

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

学大教育等校外培训机构遭处罚

8月2日，北京市市场监管局通报，近期，针对群众反映强烈的校外培训机构乱象，北京市市场监管部门对校外培训机构持续加强执法检查，依法查处多家校外培训机构发布违法广告、无证办学、价格违法、不正当竞争等行为。学大教育、ABC外语培训学校、51talk因发布违法广告被点名并处罚。

*ST易见前高管遭立案侦查

*ST易见（600093.SH）8月1日晚间对外公告称，7月10日，公司发布了《关于向公安机关报案的公告》，公司就部分前任高管涉嫌违法犯罪，向公安机关报案，并收到昆明市公安局的《受案回执》。7月30日，公司收到昆明市公安局的《立案告知书》，现已依法立案侦查。

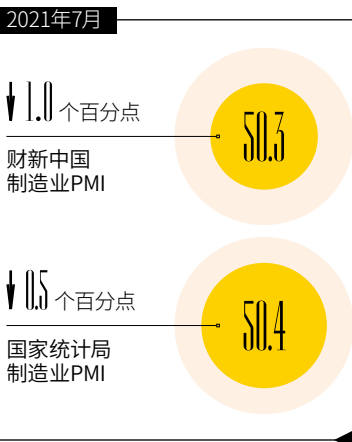
网易云音乐通过港交所聆讯

据IPO早知道消息，网易云音乐已于7月29日通过港交所聆讯，并于8月1日晚间在港交所官网披露通过聆讯后的招股说明书，美银、中金公司和瑞信担任联席保荐人。此前，网易云音乐已完成4轮融资，对应估值分别为15.9亿美元、28.5亿美元、39.8亿美元和46.8亿美元。

周数据

7月财新中国制造业PMI降至50.3

8月2日公布的2021年7月财新中国制造业PMI（采购经理指数）下降1个百分点至50.3，为2020年5月以来最低。这一走势与国家统计局制造业PMI一致。国家统计局公布的7月制造业PMI录得50.4，较6月下降0.5个百分点，为2020年3月以来最低。



开发商进入考试模式

详见P24

华为P50退出5G战场

详见P19



31地半年GDP出炉

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

地方半年报陆续发出。据时代周报记者统计，截至8月2日，全国31个省（区、市）已全部发布了2021年上半年的经济数据。

从经济总量上看，上半年，广东生产总值（以下简称GDP）达到57226.31亿元，稳居全国第一，江苏、山东紧随其后，共有19个省份GDP超过1万亿元。尽管粤鲁苏继续坐稳前三，但广东与江苏的差距逐渐缩小。在GDP十强省份中，湖北经历了一年多的经济恢复之后，经济发展重回主赛道，反超湖南，排在全国第8位。

从经济增速上看，上半年，10个省份GDP增速超过全国平均水平（12.7%），1个省份持平，湖北以28.5%的GDP增速排在首位，海南、浙江紧随其后。随着去年同期基数的逐步抬升，31个省份上半年GDP增速较一季度均有所放缓。

湖北重回主赛道

在31个省份中，上半年共有19个省份迈入“万亿俱乐部”。广东、江苏、山东经济总量优势明显，继续坐稳全国前三强的位置。

其中，广东和江苏GDP总量均超过5万亿元大关，分别以57226.31亿元和55199.63亿元的成绩占据全国第一和第二，是目前仅有的两个上半年GDP超过5万亿元的省份。两者的GDP合计112425.94

亿元，占全国总量的21.26%。山东的GDP则处于“3万亿元俱乐部”，以38906.35亿元的成绩位居全国第三。

尽管前三强的位置不变，但广东与江苏的差距缩小。今年上半年，广东与江苏的差距从去年同期的2511.28亿元，缩小至2026.68亿元。

今年上半年，江苏的经济表现非常亮眼。数据显示，上半年江苏GDP增速同比增长13.2%，两年平均增长6.9%。时代周报记者发现，横向比较看，今年上半年江苏的两年平均增长高于全国平均水平（5.3%），目前排在第二位，仅次于海南；纵向来看，上半年江苏的两年平均增速比一季度加快0.5个百分点，高于2019年上半年6.5%的同期增速，表明经济恢复已到达疫情前水平。相比之下，今年上半年，广东的两年平均增速为5%，低于2019年上半年6.5%的同期增速。

江苏经济保持较快增长，得益于工业生产稳定恢复。上半年，江苏规模以上工业增加值同比增长21.5%，两年平均增长10.8%，好于2019年的同期水平。与其他省份相比，今年上半年，江苏的工业增速排在全国前列。

上半年，江苏先进制造业加快发展。其中，通用设备制造业、电气机械及器材制造业、计算机通信和其他电子设备制造业、专用设备制造业增加值增长较快，分别增长30.1%、32.8%、23.7%、27.2%。

➡ 下转P3

武汉凭票买房

近年来，由于北上广深楼市调控收紧，不少投资客将目光瞄准武汉、成都等热点城市，并在投资中收获颇丰。

时代周报记者 刘婷 发自深圳

调控之下，武汉楼市迎来剧变。“这两年尤其是今年，全国各地的投资客都到武汉买房。湖北籍买家最多，武汉可以通过人才引进或注册公司买房，人才引进落户最快只要一个月。”7月29日，一名武汉房产中介人士告诉时代周报记者，部分投资客与开发商协商，先在楼盘下定金，待拿到购房名额后再买房。

这种投资客利用时间差锁定房源、缩短买房周期的行为，现在正式被官方堵住。

7月28日，武汉市房管局发布《武汉市住房保障房管局关于加强购房资格管理工作的通知（征求意见稿）》（下称《征求意见稿》）。

《征求意见稿》指出，在武汉购房需先申请购房资格，符合条件才能领到购房的“房票”，有效期60天。在完成公示后，一张房票一次只能登记一处楼盘，登记一次后即锁定，不能再去别的楼盘登记，等开盘销售后，购房资格认定结果自动解除锁定。

“武汉将‘房票’概念引入到楼盘认筹登记过程中，有创新意义。”7月29日，易居研究院智库中心研究总监严跃进对时代周报记者表示，“房票”政策规范了房屋认筹行为，购房者最多拥有一张“房票”，也只能认购登记一个楼盘，防止多个楼盘登记和认筹的行为。该政策降低部分热点楼盘盲目登记的现象，有助于促进房地产市场平稳发展。

严打炒房行为

2017年年初，深圳投资客肖莉莉（化名）以100万元总价，买下武汉光谷保利某楼盘的一套小户型。

2020年年初，肖莉莉想卖掉武汉这套房子，用所得资金再购进深圳房产。因为疫情，肖莉莉的置换计划没能顺利实施。

令肖莉莉没想到的是，今年武汉房地产市场火热，她所持房源同户型已涨到近300万元。当下正值深圳楼市调控期，肖莉莉计划尽快在高点卖出武汉房子，抄底深圳楼市。

近年来，由于北上广深楼市调控收紧，不少投资客瞄准武汉、成都等热点城市，并在投资中收获颇丰。

7月29日，武汉房地产资深从业者杨杰对时代周报记者透露，武汉投资客主要来自深圳和长三角地区。对一线城市投资客而言，武汉约1.8万元/平方米的楼市均价，颇具吸引力。

杨杰认为，外地投资客最青睐光谷的刚需房和长江沿线的豪宅盘。光谷因产业聚集、房源供不应求而受到投资客热捧，而长江沿线的豪宅盘则因景观资源稀缺性胜出。

➡ 下转P23

政经 · TOP NEWS

- 3 南京确诊病例达215例 专家预测疫情或在8月中旬结束
- 4 河南大水已致1450万亩农作受灾 今年夏粮安否？
- 5 二孩三孩每月可领500元 攀枝花成奖励生育第一城
- 8 伊藤美诚 日本乒坛杀出的小子“大魔王”

财经 · FORTUNE



- 14 起底海之圣：新产品疑点重重 销售模式或涉传销

产经 · INDUSTRY



- 21 12部动画电影混战： 偏遇冷清暑期档 爆款神话不再

编辑/周鹏 版式/陈溪清
图编/黄亮 校对/宋正大
国内统一刊号/ CN44 - 0139
邮发代号/ 45 - 28
广东时代传媒集团有限公司 主办



扫一扫关注
时代周刊官方微信

时代在线/
http://www.time-weekly.com
官方微博/ @时代周刊
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号远明大厦4楼

使用市场手段 纠正运动式“减碳”

中共中央政治局7月30日召开会议，分析研究当前经济形势，部署下半年经济工作。会议指出，要统筹有序做好碳达峰、碳中和工作，尽快出台2030年前碳达峰行动方案，坚持全国一盘棋，纠正运动式“减碳”，先立后破，坚决遏制“两高”项目盲目发展。

力争2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和，中国提出的这一目标，既体现了应对气候变化的“共区原则”和基于发展阶段的原则，又彰显了一个负责任大国应对气候变化的积极态度。与此同时，推动实现这一目标也有利于中国经济的转型升级。

但我国作为处于工业化中期的制造业

大国，传统“三高一低”（高投入、高能耗、高污染、低效益）产业目前仍占较高比例，对高碳发展的路径依赖性依然较大，要如期完成任务，显然还需要克服巨大困难。

然而在减碳的过程中，有两个不好的苗头。

一是一些地方将“碳达峰”曲解为“攀高峰”，认为2030年是一个窗口期，在此之前正是大干快上高能耗项目的最后时机。近期中央生态环境保护督察就发现，一些地方存在盲目上马“两高”项目的冲动。

二是华而不实，大搞运动式“减碳”。一些地方空喊口号、蹭热度，一些地区，在没有协调好能源安全性和经济性的前提

下，不切实际地提出所谓零碳方案，打造零碳社区、大搞零碳行动计划，给企业生产和百姓生活带来了很大困扰。

按照政治局会议要求，要纠正运动式“减碳”，强调先立后破，无疑是一次及时纠偏。与欧美发达国家不同，我国的经济发展还离不开高质量增长，如果在减碳中先破后立，对经济和社会的冲击未免太大。相较之下，现阶段在保障能源安全、电力充足稳定供应的基础上科学有序地减碳，这种先立后破才是最稳妥的办法。

就当下而言，首先不能再上“两高”项目。7月份，因节能审查“未批先建”，陕煤集团榆林化学公司负责规划、建设和运营的全

球最大在建煤化工项目被叫停。因同样理由被叫停的项目，仅陕西一省就多达7个。一些省份转型之困可见一斑。但是遏制的决心不能因此而动摇，否则碳排放会在一个相当高的水平达峰，后期碳中和的压力和代价就很可能无法承受。

其次，要盯住重点部门，以“全国一盘棋”的思维优化资源配置。7月29日，我国再次调高了钢铁关税。这是一个清晰的信号。钢铁行业是制造业31个门类中碳排放量最大的行业，约占全国总排放量的15%，为实现双碳目标，钢铁业必须坚定不移走高质量发展之路。

推动科学减碳，就要注重使用市场的

手段。7月16日，全国碳市场正式启动上线交易，这是我国减碳的一件大事。与过去保护生态环境的行政手段相比，碳排放权交易的特殊之处在于它运用的是经济的标杆、市场的机制。在这种机制中，碳排放权交易一方面能够为减排降碳企业送去“真金白银”，进一步增加其保护环境的主观性；另一方面，也必然会给超额排放企业带来高企的成本，倒逼企业转型升级。

推进双碳目标的实现，不仅是生产者的责任，也是社会成员的共同责任。倡导绿色生活方式，探索建立对消费者的消费偏好和消费倾向有引导作用的制度，也是一个重要的课题。■

北大教授曹和平：2027年数字经济或占GDP一半

时代财经记者 余思毅

刚刚过去的“十三五”，经济领域新动能加快成长，新产业、新业态、新商业模式涌现，而信息科技领域的变革更是引领社会发生巨大变化的重要力量。数字经济得到长足的发展，移动互联网更是深刻影响人们生活的方方面面，重构了商业模式。

回望来时路，方知何向行。

怎么综合评价过去5年移动互联网以及数字化对产业带来的变革？数字经济在国民经济中扮演什么角色？畅想未来5年，数字经济将会如何发展？7月23日，时代财经就上述问题专访了国内数字经济领域权威专家、北京大学经济学院教授、北大数字中国研究院副院长曹和平。

过去，数字经济在GDP的统计口径中，主要是归入信息产业，在国家层面，较少把其对GDP的贡献单独列出。直到去年7月，工信部下属的中国信通院发布的《中国数字经济发展白皮书(2020年)》指出，2019年我国数字经济增加值规模达到35.8万亿元，占GDP比重达到36.2%。

按照可比口径计算，2019年我国数字经济名义增长15.6%，高于同期GDP名义增速约7.85个百分点，这意味着数字经济在国民经济中的地位进一步凸显。

曹和平告诉时代财经，按照其测算，数字创造经济在今年可能要达到38%—40%。

展望“十四五”，曹和平称，大概到2027年，中国的GDP将达165万亿元，数字经济大概占比52.79%。

与此同时，数字经济的发展将极大改变人们的生活方式及观念。“数字经济使得人们可以远程互动，把城乡差距大大缩小，同时，把特色小镇的环境价值极大地放大，使得人们不再按照原来的城乡地域衡量差距。”

曹和平指出，当下GDP的统计方式还不能把某种具有外部性特征的价值升值过程充分反映到数字经济的统计量中。“过去我们常说‘生产环节涨一分，流通环节涨三分’。电商购物消费，使得流通环节被节约掉一大部分，但按照价格统计的结果，可能使得最终产品的度量反而不如原来。这就是流通环节被当成节约，而不是当成价值创造来衡量，创造的GDP被‘漏掉’了。”

曹和平建议，在统计价格GDP的同时，也要统计效益GDP。“过去说统计生产法有缺陷，应该用收入法和支出法来矫正。现在看来价格法有缺陷，应该从需求方入手，用价值法来矫正。如果价格GDP和价值GDP差距越大的话，说明数字价值经济的外部性发展得越好。”

数字经济在过去5年发展迅猛，今年占到GDP38%

时代财经：近5年，移动互联网深刻影响人们生活的方方面面，由此重构了很多商业模式。你怎么综合评价过去5年移动互联网对产业带来的变革？

曹和平：谁也没想到数字经济发展如此迅速。

“十三五”以前，我们把数字经济



主要理解为互联网经济，比如阿里、腾讯互联网公司带来的经济。但是，互联网的快速发展，让数字技术加速前进，有些生产过程，很大程度上被数字过程替代了。

但如果互联网没有被数字技术过程内化，仅仅是语音传输或者像广播电视一样的声音和图像传输，那它还只是一个通信设施；一旦通信网络内化为数字过程，则通信网络不仅是信息互联。

当互联网形成八纵八横的网络网格之后，数字技术出现数据端的大爆发，数据库本身的建设和数据的确权授权及交互交换过程，甚至连物流过程的核心部分也变了。

数字技术支持下的联网共享，则形成新经济。

举个例子，过去生产一张照片，使用的是看得清、摸得着的物理原材料——胶卷。可是现在生产一张照片是通过光电敏感装置产生的电磁敏感数码，如500万像素就能生成。像素是手摸不着、眼睛也看不见的，但却在手机里生成照片，不过它的成本更低，效率更高。

互联互通的数字化技术放到工业4.0的制造业车间里，信息量就比原来的通信技术大得多。

用新技术替代原来生产技术的过程，叫数字替代技术。这技术一般使传统技术升级，大幅度节约生产成本形成替代，这样的经济活动视为数字替代经济。

数字创造经济在今年可能要达到38%—40%，在过去，我们难以想象一项技术能在5—10年的时间渗透整个经济活动的40%。

时代财经：请你进一步谈谈数字经济是如何对商业模式、生产方式进行重构？

曹和平：还是以照片为例子。过去我要把照片给你，从江苏寄广东，需要两天时间。现在咱们加个微信，可能一秒钟就发过去了，为什么这么快？

因为全国有700万个基站，去年还建了90万个5G基站，那就约有800万个基站。一个基站的投资额如果是100万元，那么800万个基站，就是8万亿元的投入。

800本书要运输，放在一个箱子

进行运输很麻烦，用数据传输发送，一秒钟就可以实现。

原来运输箱子，现在不用运了，把纸皮箱、书本纸张也节约了。同时我们也节约了运输的耗能，原本运输的卡车从江苏运到广东要消耗汽油，现在不用运了，消耗的能源更少。

当前GDP统计方式越发跟不上数字经济的发展

时代财经：新冠肺炎疫情加速了数字经济的发展，使得人们越发习惯和依赖线上服务。目前，数字经济的增长有完全纳入GDP吗？

曹和平：疫情后，人们通过线上生产、交易、销售、采购，基本都已经非常普遍。和疫情以前相比，线下销售的份额逐渐减少，线上经济是20%甚至40%的爆发。

原来国家统计局设置在全国各地的统计网点，有的在超市、有的在农副产品市场等，结果现在大量消费活动都走线上销售生产，直接从田间装上卡车就运到城里，支付和结算也是走线上。

但目前数字经济很多没有纳入GDP的统计当中，被“漏掉”了，这会导致经济数据的失真。

因为过去统计局的网点都在实体店上，随着数字经济的发展，部分超市、商铺关门，统计数据下降，可是新增的部分又没在统计栏目的范畴内，如前所述像图书传播，因为运输过程被节约、被替代了，这部分没法统计。

尽管国家统计局也想办法挖潜改造，如顾及统计新开的店，尽量降低濒临消失业态数据的下降速度。同时，对于暂时无法统计进来的新业态也进行评估，可是评估值并没有统计到GDP里，这就有可能形成数据失真。

时代财经：对于“漏统计”的情况，国家统计局有没有一些方案统计应对？

曹和平：根据2020年12月30日国家统计局关于2019年国内生产总值（GDP）最终核实的公告，在年度GDP核算中，行业划分依据中国国民经济行业分类标准和三次产业划分标准，并采用两种分类方式。

第一种分类是国民经济行业分

类，采用国家标准管理部门2017年颁布的《国民经济行业分类（GB/T4754—2017）》。在实际核算中采用两级分类。第一级分类以国民经济行业分类中的门类为基础，分为农、林、牧、渔业，工业，建筑业，批发和零售业，交通运输、仓储和邮政业，住宿和餐饮业，金融业，房地产业，信息传输、软件和信息技术服务业，租赁和商务服务业，其他服务业等11个行业。第二级分类在第一级分类的基础上，细化为行业大类。

第二种分类是三次产业分类，依据国家统计局2018年修订的《三次产业划分规定》，分为第一产业、第二产业和第三产业。

需要指出的是，从这些分类以及栏目来看，国家统计局的统计路径都具有外部性，即一个经济主体（生产者或消费者）在自己的活动中对旁观者的福利产生了一种有利影响或不利影响。

这种有利影响带来的利益或不利影响带来的损失，都不是生产者或消费者本人所获得或承担的，是一种经济力量对另一种经济力量“非市场性”的附带影响。外部性的存在造成社会脱离最有效的生产状态。



曹和平

北京大学经济学院教授、博士生导师，北京大学数字经济与区块链实验室首席专家。

举个例子，高铁线网越发方便，过去开车从江苏开到上海需要三天，现在坐高铁从上海到江苏，只需要一个小时。如果按照原来的统计方法，可能花三天的车油需要花1万元。按照现在的统计，花1000元都不到。

国家统计局有非常好的方法能把重叠的统计剔除掉，但不能把“漏统计”的补上。20世纪30—80年代，我国把整个国民经济核算体系完善，如今，经济形态与结构又发生了重大的变化。

今年国家统计局资料公布得比较完备，比原来的统计方法改进很多，但是我发现还是没有数字替代和数字创造经济两个概念。

时代财经：因此像电商、直播带货的价值，不少是被“漏掉”了？

曹和平：部分是漏统计的，这使得生产总值减小。过去有句话说，生产环节涨一分，流通环节涨三分。一个产品如果出厂价格是100元，到销售上就变成300元，因为物流等流通环节使得东西更贵了。

电商购物消费，使得流通环节被节约掉了一大部分，但按照价格统计的结果，可能使得最终产品的度量反而不如原来的部分大了。这就是流通环节被当成节约，而不是当成价值创造来衡量。

这就是为什么会出现过去两三百元的衣服，现在60元就能买到了的情况。数字经济把中间环节去掉。但如果按照电商销售的价格去计算的话，就把过去200元算成60元，这就是目前统计最大的麻烦。

现在GDP统计应该比原来制造业时代增设比较多的维度。过去统计生产法有缺陷，用收入法和支出法来矫正，现在看来价格法有缺陷，应该从需求方入手，用价值法来矫正。所以建议国家在统计价值GDP的同时，也要统计效益GDP。如果价值GDP和效益GDP差距越大，说明数字经济发展得越好。

到2027年数字经济占GDP“半壁江山”

时代财经：按照目前数字经济的发展速度，未来5年将会是什么样的光景？

曹和平：按照我和同事的测算，大概到2027年，中国的GDP是165万亿元人民币，数字经济大概占比52.79%。而发达经济国家，数字经济GDP占比60%—62%。我这个预估的统计数据还是比较保守的。

GDP中52.3%的是数字经济，人们会发现手上拿的货币和手机里边的钱包货币已经过时了，有新的东西在不断给GDP增加价值。换句话说，人们平时衡量事物价值时，货币越来越不具有参照价值。

数字经济占整个经济半壁以上，人们评价价值的观念也会发生改变。

过去有个现象就是人们住在大城市，比如说北京、上海、南京的市区让人趋之若鹜。可能以后住在特色小镇，比如乌镇、宜兴、浙江省湖州长兴、洛阳、承德等，人们认为价值更高。

数字经济使人们可以远程互动，把城乡差距大大缩小，还会把住在特色小镇的环境价值极大地放大。

数字经济在变化过程中给我们带来了一个走向未来的时间窗口。■

南京确诊病例达215例 专家预测疫情或在8月中旬结束

时代周报记者 石恩泽 发自深圳

暑期快乐出行放松警惕，南京禄口机场“破防”又一次为疫情防控敲响了警钟。

据南京市卫健委8月2日发布，7月20日以来，南京市共报告本土确诊病例215例，其中81例轻型，127例普通型，7例重型。截至2021年8月2日11时，南京市共有高风险地区1个，中风险地区30个。

目前，南京全市所有社区全面实施出入严格管控，快递、外卖人员一律不得进入小区，由业主到指定地点自行领取；非居住本社区的中高风险地区人员一律不得进入，其他非社区人员和车辆则一律严控。8月1日晚间，南京市新型冠状病毒肺炎疫情联防联控工作指挥部发布通告，南京地区的门诊部（不含医院内部设置的门诊部）、诊所全部停诊，恢复正常诊疗时间视疫情防控情况另行通知。

南京疫情不仅波及江苏省内的扬州、淮安，省外的辽宁沈阳、大连，广东中山、珠海，四川泸州、绵阳，湖南张家界、湘西、益阳、常德及山东烟台、宁夏银川、北京、海南海口等地也陆续出现了关联病例。根据国家卫健委消息，截至8月1日16时许，南京疫情已经波及12个省（自治区、直辖市），相关病例已累计报告超过300例。

南京市疾控中心副主任丁洁在7月27日通报称，病毒基因测序结果显示，引发本轮南京疫情的病毒为德尔塔毒株，该毒株具有传播快、感染性强的特点。对此，中国工程院院士、国家呼吸系统疾病临床医学研究中心主任钟南山院士指出，在同一个空间、同一个单位、同一个建筑同一座楼，发病前四天跟这些病人相处的，都是密切接触者。

形成二次传播

无论是南京本土的新增病例，还是外溢的感染病例，都与此次疫情的中心——南京禄口机场高度相关。

据南京禄口国际机场2019年公布的数据显示，南京禄口国际机场年旅客吞吐量突破3000万人次，已开通270多条国际国内航线。

中央纪委国家监委网站7月28日刊文指出，南京禄口机场存在监管缺



位、管理不专业等问题，疫情防控的各项措施没有落细落实，其中包括南京禄口机场保洁公司系项目外包、把国际航班与国内航班由原来的分开运营变为统一混合运营等诸多问题。

目前，南京禄口国际机场暴发的疫情已在张家界形成二次传播。

成都市卫健委副主任何晓7月29日表示，根据流调显示，成都5例本土确诊病例和1例无症状感染者均与南京禄口机场疫情有关。5例本土确诊病例曾去张家界旅游，其中有病例与辽宁大连的确诊患者有行程交叉。

张家界疫情防控指挥部办公室发出的通告则称，上述病例在流调轨迹上共同指向张家界7月22日晚第一场（18:00—19:00）魅力湘西剧场。

据《湖南日报》消息，为满足游客的文化观演需求，张家界的魅力湘西剧场每天常态化连演4场，日接待人数超过1万人，并且近期能容纳3100人的剧院座无虚席。

轻型感染者占比较大

回顾今年多地疫情暴发情况，在各地通报的病例情况中，轻型病例占比越来越大。以本轮南京疫情为例，截至8月2日，南京本土确诊的215例中，轻型占81例，占比约37.7%。

此外，本轮通过南京禄口国际机场外溢到其他省市的关联病例中，不少病例一开始都是无症状感染者，后续转为确诊病例。

而轻型病例和无症状感染者占比增多，无疑增加了防控的难度。

武汉大学基础医学院病原生物学副教授冯勇在接受时代周报记者采访时指出，从防控层面而言，越往后成本越高，早期应全力以赴。“虽然困难，但是不能不做，不做就意味投降，而投降之后的后果不堪设想。”

机场或可考虑实施唾液检测

在机场如此复杂的环境下，如何防疏漏成为一个棘手的难题。

针对这个问题，美国宾夕法尼亚大学医学院病理及实验医药系研究副教授张洪涛在采访中向时代周报记者指出，首先要明确一点，目前情况不算太糟糕，是预料之中的情况。“德尔塔病毒的传播力太强，就算不在南京机场发生，也还是会在其他地方发生。如果病毒那么容易守住，新冠肺炎疫情就不会成为全球的难题。”

在张洪涛看来，虽然目前天气处于越来越炎热的夏季，但要求所有人每日都“全副武装”是最理想的情况。“我认为目前能够切实改进的一点是，把重点人群的检测频率再提高，提早让风险点暴露出来。”

而大规模的核酸检测成本非常高。对此，张洪涛表示，无限制地进行全员鼻咽拭子、口咽拭子核酸检测，实际上性价比并不高。在他看来，太过于追求疫情防控的精确度，往往容易忽视了成本问题。

其次，虽然鼻咽拭子、口咽拭子更为精准，但均需要训练有素的医务人员进行操作，并且一般报告需要隔天才能获得。因此，张洪涛建议，在机

场的重点人群防护方面，可以考虑使用能更快知晓结果的唾液核酸检测，以大规模提高检测工作的效率。

事实上，唾液检测已有不少国家实施，并且得到了国际航协(IATA)的支持。IATA在2020年6月16日对外表示，“在机场检测上，检测能力必须达到每小时数百次，同时检测必须兼具成本效益，不能对旅行带来经济或后勤障碍”。因此，IATA建议使用唾液而不是鼻拭子或咽拭子取样。近期在日本东京举行的奥运会上，最常用的检测方式也是唾液核酸检测。

南京本轮疫情何时结束？

大众普遍关心，本轮疫情何时结束？距离9月开学季只剩1个月的时间。

从目前来看，冯勇认为，这一个月的窗口期至关重要。“虽然南京本轮的疫情已波及其他省份，但还都是零星的散客，尚不属于学校这类聚集性传播。从形势上看，现阶段还有充足时间在返校季前做好充分的应对。”

上海复旦大学附属华山医院感染科主任张文宏在7月29日发文表示，南京疫情尚在可控之中，并遵循着“点状—线状—弥散”规律。“目前如果把禄口机场作为一个爆发点来看，是循着航空线路向各个省市扩散，尚处于禄口机场相关的传播线上，同时在外省市尚未发现脱离机场这条追踪线路的无源头较多社区扩散病例。”

张文宏还指出，南京目前已经采取了严格的防控措施，如果管控有效，可在数周内得到控制，对此应该有信心。在他看来，目前的关键还是后续1—2周的监测，如果进一步出现了较多与禄口机场无直接相关的病例，则标志着疫情规模会扩大，可能需要采取更为果断的措施。

此外，有预测认为南京本轮疫情或在8月中旬结束。

根据时代周报记者获得的一份南开大学黄森忠团队《关于南京新发新冠肺炎疫情的研判简报》显示，该团队所建立的模型研判结果为，南京本地疫情停时在8月11—18日之间（延续23—30天），规模在20—360例之间（很大可能不超过250例）；外溢及关联性案例的总规模不超过100例，停时在8月11日之前。■

（时代周报记者梁施婷对本文亦有贡献）

31地半年GDP出炉

上接P1

在GDP总量前十强的省份中，湖北的经济恢复情况值得关注。数据显示，今年上半年湖北GDP为22777.69亿元，排在全国第8位。

受疫情影响，2020年一季度，湖北经济总量排名曾下降至第13位，被湖南、安徽、河北、上海、北京等省市超越。此后，随着湖北经济的逐步恢复，GDP排名逐渐回升：2020年上半年，湖北超越上海、河北、北京，排在第10位；2020年前三季度，湖北超越安徽，排在第9位；2020年全年，湖北超越湖南，排在第8位。

今年一季度，湖北被湖南反超，排名下降一位至全国第9位，但二季度，湖北再次超过湖南，保住了全国第8的位置，与排在7位的福建差距仅为136.17亿元左右。7月12日召开的湖北省委财经委员会认为，今年上半年，湖北经济发展重回主赛道，交出了优异的“期中卷”。

上述会议对做好下半年湖北经济工作进行了部署，包括加快打造多式联运的集疏运体系，持续推进港口资源整合；加快推进鄂州货运机场建设；加快构建战略性新兴产业引领、先进制造业主导、现代服务业驱动的现代产业体系，加快高新技术企业发展等。



10省份增速跑赢全国

今年上半年，我国GDP同比增长12.7%。分季度看，一季度同比增长18.3%，二季度同比增长7.9%。在已经公布数据的30个省份中，10个省份GDP增速跑赢全国，1个省份（上海）持平，20个省份的GDP增速不及全国。

湖北是上半年唯一的GDP增速超过20%的省份，为28.5%，排在全国首位。这主要是因为湖北去年同期经济增速降幅较大，是在去年低基数上的恢复增长。数据显示，去年上半年，湖北GDP增速同比下降19.3%，在全国垫底。

湖北省统计局党组成员、总统计

师叶福生在7月16日的新闻发布会上表示，今年上半年，在经济内生动力增强和趋势性回归力量的共同作用下，湖北经济增长呈现持续恢复、快速增长、质效提升的基本态势，初步实现“把去年负增长的部分补回来”的阶段性目标。

今年各地统计局首次发布“两年平均增速”这一新指标，主要是出于剔除2020年基数较低影响的考虑，让统计数据真实反映过去两年里的经济增长情况。

从两年平均增速看，截至目前，全国共有17个省份两年平均增速超过全国平均水平（5.3%）。其中，海南两年

平均增速达到7%，排在全国首位，江苏两年平均增速为6.9%，位居第2位，浙江以6.8%的增速位居第3位。

海南两年平均增速较快的背后，消费贡献了主要力量。2021年上半年，海南社会消费品零售总额1170.43亿元，同比增长46.4%，比2019年同期增长22.7%，两年平均增长10.7%。

目前，疫情对消费的影响仍然存在，全国多地的消费增速普遍尚未回到疫情之前的水平。譬如，今年上半年，广东社会消费品零售总额同比增长19.6%，两年平均增长1.4%，两年平均值增速低于2019年上半年（7.7%）。但从今年上半年看，海南消费的两年平均增速（10.7%）已经超过了2019年上半年的水平（4.2%）。

海南消费快速增长离不开离岛免税政策的支撑。数据显示，海南的离岛免税进一步激发旅游消费市场活力，今年上半年免税品零售额同比增长2.2倍，拉动社会消费品零售总额增长23.5个百分点。

此外，得益于自由贸易港建设进程的加快，今年上半年，海南投资增速继续加快，投资结构趋优向好，全省固定资产投资同比增长20.7%，比2019年同期增长24.3%，两年平均增长11.5%。其中，产业投资（不含房地产开发）增速提升，同比增长38.2%，增速比一季度提高20个百分点。■

23.5
个百分点



河南大水已致1450万亩农作物受灾 今年夏粮安否？

时代周报记者 陈佳慧 发自广州

8月2日，河南省人民政府新闻办公室通报了最新灾情，截至8月2日12时，此次特大洪涝灾害已致302人遇难，50人失踪。而受近期河南强降雨影响，据农业农村部在7月30日公布的数据，截至7月29日，河南省全省农作物受灾1450万亩，成灾940万亩、绝收550万亩。

作为“中国粮仓”之一，河南省的粮食生产在全国有着举足轻重的地位。据国家统计局数据，2020年，河南省粮食产量为6826万吨，排名全国第二，占该年全国粮食产量总额的10.2%。

值得一提的是，2021年河南省夏粮产量更是占到全国夏粮总产量的1/4。

中国社会科学院农村发展研究所研究员胡冰川对时代周报记者表示：“洪涝灾害会给夏粮的入库、储存，以及秋粮的生长带来一定的影响，但是全局性的粮食减产和粮食安全问题，我觉得大可不必担心，因为我们的粮食安全和全国的农业生产是有高度保障的。”

7月26日，中国储备粮管理集团有限公司河南分公司工作人员对时代周报记者表示：“我们很多领导都去新乡卫辉市的一线调研、慰问了。我们保管的中央储备粮没有受到任何影响或损失。”

玉米遭殃

玉米是河南秋粮的主要作物，占比七成。除了玉米，河南省的秋粮作物还包括水稻、花生、大豆。7月下旬，播种早的玉米已长到了胸口高，晚播种的玉米也长到了膝盖高。

连续几天的暴雨后，地势低洼处，一米多高的玉米都淹没在水里。

河南农业大学农学院教授刘天学在调研许昌市、漯河市的玉米生产后，对时代周报记者说：“对于地势比较高的地块，这次降雨对玉米生长是有利的。但是在低洼地带，河水出现倒灌且水不容易排出去的地方，不少玉米苗已经淹死，花生、大豆也不行了。”

刘天学介绍，河南省内约有十分之一的秋粮作物受灾比较严重。

这一数据与河南省应急管理厅通报的数据基本相符：截至7月27日12时，此轮强降雨已造成河南省农作物受灾面积达1017100公顷，占河南省总播种面积的9.47%。

“如果水退下去了，在豫南等气温较高的地方，还可以播种早熟品种的

玉米进行补救。”刘天学说。

“受灾的时间刚好是秋粮生产的初期阶段，并不是中后期，我们还有调整的余地。”胡冰川分析，现在的一些受灾区域，可以通过后期的补种或者种植结构的调整，把损失降到最低。

7月26日，河南省应急管理厅副厅长李长训在新闻发布会上表示，河南省农田积水827万亩，较上日减少235万亩。田间积水已排除532万亩，主要集中在漯河、周口、安阳、新乡等地。绝收地块已改种农作物12万亩，其中周口9万亩、安阳3万亩。

对粮食产量影响有限

夏收已经结束，但还没有入库。

据国家统计局7月14日发布公告显示，2021年河南省夏粮总产量约380亿公斤；截至7月25日，河南省粮食和物资储备局通报称，河南省已经按市场价收购小麦80.65亿公斤。

“虽然国储库的夏粮就收了个零头，剩下的300亿公斤粮食还在商业加工企业、粮食经纪人和农民的手上，但是整体问题不大。”胡冰川说，抗洪条件最好的仓储体系是国家粮库，其次就是商业加工企业如大型的面粉厂等，它们的选址和对抗自然灾害的能力，“普遍来说问题不大”。

根据河南省粮食交易物流市场有限公司统计显示，河南省小麦市场收购价约合1.255元/斤，最低收购价为1.13元/斤。

“今年小麦的市场收购价格比较高，可能会出现农民和粮食经纪人惜售的情况，粮食在他们手上并不安全，因为他们应对这类重大的自然灾害的能力是有限的。”胡冰川提醒道。

河南当地一位农民对时代周报记者说：“每年收完麦子后，只留一点口粮，剩下的粮食不储存，都卖了。”刘天学在调研的过程中也发现，惜售小麦的农户并不多，大部分粮食还是进了商贩和加工厂的手里。

以受灾较为严重的新乡为例，截至7月25日，新乡市夏粮累计入库近40万吨，主要粮食加工企业库存小麦原料25万吨，库存面粉2万吨，能保障当前加工需求和新乡市一个半月的口粮供应。

中储粮河南新乡某粮食储备库一名工作人员对时代周报记者表示：“现在我们粮仓里都是粮食，满仓。粮库没有出现任何问题，粮食没事。”

7月27日，河南省粮食和物资储备局称：“截至目前，除长葛、卫辉、辉县等个别灾情较为严重的地区外，全省储存粮食总体安全。”

多位受访者对时代周报记者表

示，此次受灾，对粮食产量影响有限。

刘天学分析，虽然河南省的夏粮产量占全国夏粮总产量的四分之一，但全国夏粮的产量仅占全年粮食产量的五分之一。以2020年全国粮食产量为例，全国粮食总产量为66949万吨，其中，夏粮的产量为14286万吨，仅占比21.3%。“此次受灾又只是河南省的部分区域，所以影响有限。”

每年成灾面积约10%

胡冰川对记者表示，全国的农业生产播种面积约为25亿亩，其中粮食的播种面积约为16亿亩。“根据国家统计局资料，每年全国的农业成灾的波动面积大概在10%，也就是说，每年约有1.6亿亩的农田会因为极端天气而受灾，可能会有几千万亩农田绝收，这是正常的。”

以2020年农作物受灾数据为例。根据国家统计局公布数据，2020年全国农作物总播种面积为1.67亿公顷，其中，农作物受灾面积为1996万公顷，占农作物总播种面积的11.9%。

“农业生产的灾害损失，实际上与我们的农田水利设施建设和应灾能力有很大的关系。”胡冰川解释，因为过去防护水平和能力有限，所以受灾面积会比较大。近年来，经过农田水利等方面设施建设的投入，应灾能力变强了，全国农作物成灾面积不断下降。

根据河南省应急管理局7月27日公布的数据，截至当日12时，此轮强降雨已造成河南省农作物受灾面积达1017100公顷，成灾面积457400公顷，绝收面积148100公顷——分别占2020年河南省播种面积的9.47%、4.26%、1.38%。

“从官方通报数据来看，今年全国的粮食生产，不会受河南局部地区洪涝灾害的影响太大。”胡冰川分析，此次是以郑州为中心的区域性洪涝灾害，呈点状，并不是如长江流域、黄河流域、鄱阳湖流域等流域性质的重大灾害。

但由于泄洪等减灾措施，河南下游的安徽、江苏等地的秋粮生产也受到一定影响，尤其是水稻和玉米。“有些泄洪区已经被淹没了，这个损失是无法挽回的。”胡冰川对时代周报记者表示。

胡冰川进一步解释，因为泄洪区本身就承载了灾害损失的责任，从粮食生产的角度来说，蓄洪区的粮食生产是被当作风险因素的。通俗地说，泄洪区的农业生产并没有被考虑在正规农业生产之内，如果需要，必须随时做出牺牲。■



郑州复工 复产进行时

时代周报记者 梁施婷 发自广州

今年夏季的汛情来得又急又凶。国家防汛抗旱总指挥部在7月28日新闻发布会上公布的数据显示，自入汛以来，全国有154个国家气象站日降水量达到极端事件监测标准，其中33站突破历史极值，集中在东北、黄淮、海河部分地区。

其中，7月20日郑州最大小时降雨量达到201.9毫米，突破我国大陆小时降雨量198毫米的历史极值。

从7月17—22日，河南省有39个市县累计降雨量达到当地常年全年降水量的一半以上，10个市县超过了当地常年全年的降水量。

7月16日以来，河南省洪涝灾害造成郑州、新乡等16个市、150个县市区、1366.43万人受灾，有73人遇难。累计紧急转移安置147.08万人，5.5万间房屋倒塌，直接经济损失的统计正在进一步排查中。

据央视报道，特大暴雨袭击造成郑州市超过五成的工业企业停工停产。

截至7月27日，郑州市规模以上企业复产复工已达95%。中央财政在7月27日拨付了河南省财力补助资金30亿元，用于支持河南灾后恢复重建工作。

据了解，目前河南省内交通运输行业总体运行平稳有序。

交通运输部应急办公室负责人卓立在会上表示，铁路方面，截至7月27日傍晚，影响行车的200处水害已抢通179处，剩余21处在抢修中，除个别线路区间中断、封锁、双线改单线运行外，其余主要干线均恢复了通车。京广线、陇海线、焦柳线等11条普通线路还有87处限速，郑太和京广两条高铁还有7处采取限速措施。

公路方面，截至7月28日7时，5条高速公路的5个路段，8条国道、17条省道的56个路段已抢通恢复通行。高速公路方面，仅剩一处因积水中断。普通国、省道中断36个路段，其中14处是因为洪水淹没了路面，待积水消退后即可通行。另外22处，预计7月底可抢通恢复。农村公路受损比较多，共阻断了1685条，目前抢通843条，大约占一半。

此外，河南省的城市公共交通正全面加快恢复，除郑州地铁外，郑州市、安阳市、鹤壁市区的公交线路恢复运营已达到100%。

民航方面，郑州新郑机场在7月27日晚上已经全面恢复运营，目前航班起降架次已经达到暴雨发生前水平，日均600架次。邮政行业运行全面恢复，没有快件积压。

不过，国家防汛抗旱总指挥部预计，在8月中下旬仍有发生极端强降雨事件的可能，下一阶段防汛抗洪形势仍然严峻复杂。

“8月底前，我国气候状况总体偏差，南北各有一条雨带，其中北方雨带主要位于京津冀大部、内蒙古中东部、黑龙江西部、吉林西部和辽宁西部。前期发生洪涝的东北、海河、黄淮等地区江河底水高、土壤饱和，再遇强降雨有可能形成流域性洪水，还可能引发山洪、滑坡、泥石流、中小河流洪水、城市内涝等灾害。”国家防汛抗旱总指挥部秘书长、应急管理部副部长兼水利部副部长周学文在会上表示。■



二孩三孩每月可领500元 攀枝花成奖励生育第一城

时代周报记者 梁施婷 发自广州

每月每孩能领取500元的育儿补贴，在房价每平方米不超过7000元的攀枝花，这样的生育鼓励够吸引吗？

7月28日，四川省攀枝花市公布了《关于促进人力资源聚集的十六条政策措施》（下称“十六条政策措施”）。其中包括，对接政策生育二、三孩的攀枝花户籍家庭，每月每孩发放500元育儿补贴金，直至孩子3岁。这也意味着，在攀枝花，多生一个孩子就能获得1.8万元的补贴。

该政策适用于2021年6月12日及以后生育的二、三孩家庭。政策同时规定，夫妻双方的户籍均要在攀枝花且双方均参加攀枝花市社会保险，按政策生育的第二、第三个孩子的户籍，也需在攀枝花。

广东省人口发展研究院院长董玉整向时代周报记者表示，攀枝花行动迅速、措施具体、带了好头，符合文件精神，其他城市可以根据自己的实际情况借鉴、拓展。“总的原则是，尽力而为、量力而行、可持续发展。”

人均GDP全省第二

在网络上有一个关于“攀枝花消费高吗？”的提问，回答大多认为，攀枝花处于国内三线城市位置，消费水平则处于四川省内的中等层次。

近期曾经到访过攀枝花的赵宁（化名）觉得，攀枝花是一座很安逸的城市。“我在当地买芒果，4元钱一斤，10斤以上3.5元。”

每月500元的育儿补贴金到底差不多？见仁见智。实际上，作为全国首个发放育儿补贴金的城市，攀枝花有底气。

攀枝花市的面积仅有7414平方公里，位于四川省的西南边缘。2020年，攀枝花的GDP为1040.82亿元，在省内处于第三梯队——但由于常住人口数量不多，常年维持在120万人左右，位列全省倒数第三，因此从人均GDP的角度来看，攀枝花在省内绝对是数一数二的。

根据四川省2020年年鉴数据显示，2010年和2011年，攀枝花均是全省人均GDP最高的城市，随后才被成都赶上，至今位居第二。

除了人口数量少以外，矿产资源丰富带来的经济效益也是攀枝花人均GDP常年傲视全省的原因之一。

目前，攀枝花是西部最大钢铁生产基地和全球最大钒钛产业基地，已探明铁矿占四川省探明铁矿资源储量72.3%，是我国四大铁矿区之一。钛资源储量占全国的93%，居世界第一；钒资源储量占全国的63%，居世界第三。

资源的禀赋使金属冶炼成为当地的代表产业之一。攀钢集团、钢城集团是全国重要的汽车用钢、家电用钢、军工用钢生产基地，国内第一钢轨生产基地。其中，攀钢是国内为数不多能生产百米钢轨的企业，承包了全国40%的高铁百米钢轨供应。

根据攀枝花市财政局公布的数据显示，2020年该市的一般预算收入中，税收占比达到73%，其中全市采矿业税收突破20亿元，而当地财政自

给率达到45.9%，在西部地区处于较高水平。市级财政可用财力也达到108亿元，总量上虽然难敌大多数城市，但若平均到当地的常住人口来看，每个人的可用财力可达到0.9万元。

大量的财政支出主要投入到当地的教育与社会保障方面，在医疗方面，攀枝花拥有6家三甲医院，基本公共服务对周边地区形成辐射效应。

房价低也是攀枝花的一大特点。今年上半年，全国平均房价已经步入“万元时代”，攀枝花当地房价仍保持在较低水平。安居客数据显示，7月份攀枝花的新房均价为每平方米6688元，过去的一年里，新房均价从未突破6900元的天花板。

更值得注意的是，攀枝花市统计局的抽样调查显示，2020年，已有94.6%的城镇居民家庭拥有自有房屋产权，94.1%的城镇居民家庭住进单元房。

从无到有

如果时间回到1965年以前，这个名为攀枝花的城市并不存在。

在当地人口中，攀枝花即是人们熟知的木棉花，但当初谁也不曾料到，这些树下竟然蕴藏着巨大的宝藏。

直到20世纪三四十年代，攀枝花地区发现了磁铁矿，这个山隘小城才正式拉开建设大幕，直至1965年正式设市。

建设早期，攀枝花是一个移民城市，吸引了大量的外来人口。

根据《第一财经》报道，从1964年底开始，全国各地5万人跋山涉水

奔赴攀枝花，几个月后建设大军达到20万人，高潮时甚至超过60万人。当地政府的介绍中也透露，攀枝花98%的城镇人口是由全国各地汇集而来，

民间甚至有这样的段子，如果你在路上碰到一个操着北方口音的四川人，那么他肯定是攀枝花人。

与40多年前人们的前赴后继相比，攀枝花在近10年的人口状况似乎如停滞的湖水。

第七次全国人口普查数据显示，2020年攀枝花全市常住人口共121.22万人，与2010年第六次全国人口普查相比，减少了0.19万人。在四川省的21个市州中，攀枝花的常住人口排在倒数第3位，仅高于阿坝州和甘孜州。

与2010年第六次全国人口普查相比，攀枝花全市0—14岁人口的比重下降了2.78个百分点，15—59岁人口的比重下降了2.63个百分点，60岁及以上人口的比重上升了5.41个百分点，65岁及以上人口的比重上升6.75个百分点。

而在近日公布的十六条政策措施中，攀枝花不仅积极鼓励人口生育，还放出了不少吸引人口流入的“大招”：不仅有“零门槛”落户，也有为来攀工作、创业的大中专及以上学历和技能人才，提供就业补贴、创业场地支持、创业经营补贴等扶持。

攀枝花市人民政府秘书长申剑称，该市未来5年的人口发展目标是：到2025年，人口总量需从目前的121万人增加到150万人，其中主城区的常住人口将增加约20万人、总数则要达到100万人。

资源型城市寻生机

同样是移民城市，深圳抓住了新经济的风口，攀枝花又如何打破资源型城市的刻板印象？

攀枝花选择打旅游牌。地处南亚热带的河谷使攀枝花全年的温差相对较小，当成都进入盛夏时，攀枝花已迎来凉爽天气，即使最冷的月份，攀枝花月平均气温也达到了12.9℃。因此，攀枝花提出了可以媲美三亚的目标：打造“国际阳光康养旅游目的地”，每年吸引了超过2000万的游客。

2019年，攀枝花第二产业的占比从2012年的最高值75.8%，下降至54.5%，首次低于60%。与此对应的是，第三产业的占比持续上升，2017年首次超过30%，2019年达到36.4%。

过去的20年，攀枝花逐渐确立了由钢铁之城向钒钛之都、由工矿基地向康养胜地、由传统三线建设城市向区域中心城市的转型之路。

按照“十四五”规划，其目标是建设攀西国家战略资源创新开发试验区、现代农业示范基地和国际阳光康养旅游目的地，以及川西南、滇西北区域中心城市和四川南向开放门户。

在7月25日召开的攀枝花市委十届十三次全体会议中，攀枝花市委书记张正红提出，要突出抓好聚焦聚力强支撑稳增长、统筹城乡稳基础提水平、千方百计增人口扩规模等7个方面的重点工作。

如今，谁先抢到人才、增加人口，谁就能先抢到未来。这一次，攀枝花领先全国，迈出了第一步。¶

扫码办理、邮寄到家 广东158条高速公路在收费站开通线上办理ETC服务

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

为提高高速通行效率，响应广东高速公路收费站线上推广ETC实施方案，广东省交通集团下属联合电服公司在高速公路收费站全面开展“扫码引流、线上办理”ETC发行工作，扎实推进“我为群众办实事”实践活动。

据了解，即日起到2021年12月31日，广东158条高速公路在收费站广场上线扫码自助办理ETC服务，车主在行经收费站时通过“扫码办理、邮寄到家、自助安装”即可便捷完成ETC办理，无需专程前往粤通卡客服中心各营业网点，线上扫码自助办理ETC，不仅手续简单快捷，还有诸多优惠。

收费站扫一扫，即可申请粤通卡

在高速公路收费站，经常能看到这样一种现象：在ETC专用车道上，安装了ETC的各类车辆快速通过；在人工车道上，一些仍没有安装ETC的各类车辆不得不停车排队等候缴费。排队等候的车辆中，货车的数量居多。货车司机王师傅深知，做物流讲究的是快，跑高速最怕的就是堵车。“我经常在各个城市跑，不知道到底应该去哪办理ETC，所以每次在收费站排队时，只能眼巴巴地看着旁边安装了ETC的车辆快速通过。”

联合电服公司通过专项调研发现，王师傅遇到的问题并非个案，由于市区限行，货车无法进入市区，且货车常年在全国各地跑运输，在当地停留时间短，造成很多货车车主想办粤通卡但没有渠道办理的现象。

为了给这些车主提供便捷、省心的粤通卡办理途径，缓解高速公路收费站拥堵，联合电服公司积极落实广东省交通运输厅工作部署，联合省内158家高速公路经营管理单位在收费站开展“扫码引流、线上办理”ETC活动。

据联合电服公司有关负责人介绍，这项活动最大的亮点是“扫码办理，邮寄到家，自助安装”。车辆在行经高速公路收费站时，车主无需下车，仅需使用手机“扫一扫”即可便捷完成粤通卡申请，且无需现场等候，粤通卡产品即可邮寄到指定地址。

车主收到粤通卡产品后，通过手机蓝牙功能与电子标签进行连接，即可完成粤通卡产品激活使用。车主无需专程前往粤通卡客服中心各营业网点，无需排队等候，完全解决货车无法进入市区的困扰。

除了简单快捷，目前办理货车ETC还可以享受路费全国9.5折、广东省内部分路段8.5折的优惠。“我们多做一点，多用点心，让车主少跑跑腿，办理粤通卡省时、省心、省力。”联合电服公司有关负责人表示。

仅两周完成系统设计，一线员工敢当“拓荒牛”

自今年年初，联合电服公司就已开始筹备“扫码引流、线上办理”ETC发行工作，统筹业务、技术、宣传等部门成立项目团队，并组织粤通卡客服中心各地营业部与省内各高速公路经营管理单位积极对接，共同推进该项目的落地实施。

项目团队仅用不到两周时间就完成了业务流程、系统设计、平台搭建、页面制作、安全管理、功能测试、数据分析等各项工作，为项目上线提供了坚实基础和技术保障。

4月下旬，联合电服公司宣传部门第一时间完成二维码印刷配送工作，粤通卡客服中心各地营业部与高速公路经营管理单位实现联动，共同开展现场宣传，引导通行人工交费车道的车主扫码申办粤通卡。

粤通卡客服中心中山营业部、深圳宝安营业部主动联合江中、深圳外环、盐坝、广深沿江深圳段、机荷西等5家高速公路经营管理单位，及时部



陈峰在收费站派发扫码引流推广单张 摄影 容宗耀

署落实收费站“扫码引流”工作。

大批的推广码，本可以直接邮寄给各个收费站安排收费员张贴，但粤通卡客服中心深圳宝安营业部渠道经理陈锋并没有这么做，而是前往该营业部负责对接的每一收费站派发张贴，奔走于各现场。用接近一个月的时间，累计完成四条高速公路30多个收费站的推广码张贴及宣传工作。

其间，陈锋与对接的收费站保持信息互通、共享互动，并组织收费站的班长及业务骨干集中开展线上线下培训工作，给予收费员最清晰的指引与解释。

和陈锋一样，联合电服公司众多一线员工在没有任何前例借鉴的基础上，以帮助高速公路收费站解决车辆拥堵问题为抓手，敢当创新发展的“拓荒牛”，从沟通、协调、落地到培训、运行个环节均做了大量细致工作，确保收费站“扫码引流”和货车帮现场驻点发行工作及时落地并初显成效。

多措并举，提高ETC使用率

目前，广东省158条高速公路已开展收费站“扫码引流、线上办理”ETC



不仅减少车辆在收费站的停留时间，更重要的是实现了精准推广，达成了通行高速公路车主“顺路办理粤通卡”的愿望，为车主省去了专程前往粤通卡营业厅办理的时间。

的活动，基本实现全省高速公路收费站全覆盖。

无论是收费站人工车道收费窗口，还是高速公路服务点业务窗口等醒目区域均广泛设立“粤通卡ETC线上办理二维码”以及“扫码免费办、邮寄自助装”等海报，这些成为了高速公路上一道道靓丽的风景线。

截至目前，全省高速公路收费站引流车辆超3万辆，客车、货车以及整体ETC使用率均有不同程度的提高，其中机荷西高速公路的客车ETC使用率与5月份相比提高2.81%，沿江深圳段高速公路的货车ETC使用率与5月份相比提高2.48%。

货车司机刘师傅说，在没有安装ETC之前，在人工车道排队等候的时间有时候长达20—30分钟。“前不久，跑高速时，在收费站顺便扫了个码，就成功办理了粤通卡，十分便捷。后来通过收费站的时间不到1分钟，跑高速更加顺畅了。”

联合电服公司有关负责人表示，收费站拥堵涉及收费站车流量、收费站广场车道容量、收费站出口地方道路路况等多个方面，提升ETC使用率是在现有条件下，解决收费站拥堵现状的一项便捷方法。

“这种在收费站‘扫码办理、线上办理’的模式，不仅减少了车辆在收费站的停留时间，更重要的是实现了精准推广，达成了通行高速公路车主‘顺路办理粤通卡’的愿望，为车主省去了专程前往粤通卡营业厅办理的时间。”联合电服公司有关负责人表示。

下一步，联合电服公司将继续积极支持各高速公路经营管理单位在收费站开展扫码引流，利用高速公路服务点协助车主进行申办；安排第三方单位进驻重点收费站，现场开展“即办即用”活动；在人工交费车道提醒高频货车申办粤通卡，进一步提高ETC使用率。¶

（通讯员 程诚 郭林燕）

昔日名镇转身 赤坎要做华侨文化保护区

时代周报记者 刘文杰 发自开平

说起古镇，多数人脑海里第一个冒出来的名字是乌镇。但他们不知道，与之相距1460余公里的广东开平市，也有一座古镇，值得被人们记住。

那就是赤坎古镇，距今350多年历史，曾是最繁华的中心集镇之一，也是现存规模较大、保存完整的水乡古镇。古镇紧邻潭江，沿江两岸整齐排列600多座骑楼，足足绵延3公里。

这在粤港澳大湾区乃至整个两广地区，都颇为少见。

这个古镇值得被记录。电影《一代宗师》和《秋喜》的镜头里，就记录了这个古老而有魅力的百年商埠——夹杂市井气息，但又别具欧陆风情。

而今，这座古镇将以新面孔重回大众视野。

在开平市的计划里，赤坎古镇不仅要成为古镇景点，还要成为华侨文化交流的重要平台——今年9月，这里将是第二届华侨华人粤港澳大湾区大会（分会场）。

资料显示，截至7月26日，16万平方米的商业配套设施建设已完成70%，主体结构已基本完成；28万平方米的历史建筑修缮工作，土建工程已完成70%；20多间民宿完成装修，“预计年底前具备局部试运营条件”。

“期待对外开放的那一天。”网友@靓靓蝉WG在6月去了一趟赤坎古镇。在她的视频里，赤坎古镇已经和她记忆里的不一样——从前的破旧沧桑不复存在，取而代之的是热火朝天的建设。

侨乡

赤坎古镇的繁荣商埠，源于侨乡开平。

1840年鸦片战争后，大批赤坎人为生计远赴国外。在国外，他们辛苦劳作的同时，也亲身体验了西方的文明与先进。之后，以赤坎关氏、司徒两大家族为代表的华侨，带着自己赚来的血汗钱归来，建设赤坎。

一时间，中西合璧的建筑在赤坎拔地而起。整个赤坎古镇的主街道，从上埠至下埠，沿潭江建起。建筑楼高两三层甚至四五层，造型风格各异，有哥特式、古罗马式、巴洛克式、伊斯兰式，也有中国传统式。

但“上宅下铺”的骑楼，是赤坎古镇的主要建筑形态。

这其实是岭南特有建筑，一般是楼的二层或者三层向外伸出，用立柱支撑，在内部形成宽约3米的人行道，看起来就像建筑骑跨在人行道之上。这种建筑方式不仅适合岭南多变的气候条件，还方便在骑楼下开展商贸活动。

有了遮风挡雨的楼房，也就有了先进技术的引进载体。

1901年，赤坎开始建起中西医诊所。要知道，那时的中国，乡镇拥有西医非常罕见。

先进理念与技术 在赤坎的骑楼里迅速发展。1914年，赤坎西医产科诊所开办，逐渐形成“医生街”。

100多年前，赤坎已经有了城市的样子。

1924年，赤坎出现了福特牌公共汽车，基本路网逐渐形成。司徒家族还在当地开办汽车学校，专门培训驾驶员与修车师傅。

赤坎不仅路通了，电话也通了。1928年，赤坎灵通电话股份有限公司成立，将开平的墟、镇连成电话网，连接恩平、阳江、台城、江门、新会等县市。

当时的赤坎，时不时有谈生意的人在潭江上泛舟，也有人在路上开车



兜风。这番热闹繁忙的情景，完全不输商贸发达时期的广州十三行，赤坎成为当时极具规模的商贸名镇。

硝烟起

据《名镇赤坎》记载，直至抗战结束，赤坎全镇仍经营有万宝源、天宝、富恒、裕民等金银首饰商铺30多间，有大新、华新、开平、华南、巴黎等17间有规模的茶楼酒馆。赤坎镇上，小茶室、粥粉、云吞店繁多，批发粮油、绸缎布匹店、私人诊所、教堂、影相馆齐备。

然而，硝烟一起，繁荣俱毁。

随着内战全面爆发，赤坎不少商号歇业倒闭，即使继续营业也处境困难。曾经名噪一时的商贸名镇，越发沉默。

但近年来情况慢慢发生变化。在当地政府的精心打造下，在社交媒体、旅游平台的推波助澜之下，这里成了小吃一条街，口口相传，外地游客热衷

来此打卡。

沿江两岸，一个挨一个小摊儿，卖着豆腐角、鸭粥和烧饼等赤坎特有小吃。其中，煎豆腐角最得人心。

摊贩在水嫩的豆腐中间小心翼翼地戳洞，再把提前准备好的肉末塞进去，接下来就是考验手艺的煎炸环节——时不时得给豆腐翻面，但又不能把豆腐弄碎。直至豆腐煎到两面金黄，飘出肉末香味，即可装盘。

这成了外地人游赤坎的指定动作：手拿一份煎豆腐角，走在百年古镇的街道上，看时代特有的伟岸建筑，味觉与视觉得到双重满足。

昔日名镇的价值，当然远不止于卖小吃。

“在大湾区，赤坎古镇有唯一性。”赤坎镇政府工作人员向时代周报介绍，古镇在江浙一带很普遍，但在广东甚至整个两广地区，像赤坎古镇这样大规模、保存完整的项目比较少见。

转身

回望赤坎古镇，其具备独特优势。赤坎就在珠三角，位于潭江之滨，古镇沿江而建，凭借水道联系外界。

时光停滞积留的灰尘，是时候打扫一下了。开平市目前正在以文物活化保护模式开发赤坎古镇。

今年4月，时代周报记者探访赤坎古镇建设进度。工地上的挖掘机在烈日下挥动，施工人员在各个工位上埋头苦干。

他们的目标是，把这片泥泞的土地变成岭南文化广场、游船码头、骑楼商业街等，配套的游客中心、物资配送中心、快捷酒店也在一砖一瓦中逐渐成型。

据悉，今年9月，第二届华侨华人粤港澳大湾区大会（分会场）活动将在赤坎古镇举行，赤坎的目标是将古镇打造成为华侨文化保护与开发的示范区。

赤坎期望项目成功运营后，预计每年旅游人数将达700万人次，为当地居民提供直接就业岗位超3000个，间接就业创业3万个，成为开平乃至江门旅游发展的龙头项目。

许多人都在算日子倒计时。在搜索引擎上输入“赤坎古镇”，随之出现的问题多是：“赤坎古镇几时重新开放？”“赤坎古镇开放了吗？”

社交平台上有博主提前剧透。网友@依然邑起飞于去年11月航拍了古镇施工情况，文中提及“相信大家都跟我一样好奇现在古镇的进度”，不到一分钟的视频，得到1064次点赞。网友@飞天小阿甄在去年10月发布过往赤坎古镇的照片，今年7月还有网友留下评论：“封闭升级，开放了吗？”“听说年底会开放？”

大家都在期待这座百年古镇掀开神秘面纱，重现繁荣。■



庆祝中国共产党成立100周年
The 100th Anniversary of the Founding of
The Communist Party of China

奋斗创造历史 实干成就未来



中共广东省委宣传部

时代周报记者 黎广 发自四川

阿合拉一坐在车里，低头把玩着自己不曾见过的相机。“一个小时工钱就只有两元，不过年底还是能攒三四千元寄回家。在外面干了两年，寄回来七八千元，我在这里算是很了不起了。”他说这话的时候，旁人听不出来情绪。

阿合拉一，是四川凉山彝族男性的名字，他也是一个父亲，带着儿子从四川攀枝花出发，登上5634次列车，“回家”。

车窗外，城市建筑物在后退。列车逐渐提速，这些建筑还来不及被具化，就变成一张张移动的画布，被车上的人们匆匆掠过。

阿合拉一甚至没看窗外，他太熟悉这段路了。

从四川南部第一大城市攀枝花出发，往北300多公里，是大凉山彝族同胞聚集腹地普雄镇。墙上刷的“战天战地战贫困”字迹，还没掉色。

21年前，他就是坐着这趟绿皮火车，从彝族山村走出来。把在沿海城市的两年奋斗，兑换成西昌的新房子，自己新的人生。

这趟绿皮火车改变了很多人的轨迹。这是中国一段重要的铁路，是成昆铁路上的“明星火车”。往返于四川攀枝花和普雄的5633/4次，人们时兴叫它“慢火车”：376公里的路，平均时速不到40公里，要走11个小时。

这51年里，慢火车载过很多东西——村民把自家的家禽蔬果送到城里，希望能换回一张张票子；穿着校服的孩子坐上车赶着上学，想要成为未来的栋梁；人们从山沟沟里坐上火车，想用双手和时间在城里换回新的生活。

坐着这趟绿皮火车走出大山的阿合拉一，又坐上这趟火车回家——老父老母还在大凉山的山沟沟里，那里是他人生轨迹的起点。

惊喜的座上客

慢火车有很多意外的座上客。比如大学生张小李。7月23日，他一大早赶到攀枝花南站，爬上5634次列车，抵达普雄不是他的最终目的，体验这趟慢火车里原汁原味的民族风情才是。

5633/4次 列车，从1970年7月1日通车，到今天运行了51年零1个月，在攀枝花和普雄的376公里路程，要停26个站，跑完单程得花接近11个小时。

在“时间就是金钱”的现代观念里，慢火车的劣势体现得足够充分——站站停，时间长。但这也成了慢火车的另一种优势——串起大凉山彝族各个主要聚集点；低票价和全是硬座的大运量，在这里意味着平等与包容。

与其说这趟慢火车是当地百姓探亲访友、务工赶集的首选，不如说是在山沟与现代都市之间的时空专列。

刚开始，张小李有点失落。从攀枝花南站到凉山州首府西昌的这一段旅程里，既没有挤满车厢的少数民族，也没有人声鼎沸的车上农贸交易。

但过了西昌，一切开始变得不同。“金鱼姬”，原本生活在西昌的水族箱里。7月23日上午，它们被穿着粉红碎花连衣裙的姑娘吉吉克古选中，放在一个注满氧气的袋子里。接下来的旅程，它们要到西昌以北60多公里的喜德县，吉吉克古的家。

淡雅的着装，手里拿着金鱼和两盆绿植，让吉吉克古在背着竹篓的彝族人群中成了异类。这个景象，让张小李发现这趟列车的奇妙混搭。

带着金鱼坐火车，吉吉克古也觉得很魔幻、很童话。

这本来不是她的首选。“汽车太晃了，我怕金鱼会晕过去，而且班次很少，打车又划不来，没有其他办法了。”她想来想去，能把金鱼姬带回家的，只有这趟火车了。

平均时速30多公里，火车慢的属性被低票价表达，最低2元，全程26.5元。对于在沿线生活的人来说，时间不是奢侈品，钱才是。

这也是经济发展初期阶段的表象，人们在成本与收益的两端，简单地以价格进行判断。时间和人力，在这



大山里的“慢火车”

个阶段分量不重。

吉吉克古住的喜德县就是这趟列车沿途的一个站，从西昌到喜德，票价5元。那里也有鱼，但不是西昌“这样好看的金鱼”，尽管那是再普通不过的草种金鱼，她从来没见过。一路上，她盯着金鱼姬，似乎想建立互相保护的联系。

张小李也盯着金鱼姬。在这趟火车里，和传统的农产品相比，金鱼姬的出现有了另一层的寓意，它超脱了农产品交易的范畴，是吉吉克古试图与现代白领的生活方式产生共鸣，这共鸣的回响是观赏鱼、是绿植。

鱼和绿植，在大凉山里不计其数，但这种形而上的变化，成为慢火车的存在意义——尽力减少城市与乡村的生活差异，让每个人生活得有个性、有尊严。

开满杜鹃花的山谷

慢火车确实有很多让外人惊喜的座上客。

在吉吉克古的印象里，这趟车允许话的猪羊和各种家禽上车。但最近，她见得少了。

“禽类也要看季节。像猪羊这些家禽，秋冬天比较多。”列车长阿西阿呷向时代周报记者解释，从普雄往攀枝花方向，村民带农副产品比较多。他们要把这些农副产品带到南边的西昌、攀枝花这些繁华的城镇卖掉，往回的路上，村民手上大多是卖完货采购的生活用品，“现在列车还是会挂着专门运家禽的车厢”。

小时候，阿西阿呷就是坐着这趟列车到十里外的乃托乡上学。那会，她会偷偷看车厢里的面孔，试图寻找大凉山以外世界的痕迹。1996年，21岁的她成了这趟列车的乘务员。

火车慢慢悠悠地开，阿西阿呷在列车的时间也一点一点过去。直至四分之一一个世纪过去了，阿西阿呷在这趟列车上看着家乡的变化，也能读懂车上乘客的变化，比如攀枝花到西昌，这一段乘客少，“彝族火把节刚过去，学生也放暑假了，车上乘客就少了”。

对刚调来这趟列车工作的成叔来说，这一切是新奇和陌生，但对于这个老铁路人来说，能够快速感受到车外城市经济发展的不同。

“攀枝花到西昌这一段，铁路沿线经常可以看到高速公路。所以靠南

这一边公路比较发达，人们可以选择的出行方式很多，这趟火车太慢了，所以人少，但西昌往北，高速公路少了，铁路的优势就出来了，西昌到普雄这段路，乘客也就比较多。”

成叔几乎跑遍了中国的铁路。在他的印象里，贵州和四川大凉山是欠发达地区。“全是电风扇的车厢在全国也没几辆，这样的车只能在云贵川这边跑一跑，你看我们这趟车就没有空调，好在这边山多，凉快。但山多，发展起来就不容易。”

确实不容易。光是修建这条总长1095公里的铁路，36万人前赴后继，整整修了12年，1970年7月1日才正式通车。难的原因主要有两个，其一是铁路建设时期国民经济起伏不定，资金设备到位就动工，经济紧缩就停工。

但和修铁路的难度相比，经济因素不是成昆铁路之所以成为奇迹和悲壮的注脚。

成昆铁路所经之处，被称为露天地质博物馆，沿线地势险峻、地形多样。除了地质复杂的山川河谷，还有沟壑纵横、水流奔腾湍急的山岭重丘。

这些美好的形容词，在建设者眼里，全是挑战和冒险。成昆铁路平均每公里就有2名建设者牺牲。直到现在，铁路沿线有22座烈士陵园，长眠着约2100名烈士。

慢火车行经的攀枝花至普雄，属于成昆铁路的其中一段。

张小李爬上这趟列车还有一个愿望，祭奠这些无名英雄。列车北上途中，他拉着时代周报记者说：“下一站就是沙马拉达。过了这个站，就要进6公里长的隧道，这是成昆铁路的咽喉，海拔2200多米，是成昆线最高点。但这里地质复杂，挖隧道时的一次塌方，有一个连的人被埋在里面了。”

张小李指的是，当时为修建这条隧道，352名烈士先后长眠于此。

没人知道这是不是巧合——在彝语中，沙马拉达是指“开满杜鹃花的山谷”。张小李和成叔，甚至是日常在这趟列车上穿行的乘客都知道这些往事。对他们来说，祭奠是一种缅怀，好好活是另一种缅怀。

慢火车慢悠悠穿过沙马拉达隧道。越靠近普雄，车内气氛越是热闹。

票价比公交还便宜

吉吉克古带着她的金鱼姬，消失在喜德站，回家了。



在时代周报记者的观察里，很难定义眼前的普雄究竟是落后还是发达。这里一方面吸引山区乡村人口的到来，另一方面贪婪地学习和吸收城市的生活方式。现代化、内卷这些词汇在这里通通消失，但城市里难以意识到的问题在这里却显眼而迫切，比如公共卫生、交通秩序、低保、残疾儿童、孤儿等。

阿合拉一应该也在这儿下车——他的车票是西昌至喜德，票价5元。但这时，距离喜德站已经过了两个多小时，他打的小算盘变得清晰起来。

5元，是阿合拉一在20年前工作两个半小时换来的薪水。但现在，这不过是他消遣一下午的成本。他后来在西昌做生意，赚到钱也买了车，但开车回一趟老家，成本还是太高了。

阿合拉一真正想去的地方，是接近终点普雄的某个小站。

像他这种买短乘长的省钱方式，很难判断是否常见，但在乡村火车站，现代化的检票机并不存在，有些车站，甚至连站牌都找不到。

一位乘务员向时代周报记者说，无论乘客怎么买票，这趟列车都是亏的，2元一个站的票价，甚至比城市里公交车还便宜。“以前每天要发车，现在客人少一点，就改成隔天发车，至少节约一点成本。”

她一边说着，一边让捧着一筐葡萄的彝族阿婆在车上走得小心一点。她说，按照规定，车厢是不准村民做买卖的，但这又是公益列车，只好由得她们。

从西昌往普雄的路上，每经过几个站，车里氛围就有微妙的不同。

过了西昌，车里的人多了起来。喜德站过后，车厢里就挤满了人，村民背着公鸡上车，鸡头从饲料袋子的一角钻出来，顶着一头火红的鸡冠，看着人间这一切。更多的村民背着空背篓，或许是带出来的农产品都卖完了，心情轻松了，车里一片欢声笑语。

阿合拉一对面的乘客变成了三个彝族小孩，两个姐姐在捣鼓新买的耳环，十元五对，银光闪闪。坐在窗边的小弟弟眼里，充满着新奇。这个时候，阿合拉一的脸上才有了笑容，那是慈父的色彩。

下午5点多，列车已经行驶了快9个小时。卖冰镇啤酒的小推车在过道上穿行，讨价还价声，小孩的哭声，空气里还混杂着淡淡的尿骚味，那些安静打毛衣的和睡觉的人都被这热闹淹没了。

这个临时组成的小型社会，在这一刻变得融洽和奇幻。他们互不相识，下车以后各奔东西，但车厢这一刻的欢乐又如此真实。

停不下来的列车

傍晚7点多，列车抵达普雄。阿合拉一的身影早已不见了。张小李赶紧跳下车去，跑到专门运家禽的车厢，发现车厢锁门了再折返回来，终于看到有人买了饲料和化肥，正在卸货。

这一幕，符合他对这趟绿皮火车的定义。“这一趟让我感悟很深，10多个小时，从大城市到小城市、小乡镇，再到少数民族聚集区，感觉很穿越，但又不能简单用经济发展来定义这里的落后，似乎有某种文化上的异同，但一时半会还领悟不过来。”

成昆线的最初建设目的是为了发展三线，新时代赋予其扶贫和乡村振兴的新使命。作为成昆线的重镇，普雄恰好在成都与西昌中间，南下北上的列车都在此休整，这给原本人迹罕至的彝族聚集村落带来了商机，普雄有了商品贸易。

百度词条上的普雄，只有几所学校、两座医院、两座宾馆，以及一所军供站、一座戒毒所和公安局、派出所以及铁路、电力的派出机构，这里已经被看成凉山州东北最大的物资集散地和交通枢纽。

在时代周报记者的观察里，很难定义眼前的普雄究竟是落后还是发达。这里一方面吸引山区乡村人口的到来，另一方面贪婪地学习和吸收城市的生活方式。

现代化、内卷这些词汇在这里通通消失，但城市里难以意识到的问题在这里却显眼而迫切，比如公共卫生、交通秩序、低保、残疾儿童、孤儿等。

所幸改变正在发生。2020年5月25日，一所崭新的学校建在普雄站附近，约有1600个孩子在这里就读，除了部分学生住在普雄镇，大多学生都依靠这趟列车通勤。慢火车的使命，也从扶贫公益到了学习和发展。

难怪成叔反复说：这趟火车，是停不下来的。■

伊藤美诚

日本乒坛杀出的小个子“大魔王”

时代周报记者 刘沐轩

在2019年日本媒体的眼中，年仅19岁的伊藤美诚还是一名“有望将在奥运会得到一枚金牌”的日本女乒选手，但如今，她俨然成为日本乒坛的女主角。

伊藤美诚和水谷隼的组合，在7月26日晚的东京奥运会乒乓球混双决赛中逆风翻盘，连扳3局。从中国队的手中夺得了日本历史上第一枚奥运会乒乓球项目金牌，一时间令国内舆论哗然。

与此同时，伊藤美诚还“杀”进了东京奥运乒乓球女单半决赛。但在7月29日的对战中输给了首次参加奥运会的中国女将孙颖莎。两人的对战战绩也达到了9次，孙颖莎8胜1负，胜率为89%。

这个身高仅有152厘米的小个子日本女将，为什么会有这样的实力？

虎妈教育

伊藤美诚如今的实力与她的成长背景密不可分，她的“虎妈”美乃带给她的影响尤其深远。

美诚的父母都是前乒乓球运动员，母亲美乃在初中一年级便开始打乒乓球，参加了全国高中综合运动会和全日本学生乒乓球锦标赛，婚后也仍然活跃在俱乐部队中，直到2000年10月21日生下女儿伊藤美诚。

美乃对女儿寄予的期望很高，在胎教时就经常会用管状物体一边接触肚皮，一边放在嘴边，利用固体传声的原理给肚子里的女儿解说乒乓球比赛。

从小耳濡目染的伊藤美诚自然也对父母所热爱的乒乓球很感兴趣，但真正让美乃下定决心带女儿打职业乒乓球的契机，还是伊藤美诚在2岁时初次尝试接触乒乓球的天才反应——还不能稳稳地握住球拍的美诚，第一次就将美乃的发球打了回去。



美乃回忆道：“第一天练习，我觉得美诚挥拍、击球的位置感都很漂亮，我无法想象这是一个2岁的孩子做到的水平。”

从此，美乃就对女儿开展了魔鬼式的乒乓球教育，并在新家的客厅里放了一张乒乓球桌。上幼儿园前进行晨练，放学后也从下午4点左右继续训练到晚上八九点，晚餐后再加训。就这样，美乃每天至少陪女儿练球7个小时直到美诚10岁。

“美诚只有在她洗澡的时候才会离开乒乓球桌，这样的训练强度导致我住在附近的父母每次来到家里都觉得‘难以呼吸’，因为他们觉得空气中‘充满了恶魔般的气息’。”美乃表示。

在每一天的训练结束后，美乃表示，自己还要回到“甜妈”的角色。“我

会拥抱美诚，用尽全力告诉她‘我爱你’‘妈妈爱你’，确认我们之间的‘母女情’。”

尽管训练很辛苦，讨厌输球的伊藤美诚也从未说过类似“想放弃乒乓球”的话。她在接受采访时透露，自己其实私下哭过很多次，但对于没能做得更好的自己来说，这是一种遗憾的眼泪。

美乃还将她的育儿经整理出版成书《如何让你的孩子梦想成真——父母应该做的29件事》，并在书中总结道，“如果你认为失败是一个分析自己并重新站起来的机会，那么失败就是幸运的”。

场上的魔王，场外的高中生

尽管外界对于美乃的教育方式



与在赛场上犀利刁钻的球风不同，伊藤美诚在日常生活中却是个乐观的普通少女，喜欢自拍“沙雕”视频，与身边人的相处十分融洽。

争议不断，但伊藤美诚实力的进步确实是有目共睹的。

伊藤美诚不断打破日本和世界乒乓球赛事各项最年轻获胜和夺冠纪录，10岁的伊藤美诚就曾取得全日本锦标赛女单的首胜。在接受国家队系统性训练后，伊藤美诚又在14岁之前拿下了国际乒联世界巡回赛的一次女单冠军和两次女双冠军。她还在2016年里约奥运会乒乓球女子团体赛中获得铜牌，成为世界乒乓球历史上最年轻的奥运奖牌获得者。

伊藤美诚在2018年举办的全日本锦标赛女单比赛中，首次击败对手平野美宇夺得冠军，连续两年蝉联日本国内乒乓球赛事三冠王，目前位居世界排名第二。

时任中国女子乒乓球队主教练的孔令辉曾如此评价14岁的伊藤美诚，“她打出的球质量非常高，有一定的搏杀性。少年老成的她，在比赛时较为冷静，经常能打出一些意想不到的好球”。

在2018年瑞典公开赛上，18岁的伊藤美诚连续击败丁宁、刘诗雯和朱雨玲三位中国顶尖女乒国手，自此被中国的部分自媒体誉为“大魔王”，日媒也将这个称号沿用至今。

中国乒协主席刘国梁也曾在2020年的男女乒乓球世界杯赛后对伊藤美诚的实力作出了高度评价。

刘国梁认为，美诚实力高出除国乒球员外的其他协会运动员，与国乒球员的实力也在伯仲之间。他坦言，有伊藤美诚这样的对手，可以激励国乒球员成长，并希望能有更多球员与伊藤美诚交手，互相学习。

值得一提的是，与在赛场上犀利刁钻的球风不同，伊藤美诚在日常生活中却是个乐观的普通少女，喜欢自拍“沙雕”视频，与身边人的相处十分融洽。

此外，伊藤还与被誉为日本“花滑女神”的本田真凛关系十分要好，两人称自己为“美凛”组合。👩

奥运会最大黑马：数学家获得自行车赛冠军

时代周报记者 游才铎

奥地利人上次拿到自行车冠军时，奥运会才刚刚诞生。

1896年，奥地利人阿道夫·施马尔在雅典获得首届奥运会自行车计时赛冠军。那一届自行车计时赛，一共只有两个人完赛，英国选手弗兰克·基平获得第二名，也是最后一名。

7月25日，奥地利女车手安娜·基森霍夫在富士山拿下东京奥运会女子公路大组赛金牌，时隔125年再度为奥地利带回了自行车项目的金牌。

赛前，没有人知道安娜·基森霍夫是谁，所有人的目光都放在荷兰队和德国队身上。这两个国家派出的运动员全部来自国际自行车联盟（UCI）的女子职业队。

赛后，所有人都在讨论安娜·基森霍夫是谁。一个没有教练、没有营养师、自2017年起就没有加入过任何职业车队的“孤狼”。现任洛桑联邦理工学院博士后研究员，剑桥大学数学硕士，研究内容是非线性偏微分方程，博士论文方向是关于b-辛流形的可积分系统。

听上去，就像一个业余爱好骑车的学霸研究员，来富士山旅游，顺便带走了奥运金牌。欧洲媒体惊呼，本届奥运会最大的黑马出现了。CNN则评论称，这是“奥运会历史上最大的冲击之一”。

“孤狼”

自行车运动是世界十大职业化程度最高的运动之一，UCI早在1900年就成立了。目前在世界范围内运行包括大众所熟知的环法自行车赛在

内的三大环赛，以及每年都会在国内掀起自行车热的环青海湖自行车赛等一系列大大小小几十场赛事。目前，UCI旗下有122支注册洲际职业队，41支女子职业队。

女子职业队的要求与男子一样，每支车队需包含总经理、车队经理、教练、医疗助理、机械师和赞助商方的付费代理人；每个注册年度内，每支车队需雇佣全职车手至少14人。

这样的情况下，再来看这场奥运会决赛，就能感受到荷兰队的强大。主将范·弗勒滕的速度闻名女子自行车界，为她压阵的是卫冕冠军安娜·范德布雷根。

比赛在东京西部的武藏之森公园开始，在静冈县的富士赛道结束。安娜·基森霍夫一开始便与其他5人一起，冲出了大集团，开始领骑。荷兰队将独自一人承受风阻，通常会耗干体力、后继乏力。

一般而言，那些无意竞争金牌、只想冲击一枚奖牌或一个还不错的名次的选手，才会选择在一开始领骑。

荷兰队与德国队的战术才是主流，一开始利用大部队的破风能力保留体力，在距离终点60—40公里时开始发力，利用集团作战的方式轮流领骑，帮助主将破风，使得主将在最后阶段能够以充沛的体力完成冲刺。

随着137公里的比赛行程过半，以安娜·基森霍夫为首的领骑部队已经领先了包括荷兰军团在内的大队5分钟。此时，荷兰队与德国队依然稳如泰山，5分钟是一个在自行车比赛中常见的数字，集团军在后续的追击

中能够轻易赶上。

但奥运会公路大组赛没有无线电通信和场外指导，大部队并没有意识到，安娜·基森霍夫已经跑得太远，领先已经超过了10分钟。剩下的路程已经不够了，即便范·弗勒滕拥有傲人的速度，剩下的距离也已经不足以让她赶上安娜·基森霍夫。

距离终点还有60公里时，荷兰军团开始行动。新科环法冠军、24岁的小将黛米·沃勒林率先出击，开始追击领骑军团。但她没有成功，领骑军团已经走得太远。此时，荷兰队开始意识到事情有点不对，她们开始了群体性的追击。

4件橙衣从大部队中脱离出来。用《欧洲体育》的话来说，范·弗勒滕开始像火箭一样向前窜出，追赶领先集团，就像以前无数次发生的那样。

比赛还剩40公里，安娜·基森霍夫已经甩开了一开始领骑的其他4人，开始了孤独又漫长的独自领骑。同一时间，火箭一样的范·弗勒滕已经在极快地逼近其他领骑的4人。随着安娜·基森霍夫进入终点前的富士赛道，开始最后的旅程，中途以65公里/小时的速度摔下了车的范·弗勒滕还是完成了对其他领骑4人的超越，回到大部队中静待最后的冲刺。

像无数次发生在职业赛场上那样，范·弗勒滕还是高举着双手冲过了终点线。一般而言，只有在获得冠军时，车手才会这样做。毕竟，在女人对女人的冲刺大战中，范·弗勒滕从来没输过。

范·弗勒滕兴冲冲地跑向观众席，拥抱自己的教练，却被告知：你获得了银牌。

此时，金牌获得者安娜·基森霍

夫已经绕着观众席转了一圈，接受了观众的致意。她领先范·弗勒滕75秒，获得了冠军。

博士后数学家

范·弗勒滕不知道安娜·基森霍夫是谁。

赛后，在接受荷兰媒体采访时，范·弗勒滕泪流满面：“是的……我以为我赢了，我错了。”范·弗勒滕坦诚地说道，奥运会比赛不像职业比赛那样，队员和教练之间可以通过无线电沟通，在完成对4人领骑队的超越后，范·弗勒滕以为胜券在握。谈到自己最后的冲线举动，范·弗勒滕称自己“感到羞愧”。

铜牌获得者、意大利选手伊丽莎·博基尼说：“我以为荷兰队掌握了一切，但有时当你战术玩得太多，你认为你是最强的，你就输了比赛。”

安娜·基森霍夫则显得十分安静。据《欧洲体育》报道，在富士赛道上骑最后一圈时，安娜·基森霍夫明显开始脱力，不过好在，她脱力的速度足够慢，剩下的力气足够支撑她把踏板一圈圈踩完。整场比赛，安娜·基森霍夫没有冲刺，只是安静地骑完了整个旅程。

“我这辈子从来没这么累过，我掏空了自己腿上的每一个细胞。”安娜·基森霍夫赛后接受采访时说道。据欧洲奥运跟踪媒体报道，参加奥运会前，安娜·基森霍夫的梦想是能够赢得预选赛，进入奥运会。“后来我在想，我能不能试试冲击前15名呢？”

安娜·基森霍夫透露，冲线时，她脑子里想的是：“骑完了吗？我还得继续骑吗？”当这位奥地利自行车手意识到她赢得了金牌时，她难以置信地

流下了喜悦的泪水。她说：“这不是真的，没有人会相信它。连我自己都不敢相信，即使越过了线，我也不敢相信。”

这位博士后研究员，没有教练、没有队友、没有团队，自订训练计划、自行规划战术，成为职业选手才3年，一路孤独地骑完了147公里，战胜高温，获得金牌。

有眼尖的北美解说员指出，安娜·基森霍夫在比赛中的补给次数相对她保持的速度而言太少了，说明她的后勤保障团队与其他参赛者有明显的差距。安娜·基森霍夫对此解释道：“作为一名数学家，你习惯于独自解决问题，我对待自行车也是这样。”

安娜·基森霍夫在剑桥大学获得了数学硕士学位，在西班牙加泰罗尼亚理工大学获得了应用数学博士学位。目前，她正在阿尔卑斯山脚下、日内瓦湖畔的洛桑联邦理工学院做博士后研究员。洛桑联邦理工学院与大名鼎鼎的苏黎世联邦理工学院是姐妹机构。

在接受CNN体育频道总监采访时，安娜·基森霍夫说：“许多骑自行车的人，她们有教练，有营养师，有为她们计划比赛的人。但所有这些都是我自己做。”来东京一个月前，安娜在推特上上传了自己为应对东京高温设计的训练计划。

像安娜·基森霍夫这样，因为热爱投身运动，最后走向奥运的人在欧洲并不少见。银牌获得者、女子速度之王范·弗勒滕也是瓦赫宁根大学流行病学硕士学位获得者。

安娜·基森霍夫骄傲地说，她的学生们都会在谷歌上搜索自己的名字。她很期待，下个学期将在课堂上和大家分享获得奥运冠军的经历。👩

BANK&INSURANCE
银保

INTERNET FINANCE
新金融

FINANCIAL INSTITUTION
机构

HEALTH
大健康

LISTED COMPANY
上市公司

THE TIME WEEKLY
时代周报

TIME FORTUNE
财经

微 观 视 角 解 读 资 本 趋 势



14 | 起底海之圣

神秘人隋田力操盘通信惊天骗局：15家企业卷入其中 损失或超243亿

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

神秘人隋田力引发A股“连环雷”，余震不断。8月1日，康隆达（603665.SH）发布重大风险提示公告，控股孙公司易恒网际经营的电子通信设备业务存在部分合同执行异常，可能对公司的归母净利润造成3.02亿元损失。事件背后依然有隋田力身影。与易恒网际签订合同并导致应收账款逾期的是航天神禾，法定代表人、董事长是隋田力。至此，“爆雷”大军扩至9家。从5月30日上海电气（601727.SH；02727.HK）自曝财务黑洞之后，瑞斯康达（603803.SH）、国瑞科技（300600.SZ）、中天科技（600522.SH）、汇鸿集团（600981.SH）、凯乐科技（600260.SH）、中利集团（002309.SZ）宏达新材（002211.SZ）相继官宣踩雷，涉及损失金额合计或超243亿元。上述9家上市公司踩雷经历极其相似，均是专网通信业务存在异常，导致公司出现大额应收账款逾期、供应商逾期供货、存货减值等，而这一切都



已披露风险的9家上市公司只是冰山一角，目前已知还有6家上市公司卷入其中，共计15家，而且，这样庞大的融资性贸易模式至少运作了7年。

指向神秘人隋田力。 他在操盘下，下游国企客户与上市公司签订销售合同后仅预付10%预付款，交付后按约定分期支付，而上市公司则从隋田力指定的供应商处采购原材料并预付100%货款。这一做法普遍出现在融资性贸易的交易模式中。一旦下游客户欠款，上游供应商逾期供货，上市公司便形成巨额坏账。 上述已披露风险的9家上市公司只是冰山一角，目前已知还有6家上市公司卷入其中，共计15家。如此庞大的融资性贸易模式至少运作了7年。 隋田力是谁，有何能耐令这些上市公司、下游国企甘心入局？ 天眼查信息显示，隋田力持股多家公司，并担任要职，但他乐于对外公开的身份与“中国电子工业科学技术交流中心”相关。隋田力鲜少在公开场合露面，仅有的4次都用了该中心身份，主要包括中国电子工业科学技术交流中心负责人、首席专家、主任，而且其往往与当地政府官员一同出现。 7月30日，国瑞科技证券部工作人员对时代周报记者表示，公司前几天联系过隋田力，电话打得通，但无人接

听。“后来他的秘书告知，隋田力近日从南京机场出发到外地出差，现在应该在某个地方隔离。”这名工作人员说。多家涉事上市公司婉拒时代周报记者的采访，称“一切以公告为准”。 10多家上市公司集中“踩坑” 上海电气5月30日的公告是这轮“连环雷”的导火索。公告称，控股40%的控股子公司上海电气通讯技术有限公司（下称“电气通讯”）应收账款普遍逾期，公司对电气通讯的股东权益账面值为5.26亿元，另公司向其提供了77.66亿元股东借款，最终可能对公司的归母净利润造成83亿元损失。截至目前，上海电气的风险金额高达112.72亿元。其中，应收账款逾期90.42亿元，存货减值风险22.3亿元。 7月27日，上海市纪委监委宣布，上海电气（集团）总公司（下称“上海电气集团”）党委书记、董事长，上海电气党委书记、董事长郑建华涉嫌严重违纪违法，目前正接受上海市纪委监委纪律审查和监察调查。郑建华因何落马尚无定论，市场猜测或与83亿元财务黑洞案有关。

电气通讯成立于2015年，主要生产、销售专网通信产品，与多家爆雷上市公司涉及风险的业务基本一样，部分公司则命名为“特种通信设备业务”“高端通信业务”“多网状云数据处理通信机业务”（以下统称为“专网通信业务”）。 所谓专网通信，是指为政府与公共安全、公用事业和工商业等提供的应急通信、指挥调度、日常工作通信等服务。据凯乐科技年报，专网通信主要用于政府、军队、武警、铁路、轨道交通、石油、公安等特殊行业。 这些上市公司的爆雷均与专网通信业务存在异常相关，主要表现为应收账款逾期、存货减值风险、上游供应商逾期供货且不退预付款。 损失排在第二的或是中天科技，其风险金额达37.54亿元，其中应收账款逾期5.12亿元，存货减值风险11.07亿元，预付款项风险21.35亿元。紧随其后的是凯乐科技，风险金额37.28亿元，其中应收账款逾期0.61亿元，存货减值风险2.11亿元，预付款项风险34.56亿元。

➡ 下转P15

在时代强音中激荡前行 在“一流”愿景下砥砺前行 ——广州农商银行发布“十四五”规划明确高质量发展指南

百年激荡，继往开来。 2021年注定在新中国发展史上写下浓墨重彩的一笔。这一年，中国共产党成立100周年，一个历经百年沧桑的政党从历史深处款款走来，正带领着中国人民走向复兴；这一年，中国全面建成小康社会，历史性解决绝对贫困问题，中华民族的历史翻开崭新篇章；这一年，《国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》对外公布，中国向着全面建成社会主义现代化强国的第二个百年奋斗目标昂首迈进。 “十四五”开启的是全面建设社会主义现代化国家的新阶段，也是全面落实经济高质量发展的关键时期。当前，世界正经历百年未有之大变局，新一轮科技革命和产业变革深入发展，中国以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局正在加速形成，在实体经济供给侧结构性改革积极推进的同时，金融业改革开放也持续深化，以商业银行为代表的金融机构如何筹谋新时期发展成为各方瞩目的焦点。 据了解，作为国内领先的农村商业银行，广州农商银行（01551.HK）近日也完成了“十四五”规划（以下简称“规划”）的编制工作，全面朝着新的战略和目标迈进。 据规划，未来五年广州农商银行将初步建成国内一流商业银行，重点打造“乡村金融、产业金融、消费金融、财富金融”四大特色业务，重塑管理体系赋能经营发展，并将把握大湾区建设深入推进的重大机遇，深耕本土区域市场，以广州为中心，稳步推进大湾区分支机构发展，形成各有侧重、各具特色、优势互补的高质量发展区域布局。 却顾所来径，苍苍横翠微。当历史照进未来，梦想也将扬帆起航。

蓄势待发，剑指国内一流商业银行 于危机中育新机，于变局中开新局。站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点，我国发展也站到了新的历史起点，整体宏观经济社会环境都发生了深刻而重大的变化，银行业亦呈现高度分化的竞争新态势。 在此背景下，在资产规模历史性突破万亿元大关的关键节点上，基于对宏观大势的洞察与判断，广州农商银行提出了“成为国内一流商业银行”的战略愿景，并从“国内”“一流”“商业银行”三个方面进一步明确与丰富其内涵。 国内，即扎根并深耕本土。规划透露，该行将积极响应并主动融入构建新发展格局的重大战略部署，扎根广州与粤港澳大湾区，深入挖掘行业发展机遇，前瞻谋划战略布局关键产业，加大对重点领域的支持力度。 一流，即实现高质量发展。该行将坚持以客户为中心，以市场为导向，发展壮大特色业务，打造敏捷高效组织，全面强化风险管理，实现人均效能与盈利能力迈向第一梯队，实现四大特色业务卓有成效、风险可防可控与客户体验持续提升。 商业银行，即开创发展新格局。规划指出，广州农商银行将巩固三农业务优势，存量做深做透，增量做精做专，并拓展乡村新富客群，构建社全量客户经营服务能力。同时，突破对标限制，按照领先城商行与股份制商业银行的标准推进能力建设与效能提升。 窥一斑而知全豹。可以看出，未来五年广州农商银行将更加强调对区域市场的深耕与对全量客户的经营，更加注重对资产质量的管控与对能力体系的重塑，更加聚焦对业务特色的打造与对产品货架的搭建，全力推进战略愿景与目标的实现。

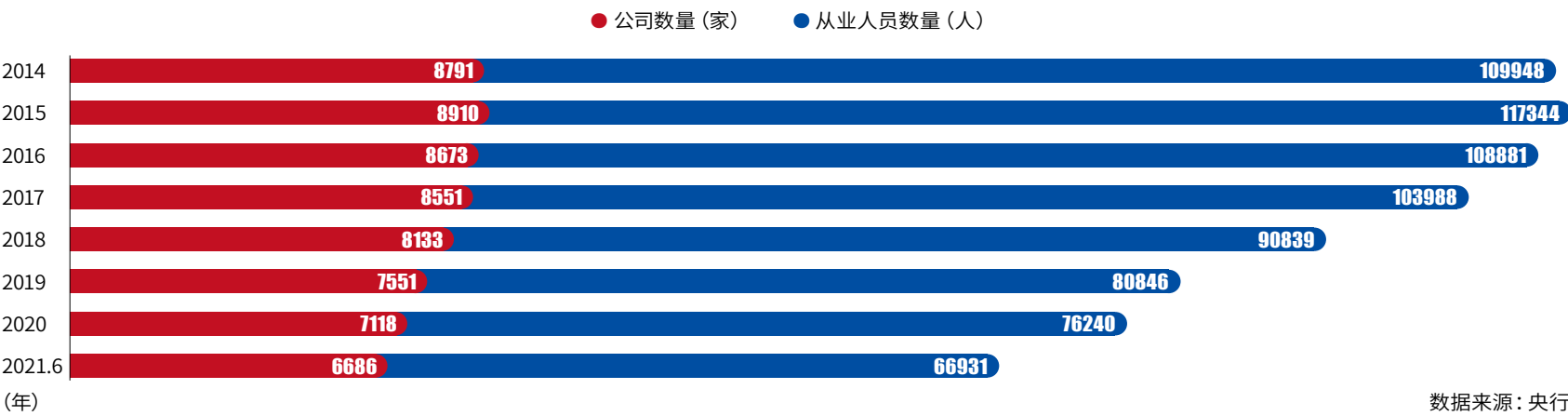
新征程重大部署：专注打造四大特色业务 作为前身为农村信用社的商业银行，广州农商银行自诞生之日起便深深打上了“三农”服务的烙印，成为其立身之本、从业之基。同时，面对新形势新变局，为主动把握新格局下多重发展机遇，巩固强化发展进程中既有市场优势，转变升级业务经营思维策略，广州农商银行于“十四五”规划中提出了专注打造“乡村金融、产业金融、消费金融、财富金融”四大特色业务的战略目标，重拳出击打造特色精品业务。 具体来看，广州农商银行立志高筑乡村金融护城河，将紧抓乡村振兴下城乡高水平融合发展机遇，积极响应国家决策部署，聚焦农业农村发展、关注新型城镇建设，持续优化完善业务结构，推动低成本负债，巩固既有市场优势，夯实发展价值根基，筑牢资产压舱石。 产业金融方面，该行将坚持服务实体经济，紧密围绕广州产业链供应链升级、现代产业体系建设、绿色低碳发展，聚焦三类重点客群，切入优质产业，创新经营模式，加强科技业务深度融合，强化交易银行和投资银行建设，推进绿色金融发展，做实做优综合经营，持续提升资产质量，打造具有竞争优势的产业金融增长极。 消费金融方面，该行将打造消费金融新亮点，把握“强监管”下消费金融市场变化带来的窗口机遇，瞄准四类目标客群，打造四大产品体系，构建全渠道营销模式，拓展处于财富增长期的优质客群，持续改善客户结构，调优资产结构，推动零售业务转型，将消费金融打造成为零售业务做大做强的发展发力点。 财富金融方面，该行将拓展财富

金融新战场，顺应市场环境、客户行为和竞争格局的变化，主动转变经营逻辑，转变核心渠道，改变竞合模式，开展深度客户经营，主攻移动端战场，推动场景互融，满足客户多样化、差异化的理财需求。 新阶段重要行动：管理重塑赋能经营发展 作为当前中国金融体系的核心，商业银行与实体经济血脉相连，如何提升管理水平、完善管理体系，关系到其服务实体经济的能力半径与赋能水平，也是当前及未来一段时期银行业的重要着力点。 广州农商银行也在行动。 规划透露，为构建与国内一流商业银行相适应的经营管理体制，加快推进战略目标的实现，广州农商银行同步推进深化改革工作，从经营管理模式、风险管理体系、选人用人机制、考核激励体系四个方面加大改革力度，为“十四五”发展战略规划的落地执行提供强有力的支持与保障。 一是升级经营管理模式，优化完善组织架构与营销管理模式，并整合管理资源，加强协同联动，提升组织效率，构建管理敏捷、运营高效的组织体制机制。 二是健全风险管理体系，做实授信审批体系，优化全面风险管理架构与模式，加强资产质量管控，打造“全面、审慎、独立、有效、动态平衡”的全面风险管理体系。 三是深化选人用人机制，优化选人用人制度，完善人才梯队培养，着力构建一支作风优良、素质过硬、结构合理的员工队伍。 四是重塑考核激励机制，合理界定考核权限，合理设定考核指标及规则，形成规范、公平、科学、有竞争力的绩效考核与激励体系。

布局大湾区，经营综合化 作为诞生于华南大地的区域性法人金融机构，广州农商银行生于斯长于斯，与粤港澳大湾区结下了不解之缘。据规划，该行围绕集团高质量发展总定位，遵循“集团整体利益最大化、价值最大化”的原则，将加快推进集团协同机制建设，并稳步推进湾区机构布局 and 综合经营，规范强化集团管控，开创集团协同、湾区布局、综合经营、规范管理的新局面。 其一，将着力构建“上下贯通，左右联动”的集团协同机制。具体而言，该行将立足集团发展全局，聚焦客户需求，把握市场动向，畅通经营管理体系机制，以管理协同、业务协同、服务协同、内外协同为抓手，加快推进建立高效优质的联动协同机制。 其二，将稳步推进“一个中心，多点布局”的区域拓展策略。具体而言，该行将把握大湾区建设深入推进的重大机遇，深耕本土区域市场，以广州为中心，稳步推进大湾区分支机构发展，形成各有侧重、各具特色、优势互补的高质量发展区域布局。 其三，将重新定位“分类管控，规范管理”的集团管控模式。具体而言，该行将坚持“稳中求进”的总基调，优化调整集团管控模式，回归本源、坚守本业，稳步推进综合经营，并以深入践行“珠江模式”为主线，全面提升子公司目标市场占有率、合规管理水平和对集团的综合贡献度。 所当乘者势也，不可失者时也。毫无疑问，立足新的发展阶段，站在新的发展起点，广州农商银行将坚定不移地贯彻新发展理念，以高质量发展为主题，以支持实体经济、服务本土本源为根本，朝着“成为国内一流商业银行”的战略愿景加速前进，在“十四五”新征程上奋发作为，打造新气象、展现新作为。（文/郭少圳）

6年消亡2215家小贷公司之后：广东新设机构逆势回暖

2014—2021年6月中国小额贷款公司、从业人员数量统计



时代周报记者 周梦梅 发自广州

7月27日，央行发布2021年上半年小额贷款公司统计数据报告。

根据央行数据显示，截至2021年6月末，全国共有小额贷款公司6686家，较去年年末减少432家，机构数量持续“缩水”。

时间回溯至2015年，当时，全国共有小贷公司8910家。6年，2215家小贷公司消失。小贷公司正在加速从市场出清。

7月28日，银行业资深观察人士苏筱芮对时代周报记者表示，央行公布的数据表明，小贷行业仍处于洗牌中，小贷行业无论是经营数量、从业人数还是业务规模均呈下降之势，“这是监管与市场环境共同促成的”。

小贷行业的整体经营情况不容乐观。

时代周报记者梳理新三板挂牌的18家小贷公司2020年财报发现，与2019年相比，大部分小贷公司出现营收和营业利润增速下滑、不良率升高

的状况。

小贷公司路在何方？

7月29日，广东省小贷协会常务副秘书长徐北对时代周报记者分析，小贷公司日后大概率会被定义成“非吸收公众存款放贷机构”，持牌经营将是顺势所趋。

不过，另一个值得关注的现象是，今年以来，广东省内新设小贷公司数量有明显增加趋势。

行业性收缩

近年，小贷公司数量、贷款余额、从业人员数量“三降”。

央行数据显示，2015年小贷行业的巅峰时期，从业人员数量高达117344人。截至今年6月，全国小额贷款公司从业人员数量为66931人。6年间，小贷从业人员减少50413人，接近一半从业者离开。

小额贷款公司的贷款余额也不断下降。2017年，小额贷款公司贷款余额合计9799.49亿元，2019年降至9108.78亿元。截至今年6月，小额贷款公司贷款余额为8865亿元。

以宁夏银川为例，2020年12月，银川市金融工作局发布小额贷款行业调研报告显示，截至2020年9月末，宁夏共有112家小额贷款公司，贷款余额47.5亿元，同比减少20.4亿元，减幅达30%；逾期贷款余额25.4亿元，逾期率53%，不良贷款余额16.9亿元，不良率高达36%。

小贷公司曾是新三板金融类企业的主力军，占挂牌金融企业半壁江山。媒体报道，在2014—2015年的挂牌热潮中，一共有近50家小贷公司争相挂牌。高潮之后是低谷，新三板对类金融企业监管趋严，小贷公司逐渐离场。

据Wind数据，挂牌新三板的18家小贷公司中，14家2020年的营收同比增长率为负；11家营业利润同比增长率为负。

小贷牌照效应

小贷也是地方金融业态的主力军，在服务实体经济中发挥积极作用，但同样面临“空壳公司”“僵尸公司”等困扰。此外，部分企业以“小贷”名

义实施违法行为，毁坏行业信誉。

互联网贷款风险蔓延，相关部门对小贷行业的监管趋严。

2020年11月2日，银保监会等部门发布《网络小额贷款业务管理暂行办法（征求意见稿）》（下称《办法》），叫停了网络小贷的跨区业务，并要求和流量平台注册地统一，明确联合贷款出资比例和100万元的单户贷款余额上限。

严监管之下，冲击显现。《办法》出台宣告网络小贷公司为主角的互联网贷款的时代结束。小贷行业面临巨大危机。

银川市金融工作局在2020年12月发布的行业调研报告称，小贷行业的存在有其合理性和必要性。小贷公司在未来转型的过程中可依托股东资源，专注于特定的领域和行业，开展供应链金融；也可探索开发中间及创新业务。

苏筱芮认为，今年以来，监管对消费金融牌照的批设日益谨慎，而贷款机构为在合规框架下继续展业，多数会选择继续增资网络小贷。■

逾20家银行收紧个人贵金属、外汇业务 全面禁止个人交易类业务呼声日隆

时代周报记者 郭子硕 发自广州

中国银行将于8月7—8日对账户贵金属、双向账户贵金属、双向外汇宝、代理个人客户上海黄金交易所竞价交易业务等相关系统进行升级。系统升级完成后，中国银行将调整相关产品交易参数及交易服务。

中国银行称，相关调整包括：将上调账户贵金属、双向账户贵金属、双向外汇宝的交易起点数量（金额），下调其单笔交易上限和单一客户持仓限额。同时下调代理个人上金所业务延期交收合约的最大单笔报价量、单客限仓额度。7月30日，中国银行发布账户贵金属交易系统升级的公告，披露了上述信息。

个人交易类用户的门槛再次提高，业务进一步紧缩。作出上述调整，中国银行称是“因近期国际金融市场不确定性增加，为更好满足客户真实需求，降低投资风险”。

银行个人交易类业务面临全面收缩。中国银行不是第一家，亦不会是最后一家发布类似公告的银行。

时代周报记者不完全统计，2020年年底以来，工商银行、邮储银行、平安银行等20多家银行相继收紧包括贵金属与外汇业务在内的个人交易类业务，具体措施包括提高交易起点、提高保证金比例、上调风险等级、持仓限额、集中解约等。

7月30日，中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对时代周报记者表示，调高合约金等一系列举措是为了提高投资者的适当性门槛，从而减少银行此类业务的潜在风险。

银保监会主席郭树清曾在2021

年陆家嘴论坛上公开表示，金融衍生品价格波动大，影响因素广，对投资者的专业水平和风险承受能力具有很高要求，“普通个人投资者参与其中，无异于变相赌博，损失的结果早已注定。”

叫停个人交易业务？

数日前，招商银行在官网连发五条公告，收紧贵金属与个人外汇业务。招商银行强调：贵金属市场、外汇市场风险较大，未来将进一步从严限制贵金属及外汇买卖业务，并且建议客户做好仓位管理，适时降低持仓余额。

时代周报记者了解到，针对贵金属和外汇业务，招商银行的调整思路是停止纳新和收紧存量业务两方面。个人外汇期权业务停止发售新产品，符合一定条件的无持仓客户冻结或关闭“招财金”业务功能。

这不是招商银行第一次管控个人交易类业务。

4月9日，招行将纸黄金白银、实盘纸黄金白银业务风险等级由R3中风险调至R5高风险。与此同时，风险评估结果低于A5激进型的客户也不得新开仓交易，交易起点也有相应提高。

7月，工商银行也发布《关于调整账户贵金属业务的通告》警示贵金属交易风险，贵金属产品的风险级别调整为第5级（R5），账户贵金属业务在电话银行渠道的全部功能及在营业网点的部分功能也将关闭；对符合一定条件的无持仓客户关闭账户贵金属业务功能。

值得注意的是，建设银行、工商银行、农业银行、交通银行、招商银行等多家银行在2020年11月曾暂停贵金属业务新开账户业务，各银行对贵

金属和外汇交易的规范力度只增不减。

7月30日，一位中国农业银行的理财经理告诉时代周报记者：“‘原油宝’事件后，贵金属中止交易长达数月，且不能新开户。因为这些产品交易在境外，交易规则能实时修改，对普通投资者风险太大。”

今年以来，浦发银行共发布七条贵金属业务调整公告。在此期间经过三轮调整，Au(T+D)、Au(T+N1)、Au(T+N2)等合约的保证金比例从15%调整至30%，Ag(T+D)从19%调整为40%。

6月29日，平安银行也发布公告，将个人客户贵金属业务合约保证金比例从30%调为35%，合约持仓上限也调低。

由于银行纷纷跟进，一时间市场茫然。

盘和林认为，银行并不愿意放弃贵金属、外汇个人交易类产品，这是一种中间业务收入来源，但是这类产品银行并非完全中间方，往往有连带责任。此时缩减既是为了规避宏观风险，也是为了完善相关交易风险机制。

对于全面叫停个人交易业务的说法，盘和林认为个人交易类业务不会全面叫停，但是会逐步提高门槛规范交易。

收紧背后

多名接受采访的银行业人士认为，贵金属和外汇交易政策收紧始于2020年“原油宝”事件。

2020年4月，由于美原油5月期货合约的结算价跌到了-37.63美元/桶，极端负油价导致中国银行的交易产品“原油宝”大面积爆仓。据媒体报道，6万余名中国银行客户合共损失保证

金42亿元，还“倒欠”中国银行保证金逾58亿元。

“原油宝”事件暴露了银行个人衍生品交易业务潜在的风险。上述农行理财经理对时代周报记者表示，原油宝事件后，银行对贵金属和外汇类的交易产品更谨慎，风险管控收紧是大趋势。

中国银行在上述情况说明中提到，“将在法律框架下承担应有责任，与客户同舟共济，尽最大努力维护客户合法权益”。

根据法院判决，中国银行最终仅承担投资者的穿仓损失及赔偿20%的本金，投资者需自行承担80%的本金损失。

2020年12月，因产品管理不规范、风险管理不审慎、内控管理不健全、销售管理不合规，银保监会对中国银行“原油宝”事件作出处罚通报，对中国银行罚款5050万元，对中国银行4名员工合计罚款180万元。

时代周报记者查阅中国银行个人交易的贵金属交易业务页面发现，“鉴于本产品存在损失全部投资资金的可能性，客户应确认其参与本产品交易活动的损失将不会对客户的个人财务状况和生活产生重大影响。”除此之外，客户未通过银行的专业知识测试，将无法买入账户贵金属产品。

7月30日，银河期货在《贵金属研发报告》指出，美联储加息会议后贵金属价格持续回升，但受上方压力位影响有所回落，整体依然保持区间震荡的格局。

有市场分析人士指出，此时的银行个人类金融衍生品业务波动大，风险无法把控，银行还是应当回归服务实体经济。■

6686

家

>

58

亿元

<

上半年手续费及佣金收入降四成 江苏信托申请冻结天房发展股份

时代周报记者 夏子轩 发自广州

信托公司半年报正陆续发布。近日，江苏国信(002608.SZ)披露江苏省国际信托有限责任公司（下称“江苏信托”）的相关财务信息。今年上半年，江苏信托实现营收约为12亿元，而去年同期为12.43亿元，同比下降3.42%。江苏国信持股江苏信托81.49%。

财务信息显示，江苏信托上半年的手续费及佣金收入表现不及上年同期。报告期内，其手续费及佣金收入约为3.20亿元，较之去年同期的5.28亿元，同比降幅高达39.39%。

“从上半年的财务数据来看，部分头部信托公司和具有特色业务的中型信托公司经营数据已经明显向好，信托业务战略调整和快速转型是支持公司经营出现好转的关键因素。”7月28日，一名资深信托研究员告诉时代周报记者。

“还有部分信托公司经营比较困难，除了业务转型遇阻相对缓慢的影响外，风险项目的处置也是重要的影响因素。”上述研究员认为。

7月27日，江苏信托在接受时代周报记者采访时表示，上半年，营收基本保持稳定，受手续费及佣金同比有所减少的影响，同比略有下降，但仍在正常范围内。

江苏信托还解释称，上半年，公司顺应行业发展态势，加快了业务转型步伐，主动调整业务结构，收缩了部分不符合监管导向的业务条线，客观上在短期内减少了手续费及佣金收入。

此外，信托业整体面临业务再造、

发展战略重塑、竞争格局大变革的大背景下，江苏信托告诉时代周报记者：“接下来将结合自身禀赋和资源优势，在之前成功市场化改革积累的经验基础之上，以更高觉悟、更大力度主动进行业务转型，回归业务本源。”

事实上，江苏信托近年频繁踩雷，相继卷入保千里、金立手机、华晨、贤丰集团等数起债务违约，牵涉债权金额合计高达数十亿元。

据媒体报道，在今年2月召开的2021年度信托监管工作会议上，江苏信托等多家信托公司被点名批评。

天眼查显示，今年年初至今，江苏信托共涉及至少13起司法案件。其中5月底，天房发展（600322.SZ）公告，第二大股东天房集团所持1.496亿股股票被轮候冻结，冻结期限为36个月，冻结申请人为江苏信托。

江苏信托的公告显示，本次轮候冻结是因天房集团债务问题，债权人江苏信托向天津市河西区人民法院申请了财产保全。

截至6月25日，中国裁判文书网披露一则财产保全执行实施类执行裁定书，申请执行为江苏信托，被执行人是天房集团，执行金额为1.93亿元。

营收下滑，净利润微增

江苏信托前身为江苏省国际信托投资公司，成立于1981年10月，2016年12月，*ST舜船（后更名为“江苏国信”）“重整+重组”同步实施并最终完成，江苏信托81.49%的股权注入成功，成为当年曲线上市的第一个案例。

今年上半年，江苏信托实现营收12亿元，同比下滑3.41%；实现净利润

9.90亿元，同比增长3.23%。江苏信托的手续费及佣金收入较去年同期减少2.08亿元，但是投资收益增长1.35亿元，业务及管理费减少0.63亿元，净利润同比微增3.23%。

截至今年年初，江苏信托资产总计280.84亿元，今年6月末资产总计255.87亿元，下降8.89%。

对此，江苏信托向时代周报记者回应时表示，上半年公司资产下降主要原因是降低了包括金融同业拆借等负债类资金规模，表现为公司总资产下降，但公司净资产稳步增长，经营一切正常。

时代周报记者注意到，江苏信托本期应收账款出现较大升幅，据财务信息，今年年初，江苏信托其他应收款为2.33亿元，6月末的其他应收款为4.93亿元，增幅达111.59%。

“今年上半年增加的其他应收款主要为公司缴纳的信托业保障基金，根据《信托业保障基金管理办法》，信托公司按季向信托业保障基金公司集中划缴，这属于开展业务的正常操作。”江苏信托向时代周报记者解释称。

近年，信托公司经营普遍面临较大压力。

据中国信托业协会数据，2019年第四季度至2020年第四季度，信托公司利润总额多为负增长。今年一季度，68家信托公司实现利润总额180.59亿元，扭转了整体下降趋势，同比增长8.73%。

值得一提的是，去年6月，银保监会下发《关于信托公司风险处置相关工作的通知》，要求信托公司压降违法违规严重、投向不合规的融资类信托

业务。然而，江苏信托融资类信托业务依然快速增长。

在今年2月召开的2021年度信托监管工作会议上，监管人士通报了2020年信托公司压降任务完成情况，现场点名批评近20家信托公司。通报原因包括，融资类信托规模不降反增、全年压降任务没有达标、风险资产处置不力，江苏信托是被点名批评的信托公司之一。

申请保全天房集团1.93亿元财产

天眼查显示，今年，江苏信托共卷入至少13起司法案件中，包括民间借贷合同纠纷、金融借款合同纠纷、借款合同纠纷、追收抽逃出资纠纷、服务合同纠纷等，其中，民间委托理财合同纠纷6起。

6月25日，裁判文书网公布了一则财产保全执行实施类执行裁定书，申请执行人是江苏信托，被执行人是天津房地产集团有限公司（下称“天房集团”），执行金额为1.93亿元，案号为（2021）津0103执保713号。

天津河西区人民法院表示，为保护当事人、利害关系人的合法权益，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第一百条、一百零二条、一百零三条第一款、《最高人民法院关于适用<中华人民共和国民事诉讼法>的解释》第四百八十七条的规定，决定对被申请人天房集团名下采取保全措施，立即开始执行。

天房集团前身为1981年由天津市住宅统建办公室改组的天津市建设开发公司，是天津市首家国有独资房地产开发企业，法定代表人为姜义，注

册资本20亿元。该公司由天津津诚国有资本投资运营有限公司全资控股。

天眼查显示，天房集团共涉法律诉讼1046起，身份为被告/被上诉人合计案件金额3.45亿元。有失信记录2条未履行；被执行人记录89条，被执行总金额55.14亿元；限制高消费记录28条。近年，江苏信托多次踩雷。

2018年12月，深圳市金立通信设备有限公司申请破产，债务总额约为173.6亿元，涉及17家银行和12家金融机构。其中，江苏信托认定的债权达10.53亿元；2019年5月，江苏信托向江苏省高院申请诉前财产保全，请求对广东贤丰集团及关联公司、个人等的银行存款16.232亿元或同等价值的其他财产予以保全。

另据媒体报道，2020年9月，华晨集团未按时足额兑付江苏信托—信保盛158号（华晨汽车）集合资金信托计划，江苏信托向华晨集团发出提前还款的通知书，要求华晨兑付贷款本金10.01亿元、利息2000万元、罚息668.38万元，但华晨集团迟迟没有按约定兑付贷款本息。

2020年底，江苏银保监局对江苏国际信托违规开展融资平台业务、违规为银行提供通道服务，给予罚款80万元的行政处罚。

对于未来发展规划，江苏信托向时代周报记者表示，将继续巩固固定收益类标品信托优势，进一步提高权益类信托投资能力和销售能力；设立家族信托部，加速推动家族信托等服务信托业务发展；整体协同财富管理、资产配置能力、信息化支持能力三大基础能力建设。■



但斌道歉再吁价值投资难 市场风向从“茅家军”转“宁组合”？

时代周报记者 汪鹏 发自上海

上周以来，A股市场波动较大，部分此前热门板块集体杀跌，令包括公募基金基金经理在内的不少投资者吃到苦头。“岂止这几天，最近两个月都在亏”“我已卧倒不动”等话语在股吧随处可见。

7月26日晚，私募大佬、东方港湾投资董事长但斌也坐不住了。一直标榜价值投资的他在微博上道歉：从业29年，东方港湾成立17年多，2021年也算经历又一次考验！他还在微博坦承：今年除了美股正贡献，A股与港股都是负贡献。但斌还称“做得不好，我只怪我自己”。

有感而发的寥寥数语随即引发市场热议。有人称，这是但斌的公关策略，意在安抚投资者。也有业内人士认为，这亦从侧面反映出基金经理坚持投资风格实属艰难。

业绩不佳，但斌再道歉

但斌是一位投资老兵，早在1992年就已进入证券投资行业，迄今已近30年，他最成功的两笔投资即是腾讯和茅台。

但斌堪称茅台铁粉，多次在个人微博上唱多茅台，还曾将茅台作为礼物送给巴菲特，甚至在公开场合表示“如果有资金，想将茅台整个买下来”。

茅台虽好，近期表现却不佳。在一众下跌的白酒股中，它与竞争对手五粮液（000858.SZ）跌得最惨。7月21—31日，五粮液累计下跌21.8%，贵州茅台累计下跌15.2%。

相比其他白酒股年初回调后股价很快再创新高，贵州茅台在2月创下2600元/股的历史高价后，已一路下行近半年之久，目前股价已是年内新低，与去年四季度股价相当。

贵州茅台等白马股的下跌影响了但斌今年的投资业绩。他坦言“今年除了美股正贡献，A股与港股都是负贡献”。

时代周报记者查询私募排排网数据发现，截至目前，但斌掌舵的东方港湾旗下有200多只基金在运行。其中，今年成立的基金多数处亏损状态，部分去年成立且在此前实现过不俗业绩的基金，也大多获利回吐。但斌上一次道歉是在今年5月初。当时，他旗下光耀匠心一号G期净值跌破0.8元，触及产品预警线，目前亏损依然超15%。

当时，但斌在个人微博上表示，即便是伟大公司也有调整的时候，公司会克服困难，处理好。同时，公司会重点加仓跟投这只产品。不过截至7月23日，这只基金的最新净值为0.83元，亏损仍较大。

基金经理道歉该不该？

对但斌道歉，市场评论不一。有人认为，基金经理亏钱了，理应出面安抚投资者，避免投资者大额赎回，道歉是一种公关策略。不过也有业内人士直指，钱都亏了，道歉无用，但斌应拿出更多精力反思投资策略。

近期话题人物、私募大V叶飞公开“呛声”但斌：“道歉有啥用？拿出诚意来！现金就是诚意，不是说补偿投资者，而是说免收一年管理费，少收

2%的管理费。”

对叶飞的表态，但斌仍未作出回应，只在7月31日晚在个人微博转引了一篇基金经理访谈，并称“排名之外，基金经理也是活生生的人”。

今年春节后，不少私募基金出现业绩大幅回撤，其中不乏一些百亿私募和明星基金经理。此前，汇安基金已开公募道歉先河。近期，随着公募基金二季报的披露，越来越多的公募基金基金经理向投资者道歉。比如，交银施罗德的王崇就在所管基金的二季报中表示，“从二季度来看，基金组合整体表现不佳，组合内个别重仓股跌幅较大，我们向基金份额持有人表示深深歉意”。

“基金经理在所管产品出现大幅回撤或是业绩跑输大盘、比较基准时，有必要进行反思。但在我看来，今年很多基金经理的错误出现在扎堆抱团股上，价值判断出现一定偏差。”近日，沪上一位公募基金经理对时代周报记者表示。

“价值”风向将转哪儿？

“价值投资的大神都在说，买入好公司，长期持有，做时间的朋友。看似如此简单，可是事到临头却原来如此艰难！尤其是在这两天，大家都感同身受，我也是如此。”日前，一位资深投资者在微博中表示。

时代周报记者采访了解到，最近这轮下跌，对许多公募基金而言，不只是行情走势让他们备受煎熬，未来方向的预判和选择也出现分歧。

但斌依旧关心茅台、五粮液等“茅家军”的动态，也在关注以宁德时代



最近这轮下跌，对许多公募基金经理而言，不只是行情走势让他们备受煎熬，未来方向的预判和选择也出现分歧。目前市场对芯片半导体的关注热度很高。

为代表的“宁组合”，包括日前最为火热的芯片半导体。

这个周末，资本市场有两件事值得一提：一件是在一个半导体行业500人的微信群中，在就国内半导体领域紧缺的“光刻胶”耗材国产化进行讨论时，对于光刻胶以及中芯国际的看法，方正证券首席电子分析师陈杭与中芯国际光刻胶负责人杨晓松发生明显分歧。陈杭怒怼杨晓松“你算老几”，杨晓松揶揄陈杭“你知道的太少了”。但斌在微博中也点评了此事，称“周末刷屏！比行情还火爆，讨论半导体太激动？”

“暂不论此事本身，从侧面看，可以发现目前市场对芯片半导体的关注热度很高。”上述沪上公募基金经理对时代周报记者表示。

另外，有证券分析师在交流群中公开批评张坤：“享受的更多的是国家高速发展的红利，拿了公众的钱，作为公众人物，更应该考虑社会责任感。猛烈抱团白酒，对社会价值观影响太坏了，还是要多反思反省。这几年国内硬科技的发展也是日新月异，以国内没有真正的科技企业为自己抱团找借口，也是不负责任的表现。”

“茅台股价触及2500元/股时，制造基金经理纷纷去买白酒，现在消费基金经理纷纷去找新能源研究员路演。”7月30日，一名业内人士提及这一现象，并称：“未来市场价值风向可能转向半导体、新能源等新兴行业。”不过，也有中信证券等机构认为，从估值方面考虑，目前仍应侧重布局当下估值调整非常充分的消费和医药板块。■



收藏 / 拍卖

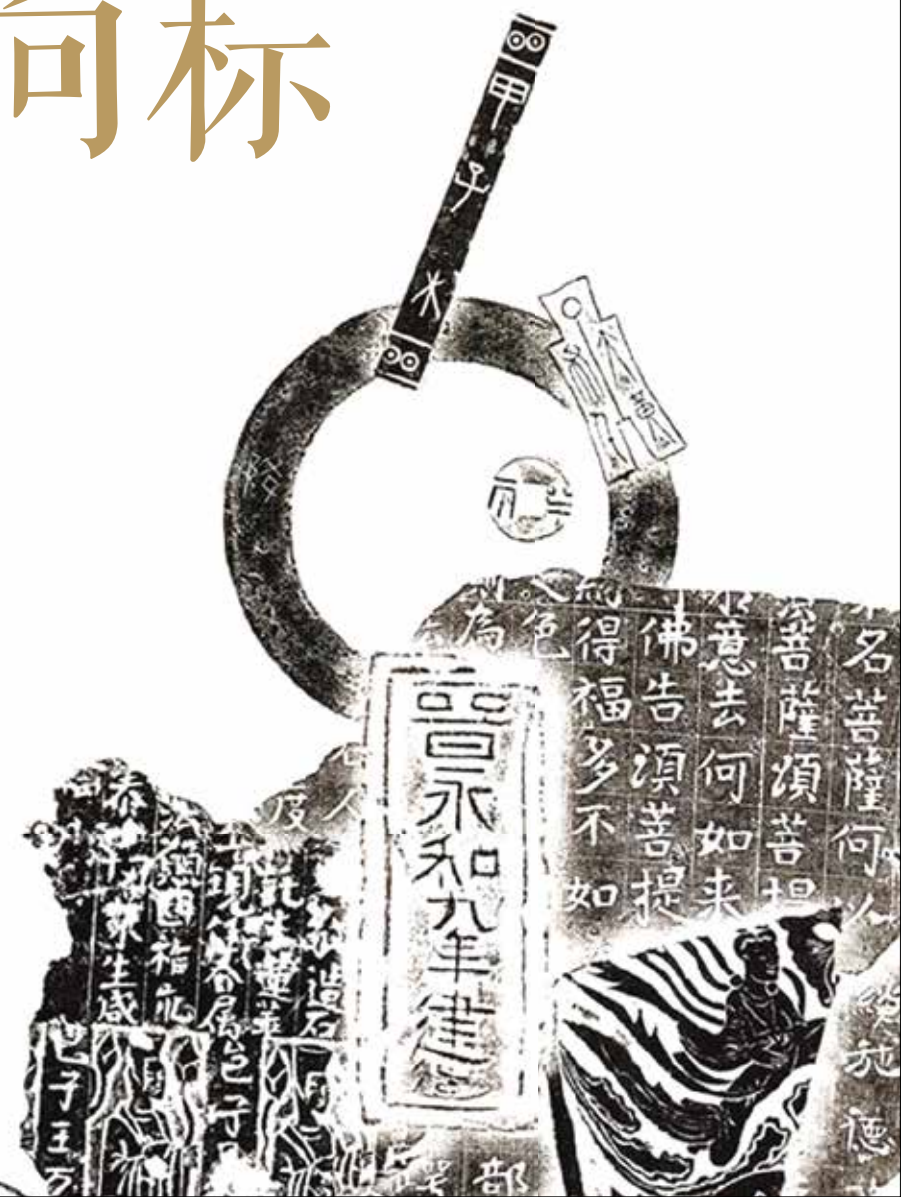


Art
Touch
of
Life

以 艺 术 诠 释 生 活

融合东西 通达古今 大文化风向标

金融 · 地产 · 汽车 · 奢品
广告投放热线：+86 20 3759 2653
邮箱：scpmmag@163.com



基金代销江湖激战正酣 债基也是“蚂蚁”卖得欢

时代周报记者 宁鹏 发自上海

伴随着中国基金业协会对基金代销机构保有量数据披露的常态化，各基金销售渠道的实力也变得无所遁形。

日前，有基金人士告诉时代周报记者，排名的透明化会对整个行业产生深远影响，有助于基金公司更为理性地选择合作代销机构。

据中基协官网数据显示，2021年二季度，头部基金销售机构的保有量数据均有较大幅度上升，其中蚂蚁基金的非货币市场公募基金保有量增长高达1693亿元。

蚂蚁制霸固收保有量

从股混基金保有量口径来看，招商银行仍位居首位。7531亿元的保有量，相比今年一季度的6711亿元，增长超过700亿元。不过，招商银行的领先地位并不稳固，排名次席的蚂蚁基金与其差距不足千亿元。

从非货币基金保有量口径来看，蚂蚁基金已经成为领头羊，其二季度非货币保有规模为10594亿元。两个统计口径之间的差距主要在债基，二季度蚂蚁基金股混基金规模为6584亿元，这意味着债基的保有规模已经超过4000亿元。其他销售机构中，仅有中国银行的债基保有量超过千亿元，在1500亿元以上。

7月30日，有头部基金公司人士告诉时代周报记者，从利润角度看，同等规模的股混基金会对销售机构有更大贡献，但这并不意味着固收保有量

不重要。从过往经验讲，每逢权益大年，货基和债基会有一定比例转化为权益基金，因此，平台的用户黏性才是最重要的。

蚂蚁基金与天天基金的保有量数据，展示了互联网平台的巨大潜力。随着财富的待机转移，拥有流量和费率优势的互联网理财模式正在占据更多的市场份额。在二季度保有量数据中，天天基金亦完成了对建设银行的“超车”。

在2021年之前，商业银行与基金第三方销售机构曾经被当成两个截然不同的赛道。商业银行聚焦高净值客群，利用大量的线下客户经理，形成高成本高定价的业务模式。而互联网平台则聚焦于长尾客户，产品聚焦于低风险的标准化的产品，运营商亦采用低人工参与的流量驱动模式。而现在，随着第三方销售机构在股混基金方面的攻城略地，两条赛道的边界逐渐变得模糊。

银行一折费率“反制”

《全国公募基金投资者状况调查报告》问卷数据显示，对于基础客群而言，在投资公募基金和进行财富管理的过程中，除风险、收益外，买卖便利度以及费率成本等亦是关注点。

事实上，商业银行对第三方销售机构的崛起已开始有所反应。部分商业银行开始将战场的重心转移到移动端。以平安银行为例，平安口袋银行APP中陆续引入了“平安优选”“大咖说”和“财富号”等功能，以“提升客户财富健康度”为目标来提升客户黏性。此外，招行“财富开放平台”策略

持续，目前招财号已有40家资管机构入驻。从QuestMobile公布数据看，招行等银行APP月活跃用户数均在5000万以上，高于其他财富管理机构。

价格战曾经作为第三方销售机构业务扩张的“大杀器”，如今也被银行跟进。以平安银行为例，主动通过费率调整夯实客户基础，7月该行主动将超过3000只A类份额基金申购费率降至一折，同时推出1600多只前端费率为零的C类基金。此外，招商银行亦于7月份宣布推出公募基金差异化费率体系，将超过千只权益类基金的申购费率降至一折。

时代周报记者亦发现，头部第三方销售目前代销的基金只数都在5000只以上，而头部银行的代销只数均不到4000只。从代销货架丰富度来看，头部代销银行要逊于第三方销售。

此外，商业银行的业务流程仍有待梳理。目前大部分银行渠道仍仅有“T+3”交易日资金到账的银行卡模式，或基于此安排基金的卖出与再买入过程。但第三方销售和基金公司直销渠道，则多引入“T+1”交易日资金到账的货币账户模式，此外部分基金公司直销模式，亦引入了“T+0”确认的公司内基金转换模式。

券商加入战局推动转型

从中基协此次公布的今年二季度众机构公募基金销售保有规模来看，目前基金代销江湖总体呈现“银行规模领先、券商数量占优、独立销售机构后来居上”的竞争格局。

在入围的100家基金代销机构中，券商多达51家，在数量上占据半壁

江山。统计显示，这些券商的权益基金合计保有规模为1.05万亿元，非货币公募基金保有规模为1.11万亿元。非货币基金保有规模位居前十的券商分别为中信证券1221亿元、华泰证券1126亿元、广发证券841亿元、中信建投585亿元、东方证券505亿元、招商证券534亿元、国信证券500亿元、银河证券485亿元、兴业证券476亿元、国泰君安491亿元。

在财富管理转型的大趋势下，越来越多的券商在公募基金销售费用体系上进行主动变革，从而做大金融产品保有量。

7月30日，招商证券宣布，将超过3000只A类份额基金申购费率降至一折，超过1200只C类份额基金实现零申购费。时代周报记者了解到，此次调整后，其代销公募基金费率将与支付宝、天天基金等互联网第三方平台拉平。

招商证券财富管理部相关人士对时代周报记者表示，关注长尾客户，布局C类基金份额和低费率的A类基金份额，直接带来的影响就是吸引更多客户到公司平台购买基金。而主动降低费率，同样是券商行业顺应财富管理业务由卖方服务向买方服务转型的大势所趋。

事实上，在招商证券之前，券商APP上架销售的基金，也出现了个别基金A类份额申购费打一折、C类份额零申购费的情况。

“客户对财富管理机构的认可度最终体现在客户数与管理资产保有量上，关乎客户体验的投资成本、产品配置、专业陪伴等都是关键。”上述财富管理部人士称。■

3000
只



THE TIME WEEKLY
时代周报

影响
有影响力
的人

THE TIME WEEKLY
时代周报



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

起底海之圣：新产品疑点重重，销售或涉传销

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

“不手术、不打针、不吃药，眼部细胞抗衰，改善视力。”在公众号“未来新视界Ai”“新海之圣生命科学”中，青岛海之圣生物工程有限公司（下称“海之圣”）如此介绍旗下的护眼新品鹰瞳视界。

今年3月，海之圣在“未来新视界Ai”中低调推出鹰瞳视界。一盒鹰瞳视界配有4瓶粉色液体状物质和一卷护理膜，每瓶2.5毫升，售价高达1980元/盒。6月，“未来新视界Ai”公众号已迁移至“新海之圣生命科学”，后者账号主体为青岛海汇网电子商务有限公司。天眼查显示，青岛海汇网电子商务有限公司系海之圣全资子公司。

在经销商和代理商口中，鹰瞳视界更成了无所不能的神药。“每天1—3次，20分钟提升视力”“近视、散光、老花、弱视人群等通通有效”等宣传语不一而足。相同的治疗案例视频在经销商、代理商的微博、朋友圈、视频号中流转，每个视频都配上了醒目的标题，《一个月视力提升5行》《白内障和飞蚊症3天改善》《近视度数）一个月从300度降到175度》。

实际上，2019年4月，国家卫健委等六部门就联合发文，强调在目前医疗技术条件下，近视不能治愈，并要求规范儿童青少年近视矫正，加强监管，不得在开展近视矫正对外宣传中使用“康复”“恢复”“降低度数”“近视治愈”“近视克星”等宣传用语。

医学界一致认定：不论何种白内障，手术治疗是最有效的手段。到目前为止，还没有任何一种药物被证明能治愈白内障。

海之圣成立于2003年11月，是集科研、生产、销售、服务于一体的一家高科技、自动化企业。天眼查信息显示，创始人王元圣持股近40%，并担任总经理。自成立之初，海之圣便以会议销售模式进场，一步成为保健品会销巨头。2015年，海之圣获得商务部颁发的第67张《直销经营许可证》，进军直销市场。

部分经销商和代理商介绍鹰瞳视界时称其为直销产品，以直销之名不断招募发展下级代理，商业模式被外界指责涉嫌传销。事实并非如此。时代周报记者在海之圣官网上发现，在其获批的19款直销产品中，并无鹰瞳视界等护眼产品。商务部直销行业管理信息系统官网显示，鹰瞳视界并不属直销产品。实际上，海之圣的直销批准区域仅限于青岛。

2018年年末的权健风波让保健品和直销行业遭遇前所未有的信任危机，监管部门对直销行业系统清理整顿。然而，伴随移动互联网技术的全面普及和发展，依托利用互联网、网络社交媒体、手机客户端等，直销行业仍鱼龙混杂，虚假宣传、涉嫌传销的现象不时见诸报端，手段方式更加隐蔽。

7月26日，就鹰瞳视界产品涉嫌虚假宣传、商业模式涉嫌传销等问题，时代周报记者多次致电海之圣相关负责人，截至发稿，未获回应。

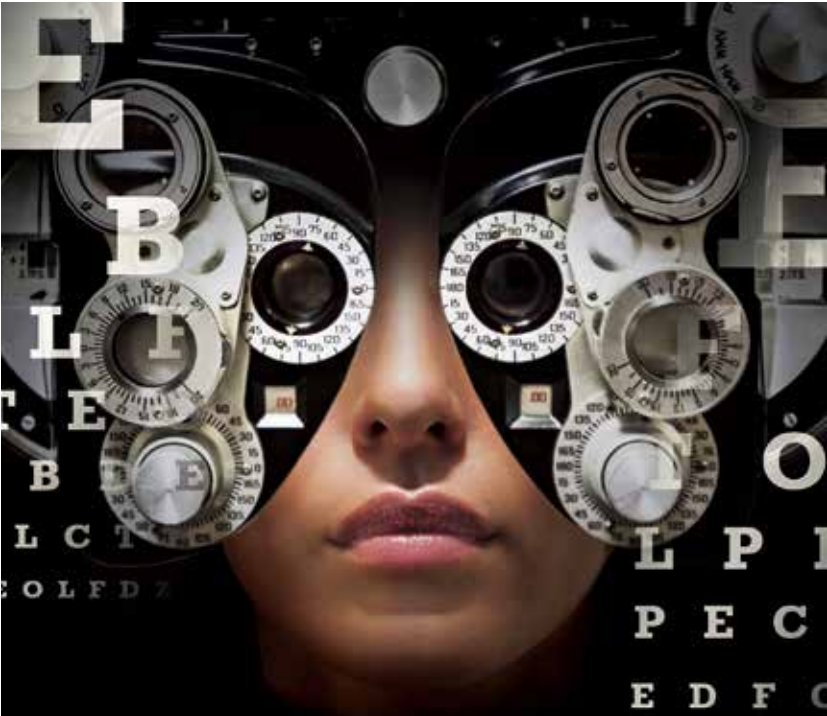
或涉嫌虚假宣传

鹰瞳视界的说明书显示，产品的名称为“液体敷料+滴注式给药器”；预期用途是用于小创口、擦伤、切割上等浅表性创面及周围皮肤的护理；工作原理为通过在创面表面形成保护层，起物理屏障作用。该产品的适用人群是因用眼过度引起的眼疲劳、眼干涩、老花眼、近视、酸胀疼痛等。

据药品说明书，鹰瞳视界由谷氨酸、甘氨酸、丙氨酸、亮氨酸、核苷酸、赖氨酸、牛磺酸、维生素、微量元素、纯化水和液体敷料组成。制造商是深圳中科锐智糖尿病研究所，总经销商系海之圣。

“只是这些原料，眼睛敷上去并不会有什么明显的好处。目前，并没有药物能在短期内明显提升矫正视力。”一名眼科医生张岚（化名）对时代周报记者指出。

海之圣在官方推文和宣传海报



中声称，鹰瞳视界拥有三大创新核心技术：第一，是眼球母细胞增殖技术，只有增殖眼球母细胞，替换掉衰老和凋亡的细胞，才能从根本上解决眼部不适等问题；

第二，是针对修复细胞，包括神经细胞、睫状肌和晶状体，动态控制眼轴，延长稀释眼内“屈光间质”降低晶状体和玻璃体的密度，减少光学折射率，使焦点在眼内后移，达到视网膜黄斑区，使眼睛看得更清楚；缓解近视眼，远视眼、老花眼、青光眼、白内障、眼干、眼涩、眼酸痛；

第三，是通过肽链运用技术，让营养成分以小分子的形式得以快速吸收。通过外部涂抹的方式，提供眼部细胞所需营养物质，赋活眼部细胞修复机制。

“负责任地告诉你，这产品不靠谱。”7月22日，一家三甲医院的眼科医生林恒（化名）向时代周报记者指出。他解释称，“眼球没有母细胞，应该是干细胞再生。他们连最基本的概念都没弄清楚，（况且）近视和白内障都只能通过手术彻底解决。”

深圳中科锐智糖尿病研究所（下称“中科锐智”）成立于2015年6月，梅连武担任所长和法定代表人，经营范围包括生物制品的技术开发、保健食品的技术开发、一二类医疗器械研发等。除中科锐智，梅连武还在10家公司任职或持股。

7月23日，广东威法律师事务所主任律师刘斌在接受时代周报记者采访时表示，如最终查证白内障及近视的治疗通过鹰瞳视界这款产品根本无法达到宣传中的效果，鹰瞳视界将构成虚假宣传。

《反不正当竞争法》以及《广告法》都对“经营者的宣传行为”作出规定，经营者的广告不得含有虚假的内容，不得欺骗和误导消费者，不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者。

“鹰瞳视界的虚假或夸大宣传的行为，还可能构成不正当竞争。”刘斌对时代周报记者称，监管规范经营者的宣传行为，是为了保护消费者的合法权益，防止虚假宣传误导、欺骗消费者；另一方面也是为了维护良好的市场秩序。“若经查证，鹰瞳视界属夸大或虚假宣传，它的行为将有可能构成不正当竞争行为，将受到市场监管部门的处罚。”刘斌说。

是直销，还是传销？

要成功卖出售价1980元/盒的鹰瞳视界护理液，并不容易。时代周报记者了解到，目前，该产品可经过经销商、代理商注册会员购买，在淘宝、拼多多等电商平台也有出售。

时代周报记者以欲购买产品和加盟为由，联系了鹰瞳视界代理商周玥（化名）和经销商李然（化名）。周玥介绍称，鹰瞳视界是一款直销产品，采用直销模式，“卖货通过系统报单，由公司发货，只要花1980元购买产品，即可加盟代理，不需要考取直销员证”。

据《直销管理条例》，直销是指直销企业招募直销员，由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者推销产品的经销方式。直销企业应当对拟招募的直销员进行业务培训和考试，考试合格后由直销企业颁发直销员证。未取得直销员证，任何人不得从事直销活动。

此外，并非所有产品都在直销范围内。根据商务部发布的直销产品类别及生产指引，直销产品的类别仅有化妆品、保洁用品、保健食品、保健器材、小型厨具、家用电器6类产品。

李然将时代周报记者拉入名为“鹰瞳视界·眼镜的守护神”的微信群，该群人数达200人。李然称，这是他们的“医生答疑群”，有人专门负责解答疑问。然而，所谓的“医生答疑群”并不存在医生，答疑的三人分别为客服“鹰瞳小天使”、群主老魏和号称“鹰瞳视界对接全球领袖”的林泽钦。

每当有新人入群时，客服“鹰瞳小天使”便会发布从“1到11”的答疑清单，清单包含鹰瞳视界产品简介、核心技术原理、海之圣公司简介，以及怎么加盟代理鹰瞳视界等。一方提供数字后，“鹰瞳小天使”便会将数字对应的资料发在群里。除此之外的问题，通常由老魏和林泽钦二人在线解答。

时代周报记者从上述微信群了解到，鹰瞳视界售价1980元/盒，当前活动价买一赠一。个人花费1980元购买产品即可获得会员资格，成为会员即赠送代理资格。代理商可以通过销售产品和发展下级并从下级销售的产品中分得利润。

而在周玥发送给时代周报记者的鹰瞳视界商业模式讲解视频中，一女性在给多名女子讲解时提到，“只要因下级裂变的所有人，子子孙孙无限代，都是我的一市场和二市场产生的业绩，只要一市场进个人，二市场进个人，他俩一产生对碰，我就赚936元。”

据《禁止传销条例》，组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员交纳费用或者以认购商品等方式变相交纳费用，取得加入或者发展其他人员加入的资格，牟取非法利益的，属于传销。

刘斌向时代周报记者分析指出，鹰瞳视界的入会方式属于通过变相方式交纳费用以取得资格的情形，代理商模式的情形涉嫌传销。

从周玥和上述微信群分享的鹰瞳视界“商业模式PPT”中可以看出，鹰瞳视界通过分享收益的方式拉取会员，且会员等级不同，拉取会员后所得收益也不同，如通过分享三单“1980优客会员”（即拉三个会员）即可获得收益2160元，通过分享三单“3960创客会员”即可获得4320元的收益。

“很明显，这就是鼓励会员拉人头，并通过发展下线取得收益。”刘斌还对时代周报记者指出，鹰瞳视界将领导团队分为多代，按照不同代数，依据不同比例取得收益，属于一层一层发展下线的方式。《禁止传销条例》明确，“组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员发展其他人员加

入，形成上下线关系，并以下线的销售业绩为依据计算和给付上线报酬，牟取非法利益的”属于传销。

刘家齐加盟，曾涉北方大陆传销案

周玥发给时代周报记者的所谓“新人学习资料”中，除详细介绍海之圣、中科锐智和相关产品外，还提到一个关键人物——刘家齐。

该资料显示，刘家齐是江苏盐城人，17年前是江苏盐城高考状元，考上复旦大学脑神经外科，后又进入斯坦福大学攻读博士，曾在北方大陆创造业界奇迹。2020年年底，王元圣认识刘家齐，二人达成一致后，刘家齐带领跟随他多年的团队共同入股更名后的新海之圣，占股67%，由刘家齐担任新海之圣的副董事长，全权负责当前板块。

不过，时代周报记者在天眼查中查询不到与新海之圣的相关信息。

北方大陆全称为北京北方大陆生物工程有限公司，与海之圣同属直销企业。成立于2003年的北方大陆在2015年取得直销牌照后，业绩曾连续多年高速增长，一度成为行业黑马。

“未来新视界Ai”公众号今年3月30日发布《选择新海之圣的十大理由》文章，刘家齐作为副董事长与王元圣并列，并称刘家齐的梦想是“将海之圣打造成一家稳健的、可持续发展的、并受人尊敬的国际化企业”。

据中新融媒报道，2013年，刘家齐加盟北方大陆，此后出任北方大陆家和联盟全球执行董事，带领团队创造业绩超过10亿元。报道还称，2019年上半年，刘家齐在北方大陆传销案中被抓。2020年刘家齐重获“自由”，尚处于取保候审时期就与多家直销企业联系和接触，最终敲定了同为直销企业的辽宁未来生物科技有限公司（下称“未来生物”），双方达成合作。

上述报道还援引业内人士消息称，刘家齐加盟未来生物之后，召集不少曾经一起做做市场的领导人重新起盘，并推出了“新零售”的市场战略。而未来生物制定的奖金和销售制度同样被指涉嫌传销。

天眼查数据显示，2020年4月17日，辽宁未来健康控股集团有限公司（下称“未来健康”）发生变更，新增刘加谦为经理。未来生物是未来健康的大股东，持股65%。

实际上，在鹰瞳视界发布之前，海之圣的经销商、代理商就曾多次被指责涉嫌虚假宣传和传销等违规行为。

2014年6月，陕西岐山县五丈原工商所调查发现，有团体采取产品推介会形式，对“海之圣”牌保健品进行宣传销售，涉嫌虚假宣传，非法销售，违反了有关工商法规；

2018年10月，山西泽州县公安局大阳派出所发布警情通报称，外来泽州县人员王某和其儿子孙某以代理“海之圣”牌保健品为名，进行微整形、美容相关培训，实为进行传销活动。二人借机收取高额入会费，鼓励成员拉人头入会，其间共收取11名群众入会费8万余元。

中国裁判文书网2019年发布的一份民事判决书显示，原告在陈述事实和理由中提到，沙河市某经销部对老人们进行虚假宣传，以海之圣松花粉固体饮料、海之圣增强免疫力双合软胶囊等产品有着强大的治疗功效，既能够治疗心脑血管疾病、治愈四高等症大肆进行鼓吹，在宣传时被告海之圣的区域经理亲自到场，继续虚假宣传。判决书中还提到，该经销部自己购置使用子午流注循经按摩器，既未经相关部门许可，也未在其经营范围内。

今年6月，“未来新视界Ai”发布《关于渠道乱价销售扰乱市场的声明公告》。该公告称，近期，在部分网络上出现了“鹰瞳视界”产品的销售，公司法务部门已经开展法律调查，对网络低价销售产品相关店铺及个人进行调查搜集取证，并委托专业律师团队开展法律问责，进一步追究其法律责任；对扰乱市场价格、恶性市场竞争销售产品等市场行为，一经发现，公司将严肃处理。■

神秘人隋田力操盘通信惊天骗局：15家企业卷入其中 损失或超243亿

◀ 上接P9

中利集团(含参股公司中利电子)风险金额29.39亿元,其中应收账款逾期13.85亿元,存货减值风险7.83亿元,预付款项风险7.71亿元;瑞斯康达风险金额11.95亿元,其中应收账款逾期10.16亿元,预付款项风险1.79亿元。

风险金额在10亿元以下的则有4家。具体来看,除了最新公告爆雷的康隆达之外,汇鸿集团风险金额5.51亿元,其中应收账款逾期1.96亿元,存货减值风险3.55亿元;宏达新材风险金额3.72亿元,其中应收账款逾期1.21亿元,存货减值风险2.51亿元;国瑞科技风险金额2.65亿元,其中应收账款逾期1.67亿元,存货减值风险0.98亿元。

*ST华讯(000687.SZ)、ST新海(002089.SZ)、宁通信B(200468.SZ)、航天发展(000547.SZ)、江苏舜天(600287.SH)、浙大网新(000547.SZ)等多家公司也曾与隋田力关联的公司有业务来往。其中,ST华讯和ST新海如今已是一地鸡毛,而浙大网新、航天发展则在投资者平台忙着撇清关系。

重叠的供应商

在专网通信业务的交易链条中,与隋田力关系密切的上游供应商是最大赢家,处于“稳赚不赔”的位置。

这些上市公司的上游供应商主要包括上海星地通、新一代专网通信技术有限公司(下称“新一代专网”)、宁波鸿孜通信科技有限公司(下称“宁波鸿孜”)、新三板公司海高通信(839211.OC)、重庆博琨瀚威科技有限公司、浙江鑫网能源工程有限公司等。

上海星地通是该交易链条中的核心。这家公司成立于2011年7月,隋田力持股90%,任执行董事;隋田力是海高通信实控人。此外,隋田力全资持股的上海星地通讯工程研究所(下称“星地研究所”),曾持股新一代专网30%。在2009年11月至2017年9月,隋田力担任该公司总经理。

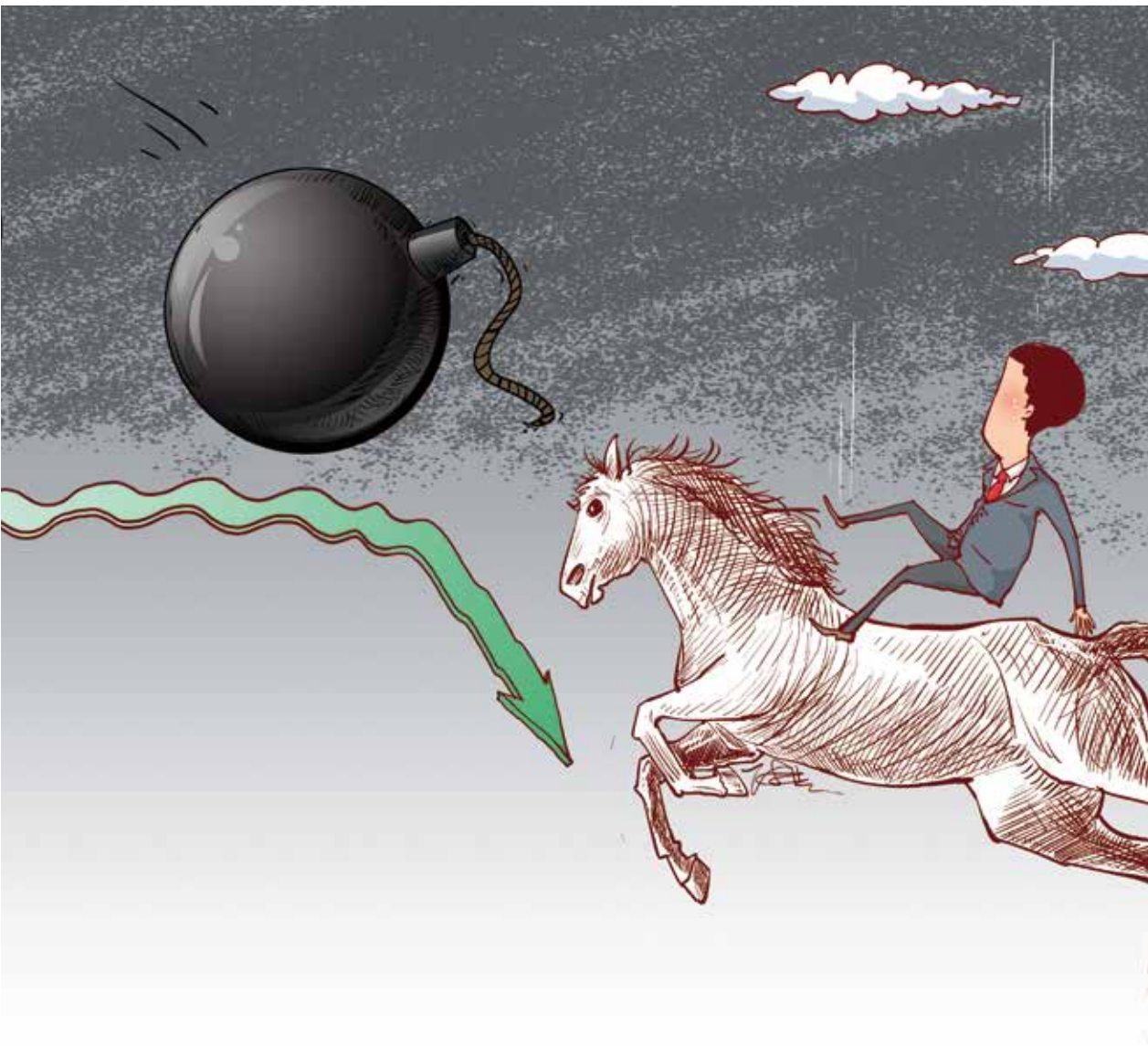
宏达新材实控人杨鑫所控制的宁波鸿孜同样与隋田力有关联。公开信息显示,宁波鸿孜与隋田力控制的宁波星地通在工商注册时使用了同一邮箱及手机号,且办公地点处于同一栋楼。此外,与隋田力相关的上海星地通、江苏星地通、深圳天通和新一代专网,均为宏达新材全资子公司上海观峰的客户。7月28日,深交所就此下发关注函,目前宏达新材尚未回复。

据《证券时报》报道,除上海电气、汇鸿集团之外的11家上市公司,自2014年先后展开专网通信业务以来,历年累计的预付款总额达到735亿元,其中预付给上海星地通、新一代专网、宁波鸿孜、重庆博琨和浙江鑫网5家供应商的金额累计达到439亿元,占比接近60%。

换言之,这些上市公司至少有数百亿元预付款都流向了与隋田力关联的公司。其中,上海星地通是ST新海、ST华讯、凯乐科技、宁通信B的供应商;新一代专网是ST新海、凯乐科技、中利集团的供应商;宁波鸿孜则是ST新海、中利集团的供应商,海高通信是中利集团的供应商;不难看出,这些供应商具有较高的重叠性。

具体来看,ST新海是最早涉足专网通信业务,并与上海星地通、新一代专网合作的上市公司。2014年,ST新海新增专网通信业务,这一业务之后逐渐成为公司营收主力。2014年和2015年,新一代专网是ST新海的第一大预付对象,2016年是第二大预付对象,3年共计预付了13亿元;2015年第二大预付对象是上海星地通,预付款为3.19亿元。在隋田力卸任新一代专网总经理后,2017年和2018年,ST新海第一大预付对象变成了宁波鸿孜,预付款合计超过10亿元。

凯乐科技2015年将专网通信行业务确定为主业,从这一年开始,上海星地通和新一代专网便成为其主



要供货商。

凯乐科技7月23日披露,公司向上游供应商新一代专网采购的三款专网通信产品,出现了11.51亿元的供货逾期,而公司已按合同约定支付了全部合同金额95%的预付款。5天后,凯乐科技公告,经公司自查,目前新增供货商逾期供货合同23.05亿元。

财报数据显示,2016—2020年,凯乐科技向前五大供应商预付款合计356.2亿元。究竟凯乐科技向隋田力的关联公司预付了多少钱,尚待进一步披露。7月30日,时代周报记者致电凯乐科技董秘办,电话一直无人接听。

和上海星地通打交道的上市公司中,*ST华讯是次数最多的一家。2015—2020年,上海星地通一直位列*ST华讯预付款第一位,6年预付款合计超20亿元。

中利集团参股公司中利电子的供应商是海高通信和宁波鸿孜。截至今年6月30日,中利电子通信业务账面预付款项金额7.7亿元。但中利电子称与海高通信、鸿孜通信多次沟通,对方至今仍未发货,也未退回预付款项。

下游“国企”背书

和上游供应商类似,“专网通信业务”交易链条中的下游客户亦多为国企,且同样与隋田力有着千丝万缕的联系。

这批下游客户主要包括富申实业、普天信息、环球景行、航天神禾、南京长江电子、首创集团、首创集团贸易分公司、哈尔滨工业投资集团和上海电讯。

其中,普天信息为中国电子科技集团全资子公司,中国电子科技集团是中央直接管理的国有重要骨干企业;南京长江电子是中国电子信息产业集团控股的国有大型电子信息企业;首创集团是北京市政府所属国有大型企业;哈尔滨工业投资集团实控人为哈尔滨市国资委;环球景行由重庆市国资委100%控股;航天神禾50%持股股东为中国航天系统科学与工程研究院;上海电讯是上海大型国企上海电气的控股子公司。

最为神秘的是富申实业。*ST华讯、瑞斯康达等曾在公告中称,富申实业是当地政府第五办公室下属全资单位,性质特殊。

一家企业商事信息查询平台显示,富申实业由上海市政府第五办公室100%控股,是全民所有制企业。国家企业信用信息公示系统显示,富申实业属于全民所有制,但未披露股东信息。

就上述信息的真实性,时代周报记者在上海市政府官网中进行核实发现,无法查询到“第五办公室”。

一定程度上,或许是因为有“国企”背书,这些下游客户才能在与上市公司的合作中轻松获取对方的信任。

具体来看,富申实业是ST新海、*ST华讯、凯乐科技、瑞斯康达、中利集团、上海电气、国瑞科技7家上市公司的客户,航天神禾是汇鸿集团、凯乐科技、飞利信、中天科技、中利集团、康隆达6家公司的客户,普天信息是ST新海、*ST华讯、宁通信B、凯乐科技4家上市公司客户,南京长江电子也是上海电气、国瑞科技、宏达新材、中利集团4家公司客户;环球景行则是凯乐科技、瑞斯康达、上海电气3家公司的客户。在这次集体爆雷中,欠款客户也高度重叠。

前述国瑞科技证券部工作人员对时代周报记者表示,公司考察过富申实业,了解到其属于上海市第五办公室旗下公司,“公司从侧面了解到,第五办公室好像职能不一般,富申实业又声称该产品是特殊用途,公司觉得比较吻合,加上富申实业签合同后付10%的定金,因此,公司觉得有国企背书,风险还是可控的”。

“富申实业等签合同后,推荐公司到上海星地通采购,公司自己找到符合技术要求的厂家也可以,但只有上海星地通能提供这个产品,公司只能找它,在这些业务中,他们(富申实业)可能跟上海星地通是一起的。”该工作人员称。

随着上市公司陆续爆雷,大部分下游客户面临被上市公司起诉的结果。隋田力究竟是如何撬动这些“国企”加入“专网通信业务”交易链条中的,目前这些看似有国企背景的下游客户尚未作出公开回应。

8月2日,时代周报记者致电首创集团和普天信息,相关工作人员均表示无法转接电话给公司高管。

隋田力和融资性贸易

这一切谜团似乎都系于隋田力一人身上。

隋田力出生于1961年8月,今年60岁,大专学历。1979—1994年,他在部队服役15年。此后,他在江苏当了4年公务员。1998年11月,隋田力下海经商,成立上海星地通讯工程研究所,并担任所长。2011年,隋田力创立上海星地通,并以此为核心对外投资了多家公司,包括北京赛普、航天神禾、上海奈攀等。

时代周报记者发现,在2020年举行的第四届全国智能制造创新创业大赛官网中,隋田力是专家团队中的一员。该比赛由工信部直属事业单位国家工业信息安全发展研究中心等单位主办。在相关介绍中,隋田力是中国电子工业科学技术交流中心负责人,曾在公安通信部门、中国电子科技集团等机构任职。

隋田力还曾以中国电子工业科学技术交流中心相关职务身份出现在公开场合。

2018年8月25日,时任工信部直属单位中国电子信息产业发展(赛迪)研究院院长卢山一行7人赴恒芯天际调研考察,重庆市合川区领导陪同调研。在恒芯天际官网刊登的新闻资讯表述中,“交流中心隋田力先生”和恒芯天际董事长杨洪南共同出席活动。

恒芯天际官网显示,公司成立于2016年,由中国电子工业科学技术交流中心管理、指导,工信部所属的北京赛普星通投资管理有限公司(下称“北京赛普”)牵头出资组建,致力于信息安全产业发展的科技型企业,是重庆民营企业100强。

“(2019年)12月11日上午,桂林市高新区领导陪同工信部中国电子科技交流中心首席专家隋田力一行莅临我司考察指导。”桂林光隆科技集团在旗下微信公众号的一则消息中称。

2020年4月,隋田力以“中国电子科技交流中心主任”身份前往国有控股企业江苏金陵科技集团考察。爆雷事件发生之后,金陵科技已删除了这一文章。

时代周报记者在工信部官网查询发现,2012年之后,工信部官网中就检索不到“中国电子工业科学技术交流中心”相关信息,也未有隋田力人事任免信息;目前工信部的直属单位中并没有中国电子科技交流中心和北京赛普。

据天眼查数据,股权穿透后,隋田力合计持股北京赛普48.4%,是实

控人。海高通信在2020年年报中披露了隋田力简历,也没有他在中国电子工业科学技术交流中心的任职信息。隋田力的身份和履历存疑。

隋田力还与部分下游客户有股权联系。他在电气通讯扮演着关键角色,通过上海星地通及上海奈攀持有电气通讯34.5%的股权,是第二大股东。隋田力从2020年12月起担任该公司副董事长;他控制的北京赛普还持有航天神禾50%股权。

隋田力在整个交易链中起到了关键作用,但这些国企为何会参与其中,为何又会与上游供应商在同一时期内集体违约,依旧是一个谜团。而谜团背后均指向被国资委“严令禁止”的融资性贸易。

这并非无迹可循。

*ST华讯的审计机构大信会计师事务所所在审计公司2019年年报的过程中发现,该公司下游客户富申实业确认收入的到货验收单“验收合格,符合合同要求”的字迹,并非富申实业员工填写,据公司解释为上海星地通人员所写。大信会计师事务所称,无法判断*ST华讯全资子公司南京华讯向富申实业销售商品交易的真实性。

7月30日,深交所也下发关注函,要求*ST华讯核实与上海星地通、富申实业相关交易是否具有商业实质。

据国瑞科技7月披露的公告显示,3月27日,上海星地通与国瑞科技签订《补偿协议》,约定上海星地通承担督促富申实业、南京长江电子等买家按期支付货款的责任,如买方逾期,则由上海星地通补偿国瑞科技购销合同约定的违约金,补偿额不超过相应合同总金额的5%。

天眼查显示,今年6月2日,上海星地通将旗下江苏星地通质押给哈尔滨工业投资集团。需要说明的是,哈尔滨工业投资集团拖欠电气通讯5672.25万元,上海星地通作为电气通讯二股东,此举同样解释不通。

宏达新材在7月16日发布的2020年财报问询回复中,进一步披露了其专网通信业务的客户情况,其中包括保利民爆、江苏弘萃、中宏正益、上海瀛联、上海星地通、江苏星地通、深圳天通和新一代专网,其中后4家公司均是隋田力的关联方。

宏达新材还披露了其客户江苏弘萃采购多网融合应急通信基站的主要用途是再次销售,下游客户的公司名称是宁波新一代,宁波新一代正是新一代专网的全资子公司。

“经公司与宁波新一代联系沟通,对方表示其客户信息不能提供。故公司暂时无法完整核实江苏弘萃向公司采购产品后的最终销售客户及采购用途。”宏达新材称。

这些迹象反映出,隋田力的部分关联公司既是上述爆雷上市公司的上游供应商,还与上市公司部分下游客户有股权关联,更是部分下游客户的客户,由此形成了一个资金闭环。业内认为,这是典型的融资性贸易业务。

在这个庞大的融资性贸易网络中,风险暴露之前,上市公司、下游国企、上游供应商皆大欢喜,一旦某个环节出现问题,则是惊天大雷。

据《证券时报》报道,有接近案情核心的知情人士透露,上电通讯销往的下游都是隋田力指定的,而下游再销往的下游也是隋田力指定的。产品最终去向无人知晓,产品最终用户在哪也无人知晓。

“目前,我们还不能判断这个业务是否完全是一个骗局,这里面很多东西不一定能轻易解释得了,如果是骗局,它那个产品还是蛮复杂的,而且确实有应用场景,每个通信机都有一个专门软件对应,公司技术人员也曾拆过该产品,经过市场调研后,认为该产品是有一定的用途,比如可以在山区、野外使用。”前述国瑞科技证券部工作人员对时代周报记者表示,公司确实是做产品,不排除其他上市公司在单纯做这种垫资贸易。

时代周报记者连续致电上海星地通,但电话始终无人接听。■

一嗨租车计划在港交所上市

中国租车自驾市场远没到天花板

时代周报记者 陶书宁 发自上海

“我们确有在港交所二次上市的计划，具体时间尚未确定。”7月27日，面对沸沸扬扬的上市传闻，一嗨租车创始人、董事长兼CEO章瑞平甫一落座，就向时代周报记者披露上述信息。

彭博社报道称，一嗨租车计划赴港IPO，融资10亿美元，并寻求50亿美元估值。

一嗨租车成立于2006年，2014年登陆纽交所，是首家在美上市的中国租车企业。2019年，一嗨租车完成私有化。

“美国资本市场把一嗨与美国成熟市场的企业放在同一维度看待，一嗨市值被严重低估。”章瑞平解释道，“美国租车市场经过近百年的发展，增长维持在个位数。中国是发展中国家，是新兴市场，还在不断高速向前发展。再用那种估值方式，对一嗨显然不合理。”

“上市时间、融资金额和估值，这些也看市场环境等因素。”谈及此次在港上市，章瑞平直言并非出于融资目的，“一嗨租车的现金流充裕，现有融资渠道、工具包括海外公开债等，完全可以满足发展需求。”近期，一嗨发行的4.5亿美元债均获10倍以上的超额认购。

在章瑞平看来，上市意味着再一次成为公众公司，这有利于进一步提高企业的品牌知名度。他也坦承，上市也可以给投资者提供流动性。章瑞平笑言：“在港上市没有时差，起码不用晚上开会。”

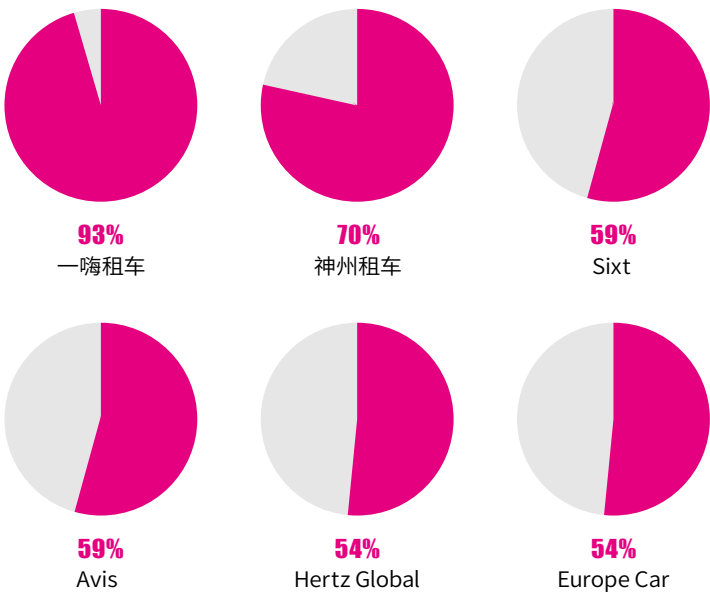
自2019年从纽交所退市后，一嗨租车的公司治理仍按上市公司要求执行。目前，一嗨租车董事会成员组成多元，公司治理均衡。私有化后，一嗨租车继续保持高速稳健发展。

2020年，一嗨租车克服疫情冲击，经营业务当年4月就已全面复苏，全年营收与上年相当。随着头部企业规模效应日益凸显，“护城河”不断筑宽，市场对一嗨的估值维度更为丰富。

新冠肺炎疫情冲击旅游出行 一嗨业绩反弹领跑全球同业

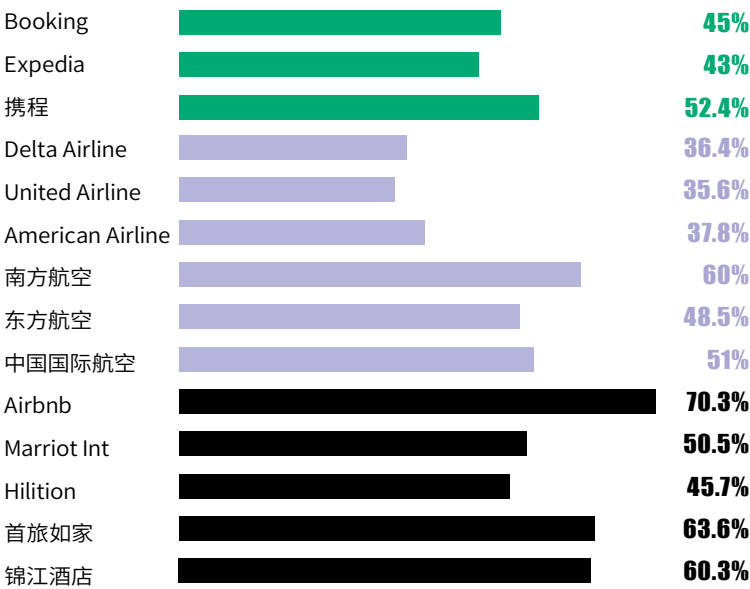
2020年汽车租赁行业营收恢复比例

一嗨在全球主要市场中排名第一



2020年商旅航空企业营收恢复比例

OTA 航空 酒店



克服疫情冲击

租车自驾市场全面复苏

疫情给全球租车行业都带来不小冲击。

全球最大汽车租赁公司赫兹也未能逃脱疫情影响。2020年，赫兹客户锐减，业绩大降。这家创立超过百年，拥有约77万辆车、3.8万名员工的租车巨头已在2020年5月申请破产。

中国多家租车企业也遭受疫情冲击。财务数据显示，神州租车2020年营收39.94亿元，同比下滑28.2%。其中，神州租车的汽车租赁收入为37.55亿元，对比上年的49.17亿元，大跌23.6%。Fastdata极数测算，2020年中国租车市场产值下降约12.4%。

“疫情之初，第一件事就是加快处置二手车，可能不需要那么多车了，要处置到一个安全的水平。”章瑞平向时代周报记者坦承。实际上，一嗨租车后续表现亮眼。

2020年4月，一嗨租车的业务已经企稳。据一嗨租车方面提供的数据，2019年，一嗨租车实现营收约为37亿元，2020年营收约为35亿元，营收恢复率达93%。这些数据表现均大幅领先于全球其他租车企业。

疫情发生后，大众对出行安全和私密性提出更高要求。2021年，租车自驾市场继续保持高速发展。据一嗨出行研究院的数据，今年上半年，租车自驾市场已全面恢复并超越疫情前水平，租车自驾出游订单数远超疫情前。尤其今年上半年的清明、五一、端午等节假日，一嗨租车的业务量、APP日活等数据均超疫情前表现。

2020年全年，一嗨租车的车辆利用率约为75%。同期，其他企业的车辆利用率约为55%。车辆调度系统一直是一嗨租车的核心竞争力，为一嗨租车的业务复苏提供了科技支撑。

拥有超过20年汽车调度软件研发经验的章瑞平，是这套系统的主要研发者。他曾在美国硅谷与合作伙伴创办汽车调度系统软件研发与销售的公司，后回国创业，参与设计、搭建了一嗨租车的车辆调度系统。

该系统集合了大量一线行业数

据模型、算法以及汽车调度系统研究成果，可结合用车情况实时调控车辆，提高一嗨的运营效率。

“中国租车自驾市场远没到天花板”

一嗨租车已覆盖450多座城市、7000多个网点，车队规模超过8万辆，拥有数万家企业客户、3000多万个人注册用户。一嗨租车已经成为中国直营覆盖范围最大的汽车出行品牌。在章瑞平看来，中国租车自驾市场仍处于初期发展阶段，空间巨大，“还只是一个三岁的儿童，远远没到天花板”。

公安部统计数据显，截至2021年6月末，中国汽车保有量为2.92亿辆，而持有汽车驾驶证的人数已多达4.31亿人，两者之间存在1.39亿的缺口。按目前发展趋势，“有本无车”的人群还将持续扩增，潜在的租车客群规模也将持续增长。

若“有本无车”群体平均每年租车4次，每次200元费用，这一部分的汽车租赁市场容量就达1112亿元。艾瑞咨询预测，今年，中国汽车租赁市场将迎来强势反弹，整体规模将突破770亿元。未来，预计自驾租车市场模式仍将以年均10%的增速继续扩大。

对未来前景，章瑞平保持乐观。“未来，中国租车行业定能做到全球第一，单家企业车队规模可能会达到数百万辆。”章瑞平称，他无法准确预估这一天到来的时间，“可能需要10年，也可能要20年”。而一嗨租车是希望达成这一目标的企业。

今年5月和6月，一嗨租车新发行3亿美元和1.5亿美元债券，均大获市场认可。“我们的美元债获得10倍以上的超额认购。股民买股票买的是公司未来，债券投资人买债券则是买当下，主要考虑的是公司的经营质地。”章瑞平坚信，中国租车自驾市场蕴含巨大发展潜力，这是一嗨租车继续保持高速发展的前提。

“为消费者提供更好、更具品质的出行选择，这是一嗨的立身之本。”章瑞平说。自成立以来，“改善国人出行方式，优化社会资源配置”始终是一嗨租车的企业使命。■

章瑞平：租车自驾是新消费服务业的重要组成

时代周报记者 陶书宁 发自广州

7月27日，强台风“烟花”还未消退，上海狂风暴雨。在位于上海普陀区大渡河路的一嗨租车总部大楼，楼外大雨滂沱，市场风声不断。近日，有媒体报道称，一嗨租车正谋求在港交所上市。

这一天的上午，一嗨租车创始人、董事长兼CEO章瑞平在办公室接受时代周报记者专访时，言谈轻松。他向时代周报记者表示，一嗨租车确有计划在港IPO，具体时间还未确定。在经历在美上市和私有化之后，章瑞平对此次赴港IPO充满期待。

1985年，章瑞平从复旦大学计算机系毕业后赴美留学深造，曾在硅谷与合作伙伴创办从事汽车调度系统软件研发与销售的公司，该公司在后续成为全美领先的车辆调度系统供应商之一。这次创业让他对租车行业有了深刻认识，渐渐萌发回国创业念头。

2006年，章瑞平在上海创立一嗨租车。8年后，一嗨成为首家在美上市的中国汽车出行企业。创始人的性格深深影响着一嗨租车。上市后，一嗨不搞多元化，始终专注租车市场。2019年，一嗨租车私有化。

章瑞平热衷于体育运动，一周至少两场足球赛、两场篮球赛。专访时，他身穿灰色的T恤和运动裤，脚踏跑步鞋，身材健硕，毫无中年人的疲惫。这位租车龙头企业掌舵者的办公室，陈列着划船机等各式运动装备，墙面

悬挂NBA球星科比、库里等人的签名球衣。

办公桌后的墙壁摆放着上百辆汽车模型和一嗨租车的全国市场布局图，他每天都会在这里跟运营、市场营销等部门开会，对日常及重要事宜进行决策。从这里，每天都会发出新的指令，直达一嗨全国7000余个直营网点。

章瑞平是上海人，低调、务实、海派作风明显，极少接受媒体采访。他自称“理科男”，做事专注，心无旁骛。这一次，章瑞平决定坐下来，面对媒体，讲述他的所思所想。

“美国市场的估值方式不适合一嗨” 时代周报：2019年，一嗨为何从美国退市呢，是因为估值低？

章瑞平：这是原因之一。2019年，一嗨上市已有五年，但美国资本市场把一嗨和美国成熟市场的企业放在同一个维度看待。美国租车市场发展了将近百年且非常成熟，而我们立足的中国是发展中国家，是新兴市场，才10多年发展史，仍在高速增长，再用那种估值方式，对一嗨显然不合理。

时代周报：这次计划在港上市出于哪些考虑？

章瑞平：两方面考虑，一方面，我们面对的市场毕竟还是to C，面对广大消费者，上市可进一步扩大一嗨的市场和品牌影响力。第二，我们也要给一嗨的投资者提供流动性。

一嗨现金流充裕，现有的融资渠道、工具包括海外公开债等，完全可以满足发展需求。未来多年，其实不

需要股权融资，也能保持高速增长。

时代周报：一嗨租车在港股IPO，估值方面有目标吗？

章瑞平：这不是既定的，要看市场环境、估值方式、对标企业等。我们可能会用国际上针对一些新兴市场上公司的估值方式，而用成熟市场、已经没有增长的企业估值方式，显然是不合适的。

“网约车的本质是出租车”

时代周报：2014年，网约车风口大行其道。一嗨租车却始终没有亲身入局。为什么？

章瑞平：2014年，网约车平台疯狂补贴，打车都不要钱。我们在那一年赴美上市。路演时，投资人经常问两个问题——网约车对一嗨租车是否会形成冲击？一嗨要不要做网约车？

我们一直认为，网约车和租车自驾的使用场景完全不同。网约车的本质是出租车，绝大多数的业务集中在城市内，使用场景与一嗨的租车自驾非常不同。网约车是短途代步，时间短、路程短；租车自驾是多元化出行，覆盖本地自驾游、异地自驾游、商务自驾等，提供了灵活、方便的出行选择。

网约车与我们之间没有直接竞争关系，相互之间也不存在谁取代谁，更多是对不同出行场景的互补。

时代周报：从没想到切入网约车业务？

章瑞平：网约车本质是出租车，出租车属于类公益行业，为人们提供基础的民生出行保障服务，尤其是保障当地的弱势群体如老弱病残孕的



章瑞平

一嗨租车创始人
董事长兼CEO

出行，并非纯市场化、纯商业化。从这个角度理解，它和其他公益类的产品和服务比如公交车、电力、自来水在本质上没什么区别。

曾有人提议一嗨租车也做网约车，或者去收购网约车平台，我们没动摇。隔行如隔山，不被表面的繁华诱惑，专注把本职工作做好。我们不会把人力、物力、财力放到不熟悉的领域。

租车自驾行业属于新消费服务业

时代周报：一嗨的车辆调度系统是如何工作的？

章瑞平：一嗨的车辆调度系统集合了大量的实时数据、模型、算法以及汽车调度系统研究成果，通过用户的

提前预订，预订地点、预订时间等客户行为分析，判断预测一个区域在某个时间段的车辆需求。

调度系统会结合历史数据、气象天气状况、季节性特征实时调整，协助车辆调度。当然，每个区域的车辆调度系统也有差异，这为我们的系统运营提出更高要求。系统不是一成不变的，会结合数据变化，不断优化。

时代周报：是否担心新势力介入租车自驾市场，冲击行业？

章瑞平：这个行业竞争很充分，全国大大小小的有几万家租车公司，过去十几年，进进出出的资本和跨界公司很多，我们都欢迎，因为市场空间很大，需要更多势力来培育市场。我们对市场怀有敬畏之心，鼓励竞争，反对垄断。这个行业表面上看似容易，但实际做到上规模挑战非常大、难度非常大，这也是为什么过去这些年有那么多的大企业、跨国公司来到中国，投入很多却很难坚持下去的原因，如赫兹、安飞士等。

时代周报：一嗨的未来愿景是什么？

章瑞平：租车自驾在中国符合未来消费升级、生活方式升级的大趋势，也是出行行业新消费服务业的重要组成部分。继续为中国广大消费者提供更好、更具品质的出行方式，这就是我们最大愿景。公司 and 行业的发展有高点就有低点，我们始终专注追求更好的服务。以中国的人口基数、发展速度和发展环境，未来在中国出现远超赫兹、安飞士这样规模的公司，是完全可能的。■

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

鸿星尔克还在热搜上。

7月29日，“鸿星尔克系统崩溃恳请退款”“鸿星尔克道歉”分别登上微博、抖音的热搜，一度排名第一。

网友们自发“野性消费”鸿星尔克已接近一周，按出镜主播的说法，目前因订单大量涌入导致系统崩溃，以至于40多款产品跟不上备货量的需求，各地仓库已经售空，主生产线超负荷生产，因此存在发不出货的情况，恳请网友申请退款。

从7月22日晚因大额捐赠2500万元物资网友“被心疼”发酵至今，像这样的呼吁和对各种争议的澄清，鸿星尔克已经做了数次。

在这其中，鸿星尔克董事长吴荣照也成为舆论焦点。

7月23日凌晨1时，几乎是在热点发生后的3个小时内，吴荣照便已现身直播间向网友致谢。金边眼镜、白色Polo衫、瘦高身材、闽南口音、骑着共享单车而来，成为网友津津乐道的“爆梗”。

“他是典型的福建商人，性格低调、务实、谦逊。”7月27日，曾以校招生身份进入鸿星尔克工作五年多的谭亮向时代周报记者评价道。

谭亮此前在鸿星尔克的渠道管理中心工作，需要时常出差评估各地直营店铺的开设情况。他多次和吴荣照一同出差，熟悉其工作节奏。“吴总经常工作到凌晨两三点。在生活中，不管吃或住，也都很朴实。”谭亮说道。

如此看来，吴荣照出现在凌晨1时的直播间，也就不足为奇了。在这场舆论热议中，吴荣照更多次亲自出镜，呼吁理性消费，回应诈捐质疑，和网友留言互动，更主动提出，不要神化鸿星尔克。

针对鸿星尔克的系统崩溃、公司经营情况等问题，7月29日，时代周报记者联系鸿星尔克的品牌相关负责人，截至发稿未获回复。

海归背景

被网友们直呼年轻的吴荣照，今年44岁。

综合此前吴荣照数次接受媒体采访的资料，他本科毕业于福州大学，主要攻读经济类专业，并兼修法律学专业；随后，又去澳大利亚攻读国际贸易硕士学位。

2000年，吴荣照还在澳大利亚留学期间，其父亲吴汉杰带着长兄吴荣光，在一栋毛坯房里创立了鸿星尔克。

创立之初的鸿星尔克，背负着1000多万元的银行负债，主要依靠接代加工业务，销售外贸库存鞋是当时鸿星尔克盈利的唯一来源。彼时，远在国外读书的吴荣照也并不好过，由于留学资金不足，吴荣照在读书之余，去超市当收银员补贴学费。

据吴荣照自述，一年多后，他留学



浮沉二十年 鸿星尔克一朝爆红

后归国，意识到代工的发展局限，和兄长吴荣光一起劝动父亲吴汉杰走向品牌转型。

“手握国外订单，一方面能享受税收优惠，另一方面不用为市场发愁。这样的好日子当然舒服了。但究竟又能过多久？”2021年，在媒体采访中，吴荣照回忆道。

从那时候起，鸿星尔克的经营模式被推倒重来。没有名气便找人代言，没有渠道就拓展销售。

2001年，鸿星尔克看中出演古惑仔红极一时的陈小春，聘请其为品牌代言人，迅速建立起属于自己的品牌影响力。同时，全力拓展自己的销售渠道，打造销售团队。

就在准备乘胜追击时，2003年，一场突如其来的大水，大量设备和原材料资产被浸泡，一时间，鸿星尔克损失惨重。对这段往事，吴荣照在个人微博中用“举步维艰”四个字表示。

但遭遇大水一年后，鸿星尔克反而拓展了新业务，推出运动系列服装，逐渐从单一运动鞋领域，转变成为鞋、服装、配件齐全的综合性服饰品牌，向运动多领域赛道进攻。

2005年前后，接触了多家新加坡的投资公司及银行的吴荣照，计划引进国外战略投资者，获得资本市场支持。同年11月，鸿星尔克成为第一家海外上市的运动鞋服品牌，一时风光无限，但也就此埋下风险。

接任一把手已有十年

上市后的鸿星尔克，利用筹集到的资金，产能迅速扩大数倍。

一年时间，鸿星尔克销售收入从2006年的14亿元跃升至2007年的20亿元，超过众多竞争对手。

在这期间，鸿星尔克有过不少人意料的品牌出圈策划。

比如，主攻其他国产品牌未留意到的运动网球领域，拿下ITF国际女子网球系列赛事冠军；成为朝鲜奥委会全球合作伙伴；成为阿布扎比世界网球锦标赛官方合作伙伴等。“To Be No.1”的口号就此为人熟知。

2008年，鸿星尔克入选《福布斯》200家最佳亚洲企业，首家海外专卖店在黎巴嫩开业；随之，鸿星尔克品牌价值首次突破百亿元，奠定了在网球赛事的体育资源。

风光背后，鸿星尔克被质疑激进扩张。“一些只值100万元的门店，用200万—300万元的价格拿下来，不计成本地扩充门店数量。”当时，曾有业内人士向相关媒体透露，鸿星尔克在那段时间内，为了拓展市场份额，用超过市场价的投入开拓门店。

2010年前后，盲目激进的众多体育品牌相继陷入库存危机，鸿星尔克也不例外。库存恶化、门店亏损、销售下滑带来的经营不善，致使鸿星尔克关闭大量门店，以求自保。

其间，库存清理成为当务之急。为了避免经销商慌乱以及刺激新店发展，鸿星尔克除了向经销商支持了3.35亿元的费用，还向部分省市的经销商提供高达4.67亿元的无息短期贷款。

消化存货的多项操作下，鸿星尔克费用剧增。2009财年和2008财年，鸿星运动净利润分别是1.31亿元、4.49亿元；2010年，鸿星尔克营运费用开支达到22.43亿元，导致当年鸿星运动净利润亏损16.35亿元。

更大的危机出现。2011年2月，一家名为“nTan”的机构发布的一份独立审计报告显示，鸿星尔克财务报表中现金和银行存款项目下为14.17亿元，但是审计发现实际只有2.63亿元，虚增现金和银行存款达11.54亿元，鸿星尔克陷入财务造假丑闻，被勒令

停牌至退市。

同年，鸿星尔克宣布，吴荣光辞去CEO职位，由吴荣照接任。

在这期间，鸿星尔克依然遭遇过至暗时刻。2015年，一场火灾烧毁了鸿星尔克在泉州的工厂，大量生产设备再度被毁，一时产能停滞，资金缺口恶化。谭亮回忆，当年吴荣照第一时间从厦门赶到泉州工厂，在现场的公司的同事还透露，因为看到员工自发积极救火及善后，“吴总感动得流泪了”。

“最难的时候，手上的现金流还不够支撑一个星期。”2021年7月，吴荣照在接受媒体采访时回忆道。

吴荣照的哥哥吴荣光，则开始专心负责投资业务，并全资控股鸿星尔克（厦门）投资管理有限公司（下称“鸿星尔克投资”），业务涵盖股权投资、金融贷款服务以及房地产相关产业开发与运营，旗下资产项目分布于厦门、泉州、安徽宿州等地。

谭亮告诉时代周报记者，吴荣光与吴荣照兄弟俩感情深厚，并透露，鸿星尔克和鸿星尔克投资两家公司办公地点在厦门的同一栋写字楼内，“我们经常能在大楼里见到两个吴总。”谭亮说。

热度之后仍需突破

鸿星尔克逐渐低调的这几年，运动品牌行业发生天翻地覆的改变。

2013年前后，运动品牌集体迎来“快时尚”品牌的正面冲击。包括优衣库、H&M和ZARA等在内的国外企业在中国攻城略地，新入局的快时尚品牌营销理念与策略的丰富多变，也受当时消费市场和资本的喜爱。

当时，全国掀起一阵去运动化的时尚风，面对快时尚冲击，鸿星尔克发布中长期战略规划，尝试向生活时尚品牌转型，喊出“你好，阳光! In the sun”新口号，并推出系列产品，但水花平平。

新的竞争格局在这个阶段悄然形成。为了抗衡快时尚，安踏、李宁等品牌，不仅在品牌定位、营销打法、产品创意等下足功夫，更重点整合供应链，寻求效率上的突破。

7月28日，和君咨询合伙人王承志向时代周报记者表示：“李宁与安踏在多品牌矩阵的建立基础上，实现了核心用户群的覆盖，发展优势明显。”

面对变化，吴荣照再度带领鸿星尔克进行调整，首先转向新零售变革。

2015年以来，鸿星尔克专注打通线下零售体系，全面转型智慧供应链；到2018年，鸿星尔克对供应链再次进行升级，与苏宁、家乐福等连锁品牌签署战略合作协议并全面入驻。同时，调整营销策略，押注Shopping mall商圈资源。但同行也未停下脚步。

据Euromonitor数据，2019年，耐克和阿迪达斯为国内市场份额前两位，市占率分别为22.9%、20.4%；紧随其后的是安踏、李宁；市占率分别为16.3%、6.3%。2020年，安踏、李宁、特步、361度四家国产运动品牌，市占率从2018年的26.5%提升至29.4%。其中，安踏市占率依旧仅次于阿迪达斯、耐克。

存在感日益降低的鸿星尔克，不断尝试调整战略，近年开始主攻“向下走”。

2020年4月，在一场品牌战略云发布会上，鸿星尔克着重强调“做强县级，做优地级”的渠道下沉策略，并拿出5亿元补贴支持经销商。

在会上，鸿星尔克副总裁吕秀兰表示，鸿星尔克5亿元经销商补贴，包括返还经销商现金2亿元，回收纯加盟客户一季度库存1亿元，释放免息贷款1亿元，增加1亿元支持经销商新开店等。

“疫情补贴针对的是有一定营业规模的经销商，达到标准营收，鸿星尔克会再返3个点。”7月28日，鸿星尔克线上经销商张智（化名）告诉时代周报记者，除了疫情补贴之外，鸿星尔克一直以来的返利都算不错，为10%—15%。

除了明确下沉路线，给予大额补贴，鸿星尔克也在加大研发，推出原创创新品牌。

2021年3月，鸿星尔克在北京明星工场举办“尔克303运动科技日”，发布奇弹lite系列新产品，并主打“专注运动科技”的标语，谋求开启新一轮品牌进化之路。

面临诸多挑战与机遇的鸿星尔克，还需要寻找新的突破。王承志表示：“要正确审视体育鞋服市场，国产品销售已经逐渐走出国门，但在现有全球市场，国产品牌占比还比较低，这同时也是中国品牌的机会。”

在王承志看来，未来，鸿星尔克可以走两条路径。一是，在本土具备的全球优质制造业集群优势下，探索走入第三世界国家或欧美国家的下沉市场；二是，在高端定位方面，可探索专业化、高端化体育装备，比如对标始祖鸟这种顶级户外品牌。■

产经一周观察

字节跳动投李子柒背后：电商江湖要变天？



李静
时代周报产经新闻记者

日前，字节跳动完成一笔新投资：牵手李子柒的签约公司微念科技。

微念科技是一家成立于2013年的MCN机构，专注于新消费领域，旗下最有名的网红就是李子柒。

近几年，凭借着田园生活视频，李子柒一路走红，目前，李子柒的全球粉丝数量已超过1亿。据海豚智库发布的《2021最具成长性的中国新消费品牌》报告显示，李子柒品牌2020年销售额为16亿元，同比增长300%；其中，仅螺蛳粉这一个单品就卖出了5亿元。

字节跳动投资微念科技，看重的是李子柒这一IP的可开发价值和变现能力，与字节的电商业务布局不无关系。

2020年6月，抖音电商正式成为字节跳动一级业务部门；2020年10月，抖音直播全面封杀“第三方”平台链接，第三方来源的商品将不再支持进入抖音直播间购物车。

在掌握流量资源后，字节跳动便希望将抖音向电商领域拓展边界，形成短视频、直播种草，站内支付变现的商业闭环。

不同于淘宝、京东这样的传统电商，也不是拼多多、微商这样的社交电商，字节跳动走的是兴趣电商的路子。

传统电商依赖用户需求，当用户有明确消费需求时，才会在平台通过产品搜索完成消费；社交电商依靠用户社交关系完成裂变，亲朋好友的推荐、转发，是用户消费的关键。

相比之下，兴趣电商通过精准推送用户感兴趣的内容完成种草，这是字节跳动非常熟悉且擅长的玩法。

在此模式下，IP价值强于品牌价值。比如，当人们观看李子柒视频购买产品时，看重的是李子柒这个IP，反而不太关注产品本身的品牌。从这个角度来看，字节跳动牵手李子柒似乎是顺理成章的事情。

在李子柒之前，字节跳动便投资了网红papi酱的相关公司，可以预见，随着电商业务不断发展，字节跳动还将继续收入更多网红IP。

事实上，对电商市场的形态发展，像阿里这样的电商巨头自然看在眼里，也希望在兴趣电商领域有所作为，所以才培养出薇娅、李佳琦这样的淘宝网红。但由于平台底层逻辑不同，淘宝与天猫的直播玩法与抖音区别很大。

既然没有竞争优势，不如寻求合作，毕竟阿里深耕电商行业多年，在供应链方面还是有着深厚积累，这也是字节跳动目前相对较缺乏的地方。

有媒体报道，在去年抖音直播全面封杀“第三方”平台链接后，近日，抖音、淘宝再度开启合作，商家可以继续 在抖音中悬挂淘宝商品链接，并直接跳转到淘宝APP内完成交易。可以预见，随着布局逐渐完善，字节跳动在电商市场的话语权将继续加强。■

麦家等知名作家在拼多多“会客” 8月将启新一轮“多多读书月”

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

中国著名作家、文学翻译家杨绛先生说，读书好比“隐身”地串门，要参见钦佩的老师或拜谒有名的学者，不必事前打招呼求见，只要翻开书面就闯进大门，再翻过几页就是登堂入室。

除了在书中与他们相会，现实中，也有了与文坛作者促膝交谈的机会。

近日，拼多多举行“众声创作者计划”盛夏发布会，著名作家、茅盾文学奖得主麦家，与陈楸帆、刘子超、桑格格、走走等青年作家齐聚一堂，畅谈时代与创作、生命与读书之间的联接，并分享关于文学的见解与体验。

发布会上，“众声创作者计划”宣布，《收获》主编程永新、著名作家金宇澄、青年批评家李伟长、作家路内、著名作家麦家、诗人兼作家桑格格、作家周嘉宁（按姓名首字母客观排序），成为继郑渊洁、余秀华、周国平、易中天、何帆等知名作家后，该计划第三批受邀入驻者。

该计划缘起于拼多多大型知识普惠行动“多多读书月”，旨在通过流量倾斜、IP打造等方式，帮助优秀作家、优质作品找到更广大的读者，实现作家、读者与出版机构之间的良性互动。

拼多多高级副总裁许丹丹表示，知识普惠已被确认为拼多多的长期战略之一。未来“众声创作者计划”还将继续邀约创作者入驻拼多多。8月上旬，拼多多还将发起新一轮“多多读书月”。



“众声”与“创作”

据介绍，“众声创作者计划”这一名字源于莎士比亚名篇《暴风雨》的经典名句“这岛上众声喧哗”。

麦家在发布会的主题演讲环节谈到，他选择入驻拼多多“众声创作者计划”，被两个关键词所打动，即“众声”与“创作”。“我本身是一个写作者，我喜欢写作，我愿意与写作者相交，我一直觉得现在的文学正在变得越来越边缘，越来越离开‘众声’，而文学是不能离开众声的。”他说道。

作为茅盾文学奖得主，麦家著有《风声》《暗算》《人生海海》等经典文学作品。在麦家看来，文学不仅是启蒙，也是记忆和情感。

众声喧哗，众声阅读，他希望在众声当中寻找作家的读者，读者也是完成写作的一个重要部分。“我来参加这个活动，既是希望我写得更好，也是希望有更多的读者可以读到我的作品。”麦家说。

谈到“众声”与“创作”，作家

桑格格提出，自己在写作上最看重的是那一刻的冲动，抓住它、描摹它，把它记录下来。孤独是她的最爱之物。

桑格格分享称，感受到孤独的那一刻会觉得像锥子一样没有立足之地，但突然又会变得明晰，会重新审视自己，这就是孤独带给她的反馈和能量。

科幻作家陈楸帆则认为，在喧嚣的时代里创作，人群很多，众声很多，应选择一个声音、一个问题、一群人产生共鸣，因为这是属于自己的频道。

“时代对一个人的影响，有的像海水表层的浮沫似的，但真的时代浪潮是更深的，像心跳和脉搏的声音。”作家刘子超表示，应该为时代写作，而不是为时代的浮沫写作。

拼多多“会客厅”

发布会上，拼多多公布“众声创作者计划”2021盛夏书单。这也成为近30位作家的“会客厅”。其中，《一个人的文学史》《人生海海》《繁花》《失落的卫星》《少年巴比伦》《变量3》

《夜航船》《平凡的世界》《记忆记忆》《朗读者》等经典作品皆在书单里。

所谓“会客厅”，就是作家在自己的专属品牌页（明星店铺）上，除了可以推荐自己写的书，也可以推介自己喜欢的优质作品。

刘子超介绍，他在自己的页面上选择了北大历史系教授罗新的《从大都到上都》、许知远的《青年变革者》及他自己翻译的《漫长的告别》，作为拼多多“会客厅”的部分推介书目。

陈楸帆则分享了近期发生的一则小故事：前几天，有个完全陌生的年轻朋友从杭州到上海找他喝了一杯咖啡。这位年轻朋友刚写了一部科幻小说，想找陈楸帆帮他引荐出版机构和编辑。

“我想如果有这样的虚拟会客室，就可以帮助新人写作者，把他们好的作品推荐给更多人阅读，对完全没有文坛经验和出版渠道的新人，这是很好的事情。”陈楸帆说道。

陈楸帆进一步表示，当前出版市场马太效应凸显，写作者成名后会有一定的曝光度，出版社也愿意出他的作品，但对一个新人来说，需要向市场证明自己。“众声时代，如果没有新人，怎么能叫众声？所以，我愿意推广一些新生力量。”

“才华是世界上最珍贵的天赋。我们希望创作是直抒己见的、是海纳百川的，同时也是被尊重和支持的。”“多多读书月”负责人表示。

8月再启“多多读书月”

踩在时代的浪尖上，和最著名的小说家一起创造中国当代文学的盛

景，是怎样的体验？

“时代与创作”一直以来都是“众声创作者计划”所坚持探讨的方向。“多多读书月”负责人表示，“众声创作者计划”系列线下活动以一种开放的方式聆听文化界的声音，是拼多多作为新电商平台在知识普惠方向上的实践之一。

许丹丹表示：“在第一轮‘多多读书月’里，4月中旬到5月中旬将近一个月时间里，我们共联合上海世纪出版集团、人民文学出版社、作家出版社、中信出版社等40余家出版社，通过百亿元补贴频道补贴了100万余册图书，吸引了超过千万人次的消费者。”

“知识普惠已被确认为拼多多的长期战略之一。”许丹丹介绍称，未来，“众声创作者计划”还将继续邀约创作者入驻拼多多，为他们投入流量资源，在百亿流量包、明星IP店铺打造和专业运营小组扶持等方面，协助更多的优秀作家、优质图书面向大众。

8月上旬，拼多多还将发起新一轮“多多读书月”。“多多读书月”负责人表示，本次读书月将在第一轮读书月基础上进行产品迭代，增大补贴力度，并联合更多的国内权威出版社，联合设立线上专区，在全网最低价基础上继续补贴正版经典，切实履行知识普惠战略，进一步推动“平价好书全民悦读”。

“这是新经济平台从简单满足买家物质需求，上升至精神需求的‘扩列’，更体现出拼多多基于自身平台定位，持续为消费者输出价值，与社会力量‘共生向上’的决心。”业内人士分析表示。■

以更大魄力 在更高起点上推进改革开放
在全面建设社会主义现代化国家新征程中
走在全国前列 创造新的辉煌

芯片断供冲击华为手机 旗舰P50系列被迫退出5G战场

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

4000
万

“截至7月29日，HarmonyOS升级的用户已突破4000万，平均每秒钟有8个用户升级。”7月29日晚间，华为常务董事、消费者业务CEO余承东在华为旗舰新品发布会上介绍称，最近发布的华为P50系列搭载HarmonyOS 2，即使使用36个月，剩余空间极小情况下，依旧拥有接近新手机的读写速度。

本应在春季发布的华为P50系列虽迟到，但未缺席。

和前一代不同的是，此次P50系列只有两款产品，包括P50和P50 Pro两款机型。其中，P50有白、黑、金三种配色，P50 Pro则增加了粉色和蓝色渐变，共有五种配色。

日前，余承东曾在朋友圈写道：“短短两年不到的时间，美国对华为进行了四轮制裁，一轮比一轮狠毒，把华为的消费者业务逼到极端困境，无法发货。”

由于芯片受限，华为P50系列手机将不支持5G功能。

“通过4G+WiFi6+AI技术，用户依然可以获得更好的功耗和通信性能体验。”发布会上，余承东说道。

时代周报记者走访华为门店了解到，P50上市后大概率将成市场“抢手货”，消费者想以原价买到并不是一件容易的事情。

全系预装HarmonyOS 2

发布会上，余承东介绍，P系列已经走过10年。

“每一代都是科技美学与智慧摄影的精妙结合，牵引智能手机摄影技术的革新进步。”余承东称。

影像功能成为华为P50系列的一大看点。

镜头方面，P50为后置三摄，主摄为5000万像素的原色镜头，还有1300万像素超广角镜头，1200万像素潜望式长焦，激光对焦传感器，10通道多光谱传感器，最高支持5倍光变，



80倍数码变焦。

P50 Pro则搭载四摄镜头模组，其中包括一颗500万像素的主镜头，4000万像素的黑白视频镜头，1300万像素的超广角镜头和一颗6400万像素的潜望长焦镜头，支持3.5倍等效光学变焦，最高可实现200倍的数码变焦。

P50影像系统加入了XD Optics计算光学（业界首创的移动影像技术）、全焦段4K视频、超级滤光系统等，能保留81%的图像信息，通过修正光线误差、还原细节。

夜景拍照方面，P50系列搭载XD Fusion Pro 超级滤光系统，进光量相较P40 Pro提升103%。

价格方面，华为P50搭载骁龙888 4G芯片，将于2021年9月正式开售，8GB+128GB售价为4488元，8GB+256GB售价为4988元。

搭载麒麟9000芯片的P50 Pro，7月30日00:00开启预售，8月12日10:08正式开售。8GB+256GB售价为6488元，8GB+512GB售价为7488元。

搭载骁龙888 4G芯片的P50 Pro将于2021年12月开售。8GB+128GB售价为5988元，8GB+256GB售价为6488元，8GB+512GB售价为7488元。

华为P50 Pro典藏版及涟漪云波

颜色，搭载麒麟9000芯片，存储版本为12GB+512GB，将于2021年9月正式开售，售价分别为8488元、7988元。

系统方面，P50系列手机都预装了HarmonyOS 2，和之前已经公测的版本一样，新系统在P50上支持生态卡片、超级终端等功能。

华为提出，将对部分64G存储空间的老机型推出内存升级服务，7月起，多款老机型存储空间可升级至128G及以上，涵盖从Mate9系列、P10系列到Mate30系列、P30系列机型。

聚焦高频应用场景

“这是一款经历磨难的新品，从设计初到发布，经历了漫长的调整和修改，由于制裁原因，非常多的配件无法正常获取。”7月28日，数码博主菊厂影业Fans发布微博称。

华为手机业务受阻，不得不开启渠道控货，有意控制库存芯片消耗节奏，以换取更多时间。与此同时，小米、荣耀、OPPO和vivo等厂商对线下市场发起强攻，渠道之战硝烟弥漫。

市场调研机构Canalys发布的2021年第二季度全球智能手机出货量报告显示，小米在全球智能手机市场占有率达到17%，超越苹果跃居全球第二，同比增长幅度达83%。

OPPO和vivo也不甘落后，分别以10%市场占有率跻身全球前五。

该数据发布后，小米创始人雷军发出全员信表示，这是“一个梦幻般的成就”。他在信中提出，“小米之家线上线下融合的先进渠道模式已经取得阶段性成功，2021年将覆盖所有县城，并进入乡镇市场”。

而华为原有的庞大销售体系正在进行一场优胜劣汰，稳住核心阵地的剧变，“保大城市大客户、放小城市小客户”是华为的主要策略。

时代周报记者走访中了解到，手机供货十分有限的情况下，部分华为门店开始搭配智能设备销售。

“像Mate 40 Pro就是搭配手表。”华为体验店销售人员告诉时代周报记者，“这样做也是无奈之举，华为厂家那边也限货，你们（消费者）是一带一，我们（经销商）是一带五，每进一部手机厂家会搭配五个配件。”

7月29日上午，广州市海珠区一家华为体验店工作人员告诉时代周报记者，P50系列的货会有，只是以今年的行情来看，想原价买到比较困难。

面对手机供应短缺困境，华为也做了很多“功课”。“过去10年是转型的10年，未来10年，华为消费者业务的战略是‘1+8+N’全场景智慧生活解决方案，重点围绕智能家居、智慧办公、智慧出行、运动健康、影音娱乐五大生活场景。”余承东此前表示。

本次旗舰新品发布会上，除P50系列，华为还带来了音箱、智慧屏、手表、手环、耳机、平板、门锁等多个产品。

华为多次在公开场合表示，未来将面向消费者市场聚焦家居、办公、出行、运动健康和影音娱乐五大高频应用场景。

“我们提出这样的战略是基于我们的理解，未来消费者业务是以消费者为中心，不同硬件只是不同接触手段而已，手机也一样。”华为轮值董事长胡厚崑此前表示，去年手机销量下滑的情况下，华为其他硬件和服务销售呈现快速增长态势，这样的趋势符合消费者市场需要。■

小家电销售入冬： 需求被透支 厨电遇瓶颈

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

宅经济消退，小家电热随之降温。

7月30日，一名在抖音拥有超20万名粉丝的主播告诉时代周报记者，去年因疫情影响，大量民众宅家，破壁机、料理机、小蒸炖锅等厨房小家电受到市场青睐。今年疫情防控形势平稳，宅家人数大降，“厨房小家电不太好卖了”。这名主播原以厨房类小家电为主销产品，现在正不断减少相关产品品类。

奥维云网的数据显示，今年上半年，国内小家电零售额同比下降8.6%。7月19—25日，豆浆机、榨汁机、养生壶等厨房小家电线上销售额又遭遇环比下降；清洁类小家电是少数保持销售额增长的小家电品类。

7月30日，时代周报记者联系小家电企业小熊电器（002959.SZ）、天际股份（002759.SZ），希望了解上述相关问题，截至发稿未获回应。

“厨房小家电进入瓶颈期，消费者购买后使用频次不高是厨房小家电的‘硬伤’之一，去年小家电市场爆发更是提前透支市场需求。非刚需的厨房小家电谋求未来增长，还要靠打造新爆款。”7月30日，奥维云网（ACV）小家电事业部总经理李婷告诉时代周报记者。

厨房小家电需求下降

7月31日，抖音主播魏斌（化名）

向时代周报记者回忆，2020年全年，厨房小家电销量都很火爆，包括破壁机、料理机、小蒸炖锅等。当年双十一和6·18购物节，他和其他工作人员在仓库连续打包了三天。

这一势头在今年戛然而止。起初，人们以为是价格问题，由于原材料涨价，今年厨房小家电普遍涨价10%左右。对此，魏斌也提前囤货，尽量不让终端售价涨太多，但销量还是上不去。

“销量不好，涨价是一个原因，但很多小家电涨了10多元、几十元，总价也就是几十元、几百元，消费者没有这么敏感。销量上不去，主要还是因为没需求。”魏斌总结称。

8月1日，时代周报记者在主流电商平台看到，不少品牌的蒸蛋器价格在10—50元；榨汁机一般不超过100元；不少主流品牌破壁机价格在400元左右。虽然面临原材料价格上涨，但为促进销售，不少小家电产品也会推出降价活动，有些破壁机降价甚至超过100元。

市场遇冷，各小家电企业难以独善其身。

据业绩快报，新宝股份（002705.SZ）今年上半年净利润同比下滑27.04%；天际股份小家电业务亏损，该业务占比降至20%以下；明星小家电概念股小熊电器一季度净利润同比下滑12.8%。

天际股份直言，其主要小家电产品包括电热水壶、蒸蛋器、榨汁机等，报告期内，小家电业务经营困难，销售额同比下降15%，已对公司整体业



绩形成拖累。

小熊电器在4月、5月的投资者关系活动中称，去年1—3季度的利润或营收形成高基数。疫情影响下，今年上半年实现增长较难，下半年业绩增长也存在不确定性。因产品推出有节奏，保持业绩健康持续增长需付出较大努力，后续新品开发将加大力度。

7月30日，新宝股份相关负责人向时代周报记者表示，公司确因原材料涨价感受到很大压力，至于是否有把握控制相关负面影响，还要看具体的经营数据判断。

在李婷看来，除透支需求、打乱新品开发节奏，去年诸多企业开展低价竞争，价格低至二三十元一件，质

量不好导致消费者体验差，加速厨房小家电市场走向衰退。

以洗碗机为例，魏斌告诉时代周报记者，大量涌入市场的低端洗碗机，烘干和存碗功能不完善，甚至有烘干过后碗筷还发霉的情况。普通消费者贪图便宜，购买后反馈很差。

寻找新爆款

陷入僵局的厨房小家电市场亟须新爆款。

“很多厨房小家电不是刚需，可能也无法真正成为刚需。功能单一的小单品需拓展新品类，在饮品等方面做细分化产品，挖掘净饮水机、奶茶机等市场，或者将小家电功能集成，吸

引消费者购买。大单品本身还有突破空间，若能像此前推出破壁机、IH电饭煲这类创新产品，便能使市场焕然一新。”李婷表示。

上述新宝股份相关负责人告诉时代周报记者，中国小家电市场远未达到饱和，技术迭代、品类推陈出新都是未来发展关键。如去年推出的网红摇摇杯，厨房小家电到底归属于电动类还是充电类已很难界定，值得重新定义的厨房小家电，未来还有很多可能。

在厨房小家电外，企业正在探索更多细分小家电品类。

据2020年年报，新宝股份已募集资金投入智能家居电器项目、健康美容电器项目，两个项目投资总额分别达2.86亿元和1.75亿元。

小熊电器近期在回复投资者提问时则指出，公司2018年开始进入的个护、母婴品类已有一定进展，销售额增速较高，希望今年这些新品类有更大增长。

近年，洗地机、扫地机等清洁小家电产品智能化进展迅速，市场规模快速壮大。

奥维云网数据显示，今年上半年，线上扫地机器人3500—3999元价位的销售占比提升最显著，6月扫地机器人销量同比增长18.55%。

“疫情后全面复工，健康消费意识快速走强，纵观家电大盘，健康、懒人、舒适等品类延续高增长，扫地机器人和洗地机成为清洁类电器行业增长双驱动。”奥维云网相关报告指出。■

李锦记掌门人“蚝油大王”去世：家族企业经营133年 稳居香港前十富豪

时代周报记者 胡天祥 发自广州

“蚝油大王”走了。7月26日，李锦记家族发布讣告，李锦记集团主席李文达在家人的陪伴下安详离世，享年91岁。

15岁开始帮忙照料家族生意，19岁在澳门拥有6家工厂，24岁遵从父命正式加入李锦记，42岁出任集团主席，作为第三代传人，李文达苦心经营40多年，成功将李锦记从一家仅20人左右的酱料工厂，发展成为家喻户晓的中式酱料王国，产品销售至全球100多个国家和地区。2021年福布斯中国香港富豪排名榜中，李文达以174亿美元财富位列第6。

李文达去世，跨越三个世纪的李锦记将交由第四代掌舵。李文达育有四儿一女，有消息称，李锦记集团主席已由第三子李惠中继任。李惠中毕业于美国南加州大学化工专业，1985年加入李锦记，长期负责李锦记外事联络方面的工作，还一度主管生产、物流和中国市场。

“目前集团主席人选的信息还没有确认。”7月30日，李锦记相关负责人告诉时代周报记者。

两次分家

说起李锦记，就不得不提蚝油。1888年，李文达的爷爷李锦裳在烹调生蚝肉时忘了关炉火，原以为煮糊了，结果一掀锅盖，蚝肉已经化作一小锅浓稠汤汁，而且味道出奇地鲜美。正是那次“失误”，成就了现在几乎家家必备的调味品蚝油，李锦记也随之创立。

1922年，李锦裳在澳门逝世，其子李兆荣（长子）、李兆登（次子）、李兆南（三子，李文达父亲）继承家业，通过增加货源和改进相关制作技术，再次扩展了“李锦记蚝油”的经营范围。之后为了谋求更大发展，李锦记将总部迁往香港，业务不断壮大。

蒸蒸日上之际，李锦记家族却出现了历史上第一次分家。

20世纪70年代，李兆南和李文达建议改变企业策略，做一些低价产品，以扩大香港及其他中低端市场的销量，但遭到了李兆荣和李兆登的反对。家族大战由此爆发，最终李文达协助



父亲李兆南收购了其他家族成员的股份。

分家之后，李兆南退居幕后，李文达成为李锦记掌舵人，肩负起制定业务方针及发展策略的重任。恰是这一年，时任美国总统尼克松访华，开启中美破冰之旅。为增进友谊，中国决定将两头大熊猫赠送给美国人民。极具生意头脑的李文达顺势推出价格较相宜的“熊猫牌”蚝油，成功抢占中低端市场，令李锦记在美洲开出一片疆土。

为拓展规模，李文达积极引进机器自动化生产，将原来的家庭式蚝油生产转化为工业生产模式。除传统蚝油外，李锦记还生产包括芝麻油、酱料、辣椒酱等多个品种，拓展产品品种。为了寻求更广泛的市场，李文达还陆续在中国新会、黄埔和济宁、美国洛杉矶，以及马来西亚吉隆坡设立生产基地。

历史总是惊人的相似。1987年，正处于发展关键时期的李锦记遭遇第二次分家。

这次是李文达的弟弟李文乐病重提出分家，并且要清算股权，高昂票价导致两人对簿公堂。最终，李文达

变卖黄竹坑厂房，举债收购了李文乐的股份。

家族利益至上

两次分家给李锦记家族造成的经济和情感伤害难以量化。为避免重蹈覆辙，2003年，李文达在子女的建议支持下，设立了家族委员会。

“公司只是家族的一部分，我们是关注家族怎么延续，家族利益至上。”李文达曾说。

按设想，家族委员会是家族成员相互交流的平台，同时也是家族最高决策和权力机构。委员会下设李锦记集团、家族办公室、家族投资基金、家族培训中心等。核心成员为李文达夫妇及其5个子女。

日常运作上，家族委员会每3个月开一次会议，每次会议持续4天，无论家族成员在世界的任何一个地方都必须回来参加，如果迟到就会受到惩罚。会议第4天，与会成员的配偶也会受邀参会，听取前几天会议通过的内容，以便当好贤内助。

“家族委员会的中心工作不是如何改善李锦记的企业经营状况，而是如何从战略上规划家族建设，包括家

族宪法、家族价值观，以及包括我们在内的第三代、第四代和第五代的培训内容等。”李文达次子李惠雄在接受采访时说。

除了家族委员会，李文达还制定了一系列规定，其中包括家族成员不要晚结婚、不准离婚、不准有婚外情。如果有人离婚或有婚外情，将自动退出董事会。李锦记家族内部还有一个超级妈妈小组，家族里的妈妈们每个月碰一次面，交流对孩子的经验，从小为孩子灌输家族的理念和价值观。

中山大学管理学院原院长李新春在接受媒体采访时表示，家族企业一般有四个角色：家族成员、股东、董事和管理层，许多家族公司最大的问题是，家族成员没有正确区分这四个角色。李锦记之所以成功，就是能够合理区分家族成员、股东、董事、管理层四个角色；家族成员与市场职业经理人统一标准；家族精英发挥董事会影响力，管理层选取了市场精英。

子女继承家业走向多元化

深知家和万事兴的李文达，在对子女的道德教育上，同样不遗余力。有报道称，李文达有个朋友是做

殡仪馆生意的。每当有送殡的场面，李文达就会带着小孩去看：“我一定要让他们去，而且要多去，让他们感受一下人生的无常，并且要好好聆听对一个人的终极评价——盖棺论定。”

在李文达看来，葬礼与一团喜气的婚礼不同，最能反映出人情世故。有的葬礼热闹，有的则冷清凄凉，而生前的财富和地位未必能换来灵前真心的眼泪。

2005年，李文达将大部分李锦记业务交由子女管理，自己不时从旁协助，充当公司业务首席顾问。

其中，长子李惠民毕业于美国加州大学食品科学与技术专业，1980年加入李锦记，曾负责中式料理佐料的推广，现任李锦记集团执行董事；次子李惠雄在美国南加州大学主修工商管理 and 市场学，1982年加入李锦记，曾负责美国等海外市场销售，现任李锦记酱料集团董事。

三子李惠中毕业于美国南加州大学化工专业，1985年加入李锦记，曾主管生产、物流和中国市场，现任李锦记酱料集团主席；四子李惠森在南加州大学主修财务管理，1986年加入李锦记，曾负责集团人力资源和财务管理工作，现任李锦记健康产品集团主席，及无限极(中国)有限公司董事长；女儿莫李美渝毕业于加州大学食品学专业，1982年加入李锦记，曾主管质量及食品研究，现负责李锦记家族学习与发展中心。

和祖辈、父辈坚守酱料主业不同，李锦记的业务日渐多元化，早已涉及地产、中药材、资本投资等板块。

2015年，李锦记创建“天方健”，主营业务包括中药材种植管理与销售等；2017年，李锦记创建“爽资本”，投资项目覆盖美国、以色列、中国内地和中国香港。

在地产投资方面，李锦记动作频频。2009年，李锦记以约3亿元购入广州无限极中心13—19层；2010年8月，李锦记以约40亿元购入香港维德广场，并于同年12月17日改名为“无限极广场”；2015年，李锦记联合万科成立合资公司，以57亿元购得上海企业天地三号楼，更名为“无限极大厦”；2017年，李锦记以12.825亿英镑购入位于英国伦敦芬奇街20号的地标商厦的全部股权。■

诺奖得主中国行
NOBEL
LAUREATE'S
CHINA
TOUR



THE TIME WEEKLY
时代周报

“
如今的生活可以说比历史上几乎任何时期都要好。
富人越来越多，
而生活在极端贫困中的人越来越少。
然而，
数以百万计的人仍然遭受赤贫和早夭的恐怖。
世界是非常不平等的。

Angus Stewart Deaton
安格斯·迪顿
2015 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



12部动画电影混战：偏遇冷清暑期档 爆款神话不再

时代周报记者 李馨婷 发自广州

国漫电影《白蛇2：青蛇劫起》（下称《白蛇2》）票房表现亮眼。

据猫眼专业版数据，截至8月1日零时，动画电影《白蛇2》票房达3.48亿元。

《白蛇2》取得这一成绩实属不易。今年暑期档共有12部动画电影上映，竞争激烈。对比往年进口动画电影占主流，今年暑期档动画影片中仅两部为海外引进。

扎堆上映并未带来亮眼票房。时代周报记者梳理，截至8月1日零时，除《白蛇2》外，已上映的其余7部动画影片票房均未破亿元，甚至有影片票房仅约30万元。

值得注意的是，截至8月1日，今年暑期档票房仅为29.55亿元，而2019年同期票房则高达53.25亿元。

在冷清低迷的暑期档中扎堆上映的动画电影，或正遭遇“内卷”反噬。

国产动画影片扎堆

回顾不受疫情影响的2019年，暑期档院线上映的动画电影包括《哪吒之魔童降世》《狮子王》《玩具总动员4》《千与千寻》《猪猪侠·不可思议的世界》等影片，大部分影片为国外引进大IP。

在上述影片中，美国迪士尼影片公司、皮克斯动画工作室与吉卜力工作室等国际知名出品方云集，影片亦有强势票房表现。《狮子王》《千与千寻》《玩具总动员4》票房分别破8亿元、4.88亿元与2.01亿元。



《哪吒之魔童降世》更是中国电影史上票房最高的动画影片，破50亿元，是目前中国电影票房总榜的第三名。

但今年暑期档的情况截然不同。今年7月、8月已有12部动画电影定档，其中，进口片仅为2部，国产片则占10部。

在这其中，《白蛇2》表现亮眼，影片主要出品方为上海追光影业与阿里巴巴影业。根据猫眼专业版数据，《白蛇2》首日票房5988.9万元；上映1天7小时后，电影票房破1亿元；上映3天2小时后，票房破2亿元。

其他动画影片如《俑之城》，背后是华强方特动漫有限公司；《新大头儿子和小头爸爸4》由央视动漫集团与万达影视出品；即将上映的《冲出地球》，出品方是国内头部动画出品方北京彩条屋科技有限公司，彩条屋由光线传媒100%控股。

从题材上看，有部分题材基于国产IP与剧本。《白蛇2》脱胎于中国民

间故事；《俑之城》故事取材自兵马俑与青铜文物；《济公之降龙降世》改编自大众熟知的济公传说；《新大头儿子和小头爸爸4》则是国产知名IP。

但从票房与口碑上看，仅《白蛇2》一枝独秀，其他已上映影片票房为30万—9053万元之间，豆瓣评分在4.9—6.1分之间。

7月27日，易观分析互娱行业中心资深分析师廖旭华向时代周报记者表示，尽管中华文化所提供的IP资源深厚，中国消费市场庞大，但国产动画电影发展时间太短，还不足以沉淀出稳定和规模化的高质量内容，因此，影片容易有剧情薄弱、质量不稳定等问题。

动画影片集中上映也直接降低了排片率。根据猫眼专业版，截至8月1日零时，7月上映的8部影片中，仅《白蛇2》排片占比14.9%、《贝肯熊2》占比2.6%，其余影片均低于等于0.8%。

广东咏声动漫股份有限公司电

影事业部总经理黄龙向时代周报记者表示，海外动画电影上映渠道的改变影响了今年暑期档的排片结构。“受疫情影响，迪士尼与Netflix等公司都优先将影片上线到自身流媒体平台，这一定程度上影响了海外电影进入中国的时间。”黄龙说道。

黄龙还认为：“今年国产动画影片在暑期档集中上映，是这几年业内动画电影制作成果的集中体现。”

行业爆发

天眼查显示，近10年来，我国动画制作相关企业数量整体呈上升趋势，现有近28万家动画业务相关企业，其中超六成相关企业成立时间均在5年内。今年以来，已有1.7万家动画制作相关企业注册成立。

根据前瞻产业研究院《2021年中国动漫产业全景图谱》，2015—2020年，我国均有国产动画电影票房过亿元，其中2019年票房过亿元的国产动画电影达到了6部。

同时期内，除了2020年国产动画电影制作受到一定冲击，我国动画电影年备案数量在130部以上，2016年甚至达到了200部。除2017年外，2015—2019年我国动画电影的年均产量都在51部。

黄龙明显感受到了行业的变化。据他观察，在过去，中国的动画电影数量并不多，基本以猪猪侠等少儿IP题材为主。但近年来，国内大量动画公司正在进入动画电影领域。“很多新公司在孵化原创IP与青年向动画电影，大家都觉得这是一片蓝海。”黄龙向时代周报记者说道。

“2015年，《西游记之大圣归来》票房9.56亿元；2019年，《哪吒之魔童降世》票房50.36亿元。两部爆款电影体现了观众对优质国产动画电影的需求，也让业内人士对国产动画电影有了信心。”黄龙分析道。

“中国拥有厚重的文化底蕴，历史故事挖掘空间很大，动画电影的题材资源丰富。”7月28日，动画师张敏（化名）对时代周报记者说道。

而在廖旭华看来，目前海外影片产能不足与资本态度向好，也为国产动画电影营造了良好的外部发展环境。

但行业发展仍需克服一系列问题。张敏认为，国内动画产业在技术上与日本、欧美国家仍有较大差距。同时，在改编传统IP时，国产动画电影的剧本仍需打磨。“需要在传统IP与日常生活间找一个切入点，引发观众共鸣。”他向时代周报记者说道。

黄龙则告诉时代周报记者，由于行业爆发期短，国产动画电影普遍存在审美单一与剧情薄弱的问题。同时，人才梯队的缺乏也影响了影片质量。“目前，业内动画电影编剧非常稀缺，不少头部制作人才还流失到了资金流更为充裕的游戏领域，这也对行业带来了非常大的挑战。”

尽管前方面临挑战，黄龙仍对前景感到乐观。

“随着影片产能提高、参与创作的人才数量增加，未来国产动画电影在题材与类型上会百花齐放，肯定会越来越好。但这一前景的实现需要时间，一部成规模的动画电影，制作周期需要3—5年，需要沉下心来做内容，将每一个作品做到最好。”黄龙说道。

财经资讯

时代财经

行业风向
经济走势

财经读本
企业第一

TIME

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）主办的中国指数“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

时代商业访谈录

地平线副总裁李星宇：自动驾驶芯片不能简单以算力论高低

时代周报记者 **李卓玲** 发自广州

在智能汽车的角逐中，自动驾驶技术是企业比拼的关键。而作为自动驾驶技术核心硬件之一的自动驾驶芯片，其对于智能汽车而言，地位不亚于发动机之于传统燃油车。

如发动机以最大马力、峰值扭矩的高低作为初步的性能优劣衡量，自动驾驶芯片的算力是其技术含量的直观体现之一。

所谓算力，即芯片的计算能力，以TOPS（Tera Operation Per Second）为单位，1 TOPS相当于芯片每秒运行1万亿次计算。随着自动驾驶级别越来越高，自动驾驶运算系统正进入一场关于算力的竞赛。

7月29日，据中国边缘人工智能计算芯片供应商地平线在全场景整车智能中央计算芯片征程5的发布会上表示，中国将成为全球顶级汽车智能芯片的“角斗场”，包括Mobileye、高通（Qualcomm）、英伟达（Nvidia）以及地平线自身，均争先在国内前装市场布局芯片产品。

作为参考，地平线征程5单颗芯片AI算力为128 TOPS，组成的智能计算平台AI算力覆盖200—1000 TOPS，英伟达Xavier单颗芯片的算力为30 TOPS，特斯拉自研芯片算力为72 TOPS，组成计算平台后算力为144 TOPS。

在这些信息轰炸下，在愈来愈多

消费者的观念里，芯片算力越强，似乎也意味着车辆自动驾驶能力越高。但事实真的如此吗？

“TOPS峰值算力只反映AI芯片理论上的最大计算能力，而非在实际AI应用场景中的处理能力，具有很大的局限性。”地平线生态发展与战略规划副总裁李星宇在接受时代周报记者独家专访时称，以特斯拉为例，得益于其软件能力，FSD标称算力只有Nvidia Drive PX2的3倍，但真实性能却是PX2的21倍。

“顶级芯片公司不能够以多少T的算力来简单地去讲故事，1000 TOPS意味着什么？它不能完全代表



李星宇

地平线生态发展与战略规划副总裁

效用、性能，也不是用户价值，反而是给车厂的成本。”李星宇对记者说道。

算力不反映汽车智能芯片实际性能

在自动、辅助驾驶愈发普及并成为消费者重点关注的汽车产品力之下，芯片的算力成为了部分车企或方案商重点包装的一个概念。

与此同时，由于自动、辅助驾驶对于绝大部分消费者而言属于全新领域，以TOPS高低直观比较成为大多数人唯一评判自动驾驶芯片性能优劣，乃至车辆自动、辅助驾驶水平高低的手段。

但在不少资深业内专家眼中，这个“数字游戏”可能是一个谎言。在他们看来，部分宣传的TOPS往往都是运算单元的理论值，而非整个硬件系统的真实值，最糟糕的情况下，真实值是理论值的1/10，甚至更低。

对此，李星宇同样认为，TOPS峰值算力只反映AI芯片理论上的最大计算能力，而非在实际AI应用场景中的处理能力，因而具有很大的局限性。

李星宇对记者表示，真实的性能，也就是FPS，可以拆解成几个关键的方面：第一，能不能适用世界上最先进的网络算法；第二，世界上最先进的网络算法在芯片上通过架构、边缘器、动态运行库，能不能跑到足够的效率；第三，是物理的算力峰值计算效能。“真正需要关心的是效率以及对最先进的神经网络的适用度

怎么样。”

对于普通消费者应如何理解自动驾驶芯片性能和TOPS之间的关系，李星宇对时代周报记者表示，就好比对于汽车来说，马力不如百公里加速时间更真实反映整车动力性能，TOPS算力并不反映汽车智能芯片实际性能，而每秒准确识别帧率，即FPS，才是更真实的性能指标。

智能车时代中国企业任重道远

在智能化席卷汽车行业的当下，包括上述自动驾驶芯片算力在内的一系列概念普及，是国内智能车消费市场进一步完善、健康发展的基础。而这更多需要自动驾驶芯片供应商、车企等产业链上游企业的推动。

在传统燃油车时代，由于核心技术更多被海外企业掌握，头部车企也更多为合资、外资背景，中国企业的市场话语权有限。但如今在智能车领域，引导甚至定义市场的角色非中国企业莫属，但随之而来的也是巨大的责任。

以业界目前唯一能够提供覆盖从L2到L4全场景整车智能芯片方案的提供商地平线为例，其便将背靠中国视为其核心优势，但同时也认识到优势窗口期或转瞬即逝。

“中国处在引领位置的时候，我们对消费者洞察会比英特尔、英伟达更快，反应会更迅捷，我们没有包袱，没有思维定势。而且我们直接面对汽车市场，他们更多地面向手机、服务

器、PC市场，这些领域的成功经验在面向新的市场时，总会有所拖累。”李星宇称。

对于目前国产自动驾驶智能芯片的发展环境，李星宇认为，智能电动汽车时代，中国有可能会成为最大的产业赛道。

“中国已经成为世界级领先的汽车智能芯片的角斗场，是创新的发源地，是最为活跃的市场之一。”他对时代周报记者表示。

虽然所处市场环境具有优势，但包括地平线在内的自动驾驶乃至智能化汽车相关企业并非高枕无忧，来自海外市场的竞争力量不容小觑。

“美国在技术上走得很快很远，有Waymo和Tesla这种领军企业，分别直接研发L4级别自动驾驶，以及从低等级自动驾驶开始，逐渐积累数据来支撑高等级自动驾驶的路线；美国的Robotaxi也已经在很多城市落地；欧洲的去燃化做得更好，欧盟马上就要定下全欧去燃化的规定时限，电动化走在前面对汽车智能化的支持也更加稳固。”李星宇向时代周报记者分析称。

地平线创始人余凯曾表示，2020年是车规级芯片企业拿到竞赛入场券的最后一年，未来的三年是汽车智能芯片领域最关键的时间窗口，芯片的竞争到2023年决赛就会结束。

要保持在国内乃至全球自动驾驶领域的领先，地平线也需要保持高效、专注。▀

重新定义“黄金排量”，上汽通用第八代Ecotec全新1.5T发动机刷新性能天花板

对于燃油车而言，素有关于发动机“黄金排量”的争论。所谓“黄金排量”，一般指的是该排量下的发动机能够更好地平衡动力与油耗，不仅切合主流消费者实际用车需求，还与市场排放法规相得益彰。

在技术已经较为先进的自然吸气发动机年代，动力与排量之间呈现较为简单的正比关系，虽然也有升功率（即发动机最大功率与每升气缸工作容积之比，数值越大代表发动机性能越好）破100kw的机器，但也只是面向性能车、高端车的极少数。因此动力定位基本分布在110—150kW（即150—200匹马力）的家用车普遍需要匹配排量2.0L以上的发动机，而2.4L、2.5L则成为主流。

到了涡轮增压发动机年代，得益于涡轮、缸内直喷等技术的大规模应用，发动机的升功率普遍得到明显提升，大多数2.0T发动机的绝对动力水平已经追平甚至超越此前2.4L、2.5L自然吸气发动机。由此2.0T一度成为市场中新的“黄金排量”。

如今，虽然涡轮增压发动机依然是市场主流，但在包括“双积分”等排放法规愈发严格，同时还有一系列购车政策刺激市场的背景下，小排量化成为国内乃至全球燃油发动机的发展方向。不难发现，近年来无论是日系、德系、美系还是自主阵营，从大众化品牌到豪华品牌，均开始将主力车型的动力单元切换为1.5T发动机。

然而，1.5T发动机的基础排量较低，要保持此前“黄金排量”发动机应有的动力表现，其升功率需要进一步提高，换言之，在发动机技术层面需要取得更大突破。综观市场，目前大部分1.5T发动机最大功率均在100—130kW之间徘徊，要奠定新“黄金排量”的光环还缺一台刷新行业高度的明星机器。

这正是上汽通用全新一代1.5T发动机的目标所在。

欲打破1.5T发动机“天花板”

最大额定功率范围135—155kW，比

上代1.5T发动机提高26%；最大扭矩输出范围250—270N·m，提高8%；WLTC工况标准下燃油经济性提高6%。

在账面数据上，上汽通用汽车日前发布的第八代Ecotec全新1.5T四缸直喷涡轮增压发动机可谓一举打破同级发动机“天花板”。值得一提的是，这还是在符合目前国内最严格排放标准——“国六B”排放标准的条件下达成的成绩。

之所以特别提及“国六B”排放标准，是因为目前大部分市售车型执行的排放标准为“国六A”，后者在一氧化碳、非甲烷烃、氮氧化物、PM细颗粒物等尾气排放物数量上均提出更严格要求。要从“国六A”升级至“国六B”，一般需要升级更环保的排气系统并优化燃烧效率，而这往往会导致发动机最大功率的损失。此前在“国五”排放标准切换为“国六”时，便有一系列主流车型的发动机动力账面数据出现下降的情况。

回归到上汽通用的全新1.5T发动机，该发动机由通用汽车整合全球开发资源，基于业界领先的“单缸最优”设计理念，采用模块化架构进行的开发。其中最高功率版本马力可达211匹、峰值扭矩270N·m。作为参考，某日系一线品牌广泛搭载于紧凑型轿车、中型轿车以及紧凑型SUV的1.5T发动机最大马力范围为177—194匹，峰值扭矩范围220—260N·m；某德系豪华品牌应用于紧凑型轿车以及SUV的1.5T发动机最大马力范围为140匹，峰值扭矩220N·m。

据了解，上汽通用全新1.5T发动机之所以各方面参数均有大幅提高，是因为其从供油系统到涡轮增压器再到曲轴、活塞与连杆等方面均有针对性优化。例如，该发动机的喷油嘴供油压力提升了75%，曲轴、活塞与连杆均进一步实现轻量化设计等。

事实上，除了动力方面的提升，上汽通用全新1.5T发动机还在NVH方面进行了加强。据悉，为了让这副新机器在运转时更安静、平顺，上汽通用泛亚技术中心可谓

“软硬兼施”。硬件方面，该发动机新增隔音罩盖、进气歧管/油轨隔音罩、下沉式无级可变机油泵等，同时还通过程序优化实现更优的急速燃烧稳定性以及发动机爆发压力爬升率。

可持续升级进化的黑科技发动机

就当前的表现，上汽通用全新一代1.5T发动机已经十分抢眼，但更令人期待的是，这款发动机还具备远程升级持续进化的能力。简而言之，消费者购买了搭载这款发动机的车型后，包括动力、燃油经济性等方面都有机会在后续时间持续得到提升。

若对智能化新能源车有了解，相信不会对OTA远程升级感到陌生，而上汽通用全新1.5T发动机则可以将这一更多出现在电动车上的特性带到燃油车之上。据了解，上汽通用全新1.5T发动机搭载了可联网的ECU，同时包括水泵、热管理模块、高压燃油喷射系统等就实现了电子化控制，由此组成了全新一代智能电子架构，从发动机、传动、底盘乃至车身系统均能互联互通并实现OTA升级。

另外，该款1.5T发动机的可拓展性也可圈可点。据悉，未来上汽通用也将基于1.5T发动机系列推出48V轻混动力系统、PHEV插电混动动力系统以及HEV混动系统，可以搭配的变速箱亦有9AT以及CVT两种类型。

上述的特性，也难怪这款全新1.5T在通用汽车内部有一个外号，被称为“Avatar阿凡达发动机”。来自梵文的“Avatar阿凡达”一词具有“化身”和“升华”的含义，契合了这款全新发动机强大的性能和丰富的衍生扩展能力。此外，“Avatar阿凡达”还意味着不同凡响的智慧进化特性，这也和全新1.5T发动机同级罕见的OTA能力完美契合。

发动机智能化、电子化程度的大大提高，或令消费者对其稳定性产生担忧。为消除市场这方面的忧虑，据车企方面数据，上汽通用全新一代1.5T发动机经过452台

原型发动机的测试，耐久性测试时长以及里程分别达到20372小时和近500万公里，在国外覆盖美国和加拿大多地，在国内覆盖黑河、海南、吐鲁番和格尔木等极端发动机工况环境。

“作为第八代Ecotec发动机家族的新成员，全新1.5T发动机的品质和性能表现是有保证的。”据上汽通用方面介绍，全新1.5T发动机所属的第八代Ecotec发动机家族，从2018年引进至2021年6月在国内已经累计生产超127万台。其中，同样具有多项黑科技加持的2.0T可变缸涡轮增压发动机以及1.3T涡轮增压发动机，还分别摘得2019年度和2020年度“中国心”十佳发动机称号，Ecotec家族发动机的质量稳定性可见一斑。

在账面数据、创新型技术等方面均有划时代表现之下，上汽通用全新一代1.5T发动机有望重新定义市场小排量涡轮增压发动机。未来，该系列发动机有望搭载于上汽通用汽车旗下的新车之上，有消息称首款车型或为别克威朗Pro。

1.5T“黄金排量”时代有望由此开启。（文/潘卓伦）



房企买地被限购 部分企业退地换资金

时代周报记者 刘婷 发自深圳

拍地总额超万亿元、重庆87%地块溢价成交、上海静安区拍出百亿元地块……过去3个月，22城首批集中供地陆续开拍，拿地房企超400家。

频繁出台的调控政策未降低房企买地热情，土地市场高烧不退。第二批集中供地入市之前，买地限购令重提，为房企提供冷静期。

7月26日，有媒体报道，被纳入“三道红线”试点的重点房企，已被监管部门要求买地金额不得超过年度销售额的40%。这意味着，房企投销比有了40%的上限。这一限制比例不仅包括房企在公开市场拿地的花费，也包括通过收并购方式获地的支出。

事实上，房企投销比不得超过40%，是去年8月出台的“三道红线”的同步要求之一。在房企疯狂拿地背景下，这则规定再度发酵也侧面提醒房企，应在第二批集中供地时保持拿地节奏。

目前，已有房企为激进拿地付出巨额代价，土地市场掀起“退地潮”。

7月20日，宋都股份发布公告称，5月，在杭州首批集中供地中获得一宗地块的土地使用权，经与杭州市规划和资源局沟通后，决定放弃该地块的竞得资格。为此，宋都股份将损失5000万元保证金。

7月26日，由中交地产联合体以12.57亿元拍下的邕宁龙岗商务区地块，突然宣告“取消成交结果”。这意味着该地块将被退回，择期再次招拍挂出让。

“房企认为盈利空间在一定程度上被压缩，未能达到预期目标，以致选择退出。”7月28日，诸葛找房数据研究中心分析师陈霄对时代周报记者表示，退地后所得或止损资金，一定程度上将有助于企业快速回笼资金、拓展其他项目。

土地成本被推高

土地是房企最重要生产资料，销售、融资、抵押等一系列工作都以拿地为起点。长期以来，房企对土地有着本能的狂热，“见地就拿”已成习惯。周颖（化名）是某中小型房企副总裁，分管投拓业务。

7月27日，周颖对时代周报记者表示，其所在企业更倾向拿确定性更强的招拍挂土地，招拍挂占总投资比例高达40%—50%。



“招拍挂土地何时能入市、利润是多少都很确定。唯一不确定的因素就是去化率，在拿地时只需要找销售表现好的城市就可以。”周颖表示，该公司拿地的主要原因是只有拿地才能保证销售规模，有了排名才能更好融资；其次，只有拿地才能养团队，团队流失将对公司带来不确定性风险。

周颖告诉时代周报记者，今年集中供地后，部分房企担心抢不到地而恐慌性入市，在一定程度上推高了土地成本。

中国指数研究院数据显示，22个重点城市整体成交楼面均价9591元/平方米，较2020年成交楼面均价上涨38.3%。出让金方面，杭州和北京首批集中供地成交金额分别为1178亿元和1110亿元，均超过去年同期。

首批集中供地已谢幕，第二批集中供地即将拉开序幕。监管部门此时重提“投销比不得超过40%”，似乎别有深意。

据克而瑞统计的2021年1—6月房企拿地情况显示，百强房企在双集中供地带动下，投资积极性虽然显著回升，平均投销比为30%，但各梯队的平均投销比仍均低于40%。共有13家房企拿地销售比超40%，包括卓越集团、越秀地产、建发地产、绿城中国、中骏集团等。

多名业内人士认为，房企拿地方式多样，销售统计口径不一，严控投销比有一定实操难度。

7月28日，IPG中国首席经济学家、中国企业资本联盟副理事长柏文

喜对时代周报记者表示，若要监管到销售金额与拿地方式，监管部门的人力、物力与精力不够；另一方面，监管投销比需要非常强的专业技术支持。该项政策有利于将房企财务运行与现金流控制在安全稳健区间，但更依靠房企自觉参照履行。

时代周报记者注意到，此前房地产调控主要集中在需求端，通过“五限令”减少投资需求。近两年来，调控偏向资金端，倒逼房企降杠杆。

陈霄认为，对房企来说，销售额高低是拿地主要因素，房企将在拿地过程中持谨慎态度，更注重盈利空间，这或将扭转部分房企冒险拿地现状。对行业格局来说，控制投销比或会在一定程度上加剧分化，导致部分房企扩张速度降低。此外，此项指标将在一定程度上提高房地产行业的开发及去化质量。

房企拿地变谨慎

如何在拿地后快速入市产生利润，是所有房企共同面对的课题，地价越高对利润的侵蚀空间越大。

5月，有投资者在线上交流会上向滨江集团董事长戚金兴提问：“最近杭州集中推地中，滨江集团拍下的几块地、净利润能有几个点？”

对此，戚金兴回复称，公司最近在杭州集中土地出让中共获取了5块土地，在滨江团队精干高效管理下，公司融资能力强，融资成本低，品牌影响大，在这样的状况下，努力做到1%—2%的净利润水平。

滨江集团微利拿地是众多房企的缩影。亿翰智库将22个集中供地试点城市进行分析，发现大部分热点城市的盈利空间较窄。在部分城市，企业拿地利润很低，甚至亏本。厦门、重庆（主城）、北京、广州、无锡、杭州、南京等城市因自持比例或配建比例高，盈利空间较小。

面对盈利难题，部分房企权衡后开始退地，及时止损。

7月20日，“集中供地”后首个退地案例公示。宋都股份发布公告称，5月获得拱墅区运河新城地块的土地使用权，未签署《杭州市国有建设用地使用权出让合同》，经与杭州市规划和资源局沟通、协商后，官方决定取消自己的竞得资格。**退地后，宋都股份已缴纳的5000万元预约申请保证金不予返还。**

该地块为5月7日，宋都股份以“17.83亿元+21%自持”为代价竞得，溢价率29.86%，折合楼面价20962元/平方米。

宋都股份表示，这是公司经营管理层审慎考虑市场风险因素，基于公司稳健发展谨慎作出的决策。

宋都股份将还未捂热的土地退回，而瑞安房地产则选择将拿了14年的地块退回换现金。

7月9日，瑞安房地产发布公告称，旗下子公司同意向佛山市禅城区土地储备中心交还岭南天地7号、8号地块，总现金补偿为26.53亿元。

岭南天地7号、8号地块为瑞安房地产在2007年以75.1亿元竞得，总建筑面积150万平方米，是当时广东规模最大的旧城改造项目。根据此前规划，岭南天地7号、8号地块拟建430米和265米高的地标建筑。

对退地原因，瑞安房地产表示，由于种种客观原因，地块未能如期开展建设及开发，而鉴于佛山今年持续的工业化及城市化，为配合佛山市政府对这两幅地块的重新规划，瑞安同意将该两幅地块交还土地储备中心。

在陈霄看来，随着政策变化，地块升值空间更被房企关注。宋都股份经过考量自持、精装等因素退地，瑞安地产或是由于建筑成本较高且开发项目出售率较低等因素选择退出。

“房企是否退地的依据，是企业自身发展规划及地块发展价值等多重因素。大环境变化对房企进退产生重要影响，后续房企拿地将更谨慎，拿地后也会对地块进行适时调整，以盈利作为重要考量。”陈霄表示。■

5000
万元



武汉凭票买房

上接P1

杨杰指出，部分投资客通过光谷的人才引进政策获得购房资格。但光谷新房供不应求，房企一般不同意先下定金再提供买房资格证明的方式。但在相对冷门的片区，购房者可与房企协商，操作空间相对较大。

“‘房票’政策的最大影响是购房资格前置，投资客很难再有操作空间。”杨杰告诉时代周报记者，《征求意见稿》的重要目的就是严打炒房行为，为刚需购房者腾挪空间。

《征求意见稿》出台后，投资客利用时间差的操作不再可行。《征求意见稿》指出，在限购区域购买住房的意向购房人，需要先申请购房资格。购房资格认定结果自出具之日起60日内有效，意向购房人可凭有效的认定结果进行购房意向登记和合同网签备案，认定结果逾期未使用的自动失效。

此外，《征求意见稿》还将对违规行为进行处罚。无论是房地产开发企业，还是从业人员，一旦以不正当手段获得购房资格，将被记入信用档案、罚款、拉入行业“黑名单”。

购房者也将面临处罚，不仅本人被列入房屋交易不诚信人员黑名单，

其家庭成员也将被取消购房资格，一年内不被受理购房资格申请。

7月30日，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对时代周报记者表示，热点城市启动新房限价后，虚假登记认购、多头登记认购现象普遍存在，这为市场传达了购房需求旺盛、新房供不应求的错误信号，从而导致购房者大规模、非理性涌入市场，新房限价失效，二手房价格上涨。

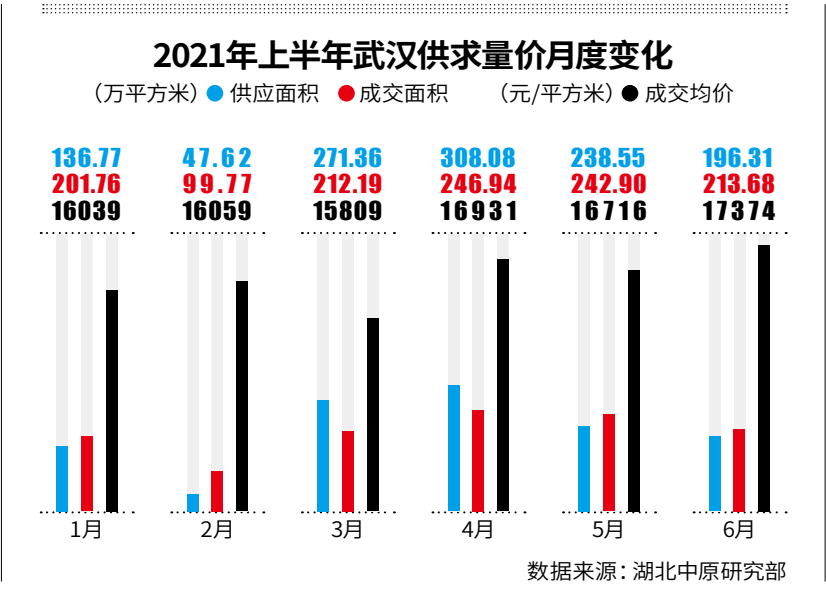
李宇嘉认为，在此背景下，开发商销售端，可能会出现茶水费、捆绑销售等乱象，需要从政策层面进行干预，这正是“房票”政策出台的原因。

降楼市虚火

在众多百强房企的战略版图中，武汉是不可缺少的地区。

58同城、安居客发布的《2021上半年武汉楼市半年录》显示，武汉首批集中供地共成交54宗地，成交总价788.02亿元，总体溢价率17%，成交的地块中有3宗地溢价率超100%，溢价率最高的是左岭板块的P(2021)035号地块，溢价率109.74%。

武汉首批集中供地中，融创中国、万科、龙湖、保利发展、招商蛇口等品牌房企积极拿地。



房企的拿地热情很快传导到交易市场，今年以来，武汉楼市热度持续升高。

据武汉克而瑞研究中心数据，2021年上半年，武汉新房供应量创新高，达1089万平方米，创近10年来同期最高供应量；商品房成交金额创历史新高，为1868亿元。2021年上半年，武汉商品住宅市场均价突破1.7万元/

平方米，同比增长14%，环比增长8%。

7月30日，武汉资深房地产分析师俞小渔告诉时代周报记者，目前武汉投资客最密集的区域为光谷，投资客占比为50%，其他地区投资客占比约为20%。

俞小渔表示，武汉购房有限购政策，本次出台“房票”政策是针对新房领域，也增加了违规成本，若购房资格

造假会影响家庭购房资格。此举有利于减少新房热度，为刚需购房者提供更多的购房机会。

今年上半年，武汉市房管局根据武汉区域性房地产市场的变化，在东湖高新区试点商品住房集中销售新模式，主动调节市场供给和住房需求，缓解区域性供需矛盾，稳定市场预期。

武汉市房管局相关负责人表示，试点采取商品住房项目集中公告、集中登记、集中销售的模式，通过优化“意向登记”规则和系统支持，规范购房登记行为，合理引导购房需求，相关项目意向登记规模均回落至合理区间，“挤水分、降虚火”，让真实的购房需求得到有效释放，让市场得到有效降温。

5月29日，武汉东湖高新区进行首次集中开盘，新希望·锦粼九里、正荣·紫阙台、光谷悦城二期、恺德熙园、南山天樾、中海·光谷东麓6个商品房项目，共1246套住房集中入市。

6月26日，武汉东湖高新区进行第二次集中开盘，光谷南山府、中建星光城、碧桂园十里春风、绿地光谷星河绘、世茂十里星河、新城璞樾门第等去化率都为100%。■

开发商进入考试模式：杭州推供地新规 小房企大概率不及格

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

7月30日凌晨，在延期整整一个月后，杭州第二批集中供地的31宗地块终于亮相。和地块信息一同公布的，还有杭州全面升级的土地出让规则。

杭州的第二批集中供地，取消了此前第一批集中供地时缴纳5000万元勾地免交保证金的政策，恢复每块地20%竞买保证金制度。同时，十个行政区将各拿出一宗地块，试行“竞品质”试点政策，且这些地块未来将实施现房销售制度。

所谓“竞品质”，即在出让过程中，通过采取一次性公告和线下“竞品质”、线上“竞地价”两阶段操作方式来进行出让。根据此次试行“竞品质”的十宗地块的报名规则，开发商首先须向杭州市建委提交“品质方案”，经评审入围之后，方可获得竞价资格。

此外，杭州还对第二批集中出让地块的最高溢价上限进行了下调，溢价率从此前的30%下调至20%，“竞品质”试点地块的溢价率上限仅为10%。当出让地块在达到上限价格后，原来开发商的“竞自持房屋”改为“竞无偿移交政策性租赁住房”。

专家：品质新规对小房企不友好

上述众多调整中，“竞品质+现房销售”这一试点制度最受市场关注。

和上海市土地出让规定相似的是，在杭州的第二批集中供地中，如果地块报名房企数量达到11家或者11家以上，排名前6的房企入围；报名房企数量6—10家，则取前5家房企；报

名房企3—5家，全部入围；报名房企少于3家，取消此次竞买。

据《钱江晚报》报道，杭州市建委将组织专家进行评审，并按照房企评分高低确定入围者。评分表主要由“房企资信”和“品质承诺”两部分组成，各占100分。

在房企资信分数方面，只要报名房企剔除预收款的资产负债率不大于70%，即可获得30分，反之则是0分。总分值占比第二的是房企在近三年开发总面积，占25分，房企在近三年自行开发的（开工及建成）商品住宅总建筑面积须达到450万平方米以上，可以在这一项上拿到满分，如不到30万平方米，则得0分。

这也就意味着，之前从未在杭州拿过地的房企胜算很低。此外，其他评分项还包括房企主体信用等级、开发资质等级、百强排名、建筑奖项等，从10分到15分不等。

而在品质承诺方面，尽管在杭州之前就已有北京、南京、苏州等地试行“竞品质”政策，但不同于北京先竞地价，再竞品质的规定，杭州的“竞品质”项目是先竞品质，再竞地价，同时地块还要采用现房销售，必须是在全装修交付之后通过验收方可对外销售，此举为全国首创。

此外，想要拿到“竞品质”地块的房企，还需要额外缴纳5000万元的保证金，在最终项目通过竣工验收之后再予以退还。

7月30日，好地研究院研究员徐路加向时代周报记者分析指出，推出“资信打分+竞品质方案+现房销售”，从一定程度上来说，是有利于具有规



模和品牌优势的国企、央企和民营龙头企业。

“通过在正式报价前，设置资信打分和竞报品质方案两项内容，一方面筛选出了更优质的房企；另一方面，也有利保障了产品质量。当然，以高品质方案建设，首先带来的是建设成本的提高，同时现房销售的要求大大降低了周转效率，增加了资金成本，在新房严苛限价下，将在拿地端有助于降低地价。”徐路加表示。

房企：态度暧昧，竞品质地块或遇冷

7月30日，中国豪宅研究院院长、

城市运营专家朱晓红接受时代周报记者采访时表示，推行现房销售制度，是对房企实力的考量，也是在帮银行、购房者规避烂尾的风险。同时，这将意味着购房的预付款用不上，让房企资金流动性更慢，开发资金成本变得更高。

据宋晓红了解，一部分实力不够、融资能力不强的房企将自行退场。同时还有不少房企对此次“竞品质+现房销售”政策的出台完全没有做好准备或十分为难。

过去，预售制度是一些房企成功撬动万亿元市场，加快城市建设节奏，

促进行业快速发展的助推器。但同样也是因为预售制度，一些开发商将经营成本和经营风险转嫁给了购房者，不仅让购房者承担了本应由开发商承担的资金成本，还会导致开发商挪用、占用资金最终导致项目烂尾无法交付等风险。

“竞品质+现房销售”规避了预售制所产生的潜在风险，但不得不说，也给原本就在今年遭遇多次政策、金融端调控的开发商再度带来压力。

7月30—31日，时代周报记者询问了多家上市房企的投资负责人和土地研究专业人士，但其中大多数都未明确表示会参与此次杭州“竞品质”地块的竞拍。某总部位于上海的TOP20房企的一位品牌负责人就表示，其浙江大区连夜开会组织讨论此次的政策，但“一切都还需研究”。

另一位不愿具名的业内人士则表示，以此次杭州第二批挂出的这31宗地为例，起始总价高达634亿元，房企想要广撒网的话就需要缴纳近127亿元的保证金，一旦不要了，损失的可就不止此前某家房企退地时的5000万了。

7月30日，易居研究院智库中心研究总监严跃进向时代周报记者指出，随着杭州率先优化土地竞拍规则，预计后续加入的城市数量或还会继续增多。而随着保障性租赁住房的地位不断上升，预计后续房企拿地需要不断注意此类产品，真正将拿地工作和保障性产品配建工作相结合。

“此外，房企还是要理性拿地，如盲目高价拿地，后续将面临更大的压力和管控。”严跃进表示。¶

世界500强榜单背后 隐藏着碧桂园的成长密码

4年，碧桂园在《“财富”世界500强》这一全新赛道上完成了赶超。2017年，碧桂园首次登上《“财富”世界500强榜单，排名第467位；之后，碧桂园排名逐年攀升，2020年已然位居全球上榜房企首位；在今年8月2日最新发布的榜单中，碧桂园以670.8亿美元的营业收入、50.75亿美元利润位列榜单第139，较2017年初次上榜累计前进了328位，展现了公司雄厚的实力和持续成长性。

4年，碧桂园从传统的房地产开发商向高科技综合性企业进发。2017年，深耕地产的碧桂园实现房屋合约销售约5508亿元，排名世界第一。在主业欣欣向荣的情况下，碧桂园毅然提出转型，明确地产、机器人、现代农业是未来重要三大业务。到了2021年，碧桂园地产业务龙头地位不减；18款建筑机器人进入商业化应用阶段，服务覆盖14个省份近70个项目；碧桂园农业去年在黑龙江省完成无人化农场试验示范项目，今年又在广东佛山开展一年多季作物的“无人化”生产验证，“种田不用下田”的梦想正一步步照进现实。

榜单黑马

2017年首次上榜《“财富”世界500强排名第467位，到2021年排名第139位，碧桂园为何能在全新赛道上一路晋级？

前瞻性的战略布局和丰富优质的土地储备，是支撑碧桂园高质量增长的基石。2020年，碧桂园通过多元化拿地策略共获取511幅优质土地，权益总代价约2100亿元。其中，有75%的土储聚焦五大都市圈，当期获取已开盘项目中，年化自有资金回报率大于30%的超过九成。

截至2020年年底，碧桂园已签约或已摘牌的中国内地项目总数为2958个；业务遍布31个省/自治区/直辖市、289个地级市、1350个县市级/区/县/镇，成为业内唯一进驻中国内

地所有省份的房企。同时，碧桂园在国内已获取的权益可售资源约1.75万亿元，潜在的权益可售货值约5000亿元，权益可售资源合计约2.25万亿元，以此前权益销售额为基数，可强力支撑公司未来3.5年以上的发展。

优异的业绩，还需要稳健的财务指标保驾护航。2020年，碧桂园权益物业销售现金回笼约5193亿元，权益回款率达到91%，已连续5年高于90%，在行业继续保持领先。销售回款率是衡量企业经营能力的重要指标，回款率越高，反映企业财务资金管控能力越强。

同时，碧桂园的有息负债总额及融资成本也得到进一步下降。截至2020年年底，公司有息负债总额同比下降11.7%至3265亿元，期末平均融资成本仅5.56%，同比下降78个基点。同时，公司净负债率已连续多年低于70%，2020年更是低至55.6%，远低于行业平均水平。

今年一季度，即便在“三道红线”融资新规，叠加“两道红线”房贷集中度管理政策的影响下，碧桂园依然顺利发行多笔债券，最低利率达2.7%，最高利率3.3%。6月，碧桂园完成发行11亿元公司债券，债券期限5年，票面年利率仅为4.8%。

鉴于公司财务安全边际可确定性强，在全球新冠肺炎疫情以及国内房企融资新规落地等多重因素影响下，碧桂园境内外主体信用评级仍维持稳定。2020年穆迪将公司评级逆势调升至投资级，标普也将公司评级展望由“稳定”调升至“正面”。加上之前惠誉的评级，全球公认最具权威性的三家专业信用评级机构均给予了碧桂园“高评”，这在国内民营企业中屈指可数。

稳健增长

管理学大师查尔斯·汉迪在《第二曲线：跨越“S型曲线”的二次增长》中提到，如果组织和企业能在第一曲

碧桂园《财富》世界500强最近五年排名情况		
年份	排名	上升位次
2021	第139位	↑8位
2020	第147位	↑30位
2019	第177位	↑176位
2018	第353位	↑114位
2017（首次上榜）	第467位	/

（数据来源：《“财富”世界500强榜单）

线到达巅峰之前，找到带领企业二次腾飞的“第二曲线”，并且第二曲线必须在第一曲线达到顶点前开始增长，弥补第二曲线投入初期的资源（金钱、时间和精力）消耗，那么企业永续增长的愿景就能实现。

2017年，碧桂园实现合约销售约5508亿元，首次超越万科、恒大，成功“登顶”。在确立中国房地产市场领先地位的基础上，碧桂园又提出新的发展愿景——“为社会创造幸福生活的高科技综合性企业”，确立地产、机器人、现代农业为三大主业，构筑引领公司腾飞的第二增长曲线。

2018年成立的博智林机器人公司，重点聚焦建筑机器人及智能施工设备的研发应用。在位于广东顺德的碧桂园凤桐花园项目，从AI测量到楼层清洁，从地坪研磨到外墙喷涂，从地库抹光到室内喷涂，20多款建筑机器人及智能产品在工地各司其职。一套流程下来，建筑机器人施工不仅可以极大地提高生产效率和质量，同时保障施工过程的安全性，达到绿色、安全、环保、优质的综合效果。

截至2021年7月，博智林旗下18款建筑机器人已经投入商业化应用，服务覆盖14个省份近70个项目；累计交付300多台，累计应用施工超百万平米。按照计划，不久的将来，以建筑机器人为核心的人机协同作业施工体系将逐步推广至碧桂园在全国的所

有项目。

2019年成立的千玺机器人集团，致力打造国内外领先的机器人餐厅，向社会提供健康、好吃、实惠的美食。10秒烹饪一个汉堡，30秒制作一杯冰淇淋，双机械臂拉花现磨咖啡……在上海海昌海洋公园，16款餐饮机器人吸引了众多游客的目光。截至2021年7月，千玺机器人集团累计提交1000多项专利申请，自主研发机器人设备及软件系统80多种，餐饮品类涵盖火锅、粉面、汉堡、麻辣烫等。

2018年成立的碧桂园农业，致力于成为现代农业系统方案的提供者和服务商。在佛山三水万亩智慧农业园，无人驾驶水稻收割机和无人驾驶运粮车协同作业，当收割机粮仓快装满时，不用停机就能自主召唤运粮车卸粮，运粮车接完粮食后自主运回，全流程无人化一气呵成……目前，运用自主研发的无人驾驶系统，三水项目已经能够完成“耕、种、管、收”等环节无人化作业累计作业面积200余亩。未来，“三水无人化农场”的建设经验将向其他地方复制、推广、应用以此大幅提升农业生产效率为世界粮食安全作出贡献。

爱心财富

“只有富有爱心的财富才是真正有意义的财富，只有积极承担社会责任的企业才是最有竞争力和生命力的

企业。”随着中国经济和社会的发展进步，越来越多的民企像碧桂园这样注重税收贡献和慈善公益。

1997年，碧桂园创始人杨国强为了回报社会，匿名出资100万元设立“仲明大学生助学金”，资助家庭经济困难且品学兼优的大学生。据杨国强回忆，设立仲明助学金的那一年，他为自己终于有能力开始回馈社会而感到单纯的快乐。“也许那笔钱不多，但当孩子在困难时候获得帮助，这不但让人感受到来自社会的温暖，而且助学金的形式也可以让人感觉到尊严。”杨国强说。

2002年，杨国强再次匿名出资2.6亿元创办了全国第一所全免费民办高级中学——国华纪念中学，在全国招收家庭贫困、成绩优秀、心智健康的学生，承担学生在校所有费用并提供助学金。这些善举，直到碧桂园2007年上市需要披露财务报表时才被公开。

截至2020年年底，碧桂园通过主动参与全国16省57县的精准扶贫和乡村振兴工作，已助力49万人脱贫。今年2月25日，全国脱贫攻坚总结表彰大会在北京举行，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平等为受表彰的全国脱贫攻坚先进个人和先进集体代表颁奖。其中，杨国强荣获“全国脱贫攻坚先进个人”称号。今年7月，福布斯中国发布2020年中国慈善榜，杨国强家族第13次入选榜单，以23.8亿元的年度捐赠总额位列第四，在公益慈善领域持续作出贡献。

与此同时，作为一家行业龙头、世界500强企业，碧桂园在2020年直接和间接创造就业岗位超200万个，全年纳税总额653亿元，持续为经济发展和就业稳定作出应有贡献。据中指研究院统计，2020年百强房企积极依法纳税，纳税额均值为72.2亿元。碧桂园的全年纳税总额是百强均值的9倍。

（文/胡天祥）