

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

央行：有较大的货币政策调控空间

“我们有较大的货币政策调控空间。中国货币政策始终保持在正常区间，工具手段充足，利率水平适中。”中国人民银行行长易纲3月20日表示，需要珍惜和用好正常的货币政策空间，保持政策的连续性、稳定性和可持续性。

欧菲光：终止与苹果合作因贸易环境影响

欧菲光创始人蔡荣军表示，离开苹果的供应链体系，是受国际贸易环境变化的客观性影响。公司不会因特定客户业务停止而倒下，反而可以去掉包袱，聚焦核心业务和核心能力。

马斯克：不会向美国政府提供客户数据

3月20日，特斯拉CEO埃隆·马斯克称，特斯拉在美国或中国的公司不会收集敏感或私人数据，然后与美国政府分享，并保证中国客户的数据会得到充分保护。

周数据

3月汽车市场企稳回升零售预计174.0万辆

近日，乘联会论坛发布3月汽车市场的销量预测：3月汽车市场企稳回升，零售预计174.0万辆，同比增长约66.0%，环比2月增长47.5%。



追星式投资图鉴

详见P8

公示

根据国家新闻出版署《地方新闻机构申领新闻记者证流程》《新闻记者证管理办法》要求，我单位已对申领记者证人员进行资格审核，现将拟领取新闻记者证人员名单进行公示，公示期 2021 年 3 月 23—29 日。

拟领取新闻记者证人员名单公示如下：  
邓宇晨

本单位举报电话：020-37592671  
广东省新闻出版局监督举报电话：  
020-87197959

时代周报社  
2021 年 3 月 23 日



全球央行之战

时代周报记者 石恩泽 发自广州

随着世界各国加快疫苗接种的速度，步入3月后，全球也开始稳步进入经济复苏阶段。但这样的乐观局面，也让各国金融市场笼罩在通胀的阴影之下。

阴影源自新冠肺炎疫情蔓延后导致的一场全球“大放水”。这场“大放水”让股市投资者乐开花，但出来混总是要还的，央行的“水龙头”也总有拧紧的一天。

在经济复苏高度不确定性下，美国作为本轮“大放水”中的一股“泥石流”，投资者们不约而同地决定让美债先跌为敬。这个决定致使全球股市自开年后一直萎靡不振。

在此关键时刻，各国央行如何对投资者进行预期管理就变得尤为重要。因此，3月份围绕全球各大央行之间的货币政策立场，备受投资者瞩目，市场将其看成了一场“央妈们的博弈”。

这场博弈不仅存在于央行之间，还存在于央行与市场投资者之间。

“抽积木”比赛

正可谓是“放水易，收水难”，其实央妈们互相也要看对方的眼色行事。

这就使得各国央行的行动宛如一场“抽积木”比赛。若一不小心没跟上其他央行的购债规

模，引起市场不必要恐慌，就会让正在爬升的本国或本地区经济重新跌回疫情时期的深渊里。

在这个节骨眼上，各国央行最不愿意看到的就是本国国债利率的暴涨。因为国债利率往往被看作无风险利率的锚，所以本国国债利率上涨将会带来一个连锁反应——推升国内借贷成本飙升。这不仅导致后续本国或地区实体经济复苏乏力，还会使财政赤字推出的债务雪球越滚越大。

市场正是知道这一点，所以屡屡用推升国债收益率这一招“绑架”央行，逼迫各国央行维持购债力度，以便投资者继续“浑水摸鱼”。

在众多央行中，最先按捺不住的是澳洲联储。澳洲联储于2月26日和3月1日先后两次出手，分别购买30亿澳元的3年期国债和40亿澳元的长期债券，希望以此捍卫收益率曲线目标。

继澳洲联储向市场妥协后，投资者们又开始将如意算盘打到欧洲央行的头上。

此前，欧元区因主要国家在疫情期间的几轮“大封锁”，半只脚还陷在“双底衰退”的泥潭中。据欧洲中央银行（下称“欧洲央行”）数据，2020年欧元区GDP已连续两个季度衰退，全年GDP跌6.8%。叠加美国经济复苏情况优于欧洲，欧洲央行行动起来不免瞻前顾后。

而金融市场正是吃准欧洲央行的“软肋”，借由欧债收益率走高，成功“逼迫”欧洲央行在3月11日宣布“下个季度购债速度将显著加快”。

➡ 下转P3

连涨10个月的东莞楼市量价齐跌

严跃进认为，东莞楼市降温的持续时间不会太长。“因为深圳购房政策比较紧，深圳购房需求还是会外溢到东莞，拉动东莞房价上涨。”

时代周报记者 刘文杰 发自广州

东莞房子卖不动了？

东莞不动产登记中心统计数据 displays，在3月8—14日这一周内，东莞市新建商品住宅网签290套，环比大幅减少45.1%。时代周报记者梳理发现，自2月27日东莞升级楼市调控力度以来，一手住宅成交量已连续10天保持在两位数水平。

2月27日凌晨，东莞发布《关于进一步加强房地产市场调控的通知》（以下简称“莞六条”）。3月15日，东莞市住建局官网就“莞六条”进行政策解答，包括如何认定新政前的在途交易有效，如何理解“新入户购买首套商品住房”等。

政策调控一经发布，效果旋即显现，原本处于节后上升状态的网签量开始调头向下。3月前两周，东莞一手住宅网签数持续下降，二手房交易也逐步减少。

“调控政策出台后，东莞楼市整体呈现降温态势，成交量不断减少。”安居客研究院副院长张波告诉时代周报记者，更重要的是市场供应量明显减少，部分项目推迟入市，进一步加大了成交量下降的力度。

易居房地产研究院总监严跃进认为，3月交易数据的保守表现，不仅是受到调控政策影响，还因为“此前信贷政策收紧，部分购房者可能会提前进行交易”。

购房群热闹不再

东莞楼市明显降温的一个直接影响是，当地购房者组成的微信群也热闹不再——在时代周报记者加入的一个购房群，半天时间里，聊天消息还不到30条。

偶尔有人在群里发问：“现在东莞的房子到底适不适合入手啊？”以往热情招揽生意的中介不再热络搭话，有群友在半小时后才回应，“再看看吧，现在跌着，也可能是暂时的”。

中介过去那些“早买早赚，只涨不跌”的话不灵了。安居客数据显示，东莞一手住宅自1月涨至29612元/平方米后陷入停滞状态，至今单价仍保持在29612元/平方米的水平。

东莞的二手房同样遇冷。

截至3月16日，东莞二手房挂牌均价已下跌至19667元/平方米。这是自2020年5月以来，东莞二手房挂牌均价首次出现下降。

时代周报记者梳理发现，东莞二手房挂牌均价下跌的区域集中在凤岗、厚街、大朗、石碣等。其中，大朗降幅最大，环比下降3.14%。

➡ 下转P6

政经 · TOP NEWS

- 4 个人养老金制度来了 专家：会增加退休收入总额
- 6 香港重回全球金融中心TOP4阵营
- 7 欧盟结束“恐慌性抱团” 重启疫苗接种计划
- 7 追星式投资图鉴

财经 · FORTUNE

- 9 招行去年日赚2.66亿元 远超茅台
- 10 李庆萍辞任董事长 中信银行零售转型待考
- 11 严监管堵住经营贷流入楼市
- 12 公募牌照不香了？

产经 · INDUSTRY

- 21 共享充电宝行业内卷化：“收割”用户成出路
- 22 黄峥辞任拼多多董事长 捐赠1亿美元探索前沿科技
- 23 燕郊部分住宅售价“跳涨” 二手房落户政策紧急叫停

编辑/周鹏 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



6 946957 200015 >  
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注  
时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路  
19号远洋明珠大厦 4 楼



# 严打经营贷 掐灭楼市过热这把火

深圳3月18日通报，已责令银行提前收回21笔、5180万元涉嫌违规贷款，叫停风险隐患较大的业务。广东银保监局3月16日披露，广州地区银行机构自查发现涉嫌违规流入房地产市场的问题贷款金额1.47亿元、305户。

中原地产研究中心统计数据显示，从中央部委到深圳、广州、上海、杭州、无锡、海口等地，近期都升级了房地产调控措施。

累计看，截至目前，今年涉及房地产调控的政策出台次数已经超过110次，其中严打经营贷是重中之重。

为什么要严打经营贷？原因是经营贷违规流入楼市，成为本轮房价明显上

涨、助推楼市过热的主要因素。

所谓经营贷，是指对小微企业和实体经济的个人经营贷款，其本义在于扶持小微企业的发展。过去用经营贷来购房非常少见，因为利率较高，无利可图。

自去年以来，国家扶持小微企业的力度不断加大，多地出台了降低经营贷利率，乃至于直接贴息的优惠政策，不少银行的经营贷利率降低至3.85%，甚至更低。经营贷还款周期也逐渐拉长，最高可以做到20年还款。

与房贷利率相比，经营贷的利率差有很大的吸引力，不少人打起了让经营贷入楼市的主意。

让经营贷入楼市，借款人不是唯一

获利者。

一位借款人接受媒体采访时透露，整个买房的过程，自己不过出面两三次，其余过程都是贷款中介在忙活。第一次是和卖房者见面、签合同，第二次是和银行签合同贷款、放款。

显然，借款人、贷款中介和银行，就是经营贷入楼市的三大参与主体。

借款人要申请经营贷，名下必须要有小微企业，而且还要有足够的经营流水。贷款中介在此时粉墨登场，通过其操作，借款人只要支付一笔款项，就可以达到相关标准。这些虚假的材料交到银行后，银行方面要从严核查，肯定是过不了关，银行客户经理的作用就在此

显现，业内人士直言：某些客户经理“睁一只眼闭一只眼”。

银行何以对经营贷入楼市的态度如此暧昧，甚至是眼开眼闭？原因很简单，放款给真正的小微企业，风险明显要高。

从深圳近期通报的三起经营贷违规流入楼市典型案例不难看出，每一起违规案例背后，都离不开借款人、贷款中介和银行工作人员的“通力合作”。严打经营贷，必须紧盯这三类参与主体。由于银行是最后一个关口的把关者，尤其需要其负起责任。

在经营贷入楼市愈演愈烈的背景下，相关核查手段也在升级。与此前的银

行自查不同，新一轮深圳监管核查的最大亮点是，发现相关贷款资金已进入他行账户情况的异常线索，可上报给监管部门，申请其他银行协助调取相关账户资金流水，查证是否存在违规使用信贷资金的情况。

过去，对贷款资金进行跨行协查很难，现在监管部门全面介入，就解决了这个难题，可以穿透式地看清整个资金流向，对打击违规无疑会起到重要作用。

严打经营贷入楼市，有利于经营贷回归其助力企业经营的本质，也能有效抑制楼市又一轮过热。无论哪个方面，对当前经济健康发展的意义都是不言而喻的。■

## 不收押金之后 共享经济的下半场要做好用户体验提升

毕舸 财经专栏作家

继共享充电宝之后，共享单车也开始涨价。近日，有网友发现某共享单车计价规则改变，前15分钟收费1.5元，之后每10分钟收费1元。这样算下来，骑车1小时收费6.5元。

共享行业涨价引发网友热议。3月20日，在中国发展高层论坛2021年会现场，就共享消费不断涨价的话题，清华大学中国经济思想与实践研究院院长李稻葵接受媒体采访时认为，应该分区域和时段考虑。

共享行业的烧钱补贴大战早已结束，活下来的企业为了继续生存，如今都普遍上调了价格，这是共享经济企业进入下半场发展的必然要求。因此，服务涨价成为其趋势。

从本质上说，共享经济其实是分时租赁经济，即企业将产品分时段租赁给不同用户，用户根据各自需求在某个时段选择花钱租赁该企业的产品。需求会发生重叠，租赁时段也就容易出现需求高峰和平稳段。在高峰时段，由于供需关系的变化，为了能够获得

所需产品和服务，用户愿意花更多的钱。

这就演变成一种交由用户选择的自动调价行为，在网约车行业并不少见。尤其是高峰时段，这成为用户与用户之间的价格竞争，谁愿意承担更多的调价，谁就能在排队等待中占据优先位置。

用户提供的调价，大部分会归于网约车司机，作为在高峰期多接单的刺激。对于这一模式，绝大多数网约车用户是愿意接受的，毕竟这是用户选择而非企业强制涨价。

同样，共享单车、共享充电宝也存在需求高峰期。共享单车企业会根据大数据，在高峰期时段将需求较少地区的车辆调配到需求更多的地区，这涉及人力运营等投入增加。分地区、分时段提供不同更多价格标准，就市场逻辑而言是行得通的。

但是，共享单车、共享充电宝现时采取的是不分时段、地区的统一调价行为，对大部分用户来说，接受度就会偏低。

用户为共享产品涨价买单，更多是基于其是否满足于高频刚需。

对上班、出差及商务族而言，高峰期最

宝贵的资源是时间，因此愿意多掏钱接受网约车的调价。对共享单车用户而言，基于同样的理由，他们也愿意在高峰期租赁共享单车而多付钱。但在非高峰需求时段，难有用户因此买单，反而会因为共享单车价格偏贵而选择其他交通工具，由此“抛弃”共享单车。

总之，针对不同类型的共享经济模式，用户对价格的敏感度，取决于他的需求程度。

当然，还有一个重要因素是用户从共享经济中所获得的服务体验是否对等。如果用户花高价所乘坐的网约车破破烂烂、充满异味，共享单车零部件损坏，共享充电宝总出现充电不畅，用户会逐渐放弃这些共享服务。

目前，共享经济领域不收押金日渐普遍，这来自于企业为获取更多用户所提供的服务改善，也是前几年共享单车押金问题频发引发的监管强化、用户抵制等因素所致。

不收押金的共享经济在服务涨价之后，更要做好用户体验的同步提升，如此才能留住老客户，吸引新客户。否则，价格上去了、服务依然不尽如人意，用户都是用脚投票，相关企业最终被用户“投”出去。■

「聚焦」

「国际」

## 缺乏社会共识 “追梦人法案” 前景未卜

陶短房 财经专栏作家

当地时间3月18日，美国联邦众院以228票赞成、197票反对，通过《美国梦想与承诺法案》即所谓的“追梦人法案”，旨在给予18岁以前非法进入美国的外籍人士合法身份，乃至最终给予他们美国国籍。

但“追梦人法案”的争议由来已久。

2012年，时任总统奥巴马遭到拉美裔票仓的甜头后，以“人人有权追梦”为由，不顾共和党人和社会的强烈异议，绕开国会，推出童年入境者暂缓遣返手续（DACA）政策。

在该政策下，18岁以前进入美国的外籍人士被暂缓遣返，让他们有机会通过非法移民大赦或其他途径，最终“洗白”成为美国公民。

共和党人当时表示强烈反对，并猛烈抨击奥巴马绕开国会的做法。此后，尽管特朗普政府进行了多番努力，但取消DACA的计划还是失败了。

根据“追梦人法案”，今年1月1日前在美国居住的、抵达时不满18岁的非法移民，可每隔两年提出一次“延长居留许可”的申请（即获得DACA资格），连续提交4次（即住满10年）后，申请者只要在美国完成高中学业，且无严重犯罪记录，就可以获得绿卡；在此基础上如有连续雇用记录或获得更高学历，就可以申请美国国籍。

民主党人支持“追梦人法案”的理由是，这些追梦人曾遭遇太多不公对待，应该还他们公道。

支持者声称，这些追梦人可为美国补充宝贵的劳动力。该法案将令美国高中毕业率提升15%，高中入学率提升3%，将拉美裔美国人的大学入学率提高两位数（其中女性更高达22%）。

但包括许多共和党议员在内的反对人士指出，追梦人绝大多数是从美墨边界偷越的拉美裔非法移民，“追梦人法案”一旦生效，无疑会刺激、鼓励更多拉美裔非法移民扶老携幼、铤而走险，加剧美墨边境的紧张局势。许多共和党众议员指出，此举等于给违反美国现行联邦法律的移民提供大赦机会。

更有人认为，如果将“为非法移民提供方便之门”视作公平，这对广大合法移民又是否公平？难道后者就不曾为美国作出很多贡献？

许多政治分析家认为，当初奥巴马和民主党人不顾一切力推DACA，原因是在拉美裔中该党支持者比例逐年上升，希望借此加大本党票仓基数，提升未来选举获胜概率。

特朗普和共和党人竭力阻挠，则是为迎合党内白人民粹派和拉美裔右翼的诉求，阻止对手借此提升未来选举获胜率。

一言以蔽之，两党对追梦人态度迥异，出发点都是本党的选举和政治利益，与其说是为圆追梦人的梦，不如说是在追两党自己的梦。

由于党派对立严重，整个社会严重缺乏共识，“追梦人法案”在参议院的前景显然不会如在众议院那般顺利。

民主党在参议院只占极微弱优势，“追梦人法案”要在参院闯关成功，需要60%以上的赞成票，如不经过大幅修改和妥协，恐怕很难通过参院，递交到拜登案前。■

「视觉」

「时评」

## 东京遇冷

3月21日，日本传统民宿管理人花费18万美元翻修旅馆，为即将到来的东京奥运会做准备。就在前一日（3月20日），日本正式决定放弃接纳来自海外的普通观众，东京酒店业或遇冷。



## 奇葩贷产品频现 “贷”不来金融创新

蒋光祥 财经专栏作家

九江银行“彩礼贷”事件持续发酵已有数日。该产品最高可贷30万元，年利率低至4.9%，贷款用途为新婚旅行、购车、购买首饰、购买家电，申请条件是“22周岁以上、连续工作时间有一年、情侣一方为行政事业单位”。3月18日晚，九江银行发布致歉声明，对直接责任人给予停职处理。

实际上，在彩礼贷之外，还有“墓地贷”“婚庆贷”等奇葩贷款一样吸睛。观察这些奇葩贷款，需要放在当时的环境去评价。不少地方苦于“天价彩礼”“天价墓”久矣，银行“创新”推出相关金融服务产品，看上去合情合理，合法合规。

但各银行试图拓展市场的金融创新，实质上是各种形式的消费贷，难言创新，或者说大部分只是伪创新。业内都清楚，消费贷这种无担保、无抵押个人综合授信贷款产品，本不复杂，关键在于谁可以吸引到更多的优质客户。

例如，有银行推出的“幸福园丁贷”“幸福医师贷”，针对教师及医师两大专业人士群体给予特别利率优惠，既满足优质客户的需求，又能得到该有的利益，在社会主流价值观的站位上作出正向引导。

但彩礼贷、墓地贷这类奇葩贷款显然是为了抢夺市场份额而开发，产品质量可以想象，通常是未经试验就急匆匆将产品推向市场。在市场上交点“学费”倒也罢了，但影响银行商誉与声誉，这种损失对于银行来说颇为遗憾。

九江银行在致歉声明中提及，弘扬时代新风，坚决抵制旧风陋习，是企业践行社会责任不可或缺的一部分。银行将加强对员工的教育培训，不断提高企业社会责任意识，同时立足金融本源，不断提升金融服务实体经济水平和能力，这一认识颇为到位。

真正具有创新意义的金融产品的营销与服务，仍然值得追寻。银行要发展，必须不断创新。银行营销观念的核心，应是以金融产品市场需求为出发点，开发、设计、经营产品和工具，尤其是具有特殊性能要求的产品、

工具和服务项目。

例如银行卡增值服务。各行早就针对贷记卡设计了产品丰富的贷记卡商城，如今，银行将综合账户发展理念放在借记卡上，将综合账户服务功能全部纳入“一卡通”服务，在此基础上深度整合、挖掘客户信息，为客户提供账户服务、综合理财、消费咨询以及俱乐部会员服务等一系列增值服务。

金融产品不同于常规市场意义上的一买一卖。银行营销行为除了要遵循相关法规与监管政策，还需要了解客户，包括客户所在城市的文化背景，最终争取客户认同。

因而，在以市场为导向的现代营销模式下，商业银行实施金融产品创新，是从营销前端带回市场信息和客户需求开始，到中端整合需求、研发生产、验收测试，再到服务后端对产品进行后续跟踪的循环过程。

金融创新不是急吼吼地“抢山头”，更不能是“始乱终弃”的一地鸡毛。只有经过这一整个链条检验的金融创新，才能算是真正的金融创新，否则，就很可能是始笑大方的金融伪创新。■



# “碳中和”成股市亮点 外资最关注风电、光伏和新能源汽车三大板块

时代周报记者 张晓添 发自北京

自去年9月，中国在联合国大会上向世界宣示了2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和的目标后，相关计划正迅速落地推进。

在3月15日召开的中央财经委员会第九次会议上，中央明确了碳达峰、碳中和工作的定位，尤其为今后5年如何做好碳达峰工作谋划了一个清晰的“施工图”，“实现碳达峰、碳中和是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革”。

与此同时，敏感的资本市场对于相关投资机会的关注度也正迅速上升。尽管中国股市近期持续震荡调整，但“碳中和”概念仍是表现最为亮眼的领域之一，成为了投资者眼中的“香饽饽”。

## “碳中和”或将重构中国经济

所谓“碳达峰”，是指经济活动造成的二氧化碳排放不再增长，达到峰值之后逐步降低。“碳中和”则是指，企业等经济主体通过节能减排等形式抵消自身产生的二氧化碳排放量，实现二氧化碳“零排放”。

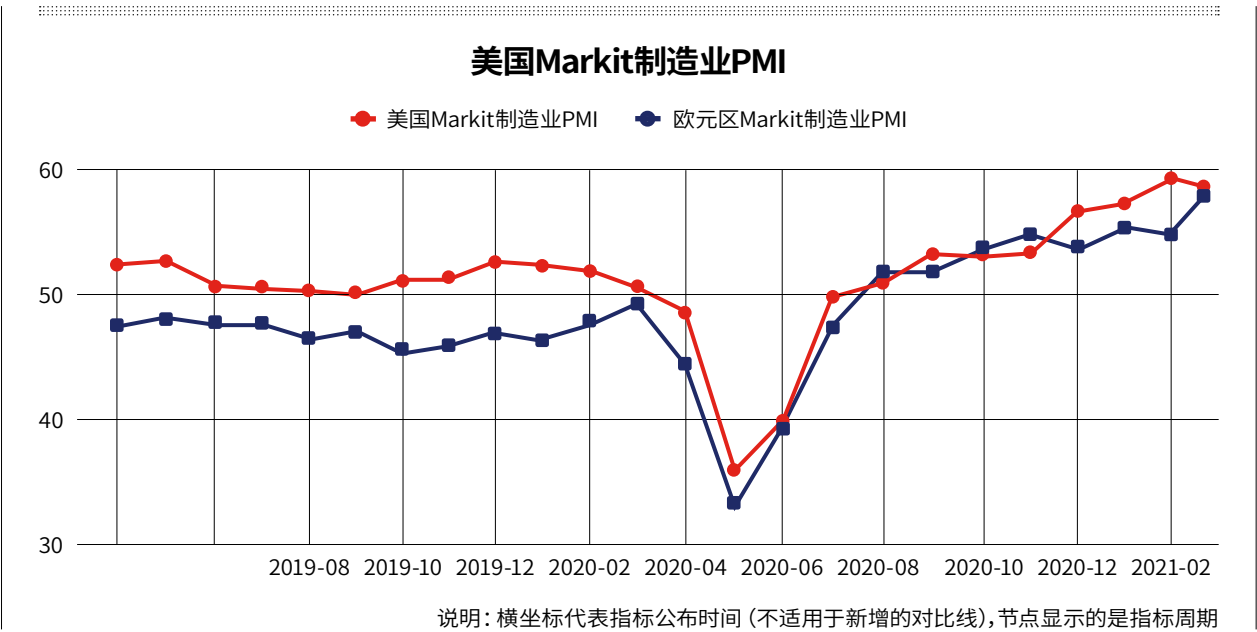
“十四五”规划明确要求，落实2030年应对气候变化国家自主贡献目标，单位国内生产总值能耗和二氧化碳排放分别降低13.5%、18%。

目前，各地已经开始出台具体的执行计划，其中，北京、上海、广东、江苏等已经明确提出碳达峰的时间点。中国最大的能源公司之一——国家电网也率先公布了其“碳达峰、碳中和”行动方案。

风险投资家、中投公司前董事总经理兼北美办事处负责人马文彦向时代周报记者表示，中国需要一场“绿色革命”来实现这一雄心勃勃的气候议程。

“达成这一愿景可能意味着中国经济的大规模重构，类似于2013年提出的‘促进信息消费’政策。”马文彦认为，正是以该项政策为起点，中国开始由以制造业和基础设施建设为主导的经济模式，转向如今由消费和创新驱动的经济。

“未来金融资源会向低碳项目、绿色转型项目、碳捕集与封存等绿色创新项目倾斜。”马文彦表示，同时这也需要建立许多新的标准体系，例如环境信息披露制度、绿色金融统计制



度等。

眼下，中国“碳中和”计划所带来的股市投资机遇正受到国内外投资者的共同瞩目。

美国投资研究机构贝瑞研究中国研究总监张晏在接受时代周报记者采访时表示，“碳中和”不仅是中国

政府关注的发展方向，也是世界各国的目标。“‘碳中和’的投资机会，不管是国内还是国际资本，看重的都是它的确定性。”

从具体的指标来看，到2030年，中国单位国内生产总值二氧化碳排放将比2005年下降65%以上，非化石能

源占一次能源消费比重将达到25%左右，森林蓄积量将比2005年增加60亿立方米，风电、太阳能发电总装机容量将达到12亿千瓦以上。

“这一政策推动下的需求是非常强劲而具有持续性的。”张晏说。国际投行高盛的一项研报也指

出，到2060年，中国清洁能源技术基础设施投资规模将达到16万亿美元（约合104亿元人民币）。

## 外资关注风电、光伏、新能源汽车板块

就股票投资而言，在张晏看来，“碳中和”概念之下的相关股票有很多，但核心主要还是在于三条主线：一是发电端碳减排，即风电、光伏和核电逐步替代化石能源，并大力发展储能产业。该条线将始终是碳中和的主线。

二是消费端碳减排，比如新能源汽车。其中包括最近市场关注度较高的工业消费端碳减排，比如钢铁、建材等传统碳排放行业，通过节能减排和限产来支持“碳中和”。

三是环保和绿色排放。包括节能绿色建筑、绿色排放和可降解塑料等环保主题。

“在所有这些脉络下，风电、光伏和新能源汽车始终会是市场主线，也是市场增量最大的。”张晏分析说，“对于外资来讲，这也是中国目前最具有核心竞争力的板块之一，不管是从技术还是市场占有率来看，这几个板块已经出现或正在形成的世界级龙头，是最令外资兴奋的投资机会。”

从国家能源局公布的数据来看，到2020年年底，全中国风电累计装机2.81亿千瓦，光伏累计装机2.5亿千瓦，风光累计装机总容量超过5.3亿千瓦。

“十年内要从5.3亿千瓦增加到12亿千瓦以上，年复合增速约为9%，这是一个具有确定性的增长行业，也是内外资选择碳中和这个板块的原因。”张晏说。

马文彦则认为，物联网是一个有趣的投资板块。在他看来，要追踪碳排放和碳信用，物联网将会成为整个经济未来的基础。

“比如，中国仍然是全球最大的汽车市场，并且该行业仍严重依赖燃油驱动汽车。而政府现阶段正推动电动汽车的发展和使用，这将是未来物联网重要的一部分。”

对于关注“碳中和”这一长期主题的个人投资者，张晏建议投资者不要被市场短期波动所左右，同时要找到成长性和确定性最强的机会，不追逐短期热点。

“政策推动只是一方面，行业长期还是得靠市场驱动。总体来说，需求端的驱动比供给侧的驱动更强劲，受

# 全球央行之战

## 上接P1

但欧洲央行行长拉加德也不是吃素的。她在记者会上明确指出，市场利率上升会给更广泛的融资环境带来风险，如果不加以控制，债券收益率的上升可能会导致过早的紧缩，而过早收紧支持措施是不受欢迎的。

拉加德此番威逼利诱，等同于将“达摩克利斯之剑”直接悬在了欧洲债市的头顶。

被称为“欧债之王”的德国10年期国债收益率，非常给面子地在拉加德的演讲结束后下跌了3个基点，并带动欧盟主要国家的10年期国债收益率均全线大跌。这也促使当夜欧洲主要股指全线收涨。

## 美联储抄“作业”

在目前混乱的局势里，欧洲已先一步出牌，美联储到底跟不跟？

果不其然，3月17日美联储主席鲍威尔继续对市场放“鸽”，似乎并未将近期暴涨的美债收益率放在眼里，在政策操作上依旧选择袖手旁观。

但金融市场对鲍威尔“盲目鸽派”的言论已经不再买账。华创证券宏观首席分析师张瑜在3月中旬的电话会上表示，“无论美国是否承认，从

大环境来看，资本市场认为美联储已在货币转向的初期，只不过转得非常小心翼翼”。

再从美联储货币政策委员会（FOMC）最新发布的点阵图来看，本次18人中有7人预计2023年会加息，比去年12月份多了2人。更关键的是，这7人中有6人预计2023年的加息力度将超过0.5%。也就是说，若按照加息一次25个基点来算，届时加息可能不止一次。

叠加在美联储的最新经济展望中，FOMC上调了两年内美国GDP增速预期和三年内核心消费支出价格指数（PCE）通胀预期。可见，美联储对经济恢复愈加乐观了起来。

然而，美联储越乐观，市场就越是无法完全放心。自2020年12月美联储的会议纪要上首次出现“收缩（Taper）”一词后，不少投资者就已把美联储的发言当成一种可有可无的“心理按摩”。

张瑜表示：“资本市场认为在经济向好、通胀向上的环境中，美联储的‘鸽’一定是不持久的，随时都有变‘鹰’的风险。因此投资者是不敢顺着美联储‘鸽’的逻辑去做交易。”实际上，金融市场已自觉地把定价算在了美联储前面。

此外，美联储目前拿的“剧本”其实也有史可鉴。早在2012年12月，前美联储主席伯南克就曾对市场用过一模一样的套路，即极力淡化市场对会议纪要中“收缩”的预期。“这就是为什么市场认为鲍威尔在‘抄’伯南克的作业，还被大家知道了作业的答案。”张瑜说。

但美联储也不是单纯“无脑”地抄作业。

中金公司董事总经理黄海洲日前在浦山论坛上剖析了美联储的“心路历程”：两害相较取其轻。因为对比通胀，美联储更不想要“大萧条”。“美联储不惜把美国财政赤字上拉30个点，借由大规模货币宽松和财政刺激进行转移支付，稳住了居民、企业和金融三部门资产负债表的恶化。”

另外，从数据上看，黄海洲指出美国PMI（采购经理人指数）修复明显强于其他国家，这正由于美国在疫情期间通过“大放水”为经济增长打下了基础。

## “债市义警”重出江湖

当年伯克南隐忍了3年，才正式对市场提货币转向。可如今美债市场发现了鲍威尔在“抄作业”，便一而再再而三地测试美联储的底线。

站在央行的角度，可以将此看成是市场“欺负”央行，但若以债市的立场看，却又是另一道风景。市场中有一派声音认为，投资者抛售债券是为了向央行发出通胀过热的预警信号。

为此，前纽约联储银行经济学家爱德华·亚德尼（Edward Yardeni）将这群做空债市的投资者称为“债市义警（Bond vigilante）”。他还表示，当央行和财政部“无法无天”之时，“债券义警”的工作就是将经济带回法律和秩序的框架下。

回顾历史，美国债市曾在前总统克林顿执政之时发动过一起“1994年债券大屠杀”，促使克林顿政府在那之后发愤图强地压减财政赤字，创造出连续五年财政盈余的神话。

反观现在，美国的财政状况可谓是一落千丈。据美国财政部统计，截至2020年12月中旬，美国债务总额已高达27.39万亿美元。这意味着，平均每位美国人要背负8.29万美元的国家债务。这也难怪至今不少美国人依旧认为，克林顿是近几届美国总统中最懂经济学的。

正当资本市场被拜登政府价值1.9万亿美元的“核动力级”印钞计划吓得“魂飞魄散”之际，欧美不少媒体认为，“债券守护者”正在踏马而来。

所谓英雄所见略同，“新债王（Jeffrey Gundlach，DoubleLine Capital首席执行官）”和“老债王（Bill Gross，太平洋投资管理公司联合创始人）”日前还携手在媒体上喊话，表示现阶段他们不看好美债。“老债王”更是直截了当地透露自己正在做空10年期国债期货和长期国债。而这股强劲的做空力量，也让不少市场分析师对10年期美债在年底前破2%，基本达成了共识。

然而，面对“债市义警”的步步紧逼，美联储依然选择忽视。

对此，东北证券首席经济学家付鹏分析称，实际上鲍威尔在讲话中透露出了美联储未来的一个忍耐下限，即美联储可以接受市场无序的状态，但不能让这个无序威胁到美国就业恢复。

也就是说，在央行和市场之间的博弈里，央行不能够被金融市场绑架。因此，想靠金融市场波动来“绑架”美联储的想法基本可以放弃了。

而这场“战斗”何时见分晓？张瑜认为，4月或是第一个观察窗口，届时拜登百日新政后的美国政策重点将会浮现，同时美国一季度经济数据也会出炉。而黄海洲也提到，美国通胀高点有望出现在5月。■



# 今后养老靠自己？个人养老金制度来了

## 专家：会增加退休收入总额

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

近日，“个人养老金制度来了”的话题登上新浪微博热搜榜单，阅读量超过4亿，引发了网友广泛讨论。

为应对人口老龄化、促进养老保险制度可持续发展，“十四五”规划纲要明确，发展多层次、多支柱养老保险体系，提高企业年金覆盖率，规范发展第三支柱养老保险。

作为个人自愿参加的养老金制度，第三支柱养老保险怎么“支”起来？在2月26日国新办举行的新闻发布会上，人社部副部长游钧透露，总的考虑是建立以账户制为基础、个人自愿参加、国家财政从税收上给予支持，资金形成市场化投资运营的个人养老金制度，正在紧锣密鼓地推出。

近年，关于中国养老金可能会耗尽的担忧一直存在。中国社科院在2019年4月发布的《中国养老金精算报告2019—2050》指出，随着养老保险单位缴费比例和社保缴费基数下调，未来几年养老金很难维持当前的上涨速度，到2035年将耗尽累计结余。

现在推出个人养老金制度，是否与基本养老保险将耗尽的担忧有关？这项制度将如何实施？普通人参加个人养老金制度有何好处，退休收入会增加吗？围绕这些问题，时代周报记者专访了中国社会科学院世界社保研究中心主任郑秉文。

### 好处：增加退休收入来源和总额

**时代周报：很多人对个人养老金制度并不了解。它跟大家平常交的基本养老保险有何不同？**

**郑秉文：**按照国际上的最佳实践，养老金制度由三支柱组成：第一支柱是国家举办的基本养老保险计划，可简称国家养老金，第二支柱是企业举办的企业养老保险计划，第三支柱是个人自愿参与的个人养老金制度。这三个支柱的主体不一样，但共同特点是都有国家税收优惠支持。

目前来看，三支柱养老保险发展最好的是美国、加拿大等国。比如，美国养老保险中第二、第三支柱加起来，资产比第一支柱多10倍左右。

**时代周报：有人担心，现在准备推出个人养老金制度，说明国家养老金不够用，甚至还有人认为这是要把养老负担还给老百姓，对此你怎么看？为何要建立个人养老金制度？**

**郑秉文：**这个看法是不全面的。建立个人养老金制度，与国家养老金够不够用没有关系。



20世纪90年代，我国建立第一支柱养老金，2004年建立第二支柱。第二支柱建立16年来，并没有降低第一支柱的待遇水平，而是多了一个支柱。

现在建立第三支柱的目的是增加一个支柱，它们之间不是此消彼长、零和博弈的关系，不是因为国家养老金不够用，才建立个人养老金制度。

如果不建立第二、第三支柱，人们只有国家养老金，没有企业养老金和个人养老金，退休收入来源就比较单一。建立第二、第三支柱后，退休收入来源多样性，而且替代率（备注：指劳动者退休时的养老金领取水平与退休前工资收入水平之间的比率）提高，每个支柱都有自己的替代率，他们加总之后，退休收入总额就增加了。

**时代周报：具体来看，普通人参加个人养老金制度有何好处？**

**郑秉文：**建立个人养老金制度的目的是增加退休收入的来源多样性、提高总的退休金金额，这是它的好处。

第一支柱的替代率在美国只有38%，假设退休前月薪是1万元，退休后只能领取3800元，退休收入比退休前少了将近三分之二。第三支柱和第二支柱相加，就可以在相当程度上弥补第一支柱带来的收入差距。

### 试点问题：流程繁琐、吸引力不足

**时代周报：有低收入者认为，个人养老金制度与自己的关系不大。你认为，个人养老金制度主要面向是哪部分人群？低收入者能否从中受益？**

**郑秉文：**首先要了解什么是个人养老金，它是怎么运作，不同收入群体就明白它与自己的关系大不大。

2018年试点至今的个人养老金制度主要是个税递延型商业养老保险，它的主要特点在于税前列支，就是在发工资之前缴费，即便是在发工资后缴费，每年个税汇算时可以退税，等退休后领取养老金时再补缴个税。

由于个税缴纳延迟几十年，相当于国家向个人让渡了当期的税收收入，利用这种方式激励大家建立个人养老金。大家就会明白，要享受个税递延政策，就首先必须是个税的纳税人。所以，建立个人养老金制度对收入门槛，客观上是有条件要求的。收入比较低，不是纳税人，就享受不到税收优惠。

**时代周报：2018年5月1日，税延型商业养老保险在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区试点。据官方介绍，试点总体规模不大，市场普遍反映政策吸引力不足。为什么会出现这种情况？**

**郑秉文：**税延型商业养老保险试点快三年，效果不好，有几方面的原因：一是，当时正好碰上个税起征点提高（备注：2018年5月1日起，个税起征点从每月3500元提高到5000元），全国纳税人一下子少了很多，享受税延的人少了，导致投保情况不好。

二是，在制度设计上存在一些问题。这些问题可以归纳成五点，每一点都值得深思。

第一点，纳税人在投保时不能完全独立以纳税人的身份在任何地点、任何时间自由购买商业养老保险产品，需要单位配合。

第二点，税延限额计算复杂。按规定，税延养老保险保费优惠限额按照当月工资薪金、连续性劳务报酬收入的6%或1000元取低值的办法确定。如果每月收入起伏较大，需逐月对缴费上限进行确认调整，操作不便。一旦有一个月收入较低不够资格，就有可能出现缴费“断裂”而难以接续。

第三点，税延额度比较低，激励程度十分有限。个人缴费税前扣除按6%或1000元取低值，抵扣标准较低，撬动保费规模不大，个人积极性十分有限。即使个人有超额缴费意愿和能力，由于税延的额度比较低，也不愿意参加这个制度。

第四点，在领取养老金时，目前规定按7.5%对保费和投资收益全额缴税，税负过重，抑制了青年人参加个人养老金制度的积极性。

第五点，税延型商业养老保险在保险公司销售的费用率比较低，比普通的商业保险销售费用率还低，保险公司的销售人员没有积极性来推销这款产品。

我把商业养老保险的试点看成是个人养老金制度的1.0版本，是一个很好的实验，是在没有经验的情况下推出的顶层设计。现在将要推出的个人养老金制度，我把它称之为2.0版本。2.0版本应该吸取1.0版本存在的

问题，提高制度的激励性，让老百姓得到实惠，老百姓才会愿意去购买这些产品。

### 建议：越早买越好，未来覆盖金融产品或更宽

**时代周报：在2.0版本中，个人养老金制度应该如何让参保人愿意参加，而且愿意多交钱？**

**郑秉文：**个人养老金制度不是强制性的，而是自愿性，如何让个人愿意多交钱，关键在制度设计上要有激励性。首先要提高个人收入水平，这样大家才有闲钱，愿意为未来养老攒钱。如果没有闲钱，哪能想到几十年后的养老钱？所以，千方百计提高居民收入水平，这是鼓励建立个人养老金的根本措施。

在提高个人收入水平的前提下，要让个人养老金制度尽量优惠再优惠。否则，对老百姓来讲，不如不建立这个制度，平常进行理财就可以了。

总之，一方面要提高收入水平，另一方面在制度设计时要有激励性，这样老百姓才愿意多交钱。没有激励性，老百姓不愿意参加这个制度，覆盖面不会很大。

**时代周报：在个人养老金制度仍未出台的情况下，个人购买现行的商业养老保险应该如何考虑？**

**郑秉文：**根据2018年试点文件，现在个税递延型商业养老保险试点仍然有效，个人仍然可以购买。买了1.0产品，在个人养老金制度出台之后，肯定会有衔接的办法。从我个人研究角度来讲，越早购买越好。1.0产品有一些问题，但是总的来说，买了没有吃亏，只不过是手续很麻烦。

与1.0版本相比，2.0的个人养老金制度，覆盖的金融产品范围更宽，既包括1.0版本里面的商业养老保险，还包括公募基金、银行理财产品等。买了1.0产品，也不耽误日后建立2.0的制度，到时候合并就可以。

**时代周报：个人养老金制度出台后，你如何看待它未来的发展？**

**郑秉文：**中国建立个人养老金制度是迟早的事，是国家让渡税收收入、增进民生福祉的好事。

作为一个养老金制度建立只有二三十年的国家，现在只是把第一支柱非常扎实地建立起来，几乎覆盖了所有法定人口，第二支柱建立10多年，第三支柱刚刚起步。三支柱共同发展，这是未来我国养老金制度的愿景、目标。三支柱出现失衡，显然是不应该的，国家正在出台政策进行矫正，建立第三支柱就是一个重要措施。■

# 汽油重回7元时代 专家：仍有上涨空间

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

自去年11月以来，油价已经连续实现了“九连涨”！

据国家发改委消息，新一轮成品油调价窗口于3月17日24时开启，国内汽油价格每吨上涨235元、柴油每吨上涨230元。折合升价，92号汽油每升上涨0.18元，95号汽油每升上涨0.19元，0号柴油每升上涨0.2元。

本轮调价落实后，国内95号汽油零售价格提高至每升7元，这是2019年6月份以来95号汽油零售限价重回7元时代。

对于车主和物流企业来说，用油成本将进一步增加。按照一般家用汽车油箱50L容量计算，加满一箱92号汽油将多花9元左右。以月跑10000公里、百公里油耗在38L的斯太尔重型卡车为例，单辆车的燃油成本将提高380元左右。

### 受国际油价上涨影响

根据我国2016年出台的《石油价格管理办法》，国家对成品油价格设

置了调控上下限，即当国际市场油价在每桶40—130美元之间时，国内油价正常调整，当国际市场油价高于每桶130美元或低于每桶40美元时，国内油价维持130美元的天花板价或40美元的地板价。

在这一价格机制下，受新冠肺炎疫情影响，去年上半年国际原油市场剧烈波动，价格迅速跌破每桶40美元，甚至首次出现“负油价”，国内成品油价格触及地板价。

触底之后，国际油价开启反弹模式，2020年年底恢复至同年2月水平。今年以来，随着全球疫情趋稳，世界经济逐步重启，国际油价再度升高，国内油价从去年11月19日后迎来“九连涨”，这也是2013年新定价机制实施以来的首个“九连涨”。

经历“九连涨”后，国内92号汽油和0号柴油零售限价累计分别上调1675元/吨、1615元/吨。折合升价，92号汽油累计上涨1.32元/升，0号柴油累计上涨1.37元/升。

较“九连涨”之前，消费者加满油箱容量为50L的92号汽油将多花约66元。

“本计价周期初始，随着欧佩克+将之前的减产力度延长至4月底，同时沙特继续自愿每日额外减产100万桶的消息传出，导致国际原油价格接连上涨。”卓创资讯分析师王雪琴对时代周报记者表示。

中国能源网首席研究员韩晓平对时代周报记者表示，今年世界各国疫情有所控制，市场对经济复苏产生较强预期，导致石油需求会继续增加，是石油期货价格上涨的主要因素。

王雪琴分析，随着后续欧美疫情持续、疫苗推进放缓，市场对需求前景忧虑加重，同时产油国复产步伐放缓的推动力减弱，原油价格呈现震荡走势。但原油变化率已处于正值高位水平，所以本轮成品油零售限价上调窗口开启。

### 继续上涨空间收窄

由于国内成品油价格调整周期为10个工作日，下一轮调价窗口将于3月31日24时开启。

对于国内油价后期走势，王雪琴分析，欧佩克+会议商讨的结果是将之前的减产延长至4月，所以原油价格底

部支撑较为坚挺，下轮上调预期仍然存在。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强对时代周报记者分析，国内油价依旧有上涨空间，但涨幅缩窄。“世界经济复苏的动力不是很强，产能过剩的现状没有改变，除非发生突发事件，否则国际油价继续冲高的动力不足，国内成品油价格也不会上涨很多。”

截至3月16日收盘，纽约商品交易所4月交货的WTI原油期货价格下跌0.59美元，收于每桶64.80美元，跌幅为0.9%；5月交货的伦敦布伦特原油期货价格下跌0.49美元，收于每桶68.39美元，跌幅为0.71%。

在林伯强看来，正常年份，国际油价在每桶50—70美元之间波动，价格既不会太高也不会太低。目前国际油价处于比较温和的状态，基本回到了疫情之前的水平。

韩晓平表示，如果油价一直维持在高位，会促进石油替代技术的发展，人们也会更倾向于购买新能源汽车，这将对油价的继续上涨产生压制作用。

### 加油站零售利润不乐观

不过，油价上涨对加油站零售利润来说，形势并不乐观。

根据隆众资讯监测，截至3月中旬，全国加油站汽油平均理论利润已跌至1000元/吨附近，处于近4年以来的最低水平，且2021年以来一直处于下滑趋势。

隆众资讯分析师徐其刚对时代周报记者表示，加油站汽油利润下滑主要是因为汽油批发价涨势过猛，而终端零售价跟进不足。

徐其刚解释称，以山东地区为例，汽油在春节前备货囤货、节后补货以及2—3月份外采放量等持续利好提振下，批发价涨幅超过1600元/吨，零售价格上涨765元/吨，导致今年以来批零价差持续走低。

徐其刚认为，2020年成品油“地板价”保护机制之下的高利润时代一去不返，而国际油价中长期仍有上涨空间，成品油在出口加大、检修大年以及供需结构相对平衡的大背景下，批发价格长线有望保持坚挺，2021年加油站零售利润大概率整体保持低位运行。■



# 集中供地新政落地前夜：房企抢收拼速度 多地成交火热

时代周报记者 刘婷 发自深圳

3月19日，新力溢价11.42%竞得无锡经开区四院东地块，华润置地溢价5.88%斩获无锡学院西地块。

至此，无锡开年后的首场土拍落下帷幕。

上述两宗地块均在3月17日挂牌出让，但因在开拍后60秒内触顶限价而转入摇号环节，并于3月19日公布结果。同日出让的还包括梁溪区北塘、滨湖区渔港、惠山区洛社等地块，共吸引96家房企报名。其中，经开地块共有61家房企报名，创下无锡土拍历史纪录；梁溪区地块拉锯2个小时，最终以溢价率33.96%成交；滨湖渔港地块为该片区地王。

无锡为22城“两集中”供地的试点城市之一，多家房企在新政落地前争相抢收。近日，东莞、佛山、郑州等城市均出现抢收行情，推动土地市场成交火热。

买地大军中，“三道红线”中黄绿档房企出镜率极高。中指研究院的《2021年1—2月中国房企拿地排行榜》显示，拿地金额前10名的房企中，绿城中国、招商蛇口、保利集团、融创中国、万科、滨江集团、华润置地等7家企业为黄绿档企业。

“黄绿档房企资金面更宽裕，财务更稳健，在资金流动性上更具优势。这些企业遇到优质地块可以根据自身情况积极补仓，发挥空间更大。”3月18日，诸葛找房数据研究中心分析师陈霄对时代周报记者分析道，未来黄绿档企业抢地的现象或将持续。

## 土地溢价率创新高

“两集中”供地新政尚未正式执行，但政策影响已在土拍市场显现。

2月18日，国家自然资源部发布住宅用地分类调控文件，文件要求重点城市住宅用地实现“两集中”：一是集中发布出让公告，且2021年发布住宅用地公告不能超过3次；二是集中组织出让活动。

此后，青岛、天津和郑州等地陆续发文表示将跟进。新规正式执行之前，多家企业提前囤地，在尚未跟进的试点城市或未纳入试点的城市拿地，土地市场“小阳春”如约而至。

3月19日，金地集团经过47轮竞价斩获佛山市北滘镇群力围片区商住用地，溢价率为44.5%；3月17日，温州瓯海区景山街道出让1宗商住地，中梁控股经过105轮竞价竞得地块，溢价率49.78%；3月16日，万科以最高限价32亿元加之17%的配建面积竞得东莞虎门商住地块，可售楼面价为28797元/平方米，刷新东莞楼面价纪录。

受热点二三城市多宗土地高溢价成交影响，克而瑞研究中心重点监测城市的土地成交溢价率再度上涨，平均溢价率达25%，创下近一年以来的周度新高。其中，二线城市溢价率超过20%；三四线城市平均溢价率高达35%。

拿地机会减少的预期下，优质地块反而会获得更高的市场关注度。克而瑞数据显示，热点三线城市高溢价地块成交幅数明显增长，2月成交溢价率延续上月的回升势头，增至16.6%，环比1月增长了3个百分点，已涨至2020年以来的最高点。



“‘两集中’供地政策要求22城一年内最多拍三地，届时，众多地块集中竞拍，资本雄厚的房企更具竞争优势。因此，在政策尚未落地前，房企将抓住时机争取优质地块，成为推高土拍热潮的重要因素。”陈霄对时代周报记者表示，年初房企手头资金较为充足，亦是推动土拍的重要原因。

## 黄绿档房企迎“盛世年华”

3月12日，融创中国董事长孙宏斌在2020年业绩会上表示，地产行业进入了好公司和头部公司的“盛世年华”，好日子才开始。

孙宏斌认为，“两集中”供地对规模较大的头部企业拿地策略没有太大影响，对中小房企影响会更大。

“头部企业每年都有保持一定的拿地量，只是会根据出地的时间，在某一个时点在分布上会有一些调整。”孙宏斌表示，融创对市场有精准的判断，集中供地时能判断项目的优劣势，并以合适的价格拿到地块。

2020年年底，融创两项指标成功达到“三道红线”政策标准，从红档降至黄档。与此同时，融创在土地市场上攻城略地，1—2月斥资144亿元拿地，在《2021年1—2月中国房企拿地排

行榜》中排行第五。

多名黄绿档房企高管均表示，“两集中”制度对于“手有余粮”的企业更有优势，将适时补仓。

3月16日，越秀地产董事长兼执行董事林昭远在2020年业绩会上表示，集中供地对资金宽裕的企业优势将更明显，因此越秀地产所获得的机会将会更多一些。越秀地产将保持适度的投资强度，在集中供地的背景下可能会抓住机会进入目标城市。

“零踩线”的越秀地产，已经做好补仓计划。2020年，越秀地产在土地投资上的支出约为410亿元，2021年计划拿地金额约为520亿元，同比增长26%。

“从政策出来到现在一个多月的时间，光是我们部门大大小小的会议都已经开了十几次。”3月19日，央企投拓口人士谢轮（化名）对时代周报记者表示，近期他所在的部门进行多次讨论，从政策影响、应对策略、拿地节奏、开发周期、销售节奏等方面研讨。

整体而言，部门的共识是要打速度战，趁对手在降负债的时候拿地并快速转入销售环节。此后该公司将进一步加强产品的差异化，确保在集中拿地后的集中销售环节中赢得竞争优势。

具体到投拓策略，谢轮表示，集中供地后部门对投研和投决工作将前置，对单宗土地研判的维度会更广，竞争对手的出价能力会成为重要参考。若部门城市竞争过于激烈，溢价率超出预期时果断放弃，必要时下沉至低能级城市。■

## 多元扩储、持续深耕 三盛控股2020年销售规模快速进阶

2020年以来，地产行业融资收紧，叠加新冠肺炎疫情来袭影响新房销售，致使部分房企现金流承压、发展受限。当洗牌期来袭，弱者担忧生存问题，但强者却凭借着自身实力，伺机抄底。

一年多以前，三盛控股（02183.HK）正式成立上海总部。自闽江到浦江，三盛控股已布局40个核心城市，打造120余座精品项目。

一年多过去，作为房地产行业发展重要参与者和见证者，三盛控股在竞争浪潮中走出优美成长路线，业绩继续呈现攀升态势。在“上海新时代”里，三盛控股不断开疆拓土，全国版图越来越广阔，并在2020年续写着高成长型房企的发展范本。

### 抓住扩储窗口期，战略倾斜长三角

抓住土地阶段性窗口期机遇，三盛控股在过去一年里加速回补土储，拿地节奏明显提升。

年报数据显示，2020年三盛控股全年新增30幅地块，新增土储面积为526万平方米。立足全国市场，守住福建发家地，聚焦国家核心战略区域，三盛控股“地域上聚焦、机会上分散”的打法已经颇具成效。

一方面，三盛控股根据形式不断调整拿地战略，强调“拓布局、调结构、重深耕、广合作”。另一方面，“4-3-3”多元化拿地策略下，三盛控股也形成了3+N产城融合标准化打法。3个综合体+N个产业资源方的产城融合模式，除了确保其能够优化自身的投资结构，同时也进一步推进了4-3-3战略的落地。

过去几年里，三盛控股始终坚定布局在长三角、海西、环北京、山东、川渝、大湾区等经济活力强劲的区域。其中，长三角区域楼市更是因为在后疫情下，始终保持着较高的热度，因

此也成为三盛控股战略深耕的重要区位。

在具体的城市选择上，三盛控股提出了“跟着人走”和“跟着人流走”两个投资逻辑，即深耕人口聚焦城市和人口迁徙目的地，以高潜力地区驱动未来业绩增长。

截至2020年12月底，三盛控股土地储备中有较多位于人口持续导入的一二线、准二线及具有高增长潜力的三线城市。这些城市良好的经济基础叠加三盛控股拿地到开盘时间的有效缩短，帮助销售去化周期将进一步下行，并对企业未来整体销售业绩形成良好的支撑。

未来，三盛控股在守牢福建大本营阵地时，仍然会战略性资源倾斜聚焦长三角，并在杭州、苏州、无锡、绍兴、南通、徐州、镇江、温州等多个强二线城市里继续谋篇布局。

### 期内增收又增利，手持现金同比增3倍

在地产行业竞争分化格局及疫

情挑战下，获取充沛的土地储备既是房企的实力体现，同时也对企业品牌知名度、资金实力以及财务健康水平等提出了更高的要求。

与其他同规模房企近期以高溢价率揽地不同，三盛控股在加大土拓力度同时，一直都注重对成本和财务安全性的把控，除了通过多元化拿地的方式增加土储，提升盈利空间之外，另一方面也继续通过加速销售回款以稳定现金流的安全性。

记者查询年报得知，2020年全年，三盛控股已签约未结转金额为241.28亿元，同比增长113.11%。而营收方面，全年累计实现营业收入87.79亿元，较上年大增276%。不仅如此，三盛控股期内毛利润达到24.98亿元，毛利率达29%，净利润增长至8.51亿元。

对于现金流的精细化管理，三盛控股则强调拿地侧重弱限购、弱限价的区域，同时严守“不进市场风险大的城市、不进机构不认可的城市，不进市场存量大的城市”，并设置投资红

线对风控强要求。

为了进一步提高运营效率和资金使用率，三盛控股还通过建立数字化运营、销售、回款平台等方式提高运营效率，且提高了管理颗粒度、库存去化率和资金周转率，为企业的现金流充裕提供保障。

据年报数据，三盛集团期内手持现金及现金等价物约73.86亿元，较2019年年末的16.89亿元同比增长超3倍，此外还有43.38亿元授信额度未使用。现金流呈现大幅改善，现金短债比增至1.79倍，符合“三道红线”的相关要求。

资产方面，得益于对项目风险的把控和对现金流量的重视，三盛控股财务水平持续优化。同期总资产达到565.76亿元，同比增长67.77%；合约负债实现202.05亿元。

### 组织效能不断提升，管理红利时代下厚积薄发

精准拿地、财务健康水平不断优化背后，少不了三盛控股组织端与

运营端的有力支撑。

尤其是在企业从总部驱动转为区域自驱动后，目前各大区域的经营意识、项目投模指标兑现能力明显增强。

在总部、区域权责明晰的授权机制下，各大区域战斗力被激活，各地项目周转大提速。组织端强化“1+6”大集团组织架构建设，加强了地产和产业的互联互通，强化项目的管控能力和产品均好性。目前，三盛控股调整为三级管理架构，赋予区域及一线更多的自主权利。

以三盛华东公司为例，自组织变革后，2020年全年，三盛华东公司贡献销售额显著增长。7月23日，三盛华东公司正式更名为苏沪公司，标志着三盛在深耕广拓大江苏城市圈已取得阶段性成果。

而在人才管理方面，三盛控股重点完善、固化“盛创生”培养机制，以“高认同、高潜力、高绩效、高标准”作为人才选拔标准，推出“二五八零”成长规划，执行“一二五”子弟兵培养目标，更以“强关注、强考核、强激励”等机制助力“盛创生”成长，为企业发展储备优秀人才。

为了吸引和留住人才，三盛控股还搭建了“共创、共进、共生、共享”的“事业大平台、财富共同体”，实施“盛创、盛利”等激励机制，让三盛成为三盛人的共同事业，从人才端保障企业各项战略规划落到实处。

以组织变革和人才吸纳为支点，不断优化调整组织结构提高经营效能；以精准多元的投资布局为核心，不断创新营销策略带动财务健康水平的稳步提升。可以预见的是，三盛控股未来也将继续内外兼修、厚积薄发，并在房地产管理红利时代下顺势而上。

（文/陈琦）





# 香港反超东京 重回全球金融中心前四

时代周报记者 石恩泽 发自深圳

3月17日，由中国（深圳）综合开发研究院与英国智库Z/Yen集团联合编制的“第29期全球金融中心指数报告（GFCI 29）”显示，中国香港“干掉”了上期“插队”的日本东京，重回全球金融中心TOP4阵营。

此前，香港特区政府于2月24日上调印花税税率的消息让当天恒指跌破3万点，南向资金出逃超百亿元人民币。

当时有不少专家表示，对市场震荡不必太过担心，资金冷静了就会回来，毕竟香港全球金融中心的实力摆在那里。

而当初站出来表示“调高股票印花税有利于增强股市稳定性”的香港特区政府财经事务及库务局局长许正宇，在此次发布会上也通过列举出的几组数据，强调香港过去一年强劲的融资实力。

“即便新冠肺炎疫情给市场带来了许多不确定性，但是香港市场还是有较强的韧性。无论IPO数量、融资额和交易量都扶摇直上。IPO（募资金额）在2020年排名全球第二，同时去年增长达到27%；香港证券交易市场的（交易）量已经达到了600亿美元，增长47%。”许正宇说。

不仅如此，许正宇还认为，香港已成为生物医药公司在全球范围内第二大的募资港。“自从生物医药企业上市新政推出后，港交所已经接受了大量生物医药企业（的上市申请），目前已占到本阶段上市公司总量的

40%，这些公司市值合共已超过1.4万亿美元，达到了目前香港上市公司总市值的1/3。”

此外，还有不少中国内地的公司从美股退市后，正排着队要来港交所上市。

目前，仅仅市场上传出来风声的就有京东物流、微医、顺丰、喜茶、奈雪的茶、知乎等，这些企业今年均有在港交所上市的安排。

据四大会计师事务所之一的德勤乐观估计，2021年有120—130家企业赴港IPO，募资超4000亿港元。其中，超10只新股属于二次上市项目，至少要融资1000亿港元；另有4—5家新经济巨头项目，每一家都至少融资100亿港元。

安永更预测，在中概股回流的推动下，香港今年有望重夺全球募资

“一哥”之位。由此可见，香港是真的不愁没有优秀的企业来IPO。

除此之外，许正宇还提到香港特区未来与内地联动的金融发展蓝图：“希望香港通过REITs（房地产信托投资基金），可以不断加强与内地在包括物流、IT和潜在资产等方面的金融市场合作。”

他还强调道，“今后我们还会提升香港市场的竞争性，特别是加强和内地金融市场的联动，真正巩固香港市场未来的发展”。

对此，英国智库Z/Yen集团直属部主任迈克·瓦尔德称赞道：“香港在跨境竞争力方面非常强。它若想要站稳全球金融中心的地位，就必须在各个不同的领域都表现优异。我们追踪香港市场这么多年，它确实在各个领域的表现都非常好。”■

# 连涨10个月的 东莞楼市量价齐跌

上接P1

这些区域也是此前房价涨幅较大的区域，均为临深区域。2月25日，也就是“莞六条”出台前两天，石碣、大朗二手房分别以6.96%、6.48%涨幅领涨东莞。

“‘莞六条’多少影响购房热情，对外来买房客不太友好。”东莞房产中介李晖（化名）向时代周报记者透露，临深各镇的购房者中，从深圳来的比较多。

“莞六条”从调整商品住房限购年限、加强房地产金融管理等六方面进行调控。按照3月15日东莞市住建局发布的“莞六条”政策解读，如居民家庭在东莞没有住房，但在深圳有住房且未结清住房贷款，则在东莞买房首付比例不低于50%。

## 深圳购房需求将拉动东莞房价上涨

东莞房价曾连涨10个月。2020年5月至今，当地的二手房挂牌均价从1.6万元/平方米涨至1.89万元/平方米，涨幅达18%。这意味着，过去10个月里，东莞的二手房平均每平方米涨了近3000元。

东莞中原战略研究中心数据显示，截至2020年12月，东莞新房源为2.43万套，库存去化周期为3.6个月，超过七成镇街的去化周期低于4个月，库存去化周期创新低。而CRIC中国地产决策咨询系统的数据显示，中国二、

三线城市的去化周期基本持续稳定在11—12个月。

房子供不应求，开发商也全力“杀入”东莞圈地，高溢价竞拍频现。

1月19日，东莞麻涌南洲村地块吸引了近70家房企；1月22日，凤岗地块以单价24021元/平方米成交，溢价率近78%；3月16日，虎门一宗占地近10万平方米的商住地块，被房企以总价32亿元斩落，剔除配建和商业，折合可售楼面价28797元/平方米，一举刷新东莞楼面价纪录。

“如果市场供应量长期保持低位，成交量很难提升，但容易引发供需矛盾。”张波认为。

目前，东莞正着手解决土地供应不足问题。

1月12日，东莞发布《关于印发东莞市土地储备规划及计划的通知》，当中提到，2021年东莞预计供应商住地329.6万平方米，相比2020年东莞土拍出让的219万平方米商住地，多了110.6万平方米。

“莞六条”之后，东莞楼市会持续遇冷吗？严跃进认为，东莞楼市降温的持续时间不会太长。“因为深圳购房政策比较紧，深圳购房需求还是会外溢到东莞，拉动东莞房价上涨。”

“保障市场供应量，并对房价进行有效监管，才能有利于市场的平稳运行。因此东莞后续市场变化取决于市场供求以及政策执行力度。”张波表示。■

D

时代数据

打造智能数据媒体平台

Data Changes the World



时代周报特约记者 黄晓轩

继2020年SPAC和基金投资爆发式流行后，投资圈在今年春天又出新玩法——追星式投资。

据路透社3月11日消息称，近期说唱明星Jay-Z、女子网球传奇选手塞雷娜·威廉姆斯，NBA名人堂成员沙奎尔·奥尼尔等诸多名人已加入到SPAC浪潮之中。受名人效应的影响，大批投资者纷纷投资与名人相关的特殊目的收购公司。高盛分析认为，SPAC在未来两年里可能会带来超过7000亿美元的收购活动。

同时，名人效应也在国内投资市场发酵，在基金圈内催生了一场声势浩大的“造星运动”。最具代表性的案例是，中国基金圈首位管理规模破千亿元的基金经理张坤成为新晋“顶流”，在社交媒体上，大量投资人为其创建明星超话、粉丝后援会，甚至将其追捧为“娱乐明星”。

耶鲁大学法学院教授乔纳森·梅西表示：“这些迹象表明，市场正在由情感而不是理性来统治。”名人正在成为投资市场最强的诱食剂。

### 名人成SPAC“活字招牌”

SPAC，全称为Special Purpose Acquisition Company，即特殊目的收购公司。SPAC通常被称为“空白支票公司”，其本质是一家为了筹集资金收购最终将上市的私人公司而成立的空壳公司。

今年春天无疑是SPAC最火爆的季节。市场投资者对SPAC的投资兴趣激增，美国华尔街、硅谷、娱乐圈、政坛等知名人士和机构现都纷纷涉足这块“肥土”。据美国有线电视新闻网报道称，SPAC已经进入“名人阶段”。

在诸多SPAC公司近期发布的公告中，名人俨然已成为最常见的元素。宣布某名人加入了该组织或者预备实施一项为某物募集巨额资金的计划，成为这些公告极力强调的任务。

据《华尔街日报》报道，从网球队星瑟琳娜·威廉姆斯到奥普拉·温弗瑞，再到篮球传奇人物沙奎尔·奥尼尔，越来越多的SPAC公司正在招聘运动员、艺人和其他名人加入董事会。一些首席执行官表示，名人的加入将为文化趋势和消费者行为带来有价值的见解，同时会对年轻投资者带来品牌轰动效应。

对于SPAC来说，利用名人作为公司名牌，可以促成一笔理想的交易。红球收购公司（Red Ball Acquisition Corp）曾声称，前棒球界传奇经理比利·比恩担任公司董事。该公司在去年8月份的首次公开募股IPO中成功筹集到了5.75亿美元。而它的赞助商是一家专注于体育的私募股权公司。该交易的成功，很大程度上是因为比恩在棒球界的名气。

德雷克塞尔大学金融学教授米歇尔·洛瑞称：“个人投资者购买SPAC就像是赌博。”因为SPAC只有现金流，没有具体的实际业务。区别于传统IPO（首次公开募股），SPAC先上市募资，再拿投资人的钱去收购有潜力的未上市公司。这个过程，类似于“先上车，后补票”。



# 追星式投资图鉴

一位美国银行策略师在给客户的说明中写道：“在首次公开募股（IPO）时，投资者对他们所投资SPAC公司知之甚少。但他们非常信任保荐人能找到合适的目标，以达成高质量的交易。”对很多投资人来说，SPAC公司的保荐人中有他们所熟知的名人。基于这点，他们会认为自己所作出的投资决定是正确的。

“几年前，SPAC 在市场中处于‘昏昏欲睡’的状态。但现在情况已经不再如此。”财富之泉公司联合创始人兼管理合伙人大卫·加勒斯说。现在，人们对SPAC的狂热已经达到了曾经无法想象的高度。彭博社汇编的数据显示，2020年有200多家SPAC公司上市，并从投资者处共筹集了833亿美元，远远高于2019年的136亿美元。今年，SPAC已筹集超过787亿美元，而此时3月才刚过半。在明星力量的搅动下，这些数字目前仍在增加。

名气等于实力的网红时代里，名人的参与催化出了SPAC的繁荣景象。

### 被饭圈化的中国基金

除SPAC外，与名人效应捆绑在一起的还有中国的基金圈。

据环球网报道，2020年，公募基金发行呈“井喷式”发展。截至2020年年末，公募基金的资产净值合计首度逼近20万亿元。2021年后，公募基金市场持续火热。公募基金于今年1月再次刷新了单月发行规模的历史纪录，发行份额高达4901亿份。

基金火爆态势下，基金公司在近两年内纷纷进驻抖音、快手、微信等社交平台，对基金经理进行包装，并宣传基金产品，并由此开启了一轮基金“造星计划”。继去年脱口秀大咖李诞在华夏基金直播间带来“基金直播首秀”后，大成基金也于今年1月推出“首个投资真人秀”，邀请三位银行理财经理跟随金牛基金经理李博体验日常工作。

各路花哨的营销招数吸引了大

量年轻基民涌入，催生了投资理财“饭圈化”。数据显示，2020年新增注册用户中，有12%为“95后”。B站、小红书、抖音等年轻人聚集的互联网平台，一度成为年轻投资者主要的讨论阵地。年轻投资者开始追捧基金经理，不聊八卦，只谈基金比收益。基金“饭圈文化”在社交讨论中迅速形成。

而2020年以来，不少基金经理也凭借超凡的业绩成功出圈，跻身于基金圈“顶流”。其中，在今年1月25日，基金经理张坤管理的易方达蓝筹精选基金因重仓一线白酒，单日净值暴涨5%。成千上万的粉丝们当天为张坤建起了后援团、超话，像追捧娱乐圈偶像一样为他打call、打榜。而除张坤外，蔡嵩松、葛兰、朱少醒、刘彦春、侯昊等基金经理也凭借出色的业绩得到了饭圈基民的热烈追捧。

据支付宝理财平台数据显示，在一个月内，“易方达基金经理张坤”搜索量增长高达300%，“中欧基金经理葛兰”搜索量增长了七倍。“坤坤”“兰兰”等饭圈爱称，一度成为搜索热词。

投资理财“饭圈化”下，“坤坤勇敢飞，iKun永相随”等口号满天飞，不仅让人感慨：基金经理一向高冷严肃的专业形象，如今还存在吗？

### “借鸡生蛋”

SPAC和追星式买基金这两种投资方式，在某种程度上满足了投资者普遍存在的三种心态——贪多、求快、想暴富。

除了低门槛，对于急需上市的企业而言，与传统IPO相比，SPAC最大的益处在于速度快且收益可观。

因为SPAC没有业务可审核，其上市流程推进快，是一种帮助企业在美国资本市场上市的捷径。哈佛法学院发表的一篇文章称，自决定IPO算起，SPAC上市可在8周内完成。

通常情况下，SPAC新股进入市场前的定价为每股10美元，原始股东和投资人出资分别占20%和80%。

SPAC上市后，公共投资者既可以以“每单位10美元”交易，也可以将每股所包含的普通股和权证分开交易。若被并购标的足够好，其盈利空间更是巨大。据统计，目前美股表现最好的前30家被并购公司，其回报率介于76%—1504%之间。

欧文·鲍威尔是来自费城的一位67岁老人，他认为参与SPAC是买入由亿万富翁经营的对冲基金的机会。“你有机会与他们一起以约10美元的价格进行投资。”鲍威尔说，“实际上，你正在与名人联手，你相信他会做很多事，并且你是他团队的一分子。”

同样，在基金圈中，年轻化、小白化的基民在投资判断时也希望借助名人的力量。一位证券从业人员向时代周报记者表示，在他所服务的客户群体中，年轻化客户群体更容易受投资圈牛人的影响。

“这些人群对投资理念没有深刻的理解，单纯依赖别人的意见作出投资判断。”该业内人士表示，“从以往的经验可知，当一只基金备受追捧或有大量资金流入时，往往是其价格高点，这时若大量年轻投资者因为受基金饭圈化影响而加入，就可能变成人们调侃的‘韭菜后’。”

但也有业内人士向媒体表示：“知名基金经理，不仅是顶级的流量，更是‘吸金’能手。”以张坤为例。2012年9月，张坤接手“易方达中小盘混合”这一基金，如果有投资者当时就买张坤的基金，现在已经赚得盆满钵满。

一名自称是张坤粉丝的网友在知乎发帖表示：“与其追星把钱花在爱豆代言的消费品上，还不如把钱交给自己的爱豆投资。”这句话道出了很多“粉丝”基民的心声。

但鸡蛋都在一箩筐，真的不会有风险吗？

### SEC发出风险警告

当地时间3月10日，美国证券交易

委员会(SEC)发出声明警告公众：“切勿仅仅基于名人参与而投资SPAC。”美国证券交易委员会代理主席Allison Lee表示，有更多证据表明特殊目的收购公司(SPACs)类投资活动存在风险，对SPAC公司的利益失调感到担忧。

美国证券交易委员会表示，SPAC的发起人(如名人)，他们的经济利益与普通股东的利益不同。该机构指出，SPAC保荐人通常会以比首次公开发行(IPO)或公开市场投资者“更优惠的条件”购买SPAC的股权。这意味着他们在公司合并中获益更多，并且可能会按照对普通投资者不利的条款完成交易。

美国证券交易委员会在警告中强调：“像其他任何人一样，名人也可能被引诱参与有风险的投资，或者能够比普通投资者更好地承受起损失的风险。因此，投资SPAC绝不是一个好主意。”

前德美利证券首席执行官乔·莫利亚在接受CNN采访时表示：“你可以爱上名人，但不要将这一点与理解如何运行SPAC和SPAC流程混为一谈。”他警告普通投资者在投资SPAC时要做好功课，小心潜在风险。

美国全国广播公司财经频道名嘴吉姆·克莱默此前也曾对投资SPAC提出警告。克莱默称SPAC为“超级富豪们的内部笑话”。“这是名人利用自己名声赚钱的一种方式，”他说，“相信我，你不会想把钱花在别人开的内部玩笑上的，因此防止受伤的方法是在你接触它前先做好调查。”

他们的警告也不是毫无根据。相关案例显示，比尔·阿克曼的百盛广场顿廷控股公司本月已下跌超过7%。而亚历克斯·罗德里格斯的大满贯公司股价下跌超过3%。

相比传统IPO，SPAC受到的监管不足，利用SPAC保荐人的声誉发生欺诈行为也时有发生。比如体育博彩运营商DraftKings Inc.和电动卡车制造商Nikola Corp.。前者的股价自去年来上涨了近三倍，而后者曾因遭遇欺诈指控，公司股价在去年9月份下滑。

伯克希尔哈撒韦公司副董事长查理·芒格最近也曾向媒体表示：“我认为，没有SPAC，世界会变得更好。”尽管对SPAC质疑声不断，但仍然有投资者对它趋之若鹜。

### “投资娱乐化”此路不通

追星式的投资理念，在中国也遭到了质疑。随着基金公司在宣传中娱乐化倾向愈加严重，中国证券投资基金业协会已经出面紧急叫停。

3月3日，中国证券投资基金业协会在微信公众号发布《关于公募基金行业投教宣传工作倡议》。倡议指出，要倡导公募基金管理人发挥专业价值，审慎合规开展投教宣传活动，严禁娱乐化，不得与国家相关精神、社会公序良俗相违背，各机构不得开展、参与娱乐性质的相关活动。

3月4日，支付宝随后也发布声明表示，将联合包括华夏、中欧、南方、诺安等，永赢基金公司在内的55家基金公司率先响应中国基金业协会发出的倡议，将发挥双方优势持续开展投教活动，助力投资者获得更好的投资体验。■

# 欧盟结束“恐慌性抱团” 重启疫苗接种计划

时代周报记者 刘沐轩

受到高度关注的欧洲药品管理局(EMA)终于发布了对英国阿斯利康新冠肺炎疫苗的初步调查结论。

据路透社报道，EMA执行董事库克在当地时间3月18日表示，尽管目前还无法明确排除阿斯利康疫苗与血栓之间的联系，但该疫苗是“安全有效”的，接种该疫苗的益处大于潜在风险。

截至3月18日，全球已有25例接种阿斯利康疫苗后导致血栓形成和血小板不足的报道，但库克指出：“在总

共2000万接种阿斯利康疫苗的人群中，这一比例非常小。”

值得注意的是，调查结论发布后，此前集体抵制疫苗的德国、法国、意大利和西班牙等国，很快相继宣布在3月19日重启阿斯利康疫苗接种。

但此前这些欧盟成员国“抱团”质疑阿斯利康疫苗，不仅仅是担忧其安全性，或许还有政治的考量。

据英国《金融时报》3月17日报道称，加上后来宣布的瑞典和拉脱维亚，此前，全球至少有24个国家相继叫停了这款疫苗的接种，其中包括14个欧盟成员国。

尽管EMA已经批准了包括阿斯

利康疫苗在内的四种新冠肺炎疫苗，但整个欧洲仍然面临严重的疫苗短缺。在这种情况下，一旦作出叫停疫苗接种的决定，必然将拖延欧盟恢复常态的进度。而辉瑞等其他品牌的疫苗也并非没有“不良记录”。因此外界认为，欧洲对阿斯利康“非理性”的抵制很可能还出于两方面的政治考量。

一方面，是为了维护欧盟内部的统一；另一方面，欧盟想给英国一个下马威。在抵制发生前一天，欧盟正式对英国提起法律诉讼，指责英国单方面违约脱欧协议。

接种阿斯利康疫苗导致多人死亡的案例最早出现在韩国，随后奥地

利、丹麦和挪威等国开始叫停疫苗接种，但直到德国宣布叫停后，法、意等更多欧盟成员国才开始集体抵制阿斯利康疫苗。

但许多国家显然并不情愿做出这样的决定。法国总理卡斯泰在3月16日对法国国家电视台表示，“尽快恢复接种才是明智的作法，我想向人们证明疫苗接种是这场危机的出路”。

立陶宛总统也批评其卫生部长暂停注射疫苗的决定，称这会“对整个疫苗接种过程造成巨大损害”。

与此同时，据路透社报道，意大利药品管理局AIFA总干事马格里尼在3月16日表示：“我们之所以叫停，是

因为包括德国和法国在内的多个欧洲国家都宣布要暂停接种进行调查，这是一种政治选择。”

“德国的决定引发了多米诺骨牌效应。”《纽约时报》评论道，其他欧洲国家政府害怕自己因“不如德国谨慎”而遭到公众抨击，所以被迫跟进。欧盟一直鼓吹团结，但这种行为显然是“恐慌性抱团”。

法新社的报道也指出，成本价为3美元一剂的阿斯利康疫苗，一直被认为是发展中国家抗击新冠肺炎疫情的希望，但遭到欧盟主要国家集体官宣抵制后，许多人已经将该疫苗视为二等疫苗。■



黄埔金融峰会 × 影响力·中国

MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

# 黄埔金融峰会 暨“影响力·中国”时代峰会2021 新时代 新金融 新科创

2021年3月26日 中国·广州 黄埔君澜酒店

指导单位： 广州开发区管委会

主办单位：  开发区控股 GDD Holding Group  南方出版传媒股份有限公司 SOUTHERN PUBLISHING AND MEDIA COMPANY LIMITED  时代传媒集团

承办单位：  粤开证券 YUEKAI SECURITIES  凯得金服集团  凯得创投  凯得投控  高新科控

 时代周报  时代财经 企业第一财经读本  时代商学院 TIMES THINKTANK

协办单位：  新周刊  消费者报道  Datagoo | 时代数据  收藏/拍卖  WINE 葡萄酒  少年文摘  创业圈

冠名赞助单位：  宁波银行 BANK OF NINGBO 战略合作伙伴：  碧桂园 世界500强企业 特约支持单位：  广东大沿海出版工贸有限公司

支持单位：  渤海银行 CHINA BOHAI BANK  滴滴金融  SFUND 广州基金  东莞农村商业银行 DRC Bank  广东华兴银行 GUANGDONG HUAXING BANK  火铓科技  Cedar International Trust 嘉德国际信托  广汇汽车服务 China Grand Auto  中信保诚  恒天财富 WWW.CHTW.COM  ZBT 步长制药 BUCHANG PHARMA  鹏华基金  哈尔滨银行 Harbin Bank  华泰保险 Huatai Insurance Group  九富投资 Ever Bloom  天安人寿 TianAn Life  同盾科技 www.tongdun.cn  科大讯飞 iFLYTEK  LEXIN 乐信  银华基金 YINHUA FUND  平安信托  平安租赁  王易方达  WeBank 微众银行  众邦银行 Z-BANK  百年人寿  前海人寿  CREDIT 维信金科  南方基金 SOUTHERN ASSET MANAGEMENT  KINGFA  北京银行 BANK OF BEIJING  中业股份 股票代码：300621  都市丽人  KONKA 康佳  掌门教育  LSCB 乐山市商业银行  FX168 财经集团  汤臣倍健  完善  天津银行 BANK OF TIANJIN

合作媒体：  投资界  界面新闻  东方财富网 eastmoney.com  财联社  和讯  人物周刊  理财周刊  FX168 财经集团  证券时报  ZAKER 传递价值资讯

 中指研究院 China Index Academy  一点资讯  英才 talents  商界 传媒集团  爱卡汽车 XCAR.COM.CN  CN FOL 中金在线  融资  LEJU 乐居  快公司 PSTCOMPANY  赢赢网 winwin.com  智联招聘 zhaopin.com



# 招行去年日赚2.66亿元远超茅台 招联消金拟上市

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

“零售之王”招商银行（600036.SH）在2020年交出一份亮眼成绩单。3月19日晚间，招商银行披露了2020年年报。2020年，该行实现营业收入2904.8亿元，同比增长7.7%；净利润973.4亿元，同比增长4.82%。换言之，招商银行2020年平均每日赚2.66亿元，远超日赚1.25亿元的贵州茅台（600519.SH）。

时代周报记者注意到，招商银行多项反映实际盈利能力的指标较上年却有所下降。报告显示，2020年，该行生息资产平均收益率为4.13%，同比下降25个基点；计息负债平均成本率1.73%，同比下降17个基点；净利差2.40%，净利息收益率2.49%，同比分别下降8个和10个基点。

招商银行行长田惠宇在年报致辞中指出，今天的招商银行可能是离大财富管理最近的幸运儿，“大财富管理是我们穿过未来的迷雾所能看到的、离3.0模式最接近的方向，是‘轻型银行’纵深推进的高级形态，也是在低利率时代打造差异化竞争优势的战略支点”。

此外，招商银行还宣布了三大计划：招银理财子公司拟引入摩根资产管理作为战略投资者；启动招联消费金融上市研究工作；拟收购台州银行14.8559%股权。招商银行资管、消金和银行三大板块将迎来新的变局。

## 招银理财引入摩根资产管理

招商银行在公告中表示，为提高招银理财的经营管理水平，推进综合化经营战略，响应金融对外开放的政策，全资子公司招银理财拟引入外部战略投资者JPMorgan Asset Management（Asia Pacific）Limited（下称“摩根资产管理”）。

公告显示，本次增资以协议方式进行，经双方商议，战略投资者出资约26.67亿元。其中，约5.56亿元计入招银理财的注册资本。增资完成后，招银理财注册资本由50亿元增至约55.56亿元。届时，招商银行持股90%，战略投资者持股10%。

这也是首家引入战略投资者的银行理财子公司。实际上，招商银行与摩根资产管理拥有多年的良好合作基础。早在2019年，招商银行借招银理财成立之机，便与摩根资产管理达成战略合作关系。

招商银行认为，本次增资可深化与战略投资者合作的深度广度，有利于招银理财完善公司治理机制、建设自身能力，借鉴摩根资产管理作为国际领先资管机构在金融科技、投资研究、风险管理等方面的经验，进而推进公司综合化经营战略。



年报显示，截至报告期末，招银理财管理的理财产品余额（不含结构性存款）2.45万亿元，较上年末增长11.87%。其中，表外理财产品余额占比达99.97%，表外理财产品募集资金余额排名市场第二。

一位不便具名的金融分析师对时代周报记者表示，国内资管行业发展空间巨大，招行引入外资战投，有助于充实资本实力。同时，此举也意在借鉴国外成熟资管理念和经验，提升招行在资管行业的竞争力。通过与招行合作，外资机构的业务更加本土化，有助于外资机构在国内拓展业务，分享国内发展红利。

## 招联消费金融启动上市

招商银行3月19日晚间披露的《第十一届董事会第二十二次会议决议公告》中显示，会议审议通过了《关于招联IPO及收购招商永隆所持招联股

权的议案》，同意启动招联消费金融有限公司（下称“招联消费金融”）上市研究工作，具体上市方案成熟后再行提交董事会审议。

招联消费金融于2015年在深圳成立，是我国第一家在《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》（CEPA）框架下成立的消费金融公司，注册资本38.69亿元。从股权结构来看，招商银行全资附属公司招商永隆银行持股25.85%，招商银行持股24.15%，中国联通持股50%。

招商银行表示，将收购招商永隆银行所持招联消费金融的25.85%股权。收购完成后，招商银行在招联消费金融的直接持股比例将升至50%。

财报显示，截至2020年年末，招联消费金融总资产为1088.81亿元，净资产为110.23亿元。报告期内，招联消费金融实现净利润16.63亿元，金融贷款规模在持牌消费金融同业中排名第一。

一位消费金融分析师对时代周报记者表示，上市有助于拓宽招联消费金融的融资渠道，获得低成本资金，降低消费金融机构综合成本，提升整体经营水平。

此外，招商银行还披露一项收购计划，拟收购平安信托和平安人寿合计持有的台州银行14.8559%的股权。目前，招商银行持股台州银行10%。本次交易完成后，招商银行将持股台州银行24.8559%，成为第一大股东。

“台州银行主要服务小微企业为主，在服务小微企业方面积累了较为丰富的经验，具有一定的区域发展优势。”前述金融分析师对时代周报记者分析道，而招商银行以零售业务见长，入股台州银行，则有助于拓展招商银行的小微企业业务。

## 资产风险压力有所上升

年报显示，截至2020年年底，招商银行整体不良贷款总额536.15亿元，同比增加13.40亿元；不良贷款率1.07%，同比下降0.09个百分点；拨备覆盖率437.68%，同比上升10.90个百分点；贷款拨备率4.67%，同比下降0.30个百分点。

对此，招商银行解释称，报告期内，受信用卡风险快速上升影响，不良贷款生成额、不良贷款生成率均有所上升。

具体来看，2020年，招商银行新生成不良贷款561.43亿元，同比增加119.28亿元；受疫情冲击和共债风险叠加影响，信用卡新生成不良贷款324.41亿元，同比增加138.33亿元。

招商银行在年报中表示，当前，世界经济形势仍然复杂严峻，疫情变化和外部环境存在诸多不确定性，国内经济恢复基础尚不牢固，疫情冲击导致的各类衍生风险依然存在，资产质量管控仍将面临挑战。

“2021年，本公司一方面将继续坚持从严资产分类、充分暴露风险的管理策略，抓好各种存量风险化解和增量风险防控；另一方面，不断优化信贷政策，提升行业研究和客户认知能力，加强重点领域风险排查，高效处置不良资产，加大金融科技赋能，夯实风险管理基础，努力保持资产质量相对稳定。”招商银行称。

另外，截至报告期末，招商银行境内公司房地产广义口径风险业务余额5974.10亿元（含实有及或有信贷、债券投资、自营及理财非标投资等业务），较上年末增加890.79亿元。

招商银行表示，2021年，受“三道红线”融资新规和商业银行房地产贷款集中度管理等监管新政影响，预计部分杠杆率高、有息负债沉重、三四线城市项目占比高的房地产企业融资能力和回款情况可能变差，资金压力可能增大。■

## 财经一周观察

# 彩礼贷、墓地贷成网红 金融机构的合规意识亟待提高



梁柯志  
时代周报财经新闻部编辑

九江银行发布一张“彩礼贷”海报，并称“彩礼开销不用愁，‘贷’来稳稳的幸福”。该款彩礼贷最高可贷30万元，最长可贷1年。贷款用途限定于新婚旅行、购买车辆、首饰和家电。海报最下方还特意注明：情侣一方需为行政事业单位正式员工。

更令市场诧异的是“墓地贷”。云南昆明一家陵园和云南西北银村镇银行，将在今年清明期间推出“墓地按揭业务”：单墓9990元，面积为1平方米；双墓价格为2万—8万元，面积为2平方米左右。

一般情况下，按揭贷款会降低购买门槛，推动提前消费，助长关联产品消费。信贷可以帮助到有需要且符合资格的人，同时亦是双刃剑。信贷泛滥造成的惨痛教训屡见不鲜，如2008年

美国次级贷带来的金融海啸，遗留问题至今还未完全解决。

过低的准入门槛和失效的风控，导致钱流向偿债能力较低的人群，风险暴露只是时间问题。金融本源在于提升服务实体经济水平和能力。合规意识、内控管理更是金融机构日常业务亟须注意的内容。

近期，监管日益趋紧，房贷门槛正在提高，这正是在纠正信贷泛滥导致的房价过热，也是为了降低借贷风险。

近年来，助贷机构层出不穷，不断涌现。部分缺乏基本金融常识的年轻人正成为“被收割”的特定群体。“拍写真欠下万元贷款”“买手机背上万元负债”等新闻司空见惯，屡屡见诸报端。

为此，3月17日，银保监会等五部委联合印发了《关于进一步规范大学生互联网消费贷款监督管理工作的通知》（下称《通知》），禁止小额贷款公司、非持牌机构对大学生放贷，同时引导高校要建立日常监测机制，密切关注学生异常消费行为，尤其禁止非持牌机构非法放贷。

银保监会等五部委有关部门负责人认为，近期，部分互联网小额贷款机构通过和科技公司合作，以大学校园为目标，通过虚假、诱导性宣传，发放互联网消费贷款，诱导大学生在互联网购物平台上过度超前消费，导致部分大学生陷入高额贷款陷阱，产生恶劣的社会影响。

信贷泛滥的主要责任仍集中在出借资金的各类金融机构身上。关紧信贷“水龙头”之余，金融机构的合规意识也亟待提高。■



# 59岁李庆萍辞任董事长 中信银行零售转型待考

时代周报记者 梁声 发自广州

多时传闻终成真。3月15日晚，中信银行（601998.SH）发布公告，因工作安排原因，李庆萍向董事会辞去该行董事长、执行董事、董事会战略发展委员会主席及委员职务。这一决定自当日起生效。同时，董事会同意选举朱鹤新为该行第五届董事会董事长，同意选举方合英担任该行副董事长。

朱鹤新和方合英分别为中信集团董事长和中信银行行长。

事实上，李庆萍离任早有迹象。今年2月，她已离任中信银行党委书记一职。

3月15日晚，中信银行相关负责人对时代周报记者表示，今年59岁的李庆萍并非退休而是正常工作调动。辞去中信银行董事长职位后，她留任中信集团副总经理一职。

曾为农业银行零售业务总监的李庆萍，2014年加入中信银行之后，就一直是中信银行“补零售业务短板，两条腿走路”的主要推动者和执行者。

在2020年上半年业绩会上，李庆萍表示：“从零售业务的客户数、管理资产规模、营收占比、电子银行替代率等数字的变化可以看出，中信银行零售转型效果已经呈现。未来，中信银行将不断提升场景化、专业化、线上化、智能化、协同化能力，打造有温度的零售银行服务。”

多名接受时代周报记者采访的银行业人士表示，留任中信集团副总经理意味着李庆萍将大概率分管中信集团金控板块。有业内人士认为，在她离任后，中信银行零售业务的转型力度和战略方向是否会发生变化仍需时间观察。

## 对标招行 补足零售业务短板

3月15日，此次关系李庆萍职业生涯的董事会会议，在北京市朝阳区光华路10号院1号楼中信大厦的会议室举行。此时距离李庆萍从农行转任中信集团已7年有余。

2014年5月，李庆萍先接任中信银行党委书记，再被聘为该行行长。两年后，她升任董事长。

在李庆萍任行长的两年期间，中信银行进行了多项变革，包括制定《2015—2017年战略规划》、提出零售“二次转型”、对公业务推出“交易+”品牌、联合百度设立“百信银行”、变

更行服和Logo等。

之所以要增强零售板块，与中信银行发展历史不无关系。

作为中信集团重要成员企业，中信银行成立于1987年，是最早一批全国性股份制银行之一。与兴业银行、浦发银行、招商银行等一样，中信银行得益于中信集团丰富的企业资源，快速集聚资产做大规模，在主要城市立足。

3月15日，某股份行广州分行人士对时代周报记者介绍，早期，新成立的股份行在城市和乡村都无任何资源和客户基础，与四大行相比知名度低，难以吸引普通零售客户，基本以关系客户和新生的民企为主要对象，业务结构多以对公业务为主。

随着国内经济的发展和居民收入的增加，财富效应急剧扩大，零售业务成为中信银行等股份行再也不可忽视的板块。为补足中信银行在零售、财富管理的短板，2013年，李庆萍在农业银行零售业务总监任满4年之后，转任中信集团党委委员、中信有限公司副总经理。

作为中信银行从单一公司业务转向综合经营的主要推动者，李庆萍给业内留下雷厉风行、作风果敢的强势印象。

上述股份行人士表示，2010年前，包括中信银行、民生银行在内的部分股份行的基层网点零售业务非常少，财富管理、个人理财等业务几乎没有，与招商银行和平安银行差距较为明显。



令人意外的是，针对中信银行这一短板，李庆萍采取的策略不是照搬农行的模式，而是转而参考学习当时“零售之王”招商银行。

曾任中信银行某地市分行行长的陈华（化名）对时代周报记者表示，李庆萍空降过来之后，目标非常明确，就是对标招行做大中信银行的零售业务，从机构设置、业务产品设计、人员布局、营销策略都参照招行，一年多之后就初现效果。

**在2016年年报中，中信银行表示，以零售银行作为转型突破口，通过零售银行二次转型，重点推动个人信贷、管理资产、收单业务等三大业务发展，取得了较好成效。报告期内，中信银行零售银行业务实现营业收入380.62亿元，比2015年增长20.10%，占营业收入的25.95%；零售银行非利息收入231.90亿元，比2015年增长34.88%，占非利息净收入的51.53%。**

3月15日，曾与李庆萍在农业银行个人金融部共事过的李晨（化名）对时代周报记者表示，当年，李庆萍在农行发力零售业务时，面对员工素质、观念和硬件条件都跟不上的窘况。她多管齐下，挑选精兵、树典型、强化考核，将山东、广东等地农行优秀零售网点作为典型向全国推广。

学习招行经验，而并未套用农行模式，上述人士对此也并不惊奇。“中信银行作为股份行，基本情况与农行差异较大，而与招行更为相似，因此

参考招行更科学。其次，农行网点遍布全国城乡，客户情况、业务模式都比较复杂多元，而中信银行主要针对大中城市客户，两者基本定位不同。”这名人士说。

中信银行2019年年报显示，其零售板块营业净收入712.5亿元，同比增长23.9%，营收贡献度38.66%，较2018年提升3.1个百分点。

在当年业绩发布会上，李庆萍自信满满地公开表示：“中信银行花了五六年的时间做零售业务的转型，去年零售存款增加了1600亿元，是有史以来最好的一年。”

## 李庆萍的下一站

今年1月22日晚间，中信银行发布了2020年业绩快报。

尽管业绩快报并未透露中信银行的业务结构情况，但李庆萍在中信银行任内交出的最后一份成绩单仍属优良。截至2020年年末，中信银行资产总额75114.57亿元，比2019年年末增长11.27%；不良贷款率1.64%，比2019年年末下降0.01个百分点；拨备覆盖率171.68%，比2019年年末下降3.57个百分点。

对此次董事长人选更替，陈华对时代周报记者表示，中信银行在中信集团内部地位特殊，向来都是集团董事长兼任中信银行董事长，从王军、孔丹到常振明等历任董事长均保持这一惯例。

2016年7月，李庆萍打破了这一惯例。在中信集团董事长常振明作为救火队长兼任中信证券党委书记半年多之后，辞任中信银行董事长，而李庆萍则从中信银行行长升任董事长。在业内看来，当时的这一安排是对李庆萍入职中信银行两年来成绩的最好肯定。

时代周报记者查阅中信集团官网，发现在集团19名高级管理人员中，年龄最大的是1960年出生的监事会办公室主任徐翔，1962年1月出生的李庆萍紧随其后。朱鹤新为1968年生人。

李庆萍虽年近六旬，下一站依然值得关注。

据中信银行官网，除担任中信集团副总经理和中信银行董事长，李庆萍还兼任中信股份副总经理、中信有限副总经理、中信国金董事长、中信保诚人寿副董事长、中信百信银行董事长等职。李庆萍是否会陆续卸任上述职务，成为其下一步去向的关键。■

# 贷款热度不减、额度趋紧 3月LPR利率再次持平

时代周报特约记者 郭子硕 发自广州

3月20日，全国银行间同业拆借中心公布，1年期LPR为3.85%，5年期以上LPR为4.65%。此两项贷款市场报价利率均已连续11个月保持不变。

中国人民银行行长易纲日前在中国发展高层论坛上表示，我国有较大的货币政策调控空间。货币政策始终保持在正常区间，工具手段充足，利率水平适中。需要珍惜和用好正常的货币政策空间，保持政策的连续性、稳定性和可持续性。

多名接受时代周报记者采访的业内人士认为，自2019年9月，一年期MLF操作利率和1年期LPR报价保持同步调整态势。这进一步预示了3月LPR指数或维持平稳态势。如3月LPR报价利率维持稳定，将是LPR连续第11个月不变。

3月15日，广州中原地产项目部总经理黄韬对时代周报记者表示，一线城市的楼市小阳春仍然存在，对贷款资金流入的楼市查控力度进一步加大，“LPR将趋于平稳，但会在稳定和上涨的过程中显现临界点。”

央行数据显示，2月新增社融1.71万亿元，环比少增3.46万亿元，同比多

增8363亿元；2月末存量社会融资规模291.36万亿元，同比增长13.3%。相关数据变化反映出实体经济回升，另一方面说明金融继续加大支持力度。

据融360大数据研究院3月11日发布的《2月银行存款报告》，自2020年9月起，除5年期定存利率连续上涨5个月外，其余各期限定期存款利率已连续上涨6个月。

“2月，实体经济信贷需求较强，银行加大信贷投放，体现了把服务实体经济放到更加突出的位置。”民生银行首席研究员温彬称。

## 银行揽储受限

金融监管维持高压态势，互联网渠道和金融产品发行规模受限，银行揽储压力增大。

时代周报记者注意到，重庆富民银行、蓝海银行、苏宁银行多家银行已下架自营APP上的高息存款产品。

同时，银行结构性存款结束连续8个月的下行态势，开始反弹。据央行公布信息，截至2021年1月末，中资全国性银行结构性存款余额为70183.16亿元，环比增加5756.6亿元。

融360大数据研究院分析师殷燕敏认为，年初各银行有开门红活动，向来是银行揽储旺季。相较于普通的

定期存款而言，结构性存款对投资者更有吸引力，银行也会积极发行产品揽储。

值得关注的是，中小银行被切断异地吸储途径，资本补充渠道进一步收紧。

央行发布的《2020年第四季度货币政策执行报告》明确：地方法人银行不得以任何渠道异地揽存开办异地存款，已发生的存量存款自然到期结清。从2021年一季度起，地方法人银行吸收异地存款情况将纳入宏观审慎评估（MPA）。

央行金融稳定局局长孙天琦指出，新规是为了限制地方法人银行盲目扩张，督促其回归服务当地，控制金融风险。

政策监管升级的同时，银行间揽储竞争也在同步升级。3月11日，融360大数据研究院发布的《2月银行存款报告》显示，当月，大型国有银行3个月期、6个月期的短期存款平均利率依旧比其他类型银行略高；1年期及以上期限平均存款利率最高的均为农商行；城商行各期限平均利率居中；股份行各期限平均利率依旧垫底。

融360大数据研究院研究主管殷燕敏分析，鉴于当前监管压力，中小银行揽储将不得不利用柜台存款、大

额存单等传统存款产品揽储，但是大额存单又受到规模限制。对于银行而言，经营地域内的普通存款竞争将更加激烈。

综合来看，各家银行仍面临贷款需求旺盛带来的揽储压力，同时房地产市场热度不减，银行因地制宜上调LPR加点，实际利率变相上升。因此，3月份LPR下行可能性不高。

## 贷款额度收紧？

2月以来，在监管政策和市场需求双重作用下，房贷利率整体走高，LPR下行几率更小。

据易居房地产研究院3月11日发布的《2021年2月金融环境与房地产市场月报》，数据显示，2月全国首套房贷款平均利率为5.26%，比上月上升0.04%。

据惠州中原地产统计，截至3月8日，较去年底相比，多家惠州银行的房贷利率呈上升态势。首套房房贷利率普遍为5.6%—6.3%，二套房利率为6.0%—6.5%。据媒体报道，成都、江门等地的房贷利率皆有一定上涨。

时代周报记者致电多家银行广州分行，四大银行首套房的房贷利率在5.2%—5.3%，二套房的房贷利率在5.35%—5.55%。值得注意的是，银行房

贷周期普遍延长，部分股份制银行表示暂停承办住房贷款业务。

一名申请工行住房贷款业务的陈小姐向时代周报记者表示，购房全款为300多万元，住房贷款大概210万元。银行方面通知她放款时间需要4—6个月。一家国有大行的销售经理向时代周报记者透露，不少银行都收紧了贷款额度。

某股份制银行广州分行一名工作人员向时代周报记者透露，“去年12月审批下来的单子还在排队等待放款，我们银行目前都不办理新的贷款业务。”他表示，额度是主要问题，此外也没有办法确定放款时间。

针对银行贷款额度调控的情况，地产专家邓浩志向时代周报记者分析称：“楼市还比较热，额度紧缩体现房地产调控需求仍然存在，目前LPR下行的可能性比较低。以往是通过压制市场需求来调控房地产市场，而这次是通过降低房地产市场的杠杆率来进行调整，比如放款比例减少，时间延长，利息提升等。”

“央行提出货币政策要连续稳定，政策面不会有大变动。”邓浩志对时代周报记者表示：“从宏观经济层面考虑，在稳定货币政策的引导下，未来一段时间LPR都倾向平稳。”■



# 严监管堵住经营贷流入楼市 广东排查2.77亿元违规资金



“除了核查流水信息、加强贷后审查, 我们还会利用模型检测方法提升风险监控能力。查出异常账户, 我们会组织调查, 对重点调查对象通过逐户走访、跟踪账户流水的方式进行核查。”工行深圳分行某信贷业务经理则向时代周报记者介绍。

时代周报记者 夏子轩 发自广州

近期, 北京、上海、广东等地严防经营贷、消费贷违规流入楼市的行动仍在继续。

3月16日, 时代周报记者从央行广州分行和广东银保监局获悉, 截至目前, 辖内(不含深圳) 银行机构已完成个人经营性贷款自查的银行网点共4501个, 排查个人经营性贷款5678亿元、个人消费贷款2165亿元, 发现涉嫌违规流入房地产市场的问题贷款金额2.77亿元、920户。

其中, 广州地区银行机构自查发现涉嫌违规流入房地产市场的问题贷款金额1.47亿元、305户。银行机构对违规贷款将进行终止额度、一次性全额结清、分期提前还款等处理。

3月15日, 广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向时代周报记者表示, 随着房贷利率上升, 经营贷和房贷利率之间的剪刀差会扩大。相关部门加强监管, 堵住经营贷可能流入楼市的渠道。

## 国有大行全面排查信贷资金

随着监管部门加强对信贷违规资金流入楼市检查力度, 严防经营贷、消费贷违规流入楼市, 各家银行纷纷开展信贷资金违规流入楼市专项风险排查, 对发现的信贷违规问题立查立改。

3月15日, 复旦大学房地产运营研究所专家朱晓红向时代周报记者表示, 银行严查违规资金入楼市, 不仅是出于金融秩序规范的要求, 也反映了上级主管部门对流入房地产资金池实行严控的坚决态度。

3月16日, 中行深圳分行某支行信贷业务负责人向时代周报记者表示, 该行将进一步加强审批管理, 提醒客户严格按合同约定合规使用贷款资金, 加强合规提示。同时, 该行会对客户的真实资金需求做深入调查, 严格



审查贷款材料, 若查实贷款违规流入楼市, 将要求客户立即归还违规资金。

同日, 建设银行东莞分行一名信贷经理向时代周报记者表示, 该行在保证客户个人信息安全保密的前提下, 会利用数据分析手段, 进行贷后资金检测, 对排查出现异常的贷款, 该行将按照合同约定, 采取通知客户结清贷款等手段予以整改。

“除了核查流水信息、加强贷后审查, 我们还会利用模型检测方法提升风险监控能力。查出异常账户, 我们会组织调查, 对重点调查对象通过逐户走访、跟踪账户流水的方式进行核查。” 工行深圳分行某信贷业务经理则向时代周报记者介绍,

时代周报记者了解到, 近期, 广东银保监局主要负责人带队走访广州地区部分商业银行, 要求加强资金流向监控, 严防资金通过经营性贷款、消费贷款违规绕道流向房地产市场等。其中, 向部分银行发送个人经营性贷款疑似挪用于购房的数据, 共发送疑点线索642笔, 机构排查确认40笔

个人经营性贷款被挪用于购房, 相关机构已启动整改问责。

李宇嘉表示, 近期, 各地银保监部门都在加强经营贷的资金流向检查, 包括交易真实性、受托支付的流程是否合理、是否存在大额提现等情况。

## 多家银行涉房贷款违规吃罚单

3月以来, 银保监会多次就涉房贷款业务违规行为下发罚单, 包括违规发放个人商品房贷款、对贷款三查严重不合规且贷款资金被担保公司挪用、个人经营性贷款贷后管理不到位等。

3月2日, 央行党委书记、银保监会主席郭树清在新闻发布会上表示, 2020年房地产贷款增速8年来首次低于各项贷款增速。他强调将进一步采取措施, 应对房地产金融化、泡沫化的问题。

3月1日, 中国民生银行大连分行因个人经营性贷款贷后管理不到位, 部分贷款资金流入客户经理他行账户等原因, 被予以罚款人民币50万元;

3月8日, 中国银行台州分行因信贷资金被挪用于购房, 个人经营性贷款主体不合规等原因, 被予以罚款人民币89万元。

时代周报记者注意到, 3月以来, 共有10家银行因贷款“三查” 不尽职和违规发放贷款等被银保监会处罚。

建设银行大连红旗支行、重庆银行巴南支行、农业银行满洲里分行、工商银行满洲里尚都支行、建设银行大连体育新城支行和中原银行三门峡分行因贷款“三查” 不尽职, 分别被予以罚款20万元、20万元、20万元、20万元、30万元和45万元。

此外, 南充农商行、平安银行厦门分行、光大银行厦门分行和民生银行厦门分行因违规发放贷款, 分别被予以罚款人民币20万元、40万元、50万元和50万元。

“不控制经营贷的流向将助推新一轮泡沫。监管层对此有清晰的认识。” 李宇嘉认为, 严打经营贷和资金违规流入房地产市场, 将是今年房地产调控的主要工作之一。■

# 银保监会曝光新网银行三宗罪 互联网银行迷失于助贷机构

时代周报记者 黄坤 发自上海

继微众银行踩雷“蛋壳事件”后, 又一家互联网银行因合作平台被罚。

3月18日, 银保监会发布《关于新网银行侵害消费者合法权益案例的通报》(下称《通报》), 对四川新网银行股份有限公司(下称“新网银行”) 侵害消费者合法权益的案例进行通报。

《通报》指出, 自2019年第四季度以来, 监管系统接收到消费者对新网银行的投诉举报显著上升。车贷方面的投诉举报数量位列银行业金融机构第二位, 反映问题主要集中在银行违规放款、对车贷金额存在异议、贷款息费过高、暴力催收等方面。

银保监会强调, 新网银行与一家互联网汽车消费分期服务平台合作业务投诉举报尤其突出。

新网银行回应时代周报记者, 通报所指出的问题, 集中发生在公司开业初期, 已成立专项整改小组, 全面开启自查和持续整改工作, 目前主要问题整改已取得阶段性进展, 后续将举一反三, 完善消费者权益保护工作。

对于整改进展情况, 新网银行汽车金融业务相关人士向时代周报记者透露, 通报提到的“贷前调查不尽职”“催收管理不到位”和“与个别渠道合作业务推高融资成本”等问题, 公司目前已基本整改完成, 且不涉及与客户之间的具体业务, 也不是新网银行和客户之间债权债务关系的改变和否定。

## 助贷机构成双刃剑

据披露, 新网银行与一家互联网汽车消费分期服务平台合作业务存在三项侵害消费者权益的行为。

对此, 新网银行直言, “这次通报, 主要定性了‘贷前调查不尽职’‘催收管理不到位’ 和 ‘与个别渠道合作业务推高融资成本’ 这三个问题。这反映出我行消保资源投入不够匹配、服务流程不够健全、客户满意度有待提升。”

《通报》称, 新网银行贷前调查不尽职, 存在对部分借款人贷款申请材料真实性核查不到位的问题, 违反相关监管规定; 在催收管理方面不到位, 存在短信催收缺乏相应的管理制度、电话催收操作规程不完备等问题。

此外, 银保监会还指出, 新网银行与互联网平台合作业务推高了消费者融资成本。在监管接收的消费投诉和举报事项中, 消费者被该互联网平台收取的平台费或服务费与汽车融资金额之比集中在14%—28%之间, 有的费率达30%以上; 新网银行向消费者发放贷款的年利率区间为7.7%—8.9%, 均值为8.49%。消费者承担的费率、利率等融资综合成本大幅高于汽车消费贷款正常息费水平。《通报》并未提及该汽车消费分期服务平台具体名称。

时代周报记者查看黑猫投诉公共平台发现, 截至3月18日, 用户在该平台对“新网银行” 的投诉超过2000条, 涉及利通汽车、美利车金融、优信等机构。

用户投诉称, 签订合同时, 一直都是通过汽车消费分期服务平台与新网银行联系, 用户从未与新网银行员工见面, 这导致借款人对放款银行一无所知。

上述新网银行汽车金融业务人士表示, 新网银行在2019年年底就已与利通汽车暂停合作, 但仍受理原有客户的还款事宜; 在车贷方面合作的互联网平台还包括车多多、优信、五八、美利车金融、德易车、瓜子、毛豆等。

目前, 多家汽车消费分期服务平台早已跌下“神坛”。曾头戴“中国二手车金融第一股”光环的美利车金融, 即是新网银行的合作方之一。该平台屡屡陷入“套路贷” 争议, 最后一夜之间招致遣散命运。值得注意的是, 新希望集团同时参股美利车金融与新网银行。

“商业银行在进行助贷业务合作时, 需要谨慎选择合作伙伴, 建立白名单制度。” 西南财经大学普惠金融与智能金融研究中心副主任陈文表示: “不能说合作伙伴出了问题, 商业银行就可以说不知情。如果合作伙伴出现问题, 银保监会有必要对商业银行作出规范。”

## 迷失的互联网银行

新网银行是全国第3家互联网银行, 于2016年12月28日正式开业, 注册资本30亿元, 由新希望集团、小米、红旗连锁等股东发起设立, 是四川省首家民营银行。

2014年, 腾讯设立微众银行以



《通报》称, 新网银行贷前调查不尽职, 存在对部分借款人贷款申请材料真实性核查不到位的问题, 违反相关监管规定; 在催收管理方面不到位, 存在短信催收缺乏相应的管理制度、电话催收操作规程不完备等问题。

来, 蚂蚁金服设立网商银行、美团设立亿联银行、三六零收购金城银行, 越来越多互联网公司巨头抢夺银行牌照。

设立之初, 互联网银行凭借“智能存款”等创新产品, 业绩增速保持领先。

2020年以来, 监管持续加码, 规范第三方互联网平台存款和互联网贷款业务。今年3月17日, 银保监会、中央网信办、教育部、公安部、央行等五部门日前联合印发《关于进一步规范大学生互联网消费贷款监督管理工作的通知》, 明确禁止小额贷款公司、非持牌机构对大学生发放贷款。

业内人士评价称, 互联网银行正面临监管趋严、不良率稳中有升和资本充足率承压等多方压力, 已失去“双标” 的监管套利空间。

此前, 监管已对互联网银行出手整治, 屡有罚单开出。网商银行则在2020年1月遭监管处罚, 合计被罚254万元。它涉及的违法违规行为有: 违反清算管理规定、违反备付金管理规定、因重大关联交易未经关联交易委员会审查、未经董事会审议; 部分员工提供虚假资料、陈述等; 会计运营管理违反基本内控规定等方面。

3月2日, 银保监会主席郭树清表示, 对于互联网银行比如网商银行、微众银行等, 都鼓励其发展, “我们不认为有什么限制、不允许他们发展的金融业务, 但是我们做任何业务比如保险、信托、租赁等金融业务, 必须按照金融的规律和规则实行统一管理。”■



# “巨无霸”基金创回撤纪录

时代周报记者 宁鹏 上海报道

鼠年有多风光，牛年就有多窘迫。过去一年风头最劲的几位顶流基金经理正在经历一波“倒春寒”。伴随着剧烈的风格转换，多只“巨无霸”基金净值回撤较大。

面对重仓品种的波动，分歧似乎正在增大。从近期的净值走势来测算，部分“巨无霸”基金似乎并未调仓。

## 新生顶流大幅回撤

作为公募基金首位管理规模超过千亿的基金经理，张坤近期却为大幅回撤所困扰。3月9日，张坤管理的易方达蓝筹精选相对前期高点回撤22.48%，这也是该基金成立以来最大回撤。

不过，成立于2018年9月的易方达蓝筹精选，毕竟存续时间尚短。事实上，张坤在自己的职业生涯中曾经经历过几次大的波动。以其管理时间最长的易方达中小盘为例，其2012年接手后，该基金一度回撤高达34.37%，这也让张坤的基金经理生涯，有了一点那么临危受命的意味。

除了前任基金经理挖下的“坑”外，易方达中小盘在张坤的管理下，也经历过两次幅度较大的回撤。一次是2016年，回撤一度超过30%；另一次是2018年10月30日以后，又有一次接近30%的回撤。

除张坤外，2019年的年度冠军刘格菘所管理的广发双擎升级，近期净值相对前期高点也回撤约24%。

值得注意的是，尽管最近部分基



金大幅回撤，但赎回潮总体可控。华南某基金公司市场部人士日前告诉时代周报记者，虽然投资者情绪受到较大冲击，但权益基金并未出现严重的赎回潮。

中信证券研报指出，当下公募基金赎回压力有限。从渠道调研情况看，过去两三周公募基金没有大规模的净赎回现象，单日净赎回率平均约为千分之二，最高为千分之七，远低于历史上2008年和2015年的极端水平。从行为层面来看，公募基金过往的赎回压力主要出现在快速下跌后的反弹阶段，并且通常是在上涨过程中净赎回率逐步放大。

市场上仍不乏“唱多”的声音。海通证券分析师荀玉根指出，这次的回撤更像2007年一季度和2014年四季度，属于牛市中后期的回撤，特点是前期基金重仓的强势股急跌，冷门股补涨。

本轮牛市中，基金重仓股在春节

假期结束的2月18日之后暴跌，大部分重仓股的跌幅在30%左右。不过中证1000指数区间跌幅只有1%，全市场还有近3000只个股在春节后至今仍然上涨。这种现象本质上只是牛市中后期的调整，并不意味着牛市就此结束。

### 部分百亿基金或未调仓

本轮市场风格转换，“抱团”股堪称重灾区。作为之前备受青睐的食品饮料板块，无疑已经身处漩涡中心，“抱团”是否松动亦成为资本市场的焦点话题。

净值估算对基金产品的跟踪非常重要，对于前十大占比高的品种，通过计算指定区间的净值，并与实际净值比照，如果前者与后者出现明显差异，则提示持仓可能出现了比较大的投资调整。

而时代周报记者发现，部分近期回撤较大的“巨无霸”基金，从净值

走势来看，或选择了固守。以易方达中小盘为例，牛年以来，该基金有7个交易日回撤超过3%，分别是2月18日跌3.2%，2月22日跌4.44%；2月24日跌4.5%，2月26日跌3.25%，3月4日跌3.48%，3月8日跌5.32%，3月9日跌3.3%。

对比来看，其与招商中证白酒的走势颇为相似。后者牛年以来亦有7个交易日跌幅超过3%，分别为：2月18日跌3.49%，2月22日跌7.9%，2月24日跌5.52%，2月26日跌2.8%，3月4日跌4.98%，3月8日跌7.12%，3月9日跌3.22%。不仅回撤的时候净值走势趋向一致，反弹时走势亦趋向一致。

被贴上“半导体赌徒”标签的诺安基金基金经理蔡嵩松，其管理的诺安成长的净值走势亦与芯片ETF类似。截至2020年年底，诺安成长的前十大重仓股占净值比为84%，以半导体芯片电子为主。牛年以来，与芯片ETF一样，有3个交易日回撤超过3%。

兴业证券分析师赵国防认为，白酒板块近期卖出以趋势资金、绝对收益资金为主。前期涨幅较大导致有部分做趋势的投资资金进入，当趋势有所变化时，他们会考虑流出，流向更热门的板块。

需要指出的是，与部分明星基金经理的“淡定”相比，部分基金产品的确出现了调仓趋势。据光大证券研报测算，2021年1月1日至2月26日的绝对偏离分布显示，自春节后首个交易日开始，模拟收益与实际收益的偏离呈现扩大趋势，绝对偏离小于1%的基金数量在总体样本中呈减少趋势。这表明自春节后开市以来，受基金重仓股调整的影响，“抱团股”持有较多

的基金进行了一定的调仓。

### 均衡配置更香？

过去两年的结构性行情，让部分行业风格颇为明显的基金经理受到渠道追捧。不过，以消费领域为例，一些偏好消费板块的明星基金，近期都承受了较大压力。除了张坤以外，王宗合管理的鹏华匠心与刘彦春管理的景顺长城新兴成长，回撤幅度也较大。

相对而言，配置相对均衡的基金，在近期波动中回撤较小。以兴全趋势为例，这轮市场波动中的最大回撤为8.32%。该基金此轮回撤，与之前经历的几次牛熊转换相比，颇有“小巫见大巫”的意味，该基金2018年曾经有过24%的回撤，而其在2008年，回撤一度高达45%。

值得一提的是，兴全趋势堪称“滴酒不沾”。2020年食品饮料行业整体涨幅居前，作为行业权重最大的酒类股贡献最大，但就业绩预期而言，行业内部体现出较强的分化。酒类和软饮受疫情影响，整体预期并未出现同比增长，而食品领域（尤其是冷冻速食、肉制品）则增速相对较高。

民生证券分析师祁嫣然认为，截至2021年3月12日，基金抱团分离度处于高位，抱团基金分歧度依然较大。最近一周，抱团基金分离度持续下滑，组合回撤持续扩大。

中泰证券研报显示，机构重仓股比较集中是常态现象。从历史来看，每一期前200只重仓股可以占1000只重仓股中60%—80%的仓位，侧面反映公募基金持股是非常集中的，抱团现象也是常年存在的。■

# 公募牌照不香了？先锋领航搁置申请转向投顾服务

时代周报记者 宁鹏 上海报道

有的人星夜赴考场，有的人辞官归故里。

近日，美国公募基金巨头先锋领航（Vanguard）宣布，放弃在中国申请公募基金牌照的计划。与其他外资资管巨头如富达、路博迈、范达集团等积极推进中国战略不同，其选择了将重心转向合资公司。

3月16日下午，先锋领航方面回应称，计划将其中国的资源集中于发展与蚂蚁集团合资推出的“帮你投”投顾服务，并称“鉴于公募基金市场规模庞大，而直销基金的市场较小，先锋领航相信其现阶段通过合资投顾服务，能为投资者带来更多价值。先锋领航将践行对中国市场的长期承诺，持续关注和评估市场机遇及相关条件，以探索服务中国投资者的有效路径”。

## 摇摆的中国战略

从宣布申请公募牌照到放弃，先锋领航仅花了不到半年的时间。

2020年9月22日，先锋领航在一封电子邮件声明中说，准备在中国申请基金管理公司牌照，并任命罗登攀为计划中的公司总经理，驻上海并向公司亚洲区总裁康思德汇报。

罗登攀为大成基金前任总经理。伴随着他的入职，先锋领航“国际视野、本土团队”的蓝图似乎已然展开。

事实上，2020年下半年，多家外资资管公司先后向证监会申请公募牌照，贝莱德成为首家外资全资控股的公募基金公司。在外界看来，作为全球最大的指数基金供应商，先锋领航入局也不意外。

先锋领航成立于1975年，创始人约翰·博格被誉为“美国共同基金教父”。经过46年的发展，目前先锋领航的资产管理规模已达7.2万亿美元（约

48万亿元人民币），为全球最大的共同基金管理公司之一。

与申请公募牌照的举动相呼应，先锋领航同时传出要将亚太总部搬至上海。2020年8月27日，该公司发表声明称，将寻求从港交所ETF业务中有序退出，正考虑委托新的投资管理公司来接手这些产品，或者终止这些ETF。此外，当时有消息称，先锋领航还将关闭在日本的业务，并将其在亚洲的主要办事处迁往上海。

从上述一系列的举措看，先锋领航对中国战略的重视程度颇高，且与日俱增。2017年5月，先锋领航正式在上海自由贸易区设立外商独资企业——先锋领航投资管理（上海）有限公司；2019年12月，又与蚂蚁金服宣布成立合资公司。2020年4月2日，由先锋领航和蚂蚁集团联合推出的基金投顾业务“帮你投”正式上线。

先锋领航高层对中国业务一直

存在不同的声音。首席执行官比尔·麦克纳布曾表示，公司需要向中国投入资源。但据知情人士透露，另一位高管Buckley则持谨慎态度，他强调需首先要有数据来证明成本的合理性。

### 重心转向合资公司

先锋领航一直以低成本的指数基金著称，不过，其在华业务注定有所不同。

多年来，该公司一直在考虑，需要投入多少资金才能在中国扩展业务。或许是考虑到市场拓展的成本，先锋领航在中国选择了一条“更狭窄的道路”，并重新将业务重心放在提供咨询上。

2020年4月，先锋领航与蚂蚁集团的合资公司推出了机器人顾问服务，即围绕个人需求来建立投资组合。在推出的第一年内，就有超过50万用户注册。

该合资企业正好契合先锋领航

集团更大的野心，即以比竞争对手成本低得多的成本，向消费者提供金融咨询，从而实现增长。

先锋领航集团表示，他们相信公司通过该合资企业来提供财务建议，可以为投资者提供更大的价值，而不是在拥挤的基金市场上与其他公司竞争。

先锋领航首席执行官Tim Buckley表示，他们相信，专注于与蚂蚁的合资企业，可以满足中国对专业咨询服务日益增长的需求。当然，合资公司也并非没有麻烦，蚂蚁集团正面临着监管压力，并正在试图对整个业务进行改革。

Buckley表示，公司有信心并且有能力继续利用其久经考验的投资理念和方法，从根本上更好地改变中国个人的投资方式。

战略收缩会带来一系列的连锁反应。对此，先锋领航也不讳言，称这一决定将导致少量的工作岗位被裁减。■

诺奖得主中国行  
NOBEL  
LAUREATE'S  
CHINA  
TOUR



THE TIME WEEKLY  
时代周报

“

市场的设计必须与周围相关因素相融合，多数中国市场必须是由相当熟悉中国市场详情的中国经济学家来设计。

Alvin Roth  
埃尔文·罗斯  
2012 年诺贝尔经济学奖得主

诺奖得主中国行

创立于2009年，是由《时代周报》倾力打造的年度品牌活动





LISTED COMPANY · 上市公司

# 牧原股份暂不回应“惊雷说” 打假博士质疑4000亿“猪茅”

时代周报记者 陶书宁 发自上海

3月22日，牧原股份（002714.SZ）小幅低开，盘中维持震荡，一度接近翻红，最终报收104.94元/股，跌0.01%，总市值3945.04亿元。

就在一周前，因雪球大V“天地侠影”对牧原股份的财务真实性提出质疑，一场关于牧原股份的“多空大论战”在雪球论坛上演。

3月13日，二级市场投资者“天地侠影”在雪球发表了一篇名为《牧原会是惊雷吗？》的文章，直指牧原股份存在固定资产投入庞大、固定资产/销售收入比远高于行业、少数股东ROE（净资产收益率）数据异常、公司与牧原建筑之间关联交易的真实性存疑等问题，暗指牧原股份利润存在水分，并涉嫌向控股股东输送利益等。

基于“天地侠影”的经历，以及4000亿元市值“猪茅”本身的热度，上述文章在发表后随即在雪球论坛上掀起剧烈讨论。

时代周报记者注意到，目前参与者总体分为两派：一派力撑“天地侠影”，认为牧原股份财务真实性存疑；另一派则选择相信牧原股份，以目前公开披露的信息来断言牧原股份造假，较为牵强，并质疑“天地侠影”的研究水平。

截至时代周报记者发稿，相关讨论帖已达数万条，参与讨论者各显其能，专业程度之高和讨论程度之激烈均极为罕见。

“天地侠影”也因此受到极大关注。他在雪球粉丝数已从3月13日的8万多增至3月22日的11万多。

3月15日，时代周报记者致电牧原股份证券事务部，相关工作人员表示，对于相关质疑公司暂不进行公开回复。这名工作人员还强调，公司经营正常，将根据实际情况进行信息披露。

## “多空大论战”

在A股，“天地侠影”赫赫有名。根据其个人早前介绍，“天地侠影”真实姓名为汪炜华，1995年赴澳大利亚留学，后在墨尔本大学留校任教，辞职后专门进行股票投资。

2012年10月至2013年8月，汪炜华以“天地侠影”为名，在网上发布了《广汇能源资本巨像必将坍塌》《广汇能源，黔驴技穷》《广汇能源：曲线买卖自家股票涉嫌严重违规》等文章，质疑广汇能源(600256.SH)存在财务造假，借钱给第四大股东张建国，让其买卖自家股票等问题。

随后，广汇能源向乌鲁木齐警方报案。警方以“涉嫌编造并传播证券、期货虚假信息罪”对汪炜华刑事拘留。最终，乌鲁木齐天山山区法院以损害商



业信誉罪，判决汪炜华有期徒刑1年6个月，并处罚金5000元。

2015年4月，汪炜华出狱，随后活跃于雪球论坛，持续对个股及资本市场发表观点，粉丝众多。

“天地侠影”在《牧原会是惊雷吗？》一文中指出，牧原股份的固定资产几乎与销售收入相当，而多家同行企业则要低很多，“去年以来，牧原养猪未必挣到真金白银，但是盖猪圈的人，肯定把钱挣饱了”。

部分投资者“站队”牧原股份。一名投资者表示，牧原股份生猪产能处于快速扩张期，大量在建工程转为固定资产，公司的固定资产增速大并不奇怪。

在文章发表之后，“天地侠影”陆续发送跟帖，质疑牧原股份与关联企业河南牧原建筑工程有限公司（下称“牧原建筑”）之间的交易。“四面墙，一个大顶棚，建筑费用还真不低，高档精舍呀”，暗指牧原股份向牧原建筑支付了大量建筑费用。

“天地侠影”还指出，牧原建筑近几年的净利率极低。其中，2020年前三季度，牧原股份营收高达78.79亿元，但净利润只有242.89万元。

有投资者在相关话题中表示，牧原股份与集团下属牧原建筑公司存在大量关联交易，而建筑公司将利润控制在微利的情况十分离奇，甚至有投资者认为，牧原股份在向建筑公司输送利润。

不过，这一观点并不被众多投资

者认可。

有投资者认为，牧原股份不存在把利润转向牧原建筑的动机，“牧原建筑等企业不在上市公司体系，不享受免税，输送利润的可能性较小”。

在这场论战中，牧原股份大存大贷的问题也再次被提起。看空者们将牧原股份与康得新（002450.SZ，现为\*ST康得）、康美药业（600518.SH，现为ST康美）类比，认为牧原股份亦存在虚增利润的可能性，但上述质疑者均无实质性证据。

支持牧原股份的人士认为，高猪价周期给了牧原股份最快速的扩张机会，牧原可转债的利率从7%—8%下降到现在的4%，“这么便宜的资金结合牧原高度可复制的模式，是必须要加杠杆快速扩张的”。

“而牧原股份的大额存款是在给高速扩张期备着，牧原在这一轮接近100亿元的可转债之后，要想继续加杠杆融资就难了。”上述人士补充道。

“天地侠影”此番质疑的重点在于，牧原股份少数股东净资产收益率低于母公司股东净资产收益率。在“天地侠影”看来，这些少数股东在同一家上市公司做不挣钱的合伙生意，现象离奇。

## IPO审计机构早有前科

随着讨论逐渐深入，“天地侠影”本人也承认相关观点存在误差及研究不足等情况。

在《牧原会是惊雷吗？》一文

中，“天地侠影”将牧原股份少数股东ROE与母公司股东ROE进行比较。截至2020年三季报，牧原股份归属母公司股东权益438.34亿元，净利润209.88亿元，对应为47.88%。同期少数股东权益则是149.78亿元，而少数股东的综合收益总额为20.94亿元，对应净资产收益率为13.98%。

“天地侠影”本人随后对这一观点进行更新，表示其忽略了牧原股份通过负债经营提升净资产收益率的现实，以及未及时了解少数股东参与投资的时间及收益延后问题。

“天地侠影”引用的雪球用户Dan1021的发帖显示，少数股东净资产收益率较低的原因与牧原股份此前与数个第三方机构成立合资公司有关。文中指出，“这些合资公司的少数方没有加财务杠杆，牧原是用了可转债和其他债务工具加了杠杆，导致母公司的净资产收益率要高于少数股东的净资产收益率。还有另外一个短期因素是少数股东权益的猪场和项目刚搭建，还没有给少数股东带来明显的利润”。

据牧原股份公告，2019年11月，公司拟与华能信托合资设立经营生猪养殖项目的标的公司。未来1年内，华能信托投资总规模预计不超过100亿元，牧原股份投资总规模预计不超过110亿元。

对于这一问题，投资者早有关注。2020年7月，有投资者在深交所互动易平台询问牧原股份，质疑公司引入信托公司是明股实债，进行表外融资。

当时，牧原股份回复称，公司不存在明股实债的情形。华能贵诚为公司引入的战略投资者，公司与华能贵诚合作共同投资设立合资公司，投资生猪养殖项目，有利于进一步扩大生猪养殖规模，进一步增强公司的综合竞争力和盈利能力。

除了上述质疑之外，“天地侠影”还补充称，牧原股份IPO时的审计机构中兴华会计师事务所的会计师李菊洁曾经手雏鹰农牧（002477.SZ），并向雏鹰农牧出具过无保留意见的审计报告。

2019年10月，雏鹰农牧因财务问题遭强制退市。

时代周报记者注意到，中兴华会计师事务所曾由于在15高邮债发行期间出具的审计报告“相关内容与事实不符”，被财政部认定为“未保持职业怀疑态度，未获取充分适当的审计证据”。

另外，因为在博元投资财务报表审计中未勤勉尽责，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）以及签字注册会计师聂捷慧、张学锋、李尊农受到了证监会的处罚。基于上述原因，部分看空者对中兴华会计师事务所出具的审计意见也持质疑态度。■

13.98%



# 金辉控股2020盈利双增：三条红线达标，聚焦二线、核心三线

2021年3月19日晚，金辉控股（09993.HK）交出了上市以来的首份成绩单。

数据显示，2020年，金辉控股确认收入达348.8亿元，同比增长34.3%；实现净利润38.2亿元，同比增长42%。同时，金辉控股还宣布将每股派息0.32港元（折合约人民币0.27元），合计派息约10.9亿元。

金辉控股资产总值也增长至1856.6亿元人民币，相比此前上市招股书披露的2017年数据867.6亿元增长了113.99%，而净负债总额271.8亿元相比2017年下降了7.4亿元，堪称高质量增长的典范。

## 三道红线实现“零踩线”

年报数据显示，2020年金辉控股实现净利润38.2亿元，同比增长42%。利润的增长来自于销售额及营收的稳步提升，2020年，金辉控股实

现合约销售额972亿元，稳步提升，营收则达348.8亿元，同比增长34.3%。据克而瑞统计数据显示，2020年，金辉控股以786亿元的权益销售额位列所有房企第36位，合约销售额中的权益占比约80%，远高于行业平均水平。

对于即将迎来的千亿门槛，金辉控股管理层表示，公司对资金行精细化管理，保证安全生产的边界的基础上，保留一定的资金盈余，以便在出现市场机会的时候能够把握住。另外，公司将一如既往的重视销售回款的管理，确保资产的盘活和使用效率，实现“高质量的增长”。

据金辉控股年报数据披露，截至2020年12月31日，剔除预售款项后的资产负债率为69%，公司净负债率为75.3%，现金短贷比为1.4，“三道红线”全部划入绿色档位，实现“零踩线”。

金辉控股管理层表示，保持三道红线绿档是公司将长期坚持的目标，

公司将通过多方面的发展和管控以达成目标。第一，公司会继续保持谨慎的拿地策略，以刚需、首改产品为主，集中在省会及核心都市圈。第二，公司预收账款持续增长，截至2020年末达到690亿元，净负债规模降至2017年的水平，同时资产规模超过了2017年的2倍。第三，公司在2020年实现了IPO，为未来更加多元充实资本拓宽了道路。

企业的稳健发展和经营向好，也让金辉控股在资本市场收获诸多认可，融资成本进一步降低。目前，金辉已获得穆迪“B1”评级，展望“稳定”；标普“B+”评级，展望“稳定”；惠誉“B”评级，展望“正面”；联合国际“BB”评级，展望“稳定”；在国内，联合信用则连续四年予以金辉集团长期信用等级“AA+”。

标普预计金辉控股将在未来12个月内持续改善其财务杠杆，2021年

时，金辉控股的合并债务与息税折旧摊销前利润（EBITDA）之比将从2019年的9倍降至6倍左右。

年报还表示，“将进一步创新融资模式，拓展融资渠道，继续提升信用评级及进一步降低融资成本。”

## 集中布局二线城市和核心三线城市

在提高财务管理水平的同时，金辉控股也在完善自己的土地布局。

据年报披露，2020年，金辉控股已经完成环渤海、长三角、华南、西南及西北六大区域的布局，进驻全国32座核心城市，主要包括北京、上海、重庆、福州、杭州、武汉、西安等一线、强二线及环一线城市。长三角和粤港澳大湾区也成为金辉控股在2020年新增土储的重点布局城市。

土地收购方面，金辉控股在2020年共收购了35幅新土地项目，总规划建筑面积约430万平方米，公司应占权

益规划建筑面积约357.60万平方米，平均土地收购成本约5126元/平方米。对比2020年合约平均售价14046元/平方米，地价与售价较大的价差，保障了金辉控股未来的利润空间。

截至报告期末，金辉控股土地储备总建筑面积达到3072.7万平方米，其中94.7%位于二线及核心三线城市，该等土地储备将为公司未来可持续增长提供坚实基础，公司更具高成长潜力。

金辉控股管理层表示，2021年，金辉控股仍将秉持“全国布局，区域聚焦，城市深耕”的策略，在长三角、珠三角、中西部的优势城市将持续深耕，并持续保持投资强度，谨慎扩张新的城市。在拓展方式上，继续以公开市场为主，同时在城市更新以及产城发展、收并购等方式上进行积极的探索，作为补充。

（文/刘帅）



# 深陷亏损泥沼 实控人或生变 ST通葡命途多舛

此时接盘ST通葡，新实控人亦面临着诸多考验。上市公司对尹兵违规担保余额尚有近3亿元未解除，尹兵所持股份多处于质押状态。此外，公司还存在多起诉讼。如何解决这些历史遗留问题，带领ST通葡走出亏损困境，成为新实控人亟待解决的问题。

时代周报记者 黄嘉祥 实习生 钟美琪 发自广州

经历连年亏损、实控人违规担保、上交所通报批评等风波后，ST通葡（600365.SH）即将迎来新的实控人。

3月18日，ST通葡发布公告称，尹兵因个人事业方向转变，拟转让上市公司控制权，吴玉华、陈晓琦拟通过股权受让、投票权委托、非公开发行股份认购、二级市场增持等多种方式取得控制权。交易完成后，吴玉华、陈晓琦合计拥有公司1.47亿股股份表决权，占上市公司发行后总股本的29.34%，将成为ST通葡的实控人。

吴玉华和陈晓琦与ST通葡有颇深的渊源，两人均是ST通葡控股子公司北京九润源电子商务有限公司（下称“九润源”）的股东，而目前ST通葡的收入亦主要来自九润源。

此时接盘ST通葡，新实控人亦面临着诸多考验。

上市公司对尹兵违规担保余额尚有近3亿元未解除，尹兵所持股份多处于质押状态。此外，公司还存在多起诉讼。如何解决这些历史遗留问题，带领ST通葡走出亏损困境，成为新实控人亟待解决的问题。

就实控人拟变更等相关事宜，近日时代周报记者多次致电ST通葡董秘办，但一直无人接听。

“ST通葡现在面临最严重的就是资金问题，变更实控人虽然对公司有好处，但对已千疮百孔的ST通葡来说，很难有大的改善。”中国食品产业分析师朱丹蓬对时代周报记者说。

**子公司小股东接盘**

ST通葡始建于1937年，是中国最早的葡萄酒生产企业之一，2001年在上交所上市，成为中国葡萄酒企第二家上市公司。

上市之后，ST通葡经历三次易主。第三次易主是在2015年5月，时任ST通葡董事尹兵宣布因个人原因辞去公司董事及董事会战略委员会委员职务，紧接着，尹兵通过其全资控股公司吉祥大酒店收购了ST通葡大股东吉祥嘉德，成为上市公司实控人。

尹兵入主之后，ST通葡的业务也发生了重大变化。

2015年1月，ST通葡以6669万元的价格收购了九润源51%的股权，试图借此切入电商渠道，完善ST通葡从生产到销售的产业链布局。

不过，九润源未能帮助ST通葡打开葡萄酒销路，反而成为了一家以销售白酒为主的专业性的互联网电子商务公司，主要业务为向互联网平台销售酒水，目前已获得包括苏酒贸易、劲酒、古井贡酒等多个酒厂授权的互联网经销商资格，其客户主要为京东、天猫超市、苏宁易购等多个互联网电子商务网站。

自收购九润源后，ST通葡的葡萄酒业务表现持续低迷，对酒类电商平台业务愈加依赖，2017—2019年，ST通葡酒类电商平台业务占公司营收比例均超九成。

2019年，九润源营收为9.15亿元，占公司总营收的比例高达94%，净利润4064.3万元，居各子公司之首，其他子公司均出现不同程度亏损。

2018年2月，ST通葡曾计划以3.68

亿元的价格收购吴玉华、陈晓琦持有的九润源公司49%的股权，以进一步整合酒水销售资源，但最终因“外部环境特别是资本市场环境发生较为明显的变化”而终止此次收购。

ST通葡从2019年开始出现亏损，该年亏损3132万元，2020年亏损面进一步扩大，预计亏损约5000万—7000万元。

连续2年亏损后，尹兵拟转让ST通葡的控股权。而新的接盘者正是九润源的两位小股东陈晓琦和吴玉华。

天眼查显示，吴玉华和陈晓琦两人都是九润源的股东，合计持股比例为49%，两人从2012年起在九润源公司任职，分别担任董事和经理职位。

根据交易方案，吴玉华、陈晓琦拟通过股权受让、投票权委托、非公开发行股份认购、二级市场增持等多种方式取得控制权。

据时代周报记者测算，吴玉华、陈晓琦本次获得控制权的成本超过2亿元。

“本次收购上市公司，一方面是看好上市公司所在行业未来发展前景，认可上市公司的价值；另一方面是结合自身在投资管理、产业规划等方面的优势，支持上市公司业务发展，提高上市公司的资产质量，增加上市公司的盈利能力，促进上市公司长期、健康、可持续发展。”ST通葡在公告中表示，吴玉华、陈晓琦对于经营酒水类消费品、电商销售渠道具有充分兴趣，继续做大做强公司葡萄酒、消费类电子商务业务。

3月18日，ST通葡披露《关于收购北京九润源电子商务有限公司少数

股权的公告》，公司拟收购吴玉华、陈晓琦持有的九润源49%的股权，上市公司以相关债权和部分现金作为支付对价，交易价格由评估价值确定。

**多项问题待解**

此时的ST通葡尚有许多历史遗留问题待解。

2020年8月，ST通葡因存在对实控人违规担保的情形，被实施其他风险警示，股票简称变更为“ST通葡”。截至2021年2月25日，违规担保金额为3.65亿元，尚未解除金额为2.98亿元。相关债权人已向法院提起诉讼。

2020年10月，因债权追偿纠纷，控股股东吉祥嘉德、实际控制人尹兵所持的ST通葡股份被法院冻结。

公告显示，吉祥嘉德被冻结股份为43093236股，占其所持股份比例为100%，占ST通葡总股本的10.77%；尹兵被冻结股份为22689972股，占其所持股份比例为100%，占ST通葡总股本的5.67%。吉祥嘉德和尹兵被冻结股份共计占ST通葡总股本的16.45%，冻结起始日为2020年10月12日，冻结期为3年。

ST通葡在2月25日发布公告称，针对上述违规担保，公司已聘请专业律师针对上述违规担保案件积极应诉，维护公司及中小股东的利益；同时督促实际控制人尽快筹措资金，偿还债务，解决违规担保问题。公司暂时无法准确判断对公司期后利润的影响。

除了深陷债务纠纷外，2021年2月25日，吉祥嘉德还因未完成增持计划，被上交所通报批评，并记入上市公司诚信档案。■





FAST CONSUMPTION · 快消

# 屈臣氏遭遇中年危机：2020年门店销售额跌21.8%

时代周报记者 李馨婷 发自广州

进入内地市场32年的美妆个护零售品牌屈臣氏,正面临“中年危机”。3月18日,屈臣氏母公司长江和记实业有限公司发布了2020年全年业绩。财报显示,受疫情影响,屈臣氏全年收益1596.19亿港元,同比下滑6%。其中,屈臣氏中国区收益同比下降19%,销售额降至199.84亿港元,远高于屈臣氏整体零售跌幅。此外,中国区业绩毛利率同比下降39%,门店销售额下降21.8%。

2015—2019年,屈臣氏中国同店销售额一直处于跌幅,2019年才实现正增长,增长额为2%。

品牌老化、店铺装修过时、引入反感的“贴身导购”模式均削弱了屈臣氏中国的吸引力,与此同时,品牌门店业务还受到新兴美妆集合店的冲击。3月19日,时代周报记者发送邮件联系屈臣氏中国相关部门,截至发稿未获回复。

## 受新型美妆集合店冲击

屈臣氏中国连年扩大的经营规模,未能换来业绩有效增长。

时代周报记者梳理财报发现,屈臣氏中国的营收主要依靠开设店铺带来的规模效应。2015—2019年,屈臣氏中国每年在内地新开设店铺数量均超过300间,唯有在2020年该数字才下降至168间。截至目前,屈臣氏中国门店总数已达4115间。

尽管门店数量持续增加,但屈臣氏中国总营收增速却一直平缓。从同



比门店销售额变化看,屈臣氏中国用了5年时间,才从2016年10.1%的降幅,缓慢爬升至2019年2%的增幅,但2020年,这个数字又转向暴跌到21.8%。

大举线下开店的屈臣氏中国,门店销售模式却难有竞争力。

门店的导购模式正“劝退”消费者。根据知乎、微博等社交平台上的消费者反馈,只要踏进屈臣氏门店,导购便会寸步不离地对顾客进行产品推销,这让已习惯独立消费的顾客反感。

与此同时,屈臣氏中国的产品吸引力也在下降。“现在大家去屈臣氏,大多只会买国外个护产品,店里的美妆品牌不够多元与年轻,国产个护品牌则没有存在感。”3月19日,某国产美妆品牌工作人员魏薇(化名)向时代周报记者说道。

另一方面,屈臣氏中国的美妆个护业务,正受到新型美妆集合店冲击。

2019年开始, THE COLORIST调色师、HARMAY话梅、WOW COLOUR等新型美妆集合店迅速崛起,这类品牌带来的新型运营模式正吸引越来越多的流量与资本。

目前,新型美妆集合店聚合了大量中低价位的国内外潮流美妆品牌,店铺装潢时尚适合“打卡”拍照,店铺注重提供试色体验却不设置贴身导购。同时,上述店铺还会售卖名牌护肤品小样,为负担不起正装护肤品的消费者提供“平价高配”选择。

新型美妆集合品牌的优势,也引来资本关注。根据天眼查信息,2019年以来, HARMAY话梅、WOW COLOUR均获2—3轮融资。其中, WOW COLOUR两轮融资共计15亿元。

“新型美妆集合店肯定会抢食屈臣氏中国的市场份额,甚至抢夺屈臣氏引以为傲的会员资源。”对于上述品

牌的影响,3月18日,凌雁管理首席咨询师林岳向时代周报记者点评道。

在林岳看来,新型美妆集合店的优势在于将消费场景、消费氛围变小、变轻、变快,这大大减轻了新生代消费者的购买压力。相比之下,作为老品牌的屈臣氏,无论是品牌调性还是购物氛围都需要重新激活。

## 运营模式“笨重”

在魏薇看来,屈臣氏中国美妆品牌入驻方面的落后,主要是因为品牌本身已老化。

魏薇告诉时代周报记者,比起新型美妆集合店,屈臣氏中国的店铺装潢与陈列在新生代消费者眼中都稍显过时,与此同时,新美妆潮牌的入驻率也没有优势。

“屈臣氏中国的品牌调性不够年轻,品牌入驻还有入场费等手续。对比之下,新型美妆集合店不仅调性新潮,还基本没有入场门槛。如果你是美妆品牌,你会入驻哪家?”

事实上,屈臣氏中国近年为吸引年轻消费力动作频频。

2021年2月28日,屈臣氏中国签约蔡徐坤为品牌代言人。早在2019年,屈臣氏中国就与国际卡通形象品牌LINE FRIENDS旗下IP形象BT21共同合作打造主题门店、专属货架,并推出多款合作产品。同年,屈臣氏中国还发布了融合AI技术的虚拟偶像代言人“屈晨曦Wilson”。

销售模式方面,屈臣氏中国也作出调整。门店端,品牌推出了会员美妆、肤质测试等升级服务。而线上渠道方面,屈臣氏中国在发力手机APP商城

的同时,还在2020年2月推出“屈臣氏官方云店”小程序,通过小程序,品牌实现了1小时闪电送货、在线直播、1对1专属美丽顾问等服务。

线上渠道的改良对屈臣氏中国业绩有一定拉动作用。根据最新财报,2020年下半年,得益于电商平台,屈臣氏中国销售额得以回升,毛利率跌幅按年收窄至13%,其中,屈臣氏中国线上销售额较2019年增长123%。

尽管如此,在北京京商流通战略研究院院长赖阳看来,屈臣氏中国目前的调整依旧无法解决品牌的根本困境。“屈臣氏中国的销售模式已经完全落后了。”3月19日,赖阳对时代周报记者表示。

赖阳表示,目前屈臣氏门店所经销的品牌,基本已能在电商平台上找到店铺,而且网上产品还更多,这些因素都大大削弱了屈臣氏中国对消费者的吸引力。与此同时,屈臣氏中国为了保证营收指标而进行的大幅拓店,也让品牌运营成本居高不下,而成本最终都转移到了商品价格与品牌的入场费用上。一系列动作形成恶性循环,让屈臣氏中国的体量愈发庞大,运营模式也愈发笨重。

在赖阳看来,屈臣氏中国的经营困境均指向一个本质问题:“在各大美妆个护品牌电商化的背景下,屈臣氏中国的零售模式已经没有前景。”

“营销、销售渠道上的小修小补,效果都有限。屈臣氏中国需要在商业模式上彻底转变。”赖阳强调,“唯有大幅关闭线下实体店、转战线上商城、加强自有品牌产品研发,屈臣氏中国才能生存得下去。”

财经资讯

时代财经

行业风向  
经济走势

企业第一  
财经读本

时代财经

- 荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的,财经APP排行榜榜首。
- 荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research Group(艾媒咨询集团)主办的中国鼎媒奖“最佳新闻客户端”。
- 在网易新闻主办的2019年态度风云榜评选中,荣获“2019年度最具影响力媒体”奖项。

扫码阅读最新资讯



# 中国电动车在欧洲销量暴涨13倍 这次能否站稳脚跟？

时代周报特约记者 刘洋 发自广州

最新销量数据显示，2021年2月，欧洲新能源市场继续保持了高进态势。2月，德国新能源车注册量超4万辆，法国超1.7万辆，挪威新能源汽车渗透率达79.1%。

自欧洲2020年成为全球最大的新能源汽车市场以来，得益于中国在新新能源汽车产业的持续布局，中国品牌的电动车也迎来布局欧洲市场的红利期。

德国汽车研究公司施密特发布的数据显示，2020年，中国电动乘用车制造商品牌在欧洲18个主要汽车市场总销量达2.4万辆，与2019年同期相比增幅超过13倍。

销量高涨的背后，中国品牌在欧洲会是昙花一现，还是站稳脚跟？

“中国品牌汽车出口欧美等成熟市场，本土化运营、满足当地的法规标准是一个比较大的挑战，所以目前主要是以小批量的出口进行试水，相比燃油车，电动车出口的确是一个机遇，中国在产品这方面暂时是先行了一步，但长远来看，要想大规模扩张，与本土巨头竞争，前景仍不好说，”3月21日，有熟悉中国品牌汽车出海业务的人士告诉时代周报记者。

## 欧洲新能源市场迎“红利期”

近年来，随着政策端和市场端的发力，欧洲电动车市场保持高速增长态势，去年更是凭借136万辆的体量一举成为全球最大的新能源车市场。

从市场渗透率的维度来看，在欧洲几大主要新能源汽车市场中，挪威以近80%的数据保持领先，瑞典位列第二，为34.8%，德国渗透率为20.7%，法国、英国渗透率都在13%左右。

上述表现与政策的大力推动不无相关。

2019年12月，欧盟提出“欧洲绿色协议”，该协议预计，到2050年欧洲将成为全球首个碳中和地区。

为了实现上述目标，据悉今年年内，欧盟或将制定更严格的排放法规（欧洲第七阶段汽车排放标准），可以遇见的是，欧洲电动车市场的发展将进一步加速。

因此，不少国内车企开始布局新能源车出口业务。

目前，包括小鹏、爱驰、名爵、比亚迪、宇通、上汽大通等乘用车、商用车企业均开始在欧洲市场的发力。

“从产品层面看，中国品牌汽车近几年提升巨大，在国内市场已经具备与跨国品牌掰一掰手腕的实力，因此具备了前往发达国家开拓市场的基础。”近日，行业分析师任万付接受时代周报记者采访时指出。

其中，挪威因自身优势成为不少中国品牌试水欧洲的首选市场。

首先，当地对于电动车进口采取了免关税的政策，并且，在充电等新能源基础设施上的布局完善。

其次，在政策引导下，当地电动车的用车成本相比起燃油车有大幅的优势，因此市场消费者对于电动车产品的认可度也较高。

“挪威电动车渗透率欧洲最高，而且市场较小，无本土工业，适合中国品牌试水，”一名了解欧洲汽车市场出口的业内人士告诉时代周报记者。

除了乘用车，近期，宇通、比亚迪、上汽大通等新能源商用车在海外市场的开拓也不乏利好消息。

对此，有熟悉商用车海外业务的人士告诉时代周报记者，“目前新能源商用车在欧洲出口主要还是通过直销或者是经销商的形式，相较乘用车销售模式更加简单。另外，不只是挪威，北欧国家（芬兰、丹麦、冰岛）等北欧对环保的要求均较高，因此也鼓励新能源汽车的发展”。



## 法规与本土化是最大挑战

不过，看似热闹的出海欧洲背后，中国品牌仍面临不少挑战。

当地法规是第一关。

比如，在碰撞、安全配置、禁用物质等法规上，欧盟相比中国市场有着更严苛的要求。

因此，对于中国品牌而言，虽然小批量出口的方式能够更便捷的获得出口许可，但要满足欧盟当地的法规，仍需投入大量产品开发的成本。

“出口欧洲，满足当地高标准的碰撞安全是一个很大的问题，大部分车企达不到或者没有做Euro NCAP的碰撞测试，要么需要投入很大的开发成本，所以目前中国车企主要是以小批量和亏损在欧美市场销售。”近日，一名熟悉中国品牌海外业务的人士表示。

本土化运营是另一阻碍。

特别是在目前汽车市场已非常成熟的欧洲，本土已有大众、戴姆勒、



另外，特斯拉在柏林的超级工厂也已进入最后的投产冲刺阶段，在欧洲实现本土化生产后，特斯拉会否重现在中国市场的狂飙神话？

雷诺、Stellantis、沃尔沃等强大的对手，再如日系丰田、本田、日产，以及现代、福特等品牌，也已经在该市场深耕多年，市场已形成基本的格局和消费者认知。

如何构建自身品牌影响力和产品在私人市场认可度，对于新入局者的中国车企无疑也是一大挑战。

“目前大部分自主品牌海外本土化运营的能力依然较弱，市场和渠道方面基本上交给了当地的经销商等合作伙伴，厂商如何做好市场管理以及品牌渗透是一个比较大的课题。另外，产品本土化开发以符合当地的用车习惯和法规，是另一个技术课题。”上述人士表示。

本土巨头也在加速转型。

根据欧洲汽车制造商协会（ACEA）的数据显示，占据了2月欧洲市场25%的销量份额的大众集团，近期正全力进行电动化及软件化转型。无论是近期引发股价暴涨的“电池日”，还是2021年销售100万辆电动车的目标，都在宣告这家巨头已将目光聚焦在新能源汽车市场。

另外，特斯拉在柏林的超级工厂也已进入最后的投产冲刺阶段，在欧洲实现本土化生产后，特斯拉会否重现在中国市场的狂飙神话？

因此，随着大众、宝马、雷诺欧洲本土汽车巨头的发力以及特斯拉在欧洲市场的加码，留给中国电动车进入欧洲市场的红利窗口目前正在加速关闭。

从目前来看，品牌认知、本土化运营、法规，仍是横亘在中国品牌与大规模开拓欧洲市场之间的一道不小的障碍。

对于中国品牌的出海前景，“自主品牌国际化还是要打好协同和集群效应，只有齐心协力才有机会抓住目前难得的窗口期，”一位了解出海业务的人士表示道。■

# 补贴退出倒计时敲响产能过剩警钟 新能源车市加速“去泡沫化”



日前，时代周报记者从工信部官网获悉，2019年，新能源汽车核定推广数达41.75万辆，核定补助资金为140.29亿元，扣回预拨资金3.34亿元，取整后应补助资金136.96亿元，本次拟安排发放32.96亿元。

时代周报特约记者 李卓玲 发自广州

日前，时代周报记者从工信部官网获悉，2019年，新能源汽车核定推广数达41.75万辆，核定补助资金为140.29亿元，扣回预拨资金3.34亿元，取整后应补助资金136.96亿元，本次拟安排发放32.96亿元。

据2017年度清算审核数据显示，当年涉及补贴金额约220.27亿元。换言之，两年间，补贴金额减少超三成。

事实上，随着近年来新能源汽车补贴政策不断退坡，被补贴的企业及所涉金额都在不断缩减。而今年，新能源汽车补贴标准更是在2020年基础上退坡20%，并预计将于明年平缓退出。

与此同时，连续7年被写入政府工作报告的“新能源汽车”，今年也首度缺席。综观2021年政府工作报告，一个显著的特点是所涉及的相关内容主要与新能源汽车的使用有关。在业界看来，这说明政府对新能源汽车前端的引导和扶持基本上已达到目标，而重心要转入后端——车辆的使用端。

3月22日，有业界人士对时代周报记者表示，经过数年的政策推动，当前中国新能源汽车行业已加速由政策驱动向市场驱动转变。不过，在需求不断攀升，企业争先抢占发展优势的同时，也应警惕产能过剩造成的资源浪费，促进汽车工业高质量发展。而从去年年底以来，新能源汽车市场的“泡沫”也引起了各方关注。

## 补贴退出进入倒计时

时代周报记者梳理，在2019年此

轮补贴名单中，虽列有57家整车企业，但仅45家企业被核定补贴。

其中，比亚迪成为“大赢家”，其当年核定推广数为14.01万辆，合计补助资金约为43.58亿元。紧跟其后的是北汽集团，2019年，其通过3家北汽系车企合揽17.11亿元，核定推广数为4.43万辆。而排第三的宇通客车，其核定补助资金为14.59亿元，车辆核定推广数为1.07万辆。

值得关注的是，有10家整车企业在本期名单中未能获得补贴，包括华晨宝马、上汽大众、江铃汽车、常德中车新能源等，而力帆乘用车、长安福特等车企还根据核算情况被扣减部分资金。

从此轮审核不通过的原因来看，主要包括“现场检查不通过”“不在推荐目录内”“需进一步核实后予以清算”“不符合行驶里程数要求”“未按有关要求上传运行数据”“驱动电机生产企业与推荐目录参数不一致”，以及“不满足申报数量要求”等。

事实上，自2019年新能源汽车补贴标准平均退坡50%后，近两年来，相关政策延续了平缓补贴退坡的力度和节奏。其中，今年1月1日起，新能源汽车补贴标准正式在2020年基础上退坡20%，按照相关政策，新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限将截至2022年年底。换言之，新能源车补贴退出已进入倒计时。

## 政策转向 新能源汽车加速市场化

值得关注的是，尽管新能源车推广补贴在逐步退出，但通过加强基础设施服务推进消费的相关政策在不断加码。

这从今年的政府工作报告中可见一斑。据梳理，“新能源汽车”一词此前已连续7年被写入政府工作报告。但在今年的政府工作报告中，与新能源汽车关联最密切的表述为：“增加停车场、充电桩、换电站等设施，加快建设动力电池回收利用体系。”

“这是市场化转型一个比较好的方向，尤其是新能源车保有量逐步加大后，对使用端的进一步改善，相信是对新能源车长久发展环境的一大利好，也促进新能源车实现可持续增长的良好态势”。3月22日，全国乘联会秘书长崔东树对时代周报记者表示，大部分自主品牌在新能源车补贴退出后，将呈现加速转型的态势，主要还是市场化的一个推动效果。

事实上，在2019年新能源汽车补贴政策落地后，新能源车市曾经历一段低迷期，随后在2020年年中实现止跌回升。据中汽协数据显示，2020年7月，新能源汽车产销分别同比增长15.6%和19.3%，为2019年7月起的“12连跌”后首次回正。截至今年2月末，新能源汽车市场已实现“八连增”：今年2月，我国新能源汽车销量约为11万辆，同比增长5.8倍。

不过，需要注意的是，在新能源汽车加速市场化的当下，随着众多玩家入局，产能过剩的问题也在不断暴露。2020年年底至今，新能源汽车市场的“泡沫”也引起了行业各方高度关注。

2020年11月，国家发改委启动了对国内新能源汽车产能的首次摸底，并宣布将全面清点5年内的投资项目。同年12月，国家发改委产业发展司处长吴卫公开表示，2019年汽车产能

利用率比2017年下降了将近20个百分点，低于20%的产能利用率的企业数量占到30%左右。“僵尸企业仍然在大量占据资源，这方面的治理应该还要加快。”

本月，江苏省发改委发布的《关于切实加强汽车产业投资项目监督管理和风险防范的通知》，率先拉响行业警报：2016—2020年，该省汽车整车产能利用率由78%下降至33.03%。换言之，近七成整车产能过剩。

在上述《通知》中，因项目建设、推进滞后，以及产能利用率低等问题，多家车企被公开点名。其中，在整车项目建设进度严重滞后方面，被点名的重庆长安南京分公司年产24万辆纯电动乘用车项目备案时间已超过两年，目前仍未开工建设；南京拜腾工厂建成后停产，盐城国新新能源汽车项目推进受阻。

此外，包括皋开汽车、九龙汽车、青年汽车江苏分公司等多家企业因产能利用率持续多年偏低被点名；而2016年以来，新建的苏州前途、淮安敏安等独立纯电动汽车企业，建成后产能利用率均低于5%。据不完全统计，江苏此前有超15家新造车企企业，不过，排除工厂位于常州且销量正不断攀升的理想汽车外，拜腾、奇点、敏安、前途等多家车企均命途多舛，几近“团灭”。

“江苏的做法比较好，对产能情况摸的比较清楚，有利于接下来有针对性的解决问题，其他省市可以效仿这种做法，防止产能过剩造成的资源浪费，促进汽车工业高质量发展”。资深汽车行业分析师任万付对时代周报记者表示。■





# 广州开发区“十四五”新征程： 剑指“三中心一高地” 培育上市公司超100家

时代周报记者 夏子轩 发自广州

广州开发区被誉为粤港澳大湾区的“湾顶明珠”。少为人知的是，作为首批14个国家级开发区之一，广州开发区“起家”仅有2万元。

时间回溯至1984年。当年12月28日，广州开发区奠基典礼落成，从这片被珠江、东江和横滘河围起来的三角区域出发，一路披荆斩棘、筚路蓝缕。37年后，广州市黄埔区、广州开发区已成为行政区与功能区创新融合发展的区域，是广州乃至粤港澳大湾区实体经济主战场、科技创新主阵地、区域经济增长极。

2020年，全区GDP近3700亿元，财税总收入1304亿元，工业实力位列全国工业百强区第二，地区生产总值、财税总收入、实际使用外资、高新技术企业数、营商环境指数、科技创新能力等多项核心指标在全国218家国家级经开区中皆排名第一。

截至目前，广州开发区内上市企业累计达63家，居广州第一、全国开发区首位，企业上市首发融资和再融资累计近1600亿元；上市高新技术企业累计42家，占广州一半以上；科创板上市企业5家，占广州5/7；“新三板”挂牌企业累计129家，约占广州1/4，成为粤港澳大湾区上市企业最集中、资本运作最活跃的区域之一。

“广州开发区具备雄厚的制造业基础，这是诞生超过60家上市公司的前提。此外，我们针对区内企业已建立起全链条和全周期的金融政策支持和服务体系。”3月19日，广州开发区金融工作局首席战略规划官唐飞泉在接受时代周报记者采访时表示，广州开发区为企业上市提供全流程跟踪、全周期辅导、多方面资源对接、多方位金融服务，这是开发区企业上市工作取得显著成效的一大主因。

时代周报记者了解到，在“十四五”新发展阶段，广州开发区遵循“增优势、强特色、补短板”的发展思路，以资本市场为牵引，吸引创新资本集聚，引导金融资源向科技创新领域配置，推动金融产品和服务模式创新，实现服务实体经济与培育壮大金融业相结合。

据规划，到2025年，广州市黄埔区、广州开发区将建设成为服务粤港澳大湾区、具有国际影响力的“三中心一高地”——创新资本中心、科技金融创新中心、可持续金融中心和金融科技高地。

金融和资本是“活水”，实体经济是基础。开发区仍将继续不断夯实制造业基础。今年3月5日，广州市黄埔区、广州开发区、广州高新区举行万亿制造和科技创新大会。“十四五”期间，该区突出从0到1的原始创新，到2025年建成“1+1+3+N”战略科技创新平台集群，全区研发经费投入占GDP比重突破5%，促进从1到N的科技成果转化；力争年均工业产值增加1000亿元，到2025年全区工业总产值突破1.4万亿元，规上工业企业数量突破1500家。

“万亿制造计划之下，我们可以肯定的是，广州开发区上市公司板块规模还将继续壮大。”唐飞泉向时代周报记者披露，广州开发区计划到2025年上市公司总数突破100家。

**全链条融资服务实体经济：计划孕育上市公司超100家**

罗马不是一日建成，广州开发区



上市公司集群的出现也绝非偶然。

近年来，广州开发区综合运用直接和间接融资扶持手段，打造“政策引领扶持—直接融资支撑—间接融资保障—服务平台对接”的综合金融服务体系，形成“初创期企业投融资对接—长期企业发展伴随—成熟期企业培育上市”的全链条服务。

唐飞泉向时代周报记者介绍称，广州开发区已先后出台“金融10条”“绿色金融10条”“风投10条”等政策，集聚各类金融要素和资源，增强金融服务实体经济能力。同时，在IAB专项政策、“民营18条”“美玉10条”等系列产业政策中专设金融扶持条款，促进金融与产业深度融合发展。

广州开发区强化上市资本支撑，打造中国风险投资科学城大厦，设立“风险投资一站式服务中心”，先后引进百度风投、创新工场、IDG资本等知名风投机构。2020年7月，广州开发区推出“风投10条”2.0版。

时代周报记者梳理发现，在“风投10条”1.0版本中，缺乏对风投管理企业的针对性扶持政策。而“风投10条”2.0版提高了对风投机构“大脑”——风险投资管理企业的吸引力，提升风投核心资源集中度。时代周报记者注意到，“风投10条”2.0版加大力度推动风投机构联合银行等金融机构做好企业投后服务，强化了鼓励缓解科技型中小企业融资难、融资贵问题的政策导向。截至2021年2月底，全区风投机构已达517家，管理资金规模约1211亿元；设立10亿元黄埔人才引导基金，撬动社会资本56亿元，为战略性新兴产业领域创新创业企业提供20亿元股权融资。

为研究解决上市企业面临的解决用地建设、项目推广等实际困难，区主要领导带头宣传省、市培育资助企业上市政策，与深交所共同推进“科

技型中小企业成长路线图计划2.0”战略，帮助区内企业提高资本运作水平和投融资对接效率。

此外，早在2017年9月，广州开发区管委会就与上交所达成战略合作，共同支持企业拓宽融资渠道，推动产业提质增效，加快区域经济转型升级。

唐飞泉表示，开发区从产业孵化、科技赋能至上市辅导的各个环节，包括获得信贷、引入投资、股改规范、“新三板”分层奖励、上市辅导、成功上市、上市再融资、发行债券、并购重组，乃至上市后的企业发展都有全方位的扶持政策，促进企业加快上市步伐，帮助企业降低上市融资成本。

通过多年努力，广州开发区已基本构建“天使投资-VC（风险投资）-PE（私募股权投资）-IPO（上市）”一体化股权投资链，为科创企业开展全生命周期融资对接服务，实现创新链、产业链、资金链、服务链“四链合一”，破解融资难题。

诚然广州开发区上市公司数量蔚为壮观，但营收和市值规模仍总体偏弱。

“接下来，我们计划大力发展并购基金，为企业兼并重组提供配套资金支持，支持上市公司做大做强，形成一批龙头上市公司，加速产业链的延链、补链、强链和固链。”唐飞泉认为，一家龙头企业往往可以推动一个细分产业的落地生根，衍生出一系列的上下游企业。

位于广州开发区的广东股权交易中心也不容忽视。截至2020年年底，广东股权交易中心累计挂牌、展示企业超过2万家，实现融资和流转交易额1218.95亿元，这一规模位居全国区域性股权交易市场首位。

“区域性股权交易中心是多层次资本市场的重要组成部分。”在唐飞泉看来，企业在广东股权交易中心，对企

业上市公司工作有着极为重要的普及和规范意义。

预计到2025年，开发区上市公司总数将突破100家。对于这一目标，唐飞泉信心十足，“目前，已有33家企业申报审核或辅导备案。我们大概率会提前实现100家上市公司的目标”。

**全力打造“三中心一高地”**

建设“三中心一高地”的最终目的，在于助力区域科技创新和产业结构转型升级。

“投早、投小、投科技，是建设创新资本中心的重要内容之一。”唐飞泉表示，广州开发区将发挥科创企业集聚优势，设立“中新（广州）知识城风险投资大厦”，重点引进专注投资战略性新兴产业的专业风投机构。

同时，广州开发区将加快发展天使投资，吸引优秀投资机构在开发区设立天使投资基金；鼓励社会资本设立私募股权二级市场基金（Secondary Fund，即“s基金”），主要投资硬科技领域的股权投资、创业投资基金份额，形成“募投管退”的良性循环。

其他措施还包括：整合存量引导基金、优化运行管理机制，组建科技创新创业投资母基金，撬动更多社会资本；实施“上市苗圃”培育计划，形成500家“种子层”优质培育企业、100家“青苗层”优先辅导企业、50家“金穗层”重点推进企业的拟上市企业梯度。

“在日常工作中，我们也频繁与区内企业家群体互动，分阶段、分梯队邀请会计师事务所、券商等机构对企业家开展资本市场知识培训，培养一批善于运用资本市场的企业家。”唐飞泉说。

在建设科技金融创新中心方面，广州开发区将深化科创金融体制机制改革，探索财政资金“拨改投”，优化整合国有创投机构，推进混改，依法合规实施股权激励和跟投，建立容错免责机制，导入“投早投小”项目资产评估豁免机制，培育发展科创金融组织体系，以境内优质社会资本联动澳门及境外资本，争取设立“专注服务科技创新的科技银行”，支持商业银行在广州开发区设立科技分行。

在建设可持续金融中心方面，广州开发区将完善可持续金融基础设施，发挥制造优势，以金融支持“碳达峰、碳中和”为主线，大力发展以绿色金融为主要内容的可持续金融；设立可持续金融（绿色金融创新中心），打造全国首个“零碳园区+低碳产业+可持续金融”的零碳谷中心，计划今年推出全国国家级经开区首个绿色金融发展指数。

今年3月18日，科学城（广州）绿色融资担保有限公司进行揭牌暨银企担签约仪式，这是国家级经开区中首家绿色融资担保机构。目前，开发区已完成绿色企业和项目认证397个，金融机构共发放绿色信贷产品110个，绿色信贷余额185.6亿元，全区绿色保险保费超过5000万元。

“我们还将推进可持续金融产融对接，完善‘开绿融’绿色金融产融对接系统，发挥广东省环境权益交易所‘绿创通’系统作用，围绕可持续发展的重点和薄弱环节，有针对性地组织信贷、保险、融资租赁等产融对接会，提高产融对接效率。”唐飞泉介绍称，下一步，开发区将率先发起“可持续金融倡议”，引导金融投资机构积极承担社会责任，为广州绿色金融改革创新试验区建设提供支撑。

➡ 下转P20



# 贺铿：粤港澳大湾区金融创新要为实体经济服务 改变“钱生钱”的观念

时代周报记者 谢江珊 发自广州

粤港澳大湾区连续第五年被写入政府工作报告，成为全国两会期间的高频词汇。“十四五”规划和2035年远景目标纲要草案也多次提及粤港澳大湾区。金融是推动大湾区融合发展的重要依托和推手，建设国际金融枢纽是推进大湾区建设的一项重要任务。

2019年2月出台的《粤港澳大湾区发展规划纲要》明确，提出建设国际金融枢纽、大力发展特色金融产业、有序推进金融市场互联互通等具体目标。

2020年5月，中国人民银行、银保监会、证监会、外汇局发布《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》，旨在进一步推进金融开放创新，深化内地与港澳金融合作，提升粤港澳大湾区在国家经济发展和对外开放中的支持引领作用。

大湾区内有深交所和港交所两大交易所，为金融创新打下坚实基础。此外，粤港澳大湾区“9+2”城市之间可实现优势互补。尽管粤港澳大湾区的金融创新尚处于摸索探路阶段，但已获得了较为明显的政策支持优势。

为了见证、为了建设，“黄埔金融峰会”暨“影响力·中国”时代峰会2021将于3月26日在广州黄埔君澜酒店盛大举行。

此次峰会由广州开发区控股集团有限公司联合南方出版传媒股份有限公司、广东时代传媒集团有限公司共同主办。峰会指导单位为广州开发区管委会，具体承办单位包括粤开证券、凯得金服集团、凯得资本、时代周报、时代财经和时代商学院。

站在历史起承转合的重要节点，本次峰会以“新时代 新金融 新科创”为主题，阐述、研究和展望金融的发展现状与未来。本次峰会设置一场主论坛、四场平行分论坛。主论坛于当天上午举办，以“新经济浪潮下，大湾区金融抉择与资本突围”为主题。

十一届全国人大财经委副主任委员贺铿将出席主论坛，并发表主旨演讲，详细分析当下粤港澳大湾区发展现状和未来趋势。

粤港澳大湾区在发展过程中要注意哪些问题？目前粤港澳大湾区金融创新面临哪些挑战？在粤港澳大湾区“一个国家、两种制度、三种货币”的特殊环境下，如何实现跨境金融开放创新？3月14日，时代周报记者对贺铿进行了专访。

**切忌把粤港澳大湾区经济搞成“房地产经济”**

**时代周报：如何看待粤港澳大湾区的经济发展？**

**贺铿：**要把粤港澳大湾区发展成同时具有旧金山、纽约和东京湾特点的大湾区经济体系。

对于粤港澳大湾区的经济问题，我早在2019年就谈过，湾区经济是以海运为主的经济体系。像荷兰的阿姆斯特丹、英国伦敦，这些较早的湾区经济都位于海边、海湾。现在，世界上比较有名的湾区是美国旧金山和纽约、日本东京，这三个湾区经济各有特点，是现代经济的代表之一。

**时代周报：粤港澳大湾区在发展过程中要注意哪些问题？**

**贺铿：**粤港澳大湾区与其他国际一流湾区最大的不同就是“一国两制”。在经济体制上，两种市场经济制度各有优劣，在发展过程当中，应该取长补短。

再比如，粤港澳在一些主要问题上要形成统一认识，不能各自为政、分散力量。再比如，我之前也讲过，要坚持“房住不炒”定位，切忌把粤港澳大湾区经济搞成“房地产经济”。

**时代周报：对于粤港澳大湾区9+2中11个城市的定位，有何建议？**

**贺铿：**第一，必须坚持在“一国两制”的基础上发展湾区经济，继续发挥香港自由贸易港和世界金融中心的优势，同时加速香港、澳门的经济转型升级。

香港已是一个有影响力的世界金融中心，深圳的深交所现在也做出了不错的成绩。香港历来是中国对外的一个窗口，应该突出发挥在外循环中的作用。深圳主要为粤港澳工业基地、各个企业服务，为中国经济发展和融资服务，突出发挥在内循环中的作用。深圳和香港正好形成一个双循环，相互促进。

第二，广州、深圳等9个城市要坚持发展制造业，抢占第四次工业革命的制高点。学习东京经验，使大湾区成为中国制造业中心和经济发展的引擎。

第三，澳门应该联手珠海发展旅游业和教育业，坚持“房住不炒”的定位，努力改善人居环境。大力吸引人才，着力培育形成中国的硅谷。

在现代经济中，湾区经济一般都有研发基地，旧金山有硅谷带动当地经济发展。在我看来，发展得更早的纽约，现在的活力已不如旧金山。粤港澳大湾区在科技领域还没有形成真正的力量。我建议将珠海建成日本的筑



波，以研发吸引人才，为湾区经济服务，也为整个中国经济服务。如果能做到，粤港澳大湾区将会取得很大的成功。

**“深圳不宜过分增加其他功能”**

**时代周报：为何是将珠海建成筑波？目前来看，深圳更有研发人才优势。**

**贺铿：**深圳现在人口已经很多，不宜过分增加其他功能，增加人口。

筑波离东京大概60公里。当时搞筑波，一个方面是研发科技，另一方面是缓解东京人口过多的问题。现在的珠海，没有多少工业，人口也不是特别多。北京大学、北师大、北京理工大学等名校在珠海都有分院。这些分院的专业发展、师资力量并不是很强，但有发展潜力。如果国家在这里有一个新的战略思考，基础应该比深圳好。

珠海的名校分院，我都去看过，



**要把粤港澳大湾区发展成同时具有旧金山、纽约和东京湾特点的大湾区经济体系。对于粤港澳大湾区的经济问题，我早在2019年就谈过，湾区经济是以海运为主的经济体系。**

占地面积不小，建筑物基本硬条件不错，再加强发展，很容易上去。

**时代周报：在你看来，香港和澳门的经济如何转型升级？**

**贺铿：**澳门相对难一点，以博彩业为主，改变不太容易。澳门可以跟珠海文教中心合作，此外还有发展旅游的考虑。

我估计在未来二三十年，我们还是要将香港作为与世界经济联系的桥头堡。我们眼光要放长远一点。

香港的教育是可以的，香港的大学在全球都排得上名。这两年，香港也认识到，产业需要转型，不能停留在过去传统的服务业上，而要跟上现在第四次工业革命的形势，根据自己的优点发展一些产业。

**“金融要为实体经济服务”**

**时代周报：目前，粤港澳大湾区金融创新面临哪些挑战？**

**贺铿：**作为世界第三大金融中心，香港不缺人才。

我们管金融的历史经验不够多。金融发展还处在规范过程中，市场参与者到现在还没有改变“赌”的问题。有些问题，我们监管部门看到了，也想了不少办法。粤港澳大湾区发展金融市场，一口气也吃不成一个胖子，得慢慢来。

**时代周报：在粤港澳大湾区“一个国家、两种制度、三种货币”的特殊环境下，要实现跨境金融开放创新可谓充满挑战。具体应该如何做？**

**贺铿：**客观讲，我并不赞成华尔街西方的那一套金融理论。虽然都叫市场经济，但社会主义经济体制和资本主义经济体制是完全不同的。

我很早就提出，金融要为实体经济服务。我们的金融不是一个简单的改革，要改变“钱生钱”的观念，必须依靠实体经济。把钱当作资本，才能够生钱。这个观念如果不能很好地转变过来，金融市场就没有办法健康发展，就会使金融脱离本源，形成货币投机。

**时代周报：深圳是数字货币最早落地的试点区域，数字货币能推动人民币国际化吗？**

**贺铿：**人民币是不是能真正地国际化，不能只靠数字货币，而是取决于我们自身经济的发展。

日元要成为世界货币，搞了多少年，现在国际结算中不过占比3%左右。不能把人民币国际化问题看得太重，还是要一心一意做好实体经济，扩大中国在世界经济中的地位和影响，这是关键。■

## 共话资管变局！黄埔金融峰会暨影响力·中国时代峰会2021举办在即

时代周报特约记者 黄坤 发自广州

2021年是“十四五”规划开局之年。今年全国两会期间，资管行业发展与改革再度成为代表委员们关注的热点。

目前，中国资管市场规模已突破百万亿元，跃居世界前列，外资机构正不断加速布局。规模逐年递增，市场参与主体愈发多元，我国资管行业结构化变革也在不断深入。

2021年，“资管新规”过渡期进入倒计时。“整改进展情况符合预期，取得了阶段性成效。”全国政协经济委员会主任、证监会原主席尚福林表示，资管新规实施两年多来，资管行业重回“受人之托，代人理财”本源的目标逐渐清晰，发展势头良好，嵌套投资、期限错配、监管套利等一些违规现象得到有效遏制。

为了见证、为了建设，“黄埔金融峰会”暨“影响力·中国”时代峰会

2021，将于3月26日在广州黄埔君澜酒店盛大举行。此次峰会由广州开发区控股集团有限公司联合南方出版传媒股份有限公司、广东时代传媒集团有限公司共同主办。峰会指导单位为广州开发区管委会，具体承办单位包括粤开证券、凯得金服集团、凯得资本、时代周报、时代财经和时代商学院。

站在历史起承转合的重要节点，本次峰会以“新时代 新金融 新科创”为主题，阐述、研究和展望金融的发展现状与未来。本次峰会设置一场主论坛、四场平行分论坛，以“大资管大变局”为主题的平行分论坛将在当天下午举行。

3月26日，中银证券、重阳投资、盈米基金、德邦基金、兴证资管等机构的嘉宾将齐聚“大资管 大变局”分论坛，与监管部门、行业协会、知名学者及行业高层齐聚广州开发区，共同探讨大资管变局，共话资管行业的现状与未来。

回顾2020年，新冠肺炎疫情对

资产管理业带来不小冲击。按央行规定，资管新规过渡期将延至2021年底，资管新规的过渡期为各类市场参与者提升自身产品研究与主动管理能力带来了机遇，为资管业创新转型发展提供了更多时间。

与此同时，中国资本市场在“建制度、不干预、零容忍”方针指导下，建立了科创板、沪深港通、债券通等基础设施，并逐步推进注册制等制度改革，退市新规也在落地登场。

监管政策宽严并举，在客户需求、金融科技等多种因素作用下，资管行业正在发生着由量变到质变的升级，资管机构正在主动融入双循环发展新格局，强化服务实体经济和投资者的能力，提高发展质量和水平。

眼下，我国资本市场的深化改革正在持续推进。多位经济学家认为，稳步推行全市场注册制改革，完善健全退市机制、不断提高上市公司质量是2021年资本市场改革的三大关键点，优化资本市场投资者结构、全面

落实违法违规行为“零容忍”等一系列资本市场改革措施有望取得新的突破。

在这一历史机遇下，作为金融体系最重要的组成部分之一，资产管理行业不可或缺，如何在大变局下明确自身战略定位与创新，提升自身竞争力，对于中国资产管理行业和机构意义重大。

资管行业是根植于资本市场，提供直接融资的“主力军”。自资管新规颁布实施以来，各类资产管理机构向主动化、净值化方向转型明显；伴随着刚性兑付被打破，社会“无风险利率”实际降低，股性融资市场规模和资产管理机构中涉权益类产品占比均在扩容和提升。

不可否认的是，中国资产管理行业亦面临诸多挑战，监管态势趋严，叠加利率市场化趋势，资管行业竞争与压力超预期。我国资管行业未来发展机遇、银行主导的产业格局是否将被改写、资管产品净值化转型难题何

解等，已是当前重要议题。

伴随资管行业规范，机构的核心竞争力最终将体现在产品研发和对风险的主动管理能力等方面。业内人士认为，各资管机构能否发挥好各自在管理机制、经营理念、激励约束机制、投资运作和人才储备等方面的优势，主动学习吸收国际资管行业先进成熟的投资理念、经营策略、激励机制和合规风控体系，至关重要。

数字时代的来临也为资管行业带来新的发展机遇。伴随技术进步、客户行为迁移及监管政策引导，资管机构面对的投资者财富管理场景和生态发生了巨大变化，金融科技开放创新成为领先资管公司借助外力、加速新技术应用、降低合规成本的重要手段。

资管机构转型竞速进行时，“大资管 大变局”平行分论坛将落地讨论资管行业当下的挑战与机遇，汇集多方智慧，助力构建资管新生态，促进行业规范和繁荣。■



# 粤开证券董事长严亦斌：附带“自留地”的粤开正努力成为中小券商突围典范

时代周报特约记者 雷李平

3月26日，由广州开发区控股旗下粤开证券主办的首届实盘私募大赛，将在“黄埔金融峰会”暨“影响力·中国”时代2021现场正式启动。

再加上于1月13日正式开业、有别于传统券商营业部的“旗舰店”，粤开证券依托广州开发区的产业资源，正着力形成“粤开模式”。此外，粤开证券正以广州开发区为支点，在全国打造并复制推广“广州模式”，发出“广州声音”，为中小券商发展树立新典范。

广州开发区是首批国家级经济技术开发区之一。截至2021年2月底，广州开发区已孕育了63家上市公司和百余家新三板挂牌企业。而广州开发区控股也已发展成为区域性的龙头企业，成为总资产达千亿元，拥有约400万平方米园区物业的大型国有控股集团。

所谓“粤开模式”，可理解为粤开证券以广州开发区为“自留地”，在控股股东开发区控股的大力支持下，全方位服务好科创新型企业，并在广州开发区控股的框架内发挥好金融业务的核心优势。

粤开证券有得天独厚的优势，若能在开发区高新企业培育和推动上市公司、拟上市公司做强做优做大方面取得成功，形成“广州模式”，再在全国复制推广，实力将进一步得到增强。

“在过去的2020年，粤开证券实现多点突破，业绩增速远超行业水平，未来发展不可限量。”日前，广州开发区控股董事长、粤开证券董事长严亦斌在接受时代周报记者专访时表示，粤开证券将坚定走IPO之路，力争3年内跻身行业“腰部”，5年内迈进行业“准头部”。在承上启下的关键时期，粤开证券将铆足干劲练内功、火力全开求变革，打造“粤港澳大湾区一流精品特色券商”。

**时代周报：粤开证券如何体现自己的差异化发展特点？能否介绍一下粤开证券2021年及“十四五规划”**

**期间的经营目标？**

**严亦斌：**资本市场全面深化改革，中国证券业正处于从“通道”价值向“顾问”“资本”价值过渡的关键时期。我们预判中国券商头部化趋势仍在进行，江湖格局未定。作为中小券商的我们，“换道超车”正逢其时。

粤开证券提出“立足开发区，深耕粤港澳大湾区”的发展战略，紧密围绕“变革突围、聚焦特长、协同赋能”三个关键词展开下一阶段征程。我们将协同上下之力，打造“粤开模式”，为资本市场提供一种新的可能。

我们将在各个板块打造特色细分业务。从一般财富管理向财富中心管理转型，树立大湾区精品财富管理专家的品牌形象。大投资业务定位为粤开内部稳健、持续的盈利补充。大投行业务要实现战略性突破，打造为推动粤开证券高质量发展的核心引擎之一。此外，大资管业务将通过内培外引，打造明星团队，推出明星资管计划。

下一步，我们计划通过增资补充资本金，同时计划开启主板上市申报，3年内跻身行业“腰部”，5年迈进行业“准头部”，打造“粤港澳大湾区一流精品特色券商”。

**时代周报：怎么理解“粤开模式”和“广州模式”？**

**严亦斌：**粤开证券成立超过30年，见证了中国资本市场改革发展的进程。

作为广州开发区首家国资控股的全国性金融机构，粤开证券精准定位细分赛道，结合现有资源，聚焦区域优势，未来拿下细分市场头部席位，打造“粤开模式”，为资本市场的发展贡献一种新的模式和新的可能。就我理解，所谓“粤开模式”，就是中小券商结合自身独特的禀赋资源，在战略性新兴产业方面精选某几条具有优势的赛道，为中小科创新型企业更好地利用资本市场提供高质量服务，在细分领域做深做专做优，实现有别于大型综合性券商的一种发展模式。

推而广之，作为开发区控股体系内科技金融服务的旗舰公司，粤开证券也要以广州开发区为支点，在全国



范围内打造并复制推广国有中小券商发展的“广州模式”，发出“广州声音”，为中小券商发展树立新典范。

**时代周报：券商林立，粤开证券如何冲出重围？**

**严亦斌：**券商行业强手如林，在激烈的竞争中要想杀出重围，必须有几招“杀手锏”。在我看来，回归广州的粤开证券拥有天时地利人和的绝佳发展机遇期。从“天时”上来讲，粤开证券赶上了粤港澳大湾区发展的千载良机。粤港澳大湾区建设是重要的国家战略和千年大计，这样一个世界级湾区为一流券商的成长奠定了基础。大湾区是中国财富的聚集地，中国可投资资产在100万—500万元的富裕家庭中，近30%在大湾区内地9市；从人均存款规模看，大湾区内地9市是全国均值的两倍。

同时，粤开证券还坐拥广州开发区优质资源的“地利”。广州开发区是大湾区的“湾顶明珠”，也是广州实体经济发展的主战场、科技创新的主引擎。在219个国家级经开区中，广州开发区的综合考评排名第二，科技创新和财税收入排名都是第一。

依托广州开发区及控股股东广州开发区控股，粤开证券拥有一大片高新技术企业的富矿，这是国内其他地区难以比拟的一个重要优势。

另外，广州开发区控股还为粤开证券的资源整合带来“人和”。开发区

控股以科技金融为主业，涵盖金融、科技、园区三大板块，是具有国内最高“AAA”信用评级和穆迪“Baa1”、惠誉“BBB+”国际信用评级的大型国有企业集团。

粤开证券将协同开发区控股金融板块下的保险、投资基金、科技担保、小额贷款、融资租赁、股权交易中心和知识产权交易中心等金融服务机构，共同构成多层次、高品质的金融服务产业体系，为科创企业提供高质量的综合金融服务。

拥有“天时地利人和”的粤开证券，将以专业化精品服务，形成投资、投行、研究的闭环联动，以金融服务科技创新、服务实体经济。此外，粤开证券旗舰店开创了国内券商营业场所创新平台，通过将科技金融与证券服务结合，以科技金融提升服务品质。

**时代周报：资本市场改革日益深入，作为广州为数不多的券商之一，粤开证券如何抓住这一机遇？**

**严亦斌：**我们认为2021年在科创板和创业板注册制平稳运行的基础上，主板注册制改革也将快速推进，有望在2021年下半年落地，预计2021年IPO企业数量有望超过600家，首发融资规模有望超过7000亿元。

据广州开发区金融工作局发布的《黄埔区 广州开发区加快推进企业上市高质量发展行动计划》，到2022年，黄埔区优选上市储备企业累计达

50家，新增高科技和战略性新兴产业领域上市公司占全区新增上市公司的比重超过90%，百亿市值上市公司超过20家。同时，开发区还提出“到2025年，力争新增1家产值1000亿级企业，2家500亿级企业，10家百亿级企业，制造业上市企业突破100家”。

科创板的设立、创业板注册制的落地，不仅为开发区企业的上市提供了更好的外部环境，也为我们开辟了业务契机。作为广州辖区三家券商之一，粤开证券将积极把握资本市场发展机遇，把大投行业务打造成引擎业务之一，为开发区企业提供IPO、再融资、并购重组、财务顾问等配套金融服务。

粤开证券要抓住广州开发区雄厚的产业资源，重点培育高新企业，推动开发区上市公司、拟上市公司做优做强提供资本对接、专业指导和政策指引。

**时代周报：在培育特色核心竞争力方面，粤开有哪些计划？**

**严亦斌：**粤开着力打造三大引擎以形成特色核心竞争力。

第一大引擎为客户服务引擎，建立科学的客户分层体系，推出差异化客户服务，提升客户服务精准度；第二大引擎为投资业务引擎，即建立卓越的资产组合配置能力，稳健提升投资业务的综合收益率；第三大引擎为高效运营引擎，即搭建“大中台”运营架构，建立运营大中台，协同各项业务高效运营，实现整体业务水平显著提升。

我们还将积极发挥好子公司粤开资本私募基金牌照的优势，聚焦大湾区，协同开发区控股基金投资板块，沿着产业链对先进制造、新一代信息技术、生物医药等领域进行重点投资，打造科创投资系列私募基金明星产品。

粤开首届实盘私募大赛，将为市场中的私募基金管理人提供一个展示平台，也挖掘市场黑马管理人，助力形成一个更加多元化健康的私募市场环境。粤开证券为支持优质管理人成长发展，将提供最高5亿元种子基金额度，为私募行业注入新活力。■

# 中大咨询总裁朱益宏：上市公司切勿迷信资本市场 企业文化才是核心竞争力

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

上市公司是资本市场发展的基石。近年，A股上市公司的数量和规模不断发展壮大，已成为推动企业改革和带动行业成长的中坚力量。而进一步提高上市公司质量成为各界共识。

为了见证、为了建设，“黄埔金融峰会”暨“影响力·中国”时代峰会2021将于3月26日在广州黄埔君澜酒店盛大举行。

此次峰会由广州开发区控股集团有限公司联合南方出版传媒股份有限公司、广东时代传媒集团有限公司共同主办。峰会指导单位为广州开发区管委会，具体承办单位包括粤开证券、凯得金服集团、凯得资本、时代周报、时代财经和时代商学院。

以“新时代 新金融 新科创”为主题，本次峰会设置一场主论坛、四场平行分论坛，将阐述、研究和展望金融的发展现状与未来。其中，第三场分论坛主题为“赋能‘万亿制造’计划，助力上市公司高质量发展”。

届时，中大咨询集团总裁朱益宏将发表主题演讲，就新晋上市公司在IPO后可能遭遇的陷阱、如何应对上市带来的挑战等话题进行分享。中大咨询创立于1993年，是国内最早的咨询机构之一。

朱益宏认为，上市公司要实现高质量发展，使命感和价值观缺一不可。

“伟大的企业首先要有一个远大的理想和使命。上市公司只有拥有了这种使命感后，才知道如何在短期利益和长期利益之间达成平衡。如果一家公司连未来目标都不清楚，就更不用谈二者间的平衡了。”3月16日，朱益宏在接受时代周报记者专访时说。

**不应“神化”资本运作**

**时代周报：IPO对公司来说是个较为重要的发展节点。在上市后，公司应该做好哪些方面的准备？**

**朱益宏：**在长期接触企业的过程中，我发现在上市后公司的实控人和高管团队常常会面临着以下几个方面的问题：

第一是错误的心态。在上市前，民营企业实控人往往都过惯了“紧日子”，现金流比较紧张。上市后，实控人的心态可能会出现变化，容易出现盲目投资和扩张的情况，也可能会动起“歪脑筋”，想把公司资金据为己有，这也会造成一些潜在风险。

第二是错位的认知。上市后，公司的市值发生了翻天覆地的变化。公司实控人身边也会围绕着一群来自投行、券商等机构的金融人士，这可能会导致公司实控人“神化”资本运作，把企业成长寄托在资本运作上。其实，随着A股注册制度的实施，“建立常态化退市机制”意味着A股的优胜劣汰继续加快，A股将逐渐回归理性与企业价值，企业的发展仍需依赖自身竞争力的不断提升。

第三是过大的增长压力。公司在上市后，部分股东和券商分析师会给公司带来业绩上的要求，可能会导致企业的动作“走形”。

第四是对待合规的态度。我认为，对于合规问题，既不能忽视，但也不能被其束缚住手脚。比如在面对独立董事和股东提出的质疑时，要敢于坚持自己的观点。合规管理重要方向是完善公司的监察制度，使监事会真正拥有管理监察的权力，提高监事会的公正性。

第五是合理的激励手段。对一些公司的高管和核心骨干员工来说，上市为他们带来了大量财富，都变成了千万富翁甚至亿万富翁。对于这群人来说，工作的动力从何而来？

与此同时，上市后采取的激励手段可能会产生过度激励的现象，导致管理层和员工出现短视行为，比如更重视短期利益，不注重长期投资，甚至出现财务造假的情况等。

在这种情况下，单纯的物质激励是不够的，需要更加重视精神层面的激励，重视企业文化建设，激发公司高管和核心骨干员工的企业家精神。

**时代周报：在不少民营上市公司中，公司实控人“一言堂”的情况并不少见。对此，你有什么建议？**

**朱益宏：**要根本解决这个问题还是需要实控人自身修养的不断提升，不能停止学习，要和公司共同成长进步。此外，上市公司应该从制度建设层完善权力的分立与制衡，包括提高小

股东的话语权，在董事会下设各方面的委员会等方式，以避免上述情况的出现。

**时代周报：现在，商界明星越来越多，有些老板也热衷于成为明星。如何看待这种现象？**

**朱益宏：**不同的行业对老板也有着不同的要求。部分行业和企业本身就要求老板成为明星。但对于大部分的行业来说，我个人建议是，公司老板最好不要成为明星。所谓“言多必失”，说得少自然就会错得少。在聚光灯下待久了，不利于思考长远的事情。

**公司的真正价值在于客户认可**

**时代周报：资本市场也会给上市公司带来许多选择和机会，该如何在机遇和定力之间取得平衡？**

**朱益宏：**企业一定有使命感，也就是企业文化。如果一家公司只是为了财富、股价和业绩的增长，我觉得是走不远的。

伟大的企业首先要有一个远大的理想和使命。上市公司只有拥有了这种使命感后，才知道如何在短期利益和长期利益之间达成平衡。如果一家公司连未来目标都不清楚，就更不用谈两者间的平衡了。

第二，我认为上市公司一定要有价值观。对一家企业来说，价值不是来自资本市场的认识，而是客户的信赖和认可。

在面对一些短期利益时，如果能够既不影响我服务的客户，也不影响

我的员工，我认为就可以选择兼顾。但如果选择这个短期利益会使得客户和员工受到损失，就坚决不能要。

**时代周报：对于刚刚上市的公司来说，专注主业的内增式增长和收购并购为主的外延式增长哪个更重要？**

**朱益宏：**这个问题不能一概而论。我的建议是，不要迷信资本市场，还是要回到初心。

以前，A股上市公司整体比较少，上市和非上市公司的资产价格相差很大。有些公司会通过并购的方法提高市值，譬如公司在上市前价值1亿元，在上市后飙升到10亿元，在这种情况下，如果再买个价值5000万元的公司，装进上市公司资产里，就涨到了5亿元，那公司的市值就变成15亿元了。

但这种增长就不是通过研发新产品、加强内部管理进行的成长，而是通过资本运作、并购重组、包装财务报表和玩弄财技来实现的。这样做实际上就已经走偏了，

实体企业大多是通过服务好客户从而实现成功。因此，无论是自我成长还是并购重组，都要以为客户创造价值为出发点。

**时代周报：你如何理解上市公司的高质量发展？**

**朱益宏：**在我看来，高质量发展至少要做到三个方面：一是满足股东需要，实现有盈利的增长；二是满足客户需要，为社会提供更优质、更具性价比的产品；三是合乎规范，遵循规章制度，对得起投资者的信任。■



# 广州开发区控股新起点：强化“金融+科技+园区”模式 冲刺中国服务业300强

时代周报记者 梁声

扎根广州开发区科创沃土广州开发区控股集团有限公司(下称“广州开发区控股”),是广州开发区管委会为拓展资本运营和资产经营、优化产业结构、加速开发区经济发展而设立的国有独资有限责任公司。诞生于1998年的它,一出生就风华正茂。

成立之初,该公司以城投模式起步,紧抓广州开发区大力搭建投融资平台的大势,出手为开发区取得第一笔15.8亿元大额银行贷款,并全面带动科学城大建设、大开发、大发展。

成立23年来,广州开发区控股几经改革洗礼,资产实现了从2亿元到1000亿元规模的跨越式发展。截至2020年年底,广州开发区控股的注册资本为103亿元,总资产超1000亿元,为中国服务业企业500强,获国内最高“AAA”信用评级,具有穆迪“Baa1”、惠誉“BBB+”国际信用评级。

2021年,是“十四五”规划的开局之年。广州开发区控股再次起航。据其“十四五”战略规划,广州开发区控股功能定位为:根植开发区,面向大湾区,服务全中国,打造集科技金融服务、科技战略投资、科技园区运营于一体的创新型企业集团。

目前,广州开发区控股有控股企业14家,参股企业超110家,是粤开证券(830899.OC)、穗恒运A(000531.SZ)、利德曼(300289.SZ)的控股股东。新时代呼唤新变革。广州开发区控股将以对科技产业的赋能与经营将广州开发区打造成具有国际影响力的科技创新高地为使,聚焦“一条主线,三大板块,四类平台,五化发展”,力争到“十四五”规划末期,资产证券化水平大幅提高,总资产超2000亿元,控股上市公司市值达1000亿元。

“作为地处粤港澳大湾区湾顶明珠的国有企业,广州开发区控股有义务、有能力更好地服务实体经济,推动产业资本和科技创新不断融合,为国家科技自立和创新驱动发展战略作出应有的贡献。”广州开发区控股董事长严亦斌在接受时代周报记者采访时表示,广州开发区控股将以“科技金融服务、科技战略投资、科技园区运营”三大板块协同发展的独特商业模式,为实体经济提供高质量服务。为了汇聚更多智慧、促进行业发展,由广州开发区控股联合南方出版传媒股份有限公司、广东时代传媒集团有限公司共同主办的“黄埔金融

峰会”暨“影响力·中国”时代峰会2021,将于3月26日在广州黄埔君澜酒店盛大举行。峰会指导单位为广州开发区管委会,具体承办单位包括粤开证券、凯得金服集团、凯得资本、时代周报、时代财经和时代商学院。

本次峰会以“新时代 新金融 新科创”为主题,阐述、研究和展望金融发展现状与未来。峰会将汇聚智慧与力量,促进各方沟通与交流,以期助力金融创新健康发展。届时,来自政商学界的知名人士将齐聚广州开发区,深入解读金融监管和发展新变化,助力金融更好地服务实体经济,赋能科技创新。

## 科技战略投资培育优质企业

2018年10月,习近平总书记视察广州科学城时强调:“中小企业能办大事,创新创造创业离不开中小企业。”

一直以来,广州开发区控股把促进区域经济发展的使命与公司战略规划有机结合,以高度站位,服务区域和国家发展大局。培育科创企业,亦是广州开发区控股的肩上重任。

目前,广州开发区控股旗下建设运营的400万平方米园区物业,包括创新创意大厦、孵化器、加速器、总部经济区、知识城国际驱动创新中心、粤港澳大湾区(广州)科技金融CBD、粤港澳大湾区生物安全创新港等产业园区集群,入驻企业600多家,大部分为IAB、NEM等高新技术企业。广州开发区控股持续优化提升加速器园区软硬件环境、建设服务民营中小企业的一站式金融超市、创新科技型中小企业融资方式,推出全国首单知识产权ABS产品等。

广州开发区控股在园区已构建“基础服务+增值服务+专项服务”的多层次、全方位孵化服务生态体系,同时建设了国内领先的知识产权保护与服务体系;搭建了全过程、多样化的投融资体系和培训服务体系,针对科技型企业发展的不同需求,分阶段为在园企业提供知识产权、科技研发、投融资、创业辅导等专业化服务。

广州开发区坐拥庞大先进制造业群体,广州开发区控股通过发挥多重身份,既是“股东”也是“房东”,既做“服务员”也做“辅导员”,既有资源,也希望整合资源,助力创新要素高效流动和整合,形成高质量发展合力。

近期,广州开发区控股最为业界津津乐道的投资案例是参股小鹏汽车。小鹏汽车总部位于广州开发区,在



自动驾驶、车联网等核心技术领域均处于国内领先地位,发展潜力大。2020年8月,小鹏汽车已成功在纽交所上市。参投小鹏汽车,是广州开发区控股在新能源领域战略投资的重要布局。

“小鹏汽车所带来的产业上下游延伸效应,对推动开发区新能源产业集群的进一步壮大至关重要。”一名业内专家认为,广州开发区控股参投小鹏汽车,对促进区域经济的发展也有重要意义。

广州开发区控股以科技战略投资培育优质企业的案例不胜枚举:与LG Display合作投资超800亿元打造全球领先的高端显示项目;投资创新药研制企业百济神州、诺诚健华等;布局基因测序企业赛纳生物,力图打破国外行业垄断;与迈普医学合作打造粤港澳大湾区高性能医疗器械创新中心等等。

这一系列动作,不仅巩固了广州开发区金控在科技投资圈的行业地位,也为国家高端产业发展和激发创新活力作出了积极贡献。

## 协同三大板块共创发展未来

科技金融服务、科技战略投资和科技园区运营,是广州开发区控股的

三大业务板块。在业内人士看来,广州开发区控股的“金融+科技+园区”发展模式极具特色,并已基本成型,正不断完善迭代出新的独特优势。

严亦斌认为,园区是底层土壤,产业是土壤上的花草树木,金融服务是阳光雨露,三者共同形成新时代的科技产业生态。广州开发区控股坚持当前“三位一体”的业务布局,不断深化业务间的协同。

科技园区运营如何体现广州开发区控股特色?其中一条就是政企紧密合作形成产业集群。

创新基地、创意大厦、创新大厦是国家级科技企业孵化器,也是开发区招商项目落地的重要载体。三个项目由区政府建设完成后,广州开发区控股在2008年拍入持有。广州开发区控股旗下的凯得创新中心由政府划拨,已通过了市级科技企业孵化器登记,为海峡两岸青年就业创业示范点、广州市黄埔区台湾青年创新创业中心。该孵化器培育了方邦电子、科方生物等上市公司。

广州开发区控股园区运营还依托开发区各职能部门,为保障重点工程的顺利落地实施争取最大的支持和帮助。经过多年沉淀,广州开发区

控股已运营了永龙飞驰众创空间、拥有多家市级国家级孵化器及加速器载体,形成了“众创空间—孵化器—加速器—价值园区”的完整产业园区运营链条。

除提供物理载体,广州开发区控股还将证券、保险、基金、担保、小贷、租赁等全链条金融服务链接至园区,为中小企业发展提供金融服务、政策咨询及资本市场运作等各类综合服务。科技园区以高价值助力区域营商环境优化,聚合众多创业要素,成为孵化加速企业发展的有效载体。

广州开发区控股及下属机构,通过不断探索新产品新模式新业态,持续为企业提供效率更高、成本更低、期限更长的资金融入,通过知识产权金融赋能企业发展,激发中小科技创新企业创新创造动力。

比如2019年9月,广州开发区控股成功发行全国首单知识产权资产证券化产品,开创了科技企业运用“专利许可”方式在资本市场融资先河。

面对新的发展形势,广州开发区控股以编制“十四五”规划为抓手,进一步固化强化有鲜明特色的“金融+科技+园区”科技金融发展模式。

未来,广州开发区控股将以对科技产业的赋能与经营将广州开发区打造成具有国际影响力的科技创新高地为使,聚焦“一条主线,三大板块,四类平台,五化发展”,力争到“十四五”规划末期,资产规模翻番,总资产超2000亿元,资产证券化水平大幅提高,控股上市公司市值达1000亿元;培育一批上市公司,控股5家上市公司,战略参股5家上市公司;发展质量全面提升,进入中国服务业300强。

对于这一目标,严亦斌胸有成竹。

他向时代周报记者表示,公司未来培育上市公司将会围绕三大优势板块进行,除金融板块外,还将通过开发区园区资源,着重瞄准生物医药、新能源汽车、智能制造等领域进行投资。国家“十四五”规划已经为我国未来5年甚至更长时间擘画了美好的发展蓝图。“我们坚信,在坚持科技创新自强自立战略下,未来中国一定会涌现一大批世界级的创新企业。”严亦斌说:“作为粤港澳大湾区湾顶明珠的黄埔区广州开发区,自然会在其中占有一席之地,在这样一片创新创业的沃土地上,只要我们瞄准目标、苦练内功,抓住国家和区域发展大势,一定能顺利完成目标,为科技创新和实体经济发展贡献积极力量。”

# 广州开发区“十四五”新征程：剑指“三中心一高地” 培育上市公司超100家

上接P17

在建设金融科技高地方面,具体措施包括:打造金融科技产业集聚区,谋划在广州人工智能与数字经济试验区鱼珠片区规划建设粤港澳大湾区金融科技产业集聚区,重点引进一批金融科技头部机构;加快出台支持政策,计划在2021年上半年出台支持金融科技产业发展的若干措施,对已认定的金融科技类主体,在项目落户、经营贡献、高管人才等方面给予支持。

人才素来是发展的第一资源,体制机制创新是发展的基础前提。在人才引进上,开发区敢为人先,打破体制限制,不拘一格降人才。身为广州开发区金融工作局首席战略规划官,唐飞泉并非公务员编制,而是特聘政府雇员。

2018年10月,广州市黄埔区、广州开发区开启“全球特聘政府雇员”工作,对19个机关单位的28个岗位招聘30位政府特聘雇员,开出最高200万元的年薪。应征者原则上不限国籍,欢迎企业高端管理人才、归国优秀留学生、外籍顶尖人才等海内外精英报名。唐飞泉就是通过那次招聘进入开发区

金融工作局工作。

“广州开发区在积极争取国家科创金融改革试验区,设立粤港澳大湾区科技金融创新中心,推动设立知识产权特色支行,推出纯专利知识产权证券化产品和知识产权基金。”在唐飞泉看来,这不仅帮助企业直接获得融资,而且能把企业知识产权资产盘活,引导企业更加重视高质量专利的培育和形成。

金融科技高地建设全面贯穿于广州开发区金融服务体系和科创体系建设当中,“三中心”和“一高地”互为支撑,一脉相承。

## 万亿制造计划可期

以金融的力量撬动产业跨越式发展,是现代经济发展的必要思维和路径。在“三中心一高地”的具体支撑下,“万亿制造计划”已经启动。

在规划中,广州开发区将打造以新一代信息技术为主的1个三千亿级,以汽车制造、新材料为主的2个两千亿级,以绿色能源、生物技术、高端装备和健康食品为主的4个千亿级产业集群。

目前,广州开发区规模以上工业

企业达1117家,包括千亿级企业1家、500亿级企业2家、百亿级企业15家。2020年,全区实现地区生产总值3663亿元,增长4.1%;实现规上工业总产值8033亿元,工业增加值增长5%。

既要有量的优势,也要有质的积累。统计数据显示,开发区科技型企业超过2万家,高新技术企业达2110家,规模以上高技术产业产值约2074亿元,占广州全市近73%,战略性新兴产业领域的企业占广州全市比重超50%。这些企业也历经孵化培育过程。广州开发区现科技企业孵化器达100家,国家级孵化器14家,总孵化面积近500万平方米。

按规划,到2025年,广州开发区工业总产值将突破1.4万亿元,规上工业企业数量突破1500家,实现工业投资超3000亿元,新增1家产值1000亿级企业,2家500亿级企业,10家百亿级企业,奋力打造全国工业最强区,力争数字经济核心产业占GDP比重提高到25%。

在“万亿制造计划”中,新一代信息技术产业被赋予最为重要的地位,需贡献3000亿元的体量。目前,广州开

发区在新一代信息技术领域已集聚LG、创维、视源等企业1200多家,产值达1583亿元。

未来,广州开发区将统筹发展电子信息、人工智能等产业,稳增并举,扩能提质,形成具有较大增长拉动力和突出国际影响力的新一代信息技术产业集群。其中,以新型显示、集成电路、传感器、第三代半导体等为主的电子产业是重中之重。而互联网、云计算、大数据、区块链、高端软件、卫星应用等细分领域,开发区也希望形成国内一流的产业基础。

“新能源、生物医药等战略性新兴产业发展态势很好。”唐飞泉接受采访时表示,为完成“万亿制造计划”,广州开发区将发力新一代信息技术产业领域,包括变形半导体、人工智能、大数据等都是“十四五”规划产业集聚的重要培育方向。

万亿规模的达成,总要有具体抓手。时代周报记者了解到,广州开发区以大产业大项目为牵引,力图构建起支撑万亿制造的“四梁八柱”。诸如粤芯、百济神州、诺诚健华、龙沙、小鹏汽车、宝能新能源汽车等170多个重点项

目先后落户广州开发区,为“万亿制造计划”提供了有力支撑。

以粤芯半导体项目为例,它是国内第一座以“定制化代工”为营运策略的12英寸芯片制造公司,拥有广州第一条12英寸芯片生产线,也是广东省唯一进入量产的12英寸芯片生产平台。

粤芯半导体项目第一期投资135亿元,新建厂房及配套设施共占地14万平方米,将实现月产4万片12英寸晶圆的生产能力,产品包括微处理器、电源管理芯片、模拟芯片、功率分立器件等,满足物联网、汽车电子、人工智能、5G等创新应用的模拟芯片需求。

广州开发区在生物医药领域,引进百济神州、诺诚健华、GE生物等龙头企业,集聚相关企业近2000家,构筑生物医药大规模自主生产能力;在智能汽车领域,以广本、小鹏、百度阿波罗等项目为牵引,抢占智能网联汽车发展高地;人工智能齐聚广州数控、明略装备、瑞松科技等规模以上智能装备及机器人企业达130多家,产值达384亿元。

蓝图已徐徐打开,万亿制造计划已在路上。



# 共享充电宝行业内卷化：企业“收割”用户成出路

时代周报记者 李静 发自上海

作为共享充电宝重度依赖者，周青（化名）直呼现在已经“用不起”。

“以前充一次电1元、2元，现在充一次电3元、6元，甚至更贵。”3月19日，周青向时代周报记者抱怨。有媒体统计，近年来，共享充电宝收费价格暴涨400%，由此带来的争议也越来越大。

资本助推下的新兴产品与服务，都离不开先低价吸引用户抢占市场，后提高价格获得利润的套路，共享充电宝也不例外。对相关企业而言，成功上市，是检验上述模式是否成功的一大标志。

3月13日，共享充电宝的头部企业之一“怪兽充电”向美国证券交易委员会提交招股书，拟在纳斯达克挂牌上市。

招股书显示，怪兽充电2020年营收达28.09亿元，同比增长38.9%；净利润为0.75亿元，较上年同期的1.67亿元下降55.09%。可以看出，怪兽充电已实现盈利，不过较去年同期利润空间大幅缩水。

作为第一家冲击资本市场的共享充电宝企业，怪兽充电的招股书，一定程度上反映了共享充电宝行业的发展现状。

这门生意虽然可以赚钱，但收入方式单一、天花板低、一线城市“内卷”的局势越发明显。

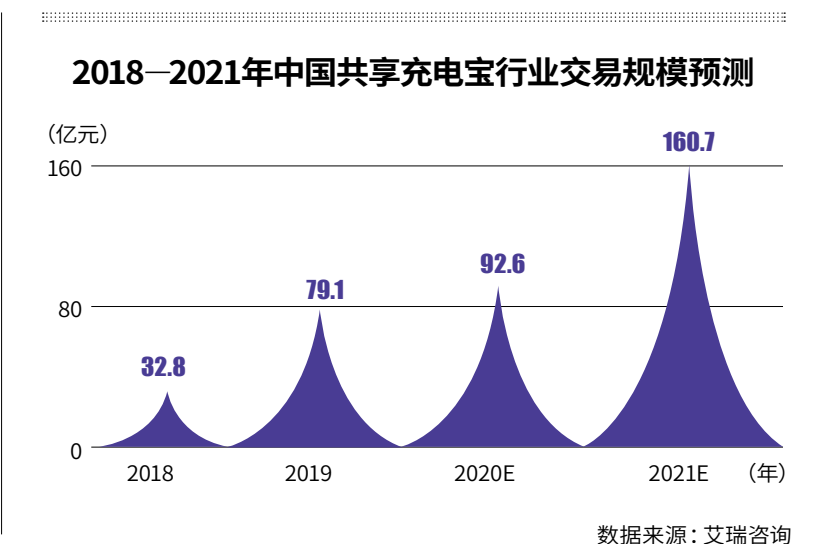
“共享充电宝这个行业近几年营收规模的翻番，始终伴随着价格上涨，从目前情况看，只有继续涨价，才能实现总体营收增长。”3月18日，国内某头部共享充电宝企业内部人士林宇（化名）对时代周报记者直言，这个行业已很难有新故事可以讲，盈利场景不太可能有更多拓展。

## 涨价才是唯一出路？

“引发网友热议的共享充电宝涨价，并不是突发，而是逐步涨起来的。”3月17日，另一国内头部共享充电宝企业内部人士赵君（化名）告诉时代周报记者，2019年以来，共享充电宝企业就在逐步调整价格，只是2020年因为新冠肺炎疫情，人们很少使用共享充电宝，所以当再次使用时，会明显感觉价格“飙升”。

时代周报记者发现，以怪兽充电为例，每家店铺的收费标准并不相同。例如，某连锁奶茶店内的充电设备收费为2.5元/30分钟，20元/24小时。另一家餐饮店的收费则变成2元/30分钟，20元/24小时。而以往1元/小时的收费时代，早已离去。

赵君向时代周报记者解释称，每家店铺的定价标准是企业 and 商家共同商议出的结果，并不是共享充电宝



企业单方面行为。

即便如此，共享充电宝变得贵了，仍是绝大多数用户的共同感觉。

“充了2小时45分钟，花费12元。”3月19日，王女士对时代周报记者称，借充电宝时并没有考虑价格，每次都是归还时被租借费用吓一跳。本来觉得是几元就可以解决事，结果却花了10多元。

周青也表示，平时花5元以上是常态，自己还有两三次因为找不到归还的充电宝租赁柜，花费了99元。而且很多充电宝充电很慢，自己手机充电普遍在1小时以上。

一边被吐槽，一边还涨价，共享充电宝涨价的逻辑究竟是什么？这或许能从怪兽充电的招股书中窥探一二。

2020年，怪兽充电的充电宝租赁

业务收入占到总收入的96.52%，剩余部分则来自其充电宝销售等业务。这意味着，怪兽充电营收来源十分单一。

在林宇看来，共享充电宝企业通过低价策略补贴市场，把市场做大后，就该考虑盈利问题。而该行业的一大难题就是盈利模式非常单一，所以涨价就成为增加利润的最直接路径。

涨价效果十分明显。充电宝租金单价从1元涨到2元，甚至4元，对用户来说仍可以承受，而对企业来说则直接是营收翻倍。

林宇认为，现在共享充电宝企业正不断通过涨价试探用户接受度的天花板。如果到了涨价会带来用户大量流失时，企业可能会收手，如果涨价后用户依旧会买单，则涨价不会停止，这是一场和用户的心理博弈。

周青坦言，目前共享充电宝涨价

的幅度并没有达到自己的心理上限，依旧会用。“在应急情况下，1小时几元的花费还是可以负担。不过，在充电的过程中会更加注意，可能充40%的电，就还掉了。”周青说。

## 处于市场弱势地位

除了共享充电宝企业出于盈利需求而进行的主动涨价，运营成本的不断攀升，也在倒逼共享充电宝企业涨价。

“不要把共享充电宝行业想得太高级，这本质上是一门‘小而美’，依赖地推的生意。”赵君向时代周报记者表示，由于是线下生意，对商户的需求比较大，所以共享充电宝企业的话语权并没有那么大。

和商家相比，共享充电宝企业处于市场弱势地位。

3月18日，某商家负责人对时代周报记者表示：“我们家有美团和小电的共享充电宝，都是他们工作人员主动来谈的，答应给我们70%的分成。其实共享充电宝给我们带不来客流量，但耗电比较低，所以还是可以放的。”

对商家而言，共享充电宝绝不是赖以生存的获客渠道，而共享充电宝企业却必须依赖商家。为争夺优质商家资源，共享充电宝企业要付出更高的成本。

“现在分成至少得50%了，有的商家还要给入场费。”赵君向时代周报记者透露。

招股书显示，2019年，怪兽充电的净利率率为8.2%，而2020年该数字变成了2.7%。

利润率的下滑与营销费大涨有很大关系。

2020年，怪兽充电支付给商家的佣金费、入场费以及业务人员工资，总计高达21.21亿元，占据营业收入的75.5%。

其中，支付给商家的入场费从2019年的1.06亿元增至2020年的3.8亿元，翻了2.6倍；支付给合作伙伴的佣金将近12亿元，同比增长45.5%。

“在别人地盘上生存，肯定话语权没有那么大。但我认为共享充电宝企业和商家会达到一个动态平衡，让商家离不开共享充电宝，当然这种状态很久才会到来。”赵君坦言。

## 最终还是资本游戏

这门“不高级”的生意，还是吸引了很多巨头入局。

目前怪兽充电共完成6轮融资，最近一轮D轮融资交易金额为2.34亿美元，由阿里巴巴、CMC资本、凯雷投资、高瓴资本和软银亚洲带来。

美团也下场分一杯羹。2020年5月，美团重启共享充电宝项目并大规模地推，原本“三电一兽”格局变成了

“三电一兽”和美团。

“投资人之所以还认可这个行业，因为行业还有想象空间。”赵君表示，现在人们对手机的依赖度太高，即使充电技术在提高，但耗电的应用软件也层出不穷，用户的充电焦虑短时间内不会得到解决。

艾媒咨询发布的《2020年共享充电宝行业研究报告》显示，2019年，中国共享充电宝行业交易规模达到79.1亿元，预计在2021年达到160.7亿元，而且行业整体处于成熟期早期阶段，仍有较大的增长空间。

“用更多资金，撬动更多POI（点位），占据更大市场规模是共享充电宝企业发展关键。”赵君表示，仍有很多不易发掘的POI值得被占据，比如公厕门口、高铁、高速公路等地点。

此次IPO，怪兽充电计划募资额为3亿美元。截至2020年年末，怪兽充电拥有超过66.4万个POI和超过500万个移动电源。

在林宇看来，共享充电宝行业同样是资本巨头之间的游戏。怪兽充电最大股东是阿里，如今美团来势汹汹。很明显，共享充电宝行业又会成为巨头们生态布局中的一环。

3月18日，一名仅与美团共享充电宝合作的商家告诉时代周报记者：“店铺用的很多系统也都是美团系产品，感觉用美团共享充电宝会更方便。”

3月19日，怪兽充电与饿了么在上海宣布正式达成战略合作。双方将在功能体验、渠道运营、商户服务、会员体系等多维度展开深度合作。

怪兽公司透露，4月起，怪兽充电服务将登录饿了么APP。届时，用户不仅可通过饿了么租借怪兽充电宝，还能享受优惠价格、有机会获得惊喜福利。蓝骑士上门“收充电宝”、外卖小哥跑腿代还等服务也在此次合作计划之列。

在林宇看来，共享充电宝行业已经开始“内卷”，企业们会用更高的入场费、分成来占据市场，这样会影响盈利水平。

可以预见的是，共享充电宝企业可铺设的优质点位越来越少，点位大战最终会沦为资本大战。

在此背景下，共享充电宝企业也在不断探寻新盈利渠道，但目前成效有限。

“我还没有看到任何一家在除租赁业务方面，有其他很好的探索。譬如在共享充电宝上开发广告业务，企业无法形成一个统一的流程去切换广告，有的商家甚至拒绝在充电宝上面投放广告，能够接受的投放也只是自己家的菜品或者促销信息。太过于分散，无法聚合资源。”林宇坦言，当前，共享充电宝行业很难有新故事来讲了。■

# 百强房企石榴集团于上海打造高端城市综合体

“真正的大城市都是多中心并存的”。上一轮城市规划中，上海设立徐家汇、五角场、真如、花木四大城市副中心，彰显上海作为世界级大都市多中心发展的理念。

2020年年底，上海市“十四五”规划出台，提出加快构建“中心辐射、两翼齐飞、新城发力、南北转型”的空间新格局，上海多中心发展格局进一步深化。其中，“两翼齐飞”，一翼便是指“大虹桥”，即虹桥国际开放枢纽。

2021年2月，国务院批复《虹桥国际开放枢纽建设总体方案》（下称《方案》），建设“虹桥国际开放枢纽”上升为国家层面的发展战略；3月，上海市政府举行虹桥国际开放枢纽发布会，介绍落实《方案》主要举措。

作为“虹桥国际开放枢纽”上海市域范围内唯一的中心城区，长宁区具有“一核两带”对内对外辐射的核心节点优势，正在迎来全新发展机遇。

## “多元与创新融合”的城市综合体标杆

“长宁区有基础、有责任承担虹桥国际开放枢纽建设赋予的新使命和新任务，有条件利用好区位优势，进一步集聚人流、物流、信息流、资金流。”此前，长宁区相关负责人在虹桥国际开放枢纽发布会上表示。

无论是兼顾产业、资源、地产与基建协同发展，还是推动经济、文化、区域多方面联动，背后呈现的趋势说明，城市综合体是推动城市化进程的标志性商业模式。

一方面，随着城市空间不断规划布局，城市综合体打通交通建设、区域功能、服务资源；另一方面，在人们消费观念逐渐变化中，城市综合体助力服务功能延伸，适应转变的消费需求。

如建筑大师勒·柯布西所说，“每座城市都需要有带领步入国际化的城市综合体”。长宁区的焕新发展离

不开城市运营商的“塑造”。

俯瞰长宁区，新华路街道有个错落的建筑群颇为引人注目，那便是IM Shanghai 长宁国际。从原为“上海市第十钢铁厂”蜕变为集“多元与创新融合”一体的城市综合体标杆。日前，在“由我·连接世界”IM Shanghai长宁国际招商推介会暨新华中央活动区招商推介会上，IM Shanghai长宁国际正式对外揭开神秘面纱。

IM Shanghai长宁国际位于上海长宁区凯旋路1398号，三条地铁线环绕，地理位置优越，总建筑面积约25.6万平方米，由4栋超甲级写字楼、7栋独栋商业和下沉式商业广场组成，2020年竣备，于2021年投入运营，将成为世界500强新主场、科创产业新天地和城市繁华新高地。

作为获得美国绿色建筑委员会LEED金级认证的城市综合体，IM Shanghai 长宁国际在惯行绿色标准

的基础上，将文化及商业设施融合在办公环境中，创造出独特的城市绿洲。

IM Shanghai 长宁国际诠释了石榴集团所构建的城市运营生态，为城市带来消费品质和经济活力的综合焕新。

## 高端城市综合体运营专家

相比传统的城市运营，石榴集团更加考量多纬度的综合运营。除主营的住宅产品开发外，石榴集团在北京、上海等一线城市打造包括IM Shanghai 长宁国际、北京成大广场等城市综合体，缔造一座座城市新地标。

同时，石榴集团积极开展科技产业投资运营，以创新加速、跨界合作为核心，聚焦四大战略新兴产业，围绕技术、资金、人才、市场，科学合理搭建产业生态，提供产城融合新型发展空间，是石榴集团不断推进的城市焕新

战略规划。

在此战略指导下，已打造多个产业载体的代表作。如，北京的石榴中心，被认定为“国家级科技企业孵化器”“国家级众创空间”；紧邻雄安新区的文安智慧新城，是集先进制造、智慧康养、供应链创新等产业园区一体的科技新区。

作为高端城市综合体运营专家，石榴集团构建一级开发、二级开发、物业服务 and 产业运营相结合的业务闭环，布局京津冀、长三角、大湾区等四大都市圈30余城，连续8年跻身全国地产百强，品牌价值位居全国地产40强。

石榴集团将行之有效的的方法拓展到每个城市建筑中，实际做到深入城市层面的变革，领悟出汇聚资源、提质服务、创新发展汇集的独特城市运营之道。

（文/涂梦莹）



# 黄峥辞任拼多多董事长 捐赠1亿美元探索前沿科技

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

辞任拼多多CEO 8 个月 后，黄峥再卸任董事长。3 月 17 日晚间，黄峥在致股东信中表示，辞任后将从事食品科学和生命科学领域的研究。

同日，浙江大学教育基金会和繁星公益基金签署捐赠协议，设立“浙江大学上海高等研究院繁星科学基金”。捐赠方繁星公益基金，由浙江大学校友黄峥及拼多多创始团队发起并捐赠成立。

作为第一期资助，繁星公益基金将在未来 3—5 年向浙江大学教育基金会捐助 1 亿美元，用于“计算+生物医疗”、“计算+农业食品”和“先进计算”三个创新实验室的科学研究项目。

“按照 2035 远景目标的规划，我们要步入中等发达国家行列，居民收入水平会有大幅提升，在这个过程中，食品和医疗是民生消费的两个大类。”3 月 18 日，数字经济智库高级研究员胡麒牧对时代周报记者分析称，这也可以看出黄峥的情怀和担当。

回顾黄峥的成长历程，作为新一代“学霸”型企业家，黄峥一路被保送至浙江大学竺可桢学院，再至美国威斯康星大学深造。

黄峥曾这样描述他对于母校浙大的感情：“专注本心，关注本质，是浙大 4 年学习经历，给我最大的财富，是支撑我不断前行的精神力量。”

另一方面，黄峥和拼多多创始团队的前沿探索，也是为了“摸一摸 10 年后路上的石头”。黄峥称，“拼多多是通过算法迭代出来的，商业只是一

个逐渐进阶的过程，必须把前面的东西做好，才会有后面的东西。很多水下的东西外行是看不见的，而正是这些支撑着拼多多不断往前走”。

## 投身科学研究

接近拼多多的人士向时代周报记者透露，卸任拼多多 CEO 之后，黄峥试图抽离出以效率和规模为主导的商业竞争，最大可能地关心粮食和蔬菜，将更多的精力用于对于长期主义的价值追求，回归到与生命最本真的思考，及如何在最根本的问题上采取行动、寻找答案。

3 月 17 日，黄峥在致股东信中表示，要确保拼多多 10 年后的高速高质量发展，有些探索现在已经正当其时，作为创始人，他希望能“跳脱出来去摸一摸 10 年后路上的石头”。

具体如何摸索？显然黄峥对农业科技、蛋白质和生命科学表现出极大兴趣。此次新设立的繁星科学基金，首批项目就主要包括计算与生物、医疗、农业、食品等交叉领域的基础研究及前沿探索，“超大规模实时图推理机研究”、“重大脑认知障碍的闭环调控研究”、“肿瘤免疫新抗原研究”和“细胞培养人造鱼肉研究”等。

同日，繁星科学基金还成立了理事会与学术委员会。理事会理事长由中国科学院院士、浙江大学校长吴朝晖担任，副理事长由繁星公益基金秘书长戎莉莉担任。首期学术委员会主任由中国工程院院士陈纯教授担任，专家成员有中国工程院院士万建民教授、中国工程院院士宁光教授、中国科学院院士吴朝晖教授、诺贝尔化



学奖获得者 Michael Levitt 教授、荷兰瓦赫宁根大学及研究中心董事会战略顾问 Raoul Bino 教授。

浙江大学上海高等研究院院长、哥伦比亚大学化学系兼职教授周如鸿表示，科学是通往人类美好愿景的桥梁。此次繁星科学基金的设立，是浙江大学联合繁星公益基金投身前沿科技创新的实践，也是长三角一体化发展背景下守正创新、探索未来的良好示例。

## 寻找发展“新动能”

“未来 10 年，企业增长的驱动方式会更加精细化，更依赖底层创新、核心技术的驱动。因此某种角度而言，黄峥也是为拼多多下一步增长的新动能去寻找答案。”3 月 18 日，网经社电子商务研究中心主任曹磊对时代周报记者分析称。

如其所言，黄峥和拼多多创始团队的前沿探索，也在为拼多多这家年



依靠农产品起家的拼多多，是国内最大的农产品上行平台，2020 年，拼多多来自农（副）产品的成交额为 2700 亿元，规模同比翻倍，占全年成交额的 16.2%。

轻的公司构建更多的可能性。

依靠农产品起家的拼多多，是国内最大的农产品上行平台，2020 年，拼多多来自农（副）产品的成交额为 2700 亿元，规模同比翻倍，占全年成交额的 16.2%。

通过大数据、云计算和分布式人工智能技术，拼多多将分散的农业产能和农产品需求在“云端”拼在一起，“农地云拼”体系使得贫困地区的农产品突破传统流通模式的限制，直连全国大市场。

拼多多对农业探索还在向源头追溯。比如，与国内外多个顶级科研机构 and 院士专家等科研团队展开深度合作，在科学种植、农业物联网、无人温室、智慧农业等领域持续投入。

2020 年，在联合国粮农组织（FAO）指导下，拼多多联合中国农业大学举办首届“多多农研科技大赛”。

同时，拼多多还与中国工程院院士赵春江团队建立战略合作，联合创立“智慧农业协同创新中心”，探索小农生产模式下，如何建立从数字化生产到品牌化销售的全产业链条。

这与政府引导企业投入科技创新不谋而合。“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要提出，要坚持创新驱动发展全面塑造发展新优势。这其中，提升企业技术创新能力、激发人才创新活力成为重要抓手。

据介绍，随着国家全面启动乡村振兴战略，拼多多将进一步加大在农业领域的持续投入，特别是将高性能计算和人工智能技术与生物分子学、土壤科学、标准化种植、功能农业、智慧农业等前沿农业技术相结合。■

# 安居客、叶檀财经“新魅力楼市”榜单出炉： 艳压上海、成都，宁波得分最高

3 月 20 日，由安居客与叶檀财经携手打造的“2021 中国新魅力楼市排行榜”首期榜单在上海发布。通过“数据+评审”的方式，以城市、楼盘两个维度推出榜单结果，发布“新魅力城市”和“新魅力楼盘”两个榜单。

“市场上有各种各样的榜单，但是我们发现行业里面缺乏一个更加综合的专业性研究榜单。而安居客拥有针对城市维度、区位维度、品牌价值等综合性维度的数据，再加上房地产是大家关心的热点，这时候推出综合性指数非常合适。”同日，58 同城高级副总裁&安居客 COO 叶兵在接受记者采访时表示。

正如叶兵所言，如今购房者对于美好安居生活的向往更加个性化，但面临纷繁复杂的选择标准，购房者也面临着信息爆炸、无所适从的困扰，综合性榜单的适时出炉非常有必要。

榜单显示，上海、成都、宁波分别登顶一线、新一线、二三线城市三大级别城市居住魅力排行榜。

值得注意的是，在二三线城市中，宁波以 94.3 的最高魅力指数，登顶榜首，不仅力压紧随其后的无锡、济南、昆明等城市，更是超越了上海、成都等城市的魅力值。作为中国东南沿海的重要港口城市，宁波经济近年迎来持续发展，经济活力不断增强。

## 多项指标数据量化

事实上，目前市场上的专业平台机构，或以服务开发商为主，或仅提供置业检索工具，缺乏具有公信力和相对客观的置业参考。

不同于简单以成交数据论英雄的业界榜单，中国新魅力楼市排行榜从最初的规划就将购房者的需求放在首位。首先放眼全国，从城市入手，对应不同城市级别划分出以一线城市、新一线城市、二三线城市归类的

新魅力城市榜。

其次，中国新魅力楼市排行榜从乐业魅力、人口引力、行业引力和安居魅力四大维度出发，通过城市产业、人才政策、楼市政策、行业规模、土地热度等多项细微指标的数据量化，最终实现城市间居住魅力的体系化评测和排名。

“我们把房地产跟城市群的建设、城市未来的经济发展和经济安全牢牢锁定在一起，对于购房者有一定参考意义，对于各个城市也有参考意义。”3 月 20 日，叶檀财经创始人叶檀对记者表示。

分城市级别看，排行榜显示，一线城市中，作为国内最具国际化、外向型经济最为发达的城市之一，上海的魅力指数优势突显，以 92.7 的魅力指数排名居于榜首，北京和广州次之，深圳排名第四位。

新一线城市中，成都以 93.4 的魅力指数成为最受欢迎的城市，重庆、武汉、西安、长沙紧随其后，跻身新一线城市魅力榜 TOP5 行列。而在二三线城市中，宁波以 94.3 的最高魅力指数，登顶榜首，力压紧随其后的无锡、济南、昆明等城市，同时超越了上海、成都等城市的魅力值。

据了解，除了城市的排名之外，“2021 中国新魅力楼市排行榜”还依托专业体系和大数据，从市场挑选热度高、口碑好的优质楼盘，同时还以价值潜力评测体系，对项目区域、配套、产品等方面的基础属性进行专业考评，保证评测的权威和公信力。

叶兵建议购房者在置业时要考虑两个维度：“第一方面是城市维度，有的城市安全系数相对较高，产业、人口、经济，包括城市配套、基础设施等方面，都会相对优秀。第二方面是楼盘维度，品牌、产品力、用户关注度等方面都是值得参考的。安居客本身就是



互联网平台，很多数据是能够作为参照，帮助购房者买得安全、买得放心、买得正确。”

## 引入品牌价值评判体系

实际上，现在各类榜单层出不穷，随着商业利益的影响，不少榜单的公平性、客观性就会遭受质疑。如何保证公平、权威是必然面对的难题。

而“2021 中国新魅力楼市排行榜”就是排除了商业因素的第三方无偏见评测，因而得以从房地产专业视角为购房者筛选出更为宜居宜业的置业城市和更具竞争力的优质楼盘项目。

“首先，安居客是一个平台，是服务于全行业的。其次，这个榜单不是商业化产品，榜单的推出是希望给购房人群有更加专业性数据参考依据。同时，榜单评审过程是一个专业的过程，并不以某一个人喜好来决定，更多是客观数据来决定。除了专业数据之外，

请了大量专家评审团共同参与整个榜单评审过程，偏重于客观性、公正性。”叶兵表示。

叶檀也直言，这个榜单的客观、公平性和基因、激励制度以及平台均衡性有关。平台本质上是服务于全行业的商家和更多用户，从基因角度出发，也不可能做出有失公允的事情。当作作为一个平台来做排榜单的时候，激励机制必须要建立在一个均衡基础上，要为长期发展来考虑。

据了解，叶檀财经与安居客自身的房产研究院分析师团队一起，为中国新魅力楼市排行榜复杂数据模型的开发，奠定了专业技术基础。

值得一提的是，“2021 中国新魅力楼市排行榜”在制定了“大数据+专业模式”的科学评测模式之下，还开创性地引入了品牌价值评判体系。

因为对于购房人而言，他们通常要考虑到一个重大因素是，如何能

让房子拥有更大的附加值。对比小型开发商，品牌开发商打造的楼盘产品不仅质量更可靠，更重要的是其产品的附加值也更高。所以，品牌房企的附加值，往往成为购房人买房决策过程中的重要考量。

为此，“2021 中国新魅力楼市排行榜”对各楼盘的品牌开发商以往区域内的开发项目增值水平进行考量，从而将项目品牌价值进一步量化，为中国新魅力楼市排行榜更科学地开展项目宜居价值排行提供了坚实的科学依据。

据悉，“2021 中国新魅力楼市排行榜”之后将每月定期发布。未来安居客还将继续通过先进的科技手段、专业的数据分析支持，更大力度拥抱用户，通过服务品质提升和口碑沉淀，提升用户对平台的信任感，进而帮助购房者在线上选房过程中，享受到全面、放心的服务。（文/李静）



# 燕郊部分住宅售价“跳涨” 二手房落户政策紧急叫停

时代周报记者 刘帅 发自北京

3月12日至今，燕郊落户政策历经三次调整：从“有本就落”，到对房本年限及产权时间作出明确限制，再到对落户人的社保增加要求。落户政策变化直接引发当地房价剧烈波动。

燕郊是河北省廊坊市三河市下属的一个镇，与北京市通州区隔潮白河相望，从北京地铁十号线国贸站附近搭乘公交车可直达燕郊镇中心街道燕顺路。这个距离天安门35公里的小镇，居住着20多万名北京“上班族”。

多名燕郊当地房屋中介告诉时代周报记者，凭借优越的地理位置，燕郊房价在2016年“疯涨”至4万元/平方米。2017年，限购政策出台，燕郊房价“断崖式”下跌，迅速滑落至1.9万元/平方米。

近日，时代周报记者前往燕郊实地采访了解到，因落户政策变化，燕郊新房和二手房售价再次“跳涨”。不过，时代周报记者还从三河市户籍办理的相关工作人员处了解到，二手房落户已于3月18日被紧急叫停。

## 一周三度调整落户政策

3月12日，网络流传“燕郊放开落户”。只要有燕郊地区房本，本人及配偶、父母、未成年子女均可直接落户。“有本就落”对诸多北京的“上班族”极具吸引力。

“我们夫妻两人都在北京工作，却没有北京户口，孩子上学就只能回老家。燕郊能落户，小孩就近上学方便得多。”张宁（化名）3月16日后多次



来到三河市公安局人口管理大队排队办理落户手续，但因政策变动，目前仍未能成功落户。

张宁告诉时代周报记者，实际上，3月11日，就有人在三河市公安局人口管理大队咨询落户事宜。

3月15日，落户政策再次生变，对房屋性质和房本取得时间增加了限制。张宁向时代周报记者提供的资料显示，落户人的房屋所有权证或不动产全证书须为“住宅70年产权、产权证书于2019年1月1日前取得”。

落户热情并未因此消减。“3月17日晚上，我们全家排队去办理落户。当天，通宵排队办落户手续的，仍大有人在。”张宁说。

落户政策首次“打补丁”不满3天，3月18日上午，三河市公安局人口管理大队再次张贴新版购房落户文件，落户政策进一步趋紧。“住宅70年产权、产权证书于2019年1月1日前取得”等相关内容消失，但落户要求明显增多。

最令张宁意想不到的是，新政策要求落户人提供劳动合同和在职证明。“我们夫妻俩都没在燕郊交过社保，这次落户只能无功而返。”张宁说。

三河市户籍办理相关工作人员向时代周报记者介绍，目前，落户依据3月18日的最新政策办理。“取得房本的前提下，满足大专及以上学历或取得三级以上国家职业资格证书，且在燕郊缴纳一个月社保即可落户。不满足学历要求的，社保缴纳时长相应增加到3年。”上述工作人员说。

新版落户政策出台的当天中午1时许，时代周报记者来到人口管理大队办公大厅，办理落户的人群已排起长龙，门口协警不得不维持现场秩序。“早上6点，我就来到这排队，等交材料。”现场一名排队办理落户的人士告诉时代周报记者。

## 紧急叫停二手房落户

事实上，燕郊落户政策松动并非

毫无征兆。

早在2020年5月，河北省廊坊市印发《关于进一步深化户籍制度改革的意见（试行）的通知》明确：廊坊市将实行区域差别化户口迁移政策，合理确定首都周边城镇的户口迁移政策，全面放开非首都周边城镇的落户条件。

2021年3月8日，国家发改委副主任胡祖才公开表示，“十四五”时期，中国将继续降低落户门槛，实现“愿落尽落”。他还称，大城市要与周边中小城市、郊区新城等联动发展，通过推进交通一体化，培育发展一批现代化都市圈。

中原地产首席分析师张大伟向时代周报记者分析，在环京地区落户对在京置业难度大的人群有极大吸引力。燕郊当地多名房屋中介认为，此轮房价上涨行情是由急于在燕郊落户的外地购房者推动的。

张宁亦向时代周报记者透露，以燕顺大街某小区为例，“有本就落”政策出台之前，一套110平方米的二手房挂牌价为196万元，3月成交时的总价已涨到212万元。

落户政策松动前，燕郊房价已出现上涨势头。据链家区域行情周报，3月4—11日，燕郊地区的成交价从1.68万元/平方米涨至1.71万元/平方米。

近日，三河市户籍办理的相关工作人员向时代周报记者确认，二手房落户已在3月18日被紧急叫停，“只有新房才能落户”。时代周报记者致电三河市住房和城乡建设局，询问外地户籍人士在燕郊的购房政策。相关工作人员回应称：“目前仍执行2017年3

月和6月出台的限购政策，并未松动。”

据2017年3月21日河北省廊坊市发布的限购政策，非本地户籍居民家庭限购1套住房，购房首付款比例不低于50%。新建商品住房和二手房均在限购范围。

3个月后，调控政策进一步加码：非当地户籍居民家庭提供当地3年及以上社保缴纳证明或纳税证明的，限购1套住房。

近年，限购燕郊划入北京的预期走强，成为影响当地楼市的原因之一。

时代周报记者走访发现，“入京”成为了不少房屋中介人员的口头禅。“两三年内，燕郊肯定划入北京，到时候房价可就要翻番了。”当地一名房屋中介人员告诉时代周报记者：“明面上是限购，但实际上还是可以操作。”

时代周报记者多方采访了解到，无购房资格者可先在燕郊注册公司，办理入职、缴纳社保后再行购房事宜。购房后，公司办理注销即可。还有房屋中介人员告诉时代周报记者，也可通过当地机构代缴社保再进行购房。

对燕郊并入北京的传闻，多名专家向时代周报记者表示，近年，政府部门一直在推动北京与周边地区协同发展，医疗、教育等资源正由北京中心城区向外扩散，但“北三县”（即地处北京市与天津市交界处的三个隶属于河北廊坊市的县级行政区，包括三河市、大厂回族自治县以及香河县）划入北京并非短时间内可以实现。

多名专家表示，燕郊地区落户政策变化短期内将刺激当地楼市，但长期调控机制仍在。落户政策一旦趋紧，市场就会冷静下来。■

# 长跑选手越秀地产递交亮丽成绩单 多家国际大行重申“买入”评级

素以稳健著称的越秀地产，再次向投资者递交了一份靓丽成绩单。

3月16日，越秀地产发布2020年财报显示，报告期内，公司实现合约销售957.6亿元，同比上升32.8%，增速处于行业领先水平；核心净利润约40.2亿元，同比上升14.6%；净负债率、剔除预收账款的资产负债率和现金短债比分别为47.5%、69.2%和2.25倍，“三道红线”指标零踩线，与保利、中海并列为绿档房企。

强劲的增长势头，加上拥有绝对优势的财务基本面，让越秀地产收获数家国际大行集体看多。花旗认为越秀地产新五年计划将带来稳定增长动力，并重申“买入”评级；穆迪、惠誉维持“投资级”评级，中金公司维持“跑赢行业”评级。

据悉，越秀地产2021年销售目标为1122亿元，较2020年完成的958亿元，上升了17.1%。“按照可供的货值60%的去化率来铺排，应该已优于行业的水平。”越秀地产董事长、执行董事林昭远在业绩会上表示，企业的核心是如何走得更远，从目前看，公司的策略是对的。

## 优质土储助力稳健发展

正如管理层所说，一直以来，越秀地产始终坚持“长期主义”，合理控制投资节奏。

过去一年，越秀地产通过“6+1”特色化、多元化方式于11个城市新增土地储备总建筑面积560万平方米。其中，通过非公开市场方式增储占比54.1%，TOD、配建、国企合作增储方式分别占新增土储的18.5%、25.2%和10.4%。

“‘6+1’这个‘6’的核心就是不用通过公开市场去竞价，土地的成本比较可控，盈利水平也比较可观。”管理层指出，特别是TOD增储，5个项目

给公司带来的土储有388万平方米，2020年销售额首次突破100亿元，相信未来几年销售额会稳定在200亿元以上。还有国企合作，公司是立足合作共赢，同时地产一直都是给合作伙伴进行赋能，因为有这个赋能，大家才愿意把手中的资源拿出来。从目前来看，无论是北方市场、大湾区，公司都有认识国企的这些资源。

从布局区域来看，越秀地产“1+4”的全国化战略在2020年得到进一步深化。报告期内，越秀地产接连在粤港澳大湾区、华东区域、北方区域、西南区域，以配建、竞拍以及合作的方式获得多幅优质地块。同时，越秀地产还首进南京及重庆两大高能级城市，进一步深化华东区域及西南区域布局。

截至2020年年末，越秀地产土地储备为2454万平方米，足够未来3-5年的高质量发展。其中，大湾区土储占比55.1%。

依靠深耕区域、精准布局，也让越秀地产的盈利表现优于行业。过去一年，公司实现核心净利润40.2亿元，同比增长14.6%。毛利率和核心净利率分别为25.1%、8.7%。

中金公司指出，2021年越秀地产计划供货1866亿元，考虑到公司供货布局合理（大湾区占比为63%）、TOD和配建项目合计占比近30%，预计销售毛利率维持在25%—30%。受益于此，预计越秀地产2021—2022年核心盈利同比增长22%和26%，2021—2022年毛利率分别为25%和27%。考虑到越秀地产的资源优势，故维持跑赢行业评级和目标价2.04港元。

## 晋级绿档房企

值得一提的是，截至2020年年末，越秀地产“三道红线”指标零踩线，成功晋级绿档房企。

其中，越秀地产剔除预收款后的资产负债率为69.2%，杠杆水平低；净负债率为47.5%，较2019年年末下降26.5个百分点；现金短债比为2.25倍，流动性充足。

同时，公司货币资金同比增长23.6%至373.1亿元，足以覆盖其短期债务，现金短债比由2019年的4.23倍下降至2020年的2.25倍。短期偿债压力较小。此外，凭借良好的债务结构和国企背景，越秀地产的融资成本一直维持在行业较低水平，并于2020年进一步下降31个基点至4.62%。

健康的财务状况，让越秀地产收获了多家权威机构“点赞”。2020年3月，中信里昂、兴业证券首次给予越秀地产“买入”评级。

2020年7月，著名投行中金公司首次覆盖越秀地产并给予“跑赢行业”评级。其指出，越秀地产在手土储充足、补地压力相对小，且当前财务状况健康、历史上财务纪律性强，叠加国企背景赋予融资优势。同时在“三条红线”新规和行业新竞争格局下，越秀地产表现优异，未来几年能够维持规模发展和财务安全的平衡。

2020年10月，国际信用评级机构惠誉对越秀地产维持“BBB-”的投资级评级。其指出，评定越秀地产投资级评级，是基于该公司杠杆率适中，优质的土地储备，在中国广州市占据强劲的市场地位以及稳定的盈利能力。

（文/古月）



副董事长、执行董事兼总经理林峰（右） 董事长兼执行董事林昭远（中） 财务总监兼执行董事陈静（左）



黄埔金融峰会 × 影响力·中国

MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

# 黄埔金融峰会 暨“影响力·中国”时代峰会2021

## 新时代 新金融 新科创

2021年3月26日 中国·广州 黄埔君澜酒店

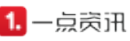
指导单位： 广州开发区管委会

主办单位：  开发区控股 GDD Holding Group  南方出版传媒股份有限公司 SOUTHERN PUBLISHING AND MEDIA COMPANY LIMITED  时代传媒集团

承办单位：  粤开证券 YUEKAI SECURITIES  凯得金服集团  凯得创投  凯得投控  高新科控

时代周刊 THE TIME WEEKLY  时代财经 企业第一财经读本  时代商学院 TIMES THINKTANK

合作媒体：  投资界  界面新闻  东方财富网 eastmoney.com  财联社  和讯  人物周刊  理财周刊  FX168 财经集团  证券之星  ZAKER 传递价值资讯

 中指研究院 China Index Academy  一点资讯  英才 talents  商界传媒集团  爱卡汽车 XCAR.COM.CN  CNFOL.COM 中金在线  融资 融中国  LEJU 乐居  快公司 PSTCOMPANY  赢商网 winwin.com  智联招聘 zhaopin.com