

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

民生商品供应充足

国家发改委近日发布消息称，近段时间以来，受强降雨和低温等不利天气影响，部分地区蔬菜价格出现阶段性波动；因煤炭等能源产品和大宗原材料等价格上涨传导等原因，部分地区、一些日用消费品价格也出现一定幅度上涨。不过，与全球其他主要经济体物价普遍“大涨”相比，我国物价水平总体处于可控范围。

LPR连续19个月“原地踏步”

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2021年11月22日贷款市场报价利率(LPR)为：1年期LPR为3.85%，5年期以上LPR为4.65%。以上LPR在下次发布LPR之前有效。至此，LPR已连续19个月“原地踏步”。

网络主播雪梨偷逃税被处罚

据国家税务总局杭州市税务局网站11月22日消息，朱宸慧(雪梨)、林珊珊在2019-2020年期间，通过在上海、广西、江西等地设立个人独资企业，虚构业务将其取得的个人工资薪金和劳务报酬所得转变为个人独资企业的经营所得，偷逃个人所得税。两人上述行为违反了相关税收法律法规，将被依法追缴税款、加收滞纳金并处罚款分别计6555.31万元和2767.25万元。

周数据

31省份乡村“男多女少”

近日，国家统计局官网发布的《中国统计年鉴2021》显示，第七次全国人口普查的总人口性别比为105.07(以女性为100，男性对女性的比例)，全国乡村人口性别比为107.91。分省份来看，我国31个省份乡村人口性别比均大于100。

上海 130.93

北京 120.21

海南 116.52

内蒙古 112.26

重庆 111.89



网红书店翻车

详见P20

九价HPV 一针难求

详见P15



藏在月票里的都市圈

时代周报记者 陈泽秀 陈佳慧 发自广州

随着全国各地铁路网络的不断织密，跨城出行甚至日常跨城通勤变得越来越普遍。在此背景下，高铁“月票”应运而生。

11月16日，京津城际铁路、沪苏通铁路同时推出了30日60次的定期票和90日20次的计次票。购买了这两个产品的乘客，乘车时只需要拿着身份证在有效期内，即可乘坐规定次数的列车。

其中，定期票相当于月票，适合每个工作日均有双城往返需求的通勤人群。而计次票，如果想要完全利用乘车次数，至少每九天要乘坐一次往返列车，适用于每周往返两地的人群。

为强化成渝地区双城经济圈的互联互通，去年12月，成渝高铁首次试水推出了高铁月票。近一年来，越来越多的线路推出了相关产品。

时代周报记者搜索“铁路12306”手机APP的“计次·定期票”板块发现，目前已有的高铁计次票、定期票产品有31种，涉及20条线路。

这些已经开通高铁月票的线路背后，覆盖了哪些都市圈、城市群？有哪些不太显眼的城市，率先搭着高铁进入“双城”时代？

始于成渝，发源于京津冀

作为中国区域经济“第四极”，近两年成渝双城经济圈建设提速。连接成渝的纽带高铁承担起

唱好成渝“双城记”，促进两地人员交往的重任。

2020年12月24日，成都局集团公司在成渝高铁开行“复兴”号动车组，实现成渝城市间1小时通达，开启了高铁“公交化”运营新模式。同一天，成渝高铁推出高铁定期票(即月票)、计次票、铁路e卡通。

据媒体公开报道，成渝高铁2015年12月建成以来，按时速300公里运营，客流呈现快速增长趋势，2019年发送旅客3185万人次，较2016年增加1507万人次，增长89.8%。

此前，中国区域经济学会副会长兼秘书长陈耀在接受时代周报记者采访时认为，成都和重庆都是西部人口最稠密、产业最集中的城市，其中成都常住人口超过2000万，重庆达到3200多万。随着成渝双城经济圈的建设，这两大城市之间的人员交往、商务交流的规模会进一步扩大。

同样是在去年12月24日，京沪高铁推出了90日20次的计次票，但并未推出30日60次的定期票。需要指出的是，与适用于通勤人群每日往返的定期票不同，京沪高铁推出的计次票侧重于每周往返的商务人群。

京沪高铁连接着京津冀、长三角两大都市圈，是中国商务客群最集中的一条线路。

根据京沪高铁公司数据，在去年受疫情严重影响的情况下，京沪高铁发送旅客量仍达到1.3亿多人次。

➡ 下转P4

走近鉴黄师

网络信息庞杂，形式多样，鉴别难度增大。AI鉴黄师不仅要具备编程技能，智商过硬，更要深入一线，实时关注行业走向。用陈宇的话说，鉴黄如同谍战。

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

鉴黄师工作轻松，有意思，但身体要过硬。外界眼中的鉴黄师，是一份令人想入非非的职业。关于鉴黄师的段子更是层出不穷，“带薪看片”可能是最大的误解。

鉴黄师的工作诞生于20世纪80年代。当时，公安部应“扫黄打非”需求设立这一新岗位。中国第一批鉴黄师以女民警居多。

互联网普及，技术发展演进，对鉴黄师的要求也在不断迭代：从最初的“肉眼鉴黄”，已发展至AI技术鉴别阶段。AI鉴黄师不再需要每天看图，更接近码农工作状态，面对的是一串串冰冷枯燥的程序代码。

与躲在小黑屋看片的抠脚大汉刻板印象截然不同，AI鉴黄师的要求门槛极高，高学历几乎成为了职业标配。

陈宇(化名)2017年从香港科技大学博士毕业，随后入职腾讯安全团队。这支AI鉴黄团队成员不过10人，几乎清一色博士。他们的主要工作内容，是要打造一套模拟人脑的多模态系统，能够对涉黄的图像、音频、视频等进行AI鉴别。一言以蔽之，鉴黄师的工作不再是“黄图连连看”，更像从事人工智能研究的程序员。

网络信息庞杂，形式多样，鉴别难度增大。AI鉴黄师不仅要具备编程技能，智商过硬，更要深入一线，实时关注行业走向。用陈宇的话说，鉴黄如同谍战。他们时常要潜入黑产群，了解一线，摸清暗语。

据全国“扫黄打非”办公室公布的信息，2020年全国各地“扫黄打非”部门共处置各类网络有害信息1200余万条，查办“扫黄打非”相关网络案件5800余起。

在虚拟世界，AI鉴黄师与看不见的另一端或短兵相接，或遥遥相望，双方从未停止攻守一块叫“人性”的高地。

鉴黄师需要价值观面试

2016年，腾讯的AI鉴黄小分队初步成立。如今，团队已有10人，陈宇是其中一员。团队成员大多是毕业于清华、中科院、华中大等知名高校的博士。

这些高材生要明白的第一件事，就是团队干的不是“带薪看片”的活儿。起初，团队成员都是男性，后来分工越来越细，女性也开始加入进来。其中一名主要负责声场分类的女生，来的时候并不知道工作内容是鉴黄。高知女性从事鉴黄工作，首先需要克服心理障碍。

➡ 下转P18

政经·TOP NEWS

- 4 南京对马鞍山是真心的：坐地铁就能去串门
- 5 罗定“天河”浇灌金色珠三角
- 7 美国经济复苏要靠重工业加班?
- 8 “全球论文工厂”在非洲

财经·FORTUNE

- 9 贵州百灵百余人破门抢章 牵出并购款收付罗生门
- 10 房地产融资触底反弹 11月以来房企已发债超200亿
- 11 北上广惠民保争先进级 百万医疗险或被取代?
- 12 首批北交所主题基金受追捧 半日售罄买不到悔不悔?

产经·INDUSTRY

- 17 欧莱雅折扣大战背后：品牌与大主播渐行渐远
- 19 蜂花“哭穷”网友心疼 鸿星尔克式野性消费再现
- 21 高端电动车激斗：长城、上汽纯电新品牌入门价40万起
- 22 第十四届时代营销盛典圆满落幕：重构品牌价值 探索年轻化营销

编辑/潘展虹 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



6 946957 200015 > 零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/广东省广州市珠江新城华利路 19号远明明珠大厦4楼

打破垄断格局 监管还需精细化

医药领域开启反垄断时代。

11月18日，国家反垄断局挂牌。当天，《国务院反垄断委员会关于原料药领域的反垄断指南》发布，成为医药领域第一份与《反垄断法》配套的执法细则。

同一天，上海市市场监督管理局官方微博发布消息称，经国家市场监督管理总局指定管辖，上海市市场监督管理局近日对南京卫卫医药有限公司滥用市场支配地位，实施以不公平的高价销售氯解磷定原料药、附加不合理交易条件的垄断行为作出行政处罚，罚没款合计6583708.25元。

有人困惑，此前国家市场监管总局里有内设机构反垄断局，怎么现在又有一个

国家反垄断局？

国家反垄断局，当然不是“国家市场监督管理总局反垄断局”的简称。鉴于反垄断工作的紧迫需求和相关工作的复杂性，为加强监管，外界一直呼吁增加反垄断人员编制，提高执法机构层级。

众望所归情势下，国家反垄断局挂牌。国务委员、国务院反垄断委员会主任王勇出席国家反垄断局挂牌仪式时指出，在国家市场监督管理总局加挂国家反垄断局，是充实反垄断监管力量。

一方面体现国家层面对反垄断工作的重视，意味着此后健全反垄断监管体系、提升监管效能步伐加快。另一方面，随着执法机构层级的提高，过去分散的职能

得到整合，增强监管的专业性和权威性。

这次卫卫医药遭重罚，虽然是由国家市场监督管理总局的反垄断部门在前期调查的基础上所作出，但联系到国家反垄断局的成立，特别是《国务院反垄断委员会关于原料药领域的反垄断指南》（下称《指南》）的出台，被舆论认为是国家反垄断局成立后挥出的“第一刀”，也在情理之中。

一个可预见的事实是，随着国家反垄断局的成立，包括原料药行业在内的医药领域反垄断的力度，一定会越来越大。

近年来，关于原料药涨价的报道屡见不鲜，不少原料药的价格动辄提高二三十倍，这几乎都已不算新闻。原料药价格暴涨，下游药企苦不堪言，由此势必拉动全产

业链不同环节的价格上扬，最终严重损害终端的消费者利益。

如果不能妥善解决原料药价格暴涨问题，医保药品目录准入、国家集中采购等系列降价举措带来的红利，都可能被原料药涨价潮所削弱。

原料药价格上涨，当然不乏成本上涨的推力，但在短时间内涨幅如此惊人，行内将矛头纷纷指向垄断。

然而，原料药行业反垄断有其特殊性。与其他行业不同，原料药行业存在许多细分市场，在各细分市场有可能存在具有市场支配地位的企业。长期关注原料药领域垄断问题的专家坦言，“这类企业的规模和资本不一定特别雄厚。以往案

例中部分企业注册资本只有几十万元，但它却控制了细分市场的全国大部分市场。”

以卫卫医药为例，其注册资本仅为500万元，但它却是常用农药解毒药——氯解磷定注射液原料药的全国独家经销商。

在这种格局中，相较而言，执法监管机构对规模不大的原料药企业的关注度难免不够。不少原料药企业也更容易缺少遵守《反垄断法》的意识，不认为自己是《反垄断法》规制的对象。

打破这种格局，就需要反垄断监管更精细化。如今出台的这份《指南》对适用范围、相关市场界定、垄断协议形式及类型、滥用市场支配地位行为认定等方面进行具体细化，无疑是一个良好的开端。□

38.7亿补助资金催涨风电概念股 专家：政策补贴整体在退出

时代财经 余思毅

38.7
亿元

11月16日，财政部中央预算公共平台发布《关于提前下达2022年可再生能源电价附加补助地方资金预算的通知》（下称《通知》）。《通知》涉及的补贴资金共38.7亿元，其中风电15.5亿元、光伏22.8亿元、生物质发电3824万元。

《通知》明确，在拨付补贴资金时，财政应优先足额拨付国家光伏扶贫项目、50kW及以下装机规模的自然人分布式项目至2022年年底；对于国家确定的光伏“领跑者”项目和地方参照中央政策建设的村级光伏扶贫电站，优先保障拨付项目至2021年年底应付补贴资金的50%；对于其他发电项目，按照各项目至2021年年底应付补贴资金，采取等比例方式拨付。

对于财政部提前下达补贴的举动，11月16日，浦江金融论坛秘书长、大陆期货首席经济学家李国旺对时代财经分析：“碳达峰现已进入年度核算时刻，提前下达可再生能源补贴，既可缓解地方财政压力，又可支持已成熟并可规模化发电的风电、光电企业，促进风光电力稳定发展。”

受消息利好，11月17日光伏、风电概念股掀起涨停潮。当日，时代财经以投资者身份致电国内风电、光伏领域开发的排头兵华能国际（600011），了解该《通知》对其业务的影响。

华能国际投资者关系部门的工作人员称，公司能否拿到部分补贴，就要看2022年公司在相应的省份有无相应的项目符合补贴发放的标准。

全球最具规模的风力发电塔架专业制造企业之一的上市企业天顺风能的投资者关系部门工作人员表示：“具体看公司的项目在不在补贴的范围里面，能提前拿到多少补贴。总体来说，这个消息肯定是好事。”

“财政补助对新能源起到锦上添花的作用，亦是对市场中社会资本引导力量。”李国旺对时代财经表示，新能源发展一要靠政策支持，二要市场发展，但归根到底市场配置新能源资源是中国能源发展的方向。

政策补贴整体在退出

11月16日，财政部提前下达2022年可再生能源电价附加补助地方资金预算这一举措引发市场较大关注。

中国银行研究院博士后研究员王梅婷11月17日告诉时代财经，事实上，提前下达2022年补贴是财政部的例行操作，去年11月曾传出财政部提前下达2021年补助的消息。“从资金下达经过层层分解最后落到企业头上有一个时间差，所以会提前下达。”

时代财经查询发现，去年11月23日财政部确实下发了《关于提前下达2021年可再生能源电价附加补助资金预算的通知》。

此外，多位专家也对时代财经指出，财政部提前下达预算也是出于缓解今年可再生能源企业、发电企业遭遇的经营困境的考虑。

王梅婷进一步指出，当前风电和



光伏的装机容量确实受到了一些限制，包括原材料价格上涨，部分风电光伏项目落地存在限制，比如一些光伏、风电项目面临更加严格的用地、用海审批。

“提前下发补贴资金也是为了缓解电网公司的经营压力和财务费用支出，毕竟今年的煤炭资源涨价给发电企业和电网公司都带来了不小的资金压力。”能源专家、北京特阳光新能源科技有限公司总裁祁海坤对时代财经指出，38.7亿元补贴主要是用于已经建成的存量项目的补贴资金。

众所周知，多年以来，高额补贴是可再生能源发展的主要驱动力。在过去高额补贴下，我国创造了世界上前所未有的风电产业发展速度，逐步形成具有国际竞争力的风电产业链，风力发电已成为仅次于火电和水电的第三大电源。

据悉，2019年财政部下发可再生能源补贴约81亿元，其中风电、光伏项目补贴分别约为42亿元、30.8亿元，而本次《通知》涉及的补贴资金仅达38.7亿元。

“虽然资金量并不是很大，按照相关政策，发多少电就补贴多少，表明了国家支持发展可再生能源的姿态。”厦门大学管理学院“长江学者”特聘教授、中国能源政策研究院院长林伯强接受时代财经采访时指出。

林伯强进一步解释道，如果补贴的资金规模很大，政府财政也力不从心。他认为，对于可再生能源产业的政策补贴整体是在退出的，今年、明年可能会逐步减少，但是政府发展可再生能源的积极态度是没有变的。

据国家发改委2019年5月份发布的《关于完善风电上网电价政策的通知》，规定自2021年1月1日开始，新核准的陆上风电项目全面实现平价上网，国家不再补贴，而之前核准的项目，按期完成并网可享受补贴。

《通知》指出，2018年年底之前核准的陆上风电项目，2020年年底前仍未完成并网的，国家不再补贴；2019年1月1日至2020年年底核准的陆上风电项目，2021年年底前仍未完

成并网的，国家不再补贴。自2021年1月1日开始，新核准的陆上风电项目全面实现平价上网，国家不再补贴。

补贴下达特定省份，优先发展光伏产业

当前，能源安全成为世界各国关注的重要议题。

10月9日，国家能源委员会会议部署能源改革发展工作，会上指出，供给短缺是最大的能源不安全，必须以保障安全为前提构建现代能源体系，着力提高能源自主供给能力。

要针对以煤为主的能源资源禀赋，优化煤炭产能布局，根据发展需要合理建设先进煤电，继续有序淘汰落后煤电。从国情实际出发，处理好发展和减排、当前和长远的关系，统筹稳增长和调结构，深化能源领域市场化改革，推动能源绿色低碳转型。

多年来，财政补贴在推动电源结构转型过程中发挥了重要作用。李国旺指出，财政补贴可再生能源的发展，对优化能源结构有积极推动作用。“开发并垄断化石能源构建了欧美国际资本的垄断地位，中国要实现高质量可持续发展，必须改变自身对外过度依赖石油进口、对内煤电占主导地位的能源格局，构建独立自主的新能源结构是中国经济运行稳致远的保障。”

本次下达预算主要是山西、内蒙古、吉林、浙江、湖南、广西、重庆、四川、贵州、云南、甘肃、青海、新疆等省(自治区、直辖市)财政厅(局)，总计新能源补贴资金达38.7亿元。

其中，风电15.5亿元、光伏22.8亿元、生物质3824万元。

如何看待这一资金的比例？

林伯强称，目前光伏的发电量在可再生能源的占比最大，增量最大，所以补贴最多也是可以理解的。

李国旺进一步指出，地球上能源之终极溯源即为太阳能，光伏涉及材料创新推动转化率提升的科技问题。中国光伏产业大，已成规模化产业，财政补助可立竿见影地促进电能产能提高，利于碳达峰目标。“光伏过去在中西部农村地区为主，随分布式光伏技术成熟和政策创新，城市光伏产

业亦成为新发展空间。”

据能源行业媒体北极星统计，整体来看，“五大四小”所属上市公司是风电、光伏领域开发的排头兵。2021年上半年光伏、风电装机规模超10GW的分别有华润电力、华能国际、大唐新能源。其中华润电力风、光总装机14.7GW，大唐新能源12.2GW，华能国际11.3GW。

在李国旺看来，新能源发展归根到底还是下放给地方的财政厅，财政部拨付一些资金给地方政府作为支持可再生能源的补贴资金。地方政府会根据当地自身的新能源发展规划，给有相关需求的项目发放补贴。至于公司能否拿到部分补贴，则要看2022年公司在相应的省份有无相应的项目符合补贴发放的标准。

11月17日，华能国际盘中上涨1.38%，收报5.83元，上涨0.87%，结束了四连阴。

至于财政部提前下发补贴对上市公司的影响，华能国际关系部门的工作人员透露，目前该公司尚未接到财政部提前下发补贴的通知，该通知是下发给地方的财政厅，财政部拨付一些资金给地方政府作为支持可再生能源的补贴资金。地方政府会根据当地自身的新能源发展规划，给有相关需求的项目发放补贴。至于公司能否拿到部分补贴，则要看2022年公司在相应的省份有无相应的项目符合补贴发放的标准。

天顺风能、新强联等与可再生能源装备相关的上市公司也受到资本热捧。对于财政部补贴的下发对装备类型的上市公司的影响，需要一定时间才能显现。

天顺风能投资者关系部门工作人员称：“我们也可以注意到财政部提前下发补贴的文件了，接下来就看财政部下发到各个省市补贴的情况。具体看公司的项目在不在补贴的范围里面，能提前拿到补贴，对我们肯定是好事。”该工作人员称，对整个行业来看，财政补贴说明国家在积极鼓励新能源行业的发展。

祁海坤对时代财经指出，随着国家对于绿色低碳产业的高度重视，提前发放补贴资金，改变以前补贴资金拖欠的情况，从被动发放转变为主动预算支出，加快财政资金的循环使用，对于促进新能源产业快速发展，并践行双碳目标都有很高的积极意义。□

财政
补贴



保障性租赁住房：为大国齐小家

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

在中山小榄镇的永宁社区，三栋高楼正在热火朝天地建设中。

这三栋楼特别显眼——周边建筑多是低层，样式不一，多数是当地居民的自建房，配套设施也各不相同。

在建的楼房之所以能轻易引人注目，原因是这并不是普通的商品房，而是只租不售的保障性租赁住房。

“随着中山转型升级，吸引了一批刚毕业的年轻人来小榄发展，他们在小榄的房屋租赁需求很大。”正德公司永宁项目负责人调研发现，不仅是在中山拼搏的外来人才有租赁需求，还有从小住在自建房里的本地年轻人，“他们毕业后，想要有一个自己的空间”。

保障性租赁住房为这些年轻人提供了温馨的小家。

今年7月初，国务院办公厅发布《关于加快发展保障性租赁住房的意见》，明确保障性租赁住房基础制度和支持政策。

11月5日，广东省发布《关于加快发展保障性租赁住房的实施意见》，中山、惠州被列入广东发展保障性租赁住房重点城市。

作为中山率先利用集体建设用地建设保障性租赁住房的项目，永宁项目的顺利落地并不容易。2020年5月，中山市正德房地产开发有限公司（以下简称“正德公司”），竞得中山市小榄镇永宁股份合作经济联合社土地开发建设项目。

由于中山并非集体建设用地融资试点城市，永宁项目能够从银行等金融机构获得的支持并不多。去年底，该项目开始施工后，正德公司一直用自有资金进行建设。很快，巨大的投入

入就让其感受到了资金压力。

“租赁项目不像普通的商品房项目可以通过土地抵押或商品房预售回笼资金。永宁项目开工后，我们基本是用自有资金进行建设。”永宁项目负责人表示。

今年7月，建行广东省分行了解情况后，为正德公司提供了3亿元的贷款支持，有效降低了资金压力。此番助力之下，大大提升了正德公司的信心，加快了项目的建设进度。

破解安居痛点

“当时找房的时候发现，附近基本没有公寓，很多同事租的是村民自己盖的房子，或者村集体盖的宿舍楼。但这些房子年限比较久，都是楼梯房，家具也不多，整体环境一般。”在中山小榄镇永宁社区工作的王洋说道。

年轻人想要更舒适的生活空间，对这些自建房或是宿舍楼确实提不起兴趣。王洋不得不牺牲通勤时间，选择租在了距离工作地较远的公寓。

作为中山的工业强镇，小榄镇产业基础雄厚，形成了五金制品、电子电器、服装制鞋等支柱产业。永宁社区是小榄镇的核心社区，以镇区集体经济模式为主，2020年生产总值超90亿元，社区集体经济纯收入3.6亿元。

虽然有着靓丽的经济数据，但区内多个集体所有制产业园都已逐渐老旧，缺乏规模化的配套公寓，居住配套不完善已成为这个千强镇区引人、留人的痛点问题，制约了镇区经济的进一步发展。

好在今年正德公司引来了建行的“金融活水”，从而大大提升了永宁项目的建设信心。“如果没有建行的支持，这个项目后面肯定会遇到很多困难。”永宁项目负责人表示。

事实上，这样的案例在广东不在



中山永宁社区样板房照片

少数。

在惠州的一家中韩产业园，由于产业园起步区集中配套项目的用地为工业用地，传统的房地产开发贷款或厂房固定资产贷款均不适用，项目融资迟迟无法落地，导致产业园区建设暂被搁置。

针对上述难点，建行惠州市分行以“科技金融+住房租赁”为切入点，积极探索先进制造业园区升级改造新业态，打造业务新模式，通过为产业园发放住房租赁贷款，期限25年，以此解决项目受制于传统固贷融资时间短、还款资金压力大的问题，由此破解了当地政府建设高端宜居产业园区瓶颈问题。

努力实现全体人民住有所居

在汕尾，深汕中心医院人才周转房项目也曾推进不顺利，原定的180套

小户型、租期2年半的计划装配成本过高。建行汕尾市分行了解情况后，与广东建方公司以及当地相关部门实地勘探，综合考虑医院用房便利和管理要求，以及周边房源供给、交通等配套后，将项目房源锁定在医院附近的楼盘，计划通过分散收储、集装装配的方式满足项目需求。

同时，建行汕尾市分行建议调整为筹集小户型105套、租期3年的方案，既可降低装配成本分摊，又可有效保障用房衔接问题。

建行汕尾市分行组织授信申报、广东建方公司快马加鞭进行收储和装配。仅仅经过1个多月时间，项目组克服时间紧、牵涉主体多、项目要求高等重重困难，成功实现105套房源的贷款投放和收储、装配，解决当地引进的300名医务人员的居住问题。

放眼全国，租赁群体规模巨大。

今年11月发布的《2021中国城市租赁住房生活蓝皮书》显示，伴随着人口流动带来的长租房需求增长，预计在2030年中国租房人口将达到2.6亿；在面向未来的租房意愿调查中，51%的租客表示可接受租房5年以上。

年轻人在小家生活得幸福美满，就能有足够的动力为“大家”奋斗。

为满足人们的住房需求，今年中央明确要加快发展保障性租赁住房，并将其确定为未来五年住房保障工作的重中之重。

住建部部长王蒙徽在8月底的新闻发布会上表示，“十四五”期间，住建部将以发展保障性租赁住房为重点，进一步完善住房保障体系，增加保障性住房的供给，努力实现全体人民住有所居”。

今年起，广东已经开展保障性租赁住房建设三年专项行动，“十四五”期间计划筹集建设129.7万套（间），总量排全国第一。据《南方日报》11月18日报道，今年以来，广东省住房和城乡建设厅及有关试点城市高度重视发展保障性租赁住房，目前已筹集建设20.4万套（间），完成年度任务92%，积累了一批可复制可推广的经验。

保障性租赁住房的建设，离不开长期资金的支持。近年来，建行广东省分行积极响应党中央和国务院的部署，以金融力量支持保障性租赁住房建设，为保障性租赁住房各参与主体的持续发展提供资金赋能，着力解决城市困难群体和新市民的住房问题，切实为群众办实事。

建行广东省分行有关负责人介绍，接下来，该分行将用好新政策，打好组合拳，以住房租赁为介质，积极探索更多租赁业态，擦亮建行“住房租赁”的特色招牌，以新金融理念推进各项业务的协同发展。■

粤通卡 E-Serve

ETC
粤通卡高速畅行
即办即用即省钱

95折·85折

使用粤通卡全国高速路费95折
货车广东部分路段更享85折



扫码登陆「粤通卡」小程序
即可办理ETC

南京对马鞍山是真心的： 坐地铁就能去串门

时代周报记者 刘文杰 发自广州

南京和马鞍山的距离又近了。

11月11日,南京至马鞍山市域(郊)铁路(南京段)可行性研究报告获批。按照设计,宁马线自南京西善桥站起,南至马鞍山当涂南站,全长约54.23公里,时速120公里。

一个在江苏,一个在安徽。本属于不同省份的两座城市,被外界锁成了一组CP。如今,一条城市铁路将它们拉得近,“南京离安徽更近了”还登上了热搜,网友热议:“南京对马鞍山是真心的。”

就在不久前,马鞍山不得不为疫情防控作出提醒,省内返马不用核酸检测,省外返马持48小时内核酸检测阴性证明,“南京是省外,要做的”。当“马鞍山特别提醒南京是省外”登上热搜,网友们炸锅了。“不提提醒还真的忘记了。”“别说了,这就坐公交去省外。”

很多人认识马鞍山,确实是从南京开始——“南京有座山大家要去玩一下,那就是马鞍山。”两座城市距离相近,从南京去马鞍山,开车也就1个小时。

调侃归调侃,这实质体现了南京都市圈的深度融合。

今年2月,《南京都市圈发展规划》成为首个经发改委复函同意的跨省都市圈规划。江苏、安徽两省共同推进规划实施,南京和马鞍山等城市的一体化发展由此铺开。7月,马鞍山专门成立了“宁马省际毗邻地区新型功能区域管委会”,以此加速融入南京都市圈和对接沪苏浙长三角区域。

在众人关注中,马鞍山与南京正在双向奔赴。

本是同根生

虽说马鞍山、南京分属安徽和江苏,但这两省在历史上曾是同一个省。

元至正十六年(1356),朱元璋设立江南行省。占领的地方越来越多,管辖范围也变大,最终江南行省的辖地范围囊括了现在的江苏、安徽和上海等地区。

朱元璋称帝后建立明朝,建都南京,并把包括江苏、安徽在内的江南行省称为南直隶。也是从那一刻起,江苏、安徽成了同一个省的“亲兄弟”。

当时的南直隶可是香饽饽。其隶属于中央政府,朝廷直接对其进行管理,用现代的话来说,类似于特别行政区。加上国都南京就在此,政治地位加上地势优越,江南地区的发展明显优于其他地区——一年的赋税占明朝总赋税的三分之一,科考上榜人

数占全国近一半,有“天下英才,半数尽出江南”之说。

这般发达富庶一直延续至清朝。1644年,清军入关后,直接废除了南直隶,设置江南承宣布政使司,巡抚衙门设于江宁府(南京)。而后,承宣布政使司改为行省,江南省由此成立。

据《元世祖实录》记载,这个强大的省份,还是引起了清政府的担心——让一个人或者一方势力做大做强,万一发生叛乱事件,清政府难以对付。

将江南省一分为二,成为清政府维持稳定与发展的做法。江南省由此被分为“江南右”与“江南左”,减小其体量的同时,加强集权管制。一年之后,“江南右”取江宁府、苏州府首字,改称为江苏省,“江南左”取安庆府、徽州府首字,改称为安徽省。

江苏、安徽的“兄弟情缘”也就到此为止。

但南京和马鞍山的故事还没结束。南京地处江苏和安徽交界,被安徽的马鞍山等城市自北向南“半包围”,在地理位置和行政地位的双重因素驱动下,两地交流相当密切。

画了一个圈

两地距离之近,是马鞍山和南京能够亲近的基础。

从地图上看,马鞍山市中心到南京市中心的距离61公里,驾车也就1小时左右。但从马鞍山到安徽省省会合肥市中心,驾车距离差不多是到南京的2.6倍,开车要两个多小时。“说实话,去南京就是从县城进主城的感受。”马鞍山网友cwjkevin7认为,“小马”感觉和南京下面的远郊区县差不多。

“下午没课的话,和同学约着去

南京逛街。中午去,傍晚就回家。”王怡(化名)是马鞍山人,高中那会常和同学约着去南京逛街,“像王府大街、夫子庙、新街口,这些都去过很多次了”。她对时代周报记者说就连看天气预报,都是看南京的。

两地不仅地缘相近,生活习俗也趋同。马鞍山与南京大部分区域都是江淮官话的语言区。“市区的方言基本一样。”王怡听南京人讲话几乎毫无障碍,即便去南京玩也可以用马鞍山方言交流。

在生活习俗上,王怡认为跟南京人更贴近。在她印象中马鞍山有很多南京小吃,像鸭血粉丝、盐水鸭之类,甚至盐水鸭自己家里都会做。反倒是提起合肥小吃,王怡却不太清楚。

久而久之,地理与心理的亲近感,将“王怡们”引向南京,以南京为中心的通勤圈、生活圈渐露雏形。

两座城市也积极靠拢。

2000年,江苏城市工作会议提出南京都市圈概念。次年,南京、马鞍山等六城联合商讨南京都市圈的建立。2003年,江苏省政府批准《南京都市圈规划》,成为全国最早,也是首个规划建设跨省都市圈。

以都市圈建设为名,两座城市用通勤圈拉近距离。

马鞍山市实现“多条大路通南京”,宁安高铁、常合高速及马鞍山长江大桥、马濮旅游大道等道路相继建成通车。时代周报记者从12306网站发现,马鞍山到南京的高铁最快只要16分钟,每天有20个车次可选。“去南京10多分钟就到了,跟坐公交车一样。”王怡说,就连去合肥都是从南京转车。

这一个圈,把南京和马鞍山的关

系拉得更亲近了。

提升“串门指数”

马鞍山对于“南京是省外”的特别提醒,恰是反证了平时“南京不算省外”的亲近。

近年,马鞍山与南京积极互动,充分展示了这座城市的优势。如坐落在南京的奥特佳公司,就因看中马鞍山的优惠政策,加上毗邻南京的区位优势,在2015年将新能源汽车项目落户马鞍山丹阳镇工业园。

这并非个案。近年,南京转移至马鞍山的企业涵盖轨道交通、航天航空、智能装备制造、新材料产业。据媒体报道,从2014—2018年,南京到马鞍山投资的亿元以上项目288个,到位资金680亿元,占省外投资的20%。

此番互动带动了马鞍山的战略性新兴产业发展壮大,传统支柱产业也逐渐转型升级。加入南京都市圈后,马鞍山经济快速发展,GDP从2001年的191.5亿元增长至2011年的1144.3亿元,增长近5倍。

除了产业,围绕交通、医疗、教育等,马鞍山与南京都签订了多项协议,使得马鞍山从各方面深度融入南京。比如,马鞍山市民可以直接刷市民卡,在南京乘公交、打出租车、搭地铁等。

在交通对接方面,马鞍山更是动作频频,加快提升到南京的“串门指数”。2020年6月,马鞍山市区第三条高铁扬州城际铁路马鞍山枢纽工程开工;2020年12月30日,宁马城际铁路(马鞍山段)试验工程开工;2021年11月1日,马鞍山旅游集散中心至南京刘村地铁站的毗邻省际公交试运行,这是马鞍山主城区通往南京的首条省际公交班线,进一步拉近了两地之间的距离。

同是“圈里人”,马鞍山正在积极拥抱南京。

2021年马鞍山政府工作报告中,18次提到南京和南京都市圈,指出打造南京都市圈生态宜居的城乡融合发展示范区、打造南京都市圈拥有文化自豪感和归属感的诗画家园、打造南京都市圈颇具科技创新和智能制造实力的生态产城融合典范。

两座城市的人们也在双向奔赴。

清晨,大批马鞍山人赶往南京上班。傍晚赶回马鞍山吃上一口热饭。于是,南京街头巷尾,“皖E”(马鞍山车牌)穿梭如流。周末,南京人拖家带口来马鞍山游玩,在马鞍山市各大洗浴中心门口停着“苏A”(南京车牌)。“马鞍山的洗浴店特别舒服,服务好,还有吃有喝的。欢迎南京人来洗澡。”王怡笑称。



藏在月票里的都市圈

◀ 上接P1

没有推出高铁定期票,或与京沪两地之间的长距离有关。目前,从北京到上海乘坐高铁最快也要4.5个小时,京沪高铁如果推出30日60次的高铁月票,市场需求想必不会很大。

今年以来,京津冀都市圈将高铁定期票、计次票发扬光大,成为目前推出这种新型票制产品最多的区域。具体来看,包括京张高铁(90天20次的计次票)、京雄城际(90天20次的计次票)、京津城际三条线路(计次票和定期票均有)。

其中,京张高铁是连接北京与河北张家口的第一条高铁,同时又是2022年冬奥会的重要交通配套设施。京雄城际于去年12月全线开通,连接北京以及雄安新区。京津城际则联系着北方地区经济体量最大的两个城市:北京和天津。

此外,位于东部沿海地区的粤港澳大湾区、上海都市圈今年也都推出了高铁月票,线路分别是广深城际、广珠及珠机城际铁路、沪苏通铁路

(上海经苏州到南通)。这些线路沿线均是人员往来密切城市。

譬如,沪苏通铁路让南通与上海间的列车运行时间缩短到1小时左右。目前,沪苏通铁路日均开行旅客列车147趟,每7分钟就有一趟列车发出。

广深城际、广珠及珠机城际铁路所处的粤港澳大湾区,各个城市之间的交互度较高。广州市规划和自然资源局发布的《2020年广州市交通发展年报》提到了大湾区城市联系度排名,广佛第一,深莞第二,穗莞第三,广深第四。

时代周报记者从中国铁路广州局集团有限公司了解到,广深、广珠及珠机城际铁路计次票和定期票推出后,不到一个月时间,购买的乘客越来越多,“刚开始每天只有10多名旅客购买,后来每天有40多名旅客购买”。

东中西齐发力,隐藏都市圈现身

据时代周报记者梳理,当前铁路部门销售的31种月票产品中,30天可出行60次的定期票普遍打6~7折,而90天可出行20次的计次票普遍打9折

左右。

梳理这些计次票、定期票可以发现,相关线路不仅涉及发达的东部沿海地区,中部、西部的一些城市之间也有高铁月票等新产品的踪影。

其中包括,从南昌开往赣江西的昌赣高铁;从汉口开往十堰的汉十高铁;连接银川和中卫的银中高铁;连接着西安和宝鸡的西宝高铁等。

这些城市之间推出的高铁月票等产品,大多侧重于方便商务、通勤旅客的需求,促进人员往来。

譬如,汉十高铁自2019年年底全线开通运营后,极大缩短了武汉、随州、襄阳、十堰等地的时空距离,高密度、公交化的列车开行方式,加快沿线城市的人员交流与商贸往来。

9月8日,武汉局集团公司针对汉十高铁线路上开行的所有动车组列车,推出计次票和定期票两种新型票制产品。据介绍,此举是为进一步方便商务、通勤旅客快捷出行,持续提升旅客出行体验。

在这些中西部的高铁月票中,隐藏着一个个现代都市圈的身影。其中,

昌赣高铁线路经过了南昌都市圈和赣州都市圈;汉十高铁线路,连接了武汉都市圈和襄阳都市圈;银中高铁线路经过银川都市圈;西宝高铁则经过了西安都市圈。

近年来,不止东部地区在打造都市圈,中西部地区也在发力。2021年陕西省政府工作报告指出,以推进西安—咸阳一体化为重点加快建设西安都市圈,促进西安与宝鸡、铜川、渭南、商洛等城市联动发展。而宁夏,则以银川都市圈为核心、中卫市和固原市为两极,集聚经济和人口,打造区域发展新动力源。

北京交通大学交通运输学院教授纪嘉伦在接受媒体采访时表示,高铁技术的应用拉近了城与城之间的距离。高铁月票的推出有助于进一步提升取票、进站、验票等环节的效率,为旅客提供更便捷的乘车体验,从而促进人才等要素在两地优化配置,最终实现更为均衡的发展。

可预见的是,在高铁月票的助力下,全国多个都市圈将进入新的发展阶段。

一体化



REGION · 区域

时代周报记者 梁施婷 发自广州

作为城市基础设施的“重头戏”，城市轨道交通（含地铁、有轨电车、单轨等）运营里程格外引人关注。

继今年9月广州超越成都，重返轨道交通第三城之后，处在第五、六位的深圳和武汉位次或将发生对调。

11月6日，武汉地铁集团发布消息称，今年计划开通轨道交通项目3个，即5号线、6号线二期、16号线（汉南线），总里程75公里，为历史最大年度通车规模。

相比之下，深圳今年年底预计将开通地铁20号线一期，全长8.43公里，新增里程不及武汉。

截至今年10月底，武汉与深圳在城市轨道交通运营里程上的差距仅有13.5公里。而随着新线路的开通，今年武汉或威胁到深圳的地位。

不过，从两个城市目前在建地铁情况看，2022年，深圳将开通地铁14号线和12号线，总里程达到90.34公里，武汉轨道交通7号线北延线（全长约36.47公里）预计2022年年底建成通车。

照此计算，明年深圳有望反超武汉，重回第五。

且从武汉和深圳现有地铁规划看，到2025年，深圳仍有望保持领先优势。

武汉VS深圳，同一方阵

早在20世纪70年代，武汉就开始进行轨道交通领域的研究。但碍于资金及过江隧道技术问题，一直延迟实施。

直到1992年9月，武汉市轨道交通建设领导小组、武汉市轨道交通建设公司相继成立，轨道交通建设才正式提上日程。

1999年，原国家发展计划委员会批准武汉市轨道交通1号线一期工程立项。经过4年多建设，2004年7月，武汉1号线一期正式开通运营，虽然这条线路当时仅有10.2公里，但让武汉成为继北京、上海、广州、天津、大连、长春之后，全国第七个拥有城市轨道交通系统的城市。

不过，武汉1号线采取高架线路，武汉人更习惯称其为轻轨1号线。

武汉真正往地下发展，进入“地



武汉地铁里程将反超深圳：明年或重回第五

铁时代”是在2012年12月。

这一年，武汉地铁2号线正式开通，这条“黄金线路”途经江汉路、解放大道、中南路等多个核心商圈，连接汉口与武昌，不仅是全国第一条穿越长江的地铁线路，也改写了中部地区无地铁的历史。

武汉地铁建设进入快车道。

仅“十三五”期间，武汉就建成11个轨道交通项目，平均每年开通两条以上新线，新增通车里程234公里。全市地铁运营线网由2015年年底126公里、102座站，增加至2020年360公里、240座站。

短短5年时间，武汉地铁实现了“从线到环再到网”的历史性转变，年客运量从5.6亿人次增至12.3亿人次。

位于珠三角的深圳，进入“地铁时代”的时间早于武汉。2004年12月28日，深圳地铁1号线和4号线同时开通运营，当时这两条线路共有27公里。

此后，随着城市发展的需要，深圳地铁网越织越密，地铁运营里程快速攀升。

仅2020年一年，深圳就一举开通

了6条地铁，运营里程一下子增加了108公里，盐田、光明、莲塘、观澜、平湖等多个片区迈入地铁新时代。

目前，深圳正在实施的是城市轨道交通第四期建设规划（2017—2022年）。深圳也是全国首个获批的第四期城市轨道交通建设的城市（第二个是武汉）。

尽管起步晚于深圳，但如今，武汉的城市轨道交通里程已经与深圳站在了同一方阵。

交通运输部近日发布的《2021年10月城市轨道交通运营数据速报》显示，截至今年10月，武汉和深圳城市轨道交通运营线路条数均为12条，运营里程分别是409.1公里和422.6公里，两者仅相差13.5公里。

随着新线路的开通，今年的最后两个月，武汉轨道交通运营里程预计将新增75公里，总里程达到484公里；而深圳将新增8.43公里，总里程达到431公里。

这意味着，武汉将超过深圳，在全国城市轨道交通里程排名中，或将坐上第五的宝座。

洗牌继续

一般来说，每到年底，各个城市进入冲刺状态，国内城市轨道交通里程的排名会出现“大洗牌”。

尽管武汉今年年底将开通三条地铁线路，实现对深圳的赶超，但这种领先优势或只是暂时的。

从在建的地铁项目上看，据《深圳特区报》报道，作为深圳“东进战略”的主要交通线，深圳地铁14号线（全长50.34公里）有望在2022年年底试运营；支撑深圳市西部、前海（蛇口）自贸区发展的深圳地铁12号线（全长约40公里）今年9月已经全线贯通，计划2022年试运营。

而据武汉广播电视台去年9月发布的消息，武汉市轨道交通7号线北延线（全长约36.47公里）工程计划2022年年底建成通车，将实现黄陂前川与中心城区的快速直达联系。

如果这些线路能如期开通，明年深圳总里程将达到521.37公里，有望超过武汉（520.57公里），重回第五。

将眼光拉长至五年后，从两地交通规划上看，深圳仍有可能保持领先，

在轨道交通里程上超过武汉。

今年7月，武汉市开展高标准城市建设工作方案对外公布。方案提出，到2025年，形成14条运营线路、总长600公里的轨道交通网络体系，迈向“地铁网络时代”。

而根据深圳的规划，未来将高质量推进地铁四期和四期调整工程建设，计划2025年完成四期调整工程，共9个项目、10段线路。

届时，深圳轨道运营里程达640公里以上，领先武汉的轨道运营里程40公里。

以地铁为代表的城市轨道交通，属于超前投资，投资金额大、建设周期长，如果没有相当规模的财政收入和人口流量，盲目上马容易陷入债务困境。

要完成2025年的目标，对钱袋子充裕的深圳来说并不难。

2020年，深圳经济总量达到2.7万亿元，一般公共预算收入3857.39亿元，这两项数据排在全国各大城市的第3位。

而武汉去年的经济总量为1.56万亿元，一般公共预算收入为1230.3亿元，分别排在全国第9位和第14位，经济总量和财力均不及深圳。从人口上看，武汉（1232.65万人）也不及深圳（1756万人）。

需要注意的是，当前武汉第四期建设规划调整方案尚未获得国家发改委的批复，而深圳的第四期建设规划调整方案已于去年获得批复。只有获得批复，方案才可以付诸实施。

除了武汉和深圳之外，在今年年底不少城市也都有地铁开通计划。

譬如，北京今年年底将要开通9条地铁线（段），这是北京轨道交通建设通车线路最多的一年。其中，11号线西段又被称为冬奥支线，是距离首钢滑雪大跳台最近的一条地铁线路，将直接服务于冬奥会。

广州继9月底开通运营18号线后，其“姐妹线”22号线首通段（番禺广场—陈头岗）也正在开展运营调试。而备受关注的广佛第二条“牵手”地铁线路7号线西延段（广州南—美的大道）土建工程累计已完成96%，进度条快拉满，全力冲刺年内开通。

可以预计，在今年以及接下来的几年里，各大城市地铁建设的大比拼仍将延续。■

罗定“天河”浇灌金色珠三角

时代周报记者 黎广 发自罗定

夏天家里没有风扇，孩子们热得睡不着。伍姨（伍美清）想了个办法，到市场上买几个大冬瓜，抹掉瓜皮上的茸毛，让孩子们抱着，睡熟了再把冬瓜拿开。

那是1970年代初的夏天，广东罗定一如既往地热，伍姨是郭荣昌的夫人，郭荣昌是当时罗定的县委书记。而罗定，一直被视作岭南粮仓。

“粮仓”的气候炎热，县委书记家没有风扇，这两件事都令人意外。

历史曾记载罗定“五天不雨成旱，一场大雨成灾”，这也导致罗定有着“十年九旱”的说法。

如今，罗定热的时候还是很热。只不过从1981年开始，罗定已经旱涝保收。改变历史的，是罗定长岗坡渡槽，那是一项差点被人淡忘的世界第一水利工程。提出建设这项工程的人，正是郭荣昌。

长岗坡渡槽的出现，是罗定稻米丰产和高质的保障，也让罗定稻米此后获得广东省名牌产品及广东省著名商标，产品畅销珠三角及港澳市场。

十年九旱的“粮仓”

小轿车从渡槽桥拱下穿过。梁子球介绍称，从这往上看，最能感受长岗坡渡槽的雄伟与建造渡槽的艰辛。

梁子球是罗定市罗平镇的镇委书记。长岗坡渡槽的现代化开发，他是主要推动者之一。

“现代化”与“现代文明”，本是难以区分的概念。在梁子球的叙述中，却很清晰地将两者分离。其核心是，长岗坡渡槽建造史是现代文明表象，而挖掘和利用渡槽精神推动当地经济发展，则是一种现代化。

“渡槽”是水利术语，指的是连接两条不同水道之间的水槽，可以将其理解为架空的运河，只不过渡槽不容量和货，槽里运送的只有水。

长岗坡渡槽的源头叙事来自1973年，当时的县委书记郭荣昌要求县水利部门着手解决罗定旱涝问题。

罗定地形是四周高、中间低的盆地。一旦骤雨来袭，雨水顺势而下，便冲毁农田。可低洼之处又无法聚水，因此罗定历来被视为十年九旱之地。通常人们认为交替出现的旱涝气候不利于农耕，但另一方面，被雨水冲刷带来的土壤，有着极佳的肥力，对农耕民族来说，沉积的淤泥，是种植水稻的绝佳环境。

这一起源，最早可以追溯到春秋战国时期，证据是罗定太平镇曾出土过大量青铜农具。到明清时期，罗定通过水车灌溉，保证了粮食产量，而罗定人在水稻种植方面的专业性，也成为共识。到了清朝，罗定被封为“岭南粮仓”也便不足为奇。

罗定“天河”

新中国成立后，为了彻底解决看天吃饭的问题，罗定开始进行水利工程建设，除了建设大大小小的107座水库以外，还打造了连接各个水体之间

的渡槽，总长超过3000公里。

尽管长岗坡渡槽跨度只有5.2公里，但在整个罗定的渡槽中，却是最有代表性的一段，无论从建筑本身，还是其对农业发展所发挥的价值。

1973年，郭荣昌看到罗定纵有天然水系以及大小水库，但仍无法摆脱看天吃饭的现状时，便要求当地水利部门开展前期准备工作，解决罗定江（珠江水系西江支流）下游的干旱以及城区居民饮水安全的问题。

当时，前国民党空军测绘员李郁提到，将罗定江的水横空输送到金银湖水库，两个问题都可解决。这一方案成为罗定水利人的共识，并最终建成了如今仍在输送流水的长岗坡渡槽。

这一工程在1976年11月开始动工，在四年两个月后，也就是1981年1月时竣工通车，5200米渡槽头尾落差28米。时至今日，渡槽至少流过了超过1000个杭州西湖的水，不但解决了8万多亩农田的灌溉，还为罗定城区及各乡镇的55万人生活用水提供保证。

真正艰难的是建造这个渡槽四年多的岁月。整个长岗坡渡槽的预算超过2000万元，但在20世纪70年代，罗定县财政收入只有500万~800万元，即便是全县公共职能停摆，也要三四年才可能造出长岗坡渡槽。

当时的县委决定依靠群众，发动群众，发挥人民公社生产队的力量，安排大量的劳动力参与，尽量做到就地取材，节省开支。这使得渡槽最终工程造价只有530万元，是前期预算的四分之一多。

《中国长岗坡》副主编叶来标向时代周报记者回忆称，走访了众多渡槽建设者后，他感到这项工程背后有太多语言难以诉说故事，催人泪下以及斗志昂扬，无法尽诉。

正因如此，长岗坡渡槽被国家水电部前副部长李伯宁形容为：疑似银河落罗平。

从此“人工天河”名号出现，才有了水利界“北看红旗渠，南看长岗坡”的口号。

没有农业的珠三角是不完整的

2018年10月，罗定长岗坡纪念馆揭幕开馆，那是一个集展示展览、学习教育和日常办公功能于一体的党性教育基地。一年之后，长岗坡渡槽被列入第八批全国重点文物保护单位名单。作为一座近代修建的水利工程，被列入文物保护单位是罕见的。

在2012年以前，无论是规模还是长度，长岗坡渡槽都雄踞世界第一（后被南水北调中线工程的河南鲁山县沙河渡槽超越）。

“虽然现在不是世界第一了，但这几十年来，我们的渡槽没有出现过大漏水事故，通过对渡槽间隔的排水，还实现了对沿途良田的灌溉。”叶来标说。

新中国初期，罗定的年粮食产量为8万吨，在长岗坡渡槽通车后的20世纪90年代末，罗定的粮食产量曾超过了35万吨。作为广东省重要的粮产区 and 首个全国绿色食品原料（水稻）标准化生产基地，罗定曾五次荣获“全

国粮食生产先进县”称号。

据学者何炳棣的研究，新中国成立以前的古代文明社会，人口不会出现短期内大幅增长情况，以广州府十三行为代表的商业社会成型以后，涌入广州参与非农业生产的人口才开始增加。这是从农业社会向商业社会过渡的社会变革期。

而只有在粮食得到保障的情况下，这一社会转型才可能得以实现。正是因为有罗定这样的农业大县持续保持了粮食的高产和增产，才有可能繁荣珠三角的商业文明。

高产并不是罗定粮食的唯一优点。罗定稻米米粒柔滑，光泽如玉，富有弹性，香甜回甘，是“国家地理标志保护产品”。今年10月末，秋收之际，罗定还举行了为期3天的广东云浮·罗定稻米节（云展会），这是罗定连续举办的第10届稻米节。

秋收一景映衬在奇峰叠翠的喀斯特地貌的罗定田，布满一片金黄，麦浪与和风缠绵于渡槽之畔，被美景吸引的游客纷至沓来，擦亮罗定稻米的金字招牌，也助力了乡村振兴。

如今，罗定正挖掘渡槽所象征的红色精神，使得长岗坡渡槽逐渐具备了当下语系中的网红基因。而渡槽的多拱结构，也被提炼成装饰符号，出现在罗平镇各个角落。

渡槽就像一根长藤，藤上结满了瓜，这个瓜可以是农业的，如今也可以是旅游业，而渡槽里流淌的江水，不仅是罗定人的生活日常，也是充满希望的金色未来。■

微观视角

解读

资本趋势

THE TIME WEEKLY

时代周报

财经 FORTUNE



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

美国经济复苏要靠童工加班?

时代周报记者 刘沐轩

从前总统林肯再到黑人民权运动领袖马丁·路德·金，美国用了近100年才把种族歧视从法律中移除，但自美国建国以来的200多年里，童工制度却一直被法律所允许。

为缓解因疫情导致的劳动力短缺，美国威斯康星州议会在10月20日甚至讨论了批准一项法案，延长12~16岁童工的最长工作时限。童工在上课日的前一天，可以最晚工作至晚上9时30分，如果第二天不用上课，雇主则可要求童工加班至晚上11时。

“这项法案的通过将是消除威斯康星州和整个美国的童工现象的一个滑坡。”美国最大的工会组织、劳工联合会和工业组织大会威斯康星州分会总裁布鲁明代尔表示，“年轻的青少年需要有良好的工作经验，帮助他们学习职业道德和宝贵的技能。但同时，他们更需要时间学习、睡觉和为未来做好准备。”

美国未成年工人激增

自新冠肺炎疫情在美国大流行以来，美国的劳动力市场一直紧绷。许多人选择了提前退休，另一些人出于对病毒感染的恐惧或是偏好领取失业救济金的“舒适区”，不愿重新工作。

成年劳动力指望不上，最缺人的餐饮企业就将目标定位在了未成年人身上。近期，快餐企业麦当劳和汉堡王纷纷打出广告，招聘十四五岁的未成年人来店里打工，并宣传这份工作将会培养他们的职业道德，以及让他们知道每一美元的来之不易。

据《商业内幕》报道，俄勒冈州的一家麦当劳的经营者表示，将最低时薪提高到15美元并没有吸引更多人来应聘，但当他们把岗位录用的最低年龄降至14岁时，两周内约有25个适龄青年前来申请工作。

根据美国劳工统计局的数据，在2021年夏季，有超过32%的美国未成年人参加了暑期工作，这是自2008年以来的最高水平，也是美国历史上16~19岁劳动力就业率首次超过了20~24岁的就业率。

根据美国现行的《公平劳工标准法》，14岁是美国非农业就业的最低年龄。14岁和15岁的未成年人可以在上课日每天工作3小时，在非上课日每天工作8小时，每周放学后的工作时间不能超过40小时。

薪资水平则因州而异，通常情况下，20岁以下的工人可以在长达90天的实习期中获得4.25美元（约合27元人民币）的时薪，在部分州甚至可以享受和成年工人相同的最低时薪。

根据美国劳工部在2018年的一项统计，2003—2017年，全美15~17岁的非农就业劳工，长期保持在200万人以上。

值得注意的是，14岁并不是美国可雇用工人的最低年龄，只要父母同意，12岁以上的儿童同样可以在任何农场工作。

美国劳工部的统计还表明，在美国超过50万名儿童农民中，许多儿童从8岁就开始工作，每周工作72小时的现象并不少见。尽管在农场工作的童工占美国童工总数的比例不到10%，但由于接触杀虫剂、无防护操作重型机械，或是接触烟草种植，导致美国农场童工的伤亡数据占美国所有行业童工的一半以上。在2012—2014年间，每年都有超过4700名在农场工作的儿童受伤。

“无所事事”的儿童是负担

1906年9月版的美国《大都会》杂志，刊登了一位美洲原住民酋长参观现代化城市纽约的故事。旅程结束后，几个纽约人问他：“最让你惊讶的事情是什么？”酋长缓缓地吐出一句话：“小孩子在干活。”

事实上，在美国的土地上，雇用童工的历史比美国的历史还要久。早在17世纪初，英国在北美的殖民地法律上就允许使用童工。

1601年，英国颁布了《济贫法》，明确规定政府允许贫穷的儿童进行“无约束”的工作。该法律的构思来源于将工作置于道德生活中心的清教徒信仰，他们讴歌工作，蔑视懒惰，天真无邪的儿童在他们的价值观中成为“无所事事”的社会负担。

在那个年代，年仅5岁的孩子就被要求做农活和其他家务。承担不起抚养费用的家庭经常把子女送去当童工，英国作家狄更斯就曾在11岁辍学，并在鞋油作坊当童工。

美国立国以后，童工的情况并没有得到改善。美国开国元勋、第一任美国财政部部长亚历山大·汉密尔顿曾在1791年的一份关于制造业的报告中指出，“儿童可以成为廉价劳动力的来源，否则他们就会闲着”。

而工业革命的发展更是为童工工作提供了大量机会，生产机器的普



及，使得童工也能和成年工人生产同样的产品。在当时，童工遍布美国社会，他们在矿山、玻璃厂、纺织厂、罐头厂、农场以及家庭作坊中工作，还经常在街头担任报童、信使、小贩或是擦皮鞋的小工。

按照1820年《制造商文摘》的说法，童工充当了马萨诸塞州43%的棉纺厂劳动力，在康涅狄格州占比为47%，罗德岛占比高达55%。

20世纪初期，美国童工数量达到顶峰。在1890—1910年之间，至少18%的10~15岁儿童有工作。儿童是否可以参加工作并不单纯取决于年龄，还与孩子的身体发育程度以及完成所需劳动时表现出的敏锐度有关。

值得一提的是，在美国内战爆发前，工业发达的北方曾大量雇用童工，以种植园经济为主的南方则更偏好黑奴，很少让白人儿童成为劳动力。讽刺的是，美国内战结束后，当黑人儿童开始上学时，越来越多白人儿童却开始在棉纺厂里做工。

在当时，许多废奴运动的支持者认为，敦促“无所事事”的孩子工作是对废奴运动最好的支持。甚至连当时美国的一些公益组织也认为，让儿童摆脱贫困的最佳方式就是让他们在“诚实的行业”工作，这是为了避免孤儿们成长为“依赖阶级”。

童工=家庭的财产、社会的资源

18世纪英国法学家威廉·布莱克斯通曾表示，“孩子是父亲的财产”。在当时，对于许多在经济上挣扎的父母来说，孩子被视为一种资源，鼓励孩子早早出去工作养家，被视为是父母的自然特权之一。在许多家庭中，几

个孩子受雇所获得的总收入甚至和父母不相上下。

一项对19世纪美国费城的家庭分析发现，对于本地出生的双亲家庭，童工贡献了家庭收入的28%~33%。对于居住在费城的爱尔兰和德国移民家庭，比例甚至高达46%和35%。

除了观念，童工的广泛雇用还来源于工厂与工人家庭的紧密联系。

在父母所受雇的工厂内，雇主会为工人家庭5~12岁的儿童提供免费提供学校教育，但在12岁后，孩子们就必须在这家工厂开始工作。通常是每周工作6天，每天工作12小时。

与此同时，当时的媒体也为雇主们造势，将雇用童工合理化。1820年的美国国家《新闻周刊》指出，“工厂工作不适合身体健全的男人，而最好由6~12岁的小女孩来做”。同一年的《制造者及农场主日报》上也有一篇评论指出，由于对7~12岁的童工需求更多，许多家庭会选择定居在工业发达的新英格兰地区，而不是美国西部。

被称为“美国棉纺业之父”的萨缪尔·斯莱特就曾大量雇用7~12岁的童工，他公开宣称：“童工比成年人工作更快，效率更高，工资也更低。”

当时的社会可能还觉得雇用童工是一种提高效率的方式，但美国劳工部在2017年的《劳工月刊》中对美国这段美化童工的历史评价道，“这是为了利益”。

随着20世纪美国劳工改革运动的发展以及劳工待遇总体上开始改善，越来越多的美国工会开始反对童工。有人提倡废除童工保障人权，但也不排除有些工人认为，廉价的童工抢走了他们的饭碗。

直到1938年，时任美国总统富兰克林·罗斯福才签署了美国第一份童工综合法。同一年，美国在联邦法律《公平劳工标准法案》中首次规定了童工的最低就业年龄和工作时间。

现代童工

时至今日，美国仍然没有完全禁止童工。美国历史上黑暗的童工制度已经随着社会独立意识的觉醒，演化为一种看似合理的打工文化。未成年人打工不再需要将收益全部交给父母，而是可以为自己所用，是否要早早工作的决定权落到了未成年人自己手中。尽管社会舆论对此仍有争议，但美国法律选择不予干预。

据美国劳工统计局10月的数据，美国16~19岁未成年劳工的平均年收入为28860美元（约合人民币18.5万元），约为25岁及以上劳工的一半。

目前，美国不同州对未成年劳工有着不同的规定，密苏里州在2020年通过了一项法律，免除在农场工作的16岁以下儿童的某些劳动要求，而阿拉巴马州则试图为雇用19岁以下人员的企业提供所得税抵免，变相鼓励雇用未成年劳工。

据《华尔街日报》报道，个别未成年劳工在疫情期间参加工作却“因祸得福”。一家得州的小型炸鸡连锁餐厅Layne's Chicken Fingers将16~20岁的新员工提拔到了管理岗位，年薪超过5万美元。该餐厅的首席执行官里德表示，餐厅招聘困难，那些年长、更有经验的员工都去了沃尔玛和麦当劳等大型企业，因此他只能依靠16岁的员工来经营新店。

据《大西洋月刊》报道，许多美国成年劳工认为，允许未成年人工作和赚钱是有好处的。他们可以更早地学会守时、尊重上级、努力工作和省钱。毕竟，哪个孩子没有为自己在派送报刊、给植物浇水或修剪邻居的草坪上赚到的零花钱而欣喜若狂呢？

但现状没有那么乐观，许多在职未成年人似乎并没有从事那些能够向他们灌输强烈的职业道德和责任感的的工作。他们能够从事的工作大多是快餐店、便利店或是流水线上的机械性工作，甚至是一些可能危及他们身体健康和安全的工作。

而低储蓄的消费习惯和对学业的轻视，则有可能让他们在未来也更容易摆脱这样的基层工作，许多人最终不得不选择“躺平”，并把选票投给某些语出惊人的政客。□



说出你的减肥小目标

春节你想瘦几斤?





关注扫码 惊喜不停

菲律宾大选再生变 总统最后时刻为女儿让位

时代周报记者 刘沐轩

菲律宾大选再次出现戏剧性变化。11月15日是菲律宾大选候选人递交材料的最后一天,就在截止时间的最后一个小时,曾宣布竞选副总统的现任总统杜特尔特决定临时改“志愿”,将竞选意向改为菲律宾参议员。

这并不是菲律宾2022年大选的第一次反转。上个月,杜特尔特曾宣布自己要从政坛退休。不仅如此,11月13日,杜特尔特的长女萨拉也出人意料地宣布竞选2022年菲律宾副总统。

菲律宾舆论一度哗然。这意味着在2022年5月菲律宾大选期间,菲律宾1.1亿国民将在这对父女间作出抉择。媒体也开始猜测,这对父女的针锋相对是否暴露了杜特尔特家族内部的分歧。

对此,菲律宾总统发言人罗克对外界表示,“父亲杜特尔特和女儿萨拉,他们彼此相爱,不会互相对抗或争斗”。

“叛逆”的女儿

杜特尔特是律师出身,曾担任菲律宾人口第三大城市达沃市的市长,于2016年当选菲律宾总统至今。

萨拉则跟随着父亲的脚步,先是成为了律师,然后赢下了达沃市的市长职位。由于菲律宾总统与副总统的职位都要求竞选者年满40周岁,而今年43岁的萨拉,势头正盛。

11月9日,萨拉突然宣布不再参加达沃市长选举。两日后,她宣布加入菲律宾基督教穆斯林民主力量党,并很快取代了该党派此前的副总统候选人。最后关头放弃连任市长,并取得党内候选人的操作也和2016年杜特尔特竞选总统时出奇的一致。

作为杜特尔特的长女,萨拉是家族这一代最出色的政客。在此前菲律宾多项民意调查中,萨拉几乎都是最热门的菲总统候选人。杜特尔特和他



所在的民主人民力量党曾希望萨拉能够接替他,但萨拉在11月15日表示,之所以不愿意参加父亲领导的政党,是因为该党出现了严重内部分裂。

值得注意的是,萨拉不仅没有接过杜特尔特的衣钵,甚至还和有争议的菲律宾前总统马科斯次子小马科斯联手,角逐2022年大选。

杜特尔特的母亲作为著名社区活动家,曾在推翻菲律宾前总统马科斯,恢复菲律宾民主统治的“人民力量”运动中发挥了突出作用。由于马科斯1989年在夏威夷流亡中去世,生前并未承认贪污等罪名,因此有媒体猜测,小马科斯之所以积极参选总统,其中一个目的就是为父亲讨个公道。

萨拉与小马科斯的强强联手几乎锁定了胜局,马科斯家族的影响力覆盖了菲律宾的北部和中部,而杜特尔特家族则在菲律宾南部得到广泛支持。

据《亚洲气象站》的最新民调显示,在萨拉宣布竞选副总统后,小马科斯在所有菲律宾总统候选人中的支持率高达47%,远高于排名第二、现任副总统莱妮的18%。

而这一切似乎都在杜特尔特的意料之外。当萨拉宣布竞选副总统时,

杜特尔特对菲律宾媒体表示,在总统民调中遥遥领先的萨拉选择了竞选副总统,这个决定很奇怪。

对此,广西社科院东南亚研究所副研究员杨超在11月16日接受时代周报记者采访时表示,萨拉与小马科斯的联手意味着,杜特尔特家族内部在总统竞选策略上出现了不可调和的分歧。在他看来,杜特尔特不是不想女儿参与竞选,但他担心女儿太年轻,无法驾驭复杂的政治局面,二来杜特尔特比较希望继任总统能继续贯彻其原来的政策路线,因而可能更倾向于以亲密助手蒙·吴和自己的组合出征总统竞选,或是以萨拉和蒙·吴的组合竞选。但萨拉方面可能无法接受笼罩在父亲的无形压力下,担心失去自主权。

因此,杜特尔特宣布与女儿竞争副总统的说法只是一时赌气,因为这样只会两败俱伤。至于杜特尔特改选参议员,在杨超看来,无论杜特尔特是否能选上,他的政治影响力都将大不如前。

中国社科院国际问题专家张奕辉在11月16日接受时代周报记者采访时表示了不同的观点。张奕辉认为,菲律宾盛行家族政治,杜特尔特与其

女儿萨拉在维护其家族利益,持续在菲律宾政坛保持影响力的做法是一致的,因此并不存在杜特尔特家族内部出现根本分歧的说法。杜特尔特与其女儿萨拉先后竞争副总统之位,原因在于萨拉对其政治前景仍未下定决心有关。“所以在萨拉宣布要竞选副总统后,杜特尔特为了给女儿让位,最后改选参议员就是证明。”

萨拉为什么选择副总统?

与大多数总统制国家不同的是,菲律宾的副总统和总统是分开独立竞选的,并非由总统直接任命。总统与副总统是菲律宾仅有的两名由国家选举产生的行政官员,可以分别来自不同的政党。

相比于总统的大权在握,副总统可以做的事情十分有限,其最大定位是在特定时候成为总统的继承人。

根据1987年菲律宾宪法和1987年行政法,副总统无需获得任命委员会的确认即可成为总统内阁成员,可以担任国家安全委员会执行委员会成员,而且是总统死亡、永久残疾、免职或辞职时,继任总统的第一顺位。

自菲律宾建立现代政治体制以来,总共有四起副总统就任总统的情况,其中三起是因为总统去世,另一起是因为总统辞职。

相比于无法连任的菲律宾总统职位,副总统的任期同样为六年,并且可以连选连任两届,这意味着副总统作为政府的二号人物,可以在菲律宾政坛保持更长期的影响力。

尽管此前菲律宾民众对于萨拉竞选总统的呼声最高,但杨超认为,萨拉离开父亲及执政联盟的资源后,所拥有的政治资源还不足以冲击总统宝座。因此,萨拉权衡利弊,选择与小马科斯结为政治联盟。

杨超推测,小马科斯与萨拉应该是谈好了结盟条件,即萨拉支持小马科斯登上总统之位,而作为回报,6年后萨拉竞选总统时,小马科斯阵营

要给予萨拉全力协助。“对于政治历练还不够,又没有了父亲资源背书的萨拉来说,先退一步,在副总统的职位上先行历练,6年后再竞选总统更为保险。”

而张奕辉则认为,萨拉最终选择竞选副总统,可能是因为顾及外界的评价。

“如果萨拉的父亲刚刚下台,她就竞选上台,会让外界有担忧杜特尔特及其家族影响力世袭的看法,会加剧杜特尔特家族遭到的国际社会批评。而萨拉竞选副总统,获胜的希望非常大,如果能蛰伏一届再出来竞选,萨拉的总统之路会走得更加踏实,也会消除外界的杂音。”张奕辉认为,这也可能是萨拉不竞选总统,而竞选副总统的主要考虑因素。

值得一提的是,一旦2022年小马科斯和萨拉成功当选,杜特尔特能够如愿当选参议员,两个家族很可能迎来皆大欢喜的结果。

据美联社报道,菲律宾著名左翼人士雷耶斯认为,马科斯和杜特尔特家族的联合有着最自私的目标,即恢复马科斯的声誉和保护即将离任的总统杜特尔特。

杜特尔特一旦成功竞选参议员,就可以拥有免于被起诉的权力,可以避免他因铁腕缉毒等事件所面临的指控。

杨超指出,无论是从小马科斯的竞选言论,或是萨拉担任达沃市长期间的表现,在对外关系方面,又或是萨拉的重要支持者前总统阿罗约的友华立场来看,小马科斯和萨拉一旦上台,菲律宾的对华政策应该会比较好,在各方面也应能加强双边合作。

张奕辉认为,小马科斯和萨拉的组合当选不会从根本上改变杜特尔特现行的一些做法,毕竟杜特尔特现在的支持度非常的高。但是在对内和对外政策上仍可能出现一些微调,包括内政上手法更怀柔,外交上与美国靠得更近等。■

“全球论文工厂”在非洲

时代周报记者 马欢

在肯尼亚首都内罗毕市中心的莫伊大道,不时能看到一些路标广告,上面用英语写着,“为学术论文、研究项目和提案提供各类写作”。

市中心的某个角落,10多名年轻人正在键盘上加班加点,他们的工作必须保密,但报酬可观,工作时间也灵活。在他们身后,一名主管在检查排班表,以确保晚上还有人在工作。

他们的客户来自世界各地的高校学生,以英美大学生居多,也有部分来自亚洲。客户在网站下单,付费,然后提出要求,请这些“枪手”为自己完成论文。

这些“枪手”基本上都是肯尼亚当地的大学生,受过良好的高等教育,能用英语进行写作,他们当中大部分可能一辈子都没机会出国,但不妨碍他们帮英国学生赶完一篇与英国教育史有关的论文。

为提高客户的信任度和避免不必要的麻烦,主管对这些“枪手”千叮万嘱:“如果客户问起,一定要说自己是美国人或英国人,千万不能让他们知道你来自肯尼亚!”

一般一篇论文的价格为20~50美元不等(约合人民币128~320元),负责介绍的公司会抽取75%的利润,剩下的钱则由“枪手”们分了。虽然利润不高,但一个勤奋的“枪手”每个月可获得上千美元的报酬。但要获得1000美元的报酬,前提是这些“枪手”每月至少得完成80篇论文。

尽管类似的国际代写已存在超过10年,但这个在全球绝大多数国家都属于违规甚至违法的产业并没有

江河日下。在疫情之下,这个产业变得更加“精细”。CBS分析认为,疫情后网课的盛行让更多大学生可以把自己的作业和论文外包出去。《每日邮报》更举例表示,仅以英国为例,该国学生一年要购买的论文数至少为11.5万篇,这是一个价值1亿英镑(约合人民币8.6亿元)的产业。

BBC还提供了一个数据:每7个欧美大学生就有1个人曾找过代写者写论文,而这当中,大部分的“枪手”都来自非洲的肯尼亚。

替他们学习和做作业

詹姆斯·穆图亚在学的是信息工程专业,但他现在已经是一个小有经验的代写“枪手”了。“还在读大学时,我身边就有将近四分之三的同学都在帮英美大学生代写论文。”穆图亚说道,“这没什么不光彩的,在肯尼亚当地,我们被称为学术作者。”

穆图亚表示,那时他家里经济困难,还需要支付大学学费和生活费,代写论文对于年轻的大学生来说,是一份不错的兼职。

一个普通的肯尼亚大学生“枪手”可以这么安排自己的行程:周一到周五,一整天用于代写论文,周末用来安排自己的学习和生活。按照这个效率,他每天能写15页左右的论文。

“当然,在整个代写过程中,我也确实学习到了很多知识。”穆图亚说,“虽然公认英美等国的教育体系处于世界一流水平,但我不觉得那些学生比我们强多少。我们替他们学习,还帮他们做作业。”

据BBC报道,在这个行业内,最高产的写手及其团队一个月甚至可以完成200篇短文。疫情之下,除了写文

章,他们还可以登录学生的账号,帮他们在线考试。

“那些欧美学生只有署名,但我们才是有实际技能的人。”一位肯尼亚大学生在谈到自己的代写工作时表示,“我们有知识,也有经验。”

虽然肯尼亚的明令禁止学术抄袭和作弊,但却并不禁止肯尼亚人为其他国家及地区的学生从事论文代写服务。

穆图亚介绍道,年轻的肯尼亚学生如果想进入这个系统,首先要学习一些简单的英语论文写作技巧,然后跟着一些有经验的学术作者写作一段时间。等到熟悉写作套路后,就可以拥有一个属于自己的学术写作账户。

毕业后,长时间找不到工作的穆图亚,决定把代写当做一份全职工作。

穆图亚表示,这个决定在肯尼亚的年轻人当中很普遍,他自己就加入了一个由40多个朋友组成的圈子,他们全都专职从事论文代写工作。不仅如此,他还拥有一个由10多名在校大学生和应届毕业生组成的小圈子,当穆图亚不堪论文重负时,他会把一些任务分配给这些学生。

目前,穆图亚每个月的收入为2000美元(约合人民币1.3万元)。“这在肯尼亚是很不错的收入了。”要知道,肯尼亚的人均年收入仅为1700美元(约合人民币1.1万元)左右。有数据显示,肯尼亚有约50%人口仍生活在贫困线以下,日均消费低于2美元。

为什么是肯尼亚

研究全球范围内学术作弊问题的托马斯·兰开斯特表示,在他早期的研究中,论文代写市场被印度、肯尼亚、巴基斯坦和摩洛哥瓜分。但在

2006年以后,肯尼亚的论文“枪手”市场越做越大。

“大多数的论文外包公司总部都设立在肯尼亚,他们通常会伪装成学术交流的网站。每一个激烈的观点争论帖子,背后都是一桩跨国交易。”兰开斯特说。

单单一个肯尼亚学术作者的脸书群,成员就超过5万人,每天发帖数超过500,讨论提供学术写作服务的最新技巧。在代写论文这一产业,互联网拓展的不只是目标用户的市场,还有一个庞大的内容生产源。

在英美媒体的眼中,如今的肯尼亚俨然已成为“全球论文工厂”。但为什么“枪手”在肯尼亚如此盛行,分析认为,似乎与其国内年轻人的高失业率有很大的关系。

事实上,肯尼亚是东非各国中对教育投入较高的国家,英语是其官方语言。然而,当地大学培养的大部分年轻人毕业后,市场却不能提供与其教育水平相匹配的工作。

肯尼亚2019年人口普查数据显示,该国18~34岁青年人口约1370万人,其中失业人口534万人,失业率近39%。世界银行的报告也表示,肯尼亚在整个东非地区青年失业率最高。

肯尼亚经济多年来有所增长,也创造了不少就业机会,但却根本无法完全吸收迅速增长的劳动人口。17岁以下人口数量达2290万,占总人口的48.2%,这意味着每年都有上百万求职者将涌入人力市场。以2018年为例,当年肯尼亚新增就业岗位为84万个,但其中正式岗位数量仅为7.84万个,达6年来最低,代表着低薪的非正式工作岗位有76.2万个,占比高达90%。高学历的年轻人不愿将就,难以

进入就业市场的他们只能另辟蹊径。许多毕业生不得不将所谓的“学术写作”作为就业机会和主要收入来源。

一位英国学者表示,与西方谴责学术作弊相反的是,在肯尼亚代写论文具有“合法的感觉”。“也就是说,参与者认为他们的工作是提供有价值的服务,而不是帮助人们作弊。他们认为像学术作者一样工作。”

肯尼亚大学教授兼肯尼亚研究与学者协会(KESSA)副主席莫里斯·阿穆塔比指出,该行业助长了不诚实行为,造成了奖学金的缺乏,而且高等教育的变化可能会导致更多的作弊,“疫情之下,在线课程都是通过网上提交作业的,我认为这也为不诚实行为增加了很多操纵空间”。

内罗毕大学的社会学讲师格拉蒂丝·尼亚奇尔则表示,打击代写问题最大的责任在发达国家,因为世界上最大的顾客来自这些国家,只要没有了需求,也就没有了供应。

事实上,肯尼亚政府曾在2017年发起行动,要求一些论文工厂公司交税,甚至表示要取缔,但迄今为止仍没有任何人被逮捕。

“对有些人来说这是生存的问题。这就是目前的困境。”尼亚奇尔说。

“这是一条漫长的道路,但像我这样的人在肯尼亚,也没有更好的赚钱的法子了。”其中一位从事“学术写作”已将近5年的“作者”无奈地表示。

负责研究该种现象的英国学者汉娜认为,这一现象正是殖民主义的一种反映:发展中国家的学生因为移民政策、学习生活成本等因素的制约,无法进入发达国家读书,肯尼亚虽然拥有能够成功写出高分论文的人才,但整个国家并没有从中获益。■

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

10 | 房地产融资触底反弹

贵州百灵百余人破门抢章 牵出并购款收付罗生门



据时代周报记者调查，尽管郭宗华已于2018年去世，无法履行股东义务，但蹊跷的是，和仁堂的工商信息仍显示其为二股东，并持股40%。

时代周报记者 陶书宁 杜苏敏
发自上海 广州

一场“破门抢章”的大戏，将贵州百灵（002424.SZ）与子公司贵州百灵企业集团和仁堂药业有限公司（下称“和仁堂”）之间的矛盾置于台前。其背后涉及的一笔股权交易亦开始显露疑点。

天眼查数据显示，贵州百灵为和仁堂的大股东，郭宗华为二股东。2011年和2012年，贵州百灵曾先后以超募资金4000万元、3400万元收购和仁堂60%、20%的股权。20%股权收购案成为双方争夺公章的导火索。

贵州百灵在2012年年报中指出，截至2012年12月31日，3400万元的股权收购款已全部支付。然而，和仁堂二股东在接受媒体采访时却称，未收到该笔股权收购款。

2013—2020年贵州百灵的年报和2021年半年报也都显示，对和仁堂的持股比例为80%。实际上，时代周报记者查阅和仁堂的工商定期报告发现，早在2018年，贵州百灵的持股比

例已变更为60%，郭宗华的持股比例则变为40%。

就贵州百灵众人破门撬锁取公章的原因，时代周报记者致电贵州百灵，但未获正面回应。“没什么情况，我们是控股股东。”11月8日，贵州百灵证券部工作人员如是说道。

据时代周报记者调查，尽管郭宗华已于2018年去世，无法履行股东义务，但蹊跷的是，和仁堂的工商信息仍显示其为二股东，并持股40%。

11月13日，汇业律师事务所高级合伙人、律师毕英莺告诉时代周报记者，如没有遗产纠纷，目前情况可能意味着早在郭宗华去世之前，双方对这笔股权交易就有争议。

“这个不方便说，关于这个问题双方股东会进行协商，稍后我们会整理相关信息，收购的流程我们是走完了，后续我们会统一对外回复。”上述贵州百灵证券部工作人员称。

截至时代周报记者发稿时，贵州百灵仍未就此事进行公开回复。

抢章冲突

10月27日凌晨5时许，贵州百灵集

团代表携100余人进入和仁堂药厂，破开和仁堂行政副总万欢的办公室，撬开保险柜，拿走了公司公章。

随后，贵州百灵方面在和仁堂药厂公告板上张贴了《告全体员工书》，表示全面接管和仁堂。从上述《告全体员工书》来看，贵州百灵此举在于恢复和仁堂的生产经营。贵州百灵在《告全体员工书》中表示，和仁堂长时间处于停产、半停产状态，给公司及全体员工造成了重大损失。

一不愿具名的和仁堂内部人士告诉时代周报记者，今年5月之后，和仁堂陷入了半停产状态，仅生产少部分主要产品，“主要原因是销售和回款出了状况”。

该内部人士表示，和仁堂的产品销售此前依托于贵州百灵，但今年贵州百灵暂停了和仁堂产品的销售，和仁堂无法获得回款且库存积压，导致和仁堂资金紧张，不能正常生产经营。

据时代周报记者了解，贵州百灵此次“破门抢章”或许还与双方股东在管理权方面的争议有关。

“尽管从股权结构上来说，贵州百灵是我们的控股股东，但公司

生产经营方面的实际控制人是姚激（chéng），和贵州百灵的对接也一直是姚激一负责。”前述和仁堂内部人士向时代周报记者透露，郭宗华为姚激一岳母，姚激一是二股东方面的代表。

“公司此前两任总经理均由贵州百灵委派，但是和仁堂现任总经理黄炯是经双方沟通后，最终由贵州百灵集团任命的，算是贵州百灵的一种妥协，黄炯与郭宗华家族走得比较近。”该内部人士补充道。

不过，姚激一方面对总经理的人选仍有不满。据媒体援引和仁堂高管的说法，“集团任命的人，没有经过股东们的一致同意，没有走任何流程，这是不合理的”。

而在宣布全面接管和仁堂之后，贵州百灵还发布公告，对万欢等人暂时停职。

眼下，距离“破门抢章”事件已经过去3周，贵州百灵与和仁堂二股东方面正就双方矛盾进行协调。上述和仁堂内部人士对时代周报记者表示，和仁堂正在逐步恢复生产。

▶▶ 下转P16

广东：缓税暖流提振制造业企业信心

11月9日，广东税务部门联合深圳税务部门、深圳工业总会大湾区中小微企业开展制造业缓税政策云辅导，现场对延缓条件、税种、时间、方式等企业普遍关注问题进行一一解答。虽已到立冬时节，但缓税优惠政策大礼包却让制造业市场主体心里暖暖的。

“没想到制造业中小微企业可以延缓缴纳第四季度税费！”广东顺威精密塑料股份有限公司顺德模具分公司负责人庞利彬开心地说，“马上要年末了，公司各种费用结算需要大笔资金，这项政策真是及时雨，预计接下来几个月我们可以延缓缴纳税款将近400万元。”

为应对国内大宗商品价格高位运行、生产成本大幅上升带来的冲击，进一步支持制造业中小微企业发展，国家税务总局联合财政部出台了《国家税务总局 财政部关于制造业中小微企业延缓缴纳2021年第四季度部分税费有关事项的公告》（以下简称《公告》），明确自11月1日起正式实施阶段性缓缴措施，并明确延缓缴纳2021年第四季度部分税费有关事项，进一步加大助企纾困力度，促进制造业中小微企业平稳发展。

精准辅导 添薪加力冬更暖

根据《公告》规定，此次缓税优惠政策适用的主体制造业中小微企业是指国民经济行业分类中行业门类为制造业，且年销售额2000万元以上（含2000万元）4亿元以下（不含4亿元）的企业和年销售额2000万元以下（不含2000万元）的企业，含个人独资企业、合伙企业、个体工商户，其中，销售额是指应征增值税销售额，包括纳税申报销售额、稽查补销售额、纳税评估调整销售额，适用增值税差额征税政策的，以差额后的销售额确定。

作为制造业大省、强省，制造业中小微企业在广东经济版图中占比较大，在发展经济、稳定就业、活跃市场方面发挥着不可替代的作用。为确保有需要的制造业中小微企业及时享受缓税政策优

惠，广东税务部门根据《公告》内容，将符合条件的制造业中小微企业名单及时下发至各征收单位，做到“底册清”，对内组织开展办税服务厅、12366热线人员的专题业务培训，确保为纳税人提供统一、准确、规范的政策解读服务；对外发挥“网格化”服务模式，通过实地走访、通过电子税务局、电话、短信、微信工作群等方式精准告知纳税人延缓缴纳税费范围、比例、时间和申报流程，并对符合条件的纳税人开展“点对点”辅导，帮助企业及时稳住生产。

中山凯沃能暖通空调有限公司（以下简称“凯沃能”）就是本次精准推送名单中符合缓缴政策条件的企业。

据悉，凯沃能是一家年销售额约4800万元的高薪中型制造企业，每年冬季是产品销售旺季，而主要客户均位于山东、内蒙古等北方省（自治区），运输成本较高，加之原材料价格上涨，经营成本水涨船高，给企业发展带来不小的困难。

中山市五桂山分局数据小组在进行数据抓取后，通过电子税务局向该企业法人、财务负责人、办税员精准推送缓缴提醒。

“今年冬天寒潮来袭，我们的采暖设备帮助养殖场保温顺利过冬，国家接二连三推出的税收优惠也让我们中小企业过‘暖冬’，10月才申报了前三季度的研发加计扣除，现在四季度税费又减半缓缴，预计缓缴税款90万元，有效缓解了企业资金压力，可以更好地应对市场竞争压力，更多地把钱投入到家用取暖设备的研发上，开拓新市场。”凯沃能负责人收到税务部门的缓缴政策提醒后表示。

在确保缓缴政策应知尽知、应享尽享的同时，税务部门从“简”字发力，让纳税人简便易行好操作，据介绍，符合条件的纳税人在电子税务局申报后，界面会自动弹出是否办理延缓缴纳，确认缓缴的，税款缴纳期限自行延长三个月，无需提供申请单及银行对账单等材料。纳税人不仅可以选择在办税厅现场办理，还可以足不出户在电子税务局等线上方式进行办理。

“在电子税务局就能办理缓缴税款，不用审批，不用提交材料，真是太方便了。”深圳市华亚数控机床有限公司分管财务的副总经理代志高先生说，“我们公司属于通用设备制造业，今年下半年以来，由于原材料价格上涨，企业生产成本逐季提高，企业利润明显走低。国家及时出台缓缴税款，无疑将缓解我们企业资金压力，恢复我们继续扩大生产信心！”

首个征期 过好年关稳增长

时近年关，维持稳定的现金流事关企业货款结算、员工权益等发展问题，对制造业企业而言十分重要，阶段性缓缴措施的迅速部署，无疑可以为企业过一个好年提供强大的政策保障，让企业真正“缓过来”。

据介绍，《公告》规定的制造业中小微企业，符合税收征管法及其实施细则规定可以申请延期缴纳税款的，仍然可以依法申请办理延期缴纳税款，延缓缴纳的税费包括所属期为2021年10月、11月、12月（按月缴纳）或者2021年第四季度（按季缴纳），即纳税人应当依法于2021年11月、12月及2022年1月申报期内申报的企业所得税、个人所得税（代扣代缴除外）、国内增值税、国内消费税及附征的城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加。

11月是实施阶段性缓缴措施第一个征期，广东已有不少制造业中小微企业享受到缓缴政策，生产纸张、纸板、纸箱及新型包装材料的江门秉信包装有限公司负责人花志翔就晒起了今年受惠红利经济账。

“税务部门通过V-tax远程办税平台和税企微信群，迅速给我们送来了政策，告知我司符合国家税务总局公告2021年第30号政策，可以享受延缓缴纳所属期为2021年10月、11月、12月的国内增值税、国内消费税及附征的城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和2021年第四季度的企业所得税的50%。”花志翔说，“经我司测算，预计可享受缓缴的税

金合计约250万元，为我司缓解了资金压力，切实减轻了公司的负担，节省的资金可以使我们在设备上再增加投入，提高我们的竞争力。”

陶瓷制造业作为恩平的支柱性产业之一，近年来由于国内外疫情仍然持续，近期燃气涨价、能源短缺、原材料成本和运输费用上涨、年关货款结算等因素影响，发展不甚景气。

“近期天然气价格上升，虽然我们同步上调了单价，但销量不及预期，目前维持生产所需支付的电费、天然气费、社保费用等费用目前均需对外筹措。缓缴政策出台后，极大地盘活了我们的现金流，更重要的是，缓缴的税费相当于给我们带来了一笔无息贷款，极大地缓解了我们的资金压力。目前，我们享受缓缴税费67万多元，这对于保障年尾的货款及时交付、社保费用的正常缴纳，维护员工权益有着十分重要的作用。”和君创誉陶瓷有限公司负责人说。

据悉，广东税务部门还把缓缴工作与纳税人满意度等各项重点工作有机结合、统筹安排，着力解决工作中的痛点、难点、堵点问题，对符合条件的纳税人尽责辅导，确保延缓缴纳税费措施应知尽知，收集并协调解决纳税人提出的各类问题，切实减轻制造业企业税费负担。

值得关注的是，对于部分纳税人因担心影响银行授信而放弃缓缴等情况，税务部门通过“银税互动”工作机制，与银行等部门协调沟通，推进缓缴工作顺利开展，确保此次阶段性缓缴措施不影响企业纳税信用，让符合条件的制造业中小微企业可放心享受政策。

“制造业中小微企业是稳就业、保民生、促发展的重要力量，广东税务将抓好抓细延缓缴纳税费政策的落实，第一时间将税收优惠政策送到纳税人手中，打通政策落实‘最后一公里’，扎实服务经济社会大局和市场主体发展，更好助力实体经济发展。”广东税务部门相关负责人说道。

（文/岳瑞轩）

房地产融资触底反弹 11月以来房企已发债超200亿

时代周报记者 郭子硕 发自广州

房企融资迎来转机。

Wind数据显示,11月以来,房地产业在银行间注册发行的债务融资工具规模达201.6亿元,而10月同口径数据为118.81亿元。债券类型覆盖中期票据、超短期融资债券和定向债务融资工具。

时代周报记者了解到,近期发债的房企大部分为国企、央企,近八成主体评级为“AAA”,本批债券工具的利率在2.5%~4.6%。部分民企近期也有发行美元债的计划,发行金额最高可达8亿美元(约51亿元人民币)。

10月以来,政策频频释放友善信号,至暗时刻或已迈过。此前,央行首次单独披露个人住房贷款数据,10月个人住房贷款余额为37.7万亿元,当月增加3481亿元,较9月多增1013亿元。

11月9日,银行间市场交易商协会举行房地产企业代表座谈会,参会人士透露,保利、碧桂园、龙湖、美的置业、佳源创盛等公司近期计划在银行间市场发行债务融资工具。

11月18日,中国房地产数据研究院院长陈晟告诉时代周报记者:“金融机构对房地产融资逐步恢复正常,对房地产企业是‘吹暖风’。此举传递积极市场信号,房企现金流压力得以缓解。”

融资松动

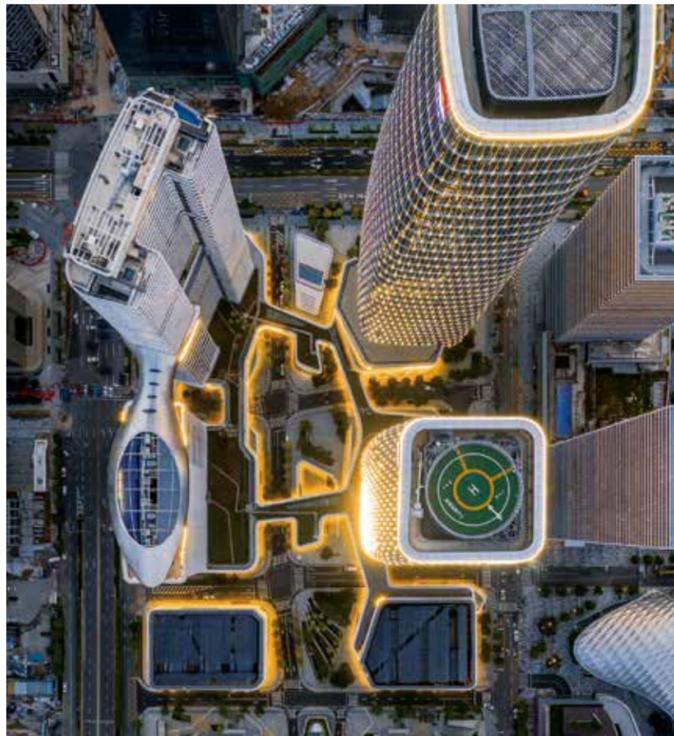
11月18日,建发房地产集团公告,正式发行2021年度第五期中期票据,发行金额为4.4亿元,面值100元,采用固定利率,发行期限5年。

截至募集说明书签署之日,除本期中期票据的发行以外,发行人及下属子公司待偿还直接债务融资余额364.43亿元。公告指出,发行人本期中期票据发行金额4.4亿元,将全部用于偿还到期的“18建发地产MTN001”债券。

11月12日,招商蛇口更是公布高达60亿元规模的融资计划,包括30亿元中期票据,拟用于偿还其他债务融资工具;30亿元超短期融资券,拟用于偿还“21招商蛇口SCP002”债券。

房企海外债券发行亦出现松动。金科股份(000656.SZ)公告称,公司将于11月29日召开临时股东大会,审议境外美元债券发行议案。本轮高等级债券发行总额不超过8亿美元(约51亿元人民币),期限预计不超过5年期,资金将主要用于发展公司城市更新项目。

此前,多家房企的海外债频频违约。海控股、花样年、华夏幸福、阳光100中国、天房集团、泰禾集团等房企的未偿余额一度超过280亿美元。



贝壳研究院数据显示,10月份,房企境外融资仅共发行6笔债券,发债数量年内第二次降至个位数;境外融资规模约101亿元,环比下降63.3%,同比下降69.6%。

10月以来,部分地产企业通过回购美元债、发布公告等方式表明资金充足,以提振市场信心。

10月26日,国家发改委外资司会同国家外汇局资本司联合召集了包括万科、世茂、建业等8家房企在京召开中资房企外债专题座谈会,认真听取参会企业的经营情况、外债偿付计划和意见建议。而与房企企业大多反映了当前房地产市场面临的困境,并希望监管部门出台政策支持企业的发展。

值得注意的是,在中国房企密集违约引发房企美元债市场情绪恐慌之际,外资抄底也说明房企发展仍有巨大潜力。

媒体报道称,近期国际投行高盛投资组合管理团队正在买入中国房企债券。高盛团队成员表示,个别房企风险事件引发的连锁反应是因为传染风险被高估,而市场正在消化这一风险。

建信资本宏观策略研究员杨晟胜在接受时代周报记者采访时表示:“近期房企发债情况有所好转,主要与地产融资政策的边际放松有关,年初地产‘三条红线’、贷款集中度管理等旨在房企去杠杆,化解房地产金融泡沫,但在执行过程中不排除会有些过激或者一刀切,这次政策边际放

也是一种及时的纠偏,能够有效防止地产信用风险的扩散。”

“具体来看,资金回流分为三个路径,即金融机构的融资端、购房者的销售端、政府的监管资金端。从融资端和销售端两个角度来看,一方面房企要积极对资金稳定性表态,保证楼盘质量和正常交付,以增加购房者信心;另一方面,金融机构对房企的贷款支持,也能促使资金回流闭环。”陈晟告诉时代周报记者。

资金回流提速

房企到达触底反弹转折点?

10月15日以来,中国房地产业协会、国家发改委外资司和国家外汇局、国务院发展研究中心以及中国银行间市场交易商协会,分别主持召开代表性房地产企业的座谈会,“稳市场、稳预期”的信号明显。业内人士认为,多场座谈会的目的在于逐步修正部分过度调控、管控的情况。

与此同时,各家房企也主动寻求渠道补充资金。

11月14日晚间,融创中国(01918.HK)公告称,以每股15.18港元配售3.35亿股融创中国股份,所得款项约6.53亿美元;以每股14.75港元配售1.58亿股融创服务(01516.HK)股份,所得款项约2.99亿美元。

11月上旬,世茂集团董事局主席许荣茂斥资约16.23亿港元,两次增持世茂集团,持股比例升至66.31%。此外,旭辉控股11月9日也发布公告,以

配资的形式募集资金,大股东林氏家族承诺将“全额兜底”。

除此之外,市场资金面区域宽松亦有利于房企的融资。

11月15日,央行开展1万亿元MLF操作,为连续第3个月实施MLF等量续作,且中标利率继续维持2.95%不变。数据显示,11月16日和30日分别有8000亿元和20000亿元MLF到期,合计1万亿元。

东方金诚首席宏观分析师王青分析,10月金融数据显示信贷、社融增速低位企稳,M2增速连续两个月上扬。接下来一段时间,房地产融资环境边际回暖,信贷、社融增速将进入一个持续上扬过程。

下半年来,购房者观望情绪浓厚。中指研究院指出,9月,全国商品房销售面积和金额同比降幅持续超过10%。10月同比降幅更是进一步扩大双双超过20%。从销售目标完成率的角度看,截至10月,32家典型房企目标完成率均值为75.6%,为近年来同期最低。

不过,与相对滞后的月度房地产交易市场数据相比,房贷市场好转信号已经出现。

央行数据显示,10月净增个人中长期贷款4221亿元,同比增长4%,5个月来增速首次转正。此前,央行首次单独披露个人住房贷款数据,10月个人住房贷款余额为37.7万亿元,当月增加3481亿元,较9月多增1013亿元。

10月15日,央行相关负责人在三季度金融统计数据新闻发布会上表示,个人住房贷款发放金额保持平稳,与同期商品住宅销售金额基本匹配。业内人士表示,中长期贷款增速转正,住房贷款平稳发放,透露居民购房意愿边际提升和房地产市场好转信号。

杨晟胜指出,10月,个人住房贷款有所回升,主要和银行前期积压的个贷额度有关,这也是目前高层地产融资政策边际放松的一部分原因,一方面有利于房企加快商品销售回笼资金,另一方面也不影响目前住房刚需。

10月21日,银保监会统计信息与风险监测部负责人刘忠瑞在国新办举行的新闻发布会上表示,银保监会牢牢坚持“房子是用来住的,不是用来炒的”的定位。

“保障好刚需群体信贷需求。”刘忠瑞强调,要在贷款首付比例和利率方面对首套房购房者予以支持。目前,银行个人住房贷款中有90%以上都是首套房贷款。

杨晟胜指出,未来头部房企的融资环境会趋于正常且较为通畅,中小型房企尤其前期负债水平较高的房企还存在阶段性融资压力,但总体上来看,房企的融资环境正趋于改善。□

4.4
亿元

强强联合打造精品公募REITs 华夏越秀高速公路REIT重磅来袭

作为一类创新型基金产品,公募REITs凭借低投资门槛、与股债的低相关性、可场内买卖等特性,获得越来越多投资者关注。

Wind数据显示,截至11月12日,今年6月份上市的9只首批公募REITs合计规模已经达到了356亿元,其中有4个项目的涨幅均超过了20%,这也让投资者对接下来的优质公募REITs项目充满期待。

近日,第二批公募REITs获批,其中由头部基金公司华夏基金、头部券商中信证券与越秀集团联合打造的华夏越秀高速公路REIT(180202)吸引了不少关注目光。

资料显示,华夏越秀高速公路REIT的标的资产是汉孝高速,为是福银高速(G70)的重要组成部分,同时连通京港澳高速(G4)和沪蓉高速(G42),是武汉西北方向放射性通道,毗邻武汉天河国际机场。

业内分析人士表示,高速公路作为重要的基础设施,具有较为稳定收益的特性,高速公路资产属于特许经营权类资产,与园区等产权类资产相比,特许经营权类资产的IRR较高,且受市场环境、宏观经济和产业政策的影响相对较低,被视为公募REITs底层资产的优质选择。

除了优质的资产本身,华夏越秀高速公路REITs获得市场关注还在于项目在发起人、运营机构、ABS管理人、基金管理人方面可谓强强联合打造精品。

华夏越秀高速公路REIT的发起人是越秀交通,基金管理人华夏基金,ABS管理人是中信证券。资料显示,越秀交通是深耕公路投资运营25年的国有控股上市公司,优良资产储备充足,其背后的越秀集团是REITs资产管理先行者,也是经验丰富的市场化公路投资运营商,拥有超过15年的

REITs资产管理经验。

ABS管理人中信证券是国内头部券商,也是国内首个类REITs产品的管理人和销售机构,为国内类REITs产品奠定了基础交易框架。基金管理人华夏基金2015年就组建了专门的REITs团队,在房地产、物流、水务、高速公路等基础设施行业领域均配备专门的行业研究员,具有丰富的REITs投资研究经验;自2014—2020年6月,华夏基金累计投资基础设施债权投资计划合计超百亿元,基础资产类型涵盖交通运输、市政设施等多种基础设施类型。

此外,华夏基金投资者结构完善、类型多样、覆盖广泛,包括社保、年金、银行保险等专户客户,以及海外客户等,未来还可协调资源,打造REITs业务生态圈。这些都将成为华夏越秀高速公路REIT在存续期内的

值得一提的是,华夏基金十分重视旗下首只公募REITs的管理工作,派出了精兵强将。

资料显示,华夏越秀高速公路REITs将由马兆良、林伟鑫、孙少鹏3人共同管理,3人在REITs领域都是经验丰富。马兆良曾任职于多家房地产、产业园区相关行业公司,2015年8月加入华夏基金,任研究发展部高级副总裁、机构债券投资部总监、华夏资本金融发展委员会主席,负责公募REITs试点筹备的项目筹备、产品设计、投资尽调以及ABS资产管理等工作,具有5年以上基础设施投资和运营管理经验。

林伟鑫2009年起至今从事基础设施投资管理工作,曾就职于中信建设有限责任公司、泰康资产管理有限责任公司,从事基础设施、不动产等行业投资工作。2020年9月加入华夏基金,任基础设施与不动产投资部

高级副总裁,具有5年以上基础设施投资管理经验。

孙少鹏2015年起从事基建投资和运营相关工作,曾就职于北京城建基础设施投资管理有限公司、中交投资基金管理(北京)有限公司,从事基础设施项目的投资和运营管理工作。2020年9月加入华夏基金,任基础设施与不动产投资部副总裁,具有5年以上基础设施投资和运营管理经验。

公募REITs与其他股债商品的关联性低,有助于分散风险,优化投资组合。而且与传统的以所有权为目的的不动产投资相比,公募REITs能在证券交易所上市交易,具有更丰富的参与和退出的方式。投资者可以通过华夏越秀高速公路REIT这样强强联合、匠心打造的精品REIT,更好地配置优质的不动产资产、分享国家经济高质量发展的机遇。

(文/唐洛)

北上广惠民保争先升级 百万医疗商业保险或被取代？

时代周报记者 夏子轩 发自广州

今年下半年以来，各地相继发布新版惠民保，产品“加量不加价”，保险公司将面临哪些挑战，如何更长久地惠及消费者也成为新课题。

11月17日，2022年度广东韶关“市民保”正式开启投保，与往年相比，新版特定高额药品由24种扩至36种；对连续参保群体，报销比例由80%升至85%；对既往症患者限制减少。

广州“穗岁康”，北京“京惠保”，杭州“西湖益联保”等也在原有基础上升级，对主要责任、保费定价、增值服务等方面进行调整，开启升级投保工作。

11月19日，蜗牛保险CEO尚萌萌向时代周报记者表示，惠民保升级对保险公司具有积极影响。新版惠民保条件好，有利于增加投保人数，提升保险公司承保规模。目前来看，各地惠民保优化程度比较保守，保障范围还有很大提升空间，保险公司依然有机会盈利。

在业界看来，2021年，多地惠民保进入续保阶段，包括成都、广州、厦门等城市已积累一定数据和运营经验。总体来看，大多数城市惠民保会在旧版基础上升级产品继续发展，在定价和服务上会更科学，更好地让利于民。

11月5日，中再寿险发布《2020—2021年度健康险产品研究报告》（下称《报告》）指出，此前百万医疗险就已面临保障范围饱和的问题，2020年以来，惠民保在全国范围大力推广，打破百万医疗“高保额+高免赔额”的传统概念，在保费、带病体可及性等方面对百万医疗形成巨大竞争。

惠民保保障竞相升级

银保监会数据显示，截至今年10月上旬，全国共24个省、213个地市推出惠民保，参保人数突破7000万，保费超过70亿元。

以广州为例，11月1日，“穗岁康2022”升级回归。对比发现，“穗岁康”对免赔额、增值服务等方面进行调整，其中待遇I、待遇II、待遇III-1的免赔额，从1.8万元降至1.6万元，待遇III-2的免赔额从5万元降至4.5万元。服务支持方面，共保体公司在广州市11个行政区共设立170余个服务网点，1100多家定点医院支持“一站式结算”。

“穗岁康”还新增两项特殊群体

优待政策。其中，精神分裂症患者使用长效针剂的费用在医保报销后的个人负担部分予以100%报销，不设免赔额，不设年度最高支付限额；见义勇为人员遭受人身伤害，在救治期间的医疗费、护理费等合规医疗费用，个人负担部分予以100%报销，不设免赔额，年度最高支付限额10万元。

广州市医疗保障局党组书记邓佑满表示，免赔额降低，一方面让更多参保群众可以享受报销，预计新增待遇享受人员约2万人；另一方面让原已享受相应待遇的参保群众报销得更多，进一步减轻参保群众的就医费用负担，提升待遇保障水平和可及性，让更多老百姓实实在在受惠。

除“穗岁康”外，北京的“京惠保”也开启新一轮投保工作，保障多方位升级。

10月25日，2021年“北京京惠保”正式上线。北京人寿产品精算部副总经理王双表示，2021年“北京京惠保”在原有承保方案基础上升级，通过更优保障方案，持续为北京市民提供多样可选的惠民保险保障及健康管理服务。

与旧版相比，2021年“北京京惠保”价格维持不变，年保费79元，但保障范围更广、特药目录更多、健康管理更全。具体来看，2021年“北京京惠保”新增医保外住院医疗费用保障100万元的保障项目，特药目录由17种增加至包含CAR-T在内的60种，健康管理服务项目由18种扩充至24种。

据了解，多地惠民保产品升级是因为惠民保还处于启动阶段，未经历完整保险周期。6月2日，银保监会发布《关于规范保险公司城市定制型商业医疗保险业务的通知》，提出部分地区的惠民保障方案存在数据基础不足、缺乏风险测算，未结合当地经济发展、医疗费用水平、基本医保政策、投保规模等基本要素，也未充分利用既往医保数据进行精算定价。

10月21日，银保监会政策研究局负责人叶燕斐对外表示，惠民保业务赔付率受项目赔付条件设置、当地基本医保政策和参保率影响较大，目前赔付风险暴露尚不充分，不排除部分地区将来还可能会出现亏损，这是一个探索过程。

惠民保冲击百万医疗险？

惠民保可持续发展成热议话题。

业内人士认为，惠民保升级说明过去惠民保保费结余比较充裕，“加量不加价”对消费者吸引力会增加，会吸引更多群体购买惠民保，促进惠民保可持续性。

11月19日，中国精算师协会创始会员徐彦琛向时代周报记者表示，过去一年惠民保经营状况良好，所以保险公司愿意扩大保障责任做到“加量不加价”。惠民保产品升级，保障范围扩大，保费不变，这对消费者来说是件好事，可以花同样价钱享受更多保障。时代周报记者注意到，惠民保产品升级或与赔付比例不足有关。以杭

州“西湖益联保”为例，今年，“西湖益联保”参保人数470.24万人，总保费收入7.05亿元，但上半年仅赔付不到2亿元。

“如果惠民保保费赔不出去，可能说明保险责任设置和定价不太合理。其实各地惠民保缴费水平虽有差异，但都不算高。产品只‘普’不‘惠’，不仅损害产品的社会形象，也会给参与的相关部门带来压力。”11月19日，首都经贸大学保险系副主任李文中告诉时代周报记者。

惠民保产品升级对消费者而言固然是好事，却使得百万医疗险需要重新思考自身定位。尚萌萌认为，若惠民保继续迭代升级，进一步降低免赔额，扩大用药范围，就会和百万医疗险越来越相似，最终很有可能会变成同一种产品。

《报告》提出，百万医疗险应对惠民保有二个策略方向：一是向高端化升级，更重视自费项目和社保覆盖较少的特需/私立机构，定位比惠民保（以社保内责任为主）更高档次，归结为“向上拓展”；二是补充“高频低损”的责任设计，与具有“百万保额、低频高损”定位的惠民保形成差异化竞争，为“向下补充”。

《报告》指出，此前百万医疗险就已面临保障范围饱和的问题，2020年以来，惠民保在全国范围大力推广，打破百万医疗“高保额+高免赔额”的传统概念，在保费、带病体可及性等方面对百万医疗形成巨大竞争。□



央行清卡行动升级 单位结算户纳入清理范围

时代周报记者 郭子硕 发自广州

“清卡行动”向纵深拉开。

杭州银行在11月12日公告，同一人在杭州银行有4个及以上结算账户的，于11月30日前至杭州银行的任意网点，持本人有效身份证件确认是否仍有合理用途或特殊情况需要保留，如账户不需使用，请尽快进行销户处理。

11月9日，浙江泰隆商业银行发布公告，一年内未发生资金收付业务（自动结息除外）的个人银行结算账户，将暂停非柜面业务。两年内未发生资金收付业务且账户余额小于100元的个人银行结算账户，账户只收不付。如账户余额为0元，账户将自动销户。

时代周报记者了解到，最新一轮开展清理银行卡的银行是农商行和城商行等中小银行，包括徽商银行、北京银行、浙江泰隆商业银行等城商行；以及吕梁农村商业银行、枝江农商银行、贵州黎平农商银行、云南南华农村商业银行等农商行。

此前，工商银行、农业银行、建设银行、邮储银行、中信银行等已进行个人长期不动户清理行动。

资深银行业分析师卜振兴告诉时代周报记者：“中小银行分批次清理

个人账户，有助于维持市场和交易的平稳性，体现稳健审慎原则，也是为防范可能的金融风险，保护投资者利益，提升监管效率、降低监管成本。”

央行数据显示，截至2021年一季度末，全国共开立个人银行账户127.79亿户，较上季度末增加3.18亿户，环比增长2.55%，人均拥有银行账户数达9.05户。

清卡行动主要针对睡眠账户和超量账户两大类。

睡眠账户，也称长期不动户，是指客户名下长期不使用的且满足指定条件的个人账户。不同银行据内部管理要求，制定的标准也有不同。比如，北京银行对不动户的认定条件为：满两年未发生客户主动交易业务的账户；而徽商银行则限定长期不动户除两年时间要求外，还要满足账户余额为0元。

超量账户，又称一人多户（卡），指同一客户在同一银行所辖营业网点开立I类账户（指银行卡、结算户存折）合计数量超过两个（含）的情况。

2016年，央行发布《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》（下称《通知》），要求同一个人，在同一家银行只能开立一个I类户，已开立I类户，再新开户的，应当开立II类户或III类户。

“对于无法核实开户合理性的，银行应当引导存款人撤销或归并账户，或者采取降低账户类别等措施，使存款人运用账户分类机制，合理存放资金，保护资金安全。”上述央行公告显示。此外，部分银行表示，多人使用同一联系电话号码开立和使用账户也会受到影响。

中小银行清卡行动持续加码，但银行清理异常账户是否会影响到客户权益也引发市场关注。时代周报记者了解到，多家银行至少留有自通知发布起15日时间，给清理范围内的客户处理和衔接相关业务。

央行成都分行相关负责人在回答开展存量个人银行结算账户清理工作时表示，清理并不一定会销户，清理工作的前提是不损害客户利益，不影响客户正常使用。即使客户的银行卡因“一人多户”和“长期不动户”的原因被银行采取管控措施，客户仍可以查询到名下账户的余额、交易记录等相关信息。

不过，有贷款、理财、信用卡约定还款余额，签约税费、社保缴费以及水、电、煤、通信等公共事业费用的扣代缴账户均不在清理范围内。

个人结算账户管理一直是监管重点。11月3日，央行福州中心支行公

示，厦门国际银行因违反反洗钱、征信等相关规定被罚292万元。其中“个人银行结算账户未按规定备案”赫然在列；青岛西海岸海汇村镇银行11月5日因“超过期限向央行报送个人银行结算账户开立资料”被央行青岛市中心支行罚没共计39.842万元。

此外，部分银行清理睡眠卡行动的范围从个人结算账户扩大到单位结算账户。

11月14日，邮储银行长治市分行发布公告，将对一年未发生收付活动且未欠开户银行债务的单位银行结算账户，自发出通知之日起30日内办理销户手续，逾期视同自愿销户，未划转款项列入久悬未取专户管理。此后，建设银行济南分行、兰州银行等也陆续跟进。

宝新金融集团首席经济学家郑磊在接受时代周报记者采访时表示，银行管理账户也有成本，多家银行清理银行卡实际也是出于降低成本的考虑。

卜振兴认为，客户配合银行的账户清理工作，及时销户处理长期不动户，一方面能避免银行卡信息泄露和盗用的风险；另一方面也能提升账户管理的有效性，节省有限的金融资源，同时加强对小额账户的资金管理。□

首批北交所主题基金受追捧 半日售罄买不到悔不悔？

时代周报记者 宁鹏 发自上海

在发售之前，业界已普遍预期首批北交所主题基金会出现“一日售罄”的盛况，不过投资者的热情超过预期。

11月19日中午，华夏基金即率先发布公告称，华夏北交所创新中小企业精选基金已募满5亿元，将启动按比例配售。与此同时，其他7只首批北交所主题基金也均于当日上午募满。

截至11月22日上午，有6家基金公司披露了旗下北交所主题基金认购申请确认比例。根据公告，汇添富旗下北交所主题基金认购申请确认比例最低，为6.988564%。

此外，易方达基金、华夏基金、广发基金、南方基金、万家基金旗下北交所主题基金认购申请确认比例分别为9.938681%、14.243962%、20.666261%、28.220475%和36.018318%。

据此测算，汇添富、易方达、华夏、广发、南方、万家旗下北交所主题基金首发即分别吸引了71.55亿元、50.31亿元、35.10亿元、24.19亿元、17.72亿元和13.88亿元资金认购。

北交所主题基金的顺利募集，意味着公募先头部队即将入场北交所。参照科创板基金的先例，首批产品首募规模不超过70亿元，但如今，公募基金在科创板的持股市值早已水涨船高，截至2021年三季度末，合计持股市值已达1365.49亿元。

火爆超预期

具体来看，8只北交所基金所设定的发售周期略有差别。

首批北交所主题基金概况

基金代码	基金名称	基金经理	管理人
014279.OH	汇添富北交所创新精选两年定开A	马翔	汇添富基金
014275.OH	易方达北交所精选两年定期开放A	郑希	易方达基金
014273.OH	广发北交所精选两年定开A	吴远怡	广发基金
014271.OH	大成北交所两年定开A	谢家乐	大成基金
014294.OH	南方北交所精选两年定开	雷嘉源	南方基金
014283.OH	华夏北交所创新中小企业精先两年定开	顾鑫峰	华夏基金
014277.OH	万家北交所慧选两年定期开放A	叶勇	万家基金
014269.OH	嘉实北交所精选两年定开	刘杰、李涛	嘉实基金

数据来源：基金公司公告

据此前披露的发售时间，易方达、华夏、嘉实、万家、大成等5家基金公司旗下的北交所主题基金发行日期均定为11月19—25日，募集时间为5个工作日；而广发、汇添富、南方等3家基金公司旗下的北交所主题基金则拟定于11月19日至12月2日发行，发行时间为10个工作日。

北交所主题基金的发行，让部分投资者可以“借道”投资北交所。直接进入北交所市场的门槛较高，需开通北交所交易权限20个交易日、50万元日均资产，以及两年的投资经验。而1元起或10元起认购的北交所主题基金则解决了这一问题，使得普通投资者也能借道分享北交所科技创新及高端制造领域中小企业成长的红利。

北交所主题基金的推进速度惊人。11月15日北交所开市，3天前的11月12日，专注于投资北交所股票的8只

主题基金同期获批，11月19日起集体发行。

作为一类创新产品，北交所主题基金可比性最高的是已经运行的科创板主题基金和新三板主题基金。

科创板基金曾先后推出两批，“头啖汤”显然更为诱人。截至11月16日，7只首批科创板主题基金均取得了相当不错的收益，目前收益率均超过了100%。不过，这类基金的平均回撤也较高，2020年、2021年平均回撤分别是23%和21%。

至于新三板主题基金，今年以来表现略有差异。截至11月16日，7只新三板主题基金自成立以来均取得了正收益，富国积极成长和汇添富创新成长取得了18%的收益率，而招商成长精选和万家鑫动力今年以来的收益率则为负数。

北交所上市的企业估值相对较

低，被部分投资机构视为“洼地”。有卖方研报指出，目前北交所多数股票仍没有显著泡沫化，比如某食品饮料行业公司，现市盈率为30~40倍，而类似企业在主板的估值可能要到60倍。

长线资金入场

从基金产品设计情况看，首批北交所主题基金均设计为“两年定期开放”或“两年持有期”，基金入市后，显然有望改善北交所市场流动性。

值得一提的是，北交所主题基金与科创板主题基金和新三板主题基金在持仓要求上有明显区别。北交所主题基金要求股票持仓比例不低于60%，其中80%需要投资于北交所股票。换言之，这些基金建仓完毕后持有北交所股票的仓位不低于48%。而这个要求在科创板主题基金和新三板主题基金中是不存在的。新三板主题基金对于北交所相关股票投资比例最高不超过20%，对比可见，北交所主题基金的可投资比例大幅提高。

相比刚开市时的火爆，北交所股票近日成交量有所萎缩。开市第一天成交额为95亿元，第二天则直接减半，为45亿元；第三天39亿元；第四天21亿元。交易第4天，半数个股已跌去30%。不过，投资者热情仍在，截至目前，北交所累计新开户已超过30万户。

引起注意的是，之前首批科创板主题基金募资上限为10亿元，均提前结募。而此次北交所主题基金5亿元的募集上限，也考虑了北交所目前的市场容量。截至11月15日，北交所股票合计市值约3000亿元，平均市值为35亿元，最大市值的股票不超过900

亿元，仍属典型小盘股市场。

由于公募基金有最低持仓要求，一旦投资者热情过高，基金募集规模过大，可能会影响北交所市场的平稳发展。不过，鉴于科创板主题基金和新三板主题基金起初建仓并不激进，首批成立后的主要收益来源并非科创板股票和新三板股票，所以，业内预计北交所主题基金成立后建仓也会有一段过程。

机构调研热情高

开市一周（11月15—19日），北交所市场运行平稳。时代周报记者从全国股转公司获悉，首批上市的81只股票中除了3只停牌外，其余78只总成交额为212.49亿元。

机构调研上市公司的积极性也在提高。Wind数据显示，仅11月17日以来，短短4个工作日，就有25家北交所上市公司接受机构调研，首批发行北交所主题基金的基金公司也频繁亮相调研名单。

11月20日，星辰科技公告，广发基金、华夏基金、万家基金、浙商证券于11月18—19日对公司进行了电话及现场调研。连城数控11月19日公告，广发基金、易方达基金、大成基金、嘉实基金、招商基金、南方基金、汇添富基金、华夏基金、万家基金曾在11月17日对公司进行过调研。

前海开源首席经济学家杨德龙表示，北交所主题基金是投资者间接投资北交所股票的一个重要工具。但基金投资能不能做好业绩，还要看基金经理的选股水平以及北交所股票的表现。□

央企担当保障加码 太平人寿推出大湾区专属跨境医疗新产品

粤港澳大湾区融合发展加速推进，跨境金融方兴未艾，创新不断。

作为我国金融央企中国太平保险集团有限责任公司（以下简称“中国太平”）旗下专业寿险子公司，继2019年推出国内首款粤港澳大湾区跨境医疗保险产品后，太平人寿保险有限公司（以下简称“太平人寿”）再次为大湾区居民量身定制了跨境医疗保险产品——太平超e保粤港澳大湾区医疗保险，一时吸睛无数。

该产品采取“高保障+优服务”的设计模式，以更广的就医覆盖范围、更大的保障力度、更细致便捷的健康服务进一步推动了大湾区保险业开放创新，也与同行一道彰显国际一流湾区与世界级城市群建设进程中的保险力量。

开放创新，央企担当践行湾区使命

随着《粤港澳大湾区发展规划纲要》（以下简称《纲要》）出台，粤港澳大湾区建设上升至国家战略层面，一幅建设国际一流湾区与世界级城市群的蓝图已徐徐展开，一系列建设活动也正如火如荼地进行。其中，作为实体经济这一肌体的血脉，金融在大湾区建设中发挥着举足轻重的作用，保险业作为金融体系的重要组成部分也努力做着贡献。

《纲要》指出，支持粤港澳保险机构合作开发创新型跨境机动车保险和跨境医疗保险产品，为跨境保险客户提供便利化承保、查勘、理赔等服务。为响应国家号召、服务发展大局，秉持央企情怀与担当，凭借集团在大湾区雄厚的实力、突出的跨境经营能力，太平人寿积极创新，于2019年率先推出了国内首款粤港澳大湾区跨境医疗保险产品，成为毫无争议的先行者，备受市场关注。

时隔两年，作为保险创新的积极践行者，太平人寿在跨境医疗产品方面再度与大湾区这一金融探索创新

的前沿阵地擦出火花，重磅推出大湾区专属跨境医疗新产品——太平超e保粤港澳大湾区医疗保险，以更昂扬的姿态屹立于大湾区保险业之林。

互联互通，境内外保障力度大幅提升

据太平人寿相关负责人介绍，“太平超e保粤港澳大湾区医疗保险”的销售范围仅限于广东地区，充分体现了产品的大湾区专属特性。该产品医疗保障额度最高可达每年1000万人民币，而保费最低仅需百元，并实现了境内境外互联互通，全面护航被保险人的健康。

随着粤港澳大湾区建设的进一步落地和推进，越来越多的港澳人士到广东就业生活，而受疫情影响，三地居民在境内的就医需求也持续增长。针对这一变化，太平人寿新产品加大了境内保障力度，尤其加强了针对重疾的保障力度。

比如，就医医疗机构范围进一步拓宽，涵盖了直辖市、省会等大部分主要城市的优质医疗机构；其二，产品在境内医疗保障责任中规定，如因产品范围内120种重大疾病引起的医疗费用理赔，可同时享有一般医疗保险金与重大疾病医疗保险金的保障额度，累计最高可赔付600万元，且没有免赔额；其三，针对重疾住院加入了重大疾病住院津贴，并首次增加了重症监护津贴责任（仅限广东省内治疗）。例如，客户因重大疾病在广东省内入住符合规定的医疗机构重症监护病房，除享有最高3.6万元的重大疾病住院津贴外，还可额外获得最高3.6万元的重症监护津贴，获享双倍津贴保障；其四，产品涵盖质子重离子医院的治疗保障责任，帮助客户有机会尝试更先进、治疗效果更好的创新医疗技术。

而在境外保障方面，随着粤港澳三地居民往来交流日趋频繁，广东居民在港澳地区的突发医疗需求也日渐

攀升，针对这一情况，“太平超e保粤港澳大湾区医疗保险”的境外医疗保障责任针对性地涵盖了意外住院、突发性病住院等多种责任，赔付比例高达80%。同时，在港澳治疗期间，客户还可享有相关就医安排、紧急运送以及网络医院内费用直付等便捷服务。

综合来看，太平人寿新款大湾区医疗保险产品在境内外保障责任的大幅加码，将令大湾区居民获得更有效的健康保障，从而推动三地居民进一步往来交流，加速这一国际一流湾区的融合发展。

专属配套，跨境健康服务提升就医体验

除了跨境医疗保障外，太平人寿在产品中也配套了专属的境内外健康管理服务，进一步丰富了跨境服务的互联互通，大幅提升客户就医体验。

在境内健康服务领域，太平人寿为客户搭建了贯穿线上线下的医疗服务，包括专科医生咨询、挂号小秘书等线上健康服务，以及重疾专家门诊预约、重疾住院协助等线下就医服务；在境外健康服务领域，太平人寿为客户提供了7×24小时中英文客服热线、重疾港澳地区二次诊疗以及上述境外责任相关的就医、直付服务等。

可以看出，无论是医疗资源还是赔付保障、健康服务，太平人寿新款大湾区专属医疗保险产品以专业、亲民、贴心的“面貌”服务大湾区7000万人口。据了解，今年是太平人寿境内复业20周年。20年来，太平人寿始终践行民族保险的初心使命，坚持“央企情怀”“客户至上”，围绕客户对美好生活的需要，认真倾听意见和心声，真正从客户角度出发，全面优化升级产品和服务体系。

其在今年客户节之际，隆重推出了“一少一老，一港一湾”系列特色产品与服务。“一少一老”聚焦的是家庭保障重心的孩子和老人；“一港一湾”

则是聚焦服务海南自贸港和粤港澳大湾区的国家发展战略。具体来看，“一少”是指“太平福祿”品牌下的首款少儿产品——太平福祿娃终身重大疾病保险，而“太平福祿”系列可谓是太平重疾产品的扛鼎之作；“一老”则是其在上海等地试点的绑定养老服务产品——卓越颐享养老年金保险。“一港一湾”方面，太平人寿推出了“海南

自贸港全球药械保险”和“粤港澳大湾区医疗保险”。未来，太平人寿将坚持对接国家战略，借助政策红利和公司服务资源，用专业和责任心为客户提供更有价值、更加专业、更为丰富的产品和服务，同客户一起共享美好生活。（该内容仅供宣传，具体以产品条款及保险合同为准）

（文/郭少圳）



兴证张忆东： 2022年A股将是科创长牛主战场

时代周报记者 黄坤 发自上海

多家券商2022年的年度投资策略陆续出炉，如何布局成为当下市场热议的焦点。

展望2022年，兴业证券全球首席策略分析师、研究院副院长张忆东在兴业证券2022年度资本市场投资策略会上提出，2022年A股不是综合指数的大年，结构性行情是主线，长主线是受益于“朱格拉周期”的科创五大赛道，次要的主线是2021年受损行业的均值回归行情。

张忆东阐述判断说道：“在一个老策略师的眼中，2022年投资始终在小衰退和弱复苏之间摇摆，在此情况下，综合指数不是大年，既不是大涨也很难大跌，所以可能指数底部抬升，但还是个震荡市、结构性行情。”

中长期来看，张忆东表示，中国新一轮“朱格拉周期”已经启动，全球“双碳”新时代，A股低碳科技产业链、“万物智联”产业链、泛军工产业链、半导体为代表的高端制造、生命科技等5大赛道将成为本轮“朱格拉周期”中国股票行情的主角，媲美当年的“五朵金花行情”。

科创五大赛道

2022年的投资长主线、主旋律、主战场主要受益于“朱格拉周期”的科创五大赛道。

第一，低碳科技产业链，碳中和将为全球固定资产投资带来巨大增量，未来十年，电力部门、清洁能源基础设施、电动车、CCUS1、工业和交通运输中氢的使用、高效建筑节能和电器的投资将持续增加。

第二，万物智联产业链，张忆东认为万物智联相关产业链比如数字经济、智慧城市、智能交通新基建是结合中长期产业升级、促进新型城镇化和中短期稳增长的抓手。

第三，泛军工产业链，张忆东认为“军民融合”有望带动制造业升级，相关的先进制造产业链，专精特新“小巨人”有望受益。

第四，半导体产业链，在全球半导体行业供需偏紧的情况下，国内晶圆厂/存储厂进入资本开支高峰期，国内的晶圆厂/存储厂在技术工艺上实现突破后，正进入加速扩产期，对应资本开支也进入爆发期。

第五，生命科技、农业现代化有望迎来发展机遇，农业现代化可聚焦：农产品供给安全、生物育种产业化、农业科技。

针对五大赛道所存在短期高估值和赛道比较拥挤的问题，张忆东提出建议，在主流赛道之间与赛道内部，基于预期差和性价比要进行精细化的投资，其中，数字经济专精特新军工相关的科创指数会更牛，更精彩。“具体而言，科创板的指数比创业板的指数可能要更强一点。”

对于次要的主线，张忆东表示，2021年受损的行业会在2022年有均值回归，但需要波段操作。其中，作为2022年重要的增量资金，外资“均值回归”的投资思路值得重视。此外，一方面是行业景气修复，包括航空机场、社会服务业等受损于疫情的行业，未来两年有所改善；另一方面是估值修复，包括房地产、金融等低估值板块。

港股“小牛市”有望

展望2022年港股行情，张忆东表

示，“港股其实还在底部重生中，明年有望技术性的小牛市。”

但比起A股和美股，港股现在更缺乏长期的自信，需找寻激励。张忆东认为，互联网作为此前港股的中流砥柱，其商业模式一旦被反垄断等政策规范后，港股可能要寻找新的主心骨，而该过程并非一朝一夕能够解决。

“港股2022年小牛市有望，但是大牛市还不到时候，仍需积蓄力量。”张忆东表示，2022年香港的机会，需要从三个角度来耐心布局。

第一是新兴领域，紧跟A股和美股的科创潮流，找港股特色品种，如新能源车产业链、生物医药、万物智联等。

第二个主线是消费，精选能够顺应共同富裕大时代的“消费+”。比如，体育服饰、物管商管及职业教育等。

第三，价值股的短期交易性机会和长期配置型价值。互联网、内房、澳门博彩等2021年被市场抛弃行业中的核心资产，2022年有望估值修复机会，且这个机会甚至有可能不亚于2021年二季度到三季度的那一波周期股的行情。

张忆东强调，要关注那些找到了第二增长曲线，比如物联网、出海、元宇宙，如有新的逻辑，明年的机会弹性也会更大一点。

而对于内房股，需要关注现金流健康的优秀企业，发挥资源整合能力以及顺应新型城镇化的机会。另外，港、澳的本地股将受益于“通关”。

展望2022年A股市场，张启尧认为，存量经济龙头躺赢的时代可能已经终结。“存量的经济龙头包括像房地产、白酒，甚至部分依赖于模式创新而非科技进步为主导的这些互联网企业，之前大家认为坚实的护城河也并不再牢不可破。”

张启尧：看好A股 七个景气方向

本次策略会，之于兴业证券策略首席张启尧来说，是履新后首次公开亮相。

张启尧在阐述2022年A股市场投资策略时也表示，未来整个A股市场的投资机遇在科创这个大方向上。

张启尧认为，存量经济龙头躺赢的时代可能已经终结，存量经济的龙头更加注重新公平，更加注重三次分配。“没有永恒的核心资产，只有顺应时代的核心资产。未来，整个超额收益的来源，将来自于新增量领域。”张启尧说，新增量就是自身需求拉动或者政策引导、支持，在社会经济中占比不断提升，增速高、提升大，市场未饱和、大小企业百花齐放的行业。

在他看来，将新增量领域共分为五部分：一是新能源行业；二是新一代信息通信技术行业；三是高端制造业；四是生物医药行业；五是军工行业。

张启尧看好明年A股市场的七个景气方向：一是光伏，在双碳政策驱动下，整个新能源行业将维持渗透率的持续提升，其中光伏产业链价格有望维持高位；二是风电，未来成长性更加确定；三是新能源汽车，受益于产业政策的支持，新能源车销量有望持续高速增长；四是军工，战略上看多“十四五”期间军工板块；五是半导体，行业销售增速有望维持到10%以上，国产替代也将继续驱动行业高速增长；六是5G新基建，在经济下行压力之下，新基建既是稳增长的一个重要方向，同时起到补短板的重任；七是创新药产业链和CXO，医药板块经过一段时间的调整，目前又回到了一个风险收益比相对合适的位置，创新药及CXO领域的景气，有望得到长期支撑。

冷冰雪变成热运动 融创文旅冰雪板块全面推动“冰雪进校园”

冬奥临近，国内冰雪运动发展越来越受大众关注。随着“北冰南展西扩东进”战略的实施，群众性冰雪运动正在大江南北火热开展。融创文旅积极响应“冰雪运动进校园”的号召，以校园作为冰雪文化传播基地，推广校园冰雪运动知识和技能普及教育，助力学生强健体魄的同时，加大冰雪运动普及力度。

融创雪世界通过建立开设冰雪专项普及课程、引进专业冰雪知识体系、帮助建立冰雪竞技校队、选拔和培育优质冰雪人才、提供校外真雪训练场所、以及提供免费冰雪运动装备等方式，切实让更广泛的青少年群体参与冰雪运动。

融创文旅以全国布局的室内雪场为基础，通过用四季畅滑的冰雪场景和专业的冰雪教育体系，联合多方力量，完善冰雪运动进校园的教学、训练、竞赛体系，让“冷冰雪”成为受校园欢迎的“热运动”。

融创中国执行总裁兼融创文旅集团总裁路鹏说，“融创文旅旨在助力推动校园冰雪运动新格局，普及冰雪文化，为中国冰雪产业发展储备人才力量，助力行业实现可持续发展。”

通过多元化的教育参与模式，以日常校园课堂和竞技校队为基础，辅以校园冰雪营地活动，让更多青少年有机会接触冰雪，提高冰雪文化认知。

无锡融创雪世界不仅联合大量中小学校，以围绕普及冰雪运动和创建冰雪体育特色学校为目标，大力发展冰雪课堂，更联合无锡市体育局，以促进青少年学生体质健康为抓手，多次举办青少年阳光体育冰雪冬夏令营活动，拓展冰雪运动的受众基础，多头并进，让更多青少年通过更多元的体验方式，积极参与冰雪运动。无锡雪世界现已成立3所小学校队，11月底共计将建成6支小学校队。据悉，预

计将在2022年年底完成合作小学21家，中学8家，高校1家。

在各大高校和中小学校中大力实践“冰雪进校园”计划，不仅全面提升青少年冰雪运动基础和综合素质能力，更针对高校学生打通冰雪竞技和就业通路，为冰雪运动在华西地区的全面发展夯实基础。

成都融创雪世界已与成都工业学院、四川工商学院、成都体育学院、成都艺术职业大学、成都大学等多所高校达成合作，作为“教学实践基地”持续配合各级政府机关、学校的冰雪教育事业，将滑雪运动打造成为“第二课堂”，促进冰雪运动日常化。同时，建立从校级联赛、川渝联赛到全国滑

雪赛事的完整专业滑雪赛事机制，为行业培育专业竞技人才。

为推动冰雪运动在重庆的全面普及，重庆融创雪世界联合市级冰雪特色示范校开展冰雪大课堂、周末营、小课堂等冰雪课程内容；在高校领域，启动“渝雪101-高校滑雪合伙人计划”，帮助重庆大学、重庆科技大学、重庆师范大学、重庆电子工程职业学院等近10所高校组建滑雪社团和校队，提供免费的滑雪装备和专业的冰雪教育培训。同时结合滑雪社会体育指导员国家职业资格鉴定体系，为滑雪运动和行业培育输送专业人才。

作为祖国西南首个“体育中考100分”的试点省份，云南省全面推进

体育素质教育建设，昆明融创雪世界以“政府主导、社会参与、市场运作”的合作模式，结合云南省特色，不仅走进中小学进行冰雪运动知识普及，传播冰雪运动文化，积极推进校级滑雪队伍的组建，同时围绕冰雪主题教育，拓展普及气候变化、动物保护、环境科教知识，助力提升青少年综合素质能力。

截至目前，昆明融创雪世界已完成6支滑雪竞技校队的筹备，未来将持续完成20支校队的建设。

以区域为核心，配合政府及学校，着力加大区域内冰雪运动产品和服务的中小校园供给，推动冰雪运动特色示范区建设，通过发展示范区

带动周边区域及城市冰雪快速发展。广州融创雪世界携手广东省冰雪运动协会、广州市花都区人民政府及其教育、体育部门，与花都区18所校园冰雪运动推广试点学校深度合作，组建青少年滑雪竞技校队，发展冰雪校际联赛，把冰雪运动项目纳入“体教融合、区队校办”的人才培养体系，推动花都区校园冰雪运动进入全新发展阶段。

截至目前，广州融创雪世界已完成20所中小学校队的首选和雪上试训选拔，后续将继续跟进院校合作，预计将形成35~40所院校校队矩阵。

在冰雪文化普及程度最高的华北/东北地区，帮助更多青少年架设冰雪爱好到冰雪竞技再到冰雪就业的直通车，为冰雪行业持续输送专业竞技人才、技术人才和管理人才。

高质量人才供给是行业快速发展的基石。融创文旅与哈尔滨体育学院共建冰雪专业学院，系统性培养冰雪行业从业人才，从源头上规范冰雪行业从业标准，同时设立奖学金及贫困生补助计划等，完善就业渠道和职业认证，打造行业高质人才摇篮。

融创雪世界充分发挥自身优势，依托全国化的战略布局、专业的冰雪普及课程、完善的冰雪竞赛体系，助力各地教育部门、大中小院校开展冰雪进校园活动，同时建立冰雪竞技校队，打造以冰雪课程+场地训练+指导员培训+校际联赛+职业认证为核心的全链条冰雪教育服务体系，构建“冰雪运动特色学校+高水平冰雪运动队+专业竞技赛事”的发展格局，在教学、训练、竞赛等领域不断完善，稳步提升青少年冰雪运动水平，为行业培养更多冰雪人才，助力“带动三亿人参与冰雪运动”目标的实现。

(文/小北)



广东明年免费开打HPV疫苗 国内需求缺口超3亿人

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

广东将于2022年9月启动全省适龄女生HPV疫苗免费接种工作。11月15日,由广东省卫健委举办的广东妇幼健康事业发展新闻发布会宣布了上述信息。

在发布会上,广东省卫健委副主任、省中医药局局长徐庆锋介绍,该项目实施对象为具有广东省学籍、2022年9月起新进入初中一年级且未接种过HPV疫苗的14周岁以下女生,按知情、自愿、免费的原则,进行HPV疫苗免费接种。经综合评估,项目采用国产二价HPV疫苗进行接种,接种第一针6个月后接种第二针,共接种两针,具体接种时间和地点由教育部门与卫健部门商定。

HPV即人乳头瘤病毒,其持续感染是多种癌症的主要诱因,宫颈癌、肛门癌、阴道癌、口咽癌以及尖锐湿疣等疾病的发生均与HPV感染相关,最常见的是宫颈癌。

按世卫组织的倡议,女性在初次性行为之前全程接种HPV疫苗是预防宫颈癌的最好方法,青春前期即9~14岁是HPV疫苗的最佳接种年龄。

近年,国内为适龄女性免费接种HPV疫苗的呼声日益高涨。自2020年开始,内蒙古鄂尔多斯、福建厦门、山东济南等地就相继试点了HPV疫苗免费接种,深圳市则在2018年将二价和四价HPV疫苗纳入医疗保险个人账户支付范围。

据前瞻产业研究院报告,自2017年HPV疫苗在国内获批上市以来,截至2020年11月,国内累计批签发量达到2732.28万瓶/支,结合接种剂量,累计接种人次在974万人左右。结合目前国内HPV疫苗的主要应用人群以及人口普查数据,可以测算出目前国内HPV疫苗的需求人群规模在3.3亿人次左右,剔除已经接种的约1000万人次,则国内存量需求缺口还达3.2亿人。

HPV疫苗的市场需求持续强劲,多地试点适龄女性免费接种HPV疫苗,或将使HPV疫苗“一针难求”局面得到缓解。但另一方面,高价数HPV疫苗依然面临紧缺难题,类似“九价HPV疫苗不到一分钟被抢完”的消息频频见诸报端,更由此滋生高价、黄牛横行等问题。

面对巨大的需求缺口和广阔的市场前景,国内各大药企纷纷入局HPV疫苗赛道。未来行业格局是否会得到重塑,高价数HPV疫苗接种“难且贵”的现状何时破局,有待时间观察。

多地推行HPV疫苗免费接种

据世卫组织发布的《加速消除宫颈癌全球战略》,2030年,90%的女



孩要在15岁前完成HPV疫苗接种。有分析认为,HPV疫苗将从欧美发达国家加速向发展中国家和地区渗透。

在2020年全国两会上,全国政协委员、北京市政协副主席、北京市医疗保障局局长于鲁明在提案中建议,将HPV疫苗纳入国家免疫规划(9—14岁女孩免费接种)。

鲁明列举一组数据显示,截至2020年1月,已有超104个国家和地区,包括卢旺达等部分低收入国家,将HPV疫苗纳入国家免疫规划(免费接种),超过75个国家(英美意加德澳等)和地区对9—14岁女孩采用两剂次免疫程序。“中国9—45岁女性的HPV疫苗接种率不足0.05%,其中9—14岁女性在接种人群中占比不足5%。”

截至目前,中国尚未把HPV疫苗纳入国家免疫规划,但全国多地已经启动针对适龄女生的HPV疫苗免费接种试点。

作为全国早期开展宫颈癌筛查预防的地区之一,内蒙古鄂尔多斯2020年就率先在准格尔旗开展“关爱女生健康进校园”项目,针对13—18岁的在校女孩免费接种HPV疫苗。截至2021年4月,准格尔旗近1万名13—18岁女生中,已有近85%免费接种了HPV疫苗。

2020年9月,厦门市卫健委发布《厦门市国产二价HPV疫苗接种实施方案的通知》,决定在2020—2022年期间为全市适龄在校女生提供国产二价HPV疫苗并实施自愿免费接种。“适龄”指的是13—14周岁半。数据显示,截至2021年7月底,厦门的适龄女性已接种约3万多剂次,投入财政资金2000多万元。

11月4日,厦门市妇联工作人员李婕(化名)告诉时代周报记者,目前,大部分孩子家长对于给孩子免费接种HPV疫苗都还是配合的,接种效率现在看来还不错。“未来有可能会扩大接种的年龄范围,不过还在探讨阶

段,目前还没有出台最新的确定方案。”李婕说。

山东济南在校七年级女孩HPV疫苗免费接种项目首针接种项目则于11月9日正式开启。而根据广东省财政厅于10月26日发布的通告,计划在2022—2024年新增约6亿元,用于HPV疫苗免费接种工作,首批受惠者为具有广东省学籍、9月起新进入初中一年级且未接种过HPV疫苗的14周岁以下女生。

据了解,厦门和济南在推行疫苗免费接种时采购的均是国产二价疫苗。

由万泰生物(603392.SH)生产的“馨可宁”(Cecolin)是目前国内唯一上市的国产HPV疫苗。作为首个国产二价HPV疫苗,“馨可宁”针对的是16型和18型宫颈癌感染,保护率达到84.5%以上。该产品于2019年年底获批,2020年4月首次批签发,是国产首家、全球第三家获批的HPV疫苗,适用于9—45岁的女性。其中,9—14岁女性需接种2针,15—45岁女性接种3针。

对于各地采购国产二价疫苗的具体情况以及如何应对未来可能产生的更大需求,时代周报记者以投资者身份联系万泰生物证券部,相关工作人员表示,采购情况具体以政府的正式通知为准;产能方面,公司已经扩大到3000万支/年。

国内16款疫苗在研

HPV病毒有200多个亚型,分为高危型和低危型。HPV疫苗的“价”数越高,针对的病毒亚型越多,也意味着预防覆盖面越广。目前,全球市面上只有3种HPV疫苗,分别是针对HPV16、18型的二价疫苗,针对HPV6、11、16、18型的四价疫苗和针对HPV6、11、16、18、31、33、45、52、58型的九价疫苗。

截至目前,国内已上市的HPV疫苗共有4款,分别是由默沙东生产的进口四价佳达修和九价疫苗(佳达修9),

由葛兰素史克(GSK)生产的进口二价疫苗(希瑞适),以及由万泰生物生产的国产二价疫苗(馨可宁)。其中,智飞生物(300122.SZ)是默沙东四价和九价HPV疫苗在内地的独家代理商。

尽管价格较高,高价数的HPV疫苗相对于低价数的HPV疫苗,更受市场欢迎。而市面上紧缺的往往也是高价数的HPV疫苗。时代周报记者查询发现,今年上半年,四价HPV疫苗(代销默沙东)批签发量约304.6万支,同比减少16.88%;九价HPV疫苗(代销默沙东)批签发量约1940万支,同比减少10.18%。

就上半年批签发数量下降一事,时代周报记者以投资者身份联系智飞生物证券部,相关工作人员未作正面回应,但强调,智飞生物去年HPV疫苗的采购金额为83亿元,今年是102亿元,且根据情况可能会上调至120亿元,目前仍是正常履约。

“当前进口四价、九价疫苗一直紧缺也是我们放大二价产能和推进九价进度的一个原因。目前,万泰生物的九价HPV疫苗也处于临床三期阶段。”万泰生物证券部工作人员对时代周报记者表示。

10月15日,万泰生物发布35亿元定增预案。定增预案显示,公司拟将募资的11亿元用于九价HPV疫苗二期扩产建设项目。

万泰生物表示,九价HPV疫苗二期扩产建设项目建设完成后,万泰生物将拥有6条基于大肠杆菌技术平台的HPV9价类病毒颗粒(VLP)疫苗原液生产线,设计产能可增加至6000万支/年,满足未来境内外九价HPV疫苗的市场供应,提升公司VLP系列疫苗产能。

手握四价、九价HPV疫苗,默沙东稳坐国内高价数HPV疫苗市场的霸主地位,而万泰生物和GSK则在二价HPV疫苗市场厮杀,且GSK已经被万泰生物赶超。数据显示,2020年,HPV疫苗在中国总共获得批签发1543万支,其中默沙东四价苗和九价苗分别为722万支、507万支,GSK二价苗69万支,万泰生物二价苗246万支。

据德邦证券测算,国内HPV疫苗存量市场空间或超2200亿元,四价、九价HPV疫苗市场空间或超1800亿元,HPV疫苗至少能维持5—10年快速增长。

广阔的市场空间也吸引了众多同业者争相入局。据媒体统计,仅国内就有16款HPV疫苗在研,包括3款二价疫苗,1款三价疫苗,3款四价疫苗、6款九价疫苗,11价、14价、15价、20价疫苗各1款。

其中,成都所和博唯生物的四价HPV疫苗,以及博唯生物、万泰生物、康乐卫士、瑞科生物的九价HPV疫苗均已处于III期临床。■

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

HEALTH · 大健康

九价HPV疫苗“一针难求”：预约号26秒抢光 95后苦练手速

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

在社区门诊APP上预约九价HPV疫苗时，95后女生赵楠的手一直在抖。

“要想入选，填写报名信息的时间必须控制在1分钟以内，不然就废了！”讲起当日的情形，赵楠依然有些紧张。

在她参与的那场九价HPV疫苗预约当中，报名时超过45秒的朋友们全都成了陪跑。而最近的一场预约显示，这个数字已经缩短至26秒。

“这场未满26岁女人之间的竞争未免过于激烈。”赵楠对时代周报记者感慨道。

HPV即人乳头瘤病毒，其持续感染是多种癌症的主要诱因，宫颈癌、肛门癌、阴道癌、口咽癌以及尖锐湿疣等疾病的发生均与HPV感染相关，最常见的是宫颈癌。

HPV病毒有200多个亚型，分为高危型和低危型。HPV疫苗的“价”数越高，针对的病毒亚型越多，也意味着预防覆盖面越广。目前，全球市面上只有3种HPV疫苗，分别是针对HPV16、18型的二价疫苗，针对HPV6、11、16、18型的四价疫苗和针对HPV6、11、16、18、31、33、45、52、58型的九价疫苗。

国际研究数据显示，九价HPV疫苗能预防90%的宫颈癌。2018年4月28日，九价HPV疫苗获得国家药监局有条件的上市批准，适用于16~26岁女性接种，采用三剂免疫接种程序。这是有史以来在中国获批最快的一款药品。从申请到获批上市只用了8天时间，随后仅用11天便完成首个增补采购在海南落地，堪称“火箭速度”。

此前，由于九价HPV疫苗尚未在内地上市，内地很多女性只能选择前往香港注射。络绎不绝的接种者甚至一度让香港的九价HPV疫苗“断供”。而在内地上市后，九价HPV疫苗的需求量也在逐年猛涨，市占率从上市第一年的17.06%增长至2020年的56.36%。

“打不打，到哪打，怎么做攻略抢苗，价格是多少，九价疫苗一下子成了女生之间最流行的话题。”赵楠告诉时代周报记者。

“不求免费，但求有苗”，已经成为女生们眼下最朴素的愿望。随着社会公众对宫颈癌认知程度的加深和相关知识的推广普及，九价HPV疫苗的热度始终高企。供求不平衡下，疫苗依然面临紧缺难题，“一针难求”“排队到两年后”“42万人摇号中签率不足2%”等消息频频见诸报端。女生们预约要靠抢，抢不到又等不起的，只能付出更高的金钱代价，甚至铤而走险。

这其中，不仅催生了专门对接医院与消费者、从中赚取服务费的中介平台，同时也滋生出黄牛横行牟利、博主收割流量等问题。

抢苗也内卷

赵楠身边打上九价HPV疫苗的女生借助的渠道多种多样，真正通过预约和摇号上岸的却是凤毛麟角。

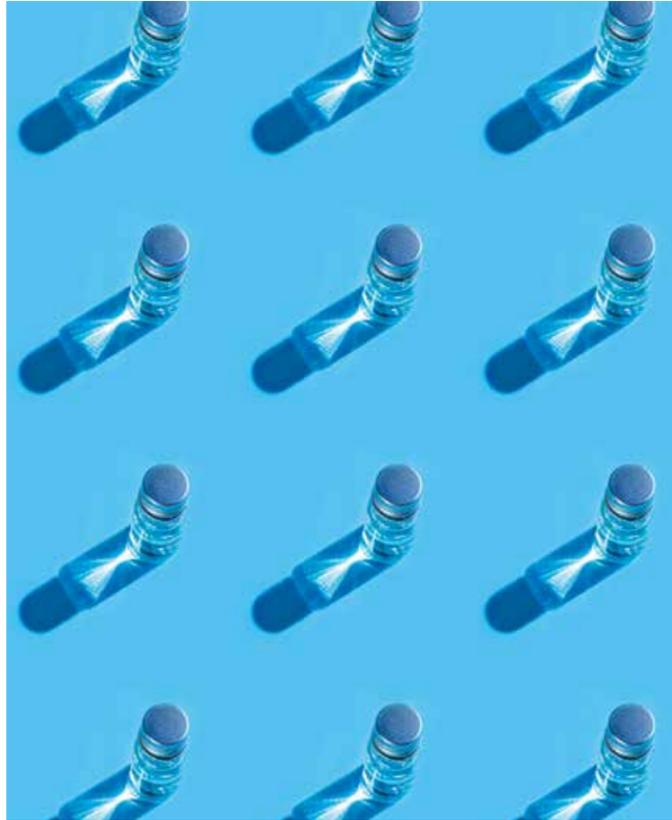
“有靠家里的关系才打上的，也有特地跑到澳门去打的，还有人因为价格和约不上的原因，最终选择了四价疫苗。”赵楠说。

在所知的所有“抢苗”故事里，赵楠印象最深刻的，是一个北漂的学姐。为了打上九价HPV疫苗，学姐专门跨省到河北的社区门诊。

“就在燕郊的防疫站，要假装成附近的小区居民，并且只能用现金支付。”赵楠说，三剂的价格在4000元左右，唯一的缺点就是麻烦。

同样执著于九价HPV疫苗的赵楠，则是借助小红书上的“抢苗”攻略成功约上了社区门诊的平价疫苗。她告诉时代周报记者，得益于小红书博主的技巧，她只用了不到40秒的时间就完成了报名提交。最后预约成功的名单显示，她的名字刚好卡在倒数几个。

而在小红书平台上，与“九价”相



关的笔记数量超过17万篇，相关商品超过300件，与“九价抢苗攻略”相关的笔记也超过1万篇。

“太卷了！”在赵楠看来，为了抢苗拼手速，越来越多的女生被迫学习各种技巧，从而缩短报名时间。

“你觉得花精力学这个有意义吗？一点意义都没有。”她表示。

与此同时，冷链运输九价HPV疫苗也成了一种小众的选择。以“九价冷链”为关键词在小红书上进行搜索，相关笔记超过200篇。不少用户称，自己是从香港溢价购买九价HPV疫苗，再通过顺丰冷链运回内地，自行找人注射。

从用户透露的价格来看，三剂的售价在5800~7000元不等。然而，对于冷链运输的方式也存在诸多质疑，包括这种方式是否涉嫌走私，过程中疫苗是否会发生变质。

有自称在香港医疗中心工作的用户留言评论称：“绝对没有任何溢价诊所存在邮寄疫苗的方式，全部都是中介个人行为，疫苗来源存疑。”她强调，没有医生签字和诊所盖章的疫苗不可以接受，而且疫苗不可以邮寄。

顺丰速运客服对时代周报记者表示，在正常情况下，疫苗等生物制品不能通过冷链邮寄。如果有月结账号（即会员），则可以。

根据九价HPV疫苗剂盒上的贮藏提示，疫苗需要2℃~8℃度避光贮存，不可冷冻。自冷藏室中取出后，应尽快接种。

某三甲医院妇科副主任医师告诉时代周报记者，九价HPV疫苗是灭活疫苗，需要冷链保存运输，只要是冷链保存，有效性就可以保证。

“可以通过铜钱标志颜色变化来判断疫苗能否正常使用：当标签内圈白色部分无变化时，疫苗正常；当标签白色部分逐渐变成紫色或更深的颜色，表明温度已超出疫苗可承受范围，疫苗必须报废。”该副主任医师说。

花高价购买，被迫成黑户

抢在疫苗接种年限即将到期前，上海95后女生微微终于上了车。

“我为这个事情忙活了两三年，通过各种方式去社区门诊预约，还去淘宝上买，结果一个也没成功。”微微在接受时代周报记者采访时透露，今年9月，她最终以7500元的价格抢到了私立医院的九价HPV疫苗，并很快完成了第一针的接种。

“机缘巧合下刷了他们的公众号，就抢到了，因为店庆还减了200元钱。”微微称。

目前，上海本地社区门诊的九价HPV疫苗价格为1303.5元/针，三剂共计3910.5元。尽管成交价较官方售

价高出一倍不止，但微微还是觉得庆幸，一方面是马上就26岁了；另一方面，时间再拖下去，疫苗的价格还得涨。

“我一直在关注九价HPV疫苗的价格，两年前，身边同事四五千元就能在私立医院预约到疫苗。”微微称。而她在短短三个月的时间里，眼看着电商平台上的九价HPV疫苗价格从7200元涨到7880元。

今年5月，微微以7200元的价格在电商平台上成功预约到了私立医院的疫苗，但一直等到8月也没有接到接种通知。通过询问客服，她才知道自己被“放鸽子”了——疫苗一直没货，已经支付的费用也被全额退回。

无奈之下，微微只能以更高的价格重新购买。这一次预约，她花了7880元，但一个月后，再度因缺苗被退款。

“这特别不好，造成了我的损失。”微微对此有些愤愤不平，“我本来想找人投诉，却发现没有一个可以联系的人，你只能跟店铺客服聊，但一点用都没有。”

时代周报记者以“上海九价疫苗预约”在各大电商平台上检索，目前，电商平台最低价为3针7289元（不含体检/筛查），最高则达3针8500元（不含体检/筛查）。多数店铺都显示有现货，少数注明预计1~3个月开针或下单等待排期。

抢到疫苗，并不意味着幸运。明面上，微微是通过私立医院的公众号预约到了疫苗接种，但实际上，风险早已暗藏其中。

“接种疫苗的地方并不是私立医院，而是一家体检机构，负责接种的人也非常不专业。”微微告诉时代周报记者，接种后，自己的手臂一直在流血，连续肿了两个星期。

另一方面，对方提供的收据上明确标注着收费4000元，这一数字与微微实际支付的7500元相差甚远。更奇怪的是，在打针前，对方甚至通知她，在医院不要提到中介平台预约、费用问题，并要求其伪装成某医药企业的员工。

“我都不能说我的真实身份，也不能询问任何关于这个针剂的信息。”微微不能理解，明明是通过正规渠道且花了高价购买的疫苗，为什么享受不到应有的服务，而且还要像黑户一样隐藏自己的身份。

和微微一样被迫成为黑户的女生不在少数。就在接种当天，和微微同时出现在这家机构的女生超过50位。

“在我眼里，这些女生都是富婆。”微微对时代周报记者说。

黄牛横行，代预约真假难辨

对于25岁的小雅来说，她的烦恼

则是，有钱也抢不到。

苦于约不上杭州当地社区门诊的九价HPV疫苗，小雅在今年9月选择从电商渠道上购买，但2个月过去了，她还是没收到何时接种的通知。

11月3日，小雅在微博上联系了代预约九价HPV疫苗的黄牛，但三个账号问下来，她觉得对方并不靠谱。

其中一个账号在小雅表达了预约意愿并提供相关身份信息之后，发来了短信，短信显示她已经成功预约了11月15日到杭州市康桥街道社区卫生服务中心接种九价HPV疫苗。

在仔细询问下，两个不同名称和头像的账号给小雅发来了营业主体同为“上海瑞慈水仙妇儿医院有限公司”的营业执照，以证明自己的可靠性，但预约价格却并不一致，分别是100元和500元。

对此，小雅向对方提出质疑，自称是“国内九价HPV疫苗预约啦”微博在线预约员的尹鑫承认，另一个账号与其同属一家公司，但在线的工作人员不止一个。

对于预约价格为何不一致，尹鑫没有回答。

让小雅警惕的还有缴费方式。对方声称，需要下载手机银行进行转账，不能自行缴纳，也不接受支付宝、微信等电子支付方式。

时代周报记者向尹鑫询问能否预约拱墅区（康桥街道社区卫生服务中心所在区域）的九价HPV疫苗，对方表示，目前查询到康桥街道社区卫生服务中心有3个名额。

随后，时代周报记者联系了康桥街道社区卫生服务中心，相关工作人员表示：“是假的，我们从去年开始九价疫苗就没货了，四价疫苗也缺货三个月了。”

“医院对外都是这么说的。只要我们这边预约上了，他们就会帮您接种。这是我们内部的预约渠道。”尹鑫对时代周报记者说。

面对时代周报记者的追问，尹鑫又改口称：“如果康桥街道没有了，我们会跟进你附近的疫苗接种点进行接种。”

与尹鑫有着相同企业营业执照的账号运营人员王薪琪也对时代周报记者称：“我们是跟社区内部有联系的，你直接去问，不一定有人告诉你。”

“我们是跟社区内部领导联系的，合作了三年左右。”王薪琪强调道。

根据尹鑫向时代周报记者提供的工作牌，工作牌上印有“约苗APP授权微博在线预约九价HPV疫苗”“四川马太科技有限公司”（下称“马太科技”）的字样。

对于工作牌上的公司和营业执照上的公司为何不一致，尹鑫表示：“我们工作在四川，总公司在上海。”

时代周报记者就此联系马太科技，公司相关负责人表示，“约苗”只有一个官方认证的微博，有30多万粉丝，“其他所有说是‘约苗’工作人员给您预约的，统统都是骗子，并非‘约苗’官方人员”。

官网显示，马太科技通过互联网手段，建立微信公众号“约苗”等服务平台，为用户提供疾病预防信息与服务。通过“约苗”“约苗管家”产品体系，搭建起了连接用户与预防服务机构间的信息和服务的桥梁，提供疾病预防信息、疫苗预约接种、“农村妇女乳腺癌及宫颈癌检查”等公共卫生服务。

“九价HPV疫苗仅限于‘约苗’APP及其公众号上预约。”该工作人员对时代周报记者强调道。

时代周报记者以“九价预约”为关键词在微博上进行搜索，类似于尹鑫和王薪琪这类提供代预约服务的账号总共超过110个，粉丝总数最少100上下，最高达27.2万。在小红书上，与“九价黄牛被骗”相关的笔记则超过100篇，不少女生遇到了和上述一样的套路，被骗金额在4000~7200元之间不等。

目前，王薪琪的微博账号已经被投诉封号，但女生们的“抢苗”大战还远未结束。■

56.36

%



8500

元



LISTED COMPANY · 上市公司

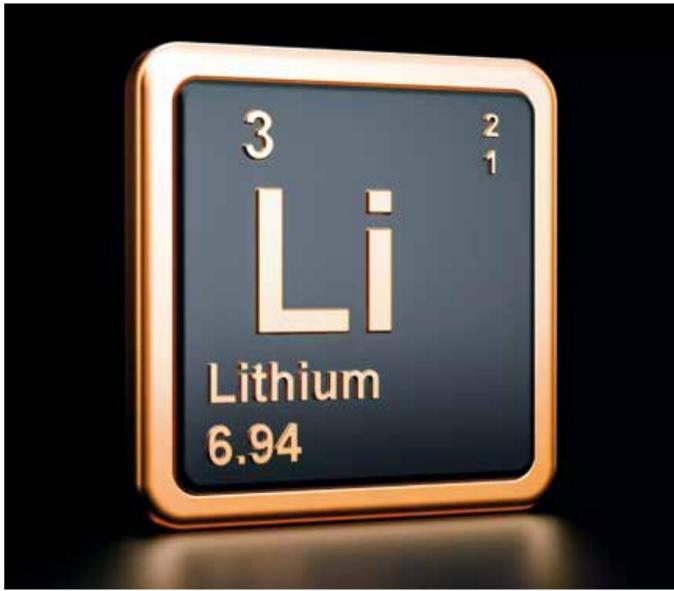
宁德时代遭截胡 海外抢锂迎终局

时代周报记者 何明俊 发自广州

宁德时代(300750.SZ)与赣锋锂业(002460.SZ)的抢锂大战犹如一部连续剧,终于迎来最终结局。

北京时间11月18日,总部位于加拿大温哥华的千禧锂业(Millennial Lithium)在官网发布消息称,千禧锂业的最终收购方为加拿大锂业公司美洲锂业(Lithium Americas Corp),双方已签订最终安排协议(下称“LAC安排协议”),该笔交易将于2022年1月完成。此外,美洲锂业将承担应付给宁德时代的2000万美元违约金。

11月18日,时代周报记者向一位接近宁德时代的知情人士了解千禧锂业收购战的相关情况,对方仅表示,目前暂无官方回复,千禧锂业官网已详尽描述收购情况。



宁德时代被截胡

据LAC安排协议,美洲锂业同意以每股4.70加元的价格收购千禧锂业所有已发行和流通的股份,总交易金额为4亿美元(折合人民币约25.5亿元)。这一价格比此前宁德时代约2.97亿美元的报价高出约35%。

千禧锂业表示,这一交易将使千禧锂业股东拥有美洲锂业约9.1%的股份。由于宁德时代未行使匹配权,因此千禧锂业根据条款终止与宁德时代的协议并订立LAC安排协议。

此外,千禧锂业还取消了原定于11月18日举行的投票证券持有人特别会议,并预计将于2022年1月6日左右召开新会议。

公告亦显示,LAC安排协议允许千禧锂业接受更好的提案,但须遵守“匹配权”期限。目前,千禧锂业所有董事和高管均已签订支持和投票

协议,同意支持该笔交易。此外,美洲锂业已根据协议向Canada Brunn Contemporary (Investment) Inc.(CBC,加拿大邦普时代(投资)股份有限公司)支付2000万美元终止费。

CBC为宁德时代控股子公司。据时代周报记者了解,宁德时代与千禧锂业于2021年9月28日签订协议后,经修订并于10月12日将该协议转让给CBC。

消息一出,宁德时代股价盘中快速回落,从日内高点636.66元/股下滑至625.18元/股;赣锋锂业股价则进一步拉升,从163.55元/股一路攀高至168.00元/股。

巨头跨国抢锂

“宁锂大战”始于今年7月。当月,赣锋锂业公告称,全资子



美洲锂业的大股东正是赣锋锂业。赣锋锂业在2021年半年报中提及,集团持有美洲锂业12.51%的股权,虽然不足20%,但由于本集团目前派驻一名董事,对美洲锂业的经营具有重大影响。

公司赣锋国际将以自有资金对千禧锂业发起要约收购,交易金额不超过3.53亿加元。

宁德时代横插一杠,在9月提出以3.768亿加元收购千禧锂业,这一价格比赣锋锂业的收购价高出约7%。根据千禧锂业公告,宁德时代为此还替千禧锂业向赣锋锂业支付了1000万美元的违约金。

就在所有人都认为千禧锂业已是宁德时代的“囊中物”时,11月1日,美洲锂业突然杀出,提高报价,宣布以总价4亿美元(现金加股权)收购千禧锂业所有流通股。

值得注意的是,美洲锂业的大股东正是赣锋锂业。赣锋锂业在2021年半年报中提及,集团持有美洲锂业12.51%的股权,虽然不足20%,但由于本集团目前派驻一名董事,对美洲锂业的经营具有重大影响。

在项目合作上,赣锋锂业和美洲锂业共同拥有阿根廷的Cauchari-Olaroz锂盐湖项目。另一方面,赣锋锂业全资子公司赣锋国际还为美洲锂业提供财务资助,帮助推动Cauchari-Olaroz锂盐湖项目的投产进度。截至今年6月30日,赣锋锂业已经为美洲锂业提供了1.05亿美元的贷款,折合人民币约6.8亿元。

作为锂矿龙头,赣锋锂业在海外早有布局。在入股Cauchari-Olaroz锂盐湖项目之前,2012年,赣锋锂业通过投资国际锂业股份间接布局阿根廷Mariana锂盐湖。

巨头们纷纷提价竞购千禧锂业,主要因为千禧锂业拥有两个阿根廷盐湖项目。Pastos Grandes锂盐湖项目的主要产品为含锂盐湖卤水生产的电池级碳酸锂,是生产锂电池正极材料的主要原材料;Cauchari East锂盐湖项目处于勘探初期,主要产品可能为锂盐湖卤水生产的锂化

合物产品。其中,Pastos Grandes锂盐湖项目已规划每年2.4万吨碳酸锂产能,但该项目仍在建设中。

尽管有分析师预计上述两个项目在未来三年内很难形成有效产能,但在锂矿价格持续走高的情况下,企业不得不布局锂矿资源以保证成本及供应链安全。通联数据显示,截至11月17日,电池级碳酸锂的价格为20万元/吨,而在三个月前,碳酸锂价格还不到9.5万元/吨。目前,业内已有分析师看高至25万元/吨。

天风证券研报指出,能否以更低成本制备碳酸锂将成为未来锂企的核心竞争力,换言之,对上游锂资源类企业而言,是对高品位大储量的优质资源的勘探开发能力。据USGS统计,中国锂资源储量仅占全球6%,且中国本土已形成西藏盐湖、四川锂矿、江西云母等成熟产业集群,本土锂资源远期增量难以支撑我国新能源全球龙头地位,中资锂企业“走出去”深度布局海外尤其是阿根廷的优质资源,方为长周期行业大势。

业内预期,今年下半年开始至2022年上半年将出现全球范围内的锂矿供应短缺,直到海外矿山释放产量才可缓解。

有分析人士曾告诉时代周报记者,上行周期内,行业上游会侵蚀掉中下游的利润,所以中下游企业只能往上游走,去拓展他们的投资版图,这样才能更好地控制原材料成本。

虽然宁德时代在这一场跨国竞购中以“失利”告终,但这似乎并未影响到宁德时代的投资价值。近期有消息称,海外最大中国股票基金——安联神州A股基金9月重新加仓宁德时代,这是安联神州A股基金6—8月连续减持三个月后重新加仓,安联神州A股基金也是全球持有宁德时代最多的基金产品之一。■

贵州百灵百余人破门抢章 牵出并购款收付罗生门

上接P9

蹊跷的股权争议

从时代周报记者调查来看,贵州百灵与郭宗华方或许还存在着股权纠纷,而这一纠纷要追溯到9年前。

2011年6月,上市不满一年的贵州百灵,大刀阔斧地进行“苗药整合”。收购贵州世禧制药有限公司后,贵州百灵以超募资金4000万元收购和仁堂60%股权。

和仁堂成立于2001年7月,当时拥有6个独家苗药品种和一个小儿感冒药品种。贵州百灵从郭宗华等4名股东手中,收购和仁堂60%股权,将和仁堂两个主要产品的采购权与销售权纳入旗下。

收购完成后,贵州百灵成为和仁堂最大股东,二股东郭宗华的持股比例从38%变更为40%。2012年12月,贵州百灵公告称,决定使用3400万元超募资金用于收购郭宗华所持和仁堂的20%股权。这笔收购埋下了双方矛盾和冲突的种子。

此后,在贵州百灵历年年报以及和仁堂的工商定期报告中,均显示贵州百灵持有和仁堂80%的股权。但到了2018年,和仁堂的工商定期报告显示,贵州百灵的持股比例变更为60%,郭宗华的持股比例则上升为40%。

而在国家企业信息公示系统中,2011年之后,和仁堂的股权结构便未发生变化,贵州百灵的持股比例始终为60%,郭宗华的持股比例始终为40%。贵州百灵在2021年半年报中亦称,截至2021年6月31日,收购和仁堂药业20%股权工商变更登记事宜尚未完成。

据贵州百灵发布的《募集资金年度存放与使用情况鉴定报告》,截至2012年年底,公司用于收购郭宗华20%股权的项目投资进度为100%。

“这就是说,上市公司表示股权

转让款已经支付完成,按理说收购事项已经完成。”11月13日,资深注册会计师、知名财税审计专家刘志耕告诉时代周报记者。

然而,就这一钱款的收付问题,双方股东产生分歧。

姚激一在接受媒体采访时表示,双方关于20%的股权交易并没有完成,其家族并未收到相关转让款。

据前述和仁堂内部人士向时代周报记者透露,郭宗华已于2018年去世,仅育有一女,全部资产已由其女儿继承。奇怪的是,尽管郭宗华已经去世,无法履行股东义务,但和仁堂的工商信息仍显示其为二股东。

“股东去世之后,不再具备民事行为能力,不能担任股东。按照公司法、公司登记管理条例,一般应当由继承人继承股份。现在这个情况,如果没有遗产纠纷,那可能就是股权存在争议,即郭宗华去世之前,双方关于股权就存在争议。”毕英莺告诉时代周报记者。

缺钱的实控人

贵州百灵是一家从事苗药研发、生产、销售于一体的医药上市公司。1996年伴随国企改革,贵州省安顺制药厂以产权整体转让给安顺宏伟实力有限责任公司。2003年,安顺制药厂更名为贵州百灵制药有限公司,其后贵州百灵企业集团开始组建,姜伟出任董事长。

在姜伟的带领下,贵州百灵的业绩快速增长,产权转让的前一年,安顺制药厂产值只有126万元,欠税达18万元,而到了2009年,咳速停糖浆(胶囊)的市场终端零售额为2.82亿元,在所有苗药销售额中排名第二。

2010年,贵州百灵登陆深交所,成为“苗药第一股”。上市之后,贵州百灵的收入和业绩持续增长,公司股价亦水涨船高。2017年,姜伟家族成

为贵州首富,资产达到165亿元。

但好景不长。除了制药,姜伟还投资了大量企业,涉及餐饮、酒店、地产、金融、飞机制造等。姜伟也因其本人疯狂的跨界行为而陷入资金危机。

由于缺钱,2018年以来,姜伟多次进行股权质押。天眼查数据显示,与姜伟相关的股权质押信息共计239条,达到预警线的有20条,达到平仓线的有20条。去年9月17日,姜伟的兄弟、一致行动人姜勇,因质押给银河证券的股票回购违约,部分质押股票已被银河证券强平。

贵州百灵此前回复深交所问询时表示,姜伟及其一致行动人以股票质押所获资金全部用于姜伟家族非上市公司企业的补充流动资金及投资等。

11月13日,贵州百灵公告称,截至2021年11月11日,姜伟及其一致行动人持有贵州百灵4.75亿股,累计质押4.67亿股。未来半年内到期的质押股份累计数量为2.65亿股,占其所持股份比例为55.80%,占公司总股本比例为18.77%,对应融资余额为9.17亿元。未来一年内,到期的质押股份累计数量为4.67亿股,占其所持股份比例为98.31%,占公司总股本比例为33.07%,对应融资余额为12.17亿元。

然而,股权质押并没能解决姜伟家族资金紧张的困境。为此,他们将手伸向了上市公司。

违规占用上市公司资金

10月29日,深交所通报指出,姜伟自2018年开始就存在违规对外提供担保、非经营性资金占用的问题。

根据通报,2019—2021年4月,姜伟、姜勇存在通过占用上市公司货币资金、公司贷款、市场人员备用金、预付供应商货款、供应商汇票贴现款及利用供应商买方保理融资等方式非经营性占用上市公司资金的情形。

2018年5月至2020年3月,贵州百

灵为供应商贵州宜博经贸有限责任公司及潮州市潮安区梅园印务有限公司提供了买方保理担保。贵州百灵未就上述担保事宜履行审议程序且未对外披露,上述担保日最高合同金额为2.1亿元。直至今今年4月28日,上述担保才全部解除。

由此,深交所对贵州百灵、公司实际控制人姜伟和姜勇、总经理牛民、财务总监李红星、时任财务总监郑荣给予通报批评的处分,并记入上市公司诚信档案。

深交所指出,2019年年度,贵州百灵实际控制人日最高占用额为4.11亿元,占公司2019年12月31日经审计净资产的10.11%;2020年度,实际控制人日最高占用额为6.81亿元,占公司2020年12月31日经审计净资产的16.44%;2021年1—3月,实际控制人日最高占用额为7.16亿元,占公司2020年12月31日经审计净资产的18.26%。直至今今年4月28日,贵州百灵实际控制人全部归还所占用的上市公司资金及利息。

贵州百灵近年业绩也不甚理想,盈利能力大幅下降。2019年、2020年,贵州百灵的净利润分别下降48.72%、45.98%。

财报数据显示,今年前三季度,贵州百灵实现营收19.78亿元,同比下降1.86%;净利润1.21亿元,同比下降25.05%;扣非净利润1.06亿元,较去年同期下降26.93%。其中,贵州百灵第三季度实现营收约7.05亿元,同比下降4.14%;归属于上市公司股东的净利润约3917万元,同比下降25.3%。

此外,近年来贵州百灵应收账款余额飙升,应收账款周转天数更是在2016年开始急剧增加,从89天增至2019年的198.50天,3年内数字增长1倍有余。Wind数据显示,贵州百灵在今年第三季度的应收账款周转天数为212.63天。■

60%

45.98%

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

20 | 网红书店翻车

欧莱雅折扣大战背后：
品牌与大主播渐行渐远

时代周报记者 李静 发自上海

作为欧莱雅集团的核心品牌，巴黎欧莱雅摊上事了。

11月17日晚，李佳琦、薇娅相继发表声明称，直播间暂停与巴黎欧莱雅官方旗舰店的一切合作。

事情起因是大量消费者投诉，双十一期间，在李佳琦、薇娅直播间购买的某款巴黎欧莱雅面膜，后续官方旗舰店的现货价格更低。为此，巴黎欧莱雅、薇娅、李佳琦均遭到消费者投诉。

11月18日，巴黎欧莱雅发布声明称，经初步调查，此次出现部分消费者在预售以后较低价格拍下商品，是因为叠加使用了多种平台及店铺的优惠，享受这些优惠是需要单笔订单凑单达到一定总价门槛的，同时平台系统会自动将符合条件的优惠叠加平摊到活动商品上才能享受。

同日，欧莱雅集团相关负责人向时代周报记者回应称，此次巴黎欧莱雅安瓶面膜双十一促销机制过于繁琐复杂，给消费者带来困扰，表示深深的歉意。

同日晚间，巴黎欧莱雅给出了解决方案。简而言之，便是不退差价，但可以给购买了安瓶面膜的消费者补发优惠券。

截至11月22日，欧莱雅的上述解决方案仍在网络发酵。大多数网友对此并不买账：“要券有什么用，不会再买了”“给券是再想割一波韭菜吗？”

李佳琦和薇娅也未进一步表态是否与欧莱雅恢复合作。

不过，此次事件侧面反映出品牌方正逐步在减少对头部主播的依赖，当利润空间越来越少，再加上坑位费和佣金，品牌们正在努力经营自播。

欧莱雅同时得罪三方

事件起源于10月20日，李佳琦、薇娅在直播里带货了一款巴黎欧莱雅的安瓶面膜，巴黎欧莱雅官方微博曾发文表示，这是“全年（打折）最大力度”，共计50片的面膜售价为429元。

10多天后，不少消费者却发现，11月1—3日期间，巴黎欧莱雅直播间发放了大量“满999减200”的优惠券，消费者使用该券后，50片同款面膜仅需257.7元。

与此同时，巴黎欧莱雅品牌方悄然将此前发布的微博内容重新修改，删去了“全年最大力度”。

这引发了大量消费者的不满，在黑猫投诉平台上，关于“巴黎欧莱雅虚假宣传，付定金后发放大量优惠券，欺骗消费者并且不一视同仁退差价”相关问题的投诉飙升，截至11月



18日下午，集体投诉量达30285次。

网上流传的一则欧莱雅旗舰店客服的话术也引发消费者反感。客服称：“李佳琦说是低价就是低价的吗，李佳琦也是个打工人而已，他说再优惠也是官方活动策划那边决定的。”

11月18日，网经社电子商务研究中心特约研究员、上海汉盛律师事务所律师李旻对时代周报记者表示，欧莱雅通过优惠券的漏洞恶意欺瞒消费者，或严重侵犯参与预售消费者合法权利。

“在10月20日表示预售价即为最低价，以此诱导煽动消费者支付定金。后续通过巴黎欧莱雅品牌直播间发放了优惠抵扣券，领取到该券的用户叠加双十一优惠机制后可以以更低的价格买到同款产品。该行为可能涉及虚假宣传，主要表现为虚假广告。”李旻说。

有网友直言，欧莱雅这波操作把消费者和主播都得罪了。11月17日，李佳琦、薇娅直播间相继发出声明。

李佳琦直播间表示，已与品牌方进行多轮协商，但巴黎欧莱雅尚未给

到明确解决方案。若巴黎欧莱雅24小时后还未能给出合理的解决方案，李佳琦直播间均会启用兜底方案对消费者进行赔偿。

薇娅直播间表示，将暂停与巴黎欧莱雅官方旗舰店的一切合作，直至此事妥善解决。

“在综合、全面考虑所有相关消费者不同情形后，在保障所有相关消费者利益的前提下，提出能针对所有相关消费者的妥善解决方案。”对于薇娅和李佳琦要求给出的“合理解决方案”，巴黎欧莱雅如是表示。

不过，截至11月22日，欧莱雅给出的解决方案似乎未能服众。

与头部主播渐行渐远

从头部主播和欧莱雅的博弈来看，直播带货格局正在发生变化。

如今，头部主播直播间已明显没有了“最低价”的优势。据有关媒体报道，今年双十一，整箱装的雀巢即饮咖啡丝滑拿铁在薇娅直播间售价59.9元，而品牌旗舰店的参考到手价只有59.2元。

观察李佳琦、薇娅等头部主播的直播间发现，无论是美妆还是零食，价格都越来越雷同，在其他平台也可以轻易找到更为低价的同款产品。

事实上，去年双十一已有类似事件小范围发生。

11月17日，消费者小顾对时代周报记者透露：“去年双十一活动期间，我在一个大主播直播间购买了一件羽绒服，付了150元的定金，并在11月1日支付了749元的尾款，也就是合计支付899元。但后来我发现该品牌商家在自己的直播间发放了优惠券，价格比我买的便宜了300多元。”

小顾气愤地表示：“当时不少消费者都遇到了和我一样的问题，官方客服回复称直播间专属优惠券限时限量，并且有使用门槛，不是每个人都有的，所以无法补偿差价。”

如今，直播带货已成为各大品牌标配的销售渠道。品牌与头部主播之间的关系暗流涌动，在利润压低和坑位费等压力下，博弈愈发激烈。

“新渠道、新模式和传统渠道、传统模式之间的博弈是一直存在的，这次‘欧莱雅事件’就是这种矛盾爆发的集中表现。”网经社电子商务研究中心特约研究员、上海正策律师事务所律师董毅智对时代周报记者表示。

为了减轻对大主播的依赖，品牌方纷纷亲自下场建立自播矩阵。

上海财经大学电商研究所所长崔丽丽在接受时代周报记者采访时表示：“品牌应该已经对大主播在他们营销策略中的定位比较清晰了，不会再像直播刚刚横空出世的时候一样，比较盲目地去选择头部主播作为销售的渠道。品牌方如今非常强调自播，但并不代表大主播失去了作用，比如一些新品上市或者新品牌上市，还是需要大主播们。”

天猫方面披露，今年双十一，品牌自营直播间成为淘宝直播平台上增长最快、最具活力的新业态，共有超10万个品牌在自播间与消费者互动，其中43个品牌自播间成交额超1亿元，510个自播间超千万元。

10月26日，上海家化（600315.SH）相关负责人在发布三季报之际也表示，线上方面，截至目前，电商渠道已与阿里、拼多多、抖音、唯品会等多平台建立了深度合作，大力发展店铺自播与会员运营，提升品牌与消费者间的沟通效率。

在董毅智看来，无论线上与线下渠道、品牌直销与代理商经销渠道，还是直播间带货和品牌官方旗舰店之间的博弈，实际上是一直都有的，而且这种博弈现在可能越演越烈。但不管是如何博弈，重要的是要保证消费者的合法权益。□

产经一周观察

以前没钱吃榨菜
现在没钱吃榨菜涂梦莹
时代周报产经新闻记者

涪陵榨菜涨疯了。

近日，涪陵榨菜官方旗舰店推出了一款售价888元的“五年沉香礼盒装”榨菜产品。在其他线上店铺，这款产品的标价甚至超过1500元。

礼盒说明介绍，这款“五年沉香礼盒装”配料为榨菜、食用盐、辣椒、植物油以及食品添加剂等，净含量为900克，保质期16个月。

网友忍不住调侃，“以前没钱吃榨菜，现在没钱吃榨菜”“有没有82年的榨菜”“吃这个会影响泡面的口感吗”。还有网友附和道：“不会影响口感，但会自我膨胀，感觉自己好有钱。”

涪陵榨菜回应称，这款产品是用腌制比较久的榨菜制成，作为礼品榨菜的品类进行销售，已经推出较长时间。

这的确不是涪陵榨菜的首款“豪华版”产品。2007年，涪陵榨菜就曾推出“沉香”系列榨菜，600克定价2000元，被称为“天价榨菜礼品”。

如此看来，888元900克的五年沉香榨菜，

还算是降价打了个折扣。

不过，“天价榨菜”起码在销量上是“扑街”的。截至11月19日，电商平台上有“五年沉香礼盒装”的购买销量都十分惨淡，最多销售的门店也仅有10次的月销售记录。

明眼人都看得出来，涪陵榨菜的豪华礼盒也不是真的为了卖出去，更多是为了营销出圈。

今年以来，涪陵榨菜在营销上花钱如流水。2021年上半年，涪陵榨菜销售费用同比增长超80%，约3.4亿元。其中，品牌宣传费用高达约1.7亿元。

最新三季度数据，涪陵榨菜还在加大品牌宣传的支出，并投放0.56亿元。

为了让平民食材“挤”进高端市场，涪陵榨菜煞费苦心，不仅在全球多个城市的地标性建筑放映宣传海报，还重金邀请关晓彤、张亮等诸明星参与品牌宣传活动。

但涪陵榨菜的利润却在进一步走低。根据

最新业绩公告，今年1—9月，涪陵榨菜共实现营收19.55亿元，同比上升8.73%，但净利润同比下滑高达17.92%，为5.04亿元。

以突破产品常规定价方式博取眼球，涪陵榨菜不是第一家。2015年，飞利浦推出一款24K金黄金奢华版的剃须刀，300只限量款，每只售价18888元；2019年，被誉为“第一健康新媒体”的丁香医生，也在平台售卖标价高达1980元的矫形鞋垫，在被媒体报道是“天价鞋垫”后，产品随即下线，引起争议。

一味追求出位营销并非良计，反而引来反感，模糊品牌定位。

品牌还应深耕长远利益，满足市场核心需求。消费者最终选择买单的，还是几块钱一包的榨菜。

工薪阶层吃得起，中高收入群体也爱吃，选择榨菜只是因为好吃，这才是一家食品企业的立身之本。□

走近鉴黄师

◀ 上接P1

“一开始有点不好意思，不知如何向朋友介绍职业，但很快就习惯了。在技术人的眼中，看到的不是别的，是各种特征和规律。”该女性成员如是描述自己的心路历程。不用去听，就把声音当成信号，分析语谱图（针对语音数据的频谱分析视图）。那时候，国内鲜少有人做声音鉴黄，在团队合力推出第一版声音鉴黄系统后，她逐渐有了成就感。

鉴黄工作难免有尴尬时刻。一次，团队一女同事正在工位分析图片，为看得清楚，把图片放大了好几倍，碰巧此时正好有其他部门的同事经过。顿时，空气中都弥漫着窘迫。

应聘者除了技术要过硬，更重要的是要通过价值观考核。腾讯AI鉴黄团队专门设有价值观面试。

“（价值观面试）主要考核应聘者从事这一职业的坚定程度。工作可能会遇到一些诱惑，比如，外部朋友被封号请你帮忙解决，或者一些人联系你去做一些技术漏洞，让你留一些技术后门。你怎么选择？”陈宇介绍。

运营负责人告诉时代周报记者，严格筛选出理念、价值观等大体统一的成员，即使行业疯狂拼抢AI人才，鉴黄团队仍保持基本稳定。

鉴黄工作就像谍战剧

鉴黄是否真的需要一支如此精挑细选的博士团队？答案是肯定的。

网络色情内容的展现形式多样，既有静态文字、图片，也有动态的视频、音频，仅通过“肉眼”也不能识别。

时代周报记者了解到，色情黑产高利高企，从业者达上百万人，同样是“高科技人才”“AI技术专家”。他们

与鉴黄师的对抗实时发生。

“我们有时候觉得很像谍战剧，双方斗智斗勇，从明显的色情内容对抗，到不易察觉的色情内容对抗，再到AI对抗，这是持续迭代的过程。”陈宇介绍。

说是谍战，并不夸张。此前在各大社交平台频繁出现的“新茶”“喝茶”等内容，文字下方的配图，用显微镜都难以找到的一片茶叶上，是年轻女孩的自拍。这是色情行业的引流暗语。

一些所谓的“学生群”“培训群”，某个美女头像成员说“网课有位置”。这是组织者向群员发送“我可以约”；“早安”是指早上有时间；“晚会”是说晚上有时间。

陈宇他们时常在这些群卧底。“实时关注行业黑话变化，总得知道他们到底在说些什么。统一收集之后，这些就变成了我们算法训练的素材。”陈宇说。

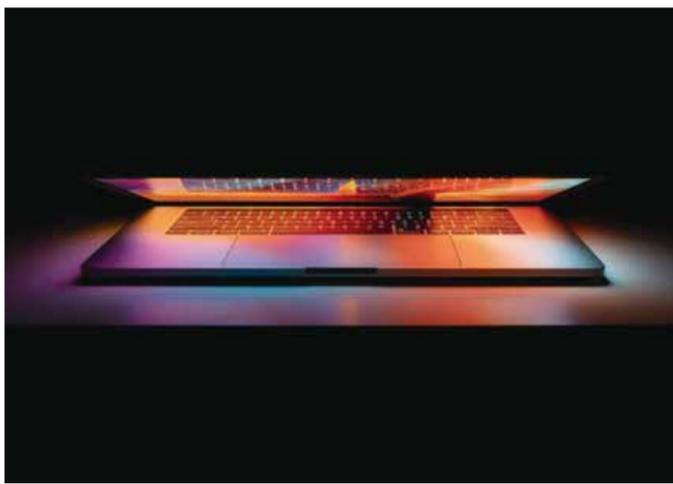
无人工，不智能。这些复杂且隐蔽的色情内容，即便AI，最初也不一定搞得定，需技术人员花大量时间去研究黑产中的具体行为，然后通过人工辅助机器标注、训练、识别。

“模型天天都在学习和训练，关注最近出现的新词、黑话。”陈宇说。

在此过程中，模型也需排除许多干扰。比如，医学中的宫颈糜烂图片、雕塑和油画中的裸露画面。不同场景下，模型界定的标准也需动态调整。

搭建、运行如此一套复杂的AI鉴黄系统，真不是普通人干得了的。目前，即便这支全员博士的小分队，鉴黄准确率也很难达到100%：明显的色情内容可以达到99.99%，轻微人工对抗内容为80%，专业AI对抗在60%左右。

“AI鉴黄技术在文字类和静态图像中的准确率较高，视频类次之，音频类较低。人工智能对软色情的鉴别



还有短板。AI鉴黄可以大大减轻人工鉴黄师的工作量，但目前仍有误鉴率。”9月18日，赛迪顾问人工智能产业研究中心高级分析师徐畅告诉时代周报记者。

在陈宇看来，目前已经不再是单纯地音频鉴黄或者视频鉴黄，而是用多模态把信息聚合在一起，模拟人脑思维过程，准确率比单纯的音频或视频鉴别高得多。

AI鉴黄还能扩展应用？

AI技术迅猛发展的今天，科技企业纷纷布局AI鉴黄。

例如，成立于2014年的图普科技，成立之初便基于计算机视觉技术搭建云平台推出内容审核服务，用于识别色情、暴恐、时政敏感信息及小广告等违规内容；今年6月，阿里巴巴安全部公开招募“AI鉴黄一日体验官”，提供1000元月薪、IT硬盘、1年网盘会员、路费打包，下午茶不限量供应。这一度

引发舆论热议。

国外巨头的AI鉴黄走得更早。谷歌在2018年就推出免费AI工具软件，辅助人类鉴黄师对儿童性虐待内容（CSAM）的图像进行分类和鉴别。AI技术发展多年，如何落地真正改变人们生活，始终是科技企业的突破难点，AI鉴黄正是一个不错的应用场景。学术研究需要真正落地去解决社会问题，而不仅是发表在期刊上的“空中楼阁”。

如今，腾讯AI鉴黄团队的技术成果主要运用于腾讯内外部直播、短视频等公开场景，针对腾讯平台上的公开场景内容，结合用户举报信息进行鉴别，也会通过腾讯云对外输出。

徐畅向时代周报记者介绍，用于AI鉴黄的各类技术，还可应用于安防、交通、金融、商业等多个场景，具体来说，可用于生物特征识别、人脸识别、远程身份认证、公安技侦、AI奢侈品鉴定、笔迹鉴定、电子支付、声纹锁控、语音交互、字幕制作、语音质检等。

IDC全球人工智能支出指南预测，未来4年，全球人工智能相关支出将从2020年的501亿美元增至2024年的1100多亿美元。

2020年，在新冠肺炎疫情影响下，中国人工智能加速落地，助力抗疫与复工复产。AI技术在病毒基因检测、医疗影像分析等各领域都得到推广普及。艾媒咨询数据显示，2020年中国人工智能行业核心产业市场规模超过1500亿元，预计在2025年超过4000亿元。

在陈宇看来，AI鉴黄可以帮助净化网络环境，是一项科技向善的技术。

“科技向善”这一理念的提出者保罗·米勒曾说，“希望确保技术公司专注于回馈世界，而不仅仅是占领我们的屏幕时间”。□

香江社会救助基金会：拾起每一颗爱心，让善款落到实处

“印象最深的是韶关铁龙学校有一个小朋友，她每次见到我都要和我自拍，还说长大以后要和我一样回报社会，去帮助需要帮助的人。”谈及香江爱心图书室，企业家陈敏记忆犹新。

作为一名热心公益事业的女企业家，2018年1月，陈敏曾在香江社会救助基金会“拾年岁阅，大爱同行”活动大受感动现场捐出善款用于铁龙学校爱心图书室的建设。

香江集团总裁、香江社会救助基金会主席翟美卿，她从事公益事业已经30年了，是中国民间公益的带头人，也是我们女企业家的榜样。当时在现场得知项目可以对爱心企业家开放，我感觉自己的公益机会来了，毫不犹豫地参与其中。陈敏告诉记者，基金会特设“美好阅读共建计划”，项目免费向社会公布，企业家可以参与共建爱心图书室，自己只需要出资金，建设和运营都交由基金会负责。

“专业的事情交给专业的人来做，对香江社会救助基金会，我们很放心。”据陈敏透露，在铁龙学校的良好合作基础上，今年，自己又和香江社会救助基金会合作，为广州市从化区吕田镇第二小学捐赠了爱心图书室，帮助更多孩子实现阅读梦想。

资料显示，香江爱心图书室自2007年至今已经开展14年之久，项目一直致力于联动社会力量，持续为经济欠发达地区的儿童提供阅读服务，做儿童阅读支持体系的建设者。推出至今，香江爱心图书室项目累计在全国23个省份及缅甸华人地区，建成逾1687所包含优质图书的香江爱心图书室，直接服务超过200万名乡镇儿童。

“爱心图书室”陆续落地

陈敏提到的吕田镇第二小学，是香江爱心图书室11月刚刚建成的一所项目校。

今年9月初，香江社会救助基金会受爱心企业家林杏琦、陈敏委托，前往广州市从化区吕田镇开展爱心图

书室项目选址考察工作。在当地政府部门的陪同下，基金会工作人员相继走访了吕田镇第二小学、吕田镇中心小学、安山镇泰小学三所学校。

实地走访后，基金会工作人员发现，安山镇泰小学阅读资源较为丰富，结合当地政府部门和捐赠者的意见，最终决定，将吕田镇第二小学、吕田镇中心小学列为项目待选学校。并于9月8日在官网发布公示，接受社会监督，公示期满后，正式对其开展援建工作。

“基金会在考察的时候，及时把现场情况向我们通报，征求我们的意见。陈敏告诉记者，在了解到这两所学校阅览室较为简陋，且书籍陈旧，我和其他捐赠者都非常支持爱心图书室在这里落地。

据悉，吕田镇第二小学现有学生约500人，其中留守儿童约100人，离异特殊学生8人。基金会工作人员在考察时发现，第二小学阅览室只有一面书柜，且书籍陈旧破损，多为10年前出版图书，不符合当代青少年阅读和成长需求。吕田镇中心小学始建于1942年，现有学生约750人，其中36%为留守儿童。和第二小学的情况类似，中心小学图书室藏书为2007年创建省教育强县时配备，书本陈旧，且科学类、文学类书目较少，难以满足辖区内学生的知识教育提升和发展。

除上述两所学校外，今年，香江社会救助基金会还先后携手香江控股、中国证券报、广东凤和有限公司、云南省青少年基金会、时代公益基金会、尚东公益基金会、福至心灵教育基金会，在全国4个省份，共建20个爱心图书室。

“钱要花在刀刃上”

和众多爱心捐赠人一样，陈敏最为关注的一点是：善款能否落到实处？

“钱要花在刀刃上。”陈敏告诉记者，在这一点，香江社会救助基金会给国内的民间公益组织，做了一个很好的榜样。

为了让每分善款落到实处，香江社会救助基金会相继出台了多项规章制度，善款干什么用、用在什么地方，都做出了详细规定，使各个环节都有章可循，接受社会各界监督。

以爱心图书室项目为例，香江社会救助基金会提前给到捐赠者一份预算明细。图书室改造建设费用2.8万元、图书室家具采购费用2.8万元、图书采购2.9万元、智能教学平板1.8万元……即便是少如1000元的图书管理系统费用，基金会也会在预算明细中明确列出，让每一笔善款都公开透明。

“我们有一个微信群，基金会的工作人员会定时把善款明细、项目进度发到群里，所以我们很放心。”陈敏说。

与此同时，香江社会救助基金会还会定期向社会公示善款的使用去向，做到信息透明化、数据公开化，保障了捐赠者的知情权。在香江社会救助基金会的官网，捐赠者可以通过信息公开”一栏，查询基金会历年的财务报告、工作报告、以及捐赠明细。

善意集成涓流

小爱汇成大爱，善意集成涓流。



自2007年创立以来，香江爱心图书室在众多爱心人士的支持下，不断推陈出新，公益内涵不断深化延续。

2018年1月，香江社会救助基金会首次向社会公布了爱心图书室2.0全新项目管理标准，并获得24家企业现场认捐，共计捐建35间爱心图书室，为32915名乡村儿童提供86265册儿童图书，为学校捐赠图书室家具415件，累计服务1920名乡村教师。

2020年，香江社会救助基金会全年新建3所图书室，捐赠600套桌椅，为4所已建成的红军小学爱心图书室揭牌，为已建成的43所2.0爱心图书室项目校提供运营支持，服务37049名乡镇学生和2183名教师。同时，基金会还运用互联网手段打造公益阅读支持小程序平台——香江美阅，整合及开发优秀阅读课程资源，帮助孩子开启美好阅读、享受阅读之美。

2021年，香江社会救助基金会正式发布香江爱心图书室3.0升级版，建设标准从8万元升至12万元，提高图书质量的同时，增配多媒体教育一体机及相应的阅读运营支持服务。是年6月，基金会在陕西省延安市蟠龙战役红军小学、富县红军小学等4所小学

建设的爱心图书室，正式投入使用。9月1日，福建省南平市西津畲族小学“爱心图书室”正式投入使用。

“升级之后，香江爱心图书室将配置希沃品牌教育一体机，打造互动式阅读课堂；采用‘满天星公益’的互联网图书借阅管理系统，改变乡村图书馆借还登记的传统纸质模式；配置可供展示的图书立柜和便于坐立的横柜书柜，以及适宜于小学学龄儿童的阅读桌和阅读椅等。”香江社会救助基金会秘书长胡玉萍告诉记者。

此外，香江社会救助基金会还积极创新筹款方式，择期举办慈善拍卖活动。今年7月，香江社会救助基金会、深圳市慈善会举办了“大美同行 心阅未来”香江社会救助基金会十六周年慈善夜活动。慈善晚宴上共拍卖了15幅画作，筹得善款2246万元。

香江社会救助基金会秘书长胡玉萍告诉记者，这次慈善夜创新了一种筹款模式，竞买人除了获得艺术画作之外，所有拍卖金额都可以计为捐赠款。此外还将获得该笔捐赠款的自主使用权，即：成交额中，除约定20%注入“美美与共艺术专项计划”，开展艺术振兴乡村相关公益活动外，80%全部由捐赠人自主选择资助项目，可用于爱心图书室、香江心灵成长计划项目，捐赠者享有项目校推荐权、命名权、活动参与权。“相当于是一次慈善拍卖，有了三重收获。项目执行期间，我们也会严格做好捐赠人服务，让每一位捐赠人都感受到最真实、最专业的慈善体验和服务。”

乡村振兴的号角已然吹响，慈善组织将成为第三次分配中不可或缺的重要力量，如何动员更多的社会力量和爱心人士共同参与慈善，投身共同富裕伟大征程，是当下之题。或许，香江社会救助基金会的公益探索，为这一题提供了现实参考，和富有想象力的未来，让我们拭目以待。

(文/夏子轩)

蜂花“哭穷”网友心疼 鸿星尔克式野性消费再现

时代周报记者 李静 发自上海

近日，国货老品牌蜂花因“哭穷”冲上热搜。

起因是网友担心不依靠产品设计和广告营销的蜂花会倒闭，于是帮其出各种主意，蜂花则在下面回复“这个要花钱吧？”“我们本来就很廉价”，让不少网友直呼心疼。

有网友表示，蜂花的回复句句没哭穷，但又处处透露着穷。

突如其来的热度，让蜂花体验到“野性消费”的魔力。

11月14日，蜂花主播也在发布的抖音小视频中称：“谢谢大家的热情，昨天突然火了，一天之内居然卖了两万单，是平时一个月的量！”

不少网友都在担心蜂花破产，有网友准备成箱下单支持，蜂花只能忙着劝退。

11月15日，“为了蜂花不倒闭也是拼了”的热搜一度以980万热度冲上抖音热榜第一名。

11月16日，“蜂花回应倒闭传闻”的话题再次冲上微博热搜。蜂花在官方微博回应表示，公司一直在健康发展，不会倒闭。

同日，蜂花董事长顾锦文更在蜂花抖音官方账号上表示，蜂花一直在稳步发展，健康成长，对于大家提出的包装设计问题，希望出一款蜂花与全民共创的纪念版产品。

11月17日，时代周报记者联系蜂花公司相关工作人员，对方表示暂不接受采访。

明年还要出新款

和鸿星尔克、汇源果汁等老牌国货曾经的遭遇一样，“野性消费”再次出现在蜂花直播间。

11月16日下午，在蜂花直播间，“理性消费”的字样已经打在屏幕的显著位置。

直播过程中，主播多次提醒消费



者，“不要野性消费，有需要再买”。

在与网友的互动中，蜂花的直播间主播表示会听从大家的建议修改包装，并称改了包装也不会涨价，还说老包装的生产线也不会停。

蜂花的主播还表示，蜂花10年只涨2元，未来也不会因为火了就涨价。还劝告消费者一箱会用好多年，明年还会出新产品。

时代周报记者在天猫蜂花居家日用旗舰店发现，其对外销售的产品价格从9.8元到478.8元不等。其中9.9元的护发素套装，包含一瓶洗发露和一瓶护发素，容量各100毫升；478.8元的产品则是一整箱护发素，包含12瓶，每瓶500毫升。

蜂花是名副其实的国货。

“蜂花”品牌2014年度被国家工商总局认定为“中国驰名商标”，自称是第一代洗发护发民族品牌和无数消费者心中的“国货之光”。

其所属公司上海蜂花日用品有限

公司成立于1985年，法定代表人为顾锦文，注册资本3280万元人民币，是一家集设计、研发、生产、销售于一体的洗护发专业企业，主要生产“蜂花”牌洗发水、护发素，以及护肤、清洁系列产品。

年产值将达15亿元

尽管不少老品牌被网友吐槽“土”“不会营销”，但在国货热潮之下，一些国产品牌还是成功出圈了。

从11月1—11日0:45，已有382个品牌在天猫“双十一”的成交额超过1亿元。不仅有华为、鸿星尔克等一大批人气国货品牌，还有百雀羚、回力这样的老字号。

时代周报记者在天猫蜂花居家日用旗舰店看到，单瓶标价23.9元的蜂花护发素一升装，月销量已达10万+，累计评价超12万条；单瓶标价11.9元的450毫升装，月销量达1万+，蜂花生姜洗发露，750毫升装单瓶标价44.9

元，月销量也已达2万+。

国货品牌强势崛起之际，蜂花也未掉队。

蜂花官网显示，公司目前共有两个生产基地，老工厂的建筑面积为2.5万平方米，新工厂的建筑面积为6.1万多平方米。

蜂花智能新工厂建有12条生产流水线，其中7条为全自动生产流水线，并配有行业领先的智能生产设备和产品研发检测设备。

2019年10月21日，历时3年，投资4亿元建成的“蜂花”智能新工厂开业。

“新智能工厂全面上线将大大提升生产效率，扩大产能，在以前老工厂年产量2.5万吨到3万吨的基础上要翻两倍，达到10万吨以上，效率大幅提高，年产值将达15亿元。”相关开业报道中描述道。

值得注意的是，天眼查信息显示，上海蜂花日用品有限公司成立36年，目前无一条行政处罚信息。■

980

万热度



12

条



发霉长毛的三只松鼠 市值比巅峰期蒸发超200亿元

时代周报记者 李静 发自上海

在刚过去的“双十一”，三只松鼠(300783.SZ)揽下多个电商平台的零食类销售冠军，近日却接连爆出食品安全问题。

近日，多名网友在微博表示，“双十一”购买的三只松鼠零食出现不同程度的发霉、变质等问题。11月15日，三只松鼠相关负责人向时代周报记者回应称，对消费者反映的问题，三只松鼠绝对负责到底。对于该起事件中的消费者已进行先行赔付，然后将回寄产品送检。“目前最终原因正在调查中，我们将本着对消费者负责的态度尽快查明，及时回应外界关切。”三只松鼠相关负责人表示。

这不是三只松鼠第一次爆发食品安全危机。黑猫投诉平台显示，截至11月16日，对于三只松鼠的投诉量多达1575条，其中不乏对零食发霉、出现虫子、涨袋、变质等问题的投诉。

三只松鼠是“互联网零食第一股”，规模狂奔后现已进入战略调整期，面临食品质量管控、市值缩水、线上线下渠道布局等多方面挑战。

再爆食品安全问题

11月12日，一名为“三千天真”的网友在微博爆料称，前一晚，他开了一袋三只松鼠每日坚果，发现食品已变质发霉。

这名网友称，商家不承认问题，要求寄回剩余未开袋食品。如剩余未开袋食品也存在问题，才同意退单。商家还称已开袋的变质坚果无法作为证据，不能按食品安全法进行赔偿，如要求赔偿需当事人自费送检。



三只松鼠是“互联网零食第一股”，规模狂奔后现已进入战略调整期，面临食品质量管控、市值缩水、线上线下渠道布局等多方面挑战。

“公司第一时间对该批次产品进行了质量溯源。经查，该批次益生菌每日坚果/750g于10月16日生产，10月26日、10月30日分批到货，出厂报告、抽检报告、三方型式检验报告均符合质量标准要求，经对同批次留样产品进行复测，无论感官还是理化指标检测均无异常。”上述三只松鼠相关负责人表示。

三只松鼠相关负责人还解释称，为查实原因，公司已邀请属地监管部门对供应商出厂环节、自身分装及物流仓储环节、经销商转运销售环节等开展全面排查。

事件不断发酵。11月15日，“三千天真”在社交平台反映称，已寄回变质的坚果进行检测，并已收到三只松鼠按食品安全法要求的1000元赔偿。

11月13日，网友“菲比喵喵悦”也投诉三只松鼠的手撕面包存在发霉等质量问题。

天眼查风险信息显示，三只松鼠涉及数十条法律诉讼，案由包括侵权纠纷、产品责任纠纷、网络购物合同纠纷等。

2016年，消费者成某起诉三只松鼠出售的产品不符合质量标准，某产品宣传为龙井和安吉白茶，但其实质是依据绿茶的标准生产，最终法院判决三只松鼠退还货款1593.10元。

今年1月，安徽松鼠云詹氏食品有限公司(三只松鼠持股公司)因生产不符合食品安全标准的食品被罚款1.5万元并没收违法所得。

在食品产业分析师朱丹蓬看来，这和三只松鼠采用代工生产不无关系。“代工厂模式存在高风险，企业无法盯住生产环节。三只松鼠近年频频发生食品安全问题的根源，主要是因

为“贴牌+代加工”的产品生产模式导致。”朱丹蓬认为。不过，三只松鼠相关负责人向时代周报记者表示：“两者并无直接关联，体系标准能够保障。”

“近年，公司不惜成本，建立起全链路质量管控体系，将择机邀请消费者走进松鼠检测中心和分装工厂。”上述三只松鼠相关负责人说道。

市值缩水超200亿元

三只松鼠成立于2012年，是目前国内销售规模较大的食品电商企业之一，2019年7月在深交所创业板挂牌上市。

上市初期，三只松鼠股价一路高歌猛进，从发行价的14.68元/股，在不到一年时间里最高股价触及91.09元/股，总市值超过360亿元。

2020年6月以来，三只松鼠股价持续下跌，2021年3月一度跌至34.01元/股。11月16日，三只松鼠报收37.75元/股，总市值只有151.4亿元，较高点缩水超过200亿元。

股价下跌也伴随着大股东的不断减持。Wind数据显示，今年第三季度，第二大股东NICE GROWTH LIMITED及其一致行动人GAO ZHENG CAPITAL LIMITED都减持0.52%。

据悉，上述两家公司均为IDG旗下基金。天眼查显示，IDG资本参与了三只松鼠的A轮、B轮、C轮等融资进程。

根据三只松鼠于9月30日晚间发布的股东减持的预披露公告，NICE GROWTH LIMITED和GAO ZHENG CAPITAL LIMITED还将在未来6个月内减持合计不超过2406万股，即不超过公司总股本的6%。

三只松鼠也在面临战略调整的

“阵痛”。

今年前三季度，三只松鼠实现营业收入70.70亿元，同比下降2.23%；第三季度，三只松鼠营收为18.1亿元，同比下降8.59%。

不过，该公司盈利表现仍较为亮眼，今年前三季度的归母净利润为4.42亿元，同比增长67.35%；第三季度归母净利润为9043万元，同比增长18.29%。

“报告期内，公司延续始自2020年基于‘互联网去中心化’环境变化作出围绕‘规模与利润’的调整。”三只松鼠在三季报中表示。

其中，缩减SKU、聚焦坚果战略，成为调整的重要一步。

在8月份的调研报告中，三只松鼠公布，截至目前，公司已完成约400个SKU的缩减。未来SKU缩减的工作将持续进行，长期来看，会维持在400~500个SKU的动态平衡。

此外，三只松鼠持续加强全渠道运营能力。以KA卖场、连锁便利店、礼品店等为主的新分销业务也在加速拓展中。

三季报显示，作为聚焦坚果战略下的首个战场，三只松鼠的新分销业务已于第三季度搭建共230名经销商的团队，与80%以上的中国百强连锁商超系统确立经销合作，打造出33款经销专供单品。

上述调整是三只松鼠不得不补上的“作业”。流量成本、电商平台服务费越来越高，这在财报也得到验证。2018—2020年，三只松鼠用于电商平台推广的推广费和向电商平台缴纳的平台服务费持续高增，分别为3.93亿元、6.60亿元和9.61亿元。今年上半年，该项费用为7.21亿元。■

网红书店翻车 大店模式难以为继

时代周报记者 李馨婷 发自广州

11月14日，周日，本应是店铺人流量最可观的时候，但广州K11购物中心的言几又门店却大门紧闭。

闸门内，店铺一片昏暗，书架上空空荡荡，一箱箱打包好的书杂乱地堆放在地上。

店门口的公告显示，门店于11月1日起正式闭店，原因是公司正常运营策略调整。

公告只是轻描淡写，但实际上这家网红书店正处于困顿焦灼之中。自11月以来，言几又欠薪、欠租、拖欠合作方款项等控诉在网络发酵。

“现在已经11月中旬了，我还没收到8月份的工资，我的同事甚至被欠了两个月的社保和5个月的公积金。”言几又华南地区某门店前员工晓敏（化名）向时代周报记者表示。

“言几又几乎没有按约回过款。要么是回款晚于合同约定时间，要么是回款时只转一部分钱，2019年以后，基本不再回款。”曾和言几又合作过的供应商张乐（化名）也说道，言几又至今仍欠她27万元的货款。

11月12日晚间，言几又官方微博发布声明，称公司在经营战略调整与疫情突袭等情况下，现金流吃紧，短期内不得不关闭部分门店以及分批次发放员工工资。

同日，就公司具体经营情况，时代周报记者致电言几又相关负责人，对方称目前暂不接受采访。

三年前，言几又是融资超2.4亿元的网红书店，三年后，言几又负面缠身。短短三年，发生了什么？

官司缠身

11月初以来，多名前员工在社交媒体上发文称，言几又拖欠数月薪资及社保。

今年3—8月，晓敏在言几又华南地区一门店担任店员，短短半年，她的工资屡遭拖欠。

根据晓敏向时代周报记者出示的银行转账明细，晓敏每个月的工资都会拖延2个月才到账。9月份，晓敏离职，不久后，她曾工作的门店便停止了营业。“据我所知，言几又只给一部分在职的员工发了工资，离职人员则能拖则拖。”晓敏说道。

焦灼的不只是离职员工。

张乐则告诉时代周报记者，2018年6月1日—2019年12月31日，她的公司与言几又签约合作，由言几又代销公司的手机壳产品，每月结算上个月的销售金额。

但如前文所述，言几又几乎没有按约回过款。多次催付未果后，2020年，张乐起诉言几又，要求拿回27万元的货款。尽管胜诉，但回款至今仍未到位。

“据我了解，对于2020年还在合



作的供应商，言几又会结账，但对于更早期合作的供应商，则选择性忽略。”张乐透露，3年来，与自己对接的言几又相关部门人事变动频繁，就算是部门管理层，任职时间也仅在一年左右。

天眼查显示，目前，言几又的母公司上海言几又品牌管理有限公司（下简称“上海言几又”）与多家子公司都涉及多宗诉讼纠纷。

其中，言几又方基本为被告，案由以合同纠纷为主。

梳理裁判文书网信息，可以发现，多位供应商与言几又的合作时间均与张乐重合，也都遭遇了欠款问题。据时代周报记者梳理，各公司被拖欠的货款金额在数万元到数百万元之间。

天眼查信息显示，目前，上海言几又及其多家子公司都存在被被执行人或失信被执行人、限制消费令等相关信息。

中国执行信息公开网显示，今年以来，言几又创始人、多家公司的法定代表人但捷已8次被列为被执行人。

晓敏向时代周报记者表示，言几又的资金周转不畅已影响到门店经营。“由于门店经常拖欠商场租金，商场基本每个月都有一两天停电，不让我们门店营业。因为有拖欠供应商的

先例，部分出版社也不和我们合作，很多书无法进货。”

大店陆续关闭

这一年多来，言几又已在全国关闭多家门店。除去广州K11门店，2020年5月以来，言几又的成都凯德天府店、宁波印象城店、广州天河万科店、北京荟聚店、深圳kk mall店与成都大悦城店均已停止营业。

这与几年前言几又的风光形成鲜明对比。

言几又诞生于2014年，是集实体书店、咖啡文化、文创产品、文艺沙龙、特色体验空间为一体的文化生活体验空间。

在书店业整体低迷的情况下，言几又曾凭“设计感”“文化空间”概念获得较高的市场认可度。天眼查显示，言几又分别在2014年、2015年、2017年与2018年获得4轮融资，融资总金额超2.4亿元。

根据2019年的宣传文章《突破边界的言几又》，2018年言几又的进店客流量接近3000万人次。文章中，但捷表示，2019年，品牌将实现盈亏平衡，并计划在全国新增超过100家门店，除了一线以及新一线城市之外，还要拓展16个二线城市。

但两年过去了，截至目前，言几又在全国实体门店数量仅近60家，远低于但捷的目标。

在资深书店从业人士叶冰（化名）看来，言几又的困境与自身定位与运营策略有密切关系。

“在言几又刚出现的时候，国内主打设计感、文化空间概念的书店还较少，但这些年来，国内类似风格的书店层出不穷，言几又的辨识度与竞争性也就大大降低。”叶冰表示。

叶冰进一步指出，言几又的拓店策略有失妥当。目前言几又全国门店营业面积达7万余平方米，平均下来，品牌单店面积超1000平方米。“一般，实体书店的运营面积都在300~500平方米，才能保证基本的坪效。言几又不仅门店面积大，运营成本更高，其重点布局的一二线城市，也是网红书店竞争激烈的地方。”叶冰说道。

大手笔拿地

尽管是行业内少有的曾经有过巨额融资的书店，但言几又在资金使用方面可谓激进。

言几又几轮融资总金额约为2.4亿元，最后一轮融资完成在2018年。同年4月20日，四川言几又置业有限公司（下称“言几又置业”）以1.42亿元的总价拿下了成都天府新区一宗商服用地。

根据出让要求，言几又须在该宗地范围内修建建筑面积不少于19万平方米的国际文创中心，其中，书店商业综合体须不少3万平方米，项目总投资（不含土地出让价款和持证准用价款）不得低于30亿元，而且竟得人需自持项目物业不少于70%。

对照供应商与言几又方面的诉讼信息，可以发现，在当年拿地时，言几又已开始拖欠回款。

根据一份判决日期在2020年12月16日的《四川经典房地产开发有限公司与言几又文化有限公司、但捷合同纠纷一审民事判决书》，言几又拿得的地块已在2019年6月6日办理了抵押登记。

另据媒体报道，截至今年2月，上述地块仍未动工。

天眼查显示，截至目前，上海言几又已经有超10次股权出质动作，质押金额最大的一次发生在2020年7月31日，出质股权数额高达1.1亿元。

从网红书店到引来多方声讨的品牌，言几又该何去何从？

根据官方微博声明，言几又正在进行“经营策略调整”。

据媒体报道，言几又在2020年后开始尝试轻资产模式，即与商业地产合作，帮园区提升文化属性，以争取租金减免、装修补贴和合作运营等优惠。2021年5月，言几又在长春开业的东北首家书店就是这种模式。

放弃大店模式，转向轻资产化运营，能够拯救言几又吗？

石榴春和景明首开惊艳北京 三大产品系助推石榴集团稳健向好

11月19日，高品质住宅五星认证圆桌沙龙在石榴春和景明举行。作为北京副中心运河CBD核心区稀缺在售的低密平层产品，石榴春和景明以4C和著美学体系营造的精工品质和尊雅生活，获得了包括北京房地产业协会副会长兼秘书长陈志，中国房地产业协会健康建筑专家涂峥，“广厦奖”评审专家组组长、中国建筑北京设计研究院原副院长、总建筑师董少宇等在内的专家组的一致认可，被授予“高品质住宅综合评价五星认证”殊荣。

由北京房地产业协会副会长兼秘书长陈志力推的高品质住宅五星综合认证，经过几十个项目的测试，已成为业界广泛认可的体系。

对于首开即耀领通州的石榴春和景明来说，这项荣誉可谓实至名归。

产品力是王道

对于石榴春和景明来说，最值得称道的应该是其园林的展现手法。项

目设计师Jason曾说：“一般来说，传统的园林景观规划，都是根据建筑体量来构建景观路网和节点，但在石榴春和景明，我们是‘反规划’的，是在森林里种房子。”

顾名思义，传统的园林设计，通常是按功能划分出几个板块，将房子安插在园林之中。而此次石榴春和景明的“反规划”设计，则首先打造了超强的园林景观体系，再将房子安放在园林之中，让居住在此的人有一种在园林中旅行的感觉。

在此基础上，石榴春和景明还从“通州八景”中提取设置八大景观体系，推出了碧水境、临舟门、平川道、翠华临、云际台、印月堂、静心阁、灯影门等“新八景”。

匠心打造园林之外，石榴没有忘记精雕细琢其建筑本身。项目一梯一户，户户南北通透，绝大多数户型实现270°三面采光，可以说每一户都很珍贵。在石榴春和景明，能感受到石榴

对于产品的“锱铢必较”，也正是凭借着这样的产品匠心，石榴春和景明在今年10月一经开盘，便引起诸多关注。

而这样的匠心精神不独在这样一个产品中有所体现，在其全产品系中，石榴都秉承着“产品力是王道”的精神在精雕细琢。

历经多年沉淀，石榴集团面向不同的生活主张，出品了春江系、府系、院系三大住宅产品系。

春江系追求空间的有效利用，营造月光跑道、萌宠天地、“神兽”乐园等社群互动空间，将活力人文居所献给追逐梦想不停步的年轻人；府系作品面向改善型置业者，通常位于都市核心资源区，为高净值人群打造“出则繁华，入则宁静”的都市桃源生活体验；院系作品传承中国建筑园林文化根基，发扬新中式居住的当代营造，依托湖山大境等稀缺资源，为名门望族打造院落礼居门第。

三大产品系错落有致，满足不同

需求和不同层次的感受，在打磨产品力的同时，精心布局每一处产品细节，将建筑之美、自然之美、人文之美完美融合。

稳健是基石

在目前的市场现状下，还愿意倾力打造产品的房企已经不多，石榴无疑是其中之一。而之所以能沉下心来钻研产品，公司整体的稳健向好是最为重要的基石。

今年中报数据显示，上半年，石榴集团实现营业收入129.37亿元，同比增长225.28%；归属于母公司股东的净利润8.99亿元，同比增长133.17%；经营活动产生的现金流量净额为25.87亿元，持续为正，同比增长33.79%。

“三道红线”方面，石榴集团剔除预收款后的资产负债率为65.58%，净负债率为86.47%，现金短债比为2.43，“三道红线”均达标，稳居“绿档”，为后续的开发和对产品的精雕细琢留有余地。

事实上，石榴集团于2014—2021年，已连续8年蝉联中国房地产业协会中国房地产开发企业100强，其中2021年名列综合实力70强、区域运营10强、成长速度10强；同时位居中指研究院2020中国房地产公司品牌价值40强。

作为从北京起步的品质型房企，石榴集团在近几年陆续进驻深耕京津冀、长三角、大湾区及成渝等核心城市群，并得到当地的高度认可。截至2021年2月28日，石榴集团在北京、上海、南京、苏州、扬州、宁波、温州、珠海、青岛等30余个城市，打造了86个高品质项目。

对于石榴而言，以产品为拳头，以稳健为基石，不断以匠心赢得市场的尊重，并且以稳健获得市场的认可，是其一直以来追求的目标，在不断开拓的路上，石榴将以更高的品质回馈业主，同时以更稳健的姿态持续经营、产、分享国家经济高质量发展的机遇。（文/宋然）

第十九届广州国际汽车展览会

高端电动车激斗： 长城、上汽纯电新品牌入门价40万起

时代周报记者 李卓玲 发自广州

作为国内年度压轴国际级车展，第十九届广州国际汽车展（以下简称“广州车展”）于11月19日拉开帷幕。

在车市加速电动化转型的背景下，今年广州车展再涌现出一系列定位高端的新品牌。例如，首款车型便杀入到30万级以上市场的吉利极氪、上汽智己以及长城沙龙等。

在“蔚小理”、传统豪华品牌以及上述新生自主品牌的高端市场混战中，本届广州车展的“平均豪华感”水涨船高。有别于此前豪华品牌集中在8.1馆的惯例，时代周报记者发现，本届广州车展一层所有展馆都有豪华品牌以及重磅新车坐镇，置身其中可谓目不暇接。

如此局面是当前电动化高端市场潜力巨大的缩影。据乘联会数据显示，今年10月，我国新能源车零售渗透率为18.8%，但豪华品牌新能源车渗透率仅为12%，明显跑输大盘。

回归到本届广州车展，奔驰、奥迪等传统豪华品牌开始挥别“油改电”；长安、东风、长城、上汽等头部自主品牌，纷纷开起“小号”，推出新品牌集体进攻高端市场。一场在传统燃油车领域不曾有过的交锋，正在酝酿。

豪华品牌加速“触电”

今年以来，传统豪华巨头的电动化攻势更猛，转型力度更彻底。尤其是在“油改电”产品屡屡在市场碰壁后，相关车企在打造专属电气化平台上更加不遗余力。本次广州车展，便成为了巨头们展示全新平台产品的绝佳舞台。



以曾经的中国豪华品牌霸主奥迪为例，其在广州车展带来Q4 e-tron以及Q5 e-tron两款MEB纯电平台车型，两车分属一汽-大众奥迪以及上汽奥迪。11月19日，时代周报记者从车企方面获悉，Q5 e-tron已开放预定，预售价格40万~52万元，Q4 e-tron则要等到明年上半年才开启预售。

作为MEB平台首批奥迪纯电动车，Q4 e-tron以及Q5 e-tron均为SUV，但后者尺寸更大，提供6/7座布局可选。在纯电动平台的加持下，两款全新奥迪电动车的最大续航里程均达到550km或以上。动力方面，参考海外版车型，Q4 e-tron零百公里加速时间最快可达6.2秒。以上电动化关键指标均在同级车型中处于良好水平。

至于奔驰，其在广州Ww车展带来首款基于奔驰纯电车型架构(EVA)

平台打造的旗舰车型——EQS。有消息称，该车预计将在明年年初正式上市。11月22日，时代周报记者就该车的上市信息采访奔驰方面，截至发稿前暂未获回应。

北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司总裁兼首席执行官杨铭今年9月称，“接下来几个月，数款纯电车型将陆续登陆中国市场，而梅赛德斯-EQ旗下其他EVA平台的纯电车型也将随之亮相，这将有助于我们在2022年为所有细分市场提供纯电车型的阶段性目标”。

值得关注的是，梅赛德斯-迈巴赫EQS概念车也迎来了中国首秀。据悉，作为迈巴赫品牌历史上首款纯电车型，迈巴赫EQS概念车基于豪华与行政级别纯电车型架构研发，WLTP工况下的续航里程约600公里。

在奥迪、奔驰之外，包括宝马iX、凯迪拉克LYRIQ等技术纯电专属平台的豪华电动车也亮相广州车展。其中，凯迪拉克基于奥特能纯电动平台打造的全新纯电车型——LYRIQ，更凭借科幻造型和诸多“黑科技”配置，在本次展会拥有了不小的热度。

11月21日，有资深业界人士对时代周报记者称，豪华巨头加速电气化转身，除了政策倒逼，还受市场需求增长但渗透率较低影响。

“由于此前‘油改电’车型存在续航短、空间小等痛点，因此市场竞争力也较弱，而纯电平台最吸引人的地方在于其兼容性和拓展性。以拓展性为例，在智能化方面，纯电平台具备的电子电器架构（如域集中式电子架构等），能更好支撑后续OTA升级等功能扩展，因此随着豪华巨头专属纯电平台产品的相继推出，其市场影响力还是值得期待的。”前述资深业界人士对记者称。

自主智电新品牌冲击更高价格门槛

继蔚来、高合等新势力品牌后，传统自主品牌也在纷纷通过孵化新品牌向高端化发起进攻，其中就包括长安、东风、长城、上汽等头部自主品牌。在业界看来，在汽车智电浪潮下，电动车和燃油车正在打一场此消彼长的硬仗。这将是前述自主新品牌补位部分豪华燃油车让出市场的机会。

以本届车展为例，长城旗下豪华纯电品牌沙龙首款车型——机甲龙，在车展上开启101台的全球限量版预订，直接将价格门槛提高到近50万元的水平。而机甲龙这一定价比宝马中型纯电SUV iX3高近10万元，也明显高于E级、5系、A6L等BBA燃油中大

型轿车起售价。

作为长城汽车2020年年底规划的高端汽车项目，沙龙品牌定位为“温暖且酷的机甲科技品牌”，品牌核心为科技、智能和性能。

在业界看来，其希望透过机甲战跑这一新概念，以及在三电和智能领域的领先技术，聚焦40万~80万元豪华纯电市场。

由长安、华为、宁德时代投资设立的长安汽车高端品牌阿维塔也在广州车展掀起了不小的高潮。据悉，其旗下首款车型阿维塔11续航里程至少可达700公里，0~100公里/小时加速不到4秒，拥有200千瓦的高压超级快充以及400Tops的算力高阶智能驾驶功能。

按照规划，阿维塔11将于明年第二季度正式发布，并于三季度实现量产并完成首批交付。新车规划方面，在未来五年将推出四款新车。

11月21日，有自主品牌内部人士对时代周报记者称，相比传统燃油车时代，消费者对发动机排量，以及功率、扭矩等参数的追求，电气化时代比拼，主要落在智能化程度以及续航、补能便利性方面。在其看来，与老牌车企相比，所谓“船小好调头”，没有包袱的自主品牌将迎来最好的发展时机。

目前，前述自主新品牌在独立运作下，也开始寻求独立融资，争取更大发展空间。广汽集团高管在广州车展期间受访时表示，按照计划，今年年底前，广汽埃安将确定第一批战略投资者，实现A轮融资。“已有不少机构前来广汽接洽，愿意成为广汽埃安的战略投资者。”11月22日，时代周报记者就融资规划采访了广汽埃安，相关人士回应称，要等正式公布。■

广州车展的五个“第一次”： 日产轩逸首搭混动 东风岚图打响电动化MPV头炮

时代周报记者 潘卓伦 发自广州

为期10天的第十九届广州国际汽车展览会（以下简称“广州车展”）进行得如火如荼。数据显示，作为2021年最后一场4A级车展，本届广州车展吸引超过90个海内外汽车品牌参展，合计有54款新车属全球首发车型，其中7款为跨国车企重磅新车。

时代周报记者梳理，广州车展中的部分新车，不仅限于款式上的新，对于各自车企甚至所属阵营，更有开创性意义。在国内车市“新四化”转型汹涌的背景下，以下车企“第一次”推出的新车，不容忽视。

东风日产轩逸e-POWER“神车”再添杀手锏

“轩逸e-POWER已经获得了广州节能车号牌的政策支持！”

在发布会上，时代周报记者从东风日产汽车销售有限公司总经理辛宇口中获悉，目前东风日产乃至整体国内轿车市场的销量冠军轩逸，将新加入混合动力车型。新车在广州将享受与丰田卡罗拉双擎等混动车型一样的专属摇号上牌政策，年内多个月中中签率接近100%。

所谓e-POWER，是日产研发的一套特点鲜明的混合动力技术。该混动系统只需要加油，但100%纯电驱动，换言之，发动机只起到发电的作用，这与本田、丰田的混合动力技术有明显区别。

据中汽协批售数据，日产轩逸今年1—10月累计销量达40.8万辆，在国内整体轿车市场遥遥领先排名第二的五菱宏光MINI EV超过8万辆。在亮点鲜明的e-POWER车型加入后，轩逸有望再创新高。据悉，轩逸e-POWER官方指导价13.89万~15.59万元，将在12月中上旬开启交付。



东风岚图梦想家 开拓全新细分市场

政策刺激下，更符合“二孩”甚至“三孩”家庭出行需求的MPV备受市场关注，包括丰田赛那、本田新奥德赛等均成为广州车展中的人气车型。

在此背景下，东风旗下高端电动化品牌岚图推出梦想家，以抢占高端电动MPV市场。

综观国内车坛，新能源MPV屈指可数，主流车企中仅比亚迪、吉利有布局20万元以内的插电混动MPV产品，30万级或以上高端市场可谓一片空白。

预计在明年年中正式上市的岚图梦想家，有机会成为该细分市场的开拓者。

据悉，岚图梦想家将拥有纯电以及增程式混动两个版本。

对于讲究安静、平顺的MPV车型而言，该车在驱动方式上较传统燃油竞品，如别克GL8等，电驱动的梦想家有一定先天优势。

与此同时，梦想家还拥有百公里加速时间5.9秒的性能。

奥迪A8L Horch 打破定位天花板

自2015年奔驰开始基于S级打造迈巴赫系列起，200万级超豪华车市场便被奔驰分走半壁江山。

时代周报记者了解到，以最新款迈巴赫S级为例，其在终端不仅需要加价至少指导价的10%出售，目前更是一车难求。

迈巴赫的巨大成功无疑会令同为德系豪华品牌的奥迪艳羡，在广州车展上，后者便带来全新品牌旗舰奥迪A8L Horch，竞争车型锁定迈巴赫S级。

Horch，是奥迪创始人奥古斯特·霍希的姓氏，A8L Horch的命名方式，也与迈巴赫S级异曲同工。

与普通A8相比，A8L Horch的最大特征在于轴距加长130mm，后排空间提升明显。

外观方面，新车在车身侧面、C柱、尾部、轮毂以及车内均增加了一系列“Horch”标识彰显身份。官方消息称，这款打破奥迪高端市场天花板的车型，将在明年4月开启预售。

宝马iX 逐步摆脱“油改电”

若不考虑多年前试水电动化市场但成绩平平的i3，iX代表的便是宝马对纯电动车的所有理解。与早已国产在售的iX3以及同在广州车展亮相的i4不同，iX的造车架构不需要兼容传统燃油车。换言之，iX是一款宝马试图与“油改电”划清界线的车型。

得益于更纯粹的架构，iX可以塞下最大111.5kWh（可用容量105.2kWh）的电池，WLTP工况下续航里程可达630公里，在整体纯电动车市场中表现突出。动力方面，iX xDrive 50车型最大马力523匹，峰值扭矩765牛·米。

在iX上，宝马还率先应用了包括本土化定制i Drive 8.0车机系统、隐形创新科技(Shy Tech)设计理念等，进一步凸显该车对于品牌的开创性意义。在广州车展上，iX xDrive 50已经上市，新车售84.69万元，暂时成为BBA中价格、定位最高的纯电动车。未来，iX有望通过xDrive 40车型降低车系门槛。

凯迪拉克LYRIQ 传统美系豪华终入“纯电群聊”

在纯电动车领域，美系车是领先的，因为阵营中有特斯拉。但同时，美系车也是落后的，因为除特斯拉以外，暂未见到电动化表现突出的车企，特别是在豪华车领域。

在广州车展上，凯迪拉克终于交出了传统美系豪华车在纯电动领域的首张答卷。作为通用纯电动专属平台——奥特能的首款车型，凯迪拉克LYRIQ拥有超过650km的CLTC工况续航里程，同时可实现10分钟补充96km续航。

电动化之外，LYRIQ也是凯迪拉克智能化转型的标杆。

据悉，新车搭载全新一代超级辅助驾驶系统，同时车机配备高通旗舰级8155芯片，与将智能化视为核心优势的一系列中国新势力新车规格相近。

时代周报记者从车企方面获悉，在公布后驱续航车型43.97万元的预售价后，LYRIQ已经收获超过2000份订单，新车将在2022年年中陆续交付。■

第十四届时代营销盛典

第十四届时代营销盛典圆满落幕：重构品牌价值 探索年轻化营销

时代周报记者 涂梦莹 发自广州

11月16日，由广东时代传媒集团主办，时代周报、时代财经承办的第十四届时代营销盛典颁奖典礼在广州富力丽思卡尔顿酒店成功举办。

作为营销领域风向标，在聚焦品牌营销新趋势的背景下，本届时代营销盛典主题为“新经济·新消费·新营销——触摸新时代的力量”，以多重视角解读品牌创新路径，为行业的菁英力量颁布多项重磅奖项。

颁奖典礼还揭晓了诸多重磅奖项，包括品牌价值传播奖、创意品牌营销奖、时代公益先锋奖、优秀整合营销传播奖、优秀形象传播奖、优秀公益项目奖、优秀特色项目奖、最具效益传播项目奖、优秀短视频传播奖、创意短视频传播奖、最佳音频内容创新奖等。

据悉，上述奖项旨在表彰营销界优秀的营销创意案例，深度挖掘品牌营销价值，激励更多营销实践者创新和开拓。

用差异化传播突围

在消费升级的浪潮下，时刻充满变数的市场早已瓦解传统品牌固有的发展模式。

一方面，新技术、新产品、新潮流层出不穷，品牌营销变革不仅需要贴合新的消费文化，还要适应消费主体、渠道的诸多变化；另一方面，打造爆品的商业逻辑不断迭代，品牌营销竞争已更新到一个新的维度。

各品牌只有更进一步洞察并取



年轻化是新消费市场中体现出的重要变化趋势。与年轻人同频，注重品牌的差异化和个性打造，精准连接消费需求，把握新消费趋势方向，才有机会占据年轻消费者的心智。

悦消费者，在营销中避开“内卷”，用差异化传播来实现突围。

在第十四届时代营销盛典中，获得“品牌价值传播奖”的企业均有亮眼案例。

比如，2021年，融创中国创新性提出了“I AM I”年轻化生活新主张，在高端精品定位基础上注入新内涵，成功提升产品力。

跃迁为用户提升决策确定性首选平台的天眼查，则提出了与现实世界平行的“商业元宇宙”概念，以应用场景无边界的品牌形象深入人心。

一加手机（OnePlus）秉持“不将就”品牌理念，从推出高刷新率屏幕引领行业潮流，到与传奇相机品牌哈苏达成战略合作，始终坚持产品到营销的深度互动。

作为国潮饮品代表的元气森林，通过系列优质的创新产品输出，为传统饮料市场带来新鲜动力。

未来，在新发展格局下，市场营

销早已进入全新生命周期，真正引导新消费趋势的品牌，无疑把控着正在进行的潮流更替与未来发展的更多可能性。

探索年轻化营销

年轻化是新消费市场中体现出的重要变化趋势。与年轻人同频，注重品牌的差异化和个性打造，精准连接消费需求，把握新消费趋势方向，才有机会占据年轻消费者的心智。

如何实现与新生代消费者的深度连接和情感共鸣？如何利用优质的内容建设和形式丰富的平台资源，打通品牌营销的全链路？部分企业给出了优秀范例。

作为国内TOP级跨境社交电商平台的洋葱集团，在坚持精准兴趣对话年轻消费者的同时，通过独有的潮流消费品牌矩阵，提升品牌的商业价值；致力于打造全球化音频生态系统的荔枝，从年轻化社交需求切入，用声音将人们联系在一起，成为音频行业营销中的一股强势力量。

探索新出行方式的一嗨租车，携手“国民偶像”王凯，发起系列整合营销传播活动，推出免异地还车费、盲盒车等一嗨特色服务，为广大消费群体带来更优质的出行选择。

毫无疑问，在争夺未来消费者的竞争中，以新一代年轻人更接近的品牌营销模式，才能掌握真正的流量转化，为品牌注入新活力。

积极履行社会价值

企业的发展离不开社会发展，坚持社会价值大于企业价值，已成为很

多企业塑造品牌价值的理念之一。众多企业开始致力于社会公益事业的发展，在保持公益本质的基础上，积极履行社会责任，从而获得品牌真正的美誉度。

在具体践行的过程中，企业还不断升级公益形式，将品牌文化与公益共同深植于企业行动中，进一步影响品牌价值的提升。

第十四届时代营销盛典也重点关注了企业的公益之举，颁出了“时代公益先锋奖”“优秀公益项目奖”等奖项。

今年7月，在河南受灾地区通信不畅的严峻环境下，一个由民间自发生成的《待救援人员信息》腾讯文档24小时内超250万次访问，成为能够“救命”的民间抗洪资源信息平台。在这背后，腾讯文档以其极简、开放式协作等特性，稳定支撑大规模求救信息协同、整合、共享，使网络互助成为应急救援新模式。

与此同时，致力于成为全球创作与交流平台的字节跳动，通过推出无障碍影院，为视障人士提供娱乐消费方面的需求，进一步完善企业可持续的公益慈善生态圈；以“热爱创造价值”作为企业理念的恺英网络，在平均海拔超过3800米的青藏高原，为当地超过350名藏族学生开设“云支教乡村小课堂”，设立梦想邮局，让爱遍洒高原。

将公益基因与品牌文化充分融合，为解决社会问题贡献力量，不仅展现出中国企业强烈的社会责任意识与担当，也对外传播了正向的品牌价值理念。

第十四届时代营销盛典
THE 14TH ANNUAL WEEKLY MARKETING AWARDING CEREMONY

新经济·新消费·新营销

触摸新时代的力量

时间：2021年 7-11月
地点：广州富力丽思卡尔顿酒店

主办单位：时代传媒集团

承办单位：时代周报

合作媒体：财联社、东方财富网、界面新闻、第一财经、一点资讯、红杉资本、中国经营报、中国新闻网、中新社、投资界

ZAKER、和讯网、FX168、华夏时报、经济观察报、和讯网、资本邦、理财周刊、CAIFOL.COM、融网财经

全景、36Kr、赢商网、金融界、中证网、英才、融网、融网、新周刊、消费界

Datagoo、时代商学院、创业圈



更多活动详情，敬请关注

2021 中国地产时代百强论坛

探路高质量发展 中国地产时代百强论坛圆满落幕

时代周报记者 陈泽旋 发自广州

多维、密集且强力的调控让房地产行业在2021年历经短暂的再次腾飞后，又急速调整，企业经营逻辑正在发生深刻变化。在前所未有的险峻外部环境中，房企纷纷探寻新的生存之道。

11月16日，由广东时代传媒集团有限公司主办，时代周报、时代财经、时代数据承办的2021中国地产时代百强论坛成功举行。

华夏新供给经济学研究院院长贾康，中山大学岭南学院教授陆军，广东时代传媒集团党委书记、董事长孙波，以及众多房企高管和行业专家出席了该论坛。

本次论坛以“房地产，依然充满想象力”为主题，论坛上，专家、学者和房企高管们深挖新形势下房企面临的挑战与机遇，同时探讨了产业运营、物业服务、TOD等细分领域的发展之道。

此外，现场发布了中国地产时代百强榜单，包含一个主榜和八大子榜；同时，还颁发最佳房企、中国房地产最具稳健性公司、金牌物业、最佳城市运营商等多个奖项。

中国地产时代百强榜单已连续12次发布。孙波在论坛开场致辞中表

示，该榜单旨在用详实的数据、科学的评分、优秀的案例，全方位展示中国地产优秀企业的发展现状，为房地产企业树立标杆型模版，为企业的科学发展提供助力。

机遇与挑战并存

对房地产行业而言，2021年是前所未有的。宏观环境中，疫情影响仍在、贸易摩擦仍存；另一方面，贷款、土地和购房等调控政策持续作用下，房地产行业正处于由高速运转走向稳健运行时期；此外，房地产税试点在即，又让行业前景增加了更多不确定性。

论坛上，陆军在《全球产业链重构下的中国经济》的主题演讲中表示，受技术进步、地缘政治变化，新冠肺炎疫情影响，资源、生产要求和成本变化，绿色低碳发展理念形成等五大因素的推动，全球产业链格局面临重塑，此时中国经济发展机遇与挑战并存。

陆军认为，中国应做好化解风险工作、管控分歧，把政策调整节奏，综合考虑房地产和教辅行业等各项政策的综合效应。此外，陆军表示，中国具有超大规模经济、超大规模消费市场优势，而且是全球工业部门最全、产业链最完整的国家，在全球产业链重构的背景下，应充分发挥中国经济的优势，抓住发展机遇。

在全球产业链面临重构之际，中国经济也走上了转型的道路，而房地产长效机制的建立也是经济转型中的一步。

在《打造房地产业健康发展长效机制的思路和要点》主题演讲中，贾康表示，长效机制的建立一定要落到基础性制度建设里面，而“基础性制度建设至少是土地制度、住房制度、房地产税的改革等啃‘硬骨头’的任务”。

其中，房地产税改革在近期再次引发极大关注。今年10月，全国人大常委会根据《中华人民共和国立法法》授权国务院在部分地区开展房地产税的试点工作，并根据《立法法》将授权期限确定为5年。

在演讲中，贾康就社会存在的对房地产税改革的诸多疑问发表了看法，他认为改革带来的正面效应是多方面的，并非只有单一目标，包括遏制炒作、减少房屋的空置、提高土地集约利用程度、优化再分配促进共同富裕等等。

房企谋求高质量增长

在圆桌论坛环节，多名房企高管和行业专家围绕“拥抱变革 房企探路高质量发展”、“物业崛起 房企角力新赛道”和“交通‘聚’变 大湾区时代的TOD机遇”三个议题，对房地

产行业的细分领域展开了热烈讨论。

新阶段下，房企面临着不同以往的挑战与机遇，如何谋求新机遇、实现高质量增长成为许多企业关心的问题。

珠江投资集团住宅开发管理事业部联席总经理刘祥伟表示，尽管当前房地产行业面临巨大变化，但行业本身依然存在“很大的发展空间”，房地产行业在多个领域并未完全实现市场化，包括土地和物业管理费用等等，而这意味着未来还存在发展空间。

此外，包括实地集团副董事长助理冯波、东莞市凤岗天安数码城副总经理周艳青和合景泰富集团首席品牌官陈慧茹在内的多位房企高管有着相似的观点，即做好产品和服务的房企依然有未来。

随着房地产行业由粗放式开发向精细式运营转变，近几年细分领域也迎来了新的发展机遇，包括物业服务和TOD。

碧桂园服务集团首席市场官汪英武表示，受到资本极大关注的物业行业，在过去二三十年处于野蛮生长状态，如今走向资本市场，会使物业企业成为一个公众企业，进而促进企业、行业规范化发展。

东原仁知服务集团副董事长兼联席总裁衡清达认为，物管是个长期赛道。具备服务品质、能为社会和业

主提供价值的物业企业，未来仍然面临着很好的发展机会。

房地产开发行业形势变化在物业行业引起了连锁反应，近期，物业行业收购事件频频发生。时代邻里副总裁兼城市发展中心总经理郑南书认为，物业并购不是购买资产，本质是物业管理，“企业能否持续发展，其市场能力、发展的稳定性才是我们最关注的问题”。

在TOD方面，“轨道上的大湾区”的建设被列入了广东交通“十四五”规划，这对房企而言是一个市场容量极大的新领域。

广州市城市规划勘测设计研究院、交通规划设计研究所所长张晓明指出，广州目前的地铁网络覆盖面积大约590公里，按照规划，未来城际轨道会达2000公里以上，而广州正在建设更高质量、更服务水准、保障能力更强、以轨道交通为主的更可持续的城市交通系统，TOD将是城市建设主体的一大机遇。

不过，TOD是房地产与交通两大领域的融合，越秀地产TOD研究院副院长肖中岭、金地集团广州公司总经理罗晓峰和广州市同创卓越房地产投资顾问有限公司总经理赵卓文等人均认为，如今这个领域存在技术、融资和运营等诸多问题有待解决和突破。■



贾康

华夏新供给经济学研究院
院长

贾康：货币投放和房价上涨不是必然关系

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

11月16日，由广东时代传媒集团有限公司主办，时代周报、时代财经、时代数据承办的2021中国地产时代百强论坛正式举行。

论坛上，华夏新供给经济学研究院院长贾康以《打造房地产业健康发展长效机制的思路和要点》为主题，围绕如何打造长效机制分享研究心得和思路看法。

贾康提出，房地产在国民经济中扮演着支柱产业的角色。

“中国房地产的卖方市场特征，使得它在发展过程中被赋予较强的金融属性。”贾康表示，将房产作为抵押物大概率不会缩水，反而可能升值，财富管理、融资炒作等都跟随金融属性附加到房地产概念中，也就出现了泡沫化。

房地产怎样形成长效机制？贾康

认为，必须遵循市场规律，总体来说，“双轨统筹”的同时，在商品房的概念之上尊重市场规律，掌握好里面的基本逻辑关系，防止一些行政思维来限制房地产未来走向和长期良性循环的想象力。

“有人说，房价上涨是因为货币投放过多，控制住货币就能解决问题。”贾康表示，货币的投放和房价上涨有一定关系，但不是必然关系，有时候货币供应收紧，房价还是上涨，这是因为房市上呈卖方市场供不应求，是市场供求规律决定。

今年，房地产税改革成为大众热议话题。房地产税改革双管齐下，一方面积极稳妥推进立法，另一方面做好改革试点工作。

“房地产税改革的正面效应是多方面的。”贾康称，比如，促进房地产业沉稳、健康发展，遏制炒作。房地产税施加持有成本后，市场就不会像原来那样大起大落，也可以减少房屋空

置，提高土地集约利用程度。

同时，房地产税可以优化收入再分配，促进财产配置优化和共同富裕，还会催化从社区、基层开始的公众事务、公共资源配置的民主化、法治化机制培育。

贾康表示，中央反复强调“思想再解放、改革再深化、工作再抓实”。真正解放思想，需要把重庆已经做了多年的土地制度改革的地票试点和投融资模式方面的创新经验做好总结，扩大这方面的推广；在住房“双轨统筹”的概念下，更好地处理保障轨上的具体形式，比如要有公租房、共有产权房；商品房轨道上，则要注重租房市场的发展，要有更规范的长租房，不只是简单的完全产权房供给问题。

贾康强调，按供给侧结构性改革精神，还要放松供给的抑制和约束，更好地增加有效供给，来满足人们对美好生活的需要。

关于房地产税改革，除逐步发挥

出来的正面效应，外界也有疑问。

“多年来，社会上流传，国外是土地私有制，所以能搞房地产税，中国土地都是国有的，所以搞不了，这是不对的。”贾康解释称，国际经验表明，像英国等国家，土地既有私有也有公有，但英国所称的市政税即房产税，是一视同仁地把所有地皮上的住房没有区别地全覆盖，最终的产权在谁手里，不妨碍其个税的推出。

“还有人说，这个税基评估太复杂。”贾康认为，税基评估问题不是阻碍房地产税推出的借口。

贾康指出，最开始做房地产税的改革试点并不是在上海、重庆，而是选择其他6个城市，后来是10个城市，有代表性地做了物业税模拟空转的试点，就是解决税基评估等问题。2018年，所有的不动产登记全部到位，信息上没有任何障碍，具体的技术和方法可借鉴国际经验，并结合实际情况进一步完善。■



陆军

中山大学岭南学院教授

陆军：产业链重构为中国经济带来新机遇

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

“我们用产品和劳务出口占GDP的比重来代表产业链，在一定程度上这个指标可以反映产业链的扩张。”11月16日，在2021中国地产时代百强论坛上，中山大学岭南学院教授陆军表示，20世纪70年代到2008年金融危机之前，全球产业链经历了快速扩张，2008年以后变得相对平稳。

陆军认为，从全球产业链的发展来看，确实存在着重构的推动力。“这个推动力来自于技术进步，地缘政治变化，新冠肺炎疫情影响，资源、生产要求和成本变化，以及绿色低碳发展理念等五大方面，以及五个方面因素的交织作用。”

多重因素推动全球产业链重塑

“根据MIT的研究，目前，人工智能、物联网、机器人、无人机、清洁技术、绿色低碳技术等会引领下一代产业

链的发展。”陆军表示，重塑产业链离不开技术进步。

地缘政治变化，也是重塑产业链的重要推动力。陆军举例称，美国对中兴、华为的制裁，给全球半导体产业链也带来巨大冲击，直到现在，缺芯问题对华为的影响依然较大。

新冠肺炎疫情同样对全球产业链带来不小冲击。“疫情对跨国资本、贸易、人员的流动都有影响，对产业链、供应链也相应带来影响。”陆军说道。

举例来看，受疫情影响，居家办公兴起，不少人甚至从市中心搬到了稍微偏僻的近郊，电子商务的发展则让网购更加便捷。

疫情带来的变化还包括物流成本上涨，近段时间，海运货柜价格暴涨，一柜难求，这对国际物流和人们的生活都带来了影响，陆军认为，这也可能成为未来塑造产业链的一个重要因素。

除此之外，资源、生产要素、成本的变化也是重构全球产业链的重要

推动力。陆军表示，在改革开放的40多年时间里，中国经济已经发生翻天覆地的变化，中国制造业成本已不再具备明显优势。

“劳动力成本、土地资源、生产成本的变化，以及环境政策的变化，促使不少企业把生产基地搬到越南、马来西亚、印尼甚至非洲。”陆军称。

陆军认为，当下绿色低碳发展理念的变化，也将搅动全球产业链格局。2020年9月，中国郑重向世界承诺，将于2030年前实现“碳达峰”、2060年前实现“碳中和”。这对中国未来经济增长和社会发展将产生深远影响。

中国市场对全世界资本具有吸引力

全球产业链背后，诸多因素推动着它的调整和重构，对中国经济来讲，更是充满了机遇和挑战。

陆军建议，中国应做好风险化解工作，管控分歧；把政策调整的节奏，综合考虑各项政策出台的综合效应；并充分发挥中国经济的优势。

中国是全世界产业链最完整的国家之一。中国拥有全球规模最大、门类最全、配套最完备的制造业体系。据了解，目前我国拥有41个工业大类、207个工业中类、666个工业小类，是全世界唯一拥有联合国产业分类中所列全部工业门类的国家。

“资本无国界，中国庞大的市场规模对全世界的资本都极具吸引力。”陆军表示，根据报道，从2017年到2020年，美国风投公司、芯片行业巨头和其他私人投资者参与了中国半导体行业的58项投资交易，比此前4年的数量多出一倍。

具体到广东省，陆军称，广东过去10年人口增长超2000万，总量居全国首位。广东围绕“一核一带一区”区域发展格局，聚焦十大战略性新兴产业集群和十大战略性新兴产业集群，积极引进产业带动性强、技术水平先进、绿色低碳的先进制造业项目，并鼓励国有资本深度参与先进制造业项目引进建设。■

2021 中国地产时代百强论坛

**珠江投资刘祥伟：
房企精细化管理需要容错**

时代周报记者 涂梦莹 发自广州

进入2021年，中国房地产市场风云变幻。珠江投资集团住宅开发管理事业部联席总经理刘祥伟坦言，房地产行业面临巨大变化，难免会带来一些危机。

“我们要真正知道危机的核心是什么，把它当成一场集体的纠错。”刘祥伟说道。

在刘祥伟看来，中国房地产行业依然存在很大的发展空间。

“行业中的土地、物管领域还没有完全的市场化，是一个没有被证伪的未来，这意味着还有很多市场需求和机会。”刘祥伟表示。

面对进入管理竞争时代的房企发展，刘祥伟认为，珠江投资更注重结合自身特点的精细化管理运营。

“以土地开发为例，我们会先去解决管理的基本项，设立专题专项工作组，把授权和评价充分地与市场结合。而在过程中，也会在不断加强组织管理创新的同时，维持很好的容错和纠错习惯。”刘祥伟说道。

**碧桂园服务汪英武：
城市服务将是新风口**

时代周报记者 李馨婷 发自广州

就当前国内物业管理市场发展情况，碧桂园服务首席市场官汪英武认为，目前，国内市场远未达到成熟阶段，即便是业内百强企业，市场占有率也仅为三成。随着消费升级、存量物业面积持续增长，物业管理市场的集中度仍有很大提升空间，头部企业在整合红利下，管理规模也将快速增长。在上述背景下，碧桂园

服务的行业地位稳固，长线发展稳健良好。

在汪英武看来，城市服务项目动辄百万平方米，具备大规模扩张条件，目前物管企业正加速入场，因此，物业行业的下一个风口或许是城市服务。

作为中国领先的治理公共集成商，目前碧桂园服务在城市服务领域已经形成“3大领域、20大产品”的布局结构，并于2021年4月举办了首次行业开发者大会。

**时代邻里郑南书：
物企收并购需“三个互补”**

时代周报记者 李馨婷 发自广州

11月16日，在2021中国地产时代百强论坛上，时代邻里副总裁兼城市发展中心主任郑南书表示，随着人们对美好生活需要的不断增长，物业服务也在不断扩大自身的服务外延以满足不同业主多样化的服务需求，由此可见，物业服务在未来的想象空间和发展空间非常大。

郑南书表示，收并购时，对待标

的物，时代邻里会首先考虑目标公司是否匹配公司“4321”核心发展战略，即深耕粤港澳大湾区、长三角城市群、成渝城市群与华中城市群四大核心城市群，布局住宅、产业园和政府公建三大核心业态，实现物业服务增值两大核心增长点，建立一个全生命周期的“科技+服务”核心平台的长期发展战略。并严格采用区域互补、业态互补与资源互补的“三个互补”原则，优选“四个优先”企业。

**东原仁知服务衡清达：
物业管理应崇尚长期主义**

时代周报记者 李馨婷 发自广州

11月16日，在2021中国地产时代百强论坛上，东原仁知服务集团副董事长兼联席总裁衡清达分享了他对物管行业的看法。

在衡清达看来，行业的独特属性以及宏观环境的变化，共同促成了物管行业近年来在资本市场的超高人气。

地产为重资产开发模式，且业务与城市化的进程密切相关，而物业

管理业务具有抗周期性，是一门轻资产、轻负债、高ROE的生意，再加上疫情暴发后人们对物品质地的要求变高，物业也因此受到了资本市场的追捧。

眼下，物企纷纷奔赴资本市场，寻求进一步发展。衡清达认为，随着上市物企日增，资本市场也将逐渐恢复理性。

“物业管理行业是需要长期发展的赛道，只有具备服务品质、能够为业主和社会创造价值的企业，才能走到最后。”衡清达说道。

**广州同创卓越赵卓文：
TOD需要系统性发展**

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

随着各大城市逐渐拓展轨道交通，围绕公共交通站点进行房地产开发的TOD模式成为风口。

广州市同创卓越房地产投资顾问有限公司总经理赵卓文从三个方面总结当前广州的TOD机遇。其一，“十四五”期间的轨道交通建设有望提速；其二，轨道交通提速发展改

变城市格局，粤港澳大湾区一小时生活圈有望形成；其三，轨道交通网络建设在粤港澳大湾区建设中有重要地位，粤港澳大湾区的城际铁路发展此前落后于长三角地区，“十四五”期间有望赶上。

与此同时，赵卓文也指出，房企打造TOD项目也面临不少挑战。TOD发展是系统性的，涉及规划、开发、运营与使用等多个方面，房企不能纯粹沿用传统的地产开发思维。

**合景泰富陈慧茹：
打造美好生活的闭环**

时代周报记者 涂梦莹 发自广州

11月16日，在2021中国地产时代百强论坛上，围绕“拥抱变革 房企探路高质量发展”，合景泰富集团首席品牌官陈慧茹分享了自身看法。

随着房地产行业从杠杆红利时代向管理红利时代过渡，房企的数字化转型为地产效能的提升与突破提供了新的方向。

陈慧茹表示，合景泰富很早便

开始数字化的发展之路。

与此同时，合景泰富还在追求打造一种美好生活的闭环。

陈慧茹认为，发展至今，合景泰富一直坚持围绕人的生活、变化以及需求进行探寻。

“一旦有了新的发现和洞察，我们会真正去落实到怎么实现，比如，在合景泰富的材料图书馆，材料从布艺到石材接近有10万种，这些都是团队从探索中发现与研究出来的数据。”陈慧茹表示。

**实地集团冯波：
房企未来比拼回归产品力**

时代周报记者 涂梦莹 发自广州

11月16日，2021中国地产时代百强论坛正式举行。在论坛中的圆桌对话环节，实地集团副董事长助理冯波针对房地产行业未来发展发表看法。

“过去大家对房地产的直观感受，无疑是一个发展非常快的行业，这也呈现出行业的一些泡沫。”冯波表示，如今，进入新发展阶段的房地产市场，房企需要学会自我审视，才能有更大想象空间和机会。

在冯波看来，必须以更长远的目光，考虑未来用户对于居住空间的多维度需求。

冯波认为，智能产品被运用到居住空间成为常态。“实地在房企中最早成立了专门的技术工程院，专注于居住场景进行智能软、硬件的研发。”

冯波坦言，房地产粗放增长的时代过去了。“房企比拼将从地块、融资规模回归到产品的竞争。无论规模大小，能打造有口皆碑的产品、提供更人性化的物业服务、更懂用户需求的，就能赢得市场。”

**世茂服务闫佩伦：
物业收并购不宜盲从**

时代周报记者 刘婷 发自广州

今年以来，物业行业收并购事件频发，行业马太效应加剧。

“对于整个物业市场而言，现在收并购确实是机会，也是蓝海。”世茂服务助理总裁、海峡区域公司总裁闫佩伦表示，在宏观调控下，房地产市场从增量市场转向存量市场，物业行业本身是增量和存量并存的，目前正走向一片蓝海。他同时提到，世茂服务的收并购有多重标准，也讲求

“天时、地利、人和”。

首先，“天时”就是顺应国家发展大势，符合国家战略规划、具有整合发展价值的标的会成为物业行业追捧的新热点。

其次，符合企业自身发展战略的，有利于企业在重点区域、战略赛道上扩大优势、扩大服务边界，才能称得上“地利”。

闫佩伦强调，收并购最重要的目的是达到“1+1>2”的效果。世茂服务讲求的“人和”，主要是考量标的是否具备协同发展能力。

**凤岗天安数码城周艳青：
产业地产比拼运营服务**

时代周报记者 涂梦莹 发自广州

随着“十四五”规划出台，中国房地产需经历新旧时代的更迭。

“中国房地产行业没有一成不变，变化一直都在。”凤岗天安数码城副总经理周艳青表示。

核心竞争力如何体现？“这种能力包括产业招商、产品打造以及具体落地的方方面面，核心是需要更符合市场、客户以及企业的需求。”周艳青指出。

对核心竞争力的构建，离不开深层次的运营。在周艳青看来，如今的产业地产比拼的是运营服务，是服务体系的打造。“我们通过对项目的商业模式、产品结构、资源导入、园区服务、组织架构等各个层面进行针对性地搭建和优化，思考如何建立更深层次匹配客户需求的运营。”周艳青说道。

“比如，我们以园区企业和企业里的人为核心，打造一个年轻人愿意来、留得住并且能够帮助他们成长的空间环境。”周艳青说道。

**金地集团罗晓峰：
发展TOD要有资金实力**

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

围绕公共交通站点进行房地产开发的TOD模式愈发受房企青睐，然而开发商建设TOD项目仍有不小挑战。

11月16日，在2021中国地产时代百强论坛上，金地集团广州公司总经理罗晓峰指出，房企建设TOD项目存在多维度挑战。

罗晓峰表示，TOD项目是多业态组合，包括商业、住宅、公寓等。因此，开发商打造时需要克服诸多技术障碍。

与此同时，开发商不能只考虑楼盘好不好卖，还需考虑TOD项目的社会职能。

罗晓峰认为，首先，房企需要有较强的资金实力，以满足较高的项目投资金额和多业态建设需求。其次，房企需要有高效的开发能力，避免在项目未建成时便面临设计理念迭代、需求变化的问题。

“房企还需要有多元化的业态运营能力。因为TOD项目形成了立体的城市缩影，这对房企的运营能力要求较高。”罗晓峰表示。

**张晓明：
轨道交通为地产
建设带来新机遇**

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

在2021中国地产时代百强论坛上，广州市城市规划勘测设计研究院交通规划设计研究所所长张晓明指出，从规划层面看，有多个指标表明广州正在建设一个以轨道交通为主体的可持续交通系统，且该交通系统拥有更高质量、更高服务水准和更强保障能力。

轨道网络方面，目前广州已建成15条地铁线，地铁网络长度约590公里。按相关规划，未来广州城际轨道、高速地铁、快速地铁和普通地铁的总规划长度将超过2000公里。

“广州市轨道交通的客运量等级将在千万级以上高位发展。这么多人在轨道及轨道沿线生产生活，给地产建设、城市建设带来的机遇是不言而喻的。”张晓明指出。

从城市空间营造层面看，张晓明指出，广州一直以“轨道+TOD”空间发展模式为重点。轨道不仅是一种交通，围绕轨道还将形成城市生产生活空间新范式。

**越秀地产肖中岭：
TOD 是城市未来发展的必然选择**

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

11月16日，2021中国地产时代百强论坛正式举行。在圆桌对话环节，越秀地产TOD研究院副院长肖中岭分享了他对于TOD建设机遇、房企如何把握机遇的看法。

肖中岭表示，粤港澳大湾区的

轨道交通建设将带来大量投资机会，地铁线路建设的过程必然伴随着城市规划和城市开发。从房企的角度看，TOD是房地产行业的下一个蓝海。

肖中岭指出，未来的TOD不止于“地铁旁边的住宅”，而应该是城市活力中心的概念。基于此，房企需要具备多种复合能力。

其一，TOD 不仅涉及前端的开

发，还涉及社区运营；其二，在未来TOD 都市生态圈，好的TOD 项目会带来产业升级与变革；其三，TOD 技术是多专业的融合，并形成一个创新的技术体系。

此外，TOD 项目的基本构成要素包括土地、轨道、物业等，这些要素的所属导致了TOD 项目会涉及多个主体沟通。