

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

不良贷款转让试点 正式扩围

银保监会近日发布《关于开展不良贷款转让试点工作的通知》，正式批准单户对公不良贷款转让和个人不良贷款批量转让。住房按揭贷款、汽车消费贷款被从不良贷款试点剔除。

传B站已向港交所申请二次上市

视频平台哔哩哔哩(B站)已以保密形式递表申请在香港二次上市,初步计划3月招股,筹资金额由20亿美元(约156亿港元)加码至25亿-30亿美元(约195亿-234亿港元)。

SpaceX货运“龙”飞船 从太空启程返回

1月11日,SpaceX的货运“龙”飞船从国际空间站出发,飞船上载着5200磅的科学实验设备和其他物资。这是“龙”飞船首次执行商业货运飞船出坞操作,飞船将溅落在美国佛罗里达海域。

周数据

超、特大城市最新名单 扩至16个:杭州超南京、济南晋级

根据住建部最近公布的《2019年城市建设统计年鉴》,目前有30个城市城区人口超过300万人。



比特币闪崩史

详见P8



人民币升值 “双刃剑”

详见P9

起底华强北走私链

时代周报记者 刘婷 涂梦莹 发自深圳

华强北由“中国电子第一街”向“美妆胜地”的转型之路,因一场缉私行动被迫中断。

2020年12月底,海关缉私部门和深圳当地警方联合对涉嫌通过跨境电商平台走私的团伙开展集中打击行动,对华强北曼哈美妆交易中心等多个商场内的涉嫌走私店铺进行查缉。经查,犯罪团伙涉嫌走私货物价值超6亿元。

一场大整肃,在所难免。

2021年的第一个工作日,深圳市市场监管局、公安等部门联手对华强北化妆品档口走私和售假等行为展开大检查,明通化妆品市场、曼哈美妆交易中心等多个大型化妆品市场即日起便处于歇业整顿状态。

整顿后,时代周报记者多次走访华强北明通化妆品市场、曼哈美妆交易中心、远望商场等地,这些商场都已悬挂起“反走私、打假冒、树诚信、促发展”的条幅。余震还在持续,美妆商贩连夜撤货,将仓库转至深圳龙岗、龙华等地,以规避整治。多家商家计划转让店铺。华强北行至关键时刻。

“走私困扰华强北多年,问题始终没有得到根治。”1月7日,在华强北经商多年的黄立恒(化名)向时代周报记者披露,不法商家的走私手段多样,历经多次“迭代进化”。

早期,部分不法商家通过偷渡、渔船私运或

货车、的士带货,而后发展“水客”背货,以逃避海关监管;近期,作案手法升级,通过跨境电商走私成为主要形式之一。

部分商家还通过境外代购、同行串货(商家交换不同品类的货物,以丰富货品类型)等方式,突破监管限制。这些通过走私及非正常渠道而来的货品,在华强北统称为“水货”,并通过多种渠道大批量对外出货,将货品散往各地。

就上述问题,时代周报记者近日联系深圳华强北街道办、深圳福田海关和深圳市公安局福田分局等单位,截至发稿,均未获正面回应。

走私链条分工明确

“华强北有贸易基因,是市场选择了华强北。”在黄立恒看来,华强北电商及配套产业链成熟,信息、物流和人才优势突出,成为美妆产品集散地再适合不过。

据海关总署要求,商品进口时应当向海关传输交易、支付、物流等“三单”信息,经比对“三单”一致,海关才会放行。而为了符合“三单一致”要求,不法分子通过非法途径收购他人身份信息,制造虚假的“三单”信息。

时代周报记者从多名接近华强北的人士处了解到,跨境电商走私参与主体涵括第三方运营平台(具备从事跨境电商资质的平台,如外贸公司等)、物流公司、支付公司、软件开发公司等,他们之间分工明确。

下转P18

CPI 转正背后

从需求端看,疫情防控压力仍在,不少城市都动员居民留在当地过年,预计人员流动的频度将会小于往年同期。从供给端看,春节期间,物流应该会保持通畅,猪肉产能逐渐释放之后,CPI上升幅度有限。

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

受食品价格回升的影响,2020年11月罕见出现负增长后,CPI迅速回归正增长区间。

1月11日,国家统计局发布全国CPI(居民消费价格指数)数据显示,2020年12月CPI同比上涨0.2%,涨幅上升0.7个百分点。从全年看,2020年全国CPI比上年上涨2.5%,涨幅连续第三年维持在“2”时代,在政府工作目标(3.5%)以内。

2020年CPI呈现出“前高后低”的走势。1月,受新冠肺炎疫情和春节因素的影响,CPI同比上涨5.4%,为全年最高位,此后涨幅缓慢下滑,直到11月CPI出现11年来的首次负增长,与上一年基数较高有关。

中国国际经济交流中心学术委员会委员王军在接受时代周报记者采访时认为,在基数影响下,2021年1-2月,CPI可能出现阶段性负值,但伴随猪周期下行,猪肉价格春节后继续回落以及油价回升和消费复苏,2021年CPI将呈现温和回升态势,“高点可能出现在二季度。2021年CPI的中枢水平将在1%-1.2%”。

寒潮、假期推高食品价格

2020年12月CPI由降转涨,基本符合市场预期。从结构上看,食品价格仍是影响CPI上涨的主要因素。

国家统计局数据显示,食品价格由上月环比下降2.4%转为上涨2.8%,影响CPI上涨约0.62个百分点。非食品价格由上月环比下降0.1%转为上涨0.1%,影响CPI上涨约0.11个百分点。

2020年12月份以来,全国大部地区气温仍较常年偏低,接连多次寒潮预警。食品价格中,受持续低温天气影响,鲜菜、鲜果的生产和储运成本增加,价格分别环比上涨8.5%和3.5%;随着元旦春节到来,消费需求季节性增加,饲料成本同时有所上升,猪肉价格由上月下降6.5%转为上涨6.5%,羊肉价格由上月持平转为上涨2.6%。

备受关注的猪肉价格在经历两个多月下跌后,2020年11月底以来,再度攀升。据农业农村部“全国农产品批发市场价格信息系统”监测,猪肉批发价格自2020年第47周开始上涨,至2021年第1周,连续7周上涨,从39.36元/公斤涨到45.92元/公斤。其中,2020年最后一周,猪肉批发价格再次出现高于上年同期水平的情况。

盘古智库高级研究员王静文对时代周报记者表示,临近年关,猪肉需求明显增加,上涨情绪导致部分养殖户压栏惜售,寒冷天气因素也影响运输,造成猪肉价格反弹迅猛。

下转P3

政经 · TOP NEWS

- 4 十一届全国人大财经委员会副主任贺铿: 2021年发行特别国债可能性较小
- 5 消失的菜市场
- 6 角力广东“第三城”
- 7 泉州喜忧: 跻身万亿俱乐部后“福建经济第一城”宝座还能坐多久?

财经 · FORTUNE

- 11 消费金融催收案件逼近10万件 海尔、中银、中邮占比超五成
- 12 基金天量发行复盘: “赎回买新”不明显
- 14 漩涡中的爱尔眼科: 靠“院中院”模式起家“集权”管控藏隐忧
- 16 宁德时代孙公司燃爆事故背后: 动力电池回收市场龙头之争升温

产经 · INDUSTRY

- 17 深圳华强北6亿缉私震荡波: 商贩连夜撤货 货车不够用
- 19 兴盛优选新一轮融资额增至8亿美元 社区团购未来格局仍难测
- 20 人脸识别黑产调查: 800元可买“扒脸”教程
- 22 拉夏贝尔内斗激烈 一年五换总裁

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
广东时代传媒集团有限公司 主办



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

规范市场秩序才能保障租客安全感

解决好大城市住房突出问题，是中央经济工作会议部署的重点任务之一。

1月6日，住房和城乡建设部部长王蒙徽在接受记者采访时表示，要推动出台《住房租赁条例》，加快完善长租房政策。整顿规范租赁市场秩序，加大对“高进低出”“长收短付”以及违规建立资金池等的整治力度，防止爆雷风险。

居者有其屋，这是现代社会里人的基本需求。要实现这一点，主要有三个办法，即自由交易、政府提供保障房或依靠租赁。资料显示，在一些发达国家的大都市，租房人群的比例大约在40%以上。相比之下，我国的住房租赁市场未免过于滞后。目前我国总人口为13.95亿

人，来自官方的数据显示，2019年的住房租赁人口仅为1.62亿人，占比只达到11.6%。

不仅是规模不够，而且中低端供给较多，很难满足部分人对高品质租房的需求。

抑制高房价，落实房住不炒，满足居者有其屋的基本需求，并促进地产业健康发展，就必须构建多层次的住房体系，加快培育住房租赁市场，这已是共识。

然而，要补齐住房租赁短板，并非易事。长期以来，在住房市场上，国人重购轻租，固然有观念上的影响，同时更因为与购房相比，租房的现实获得感相差太多。一方面，面对房东，租客的弱势地

位带来强烈的不安全感；另一方面，由于学位等加持，购房的含金量远超租房。

基于上述背景，王蒙徽指出，大城市房价高，租赁市场也存在着供应结构不合理、市场秩序不规范、租赁关系不稳定等问题，新市民、青年人特别是从事基本公共服务人员等群体的住房困难问题比较突出。

解决这些问题，社会对《住房租赁条例》有着很高的期待。

我国住房租赁领域首部规范性文件——《住房租赁条例》的征求意见稿已于2020年9月向社会公开。征求意见稿涵盖出租与承租、租赁企业等住房租赁领域等方面，其核心就在于规范

租赁关系，保障租客权益。

租房遇到“甲醛房”，租期还没到，可能遭遇突然涨价甚至被要求退房，都是租客反映的普遍苦恼。《住房租赁条例》都有针对性的规定，如出租住房的室内装修应当符合国家有关标准；要求在合同期限内，除法律规定和合同约定情形外，出租人或者承租人不得单方面解除住房租赁合同，不得单方面提高或者降低租金；持住房租赁合同可享受基本公共服务和便利，由此提高租房的含金量。

上述条例还有直指长租公寓爆雷现象：住房租赁企业不得以隐瞒、欺骗、强迫等方式要求承租人使用住房租金

贷款，不得以租金优惠等名义诱导承租人使用住房租金贷款，不得在住房租赁合同中包含租金贷款相关内容。1月9—10日召开的中央政法会议就此提到，要高度警惕疫情影响下网贷平台、长租公寓等经营风险，完善政法机关与金融机构、行业监管部门协同配合机制。

种种迹象显示，相关领域将是治理重点。

保障租客权益是发展住房租赁市场的急需。鉴于国情，住房租赁供给也需要多元化。王蒙徽表示，将加快构建以保障性租赁住房 and 共有产权住房为主体的住房保障体系。这对低收入人群来说，无疑是利好消息。■

加班文化不可取 劳动者权益保障应加强

马亮 中国人民大学国家发展与战略研究院研究员、公共管理学院教授

最近，两家企业员工加班后猝死事件引发社会广泛关注，让人们对过劳死的问题再燃担忧。

过劳死是工业社会和现代管理在技术武装下走向极致的结果，它并非一个新现象，也不会就此终结。

竞争激烈的市场环境推动企业拼命赶超，这种竞争压力转化为员工的加班加点。与此同时，日益发达和无孔不入的社交媒体，模糊了生活和工作的边界，使人们不分时间和地点地加班。

由此形成的加班文化，使员工陷入难以自拔的加班怪圈，并让越来越多的人付出了身体健康和生命早逝的代价。无论是996还是007，抑或是“5+2”“白加黑”，都反映了人们对加班文化的无力和无奈。

人们对美好生活的追求，不应以付出生命的加班和过劳为代价。面对过劳时代的威

胁，作为个体的员工是孤立无助的。要想告别“过劳时代”，需要来自政府、社会和企业的共同关注和协力行动，方能走出加班怪圈并减轻过劳风险。

首先，政府部门应加强对劳动者权益的保障，特别是确保劳动者享有合法合理的休息权。

无论是强制带薪休假、八小时工作制还是家庭与工作平衡，都有赖于政府部门的严格执法，为劳动者树立一道规避过劳死的防线。由于政府执法的缺位，用人单位对员工而言处于绝对的优势地位，使员工在争取劳动权益方面毫无议价能力，无形之中助长了加班文化。

只有加强对劳动者权益保护的监管和执法，让企业在劳动者权益方面不敢越雷池一步，才能真正使员工不被病态加班和过劳死所威胁。

其次，要加强对企业社会责任的评价和公开，倒逼企业尊重劳动者权益。新闻媒体和社会组织可以研究发布病态加班和过劳死方面的“红黑榜”，使恶性加班的企业受

到市场的应有惩罚，使尊重劳动者权益的企业得到市场的肯定和回报。

比如，恰恰是对知名品牌在发展中国家的“血汗工厂”进行揭露和曝光，通过市场和消费者的力量，才推动越来越多跨国公司尊重东道国的劳动者权益。近些年，程序员群体发起的“996.ICU”运动，也对提高社会共识并采取实质性维权行动，起到推动作用。

最后，企业要认识到加班文化就像毒瘤。看似把员工“拴”在了办公室，实则没有达到预期效果，甚至可能适得其反。

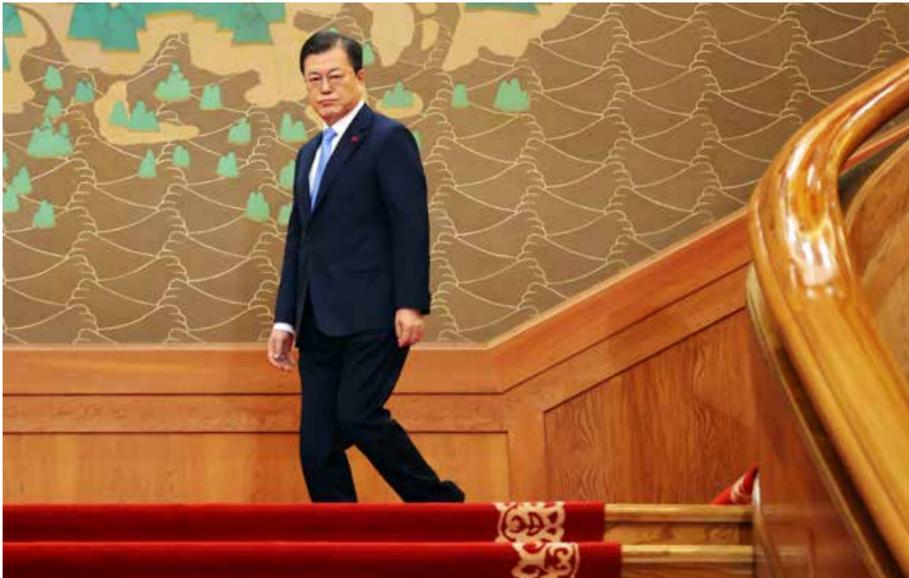
在《大加速：为什么我们的生活越来越快？》一书中，罗伯特·科尔维尔强调快节奏的工作带来的压力是新型流行病，“被钉在办公桌前的人”产生不堪重负心理，导致注意力分散、认知碎片化和精疲力竭。

欲速则不达。企业应认识到病态加班不仅影响员工身心健康，而且会对企业生产力带来负面影响。

企业应以人为本，注重推动家庭与工作相平衡的管理措施，使员工可以体面和健康地工作，而不是“拿命换钱”。■

恢复之年

1月11日，韩国总统文在寅在青瓦台发表新年贺词。文在寅表示，将力争让全民免费接种新冠肺炎疫苗，“我们能团结克服新冠肺炎疫情，隧道尽头已现曙光。对韩国人来说，2021年将成为恢复、包容、跃升之年”。



A股抱团“买醉”胜之不武

蒋光祥 财经专栏作家

岁末年初，茅台神话还在继续。继1月5日，茅台股价一鼓作气站上2000元大关后继续高举高打，短短2天，直接逼近2100元，8日盘中再创历史新高达到2150.88元/股。有卖方趁热打铁，给出每股近2800元的目标价。

随着股价不断飙升，茅台总市值达到26255亿元，继续遥遥位居A股第一，比第二名的工商银行1.7万亿元高出一大截，市值约等于“招行+农行+格力电器”。茅台“带头大哥”效应下，白酒指数在过去两周上涨近20%，引得更多机构扎堆取暖；机构抱团又使得白酒板块股价居高不下，可谓彼此互相成就。

A股“买醉”，有人清醒。近期，陆续有4家上市酒企被交易所关注，主要是因为相关公司在2020年年末的经销商大会上透露关键数据，对股票市场及投资者决策有重大影响。1月6日，深交所发布食品及酒制造、电力、汽车制造、纺织服装、化工等行业信息披露

指引，旨在提升信息披露的有效性、针对性。对于食品及酒制造行业，指引要求加强销售模式、经销商数量等信息披露，比如报告期末同一地区经销商数量变动同比超过30%的，应详细披露原因。另外需在定期报告的财务报表附注中披露不同销售模式下的收入确认会计政策，期后销售退回、销售返利及销售奖励等特殊情况的会计核算方法。

以白酒为首的消费板块在1月8日大幅回调。白酒板块单日蒸发1700亿元，五粮液一度跌超6%，茅台一度杀跌超3%。直接让A股开门红行情按下暂停键，上证指数终结六连阳，三大指数集体小幅收跌。

抱团股的消停，面对这种“千夫所指”的舆论氛围，不情不愿地表示尊重。但当日北向资金突然暴动，净买入达到历史第二高的206.15亿元，其中买入贵州茅台的总金额为24.98亿元。使得人们对这些抱团股，尤其是以茅台为代表的白酒股后市充满疑惑——茅台“不可战胜”的神话是否在20年后续写。

以茅台为首的白酒板块的确“牛”了很长时间，其市盈率已经达到相对较高的水平，

但新资金入市，不配点茅台做底仓，总归连自己都没底气。随着新年年初“日光基”（意指一天就卖光的基金）的比例配售开始现身，白酒等消费板块资金驱动的特征较为明显。

茅台“长牛”带来白酒板块“鸡犬升天”，已令人诟病多时。事实上，即便是茅台，散户要耐心捂到挣大钱也不是一件易事，何况是其他名不见经传的白酒股，股价上蹿下跳就再正常不过。有观点认为，这么多大资金光顾这些抱团股，主要是因为这些公司业绩确定性高，踩雷是小概率事件。即使短期出现净值回撤，投资经理也可以在一定程度上免责，不无道理。

一句话归总，虽然都是涨，因上市公司自身内在健康，开展业务所带来的涨幅是受欢迎的，但资金抱团带来的涨幅是不可容忍的。抱团之下，泥沙俱下，真金易湮没，直接影响到市场结构的健康演绎。这种依靠资金量带来的抱团式股价涨幅，对于很多中小散户来说也是一把双刃剑，内心向单边涨幅屈服，好不容易克服“恐高”症入市之日，很可能就是接盘之时。■

「国际」

谁能扭转美国债务危机？

陶短房 财经专栏作家

当美国总统特朗普狂热支持者闯入国会大厦，引发美国前所未有的政权交替危机之际，许多人认为，两党围绕“该给每个美国人600美元纾困款还是2000美元”的诡异博弈，是触发这一危机的导火索之一。

但这笔纾困款却构成另一个危机：美国政府为此多背负4638亿美元的债务。

截至1月6日，美国国债时钟的债务总额已经激增至27.8万亿美元，是世界历史上任何国家的最高水平。美国公民为此背负的债务为83903亿美元，是有史以来的最高水平。

或许用GDP占比衡量更为科学：奥巴马上任时，美国国债占GDP总额比68%；他卸任时，这一占比为104%。如今，这一占比已高达创历史纪录的130.48%。

有分析家和业内人士担忧，美国债务危机“火烧眉毛”。

《华盛顿邮报》日前刊文指出，自2020年夏天以来，近800万美国人跌入贫困线以下，疫情暴发前3个月，就有逾1亿美国人陷入各种债务危机，全美家庭有多达1.55万亿美元学生贷款、8610亿美元卡债和810亿美元未偿还医疗费用，总计4.13万亿美元非住房类债务。再算上住房类债务，这将是天文数字。

疫情暴发之初，几次股指熔断风波促使政府匆忙推出一系列大手笔刺激计划，但这些资金来源涌入泡沫堆积、杠杆叠加的投资市场，并未真正流向最需要的实体经济、就业和对弱势群体扶持，其结果就是天文数字的国债数据，促使2021年成为美国贫富分化最严重的一年。

政策研究所和“美国人为税负公平”组织联合报告援引福克斯汇编数据显示，2021年美国亿万富翁总数达659位，总计拥有约4万亿美元财富，是约1.65亿最贫困美国人总资产的两倍。2020年55%的美国人陷入个人财务灾难，至年底仍有近2000万美国人依靠失业救济度日，贫困、无家可归和仰赖食物券或救济食品者人数，达到1929—1933年大萧条以来从未有过的峰值。

瑞士银行研究报告预测，至2025年，美国将有10万家以上实体零售店关闭，除少数网络销售平台和顶端超级连锁店，大多数零售企业都面临生存危机。

这意味着恶性循环的开始：越来越多企业关门，越来越多人失业。

1月8日，摩根士丹利证券策略师报告指出，大量财政刺激和经济因疫情应对措施尚未恢复开放，将令美国股市面临快速通胀以及突然加息的风险。此后一日，世界银行发布警告，指出包括美国在内的各国面临前所未有的刺激资金投入和与日俱增的债务负担，在未来几年内可能持续阻碍其经济增长。

有人期待走马上任的拜登能扭转乾坤。这希望可能会落空。民主党原本就热衷于刺激、补贴、福利和债务豁免。民主党内左翼正不遗余力推动更激进的私人债务危机解决计划，包括减免部分私人债务、增加社会福利开支、延长个人贷款偿还期限等。这势必导致加重官方债务负担及税负的大幅反弹。

愈演愈烈的美国债务危机，在除饮鸩止渴别无他途的拜登时代，恐难得到根本性缓解。原本就建立在寅吃卯粮基础上的“美国式债务社会”，一旦基础动摇，前途将注定叵测。■

「视觉」

「时评」

TOP-NEWS · 政经

CPI重回正区间背后：原地过年降消费预期 今年涨幅或呈“前低后高”

◀ 上接P1

不过，王静文分析，截至2020年10月，生猪存栏量较上年同期翻了一番，回升至近5年来最高水平。“供给量上升，会限制猪肉价格上涨。2021年，预计猪肉价格将会以下行为主，相应的CPI涨幅预计也会比较有限。”

非食品价格中，受国际原油价格波动影响，汽油、柴油和液化石油气价格分别上涨5.2%、5.8%和3.0%。扣除食品和能源价格的核心CPI同比上涨0.4%，涨幅比上月回落0.1个百分点。

交通银行金融研究中心首席研究员唐建伟对时代周报记者表示，核心CPI同比上涨0.4%，反映整体需求仍然偏弱。王静文也持类似观点，认为当前需求端并没有那么强劲。

一季度CPI或重回负值

春节假期临近，CPI还会不会继续上涨？

王军认为，春节期间，物价既存在上涨压力，也存在抑制价格上升的因素。综合来看，消费物价的同比增速，预计将重回负值区间波动，环比还将有小幅反弹，但反弹空间并不大，暂时无需过度担忧通胀过快上升。

“一方面，消费需求会出现季节性上升，特别是受饲料成本抬高影响，以及疫情所导致的运输中断和供应放缓，猪肉、羊肉和鸡蛋价格的环比还将出现上涨。但是另一方面，近期疫情反弹和对社交隔离、出行等的限制，可能会助长消费者更加谨慎的消费预期，降低消费意愿，抑制春节期间包括餐饮、文娱、出行等方面的消费需求。”王军解释。

王静文也认为，从需求端看，疫



情防控压力仍在，不少城市都动员居民留在当地过年，预计人员流动的频度将会小于往年同期。从供给端看，春节期间，物流应该会保持通畅，猪肉产能逐渐释放之后，CPI上升幅度有限。因此，2021年春节，预计物价会受到假日因素带动出现环比回升，但回升的幅度会比较有限，物价上涨压力并不大。

从2021年全年情况看，唐建伟预计，受翘尾因素的影响，以及整体需求仍然偏弱，2021年一季度CPI同比涨幅可能为负值。随着需求逐渐恢复，二季度之后CPI同比涨幅有望逐渐回正，预计全年通胀温和。

王静文则给出了更具体的预测：2021年全年CPI将呈“前低后高”走势，预计同比上涨1.0%左右。其中，猪肉价格将整体下行，主要是因为2019年年末以来不断扩张的猪肉产能，将在2021年陆续释放，拖累CPI上涨；医疗服务、家庭服务、文化娱乐教育等

服务品价格，将随着经济活动和消费，保持小幅恢复性上涨。

PPI有望转正

与消费领域整体需求仍然偏弱相比，工业品领域的需求复苏，无疑更为明显。

2020年12月PPI同比下降0.4%，降幅比上月收窄1.1个百分点，略超市场预期。煤炭、原油等相关能源产品以及黑色金属、有色金属等相关产品价格回升势头较强。

王军分析，2020年12月PPI同比增速回升至-0.4%的原因大致有2个：一方面，受中国经济强劲复苏带动，12月份工业品出厂价格指数和主要原材料价格指数均大幅上升，使得PPI同比降幅大幅收窄；另一方面，受全球能源、大宗商品价格上涨和国内能源供应偏紧的影响，12月动力煤、天然气价格均显著攀升，带动PPI同比降幅继续收窄。

具体来看，受国际原油价格上涨等因素影响，石油和天然气开采业价格环比上涨7.9%，石油、煤炭及其他燃料加工业价格环比上涨5.3%，化学原料和化学制品制造业价格环比上涨2.3%，涨幅均有所扩大，合计影响PPI上涨约0.37个百分点。

随着国内需求的持续回暖，加之铁矿石和有色金属等国际大宗商品价格上涨幅度较大，金属相关行业价格继续上涨。其中，有色金属冶炼和压延加工业价格环比上涨3.9%，黑色金属冶炼和压延加工业价格环比上涨3.3%，涨幅分别扩大2.8个和1.8个百分点，合计影响PPI上涨约0.37个百分点。

此外，由于年底气温较常年同期偏低，供暖需求快速增加，带动燃气生产和供应业价格环比上涨4.1%，煤炭开采和洗选业价格环比上涨3.5%，涨幅均扩大1.3个百分点。

从全年看，2020年PPI比上年下降1.8%。王军认为，2021年PPI同比增速有望转正，全年中枢则在1%—1.2%左右。整体走势为“先回升、出现回落、再走平”，高点可能出现在二季度。

“考虑到近期外需加速上行、国际油价及工业品价格的回升势头，将带动PPI至少在上半年保持上行，同比将会转正。但预计疫情阴霾对海外经济的负面拖累不会迅速消退，同时国内逆周期政策均将有所转弯，地产及基建投资增速整体弱于今年，PPI走势难以持续过热。”王军说道。

唐建伟也认为，近来CRB指数和国际原油价格明显上升，国内流通中的生产资料价格普遍上涨，工业生产不断加快，预计PPI将延续上升势头，2021年一季度有望出现正增长。□

0.4

%



1.3

个百分点



新世界中国予城新蕴代表作 新世界云逸造黄金中轴之上耀目生活

1月7日，克而瑞重磅发布《2020年广州商品房项目销售排行榜》，新世界云逸（岭南新世界）以30.76亿元荣登白云区销售冠军，比第二名多了近4亿元。

实际自2017年开盘至今，新世界云逸便一直稳居片区销售榜前列。2018年，新世界云逸以21.11亿元位居白云区成交金额第三位；2019年，项目又以35.29亿元高居第二位。

新世界云逸到底有什么魅力，能让务实理性的广州人如此青睐？

新世界中国 予城新蕴 创新产品迭代升级

说起新世界中国这个品牌，广州市民一定不会陌生。作为最早进入内地市场的港资房企之一，新世界中国秉承着以人为本的理念，深耕羊城20余年，打造过众多广为人知的地标性建筑。

在三大国家级中央商务区之一的珠江新城，由新世界匠心打造的周大福金融中心（简称东塔），是全球首座采用陶土板幕墙的超高层，亦是全球十大高楼之一；位于东塔裙楼的广州K11是珠江新城新中轴线上仅有的高端商业综合体项目，独一无二的零售美术馆概念将引领广州体验商业的新变革；距离东塔不到两公里的凯旋新世界，是珠江新城迄今为止规模最大的国际社区，亦是广州顶豪教科书般的存在。

除了这些地标性建筑，位于白云区的岭南新世界则是广州第一个生态互动的人本主义楼盘。从2000年开发至今，岭南新世界不仅见证了广州人居住房的巨大变迁，也为当地理想人居生活提供了新范本。

2000年，基于对市场需求的精准把握，新世界中国坚持“以人为本”的超前设计观，提出人与自然、社会真正融合，让生活的空间无限延伸。是年，岭南新世界以2000元/平方米左右开卖，引得大批公务员及南航人员抢购，一举成名。

2014年，岭南新世界的迭代升级之作——凯云新世界诞生。独创错位围合社区、1.68的超低容积率、40%的绿化率、半公里的楼间距、稀缺一梯一户……无论从园林设计、社区配置、产品户型等多方面，凯云新世界都与凯旋新世界同脉同宗，堪称生态版的“凯旋新世界”。据阳光家缘数据显示，凯云新世界荣登2016年度上半年云山板块均价3万元以上豪宅销售榜单首位，其中成交面积、成交套数、成交总金额均位列区域“三冠王”。

2017年，新世界云逸重磅问世。作为新世界中国予城新蕴的代表作，新世界云逸在突出“都会生态”理念的同时，还更加注重“居住健康”。项目不仅配备了400米绿道及400米跑道标准绿地足球场，住户更能尊享超百米楼距以及超宽千米景观，大大提高了生活的舒适度。

同时，新世界云逸二期菁华还全面升级了智能家居体系，包括一键智能的全屋灯光系统，恒温、恒氧、恒湿的芬兰恩科品牌新风体系，隔音、隔热、降噪的双层中空LOW-E玻璃等，致力为城市人居生活方式带来重要引领及提升。

除了产品不断迭代升级，在配套上，历经20年沉淀的新世界云逸，已然成为集行、乐、食、购、居、学六大功能于一体的品质人居“标杆”。

地铁一响，黄金万两。在现有交通配套上，距离新世界云逸仅300余米的嘉禾望岗站，是一个集二号线、三号线、十四号线于一身的超级枢纽站。其中三号线可达珠江新城、广州塔、体育西、白云机场等地，二号线可达广州南、广州火车站等地。2019年4月30日，广州地铁总客流量1049万人次，其中嘉禾望岗当天客流量高达47.9万人次，超过珠江新城。

在教育配套上，新世界云逸更是难逢敌手。据悉，该小区由6所幼儿园，3

所小学，2所中学，11所华附培英名校构成全龄段教育，其中不乏华师附中第一、第二、第三实验幼儿园、华师附中实验小学、华师附中新世界学校、培英中学初中部等重磅名校。其中中华师附中的中考成绩常年位居广州前列，是家长们公认的教育强校。2020年白云区中考，华附新世界的平均分高达688分，700分以上的有284人，位居白云第一，广州第三。

在生活配套上，新世界云逸本着一站式解决住户所有生活需求的原则，精心打造了50万平方米白云标杆商业综合体——云门NEW PARK，通过天桥、平台连廊、隧道等各类极具连接性的景观设计，巧妙地将生活小区、商场公园、地铁公交站、文化广场、康体餐饮中心连为一体，让市民尽享交通出行自由、购物选择自由、生活空间自由。据了解，目前串联起云门、云悦及云里的这条家门口1.5公里中轴公园已进驻白云首家1200bookshop书店、盒马鲜生、无印良品、西西弗书店、东海酒家等多家知名品牌，让居民享受到更多元化的生活方式。

从单一住宅大盘发展到如今的多元城市综合体，20年来，新世界云逸通过不断探索与创新，不仅带动了区域人居体验的蝶变，也成功践行了新世界中国“予城新蕴”的发展理念。

区域发展未来可期 迎利好窗口期

除了现有利好肉眼可见，新世界云逸的未来更是可期。

距离新世界云逸5公里左右的白云新城将打造成为全区高端要素最集聚和引领全区经济发展的核心引擎，集聚航空、生物医药、商贸会展、融资租赁、金融保险、电子商务等高端优质企业总部。目前，华为、北大、中国化学、南航、中航油、广州地铁设计院、建华建材等一批优质企业纷纷落地，开启了白云新

城的总部经济新时代。

2019年，白云新城新规划中还首次提出了“泛白云新城”概念，覆盖广州设计之都、嘉禾望岗站点周边等六个核心功能组团，形成了一条“白云黄金中轴”。

其中，距离新世界云逸2公里左右的广州设计之都，是广州市、白云区重点项目，定位为粤港澳大湾区最大的设计产业集聚的国际品牌摇篮。2019年年底，中交四航局落户广州设计之都，将投资3.2亿元建设一栋综合性总部大楼，预计年产值60亿元；2020年年底，广州设计之都项目白云投资大厦顺利封顶，预计2021年年中投入使用，建成后将成为集产权交易、商务、商业于一体的化妆品创意商务综合体。

项目毗邻的嘉禾望岗站片区，未来价值更是不可限量。今年1月5日，盈通五金装饰材料城正式开拆，项目隶属于嘉禾望岗地铁站周边地块项目，清拆后将建设成为白云现代综合城市中心的中央商务区；在嘉禾望岗地铁站以北，嘉禾云创智谷产业园将对标广州设计之都、南沙明珠湾区、琶洲西区，建设成为高端产业园区。

广州中原研究发展部指出，2020年1月，白云区政府工作报告上提出继续“全面落实1355发展思路”，即实现“一个目标（建设国家中心城市现代化中心城区）”，用好“三大枢纽”，构建“五大功能片区”，建设“八大产业园区”。其中“一个目标”利好的板块为嘉禾望岗，“五大功能片区”以及“八大产业园区”利好的板块为嘉禾望岗与白云新城。

随着产业红利及人才红利不断集聚，白云新城及嘉禾望岗片区有望迎来重大发展机遇，届时集区位、交通等优势于一身的新世界云逸也将成为最大的受益者之一。

（文/古月）

十一届全国人大财经委员会副主任贺铿： 2021年发行特别国债可能性较小



贺铿

第十一届全国人民代表大会财政经济委员会副主任委员、九三学社第十二届中央委员会副主席、中国统计学会副会长、中央财经大学统计学院院长。1992年起享受国务院政府特殊津贴。历任中南财经大学教授、西安统计学院院长、国家统计局副局长等职。

时代周报记者 谢江珊 发自上海

2020年，为应对严峻复杂的国际形势、艰巨繁重的国内改革发展稳定任务，特别是新冠肺炎疫情的严重冲击，中国加大宏观政策调节和实施力度，积极的财政政策更加积极有为，预算赤字率首次突破3%，划定为3.6%以上。新增专项债额度创历年之最，此外还发行了1万亿元特别国债。一系列政策对中国经济起到关键的托底作用。

2021年，这些指标该如何安排？根据去年年末召开的中央经济工作会议，今年宏观政策的总体基调是保持连续性、稳定性、可持续性。积极的财政政策提质增效、更可持续，保持适度支出强度。会议同时提出，“抓实化解地方政府隐性债务风险工作”。

第十一届全国人大财经委副主任、原国家统计局副局长贺铿在接受时代周报记者专访时表示，建议将今年的财政赤字确定在3.5%左右。“专项债可能还要发，而且要保持一定的规模。特别国债我觉得没有必要，去年因为新冠肺炎疫情，我们才发了特别国债，2021年如果没有什么太特别的事情，特别国债不一定发。”

同时，贺铿提出，地方隐性债务应该尽快显性化，以便厘清债务人，落实监管责任。

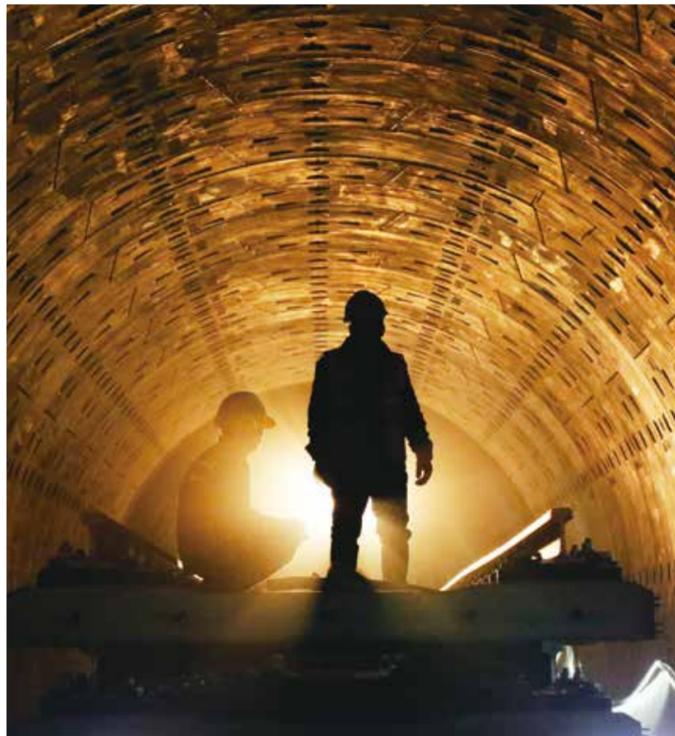
赤字率定在3.5%左右

时代周报：中央经济工作会议明确2021年宏观政策要保持连续性、稳定性、可持续性，并强调政策操作上不急转弯。如何理解“不急转弯”的提法？这意味着今年财政政策和货币政策会有哪些调整？

贺铿：这个问题很重要。我认为，正确理解和把握2021年的宏观政策，特别是财政与货币政策，既是本次中央经济工作会议的核心，也是2021年经济工作的总纲。

2021年，我们面临许多不确定性或者变数。宏观政策必须保连续性、稳定性、可持续性，否则会有风险，甚至出现危机。为了更好地促进经济恢复，2021年仍然要坚持积极的财政政策和稳健的货币政策，并且强调财政政策要提质增效，货币政策要灵活精准。我认为要把握以下两点：

一是随着经济逐渐恢复，财政货币政策也要逐渐恢复正常，这是总趋



势。但是，不可以“急转弯”。既要有风险预判能力，又要促进经济平稳恢复，这是底线思维。

二是“不急转弯”，并非是不转弯。问题是怎么转？关键是把握转弯的“时度效”。时，即转弯的时间节点和窗口期，要精准掌握住；度，即转弯的程度或力度，不能大也不能小；效，即政策效果。时间节点、窗口期和力度是保障转弯政策效果的前提，政策效果是掌握转弯时间、转弯力度之精准度的体现。故“时度效”三者相辅相成。就像中医治病，需要掌握望、闻、切技术。

时代周报：疫情之下，很多国家推出巨额的财政、货币刺激。2020年中国首次将赤字率设定在“3.6%以上”。你此前建议今年确定在3.5%左右比较好，为什么？

贺铿：考虑到当前经济的实际情况，一是国内经济恢复困难多，基础不稳固；二是国际环境复杂严峻；三是积累的金融风险较多；四是新冠肺炎疫情尚未结束，变数比较大。因此，2021年的财政政策不能转急弯。财政赤字视情况，可以比去年小一点，但是不宜小太多。所以我建议赤字率在3.5%左右可能比较合适。

新增专项债规模占比不宜扩大

时代周报：中央政治局会议提出，“要抓好各种存量风险化解和增量风险防范”。这是否意味着，2021年地方财政压力会进一步增大？在中央财政债务压力相对较小，而地方债务压力较大的背景下，财政政策会如何转向？

贺铿：化解存量风险、防范增量风险，对地方财政压力肯定会加大。中央财政则会坚持尽可能加大转移支付力度。但是，我不主张中央为地方债务担责，中央更不应该为地方债务兜底。谁同意贷款、发债，谁负责；谁借谁还钱。责任必须明确。否则，后患无穷。

时代周报：2020年河南永煤等国企信用违约事件，引发社会广泛担忧。2021年，企业债违约风波是否有可能传导至地方债务？

贺铿：我认为政企必须严格分开。企业债与地方政府债不应该相互传导。企业债务与政府债务不能混合。尽管是国有企业，经济上的责、权、利也要分清楚。应该在政企分开的前提下，化解和防范企业债务风险和地方政府债务风险。

时代周报：2020年新增地方债额度为4.73万亿元，其中专项债券3.75万亿元。此前你曾表示：今年专项债务可能还要发，而且要保持一定的规模。你预计2021年新增地方债额度会是多少？新增专项债规模占比多少？

贺铿：新增地方债额度最终怎么安排，安排多少，要由地方政府、财政部和全国人大讨论决定。

我个人认为，根据情况，2021年新增地方债额度可以不小于2020年的规模。但因为宏观经济杠杆率已经很高，建议新增专项债规模占比不宜扩大，最好能适当缩小。

地方举债“前门开了，后门没堵住”

时代周报：你认为解决地方隐性债务的问题，最根本的办法是显性化。你如何评价过去几年地方债务“开前门、堵后门”的成果？

贺铿：我认为现实情况可能是“前门开了，后门并没有堵住”，借新债还旧债早已是公开的秘密。

但是我不主张为了还旧债而发新债，因为这样会淡化政府责任感，有损政府信用。

时代周报：化解存量隐性债务归根结底还是要还债，借新还旧或展期，只是以时间换空间。中国地方政府化解存量隐性债务的方式有哪些？对于地方政府隐性债务风险的化解，未来应该如何多策并举？

贺铿：我提不出什么好办法。有几点建议：一是隐性债显性化。明确责任，谁同意的，谁借的，钱用到哪里去了，要查清楚并建立档案。二是落实“开前门、堵后门”措施。开前门要量力而行，明确责任人；堵后门要堵严、堵死。三是制订还债计划。化解存量风险、防范增量风险，要有措施，有路线图，并严格执行。四是借债建了办公楼或者搞了面子工程的，应该变卖或者抵押还债。

时代周报：地方政府如何在经济发展和举债之间获取平衡？关键是什么？

贺铿：我不主张政府大量发债发展经济。发展经济的事要靠市场主体，政府的任务是营造良好的营商环境，掌握经济政策的时度效。

地方政府为了促进经济发展，适度举债加强基础设施建设是可以的。关键是要认真进行可行性研究，考虑投资回报率和回收期。□

“时代生活系”
Times Media
Lifestyle Campaign

葡萄酒杂志
用一杯酒
沉淀有品味的历史

Take a glass of wine
Taste the story of life

WINE 葡萄酒

FOCUS · 焦点

消失的菜市场

时代周报记者 郭瑞婵 发自广州

在互联网巨头的不设限“烧钱”投入下，社区团购迅速侵占了现代人的餐桌。原本从菜市场新鲜采购的蔬菜肉类，被人们放进了手机APP的购物车里；下单购买，送货上门。

代表传统生活方式的菜市场在呼救。

“3块两份，3块两份，今天卖完收工！”5点半，下班高峰期刚开始，广州东山肉菜市场摊主罗姐就开始降价促销了。摊位后的丈夫打着配合，从摆放整齐的菜心堆里抓起一把，放入台秤里称量，重量差不多了，便按份摆放在台面。“这肯定亏本。”罗姐说，一份菜心差不多有7两至1斤重，原价就得4块。不止菜心，还有“贵价菜”油麦菜、菠菜，一律“3块两份”。

留给罗姐去存货的时间不多。2020年春节前夕以来，菜市场一到下午6点半就要下闸关门。要是卖不掉，蔬菜的新鲜减半，货物损失也就相应增加。

生意惨淡的不止罗姐，还有广州620余家菜市场。

上半年，受“宅经济”影响，菜市场客流减少；下半年，社区团购补贴大战打响，对本就艰难经营的菜市场来说犹如雪上加霜。“市场不像是以前的单一选择了。”广州肉菜市场协会工作人员对时代周报记者表示，社区团购大热前，广州菜市场就面临来自餐饮外卖、社区生鲜等多重竞争的挑战。近3年来，广州菜市场以平均每年5家左右的趋势消失。

偏爱新鲜的老广舍不得。菜市场曾经是他们追求新鲜极致的唯一去处。如今，在这座崇尚饮食文化的城市里，菜市场衰落论、消失论日益突出。

营业额降至冰点

和往常一样，68岁的广州人黎姨拉着小推车来到东山肉菜市场买菜。自跟随丈夫在越秀区东山口安家以来，20余年光阴，黎姨的身份从妈妈变为奶奶，始终掌管着一家人的三餐，菜市场也成了她每天必逛的地方。

理由很简单。“吃的东西一定要亲力亲为，自己看着，特别是买鱼买肉，一定要亲自去挑。”黎姨就像是菜市场的“死忠粉”，即便儿子劝她去生鲜电商平台上买菜，她也不为所动，笃信“最重要的是，新鲜”。

黎姨对菜市场的执着，代表着相当一部分老广。他们对新鲜的讲究，无形中维持着菜市场的正常运转。

坚持有坚持的理由，离开也有离开的理由。

“问10个老顾客，9个都说在网上买菜。”在番禺番山市场开档8年有余的李勤（化名）苦笑道，面对平台给出的优惠与折扣，顾客很难招架得住。“别说他们，我们自己都会贪点小便宜，自己都在平台里买东西，‘平台



新人第一次买东西送一包米、一瓶油，就买了。”

究竟有多少人被社区团购“挖走”，档主们说不清，但锐减的收入不会骗人。

刘叔总是愁眉苦脸望着菜市场门口。即便是在下午5点半前做好一切准备，将红色番茄对半切开，莴笋提前去皮露出鲜嫩的绿色，用来吸引来往顾客，他大部分时间都只是空望。

“一天500块都没有！”刘叔用力打开小抽屉，拿出一叠薄薄的现金。他计算着，加上手机支付收到的三四百块，开工14小时，营业额只有800块左右。开档足有15年的他说，生意越来越难做，“比起往年2000块左右的营业额，足足少了一大半，生意还不如上半年”。

在东山肉菜市场摆摊不易。今年，菜市场租金就比去年提高了8%。刘叔的档口位于过道拐角，不到3平方米的摊位月租7000块，一天下来基本开销就要230块。“每斤菜毛利也就30%，一天也就赚200来块，租金都补不回来！”刘叔无奈地说。

菜市场周边的土多、洗衣店，悄悄分走了“刘叔们”的毛利。以东山肉菜市场为定位，某互联网平台上显示方圆1公里内有20个社区团购自提点。以番山市场为定位，则显示方圆1公里内有79个社区团购自提点。

刘叔卖的本地番茄，1斤3.5元。在某平台的限时补贴优惠活动里，1斤番茄只需1.39元。这么一比，刘叔的价格毫无优势可言。

不公平竞争被摆在台面上。2020年12月，关于社区团购低价倾销挤压就业等问题被广泛讨论，官方出台多项政策限制低价倾销。2020年12月22日，国家市场监督管理总局联合商务部约谈6家互联网平台企业，明确要求企业遵守“九不得”新规，包括不得通过低价倾销、哄抬价格、价格欺诈等方式滥用自主定价权。

档主并未因此放松心情，客流未

见提升。马上进入寒假，人们相继返乡，春节前后客流量可能达到最低点。李勤已经有两年没有回家乡广西柳州，尽管明白春节就算开档也挣不了多少钱，但他还是选择留下来守着档口。“一家四口，高铁来回都要两三千块，哪里有钱回去。”

“一年比一年难做”

档主们记起过去的热闹，“人潮涌涌”。

东山肉菜市场位于东山口街区的中心位置，距离繁盛一时的东山百货大楼仅200多米远，是几代人的共同回忆。广州肉菜市场协会向时代周报提供的资料显示，东山肉菜市场建于1954年6月，前身是规模相对较小的龟岗市场。在街坊们看来，两个市场是一体的，只有里外的区别。

阳光正好，80岁高龄的老兵刘伯穿着厚实棉衣，坐在菜市场马路对面的台阶上看人来人往，遇到善意搭话的路人，很容易说起往事。从入伍上战场到回乡工作、退休，东山肉菜市场始终是刘伯心中的家乡地标。年事已高，即便腿脚不便，但在家附近逛逛，到菜市场里买买菜，累了在台阶上歇会儿，已是刘伯以及居住在附近的老人多年的习惯。

爱逛菜市场，似乎是广州人的独特秉性。20世纪80年代，日本人来广州拍摄《中国之食文化》纪录片时，看着人流密集的菜市场，也不得发出感叹，“好像每个人都是以美食作为人生的幸福目标”。

老广人对新鲜食材的独特偏好，一度让广州菜市场的经营权很抢手。2007年，为实现国有资产的保值增值，越秀区5家老字号肉菜市场进行拍卖，拟转让物业经营。其中，东山肉菜市场就以2580万元高价拍出，成为热议话题。刘叔还记得，2008年菜市场扩建，增加10多个档口，本来自己靠近市场大门的菜档一下子转移到中间。“档口还没建好，就已经有租客了。”

2010年，珠江新城猎德肉菜市场竞标档口，塘鱼档拍出21万元天价，猪肉档最高入场费18万元，活鸡档最高拍出15万元。

客流是摊贩生意最好的保障。八九年前，街坊拉着小车“疯狂”购物的场景，经营水果档的林姐记得很清楚：“那会卖马蹄，随便摆在角落，一天都能卖出百来斤。”

菜市场，这一新鲜的代名词在2014年受到挑战。

2014年5月，广州在越秀区全区、荔湾区、番禺区与天河区部分片区的菜市场试点销售生鲜鸡，禁止活禽交易。2017年，禁止交易范围进一步扩大。以“看得见的新鲜”为优势的菜市场，失去了“新鲜”利器。当时，档主担忧，广州街坊“嘴刁”，向来不喜欢吃超市的生鲜鸡，只卖生鲜鸡的档口还能开下去吗？

时间证明，只卖生鲜鸡的菜市场做得下去。只是社会生活方式的快速变动，让菜市场面临的挑战越来越多，档主普遍感受，“一年比一年难做”。

2016年开始，刘叔察觉到逛菜市场的年轻人越来越少，但抢市场的对手越来越多：外卖市场竞争白热化，迅速培养了年轻人吃外卖的习惯；2017年，比菜市场更靠近街坊的社区生鲜品牌数量达到高峰，超一半品牌配备线上销售业务。

也是在那一年，番山市场迎来3年一次的签约期。只不过，蔬菜档口无需缴纳投标费用，因为没人竞争。然而，租金每月还是要提升500元。

3年一过，番山市场全面取消投标费，租金每月再涨500元。“收入撑不起租金，走了一半档口。”让李勤痛心的是，档口一空，市场就彻底冷清了，“来买菜的客人只会越来越少。”他算了一下，上午9—10点，只卖出了10单。

自救

传统的菜市场在自救。

外部环境剧烈变化，推着菜市场进行环境升级改造。昔日布局杂乱、污水横流的菜市场变得敞亮、整洁。

菜市场还有网络配送服务。下午，东山肉菜市场客流量减少，档主有了更多的闲暇时间。90后广东茂名人华仔依然忙碌，奔波于各个档口采购。三年前，为了分担妈妈在菜市场摆摊的压力，他加入了某电商买菜平台。前两年，一周才接寥寥几单，到了2020年，接单量直线上升，月售1000余单。

“10个鸡蛋！”“1斤红薯！”华仔匆忙经过档口，喊一声就当是下单。档主随即按照要求称重、装袋、记账，包装好的食材放在显眼位置，等华仔来取。一放一取，双方不需要过多交流。

作为新的销售渠道，档主会开出比市面低的价格与华仔合作，譬如利润为1块，就让利5毛。上架到平台的菜品价格将提高约40%，差价由华仔和平台各分一半。

“不做电商，我就不会来守摊了。”华仔坦言，市场大门因为装修越开越小，摊位到了下午几乎无人问津，但租金贵得离谱，根本赚不到钱。

网店作用始终有限。华仔发现，即便熬过了贴钱打口碑的阶段，收入仍算不上乐观。“店铺每天都要上线各种秒杀活动，时不时还会遇到菜品临时涨价，亏本风险难以把控，也就只能赚个吃饭钱”。

电商时代，菜市场早就变了。

2017年11月，广州越秀区启动辖区内肉菜市场再升级改造，推广送货到家服务。2020年，受“宅经济”影响，被视为样板市场的珠江新城猎德新街市与平台公司合作设立配送服务。

不变的是，十年如一日的情感在菜市场传递。

李勤看到熟悉的面孔就会打招呼。“这市场20多年了，有些街坊怀旧，搬走了都会回来买。即使楼下有超市，对市场有感情的也会来这里买。”

“虽然网上买菜很便宜，但还是喜欢面对面，到信任的档口买。”黎姨就是每天都要去一趟菜市场的街坊。

“菜市场的转型与升级，需要找到差异化与服务性，挖掘文化底蕴。”暨南大学经济与社会研究院教授刘诗濛对时代周报记者表示，广州菜市场有文化底蕴和历史沉淀。但菜市场只是发挥简单的买菜功能，随着科技的发展，必定会被淘汰。“为什么说一定要在线下才能得到更好的服务体验呢，找到这个问题的答案，菜市场才具有不可替代性。”

暨南大学经济学院教授武文杰对时代周报记者表示，线上销售平台契合年轻消费者的需求。他建议，菜市场可以社区或街道为单元建立线上平台，组织团购活动等形式吸引年轻消费者参与。另一方面，进一步优化菜市场的经营环境，结合具有当地特色的文化元素，将其融入菜市场的改造过程中，打造既有文化创意、又具有商业价值的新型菜市场。■

GREEN

绿色生活，低碳出行



中宣部宣教局 中国文明网

REGION · 大湾区

佛山、东莞历年GDP数据

佛山 (亿元)	年份	东莞 (亿元)
10751.02	2019年	9482.5
9935.88	2018年	8278.59
9549.6	2017年	7582.12
8630.00	2016年	6827.67
8003.92	2015年	6275.06
7603.28	2014年	5881.18
7010.17	2013年	5490.02
6709.02	2012年	5010.14
6580.28	2011年	4735.39
5651.52	2010年	4246.25
4814.5	2009年	3763.26
4333.3	2008年	3702.53
3588.50	2007年	3151.00
2926.72	2006年	2624.63
2379.80	2005年	2182.44
1653.70	2004年	1155.30
1381.39	2003年	947.53
1168.66	2002年	672.27
1078.52	2001年	578.44
948.37	2000年	488.0

角力广东“第三城”

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

佛山、东莞一直是有力竞争者。粤港澳大湾区发展战略背景下，佛山与广州这两座万亿级城市被明确组成CP，成为大湾区三大极点中的广佛极点；东莞则被纳入“深圳大都市圈”范畴，前景不可限量。

在未来，谁能坐稳广东“第三城”？有人支持佛山，有人力挺东莞。

佛山GDP长期排在广深之后，20年来地位稳固。2005年，经济突飞猛进的东莞与佛山的GDP差距缩小至200亿元内，一度走近“第三城”。

但是，2008年全球金融危机迫使东莞进入长达10年的经济转型阵痛期，与佛山拉开千亿元距离。2019年，佛山GDP达到10751.02亿元，成为继广州和深圳外的广东第三座万亿城市。同年，东莞GDP9482.5亿元，离破万亿还差逾500亿元。

疫情影响之下，2020年，谁能坐稳“第三城”再生悬念：前三季度，佛山GDP为7483.98亿元，同比下降2.3%；东莞则为6892.52亿元，同比增长0.2%。一个增速未能转正，会否跌出万亿之城？一个由负转正，会否挤出万亿之城？

佛山率先宣布保住“万亿元俱乐部”成员资格：2021年元旦献词里，佛山市市长朱伟提到，“全市地区生产总值突破万亿元大关”。东莞仍未公开2020年经济数据，GDP能否破万亿还得揭晓。

“从经济总量、综合实力看，广东‘第三城’应该是佛山。但从产业结构、发展后劲看，再过五六年，我觉得东莞会超过佛山。”华南城市研究会会长、暨南大学教授胡刚做出上述判断。

拉锯20年

佛山与东莞，这对“姐妹花”有相似之处：均为地级市，一个位于珠江西岸，有长约200公里的边界与广州接壤；一个地处珠江东岸，西北接广州、南接深圳，可谓“左右逢源”。都是制造业大市，一个号称“有家就有佛山制造”；一个被誉为“世界工厂”，一度戏称“东莞塞车，全球缺货”。

同样以制造业闻名的两座城市，在经济结构上却有明显差异。佛山以内源性经济为主，本土企业居多，包括家电、金属制品、家具等领域企业。东莞以“三来一补”起步，承接中国香港乃至亚太地区经济辐射和产业转移，发展外向型经济，易受国际市场影响。

就经济总量和综合实力看，广东省内，佛山一直处于“探花”位置。

2001年，佛山跻身千亿元城市行列，达到1078.52亿元，次于广州、深圳，位居广东第三位，是全省唯一GDP超千亿元的地级市。这一年，东莞GDP仅为578.44亿元，仅是佛山的一半多。

迈入千亿元门槛的第二年，即2002年12月8日，佛山调整行政区划，



顺德、三水、高明、南海四个县级市撤市设区，佛山市城区和石湾区被撤销合并为佛山市禅城区。整合后的“大佛山”由原来的四市两区变成五区，总面积3797.72平方公里，目标是“建设广东第三大城市”。

东莞始终在追赶，5年内实现经济总量与佛山比肩。

时代周报梳理发现，2000—2005年六年间，东莞GDP增长速度曾4次超过佛山。其中，2004年东莞GDP突破千亿元，比佛山晚了三年；仅一年后，也就是2005年，东莞迈入2000亿元大关，达到2182.44亿元，与佛山（2015年GDP为2379.80亿元）的差距逐步缩小。

然而，经济以外向型为主导的东莞受到2008年全球金融危机影响，2009年GDP增速从上一年的14%骤降至5.3%，外界对“东莞模式”产生质疑。反观彼时的佛山，2009年仍然实现13.5%的经济增长，此后几年的经济增速相对平稳，受金融危机影响较小。

“世界工厂”唯有沉住气。2008年，东莞提出“四个忍得住”，即忍得住暂时的阵痛，忍得住暂时速度的放缓，忍得住暂时收入的减少，忍得住社会的非议，以推动产业转型升级。

此后10年，东莞承接了深圳大量外溢的高科技产业。2018年、2019年，东莞产业结构调整转型升级出现成效，经济增速均以7.4%超过佛山（2018年为6.3%，2019年为6.9%），重新冲击广东“第三城”。

中国社科院城市发展与环境研究中心研究员牛凤瑞打了一个形象的比喻：“两个城市的竞争就像长跑。某一个时期，一个城市领先，另一个城市紧跟。过了一段时间，内外部条件发生变化，位次可能发生变化。领跑者不可能永远领跑。”

将时间线拉长，从2001—2019年，20年斗转星移，佛山GDP总量增长近10倍，从千亿级一路迈过万亿级大关，成为广东第三个跻身万亿俱乐部的城市。东莞GDP总量增长更快，超过16倍，从578.44亿元壮大至2019年的9482.5亿元。

但两座城市GDP在近10年保持千亿元差距。直至2020年前三季度，差距缩小至593亿元。备受关注的是，前三季度，佛山与东莞以一负一正的增长速度，让外界产生了“东莞准备赶超佛山”的预判。

广东省体改研究会执行会长彭澎对时代周报说，近几年东莞发展势头比佛山好，只是佛山GDP总量高出东莞多年，东莞一时半会追不上。

东莞够“新”

东莞一直在追。经历了2008年金融危机的洗礼后，东莞通过经济结构转型，实施“机器换人”，推动制造业迈向高端化，转型为以生产高技术机器人和自动化设备为重点的智能制造业基地，以此形成以电子信息制造业为支柱，先进制造业、高技术制造业、民营经济优势凸显的现代化工业结构。

智能手机产业就是东莞转型升级后最具代表性的产业，华为、OPPO、vivo等知名手机品牌均产自东莞。

“世界工厂”不想只做工厂。2018年，东莞获批开展国家创新型城市建设，提出向创新型一线城市挺进，加速集聚创新资源要素，培育高新技术企业等。大科学装置中国散裂中子源投入运行、松山湖材料实验室动工建设、中子科学城规划发展等，进一步推动东莞创新动力高质量发展。

电子科技大学研究生程丽莎就在东莞开展为期两年的交流培训。在

此之前，她曾在宜宾、重庆、东莞之间选择联合培养地点，经过一番思考，她还是选择来到东莞。“东莞有散裂中子源、松山湖材料实验室和几十所与国内著名高校院所共建的新型研发机构，提供了非常棒的科创平台。”

和程丽莎有着同样选择的科研人才不少。截至2020年12月，散裂中子源已有超过300名高端科研人才常驻东莞工作，松山湖材料实验室集聚双聘和全职人员超过700人。另外，东莞与国内著名高校院所共建33家新型研发机构，集聚来自海内外各类科技企业，其中上市公司1家，高企111家。

高企和科研人才为东莞创新提供了智力支撑。

2020年东莞市政府工作报告提到，2019年东莞新增省、市院士专家工作站14家；国家高新技术企业、科技型中小企业分别达6217家、1957家，均居全省地级市第一。相比之下，2019年佛山国家高新技术企业为4834家，为东莞的77%。

“产业新、企业新。”彭澎认为，东莞存在诸多优势，高新技术企业比佛山多，企业“新”；电子信息产业在省内仅次于深圳，产业“新”，与国际新兴产业接轨，受深圳辐射大，能形成上下游产业链。

胡刚分析认为，东莞经历过转型升级的阵痛期，产业结构调整转型升级已经出现成效，现在处于快速发展的过程中。“东莞‘十四五’规划建议多处提及高端信息产业。总体来说，东莞的发展潜力比较大，发展后劲比较大。”

不断壮大的科研人才队伍正在充实东莞的发展后劲。数据显示，东莞拥有双聘院士10名，省特殊支持计划入选者16名，省市创新创业领军人才

98名，设立32家新型研发机构，新型研发机构累计吸引各类科研人才约5700人，引进省市创新科研团队28个，高层次人才有效集聚。

佛山够稳

佛山实力仍不容小觑。在万亿级城市中，佛山是罕有的以制造业为主、工业占比近六成的城市，工业体系健全。多年来，佛山形成以家电、家具、陶瓷等行业为主的制造业格局。2018年，佛山三次产业结构为1.5：56.5：42.0，工业制造业占据绝对主导地位，包括装备制造、家用电器、陶瓷建材、金属制品等工业经济实力突出。

然而，佛山面临制造业大而不强，面对转型升级的压力，亟须科教和创新资源的支持。佛山市政府网站的数据显示，2020年1—8月优势传统产业增加值同比下降4.2%，家具制造业更是同比下降19.3%。

“佛山以内源性经济为主，受影响相对较轻，反倒促使其转型步伐偏慢。”牛凤瑞分析，如今这种效应逐渐显露。她认为，产业转型每时每刻都存在，具体反映到不同区域，只是时间早晚的问题。“有些城市在一定时期内转型压力比较大，经历过阵痛期，会迎来更快增长。有些城市没有这个压力，转型就会比较慢。”

每个城市必然会经历产业转型升级，路径有所不同。同为制造业城市，佛山与东莞的路径有所类似。

近年，佛山以发展高新技术产业为变革契机，全力实施制造业高质量发展“1+6”政策，推进六大工程，加快形成“2+2+4”产业发展新格局，即装备制造、泛家居两个规模超万亿元产业集群，汽车及新能源、军民融合及电子信息两个规模超5000亿元的产业集群，智能制造装备及机器人、新材料、生物医药及大健康等4个规模超3000亿元产业集群。

佛山市市长朱伟在今年元旦献词中提到，新登记市场主体18.3万户，引进大院大所共建创新平台总数达100家，国家高新技术企业增884家。“将加快培育发展先进制造业集群，高标准建设高水平创新平台，集中力量突破一批‘卡脖子’技术，推动实体经济和数字经济深度融合，不断提升产业基础高级化、产业链现代化水平。”

佛山此前曾提出，到2020年要培育形成两个超万亿元的先进制造业产业集群，到2025年要培育形成两个超5000亿元、四个超3000亿元的先进制造业集群。

要实现目标，佛山还有不少挑战。彭澎建议，佛山要加快产业升级，让传统产业与工业4.0连接，有选择地突破新兴产业。

就目前来看，即便是佛山与东莞在万亿俱乐部相遇，两城还将在制造业创新升级的战场上再见。谁是广东“第三城”，这将是一场持久战。■

泉州喜忧：跻身万亿俱乐部后 “福建经济第一城”宝座还能坐多久？

时代周报记者 刘文杰 发自广州

泉州GDP破万亿元已无悬念。

2020年12月24日,《福建日报》发文称,“十三五”期间,泉州全市地区生产总值连跨4个千亿台阶,2020年预计突破万亿元。

这几乎是“板上钉钉”的事情。

从准万亿城市后备军来看,泉州是离万亿俱乐部最近的城市:2019年,泉州GDP达到9946.66亿元。

尽管疫情“黑天鹅”打乱了泉州的发展节奏,一季度经济大幅下滑,跌幅高达10.3%,全省垫底,成为武汉之外经济受影响最大的城市,但随着企业复工复产以及大众消费的恢复,泉州规模以上工业增加值明显回升,2020年8月实现累计增速由负转正,同时拉动泉州GDP增速在第三季度实现由负转正。

但泉州并不是福建省唯一的万亿之城。

2020年11月25日,福建省会城市福州召开新闻发布会披露,预计2020年GDP突破万亿元。

这是泉州的老对手。在2020年之前,泉州连续21年在福建省内GDP总量排名第一,福州追了21年。如今,两座城市同时挤进了万亿俱乐部。

“泉州首要是要解决人才问题,要培养人才、吸引人才、留住人才。”厦门大学经济学院副教授丁长发对时代周报记者说,目前泉州发展最大短板就是高新技术产业,这主要是因为缺人才。

转型智造

制造业升级是泉州近年GDP飙升的关键。

2013年11月,福建组织实施“数控一代机械产品创新应用示范工程”(以下简称“数控一代”示范工程)。泉州率先在省内实施相关工作,快速组织百个示范项目和百家示范企业,带动研发投入10亿元。

当全省各城市都站在同一起跑线上,爱拼的泉州早已迈开了步伐,成为其他城市追逐的标杆。

智造成为泉州发展的关键词。

2014年8月,在泉州市经贸委、泉州市科技局联合泉州市企业与企业家联合会召开的座谈会上,与会企业家收到一份文件,那是由中国工程院组织院士、专家帮助编制,以泉州为地方样板和实践范例,针对智能制造、提升质量品牌、发展服务型制造三个专项行动提出发展计划。

帮扶政策随之跟上。同年12月,泉州市经贸委从产品补贴、市场推广补贴、租赁补贴等五大方面加大奖励力度,落实扶持政策。此后,泉州先后为17个重点行业发布《转型升级路线图》,鼓励企业实施“机器换工”。

人才引进同步进行。2016年开始,泉州本地企业与“国”字号大院大所合作建设新型科研机构,成功引进中科院、华中科大、哈工大等国内的科研院校,到泉州设立36家创新平台,成为泉州智能制造技术提升的重要支撑。同时,泉州集聚了33名院士在内的近1000名高层次人才,开展科研攻关项目318个。

“泉州智造”成为制造业城市的标杆。

数据显示,截至2018年,泉州市已有1800多家规模以上企业参与“数控一代”示范工程,规模以上企业装备数控化率达40%,平均减少劳动用工30%。累计兑现财政扶持资金24亿元,撬动全社会投入1260亿元。

智造升级后的泉州如虎添翼。从2016—2019年,泉州GDP完成了从6646.63亿元到9946.66亿元的跨越,这意味着平均每年踏上1000亿元的台阶,直至成为离万亿俱乐部最近的城市。

泉州模式

让泉州走到万亿俱乐部的门口,来自于这个侨乡的资金基础。

时代周报记者查阅《福建史志》



2004年发布文章发现,福建省侨眷、归侨500多万人,泉州市所属各县、市、区的侨眷、归侨占全省归侨、侨眷总数的50%以上。

“泉州的乡镇企业就是利用侨乡资金充足、信息灵敏、市场广阔、引进方便等优势起步。”丁长发总结道。

20世纪80年代初,泉州乡镇企业率先在福建省内开展“三来一补”(来料加工、来件装配、来样加工和补偿贸易)。

“泉州的‘三来一补’不同于东莞。”丁长发强调,泉州的经济模式是内生模式,生产主要满足国内市场,资本基本来自亲属或本地人。相比之下,东莞接收到的外来资金、订单、企业比重更大。

以乡镇企业为突破口,泉州走出了以民营企业为主、以轻工业产业聚集为特点的经济发展模式。

1986年,经济学家苏东水将此总结为“泉州模式”,与“苏南模式”“温州模式”“珠三角模式”共同构成我国改革开放的四大地方经济模式。

凭借独特经济模式,泉州积累了大量轻工业基础,孕育了七匹狼、贵人鸟、361°、盼盼食品等知名品牌。

2005年,泉州被评为“中国品牌经济城市”。1996—2006年期间,泉州市拥有46个中国名牌产品、51件中国驰名商标,有16个品牌进入中国最具价值品牌榜。

但过度依赖轻工业,产业结构单一,成为泉州此后发展的短板。

“20世纪八九十年代,短缺经济的大背景下,轻纺工业型产业市场大。”丁长发指出,泉州以此开辟出闻名全国的品牌之都,GDP一骑绝尘。

时代变了,“泉州模式”得更新,例如提升制造业的技术含量。

2013年,泉州提出,要加快实现

经济结构以传统制造业为主向高端制造业和现代服务业为主转型。定下“在战略性新兴产业领域培育形成1至2个具有国内竞争优势的产业集群”的目标。

次年,也就是2014年,泉州市政府工作报告提到,实施“产业转型升级行动计划”,加快培育纺织服装、鞋业、石化3个超2000亿元,机械装备、建筑建材、食品饮料3个超1000亿元,工艺品、纸业印刷、光电信息3个超500亿元产业集群。

但数年过去,效果不甚明显。

时代周报记者查阅泉州2019年统计公报发现,泉州规上高新技术产业增加值占规上工业增加值的19.22%。重点产业中,新兴产业增加值约占规上工业增加值的3.17%。高新技术产业占比仍然有限,新兴产业仍在孵化阶段。

老对手新挑战

泉州的老对手福州没闲着。

与泉州相比,福州产业结构更加均衡,高新技术产业发展更成熟。

据福州2019年统计年报显示,福州第二产业、第三产业分别占比为40.8%、53.6%,工业战略性新兴产业增长6.3%,占规模以上工业增加值的比重为23.8%。高技术制造业增长7.1%,占规模以上工业增加值的比重为11.5%。

加速追击,2019年福州GDP增速达到7.9%,仅低于泉州GDP增速0.1%。

更重要的是,福州迎来了政策红利。在2020年11月25日举行的福州市学习宣传贯彻党的十九届五中全会精神系列新闻发布会上,官方披露福州将通过“强省会”和“强门户”争创国家中心城市。

强省会时代,泉州如何保住省内经济龙头宝座?

丁长发认为,目前高新技术产业是泉州发展最大短板,主要是因为缺人才。比如合肥有中国科技大学,就为合肥带来了科大讯飞、国家重点实验室。

丁长发在调研中发现,2020年厦门大学毕业生留在厦门就业的比例为22.5%。“以厦门为切面,其实整个福建省都存在人才被虹吸的现象。但泉州比厦门、福州面临更严峻的人才培养难题,因为福建省内唯一的一所985高校厦门大学、一所211高校福州大学,都不在泉州。”

吸引人才方面,泉州也略显疲态。泉州2019年年末常住人口874万人,比上年末增加4万人。福州2019年年末常住人口780万人,比上年末增加6万人。

泉州已有所行动。

2019年6月,泉州市公安局、泉州市人力资源和社会保障局出台《关于做好高校毕业生及重点群体户口迁移服务工作的通知》,对高层次人才、专科院校及专业人才、就业创业人员户口迁移及放宽集体户设立条件等提出简化办理流程工作措施,其中对泉州高层次人才,实行“无门槛”落户政策。

福州也在“抢人”。2020年12月,福州进一步降低落户条件,全面放开落户限制,实现落户“零门槛”;全面放开近亲属投靠条件,实现投靠“零门槛”。由此,福州成为东南沿海发达地区第一个零门槛落户的省会城市。

“破万亿只是数据,经济发展最终目的是促进民生的改善。”丁长发认为,泉州还应完善教育、医疗等基础设施建设,改善民生留住人才,才能留住未来。■

10.3%



874
万人



WORLD · 天下

时代周报特约记者 侯明钰

从创历史新高到迅速暴跌，比特币价格玩起了“过山车”。

自1月9日凌晨跌破4万美元后，1月11日凌晨，比特币价格再度大跌逾12%，最低至33447美元，相当于一天之内狂跌了近6000美元。

尽管随后比特币价格短线拉升，但再也没有触及高点。截至1月11日中午发稿，比特币价格在35131.40美元左右。

在此之前的一周，比特币却处于一波疯狂的涨势中。

1月8日，据Bitstamp数据，比特币一举突破4万美元关口，最高冲至41910美元，创历史新高，距离4.2万美元只差“临门一脚”。

回顾10余年的发展历史，比特币其实价格波动频繁，曾三次出现泡沫时期（即价格在短期内大幅上涨，后又大幅下跌）。

比特币花了近11年的时间才达到了2万美元的价格，但2020年末迄今，仅用了22天就飙涨了2万美元，许多分析师和投资者正在担忧——闪崩是否还会再现？

3次闪崩史

比特币诞生于经济震荡之时。

2008年，全球金融危机爆发，市场避险情绪高涨。这一年的11月1日，一个自称中本聪（Satoshi Nakamoto）的人在P2P foundation网站上发布了比特币白皮书《比特币：一种点对点的电子现金系统》，陈述了他对加密电子货币的新设想。

2009年1月3日，中本聪在位于芬兰赫尔辛基的一个小型服务器上，亲手创建了第一个区块——即比特币的创世区块（Genesis Block），并获得了系统自动产生的第一笔50枚比特币的奖励，首枚比特币就此问世。

比特币诞生之时，价格还不到1美分，1美元可以兑换1300个比特币，此后一年内也不过涨了几美分。

2010年7月，比特币第一次被新闻网站Slashdot报道。这篇文章首次提及比特币项目，大量科技爱好者由此开始关注这个新鲜的概念。

2011年2月10日，投资者的浓厚兴趣将比特币的价格推升至1美元，当日也因此被称为“美元平价日”。

这种价格推进模式被延续了下来：数字货币技术及其基础设施的进



比特币闪崩史

步会推动价格上涨，价格被推高后又助长下一步的泡沫。

第一个真正疯狂的比特币泡沫始于2011年6月1日。彼时，新闻网站Gawker发表文章《暗网丝绸之路》（The Darkweb Market Silk Road），讲述了如何在一个暗网上使用比特币购买非法药物。加上多家比特币交易所已开业，购买比特币的门槛大大降低。短短一周内，比特币从10美元上涨至近30美元，但比特币价格在随后几个月发生暴跌，最低至2.14美元。

几年后，比特币又一次猛增至临界点，在2013年11月末突破1000美元，最高至1127.45美元。然而好景不长，到12月中旬，比特币的价格暴跌了近50%。这轮泡沫最显著的特点是跌幅较为平缓但持续时间长：随后一年多里，比特币价格降至172.15美元，并维持这种僵局长达数年之久。

2017年2月，比特币迎来了它最疯狂、最残酷的泡沫时期，甚至因此被称为“黑寡妇（the widowmaker）”。

这场疯狂的始作俑者并不是比特币，而是其他新兴的加密货币。当年的ICO政策（首次公开募股，源自股票市场的首次公开发行概念，是区块链项目首次发行代币，募集比特币，以太坊等通用数字货币的行为）第一次允

许加密货币创始人向市场直接出售自己的新产品，直接引发了一种空前的投机狂热。

市场各式投机心态相互助涨，“FOMO”（“害怕错失良机”）的心态盛行。然而，随着更多其他加密货币的出现，比特币的主导地位也随之消失，其在加密货币领域的市场份额大幅下降。

2017年12月7日，比特币价格达到了20052美元，创当时历史新高，然而在当天之后，它的市场份额却自9月以来首次跌破了50%。

2017年12月19日，比特币市场份额跌至48.26%，直到次年的1月中旬，比特币的市场份额都在持续下滑，最终在2018年1月13日达到了仅占32.45%的历史最低点。

比特币的价格也在一路暴跌。2018年12月15日，比特币单价仅3194美元，创一年来最低，整体市值566亿美元，与2017年市值最高点3265亿美元相比，蒸发了2699亿美元。

当然，其他加密货币的暴跌更为惨烈。据报道，日本科技巨头、软银集团（SoftBank）创始人孙正义在2017年这场加密货币泡沫中损失了1.3亿美元。

在此之后，ICO行为被美国证



在摩根大通最近的一份研报中，分析人士认为，从长远来看比特币可能会达到14.6万美元，但要达到这一价格，比特币的波动性必须大大降低。

券交易委员会（U.S. Securities and Exchange Commission）认定为非法证券发行而遭到取缔。

是喜是忧？

一度沉寂的比特币，为何再度“沸腾”起来？从外部环境来看，比特币这波暴涨，主要与全球避险情绪有关；从内部发展来看，此次比特币的暴涨与以往的泡沫时期有所不同。

受新冠肺炎疫情影响，2020年以来，全球经济遭遇重创，多国采取超常规货币宽松政策拯救经济，全球通胀预期增强。在高通胀、低增长、负利率的经济环境下，投资者和机构对避险资产的需求大大提升。而基于区块链技术的比特币，具有去中心化、总量有限、可追溯的特点，被认为可以有效避免通货膨胀，受到青睐。

经历过比特币大起大落的“币场老手”们普遍表示，当下比特币的暴涨与以往泡沫有所不同。ICO禁令有效规避了比特币相关的诈骗行为；新冠肺炎疫情引发的通胀对冲则增强了比特币的避险属性；随着时代发展，监管机构和上市公司的存在也使加密货币市场更加安全。

2020年，黑天鹅事件频发，疫情加剧，经济受到重创，全球大放水，对美元信任度降低，全球进入零利率甚至是负利率时代。业内人士分析认为，在这种剧变环境中，比特币的稀缺性显得尤为突出。

2021年开年，比特币水涨船高，其抗通胀和价值存储功能得到了市场的进一步肯定。支持者认为，2020年的上涨逻辑仍然成立，后市的行情仍然可期。

在摩根大通最近的一份研报中，分析人士认为，从长远来看，比特币可能会达到14.6万美元，但要达到这一价格，比特币的波动性必须大大降低。

而看空者则坚持认为比特币是泡沫，Rosenberg Research经济学家和策略师戴维·罗森伯格（David Rosenberg）表示，在这么短的时间内比特币价格的抛物线走势是非常不正常的。

当然，尽管比特币泡沫确实存在，但越来越多的人认识到，从长远来看它的投资仍然是有回报的。乐观者们认为比特币的波动史只是一段看着断断续续、实则在稳定追赶的历史。总的来说，比特币的投机性使它不可避免地带有高风险的特性，它的未来还需迎接种种考验。■

捕鱼引发的震荡：苏格兰欲“脱英入欧” 最快5月公投

时代周报特约记者 文岳

新年伊始，当英国正为“脱欧”落下帷幕而欢庆时，北大西洋的海域却因“脱欧”后遗症引发了一场渔业冲突。

据《苏格兰人报》1月6日报道称，当地时间1月4日晚，苏格兰渔业巡逻船登上一艘爱尔兰渔船，命令该船长艾德里安·麦克莱纳格停止捕鱼。苏格兰方面称，由于英国已经“脱欧”，欧盟船只禁止进入罗卡尔（Rockall）的12海里范围内捕鱼。

罗卡尔位于爱尔兰多尼哥海岸以北约230海里，苏格兰以西约260海里处。虽然只是一块无人居住的海中小岛，但周围聚集了丰富的鱼类。船长艾德里安表示，罗卡尔区域的捕鱼占他每年捕获量的30%。

罗卡尔的主权一直备受争议。历史上英国也一直宣称对其享有主权，但欧盟从未承认这一主张。“脱欧”也将这块小岛再次推向风口浪尖。

对于英国“脱欧”，苏格兰人并不满意。除了渔业争端，在苏格兰人看来，英国谈下的协议，是对苏格兰利益的极大损害。“脱欧”甚至成为其谋求独立的导火索——苏格兰声称要“脱英”重返欧盟。

2021年第一天，苏格兰首席大臣尼古拉·斯特金在推特上发文称：“欧洲，苏格兰很快就会回来，给我们留

一盏灯。”她还配上了一张欧盟委员会总部大楼外亮起苏格兰灯光的照片。这条推特下，几乎都是苏格兰人表示自己想要回归欧盟大家庭的愿望。

“不安分”的苏格兰

苏格兰想要独立的念头由来已久，这是一场持续了千年的斗争。

苏格兰人是凯尔特人的后裔，而英格兰人认为自己是盎格鲁撒克逊人的后裔。双方民族和信仰的不同，也就导致双方对待历史的起源和心中的信仰不同。

很长一段时间，同处不列颠岛的苏格兰和英格兰龃龉不断：强大的英格兰想用武力统一全岛；实力稍逊的苏格兰则多次与英格兰的宿敌法国结成盟友，遏制英格兰的扩张野心。

1603年，英格兰传奇女王伊丽莎白一世（Elizabeth I）去世，将王位传于苏格兰国王詹姆斯六世（James VI，加冕为英格兰国王James I），从此，苏格兰和英格兰“共戴一君”，但在政治、宗教、法律、经济等方面仍保持独立地位。1707年，英格兰王国和苏格兰王国达成了完全合并，奠定了英国崛起的基石。

然而，苏格兰人对英国的归属感仍然不高，两地的文化和政治差异在20世纪后逐渐爆发出来。

1934年，致力于推动苏格兰独立运动的苏格兰民族党成立，进一步推动苏格兰的民族感。

除了民族差异，双方在经济利益上亦有纠葛。苏格兰拥有世界闻名的北海油田，其承担着英国主要的能源供应。但苏格兰认为，油田上缴的利益直接归英国中央政府，没有惠及苏格兰人民。

在政治和经济受到限制的情况下，苏格兰民族主义的情绪不断高涨。1999年，出生于苏格兰的托尼·布莱尔当选英国首相，他恢复了苏格兰和威尔士的地方议会，给予其高度自治，更加滋生苏格兰独立的念想。

2014年，苏格兰举行了一次独立公投，最终结果是45%对55%，苏格兰独立失败。当时，多数人投反对票是因为想保留欧盟成员国的身份。2017年，苏格兰议会向英国政府申请举行独立公投，但遭到拒绝。

此后，随着英国开始“脱欧”，苏格兰人民认为已经没有留下来的理由，脱英入欧自然成了“众望所归”。

渔业争端加剧

渔业是英欧过渡期谈判的一个关键议题，也成为当下苏格兰人不满的重要原因。

英国和欧盟的共同海域里有超过100种鱼，但一直以来，英国人认为，欧盟的捕鱼“配额制”并不公平。根据欧盟发布的报告，欧盟各国平均每年在英国海域的捕捞量是76万吨，而英国在欧盟其他国家海域的年均捕捞量只有9万吨。

早在2016年脱欧公投前，英国脱欧派就向国内作出承诺，一定要保障英国对渔业资源的控制权。约翰逊的前任特蕾莎·梅在位时，也提出要恢复英国“海洋强国”的地位，不再与欧盟共享捕鱼权。约翰逊在2019年大选前也再次强调了这一立场。

因为涉及渔民利益和国家主权，双方在谈判中一度互不相让。2020年12月，鲍里斯选择妥协，放弃一部分此前要求的资源利益。但这次妥协也招致一部分英国渔民的利益受损，苏格兰的渔民们也身处其中。

据悉，在这份“脱欧”贸易协定中，英国同意给予欧盟渔船5年半过渡期，在接下来的5年半里，允许欧盟渔船继续在距离英国海岸6海里的范围内作业，但是苏格兰渔民对此感到失望。他们期待的最低标准是欧盟渔船不能进入距离英国海岸12海里的范围之内。

斯特金抱怨该协议无视了此前英国政府对苏格兰民众的承诺。苏格兰渔民联合会首席执行官埃尔斯佩思·麦克唐纳表示，这笔交易并未实现该行业的愿望。她说：“（在英国政府）给了英国渔业工人所有的承诺后，这样的结果真是令人失望。在现在的协议下，苏格兰渔民面临灭顶打击，将承担高额的欧盟市场准入成本。”

自英国“脱欧”成定局后，斯特金多次提到就苏格兰独立问题进行第二次公投的必要性。在BBC的2020

年10月份最新民调中，超过58%的苏格兰民众期望独立，刷新了“脱英”的支持率纪录。此前连续8次民调也显示，大多数苏格兰人都支持独立。

约翰逊的考验

除了“脱欧”对经济、贸易的负面影响，新冠肺炎疫情在冬季的加剧也让苏格兰人民对英国首相约翰逊的抗拒情绪加重。2020年11月，咨询公司益普索的一项民调报告显示，有62%的苏格兰民众不满意约翰逊对疫情的处理。与之相对的，有74%的苏格兰民众认为斯特金对疫情的处理到位。

面对苏格兰分裂危机，英国首相约翰逊1月3日在BBC一档节目中再次表明拒绝苏格兰独立公投的要求，并表示全民独立公投间隔至少应该有40年，这样才能反映下一代人的观念变迁。而英国历史上的两次“脱欧”全民公投正是相隔了40年。

法国《世界报》称，今年夏天，苏格兰议会将会举行换届选举，一旦苏格兰民族党取得绝对多数席位，势必将按此前的竞选口号在2021年5月举行二次独立公投。尽管苏格兰举行公投需要获得伦敦批准，但斯特金已经表态，如果英国首相约翰逊不同意公投，她不排除走司法途径。

CNN指出，如何在“脱欧”后巩固政体、避免国家分裂，将是约翰逊政府2021年所面临的重大考验。■

BANK&INSURANCE
银保INTERNET FINANCE
新金融FINANCIAL INSTITUTION
机构HEALTH
大健康LISTED COMPANY
上市公司THE TIME WEEKLY
时代周报TIME FORTUNE
财经
微观视角 解读资本趋势

12 | 基金天量发行复盘

人民币升值“双刃剑”：外贸企业利润缩水 外资狂买债券已破万亿

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

“人民币今年最高或到6.2”，面对中信证券强势预测，有人欢喜有人愁。

最近数月，浙江一家中型外贸公司负责人刘云的心里不是滋味，因为升值导致其公司利润不断缩水，有些订单没有利润可言，甚至亏本。这也是当下多数外贸型企业的困惑所在。

自2020年下半年以来，人民币持续升值，人民币兑美元从破7逆转，一路升值到6.5，屡创2020年内新高。

进入2021年后，人民币升值的趋势未改，1月5日人民币兑美元中间价报6.4760，在岸、离岸人民币兑美元汇率双双重返6.4时代，并在1月6日人民币中间价升至6.4604，创下2018年6月20日以来的最高水平。

人民币升值的速度，牵动着外贸企业的神经。

如何应对汇率波动风险，成为了外贸企业当下面临的一道难题。提价、调整报价机制等成为大部分外贸型企业普遍采用的手段，但仍无法完全避免利润缩水。

多家中小型外贸公司负责人在接受时代周报记者采访时表示，此前接下的订单已无法再提价，汇率波动造成的损失只能自己扛，新订单则会适当提高售价；目前尚无进行锁汇、套期保值等应对措施，接下来会考虑运用金融工具来对冲风险。

一些大型外贸企业则纷纷通过锁汇、套期保值等金融工具避险，值得关注的是，中小型外贸企业则缺乏财力和专业技能来应对汇率频繁波动。

1月11日，平安银行避险团队在回答时代周报记者问题时表示，建议企业管理者转变固定思维，认清通过套期保值工具对冲汇率风险的重要性，建立风险中性避险策略，了解套期保值的核心理念是管理风险、对冲风险，而非盈利手段。

然而，即便如此，美元对于外贸企业依然不可或缺。当下它们还有一种微妙的心态，那就是“拿着美元烫手、不拿又怕吃亏”。

1月11日，工行某省分行国际业务部负责人对时代周报记者表示，即使人民币升值厉害，但外贸企业还是要储存美元，一来企业外贸经常需要美元头寸，尤其春节假期，预计结汇的情况增多；二来，有部分企业主开始赌美元阶段性升值，因此会持有一定比例的美元。

另一边厢，因应人民币升值强势预期，外资机构持续加码人民币资产，尤其是债券。



她告诉时代周报记者，这样的情况在最近几个月频频上演，人民币持续升值对公司的影响非常大，不少订单已无利润可言，甚至已出现亏本的情况。

2021年1月7日，中央结算公司发布的2020年12月债券托管量，最新数据显示，当月境外机构的人民币债券托管面额达到28848.44亿元，较2020年11月环比增加1185.08亿元，同比涨幅达到53.7%，这是境外机构投资者连续第25个月增持中国债券。

同时，这意味着，2020年，境外机构投资者增持人民币债券资金量已超过万亿元。

升值蚕食企业利润

2020年最后一个交易日，人民币兑美元汇率中间价报6.5249元，中间价累计升值4513基点，升值幅度达到6.47%。

看到这个消息时，刘云心里又咯噔了一下，“利润空间又变小了”。她告诉时代周报记者，一个发往希腊的订单因为疫情导致船期推迟一个多月才交货，客户尾款支付时间也相应拖延一个多月，其间，人民币汇率从6.60升值到6.52左右。从6.60升到6.52，如

果按照100万美元的回款，直接汇兑损失就达到8万元。

这只是刘云公司近期受汇率波动导致利润缩水的订单之一。

她告诉时代周报记者，这样的情况在最近几个月频频上演，人民币持续升值对公司的影响非常大，不少订单已无利润可言，甚至已出现亏本的情况。

利润不断缩水，也是当下沿海地区众多外贸企业的一个缩影。

多家中小型外贸企业相关负责人对时代周报记者表示，最近几个月，公司不少订单的利润基本都被汇率榨尽。

1月10日，浙江地区一家从事口罩等纺织品出口的小型外贸企业高管张锋对时代周报记者表示，近期人民币不断升值，导致公司利润减少了7%—8%，其中一部分产品处于亏损状态。

“公司出口纺织机械为主，我们给客户账期比较长，如果汇率持续升值估计要亏损。”张锋说，如果人民币

持续升值的话，可能还会影响去年下半年以来的出口好形势。

自去年2月以来，中国出口增速持续回升，11月单月增长21%，创下2018年以来的单月增速最高值。然而，人民币升值无疑会削弱产品价格优势，从而对出口形势产生影响。

“我们是比较焦虑的，担心如果人民币一直升值，加上疫情，未来出口业务不知道怎么做会比较好。”刘云说。

外贸重镇广东受到的冲击更为明显。

1月10日，深圳一家外贸综合服务平台相关负责人告诉时代周报记者，伴随着人民币持续升值，出现亏损的企业不在少数，其中一家加工型外贸企业仅一个订单就亏损了600多万元。

渣打银行经济学家Wei Li和丁爽在1月7日的报告中指出，决策者对于人民币快速上涨越来越警惕，人民币过度升值可能有害，当年度涨幅超过6.5%时将影响工业企业利润增长。数据显示，2020年全年，在岸人民币对美元汇率升值幅度约6.71%。

为了应对汇率波动风险，外贸企业也采取了提价、调整报价机制、缩短付款周期、建议客户选择跨境人民币结算等措施，但这些并非都可以完全规避风险。

刘云说，随着人民币不断升值，公司出口产品的价格提高了5%左右，不过一些海外客户能接受涨价，也有部分客户不能接受涨价，也因此导致公司失去了一些订单。同时，公司会选择性价比更高的原材料，把成本降低一些，并尽量缩短交货期，让客户尽早完成付款，降低汇率变化带来的损失。

一位不具名外贸公司负责人对时代周报记者表示，如今，公司在报价时会留有一定的浮动空间，比如在汇率6.7的时候，则按照6.3去报价，并且会和大客户协商汇率变化下价格的浮动范围，超过一定幅度需要双方承担损失。“一般情况下，浮动范围超过5%还按照合同原价的话，就会亏损。”

不过，这也非常考验外贸公司的实力和谈判能力，并非所有客户都愿意共同承担汇率波动风险，张锋便遇到了这样的客户，也因此失去了部分订单。“我们有些产品本来利润就非常低，客户不愿意承担汇率波动的风险，我们不可能亏本销售。”张锋表示。

金融避险难在观念

在人民币持续升值的态势之下，一些外向型企业纷纷拟在2021年通过锁汇、外汇套期保值等金融工具来规避风险。

▶▶ 下转P10

财经一周观察

抓住下一个茅台前
先锁定赛道

新年第一周，贵州茅台（600519.SH）在1月6日，股价站上2100元大关。此后，股价虽有所回调，但表现依然坚挺。1月11日，贵州茅台收报2099.73元/股。

投资者笑称，利好茅台不需要理由。比特币暴涨暴跌，利好茅台；马斯克登顶全球首富，利好茅台；国外形势风起云涌，依旧利好茅台。万物皆可利好茅台。

茅台俨然化身成牛股代名词。各个行业大白马，都被冠上“XX界茅台”的称号。毕竟，茅台买不起，那就赌一赌谁是“下一个茅台”。

然而，在过去的一周，“茅台们”却过得不怎么舒心。

新年伊始，眼科界的“茅台”爱尔眼科（300015.SZ）陷入一起医疗纠纷中。

知名抗疫医生、武汉市中心医院急诊科主任艾芬在武汉爱尔眼科医院进行手术后导致右眼视网膜脱落，近乎失明。随后，艾芬在社交媒体上详述事件始末，矛头直指爱尔眼科。艾芬认

为，是院方在术前检查未发现自己视网膜病变，耽误最佳治疗时机。

这一事件迅速发酵，爱尔眼科的股价在1月4日遭遇大幅跳水，市值缩水200亿元。1月11日，爱尔眼科收报72.07元/股，跌超5.08%。

不可否认的是，从2009年上市至今，爱尔眼科一路吃尽眼科赛道的红利，股价累计涨幅超40倍，所创造的眼科连锁模式成为众多民营眼科企业效仿对象。

眼下，中国的眼科医院/诊所正以25.7%的复合年均增长率快速扩容，民营眼科医院毛利率也普遍超40%。眼科无疑是一条金灿灿的“黄金赛道”。

资本市场上，目前仍有3家民营眼科医院在创业板排队等待上市。艾芬与爱尔眼科的纠纷是否会对这些民营眼科医院的IPO进程造成影响，仍是未知数。

新能源龙头宁德时代（300750.SZ），也在近期遭遇“黑天鹅”。

1月7日，宁德时代孙公司湖南邦普老厂车间发生燃爆事故，造成1人死亡、20人受伤。受此影响，1月8日，宁德时代股价跌2.11%，市值缩水200亿元。

新能源曾被认为是下一个出现“茅台”的赛道。无论是国外的特斯拉，还是国内的宁德时代、比亚迪（002594.SZ），股价屡创新高。截至2020年年底，全国新能源汽车保有量达492万辆，占汽车总量的1.75%，同比增长29.18%。

新能源界的“茅台”究竟是宁德时代还是比亚迪，仍是投资者们争论不休的话题。目前，宁德时代市值9084.95亿元，比亚迪市值6407.32亿元。

茅台涨势依旧坚挺，抓住A股下一个“茅台”的这场游戏还将持续。茅台成就如今市值，充满偶然性。与其孤注一掷寻找“下一个茅台”，倒不如看看哪一条赛道未来能走出白酒行情。

那样，无论你抓住的是茅台还是五粮液，抑或是泸州老窖，看起来好像都不亏。□



邓宇晨

时代周报财经新闻记者

人民币升值“双刃剑”：外贸企业利润缩水 外资狂买债券已破万亿

← 上接P9

锁汇就是锁定汇率，银行也称为远期结售汇。在汇率波动频繁的情况下，银行为企业办理锁定汇率的操作。在结汇当天，不是按照当天的外汇牌价，而是按照之前确定的汇率进行结汇。

2020年12月至今，广宇集团(002133.SZ)、双环传动(002472.SZ)、圣龙股份(603178.SH)、华邦健康(002004.SZ)、江苏国泰(002091.SZ)、厦门港务(03378.HK)、海鹰住工(002084.SZ)等多家上市公司发布公告称，为有效规避和防范外汇市场风险，公司拟在2021年度开展远期结售汇交易业务，涉及金额从几亿美元到几十亿美元。其中江苏国泰金额最大，公告显示其拟在2021年度开展远期结汇额度不超过37亿美元，开展远期售汇额度不超过3亿美元。

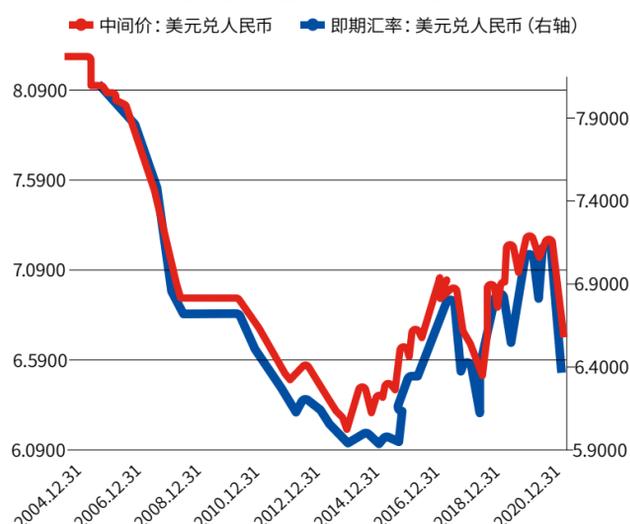
多家上市公司在公告中坦言，人民币持续升值会对公司的利润产生一定的影响，因此当汇率出现较大波动时，不仅会影响公司进出口业务正常进行，而且汇兑损益对公司的经营业绩也会造成较大影响。

1月10日，华东师范大学经济与管理学部金融学教授吴信如对时代周报记者表示，在人民币升值情况下，企业出口如果不能及时结汇，不进行远期结汇，可能导致很大的损失风险。外贸出口企业在合同签订时，应该相应进行同外币种、出口总金额、预期收汇时间相同的远期结汇，以锁定汇率风险。

同时，2020年年底以来，还有多家上市公司通过开展外汇套期保值业务来规避汇率波动风险。近日，科信技术(300565.SZ)、圣湘生物(688289.SH)、赛轮轮胎(601058.SH)、伊戈尔(002922.SZ)、安克创新(300866.SZ)等多家上市公司发布公告称，拟开展外汇套期保值业务。

平安银行避险团队表示，随着汇率市场波动加大，传统的远期掉期产品已无法满足客户日新月异的汇率避险需求，银行作为汇率避险工具的主要提供者，避险产品也在不断发展创新，平安银行则开发“比例远期组合”“美元存款+卖出期权组合”等多款汇率避险产品组合。

境内人民币汇率中间价与收盘价



(单位：元人民币/美元) 数据来源：中国外汇交易中心；WIND；中银证券
注：即期汇率为境内银行间外汇市场下午4时30分收盘价

“近期，平安银行外汇交易增长较多，多家大型科技企业、商贸企业通过外汇衍生品工具来对冲汇率风险、降低融资成本。”平安银行避险团队称。

不过，外汇套期保值业务也会存在一定的风险，外汇套期保值业务专业性较强，复杂程度较高，在外汇汇率波动较大时，一旦公司判断汇率大幅波动方向与外汇套期保值合约方向不一致时，将造成汇兑损失；若汇率在未来发生波动时，与外汇套期保值合约偏差较大也将造成汇兑损失。

实际上，此前亦发生过上市公司套期保值业务亏损的情况。

1月11日，广东一家外贸集团财务负责人对时代周报记者表示，财务部2020年也曾向公司提交过开展套期保值业务规避汇率风险的方案，但考虑到套期保值业务存在风险较大而没有采纳，目前公司采用较为传统的规避方式。

事实上，大多中小型企业缺乏套期保值意识与专业能力进行对冲汇率波动风险。时代周报记者在采访中了解到，大部分中小型外贸企业一般

较少采用锁汇、套期保值等金融工具来规避风险。

在人民币长期升值趋势不变，学会“锁汇避险”或将成为外贸型企业的必修课。

作为一名资深外贸企业高管，刘云也早已习惯了每天看人民币汇率走势，从以前喜欢预测汇率，到现在去适应汇率宽幅波动。目前她在考虑下一步尝试运用锁汇及套期保值工具来对冲汇率风险。

升值吸引外资加码人民币国债

2021年，人民币汇率进入6.4时代，在业内看来，人民币近期升值趋势不变，但升值速度将有所趋缓。

中信证券在近日发布的报告中表示，由于我国与海外主要经济体的客观条件差异，预计人民币汇率的升值趋势还将持续，有望在上半年继续走强至6.2—6.3；招商证券则预计，2021年四个季度人民币兑美元汇率将分别为6.65、6.45、6.30、6.05。

在吴信如教授看来，市场有观点预测人民币汇率未来走势可能破6，这要看欧元、日元等主要非美货币与美元

的相对强弱，具体体现在美元指数走势上。如果美元指数在90附近不再下降，人民币/美元汇率的合理水平在6.26左右；如果美元指数降到80附近，人民币/美元的合理水平在6元上下。

伴随着人民币持续升值，人民币资产也备受外资机构青睐，大量跨境资本流入我国股市、债市。

据央行统计，在2014年1月，外资持股规模为3329.99亿元，而截至2020年三季度末，外资持股规模已达2.75万亿元，7年间增长了8倍。

中信证券此前预计，2021年外资将继续增配中国，通过陆股通渠道净流入A股将超过2000亿元，通过银行间债券市场直投和债券通渠道净流入中国债券市场规模将超过1.5万亿元。

1月10日，一位香港信托公司高管在接受时代周报记者采访时表示，新冠肺炎疫情发生以来，我国政府防控得当，领先于全球复工复产，从而导致汇率上涨。而房地产本应是最受外资青睐的资产，但是由于我国房地产政策以及发展趋势不再适合投机，外资更多选择股市和债市。

“这也是相辅相成的，热钱流入我国股市债市，汇率进一步拉升，外资的态度只有两个字：投机。”上述香港信托公司高管称。

贝莱德报告指出，由于避免了美国债务的低利率回报，外国投资者已经将中国国债视为其战略投资组合的核心部分。目前，美国、英国、加拿大等大多数国家的主权债务实际利率在扣除通胀调整后为负，但相比之下，中国国债的实际利率非常高。目前，中国10年期国债对同期美国国债的溢价已升至250个基点，为有史以来最高水平。

海外资本对人民币债券的投资也逐渐多元化。根据中债登数据显示，2020年12月，海外资本持有的地方政府债、政府机构支持债券、企业债券分别达到33.4亿、57.19亿、98.38亿元，较11月分别增加3.1亿、2.8亿与0.5亿元，海外资本开始关注中国企业债的投资机会。

“在中国经济情况相对西方国家较好、人民币升值预期存在的情况下，外资会倾向于流入中国，包括股票和债券市场，这对中国证券市场自然是利好。”吴信如说。

(刘云、张锋为化名)

收藏/拍卖

Art Touch of Life

融合东西，通达古今

大文化风向标

收藏拍卖

永和九年

消费金融催收案件逼近10万件 海尔、中银、中邮占比超五成

时代周报记者 夏子轩 发自广州

2020年，消费金融公司受外围环境和行业转型的双重影响，起诉借款人的司法案件数量大增。

据裁判文书网等平台数据，截至2020年年底，涉及目前27家已开业消费金融公司的裁判文书累计达到98763件，较2019年增长大幅37.36%。其中，涉诉最多的前三家公司分别是海尔消费金融、中银消费金融和中邮消费金融，涉及这三家的裁判文书数量分别达26513件、15262件、12363件，超同业平均水平。

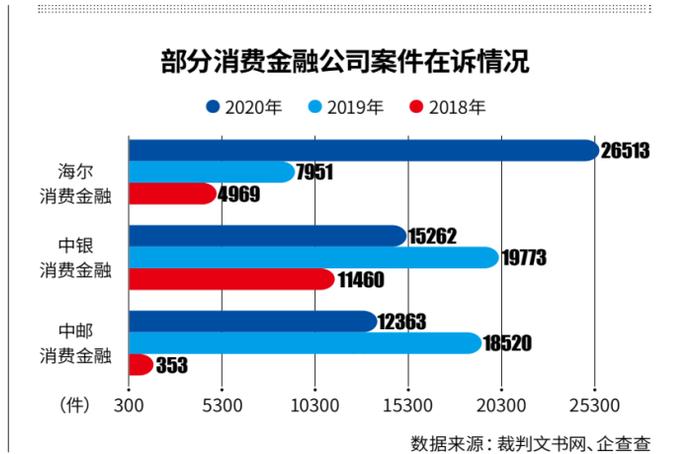
西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文指出，相较于此前一些饱受争议的“灰色”贷后管理手段，消费金融公司更多地采取主动诉讼仲裁的方式，这也说明了司法催收正成为消费金融公司贷后管理、风险控制的重要手段。

1月11日，杭州互仲科技联合创始人庄德健向时代周报记者表示，除了司法诉讼之外，仲裁调解亦可促成双方化解纠纷，减少对司法资源的挤占，“相信仲裁调解会成为金融机构贷后处置的一种重要方式”。

涉诉案件过度集中

时代周报记者不完全统计，消费金融公司涉及的近10万件司法案件中，超过60%属金融借款合同纠纷，超过20%属借款合同纠纷案件执行，后者属于申请强制执行诉讼案。

从数量上看，2020年消费金融公司法律诉讼量出现大幅增长，较2019



年增加26861件。其中，2020年金融借款合同纠纷和借款合同纠纷案件执行分别达到62412件、20163件，同比增长34.20%和100.27%。

值得注意的是，海尔消费金融2020年法律诉讼量达26513件，较2019年增长233.45%，数量远超第二位中银消费金融的11251件，且案件主要集中在山东地区。这也直接拉高了山东此类诉讼案件的数量。

数据显示，海尔消费金融在山东省的法律诉讼达26399件，占比99.57%。

业内人士分析称，这主要与海尔消费金融在山东省已建立互联网审判系统有关。

据最近中国银行业协会发布的《中国消费金融公司发展报告（2020）》（下称《报告》）显示，海尔消费金融在

互联网法院诉讼保全取得突破，该公司与当地法院联合搭建互联网审判系统，第一期批量立案1375件，并已全部审结。通过一键立案，一键排期进行发诉，庭审结束自动生成判决书并加盖法院印章。

庄德健向时代周报记者表示，现在批量拿到法律生效文书已经不是问题，在2019年31家仲裁委一共处理20余万件线上仲裁案件，有法律科技公司一天最多时候能处理1.8万件案子，大大降低仲裁成本，且不占用司法资源，且更有效。

时代周报记者注意到，中银消费金融连续三年法律诉讼量维持在1万件以上。数据显示，2018—2020年，中银消费金融法律诉讼分别为11460件、19773件和15262件，法律诉讼涉及全国25个省和直辖市。

此前，中银消费金融曾回复媒体称，因抵押类产品的特性，对于不良资产的核销必须通过诉讼流程完成，因此在业务体量增长的同时，诉讼工作也会根据需求等比例上升。

同时，中银消费金融还一直被业内称为“盈利王”。2017年，中银消费金融实现净利润13.75亿元，排名消费金融行业榜首；2018年，其净利润下滑59.35%，缩减至5.59亿元；2019年，中银消费金融盈利能力得到增强，同比增长17.89%至6.59亿元。财务数据显示，中银消费金融2020年上半年净利润仅为1.01亿元，光环不再。

司法催收还须突破执行难

时代周报记者注意到，2016—2020年，涉及中银消费金融的裁判文书合计多达53738份；同期，涉及海尔消费金融和的裁判文书40465份、中邮消费金融裁判文书31239份。

多名业内人士向时代周报记者表示，消费金融公司诉讼纠纷数量激增受多重因素影响。一方面，在经济下行压力之下，借款人还款能力受到影响；另一方面，2020年8月末，民间借贷利率司法保护上限下调，引发部分借款人以利率超出法律保护上限为由拒绝还款等纠纷。

从2020年年底数据来看，在27家消费金融公司中，有19家去年的法律诉讼量出现增长，其中，海尔消费金融诉讼案件数增长最多，较2019年增加18558件，捷信消费金融增加6385件，华融消费金融增加4681件。

快速增长的消费金融诉讼案件，直接关系到消费金融公司的资产清收

和利润增长。

财务数据显示，2020年上半年，海尔消费金融实现营收6.8亿元，同比微增0.3%；净利润0.38亿元，同比下降70.31%；总资产94.1亿元，同比下降4.18%。值得关注的是，近五年其法律诉讼案件数分别为5件、1027件、4969件、7951件和26513件。

截至2020年上半年，中邮消费金融净利润仅为0.49亿元，同比下降64.75%。2018年和2019年，中邮消费金融的净利润分别为2.03亿、3.49亿元。近三年法律诉讼案件数分别为1件、2件、353件、18520件和12363件。

此前，中邮消费金融曾对外表示，近年来公司业务持续发展，服务客户数增多，通过司法诉讼手段促进客户回款数量也同步增加，但总体诉讼量属于行业正常水平。

1月11日，一名长期处理债权债务纠纷的律师向时代周报记者分析，司法催收成为贷后管理的主要方式，是应有之义。此前，个人信息保护力度不强，暴力催收呈现野蛮发展态势。近年，相关法律法规日渐完善，有助于司法催收健康有效进行。该律师还指出，司法催收还面临执行难问题的困扰。

上述《报告》提及，消费金融贷款金额往往较小，单笔诉讼效用低、成本高，为有效应对不断变化的外部催收环境、保障并提升催收效率，目前已有数家消费金融公司完成了与互联网法院系统的对接（含证据链的上传确认），实现了案件的线上批量受理与审判。

（本文涉讼数据为不完全统计，仅供参考，不作为其他用途）

祖名股份上市： 业绩双位数增长 产品结构优势突显

1月6日，祖名豆制品股份有限公司登陆深交所中小板，成为国内资本市场“豆制品第一股”。祖名股份本次发行价格为15.18元/股，预计募集资金额为4.05亿元。

资料显示，祖名股份作为江浙沪地区的豆制品领先企业、农业产业化国家重点龙头企业，公司先后多次参与标准起草与制定，其中包括《非发酵豆制品》CAC国际标准、国家标准，以及《豆浆类》《豆制品企业良好操作规范》等行业标准，市场地位较高。

招股书显示，2017—2019年，祖名股份营业收入、净利润复合增长率分别为10.2%、47.42%，业绩呈双位数增长。这主要归功于祖名股份在信息化管理、产品结构、销售渠道等方面优势突显，为营收增长提供动力。此外，近年豆制品行业市场规模大幅提升，行业集中度有望进一步加强，祖名股份作为业内引领者，未来发展极具潜力。

信息化管理助力效率提升

近年，信息技术发展迅猛，信息化管理模式逐渐渗透到各行各业中，使得企业生产方式、经营模式、业务流程得以转变，企业效率和效益均得到提高，企业竞争力得以增强。

祖名股份审时度势，率先在业内量身打造适合豆制品生产企业的数字化管理方案，实现了财务供应链配送生产一体化数字平台，打通了企业管理的主要数字通道，提升了数字化管理效率。

财务系统方面，祖名股份信息化管理平台可实时生产定制化报表及数据统计，方便公司管理层业务分析，同时销售人员可每天跟踪客户动态并迅速作出反应，从而实现业务财务一体化功能。

配送方面，该信息化管理平台可实时将同线路客户的货品按物料名称汇总，极大程度提升了配送队伍发货及分装的效率。同时，通过利用GPS定位系统实现每辆配送车辆的实时定位，使得祖名股份管理及调度配送车辆的效率大幅提升，有助于降低相关成本。

销售方面，祖名股份信息化管理平台已实现客户移动下单及手机确认收货等。客户通过手机APP、PC端等方式直接下单，ERP后台数据实时更新，以便生产人员根据订货情况及时调整生产。同时，订货人员可实时看到产品生产入库数据，实现产销协同。

生产环节方面，祖名股份与财务软件公司合作，针对生鲜品行业不同细分产品，研发设定了符合自身实际情况的物料清单，实现了生产环节中中料工费等生产成本的及时归集，进一步提高了财务核算的准确度及效率。

此外，该公司通过在生产现场安装监控联网系统，使产品在生产过程中始终处于受控状态，对可能影响产品质量的生产和加工过程，相关部门按照产品质量的控制要求，进行监视、检测和追溯管理，确保生产过程中能够及时发现并予以快速解决，保证持续、稳定的生产。

“生鲜+饮品+休闲”产品布局多样化

信息化管理平台提升了祖名股份工作、管理效率及效益，为业绩稳定增长奠定基础。同时，该公司通过持续不断的研发投入，极大地丰富了公司产品线，为祖名股份持续发展输送“养分”。

报告期内，祖名股份的研发费用分别为246.18万元、281.64万元、502.38万元，研发投入逐年增长。目前，该公司在研项目合计有5项，分别

围绕餐饮系列豆制品、生鲜豆制品系列新品、鸡蛋豆腐开发、瓶装豆奶及豆乳饮料系列产品开发、植物蛋白人造肉工艺技术开发展开。

祖名股份时刻以客户需求为导向，并不断自主研发新品，丰富消费者选择空间。以卤制休闲豆干为例，该公司摒弃一般的塑料真空包装，采用铝箔包装以更好地保持产品口味，使得产品深受消费者喜爱。据悉，目前祖名股份及其子公司拥有57项发明专利，其中14项为发明专利，43项为实用新型专利。

受益于公司20余年豆制品运营组织经营，及其孜孜不倦地新品研发，祖名股份目前的产品多达400余种，品种涵盖生鲜豆制品、植物蛋白饮品、休闲豆制品等，极大地满足了消费者多样化的消费需求。业内同时布局“生鲜+饮品+休闲”三大系列的企业为数不多，祖名股份便是其中之一，其产品竞争力非同一般。

此外，为保证产品销售及时性和消费者购买便利性，祖名股份在重点区域建立了密集网点，在各层次消费市场均有合作伙伴。其中，包括大润发、欧尚、华润万家等大中型超市，海底捞、外婆家、杨国福等知名餐饮机构，盒马鲜生、叮咚买菜等多家生鲜专营新零售平台等。从不同层面贴近终端消费群体，营销网络覆盖面广，市场渗透力强。

“马太效应”初现，市占率有望进一步提高

随着生活水平的提高、生活节奏的加快，人们对食品的需求开始向营养、健康、安全、美味、方便等方向发展。而豆制品具有人体必需的钙、磷、铁等矿物质，并且含有维生素B1、B2和纤维素，消费者对该产品的需求正不断增长。据豆制品专业委员会发布

的《中国大豆食品行业状况及发展趋势》数据，2019年豆制品市场规模已超千亿元，达1222.25亿元，行业前景可期。

我国豆制品生产、加工历史悠久，但长期以来，小作坊手工制作的传统豆制品生产模式和带有计划经济色彩的采购和销售模式持续了相当长的时间。近年来，随着副食品市场的全面放开，以及技术水平的不断进步，豆制品生产进入工业化生产，规模性豆制品企业出现，推动我国豆制品行业迅猛发展。

从行业发展进程看，传统生产模式规模小，受限于能力和成本等因素，其生产环境、卫生条件、加工设备皆难以符合食品安全的要求。豆制品行业竞争格局终将向规模大企业集中，传统小作坊企业将因食品质量安全不达标、缺乏有影响力的品牌而逐渐被市场淘汰。

据豆制品专业委员会，豆制品行业已呈现出向大企业逐步靠拢的趋势。2015年，50强规模企业的投豆量占比为8.73%，到了2019年该占比已提升至12.8%。2015—2019年豆制品50强企业投豆量复合增长率为14.73%。

在豆制品生产的过程中，大企业基本采用机械化设备，不受温度、湿度等自然条件影响，生产效率高，产品质量稳定，因此更容易被消费者接受。随着消费者健康饮食观念增强、品牌消费意识提高、产品需求上升，豆制品卫生监督力度加大，规模企业的发展优势会越来越明显。祖名股份作为国内知名企业，未来市场规模不断扩大，行业集中度不断提升，该公司业绩有望受益于“马太效应”得到进一步增长。

（文/黄旭）

基金天量发行复盘：“赎旧买新”不明显

时代周报记者 宁鹏 上海报道

新年伊始，基金发行热潮仍在继续。2021年首周，连续4日均有新基金一日售罄，4只认购规模超200亿元，3只认购规模超百亿元。

对于公募基金而言，2020年堪称史无前例的发行大年，特别是权益类基金发行业绩尤为突出，募资额超过此前四年总和。

值得一提的是，“赎旧买新”一度成为去年基金行业的热门话题。而纵观2020年全年数据，“赎旧买新”却并不明显。

“公募连续两年赚钱效应明显，吸引了更多投资者参与。而增量资金的进入，进一步推高了相关热门板块的估值，这在一定阶段内是一个正反馈的过程。”日前，某头部基金公司人士对时代周报记者表示，本轮赚钱效应主要源于估值的提升，未来总归还是要回到基本面上。

数量规模创新高

据国盛证券统计，2020年全年新发基金总规模达3.18万亿元，其中偏股型基金占比过半，远高于2019年的4255.7亿元。

在A股前几轮牛市，爆款基金出现往往被视为“见顶”信号，但2020年这一“魔咒”被持续打破。全年共有27只基金发行规模超过百亿元，鹏华匠心精选、南方成长先锋、汇添富中盘价值、易方达均衡成长、华安聚优精选等发行规模更是超过200亿元。

从发行数量看，亦是史无前例。全年偏股型基金发行数量达1660只，远高于2019年的622只。发行偏股型基金较多的基金公司包括广发、南方、创金合信、嘉实、华夏、鹏华、富国、汇添富、工银瑞信、华泰柏瑞、中欧等。不过，也有15家基金公司“一基未发”。

值得一提的是，与股市经历几次起伏不同，2020年偏股型基金发行节奏平稳，走出了“独立行情”，上半年除了4月份外，其余各月的发行规模均在千亿元左右；到了下半年，赚钱效应明显也让发行规模中枢上行，除7月份外，其余各月的发行规模均稳定在1500亿元左右。

基金牛市的出现，让公募行业在资本市场中的地位有所提升。据安信证券推算，2015—2020年上半年，各类



继上个月发行数量创下127只的年内新高外，新年首周连续4日均有新基金一日售罄，给市场带来千亿级增量。在首发17只主动偏股型基金中，11只提前结束募集，其中8只一日售罄，6只实施比例配售，4只认购规模超200亿元，3只认购规模超百亿元。

机构持有的流通市值提升至少10.4个百分点（从11.3%提升至21.7%）；2020年末有望达到24%。从去年下半年来看，公募基金是推动A股市场机构化的主要力量，也是市场风格的重要引领者，预计去年年末公募基金持有流通市值比例由7.2%上升至9%左右。

本轮偏股型基金的发行热潮仍在继续，继上个月发行数量创下127只的年内新高外，新年首周连续4日均有新基金一日售罄，给市场带来千亿级增量。在首发17只主动偏股型基金中，11只提前结束募集，其中8只一日售罄，6只实施比例配售，4只认购规模超200亿元，3只认购规模超百亿元。

“赎旧买新”不明显

2020年上半年，“赎旧买新”一度成为基金行业的热门话题。其背后的主要原因是一季度新发基金在二季度赎回率高达29%，高于过去十年均值24%。

“‘赎旧买新’现象说明了行业仍在高速增长阶段，总体还不够成熟。”1月8日，某资深基金研究人士告诉时代周报记者，“赎旧买新”是行业痼疾，

更多体现了渠道的利益。海外成熟市场对“老基金”更为友好，2020年年末甚至出现了首只资产规模超过170亿美元的股票型基金。

不过，从全年数据来看，“赎旧买新”并不明显。中基协官网数据显示，2020年前11月老基金赎回3942亿元，处于历史平均水平。与此同时，公募净流入规模创下了历史纪录，2020年前11月偏股型基金净增加份额为14617亿份。

“赎旧买新”的质疑源于2020年第二季度的巨额赎回。其间，偏股型基金出现了2400亿份的净赎回，赎回力度位居历史高位。

对此，国盛证券研报指出，上行行情中赎回率普遍都会抬升，背后是基民的获利兑现。

海通证券统计，以偏股型基金为例，2008年至今，“老基金”平均每个季度被净赎回700亿份，“新基金”（当季发行的基金）平均每个季度新发行1000亿份。这也就意味着基金赎回属于常态，“老基金”总是被净赎回。

国内基金市场“喜新厌旧”也是常态。换言之，倘若基金公司不持续推出新基金吸引投资者购买，那管理

规模便会持续缩水。

上述基金资深研究人士告诉时代周报记者，过去几年独立销售机构的市场占有率持续提升，不断蚕食银行、券商等传统渠道的份额，或许未来国内基金行业的扩张模式会有所改变。

多数机构未“恐高”

回顾2020年，资金在“高质量成长股”中拥挤，机构的“抱团取暖”，制造了良好的赚钱效应。不过，基金的天量发行与持续的高仓位运行，让部分投资者担心市场见顶。

“资本市场‘花无百日红’，过去两年收益翻倍的基金产品众多，让人欲罢不能也难免有点担忧。”1月11日，一位基金投资者告诉时代周报记者。

多家卖方机构对于2021年的基金发行体量作出了预估。安信证券研报指出，公募基金将继续成为A股市场最重要的增量资金来源，且将持续主导市场风格。公募与外资将共同助推A股机构化趋势在未来获得进一步强化。预计2021年权益类基金全年发行1.4亿—1.9亿份；考虑赎回和基金股票仓位，大约能为股市带来6000亿—9000亿元的增量资金。

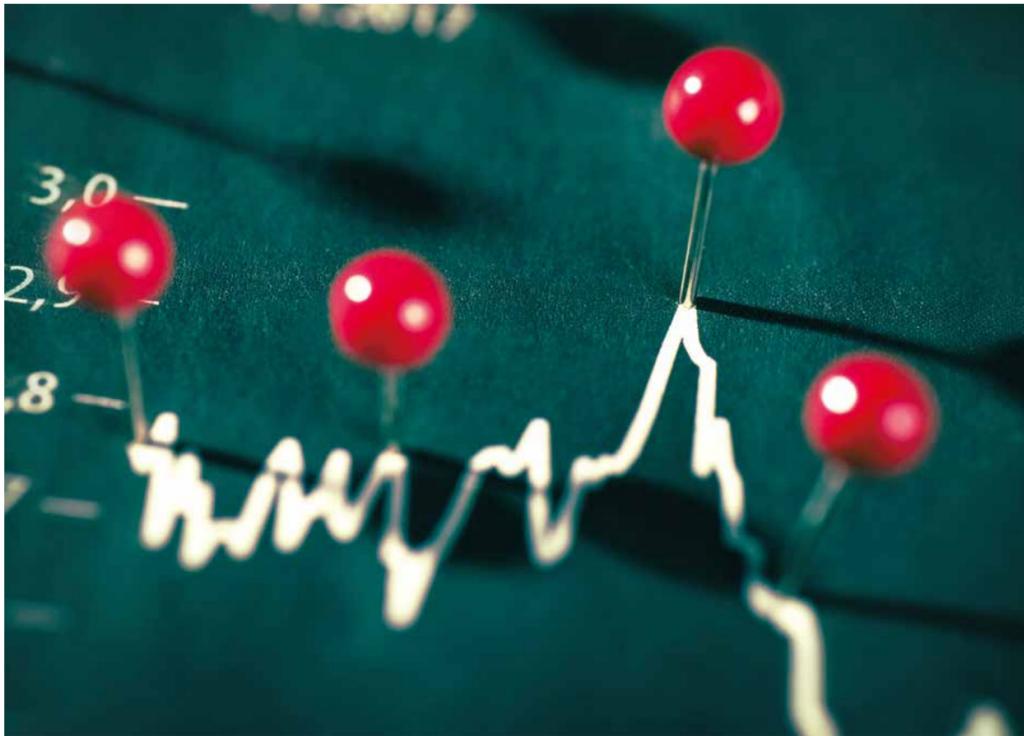
开源证券研报指出，预计2021年全市场非货基规模有望在高基数下，实现20%以上的正增长，基金销售规模亦有望超预期。

国盛证券研报则指出，未来在居民加配股票资产且入场方式从直接持股转为间接持股的大趋势下，基金高速发行的节奏有望延续，2021年公募仍将成为市场的最主要增量。

基金的天量发行是否会成为长期趋势？根据中国人民银行2019年的调查，中国城镇居民资产中将近59%为住房，股票基金类资产的占比不到2%。

国盛证券分析师指出，此轮基金发行热源于监管层、居民端、机构化三大驱动力。监管层多渠道促进居民储蓄有效转化为资本市场长期资金，这意味着不仅引导居民资金加配权益类资产，更重要的是引导居民从直接持股转向间接持股。

事实上，基金板块配置拥挤程度已经接近历史极值，安信证券研报显示，至2020年三季度，基金板块配置分化指数达到31.4%，已接近八年来的高点。■



五洋债案宣判中介要上诉 市场热议“连坐”责任认定

时代周报记者 盛满岚 发自上海

日前，全国首例公司债券欺诈发行案——“五洋债”案一审判决落地。

这场历时三年的案件之所以备受关注，源于其肩负多项“第一”：是《全国法院审理债券纠纷案件座谈会纪要》（下称《债券纠纷座谈会纪要》）实施以来第一起债券欺诈民事赔偿诉讼案件；是《关于证券纠纷代表人诉讼若干问题的规定》（下称《代表人诉讼司法解释》）实施以来普通代表人诉讼的首次司法实践；也可能是中国证券欺诈民事赔偿诉讼史上迄今为止涉诉金额最大的案件。

从一审判决结果可见，作为资本市场“看门人”的中介机构连带责任被强化：五洋建设实际控制人陈志樟、承销商德邦证券和审计机构大信会计师事务所，对投资者的债务本息承担全部连带赔偿责任；而为此次债券发行提供法律服务的锦天城律师事务所和信用评级机构大公国际，亦被酌定分别承担5%和10%的连带赔偿责任。

时代周报记者了解到，鉴于五洋建设已进入破产程序，中介机构或面临巨额索赔。目前，包括德邦证券在内的中介机构已明确表示上诉。

无论最终结果如何，由该案延伸出来的对中介机构、股票债券发行人，以及投资者、法律人士等的种种启示是值得高度关注的，多位受访的业内

人士均如是指出。

近年来，证券诉讼纠纷逐渐增多，2020年，公开渠道可检索到的证券虚假陈述纠纷案就已超过7000件。与此同时，我国加速重构信息披露制度，维护资本市场秩序，一个投资者保护新时代已然开启。

诉讼金额最大案件

五洋债案是中国证券欺诈民事赔偿诉讼史上迄今为止诉讼金额最大的案件，目前已达到7.4亿元。该案原告代理律师、上海汉联律师事务所副主任、上海法学会金融法研究会副会长宋一欣透露，“7.4亿元并不是最后数字，五洋债一期、二期发行本金13.6亿元，加上利息和逾期利息，最终可能在16亿—17亿元。”

“影响最终赔偿的还有四个变量”，宋一欣称，首先，是五洋建设破产后能追回多少资金；其次，是五洋建设法人代表、实控人陈志樟承担连带责任是否具备赔付能力；其三，最终有多少投资者起诉；其四，投资者的起诉时间。“由于监管处罚的时间不同，各责任方诉讼时效到期日也不同，还有两家未被监管处罚的机构。”他说。

杭州中院在判决书中指出，虚假陈述是证券市场的传统痼疾，不仅直接损害投资者利益，更对公平公开的投资环境造成极大破坏。并直言“让破坏者付出破坏的代价，让装睡的‘看门人’不敢装睡，是司法审判对证券市

场虚假陈述行为的基本态度。”

宋一欣预计，五洋债案一审判决后，败诉的一方或多方可能会上诉，按照民事诉讼进程，预计2021年年中有望获得生效判决。

值得一提的是，五洋建设已进入破产重整阶段，也就是说，对于需承担连带责任的德邦证券、大信会计师事务所等中介机构而言，面临的赔偿压力加大，如果二审维持原判，赔付金额或远超这些机构在该项目中的中介收入。

1月8日，北京一位资深保代对时代周报记者表示，若从五洋债案中吸取经验教训，未来投行内控可能就不只是有多少风险敞口，而是尽量确保不能有风险。随之而来的，只做认为绝不可能出现问题的企业的业务。

他还指出，五洋债案是债券全面打破“刚兑”、违约常态化后第一起受到证监会行政处罚的虚假陈述案件，且发展为证券代表人诉讼。“如果在发行人无法兑付的情况下，让中介机构兜底，这是否会成为另一种刚性兑付？”

中介机构责任认定

事实上，在证券欺诈民事赔偿诉讼案中，执业中介机构承担连带赔偿责任并非始于五洋债案，还曾发生在大智慧（601519.SH）、金亚科技、华泽钴镍、保千里、昆明机床、中安科（600654.SH）、雅百特（002323.SZ）等公司上。

1月4日和5日，上海久诚律师事务所公开透露，分别收到来自南京中院、济南中院的雅百特投资者索赔案判决书，判决*ST雅博向投资者赔偿损失，判决金元证券、众华会计师事务所（特殊普通合伙）对*ST雅博的赔偿义务承担连带赔偿责任。

此前，中介机构连带责任需要有证监会处罚这样的前置程序，而在五洋债案中，未被处罚的中介机构同样被判承担连带责任。

就此，上海久诚律师事务所主任许峰律师对时代周报记者表示，如果上市公司或相关发行人清偿能力有限，若涉及中介机构即可能将中介机构作为共同被告，但需提供证据证明初步的关联性。

“条件过去比较苛刻，没有被证监会处罚是不能作为被告的，当然更不可能承担责任。但从2020年开始，这个口子打开了，原告仅需初步证明或主张中介机构对上市公司等主体的违规行为有责任。”许峰表示，在这种情况下，中介机构需提供证据证明自己没有责任，如向法院提供工作底稿等。

投资者保护新时代

长期以来，加强投资者保护是中国资本市场努力的方向。近年来，证券监管持续从严，信披违法成本不断提升，尤其是进入2020年，我国立法、执法、司法多措并举。

2020年3月，新《证券法》出台，正式确立“中国式证券集团诉讼”，并在

法律责任方面大幅加重。2020年7月，最高人民法院发布《债券纠纷座谈会纪要》和《代表人诉讼司法解释》，杭州中院在五洋债虚假陈述诉讼中，就率先适用代表人诉讼机制。2020年12月26日，《刑法修正案（十一）》也获得审议通过，显著提升了欺诈发行股票债券罪和违规披露不披露重要信息罪的刑事责任。

2020年，证券虚假陈述诉讼案件数量、索赔金额居高不下。截至2021年1月11日，在威科先行法律信息库“证券虚假陈述责任纠纷”案由项下，裁判日期在2020年的案件数量为7555件，其中证券公司作为共同被告和上诉人的有近800条检索信息。有业内人士指出，由于部分裁判文书尚未公开，因此实际审理的证券虚假陈述诉讼案应远超这一数字。

从审理法院地域看，上海地区以1190件排名第一，其次是四川省、山东省、湖南省、浙江省。涉及券商包括中德证券、金元证券、方正证券、西南证券等。

宋一欣称，中介机构“连坐”趋势在近5年越来越明显，那么，中介机构又该如何应对这样的局面，也避免小中介机构也以破产逃避责任？1月10日，宋一欣对时代周报记者表示，有必要推广强制或半强制的董事责任保险并列入信息披露范围，对证券发行交易服务中介机构，除既有的普通执业责任保险外，建议推出资本市场执业侵权责任特别保险。■

影响力·中国
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

“影响力·中国”时代峰会

大湾区 金融新生态

广州 GUANGZHOU

主办单位:



承办单位:



冠名赞助单位:



战略合作伙伴:



支持单位:



合作媒体:



漩涡中的爱尔眼科：靠“院中院”模式起家 “集权”管控藏隐忧

时代周报记者 章遇 邓宇晨
发自上海 广州

一场白内障手术，将爱尔眼科（300015.SZ）摆在了知名抗疫医生、武汉市中心医院急诊科主任艾芬的对立面。

2020年最后一天，一篇名为《武汉某医院急诊科主任艾芬在爱尔眼科治眼 致右眼视网膜脱离近乎失明》的文章在网络上传开。艾芬称，自己在接受爱尔眼科的白内障手术后，右眼视网膜脱落，近乎失明。由此，她质疑爱尔眼科治疗不当，做人工晶体植入手术前未彻底检查眼底是否变性。

艾芬因在抗疫中的敢言之举，而为广大熟知。“我不是医闹，我是一名医生。”2021年1月4日，艾芬在接受时代周报记者采访时多次强调，并指“他们（爱尔眼科）压根不承认错误”。

当天，爱尔眼科官方公众号上发出最新核查报告，坚称“艾芬右眼视网膜脱落与本次白内障手术无直接关联”。这让艾芬无法接受。医疗纠纷迅速发酵，双方各执一词。

对峙仍在持续，而在资本市场，身陷舆论漩涡的爱尔眼科在2021年首个交易日遭遇挫败。

1月4日，这家市值刚刚迈过3000亿元的民营眼科龙头盘中一度逼近跌停。当天收盘，爱尔眼科收报68.22元/股，暴跌8.91%，全天成交额高达111.5亿元，市值较前一交易日缩水约275亿元。这也是爱尔眼科近两年来最大的一次跌幅。不过在1月5日，爱尔眼科估价企稳，收报69.06元/股，微涨



1.23%。

近年，爱尔眼科屡次因医疗事故和“擦边球”式的营销推广被投诉。时代周报记者据中国裁判文书网数据统计，2014—2020年，爱尔眼科作为当事人的医疗损害相关案件共计75起，对患者的赔偿金额从数万元到数十万元不等。

1月5日，时代周报记者多次致电爱尔眼科董秘吴士君，但未获接听。

屡屡发生的恶性事件，正给了以三级连锁模式、标准化复制、高质量管控为傲的爱尔眼科当头一棒。

艾芬重申，“我不是为了钱，是为了真相，为了防微杜渐”。这一次，爱尔眼科将如何渡过难关？

“院中院”模式完成原始积累

爱尔眼科的两位创始人陈邦和

李力都是湖南人，两人分任董事长和总经理。爱尔眼科屡次对外澄清，公司高管当中没有莆田人，但爱尔眼科起家依靠的恰是与“莆田系”一样的“院中院”模式。

20世纪80年代，以“莆田系”为代表的社会资本进军医疗市场，在各大医院开设“老中医”、性病门诊等。及至90年代，社会资本办医的口子打开，公立医院开始兴起“科室承包经营”模式。“莆田系”进入高速发展期，承揽了皮肤科、男科等创收能力较弱的科室。

差不多在同一时期，陈邦也开始做起眼科医疗生意。陈邦并无医学背景，17岁即已入伍从军，退伍后干过装修，倒腾过食品贸易，投资过海南房地产等诸多项目，但都没成功。

创业失败后，陈邦注意到，有人

通过承包上海第六人民医院的眼科赚了大钱——自费买一台白内障治疗设备，放在六院眼科做白内障手术。失意的陈邦嗅到了商机，认为抓住综合医院对眼科投入小的痛点，投资设备与医院合作这件事值得大胆一试。

1997年，陈邦掏出3万元积蓄作为首付，分期付款买回一台德国白内障治疗仪，和长沙市第三人民医院合作成立白内障治疗中心，这即所谓的“院中院”模式。

眼科疾病覆盖全生命周期，包括屈光不正、干眼症、视网膜疾病、青光眼、白内障等疾病。视光（如配眼镜、OK镜、隐形眼镜系列）、屈光（含角膜屈光手术和晶体屈光手术）、白内障是眼科三大盈利来源。

“和其他专科相比，眼科对专业设备和医师的依赖性极大，需要大量资金进行支持。而民营眼科机构可以通过连锁的模式摊薄资金压力，比公立医疗机构的优势更加突出，并因此成为专科医疗中最成熟的一条赛道。”1月5日，一家私募基金医药行业研究员向时代周报记者分析。

陈邦切入这一广阔市场，如鱼得水，两三年便迅速完成原始积累。

好景不长。2000年，国家监管部门开始对公立医院“院中院”进行整治。政策的不确定性迫使陈邦不得不另谋出路。2001年，陈邦收购长沙钢厂职工医院，创立爱尔品牌，自立门户。此后，他陆续在沈阳、成都、武汉等城市开设分院，生意逐渐做大。

2009年10月上市时，爱尔眼科在长沙、武汉、重庆、上海等地共拥有19家子公司。其中，6家子公司在2009年

上半年仍为亏损状态。上市时，爱尔眼科的主要营收由长沙爱尔、武汉爱尔、沈阳爱尔、成都爱尔等8家成熟老院贡献。

资本驱动疯狂扩张

医疗行业内有句老话，“金牙、银眼、铜骨头”。

据国家卫健委2018年公布的数据，我国近视人数已超4.5亿。另据中华医学会数据，我国60—89岁人群白内障发病率约为80%，90岁以上人群白内障发病率高达90%以上。

庞大的患者数量成为了支撑爱尔眼科扩张的底气。在早两年的股东大会上，陈邦常说一句话：眼科市场足够大，爱尔眼科没有天花板。

然而，在公立医院，眼科是个相对边缘的科室。据国元证券的研报，眼科整体收入水平和利润贡献度在公立医院相对较低，“创收”能力远不如肿瘤、心内科、内分泌等科室。统计样本中，眼科在三甲综合医院平均年收入为0.2亿元，收益率为7%。

“综合医院内部资源投入难以向眼科这样的小科室倾斜，设备配置不足。像人工晶体植入手术，大多公立医院只能做单焦点的人工晶体，一些地级城市的公立医院甚至都做不了人工晶体植入手术。”

1月4日，一名长期关注爱尔眼科的机构投资人李敏（化名）告诉时代周报记者，民营眼科医院可以快速配置各类先进设备，带来更多客源和手术机会。这在公立医院难以实现。

► 下转P16

国药一致：“批零一体”打造医药流通龙头 创新转型绘就高质量发展底色

2020年，注定将载入史册。这一年，新冠肺炎疫情肆虐，举国上下齐心协力“抗”疫。作为后勤保障军，医药流通行业奋战在抗“疫”一线，全力保障防疫物资与药品供应，用行动践行了药企的责任与担当。

这一年，也是国药集团一致药业股份有限公司（简称“国药一致”）上市20周年。作为国药集团和国药控股在中国南区的核心企业，国药集团全国唯一的医药零售整合平台及批零一体化平台，国药一致承担着中央和省市政府药械特储及全国各地抢险救灾药品调拨和供应的任务。

20年砥砺前行，从深圳跨区域发展走向广州，从广东跨省发展走向广西，从两广深度分销网络布点到全国医药零售网络布局，如今国药一致已经成长为深圳医药行业领军企业——广东省企业500强第54位，深圳市500强企业第23位。

20年锐意创新，转型提质，从批零一体的资源协同到数字化转型的科技赋能，再到智慧型供应链的升级打造，国药一致已经从专注药品分销业务的供应商蜕变为批零一体、客户导向的高品质医药健康产品及服务提供商。

超500亿元的营收规模，141家分子公司，4万多名员工，超8000家门店遍及全国，这是国药一致上市20年交出的答卷。站在这个新的起点，国药一致整装再出发，推进创新高质量发展，向着千亿规模、万家门店的目标迈进，以坚韧的战略定力和持久的专注力做实医药流通行业龙头地位。

批零一体 从区域走向全国

回望来路，国药一致的发展经历了多个重要节点。

国药一致于1985年诞生于改革开放的前沿阵地，其前身可以追溯到

1952年成立的深圳市医药生产供应总公司，这是中国最早的一级医药采购供应站之一。2000年，经深圳市政府进行重组后，整体资产置换上市，进入资本市场并更名为“一致药业”。

2004年，国药控股有限公司入主，成为“一致药业”的控股股东。从地方国企摇身变为央企，借力国药控股大平台，国药一致进入十年大发展阶段；到2015年，国药一致的营收总规模已接近260亿元，医药商业业务在两广地区已形成强大的分销网络布局，医药工业板块也实现了欧盟出口。

2016年年底，国药一致再次转型升级。在国药集团产业整合重组的战略调整下，全国最大的医药零售平台国大药房，以及佛山南海、广东新特药、南方医贸等优质资产整体注入国药一致。至此，国药一致从一家区域性医药企业转变为全国性医药健康龙头，形成“医药零售+分销+工业投资”的全产业链格局。

2017年年底，国际医药零售巨头沃博联（Walgreens Boots Alliance）通过其在香港设立的全资子公司出资27.67亿元认购国大药房40%股权。国药一致与沃博联强强联合，正式开启国际化篇章。

面对变局，寻找时机不断进击，国药一致的业务版图也不断扩大，从传统医药分销，延伸扩大到医药零售、医药电商、医疗服务等多个领域。医药分销与医药零售两大主业协同发展，形成独特的“批零一体化”模式。

自国大药房注入进来后，国药一致的零售业务版图也迅速扩张。通过不断自建和外延并购，国大药房已在全国22个省、自治区、直辖市建立了28家区域连锁公司，覆盖全国90个地级城市，114个县级城市，形成覆盖华东、华北、华南沿海城市群的药店网络，并逐步扩大进入西北、中原等内陆

城市群，成为国内少数拥有全国性直营药品零售网络的企业之一，旗下门店数量与销售规模均居全国第一。

2020年7月，国药一致成功摘牌辽宁成大方园，将其旗下超过1500家门店收入囊中。截至目前，国大药房已拥有近8000家门店，向万家门店迈进。

在2000年整体资产置换上市之初，国药一致的下属企业仅有12家。到目前，国药一致拥有的分公司和子公司已超过140家。随着企业规模不断壮大，经营业务也稳步提升，国药一致的营收规模已从当初的17亿元左右，增长到2019年的520亿元，2020年预计达成既定目标。

转型提质 业务不断突破创新

近年来，随着医改进入深水区，医保控费常态化，“两票制”、带量采购等政策加速推进，医药流通环节不断压缩。与此同时，商务部、国家药监局等相关部门陆续出台行业高质量发展规划，促进药品流通行业结构调整和集中度提升，推动药品流通企业由单纯供应商向价值型医药增值服务商转型。

国药一致的发展之路，也是敢于突破的转型创新之路。作为医药流通龙头企业，在承受生存与发展的考验下，国药一致积极应对，及时调整战略，推动业务不断创新转型。

2017年，国药一致全面实施“批零一体化”战略，依托强大的分销网络与丰富的品种资源，推动批零一体资源对接，持续优化供应链效率，实现分销与零售的协同增效。

围绕着“批零一体化”的核心战略，国药一致在分销业务板块推进“一体两翼”业务，提质增效发展。所谓“一体两翼”业务，是指在夯实传统分销主业的同时，开拓零售诊疗、零售直销和创新业务。

其中，创新业务主要是围绕供应链上下游提供整体解决方案，包括器械耗材SPD管理服务、IVD集成服务平台、CSSD区域消毒供应服务、MED医疗设备全生命周期管理服务。

2020年3月，国药一致与深圳市收治新冠肺炎定点医院，——深圳市第三人民医院（下称“深圳三院”）签订医用耗材SPD项目合作协议，为深圳三院提供专属专业化院内物流服务，助力医院高效发展。该项目在第五届中国医药供应链大会上荣获“十佳医药供应链服务创新案例”。

作为医药流通龙头，国药一致还在两广区域布局了自动化程度高、服务能力强的专业化医药物流网络，构建仓、配、店、顾客自有的全渠道配送网络，为上下游客户提供全天候、全方位的送药服务现代化供应链服务。

针对现代化供应链服务，国药一致打造了集合互联网、大数据、AI、物联网、移动应用的物流供应链生态平台，引入AGV、P&G智能物流设备，实现数字化物流，全景透明可视。与此同时，国药一致还推出专业冷链服务，提供符合GSP要求及药品及其他特殊要求的仓储服务，具备药品温控运输和冷链运输配送能力，以及全程可视化的跟踪查询体系。

科技赋能 全面拥抱数字化

与众多医药流通企业一样，国药一致也面临着互联网时代如何创新业态和数字化转型的挑战。

面对消费者需求的持续升级，国药一致通过B2B、B2C、O2O等模式，构建“线上+线下”全渠道网络。一方面，自建电商平台，着力打造“国大药房”微信商城；另一方面，与饿了么、京东到家、美团、阿里健康等主流第三方渠道全线合作，打造O2O平台，为消费者提供方便快捷的医药电商服务。

在疫情冲击下，医药电商业务获得快速增长。财报数据显示，2020年上半年，国大药房自营电商平台实现销售收入1704万元，同比增长731%；来自第三方O2O平台的销售收入1.15亿元，同比增长262%，日订单量超过2万，处方药销售占比20%。

与此同时，国药一致全力加速数字化转型，以科技赋能业务新模式。对外提升外部供应链对接体系，扩展全药网、GPO、省平台、各地医保接口功能以及上下游客户信息互联，自主研发智能输送线等自动化设备对接体系，升级C端用户体验；对内提升供应链系统，包括零售系统升级、分销系统升级、物流可视化升级，协同共享拓展。

数字化转型也是医药零售企业实现新零售的核心驱动力。零售药店因自身业务模式，在药品流通过程中产生大量的药品数据，包括患者用药数据、各种症状对应的药品使用数据、药品流量数据等。在此情况下，国药一致将这些数据通过整理和整合开发出数据产品，助力服务升级。

与此同时，国药一致还专门成立了技术小组和信息中心，对各个区域门店的整合进行明确指导和要求，通过技术上的衔接进一步管控风险。通过赋能来提高各地区门店的标准化，实现门店的整合。

此外，国药一致以智慧供应链为基础，依托专业优势资源，应用互联网、大数据、云计算等新技术，构建智慧医药服务体系，提供医药全产业链、全渠道解决方案。

未来，身处改革开放前沿的国药一致将在“健康中国”战略部署和大湾区发展建设背景下，勇担新使命，应时代而生，随时代而变，继续探索“互联网+医疗+医保+医药+物流”新模式，全力打造中国医药新零售生态圈。（文/章遇）

LISTED COMPANY · 上市公司

股价走势吊诡 华扬联众疑遭“坐庄”

时代周报记者 陶书宁 发自上海

跌跌不休。1月11日，华扬联众（603825.SH）颓势持续，收报16.23元/股，跌5.09%。

作为2020年跨年牛股，华扬联众曾因“MCN”概念上演8天6涨停。然而，在2020年6月18日创下38.58元的历史最高股价后，华扬联众便一路下行，走出“头肩顶”形态，股价基本跌回一年前。

1月7日开盘后，华扬联众股价直线跳水，下午一度跌停。尽管午后盘中回拉，但收盘时，华扬联众依然逼近跌停。

这是华扬联众在2020年一段“鬼斧神工”的走势之后，第六次在没有明显利空的情况下出现暴跌。

这一吊诡现象，让市场质疑华扬联众遭遇资金“坐庄”。

1月5日、6日、7日，华扬联众因连续三个交易日收盘价格跌幅偏离值累计超过20%，而构成交易异常波动情形。一周前，2020年12月29日、30日连续两个交易日，华扬联众收盘价格跌幅偏离值累计超过20%。

1月7日，华扬联众进行自查，并书面发函询问公司控股股东及实际控制人与此事项的关联性，但公告的自查结果与2020年12月31日所披露的基本一致。公告显示，华扬联众董事会及公司实控人苏同确认，公司不存在筹划影响上市公司股票交易异常波动的重大事项，不存在任何应披露而未披露的重大信息。

近年，网红经济、大数据等概念频频站上风口。凭借与诸多头部互联网公司的合作，华扬联众快速发展，业绩逐年增长，一时风光无两。

不过，在营收规模快速增长的同时，该公司应收账款规模也随之暴增，以致经营现金流金额常年为负。

“应收账款规模较大应该是广告行业的通病，但我们服务的客户一般是一些头部互联网公司，信誉比较好，回款比较稳定。”1月11日，华扬联众证券部人士对时代周报记者说。

“托单”频现

庄股和杀猪盘并不新鲜，华扬联众股价在崩盘前夕“鬼斧神工”的走势，却较为罕见。

去年11月13日之后，华扬联众单日成交量便快速萎缩。此后，12月8—28日，华扬联众单日成交量柱多处于

20日成交量均线下方，单日成交额维持在1.5亿元左右，换手率维持在3%。

连续15个交易日，华扬联众的日内分时线呈“心电图”式波动，每日振幅维持在0.5%左右，其中12月15日的涨跌幅仅为-0.2%，由“蜡烛线”组成的股价走势图几乎呈直线排列，丝毫不受期内大盘涨跌影响。

15个交易日，华扬联众录得最高价25.14元/股，最低价24.38元/股，累计成交量为91.58万手，成交额22.45亿元，换手率则高达40.45%。

“K线画得比激光打印机还标准。”有华扬联众的投资者在东方财富股吧如此感叹。

“这种走势一般只有在资金高度控盘的情况下才能走出来。”1月8日，上海一私募人士告诉时代周报记者，“不排除有资金‘坐庄’的可能。”

时代周报记者回溯多日分时盘口后发现，15个交易日，买三、买四位置均出现大量买单积压的情况，即所谓“托单”。

前述私募人士介绍，华扬联众股价的走势不排除主力利用“托单”的手段来出货的情况。“主力在低价位托单以避免股价下跌，而其在托单价位上方分单卖出筹码，而当主要筹码出货完成后，主力则会撤单。”该私募人士表示。

“当主力筹码基本出完后，主力可能会大量抛售其他筹码，股价也就可能随之暴跌。”该私募人士对时代周报记者补充道。

2020年12月29日，华扬联众投资者的噩梦开始了。

当日开盘短暂横盘后，公司股价开始跳水，直至跌停。12月30日，华扬联众开盘后再次跳水至跌停，午后，跌停打开，华扬联众股价始终在跌停板附近徘徊。

2021年元旦后，1月5日-7日，华扬联众又因连续三个交易日收盘价格跌幅偏离值累计超过20%，构成交易异常波动情形。而2020年12月29日至2021年1月7日的7个交易日，华扬联众累计下跌32.90%。

“可能是公募基金走了之后，有人成了庄。”前述私募人士猜测道。

财报显示，华扬联众曾被中国建设银行股份有限公司—易方达信息产业混合型证券投资基金、平安资产—工商银行—鑫享3号资产管理产品以及全国社保基金四一三组合等多只机构产品投资。

此外，上海通怡投资管理有限公

司—通怡百合7号私募基金、上海通怡投资管理有限公司—通怡金牛2号私募证券投资基金等私募基金亦曾投资过华扬联众。

截至2020年三季度，上述公募及私募基金已悉数退出。

现金流承压

华扬联众成立于1994年，2002年转型为向客户提供互联网综合营销服务，2017年8月2日在上交所上市。

华扬联众主要从事互联网广告服务，如在各大综合门户、专业网站、视频网站展示营销产品的文字、音频、视频；在搜索引擎网站上展示与搜索关键词相关的营销；在论坛、博客等渠道传播与营销的相关内容；在移动互联网网站、终端APP进行营销。

该公司与诸多大型互联网企业均有合作。财报数据显示，2019年，华扬联众前五大客户分别为雅诗兰黛、上汽通用、OPPO、东风日产和京东，销售额共计49.59亿元，占年度销售总额47.20%；前五名供应商分别为腾讯、微梦创科、爱奇艺、百度和飞利浦（中国），采购额共计41.85亿元，占年度采购总额的45.13%。

此外，搜狐、百度亦参股了华扬联众。

依靠与头部互联网公司的合作，华扬联众的营业收入自2011年后持续增长。财报数据显示，2011年，华扬联众的营业收入尚且只有10.87亿元，2019年已增至105.07亿元，累计增幅近10倍。净利润方面，2011年，华扬联众实现归母净利润5387.83万元，2019年则达到1.92亿元。

传统客户受疫情影响较大，华扬联众利润依然逆势增加。财报数据显示，2020年1—9月，华扬联众实现营收68.63亿元，同比下滑10.74%；归母净利润1.16亿元，同比增长37.68%。

相比之下，华扬联众的现金流状况却并不乐观，多年来经营现金流净额一直为负。

财报数据显示，2016—2018年，华扬联众分别实现营收66.39亿元、82.16亿元和107.48亿元，归母净利润分别是1.03亿元、1.27亿元和1.28亿元，而经营现金流净额则分别为-1.76亿元、-2.8亿元和-4.51亿元。

尽管2019年公司的经营性现金流净额转正达到7.80亿元，但到了2020年，华扬联众的经营现金流情况再次恶化。

2020年三季度，华扬联众经营活

动产生的现金流量净额为-3.89亿元，同比下滑184.67%。

“华扬联众经营性现金流净额常年为负是由于企业账面实现的销售资金长期、大量收不回来，企业应收账款数额巨大导致的。”1月11日，资深注册会计师刘志耕接受时代周报记者采访时表示。

2011年，华扬联众应收账款尚为3.94亿元，而到2019年底这一数字已高达44.09亿元，八年时间应收账款规模增加了10倍。

2015年起，华扬联众应收票据及应收账款占总资产的比例便保持在70%以上。财报数据显示，2020年前三季度，公司应收账款已经达到45.32亿元，占公司总资产比例约74.18%。规模庞大的应收账款，严重恶化了公司的现金流。

“毫无疑问，这么大规模和比例的应收账款，肯定存在非正常原因。”刘志耕对时代周报记者表示。

刘志耕指出，在一般情况下，非正常主要原因有六种：一是企业销售的产品或服务可能有质量问题，导致客户付款延迟或不付款；二是销售合同约定的付款条件过于宽松或有问题，导致应收账款收不回来；三是内部管理和控制有缺陷，如企业对应收账款催收不力，或对应收账款长期无人问津；四是企业对应收账款及时回笼的奖励激励机制不健全或奖励激励力度不大；五是企业所处行业特点；六是可能存在虚假销售或相关舞弊可能。

“显然，华扬联众的收入，都是赊销。收入中现金收入不多，一旦应收收不回来，企业将面临较大的财务风险。”上海一资深审计师告诉时代周报记者。

刘志耕也对时代周报记者分析，企业经营性现金流净额常年为负，应收账款长期大额收不回，将对企业产生非常不利的影响。

“一是最直接的问题，即降低企业资金的周转速度，增加企业的资金成本，降低企业盈利；二是长期收不回应收账款增加了企业发生坏账损失的风险，如真收不回，同样也会降低企业盈利；三是存在长期大额应收账款容易滋生舞弊，如是否真的没有收回，还是已收未入账或进入个人口袋；四是如果应收账款大于企业正常运营必需的最低资金额，将会造成企业资金链断裂，最终很可能导致企业倒闭。”刘志耕称。■

74.18

%



做中国消费者权益保护运动引领者

《消费者报道》的使命：

真实就是力量，比较发现优劣。站在消费者立场，
通过商品及服务比较测评，彰显消费知情权和选择权
就是彰显消费者力量，从而更好地保护中国消费者权益。



宁德时代孙公司燃爆事故背后：动力电池回收市场龙头之争升温

时代周报记者 何明俊 发自广州

一场燃爆事故“炸”掉了宁德时代200亿元市值。

1月8日，新能源板块大跌，宁德时代(300750.SZ) 报收404.50元/股，跌2.11%，总市值9423亿元。

宁德时代股价下跌或与1月7日孙公司燃爆事故有关。

“宁德时代股价本来就已经处于非常高的位置，稍有风吹草动就有可能引发连锁反应。”1月8日，赛迪顾问高级分析师王维对时代周报记者说。

据湖南长沙宁乡市委宣传部发布，1月7日18时12分左右，湖南邦普循环科技有限公司(下称“湖南邦普”)老厂车间发生燃爆事故。事故共造成1人死亡、6人伤情较重、14人轻微伤，所有伤员均已送医救治，无生命危险。

“动力电池回收过程中有多个风险点，比如退役电池内短路、电池存放不当外部短路、电池拆解时操作不当等。从现场视频来看，不像是电池爆炸，可能是存放的其他材料引起爆炸。”王维对时代周报记者分析称，“有消息说是铅渣废料引发的起火爆炸，如果确实如此，那这次爆炸应该算是安全管理不到位造成的。”

湖南邦普是广东邦普循环科技有限公司(下称“邦普循环”)全资子公司，而宁德时代持股邦普循环52.88%。据邦普循环官网，湖南邦普是国内最大的废旧锂电池资源化回收处理和高端电池材料生产的国家级高新技术企业。

“爆炸事件对公司影响有限。”1月8日，宁德时代相关人士向时代周报记者表示。

事故或引发新一轮涨价？

开源证券研报显示，宁德时代动力电池的正极材料供应主要是通过子公司邦普循环等来回收废旧电池正极材料。邦普循环主要通过回收废旧电池中的金属元素来生产三元正极前驱体，其于2015年被宁德时代收购。

邦普循环自产的三元材料直接供应宁德时代，2019年，邦普循环在宁德时代三元材料的供货比例达到16.6%。

也是这一年，湖南邦普、青海时代和江苏时代被纳入对宁德时代净利润影响达10%以上的参股公司列表中。其中，青海时代和江苏时代的主要业务均为“锂离子动力电池生产与销售”，而湖南邦普的主要业务则为“电池材料的生产、加工、销售；废旧二次电池回收技术的开发与转让”。



从制作加工到回收利用，众多新能源公司都在积极布局动力电池回收业务，以谋求未来在这一千亿级别市场上锁定龙头地位。

财报数据显示，2019年，湖南邦普实现营收51.55亿元，营业利润为7.48亿元，贡献净利润6.39亿元。同期，宁德时代实现归母净利润45.6亿元，湖南邦普净利润约占宁德时代整体净利润的14%。

宁德时代主要从事新能源汽车动力电池系统、储能系统的研发、生产和销售，业务覆盖了一块电池的一生。而专攻锂电池回收业务的邦普循环是宁德时代构建可持续发展绿色产业链中的重要一环，承载邦普循环产业核心板块的湖南邦普，更是重中之重。

邦普循环官网显示，湖南邦普年回收处理废旧电池总量超过6000吨、年生产镍钴锰氢氧化物(三元前驱体)、镍钴锰酸锂(三元材料)、钴酸锂、氯化钴、硫酸镍、硫酸钴和四氧化三钴达4500吨。

在废旧电池处理业务上，湖南邦普年回收拆解报废汽车设计总量为20000辆、回收和再生产钢炉精料18000吨、有色金属900吨、非金属及其他材料5000吨。其中，汽车零部件深度再制造技术已成为湖南邦普从事报废汽车高端循环产业的核心利器。

除此之外，湖南邦普还具备电动汽车用动力电池回收处理技术，主要包括镍氢动力电池、锂离子动力电池(三元体系、锰系、铁系)两大类，总设计处理规模为10000吨/年。

通过废旧电池回收三元金属，宁德时代可以绕开对矿产资源的布局，以轻资产的形式布局正极材料一体化并实现“低投资、高毛利”。而动力电池的元素配比及关键性能都与前驱体直接相关，因此湖南邦普老厂燃爆事故也引发业内对宁德时代供应方面的担忧。

宁德时代管理层在2020年半年

报中表示，动力电池系统销售系公司主要收入来源。财报数据显示，动力电池系统贡献营收高达134.78亿元。而在2020年半年报中，宁德时代也将湖南邦普列为重要非全资子公司。

2020年上半年，湖南邦普营收16.86亿元，净利润1.39亿元；同期，宁德时代营收188.29亿元，净利润19.37亿元。

业内担心，湖南邦普老厂爆炸事故有可能引发电池关键材料新一轮的涨价。在事故发生之前，碳酸锂、电解钴、电解镍等电池核心材料因下游需求爆发均有不同程度的涨价。

不过，从数据来看，湖南邦普老厂的停工停产对整体市场的供应影响有限。

东吴证券研报指出，目前，国内前驱体单月产量约为3.7万吨，年化产量为45万吨，前五大前驱体供应企业分别为中伟股份(300919.SZ)(22%)、格林美(002340.SZ)(16%)、邦普循环(15%)、华友钴业(603799.SH)(10%)、优美科(8%)。而湖南邦普爆炸老厂的前驱体年产能1.5万吨，月产量仅为1000吨左右，占湖南邦普前驱体总产能不足20%。在这种情况下，格林美、华友钴业及优美科尚有部分富余产能，完全可替代湖南邦普老厂的产能。

1月8日，伊维经济研究院研究部总经理吴晖对时代周报记者说：“短期内可能还是会有影响，毕竟有1万多吨的产能且这个产能短期内无法补上，可能会促使前驱体等部分材料涨价，对宁德时代的供应也可能会有点影响，但这个影响不会持续太长时间。”

王维则分析称，湖南邦普并非宁德时代唯一的原材料来源，其老厂的停工停产对整体市场供应影响有限，加上年初属于销售淡季，2月份还会因春节放假而停工一段时间，因此可以为材料供应调整留出缓冲空间。

“当然，不排除有商家会以此炒作提高三元前驱体原材料价格。”王维对时代周报记者补充道。

眼下，业内已有大庄家将电解钴的目标价锁定在38万元。截至1月8日收盘，电解钴现货均价报价28.8万元/吨，最高价已触及30万元。

千亿市场行至关键节点

业内关注湖南邦普老厂燃爆事故的背后，是动力电池回收利用市场已行至关键节点。

近年来，新能源汽车在汽车市场逐步普及，无论是市场增量还是对新能源汽车相关企业的投资热度，都呈现出空前的上涨姿态。

新能源汽车规模大幅增长，背后却隐藏着一个无比棘手的问题——如

何消化大量的退役动力电池。

据中国化学与物理电源行业协会数据，在频繁使用的情况下，动力电池的使用寿命在3-5年，其中三元锂电池约3年，磷酸铁锂电池约5年。

2013年是新能源汽车开启大规模推广应用的一年，按照动力电池平均使用寿命3-5年测算，2021年将会迎来动力电池退役的第一个小高峰。

退役动力电池虽已失去电化学活性，但其中的金属元素仍具有回收再利用价值，这也意味着动力电池企业可以通过拆解废旧电池，从中提取金属元素材料，以此降低成本。

时代周报记者注意到，退役动力电池回收分为两大方向：一是对符合能量衰减程度的退役动力电池进行梯次利用；二是对无法进行梯次利用的电池进行回收再生利用。前者主要用于通信基站、太阳能路灯、UPS电源及其他小型储能领域，主要利用的电池类型以磷酸铁锂为主，后者则主要回收电池中的镍、钴等金属元素，亦是各大电池厂商在材料领域上布局的重点。

据东方证券研报测算数据，预计到2025年，包含梯次利用和回收两大方向的中国动力电池回收利用市场规模有望达到370亿元。

而国际市场研究机构MarketsandMarkets数据则显示，预计2025年全球动力电池回收行业规模将达到122亿美元，到2030年达181亿美元，约合人民币1263亿元，其中中国是最大的动力电池回收市场之一。

从制作加工到回收利用，众多新能源公司都在积极布局动力电池回收业务，以谋求未来在这一千亿级别市场上锁定龙头地位。

天眼查显示，目前，我国动力电池回收相关企业已达5000多家。

2018年7月25日，工信部首次发布《关于做好新能源汽车动力电池回收试点工作的通知》，这一文件被业内视为动力电池回收利用市场建设导入期的开端。

2020年12月16日，工信部公布了符合《新能源汽车废旧动力电池综合利用行业规范条件》的第二批企业“白名单”。

蓝谷智慧、银隆新能源等新能源企业均出现在第二批企业“白名单”上，“白名单”也从第一批的5家企业(华友钴业、豪鹏科技、格林美、邦普循环、光华科技)扩编到22家，国内动力电池回收企业的竞争格局基本形成。

东方证券研报指出，工信部在两年之后将电池回收企业名单再次扩容，预示着动力电池报废即将进入放量期。■

漩涡中的爱尔眼科：靠“院中院”模式起家 “集权”管控藏隐忧

上接P14

在李敏看来，不像牙科更多依赖于医生的技术和经验，眼科手术对医疗设备的依赖程度较高，所以更依赖于资金，手术方式也较易实现标准化、流程化推广。

这使爱尔眼科得以在公立医院的夹缝中迅速做大。2009年，爱尔眼科成为首个成功上市的民营专科连锁医院。时代周报记者注意到，上市后的头几年，爱尔眼科主要通过自有资金或增发融资来完成并购或者新建医院，平均每年新增约7家医院，扩张速度较为平稳。

尝到资本甜头后，爱尔眼科从2014年开始了一种更激进的新玩法，即通过设立并购基金撬动资金杠杆，新建医院或收购规模小、盈利差的眼科医院，在体外孵化3-5年，待其盈利稳定后再注入上市公司。收购的价格由爱尔眼科与LP(有限合伙人)协商

决定，通常低于市场平均水平。

这种“上市公司+并购基金”的模式，加快了爱尔眼科的扩张速度，也为上市公司业绩提供了稳定支撑。截至2020年10月底，爱尔眼科已参与7只并购基金，管理总资产规模74亿元。

2015年后，爱尔眼科每年新增30多家医院，并购的战车越开越快。这也是爱尔眼科股价飙升最为迅猛的一段时期，总市值从不足200亿元到冲破3000亿元，投资机构抱团热捧。

深谙资本运作的陈邦建立了一个庞大的眼科帝国，医疗网络遍布中国内地、中国香港、美国、欧洲和东南亚。陈邦曾豪言，爱尔眼科已没有全国性竞争对手。

截至2020年11月底，爱尔体系下共有665家医院(国内558家，海外107家)。其中，上市公司体内已有226家眼科医院，并购基金旗下尚未注入上市公司的眼科医院还有332家。从规模上看，爱尔眼科已是全球最大的眼科

连锁医疗集团。

财报数据显示，2020年前三季度，爱尔眼科营收和归母净利润分别为85.65亿元和15.46亿元，同比增幅分别为10.78%和25.60%。

质量管控隐忧

“分级连锁”模式、“合伙人计划”以及“双院长制”，这是爱尔眼科引以为傲的三大管控利器。

上市之初，爱尔眼科即提出打造“分级连锁”网络。北上广深及区域性省会中心城市医院作为一级医院，以学术科研、处理疑难杂症为主；省会城市、直辖市医院以省内知名度较高的专家为主，承担集团主体业务；地级市医院解决大部分眼科常见病和多发病；县级医院作为基层角色，解决常见基础眼病。

陈邦不厌其烦地对外阐述这一“分级连锁”模式的优势：上级医院为下级医院提供技术支持，下级医院

为上级医院输送疑难眼病患者，最大程度利用人才、设备和基础设施。

2014年，爱尔眼科推出“合伙人计划”，核心管理人员和医生作为合伙人股东与爱尔眼科共同投资设立新医院，在新医院达到一定盈利水平后，上市公司以公允价格收购合伙人手上的股权。如此与有技术和口碑的核心人才、医生形成“利益共同体”。

事实上，爱尔眼科快速扩张背后依赖的是标准化复制。重金投入的设备，流水线式的手术，使爱尔眼科得以采用“分级连锁”的模式不断渗透扩张。

“爱尔总部层面的业务部门设置非常齐全，各个科室都有相应的事业部。这些事业部做的事情，就是通过不断的培训，把标准化的业务、技术流程向所有医院推广。”1月4日，一名接近爱尔眼科的人士告诉时代周报记者。

在组织管理体系上，爱尔眼科

实行“双院长制”，一名院长相当于CEO，负责医院日常运营管理；另一名院长主管医疗事务。

“下面的省区医院都是CEO负责制，CEO是一把手，院长是二把手。省区的CEO很多都是跟着陈邦开疆拓土的老部下，在总部培养多年后派到下面，避免下属医院做大了把总部架空。”前述接近爱尔眼科人士对时代周报记者说。

看似“集权”的管控之下，并非没有隐忧。

此次事件中引发质疑的武汉爱尔眼科医院就是爱尔眼科最早设立的8家成熟老院之一。2019年，武汉爱尔实现收入5.46亿元，净利润1.23亿元，利润贡献在前十大子公司中排名第二，仅次于长沙爱尔。

艾芬接受的白内障手术，也一直是爱尔眼科主要的业务之一。2019年，爱尔眼科白内障手术收入为17.6亿元，仅次于屈光手术和视光服务。■

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

22 | 拉夏贝尔内斗激烈

深圳华强北6亿缉私震荡波：
商贩连夜撤货 货车不够用

时代周报记者 刘婷 涂梦莹 发自深圳

寒潮来袭，1月7日晚的深圳华强北依旧热闹。

华强北明通化妆品市场侧门外成为临时卸货地，有人肩扛货物，有人骑着电动车来回穿梭拉运，也有人拉着手推车一路小跑。门外的货车随时候命，货到即发，货满即走。时代周报记者在现场注意到，晚上11时17分至11时37分的20分钟内，先后有31人参与卸货。

“能拉多少就拉多少出去，再不发就走不了。”一名美妆商贩一边大声催促着同伴加快了搬运速度，一边忙着着货。

10天过后，6亿元走私大案引发的余震还未平息。

2020年12月28日，海关缉私部门和当地警方联合对涉嫌通过跨境电商平台走私的团伙开展了集中打击行动，华强北明通化妆品市场中的CC美妆是这次查缉行动的重点。

缉私民警还对曼哈美妆交易中心等商场的多个涉嫌走私店铺进行了查缉。经查，犯罪团伙涉嫌走私货物价值超6亿元。

2021年的第一个工作日，深圳市市场监管局、公安等部门联手对华强北化妆品档口走私和售假等行为展开大检查，明通化妆品市场、曼哈美妆交易中心等多个大型化妆品市场即日起便处于歇业整顿状态。华强北夜间“鬼市”也难觅美妆商贩身影。

1月7日，时代周报记者走访明通化妆品市场、曼哈美妆交易中心时发现，商场内仅有极少数商铺开店。“现在才月初，这次检查可能要持续到月底。我们都不知道什么时候才能开门，（货）都要压烂了。”一名美妆店主向时代周报记者抱怨道。

当天晚间，时代周报记者走访华强北发现，多家美妆商家已紧急撤货，待风波过后再择时回归。

激增的撤货需求，让华强北一夜之间进入用车慌。一名货车司机向时代周报记者表示，他从1月6日晚连续运货到翌日凌晨5时，“附近的货车已经不够用了”，凌晨后运费增长15%也依然得到商家认可。

1月7日，明通化妆品市场部相关负责人对时代周报记者表示，1月1日，《化妆品监督管理条例》（下称《条例》）正式实施。《条例》进一步规范化妆品生产经营活动，加强化妆品监督管理，对化妆品标签标注内容、化妆品功效等作出了明确规定。目前，明通



化妆品市场的商家已在按《条例》要求整改，待商品符合规定便会重新开店。

“鬼市”美妆档口仅剩一家

“突然要把货都搬出去，我们一时间也没想好要放哪儿。总之得先撤，零散找地方放货。”1月7日晚，明通化妆品市场的一家美妆店主嘱咐身边同伴，现在最重要的事就是找车、找人、找地，“能发走一车是一车。”

华强北美妆市场何时重启，没人能给出确切答案。距离明通化妆品市场1公里的华强北“鬼市”，现在也仅有一家美妆商贩现身摆摊。

“鬼市”地点位于深圳福田区爱华路23号爱华市场楼门口，是公认的低价市场，因晚间营业得名“鬼市”。“鬼市”晚上10时后开始，至次日凌晨3时结束，凌晨1时30分人流最为密集。

这次缉私行动前，低价美妆产品是“鬼市”的主要“卖点”。

多名商贩告诉时代周报记者，流动商贩拿着成箱的美妆产品在街边售卖，其中不乏兰蔻粉底、科颜氏面霜、雅诗兰黛小棕瓶、阿玛尼口红等

国际知名美妆产品。

官方售价435元的兰蔻粉底，此前在“鬼市”仅售50元。华强北美妆产品不仅品类齐全，对比官方价格仍要低出不少。1月7日，一名美妆商家向时代周报记者出示的报价表显示，销售火爆的330ml装SK-II神仙水、50ml装娇韵诗双萃精华的售价分别为1120元、560元。而在天猫官方旗舰店，上述两款产品的售价分别为2150元和960元。

“因汇率浮动，我们一天只发一次报价，有调整不另行通知，以实际下单价格为准。如果需要无痕（根据交易需要，可将发货地址修改为国内任何省市）代发，每件也只需加5-10元的人工和包装费。”上述商家称。

时代周报记者探访的当晚，“鬼市”仅存的这家美妆商贩也只有2款美妆产品对外出售，其余产品以药品为主。“最近，我们都不便对外展示美妆产品。如果有需求，可以加微信订货。”这名商贩说。一名手机商贩也向时代周报记者透露，整治后，美妆产品就基本没有在市场上出现。

➡

华强北美妆市场何时重启，没人能给出确切答案。距离明通化妆品市场1公里的华强北“鬼市”，现在也仅有一家美妆商贩现身摆摊。

商家欲转让美妆店铺

“华强北是一个赌性很强的地方。在这开店的人，10个只有3个赚钱，3个持平，其他都亏本。”1月8日，美妆产品供货商许盛（化名）对时代周报记者表示，他已向华强北美妆市场供货3年，习惯了华强北的大起大落。

“如果要到华强北开店，一定先找一间店打工，摸清楚来龙去脉，否则怎么亏的都不知道。”许盛说。

华强北经营电子产品10年的张雯（化名）对此亦深有同感。她对华强北美妆市场的变化并不惊讶，“华强北一天就能‘变天’，能一下子起来，也能一瞬间跌落。”

张雯回忆道，2019年年初，明通化妆品市场刚刚起步，入场费只需5万-10万元不等。随着市场持续红火，入场费也水涨船高。

2020年，因疫情突袭，香港货源受到影响，华强北迅速成为国内美妆市场的重要供货地。

2020年年中，明通化妆品市场的入场费已涨至100万元。

“明通的商铺已经租完了，现在只能通过变更商铺与深圳明通商业管理有限公司的租赁关系完成店铺转让。缉私之后，我想入场费会有大幅下调，但三五十万元还是要的。”张雯预计。

明通化妆品市场是华强北的转型标杆。2017年以前，“明通数码城”是华强北最大的电子市场之一，2017年3月开始进军美妆业，带动华强北数码城转型热潮。天眼查数据显示，2017-2020年间，华强北美妆相关企业的注册量从1634家增加至4187家，三年累计增幅156%。值得注意的是，2020年，华强北美妆企业注册数较2019年增长了52%。

缉私行动对市场的影响还在发酵。时代周报记者了解到，近日，华强北另一大美妆集散市场远望已有商家在转让美妆店铺，当记者以租客身份了解华强北美妆店租金行情时，多名中介人士表示，明通、曼哈等美妆市场均是商家直租，中介渠道无法租到商铺，且近期正处严打期，建议再等等。“过段时间或有更多店家转让，价格可能有惊喜。”一名中介人士表示。

1月8日，IP Global中国区首席经济学家柏文喜对时代周报记者表示，缉私行动暴露了华强北美妆市场货源不规范问题。“短期内，华强北美妆市场的供求关系与交易将受到影响。但长期来看，这将有助于规范华强北货源渠道，有利于行业健康和可持续发展。”柏文喜说。■

产经一周观察

别让加班成为
互联网公司的代名词涂梦莹
时代周报产经新闻部记者

互联网大厂打工人近来备受关注。

曾经风光的小黄车ofo成立于2014年，三年时间便完成8轮融资，一度拿下一笔高达7亿美元融资，华夏润石、滴滴出行、阿里、小米集团都曾是投资方。

2016年是国内共享单车元年，艾媒咨询数据显示，是中国共享单车用户规模为0.28亿人，随后迅速扩张，到2017年，用户猛增至2.05亿人，增长率为632.1%，市场非理性、超高速增长。

到2017年10月，ofo宣布覆盖全球20个国家250座城市，连接超1000万辆共享单车，日订单突破3200万。

看似不错的成绩背后，是一个又一个员工成为效率机器上的螺丝钉，不断完成冷冰冰的数据和指标。

1月6日，一名前ofo员工向时代周报记者透露，2017年中旬，其以劳动派遣方式进入ofo工作。

入职后，他发现自己做着几个人的工作，“每天有上千辆单车要从库房出库，不仅要激活、检查还要清算，感觉自己就像一个机器人，重复

做着一样的活，节假日更成为奢侈”。

这份工作并没有传说中的高薪，月薪不到4000元。

历史总是惊人的相似，早些年的共享单车，与如今社区团购的火爆如出一辙。互联网大厂员工接连出现在舆论风口，引发了外界对于996、007等加班文化的讨伐。

近日，工作于某平台社区团购项目的23岁女孩，在凌晨下班途中猝死，但公司官方账号“临时工”对此却发出“拿命换钱”的观点——“你们看看底层的人民，哪一个不是用命换的钱，我一直不以为是资本的问题，而是社会的问题，这是一个用命拼搏的时代。”

几天后，一名外卖小哥倒在了送餐的途中。然而最开始，该猝死员工得到的赔偿仅2000元，舆论发酵后，赔偿金上升至60万元。

站在打工人背后的，正是凶猛的资本。艾媒咨询《2020上半年中国社区团购行业研究报告》显示，预计2020年社区团购市场发展增长率超过百分之百，市场规模达到720亿元，到2022年市场规模有望达到千亿级别。

“卖菜是苦业务，别人睡觉的时候你在拣货、送货，这样消费者要做饭前，才能拿到新鲜的菜。”某互联网大佬曾公开表示。

实际上，月薪不高的顾客，甚至还会受到企业高层的藐视。

1月11日，西贝前副总裁楚学友被爆出曾转发一则暗示月薪5000元以下消费者“不配”吃西贝的微博。文中称：“海底捞与西贝涨价的舆论反弹背后，得罪的是95%的微博网友，因为他们月收入在5000元以下。”

我们不知道西贝的人均月工资是否在5000元以上。但犹记得，西贝董事长贾国龙曾公开过，西贝的员工每周工作7天，每天工作15小时，白天加晚上，夜里总开会。并对此颇为骄傲，简称为“715、白加黑、夜总会”。

“调侃”加班的背后，是对员工的轻视。只希望，悲剧不要再上演。

《人民日报》曾发布文章提到，奋斗与拼搏，仍将是这个快速前进社会的主题词，但崇尚奋斗，不等于强制996，正确的打开方式，不是要不要奋斗拼搏，而是如何更好地去奋斗拼搏。■

起底华强北走私链：以跨境电商之名造假通关

上接P1

部分电商平台开放端口，允许客户导入在其他平台的销售数据，用于生成交易订单。甚至有电商平台提供所谓“特种物流服务”，协助客户将跨境电商货物集中运出保税区。

软件开发公司通过导入非法获取的居民身份信息，制造虚假购买信息；支付公司据虚订单制造支付信息；物流公司提供“空单投递”，生成虚假物流单。

这与海关查明的作案手法如出一辙。2020年12月28日，深圳海关缉私局蛇口分局侦查科副科长于啸鹏在接受《央视新闻》采访时表示，走私货主在境外将货物组织好，之后交给通关团伙，然后通关团伙利用非法渠道购买的公民个人信息，用虚假的支付单和虚假的物流单欺骗海关，将货物通过跨境电商的方式运进国内。

1月7日，明通化妆品市场供应商苏晓锋（化名）对时代周报记者表示，明通化妆品市场的货源不一，雅诗兰黛、香奈儿、YSL等来自欧美；八仙鼻通、青草膏、Ray等产品发自泰国；AHC、WHOO、悦诗风吟、珂润等产品货源是日韩。此外，明通亦有部分产品来自俄罗斯和越南等国，虽价格更低，但物流成本高企。

“我得知有团队在韩国布局了400多人在采购，通过外挂软件录入个人信息，生成个人订单。他们在韩国免税店大规模拿货，还可获得低价折扣，采购的产品先发到香港，再运至深圳。”苏晓锋透露。

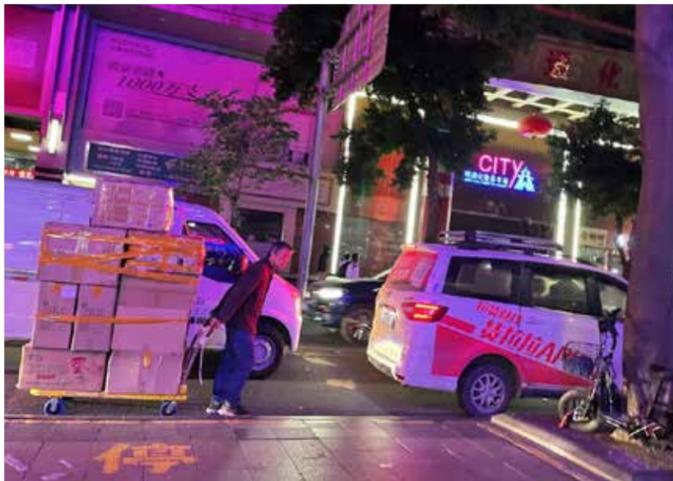
如何突破免税限额？

据财政部、海关总署和税务总局联合发布《关于完善跨境电商零售进口税收政策的通知》（下称《通知》），跨境电商零售进口商品的单次交易限值由人民币2000元提高至5000元，年度交易限值由人民币2万元提高至2.6万元。该规定自2019年1月1日起执行。

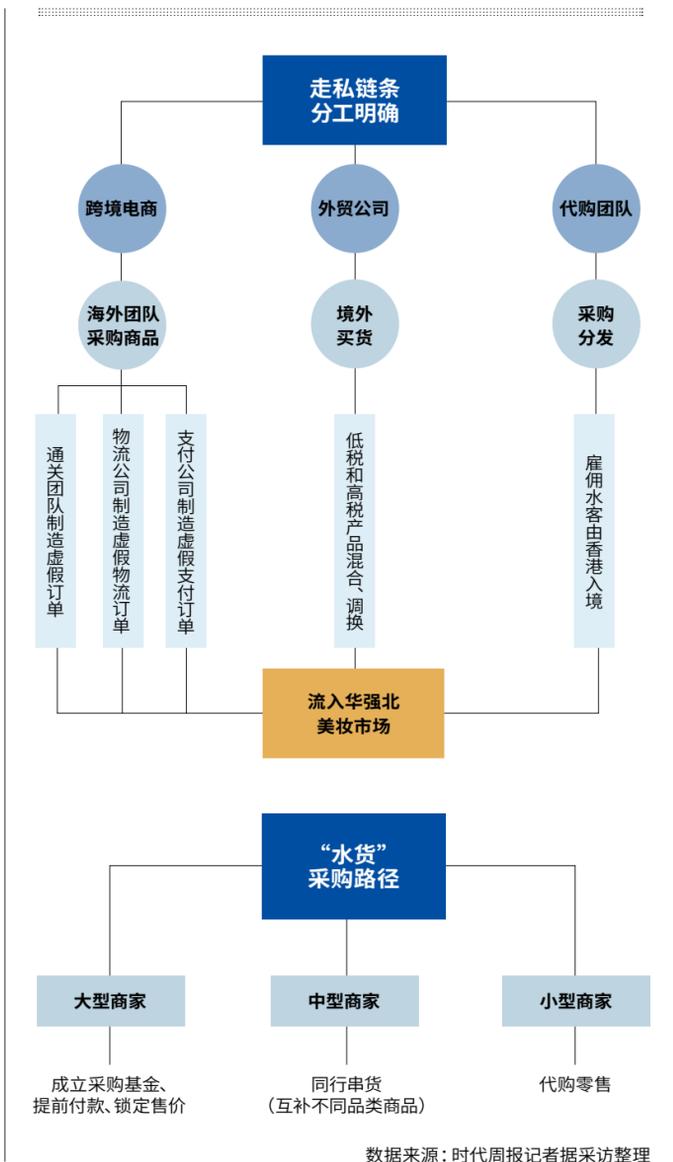
如何突破免税额度上限，是走私链条最为关键的环节。

“走私分子把别人的身份信息搞出来，盗用他的额度。他们外挂软件，获取私人信息，一次盗取个人信息可超万条。用出国较少的人的信息比较好，他们几乎不在境外消费，很难发现额度被盗刷。一个身份额度用完后，就会被踢出名单库。”苏晓锋说。对于个人信息来源、外挂软件名称及软件是否为团队自己开发等细节，苏晓锋拒绝透露。

“水客”背货虽然单次运量小，但操作简单，因而得到更多小型商家的“青睐”。



1月7日晚间，华强北挤满了货拉拉和“搬货人”。时代周报记者摄



1月10日，一名代购林佳（化名）向时代周报记者介绍，个人通关单次免税上限为5000元，代购者会将货品计算后分发，确保每名“水客”携带货品不超这一上限，以“蚂蚁搬家”形式通关。海关会对通关个人进行抽查，来往频繁的“水客”也极可能遭受处罚。

“疫情前，许多网络代购雇人到香港‘人肉’背货，每人每天报酬为200—300元。半年内没有过港记录的‘白户’，可以获得更高报酬。”林佳说。

1月7日，在深圳从事外贸行业10年的许敏华（化名）对时代周报记者表示，个人在境外购物有免税上限，以公司名义采购不享受免税优惠。公司需获得进出口权才可在海外采购，采购后还要向海关申报采购规模和价格等信息，待获审批才可入关，但还要缴纳相应税费。

部分不法公司亦有手段以低税费通关。他们“狸猫换太子”，以税费较低的产品申报，实际则以税费较高的产品替代，或将不同税费的产品混装，达到偷税、漏税目的。“有的是混在集装箱里运过来，有的是和其他公司拼单通关。”许敏华说。

上游采购模式各异

多名华强北的商家向时代周报记者表示，“水货”通关方式不同，上游采购方式也迥异：小型商家靠代购拼单，中型商家与同行串货，大型商家则以资金优势，提前预付货款，已出现类金融做法。

代购是撑起美妆销量的主力军。1月8日，华强北美妆店从业人士林霖（化名）向时代周报记者透露，华强北美妆市场低价优势明显，极受代购人士青睐，“香港封关后，更是如此”。代购往往组成“拼单”群，大批量前往华强北采购。这些代购在各自的客户群“开团”，一瓶300ml装的兰蔻粉底在天猫旗舰店售价为435元，拼团价可低至205元。

林霖介绍道，采购量越大，采购价越低。商贩通常大批量购买单款美妆产品，再与其他商家串货。客观上，串货也可减轻商家囤货的资金压力。

1月8日，熟知华强北美妆市场的郭嘉文（化名）表示，现在市场已经成熟，华强北走私商家已出现不少类金融手法。为获得更低的进货价，不少人会用“拼单”采购模式，成立采购基金集中到海外扫货。

“美妆产品价格浮动大，采购者会提前付款锁定价格，后续收货。因采购量大，采购基金也会一定程度影响产品的价格走势。曾经华强北打个喷嚏，全国电子市场都要感冒。现在几个大型采购基金就能影响产品价格，（市场）就是这么猛。”郭嘉文说。

“水货”亦掺杂“假货”一同流向市场。

“真货卖到一二线城市或专业美妆市场，假货卖到三四线城市或个人美妆店。”根据林霖的说法，华强北走私货品多和假货掺杂着一起售卖。

林霖算了一笔账：明通化妆品市场普通档口的入场费30万元起步，每月租金最低约为3万元/平方米，10平方米的档口月租为30万元，再加上给商场的保证金、进货资金和人工成本等，一家店铺每月运转资金至少要百万元。

“如果只靠卖水货，偷税漏税的钱支撑不起这么大的资金规模。”林霖表示，华强北美妆商贩多以真假混合的方式对外卖，“有的商家同一批货里会掺杂10%的假货，也有的商家100%都是假货。”

缉私进行时

历年来，监管部门始终对走私保持高压态势，多次联合集中整治规范华强北的货源，以维护市场秩序。

2013年5月，深圳海关和深圳警方成功摧毁一个特大走私知名品牌手机的“水客”网络，捣毁“水客”走私团伙16个，涉案疑犯105人，案值近10亿元。

据当时官方披露，这是深圳在2003—2013年10年间侦破的涉案金额最大、人数最多的走私案。主要由境外的揽货团伙、口岸“水客”通关团伙、境内收发货团伙等各层级的走私团伙构成。同年，深圳海关连续开展了9次大规模打击“水客”行动，打掉电子产品走私团伙72个，案值近30亿元。

曾经全国电子数码产品集聚地的华强北，近年逐渐向美妆产业转型。部分不法商家也开始利用跨境电商平台，走私美妆产品，以获得产品价格优势。

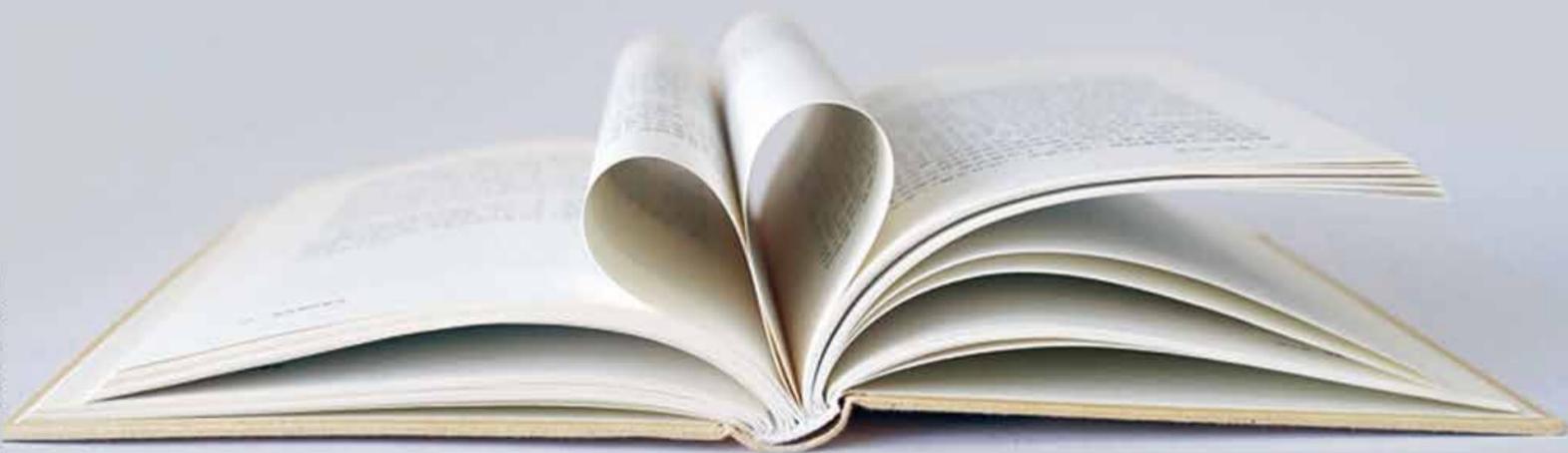
1月8日，北京德和衡（上海）律师事务所律师龚卓对时代周报记者表示，据《通知》规定，跨境电商零售进口商品的境内购买方必须是个人，且不得再次销售。华强北美妆走私案中，商家进口美妆在国内销售，这种“B2B”贸易应通过“一般贸易”进口，缴纳关税及进口环节的增值税。如果是高档美妆，还需缴纳消费税。

“商家将应以‘一般贸易’进口的商品，以跨境电商零售进口的名义买入，伪造个人购买信息，享受了本不能享受的优惠税率，也属伪报贸易性质走私行为。”龚卓分析指出。

据《通知》，跨境电商零售进口商品单次交易在人民币5000元以内，并在个人年度交易限值人民币2.6万元以内的，关税税率为0%；进口环节增值税、消费税按法定应纳税额的70%征收。■

全民·爱·阅读

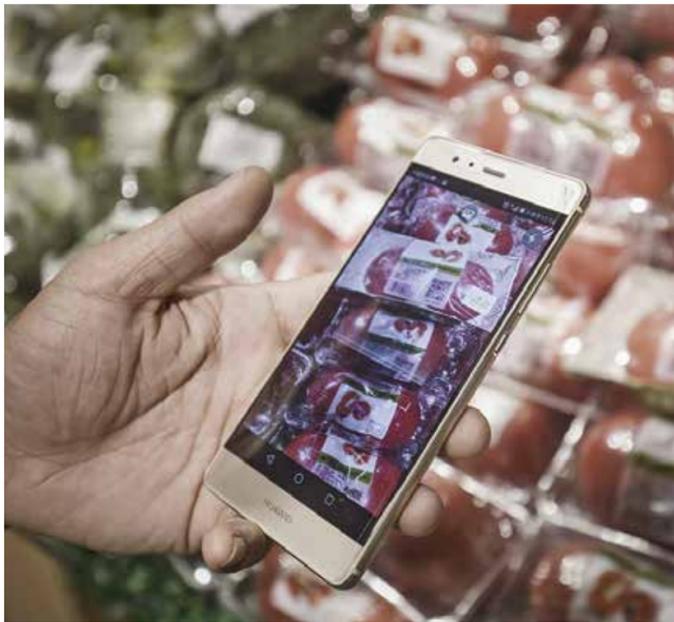
阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

TECHNOLOGY · 科技

兴盛优选新一轮融资额增至8亿美元 社区团购未来格局仍难测



时代周报记者 周逸斐 发自北京

在不到一个月的时间内，兴盛优选已经传出两起融资消息。

继京东去年战略投资兴盛优选7亿美元后，1月8日，彭博社援引知情人消息称，腾讯近日又加码投资1亿美元，对兴盛优选估值达50亿美元。此外，兴盛优选还与快手等其他投资者商讨进一步融资事宜。

“腾讯一直比较支持兴盛优选，但和此前几次投资数额相比，这次腾讯相对谨慎，所占的融资比例并不高。”1月9日，一位接近兴盛优选的知情人表示，“如今在巨头入场和政策加码等多重因素下，投资人都比较

谨慎。与半年前投资人争夺兴盛优选的投资份额情景相比，有明显差距。”

对于消息提及的“兴盛优选还在与快手商讨进一步融资事宜”，一位接近快手的知情人向时代周报记者直言，“快手目前处于静默期”。

“兴盛优选自2020年12月开启的新一轮融资目标暂定为15亿—20亿美元，背后实则由腾讯组局。”1月9日，一位接近兴盛优选投资人的知情人透露，开启新融资后，兴盛优选曾与快手、京东两家公司同时接触，最终京东选择战略投资7亿美元。

上述知情人补充道，此次腾讯增投1亿美元后，快手是否跟投，尚无法确定。

1月8日，时代周报记者就上述情况与兴盛优选方面联系，并进行求证。其相关负责人回应，对于市场传闻不予置评，踏实做好工作是关键。

巨头联手补课

据天眼查APP显示，截至目前，兴盛优选已完成6轮融资，公开披露的融资额达约20亿美元。其中，腾讯和京东分别于2019年5月、2020年12月战略融资兴盛优选。

在业内人士看来，腾讯和京东的投资实属预料之中。

2017年，兴盛优选经过四种业务模式转变，最终探索出依托社区实体便利店，采用“预售+自提”的模式为用户提供服务。而后在湖南长沙起步，逐渐站稳脚跟，在2019年社区团购“遇冷期”拔得头筹。

但2020年，“新三团”（滴滴、美团、拼多多）等互联网新贵相继涌入社区团购赛道后，巨头均瞄准兴盛优选，不断曝出其员工集体被挖墙角的新闻。时代周报记者此前也曾获知，兴盛优选总部附近，曾有张贴过多多买菜招聘兴盛优选员工的广告。

菜招聘兴盛优选员工的广告。

兴盛优选受到来自巨头的“冲击波”，也确实存在。一位兴盛优选的离职员工曾透露，除了大本营湖南长沙之外，兴盛优选在其他省份业务均受到不同程度的冲击。为此，兴盛优选也有所动作，开始尝试现金补贴等多重互联网运营策略。

一位中型社区团购平台负责人坦言：“在互联网巨头尚未入场开展补贴大战前，兴盛优选内部高层预计2021年上市，事到如今，它更需要新一轮融资和新规划。京东7亿元的战略投资，对兴盛优选乃至整个社区团购赛道，都产生不小影响。”

对于后入局者，京东为何选择战略融资这一问题，一位熟悉社区团购的券商分析师解释道：“战略投资相当于联盟，必须协同作战，不侵犯对方利益；普通投资则与之相反，比如美团的龙珠资本投资美团网后，美团自建快驴平台，对打美团网。”

多位接受时代周报记者采访的业内人士分析说，此次京东参与腾讯领投的兴盛优选新一轮融资，目的在于更快抢占社区团购市场占有率，追赶此前因布局较晚而错失的市场份额。“原来彼此的业务没有冲突，但现在双方扩展的业务有所交叉，通过投资并购来快速获得竞争优势，是成本相对较低的方法。”

竞争加剧之下

“2021年，社区电商领域的探索仍会继续，还没有到高潮阶段。”某头部社区团购平台的一位业务负责人感叹。

在他看来，“今年社区电商的方向尚不太明朗，可确定的是整个社区团购赛道会不断优化，激战程度加重。美团、阿里、京东和拼多多4家互联网

平台，在全国区域的竞争较为激烈，十荟团和兴盛优选或在某些区域具备较大影响力”。

此外，时代周报记者获悉，自十荟团接入淘宝APP中的淘宝买菜端口后，输入大量用户流量。1月1日后，十荟团便在江西、湖北、湖南、四川等省份开展动员大会，迅速展开业务。

上述知情人预测，政府部门或会针对某些互联网平台采取相应措施，具体方向尚不可知。时代周报记者获悉，2021年，某些头部社区团购平台已明确通知内部员工，将其业务模式统称为“社区电商”而非“社区团购”。

但快速扩张同时，也给菜市场、便利店等线下零售业态带来了明显负外部性，一些供应商也因渠道的价格体系被打乱，而多次公开出面进行抵制。今年，政府部门也开始出手整治。

近日，白云区市场监管局接到辖区企业娃哈哈昌盛饮料有限公司反映，某网络团购平台通过补贴低价倾销其商品，扰乱市场，导致其产品积压、销售受阻。2021年1月7日，贵阳市白云区人民政府表示，已对某互联网团购平台的补贴低价倾销商品一事，展开执法和约谈，督促其严格遵守国家市场监督管理总局关于社区团购经营行为的“九个不得”要求。

2020年12月，国家市场监督管理总局联合商务部组织召开规范社区团购秩序行政指导会，要求互联网平台企业要严格规范社区团购经营行为，遵守“九个不得”：不得低价倾销、不正当竞争等行为。

白云区市场监管局此次查处，也是“九个不得”新规出台后，监管层进行的首次落实行动。一位头部社区团购平台的中层管理人员对此担忧，“这仅仅是开始，之后的管理会更加严格”。

湾区商业访谈录

宝乐机器人董事长王立磊：全球80%扫地机器人产自广东

时代周报记者 骆一帆 发自广州



目前，许多中国家庭对扫地机器人仍颇为陌生。太平洋证券行业研究报告显示，以家庭（户数）为单位，扫地机器人在美国的渗透率为13.5%，在日本、欧洲不到10%；而中国大陆不到1%。

疫情意外点燃宅经济，2020年扫地机器人市场爆发。宅在家中的人们厌倦了每日打扫卫生，这让扫地机器人市场供不应求，许多企业必须满负荷运转，以确保生产。

“现在我们每月都是十几万台的产量。”2020年最后一天，宝乐机器人董事长王立磊依然十分忙碌，他告诉时代周报记者，眼下公司2021年年初的订单都已排满，公司需要增加班次，才能保证这个产量。

目前，许多中国家庭对扫地机器人仍颇为陌生。太平洋证券行业研究报告显示，以家庭（户数）为单位，扫地机器人在美国的渗透率为13.5%，在日本、欧洲不到10%；而中国大陆不到1%。

有意思的是，中国扫地机器人渗透率不大，却是全球最大的扫地机器人生产国，全球80%以上的扫地机器人产自广东。

“从规模来看，目前扫地机器人产业还处于发展初期。”在王立磊看来，对大多数人来说，扫地机器人还属于新鲜事物，而这也正是机会所在。与冰箱、洗衣机等家用电器一样，当产品、市场足够成熟时，扫地机器人也完全有机会进入到千家万户，成为家庭标配。

算力发展带动家用机器人发展

时代周报：为何进入到扫地机器人这个新兴赛道？

王立磊：主要原因还是当时我比较看好这个行业。

大概在2013年，有人跟我介绍扫

地机器人，彼时，扫地机器人对我也是一个新鲜事物。

对机器人这样的新事物，无论家电企业、手机企业还是汽车制造企业，都没有做过。

一般设备上没有这么复杂的算法，这种新事物的产生就一定有新机会所在。

2013—2014年，智能手机发展很快，使得芯片的算力发展也很快，同时成本下降，这让扫地机器人进入家庭成为现实。

如果把家务工作分解，可能有大致几类：做饭、照顾老人孩子、打扫卫生等。

我们认为像做饭、照顾人这类工作相对比较复杂，很难标准化，打扫卫生是最容易标准化的工作，所以我选择进入这个赛道。

时代周报：2020年疫情肆虐，对宝乐机器人及整个行业产生了哪些影响？

王立磊：因为疫情原因，一季度公司确实情况不太好，货出不去，工厂也无法开工，导致一季度营业额同比下降很多。但我们在二季度、三季度迅速恢复，全年营业额与2019年持平甚至略微反超。

疫情点燃宅经济，2020年其实整个小家电市场都非常火热，包括海外市场。

目前，往海外运输的货柜仍非常紧张，我们想往海外发货经常调不到货柜，货柜的价格也涨了很多。

时代周报：互联网大潮下，像大疆、小米等企业都将自己定位为科技公司，宝乐机器人如何定位？

王立磊：我们与大疆不同，无人机是非刚需产品，但扫地机器人是在

人们普遍认知中，扫地机器人属于家电，但其实它的复杂程度远超普通家电，甚至不低于无人机。

我们不是小米，小米的品牌性很强，所以他们的产品品类可以非常多。我们是以工厂起家，研发与制造为主。

我认为，宝乐机器人属于藏在家电企业中的高新技术企业。

从本质来说，我们和格力、美的一样，还是属于家电企业，生产的是家用型产品。而家用型产品的竞争往往是非常激烈的。

年增长率：20%—30%

时代周报：目前，全球80%以上的扫地机器人产自广东，为何会有这么明显的集群效应？

王立磊：就电子产业来说，广东地区比较发达。如手机、笔记本等产品，最早都是广东企业做的比较强，现在也是一样，OPPO、vivo、华为都在广东生产，小米的很多产品也产自广东的代工厂。

广东的制造供应链优势非常明显，不同产品的零部件很多都是相似的，这使得某个手机或者电视剧的供应商，能迅速转变成为扫地机器人的供应商。

时代周报：目前，很多企业都将目光投向扫地机器人市场，有像格力、美的等传统制造企业，也有像小米、阿里这样的互联网巨头，如何看待愈发激烈且复杂的市场竞争？

王立磊：其实大家既有合作也有竞争。

目前，宝乐机器人也正服务许多知名的传统制造业品牌。而以阿里为代表的互联网企业更多是提供底层数据，不会去做真正的产品，这些底

层数据我们在用，宝乐机器人算是这些互联网企业的客户。

任何市场竞争还是合作，本质上其实都是效率问题，取决于发展效率的高低。

时代周报：目前，扫地机器人的家庭使用率仍较低，推广难点主要有哪些？

王立磊：最初，有些消费者购买扫地机器人，如同做实验，使用后才发现清扫净程度一般，智能程度也一般，所以后面就不再怎么使用，这也造成很多消费者对扫地机器人有着“不靠谱”的印象。

随着算法、传感器的进步，现在扫地机器人的产品体验已非常不错，但要消除消费者的不信任情绪还是需要整个行业努力。

此外，目前市场上产品同质化太严重，消费者常常分不清不同扫地机器人之间的差别，只能靠价格和品牌来判断，导致新产品或品牌想要进入市场难度越来越高。

在此情况下，好技术和好产品是突破市场的关键，这也是宝乐始终将重心和资源放在产品和技术研发的重要原因。我们始终相信市场还应该有更好的产品出现。

时代周报：扫地机器人市场处于哪个发展阶段？

王立磊：从技术层面来说，扫地机器人市场已经处于中后期，但渗透率还远未达到这个水平。一方面因为消费者对产品的认知不足；另一方面，整个产业链供应能力也尚不能和技术完全匹配。

目前，整个扫地机器人市场的年增长率为20%—30%，属于增长较快的发展阶段。

人脸数据黑产调查： 800元可买“扒脸”教程

时代周报记者 杨玲玲
特约记者 张梦琳 发自广州

人脸识别在为人们日常生活带来便利的同时，亦让人担心：如果人脸数据被盗用，后果将如何？

人脸识别已被大量运用于手机APP身份认证，事关用户财产和隐私安全。对林成（化名）来说，“绕过”人脸识别完成身份认证，成为他的生财之道。“要不要学？都教给你。”为让时代周报记者相信，贩卖人脸数据交易的林成（化名）为验证技术能力出众，在一分钟内便查出了与记者QQ号关联的多个密码、邮箱账号及密码、手机号码等信息，“我还能提供独家的高清照片资源”。

在林成看来，人脸数据是可供交易的产品。2020年12月3日，他告诉时代周报记者，花费800元购买教程就可学会扒人脸数据的方法。

“1元购买健康宝查询方式”“2元70多位艺人健康宝照片”……近日，包括杨幂、鹿晗、李易峰、王源等众多明星核酸检测照片泄露，在粉丝中掀起一阵狂潮的同时，也引发不少人担心：我的脸是不是也这么被卖了。

“人脸，既包括你的面部特征，也关联着身份数据、行为轨迹、财务信息、消费记录等，是开启个人数据的一把钥匙。”近日，中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍在接受时代周报记者采访时表示。

长久以来，人脸信息被采集前的知情权、采集范围和使用边界，人脸数据存放的安全性，鲜少有人关注，也不透明。

人脸识别产业一路舍命狂奔。前瞻产业研究院研究显示，中国人脸识别整体市场成长迅速，市场渗透快速攀升，预计到2021年，中国人脸识别市场规模将达到53.16亿元，2024年将突破100亿元。

2020年12月初，360城市安全集团副总裁、360视觉科技总经理邱召强在接受时代周报记者采访时披露，市面上90%以上的人脸识别产品，都处于“裸奔”状态。

1月8日，赛迪顾问人工智能部门负责人邹德宝告诉时代周报记者，照片数据信息的采集、存储涉及环节众多，从数据采集、平台研发、APP运营等多个环节，只要有一个环节出现问题就会导致信息泄露。

QQ群中交易数据

单是人脸数据泄露，已经对个人隐私和信息安全带来巨大隐患，如果拿到匹配身份数据的人脸信息，损失更加难以估量，这也给人脸数据进入灰色交易市场提供了空间。

时代周报记者调查发现，眼下，靠出售和查找人脸信息牟利的黑色交易十分猖獗。

“支付宝解封，需要人脸，能过的私聊”“能过人脸”“出执照照片，SFZ手持半身，一手好货，新老料都有”在一个近400人的“人脸识别技术交流群”中，不断有人发出上述消息，中间还夹杂着群主“凡是先付钱的，99%是骗子，有需要可以找群主担保”的提醒。

林成正是该交流群中一员。他告诉时代周报记者，手中的独家照片都是从特殊渠道获取。出于自身保护，林成不愿就特殊渠道细聊。

所谓特殊渠道，尽管林成没有具体介绍，但其涉及的正是人脸识别相关技术，这些不能见光的渠道，都隐藏在蓬勃发展的“人脸识别产业”之下。

武威（化名）是一家数据标注公司的老板，1月7日，他告诉时代周报记者，需要标注的人脸数据一般由AI公司提供，数据标注公司也可以采集标注一体。

按照正常的商业规则，一批出售给客户的脸部数据，过了保密期时效才能进行二次售卖，保密期从几年到几十年不等，有的合同甚至规定终身。

“有的公司还在保密期时效内进行二次售卖。”武威称，这样的数据，



AI公司买时多半也知情，部分AI公司收二手数据，就是因为数据价格便宜、速度快，同时使用效果也不会打折扣。

付费采集的高精度、多角度、符合特定要求的人脸数据，只是AI公司庞大的人脸数据网络中一环。

使用爬虫工具抓取互联网上公开的照片，是另一个重要来源。也就是说，用户在社交平台分享的脸部照片可能正在产生本人无法知晓，也不会拿到报酬的商业价值。

邱召强在接受时代周报记者采访时表示，当前市面上大多数人脸识别产品的确处在“裸奔”状态。

数据保护需要成本。“安全是一种能力，是一个体系的建设，一分钱一分货，如果要找专家级的安全大咖做安全加固，相应付出的成本也比较高。”邱召强称，这对于初创公司来说，是一笔需要持续投入的费用，压力不小。

“去年2—3月，360 AI安全研究院和攻防实验室对市面上销量不错的厂商进行了一次摸底测试，结果不容乐观，80%以上的人脸识别系统没有活体识别，90%以上的设备存在数据安全问题。”邱召强说道。

邱召强介绍，攻击它们甚至不需要黑客，一个网络工程师就能通过Wi-Fi、蓝牙或者网线等方式远程接入端口，把设备里的照片、身份证、家庭住址、手机号码等信息拷贝出来，还能植入定向传输的木马程序，让设备自动传输数据到指定IP。

报酬几元到几十元不等

事实上，市面上有正常的人脸数据买卖渠道，前提是被采集者知情和同意。

“大多在村镇做采集，那边人力成本低。”武威介绍，他的公司开在成都，人脸数据采集地也位于西南部农村地区，有专门的中介组织信息采集，流程已非常熟练。如果只是拍照，几分钟就能搞定，如果有声音或者视频需求，则要几十分钟或者半小时，报酬也从几元到几十元不等。

1月7日，数据标注公司红蚁数标相关负责人告诉时代周报记者，对人脸进行标注，就是根据AI公司的算法要求，对人脸的关键点进行打点。

“有的要求低，只需要画框，有的要求标注眉毛、眼睛或其他五官中的一个，有的要求比较高，是全脸36点，甚至136点。”在该负责人发给时代周报记者的一张图片中，一名中年男性的脸部轮廓和五官都被打上了密密麻麻的点。

日前，有数据标注行业人士向时代周报记者透露，很少有AI公司自己成立数据采集团队，大多是外包。因为很多AI公司在二线城市，人力成本高，公司的标注需求也不连续，可能一年就2—3个月时间需要数据标注，自己招人、管理、培训投入较大。但像百度、阿里、科大讯飞这样的大型企业，也有自己的标注基地。

武威介绍，数据标注公司跟AI公司的合作流程，一般是AI公司告知具体的数据需求，然后进行报价，标注

公司提供一些样本数据，AI公司对数据质量满意后，再进行正式的采集。

“现在人脸采集已经相对规范，都会让被采集人签订同意采集书，AI公司也会签订保密协议，收到的采集数据不能再进行转卖。”武威透露。

在人脸识别领域，商汤科技、旷视科技、依图科技、云从科技4家AI独角兽，被称为计算机视觉“四小龙”，是资本的宠儿。

去年9月，李开复在一个公开场合的发言，触碰了行业敏感神经。李开复称，“曾在早期帮助旷视科技公司找了包括美图和蚂蚁金服等合作伙伴，让他们拿到了大量的人脸数据，并在随后的摸索过程中找到了几个有价值的商业化方向”。这一言论很快被旷视科技、蚂蚁金服否认，但仍在业内引起不小震荡。

近日，时代周报记者尝试联系商汤科技、旷视科技、依图科技、云从科技等企业内部人士，采访数据采集渠道以及存储安全等问题，均被婉拒。

2020年12月25日，一位接近云从科技的行业人士告诉时代周报记者：“云从的技术部署不会采集数据，所有数据是存放在客户私有云上，最后用于识别的数据是处理过后的编码，理论上不具有回溯性。”

应用遍地开花

数据采集位于产业链前端，算法需要海量的数据来“投喂”，底层技术实现飞跃后，人脸识别的应用场景也呈现出爆炸式增长。

“标配3万级人脸库、人脸辨认精确率>99.97%、辨认速度<200ms”这是一款人脸识别测温门禁产品的介绍。

这样的产品，在新冠肺炎疫情后悄然走俏，出现在商场、写字楼、地铁站、火车站等入口处。除了测温，这些产品的另一个被忽视的功能是采集人脸信息。

人脸信息采集后被存储在运营方或技术提供方的中心化数据库中，数据是否脱敏、哪些会被“喂”给算法训练，用户一无所知。

与人脸识别测温系统类似，安装在各个角落的摄像头，也在“悄悄”记录人们的行动轨迹，餐饮店食客品尝菜品时的面部表情，过街天桥的人流密度，商场顾客的男女比例、年龄段……都成为有售卖价值的信息被一一记录。

未经同意私自采集人脸信息的问题终于在地产行业最先爆发。2019年12月，一名男子“戴着头盔看房”的短视频在网上流传。事情的起因是，售楼处为客户进行“精准分类”，利用无感人脸采集系统，对用户进行人脸信息采集。为保护个人信息，该男子不得不采取头戴头盔的非正规方法。

此举随后引发人们的激烈讨论，也使得地方政府高度重视。短短几天时间，天津、南京、杭州纷纷出台政策，禁止非法采集人脸信息、禁止强制进行人脸识别。

不仅针对消费能力较强的成年人，在未成年人的世界，人脸识别技

术同样被广泛应用。

课堂里，学生们依次拿着铅笔、剪刀等器物，对着摄像头，让人工智能系统进行“学习”，系统与数据库中的模型进行对比……这是华师附中同学们的人工智能课程日常。

2020年11月下旬，一名向学校提供智慧课堂解决方案的AI公司高层人士告诉时代周报记者，“人脸识别进课堂不是为监视学生，而是希望通过记录学生的学习数据，帮助他们了解他们的兴趣和知识薄弱点，有利于老师因材施教”。

监管亟待归位

要求读取相册权限的各种APP、提供人脸解锁功能的智能手机、进行面部识别验证的各类金融APP……人脸识别产品已经遍地开花。

“面对人脸识别技术的迅速推广，人们所表现出的平静与愉悦，大体上是因为，很多人将人脸识别技术理解为单纯的识别与印证，不觉得有什么风险。”清华大学法学教授劳东燕撰文指出。

劳东燕认为，这是一种重大的误解。人脸识别技术不仅用来抓取个人的面部生物信息，并与既有数据库中的相应数据相比对。它还能进一步追踪到个人的身份信息、日常的行踪轨迹、人与车的匹配、亲属关系的匹配以及经常接触人员的匹配等。而这一切，只取决于掌控之人想不想使用。

产业狂飙猛进背后，是越来越明显的冲突与矛盾。

“技术的发展有不同阶段，当我们对于技术的潜在隐患不具备控制能力的时候，应当将更多精力投入到改进技术并降低风险与安全隐患上。”中国科学院自动化所研究员、北京智源人工智能研究院AI伦理中心主任、国家新一代人工智能治理专委会委员曾毅称，支持针对具有高度风险和不确定性的技术与应用领域给予严格的控制甚至禁用。

疫情期间，公共卫生事件的爆发屡屡触碰到AI伦理安全的边界，曾毅表示，从不认为在拯救生命等严肃问题面前，AI伦理红线应有任何程度的放宽。

邹德宝也提出，人脸已成为个人信息的准入码，人脸数据的使用底线，应围绕本人的社会活动来限定，任何非经允许或未经授权的行为，都应纳入违法侵权行为。

2020年10月1日，由国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会发布的《信息安全技术个人信息安全规范》（GB/T35273—2020）正式实施。这是目前国内针对个人信息保护的明确规定。

根据这份文件，面部识别特征等个人生物识别信息，属于个人敏感信息，企业在收集个人生物识别信息前，应单独向个人信息主体告知收集、使用个人生物识别信息的目的、方式和范围，以及存储时间等规则，并征得个人信息主体的明示同意。

今年1月1日起施行的《民法典》也在“人格权编”中提出，处理人脸在内的个人信息，应当遵循合法、正当、必要原则。

2019年4月，浙江理工大学特聘副教授郭兵在杭州野生动物世界办理年卡，6个月后，该园将入园方式由指纹识别升级为人脸识别，双方就入园方式、退卡等相关事宜协商未果，郭兵将杭州野生动物世界诉至法院。由于涉及人脸信息安全，此案件也被称为“人脸识别第一案”，引起社会各界广泛关注。

“2020年12月29日开过一次庭，现在没有新进展。”1月5日，“人脸识别第一案”主诉人郭兵告诉时代周报记者。据媒体报道，该案已在杭州中院二审。案件将择日宣判。

“一切隐私数据都应得到保护。”2020年12月25日，一家头部AI公司的负责人在接受时代周报记者采访时表示，制定监管规则是一回事，还要有技术能力保障涉密的数据、隐私的数据以及商业机密不会外泄。■

微观视角

解读

资本趋势

THE TIME WEEKLY

时代周报

财经 FORTUNE



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

拉夏贝尔内斗激烈 一年五换总裁

时代周报记者 李静 发自上海

随着一纸回复函曝光，新疆拉夏贝尔服饰股份有限公司（*ST拉夏，603157.SH，下称“拉夏贝尔”）的经营困境已一览无遗。

1月7日，拉夏贝尔对上交所监管工作函的回复显示，在2020年新冠肺炎疫情疫情影响下，公司直营门店业绩下滑严重，同时，大规模关店造成公司资金紧张；关键岗位的人员变动对公司内控体系存在一定的负面影响。

此前一天，拉夏贝尔公告称，董事会于1月4日收到公司董事长段学锋的辞职报告。段学锋因个人原因申请辞去第四届董事会董事长、法定代表人及董事会专门委员会相应职务。

2020年5月，段学锋“空降”拉夏贝尔，是公司实控人邢加兴亲自提拔的职业经理人。

然而，上岗不满一年，2020年12月，邢加兴便拟召开临时股东大会罢免段学锋。从亲密牵手到分道扬镳，高层人事动荡，拉夏贝尔风雨飘摇。

上述回复函中涉及的两份“秘密文件”，也牵扯出段学锋与邢加兴的合作“内幕”。

据回复函披露，为解决邢加兴股票质押违约相关问题，为公司提供融资渠道；同时基于公司整体运营稳定性，邢加兴与段学锋当时所控公司及段学锋本人曾签署了《合作框架协议》和《备忘录》。

对于上述框架协议，拉夏贝尔在回复函中表示，公司其他董事及管理人员此前并不知情。

1月7日，时代周报记者联系拉夏贝尔相关负责人采访，截至发稿未获回复。

截至1月11日收盘，*ST拉夏报收

1.23元/股，下跌4.65%。过去一年，其股价更是跌跌不休，Wind数据统计，2020年1月2日—2021年1月11日，*ST拉夏跌幅达78.42%。

董事长离职

在段学锋辞职之前，发生了颇具戏剧性的事件。

邢加兴分别于2020年11月27日、12月8日向董事会、监事会发出关于提请召开临时股东大会的请求。未获回应后，邢加兴决定自行召开股东大会。

2020年12月22日，拉夏贝尔公告称，邢加兴依据《公司法》《公司章程》的规定，自行召集和主持公司2021年第一次临时股东大会，此次会议将于2021年1月11日召开，欲审议关于提请罢免段学锋第四届董事会董事（长）职务的议案。

对于罢免曾是自己提名的董事，邢加兴给出了多方面原因。

邢加兴认为，在任职期间，段学锋未能深入了解公司业务经营管理状况，公司业绩大幅下滑；未能设立稳定的内部管理机构，公司管理人员频繁离职和变动，致使公司组织架构无法稳定发挥作用，无法保障公司的稳定经营。

此外，段学锋未经股东大会同意，自营或者为他人经营与公司同类的业务，未能履行对公司的忠实义务，无法保障全体股东的利益。

公开信息显示，段学锋“身兼多职”。于2004年9月—2010年12月，任国信国际担保有限公司总经理助理；2013年8月至今，任中科通融投资基金管理（北京）有限公司执行董事；2019年6月至今，任迈尔富时尚服饰股份有限公司（下称“迈尔富”）董事长兼总经理；2020年3月至今，任新疆恒鼎棉纺织国际贸易有限公司董事。

从履历上看，段学锋强项为资本运作，同时，他还担任着迈尔富的董事长兼总经理，这家公司更是收购了C&A品牌，与拉夏贝尔形成同业竞争。

如今，还未等到股东大会召开，段学锋便选择了主动辞职。针对辞职原因，据媒体报道，段学锋表示：“个人的选择，以公司利益为重，不想公司再有内耗。”

“罢免大戏”看似告一段落，但随着回复函的披露，两份“秘密文件”被曝光。

上述回复函中提到，邢加兴与当时由段学锋控制的迈尔富于2020年4月11日签署了《合作框架协议》，同时与段学锋于2020年12月9日签署了《备忘录》。而公司此前并不知情。

《合作框架协议》显示，选举段学锋担任公司第四届董事会董事长、公司法人，负责主持公司董事会的日常管理工作，特别是战略转型、投融资、资产出售等事项。并组成公司首届经营管理委员会，负责公司日常经营管理及线下销售事宜，制定公司运营策略、压缩成本、拓展公司销售业绩、提升经营管理效率及效益。

引进段学锋，是邢加兴在债务危机下为救拉夏贝尔的重大举措，但如今看来，进展并不顺利。

一年更换5位总裁

拉夏贝尔陷入困局，除了历史原因、外界环境冲击之外，难以稳定的管理层也成为一隐藏炸弹。

“管理层动荡问题解决不了，其他经营问题更难解决。”1月7日，服装行业专家马岗对时代周报记者表示。

从2019年开始，拉夏贝尔就开启了动荡时刻。仅2020年一年，公司总裁位置就更换了5个人。

2019年10月，邢加兴辞去了拉夏贝尔总裁一职，由公司首席财务官、联席总裁、执行董事于强接任公司总裁。到2020年2月，仅履职4个月的于强又因个人原因辞职。

没有更合适的人选，邢加兴又接回总裁一职。两个月后，邢加兴再度辞职，2020年4月20日，尹新仔接任拉夏贝尔总裁。尹新仔从2013年8月开始历任拉夏贝尔销售和市场推广部总经理、营销副总裁、高级副总裁。

尹新仔在总裁位置上也只履职不到4个月，便于2020年8月申请辞去职务。2020年11月初，章丹玲接任。

但章丹玲上任时间更短，1个多月后，12月10日，章丹玲向公司递交辞呈，辞去总裁职务，由张莹接任。

资料显示，张莹彼时任拉夏贝尔副总裁，分管经营条线品牌管理和品牌授权事业部总经理。2003年至今历任公司设计师、副品牌主管、品牌主管、品牌部总经理、事业部总经理。此外，她还持有邢加兴的一致行动人——上海合夏投资有限公司2.51%的股权。

拉夏贝尔总裁更换之频繁令人咋舌。除此之外，拉夏贝尔还有多位董事、独立董事及证券代表“出走”。

从频繁的人事更迭，可见邢加兴想要挽救拉夏贝尔的急迫，但面对拉夏贝尔资金和经营压顶的问题，显然难以力挽狂澜。

经营压力悬顶

按照邢加兴此前预想，他认为拉夏贝尔在2020年会有好转。

“通过对一些资产做变现，可能半年到一年的时间，拉夏贝尔又可以重新回到一个比较良性的状态来运转。”早在2019年8月份，邢加兴在接受时代周报专访时表示。

但事与愿违，拉夏贝尔的经营问题在2020年愈发严重。不仅没有走出困局，股票也“披星戴帽”。因连续两年亏损，2020年7月1日，拉夏贝尔A股股票简称改为*ST拉夏。

拉夏贝尔在回复函中表示：“2020年，公司管理层积极采取各种措施盘活现金流，包括但不限于精简人员、与供应商洽谈债务减免、加速消化库存、盘活公司存量物业资产等办法。虽然管理层积极开展如上各项工作，但截至本工作函回复日，公司仍面临较大的资金压力及债务压力。处置太仓物业也由于解质押的原因有所停滞。”

根据拉夏贝尔公告显示，公司自2019年12月9日—2020年12月9日，累计诉讼涉案数量为439起，涉案金额约15.23亿元。其中，重大诉讼案件1起，涉及诉讼金额约1.76亿元；累计涉及诉讼案件438起，金额约为13.47亿元。

2020年10月29日晚，拉夏贝尔发布三季报称，该年度前三季度实现营业收入17.41亿元，同比下滑69.75%，净亏损7.83亿元。此外，2020年上半年，拉夏贝尔继续关店，截至同年6月30日，公司线下经营网点数量为3667个，较2019年年底减少1797个。

亏损于拉夏贝尔而言，已经成为常态。2019年，拉夏贝尔净亏损22.36亿元；2020年上半年，拉夏贝尔净亏损为7.07亿元，较上年同期亏损扩大41.97%。

2020年9月2日，拉夏贝尔宣布公司线上业务模式将由此前的公司自营调整为“品牌授权+运营服务”，似乎在寻找更轻资产的自救模式。

转做品牌授权，能否成功还得交由市场检验。但目前来看，邢加兴对于拉夏贝尔的经营状态仍不满意，拉夏贝尔的高层人事还会不会继续动荡？仍是未知。□

从定志砺行到砺行敢为 “百万雄师”东风日产开启敢为新篇章

12月售出132883辆，同比增长2.8%，连续9个月实现销量正增长，2020年全年终端销量1133186辆，这是东风日产在2020年交出的销量成绩单，回顾其去年发展曲线不难发现，砺行敢为、稳步前进是东风日产的重要关键词。

作为日产在国内的主要合资车企，东风日产虽然拥有技术日产光环加持，但在面对行业突发的重大考验时，自身“内功”修炼就显得更为重要。

在被各行业深刻铭记的2020年，疫情应对、智能化转型大潮、新势力车企崛起等等都是各大车企不能忽视的重大节点，纵观东风日产的2020年度成绩单，无论是协同抗疫，还是品牌营销焕新、全新技术落地等都有着突出表现，砺行敢为、创新求变的改革精神是其持续立于潮头的秘诀之一。

连续9个月销量正增长

“Do what others don't dare to do”，这是源于日产品牌创始人的名言，东风日产同样在国内市场出色地演绎了这句话。

自去年4月以来，东风日产的销量已连续9个月正增长，可以说，这是东风日产的产品和服务获得消费者认可的最佳证明，在国内的庞大用户基本盘以外，东风日产还在持续吸引更多的消费者。

“我们现在的重点车型轩逸、天籁、逍客、奇骏等等一直都很火爆，尤其现在到了春节前，最近咨询下定的客流量又提升了不少。”1月7日，广州黄埔一家东风日产专营店客服告诉时代周报记者。

在国内车市得以乘风破浪，东风日产的底气何来？时代周报记者通过近日对多名东风日产车主的采访中，或能窥见一二。

“我买车还是看中整体性能表

现，我的奇骏开了3个月了，感觉无论是外形、油耗还是动力方面，我都很满意。”“我就是买的同级销冠王轩逸智享版，这款车的长轴距、乘坐空间、舒适度都不错，还有改款后的造型很年轻，看起来更流畅。”1月6日，上述两位东风日产车主如此表示。

协同抗疫，车市下行中韧性凸显

去年年初，整个汽车行业遭受疫情重大冲击，车企、经销商在初期都陷入停摆状态，彼时，如何众志成城、协同抗疫，帮助经销商减压，为消费者建立安全、放心的购车环境成为车企的重要考验。

据时代周报记者采访了解，在疫情发生后，东风日产以减负释压、政策松绑、供给保障、平台赋能的“十六字方针”，为经销商减负，为复工复产给予支持。

与此同时车市逐渐解冻，东风日

产也和经销商一道为消费者安全入店购车作出不懈努力。“3月25号店内开始了售后部门的复工，前期有部分人员正常上岗，整个公司销售、售后、客服等团队人员对各区域进行全方位的消毒，我们是实行一客户一消毒的措施，全力保障顾客的安全。”去年4月，武汉一东风日产专营店负责人向记者表示。

坚持防疫不放松并不是一件易事，不只要让消费者安心放心，专营店的一线销售岗位更是需要时刻警惕。

“作为员工，更要时刻保持清洁卫生，尤其我们需要不间断的接触客户，这也是为客户的安全着想。因此，每天早上也必须做好在公司门口扫码登记，测体温，酒精消毒等措施。”上述武汉专营店某员工在去年4月如此告诉记者。

面对疫情，东风日产做到了快反应 强决断，在其指导和关怀下，东风日产和其经销商团队，构筑起的协同

抗疫体系突破了疫情困境，而销量成绩即是有力证明。

数据显示，在备受疫情冲击的去年4月，东风日产实现当月销量8.22万辆，同比实现正增长，相比多数负增长甚至遭受腰斩的车企而言，东风日产可谓韧性凸显；同时前四月累计实现23.17万辆，整体销量恢复势头也明显优于大盘。

百万年销量达成，营销品牌全面焕新

随着车市在下半年快速回暖，东风日产的发展步伐更显稳健。在去年前11月，东风日产就完成了年销量100万辆大关，据悉，去年1—11月，东风日产累计销量为1000303辆。

销量捷报频传背后，是东风日产在技术、品牌和营销等全方位焕新，砺行求变的有益体现，也是东风日产持续在行业大变局下保持核心竞争力的制胜秘诀。

在去年7月举办的成都车展上，东风日产就发布其全新升级的车联网系统NISSAN Connect超智联，该系统可布局6大功能板块、完成21项功能升级，共计59项功能搭载，而2021款骐达、2021款奇骏就已率先搭载Nissan Connect超智联。

去年9月，NEW NISSAN品牌之夜暨Ariya中国首秀成功举行，其创新性地以线上全网直播和线下八城联动无人机灯光秀的形式，正式宣告品牌焕新，这是继7月15日，日产全球全新LOGO发布后，首次面向单一市场进行品牌全面焕新。

品牌焕新之际，东风日产也将传承日产86年的挑战DNA，延续“激情、创新、挑战”的精神内涵，以敢为作为全新主张，续写日产品牌在中国的下一个里程碑。

同时，在去年9月的北京车展上，东风日产全新纯电跨界SUV车型Ariya亮相；此外，聚焦五大核心技术，打造智行时代的技术日产还发布五大技术搭载规划，将以五大技术加速日产智行落地。

除了全新技术落地和品牌焕新以外，东风日产还在去年尝试了多种营销新模式。去年6月，东风日产携手众多实力口碑明星和餐厅主厨林述巍，带来了一场暖心云家宴，便吸引了2800万网友通过抖音等平台观看；此外，高管直播、入驻知乎、跨界电影、音乐会打造等一系列出圈活动也受到了行业一致好评。

在2020年圆满收官的基础上，东风日产还在年末发布了“日产动力天团”，并表示今年东风日产将有三款全新动力车型上市。在过去，东风日产凭借出色的品牌口碑和优质产品立足国内市场，如今，以全新面貌冲击未来的东风日产又会带来怎样的惊喜，行业和消费者将拭目以待。（文/易杨）





数 据 有 趣

观 点 有 力

l l m t t e e r r e e s s t t i i m g g

D A T A

P P o o w w e e r r f f u u l l

O o p p i i m i o o m



时代数据

百度联手吉利造车 科技巨头掀第二轮新造车浪潮

时代周报特约记者 刘洋 李卓玲
发自广州

持续近1个月的百度造车传闻终于尘埃落定。

1月11日早间，百度发布公告称，将组建一家智能汽车公司，以整车制造商的身份进军汽车行业，吉利控股集团将成为新公司的战略合作伙伴。

据百度方面称，新组建的百度汽车公司将面向乘用车市场，并独立于母公司体系，保持自主运营。同时，百度将人工智能、Apollo自动驾驶、小度车载、百度地图等核心技术全面赋能汽车公司，支持其快速成长。

作为百度汽车公司的战略合作伙伴，吉利控股集团将以出资的形式参与。据悉，双方将基于吉利最新研发的纯电动架构——浩瀚SEA智能进化体验架构，在智能汽车制造相关领域展开紧密合作，共同打造下一代智能汽车。

事实上，早在去年12月15日，路透社就报道称，百度正在考虑制造自主研发的汽车，并且已经和浙江吉利控股集团、广汽集团及中国一汽集团的红旗汽车制造厂举行了初步的私密洽谈，谈论了此举的可能性。

彼时，百度方面回应时代周报记者称，对市场传闻不作回应。

不过，业界当时已普遍认为百度切入造车有其可行性。

“数据和用户方面，互联网企业比主机厂更占优势，是否造车关键还是看战略选择，换言之，就是实现当前利益最大化，是否必须进入造车的重资产高风险环节。”有业内人士告诉时代周报记者。

目前，百度已给出自己切入整车业务的方案：即与传统车企达成战略合作合资合作，发挥传统车企在整车制造、技术平台架构方面的优势，同时利用自己在智能化方面的优势进行强强结合。

1月11日，时代周报记者采访了吉利汽车方面，试图获取更多合作的信息，包括出资比例、投资金额等。不过，吉利汽车方面向时代周报记者表示，“具体情况暂不清楚”。

该消息对二级市场市场带动有限，11日，吉利汽车(00175.HK)股价下跌2.56%，收盘报32.4港元/股；而百度(BIDU.NASDAQ)美股盘前呈现小幅涨势，截至发稿前，百度股价涨约1.79%至244.55美元/股。

百度携手吉利的造车逻辑

吉利与百度在汽车业务的合作可追溯至2019年。

在2019年7月3日举办的百度AI开发者大会上，吉利控股集团董事长李书福与百度创始人、董事长兼CEO李彦宏共同宣布，吉利与百度将就智能网联、智能驾驶等AI技术在汽车、出行领域展开全面战略合作。

值得注意的是，在大会现场，李彦宏与李书福围绕吉利汽车首款云智能SUV——博越PRO进行互动。

彼时，李书福表示，从吉利博越PRO开始，吉利汽车将开始全面搭载融合小度车载交互系统的GKU119系统。相信双方通过战略合作和资源协同，能够占领行业技术制高点，共同构建引领未来的智能出行生态，为用户创造全新价值体验。

如今，双方的合作更进一步。

在汽车行业分析师任万付看来，百度与吉利在造车业务上的深化合作，双方有着多重因素的考量。

“从百度的角度来说，吉利目前是自主品牌的执牛耳者，百度选择与吉利合作可以达到扩大影响力、顺利开局的目的。另外，百度造车优势在于自动驾驶技术，而造车经验缺乏；吉利有丰富的造车经验和产能布局。”任万付告诉时代周报记者。

对于百度而言，基于吉利的全新电动架构进行智能汽车开发，将有效降低其入局造车的资金、技术门



槛及提升产品开发效率。在目前赛道渐挤情况下，快速建立起百度汽车在市场的竞争力。

据悉，此次百度与吉利的战略合作，将基于吉利最新研发的纯电动架构“浩瀚SEA智能进化体验架构”（下称“浩瀚架构”）进行开发。

在2020年9月的北京车展上，该架构正式发布。彼时，据吉利控股集团总裁安聪慧介绍，浩瀚架构的研发耗时4年，共花费了180亿元，实现了从A级车到E级车的全尺寸覆盖，可以满足轿车、SUV、MPV、小型城市车、

跑车、皮卡及未来出行车辆等全部造型需求。

如今，吉利汽车浩瀚架构也在此次百度与吉利的合作中再次走到聚光灯下。而随着该架构开发的多款车型于今年陆续进入市场，其显然也承载了吉利技术品牌输出的重任。

另一方面，在造车产业链上下游扩张、跨界合作趋势加深的情况下，从吉利汽车的角度出发，与在自动驾驶领域早有积累的百度合作，也不失为一个前瞻性多元化的选择和提前布局。“吉利汽车选择与百度合作，一方

面是看中其前期在自动驾驶上的积累，另一方面也是多元化发展的一种选择。”任万付告诉时代周报记者。

多家科技企业争相“上车”

在百度之前，已有多家科技巨头宣布联合车企造车。

去年11月，上汽集团宣布联合浦东新区、阿里巴巴共同打造高端智能纯电汽车项目智己汽车；同月，长安汽车董事长朱华荣也向外界透露，公司正携手华为、宁德时代，三方联合打造高端智能汽车品牌和高科技的高端产品等。

与此同时，苹果也在加速“上车”。1月10日，据外媒报道，现代与苹果计划在乔治亚州的起亚汽车工厂生产汽车，或共同投资在美国新设工厂，并且在2024年左右生产10万辆车，全部年产能可达40万辆。

虽然合作尚无定论，但传闻并非空穴来风。据悉，苹果在2014年就启动了“泰坦”项目，不过后来被搁置。但去年年底苹果就被传出将在2021年9月发布首款电动车Apple Car，并已向汽车零部件供应商提出了备货要求。

“据我了解今年大概有数家科技企业可能会成为不同模式的造车新势力，这对智能汽车市场和新的移动生态真正的到来，会产生非常正面的加速影响。”在百度官宣造车消息不久，1月11日中午，小鹏汽车董事长、CEO何小鹏在个人微博上称。

事实上，如若说上一轮新造车热潮中，百度、阿里等科技、互联网巨头只是充当新造车“投资人”的话，那么起于2020年年底的新一轮造车浪潮中，科技巨头们或更想成为智能汽车变革时代中的深度参与者。

不过，在业界看来，尽管新一轮新造车品牌有了科技巨头、传统车企加持，能更好解决资金、技术等问题，更好地优势互补，但要想成功从如此多的智能汽车品牌中脱颖而出，或非易事。■

广汽蔚来廖兵将离任 创业三年争议不断

时代周报特约记者 李卓玲 潘卓伦
发自广州

1月11日，时代周报记者从接近广汽集团人士处获悉，广汽乘用车（杭州）有限公司副总经理杨颖，或将出任广汽蔚来CEO一职。

据悉，此前的1月7日，现任CEO廖兵刚在全员线下会议上公布自己即将离任的消息。次日，廖兵还在个人微博上写道：“三年多来感觉最放松的一天，心情格外的好！”

对此，时代周报记者就廖兵即将离任的进一步消息，以及杨颖将赴任等问题采访求证广汽蔚来方面，但截至发稿前，暂未获得回应。

不过，11日晚间，广汽蔚来发布公告称，公司暂未收到股东方关于管理层变更的通知，廖兵仍是公司CEO，按规定行使相关职权。

此前，廖兵在接受时代周报记者专访时称，在汽车行业干了大半辈子，深深希望不依靠外资品牌也能造好车。“因此，当广汽集团与蔚来合作这个项目的时候，我就毫不犹豫全情投入进来，改变是巨大的。”

目前，廖兵去向未知，对于坊间盛传其将于3月调回广汽集团任职的消息，广汽集团在接受时代周报记者采访时称：“以官方通报为准。”

功过争议的汽车老兵

天眼查资料显示，在创立广汽蔚来前，廖兵曾先后在广汽本田、广汽部件、广汽菲克、广汽研究院从事研发、质量、战略与管理工作，有着20多年汽车行业从业经验，在汽车行业融合发展方面作出了有益的探索。

2018年4月10日，广汽蔚来由广汽与蔚来共同出资成立。其中，广汽集团、广汽新能源、蔚来基金、蔚来汽车分别持有22.5%股份，公司创始团队持股10%。随后，廖兵作为创始人，出任该公司的董事兼CEO。

在任近3年时间，廖兵执掌下的广汽蔚来，功过与争议并存。

按照官方此前对时代周报记者所称，自创立之日起，广汽蔚来就在新能源汽车行业探索一条新的发展道路——合创模式。

但梳理广汽蔚来的发展脉络，这一模式对其在竞争激烈的新能源市场上破局助力有限。据悉，2019年5月，广汽蔚来发布全新品牌“HYCAN合创”并亮相首款概念车；2020年5月，广汽蔚来实现了第一款产品的量产及交付。而该产品并未在终端市场激起太多水花。

据乘联会数据，截至2020年10月末，广汽蔚来旗下唯一在售车型007累计销量为628辆，即使考虑该车当年5月交付，其月均销量亦十分惨淡。

此前，廖兵在接受时代周报记者专访时称，广汽蔚来近一两年里，急需解决三大问题，其中包括品牌认知与认可、产品的打造和团队的融合、轻资产模式的落地。

不过，广汽蔚来在品牌、产品宣传路上，屡屡苦心经营的“行业首创”式营销在收获广泛关注的同时，亦招来一系列质疑。

去年10月21日，广汽蔚来CEO廖兵在社交媒体上公开承诺称，如因宁德时代811电池起火，整车全赔。其并倡议，业内所有使用宁德时代电池汽车厂商共同承诺，为用户权益保驾护航。此举一出，在赚足流量的同时，亦

引发无数争议。

面对舆论重压，廖兵次日删除社交媒体上的相关言论。其后，广汽蔚来发布一版去掉“宁德时代811”及呼吁行业共同承诺等相关字眼的海报。不过，此举似乎并未获业界“买单”，直至10月23日，广汽蔚来致歉。

随后，去年最后一日，广汽蔚来通过官方微博宣布其将成为中国首家支持比特币交易的汽车企业又引发无数质疑。据悉，早在2013年12月5日，中国人民银行等五部委便发布《关于防范比特币风险的通知》，明确比特币不具与货币等同的法律地位，不能且不应作为货币在市场流通使用。

随后，广汽蔚来删除相关内容并道歉，其在回应时代周报记者时称，已在内部进行严密自查自纠，严肃处理相关责任人。

廖兵在今年元旦再度致歉，“由此反应出公司在内部以及对外部服务公司的管理上存在重大问题，我们将迅速改正，强化管理机制，确保不再发生类似情况”。

市场突破路漫漫

虽然传出换帅消息，但广汽蔚来近日也迎来利好。

1月5日，据广汽集团发布公告称，第五届董事会第59次会议审议通过《关于广汽蔚来增资扩股的议案》。公告显示，集团同意合营公司广汽蔚来新能源汽车科技有限公司通过引入战略投资者实施增资扩股方案并签署增资扩股相关协议，共计增资约24.05亿元。

事实上，除上述增资扩股动作外，廖兵日前曾公开称，广汽蔚来的Pre-A轮融资亦已经接近完成。而对于

新到来的资金，廖兵彼时称主要将用于扩展规模以及加速技术、平台研发。

诚然，以广汽蔚来目前的产品阵营以及市场表现，发力研发加速提升产品竞争力是其首要任务。

截至发稿，广汽蔚来方面暂未公布其2020年全年销量，但预计其成绩与此前定下的目标相差甚远。

以广汽蔚来截至去年10月末累计628辆的销量来看，不仅距离廖兵最初“2020年要卖出1.5万辆车”的豪言壮志差之千里，甚至连此后下调为5000辆以上的年销目标都遥不可及。

广汽蔚来007的市场表现并不尽如人意，与其产品竞争力密切相关，尤其是在目前新能源车市场竞争不断升级的背景之下。

据悉，在售广汽蔚来007有着最高643km NEDC纯电续航里程、最快7.9s百公里加速时间、丰富智能化配置等诸多卖点，但同时，其车系入门价格为25.98万元，而拥有上述卖点的高配车型更高达27.98万元起。

在25万—30万元的价格区间，目前盘踞特斯拉Model 3、比亚迪汉EV、小鹏汽车P7等当红新能源车型。与之相比，广汽蔚来007或还能凭借中型SUV的身份实现差异化竞争，但值得一提的是，同为中型SUV的特斯拉Model Y价格不过33.99万元，足见广汽蔚来007市场空间之紧张。

展望广汽蔚来的新车规划，据车企官方在2020年广州车展上发布的信息，短期内，广汽蔚来将投放市场的新车以007的衍生或改款车为主，如广汽蔚来007S Pro、007Sport等。

至于在2020年广州车展前夕公布，代号为“Arl8”的广汽蔚来全新车型，截至目前，暂时未有进一步消息。■

628

辆

◀