

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

工信部：保障重点产业链运转顺畅

4月18日上午，全国保障物流畅通促进产业链供应链稳定电视电话会议召开后，工业和信息化部立即行动，组织传达会议精神。工信部要求抓实落细重点产业链供应链“白名单”制度，保障重点企业稳定生产和重点产业链运转顺畅。

国开行：一季度发放交通行业贷款1761亿元

4月18日，国家开发银行发布消息称，该行一季度向交通行业授信3868亿元，发放贷款1761亿元。其中，发放346亿元贷款用于支持受疫情影响的交通运输企业，保障企业正常生产经营。

上海发布首批复工复产企业“白名单”

4月16日，上海市经信委发布了《上海市工业企业复工复产疫情防控指引（第一版）》，旨在有力有序有效推动企业复工复产，保障产业链供应链安全稳定。复工复产名单中，与汽车相关的企业有249家，整车制造商的名单里有上汽大众、上汽通用、特斯拉等。

周数据

一季度居民收入增速6.3%，跑赢GDP

4月18日，国家统计局发布的数据显示，一季度，全国居民人均可支配收入10345元，同比名义增长6.3%；扣除价格因素实际增长5.1%。一季度GDP同比增长4.8%，居民收入增速跑赢GDP。

——2022年一季度居民收入——



蕉下的防晒生意经

详见P20



一季度经济“开门稳”

时代周报特约记者 王晨婷 发自上海

4月18日，国家统计局公布2022年一季度经济“成绩单”。据初步核算，一季度国内生产总值270178亿元，同比增长4.8%，比2021年四季度环比增长1.3%。

3月以来，多地面临严峻的奥密克戎疫情，中国经济承压，但得益于1—2月经济数据的不俗表现，4.8%的增长基本符合市场预期。

具体来看，一季度国内基建投资速度加快，房地产投资重回下降通道，制造业下行压力加大，消费温和增长，更多的稳增长措施有望在二季度全面铺开。

“整体来看，当前中国宏观经济面临的需求收缩、供给冲击、预期转弱‘三重压力’尚未全面缓解。当前应高度重视疫情对经济运行的巨大冲击，冲击的力度则取决于全国范围内疫情的防控情况。”中原银行首席经济学家王军告诉时代周报记者，乐观地看，中国经济有望在三季度迎来明显回升。

宏观指标在合理区间

国信证券此前在预期研报中表示，4.8%或许是市场对国内一季度经济增长状况感受的冷暖分界线。综合2021年四季度和2019年以来的GDP（国内生产总值）复合同比增速考虑，如

果2022年一季度公布的实际GDP同比增速超过4.8%，则市场主流对经济增长状况的感受偏正面，反之偏负面。

一季度经济“踩中”冷暖线，恰是表现了中国承压和韧性的两面。

“今年以来，国际形势更趋复杂严峻，国内疫情呈现点多、面广、频发的特点，对经济运行的冲击影响加大。面对复杂局面，各地区、各部门坚持稳字当头、稳中求进，着力稳定宏观经济大盘，有效应对风险挑战，国民经济继续恢复，开局总体平稳。”国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长付凌晖在发布会上表示。

从增长指标来看，一季度GDP同比增长4.8%，增速高于去年四季度0.8个百分点，环比增长1.3%。

“环比增长1.3%略低于去年四季度的1.5%，但仍然高于去年前三季度的0.5%、1.2%、0.7%。总体来看，GDP表现好于预期。”民生银行研究院宏观研究中心主任王静文告诉时代周报记者。

此外，还有几个宏观指标也基本保持在合理区间。

就业方面，全国一季度城镇新增就业285万人，城镇调查失业率平均值为5.5%，比去年同期略高0.1个百分点；从国际收支看，货物贸易顺差扩大，服务贸易逆差缩小，外汇储备稳定在3.2万亿美元左右，国际收支状况保持稳定。

➔ 下转P3

囤菜潮带火社区团购

时代周报记者浏览某社交平台发现，以“社区团购团长攻略”为关键词的帖子数量大幅增加。一时之间，“社区团长”成了最火爆的工种。当中不少用户还身兼多职，同时入驻美团优选、多多买菜、兴盛优选等几家社区团购平台。

时代周报记者 郭子硕 发自广州

囤菜成为全民话题，由此带动零售商超涌入社区团购。

4月初，消费者在华东一家大型商超购买生鲜食材，还需“私信客服等回复”。短短十日之后，该商超就迅速推出微信小程序入口，消费者只需选择小区、商品、收货地址和配送时间，就能完成团购订单。

各大社区团购平台也摩拳擦掌，动作频频，开启大力招聘，一扫年初大裁员颓势。4月15日，相关概念股仍保持涨势。截至时代周报记者发稿，步步高(002251.SZ)涨停，鄂武商A(000501.SZ)、三江购物(601116.SH)等纷纷飘红。

市场再次重新审视社区团购的价值。“厂家直接配送，节省下中间环节和末端人工配送环节，压缩各级经销商仓储费用和二次运输费用，成本大幅下降。”星图金融研究院高级研究员付一夫告诉时代周报记者，社区团购前景仍值得期待，未来发展空间广阔。

社区团购回暖

去年以来，原本大红的社区团购赛道急转向下。

2021年7月，同城生活因经营不善，宣布破产。此后，食享会悄然退场。今年3月，十荟团也低调关停。而橙心优选、美团优选、京喜拼拼等其他社区团购成员也面临业务萎缩、撤城退守、裁员过冬等困境。

近期，社区团购火爆，迎来暖春。

时代周报记者浏览某社交平台发现，以“社区团购团长攻略”为关键词的帖子数量大幅增加。一时之间，“社区团长”成了最火爆的工种。当中不少用户还身兼多职，同时入驻美团优选、多多买菜、兴盛优选等几家社区团购平台。

与此同时，不少社区团购平台连续发布多条招聘启事，并将部分岗位标注为“急聘”。

4月6日，多多买菜发布仓库经理的招聘信息，月薪为1.5万~2万元，工作内容为仓储管理、库存管理和成本管理等。4月8日，美团优选分拣员招聘，月薪超过7000元。

据时代周报记者不完全统计，4月以来，社区团购平台招聘岗位有采购经理、仓库经理、分拣员、地推合伙人等，月薪6000~3.5万元不等。智联招聘官网显示，仅兴盛优选一家的招聘就覆盖37个城市。

➔ 下转P7

政经·TOP NEWS

- 2 全面降准符合预期 有助稳预期增信心
- 3 全国统一大市场背后的逻辑：打破垄断 促进更大范围的流动
- 4 一季度财力排名：上北深杭站稳四强 天津南京挤进前十
- 5 近一年二手房价波动仅200元 长沙为何这么稳？

财经·FORTUNE

- 9 任泽平转型直播卖课 店铺收益88万余元
- 10 信用卡套现江湖 POS机撬动万亿黑产
- 11 因反洗钱违规多次被罚 恒丰银行合规展业遇挑战
- 13 去年利润下滑80% 央企入主后融通基金能否逆袭？

产经·INDUSTRY

- 17 国产手机女王东山再起 59岁收获人生首个IPO
- 18 阿里云走马换将 云厂商愈发重视利润
- 19 冰箱、冰柜销量激增 产品迭代升级成趋势
- 21 今年小龙虾旺季或将缩短 养殖户称卖不出好价格

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



6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址/广东省广州市珠江新城华利路
19号远明明珠大厦4楼

全面降准符合预期 有助稳预期增信心

4月15日晚间，央行公告称，决定于2022年4月25日下调金融机构存款准备金率0.25个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机构）。为加大对小微企业和“三农”的支持力度，对没有跨省经营的城商行和存款准备金率高于5%的农商行，在下调存款准备金率0.25个百分点的基础上，再额外多降0.25个百分点。本次下调后，金融机构加权平均存款准备金率为8.1%。

这是一次预料之中的降准。不仅是在4月13日，国务院常务会议已经释放了“适时运用降准等货币政策工具”的信号。更重要的是，国家统计局公布

的数据显示，3月份，中国制造业采购经理指数（PMI）为49.5%，比上月下降了0.7个百分点。

所谓采购经理指数，是通过调查统计、编制而成的指数，反映了经济的变化趋势，是经济监测的先行指标。经济学家认为，PMI指数与GDP具有高度相关性，且其转折点往往领先于GDP几个月，堪称预判市场变化的第一手资料。

业内一般以50%作为经济强弱的分界点，视为“荣枯线”，即当指数高于50%时，表明企业的生产经营活动呈活跃的状态，而当指数低于50%，尤其是非常接近40%

时，则有经济萧条的忧虑。

3月份中国PMI略低于荣枯线，反映当前我国经济运行虽然总体保持在合理区间，但由于世界经济复苏放缓、粮食能源等大宗商品市场大幅波动和国内出现散发疫情，市场主体可能面临着更多的困难，经济新的下行压力加大。

在这种形势下，用降准的手段增加货币供给，其利好十分明显。

首先，对银行来说，是降低了资金的成本，因为这部分被锁定的钱收益率非常低；其次，降准改善了流动性，此次降准共计释放长期资金约5300亿元，这意味着银行可以提供更多中长期贷款，为实体经济

“输血”。

而定向这一块针对省域内的城商行，由于本地小微企业本来就是城商行的主要服务对象，其受益于定向降准不言而喻。

与此同时，从力度上而言，这又是一次意外的降准。与2018年以来央行历次降准幅度比较，本次降准0.25个百分点，在幅度上显得相对克制。

究其原因，无非三点。一是在央行看来，当前流动性已处于合理充裕水平；二是在输入性通胀压力增加的情况下，降准幅度过大可能会对物价走势带来不小影响；三是要给后续货币政策发力留有一定空间，在此次降准之后，不排除仍有降准

降息的可能。

回应市场预期，本次降准的时机把握得很好。因为在市场不太乐观的时候，货币政策的适时发力，叠加其他监管政策的微调，可以扭转市场对经济增长的悲观预期，从而进一步提振企业投资和居民消费的意愿。

当然，降准本身不是目的。通过降准释放流动性，改善货币政策传导机制，落实金融对实体经济的支持，改善小微企业的处境，推动经济稳增长，这才是最根本的目的。

为实现这个目标，让资金“血液”输到最需要的地方，“精准”显得尤为重要。□

今年首次降准 央行释放5300亿资金 专家：短期内对股市影响有限

时代周报记者 石恩泽 发自深圳

靴子落地，央行如期降准。

4月15日，中国人民银行发布公告，为支持实体经济发展，促进综合融资成本稳中有降，中国人民银行决定于2022年4月25日下调金融机构存款准备金率0.25个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机构）。

同时，为加大对小微企业和“三农”的支持力度，对没有跨省经营的城商行和存款准备金率高于5%的农商行，在下调存款准备金率0.25个百分点的基础上，再额外多降0.25个百分点。本次下调后，金融机构加权平均存款准备金率为8.1%。

中国人民银行有关负责人指出，此次降准为全面降准，共计释放长期资金约5300亿元。

此次降准的目的，一是优化金融机构资金结构，增加金融机构长期稳定资金来源，增强金融机构资金配置能力，加大对实体经济的支持力度。二是引导金融机构积极运用降准资金支持受疫情影响严重行业和中小微企业。三是此次降准降低金融机构资金成本每年约65亿元，通过金融机构传导促进降低社会综合融资成本。

此外，多家券商在研报中提到，参考2020年以来的5次降准后股市表现，降准公告后，沪指次日及后五日上涨概率达80%，创业板次日及后五日上涨概率超60%。

但植信投资首席经济学家、研究院院长连平在接受时代周报记者采访时则认为，降准短期内对股市影响可能有限。

“长期来看，降准对股市的正向作用可能更多体现为，获得政策支持企业的股票成长性更好。降准对期货等其他市场的影响可能相对有限。”

降准的迫切性

早在4月13日召开的国务院常务会议上，就提出降准之事。会议决定，针对当前形势变化，鼓励拨备水平较高的大型银行有序降低拨备率，适时运用降准等货币政策工具，进一步加大金融对实体经济特别是受疫情影响严重行业和中小微企业、个体工商户的支持力度，向实体经济合理让利，降低综合融资成本。

此前，市场对于降准的期待已然达到沸点，甚至有市场分析师一度指出，不排除“双降（降准和降息）”的可能性。

对此，连平认为，当前暂不具备直接降息的条件。“当前中国一年期存款基准利率已经降至1.5%，处于历史较低水平，再次下调可能会损害中低收入群体的利益，维持贷款利率相对稳定较为合适。”

从近期的经济数据来看，3月制造业PMI和非制造业商务活动指数双双跌破荣枯线，制造业新订单—产成品库存刻画的动能指标降至-0.1，2020年3月以来首次出现负值；3月进口同比下降0.1%，2020年8月以来首次出现同比下降；央行城镇储户调查数据显示，“更多储蓄”与“更多消费”



的占比差距拉大至31个百分点，与2020年一季度持平。

同时，在央行3月份公布的《2022年一季度金融统计数据报告》中显示，3月新增信贷和新增社融虽然大幅高于预期，但结构并未明显改善。新增信贷主要靠企业短贷和票据贴现支撑，居民贷款和企业中长期贷款较为疲弱；社融主要靠政府债券融资和表外融资支撑，由宽货币向宽信用的传导并不顺畅。

为此，针对国内外经济形势的复杂多变，中央在近期多次召开经济形势座谈会。

其中，4月7日召开的座谈会上还明确指出，当前市场主体特别是中小微企业、个体工商户困难加大，要着力帮扶他们渡过难关，并提出“政策举措要靠前发力、适时加力，已出台的举措要尽快落实到位，明确拟推出的尽量提前，同时研究准备新的预案”。

这个预案在4月13日揭晓了。当日晚间，国常会放出“降准”预期，并重点提及“鼓励拨备水平较高的大型银行有序降低拨备率”。据中信证券研究部统计，目前同业存单与MLF利率水平已经回到2021年12月6日宣布降准前的水平，反映出目前银行负债成本压力增大。

另外，连平在采访中指出，当前大型与中小型存款类金融机构均具有支持财政发力、让利实体的政策需求，全面下调存准率可以有效调节其资金结构，增加可用资金，降低负债成本，扩大新增贷款规模，助力稳增长目标的实现。

中信证券明明团队也认为，有必要通过货币政策向市场投放适量长期流动性，降低银行负债成本，从而鼓励银行降低实际贷款利率，提高实体企业的融资可得性。

从4月14日早间的市场利率看，这个预期被市场充分消化和认可。

截至4月15日收盘，隔夜SHIBOR报1.3390%，下降21.30个基点；7天SHIBOR报1.8220%，下降8.3个基点；3个月SHIBOR报2.3360%，下降0.7个基点。

连平指出，现阶段央行更多的是通过调整OMO、MLF等政策利率，进而推动DR007、LPR、企业贷款利率等市场利率相应调整。同时，降准释放的资金成本要远低于央行再贷款等其他工具利率。

为何选降准而不是“双降”？

在4月13日国常会放出“降准”预期之后，市场便纷纷预期，15日中国人民银行大概率会安排降准。甚至有分析师指出，不排除“双降”的可能性。然而，降息受到一些因素掣肘。

其一，从市场基本面看，中国央行还需考虑中美两国的货币政策分化情况。今年3月以来，美联储已经正式启动加息，流动性收紧之后，美国国债收益率全线走高。4月11日，中美10年期国债收益率出现了2010年以来的首次倒挂，引发市场担忧。

对此，中国民生银行研究院宏观研究中心主任王静文认为，降息将受制于中美利差明显收窄，因为这在一定程度上可能加大资本外流压力。

无独有偶，连平在接受采访时也表示，直接下调政策利率可能会加大资本流出与人民币贬值压力，需要相对谨慎。同时，降准与降息叠加后的政策效果可能过大，容易推升市场杠杆率，增大金融风险。

另一方面，从生产端看，PPI（生产价格指数）仍然偏高。3月PPI数据显示，当月PPI同比上涨8.3%，超出预期，这是由于国际大宗商品仍在快速飙升。“这也意味着输入型通胀压力仍大。”王静文说。

4月初国常会提出，保持经济运行在合理区间，主要是实现就业和物价基本稳定。“这可以看出，决策层对物价走高仍然较为忌惮。”王静文说。

因此，尽管美联储5月加息之前仍是中国降息的窗口期，但由于受到以上因素制约，王静文认为，决策层将优先选择降准操作。

利好房地产和基建，但短期对股市影响有限

虽然中国央行在货币政策制定

上，需要密切关注国际局势，但不少分析师仍强调称，中国央行将在宏观政策上坚持“以我为主”。

中信证券明明团队提到，据2016年年初的情况来看，降准后利率未必一定大幅缩窄。中国央行为稳定经济将允许中美利差短期内低于舒适区间。外加目前名义利差不再是汇率的锚，外资持债规模占比较小，因此资金流出导致金融账户顺差缩小的影响有限。叠加目前经常账户对汇率仍有支撑，人民币将在多空力量下或继续双向波动。

因此，该团队认为“中美利差的不断缩窄和汇率波动不会阻碍货币政策进一步宽松”。

值得注意的是，连平表示，货币政策的宽松能进一步配合财政政策，将对金融产生更大的支持力度。“一块钱的财政投入一般需要3~4倍的金融投入，而银行业作为支持财政政策发力的主力军，降准可以推动银行支持财政发力，达到积极财政政策稳增长效果。”

因此，连平认为，在现有的基础上仍有一定的下调空间，不排除2022年下半年有再次降准的可能性。

此外，连平还称，降准对市场的影响还将利好债市、房地产行业和国家重大建设项目。

“对于房地产行业，降准能够增大银行流动性，在现有的监管要求下，可以加大对房地产开发贷的支持力度，一定程度上改善房企金融环境；同时降准还可能推动五年期LPR小幅下行，刺激个人按揭购房需求。而在国家重大建设项目方面，降准将推动投资，尤其是基建投资快速增长，助力稳增长。”

至于降准对股市的影响，连平认为，虽然对改善预期有一定的正向作用，但短期内对股市影响可能有限。“降准能够增强市场信心，对改善预期有一定的正向作用。长期来看，降准对股市的正向作用可能更多地体现为获得政策支持企业的股票成长性更好。同时，降准对期货等其他市场的影响可能相对有限。”□

0.25
个百分点



8.3
%



TOP-NEWS · 政经

一季度经济“开门稳”

◀ 上接P1

一季度主要指标当中，工业生产保持了较快增长，规模以上工业增加值同比增长6.5%，高于总体经济增速1.7个百分点，也比去年四季度有所回升。

对此，付凌晖表示，这既有国内经济恢复带动和世界经济复苏拉动的影响，也有工业创新驱动作用增强、产业升级持续带动的因素，还有市场保供加强、相关行业较快增长的作用。

受本轮疫情影响，部分地区企业临时减产停产，且波及上下游相关企业的正常生产经营。3月规模以上工业增加值同比增长5.0%，低于1—2月的7.5%。

受到疫情明显冲击的，还有第三产业。

3月全国服务业生产指数同比减少0.9%，是2020年5月以来首次出现负增长。当月服务业商务活动指数为46.7%，继2020年3月、2021年8月之后第3次跌破荣枯线。

具体行业来看，铁路运输、航空运输、住宿、餐饮等接触性聚集性行业业务活动明显减少，商务活动指数均下降20个百分点以上。

出口形势保持稳定状态

具体来看，投资、消费和出口“三驾马车”在今年一季度继续承担起拉动经济增长的重任。

延续1—2月的亮眼表现，一季度固定资产投资同比增长9.3%。三大支柱中，基建投资增速明显回升，同比增长8.5%，涨幅比1—2月加快0.4个百分点。

“决定基建投资走势的主要是项目和资金。随着天气转暖，建筑业施工情况好转，各地重大基建项目加快推进，加上今年一季度财政支出前置，政府债券融资规模达到1.58万亿元，同比多增9237亿元，共同推动基建投资增速回升。”王静文分析称。

房地产投资则仍处于寻底过程中。一季度，房地产开发投资增长0.7%，较1—2月的3.7%继续下滑，虽然政策频吹暖风，但市场销售依旧偏弱；受国际大宗商品价格高企影响，成本承压，叠加疫情和地缘冲突影响订单需求等因



素下，制造业投资也有放缓趋势，但依旧录得15.6%的增长。

出口形势则继续保持稳定状态。在去年高基数基础上，一季度，中国货物贸易进出口总值同比增长10.7%。

“货物贸易进出口总值已连续7个季度保持了同比正增长，体现了中国外贸的韧性强、潜力大的特点。3月份，出口同比增长12.9%，增速小幅放缓，但整体表现强劲，主要是海外需求仍保持复苏态势，国内一系列外贸助企纾困政策效果持续显现。”王军告诉时代周报记者。

在中国银行研究院研究员王梅婷看来，之前市场普遍预期由于海外疫情好转，生产恢复，订单将逐渐回流发达国家或东南亚国家。但是俄乌冲突之后，海外成本大幅上涨，而国内成本优势日益凸显，能源电力等价格都有明显优势，延长了中国出口的动力，预计今年出口形势会明显好于俄乌冲突前的市场预期。

消费方面总体呈现温和增长。一季度，社会消费品零售总额增长3.3%。但受疫情影响，3月社会消费品零售同比下降3.5%，为2020年5月以来最低水平。其中商品零售同比为-2.1%，为2020年5月以来的最低水平；餐饮消费同比下降16.4%，为2020年6月以来最低水平。

“主要消费品中，必选消费增长

较快，如粮油、食品类在3月同比增长12.5%，或反映出居民在疫情期间加大囤货需求。可选消费类如服装鞋帽、化妆品、汽车类等都由上月的正增长转为大幅下降。”王静文说。

“受近期疫情影响，消费增长受到一定抑制，但是消费恢复态势不会改变，消费‘压舱石’作用仍会显现。”付凌晖在发布会上表示，一季度，最终消费支出增长对经济增长贡献率是69.4%，仍然是三大需求中贡献最大的。比去年同期提高18.7个百分点，高于资本形成总额贡献率。

稳增长加码

疫情和地缘冲突影响下，中国经济取得4.8%的增长，基本符合市场预期。

对于接下来的经济走向，王军认为，乐观地看，经济有望在三季度迎来明显回升。

“一季度严格的疫情防控及其外溢效应冲击了供需两端，其影响可能延续至二季度。”王军表示，如果国内疫情能在二季度被有效控制，同时积极财政政策在货币政策的有力支持和配合下加快发力，将推动内需大幅回升，消费需求趋向回暖，基建投资加快推进，房地产行业在力度更大的政策刺激下也可能逐步复苏，对投资和消费的压力将阶段性解除并提供正向影响。“总之，

中国经济有望在爬坡过坎后迎来柳暗花明。”

王梅婷认为，如能在近期有效控制住疫情，预计6月以后的经济形势会明显好转，“消费会迅速恢复，而预计出口仍将保持相对强势，共同带动我国经济平稳向好”。

具体来看，随着今年RCEP《区域全面经济伙伴关系协定》的正式生效，新的制度红利正逐步释放。按照经验，4—6月是中国外贸企业接单和发货的重要时刻，因此出口有望在二、三季度继续发力，一定程度上减缓经济发展的压力。

消费的恢复也值得预期。付凌晖介绍，随着疫情逐步得到控制，就业优先政策持续发力，将促进居民消费能力和消费意愿提升。同时，积极推动扩大新能源汽车、绿色智能家电等大宗消费，推动线上线下消费深度融合，发展新业态新模式，加快农村消费市场提质扩容，也都会利于消费持续增长。

政策驱动的投资将成为今年稳增长的关键。2022年政府工作报告提出，今年要积极扩大有效投资，中央预算内投资安排6400亿元，围绕国家重大战略部署和“十四五”规划，适度超前开展基础设施投资。

截至3月末，去年12月提前下达的1.46万亿元专项债券额度大部分已发行完毕。今年将安排地方政府专项债券共3.65万亿元，重点用于交通基础设施、能源、农林水利等九大领域。截至目前，用于项目建设的专项债券额度已全部下达。

除了基础投资，还有一批稳增长政策于近期铺开，包括财政加大减税降费力度，货币政策全面降准25个基点，房地产调控继续边际放宽等。对此，中信证券研报指出，二季度政策加码的紧迫性明显上升，预计稳增长政策从全面铺开转向集中发力。

付凌晖在发布会上表示，下阶段，将把稳增长放在更加突出的位置，加大宏观政策实施力度，狠抓政策落实，力争早落地早见效，有效应对突出矛盾，稳定经济基本盘，保障基本民生，保持经济运行在合理区间，推动经济高质量发展不断取得新成效。■

5.0

%



3.65

万亿元



全国统一大市场背后的逻辑：打破垄断 促进更大范围的流动

时代周报特约记者 王晨婷 发自上海

当前，建设统一开放、竞争有序的市场体系，基础是让市场在资源配置中起决定性作用。

根据《关于加快建设全国统一大市场的意见》(以下简称《意见》)，明确将建设全国统一大市场称为“构建新发展格局的基础支撑和内在要求”。

从全局和战略高度出发的“全国统一大市场”是什么?如何建设大市场?对于经济发展有何意义?

多名专家在采访中告诉时代周报记者，“立破并举”是建设全国统一大市场的关键。破，即明确打破地方保护和地方分割，打通制约经济循环的关键堵点;立，则是加快建立全国统一的市场制度规则，促进商品要素资源在更大范围内畅通流动。

国家发展改革委相关负责人在接受新华社采访时表示，从全局和战略高度看，《意见》为今后一个时期建设全国统一大市场提供了行动纲领。对新形势下深化改革开放，全面推动我国市场“由大到强”的转变产生重要影响。

破：打破“无形的墙”

当前，中国国内市场规模已位居世界前列，但“大而不强”是中国市场长期存在的问题。制度不一、企业垄断、地方保护等各种“无形的墙”在一定程度上影响了市场功能的发挥。

以问题为导向，《意见》明确，加快清理废除妨碍统一市场和公平竞争的各种规定和做法，破除各种封闭小市

场、自我小循环。

垄断行为是市场不正当竞争的重要表现之一。在“着力强化反垄断”的专节中，《意见》不仅提到了平台企业“数据垄断”的问题，也提到稳步推进自然垄断行业改革，加强对电网、油气管网等网络型自然垄断环节的监管，并明确加强对创新型中小企业原始创新和知识产权的保护。

IPG中国首席经济学家柏文喜告诉时代周报记者：“《意见》中有7处提到了知识产权。加强知识产权保护是科技创新的基础，而科技创新与产权保护是可持续发展的前提条件。在加快建设全国统一大市场中，加强知识产权保护以深化市场化改革，是激发经济活力和实现可持续发展的应有之义。”

近两年来，中国持续推进反垄断领域执法。在斐石律师事务所管理合伙人周照峰看来，要形成统一大市场，没有《反垄断法》的保驾护航是难以实现的。因此，他告诉时代周报记者，要想真正实现统一大市场，国家必须依靠系统深入地实施《反垄断法》，尤其是依据《反垄断法》开展的公平竞争审查。

除此之外，浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林对时代周报记者表示，《意见》不仅仅对市场主体的垄断行为进行了规范，也对地方保护主义、准入障碍、招采体系进行了关注，多角度治理，形成公平、良好的市场环境。

对于破除地方保护和区域壁垒的具体要求，《意见》所列举的内容十分详细。

如地区不能以“内循环”的名义搞

地区封锁，建立涉企优惠政策目录清单并及时向社会公开;持续清理招标采购领域违反统一市场建设的规定和做法，推进招标投标全流程电子化，推动优质评标专家等资源跨区域跨行业共享等。

“在以往的经验中，地方保护总是防不胜防，比如在政府采购中倾向于采用本地企业提供的服务，最常见的是出租车优先采购本地车企的产品。多数地方保护政策是隐性的，不会出现在正式的文件中，有时候甚至是决策者潜意识中的原则。”CEI中国企业研究所秘书长唐大杰向时代周报记者直言。

唐大杰认为，《意见》的大框架已经超出了“统一大市场”的字面意义，实际上是在供给侧改革中的一个全面的市场化、法治化的总体部署，有利于从根本上优化营商环境，保护市场主体的利益，尤其是保护创新，稳定对经济的预期用意更为明显。

立：规则要素“五统一”

破立并举，在以内循环为主的新发展格局下，怎么建设好内循环市场?

《意见》从市场基础制度规则统一、市场设施高标准联通、统一的要素和资源市场、商品和服务市场高水平统一、市场监管公平统一，这五方面提出要求。

作为一项系统性工程，建设全国统一大市场不会一蹴而就，统一的规则是其健康运行的基础，建规建制的重要性不言而喻。产权保护制度、市场准入制度、公平竞争制度、社会信用制度是《意见》列举的四大根基。

如在社会信用制度中，《意见》提出编制出台全国公共信用信息基础目录，完善信用信息标准，建立公共信用信息同金融信息共享整合机制，全面推广信用承诺制度，完善信用修复机制，加快推进社会信用立法等。

此外，《意见》还明确打造统一的要素和资源市场。

在盘和林看来，统一要素和资源市场主要是从供给侧优化的角度出发。“优化供给，包括要素供给改善和市场体系优化两个方面。生产要素包括土地、劳动力、资本、技术、数据、能源、生态环境等都将获得进一步的要素优化;市场体系优化，则是主要通过规划和促进相关要素市场公平竞争、公平交易的方式，来让要素更好地为供给服务，为企业健康快速发展提供有利支持，帮助经济实现高质量发展。”

时代周报记者注意到，《意见》提到了多个经济要素的供给改善方案。如在数据要素市场方面，《意见》提出建立健全数据安全、权利保护、跨境传输管理、交易流通、开放共享、安全认证等基础制度和标准规范，深入开展数据资源调查，推动数据资源开发利用。

“双碳”背景下，《意见》也将生态环境放到重要位置，并对新兴要素市场体系作出规划。如有序推进全国能源市场建设，健全油气期货产品体系，研究推动适时组建全国电力交易中心，推动完善全国统一的煤炭交易市场;建设全国统一的碳排放权、用水权交易市场，推进排污权、用能权市场化交易，探索建立初始分配、有偿使用、市场交易、纠纷解决、配套服务等制度。

“使各类经济要素充分流动，包括土地、劳动力、金融等，对于促进内循环，提高经济效率，增强经济动力都有深远的意义。”英大证券首席经济学家李大霄告诉时代周报记者，“比如《意见》提到的建设全国统一的碳排放权交易市场、用水权交易市场，完善煤炭交易市场等，有市场肯定比没有市场要好，全国循环肯定比地方循环效率更高。不过《意见》作为高屋建瓴的纲领性文件，需要未来长时间的实施和安排。”

值得一提的是，构建全国统一大市场，也是参与国际竞争的重要依托。

唐大杰认为，统一大市场的核心关注点在于充分的开放。“不仅是国内市场的各个地方、各个组成部分、各类产业领域要充分开放，也要以极大的诚意向世界开放，让世界分享中国经济发展的新动力。”唐大杰说。

商务部国际贸易经济合作研究院国际市场研究部副主任白明也持相似意见。在白明看来，《意见》所说的建设全国统一大市场，不仅针对内循环，也是着眼于夯实中国高水平参与国际分工的基础条件。

“事实上，国内市场恰恰是全球市场的中国分场。在国内市场，同样可以为国内企业拓展国际市场创造条件，只不过这是在我们的‘主场’与国外企业竞争。如今，我们建设好全国统一大市场，并不是要关门建设市场，而是为了让开放的大门越开越大、越开越好。这样的统一大市场，同样需要国内企业显示出国际竞争与合作新优势，成为合格的统一大市场主体。”白明告诉时代周报记者。■

一季度财力排名：上北深杭站稳四强 天津南京挤进前十

时代周报特约记者 王晨婷 发自上海

财政收入是一座城市的真金白银，也是衡量城市综合实力的重要指标之一。近日，各地陆续“亮家底”，公布2022年第一季度的财政收支情况。

哪些城市财力雄厚？据时代周报记者统计，一季度地方一般公共预算收入（下称“财政收入”）前十的城市，由高至低依次为上海、北京、深圳、杭州、苏州、宁波、重庆、武汉、天津、南京。

其中，上海以2518.2亿元的财政收入遥遥领先，几乎是排在第十位南京的财政收入的五倍。除了总额高，上海财政收入的涨幅同样一马当先，名义增速10.9%，继续扩大对北京的财政领先优势。

位列二、三位的北京、深圳双双突破千亿元，财政创收能力依旧强大。杭州、苏州、宁波，三个长三角城市增幅也在5%以上，携手进入前十名，后续发展值得期待。

北上深神仙打架

“一个城市的财政收支数据能够比较准确地反映当地的经济活跃度与经济增长质量，这既与当地的经济增长速度和潜力有关，也与当地的经济结构有关。”IPG中国首席经济学家柏文喜告诉时代周报记者。

依靠强大的产业根基，上海仍是全国财力“老大”。上海以2518.2亿元的地方财政收入成绩高居榜首，也是唯一超过了2000亿元的城市，名义增速10.9%，在前十城市中也位列第一。

作为全国科技创新中心，上海的创新力位于全国前列，大量新兴产业在这片土地上迅速发展，优良的营商环境也吸引更多企业落地。

目前，上海已形成以九大战略性新兴产业为主导的战略性新兴产业发展体系，并着力推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，重点发展以人工智能、大数据、工业互联网为代表的融合性数字经济产业。

不可避免的是，由于疫情冲击，上海财政收入将在二季度受到严峻挑战。不过从长期来看，其前瞻产业布局依旧能提供充足的经济动能。

北京紧随其后，表现也十分亮眼。一季度北京财政收入达到1689.7亿元，名义增速6.6%，实现稳健发展。

目前，北京市正全力推动构建高精尖经济结构，积极培育形成两个国



际引领支柱产业，即新一代信息技术产业和医药健康产业。数字经济占比超过四成，成为推动经济高质量发展的新引擎。

深圳一季度的地方财政收入规模继续超千亿元，但本期名义增速仅1.3%。这与一季度深圳受到疫情冲击较大有关。在3月快速恢复走出疫情影响后，深圳的财政收入有望在二季度实现快速增长。

值得一提的是，同为一线城市的广州此次并未入榜前十，让不少人感到惊讶。广州一季度地方财政收入为477.6亿元，排名第十一，较去年同期增长7.6%。

这主要是因为广州在上缴中央财政的同时，还要上缴省级财政。如果以全口径财政收入计算，广州今年一季度的财政收入超过杭州，位列全国第四。

值得注意的是，在近年省份上缴中央财政排名中，广东也长期位列首位，为全国经济作出贡献。广州作为省内的“老大哥”长期“负重前行”，也为其经济发展提出更多要求。

中国化管理协会乡村振兴建设委员会副秘书长袁帅告诉时代周报记者，地方财政支出通过改善基础设施，能够有效、有力克服市场

中公共产品的不足，起到促进经济增速发展的作用；财政支出对于科学技术和人才的投入，则可通过确保“科学技术是第一生产力”，推动地方技术进步来促进产业经济增长；财政支出还可以改善人力资源、提供劳动力资源，保障地方经济参与者活跃度。

浙江“双核”财力突出

稳定的收入来源是地方财力的基础，能够综合判断其信用水平和偿债能力。

在此基础上，还要考量收入的结构和趋势。其中，税收比重是重要指标，这一比重越高，越能说明地方综合财力质量高。

杭州一季度地方财政收入稳居第四，也是前十城市中唯一一税比超过90%的。凭借数字经济的高速发展，杭州经济增长的活力与竞争力也进一步凸显。

税比高，意味着地方财政大多来源于企业及个人的纳税。

作为数字经济排头兵，2021年，杭州全市数字经济核心产业增加值4905亿元，同比增长11.5%，两年平均增长12.4%。通过数智赋能，创新驱动能力持续增强，在构建更具竞争力的营商环境方面，杭州落实惠企助企

政策“组合拳”。

这也让杭州的市场主体得到了快速成长，民营经济优势凸显，2021年全年新增上市企业52家，总量262家，稳居全国大中城市第四。

增速方面，杭州一季度财政收入较去年同期增长6.52%，增速跑赢苏州和南京，在全国来看也位居前茅。

同样位于浙江的副省级城市宁波，其财政收入为618亿元，同比增长6.25%，势头强劲。这是宁波继2021年财政收入首次跻身前十后，取得的又一个好成绩。

排名逆势上涨，与宁波的产业结构息息相关。

根据已公布的2022年前两个月经济数据，全市规模以上工业增加值807.1亿元，同比增长8.7%，全市35个工业大类行业中，27个行业实现正增长。新兴动能也为宁波经济增长注入活力，数据显示，全市规模以上工业新产品产值同比增长26.3%。

与此同时，外贸也是宁波经济中的“主力军”，尤其民营企业贡献突出，活力十足。一季度，在全球能源价格上涨和进出口贸易大增的带动下，宁波继续发挥“大港”优势，和杭州错位发展，唱响“双城记”。

江苏的“双子星”——苏州及南京在一季度则表现较为平稳。

苏州作为“最强地级市”，以735.9亿元的财政收入位列第五，增幅达5.13%。南京则以505.9亿元的成绩挤入前十，但增长较缓，仅有1.79%的增幅，落后于大多数城市。而这与江苏在一季度受到疫情冲击相关。

此外，在财政收入前十城市中，天津和重庆的表现较为低迷。以旅游、商贸为主要产业的重庆在今年一季度受到疫情冲击较大，名义增幅仅为1.15%；天津税比在70%左右，与前十城市80%左右的税比相比有所差距。

“对于各个地市而言，无论数字好看与否，财政紧平衡和收支矛盾加剧都将是未来的常态，特别是当前国际形势紧张，加之在全球新冠肺炎疫情对经济发展的客观约束和影响下，地方城市财政要综合考虑发展与安全、稳增长与防风险、减税降费与财政可持续等多重目标的平衡。”袁帅认为，这也更考验地方政府缓和隐性收入（决定实际可支配财力）以及绩效考核机制（决定支出责任）矛盾的能力。■

杭州一季度地方财政收入稳居第四，也是前十城市中唯一一税比超过90%的。凭借数字经济的高速发展，杭州经济增长的活力与竞争力也进一步凸显。

206万户中国家庭资产超1000万 粤沪京占比超四成

时代周报记者 阿力米热 发自广州

4月14日，胡润研究院发布的《胡润财富报告》（下称《报告》）显示，截至2021年1月1日，中国“富裕家庭”拥有的总财富达160万亿元，比上年增长9.6%，是中国2020年GDP总量的1.57倍。

其中，拥有千万元人民币总财富的“高净值家庭”数量达到206万户，比上年增长4万户，增长率为2%。拥有亿元人民币总财富的“超高净值家庭”数量达到13.3万户，比上年增长3300户，增长率为2.5%。

时代周报记者梳理发现，从地域分布上看，广东的“高净值家庭”数量最多，达到30万户，其次是北京29.8万户，上海以26.2万户，排在全国第三。

胡润百富董事长兼首席调研官胡润近日表示：“过去一年，新能源、半导体、生物科技和体育相关产业增长较快，房地产、在线教育、猪肉和游戏行业在下降。中国的高净值人士，尤其是企业主，都在积极寻找新的财富创造赛道和模式。”

该报告揭示了中国拥有600万元人民币、千万元人民币、亿元人民币和3000万美元总财富的家庭数量和地域分布情况，是胡润研究院连续第十三年发布“胡润财富报告”。

粤沪京占比超四成

报告显示，截至2021年1月1日，中国拥有千万元人民币总财富的家庭数量达到206万户。

从省份的角度来看，拥有千万元人民币总财富的“高净值家庭”数量排名前十的依次为：广东、北京、上海、浙江、江苏、福建、山东、四川、辽宁、河南。

其中，排名前三位的广东、北京、上海分别聚集了30万户、29.8万户、26.2万户“高净值家庭”。

这三地“高净值家庭”数量合计86万户，占中国整体“高净值家庭”数量（206万户）比例约42%。

此外，浙江省以5.5%的增速领跑，成为前十强省份中，“高净值家庭”数量增长最快的省份。

从城市角度看，“高净值家庭”数量排名前十的地区（统计未包括港澳台地区）依次为：北京、上海、深圳、广州、

杭州、宁波、佛山、东莞、温州、绍兴。

在前十名的城市中，北京聚集了29.8万户“高净值家庭”，约占中国整体“高净值家庭”数量比例的14.4%；排名第二的上海有26.2万户，与排名第一的北京差距仅有3.6万户。

其余八个城市中，属于广东省和浙江省分别占了四个。

值得注意的是，在十强城市中，位于长三角地区的宁波，“高净值家庭”数量的增长速度最高，达到7.5%的增速，汇聚了“高净值家庭”约3.9万户。

而佛山作为十强城市中的一员，“高净值家庭”数量同比出现下降，达至3.1万户。

“富裕家庭”财富增速比GDP快

报告除了公布拥有千万元人民币总财富的“高净值家庭”数量，还发布了600万元人民币、亿元人民币和3000万美元总财富的家庭数量。

时代周报记者梳理发现，从城市的角度来看，无论是600万元人民币、千万元人民币，还是亿元人民币、3000万美元总财富家庭数量，都是北京最多，其次是上海、深圳、广州和杭州。

不过，与拥有千万元人民币总财富家庭数量排名略有不同，拥有亿元人民币总财富家庭数量排名前十的城市分别是北京、上海、深圳、广州、杭州、宁波、苏州、佛山、温州、东莞。

其中，长三角地区有5座城市（上海、杭州、宁波、苏州、温州），成为拥有亿元人民币财富家庭数量最多的地区，总数量达到2.6万户，占全国总量（13.3万户）的约20%。

《报告》将拥有600万元人民币总财富的家庭，称为“富裕家庭”。中国经济发展迅速，拥有600万元资产的“富裕家庭”数量出现快速增长，与去年的501万户相比，增加了约6.7万户，达至508万户。

具体来看，在600万元人民币资产“富裕家庭”城市中，银川和拉萨以7.4%的增长率，成为“富裕家庭”数量中，增速最快的两个城市。

报告显示，截至2021年1月1日，中国“富裕家庭”拥有的总财富达160万亿元，是2020年中国GDP总量的约1.6倍。从增速上看，中国“富裕家庭”拥有的总财富比上年增长9.6%，比2020年中国GDP增速（2.3%）快。■

近一年二手房价波动仅200元 长沙为何这么稳？

时代周报记者 刘文杰 发自广州

长沙还是那个长沙。

4月15日，国家统计局公布3月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况。长沙新建住房价格环比上涨0.4%，二手房价格环比不变。新房上涨幅度在70城中处于中等偏低水平。

国家统计局数据显示，今年1—2月，长沙新房均环比上涨，二手房均环比下跌，但波动幅度均不超过0.2%。由此可见，今年以来，长沙房价并未出现持续上涨或者持续下跌情况，总体稳定。

长沙的房子不仅价稳而且价低。时代周报记者查询禧泰全国房价行情，截至2022年4月15日，长沙新房、二手房价格在15个新一线城市中均为最低。

长沙楼市的稳定与严格的调控政策有关，长沙甚至被贴上“一座让炒房客有来无回的城市”的标签。

高生活品质、相对较低的房价，吸引大量人口涌入长沙。第七次全国人口普查数据显示，长沙十年间新增人口300.7万人。

然而近年，部分城市陆续调整楼市政策，长沙有市民为此提议调整限售、限购政策。但长沙市有关部门均表示，按照现行限购政策执行。

“随着近些年人才大战的开展，长沙有着不小的人口净流入量，并且长沙的房价总体来看也属于上涨阶段。”湖南省房地产经济研究会特聘专家顾问李卓羿在接受时代周报记者采访时认为，这些情况给了长沙有关部门严格执行调控政策的理由。

新一线生活品质，二线房价水平

长沙房价与其他新一线城市相比，目前处于较低水平。

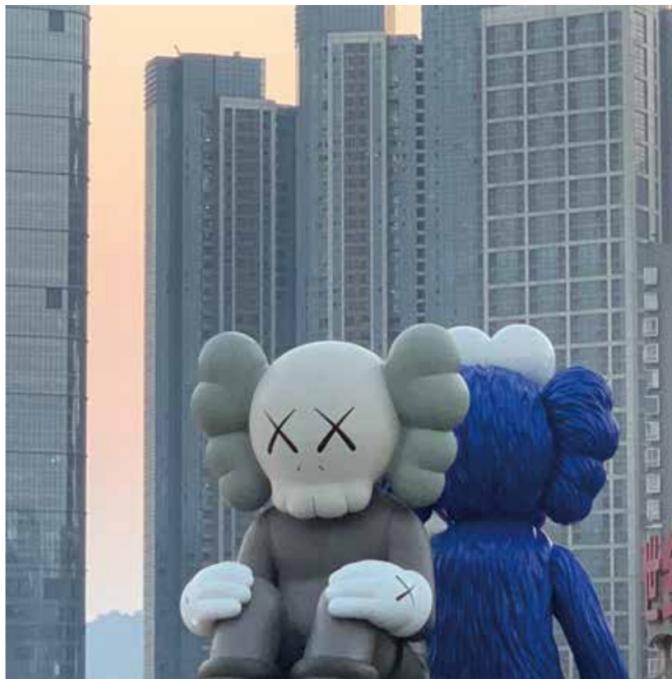
安居客数据显示，截至2022年4月14日，长沙二手房均价为1.05万元/平方米，新房均价为1.31万元/平方米。在过去一年，新房价格最低的时候低至1.16万元/平方米。

同样位于中部地区，也同是省会城市的武汉，在近一年二手房价持续下跌的情况下，截至2022年4月14日，二手房均价达到1.65万元/平方米，比长沙高了6000元；新房均价为1.63万元/平方米，也比长沙高。

另一个同样楼市性价比高的城市重庆，截至2022年4月14日，其二手房均价为1.27万元/平方米，新房均价为1.52万元/平方米，无论是二手房还是新房均价也还是高于长沙。

长沙的房价与新一线城市不在一个水平，却与二线城市相近。

在距离长沙不远的江西省会城



市南昌，截至2022年4月14日，二手房均价为1.19万元/平方米，接近长沙二手房1.05万元/平方米的水平。

长沙不仅房价低，而且价格稳。

安居客数据显示，近一年，长沙二手房的价格都在1.05万元/平方米左右波动，最高价（1.06万元/平方米）与最低价（1.04万元/平方米）之间仅相差200元。

换句话说，近一年长沙二手房单价波动仅200元。

新房价格除了2021年12月涨至1.49万元/平方米，达到近一年的峰值，其他时候均在1.31万元/平方米左右波动。

这样稳健的楼市，为长沙带来了人气。

“我就挺想去长沙的。”湖北人李铭告诉时代周报记者，长沙有不输武汉的生活品质，却有比武汉更低的房价，是一个很适合定居的地方。而且定居长沙，离家也不算很远。

李铭甚至为这一想法付出行动——最近两年都在准备公务员考试，曾三次报考长沙的公务员岗位。

“我最看好芙蓉区，虽然是市中心，但二手房均价才1.1万元/平方米。考上公务员，只要工作2年就能买了。”李铭说道。

像李铭一样被长沙低房价吸引的外地人不在少数，新增的人口数量就是最直接的证明。

第七次全国人口普查数据显示，截至2020年11月1日，长沙常住人口为1004.8万人，跟2010年相比，十年间

增加300.7万人，增长率为42.71%。

十年间增长300.7万人，这是什么概念？

相当于在十年间，约有一个海口市的人去长沙市定居——第七次全国人口普查数据显示，截至2020年11月1日，海口市常住人口为287.34万人。

而在长沙的1004.8万人口中，年轻人的占比最大。数据显示，15~59岁的人口达到683.6万人，占比达到68.03%。

始终落实限购限售政策

在长沙，房价稳定的情况下，整体经济水平也平稳向上。

“十三五”时期，长沙成为继武汉之后第二个GDP突破万亿元大关的中部城市。五年间GDP年均增速为7.8%，超过全国平均水平（5.5%）。

“对土地财政的依赖程度相比于同级别城市较低，这可能是长沙楼市长期以来坚持‘房住不炒’政策的核心底气。”李卓羿认为。

这样的长沙成为样本，不仅引得深圳、东莞等城市学习，还得到了住建部的肯定。

2020年12月，住建部在《建设工作简报》第79期刊载题为《长沙市落实主体责任稳妥实施房地产市场平稳健康发展长效机制》的文章，对长沙在房地产市场调控方面的经验给予充分肯定并向全国推广。

长沙稳定楼市的经验是什么？是抑制投机行为，包括为市场提供充足的土地供应，出台限售限购政策。

在长沙，除了浏阳市、宁乡市，其他六区一县均为限购区域。

在限购区域，长沙规定购买商品住房后，须取得不动产权属证书满4年后才能上市交易；长沙市户籍家庭已有1套住房的，取得不动产权属证书满4年后才能购买第2套商品住房。

对于父母投靠子女买房、大学生落户买房、离婚后买房等可能存在投机漏洞的地方，长沙也均有严格政策规定。

比如父母投靠成年子女落户不满2年，不得作为单独家庭购买商品住房；未成年人不得单独购买商品住房；夫妻离婚后，任何一方2年内购买商品住房的，其拥有住房套数按离异前家庭总套数计算。

同时，长沙还采用持续放量的土地供应政策，满足建房需求。

一句话总结：从土地供应、限购、限售、限贷、限价等方面全方位调控，不给炒房留余地。

今年1月发布的2022年长沙政府工作报告提出，未来五年，将坚持“房住不炒”，构建多层次、广覆盖新型住房保障体系，促进房地产业良性循环、健康发展。

近两个月以来，多个城市接连宣布调整调控政策。

截至4月11日，据不完全统计，已有超过60个城市从降低首付比例和房贷利率、放宽公积金贷款要求，以及放宽落户政策、发放购房补贴，到放宽限购、限贷、限售等各方面，调整楼市政策。

在长沙，也有市民提出调整楼市限购政策的建议。

今年1月，曾经有市民提出：“二孩、三孩家庭的居住要求日益突出，是否可根据家庭需求来调整房屋限购政策？”

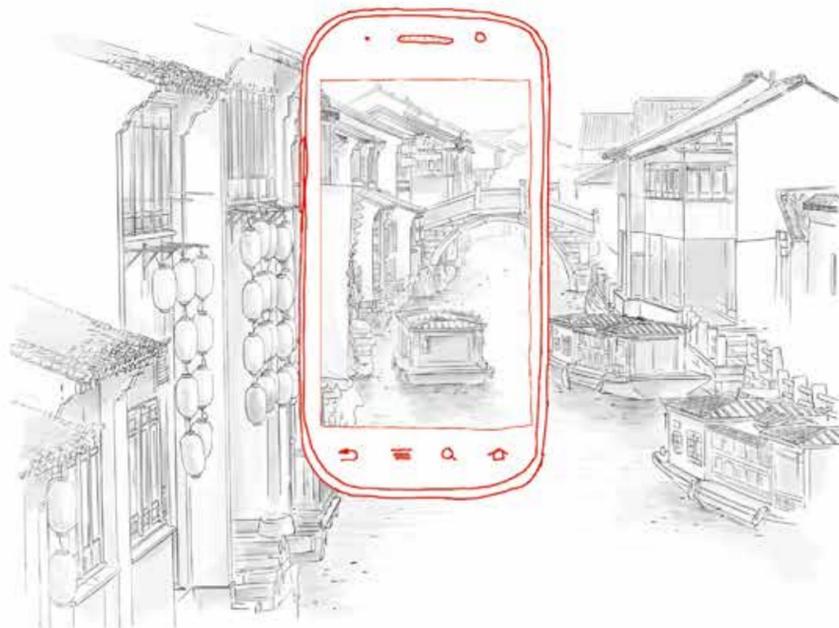
长沙市住建局回复称：“在未收到有关限购政策调整的问题件之前，只能按照现行限购政策执行。”但也提到，对于该问题将“会同相关部门认真研究”。

紧接着3月，又有市民提出，生意破产或者家中人生病，即使手有房产，但由于没满4年不得销售，手上拿不出资金。长沙市住建局表示：“目前对于限购政策只能严格执行、精准落实。”

4月15日，时代周报记者致电长沙市住建局等相关部门，以市民身份咨询未来是否可能调整现行的限购、限售政策，但截至发稿，尚未得到回复。

“长远来看，随着更多人对改善型住房需求的提升，未来长沙楼市可能会在核心地段，释放更多不限价、对品质要求更高的地块。”不过李卓羿认为，在限购政策调整方面，现阶段来看，至少主城区不会有松动迹象。■

300.7
万人



美景不止于方寸之间

回归自然生活·拥有健康人生

中宣部宣教局 中国文明网

4
年



迈过3万亿后 深圳把GDP增长目标定在6%

时代周报记者 阿力米热 发自广州

4月11日,深圳市七届人大二次会议开幕。深圳市政府工作报告指出,2022年深圳地区生产总值预期增长目标为6%左右。

按此增长速度,这意味着,今年深圳的GDP预计为3.25万亿元左右。

回顾2021年,深圳GDP首次迈进3万亿元大关至30664.85亿元,同比增长6.7%,两年平均增长4.9%,成为全国第三个、粤港澳大湾区首个GDP突破3万亿元的城市。

如今,深圳将2022年GDP预期增长目标定在6%左右,增幅高于全国GDP 5.5%的增长目标,在一线城市中,也高于北京、上海和广州。根据各地的2022年政府工作报告显示,北京2022年的增长目标为5%以上,上海、广州的增长目标均为5.5%左右。

地区生产总值预期增长6%左右,深圳的底气到底从何而来?

深圳制造成核心支撑

强大的第二产业,成为深圳预期目标的核心支撑。

经过41年的发展,深圳从过去的代工、贴牌生产发展,到如今自主研发、自创品牌、制定标准,成为全球制造业重镇,其第二产业依然保持强有力的发展势头,是经济增长的主动力量。

作为中国最年轻的一线城市,深圳第二产业的总产值在GDP当中所占的比重接近40%,远高于同期北上广等一线城市的比例水平。

具体来看,2019年,深圳第二产业增加值首次突破万亿元,达10495.84亿元,约占GDP(26927.09亿元)比重达39.0%。相比之下,同时期广州的第二产业增加值为6454.00亿元,占比约为27.3%,略低于深圳,上海第二产业增加值占比约为27.0%,北京的占比则仅为16.2%。

而这一数字在去年依旧亮眼。2021年,深圳第二产业增加值为11338.59亿元,占GDP的比重达37.0%。横向对比来看,其占比情况仍接近40%,远高于同期北上广分别为18.1%、26.5%和27.4%的比例。

从工业总产值来看,2021年深

圳规模以上工业增加值同比增长4.7%,两年平均增长3.3%,连续三年居全国首位,超八成工业行业实现正增长,通用设备制造业、电气机械和器材制造业增加值分别增长15.3%、13.3%。其中,电子信息相关产业成为绝对大头。深圳方面曾在第九届中国电子信息博览会上透露,2021年深圳电子信息产业规模已经提升到全国1/5,全球1/10。

经过多年的发展,深圳制造业发展实现技术赋能,通过创新与制造相结合,实现了智能化、网络化、数字化。无论是产业链还是高度市场化的体制机制方面都具备一定的优势,深圳都为全国的制造业,尤其是电子信息相关产业的发展提供了先进样本。

在深圳,以华强北为中心,约一个小时的半径范围内就能轻松买到包括元器件、零配件、芯片、集成电路、显示器、整机等在内的几乎所有上中下游产品。

高新技术企业支撑

深圳经济稳中有进,主要得益于建设具有全球影响力的科技和产业创新高地。根据各地区2021年统计年鉴显示,截至2020年年底,深圳的国家高新技术企业数量为18650家,仅次于北京的28750家,位居全国第二,其数量约占广东省的1/3。

这对深圳来说并不容易。除了是最年轻的一线城市外,从土地面积来看,深圳的面积在一线城市中也最小,其土地面积为1997.47平方公里,不到北京的1/8,也不到上海、广州的1/3。

而目前,深圳平均每平方公里就有约10家国家高新技术企业,这样的密度在四个一线城市中排名第一。

良好的创新环境促进了高新技术企业在深圳的落地与增长,其中,深圳宝安区的“成绩”最为瞩目。作为深圳高新产业发展的重点区域之一,宝安区科技创新局的数据显示,今年上半年,宝安区国家高新技术企业总量预计将突破6500家,有望连续5年蝉联广东省区县第一。

宝安区政府出台的2022年一号文《关于支持先进制造业高质量发展 加快打造世界级先进制造业高地的若干意见》提到,国家高新区宝安



园区以占全区5.9%的面积,贡献了全区17.6%的工业总产值,每平方公里的国家高新技术企业密度达到63家。

宝安园区只是深圳国家高新区的一个缩影。除此之外,深圳高新技术产业还培育了华为、中兴、腾讯、迈瑞医疗、大疆等一大批具有国际竞争力和影响力的创新型企业。

在高新技术发展关键指标之一的PCT(专利合作协定)国际专利申请中,深圳亦表现突出。从2021年公开的统计数据来看,全国PCT专利申请公开数量排名前100企业中有29家来自深圳。前100强PCT国际专利申请数量总计34014件,其中深圳申请数量总计17499件,占比51%,以一城之力占据中国的半壁江山。

不仅在国内表现出色,即便是在全球范围内,深圳的PCT国际专利申请数量同样不容小觑。

世界知识产权组织的数据显示,在2021年全球PCT国际专利申请排行榜前50名中,中国有12家企业上榜,其中7家来自深圳,华为以6952件登顶榜首并连续5年独占鳌头。

人口数据领跑全国

深圳这些年的快速发展,不仅培育出了“成绩”傲人的高新产业、新兴产业,还为自身集聚了大量人口。第七次全国人口普查数据显示,深圳十年来的人口增量达到了713.65万人,在

上人口占比为5.36%、65岁及以上人口占比为3.22%,说明深圳尚未进入老龄化社会,依然保持年轻。

与此同时,广州65岁及以上人口占比为7.82%,而北京、上海则老龄化趋势显著,分别为13.30%、16.28%。

深圳领先全国的人口净流入和年轻的人口结构,共同为深圳注入了经济活力。

6%的增长目标如何达成?

近年,在疫情和外部环境不确定因素等影响下,为城市经济发展带来严峻挑战。深圳要如何克服压力,实现稳中求进,达成6%的预期增长目标?

深圳的法宝依然是:建设具有全球影响力的科技和产业创新高地,完善“基础研究+技术攻关+成果产业化+科技金融+人才支撑”全过程创新生态链。

华南城市规划专家孙不熟在接受时代周报记者采访时表示,深圳要达成6%的预期增长目标,简单来说,就是要继续发展高科技产业和实体经济的优势,持续释放科研人员的创新热情。

孙不熟强调,深圳的高质量增长,一定要坚持高质量发展的模式,在人工智能、数字经济、生物科技、先进制造方面加大投放力度。同时,人才作为高质量发展的前提,深圳可以在人才政策方面适度松绑,汇聚天下英才而用之,在吸纳人才的同时也要保障教育、医疗、住房等各方面需求。

对此,深圳在“十四五”规划中指出,要提升城市功能品质和综合承载力,深圳都市核心区扩容提质,并在交通、教育、医疗、住房等方面做了很多规划。包括到2025年,新增幼儿园学位12.5万个;新增公办义务教育学位67.3万个;实施三甲医院倍增计划,到2025年三甲医院达30家;完善住房供应和保障体系,到2025年建设筹集公租房40万套等。

孙不熟建议,深圳可以更大力度地激发消费者潜力,加快推进深圳建设国际消费中心城市。在新兴文化、创业产业以及元宇宙等,还有很多可以抓住的机遇。“只要有新的动能出现,深圳的经济就能持续高速增长,释放新活力。”

首个保障性租赁住房REITs项目落地深圳 租金低于同类房源

时代周报特约记者 吴凤思 发自广州

保障性租赁住房发行基础设施REITs产品迎来新进展。

时代周报记者4月13日获悉,深圳市人才安居集团项目近日已报送到国家发展改革委,成为全国首个正式申报的保障性租赁住房REITs项目。

这个项目让新深圳人王湛霖对未来多添了一份信心。“公租房摇号太难了!如果这类金融和民生结合的融资项目落地推广,让市民有新的渠道去申请优惠住房,对来深圳的‘新鲜血液’而言绝对是利好消息。”

2021年,王湛霖大学毕业就选择了来深圳工作,能够解决住房难题,是无数像他一样憧憬在大城市安居乐业的新青年内心最大的期盼。

据了解,该项目募集的资金将继续投资于深圳的保障性租赁住房建设,预计可新增保障性租赁住房2000余套。

2022年全国将新筹集240万套

深圳急需发展保障性租赁住房不是没有原因的。近年来,在一线城市及人口净流入量大的重点城市,青年群体的住房压力问题越发受到关注。

时代周报记者根据各地公布的2021年统计年鉴等公开数据,对各个城市

人口净流入数据进行推算整理后发现,2020年年底深圳常住人口为1763.38万人,同期户籍人口为584.58万人,人口净流入达1178.8万人,位居全国第一。

人口的流动,带动着住房租赁市场快速发展。但住房租赁企业借势扩张,少部分企业利用承租人信用套取信贷资金,变相开展金融业务,更有部分长租公寓企业爆雷,使得这一问题变得更加突出。

截至4月14日,深圳公租房轮候库内仍有37194人在排队等待租房。面对新市民特别是青年人的住房困难问题,深圳的计划是大力发展筹建保障性租赁住房。

2022年1月发布的《深圳市住房发展“十四五”规划》提出,“十四五”深圳将以发展保障性租赁住房为重点,缓解新市民、青年人住房困难。“十四五”期间,深圳将优先安排保障性租赁住房用地,筹建不少于40万套(间)保障性租赁住房。该数量超过了深圳全市35万套的商品房筹建量,也超过了全市住房建设筹集总量的40%。

据《瞭望》新闻周刊报道,目前深圳已供应的保障性租赁住房约3万套,在建及“十四五”预计新开工的保障性租赁住房约10万套,征集市场租赁住房具有初步意愿的项目约1.5万套。

保障性租赁住房的首次面世,是

在2021年6月,国务院办公厅印发的《关于加快发展保障性租赁住房的发展意见》,在国家层面首次明确提出加快完善以公租房、保障性租赁住房和共有产权住房为主体的住房保障体系。并明确了保障性租赁住房对象是城市青年人群,缓解城市住房压力。

随后,全国多地响应号召,落实土地、金融、税收优惠等多项支持政策,推进保障性租赁住房加快发展落地。

1月20日,全国住房和城乡建设工作会议透露,2021年全国40个城市新筹集保障性租赁住房94.2万套,超额完成93.6万套的筹集计划。

住房和城乡建设部副部长倪虹2月24日在国新办新闻发布会上表示,2022年将继续大力增加保障性租赁住房的供给,全国将新筹集240万套,比去年有大幅度增长。

“十四五”期间,国内40个重点城市初步计划新增650万套(间),预计可帮助1300万新市民、青年人等缓解住房困难。

租金定价大幅低于同类房源

发展保障性住房租赁和培育住房租赁市场一样,面临融资和运营难点。

为了更好地推进项目落地,助推城市保障性租赁住房市场供给端稳定发展,中国政策层面正在积极推进住房租

各大城市中领跑。

时代周报记者根据各地的2021年统计年鉴等公开数据,对各城市人口净流入数据进行推算整理后发现,2020年年底深圳常住人口为1763.38万人,同期户籍人口为584.58万人,人口净流入达1178.8万人,居全国第一。

根据《广东统计年鉴2021》,2020年年底深圳常住人口达1763.38万人,同期户籍人口达到584.58万人,净流入人口为1178.8万人。人口净流入为全省第一,远超省会城市广州(净流入人口888.92万人)。

深圳之外,上海的人口净流入也超过了1000万人,达至1009万人;排名第三的是广州,其净流入人口为888.92万人;而北京的人口净流入则位居第四,为788.2万人。

这也意味着,深圳近年来不断加快产业结构调整 and 升级初见成效。尤其是深圳作为粤港澳大湾区核心引擎城市,通过凝聚教育与学术、科研与转化、开放设施等要素,对珠三角地区乃至中部地区等地的人才都有较强的吸引力。

除了优异的人口净流入数据外,从人口结构来看,北上广深同为经济发达城市,深圳的人口结构也更为“年轻”。具体来看,按照65岁及以上人口占比7%以上即达到老龄社会的国际标准,根据第七次全国人口普查数据显示,在深圳常住人口中,60岁及以

上人口占比为5.36%、65岁及以上人口占比为3.22%,说明深圳尚未进入老龄化社会,依然保持年轻。

与此同时,广州65岁及以上人口占比为7.82%,而北京、上海则老龄化趋势显著,分别为13.30%、16.28%。

深圳领先全国的人口净流入和年轻的人口结构,共同为深圳注入了经济活力。

6%的增长目标如何达成?

近年,在疫情和外部环境不确定因素等影响下,为城市经济发展带来严峻挑战。深圳要如何克服压力,实现稳中求进,达成6%的预期增长目标?

深圳的法宝依然是:建设具有全球影响力的科技和产业创新高地,完善“基础研究+技术攻关+成果产业化+科技金融+人才支撑”全过程创新生态链。

华南城市规划专家孙不熟在接受时代周报记者采访时表示,深圳要达成6%的预期增长目标,简单来说,就是要继续发展高科技产业和实体经济的优势,持续释放科研人员的创新热情。

孙不熟强调,深圳的高质量增长,一定要坚持高质量发展的模式,在人工智能、数字经济、生物科技、先进制造方面加大投放力度。同时,人才作为高质量发展的前提,深圳可以在人才政策方面适度松绑,汇聚天下英才而用之,在吸纳人才的同时也要保障教育、医疗、住房等各方面需求。

对此,深圳在“十四五”规划中指出,要提升城市功能品质和综合承载力,深圳都市核心区扩容提质,并在交通、教育、医疗、住房等方面做了很多规划。包括到2025年,新增幼儿园学位12.5万个;新增公办义务教育学位67.3万个;实施三甲医院倍增计划,到2025年三甲医院达30家;完善住房供应和保障体系,到2025年建设筹集公租房40万套等。

孙不熟建议,深圳可以更大力度地激发消费者潜力,加快推进深圳建设国际消费中心城市。在新兴文化、创业产业以及元宇宙等,还有很多可以抓住的机遇。“只要有新的动能出现,深圳的经济就能持续高速增长,释放新活力。”

上人口占比为5.36%、65岁及以上人口占比为3.22%,说明深圳尚未进入老龄化社会,依然保持年轻。

与此同时,广州65岁及以上人口占比为7.82%,而北京、上海则老龄化趋势显著,分别为13.30%、16.28%。

深圳领先全国的人口净流入和年轻的人口结构,共同为深圳注入了经济活力。

6%的增长目标如何达成?

近年,在疫情和外部环境不确定因素等影响下,为城市经济发展带来严峻挑战。深圳要如何克服压力,实现稳中求进,达成6%的预期增长目标?

深圳的法宝依然是:建设具有全球影响力的科技和产业创新高地,完善“基础研究+技术攻关+成果产业化+科技金融+人才支撑”全过程创新生态链。

华南城市规划专家孙不熟在接受时代周报记者采访时表示,深圳要达成6%的预期增长目标,简单来说,就是要继续发展高科技产业和实体经济的优势,持续释放科研人员的创新热情。

孙不熟强调,深圳的高质量增长,一定要坚持高质量发展的模式,在人工智能、数字经济、生物科技、先进制造方面加大投放力度。同时,人才作为高质量发展的前提,深圳可以在人才政策方面适度松绑,汇聚天下英才而用之,在吸纳人才的同时也要保障教育、医疗、住房等各方面需求。

对此,深圳在“十四五”规划中指出,要提升城市功能品质和综合承载力,深圳都市核心区扩容提质,并在交通、教育、医疗、住房等方面做了很多规划。包括到2025年,新增幼儿园学位12.5万个;新增公办义务教育学位67.3万个;实施三甲医院倍增计划,到2025年三甲医院达30家;完善住房供应和保障体系,到2025年建设筹集公租房40万套等。

孙不熟建议,深圳可以更大力度地激发消费者潜力,加快推进深圳建设国际消费中心城市。在新兴文化、创业产业以及元宇宙等,还有很多可以抓住的机遇。“只要有新的动能出现,深圳的经济就能持续高速增长,释放新活力。”

FOCUS · 焦点

囤罐头指南

时代周报记者 刘文杰 发自广州

手里有粮，心中不慌。

特殊期间，除米面粮油、肉菜蛋奶外，罐头成为不少人囤货清单上的“宠儿”。囤青菜、囤肉都不如囤罐头。毕竟罐头少则存放数月，多则存放两年甚至更久。

用罐头装载美食，藏着人们的智慧——无需为食物担忧，天上飞的、地上跑的、海里游的以及树上长的，都能通过加工装入罐头；还能随时享用，尤其是在中华大地上，当种类丰富的食材遇上保鲜的罐头，将美味封锁，不受时空限制，让人随时随地享受舌尖上的美味。

这样跨越时空的食物，在特殊时期更是成为人们餐桌上的美味。

近日，有广州网友晒出了自己在封控区收到的物资，豆豉鲮鱼罐头受到关注与讨论。“我时不时会特别想吃豆豉鲮鱼罐头。”围观的广州街坊忍不住讨论。

东北网友不服气道，“在我们这里，黄桃罐头‘包治百病’。一感冒就缠着吃，吃完罐头，感冒就好了。这估计治愈了无数个东北小朋友吧”。

在社交平台上，陆续有网友对罐头食品测评，分享哪里的罐头最好吃。

中国是世界第一的罐头生产大国。天眼查数据显示，我国目前有超4.8万家罐头相关企业（名称或经营范围含“罐头”，且状态为在业、存续、迁入、迁出）。从地区分布来看，广东省的罐头相关企业数量最多，超1.5万家；其次是湖南省和山东省，均有超3000家相关企业。

一方水土养一方人。中国饮食文化博大精深，每个地区都有独特的美食口味，不同的罐头代表不同地方的味蕾记忆。

那么，问题来了：哪里的罐头最受欢迎？时代周报记者以华北、华南、华东地区为区域划分，选择了19种最受欢迎的罐头，统计网店月销量发现接近2万罐，其中各区域销量最高的三款罐头——广东豆豉鲮鱼罐头、河北军工罐头、上海午餐肉罐头。

华南地区：**流水的配菜，铁打的豆豉鲮鱼**

广东是中国本土罐头的起源地之一。

19世纪后期，珠三角兴起“下南洋”。人们远离家乡打工创业，家人考虑到他们出外也会惦记家乡味，就想着将家乡盛产的鲮鱼让他们带走。

要想把鲜鱼的味道保存下来，最好的做法就是把鲮鱼煎至金黄后，浸泡在盛满豆豉油汁的瓦罐中，能长时间保存不腐坏。他们可以把这口家乡味放进行李，在远方品尝。

游子的乡愁成为了商机。据《广州市志》记载，广州广茂香罐头厂于1893年建立，第一罐豆豉鲮鱼罐头就此诞生。

其后，广茂香数次更名，在1958年变成广东罐头厂，生产豆豉鲮鱼罐头。而厂家在香港注册的“鹰金钱”商标，也成为广东人念念不忘的童年美味，传出“百年鹰金钱，始创豆豉鲮鱼”的佳话。

豆豉与鲮鱼皆为广东特产，当两者碰撞交融，就诞生出地道的广东味道。这也能成为游子在外奔波劳碌之后的犒赏，依靠这一罐豆豉鲮鱼，慰藉一天的疲劳和思乡的烦恼。

如今，豆豉鲮鱼成为很多广东人的居家必备。“每逢夏季，对油腻饭菜无感时，熬点白粥，搭配一盒豆豉鲮鱼罐头，立马胃口大开。”广东人周颖告诉时代周报记者。

掀开薄薄的盒盖，铺满豆豉的汤汁里，是一条条散发豆豉香的鲮鱼。炸过的鱼骨不用剔除，反而越嚼越香。

鱼肉更是没有一点腥味，肉香的层次却更丰富。吃起来酥嫩有韧劲，每一口都是满满的豆豉香，甚至比刚炒出锅的豆豉鲮鱼更入味。

夹一颗豆豉送进嘴里，感受豆豉在齿间咀嚼、融化的过程，鱼肉的鲜香与豆豉的酱香味交织在一起，足以让人称绝。

美食家蔡澜先生在谈及豆豉鲮鱼罐头时曾说过：“天寒地冻，当肚子



饿时，来一大碗热腾腾的白饭，夹一块豆豉鲮鱼吃，绝对没有比这更美妙、更令人满足的饭菜。”

在广东人的菜单上，豆豉鲮鱼罐头可不只是配白粥、白米饭，只需要稍微加工，它就能成为餐桌上的一盘上品菜。

最常见的做法就是，用豆豉鲮鱼罐头炒油麦菜，蔬菜稀释罐头中的油，豆豉的酱香又可以遮盖油麦菜细微的苦涩。入口，清爽而不单调，味道浓郁而不油腻。

在广东，几乎每家粤菜餐厅都有豆豉鲮鱼炒油麦菜这一道菜。就如同湘菜中的农家小炒肉，这一道菜是否镬气十足，一定程度能体现这家餐厅厨师的水平，毕竟这是本地人的独特回忆。

“半罐豆豉鲮鱼炒油麦菜，小时候爷爷奶奶常做给我吃的，他们还会把鲮鱼都夹给我吃。”这口味道，也是周颖的童年味道。

华东地区：**家有喜事，必开午餐肉**

在长三角人们记忆里，少不了午餐肉罐头。

午餐肉罐头最初是舶来品。它诞生于1937年的美国，一开始定位是军粮。二战结束后，上海稍微富裕点的家庭会经常托人买军队剩余的午餐肉罐头。

于是，这种名为“肉”，吃起来Q弹、香味独特的罐装食物，开始在上海走红。

1957年，上海梅林罐头厂请来斯洛伐克专家，生产出中国第一批午餐肉罐头。因为价格不菲，最初能消费得起的家庭并不多。

演员陈冲曾在自己的微博发文回忆，1979年自己还是18岁，在拍摄电

影《小花》时，眼巴巴地羡慕同剧组的演员有午餐肉罐头吃。“也许18岁生日那天，吃到了午餐肉，那一定是幸福的。”

在20世纪八九十年代的上海，家有喜事请客吃饭，一盘切得规规矩矩的午餐肉成为必不可少的菜品。

那会，用一盘午餐肉待客，和现在端出鸡鸭牛羊等硬菜待客，是差不多的礼遇。

改革开放逐渐深入，经济飞速发展，午餐肉罐头走进寻常百姓家。

在一个家庭里，打开午餐肉罐头，仿佛是父亲的特权。因为旧式包装是需要用底部小钥匙把盖子转开，扣出整个午餐肉，整个过程需要力气。当父亲打开包装，一股独特的肉香扑鼻而来，让人不自觉地咽下口水。

如何料理午餐肉，成为母亲接下来的任务。打一个鸡蛋，将午餐肉切成薄片浸泡在蛋液中，再夹起放进平底锅里，将其煎至两面微金黄。

最后一步是淋上辣酱油或者番茄酱。浸过蛋液的午餐肉，表皮酥脆，内里嫩滑，口感层次更加丰富。鸡蛋与午餐肉的味道相融合，香而不腻。

在物资丰富的年代，长三角把更多本土美食放进罐头，不论是红烧排骨、梅菜扣肉、油焖笋，还是四喜烤麸、排骨莲藕汤等，人们随手拿出几罐，稍微加热摆盘，就能轻易做成一桌家常大餐。

华北地区：**硬核的肉食罐头，能量之王**

罐头地图往北，就不得不提让华北地区人们痴迷的红烧肉罐头。

电视剧《春风十里不如你》里面，穿着军装的演员周冬雨对着镜头大快朵颐一罐红烧肉，边吃还边诱惑观众：“你们不吃，可不是我不给你们

啊。”电视剧播出后，这款罐头被网友们疯狂搜索。

红烧肉罐头的前身，是特供部队的军工罐头。

从罐头的包装就能看出军用的特点——以军绿色、黑色为主要色调；最初的包装沿用无拉环的密封方式，十足的军工味儿；最能说明特点的还是满满当当的一罐肉食，对于军需而言，肉是保证能量的重要来源，也是保证体力的根本。

于是，各类能量十足的肉类食品就被放进军用罐头里，牛肉、午餐肉、扣肉、蹄髈等，配以红烧的做法，组成了能量食品，满足了北方吃肉的豪横。

肥瘦相间的红烧扣肉和蹄髈、大块结实的牛肉、酱味醇香的狮子头……每打开一罐，都会感叹，这肉实在太多了。肉食者见到这一罐头，大抵是走不动路了，开盖后迫不及待往嘴里送。白肉浸泡在油中，一口下去，软软的肉、满口的满足。

稍微有点耐心的吃货，会选择配上一碗热乎乎的米饭，将罐头汤汁带肉放在米饭上，将肉碾碎后与米饭均匀搅拌。油汁包裹住每一粒米饭，堪称下饭神器。

更有甚者，将罐头肉作为主料，搭配葱花、土豆、茄子、面条等入锅翻炒，五分钟待肉汁的味道渗透到菜里，一道丰盛菜品就完成了。

受“生鲜至上、不时不食”文化洗礼的人们，在特殊时期想起尘封已久的罐头。但也是这些罐头，成为特殊时期最能慰藉人心的食物。

当然，在特殊时期，商家想的比你周全更多：有罐头商家上架了单兵自热食品、单兵即食食品、常温集体食品、压缩干粮等各类军用食品。其中应急求生食品套装，号称能满足一家三口15天所需的生命能量。■

慰藉人心



囤菜潮带火社区团购

◀ 上接P1

“囤菜潮”也带动社区团购概念股大涨。同花顺IFIND显示，截至4月14日收盘，社区团购板块概念股指指数813.31点，涨幅达0.62%。

与上周五收盘价748.36点相比，上涨64.95点。4月11日，沪深两市超4100只个股下跌，而社区团购板块挤进当日资金流入前三强，概念板块整体上涨4.29%。

付一夫认为，社区团购业务萎缩、股价上行，是正常现象。市场情绪受多方面影响，该板块股价预期走强。

入场机会来了？

社区团购曾是资本风口。2020年下半年，几乎每个月就有一家互联网巨头涌入社区团购赛道。当年6月，背靠滴滴的橙心优选上线；7月，

美团宣布成立优选事业部，进军社区团购；8月，拼多多推出多多买菜；9月，阿里宣布整合盒马集市和淘宝买菜，将品牌升级为“淘菜菜”。

“下沉、社交、生鲜、线上线下相结合是传统电商难以解决的短板，而这正是社区团购的核心要素。”原十荟团品牌负责人董旭曾如是说道。

社区团购平台也背负“流量入口”使命。滴滴CEO程维曾表示，对橙心优选的投入“不设上限”，全力拿下市场第一名。拼多多“多多买菜”上线之初，立刻打出“10亿补贴”旗号招募社区门店团长，全速抢夺市场份额。

前京东新通路战略负责人孟奇告诉时代周报记者，社区团购“太烧钱”，而几大互联网平台股价跌跌不休，难以持续输血，加上此前线下零售恢复，因此赛道渐冷。

2021年5月，招商证券团队曾预计，

考虑到大部分参与者并无持续资金实力与融资能力承担多年巨额亏损，预计社区团购寡头垄断的行业格局将在1—2年后基本形成。一语成谶，曾经的老三团在价格战中折戟，仅留兴盛优选。

市场仍然广阔。4月8日，专注消费领域大数据服务的星图数据发布《2022年电商行业发展分析报告》，2021年社区团购行业的商品交易总额（GMV）约3000亿元，件单价增长趋势明显。

2022年，社区团购依然有较大增长空间，规模有望接近4500亿元。

“目前，美团和拼多多没有大幅收缩。社区团购大热，但行业的主要问题是供应链成本过高，履约成本高，红海竞争，各家难有利可图。”孟奇分析。

在付一夫看来，巨额补贴、价格战并非良策，加剧行业内耗，不利于行业长期发展。■

4.9

万家



李显龙的接棒者： 会弹吉他的抗疫负责人

时代周报记者 马欢

4月16日，新加坡总理李显龙在总统府召开发布会时宣布，财政部长黄循财将出任新加坡下一任总理。

这意味着，新加坡第四代领导人选终于尘埃落定。

49岁的黄循财公务员出身，2011年才进入新加坡政坛，被认为是“政坛黑马”。新冠肺炎疫情期间，他作为新加坡的抗疫总指挥之一（另一位是卫生部长颜金勇），表现沉稳，获得了新加坡国民的普遍认可。

新加坡现任总理李显龙今年70岁，此前已多次表示要在70岁之前卸下总理职务。在新冠肺炎疫情暴发后，他转而强调“交棒时间点”将取决于疫情形势，要将“完好无损、运转良好”的新加坡移交到继任者手中。

随后，李显龙在声明中表示：“黄循财及其年轻一代团队将继续为新加坡人民尽心竭力，不负他们的信任和支持。”

黄循财在社交媒体上表示，在对抗新冠肺炎疫情的战斗中，自己引领新加坡安全度过这场危机。此后，他也将同团队其他成员一道，继续服务于新加坡人民，努力赢得同胞的信任和支持。

新加坡下一次大选最迟在2025年11月举行。李显龙说，自己有可能在大选前交棒，由黄循财带领人民行动党出战；也有可能自己出战，胜选后再由黄循财接棒。

李显龙表示：“无论如何，我们的计划是若行动党能赢得下届大选，就由黄循财担任总理，这件事已经决定好了。”

抗疫功臣

黄循财1972年12月出生于新加坡，祖籍中国海南。据黄循财回忆，他的父亲20世纪40年代从海南移居到



黄循财在社交平台上展示爱犬

马来西亚，随后又移民新加坡。

受到父亲影响，黄循财决定投身公共服务和政治。黄循财曾被新加坡公派到美国攻读经济学，并获得威斯康星大学麦迪逊分校经济学学士学位和密歇根大学安娜堡分校经济学硕士学位。

学成归国后，黄循财进入新加坡贸工部，成为一名公务员，此后历经多个部门，职位也从普通的助理一路升迁。

2005—2008年期间，黄循财担任李显龙的私人秘书。2011年，黄循财正式进入政坛，参加新加坡国会选举。他所在的人民行动党集选区五人团队拿下了西海岸集选区，并获得66.6%的选票支持。同年，他被任命为

国防部和教育部，以及新加坡金融管理局董事会成员。

此后，黄循财历任新加坡国家发展部、文化、社区及青年部的部长，以及通讯及新闻部和财政部第二部长。

2021年4月23日，李显龙宣布内阁改组，黄循财被委任为财政部长，参与联合领导新加坡跨部门抗疫工作小组，是新加坡抗疫总指挥之一。

黄循财将新加坡的抗疫方针总结为：能够同时保障新加坡人的“生命和生计”。

新加坡媒体认为，在对抗新冠肺炎疫情期间，黄循财承受了巨大的压力，但他及时调整策略，稳扎稳打，挽救了局面，其应对新冠肺炎疫情的政策和效果获得了大多数人认可，让新

加坡成为抗疫表现最佳的国家之一，他的后期形象也大幅提升。

新加坡管理大学法律系副教授陈庆文则表示，无论是担任政府抗疫跨部门工作小组联合主席，还是财政部长，黄循财都充分运用了机会，来展现自己能力的深度和广度。尤其在经历过这极具挑战的时期，他的领导风格更为明显，这帮助他赢得内阁同僚，以及执政党议员的信任和信心。

爱狗也爱吉他

在自己的社交媒体主页，黄循财写道：新加坡财政部长、书虫、吉他手和爱狗之人。

从小就喜欢弹吉他的黄循财即使进入政坛后，也不时在社交平台 and 公开场合展现自己的音乐才华，比如现场表演吉他即兴弹奏。

据新加坡媒体透露，黄循财比较熟悉的是摇滚乐和蓝调音乐，最喜欢美国吉他歌手埃里克·克莱普顿(Eric Clapton)和巴迪·盖伊(Buddy Guy)。

黄循财曾养过一只名为夏天的黄金猎犬，并经常在社交媒体分享它的点点滴滴。

不过，2020年7月，正值新冠肺炎疫情肆虐全球之时，黄循财发文称，陪伴他长达16年的夏天，走了。

黄循财是新加坡政坛少数没有毕业于名校的领导人，但他的父母对他的影响深远。黄循财称其父亲是“吃苦耐劳的建国一代”。黄循财曾公开表示：“父母对我和哥哥要求严格，记得当年，我在母亲的班上学习，以为会有优待，结果没把功课做好，竟当众被处罚，从此决定勤奋向上。”

“我在1970年代长大，记得母亲是如何严格管理家庭财务的。她在各方面都很节俭。但她确保我和哥哥有一个完整的童年。我们没有去海外度假，但我们在海滩玩得很开心。我们买的東西不多，但她会缝制漂亮的衣服给我们穿。”

谁是勒庞？

时代周报记者 刘沐轩

自特朗普“横空出世”后，许多发达国家大选似乎摆脱不了这样的“魔咒”——选民只能从两个令人讨厌的总统候选人中，选出一个相对没那么讨厌的。

2016年美国大选，特朗普和希拉里被视为“史上最让人讨厌的候选人”和“史上第二让人讨厌的候选人”。同样的剧本复刻至今年的韩国大选，变成候选人之间的丑闻大战；复刻至法国大选，则变成“又是你们两个”。

刚刚结束的法国大选第一轮投票中，截至当地时间4月11日中午，根据法国内政部数据，马克龙与玛丽·勒庞以27.6%和23.41%的得票率分别位居第一和第二。

这是继2017年后，两人再次携手进入第二轮。2017年，马克龙和勒庞的得票率分别为24.3%、21.3%。

从今年的数据上看，两人得票率似乎都有所上升。但实际情况是因大量选民弃票，使得选票基数降低。根据民调机构益索普4月10日晚公布的数据，4月10日全天选民弃权率估计为26.2%，是20年来的最高水平。

法国总统选举采用“多数两轮投票制”。首轮投票如无候选人获得逾半数选票，得票居前两位的候选人参加第二轮角逐。

按照规则，马克龙和玛丽·勒庞将在4月24日第二轮选举中决一高下。

这几乎是2017年剧本的翻版。当时，马克龙正是在总统选举第二轮投票中击败勒庞，当选法国总统。

尽管目前民调普遍预测马克龙将在4月24日的第二轮选举中获胜，但法国已经有20年没有出现过总统连任成

功的案例。

勒庞的竞争力，仍然不容小觑。

与父亲决裂

长期排斥移民，奉行经济民族主义和政府干预，反对全球化和多元文化，并且希望法国脱离欧盟和北约——这些在如今的欧洲非常“政治不正确”的观点，都出于玛丽·勒庞，一个白人女性身上。这让她成为欧洲乃至全球最具争议的女政治家。

2016年，勒庞当选Politico评出的欧洲议会最具影响力议员第二名，仅次于时任欧洲议会会议长舒尔茨。

在如今长期面临难民问题、社会共识割裂、经济不景气的法国，勒庞的观点格外受到追捧。她的受欢迎程度甚至超过了她的父亲，勒庞政治主张的来源，“国民联盟”的创始人和前领导人——让·马里·勒庞。

与如今勒庞饱受争议的言论相比，老勒庞的观点更为极端。

老勒庞曾多次表示，二战期间纳粹用毒气室屠杀犹太人“只是历史的一个细枝末节”，丝毫不打算对这种反人类的罪行表示批判。

老勒庞的极端言论差点为家庭招来杀身之祸。

1976年，一枚用于袭击老勒庞的炸弹曾在他家公寓外的楼梯间内爆炸。当时一家人虽都没有大碍，但这件事间接促成了勒庞家庭的崩溃：勒庞的母亲在她16岁时选择了离婚出走。

长大后的勒庞在自传中写道，这是她人生中经历的“最可怕、最残酷、最令人心碎”的痛苦：我的母亲不爱我。

长期以来，勒庞的政治生涯都在“老勒庞的女儿”之名下度过。

法律专业毕业后，勒庞从1998年开始在她父亲创建的“国民联盟”政党

中担任法律顾问。她一直试图改变该党的种族主义和反犹太主义形象，这也导致了她在2011年成功当上“国民联盟”领导人之后，不得不公开与父亲决裂。2015年8月，在老勒庞发表新的极端言论后，勒庞将父亲从该党里开除。

虽然尽可能地将自己与父亲剥离开，但勒庞没有彻底摆脱父亲的影响。

在撤销了“国民联盟”党反对同性恋、反对无条件堕胎和支持死刑等主张的同时，勒庞仍然沿袭了她父亲所倡导的一些政策，包括强烈的反移民和民族主义措施。

这些观点让她与美国前总统特朗普不谋而合，勒庞也一度被称作法国的“女版特朗普”。

她曾一度向支持者表示，特朗普在2016年美国大选中的胜利，为她在2017年法国大选中的胜利扫清道路。

再次角逐总统

按照法国大选的规则，如果没有候选人在第一轮投票中赢得过半的选票，那么得票最多的两名候选人将在两周后的4月24日星期日进行最终决选。

因此，支持率差距微弱的马克龙和勒庞接下来最重要的任务，是拉拢未进入最终角逐的其他几名总统候选人及其支持者。

目前，除了右翼阵营的落选候选人泽穆尔呼吁支持者勒庞投票外，绝大多数落选者还是选择了马克龙。

其中，在首轮投票中以21.95%的微弱劣势落败的极左翼政党“不屈法国”党候选人梅朗雄虽然没有公开支持马克龙，但也对他的支持者表示，“我们绝不能投给勒庞夫人一票”。

法国民调机构Elabe在第一轮投票后得出的最终预测，马克龙将可能在第二轮投票中以52%比48%的微弱优

势战胜勒庞。

与特朗普相似，勒庞的主张经常能够吸引到一些其他传统政客难以接触到的选民。

据CNN报道，法国民意调查专家里维埃指出，“勒庞总是能够吸引那些对政治根本不感兴趣的人，因为她为这些人提供了一个解决方案来表达他们对政治的愤慨”。

因此，弃投的26.2%选票，也许是勒庞翻盘的潜在砝码。

保护法国免受“荼毒”

除了延续一贯以来的主张，勒庞和她的政党针对这5年马克龙任期内让民众怨声载道的各种社会问题，提出了解决方案。

法国民众抱怨生活成本的上升，勒庞就承诺要取消100种家居日用品的销售税，把“150~200欧元重新投入每个家庭的口袋”。

法国民众抱怨税款都被用在欧盟和北约支出，花在了别的国家身上。

勒庞就曾在2017年大选期间表示，将进行全民公投，决定法国是否应该退出欧盟。但在2019年后，勒庞转而宣布支持法国从内部改变欧盟。她还赞成法国退出北约、反对土耳其和乌克兰加入欧盟、提议取代世贸组织并废除国际货币基金组织。

法国民众长期抱怨移民引发的一系列社会问题。勒庞为此主张法国社会“去伊斯兰化”，废除非法移民成为合法居民的法律。

勒庞认为，移民不应和法国公民享有同等的社会资源和公共服务。

勒庞还认为，只有她特有的政治孤立主义和经济民族主义，才能保护法国“免受盎格鲁—撒克逊多元文化主义和政治正确自由主义的双重荼毒”。

200

欧元

◀

BANK&INSURANCE 银保 INTERNET FINANCE 新金融 FINANCIAL INSTITUTION 机构 HEALTH 大健康 LISTED COMPANY 上市公司

THE TIME WEEKLY
时代周报TIME FORTUNE
财经
微观视角解读资本趋势

14 | “东北疫苗王”三冲香港上市

时代周报记者 何明俊 发自广州

一篇个股点评文章，将任泽平重新拉回公众视野。

4月13日0时01分，“网红经济学家”任泽平通过“泽平宏观”微信公众号发布了一篇名为《龙蟠科技：“隐形冠军”民族品牌发力新能源》的个股点评文章。

文章发出后，投资者疑问铺天盖地，甚至有投资者调侃，“任博士被套急眼了”。

任泽平专注宏观经济研究，上次点评个股还要追溯到2020年12月15日的《特斯拉的秘密：科技综合体崛起》，距今已有484天。

文章引发质疑之余，这名经济学家近期还遇到转型难题。

今年2月，中证协下发《关于加强行业机构首席经济学家自律管理的通知》，要求券商、基金公司首席经济学家应当为公司正式员工，公司要承担首席经济学家管理的主体责任。

此前，“编外”身份的争议在于不受监管约束，但当这条路径被堵上，任泽平等“编外”首席也不得不寻求新的出路。

据媒体报道，任泽平3月已不再担任东吴证券特邀首席经济学家，未来东吴证券和任泽平将在投资者教育、区域经济研究等方面继续加强合作。此时，距离任泽平2021年3月22日官宣加盟东吴证券尚不足1年。

时代周报记者向一位接近任泽平的人士了解其转型情况，但该人士向记者转发了任泽平确认离职的新闻，并表示“已不清楚具体情况”。

谁人不知任泽平

高强度的更新频率、偶尔雷人的见解，任泽平在新浪微博上拥有361.7万粉丝，是经济学家中的顶流。

而真正令任泽平出圈的，是夸张的1500万元年薪。

2017年12月4日，恒大集团聘请任泽平担任集团首席经济学家（副总裁级）兼恒大经济研究院院长，主要负责宏观经济分析、市场发展方向及行业发展动向研究，为集团战略决策提供相关分析报告，薪资核定为125万元/月。

这份为任泽平定薪的文件在网络中风传，金融圈“打工皇帝”的封号

任泽平转型直播卖课
店铺收益88万余元

加身。1500万元的年薪，将经济学家的身价推至前所未有的高度，任泽平迅速成为全民关注的网红经济学家。

但外界对任泽平的评价两极分化。有人认为，任泽平真材实料，是A股中为数不多有实力的经济学家；也有人认为，任泽平发布文章标题大多带有诱导性和夸大成分，与内容逻辑性关联不强。

事实上，科班出身的任泽平不缺实力。

任泽平出生于1979年，山东枣庄人，高考第一志愿选填青岛大学。任泽平学习十分努力，2007年博士毕业后入职国信证券担任宏观分析师，2009年11月离职后加入国务院发展研究中心。

2011年、2012年的国务院发展研究中心量化绩效考核，任泽平分别取得第4名和第6名的成绩。在国务院发展研究中心的经历，令任泽平的研究水平日益加深。研究中心人才济济，任泽平不是特别出彩的那一个。

江湖不缺一个研究学者，但缺一个呼风唤雨的网红经济学家。

2014年，任泽平离开舒适圈，入职国泰君安证券研究所，担任首席宏观分析师。

当年9月，任泽平发布《论对熊

市的最后一战》，称牛市将至，并直言“5000点不是梦”。2015年6月，上证指数突破5000点。

国泰君安首席宏观分析师虽是任泽平，但首席经济学家却是林采宜。两人面对客户群体不同，时常出现结论相反的研究成果。2015年年底，在“最具影响力经济学家”评选活动中任泽平与林采宜的矛盾激化。

2016年6月，任泽平离开国泰君安，入职方正证券，担任首席经济学家和首席研究所所长。有消息称，方正证券董事长亲自用高薪将任泽平纳入旗下。任泽平成为“首席经济学家”，但一年后依然选择离开。

2017年11月，任泽平表示“因个人职业规划原因，转型做智库和实业研究”，宣布从方正证券离职。12月4日，任泽平加入恒大集团，金融圈“打工皇帝”就此诞生。1500万元年薪让任泽平火出圈外。

转型知识付费

在方正证券时期，任泽平曾尝试通过书籍出版将知识变现。

2016年7月，任泽平出版《大势研判：经济、政策与资本市场》，“方正证券首席经济学家”“中国资本市场具有较高影响力的经济学家之一”“大

满贯冠军分析师”等头衔被印在书籍封面上。

2017年9月，任泽平出版《房地产周期》。2018年，任泽平出版《新周期》时，头衔变为“恒大集团首席经济学家”“恒大研究院院长”“被誉为中国金融市场上最具影响力的经济学家之一”，同时不忘“推荐”自家公众账号。

此后，任泽平几乎保持每年一本书的出版节奏。但有流量光卖书，知识变现的速度还不够快。传统的知识变现渠道是出版书籍，而互联网时代的知识变现渠道是知识付费。

4月13日晚，任泽平在“泽平宏观”上直播卖课。《泽平宏观年度VIP会员》定价2980元，包含各种课程、研究报告、音频等。

该商品详情页显示，任泽平不但为VIP会员解读《国富论》等经典书籍，还提供股市、房地产、宏观经济乃至职业选择等专项课程，并附赠研究报告、每月财经热点解读。

目前，“泽平宏观企业店”显示该课程已有275人买过，按定价2980元计算，收益约81.92万元。

此外，企业店还提供《泽平宏观尝鲜版课程》，定价9元，2240人买过，收益约2万元。直播间还同步销售任泽平新书《金融模式》，定价79元，

企业店显示已有551人买过，收益约43529元。综合来看，泽平宏观企业店获得收益约88万余元。

时代周报记者注意到，“泽平宏观”公众号由海泽载物信息科技（天津）有限公司运营。天眼查数据显示，海泽载物信息科技（天津）有限公司注册资本为500万元，法定代表人刘倩持股99%，任晓莉持股1%。此外，刘倩曾与任泽平于2018年共同经营霍尔果斯梦马科技有限公司，任泽平持股99%，刘倩持股1%，但该公司已注销。

任泽平并非第一个踏足知识付费的经济学家。

前华鑫股份首席经济学家叶檀便是先例。2015年，叶檀上线“叶檀财经”微信公众号，2016年成为10万+常客。

2021年，叶檀开始“荐股”，齐翔腾达被其誉为下一个“化工茅”，但随后该股跌幅不断。除此之外，叶檀还提供《叶檀投资实战课》《火星研报》等财经知识付费内容，价格最低为129元。

自2017年开始，带有“首席”“教授”“专家”等身份的各路人士齐齐涌入知识付费赛道，罗振宇、吴晓波在这一时期成为领军者。

借由打造个人IP，将线下的商业课程搬至线上来卖，线上化的课程可以提高客单价，且无需印刷、制作周期短，加上虚拟产品一旦下单不支持退货。

但这样的商业模式也存在缺陷。续费率是知识付费转变为“印钞机”的关键指标。有业内人士表示，课程完播率能够达到30%已是行业顶尖水平，一般情况下能够完整学完整套课程的人并不多。

2019年下半年开始，知识付费降温，知名头部企业上市频频受阻。度过了第一轮“韭菜”冲动式消费后，知识付费的消费已趋向理性。

目前，任泽平的“泽平宏观企业店”除开设VIP会员体系外，还有《股市：抓住大牛市，寻找10倍大牛股》《基金：如何挑选长期靠谱的投资者》以及《资产配置：实现财富自由的大智慧》三项课程可供选择，定价均为899元。

其中，《股市》课程有4人购买，《基金》课程有1人购买，《资产配置》课程有532人看过。■

超300家深市公司一季度业绩预告出炉

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

A股进入财报密集披露期，上市公司陆续发布2022年一季度业绩预告，深市公司表现亮眼。

Wind数据显示，截至4月14日，2625家深市公司中已有309家发布一季度业绩预告，其中仅4月14日当天就有63家公司披露业绩预告。

深市公司大多实现“开门红”，多家公司业绩增长翻倍。

其中，医药龙头企业九安医疗（002432.SZ）以超300倍的业绩增速成为“预增王”。

锂电池股融捷股份（002192.SZ）位列第二，一季度预计归母净利润同比增长123.8%~121.6倍。

东方铝业（002167.SZ）、粤桂股

份（000833.SZ）、鞍重股份（002667.SZ）、清水源（300437.SZ）、安洁科技（002635.SZ）、南都电源（300068.SZ）、冰川网络（300533.SZ）、ST红太阳（000525.SZ）、川金诺（300505.SZ）、雅化集团（002497.SZ）等10家企业预计一季度归母净利润（下限）同比增长超10倍。

2022年一季度，九安医疗预计实现归属净利润140亿~160亿元，比去年同期增长367.07%~419.65倍。

九安医疗就此解释称，这主要受美国疫情影响，当地对新冠抗原检测试剂盒产品需求大增。报告期内，公司iHealth美国子公司将iHealth新冠抗原检测试剂盒产品通过自身渠道及亚马逊平台来销售，并与客户签署重大合同及订单。该产品为公司业绩作出重要贡献。

而HPV疫苗龙头企业智飞生物（300122.SZ）今年一季度的业绩同样亮丽。2022年一季度业绩公告，报告期内归属于上市公司股东的净利润为17.83亿~19.7亿元，比去年同期增长90%~110%。主要是公司在售产品的批签发数量在报告期内取得显著增长。

搭乘新能源产业高速发展的东风，多家深市公司2022年一季度交出亮眼成绩单。

其中，融捷股份方面发布的2022年一季度业绩预告显示，公司实现归属于上市公司股东的净利润预计为2.25亿~2.75亿元，同比增长12384.74%~15159.13%。报告期内，锂电池行业上游材料产品价格持续大幅上涨，锂电材料和锂电设备的需求持续增加，对公司锂电矿采选业务、

锂盐加工及冶炼业务、锂电设备制造业务经营业绩均产生了积极的影响。

磷酸铁锂龙头企业德方纳米（300769.SZ）一季报显示，该公司2022年一季度实现营业收入33.74亿元，同比增长561.88%；归属于上市公司股东的净利润7.62亿元，同比增长1402.77%。

作为我国铝压延加工行业的领先企业之一，银邦股份也在加码布局新能源产业。

银邦股份一季报显示，公司实现主营收入8.58亿元，同比增长20.26%；实现净利润4053.23万元，同比增长279.76%。

在4月13日晚披露的业绩说明会公告中，银邦股份表示，公司已成为国内外新能源汽车电池热管理材料的主要供应商，据初步统计（未经审

计），2022年第一季度新能源产品的销售额占比约为23%。

除了新能源产业链上市公司录得较好的业绩之外，苹果电子产业链巨头立讯精密（002475.SZ）和快递巨头顺丰控股（002352.SZ）今年一季度也交出了稳健增长的成绩单。

立讯精密2022年第一季度业绩预告显示，报告期内归属于上市公司股东的净利润为16.87亿~17.54亿元，比去年同期增长25%~30%。立讯精密称，报告期内，公司产品表现收获了主要客户的高度认可，整体盈利稳步提升。

4月11日晚间，顺丰控股（002352.SZ）发布一季度业绩预告，公司预计一季度盈利9.5亿~11亿元，同比增长196%~211%，较去年同期实现扭亏为盈。■

信用卡套现江湖 POS机撬动万亿黑产

时代周报记者 郭子硕 发自广州

支付监管再升级。

近日，央行召开2022年支付结算工作电视会议，要求突出支付全链条管理，严格受理终端管理，强化市场主体合规能力建设。市场分析人士指出，作为电子支付受理终端设备的POS机或将进入监管深水区。

POS机常被持卡人用来做信用卡套现。信用卡持有者绕过银行正常的提现手续，通过非正常合法手段，以POS机刷卡消费的名义虚构交易，将消费款转换为现金提出。

近年，监管多次整治信用卡套现，违规现象却难以根绝。4月2日，宁波宁海农商银行、中信银行信用卡中心苏州分中心就因信用卡套现管理缺失、信用卡业务管理不到位等，分别被罚275万元、30万元。

乱象为何屡禁不止？市场人士认为，信用卡套现是多方“共赢”的买卖，持卡人、POS机代理商、第三方支付机构等均是获利方。

“信用卡套现有免息期，套现成本远低于取现或其他借贷成本。”一名POS机持有者杨阳（化名）告诉时代周报记者，很多持卡人都是看中套现“低成本”和“放款快”，套现多张信用卡获得流动资金。

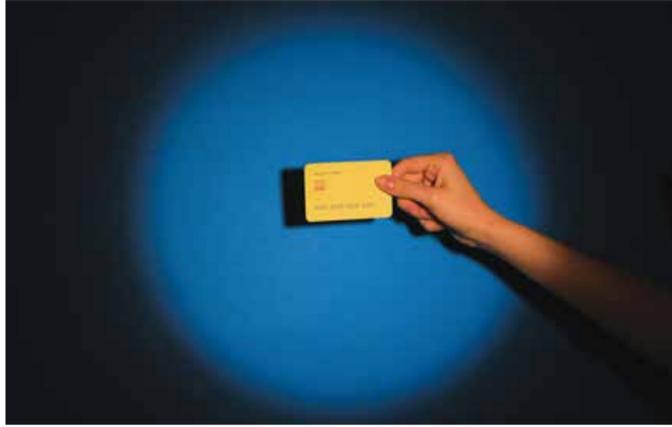
据央行发布的《2021年支付体系运行总体情况》数据，截至2021年年末，银行卡授信总额为21.02万亿元，同比增长10.86%；银行卡应偿信贷余额为8.62万亿元，同比增长8.90%。信用卡逾期半年未偿信贷总额10860.39亿元，占信用卡应偿信贷余额的1%。

资深信用卡研究专家董峰向时代周报记者分析指出，套现资金流去向难以监测，隐藏风险不容忽视。

低费率的POS机套现

在某互联网购物平台，时代周报记者以“POS机”为关键词进行搜索，发现相关商品多达数百件，售价几十元到上千不等。时代周报记者以购买POS机名义向商家咨询，对方表示出售的“付临门”品牌POS机专供个人刷信用卡，售价38元，只要“简单注册绑定储蓄卡就可秒到银行卡”。

“单笔最高可刷5万元，单日最高为30万元。”该商家向时代周报记者传授套现技巧：套现刷卡要注意金



额、时间、商户类型。“金额不要总是整数，刷卡金额不能固定。如果你平时每个月只刷200元信用卡，突然上升到一万元，两三天又刷上万元，你很可能被银行查出套现。”该商家表示。

POS机套现成本远低于取现或其他借贷成本。

以招商银行信用卡为例，预借现金有手续费和利率两部分借贷成本。其中，境内人民币预借现金手续费为每笔预借现金金额的1%，境外预借现金手续费为每笔预借现金金额的3%。预借现金透支日利率一般在0.035%~0.05%，按月计收复利。以此计算，年化利率在12.775%~18.25%。

杨阳介绍，他以套现方式获取等额资金，5000元内每笔利率为0.38%，超过5000元每笔利率约0.6%。一般情况下，第三方支付机构的手续费，每笔利率约为0.6%。

信用卡套现，相关方难辞其咎。个人负债金融法专家刘亚伟表示：“持卡人套现的手续费是第三方支付机构的利润，因此支付机构难有动力主动禁止。而商业银行竞争激烈，监管力度大或导致业务萎缩。”

“其实，风控系统能发现持卡人的频繁套现行为，但只要持卡人跑路，套现金额不大，部分银行也就不会深究。”业内人士分析指出。

时代周报记者了解到，为赚取手续费，部分银行的客户经理也会与收单机构合作，推销POS机。杨阳表示，他的POS机就是办理信用卡时，客户经理“送”的。

上述业内人士透露，客户经理推销POS机有两种收入来源：一是返利

收入，通过推销POS机给客户，客户绑定信用卡之后，他们可获一定返利；二是刷卡分润收入，客户使用POS机刷卡，这些客户经理可以按照刷卡交易额获得一定比例的提成，多数支付公司给代理的返点为0.05%左右，即客户每刷1万元，客户经理就能获得5元提成。这套模式也适用于所有POS机代理商。

“POS机代理商里存在分级抽佣模式，持卡人每刷一笔钱，收益都会按比例分下去。”上述人士表示，过去几年，支付行业竞争激烈，利润持续走低，即便是微信这样的头部支付机构，也未能在小微商户支付业务中实现盈利。为扩大产品市场，第三方支付公司选择与代理商合作，并支付相关推广费及分润款。

代理商的效益和卖出的机器数量及交易规模挂钩，黑产日益体系化和规模化。易观高级分析师苏筱芮在接受时代周报记者采访时指出，不少代理商推出帮助用户办理信用卡、并提供养卡和提现等业务。他们利用信用卡免息期的时间差腾挪资金，“以贷还贷”“以卡养卡”，每个月也以此盈利。“市场需求始终存在，套现风控难度较大，且黑产在较长实践中已形成较为成熟的方案，至今仍在不断演进。”苏筱芮表示。

监管压力传导至银行

早在2016年，央行就明令叫停网络售卖POS机。当年9月，央行下发《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》指出，任何单位和个人不得在网上售卖POS机、刷卡器等受理终端。

但就目前来看，POS机网络销售的途径并未中断，销售规模仍在快速攀升。截至2021年年末，联网POS机具3893.61万台，较上年年末增加60.58万台；全国每万人拥有联网POS机具275.63台，同比增长0.68%。

在此背景下，监管要求商业银行加大信用卡业务监管力度。

2021年12月，银保监会发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知（征求意见稿）》，要求银行业金融机构加强套现、盗刷等异常用卡行为的监测分析，并采取有效措施及时、准确监测和管控信用卡资金实际用途。

今年3月1日，央行发布的《关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》正式生效，要求收单机构应当在初始拓展特约商户，以及与特约商户业务存续期间，采取有效方式核实特约商户身份信息。

信用卡业务的合规压力也加速传导至银行。4月2日，中信银行股份有限公司信用卡中心苏州分中心因信用卡业务管理不到位，被苏州银保监局处以罚款30万元。同日，宁波宁海农商银行因信用卡套现管理缺失等问题被宁波银保监局罚款275万元。

银行也在加强信用卡违规监控。

今年2月，平安银行信用卡中心发布《关于进一步明确信用卡透支用途的公告》强调，不得通过非正常渠道提取现金，或以虚构交易、虚开价格、现金退货等方式套取现金。近日，中国银行发布《关于进一步规范信用卡行为、保障信用卡安全的提示》强调，不得通过虚假交易、非法工具等手段套取现金或积分，不得用于开展非法代购等恶意套现行为。信用卡不得用于房地产、证券、基金、理财、其他权益投资及生产经营等监管禁止领域。

时代周报记者不完全统计，截至目前，已有13家银行先后发布信用卡资金管控公告。

“对于信用卡业务应该通过相关的业务规范，让其回归到消费本源。”在董峰看来，要想解决信用卡“套现”现象，还是要从金融体制的变革入手，为中小微企业提供更有帮助的信贷业务服务。

董峰认为，发卡行要落实“授信刚减”政策的同时，也要改变靠大额授信获客留客的经营思想，同时研究和提升信用卡业务对传统金融业务的作用，适应日新月异的市場变化。□

21.02

万亿元



多个高管席位空缺 哈尔滨银行净利三连降

时代周报记者 夏子轩 发自广州

4月11日，媒体报道称，哈尔滨银行原行长吕天君已被相关部门带走调查。这距离吕天君辞去银行行长一职不过才11天。

3月31日，吕天君辞去哈尔滨银行行长职务。同日，该行副董事长、董事会秘书孙飞霞也因个人原因辞去相关职务。在聘任新任行长及相关任职资格获监管核准前，哈尔滨银行的行长一职暂由监事会主席王海滨兼任。

对吕天君被带走调查一事，该行相关负责人回应时代周报记者称，一切以官方公告为准。

在吕天君辞职当天，哈尔滨银行披露了2021年年度业绩报告。去年，哈尔滨银行的营收和净利润呈双双下滑态势。营业收入为123.20亿元，同比下滑15.66%；净利润为3.99亿元，同比下滑49.9%；归母净利润为2.74亿元，同比下降63.24%。这已是哈尔滨银行净利润连续三年下滑。

多个高管席位空缺

哈尔滨银行成立于1997年2月。2014年3月31日，哈尔滨银行在港交所上市，是东北第一家实现上市的商

业银行。

吕天君、孙飞霞辞职后，哈尔滨银行多个高管席位空缺。2021年年报显示，目前，哈尔滨银行高级管理人员仅有两位行长助理周杰和杨大治，首席授信审批官齐亦雷、首席审计官王颖、首席风险官及首席信息官梁勇，无行长、副行长。

哈尔滨银行表示，董事会现已启动新任行长和董事会秘书的选聘工作，将尽快完成选任程序，并及时向市场公告；暂指定王海滨代为履行行长职责，主要负责日常经营管理工作，组织实施董事会有关决议和经营计划；在董事会聘任新任董事会秘书及其任职资格获核准前，由董事长邓新权代为履行董事会秘书职责。

据《公司法》第五十一条规定，董事、高级管理人员不得兼任监事。监事是公司中常设的监察机关的成员，又称“监察人”，负责监察公司的财务情况，公司高级管理人员的职务执行情况，以及其他由公司章程规定的监察职责。因此，监事与高管两者之间存在冲突。

王海滨代为履行行长职责，是否符合监管要求也引发争议。此前，原监事会主席邓新权出任董事长，也是先辞任监事会主席，再出任董事长。

近两年，哈尔滨银行人事变动频繁。自2019年以来，就已有超5位非执行董事辞职。具体来看，2019年8月，尹锦滔及江绍智辞去独立非执行董事；2020年8月，张涛轩、马宝琳、陈丹阳及彭晓东辞去非执行董事职务，刘墨辞去该行监事会股东监事职务。

邓新权接任董事长也仅一年。2021年3月，哈尔滨银行董事会换届选举，执掌哈尔滨银行近13年的董事长郭志文辞任。

净利连续三年下滑

近年，哈尔滨银行业绩表现并不理想，净利润已连续三年下滑。

时代周报记者梳理发现，2019—2021年，哈尔滨银行的归母净利润分别为35.58亿元、7.64亿元、2.74亿元，分别同比下降35.87%、79.03%、63.24%。三年整体利润规模已经缩水95.06%。

仅从2021年来看，盈利指标也出现了大幅下降。年报显示，2021年，该行实现营业收入123.20亿元，同比下降15.66%。

资产方面，截至2021年年底，该行资产总额6450.46亿元，客户贷款及垫款总额2943.59亿元，客户存款总额5017.51亿元。

对此，哈尔滨银行解释称，主要受疫情影响，经济活动受到抑制，部分行业和客户资产质量下降；持续开展各项让利扶持措施，近两年累计减费让利超10亿元；计提大量拨备用于处置部分问题及不良资产等因素综合影响。

资产充足率方面，截至2021年年末，哈尔滨银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为12.54%、11.33%、9.28%，分别较上年末减少0.05个百分点、增加1.13个百分点、减少0.90个百分点。

哈尔滨银行表示，为提升资本充足率，今年该行将充分利用各种渠道补充资本：一是积极争取地方政府专项债补充资本；二是继续推进永续债发行；三是适时启动二级资本债券发行的申报工作。

哈尔滨银行的资产质量也低于行业平均水平。

年报显示，截至2021年年末，该行不良贷款余额为84.83亿元，不良率为2.88%，较2020年末下降0.09个百分点，拨备覆盖率162.45%，较2020年末增长29.19个百分点。据银保监会此前披露数据，截至2021年四季度末，商业银行不良贷款率为1.73%，拨备覆盖率为196.91%。□

84.83

亿元



因反洗钱违规多次被罚 恒丰银行合规展业遇挑战

时代周报记者 郭子硕 发自广州

万亿资产大行恒丰银行，再遭监管处罚。

近日，央行昆明中心支行开出罚单，恒丰银行昆明分行因未按规定履行客户身份识别义务、未按规定报送大额可疑报告或者可疑交易报告等违规事项被予以警告处分，并被处以罚款48.5万元。同时，时任该分行法律合规部副总经理蒋贤志被处以罚款3.3万元。

恒丰银行是12家全国性股份行之一，前身是1987年成立的烟台住房储蓄银行，2003年改制。早前，恒丰银行风波不断，两任董事长先后于2014年和2017年落马，危机重重。该行在2017年年底启动化险和重组工作，2018年提出“一年打基础、两年树形象、三年大发展”宏愿，以求重生。次年，该行引入战略投资者，总行也由烟台搬至济南。

重组后，恒丰银行的处境有所好转。今年4月2日，恒丰银行披露2021年年报。截至2021年年末，该行总资产余额12172.59亿元，同比增长9.25%；不良率2.12%，比年初下降0.55个百分点。

2021年，恒丰银行营收和净利润分别为238.79亿元和63.48亿元，同比分别增长13.56%、22.01%。恒丰银行股权结构也有变动。2021年12月，恒丰银行约4.69亿股股份走上拍卖台。最终，恒丰银行第二大股东山东省金融资产管理公司以起拍价3.73亿元接盘。

然而，监管多张罚单仍然警示恒丰银行的合规经营风险。2021年，恒丰银行累计被罚14次，共计罚款542.88万元。2022年年初至今，恒丰银行仍屡屡被罚，罚款金额已超500万元。

屡次被罚

恒丰银行已多次因反洗钱违规被罚。

2018年11月，恒丰银行青岛分行存在未按规定建立反洗钱内控制度、未按规定履行客户身份识别义务、未按规定报送可疑交易等违规行为，

被央行青岛市中心支行罚款共计98.5万元；2020年3月，恒丰银行重庆万州支行因违反有关反洗钱管理规定，被央行万州中心支行处以合计罚款共47.3万元。

轰动一时的“刚兑门”事件更暴露了恒丰银行的经营风险。2013年，恒丰银行通过信托公司、证券公司设立的信托计划和资管计划等通道，分别向天津银行济南分行、天津滨海农商行融资10亿元和27亿元，为其股东北京中伍恒利投资发展有限公司（下称“中伍恒利”）及其关联方成都门里投资有限公司（下称“成都门里”）提供融资。

2014年8月，合计37亿元的融资届满一年，本息合计达40亿元，但最终由于相关企业因现金流短缺无法还债。按此前兜底担保协议约定，恒丰银行只得代偿。2014年8月29日，恒丰银行履约垫付了三笔表外业务的本金及利息共计约40亿元。

据公告，中伍恒利及成都门里所持恒丰银行股权，已被全部抵押给了恒丰银行，以对上述的融资提供质押

担保。

此后，恒丰银行经营业绩严重造假等问题加速暴露。2014—2017年间，恒丰银行多次被曝出高管分钱、违规股权运作等丑闻，两任董事长姜喜运、蔡国华先后被查。

监管调查发现，恒丰银行长期片面追求规模增长，假存款、假信贷、假客户、假处置不良、假利润、假业绩问题突出。此外，恒丰银行大量资金账外运行，存在“自批、自贷、自用”问题。

不仅如此，恒丰银行股权结构混乱，公司治理薄弱。内部管理制度缺失，董事会、监事会自2003年改制以来从未换届，行长长期空缺，内部人控制现象严重。2017年年底，该行59家股东中仅16家合法合规。

时至2022年，恒丰银行的风控管理问题仍未得到完满解决。

3月25日，银保监会发布的行政处罚公告显示，恒丰银行监管标准化数据（EAST）系统数据质量及数据报送存在违法违规行为，违反相关审慎经营规则，被罚款480万元。EAST是指监管标准化数据系统，能够查出

疑点数据，挖掘出隐藏问题，有效提升检查效率。

恒丰银行在2021年年报中表态，将强化反洗钱数据治理，按月督导推进客户信息数据、高风险客户、可疑交易数据、名单回溯数据信息治理工作，进一步夯实数据基础。然而年报披露不久，恒丰银行就再收反洗钱罚单。

“刚兑门”股权转让

“刚兑门”事件的后续影响，延宕多年。

2021年11月，北京市第三中级人民法院和四川省资阳市中级人民法院分别拍卖两笔恒丰银行股权，合计约4.69亿股。其中，2.93亿股的持有人为“刚兑门”主角之一的中伍恒利。

4.69亿股股份的评估价为5.83亿元，起拍价为4.66亿元。最终，该次股权拍卖流产。次日，股权拍卖再次启动，起拍价为3.73亿元，较上次下调超20%。山东省金融资产管理公司以底价将该部分股权收入囊中。

山东省金融资产管理公司是恒丰银行在2019年引入的战略投资者。恒丰银行按“剥离不良、引进战投、股改上市”思路改革重组，引进中央汇金、山东省金融资产管理公司等股东。

2019年12月24日，银保监会批复同意恒丰银行发行1000亿股股份。中央汇金、山东省金融资产管理公司分别认购恒丰银行600亿股和360亿股，持股比例分别为53.95%、32.37%。

一番重组后，恒丰银行的经营业绩有所好转，但值得注意的是其房地产贷款业务仍在上升。年报显示，2021年恒丰银行房地产业贷款总额为548.74亿元，同比增加153.53亿元。此外，它的前十大客户贷款占比为25.89%，较2021年初提升0.8个百分点。

恒丰银行对上市早有规划，却一波三折，未能如愿。

2014年，该行就透露将在2015年启动上市工作，并提出员工持股计划。此后，恒丰银行又多次对外传递上市计划，但均无实质进展。2020年10月，恒丰银行行长王锡峰表态，争取五年内实现上市。但一年半过去，上市一事仍无音讯。



548.74
亿元



货车司机因疫情可推迟还款 部分银行最多可延期三次

时代周报记者 吴斯悠 发自广州

受新冠肺炎疫情影响，全国多地增加对高速公路通行的管控，货车司机出行受到影响。

4月11日，国务院办公厅发布《应对新型冠状病毒感染肺炎疫情联防联控机制关于切实做好物流保通保畅工作的通知》，称将全力畅通交通运输通道，优化防疫通行管控措施，不得随意限制货运车辆和司乘人员通行，并将采取加大融资支持力度等措施，维护物流行业稳定。

次日，银保监会发布《要求金融机构要全力支持物流保通保畅工作》称，对货车司机因疫情影响偿还汽车贷款暂时存在困难的，银行业金融机构应酌情合理给予展期或续贷安排，帮助渡过难关。

政策密集出台，实际执行情况如何？4月13日，时代周报记者致电多家银行了解到，建设银行、农业银行等明确表示汽车司机可以延期还款，部分银行则表示暂未收到政策或需根据开户当地分支机构细则再决定。

多家银行未明确表态

时代周报记者获悉，部分银行在部分地区实施了差异化的延迟还贷

政策。

建设银行表示，以消费贷款形式买车的，提供包括隔离证明、还款记录等在内的相关文件给开户行后，可酌情延迟。如果以信用卡分期形式买车的，可以最多延期三次，一次至多不超过1个月，且需提供隔离证明、身份证明等相关资料。此类延期不会影响征信。

农业银行则称，疫情区域内的客户无需额外申请，都可自动获得最长30天的宽限期。在30天内，如果卡内余额充足，则视为自动还款；如卡内余额不足，则会自动转入宽限期。此种情况，客户仍会收到还款失败短信，但并不影响征信，也不会视作逾期。30天过后的政策如何安排，将视情况决定。

中信银行表示，因新冠肺炎疫情影响失去收入来源的客户，可以提供收入证明、失业证明、解除劳动合同证明、停工通知、银行流水、纳税记录、相关行业主管部门或所在地政府部门出具的证明材料、本人或企业法人真实性承诺等，中信银行会根据实际情况，在不影响征信的前提下，为客户提供延期还款支持。

也有部分银行仅针对上海开放延期还款政策。交通银行表示，目前仅上海地区有政策指引，上海客户可

提供相关证明，向贷款行提交申请，其他地区分支机构暂未收到相关政策。

同时，招商银行、浦发银行、光大银行、民生银行等股份行均向时代周报记者介绍，在上海开户的车贷客户可与办理车贷的分支机构联系，由后者酌情决定是否延期。

工商银行、中国银行、邮储银行等3家银行机构均表示，目前，总行对车贷延期政策暂无明确指引，车贷延期需向办理贷款的分支机构申请，并以分支机构处理结果为准。

一家股份行的贷后管理部门人士对时代周报记者表示，与房产不同的是，车辆作为动产，贷款需遵循属地原则，全国各家分支机构情况不同，这可能是导致总行难以出台统一政策的原因。

汽车金融政策延续

2020年年初，福田戴姆勒、东风商用车、中国重汽、一汽解放、青岛解放等多个商用车品牌，就纷纷出台了贷款延期政策。

福田旗下欧曼、奥铃等汽车品牌均公布了休眠（延期）还款政策，休眠期最多为2个月。东风商用车针对新老客户推出不同的延迟还款政策，老客户可申请延期，但具体以批复为准，新客户则可享受2个月免还月供。针对

疫区内执行任务的客户，东风商用车服务站可提供免费救援、免费维修、免费检查等支持。

中国重汽则表示，新购车客户、疫区客户和其他受疫情影响的客户，可以申请办理缓供，缓供期间，可只还利息，不还本金，整体贷款期限也将延长；一汽解放和青岛解放也表示，在不影响征信的前提下，客户最长可申请3个月延期还款，或阶段性延期还款等政策支持。

4月13日，时代周报记者联系上述机构发现，大多政策延续至今。“我们收到不少缓供申请。”东风商用车金融公司相关人士告诉时代周报记者，他们现在对延期业务已熟门熟路，基本当天收到申请，第二天就能处理完毕。

中国重汽广州地区负责人则表示，他们对政策也做了一些改良，目前提供两种缓供方式：一种是暂缓一段时间还款，然后将对应款项摊销至剩余贷款期限内；另外一种则是展期，部分客户可直接展期，拉长整个贷款期限，但这可能会影响征信。

“审批环节也更完善，上传资料时要求客户上传本月里程数，低于6000公里才可申请。相当于佐证客户确实是处于隔离等特殊状态。”上述人士说。

华夏中交REIT狂卖1500多亿元 刷新纪录背后是同品示范效应

时代周报记者 宁鹏 发自上海

市场缺钱还是缺赚钱效应?华夏中国交建REIT给出答案。

基金发行整体遇冷,这只年内首只公募REITs募集规模高达1524.12亿元,创下按比例配售的新纪录。“认购1万元仅获配84元,真是买了个寂寞!”有参与认购的公众投资者不禁直呼。

事实上,公募REITs吸金与其自身过硬有很大关系。相比许多创新型产品的磕磕绊绊,目前来看,市场上的公募REITs运作顺利,首批产品最新年报显示,收益多好于预期。

冬天里的一把火

公募REITs受捧,与当下基金发行疲软形成了巨大反差。

2022年一季度,A股市场整体处于震荡下行阶段,公募基金亦表现不佳,募集出现一定困难,基金发行数量与平均募集金额均有所下滑。据国泰君安研报统计,2022年一季度,基金发行共計289只,相比去年同期减少了176只。

发行份额也不甚乐观。统计数据显示,2022年一季度,股票型基金、混合型基金、债券型基金的平均发行份额分别为2.08亿份、7.11亿份、14.94亿份,相比去年同期分别减少10.11亿份、22.02亿份、5.88亿份。

受访的业内人士普遍认为,基金发行遇冷,主要源于此时期市场赚钱效应的缺失。今年年初至今,除了另类投资基金、纯债基金和货币市场基金保持正收益外,其他类型基金指数均大幅下跌,其中权益类基金的回撤已经超过18%,转债基金的回撤超过了15%,QDII、FOF基金的回撤亦超过5%,非纯债基金也录得了负收益。

今年4月7日,华夏中国交建REIT正式开售,认购价格为9.399元/份,发

售总份额为10亿份,预计募集总规模93.99亿元。

对比来看,这周内新成立的14只基金,共募集金额115.40亿元,基金发行数量和规模大幅下滑,除了募集74.10亿元的鹏华永宁3个月定开,其他基金的首募规模均在10亿元以内,更不乏在2亿元的成立线边缘。

华夏中国交建REIT的火爆其实早有预兆。该基金于3月29日进行了网下询价,共收到68家网下投资者管理的160个配售对象的询价报价信息,经有效报价确定后,网下发售有效报价投资者数量为64家,管理的配售对象数量为149个,有效认购数量总和为664970万份,为初始网下发售份额数量的38倍。

华夏中国交建REIT4月7日发售当天,各方投资者颇为热情,当日上午就快速达到了预计募资的规模。其中公众投资者的有效认购基金份额为89.62亿份,公众投资者有效认购申请实际确认比例为0.84%。该配售比例已打破去年由中航首钢生物质REIT创下的1.76%的公募基金产品配售比例的历史最低纪录。

按照发布的认购结果计算,华夏中国交建REIT公众发售部分在比例配售前的募资规模约为842.33亿元,再加上战略投资者以及网下发售部分,按比例配售前的募集规模高达1524.12亿元。

公募REITs缘何受追捧?

华夏中国交建REIT创下了行业多项纪录,包括战略投资者数量、非原始权益人的战略投资者认购份额比例、网下投资者认购规模、公众投资者认购规模等方面均位居已发行的公募REITs之首。

华夏中国交建REIT为中国交通建设股份有限公司作为发起人的基础设施公募REITs项目,底层资产是湖北省境内武深高速公路嘉鱼至通城段

项目。武深高速是国家高速公路网中的一条中部至南部纵线,连接武汉经济圈、长株潭经济圈及粤港澳大湾区三大城市群,对促进长江经济带和粤港澳大湾区协调发展具有重要作用。

此前已上市的11只公募REITs上市后整体表现较好。在华夏中国交建REIT发行前,博时蛇口产业园REIT、平安广州广河REIT、红土盐田港REIT、中航首钢绿能REIT、华安张江光大REIT、浙商沪杭甬REIT、富国首创水务REIT、东吴苏园产业REIT、中金普洛斯REIT9只基金于2021年6月7日成立;华夏越秀高速REITs、建信中关村REIT于2021年12月3日成立。

近日,上述首批9只公募REITs披露了2021年年报。平安广州广河REIT的盈利最高,2021年6月7日至12月31日,营业收入达4.34亿元,净利润1.3亿元。富国首创水务REIT、东吴苏园产业REIT的净利润均超过3000万元。博时蛇口产业园REIT、红土盐田港REIT、中金普洛斯REIT等净利润也均超过千万元。截至今年4月8日,该类产品上市以来的平均涨幅为23.18%。

平安证券研报指出,华夏中国交建REIT作为2022年首只公募REITs,

在此前REITs的良好示范效应带动下预计也将有良好的表现。

信达证券研报亦指出,从目前已发行公募REITs情况看,一方面,面向公众投资者的发行份额少,因而多只REITs配售比例低于3%~5%;另一方面,基础设施建设相关REITs流动性较高、收益与分红相对稳定,且与股债等其他资产的相关度较低,具备抗通胀属性,因此广受市场投资者的青睐。

光大证券分析师祁嫣然指出,华夏中国交建REIT发售火爆的因素有很多,根本原因在于现阶段REITs资产的稀缺性、项目本身优质的底层资产和前期公募REITs良好的赚钱效应,当然也不可忽视较低配售比例预期引导的作用。

公募REITs的赚钱效应,在今年权益基金面临大幅回撤的节点,尤为引人注目。目前已上市的11只公募REITs整体表现先抑后扬,相对股债走出独立行情,大部分公募REITs存在较高市场溢价。有分析人士认为,投资者应关注REITs产品的底层资产质量和现金流,重视其长期投资价值。

中泰证券分析师唐军指出,通过研究不同国家的REITs诞生时间以及当时的经济形势,可以发现REITs通常在经济下行的周期中诞生。公募REITs的出现有效解决了流动性及定价问题,可以有效盘活存量资产,为原始权益人重新获取权益资金支持。

华泰证券研报则指出,会继续关注REITs打新的投资机会。目前公募REITs项目试点阶段,对项目的盈利、合规等要求较为严格。从需求端来看,市场增量资金仍较多,且对公募REITs产品的认知在不断增强,预计参与的机构会进一步增加。

从实际运作来看,首批9只公募REITs实际可供分配的金额普遍高于预期,并且已有8只公募REITs进行了分红。□

华夏中国交建REIT认购规模



目前市场已有
12只公募REITs产品

网信证券副总裁突然离世 指南针入主正在落地当中

时代周报特约记者 吴斯悠 发自广州

近日,网信证券副总裁韦桂国不幸离世的消息在网上流传。4月13日,网信证券内部人士向时代周报记者确认了这一消息。

天眼查数据显示,网信证券有限责任公司(下称“网信证券”)成立于1988年4月,前身为沈阳财政证券公司,曾用名诚浩证券,注册资本为5亿元。它的控股股东为联合创业集团,持股比例为55.61%。

2021年7月,网信证券申请破产重组。在此后多轮遴选中,指南针(300803.SZ)以15亿元交易对价胜出,拿下网信证券100%股权,成为单一全资重组人。“希望能与网信证券产生协同效应,仿效东方财富成功路径。”指南针在公告中表示。

众多券商通过收购加快互联网转型。此前,华林证券收购鲸鱼APP、湘财股份收购大智慧。然而,券商行业马太效应日益显著。交易完成后,网信证券想要突围并非易事。

任内三年连续亏损

韦桂国是券业老兵。2004年加入申万宏源,开始券业生涯。2013年出任太平洋证券总裁助理;2018年8月来到网信证券,任副总裁。

在其任期内,网信证券连亏三年,最终因资不抵债,被重组。

2019年5月,辽宁证监局发布的《风险监控通知》指出,网信证券财务状况持续恶化,净资产和其他风险控制指标已不合监管要求,存在重大风

险隐患。同年,辽宁证监局派驻风险监控现场工作组至网信证券。当时,网信证券仅剩证券经纪业务得以正常进行。

据2019年财报,截至报告期末,网信证券净资产为-38.36亿元,当年证券经纪业务手续费净收入亏损12.92亿元。

与此同时,网信证券面临产品违约带来的系列仲裁和诉讼。据2020年财报,网信证券买断式回购债券全部违约,在9家交易对手中已有5家裁定,金额为36.77亿元;尚存资管产品36只,有34只已逾期,规模为26.81亿元。而网信证券“已无赔付能力”。

2020年全年,网信证券经纪业务实现交易额832亿元,同比上涨18.18%,手续费净收入同比增长14.63%,经纪业务收入呈现稳定上涨态势。当年,网信证券净亏损5979.81万元。

对此,审计机构大华会计师事务所也在2019年和2020年的审计中,认为网信证券持续经营能力存在重大不确定性,加之网信证券财务报表未做充分披露,故在审计结果中对网信证券持“保留意见”。

据指南针公布的网信证券备考财务报表数据,2021年,网信证券仍亏损5475.88万元。

在正常经营状态期间,网信证券在券业排名中基本靠后。2015—2017年,其营业收入分别为3.07亿元、2.65亿元和2.9亿元,净利润分别为9166万元、1660万元和879万元。

据中证协公布的最新券商排名,网信证券总资产为7.03亿元,在102家

券商中排名第100位;总收入为5169万元,排名第101位;净利润为-5980万元,排名第93位。

在证监会2018年公布的券商分类结果中,网信证券评级为CCC级,而自2019—2021年,这一评级被进一步下调至D级,排名行业垫底。

2021年7月,沈阳市中院裁定受理网信证券破产重整一案。次月,网信证券发布破产重整投资者的招募。2022年2月,指南针通过市场化遴选流程,成为重整投资人。

重组压力不小

网信证券为何能获得指南针的青睐?

“在2018年出现重大经营风险之前,网信证券各项主要经营指标已处于行业尾端。营业部建设、业务全面线上化转型以及利用大数据进行客户精准获取等措施应成为网信证券未来发展的必由之路。”在回复深交所的问询函中,指南针称,本次交易有两方面考虑:进一步完善业务布局,提升公司核心竞争力;收购优质资产,帮助化解金融风险。

“指南针没有券商牌照,交易完成后,将填补这一空白,与其他业务形成协同效应。”业内人士分析指出。

指南针是主营金融信息服务的科技公司,相关业务涵盖了证券、期货、外汇、基金四大领域,是首家同时获得国家统计局、上交所、深交所、大连商品交易所数据授权的金融服务企业。

在回复中,指南针披露了网信证券的发展规划。在市场上成功的案例

中,东方财富收购东方财富证券(原西藏同信证券股份有限公司)后,东方财富在公开披露文件中披露其将为东方财富证券实现客户导入服务,并与东方财富证券共同打造互联网证券服务平台。“通过重整网信证券亦可在战略协同、业务导流等方面发掘协同价值。”指南针称。

今年3月16日,指南针公布重整网信证券的方案草案,将出资15亿元获得网信证券100%股权。

15亿元不是小数目。据2021年财报,指南针当年实现营收9.32亿元,同比增长34.63%;净利润1.76亿元,同比增长97.51%。“收购完成后,网信证券的营运成本、软件、系统等升级成本也将给指南针带来不小压力。”上述人士认为,收购网信证券是指南针的“背水一战”。

指南针用户规模与东方财富存在较大差距。目前,指南针累计注册客户人数仅为1500万左右,累计付费客户则为150万。而东方财富的月活用户数就已达1400万。

在互联网券商赛道上,指南针与网信证券还有不少强劲对手。

据中证协数据,2020年,券商行业信息投入金额262.87亿元,同比增长21.31%。当中不乏券商机构牵手互联网。2021年1月,湘财证券母公司湘财股份将大智慧15%的股权收入囊中,成为第二大股东;2021年2月,华林证券收购原字节跳动旗下炒股软件海豚股票APP。

4月13日,时代周报记者致电网信证券、指南针,但截至发稿仍未得到回复。□

55.61%



去年利润下滑80% 央企入主后融通基金能否逆袭？

时代周报记者 周梦梅 发自广州

融通基金易主。

4月13日，融通基金发布公告称，公司实际控制人变更为中国诚通控股集团有限公司（下称“中国诚通”）。本次变更完成后，公司控股股东仍为新时代证券股份有限公司（下称“新时代证券”）。

新东家入主之际，融通基金同日宣布旗下一只产品谢幕。融通核心趋势混合触发了基金合同终止情形。

作为一家老牌公募基金，融通基金2001年在深圳成立，是国内第二批，全国第十三家成立的基金公司，其股东构成新时代证券持股60%，日兴资产管理有限公司持股40%。

之前，新时代证券98.24%的股权走上拍卖台，最终央企中国诚通成功拍下，才有了新近的易主。

其实近年来，融通基金的日子并不好过，面临规模和净利润持续下降的窘境。那么，此次实际控制人变更，其能否实现逆袭？

规模大幅下降

4月13日，融通基金发布清算公告称，截至4月12日，融通核心趋势混合已连续50个工作日基金资产净值低于5000万元。按相关规定，公司将按照基金合同约定程序对该基金进行清算并终止基金合同，且不需要召开基金份额持有人大会。

在此之前，融通核心趋势混合已分别在今年3月12日、3月26日、4月2日、4月11日多次发布过清算提示公告。

自成立以来，融通核心趋势混合一直受到规模困扰。据天天基金数据，该基金成立于2021年5月25日，属于偏股混合型基金，首募份额约为2.36亿份，首募规模为2.34亿元，刚过2亿元的“准生线”。

“市场环境不好，产品净值表现不佳、基金管理者的资产管理能力等都有可能导基金清盘。”日前，有基金业内人士解释称。

还有分析人士认为，融通核心趋势混合存续不满一年即清盘，与自身业绩表现不佳也有一定关系。

Wind数据显示，截至4月15日，融通基金的129只基金中（各份额分开计算，下同），64只主动权益类基金（包括年内新成立基金）年内飘绿，其中，融通转型三动力灵活配置混合A/C、融通新能源汽车主题精选混合A/C、融通新能源灵活配置混合A的跌幅已超过30%。

而来自天天基金的数据，融通核心趋势A在2021年累计净值增长率为-4.24%。今年以来，净值持续下跌，截至4月11日，年内累计净值下跌21.19%。

事实上，总体而言，融通基金的资产配置整体均衡，但权益基金在2021年表现不佳。业绩下滑的主因是过去一年宁德时代（300750.SH）为主的赛道股集体回调。

此外，时代周报记者梳理发现，融通基金旗下拥有众多规模迷你型基金。以融通核心趋势的基金管理人何龙为例，据Wind数据，除融通核心趋势混合外，他目前在管的基金产品还有7只，规模普遍较小，当中有4只产

品规模不足5亿元。产品规模最大的融通领先成长A，也仅为18.97亿元。

近两年，融通基金管理的基金规模也有大幅下滑。

天天基金数据显示，截至2020年9月，融通基金管理规模为1601.76亿元，达到近五年高点，此后持续下降。截至2021年年底，融通基金管理规模不足1300亿元，相比而言下降了300多亿元，行业规模排名也从第28位后退至第41位。

此外，融通基金的近年利润也出现明显减少。

Wind数据显示，截至2021年年底，融通基金利润为42.86亿元，相较2020年的220.93亿元，同比下滑80.60%。基金销售服务费用方面，2021年融通基金的销售服务费为1.6亿元，较2020年的1.02亿元增长56.86%。

对此，融通基金内部人士对时代周报记者解释称，一般基金的C类份额，还有货币基金才收取基金销售服务费，基金销售服务费采取每日计提的方式，变化浮动较大。

央企入主之后

近两年，融通基金大股东新时代证券也遭遇困境。

2020年7月，因隐瞒实际控制人或持股比例、公司治理失衡被实施风险处置等原因，新时代证券等机构依法被证监会接管，接管期限为2020年7月17日起至2021年7月16日，后又延长一年至2022年7月16日。证监会曾表示，接管是为了规范相关公司股权和治理结构，防范风险外溢，更有利于

于证券期货行业的健康稳定发展。

2021年9月，北京产权交易所公布新时代证券98.24%股权挂牌转让消息，随后西部证券、东兴证券先后发布公告，表示有意收购。不过因各种原因，两家券商双双退出。最终，中国诚通控股集团有限公司（下称“中国诚通”）得以入主新时代证券。中国诚通控股集团由国务院国资委代表国务院履行出资人职责，是国资委首批建设规范董事会试点企业和首家国有资产经营公司试点企业。

3月25日，新时代证券变更主要股东及融通基金变更实际控制人，获证监会核准。

证监会公告，核准中国诚通成为新时代证券主要股东、融通基金实际控制人，对中国诚通控股集团依法受让新时代证券28.59亿股股份（占股份总数98.24%）无异议。

随着股权变更落定，新时代证券成为央企子公司，融通基金实际控制人也随之变更。

4月13日，融通基金发布实际控制人变更公告，称2022年4月11日，新时代证券已完成公司章程变更的相关工商备案手续，融通基金实际控制人正式变更为中国诚通，新时代证券依旧为其控股股东。

央企入主后，会给融通基金带来什么样的改变？时代周报记者尝试联系融通基金相关负责人，但对方称“不便回复”。

业内人士分析指出，央企背景有利于融通基金提升公司资质、能力，促进业务发展，对日常经营也将产生积极影响。□

28.59
亿股



粤
港
澳
大湾区

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

HEALTH · 大健康

九安医疗日赚1.5亿元 外包劳务公司：工厂订单不稳

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

10倍大牛股九安医疗，近日备受关注。

4月11日，九安医疗披露2022年一季度业绩预告，一季度预计实现归属净利润140亿~160亿元，比上年同期增长367.07~419.65倍。粗略计算，九安医疗平均每天可赚1.56亿~1.78亿元。次日，九安医疗(002432.SZ)以涨停开盘，开盘价74.47元/股。

对于一季度业绩猛增，九安医疗称，主要受美国疫情影响，当地对新冠抗原检测试剂盒需求大增。报告期内，公司iHealth美国子公司将iHealth新冠抗原检测试剂盒产品通过自身渠道及亚马逊平台来销售，并与客户签署重大合同及订单。该产品为公司业绩作出重要贡献。

考虑海外疫情渐缓，不少投资者担忧九安医疗未来订单情况。4月12日，时代周报记者对多名九安医疗生产工厂天津柯顿的招聘人士处获悉，柯顿工厂生产订单量不稳定，已不招聘流水线员工。

4月13日，时代周报记者联系九安医疗证券部，相关人士表示，“对招工情况我这边不太了解，我们一般不会对外回应这种问题。”

何以逆袭？连续七年扣非净利润亏损

九安医疗创立于1995年，公司主营家用医疗健康电子产品研发、生产和销售，主要产品为电子血压计、血糖仪等电子医疗设备。2010年6月，九安

医疗在深交所上市，成为国内血压计行业首家上市公司。

上市后，九安医疗业绩平平。2013—2019年，该公司扣非净利润连续7年亏损，分别为-0.11亿元、-0.81亿元、-1.55亿元、-1.46亿元、-1.82亿元、-1.39亿元和-2.4亿元。

2019年6月，深交所向九安医疗下发问询函，要求说明最近六年扣非后净利润持续为负的具体原因。九安医疗回复称，主要是向“互联网+医疗”领域转型期间，管理费用、研发投入规模较大所致。

九安医疗表示，公司自2010年开始向“互联网+医疗”领域转型，自2013—2017年研发投入持续上升，管理费用中技术开发费、研发费用以及研发设备投入金额较大；此外还在中国、美国、欧洲、新加坡设立分支机构，并在全球范围内广募良才，使得公司整体人员规模较大，办公费开支增加，加上人才竞争愈加激烈，人力成本逐年上升。

到2020年，九安医疗终于迎来了转机，当年扭亏为盈。2020年，九安医疗的营收为20.08亿元，大涨18436%；归母净利润2.42亿元，大涨264.68%。

2021年11月8日，九安医疗公告，宣布美国子公司iHealth的新冠抗原家用自测OTC试剂盒获得了美国食品药品监督管理局(FDA)的紧急使用授权(EUA)。此后，九安医疗被美国政府、州政府疯狂砸单。据媒体统计，自去年11月新冠自测试剂盒获批至今，九安医疗在美国共揽获合计21.08亿美元订单，折合人民币134.28

亿元。

九安医疗股价由此一路高涨，三个多月内斩获33个涨停板，市值一口气翻了12倍。

招聘人士：订单量不稳，已不招流水线员工

截至目前，九安医疗的抗原检测试剂仍主要向美国供应。疫情渐趋稳定，不少投资者对九安医疗的订单产生担忧。

多名投资者在互动易上提问，现在公司有没有出现产能过剩的问题。九安医疗方面回复称，公司综合考虑市场情况、原材料供给情况，以及劳动力供给情况等因素，合理安排生产相关事宜。

自去年11月开始，九安医疗的生产工厂天津柯顿不断扩张产能。3月30日，柯顿厂长施向健在接受媒体采访时透露，“我们从去年11月开始生产，随着人员、物资及配套设施等陆续到位，产量不断扩大。近期，各条生产线保持正常运转，24小时不停工。按照这个节奏，日产上千万人的试剂盒没有问题。”

然而，时代周报记者从多个负责柯顿招聘的人士处获悉，柯顿目前工厂生产订单量不稳定，已经不招聘流水线员工。有招聘负责人表示，“柯顿这几天暂时没活了。我们这边进去柯顿的员工已经休息六七天了，好几个已经离职。”

该负责人表示，他们从3月底之前开始帮柯顿招人，到3月底原本让其接着储备工人，说订单需要几百人，储备完到现在却又没了消息，订单也

是陆陆续续的，“(原先储备的人)早就去找别的活了，谁也不会一直等着。”

近日，有多名自称柯顿员工的网友在社交平台上提及，“停工了，上一休一”“不挣钱，天天休息”。

时代周报记者就招工、用工、产能及订单方面的问题联系九安医疗证券部，相关人士表示，“具体用工状态和产能情况不方便透露，订单方面我不太清楚。”

九安医疗的竞争对手不少。

东方生物、艾康生物、波生生物3家国内检测试剂企业也拿到了FDA EUA授权。此外，自3月11日国内放开抗原自测以来，已有24家企业的新抗原检测产品获批上市，但九安医疗仍然缺席。

九安医疗已着手开拓更多的海外市场。2月14日，九安医疗在接受机构调研时透露，“在和日本市场客户进行积极接洽与沟通，看看能不能尽快打开日本市场。”

九安医疗创始人、董事长刘毅在接受媒体采访时直言，利润问题的核心是受制于疫情的发展，检测盒子是一种防疫物资，它一定是跟疫情变化起落的。“疫情以后，它可能就变成一个常规的销售，那肯定就没有疫情时期这么高的销售额了。”

刘毅表示，九安医疗会继续坚持两大核心战略，糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的推广，和新零售平台持续推出极致性价比的爆款产品，这两大战略没有改变。“有了试剂盒的营收，我们更有钱，也更有资源了，我可以加速推动这两大核心战略发展。”他表示。■

“东北疫苗王”三冲香港上市

时代周报记者 韩利明 发自上海

4月8日，“东北疫苗之王”艾美疫苗再次向港交所递交招股说明书，拟主板发行上市。

2020年12月，艾美疫苗就曾计划在科创板上市，并与中信建投签订上市前辅导协议。2021年6月，艾美疫苗停止上市前辅导，改道港交所。三个月后，艾美疫苗再度寻求港股上市，同样未果。

招股书显示，按2021年批签发量(不包括新冠疫苗)计，艾美疫苗为中国第二大疫苗企业，市场份额为7.4%，仅次于中国医药集团中国生物技术股份有限公司(占市场份额35.5%)。按2021年销售收入(不包括新冠疫苗)计，艾美疫苗在中国占市场份额2.1%，国药中生位列第一，占市场份额26.5%。

在新冠疫苗领域，艾美疫苗同时布局mRNA、减活病毒及重组腺病毒载体等三种技术路线。有别于减活病毒及重组腺病毒载体路线的联合开发，mRNA疫苗由子公司丽凡达生物自主研发，现已进入临床二期阶段。

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受时代周报记者采访时表示，“艾美疫苗大力布局新冠疫苗，计划先推出mRNA疫苗，但各家企业也在抢夺mRNA新冠疫苗市场。”

2021年为何巨亏6.76亿元

艾美疫苗成立于2011年11月9日，前身为沈阳沃顿。公司专注于人用疫苗的研发、生产、销售及疫苗冷链物流配送。据招股书，董事会主席兼首席执行官周延直接及间接持股艾美疫苗33.34%，包括周杰、周欣在内的“周氏三兄弟”合计持股40%。

招股书称，艾美疫苗是唯一的全范围内拥有全部五种经过验证的人用疫苗平台技术的中国疫苗企业，包括细菌疫苗、病毒疫苗、基因工程疫苗、联合疫苗和mRNA疫苗平台技术，各平台至少拥有一种获批产品



或一种处于临床试验申请或临床阶段的在研疫苗。

艾美疫苗已商业化八款针对六个疾病领域的疫苗产品。其中，乙型肝炎疫苗及人用狂犬病疫苗为主要商业化疫苗产品。2019—2021年，两款产品营收占总收入的84.2%、90.2%及93%。艾美疫苗预计不久后将持续通过这两种产品类型获得大量收入。

“从招股书数据看来，乙型肝炎疫苗及人用狂犬病疫苗为公司的主要收入来源，产品过于单一、收入集中度过高，会导致后续增长潜力不足，可能会影响公司的可持续发展与业绩的增长能力。”柏文喜向时代周报记者表示。

上述两款疫苗市场竞争亦十分激烈，华北制药(600812.SH)、康泰生物(300601.SZ)、辽宁成大(600739.SH)、中科生物(01237.HK)等企业纷纷布局。目前国内已有4种乙型肝炎疫苗、9种人用狂犬病疫苗获批上市，19种人用狂犬病疫苗处于临床阶段。

此外，艾美疫苗针对13个疾病领域有22种在研疫苗。其中5款在研疫苗处于临床阶段，预计将于2022年获得药品注册证书批准或推出一款疫苗，于2023—2025年推出至少三款。

2021年，艾美疫苗总收入15.7亿

元，同比下降4.15%，净利润为-6.76亿元。针对2021年的亏损，招股书解释，研发开支同比上涨94.8%至3.07亿元，用以开发22种在研疫苗丰富管线；此外，报告期内股份报酬开支合计9.52亿元。

2021年，周延薪酬8.99亿元，同比2020年薪酬的176.5万元涨幅超500倍。在2021年8.99亿元的薪酬当中，以权益结算的股份报酬开支近8.97亿元。

布局mRNA平台技术

据灼识咨询报告，2021年，全球十大畅销疫苗合计占全球市场份额的66.2%，其中五种为新冠疫苗。全球新冠肺炎疫情时有反复，艾美疫苗大力布局新冠疫苗，其中最受关注的还是mRNA疫苗。

2021年5月，艾美疫苗以现金和权益工具共计10.43亿元收购丽凡达生物50.15%的股权，同时与高瓴创投、老百姓医药集团、青岛华控等投资者签订协议，增资5.13亿元，加速公司在mRNA疫苗方面的研究及生产布局。

丽凡达生物成立于2019年6月，是一家专注于mRNA药物研发的临床阶段创新生物科技公司，拥有覆盖药物设计、生产及交付的专利mRNA

平台技术。收购以来截至2021年年底，丽凡达生物为艾美疫苗贡献收入284.7万元，对综合亏损贡献1472.3万元利润。

目前，公司mRNA新冠疫苗已进入临床二期，计划2022年第2季度开始临床三期，预计第4季度取得药品注册证书批准及/或推出针对原始毒株的mRNA疫苗。同时，公司正在提交针对Delta毒株的临床试验申请，并进行针对Omicron毒株的临床前研究。

目前，国内共有五款mRNA疫苗处于临床阶段。沃森生物(300142.SZ)和艾博生物联合开发的mRNA疫苗进程最快，国内三期临床的现场工作基本结束，加强针临床试验也在进行中；复星医药(600196.SH；02196.HK)的复必泰在国内处于临床二期；斯微生物的新冠mRNA疫苗处于临床一期；石药集团(01093.HK)和康希诺(688185.SH；06185.HK)的mRNA疫苗先后于4月3日和4月6日获得临床试验批件，可进入临床研究。

面对激烈的市场竞争，艾美疫苗招股书提示相关风险，“可能无法在竞争对手之前或新冠暴发有效遏制或冠状病毒感染风险明显降低之前成功商业化新冠疫苗，临床实验过程耗时且成本较高，亦会分散其他在研疫苗临床开发的资源，并且结果具有不确定性。”

此外，艾美疫苗预计在mRNA新冠疫苗上市后，推出减活新冠疫苗。该疫苗针对原始毒株正在临床二期，今年内计划启动二期针对Delta毒株的试验。广谱新冠疫苗计划在2023年提交临床试验申请，预计2024年上市。

mRNA技术为新一代治疗技术，其潜力远远超过用于研发疫苗。艾美疫苗期望利用平台提供的技术开发用于多个领域的mRNA药物及治疗，包括肿瘤、单抗抗体及蛋白质药物的替代、免疫缺陷相关疾病、心力衰竭、罕见病、辅助生殖过程及医学美容。■

160
亿元8.99
亿元

LISTED COMPANY · 上市公司

A股又迎回购热潮 超400家公司出手266亿元

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

4月12日，A股市场迎来一场大反攻，超3800个股飘红，97个股涨停。不过，A股反攻未能持续，4月13日，三大指数震荡走低。

此前，证监会、国务院国资委、全国工商联三部门联合发布“关于进一步支持上市公司健康发展的通知”（下称“通知”），提出12条务实举措支持上市公司发展，维护资本市场稳定。

通知特别提出，鼓励大股东、董监高长期持有上市公司股份，在本公司股票出现大幅下跌时积极通过增持股票的方式稳定股价。

当晚，公牛集团（603195.SH）、金晶科技（600586.SH）、承德露露（000848.SZ）、翔宇医疗（688626.SH）、中望软件（688083.SH）、伟思医疗（688580.SH）、百润股份（002568.SZ）、罗普特（688619.SH）、立讯精密（002475.SZ）等多家上市公司发布回购公告。

A股回购热潮袭来。Wind数据显示，今年1—4月12日，超过400家上市公司已实施回购，合计回购数超23亿股，合计回购金额达266亿元。60家上市公司的回购总金额超过1亿元。颇有重演2018年A股上市公司“回购潮”的迹象。

申万宏源首席市场专家桂浩明对时代周报记者表示，证监会等三部门在当前特殊节点发布该通知，释放了两个信号：一是希望提高上市公司质量，上市公司质量提高，市场才有良

好运行基础；二是希望稳定市场，鼓励上市公司回购股份，以提振市场信心。

“多方面原因导致股市下跌，要采取多方面措施，最根本是要上市公司改善业绩。”桂浩明说，当前市场处在磨底阶段，“政策底有了，市场底位不一定会马上到。”

力挺A股

三部门联合发布通知指出，鼓励上市公司回购股份用于股权激励及员工持股计划；支持符合条件的上市公司为稳定股价进行回购；依法支持上市公司通过发行优先股、债券等多种渠道筹集资金实施股份回购等。

这一幕可比2018年。当年，监管部门出台多项利好政策力挺。

2018年10月26日，回购新规落地；11月9日，证监会、财政部、国务院国资委三大部委联合发布《关于支持上市公司回购股份的意见》，进一步细化上市公司股份回购的监管要求，基本明确“护盘式”回购标准，对金融类上市公司回购“松绑”，给回购后实施再融资开出“优惠”。

新规发布后两个月，A股发布回购预案的上市公司数量激增，催生回购潮。

数据显示，2018年共有785家A股上市公司实施回购，占上市公司总数22%，回购总额达534.25亿元，同比增长575%。

而美的集团（000333.SZ）则成为2018年回购王，实施回购金额约40亿元。共有639家民营控股上市公司

实施回购，占比超八成。

此次通知亦强调，对各类市场主体一视同仁，不设置任何附加条件和隐形门槛，要营造公平竞争的市场环境。与此同时，支持民营企业依法上市融资、并购重组，完善民营企业债券融资支持机制，激发民营企业的活力和创造力，促进民营上市公司高质量发展。

通知还要求，国资委按便利企业原则，对于国有控股上市公司股份回购、现金分红给予积极指导支持，引导国有控股上市公司成为推动资本市场稳定发展的表率。上市公司的国有股东要做积极的、负责任的股东，积极增持价值低估的上市公司股票，支持上市公司实施股份回购、现金分红。

中国企业研究院首席研究员李锦认为，国资委给予进一步支持后，预计国企上市公司会很快拿出实际行动。

股份回购、现金分红和兼并重组是国企上市公司稳定资本市场的三大主要举措，本次国资委明确引导支持方向后，预计上述举措将在后续得到更充分的运用。

上市公司“花式”大手笔回购

时隔4年，A股回购潮重演。

Wind数据显示，截至4月12日，年内已有超过400家上市公司实施回购计划，合计回购金额达到266亿元。回购热潮还在持续。在通知发布的4月11日，便有9家上市公司发布回购公告。

4月12—13日，三安光电（600703.SH）、小熊电器（002959.SZ）、大名城（600094.SH）、星期六（002291.SZ）、海尔智家（600690.SH）、创世纪（300083.SZ）、法本信息（300925.SZ）等多家上市公司相继发布回购公告。

三安光电拟5亿—8亿元回购股份，星期六拟斥资1.5亿—3亿元回购股份，大多公司回购的股份将计划用于员工持股计划或股权激励。

美的集团此轮拟回购金额25亿—50亿元，目前已耗资5.79亿元回购，但无缘回购王。

中国平安（601318.SH）此前公告，拟使用不低于50亿元且不超过100亿元回购，截至今年3月底，已耗资38.99亿元回购。

对回购原因，多家上市公司认为当前股价已不能体现公司价值。

承德露露表示，鉴于近期二级市场出现较大波动，基于对公司未来持续稳定发展的信心及对公司价值的认可，拟采用回购股份注销减少注册资本的形式，推动公司股票市场价格向公司内在价值的合理回归。

金晶科技则直言，鉴于公司当前股价未能体现出公司的长期价值和良好的资产质量，影响公司市场形象。多家上市公司称，回购股份是基于对公司未来发展的信心和对公司价值的高度认可。

武汉大学金融证券研究所所长董登新向时代周报记者表示，上市公司一般选择在三种情况进行回购股份：一是公司有大量的闲置资金；二

是计划要做股权激励计划或员工持股计划；三是公司认为目前的股价严重偏低，进行回购有利于提升股价。

从回购资金来源来看，除了用自有资金之外，使用超募资金回购、“发债式”回购，成为今年A股上市公司回购潮的一大特点。

洛阳铝业和华创阳安采取了发行公司债的方式回购，山鹰国际、南方传媒则采取“自有资金+发行公司债”方式实施回购。

当虹科技、圣湘生物、光峰科技、震有科技、中望软件等科创板上市公司，则使用超募资金回购公司股份。

此外，不少上市公司大股东和高管也出手增持。3月以来，共有56家公司披露股东或董监高增持计划公告。10多家上市公司增持金额上限达1亿元。

其中，果链龙头立讯精密实际控制人之一、副董事长王来胜拟增持金额不低于2亿元、不超过4亿元。

金花股份（600080.SH）实际控制人邢博越，拟增持不低于865万股且不超过1730万股，占公司总股本的比例为2.32%—4.63%。

易成新能（300080.SZ）控股股东中国平煤神马集团，拟增持金额不低于1亿元、不超过3亿元。

翔宇医疗（688626.SH）实际控制人、董事长、总经理何永正，拟合计增持金额不低于1000万元、不超过2000万元。

“大股东和董监高增持意在向市场传递信心，释放长期看好公司发展的信号。”桂浩明说。□



收藏/拍卖



以艺术诠释生活

An Art Touch of Life



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



WHO一则消息 两大千亿疫苗巨头大跌

时代周报记者 韩利明 杜苏敏
发自广州

“HPV疫苗接种一针顶三针？”4月14日，世界卫生组织(WHO)发布的一则关于人乳头瘤病毒(HPV)疫苗消息引发市场震荡。

WHO官网消息称，在4月4—7日召开的免疫战略专家组(SAGE)会议上，对单剂次HPV疫苗接种的证据进行审议。结论认为，单剂次HPV疫苗接种方案可以有效预防由HPV持续感染引起的宫颈癌，且与两剂或三剂方案的效果相当。

受此消息影响，多只疫苗概念股盘中闪跌。4月14日，智飞生物(300122.SZ)报收116元/股，跌14.19%；万泰生物(603392.SH)报收257.59元/股，跌9.46%，沃森生物(300142.SZ)、康希诺(688185.SH；06185.HK)跌超3%。

相关企业紧急回应。智飞生物表示，公司内部一切经营正常，股价大跌主要由于世卫发布的消息，提到了三针HPV疫苗可只打一针，不过没有给出临床数据支撑，公司方面也正在讨论，积极应对这一情况。

万泰生物则在公告中提及，在目前国家药监政策下，如进行接种剂次等变更，需要履行一系列临床、数据支持及注册变更手续，需要一定时间，短期内对公司的经营业绩没有重大影响。

一天之间，智飞生物市值缩水14.2%至1856亿元，万泰生物市值蒸发9.46%至1563.67亿元。财富值达657亿美元的中国首富、农夫山泉董事长钟睺眙，实际控制万泰生物。

接种一针即顶三针？

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

截至目前，全球获批上市的HPV疫苗共有5款，分别为万泰生物的二价疫苗、沃森生物二价疫苗、英国葛兰素史克(GSK.NYSE)的二价疫苗，以及美国默沙东(MRK.NYSE)的四价疫苗和九价疫苗。从免疫程序来看，五款HPV疫苗均采用二剂或三剂接

种，尚未有疫苗采用单剂接种。

WHO关于单剂HPV疫苗接种与二至三剂效果相当的结论，4月14日，疫苗专家陶黎纳向时代周报记者分析称，从以往的疫苗作用原理来看，仅接种一剂疫苗没有加强，免疫效果是否能够持久，还不好说。“一般来说，疫苗至少需要接种两剂，一剂算初始免疫，第二剂算加强，这符合免疫系统的应答机制。”

陶黎纳称：“虽然很少有疫苗只需接种一剂，但像甲肝活疫苗、卡介苗、喷鼻流感活疫苗这类活疫苗，由于是模拟自然感染，所以接种一剂的情况也有。”

在他看来，世界卫生组织的推荐是基于实践的结论，“对于无法接种第二针的群体而言，WHO的最新建议相当于一颗定心丸，说明宫颈癌疫苗单剂与多剂的实际效果相差不大”。

近年来，国内为适龄女性免费接种HPV疫苗的呼声日益高涨。2020年开始，内蒙古鄂尔多斯、福建厦门、山东济南等地相继试点了HPV疫苗免费接种。但受生产厂家少、接种费用高等因素影响，国内HPV疫苗的渗透率仍相对较低。

数据显示，2017—2021年，我国HPV疫苗批签发总量超过6000万支，2000万人左右完成了全程免疫接种。而我国9~45岁女性人群数量约为3.8亿人，HPV疫苗渗透率只有5%左右。

只打一针会全面推广？

根据目前WHO网站描述，SAGE建议采用以下免疫程序：如9~14岁女性(最优先人群)接种单剂次或两剂次；15~20岁女性接种单剂次或两剂次；20岁以上女性接种两剂次(间隔6个月)。而针对具有免疫缺陷的个体，包括艾滋病病毒携带者，如果可行，应接种三剂，如果不可行，至少应接种两剂。

世卫组织助理总干事Nothemba Simelela表示，单剂次接种的成本更低、占用资源更少，且更容易管理，也让针对不同年龄段的补种运动更容易开展，减少了需要跟踪管理多次接种带来的挑战，节省下来的卫生经费和人力资源可以用于其他卫生优先事项。

2020年11月，WHO发布《加速

消除宫颈癌全球战略》，目标之一是到2030年，90%的女孩在15岁之前完成HPV疫苗接种。若单剂次HPV疫苗接种建议被施行，该目标有望在更短时间内实现。

至于未来HPV疫苗是否会改变接种程序，陶黎纳告诉时代周报记者：“国内是否会调整，主要是看谁来发起。个人认为，国家食品药品监督管理总局有可能会要求企业去做这样的研究，但企业主动去做的可能性并不大。”

陶黎纳表示，减少疫苗接种剂次，无疑会影响企业实际利润，已上市的HPV疫苗企业主动去做的可能性不大。“如果有其他的疫苗研发企业跟进(单剂次HPV疫苗)，那后发的企业可能会占据更多市场份额，原先需要接种三针的HPV疫苗或被迫跟进。但供需紧张的情况下，很多企业是不愿意去改变接种程序的。”

陶黎纳判断，近几年内，国内HPV疫苗的接种程序不太可能调整，而默沙东等全球疫苗企业2—3年内改变接种程序的可能性也较小。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东在接受时代周报记者采访时表示，我国疫苗产品的研发和行政审批主要经历临床前研究；申请临床试验；I、II、III期临床试验；申请生产文号和生产车间GMP认证；疫苗产品批签发后上市销售，相应环节均需要行政审批流程。另外根据《药品注册管理办法》规定，药品注册流程包括受理、检查、检验、审评、审批环节。更改HPV疫苗接种，以上程序都要进行考虑。

万泰生物公告称，在国家政策变更前，公司仍将继续按照目前获批的剂次进行销售，但未来不排除世卫组织和国内政府积极推动一剂次或二剂次接种免疫程序。“若现有厂家以及新进入者通过临床试验以及注册变更等获批注册许可，在国内或境外推动一剂次或二剂次接种免疫程序，将对整个宫颈癌疫苗的市场供应和接种免疫产生较大影响。”万泰生物表示。

国内HPV疫苗版图

根据免疫功能不同，HPV疫苗分为预防性和治疗性。目前全球上市的5款HPV疫苗均为预防性疫苗，治

疗性HPV疫苗尚在研发中。

2006年，默沙东的四价HPV疫苗率先在美国上市。2017年5月，该款疫苗在中国获批上市，定价800元/支。随后一年内，进口HPV疫苗陆续在中国获批。葛兰素史克二价HPV疫苗定价580元/支，默沙东九价疫苗定价1300元/支。

智飞生物为默沙东四价和九价HPV疫苗在国内的独家代理，2021—2023年上半年采购金额分别为102.89亿元、115.57亿元、62.6亿元，预计今年年底开启新一轮续签谈判。

作为我国首个国产HPV疫苗，万泰生物二价HPV疫苗于2019年12月获批上市。上市以来销售量突破1000万剂，已覆盖全国30个省份。据悉，万泰生物的9价HPV疫苗正处于三期临床试验及商业化生产设施建设阶段。

万泰生物2021年年报数据显示，报告期内，公司实现营业收入57.5亿元，同比上涨144.25%；净利润为20.21亿元，同比上涨198.59%。万泰生物方面表示，营收和净利润增长主要是二价HPV疫苗、试剂及活性原料收入增加所致。

3月24日，沃森生物二价HPV疫苗获批上市，成为第二款国产HPV疫苗。同时，公司九价HPV疫苗正在开展三期临床前期准备工作。

据不完全统计，目前国内HPV在研项目约16个，多个产品已进入三期临床阶段。其中，瑞科生物(02179.HK)和康乐卫士的九价HPV疫苗均已进入三期临床前期准备阶段；更高价次的在研疫苗还有中国生物的11价HPV疫苗、神州细胞(688520.SH)的14价HPV疫苗。

邓之东表示：“我国企业已开始加速布局HPV疫苗的研发生产，未来(一针难求)的局面会得到极大缓解，但短期内难解燃眉之急。疫苗生产流程复杂，生产周期长。国际HPV疫苗的生产周期一般要四年，企业需要做四五年的计划才能满足高价HPV疫苗的生产条件。”

德邦医药表示，WHO审议单剂次HPV疫苗临床效果的根本原因在于，HPV疫苗目前全球依然是产能紧缺的状态，理解这个背景后，我们认为反而能够再次验证国产HPV疫苗出口的趋势将会非常明确。■

3.8

亿人



水井坊半年两次调价 直面厮杀洋河

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

近期，茅台酒价格下调趋势明显。而水井坊(600779.SH)在4月11日举办线上发布会，对旗下核心产品井台进行全新升级，加码布局白酒次高端市场。

时代周报记者从发布会获悉，52°新一代井台建议零售价为808元、38°建议零售价为768元，较此前均上涨70元，瞄准500~800元这一市场扩容最为明显的价格带。水井坊首席市场与创新官苑旻表示，升级后的井台仍然性价比不错，是这一价位带值得消费者优先选择的高端白酒之一。

水井坊首席执行官朱锁豪表示：“自2021年提出‘品牌高端化、产品创新升级、营销突破’三大策略以来，井台升级是一个重要的里程碑。”他表示，井台上市22年，已积累许多粉丝。

水井坊旗下核心产品包括菁翠、水井坊典藏大师版、水井坊井台、水井坊臻酿八号，产品建议零售价分别为1999元、1399元、808元和528元。

半年前，水井坊已进行一轮涨价。2021年9月，水井坊推出新典藏作为水井坊高端大单品，市场建议零售价提升200元至1399元。

同月，水井坊还宣布，将井台全



系列建议零售价格每瓶上调30元，水井坊臻酿八号全系列建议零售价格每瓶上调20元。

此轮调价并没有提升水井坊去年四季度业绩。

据2021年度业绩预告，水井坊2021年预计归母净利润同比增加约4.68亿元，同比增长约64%；营业收入增加约16.26亿元，同比增长约

54%；销售量与上年同期相比增加约3171千升，同比增长约40%，销售量增长全部来自中高档酒。以此推算，水井坊第四季度单季预计实现营收12.09亿元，同比增长14.05%，但预计归母净利润为1.99亿元，同比下滑约13%。

浙商证券研报称，水井坊2021Q4单季度来看，公司收入增速

较往年同期放缓，或主因淡季发货错位、控货等因素影响；净利润增速放缓或主因高端化相关前置费用投入加大叠加员工持股计划相关费用增加。

中国酒业协会理事长宋玉书表示，一款经典产品在市场上获得认可后，就会与消费者同步升级迭代。当下，消费升级持续更新，消费者对美酒的品质、品牌、品位等提出更高要求。水井坊新一代井台，是在激烈的市场竞争中打造差异化亮点的新举措。

业内人士告诉时代周报记者，水井坊井台定位500~800元价格带，是市场竞争的核心价格带，有利于夯实水井坊高端品牌定位，但也需直面洋河梦之蓝M6+等名酒主力产品的竞争。

未来，水井坊仍需加强品牌建设，持续提升井台的市场形象。

在此次发布会上，水井坊还宣布成为WTT世界乒联全球顶级合作伙伴，以“国球”IP赋能新一代井台，以完成对目标群体的深度渗透。

4月12日，水井坊股价涨4.64%，报收80元/股，总市值达391亿元。不过，今年以来，白酒股出现大幅调整，即便斥资超亿元回购股份的水井坊也不例外。数据显示，水井坊股价今年下跌超30%。■

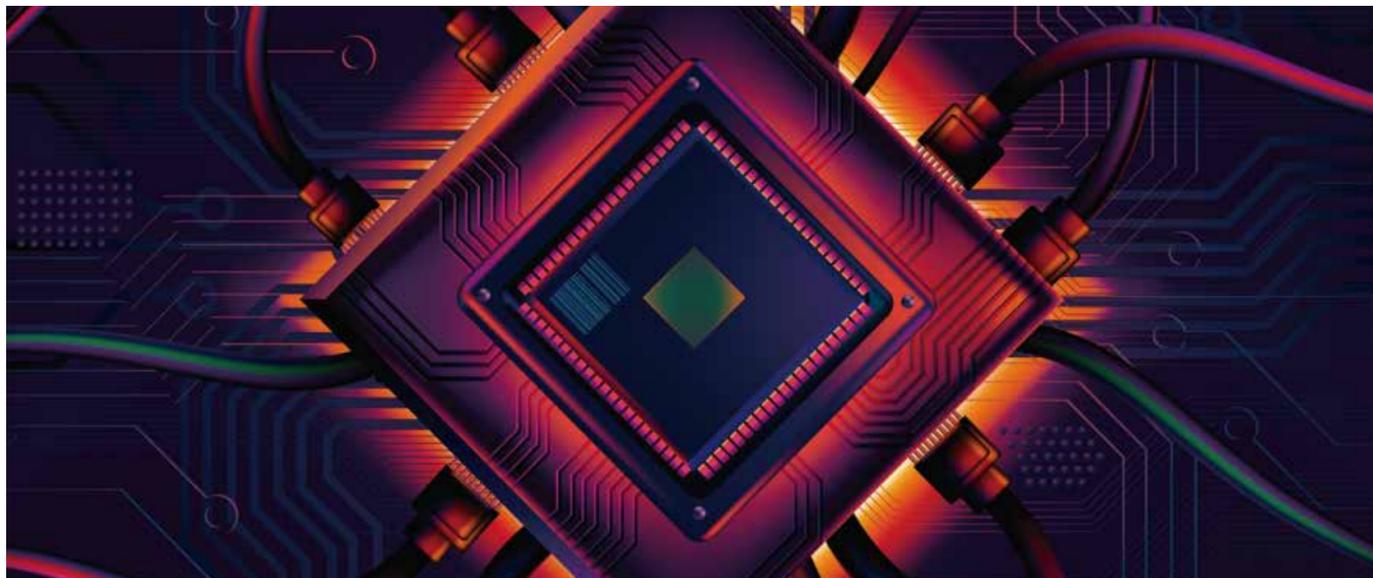
800

元



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

19 | 冰箱、冰柜销量激增



国产手机女王东山再起 59岁收获人生首个IPO

时代周报记者 齐鑫 发自上海

一家芯片企业上市，为何能引发如此高的关注？

近期，唯捷创芯（天津）电子技术股份有限公司（688153.SH，下称“唯捷创芯”）登陆科创板。该公司专注射频前端及高端模拟芯片的研发和销售，产品主要应用于智能手机等移动终端。

在业内，人们对唯捷创芯并不陌生，它是小米、OPPO、vivo等知名手机厂商的芯片供应商，“华米OV”等手机巨头均是其背后股东，联发科子公司Gaintech更是成为该公司第一大股东。

在行业外，人们尽管对唯捷创芯并不了解，但对其背后的掌门人荣秀丽却早有耳闻。早在国内手机市场发展初期，荣秀丽便是行业叱咤风云的人物，她所打造的天语手机，曾是国产手机销量王，她本人也曾荣登胡润IT富豪榜第11位。

“荣秀丽是中国制造的标志性人物，唯捷创芯的上市是中国制造晋级的一个标签。”4月15日，第一手机界研究院院长孙燕飏在接受时代周报记者采访时表示。

荣秀丽今年59岁，在商场摸爬滚打几十年，几经沉浮的她如今似乎依然保持着那份闯劲，许多人都想知道的是，在将唯捷创芯推上市后，这位女强人接下来还将有怎样的动作。

针对唯捷创芯未来发展，4月15日，时代周报记者询问唯捷创芯相关负责人，但对方以即将发布季报为由婉拒了采访。

负债也不怕

如果用一个字来形容荣秀丽，那就是“敢”。

与史玉柱、王石等多名企业家相似，荣秀丽也曾放弃安稳的体制内工作，选择进入无线通信，这个当时在她看来最有未来的行业。

据媒体报道，1994年，30岁的荣秀丽进入一家外资通信企业工作。她建议老板拿下百利丰的中国代理权，不曾想却让公司亏损了160万元，这在当时是一笔不小的数目。敢想敢干的荣秀丽并未退缩，她看好手机通信行业，相信一定可以在这片当时国内尚未开拓的市场做出成绩。她选择承担下债务，并在此之后成立百利丰通讯公司，从事手机批发。

事实证明，荣秀丽的判断是正确的。此后，百利丰通讯陆续拿下三星、爱立信等品牌的中国区代理权，荣秀丽的手机批发生意做得风生水起。

尽管已取得成功，荣秀丽却仍不满足。2002年，荣秀丽成立天宇朗通，决定做自己的手机品牌。

“这在很多人看来又是一个特别疯狂的举动。”荣秀丽曾在接受媒体采访时说，“也许我就是这样一个不太听话的人吧。”

2007年，天语手机出货量达到了1700万部，直逼当时的销量之王诺基亚；2008年，荣秀丽凭借42亿元身家荣登胡润IT富豪榜第11位，一时风光无限。

“我觉得人生很精彩，再就是运气特别好，我赶上了一个很好的时候，然后做了一件我认为很正确的事。只不过路漫漫，还得持续很久，还得这么干。”荣秀丽在接受采访时表示。

“荣秀丽是手机行业的元老级人物。从她的创业历程来看，她是一位非常成功的企业家，非常有行业经验。”4月14日，创道投资咨询总经理、北京邮电大学经管学院特聘导师、天津集成电路行业协会顾问步日欣向时代周报记者表示。

然而当智能手机浪潮席卷而来，天语手机未能及时调整。由于商业模式问题和几次关键决策失误，天语手机没能跟上行业发展速度，市场份额逐渐下降。

据媒体报道，天语手机曾在2012年有过一次高光时刻，其推出大黄蜂手机热销一时，雷军曾发微博为其宣传：“祝贺天语发布大黄蜂二代手机，国产手机行业就应该一起冲击高端智能手机！”

但经过一番挣扎，天语再未能重展雄风，逐渐被边缘化。而和此前所有失败经历一样，敢想敢干的荣秀丽似乎从不放弃，在手机市场折戟后，她将目光投向产业链上游——手机芯片市场。

“还得这么干”

天语手机的没落，或许让荣秀丽看到了研发、技术的重要性，手握依靠天语手机积累的丰厚资金，荣秀丽于2010年注册了唯捷创芯。

唯捷创芯涉足的是芯片行业中偏冷门的射频前端芯片业务。射频前端是指射频收发器和天线之间的一系列组件，负责收发信号功能。

“射频前端这个领域是一个非常广阔的蓝海市场。”4月15日，射频芯片厂商江苏卓胜微电子股份有限公司（300782.SZ）董秘办工作人员告诉时代周报记者，该行业在国外发展较快，国内仍处于发展阶段。目前国内有一批企业正从事该领域的研发生产，国产替代加速，唯捷创芯是行业内一家非常优秀的企业。

步日欣也向时代周报记者表示，在该领域，唯捷创芯入行时间比较早，技术方面也较为成熟。

招股书显示，2018—2021年上半年，唯捷创芯4G射频功率放大器模组累计出货超12亿颗，5G射频功率

放大器模组累计出货超过1亿颗。根据CB Insights发布的《中国芯片设计企业榜单2020》，唯捷创芯的4G射频功率放大器产品出货量位居国内厂商第一。

在业界看来，荣秀丽在手机行业摸爬滚打多年，所拥有的市场感知力和丰富的渠道资源，对唯捷创芯发展提供了强大助力。

“任何芯片最终还是要要有终端应用，还是需要渠道，荣秀丽敏锐的市场嗅觉有助于公司在芯片未来的应用市场展开宏伟布局。”孙燕飏认为，这是唯捷创芯能上市的原因之一。做手机销售多年，荣秀丽拥有强大的市场领悟力，对芯片有自己一套独特的思维方式，能从消费者角度思考，了解用户痛点。

据媒体报道，曾任联发科中国区总经理的喻铭铎评价荣秀丽：“她有很强的企图心，并且非常清楚消费者需要什么。”

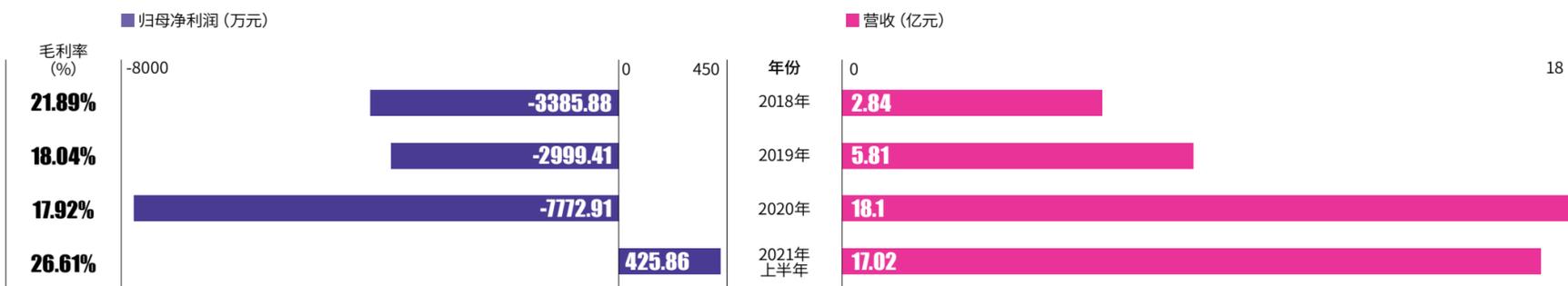
尽管眼下成功上市，但唯捷创芯在盈利方面却并不乐观。

招股书显示，2018—2021年上半年，唯捷创芯归属于母公司股东的净利润分别为-3385.88万元、-2999.41万元、-7772.91万元、425.86万元，毛利率分别为21.89%、18.04%、17.92%、26.61%，毛利率低于国内同行业的上市公司。

“射频前端芯片的门槛特别高，包括技术门槛，以及下游客户的验证门槛。”步日欣向时代周报记者表示，目前国内在射频前端芯片领域相对仍比较落后，国内的射频芯片仍集中在中低端市场，高端射频芯片市场被国外龙头企业把持。

对荣秀丽而言，虽然厉兵秣马多年，终将唯捷创芯带上市，收获人生第一个IPO，但未来面临的挑战仍不小。用其自己的话说，“还得这么干”。■

唯捷创芯近年营收、利润情况



数据来源：唯捷创芯招股书

阿里云走马换将 云厂商愈发重视利润

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

新财年到来之际，阿里云迎来新一轮人事变阵。

继3月引入前华为高管蔡英华出任阿里云全球销售总裁(M7/P12)后，据媒体报道，阿里云中国区总裁任庚(M6)将离职，该职位由阿里云中国区副总裁黄海清接任，统管中国16个市场区域(其内部称“战区”)。

另外，阿里副总裁、云智能销售管理与生态发展部总经理郭继军(M6)正走离职流程，阿里副总裁李飞飞等高管的麾下也有数名P9/P10中高层骨干在近期辞任。

4月13日，一名接近阿里云的业内人士向时代周报记者确认了该消息属实。黄海清在近日召开的中国区管理会议上强调了两大重点：一是销售重点放在高质量自主产品上；二是重视利润。

云业务被称为互联网大厂的“第二增长曲线”，综观国内主流云厂商已披露的2021年云业务营收：阿里云724亿元、华为云201亿元、百度智能云151亿元。腾讯在2020年后不再披露云业务收入情况。

从今年的动向来看，云厂商之间的竞争变得更加激烈，并且对利润更加重视。

深度科技研究院院长张孝荣告诉时代周报记者，互联网进入冬天，云计算增速也随之放缓，行业估值逻辑发生变化，资本市场更注重利润，厂商不得不采取降本增效的办法来谋求更多利润空间。

调整组织架构

3月，蔡英华加入了阿里云，出任阿里集团资深副总裁(M7/P12)。这

也是阿里历史上极少见的空降M7级高管。

蔡英华是老华为，2002年加入华为，先后就职于独联体片区、东欧地区部、中亚地区部、中国地区部等多个国家和地区。

在进入阿里云之前，蔡英华曾担任华为中国政企业务总裁。

空降阿里云之后，蔡英华将负责整个国内及国际销售业务板块，向阿里云智能总裁张建锋汇报，同时，包含任庚在内的4名M6级核心业务高管向其汇报。

最初，业界认为蔡英华空降阿里是与任庚搭班子，因为此前在华为时他们就是同事关系。但是从实际情况来看并非如此。

蔡英华上任不久，任庚就被爆出辞任阿里云中国区总裁，由阿里云中国区副总裁黄海清接任。

黄海清具有丰富的To B行业履历，曾在Dell、IBM、Oracle等公司任职。

2016年，黄海清加入腾讯云，后于2018年离职成为德拓信息的CEO，曾在2020年拟带领公司登陆科创板。2021年，黄海清入职阿里云。

据媒体报道，近日，蔡英华在内部管理会上公布新的组织架构和策略方向称，追求高质量增长，持续优化销售组织，形成“行业主建、区域主战”的模式，提升客户满意度；做强区域销售生态及行业ISV(独立软件开发商)生态，向生态让利。

黄海清的内部发言与之一脉相承：一是要提高自研产品的销售占比，不能为销售业绩去卖没有核心价值的东西；二是要与生态站在一起，其中重点看向区域销售生态。

媒体援引消息人士分析称，此次调整只是一个开始，随着蔡英华和黄

海清的内部地位不断巩固，不排除会有更多高管慕名加入，随之会带来一轮轮新的组织调整和业务重组。

重视生态和利润

云业务是阿里仅次于中国商业的第二大收入来源，已连续5个季度盈利。

不过，云业务的收入在持续高速增长后有失速趋势。

财报数据显示，阿里云季度收入从2020财年第三季度迈入100亿元大关后，迅速拉升至2021财年第三季度的161.15亿元。

刚刚过去的2022财年第三季度(2021年第四季度)，云业务收入同比增长20%至195.39亿元，成为阿里云公布业绩数据以来的最低增速。

对于增速放缓，阿里解释称，主要由于来自互联网行业的单一头部客户收入下降。

财报电话会上，阿里巴巴集团董事长兼首席执行官张勇介绍称，云业务的收入组成更趋多元化，该季度来自非互联网行业的客户收入稳步上升，占到云业务总收入的52%。

张勇表示，中国的云计算市场到2025年将是一个万亿级规模的市场，产业数字化的进程才刚刚开始。

“未来各行各业企业都将会是数据驱动，将需要新一代的技术基础设施来支撑其转型。阿里对云业务未来的投资布局有两个重点：一是进一步加强自研技术的研发；二是继续增加生态系统的力量，有更多的合作伙伴加入生态系统共同服务好客户。”张勇分析称。

政企和传统行业客户成为阿里云需要“硬磕”的方向，在这些领域，服务能力的比拼更加重要。

今年以来，“生态”等成为阿里高



2022财年第三季度
阿里云业务收入同比增长20%

管在不同场合都会提及的高频词汇。有业内人士分析认为，这也是阿里云此前最被诟病的短板，虽然阿里云的产品和技术很强，但来自互联网公司的文化气息，让它很难融入To B生态圈，与生态伙伴走得不够近。

为此，阿里在本轮组织架构调整中，制定了更加To B的销售组织架构，“释放组织生产力”“给生态让利”“解决客户问题”成为新的战略要点。

行业竞争白热化

市场研究机构Canalys最新发布的数据显示，2021年中国云计算行业发展势头强劲，云基础设施服务市场增长45%，总计达到274亿美元。其中，阿里、华为、腾讯、百度4大厂商占据八成市场份额，阿里云以37%的份额继续领跑。

Canalys预计，到2026年，中国的云基础设施市场将达到850亿美元，5年复合年均增长率将达到25%。

同时，研究机构Gartner发布2021年全球云计算IaaS市场份额数据显示，阿里云排名全球第三，仅次于亚马逊和微软，市场份额为9.55%。

“企业推进数字化转型的大力投资为云服务厂商创造了巨大商机。”Canalys 研究分析师Blake Murray表示，“但这些项目耗时耗力、高度复杂，要求云厂商具备多个垂直领域的技术能力和专业经验，以满足客户的定制化需求。”

阿里云变阵背后，云厂商面临的环境比前几年更严峻，头部容易挖掘的客户已被挖得差不多，阿里要下沉到中腰部客户进行拓客。

在此背景下，黄海清提出阿里云将销售重点放在高质量自主产品上，重视利润。无独有偶，华为、腾讯等企业也提出类似的战略及打法。

华为轮值董事长、CFO孟晚舟在不久前的业绩发布会上介绍，华为云2021年营收201亿元，同比增长34%，在全球IaaS市场排名第5，中国市场排名第2。“2022年，对于华为来说，增长是一个方面，但更强调核心竞争力。”孟晚舟表示，2022年华为将围绕云战略，加速全球数据中心和网络的部署。

腾讯总裁刘炽平也在财报会上表示，云业务接下来要从不惜一切代价地增加收入，转向提高增长质量，从而提升利润率。具体做法包括：推广更多标准化的自研产品，而不是为每个客户投一大堆资源，为他们定制云业务。同时，除了大客户之外，腰部客户、行业客户、区域客户也都要覆盖到位。

“受经济环境影响，国内云计算市场开始内卷，市场竞争白热化，云厂商在服务企业时，应进一步提升技术含量，注重服务品质。”张孝荣表示。□

争做跨境电商“升级版” 入口 木瓜移动助力品牌修炼内功

谈到2021年跨境电商哪些领域受资本追捧?答案是跨境SaaS、物流、跨境营销等细分赛道。

而在这些新兴赛道中，最受宠的则是跨境SaaS，即为品牌商家提供自建独立站的“工具”以及其他增值服务的企业。据网络社旗下电商大数据库“电数宝”监测数据显示，仅在2022年3月，跨境电商领域共有7家平台及服务商获得融资，融资总额超8.2亿元人民币。

跨境SaaS之所以受到追捧，也源于我国跨境电商正处于蓬勃发展的阶段。据海关统计，2021年，我国跨境电商进出口额1.98万亿元，增长15%。其中出口额1.44万亿元，增长24.5%。另据商务部最新数据显示，中国跨境电商5年增长近10倍。

纵观我国跨境电商市场发展史，已从粗犷式的发展模式，历经贸易规则、平台规则、全球知识产权治理等多重挑战的洗礼。

与此同时，在独立站崛起以及去年下半年亚马逊封店的事件刺激下，跨境电商企业开始重新思考其自身业务规模增长与品牌价值之间的平衡。这也意味着，跨境电商已从产品出海时代迈进了品牌出海时代。

“如今全球内容平台和去中心化的社交媒体兴起，跨境SaaS工具能够更好地与内容平台、社交媒体融合，形成流量和交易的重要连接点。同时，在DTC趋势下，商家也愿意为SaaS工具付费，SaaS工具在固定收入下能够为商家提供更多的增值服务，并形成完整的生态体系。”百联咨询创始人庄帅对记者说。

跨境电商迎风口

2010年以前，是跨境电商的萌芽阶段，彼时的eBay和亚马逊并不强势，周边配套服务产业和政策也不完善，业内评价这个阶段为“闭着眼就能赚钱”的时代。也是在这个时期，天然具备了3C电子产品货源地的深圳



福田华强北，成为了中国跨境电商的梦开始的地方，第一批创业者在eBay平台上经营起自己的生意。

进入2010年，中国跨境电商开启快速成长阶段。亚马逊、美国起家的Wish、主做东南亚市场的Lazada以及垂直类平台乐天 and OpenSky等第三方平台，纷纷来到中国抢食。直到2016年，第三方平台愈加强势、卖家竞争日趋激烈，以Shopify为首的独立建站开始进入成长的爆发期，加之自2017年开始，Facebook、Instagram等海外平台的火爆，给独立站的卖家提供了流量福利后，一波优秀的独立站品牌应运而生，比如快时尚SHEIN、母婴出口电商PatPat。

但市场的发展总是伴随着各种不确定因素，木瓜移动CFO刘凡表示，刚刚过去的Q1，乌克兰危机导致美元、欧元的汇率大跌，很多卖家因为

汇率变动每天都要承受大量的亏损。现在国内疫情反复，特别是深圳、上海的疫情对很多跨境商家造成了一定程度的冲击，所以也有一批人对2022年的行业发展比较悲观。

“境外CPI大幅上涨，通货膨胀也正侵蚀着消费者的预算，大家都在寻找更加价廉物美的商品解决方案来节约开支，这也给了跨境电商开启了机遇。同时，国家对跨境行业的大力支持也将为行业带来助推力。”刘凡继续补充道。

今年政府工作报告中再次提到，要加快发展外贸新业态新模式，充分发挥跨境电商作用，支持建设一批海外仓。各地各级政府也围绕这一点出台了更多政策，加强了基础设施的建设。近期，天津港综合保税区内的跨境电商进口退货中心仓正式投入使用。

深度科技研究院院长张孝荣对记者称，截至目前，我国已在132个城市和地区设立了跨境电商综试区。跨境电商面向全球，随着市场进一步扩大和政策不断推动，我国跨境电商还会有更出色的表现。

独立站春天到来

随着2020年Facebook、Google等平台封号，以及去年4月亚马逊封店事件的发生，跨境电商自建独立站愈发成为出海商家的标配。

据雨果跨境的调查数据，有超过三成的卖家明确计划今年要布局独立站，另外有两成的卖家已在考虑做独立站。

那么，为什么越来越多的商家看中独立站?木瓜移动COO陈霄分析，目前跨境电商两大主要运营手段则是在第三方平台运营和自建独立站，两者在某种程度上是相辅相成的关系。

“独立站本身具备较强的灵活性和安全性，同时是打造品牌的好机会，在数据获取、内容营销等方面会有更多自主发挥的空间。我们鼓励商家在第三方平台运营的时候，也可以布局

独立站业务，双轨并行，达到1+1>2的效果。”陈霄说。

而近几年，作为企业管理不同跨境电商平台的销售端口，以及上游供应链环节做衔接的重要工具——跨境SaaS，备受业内瞩目。上海财经大学电子商务研究所所长崔丽丽对记者表示，目前SaaS市场处于上升期，且没有形成稳定行业格局。新兴的创业型SaaS企业若能切入细分市场、精细化运营，是有望脱颖而出的。

归根结底，无论选择哪个平台，最终还是要保证自身产品的性价比和差异化，以及店铺的运营效率和供应链能力。只有形成核心竞争力和品牌影响，才能在全球范围的竞争中去掰手腕。

在陈霄看来，接下来木瓜移动会将跨境电商的选品、营销、采购、物流、仓储、配送、付款各环节的数据打通，这不仅能够更好地服务商家，还可以让木瓜移动逐步升级为全链路的跨境科技服务商。“我们近期推出的跨境电商赋能计划，包含店铺设计、素材制作、新知培训、产品试用等诸多权益，真正助力跨境电商卖家降本增效。”

参赛者动作不断

目前跨境电商已进入2.0时代。今年互联网大厂更是动作频频，阿里官宣对海外业务进行大规模的新一轮布局，TikTok也加速重点布局商业端，微软又于近日传出即将上线跨境电商新平台“Buy with Microsoft”的消息。在该行业走过13年的木瓜移动，也在3月21日完成进行品牌焕新及业务升级。

对于木瓜移动品牌升级的前期准备情况，木瓜移动CFO刘凡称，这并不是一次无准备的战斗。

“在去年的一次管理月会上，有同学提出在新局面下，是否需要在品牌内涵以及产品能力上进行升级。这个想法提出之后，我们先在公司内部做了一个简单的问卷调查，然后从去

年开始便筹备品牌焕新升级的相关事宜。”刘凡进一步介绍，包括品牌内涵的丰富、产品能力的完善、赋能计划的实施。这次更换了新的品牌Logo，并“入职”客户关系专员——橙四海(木瓜移动吉祥物)。

“最重要的是向行业同步升级我们的产品能力，提出更全面的解决方案，才能去面对更加复杂的市场需求。”刘凡强调说。

面对2.0时代的发展与挑战，在刘凡看来，其中难点主要集中在两个层面：一是国外的整体流量分配态势的变化。全球的互联网竞争始终处于动态变化之中，比如TikTok的异军突起，作为营销服务商要随时的进行研判和渠道的打通，帮广告主实现最高的投入产出比。二是营销需求的多样化和个性化。现在的客户需求大多属于复合型，所以对产品的综合服务能力是更大的挑战，而且客户对需求响应的速度、平台是否容易操作也会有更高的要求。

刘凡建议，跨境行业在本质上是避开国内的存量竞争，去海外拓展新的市场，所以对于国内的从业者来说，彼此之间并不是一场零和游戏。大家彼此加强交流、互通有无，才能更好地面对海外市场，提升中国产品在海外的整体形象。

除了品牌焕新升级外，基于以上问题，木瓜移动联合创业邦、时代周报、艾瑞咨询、深圳市跨境电商电子商务协会等17家知名媒体、平台成功落地为期4天的2022跨境聚能周线上盛会。根据直播后台数据显示，直播间浏览量近2万人、观看直播人数在5000人左右，人均观看时长78分钟。刘凡表示，一方面通过业内专家和头部卖家的分享，帮助大家了解更多的政策、策略、合规、产品打造上的知识，来“修炼内功”。另外实现“汇聚”的力量，将跨境从业者聚在一起，也许在不经意的交流中就能找到新的商机。

(文/陈秋)

TECHNOLOGY · 科技

冰箱、冰柜销量激增 产品迭代升级成趋势

时代周报记者 郑栩彤 齐鑫
发自广州 上海

4月以来，冰箱与冰柜意外热销。据媒体报道，受疫情影响，上海不少居民有囤货需求，冰箱、冰柜销量大增，有经销商甚至卖断货。

时代周报记者调查发现，除上海外，全国不少地方人们也开始“囤”冰箱、冰柜。

4月14日，京东相关负责人向时代周报记者提供的数据显示，最近一周在京东下单冰箱最多的省份是广东，下单数量前两位的城市是北京和广州。

“冰箱热卖，很多人购买不只是因为天气热，也是担心受疫情影响，有囤货需求。”4月14日，广州广百电器一名销售人员告诉时代周报记者。

此轮热销行情能持续多久，目前尚未可知。4月15日，家电分析师刘步尘告诉时代周报记者，居家隔离对冰柜、冰箱带动作用有限，且是暂时性的，不意味着冰柜或冰箱迎来大爆发。

销量激增

此轮冰箱、冰柜热销行情在3月已初见端倪，4月上旬达到高峰。

奥维云网数据显示，3月，冰箱、冰柜线下销量同比小幅下降，但线上销量同比上涨1.89%和6.83%，是大家电中上涨明显的品类。4月4—10日，冰柜线下、线上销量分别提升12.25%和31.71%。

微博上，不少定位在上海的网友表示已购买冰柜或准备购买冰柜。“买了一台228升的冰柜，家里本来已经有冰箱，两台配合应该够用吧？”有网友称。

不只是上海，家住北京的李冰（化名）最近也下单了一台冰柜，花费700多元。

4月15日，李冰告诉时代周报记者，家中已有冷冻空间100升的冰箱，现在自己即将拥有200多升冷冻储物空间，可以囤更多食物。

上述广百电器销售人员向时代周报记者表示，近段时间，前来咨询购



买冰箱的人增多，消费者希望购买大容量冰箱，替换家里的小容量冰箱，以备不时之需。

最近一周，在京东平台下单冰箱最多的5个省份是广东、山东、四川、江苏和浙江，下单最多的5个城市是北京、广州、成都、重庆和深圳。家用冷柜、立式冷柜、冰吧成为更多家庭的“第二台冰箱”。

4月14日，海信相关负责人向时代周报记者表示，人们对食物存储需求增加，一定程度拉动冰箱、冰柜销量上涨，近段时间，上海、深圳、厦门等地的冰箱、冷柜销量增长相对明显。为应对需求，公司加强大容量冰箱、家用冷柜生产供应，针对疫情重点区域保障物流运输。

苏宁相关负责人近日也向媒体表示，日前苏宁在广州、佛山等珠三角地区的冰箱销量增长了150%以上。

4月14日，美的相关负责人向时代周报记者表示：“近期冷柜需求量大幅增加，行业搜索热度与天猫双十一持平。3月美的冰箱线上销售额环比上升16%，销量同比增长26%。4月截至目前，销售额同比已上涨45%。”

时代周报记者对比发现，近期大量购置冰箱的区域与以往热销区域

大致相符，也对应以往热销的季节，但冰柜则是意外反季节热销。

4月15日，GfK中怡康白电事业部总经理王宏吉告诉时代周报记者，冰箱一般是4月开始较为热销，销量最多的区域是华南和华东。而冰柜一般是过年前较为热销。

热销难持续

一个让家电企业、经销商、电商平台都关心的是，此轮冰箱、冰柜的热销究竟能持续多久？

刘步尘告诉时代周报记者，需冷静看待近期囤冰箱、冰柜的现象。若消费者对囤菜有需求，也不会在已有冰箱的情况下再买一台冰箱，而是把小冰箱换成大冰箱。而冰柜销量则不足冰箱1/20，因用能简单、造型不够美观等原因，冰柜多在小卖部、饭店等商业场所使用。

“囤菜不是常态，买冰箱不是理性消费行为。囤冰柜的人很快就会发现家里多了一样东西，在闲鱼上卖二手冰柜、冰箱的人多起来。”刘步尘预测。

实际上，在此轮冰箱、冰柜热销前，市场正面临着不小的下行压力。

奥维云网数据显示，今年前3个月，国内线下冰箱行业规模低于2019

年同期，冰柜行业规模相比2019年增长不明显。线上冰箱、冰柜行业规模虽高于2019年同期，但冰箱均价提升不明显，冰柜均价甚至下滑。

值得注意的是，尽管热销行情难以持续，但受疫情影响，消费者对冰箱功能产生新需求，或将加快冰箱市场迭代。部分符合家庭消费的冰柜，长远看也有望进入更多家庭。

上述广百电器销售人员告诉时代周报记者，当前商场容积较大的冰箱有500升左右的，不少新款冰箱比老款冰箱箱壁厚、容积大，且有杀菌、除霜的功能。消费者更换大容积的新款冰箱，相当于更新迭代。

上述海信负责人则称，疫情影响下，人们选购冰箱、冷柜尤其关注大容量、长效保鲜存储、杀菌净化功能。消费者生活理念、方式改变会转化为长期市场需求。从消费升级趋势看，第二台冰箱或家用冷柜会成为更多家庭选择，如客厅柜、立式冷冻柜、超薄冰箱。

“消费者需求越来越细分，冷柜能满足一些用户更细分的存储需求，同时疫情等因素，催生很多消费者的囤货需求，进而刺激冷柜产品需求。冰柜未来有潜力走进更多消费者家庭。”王宏吉表示。■

31.71%



苹果降价砍单自救 iPhone 13最高降千元

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

年轻人不爱换手机，苹果也要降价、砍单自救。

近段时间，iPhone陆续被爆出砍单和降价消息。据Loop Capital分析师John Donovan透露，苹果将削减iPhone的生产订单，最终总订单在2.45亿~2.5亿部。在价格上，时代周报记者对比发现，目前国内主流电商平台上，iPhone 13降价明显，最大幅度达到1000元。

在过去很长一段时间，追逐新款的年轻果粉，支撑起了苹果持续走高的iPhone销量，然而这一势头已开始改变。

许云（化名）是一名“90后”果粉，对于去年新推出的畅销机型iPhone 13，她没有太多兴趣：“我现在用的这部手机，王者能打，拍照也清楚，用起来还不会卡，没必要换啊。”

近日，“年轻人为什么不愿意换手机了”冲上微博热搜。市场研究机构Strategy Analytics数据显示，中国用户的平均换机周期已延长至28个月。在许云看来，不是年轻人不愿意换手机，而是现在使用的手机已能满足日常需求。

“年轻人换机时间延长，一方面，厂商集体向中高端市场发力，平均价格上涨抑制了需求；另一方面，智能手机处于存量市场，产业链趋于成熟，上游器件创新空间减少，场景融合创新也没有更多的落地，让终端的整体创新进入瓶颈期。”4月12日，钉科技创始人丁少将告诉时代周报记者。

同日，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：“其实，不愿意换手机的不单是年轻人，我周围很多朋友也对换手机失去了兴趣。手机发展到今天，已经脱离时尚产品概念。”

在产品创新空间愈发有限的背景下，即便是苹果公司，也面临不小挑战，想保住销量，降价或许是不得不做的无奈之举。

iPhone 13降价

苹果长期掌握手机市场话语权，iPhone大范围降价实属罕见。

数码博主Kang爆料，iPhone 13将全线降价，提货价下降之后，iPhone 13国行最低价能做到4999元。

在电商平台，苹果京东自营店显示，降价后，iPhone 13 mini到手价为4599元起，iPhone 13到手价为5399元起；拼多多百亿补贴后，128G的iPhone 13到手价仅为4999元，比官网零售价整整降价1000元。

在二手市场，苹果iPhone的行情同样也在下探。转转集团发布的《2022年一季度手机市场行情报告》显示，iPhone 13系列在二手市场降价100~500元。

其中iPhone 13 Pro是该系列中降价最多的机型，3月下旬，二手产品售价相比1月初下跌470元左右，跌幅达6.45%。

在苹果其他机型中，99新64G版iPhone 11 Pro Max降幅高达20.17%，是iPhone主力机型中降价最多的手机；128G版的iPhone 12 Pro Max降价745元，降幅为11.24%。

发布不足1个月的iPhone SE3在二手市场的性价比也开始显现。转转平台“自由市场”的数据显示，64G版第三代iPhone SE目前的转售价和新品发售价相比普遍下降100~500元，最高降价1000元左右；128G版降价幅度在200~1000元；256G版最高降价1700元。

接连被砍单

一方面降价，另一方面，苹果也在制造端调整产量，削减订单。

财报数据显示，2022财年第一财季（2021年第四季度），iPhone实现销售收入716.28亿美元，占总营收的58%，成为当之无愧的营收支柱，这也是苹果历史上最高的iPhone单季销售收入。

热销盛况未能在今年延续。据媒体报道，由于供应链中断和俄乌战争，苹果已经削减2022年的iPhone订单，接下来还会再一次削减，服务正在成为苹果收益的“关键差异化因素”。

来自金融机构Loop Capital的分析师John Donovan在研究报告中表示，iPhone的年产量目标下降900万部，至2.54亿部，他还对“在不太遥远的未来”将出现的再一次削减持谨慎态度。

John Donovan认为，苹果将削减iPhone的生产订单，最终总订单将在2.45亿~2.5亿部，iPhone SE 3的订单已经被削减2000万部。

此外，天风证券分析师郭明錤最近也修正他对低端iPhone出货量的预测，从2500万~3000万部降至1500万~2000万部。

有媒体报道，苹果正在减少iPhone 13订单量，iPhone 13系列的部分型号已开始停产，部分原因在于还有5个月iPhone 14即将发布。针对iPhone 13的订单情况，时代周报记者求证苹果最大代工富士康，相关负责人回复称：“不针对任何客户及产品发表评论。”

不仅是iPhone产品，郭明錤还在社交平台表示，由于产品细分策略的失败，导致AirPods 3的需求明显低于AirPods 2，苹果已将今年二季度和三季度AirPods 3的订单削减30%。

在郭明錤看来，为了避免重蹈AirPods 3的覆辙，苹果的AirPods Pro 2，可能在今年下半年AirPods Pro停产之后，才会推出。

对于接连出现的砍单传闻，4月12日，苹果代工企业立讯精密相关人士回复时代周报记者称，目前工厂生产经营正常展开。同日，歌尔股份证券部工作人员向时代周报记者表示：“平时正常的订单波动，增加减少都会有，但目前没有出现显著的影响，对网络传言不做评价。”

挤牙膏式创新

苹果降价、砍单背景下，此前广泛存在于手机用户中的“换机焦虑”，正从用户转移至厂商。

中国信通院数据显示，2022年2月，国内市场手机出货量1486.4万部，同比下降31.7%。其中，5G手机1137.4万部，同比下降24.5%，占同期手机出货量的76.5%。

同时，TrendForce集邦咨询研究显示，由于2021年第四季度销售不

如预期，今年第一季度智能手机市场除要调节积累的成品库存外，亦受季节性需求低迷影响，导致生产表现相对疲弱。

手机新品缺乏变革式的创新已成为行业共识。iPhone 4S、iPhone 5、iPhone 6等机型推出时，果粉们齐聚苹果线下门店排队抢购的盛况，如今已不复存在。

近几年推出的iPhone系列，因创新乏善可陈，被指“挤牙膏式”发布。以上半年新发布的iPhone SE3为例，有网友调侃称“当你把你的iPhone 8拿到苹果零售店去换一台新的iPhone SE，他们拿走了你的钱，但是把你同样的手机还给了你”“苹果哲学，旧的即新的”。

“大家习惯用‘内卷’这个词来形容智能手机的发展，其实就是在低层次的重复，或者说是微创新。”近日，一名国产手机厂商高管在接受时代周报记者采访时坦言，预计今年国内手机市场会出现一定下滑，除疫情等外界因素外，还在于手机厂商没有拿出一个让消费者换机的理由。

丁少将表示，降价和推出低价iPhone已经成为苹果的新常态，目的是拉动销售，挤压对手市场空间。“以价换量的策略会对国产品牌形成较大挤压，国产品牌中高端产品或受较大影响。”

赵振营则认为，在新机发布之前清库存，是苹果的一贯打法，苹果降价可能会对其他国产品牌有一些影响，但不会太大。这几年由于大环境的变化和品牌之间技术差距的缩小，消费者对苹果已经没有那么痴迷。■

蕉下的防晒生意经：一把伞带动全品类 一年卖出24亿元

时代周报记者 李静 发自上海

从卖一把伞起家，两个“80后”男人靠着做“老天爷”和女人的生意，年营收超24亿元，还要赴港IPO。

4月8日，蕉下控股有限公司（下称“蕉下”）正式向港交所递交招股说明书，拟主板挂牌上市，中金公司、摩根士丹利担任联席保荐人。

蕉下品牌于2013年在杭州创立，创始人马为龙和林泽。2013年，蕉下推出第一款爆款产品防晒双层小黑伞，之后业务覆盖了服装、伞具、帽子、鞋履以及配饰。

蕉下的崛起路径和绝大多数新消费品牌一样，生产端为代工的轻资产模式，以打造社交平台和电商平台爆款开始，利用网红效应和DTC（直接触达消费者）模式，快速占领消费者心智，逐步扩大规模。

“蕉下抓住了消费升级趋势，将防晒伞赋予了差异化的价值。国内市场空间很大，任何一个细分市场做成功都可能成为一个大市场。”4月12日，零售管理专家胡春才对时代周报记者表示。

但同样，蕉下也面临着大多数新消费品牌所需解决的问题。随着产品的多样性和全渠道的拓展，如何保持盈利能力，如何把控营销和研发的投入，又该如何和各产品的头部品牌竞争，都是蕉下未来需要解决的。

就营销研发以及渠道拓展等问题，4月11日，时代周报记者致函到蕉下相关部门邮箱，截至发稿未获回复。

昂贵的防晒

最早让蕉下出圈的是其2013年推出的第一款防晒产品双层小黑伞，一经推出便成为爆款。

据蕉下当时宣传，L.R.C涂层是一种紫外线阻隔率达99%的科技型涂层，隔热和遮阳超普通黑胶涂层，因外层以黑色伞面呈现，花色藏于伞内

层，所以蕉下经典款也被称为“小黑伞”。

2021年3月，广东省佛山市消委会发布了20款晴雨伞（防晒伞）质量调查结果，蕉下的双层小黑伞系列三折伞无论在安全性、功能性还是工艺性上都得到了5颗星。

不过，蕉下的性价比却不高，从销售单价来看，蕉下小黑伞走的是中高端路线。

相较于同样在三项性能中得到5颗星的Romantic cherry/浪漫樱桃、SEJBYFRA/奢金品牌防晒伞，蕉下防晒伞售价更高。蕉下的双层小黑伞系列三折伞售价为145.6元，比浪漫樱桃49元的售价以及奢金49.9元的售价高出近3倍。

天猫官方旗舰店显示，蕉下销量第一的黑胶五折防晒伞用券后售价为179元。对比天堂牌的黑胶五折防晒伞，同样是防晒指数在UPF50+，天堂伞的用券后售价为83元。蕉下的售价是天堂伞的2倍。

胡春才表示：“消费升级后，消费者不仅仅把防晒伞当做一个防晒工具，更需要防晒伞拥有装饰的功能，蕉下把握住了这样的消费趋势。”

的确，蕉下在防晒伞的设计上称得上费尽心思。SKU的更新速度，经典款、流行色和联名款不断上新。

但因为售价偏高，关于蕉下产品是不是收割“智商税”的讨论也不绝于耳。

在胡春才看来，是不是智商税，需要看复购率。“如果消费者会持续买单，简单说智商税是不成立的。反之，如果产品宣传夸大其词，没有消费者持续消费，肯定会被淘汰。”胡春才表示。

招股书显示，2019—2021年，蕉下在天猫旗舰店的复购率分别为18.2%、32.9%及46.5%。

烧钱的营销

据招股书，蕉下在2019—2021年



的营收分别为3.8亿元、7.9亿元、24.1亿元，年复合增长率为150.1%。2021年经调整净利润为1.4亿元，近三年的复合增长率达到162.6%。

从营收数据来看，蕉下的成长速度很快，创立以来先后吸引了红杉资本、蜂巧资本以及华兴资本。

根据灼识咨询，以2021年总零售额及在线零售额计，蕉下为中国第一大防晒服饰品牌，分别拥有5%及12.9%的市场份额。

但蕉下的成功，离不开烧钱的营销力度。

线上销售层面，蕉下覆盖了直播、测评和软文等多种形式。并构建了覆盖天猫、抖音、微信、微博、小红书等线上平台的营销矩阵。蕉下是直播间常客，登上过李佳琦、罗永浩等大主播直播间。

根据公告书，2019—2021年，蕉下的分销及销售开支分别为1.25亿元、3.2亿元、11亿元，分别占收入的32.4%、40.7%及45.9%。

其中，广告及营销开支分别为3691.7万元、1.19亿元和5.86亿元，2021年较2020年增长392.43%，也是公司全年收入的四分之一。

同期，电商平台服务收费分别为2782万元、9689.3万元和2.27亿元，2021年较2020年增长134.31%。

虽然蕉下称自己拥有123项专利，正在申请72项专利，但蕉下在广告上花费的金钱远超过研发。2019—2021年，蕉下的研发开支约1990万元、3590万元及7160万元，分别占总收入的5.3%、4.6%、3%。

防晒伞之外的野心

走到IPO的阶段，蕉下的野心绝不仅仅是防晒伞，如今的蕉下还在向非防晒类产品进行拓展。

根据招股书，2019年，蕉下伞具销售额占比为86.9%，接近九成。但到了2021年，则锐减至20.8%。服装销售额占比从2019年的0.8%增长至2021年的29.5%。

非防晒类产品收入由2019年的280万元大幅增至2020年的7650万元，2021年进一步增长5倍以上至4.96亿元。

从这些数据不难看出，蕉下正在讲述“新故事”。

“防晒伞的消费频率不是太高，一个人可能一年就买一把，但是衣服

需求量肯定会更大一些。把衣服做出来并赋予技术功能，再次符合消费升级的理念。”胡春才说道。

不过，蕉下的其他品类与伞具的情况类似，存在相似性能前提下，售价较高的情况。《消费者报道》杂志曾测评市面上的18款防晒衣，综合性能及安全测试，蕉下位列第三，但售价比测评中的第一、第二名分别高出41元、90元。

用更高的价格，多品类类获各领域消费者，蕉下铆足了劲做产品矩阵。

蕉下在招股书中表示：“防晒只是我们探索城市户外生活方式的起点，目前蕉下已成功将业务拓展至更广阔的鞋服市场，以满足消费者在城市生活、休闲运动、旅行度假、踏青远足、精致露营等户外活动场景方面的全方位需求。”

不过，品类越多，竞争越大。无论在服装、鞋靴还是墨镜领域，都有巨头环绕，想要做到像防晒伞那么成功，蕉下仍要面临更多挑战。

“拓展更多品类是很多企业都想去的，但能不能成功还要画一个问号。国内很多企业容易做得大而全，最后反而失去了核心竞争力，慢慢被淘汰。”胡春才直言。

与此同时，蕉下不得不面临和其他新消费品牌一样的线下门店挑战。

“消费性品牌构建全渠道体系，是整个零售发展的趋势。线下门店的开设也有利于增加顾客对品牌的接触和体验。”4月12日，和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏对时代周报记者表示。

从2016年开始，蕉下持续扩展线下零售网络，已从2019年15个城市的39家门店，扩大至2021年覆盖23个城市的66家门店。

文志宏认为：“新消费品牌从线上走到线下，还需要较长的探索过程。线上跟线下玩法有很大差别，包括成本结构、选址、门店运营管理等都是新的挑战。”

靠卖给外国人充电宝和耳机 安克创新年营收超百亿元

时代周报记者 李馨婷 发自广州

4月12日，国内跨境电商行业龙头安克创新（300866.SZ）发布2021年年报。

2021年，安克创新营收达125.74亿元，同比增长34.45%；归属于上市公司股东的净利润为9.82亿元，同比增长14.7%。

2021年4月以来，亚马逊封号潮对国内部分跨境电商大卖家冲击颇大。根据业绩预告，2021年，洋宝技术期末存货计提存货跌价准备约4亿元；而有棵树所属上市公司天泽信息（300209.SZ）归属上市公司股东净利润则预计亏损18亿~25亿元，同比下跌107%~187%。

对比其他上市大卖家的颓势，安克创新业绩相对亮眼。据欧睿信息咨询于2021年11月统计的报告，安克创新目前是全球零售额排名第一的第三方数码充电品牌。目前，安克创新已从亚马逊大卖家转型为国内营收规模最大的全球化消费电子品牌企业之一。

但高光之下，也有隐忧。

全球疫情背景下，受外贸运输与原材料成本高涨影响，安克创新2021年整体毛利率出现下滑。在平台监管政策整体收紧情况下，安克创新在亚马逊平台的营收占整体营收比重超过50%，公司营收来源存在过度集中的风险。

针对上述问题，4月13日，时代周报记者联系安克创新相关负责人，截至发稿未获回复。

营收5年连涨

安克创新创始人阳萌是不折不扣的学霸，毕业于北京大学计算机系，曾在谷歌担任高级工程师。2011年，阳萌从谷歌离职创业，开始在亚马逊等平台上销售旗下品牌Anker的产品。此后，公司开始进行移动电源等充电类产品的自主研发。

成立以来，安克创新营收长期保持上涨趋势。2017—2020年，公司营收分别为39.03亿元、52.32亿元、66.55亿元、93.53亿元，至今，已实现连续5年增长。

目前，安克创新的产品主要分为充电类、智能创新类与无线音频类三大主要品类，产品结构较为平衡。

2021年，公司充电类产品营收55.52亿元，同比增长34.00%，占总营收比例为44.16%；以家用智能清洁产品、家用智能安防产品和家用投影设备为代表的智能创新类产品，营收则在41.04亿元，同比增长34.13%，占总营收比例为32.63%；此外，公司无线音频品类营收28.52亿元，同比增长34.44%，占营业收入比例为22.68%。

分渠道看，2021年安克创新在线上渠道营收近80亿元，同比增长25.6%，线下渠道营收45.74亿元，同比增长53.33%。作为以线上渠道起家的品牌，安克创新的线下渠道收入整体有所发展。2021年，安克创新线下收入占主营业务收入比例为36.38%，同比2020年增长4.48%。

分地区看，2021年，安克创新在欧洲、中国大陆、澳大利亚等国家和

地区收入增速均超过30%。

从投入上看，安克创新仍在持续提高自身研发能力。

截至2021年12月31日，安克创新在全球范围内已取得64件发明专利、298件实用新型专利和459件外观专利授权。

2019—2021年，安克创新研发投入分别达3.94亿元、5.67亿元和7.78亿元，占总营业收入比例分别为5.92%、6.07%和6.19%。截至2021年12月31日，公司共有员工3532名，其中研发人员1605名，占总人数的45.44%。

一年内股价跌幅超60%

尽管实力过硬，但安克创新仍需面对资本市场的审视。

2020年8月24日，安克创新登陆深交所创业板，发行价为66.32元/股，2021年4月14日，公司股价曾一度高达161元/股。然而，截至4月15日15点，安克创新股价仅为59.34元/股，这不仅低于发行价，距离一年前的高位，也已跌去超60%。

结合行业背景，安克创新面临发展瓶颈。

根据全球知名咨询机构IDC的统计，2021年，全球智能手机出货量约为13.5亿部，同比微增约5.3%。整体而言，全球智能手机行业增长显著放缓，依靠智能手机行业发展的移动设备周边市场，未来市场红利将相当有限。相应地，安克创新的充电传输类与音频类产品两大主营产品，未来营收增速也将趋于缓慢。

同时，近两年来，疫情影响持续

发酵下带来的海外运力紧张、芯片供应紧张以及原材料价格持续上涨等诸多挑战，也影响了安克创新的利润指标。2021年，安克创新的采购成本与运输成本同比涨幅分别高达40.46%与49.80%，各类产品毛利率则出现了6.33%~11.11%之间的跌幅。

营收来源单一，也带来风险。

从渠道上看，目前安克创新在亚马逊平台上的营收，占总营收比重高达54.66%。从区域上看，北美是公司营收主要来源，2021年，公司北美地区收入金额高达63.41亿元，占整体营收比重达50.43%。

针对营收来源单一问题，安克创新在财报中表示，2022年，公司将继续实施市场开发计划，一方面，公司将巩固主要发达国家和地区市场，扩大产品在北美、欧洲、日本和中东等国家和地区中的市场份额，提升公司品牌在上述国家和地区市场中的知名度和美誉度。未来公司将继续通过亚马逊以及本土大型超市、卖场等销售渠道加大市场扩展力度。另一方面，中国市场、东南亚市场以及拉丁美洲区域市场将是公司未来持续布局的重点区域。

面对移动设备周边市场红海问题，安克创新则发力智能硬件领域，探索新的收入增长极。

4月6日，安克创新在国内外众筹平台kickstarter上发布最新产品AnkerMake M5 3D打印机。截至目前，该产品已获得539.6万美元的众筹支持。

3D打印机发明至今仍未成为家庭级产品，除却价格偏高外，打印速度

也一直是被诟病的地方。而安克创新称此次研发的3D打印机将在速度和平稳度上作出突破。

据安克创新发布的资料介绍，该款3D打印机可将打印速度提高至5倍，同时打印精度为0.1毫米，让打印出来的曲线更平滑。此外，安克创新还为该产品开发了相应的APP，方便使用者随时使用手机查看打印进度。

据了解，该款3D打印机基础版套件目前的定价在759美元，众筹单价为599美元，众筹将持续到5月21日。目前以海外市场为主要销售地，预计正式发售时间在2022年11月左右。

除内部孵化新产品外，安克创新同时开始涉足智能类电子消费公司的投资。

近半年来，安克创新以4000万元人民币投资深圳市智岩科技，并通过全资子公司以合计不超过500万美元对北京零零无限科技有限公司进行投资。资料显示，智岩科技主要以智能家居产品研发以及上下游供应链优化为主业，而零零无限的主要产品则是一款可完成续航达50分钟的无人机，号称市面上续航最长的航拍无人机。

随着消费电子产品技术更新、产品迭代速度加快，市场上相关技术、产品的生命周期大大缩短，这对安克创新的快速研发能力、市场营销反应速度以及日常经营管理效率均提出了更高的要求。

适当依靠外部创新力量，能否让安克创新摆脱对产品生命周期的焦虑？前景有待观察。

今年小龙虾旺季或将缩短 养殖户称卖不出好价格

时代周报记者 李静 发自上海

春夏时节,小龙虾又将回到餐桌。“按照往年来看,3月下旬,小龙虾就陆续上市了。从4月中旬一直到6月,都是旺季,贡献绝大多数营业额。”4月10日,在上海开小龙虾店的欣乐(化名)对时代周报记者说道。

同日,湖北荆州的小龙虾养殖户长风(化名)向时代周报记者介绍:“我家今年小龙虾的销量也较去年大幅下滑,一方面受到疫情影响,小龙虾销路打不开,需求量不大;另一方面受气温回暖影响,今年小龙虾上市时间提前,上市数量较少。”

“今年的小龙虾售价和去年持平,但实际上按照今年的捕捞情况,我们6钱、7钱、8钱的小龙虾应该可以卖到40元/斤,甚至50元/斤,但现在价格大约在30元/斤。”长风表示。

无论是养殖户还是餐饮经营者,都对今年小龙虾消费旺季表示担忧,旺季可能大幅缩短。

“7月中旬之后,虾尾肉多、更鲜嫩的青虾就逐渐上市了,到时候只能选用钳子比较大、壳也比较硬的红虾,会影响虾的口感。”欣乐表示。

虽说传统餐饮渠道或许在今年会受到来自疫情、市场行情等方面的影响,但被称为“宇宙最强战斗生物”以及“夜宵一哥”的小龙虾,仍有强大的出货渠道。

与此同时,小龙虾行业竞争也日趋激烈,行业洗牌正在加速,对赛道玩家提出了更高的要求。

万物皆可小龙虾

作为季节性较强的产品,小龙虾被称为夏季夜宵“顶流”,但这也成了禁锢小龙虾产业发展的因素之一。

如何冲淡季节性带来的发展瓶颈?随着产业逐步规范化以及资本的介入,小龙虾的销售渠道和场景正在进一步丰富。

4月10日,餐饮分析师、凌雁咨询管理首席分析师林岳对时代周报记者表示,季节性在未来可能会通过养殖技术来改善。但线下餐饮企业如果只是专注做小龙虾菜品,确实需要

考虑适时调整经营方向。

事实上,不少有规模的连锁门店已打出新玩法,甚至推出小龙虾社交空间组合。

据了解,虾满堂将“小龙虾+小酒馆”和“小龙虾+电竞”结合在一起,强化“社交场景+夜宵属性”。早在去年,虾满堂在上海就推出了全国首家小龙虾电竞馆。

“我打算后面结合烧烤一起做,降低旺季缺失的影响。”欣乐也对时代周报记者表示,将小龙虾和其他菜品结合,是增加营业额,缓解季节性问题的通用手段。

在线下,专营小龙虾的餐饮店越来越少,但小龙虾对餐饮业的渗透力仍在逐渐加强。

“万物皆可小龙虾”正在成为风潮,如虾仁汉堡、虾仁比萨、小龙虾火锅、虾尾盖浇饭,甚至小龙虾月饼、小龙虾青团等。

小龙虾还活跃在直播间和预制菜市场。

中国水产流通与加工协会调查显示,2020年小龙虾线上销量占80%,电商平台正在逐渐抢滩“小龙虾市场”。

比如,2020年,潜江小龙虾当年销售额高达65亿元,在网红经济和直播带货的拉动下,线上销售比上年增长4倍;2020年武汉小龙虾外卖节活动上线一周,参与活动的小龙虾品牌外卖单量环比增长近20%。



预制菜也瞄准了小龙虾品类。

2016年,盒马进入了预制菜业,次年推出小龙虾这类预制菜爆品。据有关媒体报道,小龙虾预制菜在叮咚买菜上线3个月内,销量就和生鲜虾打平,以预制菜“拳击虾”为例,2021年上线2个多月就实现了8000多万元的GMV(商品交易总额)。

“小龙虾预制菜会是爆款,它满足了预制菜所有该有的卖点。比如自己家里很难做、做起来繁琐、出去吃麻烦、只想吃小龙虾等等。”林岳表示。

不过,林岳认为,预制菜的形式谈不上会成为小龙虾产业主流,因为小龙虾另一个很重要的消费场景就是氛围,和火锅一样,三五好友、啤酒可乐,这种感觉只有线下门店才能满足。

小龙虾能变成大闸蟹吗?

小龙虾的受欢迎程度自不用多说。在2015年,小龙虾产业开始崛起,随后在2018年世界杯的刺激之下,热度冲到了顶峰,“夜宵一哥”的地位自此确定。

随着产业规范化和规模化,小龙虾供应逐渐稳定。2019年后,世界杯效应消失,小龙虾消费回归理性。

2016—2020年,我国小龙虾产业总产值增速逐年下降,2020年更是为负增长。据《中国小龙虾产业发展报告(2021)》测算,2020年我国小龙虾产业总产值约为3448.46亿元,同比下降15.07%。

资本也变得冷静,这两年发生在小龙虾领域的融资活动明显减少。

今年3月上旬,餐饮供应链服务商信良记获得C轮融资。湖南文和友小龙虾有限公司则分别于2020年2月、2021年8月完成A轮、B轮融资。除此之外,鲜见与小龙虾相关联的其他融资活动。

但信良记和文和友获得资本加持,不仅仅是小龙虾的面子。

信良记这两年布局了预制菜,推出了香辣对虾、香辣蟹、冷食兔头等多款新品。文和友虽然是以小龙虾菜品起家,但后续开创了城市品牌“餐饮+文创”的新模式。

一些上市公司在布局小龙虾产业方面也较为保守。

2018年1月,安井食品(603345.SH)参股洪湖新农业食品有限公司19%的股权,布局速冻小龙虾市场。同年,国联水产(300094.SZ)在湖南投入运营了国联(益阳)小龙虾高标准加工厂。

在小龙虾产业中,还没有出现绝对的龙头品牌。

“理论上讲,小龙虾是一种菜品,要形成品牌本身有难度,需要企业做一些努力,像大闸蟹产业一样,慢慢地形成知名品牌产品。”林岳表示。

可以确定的是,规模化、品牌化是未来小龙虾产业的发展方向。

3月26日,以打造“中国小龙虾第一股”为目标的湖北小龙虾产业控股集团有限公司在潜江市揭牌运营。

据了解,该集团第一批注册资本2.98亿元,拥有湖北莱克集团、康宏生态公司、湖北楚玉公司等多家国家级农业产业化重点龙头企业。将联合当地小龙虾养殖合作社做到统一做动保、统一供技术、统一收购、统一品牌、统一加工、统一销售,今年的产值将达到12亿元左右。

根据其发展目标,力争通过三年努力,2025年登陆资本市场,实现营业收入50亿元。

林岳表示,如果有小龙虾企业上市,就意味着资本还是看好这个产业,上市后一是形成规模化的生产;二是做品牌方面的营销。整体来看,小龙虾市场空间还很大。■

8000
多万元



市占率仅0.8% 国内最大日料放题餐厅赴港IPO

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

吃一顿日本料理自助餐需要多少钱?开一家这样的餐厅一年能赚多少钱?这家打算赴港上市的企业招股书有答案。

4月13日,日本料理放题餐厅集团KAMII GROUP (CAYMAN) INC.(下称“上井”)向港交所提交上市申请书,独家保荐人为国信证券。

所谓“放题”,是直译的日文,意思为自助。

招股书披露,2021年上井营收3.6亿元,比上年同期上涨45.75%;实现净利润3106.2万元,比上年同期上涨112%,为近两年营收和净利润涨幅最明显的一次。

成立于2004年的上井,主打提供传统日式菜肴,旗下品牌主要为“上井精致料理”以及附属餐厅品牌“俩俩和牛”。

其中,“上井精致料理”作为上井主要品牌,定位高档日料放题;俩俩和牛则划分两类餐饮风格:俩俩和牛日式烧烤放题和俩俩和牛寿喜锅放题。

借助资本的力量,一些日料餐饮品牌逐渐走到聚光灯下。过去几年,大喜屋、晓寿司、云翁等网红日料品牌,除了吸引过资本投出橄榄枝,也有一度冲击资本市场。但疫情常态化以及餐饮市场愈渐竞争激烈的环境下,日料餐饮品牌的压力不小。

据上井招股书,2019—2021年,上

井的人均消费分别为305.8元、275.8元和282.7元,降幅明显。与此同时,在抖音等短视频平台上,上井也不遗余力地通过网红推广更为实惠的团购套餐。

“随着竞争日趋激烈,连锁化将是日本餐饮品牌扩张的必经之路。”安信证券分析师诸海滨表示,未来,日料连锁餐厅更可能从较低的经营成本及较强的品牌认可度中获益,市场的整合程度预期将会增加。

关于上市融资目的,上井在招股书中透露,募资主要计划用于开设新餐厅以及发展新品牌。针对更多上市及相关发展问题,4月15日,时代周报记者联系上井,截至发稿前未获回复。

全国仅47家门店

上井一开始遵循了日料餐饮主打高端化的定位。

从选址和店面规模便可有所窥见。2004年,首家上井品牌日式放题餐厅于上海开业,定位于面向家庭、商务和社交聚会的消费人群。整体而言,上井餐厅通常位于IFS、龙湖等高端购物中心,店面规模在500~700平方米。

与同类放题餐厅相比,上井更追求“大而全”。招股书显示,上井餐厅提供超过100种菜肴,远超其他日式放题餐厅市场提供平均50~80种的菜单,涵盖所有八大类日本料理,包含刺身、炸物、锅物和蒸物等多品类。

招股书透露,上井的营收细中,“上井精致料理”为主要收入来源,其

余则来自品牌加盟费。

2019—2021年,上井的营业收入分别为3.25亿元、2.47亿元和3.60亿元。其中,自营上井餐厅收入贡献分别为3.19亿元、2.45亿元和3.59亿元。

但近年上井的人均消费似乎逐渐降低,平均上座率、翻台率的增长也相对平缓。

2019—2021年,上井的人均消费分别为305.8元、275.8元和282.7元。同期,自营上井餐厅的平均上座率分别为63%/天、59.5%/天和64.8%/天;翻台率则为0.6次/天、0.6次/天和0.7次/天。

与此同时,上井的宣传成本有所增加。招股书透露,上井宣传及推广开支由2019年的133万元增至2021年的283万元。“为应对新冠肺炎疫情,刺激销售,公司增加了市场营销活动。”对于该项成本的增加,上井在招股书中称。

成立近20年的上井,在门店发展速度上不算激进。截至2021年年底,上井在中国的18个城市开设47家连锁餐厅,包括35家自营的上井餐厅、11家加盟的上井餐厅。据规划,截至2022年、2023年及2024年,上井将分别计划开设约19家、31家、32家餐厅。

从门店布局来看,上井尚未摆脱地区依赖。2019—2021年,上井主要市场集中在西南及东北地区,累计收入分别为1.97亿元、1.59亿元、2.53亿元;在总体营收中占比均在60%以上。其中,2021年达70%。

除了门店扩展较为保守,地区布局单一外,上井还呈现出比较明显的家族化经营特征,且核心管理人员年龄较大。

招股书透露,IPO前,整个上井集团由王氏家族控股,直接或间接持股合计超70%。其中,现年67岁的上井创始人王荣富为执行董事及董事会主席,持股超30%;王荣富之子集团首席执行官王韦钦持股12.10%;王荣富另一子王承义及女儿王皓洁、妹夫王文旭则分别持股9.78%、9.78%、8.08%。

新增扩张计划

目前来说,虽然上井未深入全国市场,且仅有47家门店,但也已是国内最大的日本料理放题餐厅集团。

根据灼识咨询报告,按2020年收入和餐厅数量计算,上井在中国日本料理放题餐厅市场中均位列第一名。但中国日式自助连锁餐厅市场高度分散,上井只有0.8%的市场份额。

日料餐饮品牌市场处于红海之中。红餐品牌研究院估计,2020年,中国日料的门店数有8万多家,市场规模将近2000亿元。欧睿国际数据预测,2025年日本食品服务市场规模将比2020年增长28%。

值得注意的是,与上井同类型的日料放题餐饮品牌大喜屋也在冲刺港IPO,在营收已有一定规模。2017—2019年,大喜屋收入稳步增长从5.55亿港元增至8.39亿港元。

或是担忧品牌老化与发展压力,今年以来,上井尝试推新,试图更接近年轻消费者。

2022年2月,上井推出作为附属餐厅品牌的“俩俩和牛”,主打迎合年轻人对街头食品的喜悦、专注于提供日式自助烤肉,一站式提供鲜切肉、小碟菜和现场烤肉等服务。

新品牌进一步放下身段,作出价格下探的尝试。“首间日式烤肉放题餐厅俩俩和牛在上海开业,提供价格经济实惠的日式烤肉,门店规模在300平方米左右。”上井在招股书中透露。

在大众点评网上,时代周报记者搜索上海地区的俩俩和牛餐厅,显示人均消费为226元。

除了推出多元化品牌,上井还从零售业务入手。招股书透露,上井计划在餐厅内推出自热寿喜锅、牛肉酱拌面和烤河鳗等业务,并同步研发肉类调理包和酱料罐头等产品。此外,除上井和俩俩和牛外,上井计划新开设日本茶馆,进一步吸引不同的受众。

显然,随着扩张计划增加,上井需要资本市场“输血”,但上井发展的隐忧仍在。对于未来的风险,上井在招股书中分析了几个方面:餐厅选址不具优越性、财务持续受新冠肺炎疫情影响、所在的市场竞争激烈等。

“日料在中国的发展正经历品牌化和连锁化趋势。”在诸海滨看来,随着日料供应链日渐成熟,高性价比的日料品牌应该从品牌运营、用餐体验、食材质量方面集中发力。■

国产新能源车越涨越贵 电动BBA馋哭了：优惠10万元还没人买

时代周报记者 廖维 发自广州

近日，蔚来正式加入新能源汽车涨价大军，其决定从下月10日起，将旗下ES8、ES6及EC6各版本车型的起售价上调1万元。

据不完全统计，截至本月中，已宣布旗下新能源车涨价的车企超过20家，涵盖特斯拉、比亚迪、蔚小理等品牌，涉及车型接近50款，部分车型涨价甚至达到3万元。

在业界看来，上游原材料成本骤增是引发新能源汽车领域多轮涨价潮的主要原因。

蔚来汽车创始人兼董事长李斌在蔚来官方APP中坦言称，“原材料、特别是电池原材料涨得太多，本想咬咬牙扛过去，没成想疫情又成了压倒蔚来的最后一根稻草，涨价也是迫不得已。”

值得一提的是，尽管面临同样的市场大环境，但前述涨价队伍中，却鲜见合资品牌旗下新能源车型的身影。

据时代周报记者调查发现，目前主流合资品牌旗下新能源车大多都有优惠，其中奔驰、奥迪部分车型优惠甚至超过10万元，较去年同期力度更大。

“之所以会产生这样的差异，可能是因为部分合资品牌的新能源车型定价虚高，他们并没能把自己在燃油车时代形成的品牌溢价优势转移到新能源方面。”乘联会秘书长崔东树向时代周报记者表示，因此在当前的市场上，只有给予一定的优惠才能取得市场销量。

奔驰、奥迪电动车优惠超10万元

时代周报记者调查发现，不同于自主品牌按指导价销售的情况，合资品牌新能源车终端价格较官方指导价普遍有一定优惠，德系、日系、美系、韩系均无例外。而在今年新能源行业掀涨价潮背后，合资新能源车优惠力度甚至更大。

“现在e-tron最大能到12万元左右左右的优惠。”4月15日，广州某奥迪4S店人士告诉时代周报记者，“基本上所有车型都有现车，至于优惠可以到店再谈。”

“目前2022款EQC 400 4MATIC指导价57.98万元，开票价则是44.98万元，差不多优惠13万元。目前部分颜色有现车，黑色等则需要待厂家分配，一个月左右。”同日，广州某奔驰4S店销售顾问向时代周报记者表示。

作为参考，去年6月份前后，奔驰EQC终端优惠大约在10万元，而奥迪e-tron的优惠约为10万元，如今两者终端优惠均有一定程度提升。

“现在买车还是很划算的，目前S90新能源车可以优惠11万元左右，比前两个月优惠要大不少，现在也在搞活动，买车可以送终身基础保养”。广州某沃尔沃经销商人士向时代周报记者表示。

“我们的优惠和价格是根据市场行情而定的。”对此现象，前述奔驰销售人士称。奥迪4S店销售顾问则告诉时代周报记者，“现在优惠扩大是公司希望能冲一下销量”。

沃尔沃经销商人士同样表示，“优惠比较大主要受疫情还有车企产品销售策略调整影响”。

值得一提的是，尽管不少合资品牌给予旗下新能源车型不小优惠，但市场响应寥寥。

此前，有不少年轻消费者向时代周报记者表示，“现在购置新能源车首先考虑自主品牌车型，比亚迪、‘蔚小理’都是很不错的选择，特斯拉也很香”。

太平洋汽车网数据显示，今年一季度，沃尔沃S90新能源、奔驰EQC、奥迪e-tron累计销量分别为981辆、1115辆、242辆，三款车型去年累计销量分别为3555辆、6098辆、1564辆。

不过，在行业面临上游原材料大涨的背景下，有合资品牌销售人士反映，在新能源车大幅让利下，成本压力有所增长，但可借卖更多燃油车来摊平。

“现在沃尔沃的新能源车型逐渐转向直营销售模式，各项成本会增加，未来产品的价格应该会往上涨，不像现在还有优惠。”前述沃尔沃经销商人士对时代周报记者表示，“届时我们可能只销售燃油车，新能源车就不用我们管了。”

合资品牌加速电气化转型

在业界看来，在新能源汽车市场，自主新势力品牌严格按照指导价销售，而合资品牌则在终端有较大优惠，这主要是由市场供求关系决定。

乘联会数据显示，今年3月份新能源乘用车销量前15的车企中，有12家是自主品牌，而传统合资车企中仅一汽-大众、上汽大众上榜。

据时代周报记者统计，今年3月份，上述12家自主车企及特斯拉在国

内新能源乘用车市场累计市场份额约为80.8%，该数据一季度约为80.7%，合资品牌则与其他较为弱势的自主车企争抢剩余约19%的市场份额。

“合资品牌与自主品牌在新能源汽车市场上的表现差异，深层次原因是双方在智能化转型的快慢。”崔东树指出，“总体而言，目前合资品牌的转型步伐较慢，在续航、智能化等方面较自主品牌有一定差距。”

“在燃油车时代，外资和合资企业在发动机、变速箱等方面技术领先，产品性能优于国内自主品牌，享受较高的溢价。”浙商证券在研报中指出，进入电动车时代，合资和自主车企在动力电池、电机等技术上处于同一水平；电动智能化领域，自主品牌较为领先。

“车企的竞争力体现在车辆续航、辅助/智能驾驶、人机交互等驾驶体验上，车辆更新迭代速度、产品OTA升级、智能驾驶算法成熟度和硬件预装显得更为重要。而自主品牌企业在响应速度、智能驾驶开发、车型开发周期等方面优于合资车企，同时，对国内乘用车消费者偏好等方面理解更深，推出新车型更受消费者喜爱。”前述研报进一步称。

根据乘联会今年一季度数据，在20万元以下新能源汽车市场中，除大众ID.系列两款车型能在销量前十的车型有一席之地，余者皆为自主品牌车型。而中低端市场则是目前新能源汽车市场增速最快的细分市场，得益于布局较早，自主车企目前已经享受到新能源红利。

值得一提的是，在合资品牌中，有

3家市场表现略有亮点，其中，一汽-大众、上汽大众均上榜乘联会新能源乘用车销量前15车企，月度销量分别为7230辆、6543辆，市场份额分别为1.6%、1.5%；宝马iX3去年累计销量22446辆，今年一季度销量为5562辆，在细分市场位居前列。

“大众的转型比较坚决，宝马的转型也比较早，他们在新能源汽车领域的积累支撑着他们目前在转型方面领先于其他合资车企，未来的发展前景也比较光明。”对于上述3家车企的表现，崔东树对时代周报记者表示，“十年之后，将会是新能源的时代，传统合资车企需要加快转型脚步，学习大众变革的决心。”

2022年以来，包括丰田、大众、奔驰、宝马等车企不断向外宣告，他们在中国市场的电动化进程将会加速。

其中，丰田方面，其bZ系列将上市；宝马集团将在中国市场供应5款纯电动汽车；奥迪今年将至少推6款电动车型；奔驰将向中国市场陆续推出8款新能源产品，包括即将迎来全球首秀的全新EQS SUV等纯电产品，以及C级、S级等车型的插混产品。

“2022年依然是极具挑战的一年，但同时也是宝马集团里程碑式的一年。我们将在中国继续向更高的目标迈进。”宝马集团董事长齐普策表示。同样，梅赛德斯-奔驰集团股份公司董事会成员、负责大中华区业务的唐仕凯也表示：“中国市场已成为关键的技术创新中心和行业转型的主要驱动力，强大的在华研发布局，将推动我们引领电力驱动及汽车软件领域的发展。”

从此刻，向未来



时代财经
企业第一财经读本

2017年
财经APP排行榜榜首
荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的、财经APP排行榜榜首。

2017年
中国鼎媒奖—最佳新闻客户端
荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iMedia Research（艾媒咨询集团）主办的中国鼎媒奖—最佳新闻客户端。

2020年
金鸣奖2020年度最具突破创新APP
时代财经用户量已突破2500万，在第六届移动互联网营销峰会颁奖盛典中，荣获—金鸣奖2020年度最具突破创新APP。



扫描下方二维码
即可下载时代财经APP
阅读最新资讯

天价学区房成历史 多地业主大幅降价

时代周报记者 胡天祥 发自广州

新一轮招生季开启，学区房再度成为舆论焦点。

近日，教育部发布《进一步做好普通中小学招生入学工作的通知》，明确教育资源相对均衡的地方，鼓励逐步实行单校划片；教育资源不够均衡的地方，积极稳妥推进多校划片。

《光明日报》发表评论员文章称，一些市场人士据此认为，学区房价格将迎来新一轮上涨，这种看法值得警惕。

《光明日报》指出，2021年以来，国内多座城市重拳出击学区房乱象，重点城市学区房出现明显降温，房子的教育属性逐步剥离，进一步回归居住功能。从这个角度看，来之不易的调控成果需进一步巩固，防止炒作学区房之风卷土重来。

广州市同创卓越房地产投资顾问有限公司总经理赵卓文告诉时代周报记者，教育焦虑加上购房焦虑，导致大城市的学区房价格飙升。从长远看，随着调控政策持续发力，名校和学位的价值将降低，学区房的价格泡沫将逐渐消退。

重点城市学区房明显降温

学区房与优质学校的入学资格挂钩，成为市场当中的稀缺资源。过去多年，学区房在全国各地皆属于价格涨幅最大的住宅品种，成为炒房客炒作的对象。

国泰君安数据显示，2020年，上海房价整体上涨6%~10%，第一梯队学区房涨幅巨大，浦东部分学区房涨幅超过50%。同年，深圳的学区房涨幅领跑全国，顶尖学区房均价甚至超过了20万元/米²，罗湖、南山的抢手学区房有50%~60%的涨幅。而北京的学区房，价格一直坚挺。海淀区的学区房大批超越2017年调控的高点，中关村三小、土地学区的最高涨幅也都在50%左右。

国泰君安分析师覃汉指出，学区房代表的是优质教育资源的定价。只要教育选择权利与房子绑定，教育资源差异明显，学区房的价格依然会涨。

2021年以来，在调控政策的持续打击之下，重点城市学区房出现明显



降温。

位于广州市越秀区的东风广场，被媒体称为广州“最牛学区房”。虽然楼龄较老，但小区步行75米可达东风东路小学（省一级），步行600余米可达育才学校（省一级），步行900余米可达执信中学（省重点），强大的教育资源，使其价格常年居高不下。

但时代周报记者查询贝壳找房发现，近两周，东风广场多套房源售价下调，最多幅度达80万元。其中，一套70平方米的两室一厅单位，售价比小区同居室3个月内套均成交价低82万元；一套97平方米的三室一厅单位，近两周降价50万元；一套167平方米的四室两厅单位，近两周降价3次，幅度达80万元。

“现在的市场环境，已经不允许学区房出现狂涨了。”负责东风广场片的一个房产中介告诉时代周报记者，自己的门店近期成交了几套学区房，和去年相比，整体价格平稳。

在上海，亦有学区房1年不到降价百万元。据媒体报道，位于上海市徐汇区的凯旋一村，一套50多平方米的两房，2021年4月的成交价大约在750万元，现在650万元左右就能买到，甚至有的房东620万元也愿意卖。

易居研究院指出，受2021年一系列学区房调控政策影响，各地学区房纷纷降温。以深圳为例，深圳学区房炒作明显减少，过去价格方面居高不下的学区房，目前降价幅度均百万

元起步，市场整体观望氛围明显变得浓厚。

世联行也指出，随着优质教育资源的不断平衡，教育水平的差异不断拉近，老牌名校不再不可取代，“天价学区”也会成为历史。

禁止炒作“学区房”

2021年以来，从中央到地方，都不约而同地将“学区房”纳入重点整治范围。

2021年4月30日，中共中央政治局会议首次点名学区房，打击以学区房名义炒作房价。7月，《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》出台，彰显基础教育改革决心。2022年4月，教育部印发《进一步做好普通中小学招生入学工作的通知》，提出教育资源相对均衡的地方，鼓励逐步实行单校划片，合理稳定就学预期；教育资源不够均衡的地方，积极稳妥推进多校划片并将热点学校分散划入相应片区。

其间，各地也都陆续发文，全方位、多渠道围堵“学区房”炒作乱象。

2021年3月30日，重庆市市场监督管理局发布相关文件明确，房企和地产中介不得明示或暗示购房者购买商品房可以签约入读、划片入读中小学；4月16日，厦门多个部门印发《专项行动工作方案》，将“利用学区房等概念炒作，哄抬房价”等行为列入重点整治范围。

严禁学区房炒作的同时，北京、上海、广州、深圳等城市为促进义务教育优质均衡，相继出台了多校划片、分配名额等一系列措施。

其中，北京西城区于2021年7月落地执行多校划片政策，东城区、密云区于2021年9月实施教师轮岗制度；广州越秀区于2021年4月提出中小学学区布局调整和“669”学区化集团化办学格局；上海于2021年5月发文完善轮岗制度，争取用2~3年时间在上海市覆盖中小学教师人事管理制度建设工作。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉时代周报记者，国家打击学区房炒作，决心是史无前例的。从长期来看，炒作学区房，将会慢慢成为历史。尤其老破小、老破大的学区房，价格下跌会更明显。

李宇嘉认为，多校划片，就是改变过去某几个楼盘直接对应某个学校的“对口直升”，改变为多个楼盘对应多个小学，能上哪个学校，最后存在变数。

红塔证券研究所所长李奇霖也指出，由于优质的教育资源是有稀缺性的，优质教育资源背后的附属物学区房在过剩的流动性环境下，容易形成涨价预期。通过推广多校划片、限制学区房的入学名额（比如6年1个名额等）、公民同招等方式，可以打破学区房背后优质教育资源的稀缺性和确定性。□

50%

地标“广州圆”被拍卖 原持有者多次登上胡润富豪榜

时代周报记者 胡天祥 发自广州

曾被网友评为“中国十大最丑建筑”的广州圆大厦，出现在一份拍卖名单中。

4月13日，广州农商银行在中拍平台发布公告，拟转让17项优质债权资产，债权金额合计88.93亿元，涉及鸿达兴业系列、长鸿系列、珠海中珠、吉林交投等公司。

其中，鸿达兴业系列债权金额约55.89亿元。鸿达兴业系列债权人包括鸿达兴业集团有限公司及其下属公司共9个主体。截至2022年2月20日，鸿达兴业系列不良授信本金余额49.6亿元、欠息6.07亿元。而该系列债权主要抵质押财产中，抵押物之一为广州圆大厦。

公告显示，广州圆项目用地性质有调整为新型产业用地（M0）的可能性，如能实现调规，容积率由2.5提高至5.0，存在升值潜力。

斥资10亿元打造

广州圆大厦位于广州市荔湾区白鹅潭商务区，因其色彩和独特造型，亦被网友戏称为“土豪圆”。整栋建筑一共33层，高138米，外圆直径为144.6米，内圆47米，造价预计为10亿元。



大楼设计师、意大利米兰理工大学教授Joseph DiPasquale曾在接受媒体采访时表示，广州圆的设计理念是想做一幢具有中国文化内涵的地标建筑，而不是千篇一律的西方摩天大楼。

Joseph Di Pasquale指出，其设计理念是受到了东方文化的启发，将其设计为玉璧的形状，与珠江里的倒影形成两个圆形，形似“双环玉璧”，也与数字8的形状极为吻合，在中国文化中具有强烈的解读价值，正如众所周知的北京奥运会开幕式于2008年8

月8日晚上8点8分。

中国城市规划学会常务理事、华南理工大学建筑学院教授袁奇峰认为：“不管怎么样，工业区高架路横飞，广州圆为这个地方建立了一种视觉秩序，也是一个很亮丽的风景。”

网友则对这一建筑看法不一。在2017年第八届中国十大丑陋建筑评选中，广州圆大厦位列第一。

原持有者列入被执行人

广州圆大厦原持有者为鸿达兴业股份有限公司，后者于2004年在深

交所上市，业务包括氢能源、新材料和大环保等。

国家企业信用信息公示系统显示，目前鸿达兴业已被列入限制消费对象，申请人包括中信银行、工商银行、农业银行、建设银行等。执行标的总金额为7.19亿元，未履行总金额7.13亿元，执行法院包括呼和浩特市中级人民法院、乌海市中级人民法院。

司法案件方面，2021年至今，涉及鸿达兴业的案件达30个，占比较多的为买卖合同纠纷、借款合同纠纷。

鸿达兴业的董事长周奕丰。周奕丰出生于1969年，毕业于澳门公开大学工商管理专业，博士学历，历任广东省潮商会会长、清华大学EMBA广东同学会会长。

2019年10月，《2009年胡润富豪榜》揭晓，周奕丰以90亿元人民币财富位列第444名。

2020年2月，周奕丰以130亿元人民币财富名列《2020胡润全球富豪榜》第1607位。

国家企业信用信息公示系统显示，目前周奕丰已被列为被执行人，限制高消费，被执行总金额达94亿元，执行法院包括广州市中级人民法院、乌海市中级人民法院、乌海市海勃湾区人民法院等。□

90

亿元

上海临港优化人才政策 重点单位购房门槛降低

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

“抢人”大战再度升级!

4月12日, (上海) 自由贸易试验区临港新片区管理委员会官方网站发布《关于优化调整临港新片区人才住房政策操作口径的通知》(下称“通知”), 对人才住房政策进行进一步的优化和调整。

根据通知, 符合要求的人才在上海购房的工作时长最短为3个月。这意味着, 上海临港新片区人才购房政策迎来定向放松。

此前, 演艺明星杨超越符合“特殊人才”引进条件, 落户临港新片区一事引发市场热议。而受人才购房政策影响, 临港新片区的楼市销量也持续上行。

人才购房缩短至3个月

发布通知的同时, 《2022年临港新片区人才住房政策重点支持单位清单》(下称“清单”) 同步执行。

根据要求, 在清单中的重点支持单位的工作人才, “须在新片区工作满一年以上”的要求可缩短为3个月或6个月。此外, 新片区还将原《购房资格认定函》调整为《临港新片区人才住房政策认定函》, 并将有效期由原6个月延长至为12个月。

而在此前2019年发布的临港人才住房政策中, 新片区内非本市户籍人才购房需缴纳个人所得税或社保年限达到3年, 其中在新片区工作满一年以上, 才能有资格享受优先购



房政策。

临港新片区成立以来, 一直以自身特殊的购房政策在上海的五大新城保持着较高的吸引力。

上海中原地产研究院最新数据显示, 2020年供应7.4万平方米, 成交17.2万平方米; 2021年供应48.8万平方米, 成交41.7万平方米, 2022年一季度供应42.7万平方米, 成交38.8万平方米。

4月14日, 中原地产首席分析师卢文曦在接受时代周报记者采访时表示, 2021年临港楼市大热, 不少位于

新房项目都相继触发积分制, 而买家几乎都是人才。而在供不应求情况下, 临港的二手房价格也出现了上涨。

“眼下临港的新房库存还不到12万平方米, 按一年的平均成交量来看, 还不够卖一个季度, 市场供求矛盾突出。从这点看, 临港并不需要放松政策去提振区域楼市, 因为通常只有滞销的地方才需要政策刺激。”卢文曦指出。

政策微调旨在人才

业内普遍认为, 此次人才购房政

策定向放松, 主要是为了留住人才。

清单显示, 适用工作满3个月的企业有建发物流(上海)有限公司、上海中远海运集装箱物流有限公司、上海海昌极地海洋世界有限公司、上海泥城万达广场商业管理有限公司、梅赛德斯-奔驰零部件制造服务有限公司等195家。

而适用工作满6个月的企业有哪吒港航智慧科技(上海)有限公司、上海同盛电力有限公司、上海临港新片区航空产业发展有限公司等29家。其余条件仍参照《临港新片区人才住房政策适用范围及操作口径》执行。

卢文曦进一步分析指出, 随着后续新房供应量的集中入市, 临港供求关系不平衡的现象或将得到缓解。

从2022年第一批次的住房供应区域情况看, 位于临港103顶尖科学家社区, 累计拿到2张预售证, 共计1032套房源, 房源数量充裕。由于当前新房网签按下暂停键, 因此尚不清楚实际触发积分制的情况。

长期关注临港楼市的房企人士李明(化名)透露, 目前临港依然有多个项目的房源在售, 而102片区还有少量新房未售罄。加上去年集中供地中, 临港的土地出让主要集中在103顶尖科学城和105金融片区, 市区客户或有机会上车。

尽管第二批上海新盘供应名单尚未“官宣”, 但据李明了解, 位于临港102片区、103片区、蓝湾等热门板块后续均会有大批新房供应, 供应量或和首批一样, 保持在千套左右。□

12
个月



绿色低碳 房企能做些什么?

时代周报记者 胡天祥 发自广州

3月26日, 是2022年“地球一小时”公众环保活动日。当过量二氧化碳排放导致的气候变化已经极大地威胁到人类的生存, 各国民众通过“熄灯”这个简单动作, 表明对全球共同抵御气候变暖行动的支持。

在北京, 华北电力大学开展“地球一小时”主题系列活动, 吸引了千余名师生参与。在沈阳, 由当地生态环境局制作的H5活动页面, 短短两天时间吸引过万名市民响应。在广州, 碧桂园凤凰城约250户业主主动参与熄灯活动, 身体力行做“低碳”市民。

节能环保, 关乎你我。2022年全国两会期间, 多位人大代表、政协委员也纷纷就环境保护、低碳建设建言献策。全国政协委员、华彬集团董事长严彬建议快速推进国内零碳示范园创建, 并同步建立园区企业碳排放信息披露制度; 全国人大代表、盐津铺子董事长张学武提出应依托科技创新, 助推绿色低碳农业减排增效; 全国政协委员、碧桂园董事会主席杨国强建议加快应用智能建造产品技术, 这样能够大幅减少工地上的建筑垃圾和废弃物, 助力国家实现“双碳”目标。

2022年国务院政府工作报告也明确提出, 将有序推进碳达峰碳中和工作。落实碳达峰行动方案。推进绿色低碳技术研发和推广应用, 建设绿色制造和服务体系, 推进钢铁、有色、石化、化工、建材等行业节能降碳, 强化交通和建筑节能。

是责任也是义务

2020年, 中国明确提出力争2030年前实现碳达峰, 2060年前实现碳中和的目标。其中房地产建筑行业作为碳排放大户, 对于绿色低碳发展有举足轻重的作用。

据《中国建筑能耗研究报告2021》显示, 2019年全国建筑全过程碳排放总量为49.97亿吨二氧化碳, 占



全国碳排放的比重为49.97%。另有统计数据显示, 我国每建成1平方米的房屋, 大约释放出0.8吨碳。

“中国要实现‘3060双碳’目标, 发展低碳、零碳经济, 建筑行业和房地产企业承担着相当繁重的责任。”国务院发展研究中心原副主任、中国企业评价协会会长侯云春指出, 建筑行业减少碳排放, 无论是在建筑设计、建筑材料与设备制造、施工建造、以及建筑物使用等方面, 都大有文章可做。如在施工建造环节采用建筑模块预加工, 实行工厂化生产、装配式施工。建筑材料和设备制造广泛采用节能环保新技术、新材料等。

位于广东顺德的碧桂园凤桐花园, 是全国7个智能建造试点之一。

和其他工地不同的是, 这里许多繁重、危险的工作, 都是由机器人来完成。从AI测量到楼层清洁, 从地坪研磨到外墙喷涂, 从地库抹光到室内喷涂。

一套流程下来, 建筑机器人施工不仅可以减少建筑材料的浪费, 还能降低工业污染排放及碳排放, 达到绿色环保的效果。

碧桂园相关负责人告诉记者, 为

了将建筑垃圾就地资源化利用, 2021年2月, 由广东博智林机器人有限公司研发的“建筑废弃物再利用流动制砖车”, 正式在凤桐花园投入使用。截至2021年年底, 该制砖车累计消纳建筑垃圾450吨, 生产路面彩砖(230mm×115mm×60mm) 超过20万块, 并已布局11项国内发明专利和3项海外发明专利。

除了智能建造, 工业化建造体系也是房地产建筑行业践行绿色发展的重要实践。

位于北京的城市之光东望项目, 采用万科“5+2+X”建筑工业化体系, 通过智慧建造体系实现智能互联工地、绿色环保工地, 提升质量与效率同时实现节能减排。

位于河北保定的龙湖·高碑店列车新城, 对标德国海德堡列车新城, 采用绿色智慧海绵城市理念和近零能耗建筑技术体系, 是世界上最大的近零能耗示范社区项目。

侯云春表示, 目前房地产企业分化重组趋势非常明显, 各种资源、市场份额在加速向优势房企集中。谁在绿色低碳实践者方面觉悟得早, 行动得快, 谁就能够争取主动。

是实力也是底气

碳排放量往往与房企规模呈正相关, 房企规模越大可能产生的碳排放量越高。可研智库结合2020年控股公司环境治理披露信息数据分析, TOP30房企中龙湖集团和华润置地碳排放量最高, 分别为77.8和74.94万吨; 雅居乐、中国金茂、世茂集团等企业碳排放规模维持在10万~22万吨之间; 阳光城、招商蛇口、旭辉集团、龙光集团等房企碳排放量维持在10万吨以下。

“房地产建筑行业是城市能否实现碳达峰、碳中和的关键, 而绿色建筑是重中之重。”陕西省住房和城乡建设厅建设工程质量安全监督总站站长郑海平撰文指出, 从减碳的重要性和紧迫性上看, 发展绿色建筑是房地产建筑行业实现碳达峰和碳中和的重点之一。

住房和城乡建设部数据显示, 截至2020年年底, 我国获得绿色建筑认证的项目达到了2.47万个, 建筑面积超过了25.69亿平方米。

近日, 住建部印发《“十四五”建筑节能与绿色建筑发展规划》也明确, 到2025年, 城镇新建建筑全面建

成绿色建筑, 建筑能源利用效率稳步提升, 建筑用能结构逐步优化, 建筑能耗和碳排放增长趋势得到有效控制, 基本形成绿色、低碳、循环的建设发展方式, 为城乡建设领域2030年前碳达峰奠定坚实基础。

由此可见, 绿色建筑已成为房企ESG(环保、社会责任、公司治理)建设的重点关注指标, 也是一家房企综合实力的有力体现。据可研智库统计, 2020年TOP30房企中有19家披露了绿色建筑认证面积, 占比约60%。

其中, 碧桂园新增64个满足国家绿色建筑评价标准建设的项目, 已获取国家绿建标准认证项目46个。包括新标一星级项目4个, 新标二星级项目16个, 满足LEED认证标准建设项目6个。同时, 碧桂园还建设了111个海绵城市项目, 占地面积达776.82万平方米。

2020年万科满足绿色建筑标准的面积为3702.7万平方米。其中满足绿色一、二星标准的项目面积为3607.8万平方米, 满足绿色三星标准的项目面积94.9万平方米。龙湖集团是年获得绿色认证的项目共有34个, 获绿色认证的项目面积达573万平方米, 新项目中利用太阳能、空气能的比例超过35%。

焦点研究院发布的《2021房企综合实力ESG星级测评TOP30》显示, 龙湖集团、万科及碧桂园凭借在环境资源维度(E)、社会责任维度(S)及公司治理维度(G)三大维度上的优异表现, 位列榜单前三名。

在多位房企人士以及行业专家看来, 能源管理及绿色材料的作用, 是适应新形势下提升产品质量的重要途径, 也是房企未来发展中的重要一环。

侯云春表示, 发展绿色低碳建筑, 减少建筑领域碳排放, 不是遥远的事, 不能慢慢来。需要房地产行业和相关行业积极行动, 共同努力。上市房企特别是头部企业, 应当走在前面, 成为绿色低碳建筑的积极践行者和引领者。□