

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

刘鹤：新型基础设施是虚拟现实产业发展的重要支撑

国务院副总理刘鹤在2020世界VR产业大会云峰会上致辞表示，要统筹推进三类新型基础设施建设，一是以5G、物联网、工业互联网等为代表的通信网络基础设施；二是以人工智能、云计算、区块链等为代表的新技术基础设施；三是以数据中心、智能计算中心为代表的算力基础设施。

蚂蚁集团在港上市申请已获批准

10月19日，有消息人士称：蚂蚁集团在港上市申请已获得中国证监会批准，同日举行上市聆讯。同时，蚂蚁集团在科创板IPO的申请可能在本周获得批准。

深圳部分大行收紧“房抵贷”：住宅类放缓 商铺等基本停贷

随着房地产金融监管政策加强，深圳等地有国有大行已于近期收紧房地经营贷的贷款条件。有大行人士表示，近期该行已提高个人经营性贷款合规审核门槛，抵押率收紧，穿透审查企业资金流水。其中，住宅类房抵贷放款速度减缓，商铺类和位置较差公寓的房抵贷基本停止投放。

周数据

前三季度广东制造业贷款超前三年总和

10月19日上午，人民银行广州分行举行新闻发布会表示，今年前三季度，广东制造业新增贷款超过前三年总和。



硅谷降薪潮来袭

详见P8



详见P17

中国经济见后劲

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

中国经济最新“成绩单”公布，前三季度经济增速实现由负转正。

10月19日，国家统计局公布数据显示，初步核算，前三季度国内生产总值（GDP）72.28万亿元，按可比价格计算，同比增长0.7%。

分季度看，受疫情影响，一季度GDP同比下降6.8%，二季度随着复工复产有序推进，GDP同比增长3.2%，季度增速实现由负转正。三季度供需关系逐步改善，GDP同比增长4.9%，超过了二季度。

从具体数据看，多项主要指标增速由负转正。例如，第三季度社会消费品零售总额增长0.9%，季度增速年内首次转正；前三季度，全国固定资产投资同比增长0.8%；前三季度，全国居民人均可支配收入增长0.6%等。

国家统计局新闻发言人刘爱华在10月19日的新闻发布会上表示，前三季度国内生产总值同比增长0.7%，扭转了上半年下降的局面，呈现出了持续稳定恢复的态势。她认为，不管是从需求、生产，还是从整个市场表现出来的信心和活力等方面来看，今年四季度乃至全年有基础、有条件、有信心保持目前的态势。

多位接受时代周报记者采访的经济学者认为，如果能够避免疫情二次暴发，四季度经济将延续恢复趋势，GDP增速有望达到5%以上，全年经济增速则有望维持在2%以上。

多项指标首次转正

今年前三季度，需求逐步回暖。从投资看，前三季度全国固定资产投资（不含农户）43.75万亿元，同比增长0.8%，增速年内首次由负转正。

分领域看，前三季度基础设施投资增长0.2%，年内首次由负转正，上半年为下降2.7%；制造业投资下降6.5%，降幅比上半年收窄5.2个百分点；房地产开发投资增长5.6%，增速比上半年提高3.7个百分点。

“目前制造业投资仍然处于负增长区间，但反弹速度明显加快。主要原因是，终端需求好转推动价格回升，有助于企业扩大资本开支；产能利用率持续回升，以及政策支持。”盘古智库高级研究员王静文对时代周报记者分析道。

从消费看，前三季度，社会消费品零售总额27.33万亿元，同比下降7.2%，降幅比上半年收窄4.2个百分点；其中三季度增长0.9%，季度增速年内首次转正。

“近几个月社会消费品零售总额增速已经呈现了回升的态势，从趋势上来看，目前已经走出了疫情带来的深度冲击。（消费）累计增速在下降，主要是因为前期疫情冲击对消费需求的影响带来的。”刘爱华表示。

王静文认为，消费已经出现“报复性反弹”特征。例如，9月社会消费品零售总额同比增长3.3%，高于8月的0.5%，也高于市场预期的2.3%。其中，汽车消费连续第三个月保持在11%以上的增长水平。

➡ 下转P3

首富迟暮 力帆梦碎

“企业实际控制人被立案调查，肯定会对后续投资有影响。”接近力帆的知情人士说，参与重整的事或会暂缓。

时代周报记者 刘文杰 发自重庆 广州

力帆妖娆，尹老逍遥。

这是重庆前首富、力帆创始人尹明善三年前宣布退休时，曾赋诗畅想的悠闲退休生活。然而，这样的悠闲没有如期而至。

10月13日晚，力帆（实业）集团股份有限公司（*ST力帆，601777.SH）发布公告称，公司控股股东方帆控股以及公司实际控制人尹明善、陈巧凤、尹喜地、尹索微涉嫌信息披露违法违规，证监会决定对其立案调查。

公开信息显示，尹明善、陈巧凤为夫妻关系，尹喜地、尹索微为其儿女。尹明善家族被立案调查后，力帆公告称，此次系针对公司控股股东以及实际控制人的调查，与公司的日常经营管理和业务活动无关，对公司的正常经营不产生影响。

“表面还是风平浪静的。”接近力帆的知情人士对时代周报记者说，此次被立案调查的股东不常在公司出现，普通员工没太多机会看到他们，影响不算很大。

眼下是力帆重整的关键时刻。10月13日，重庆市第五中级人民法院核定力帆债权为6.99亿元，其他财产流动性差、无法变现，依法应予认定明显缺乏清偿能力。同日，力帆公告称，重庆两江股权投资基金管理有限公司（下称“两江基金”）和吉利迈捷投资有限公司（下称“吉利迈捷”）将作为意向重整投资人，参与力帆重整。

“现在尹明善家族被立案调查，肯定会对后续投资有影响。”该知情人士说，意向投资人参与重整的事或会因此暂缓。

10月19日，时代周报记者就立案调查是否影响两江基金参与力帆重整而向两江基金了解时，对方工作人员表示：“目前不方便回应。”

时代周报记者尝试向吉利控股集团了解，但截至发稿时未有回应。

立案调查、巨债缠身，尹明善和力帆都走到了破产的边缘。截至10月19日收盘，*ST力帆报5.48元/股，总市值跌至71.99亿元。

艰难时刻：人员流动频繁

这可能是力帆最艰难的时刻。

10月13日，就是尹明善家族被立案调查当天，力帆踏上破产重整之路。

当日上午，力帆及10家全资子公司重整案第一次债权人会议，在重庆市第五中级人民法院开庭。法院指定债务管理员收到了489份债权申报，最终核定债权总额为6.99亿元。

承担上述债务的法人主体是力帆汽车销售有限公司。债务管理人审计结果显示，该公司目前账面资产约3000万元，固定资产约1500万元。资不抵债。

➡ 下转P7

政经 · TOP NEWS

- 2 上海名媛群拼单 一场被文化资本驱动集体表演
- 3 量子科技站风口 资本进场需时日
- 4 签发量突破5000万剂 流感疫苗仍一针难求
- 6 中山调整供地结构 居住用地成交增9倍

财经 · FORTUNE

- 9 私募股权基金募资寒冬：行业大洗牌 小机构加快出清
- 10 汉口银行IPO十年未果 资本补充压力紧迫
- 13 分级基金退场倒计时 “巨无霸” 静候强制转型
- 16 民营航司命途多舛 内外交困纷纷易主

产经 · INDUSTRY

- 18 知识付费模式未跑通 知乎二度入局短视频
- 19 蜜雪冰城估值爆表 下沉市场力撑门店破万
- 20 李宁靠国潮翻盘 “体操王子” 瞄准并购
- 22 以价换量、供货提速 房企“金九银十”火拼京城

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

激活科创生态 下好量子科技先手棋

中共中央政治局10月16日下午就量子科技研究和应用前景举行第二十四次集体学习。中共中央总书记习近平在主持学习时强调，当今世界正经历百年未有之大变局，科技创新是其中的关键变量。要充分认识推动量子科技发展的重要性和紧迫性，加强量子科技发展战略谋划和系统布局，把握大趋势，下好先手棋。

作为当今世界科技最前沿的领域之一，量子科技近年正引起各国广泛关注。这与量子科技的特点密切相关。量子通信是迄今为止唯一被严格证明是无条件安全的通信方式，与传统通信技术相比，具有极高的安全性、保密性、信

息传递效率与抗干扰性能，被认为是下一代通信领域的支撑性技术。

除了国家安全方面的意义，量子科技的产业应用场景十分广泛，包括量子通信干线、量子城域网、金融等方面。据预测，其整体市场规模有望超千亿元。

我国在这一领域进展如何？2016年成功发射世界首颗量子科学实验卫星“墨子号”为标志，中国在前沿领域的一系列突破振奋人心，但也要看到，目前我国在相关领域还存在不少短板。

国内最早从事量子研究的学者、中国科学院技术大学教授韩正甫坦言，量子科研的测试仪器还有很多依赖进口，“仪器就是要一个精度，就是要一个稳定

性，要去创新很难，需要大量用户反复的试错，才能够逐渐地完善。这方面的氛围有待提升改善”。

既然量子科技如此重要，那么努力在关键领域实现自主可控，保障产业链供应链安全，增强我国科技应对国际风险挑战的能力就迫在眉睫。充分认识推动量子科技发展的重要性和紧迫性，加强战略谋划和系统布局，政治局的这次集体学习释放了重要的信号。

谋划量子科技发展，除了顶层设计和政策扶持，解放人才的生产力是核心。习近平总书记在讲话中强调：“要建立以信任为前提的顶尖科学家负责制，给他们充分的人财物自主权和技术路线决

定权，鼓励优秀青年人才勇挑重担。”显然，为了营造有利于激发科技人才创新的生态系统，我国的人才培养和评价机制需要加紧变革。

科技的发展离不开政府的支持和引导，但政府的角色肯定不是大包大揽。在企业家精神的激励之下，企业才是科技创新的天然主体，才会保证创新动力永不枯竭。因此，在量子科技的应用上要企业牵头，抓住“满足用户需求”这样一个牛鼻子。

长期以来，产学研结合不紧、科技成果转化率不高，被认为是制约我国迈向科技强国的障碍。缘由无非两个：一是高校和科研机构看重理论成果，却对

成果应用持轻视态度，认为成果的转化与自己无关；二是就制度而言，对成果转化缺乏应有激励。总书记的讲话精神有重要导向，就是打破障碍，建立产学研深度融合的机制，以应用来驱动发展。

科技发展日新月异，不进则退。发展量子科技，绝不能只满足于圈内做几个样品、发几篇论文、开几次研讨会。只有真正用起来，满足用户需求，并逐渐形成生态，才能够起到培育新动能、支撑经济高质量发展的效果。

百年未有之大变局既是挑战也是机遇。走好科技创新这步先手棋，就能以充沛的创新动能掌握竞争和发展的主动权。■

注册制全市场推行 需要对退市动真格

蒋光祥 财经专栏作家

继科创板、创业板之后，注册制是否有可能被A股其他板块“复制粘贴”，是业内外关注的话题。10月15日，证监会主席易会满向全国人大常委会作关于股票发行注册制改革的报告中给出了答案：经过科创板、创业板两个板块的试点，全市场推行注册制的条件逐步具备。证监会初步建立“一个核心、两个环节、三项市场化安排”的注册制架构。

众所周知，注册制改革关乎资本市场发展全局。在国内经济转型升级期，特别是降低疫情对经济负面影响的背景下，从科创板、创业板再到全市场的注册制改革，也会推动更多优质企业登陆资本市场，提升资本服务实体经济的能力。

制度导向既可以决定资源配置的方向，对社会资源配置效率也可以一锤定音。从这个角度就可以理解，成熟资本市场的上市公司为何以科技与消费服务为主，而A股则多以资源型、调控型的非市场化企业为主。科

创板和创业板的注册制改革后，这种局面得到有效改观，并直接影响了存量市场。

注册制往全市场的推进，有望促进投资银行专注于价值判断，为社会找到真正值得资本青睐的好公司；监管机构聚焦行为监管，牢牢盯住上市公司的信息披露与规范治理；优质企业专注经营，不必为合规经营之外的琐事疲于奔命。这一改革红利还将会吸引外资重新衡量A股的全球资产配置价值。

随着注册制改革推进，不少上市公司的“三高”问题（新股高发行价、高发行市盈率、超高的募集资金）得到有效遏制，科创板、创业板上市企业数量大幅增加，新股“一票难求”的局面大为改善，高发行价、高超募资金的情况显著减少。同时，注册制下的市场将是披沙拣金的市场，未来有望成为以高科技作为转型契机企业的主战场。这些企业的特点是成长速度快，为当前A股面临的制度包容性不够、龙头企业相对不足、业绩承压分化等问题，带来改革创新的契机。

注册制改革还可带动交易、退市、再融资和并购重组等关键制度的创新。相较科创

板、创业板交易制度方面的变革，退市是重中之重，这一点毋庸置疑也早已成为共识。创造条件实施股票发行注册制在“十三五”规划纲要中就提出，但注册制“进口”一旦打开，没有退市作为“出口”，市场会消化不良，优胜劣汰功能不足极易引发其他并发症，如ST股票被过度投机的“劣币驱逐良币”。

退市难的本源在于上市难。一旦上市难被注册制改革攻破，这一问题就可以在逻辑上自洽“闭环”，因而注册制的推进必须要严格的退市制度作为后盾。继欺诈发行和重大信息披露违法原有规定之外，监管层发布《关于修改<关于改革完善并严格实施上市公司退市制度的若干意见>的决定》，将构成退市的重大违法情形扩容，涉及国家安全、公共安全等领域的重大违法行为的，可直接启动强制退市，剑指严重危害市场秩序，严重侵害群众利益，造成重大社会影响的上市公司。借鉴科创板相关“连坐”规则，强化发行人与中介机构责任。

对退市动真格，才能捋顺A股注册制改革的底层逻辑。■

「聚焦」

「国际」

欧盟对美征波音税 英国左右为难

陶短房 财经专栏作家

10月13日，世贸组织（WTO）鉴于美国政府对波音公司提供巨额补贴，批准欧盟对美国输欧产品征收总额不超过40亿美元的惩罚性关税。

美欧围绕世界两大客机巨头——波音与空客间的反补贴诉讼由来已久，早在2004年双方掀起第一轮相互上诉，距今最近的一轮发生在特朗普就任美国总统后，美方以“欧盟四国（即参与空客计划的法国、德国、西班牙和英国）对空客投入不正当国家补贴”为由，要求WTO允许其对欧盟征收总额高达110亿美元的惩罚性关税。2019年10月1日，WTO允许美方自10月18日起，对欧盟输美产品征收不超过75%的惩罚性关税。美方随即宣布，对欧盟输美的飞机、葡萄酒等产品加征关税，其中飞机10%，农产品等高达25%。

对于美方去年10月的得势，欧盟当即表示不服，并偕法国、西班牙向WTO提起上诉和反诉，指控美国联邦和州政府对波音的减税也是“不正当国家补贴”。WTO最终裁决，欧盟最早可自10月27日起，对美国输欧产品征收“波音税”。

此举令英国进退两难。

众所周知，英国脱欧成功已不再是欧盟成员。虽然仍处过渡期内，但无协议脱欧概率与日俱增。这种情况下，英国国内出现主张不追随欧盟对美征收“波音税”的声浪。

但这谈何容易。

作为战后欧洲最大、最重要和最有成就的跨国合作项目，英国航宇在空客计划占有20%的股份，1.4万名英国员工为空客项目工作，彼此间利益关联密如蛛网。空客补贴争端开始至今，16年来英国始终作为“空客四巨头”一员与空客同进退，扮演“四巨头”代言人与美方沟通的独特角色。若此次在“波音税”问题上置身事外，势必令英欧关系更生枝节，从而危及空客项目的前途命运，损害英国自身战略利益。

「视觉」

雨林之痛

10月17日，巴西艺术家在圣保罗高架桥上用雨伞打造了一片森林。这片人造森林由200把植物图案的雨伞和巨型充气雕塑组成，以警示人们意识到丛林砍伐对人类后代所产生的消极影响。



上海名媛群拼单 一场被文化资本驱动的表演

邱尧丹 特约评论员

一篇名为《我潜伏上海“名媛”群，做了半个月的名媛观察者》的文章引发热议。热议的原因是作者暗访“名媛群”，揭开了“名媛”的真面目：只花85元，和另外5个人拼一份奢华酒店双人精致下午茶；只需125元拼单，可以到奢华酒店拍照发个朋友圈加定位，配文“经济独立就是爽”。上至豪华跑车，下至奢侈品牌丝袜，都可以拼得到。

名媛拼单的真实性存疑，但是“名媛包装、培训”现象真实存在，只是通过社交媒体传播，让它展示得更加充分。

畸形的社会现象背后必然有深刻的社会原因。

名媛的核心是什么？用福楼拜的话来说，就是“真正的贵族不在他生来就是贵族，而是在他直到去世仍保持着贵族的风采和尊严”。

拼单名媛想通过自身努力过上优越生活，出发点并没有错。但是，通过包装她们真

的变成名媛了吗？没有吧，顶多只是“精致穷”玩家，甚至在包装的假象下忘记自我。

拼单名媛拼奢华酒店、租豪华跑车等种种行为都是在追求身份认同，一种与自己现处身份阶层不符的身份认同。

客观阶层地位与阶层认同在很多情况下是不一致的，当一群人有着类似的生活，他们就形成了阶层认同。所以也不难理解拼单名媛们要绞尽脑汁，将自己伪装成“上流”。

皮埃尔·布迪厄在《资本的形式》中提出了一个概念——文化资本：通过教育洗礼，历练而成的个人优势，与生活品位相关。建设文化资本主要为美国精英阶层们巩固地位。

文化资本，这个概念听起来很虚，但是它有不同的表现形式，比如体现在个人身上的文化资本，这与从小身处的环境、文化教育背景、所表现出的仪态息息相关，比如在大学期间获取的知识能完成有价值的工作，那就是个人的文化资本。

还有客体化的文化资本，如书籍、艺术品、唱片等，这些物件都有文化资本价值。制度化的文化资本如文凭、证书、商标等，都是

被广泛认可的文化资本价值，这也能解释为何大众热爱考证，因为大家都知道这就是在积累文化资本。

文化资本是一种区隔性的资本，具有标志等级的功能。换一句话说，越有文化资本的人，他们的主观阶层认同度就越高。

那怎么获得文化资本？这与物质资本有着紧密的联系，物质资本可以支持人们对文化资本的追求，文化资本也可以转化为物质资本。

拼单名媛就是希望用符号化的“上流”文化资本来掩盖自己本来的贫穷，追求“上流”的身份认同，可惜她们的物质资本实在难以支持她们追求真正的文化资本，这让她们的伪装时常露出马脚。

名媛可以流水线生产，但是她们最后获得了什么？可能只是“拼”衣服包包酒店的这个过程带来的优越感和愉悦感。

在这场名为“名媛”的拙劣集体表演中，拼单群只是提供了所谓符号化的“文化资本”，社交平台提供了展现的舞台，但最后有多少赢家？■

「时评」

时代周报记者 王心昊 范文茜 发自广州

量子科技站上风口。

10月19日，量子科技概念股大涨。截至下午收盘，量子科技板块整体上涨4.73%，涨幅位居256个概念板块中第一。科大国创（300520.SZ）、蓝盾股份（300297.SZ）、光库科技（300620.SZ）均报20%涨停，国盾电子（688027.SH）、亚光科技（300123.SZ）等纷纷跟涨。

10月16日，中央政治局就量子科技研究和应用前景举行第二十四次集体学习。会议强调，要充分认识推动量子科技发展的重要性和紧迫性，加强量子科技发展战略谋划和系统布局，把握大趋势，下好先手棋。

清华大学副校长、中国科学院院士薛其坤是此次集体学习的主讲人。随后，他在接受媒体采访时指出，量子科技其实离我们并不遥远。“量子力学是人类探究微观世界的重大成果。量子科技发展具有重大科学意义和战略价值，是一项对传统技术体系产生冲击、进行重构的重大颠覆性技术创新，将引领新一轮科技革命和产业变革方向。”

“量子力学和相对论是20世纪的两大科学革命，对人类的世界观产生了强烈的震撼。但论公众知名度，量子力学比相对论低得多。”10月19日，中国科学技术大学副研究员袁岚峰在接受时代周报记者采访时指出，尽管量子力学在大众视野中相对低调，部分内容理解起来也有困难，“但现代社会硕果累累的技术成就，几乎全都与量子力学有关”。

中南海聚焦前沿科技

时隔一年，前沿科技领域再度成为中央政治局集体学习的内容。

上一次中央政治局集体学习前沿科技，是在2019年10月24日。中央政治局第十八次集体学习区块链技术发展的现状和趋势。会议强调，要把区块链作为核心技术自主创新的重要突破口，加快推动区块链技术和产业创新发展。

国内区块链技术随即迎来黄金发展期。

根据区块链行业研究机构陀螺研究院的统计数据，2019年10月24日至2020年9月1日，全球新增区块链技术应用项目披露约345个。其中，中国以252个项目数位居全球第一位，约占全球项目的73%，同比增长12%。

2002年，中央政治局实施集体学习制度。此后，中央政治局一直是中南海学习的先行者和主力军。

十九大后，中央政治局第一次集体学习“高科技”是在2017年。当年12月8日，中国科学院院士、时任北京理工大学副校长梅宏受邀就国家大数据战略进行讲解。2018年10月31日，中国工程院院士、时任CCF理事长高文



量子科技站风口 资本进场需时日

成为授课人，讲解发展人工智能的重大意义、任务和规划等问题。

以上三次集体学习，每次时隔基本在1年左右，且学习时间均在当年的第四季度。

“以量子技术为例，这些尖端技术正在经历从0到1的过程，由国家最高层去学习以及进行科普，意味着国家对基础创新的重视正上升到一个新的高度。”10月19日，中国国际经济交流中心首席研究员张燕生在接受时代周报记者采访时指出，过去中国的很多创新都是在别人的基础之上进行的，是“从一到十，从十到N”，但中国要在创新前沿有所突破，最终还是要依靠“从0到1”。

中国领先量子通信领域

“量子科学发展触发了第一次量子技术革命。第一次量子技术革命，是从认识量子世界、发现量子效应到发展量子技术应用。”薛其坤指出，信息时代的关键核心技术如晶体管、激光、硬盘、GPS等，都是第一代量子技术的经典应用。

在薛其坤看来，世界已进入第二次量子技术革命时代，即通过主动人工设计和操控量子态发展量子技术和应用。“我们现在采用的经典信息

储存是二进制的，可以理解为‘开关’，即只有开和关两个状态。而量子信息是“旋钮”，有无穷多个状态。旋钮的信息量显然比开关大得多。”袁岚峰对时代周报记者指出，量子信息的研究内容包括量子通信和量子计算，“量子通信已经有了一些实际应用，量子卫星就是做相关实验的；量子计算的发展程度要低得多，还处于演示阶段，尚未造出有实用价值的量子计算机。”

量子科技已经成为多国战略布局的重点领域。

2016年，欧盟推出量子技术旗舰计划，预计在该领域投入10亿欧元；2018年12月，美国通过“国家量子计划”，斥资13亿美元开展量子信息科技研究。

袁岚峰告诉时代周报记者，在目前量子信息领域的两个主战场中，中国在量子通信方面领先，欧洲和美国紧随中国发展；在量子计算方面，欧美暂时领先。“比较这两个领域，整体而言，量子计算的重要性高于量子通信，但离实用也更远。”

过去数年间，中国在量子通信技术上取得多项突破性进展。2016年8月，中国发射自主研制的世界上首颗空间量子科学实验卫星“墨子号”，并利用量子卫星在国际上率先成功实

现了千公里级的星地双向量子纠缠分发；2017年，全球首条量子保密通信骨干网“京沪干线”项目通过验收。

2020年，中国量子通信领域进入丰收期。3月，中国科学技术大学潘建伟团队等研究人员实现了500公里级真实环境光纤的双场量子密钥分发和相位匹配量子密钥分发，传输距离达到509公里，创造了新的世界纪录；9月，郭光灿院士团队与奥地利同行合作，首次实现了高保真度的32维量子纠缠态，显著提高了量子通信的信道容量。

“‘墨子号’量子卫星的发射和量子通信京沪干线的建设，标志着中国的量子通信接近了产业化。自从人类进入近代社会以来，这是第一次由中国创造一个新的产业。”袁岚峰对时代周报记者说，虽然改革开放后，中国在高铁、电信、超算等方面都做到了世界第一，但这些产业都只是在别人的框架里后来居上。“只有量子通信，在国际上是没有先例的，是中国首创的。”

但在量子计算领域，中国和西方的差距仍然明显。

尽管包括阿里巴巴、腾讯、百度和华为在内的科技巨头都在布局量子计算，但尚处初期阶段。

10月上旬，知识产权产业媒体IPRdaily与incoPat创新指数研究中心发布全球量子计算技术发明专利排行榜，入榜企业的前六位都是美国公司，来自中国的量子计算公司本源量子以77项专利排名第七，排在IBM、DWave、谷歌、微软、Northrop Grumman、英特尔之后。

“国内目前能做量子计算的人不超过百位，有能力做量子计算的团队不超过10个。”本源量子公司副总裁张辉在接受媒体采访时表示。

行业规模有望超千亿

前瞻产业研究院发布数据显示，2017年我国量子通信行业市场规模达到180亿元，预计到2023年，我国量子通信行业市场规模将达到805亿元。

“未来，量子技术将被广泛应用到国防军工、金融、政务等领域。”天风证券董事总经理、通信行业首席分析师唐海清在接受时代周报记者采访时表示。

科大国创证券事务代表杨涛在接受时代周报记者采访时表示，国家高度关注量子科技发展，无疑对整个产业起到积极正面作用。目前，中国在量子通信、量子计算部分细分领域已达国际领先水平，“但具体到应用层面，还需科研、企业、资本等各方力量长期共同推进”。

同日，蓝盾股份相关负责人回应时代周报记者称，与华南师范大学共建量子密码技术联合实验室一事，目前双方已签署协议，但在量子通信领域，公司目前暂未有具体产品及业务落地，也未对业绩产生实际影响。

实际上，不少概念股公司主营业务与量子通信、量子计算并无直接联系。蓝盾股份负责人对时代周报记者一再强调，公司主业是网络安全产品，目前在量子通信领域暂未有具体产品及业务落地，也尚未对业绩带来实质性的贡献。

即便如此，蓝盾股份在10月16日、19日两日均出现涨停，市值增加约6亿元。与二级市场的火热相比，一级市场投资机构对量子科技领域的热情相对平淡。

时代周报记者不完全统计，国盾量子、盛洋科技等10家上市公司投资方中，除君联资本外，鲜有知名VC或PE的身影。其他投资方基本以产业投资机构（神州资本、步步高投资）和具有高校科研背景的国有资本（科大控股）为主。

10月19日，一位长期关注科技领域的VC投资人告诉时代周报记者“这个领域太新了，不容易看懂，尽职调查有很大难度，短期内不会考虑。”

唐海清表示，量子科技是十分前沿和高精尖的领域，高技术门槛让不少投资人望而生却。更重要的是，量子科技还处于产业化初期，底层技术、产业链建设、市场生态培育仍面临挑战，资本进场还需时日。■

中国经济见后劲

▲上接P1

刘爱华认为，当前整体内需恢复势头比较明显，她列举了三大需求对GDP的贡献率：三季度最终消费支出、资本形成总额、货物和服务净出口拉动GDP的增长分别是1.7个百分点、2.6个百分点和0.6个百分点。和二季度相比，最终消费支出上升了4个百分点，资本形成总额回落了2.4个百分点，货物和服务进出口表现相对平稳。

“整体上来讲，内需的贡献是在持续恢复，持续上升，这对于我们构建双循环的新发展格局是非常有利的。”刘爱华强调，下一步，要坚持扩大内需的战略基点，从增加居民收入、改善消费环境等方面继续发力，进一步推动消费需求的回升。

基础还需巩固

根据Wind数据，最近一个月，17家机构对今年三季度中国GDP增速

的平均预测值为5.2%，其中最大值为5.7%，最小值为4.2%。三季度4.9%的GDP增速略低于市场预期。

“前几天，我跟一家能源企业的上市公司老总聊天，他说现在不缺项目和资金，活都干不过来。7月16日电影院恢复开放，观影人数逐渐上升。受这些信息影响，我们对经济增速的预测较高。”北京大学国民经济研究中心主任苏剑对时代周报记者表示。

此前，苏剑所在的北京大学国民经济研究中心发布报告预测，三季度GDP同比增速为5.2%。苏剑表示，现在看来，工业企业方面的增长比较快，但对服务业恢复的预测有点乐观。

当前工业生产已恢复到疫情之前的正常水平，服务业则加速修复。

国家统计局的数据显示，9月份，规模以上工业增加值同比增长6.9%，增速比8月份加快1.3个百分点，连续6个月增长。服务业方面，三季度服务业增加值同比增长4.3%，比二季度加快

2.4个百分点。

“今年国庆档期(10月1—8日),全国电影票房总共产出39.52亿元，吸引近1亿人次观影。但实际上，电影院线反映不了全部服务业的情况。我们当时对疫情反复的影响考虑得有点小了。”苏剑说道。

中国政策科学研究会常务理事、经济政策委员会副主任徐洪才在接受时代周报记者采访时认为，虽然第三季度消费实现了正增长，但是前三季度累计增速还是负增长。投资在复苏的过程中存在内部不平衡问题：制造业投资、基建投资增长缓慢，房地产投资增速较快。

“境外疫情还没有控制住，对全球产业链有一定影响。受这些因素综合影响，我国经济复苏的基础还不够牢靠。”徐洪才表示。

刘爱华也在新闻发布会上指出，在充分看到好转趋势的同时，也要看到，当前境外的疫情形势仍然比较严

峻，国际环境不稳定、不确定性仍然客观存在，国内有效需求仍然不足，地区、行业、企业的恢复还不够均衡，经济持续向好的基础还需要进一步巩固。

向潜在增速回归

多数经济学家认为，今年四季度GDP增速会回归到5%—6%的潜在增长区间。

徐洪才表示，从10月节假日的消费情况看，当前消费上升势头比较好，投资也有进一步扩大的空间，四季度的经济增速有望达到5%以上。

苏剑则认为，四季度GDP增速达到6%的概率比较大。“如果没有疫情，正常的经济增速应该是5.5%左右。四季度多多少少会出现一些报复性消费和投资，应当往上增加0.5%。”

“社融增速大概领先GDP两个季度，今年前三季度社融增速持续加快，预示此轮经济回升势头能持续到明

年上半年。”交通银行金融研究中心高级研究员刘学智对时代周报记者说道。

国际货币基金组织（IMF）10月13日公布最新一期《世界经济展望》预测，中国将是世界主要经济体中唯一保持正增长的国家，预计今年增长为1.9%，明年将达到8.2%。

宏观政策方面，徐洪才认为，政策总体上要保持稳定性、连续性，积极财政政策和稳健灵活的货币政策不会改变，这样才能为经济持续复苏提供良好环境。

刘学智表示，影响未来经济增长的最大不确定因素是疫情的反复，北半球气温转冷，有可能导致疫情二次暴发。

“不过，即便疫情有所反弹，对全球经济的冲击也将是有限的。中国经济企稳向好态势不会改变。在经济复苏确定性增强的背景下，宏观政策进一步放松的空间缩小。”刘学智说。■

签发量突破5000万剂 流感疫苗仍一针难求

时代周报记者 罗晶 发自广州

流感高发的冬季将至，叠加新冠肺炎疫情的风险，但在全中国多地，流感疫苗一针难求。

重庆的郑老板计划在冬天前把疫苗打了，但从9月排队至今，当地的社区医院都无法提供接种。10月10日，他在闲鱼发布了一条消息：出500元求流感疫苗现货。很快有人回复了郑老板，异地注射，加上来回车费，一共需要1200元。

流感疫苗本没有那么昂贵。根据广东省药品交易中心于2020年8月28日发布的采购通知，纳入备案采购的长春生物制品研究所的四价流感病毒裂解疫苗备案采购参考价格为128元/支；另一款今年新纳入的长春百克生物科技股份公司的冻干鼻喷流感减毒活疫苗贵一些，备案采购参考价格为298元/瓶。

10月14日，在“有关系”的朋友的帮助下，郑老板终于在离重庆70公里以外的乡镇医院打上了流感疫苗。“想不到，为了打流感疫苗，我也当了一回关系户。”他说。

签发突破5000万剂

9月29日，国家卫健委网站发布了《全国流行性感冒防控工作方案（2020年版）》（以下简称《方案》），《方案》提出，推动各地结合当地实际，制定接种政策，降低重点人群疫苗接种费用，提高疫苗接种率。

今年民众对疫苗的接种意识强于往年，但流感疫苗却突然打不到了。

10月19日上午10时，广州和睦家医院公众号宣布，3岁以下儿童流感疫苗下午2时开售，根据新老客户区别，价格199—698元不等，但到下午3时左右，订单页面已经显示暂时缺货。同天，广州猎德社区卫生服务中心推送了一条“医院提醒”，内容为“流感疫苗尚未到苗！”位于北京的玛丽妇婴医院，其4价流感疫苗售价408元，但预约人数已经超过了1000人，时间排到了10月中下旬。

疫苗紧缺的城市不止北京和广

州。10月15日，在一个336人组成的“全国计免交流群”中，河南南阳、山东威海、江苏淮安的疫苗行业从业人员纷纷表示，当地流感疫苗已经缺货了。

社区医院和私人诊所库存告急，一些“特殊渠道”则价格昂贵。

时代周报记者注意到，在闲鱼上出现预约流感疫苗的服务，目前能安排的地区有成都、重庆和上海，其中，上海的预约费为1000元，成都、重庆的预约价格为800元。这只是预约的价格，卖家表示，去到他安排的医院后，还需要支付疫苗的费用。

各地流感疫苗一针难求，一些人认为是疫苗签发部门效率太低。实际上，在确保安全生产的前提下，中国食品药品检定研究院(简称“中检院”)的签发量已较往年大幅提升。

8月30日，中检院副院长张辉在参会时表示，2019年共签发6家企业生产的2种流感疫苗，共计3078.42万瓶/支，相比2018年增长90.6%。今年已经签发3000多万人份。张辉预计，在下个月的流感季来临前，估计将达到5000万人份。

根据中检院官网发布的生物制品批签发产品公示情况汇总信息，时代周报记者统计得出，8月31日至10月11日签发三种流感疫苗共计2318万剂。加上张辉此前公布的数据，今年截至目前疫苗签发量已经突破5000万剂。

但签发量仅仅只是一个开始。

“一出现(疫苗)短缺，上面的想法往往是希望批签发加班，实际上批签发仅仅只是个过程，企业生产不出来，单靠批签发，解决不了问题。”张辉解释。

供需难匹配

“流感疫苗需求高度不稳定，这是造成今年疫苗一针难求的重要原因。”10月12日，疫苗与科学领域研究专家陶黎纳告诉时代周报记者。

由于流感疫苗具有惊人的变异能力，北半球每年2月，世界卫生组织在对世界各地的流感病毒传播进行监测后，会对当年主要病毒株作出预测。药企们在收到预测后，会进行当



年生产规模的判断，然后开始进行疫苗生产。

目前全球主流流感疫苗生产方式是鸡胚培养，生产周期为4—5个月；之后进入注册、送检、批签等程序，需耗时1个月左右。待疫苗成功拿到批签发后再到社区医院供接种，又需要2—3周。

也就是说，即使每个环节准时高效完成，从WHO作出预测到社区医院拿到当年的疫苗，也至少要等到每年的8—9月份了。一旦产家低估了市场规模，就很容易造成疫苗的紧缺。出现短缺后，囿于周期原因，也很难及时调整生产。

陶黎纳表示，今年流感疫苗紧缺，还有一个原因是政府层面增加了采购量。

9月底，北京市疾控中心宣布，自10月10日左右起，将有组织地为60岁以上老年人和在校中小学生实施免费流感疫苗接种工作。北京是最早开始提供免费流感疫苗的地区，从2007年开始组织特殊人群免费疫苗接种。

北京市政府采购网的公示显示，2019年北京市免费流感疫苗采购项目共采购了流感疫苗155万支。今年，北京市卫健委相关负责人表示，北京市免费流感疫苗采购量较2019年增加了21%。

四川省疾病预防控制中心免规

所所长、主任医师漆琪表示，今年四川省各市(州)上报的流感疫苗计划采购总数为626万支，较去年增加了6.66倍。

陶黎纳表示，单是政府层面的流感疫苗采购已经占据了很大一部分市场。长春百克一位一线的工作人员佐证这一说法：“以前政府统一采购给当地居民进行免费接种的地方比较少，今年各地都在增加。”

浙江今年也发布《浙江省重点人群免费接种流感疫苗项目实施方案》，全省70周岁以上老年人可在2020年9月底至11月预防接种门诊免费接种流感疫苗。

“今年是我入行以来最忙的一年，打疫苗的人明显比往年多太多。”长春百克的一位市场工作人员常年跟进社区疫苗情况，他告诉时代周报记者，“今年常规流感疫苗一到接种单位，很快就打完了，鼻喷流感疫苗由于价格比较高、操作要求高，暂时还没有出现严重的缺货。”

亟待破局

北京科兴生物的一位工作人员告诉时代周报记者，今年以来，全公司上下都在加班加点生产疫苗。针对疫苗短缺问题，他认为，不宜过于强调南北地区都在同一时间段完成接种。“在中国，流感的流行趋势南北差异巨

大，北方实际上流感季比南方来得更早，媒体的‘一刀切’式宣传既会影响北部地区疫苗供应，也会造成南方省份过度提前接种从而影响疫苗效果。”他表示。

广东省疾控中心在给时代周报记者的回复中指出，广东省的流感流行呈现季节周期性，一般在冬春季和夏季高发(12月至次年1月，3—7月)。部分市民因不能马上接种而感到焦虑。建议市民无需恐慌，根据广东省流感监测结果显示，目前流感流行水平极低。

人手的缺乏也是制约今年疫苗接种的重要原因。由于疫情防控等原因，社区医院的工作人员工作量陡然增大。此外，一线进行疫苗接种的疫苗企业市场人员介绍，今年新上市的鼻喷流感减毒活疫苗，操作比较复杂，对接种人员提出了更高的要求。

陶黎纳同意这一观点：“接种疫苗工作量大、任务重、环境差、要求高，不能出一丝一毫的差错，但回报却很难成正比。愿意从事该岗位的人少，即便有疫苗，也没有医生来打。”

根据中检院数据，大部分今年批签发的疫苗有效期可到明年下半年甚至2022年春季，但工作人员透露，流感疫苗的实际接种时间不长，一般为四五月。如果来年3月份这些疫苗还没有接种，就要被回收处理了。往年数据也显示，每一年大约有20%的疫苗被“浪费”，这也是厂家们谨慎估计市场规模的因素之一。

“我们其实可以开展针对疫苗的公益处置：针对在流行季节前1个月内或无法按计划进行接种的疫苗，将其赠予慈善机构(如福利院)进行接种，避免疫苗浪费。”北京科兴的工作人员说。

“还有一个建议，就是用技术手段去提高疫苗需求的精准度。”陶黎纳举例，“例如每年3月，民众可以开始在支付宝、微信等平台付费预约疫苗，这样厂家能放心大胆生产，也能更大程度地避免疫苗过剩。”在陶黎纳看来，只有疫苗厂家的调配能力、区域的协调能力更强，才能缓解疫苗紧缺的问题。■

个账改革压缩零售市场 医保定点药店求破局

时代周报记者 杨佳欣 发自北京

张明再次慌了。熬过了带量采购下的药品降价潮，也挺过了年初的疫情“寒冬”，经营着一家医保定点连锁药店的他最近又陷入了困境。

8月26日，国家医保局发布的《关于建立健全职工基本医疗保险门诊共济保障机制的指导意见(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》)显示，医保账户中，单位缴费部分不再划入个人账户，全部计入统筹基金，职工医保里个人账户资金将缩水一半左右。

《意见稿》已经于9月6日结束征求意见。摆在张明面前的现实问题是，个人支配度相对较高的医保个人账户里的资金可能会减少，自己这家将医保报销作为“金字招牌”的药店，吸引力可能不如从前。“镇里的一些老顾客都是因为这里可以医保刷卡才来的，如果个账缩小，客流量可能会减少挺多的。”

中国社科院社会发展战略研究院副研究员张盈华在接受时代周报记者采访时指出，相比非医保定点药店，“个账改革对医保定点药店的影响更大。医保个账缩小、个账在药店使用更加严格，加上此前的多轮集采压低价等多重因素，将对医保定点零售药店内医保目录药品的销售带来较大影响”。

医保定点“含金量”或降低

能够进入医保定点，曾是不少单

体零售药店经营者的一致期盼。

“医保对于药店的重要性毋庸置疑，能够使用医保卡报销的店吸引的消费者也多。”10月17日，一家单体药店经营者黄庭告诉时代周报记者。

国家医保局发布的统计公报显示，2019年医保个人账户在药店支出费用为2029亿元，米内网公布的2019年实体零售药店销售规模为4057亿元，由此估算，职工医保个人账户占整个药店销售额近50%。

“如果未来医保个人账户逐渐减少，对于药店来说，医保定点资质虽仍重要，但吸引力会比现在小。”黄庭说。

医保定点资格对于零售药店的重要性仍不可小觑，但前提条件是终端市场真正实现处方外流。关于处方外流，早在2018年4月，国务院办公厅印发的《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》中就提到，探索医疗卫生机构处方信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享。此后，全国多省市发布类似文件，建立处方流转平台，委托第三方参与处方流转、药品物流配送等。

“医保定点资格仍会吸引零售药店，可以承接处方外流带来的购药量。”张盈华说。但就处方外流政策的落地情况，目前业内仍持谨慎态度。北京鼎臣医药管理咨询中心创始人史立臣在接受时代周报记者采访时指出，处方外流只是打开了政策通道，在政策推进过程中，仍存在一定困难。“其中涉及各方利益问题，目前还没有大面积推开。”史立臣说。

聚焦本次个账改革，慢性病药品反而存在向医院门诊回流的可能性。

《意见稿》提出，建立完善普通门诊医疗费用统筹保障机制，从高血压、糖尿病等群众负担较重的门诊慢性病入手，逐步纳入统筹基金支付范围。

陕西省山阳县卫健局副局长徐毓才指出，这样做将导致原本在药店购买慢性病药品的人群，有可能因为报销因素，被更多地吸引到医院。“短期来看，在个账缩水、处方药外流缓慢的背景下，药店不应再执着于医保报销资格。”

个账资金流向何处

个账缩水带来的部分目标群体支付能力的下降，只是个账改革冲击波之一。

《意见稿》指出，医保个人账户“支付范围从职工本人扩大到本人及其配偶、父母、子女”。从表面看，医保个账的使用范围进一步放宽，将为医保定点药店带来可观的客流，但从历史经验看，事实或并非如此。

2017年，宁波市开始实行家庭共济网，凡是参加宁波市职工基本医疗保险、且历年个账有结余的参保人员，可根据家庭成员的需求申请建立家庭共济网。当地试行家庭共济半年后，据《中国医疗保险》报道，当地的家庭共济账户资金结算就医费用达4736万元，其中家庭成员的使用占比高达97.74%，但其中门诊就医使用账户金额为3377万元，住院就医使用共济账户为1339万元，而药店购买非处方药

使用共济账户金额仅为20万元。

“医院的药品价格相对便宜，报销比例也较高，医院的报销比例大约高出药房医保报销比例10个百分点，所以很多患者更倾向于去医院。”宁波市当地一家大型医药公司的总经理告诉时代周报记者，这种报销比例的差异情况一直持续至今。因此家庭共济后，医保报销的主要的流向还是医疗机构。

一位医药营销行业人士告诉时代周报记者，定点医保药店与医院报销比例不一的情况在全国范围内广泛存在，“部分地区医院的报销比例高于定点医保药店10个百分点不止”。

除报销比例因素外，张盈华说：“个账资金在家庭成员之间共济，最主要的流向是家庭健康成员对患病成员就医用药的共济，与就医关联的购药多发生在医院门诊药房。”

两大应对思路

目前，《意见稿》的意见征求期已结束一个多月，虽最终出台日期尚未确定，但各界对医保个人账户转向门诊统筹的大趋势已基本达成共识，而对于零售终端而言，期待处方外流切实落地，围绕医院门诊，建立专业药房以此承接处方药市场成为重要的应对策略之一。

不同于普通药房，专业药房主要指DTP药房(直接面向患者提供更有价值的专业服务的药房)、肿瘤药房、院边门诊等。目前国内连锁龙头药店对专业药房几乎均有布局。

徐毓才强调，企业建立专业药房承接处方药最关键的是其专业性，“对比普通药店，专业药房需要更多的专业设施以及临床药师或值得病人信任的专业医生，目前药店服务员以‘卖药’为主的经营模式必须改变”。

而专业药房与医院门诊的联系密切，高标准设施设备、高水准专业技术人员等要求，无一不需要成本支撑，这也为布局专业药房带来门槛，而对于基础相对薄弱的药店来说，利用其便利性，发展为大健康药房则是应对医保新政的另一思路。

时代周报记者在多家药店相关宣传页面发现，这些药店有的通过提供体质检测等服务吸引客流，也有的通过其他形式的健康类宣讲，提供多种健康服务进行引流。

“对于此类药店来说，便利性是优势，专业性是短板，社区化是趋势，面向社区的慢病患者、高龄老龄群体等更细分市场，从开门迎客的‘点对点’走向联接药企医院与患者顾客的‘点对点’‘面对点’。”张盈华说。

作为一种趋势性预判，虽然未来医保个人账户收入、支出增长率可能会因门诊统筹而发生改变，但在医保控费大背景下，医保对非基本医疗的保障将更多地被拆分出来，药店将迎来新的契机。

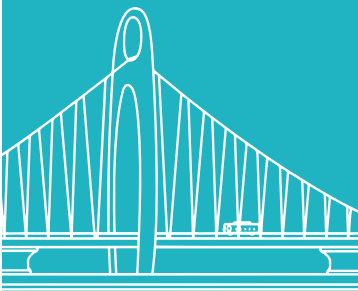
“只盯着医保引流已经不现实了，积极进入统筹做专业药房或延长服务链，做大健康业务将是零售药店两条重要的应对思路。”徐毓才说。■

(张明、黄庭均为化名)

世茂：产品为王 升维大湾区宜居指数

引言

随着粤港澳大湾区建设的持续开展,大湾区人民日益增长的宜居需求呼唤能够满足不同消费层次、不同人生阶段的全生命周期产品线,但目前大湾区房企的产品线能够满足以上需求的并不多。作为行业里的全能选手,世茂将以多元的产品力,带着对人居的洞察和经验的沉淀回到大湾区。带着梦想与责任,世茂将对品质、宜居、未来理想生活方式进行探索,以产品力升维大湾区宜居指数。



广州世茂天鹅湾：42天的完美蜕变



天鹅湾项目是广州的十年老盘,滨江景观和稀缺地段,是大多数人听说天鹅湾时想到的第一个优势。2019年年底,当项目再次揭开面纱时,人们发现,世茂为其带来的改变和附加值,刷新了市场与行业的想象,成为世茂在大湾区打造城市滨江高端人文住宅的首作。

天鹅湾项目曾因种种原因陷入困境,世茂接手后,凭借自身高端产品经验及高净值客户洞察,对建筑、景观、室内、服务等软硬件在内的100多道细节进行全面升级,令这个俯瞰珠江三十里江景的项目,真正实现了地段和产品的统一。

在项目焕新过程中,世茂始终秉承将文化内涵

赋予建筑的理念,从景观到入户大厅的每一处细节,都体现和传承了广州的历史文化。与此同时,广州世茂天鹅湾还联合阿里云、云知声等高科技独角兽,共同打造广州首个AI智慧社区,令项目站在了时代的前沿,最终使这个沉寂了十年的滨江产品改造后的溢价高于周边50%以上。

江门世茂碧海银湖：北纬22度旅居生活范本



江门世茂碧海银湖所处的银湖湾滨海新城,是承接大湾区产业转型、具备滨海旅游发展潜力的核心地块,且毗邻港澳,与珠海隔海相望。难能可贵的是,该项目是国内少见的集山(三山环绕)、泉(“一地两泉”即山温泉和海温泉)、林(55%森林覆盖)、湖(拥有大量白鹭和红树林的千亩湿地公园)、海(约15.8公里海岸线)于一体的项目。占地约3500亩,以别样的水岸诗意栖居,打造湾区时代旅居生活范本。

最理想的生活状态,莫过于一半居住,一半

度假。

据了解,世茂将围绕着“社群、文化、艺术、教育、健康、生态、配套、度假”八大板块,打造“5+2住假”的文旅大盘——即业主在经历了5天的辛苦工作后,剩余2天可在山林湖海间肆意享受生活。

深圳皇庭世茂裕玺：工匠精神的极致表达



深圳皇庭世茂裕玺作为下梅林村城市更新单元二期改造项目,是福田梅林片区近年少有的新盘,其入市不仅缓解了福田住房供应的压力,更填补了梅林片区缺乏高端住宅的空缺。

世茂自2019年12月参与该项目的开发,仅用半年便实现项目入市,成为世茂助推大湾区城市更新的首个标杆项目。

高净值人群对品质住宅的要求,已渐渐向服务、配套等软件层面倾斜。

为了让业主生活品质更上一层楼,皇庭和世茂打造出一支国宾级物业服务团队,重塑行业服务的最高标准。另外,项目还打造了六大私密会所,为业主带来私密、便捷的生活享受。

科技感是目前高品质住宅中不可或缺的一部分,皇庭世茂裕玺作为智能社区,定位世茂绿钻科技豪宅,将智能照明采光、安防、环境检测、全屋语音系统等融入互联网云端控制,实现科技与生活完美结合。

四大精神重新诠释湾区高端住宅新标准

场所精神

结合多年来在高端酒店、社群服务上积累的场所精神打造经验,世茂将利用其强大的资源整合力和运营力赋予湾区人居场所精神,营造名门世家极具尊贵感和仪式感的人居体验。

工匠精神

居所是承载生活的工艺品,值得用对待名品的工匠精神进行打造。为此,世茂锻造了十大匠心工艺系统,力求在每一生活细微处提升业主的生活品质感。

创新精神

世茂智慧社区创新性打造出八大智慧系统,多样化的智能生活场景,既能实现居者所需的高效便捷,又能实现其在家的私密安全。

人本精神

世茂从文化、艺术、教育、健康、生态、配套及社群七大方面,为用户提供高端定制服务,打造独具人文的生活圈,同时建立高端圈层的连结,实现每个人心中的未来理想生活。

赋能城市发展,应是勇担责任与使命的传承和融合。世茂正以“可持续发展生态圈”的资源体系,秉承匠心,不忘初心,精研产品力,持续深度升级和焕新湾区城市活力,为价值提升和变现创造可能。



中山调整供地结构 居住用地成交增9倍

时代周报特约记者 郭瑞焯 发自广州

今年以来，中山市居住用地交易活跃。

10月19日上午，中山小榄沙口大桥约30亩商住用地被地产商拍下。根据公开出让资料显示，该地块用途为城镇住宅用地，土地面积为1.99万平方米。

类似用地交易信息在中山屡现。10月12日，易居房地产研究院发布《全国百城居住用地成交报告》，今年前三季度，全国100个城市居住用地成交面积为48926万平方米，同比增长10.8%。其中，广东中山居住用地成交面积激增926%，增速全国第一。紧跟其后的丹东、襄阳，增速分别为277%与265%，与中山差距明显。

“土地交易数据上升，至少说明当前中山正进入补库存的阶段，具有积极意义。”易居研究院智库中心研究总监严跃进对时代周报记者表示，从城市土地交易活跃的程度来看，反映房企看好这类城市的土地投资，因此拿地积极性会高。

10月17日，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉接受时代周报记者采访时表示，前几年中山新增供地很少，并以存量用地的收并购为主。“今年受粤港澳大湾区建设的利好影响，中山有意识地调整供地结构，增加了靠近深圳与深中通道的东部区域的用地供应。”但他认为，中山目前的内生购买力不足，未来居住用地交易能否持续活跃，仍有待考量。

临深区域成交量最多

中山居住用地成交面积激增的原因之一，是去年同期成交量基数低。

易居房地产研究院数据显示，

2019年前三季度中山市仅成交3宗居住用地交易，总建筑面积为28.76万平方米；2020年前三季度成交7宗，总建筑面积为294.80万平方米。

“前几年新增供地很少，去年居住用地成交量下降明显。”李宇嘉分析认为，今年中山有意识地增加了临深用地以及与深中通道邻近的东部区域用地供应。

今年4月，中山公示2020年度国有建设用地供应计划显示，将结合房地产市场运行情况、全市商品房库存情况及市土地储备中心出让收入预算，合理确定供应总量，重点分布中心城区和镇中心区，对库存规模大、消化周期长的镇区，适当减少供应量，引导市场供需关系平衡。

时代周报记者查阅中山市公共资源交易中心数据发现，从去年开始，中山对东部组团的用地供应集中在翠亨新区。2019年，中山对翠亨新区的用地供应为23.36万平方米。今年前三季度，对翠亨新区的用地供应为45.24万平方米，较去年全年增长近一倍。今年前三季度的7宗交易，就有3宗位于翠亨新区，其中2宗为城镇住宅用地，1宗为商住用地；另有2宗分布在中心组团的石岐、东区，均为商住用地，其余2宗城镇住宅用地分布在西北组团。

在中山东部区域当中，与深圳隔海相望的翠亨新区备受关注。其中的原因是，建设中的深中通道在翠亨新区马鞍岛登陆。

中山翠亨新区官网显示，该区定位为中山参与粤港澳大湾区合作分工的主阵地，目前尚属发展的起步阶段，但发展潜力不小。该区聚焦健康医疗、精密制造和现代服务业三大产业，瞄准世界500强和大型跨国企业、央企、行业领军企业进行产业链招商，目前



已有中科院药物创新研究院华南分院、哈工大人工智能与无人装备研究院等77个重大项目落地于此。

过去由于供地有限，翠亨新区所在的南朗镇经历了一波房价抬升。

时代周报记者查阅58安居客数据显示，2016年南朗镇楼盘均价为7522.33元/平方米，12月暴涨至17000元/平方米，到2019年维持在14422.42元/平方米的均价水平。

翠亨新区用地供应增加后，将计划筹建人才公寓。

今年8月，翠亨新区起草《中山翠亨新区人才公寓建设管理暂行办法》，拟规定每年新增供应居住用地中，人才公寓用地面积占比一般不少于10%，符合条件的高级别人才可免租期最长10年。

内生购买力不足

中山前三季度显现的土地交易活跃度能够持续多长时间，还存在较多未知。

“中山靠近深圳的楼盘，大概有一半的购买力来自深圳。”李宇嘉认为，目前中山的内生购买力不足，难以支撑大量新增的居住用地供应与高企的房价。

中山靠一镇一业发家，拥有小家电、灯具装饰、家具制造、五金等传统优势产业，但缺乏集聚效应、品牌效应的缺陷逐渐显露。

“中山没有大的龙头产业，主要以中小民营企业为主。”李宇嘉说，受环保攻坚战、产能过剩、外部环境不稳定等因素影响，这些企业产值下降严重，中小企业主的购买力下降。

传统优势工业的疲态，在经济数据上有所反映。2019年中山全市GDP为3101.10亿元，增长1.2%，GDP在广东省各地级市中排名第九，增长率则排名末位，工业方面的增加值下降1.4%，固定资产投资下降17.6%，经济下行严重。

与此成反比的是，中山房价在广东排名相对靠前。乐有家研究中心的数据显示，2009—2019年，中山市10年的房价涨幅达187%，增长率在大湾区9个地级市中排名第五，2019年新房住宅均价为14000元/平方米。

这与过去中山市房地产开发投资热有关。

中山市统计局数据显示，2010—2018年中山市的固定资产投资中，房地产开发投资基本维持在10%以上的高增长率，2018年投资占比逾一半；工业投资增长率则相对较低，并呈波动下降趋势，出现负增长情况。

为促进经济高质量发展，中山提出“重振虎威”，去房地产化被提上日程。2019年，中山房地产开发投资首次出现剧降，同比下降24.5%。

2020年，中山市政府工作报告提到，将“投资结构失衡，房地产投资占比仍然较高”列入历史遗留问题之一，公布全年计划安排省市重点项目242个，涵盖基础设施工程与现代服务工业等领域，并加大工业投资力度，确保全年工业投资不低于220亿元。

中山固定资产投资结构正逐渐步入正轨，流向实体经济。1—8月房地产开发投资继续出现大幅度下降情况，同比降幅达15.5%，工业方面的投资同比增长52%。

在李宇嘉看来，中山能否就此扭转实体经济的颓势，促进楼市健康发展，还需时间验证，现在的转变还只是开始。■

天眼查领跑商业安全赛道 为何能成为创业者的“贴心管家”？

随着“大众创新，万众创业”的概念被提出，创业热潮接踵而至，小微企业的数量急剧增加，不仅占到全国企业总数的70%左右，并且解决了80%以上的乡镇人口就业问题。小微企业在国民经济中占据的地位也越来越重要。

今年在疫情的影响下，小微企业的数量放缓了增长速率，但也有不少行业迎来创业热潮，如直播电商、医疗健康、企业服务、在线教育等。数据显示，2020年3月陆续复工以来，全国新增企业总共超过300多万家。

但在不可阻挡的“创业热潮”背后，创业者也面临着更多考验，除了自身主营业务，创业者还需要处理“开公司”所必需的注册、财务、税务、商标、法律等多方面事务，这也催生了企业服务市场的“角力战”。

据了解，企业服务包括工商注册、财税代办、资质申请、商标注册、知识产权保护、法律服务等。换句话说，企业从注册到注销的全流程，均可寻求专业的企业服务。

在需求端，一边是不断新增的创业者和企业数量；另一边，许多创业者对公司注册及财务税务、法律事务等完全处在“小白”阶段，对于只有几个人的初创团队而言，事事亲力亲为，会让自己费心费力，又可能导致业务停滞。

有创业者称，其合作的企业服务代理商，财税会计人员不具备资格证书，也没有清晰的办事流程，严重影响办理进度，也容易给自己的公司带来不必要的税务、工商麻烦。

专注创业，其他交给天眼查

短短半年间，天眼查从商业安全工具升级为商业安全平台，在“查公司”之外提供“开公司”全套服务，目前已服务超过300万名企业主。

作为靠谱的创业伙伴，老板只需要专注于自己的主营业务，任何关于“开公司”所涉及的业务都可以交给天眼查，通过平台一站式、全流程且低价价格进行办理，实现省心、省力、又省钱。

从服务内容来看，无论是工商注册、财税代办，还是商标注册等，天眼服务囊括了企业从注册到发展的全流程。企业主足不出户，便可在线获得高效服务。

从业务模式来看，半年时间内，天眼查形成了自营+严选的企业服务模式，服务质量有保障且全流程质检，售后无忧。

从业务类型来看，天眼查既推出了单品服务，也根据企业不同发展阶段的特点，推出了多个套餐服务。企业主可以根据自身需要，自主选择，多元化搭配。

在需求端，天眼查的“开公司”服务以低价、专业、一站式服务获得了众多企业主的信任。而在供给端，天眼查则通过自身积累的海量客源，帮助企业服务商获客，还能通过数据分析，深挖客户需求，提升客户粘性。

其实在“开公司”业务之前，天眼查更为人所知的是商业信息查询。

在没有天眼查之前，若想找到两家公司间的持股关系，可能需要跨过多份财报。但有了天眼查，你只需要敲几下关键词，就有完整的关系图自动生成。这不得不让人感慨数据的强大。

由于不需要驻场实地调查，天眼查帮客户极大节约了调查时间和人力成本，解决了数据不全、更新不及时以及人工采集信息耗时长等问题，也丰富了来源维度，使参与商业交易过程

的每个人都能及时获知信息。

据第三方舆情监测公司苗建数据，2019年1—12月期间，媒体使用天眼查数据产出1817106篇报道，为第二名的4.38倍，第三名的13.35倍。今年1—4月，媒体使用天眼查数据产出1031137篇报道，为第二名的5倍，第三名的14倍。在商业信息查询领域，天眼查的体量已经足够大。

从“查公司”到“开公司”，围绕着天眼查本身具有的商业信息查询功能，展开对业务信息的帮助，构建创业生态圈。从信息、财务、工商等多方面提供企业服务，实现一站式创业平台，为中小企业主们保驾护航。让创业者能够在良好的服务环境中，专注于主营业务，让更多不平凡的人能够有底气开始创业，共同构建美好生活。

（文/景明）



FOCUS · 焦点

◀ 上接P1

这还不是力帆债务的全部。9月9日,力帆发出风险提示公告称,截至6月30日,公司资产169.62亿元,负债总额167.71亿元,资产负债率98.87%。上述公告亦明确提到,力帆股份存在持续亏损、负债较高、大额债务逾期、大额资产被冻结、涉及诉讼(仲裁)较多等风险,且对上述风险尚未形成任何有效的解决方案。

今年以来,力帆内部人员变动频频,“尤其是基层变动最大,会留下来的基本是中高层。”该人士说,中层员工考虑到自身年龄和跳槽选择有限,加上收入不低,所以愿意继续留下。高层则多数持有股权,与公司签有保密协议。

“力帆彻底没希望的信号还没出现,所以大家还在观望。”上述人士认为,假若有大量管理人员离职的消息,那就意味着大家已经对力帆失去信心,“但目前还没有。”

看似风平浪静的力帆,实则暗流汹涌。

“工资还是照常,没什么变动。”有力帆摩托车内部员工对时代周报记者表示。但此前曾有媒体报道,有内部员工反映在职员工工资有保障,但近几年福利越来越差,连工作服都不发了。

2020年半年报显示,上半年力帆营业收入15.8亿元,同比下跌69.4%;净利润-26亿元,同比下降174%;力帆净资产仅剩1.07亿元。“资金流动性困难对订单生产备货有不利影响,可能导致订单出现不能按时履约发运的情况。”

“有部分供应商反映有这样的情况。”上述人士称,目前力帆对上游供应商就是缩短付款周期,收款越快越好;对下游供应商,就是将付款期越拖越长。“说明力帆资金流异常紧张。”

高光之下：摩帮带头大哥

谁能想到,曾经的重庆摩帮带头大哥,有一天会沦落至此。

重庆的特殊地貌催生了旺盛的摩托车产业。20世纪80年代,重庆一大批摩托车制造企业崛起,当地人称之为“摩帮”。

1992年,已是重庆最大民营书商的尹明善从一名摩帮朋友处得知,本地龙头品牌企业不愿意把发动机卖给小厂,以致小厂家都要从外地高价买回质量勉强过关的发动机,再组装成摩托车。

已过知天命之年的尹明善嗅到了商机。

1992年,54岁的尹明善将全部身家20万元作为启动资金,成立重庆市轰达车辆配件研究所(力帆摩托前身)。在不到40平方米的车间里,他雄心勃勃地立誓:“要造出全中国没有的摩托车发动机!”

尹明善说到做到。

两年后,当国内摩托车厂还在生产脚踏式启动发动机时,尹明善成功研发电启动发动机,一时轰动市场,浙江钱江集团主动上门提出1995年要包销8万台,这8万台让力帆赚了1600万元。生意最火热的时候,外地厂商需要提前几个月打款,天天到公司的组装厂门口排队取货,以致公司每星期都得到机场包机发货。

经此一役,尹明善知道掌握核心技术是决定企业生死的关键。尝过创新甜头后,他组建技术中心,每年拿出销售收入的4%投入新品开发。1995年,尹明善再开发立式发动机,一年卖出50万台,纯利润过亿元。

自那时开始,国内生产摩托车的大企业如新大洲、钱江、港田等,都开始陆续采用轰达发动机。

2000年,轰达变身力帆,意图亦明显:从配件至整车,从组装至品牌。2000年前7个月,力帆以销售16亿元的业绩,超过原本的当地龙头品牌嘉陵、建设,成为重庆摩帮带头大哥,同时一跃成为中国摩托车出口冠军,人称为“中国第一摩托”。

“当时行内人士都怕力帆。”重庆摩托车业内人士告诉时代周报记者,力帆研发能力强,拥有多项专利技术,造出来的摩托车在市场上有较强竞争力,不论是国内还是国外市场,所占



首富迟暮 力帆梦碎



“正是因为摩托车板块相对健康,力帆希望单独保留摩托车板块‘造血’。”行业人士认为,摩托车是力帆的发家产品,28年的技术积淀说明“底子还是在的”。技术与经验成熟,现在就差钱。“能做下去,力帆靠摩托再起来,也就是一两年的事情。万一做不下去,力帆这些年积累的市场,同行也都在盯着。”

份额相当可观。

据媒体报道,2001年力帆出口创汇(包括间接出口)2.02亿美元,在全国摩托车企业中首家出口创汇突破一亿美元。同年力帆实现销售收入38.5亿元,发动机产销量、出口创汇、专利拥有量、产销综合值四项指标居全国第一。

力帆塑造了重庆摩帮的辉煌,尹明善由此成为重庆企业界的传奇。

2000年,62岁的尹明善以5.5亿元净资产荣登当年福布斯50位中国富豪排行榜第50位。3年后,尹明善当选重庆市政协副主席,成为改革开放后首位步入省部级高官行列的民营企业。高层发声称赞尹明善是成功的民营企业家,“力帆迎难而上、逆势而上、创新而上”。

处于高光时刻的力帆,一时风头无两。

经营下坡：一老一少无力挽回

“创新论成败,富贵岂有根。”这是重庆北碚区力帆厂房墙面上的一句标语,红色大字异常醒目。

一语成谶。创新是力帆故事的缘起,但没有人猜得到力帆的结局。

2002年,国务院发布《关于整顿摩托车行业的通知》,规定加强摩托车生产企业管理,加强摩托车销售和注册登记管理。多地政府先后宣布禁摩,唯独特殊地形的重庆不禁摩。

以力帆为首的重庆摩帮唯有布局“四轮”,从摩帮大哥转做汽车新人。

“力帆决定造车后,内部出现过质疑声音。”前述接近力帆人士说,集团认为造车需要大量且持续的资金投入,且没有前车之鉴,会为集团带来经营风险。

充耳不闻质疑声,尹明善依然坚持造车。

2005年12月,尹明善拿到轿车生产批文,一个月后就推出首款轿车:力帆520。发布会现场,尹明善激动不已:“当年追车儿,今朝造车人。恍然如梦中,幸运中国人。”

但幸运女神没有眷顾这位造车新人。

力帆520当年销售量仅1万台,与同期推出的比亚迪F3月销万辆相比,可谓开局即败。首战失利,力帆走上抄袭之路。2009年,力帆抄袭MINICOOPER推出力帆320,一个月售出7000余辆。随后又接二连三地抄袭宝马、福特、丰田等品牌汽车。这一年,力帆汽车总销量15.6万辆,实现市场销量150%增长。

在“企业只有靠家族才能稳定”

的思维下,年近七旬的尹明善试图将汽车业务交给儿子尹喜地,摩托车业务交由第二任妻子陈巧凤和女儿尹索微。

“那会儿,力帆汽车销量处于上升期,尹明善将汽车板块和摩托车板块分开,既为了避免家族矛盾,也是为了精细化管理。”在力帆内部人士看来,汽车业务和摩托车业务独立发展,更容易看清各自发展优劣势。

外界传闻,儿女对力帆接班的兴趣不大,尹明善亦不得不将力帆交至职业经理人手上,但此时的力帆汽车已是“烫手山芋”。董事长陈卫、总裁马克等高管先后出走,尹明善亲自培养的二代领导团队分崩离析,千疮百孔的力帆人心涣散。

82岁的尹明善被迫重返力帆,身后站着从国外召回的孙女尹安妮。今年4月,力帆第一次临时股东大会上,尹安妮走向台前。据媒体报道,这位1995年出生的尹家三代为在读研究生,专程休学一年以熟悉公司业务,现任力帆控股副董事长。

摆在一老一少面前的难题不小。10月17日,力帆公布的9月产销快报公告显示,传统乘用车销售81台,同比减少79.7%,本年累计销售1264台,同比减少94.26%;新能源汽车销售65台,同比减少81.94%。本年累计销售726台,同比减少64.32%。

“接班人年纪小,不论是社会阅历还是行业人脉都欠缺。”前述人士认为,之前力帆把盘子摊得太大,企业内部精细化管理不够,现在换个年轻接班人,没有集团管理经验,也没有行业积累,很难带领力帆走出困境。

命悬一线：关键时刻致致命一击

“白骑士”终于出现了。

10月9日,力帆发布关于招募重整投资人的进展公告,称两江基金和吉利迈捷将作为意向重整投资人,参与力帆股份的重整工作。两江基金和吉利迈捷,分别代表重庆两江新区政府和吉利控股集团。

值得一提的是,吉利与两江新区有过多次互动合作。今年以来,吉利控股集团的高端新能源整车(重庆)生产基地项目、科技智能换电站陆续落地两江新区。从吉利对西南市场的野心来看,接手力帆或许正是契机。

10月19日,重庆高新区工作人员告诉时代周报记者,汽车是重庆两江新区优势支柱产业,吉利与两江新区的合作是创新驱动发展的必然要求。除吉利外,两江新区或将引进特斯拉中国第二个超级工厂。

本以为绝处逢生,谁知节骨眼儿上又出状况。

“企业实际控制人被立案调查,肯定会对后续投资有影响。”接近力帆的知情人士说,参与重整的事或会暂缓。

命悬一线的力帆积极自救。9月16日,一场以“栉风沐雨,砥砺前行”为名的新品发布会在力帆研究院举行,现场发布了两款新车。力帆总裁杨波介绍,目前力帆摩托拥有骑士车、踏板车、越野车、电动车等全系列产品。

这场发布会恰好是在重庆摩博会开幕前举行。

“这是对行业释放一种信号,‘逆势之下,产品依然紧跟市场需求’。”前述行业人士说,过往力帆几乎不会单独办新品发布会。从推出的新品来看,虽然没有展现过多创新科技,但产品依然可圈可点。

在行业来看,力帆摩托车依然是值得看重的对手。

力帆9月产销快报公告显示,摩托车销售58403台,同比增长52%;摩托车发动机销售104052台,同比增长29%。中国汽车工业协会数据显示,在今年前8个月中国摩托车企业销量榜中,力帆以54.84万辆摩托车销量,排名第四。

“正是因为摩托车板块相对健康,力帆希望单独保留摩托车板块‘造血’。”前述行业人士认为,摩托车是力帆的发家产品,28年的技术积淀说明“底子还是在的”。技术与经验成熟,现在就差钱。“能做下去,力帆靠摩托再起来,也就是一两年的事情。万一做不下去,力帆这些年积累的市场,同行也都在盯着。”

内外交困之下,摩托车能否成为力帆翻盘的关键?至少力帆认为可以。

力帆在2020年半年报中提到:将持续以摩托车KP系列产品为核心进行推广;进一步扩大KP系列车型的产品线。

“汽车板块销量下滑,搭上法律纠纷,势必会影响资金链、品牌形象,对摩托车业务发展肯定会有影响。”前述接近力帆人士表示担忧。

摩托车业务的确是力帆目前仍相对健康的业务。9月末的一天,重庆下着小雨。中午12时,数十名力帆员工从北碚厂区走向饭店,菜品已备妥。“被力帆包场了,八九桌呢,今天没空接待其他人。”饭店员工说。

开席了,力帆员工谈笑举杯,看不见半点忧愁。饭店外,一辆铺满灰尘的力帆汽车任由风吹雨打。■

硅谷降薪潮来袭

时代周报特约记者 文岳

新冠肺炎疫情或将永远改变硅谷的生态。

疫情期间，大量硅谷技术人员离开旧金山湾区，迁往生活成本更低的地区开启远程办公。如今，他们正面临着另一严峻现实降薪。

据网站trak.in10月14日报道，由于远程办公成为硅谷常态，一些科技公司开始根据办公地点调整薪资。不少公司对远程办公的员工平均降薪15%，有的甚至更多。

对于这股降薪潮，各公司回应称是合理的，“如果让拿着旧金山的薪水到怀俄明州去生活，对于当地拿着更低工资的人来说是不公平的。”《华尔街日报》报道。

这股降薪潮，也将硅谷企业和员工之间制造更为紧张的雇佣关系。

减薪行动

脸书（Facebook）员工萨钦和未婚妻住在旧金山的一栋公寓里。公寓每月房租2650美元，对于年薪20万美元的他来说压力不大。但当脸书宣布降薪方案时，萨钦对自己的未来有些迷茫了。

今年5月，马克·扎克伯格率先开启硅谷的降薪行动，随后其他科技企业纷纷效仿。

脸书方面表示：“我们决定允许员工继续自愿在家办公到2021年7月。”脸书还表示，未来十年内远程办公的员工将显著增加，但是工作的地点将影响薪酬。

考虑到未来可能降薪，萨钦决定更换工作，他说：“反正都是远程办公，在哪里赚钱都一样。”为了省钱，他和未婚妻正考虑搬到美国其他州。

推特则是第一个宣布将允许员工永久远离工作的公司，该公司也表示，已经依员工的住所来调整薪资方案。

微软也在10月9日表示，在获得批准的情况下，部分员工可以永远不来公司打卡上班，可以在美国境内随意搬迁，但薪资将会依居住地变化而作出调整。

线上支付公司Stripe也已开始建议员工搬离旧金山、纽约或西雅图，并开始向已经离开的雇员提供两万美元的一次性补贴，但员工不得不削减多达10%的薪水。对于云供应商VMware的员工来说，迁移到丹佛可能意味着最多削减18%的薪资。

职场交流平台Blind今年的一项调查发现，4400多名接受调查的科技公司员工中，超过三分之二的人表示，愿意搬到生活成本较低的城市远程办公，但接受降薪则是另外一码事。

职业影响“相当负面”

对于硅谷此次的降薪潮，一些招聘顾问和猎头公司提出质疑。

科技人才代理机构Free Agency执行长谢万·马沙耶基表示，如果科技人员的总体薪资在未来几年内由于远程工作相关的搬迁而减少10%—20%，对其职业生涯所造成的影响将会相当负面。

根据Glassdoor的数据，脸书和谷歌软件工程师的平均年薪均超过六位数。

马沙耶基的一位客户是脸书产品经理，他打算离开原有办公地，收入可能会下降。这名客户就利用可能的调任机会，与公司开展有关职位晋升的谈判，以此来抵消减薪带来的影响。这位客户称谈判仍在继续。

马沙耶基说，他认为所谓的一次



性搬迁奖金从长期来看对员工没有好处。

谈起可能发生的降薪，一位匿名技术人员向Blind表示：“这种旧的思维方式需要改变，因为它剥削了劳动力。无论工作地点在哪里，员工的劳动付出产生了相同的价值。如果我住在北卡罗来纳州或科罗拉多州，对公司的价值会降低吗？如果他们不让步，那就辞职。”

也有一些技术人员表示愿意考虑以更低的薪水获得更大的地域自由。“我接受这样的规定。”一位VMware员工告诉Blind。他表示，虽然自己的总薪酬降低，但生活成本的降幅会高于薪水降幅。无论在得州奥斯丁或田纳西州，都可以过上远比旧金山优越的生活。

美国招聘网站Dice的调查显示，大约有3%的硅谷员工愿意降低15%的工资，只有1%的人愿意降低25%。同时，大约有76%的人表示，他们不会采取任何降薪来换取远程办公。



职场交流平台Blind今年的一项调查发现，4400多名受调查的科技公司员工中，超过三分之二的人表示，愿意搬到生活成本较低的城市远程办公，但接受降薪则是另外一码事。

Dice报道，这些数字表明，“因地降薪”恐将令公司陷入一场斗争，尤其是对于科技人员掌握了公司核心技术的企业而言。此外，再加上目前许多城市生活费用上涨，事情将变得非常复杂。

或引发人员跳槽

降薪行动也将对整个硅谷的未来发展带来挑战。

《华尔街日报》报道称，大规模的降薪意味着硅谷公司行业标准的下降。长久下去，可能会导致越来越多的技术人员跳槽别处。

多年来，硅谷的企业一直是世界高科技企业的标杆。这里有优越的薪水，良好的福利，“因地降薪”可能会让这些福利全部化为乌有。

此外，彭博社报道称，如果招聘不再受地域限制，虽然看起来科技公司将有机会获得更多的候选人，但他们的竞争对手也有了同样的选择。而由于候选人地理位置的不确定性，公司对于薪资的预算也很难制定。

美国科技公司Slack的CEO斯图尔特·巴特菲尔德表示降薪会令人员流动性和人才市场竞争加大，“对于企业而言，这需要更长的周期去建立和维护一个团队”。

总部设在芝加哥的远程办公软件公司Basecamp LLC首席执行官贾森·弗里德表示：“说到支持高薪、同工同酬和优秀才能，最应该做的便是这些硅谷高盈利公司。”他说：“你是在雇用一个人以及他们带来的技能。”

咨询公司红杉公司10月份对240家美国科技企业进行调查的初步结果，33%的企业对重新安置雇员政策拿不定主意。约22%的受访企业表示他们正在调整薪酬，20%的企业说他们不会调整。■



东鹏DONG PENG

股票代码：003012

热烈庆祝
东鹏控股
A股成功上市

感恩关心支持东鹏发展的「鹏友」们

为庆祝东鹏控股A股上市，感谢社会各界长期以来的关爱和支持，特于10月19日至11月22日期间，在全国各东鹏门店开展“上市感恩，全民分红”促销活动，大板买二送一、全民惠享定金翻倍、满额即送瓷木地板、甲醛拜拜福利套餐，诚邀广大消费者关注。

瓷砖

整装卫浴

木地板

整装家居

广告

*股市有风险 投资需谨慎

私募股权基金募资寒冬：行业大洗牌 小机构加快出清

时代周报记者 黄嘉祥 发自珠海、深圳

陆珺经常被来自VC/PE们簇拥着咨询募资事宜。不过，她所在的母基金的“余粮”已不足。这些抱着希望而来的VC/PE机构的代表，在和陆珺交换名片后，大多只能无奈空手离去。

相同一幕，接连发生在10月13—15日举办的第二十届中国股权投资年度论坛期间。全国各地VC/PE机构奔赴珠海，来参加这个被誉为“中国股权投资行业晴雨表”的论坛。不少机构流连于各大母基金展台，尝试碰碰运气，希望能募到一些“弹药”。陆珺在其母基金展台上，不断做着重复解释。

“大家都很缺钱，大部分人过来都是询问有没有钱。我所在的母基金可投资金实在不多了，投完旗下子基金后，基本没剩下多少。我们对VC/PE的态度越来越谨慎，除非有特别优秀的项目，否则不投。”10月16日，陆珺对时代周报记者坦言。

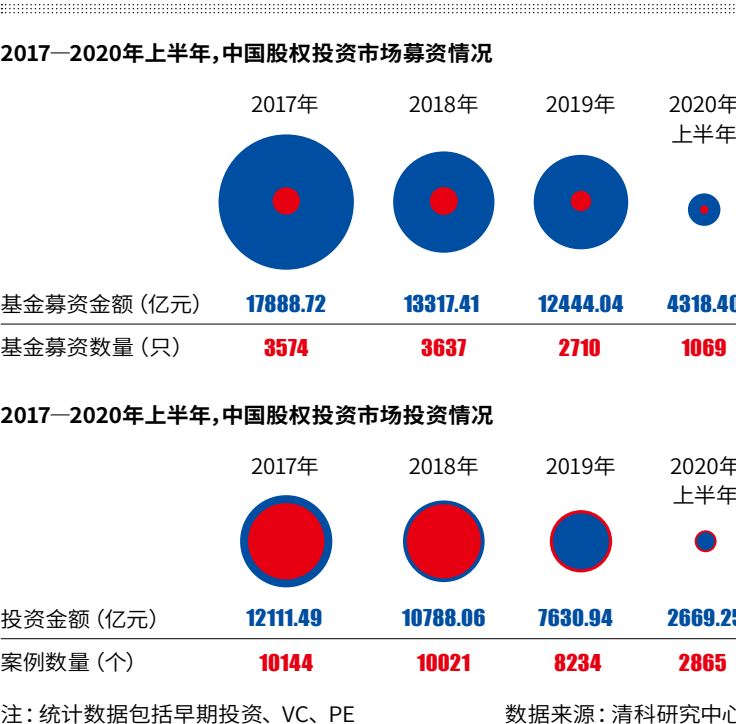
2018年资管新规施行以来，VC/PE进入募资困难期，监管日渐趋严，募资一年难于一年。

突如其来的新冠肺炎疫情，更让募资难问题雪上加霜。在持续的资本寒冬下，长线资金进入股权投资市场依旧不足，而国资背景的LP（有限合伙人，泛指投资者）已成为国内股权投资行业资金的重要来源。其对GR普通合伙人，泛指股权投资机构）的要求也越来越高，GP想要拿到政府引导基金的钱并不容易，尤其是中小机构更为艰难，行业头部效应愈发明显。

10月14日，东方富海董事长、创始合伙人陈玮接受时代周报记者专访时表示，2015年以来，中国的LP市场已经从过去以民间LP为主，转变成了以机构和国有LP为主。“国进民退”现象明显，机构化特别是国有LP加速进场，对GP要求越来越高。他指出，很多小型GP根本募不到资金，可能就会被淘汰掉，资源会逐渐向头部集中，“也许70%以上的VC/PE会死掉，这也是行业发展必须经历的洗牌过程”。

正在崛起的国资机构也有烦恼。10月15日，华金资本总裁郭瑾在接受时代周报记者采访时坦言，市场上依然戴着有色眼镜看待国资机构，认为国资投资机构对被投方的赋能不多，在投资中一般只能跟投，而不能领投。

“这是双向选择的过程，要共同去打造这个市场，未来中国私募股权投资市场一定是多元化发展的，绝对



不是一个力量。要听到国有的声音，也要听到社会的声音，要有民间资本，也要有国有资本，只有越来越多元化的市场才是健康的。”郭瑾说。

资本寒冬之下，私募股权投资行业洗牌如何进行？国有资本在股权投资行业中，又将如何发展？长线资金进入股权投资行业还面临怎样的困扰？日趋严格的监管政策，应该如何适应行业发展？

募资烦恼

注册制改革犹如一场春雨，较大程度解决了困扰国内私募股权投资20多年的退出问题，但募资难依旧困扰着中国的股权投资市场。

“行业募资困境还未得到有效改善，2018年资管新规实施以来，一年比一年紧张，即使是头部机构，募资也不容易，那更不要说小机构了。”陈玮对时代周报记者表示。

多名头部机构相关负责人在接受时代周报记者采访时均表示，疫情之下，资金分流到抗疫和复工复产上，分流了部分资金，导致各类LP的出资意愿降低。机构募资难度加大。

“今年以来，许多原本定好的募资实际情况都不容乐观，大多募资计划未能如期完成。”10月14日，北京一家中型VC机构相关负责人对时代周报记者表示，现在募资的时间普遍比原来拉长了一倍，资金规模也缩水3—5成。

从清科研究中心公布的数据，

亦可窥见2020年上半年募资难与投资紧的全貌。该研究中心数据显示，2020年上半年市场共有1069只基金完成新一轮募集，金额总计4318.40亿元人民币，同比下降29.5%；市场共发生2865起投资事件，涉及金额2669.25亿元，同比分别下滑32.7%、21.5%。

追溯募资难，始终绕不开2018年施行的资管新规。监管限制了各类资金的入场通道，禁止银行理财资金期限错配、层层嵌套，部分掐断了传统的银行募资通道。

寒冬中，“马太效应”开始显现。头部机构获得更多资本的青睐，中小机构仍深陷募资困境难以维系，行业迎来深度洗牌。据清科研究中心统计数据，整个股权投资行业中大概有1.5万家VC和PE投资机构，活跃的仅有4000多家，管理总规模接近12万亿元。

在陈玮看来，GP市场也在发生明显变化，优秀、专业的机构得到的认可度会越来越高，小的和差的就越来越弱。

监管生态也推动了私募股权投资行业的大洗牌。陈玮表示，从监管态度来看，中国的GP数量太多，“基金容易备案，但GP备案很难”。监管也希望资源向头部机构集中，“很多小机构很难生存”。

洪泰基金创始人、洪泰集团董事长盛希泰接受时代周报记者采访时表示，中国股权投资行业正处于“春秋时期”，鱼龙混杂，LP不愿意给GP

钱，这个现状需要很长时间来改变。在股权投资行业大洗牌的情况下，会有超过一半以上的机构被淘汰，只有优秀的GP能继续往下走。

投资机构的资金来源结构，也影响着募资的难易程度。

10月14日，PE机构凯联资本创始合伙人李晒时接受时代周报记者采访时表示，2018年以来，一直处于行业洗牌中，但每家机构的LP构成不同，面临募资的难度也不一样。

“有些机构存在LP过于集中的问题，要么集中于机构资金，要么是政府资金，来源不够多元化。只要其中有一环出了问题或变化，就会出现LP管理风险。”李晒时认为，LP的来源和被投企业都要多元化，“只有这样才能去抗周期、抗风险。”

国资跑步进场

募资艰难的同时，国有资本加快速度跑步进场，已然成为股权投资行业的重要力量。

据清科研究中心统计数据，截至2019年年底，在中基协备案的私募股权、创业投资基金（仅统计数据）已超过3万只。其中，国资背景LP认缴总规模占市场整体募资额的65.3%；登记的私募股权/创业投资机构管理人中，国资背景机构管理的基金总认缴规模占全部基金的60.5%。

从出资联合设立或参股的基金类型来看，国有资本主要通过出资母基金、直投基金参与到股权投资基金的设立中。其中，政府引导基金占据重要地位。清科研究中心数据显示，截至2019年年底，国内政府引导基金目标规模已超10万亿元，已到位规模约4.69万亿元。

随着国资集体进场，国内股权投资行业LP结构也在发生变化。“LP结构有待优化。我们感谢国资的钱，也十分欢迎国资的钱，但民营资本活力也需要提升，尤其是民营资本参与股权投资的积极性还有待提高。”清科集团创始人、董事长倪正东表示。

多家机构的负责人称，相比民营资本，政府引导基金往往投资限制较多，经常会设置较严格的返投比例，决策流程也偏长。“国有资本带有较强的政府意志。想要拿到它们的钱，必须要在当地投资，拿到的几率也比较低。这也是造成募资难的一个原因。”华南一家PE机构的负责人表示。

➡ 下转P15

财经一周观察

做好准备 迎接注册制改革3.0

 **林克**
时代周报特约记者

股票发行体制改革马不停蹄。

10月15日，证监会主席易会满受国务院委托向全国人大常委会报告股票发行注册制改革相关工作时表示，将在不断完善科创板、创业板注册制试点的同时，将稳步推进主板（中小板）、新三板的注册制改革。

“充分考虑主板（中小板）特点，设计好注册制实施方案。按照注册制的要求，改进新三板公开发行及转让制度。开展新三板精选层挂牌公司向科创板、创业板转板上市试点。”易会满表示。

如果说，2019年通过创设科创板吸引科技公司在境内IPO是注册制改革的1.0版本，2020年的创业板改革是“注改”从增量市场向存量市场深入的2.0版本，接下来有望全面推进至主板（中小板）和新三板的改革方向，将是注册制获得全面推行的3.0版本。

市场各方不应再对以上趋势抱有侥幸。

首先，注册制下的新股供给规模有望进一步提高，新股的稀缺度将会持续下降。当监管角色从“公司质量评判员”进一步向“市场秩序维护者”转变后，只要满足上市要求且公司治

理、信息披露合规的发行人，将有更多机会登陆资本市场融资。

其次，进入3.0阶段的注册制改革将体现更大的行业公平性。无论是试点时期的科创板还是创业板的新股改革中，均将自身定位为科创、新兴类企业提供上市平台，原则上不支持传统行业发行人申报。

如此要求虽与促进经济结构转型，提高试点板块的受欢迎度和受关注度等政策需要有关，但客观上仍对一些具有上市潜力，但从属于传统行业的发行人构成了上市障碍。

当注册制改革扩大至主板（中小板）及新三板精选层后，更多传统行业发行人也有望在注册制框架下实现上市融资。

此外，A股“卖方市场”的特征也有望改变，当越来越多适合在主板IPO的传统行业发行人不再限价发行后，新股市场将以更高的破发概率来为那些盲目打新的投资者做好教育工作。

买方话语权逐渐提高的背景下，不同新股的估值定价也将在机构投资者“用脚投票”下走向分化，甚至A股市场有望出现难卖、流发的

项目；因此也将对保荐机构的定价承销能力构成更大考验。

对于管理层来说，改革前方面临更大挑战。监管者需要保持改革的定力与决心，避免改革受到指数调整、利益实体、舆论环境等因素的施压，也要兼顾金融风险防控大局，在政策实施细节上做好风险预判与应对措施；既要在改革过程中坚持信息披露的市场化方向，也要保证资本市场的“有进有退”，从严执行退市规则，完善市场出清机制。

与此同时，监管者也要不断解决改革过程中面临的各种具体问题；无论是像“妖股”天山生物暴涨背后的账户异常交易，抑或是上纬新材询价过程中，近400家机构抱团定价的疑似勾结行为，这些新制度下衍生的新问题，都需要细致论证，并依法从严监管与治理。

运行30多年的中国资本市场，仍存在投资者教育不足、投资者保护力度不够、专业机构投资者占比偏低、违法违规现象屡禁不止等诸多问题。注册制改革3.0势必将是一次朝着新股发行“深水区”所发起的冲刺。

面对这场改革，各方都要做好准备。■

汉口银行IPO十年未果 资本补充压力紧迫

时代周报记者 曾令俊 发自广州

湖北最大城商行10年未走出上市辅导期，如今汉口银行再次吹响了上市的“集结号”。

近日，汉口银行在其官网披露，该行已于近期召开2020年第一次临时股东大会，审议通过了6项上市议案，包括拟申请在中国境内首次公开发行股票并上市及其募集资金使用可行性、为筹备上市暂停股份转让等内容。“很多中小银行在上市过程中都面临股权确权以及清理的问题，这类银行历史遗留问题较多，有些是股权过于分散，有些则是确权比例较低，需要很长的时间。而现在监管对银行股权结构非常重视。”10月15日，华南某农商行战略部门负责人告诉时代周报记者。

对于上市的最新进展情况，时代周报记者近日向该行发送采访提纲，但截稿时未获回复。

事实上，早在10年前，汉口银行便意欲登陆A股市场。2010年12月，海通证券与汉口银行签署上市辅导协议，并于当月向证监会湖北监管局报送该行辅导备案登记材料。

据悉，因为国有股权、股权清理等问题，汉口银行IPO之路迟迟没有进展。今年年初该行解决了股权问

题，上市随即提速。

就资产规模以及净利润而言，汉口银行是湖北当地最大的银行；湖北银行也在2018年年报中明确提出了“五年上市”的目标。目前，湖北当地还没有银行上市，湖北上市银行第一股“争夺战”已经打响。

为何10年未出辅导期

资料显示，汉口银行原名武汉商业银行，成立于1997年12月16日。2010年，汉口银行为求上市增资扩股，也就是在这一年该行与海通证券签署了上市辅导协议。当年1月，联想控股、武钢集团、武汉城投集团三家企业合力拿下汉口银行计划增资扩股募集的12.7亿股。

交易完成后，联想控股成为汉口银行的第一大股东。签约时，联想董事长柳传志曾亲自到场，并表示，汉口银行基础非常好，今后将推动其上市，但不会干涉具体经营。该行上市果然提速，次年出台了A股IPO方案。

外界彼时也普遍认为，有了联想以及柳传志“背书”，汉口银行的上市步伐会加快。但让外界没有想到的是，这10年来，该行的IPO进程未有实质推进。其间，年报中多次提及上市，2016年年报提及将上市列为未来3年九大举措之一，2017年年报则将上市列为下一年度主要工作举措之一。

股权问题是导致该行上市没有

进展的“拦路虎”，海通证券几乎每期辅导报告都会提及股权问题，目前已更新到第43期。

时代周报记者了解，汉口银行股权存在的主要问题是，武汉信用风险管理有限公司（下称“武汉信用”）于2012年签订股权受让协议，但其股东资格迟迟得不到监管批准，导致下一步的国有股权等工作无法推进。

“监管对这类型机构持股金融机构股权一般审核比较严格，特别是这些年严查股东的资格。”10月16日，华南某券商人士告诉时代周报记者。

这些工作一直到2018年底才有进展。

2018年12月29日，汉口银行召开董事会审议通过相关议案，拟由武汉金控控股（集团）有限公司（以下简称“武汉金控”）受让或收购武汉信用持有的和原拟受让的国民信托等机构所持汉口银行股份。

今年1月13日，湖北银保监局核准了武汉金控的汉口银行股东资格，受让后合计持有该行股份4.72亿股，占汉口银行总股本的11.44%。

此外，由于汉口银行现有股东武汉开发投资有限公司、武汉商贸国有控股集团有限公司属于武汉金控的关联方和一致行动人，目前武汉金控直接与间接持有汉口银行股份占比合计为19.61%，超越联想控股（持股15.33%）成为该行第一大股东。

资本充足率低于平均水平

截至2020年6月末，汉口银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为12.92%、9.59%、9.59%，均较上年末有所减少，且低于行业平均水平。

事实上，该行想要顺利上市或许也会面临一定的难题。汉口银行面临补充资本的压力，上市的紧迫性日益增加。

据海通证券7月出具的关于汉口银行IPO的第43期辅导工作备案报告显示，汉口银行目前尚存在的主要问题是增资扩股。汉口银行于2019年11月先后审议通过了关于增资扩股的议案，目前该行的增资扩股方案正处于行业监管部门审批阶段。海通证券表示，将在下一辅导期内继续协助该行有序推进增资扩股相关工作。

此外，汉口银行管理团队亦亟待补充完善。如该行行长一职空缺，急需补位。

因届退休，朱永彤自2018年11月28日起已不再担任汉口银行行长职务。而因田志平未能如期赴任，汉口银行行长一职从朱永彤离任后一直空缺。

更为罕见的是，今年4月2日，银保监会网站发布了湖北银保监局关于田志平任职资格的批复。根据该批复，田志平因不符合《中国银保监会中资商业银行行政许可事项实施办法》第79条规定的任职条件，故湖北银保监局不予核准其汉口银行行长任职资格。

资料显示，生于1966年的田志平，拥有西南财经大学工商管理硕士学位，曾任浦发银行新加坡分行筹备工作组负责人、工商银行四川省分行副行长、工商银行（伦敦）有限公司董事及总经理、工商银行中东有限公司董事长及总经理等职。

值得一提的是，田志平曾被安邦推荐担任民生银行董事，但任职资格也曾未获得监管核准。

横向比较，该行的资产规模以及净利润等指标在目前排队上市的银行中，也没有明显的优势。由于疫情的直接影响，该行上半年的经营情况并不乐观。营收方面，上半年实现营业收入31.31亿元，同比下降12.49%；该行实现净利润9.71亿元，较上年同期下降16.65个百分点。

“上半年净利润下滑是银行业的普遍现象，主要是让利实体经济以及加大拨备计提力度，不能说明什么问题。”上述农商行战略部门负责人说。贷款质量方面，截至今年6月末，汉口银行不良贷款余额为40.3亿元，较年初增长34.2%；该行不良率升至2.09%，较年初增加0.34个百分点。汉口银行表示，短期内资产质量承压但长期依然可控。对于受疫情影响的各类企业，营业能力、现金流以及还款能力的减弱可能会带来一定数量的不良贷款甚至坏账。

“2020年以来，受武汉地区疫情影响，汉口银行部分贷款客户还款困难，资产质量有所下滑，不良贷款和逾期贷款规模均有所增长……未来资产质量的变化情况有待进一步关注。”日前，联合资信在对汉口银行的评级报告中表示。▮

31.31
亿元

经济回暖增速转正 第三季银行业绩“有空间”

时代周报记者 曾令俊 发自广州

10月19日，国家统计局公布数据，初步核算前三季度国内生产总值722786亿元，按可比价格计算，同比增长0.7%。分季度看，一季度同比下降6.8%，二季度增长3.2%，三季度增长4.9%。

中国前三季度经济增速由负转正，供需关系逐步改善，市场活力动力增强，就业民生较好保障，国民经济延续稳定恢复态势。

数据在某种程度印证了市场对银行业的分析，也让外界对银行经营环境出现拐点有了预期。

10月19日早盘，A股市场银行板块再度集体走强，迎来全线飘红。

实际上，出于对第四季银行业经营的乐观预测，自10月9日开市以来，沉寂已久的银行板块表现明显强于同期大盘。

上周，从申万一级行业来看，银行行业（515280.SH）以6.16%的涨幅排名所有行业第二。具体到个股，国庆长假后，杭州银行（600926.SH）、平安银行（000001.SZ）、宁波银行（002142.SZ）、成都银行（601838.SH）等涨幅明显，均超10%。

天风证券银行业首席分析廖志明认为，最近银行板块上涨非常符合逻辑，核心支撑逻辑是经济的复苏；一方面银行让利的压力减弱，银行净

利增速可能出现拐点；另一方面，未来银行资产质量等基本面临情况可能有所改善。

上市银行三季报窗口期将至，多位机构人士预计，由于企业经营回暖，三季度银行业经营情况有望改善，但不同银行之间也有所分化。

光大证券银行业分析师王一峰表示，三季度行业经营业绩将较市场悲观预期有所扭转，监管要求有所松动，行业营收和盈利增速趋于收敛。

银行板块表现活跃

国庆之后，银行股走出了较好的行情。同花顺数据显示，10月12—16日，银行股整体涨幅分别为2.42%、-0.31%、-0.12%、1.17%和1.46%。

据东方财富数据显示，截至收盘，10月16日银行板块主力净流入37亿元，成为资金流入排名第一的行业。其中，工商银行净流入6.39亿元，位列银行业个股资金流向排行第一位；招商银行、兴业银行紧随其后，净流入资金分别为6.29亿元和4.69亿元。

10月16日，奶酪基金创始人庄宏东在接受时代周报记者采访时表示，银行板块近期表现主要受宏观数据超预期提振。

央行10月14日公布的数据，9月新增社融3.48万亿元，同比多增9630亿元；M2重新回升至10.9%；人民币贷款增加1.9万亿元，同比多增2047亿元。

“这意味着供应上，目前货币政策仍没有收紧，而国家货币主要通过商业银行信贷流入市场。同时需求端人民币贷款总额也在增加，预示国内经济逐步企稳修复，企业信贷需求较旺盛，居民消费持续回暖。无论是供应还是需求，均呈现基本面预期转好、复苏的迹象。”庄宏东分析称。

10月19日，宝菱投资基金经理肖超则告诉时代周报记者，银行股被看好主要逻辑有两个：一是中国宏观经济在防控新冠肺炎疫情取得决定性胜利的前提下快速恢复，且未来随着疫苗的推出，中国宏观经济率先受益，银行业则持续受益；二是当前市场情况下，银行依然处于市场的很低估值洼地。

Wind数据显示，目前银行股的市净率（PB）较前段时间已经有所修复，不过相较其他行业依旧处于低位。截至10月16日，在36家A股上市银行中，上市PB在1倍以上的银行仅12家，剩余24家银行的PB均小于1倍，其中，交通银行和华夏银行两家银行的PB在0.5倍以下。

不过，银行业资产质量方面仍有不明朗因素，有机构预计三季度趋于稳定，但未见底。

近日，普华永道中国北区金融业主管合伙人朱宇告诉时代周报记者，有两个信号可以观察银行资产质量是否见底，一是信贷资产质量中的逾

期贷款率，当逾期贷款开始下降会是一个好的信号；二是疫情期间银行业采取了纾困政策，纾困政策退出时也是一个好的迹象。

利润取决于计提政策

“信贷经营数据优化或支撑银行业基本面改善。但由于政策指导银行业让利实体经济，三季度银行整体出现超预期增长可能性不大，主要是基本面改善逻辑。”10月16日，成恩资本董事长王璇告诉时代周报记者。

中信证券则认为，金融让利稳步推进，前8月金融系统为实体减负超过1万亿元，预计全年1.5万亿元目标将顺利实现。三季度以来LPR利率保持稳定，宏观经济修复背景下，预计银行三季度息差和营收均将表现稳定，但利润增速取决于拨备计提要求。

此外，监管政策同样重要。7月初，银监部门对部分银行进行窗口指导，建议适当控制上半年利润增速。

7月11日，银保监会新闻发言人在答记者问时表示，预计在今后一段时期不良贷款会陆续呈现和上升，银行要“及时填补拨备缺口，全面覆盖风险损失”“切实补充资本”“更大力度让利实体经济”。

肖超表示，“宏观经济对银行资产质量的影响具有一个滞后性，但在监管层和银行自身的决定下会通过加大计提拨备损失来应对未来风险，

今年二季度银行业绩普遍下降就是这个原因。三季度是否继续加大拨备，对业绩影响多大，这取决于监管层的要求和银行自身的判断。”

时代周报记者不完全统计，从上半年的情况看，36家上市银行中，半数即18家银行净利润增长为负数，六大国有银行以及九家股份制银行净利润全部负增长%。

“下降主要的原因是加大计提拨备、让利实体经济，负增长也在情理之中。很多银行都响应监管的号召，加大拨备计提力度，增强抵御风险的能力，导致净利润小幅增长或者负增长。”10月18日，某国有银行地方分行人士此前告诉时代周报记者。

申万宏源银行业首席分析师马鲲鹏则在研报中预测，上市银行整体归母净利润同比增速与中报基本相当，不同银行之间的差异化业绩摆布格局将会延续。预计上市银行第三季度营业收入同比增长6.2%，拨备前利润同比增长6.8%。

王一峰预计，三季度累计营收增速较中报下行2—3个百分点。盈利方面，鉴于经济恢复之后的良性带动，监管机构也对避免“一刀切”提出要求，给予了银行释放业绩的空间。

三季度上市银行盈利增速将有所分化，主流银行在累计盈利增速上将以-10%为锚，上下波动，表现好于市场预期。▮

信托第三季：中航、民生募资大降

时代周报记者 黄坤 发自上海

7—9月份募资额连续下滑，导致信托业三季度数据“大滑坡”。

具体来看，68家信托公司在第三季度共发行6738只，共计6520.9亿元的集合信托产品，相较于二季度，发行只数下降23.9%，融资规模锐减26.7%。

用益信托网数据显示，2020年三季度，排名靠前信托公司整体募集规模下滑比较明显。

在前十名中，光大信托仍以997.6亿元募集规模保持首位，其余信托公司中，募集规模增长的仅有外贸信托一家，光大信托、五矿信托等6家募集规模下滑，其中中航信托募集规模235.65亿元，较二季度609.39亿元大幅下滑61%，民生信托募集规模377.57亿元，较二季度637.17亿元下滑40%。

10月18日晚，国家金融与发展实验室副主任曾刚向时代周报记者表示，三季度集合信托产品市场的变化，符合监管政策变化和要求的强化，一方面，资管新规尤其是资金信托新规对业务模式约束；另一方面，房地产调控，两者叠加，转型调整下，信托公司出于防风险的考量，展业相对谨慎，必然导致短期内产品规模下降。

不止于量，第三季信托业还出现收益率大面积下降的情况。

用益信托统计数据显示，9月收益率8%以上的产品数量占比快速下降。截至9月30日，在披露预期收益率的795款产品中，预期收益率在8%以上集合产品的数量占比为10.17%，环比减少10.05个百分点。

10月18日，高禾投资管理合伙人刘盛宇告诉时代周报记者，集合信托产品的收益率存在继续下行的可能，同时今年证券二级市场表现较为活

跃，使得资金进入资本市场的速度明显加快，有些信托公司布局权益类产品市场，并进行基于宏观分析的大类资产配置。

规模和收益率双降

9月份，集合信托产品的发行和成立规模遭遇双降。

据用益信托网最新统计，9月份，68家信托公司中只有59家信托公司发行了1667只集合信托产品，发行规模为1893.29亿元，环比下降13.92%；成立规模为1403.67亿元，环比下降18.51%。

10月17日，信托业内人士告诉记者，集合信托市场目前仍以融资类产品为主，资金信托新规以及监管层压降融资类业务对多数信托公司的展业影响较大，近期集合信托产品业务发行数量下降与信托业主动压降融资类业务、压缩非标业务有关。

光大信托党委书记、董事长闫桂军坦言，公司当前主要面临的挑战是资管新规落实过程中，包括融资类信托业务规模的压降，传统信托业务增长受限，转型发展要求增大；疫情冲击下，业务风险管控难度提升；公司面临的竞争环境变化较大。

值得注意的是，吉林信托多个产品出现延期兑付的状况，进入下半年无一只产品登记发行。

刘盛宇表示，近年来信托的风险资产比例不断攀升，个别信托公司的舆情事件发酵，引发负债端客户忧虑，不利于产品的有效发行，因此内外部环境因素都将影响到信托产品规模有所下滑。

在收益率方面，从9月信托公司产品收益排名来看，收益前十的信托公司中，产品平均收益保持在8%以上的仅有财信信托，且前十的信托公司平均预期收益率较8月有所下滑中航



信托和民生信托分别以7.61%、7.58%的平均收益位列9月收益第二位、第三位。

在实际兑付利率方面，截至9月30日，9月共有6家信托公司清算兑付34款集合信托产品，兑付金额38.04亿元，平均实际年化收益率为7.23%。其中，实际年化收益在8%以上的分别是中原信托、西部信托，光大信托兑付金额3.49亿元，实际年化收益5.17%。

投资类业务成“救命稻草”

新形势下，迫使信托公司谋求产品转型。

9月房地产类信托募集及收益持续下滑。据用益信托数据，9月房地产信托的发行数量降至360个，发行规模降至634.21亿元，平均年化收益率降至7.27%。2020年7月、8月份，房地产信托分别发行502款、501款，发行规模分别为687.23亿元、859.44亿元，平均年化收益率分别为7.59%、7.47%。

10月18日，刘盛宇在接受记者采

访时表示，这是因为产业政策和监管政策对资产端客户特别是房地产企业影响较大，客户需求将有所压缩，也体现了间接融资向直接融资、债权类融资向股权融资转变的趋势。

刘盛宇认为，信托行业对对资本市场的敏感度较高，信托公司目前正在调整以前房地产融资、类固收等业务，通过开展标品信托业务以及服务信托业务参与资本市场的活跃度和积极性正在持续提升。

另一方面，资本市场投资类业务迅速增加。据普益标准统计，9月份投资于证券投资领域的产品297款，环比增加49款，占比上升2.7个百分点；成立规模方面，证券投资领域平均成立规模为0.85亿元，环比增长20.21%。

值得注意的是，收益率方面，投资于房地产、工商企业、基础产业及金融机构领域的产品平均收益率均略有下降，投资于证券市场领域的产品平均收益率略有上升。

9月投资于房地产、工商企业、基

础产业及金融机构领域的产品平均收益率均略有下降，投资于证券市场领域的产品平均收益率略有上升。期限为“2≤N≤3”的房地产领域产品平均最高预期收益率环比回落0.44个百分点至7.91%，但是，同期限的金融领域产品平均最高预期收益率环比上升至8.11%。

10月18日，刘盛宇表示，“目前，信托公司正顺应监管要求发力标准化业务，预期证券投资类产品的数量和规模会有较为明显增长。

据wind数据显示，2020年9月，对外经济贸易信托成立信托数量最多，为162只，其中证券投资信托占比81%；平安信托成立信托55只，其中36只为证券投资信托；而光大信托三季度成立信托91只，均为证券投资信托。

刘盛宇也指出，证券市场投向的信托业务大多非融资类型，是信托转型净值化的首选资产投向。在标准化投资领域，需要投资、研究、营销等全链条支持，面临银行券商等资管机构的诸多竞争，如何通过策略和配置来降低收益波动，信托公司在这一块儿的资源禀赋相对有限，仍需加强研究。

10月18日，平安信托相关负责人也进一步向时代周报记者分析，信托产品之间的竞争将不再简单比拼收益率，而是在发行公司、管理人、产品本身三个层面开展。

目前，信托都在纷纷加强打造自己权益投资和固定收益投资能力。在全球低利率甚至负利率的背景下，利率或将长期呈下行趋势，新的稳定回报类产品拥有较大潜力。

信托业内人士表示，在产品结构方面，信托公司发行基于资产配置的TOF/FOF产品是未来参与资本市场的有效方式，实践中，已有部分信托公司提前布局此类业务，如华润信托、中信信托、中航信托。■

构建“输血+造血”扶贫机制 浦发银行广州分行助力精准脱贫

坚决打赢脱贫攻坚收官战

2020年，注定是一个特别的年份。这是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，是脱贫攻坚的决胜之年，也是攻坚克难的奋进之年。但突如其来新冠肺炎疫情，使经济社会压力骤增、风险骤增。

浦发银行广州分行自1998年扎根南粤大地以来，始终坚持开展党建扶贫、教育扶贫、消费扶贫，通过金融赋能、产业赋能、技术赋能，推进产业扶贫激活“造血功能”，构建“输血+造血”的长效机制，激发村民脱贫致富的内生动力，助力贫困农民早日实现精准脱贫。

紧握党建扶贫“方向盘”

连日的阴雨绵绵，终于等来了一个晴天。广州市荔湾区市场监管局派驻连州星子镇姜联村的第一书记耿骁骅赶忙走出办公室，走访贫困户，这样的工作周而复始持续了一年零三个月。

连州星子镇姜联村不仅偏远，且目前人口仅为2000人，常住人口约有400多人，大部分人在外地打工。村里的贫困户有56户，137人，贫困户的收入也比较低。

“我们村一共有56户贫困户，扶贫工作队每个月都要走访一遍，有的贫困户一个月还要去五六次”，耿骁骅边走边说，边跟记者说，要根据贫困户的实际情况去安排上门走访的次数。

一天下来走访完贫困户，已近黄昏。趁天还没有黑，耿骁骅领着记者到姜联村党群服务中心参观，瓷砖的地面让整个中心看起来亮堂堂，但耿骁骅说以前并不是这样。

姜联村党群服务中心原本修建于20世纪80年代，大约有40年的时间没有修缮了，窗户包括一些办公的设施都已经比较破烂。自2016年起，扶贫干部上任以来，所有的资金都用于贫困户的增收上，没有多余的资金去

完成党群服务中心的修缮。“村里面党群服务中心是基层的战斗堡垒，修缮党群服务中心，可以进一步服务群众”，耿骁骅由衷地说。

脱贫攻坚，重点在农村、难点在基层。基层党组织作为前沿阵地，是筑牢党建引领精准扶贫的“主心骨”。耿骁骅回忆，好在浦发银行广州分行积极主动地联系上了他，想为姜联村打造一个更符合扶贫需要的党建平台。

如今，姜联村党群服务中心焕然一新，修缮了年久失修的门窗，在水泥地板上面也添加了瓷砖。据了解，浦发银行广州分行基层党支部与清远连州姜联村开展扶贫帮扶建设，支持脱贫攻坚，对姜联村党群服务中心进行升级改造便是其中一项帮扶建设工作之一。

同时，还在姜联村建设“浦发悦读”专区，打造舒适现代化的环境，对经济、人文、科技等书籍和文创产品

展示和借阅，让村民随时随地阅读学习，并配置现代化的多媒体教学设备等，以此推动全民阅读与扶志扶智同频共振。

目前，扶贫工作队的工作还在继续，浦发银行广州分行基层党支部与清远连州姜联村开展扶贫帮扶建设也并未走到终点。如何推动减贫战略和工作体系平稳转型，统筹乡村振兴战略，激发欠发达地区 和农村低收入人口发展的内生动力，促进逐步实现共同富裕，是浦发银行广州分行的下一阶段目标。

打通消费扶贫“最后一公里”

“以前用麻布袋担着红薯去卖，有人买就卖，没人买就又把担回来”，广东江门马冈镇65岁的梁玉霞回忆，曾经经历了一段很艰难的日子，“我种点番薯，一年下来种番薯收成都很少”。



但梁玉霞的生活在2017年发生了翻天覆地的改变，因为马冈镇有了产业扶贫基地。马冈镇辣木产业扶贫基地负责人梁耀诚回忆，2017年镇级领导规划让企业跟周边的贫困户合作，解决贫困户就业和收益问题。此外，银行给企业拨款专项的扶贫户资金，确保企业本金不流失，每年还能达到约10%的收益。

“相当于我们把一两亩田租给了公司作扶贫基地，公司赚钱了我们农户也赚钱”，说这话时梁玉霞脸上露出了笑容，“我一天工作8个小时，既能拿工资，又觉得工作开心”。在马冈镇辣木产业扶贫基地，番薯的种植面积最大，收益也最好。

但2020年注定是不平凡的一年。这一年，是全面建成小康社会目标实现之年，是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。这一年，也是新冠肺炎疫情突如其来的一年。

在疫情期间如何解决销路问题？浦发银行广州分行相关负责人告诉记者，只要用户进入浦发银行手机APP以及浦惠到家APP，就可以看到浦发银行广州分行跟邮政合作的活动，在这里可以购买到扶贫助农的产品。

原来，浦发银行广州分行在总行统一部署下，各部门协同，与中国邮政共同发起“齐心抗疫共克时艰”爱心助农活动，通过数字化手段和线上端口打通“菜篮子”产品销售渠道，在特殊时期为供需两端搭建一座桥梁，为“粤字号”农产品“出山”助一臂之力。

梁耀诚说，浦发银行广州分行给扶贫基地的产品同时找到了销路和物流的办法。的确，多渠道发力、构建多种销售场景、提供丰富的产品选择，金融机构为助农抗疫出谋划策。以浦发银行此次助农活动为例，其在助农增收的同时又能稳定市场供应、满足消费者需求，同时网购亦能有效避免人员聚集带来的防疫压力，可谓一举多得。

教育扶贫拉齐人生“起跑线”

周末，晨曦初露，广东云浮市桂连浦发银行希望小学校长颜德雄就已起身梳洗，将送给学生在假期里看的书籍装入袋中，准备踏上家访之路。

“虽然放假了，但我经常是不放心的，要到村里面走一走，关心一下同学们的生活、学习，一天才算有意义”，在这里当了七年校长的颜德雄笑着说。

对贫困户的孩子，颜德雄会更加给予关注。“我经常跟老师说，贫困的学生我们一定要更加关心，因为贫困的学生往往很自卑。”颜德雄说，在平常的学习和生活中应该多关心他们，让贫困学生去掉自卑心，树立自信心。

颜德雄向记者介绍，桂连浦发银行希望小学承担着桂连(村)、图新(村)约5000人口的教学任务，现在在校的学生有200人。“如果没有这个学校，同学们可能就要走到几公里外，甚至十公里外的地方去上学”，颜德雄表示，这个学校在很大程度上改善了学生们的上学条件。

教育扶贫，让山区的孩子树立更多的自信。从2008年开始，浦发银行广州分行出资在云浮市郁南县援建两所希望小学——人和浦发希望小学和桂连浦发希望小学。

自此之后，该行持续关注两所小学教学质量提升和学生成长，根据学校建设发展情况，捐赠设立助学金，组织员工募捐课外读物，举办“金融知识进校园讲座”，从物质和精神两个层面帮助希望小学学生健康成长。

扶贫先扶智，只有大力发展教育，实施教育扶贫，指出导致贫穷落后的根源，才能让贫困地区的孩子掌握知识、改变命运、造福家庭。

据统计，浦发银行广州分行至今先后通过广东省扶贫基金会向广东丰顺县留隍镇上围村、湖南省石门县教育基金会以及湛江市遂溪县港门镇等捐赠超过50万元。（文/秦川）

“老十家”新十年

2020年,中国资本市场建设迎来30周年,孔子云,三十而立。回看过往,我国资本市场发展取得了令人瞩目的成就,科创板、创业板注册制先后推出,今年3月,新《证券法》落地,都标志着国内资本市场正在高速向国际成熟市场接轨。不容忽视的是,在我国资本市场砥砺前行过程中,公募基金管理人作为重要的机构投资者,见证、参与并分享了资本市场的改革红利。1998年起,22年来,公募基金从无到有迅速壮大,截至2020年8月末,公募基金资产管理规模高达17.8万亿元,迎来了新的高光时刻。站在资本市场发展历程上的关键节点,寄望下一个十年,时代周报记者将专访公募基金“老十家”中的诸位高管,近距离倾听他们的感悟与心声。(苏长春)

华夏基金总经理李一梅：财富管理新时代以资产配置为核心

时代周报记者 苏长春 发自北京

提及华夏基金,投资者最为普遍的印象是,该公司旗下成立已满16年的华夏大盘精选混合,以超34倍的投资回报傲视公募业绩榜。而近年来,华夏基金ETF被动投资方面的优势也愈发突出。

那么,在主动投资和被动管理方面,华夏基金是怎样平衡和选择的?

日前,李一梅在接受时代周报专访时直言,“两手都要抓,两手都要硬”。在她看来,现阶段财富管理已经进入到以资产配置理念为核心的时代,单一类型的产品已无法满足投资者财富管理的需求。

精准“择时”的秘密

时代周报:华夏基金作为公募基金业中的“老十家”,伴随着我国资本市场走过了22年的风雨历程,也给外界留下了深刻印象,您认为长期以来,华夏是如何做到精准把握市场需求和趋势的?

李一梅:最重要的一点是,华夏基金推出产品和服务的前提,通常是从投资者角度出发,解决投资者在投资理财中遇到的痛点、难点。

比如,为解决投资者资产配置难题,我们率先推出了FOF产品;为了助力投资者高效把握细分行业机遇,我们率先推出行业主题ETF;为了向投资者提供一站式养老投资基金解决方案,我们率先建立了较为完善的养老目标基金产品体系等。为投资者提供更好的产品和服务,是我们工作的动力和目标。

其次,便是坚持创新、不懈怠,我们时刻保持对资本市场前沿动态的敏锐嗅觉,既发挥内生动力,也积极汲取外部优秀经验,不断推陈出新,希望紧跟时代步伐。

此外,对于每一项我们认为对投资者有意义的服务,即使当时看不见回报,我们都坚持投入、坚持深耕细作,比如,您可能只看到在最近几年ETF风潮中,华夏基金多只ETF表现出色,但鲜为人知的是,我们16年前就开始在ETF领域探索和布局。在市场对ETF这类产品还比较陌生、接受度不高时,我们就把ETF这种指数投资中的高效工具引入A股市场,发行了境内首只ETF,并不断丰富ETF产品的类型和投资范围,逐渐建立起完善的

产品线,积累了丰富的实战管理经验,实现了投资者可以在华夏基金做ETF的一站式配置。

还有养老金投资管理业务,华夏基金18年前就抢先投入,并逐渐积累了在基本养老、社保、企业年金方面的经验。坦白讲,面临职业年金、养老目标基金的新领域,我们虽然已有一些积累,但也仍面临诸多挑战,不过,我们仍会持续进行养老投资教育工作,希望尽己之力推动行业个人养老投资业务的发展。

主动、被动两手抓

时代周报:您2001年就加入公司团队,可以说见证了公司的成长,请您简单总结一下,华夏先后经历了哪些重要的发展阶段,得以帮助公司不断迈向新的台阶?

李一梅:首先是主动管理方面,2007—2009年那波牛熊市场中,华夏凭借过硬的主动管理能力,旗下华夏大盘精选混合、华夏收入混合、华夏回报等一系列绩优基金获得投资者认可,华夏基金管理规模得到快速发展,也为华夏基金在行业里持续保持领先奠定了稳固基础。

接下来,2013年前后兴起的互联网金融风潮,带动了宝宝类货币基金的销量爆棚,也给整个公募基金市场带来了不小的变化,华夏基金也因此植入了“互联网”基因。2013年初,公司就率先推出了“活期通”业务,开启在互联网金融领域的实践。随后多年来,华夏基金在互联网金融领域持续投入,希望利用互联网技术给财富解决方案带来更多可能性。

在金融科技领域,2017年,华夏与微软亚洲研究院建立战略合作;2018年,推出智能理财机器人查理智投;2019年,华夏基金还专门成立了数据中心,并与京东数科签署战略合作协议,携手打造企业级大数据平台等。

在被动投资方面,2018年前后,ETF产品日益获得市场和投资人的关注,无论是规模还是产品数量、类型都快速增长,华夏在ETF领域播种已久的种子,也开花结果,得到市场高度认可。目前,华夏基金权益类ETF管理规模超1500亿元,市占率达25%,连续16年位居行业首位。

最近两年的“ETF热”中,我们综合市场风格变化和投资者需求变化,还先后推出5GETF、芯片ETF、新能源车ETF等一系列行业主题ETF,针对创

业板细分领域机遇的smart beta类ETF(创蓝筹ETF和创成长ETF),首只农产品期货ETF(豆粕ETF)等,这些都将给投资者带来更加丰富的配置选择。

时代周报:您刚刚提及,华夏基金近两年的指数工具化产品线在不断丰富扩充,那么在主动管理和被动投资两方面,公司是如何平衡的,当下的主要定位是什么?

李一梅:我们觉得“两手都要抓,两手都要硬”,无论是主动型产品还是被动型产品,本质都是我们为投资者提供理财服务,现在已经进入到以资产配置理念为核心的财富管理时代,单一类型的产品是无法满足投资者财富管理需求的。我们需要做的是,无论被动还是主动,都将每个产品尽可能做到更好,保持风格稳定,为资产配置提供更好的底层资产。

我们希望能为客户提供一站式财富管理服务,这就需要有丰富的底层资产和投资工具可选,能够根据客户需要作出不同的配置。

投顾业务需做好用户陪伴

时代周报:华夏基金旗下全资子公司华夏财富,于2019年10月拿到了首批公募基金投顾试点资格,抢先试水“买方代理”模式,试点近一年来,华夏财富运营情况如何?有哪些心得体会?

李一梅:华夏财富的基金投顾业务目前已经形成了“线下投顾+线上理财机器人”的独特服务模式。在线下,其拥有基金行业内最早开设的线下理财中心和长达16年的线下基金理财服务经验,目前已构建了超百人的专业投资顾问团队。线上方面,在2018年年初,华夏财富推出了在线理财服务平台华夏查理智投APP。

基金投顾试点一年多来,我们觉得以下几点较为重要:首先,就是坚持做投资者教育,国内投资者目前对基金投顾服务还有些陌生,对基金投顾在财富管理中扮演的重要角色也有待认可。我们需要通过不断的努力,通过投资者教育让其了解、认识并认可专业投顾服务在基金投资的作用。

其次,是做好客户陪伴。我觉得除了专业性,基金投顾业务另一个核心竞争力就是客户陪伴做得好不好,这也是基金投顾的核心工作内容。我们要了解客户需求、了解客户心理,在投资全程中给予专业、贴心的陪伴,适时给予心理按摩,帮助客户减少投



新十年寄语

新征程,新起点,华夏基金将继续积极投身金融创新与改革,开拓奋进,为推动我国金融业健康发展,为千家万户的美好生活贡献专业力量。

——李一梅

资中的不理性行为,引导投资者以更加长期、理性的视角看待投资,力争获取长期收益。

此外,基金投顾发展金融科技也尤为关键。基金投顾在坚持专业化的同时要做到普惠、个性化,高效化、低门槛,需要金融科技作为后盾。

做全球有重要影响力的资管公司

时代周报:其实,公募基金公司的稳健发展,也有赖于良好的外部环境,对标国际市场,您认为,现阶段公募行业还面临哪些亟待改善的问题?

李一梅:就整个公募基金大行业而言,我认为还需要进一步引导投资者树立长期、理性的投资理念、坚持做投资者教育工作,要进一步建立他们对专业投资机构的信任,相信专业的力量,把投资交给专业的人去做。

再朝前走就是期望基金投顾业务能取得进一步发展,这个其实跟树立长期、理性投资理念是相辅相成的。与此同时,我们还期待着养老金业务,特别是养老第三支柱建设获得更多政策支持,能够更好地发展。

时代周报:我国的资本市场改革已行至深水区,今年以来,监管对创业板注册制、深化新三板市场改革等工作快速推进,科创板建设等方面的制度也在有条不紊地落地。站在公司自身和行业环境下,您设想华夏基金未来十年的发展目标和战略是什么?

李一梅:华夏基金的企业愿景是成为全球资本市场上有重要影响力、受人尊敬的资产管理公司,为了这个目标我们一直在不断努力。

如果要我给未来的华夏基金一个具象的畅想,我希望拥有一系列像华夏回报一样经得起市场和时间考验的五星基金产品和金牛基金经理,而养老基金、二级债基和FOF产品真正成为核心解决策略,被个人和机构投资者青睐。

与此同时,ETF和年金产品拥有强大的领先优势,我们所打造的一系列长期的基金产品、专户产品,力争持续帮助投资人获得良好回报。

软实力方面,我们力求先进的金融科技让不论是风控合规、跨境交易还是TA清算都成为行业内最高效、最便捷的,既能做到润物细无声,又可以提供强大的原力支撑;华夏基金不仅仅是资产管理公司,还是一个最好的资产管理业务的教学机构,成为行业优秀毕业生的首选机构。■

诺奖得主中国行
NOBEL
LAUREATE'S
CHINA
TOUR

THE TIME WEEKLY
时代周报

“全球化并没有走到尽头,全球贸易额严重下滑可能只是临时的现象,随着耐用消费品的回升,全球贸易的复苏可以早于全球经济的复苏。”

Paul R. Krugman
保罗·克鲁格曼
2008 年诺贝尔经济学奖得主

诺奖得主中国行

创立于2009年,是由《时代周报》倾力打造的年度品牌活动

分级基金退场倒计时 “巨无霸”静候强制转型

时代周报记者 宁鹏 发自上海

分级基金进入密集转型期，进展却并不顺利。10月15日，招商中证白酒指数分级基金（以下简称“招商中证白酒”）发布公告称，因投票人数不及半数，持有人大会召开失败。

值得注意的是，持有人大会召开失败或议案未通过，都不会影响分级基金整改进程。这一火爆一时的产品类别，已注定要在今年年末告别舞台。

“神基”转型失败

9月10日，招商中证白酒发布召开基金份额持有人大会提示公告，引发市场广泛关注。

该基金有“神基”之称，面世以来一直顺风顺水。东方财富Choice数据显示，招商中证白酒成立于2015年5月27日，截至2020年10月16日，其3年期业绩在同类435只产品中排名第一。此外，2017年、2019年收益也均位居同类第一，2016年位居同类第二。

良好的投资体验，让招商中证白酒收获了大量拥趸，截至今年二季度末，其资产净值高达129.25亿元，户数高达230.36万户，两项数据均在分级基金中遥遥领先。

时隔一个多月，最终迎来的仍是持有人大会召开失败的消息。对这一结果，业内也不意外。分级基金转型的条件颇为严苛。根据基金契约，需要A份额、B份额、母基金50%以上的持有人参加持有人大会，且需要2/3的参会票数同意才能通过。

对基金公司而言，这是一个艰难

的过程。分级基金整改是有时间表的单项选择，但若想达到整改条件，背后工作非常复杂。之前，不少分级基金在持有人大会召开前规模大涨，被质疑“帮忙资金”突击买入，而这种做法存在损害持有人利益的嫌疑。

“招商中证白酒转型意味着至少需要上百万人参与投票”，10月16日，某资深业内人士对时代周报记者表示，对于百亿元规模的基金而言，“帮忙资金”显然不好成行，只能指望持有人的参与。

年末“大限”将至，仍有大量产品未完成整改。东方财富Choice统计数据显示，2019年年底存量分级基金共计119只，截至目前，有24只已完成整改，95只待整改。

10月16日，沪上某公募基金人士对时代周报记者表示，以招商中证白酒、兴全合润等开始整改为标志，分级基金转型才开始面对真正的考验。它们是目前规模和持有人户数较大的分级基金。

整改操作困难

对于招商中证白酒转型失败的结果，招商基金相关人士告诉时代周报记者，只能等待年末强制转型。

监管对于分级基金的态度明确而决绝。7月31日晚，央行宣布，经国务院同意，资管新规过渡期延长至2021年年底。但同日，证监会新闻发言人表示，根据实际规范进度及风险状况，公募理财债券基金、公募分级基金的规范整改不作延期。

招商基金公告显示，根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导

意见》的要求，于2020年年底完成招商中证白酒的整改，取消分级运作机制，将招商中证白酒A份额与招商中证白酒B份额参考净值转换为招商中证白酒的份额。

“持有人分散，意见也未必一致”，10月15日，某存量分级产品较多的基金公司人士对时代周报记者表示，“基金公司需要通过渠道发送短信，在执行力上无疑又要大打折扣”。

他还透露，成本也是难以避免的，持有人多的产品光短信费就要几十万元，此外还有公证费、律师费等。规模较小的分级基金，获取的管理费收入往往还不足以覆盖相关成本，于是清盘就成为合理的选择。

据悉，银华中证内地资源主题指数分级、国投瑞银沪深300指数分级、长盛同瑞中证200指数分级等均选择以清盘方式完成整改。

分级基金整改的出发点是保护投资者，但有部分投资者并不买账。“这部分投资者认为少了一个熟悉的投资工具，持抵触态度的持有人大有人在，投反对票自然也不稀奇。”10月18日，深圳某基金公司人士表示。

8月，银华基金宣布就终止银华中证内地资源主题指数分级基金运作召开持有人大会。结果显示，持有人中的个人投资者全部投了反对票。

挑战者兴全合润

可以确定的是，2021年，公募基金市场将不再有分级基金这类产品。

分级基金一度被视为一个可以“各取所需”的产品，A类份额可以获得固定收益，B类份额可以加杠杆放

大收益。除此以外，投资者还可以进行套利操作。而对于基金公司而言，则意味着更多的管理费收入。

10月16日，一家分级基金规模较大的基金公司前高管告诉时代周报记者，分级基金在2015年带来的管理费收入，一度让外方股东瞠目结舌。

分级基金的“缺点”也很清晰，发展中遭遇的难点主要在于投资者适当性管理。

兴全合润作为兴证全球基金公司旗下唯一的分级基金，目前也在持有人投票进程中。与招商中证白酒类似，兴全合润的市场关注度也颇高，其基金经理谢治宇的管理业绩较为出色。据东方财富Choice数据显示，截至今年二季度末，兴全合润的规模为98.62亿元，持有人60.55万户。

值得注意的是，与市场上多数分级基金单一转型不同，兴全合润还希望通过此次持有人大会投票完成“一鱼多吃”，即在进行转型的同时调整基金的投资范围，增加港股、股指期货、国债期货等投资工具。

10月16日，兴证全球基金相关人士告诉时代周报记者，兴全合润此次持有人会议案中除了扩大投资范围外，还希望增加分红条款。而该公司为促成投票，推出了“有机会分享30万红包”的活动。

伴随着退场“大限”的逐日临近，近期多家基金公司频频发出公告，提示投资者注意分级B的溢价风险。

10月18日，上述深圳基金公司人士告诉时代周报记者，持有人大会成功与否，影响较大的是整改时间，投资者需要关注高溢价分级基金风险。■

98.62

亿元



重温百年经典 长征永远在路上 江西银行广州分行举办 “红韵流金——新长征 我们再出发” 长征组歌音乐会



“红旗飘，军号响。子弟兵，别故乡。红军急切上征途，战略转移去远方。男女老少来相送，热泪沾衣叙情长。紧紧握住红军的手，亲人何时返故乡？”

2020年，是中国共产党成立99周年，也是《长征组歌》首演55周年。嘹亮的歌声，激励在场所有人不忘初心，牢记使命。

10月15日20:00，江西银行广州分行于广州二沙岛星海音乐厅举办“红韵流金——新长征 我们再出发”长征组歌音乐会。

本次长征组歌音乐会由江西省人民政府驻广东（深圳）办事处指导，江西银行广州分行携手广东省江西商会主办。广东省医学促进老区及基层医学发展委员会、赣州市人民政府驻深圳办事处、广东省江西南昌商会、广东省江西赣州商会、广东省江西抚州商会等协办。

现场呈现了包括歌舞《十送红军》、合唱《红军渡 长征源》、以及《飞越大渡河》、《突破封锁线》、《遵义会议放光辉》、《四渡赤水出奇兵》等长征组歌知名歌目。音乐会最后在《新长征，我们再出发》的嘹亮合唱中达到高潮。

据悉，《长征组歌》是由亲历长征的江西赣南兴国籍将军、时任解放军总政治部主任的肖华上将饱含激情写就的一部主题鲜明、内容丰富、形式新颖、风格独特的大型声乐套曲，被誉为我国合唱史上具有里程碑意义的重要作品。

本场音乐会力邀70余位红军后代组成的“江西于都县长征源合唱团”专场为观众演出。红色经典史诗“长征组歌”以艺术的形式再现了伟大远征这一历史奇迹。

长征源合唱团是由长征出发地

江西于都红军后代组建而成的业余合唱团，2010年11月，由来自全县70多个单位的百余名志愿者组建而成。合唱团以“激活红色基因、传承红色文化、弘扬长征精神”为初心使命，主打保留曲目是红色经典——《长征组歌》。

合唱团成立至今，足迹遍及北上广深等一线城市和长征沿线重要纪念地，深入军营、学校、社区巡演《长征组歌》至今已达演出390余场。十年来，合唱团多次应邀赴央视录制专题节目、参加部队和省市主办的大型活动。2014年9月荣获文化部颁发的“百鸣杯”奖；12月荣获“全国文化系统先进集体”；2015年列入国家艺术基金资助项目；2018年，荣获全国“三八红旗集体”光荣称号。

原战友文工团团长、著名词作家王晓岭称赞道：“于都有个长征源，合唱高手出民间，发扬苏区好传统，万里长征第一团”。去年5月20日，习近平总书记来到于都视察，对长征源合唱团建党百年时完成500场以上《长征组歌》巡演的新目标充分肯定，并亲切关心合唱团的成长发展，寄予殷切期望。

在特殊的2020年重温《长征组

歌》，更有特殊的意义。

2016年，习近平总书记纪念红军长征胜利80周年大会上发表重要讲话，提出“长征永远在路上”。

习近平总书记指出，伟大长征精神，作为中国共产党人红色基因和精神族谱的重要组成部分，已经深深融入中华民族的血脉和灵魂，成为社会主义核心价值观的丰富滋养，成为鼓舞和激励中国人民不断攻坚克难、从胜利走向胜利的强大精神动力。

而在不平凡的2020年，“长征永远在路上”的指导思想更具备特殊意义：这一年有全国人民众志成城“抗疫”斗争；这一年，是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，中国要实现第一个百年奋斗目标。

全面消除绝对贫困、首次火星探测任务、5G全面商用、中国走进“空间站”时代……在全新的征程上，长征精神永远陪伴。

为此，江西银行广州分行以长征组歌音乐会的方式，重温长征精神，传承红色基因，坚定文化自信，在长征精神鼓舞下，克服前进道路上的一切困难，走好新的长征路！

（文/顾铭）



下半年第五家券商股权拍卖 天风频补血引控股恒泰猜想



目前, 距离拍卖还有10天, 已吸引累计超过2500人次围观, 但截至记者发稿尚未有人报名。而市场更为关心的是, 恒泰证券第一大股东天风证券是否会参与拍卖。

时代周报记者 盛潇岚 发自上海

又一家券商股权将被拍卖。据阿里司法拍卖官网显示, 内蒙古自治区巴彦淖尔市中级人民法院将于11月1日拍卖北京泰海金阶置业有限公司(下称“泰海金阶”)以及内蒙古凯德伦泰投资有限责任公司(下称“凯德伦泰”)持有的恒泰证券(恒投证券, 01476.HK)股权, 数量分别为2290万股、1200万股, 阿里拍卖对两份股权分别估价1.32亿元和6912万元, 起拍价“9.5折”, 分别为1.25亿元、6566.4万元。

这已是今年下半年第五家遭拍卖股权的券商。除恒泰证券外, 还有中银证券(601696.SH)、湘财证券、华龙证券和东海证券。

按照阿里拍卖对两份股权的估价, 约合每股5.76元, 与一年前天风证券(601162.SH)启动对恒泰证券29.99%股权收购时给出的价格一致。

9月28日, 天风证券刚发布定增预案, 拟以非公开发行股份的方式向不超过35名投资者募集资金合计不超过128亿元。这已是其上市两年内第三次大手笔融资补血。

频繁补血的^{天风证券}是否会成为此次拍卖股权的接盘方, 备受市场关注。在回答投资者提问时, 天风证券方面并未言明, 仅表示“公司为恒泰证券股份有限公司第一大股东, 目前尚未控股恒泰证券。公司目前也没有应披露而未披露事项”。

时代周报记者近日亦致电天风证券董秘诸培宁, 但截至记者发稿时

尚未收到回复。

转让方卷入借款纠纷

恒泰证券股权拍卖背后, 是转让股东深陷困境。

根据天眼查数据显示, 泰海金阶和凯德伦泰存在关联关系, 此前其背后实控人均为自然人曹旭升。直至2019年3月, 凯德伦泰和曹旭升才退出泰海金阶的股东名单。同时, 两家公司均被列为被执行人, 其中, 凯德伦泰已于2017年11月10日清算, 在2020年7月9日与交通银行呼和浩特乌兰支行产生金融借款合同纠纷。此外, 曹旭升本人也被限制高消费。

目前, 距拍卖还有10天, 已吸引累计超过2500人次围观, 但截至记者发稿尚未有人报名。而市场更为关心的是, 恒泰证券第一大股东天风证券是否会参与拍卖。

10月18日, 上海一家券商投行人士对时代周报记者表示, “天风是恒泰的第一大股东, 但目前没有控股, 我认为未来大概率还是会以控股为目标, 继续扩大持股比例, 但是否会参与此次拍卖不好说。”

阿里此次评估价为5.76元/股, 与天风证券此前对恒泰证券的定价一致。巴彦淖尔法院表示, 此次拍品标的权益价值“系由双方当事人共同协商议价确定”。

恒泰证券为港股上市公司, 截至10月19日的收盘价为2.7港元/股, 此次拍卖估价约为港股股价的两倍。

下半年5家券商股权拍卖

近期券商股权拍卖正受到热捧。

时代周报记者不完全统计, 今年下半年以来, 共有5家券商股权遭拍卖。其中, 恒泰证券和东海证券股权待拍, 中银证券、湘财证券、华龙证券已完成拍卖。

时代周报记者发现, 从已经完成拍卖的券商股权拍卖情况来看, 有两个显著特征: 一是最终的成交价均有一定程度溢价; 二是股权的转让方多陷入破产清算、诉讼危机。

今年7月, 凯瑞富海实业因破产将所持有的1.25亿股中银证券股份在阿里拍卖上分36场售出, 从拍卖竞价情况看, 场面火热, 竞买记录多达62次, 延时59次, 成交价格溢价12.51%。

9月, 有两家券商股权卖出, 其一是青海省投资集团持有的0.2727%湘财证券股权以3785.46万元成交, 溢价11.82%。天眼查资料显示, 青海省投资集团多次被列为被执行人。

其二是目前正在冲刺IPO的华龙证券, 因持控股股东破产清算股权被拍卖。共分10组, 每组500万股, 吸引了3.1万余次围观, 单场创下起拍价1130.96万元, 成交价1575.96万元, 溢价近40%的纪录。

此外, 今年9月, 兴业信托曾在阿里拍卖上发布招商公告, 计划拍卖东海证券2000万股股权, 评估价7.41元/股。目前该信息已可查询, 出卖股东方为上海宝聿股权投资合伙企业(有限合伙), 起拍价为1.146亿元。

券商股权近期为何备受追捧?

上述投行人士认为, 一方面今年一直有券商并购的预期, 监管层鼓励券商通过并购打造航母券商; 另一方面也是对市场大环境较为乐观。

恒泰天风整合进行时

在天风证券2020年半年报中, 称恒泰证券仍为联营企业, 但双方的整合已走向纵深。

目前, 天风证券翟晨曦已经宣布兼任恒泰证券联席总裁、新华基金联席董事长。截至目前, 天风证券已向恒泰证券派驻2名董事、1名监事及包括联席总裁、财务总监、董秘等多位高管, 双方业务对接已全面启动。

恒泰证券方面表示, 天风证券在成为公司第一大股东的同时, 通过派驻董监高人员全面参与公司经营管理, 积极开展存量风险化解, 对公司给予了力所能及的支持, 卓有成效的收购及整合工作获得了监管机构和相关部门的高度肯定和认可。

在今年的券商评级中, 恒泰证券评级再次重回A级, 与天风证券相同。而过去三年(2017—2019年), 恒泰证券的评级分别为CCC、BB、CCC。

资料显示, 恒泰证券成立于1992年, 前身为内蒙古自治区证券公司。与众多地方券商相似, 其很长时间内“偏安一隅”, 发展不温不火, 但从2012年开始, 其步入了发展快车道。2015年10月登陆港交所, 上市当年即实现归母净利润16.99亿元, 同比大增159%。

然而“下坡”随后而来。2016年业绩下滑, 2018年甚至出现大额亏损, 由于内控薄弱, 近年亦屡收监管罚单。

2019年6月, 天风证券跃升第一大股东, 当年恒泰证券扭亏为盈。尽管今年上半年业绩又现下滑, 但业内人士认为, 从业务上看, 天风和恒泰已形成了较好的互补, 只是未来能否1+1>2还待市场检验。■

益海嘉里金龙鱼登陆A股： 继食用油之后 米面空间大有可为

粮油食品巨头金龙鱼(300999.SZ)正式登陆创业板。

10月15日, 益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司(以下简称“益海嘉里金龙鱼”)在深交所上市, 当日以48.96元/股开盘, 大涨90.51%, 报收于56元, 较发行价大涨118%, 总市值一度突破3000亿元, 跻身创业板前三位。

本次上市, 益海嘉里金龙鱼发行新股逾5.42亿股, 占发行后总股本的比例为10%。发行价为25.70元/股, 其募资金额为139.33亿元。

在一些投资者看来, 益海嘉里金龙鱼由于市场占有率与营收规模都非常高, 其公司投资标的质量堪比茅台。

数据显示, 益海嘉里金龙鱼2019年营业总收入超过1707亿元, 而创业板去年营收第一名上海钢联为1225.72亿元, 贵州茅台营收则为845.3亿元, 相比之下, 益海嘉里金龙鱼是名副其实的巨无霸。

1991年, 中国第一瓶小包装食用油在深圳诞生, 益海嘉里金龙鱼自此引领我国食用油行业进入精炼化、品牌化时代。适逢深圳经济特区建立40周年之际, 深耕中国市场30余年的益海嘉里金龙鱼, 再度回到熟悉的地方, 开启它资本市场的新征程。

益海嘉里金龙鱼董事长郭孔丰先生表示, 金龙鱼的成功上市可以说是改革开放给了金龙鱼最大的发展机遇, 深圳经济特区是孕育金龙鱼的肥沃土壤。公司坚定看好中国经济发展的前景, 未来将持续加大投资力度, 继续增强业务拓展能力, 持续提升产品创新能力。并希望借助上市, 使公众了解一个更加透明规范的公司, 与更多投资者和消费者分享公司发展成果。

规模化与品牌化优势提升

根据招股书, 2017—2019年, 益海嘉里金龙鱼粮油业务的营业收入分别为1507.66亿元、1670.74亿元和

1707.43亿元; 净利润分别为52.84亿元、55.17亿元和55.64亿元。

从公司体量规模以及其市场占有率来看, 益海嘉里金龙鱼是行业龙头, 而未来增长的空间在哪里?

民生证券研报认为, 粮油行业需求刚性, 集中度提升是必然趋势。食用油消费量近年来稳步增长, 未来仍将保持平稳向上增长; 在消费升级趋势的带动下, 食用油市场包装化产品比例会逐步提升, 同时市场份额向行业龙头集中。

在我国消费结构中, 食用植物油占据了主导地位, 食用动物油占比较低。根据国家粮油信息中心统计数据, 2017—2018年市场年度, 我国食用植物油消费量达3440万吨。

益海嘉里金龙鱼在小包装食用植物油行业占据领先的市场份额, 旗下目前知名度最高的品牌为金龙鱼。据Euromonitor数据, 2019年其市场份额达到33.7%, 远高于位列第二的福临门13.5%, 以及第三的鲁花6.8%。

根据尼尔森数据, 按销售量统计, 公司2017年、2018年及2019年的销售

份额分别为39.5%、39.8%及38.4%。一位业内分析师表示, 益海嘉里金龙鱼最大的优势就是品牌化、规模化优势, 上市后, 其规模化、品牌化程度会更高。这也意味着, 作为行业龙头的益海嘉里金龙鱼, 在行业未出现较大变化的情况下, 本身便具有增长的趋势。

米面业务仍有较大增长空间

除了食品植物油领域的市场优势, 益海嘉里金龙鱼在米和面的业务上也占据较大市场份额, 而此类业务会有较大的增长空间与市场潜力。

我国大米消费结构主要由食物消费、饲料、工业用粮组成, 其中以食物消费为主, 占比约40%, 而食物消费中主要以散装米为主, 包装米占比较低。近几年, 随着消费升级以及消费者食品安



全意识的提升, 包装米占比逐渐提升。

近几年, 我国大米行业规模以上企业数量不断增长, 根据国家统计局统计, 2017年全国大米行业规模以上企业约3400家, 较2012年增长约700家。

目前益海嘉里金龙鱼在包装米现代渠道市场占有率较高, 根据尼尔森数据, 按销售量统计, 2017年、2018年及2019年, 公司包装米现代渠道销售份额分别为16.4%、17.9%及18.4%, 在包装米现代渠道市场占有率第一。

益海嘉里金龙鱼大米事业部总监王巍认为, 当前, 国内稻谷年产量将近2.1亿吨, 消费量大概1.94亿吨, 大米行业结构性过剩问题仍旧存在, 需要继续加快产业的转型升级速度。同时, 随着我国人民生活水平提升, 人们生活消费结构在变化, 选择健康、美味的高品质大米的人越来越多, 推动优质大米产量持续增加。

在面粉业务方面, 市场上主要为散装、大包装及中包装面粉占据主要的市场份额。近年来, 由于保质期更长、质量更有保障, 越来越多的消费者倾向于购买包装面粉。

公司面粉事业部总监甘的伶分析, 国内面粉需求量近十年来总量基本稳定, 但是结构发生了很大变化, 尤其是烘焙用粉、工业用粉都在逐年增加。

他进一步解释, 烘焙粉需求量的增加是由于随着生活水平的提高, 面

包、蛋糕类的需求逐步增多; 工业用粉量的增加原因是随着劳动力成本的提高, 主食工业化逐步形成如包子、馒头、烙饼等传统面食集中生产, 而益海嘉里金龙鱼的面粉产品是全渠道销售, 并且在几个主要市场领域都具备很好的技术服务与研发团队。

“总体来说集中化、规模化、自动化是面粉行业的发展趋势。”甘的伶表示, 目前行业前三的产能和加工量占比达到30%以上, 未来几年占比有机会逐步达到50%—60%, 企业的生产设备、车间、工厂规模都在变大。

此外, 尽管益海嘉里金龙鱼的包装面粉在现代渠道销售份额达到26.7%, 位列行业第一, 但新型渠道比如生鲜超市、电商等还有很大的发展空间。

在业内人士看来, 食品行业发展已经进入产业整合阶段, 越来越多的优势资源将会向龙头企业集中, 中小企业生存空间越来越小, 行业竞争与产业整合将淘汰落后产能, 提升行业发展水平。

技术创新提升盈利能力

“粗加工, 简单来看好像进入了一个行业过剩的时代, 但实际上并非如此。”穆彦彪表示, 通过多年的技术积淀, 益海嘉里金龙鱼打造出一些新的技术模式, 如综合加工、深加工等, 往

更高层次更深加工来看, 国内还远远未到饱和状态, 所以这部分市场成长空间非常巨大。

事实上, 近几年, 益海嘉里金龙鱼通过规模经济、集约化、自动化、信息化推动效率变革, 效率的提升等, 提高了自身的盈利能力, 其毛利率也由2017年的8.42%提升到了2019年的11.4%。

在王巍看来, 当前我国大米生产仍然有很大的提升空间。优质稻种植规划滞后, 各市县各自为战, 稻谷品种既多且杂, 优质水稻大规模连片种植基地较少, 难以为加工企业稳定地提供优质稻谷原料, 导致大米品质不稳定, 制约了优质大米产业的发展。

其次, 我国总体上以生产普通大米为主, 高附加值产品偏少, 大部分企业为小型加工企业, 总体上发展水平不高。

另外, 我国大米生产从业人员整体素质不高, 企业管理理念相对落后, 产业研发投入与先进国家相比偏低。

据王巍介绍, 益海嘉里金龙鱼打造水稻循环经济的产业链模式, 即构建“订单种植—精深加工—产品品牌化—副产品综合利用—高科技产品研发”这一新型循环经济产业模式, 完成米糠利用率达60%—70%, 实现了从传统粗放型加工模式向精深加工的“吃干榨净”式加工模式转变。

通过在提高农民种稻收入的同时, 提升了稻米产品附加价值, 实现了订单农业、农产品精深加工、品牌产品销售及服务于一体的三产融合, 这也是益海嘉里金龙鱼立足大米市场, 并得以发展壮大的核心竞争力之一。

同时, 为了满足国内消费升级所需, 保障对优质大米的供应需求, 益海嘉里金龙鱼在2015年开始扩大对大米生态基地的建设, 通过订单农业方式实现了优质水稻的稳定供给, 以满足市场对高品质大米的需求。

(文/王锋)

德威新材债务逾期 应收票据出票人资金困难

时代周报记者 陶书宁 发自上海

德威新材（300325.SZ）接二连三迎利空。

10月14日，深交所向德威新材发出半年报问询函。问询函指出，报告期初，德威新材应收商业承兑汇票账面余额为137993万元，以20%的比例计提坏账准备，均为2019年取消原材料采购订单收回的货款，部分票据承兑日为2020年10月。

报告期末，德威新材应收商业承兑汇票账面余额为138012万元，坏账准备计提比例为19.99%。德威新材曾在2019年年报问询函回复中称，截至2020年4月末，应收票据中出票人为苏州菲尔普斯国际贸易有限公司（下称“苏州菲尔普斯”）的39980.75万元票据已到期收回。

这是德威新材自2018年12月以来第七次被监管问询或关注。德威新材2012年6月上市，主营缆用高分子材料、化工新材料、燃料电池等业务。

同时，德威新材及控股股东、公司高管和交易对手方等业已六次收到监管函、两度被通报批评。此前的7月8日，德威新材因涉嫌信息披露违法违规，而被证监会立案调查。

10月16日，时代周报记者以投资者身份致电德威新材，该公司董秘办人士回应称，并未收到关于调查进展的相关消息。

应收票据出票人卷入借款纠纷

深交所要求德威新材补充说明报告期内应收票据账面余额的变动情况，如存在新增票据，请补充说明相关票据的交易背景、开票人信息、承兑日、金额，出票人与德威新材、实际控制人、董监高是否存在关联关系，以及坏账准备的计提依据及合理性。

时代周报记者发现，双方票据往来期间，苏州菲尔普斯也卷入借款纠纷。

据裁判文书，苏州菲尔普斯与上海银行苏州分行发生票据等金融借

款纠纷。2019年，太仓市人民法院对相关方进行民事调解，并作出民事调解书，要求被告苏州菲尔普斯于2020年2月底前支付原告上海银行股份有限公司苏州分行票据款本金2315.68万元及逾期利息109.01万元。苏州菲尔普斯未履行还款义务。

为此，上市公司实控人周建明及其实控公司河南德威电缆实业公司承担连带清偿责任。作为被告之一，德威新材被太仓市人民法院要求于2020年2月底前向原告上海银行苏州分行支付票据款本金2315.68万元及逾期利息。裁判文书中并未具体解释上市公司及其实控人、实控人实控公司因何牵连其中。

2020年4月28日，太仓市人民法院划扣了苏州菲尔普斯公司银行账户1.01万元。数天后，太仓市人民法院划扣了德威新材公司银行账户42.84万元。

德威新材大股东德威投资集团亦卷入苏州菲尔普斯的借款纠纷之中。时代周报记者检索裁判文书网发现，苏州工业园区人民法院此前发布的通知文书显示，申请执行人苏州资产管理有限公司与周建明、苏州菲尔普斯、上海电缆厂(南京)有限公司、德威投资集团有限公司存在金融借款合同纠纷。

据通知文书中的案号，苏州工业园区人民法院受理该案的时间为2018年，截至2020年6月23日，该案执行到位资金0元。目前，该案亦被苏州市中级人民法院提级执行。相关裁定书亦未详述纠纷事项及德威投资集团牵连其中的原因。

上述种种现象表明，上市公司及大股东、实控人与苏州菲尔普斯均存在诸多联系。

“考虑苏州菲尔普斯对2020年2月底已发生法律效力民事调解书未执行，以及被债权人申请人民法院强制执行，再到被上级人民法院裁定提级执行的情况，这说明苏州菲尔普斯确实存在财务困难的问题，无力偿付到期大额债务。”10月18日，知名财税

审专家、资深注册会计师刘志耕在接受时代周报记者采访时分析说道。

债务逾期、募投项目合理性存疑

近年，德威新材业绩惨淡，盈利能力不振。

财务数据显示，2018年归母净利润亏损超过亿元，2019年亏损扩至5.88亿元。今年上半年，德威新材实现营业收入4.32亿元，同比减少24.28%，实现归属于上市公司股东的净利润2635.09万元，同比由盈转亏。

从2016年开始，德威新材经营活动产生的现金流量净额便大幅下滑。2016—2019年，德威新材仅2018年的经营活动产生现金流量净额为正。自上市以来，德威新材投资活动产生的现金流量净额亦常年为负。这一指标仅在2019年为正，仅约2700万元。2012—2018年，其投资活动产生的现金流量净额累计为-13.83亿元。

时代周报注意到，2016年至今，德威新材筹资规模快速上升。2016—2019年，该公司筹资活动现金流入分别为14.90亿元、18.89亿元、23.58亿元和23.30亿元，但这也导致德威新材财务费用逐年增加。2019年年报显示，德威新材财务费用已达1.1亿元。

从目前的货币资金和短期负债情况来看，德威新材也面临着较大的债务压力，资产负债率已经达到70.35%。据2020年半年报显示，德威新材流动资产合计18.84亿元，其流动负债达到21.06亿元，货币资金仅有1.35亿元。

实际上，从2018年起，德威新材便已开始出现债务逾期。据2019年年报，德威新材已逾期未偿还的短期借款总额为1.36亿元，上述所有债务的逾期时间均为2018年末，均来自招商银行太仓支行。

德威新材在对深交所年报问询函的回复中称，2018年，金融去杠杆，银行对民营企业贷款政策收紧，从而导致企业融资困难、融资成本增加。另外由于公司银行贷款大部分为控

股股东信用担保，在控股股东被动平仓的情况下，银行认为控股股东担保能力不足，导致公司授信银行不断压缩公司信用额度，要求公司提前归还贷款。

德威新材曾在回复函中表示，目前公司资金可支持部分经营业务的开展，无多余资金偿还上述逾期借款。

时代周报记者还注意到，德威新材的一募投项目也存在疑点。4月，德威新材发布了定增预案，拟募集资金总额不超过7亿元。其中，4.9亿元用于年产6万吨PBT等新材料项目。对于此次定增，德威新材解释称，这将拓展公司业务布局、优化业务结构、提高抗风险能力。

德威新材的PBT材料主要由其子公司江苏和时利新材料股份有限公司（下称“和时利”）生产。财务数据显示，2018年和2019年，和时利PBT树脂的毛利率分别为14.65%和18.76%。据2020年半年报，PBT树脂业务的毛利率已为-0.64%，其期内营业收入仅为4295.40万元，营业成本却高达4322.98万元。

2019年，德威新材的综合毛利率为13.64%，大幅高于PBT树脂。德威新材募资投入毛利大幅下滑的PBT项目，市场对这一行为的合理性也充满疑问。

业内人士判断，短期来看，随着后续新增产能的建成投产，使得PBT行业仍将呈现供大于求的局面，存在下行风险。

10月16日，卓创资讯分析师朱艳琳在接受时代周报记者采访时表示，PBT行业已经存在产能过剩的情形。“今年PBT行业基本没有什么利润空间。上半年，行业还出现了严重的亏损，8月份以来，PBT价格连涨近三个月的时间，才逐步使行业止亏。”对此，德威新材董秘办一名工作人员回应称，“不管目前情况如何，我们相信公司董事会做出这个决定是有考量的。”

10月19日，德威新材收报3.83元/股。其总市值为38.52亿元，较五年前历史峰值缩水近七成。■

13.64%
<

私募股权基金募资寒冬：行业大洗牌 小机构加快出清

上接P9

对投资基金的监管也正在趋严。今年1月，国家发改委印发《政府出资产业投资基金管理暂行办法》规定，在政府出资产业投资基金的募集和登记管理章节中指出，除政府外的其他基金投资者为具备一定风险识别和承受能力的合格机构投资者。

“这意味着，国有机构投资的基金中不能有个人LP，没有严格贯彻执行执行的基金都要进行整改。已经存在个人LP的基金，必须通过置换或新设SPV（指特殊目的机构/公司）主体，将个人LP装入SPV主体从而转变为机构LP才行。”10月14日，一家PE机构的负责人说。

因限制要求较多，李晒时也曾拒绝过相关国资LP。她也表示，不同的国资之间差异巨大，凯联资本倾向于选择更市场化、更专业、更懂产业规则、更理解资本市场规则的国资LP为合作伙伴。

“每一分钱都想把它用好，都不能浪费，要把钱用到刀刃上，把真正的钱投向需要资本支持的产业上。而这些产业又能为珠海带来增长。我们招募GP的时候，其标准和条件不是越大越好，而是希望能真正匹配珠海的实际需求。”10月15日，珠海基金董事长、华金资本总裁郭瑾说。珠海基金是珠海市政府母基金，首期规模100亿元。

除了作为LP的角色之外，国有资本也通过设立基金管理平台直接参与投资。李晒时对此也有着直观感受。

她告诉时代周报记者，保险机构一直以来都是基金管理公司长期投

资的LP，“但现在，他们也大多成立了自己的专业投资团队，已经渗透到不同细分领域的不同赛道。以往与凯联资本有紧密合作的个别地方政府或国资机构，在投资表现上也越来越独立，组建或扩充投资团队，甚至已参与到早期投资中”。

相比民营机构募资难，国资投资机构的日子显然更为从容。郭瑾表示，在募资寒冬，国有机构的资金保障是民营机构难以比拟的。在她看来，在国有平台做投资，相当于站在巨人的肩膀上，不需要团队把更多的精力花在募资上，作为一个专业的投资机构，应该把精力更多地放在投资上，放在行业研究上，而不是募资。

国资投资机构也有其劣势和烦恼。一家国有投资机构的负责人向时代周报记者坦言，尽管国资投资机构已成为了行业重要力量，有些人依然还戴着有色眼镜看待国资投资机构，“就算有些项目我们是首发的，有些被投资方一看我们是国有的，还是倾向让市场上知名头牌机构来领投，让我们跟投”。

这名负责人解释称，国资投资机构是近几年才崛起的，在市场上形成了一种潜移默化的概念，一些人认为只有红杉、高领等头部机构领投，才会对投资项目的发展、融资和登陆资本市场起到风向标作用，这相当于头部机构在市场上有定价权。而国资投资机构领投，则难以带来行业风向标的示范作用。

“国有投资机构自身的崛起，也要在社会和市场上发出自己的声音，要为自己树立形象，要去告诉市场化的机构，要告诉企业，国有投资机构



也是一股新生力量，而且是一股不容忽视的、非常重要的力量，更能给项目赋能，也有定价权，也很专业。”上述人士表示，这个市场是需要培育的，接受也是需要过程的，想要改变这个现状，可能还需要3—5年。

亟待长线资金进场

募资难的当下，长线资金依旧很难进入VC/PE领域。

“大家对保险、社保、地方养老金、银行理财子公司等长线资金入场抱有希望，但现在还没有大批量进入。”陈玮说。

实际上，相关政策开始有所松动。今年7月15日召开的国务院常务会议指出，取消保险资金开展财务性股权投资行业限制，在区域性股权市场

开展股权投资和创业投资份额转让试点。9月28日，证监会市场监管二部副主任刘建钧也公开表态，将推进有关部门放宽保险资金所投资创业投资基金的投资范围。

“虽然保险资金的财务性投资已经放开了，但目前整体进入意愿还比较低。保险公司大多仍有银行思维，即资金一定要有担保，要求有最低收益，而且是每年都要有收益。”陈玮说。

在他看来，股权投资属长期投资，中国上市公司的平均创立时间是21年，这决定股权投资是一项周期较长的经济活动，资金要具备承担企业生命周期跨度的属性。陈玮表示：“如果资本要求企业每年给回报，承诺最低收益，是不符合企业本身发展规律的，本质也就变成一个债权型投资了。”

英诺天使基金创始合伙人李竹在接受时代周报记者采访时直言，国内LP市场还不太成熟，个人LP对投资年限等因素都比较关注。“相比之下，美国大学机构、养老基金、个人LP则对股权投资的认知较为成熟，可以忍受十年以上的周期。”

“过往这些年当中，我们跟各地的社保管理单位都有过比较深入的沟通和多方面的协作，但是推动社保基金进来做LP的流程是比较长的，并不是一蹴而就的。”李晒时说。

“当然，现在政策已开始有所松动，国家相关部门也在呼吁和鼓励股权投资，允许头部创投机构通过发中长期的债来完成投资，投资联动也开始进行实质性操作。”陈玮认为，这些仍不足从让VC/PE的募资环境得到彻底改善。

除了外在因素，募资难也与机构本身有关。陈玮表示，影响行业生存的，还有自身专业能力，得看GP能否有本事投到好的标的，能够为LP持续创造价值，这与自身的专业水准、经验和积累都有关。对于新机构而言，这些都要靠时间积累。

“GP本身也从不太规范、到不断完善、再到专业化，最后到形成头部GP的这样一个过程。这个过程必须经过两个基金周期，需要15—20年的时间。”陈玮说。

在盛希泰看来，要解决募资难问题，行业自律是核心。他认为，股权投资行业需要整体反思，可以通过设置行业白名单和“精选层”，以及对股权投资机构进行客观、真实的排名，这些措施都能起到一定的推动作用。■

（应受访者要求，陆珺为化名）

民营航司命途多舛 内外交困纷纷易主

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

在外围不利因素冲击下，部分航司陷入债务官司，被迫将股权进行司法拍卖，也有部分民营航司开始谋求地方国资入主。

10月14日，曾经的云南民营航司红土航空以全新的“湖南航空股份有限公司”名称对外发布消息，称将于10月25日开启2020冬春航季，计划执行国内航线21条，其中新增航线5条。

“现在公司上下正在统一认识。”10月17日，湖南航空一位员工向时代周报记者表示，“大家普遍都比较振奋，对前景也乐观了一些，之前有过公司会破产的顾虑。”

天眼查显示，拟更名的湖南红土航空也是湖南的首家本土航司，其最大股东依旧是携程(NASDAQ:TCOM)，第二大股东则在2019年9月变更为由湖南省国资控股的新兴产业股权投资引导基金。

无独有偶。9月30日，龙江航空有限公司（下称“龙江航空”）98%的股权在京东司法拍卖平台上以8.06亿元的价格成交，成交方为北京盛达金业投资咨询有限公司（下称“盛达金业”）。龙江航空也成为民航史上首家被强制司法拍卖的民营航司。

此次拍卖标的评估价为4.11亿元，仅有两名拍卖者参与，共出价91次。天眼查显示，最终的成交方盛达金业注册资本仅100万元。

资料显示，成交方并未显示有民航资质或从业经验，但时代周报记者查阅发现，由龙江航空大股东兼董事长卫洪江担任法人代表的投资管理公司曾对盛达金业进行过注资。

时代周报记者多次拨打相关公司登记电话，均未获接通。

10月18日，某民营航司员工向时代周报记者表示，支线航班和廉价航空一直算是民营航空的自留地，但随着国际航线的持续管控，三大航为了谋求利润空间，似乎也有向低成本航空市场进军的意向。

时代周报记者不完全统计，除却海航系航司外，目前全民资的民营航司仅剩长龙航空、东海航空、九元航空、龙江航空四家；由民企控股的民营航司则还有春秋航空（601021.SH）、吉祥航空（603885.SH）、华夏航空（002928.SZ）、湖南航空（原红土航空）、西藏航空五家。

龙江航空遭遇资本翻脸

作为国内规模最小的民营航司之一，龙江航空在2014年7月4日获批成立，总部位于黑龙江哈尔滨。目前，龙江航空拥有哈尔滨往返合肥、珠海、银川等地的5条航线资源，并拥有5架飞行客机。

根据评估报告，截至2019年8月31日，龙江航空总资产12.34亿元，负债总额8.22亿元；2019年前8个月，龙江航空营收1.12亿元，净亏损6181万元。

而拍下龙江航空的盛达金业与目前持有龙江航空61%股权的大股东亚翔航空关系密切。

天眼查显示，盛达金业在2013年曾引入北京盛达瑞丰投资管理有限公司（下称“盛达瑞丰”），持股95%，随后该公司在2014年撤资。而盛达瑞丰的法人代表卫洪江在亚翔航空持有68%的股份。

盛达瑞丰成立于2007年7月，主要从事投资管理及投资咨询，旗下拥有新余牵牛投资管理中心（有限合伙）等80余只私募基金。

此次成为龙江航空成交方的盛达金业的法人代表贾勃飞，也是其中



一只私募新疆盛达恒顺股权投资合伙企业（有限合伙）的股东之一，持股比例为1.6%。

拍卖前夕，龙江航空创始人张玉铭曾公开举报资产评估结果与实际严重不符，“拥有极度稀缺公共航空运输经营牌照的龙江航空资产仅为4.1亿元”。张玉铭称，龙江航空在运营之初引入资本以扩大运营，但后因经营理念和资金用途理解不同，遭遇资本翻脸被诉诸法院。

10月15日，时代周报记者联系曾担任过董事一职的龙江航空股东董运伟，对方表示对于此次拍卖“什么都不知道”。

从2004年5月首家民营航司奥凯航空成立后，2004—2006年间，共有8家民营航司设立。但命运也不尽相同，其中春秋航空、吉祥航空、华夏航空已顺利上市；东北航空和鹰联航空则先后被国资收购；东星航空已在2009年注销破产。

2014年，民航局解禁了从2007年暂停发放民航牌照的政策。随即民航

市场又涌现出了瑞丽航空、九元航空、长龙航空等数家民营航空力量。

如今，这些民营航司正在经受新一轮考验。

民营航司“卖身”之路不平坦

民航运输业对资金要求较高，疫情影响之下，民航客运量在2020年上半年大幅衰退。民航局数据显示，上半年，全行业共完成运输总周转量319.1亿吨公里，同比下降49.2%；完成旅客运输量1.47亿人次，同比下降54.2%。

在此环境下，不少民营航司在寻求国资力量支持。

除红土航空外的另一家云南本土航司瑞丽航空选择委身无锡市国资委。

8月4日，无锡市交通产业集团与云南景成集团签署股权转让框架协议，收购瑞丽航空有限公司控股权。此次双方并未公布交易金额和持股比例。瑞丽航空将实现无锡、昆明双基地运营，而江苏也将迎来首个本土航空公司。

在民航牌照连续数年收紧的大环境下，购买自带牌照的民营航司成为想要谋求“民航经济”的地方政府的最优选择。

10月17日，民航专家林智杰在接受时代周报记者采访时表示，目前民营航空的牌照还是有比较大的限制。目前各地方政府都充分地认识到了民航对经济的拉动作用。“特别是新开的商务干线，新开的国际航线，洲际航线，能够极大地改善当地的营商环境，帮助地方政府招商引资。”

除运营基地设在上海的两家民营航司春秋航空、吉祥航空以及主要做支线航空的华夏航空已经上市外，其他民营航司大多还挣扎在“温饱线”附近。

目前来看，上市无疑是大部分民营航司的短期目标。

青岛城投有关负责人曾公开表示，“力争3—5年的时间（使青岛航空）具备上市条件”。

林智杰告诉时代周报记者，上市是航空公司追求的一个阶段目标，上市的融资渠道能够帮助航司募集到比较便宜的资金。

即便已被国资收购，民营航司如何在三大航的夹缝中求得发展空间仍是个巨大问题。前述航司员工向时代周报记者表示：“廉航能够吸引更多对价格敏感的旅客，这在市场整体较差的环境下会恢复得更快。而类似于‘随心飞’这种产品实际上对廉航市场造成了一定的威胁。”

国内最早创立的民营航司奥凯航空虽然在2019年就被两大央企中国华电和远洋集团（03377.HK）旗下的投融资平台远洋资本间接持股，但仍然频繁陷入借贷合同纠纷中。仅2020年10月，奥凯航空就有两起借款纠纷案件开庭审理。■

天眼查“开公司”服务 让创业者省心、省力、省钱

近年来，我国创业企业的数量在不断飞速增长，目前小微企业占全国企业总数的70%左右，已达8000万家。在今年这样特殊的一年中，纵然疫情肆虐，但仍有不少行业迎来发展良机，比如直播电商、医疗健康、企业服务等。

数据显示，2020年3月陆续复工以来，全国新增企业总共超过300多万家。截至7月6日，我国今年新增直播相关企业已经超过了2019年全年新增数量，共9284家。除此之外，人们也更加注重身体健康及饮食方式。天眼查数据显示，我国目前已有9.8万家健身相关企业，和超5700家轻食相关企业，后者在2017年仅有600多家。除了自身主营业务以外，创业者还需要处理“开公司”所必需的注册、财务、税务、商标、法律等多方面事务，这也催生了企业服务市场的“角力战”。

《2019全球独角兽企业500强发展报告》显示，企业服务为中国“全球独角兽”集中爆发的领域，数量达31家，占比14.3%。

据了解，企业服务包括工商注册、财税代办、资质申请、商标注册、知识产权保护、法律服务等。换句话说，企业从注册到注销的全流程，均可寻求专业的企业服务。

在需求端，一边是不断新增的创业者和企业数量；另一边，许多创业者对公司注册及财务税务、法律事务等完全处在“小白”阶段，对于只有几个人的初创团队而言，事事亲力亲为，会让自己费心费力，又可能导致业务停滞。

在供给端，企业服务商则苦于“获客难”“获客贵”。以基础的工商财税为例，随着行业发展，竞争人数越来越多，如果企业没有形成自己的竞争优势，或成功打造壁垒，只能打价格战。此外，潜在客户难找，基本只能通过老客户推荐。互联网推广的获客成本则越来越高，可引流而来的客户质量却一言难尽。换言之，成本越来越高，但利润却越来越薄。



能够明显看到，企服市场的需求端和供给端，并没有很好地连接。据统计，欧美约有2700万家企业，TO B的企业超过1000万家。而我国目前约有2200万家企业，TO B的企业却只有100多万家，更别提各个细分领域。我国企业服务市场前景可见一斑。

而2020年作为极其特别的一年，在人们的生活、工作节奏被打乱之时，有一批服务于远程办公、居家生活的产品或企业崭露头角。

仅半年时间，天眼查从商业安全工具升级为商业安全平台，在“查公司”之外提供“开公司”全套服务，目前已服务超过300万名企业主。

作为靠谱的创业伙伴，老板只需要专注于自己的主营业务，任何关于

“开公司”所涉及的业务都可以交给天眼查，通过平台一站式、全流程且低价格进行办理，实现省心、省力、又省钱。

从服务内容来看，无论是工商注册、财税代办，还是商标注册等，天眼服务囊括了企业从注册到发展的全流程。企业主足不出户，便可在线获得高效服务。从业务模式来看，半年时间内，天眼查形成了自营+严选的企业服务模式，服务质量有保障且全流程质检，售后无忧。从业务类型来看，天眼查既推出了单品服务，也根据企业不同发展阶段的特点，推出了多个套餐服务。企业主可以根据自身需要，自主选择，多元化搭配。

天眼查的“开公司”服务以低价、专业、一站式服务获得了众多企业主

的信任。而在供给端，天眼查则通过自身积累的海量客源，帮助企业服务商获客，还能通过数据分析，深挖客户需求，提升客户黏性。

截至2019年12月，与天眼查合作的平台方已超过3700家，覆盖金融、通信、法律、科技、制造、批发零售等各行各业，优化了中小微企业在贷款、融资、运营、法律协助、招聘等多方面的环境，间接服务了超过1000万家中小微企业。

天眼查不仅帮创业者极大地节约了成本问题，而且能够快速有效地帮助到创业者，做创业者强有力的支撑，让创业者可以全身心地投入公司的运营当中，成为创业者前行道路上贴心的伙伴。（文/景明）

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



20 | “体操王子”瞄准并购

华为荣耀命运悬念：“烫手金子”谁来接？

时代周报记者 李静 发自上海

关于华为荣耀的传闻一直没停过，在芯片断供的重压之下，出售荣耀的传闻愈演愈烈，华为可能在危急时刻选择弃车保帅。

10月15日，据消息称，华为正与神州数码（000034.SZ），以及其他潜在买家TCL电子（01070.HK）、小米集团（01810.HK）进行谈判，商讨出售其子公司荣耀事宜，交易总价在150亿—250亿元之间。

传闻最早可追溯到10月7日，天风国际分析师郭明錤发布研报，对华为对美国禁令的潜在对策作全面性情境分析，认为华为有可能出售荣耀手机业务。随即，市场又传出荣耀将被TCL电子收购的消息。

10月9日，时代周报记者就市场传闻向华为相关人士求证，该人士表示：“不实消息，源头来自一个分析师报告，全文都是假设和猜想。”

随后，该传闻并未平息，反而更盛，多方的回应让此事变得更加暧昧。

10月15日，时代周报记者再次就出售事项向华为求证，相关人士表示，不方便具体回应。此后数日，记者分别联系了传闻中的接盘方神州数码、小米集团、TCL电子。

小米相关人士称，目前未听说有收购的消息，神州数码与TCL电子则未回应此事。

市场传闻愈演愈烈，让荣耀的命运平添了更多不确定性。传闻背后，是否存在符合客观情况的决策逻辑？华为将如何在双品牌战略中取舍？

出售传闻

根据传闻，华为公司正与神州数码和其他竞购方谈判，以出售其荣耀智能手机部门的一部分。

出售的资产可能包括荣耀的品牌、其研发力量以及相关供应链管理等业务，最终交易规模在150亿—250亿元。

其他潜在买家还包括TCL电子和小米集团，目前在神州数码、TCL电子、小米集团之中，神州数码因是荣耀手机主要分销商，外界认为其成为买家的可能性最大。

更有市场人士猜测，由于神州数码和联想集团（00992.HK）的紧密关系，联想是否会借此在手机行业翻盘也让人“联想”。

10月18日，联想集团相关负责人表示，求证此事需要与具体业务部门进行沟通，截至发稿未获答复。

郭明錤在研报中指出，若华为出



售荣耀智能手机业务，对荣耀品牌、供应商和中国电子业是多赢局面。如果荣耀从华为独立出来，在采购零部件上将不受美国的华为禁令限制，这将有助于荣耀手机业务与供应商发展。

不过，这一观点并未获得一些专家的认可。

“这可能性不大，除非卖给外资企业，但目前并未传有外资企业接盘。从接收者来说，收购荣耀有很多不确定性，并不一定能绕开管制，存在很多变数。”10月17日，独立电信分析师付亮向时代周报记者表示。

付亮分析，华为目前并不缺钱，出售荣耀不是单纯的资金考虑。不过目前禁令严苛，如果芯片厂商无法获得供货许可，短期内华为终端业务必然大幅萎缩，较难支撑双品牌运作。

荣耀取舍

时间回拨到2013年，互联网思维正一片火热，小米成为众多手机厂商模仿的对象。

华为也在这一年推出互联网手机品牌荣耀，实行“华为+荣耀”的双品牌运作。

荣耀对标小米，主打互联网模式和年轻人市场，而华为主品牌则可放手向上攻占高端市场，如P系列和Mate系列。

2015年2月，在华为工作了15年的赵明，从运营商事业部调往荣耀出任总裁。

当年，荣耀也迎来高增长，销售收入达到约60亿美元。

2016年，随着互联网红利逐渐消失，不论小米、荣耀抑或其他品牌，纷

纷将触角伸向线下。同年，OPPO和vivo等深耕低线城市和县乡市场的线下渠道异军突起，华为也推出nova系列对标。

由于nova和荣耀都面向年轻人群，并且共享华为供应链，因此两者在产品定义、用户人群等方面存在着“左右手互搏”、中低端产品线打架的声音。同时，随着荣耀线下渠道的拓展，这一现象更加凸显。

“不一定存在左右手互搏的问题，但不可否认双品牌战略分散了华为的精力。”10月18日，电子商务交易技术国家工程实验室研究员赵振营对时代周报记者表示，出售应该是华为基于底层商业逻辑变迁做的一次正常的业务调整。

荣耀正逐渐将更多资源投入IoT产品。付亮表示，多样化终端加上智能生态，华为、荣耀可发力的领域很多。

赵振营则表示，整合资源，构建产品矩阵，是物联网时代的商业逻辑。

此前，根据赵明透露，目前IoT部门是荣耀内部所有组织当中人员增长率最高的。同时，荣耀对于IoT产品的渠道，未来会与手机渠道隔离开，“以后不会出现打下来的江山被别人摘桃子”。

“IoT产品策略是华为整体的策略方向，也是荣耀未来布局5G万物互联智能终端的产品策略方向。”10月19日，群智咨询副总经理兼首席分析师陈军对时代周报记者表示，荣耀的IoT产品策略和禁令没有直接关系。

“烫手的金子”

荣耀被业界看做“烫手的金子”。



由于nova和荣耀都面向年轻人群，并且共享华为供应链，因此两者在产品定义、用户人群等方面存在着“左右手互搏”、中低端产品线打架的声音。同时，随着荣耀线下渠道的拓展，这一现象更加凸显。

今年4月，荣耀终端有限公司成立，荣耀正式以独立公司的形式运营。

天眼查显示，该公司的商标信息、专利信息、软件著作权信息以及作品著作权均为0。

荣耀与华为之间依然关系紧密，华为为消费者业务CEO余承东，担任荣耀终端有限公司董事长，华为投资控股有限公司100%持股。

荣耀在芯片、算法、操作系统，再到通信、材料，以及终端应用等方面也能共享华为技术。

群智咨询（Sigmaintell）调研数据显示，2020年上半年荣耀整体出货量约为2100万部，总体国内行业排名第三，仅次于vivo。

市场格局的转变，在华为芯片断供和出售荣耀传闻等诸多不确定因素中，悄然酝酿。

这场生存之战中，华为对荣耀进行“断舍离”，也在很多业界人士预料之中。

“不知道高通等芯片企业能否获得美方的许可，或者何时才能获得许可。如果短期内没有进展，‘华为+荣耀’的‘双品牌+海量型号’策略必然大调整，双品牌中，优先扶持华为品牌的可能性很大。”付亮分析道。

10月19日，有市场分析人士表示，通过出售荣耀传闻，不仅能看出华为作出的“壮士断腕”的决策逻辑，背后价值千亿元的产业链需求，也需要考虑。

对于接盘方来说，以智能手机为核心的终端市场处在一个饱和竞争状态。

20年间，很多手机品牌收购案例启示从业者：收购易，运营难，一个品牌的命运能否被收购逆转，非常考验运营能力。

联想在2014年曾花费29亿美元从谷歌手中收购摩托罗拉。

然而，联想的双品牌战略，未能起到1+1大于2的效果，其手机业务逐渐淡出大众视线。

2016年，被安卓和苹果联合夹击的黑莓，在经历多年失败后，决定停止生产手机，将品牌对外授权，TCL通讯获得其中的最大授权，计划通过黑莓手机打开海外市场，但效果同样未见理想。

“150亿—250亿元买荣耀的一部分优质资产，一级市场和二级市场之间有价值差，可以形成套利。”10月19日，一位投资界人士对时代周报记者分析表示。

事实上，本次收购传闻中的三家潜在买家均是上市公司。这也意味着，无论三家谁来接盘，荣耀都可能会曲线上市。■

产经一周观察

拼单没问题 骗人就是你的不对了



骆一帆

时代周报产经新闻部编辑

过去一周，一篇名为《我潜伏上海“名媛”群，做了半个月的名媛观察者》的网帖，扯下了名媛圈遮羞布，人们惊奇发现，原来抖音、小红书上衣着光鲜、出入各大高级场所的小姐姐们，其实也过得“落魄”。

共享经济发展多年，人们对拼单早已习惯。此次假名媛们的拼单拍照之所以引来众多谩骂，原因不在拼单，而在以拼单为手段，“伪造”名媛形象。

事实上，在流量、资本为王的当下，类似名媛圈这样虚假繁荣，在很多行业、企业中都能找到影子。

10月15日，易果生鲜CEO张晔接受媒体采访时表示，公司已进入破产重整。

作为生鲜电商领域的代表企业之一，易果生鲜曾颇被市场看好，多次获得阿里巴巴投资。然而，背靠阿里，让易果生鲜过度依赖天猫超市，忽略了其他渠道的拓展。

2015年，阿里孵化的盒马鲜生成立，有了自

己的嫡系部队，易果生鲜的处境逐渐变得微妙起来。

某种程度上，易果生鲜的发展可看成生鲜电商市场的缩影。

近几年资本疯狂涌入，各大生鲜电商雨后春笋般冒出，但在资本降温、巨头入场后，真正的市场根本无法支撑如此庞大数量的平台，众多无法盈利的企业倒下。

事实上，今年疫情发生过后，市场对于生鲜电商的需求提升，一些优质的企业得到了快速发展，但缺乏未能及时调整的企业就面临洗牌的局面。

与生鲜电商类似，长租公寓市场也正经历繁华破灭后的艰难处境。过去一周，某知名长租公寓品牌企业位于北京市朝阳区的总部多次被多名业主及租客围堵。

近年来，已有多家长租公寓平台倒闭。而在几年前，长租市场同样受到资本热捧，众多平台跟风而起。然而，长租公寓的运营对资金链要

求较高，许多平台实际并没有很好的运营能力。

虚假繁荣无法持续，想要长久，还得有内在真正价值支撑，就像迟到的iPhone12。

10月16日晚8点，iPhone12、iPhone12 Pro两款机型在各大电商平台开启预售不久，苹果天猫旗舰店和京东自营旗舰店上均已显示无货。尽管256GB版本的iPhone12售价达到7599元，512GB版的iPhone12 Pro更是高达11099元，但依然不减消费者的购买热情。

iPhone 12系列的热销其实并不奇怪，即使是网友吐槽“十三香”，抱怨苹果创新不足，但iPhone仍然是市场上最具竞争力的产品。

同样的还有特斯拉，国产化的特斯拉进一步拉低了入门价格，无论是新能源汽车厂商以及豪车的入门款，都会受到冲击。厂商认为是品牌效应，而消费者则认为是产品口碑问题，本质上，仍然是产品竞争力的比拼。

套路永远只能是套路，最终还得有拿得出手的产品，消费者都不是傻子。■

知识付费模式未跑通 知乎二度入局短视频

时代周报记者 **李子慧** 发自北京

短视频风潮冲击下，曾在该领域试水失败的知乎平台也开始转变，再度杀入短视频市场。

10月16日，一名前知乎员工向时代周报记者透露：“2018年知乎负责视频的团队最多时有五六十人，但到2018年年底，负责视频运营的部门全体解散，其他部门人数也都裁了一半。”

尽管如此，知乎再度入局短视频的决心与信心并未受到影响。

10月12日，知乎迎来重大改版，在首页增设独立视频专区。同时，知乎发布新一期海盐计划，为创作者提供流量和现金补贴，鼓励其发布视频内容。

有媒体援引知情人士透露，知乎内部已定下目标，年底前培养出视频领域的标杆账号，打造出顶流视频IP。

10月15日，知乎副总裁张荣乐在接受媒体采访时表示，知乎做视频，是完善知识社区的需要，是顺势而为、自然发生的事情。

如今，前有B站、快手、抖音率先抢占市场，后有百度、微信等巨头相继加入战局，知乎短视频商业化前景并不乐观。

10月16日，艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向时代周报记者分析称：“如今，知乎布局短视频的最大驱动力还在于短视频的社交属性，这是当下最热的话题之一，从本质上来讲，还是有点跟风的性质。”

错失短视频风口

此前，知乎曾短暂搭上短视频风



口。早在2017年，知乎就曾为用户开放上传短视频回答话题的功能，2018年，知乎首次在APP内设置视频专区。

相比当时已靠娱乐化的短视频内容迈进亿级俱乐部的快手、抖音，知乎依据自身平台调性推出的知识类短视频，没能匹配当时用户对短视频娱乐化的需求。此外，彼时知乎图文转视频的制作经验和技術尚不成熟。

2019年，知乎APP不再保留视频专区，但也正是从这一年开始，知识短视频细分市场迎来利好。

此前，快手公开的知识生态数据显示，仅2019年，快手上知识短视频作品数量超过1.2亿，平均每部作品获得超1万次的播放。

今年9月，好看视频发布的《2020好看视频创作者图鉴》也显示，该平台100+垂类领域的创作者中，持续输出泛知识类内容的创作者占比高达79%。2020年上半年，泛知识领域内容数量更是同比上升320%。

在知乎优秀问题回答者易三叨（网名）看来，知乎在知识短视频领域有极好的孵化土壤。

10月15日，易三叨向时代周报记者透露，目前在知识视频领域比较突出的UP主，如半佛仙人、马力、王瑞恩等，最早都是知乎大V出身，后去了其他平台做知识短视频。

如今，半佛仙人在B站拥有483.6万粉丝，其发布的一篇名为《如何劝一个搜索引擎从良》知识短视频在B站获得162.5万次浏览量，但在知乎，该视频浏览量仅有14.3万。

尽管如此，知乎依旧对再战短视频市场相当乐观。

张荣乐表示，从去年年底开始，知乎的视频评论量一直在增长，而知乎对视频业务的认知也比之前更清晰。

“知乎的特长在于专业解读和深度讨论，热点事件的第一落点往往是微博，第二落点的深度讨论，基本上都发生在知乎。我们做这个业务的出

发点是为服务好当下的创作者，进一步做好社区。”张荣乐说道。

商业模式待明晰

知乎积极在短视频领域布局，与其商业化探索不无关系。

基于平台本身知识分享社区的定位，知乎最早把商业化的希望寄予知识付费。

2016年知乎推出“知识市场”功能，打造数字化知识商品，首次引入付费机制，两年后，“知识市场”更名为“知乎大学”，推出会员制。

随着2018年知识付费概念遇冷，业界开始重新思考知识付费的商业模式，知乎的知识付费业务也没能成为营收主力。

10月16日，一名互联网行业人士向时代周报记者表示：“知乎推出知识付费后，反而有一种别扭的感觉，尤其是其面向大众免费开放的问答社区，与付费会员的专属频道没能产生紧密的关联。”

此外，在商业广告上，知乎的发展也并不顺利。

有匿名品牌方曾在知乎上发表评论称，知乎作为一个知识分享型平台，比较适合“有复杂故事或者科普知识”的产品，但在与知乎媒体销售接触过程中，知乎只能提供IP刘看山（知乎打造的一个代表知乎形象的动漫IP）、开屏硬广以及线下活动三种模式，与知乎大V或平台kol合作的形式都暂不开放。

更为糟糕的是，商业广告对注重社区氛围的知乎用户影响很大。2018年，由于过多在信息流和问答页中穿

插广告，知乎用户开始流失。2018年7月，知乎PC端流量一度减少近70%。

张毅认为，知乎与猫扑、天涯有着类似境遇，都有着较高的用户依赖度和活跃度，但如何变现，时至今日，都还没有特别值得参考的成功案例。

“近几年，知乎其实也跟在各巨头后面不停学习，但现在仍很难讲清楚知乎是靠什么赚钱。”张毅说道。

资本依然看好

尽管盈利模式尚未清晰，但依靠巨大的用户流量池，知乎依然被资本市场关注。

去年8月，知乎获得由快手和百度联合参与的总额4.34亿美元的融资，这是知乎迄今为止金额最大的一轮融资。

完成F轮融资后，市场上一度传出知乎即将筹备上市的消息。

张毅向时代周报记者分析称，理论上，知乎发展到现在确实到了准备上市的时候，但因为没有一条持续的、赖以支撑的业务主线，让其在资本市场很难获得比较好的市值。

这或许正是知乎重新布局短视频领域的原因之一。

在易三叨看来，知乎想要做的短视频有着较为明显的平台标志。他告诉时代周报记者：“知乎短视频其实是知乎问答的另一种形式，可以理解为自己问答。所以知乎上的很多视频，标题还是以问题的方式呈现。”

易三叨表示，目前，知乎对于视频内容的流量倾斜很大，在知乎专门制作视频的博主，粉丝已能达到100万以上。■

孤独的时候有我在 喜马拉雅首届超级情感节10月21日开启

喜马拉雅将发起“超级情感节”，联合平台上主播、大咖和社会各界人士，以直播等形式发起女性话题探讨，分享女性成长经验。2020年首届“超级情感节”以“陪伴、解忧、成长”为基调，以“孤独的时候有我在”为slogan，旨在为女性提供陪伴与解忧，助力自我实现和个人成长。

“超级情感节”将于10月21日至27日进行，届时，伊能静、杨天真、杨笠、王思文、叶文、刘筱、许川、赵川、周小鹏、成真、苏芩、简里里、冯广健等大咖及喜马拉雅情感频道上百名情感主播将持续为用户提供7X24小时不间断的陪伴与解忧，为广大女性打造一场精神嘉年华。从10月19日起，用户只要登录喜马拉雅APP搜索“超级情感节”就可以寻找自己感兴趣的直播场次并进行预约。

伊能静等明星大咖化身“情感导师”

喜马拉雅方面介绍，首届“超级情感节”有情感导师连线解忧、明星空降直播互动、女性热门话题PK赢好礼、7x24小时不打烊“情感解忧室”等诸多亮点。

在每天一场重磅女性情感主题直播里，有明星空降直播互动、情感导师实时连线为用户解忧。著名歌手、演员伊能静将和情感导师许川进行主题为“成年人的爱是棋逢对手”的探讨，分享“能学”秘籍；壹心娱乐创始合伙人杨天真与脱口秀演员杨笠带来的直播主题是“好女孩光芒万丈”；脱口秀演员王思文教大家做独立女性，因为她认为“独立女性最好命”……届时，喜马拉雅金牌情感主播叶文、刘筱、许川、赵川、周小鹏、成真、苏芩、简里里、冯广健等大咖都会亮相，带来“高情商脱单：让TA瞬间爱上你”“家庭暴力：爱我请别伤害我”“三十而虑，还是三十而愈”“这届年轻人，都怎么谈恋爱等”主题直播。每场主题直播中，嘉宾们都会分享自己的成长经验，教女性如何应对

成长困境。

7x24小时不打烊“情感解忧室”也非常令人期待，从10月21日零点起至10月27日晚24点，喜马拉雅联合情感导师、情感节目主持人、婚姻律师、婚恋机构专家、心理医生、小三劝退师、社会心理学教授、私家侦探等专家级阵容打造120场主题直播，不间断为用户提供陪伴和解忧。

树懒心理联合创始人王丫米和复旦大学附属妇产科医院产科副主任医生夏贤将为妈妈群体分享“围产期抑郁症”，婚姻调查员、私家侦探、小三劝退师戴朋俊将分享“遇到小三怎么办，婚姻调查员来帮你”，情感咨询机构文姬说爱创始人文姬带来的直播主题是“同居那点事”，复旦大学社会学系副教授沈奕斐直播“婚姻如何经营”，洛杉矶前副市长、国际精英猎头陈愉想和大家分享“我就不结婚”，婚姻律师、知名法律博主吴杰臻教女性“离婚时，谈什么”，诗人余秀

华会和大家聊聊女性、诗歌与爱情，作家棉棉将分享“秘密之河”，四川电影电视学院党委副书记罗思分享“影视剧中经典的女性角色”……

与此同时，“超级情感节”从平台上“情感树洞”圈子里精选出热门话题进行PK，用户可以为自己的观点和态度进行投票，届时，明星大咖也会选择其中部分话题讲述自己的看法。目前，用户可以参与PK的热门情感话题包括“恋爱双方是否需要‘情感独立’”“遇见喜欢的人，你敢不顾一切追求吗”“婚姻出现矛盾，冷处理还是吵出来”“轰轰烈烈恋爱分手，还是平平淡淡长相厮守”等。

“超级情感节”还从平台上海量内容中精选出包括《陈果的幸福哲学课》《偶遇鲁小胖》《叶文有话要说2020》《法国之旅：普罗旺斯风情笔记》《娜娜的厨房》《DJ海林：一切刚刚好》《淑颖电台：暖声入梦》《时光小酒馆》在内的近500张优质专辑，为女性用

户打造高质量的大咖学堂、女性书单和治愈电台，助力个人成长。

此外，“超级情感节”还准备了女性专属礼物，只要通过参与话题PK，就有机会赢取智能手机、扫地机器人、便携音响、拍立得、无线蓝牙运动耳机、家用咖啡壶、补水仪等精选礼品。

关爱女性，喜马拉雅提供“一站式解忧服务”

女性因为在现实中承担多重角色，往往面临多重困境，也更需要爱与关怀。联合国开发计划署人类发展报告办公室主任佩德罗·孔塞桑在一次采访中说道：“最近几十年来，为了确保女性能够和男性一样获得基本生活需求的权利，我们已经付出了很多努力。但是其他领域的性别差距仍然很明显。”

联合国性别研究报告显示，至少90%的人对女性持有某种偏见。报告

还显示，从全球来看，女性的薪酬低于男性，而且身居高位的可能性比男性低得多，近50%的男性表示他们比女性更有权利获得工作，而近三分之一的受访者认为，男性打配偶是可以接受的。

《2019女性、职业与幸福感报告》里也揭示了女性职场生存困境，相比性别，生育为女性的职场晋升带来更多挑战，生育后，家庭责任是影响两性兼顾工作和生活的最主要因素，对职场妈妈的影响更大。中国人口协会、中国妇女儿童事业发展中心共同发布《中国女性性福指数调查报告》显示，女性对性生活的满意程度调查，“很满意”的仅占14%。

喜马拉雅大数据显示，近年来，女性对情感的内容需求在不断提升。目前，喜马拉雅情感频道有超2000万活跃女性用户，情感内容女性用户日均收听次数为10次，其中，恋爱脱单、婚姻家庭、个人成长、夜话美文是需求最高的热门品类。女性们需要情感的出口，大量女性来到喜马拉雅的“情感树洞”圈子，分享自己的情感故事，提出自己的情感困扰，或者上传生活中的小美好与陌生人互相鼓励。截至目前，喜马拉雅上的“情感树洞”圈子已经有近10万女性发帖。

喜马拉雅大数据还显示，女性用户习惯在睡前、开车等场景聆听情感节目。不少用户反馈，夜深时有主播甜美的声音陪伴入睡已成为一种习惯。以《夜听》《叶文有话要说》《默默道来|讲个故事给你听》《张德芬空间》《她的来信》为代表的优质情感节目，满足了女性用户自我提升、情感表达、自我实现等方面的需求。

喜马拉雅方面表示，目前平台上已经有超77万个情感主播、超200万个情感类专辑，希望借助自身优势，联合社会各界力量，通过“超级情感节”为广大女性提供一站式解忧服务。

（文/景明）



蜜雪冰城估值爆表 下沉市场力撑门店破万

时代周报记者 陈婷 发自上海

如果在某个县城或是城市的一角看见蜜雪冰城，会有仿佛回到20年前的感觉——大红色招牌，五彩缤纷的菜单配色，均价10元以下。当其他奶茶店忙着“品牌升级”时，蜜雪冰城却凭着“接地气”的气质，在2020年成为国内第一家破万店规模的连锁茶饮品牌。

窄门餐眼的数据显示，自2020年5月起，蜜雪冰城开店速度大幅提高。其于5月开了847家店，当月平均单日开店数量达到了27家。

不仅门店破万，估值更是爆表。10月13日，据媒体报道，蜜雪冰城即将完成新一轮融资，投资方为高瓴资本、美团旗下龙珠资本，本轮计划融资10亿—20亿元人民币，融资后蜜雪冰城投后估值约200亿元人民币。消息称，蜜雪冰城也在同步筹备上市，已有券商进场，本轮融资或为蜜雪冰城IPO之前最后一轮融资。

10月15日，时代周报记者就上市传闻向蜜雪冰城方面求证，截至发稿尚未获得答复。

不过，在此之前，蜜雪冰城相关负责人曾对外否认上述融资信息。

加盟乱象

蜜雪冰城混得风生水起，或许与其低门槛的加盟制度有关。

据其官网资料显示，在省会城市，蜜雪冰城每年的加盟费是1.1万元，地级城市为9000元/年，县级城市为7000元/年。

也就是说，加上房租、设备、原材料等各项费用，个人最低30万元就能开起一家知名品牌的奶茶店。

但时代周报记者采访调查后发现，随着规模的高速扩张，其加盟制度开始暴露相应的负面影响，假冒蜜雪冰城进行招商的行为可谓猖獗。

10月14日，时代周报记者在网络搜索蜜雪冰城，网页弹出大量蜜雪冰城的加盟信息，难辨真假。

同日，上海正在寻求茶饮店加盟的林琪（化名）告诉时代周报记者，其在三日内遇到了高达5个自称负责蜜雪冰城加盟事宜的不明身份人员，防不胜防。

而时代周报记者在尝试寻求加盟留下电话之后，短短两天内，也遭遇和林琪同样的情况。

“可能是不小心进了钓鱼网站，我们目前是全国行业规模第一的奶茶品牌，很多诈骗公司都在冒充我们的品牌进行诈骗，公司法务部一直在处理。”10月15日，蜜雪冰城相关招商客服人员向时代周报记者表示。

林琪表示，在寻求蜜雪冰城加盟期间，有许多其他来源的电话孜孜不倦地向她介绍项目，“有的还会以蜜雪冰城不赚钱为由建议投资别的奶茶品牌，我一度有些心动”。

林琪的确有点担心，蜜雪冰城卖得那么便宜，万一真的不赚钱呢？

接地气的定位

蜜雪冰城的低价刻在基因里。1997年，河南人张红超用3000元在郑州街头摆起了冷饮摊，主营刨冰冷饮，取名为“寒流刨冰”。2000年，

冷饮摊升级为店铺，更名“蜜雪冰城”。

不过，当时的蜜雪冰城并没有什么特别之处，直到张红超发现了低价的秘诀。

2006年，张红超跟着当地一家名叫彩虹帽的冰淇淋热潮，开始做起了低价冰淇淋。“彩虹帽”冰淇淋一支卖十几元，张红超照着“彩虹帽”冰淇淋包装袋上的成分，自己研发制作，一支只卖一元，很快风靡市场。

14年过去了，蜜雪冰城依然将低价进行到底。窄门餐眼的数据显示，如今，蜜雪冰城的客单价仅为人均6.88元。其热销产品魔天脆脆冰淇淋仅售3元，黑糖珍珠奶茶只要7元。

低价基因背后，是其明确的自我定位。

今年4月，操盘蜜雪冰城品牌营销相关工作的华与华营销咨询有限公司董事长华杉曾公开质疑喜茶，“贵了就没规模”、门店“只有头部品牌1/20”，并表示“品牌和店面形象最重要的是规模感和可快速复制”。

可快速复制的确是蜜雪冰城除了低价外的另一特色。

10月16日，上海某家位于大学城地区的蜜雪冰城门店店长许凡（化名）告诉时代周报记者，她手上的蜜雪冰城门店是从他人处转让而来，虽然加盟费一年只要1万元左右，但店内其他包括设备、租金、人力成本等费用，门店落地一共花了她40万元左右。

据许凡透露，蜜雪冰城要求加盟商先交管理费和加盟费，交完以后直接去郑州总部面签，面签完后，门店的装修设计图4天就能出来。

对许凡而言，这是性价比最高的

选择，喜茶等品牌不接受加盟，而其他奶茶品牌的加盟则要求高得多。

“我有去谈过Coco，Coco是区域代理制的，如果代理费是200万的话，整个区都归我负责，合同便会规定，后续的一段时间内在这个区域内开满多少家店。”这对许凡来说压力太大了。

快速扩张弊端

兼具低价定位和快速复制的加盟体系，蜜雪冰城很快形成规模效应。

公开资料显示，2007年夏天，蜜雪冰城正式开启了加盟事业，到年底门店已达27家。2010年通过首批国家商务部特许经营备案后，其门店的数量更是开始了爆发式增长。

根据窄门餐眼10月5日更新的数据，蜜雪冰城现有门店已经达到10986家。

据媒体此前报道，2019年，蜜雪冰城已经拥有约7500家门店，营收近65亿元。如以此推算，目前开店破万的蜜雪冰城营收或已接近百亿。

其营收的来源主要来自于向加盟商收取加盟费和材料费（即供应链费用），且加盟商自负盈亏。

长期来看，蜜雪冰城必须让加盟商有利可图，才能保住品牌价值。

以许凡手中开业一年有余的门店计算，算上寒暑假和过年期间的淡季，其一年的营收155万元左右，由于其门店的面积为20平方米左右的标准门店，其坪效为7.75万/平方米。此外，由于其年度成本为115万元左右，因而净利润为25.8%左右。

根据招生证券2019年发布的相

关报告，成熟头部新式茶饮门店单店模型为坪效8.4万/平方米，净利润率为11%。对比之下，蜜雪冰城遥遥领先。

“蜜雪冰城就是薄利多销，对门店来说，最重要的是人流量，如果人流量不够，肯定是不挣钱的。”许凡表示，其所在的门店主要做大学生生意，“每个学生的单价在5.5—6元之间，成本占整体的50%。”

这部分归功于其在材料成本上的把控能力。

10月16日，在食品饮料行业有12年从业经历的数聆数据科技创始人吴恋向时代周报记者透露，蜜雪冰城有自己的工厂和物流体系，随着规模扩大，其在原料采购上将拥有更大的议价空间，在物流层面也有着越发显著的规模效应。

从上游到下游，听上去是一个完美的故事——低价、可快速规模化、净利润高。

但风险随着扩张而来。

10月15日，凌雁管理咨询首席咨询师林岳向时代周报记者表示，蜜雪冰城最大的挑战是成本控制，如何在好产品和低价之间达到一个平衡点，将是一个极大的挑战。“尤其近年以来，蜜雪冰城开始进军高人力成本、高物流成本的一二线城市，成本控制难度将更大。”林岳表示。

在吴恋看来，蜜雪冰城存在许多粗放发展带来的问题，但目前都因为外部高速发展被掩盖了起来，如未来达到一定规模，需要做更精细化的管理和运营。

“因为忽略了品牌长期发展而失败的案例比比皆是。”吴恋补充道。■

一条街承载一段历史 广州永庆坊“更新”记

走在石板路上，穿梭街头巷尾，听粤韵声声，品文化非遗，这里是广州新网红打卡地——永庆坊，连习近平总书记都来打卡过的地方。

虽说是网红，但永庆坊有自己的格调。其所在的恩宁路，是广州保存最完整、历史最悠久的骑楼街。“老”，曾经是这里的标签，如今，却和“新”融合得浑然天成。

和所有网红景点一样，永庆坊有许多年轻游客驻足、拍照、逛文创商品、吃特色小吃，但又和其他网红地不太一样的是，这里有人正在实实在在地生活着。

住在景区里是什么感受？一位正在装修自己老房子的永庆坊“原住民”告诉记者，几年前自己已经搬离这里，但这两年看恩宁路越来越好，不仅公共空间增加了，商业味也是十足的老广味，自己念旧，于是打算修缮房子，重新回来住。

一家咖啡馆里，有年轻人正在备考做题，永庆坊的生活气息，让他不觉得这里是个“景点”，而只是个舒服的、能让他安心学习的地方。

走在永庆坊里，脚步会放慢，声音会变轻，因为值得品味的内容太多，伴着粤剧銮舆堂里的戏班曲调，仿若时光之旅。

打造非遗博物馆

10月的广州，秋高气爽，宜出行。永庆坊也在近两个月迎来一大波“更新”。

8月22日，永庆坊被正式授牌4A景区，同时开启了广州首个非遗街区，10位非遗大师进驻永庆坊，打造了一条非遗博物街区。

9月底，永庆潮启—国庆活力开街，包括喜茶在内的超过十家人气新店扎堆开业，奶茶、咖啡、文创、甜品、非遗周边等商家，成为最新打卡清单。

10月国庆黄金周，永庆坊更举办了一系列活动，醒狮鼓乐、粤剧说唱、潮流市集、舞蹈游园、乐队Live、嘉年华……分时段轮番上阵，各种文艺潮牌的潮流市集在这里汇集。

旧街区如何注入新活力，永庆坊交上了老少皆宜的答卷。

其中，非遗项目成为重头戏。

结合粤剧博物馆这一重要空间节点，作为广州首个非遗街区，这里有集非遗大师工作室、体验互动、展示和销售于一体的主题街区，是广州市具有历史文化遗产和当代都市生活融合的城市更新示范项目。

该项目于2019年10月启动，历时近10个月，经外立面改造、旧屋修缮、新房重建、全市遴选等环节，于2020年8月正式对外呈现。

广绣、广式珧琅、广州饼印、象牙雕刻、广东醒狮、广州箫笛制作、广州榄雕、岭南古琴艺术、广彩瓷烧制技艺、广彩瓷烧制技艺，十个非遗项目，均有各领域的非遗大师主理，散落在永庆坊不同的位置。正看广绣的精致织线时，粤博的院落里便传来花旦宛转的开嗓，游客惊叹于“新鲜的老手艺”，而老街坊在这里得以怀旧。

88岁的永庆坊修旧如旧、建新和谐的理念体现在方方面面。

曾经，其所在的恩宁路是广州最热闹的商贸街区，历史上，它因路面宽敞、可并排行走八顶大轿，一时风光无限。泰华楼、八和会馆、奎舆堂、李小龙祖居、宝庆大押等文物建筑；金声电影院、恩宁路骑楼等历史建筑；荔枝湾河涌、水乡码头、岭南街坊等传统地理风貌，都聚集在这里，可见其曾经在广州历史上的地位。

但到后来，它一度成为广州市危旧房最集中的区域之一，占地面积8000平方米的永庆坊，需修缮维护的建筑面积就达7200平方米。

不仅如此，这里还有大量的原住民，如何平衡商业和居民生活，如何在不破坏原有建筑风貌的基础上修复更新，成为摆在运营者面前的难题。

旧城“微改造”

“不急功近利，不大拆大建。”2018年10月24日，习近平总书记亲临永庆坊，沿街察看旧城改造、历史文化建筑修缮保护情况，并听取了广州市城市



规划建设管理工作汇报。他指出，城市规划和建设要高度重视历史文化保护，要突出地方特色，注重人居环境改善，更多采用微改造这种“绣花”功夫，注重文明传承、文化延续，让城市留下记忆，让人们记住乡愁。

永庆坊正是在此改造理念上，用“绣花”功夫改造旧城，让更多古巷、骑楼告别旧时光，迎来新模样。

事实上，早在2015年，荔湾区政府就通过BOT方式引入社会资本进行“微改造”，由企业改造、建设和运营，15年运营期满后交回政府。2016年，万科集团作为政府公开招商引入的社会力量，负责对项目进行建筑和管理。

项目一期的成功打造，即使得从五湖四海慕名而来永庆坊的国内外游客，呈几何数字增长。

随后，2018年8月，万科集团获取永庆坊二期，占地约9万平方米，更新建筑约7.2万平方米。与一期占地面积约8000平方米、更新建筑物约7000平方米相比，二期的规模相当于一期

的10倍。

2018年底，荔湾区政府将永庆坊取得的成绩写入政府工作报告，并明确要以永庆片区微改造为试点，加快推进旧城新业态发展。

同年10月，永庆坊二期改造开始，至今刚好两周年。

未来，按照规划，永庆坊改造正在分模块、分阶段完成。将遵循“修旧如旧、新旧共融”的城市微改造精神，结合广州千年商都的中西荟萃在地岭南文化历史风貌，在原有街坊里弄的城市肌理上，保留和修复西关骑楼、西关名人建筑、荔枝湾涌、粤剧艺术博物馆、金声电影院等城市乡愁记忆符号，营建以“坊、巷、里、弄”为格局的开放式、低密度的新体验场所，整合“新文化、新商业、新生活、新产业、新居住”五大城市新业态。

期待永庆坊独创的旧城“微改造”模式，让这片承载广州独特气质、文化精髓和历史记忆的街巷，在保留古朴的同时，迎来新模样。

（文/林昊）



李宁靠国潮翻盘“体操王子”瞄准并购

时代周报记者 **李静** 发自上海

“体操王子”李宁的体育版图正在不断扩大。

近日，据媒体报道，中国香港的私募基金公司莱恩资本，在洽谈收购英国百年鞋履“老字号” Clarks多数股权。而莱恩资本的董事长即李宁品牌创始人李宁。

2019年8月，李宁公司（02331.HK）中期业绩会上，公司首席财务官曾华锋表示，“集团已经与莱恩资本合作成立私募基金，李宁公司投资大约6100万美元，希望通过该基金投资境外合适的消费及体育品牌。”

此前的5月份，另一家与李宁公司有关联的企业非凡中国（08032.HK），与堡狮龙（00592.HK）联合发布公告，非凡中国将通过附属公司龙跃发展有限公司，以4662万港元的价格收购堡狮龙66.6%的股份。

非凡中国是李宁公司重要股东，由李宁本人担任主席兼行政总裁。与李宁公司协调整个体育产业从上游中游到下游终端产品业务。

种种迹象表明，李宁在带领李宁公司步入正轨之后，开始寻求拓展更大的体育版图。

对于收购Clarks以及堡狮龙等运作，10月16日，李宁公司相关负责人对时代周报记者表示，这和莱恩资本和非凡中国相关，和李宁公司无关联。

业内人士表示，这或许是出于风险规避。“如果用上市公司收购企业，就意味着需要合并报表，被收购企业萎缩的业绩一定会影响李宁公司现在的报表和估值，所以通过关联资本和自己控股的其他资本收购。”10月18日，时尚产业投资人、优意国际CEO杨大筠对时代周报记者表示。

扩张新机会

此次莱恩资本看中的Clarks，创立于1825年，有着近200年历史的英国品牌，早在1992年便进入中国市场，是最早在中国推广的休闲鞋品牌。

但疫情给这个原本经营情况就由盛转衰的品牌“雪上加霜”。

据此前消息报道，受疫情影响，今年5月，Clarks宣布将在全球范围内裁撤900个办公室职位。截至目前，Clarks在全球拥有1万名左右的员工。而Clarks也可能正在考虑永久关闭“少数”商店。

“疫情的反复对全球产业影响都很大，特别是对欧美市场影响更大，而国内市场正在恢复当中，对于这个时候有合适品牌低谷时期吃进当然是好事。”10月18日，纺织服装品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄对时代周报记者表示。

今年2月份，莱恩资本创始人兼董事总经理蒋家强公开表示：“我们想寻找收入在1.5亿—2亿欧元以上的中小型企业，最好是有故事的小品牌，或拥有悠久商业发展历史的家族企业。”

“在李宁的支持下，我们不仅可以为被投资公司提供资本市场的支持，而且还可以为他们提供行业经验和业内关系的支持，帮助他们成为业内领先公司。”蒋家强说。

莱恩资本与李宁有着千丝万缕的联系，背后同样有非凡中国的身影。

一方面，李宁是莱恩资本的董事长，另一方面莱恩资本和李宁公司在2019年宣布共同成立莱恩资本合伙基金，专注于消费品和体育领域的私募股权投资，李宁出任基金非执行主席，予以经验指导。

非凡中国更是在9月28日公告，公司全资附属公司向莱恩资本提供5400

万英镑的借款，用于资助后者“其业务范围内收购或认购目标公司的股权”，且有机会参与相关的投资，并将借款的未偿还金额用于抵消。

这是今年以来李宁家族再次扩张体育版图的动作。

今年5月份，非凡中国宣布收购33年历史的香港品牌堡狮龙，其与佐丹奴国际（00709.HK）、班尼路并称为香港服饰三大巨头。

非凡中国管理层认为，堡狮龙与非凡中国集团的产品业务，以及完成收购事项后的销售将产生大量协同作用，产生的效益将有利于堡狮龙集团，乃至非凡中国及非凡中国的股东。

“对于李宁来说，当前整体的管理也罢，业绩也罢，都不错，他具备横向扩展的主要要素。”10月18日，服装行业分析师马岗对时代周报记者表示，Clarks这个标的在细分领域有不错的口碑，中国市场潜力也比较大。

这两次出手，都未直接通过李宁公司。

“李宁公司的战略方向就是聚焦主品牌、多品类的发展思路，通过体系外控股投资公司去并购其他品牌，也是想继续进行之前的多品牌化和国际化路径的探索。”程伟雄同时表示，“这种探索也是本土福建运动品牌群体逼迫，不然李宁仅靠单品牌很难再突围，以及超越本土竞争对手。”

新征程

李宁曾带领着李宁公司走出“深渊”，没有人能否认李宁本人在其中的贡献。如今，李宁把更多精力放在非凡中国上，由此拓宽体育版图。

2010年，李宁获得非凡中国的控股权，后者成为李宁旗下又一上市公司。随后开始在体育人才管理、体育



赛事活动组织和赞助及其他体育相关投资合作领域展开布局。

不过，非凡中国这几年并没有起色。Wind数据显示，2010—2019年期间，非凡中国仅有2016年和2018年扣非后归母净利润为正。公司2019年营收6.2亿港元，较去年大幅下降44.9%；毛利为1.2亿港元，较去年减少26.1%。

“李宁公司已走到一个发展新阶段，团队非常稳固，今年我会花更多的精力，将更多资源用于发展非凡中国的业务。”李宁曾在2019年接受媒体采访时透露。

非凡中国跟李宁公司的策略不同，分为“运动体验”和“运动生活消费品”两大板块。与李宁公司相比，非凡中国是“多品牌、多品类、多形式”的业态。

仅就鞋服方面来看，此前李宁通过李宁公司也有过多次运营其他品牌的动作，但是和安踏（02020.HK）收购FILA大中华区业务相比，李宁的运作成果差距很大。

早在2002年，李宁公司曾短暂取得Kappa在国内的独家代理权，但很快就放弃了Kappa；2005年，李宁又与

法国品牌Aigle合作成立艾高(中国)户外体育用品有限公司。

时至今日，李宁公司的主要营收主力依然是李宁主品牌。万联证券研报显示，“李宁LI-NING”品牌定位中高端，2019年门店数6449家，收入占比90%以上。

此次收购Clarks，在杨大筠看来，是李宁想在“危中求机”借此扩大李宁家族的体育版图，但这并非易事。“投后管理跟投资是两码事，投资是买进资产完善版图，但是让资产变得有价值，需要投入精力去运营和管理。”杨大筠表示。

“李宁公司内部人员透露，李宁自己本身很少参与公司具体事务，一般交给职业经理人。”杨大筠表示，但是李宁本身的价值被激活了，李宁是体育界的文化符号，会把更多的精力放在投资和整个战略层面上。

“如果堡狮龙和Clarks运作成功，也算补齐李宁在中低端大众化市场以及高端品牌市场的空间，多品牌矩阵有利于李宁获取多圈层用户，与竞争对手抢位博弈。”对于今年以来的收购运作，程伟雄表示。■

国家扶贫日 | 迪马泥溪儿童关爱中心正式揭牌

2020年10月16日，在第7个国家扶贫日、第28个国际消除贫困日来临之际，重庆大山深处的孩子们，收到了一份“暖心礼物”。

重庆深度贫困镇云阳县泥溪镇，举办了迪马泥溪儿童关爱中心揭牌仪式。重庆市民政局党组书记、局长唐步新，重庆迪马实业股份有限公司董事长罗韶颖及重庆市民政局、云阳县相关领导及各界嘉宾共同出席了揭牌仪式。作为全国首个创新型社区儿童之家，迪马泥溪儿童关爱中心即日起将正式投入使用。

揭牌仪式上，重庆市民政局局长唐步新对迪马泥溪儿童关爱中心的示范意义给予了肯定，他表示“一中心一系统”的建立，是农村儿童工作的探索创新，彰显企业对少年儿童仁爱之心、关爱之情。

迪马股份董事长罗韶颖表示，乡村的儿童陪伴问题日益凸显，我们和民政一起，力图把城市的先进经验，惠及乡村。迪马泥溪儿童关爱中心就是这一尝试的成果。期待迪马泥溪儿童关爱中心能成为一个火种，让更多人关注乡村孩子的成长，为2020年决胜脱贫攻坚，实现乡村全面振兴，贡献力量。

迪马泥溪儿童关爱中心，是在重庆市民政局的指导下，由泥溪镇政府和迪马股份通力合作，深度挖掘乡村人民群众对美好生活的真实需求，充分发挥迪马股份在社区运营和儿童发展方面积累的丰富经验和优势，最终打造的现代化儿童关爱中心，为扶贫攻坚新阶段提供了一个全新的解决方案样本。

作为国内首个创新型社区儿童之家，迪马泥溪儿童关爱中心设计了动力书塔、文化梯步、多趣教室和多功能厅，赋予了更多有助于儿童学习成长的功能，是名副其实的“儿童之家”。

同时，多功能的空间设计也能满足当地居民的亲子陪伴、文化活动、兴趣集会等多样化需求。

除了硬件设计，中心内还有很多功能性设备，比如通信设备“大力神灯”，能让留守的孩子们与远方的父母亲密沟

通、视频交流，给孩子们更多的关爱，帮助他们身心健康成长。

迪马泥溪儿童关爱中心是迪马将现代城市更新、社区发展的先进理念引入乡村帮扶的一次新尝试，这样一个社区空间可以成为重新构建乡村社区的出发点，成为人们脱贫摘帽后开启下一步社区美好生活的原点。

迪马股份始终发扬“渝商精神”，切实履行上市公司的社会责任。近年来，通过基础设施建设、消费扶贫、产业扶贫、专业扶贫以及慈善捐赠等方式，迪马股份一直活跃在企业扶贫攻坚第一线。

2019年，在国家精准扶贫进入关键时期之际、“乡村振兴”战略奋进之时，迪马股份为重庆、上海、四川、湖北、河南等地，捐赠了超过2亿元的现金和物资，并多次无偿为学生建设学校和校舍等，支持当地教育事业，以实际行动有效的方式反哺社会。而迪马“薪火·暖冬”公益助学计划从2012年至今，已累计为重庆市秀山县、城口县、奉节县、巫溪县等众多贫困县的上千名乡村少年送去温暖，支援数十所乡村学校。

2020年作为全面打赢脱贫攻坚战收官之年、“乡村振兴”战略奋进之年，迪马充分发挥自身专业优势和实践经验，形成了一套可持续、成熟的帮扶体系。新冠肺炎疫情暴发后，迪马股份通过出资1000万元成立“迪马医护关爱慈善信托”、前后捐赠价值数百万元防疫物资、发挥专业硬实力驰援疫情防控等多种手段，投身新冠抗疫，为人民群众的生命和财产安全作出贡献。同时通过产销扶贫、教育扶贫等，对云南昆明东川区、重庆巫溪县天元乡、天津东疆园区、上海市九棵树艺术基金会等展开帮扶行动。

未来，迪马将继续与政府相关部门紧密合作，在扶贫、慈善、公益等方面持续投入，积极履行企业社会公民的责任，同时，针对民生痛点难点，以创造价值的新模式，提供创新解决方案，为社会的发展进步贡献更多力量，让我们共同生活的社会更美好。

（文/景明）



新势力扎堆闯关科创板 威马、哪吒IPO“追赶赛”力图破局

时代周报特约记者 易扬 发自广州

10月14日，据上海证监局网站披露，威马汽车正接受上市辅导，辅导机构为中信建投。消息人士称，威马汽车将于2021年年初登陆科创板。

除了威马汽车以外，哪吒、天际、爱驰等也纷纷将目光投向科创板，显然，造车新势力又将掀起新一轮资本竞赛。

自理想和小鹏汽车登陆美股后，与蔚来齐名的美股三杰便一直在刷新着各种纪录，剩下的新势力车企大多发展缓慢，即便是曾被誉为新势力TOP3的威马汽车，其声量较以往也暗淡不少。

不过，最近新势力车企已经打响“追击”战，在融资、新车型投放、发展战略等方面动作频频，包括威马、天际、哪吒和爱驰汽车在内的车企都纷纷宣布完成融资或意欲冲刺科创板等利好消息。

目前，资本对新势力车企重燃热情，在蔚来、小鹏等跑赢上半场之际，瞄准科创板的车企将如何破局。

新势力角逐下半场

作为最先量产的新势力车企之一，威马的动向一直备受行业关注，10月14日，多家媒体称有知情人士透露其将在2021年初正式上市。

“对于威马上市的消息，我们不予置评。”10月16日，威马汽车公关人士告诉时代周报记者。

事实上，威马上市的消息在上个月就有迹可循。9月22日，威马汽车宣



布完成总额100亿元人民币的D轮融资，这也被认为是威马的Pre-IPO融资，当时就有相关人士告诉时代周报记者，威马将在10月公开提交材料。

9月26日，哪吒汽车联合创始人兼CEO张勇向记者表示：“目前正在进行的C轮融资进展顺利，而且预计会超过此前公布的30亿元。”在完成C轮融资确认后，哪吒汽车也将正式开始科创板IPO。

天际和爱驰汽车同样不甘落后。据悉，天际汽车在近期宣布已完成超50亿元的融资，由地方政府产业引导基金、大型国有银行领投，并以此为基础开启上市准备工作；爱驰汽车也被传出正与多家券商沟通，开始启动IPO筹备。

今年以来，受疫情冲击影响，新势力车企分化加剧，头部集结信号明显，不少企业走向裁员、破产等淘汰边缘。如今，将目光瞄准科创板的新势力车企，也正式拉开了下半场“战事”

的序幕。

为何是科创板？

去年6月，科创板正式开板，作为国家重点支持新一代信息技术、新材料、新能源、节能环保等高新技术产业和战略性新兴产业的板块，无疑与新势力车企们的智能网联、科技等主打标签无缝衔接。

不过，除了产业性质吻合以外，科创板更为灵活的准入和融资机制也是重要原因。“科创板的上市标准灵活，估值也高过其他市场，可以给企业以较低成本融资。”10月16日，香颂资本董事沈萌向时代周报记者表示。

“科创板对企业来说，最直接影响是解决募资的问题。对汽车企业来说，技术开发、扩大市场非常需要资金周转，科创板市场可以解决企业募资问题提升直接融资效率。”10月17日，资深证券分析师郭施亮告诉记者，此外，科创板可以给予企业更多流动性

以及估值溢价，注重新经济企业或高科技企业，对盈利要求不高，有多套上市的宽松条件。

东风汽车近日宣布回归A股，并将目标锁定为创业板。记者查阅东风汽车招股书发现，其募资210亿元的用途同样集中在高端新能源项目，与科创板概念相吻合。

招股书显示，募资金用途将主要集中在高端新能源汽车项目、新一代汽车和前瞻技术开发项目等，其中，70亿元用于开发岚图汽车就已占据募资额的1/3。

值得注意的是，选择向新一代汽车前瞻技术等领域进军的东风汽车为何没有选择科创板？10月17日，一名业内分析人士告诉记者，新势力和传统车企底子不同，东风汽车是特大型企业，创业板市场试点注册制条件下，东风汽车能够获得更高估价。

此外，造车新势力的概念特征对于科创板而言，在定价、市盈率和持续融资等方面都具有一定优势，在美股已有蔚来、小鹏和理想等势头强劲的三家车企，中概股市场相对饱和之际，新势力自然希望抢滩科创板。

威马和哪吒优势相对突出

虽然多家新势力意欲冲击科创板，但从车企融资规模、能力以及产品实力来看，威马和哪吒汽车占据一定优势。

据公开资料梳理，威马汽车目前已完成超270亿元的融资，超过了理想、小鹏在上市前的融资规模；哪吒、天际和爱驰汽车的融资总额也纷纷超过了百亿元级别。

从投资方来看，威马、哪吒和天际都拥有国有投资机构以及地方产业基金的身影。天眼查显示，威马投资方包括上海国资投资平台、安徽合肥产业基金；天际汽车最新融资同样由地方政府产业引导基金、大型国有银行领投，不过具体信息并未披露；哪吒汽车背后则是南宁产业投资集团、南宁投资引导基金等。

在产品方面，9月份威马汽车销量为2107辆，同比增长38.8%；哪吒汽车9月售出2020辆，同比增长141%，两者的销量水平仅次于美股三杰；爱驰汽车的销量数据并未公布，天际汽车首款车型ME7则于近日才上市。

此外，爱驰目前仅有一款车型U5在售，威马和哪吒在售车型都超过了两款，从主力车型威马EX5-Z和哪吒U的知名度和销量上，两者也领先身后一众车企。

事实上，从融资、产品等综合实力来看，威马或许能和美股三杰四分天下。不过，在蔚来、小鹏等取得先发优势下，业内普遍认为，即便是科创板对造车新势力有诸多利好，短期内也只能是上演追赶者的局面。

“现在的行业格局短期很难受到冲击，蔚来等几个车企的领先，不只是上市早这一个因素。”上述分析人士告诉时代周报记者，后发的新势力，在融资规模、能力以及上市时的募资实力届时会分出高低，这就决定了行业格局短期不会有多大变化。

郭施亮则告诉记者，中长期来看，新势力还是回归到业绩身上，上市后盈利能力可否得到实质提升，业绩还是未来关键看点。■

科技化先行 广汽传祺全面“增值”

在“金九银十”助力下，中国汽车市场终于迎来了疫情后久违的热闹景象。

中汽协数据显示，2020年9月，汽车产销分别完成252.4万辆和256.5万辆，同比分别增长14.1%和12.8%。

市场走强之下，在一众发布9月销量喜报的车企身影中，就有广汽传祺。官方数据显示，广汽传祺9月销量为3.11万辆，整个三季度内的7—9月均实现了销量同比正增长。

从大市来看，2020年的汽车市场对于自主品牌而言并不友好。乘联会数据显示，2020年9月，自主品牌市场份额已跌至历史低位的33.6%。

与之而来的，是市场洗牌的进一步加速。无论是传统势力，还是造车新势力，对于市场上的绝大多数自主车企而言，此刻掉队，无疑是一件十分危险的事情。

因此，在严峻的市场环境中，传祺三季度销量成绩不仅难能可贵，也凸显了其发展韧性。

背后，是上至广汽集团，下至广汽传祺全面创新和变革的决心。但是，在车市洗牌加速的大背景下，变革无疑是需要担当和勇气的。

对此，主推这一系列措施的广汽

集团总经理、广汽乘用车董事长冯兴亚在接受采访时表示：“我们所有的创新举措，出发点和落脚点都是顾客，核心要义都是增值。”

All in科技化，赋能研产销一体化

“无科技，不广汽”，科技化无疑是广汽自主多项创新变革举措中的核心内容。

在冯兴亚看来，科技化不仅关乎产品核心竞争力，也事关产业链安全。“我们认为，影响产业链安全最大的因素是科技，如果不能掌控核心技术，产业链安全就无法保证。”

从科技日，再到北京车展发布的数字化三年转型目标和实施路径，广汽已加快科技化步伐。落子之处，无疑是作为广汽集团战略核心的自主板块。

从广汽全球平台模块化架构GPMA、ADiGO智驾互联生态系统、再到全新动力总成品牌——钷浪动力，研发层面的亮眼成果皆为目前自主产品做了强力背书。

技术领先的背后，是广汽在自主板块的持续研发投入。“我们自主品牌每年实际净投超过50亿元，这些是自主品牌发展的基础，大家可以算一下我们研发投入占营收的比重，接近

10%，全球车企平均值才5%。”9月26日，冯兴亚在接受采访时表示。

除了科技化，组织架构和人事调整，亦是广汽赋能自主板块变革另一大动作。

9月15日，广汽集团方面宣布对自主板块进行了新一轮的人事和架构调整。

从官方口径得知，本次组织架构调整的目的，“是对原整车事业本部的组织架构和职能进行补充和完善，强化一体化运作和实现经营管理层的一体化深化，提升自主品牌体系竞争力”。

值得关注的是，根据记者观察，新成立的经营管理委员会（下称“经管会”），相比原有的整车事业本部，从架构设置、人员配备上来看，或是属于更高层级的自主一体化架构。

其中，广汽乘用车总经理张跃赛出任广汽集团自主品牌经营管理委员会主任，传祺在广汽自主板块重要地位已可见一斑。

“全面增值”的广汽传祺

在广汽集团的全方位资源支持下，作为“亲儿子”的传祺，自然更积极地以行动回应。

金三角营销战略，无疑是传祺承接集团战略落地的核心措施。

所谓“金三角”，指的是由消费者、经销商和传祺品牌所组成的利益共同体。作为金三角战略核心一方，传祺如何在数字化转型过程中让三方都能共享发展红利？

对此，传祺给出的答案是“全面增值”。“其实，2018年的时候我们就提出了‘营销金三角’，但是随着时代的发展，营销层面的金三角就不行了，必须要升级到价值层面”。我们做金三角的目的是为了创造价值，如何让顾客、经销商创造价值，如何让厂家更有能力。身兼广汽乘用车董事长一职的冯兴亚，近日对外解读了升级后的“金三角”战略内在含义。

具体该如何增值？从“产品、科技、维度”三个维度，外界已可洞悉一二。



广汽集团北京车展发布数字化转型战略，启动广汽数字化加速器GDA项目

北京车展上发布的旗舰MPV产品M8，在继承其原有高品质基因的基础上，实现“增值不涨价”。据悉，M8不仅是全球首个搭载In-Joy四屏智联和四音区语音系统的MPV，并且在外观、座舱、安全等领域大幅升级，产品价值上升幅度超过2万元。

作为传祺安身立命之本的SUV家族，在产品增值上力度也颇为强力。

值得一提的是，有着全新造型设计、全新动力总成、全新智能科技的传祺GS3 POWER，配置价值感知提升达2.2万元。特别是该车型搭载的传祺第三代1.5TGDI发动机和爱信最新6AT变速箱的黄金动力总成，带来起步强劲、加速平顺的驾驶感受，0-100km/h加速时间仅为8.7秒，同级领先。

科技上，“钷浪动力”技术品牌的正式发布，则为传祺科技增值进程进一步加码。据悉，该平台旗下的第四代发动机热效率达42.1%，是目前中国品牌发动机热效率冠军，处于世界汽油发动机产品热效率的领先水平。

服务方面，广汽以数字化为核心，依托人工智能工具，构建数字化特色服务体系，为车主带来更加高效、便捷的体验。早在2019年，传祺便推出

“享你所想尊享服务用车”，投入超过8000辆代步车，意在解决客户在维修保养期间无车可用的痛点。截至目前，传祺这项服务已为客户提供超过210万次的代步车服务。

除了为消费者提供三大方面的增值，对于帮助经销商，传祺也有自己的理解。

“今年很多经销商也不容易。我们要替经销商考虑，不光是卖多少车的问题，还要为经销商打造更多更好的盈利方式，让经销商跟着广汽不会吃亏。”广汽集团自主品牌经营管理委员会主任、广汽乘用车总经理张跃赛在接受媒体采访时表示。为此，广汽传祺对“4S+S”的集群营销网络进行创新，包括形象改造、数字化营销管理流程和服务创新，个性化服务产品打造等，提升经销商的经营水平。同时，进一步推进渠道下沉，缩短消费者的服务半径。

在一系列变革创新的措施下，可以预见的是，不仅着眼自身，也关注消费者、经销商，看重长期利益点的广汽传祺，也势必能在此次百年产业未有之大变局中，焕新自我，破茧成蝶。（文/刘洋）



广汽集团总经理 广汽乘用车董事长冯兴亚发布广汽传祺金三角战略，驱动科技转型

以价换量、供货提速 房企“金九银十”火拼京城

时代周报记者 刘帅 发自北京

与年初相比，今秋是北京楼市有点“热”。

“年初，我的生活费是爸妈给，等过完10月，我就能补贴爸妈一点了。”10月15日，从事房屋销售工作两年的陈清（化名）向时代周报记者表示。

陈清所在的售楼处位于北京石景山区古城的网红“售楼处一条街”。10月14日，记者走访发现，走出了新冠肺炎疫情影响，北京楼市“金九银十”的销售旺季颇为热闹。

“相比年初，现在的看房人数增多至少两倍，特别是周末、节假日，售楼处的座位有时还不够用。”陈清说道。

据媒体统计，10月16日北京新房成交463套。截至10月16日，北京10月已累计成交2532套，同比增长41.93%；二手房成交446套，10月累计成交3327套，同比增长5.97%。

“银十”有望量价齐升

进入“银十”开局，房企销售们变得更加努力。

“顺义新房，首付仅需60万元，双节还有打折活动，需要帮您预约看房吗？”国庆假期，时代周报记者陆续接到数个类似促销电话，每个电话背后，都有一家意在推货的房企。

10月15日，北京某房企营销负责人李晓向时代周报记者坦言，“金九银十”是本年度楼市销售的最后一个旺季，年度业绩能否完成基本取决于此时的销售成绩，今年楼市“小阳春”的缺席导致房企需要在“金九银十”



完成更高目标才能补缺。

“如果用户在9月、10月份买房，最迟12月中旬能够回款，这也是我们的任务目标。”10月13日，北京昌平区某楼盘销售人员向时代周报记者说道。

贝壳研究院数据显示，2020年国庆假期，北京新房住宅成交1.8万平方米，成交均价48204元/平方米，同比上涨4.8%。在二手房方面，北京二手房“总带看量”突破5万次，同比去年2.9万次，增幅明显。

有行业人士分析认为，受疫情等因素影响，前3个季度房企业绩目标完成率整体表现不及2018年、2019年同期。房企整体销售和供货节奏后移，4季度作为市场供货高峰期，房企供货加速将带动成交量上升。

李晓告诉时代周报记者，7月开始，调控政策收紧，“8·23座谈会”上的“三道红线”融资新规，包括其他各地的调控政策，都让企业觉得明年的楼市形式可能更严峻。而今年的购房需求前半年被压抑后，现在开始反弹，正是加速去化的好时机。

“公司三季度营销额已占据全年预计销售额的38%。10月我们会加大运营力度，争取多干多得。”李晓说道。

10月15日，同策研究院分析师丁垚向时代周报记者表示，“银十”作为房地产市场传统热销期，各大房企都会相当重视，故而此后的营销及出货节奏仍将保持，部分豪宅的热销可能会拉高整体均价。整体来看，10月北京新房市场同比去年，可能会量价

齐升。

“金九”成色足

“银十”被寄予如此厚望，原因在于“金九”市场的硕果累累。

年初，受疫情影响，楼市按下暂停键，一季度，甚至有房企在北京新房市场颗粒无收。第二季度开始，随着复工复产的陆续开展，北京楼市逐步复苏。

我爱我家发布最新统计数据显示，9月，北京二手房网签量再度突破1.7万套，网签数据已经连续5个月超过1.6万套。

据北京中原的成交统计，今年9月，北京新建商品房市场（包括住宅、写字楼、商业）新增供应7672套，环比8月上涨56%，供应市场大幅回升。总成交额433.83亿元，再度刷新近1年纪录，连续7个月攀升，同比上涨44%。

今年上半年受疫情影响，消费需求被压制，加之调控收紧，房企出货意愿强烈。

10月14日，时代周报记者走访发现，北京市昌平区不仅出现“特价房”还有买房送仓储、减免物业费、送家用电器等活动。北京大兴、房山等区域限竞房也紧急入市加入“促销”行列。

位于大兴区的电建洺悦湾、融创亦庄壹号等项目，拿地开盘时间缩短至7—8个月，同类其他项目普遍拿地后1年左右才开盘。为抢收“金九银十”，路劲御合院在9月29日拿证当日开盘，距离拿地时间仅4个月。

北京市住建委官网显示，9月，北京共有22个项目获发预售证（含预告），仅9月30日一天就有8个项目获发

预售证。9月30日融创·香山壹号院开盘，开盘3个小时实现销售额45.3亿元；同日，颐和金茂府开盘，开盘销售额达到50.6亿元。

克而瑞研究中心数据显示，2020年9月，国内TOP100房企实现销售操盘金额11905.6亿元，单月业绩同比增长29%，增幅有所收窄。从累计销售看，百强房企1—9月操盘销售规模同比增长9.2%，累计业绩增速自7月首次回正后继续提升。

10月15日，合硕机构首席分析师郭毅向时代周报记者表示，9月市场的走高主要原因是在于开发商采用以价换量的方式，来促进市场的销售，提振需求的回暖。

李晓向时代周报记者坦言，8月初举办的誓师大会上，公司喊出“促销售、抓回款、提业绩”的口号，为准备“金九银十”，七八月间，公司重金聘请金牌销售，同时线下，在售楼处推出买房减免物业费、“一口价房源”等多个活动，线上买房还能享受8.5折专属折扣。

较大优惠幅度的促销政策，不仅拉入新的购房人群，同时将原有的二手房购房者的目光吸引到新房市场。

诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示，北京9月新房成交量，同比大幅上涨。二手房方面，9月北京二手住宅网签成交17259套，环比上涨7.49%，较去年同期网签量增长40.1%。北京“金九”表现不俗，新房二手房成交量均有明显提升。

陈霄分析认为，鉴于“金九”市场走热，预计“银十”成交量将会继续提升。成交价方面，由于房企以价换量现象增多，价格或将出现小幅下滑。■

挂牌督战防返贫 碧桂园贡献民企精准扶贫范本

10月14日，在国务院扶贫办指导下，由中国扶贫基金会主办了“社会力量助力挂牌督战论坛”，作为2020年国家扶贫日系列论坛的分论坛之一，旨在展示社会力量助力结对帮扶挂牌督战村工作成效。以碧桂园为代表的社会力量贡献了各自的能量，合力攻克攻坚战。

聚焦重点挂牌督战 党建引领促进乡村振兴

10月10日，国务院扶贫办公布脱贫攻坚工作取得新进展，截至9月30日，52个挂牌督战县2020年已外出务工贫困劳动力295.68万人，是2019年的116.2%。这说明挂牌督战更加有力，防止返贫监测和帮扶机制运行良好。

“在脱贫攻坚战的决战决胜阶段，我们明确做党和政府扶贫工作的有益补充。”碧桂园集团副总裁、精准扶贫乡村振兴办公室主任李静在论坛发言中提到，碧桂园主动支持结对帮扶甘肃东乡县、四川昭觉县、广西大化县、新疆伽师县4个国家挂牌督战县，共涉及91个贫困村，为最后的冲刺出力。

“全国脱贫看甘肃，甘肃脱贫看东乡。”甘肃省临夏回族自治州东乡族自治县，是国家级深度贫困县，恶劣的自然环境长期限制着东乡县的发展，堪称“贫中之贫，困中之困”。

在老百姓心中有着很高威望的龙泉镇荒山村前任村书记马保山，被推荐成为了“老村长”。2020年年初，碧桂园集团开展“百日攻坚”专项行动，马保山通过定期走访，了解到马如保生活条件艰苦，只能靠种植收入来维持家用。驻村工作队员和马保山鼓励他参与东乡羊养殖，但他担心销售问题。马保山当机立断的说：“只要你答应养，剩下的事儿我帮你想办法！”5天后，2只种羊送到了家中，马如保早早的收拾了羊圈，“有了这些种羊，今年我家又能增添8只小羊崽子了，日子



“社会力量助力挂牌督战论坛”现场

也越来越有盼头了。”

和马保山一样的“老村长”在全国有140名，他们在百日攻坚行动中，聚焦深度贫困户落实“一户一策”帮扶，开展超160件帮扶惠民实事，助力约1400户贫困户增收。

兴产业助脱贫 探索可持续致富之路

四川凉山彝族自治州也是全国连片深度贫困地区之一，举目都是走不尽的路、翻不尽的山。曾有媒体这样评价：“如果将脱贫攻坚比作一个通关游戏，那么四川的凉山州绝对是全S级难度的存在。”

彝族青年郑吃合是三河村致富带头人，靠养殖乌金猪实现了脱贫。和村里很多年轻人一样，郑吃合高中没毕业就外出打工，把学到的规模化养猪技术带回了家乡。碧桂园驻村扶贫人帮助他成立了大规模养殖专业合作社，还通过标准养殖、规范防疫、品牌建设、销售支撑等多项举措，助推乌金猪养殖成为“一县一业”的样本。

此外，碧桂园还计划在这里挖掘火把节、彝族年、红色旅游等元素开

展主题文旅项目，以旅游扶贫带动贫困村经济发展。

一技傍身奔小康 技能培训对接精准扶贫

石山深处，村屯道路建设接近尾声；田间地头，产业发展如火如荼……脱贫攻坚进入倒计时，广西围绕“两不愁三保障”集中力量聚焦挂牌督战。

建档立卡户韦春雨是广西大化县第二期粤菜师傅培训班学员。2019年，不想在外漂泊打工的她回乡开起小吃店，但因为缺乏专业技能，又遇到疫情导致小店停业。丈夫在广东做建筑工，收入只能勉强养家糊口。

2020年5月，碧桂园的粤菜师傅培训开到了家门口，在学员的交口相传下，韦大姐报名参加了培训，结业后在广西农民工技能大赛大化县初赛获得了“中式烹调师”三等奖。“粤菜色香味俱全，原滋原味不辛辣，刚好符合大化的饮食特点。现在店里增加了广东肠粉，得到很多客人的青睐，小店终于红火了起来！”

为了帮助像韦大姐这样的贫困户掌握就业技能，碧桂园在近两年内

开展了66期“粤菜师傅”培训班，吸引广东、广西、四川等14个省份3337人参与，1107名建档立卡贫困户从中受益。

深化民生援疆 社会动员参与文化扶贫

论坛上，新疆自治区扶贫办代表也分享了挂牌督战以来当地的巨大变化。新疆喀什地区伽师县属于国家重点帮扶的“三区三州”地区，在广东省对口支援新疆工作前方指挥部统一部署下，碧桂园集团、国强公益基金会开展了“书海工程”图书捐赠项目，并先后两次共捐资805万元，支持71个未退出贫困村开展环境整治、产业就业、教育医疗、住房安全等工作，并给予相应的补助。

截至目前，碧桂园实际公益捐赠投入67亿元，帮扶措施惠及全国16省份57个县，已助力30多万建档立卡户脱贫。碧桂园也正向高科技企业转型，积极发展现代农业、机器人餐厅、社区零售等新业务。未来将积极运用科技手段惠农助农，连接更多困难群体，将乡村优质产品带到城市社区。

（文/云汐）

2020 中国地产时代百强榜

商业地产危中有机 房企期盼REITs尽快落地

时代周报记者 胡天祥 发自广州

10月20日，作为时代传媒2020中国地产时代百强榜的子榜，《2020中国商业地产20强》（以下简称“榜单”）重磅出炉。

该榜单以商业地产切入，通过对房企商业地产板块的品牌商场/综合体、品牌酒店、写字楼以及2020年上半年的商业营收进行综合评分排名。

榜单显示，截至报告期末，万达集团旗下的品牌商场（综合体）达336个，品牌酒店达82个，商业营收达172.75亿元，高居榜首。绿地控股与保利地产分列第二、第三名，其旗下品牌商场分别为96个、17个，写字楼分别为10个、110个，商业营收分别为26.1亿元、30.84亿元。

富力地产、红星美凯龙、中海地产、宝龙地产等企业均表现不俗，位列前十。其中红星美凯龙、华润置地、新城控股旗下品牌商场分别为87个、61个、69个，富力地产、宝龙地产、世茂集团旗下品牌酒店分别为90个、19个、27个，富力地产、中海地产、陆家嘴旗下写字楼分别为47个、80个、22个。

七成商企营收同比下滑

过去半年，由于新冠肺炎疫情的冲击，多家商业地产运营商都受到了不同程度的影响。

根据克而瑞统计的47家商业地产运营商财报显示，上述企业总营业收入达591.68亿元，同比下降12.93%。

从具体收入结构来看，酒店物业受到影响最大，同比下降了47%至73.86亿元；而以购物中心、写字楼为主体的租金收入无疑更加抗压，同比仅下降3%，至495.24亿元。

从不同体量的房企运营商来看，上半年运营收入规模在10亿元以上的17家企业，运营规模达到了478.97亿元，同比下降了约11%；而剩余30家企业的总运营收入则为112.72亿元，同比下滑约21%，增加了10个百分点。

可见，商业体量更大的房企运营商或在疫情中表现更好。

但值得注意的是，仍有14家房企运营收入同比为正增长，其中上半年突破10亿元的有5家，分别是龙湖、万科、新城、中海和宝龙；尤其是前三者的同比增速达到了20%以上。

以龙湖为例，今年上半年，龙湖商场录得收入超过26亿元，管理层对

该业务充满信心，称每年收入将保持30%的增长速度，今年收入将达到60亿元。

“商业运营是龙湖未来非常可期待的增长力量，会为整个集团带来稳定的利润贡献。”今年中期业绩会上，龙湖管理层表示。

中海也不遑多让，作为中国内地最大单一业权写字楼及开发商，在商业地产方面，中海地产投资持有并已投入运营的商业物业总建筑面积450万平方米，可租面积320万平方米，包括45栋甲级写字楼、14家购物中心、12家星级酒店、2家长租公寓。

期内，其商业资产总营收为20.3亿元，实现增长1.1%。

数日前签约苏州高新区星韵宝龙广场的宝龙商业，同样表现不俗。

截至2020年6月30日，宝龙商业总收入为8.69亿元，同比增长16%，归属母公司股东利润为1.45亿元，同比增长66.4%；在管面积为698万平方米，物业管理面积为1165万平方米。

“我们今年定下一个很大的愿景，就是要通过20年努力成为全球前10的商业地产商。”宝龙商业管理层在今年中期业绩会上表示，未来5年

第一是要保持行业前5的江湖地位。其次，要在长三角范围内开超过150个购物中心，自持超过100个，这是未来5年的一个重要指标。

业内呼吁REITs尽快落地

在新冠肺炎疫情背景下，商业地产企业资金缺口增大，“类REITs（房地产信托投资基金）”等资产证券化模式受到商业地产企业更多的关注。

今年5月，朗诗集团宣布，成功设立合作型长租公寓储架式REITs“平安汇通—平安不动产朗诗租赁住房2期资产支持专项计划”。基础资产方面，标的物业位于南京市雨花台区安德门大街38号的朗诗寓南京天隆寺地铁站店项目。

7月9日，招商财富—华泰—虹桥世界中心资产支持专项计划成功设立，总规模10.65亿元。

资料显示，“虹桥世界中心”坐落于上海虹桥商务区核心区，项目总体量约80万平方米，涵盖总部办公、铂瑞酒店和铂瑞公寓，以及约11.5万平方米一站式商业中心。

“我们希望REITs尽快在中国落地，分类分级分城市地展开。这次疫

情是一个契机。”一家千亿级商企高管告诉时代周报记者。

据悉，REITs落地前，中国的商业地产大都依靠“借钱融资”的模式发展。

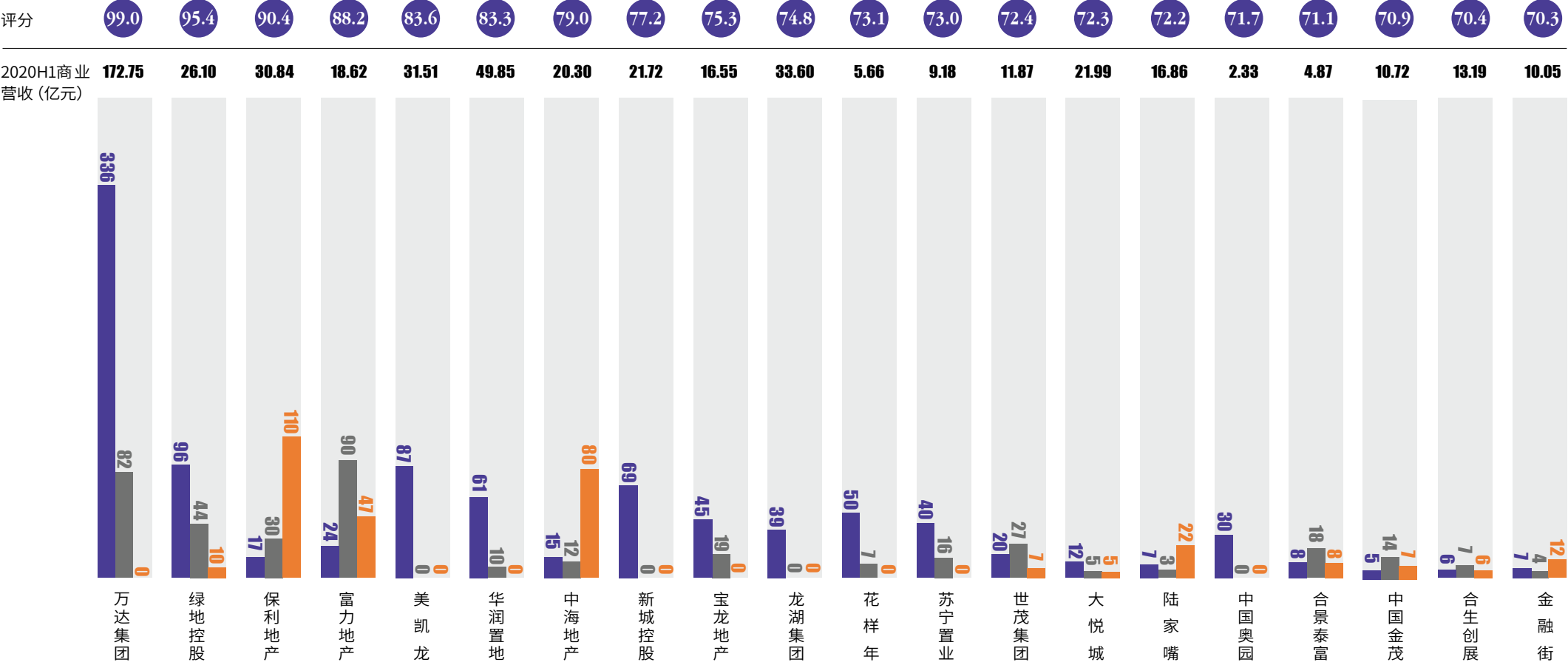
“在它融资的过程中，需要通过商场开业以后获取的经营性现金流，来覆盖融资成本，其实就是借债。既然是借债就要还利息，利息成本目前非常高。另外，商业地产目前的融资渠道单一，要么是银行借贷，要么通过‘明股实债’，这在一定程度上限制了企业的发展。”上述高管表示。

该高管认为，REITs一旦落地，公司就可以把持有的商业物业打包发行，公开向社会公众募集资金。融资渠道拓宽之后，企业的融资成本也会随之大幅降低。

“在具体推进过程中，一方面要借鉴国外市场的成熟经验，另一方面也要考虑国内市场的基础情况。”中国指数研究院相关报告也表示，资产证券化是大势所趋，REITs作为地产领域投融资工具之一，其以证券化方式盘活存量不动产，促进社会资本进入地产领域，对于商业地产企业的发展具有重要意义。■

2020中国地产精准扶贫实力榜20强

■ 品牌商场/综合体（个） ■ 品牌酒店（个） ■ 写字楼（个）



(以商业地产切入，通过对房企商业地产板块的品牌商场/综合体、品牌酒店、写字楼以及2020年上半年的商业营收进行综合评分排名)
数据来源：时代数据地产百强数据库

22个



5年



2020 中国地产时代百强榜

产业地产黑马涌现 联东集团跃居榜首

时代周报记者 胡天祥 发自广州

10月20日，作为时代传媒2020中国地产时代百强榜的子榜，《2020中国产业地产20强》（以下简称“榜单”）出炉。

该榜单以产业地产板块切入，通过对房企产业地产板块的产业园区运营个数、2020年上半年的产业营收及产业营收占总营收比进行综合评分排名。

榜单显示，截至报告期末，联东集团旗下产业园区/综合体达230个，2020年上半年产业营收达20亿元，高居榜首。华夏幸福、中国金茂分列第二、第三名，其旗下产业园区分别为100个、23个，产业营收分别为132.09亿元、99.25亿元。

招商蛇口、亿达中国、天安数码城等企业均表现不俗，分列前十。其中招商蛇口2020年上半年产业营收达71.47亿元，天安数码城为9.3亿元。张江高科、金科股份、浦东金桥等企业分列前20。其中张江高科产业营收达3.57亿元、金科股份为7.23亿元。

“产业地产目前是红海也是蓝海。红海是因为有太多的传统地产商、实业企业转入产业地产领域。蓝海是随着片区未来的经济发展，如粤港澳大湾区，城市的转型升级，产业结构的调整优化，也存在对产业的转型升级的诉求和空间需求。”近日，京东智谷执行副总裁陈昱曾向时代周报记者透露。

10月19日，一位地产分析师告诉时代周报记者，实际上产业地产目前也面临很多压力，包括产业地产的地价成本在上升，同时各地方政府对于产业地产相关运营商和入驻企业的考核也在增多。

多家企业成“黑马”

从2003年至今，产业地产历经16年发展，已然崛起了一批以产业为依托，地产为载体，实现土地的整体开发与运营的产业生态运营商。

去年位居榜单第12名的联东集团，今年首次荣登榜首。

创建于1991年的联东集团，旗下的核心企业“联东U谷”，已在全国50多个城市投资运营产业园区超过230个，引进新兴制造业企业和科技型企业超过1.2万家，园区纳税240多



实际上产业地产目前也面临很多压力，包括产业地产的地价成本在上升，同时各地方政府对于产业地产相关运营商和入驻企业的考核也在增多。

亿元。

根据计划，到2025年，联东集团将实现全国布局超700个园区，引进并服务企业超过5万家，其中规模以上工业企业超2万家，国家级高新技术企业超1万家。

始终致力于产业新城的投资、开发、建设与运营的华夏幸福，排名也从去年的11名大幅提升至第二名。

今年，华夏幸福计划总投资105.8亿元的亚瑟医药高端药物研发及产业化项目落户南湖产业新城，达产后预计年收入80亿元。

位于安徽的AMOLED柔性显示触控模组及5G智能终端研发制造基地二期同步开工，项目总投资135亿元，建成后可实现年收入超240亿元。

榜单显示，目前华夏幸福旗下产业园区为100个，2020年上半年产业营收为132.09亿元。

中国金茂今年首次入榜，并高居第三。

不同于华夏幸福产业新城的运营模式，中国金茂自我定位为城市运营商。

位于长沙的梅溪湖国际新城总占地约11452亩，总建面约945万平方米，涵括文化艺术中心、科技创新中心等众多业态。

位于青岛的中欧国际城总占地

约2500亩，规划总建面400万平方米，是首次将产业功能、城市功能、生态功能融为一体，真正意义上的产城一体化项目。

招商蛇口排名与去年相同，位居第四。宝能城发、中电光谷、亿达中国、天安数码城4家企业均入选榜单前十。其中宝能城发旗下产业园区达60个，中电光谷旗下产业园区达40个。

严控房地产化倾向

虽然国内大多数房企均已进入产业地产领域，但看似繁荣背后，却是产业地产大肆圈地搞住宅和商业开发等乱象频出。

今年6月，发改委发布《关于公布特色小镇典型经验和警示案例的通知》，当中提到，近年来，各地区特色小镇建设取得一定成效，涌现出一批产业特而强、功能聚而合、形态小而美、机制新而活的精品特色小镇，但也出现了一些错用特色小镇概念甚至触碰耕地或生态红线的行为。

其中，海口市“太禾小镇”实际是房地产小区项目，衡阳市“金甲梨园小镇”实际是农业综合体项目，现已更名。

此外，还有一些“特色小镇”长期停留在纸面上，投资运营主体缺失，未开展项目审批核准备案和规划、用

地、环评等前期工作，项目未落地开工建设。

如淮南市“剪纸小镇”、宝鸡市“功夫小镇”、临泽县“戈壁农业小镇”停留在概念阶段，现已清理。

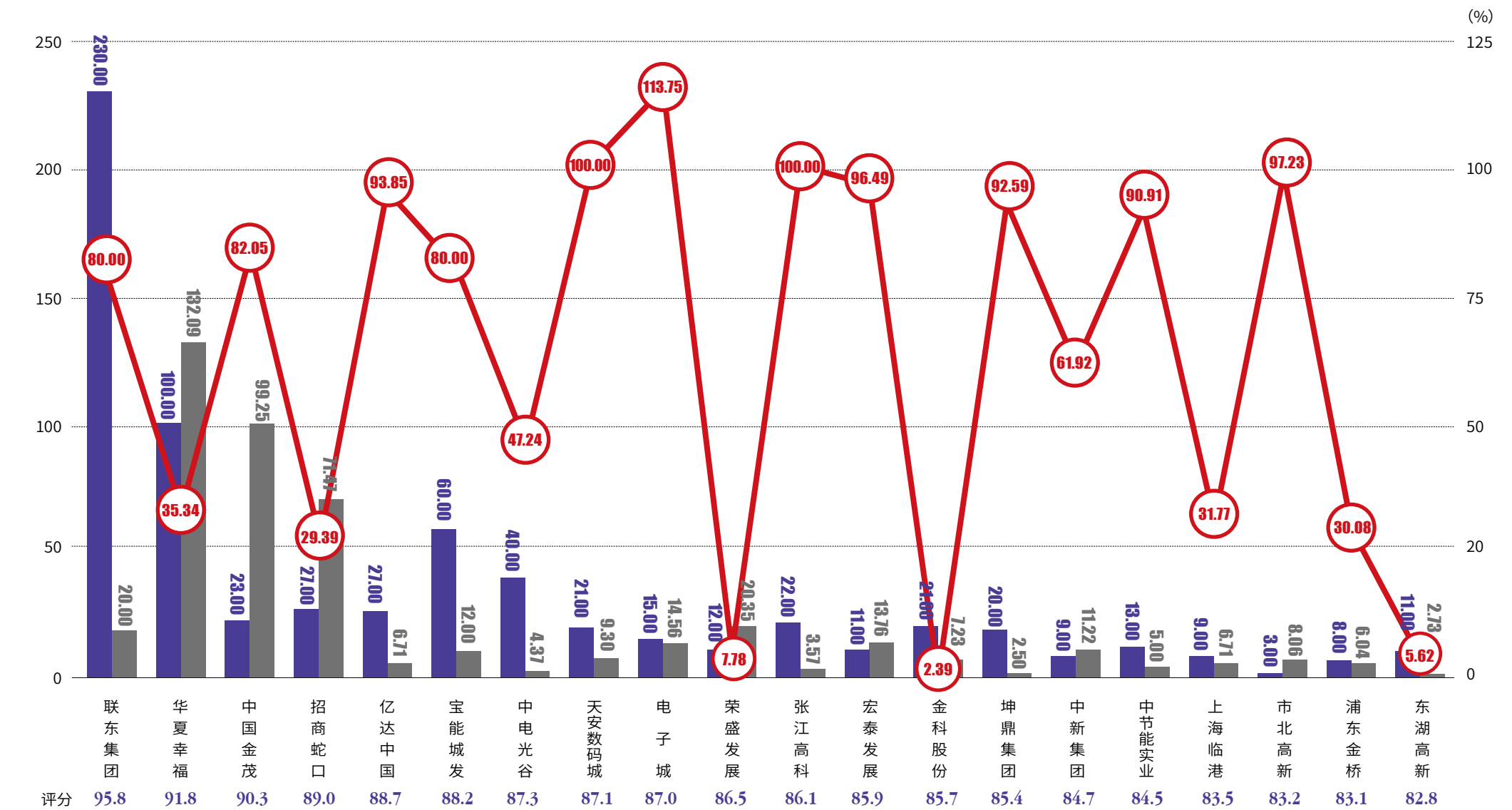
今年9月，国务院办公厅转发《国家发展改革委关于促进特色小镇规范健康发展意见的通知》（下称《通知》）。《通知》提出，要严控特色小镇房地产化倾向，在充分论证人口规模基础上合理控制住宅用地在建设用地上所占比重。同时，对投资主体缺失、无法进行有效建设运营的，以及以“特色小镇”之名单纯进行大规模房地产开发的，要坚决淘汰除名。

“产业地产与住宅地产本质上是区别的。住宅地产讲究的是短、平、快，而产业地产讲究的是深耕和久久为功。如何练就真身，唯有坚韧、坚持、坚守。如何功成出山，唯有专注、专心、专业。”曾任张江高科总经理的葛培健在接受时代周报记者采访时表示，扎根产业地产绝不是一句空话，要脚踏实地，要经“一番寒彻骨”，真正把产业当成自己的孩子来对待。

上述地产分析师告诉时代周报记者，建议产业地产运营企业积极把握后续产业发展的机遇，积极导入创税收入高、产出能力强的企业，进而获得更多的支持。■

2020中国产业地产20强

■ 产业园区/综合体 (个) ■ 2020H1产业营收 (亿元) ○ 产业营收占总营收比



(以产业地产板块切入,通过对房企产业地产板块的产业园区运营个数、2020年上半年的产业营收及产业营收占总营收比进行综合评分排名)
数据来源:时代数据地产百强数据库