐喊，货币基金亦从规模排名参照指标中消失。

易方达不仅蝉联非货币规模榜首多年，主动权益管理规模亦独占鳌头。2020年上半年，这家“主动权益之王”终于完成了对货基霸主的超越，易方达以22.87亿元位居管理费排名第一。第二名为天弘基金 21.57亿元。

货币基金仍在头部公司的管理费收入中占据重要地位。上半年收入前十的基金公司中，有6家公司在货币基金上收取的管理费占总管理费的20%以上。其中，天弘基金占比最大，高达90.89%。

而除易方达以外，上半年主动权益基金管理费在10亿元以上的基金公司还有广发基金、兴证全球基金、汇添富基金和华夏基金。

2020年是基金发行大年，前8个月新发基金达到创纪录的2万亿元，这无疑改写了行业原有的格局。对于易方达、汇添富、广发基金、兴证全球等主动权益占比较高的基金公司来说，可谓风头正劲。对于权益投资特色不够明显的公司而言，则稍显落寞。

“股东过往的支持越多，如今就越忐忑。”某大型银行系基金公司人士告诉时代周报记者，银行系基金公司的固定收益业务占比较高，伴随着银行理财子公司的展业，体系内资源重新分配已不再遥远。

“从短期趋势来看，权益基金的火爆能否持续并不好说。不过，我深信未来的头部公司都是综合性的公司，而权益投资无疑是皇冠上的明珠。”某头部基金公司人士告诉时代周报记者。

不过，仍有人对于新基金发行的火爆心存疑虑。中航证券研报认为，基金扎堆发行代表了投资者入市热情，而非机构投资者的主动择时。

助力规范停车 1万辆高精度哈啰单车落地深圳

近日，哈啰出行宣布，在深圳市交通运输局指导下，即日起1万辆高精度哈啰单车将陆续落地深圳。此批献礼深圳经济特区40周年的车辆具备强大软硬件实力：定位精度最高可达亚米级、应用 4G Cat.1 通信网络、使用手机关锁，有利于规范用户使用行为，提升行业管理水平。

此次，为献礼深圳经济特区40周年，哈啰出行将在软硬件研发上的最新成果落地深圳，助力高精度定位技术在深圳共享单车领域实现更广泛应用。

7月底，哈啰出行举办首届科技开放日时曾“剧透”：哈啰率先应用 4G Cat.1 通信网络的共享单车出行服务，并将于深圳首发。

如今，拥有此项通信技术的全新哈啰单车正式落地深圳。Cat.1 模组在今年走入众多领域，共享单车是喝到头啖汤的行业之一，并由深圳揭开盖子。

得益于更广的 4G 网络覆盖和更短的网络时延，搭载 4G Cat.1bis 模组的哈啰单车可将开关锁耗时平均缩短 30% 以上，用户能直观感受到开关锁体验明显提升。

不仅如此，4G通信网络为共享单车入栏结算精准停放，提供强有力的技术保障。这就不得不提到这款新车其他多项均可为此提供助力的重要性能。

随之到来的有哈啰的“车辆高精度定位及电子围栏停车技术”：它依托北斗高精度时空智能服务，让共享单车对空间形成更高分辨率的感知能力，定位精度最高可以达到亚米级，基于车辆实时亚米级定位能力和高精度电子围栏匹配，可实现车辆在指定位置精准落锁。

目前，哈啰单车已全面接入北斗定位，是北斗导航系统首次大规模应用于共享出行领域。

今年上旬，第五代哈啰单车“云行”问世，当时也曾“剧透”轮毂锁版将在国内部分城市落地。这次的1万辆哈啰单车，全部携此新锁而来。用户无需手动操作，可通过手机APP一键锁车。即使忘记锁车，也可联系客服远程锁车。

数月之前，哈啰单车在全面推行“定点还车”模式。骑行用户需通过“哈啰出行APP”在线上找到附近的停车点（地图上标有“P”字样），把车骑到停车点位后，点击“我要还车”按钮，同时手动关锁，实现定点规范停车。而前述轮毂锁，并未只是为用户省去其中的手动关锁流程这么简单。它与前述的多项技术结合，可共同助力解决共享单车乱停放问题。如果用户不在规范停车区内结束订单，会无法成功关锁，还会收到引导驶入停放区的声光提醒。

据哈啰出行方面介绍，目前此批新车已逐步落地深圳市宝安区，未来将在罗湖等区进行推广，打造定点停放、绿色出行新标杆。

哈啰出行将配合深圳市交通运输局，深入探索北斗卫星导航系统等在交通领域的应用场景，实现行业的高效有序管理。

（文/景明）

资本激进致誉衡系翻车 信邦制药易主

时代周报记者 **章遇** 发自深圳

时隔3年，信邦制药（002390.SZ）再度易主。

9月7日晚间，信邦制药披露定增预案，拟向贵州金域实业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“金域实业”）发行3.6亿股股份，募集15.12亿元资金，用于补充流动资金及偿还银行贷款。

资料显示，包揽此次定增的金域实业系安怀略及其一致行动人安吉所控制的企业。安怀略现任信邦制药董事长，直接持有上市公司7.84%的股份，其女儿安吉亦直接持有1.02%的股份。

本次发行完成后，预计安吉、安怀略将直接持有和通过金域实业间接持有信邦制药合计25.05%的股份，而现控股股东西藏誉曦创业投资有限公司（以下简称“西藏誉曦”）的持股比例则由原来的21.52%被稀释至17.7%。安怀略父女将“上位”成为信邦制药的实际控制人。

今年7月，法院已经受理了誉衡集团的破产重整申请，目前誉衡集团及其通过西藏誉曦持有的信邦制药股权都已经被司法冻结。

“这个方案实施后，公司的经营权和实际控制权都归到董事长手里。西藏誉曦那部分股权即便将来解除冻结或者有新的接盘方进来，顶多也只是第二大股东，更多是作为财务投资者。”9月11日，信邦制药证券部人士向时代周报记者表示：“安总的团队在医院体系内有很久的经营经验，其他方进来也很难参与公司的经营。”

“誉衡系”翻车

在疯狂推进数十起并购之后，信邦制药成为黑龙江前首富朱吉满的“翻车”之地。

2017年5月，哈尔滨誉衡集团的控股子公司西藏誉曦斥资30.22亿元吞下信邦制药21.04%的股权，成为信邦制药的控股股东。而这桩并购背后，却隐藏着一个结构复杂、近5倍杠杆的并购基金。

据北京市高级人民法院一份民事判决书显示，2017年4月，共青城磐晖投资管理合伙企业（以下简称“共青城磐晖”）、上海乾临国际贸易有限公司（以下简称“上海乾临”）与华西证券签署有限合伙协议，共同投资设立共青城磐旭投资合伙企业（以下简称“共青城磐旭”），并购基金规模共计46.6亿元。

其中，渤海银行通过华西证券设立华西证券1号定向资产管理计划参与优先级投资，出资30.6亿元；共青城磐晖作为中间级合伙人出资8亿元，其资金来自于创世安霖一号、二号两只私募投资基金；上海乾临作为劣后级出资8亿元，其资金来源于誉衡集团。

随后，共青城磐晖又与中信信托签署资金信托合同，以并购基金的46.6亿元向中信信托分两期认购单一资金信托。同时，中信信托与誉衡集团签署了两份《信托资金贷款合同》，以前述信托资金向誉衡集团发放信托贷款共计46.6亿元，用于支持其下属企业的经营发展及进行公司股权并购。

事实上，这笔资金大部分被用于收购信邦制药的控股权。时代周报记者注意到，这桩并购完成后，西藏誉曦马上将其持有的信邦制药股份全部质押给了中信信托，并且誉衡集团及其实际控制人朱吉满、白莉惠对基金收益承担差额补足责任。

然而，信邦制药的股价经历短暂上涨后就开始一路下行。誉衡集团的流动性危机亦开始暴露。2018年4月，

誉衡集团及其通过西藏誉曦所持有的信邦制药股权全部被司法冻结。

“誉衡方面看好医院的发展，最初也想做一些资源整合，但资本运作过于激进，刚进来一年资金链就断了，当初的规划没有实现，对信邦也没有进行整合。”9月9日，一位接近信邦制药的投资人士告诉时代周报记者。

前述信邦制药证券部人士亦向时代周报记者表示，“誉衡集团进来之后只是调整了部分董事会席位，所有经营管理层团队都没有进行调整，他们没有参与过公司的经营管理。”

安怀略上位

随着“誉衡系”陷入破产危机，安怀略有望拿到真正意义上的掌舵权。相对于朱吉满夫妇，安怀略父女此番拿下信邦制药控制权的价格要“划算”得多。

事实上，信邦制药起初只是贵州当地一家中成药企业，其创始人张观福一直掌握实际控制权，并担任公司董事长。在2014年完成对贵州科开医药的重组后，信邦制药的经营管理权便开始转移至安怀略手中。

安怀略是学医出身，曾任贵州医科大学附属医院急门诊主任。2002年，贵阳医学院（贵州医科大学的前身）附属医院将其下属的药品销售部整体改制为贵州科开医药股份有限公司（以下简称“科开医药”），作为贵阳医学院附属医院的对外投资平台。彼时，安怀略以现金入股，获得科开医药3.47%的股权。而后经过多次增资和股权转让，至2013年8月，安怀略对科开医药的持股比例上升至16.6%。

2014年3月，信邦制药以发行股份及支付现金的方式完成对科开医药的并购，安怀略及其控制的金域投资中心（有限合伙）共计获得信邦制药11.46%的股权，成为上市公司第二大股东。

时代周报记者注意到，科开医药当时已经是贵州省内实力强较的区域性医药流通企业，且拥有4家成建制的医院。完成重组后，科开医药成为信邦制药旗下的核心资产，信邦制药的业务重心全面转向医药商业和医疗服务。而从2010年就开始担任科开医药总经理的安怀略，顺势进入信邦制药管理层的核心。

而另一边的张观福则在不断减持，逐渐从信邦制药淡出。2016年8月，安怀略接任董事长职位时，张观福已有意将手上的股份全部转让。当时有传言称，作为第二大股东的安怀略有意接过这部分控股权。

结果却出乎意料，张观福将所持有的21.04%股权全部脱手时，接盘方却是誉衡集团的朱吉满、白莉惠夫妇。不过，誉衡集团入主后，安怀略仍然担任董事长一职，一直实际负责信邦制药的经营管理。

从经营数据来看，安怀略担任董事长这几年，信邦制药的业绩并不稳定。尤其2018年度，因对子公司中肽生化计提15.37亿元商誉减值准备，信邦制药当年录得亏损近13亿元。

中肽生化是信邦制药于2015年花费20亿元对价收购而来的子公司，主要经营多肽药物研发和体外诊断试剂。2015—2017年间，中肽生化共计实现净利润3.32亿元，为信邦制药贡献近一半利润。

随着三年业绩对赌期届满，中肽生化的业绩便呈断崖式下滑。今年6月，信邦制药宣布将中肽生化的100%股权作价7.2亿元转让给浙江泰德医药。巧合的是，泰德医药的股东正是当年收购中肽生化时的卖方。

“现在它不值钱了，不能拿2015年的估值水平来比。”前述信邦制药证券部人士向时代周报记者说，“当初收购中肽生物，是因为公司没有研发性的业务，想填补这块空白。收购之后整合的结果不理想，尤其这两年它的业绩下滑得非常厉害，未来的风险很难把控。”

卫生护理用品第一股豪悦护理 多元优势下飞速成长

近年来，各大纸尿裤、卫生巾品牌的广告宣传战打得火热，各大厂商愈发注重品牌建设以及抢占营销渠道，而将生产环节以及部分研发设计交由ODM企业（提供研发、设计和生产服务），部分技术领先的ODM企业得以快速发展。

9月1日，A股婴幼儿、女性卫生护理用品第一股——豪悦护理（605009.SH）发布网下初步配售结果及网上中签结果公告，上市在即。资料显示，豪悦护理主要从事妇、幼、成人卫生护理用品的ODM服务。

随着国内卫生护理用品销量的增长以及代工潮兴起，近年来豪悦护理的业绩快速增长。2020年上半年，虽受新冠肺炎疫情影响，豪悦护理却逆势增长，营业收入同比增长64.83%，净利润同比增长189.61%。

一、卫生护理用品前景广阔，代工潮愈演愈烈

纸尿裤、卫生巾等吸收性卫生护理用品均为改革开放之后的舶来品，而中国经济的快速增长及消费者个人健康观念的逐步提高，大力推动了卫生护理用品市场的需求。

以最主要的婴儿、女性卫生护理用品市场为例，数据显示，2000年，我国婴儿卫生护理用品市场渗透率仅有2.1%，2018年已提升至63.9%。近年来仍保持高速增长，据中国造纸协会统计，2013–2018年，婴儿卫生护理用品的市场规模从238.3亿元扩大至555.4亿元，年均复合增长率达到18.4%。

女性卫生护理用品方面，随着收入的增长、城镇化的推进以及农村地区消费市场不断发展，我国女性消费者的卫生巾和护垫使用习惯已获得充分培养，使用频次逐年提高，形成了稳定增长的刚性市场需求。2013–2018年间，我国女性卫生护理用品的市场规模从354.8亿元增长至563亿元，年复合增长率达到9.7%。展望未来，随着二孩政策的放开以及人口老龄化下提速的成人失禁用品市场，我国卫生护理用品行业仍有充分的挖掘空间。

2016年是中国实施全面“二孩”政策的第一年，2016年和2017年的新生儿数量连续两年保持在1700万以上，达到了2001年以来的最高水平。其中2017年“二孩”数量进一步上升至883万人，占全部出生人口的比重达到了51.2%。

据推算，我国第三次生育高峰时期出生的人口应该在2010–2015年间进入生育年龄。可以预见未来几年仍将是全面“二孩”政策效应集中释放期，尽管2017年以来新生儿数量已连续3年出现下滑，但未来年出生人口仍有望维持在较高水平。

活动不便的老人是成人失禁用品的主要消费群体。国家统计局数据显示，全国65岁及以上人口数量已经从2005年的10055万人增加到2019年的17603万人，占总人口的比例也从2005年的7.7%增长到2019年的12.6%，预计未来人数和比例还将进一步提升，随之而来的将是成人失禁用品市场的快速发展。

观察行业内部，由于卫生护理用品制造业技术相对成熟、产能充沛、制造环节的利润空间相对较小，各大品牌愈发注重品牌打造、营销渠道建设和研发设计，而将更多的生产环节以及部分研发设计外包给专业的ODM企业。

部分国内制造商在长期以来的代工过程中，产品研发和设计能力不断增强，产品质量也不断提高，部分制造商的自主设计研发能力、生产技术和质量控制水平基本达到甚至超越国外同类产品，整个行业已基本实现从“中国制造”到“中国质造”的高端化升级，豪悦护理便是典型代表。

二、多元优势下飞速成长

近年来豪悦护理的业绩快速增长，2017—2019年，豪悦护理的营业收入从7.61亿元迅速攀升至19.53亿元，年复合增长率达60.2%；净利润从0.67亿元增长至3.15亿元，年复合增长率达116.83%。2020年上半年，虽受新冠肺炎疫情影响，豪悦护理的业绩增速却未曾放缓，营业收入同比增长64.83%，净利润同比增长189.61%。

技术优势方面，豪悦护理掌握了核心部件的生产技术，且拥有快速的迭代创新能力。其先后取得了7项发明专利、89项实用新型专利和17项外观设计专利。

吸收芯体作为纸尿裤的核心，从根本上决定了产品的优劣。豪悦护理研发的新型无木浆多维复合芯体结构，目前已发展至第四代，具有轻薄、柔韧、不易断层，吸水后整体膨胀、平整不起坨等特点，同时兼具干爽、透气、柔软的效果和轻薄的外观，已应用于大量国产高端品牌且引起不少跨国公司的重视，目前已和国际知名品牌商开始合作。

豪悦护理快速的迭代创新能力不容小觑，其先后推出了五代不同芯体结构的纸尿裤产品，其中无木浆多维复合芯体纸尿裤从2010年第一代开始，至今已研发出第四代产品。每一代皆有跨越式的技术进步，如第三代的联机热风穿刺熔融固结技术，第四代的多道导槽技术。另外，豪悦护理从2011年开始研发经期裤，于2012年申请了相关专利，目前已升级到第3代经期裤产品，且已掌握了弹性膜经期裤、超声波经期裤、可穿脱经期裤等第四代经期裤研发技术。

成本优势方面，随着制造规模的快速增长，豪悦护理成本也随之下降。近年来，国内品牌借助新零售渠道迅速崛起和发展，且主要通过创新产品销售渠道的方式进入市场，一般会将产品以ODM方式外包生产，因此豪悦护理ODM订单保持快速增长。

随着生产规模的扩大，豪悦护理生产的规模优势得以强化，有能力提供更低成本的产品，而更低的产品成本，将进一步促进国内品牌客户通过ODM方式采购更多产品，形成正向循环。由此，豪悦护理与客户形成了相互依靠和促进的共生关系，规模化生产优势也愈加强化。

从毛利率来看，2017—2019年，豪悦护理的综合毛利率分别为26.88%、26.57%和30.36%，处于上升通道。净利润的增速也远高于营业收入，2017—2019年，营业收入的年复合增长率为60.2%，而净利润的年复合增长率却高达116.83%。可以看到规模效应下，单位成本、费用降低的效果十分显著。

客户资源优势方面，豪悦护理凭借过硬的研发设计实力、稳定可靠的生产制造能力、优质的供应服务和高性价比的产品，已经在业内积累了较多优质客户，包括金佰利、尤妮佳、SCA（维达）、花王等全球著名跨国公司，以及凯儿得乐、蜜芽、BEABA、BabyCare、子初、景兴健护、Eleser等国内知名护理用品企业和母婴品牌商等，上述客户在品牌、销售渠道等方面具有较强的竞争优势。

而越是优质的客户，对供应商资质会有更为严格的审定程序，尤其是全球著名跨国公司，其对供应商的设计研发能力、生产流程、质量管理、服务弹性、全球供应能力等多个方面提出严格要求。且由于供应商审核资质周期较长，一旦形成供需关系后，双方合作通常比较稳定。同时这些优质客户对豪悦护理产品的进一步推广、品牌形象提升都起到了示范作用，有利于豪悦护理未来业务的持续开拓。

多元优势下，豪悦护理的市场份额也不断增长，在竞争激烈的市场中开辟出一条成长道路。据中国造纸协会数据，2016–2018年，豪悦护理生产的婴儿纸尿裤产品占当年国内婴儿纸尿裤全行业生产总量的比重分别为0.78%、1.71%和3.44%，上升趋势较为明显且潜力巨大，并被中国造纸协会评为“2018年度中国婴儿纸尿裤行业10强企业”。

而作为国内较早开发经期裤产品的企业，2017—2019年，豪悦护理经期裤产品的销售额在国内的市场占有率连续3年排名第1，2018年市场份额达40.20%。

卫生护理用品代工潮愈演愈烈，叠加本身的技术、成本、客户资源等优势，看好豪悦护理上市后借助资本市场的力量再创佳绩。 （文/陈鑫鑫）

华英农业董事长增持食言 “全球鸭王”流动性承压

时代周报记者 **陶书宁** 发自上海

两年前，华英农业（002321.SZ）董事长曹家富带头作出增持承诺。然而，这一增持计划两度延期，迟迟未能落地。如今再次临近截止时限，市场等来的却是终止实施增持的公告。

9月9日，华英农业公告称，近期收到公司董事长曹家富、副董事长兼常务副总经理闵群共10名人员(以下简称“增持方”)递交的《关于终止增持公司股份的通知》。

另外，在增持计划拟定实施期间，原增持方之一，原公司副总经理、董事会秘书杜道峰辞任，未再参与前述增持计划。

对于终止实施增持计划的原因，华英农业称，鉴于目前资本市场环境、经济环境以及融资环境等客观情况已发生较大变化，经审慎研究和考虑，增持方决定终止增持计划未实施部分。

9月13日，一私募人士对时代周报记者分析称，此次终止增持或许还与华英农业业绩恶化有关。

虽然贵为“全球鸭王”，但华英农业近年来的业绩始终不温不火，且有恶化趋势，更因扩张导致流动性捉襟见肘。

9月11日，接近华英农业的知情人士对时代周报记者表示，为解决当前问题，华英农业已经采取一些措施，“计划引进一些能够缓解资金压力或实现产业协同的外部资源”。

业绩表现平平

公开资料显示，华英农业主营种鸭/鸡养殖、孵化、禽苗销售、饲料生产、商品鸭/鸡屠宰加工、冻品销售、熟食、羽绒及羽绒制品生产和销售等业务，其养殖历史可追溯到1991年。

这一年，英国首相撒切尔夫人访华，带来了一批中、英两国贷款合作的项目，其中包括3个樱桃谷鸭养殖项目，位于河南信阳市的潢川县争取到了其中一个。

利用英国政府的贷款，潢川县迅速组建了全民所有制企业，并取名为“华英”。

此后20年，华英农业以潢川为中心迅速扩张，从“中国鸭王”“亚洲鸭王”一路做到“世界鸭王”，并于2009年12月登陆深交所，潢川县财政局一直是其实际控制人。

公开报道称，由于养殖华英鸭，潢川20万农民得以脱贫，在这个只有80多万人的县域堪称奇迹。在全国禽业界，华英农业“公司+基地+农户（小区）”的创新商业模式也备受推崇。

尽管获得诸多荣誉，但华英农业历年的业绩却表现平平。即便在禽类养殖企业盈利水平普遍偏高的2019年，公司反而成为该年家禽业上市公司中唯一亏损的企业。

2019年年报显示，报告期内，华英农业实现营业收入55.18亿元，同比增长3.16%；实现净利润-0.52亿元，同比下降143.99%；实现扣非后净利润-0.8亿元，同比下降220.55%；实现现金净流量6.58亿元，同比下降50.98%。

“去年肉鸭的整体行情是比较好的。年初时，肉鸭的价格是个低点，之后就一直在涨价，到四季度的时候才有所下降。”9月11日，一肉鸭行业人士告诉时代周报记者。

针对深交所提出的“在营业收入增长而净利润、扣非后净利润、现金净流量均大幅下降”的质疑，华英农业在《关于2019年年报问询函回复的公告》中回复称，最主要的原因是毛利率下降，营业成本增长幅度远高于营业收入增长幅度。

实际上，华英农业营业成本高企的问题由来已久。财报数据显示，2006年，华英农业营业收入尚为6.42亿元，而到2019年，这一数字已经达到55.18亿元。与此同时，其营业成本也从6.32亿元增长到54.68亿元。

“公司的三费比较高，另外公司管理的效率确实比较低。”前述知情人士对时代周报记者坦言道。

“公司目前面临的问题还包括盈利能力下滑。销售净利率近几个季度持续不见好转，去年四季度以来更是转为亏损状态。”前述私募人士指出。

进入2020年，华英农业业绩持续转恶。

受新冠肺炎疫情影响，养禽业陷入低谷，全产业链情况恶化明显。2020年半年报显示，今年上半年，华英农业实现营业总收入13.5亿元，同比下降48.5%；实现归母净利润-3.5亿元，同比下滑714.81%。报告期内，公司毛利率为-13.9%，同比降低20.9个百分点，净利率为-29.2%，同比降低31.6个百分点，而扣非净利润更下滑1292.99%至-3.31亿元。

公司对此解释称，各类产品销量较去年同期减少、销售价格下降造成营业收入大幅减少。

前述知情人士告诉时代周报记者，鸭苗和毛鸭的价格受鸡的影响较大。“去年鸡的行情比较好，市场开始释放产能，今年鸡的价格下滑严重，鸭的价格也跟着走低，公司对（产）量做了控制。”

短期偿债能力承压

除了经营能力不见改善，华英农业还面临着较大的短期债务压力。

华英农业在2019年年报中提到，公司受去杠杆等宏观策略影响，遭遇信贷紧缩，资金紧张，引发多起债务纠纷。

时代周报记者根据华英农业6月15日发布的累计诉讼、仲裁案件情况及8月8日发布的补充公告统计，2019年6月1日至2020年6月1日，华英农业及其子公司累计诉讼案件共计89起，涉案金额合计9.25亿元。

其中，作为被告、被申请人、被执行人合计76起，涉及融资租赁纠纷15起，保理租赁纠纷4起，借款纠纷8起。

截至6月15日，已审结和撤诉的诉讼案件有62起，涉案金额8.29亿元，占涉案金额总数的97.42%，华英农业及其子公司已累计向债权人支付了约2.5亿元。

“2016年开始，华英农业利用部分融资租赁和保理资金在屠宰端实施了一些上下游企业兼并业务，投入了较大资金，但此类融资款项还款周期较短，期限错配。加上这两年行情不太好，投资回报率很低，不能覆盖到期债务。另外，这些债务集中到期，对公司流动性压力比较大。”前述知情人士对时代周报记者说。

财报显示，近五年，华英农业的流动负债分别为32.83亿元、31.57亿元、44.11亿元、54.58亿元、45.90亿元，占合计负债比分别为95.74%、90.88%、85.02%、89.93%、85.93%。

另据华英农业披露的流动资产值计算，近五年，公司的流动比率（流动负债/流动资产）分别为92%、120%、118%、112%、88%，速动比率（速动资产/流动负债）分别为77%、100%、94%、91%、66%。

一般而言，企业流动比率要达到2，速动比率要达到1才比较安全。“公司在流动比率、速动比率、现金比率等指标上逐渐恶化，而这个比率离健康水平也相离甚远。”上述私募人士对时代周报记者称。

据前述知情人士向时代周报记者透露，目前华英农业管理层已经意识到这一问题。“公司在想办法让主营挣钱，提升经营效率，包括减员增效，对内激励，与子公司的管理层建立保证金制度等，从内部激发他们的潜力，让项目落到实处。”

从公司现金流量表来看，华英农业已经在薪水方面采取措施。2019年二季度，公司支付给职工及为职工支付的现金为1.028亿元，而到了四季度，这一数值变为5991万元。

2019年年报显示，报告期内，华英农业董事、监事和高级管理人员报酬合计269.18万元，董事长、董事会秘书曹家富从公司获得的税前报酬总额为28.8万元；董事、总经理汪开江从公司获得的税前报酬总额为21.98万元；财务总监杨宗山从公司获得的税前报酬总额20.8万元。

招股书拨开迷雾 原来你是这样的“京东数科”

京东数科于上交所科创板上市的进程正加速推进，9月11日晚间，京东数科招股说明书正式对外披露，该公司拟发行不超过5.38亿股，占发行后总股本的比例不低于10%，募资总额为不低于203.67亿元。

据悉，本次发行全部为发行新股，不涉及原股东公开发售股份。此外，京东数科此次发行引入超额配售选择权（俗称绿鞋机制），超额配售选择权最高不超过发行数量的15%，其联席保荐机构和主承销商为国泰君安和五矿证券。

财务数据方面，招股书显示，京东数科2017年、2018年、2019年营收分别 为90.7亿 元、136.16亿 元、182.03亿元，京东数科2020年上半年营收为103.27亿元。此外，京东数科于2018年和2019年连续两年实现盈利，归母净利润分别为1.3亿元和7.9亿元。

值得一提的是，在京东数科、蚂蚁集团两大科技独角兽先后启动科创板上市的当口，外界将两者间作比较的声音也渐起，期望从主营业务的能力比拼中找到答案。

不过，剖析招股书细节不难发现，二者作比较的意义实际并不大，与蚂蚁集团定位“做领先的金融科技开放平台”所不同的是，京东数科实则瞄准的是更为广泛的数字科技赛道。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮就表示，从服务对象来看，蚂蚁的服务对象主要为金融机构，而京东数科除了金融机构，还涉及商户与政府等，类型更为丰富。从细分平台来看，由于京东数科服务对象更广，因此打造了一系列帮助商户融资运营的细分平台，例如票据平台、智能投放平台等，以及在政府数字化服务方面的智能城市操作系统“底座”等。

定位聚焦B端服务

招股书显示，京东数科营业收入构成分为三大板块，分别是金融机构数字化解决方案、商户与企业数字化解决方案、政府及其他客户数字化解决方案。

截至2020年上半年，该公司上述三大板块营业收入分别为42.84亿元、54.09亿元和5.75亿元，营收占比分别为41.48%、52.37%和5.57%。

从服务对象范畴和营收构成看，与蚂蚁集团主要服务于消费者、商户、金融机构等B、C两端客户群体不同的是，京东数科的客户群体较为多元，但更聚焦于B端业务，包括金融机构、商户与企业、政府及其他客户等。

在零壹研究员院长于百程看来，蚂蚁集团和京东数科有所不同。蚂蚁的主营业务收入是按照业务属性进行分类，包括数字支付与商家服务、数字金融科技平台（包括微贷科技平台、理财科技平台、保险科技平台），以及创新业务及其他。京东数科主营业务收入是按照服务的行业和客户类型进行分类。

此外，双方业务各自具有一些特征，蚂蚁集团依托海量用户的优势，规模效应体现得更加明显，京东数科在政府数字化服务、商户营销服务等产业数字化方面，则实现了更多元的业务创新。

纵观京东数科近7年的发展历程，其找准核心发展路径并非一蹴而就。

招股书披露，京东数科从2013年独立运营开始起至今，其核心商业模式已经历了三次战略演进，即数字金融、金融科技和数字科技。可以说，管理层每一次的战略升级，都将京东数科的护城河再度拓宽和筑高，并逐渐梳理清晰京东数科B2B2C，跨产业的横向扩展式发展模式。

以金融机构数字化解决方案为例，京东数科并未依赖过去京东金融较为成熟的运营模式，而是主动寻求突围，选择了一条孤独且漫长的道路，即为金融机构提供一体化的数字解决方案，铺人力、砸重金搭建起云端一体化资管科技服务平台JT^2、及T1金融云两大金融数字化服务体系，外加近期升级版的京东金融辅助，由此形成了“技术+场景”的双重竞争力。

可见，京东数科的金融机构数字化解决方案模式，与蚂蚁集团数字金融科技平台，以收取技术服务费为主的方式，形成了差异化竞争。

抢滩城市数字化项目

梳理京东数科三大业务增长情况发现，京东数科旗下政府及其他客户数字化解决方案业务，尽管尚未成为营收主力，但已是公司年复合增长率最快的业务。

数据显示，2017—2019年，以及2020年1—6月报告期内该项收入分别为0.73亿元、1.47亿元、8.41亿元和5.75亿元，年复合增长率达239.05%。

京东数科相关负责人表示，京东数科为政府提供的智能城市操作系统，目前已经在雄安新区、南通等城市落地。以雄安新区“块数据平台”为例，该平台已提供实现新区内全量的数据汇聚整合和共享服务，并支撑了40多个信息化系统。

提及京东数科智能城市操作系统的核心竞争力，上述负责人介绍道，“我们先是搭建了一个城市的数据中台，再往下沉搭了一个paas，整个就是智能城市操作系统。这个系统就好像是windows系统，但只有windows还不够，对于客户而言还要有word等应用软件，所以我们又做了社会治理现代化。这就是我们做智能城市的‘一核两翼’，而一般的科技公司只提供AI或数据之类的单项技术服务。”

招股书披露，智能城市解决方案的盈利模式主要以软件销售和运营维护服务收入为主，同时，公司正通过促成智能城市与智能营销、金融服务等板块协同运作，通过“生活方式服务业”和“AI+产业发展”两翼的伸展，为居民和企业提供服务，获取增值收入。

事实上，除京东数科外，从近两年华为、腾讯等大型科技公司也密集投入到智能城市技术项目中，主要是看好中国城市未来的智能化和信息化发展空间。

不过在京东数科看来，智能城市建设需要从顶层设计上把产业数据、民生数据和政务数据全面打通，而不是简单的政务上云。也正是基于此，京东数科提出“一核两翼”体系。

“新一轮科技革命和产业变革的核心力量是智能技术，智能技术的突破发展成为推动经济社会发展变革的巨大引擎，智能技术与城市发展深度融合，将加速城市经济高质量发展，提升城市的空间、人口和生态容量，促进经济社会各领域从数字化、网络化向智能化跃升。”此前，赛迪智库就在发表的《2019中国智能城市发展战略与策略研究》中指出。

对于发力政府及其他客户数字化解决方案业务的初衷，京东数科还在招股书中坦言，主要是为推进产业数字化、提升产业效率、促进产业协同。

在京东数科8月25日召开的第二届资管科技行业高峰论坛上，京东数科CEO陈生强在发表主题演讲时阐述了他的理念，他认为“通过产业数字化，可以使得金融和产业产生更紧密的场景联结，为金融机构搭建起能够创造增长的新场景，同时能够让实体产业更好地获得金融服务。京东数科为金融和各产业带来的是‘科技（Technology）+产业(Industry)+生态(Ecosystem)’的全方位服务，也就是‘联结（Tie）’的模式。”

苏筱芮认为，数字科技实际上是比金融科技更广的一个概念，覆盖了产业科技等外延领域，科技为金融赋能，金融又为实体经济服务，“科技+金融+产业”具有广阔前景，通过实体产业，利用大数据、云计算、区块链、物联网等新型科技产生金融生态，进而达成协同发展。

（文/苏长春）

“春天”特约之“一个都不能少”

走向我们的小康生活

广发银行送贷下乡 99%对口帮扶户脱贫

时代周报记者 **曾令俊** 发自广州

浙江丽水市青田县城北面，距离县城42公里，有一个叫万山乡光乍坑村的历史革命老区村。全村286户，其中低保户就有37户，低保边缘户23户。

因地处深山，交通不便，加上缺少精壮劳力，缺少收入来源，因此被纳入了贫困帮扶对象范围。

2018年11月底，浙江省委、省政府明确万山乡光乍坑村作为广发银行杭州分行新一轮的扶贫结对帮扶点。也就是从那时起，广发银行杭州分行与相隔300多公里外的万山乡光乍坑村结下了缘。

结对至今，扶贫工作已取得初步成效，万山乡光乍坑村集体经济已经完成了“消薄”任务。养鸡场建成了，今年上半年，1240只鸡已出栏；10余亩浙贝母养殖基地已开始试种，各项产业工作都在有条不紊地开展中。

这只是广发银行扶贫工作的一个缩影。

2020年是全面建成小康社会目标实现之年，也是脱贫攻坚收官之年。脱贫攻坚收官年时间过半，广发银行交上一份满意的“期中考卷”：截至2020年6月底，广发银行总行及24家直属分行承担对口帮扶任务，已有5203户贫困户、14019名贫困人员脱贫，脱贫率达99%，定点帮扶的73个贫困点脱贫出列比例达99%，金融精准扶贫贷款余额122.18亿元。

1240 只

保银联动 金融扶贫

5月15日，万山乡党委书记毛平平心中的一块“大石头”终于落地了，因为广发银行杭州分行已经下达信贷通知书，同意给该乡五个行政村合作社发放“消薄”贷款250万元。

前期，毛平平带队到杭州分行走访时，曾提过，今年村里“消薄”压力很大。杭州分行党委十分重视这项工作，第一时间成立了以分行公司部、信贷管理部等部门为成员的万山乡“消薄”贷款工作小组，专题研究部署这项工作。

该贷款的发放将给全乡各村集体合作社带来每年5万元经营收入，带动全乡366户低收入农户增加收入。

其实，这不是广发银行对当地进行金融扶贫的第一笔贷款。2019年11月28日，广发银行杭州分行赴万山乡开展“送贷下乡、精准帮扶”活动。

通过前期的充分调研，当天，杭州分行将个人经营信用贷款专案送达光乍坑村四位农户手中，为他们开展养殖、种植和来料加工等生产经营活动提供信贷支持。四位农户共拿到贷款1.6万元，其中，养鸡户罗秀平贷到了7000元。

“以往，像罗秀平这样的农户因为个人资质未达到银行要求，无法在银行贷到款。但是这回，有了杭州分行为他们量身定制的金融产品，可谓是雪中送炭。”毛平平鼓励四位农户脚踏实地搞生产，真正脱贫致富，成为村里的标兵和榜样。

这样的案例其实还有很多。银行的资源禀赋在金融，如何用金融这根杠杆去更好地撬动扶贫工作，广发银行一直在思考和践行。于是，为扶贫注入金融活力成为了广发银行发力方向。

今年上半年，广发银行落实中国人寿“扶贫保”工程，推出“扶贫贷”金融扶贫产品，截至6月末，向广西天等县发放“天等扶贫车间贷”共计10笔，贷款余额435万元。

在金融扶贫方面，广发银行制定了差异化信贷和风险政策，予以配套绿色通道服务，实行“一行一策”，发挥分行所在贫困地区在绿色产业、生态旅游、畜牧养殖等方面的优势，把扶贫供给侧与脱贫需求侧精准对接起来，建立扶贫“白名单”并动态跟踪，确保项目实施顺利；对金融扶贫贷款项目配套“五专一免”，保障金融精准扶贫特别是“三区三州”地区的贷款信贷额度，进一步加大对金融精准扶贫贷款FTP优惠力度。

截至2020年6月末，广发银行金融精准扶贫贷款余额122.18亿元，比年初增长3.65亿元，精准扶贫贷款余额持续增长。

创新“五个一点”扶贫模式

在广东，广发银行总行对口帮扶点韶关渔溪村，驻村工作队开发“生态产业园”产业扶贫项目，目前，近300亩大棚、鱼塘、荷塘全部投入使用，每年为村委会带来22万元租金收入，解决约300人次用工。

韶关、湛江、梅州等分行投入资金帮助对口扶贫点建设光伏发电项目，稳定提升村集体经济收入。

充分发挥广发信用卡品牌效应，动员社会力量扶贫，通过广发希望慈善基金，持续投入帮扶资金，致力于改善贫困地区孩子的学习和生活环境；搭建线上扶贫专区，上架650个扶贫产品，帮助销售477万元。

作为中国人寿集团成员单位，广发银行还积极投入深度贫困地区扶贫攻坚工作，向中国人寿四个定点帮扶县投入帮扶资金620万元；利用自身资源为丹江口市和郧西县积极引进社会公益资金用于疫情防控，助力湖北地区脱贫攻坚与疫情防控工作。

扶贫工作离不开创新。

广发银行相关负责人介绍，广发银行发挥保银协同综合金融优势，通过与国寿集团公司“扶贫保”深度结合，采取“政府补一点、村集体拿一点、村民掏一点、银行信贷产品支持一点、保险公司保一点”的“五个一点”模式，扩大金融精准扶贫范围，为特定扶贫对象提供金融精准扶贫贷款，促进扶贫对象实现脱贫致富。

落地关键要看人

“广发银行定点扶贫的组织架构相对而言比较成熟，各层级都有明确的责任，以确保定点扶贫各项措施落地质量。”广发银行扶贫工作相关负责人介绍道。

广发银行总行领导重点挂钩帮扶督战任务重、脱贫压力大的帮扶点；各级党委班子成员定期赴定点帮扶村，通过座谈会、走访慰问、产业项目调研等形式，了解实际困难，密切干群关系。

此外，为确保汇聚精兵强将到一线，广发银行严格扶贫干部选派标准，助力打赢脱贫攻坚战。

在全国73个定点帮扶村，广发银行扶贫干部以实际行动践行初心使命，逐项落实医疗、教育、产业、就业等各项措施。

伴随着广发银行驻村工作队的到来，不少村落改变了模样。截至目前，广发银行对口帮扶的5263户贫困户、14162名贫困人员中，已有5203户贫困户、14019名贫困人员脱贫。

步入下半年，脱贫攻坚吹响了最后的集结号，在近期组织召开的一次决战决胜脱贫攻坚工作推进会上，广发银行进一步明确提出要加快完成各项扶贫指标任务：一方面坚守现阶段扶贫成果；一方面致力于攻克深度贫困地区脱贫难题，推动全面小康社会如期建成，助力乡村振兴战略早日实现。

620 万元

“微光计划”扶贫困 招联金融助学进校园

时代周报记者 **黄坤** 发自上海

今年是扶贫决胜之年，扶贫模式不断创新。

“最后的总数竟然有这么多，3亿多步，大家共同的力量真是太强大了！”活动现场，成都大学学生王学霜看着最后的数字很惊讶，这是他第一次通过走路捐步数的方式参加扶贫公益活动。

2019年下半年，招联金融在联合中国青年网开展了金融安全知识“三下乡”的同时，发起了“为爱行走”公益活动，用于对高校暑期公益项目进行支持。

9月9日，招联金融公关总监李翀向时代周报记者介绍，2019年招联金融赞助了10所高校开展公益项目，供大学生实践团队奔赴贫困偏远地区，开展金融安全知识“三下乡”社会实践活动，将消费金融知识传播至三四线城市及农村等地区。而这样的活动，已经连续开展了3年。

如今。10所高校大学生正在继续走进乡村，他们发放手册，讲解金融知识，走访宣讲，为村民带来阵阵温暖；他们用自己的专业知识，学以致用，深入实践的同时带来满满收获，为乡村金融安全知识普及带来新的生机与活力。

资助贫困生实现梦想

近年以来，招联金融持续推进贫困大学生扶持，帮助了很多学生实现梦想。2017年，招联金融公司在广西百色市积极开展扶贫助学公益活动，并将通过百色市教育基金会捐助来自百色那坡高中的10位大学新生，每人将分别一次性获得捐助现金，以及其他捐助学习及生活物资。

这10位那坡高中的大学新生都是已经在当地建立贫困档案且成绩优异的学生，百色市教育基金会介绍，捐助款会由基金会直接交给大学新生们，如果有人最后不去读大学，其被捐助的资格会被转给其他人。

同时，招联金融也携手深圳晚报和深圳妇儿基金会，有针对性地开展了“圆贫困少女的大学梦”项目，通过腾讯99公益日活动，发起众筹捐赠，呼吁社会人士参与到其中，圆莘莘学子们一个大学梦。

教育扶贫脚步不歇，2018年11月17日，招联金融赴河源市紫金县袁田村开展精准扶贫活动，向当地三所学校捐赠了2万元教育基金、书籍和价值1万元的文体用品，给每位孩子送去了学习物品。

招联金融党委副书记、副总经理周春梅表示，招联金融将充分发挥企业自身优势，积极践行企业社会责任，她向学生寄予了殷切的期望，希望大家好好学习，未来回报社会。

金融进课堂

2019年下半年，阳原职教中心传来了学生们稚嫩的歌声，学生们依依不舍向支教老师喊着：“老师，您辛苦了！感谢您这段时间的陪伴！”

支教，对你来说意义是什么？河北大学“筑梦阳原实践团”的支教老师张灏欣慰地说道：“希望给孩子们带来知识的同时，也带来更多的欢乐与希望……”这个暑假，支教老师与孩子们在阳原职教中心度过了开心、难忘的14天。

据悉，这些支教活动是由招联金融公益赞助的，支持高校学生奔赴贫困偏远地区，开展暑期实践“三下乡”活动。公益助力，为爱护航。河北大学、成都大学、四川农业大学、长安大学、中国矿业大学、六盘水师范大学、中国科学技术大学、曲阜师范大学、西南科技大学、湖北医药大学十所高校参与活动。

14天的时间里，招联金融·稻草人支教队志愿者同时也进入农村家庭，宣传金融知识。团队开展了针对防范电信网络诈骗的宣讲，组织了消费金融知识有奖问答，受到村民好评。

相关工作人员告诉记者：“开展这类活动主要是想引导当地村民关注金融安全知识，维护好个人的信息安全。”

“我们在走访调查中了解到，村里大部分都是老人，很多人对这方面一无所知。”宣讲的过程也并不是一帆风顺，志愿者告诉记者，“不能照搬照抄概念，村民们不好理解，寓教于乐的方式才能更好地让村民们接受。”

同样进行金融安全知识宣讲的还有中国矿业大学的青芽支教团。他们历经将近20小时的火车之旅，青芽支教团抵达湖南省衡阳市衡阳县盘石小学。“我们本身就是大学生，身处学校，实践地点也是学校，因此活动开展方面，我们选择校内外结合的形式。”青芽支教团的志愿者讲解道。

“金融安全不是小事，以前的活动都是由合作方执行，但是自己还想要真实感受一下项目的具体实施情况，也便于项目进一步改进开展。”招联金融相关工作人员如是说道。

抗疫暖心和微光

今年是脱贫攻坚战最后一年。习近平总书记指出：“脱贫攻坚工作艰苦卓绝，收官之年又遭遇疫情影响，各项工作任务更重、要求更高。”

全民战“疫”，共渡难关。2020新冠肺炎疫情发生后，招联金融于1月29日紧急向湖北省慈善总会捐款600万元，全力驰援湖北，积极为湖北省人民的生命安全提供一份保障。

“受疫情影响较大的特定群体，如抗疫一线的医护、警务、建筑工人等，都可以享受招联金融提供的减免利息、延期还款等专属暖心服务。”一位抗疫人员开心讲道。

事实上，全国央企国企在抗击疫情行动中都在实施各项有力举措。值得注意的是，招联金融的“抗疫时期减息关爱行动”被收录至金融支撑单元，并获赞“及时雨”，成为“抗击疫情央企行动”中唯一被收录的消费金融企业。

同时，招联金融也在携手腾讯微保共抗新冠肺炎，开通免费申领新冠肺炎保障金通道，以“金融+保险”合力为广大用户加固健康与安全防线。

复工复产是助力打赢脱贫攻坚战的重要一环。面向500万信用良好的复工大军，如快递员、个体户、小微企业主等，2020年一季度，招联金融发起一项针对奋斗群体的“微光计划”，提供先息后本、提额、降息、免息券等多重优惠政策，累计投入超过百亿元资金，助力居民生活恢复和改善。

防护用品急缺问题如何有效解决？招联金融在自有分期商城紧急新增2个疫情必备活动专题，全力保障防疫物资供应，包括消毒液、体温枪、洗手液、空气净化器、消毒柜、酒精、方便粮食、维生素片、消毒湿巾等抗疫用品，为备战疫情贡献商城力量。

CULTURAL TOURISM 文旅 | ESTATE 地产 | FAST CONSUMPTION 快消 | AUTOMOBILE 汽车 | TECHNOLOGY 科技

THE TIME WEEKLY 时代周报

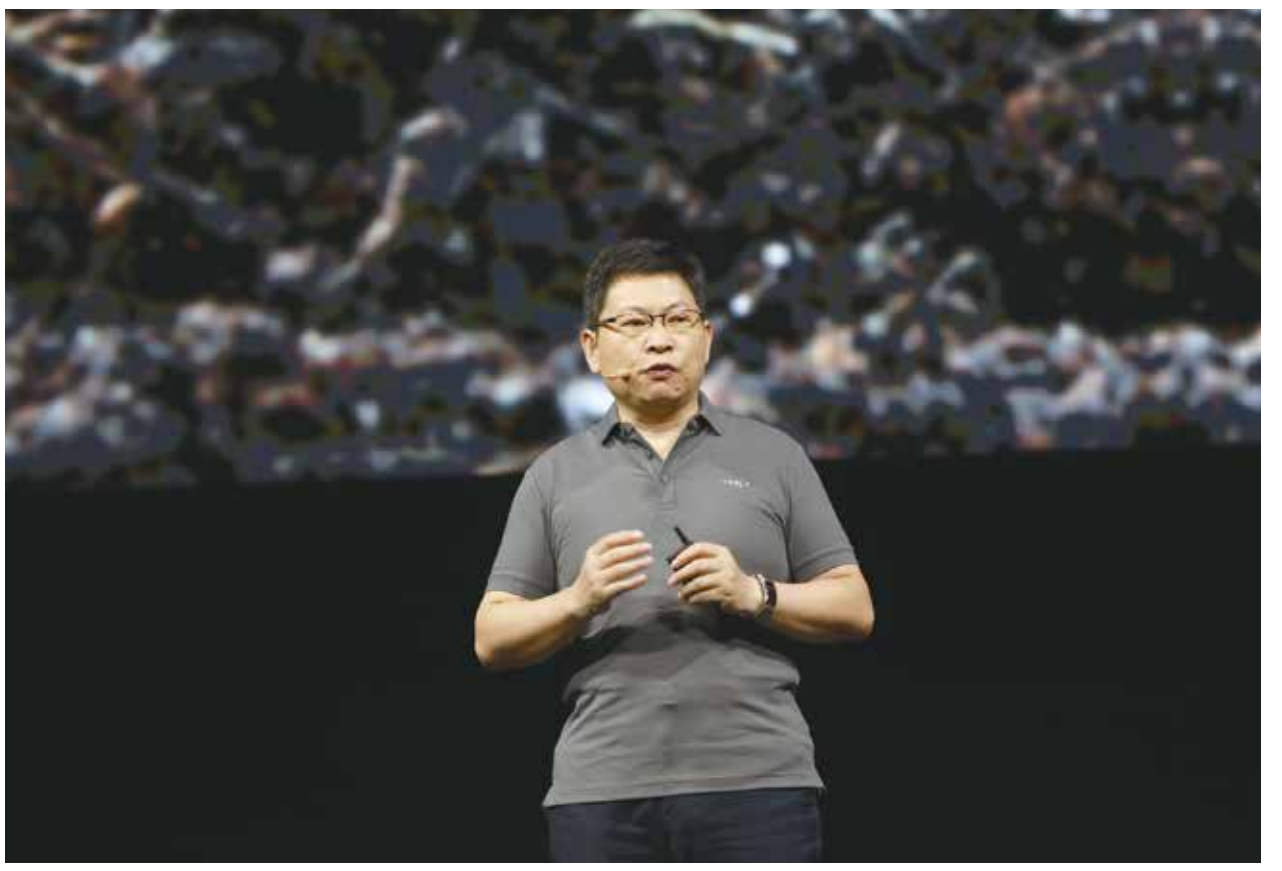
TIME INDUSTRY 产经

专 业 视 角 洞 悉 产 业 变 革

19 自动驾驶测试员的日与夜

芯片断供日来临：华为备货苦撑 苹果三星伺机而动

时代周报记者 **杨玲玲** 发自东莞、广州



9月15日，断供日的来临让华为面临前所未有的芯片危机。

在近日的媒体报道中，芯片代工商台积电正在与三星电子展开激烈的对决，而三星电子首次获得了价值1万亿韩元的高通旗舰芯片订单，而台积电则接到了iPhone 12所搭载的A14处理器的独家代工订单。

目前，看不到芯片断供禁令有任何缓和的情况。

9月10日15时左右，一场雷暴刚过，乌云压顶，空气沉闷潮湿，东莞篮球中心人头攒动，备受瞩目的华为开发者大会在此拉开了序幕。

6位华为高管轮番演讲，原计划两小时的演讲时间，被延长至三小时。在此期间，华为陆续发布了鸿蒙2.0、HMS Core 5.0、EMUI 11等重磅内容。

“随着美国禁令步步紧逼，华为被逼成了全能型选手。”9月10日，大会现场一位开发者对时代周报记者感慨道。

华为转而将目光从半导体硬件转向全场景软件生态，展示企业对终端市场下一个十年的愿景。

其中，鸿蒙欲成为苹果与谷歌以外，移动互联网的“第三极”。

9月13日，艾媒咨询创始人兼CEO张毅对时代周报记者分析称，华为提出了“三分天下有其一”的愿景，聚齐了“天时地利人和”。

“这跟2010年前后，Android生态建设时的情景很像。”9月12日，一位完整经历两次生态建设的行业观察人士对时代周报记者表示，华为从终端到网络端，牢牢把控全球方向和市场，未来有机会超越iOS，甚至Android。

但也有人不甚乐观，现场几位业内人士向时代周报记者表达了另一个观点：推出操作系统只是万里长征第一步，聚拢数量可观的开发者为平台推出优质产品，使之缩小与iOS和Android两大成熟生态的差距，才是关键所在。

另一方面，面对芯片“锁喉”危机，华为已放弃幻想，做好最坏打算。

近日，第一手机界研究院院长孙燕飚告诉时代周报记者，华为将有节制地推货，预计储备的芯片可以维持12—18个月。

他表示，当前苹果、三星、vivo、OPPO以及小米等手机巨头已经在调整供应链订单，准备抢占华为手机未来可能让出的市场份额，这也是华为手机产业链公司，遭遇投资者询问的主要问题。

芯片断供暂无解

“如果有人拧熄了灯塔，我们怎么航行？”近日，华为创始人任正非在上海交通大学、复旦大学、东南大学、南京大学座谈时的一份发言纪要，提出了这样的疑问。

据报道称，随着9月15日禁令日期临近，华为在看不到任何缓和余地的情况下，已经开始着手麒麟芯片的大撤退。华为海思包了一架货运专机前往中国台湾，将麒麟和其他相关芯片在9月14日之前运回大陆。

此前，三星电子、海力士等韩系厂商陆续向美国提出申请，希望可以继续向华为供货，联发科、台积电以及高通也做过类似尝试，截至目前，均没有收到可以重新向华为供货的信息。

这也意味着，9月15日之后，麒麟芯片无法继续得到芯片代工厂商支持，采用第三方芯片也受到限制，华为只能依赖已有芯片库存来维持运转。

“在芯片里的探索，过去华为10多年从落后到领先，投入了极大的研发，也经历了艰难的过程，但是在半导体制造方面，华为没有参与。”余承东在公开场合坦言。

近日，余承东还表示，麒麟9000芯片只生产到9月15日，还会上市，但是数量有限。

调研机构StrategyAnalytics预测，华为将在2020年出货1.9亿台，占据15.1%的市场份额，排名跌至第三位。三星和苹果则将在美国对华为的制裁中受益，其中，三星预计将以21%的市场份额保持领先地位，苹果公司则将出货1.92亿台，以15.3%的份额上升至第二。

9月12日，一位行业人士向时代周报记者透露，麒麟9000备货量在1000万片左右，有约1000万台华为Mate40/Pro手机可以用上这一芯片，而这些芯片用完之后，华为的高端手机业务将面临巨大危机。

日前，时代周报记者也在走访中了解到，搭载麒麟芯片的Mate系列、P系列以及Nova系列，均出现不同幅度涨价。同时有经销商表示，相比现有型号，Mate 40的价格可能被炒得更高。

断供前夕，A股包括歌尔股份（002241.SZ）、长电科技（600584.SH）、东华软件（002065.SZ）、海特高新（002023.SZ）等多个华为产业链公司也陆续收到投资者提问。

不久前，有投资者向海特高新喊话，其第三代半导体射频等先进产品为何不能供货华为？对此，海特高新并未正面回应，仅表示2020年上半年公司微电子事业部实现营业收入6034万元，同比增长144%，累计为超150家客户提供服务，增长明显。

对于公司业务是否受到影响的问题，歌尔股份则回应投资者：“所提问内容涉及公司与客户业务中的敏感细节问题，根据相关保密协议要求，无法直接回复。”

“对华为的芯片限制是一把多刃剑，伤的是整个产业链企业。”9月13日，电子商务交易技术国家工程实研室研究员赵振营对时代周报记者表示，要想破局不能单纯靠等，还得加大自身的研发投入，全力以赴降低外界技术依赖。

在开发者大会的主题演讲中，余承东再次提到了华为消费者业务的“1+8+N”战略，“1”是指手机；“8”是指眼镜、平板、PC、智慧屏、手表、音箱、车机、耳机8类基础硬件产品；“N”是指投影仪、打印机、电动自行车等智能联网设备。

在手机“缺芯”的情况下，“8”和“N”这些非手机类硬件产品，或是华为的新出路。

鸿蒙手机明年面市

如果说芯片“断供”是当下的扼喉之困，生态建设就是未来之战。

开发者大会上，面对外界“鸿蒙OS是PPT系统”的质疑，华为消费者业务CEO余承东交出了答卷。

鸿蒙系统登陆华为手机的时间表正式披露：鸿蒙OS2.0于9月10日发布支持大屏、手表、车机的Beta版本；12月面向开发者推出首款搭载鸿蒙OS2.0 Beta版的华为手机；到明年，华为手机将全面支持鸿蒙OS2.0。

在信息科技领域，前两次浪潮先后由PC和智能手机引发，虽然终端产品百花齐放，但底层OS仍由少数核心企业掌控，无论是PC时代的微软，还是移动互联网时代的苹果与谷歌，以其操作系统的黏性稳居“C位”，终端厂商却经历着大起大落。

过去的操作系统，基本只能适配单一硬件产品，比如Windows之于电脑，iOS、Android之于智能手机。随着智能硬件的种类越来越多，“一种操作系统在多终端设备中运行”的设想应运而生。

近日，艾媒咨询CEO张毅告诉时代周报记者，华为推出鸿蒙或者HMS其实难点不大，更难的是如何聚拢开发者为这款操作系统持续开发各类优质应用，在系统开发商、硬件厂商、开发者与用户之间形成良性正循环。

“关键看开发者数量，以及开发者所生产的产品质量。”张毅称。

建立生态实属不易，尤其需要上下游的合作伙伴和大量开发者的共同协作。

华为宣布要将公开鸿蒙OS源码，进一步与开发者、生态链伙伴合作，实现“用一套操作系统，实现全场景智慧互联”的愿景。

换句话说，如果大量开发者入局，消费者将能在鸿蒙系统用上各种各样的软件。

过去一年，鸿蒙OS的生态建设已经初见成效，HMS被华为终端内部视为“油箱”，用以支撑终端整架“新飞机”的转动。

华为公布的数据显示，在全球180万开发者的支持下，超过9.6万个应用集成HMS Core，AppGallery全球活跃用户达4.9亿，2020年1—8月AppGallery应用分发量达2610亿，成为全球第三大移动应用生态。

华为消费者业务软件部总裁王成录表示，华为能做到用一套逻辑，连接起各类终端产品，靠的是自家的分布式技术能力。

比如，分布式软总线减缓了搭载鸿蒙OS设备间的连接流程，“一碰传”取代了传统蓝牙和Wifi的连接模式。“碰一碰”，可将心仪的菜谱传给烤箱，让它按照步骤烤制美味佳肴；可穿戴设备也可把用户身体信息传递给料理机，有针对性地推荐健康食谱。

赵振营分析称，硬件产品的多样化，决定了软件运行环境的千差万别，要求操作系统具备小内核、小本地资源需求，并具备超常的硬件适配性，在大部分计算布于云端的基础上，降低本来硬件的承载。

产经一周观察

400亿美元ARM易主 对手机巨头们有何影响？

骆一帆
时代周报产经新闻部编辑

日本软银终于把挚爱卖给了美国芯片巨头英伟达。

美国时间9月13日，英伟达对外宣称，该公司同意以400亿美元的价格从软银手中收购英国芯片设计商ARM。这意味着，如果收购成功，将创造芯片史上最大的收购案。

交易预计将在18个月内完成，并且需要得到英国、中国、欧盟和美国的监管批准。

此前外界对于这宗收购并不看好，ARM联合创始人赫尔曼·豪瑟（Hermann Hauser）接受采访时就曾表示：“如果将ARM卖给英伟达，这将是灾难性的。”

尽管他认为英伟达收购之后，ARM的商业模式难以为继，但在400亿美元收购款下，一切变得顺理成章。

事实上，目前市场上大部分智能手机都采用了ARM的技术架构，而ARM多年来一直依靠技术授权费为其主要的收入来源。

此次收购的影响巨大，甚至会影响到全球智能手机的格局。如果未来英伟达改变策略，高通、苹果、三星、华为，一大批企业都会受到影响。

如果无法获得ARM的授权，手机芯片设计都难以继续，更别说制造生产芯片。比如，虽然华为目前拥有ARM V8的永久授权，但未来的新架构会如何？毕竟技术握在别人手里，未来前景更加不明朗。

这也引发很多业内人士的担忧，但该交易对苹果、三星、高通而言，同样未必是一件好事。

不过，对于华为而言，面前是更为确定的芯片断供难题。

9月15日，是美国对华为芯片禁令生效的日子，包括台积电、高通、三星及SK海力士、美光等将不再供应芯片给华为。

有消息称，此前，华为旗下海思已包货运专机，赶在出货期限前把芯片运出。

在此之前，华为是台积电的重要客户，少了华为，台积电的订单将出现一个不小的缺口。

对台积电来说，与华为分手后，必定要向苹果、谷歌、英伟达、高通这些美国客户加强联系。目前，台积电已经接到了苹果自研Mac处理器的代工订单，而iPhone 12将搭载的A14处理器，也由台积电独家代工。

现实很残酷，痛彻过后是清醒的认知。

“限制反而让大家有一个非常好的机会，危、机并存。”在9月10日的开发者大会上，华为消费者业务软件部总裁王成录在接受媒体采访时称，芯片问题给了企业反思，没有选择就是最好的选择。

芯片短时间突飞猛进很难，但华为仍然在努力。过去一周，华为发布鸿蒙系统2.0，被业内视作是摆脱依赖安卓系统的重要一步。根据规划，明年华为智能手机将全面升级支持鸿蒙2.0。

芯片与操作系统，被看做是智能手机最为关键的两大环节。多年来，诺基亚、三星等手机巨头都曾希望在操作系统上有所突破，但均以失败告终，如果华为能够在苹果与安卓的系统中杀出血路，那将是一个巨大的突破。

破釜沉舟，背水一战，解决的方法只能是技术研发。

新职业故事

自动驾驶测试员的日与夜：白天老司机 夜晚酒吧老板

时代周报记者 **李静** 发自上海

31岁的程震正经历“双面人生”。

灯影摇曳、气氛微醺，每天晚上，他是随性的酒吧老板；但到了白天，他又化身沉稳冷静、一丝不苟的自动驾驶测试员。

这是他的非典型职场。年初，因疫情暴发，程震的酒吧被迫歇业，于是在3月，他通过严谨的选拔后，成为了一名自动驾驶车辆测试员，工作内容主要是对自动驾驶系统在实际路况的反应做出评估和反馈，帮助工程师解决自动驾驶车辆在实际路况中发生的问题。

“用自己的驾驶经验教这辆车真正可以做到无人驾驶。”9月9日，程震向时代周报记者这样描述自己的工作——自动驾驶车辆的“老师”

“电脑是会出错的，所以人必须完美，不能出现任何错误。”这似乎与大众的常识相悖，但却实实在在发生在自动驾驶行业。

“如果我们想要真正实现高级别的无人驾驶，就需要覆盖所有的场景才可以。而这些场景是必须让大量的测试员跟着自动驾驶车去路跑，去发现问题。”商汤科技高级研发经理李怡康向时代周报记者表示，“测试员的工作对无人驾驶技术的迭代是非常重要的，可以说这是实现高级别无人驾驶的基石。”

“滴滴自动驾驶车辆的测试员具有严格的入职和培训标准以及规范。最终录取率不足1%。”9月7日，滴滴相关负责人对时代周报记者透露。

自动驾驶正在行进，行业需要更多“完美的老师”。

老司机转行

程震并非科班出身，也从未想过和自动驾驶汽车会结缘。

大学时期，程震学习的专业是食品安全与检测。毕业后，程震尝试做过摄影记者、食品安全检测员，和自动驾驶行业几乎没有交集。

但程震的确是“老司机”。2014年左右，程震在一直读书生活的临港开了一间酒吧，并且和朋友一起玩改装车，生活丰富多彩。

“当时我们在法规允许的范围内，给汽车做些改装，完成后就和朋友迫不及待地去试开，特别有意思。”回忆起那段时光，程震依旧很兴奋。

因此程震对汽车的零部件和构造都特别熟悉，再加上拥有丰富的驾驶经验，这成为了自动驾驶测试员的敲门砖。

今年年初，酒吧歇业期间，程震在招聘网站无意间刷到商汤科技招自动驾驶测试员，便前去面试。由于驾驶经验以及对电脑操作的熟练度都符合招聘需求，最终被顺利录取。

“当时是意料之外的。”程震坦言，玩改装车和做自动驾驶测试员不一样，玩改装车是给车的硬件做改装，而自动驾驶测试员是训练车辆行为，是做系统软件的训练，更有挑战性。

有意思的是，程震的这份新职业常常引起朋友们的好奇。“和我的朋友说起在做自动驾驶测试员，他们第一反应就是真的可以自动驾驶吗？到底工作内容是什么？总是激起大家一阵讨论。”程震说。

9月2日，时代周报记者面对面采访程震，他像往常一样要给自动驾驶车辆进行路测。他坐在副驾驶或车后座的位置，时而观察着自动驾驶测试车的行车状态，时而在手中的平板电脑上标注勾选，全程非常专注。

这样细致的测试工作，程震每天都在重复。

教会徒弟饿死师傅？

入职后，团队交给程震的第一个任务是保障车驾驶员。简单来说，就是开着车帮助自动驾驶车辆与其他车辆保持安全距离。

这项基础性的工作，程震并没有做多久，在不断培训中，他对自动驾驶车辆的认知能力快速体现出来。“我能很快理解测试需求，并且能够提出一些改进意见，很快适应了测试员。”程震说。

程震坦言，这份工作和当时入职的想象有很大区别。“我本以为是项很刺激的极限挑战工作，但实际上是要求沉稳严谨的工作。”

当一位“完美的老师”并不容易，他把自己的工作比作“打怪升级”。

在进行自动驾驶测试过程中，程震需要不断总结测试驾驶过程中自己所能察觉到的细微变化，凭借多年的驾驶经验，记录发生的问题，并反馈给工程师，让自动驾驶车辆更智能、更舒适。

在测试场，程震和同事要测试十字路口、行人闯入车道、道路障碍物等各种场景。并要保持精力充沛、反应敏捷。

这并不是机械劳动，机器是没有生命的，但人的想法和判断不是。

程震表示，安全第一是原则，但也不能过度反应，影响测试效率。程震会充分和工程师沟通，为每天的测试内容做准备。

“和工程师沟通的过程也充满乐趣。有些工程师虽然学历很高，但并没有开过车，或者驾驶经验不足，我们测试员捕捉到的内容，工程师可能并不理解，就会‘激烈’讨论，试图说服彼此。”程震笑着说，最后还是会找到最佳的改进方案，但过程太有意思了，大家都在思维碰撞。

短短5个月，程震感觉自己在自动驾驶测试员这个职业上找到了“另类”的刺激。

“不断发现问题，解决问题，这个过程非常有成就感，具有挑战。”程震告诉时代周报记者，“现在你平稳的乘坐感受，是经过不断测试出来的结果，刚开始未经测试的车，可能会让乘坐者不舒服到吐出来。”

“目前来讲，自动驾驶汽车还是一个比较笨的孩子，需要更多的老司机一起来教它们，这些师傅在测试的过程中把经验传授给汽车，通过我们开发的一些测试反馈工具和工程师的改进，自动驾驶汽车才能越开越好。”李怡康如是说。

但如果自动驾驶技术发展到一定程度，安全性提高了，测试员还有必要存在吗？会出现“教会徒弟饿死师傅”的情况吗？

“不担心会被淘汰。”程震说，“自动驾驶系统更新迭代很快，比如在市区的驾驶场景、在高速的驾驶场景，都得通过反反复复的测试，这过程还很长。而且，自动驾驶汽车成熟后，更多与人工智能相关的岗位会被创造出来。而我对计算机、对代码的理解都会提升，现阶段应该不断学习。”

队伍不断扩大

除了商汤科技之外，阿里、腾讯、百度、文远知行、滴滴出行等国内一批技术领先的科技企业都在加大自动驾驶方向的投入，自动驾驶测试员这一新职业被越来越多的企业需要。

李怡康告诉时代周报记者，目前商汤科技有数十名自动驾驶测试员，而且数量还会不断增加。

目前，滴滴自动驾驶公司在全球共有100余位自动驾驶车辆测试安全员，年龄从20多岁到40岁不等。

9月4日，安徽省合肥市对外公布了首批智能网联汽车开放道路测试牌照。大众、江淮、百度、滴滴、商汤等12家企业获得路测牌照。

可以预见的是，自动驾驶测试员职业团队仍会不断扩大。

李怡康对时代周报记者说，他预计未来5年内，随着自动驾驶行业的发展及商业化前景逐渐明朗，无人驾驶公司需要更多的自动驾驶车辆去验证技术、跑通商业模式，届时自动驾驶测试员的需求肯定不断上涨。

正是在像程震这样的自动驾驶测试员的基础工作支持下，商汤科技研发了包括感知、分析预测、决策规划控制、无人车高精度定位能力等技术能力的L4级自动驾驶解决方案。

实际上，自动驾驶测试员是自动驾驶领域一个入门工种：技术门槛低，招工人群范围广泛。看似神秘的自动驾驶测试员，实际上很多都是跨行业的人在做。

时代周报记者在boss直聘上搜索上海地区自动驾驶安全员/测试员职位，月薪普遍在7000—1万元。其中，滴滴给出的月薪为7000—1万元，发放15薪；小马智行则为8000—1万元。

“我的同事来自各行各业，有几名此前是传统车厂的新车测试员，也有的是滴滴司机，但共同的特征就是驾驶经验都很充足。”程震说。

9月2日，曾在传统车厂广汽菲克做新车测试员的“老司机”程江波告诉时代周报记者，以前在传统车厂，测试新车会去一些高寒、条件极端的环境。现在自己做自动驾驶测试员，尽管看上去没有那么刺激，但测试内容更有挑战。

时代周报记者从滴滴了解到，今年33岁的李鹤曾经是一位从业3年的公交司机，经过两个多月的理论和实车培训，已经成为自动驾驶测试安全员的李鹤，感觉自己“进化”了，成为自动驾驶系统的一部分。

李怡康坦言，技术迭代过程中，仍需要大量不同层次劳动力的参与，尤其是在自动驾驶这样一个庞大的工程中，不是简单的一群博士可以搞定的，需要各行各业、各个工种的配合。

不过，这项工作虽然门槛相对较低，但依旧需要大量的培训和考核。

“一般而言，需要具有多年驾龄，且在入职之后需要经过为期一到两个月的理论教程培训和实车培训、考试，比如防御性驾驶、自动驾驶系统、一些高效沟通的方式和词语。理论考试和实车考试均通过后，才能正式成为自动驾驶测试员。”上述滴滴相关负责人介绍称。

在李怡康看来，自动驾驶测试员不仅需要丰富的驾驶经验，还需要沉稳的性格、敏捷的反应以及对新鲜事物的热情。

“测试员的职业会长期存在。”上述滴滴相关负责人也表示，自动驾驶大规模应用落地需要较长时间的探索，有些路段可能在很长时间内都无法实现无人驾驶。

如今，程震正在学习一些编程语言，同时也接触到ADAS高级辅助驾驶的车辆测试。在他看来，自动驾驶测试员需要更强的学习能力，才能拥有源源不断“打怪升级”的本领。

在程震的职业生涯里，这份新工作带给自己的可能性，还有很多。

百亿卓达陨落：发家房地产 折戟民间融资

时代周报记者 **刘帅** 发自北京

近日，据中国执行信息公开网显示，卓达房地产集团有限公司（下简称“卓达集团”）董事长兼总裁杨卓舒，列为被执行人，被限制高消费，不得乘坐飞机、高铁以及入住星级酒店等。

天眼查显示，作为卓达集团实际控制人，杨卓舒的自身风险信息多达42条，周边风险信息高达1871条。

公开资料显示，卓达房地产集团有限公司，创建于1993年7月，现净资产逾千亿元。业务涵盖新型材料、养老健康产业、文化产业、创意产业、旅游产业、现代农业、低碳智慧城市建设、港口建设及运营等实业，拥有新型材料、竹钢、木钢、创意、养老等方面数百项专利与技术，项目遍及全国20多个省市，并且走出了国门，分别在马来西亚、俄罗斯、蒙古等国进行大开发。

但2019年5月，杨卓舒因涉嫌非法吸收公众存款，携子主动投案。如今，如此规模庞大的集团，公司网站除了留有卓达集团和杨卓舒的介绍，其他内容皆一片空白。

9月11日，卓达集团离职员工李先生告诉时代周报记者，自2019年3月开始，卓达投资的工资就没有准时发放，并且大部分员工都对公司产品有投资。在杨卓舒自首后，公司员工一夜之间都成了讨债的投资人。

从身无分文到家产万贯，再到锒铛入狱，杨卓舒做了什么？

擅于画饼

1952年，杨卓舒出生在黑龙江省肇东县的一个教师家庭。坊间传闻，其父母因倾慕前苏联民族英雄卓雅和舒拉，为他取名“卓舒”。

杨卓舒13岁时，进入大庆油田工作，因为有一定的文化水平，从油田调到宣传部门，后来开始从事媒体相关工作。

1993年，杨卓舒下海经商，用一部汽车做抵押，从栾城县的农民手里换取了30亩土地的开发权，然后用手中的钱从各处买来建筑原材料，打造出一片某小区即将破土动工的火热之势。

当时，其对外宣称自己所建的别墅要低于普通市价，引来了不少订购者。正式动工前，杨卓舒已募集到约4600万元，靠这笔资金，杨卓舒走上房地产这条路。

随着卓达集团的发展，2001年，杨卓舒登上福布斯富豪榜第15位，也是从这一年开始，杨卓舒连续4年蝉联河北首富。

之后近10年更是一路高歌。“2014年前后，杨总给人的感觉就是前呼后拥，有一段时间他的保镖人数有十几个人。”李先生告诉时代周报记者。

随后，杨卓舒开始拓展卓达集团的多元化业务，发展康养、旅游、服务等。“杨卓舒是一个野心大并且专断的人。”李先生如是评价，“他好像很急于扩张，其实中高层会议时，有人给他提过战略意见，要专注于做房地产，但他并没有采纳这个建议。”

2013年，杨卓舒成立卓达新材集团，开始筹划为新建材项目做融资，投资项目“卓达新材理财产品”启动不到一年的时间内，就有超过40万人总计投了100亿元的资金。

“100亿元算什么，就算是1000亿元我也还得起。”面对犹豫不决的投资人，杨卓舒放出豪言：“你支持了卓达也是支持了国家，如果有人要退款，卓达就把你计入黑名单，永远不要再回来。”

2019年5月17日，杨卓舒和往常一样发了十几条朋友圈，其中有一条表扬了一位集团副总裁，并引用：人的一切痛苦，都是对自己无能的愤怒。

回头再看，这句话未尝不是杨卓舒的自白。翌日，2019年5月18日，杨卓舒与其儿子杨汗青向公安机关主动投案，一切来得猝不及防。

误入泥潭

卓达集团发迹于房地产。“按照当时房地产行业公司的排名，卓达集团已经是TOP200的企业，如果能潜心钻研地产，前途不可限量，但是卓达集团的融资路径走错了，其结局也只能是一步错、步步错地走下去了。”9月9日，一位房地产业内人士向时代周报记者感叹。

虽然，卓达集团在房地产行业已经扎根，但是对于杨卓舒来说，日渐走高的土地出让金，成了他想规避掉的成本，于是他开始主导卓达集团通过其他途径获取低价土地。

1999年，卓达集团开始向产城融合转型，通过与政府合作低价拿地。此后，主打集团尝试过转型服装等领域，但是并未给卓达集团带来预期的收益。

下转P22

李开复口误风波：蚂蚁旷视否认 引发数据隐私担忧

时代周报记者 **李静** 发自上海

可能谁也没想到，创新工场董事长兼首席执行官李开复一段发言，会给三家明星公司带来如此大的震动。

“我们早期帮助他们（旷视科技）寻找了合作伙伴，包括美图、蚂蚁金服，让他们拿到了大量的人脸数据，帮助他们分析各个行业怎么切入。”

这是9月12日，李开复在HICOOL全球创业者峰会上的一段话。本意无非是“秀”一下旷视科技独特的发展路径和强大的技术，同时展示出帮助旷视科技找到了有价值的商业化方向的能力。

但上述发言中疑似的“人脸数据交易”的说法却触发了公众和企业的神经，瞬间一石激起千层浪。

演讲结束后，蚂蚁集团、旷视科技官方微博都作出紧急回应，否认了李开复上述说法。李开复随后也发布致歉声明，表示“我的口误，给三家公司带来困扰，深感歉意”。

随着时间推移，该事件本身或许随着蚂蚁集团、旷视科技、李开复的声明告一段落，但这场“口误”引发的数据安全问题却成为人们关注的焦点。

“大数据时代的安全与传统信息安全相比，变得更加复杂。”9月13日，深度科技研究院院长张孝荣对时代周报记者直言。

的确，海量数据的产生，在促进数字经济繁荣的同时，也使得数据安全风险与日俱增，如何保护数据安全摆在每家企业和监管部门面前。

就如何看待数据安全问题以及如何保障数据安全等问题，9月13日，时代周报记者联系蚂蚁集团相关负责人。对方表示，公司现在处于IPO静默期，其他问题不方便回应。

蚂蚁、旷视紧急回应

在当下的互联网时代，数据安全已成为最敏感的话题之一。这也是为什么一个“口误”就刺痛了公众的敏感神经。

张孝荣向时代周报记者表示：“从保护用户隐私角度来看，把用户数据视为水电一样的资源的这种理念就是错误的。应该有个度，合理使用。”

事实上，李开复的发言并非指向信息安全，更多只是为所投资企业打CALL。

据媒体报道，在2013年和2014年，旷视科技曾两次获得由创新工场融资。2017年，旷视和创新工场等机构共同成立了一家国际人工智能技术研究院。

尽管如此，上述发言却依然引发人们对人脸识别信息安全的担忧。

蚂蚁集团率先嗅到数据安全问题可能带来的舆论风波。

当晚20:08，蚂蚁集团率先发声，开启“否认三连”模式，“我不是，我没有，你别瞎说”。

蚂蚁集团通过官方微博发表声明，先是否认了在与旷视科技的合作事宜上与李开复有过接触，从未提供任何人脸数据给旷视科技。然后郑重地表态，数据安全和隐私保护是蚂蚁的生命线。

尽管蚂蚁集团紧急回应，但却引来更多网友对数据安全问题的讨论。

不断有网友发出质疑，“真的存在数据安全吗？”“客户的隐私数据到底有没有被泄露？”……

一个小时后，李开复也在微博致歉并解释称：“合作中，旷视提供AI技术给到合作方，我理解数据一直存在合作方客户服务器中，不涉及任何数据的共享与传输。”

既然蚂蚁集团和李开复纷纷发声，旷视科技也紧急表态。

旷视科技在当晚 9 点半发出声明，表示自己不掌握，也不会主动收集终端用户的任何个人信息，同样一直高度重视“数据隐私安全保护”问题。

截至发稿，被李开复提到的三家企业，只有美图还没有作出任何回应。

“采集、留存和使用用户数据必须遵循用户明确授权原则和最小化原则，没有用户明确授权，商家不能随意使用、交易数据。”9月14日，北京市铭泰律师事务所廖仁亮律师对时代周报记者表示。

数据安全需各方努力

之所以蚂蚁集团和旷视科技如此敏感，一定程度是因为数据隐私安全向来是互联网行业的雷区，谁都不敢轻易触碰。

最新统计显示，全球移动互联网用户已达到35亿，数字经济规模占全球GDP比重已超过15%。

根据世界经济论坛估算，2020年全世界的数据量预计达到44个泽字节（ZB），意味着它将是可观测宇宙中星星数量的40倍。

如今，数据窃取、隐私泄露以及“大数据杀熟”等数据安全问题频发。

近期，国家计算机病毒应急处理中心通过互联网监测发现，多款游戏类移动应用存在隐私不合规行为，违反《网络安全法》相关规定，涉嫌超范围采集个人隐私信息。

大数据时代，保护“数据安全”变得尤为困难。

张孝荣认为，困难在于，一是数据量太大；二是无界定，一些敏感数据的所有权和使用权并没有被明确界定，很多基于大数据的分析都未考虑到其中涉及的个体隐私问题。

“此外技术差也是存在的问题。大数据对数据完整性、可用性和秘密性带来挑战，在防止数据丢失、被盗取、被滥用和被破坏上存在一定技术难度，传统安全工具不再像以前那么有用。”张孝荣坦言。

但这并不意味着，保护数据安全可以放松。可以预见的是，在大数据时代，保护数据安全和个人信息，都需要个人、企业和监管部门共同作出努力。

据廖仁亮介绍，目前针对数据安全的专项立法有《网络安全法》《密码法》等，但是规定比较宏观，属于原则性的保护。相对具体、可操作的规定，如《数据安全法》、《数据安全管理办法》以及《互联网个人信息安全保护指引》尚处于征求意见阶段。此外，现有法律对个人信息安全保护的还有《消费者权益保护法》。

“未来相关法律法规生效之后，将进一步指导、规范互联网企业建立健全公民个人信息安全保护管理制度和技术措施，有效防范侵犯公民个人信息违法行为，保障网络数据安全和公民合法权益。”廖仁亮向时代周报记者表示。

张孝荣则认为：“应该限制企业收集和使用用户细节隐私数据，并强化‘被遗忘权’。制定法律明确个人用户数据所有权应该归属用户而非平台，平台可以有使用权。企业应提高保护技术水平，法律应该提高相关违法犯罪行为的惩罚力度。”

禁令波及字节跳动在线教育：数千名北美老师担忧被罚款

时代周报记者 **李子慧** 发自北京

TikTok美国业务有了新一步进展。9月14日，据外媒报道，字节跳动已与甲骨文就TikTok的美国业务达成了初步的“技术合作伙伴”协议，但该协议不包含全面出售TikTok。

而此前与甲骨文共同竞争收购的微软，据外媒报道，当地时间周日，TikTok所有者已拒绝微软收购该公司美国业务的要约。

在风暴中心以外，TikTok的危险处境还威胁着字节跳动的另一项业务，北美外教一对一在线少儿英语平台GOGOKID.

“过去几周在GOGOKID的教学经历既忙碌又快乐，每天的深夜和清晨我都不会无聊，我可以跟我的学生分享超级英雄的玩具；用独角兽来吸引一直说话学生的注意力；通过学生跟我的聊天和展示，观察中国不同城市的生活；还可以给学生展示我的宠物兔子……”9月6日，在GOGOKID任职一个月后的Susy，在个人Instagram账号上说道。

作为字节跳动2018年5月上线的一款少儿在线英语教育平台，GOGOKID以4－12岁儿童为主，主打北美外教一对一在线授课。据其官网的公开资料显示，像Susy这样，目前在GOGOKID任职的北美教师有3855位。

但如今，这些老师正面临新麻烦。

9月5日，美国全国公共广播电台网站报道称，8月6日针对TikTok颁布的行政命令不仅禁止美国企业与这个视频分享应用有相关业务往来，而且禁止他们与字节跳动的所有子公司做生意。

这意味着，GOGOKID上3000多名签约的美国教师如果继续在该平台任职，或将陷入麻烦，包括面临政府的罚款。

禁令的担忧

去年11月，30岁的美国人Krista成为了GOGOKID平台上的一名外教老师。

尽管拥有美国高等教育的学士学位，且曾经从事了6年面向3－14岁儿童的教育工作，但在GOGOKID的第一堂课还是让她觉得十分新鲜。

“感谢当时上课的小女孩对我有如此惊人的耐心，我觉得我非常幸运。”第一次教学结束后，Krista在Instagram上说道。

Krista很感谢GOGOKID，在她看来，该平台为其提供了更自由的工作时间，让其能够在陪伴儿子的同时获得一定收入。

然而，这种情况在今年8月份戛然而止。

随着禁令规定的9月20日最后交易期限逐渐逼近，Krista感受到了危机。

根据美国相关的行政命令，对于违反禁令与字节跳动有生意往来的行为，美国政府有权处以30万美元罚款或提起刑事指控。

“我问了其他老师9月的课程安排，被告知他们在9月不但有可能没有工资，甚至还会被政府罚款。在美国，有成千上万的老师与中国（需要上课的学生）合作。”8月12日，在GOGOKID已经教授了606节课程的Krista在Instagram发布上述言论，来表达自己对这一禁令的不满。

相比之下，在大洋彼岸的另一端，GOGOKID用户还未感受到老师们的担忧。

去年3月，广东的李位（化名）给孩子报名了GOGOKID，到今年为止，已经学习了近一年半时间。

在李位看来，GOGOKID帮助她的孩子从抗拒英语到能够主动进行视频学习，尽管期间有很多活动以及规定的调整，但整体来说还是比较有效果。

“之前有邻居的小朋友来跟我的孩子一起上课，外教老师也很有耐心，能包容孩子的顽皮。”9月10日，李位对时代周报记者说道。

但关于GOGOKID或将面临的“封禁”，李位表示，并没有听说有什么相关消息，暂时也还没受到影响。

“可能还是会有一些担心，但之后如果被迫停用，还是希望平台能将剩下的课程进行折现和退费。”李位表示。

首款教育产品

作为字节跳动推出的首个教育产品，GOGOKID一直被寄予厚望。

根据官网公开信息，GOGOKID对外教保持着3%的录取率，所有老师需要通过建立筛选、资格审查、口音测试等五个步骤才能上岗。

在营销方面，GOGOKID也承载着字节跳动对“教育梦”的构想，不仅高调签约演员章子怡做代言人，在机场、地铁站等场所大规模投放广告，还成为综艺《爸爸去哪儿6》的赞助商。

然而一对一在线教育并不是一块好啃的蛋糕，GOGOKID的同行们大多面临着亏本以及被收购的窘境，比如曾亏损上市的51Talk、平均获客成本高达4000元的VIPKID等。

GOGOKID也多次进行整体布局调整。包括今年4月，GOGOKID曾进行过一次比例在70%－80%的大规模裁员，并在之后对课程服务进行提价，涨幅在780－1614元不等。

9月9日，时代周报记者以咨询课程的名义与GOGOKID老师进行沟通时，对方表示，在费用方面，目前官网60节课的价格为11210元，9月开学季限时降价为8498元，试听课当天报名再降500元，开课10天或3节课内，用户可以全额退费。

而根据用户李强（化名）9月11日向时代周报记者提供的信息，在2019年1月，该平台72节课程的价格为6539元。

关于禁令是否会影响该平台教师资源的稳定性，上述平台老师未明确回应。

但其同时也表示GOGOKID在美国有专门的运营团队，相对还是有一定自主权，且在疫情期间，很多美国学校都处于停课状态，平台上的外教老师还比较充足。

尚无实际影响

就目前来看，GOGOKID尚未面临任何实际意义上的“封禁”。

9月9日，同样在GOGOKID任职的外教老师Camille向时代周报记者透露，她近期并未从GOGOKID收到任何相关的停课通知，也没接到罚款。

“很多事情都没有真正发生，如果必须跟我GOGOKID上的学生说再见，我会非常难过，但我觉得这件事不会发生。”Camille说道。

同日，美国硅谷公司法律师刘晓笑向时代周报记者分析称，虽然禁令提出要禁止任何个人及企业与字节跳动的子公司有利益关系，然而这个子公司的名单需要美国商务部进行确认，而按照美国的行政命令，由于没有时间限制，商务部一直不给出明确名单的情况也比较常见。

不过，作为字节跳动的全资子公司北京比特智学科技有限公司的项目，GOGOKID在公司层面不可避免会与字节跳动在经营、资金以及管理方面有较为密切的往来。

一旦GOGOKID受到禁令波及，该平台上的3000多名北美教师恐将受到影响。

在刘晓笑看来，教师们的情况不会很乐观。

刘晓笑指出，由于GOGOKID面临的是国家政策管控，其母公司字节跳动并无过错，所以教师如果要向雇主（字节跳动）索赔，其实不太现实，也不能获得相应赔偿。

另一种情况，该平台的员工通过集体诉讼方式向美国政府提出索赔。“但有多少员工会愿意去做集体诉讼也是一个问题，毕竟告政府难度太大。”刘晓笑说道。

与此同时，也有一些GOGOKID老师已做好离开GOGOKID的准备。

“我其实加入VIPKID要比加入GOGOKID更早，如果不得已要离开GOGOKID的话，我可能会把更多精力放在VIPKID上。”Camille说道。

马蜂窝发布国庆黄金周旅游趋势 定制游和自驾游成出行热点

秋高气爽，中国文旅产业即将迎来疫后复苏的又一关键节点——国庆黄金周，众多游客已经为国庆和中秋双节并行的假期安排了一场国内旅行。近日，马蜂窝旅游基于平台大数据发布了2020国庆黄金周旅游趋势。数据显示，自驾游和定制游在今年“十一”假期占据C位，成为“当仁不让”的出行热点。

近年来，随着私家车的普及，国内自驾游发展迅速。在疫情的影响下，中国游客越来越倾向于选择自由度高、安全性更好的自驾方式出行。在今年长达8天的“加强版”国庆黄金周中，不少中国游客选择自驾前往内蒙古、云南和西部省市开启长线自驾之旅。马蜂窝旅游大数据显示，“国庆自驾游”搜索热度周环比上涨153%。

除了短途的私家车自驾之外，目的地租车自驾也成为中国游客的热门选择。马蜂窝大数据显示，在2020年国庆黄金周期间，租车在国内旅游的热门玩法中排名第一。马蜂窝旅游研究中心负责人冯饶介绍，2019年，文化和旅游部发布了《自驾游目的地等级划分》《自驾车旅居车营地质量等级划分》两项行业标准，建立了自驾游服务的行业标准和等级体系，也推动了自驾游市场发展的品质化进程。全国各大目的地以及热门自驾游线路沿途的服务设施、安全设施建设，都为自驾游客提供了更优质的自驾游体验，消除了人们开启长线自驾游的后顾之忧。

相比跟团游和自由行，定制游在今年国庆黄金周旅游市场也表现不俗。马蜂窝旅游大数据显示，黄金周期间的定制游订单占比显著升高，较去年同期上涨24%。定制游也是近年来旅游市场上的新生品类，相比跟团游，定制游可以让旅行体验更加个性化，行程安排的灵活性也更高。专业的服务团队可以帮助游客制定行程、选择产品，节省大量查找和制作攻略的时间成本。疫情之下，中国游客比以往更加注重旅行的安全和服务品质，定制游产品也因此备受关注。

马蜂窝旅游大数据显示，2020年国庆黄金周期间定制游热度排名前十的旅游目的地分别为甘孜、丽江、三亚、桂林、拉萨、呼伦贝尔、西宁、张家界、阿拉善和贵阳。冯饶分析，中国年轻游客喜欢挖掘目的地的个性化小众玩法，例如，此前游客前往呼伦贝尔，主要是游览林区和草原风光。而今年随着马蜂窝旅游直播等新旅游内容的出现，越来越多游客了解到了当地驯鹿、民族手工艺等特色民俗文化，也希望实地探访，体验这些新的玩法，而这类小众玩法更需要借助商家对目的地资源的深入了解，才能帮助游客设计定制化的行程和产品。

旅游目的地方面，今年国庆黄金周，中国年轻游客最关注的国内游目的地前十名分别为成都、西安、重庆、三亚、长沙、青岛、上海、杭州、厦门和南京。成都跃居榜单首位，相比去年同期，长沙和三亚热度排名上升明显。

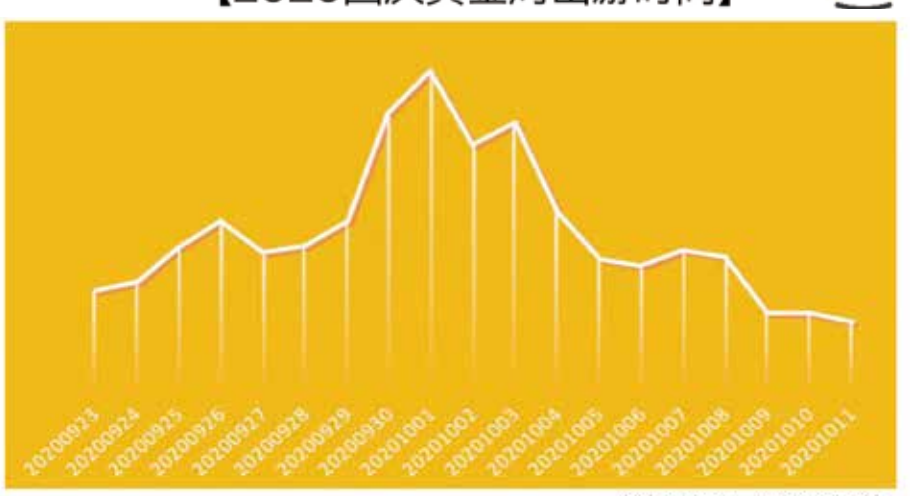
长沙是我国首批历史文化名城之一，经历三千年，城名、城址不变。当地有见证古代历史的马王堆汉墓、岳麓书院，也有年轻人喜爱的特色美食、城市夜景和娱乐体验。今年3月初，长沙就已经开始逐步有序恢复景区营业，加之高铁网络四通八达，联通全国各大主要客源地城市，让长沙的旅游在疫后快速恢复，热度一路上涨。

三亚则是自暑期以来旅游热度一直保持高位。近年来，三亚旅游基础设施建设日渐完善，接待和服务能力也逐步发展成熟。往年境外海岛游消费群体的回流，以及免税政策的加持，让亲子、购物、休闲度假等各类旅游人群纷纷集聚三亚。

景点玩乐方面，成都的大熊猫繁育研究基地是国庆黄金周热度最高的旅游景点，锦里和都江堰分别位列榜单第9位和第12位。作为国庆黄金周最受关注的旅游目的地，成都将迎来大批客流。

根据马蜂窝旅游平台的出行订单来看，今年国庆黄金周的第一个出游小高峰将在9月26日提前开启，请4天假，开启一场长达十多天的旅行，成为不少年轻游客的选择。出行峰值将在9月30日和10月1日到来，也有部分中短途游客选择在10月3日错峰出游。 （文/李雪琳）

【2020国庆黄金周出游时间】



数据来源：马蜂窝旅游

【2020国庆黄金周热门定制游目的地】

热度排名	目的地	省份
1	甘孜	四川
2	丽江	云南
3	三亚	海南
4	桂林	广西
5	拉萨	西藏
6	呼伦贝尔	内蒙古
7	西宁	青海
8	张家界	湖南
9	阿拉善	内蒙古
10	贵阳	贵州

数据来源：马蜂窝旅游

【2020国庆黄金周热门旅游目的地】

热度排名	目的地	省份
1	成都	四川
2	西安	陕西
3	重庆	重庆
4	三亚	海南
5	长沙	湖南
6	青岛	山东
7	上海	上海
8	杭州	浙江
9	厦门	福建
10	南京	江苏

数据来源：马蜂窝旅游

【2020国庆黄金周热门景点】

热度排名	景点	目的地	省份
1	成都大熊猫繁育研究基地	成都	四川
2	蜈支洲岛旅游风景区	三亚	海南
3	稻城亚丁	甘孜	四川
4	上海迪士尼度假区	上海	上海
5	橘子洲景区	长沙	湖南
6	洱海	大理	云南
7	秦始皇兵马俑博物馆	西安	陕西
8	亚特兰蒂斯水世界	三亚	海南
9	锦里	成都	四川
10	故宫	北京	北京

数据来源：马蜂窝旅游

整车厂和供应商 困在电池安全里

时代周报特约记者 **潘卓伦 刘洋**
发自广州

电动车自燃最近成为热门话题。

因为自燃，特斯拉降低了车辆日常可用电量；因为自燃，蔚来斥巨资召回；因为自燃，最近宁德时代甚至被传或转走保守的电池技术路线，股价受波动大跌……

今年以来，频频发生的新能源车自燃事故，再一次将电动汽车的电池安全问题推到风口浪尖，成为困扰主机厂和供应商的焦点问题之一。

但从大数据上看，聚光灯下的纯电动新能源车自燃事故发生概率、数量，远远不如传统燃油车。

据高工产业研究院统计（GGII），今年上半年以来，国内新能源车已发生了约20起自燃事件。然而，同期国内传统燃油车的自燃事故数量是数倍甚至数十倍。

“中国新能源车行业纯电动车的自燃率是0.0032%，与美国0.003%的自燃率接近。而中国传统燃油车的自燃率是0.015%。”去年末，威马汽车首席数据官梅松林在一场产业峰会上分享他综合中国、美国汽车保险公司数据后发现的成果，指出两地的燃油车自燃率与纯电动车自燃率的比例均非常接近5：1。

作为未来产业大趋势而备受关注的纯电动新能源车，因为极高的关注度、话题性导致其自燃事故、电池安全等问题被放大，目前也成为了整车厂乃至供应商头上的紧箍咒。

困在自燃里的电动车

今年5月18日，广州一辆纯电动新能源车发生疑似自燃致起火事故，由于或是该品牌首例，同时该车型年内销量成绩突出，相关视频、图片瞬间引发业界热议。

关于上述提及的纯电动新能源车疑似自燃事故，截至发稿已经过去近4个月，涉事的车企、动力电池供应商仍未就事故定性、原因等问题作出官方说明。

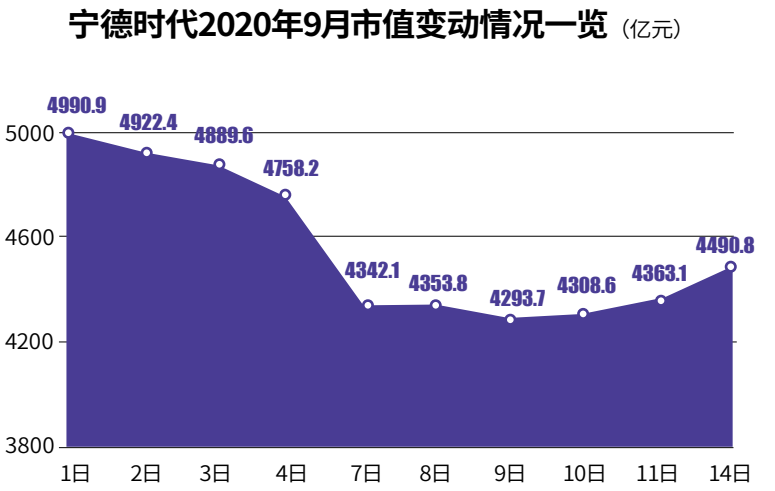
更令人汗颜的是，5月18日的事故仿如拉开了年内纯电动新能源车自燃的序幕，之后类似问题不断发生，牵涉车企、车型越来越广泛。

一系列事故的典型共通点，是车辆绝大部分搭载了高镍含量的三元锂电池。

9月11日，接近上述5月18日疑似自燃新能源车所属品牌的行业人士向记者透露，包括5月18日广州的疑似自燃，以及后续在深圳、海口等城市发生充电时冒烟、燃烧现象的多宗纯电动新能源车安全事故，均涉及宁德时代同一批次的NCM 811（镍钴锰含量比例8：1：1）电池，“涉及车辆大约为4000台，若要全数维修或更换至少2亿元，目前还不确定是要换还是修，听说费用是由宁德时代负责”。

同时，另一名接近宁德时代的人士则向时代周报记者表示，目前主机厂通知车主的主要原因是在检查“电池镍片”，暂未能确认自燃发生的最终原因。此外，该人士还表示，目前宁德时代的“811”电池在国内合资品牌以及海外都有使用，“暂时都没什么问题”。

对于纯电动新能源车自燃起火的原因，中国汽车流通协会新能源汽车分会副秘书长曾丕权9月11日接受时代周报记者采访时指出，虽然高镍含量的电池，例如NCM811，由于电池能量密度高稳定性会弱一些，但包括Pack、电池管理系统(BMS)等因素也是有可能引起自燃的因素。



被绑架的电池技术路线

虽然一连串的纯电动新能源车疑似自燃原因未明，但却引起了国内最大动力电池供应商——宁德时代在二级市场上的动荡。

由于搭载高镍含量三元锂电池的纯电动新能源车接连出事，作为该类型动力电池的代表供应商，宁德时代日前被传将放弃NCM 811配方，转走更显保守的NCM 523电池配方路线。虽然随后宁德时代（300750.SZ）官方迅速澄清，但依然未能避免股价在二级市场层面的大幅波动。

时代周报记者梳理，进入9月以来，宁德时代股价发生较大幅度的波动，截至9月14日收盘，其股价为192.78元/股，较9月1日214.25元/股的收盘价下挫11%。若换算为市值，宁德时代半月已蒸发超过500亿元。

在业内人士 看来，为保电池安全而转走保守路线显然不可能，这相当于令新能源车行业“开倒车”。

> 虽然一连串的纯电动新能源车疑似自燃原因未明，但却引起了国内最大动力电池供应商——宁德时代在二级市场上的动荡。

“先毋论一系列搭载NCM 811电池的车自燃是否单纯因为电池本身的问题，从技术发展的趋势看，宁德时代要最终实现无钴电池，‘811’是必经阶段，不可能掉头去做‘523’。”9月14日，一位动力电池技术专家向时代周报记者表示。

在技术趋势之外，上述专家还指出高镍含量三元锂电池与其他配方电池在性能上的区别。“搭载磷酸铁锂刀片电池的比亚迪汉EV（四驱高性能版），官方在北京金港跑出了1分25秒的成绩。而搭载‘811’三元锂电池的最低配国产特斯拉Model 3，在同条赛道上则能跑出近1分22秒的成绩。”

“要知道后者的百公里加速性能与汉EV相比处于明显劣势，我相信最终导致圈速成绩上的反转，除车辆调教、热管理系统等因素外，也体现了不同配方电池在性能上的差异。”换言之，对性能有更高要求的高端纯电动新能源车，目前来看，高镍含量三元锂电池是更匹配的选择。

可见，在难以逆转的电动化大趋势下，为保安全而选择更保守的电池技术路线可谓治标不治本，解除消费者对电池安全的担忧，以及正确树立消费者对电池安全的理解、认识同样重要。

“短期而言，接连发生的疑似自燃事故对车企、电池供应商肯定会产生一定的负面影响，但把时间维度放长来看，不一定是坏事，总比大规模量产后再产生类似的问题要好。而且我认为这次事件发生之后，也会推动宁德时代在高镍电池技术路线上调整得更加稳当，以及进一步加强与主机厂之间在电池品控方面的协作，推动电动车安全性的进一步提升”。 真锂研究创始人墨柯，在接受时代周报记者采访对于目前“811”电池风波的看法时表示道。

口碑市场双丰收
艾尔兴有望突破近视防控“瓶颈”

近视是世界性难题。在中国，关于青少年近视的防控工作已经上升到了国策地位。“全社会都要行动起来，共同呵护好孩子的眼睛，让他们拥有一个光明的未来。”

艾尔兴是浙江大学苏州工业技术研究院视力健康联合研发中心旗下品牌。12年来专注青少年视力健康问题，在眼科权威专家以及生物医学工程、药学、光学等多方面专业研究人员的共同努力下，独立开发出基于医疗物联网的高精尖技术方案——艾尔兴哺光仪。

“每天使用6分钟，轻松补充光营养。”

听到这话，初次接触艾尔兴的家长也许有疑虑：全家人头疼的近视问题，这么轻易就能解决？

视力健康关乎孩子的未来。在选择一款防控近视的产品前，父母其实要做很多功课。

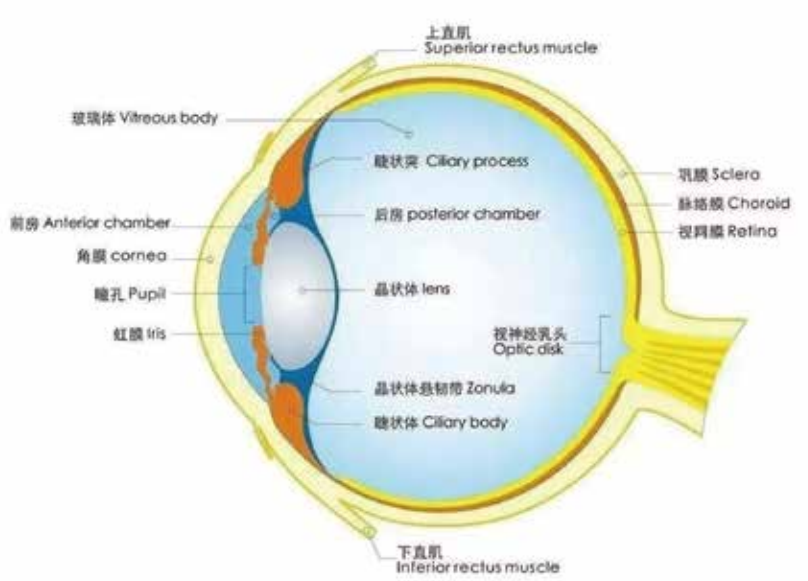
孩子为什么会近视？是因为户外光照时间不足。要了解艾尔兴，首先需要弄清楚近视的主要原因。

近视的本质是眼轴过度增长，远处的物体无法在视网膜上清晰成像，而是落到了视网膜前方。而眼内的多巴胺又直接影响了眼轴的长度。

科学研究表明，太阳的光照强度比室内光照强度高百倍，光照越强，多巴胺释放量越多，而多巴胺能够帮助避免眼轴变长，从而抑制近视的发生与发展。

除了遗传因素，对近视影响最大的，就是孩子每天暴露在户外光照下的时间。充分接触阳光可以有效地保护孩子的视力。每天2小时，每周10小时的户外活动，可以让青少年的近视发生率降低10%以上。

世卫组织建议，5—17岁的儿童每天应该至少进行60分钟中等至高等强度的身体活动，所有活动都可以在室外进行。可是根据近期一项疫情防控期间儿童青少年用眼行为报告显示：高达七成多的学生户外活动时长低于60分钟。



长时间宅在室内，接触户外光的时间不足，很多孩子开始出现近视或者度数加深的情况。

艾尔兴如何治疗？为眼睛补充光营养。知道了近视的成因后，就不难理解艾尔兴的工作原理了。

由于近视的主要成因是缺乏户外自然光照，艾尔兴便通过特定的纯物理性波长光波照射视网膜，从而实现补充太阳光，提升视敏度的效果。

每天两次，每次3分钟的650nm红光照射训练，直接作用与眼睛的视网膜、脉络膜、巩膜三个部位。

1. 作用于视网膜

可刺激多巴胺的生成，从而抑制眼轴的增长；

2. 作用于脉络膜

可以改善眼底微循环，恢复脉络膜厚度，延缓眼轴增长；

3. 作用于巩膜

可以改善巩膜缺氧情况，从而控制近视发展。

基于这种方式，艾尔兴哺光仪可以控制眼轴的增长，从而控制近视的发生和发展。

光治疗真的有效果吗？97%控制度数增长。一款产品不能仅仅停留在理论阶段。治疗原理弄明白了，那艾尔兴哺光仪的实际治疗效果怎么样呢，会不会有风险呢？

首先，关于安全性。

艾尔兴哺光仪属于国家二类医疗器械，已取得医疗器械注册证；其光波经过国家光辐射安全检测中心检测，属于1类光，安全等级等同于自然光。

目前，产品已经在全国多家权威医院进行临床验证。包含：深圳市儿童医院、安徽省立医院、南京医科大学第二附属医院、深圳市眼科医院、上海和平眼科医院、苏州大学附属理想眼科医院等。这个名单还在不断增长。

为了对治疗效果负责，艾尔兴哺光仪只租不卖。我们承诺，孩子使用产品90天或1年无效，艾尔兴将全额退款。

第二，关于真实效果。

从2008年面市至今，产品已有12年历史，数万人使用，成功控制近视度数的过度增长，有效率达97%，且无一例出现副作用。

使用时要注意什么？坚持是最好的良药。

一、在使用艾尔兴之前，使用者必须在医院进行一次全面的眼部检查，项目包含：裸眼视力、矫正视力、屈光度、眼压生物测量仪检测眼轴及角膜曲率。（如果孩子的近视屈光度≥500度或眼轴≥25.5mm，需要加做眼底照相；矫正视力<0.8，需要加做OCT，远视性弱视除外）

二、在使用艾尔兴哺光仪的过程中，需要家长坚持陪伴，每天两次，间隔时间4小时以上，每次3分钟，如果能配合做米字操，并保证一定的户外活动时间，治疗效果会更好。

三、哺光仪具有智能物联功能，能让家长掌控孩子的治疗进度。如果哪一天没坚持使用，服务器将在第二天早上发送短信提醒至监护人手机。

（文/景明）

百亿卓达陨落：发家房地产 折戟民间融资

上接P18

据《南方周末》2019年12月报道，杨卓舒本人曾对记者描述，2008年，一位名叫纪勇的人向他推荐一款竹质产品，称其材质在新建材领域将大有作为。这给自己打开了一扇新世界的大门，卓达集团利用此前获取的土地，建立了新材料生产基地。

而在上述李先生的版本里，其告诉时代周报记者，为了拉拢当地群众购买理财产品，杨卓舒对外宣称，卓达新材研发了一种新材料，可以用竹子来替代钢铁，使用这种材料可以在15天之内建好别墅。杨卓舒表示自己这个产品是全球独一无二的，还自称已经手握2万亿元的订单。可谓玄乎其玄。

但是，无论是新产品还是新建材，所有的新业务都要在主业房地产的基础上来搭建，因此，房地产业务的业绩直接影响了整个卓达集团的走向。

正值卓达集团走向发展的高光时刻，2013年，中国房地产市场开始进行了新一轮的调整。李先生告诉时代周报记者："调控出台之后，公司财务紧张，为了缓解公司运转问题，筹集资金推进新建材生产线的建立，借着2014年国家开始鼓励互联网金融创新发布了颇多优惠政策的东风，杨卓舒把目光放在了民间融资。"

2013年开始，杨卓舒、杨汗青一起先后把多个房地产项目打包成理财产品，承诺给投资客20%—30%的年回报率，同时保证4年之后送一套同等价值的房子。

9月10日，一位投资人向时代周报介绍，2018年年初，在卓达集团投资，5万元的投资金额，收益率约有28%；500万元以上资金的收益率则有34%。

该投资人向时代周报记者坦言，卓达新材理财项目投资的周期均为一年，100多亿元的融资在一到两年内要支付的利息就20多亿元，卓达集团一年的主营收入还不够还利息，只能靠不断吸引新的投资者，来为前序投资贡献利息，跟"庞氏骗局"的套路如出一辙。

不过，在许诺的高收益面前，大多数投资者还是"入坑"了。

2019年6月，有资金兑付筹备委员会委员对媒体表示，债权人数量可能在9万余人，总资金规模超过300亿元。

局面失控

因理财产品周期短，兑付压力大，本身就存在一定财务问题的卓达投资，开始从其他金融渠道融资筹钱堵窟窿。

公开资料显示，2017年，卓达集团累计发行了19只信托产品，获得了55.5亿元的融资。不过，由于无法偿还，卓达集团被信托机构列入黑名单。

除了信托产品外，杨卓舒还发行了11款私募产品，累计获得了17亿元的融资。事实上，卓达的债务早就像滚雪球一样，越滚越大。杨卓舒同时质押了三亚的公司，获得了不少融资。但由于利息太高，大部分融来的钱被用来借新还旧，并不能投入到实际的运营当中。

为拉拢投资人，杨卓舒只能继续给投资人"画饼"。2014年，卓达集团宣传与俄罗斯签订了每年6000亿元的大合同。但是，据中国海关总署公布的数据显示，中国对俄罗斯2014年的进出口总值是5851.88亿元人民币。

卓达集团继而宣称卓达新材2016年产值达7万亿元，甚至称在国内拥有20万亿元的建筑市场。可2014年中国一年的GDP才63.65万亿元。

公司官网宣传的FR墙体涉及的系列专利所有权无形资产的评估值，更高达1099亿元天价，一年可创造价值1350亿元，市值将在万亿元以上。

泡沫总是会破的。杨卓舒自首之后，其旗下48个项股权都被冻结了，总计涉及46亿元。

2019年5月18日，石家庄裕华公安分局微博发布警情通报称，卓达集团实际控制人杨卓舒、杨汗青向公安机关主动投案。公安机关已依法对杨卓舒、杨汗青等人涉嫌非法吸收公众存款案立案侦查，并对杨卓舒、杨汗青等主要犯罪嫌疑人采取了刑事强制措施。

> 因理财产品周期短，兑付压力大，本身就存在一定财务问题的卓达投资，开始从其他金融渠道融资筹钱堵窟窿。

同年11月26日，石家庄市裕华区人民法院发布公告，原定于翌日的对卓达集团杨卓舒等人涉嫌非法吸收公众存款罪一案，将于监管医院内进行审理。据有关媒体报道，杨患有肝病及其他健康问题，身体情况已无法支撑其正常出庭。

有不具名的业内律师向时代周报记者表示："根据《刑法》对非法吸收公众存款罪的规定，非法吸收公众存款数额巨大或者有其他严重情节的，会处三年以上十年以下有期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金。"

相对卓达实控人遭受的惩罚，外界似乎更关心卓达退款进度。

前述投资者向时代周报记者介绍，此前，卓达集团的还款方案主要是以房化债，通过加快建房销售回款来兑付给投资人，债权人可以办理银行按揭，从而盘活卓达集团的资金链。但是自杨卓舒自首以后，这一切皆成未知数。

据媒体统计，截至2019年5月，房地产板块方面，卓达集团目前剩余可售商品房共计108万平方米，市价估值130亿元；剩余大型商业类建筑资产80余万平方米，市价估值93亿元；新材工厂市值680亿元（市价估值依据为评估报告数值，未评估的公司为实际投入值）；天津、山东、石家庄、黑龙江等尚未开发土地目前市值513亿元，可开发面积1700余万平方米。以上如全部开发完毕，按目前保守价格市值估价2200余亿元。

崩塌了的空中楼阁，将如何用起高楼来偿债？

深圳楼市中的婚姻游戏：假离婚被堵 又现假结婚

上接P1

深圳离婚炒房的漏洞彻底被堵死，而假结婚的现象却开始有些苗头。

按照规定显示，复婚或再婚家庭，不再追溯3年，只看现状家庭住房套数，也不再考虑双方离异前的家庭拥有住房情况。

这让不少投机者寻找到了操作空间，近日，时代周报记者以购房者身份进行了一些调查了解。

9月13日，一位从事抵押贷款业务的工作人员向时代周报记者举例称，夫妻离婚后，两套房给其中一方，剩下一人和一个无房但有购房资格的人结婚，买完房后再离婚，最后和原配复婚。

“此类操作方式目前价格12万—15万元不等，时间是2—3个月，银行贷款出来后即可办理离婚。因为现在的政策对购房人的资格要求提高了很多，市场价格也高了很多，在7·15新政前只需要8万—10万元即可。”上述从事抵押贷款业务的工作人员表示。

时代周报记者调查发现，部分没有购房资格的外地人，也正通过假结婚的方式获取深圳房票。

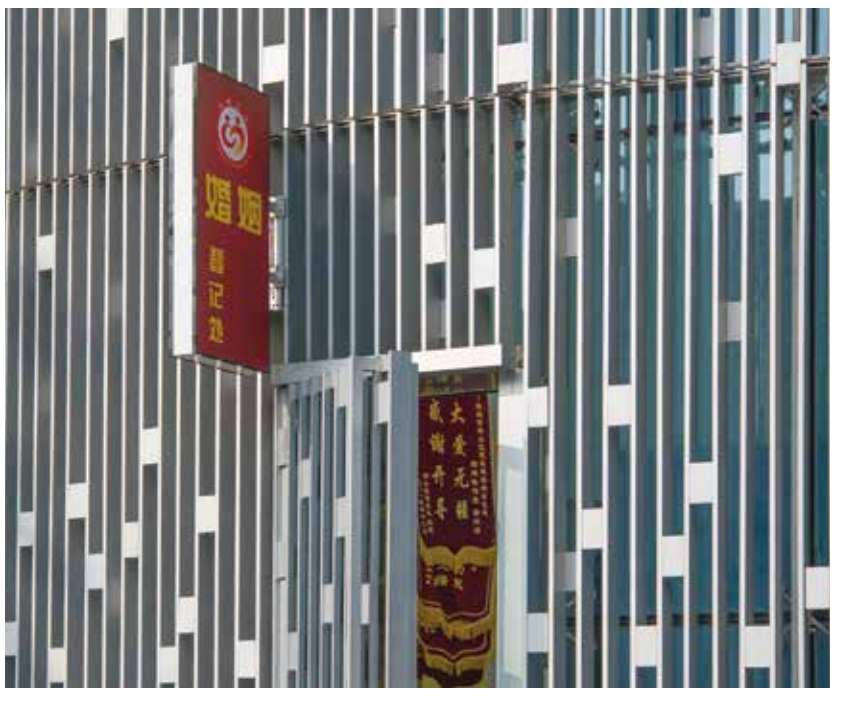
李宇嘉表示，近期深圳楼市的外地客增多，假结婚的现象也有发生。

对于此类做法的风险问题，上述工作人员告诉时代周报记者，到时签署5份协议，会通过合作协议、婚内协议、离婚协议等来保障购房者的利益。

“不用担忧，我们已经做了很多这类案例。”该工作人员表示。

9月13日，北京金诉律师事务所主任王玉臣律师向时代周报记者指出，和无房的人结婚买房后再离婚，看起来操作很简单，实际上在法律程序上并不简单，而且伴随着很大的责任和义务。

王玉臣表示，首先，一旦结婚，就会存在共同财产问题，除非有很明确的协议约定。而且双方就产生了互相扶持的义务，和互为第一顺位继承人的关系。在这期间，名义上的婚姻一方出了问题，或者不想离婚，不配合买房后离婚，会产生很多问题与纠纷。



假离婚被封堵

“9月初接到合作银行通知，从9月7日开始，申请房贷要在粤省事小程序里面查询婚姻状况，算是一个分水岭事件。”刘小龙告诉时代周报记者。

9月10日，中国人民银行深圳市中心支行、深圳银保监局、深圳市住建局联合下发通知提出，要求深圳市住房和建设局进一步完善房地产信息平台功能，通过省数据共享机制为商业银行提供购房人婚姻登记(含结婚、离异)信息的查询便利。

通知要求，商业银行办理个人住房贷款业务，应通过房地产信息平台，查询借款人婚姻状况和购房家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)成员名下在本市拥有的住房套数，作为贷款审核依据。

这意味着，借假离婚买房炒房在深圳变得困难重重，婚姻信息查询机制的出现，使得银行贷款后续审核工作更加方便，也能终结部分购房者利用系统信息不互通而造假的乱象。

9月12日，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向时代周报记者表示，从2016年到现在，深圳楼市政策出了一波又一波，但假离婚的情况始终堵不住。

在李宇嘉看来，想要堵住这一漏洞，需要各部门通力配合。

如今，金融、住建各部门联合监管并信息共享，打破信息孤岛的隔离状态，直指这一乱象。

同日，贝壳研究院高级分析师潘浩告诉时代周报记者，自7月以来，杭州、东莞、深圳、宁波、无锡、南京等地分别出台楼市限购政策。据粗略统计，其中7次政策中涉及打击“假离婚真炒房”现象，政策总体上指向禁止炒房，平抑房价，查缺补漏是新一轮政策的核心方向。

潘浩指出，在调控政策的细节中寻找漏洞，补齐调控短板，严厉打击炒房行为，是对真正的刚性置业需求给予支持。

实际上，通过假离婚来降低首付、获取买房资格的现象存在已久，而深圳也在不断出台打击假离婚的措施。

2018年7月31日，深圳出台房地产调控政策，对购房人离婚2年内申请住房商业贷款或公积金贷款的，各商业银行、市公积金中心按贷款首付款比例不低于70%执行。

若无房贷记录且能提供离婚前家庭无住房证明的按贷款首付款比例不低于30%执行；若能提供离婚前家庭仅有1套住房证明的按贷款首付款比例不低于50%执行。

9月13日，一位从事深圳入户咨询的中介人士向时代周报记者透露，2018年出台的调控政策，因为银行和房产交易中心系统尚未打通，银行仅需离婚证明便可放贷，其所在公司帮不少有需要的人办理了假离婚证明。

如今，深圳正在全方位的围堵这一漏洞。

今年7·15新政对于离婚购房时间作出了限制，3年内购买住房的，在执行相关税费、贷款、限购等政策上，按离异前家庭相应标准执行。

9月10日出台的联网政策，在原有基础上再升级，打破了信息壁垒，从根源上避免了利用假离婚证获取贷款额度的乱象。

上述中介人士则告诉时代周报记者，目前联网后已经没有其他办法操作假离婚证明。

中国家博会（上海）收官 红星美凯龙携手中贸展激活家居生态全产业链

汇聚超1000家国内外一线品牌，联动家居题材全产业链，展览面积近25万平方米、专业观众入场总人数近12万……9月10日，由中国对外贸易中心（集团）、红星美凯龙家居集团股份有限公司和中国轻工工艺品进出口商会、广东省家具协会、广州市家具行业协会联合主办的第46届中国（上海）国际家具博览会(下称“中国家博会(上海)”）圆满落幕。

依托中国对外贸易广州展览总公司(下称“中贸展”)与红星美凯龙，本届中国家博会(上海)得以通过展店联盟的创新形式，借助特色主题展会、高峰论坛以及行业盛典的“组合拳”，为家居行业呈现一场囊括家居题材全产业链、链接全球与未来的家居盛宴。

助力行业内循环，激活家居生态全产业链

作为2020年下半年全球规模最大的家居界盛会，本届中国家博会(上海)充分联动家居题材全产业链，展出题材包括民用家具、户外家居、饰品家纺、办公家具等家居全系列产品，同期还举办了2020上海国际家具生产设备及木工机械展览会。

涵盖家居设计、家居潮流观念、行业发展趋势、健康家居、家居文化等多个主题的“十大特色主题展”是本届中国家博会(上海)最大的特色之一。其中，“(：意思：)设计展”、红星美凯龙打造的“Design Dream Show当代家居潮流观念展”(下称“DDS展”)更是成为潮流人士的打卡圣地。

为了让更多高屋建瓴的声音引领行业前行，中国家博会(上海)举办了40余场TOP级论坛活动，邀请到来自全球的行业领袖、设计大师、学者专家与品牌方从全球家居行业发展的不同视角、不同维度、不同命题来为行业发展建言献策，对家居领域新趋势进行前瞻洞察与深度解读。

同时，中国家博会(上海)积极应对疫情的影响，加快推进数字化展会建设，推动线下、线上融合，助力家居企业战疫复产。线上，用活抖音、头条等新媒体进行观众营销，推出官方唯一指定外贸B2B交易平台——大健云仓、官方小程序，策划CIFF新物节和中小卖场线上直播峰会；线下，举行6场全国巡演，组织设计师分享会和开发商商贸配对会。在直播爆火的当下，红星美凯龙还推出了“超级家博会”直播活动，为全行业创造出一个展销合一的数字化家居盛会。

分析人士指出，中国家博会(上海)对于行业内循环有极大的刺激、推动作用。通过中国家博会(上海)，家居生态全产业链能够以更高的效率进行信息互通、资源共享，发展动能将明显提升。

“红星天团”亮相 共育共享新格局

在本届中国家博会(上海)首次亮相的新物种——“红星天团”也吸引了多方关注。“红星天团”由红星美凯龙装修产业集团、Design Dream Show当代家居潮流观念展(简称：DDS展)、设计云、红星云等共同组成，是红星美凯龙“1+N”大家居生态链的基石所在。

“红星天团”引爆全场。其中，打造了本届中国家博会(上海)最大的装修展馆的红星美凯龙装修产业集团当属当家花旦。而作为家居行业潮流风向标的DDS展，更是在今年吸引超过90个品牌参与，并和上海时尚之都促进中心一起联合更多的跨界元素玩出了新花样。绿色领跑项目则融合家居环保与健康创想理念，多维度演绎环保家具品牌融入自然之境；全新升级的设计云和“黑科技”满满的红星云，现场生动诠释了科技给家居行业带来的巨大变革。

分析人士指出，在家居行业处于“疫后”复苏、转型升级、调整发展路径的关键时期，“红星天团”集体亮相中国家博会(上海)，不仅是在用实际行动为家居行业发展打样，更有利于将家居行业产业链上下游凝聚在一起，共谋新发展。

除了集体首秀的“红星天团”外，红星美凯龙还在中国家博会(上海)期间召开了2020秋季大会为行业把脉。在秋季大会上，红星美凯龙首次揭晓“七大家居生活美学产业链”，描绘出“大红星”未来发展的新蓝图，探索家居行业共育共享的新格局。

秋季大会上，红星美凯龙首次公开宣布提升家装为第一业务，揭示下一步发展新动向；联合天猫第一次重磅打造“家居同城新零售品牌”，加速推进线上线下一体化；首次发布由红星云自主研发的“大象掌柜”，以智慧营销解决方案助力行业转型升级；美凯龙爱家第一次在秋季大会公开亮相，带来中介生态创新模式……本次红星美凯龙秋季大会不仅是一次具有风向标意义的行业盛会，更是一次里程碑式的产业盛典。

求新求变牵手中贸展共探会展新可能

2018年，红星美凯龙与中国展览行业的领军者中贸展达成合作，宣布共同运营中国家博会(上海)。至今，合作已经迈入第三年，中国家博会(上海)的影响力更是与日俱增。

为了打造一个更高效的展会活动，红星美凯龙与中贸展在2019年首次推出了“展店联盟”模式。“展店联盟”模式不仅能够满足家居从业者寻找行业趋势和商机的诉求，还能够有效助力经销商在红星美凯龙全国范围内实现开店。借助“展店联盟”模式，中国家博会(上海)实现了品牌招商和代理、加盟、落店全流程的打通关，建立起贯穿产业链上下游的完整闭环。

在“展店联盟”办展新模式的强大推动下，本届中国家博会(上海)通过举办招商沟通会、全国巡演、联合媒体和商协会组织参观团等方式，形成了覆盖全球的强势推广网络，精准广泛邀约全球各地优秀经销商、设计师、地产开发商等前往展会参观，到会观众更专业，也更具商业价值。

目前，中国家博会(上海)已经成为家居行业重要的展销平台，众多品牌选择在中国家博会(上海)发布新品。本届中国家博会(上海)参展产品中，新品占比更是超过70%。借助中国家博会(上海)在行业内、在公众认知里的高知名度、高美誉度，品牌能够迅速触达终端消费者，并收集到来自消费者的一手反馈。中国家博会(上海)为所有家居品牌绘制了一条抵达消费者的“最短路线图”。

中国家博会(上海)始终以服务行业、助推企业为己任。在特殊时期召开的本届中国家博会(上海)更是秉承着提振行业发展信心，驱动中国家居业革新的目标，积极整合行业上下游资源，助力家居企业精准对接。红星美凯龙作为主办方之一，不仅将30余年的行业积累尽数输出，更积极探索数字化等新方向为中国家博会(上海)赋能。未来，红星美凯龙将继续发挥“头雁”精神，主动承担起行业助推者、服务者的责任，助推家居行业不断向前。

（文/景明）

调控加码、销售分化 房企迎出货关键期

时代周报记者 **蔡颖** 发自广州

年初突如其来的疫情打乱了房企的销售节奏，为了追赶销售进度，不少房企积极推盘，加快推盘力度，力争扭转前期销售的同比负增长，完成全年销售目标。

在“金九银十”的关键节点，中国恒大抢先吹起了抢收号角，不少房企也紧锣密鼓地准备接下来的营销去化活动。

三季度收官之际，房企通过增加销售回款、控制经营成本等方式降低负债水平，并为年底目标冲刺做准备。

9月13日，时代传媒2020年中国地产时代百强榜系列榜单开始推出第一期——《2020中国地产销售榜50强》。

本次榜单的评测依托“时代数据地产百强数据库”，以房企2020年1—8月全国的楼盘销售数量和销售额进行综合打分。

榜单显示，销售金额TOP5的房企分别是恒大、万科、碧桂园、融创和保利，排名保持了稳定。

TOP3房企1—8月累计销售总额已突破1.2万亿元，由于上半年不断加大营销力度，恒大销售额为4506.2亿元，销售面积为4934.3万平方米，跃居榜单首位。

万科和碧桂园紧随其后，分别销售4382.2亿元和3821.6亿元。融创、保利分别以3117.5亿元、3145亿元占据榜单的第四、第五名。

9月14日，IP GLOBAL中国区首席经济学家柏文喜告诉时代周报记者，今年上半年疫情对各家房企的影响较大，导致企业销售和融资都承受了较大的压力，尤其是下半年以来企业融资有收紧趋势，企业现金流压力更需要以销售回款来缓解，各家企业也在加大推盘和销售力度，反应在8月份的销售业绩上也就普遍增长明显。接下来进入“金九银十”这一销售旺季，企业的推盘和促销力度会更大，以其有更大规模的现金回流。

1.2
万亿元

行业分化持续

时至8月末，疫情对房企的整体销售影响情况正逐渐消除。

榜单数据显示，TOP10房企中，8月仅绿地控股单月业绩同比下降之外，其余9家房企均实现正向增长。除此之外，保利、世茂、绿城、金茂、招商蛇口等房企销售表现较为突出，单月业绩规模同比提升显著。

从销售金额来看，1—8月前三强的差距在逐渐缩小，其中第一名恒大和第三名碧桂园销售额差为684.6亿元，而2019年同期，第一名比第三名高出近1400亿元。

销售回暖的同时，行业分化加速。

从销售榜单可看出，1—8月50强各梯队房企保持了一定的分化格局。

其中，恒大和万科销售额为4000亿元，位列第一和第二，而碧桂园、保利、融创一齐进入3000亿级，1000亿—2000亿元的房企有12家，剩下28家房企销售额不足千亿元，占比高达76%。

TOP10房企逆市增长最为明显的是恒大，早在今年2月，恒大率先实施“网上销售”，全国在售楼盘住宅可享7.5折优惠，还匹配“无理由退房”以及打折促销等手段，一时间，此举引起业内诸多房企跟进搭建网上售楼处、打折促销等。

今年年初的业绩会以及其他公开场合，不少房企都对外发布了销售目标。当下，房地产行业增速放缓，叠加年初疫情的暴发，上半年房企设定的年内销售目标完成率普遍偏低。

据克而瑞监测的36家房企数据显示，近半数房企目标完成率不及40%，超过50%的只有恒大、金茂、越秀三家。最高的恒大为55%，其中3家房企目标完成率低于35%，对于这部分房企而言，下半年仍面临较大的销售压力。

截至8月底，碧桂园和恒大销售目标完成率为62.92%和69.32%，据往年推测，完成全年目标是大概率事件。

房企加速去化

销售逐渐复苏的同时，房企头上“三道红线”的紧箍咒正在越收越紧。

8月20日，央行和住建部召集12家房企召开座谈会，随着融资管控持续加码，在降负债的硬性要求下，房企将把握目前的销售窗口期，通过加紧供货、积极营销、抢收业绩的方式改善资产负债表，以便适应最新的房企融资管制大环境。

恒大打响楼市价格战第一枪。9月6日晚间，恒大召开了一场营销大会，许家印正式下达9月和10月的销售命令，要求每个月要达到1000亿元销售额，“金九银十”期间卖出2000亿元。

时代周报记者从市场中了解到，目前各大楼盘也在积极去化，推出的优惠方式主要有“折扣房源”、“一口价房源”、特价房、首付分期等形式。

9月14日，地产分析师严跃进向时代周报记者表示，今年“金九银十”本身也是房企密集推盘的阶段，所以这都会使得后续潜在供应增多，降价促销也是吸引客户、导入客户的重要手段，这都有助于形成更好的销售态势，客观上也降低了购房者的购房成本。

“当然也需要看到，降价促销过程中，也要防范各类虚假降价的做法，以真正维护广大购房者的权益。”严跃进说道。

9月13日，一家总部在广东的千亿级房企相关人士告诉时代周报记者：“对房企来说，下半年最重要的工作就是加紧出货去化，赶紧把房子卖出去，把钱拿到手最为关键，即使是利润少点也没有太大关系。”

8月中下旬，房企们集中举行业绩会，除了汇报上半年经营情况，也透露下半年的供货安排。

下半年，房企供货节奏普遍加快，供货量走高。

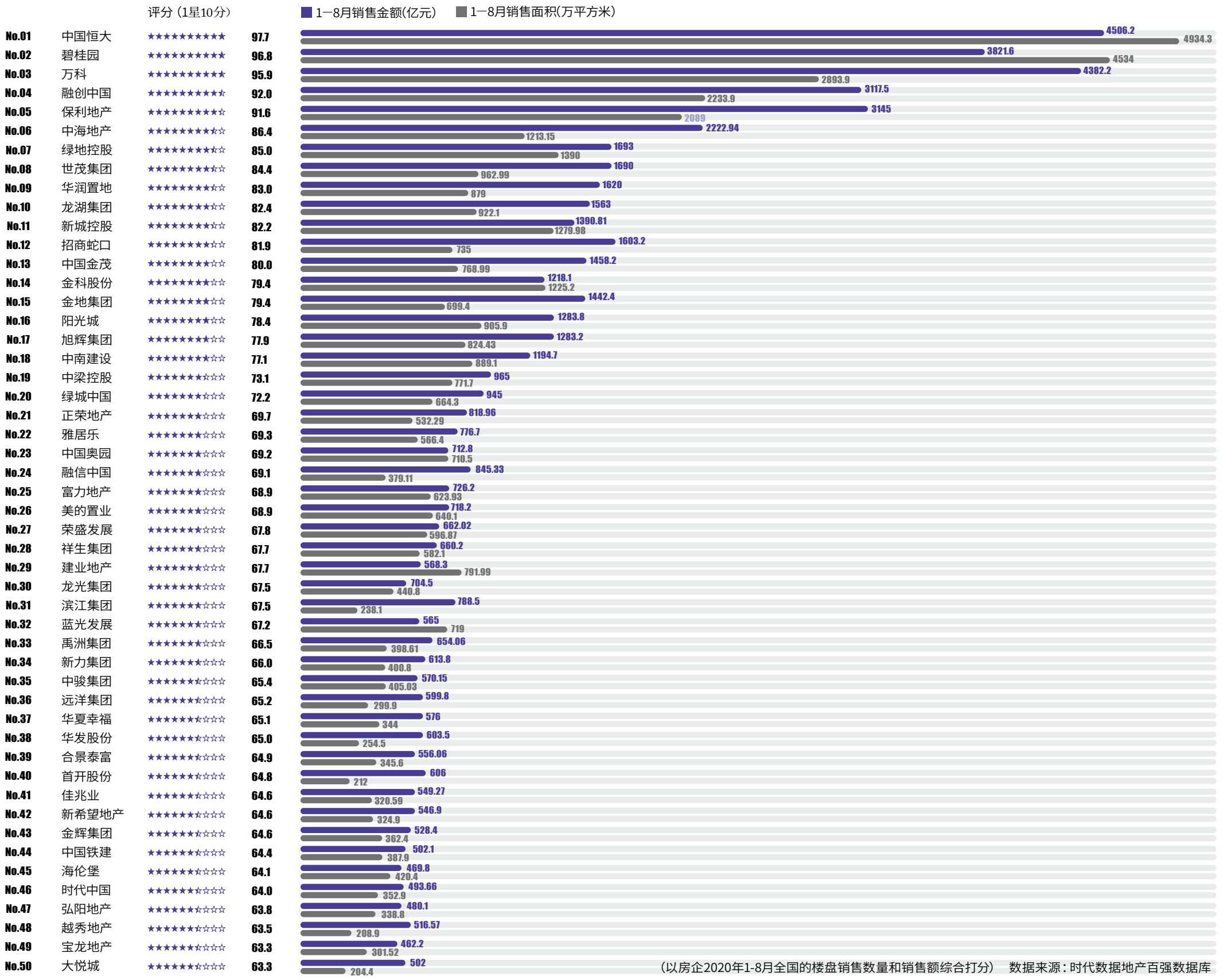
比如，绿地全年预算6000亿元货值主要在下半年逐步供应，上、下半年推货比例大致为3：7；华润置地下半年可售货值为4122亿元，将严格落实施工、取证进度，保证并加速下半年供货节奏；而佳兆业的推盘比例也高于上半年，约1200亿元可售货值，三季度推盘占下半年总量45%，四季度占55%。

1200
亿元

房企在下半年集中供货也将加剧市场竞争，如何做好应对措施，保证去化率的实现，显得尤为关键。

严跃进表示，当前全国各地也依然有各类政策收紧的可能，尤其是对于一些热点城市来说，购房政策近期也还是在收紧，包括杭州、宁波、无锡、沈阳等，这都要求房企销售部门密切关注政策动向，积极规划好项目的营销工作。

2020中国地产销售榜50强



（以房企2020年1-8月全国的楼盘销售数量和销售额综合打分） 数据来源：时代数据地产百强数据库