时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

■ 多部门: 2025年养老保险 参保率达95%

1月10日,国家发展改革委等21部门印发《"十四五"公共服务规划》提出,到2025年,公共服务制度体系更加完善,政府保障基本、社会多元参与、全民共建共享的公共服务供给格局基本形成,民生福祉达到新水平。其中,高中阶段教育毛入学率>92%,基本东定行保险参保率>95%;基本养老保险参保率达95%。

■ 2021年4.4亿人次坐飞机 同比增长5.5%

1月10日召开的2022年全国民航工作会议透露,2021年全年完成运输总周转量、旅客运输量和货邮运输量分别为857亿吨公里、4.4亿人次、732万吨,分别同比提高7.3%、5.5%和8.2%,分别恢复至2019年的66.3%、66.8%、97.2%。机场建设方面,2021年,民航新建迁建运输机场9个,全国颁证运输机场达248个,力争2022年年底颁证运输机场达256个。

■数字人民币APP上架 下载量日均增超10倍

数字人民币(试点版)APP自1月4日在苹果、安卓等各大应用商店开放下载,引发了一波用户体验热潮。截至1月9日,华为应用市场的数字人民币(试点版)APP下载量已从上线首日的"不足万次"猛增至"超580万次"。另有多家平台表示,数字人民币(试点版)APP上架后,日均新增推送数字人民币钱包用户数增超10倍。

周数据

■ 民企可持续发展百强榜: 医药保健行业最多

胡润研究院1月10日发布《2021胡润中国民营企业可持续发展百强榜》报告,列出了100家最符合联合国17个可持续发展目标的中国民营企业,即总部在中国内地的非公有制企业。报告显示,伊利荣登榜首,华为第二,碧桂园第三,海尔智家、中国平安保险和复星国际并列第四。报告还显示,以药明康德、迈瑞生物为代表的医药保健行业企业进入百强最多,有13家。





王老吉拯救凉茶靠"改姓"?



四万亿城市来了

______ 时代周报记者 **梁施婷** 发自广州

全国首个4万亿元城市诞生。

1月6日,北京市第十五届人民代表大会第五次会议开幕,北京市长陈吉宁作政府工作报告时透露,初步统计,北京市地区生产总值(以下简称GDP)超过4万亿元,同比增长8.5%,人均地区生产总值保持全国第一。

GDP突破4万亿元,意味着2021年北京平均每季度就能完成1万亿元的GDP。而在2007年,北京GDP不过是10425.5亿元,刚刚迈过万亿元的口题

GDP超过4万亿元是什么水平?从全国来看,这一经济体量超过江西、广西、山西、云南等省份;从全球来看,也超过了泰国、马来西亚、瑞典、希腊等国家。

20年GDP翻了10多倍

2001年,北京GDP仅为3861.5亿元。六年后的2007年,北京GDP超过万亿元,达到10425.5亿元,成为继上海之后全国第二个迈入"万亿俱乐部"的城市。

此后,北京GDP万亿元增量的速度越来越快。2013年,北京GDP跨越2万亿元大关,从1万亿元到2万亿元用时六年。5年后的2018年,北京GDP迈入3万亿元。

随后,从3万亿元到4万亿元,北京仅用了三年时间,平均每年创造的GDP增量超过3000亿元,这相当于一些西部城市全年的经济总量。

2021年北京GDP站上4万亿元的新台阶,与 医药行业、科技行业的快速发展有关。 官方数据显示,2021年1—11月,科兴中维、

官方数据显示,2021年1—11月,科兴中维、 国药北京生物制品研究所两家新冠疫苗生产企 业累计贡献产值超过2300亿元。

2022年北京市政府工作报告显示,2021年,北京率先实现两个新冠疫苗上市,国内首个特效抗体药研制成功,累计生产新冠疫苗50亿支。

同时,北京集成电路产业在2021年1—11月的产量增长25.8%。在此带动下,北京市高技术制造业和战略性新兴产业增加值两年平均分别增长55.7%和46.6%。

依托北京市高级别自动驾驶示范区,北京经 开区新能源汽车和智能网联汽车预计2021年也 将完成产值1600亿元。

值得一提的是,在经济总量上,北京与上海的差距正在逐渐缩窄。从2021年前三季度GDP来看,北京与上海的差距仅为1113亿元,与2020年同期(1542亿元)相比,两者的差距有所缩小。

尽管当前上海尚未公布2021年的经济数据, 但2021年前三季度,上海GDP已经达到30866.73 亿元,高于同期的北京。如无意外,2021年上海 GDP将与北京携手突破4万亿元。

→ 下转P3

祝义财 最后一搏

"雨润系"的重整方案堪称激进,若对赌失败,祝义财将难逃出局命运。祝义财为"雨润系"赌上全部身家,能否翻盘成为外界最关心的问题。

时代周报记者 何明俊 发自广州

2021年的最后一天, 江苏前首富 祝义财迎来重大利好, 旗下雨润控股 集团(下称"雨润集团")重整计划获 得重大突破。

南京市中院2021年12月31日公告称,用于实施债转的证券化平台雨润精选,仍将由祝义财通过雨润集团负责日常经营。雨润集团承诺,证券化平台2023—2025年的净利润总和不低于20亿元,2026年的净利润不低于50亿元,并将在2027年内递交上市申请。

如雨润精选2026年净利润达到 承诺线,则预留股份池中合计超17亿 股,奖励分配给雨润集团;如未能达 到承诺线,则将预留股份补偿分配给 债权人。

这份重整方案堪称激进。祝义财 虽可继续掌控"雨润系"并操盘日常 运营,但他直接或间接持有的上市公 司股票将担保重整计划的执行。若对 赌失败,祝义财将难逃出局命运。祝 义财为"雨润系"赌上全部身家,能 否翻盘成为外界最关心的问题。

南京市中院的这份公告被外界普遍视作雨润重整方案获债权人通过。

2022年1月5日,雨润食品(01068. HK)公告称,与雨润食品有关的44家子公司重整计划表决尚在进行中。早前,雨润食品的44家有关子公司已被管理人接管,管理人对44家有关子公司拥有控制权。雨润食品和中央商场(600280.SH)是"雨润系"最为重要的两大公司主体。

"雨润系"流动性危机公开暴露已一年有余。2020年10月,中央商场、雨润食品公告称,雨润集团面临流动性危机,为妥善解决债务、保护债权人权益,已向南京市中院申请重整。截至目前,"雨润系"的整体负债超1000亿元大关。

此次重整,措施多元。据雨润集团官网,"雨润系"275家公司股权将通过出资人权益调整、雨润集团出资及赠予等方式调整至新设立的证券化平台——江苏雨润精选食品股份有限公司(下称"雨润精选"),并引入战略投资人中国华融增资约30亿元。

债务具体清偿方案将分为三档:普通债权30万元以下重整计划获批后一年内现金清偿;300万元以下5年内现金清偿;300万元以上按每股17.8元"以股抵债"。

"雨润系"未来是否姓"祝",仍是疑问。1月4日,就雨润集团重整方案及后续控制权问题,时代周报记者以投资者身份致电中央商场董秘办,对方回复称:"如出现这样的风险,我们会公告提示。"

→ 下转P15

政经・TOP NEWS

- 2 校外培训有了指导价
- ____教育要回归公益 4 下一个十年 谁能坐稳广东"第三城"
- 5 95后程序员 拿着大厂offer考公务员
- 7 2022年全球经济增速或放缓 病毒变种是最大不确定因素

财经・FORTUNE

- 12 向好业绩不敌 "空弹" 影响力
- 中信证券带动卖方新格局? 13 2021年A股IPO降温
- 注册制引领良币驱逐劣币
- 14 股价先涨为敬 新冠口服药捧红原料药企
- 16 北交所转板制度落地 三大交易所建立转板监管衔接机制

产经·INDUSTRY

- 18 华为"造车" 野心
- 20 寺库否认破产裁员:
- 股权被冻结 上百起诉讼缠身 22 新能源股起飞的2021年:
- 汽车股民遭遇"冰与火" 24 第三批集中供地倒计时 民营房企拿地意愿低迷

编辑/陈泽秀 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



946957 200015 > 零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



■ 友行热 传真/ 征订咨

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

扫一扫关注 地址**/广东省广州市珠江新城华利路** 时代周报官方微信 19 号远洋明珠大厦 4 楼

REVIEW · 评论

校外培训有了指导价 教育要回归公益

近日, 京沪广深等多地密集发布了义 务教育阶段学科类校外培训收费标准。

2

收费标准均实行政府指导价管理, 统筹考虑了各地的经济发展水平、学生家 庭承受能力、机构实际平均收费水平等因 素,制定了基准收费标准和浮动幅度。

多地规定, 在基准价基础上, 价格上 浮不得超过10%,下浮不限。针对以往校 外培训机构"退费难""卷钱跑路"等现象, 部分地区在发布收费标准的同时, 也对预 收费提出了明确规定。

义务教育阶段学科类校外培训收费 标准实行政府指导价管理, 早有预兆, 对 此无需意外。

2021年9月6日, 国家发改委发布通

知,明确义务教育阶段线上和线下学科类 校外培训收费属于非营利性机构收费, 依 法实行政府指导价管理, 由政府制定基 准收费标准和浮动幅度,并按程序纳入地 方定价目录。

上述通知强调, 各地要坚持学科类 校外培训公益属性, 充分考虑其涉及重大 民生的特点, 以有效减轻学生家庭教育支 出负担为目标,以平均培训成本为基础,合 理制定基准收费标准和浮动幅度。

对照这个通知, 现在各地出台收费标 准, 只不过是对国家发改委相关政策的具 体落实而已。

2021年"双减"政策出台以来, 教培 行业刮起风暴, 堪称重塑了一个行业。教

育部数据显示."双减"实施后. 校外培 训治理工作取得明显进展,学科类培训 大幅压减,目前线下校外培训机构已压减 83.8%,线上校外培训机构已压减84.1%。

显然,"双减"已取得阶段性成果,有 了一个良好的开端。但是, 也不乏另外一 种现象, 即部分人士还在观望, 对"双减" 政策是否具有延续性还抱有一定的侥幸

让教育回归, 守住教育初心, 必须还 要有进一步的各项配套措施。"双减"背 景下, 学科类培训班何去何从? 转为非营 利性后如何规范?费用该如何收?

这些问题关系到义务教育阶段学科 类培训的性质认定, 也关系到"双减"政 策的深入推进。

现在, 随着政府指导定价标准的推 出, 监管义务教育阶段学科类培训机构的 "最后的靴子"终于落地。

不必诧异, 义务教育阶段学科类培训 本该是一份公益性工作。

如果从事义务教育阶段的学科类培 训, 就必须以教育公益属性为前提, 应该 有利于基础教育的系统性改革, 有利于培 育良好的教育生态, 而不是相反, 以赚钱 盈利为目标。

毫无疑问, 未来教培行业的分化趋 势会更为明显。

尽管教培不再是一个炙手可热的行 业, 但行业存在的价值并未消失, 一定会

有一批机构坚守。关键在于找到一条适合 行业健康持续发展的路径。

如果机构想赚钱,就只能避开义务教 育阶段学科类培训,要么从事义务教育阶 段非学科类培训, 要么从事成人教培; 如 果想继续从事义务教育阶段学科类培训, 则只有一条路可选,即回归公益属性。

其实,"回归公益属性"并不意味着

对这些机构和从业人员来说, 虽然这 离暴利越来越远,但那仍然是一份正当的

不论是纯属兴趣和热情. 还是其他 原因,可以肯定,从事义务教育阶段学科类 校外培训的机构并不会从此而消失。₫

印尼禁止1月出口煤炭 专家:对中国影响不大

时代财经记者 余思毅 发自广州

为避免国内出现供电不足的现 象,当地时间2021年12月31日,印度尼 西亚政府突然宣布,将于2022年1月 1-31日间停止煤炭出口。

作为全球第一大煤炭出口国,印 尼"禁止煤炭出口"引发了全球关注。

时代财经查询发现,2021年1-11 月,中国从印尼进口1.76亿吨动力煤, 同比增幅54%,印尼动力煤约占中国 动力煤进口总量的75%。

当下正值冬季供暖用煤的高峰, 印尼停止煤炭出口是否对中国用煤造 成影响? 1月2日, 时代财经采访多位 能源专家, 其均表示, 由于中国煤炭 进口依赖度较低,仅为约10%,因此印 尼禁止煤炭出口对中国用煤大局影

"2021年下半年以来,政府对煤 炭领域的调控政策密集出台,产能扩 大、价格平稳下行,供需矛盾得到了根 本性缓解,目前煤炭的进口量波动不 会对国内煤炭供给、战略储备发生大 的影响。"中关村发展集团产业经济 专家、中国能源研究会能源政策研究 中心特聘研究员董晓宇对时代财经 分析。

董晓宇进一步指出,从长远看, 印尼仍是中国煤炭进口的主要目标 国,保持两国煤炭贸易的持续性、 稳定性对两国都是有利的,特别是

RCEP生效后,中国对印尼的煤炭需 求会增加,印尼方面减少人为的政策 干预是最理性的选择。

全球煤炭出口大国面临国内煤炭紧缺

据《联合早报》1月1日援引印尼 媒体Kumparan报道,印尼能源部发布 通知,所有港口将所有煤炭储存起来, 1月1-31日禁止所有煤炭出口,以供应 给国内发电厂和独立发电商(IPP)。

关于本次禁止出口的原因,能源 领域公号"海外电力"报道,印尼能源 部矿业煤炭局局长Ridwan Jamaludin 声称,几个月以来,印尼煤矿均不能按 照"国内市场供应义务"足额供应国 内电厂,导致年底出现煤炭缺口(stock pile deficit)。他进一步解释道,禁止所 有出口煤炭实属他们意料之举,属临 时性措施。如果政府不实施出口禁令, 近20家电厂电力供应将出现问题,则 将面临全面停电。至于何时恢复出口, 他说要根据国家电力公司及独立电 厂的库存进一步评估。

事实上,这不是印尼第一次禁止 煤炭出口。

早在2020年8月份,印尼也曾禁 止在1-7月份未能满足国内供应义 务的34家煤矿企业出口。根据印尼法 律,印尼煤矿首先满足所谓"供应国 内市场义务",每家煤矿必须将其产 量的25%以不超过70美元的价格供 应国家电力公司 Perusahaan Listrik Negara(PLN).

印尼是世界第一大煤炭出口国。 据海外电力公号,2021年印尼煤炭 产量预计为6.09亿吨,出口4.35亿吨; 2020年产量为5.64亿吨,出口4.05亿 吨。这意味着,七成左右的产煤用于

另据海运机构Bancosta统计,全 球2020年煤炭(焦煤和动力煤)海运 量为11.3亿吨。这意味着,全球煤炭外 贸市场,印尼占35%的市场份额。

中国全联并购公会信用管理专 委会专家安光勇对时代财经说,此次 印尼禁止出口煤炭,原因在印尼内部。

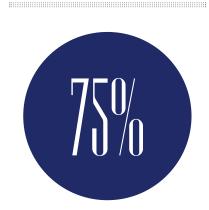
"之前印尼煤炭的出口价格比国 内内需价格高30%左右。由于印尼政 府强制限制国内煤炭在每吨70美元 左右,很多煤炭公司都愿意出口,而非 内需。"安光勇指出,这导致作为全球 首屈一指的动力煤出口大国的印尼, 反而面临着内需煤炭紧缺的问题。

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 林伯强对时代财经进一步指出,目前 印尼国内煤炭紧缺的原因, 与中国疫 情后工期比较紧相似。

林伯强还称,目前在印尼国内, 反对执行"禁止出口"的声音也比较 大。"印尼的煤炭出口商跟其他国家 的进口商是有协议与合同的, 最终是 否会执行,还得进一步观察。"

中国冬季用煤高峰已过

中国是印尼煤炭的最大买家。据



2021年1-11月中国从印尼进口1.76亿 吨动力煤,占中国动力煤进口75%。

悉,2021年1-11月中国从印尼进口 1.76亿吨动力煤,占中国动力煤进口 的75%。2020年全年进口印尼煤总量 达到1.41亿吨,占比为46.37%。

据时代周报此前报道,由于印尼 的地理区位优势, 低成本海运和运距 短使得印尼的煤炭资源在中国东南 沿海城市有较强的竞争优势,运往广 东的印尼煤价格甚至比国内煤炭还 要便宜100元/吨。

除了价格与地理优势, 地缘政治 也是中国近年来增加印尼进口煤的 原因。

此次印尼煤炭禁止出口一个月, 是否会对中国产生影响?

从中国自身的角度,林伯强称,对

中国的煤炭价格,短期会有影响,"可 能会推高煤炭价格,至于说影响多大 的话,还要进一步观察。因为中国煤 炭进口量不大,影响可控"。

而从印尼方面看,董晓宇也认为, 此次禁止出口煤炭短期可能会造成 国际煤炭市场价格的上涨,但印尼出 口的限制性政策不会持续过长。"毕 竟印尼的煤炭产能近三分之二用于出 口,主要是面向包括我国在内的东南 亚国家,印尼煤炭生产企业的出口协 议不能大面积违约。"

安光勇还称,经历了之前澳大利 亚煤风波,国内对于煤炭供应以及补 救措施方面也做了一些举措, 预计其 影响不会太大。

海关总署数据显示,去年1-11月 份我国共计进口煤炭2.9亿吨,印尼对 华供应1.78亿吨,占比约61%。

目前正是冬季用煤高峰,是否对 供暖形势造成影响?独立经济学家 王赤坤对时代财经分析,多年来,中 国煤炭进口量在全国总需求量占比较 低,印尼动力煤只是其中一部分。

"动力煤主要用于供热,冬季供 热用煤高峰已过半,相关用煤企业早 已备足库存并锁定价格和供应,库存 整体充足。我国经过多次煤炭变动, 已经在这些变动中积累了丰富的调 控经验。相信随着政府的调控,产能 补充,加之相关因素的影响减弱,印尼 禁止煤炭出口1个月对我国的煤炭市 场影响有限。"王赤坤说道。₫



TOP-NEWS · 政经

2022年集中供地开启

时代周报记者 赵佳琪 发自北京

距2021年第三批次土拍结束仅 仅过去了11天,北京就公布了2022年 第一批次供地计划。

2022年1月7日,北京规划和自然资源委员会发布了2022年度第一批次商品住宅用地出让公告,共计18宗地块,总起始价491.8亿元。土地总面积约83公顷,总建筑规模约169万平方米,将于2月中下旬集中成交。

相较于2021年北京第一批次30 宗地块、起拍价1035.81亿元的盛况, 本次土拍态势低迷许多。

时代周报记者了解到,本次供应的18宗地块,分布较为均匀,北京市大部分区域均有涉及。但值得注意的是,海淀本次未有地块供出。

曾经是供地大户的朝阳区, 2021年共有16宗地块成交,本轮计划 供地却仅有2宗。值得注意的是,这2 宗地块周边均有2021年第一批次供 地项目正在销售,如崔各庄有和光悦 府、龙樾合玺、望京养云,王四营有 保利锦上、朝阳壹号和中绿东岳府。 2021年第二批次和第三批次项目将 陆续入市,朝阳区供应量大增,上述 各项目竞争加剧。

此外,丰台区供应2宗地块,分别为玉泉营地块和卢沟桥地块;石景山区3宗地块,包括首钢园区2宗地块以及刘娘府1宗地块。还有昌平区2宗、房山区1宗、大兴区4宗、通州区1宗、顺义区2宗、怀柔区1宗。

在竞买条件方面,2022年第一批次较2021年更加严格。18宗地块共有6宗地块设置了高标准方案评选环节,11宗地块设置了"高标准住宅建设+摇号"的竞拍方式,9宗地块设置了竞现房销售面积环节。



同时,出让文件还对购地资金审查提出了更为严格的要求:竞得人在缴清全款后2个工作日内,提交《北京市国有建设用地使用权出让竞买资金来源情况申报表》及相关附件资料,以及会计师事务所出具的购地资金《审计报告》。上述申报表需经有执业资格的会计师事务所及注册会计师进行鉴证。

诸葛找房数据研究中心分析师梁楠向时代周报记者表示,原则性条款并未发生实质性改变,如禁止违规资金流入房地产市场,以及部分土地限价等,这表明北京的管控仍未放松,预计第一批次供地回暖幅度不大,土地市场仍以稳为主。

中原地产首席分析师张大伟则 预计,房企参与本次集中供地的积极 性,要高于2021年后两轮集中供地, "房地产企业如果在第一批次集中供 地时拿地,则意味着年内就可以入市 销售"。

梁楠同样认为,本次北京第一批次供地价格,为房企预留了合理的盈

利空间,加之当前金融端对房企的合理资金需求予以满足,房企资金压力有所缓解,拿地积极性大概率有所上升,土拍应该会有所回暖。

回顾2021年北京的三轮土拍,表现一轮不如一轮,房企拿地动作逐渐谨慎。第一批次是北京土地市场的高光时刻,成交金额仅次于杭州,位列全国第二;第二批次时收入直接腰斩;第三批次时大多为底价成交。

不过,北京房市虽较2021年上半年仍有差距,但在12月份已趋于平稳。中原地产研究中心的统计数据显示,2021年12月,北京市场供应新建商品房住宅1907套,供应量较11月大幅减少74%,但成交量4455套,仅减少0.08%。二手房成交量回到了1.5万套的市场枯荣线。

张大伟分析称:"2021年下半年的全国楼市速冻,是因为信贷收紧制约了新房及二手房的成交。但随着10月、11月信贷逐渐放松,四季度信贷供应量高于二、三季度,所以市场逐渐恢复"。

四万亿城市来了

←≰上接P1

富可敌国

根据中国外汇交易中心公布的数据,2021年人民币与美元的平均汇率为6.4515。换句话说,2021年全年平均6.4515元人民币兑换1美元。照此计算,北京2021年4万亿元的GDP约为6201亿美元。

这在全球是什么水平? 时代周报记者查阅Wind数据发现, 2020年泰国(5017.0亿美元)、马来西亚(3366.6亿美元)、瑞典(5410.6亿美元)、希腊(1894.1亿美元)等国家的GDP均未超过6000亿美元。

由此看来,2021年北京GDP总量突破6000亿美元,基本超过泰国、马来西亚、瑞典、希腊等国家,可谓是"富可敌国"。

2021年12月,日本森纪念财团都市战略研究所发布的 "2021全球城市综合实力排名"显示,北京以1078.7分排名第 十七。在"经济"领域的排名中,北京以303.2分继续稳居第三, 领先东京22.6分,与第二名的伦敦相差23.4分。

不过,根据世界银行公布的数据,2019年纽约GDP达到17723.19亿美元,位列世界第一大城市。位居亚洲GDP首位的东京,2019年的GDP也达到16617.71亿美元。

仅从GDP来看,北京与世界两大城市(纽约、东京)仍有不小差距。

北京当然不满足于现状,正在奋力直追。2022年北京市政府工作报告提及,2022年GDP增速计划设置为5%以上。

北京市发改委综合处处长崔向华在接受媒体采访时表示,2021年北京经济增长好于预期,上半年和前三季度增速都高于全国,但也形成了高基数。"把经济增长目标设置为5%以上兼顾了需要与可能,与潜在增长率相衔接,也为疫情防控、结构调整和应对经济运行中的不确定性留出余地。"他说道。

北京市政府工作报告在部署2022年重点工作时,把推动 形成京津冀世界级城市群主干构架摆在了首位。

京津冀协同发展领导小组办公室有关负责人曾表示,自京 津冀协同发展战略实施以来,北京的经济结构和人口规模得 到调整优化,科技、信息等"高精尖"产业新设市场主体占比从 2013年的40.7%上升至2020年的60%。

同时,北京市政府工作报告要求,2022年要加快国际科技创新中心建设,具体举措包括:做强新一代信息技术、医药健康"双引擎",引导开展长期投资、硬科技投资等。

从长远看,2035年北京的目标是实现GDP比2020年(3.6万亿元)翻一番,即超过7万亿元水平,人均地区生产总值达到32万元以上,城市综合竞争力位居世界前列。**□**



建设富有活力和国际竞争力的 一流湾区和世界级城市群 打造高质量发展的典范



REGION · 大湾区 大未来

下一个十年 谁能坐稳广东"第三城"?

时代周报记者 刘文杰 发自广州

佛山、东莞在GDP万亿俱乐部相 见了。

1月7日,佛山召开了第十六届人大代表第一次会议。会上提到,佛山2021年GDP达到1.16万亿元以上,预计GDP增速达8%~8.5%。2022年目标是GDP增长6%左右,计划到"十四五"期末,佛山地区生产总值达

省内排位紧追佛山的东莞,也公布了自己的"成绩单"。1月5日,东莞召开第十五次党代会,会议透露,初步预计东莞2021年GDP突破万亿元。

这意味着, 东莞与佛山都进入万 亿俱乐部, 再次处于同一起跑线。

同为制造业大市,佛山与东莞 两城的GDP曾经非常接近,差距仅在 200亿元内。但是,2008年金融危机 之后,两市拉开差距。

此后十年,佛山持续发力、东莞继续追赶,然而疫情影响之下,两城再次拉开差距,佛山迈上了万亿元GDP的新台阶,东莞则晚了一步。

如今,佛山、东莞终于在万亿俱 乐部再次遇见。踏上新台阶之后,两 城都瞄准"十四五"时期GDP年均增 速6%的目标。

广东"第三城"的新一轮长跑开 始了。

"近两年,佛山可能会仍然保持领先。"广东省体制改革研究会执行会长彭澎向时代周报记者分析,东莞产业结构更新,与世界发展更同步。高新技术企业更多、上市公司创新程度更高。"到'十六五',两城必有一争。"

硬币的两面

佛山与东莞如同硬币的两面, 同 异共存。

同为广东地级市;都与强市相邻——佛山毗邻广州,东莞临近深圳;两者都是制造业立市:佛山号称"有家就有佛山制造",东莞被誉为"世界工厂"。

在发展模式上,两城存在差异。 佛山孕育出美的、格兰仕、海天、东鹏 等知名本土企业,是产业链相对完整、 主要依靠内需的内生式发展模式。东 莞以承接中国香港及国外的产业转 移来发家,是易受国际市场环境影响 的外向型发展模式。

这样的差异性,也就体现在了东 莞与佛山GDP差距的变化上:时而收 窄,时而扩大。

> "广东第三城"的角力始终激烈。 2003年之前,东莞GDP只有佛山

的一半。而后东莞异军突起,GDP增速几次超过佛山。2005年,东莞迈入2000亿元大关,达到2182.44亿元,与佛山(2015年GDP为2379.80亿元)的差距缩小至200亿元以内。

2008年的金融危机,让外向型发展的东莞受到影响,GDP增速放缓,次年增速从14%降至5%。内生式发展的佛山,在金融危机中保持稳健,2009年依然实现GDP增速13.5%。

此后,佛山与东莞GDP差距保持 在毛亿元

"相对佛山而言,东莞是外向型 经济,受外部环境影响大。"彭澎认为, 金融危机后的这些年,外贸增长速度 大大减缓,受影响的城市中,东莞首 当其冲。

佛山稳坐"广东第三城",看似已 成定局,但东莞正在布局转型。

2008年,东莞提出"四个忍得住", 即忍得住暂时的阵痛,忍得住暂时速 度的放缓,忍得住暂时收入的减少, 忍得住社会的非议,以推动产业转型。

此后10年,东莞从深圳承接大量 高新技术产业,从制造向智造转型, 逐渐形成以电子信息制造业为支柱, 先进制造业、高技术制造业、民营经 济优势凸显的现代化工业结构。知名 品牌华为、OPPO、vivo等先后落户 东莞或在东莞成长起来。

佛山始终稳步前进,以智能制造 为主攻方向,实施"百企智能制造提 升工程"。到2017年,佛山先进制造业总产值已经达到1.73万亿元,占规模以上工业总产值的比重达到了45.8%。

2018年开始,局面发生变化。 厚积薄发的东莞,在2018年 GDP增速猛抬头,达到7.4%,超过佛

山(2018年为6.3%)。2019年东莞保持住了7.4%的GDP增速,再压佛山一局(2019年佛山GDP增速为6.9%)。 佛山于2019年成为万亿俱乐部

新贵,也是广东省继广州、深圳之后,第三个GDP破万亿元的城市,这是意料之中,也符合外界印象。

同年,东莞GDP为9482.5亿元,离 万亿俱乐部还差临门一脚。2020年 疫情影响之下,东莞出口与消费受到 影响,依然遗憾错过万亿元GDP。

万亿元光环之下的佛山,实则充 满挑战

受疫情影响,2020年上半年佛山增速较低,让外界产生"佛山能否稳住万亿元"的担忧。在2020年佛山统计公报公布的规模以上工业主要产品中,代表佛山制造的小家电、家具、建材和服装占据半壁江山。

这些产品对应的建筑、消费行业同样备受疫情冲击。佛山最终稳住万亿元GDP,但增速从2019年的6.9%下降至1.6%。

经历过风雨的东莞似乎更有应 对的经验。

2020年,东莞虽然没能破万亿

元,出口、消费尤其受到影响,但应对更灵活:2020年,东莞防疫物资生产稳步快速增长,生物药品制品制造业、卫生材料及医药用品制造业分别增长524.2%、116.8%;2020年1—11月互联网、软件和信息技术服务业等"软产业"保持较快增长,拉动规模以上服务业增长2.0个百分点。

数据显示,2021年前三季度东莞GDP达到7694.62亿元,同比增长9.1%,预计全年GDP超过万亿元。

彭澎认为,东莞恢复迅速,一是受疫情影响,很多出口订单转至国内。二是东莞产业转型升级,从"双转移""腾笼换鸟"到"机器换人",从"三来一补"到"引进消化""品牌塑造",东莞品牌进步不少。"但相比佛山,东莞世界500强依然缺位。"

万亿新起点

进入万亿俱乐部行列的东莞,与 佛山抵达同一起跑线。

如今,两座城市都定下"十四五"期间GDP年均增速6%的目标——东莞计划到2025年,GDP达到1.3万亿元左右,佛山则计划达到1.5万亿元。

如何实现这一目标?佛山和东莞都聚焦创新。

佛山明确发展目标为:粤港澳大 湾区极点城市、全省地级市高质量发 展领头羊、面向全球的国家制造业创 新中心。东莞则提出要打造具有全球 影响力的湾区创新高地、以科技创新 为引领的全国先进制造之都。

提升创新力,两城的发力点略有 不同。

佛山选择"整理旧纸",优化空间结构——推进村级工业园升级改造,再规划建设一批超千亩万亩现代主题产业园。东莞则是以"造新纸"为主,如重点建设的滨海湾新区。

资金投入方面,两城都选择加大手笔做创新。佛山的计划是,到2025年,年科研经费计划突破10亿元,年均研发经费投入增长达8%。东莞则计划,R&D(研究与试验发展经费)占GDP比例达到3.2%,每万人拥有高价值发明专利26.9件,建成国家创新型城市。

此外,两个城市都瞄准了高新技 术产业。

佛山要做大做强两个超万亿元 产业集群,做优做精两个冲5000亿元 产业集群,加快培育四个冲3000亿元 产业集群。东莞则是以松山湖高新区 创新引领极、中心城区服务发展极、 滨海湾新区开放合作极构造"黄金三 角",以创新带动产业发展。

他们的邻居也赶来助力。

《广佛全域同城化"十四五"发展规划(公开征求意见稿)》提出,2025年计划实现广佛GDP超5万亿元;实现广佛中心城区半小时通达、全域1小时通达。

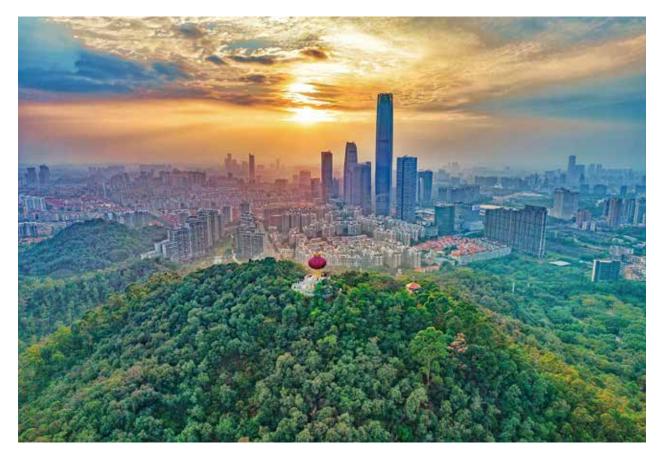
不只是交通的"硬联结",广佛还将打造"一区、三轴、一环"的空间格局,将佛山禅城、南海、三龙湾等区域与广州联结,使资源和要素无障碍流动。

广佛科技合作专区也在探索建设中,广州与佛山将共同推动先进装备制造、汽车、新一代信息技术、生物医药与健康产业4个万亿级产业集群发展。

东莞与深圳也在进一步对接。

深圳交通运输部明确提到深 莞惠轨道互通,计划5年内8条轨道 接通,其中5条与东莞有关。在深圳的 "十四五"规划中,也明确提出要协同 东莞、惠州优化临深片区产业、基础 设施、公共服务布局,共同打造具有全 球竞争力的电子信息等世界级先进 制造业产业集群。

东莞自身也在努力融入深圳:东莞计划在"十四五"期间,南部各镇对接深圳海洋新城、光明科学城、深圳北部中心、龙岗坪山东部中心的创新资源辐射区域,加强产业创新协同发展,围绕创新链布局产业链,围绕产业链部署创新链、打造莞深产业融合创新带。**亚**



珠海高新区大手笔揽才 最高600万元住房补贴

时代周报记者 潘展虹 发自广州

来求职的青年,免费提供7天吃住:想住人才公寓,申请"零等待"; 要继续深造学习,还给学费补助。

这是珠海高新区新推出的人才新政,大手笔揽人才。

1月9日上午,珠海高新区召开建设未来科技城·人才友好青年友好行动计划新闻发布会,推出《珠海高新区建设未来科技城·人才友好青年友好行动计划(2022-2024年)》(以下简称《行动计划》)等系列配套政策,为未来科技城建设积蓄势能。

时代周报记者从发布会上获悉,《行动计划》精准聚焦"青年视角",提出36项具体措施,包括推出最高600万元住房补贴;6折租住人才安居住房;每年面向青年人才提供不少于1万个就业岗位等。

"让青年人才在高新区实现'来无忧、居无忧、业无忧、学无忧、乐无忧、必无忧、学无忧、乐无忧、留无忧'。"珠海高新区党工委副书记、管委会主任王小彬介绍,立足"十四五"期间,高新区"一区多园"营业总收入突破5000亿元,主园区地区生产总值达540亿元,服务人口超60万的目标要求,集中利用三年时间,以

建设人才友好型青年友好型城市为目标,将人口红利转化为人才红利,建设"近悦远来"的现代化国际化青年人才新家园。

36项无忧行动

珠海高新区作为珠海创新发展 主战场,以后环片区为启动区打造珠 海未来科技城,着力发展未来科技、 集聚未来产业、建设未来城市,打造 富有湾区特色、独具特区品质的创新 高地、人才高地、产业高地。

"产业第一"靠的是人才。建设未来科技城,推动珠海高新区高质量发展,需要以服务青年人才为中心,紧扣青年人才发展需求先行探索人才工作新模式。

珠海高新区立足现有人才政策, 着眼未来科技城建设,在珠海率先出 台《行动计划》以及系列配套政策, 让人才体系"塔基更实、塔尖更高", 强化人才集聚"引力波"。

《行动计划》明确,利用3年时间 建设"近悦远来"的现代化国际化青 年人才新家园,到2022年年底,初步 建立适应高新区经济发展、对青年人 才友好的政策体系和城市环境;到 2023年年底,"人才友好型青年友好 型城市"建设取得重要进展,高新区 对海内外青年人才吸附力、感召力得到大幅提升;到2024年年底,人才友好型青年友好型城市发展环境得到广泛认可,全面建成政策完善、服务有力、环境友好的人才友好型青年友好型典范城区。

《行动计划》精准聚焦"青年视角",共提出36项具体措施,致力为青年人才提供高效、精准、优质、全面的全方位全周期保障服务,提升"留才温度"。

例如"居无忧",珠海高新区提出人才保障房"零等待"计划。按照"拎包入住"标准,在环境优美、交通便利、配套基本完善区域建设面向人才的高品质保障性住房,顶尖人才可免费入住200平方米左右人才住房,其他符合条件的青年人才最低可享受市场价6折租住人才住房或保障性租赁住房。

近3亿元专项经费

珠海高新区为揽才花大手笔,还体现在人才保障系统。

当日,珠海高新区发布《珠海高新区引进培育企业人才若干措施(试行)》(以下简称《若干措施》),作为《行动计划》专项人才配套政策。

该项政策紧扣珠海高新区的人 造独具高新特色的人才服务品牌。■

才发展需求,提出引进培育企业人才 的24项具体举措,安排近3亿元作为 年度人才专项经费预算。

时代周报记者从会上获悉,《若干措施》在全面落实"珠海英才计划"基础上,结合珠海高新区实际,从人才引进、人才培育、人才安居保障和金融人才政策完善等方面,不断加大扶持保障力度。

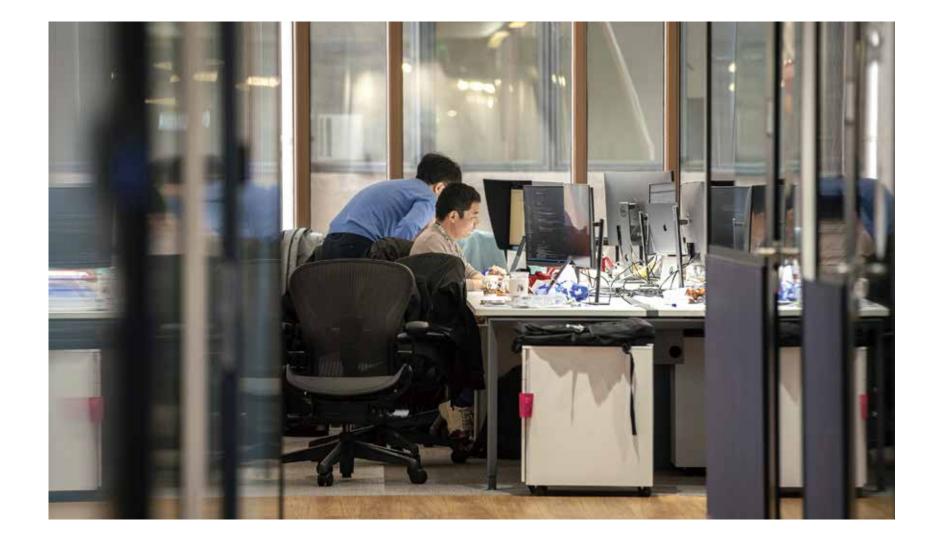
2016年高新区人才专项经费 为2400多万元,上年度为1.95亿元, 2021年度人才专项经费预算接近3

"《若干措施》出台前,我们进行 了广泛深入的走访调研,到长三角和 珠三角等多个城市,充分学习、借鉴 这些地方的先进做法和经验。"珠海 高新区党工委副书记王建灵表示。

根据珠海高新区在粤港澳大湾区建设中的定位与自身发展需求,在载体建设上大胆创新,包括搭建"一站式"综合性人才服务平台,推动人才申报奖励补贴"零跑动""秒到账",以解决人才奖补资金申请、审批烦琐等问题;2022年筹措1万套人才保障性住房;举办"人才节""人才峰会""名企名校行"等特色活动;开展"高新工匠""高新菁英"评选活动,着力打造独具京新特色的人才服务只搬工

6 折

FOCUS · 焦点



95后程序员 拿着大厂offer考公务员

时代周报记者 郭梓昊 杨玲玲 郑栩彤 发自广州

年轻人的大厂梦,似乎在2021年 年底一夜幻灭。

996式的内卷、35岁年龄线、大小周、薪资倒挂、非升即走等固有问题的争议还没散,时不时弹出的裁员消息、不断降级的年终奖扯下了大厂最后一块遮羞布:收入高。

曾几何时,互联网大厂的高年薪、好前景,驱使着年轻人争相走进大厂。如今,走出和进入围城的人打了个照面后,得出了一个共识:互联网人并不幸福。脉脉数据研究院《告别氪金时代:人才吸引力报告 2021》显示,互联网人的工作生活平衡、整体工作幸福感、职业成就感都低于平均值。

清华大学发布的2021年毕业生 就业质量报告显示,清华大学有大约 七成签三方就业毕业生进入体制。进 入大厂的人群在总数上甚至没有统 计学意义。

就业选择从来都是双向的,部分年轻人开始主动逃离大厂:他们有的放弃几十万元年薪offer选择考公:有的挤破头进大厂,在疯狂工作16个小时后,彻底认清大厂真相;有的却在大小厂的反复横跳中,患上了所谓的"大厂后遗症"……

该不该进大厂的争论、选择、纠结的背后,可以确定的是,大厂不再以财富自由神话的面目出现,而是在不断祛魅的工作中回归普通工作的面貌。且这份工作的优点越来越模糊,缺点却越来越鲜明。

被16小时工作强度劝退

人人都想找个钱多活少的工作, 可是谁都知道没这样的好事儿。

佟莹本科毕业于国内一所211大学社科类专业,2020年11月,又拿到香港某大学的研究生毕业证。"课业差不多在上半年结束,因此我7月份开始出来实习和找工作。"佟莹说,在2021年7月入职珠三角某传统媒体前,她投过不下100家公司,包括互联网大厂、跨国公司、国企等,多家国内头部互联网公司已进入面试环节。

佟莹笑称,大厂招生开始得比较早,虽然大家喊着大厂苦、大厂累,但 又都想试一试,"去不去是一回事,拿 不拿得到大厂offer又是另外一回事"。

在竞争激烈的互联网行业,某些大厂会一边将市场上所有及格线以上的投简历人员都招进来,让竞争对手无人可招;一边设立较高的转正门槛,将技术好、肯听话、能吃苦的"卷王"留下。

。 "进大厂确实难,我基本上是在 大厂面试第二轮、第三轮被刷掉的。" 佟莹回忆称,外界只看到大厂高薪招 人极具诱惑力,从暑期实习生到秋招 再到次年春招,甚至全年招聘,但它 的业务盘子就那么大,巨量的应届生 不过是用来"卷"的炮灰。

进入2021年,佟莹明显感受到的变化是,身边很多同学选择了考公上岸:"2019年本科毕业的时候,很多人不怎么会考虑公务员这种一眼望到头的工作,现在,曾经说一定不考公的那群人,纷纷走上了千军万马过独木桥的考公之路。"

佟莹曾拿到国内某头部电商大厂offer,年薪21万元左右,但最终放弃。

"听在那边实习的同学说,工作强度很大。举个例子,'双十一'大促前,他们提前一个月进入备战状态,晚上加班到凌晨1点,第二天9点到岗。"佟莹称,在8小时的下班时间中,通勤1小时,吃饭、洗澡1小时,睡觉时间只剩6小时,还不算工作压力带来的焦虑失眠。这样的工作状态让她望而却步。

"在挣钱没有那么多的情况下, 我再搭上自己的健康,以后再花更多 钱去为健康买单,这肯定是不划算 的。"佟莹内心盘算着,自己毕竟还年 轻,家人也健康,可以再任性几年。

在佟莹看来,大厂的业务发展已经从高速扩展进入平稳维持的状态。 "它还需要创新,但未必需要大规模创新,很多工种的可替代性极强,就像以前的纺织工人,只不过是把纺织工厂换成了格子间,把纺织机器换成了电脑"

华为天才少年、美团北斗、腾讯 技术大咖、阿里星、百度AIDU……过 去半年,互联网迎来史上最大校招季, 与此同时,互联网大厂裁员消息也频 出,有大厂直接宣布,未转正员工全部 裁减。

"像我这样社科类专业背景的, 去企业干运营工作,说白了谁上都行。" 佟莹说,现在挤进去了,到时候裁员也 可能被不留情面地裁掉。

"拿个大厂offer保底考公"

手握5个知名互联网公司的offer, 总包年薪可达四五十万元,985高校 计算机研究生白昱仍想搏一把,考个 公务员。

985理工科研究生进大厂不难, 白昱参加过七八个互联网校招,命中 率超六成。相比之下,考上大城市的公 务员比进大厂要难得多。白昱参加过 选调生考试和公务员省考,前者已经 被刷下,后者还有面试希望。

"公务员省考我准备了大概3个月,准备更长时间可能也没效果,一般大家笔试分数会非常集中,有同学笔试低一分名次就跌了6名,最终能否进

面试有运气成分。"白昱表示。

据白昱介绍,即便专业对口,互联网大厂也不再是所有程序员的理想归宿:"不少同学拿了大厂offer保底后,准备考公或面试国企,本科生则选择升学,等一等再出来找更好的工作。"

白昱的考公执念来自于其自身的 生活规划: 他是个喜欢规律作息的人, 不想卷进互联网公司高强度的工作, 也不想面临35岁的中年裁员危机。

在白昱看来,成为公务员好处多多:一是大城市部分技术岗公务员薪资不低,广州不少公务员岗位年薪高于20万元,深圳不少公务员岗位年薪30万元左右,在当地属于中等偏上水平;二是公务员生活作息规律,早起上班、傍晚下班,可以自由把握晚上时间,不像很多互联网公司"早上10点上班、晚上9点后下班,回到家洗个澡、玩一下手机,差不多能睡了"。

2021年频频传出的互联网公司 裁员、裁撤业务的消息,也让白昱觉得 进入大厂的风险在增大。

"前几年互联网高速发展,各个公司为了抢市场鼓励员工加班,讲求狼性文化,公司和员工都能赚很多钱。随着市场饱和,接下来工资可能不会那么高了。互联网业务也有风险,例如猿辅导等互联网教育公司之前还给应届生开很高工资,2021年突然垮掉。"白昱表示。

如果上岸失败或没考上心仪的 岗位,白昱决定去一家有实实在在产 品落地的互联网公司,而不是某些看 起来不靠谱、不赚钱的所谓互联网公 司。但他仍表示,到30岁、35岁等节点 前,会选择再考公务员。

白昱想寻求一个安稳,"现在有 很多程序员呼吁,能不能把考公年龄 限制从35岁再往上提一些,这样如果 被裁员了,还可以继续考公,给自己留 条后路"。

当程序员也离开大厂

无意义的加班和开会,成为刘略 这样的新人程序员"跑路"最重要的 理由。

"别说996了,007在特定时间已经是常态。"没来大厂之前,刘略从未想过自己也能这么卷。1999年出生的刘略毕业于一所二本院校,曾在某一线大厂实习了几个月,亲眼见证内卷之可怖。

几万行代码,一个标点符号都不能错,需要高度的精神集中,耗神又费力。大厂程序员的工位上,人手一杯凉透的咖啡;刘略实习时带他的许多老师,在连续熬夜后,隔天就住院了。"实习生们也不得不跟着熬夜,打鸡血一样积极接活儿,回家躺在床上,脑子里全是一行行代码……大家都担心

被比下去。"刘略说。

写程序再辛苦,多少能在其中精进自己的技术。最让刘略感到折磨的是形式化加班:"一般来说,七点就是下班时间,但基本晚上九点半以后才会开始有人走,有的甚至加班到十点半到十一点。"在刘略看来,这样的加班只是为了显得热爱工作,"十分钟能开完的会非得说半小时,全是听不懂的大厂黑话"。

刘略打心底里抗拒这种风气。在转正的前一天,刘略决定放弃机会,重新回到春招大军。"说实话,这需要勇气"。他承认羡慕大厂的高福利、高薪资,但他无法想象导师们的影子未来投射到自己身上。

大厂之外的生活却没有刘略想象中那么美好。离开大厂的刘略辗转加入一个小厂准备"养老",但同样是互联网行业,待遇却是天差地别。

小厂人少,基本没有内卷问题。 "那时候刚从大厂出来,应付起小厂各种编程问题信手拈来,公司也对我挺信任,起初还挺有成就感。"刘略说。

这种成就感被月底工资卡里的 数字和花呗的欠费提醒击碎。刘略找 到老板,对方却理直气壮地回答,公 司账上没钱,再争取搞多两个项目,甚 至为此承诺,明年底一人一辆特斯拉。

"4000块月薪,狗看了都摇头。" 刘略渐渐发现一个事实,能在35岁之 前把钱赚够的程序员寥寥无几,想在 开始这几年拿高工资,只有进入金字 塔尖的大厂。"我们经常自嘲,程序员 是一份能改变世界的职业。"但在刘 略看来,自己只是在不断填前人埋下 的坑、重复前人走的路。

在二三线城市当底层程序员,面对的是无休止的debug:熬夜、报错、查论坛、复制、粘贴,不断循环往复,几乎没有什么未来。

经过大厂生活的刘略,实在是难以适应程序员市场价和老板的画大饼。他又一次产生了动摇:"程序员这一行,20岁能耗、35岁能熬,再大一点就只能趴在键盘上敲代码了,干不了一辈子。最后还不是为了管理岗。"

2021年7月,刘略入职一家国企从 事管理职务,一方面图它清闲,有着更 多时间陪伴家人、有自己的生活;另一 方面,这是一份不需要经常呆在电脑 前的岗位。

一个月前,有朋友找上刘略,告诉他想打造一个新的旅游产业,让他负责APP和后端的制作开发。"一个月找个5天时间敲敲代码就能跟上进度。"刘略最终发现,自己还是享受把软件做出来、在手机上运行,那种小小的窃喜。

"人嘛,就是不断在妥协中寻找 自我。"刘略已经多了些许坦然。**□**

996 _{st}

4000

•

做有态度、有温度、有深度的一流传媒企业









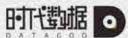
记录时代创造价值









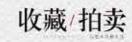














WORLD · 天下

2022年全球经济增速或放缓 病毒变种是最大不确定因素

时代周报记者 马欢

新的一年已然开启。2021年12月 28日,联合国秘书长古特雷斯发表新 年献词,呼吁世界各国人民团结互助、 同舟共济,致力于使2022年成为所有 人的复苏之年。

"当世界迎来2022年之际,我们 对未来所抱的希望正在经受各种考 验:贫困日益加深、不平等更趋严重; 新冠疫苗配发不均; 气候承诺未能 如期兑现;冲突持续不断、分裂状况 严重、误导性信息泛滥。"古特雷斯说, 人类能够战胜这些考验, 前提是要致 力使2022年成为所有人的复苏之年。

2021年,全球经济从2020年新冠 肺炎疫情带来的低点中逐渐复苏。然 而,随着新一波疫情的暴发、德尔塔 和奥密克戎等变异株的相继出现,供 应链和劳动力短缺问题未解,部分国 家和地区在2021年下半年失去了增长

在这样的情况下,2022年全球 经济将会怎样?

国际货币基金组织在最新一期 《世界经济展望报告》下调了2021年 全球经济增长预测值, 预计全年增长 5.9%, 较7月的预测下调了0.1个百分 点。同时,2022年预测增长4.9%。

该报告称,经历2021年后,各国 政府及央行于疫情初期提供的大力 支持将逐步消退,来年的经济增长动 力预计将相对放缓。加之疫情的持续 时间仍存在着诸多不确定性,2022年 全球经济恢复仍然面临道阻且长的

多家国际机构和多位主流经济 学家警告称,新冠病毒变种有可能会 影响经济增长,应该尽快让全球多数 人口接种疫苗。

逐渐回归正常化

摩根士丹利的全球经济研究团 队认为,2022年全球经济将回归正常 化,但仍存在非正常因素。

"我们预计2022年美国和欧元区 的经济增长率都将达到4.6%, 中国未 来12个月的经济增长也将超过预期。



强劲需求、劳动力成本上升和廉价资 本推动的强劲资本支出周期,是本轮 经济复苏与上一轮相比的重要区别。" 摩根士丹利在报告中表示。

该团队认为,随着经济持续复苏, 货币政策也在发生变化。美联储将于 2022年结束债券购买,而英国和加拿 大央行则开始加息。新兴市场亦陆续 回归正常化,约70%的新兴市场央行 将收紧货币政策。

摩根士丹利的报告还预测,美 联储并不急于发出加息信号,或将在 2023年年初首次加息。

不过,英国《金融时报》一项对 知名学院派经济学家进行的调查显 示,超70%的受访者认为,美联储可能 在2022年至少加息25个基点。

在接受上述调查的49位经济学 家中,大多数人预计,美联储很快将宣 布开始缩减每月购买1200亿美元债 券计划的规模, 然后到2022年结束该

而华尔街包括高盛和摩根大通 在内的多家机构都看好新兴市场,认 为其股票、债券和货币等资产在2022 年有上涨行情,不过这些上涨可能到 2022年下半年才会得以实现。

这些金融巨头普遍预计,中国股 市将在2022年上涨。

摩根士丹利投资管理公司全球 平衡风险控制团队战术定位主管埃 里克表示看好中国股票,还有新兴市 将他对美国2022年第一季度GDP的

场高收益货币(包括巴西雷亚尔、墨西 哥比索和俄罗斯卢布); 高盛全球外 汇、汇率和新兴市场战略研究联席主 管Kamakshya Trivedi 看多东欧货币 和中国股票;富达国际投资组合经理 Ian Samson看好中国股市、印尼股市、 高收益债券和中欧货币; 贝莱德在 2022年交易策略中看好中国股债市 场,而摩根大通则索性建议买入所有 中国资产。

不仅如此,据英国智库经济与商 业研究中心(Cebr)发表的报告预测, 2022年世界经济总量将首次超过100 万亿美元,中国将在2030年成为以美 元计算的世界第一大经济体。

不确定因素的挑战

对2022年经济发展会造成重大 挑战的因素,有哪些呢?

分析认为,最大的变数仍然是新 冠肺炎疫情,包括现在和即将出现的 新冠病毒变异株。

2021年11月,南非发现奥密克戎 变异株,全球金融市场应声而落,投 资者纷纷改变投资策略,多国政府也 开始收紧措施,部分企业疲于应对。

据《华尔街日报》报道, 奥密克 戎扩散所引发的冬季新冠肺炎病例 激增之势,促使经济学家下调对2022 年年初美国和全球经济增速的预期。

穆迪首席经济学家马克·赞迪就

增长预期从5.2%下调至2.2%,因为他 认为美国在第一季度的经济损失将 不断加剧。

虽然目前科学界对奥密克戎研 究数据尚不充分,且普遍认为其致命 性有所降低,但仍有不少看法认为, 它的传播力超过德尔塔。

专家指出,也许奥密克戎变异毒 株不会让2022年的经济复苏偏离轨 道,但万一出现具有极强免疫逃逸能 力的变种,那么疫情就有可能再次升 级。这也意味着,各国政府或需重新 返回封锁政策。

IMF首席经济学家戈吉塔·戈 皮纳斯表示:"如果新冠肺炎疫情会 造成长期影响, 根据我们的预测, 从 中期来看,未来5年内全球GDP将累 计减少5.3万亿美元。"他还指出,当务 之急是要确保2021年每个国家有40% 的人口完成接种疫苗,到2022年中期 达到70%。但是到目前为止,低收入国 家只有不到5%的人口完成完整接种。

除了疫情和病毒变种,另一个 影响全球经济复苏的重要因素就是 2021年还未解决的供应链问题。航运 阻塞、集装箱短缺、疫情限制放宽后 需求的急剧反弹等,都为企业的生产 造成阻力。而汽车行业则是受影响最 严重的行业之一,由于中间设备特别 是芯片的供应不足,日本、美国和德国 的汽车制造商2021年已经在不同程 度上削减了各自的产量。

虽然有迹象显示,随着航运成本 的下降和芯片出口的增加, 供应短缺 问题有望得到缓解,但是其对经济增 长的影响或许会比预计中更长。

而受供应链等问题影响,通胀问 题将会延续到2022年。

全球投资者都开始担心各国央 行为抑制飞涨的物价可能被迫提前 加息。美联储一旦加息将会给一些新 兴经济体国家造成打击,届时资金将 从南非、阿根廷和土耳其等国家外逃, 流回美国市场。

不过,欧洲央行认为,价格是由 供应短缺、能源价格上涨和基数效应 等临时因素推高的,并预计,一旦全球 供需失衡的影响消退, 高通胀的问题 也会随之减轻。』

累计病例超6000万、每秒8人确诊 美国疫情何以至此?

时代周报记者 刘沐轩

历经几轮变异毒株的洗礼后,每 个美国人都想在2022年开始新的生 活。然而,新年伊始,美国疫情变得前 所未有的严重。

美国约翰斯·霍普金斯大学最 新数据显示,截至美国东部时间2022 年1月9日下午6点,全美新冠肺炎确诊 病例已超6000万,达6006.2万例,死亡

据《今日美国》对约翰斯·霍普 金斯大学的数据分析,美国现在平均 每天新增确诊病例达70万例。在截至 1月8日的一周内,美国共报告491万例 确诊病例,这比2021年4-7月的累计 确诊病例还要多。

而随着确诊病例的激增,目前每 秒钟就有8名美国人的新冠病毒检测 结果呈阳性。过去五天,美国的日增确 诊病例都刷新了疫情期间的最高纪 录。其中,1月3日的新增确诊病例更 是超过108万例,刷新疫情暴发以来单 日新增病例最高纪录。

这一波奥密克戎"海啸",连美 国国会大厦都没能躲过,目前已有数 十名美国国会议员的新冠病毒检测 结果呈阳性。据美联社报道,美国国 会大厦7天平均感染率从2021年11月 底的1%上升到目前超过13%。

事态严重,美国总统拜登已于当

地时间1月4日紧急返回白宫与卫生专 家商讨对策,美国食品和药物监督管 理局(FDA)宣布扩大辉瑞疫苗的紧 急使用授权,将对12~15岁的青少年 进行疫苗接种。美国众议院议长佩洛 西亦表示,在2月的最后期限到来之 前,有机会将联邦疫情援助纳入到政 府支出的一揽子立法计划中。

美国疫情何以至此?

自拜登上任以来,美国防疫措施 逐渐走上正轨,权威卫生专家夺回话 语权,白宫开始呼吁民众接种疫苗。 美国的新冠疫苗产能大幅提升,辉瑞 等医药公司的新冠口服特效药也初 见研发成果。

但从2021年年初至今,美国的新 冠肺炎累计确诊人数从2083万人增 长到超过6000万人,死亡人数从36万 人增长到83万人。就疫情总体严重程 度来看,美国的严重程度一直居于全 球首位。

从数据上来看,在拜登执政时 期,美国疫情似乎没有得到明显改善。

截至2021年年底,美国74%的公 民至少接种了一剂疫苗,62%的公民 完成接种了两剂疫苗。这本应成为拜 登的政绩,但市面上绝大多数主流新 冠疫苗,对近期肆虐的奥密克戎变异 株的有效率几乎腰斩,导致美国新增 确诊病例持续激增。

奥密克戎变异株传入美国后,住

院人数出现激增。

根据美国卫生与公共服务部 (CDC) 最新数据,目前估计有12.6万 名美国人因感染新冠肺炎住院治疗。 就在2021年11月初,该数字仅为4.5万 人。而在这超过12万名新冠肺炎入院 患者中,约有六分之一(2.1万人)住 在重症监护病房。

尤其是住院儿童,人数创下历史 新高。在2021年12月22-28日的一周 内,平均每天有378名17岁及以下的儿 童因新冠肺炎入院,该数据比前一周 增长了66%。

美国卫生与公共服务部指出,近 期新增的住院患者主要是美国未接 种疫苗的人群。根据一项统计,截至 2021年11月,未接种疫苗的成年人住 院率比接种疫苗者高出约8倍,未接 种疫苗的12~17岁儿童住院率则比 接种疫苗者高出约10倍。

如今,激增患者令美国的医疗系 统再次到了崩溃的边缘, 出现人手和 物资的短缺。

CDC于1月8日公布数据显示,全 美约24%的医院报告出现"严重的人 员短缺"。美国公共卫生专家警告称, 由奥密克戎变异病毒引发的新冠肺 炎病例激增情况正在威胁全美健康 医护系统。美国布朗大学公共卫生学 院院长艾希什·贾亦表示:"由于新冠 肺炎感染人数如此之多,我们医院现 在真的处于崩溃边缘。"1月8日,在约

5000家向美政府提供数据报告的医 院中,有近1200家(约四分之一)医院 称目前正面临"致命性"人员短缺,这 也是整个疫情中人员短缺最严重的 情况。另有100多家医院称,他们预计 下周出现人员短缺。

不仅如此,美国劳工部近期发布 的数据显示,从2020年年初到2021年 三季度,美国医疗保健行业已经流失 劳动人口50万人,其中约40万人来自 医疗机构。截至目前,美国医疗系统至 少已经流失了20%的医护人员,仅在纽 约,最大的三家医院就有1500名护士 职位空缺。

美国医疗系统人手紧缺,不断涌 入医院的患者可能将面临无人护理 的境遇。

坚持"与病毒共存"?

与大多数欧美国家一样,美国试 图在抗疫政策中寻找平衡——既能 保护公众健康,又不至于严重损害经 济、贸易和交通。

在普遍认为"毒性较为温和"的 奥密克戎变异株进入美国后,随着感 染病例数的激增,许多美国顶级卫生 专家都建议民众必须学会与新冠病 毒共存过日子。

这句话说起来容易,做起来难。

出于这种策略,为了避免健康劳 动力出现大量减少的情况,特别是因 医院、警察局等机构人手不足而导致 社会秩序紊乱,美国疾控中心日前甚 至将检测呈阳性的无症状病例隔离 期缩短了一半。

按照新的规定,这些无症状感染 者在隔离后只需再戴五天的口罩,即 可正常回归岗位。这无疑成为近期美 国病例激增的一大隐患。

新宣誓就职的纽约市市长亚当 斯也大声告诉公众,"不要受制于新 冠病毒",要积极回到工作岗位上。

美国首席流行病顾问福奇日前 公开表示,近期美国确诊病例"垂直 增加",感染率飙升"的确史无前例", 但峰值可能只会持续几周。

福奇指出,南非经验可以证明这 一观点,因为奥密克戎变异株于2021 年11月下旬在南非首次被发现,迅速 助长感染病例数达到峰值,然后几乎 以同样的速度消退了。

随着美国单日新增病例接连打 破纪录,美国国内关于防疫政策的争 论继续加剧。美国国家热带医学院院 长霍特兹对CNN表示,"将奥密克戎 变异株描述为温和病毒的说法是不 准确的"。

然而,无论奥密克戎变异株的毒 性是否减弱到可以放宽防疫的程度, 如果所有美国人都戴上口罩、接种疫 苗,没有政客将公共卫生作为政治野 心的牺牲品,那么美国今天很可能不 会发生这一情况——超过83万人死 于新冠病毒。

5.3

WORLD · 天下

近8000人被捕 前总理涉叛国罪这个国家经历30年来最严重危机

时代周报记者 刘沐轩

新年刚开始, 哈萨克斯坦这个中亚国家就不太平了。

自2022年以来,哈萨克斯坦政府取消了对液化天然气的价格补贴后,该国的燃油价格就一路上涨。短短几天内,哈萨克斯坦西部产油省份曼格斯套州的液化天然气价格由每升60坚戈(约合0.88元),提高到120坚戈(约合1.75元),接近翻倍的价格引起当地民众不满,并引发多地的抗议示威活动。

但谁都没有想到,这场看似单纯的抗议示威活动会演变成今天哈萨克斯坦混乱的局势:内阁集体辞职、政府大楼遇袭、机场被控制、前总理涉嫌叛国罪、近8000人因参与骚乱被捕,全国一度进入紧急状态,直接经济损失超2.12亿美元。

虽然目前哈萨克斯坦全境安全 形势已趋稳定,局势得到控制,此前 遭占领的行政设施已被执法部门夺 回,公共设施和医疗系统也已恢复运 行,但哈萨克斯坦内政部表示,有大 约4000名恐怖分子被逮捕,其中阿拉 木图被捕人数最多,他们可能面临终 身监禁。

哈萨克斯坦总统托卡耶夫1月10 日表示,哈萨克斯坦在1月初的这几 天经历了一场大危机,为整个30年独 立史上最严重的一场危机。"国内动 乱中,恐怖分子的主要目标是破坏宪 法秩序、夺取政权和企图政变。"

集安组织首次"出手"

为应对恐怖主义威胁, 托卡耶夫于1月5日请求了独联体集体安全条约组织(CSTO)的军事援助, 几个小时后, CSTO安全委员会的现任主席、亚美尼亚总理帕希尼扬宣布同意了托卡耶夫的请求。这是该组织成立30年来历史上首次对成员国进行军事干预。

由俄罗斯主导的独联体集体安全条约组织(CSTO)包括了亚美尼亚、白俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦和塔吉克斯坦共6个前苏联成员国。其宪章第4条规定,"在对任何成员国的侵略(威胁安全、稳定、领土完整和主权的武装袭击)情况下,所有其他成员国有责任响应成员国的要求,立即向后者提供必要的援助,包括军事援助"。

值得一提的是,此前该组织至少在其他两次重要事件中拒绝成员国的援助请求:一次是2010年发生在吉尔吉斯斯坦的大规模民族骚乱,另一次则是2020年以来阿塞拜疆与亚美尼亚之间爆发的军事冲突。

显然, 哈萨克斯坦境内愈演愈烈 的抗议活动已经不是一场单纯的油 价危机。

针对抗议者们表面最关心的天然气价格问题, 曼格斯套州政府已经在1月4日宣布将液化气价格降至每升50坚戈, 比此轮涨价前还要低。

但天然气价格的下降并没能成 功阻止事态的发酵。

托卡耶夫在1月5日宣布内阁集体辞职,任命了第一副总理斯迈洛夫为代理总理。依据总统命令,政府成员将继续履行自己的职责,直至新内阁获得批准。

辞职前,托卡耶夫还命令省长们恢复对液化石油气的价格补贴,并将其扩大到汽油、柴油和其他"具有社会重要性"的消费品。他还命令政府制定个人破产法,考虑冻结公用事业价格并补贴贫困家庭的租金。

然而这些举措都不足以平民愤。

托卡耶夫指出,袭击阿拉木图的 暴徒和恐怖分子接受了良好的训练, 组织严谨,受特别中心的指挥。他们 中有些人讲的不是哈萨克语。两万名 左右的恐怖分子一共对阿拉木图发 起了至少六波进攻。

1月6日,多名抗议者闯入了哈萨 克斯坦国家安全委员会位于阿拉木



图的军火库,阿拉木图市安全部门人员与持有武器的抗议者发生交火。

俄媒认为, 夺取武器、袭击关键 基础设施、杀害执法人员等都暴露出 恐怖分子的高度侵略性和组织性。

对此,亚美尼亚总理帕希尼扬1 月6日在社交媒体上表示,"鉴于哈萨克斯坦的国家安全和主权受到威胁,包括来自外部的干涉,集安组织同意在有限的时间内向哈萨克斯坦派遣该组织的集体维和部队,目的是稳定事态"。

"本可以像迪拜人一样生活富足"

作为中亚地区经济最好的国家, 哈萨克斯坦自然资源丰富,有着"能源和原材料基地"之称,已探明矿物 90多种,是油气生产和出口大国。

因此,哈萨克斯坦不仅靠着石油 出口创收,还吸引了很多投资。此前, 美国石油巨头雪佛龙公司在田吉兹油

托卡耶夫表示,哈萨克斯坦在1月初的这几天经历了一场大危机,为整个30年独立史上最严重的一场危机。"国内动乱中,恐怖分子的主要目标是破坏宪法秩序、夺取政权和企图政变。"

田投资的项目,预计耗资约370亿美元,是目前全球最大的一笔单一能源投资。

但普通人的生活却并不富裕。

据《纽约时报》报道,哈萨克斯坦人的平均工资约为5万坚戈(约合3666元),且贫富差距很大,低收入者的收入停滞不前,基本必需品和房价却涨得飞快,疫情更使得他们的生活处境雪上加霜。

由于价格便宜,该国约九成的汽车都使用液化天然气作为燃料,所以此番燃料价格迅速上涨成为了民众积怨爆发的导火索。

据欧亚网报道,阿拉木图市中心一家家居用品商店的店长厄加利耶娃在接受采访时表示,"如果不是当权者们垄断了利益,靠着石油收入,我们本可以像迪拜人一样生活富足"。

随着抗议活动的升级,示威者们高喊着 "Shal ket!" ("老不死必须走!") 的口号,矛头直指哈萨克斯坦前总统、被称为"国父"的纳扎尔巴耶夫。他们要求哈萨克斯坦实行领导人直接选举制度,而不是目前的总统

纳扎尔巴耶夫自1991年哈萨克 斯坦独立后领导了该国近30年,直到 2021年4月才任命托卡耶夫担任新总 统,但他仍被认为是哈萨克斯坦的实 际领导人。

在哈萨克斯坦建国初期, 纳扎尔巴耶夫将经济作为国家发展的首要任务, 这使得哈萨克斯坦迅速地富裕起来

但与此同时, 他的亲属们也开始深度介入石油、天然气、建筑、银行、电信和零售等行业, 导致严重的腐败。

对此,托卡耶夫似乎也心知肚明。目前,他已经解除了纳扎尔巴耶夫侄子担任国家安全局第一副局长的职务,又取代了纳扎尔巴耶夫,亲自担任国家安全会议主席。不仅如此,托卡耶夫还于1月10日表示,将在周二(1月11日)提交新的政府阵容。』

哈萨克斯坦断电致比特币崩盘: 12万人一夜爆仓

时代周报记者 马欢

受哈萨克斯坦骚乱殃及的不仅 是其国内的正常秩序, 还有全球加密 货币市场。

据媒体1月9日报道, 哈萨克斯坦 1月初爆发了武装骚乱活动, 1月5日 全国进入紧急状态, 互联网中断数个 小时, 直接影响到部分位于哈境内的 比特币矿池。

加密货币咨询和研究网站The Block表示, 网络中断后, 全球多家挖矿企业在哈萨克斯坦的业务规模突然大幅下降, 多个比特币矿池挖矿和处理交易的总算力下降12%~16%。

在比特币交易中,算力也被称为哈希率,是比特币网络处理能力的度量单位。比特大陆旗下云算力平台Bitfufu发布声明称,受哈萨克斯坦局势影响,平台部分订单被迫断电。

这一波动导致全球比特币市场大崩。

1月6日,比特币价格急转直下,一日暴跌超4000美元。1月9日凌晨,币价一度跌至40595美元,一周跌超7000美元。同时,数据显示,截至1月9日12时,24小时内全网共有12万人爆仓,爆仓资金3.1亿美元(约合人民币20亿元)。

为什么哈萨克斯坦断网会对比特币行情影响这么大?

在刚刚过去的2021年,哈萨克斯 坦是世界第二大比特币开采中心,仅 次于美国,算力在全球占比达到18%。 此前,由于各国对加密货币政策的持 续收紧, 矿主不得不将比特币挖矿设 备转移至哈萨克斯坦, 因此, 当地有 很多来自世界各地的矿场。

据法新社1月10日消息, 哈萨克斯坦最大城市阿拉木图恢复了网络和用电。目前, 比特币价格回升至41982美元。

比特币大跌

过去一周以来, 哈萨克斯坦因发生大规模骚乱, 引发全球关注。

据新华社报道,1月5日下午,上 千人闯入阿拉木图市政府大楼,暴力 纵火并破坏公共财产。当天,哈总统 托卡耶夫签署总统令,宣布全国进入 紧急状态。同时,当地互联网服务完 全中断,社交媒体、即时通信、网页网 站等全部无法访问。

加密货币咨询与研究网站The Block的研究主管拉里·瑟马克发推文称,哈萨克斯坦断网后,比特币的全球算力消失了12%,多家生产商在哈萨克斯坦的业务突然大幅下降。生产比特币的公司如AntPool、Poolin和Binance Pool,哈希率下降了12%~16%。

目前在哈萨克斯坦, 共有50家已 向政府注册立案的加密货币挖矿公司, 另外还有一些未经注册的挖矿从业者。

此前,哈萨克斯坦数据中心行业和区块链协会曾预计,该国在未来5年内将从合法的加密货币挖矿活动中产生15亿美元(约合人民币96亿元),以及另外15亿美元的非法收入。

由于全球比特币网络使用的计

算能力中, 几乎有五分之一来自哈萨克斯坦。该国一旦断网断电, 对全球比特币市场的震荡可想而知。

事实上,自2022年开年以来,比特币价格就在一路下跌。在哈萨克斯坦动荡期间,比特币价格更是表现不佳:从1月1日的最高点47954美元,跌至1月9日的最低点40595美元,是自2021年9月以来的最低水平。

英国数字资产经纪商"全球区块"公司分析师马库斯·索蒂里乌表示,比特币的计算能力与比特币价格虽然没有直接关联,但可以显示网络的安全性。因此,计算能力的下降在短期内会令投资者感到不安。

"全球第二" 难保

作为中亚最大的国家, 哈萨克斯坦的自然资源非常丰富, 有大量的石油、煤炭和贵金属储备, 电力成本相对低廉。

该国企业平均每千瓦时的电力成本仅为0.055美元(约合人民币0.35元),与美国每千瓦时0.12美元(约合人民币0.76元)的价格相比,便宜不少。

这意味着,在比特币采矿这个需要耗费大量电力的行业里,哈萨克斯坦能够为其提供廉价而充足的电力供应。

因此,哈萨克斯坦吸引了全球各 地的比特币矿企前往开设业务。

然而,比特币挖矿活动的兴起, 也导致当地生活能源短缺,甚至曾令 哈萨克斯坦的城市接连停电。

哈萨克斯坦能源部长此前表示, 2021年该国电力消费量与2020年相 比增长了7%,需求激增主要是由于越来越多数据中心专门用于加密货币挖掘。挖矿消耗了哈萨克斯坦生产的廉价电力,但挖出的加密货币通常在别处出售,利润在国外积累。

同时,这种煤炭发电也带来了不少污染。在哈萨克斯坦目前的发电来源中,哈萨克斯坦约有70%的电力来自燃煤发电,剩余大部分来自天然气发电。而该国发电依赖"硬煤",这种煤炭燃烧会产生大量碳排放,不利于环保。荷兰经济学家亚历克斯·德弗里斯称:"哈萨克斯坦的硬煤是全世界炭强度最高的煤炭之一。"此外,当地的燃煤发电厂也是全世界最老旧、效率最低的发电厂之一。

为了改善环境, 哈萨克斯坦政府 不得不采取措施, 严格限制该行业进 一步扩张。

2021年10月,哈萨克斯坦宣布按 照配额向取得牌照的现有比特币矿场 供应电力,以防止出现更多的电力不 足和停电。不仅如此,哈萨克斯坦已 经颁布的新法律还严格限制新比特币 矿场可使用的电力,并将所有新矿场 的可用电力总量设定为极低水平。

另外,从2022年开始,将对加密 矿工征收额外税款。

专家预计,政府的限制行为,加上年初的骚乱,会令想在哈萨克斯坦挖比特币的矿主改变想法。美国可能被迫接收越来越多新的加密矿工。目前已有机构表示,决定从哈萨克斯坦

对于比特币市场而言, 这可能不 是什么好消息。**T**

3.1

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

VE FORT



NFT 交易暗藏诈骗风险

教育业超30名高管离职 中层降薪三成找工作

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

2021年,"双减"政策出台,教培 行业换了天地,教培人何处去?

"行业剧变,年轻人还有机会重 新再来,我们这些人反而更困难。"几 个月前,35岁的李晟(化名)还是一 家头部在线教育公司的地区运营总 监,志得意满。

"双减"政策2021年7月出台,校外 教培行业一夜之间由夏入冬。教培人行 至职业生涯最大关口,留下还是离开?

李晟披露,他所在公司约50名中 层管理人员,目前留下的已10名不到。 不过,高管团队仍保持稳定,15名高 管无一人离职。

在李晟看来,留守高管并非出于 看好公司前景才选择留下,"而是因为 失去走出舒适圈的勇气,被套牢了"。

行业大变,高管出走自是常态。时 代周报记者梳理发现,2021年,教培 行业头部公司已有超过30名高层离 职,他们当中原本就有部分由互联网 企业而来,如今选择再度回归。也有 高管离职重新启程, 或跨行创业, 或 合伙设立投资基金。

30

这些高管从业经历丰富,早已完 成经验和名声积累。行业变动,对他们 的影响有限。

头部机构总裁离职,中层降薪三成再

2022年的第一天, 教培机构的K9 学科类培训已全部停止。辉煌的教培 时代落下最后帷幕。

两天后,好未来(TALNYSE) 公 告称,白云峰已于2021年12月31日辞去 集团总裁职务。白云峰是好未来2021 年以来第三位离职的高管,也是"双减" 政策落地后首位离职的头部教培公司 总裁级高管。

2005年,白云峰加入学而思(好 未来前身),是助推学而思赴美上市的 关键人物。2022年1月4日,白云峰现身 航天企业莱特兄弟内部活动,表示将 担任莱特兄弟联席董事长和CEO。

"双减"政策的影响如此深远,让 人出乎意料。

政策落地后,李晟所在公司总部 随即出台裁员方案。第一批裁员名单 以应届毕业生和职能部门人员为主。 当时,李晟还满心认为,首批裁员后, 公司仍有能力保留大部分核心员工。

随后一个月,李晟执行总部裁员 指令,处理区域员工的离职事宜。"在 内部会议上,我一直鞠躬道歉,替公司 感谢大家的辛苦付出,希望有机会能



再度重逢。"李晟回忆说。

行业剧变已是事实, 裁员获得了 大部分员工的理解。这些离开的人没 有提出太过苛刻的要求, 这让李晟松 了口气。"我没预料到的是,整个部门 最后一个被裁员的是我自己。"说到此 处,李晟苦笑一声。

2021年8月初,人力部门通知李晟 回北京总部开会。会后,他被领导单独 叫进办公室。领导言简意赅,企业经营 形势恶劣,会有更多人离开,让李晟"做 好这个准备"。

那一刻,李晟才明白,和其他员工 一样,他终究还是成为了"弃子"。"从 性价比来说,比起年轻人,我们才是公 司最优先考虑裁撤的那批人。"李晟说 起往事,坦然不少。

越来越多的行业高层跳槽,中层 离职,李晟在认真思考出路。

李晟大学本科学的是计算机专 业,有技术功底,但还是决定把运营作 为再就业的主攻方向。"35岁有经验的 运营人还有公司愿意要,但35岁无经 验的程序员真的没有市场了。"李晟说。

李晟预估, 自己在就业市场还有

机会,"教研、老师这些岗位是最难的, 要么去体制内,要么就得从头再来"。

李晟如愿进入一家互联网企业, 规模不大,主营游戏发行业务。高管团 队普遍年轻, 顶头上司比他还小一岁。 "收入是此前的70%,不多,但够养家糊 口。"李晟心有不甘,但依然语气平静。

天眼查数据显示, 截至2021年12 月30日,2021年教培相关企业注销或 吊销的数量共计约32.85万家。

"校外教培行业的大部分人终究 要离开。同事们有的转型做自媒体,有 的在直播带货,有的卖保险,也有人还 处于失业状态。我已经很幸运了。"李 晟说。

CFO、CTO跳槽更容易

相比中层管理人员,行业头部企 业的高管去留更为自如。

2019年,在线教育成为风口,疯狂 "烧钱"营销,也斥巨资从互联网企业 中挖走了众多高管。如今,不少人又选 择回流互联网。

在线少儿英语品牌VIPKID CMO (首席营销官)赵一成曾任职当当网、

凡客诚品、乐视网等。"双减"政策出 台的2021年7月,赵一成就从VIPKID离 职,跳槽到汽车之家(ATHM.NYSE), 担任市场部副总裁。

同月,原新东方在线(01797.HK) CTO项碧波也加入汽车之家,任CTO

2021年9月, 知乎 (ZH.NYSE) 任 命范博为教育事业部负责人。范博此 前担任在线教育企业乐学在线的营 销VP(副总裁)。

2021年10月,原学而思培优CTO 李京峰加盟T3出行,负责产研。李京 峰曾任百度产品总监、智联招聘CTO

去年11月,百度(BIDU.NASDAQ) 宣布,任命原好未来CFO(首席财务 官)罗戎出任百度新一任CFO。罗戎 自2014年起担任好未来CFO,此前曾 在微软、联想、艺龙等公司工作。

VIPKID CTO郑子斌也似有新动 向。他曾任谷歌中国技术总监、百度副 总裁等职,是业界公认的技术大牛。 2021年11月,由前大众中国高管苏伟 铭创立的"宾理"汽车正式加入"造车 新势力"。郑子斌正是宾理汽车母公司 BeyonCa HK Limited的五位股东之一。 据媒体报道,该名股东拥有谷歌、百度 和VIPKID的任职经历。

CFO跳槽更容易。教培企业CFO 的离职率明显高于其他高管岗位。

据时代周报记者梳理,2021年 至今, 传智教育(003032.SZ) 财务总 监曲晓燕、VIPKID CFO桂镭、精锐教 育(ONE.NYSE) CFO左鸿刚、好未来 CFO罗戎、豆神教育(300010.SZ)财务 总监刘顺利先后离职。2021年9月,生 物医药企业臻和科技宣布, 原精锐教 育CFO左鸿刚任CFO。

高途(GOTU.NYSE) 副总裁刘 威曾任搜狐视频总经理,2015年加入 高途后便一直负责高途课堂,是陈向 东的左膀右臂。

很长一段时间, 高途课堂都是高 途集团最重要的盈利业务。2021年8月, 刘威辞职。高途前员工林萌(化名)向 时代周报记者透露:"陈向东有情怀, 而刘威更务实。两个人搭档得很好。我 都想不到公司还有谁能接替刘威。"

林萌说:"我相信陈向东不会放 弃教育行业。他充满理想主义气质,一 直都是理想主义者。"她觉得,无论是 陈向东和他的高途,还是其他仍留在 教培行业的从业者,都是"值得尊敬 的勇士"。

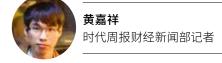
"某种意义上,他们也许现在更 有可能实现心中的教育梦想。"林萌 说。面

32.85

3

财经一周观察

资本热炒元宇宙概念 何时休?



又一家上市公司进军"元宇宙"。1月9日晚间, 华策影视(300133.SZ)公告称,将成立专门元宇 宙新业务部门,抢抓数字化时代新发展机遇。

上市公司蜂拥进军元宇宙, 在资本市 场已非新鲜事。2021年被称为"元宇宙" 元年,不仅腾讯控股、字节跳动、谷歌、 Facebook(Meta)、英伟达等科技巨头争相布局 元宇宙, 国内各领域公司也纷纷抢滩落子。这一 年我国共申请元宇宙商标达4368件, 涉及公司 达689家。2022年, 这股热潮仍在蔓延。

所谓"元宇宙",是指利用科技手段进行链 接与创造的, 与现实世界映射与交互的虚拟世 界,具备新型社会体系的数字生活空间。在业内 看来, 元宇宙代表了未来产业发展的方向, 是互 联网产业的迭代和终极目标。

不仅如此, 元宇宙还是一个不断发展、演变 的概念, 不同参与者都可以以自己的方式不断丰

也给资本炒作提供了空间。各种迹象表明,元字

元宇宙似乎无边无界,"万物皆可元宇宙"

宙概念正处于炒作周期: NFT (非同质化代币) 的人气正急速蹿升,"元宇宙炒房"盛行,各大 消费品牌不断为虚拟世界推出数字内容, 连茅台 也要构建属于酱香系列酒的"醉美元宇宙"。

自元宇宙概念兴起以来, 资本市场上便掀 起了一轮又一轮的炒作潮,一众上市公司一旦与 元宇宙概念沾边, 股价便开启一轮大涨, 从老 牌游戏公司中青宝股价两月内涨3倍,到汤姆猫、 天下秀、芒果超媒、宣亚国际、世纪华通、中文 在线等上市公司轮番上涨, 搅动元宇宙一池水。

资本热炒之下, 也隐藏着不少"泡沫"和风 险。从部分上市公司在宣布进军元宇宙后, 公司 股东和高管趁股价暴涨减持套现, 亦可窥见资 本为何偏爱炒作元宇宙。

因搭上元宇宙概念, 天下秀一度迎来一波大 涨行情, 而2022年以来, 天下秀已先后披露两次 减持计划;汤姆猫官宣布局元宇宙时,正值控股 股东金科控股等方的减持周期内, 交易所曾发函 要求公司说明是否存在蹭热点、炒概念, 配合股 东减持的情形;中文在线股价暴涨后,大股东则

趁机套现离场;一向热衷蹭各种概念和热点的 大富科技,自称其为"元宇宙的完美缔造者"。

吊诡的是,一边是资本疯狂炒作元宇宙概 念,另一边业内却形成一种共识——元宇宙产 业还处于初期发展阶段, 还远远达不到全产业 覆盖和生态开放、经济自洽、虚实互通的理想状 态。元宇宙还有很长一段路要走。

处于雏形期的元宇宙产业仍存在诸多不确 定性, 在这个阶段, 资本和市场更应尽早回归 理性,不能让泡沫越炒越大。

过多的资金炒作, 既不利于资本市场的健 康发展, 也不利于数字经济与元宇宙行业的有 序发展。市场各方应该更理性看待当前这股元 宇宙热潮,企业需要脚踏实地、打好发展地基; 投资者需警惕各种华而不实的花样炒作;监管 部门也应加强元宇宙概念炒作监管, 依法依规 严肃查处操纵市场行为,净化资本市场生态。

世界的尽头, 是否真的是元宇宙?行业越 热, 越需冷静, 不必急切寻找最终的答案, 不妨 先"让子弹飞一会儿"。□

6200

BANK&INSURANCE · 银保

5%的人赚80%的利润 NFT交易暗藏诈骗风险

时代周报记者 周梦梅 发自广州

在周杰伦的流量加持下,2022 年开年,NFT又火了一把。

1月1日,元宇宙平台Ezek联合周 杰伦名下潮牌首次限量发售NFT项 目Phanta Bear (幻象熊), 总价6200万 元的项目只用时约40分钟便被抢购 一空。截至1月7日中午12时, Phanta Bear NFT在交易平台的地板价为0.9 个以太坊(约人民币18727元),相较 发行价涨幅高达246%。

消费者为何愿意高价为Phanta Bear这样的图像买单?时代周报记者 近日潜伏多个NFT交流群以及社区 发现,国内NFT交易者多为年轻人, 他们的日常交流更多围绕NFT产品的 "投资"属性展开。

"身边朋友靠交易NFT头像,在 过去一年赚了数十万元。" 囤积了10多 个NFT图像的玩家李杰(化名)对时 代周报记者表示,他认可NFT图像的 收藏价值,入手NFT产品希望日后能 高价卖出。

NFT全 称 为Non-Fungible Token (非同质化代币),被视为区块链的一 个条目,是数字世界中独一无二的资 产,可以被买卖、被用来代表现实世界 中的一些商品,但它存在的方式是无 形的。在国外,大部分的NFT一级发 行平台都支持买家把买到的 NFT汇 到二级交易市场平台(如: Opensea) 上 交易,用户可在二级市场中再次买卖 NFT收藏品,以赚取差价。

2021年以来,NFT市场爆发增长, 交投激增。截至2021年12月上旬,NFT 交易平台OpenSea 2021年的累计交易 额达129.1亿美元。

不过,NFT交易也不乏骗局和 信息泄露风险。"一些骗子会在 NFT 的隐藏链接中植入诈骗网站, 当藏家 进入诈骗网站后,钱包密码可以通过 一些技术手段被读取,资产便会不翼 而飞。"李杰对时代周报记者称。

在这波NFT热潮里,最终的真正 赢家很可能不是在NFT领域里投机 的人。调研机构Chainalysis的报告指 出,NFT交易以散户为主,约5%的用 户赚走了80%的交易利润。

诱人的财富效应

万物皆可NFT,音乐、图片,哪怕 一篇诗词只要上链,就能变成一个

NFT。天风证券研报指出,数字收藏 品是NFT落地最快的应用场景之一。 目前,NFT的应用领域主要集中在收 藏品、艺术品和游戏领域。

"数字产品上链的技术门槛并不 高,只要调用智能合约就可以了。"来 自一家加密资产交易所的技术人员 Mark告诉时代周报记者,NFT流通中 更注重的是社区运营, 那些交易量活 跃的NFT数字收藏品背后往往有一 个体量较大且信奉同一种文化的社 群,这样才有人愿意买单。

NFT交投激增,市场疯狂。"疯狂" 背后,是NFT带来的财富效应和名人 效应。

周杰伦入局前, 韩国现象级男团 BTS (防弹少年团)、导演王家卫、歌手 林俊杰、巴西足球名宿贝利、NBA球 星库里等都尝试将自己的"资产"以 NFT的形式出售。

以防弹少年团为例,它背后母公 司HYBE早在2020年11月就宣布进军 NFT市场, 计划出售BTS成员的电子 卡。这些卡片可以收藏或交易,类似于 粉丝已经收藏的限量版实体照片卡 片。但不同的是,这些卡片在被点击时 会播放音乐,或者成员访谈内容。

新冠肺炎疫情暴发后,线上公演 迅速发展, NFT成为刺激粉丝消费 的新周边产品。虚拟服饰则是NFT交 易中另一个颇受欢迎的领域。

DressX是全球最大的虚拟(服饰) 时尚平台,该平台估计虚拟服饰的

潜在市场体量高达310亿美元。其联 合创始人达里娅·沙波瓦洛娃(Daria Shapovalova)在公开场合表示:"游戏 玩家因在游戏中购买'皮肤'而闻名, 我们的客户群以千禧一代和Z世代为 主,他们热爱新事物,会购买虚拟服 饰来装饰美化自己的社交账号。"

国内更多NFT交易以年轻人为 主,他们日常交流更多围绕NFT产品 的"社交"属性及"投资"属性展开。 90后NFT玩家小刘对时代周报记者 称,NFT产品更多是一种身份象征, "我们在元宇宙世界,也需要一些数 字产品来装扮虚拟形象。OpenSea交 易平台前景非常值得期待。"

OpenSea 是全球最大的NFT 交 易平台。该平台允许用户购买、出售和 铸造各种类型的NFT, OpenSea则从 每笔交易金额中抽取 2.5%佣金。

"过去一年,很多NFT图像的价 格涨幅非常可观。一个朋友去年早早 购买了热门的NFT图像,投入了几万 元,赚了几十万元。"NFT图像玩家李 杰(化名)对时代周报记者表示。

散户玩家难赚钱

NFT的投资属性吸引不少玩家 入场,但散户玩家要赚钱并不容易。

时代周报记者近日潜伏的多个 NFT交流群里发现, 群员们日常的交 流基本围绕着NFT数字藏品的涨跌 行情展开。一名群友对时代周报记者 称:"你可以把NFT看作另类投资品,

买卖NFT数字藏品和炒币、炒鞋没有 什么不同。"

2021年9月调研机构Chainalysis 出具的报告称,在所有的NFT交易中, 来自散户的交易量占据NFT交易市 场的81%。报告称,约5%的用户赚走了 80%的二级市场交易利润,剩下95%用 户激烈抢夺剩下20%的利润。

"投资NFT的很多玩家都是从币 圈过去的, 但投资NFT的风险比炒币 更大。NFT产品流动性弱,没有足够 多的对手盘接货。" Mark称。

此外,NFT交易中不乏骗局和信 息泄露风险。

时代周报记者在潜伏的NFT交 流群里发现,群里时不时有人发布 "最火NFT数字藏品运营平台注册" "NFT项目抽奖""NFT空投"等广告 信息。这些广告中附有链接、二维码, 诱导用户下载APP或者注册平台。

时代周报记者在一家名为Odin NFT的平台完成注册,该平台提示做 任务可获取现金红包。一名平台用户 告诉记者,早前该平台完成提现需邀 请多名好友实名注册。

此外,NFT交易还存在着资金 被盗风险。"一些骗子会在NFT的隐 藏链接中植入诈骗网站,当藏家进 入诈骗网站后,钱包密码可以通过一 些技术手段被读取,资产便会不翼而 飞。"李杰对时代周报记者称。

一周前,纽约一位画廊的老板 Todd Kramer在社交媒体表示,其价 值大约220万美元的 15个NFT被网络 钓鱼诈骗盗走。

"上周我投资了一个名为VultureSwap 的项目, 由于合约存在一些漏洞, 遭 到黑客攻击,项目上线当日跌幅超过 90%。" Mark称, 他因此短短几个小时 亏损了数万元。

"还有一些项目方会直接卷走投 资人的钱跑路。"Mark补充说道。

基于现有监管政策, NFT 资产 的虚拟货币价值和炒作价值在我国 被严格限制。

北京大成律师事务所合伙人肖 飒近日称,区别于境外的NFT交易平 台,现阶段国内尚不存在NFT二次交 易、转让赠送等场景,NFT也尚未出 现金融化的趋势。但是,国内对于金 融行为的强监管不会变,基于NFT目 前存在的风险,应着重提升投资NFT 行为中的合法合规意识,加强行业潜 在风险的监管与防范。□





中国移动进军消费金融 马云、蚂蚁消金遇劲敌

时代周报记者 周梦梅 发自广州

中国移动回A上市前夕,被传有 意进军消费金融的消息。

中国移动1月3日公告,公司股票 将于1月5日在上交所上市。中国移动此 次拟募资560亿元,创下A股近10年最 大规模IPO。据中国移动此前披露的 发行结果,公司遭网上投资者弃购金 额为7.43亿元, 遭网下投资者弃购金额 1270.49万元,合计弃购金额7.56亿元。

近日,知情人士消息,中国移动正 谋求消费金融牌照。中国移动此前已 获得第三方支付牌照、保险经纪牌照。

目前,消金行业已步入下半场,流 量和场景成为各大平台争夺重点。中 国移动布局金融行业虽时间较晚,但 用户群规模庞大。中国移动的业务覆 盖200余个国家和地区,服务全国9.46 亿移动客户、2.05亿家庭客户、1553 万政企客户。旗下全资子公司中移动 金融科技有限公司运营的"和包"平 台月活跃用户已突破1亿。

2021年, 巨头持续涌入消金行业, 持牌消金公司由27家增至30家。新入局 者不乏滴滴、蚂蚁、唯品会等互联网巨 头,它们入局让行业竞争进一步加剧。

"消费金融行业监管趋严,长期来 看,消费金融还会有巨头加入,消费金 融牌照越来越主流,行业迈入持牌合 规的发展通道已成必然趋势。"马上消 金董事长赵国庆公开指出。

利率下行和监管合规要求加强, 消金行业发展分化加剧。

为防范系统性金融风险, 防止杠 杆率过快上升,2021年相关部门已陆 续出台多项政策法规,对消费金融行 业的参与主体、业务模式、信息管理等 进行了严格的约束。"助贷模式面临 重构,征信牌照价值上升,助贷方被削 弱,金融机构内部分化加剧。"德邦资 管研究部的报告指出。

巨头持续涌入

消金业务的发展离不开落地场 景支持。

中国移动用户规模庞大,线下门 店布局也已十分完善,发展消金的优 势得天独厚。目前,"和包信用购"已 发展成为全国最大的终端分期消费 平台,服务用户达到2400万。除服务个 人用户,中国移动的"和包"还向中小 微企业提供5G网络及硬件设备的"先 享后付"服务。业内人士预测,中国移 动入局再次搅动消金行业格局, 蚂蚁 消费金融迎来重要竞争对手。

2021年,消金行业持续扩容。

这一年2月,苏银凯基消费金融有 限公司获批开业,注册资本6亿元。江

苏银行出资比例50.1%, 凯基商业银行 出资比例33.4%;3月,滴滴全资子公司 迪润(天津)科技有限公司获批入股 杭银消费金融股份有限公司。

最受关注的当是蚂蚁消费金融。 2021年6月,重庆蚂蚁消费金融有限公 司获批开业,注册资本80亿元,蚂蚁 科技集团持股50%。8月,四川省唯品 富邦消费金融有限公司获批开业,注 册资本为5亿元。唯品会持股49.9%,特 步(中国)有限公司持股25.1%。

巨头涌入显示消金行业赚钱效 应仍然显著,行业前景备受看好。

据零壹智库统计,披露2021年半 年报的消金公司中,营收超过10亿元 的消金公司有7家。大部分公司营收保 持增长,盛银、锦程与兴业等3家消金 公司的增速均超30%。

2021年上半年,招联消金实现营 收73.90亿元,同比增长22.7%,净利润 15.42亿元,同比增长166.7%;中银消 金实现营收23.48亿元,较上年同期 21.30亿元增长10.23%;净利润5.32亿 元,同比大增426.73%。

强监管也有政策红利

强监管,是2021年消金行业的发

先是央行在2021年3月明确指出: 所有贷款产品均应明示贷款年化利

率。8月,多地消金公司收到的监管指 导要求将利率降至24%以内。这些已 明确释放监管信号,消金行业的"暴 利"时代一去不复返。

监管对部分场景分期产品的态 度也已明确。此前曾一度被业内视为 "肥肉"的医美贷和教育贷,遭到监管 强打击。

2021年6月,监管出台打击非法医 疗美容服务专项整治工作方案,中国 互联网金融协会倡议金融机构不与 任何不法医疗美容机构开展合作。在 此情景之下,消金公司明确表态暂停 医美贷业务。因"双减"政策影响,校 外培训机构与消金公司合作的教育贷 业务也受到极大影响。

金融强监管也带来政策利好。

2021年4月,央行等部门约谈腾 讯、度小满金融等13家网络平台企业, 强调坚持金融活动全部纳入金融监 管,金融业务必须持牌经营。11月,银 保监会、央行等起草《网络小额贷款 业务管理暂行办法(征求意见稿)》, 明确网络小额贷款公司的注册资本、 杠杆率、贷款金额、联合贷款出资比 例、展业范围等。

业内人士认为,这将大幅削减小 贷牌照规模,提升杠杆率占优的消金 公司市场价值。

"牌照是消费金融所绕不开的议

题。在消费金融市场上,共有互联网小 贷牌照、消费金融公司牌照两套牌照 体系;消费金融公司的牌照相对小贷 公司来说申请门槛更高,资本杠杆高, 融资成本相对低。总的来说,消费金融 牌照性价比要比小额贷款公司高。"易 观高级分析师苏筱芮对时代周报记 者分析指出。

"我们认为,消金公司牌照价值 提升,具备先发优势和股东优势的企 业有望胜出。"中信证券研报指出,在 强化消费信贷领域监管背景下,消金 公司业务经营规范性和风险管理能力 持续提升;另一方面是基于其金融牌 照的多倍杠杆优势,有助互联网企业 拓展网络融资业务。

事实上,消金行业的整体增速 正在逐渐回落。据中国银行业协会 发布的《中国消费金融公司发展报告 (2021)》,截至2020年年末,国内消费金 融公司资产规模首次突破5000亿元, 同比增长5.18%;贷款余额同比增长 4.34%。与之相比,2019年的资产规模 和贷款余额同比增速分别是28.67%和 30.5%,行业增速明显放缓。

监管加剧, 行业分化格局愈加明 显。科技巨头和金融巨头纷纷获得消 费金融牌照,获客方式、盈利模式、技 术手段都在不断升级与换代,行业或 向头部机构进一步集聚。₫

BANK&INSURANCE · 银保

数字人民币推进落地

实际上,广州、江门、佛山、惠州等城市虽未列入试点地区,但依然可以使用数字人民币进行 美团外卖支付。 时代周报记者 夏子轩 发自广州

2022年1月4日, 数字人民币(试点版) APP在安卓、苹果等各大应用市场上架,向10+1个试点地区用户开放注册。

尽管广州并不是试点城市,但依然可以实现数字人民币支付。1月5日,时代周报记者实测体验发现,下载安装"数字人民币"APP,开通数字钱包,将子钱包推送至美团APP后,美团外卖付款页面就会看到数字人民币支付选项,与微信支付、美团支付并列。

据美团方面提供名单,广州并不属数字人民币使用的外卖场景试点地区。美团相关负责人向时代周报记者解释,因数字人民币APP上线各大应用市场,美团决定不限制地区使用数字人民币支付,但并不代表所有商家都能使用数字人民币支付。

广州在数字人民币使用范围内

数字人民币设有试点城市,但只 要成功注册就可以走出试点城市,在 其他地区使用。

2021年4月,时代周报记者通过深 圳市罗湖区数字人民币试点活动成为 数字人民币的二类实名钱包用户,享 有50万元余额上限,5万元单笔支付 限额上限和10万元的日累计支付限额 上限的额序。

除二类钱包用户外,数字人民币 在钱包类型上还设有一类钱包、三类 钱包和四类钱包(非实名),每种钱包 类型对应不同支付限额,其中一类钱 包办理要求最高,交易限制也最大。

在深圳注册的数字人民币钱包,



并不妨碍在试点外地区使用。

据美团方面提供的名单,已开通美团外卖场景的试点地区包括北京、上海、深圳、成都、西安、苏州、长沙、大连、青岛、雄安新区、张家口以及海南省。

实际上,广州、江门、佛山、惠州等城市虽未列入试点地区,但依然可以使用数字人民币进行美团外卖支付。上述美团负责人表示,数字人民币还处试点阶段,除试点城市,其他城市的部分商家也支持数字人民币支付,"如果商家支持数字人民币就会在支付页

数字人民币能在非试点地区使用,但却只能在试点地区完成注册。时代周报记者发现,若此前未参与数字人民币试点活动,点击新用户注册时,系统将提示"因所在地在广州,不在数字人民币试点区域,无法注册"。

据央行此前确定的试点范围,数字人民币共有"10+1"个试点地区,包括深圳、苏州、雄安、成都、上海、海南、

长沙、西安、青岛、大连以及冬奥场景 (北京和张家口),位于试点地区的用 户可以在应用商店直接注册成为白名 单用户,非试点地区用户则暂时无法 注册。

1月5日,工信部信息通信经济专家委员会委员、中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林告诉时代周报记者:"数字人民币主要功能是提升金融便利化水平。随着数字人民币APP的上线,后续有望进一步扩大试点区域范围,让更多人参与到试点,加快数字人民币的普及。"

超50家商户连接数字人民币

数字人民币能够广泛应用,离不 开商户的入驻支持。时代周报记者实 测发现,目前,数字人民币共同面向超 过50家入驻商户开放申请。

这些商户覆盖门类广泛,包括京东、美团、京东金融、苏宁易购APP、海尔智家、小米商城等购物应用;滴滴出

行、东方航空、南方航空、深圳航空等 出行应用;饿了么、天猫超市、盒马、顺 丰速运、爱奇艺等生活应用;携程旅 行、途牛、君到苏州、春秋航空等旅游 应用。

此外, 哔哩哔哩、党费缴纳. 复兴 壹号、腾讯视频等也在入驻名单之中。

1月5日,易观高级分析师苏筱芮向时代周报记者表示,数字人民币后续试点还需要更多商户接入,以确保具有丰富的应用场景,再者还需加大对数字人民币相关知识的普及教育,通过各类激励措施培养消费者的支付习惯,使活跃用户规模不断积累与留存。

数字人民币支付场景不断丰富, 充值方式也日渐多样化。

时代周报记者注意到,数字人民 币可快捷充值的银行目前已有35家银 行可供选择,涵盖股份制银行、部分城 商行、农商行以及农信社。

除国有六大行外,招商银行、民生银行、中信银行、光大银行、浦发银行、广发银行、平安银行等股份行,南京银行、苏州银行、上海银行等12家城商行,江苏农信等4家农商行都已接入数字人民币。

"对银行而言,不需要建立金库等物理空间存储数字人民币,不需要运钞车进行调运,在柜面不需要进行点钞验钞,将降低人力成本和运营成本。"招联金融首席研究员董希淼向时代周报记者分析。

董希淼还建议,在北京冬奥会之后,将数字人民币试点扩展至更多地区,通过更广泛的测试和更深度的应用检验数字人民币的安全性、稳定性和可靠性,进一步完善监管框架,并在合适时间正式发行数字人民币。**亚**

民生信托理财产品再逾期 泛海控股负债千亿

时代周报记者 吴斯悠 发自广州

民生信托发行的理财产品再次逾期。原定于2021年12月31日前完成现金分配的"中国民生信托一至信772号荣盛地产股权投资契约型私募基金"(下称"至信772号基金")仍有剩余本金3010万元及对应收益未收到。近日,民生控股(000416.SZ)公告了上述信息。

据公告,至信772号基金由民生信托发行,民生控股2020年4月3日以自有资金投资4300万元,到期日为2021年11月19日。

就在同一天,另一只地产信托也 曝出违约。2022年1月6日,中诚信托公 告称,世茂集团担保的一款名为"2020 年中诚信托诚颐11号集合资金信托计 划"的信托产品已有6.45亿元触发到 期违约,信托涉及上海世茂建设有限 公司,该公司系世茂全资子公司。

事实上,地产信托爆雷在2021年 就已成常态。据中国信托业协会数据, 2020年第三季度,投向房地产行业的 信托资金余额为2.38万亿元,2021年 第三季度末这一数据为1.95万亿元。

2022年开年,同一天内两只地产信托均曝出违约,或是2021年地产信托密集爆雷的延续。

震荡不断

过去一年,民生信托与荣盛发展 (002146.SZ) 纠葛不断。

截至2021年9月末,荣盛发展三道 红线全部转绿:现金短债比为1.05、净 负债率58.89%,较期初下降21.29个百 分点;剔除预收账款后的资产负债率 为69.49%,较期初下降4.67个百分点。

2021年10月11日,北京市第三中院 公布一则执行裁定书,申请执行人为民 生信托,被执行人为荣盛控股股份有 限公司(下称"荣盛控股")。荣盛控股 系荣盛发展控股股东,持股超35%。

执行裁定书显示,被执行人的 6.82亿银行存款被冻结,同时需支付 对赌补偿款之基本投资收益(以6.315 亿元为基数,按照年利率11%计算,自8 月31日起至实际清偿日止〉、违约金、债 务利息及其他费用。

时代周报记者查询用益信托网信

息发现,至信772号基金首期发行于2020年2月26日。据知情人士透露及有关媒体报道,2019年8月,民生信托曾联合嘉兴泰发浩安资产管理有限公司、北京荣盛创展运营管理股份有限公司成立嘉兴泰民投资合伙企业,后两者均为荣盛控股子公司。民生信托出资6.3亿元。

民生控股在给深交所的回复中确认了此事。民生信托至信772号基金通过买入嘉兴泰民投资合伙企业(有限合伙)的合伙份额,最终投资标的为廊坊市盛宏房地产开发有限公司40%股权。该公司为荣盛发展在当地的项目公司。

对此,荣盛控股与民生信托签订 了对赌协议,约定民生信托对合伙企 业出资后投资回报的实现承担对赌 义务。

2021年11月12日,裁判文书网发布 执行裁定书,称民生信托与荣盛控股 已达成和解,故中止原公证书的执行。 因此,该部分支出得以暂不体现在荣 盛发展的合并报表内。截至第三季度 末,荣盛发展的库存现金为248.3亿元。

投资荣盛项目公司的资金难以收回,是导致至信772号产品两度逾期的 直接原因。

就在同一天,另一只地产信托也曝出违约。2022年1月6日,中诚信托公告称,世茂集团担保的一款名为"2020年中诚信托诚颐11号集合资金信托计划"的信托产品已有6.45亿元触发到期违约,信托涉及上海世茂建设有限公司,该公司系世茂全资子公司。

事件发生后,双方各执一词。世茂回复称表示"震惊",双方在贷款偿还上存在分歧。随后,世茂出现"实质性违约"的消息引发连锁反应,已发行境内及美元债券价格均出现断崖式巨跌。

事实上,地产信托爆雷在2021年就已成常态。据中国信托业协会数据,2020年第三季度,投向房地产行业的信托资金余额为2.38万亿元,2021年第三季度末这一数据为1.95万亿元,同比2020年第三季度末虽下降18.1%,但仍有较大规模。时至2022年开年,同一天内两只地产信托均曝出违约,或是2021年地产信托密集爆雷的延续。

流动性紧张加剧

除了地产行业强监管导致的项目 回款艰难外,自身及股东流动性紧张 是造成违约的另一原因。

财报数据显示,民生控股2021年前三季实现营收2630.65万元,同比下降44.12%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-265.47万元,同比大降118.05%。民生信托资金大部分无法按期兑付无疑是雪上加索

民生信托的情况类似。2020年6月,武汉金凰珠宝事件爆发,涉及多家信托机构。民生信托的融资规模更是高达40亿元。由此,民生信托当年度计提巨额信用减值损失,年度利润转负。2020年上半年,民生信托实现营收19.81亿元,净利为-3.89亿元。上述爆雷地产信托中,民生信托亦有不同程度的涉足。

为扭转颓势,民生信托已引入白酒巨头洋河股份(002304.SZ)作为战投,但最终成效如何尚难研判。

大股东泛海控股亦不容乐观。以 地产发家的泛海,曾一度以"民营金 融家"的称号名扬市场。

1996年,泛海参与设立民生银行。 目前,泛海已经取得包含银行、证券、 期货、信托、基金、保险、租赁在内的金 融牌照,构筑了一个以地产和金融为

支柱的商业帝国。 在2014年度财报中,泛海控股表示,将在继续发挥现有房地产业务优势的基础上,融合有较大发展潜力的金融、战略投资等业务板块,将公司打造成涵盖"房地产+金融+战略投资"的综合性控股上市公司。

当时,泛海控股2014年实现房地产结算收入55.37亿元,金融板块实现营收15.53亿元,较上年同期增长19.41%。

战略方案提出后,泛海控股营业 收入飞速增长,至2016年达到顶峰。营 收总额达到246.71亿元,具体来看,房 地产板块185.45亿元,金融板块60.49 亿元。

近年,泛海难以继续保持高速发展姿态。2021年前三季度,泛海控股营业收入140.97亿元,同比增长52.75%;归属于上市公司股东的净利

润亏损17.91亿元,同比减少192.73%。 在负债方面,截至2021年9月30日,泛 海控股流动负债776.79亿元,非流动 负债203.14亿元,总负债979.93亿元。

地产板块能贡献的营收有限,但投入却堪称巨量。在国内投资项目中,仅武汉中央商务区项目预计投资总额就已高达352.4亿元。除此之外,泛海还有7个规划中的海外投资项目,总预计投资金额为129.75亿美元。

巨大的资金压力下,泛海开始 断腕求生。2019年1月,泛海控股将 旗下泛海建设有限公司100%股权及 所属上海、北京项目出售给融创中国 (01918.HK),2021年6月,泛海控股又 将旗下浙江泛海建设投资有限公司 100%股权卖给融创中国。

两笔交易之后,泛海回笼逾250 亿元,但流动性问题仍未完全解决。

2021年11月28日,民生控股公告,由其香港全资子公司民生国际投资有限公司(下称"民生国际")投资的泛海控股国际发展第三有限公司(下称"泛海国际")发行的美元债计划于2021年11月23日前兑付,民生国际投资总额为368.44万美元。

泛海国际实为泛海控股在海外的发债主体。

就此,泛海控股于2021年11月24日发布公告,称已兑付美元债利息,但本金将延期至2022年3月23日兑付。

此外,泛海控股亦转让所持民生银行股权。2021年12月31日,民生银行公告,称泛海控股持有的2.16亿股权已被转让给厦门国际银行。

对泛海而言,民生银行功勋卓著。公告显示,泛海曾多次向民生银行申请融资及贷款展期。消息人士告诉记者,自2018年6月至2021年年末,民生银行通过包括中国通海国际金融有限公司、泛海控股股份有限公司、武汉中央商务区股份有限公司等"泛海系"企业,共放出人民币贷款超过200亿元,其中41亿元贷款被列为"关注类",展期65亿元。

在上述因素叠加下,违约不可避免。但无论是至信772号基金,还是泛海美元债,一旦出现逾期,作为投资者的民生控股及其全资子公司民生国际都直接受其冲击。**፲**

1942

FINANCIAL INSTITUTION · 机构

向好业绩不敌"空弹"影响力中信证券带动卖方新格局?

时代周报记者 黄坤 发自上海

刚刚披露年度业绩预告的中信证券(600030.SH),虽未能凭借财报数据激起水花,却因释放两个"空弹",将自己送上了财经头条。

1月7日,贵州茅台(600519.SH)股价继续下挫,继前一交易日跌破2000元后,截至收盘时报于1942元/股,跌

有市场人士称,贵州茅台近两日的弱势表现与中信证券的"下调"研报不无关系。1月6日开盘前,中信证券曾发布研报称,下调贵州茅台2021年净利润增速预测至11.4%,原预测增速为13%。预计2021—2023年每股收益分别为41.42元、45.95元、50.87元,原预测为41.92元、46.56元、51.87元。

此前一天,新上市的"期货龙头" 永安期货(600927.SH) 开盘大幅下跌,也被一些业内人士解读为与中信证券1月4日发布的看空研报《期货龙头,但不便宜》有关。永安期货不得不连发公告回应"开门黑"。

尽管从理性角度讲,中信证券的看空研报并非是造成上述两只股票下跌的根本原因,但作为"券商一哥",标杆效应不容小觑,业内更关注的是,会否自此打破长期抱团看多的卖方投研格局。

2021年净利继续增长

1月4日晚,中信证券发布了一份2021年度业绩预增公告。内容显示,预计2021年,中信证券实现归属于母公司股东的净利润和归属于母公司股东的净制除非经常性损益的净利润均不低于2021年前三季度水平,即分别不低于人民币176.45亿元和人民币175.31亿元,较2020年全年增长分别不低于18.41%和17.66%。

公告中还称,因中信证券2021年 度财务核算工作尚未最终完成,该年 度净利润准确金额暂时无法确定。有 中信证券业务人员告诉时代周报记 者,"此次业绩预告主要是为了配合 公司配股而发,具体数据要等年报期 披露。"

2021年11月26日,中信证券配股公开发行证券事项获中国证监会核准批复。根据证监会关于配股公开发行的相关规定,上市公司须符合最近三



个会计年度连续盈利等发行条件,故中信证券提前公布了年度业绩预增。

从"全年净利不低于前三季度"的表述中,不难发现中信证券在2021年第四季度大概率盈利,最起码没有亏损,"券商一哥"的地位继续坐稳。

此前,国泰君安分析师曾在研报中预计,中信证券2021年度归母净利润有望达到206.66亿元,同比增长38.68%,盈利能力稳定向上。

中信证券自称,公司2021年度各项业务均衡发展,稳步增长。据三季报的数据,2021年前三季度其经纪业务手续费净收入109亿元,同比增28%;投行手续费净收入56亿元,同比增24%;资管业务净收入86亿元,同比增60%;投资收益160亿元,同比增4%。

券商整体业绩向好

岁末年初,时代周报记者梳理发现,不少卖方机构都对A股券商业绩进行了预测。

"经纪业务方面,2021年两市日均交易额超过2015年创历史新高;投行业务方面,2021年524家公司IPO,融资规模5437.73亿元,同比增长13.17%。"信达证券日前预计,2021年券商业绩在2020年高基数下确定性继续增长,预计全年证券行业总营收与净利润将实现20%的同比增长。

国信证券指出,在中性假设下,预 计2021年上市券商摊薄ROE为9.5%, 较2020年提升1.6个百分点,为近5年来最高值。由于A股机构化程度仍在不断加深,全面注册制有望在2022年进一步推进,预计2022年券商ROE将进一步提升。

光大证券在《2022年券商行业 投资策略:莫道春意晚,暖风正当时》 的研报中称,得益于净利润率的持续 上升,券商ROE由2018年的3.56%上升 至2021上半年的7.82%(年化数据), 头部券商ROE平均在10%以上,展望 未来资本市场活跃度提升,券商行业 业绩有望维持高增。中性假设下,预测 2022年券商行业营业收入和净利润 将实现8%~12%的正增长,行业ROE 预计在7.9%以上。

个案关注也有,譬如对拥有"流量积累"的零售券商龙头东方财富(300059.SZ),中信建投非银分析师日前发布研报预测,2021年收入为131.1亿元,同比增长59.1%;净利润为85.1亿元,同比增长78.1%。2022年目标市值可达5328亿元,更大胆预测2030年的收入可达到723.3亿元,归母净利润可达到474.5亿元。

东方证券(600958.SH)也获得多家机构关注。广发证券在研报中称,维持东方证券"买入"评级,目标价位18.78元,其预测东方证券2021年归母净利润为56.91亿元,同比增长109%;华创证券则给出更高预测,预计东方证券2021年归母净利润为58亿元,同比增长113%。

华西证券分析师预测,广发证券(000776.SZ)2021年归母净利润118亿元,同比增长17.55%;1月5日,信达证券给予广发证券"买入"评级,"2021年7月内部提拔的新管理层团队年轻且专业度高;大财富业务优势突出,利润贡献超50%。"

看空研报背后趋势

短短一周内,中信证券两篇研报 在投资圈内刷屏,主要原因在于其一 反常态的"看空"叠加了相关股票价 格下跌。

2021年年初,中信证券曾在研报中将贵州茅台的1年目标价调至3000元/股,维持"买入"评级。彼时,贵州茅台股价一路大涨,攀上历史高点,一度超过2600元/股,但与目标价尚有差距,且越来越远。

相对来说,永安期货的股价表现 更为剧烈,新年以来突然连续两日跌停。寻找诱因,中信证券1月3日刚巧发 布的看空研报自然归于其中之一。事 实上,若理性分析,如沪上一位基金经 理对时代周报记者分析所言,中信证 券的这份研报并非是永安期货股价 下跌的根本原因,该股上市以来连涨 数日,最高价距离发行价已经翻倍,涨 幅达到132%,动态市盈率高于A股另 两家期货公司,价值回归也属正常。截 至1月7日,永安期货动态市盈率为39 倍,南华期货(603093.SH)为35.8倍, 瑞达期货(002961.SZ)为20.8倍。

看空研报的"不正常"源于行业 内单边唱多的惯例。卖方研究观点出 现分歧也本该是自然现象,但由于近 年来出现了不少"奇葩"研报,市场对 标新立异的质疑声越来越多。

近日,国盛证券因去年发布的一份"玄学研报"刚受罚。2021年10月,国信证券也曾因研报预测宁德时代(300750.SZ)2060年业绩被深圳证监局采取了出具警示函的行政监管措施,称"部分假设不够审慎,分析逻辑不够严谨"。

"中信证券的两份看空研报或开启2022年卖方研究一个新的趋势。在向财富管理转型的大背景下,卖方研究不再单边看重佣金捆绑的利益,转而更重视客户服务,客观理性的观点和建议有望越来越多,自然看空研报也会越来越多。"沪上一位券商首席分析师对时代周报记者说。■

复盘中信证券三次看空:并不都准

在经历2022年"开门黑"之后,有 "期茅"之称的永安期货(600927.SH) 终于止跌。

在A股市场,看空研报向来罕见。 某位知名分析师1月6日告诉时代周报 记者:"卖方研究看空确实不多,主要 与行业生态有关。"

值得一提的是,关于永安期货这份看空研报并非中信证券(600030. SH)首次"吃螃蟹"。

永安期货 "过山车"

2021年12月23日,永安期货在A股主板挂牌上市,发行价为17.97元/股,发行市盈率为22.98倍。

永安期货备受市场看好,上市首日,即大涨44.02%。此后5个交易日,股价持续一字涨停。

转折发生在2021年12月31日。这一天,永安期货开盘后不久即打开涨停,并在尾盘触及跌停,收报37.52元/股,跌10%。

2022年1月4日,元旦节后首个交易日,永安期货经历"开门黑",再次跌停,收报33.77元/股,全天成交31.45万手,成交金额10.73亿元,换手率21.61%。

对于次新股的大起大落,市场虽然早有预期,但永安期货连续跌停,

市场关联到了中信证券在元旦假期"加班"发出来的一份研报上。这份研报成为市场投资者的热议话题。

1月3日,由童成墩、薜姣、陆昊、邵子钦、田良等5人联名发布一份名为《期货龙头,但不便宜》的研报,给予永安期货"卖出"评级,取估值上限对应每股目标价为22元。

中信证券研报指出,永安期货作为A股主板上市的第三家期货公司,净利润和净资产行业第一;从一年以上的时间维度来看,商业模式和估值可能和证券公司趋向一致,"当下我们额外给予公司50%的估值溢价,预计未来一年合理估值区间为225亿~320亿元。"

不难看出,中信证券研报仍然高度肯定了永安期货的行业龙头地位,但也强调了它所面临的挑战。

2018年以来,永安期货经纪业务市场份额总体处于下滑趋势,其中在上期所的市场份额从2018年的2.3%下降至2021年上半年的1.4%;在郑商所的市场份额从2018年的2.4%下降至2021年上半年的1.7%;在大商所的市场份额从2018年的3.0%下降至2021年上半年的1.8%;在中金所的市场份额从2018年的2.2%下降至2021年上半年的1.85%

此外,永安期货的佣金率水平也 面临较大压力,下滑趋势与行业一致, 只是绝对水平明显低于同业公司。

时代周报记者梳理,券商等卖方研究机构对期货行业的关注一直较少,同样作为A股上市公司的瑞达期货(002961.SZ)和南华期货(603093.SH),亦罕有卖方发布研报关注。

1月6日,沪上某私募投资经理对时代周报记者分析表示,期货在A股市场本就属于小众行业,且前面两家期货上市公司市值长期在百亿元徘徊,卖方研究没有重点覆盖也属正常。

中信证券三次看空

值得一提的是,"卖出"评级的罕见,与A股的独特生态也息息相关。

虽然有融券等工具,但A股还是 缺乏做空机制,加上卖方研究所对于 基金重仓股的"忌惮",让不少分析师 奉行"看破不说破"的行业之道。

"看空者勇气可嘉,但很容易造成 里外不是人的局面。"上述私募投资经 理告诉时代周报记者。事实上,不仅仅 是永安期货的股吧,瑞达期货和南华 期货股吧中也有投资者"怒怼"中信 证券。

时代周报记者长期观察, 卖方研报因"看空"引发的风波中, 中信证券"出场"的次数最多。事实上, 此次研报中署名首位的童成墩, 也曾在2019年3月7日发布看空中国人保(601319.SH)的研报。

"预计未来一年潜在的下跌空间 超过53.9%。"童成墩在题为《财险龙头, 但A股显著高估》的研报中首次"屠 龙",连标题的画风都与此次颇为相似。

这份研报指出,中国人保2019年合理估值为2378亿元人民币,对应2019年1.42倍PB,14.9倍PE。而2019年3月7日,中国人保股价涨停,收报12.83元,总市值5674亿元。

事实上,关于中国人保的这份研报,彼时在业内颇受好评,原因主要在于其从A、H股两地的溢价情况出发,强调在此刻提示中国人保A股风险的必要。2019年3月7日,中国人保A股股价已近13元,但同日,其H股股价却不足4港元,疯狂的资金仍在不断助推两地溢价率。值得一提的是,这份研报在看空中国人保A股的同时,给予中国人保H股"增持"评级。

不过,中信证券也曾因"看空"遭 遇尴尬。

2007年3月22日,中信证券发布一份《值得警惕的非正常高增长》的研报,看空当时的深发展A(000001.SZ,现在为平安银行)。在这份研报中,深发展A的目标价为8元/股,这相比研报发布前,深发展A19.89元/股的价格下调幅度高达60%。果不其然,现实打脸。遭遇"看空"的深发展A在大牛市背景下股价一路狂飙,当年一度上涨至48.98元/股。

53.9



13

2021年A股IPO降温 注册制引领良币驱逐劣币

时代周报特约记者 菡萏 发自上海

2021年,资本市场改革持续深化, IPO全面注册制呼之欲来。

这一年的IPO市场降温,较2020年爆发式增长有所回落。时代周报记者统计,2021年共有447家企业A股上会,同比下降27.7%。其中,407家企业成功过会,过会率达91.05%,较2020年下降6.85个百分点。5家公司IPO暂缓表决,28家公司遭遇否决(暂缓审议后更新状态的企业计为更新后状态),被否率为6.26%,是2020年的4.29

2021年,创业板依然是企业上市首选阵地,共205家企业冲击创业板IPO,过会率高达94.63%。这一过会率虽较2020年略有下降;科创板紧随其后,共有156家企业选择此地上市,相比2020年减少超过1/3,其中142家企业过会,7家被否,4家暂缓审议,3家取消审议,过会率为91.03%。

此外,2021年的深沪主板共有 86家企业上会,数量最少,但被否率 最高。72家企业过会,13家企业未 通过审核,2家取消审议,过会率仅

监管趋严是2021年IPO市场降温的主因。"这是监管将部分存在信披隐患的企业阻挡在市场之外的结果。"香颂资本执行董事沈萌向时代周报记者表示。

龙头企业的IPO之旅

2021年,不乏龙头企业冲击A股 IPO。 中国电信(601728.SH)和中国 移动(600941.SH),两大巨头合计拟 募集资金超千亿元。

2021年8月,中国电信抢先一步在A股上市,实际募资537.27亿元。中国移动将于2022年1月5日登陆上交所,拟募集资金560亿元。这一募资额打破近十年A股IPO纪录,A股也将上演运营商三巨头齐聚的盛况。

2021年12月15日登陆科创板的百济神州(688235.SH),扣除新股发行费用后,募集资金净额为216.3亿元(行使超额配售选择权之前)晋升为美股、港股、A股"三地上市"第一药企。

不过,百济神州上市首日即跌破发行价。2022年1月4日,百济神州收报141.97元/股,较192.6元/股的发行价已大跌26.29%。

2021年全年,16只新股上市首日破发,生物医药股破发亦非孤例。除百济神州,成大生物(688739.SH)上市首日大跌27.27%,南模生物(688265.SH)首日大跌18.02%,这些案例直让市场惊呼"新股不败神话破灭"。

2021年,也有三度冲击上会但最终仍然上市未果的极端案例。

2021年1月,林华医疗被暂缓审议;3月上会前夕,又因相关事项需进一步核查,取消审议;5月,第三次上会的林华医疗首发上会未获通过。

向全面注册制时代迈进

2021年A股IPO市场的诸多非常现象值得关注,主板IPO项目削减、被否率陡升、新股上市首日破发频出等均引发业内思考。

2021年,A股IPO发行情况整体

运行良好,上市企业数量和募资额均保持增长。Choice数据显示,2021年A股新上市企业524家,同比增长20%;合计募资金额超过5400亿元,同比增长13%。这些数据表现均创下近10年新高,其中,注册制下上市企业占比超七成。

业内人士分析,注册制逐渐落地推广,进一步撬动资本市场活力。

注册制在平稳推进,由科创板延伸至创业板,资本市场制度体系日趋完善。2021年年底召开的中央经济工作会议中明确提出,要抓好要素市场化配置综合改革试点,全面实行股票发行注册制。

证监会主席易会满公开表示,全面实行注册制的条件已逐步具备,证监会正抓紧制定全市场注册制改革方案,扎实推进相关准备工作,确保这项重大改革平稳落地。以上均意味着2022年A股资本市场即将迈入全面注册制时代。

全面注册制时代将进一步完善资本市场的生态建设。注册制"快进快出"节奏及入市门槛的降低将加快A股IPO节奏,为资本市场注入新鲜活力,上市壳资源不再是市场稀缺。

另一方面,不同于核准制上市退市条件都颇为繁琐的特点,注册制下企业退市门槛也有所减低,能够缩短某些营收业绩股价均差的不良企业被市场淘汰的进程;同时配套券商对预备上市公司的考查,增强对中介结构的监管。

沈萌向时代周报记者表示,全面 注册制是资本市场深化改革、建立良 性市场秩序的关键,以信披为核心的 全面注册制,将更好服务企业和投资者,为企业和投资者的"双赢"奠定基础。

可以预见的是,注册制全面推行, 优质企业上市更易,劣质企业退市出 清速度加快,这些都将促进市场生态 合理化、正常化。不过,这些变化也将 提高对散户投资鉴别能力的要求,机 构资金的市场规模将呈现扩大趋势。

终止审查企业飙至251家

2021年的资本市场,改革举措不止如此。

2021年,证监会修订科创板科创 属性评价指引,主要强化拟IPO企业 股东核查,持续对首发企业开展现场 检查,提高IPO招股说明书质量,督促 中介机构提高执业质量,归位尽责等。

这一年的1月,证监会发布《首发企业现场检查规定》。它的实施也引发了IPO申请企业撤回潮。数据显示,2021年终止审查企业数量为251家,2020年仅有82家终止审核。

2021年9月,证监会出台发行承销新规,完善科创板和创业板新股发行定价相关业务规则,推动新股发行定价合理化、市场化,进一步优化注册制新股发行承销制度。

上述一系列措施对优化A股市场 的整体生态、估值水平及常态化运作 等,都影响深远。

"全面注册制后,IPO门槛进一步降低,但仍需制定和完善法规防止少数企业利用规则进行有损市场和投资者利益的行为,建立更完善制度也是为了更好地发展。"沈萌向时代周报记者表示。

83.72

洋葱集团创始人李淙:

以三大科技方向落地产品 抢跑消费升级下半场

2021年11月16日,在由广东时代 传媒集团主办的第十四届时代营销 盛典上,品牌管理公司洋葱集团创始 人李淙荣获时代营销盛典年度新锐

作为拥有20余年消费业经验的业界老兵,李淙兼具生意人的务实与艺术想象力的双重气质。在李淙带领下的洋葱集团,发展轨迹也带有创始人的独特印记。

一个品牌管理集团的务实与前卫

李淙的身上带着广州人所独有的殷实基因,在500强消费品企业的多年工作经验,则让他积累了深厚的行业资源。而在低头沉心耕耘业务的同时,李淙还能放眼未来、精准预判市场趋势并部署集团业务。

从前期做供应链到建立洋葱集团独有的生态体系闭环,李淙坚信"产品是一家企业的生命线,而供应链是决定产品生命力的源头。"依托于在前期供应链上游的资源积累,洋葱集团通过投资全球范围内的智能化工厂、合作科研中心以及品牌实验室,在自研品牌业务方面形成了强有力的技术壁垒。

从2015年成立以来,李淙带领洋 葱集团经历了从贸易公司、跨境电商 平台再升级为品牌生态公司的过程, 在他的预判和前瞻性目光下,洋葱集 团的转型每一次都能踩准风口并稳 抓机遇。刚刚起步时,在海外买家纷 纷涌入中国、跨境电商成为蓝海市场 的背景下,洋葱集团成功创立并获得 高速发展。

但李淙并不满足于跨境搬运工的模式,在意识到市场稀缺的是优质的供应链和品牌资源后,李淙坚持以品牌为本、可持续发展的理念,以深化跨境贸易的海外供应链为业务重心,并基于自身历年积累的品牌营运和孵化

经验,开始打造洋葱集团的自有品牌。

而后,定位于全球品牌管理的洋葱集团迎来了新消费时代——国内消费群体的消费习惯,经历了—个从追逐国外大牌,到回归实际需求、关注产品性价比与品牌文化内容的过程。李淙提出了"每一个新需求都将成为新的黄金赛道""新浪潮下消费需求的商金赛道""新浪潮下消费需求的的变化",于是洋葱集团在新消费品牌的变化",于是洋葱集团在新消费品牌的变化",于是洋葱集团在新消费品牌的变化",于是洋葱集团在新消费品牌,致力于发掘和研发能够体现新生代人群价值主张及生活态度的品牌,希望成为年轻人喜爱的潮红品牌梦工厂。

作为一个拥有灵敏市场嗅觉的 创始人,李淙把拥抱变化写进了洋葱 集团的价值观,而他对市场的预判、 对行业发展动向的前瞻,也都顺应了 时代需求的发展。

洋葱集团的每一次战略升级,都 瞄准了当下消费者的需求,稳踏时代 的风口。

李淙对于市场的前瞻性在于,永远在捕捉消费转型和消费变化的每一个风口,从点到面,从消费需求、供应链、市场心态的变化情况,提出了从需求到心理再到供应链的整体组合,体现出创始人对一个项目未来的判定。

聚焦三大科技赛道 切入消费升级下 半场

眼下,消费升级刚刚进入了下半场,李淙这位"捕风人"又将如何带领洋葱集团抢占未来的潜力赛道?

在这次的专访中,李淙提及消费 升级的上半场太过注重营销,指出了 "先流量、后运营、最后才是产品"的 弊端,他认为,"好产品会说话",消费 升级的下半场重心需要倒置为第一产 品,第二运营,第三流量。

"产品前置"的思维以及客户群体对品牌品质的追求,驱动洋葱集团

在研发端上投入更多,包括在外部合作上选取行业内尖端的生物科技公司成为战略合作伙伴;在内部人员配置上,形成研发端更全面的人员架构;以及在自研品牌的供应链资源匹配上不断契合。

基于对未来人们生活场景的研究,李淙一直在思考什么是未来5—10年不会改变、真正对消费者身心有价值的事。在他看来,"功效求美""健康生活""懒人经济"将是消费升级下半场的三大需求方向,而这三大需求,只有在科技的加持下才能顺利展开。"只有当科技赋能时,日用品才能为消费者提供足够的效用,而不是消磨消费者的耐性。"李淙说道。

一、"功效求美"需求下的"生 物科技"

提及消费升级下半场洋葱集团 切入的赛道,李淙首先跟我们讲述了 "功效求美"需求下进军"生物科技" 赛道的思考。

"当下护肤保健,宣传的是营销功效还是实际功效?过去的产品太讲求营销,产品驱动力弱;而一切功效求美的本质是产品在安全的前提下,快速为消费者带来他所期待的结果;那么就必须在技术有壁垒、研发上有突破。"在李淙看来,未来的护肤、保健品,一定是以科技成分为主导,重研发投入的产品。

在李淙的思考前提下,洋葱集团亦十分注重产供研端的合作,寻求世界范围内国家领先级别的实验室及研发机构,联合注资研发出具备功效安全、稳定的功能护肤与保健产品,并逐步涉猎到轻医美级别。正如他所说,"未来,随着监管与研发变得越来越安全,信息越来越通透,成本越来越低廉,轻医美一定会成为新消费市场的主流类目。"

在生物科技赛道里,洋葱集团将

重点寻求两大科技方向的突破: 再生科技、修复科技。围绕着这两大科技方向,持续推进蛋白类、酶类、细胞类技术的产品落地。

二、"懒人经济"需求下的"智 效科技"

作为一家品牌公司创始人,李宗始终在研究什么是好产品。

未来人们的家庭生活中,用什么样的日化家居产品能满足生活需求? 在李淙看来,未来人们的生活状态必定是越来越懒的,懒人经济下催生的消费需求,将会以"智效科技"为主导。

在他眼里,"智效"这个词不仅代表"智能",还包括"高效"。未来的家居产品一定是智能状态如机械臂、扫地机器人吗?不一定,一个即用即抛自带清洁功能的马桶刷、洗衣柔顺固色抑菌四合一的洗衣凝珠,只要能满足傻瓜式使用、高效解决家居问题的产品,即是他认为的"智效"类解决方案。

三、"健康生活"需求下的"健 康科技"

在交流过程中,李淙还提及最近 在查阅的一些数据观察报告,并与我 们分享了数据背后他的一些思考。

在报告资料中,接近六成90后存在养生意识,同时超过三成已经付诸实践。与以前注重功能性饮食的单一维度不同,当下养生潮流包含了从内到外,"身、心、灵"的三重关照。

李淙提到,可持续的健康生活方式,将成为未来主流的消费需求之一。健康食品如冻干零食、代餐、益生菌、奇亚籽、植物基等新超级食物,也会成为主流食物外的重要补充。"低脂低卡、少盐少糖、高营养高纤维、干净的配料表",这些关键词是李淙提及健康食品布局的重点。

在推进布局健康食品外,李淙还 提到身体、精神及灵魂的多维度疗愈。 LUCA BRAND品牌矩阵下以家庭轻运 动为主线的 "TENKOU FIT",提供轻量级的活力运动产品;由"单身/宅经济"催生的一人食品牌"孤食时光",首创"快食随心配"模式,多元搭配的全球美味让一人食的时光变得丰富而

在李淙看来,健康需求表层下, 是人们对生活方式和人生可能性的 不断探索,李淙及他的团队,也将围 绕着这一赛道不断探索和挖掘品牌 及产品的解决方案。

关注LTV 用户口碑是最好的营销

在洋葱集团LUCA BRAND的布局中,除了以"生物科技""健康科技""智效科技"三大科技方向落地产品,李淙还多次提及品牌要更密切关注用户全生命周期,着重挖掘细分品类下的用户场景需求,在碎片化的品类下,或将开发以性别或年龄段划分的产品类型。

在社交化营销方面,洋葱集团已建立了74.5万的KOC私域流量运营体系。通过KOC,洋葱集团将深度触达消费者、获取精准的消费者使用反馈、及时更迭反哺品牌价值构建,并从中产生大量的口碑裂变和口碑扩散,以好产品驱动品牌口碑。同时洋葱集团将在明年发力投入建立微信小程序等更多私域化连接站点,更加直面消费者。

科技正在改变人们的习惯、效率和成本,也因此,李淙坚信科技型产品将是消费品行业的主流大势。未来,洋葱集团将继续与丰富的优质供应链资源合作、深入钻研产品,通过科技创新为消费者提供有技术壁垒的高质量产品,提升消费者的生活品质。

参考资料:

《年轻力中国 文化洞察及商业启示报告》,普华永道

(文/李馨婷)

股价先涨为敬 新冠口服药捧红原料药企

时代周报记者 韩利明 发自上海

编辑/温斯婷 版式/柳叶 校对/王嶂驰 蔚然

1月6日,雅本化学 (300261.SZ) 复牌,最终报收18.81元/股,跌1.83%,总市值181.20亿元。

因股价波动异常,雅本化学分别 于2021年12月23日、12月30日收到深交 所关注函,并于12月29日开市起停牌 核查。

消息面上,雅本化学股票波动异常或与卡龙酸酐(又称"卡隆酸酐",Caronic Anhydrid)有关。卡龙酸酐是合成PF-07321332的中间体之一,3CL蛋白酶抑制剂PF-07321332和低剂量利托那韦为辉瑞(PFE.US)新冠口服药Paxlovid的有效成分。

1月5日晚间,雅本化学发布《关于深圳证券交易所关注函的回复》和《关于公司股票停牌核查结果暨复牌公告》(以下统称《公告》)表示,公司未与辉瑞签署任何合作协议,与其不存在任何合作关系,未向辉瑞供应卡龙酸酐及其衍生产品。

西南证券预测,全球口服新冠药物市场规模为数十亿至上百亿美元。新冠口服药成为新冠肺炎疫情下的又一个超级风口,这也使得与新冠口服药相关的原料药和中间体成为市场追

部分热情高涨的股民更纷纷在 投资者互动平台询问可能生产辉瑞口 服药原料药的公司,试图挖掘辉瑞更 多潜在供应商。其中,阿拉丁(688179. SH)、河化股份(000953.SZ)、山河药辅 (300452.SZ)等均已否认生产卡隆酸 酐。新和成(002001.SZ)则表示,公司 尚未直接与辉瑞签订业务协议。

时代周报记者统计发现,上述企业在辉瑞Paxlovid获批前后,股价均呈8%~36%的上涨幅度。有不愿具名的券商分析师向时代周报记者直言:"原料药市场并不稀缺,更多的是游资炒作。目前全球新冠肺炎疫情反复,国内多地确诊数上升,市场情绪叠加逻辑可靠,游资就会进场炒作。"

股价"先涨为敬"

1月5日,雅本化学发布《公告》澄清,公司拥有合成卡龙酸酐的一种合成工艺专利(专利号: ZL.201410364816.2),由于国内化工企业众多,不排除存在其他公司拥有其他卡龙酸酐合成工艺路线的可能性。

产能方面,雅本化学表示于2021 年10月25日实现卡龙酸酐量产,月 产规模达20吨,近期产能利用率为 70%~80%。目前卡隆酸酐及其衍生 产品的客户主要为国内客户及印度客 户,尚无法确定卡隆酸酐及其衍生产 品是否间接供给辉瑞公司。

截至2021年12月31日,2021年度 卡龙酸酐及其衍生产品的销售收入为 2700.73万元(不含税),占公司本年度 营业总收入的比例约为1%~2%。同期 在手订单金额为6354.08万元(不含税)。

雅本化学是一家医药及农药精细化学品定制生产商,致力于高端化学技术的研发。2021年年底,雅本化学的股价在不到两个月时间内最高上涨接近3倍,尤其在2021年12月20—28日的7个交易日内,雅本化学斩获了4个涨停板,引发市场关注。《公告》显示,雅本化学在2021年12月20—28日连续

7个交易日,收盘价格涨幅偏离值累计 达105.66%,受到我国农药中间体和医 药中间体行业发展的共同影响。

作为雅本化学的竞争对手,据国家知识产权局数据,尖峰集团(600668. SH)为卡隆酸酐新合成方法专利的另一拥有者,同样被投资者联想为辉瑞新冠口服药中间体的供应商。在2021年12月27—30日连续4个交易日内,尖峰集团连收4个涨停板,累计偏离上证指数39.99%。

"孙公司上海北卡于2013年3月出让'蒈醛酸内酯、卡龙酸、卡龙酸酐及其关键中间体的新合成方法'的生产专利(申请号:2011102478118)。而早期发明的'卡隆酸酐的新合成方法'的专利(专利号:ZL201010609467.8)的工艺路线收率较低,成本偏高,不具有竞争优势。"尖峰集团于2021年12月31日披露上述信息。

2021年,上海北卡的卡隆酸酐销售收入约为1260.37万元,约为尖峰集团2020年度销售总收入的0.39%。尖峰集团表示,销售客户全部为国内客户,无法确定客户的用途。

时代周报记者就卡龙酸酐产能 及业务开展等事宜,多次致函致电尖 峰集团和上海北卡,相关负责人均表 示不方便透露。

原料药企业欲分一杯羹

中国作为全球最大的原料药生产国和出口国,国内原料药企业也成为新冠口服药带来的市场红利的直接受益者。尽管消息真假不一,但也反映出市场对中国原料药企从巨大的新冠口服药市场分一杯羹的急切心理。

1月3日,歌礼制药(01672.HK)公告称,拥有中国唯一通过生物等效性研究获批上市的利托那韦口服片剂,于2021年9月获国家药监局批准上市。此外,两条抗新冠肺炎药物管线ASC10和ASC11,将分别于今年上半年和下半年向中国、美国等国家提交临床试验申请。

105.66

3

森萱医药 (830946.BJ) 也被投资者联想为辉瑞新冠口服药利托那韦中间体的供应商,于2021年12月29日、30日连收两个涨停板,随后5个交易日股票涨幅达到30%。

不过,森萱医药已声明公司未与 辉瑞公司签订利托那韦医药中间体相 关购销合同,未向其供应利托那韦系 列中间体,公司销售的利托那韦系列 中间体主要应用于抗艾滋病原料药利 托那韦的合成。

因生产溴乙腈,飞凯材料(300398. SZ) 也引发了投资者的联想。溴乙腈是合成辉瑞新冠口服药的另一重要的中间体。飞凯材料相关负责人告诉时代周报记者:"公司的医药中间体有用到辉瑞等公司的上游原料药厂中,是否有用到新冠口服药中,属于客户的商业信息。"

关于目前溴乙腈的产能和订单情况,上述负责人则对时代周报记者表示不方便透露。

广生堂(300436.SZ)也曾自曝开发新冠口服药小分子3CL蛋白酶抑制剂,公司股价连续两个交易日涨停。随后,广生堂收到深交所关注函,在回复关注函中,广生堂表示上述项目尚处于临床前研究阶段,已获得预选的临床前候选化合物。面



LISTED COMPANY · 上市公司

时代周报



祝义财最后一搏

出资2500多万元收购总资产7000万 元的地方国企南京罐头厂。这一收购 让祝义财尝到了甜头。两年后, 雨润低 温肉制品销售额和市场占有率跃居 全国第一。

←≰上接P1

品市场。

从白手起家到急剧没落

义才,安徽桐城人。

此后数年,祝义财长袖善舞,多 次出击,大举并购,迅速扩大规模。 2001年, 祝义财以8.8亿元身家位列福 布斯中国富豪榜"2001中国大陆100 首富企业家"第53位。

2002年, 雨润集团开启多元化, 将产业拓至地产、建设、物业、酒店等 领域,"雨润系"初见雏形。2014年, 祝义财以315亿元身家位列"胡润百 富中国富豪排行榜"第26位。当年,比 亚迪王传福、新希望刘永好, 分别排 名第28名和第30名。

祝义财和他的"雨润系",一时 风光无两。此时, 雨润集团已是拥有 下属子(分)公司300多家、员工近13 万人的大型民营企业集团。

"雨润系"规模庞大, 但只有主 营业务肉制品营收最为稳定, 地产等 产业板块一直未能独善其身。同花顺 iFind数据显示, 雨润食品自2005年 上市后, 主营业务收入2010年最高超 300亿元, 随后逐年下滑, 2015年后 已无法维持200亿元水平。

市场份额收缩之际, 致命打击接

踵而至。2015年3月,中央商场公告称, 检察机关于3月23日起,对董事长、实 际控制人祝义财执行指定居所监视 居住的强制措施。

祝义财被监视居住,庞大的"雨 润系"顿时风雨飘摇。多米诺骨牌效 应呼啸而来,不少金融机构抽贷,资 金链开始紧绷,正处高速发展的"雨 润系"陷入停滞。

投资者用脚投票,"雨润系"旗 下两家上市公司股价在2015年跌入 谷底。中央商场股价从最高点41.94 元/股跌至11.17元/股;雨润食品则 从4.14港元/股跌至1.65港元/股, 跌 幅均超60%。

债务危机随后爆发。2016年, 江 苏省金融办和主要债券金融机构召 开专题会议,要求金融机构将"雨润

系"的贷款本息延期至2017年12月20 日。延期也无法帮助"雨润系"全身而 退。2017年年底,部分金融机构将"雨 润系"相关债券纳入不良贷款,大部 分金融机构选择将贷款计提坏账。

翻盘率几何?

祝义财孤注一掷, 力赌"雨润系" 翻盘。

据重整方案,650亿元债权对应 雨润精选估值1750亿元进行转股,转 股价为17.8元/股,对应市盈率35倍。

转股后, 雨润集团旗下122家公 司债权人将持有雨润精选37.29%股 份, 雨润集团持股33%, 战略投资人 持股7%, 7.15%股份进入1号预留池、 15.56%股份进入2号预留池, 分别用 于有财产担保债权、建设工程优先受

偿债权实施股份补偿。

截至2020年11月16日,上述122 家企业总负债1083.5亿元、资产账 面价值500.19亿元、资产评估价值 630.18亿元、资产清算价值292亿元。

祝义财2015年被采取强制措施, 市场一度将这理解为"雨润系"失控。 2019年1月, 祝义财解除监视居住, 重 新执掌雨润,但"雨润系"已积重难返, 堆积大量经营问题。

旗下两家上市公司的业绩表现, 亦能证实这一判断。财务数据显示, 中央商场2021年前三季度实现营收 23.89亿元,同比增长23.89%。但是, 该公司的扣非后归母净利润依然为 负,亏损2963.80万元。

雨润食品的日子也不好过。雨润 食品管理层在2021年半年报中指出,

虽然至2021年6月30日仍处净负债状 态, 但在重整公司不再纳入合并范围 下,净负债情况比2020年12月31日已 有大幅改善。

半年报数据显示,截至2021年6 月31日, 雨润食品总资产为13.42亿港 元,总负债为15.81亿港元。雨润食品 管理层表示,经济情况有所好转,有信 心让公司从净负债回到净资产状态。

食品业务是祝义财的发家源头, 也是他现在的翻身之本。经管理人申 请, 2021年4月, 南京市中院裁定对 雨润集团等78家公司进行实质性合 并重整。时代周报记者查阅名单发现, "雨润系"78家合并重整公司涉及食 品业务的公司有32家,占比超40%。

在本次重整方案中, 祝义财翻盘 最大的倚仗是雨润精选。天眼查数据 显示, 雨润精选成立于2020年12月31 日, 注册资本为1000万元, 经营范围 包括食品经营、食品添加剂生产、食 品生产等。雨润集团认缴900万元, 祝 义财实控的江苏地华实业集团有限 公司认缴100万元。

重整方案显示,"雨润系"482 家公司将整体纳入经营方案, 并通过 对股权结构调整形成以雨润集团为 核心控股平台的股权架构。482家公 司中, 涉及食品业务公司有333家。其 中, 275家公司将纳入雨润精选。

市场竞争激烈, 雨润精选前景 几何充满不确定性。雨润同业竞争对 手双汇今年业绩亦表现不佳。公告显 示, 双汇发展(000895.SZ) 前三季 度营业总收入为510.44亿元,同比下 降8.46%; 归母净利润为34.53亿元, 同比下降30.08%。"南雨润、北双汇", 风光难再。

1月5日, 中央商场报收2.99元/ 股, 跌2.29%; 雨润食品报收0.970港 元/股, 跌9.35%。

湖北前首富高调回归 律师: 无罪释放关键在未虚构并购事实

时代周报记者 何明俊 发自广州

"回家的感觉真好!" 1月6日, 兰 世立对时代周报记者说。当天, 东星 集团、东星航空创始人兰世立在武汉 召开媒体发布会, 高调宣布自己重回 无罪之身。

现年62岁的兰世立经历传奇,几 度沉浮。他曾是航空业界枭雄,一手 创立东星航空,一度登顶湖北省首 富。2009年, 东星航空破产, 兰世立 因逃避欠税锒铛入狱,人生跌至谷 底。2013年出狱后, 他欲东山再起, 和麦趣尔(002719.SZ) 李氏三兄弟 联手在泰国展开系列投资, 却在2016 年横遭变故。

当年2月,李氏三兄弟指责兰世 立私吞泰国东方航空有限公司(下称 泰东航)60%股权,兰世立因涉嫌合 同诈骗, 遭警方立案侦查。在警方指 定居所监视居住期间, 兰世立出逃至 新加坡。

2016年9月, 国际刑警组织对他 发出红色通缉令,把兰世立逼入绝境。 三年后, 兰世立被抓获, 归国到案。

1月6日的发布会上, 兰世立向在 场多名记者讲述案件经过。这场新闻 发布会还以直播形式在线上召开, 兰 世立再成话题人物。他不厌其烦地向 外界诉说近年经历, 坚称无罪, 反指 泰东航14架波音飞机及泰东航股权 皆被李氏三兄弟非法侵占。

兰世立和李氏三兄弟也曾亲密 无间。

2015年3月, 兰世立与麦趣尔实 际控制人李勇及其兄弟李猛(李泉 江)、李刚签订协议,双方各出资3亿元 分期收购泰东航全部股权及16架波 音飞机。不到一年,双方就彻底决裂。

1月6日, 时代周报记者采访兰世 立案第一辩护律师、康达律师事务所 广州分所律师陈毓。陈毓长期处理投 资并购及股权纠纷案件, 2020年11月 接手此案。

兰世立案异常复杂, 材料庞杂。 第一次会面, 兰世立开门见山地说: "陈毓, 你对我这个案子怎么看?"陈 毓说:"从法律上来讲, 合同诈骗需要 有虚构的事实, 但我的第一感觉告诉 我, (案件) 是股东内部之间权益及 管理权的争夺。"

一份落款时间为2021年12月17 日的刑事判决书显示, 就公诉机关指 控兰世立犯合同诈骗罪一案, 法院判 决被告人兰世立无罪。时代周报记者 多次致电麦趣尔并提出采访要求, 但 截至发稿仍未获回复。

7天拍板10亿元交易

起初, 计划和兰世立联手收购泰 东航的并非李氏家族, 而是上海证大 集团的戴志康。

"戴志康当时要和兰世立一起收 购泰东航, 还为此做了尽调。" 陈毓对 时代周报记者说,"当时泰东航的实 际控制人是陈学锦, 筹划收购泰东航 之前, 兰世立已从陈学锦家族收购了 濒临破产的泰国暹罗航空公司。"

兰世立获得陈学锦家族的认可, 收购泰东航提上日程。陈毓回忆, 兰 世立曾提及,泰东航收购价约30亿 元,但兰世立最终将价格谈到9亿元。

2015年3月, 戴志康突然退出交 易,合作伙伴悬空,李刚由此加入。3 月20日,李刚与兰世立在广州一酒店 就收购泰东航事宜了解详情后, 当日 便前往泰国考察。三天后, 李刚、李泉 江和兰世立三人一同前往香港,在香 港财务中介公司处购买了6间注册地

在塞舌尔的公司, 分别是COME UP INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED(进兴国际投资有限公 司)、ELIET ASIA INVESTMENT HOLDINGS LIMITED (兴亚投资 控股有限公司)等。

3月27日, 兰世立与李泉江签订 合同。合同显示, 李泉江方和兰世立 同意出资6亿元。其中,李泉江方出资 3亿元现金, 兰世立以暹罗航空、广州 东星在线网络科技有限公司股权合 并作价2亿元, 另加1亿元现金, 用于 收购泰东航及12架飞机,双方各持股 50%。共同设立的数家控股平台公司 (即上述6家公司) 由兰世立负责日常 经营管理。

同日, 兰世立、李泉江与被收购 方泰东航原股东王中惠签署《股份及 资产转让合同》。

李氏家族与兰世立的关系正处 "蜜月期"。时代周报记者获得的一份 文件显示, 从了解泰东航项目到签订 投资合同,双方拍板近10亿元交易前 后不过7天时间。

《股份及资产转让合同》显示,泰 东航并购项目作价10亿元, 分五期完 成。第一期, 买方向卖方支付1亿元, 卖方转让60%股权;第二期,卖方转 让9架飞机产权, 买方支付1.6亿元; 第三期, 卖方转让目标公司和5架飞机 产权, 买方支付1亿元; 第四期, 卖方 在6个月内将剩余40%股权过户给买 方, 买方支付2.4亿元; 第五期, 买方 在10个月内向卖方支付3亿元。

但合同执行至第三期, 李氏家族 与兰世立出现分歧。判决书中引述的 李泉江方证言, 在支付3.43亿元及完 成第一期、第二期转让后, 兰世立掌 控了泰东航。李泉江方要求兰世立履 行合同, 过户相关股权, 但兰世立一

直拖延, 兰世立的出资义务也一直未

检方指控兰世立于2015年11月、 2016年2月,私自将兴亚公司持有的泰 东航11%股权、进兴公司持有的泰东 航49%股权分别转至其个人实际控 制 的Splendid Stream Company Limited和Mayfair Marine Limited名下。

兰世立则表示,整个收购方案中 的公司设立、持股安排等具体方案, 都是他和李泉江等共同委托泰国律 师代为安排和办理。

2016年2月,李泉江以合同诈骗 罪为案由,向广州市公安局报案。随 后,兰世立经历了羁押、讯问、逃匿、批 捕, 直至2021年12月17日, 才获批无 罪释放。

无罪释放关键在未虚构并购事实

"2015年4、5月, 两人已产生很 大分歧。如当时股东内部没有矛盾,或 许泰东航已从债务漩涡中走了出来。" 陈毓表示,股东内讧,没有赢家。

兰世立曾被称为"民营航空第一 人"。2005年, 兰世立筹建东星航空。 次年5月, 兰世立与美国通用电气航 空服务公司、欧洲空客分别签订租赁 购买意向协议,分5年从2家公司租赁 10架空客飞机和购买10架空客飞机, 价值高达120亿元, 创下了当时民营 航空公司一次租赁和购买客机的双

经过此役, 兰世立一炮打响, 东 星集团最鼎盛时资产规模高达数百 亿元。不过,2008年金融危机重创航 空业,东星航空资金链断裂。

2009年8月, 兰世立没能挽救局 面, 东星航空最终被裁定破产, 被民 航局停飞。2010年4月, 兰世立因逃避

追缴所欠税款被判处有期徒刑4年。

2013年8月出狱后, 兰世立在国 内外进行一系列投资。而兰世立与李 氏兄弟的一系列纷争以及兰世立因 此案已被列入"红通"名单的情况,于 2017年年末公开。2019年11月, 兰世 立在新加坡被逮捕,并押解回广州。 直至今年1月6日, 兰世立再次回归众

在陈毓向时代周报记者展示的 视频中, 兰世立离开看守所当日, 在门 口的花坛边上弯腰签署文件。视频中 的兰世立,一身皱巴巴的深灰色西服, 头发稀疏。离开看守所后, 兰世立在 广州停留10天,随后返回武汉。

陈毓向时代周报记者透露, 兰世 立在看守所期间几乎每天都在写材 料和信件, 兰世立给陈毓写了32封信。

在陈毓看来, 兰世立无罪释放, 主要在于他并未虚构并购事实。"兰 世立将自己的资产和钱全部投进去 了,还背负债务。调查兰世立及其近亲 属的银行流水后,股东投资款没有进 入兰世立的私人口袋。"陈毓说。

判决书显示, 现有事实不足以认 定被告人兰世立在履行合同过程中, 有以非法占有为目的,虚构事实、隐瞒 真相、骗取钱款的客观行为, 故兰世 立及其辩护人提出无罪的辩解及辩 护意见有理,法院予以采纳。

判决书还称, 兰世立与李泉江合 作收购公司股权,在合同履行过程中, 兰世立曾私自转让受让的60%公司股 权, 但上述事实不能认定其主观上具 有非法占有的故意, 在客观上兰世立 亦未通过签订、履行合同骗取钱财。

就兰世立与麦趣尔李氏家族的 纠纷问题, 时代周报记者多次致电麦 趣尔并提出采访要求, 截至发稿未获 回复。┰

LISTED COMPANY · 上市公司

北交所转板制度落地三大交易所建立转板监管衔接机制

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

北交所转板制度落地,多层次资本市场互联互通再进一步。

1月7日,证监会对《关于全国中小企业股份转让系统挂牌公司转板上市的指导意见》(下称"《原指导意见》")进行修订,形成了《关于北京证券交易所上市公司转板的指导意见》(下称《指导意见》),并自即日起实施。北交所上市公司申请转板,应当已在北交所上市满一年,且符合转入板块的上市条件。

"转板到科创板和创业板需要达到一定的体量和门槛标准,因此,从北交所转板到科创板、创业板,意味着这家企业茁壮成长。未来,北交所上市公司转板一定会常态化,只要上市公司具备转板条件,企业愿意转板,就可以随时转板到科创板和创业板,这种转板机制,是北交所企业一个做大做强的自然成长通道。"武汉科技大学金融证券研究所所长董登新对时代周报记者说。

北交所董事长徐明在1月8日举行的第26届中国资本市场论坛上透露,开市以来,北交所日均成交额较2021年8月精选层增长3.04倍,整体年化换手率为434.26%,符合中小市值股票流动性特征;2021年北交所股票平均上涨98.90%,市场财富效应初步显现;投资者数量超475万,是北交所设立消息宣布前的2.8倍;存量公募基金入市交易,8只新设主题基金全部超募。创新层和基础层获得有效带动,全年成交额同比增长19.76%,10只指数全部上涨。

98.90

"结合不同层级市场的差异化需求和股权分散度基础,完善各有侧重、机制多元的交易制度体系,进一步提升市场流动性和估值定价能力。适配市场规模建设,构建北交所指数及产品体系,逐步打造创新型中小企业晴雨表,培育一批专注于创新型中小企业的精品中介。"徐明说。

上市满1年可申请

《原指导意见》自2020年6月发 布实施以来,对明确转板上市基本制 度安排、规范转板上市行为、指导建 立转板上市机制起到了重要作用。本 次改革后,原精选层挂牌公司整体平 移至北交所,挂牌公司的属性转变为 上市公司,《原指导意见》中部分条 款不再适用,需要作出调整。



2021年10月30日至11月14日,证 监会就《指导意见》向社会公开征求 意见,总的看,各方对《指导意见》修 订思路、主要修订内容基本认可。本 次修订在保持《原指导意见》制度框 架、体例和主要内容的基础上进行修 改。在名称修订上,将"全国股转公 司""精选层公司"分别修改为"北 交所""北交所上市公司",将"转板 上市"修改为"转板"。

在试点初期,北交所上市公司可在上交所、深交所各选择一个板块试点。试点一段时间后,评估完善转板机制。试点期间,符合条件的北交所上市公司可以申请转板至上交所科创板或深交所创业板。

《指导意见》明确了上市时间计算。北交所上市公司申请转板,应当已在北交所连续上市满一年,其在原精选层挂牌时间和北交所上市时间可合并计算。转板条件应当与首次公开发行并在上交所、深交所上市的条件保持基本一致,上交所、深交所可以根据监管需要提出差异化要求。

在转板程序上, 转板属于股票上市地的变更, 不涉及股票公开发行, 依法无需经中国证监会核准或注册, 由上交所、深交所依据上市规则进行审核并作出决定。

转板程序主要包括企业履行内 部决策程序后提出转板申请,上交 所、深交所审核并作出是否同意上市 的决定,企业在北交所终止上市后, 在上交所或深交所上市交易。

董登新对时代周报记者表示,北交所上市公司转板到科创板和创业板规则的落地,意味着"新三板—北交所—沪深交易所"这样一个转板机制完全打通了。反过来看,预计未来科创板和创业板的上市公司,如果不够自信的话,也可以在未触及退市条件前主动转板到北交所,做到进退有序。

打通转板机制

证监会表示,北交所应当强化上市公司的日常监管,督促申请转板的公司做好信息披露,加强异常交易监管,防范内幕交易、操纵市场等违法违规行为。上交所、深交所建立转板审核沟通机制,确保审核尺度基本一致。上交所、深交所、北交所建立转板监管衔接机制,就涉及的重要监管事项进行沟通协调,及时妥善解决转板过程中出现的各种新情况新问题。

时代周报记者梳理发现,自观典防务(832317.BJ) 在2020年8月打响新三板精选层转板上市第一枪后,共有5家精选层公司启动转板上市。北交所设立至今,无新增申请转板企业,观典防务、翰博高新(833994.BJ)和泰祥股份(833874.BJ)3家公司的转板工作还在推进中,龙竹科技(831445.BJ)和新安洁(831370.BJ)

则在2021年12月宣布终止股票向创 业板转板。

2家企业终止转板,与北交所开市后取得上市公司身份有关。

龙竹科技表示,公司积极谋求上 市公司身份的诉求已得到满足,将借 助北交所这一资本市场实现更快更 好的发展,继续拓展以竹吸管为主的 竹快消品业务。

新安洁则称,公司做出转板决定时北交所尚未设立。2021年11月15日,北交所揭牌开市,公司平移至北交所,上市目标完成。公司目前的体量更适合在北交所发展,特别是再融资、定向可转债等制度安排满足了公司小步快跑的发展需求。

"在北交所设立之前,精选层企业并没有被当做上市公司看待,很多企业希望转板到创业板、科创板上市,以获得更好的估值和流动性。北交所成立后,精选层企业可以平移到北交所上市,沪深交易所对这些企业的吸引力会降低。"银泰证券股转系统业务部总经理张可亮对时代周报记者说。

在董登新看来,北交所是一个远比沪深交易所包容的大市场,北交所的上市门槛也比科创板和创业板门槛更低,北交所的上市公司需要经过一定的成长后,再自然转板到科创板和创业板,转板机制打通之后,为北交所上市公司提供了一个上升的通道。**亚**

打响新年白酒提价第一枪 茅台又涨价

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

贵州茅台 (600519.SH) 打响新年提价第一枪。

新年伊始, 刚升级上市不久的茅台酒(珍品)零售指导价上调100元至4599元/瓶, 陈年贵州茅台酒15(下称"茅台酒15")零售指导价上调1000元, 从4999元/瓶涨至5999元/瓶。1月4日, 时代周报记者从茅台相关人士处证实了上述消息。

在53度普通飞天茅台酒提价尚 未落地之前,茅台发力非标茅台酒,提 高超高端产品零售价,为茅台调整产 品结构、曲线提价打开了空间。

当下,茅台已初步形成了建议零售价飞天茅台1499元、生肖酒2599元、精品酒3299元、彩釉珍品4599元、"茅台酒15"5999元的核心产品梯队。

除生肖酒外, 近年来茅台少有新品发布会, 2021年12月29日, 贵州茅台推出了超高端酒——贵州茅台酒(珍品), 非标产品梯队进一步完善。

在茅台酒(珍品)发布上市不到一周后,茅台便将其建议零售价上调100元。市场普遍认为,茅台此举是为谨慎试探市场对调价的反馈,释放积

极信号。

白酒分析师蔡学飞对时代周报记者表示,茅台酒(珍品)与年份老酒定位超高端,主要面对收藏与投资消费市场,考虑到限量特征,更多的价值是完善茅台超高端产品矩阵,丰富品牌内涵,拓展茅台的高端价格边界,有助于改善茅台的利润,也更多是一种试探性的价格管理,为茅台下一步的价格调整做铺垫。

"茅台的高端市场份额有品牌、稀缺性概念和高端渠道支撑,茅台酒(珍品)的零售价低于茅台年份酒,高于普通茅台酒,这是非标茅台新品的提价空间。且茅台超高端酒针对金字塔顶端的人群,这类人群对价格是不敏感的,提价反而能为品牌和销售加分。"白酒专家肖竹青对时代周报记者表示。

相比普通飞天茅台, 非标茅台酒 作为满足消费者差异化需求的超高 端产品, 提价时面临的压力相对较小, 这也是茅台常用的"曲线涨价"手段。

2021年3月,茅台将牛年生肖茅台 出厂价提高至1999元/瓶,相比鼠年 生肖酒出厂价1299元/瓶,零售指导 价由1699元/瓶提至2499元/瓶;精 品茅台出厂价由2299元/瓶提至2699 元/瓶,零售指导价由3199元/瓶提至3299元/瓶。

实际上, 茅台这种"曲线涨价"的方法早已用在飞天茅台酒上。自2018年将飞天茅台酒出厂价上调至969元/瓶以来, 茅台便再没有涨过价, 不过, 茅台近几年不断扩大直营渠道占比, 其实也是一种变相提价。茅台供给商超等直销渠道的飞天茅台酒价格为1399元/瓶, 较给传统经销商的969元/瓶出厂价高出了430元。

此外, 茅台还探索了计划外配额 涨价的举措, 在出厂价方面也进行了 审慎测试。

据多家券商研报显示,2021年12月份,酒厂向经销商计划外增配普茅约800吨,其货源来自集团关联交易限额内未用完的配额,经销商拿货价1479元/瓶,或成为茅台放松1499元/瓶指导价的信号。

德邦证券认为, 经销商到手价格 提升了, 但并没有引起批价同步上行, 也没有带来负面的社会影响, 对茅台 的价格问题应持有更为乐观的态度。

自丁雄军于2021年8月底成为贵州茅台新任董事长以来,其多次在公开场合释放市场化改革信号,提出"营销体制和价格体系改革"。近期,市场

对茅台涨价预期不断升温。

2022年的第一天,贵州茅台发布2021年全年的业绩预告,公司预计实现营业总收入1090亿元左右(其中,茅台酒营业收入932亿元左右,系列酒营业收入126亿元左右),同比增长11.2%左右;预计实现归属于上市公司股东的净利润520亿元左右,同比增长11.3%左右。

肖竹青对时代周报记者表示, 茅台产能固化, 无法无限增加产能, 未来茅台增加收益只有两个方向: 一是增加直营渠道的供给配额; 二是提高非标茅台的单价和普通飞天茅台的单价。茅台推出茅台酒(珍品)后马上提价, 或是为普通飞天茅台涨价预热, 提高市场的期望值, 然后选择在未来一个合适时机提价。

信达证券研报指出,茅台作为行业标杆,其产品、价格等都具有一定的引领和示范效应,白酒超高端、高端价格带或将进一步打开上升通道。无论是飞天茅台未来的调价,还是此次珍品茅台的焕新上市,对于理顺茅台酒的价格机制都具有重要意义,一方面通过高端产品线增厚利润;另一方面缩减渠道毛利空间,有利于茅台渠道改革和市场化运作。**亚**

11.3



CULTURAL TOURISM 文旅

ESTATE 地产

CONSUMPTION 消费

AUTOMOBILE 汽车

TECHNOLOGY 科技

时代周报

THE TIME WEEKLY 时代周报

角



王老吉拯救凉茶靠"改姓"?



张小龙的短视频之战

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

1月6日, 2022年微信公开课如期 举行,与往年一样,各业务板块负责人 按顺序上台发表演讲。今年公开课,视 频号的演讲被安排在了第一个。

2021年即将结束时,视频号高歌 猛进,12月连办两场在线直播演唱会, 刷爆朋友圈。公开课现场, 视频号团 队晒出两场直播数据: 西城男孩演唱 会累计观看人次超2700万,五月天跨 年演唱会观看人数超1400万。

微信视频号团队负责人张孝超 表示, 西城男孩演唱会最高在线人数 达150万人,"相当于有15座鸟巢的 观众同时观看"。

尽管没有最新的月活数据, 但两 场现象级的直播,已能一定程度反映 视频号的用户规模。作为短视频领域 的后来者, 视频号似乎已有能力和抖 音、快手一较高下。

回顾两年来发展,视频号的崛起 之路难以复制,有人称其是短视频赛 道最后一个入局的选手。作为微信生 态的一环, 视频号的崛起并非依靠算 法推荐, 而是走微信社交链条推荐、 朋友圈传播路线,这让其成功与抖音、 快手形成差异化竞争。

眼下,视频号已发展至一定规模, 私域流量的优势或难支撑其下一步 发展。对此,"微信之父"张小龙也坦言, 当视频号发展到一定规模, 机器推广 将发挥更大作用。

中国广视索福瑞媒介研究报告 显示, 2021年, 10岁及以上用户通过 各种渠道观看短视频的比例已超九 成,用户红利见顶。无论抖音、快手还 是后来者视频号,都面临更激烈的存 量市场竞争。如何平衡公域与私域间 关系, 进而探索出合适的商业化模式, 是视频号需要解决的问题。

微信生态的流量枢纽

2020年1月,视频号开始内测,诞 生至今不过两年,已是微信生态中最 重要的产品之一。

"视频化表达应该是下一个十年 内容领域一个主题。视频号希望的是 人人都能表演, 而不是只有网红和大 V的表演。"2021年微信公开课上,张 小龙曾详细阐述视频号的愿景。

事实上, 微信并未抓住短视频爆 发的黄金时期, 随着短视频占据用户 越来越多时间, 微信没有退路, 即便起 步晚也必须大力投入。

据中国广视索福瑞媒介研究发 布的《2021年短视频用户价值研究报 告》, 2021年, 短视频对用户生活场景 持续渗透,分别有超七成和超六成短 视频用户在平常休闲时、晚上睡觉前 观看短视频。

在此背景下, 微信快马加鞭追赶。 在微信"发现"页面, 当前视频号位于



数据来源:前瞻产业研究院

1506

朋友圈之下,占据C位。一名熟悉微信 的人士也向时代周报记者印证, 视频 号在微信内部的重要程度上升。

2020

视频号快速迭代, 并加快打通微 信原有功能。

2021年3月, 视频号与公众号打 通,彼此可一键跳转;7月,微信支持 小程序跳转至视频号直播间; 10月, 视频号主页可直接添加企业微信;12 月,视频号购物车功能开始灰度测试。 视频号功能也在完善,增加直播时发

送定位和提醒朋友功能。 "视频号推出第一年的重点是产 品迭代, 2021年重点是构建运营体 系。" 1月6日, DCCI互联网研究院院

长刘兴亮向时代周报记者总结称。 据克劳锐《2021微信视频号生 态洞察报告》,视频号正在成长为微信 生态的"流量枢纽",拥有搜一搜、附 近、看一看、公众号等入口, 又与朋友 圈、企业微信、小商店、小程序等子业 务双向连接, 视频号与各板块互联互 通,形成独特的营销价值。视频有近六 成内容来自个人,约四成内容来自机 构, 其中机构账号表现尤为活跃。

依托微信强大的私域流量, 视频 号作为后来者在短视频市场站稳脚 跟。2021年12月两场刷爆朋友圈的线 上演唱会, 标志着两岁的视频号已有 能力与抖音、快手三足鼎立。

私域,公域?

视频号想寻求进一步发展, 面向 更广阔的公域市场是绕不开的话题。

张小龙判断, 视频号以实名点赞 的社交推荐为主、机器推荐为辅,初 期加快了用户留存。但机器推荐将在 内容丰富时发挥更大作用。

尽管拥有私域流量优势, 但视频 号却并不擅长以算法推荐获得公域 流量的玩法。

在短视频深度用户李离(化名) 看来, 视频号与抖音、快手有不同基 因, 用户能看到好友推荐的多类型视 频, 不会被算法局限在几种热门视频 中。但在公域市场,微信的社交属性反 而成为掣肘。

例如, 视频号实名点赞视频后会 被同事、老板、客户等看见,李离有意 识地减少某类视频点赞次数, 并减少 评论,以维护自己的"人设"。为看更 多有趣的视频,她选择隐藏真实身份, 潜伏在其他短视频平台。

究竟是利用微信用户的社交链 条聚焦私域,还是隐藏用户身份,向公 域拓展, 微信还在纠结。2021年, 微信 上线了视频号私密赞功能, 用户点赞 不会被好友看到。但私密赞按键只有 在暂停视频时才会出现。至今, 视频号

评论仍不能匿名。 不仅如此, 当短视频流量见顶, 主打公域的抖音、快手也面临流量增

1月6日,一名快手商家告诉时代 周报记者, 两年前入行时, 该平台同品 类商家很少, 手里只要有货就能卖出 去。如今同品类商家太多,用户又无爆 发性增长,销售额增长放缓。

类似的情况也出现在抖音。2021 年11月,有媒体报道称,字节跳动公司 内部,来自抖音的收入已停止增长。

公域和私域能否平衡好, 一定程 度上决定了视频号未来能走多远。张 小龙给出的答案是, 未来, 来自用户关 注、好友推荐和机器推荐的视频播放 量消耗比例应是1:2:10。

在2022年微信公开课上, 张孝超 介绍, 视频号会重点扶持泛知识、泛 生活、泛资讯方向以及体育、音乐、剧 情和才艺内容, 视频号更欢迎有烟火 气的原创内容。

商业化赛跑

在用户规模达到一定程度后, 抖 音、快手相继开始探索商业化发展, 视频号也不例外。

按张小龙规划,视频号可以带动 直播和电商。直播能挂接第三方小程 序,以带动直播电商,视频号则将承接 更多机构服务内容。"希望视频号是 每个机构的官网。"张小龙称。

刘兴亮向时代周报记者形容,视 频号就像一名中场球员, 担负着串联 整个球队的作用, 2022年, 串通微信 生态的视频号将重点布局商业化。

在公开课现场, 张孝超称, 视频 号是微信产品体系的基础内容组件, 例如该组件与微信支付发生"化学反 应",未来可能衍生直播收费和视频 打赏,与企业微信整合时,视频号则有 了私域运营的能力。

微信生态内, 小程序商家很有可 能转化为视频号商家。

1月6日, 微信小程序零售行业负 责人苏畅告诉时代周报记者, 小程序 与视频号全面融合, 服饰美妆领域不 少商家开通视频号后获得新用户, 还 有各类中小商家通过开通视频号进 入微信生态。微信小程序购百行业负 责人金剑称,已有百货和购物中心商 家利用视频号做宣传, 部分利用视频 号直播带货。

依托小程序已有商业生态, 视频 号未来可能在时尚、美妆等多个零售 品类以及商超、百货和购物中心率先 发力。在获取商家方面,可以预见未来 视频号和抖音、快手或多或少将形成 竞争关系。

相比视频号, 两大竞争对手的商 业化之路走得更早。快手自2016年开 始搭建商业化技术中台, 抖音在2017 年全面开启商业化。近期两家开启 商业化全面竞速赛跑。据媒体报道, 2021年抖音电商高速发展。2021年 第三季度, 快手线上营销服务收入、 电商交易额分别为109亿元、1758亿 元, 分别同比增长76.5%、86.1%。

两家商业化战火还燃到本地生 活服务。2020年年底,字节跳动成立"本 地直营业务中心"。近日,快手与美团宣 布达成互联互通战略合作, 此举被外 界解读为快手联合美团遏制抖音。

微信生态内的小程序、微信支付 同样与各类中小商家亲近, 微信相关 负责人透露,将继续补贴100亿元帮 助小微商户数字化升级。若这类商家 后续转化为视频号商家, 视频号有可 能加入本地生活服务赛道, 直面快手 和抖音。

1月6日,上海笕尚服饰有限公司 副总裁张大业告诉时代周报记者, 视 频号是与小程序、微信支付搭配使用 的。考虑到其他短视频及直播平台观 众对品牌概念弱、用户留存率低,该公 司此前选择小程序为核心电商平台, 通过在微信生态内与用户互动,将用 户沉淀至公众号、小程序等。发现视 频号直播方便用户下单后, 未来该公 司将重点发力视频号, 在原有的私域 用户外,通过视频号触达更多消费者。

同日, 另一名粉丝量超百万的多 平台内容创作者向时代周报记者表 示, 视频号当前最大的优势是便于传 播, 弱势在于无打赏等功能, 赚钱不 易。因此,她只将视频号作为宣传平台, 不会为其专门剪辑单独一版视频。她 希望, 视频号后续能提高商业化能力, 激励创作者。Ⅲ

150 万人

TECHNOLOGY · 科技

华为"造车"野心



时代周报记者 杨玲玲 发自广州

1月6日下午,广州市天河区正佳 广场4楼的华为门店,三五成群的消 费者将一辆绿色电动汽车围住,不时 向一旁的销售人员咨询价格、配置等 问题。

"这款车正在预售, 卖得还不错, 今天我这边就接待了两个下定(预付 定金)的人。"现场销售人员介绍, 这 是赛力斯高端品牌AITO旗下推出新 车问界M5, 首搭HarmonyOS智能 座舱, 因此, 也被称为行业首款鸿蒙 智能汽车。

近日有媒体报道,因推出问界M5新车型,华为此前一直在售的赛力斯SF5处于停产状态,华为旗舰店的展车变更为AITO问界M5,不再宣传和销售赛力斯SF5,线上渠道也停止接受预订。

1月7日,接近华为的人士向时代 周报记者确认,华为智选汽车赛力斯 SF5并未停产停售。

同日,小康股份也发布投资者关系活动记录表,回应代工厂和SF5停产的传言:以前和现在都不做代工厂,更不是代工厂。SF5和问界M5都是赛力斯公司的车型,公司还将会不断推出新车型,"只要用户有需求,我们就会生产和交付,SF5就是这样,我们不会主动停产"。

就赛力斯SF5交货不及预期问题,公司高管表示,2021年只交付了8000辆左右,交付量不大的原因主要是因为芯片交付问题。

走访中,门店销售人员告诉时代 周报记者,新发布的AITO问界M5已 经接收到近9000份预订单,均是交了 1万元定金的用户。 综观华为对智能汽车业务的布局,从重申不造车到推出首款自动驾驶新能源车,再到卖车,华为在汽车领域动作频频。

"华为在面临芯片打压时,转移 赛道切入汽车领域,与车企一起造车、 卖车不是零和游戏,由此延伸和拓展 的多系列产业链也值得期待。"1月7日, 北京特亿阳光新能源总裁祁海珅对 时代周报记者分析称。

弥补手机销量缺口

1月6日,在位于广州市越秀区的 另一家华为授权体验店门口,时代周 报记者看到正在展示的28万元起售 的冰晶灰AITO问界M5,不断有消费 者前来咨询或上车体验。

"现在下订单预计3月初可以提车,想试驾的话,周末也可以安排起来。"华为门店销售人员表示。

2021年4月, 华为常务董事、消费 者BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东高调现身上海华为全球 旗舰店, 宣布华为卖车, 首款车型就是 与小康股份合作的赛力斯SF5。

对于为何卖车, 余承东给出的解释是, 美国4轮制裁后, 华为手机这种高频、刚需、海量的产品业务遇到巨大困难, 智能电动汽车销量虽然没有手机那么大, 但单价高, 能弥补手机的销量缺口。

余承东认为,华为卖车有自身优势,其中最大的优势是华为有5000多家线下门店。"和宝马、奔驰、特斯拉、造车新势力不在一个量级,这是我们的巨大优势,覆盖了中国的每一个重要城市,这是华为未来5~10年的长期战略"

华为官宣卖车后, 在前期吸引众多目光关注。

据披露,赛力斯SF5发布后两天 收到3000个订单,超过赛力斯成立两 年间的销量总额。

不过,全国乘用车市场信息联席会数据显示,2021年4—10月,赛力斯SF5销量分别为129辆、204辆、1097辆、507辆、715辆、1117辆、1926辆,总销量不足6000辆。

近日,东兴证券发布研报提到,采 用华为高阶自动驾驶系统的极狐阿尔 法S、赛力斯SF5的销量不及预期,对 华为智能汽车生态的宣传推广作用有 限;同时,出于车企对巨头潜在竞争的 防范,华为的智能汽车技术未能全方 位展现。

"因此,华为需要一款全方位深度参与、具有代表性的车型作为样板去展示自身技术、营销、渠道方面的实力,从而吸引更多车企加入自身生态。"东兴证券在研报中表示。

2021年12月23日,华为冬季旗舰 新品发布会上,余承东宣布,赛力斯高 端品牌AITO旗下推出新车问界M5。

相比赛力斯SF5, AITO问界M5"继承"了更多华为"血统"。该车除搭载华为DriveONE纯电驱增程平台外,还首搭HarmonyOS智能座舱,三款车型综合补贴后预售价区间为25万~32万元。

最新预订信息显示,问界M5上 市4天内,订单量达到6500辆。

在问界M5面市之际, 坊间也有 传闻, 称赛力斯实际上就是华为汽车 的代工厂。

对此,小康股份回应:小康股份 旗下赛力斯是华为的长期合作伙伴, 并非代工厂。

从新推出的AITO问界M5车型来看,赛力斯负责研发、制造、交付、服务以及创造全生命周期的用车体验,

华为则深度参与产品定义、品控及渠 道销售。"这与过去谷歌通过联合手 机制造厂商推出安卓年度旗舰机,以 展示自身技术实力的做法类似。"国海 证券汽车行业首席分析师刘虹辰撰写 研报称。

寻找潜在客户

在智能汽车业务上,华为的战略 是不造整车,联合一众生态伙伴,做 智能网联汽车增量部件的供应商。

基于这一战略规划,华为和车企的合作主要分为"深合作"(Huawei Inside模式)和"浅合作"(零部件供应模式)两种模式。

"深合作"中,华为参与度高,涉及开发、设计等领域,搭载其全栈自动驾驶解决方案,并授权在车身上使用HI的Logo,合作对象包括北汽、广汽、长安等;其他合作车企,如哪吒、长城等,则是以零部件供应模式为主;华为帮车企提供MDC平台和必要的零部件或车机软件零部件,参与度相对较低。

"这些合作的背后,隐藏着华为 未来的一个决心,即便目前不造车,也 要让所有车企用上华为的核心智能化 解决方案。这对华为来说,也是重大 的市场机遇。"乘联会秘书长崔东树 此前对时代周报记者分析称。

作为汽车圈最受关注的"鲇鱼", 目前华为仅自动驾驶相关业务就有 2000人团队。

据报道,华为2021年校招增加的 几百个名额,几乎全给了车BU。华为 不吝投入研发资金。

2020年华为在汽车相关研发投入约5亿美元,这一数字在2021年翻倍,超过10亿美元。

媒体报道称,在"帮车企造好车"的合作中,华为大多数订单机会点都在2025年以后,也就是说,到2025年以后,华为才能产生稳定利润流。

新推出的AITO问界M5,虽然销量较之前的赛力斯SF5有大幅改观,但离余承东定下的2022年30万辆的销售目标还有一段距离。

华为正不断扩大智能汽车业务"朋友圈"。

根据华为智能汽车解决方案BU 首席运营官王军介绍:"在过去的一年 多时间,华为在智能汽车领域已经发 展约300家合作伙伴,未来,会进一步 加大对生态的投入,促进产业持续发 展。"

"在某种程度上,智能汽车的序幕才刚刚拉开,充分竞争还不曾开始,大家都是这个领域的新兵。"1月7日,电子商务交易技术国家工程实验室研究员赵振营对时代周报记者表示,近年来,华为在手机领域攻城略地,积累下数量庞大的用户群体,这些用户可能就有用车需求,对其进行深层次需求挖掘,是华为下一步实现利润的最便捷方式。

8000 m



龙湖拆分物业板块上市:净利连续三年增长,物业在管面积2.5亿平方米

2022年物业行业的开年大戏由 龙湖开启。一直以来,龙湖的物业板块 究竟于何时上市,行业内外广为关注。 而这个问题,在1月7日,终于有了答案。

1月7日晚间,龙湖集团发布公告称,建议分拆龙湖智创生活有限公司(以下简称"龙湖智创生活")于香港联合交易所有限公司主板独立上市。同一时间,龙湖智创生活向港交所递交招股书。

招股书显示,截至2019年12月31日、2020年12月31日、2021年前9个月,龙湖智创生活营业收入分别为43.69亿元、64.68亿元、77.71亿元,净利润分别为6.81亿元、9.31亿元、11.3亿元。截至2021年12月28日,龙湖智创生活在一二线城市的商业运营服务项目占比超过90%。

营收、净利润的快速增长,得益 于龙湖集团的不断探索以及洞悉消 费者的前瞻眼光。而龙湖智创生活则 是龙湖集团生态体系的全新外延,其 有机融合了龙湖集团原有智慧服务以 及商业运营服务的核心能力,两个轻 资产航道协同配合。

借助轻资产运营的核心能力, 龙湖智创生活为购物中心提供全生命周期的资产管理服务, 涵盖开业前的资产定位、设计咨询、招商管理, 到开业后运营服务、租户管理、品牌输出和消费者服务等。

目前,龙湖智创生活包括了对购物中心的商业运营管理服务、零售商业空间内的资产管理和服务,为包括"天街""星悦荟"等在内的购物中心及其租户、消费者和业主等更广泛的客户群体,提供商业运营服务和物业管理服务。

物业管理服务方面,招股书显示,截至2021年12月28日,龙湖智创生活合约管理及战略合作面积4.4亿平方米,在管面积2.5亿平方米。其中,为购物中心提供物业管理服务的面积为930万平方米。此外,业务范围还涵盖

了办公、产业、公共及其他设施,如政府设施、学校、医院及公园等。物业类型的日益丰富,有效增强了龙湖智创生活的深度和广度。

值得注意的是,与其他严重依赖 母公司的物管企业不同,龙湖智创生 活拥有极强的自主"造血"能力。数据 显示,截至2021年9月30日,龙湖智创 生活住宅物业管理服务项目中,来自 独立第三方项目的在管面积占比达到 59.8%。

同时,龙湖智创生活的营收中,来自龙湖集团的收入分别为6.66亿元、15.3亿元、23.33亿元,分别占龙湖智创生活总收入的15.24%、23.65%及30.02%。也就是说,龙湖智创生活的绝大部分营收,来源于外部项目。

龙湖智创生活的物业管理亦处于行业领先地位。在物业管理服务市场,按2020年人均创收及人均在管建筑面积计算,龙湖智创生活人均在管面积、人均创收,均为行业第一。

商业运营方面,截至2021年12月 28日,龙湖智创生活已就128个购物 中心项目订立商业运营服务合约,总 合约建筑面积为1220万平方米。其中, 60个在管建筑面积580万平方米的 购物中心已开业,服务超过1.3万名租 户。余下68个购物中心预计于2022— 2025年期间开业。

根据龙湖智创生活披露,2019年、2020年及截至2021年9月30日止九个月,在管购物中心的客流分别为4.722亿、4.587亿及5.043亿;在管购物中心的销售额分别约为267亿元、305亿元及446亿元。截至2020年12月31日,按每家门店的日均客流计,龙湖智创生活在中国十大购物中心运营服务提供商中排名第二。

事实上,龙湖智创生活优质的服务离不开科技赋能,这从"龙湖智创生活"的名字中便可看出。2018年,龙湖集团曾提出"空间即服务"战略,依循该战略,龙湖集团"开发+服务"双

引擎驱动,推动自身建造、管理的空间、资产、产品、服务的相互促进,"一个龙湖"业务高效协同,龙湖多个核心业务进入,在巩固行业的领先地位的同时,核心能力也不断沉淀,构建出了行业领先的数字化、智能化科技体系。

而龙湖智创生活的科技触角,同样触及了商业运营层面。在龙湖智创生活运营的购物中心,八个数字化工具,已经涵盖了运营的方方面面,如提供一站式全方位服务以提升商业运营管理、营销活动和在线销售的"流量在线"、提供租户服务、租户经营赋能和增值服务的"商户在线"、协助资产管理决策的"资产在线"等,将线下的客户流量实现在线化,进一步协助业务创新,提高客户满意度。

随着"开发+服务"双引擎战略格局日渐清晰,分拆龙湖智创生活上市是一个由量变带来质变的结果,也是"空间即服务"战略下服务力的集中体现。 (文/赵佳琪)

9.53

TECHNOLOGY · 科技

戴珊动刀天猫淘宝 阿里大淘宝平台出炉

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

1月6日, 阿里巴巴集团(09988. HK; BABA.NYSE) 中国数字商业 板块分管总裁戴珊发布内部信, 宣布 原淘宝天猫业务的新组织架构。

其中, 最受关注的调整是, 在坚 持淘宝、天猫双品牌运营的基础上, 新设立产业运营及发展中心、平台策 略和运营中心、用户运营及发展中心, 分别由吹雪、思函、玄德(均为花名) 负责,向戴珊汇报。

以淘宝、天猫为主体的国内零售 业务占阿里总营收的60%以上, 贡献 了阿里几乎全部净利润, 是云计算、 大文娱等业务的资金后援。

组织架构调整背后, 是流量分配 以及产品内部逻辑的调整。新设三大 中心, 意味着阿里电商最核心的淘宝 和天猫两大业务在后台实现全面融 合。此轮调整后,大淘宝将形成统一 的平台机制。

据悉, 大淘宝战略的第一步是打 通淘宝与阿里巴巴平台, 形成B2B2C 商业链条;第二步即发布的淘宝合作 伙伴计划, 召集各方电子商务外包供 应商为淘宝卖家、中小企业提供个性 化产品和个性化服务。

淘宝天猫融合

此前, 虽然淘宝和天猫两块业务 共用淘宝APP, 但有两套不同的平台

淘宝以中小商家和多元化长尾 供给为主, 阿里通过首页改版, 强化 淘宝信息流的智能推荐、直播电商等 新业态,完善淘宝的消费生态。

天猫则以服务品牌商家为主。淘 宝商城更名"天猫"后,阿里以天猫 为着力点进行平台的消费升级,大力 引进B端品牌商, 并用增加搜索权重 等方式不断加大流量扶持力度, 对其 进行资源倾斜。

作为有一定规模的品牌商, 天猫 卖家有更多的营销费用, 还要缴纳佣 金, 因此同样的GMV, 阿里能获得更



此番组织调整, 实现淘宝和天猫 的全面融合。新机制下, 无论是大品 牌商还是中小商家,将在一个新的统 一平台机制下运营。

阿里表示,新设立的产业运营及 发展中心, 将从行业运营走向产业经 营,深入服务商家,为中小商家在内 的全域商家提供全生命周期的消费者 运营和商品运营能力。而每个垂直行 业下还将会建立客户体验评价团队, 以客户的满意度作为行业经营水平的 标尺。

新设立的平台策略和运营中心, 将升级平台机制, 推动智能化技术的 广泛应用, 并建立全方位数字化的商 家运营产品体系,提高商家对中、长 期消费趋势的洞察力和对消费反馈的 快速反应能力。

新设立的用户运营及发展中心, 则是从用户产品层面, 持续优化消费 者体验链路, 为消费者带来更简单、 顺滑、好逛的体验。

不难看出,新设立的三大中心, 其实分别对应商家服务和商品运营、 平台规则和治理、消费者体验三个维 度, 完全是从客户视角出发而做的组

织设计。

本次调整中, 在创新业务方面, 直播由道放(花名)负责, 逛逛等内 容生态由千城(花名)负责,他们直 接对戴珊汇报。

"此前, 阿里一直为外界诟病没 有社交基因。淘宝直播和逛逛正在改 变这一现状, 本次调整也反映出阿里 对这两个业务的重视。"1月6日,熟悉 阿里的行业观察人士对时代周报记者 表示。

此外,阿里集团CTO程立将兼任 大淘宝CTO、集团CCO/CRO师太(花 名)将兼任大淘宝CCO/CRO。阿里 妈妈将继续由家洛(花名)负责。

利好中小商家

在内部沟通中, 张勇曾强调, 阿 里组织庞大、业务复杂, 如何前行急 需重新梳理生产关系。

1月1日, 阿里中国数字商业板块 正式成立, 戴珊代表阿里集团分管大 淘宝(包括淘宝、天猫、阿里妈妈)、 B2C零售、淘菜菜、淘特和1688等一 层组织。

这意味着,阿里两大电商板块-

淘系和B系,历史上首次在组织层面全 面打通,加速融合消费互联网和产业互

阿里财报显示, 截至2021年9月 30日, 阿里生态中, 有9.53亿来自中 国市场的年度活跃消费者。中国零售 市场的月度活跃用户(MAU) 达到 9.46亿,同比增长6500万。

中国数字商业板块, 对应财报里 的核心电商部分,被称为"钱袋子"。 随着流量红利逐渐见顶, 用户规模增 长趋缓, 未来电商平台将更依赖于供 给侧的产业整合和效率提升。一方面, 帮助品牌和商家降低增长的边际成本 和效率;另一方面,通过丰富供给,挖 掘存量用户的潜在价值, 提升单个用 户的年均客单价和GMV等。

分析人士提出, 随着淘宝天猫业 务融合, 商家服务和消费者体验的升 级,以及直播和内容化业务的强化, 阿里将进一步巩固消费者心智,并为 不同类型的商家创造更大的确定性增 长机会。

"从商家端来看, 还是希望多扶 持一些腰部的商家、中小商家, 因为 中小微企业是国民经济重要支柱、解 决民生就业的重要载体。"上述熟悉 阿里的业内观察人士对时代周报记者

1月6日, 数字经济智库高级研究 员胡麒牧向时代周报记者分析称, 中 小商家的成长,来自于正确的市场定 位和赛道选择, 对消费趋势的及时把 控, 持续的研发创新能力, 高效有韧 性的供应链体系, 完善的渠道等, 这 是一个非常系统复杂而且持续高强度 的工作。

在胡麒牧看来, 借助电商平台数 字化的工具和完善的商业生态, 可能 是一个相对低成本而高效的路径。

"新官上任三把火, 戴珊选择的 是组织架构调整, 优点是加强自身对 业务的把握,将用户、商户和平台进 行了清晰地战略整合;不足是着眼点 依然基于平台运营, 暂时没有看出对 产品创新和技术创新的变革。"1月6 日,深度科技研究院院长张孝荣向时 代周报记者表示道. ■

中小品牌空调冬季涨价 扛不住原材料成本上涨

时代周报记者 齐鑫 发自广州

今年,空调会继续涨价吗?

近期, 部分中小空调厂商发布涨 价通知。广东美博智能环境设备有 限公司(下称"美博")、江苏新科电 器有限公司(下称"新科") 相继宣 布,从1月1日起,空调价格将分别上涨 5%~8%和3%~5%。

"我们接到涨价通知,1月1日起 就已涨价,每台空调上涨80元。"1月7 日,新科空调相关负责人告诉时代周 报记者。

不仅如此, 1月6日, 时代周报记 者走访国美电器上海某门店,该门店 多名销售人员表示,格力、三菱空调价 格都有上涨,海尔、美的等品牌不久也 将进行价格调整。

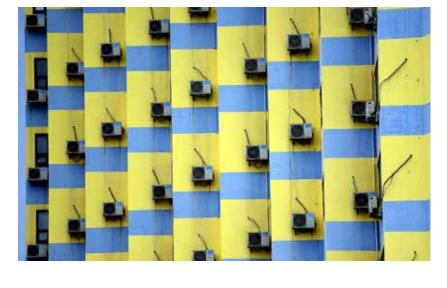
目前,格力、美的、海尔三家合计 已拿下七成以上市场份额, 留给中小 厂商的市场空间不多。价格上涨,这些 品牌的商议价能力有限, 生存空间进 一步缩小。

多轮价格上涨

"2021年5月, 空调价格经历一波 上涨。7月,格力价格上涨了10%,双 十二过后又上涨了10%。"上述国美电 器门店一销售员告诉时代周报记者, "涨价的不只是格力, 1月6日三菱空 调价格也上涨了10%。"

该门店另外两名销售人员向时 代周报记者表示,美的、海尔也将在1 月15日前后提价。

1月7日,时代周报记者分别联系



"2021年空调价格确实 涨了, 因为原材料价格上 涨太多,空调生产中用到 的塑料、铜、铁等原材料 都在涨价, 所以各品牌空 调都要涨价。"上述国美 门店销售人员表示。

格力、美的、海尔公司,美的工作人员 表示暂时未接到涨价通知;格力、海 尔暂未回复。

据媒体报道, 在美博和新科发布 的通知中, 涨价因素包含原材料价格 的大幅上涨。

新科还强调能耗管控对生产制 造成本的影响。

1月7日,时代周报记者致电美博, 工作人员表示对涨价一事不清楚。

"涨价是工厂那边决定的, 具体 情况也没办法跟我们说清楚。去年5 月我们也涨过。"上述新科空调负责 人表示。

"2021年空调价格确实涨了,因为 原材料价格上涨太多, 空调生产中用 到的塑料、铜、铁等原材料都在涨价, 所以各品牌空调都要涨价。"上述国美 门店销售人员表示。

对此, 苏宁易购上海某门店经理 也向时代周报记者表达了相同的观 点。"去年5月空调价格上涨之后就一 直没有下降过,但我们店现在的空调 价格和双十一、双十二时期是一样的。 生产空调的原材料价格都在上涨,比

事实上, 近期原材料价格已出现 下降趋势, 但传递到终端市场仍需要

开源证券研报显示, 近期家电原 材料价格出现环比下降, 看好原材料 价格回落下成本改善。

"从2021年5月到现在, 空调价格 上涨的根本原因在于原材料价格提 升。其实从2020年,空调原材料价格 就在不断上涨。"1月7日,家电行业分 析师洪仕斌告诉时代周报记者,"但 到去年年底,原材料价格已呈现平稳 状态, 甚至还出现一定下滑, 所以今年 的空调价格增长是有难度的。"

洪仕斌认为,人工成本和市场环 境都不足以支撑企业再度提升价格, 但空调出口情况不同, 价格与海外购 买力及货运价格有关。

小品牌生存艰难

空调价格上涨,对大品牌影响较 小, 但对中小品牌而言则将受到较大 冲击。

目前,格力、美的等大牌空调厂商 占据了大部分市场份额, 小品牌空调 厂商生存艰难。

中商情报网数据显示, 2021年 1—9月, 空调线上市场零售额前三企 业为格力、美的、海尔, 市场份额分别 为31.2%、30.4%、10.9%、三家企 业市场份额高达72.5%;线下市场 零售额前三的企业为美的、格力、海 尔, 市场份额分别为35.6%、33.3%、 14.6%, 三家企业合计拿下83.5%市场 份额。

在奥维云网最近发布的空调线 上、线下周度快报中,美博、新科等品 牌均不在TOP品牌零售额份额统计

"现在买格力和美的的消费者比 较多, 小牌子空调还真找不到了。" 上 述国美门店销售人员向时代周报记者 感叹,"比如,以前春兰空调非常有名, 比格力、美的的牌子都要响亮, 但后来 春兰空调慢慢没落了。"

大品牌挤压加上原材料涨价, 小 品牌空调厂商生存堪忧。

美博、新科此番涨价, 或许正是 公司为提升利润所采取的措施。问题 在于, 小品牌厂商溢价力弱, 价格上涨 很难让消费者买单。

"涨价对空调销售肯定会有影 响, 这就使企业面临着是要销售规模 还是要利润的问题。价格如果一直这 么低, 厂家可能就没有毛利了, 孰轻孰 重,企业在运营的过程中会感知到。" 洪仕斌说。

不仅如此, 随着房地产行业下行, 消费者购买力下降, 当前整体空调市 场均处下滑态势。

格力、美的等家电巨头纷纷多元 化拓展,寻找新增量市场。中小空调厂 商资金实力有限,短期难以大规模投 入多元化发展, 无论空调涨价与否, 似 乎都难解发展困局。┒

CONSUMPTION · 消费

寺库否认破产裁员: 股权被冻结 上百起诉讼缠身

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

"奢侈品电商第一股"寺库情况 不妙,再度传出破产消息。

1月5日, 天眼查显示, 北京寺库商贸有限公司(以下称"寺库")新增破产审查案件, 申请人为柴晨旭, 经办法院为北京市第一中级法院。目前, 寺库已关联上百条法律诉讼, 案由多为网络购物合同纠纷。

与此同时,寺库有7笔股权被冻结,涉及金额累计高达1.53亿元。自2021年以来,仅寺库母公司便已累计10多条股权冻结信息,上海寺库电子商务有限公司、北京库银金控科技有限公司、北京奢者文化传播有限公司等多家关联公司同样陷入股权冻结的处境。

寺库否认破产重整。"我司发现部分媒体发布寺库集团被申请破产的相关新闻。经核实,不存在以上情况,公司将保留追责的权利。"1月6日,寺库相关负责人向时代周报记者表示。

寺库陷入困境已久。2021年年初,寺库曾公告拟开启私有化进程,随后市值缩水、员工欠薪、裁员、拖欠货款消息屡禁不绝,业绩低迷。

业绩持续下滑

寺库一度风光无限。

成立于2008年7月的寺库,主打 全球奢侈品服务平台,涉及奢侈品网 上销售、奢侈品实体体验会所、奢侈 品鉴定、养护服务等业务。

官网显示, 寺库拥有中国25.3% 及亚洲地区15.4%的高端市场份额, 在北京、上海、成都等地开设实体体验店,用户一度超2000万。

"原来的奢侈品电商主要形式是 货架型电商,受众群体主要为70后、 80后,追捧的奢侈品也普遍是集中的 少数大牌,寺库早期集中解决了这些 问题,因而获得大发展。"1月6日,上 海财经大学电子商务研究所执行所 长崔丽丽对时代周报记者表示。

2017年, 寺库在美上市。招股书披露, 寺库2016年交易总额为5.1亿美元, 相比2015年增长48.8%, 是亚洲最大的一体化奢侈品服务平台。

寺库屡屡获得融资。成立14年以来,寺库累计完成8轮融资,融资金额超6亿美元,投资方包括IDG资本、京东科技、平安创投等。最近一次发生在2020年6月,它获得趣店1亿美元的战略投资。

头顶"奢侈品电商第一股"光环, 寺库近年发展却并不尽如人意。

2017—2019年, 寺库净利润分别为1.33亿元、1.56亿元和1.62亿元, 增速下滑。2020年, 寺库更由盈转亏, 全年营收60.20亿元, 净亏损高达7186.4万元。

据最新业绩报告, 寺库2021年上半年营收为15.2亿元, 同比下滑34%, 但净亏损仍有3982.6万元; GMV为50.28亿元, 较之上年同期的61.08亿元已缩水超10亿元。

更糟糕的是, 寺库的核心用户规模也在进一步缩减。2021年上半年, 寺库活跃客户数为56.89万, 2020年同期为65.87万; 订单总数仅144.01万, 2020年同期为175.10万。

或不堪经营压力,2021年年初,



寺库曾公告开启私有化进程,拟以每股美国存托股(ADS)3.27美元(相当于每股A类股6.54美元)的价格私有化寺库,但目前仍未有新进展。

用户对寺库的信任出现危机。网 经社通过对寺库2020年全年真实用 户投诉案例大数据分析,将寺库评级 为"谨慎下单",存在发货问题、商品 问题、霸王条款等问题。

据媒体报道,自2019年上半年开始,寺库不断爆出供应商延长货款结算,2021年更出现大面积拖欠货款。不少消费者投诉,寺库拖延寄售二手奢侈品的结算费用。

员工欠薪、裁员消息更是层出不 穷。2021年9月,多家媒体报道,寺库 已陷入降薪裁员,发不出工资的艰难 境地。

对上述问题, 寺库相关负责人一概予以否认, 并告诉时代周报记者: "截至目前, 寺库并未有相关裁员的 计划, 目前寺库工资属于正常发放状态, 不存在欠薪等情况。"

转型未见成效

面对经营颓势, 寺库也曾尝试

2018年, 寺库创始人李日学提出 要从精品生活方式出发, 以来自世界 各地的精品好物, 高端定制超级服务。

此后, 寺库将品类覆盖从一般的 奢侈品延伸至运动、家居、美妆等品 类, 并涉猎旅游、酒店、酒业、体育、 零售等多个领域。

不过,在崔丽丽看来,寺库拓展 品类只是消耗存量客户,新增客户的 效用有限。

寺库还试图切入直播,以图力挽 狂澜。2019年8月,寺库布局电商直 播;2021年3月,寺库与快手合作的 奢侈品直播基地启动运营,该基地配 有7000平方米的走播展区,可供300 名达人同时开播。

"客户基数减少使这些尝试难以 发挥根本作用。"崔丽丽直言。

寺库的直播甚至陷入造假风波。 2020年 "6·18"期间, 快手"寺库专 场"宣称成交额过亿元,经过调查,真实销售金额却仅为912万余元。涉事主播所属的公司因此被北京市场监督管理局罚款20万元。

线上遇挫, 寺库又将重心转至线下: 从打造寺库北京线下体验中心,到2021年7月启动"城市第三空间"新战略,通过直营加盟、联合合伙人等方式开设超过300家新零售门店,将二手寄卖、养护、鉴定、私人订制等专业服务融入消费场景。

崔丽丽告诉时代周报记者, 寺库开始注重线下发展无可厚非, "奢侈品等高价产品理应重视服务和体验。"她还表示, 寺库的核心问题继续提高对原有客群的吸引力, 并持续拓展新用户。

电商市场早已是一片红海,奢侈品电商的竞争也日趋激烈。红布林、胖虎、只二、妃鱼等新兴平台抢食市场,这些平台频获资本青睐,拿下多轮融资,开始冲击寺库的基本盘。此外,寺库还要直面与电商巨头天猫、京东等巨头的竞争。

本土奢侈品电商倒下, 早有先例。品聚网、网易尚品、新浪奢品等均以倒闭收场。

2019年,尚品网公告,因融资重组不顺、经营受阻,已无法继续为广大用户提供服务;2021年6月,趣店重金投入的奢侈品电商项目万里目也被传下线。

业绩疲软, 前景堪忧, 寺库股价 跌跌不休。

美东时间1月7日,寺库股价收报 0.43美元/股,总市值3043万美元,较 上市首日已缩水约九成。**□**



帮助资本市场更好理解企业

ESG咨询 / 信披咨询 / IPO咨询





公众号 **着秘攻略**

王老吉新品售价涨了1.5倍拯救凉茶靠"改姓"?

时代周报记者李馨婷发自广州

春节临近,王老吉希望趁机扩大销售,做大年货市场。

近日,王老吉百家姓图腾罐凉茶冲上热搜,创新经典红罐产品包装,推出"李老吉""陈老吉""赵老吉"等115款定制罐。

消费者直呼王老吉营销鬼才。截至发稿,王老吉百家姓图腾罐在天猫旗舰店的月销量已超10万件,登上天猫平台植物饮料热销榜单与天猫年货节必买榜。

10

依靠包装营销创新, 王老吉迎来 新年开门红。但对王老吉而言, 除去 销量考虑, 通过定制罐产品让年轻消 费者重新爱上自己, 才是根本目的。

饮品市场日新月异, 元气森林、喜茶、奈雪等新式品牌层出不穷, 凉茶市场增速持续走低。为抢占年轻消费者, 194岁的王老吉正努力变潮。

老王"改姓",身价翻倍

这不是老王第一次"改姓"。

2021年春节前, 王老吉就推出百家姓定制罐产品。

"第一批产品市场反响不错,我们便决定在2022年春节前再推百家姓氏图腾罐。"王老吉品牌相关负责人告诉时代周报记者。

天眼查显示,2021年2月起,王 老吉母公司白云山(600332.SH)就 已注册李老吉、郑老吉、高老吉等100 多个系列商标。多数百家姓"老吉" 系列商标已相继获批。

本次入市的百家姓图腾罐, 在原 有包装上有所改良。

"除了罐身的姓氏文案, 我们还在罐身加上了对应的姓氏图腾, 希望这款产品可以助力消费者向家人朋友传达美好吉祥的祝福。"王老吉相关负责人介绍说。

不过, 百家姓图腾罐的定价也引 发部分消费者质疑。



本次入市的百家姓图腾罐, 规格是310ml×12罐, 售价99元, 单价8.25元。同规格的王老吉普通红罐凉茶, 售价是39.9元, 单价3.325元。仅靠包装图案变化, 新款产品售价就是普通罐的约2.5倍。

王老吉官方商城还为消费者推 出个性定制罐服务,一箱起订,售价 为99元/箱。

对比可口可乐,王老吉的定制门 槛不低。可口可乐个性定制罐最少可 一罐起订,价格为19.9元/罐。

王老吉相关负责人解释称, 价差代表了不同产品之间的成本差异。

"个性定制产品与量产产品的成本不一样,王老吉定制产品是王老吉与消费者共创的产品,包含了更多的情感意义、文化价值与生产成本。目前的销量也说明定制产品已经受到市场认可。"该名负责人说。

1月6日, 王老吉又新增了100个 无图腾版本的姓氏定制罐, 供更多消 费者选择。

品牌店铺声明,因活动销量暴涨, 工厂正加急生产,下单产品预计在20 天内发货。

凉茶 "变凉"

2015年, 王老吉就尝试在罐身包装做文章。

这一年的11月, 王老吉联合喜剧 IP万万没想到和天猫聚划算, 推出首个定制罐产品王老吉万万吉祥罐。此后, 王老吉还和《和平精英》、《梦幻西游》以及《第五人格》等游戏合作推出游戏定制罐, "玩罐"之路一发不可收拾。

王老吉在罐身包装下足功夫, 只为在茶饮市场站稳脚跟。

凉茶饮料的黄金时代已一去不复返。前瞻产业研究院报告显示,2012—2017年,凉茶市场规模增速分别为16.7%、15.9%、15.1%、15%、9.7%和9.1%,呈逐年下降趋势。据凯度消费者指数,截至2019年6月,凉茶在家消费市场的销售同比下降9%。

饮品市场产品迭代快,0糖气泡水、NFC果汁以及各类即时茶饮都在冲击王老吉的销售基本盘。

为迎合年轻人偏好,王老吉2016年以来陆续推出低糖无糖凉茶、主打0糖0脂0卡的黑凉茶、无糖气泡凉茶;

同时不断拓展品类, 推出果汁刺柠吉、椰柔椰汁等。

针对年轻群体,王老吉费尽心思,力求创新营销方式。2017年以来,王老吉推出洗脑神曲《鸡年吉吉操》,又先后跨界与B站、快看漫画打造主题活动,鼓励用户结合王老吉产品、王老吉广告口号等元素进行多形式内容制作。

"营销上,我们将强化在新媒体端的布局,借助综艺、游戏等热门IP,打造多领域、多方式的传播渗透,最大化地触及广泛的年轻群体。产品上,我们也将围绕'单品多元化+品类多元化'的产品战略,满足新时代的消费升级。"王老吉相关负责人对时代周报记者说道。

王老吉的努力有所回报。白云山财务数据显示,2017 - 2019年,主营王老吉产品的大健康板块分别实现营收85.74亿元、94.87亿元和104.79亿元。2020年,因疫情营销,这一数值骤降至78.59亿元。2021年上半年,大健康板块营收回升,同比增长46.71%。

凉茶市场颓势难掩。

据哔哩哔哩洞察与尼尔森IQ联合发布的《2021Z世代食品饮料消费洞察报告》,在接受调查的Z世代们最近三次喝过的饮料类型中,凉茶占比仅10%,位列碳酸饮料、现制奶茶茶饮、气泡水\果味水\苏打水和果汁四大品类之后。

凉茶企业的业绩表现普遍不振。

2015—2017年,加多宝未经审计的主营业务收入分别为100.4亿元、106.3亿元和70.02亿元,业绩下滑之势明显。

行业第三的和其正凉茶,销量也难称乐观。据和其正所属公司达利食品(03799.HK)年报,2017年与2018年,达利食品的凉茶业务营收跌幅分别为7%与6.3%。此后,公司再无披露凉茶业务具体数据,只以"凉茶市场整体增长持续乏力"一笔带过。

食品行业成本承压 多家奶茶企业宣布涨价

瓜子、酱油等涨价后,奶茶也要涨价了。

1月4日, "奶茶第一股"香飘飘 (603711.SH) 公告称, 主要产品将从 2022年2月1日起提价。

涨价的不止香飘飘。1月5日,茶颜悦色也宣布涨价。自2022年1月7日开始,茶颜悦色大部分奶茶产品上涨1~2元。王牌产品"幽兰拿铁"和"声声乌龙"的售价分别调整为17元和16元。

自2021年以来, 涨声不断, 产品 覆盖调味品、饮料、休闲食品、日用品 等诸多领域。

原材料压力凸显

对于涨价原因,上述两家奶茶 品牌都称是因原材料成本持续上涨 所致。

香飘飘公告称,鉴于各主要原材料、人工、运输、能源等成本持续上涨,为更好地向经销商、消费者提供优质产品和服务,促进市场及行业可持续发展,经公司研究决定,对公司固体冲泡奶茶(含经典系列、好料系列)产品价格进行调整,主要产品提价幅度为2%~8%不等。

香飘飘的奶茶售价相对平价。时代周报记者查询香飘飘天猫官方旗舰店,目前香飘飘好料系列12杯分享装,售价为65.59元,折后价58.59元,平均一杯约5元;经典系列15杯礼盒装售价在52.79元,折后价在46.79元,平均一杯约3元。

成本的压力也体现在香飘飘的



经营数据上。

财报显示,2020年,香飘飘奶茶产品成本为23.59亿元,同比增长2.54%。其中,冲泡类产品成本为18.21亿元,同比大增13.49%。

2021年,成本压力更加凸显。

以牛奶价格为例, 东亚前海证券研报显示, 2021年12月22日, 生鲜乳主产区的平均价为4.30元/公斤, 周度环比下降0.46%, 但年度同比上升2.87%。短期看原奶价格仍处于高位本热

2021年12月24日, 牛奶零售价为 12.84元/公斤, 周度环比上升0.08%, 年度同比上升3.63%。

"从供给角度看,前几年由于环

保等问题导致行业大洗牌叠加饲料价格上涨,国内原奶供给相对不足。因此需求上升叠加成本上涨或将推动本轮生鲜乳价格持续上升。"东亚前海证券研报指出。

香飘飘直言,本次部分产品调价可能对公司产品市场占有率有一定影响,加上成本上涨因素,本次产品调价不一定使公司利润实现增长。

"调价对公司未来业绩的影响具有不确定性。"香飘飘在公告中表示。

茶颜悦色的涨价通知也印证了 奶茶企业的成本压力。

茶颜悦色称,原材料等成本逐年 走高,之前积累的红利已扛不住一系 列的叠加成本。

食品行业持续涨价

调味品、速食品、饮品、零食等企 业近期相继宣布涨价。

1月4日, "奶油第一股"海融科技(300915.SZ)发布公告,宣布对部分产品出厂价格进行调整,上调幅度为5%~8%,新价格于3月1日开始实施。海融科技以奶油为主要赛道,并拓展产品矩阵,果酱、巧克力,并开始发力冷冻西点。

2021年10月13日,海天味业(603288.SH)公告称,酱油、蚝油、酱料等部分产品提价3%~7%不等:同年10月22日,治治食品(002557.SZ)发布公告,对葵花子系列产品以及南瓜子、小而香西瓜子产品进行出厂价格调整,各品类产品提价幅度为8%~18%。

2021年下半年起,恒顺醋业(600305.SH)、千禾味业(603027.SH)、安井食品(603345.SH)、安琪酵母(600298.SH)等各细分行业的大小龙头都加入了涨价行列。

此前,多家跨国企业也曾宣布涨价计划。

据有关媒体报道,2021年9月, 雀巢首席财务官Franois-Xavier Roger曾在巴克莱全球消费者大会上 表示:"我们预计(定价)会上升,而且 很有可能在2022年进一步上升。"

北京社科院研究员、中国人民大 学高礼研究院副教授王鹏对时代周 报记者表示:"价格上涨是供需失衡 的结果。短时间内, 供需失衡, 供给小 于需求, 价格自然上涨。"

针对行业趋势, 王鹏进一步预计, 未来消费品原材料价格上涨还会持续一段时间。 **I**

AUTO · 汽车

新能源股起飞的2021年: 汽车股民遭遇"冰与火"

时代周报记者 廖维 实习记者 李欣悦 发自广州

新能源汽车在2021年迎来大爆 发,市场渗透率一度超过20%,也带动 着整个新能源汽车产业链的繁荣。

资本市场再一次展现出灵敏的 嗅觉。

东方财富Choice数据显示, A 股新能源指数2021年涨幅超过50%。 Wind概念板块中, 盐湖提锂指数 2021年累涨236.40%, 锂矿指数涨 206.90%, 锂电池指数累升84.57%, 远超光伏、白酒等。

不过,新能源概念虽涨幅颇高, 但其在2021年几经调整, 大起大落。 能在其中把握行情稳坐钓鱼台的投 资者必然收获颇丰, 而调整中追涨杀 跌失了定心的投资者则可能遭遇颗粒 无收局面。

清仓后,国轩高科股价两月涨超八成

1997年出生的刘古(化名)是那 类习惯于买在高点、 抛在低点的小散, 他的A股经历不乏在黎明前最后一刻 放弃的故事。

"看到账户从红到绿, 难受心塞 气紧。"火热的锂电板块在2021年最 后一个月迎来集体回调, 刘古2021年 8月中旬买入的国轩高科也无从幸免。 2021年12月3日至2022年1月7日,该股 从66.6元/股的高点滑落至45.09元/ 股, 跌幅超过30%, 这也让刘古原本 浮盈近万元的账户如今浮亏数万元。

事实上, 这是刘古二度入手国轩 高科。此前由于看好锂电板块, 刘古 在各只行业龙头股中相中了国轩高科, 于2021年1月13日买入。但很不巧,这 算是买在了阶段性高点。2021年1月 上旬至6月中旬, 国轩高科总体呈下跌 趋势, 没耐得住性子的刘古便在6月初 清仓了。

"这期间宁德时代、比亚迪、亿纬 锂能等各大锂电概念股都在涨, 就国 轩在跌, 我怎么就那么倒霉。" 谈及这 段经历,刘古很是痛心,因为在其清仓 后不到半个月, 国轩高科强势反弹, 不 到两个月的时间里股价上涨幅度超过



资国轩高科经历的翻版,同样是在高 点买入,硬撑半年后忍痛割肉,清仓不 久后标的公司股价强势上攻, 涨幅超 过100%。

"我总是在黎明前的最后一刻放 弃。" 投资国轩高科和江淮汽车的经 历让刘古很遗憾,"虽然我知道长期 趋势向好,但短期的调整真的很考验 耐心和定力,每天看股票走势让我很 难把心沉下来。"

刘古2021年亏了接近20%, 总结 了经验教训的他,决定在2022年更加 关注标的公司公告及行业发展,减少 对股票走势的关注,坚持长线投资。

"之前入手的格林美和盛达资源 虽然现在没什么收益, 但长时间持有 肯定会有回报的。"转变了心态的刘古 现在已经不再每天关注行情,"知行 合一,我现在要做时间的朋友"。

"盘感让我得到135%的投资回报率"

"去年买了好多只新能源股票, 赣 锋锂业、比亚迪、天齐锂业等,总体算 下来盈利大概20%吧。"对于自己在 2021年的战绩,钱莉云(化名)十分

作为1999年便接触股市的老股 民,如今钱莉云股龄已超过20年。不 刘古买入的江淮汽车几乎是投 过她并非专业投资者, 其另外一个身

份是三线城市服装店的老板, 炒股只 是业余爱好。之所以能在去年经历多 轮调整的新能源股上获得20%左右 的投资回报,钱莉云将这归功于自己 多年培养形成的盘感和心态。

"这种感觉可不是虚无缥缈的, 是实战经验锻炼总结出来的, 是和分 析结果结合的,虽说有'七亏两赚一盈' 的股市传说, 但我现在每年多多少少 都是有得赚的。"

"我从来都不相信什么大师、老 师之类的。"钱莉云每天都关注国内外 重大新闻及财经新闻, 定期关注公司 财报, 并结合国家政策、国际形势动 态调整所持股票。

2021年年初, 国家承诺实现碳中 和、碳达峰时间。在此背景下,钱莉云 的盘感告诉她,新能源行业发展潜力 巨大, 于是经过精挑细选, 入手了几只 新能源概念股。

2021年3月初, 钱莉云以83元/股 的价格入手了赣锋锂业。在随后的一 个月里, 该股持续震荡, 但钱莉云坚信 自己的眼光。

6月初, 赣锋锂业涨至133元/股 高点, 此时钱莉云已获得60%的回报 率, 但她认为赣锋锂业的潜力不止于 此。7月赣锋锂业股价持续上攻,一度 涨至206元/股, 后续稍有调整, 钱莉 A股新能源指数2021年涨幅超过

云认为时机已到, 便以195元/股抛售, 回报率接近135%。

"这是我去年最得意的一笔投 资。"对赣锋锂业投资中的各个时间 点, 充分展现了钱莉云所说的盘感与 心态,"确实时机赶得好,赚了一笔。虽 然赣锋锂业后来最高甚至涨到了200 多元, 但你总不可能就抓得到最高的 那个点,我已经很满意了"。

"股价有涨总有跌,钱有赚总有 亏。股票就是高风险,有时候刚这边赚 了点,转眼又在那边吐回去了。不用一 惊一乍的, 就是要淡定点。" 谈及投资 经验,钱莉云表示,"我这种小散户账 户里的钱也没那么多, 一般都是手头 的闲钱才会拿来炒股,亏的时候心态 会好点。"

新能源板块起飞传统汽车股"躺平"?

诚如前述两名股民经历一般, 尽 管汽车电气化浪潮大势所趋, 但资本 市场具有不确定性, 大盘暴涨之下藏 暗涌, 对投资者的定力和判断具有很

而相比新能源板块在几经调整 中起飞,传统汽车板块的走势呈"躺 平"之态。

据东方财富Choice数据显示,

50%。其中,得益于新能源概念加身, 小康股份、比亚迪、长城汽车去年涨 幅分别为248%、38%、30%。反观仍 被资本市场视为传统汽车范畴的上 汽集团, 2021年累计跌幅12.8%。

据梳理, 上汽集团从2020年11月 份触及高点之后, 股价总体呈现一路 下跌之势, 直到2021年4月才稍有好 转。在经过数月震荡之后,在多重利好 之下, 上汽集团于11月迎来久违的涨 停, 而后再次进入震荡之中。对此, 有 业内人士称,"上汽的盘子很大,而且 属于传统车企范畴, 在市场层面缺乏 想象力和炒作空间, 吸引的资金少, 不

如果说上汽集团囿于自身传统 汽车的标签不被资本市场热捧, 那么 以锂电行业为主的新能源标的则是众 投资者争相角逐的对象。

Wind概念板块中, 盐湖提锂指 数2021年累计上涨236.40%, 锂矿指 数上涨206.90%, 锂电池指数累计上 涨84.57%。

在这场行情中, 宁德时代、比亚 迪、赣锋锂业、国轩高科、亿纬锂能等 股票均创造了历史最高价。其中, 宁德 时代总市值一度超越工商银行, 仅次 于贵州茅台,位居A股市值第二。

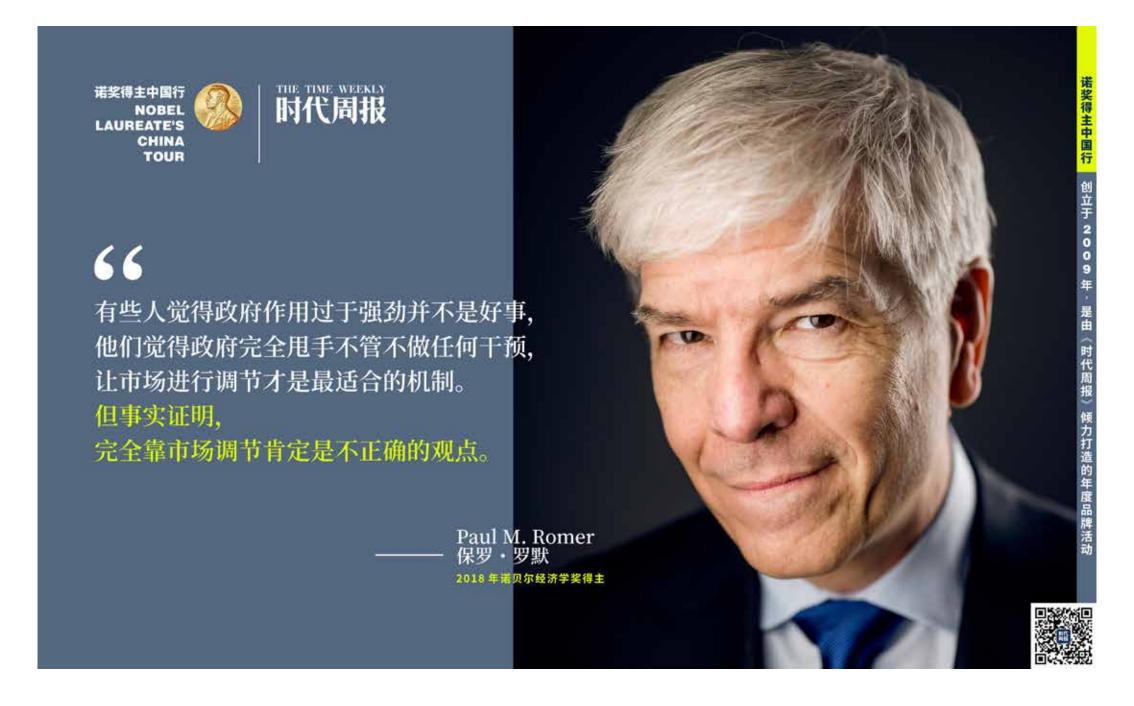
不过, 自2021年12月以来, 新能 源板块再次进入调整行情, 宁德时代 等股票股价、总市值也有所调整。截至 1月10日收盘, 其股价相较12月触及的 高点下滑约20%。

对于新能源概念股开年的走势, 某投行内部人士柳晓向时代周报记者 称,这在意料之中,因为起步阶段估值 过高,高开低走,之后也不建议重仓。

"我觉得时间长了就可以抛售一 部分,新能源不长久持有的话还是妥 当一些。因为这个行业一开始就估值 超高,不能排除其因疫情被资本市场 带动成泡沫的解释。"柳晓表示。

不过,也有持不同意见者。有业内 人士表示,新能源概念股开年大跌并 非2022年孤例,2021年也有相似行情, 但事实证明这都是短期调整,并不影 响新能源行业的长期看好局面。

"新能源汽车等新能源概念股短 期存在一定风险, 但长期向好趋势不 变。"国信证券高级研究员张立超此 前接受时代周报记者采访时表示。□



23

2.67

3

ESTATE · 地产

百强房企超八成未达年度目标 机构提醒存货减值风险

时代周报记者 胡天祥 发自广州

日前,克而瑞发布数据,2021年, 百强房企累计销售操盘金额同比降 低3.5%,销售增速罕见出现下滑。同 时, 百强房企目标完成率远不及历史 同期,披露年度业绩目标的规模房企 中, 逾八成未完成目标。

"2021年下半年, 持续性的成交 行情降温, 使房企销售数据明显承 压,直接影响其现金流等状况。"近日, 一名地产行业分析师告诉时代周报 记者, 预计2022年房地产市场会呈现 "U形" 走向, 即上半年仍会保持降温

房地产销售市场的持续走弱, 使 得市场目光更聚焦于房企存货减值的 风险。平安证券指出,2021年重点城 市楼市调控持续加码, 若调控力度超 预期,将带来部分前期高价地减值的 风险。

"减值会导致企业当期利润减少 或出现亏损。" 汇生国际融资总裁黄 立冲告诉时代周报记者,预计2022年, 在流动性危机和资产价格下跌双重 作用下, 会有部分房企计提存货减值

阳光城执行副总裁吴建斌告诉 时代周报记者,由于资产价格下跌,理 论上房企会计提存货减值准备。但实 际上每家房企掌握的尺度不一,需求 不一, 拨备的金额或比例就不同。

地产行业进入零增长时代

2021年, 房地产市场再度上演 "过山车式"行情。

2021年上半年, 市场形势一片大 好。年初部分热点城市延续了2020年 年末的热度,叠加春节期间一二线城 市购房情绪升温,一季度淡季不淡。 二季度以来, 市场热度持续, 房企把 握销售窗口期积极去化, 供货及营销 力度加码, 进一步拉升上半年楼市的 整体售房数据。

从企业表现看, 百强房企上半年 累计实现销售操盘金额61499.1亿元, 同比增长36.7%。

其中TOP10、TOP20和TOP30 房企的销售操盘金额门槛, 分别同比 提升70.9%、54.3%、51.5%, 实现规



模稳定增长。

到2021年下半年,市场持续转冷, 百城成交面积持续下行,同比跌幅扩 大至30%以上,这在历史上实属罕见。 企业层面, 2021年规模房企销售增 速罕见出现下滑。

规模房企整体的目标完成情况 也远不及历史同期, 平均目标完成率 不到90%, 明显低于过去三年105% 以上的平均水平。在行业去杠杆、市场 降温的背景下,不断出现大型房企风 险暴露, 金融机构对房地产行业的风 险偏好明显下降。

易居企业集团CEO丁祖昱指出, 房地产过度金融化是导致今天危机 的根本, 所以此次政策调控和去杠杆 政策非常及时到位。

"首先,是房企各种融资渠道的 全面收紧; 其次, 是地方监管力度的 趋严, 使预售制度变准现房制度: 第 三,就是政策叠加改变预期。"丁祖昱 称, 2021年, 73省市出台249次政策 调控,深圳、广州(分区调控)政策调

控高达20次,同时19城落地"限跌令", 房地产税试点将落未落,这些政策叠 加都对预期产生影响。

丁祖昱认为, 房地产行业已告别 "白金时代",进入"零增长时代"。

克而瑞指出,展望2022年,企业 整体业绩预期将更保守, 仍会有一定 规模的房企面临业绩下滑困境。新常 态下, 规模房企整体经营逻辑将加速 向"以销定投"转变, 更好地平衡财 务杠杆、提升运营管控效率、防范风 险、降本增效。

警惕存货减值风险

房地产市场的持续走弱,使行业 上中下游企业纷纷减值计提。房企存 货减值计提主要是依据成本和可变 现净值之间的差值,若可变现净值低 于预计的总成本, 代表未来该项目入 市之后将出现亏损, 房企则会预见性 地按照这一差值提前计提存货跌价

2021年8月26日,中国平安发布

公告, 对华夏幸福相关投资资产进行 减值计提、估值调整以及其他权益调 整金额合计为人民币359亿元。

据悉,本次计提资产减值将减少 中国平安2021年半年度税后归属于 母公司股东的净利润金额208亿元。

10月28日,华夏幸福发布公告,基 于谨慎原则, 公司对部分可能发生减 值的资产计提了减值准备。2021年第 三季度,华夏幸福共计计提坏账准备 8.94亿元, 计提存货跌价准备4.09亿 元。据悉, 本次计提资产减值准备, 将 影响华夏幸福利润总额13.08亿元, 影响华夏幸福归属于上市公司股东的 净利润10.81亿元。

12月7日, 三棵树涂料发布公告, 2021年9月末,公司对主要客户包括 中国恒大、华夏幸福、蓝光发展和恒 泰地产的应收款项坏账准备计提金 额合计达2.67亿元。公告还称, 若未 来下游地产客户出现经营情况进一 步恶化,公司亦会相应提高预期信用

克而瑞指出, 2021年, 除现房库 存积压外, 房企存货减值问题也非常 突出。

从原因上来看,主要为两种情况: 一是早期高价拿地遇到限价等调控 措施,销售价格不及预期导致最终亏 损;二是市场进入下行区间,企业降 价跑量导致销售价格不及预期。

"所以存货的计提不仅使当期利 润受到很大影响, 也能代表一种盈利 能力趋势,若企业计提存货减值持续 维持高位或连续增多,则代表企业当 时的投资策略有一定问题, 导致项目 盈利能力较差。"克而瑞续称。

中金公司指出, 2021年, 新城控 股、蓝光发展、阳光城、北辰都有计提 资产减值行动。

如此前分析, 房地产行业增速下 行、前期高溢价地块遭遇限房价, 这 些地块对应项目2020年开始进入结 转周期, 就会体现为报表层面的毛利 率水平下降,没有销售的部分通过计 提资产减值方式影响利润。

上述地产行业分析师告诉时代 周报记者,从房企角度看,由于其对 2022年房地产市场的判断更加谨慎, 所以一些计提减值的动作也会相应 增加。₫

奢华表成投资新宠 -表难求价格飙涨40%

时代周报记者 胡天祥 发自广州

取代房产,奢华手表正成为有钱 人的投资新宠。

近日, 有媒体报道称, 由于房地 产行业出现罕见低迷,中国高净值人 群正将多余的现金拿来购买奢华手 表,将其作为一种替代房产的保值手 段。这股热潮已推动中国2021年前10 个月的瑞士手表进口激增40%。像劳 力士潜航者型这样的流行型号, 价格 已是之前的5倍。

"从2021年下半年开始,随着楼 市政策的持续收紧, 中国高净值人 群的投资方向就从房产转向了奢华 手表。"资深奢侈品鉴定师闫闯告诉 时代周报记者,相比房产、股市及基 金,奢华手表的投资风险更小且回 报率高。"根据我们接触的客户, 他们 对于单块手表的投资额通常会在50 万~100万元之间,总价会控制在 1000万元左右。"

在香港一家外资保险集团从事 理财顾问的赵娟(化名)也告诉时代 周报记者,2021年有很多来自国内的 高净值客户, 会向她咨询有关奢华手 表投资的业务。"他们的特点之一就 是很喜欢去国外买,而且一次性买很 多。"赵娟表示, 因为客户觉得在国外

2021年10月, 英德知市场咨询对 1500名家庭年收入超50万元人民币 的中国成年人进行调查,88%的受访 者计划在接下来的12个月里保持或 增加在奢华手表上的支出, 手表的平 均售价为每块7.67万元人民币。

奢华手表供不应求

对于买家来说,奢华手表不仅是 社会地位的标志, 也是抵御通胀的保 值手段。

美国数字媒体《Business Insider》报道,2020年劳力士迪通 拿手表的平均售价大涨近37%, 已经 达到4.8万美元, 该媒体甚至坦言其 投资回报率已然超过所谓标准普尔 500指数。

另据中国访问排名超前的腕表 类网站"腕表之家"的统计,今年以来, 国内百达翡丽、劳力士部分表款的二 级市场价格突涨, 其中百达翡丽鹦鹉 螺Ref.5711, 两个月涨幅超50%; 百 达翡丽鹦鹉螺Ref.5712, 1个月涨幅 超20%; 劳力士探险家Ref.216570, 半年涨幅超15%; 劳力士迪通拿 Ref.116500LN, 1个月涨幅超8%。

"由于劳力士、百达翡丽等奢华 手表的整体产量较低, 这也导致在 二三级市场必须加价才能买到。" 闫 闯告诉时代周报记者。

即便价格高昂,奢华手表仍供 不应求。线上腕表交易平台Bob's Watches的首席执行官Paul Altieri 对媒体表示, 近5年来, 全球市场对劳 力士产品的需求一直稳步上升, 但供 应端却一直维持不变。"新款劳力士 腕表在网站一上架, 15分钟内就能售 罄, 你只要晚了一分钟或者几秒钟, 它 们就消失了。"

对于"一表难求"现象, 2021年 9月, 劳力士发表声明, 承认公司目前 的生产不能完全满足现有的需求,因 为劳力士不会在产品质量上妥协。

闫闯告诉时代周报记者, 由于制 作工艺复杂, 再加上近两年受新冠肺 炎疫情影响,导致这些奢侈手表的产 量进一步压缩, 供不应求现象更加凸 显,价格自然水涨船高。

房产投资受影响

中国高净值人群是奢华手表的 主力消费群体之一。在这背后,有房产 投资受影响的原因。

根据中国房地产指数系统百城 价格指数对全国100个城市新建及二 手住宅的调查数据,2021年百城新 建住宅价格累计上涨2.44%, 处近七 年最低水平,较2020年收窄1.02个百 分点。

胡润百富在2021年年初发布的 报告显示, 未来三年, 住宅仍是高净 值人群未来主要投资方向,但比例 已从2020年的23%下降至2021年的 15%,下降8个百分点。

高净值人群对名表的收藏热情 则从2020年的21%上升至2021年的 26%,增加5个百分点。且在未来三年 将要增加的收藏方面,名表位列第一,

除了奢华手表, 香奈儿、爱马仕 等奢华皮包, 2021年以来也频频传 出涨价消息。

据国泰君安研报, 法国奢侈品牌 香奈儿一年半涨价4次。

2021年7月, Chanel 19、 Classic 系列中号手袋、Classic Jumbo Flap价格涨幅在10%~15% 之间, Classic 系列大号手袋价格涨 幅超过15%。

闫闯告诉时代周报记者, 最近炒 得比较火的Chanel CF系列, 基本从 专卖店原价买出来,很快就能溢价卖 出去。

国泰君安指出,疫情期间由于工 厂停工导致产品原材料价格、劳动力 成本、运输成本等费用上涨,都是导 致奢侈品价格上涨的主要原因。在奢 侈品涨价之后,中国消费者的购买热 情并未受到影响,北京、广州、上海等 地的奢侈品专柜出现排队抢购现象, 高端腕表、顶级手袋等产品依然供不

胡润百富董事长兼首席调研官 胡润表示:"中国高端消费者对全球 奢侈品行业的推动力是毋庸置疑的。 以LV为主,从2020年二季度开始,几 乎所有的国际顶尖奢侈品牌在中国 内地的销售额增速都超过50%。中国 内地高端消费市场目前占全球市场份 额的三分之一, 预计五年后有望达到 50%。" **T**

1000

ESTATE · 地产

第三批集中供地倒计时 民营房企拿地意愿低迷

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

随着北京、郑州等三批次土拍收 官,除将在1月18日进行第三批次土 拍的宁波, 2021年各城市集中供地 已结束。

2021年前五个月, 土地交易市场 沉浸在前所未有的集体亢奋中。然而 这样热闹的景象在第二批次集中供 地时急转而下。

回顾近期第三批次已经完成出 让的21个城市情况,尽管流拍率有所 降低, 但溢价率仍处低位, 各城市土 拍市场均变得更理性。

目前, 央企、国企仍是拿地主力, 民营房企拿地意愿持续低迷。如该趋 势在2022年继续, 央企、国企拿地逐 渐饱和,将减少拿地数量,土拍市场 温度恐进一步下降。

城市土拍热度持续分化

18.85

近日,诸葛找房数据研究中心 监测国土局数据显示, 21城第三轮 集中土拍整体平均溢价率为2.42%, 较首批降低12.29%, 较第二批降 低1.68%;21城第三批集中土拍整 体流拍率为18.85%, 较首轮上升 12.56%, 较第二批下降22.56%。

各地国土局数据显示, 在各城市 中, 武汉在第三轮成交规模居首位, 成交规划建筑面积达633.92万平方 米;上海紧随其后,本轮成交规划建 筑面积为574.19万平方米; 同处长三 角经济圈的杭州本轮成交表现也不 俗,以416.2万平方米的成交规划建 筑面积位居榜三。

由于重启预勾地政策, 杭州第三 次集中供地实现零流拍,一举改变二 批次土地频频流拍的颓势。短短48 小时内, 35宗涉宅地块全部成交, 成 交总额高达762.8亿元。全年合计土 地出让金总额高达3014亿元,同比增 长20.4%, 创下新高。

相反, 长春等城市在第三批次 集中供地再度遇冷, 三批次出让的12 宗地块中仅成交3宗地块, 成交总价 19.09亿元, 其余9宗地块都因无企业 报名而流拍。

此外,同为东北地区的沈阳,在 本轮集中供地的表现也未见起色。 2021年12月24日, 沈阳市第三轮集中 供地收官,最终19宗地流拍,仅8宗地 最终成交,成交金额43.81亿元。成交 的8宗地块中有7宗底价成交, 仅锅炉 厂地块溢价4.37%。

如何提升土地市场景气度?在

21城三轮集中土拍溢价率、流拍率(除宁波) ■溢价率 ■流拍率 6.29% 第二轮

18.85%

数据来源:各地国土局,诸葛找房数据研究中心整理

不少业内人士看来, 各城市应加快落 实"因城施策"。

第三轮

1月2日, 好地研究院研究员徐路 加指出,接下来哪些城市的土地市场 景气度能优先提升, 重点需观察新房 库存和去化周期变化。经历二批次开 始的大面积流拍, 部分城市的土地供 应在缩减,随着前期库存明显下降, 这些城市未来将重获房企关注。

"目前仅极少数城市可以通过降 地价解决问题。比如深圳, 第三批集 中供地采取降地价,拿地利润率高达 20%, 吸引较多外来房企参拍; 比如 杭州, 通过土地端让利, 拿地预期销 售利润率提升至8.5%, 促进房企积 极参与,参拍房企达到50多家。大部 分城市, 即使大幅降地价, 仍在底价 成交,房企的关注板块还在持续缩 小。"徐路加表示。

民营房企资金压力有所缓解

与前两次集中供地相比,第三 批次供地中,城投公司拿地占比更高, 民企参与率较低。其中, 深圳、广州、 无锡、苏州、南京城投涌现显著。

以广州为例,2021年12月2日,广 州开启第三批集中供地,13宗地块 全部底价成交。其中,知识城投资集 团、白云城市建设、南沙开发建设等 这类城投企业成为投资主力, 地方城 投累计斩获9宗地块。

此外, 在长三角多个城市第三轮 集中供地中, 城投性质企业的积极性 也较高。比如,无锡共成交20宗土地, 其中, 15宗地块由城投公司拍下; 苏 州成交25宗土地, 19宗地由地方城 投获得;南京成交的31宗地中,22宗 地被城投公司拍下。

诸葛找房研究中心的一份报告

分析指出, 城投企业参与度与城市自 身热度存在一定正相关关系, 长三角 经济圈城市及武汉、广州等发展较稳 健城市,城投企业的活跃度也较高。

该份报告还指出, 城投公司拿地 比例提升, 一定程度上缓解了开发商 拿地谨慎导致的地块流拍问题, 承接 了房企的职能, 地方政府还可通过土 地出让金返还的形式,减轻城投公司 资金压力。但城投公司大举拿地也蕴 藏一定风险, 城投公司的项目操盘能 力有待考察, 未来项目去化情况也具 有不确定性,或将驱动后期城投公司 与优质品牌房企合作, 取长补短共同 开发。

1月6日,58安居客房产研究院分 院院长张波在接受时代周报记者采访 时表示, 虽然房企近期融资压力有所 缓解,但从实际融资状况看,很多民企 融资落地还需要有个过程。有些企业 虽然当下有意拿地,但却没办法出手。

徐路加也表达了类似观点, 在他 看来, 市场若持续下行, 国资企业也 未必能继续大规模拿地。近几轮土 拍中, 城投平台拿地本身也有出于避 免流拍的考虑,这种情况较难持久, 而央企国企则有自己的投资节奏与 拿地限度。

"如果民企拿地情况在2022年 第二季度还不能改善, 央企国企拿地 逐渐饱和,预计将失去2021年三四季 度拿地的势头。"徐路加指出。₫

353套房卖出1套 深圳楼市新年第一盘哑火

时代周报记者 刘婷 发自深圳

353套售房仅卖出1套, 2022年 深圳新房市场第一场测试考砸了。

1月2日, 光明新区安联尚璟府 推出353套房源, 共有15批客户诚意 登记。1月7日,时代周报记者从深圳 市房地产信息平台获悉, 安联尚璟府 仅有1套房源为"已签认购书"状态, 352套房源均为"期房待售"状态。

去化率仅0.28%, 安联尚璟府成 为深圳新房开盘当天销售表现最差 的楼盘。

自2021年下半年以来, 深圳新房 市场持续分化,没有价格优势、地段 偏远、配套不佳的楼盘均去化不佳。 福田区富通上舍推出65套房源,仅8人 认筹; 东海富汇豪庭983套房源进行 选房,当天去化46套,去化率仅5.05%; "网红盘"华润城润玺2期连售两日未

2022年,深圳将迎来新房供应高 峰, 市场竞争愈发激烈。为抢夺客户,

开发商高佣重奖渠道中介。 时代周报记者获悉, 龙华某新盘 开盘销售业绩不及预期, 当晚连夜涨 佣金,销售30套以上的中介机构佣金 比例提高至2.5%。

高溢价项目高开低走

2020年11月23日, 深圳"史诗级 土拍"如约而至。

28家抢夺8宗土地,将总出让地 价推高至340亿元, 创历史新高。这场 鏖战中,安徽安联高速公路有限公司 (下称"安徽安联")力挫平安不动产、 建发地产、越秀地产、金地集团、禹洲 地产等超20家房企光明A605-0377 宗地,溢价率达45.07%。

这是安徽安联首次亮相深圳土 地市场,一举拿下当天最热门的地块

拿地当天,安徽安联于官方网站 发文称, 此次拿地为安徽安联持续深 耕粤港澳大湾区住宅市场、进一步做 强做优做大房地产业奠定坚实基础。

2020年,深圳房地产市场进入了 上行周期, 光明新区为最热门的片区

乳鸽便是"日光盘"。

有购房者戏称, 光明的特产除了

2020年下半年, 光明金融街华 发·融御华府入市, 吸引8997人参与 认筹、冻结资金90亿元;金地峰境瑞 府一期也于开盘当日售罄。2020年全 年,光明"日光盘"数量为深圳市最多。

与市场最火热时拿地,入市时却 遇到冰点行情,安徽安联的湾区地产 梦高开低走。

1月7日,美联物业全国研究中心 总监何倩茹对时代周报记者表示, 从 2021年下半年开始,深圳新房市场出 现分化。随着时间的推移, 分化情况 越来越严重, 开盘去化率明显下降。 安联尚璟府开盘遇冷与市场转向有 关,也跟项目区位以及本身情况关系

"光明接下来会有很多新盘入 市, 2021年拍的限价盘大概率会在 2022年推出。对比之下,安联尚璟府 没有价格优势,区域内竞品多,安联尚 璟府产品和地段都没有明显优势,所 以才会卖不出。"1月7日,海贝找房总 经理谢林锋对时代周报记者分析道, 安联尚璟府去化不及预期的主要原 因是竞品多、竞争优势小。

新房供应井喷

近年来,深圳市住建局加大供应 力度,从源头缓解房价上涨压力。

2021年,深圳批售一手住宅合计 56930套。

其中, 龙岗、宝安、光明、龙华、南 山等是主力供应区域, 龙岗区预售 8748套新房住宅,宝安区预售8714套 新房住宅,光明区预售8860套新房住 宅, 龙华区预售9197套新房住宅, 南 山区预售5992套新房住宅。

供应大增之下, 新房市场成交量

2021年深圳新房成交量为2016 年以来的新高。

深圳房地产信息网数据显示,深 圳全年成交52417套新房住宅,同比 增长15.5%;成交面积5223240平方 米,同比增长16.4%。

宝安、龙岗、光明、坪山、龙华等 区成交量领先。

2022年将是深圳新房市场的供 应大年。据深圳中原研究中心、2022 年深圳将有143个新盘入市,宝安、龙 岗为供应大户,分别有26个新盘和23 个新盘。

何倩茹指出, 深圳新房供应量在 "十四五"规划期间都有较大增长,预 计2022年新房市场的供应量将高于 2021年,成交量也有望保持高位。□