

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

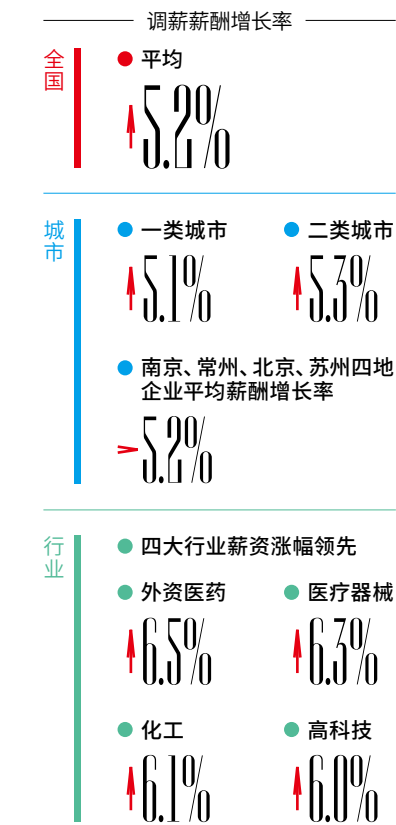
刘鹤在四川绵阳调研
9月19日，中共中央政治局委员、国务院副总理刘鹤在四川绵阳调研，实地考察中国工程物理研究院，出席绵阳科技城建设部际协调小组会议并讲话强调：要加大核心技术攻关，探索科技金融新模式。

9月LPR报价出炉 连续五月“按兵不动”
9月21日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）显示，一年期和五年期贷款市场报价利率（LPR）分别为3.85%和4.65%，均与上期报价持平。

8000亿车险综合改革启动
车险综改已于9月19日起开始正式实施。截至9月17日，已有数十家公司上报了符合综改要求的商业车险及交强险新条款进行备案或审批。我国车险市场“马太效应”极强，车险综改带来的短期内保费下降、赔付增加，将迫使中小型险企修炼内功，寻找新的立足点。

周数据

中国企业年中调薪报告出炉
近期，怡安翰威特发布《2020年度中国企业年中调薪报告》。该报告调研了841家来自北上广深一类城市以及主要二类城市、各行业外资、合资、国有及民营企业，为后疫情时期中国企业的调薪提供了数据参考。



甲骨文老板玩转硅谷

详见P8



马云交棒一年

详见P17

自贸区再扩容

时代周报记者 谢江珊 发自上海

自由贸易试验区（以下简称“自贸区”）大家庭再次扩容，迎来3名新成员。

9月21日，国务院正式印发《中国（北京）、（湖南）、（安徽）自由贸易试验区总体方案》，明确在北京、湖南、安徽三省市设立自贸区。与此同时，国务院还发布了《中国（浙江）自由贸易试验区扩展区域方案》。

值得一提的是，这次扩容，距离去年8月26日公布新增6个自贸区，时隔不过逾一年。至此，我国已先后产生六批共21个自贸区，分布在全国21个省份，实现沿海省份自贸区全覆盖，形成了东西南北中皆有，沿海成片、内陆连线的新格局。

当前国际国内形势下，中国在加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。在继续坚定不移地扩大对外开放的背景下，自贸区需与全球开放趋势相适应，与全球国际经贸规则相对接，在国际经贸的发展中发挥重要作用。

“这次我们进行自贸区的进一步扩容，其目的就是要通过更大范围、更广领域、更深层次的改革探索，激发高质量发展的内生动力。通过更高水平的开放，推动加快形成发展的新格局。”9月21日下午，在国务院新闻办公室举办的新闻发布会上，商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文表示。

“两类自贸区协同发展：一方面，对外加紧推进司法协定的谈判、推进中韩自贸区谈判；另一方面，对内积极发展新自贸区。新自贸区在对外开放中的战略地位很明显，开放高地的作用更加突出。”天津市自由贸易区研究院执行院长刘恩专告诉时代周报记者。

进一步向中西部拓展

与此前的自贸区定位一致，新自贸区要以制度创新为核心，以可复制可推广为基本要求，并被赋予更大的改革自主权，深入开展差别化探索，服务于“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设、长三角一体化发展等重大国家战略。

同时，自贸区要对标国际先进规则，加大开放力度，开展规则、规制、管理、标准等制度型开放，服务于我国对外开放总体布局。

上海财经大学自由贸易区研究院副院长孙元欣在接受时代周报记者采访时表示，这次新增3个自贸区、浙江自贸区扩区，是国家进一步扩大开放和加快开放创新的重大步骤。

时代周报记者注意到，本次新增的3名自贸区成员，一直是自贸区的积极申请者，其中，北京自贸区的落地更是备受瞩目。

早在9月4日，中央就已经宣布，支持北京设立以科技创新、服务业开放、数字经济为主要特征的自贸区。

下转P3

厦门第一高楼沉浮记

在满足上述四个条件之后，竞买方还需“具备足够的资金实力，可调控资金达50亿元以上”才可报名。“这是我们评估下来的金额，毕竟接盘方需要有一定的资信，才能承担大楼后续的建设与规划。”9月17日，一位参与上述破产清算案的机构人士告诉时代周报记者。

时代周报记者 胡天祥

兜兜转转20余年，与鼓浪屿隔海相望的“厦门第一高楼”仍未找到最终归宿。

日前，一份名为《关于延期公开招募厦门源生置业有限公司、厦门永榕置业有限公司名下资产意向竞买方的公告》的文件在坊间流传。文件显示，高达339.88米的厦门国际中心（厦门第一高楼）一、二期及副塔宝嘉中心正面向社会公开招募意向竞买方，计划整体拍卖。其中，厦门国际中心为厦门源生置业名下资产，宝嘉中心为厦门永榕置业名下资产。

时代周报记者经多方查阅，获得了上述源文件及其多个相关文件。文件显示，本次拍卖始于厦门源生置业及厦门永榕置业破产清算一案。7月10日，厦门市中级人民法院裁定受理厦门思明百应小额贷款有限公司（系七匹狼集团子公司，下称“百应小贷”）申请上述两家公司破产清算案件，并指定北京盈科（厦门）律师事务所、福建普和会计师事务所担任上述两家公司联合管理人。

时代周报记者获悉，为保证破产工作顺利进行，上述管理人还组建了一支91人的工作团队，并设立了债权审查组、对外催收组、破产财产变价组、诉讼仲裁组等七个小组。

7月23日，管理人进场厦门国际中心项目，并于8月14日首次发布《关于公开招募厦门源生置业、厦门永榕置业名下资产意向竞买方的公告》。与首发公告注明“竞买方需为一级资质等级的房企或中国排名前500名的房企”相比，上述《延期公告》新增了三条可报名条件，其中包括美国《财富》杂志评选公布的世界500强企业；国务院国资委管理的中央企业；国内行业10强企业等。

在满足上述四个条件之后，竞买方还需“具备足够的资金实力，可调控资金达50亿元以上”才可报名。“这是我们评估下来的金额，毕竟接盘方需要有一定的资信，才能承担大楼后续的建设与规划。”9月17日，一位参与上述破产清算案的机构人士告诉时代周报记者。

据媒体报道，目前世茂、融创、建发、正荣等多家房企均有意接盘上述项目。外界都在关注，这座摩天大楼，最终能否“涅槃重生”。

下转P23

政经 · TOP NEWS

- 2 让医生回归临床 让科研回归求真
- 4 高值耗材国家集采破冰 降幅或再超地方试点
- 5 “金九银十”促消费 多地密集派发政策红包

财经 · FORTUNE

- 9 民营500强新贵 重庆财信资金承压
- 11 中邮消金净利大跌、投诉大增 下半年能否突围？
- 13 联合国金合并背后：“涌金系”将失三张金融牌照

产经 · INDUSTRY

- 18 张朝阳的二次创业：搜狐依然年轻
- 20 调味股龙头挤泡沫 海天味业市值半月蒸发千亿
- 21 网易云音乐撬动关键版权 万年老四靠社区突围？

编辑／吴慧 版式／邓富群
图编／黄亮 校对／宋正大

国内统一刊号／CN44-0139
邮发代号／45-28
广东时代传媒有限公司 主办



零售价／RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址／广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦4楼

让医生回归临床 让科研回归求真

科技部近日发布《关于论文造假等违规案件查处结果的通报》，披露了9起涉及购买论文、违反论文署名规范、套取财政科研资金的违规案件处理结果。相关责任人分别被处以终止承担的国家项目、追回项目资金、停止研究生招生资格、终止或撤销相关荣誉称号、追回科研奖励资金等处罚。

值得关注的是，此次通报中有6起论文违规发生在医院。

不仅公开通报，而且作出了包括终止承担的国家项目、追回项目资金、停止研究生招生资格、终止或撤销相关荣誉称号、追回科研奖励资金等一系列惩罚，类似措施堪称史无前例。

“对学术造假零容忍。”这次，科技

部的强力处理足以证明这句话绝不是说说而已。

作为主管部门，科技部对学术造假的态度是真正硬起来了。

但这里有一个疑问：学术造假从开始到现在被科技部通报，其中有相当漫长的过程，其间往往会伴随网络曝光和发酵。那么，在被科技部发现乃至处理之前，涉事人所在的单位是否完全一无所知？如果答案是否定的，在此之前，这些对治理学术造假同样负有责任的单位有过什么像样的处理？

显然，治理学术造假仅仅依靠主管部门一家，无疑是独木难支。

这次通报还暴露了一个大问题：9起违规，6起发生在医院及其附属医院校

领域。舆论普遍担心医学论文似乎已成学术造假重灾区。

这种担心并非多余。

此前即有媒体透露，近年来医疗界论文造假丑闻屡见不鲜。

2017年，107篇中国医学论文被国际期刊《肿瘤生物学》一次性撤回，涉及504名全国名校名院医生，这一事件引起了国家相关部门的高度关注。科技部对媒体表示，该事件严重损害了我国科技界的国际声誉和广大科技人员的尊严。

医院及其附属院校领域频陷学术不端丑闻，证明涉事人员为追求功利，放弃了基本学术操守，理应受到舆论讨伐和处罚。

但当一个领域出现大量违规的时

候，外界在谴责的同时也应该思考“指挥棒”是否出现了一定偏差。

在最近一次国务院常务会议上，国务院总理李克强表示：据我了解，现在医师职称评定没有论文是过不了关的，这是一个“硬杠杠”。

这显然是对我国医学教育“重论文、轻临床”现状的批评。

职称评审中论文高于一切，被这个“指挥棒”所驱使，有条件的要追求刊物等级和发表数量，没条件的千方百计也要让自己露个脸，如此一来，医学论文高产在情理之中。但在这种表面的繁荣背后，论文质量如何，学术水平有无进步，还有多少人问过？

更重要的是，医学是一门非常讲求

实践性的科学，但偏偏在这个圈子里，论文最具含金量，还会有多少人把主要精力用到临床上？

这样一种机制，在医学论文成学术造假重灾区的现象里，是否起到了近似于助纣为虐的作用？

职称评审的唯论文倾向让很多人才折腰，年轻医生把过多精力用在发表论文上，不但影响其临床业务，还有人甚至为了发表文章，写假文章或买文章，被发现后还可能前途尽毁。

这其实是整个社会的损失。

最近这次国常会上，总理要求开展以能力为导向的考试评价改革，推进突出临床实践的职称评定。这样的改革越快越好。█

[聚 焦] 要抑制过热二手房市场 深圳还需加码供应住房

毕舸 财经专栏作家

深圳房产调控又有新举措。9月17日，深圳市司法局就《深圳市房地产市场监管办法（修订征求意见稿）》公开征求意见，主要修订内容包括在二手房交易方面，明确完善房地产市场监管机制，并建立存量商品房价格引导制度。

从近期（9月7—13日）深圳二手房成交情况来看，市场行情有好转，成交量结束3周连跌后出现回升。来自深圳美联物业、乐有家研究中心的数据显示，这期间深圳共成交2302套二手房住宅，环比上涨24.5%。

深圳房价出现止跌回升势头，原因是多方面的。首先，之前政策调整给

市场价格回调空间。2019年11月11日出台的豪宅税标准改变直接点燃了市场情绪，当月二手房成交量和成交价明显放大。今年以来，深圳重新收紧调控，但政策效应具有一定滞后性，但深圳年轻人数量众多，高收入群体也有相当大的占比，刚需和投资需求寻找房产购置的各种可能性，在新房购房受阻后，部分需求会转入二手房市场，这样的供需关系决定了深圳二手房房价短时间内很难从高位下行。

因此，深圳采取多种调控手段，采取二手房价引导制度就是其一。

对房市进行行政指导价并非首次。早在2007年，南京市开动用行政手段调控房价先河，对商品住宅实施以政府指导价为核心的价格监管制度：核准基准价、限定利润率、规定最

高涨幅5%……措施出台，一时间引发各界关注。

各地陆续采取这一举措，是希望通过“有形的手”对房价进行相应调控，推动开发商按照相应的上限区间来制定相应价格。

然而，不论是新房行政指导价还是二手房引导制度，都不具有强制性，也就无法硬性要求开发商按照这一上限来执行。

面对指导价或者引导制度，开发商也会采取不同方式予以规避。比如，在新房发售环节，有的开发商会调整推盘节奏，暂停价格较高的楼盘上市，在这一阶段以价格相对较低的楼盘为主，或者减少放盘数量，以极少量限价房来满足政府要求，这也就变成捂盘、惜售。

近年来，部分地方调控房地产后出现新盘价格低于二手房的现象，原因是当地对于一手房制定了严格的价格限制区间，对二手房则无此限制，导致二手房价格反超一手房。深圳建立二手房价引导制度，就是希望改变这种价格倒挂现象，降低二手房价格炒作空间。

不过，由于二手房是以个人业主为主，相比一手房市场的开发商，业主对二手房源的售卖有更多主动权，可暂时停止售卖来减少因房价引导制度带来的损失。

当然，二手房价引导制度在一定程度上能够抑制二手房价过热现象，但可预期的结果是成交量也会因二手房主的停售而减少。

因此，对于刚需购房者而言，更

期盼深圳加快公共租赁等保障性住房的供应。6月5日，深圳市住建局发布《关于深化住房制度改革加快建立多主体供给多渠道保障租购并举的住房供应与保障体系的意见（征求意见稿）》，到2035年，将筹集建设各类住房170万套，其中人才住房、安居型商品房和公共租赁住房总量不少于100万套。这意味着，人才住房、安居型商品房和公共租赁住房总量占未来住房总量的近6成。

如果新政得以落实，则意味着深圳将供应大量保障新住房，在相当程度上改变房源结构，从之前土地竞拍为主的“香港模式”转向公屋为主的“新加坡模式”，真正缓解刚需购房群体的压力，推动“居者有其屋”的普惠型保障住房体系建设。█

58同城发布家政行业就业数据：广东省求职需求量大 行业平均月薪7489元

日前，58同城发布家政行业就业数据，从区域、职位、薪资等维度，反映了今年1—8月家政行业招聘求职情况。

数据显示，整体求职需求同比增长11.59%，广东省求职需求量大，河北岗位供求增幅大；保安招聘求职活跃度最高，行业平均月薪7489元，月嫂月薪高达10086元。

整体求职需求同比增长11.59%，广东省求职需求量大

据58同城招聘研究院数据显示，今年1—8月，家政行业整体求职需求同比上升11.59%。从月度增幅来看，7月、8月家政行业招聘需求旺盛，同比增长均超过60%。

3—7月，家政行业求职需求均呈现两位数增幅，其中4月求职需求增幅高达77.23%。

可见，在特殊环境下，家政行业保持了较为旺盛的发展趋势，随着常态化防控阶段的到来，家政服务回归居民小区，市场需求迅速释放，因此从今年下半年开始，行业招聘需求有较大幅度增长。

而在求职方面，从今年初以来，就有众多求职者愿意进入家政行业工作，这既与线下门店进入“休眠期”，店员、营业员、服务员转行做家政存在联系，也与部分家政岗位收入较高有关。

特别在今年4月，受特殊环境带来的求职高峰“迟到”的影响，家政行业招聘需求得到大规模释放。

从城市维度来看，今年1—8月，家政行业招聘活跃省份TOP 10分别为广东省、四川省、河南省、河北省、江苏省、山东省、浙江省、山西省、湖北省、安徽省。其中，河北招聘需求同比上升幅度最大，达到16.53%。

由于广东省、四川省均为家政服

务业发达省份，受市场需求推动，企业对家政服务人员需求也更大。

今年以来，河北省将家政服务作为扶贫工程加以推进，发展员工制家政企业、推动家政服务进社区、从财税金融方面加大扶持，快速推进家政企业发展，因此带动企业招聘需求快速增长。

今年同期，家政行业求职热门省份TOP 10为广东省、江苏省、浙江省、山东省、北京市、上海市、四川省、湖北省、河北省、湖南省。其中，河北求职需求同比增速位居首位，达到57.41%，山东、湖北次之，同比增幅均达到45%以上。

58同城招聘研究院数据表明，广东省既是家政服务的企业招聘需求大户，也是家政求职者输入大省。广东省、江苏省、浙江省、山东省，以及北

京市、上海市依托较高的收入待遇，获得家政求职者青睐。此外，受河北家政扶贫工程的催化，当地家政培训基地兴起，为众多劳动者进行家政技术赋能，也吸引了众多劳动者求职，求职需求增幅激增。由于湖北受特殊环境影响较大，政府出台一系列优惠政策促进劳动者落户、就业，因此也有许多劳动者愿意选择在湖北从事家政岗位工作。

保安招聘求职活跃度高，行业平均月薪7489元

58同城还从岗位维度对家政就业情况进行了分析，今年1—8月，家政行业招聘活跃职位TOP 10分别为保安、钟点工、保洁、保姆、送水工、月嫂、育婴师/保育员、护工、洗衣工、家电维修。其中，垃圾分类员招聘需求同比

增幅排名第一，达到183.83%；送水工求职需求同比增长21.01%。

在今年的特殊环境下，出入办公楼、商业区、住宅区都要扫描“健康码”，测量体温，有些甚至要出示通行证，严格的封控管理要求加大了市场对保安的需求，因此该职位排名招聘需求榜首位。

而钟点工、保洁、保姆、送水工等岗位，一直以来市场需求较大，因此企业招聘需求排名靠前。从增幅上看，随着武汉、三亚等城市进入“垃圾分类”时代，市场对垃圾分类员需求增加，相应的招聘需求也随之增长。

今年的特殊环境也让人们对健康倍加珍视，不少家庭改变喝自来水习惯，变为购买经过多层过滤的纯净水，因此企业对送水工招聘需求有较大幅度提升。

从求职方面看，58同城招聘研究院数据显示，2020年1—8月，家政行业求职热门职位TOP 10为保安、保洁、保姆、育婴师/保育员、钟点工、送水工、月嫂、护工、家电维修、洗衣工。其中，垃圾分类员求职需求同比增幅位居首位，一度达到240.34%；护工、保洁同比增速也较快，分别达到68.88%和50.01%。

由于垃圾分类员属于新兴岗位，发展空间较大，因此吸引了不少求职者应聘。而在特殊环境下，老年人护理和家庭清洁的需求较大，相应收入待遇有所提高，这让不少求职者参与了该岗位应聘，造成求职增幅有较大增长。

今年1—8月，58同城数据反映，家政行业平均支付月薪达到7489元，同比上升10.46%。

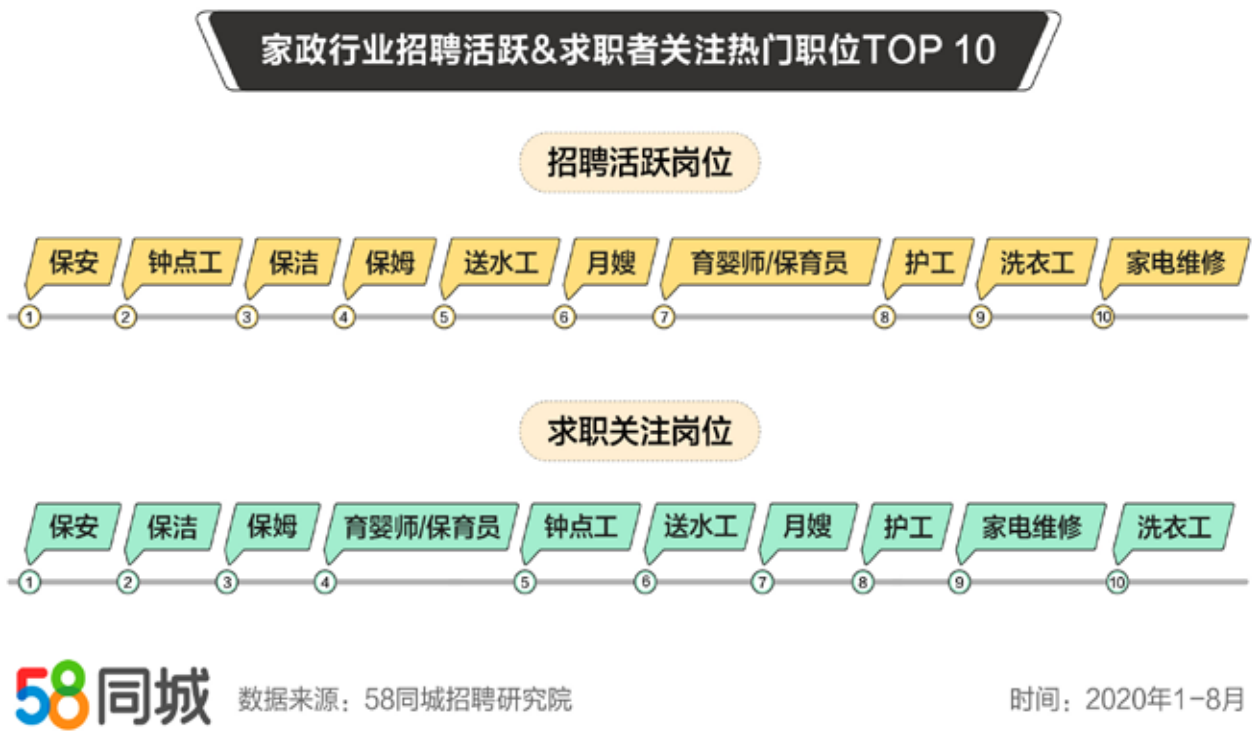
典型职位中，月嫂支付月薪排名第一，达到10086元；宠物护理和美容职位月薪排名第二，为9676元，该岗位支付月薪同比上升幅度居于首位，达到33.86%。

由于月嫂是一门技能水平要求高、体能消耗大的工作，因此收入水平一直位居家政细分岗位首位。而随着越来越多消费者饲养宠物，宠物成为维系情感的“家庭成员”，消费者愿意投入更多资金对爱宠进行护理和美容，也推动了宠物护理和美容职位薪资快速增长。

作为国民招聘大平台，58同城依托丰富精准的行业大数据，反映今年以来的家政行业招聘求职情况，为求职者提供了参照依据，从而辅助更理性地作出求职选择。

对于招聘方而言，58同城家政就业数据也有利于企业调整招聘计划，更合理地制定劳动者招募方案，达到供需的平衡高效。

（文/小北）



58同城

数据来源：58同城招聘研究院

时间：2020年1—8月

自贸区再扩容

◀ 上接P1

值得注意的是，新增的北京、湖南、安徽自贸区的实施范围，以及浙江自贸区扩区范围均为119余平方公里，并均涵盖三个片区。与其他自贸区不同的是，北京自贸区的三大片区并未指定具体位置。

此次自贸区再扩容，为何挑中北京、湖南、安徽和浙江4省市？

据王受文透露，这4个省市外向型经济基础相对比较好，增长也比较快。去年，这4个省市加在一起利用外资占全国的21.4%，进出口额占全国的21.7%。“在这4个地方新设或者扩区，可利用这4个省市外向型经济发展势头比较好的特点，进一步释放巨大的潜力和发展动能，有助于探索在新形势下建设更高水平开放性经济体制，推动经济高质量发展。”

“从区域发展的布局来看，沿海地区自贸区已经相对成熟，需要将自贸区进一步向中西部拓展。而且内陆地区开放的条件已经具备。”刘恩专分析认为，在新的发展战略之下，凸显北京在高质量发展和服务业开放中的地位，作用巨大，符合国家区域经济协同发展战略。而湖南不仅是长江经济带的连接点，在中非合作中起到很好的先行示范，同时又与大湾区发展密切相连，“可以成为长江经济带和粤港澳大湾区之间区域发展的自由贸易通道”。

至于安徽，在现有保税区、综合保税区及在空港经济示范区发展等特殊开放区域中，安徽的发展形态多样，实践得较为成功，在促进长三角发展中不可或缺，同时对促进中西部发展有重要意义。

此外，浙江自贸区多次提出要实现“一区多片”的扩区思路，这也符合浙江的实际，因为浙江无论是在自身发展还是区域发展中，地位都越来越重要。

北京自贸区肩负特殊使命

对此次新增的3个自贸区，相关方案均围绕服务贸易、先进制造业、科技创新和数字经济等新领域新业态，提出了特色鲜明的差别化试点任务，预期打造各具特色的改革开放新高地。

“从国内区域发展布局来看，新自贸区都有其独特的战略地位。”刘恩专说道。

其中，北京自贸区的战略定位和发展目标是助力建设具有全球影响力的科技创新中心，加快打造服务业

扩大开放先行区、数字经济试验区，着力构建京津冀协同发展的高水平对外开放平台。

在刘恩专看来，北京自贸区使命较为特殊，“服务业扩大开放先行区、数字经济试验区”的定位是最大亮点。“北京数字经济基础好，科技产业基础好，把这两个具有重大战略意义的任务交给北京自贸区，是合适的。”

目前，中国对外开放存在不平衡现象，服务业开放受较多限制，开放空间仍然较大。先期金融业的基础性开放都在上海充分释放，面对新的形势，北京作为国家银行业中心，“在中国金融业的开放上先行先试，责无旁贷。”刘恩专说。

具体而言，北京自贸区涵盖的三个片区分别为：科技创新片区，31.85平方公里；国际商务服务片区，48.34平方公里（含北京天竺综合保税区5.466平方公里）；高端产业片区，39.49平方公里。

方案明确，在功能划分上，科技创新片区重点发展新一代信息技术、生物与健康、科技服务等产业，打造数字经济试验区、全球创业投资中心、科技体制改革先行示范区。

国际商务服务片区重点发展数字贸易、文化贸易、商务会展、医疗健康、国际寄递物流、跨境金融等产业，打造临空经济创新引领示范区。

高端产业片区重点发展商务服务、国际金融、文化创意、生物技术和大健康等产业，建设科技成果转化承载地、战略性新兴产业集聚区和国际高端功能机构集聚区。

在政策措施上，北京自贸区将支持设立重点支持文创产业发展的民营银行，探索赋予中关村科创企业更多跨境金融选择权；支持人民银行数字货币研究所设立金融科技中心，建设法定数字货币试验区和数字金融体系。

虽然北京自贸区的三大片区尚未指定具体位置，但外界已经猜测纷纷。目前中关村软件园一带、朝阳金盏国际合作服务区及大兴机场等地呼声较高。

尚余10地无自贸区

随着3个新自贸区的新增，中国自贸区发展迈入新阶段。

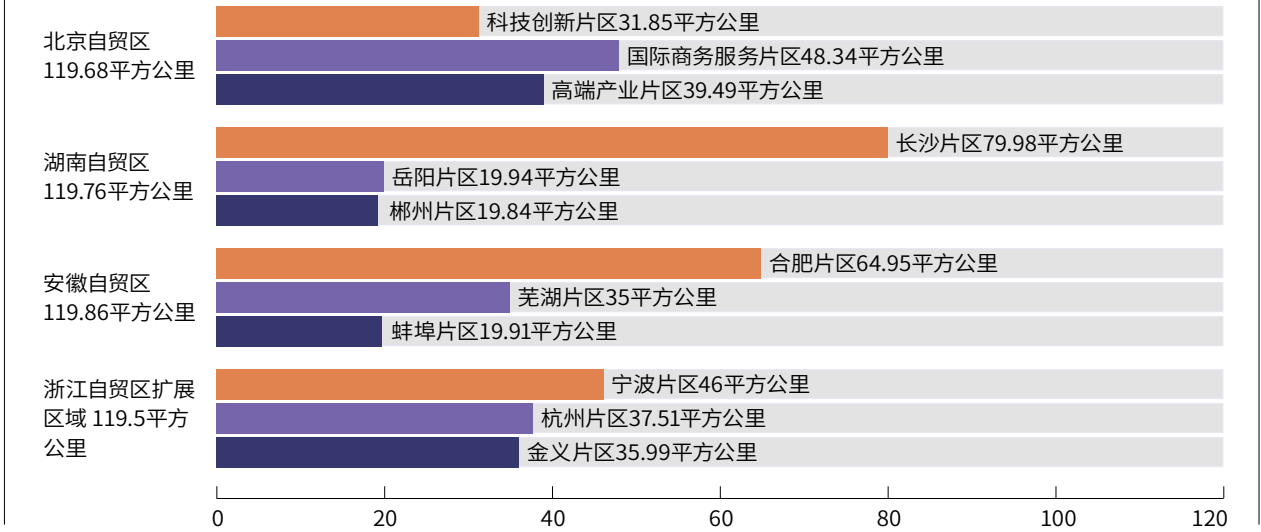
2013年9月29日，中国（上海）自贸区正式挂牌。从此，耸立于浦东外高桥保税区醒目的“海鸥门”插上翅膀，带着可复制可推广的经验，一步步飞向更广阔的天地。

2015年4月，广东、天津和福建第



21个! 中国自贸区再添三员

9月21日，国务院印发北京、湖南、安徽自由贸易试验区总体方案及浙江自由贸易试验区扩展区域方案的通知。至此，中国的自贸区数量增至21个。



二批3个自贸区挂牌成立；2017年4月1日，辽宁、浙江、河南、湖北、重庆、四川、陕西第三批7个自贸区正式挂牌；2018年10月16日，海南自贸区落地；2019年8月26日，山东、江苏、广西、河北、云南、黑龙江等6省区设立自贸区。

对于此前18个自贸区的发展成绩，王受文如此评价：从少到多、从无到有，大胆试、大胆闯，形成了多领域复合型综合改革开放态势，为我们国家构建开放型经济新体制积累了有益的经验。“七年多来，自贸区一共贡献了260项全国复制推广的改革试点经验。”王受文表示。

而作为对外开放高地，自贸区今

年以来在稳外贸稳外资方面发挥了重要作用。商务部数据显示，今年上半年，我国18个自贸区进出口总额达2.2万亿元，占全国的15.6%；实际利用外资807.8亿元，占全国的17.1%。

随着北京、湖南、安徽三省市新自贸区的落地，我国自贸区的版图从前期的“1+3+7+1+6”，进一步扩容为“1+3+7+1+6+3”，呈现出“雁阵引领、东中西协调、陆海统筹”的对外开放新格局。

至此，中国已拥有21个自贸区。目前还没有自贸区的省、自治区只剩下10个，分别是江西、贵州、山西、新疆、青海、西藏、甘肃、宁夏、内蒙古和吉林。

面对外界有关“自贸区数量多了，效果会不会减弱”的质疑，孙元欣坦言这种观点不可取：“自贸区的核心任务是制度创新而不是政策优惠洼地，参与创新主体越多，效果越大。”

刘恩专则认为，自贸区的逐步扩容，与我国开放战略和区域发展布局密切相关，此后，国家还会根据各省市的自身条件逐渐增加自贸区数量。“目前这种增加节奏安排，还是比较客观的，未来还会有新的自贸区。只要看一下目前海关总署设立的保税区、综合保税区、出口加工区和保税物流园区的分布，就能知道我国未来自贸区可能的区域分布点。”



粤通卡



E-Serve

粤通卡互联网营业厅

服务随行 · 高速畅行

粤通卡 APP 线上 / 便捷 / 安心

在线办理 ETC

储值卡充值

换车换牌

产品检测

标签脱落恢复

电子发票



粤通卡 APP

粤通卡 ETC 小程序



高值耗材国家集采破冰 降幅或再超地方试点

时代周报记者 杨佳欣 发自北京

全国高值医用耗材带量采购开弓在即。

9月14日，国家医保局会同有关部门在天津召开国家组织高值医用耗材集中采购和使用工作启动会，同时，会议宣布国家组织高值医用耗材联合采购办公室在天津成立，由天津市医药采购中心具体承担该办公室的日常工作。

高值医用耗材联合采购办公室落户天津，或与此前天津市医保局成功牵头京、津、冀和黑、吉、辽、内蒙古、晋、鲁“3+N”医用耗材（人工晶体类）联合带量采购竞价工作的成功经验有关，该次9省份人工晶体类医用耗材联合带量采购，是国内首个跨省域医用耗材联合带量采购，拟中选价平均降幅达54.21%，最高降幅为84.73%。

“领头人”已敲定，时间表也基本清晰。天津市医保局副局长张铁军透露，9月将组织各联盟医疗机构完成历史报量和未来需求量的整体集采用量的统计工作；10月面向社会公布集采文件，11月结合企业申报的价格确定最终结果。明年1月1日全面实施中选产品的价格和使用提供。

国家医保局数据显示，目前，我国医用耗材市场规模3200亿元，其中高值耗材1500亿元，继药品集采常态化之后，高值医用耗材全国带量采购也将到来。

“国家版带量采购推行后，降价幅度一定会超过地方带量采购的降价幅度。”中国医药物资协会医疗器械分会秘书长陈红彦在接受时代周报记者采访时表示，国家医保局自成立以来，就承担着维护医保资金安全的职责，“从药品带量采购到医用耗材，通过带量采购，打击虚高价格，节



约医保资金开支，已是大势所趋。”

冠脉支架被点名

长期以来，价格高、“水分”大一直是高值医用耗材难以撕掉的标签。一些高值耗材如支架、导管等一次性耗材的费用已超过药品费用。在A股市场上，乐普医疗、开立医疗、冠昊生物等公司高值耗材产品毛利率基本都超过50%。如今，这一局面即将被打破。其中，冠脉支架被点名成为首批国家级高值耗材集采的品种。

支架在心脏病患者的手术治疗中，临床应用广泛，且价格不菲。资料显示，2009—2019年，我国冠心病每年的病例数从23万例发展到超过100万例，而每台冠心病手术支架使用数量约1.5枚。由此推算，2019年全国使用冠脉支架约达150万枚。

兴业证券研报显示，目前国产支架中，裸金属支架价格在7000—8000元之间，药物洗脱支架价格在1.1万—1.4万元之间，进口支架价格则在2万元以上。

而冠脉支架降费只是一个开端。陕西省山阳县卫健局副局长徐毓才在接受时代周报记者采访时指出，临床使用量大、价格较高的、具备一定评估条件的医用耗材将较快被纳入采购名单，目前来看，心脏支架、骨科内固定材料等可能性都较大。

“目前，需要医保付费的医用耗材会首当其冲，未来，为了降低百姓就医成本，即便不在医保付费范围内的医用耗材，也会通过挂网等方式，将价格中的水分逐渐挤出。”陈红彦说。

在此背景下，针对院内外的市场采取“双管齐下”的方式进行布局，已成为不少企业一致的应变思路。

“如果企业产品进入集采环节，降价在所难免。”国内一家从事心血管医疗器械生产的企业相关负责人告诉时代周报记者，除积极参加带量采购外，院外自费模式也要持续探索。

配套措施仍未出台

在一年时间内，有关医用耗材带量采购的政策不断推进，但一致性评

价以及国家层面的医用耗材统一分类和编码仍未落地。

“不同于药品集采，医用耗材一致性评价的问题未解决，基础标准体系也远没有那么完善，而药品这一方面做得相对比较成熟。”一位业内人士如是告诉时代周报记者。

目前，各地普遍按照医用耗材的临床功能、产地、价格等因素进行分组，以此在尚无一致性评价和统一分类标准的情况下，形成可比价格。

例如，有“医改先锋”之称的安徽省，其做法是建立以临床需求为导向的“组套分组法”，具体方法是将高值医用耗材分为若干组套，将组套中的全部通用组件，按照功能、长度分为具体的单件产品，形成带量采购组套目录产品列表，之后，参照此列表，将目录内的产品价格数据交由专家评审，从而形成可比价格体系。市场对这种分组方式认同度较高，谈判成功率达95%。

实际上，为解决市场顾虑，决策部门已经列出时间表。国务院印发的《治理高值医用耗材改革方案》显示，到2020年底前，逐步统一全国医保高值医用耗材分类与编码，启动建立高值医用耗材价格监测和集中采购管理平台。

一位接近国家医保局人士向时代周报记者透露：“目前已经有部分企业在配合政府有关部门在做相关的信息化搭建工作。”

杜绝“唯低价”

同药品集采一样，高值耗材集采顺利进行的条件是实现以价换量。目前，各地主要以省级、市级以及联盟的形式进行医用耗材的集采工作。据时代周报记者不完全统计，当前省际以及地市级的联盟有12个，省级单独开展的医用耗材集采项目有11个，地市

级多达18个。

在“量”的方面，国家版带量采购在采购范围和数量上都远超地方版本。近日国家医保局下发的《国家组织冠脉支架集中带量采购方案（征求意见稿）》指出，2019年冠脉支架使用量超过1000个的公立医疗机构等机构均应参加，其他公立医疗机构自愿参加。

即便有了量的保障，但仍有相关从业者对时代周报记者表达了对大规模降价的担忧。这位从业者指出，高值医耗成本较大，如果中标价格过低，对企业生产经营将会带来较大压力，产能不足也会到高值医耗的正常供应带来一定挑战。

对于这一点，地方集采在试水过程中已有所关注。例如，河北省医保局发布的《河北省医疗保障局关于进一步加强集中采购工作管理及有关问题的通知》就强调，集中采购规则设计要科学合理，尊重市场规律，不搞降价竞赛，不唯低价中选。

“一定要尊重市场经济规律，不能鼓励打价格战。”徐毓才对此强调，在带量采购过程中，要切实考虑到企业的合理利润，要保证企业的正常生产经营研发和创新所需要的利润，企业不能为了中选而不顾一切。作为主导者也应该摒弃唯低价是取的规则。

北京鼎臣医药咨询管理中心负责人史立臣向时代周报记者指出，带量采购如果一味追求低价，会存在供应不足和质量得不到保障的问题。“如果供应能力较弱的厂家为了中标，通过低价取胜，采购落地后，产能一旦跟不上，就可能出现耗材断供的情况；另外，目前医用耗材还没有成熟的质量评价体系，如果有厂家为了压低生产成本而‘偷工减料’，那么发现问题的难度较大，对临床使用也造成安全威胁。”■



“金九银十”促消费 多地密集派发政策红包

时代周报记者 陈泽秀 发自北京

近期公布的8月消费增速终于止跌，文体娱等线下消费恢复明显，这一令市场振奋的数据，为即将到来的“中秋”“十一”双节假期的消费行情注入了信心。

而就在双节假期到来之前，商务部、国家发改委等部委为促进消费进行了密集的调研和政策铺垫，部分政策重点聚焦旅游文化消费和新型消费。

近一个月来，商务部市场运行和消费促进司、流通发展司等赴成都、福建等地调研消费升级和促消费相关工作。

时代周报记者不完全统计，进入9月后，江苏、广西、黑龙江等多地也举办了多项由政府牵头的主题促消费活动，居民消费需求特别是电影、旅游、体育等线下服务类需求集中释放。

一系列消费政策“组合拳”效果可期。“当前，我国疫情防控取得重大战略成果，消费市场已进入‘金九银十’消费旺季。”商务部消费促进司负责人近日表示。

据携程网预计，压抑了9个月的出游需求或许将在8天时间内集中爆发，今年十一成为全年首个旅游高峰和消费黄金周。

北京大学国民经济研究中心主任苏剑在接受时代周报记者采访时表示，消费数据从今年一季度最差的状态中逐步恢复是板上钉钉的事情。不过，数据能恢复多少，还需要继续观察。

“马上到冬天了，今年可能会出现第二波疫情，防疫是第一位的。这种情况下，从官方政策到老百姓的消费意愿，可能都会导致聚集性服务性消费受到抑制。”苏剑认为，今年出现报

复性消费的可能性比较小，即便出现报复性消费也要等到明年。

发力新型消费

“金九银十”是传统的消费旺季。今年以来，受新冠肺炎疫情影响，消费受到的冲击较大。直至8月，社会消费品零售额才实现年内的首次正增长。“消费成为此轮经济恢复的薄弱环节。”国家发改委新闻发言人孟玮在9月16日的新闻发布会上表示，消费是经济发展的重要引擎。当前，发展新型消费的潜力很大、空间很广阔。下一步将从“扩容提质”和“优化环境”两个方面发力，促进新型消费发展。

与此同时，新一波的消费券再次来袭。9月18日，山西省宣布将发放消费券5亿元，使用范围不仅包括住宿餐饮、零售，还首次将文娱旅游纳入其中。山西省太原市政府日前召开的常务会议要求，精准投放消费券，做细做实核补工作，全流程监管，确保把好事办好。

福建省也将开展“健身消费季”，拟面向全省人民发放1600万元体育消费券，第一批计划于9月26日发放500万元。

9月2日，黑龙江省政府召开专题会议，研究促进扩大旅游、商业、农业农村等重点领域消费回升。会议指出，以景区门票优惠吸引游客，开展好“钜惠金秋龙江购物季”等系列活动，扩大冬季时装等特色消费，以便利有效的方式继续发放电子消费券，使消费刺激政策更有针对性。

不过，苏宁金融研究院高级研究员付一夫对时代周报记者表示，今年各地发放消费券的频次比较频繁，但这是一种短期行为，并不能够给消费市场的提振注入一股持久性的力量。

“消费券主要是政府通过转让一部分财政收入，换取消费者短期支付



能力的提升。这种提升往往是一次性的，不能改变消费者对未来收入的预期。对于财政状况不太好的地方来说，短期内可能会增加财政收支压力。”付一夫说道。

苏剑也认为，如果是发放一次性的消费券，很难成为常规促消费工具。“因为它不是针对特定人群，是一种非必要的东西。若消费券是保证低收入者的基本生活，是一种救济政策，有利于维持社会稳定，且低收入者消费意愿大，则是可以长期执行下去。”

消费回升势头进一步巩固

8月消费数据实现今年以来首次正增长。9月15日，国家统计局发布的数据显示，8月，社会消费品零售总额33571亿元，同比增长0.5%。其中，线下消费稳步恢复——8月餐饮收入下降7%，降幅比上个月明显收窄，星级宾馆的住宿营业额降幅也在收窄。



“随着‘六稳’‘六保’政策和常态化疫情防控措施持续落实落细，一系列促消费活动和措施深入实施，市场人气稳步回升，商业秩序全面恢复，消费潜力不断回补释放，消费回升势头进一步巩固。”

根据商务部的数据，全国“消费促进月”首周，商务部监测的重点参与企业服务业态销售总额环比增长3.7%，其中购物中心服务业态销售额环比增长7%，餐饮企业营业额环比增长1.5%。

“随着‘六稳’‘六保’政策和常态化疫情防控措施持续落实落细，一系列促消费活动和措施深入组织实施，市场人气稳步回升，商业秩序全面恢复，消费潜力不断回补释放，消费回升势头进一步巩固。”商务部消费促进司负责人9月17日谈1—8月我国消费市场情况时表示。

付一夫认为，现在消费市场回暖势头肯定还会持续下去，预计社会消费品零售总额增速在继续保持正增长的同时，幅度会不断提升。“按照以往的经验，今年十一小长假期间，整个消费市场会迎来一波很明显的增长，包括旅游、餐饮、娱乐等行业，而且与去年同期相比，今年增长的总量可能会与去年同期持平，甚至超过去年同期。”

“促消费、扩内需是一场持久战。”付一夫建议，有条件的城市应积极布局免税经济的发展，联合相关企业加快建设市内免税店，以此来促进海外消费的回流。同时，他也指出，下一步要进一步支持中小微企业的生存和经营，从而稳住民众就业，有了稳定的工作，才能拥有稳定的收入来源，才能解决消费上的后顾之忧。

苏剑强调，在中央要求“构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的背景下，各地对消费应该更为重视。消费是一切经济活动的目的。投资过大，超过了人们的消费能力，最终会导致产能过剩、重复建设。而促进消费可以拉动投资，提高企业产能，经济会从需求和供给两个方面实现同步增长。■

陆金所香港与博时基金达成战略合作

【香港，2020年9月11日】陆金所控股旗下陆国际（香港）有限公司（简称“陆香港”）宣布，与博时基金（国际）有限公司（简称“博时国际”）达成战略合作，博时国际“博时-东方红大中华基金”已在“陆香港”APP零售市场首发上线。未来，陆香港将精选并引入更多基金产品供投资者选择，以丰富及完善“陆香港”平台提供的港币基金产品组合，提升用户投资体验。

“博时—东方红大中华基金”在彭博2019年离岸中资基金大奖评选中获评为“一年期最佳回报大中华地区固定收益基金”，陆香港是该基金零售市场首发销售渠道。

得益于博时基金对中国及新兴市场债券的专业知识，“博时-东方红大中华债券基金”可灵活配置于离岸和在岸市场，捕捉以中资债券为核心的投资机遇。此次在陆香港上线的产品是“博时-东方红大中华债券基金”类别A港元份额。彭博数据显示，截至8月31日，该基金类别A港元份额自2018年7月成立以来，该基金累计净值增长11.70%，今年以来增长5.98%。

“陆香港”致力于为香港投资人精选港币基金产品，相关基金投资范围覆盖全球各主要市场及各资产类别。目前已有近10家基金管理人 与“陆香港”进行合作，包括易方达、安联、富兰克林邓普顿及博时基金等。

博时国际固定收益投资总监何凯先生表示：“在全球低增长低利率的环境下，中国经济显示出更强的韧性，中国资产已成为很多投资者的核心持仓。此次博时国际与陆金所香港合作的大中华债券基金，长期业绩突出，能够跨市场精选最为优质的投资目标，是投资者配置中资债券的理想选择。陆金所香港是领先的互联网财富管理平台，我们希望借助此次合作，能够为更加广泛的投资者提供好的产品，创造好的收益。”

陆金所香港CEO蔡华先生表示：“非常荣幸能与博时基金（国际）达成合作，并成为博时-东方红大中华债券基金首个零售市场销售渠道。博时作为国内最早涉足海外业务的基金公司之一，已拥有丰富的海外投资经验。上述产品的加入将进一步丰富陆香港平台产品类别，以满足陆香港用户多元化的投资理财需求。未来，我们将致力于推动双方在产品发行、销售等领域的深入合作，陆香港将继续发挥‘金融+科技’优势，为投资者精选专业、优质的理财产品，并不断提升用户投资体验。”

（文/景明）



中指院发布《2020中国房地产品牌价值研究报告》

9月10日，中国房地产TOP10研究组在北京国贸大酒店召开了“2020中国房地产品品牌价值研究成果发布会暨第十七届中国房地产品品牌发展高峰论坛”，会上隆重发布了《2020中国房地产品品牌价值研究报告》，对中国房地产品品牌企业的品牌价值增长规律进行全方位解析，促进中国房地产行业持续健康发展。

今年上半年，在“房住不炒，因城施策”政策基调下，品牌企业以回归居住本质为导向，积极响应政府号召和客户需求，持续为品牌注入时代基因，打造新赛道奔跑的新动能。

在此背景下，品牌企业主动拥抱变化，以产品力升级铸造品牌硬核，以营销创新增强品牌渗透力，持续增强品牌竞争力，推动企业品牌价值的快

速增长。

中国房地产开发企业研究成果显示，2020年品牌企业呈现出以下几个特点：(1) 强产品优服务，全国品牌价值增长36.37%；(2) 品牌核心竞争力提升，品牌输出提速；(3) 品牌传播注重内涵，助推品牌形象深入人心；(4) 形象管理强化品牌责任感，数字赋能品牌管理。在此基础上，中国房地产TOP10研究组评价产生了中国房地产公司品牌、中国房地产产品品牌、中国商业地产品牌和中国房地产优秀特色品牌。

中国物业服务企业研究成果显示，2020年品牌企业呈现出以下几个特点：(1) 规模与业绩双增长，协同推动品牌价值提升43%；(2) 品牌企业引领资本市场发展，资本赋能促进品

牌价值裂变；(3) 服务进阶提升品牌三度，品牌延伸释放价值张力；(4) 品牌管理加深信任纽带，全方位传播维护品牌形象。在此基础上，研究组评价产生了中国物业服务专业化运营领先品牌、中国物业服务市场化运营领先品牌和中国物业服务特色品牌。

中国房地产销售服务企业研究成果显示，2020年品牌企业呈现出以下几个特点：(1) 城市布局下沉与聚焦，品牌价值增长7.5%；(2) 打造服务大平台，增强服务场景体验，提升品牌三度；(3) 加大品牌投入重视客户关系，多维平台传播扩大品牌影响力；(4) 市场迎来发展新契机，服务升级是根本出路。在此基础上，研究组评价产生了中国房地产销售服务领先品牌。

中国房地产已迈入品牌竞争与



精细化、专业化运营阶段，优势资源加速向品牌企业聚集，不断涌现的新技术、新思维为品牌塑造提供了更多的工具与变革可能，持续推动品牌价值内涵式增长。未来，品牌企业应紧

跟市场主流需求与国家战略调整带来的新机遇，适时调整品牌战略，以产品力和品牌力为抓手，提升品牌能级，在激烈的市场竞争中实现跨越式发展。

2020中国房地产品品牌价值研究成果

2020中国房地产公司品牌价值TOP10（混合所有）

品牌	企业名称	品牌价值（亿元）
绿城	绿城中国控股有限公司	733
华夏幸福	华夏幸福基业股份有限公司	582
金科集团	金科地产集团股份有限公司	556
雅居乐地产	雅居乐地产置业有限公司	458
蓝光发展	四川蓝光发展股份有限公司	382
阳光城	阳光城集团股份有限公司	346
富力集团	广州富力地产股份有限公司	302
荣盛发展	荣盛房地产发展股份有限公司	258
远洋集团	远洋集团控股有限公司	232
佳兆业	佳兆业集团控股有限公司	226

2020中国房地产行业领导公司品牌

品牌	企业名称	品牌价值（亿元）
中海地产	中海企业发展集团有限公司	1216
万科	万科企业股份有限公司	1210
保利发展	保利发展控股集团股份有限公司	1205
恒大集团	恒大集团	1203
碧桂园	碧桂园控股有限公司	938
融创中国	融创中国控股有限公司	836

2020中国房地产公司品牌价值TOP10（国有）

品牌	企业名称	品牌价值（亿元）
绿地	绿地控股集团股份有限公司	601
首开	北京首都开发控股（集团）有限公司	425
大悦城控股	大悦城控股集团股份有限公司	276
金融街控股	金融街控股股份有限公司	271
北京城建地产	北京城建投资发展股份有限公司	211
中冶置业	中冶置业集团有限公司	200
中国葛洲坝地产	中国葛洲坝集团房地产开发有限公司	135
上海建工房产	上海建工房产有限公司	126
中建东孚	上海中建东孚投资发展有限公司	121
联发集团	联发集团有限公司	115

2020中国物业服务专业化运营领先品牌企业

品牌名称	企业名称
绿城服务	绿城服务集团有限公司
彩生活服务集团	彩生活服务集团有限公司
金科服务	金科智慧服务集团股份有限公司
龙湖智慧服务	龙湖物业服务集团有限公司
佳兆业美好	佳兆业美好集团有限公司
旭辉永升服务	永升生活服务集团有限公司
新城悦服务	新城悦服务集团有限公司
财信智慧服务	财信智慧生活服务集团有限公司
高地城市服务	上海高地物业管理有限公司
融信服务	融信物业服务集团
伯恩集团	福建伯恩物业集团有限公司
德信盛全服务	德信盛全物业服务股份有限公司
银城物业	南京银城物业服务有限公司
弘阳服务	弘阳服务集团有限公司
物管股份	苏州市会议中心物业管理股份有限公司

2020中国房地产公司品牌价值TOP50（11—50）

品牌	企业名称	品牌	企业名称
正荣地产	正荣地产集团有限公司	新力控股	新力控股（集团）有限公司
龙光集团	龙光集团有限公司	恒信集团	潍坊恒信建设集团有限公司
中国奥园	中国奥园集团股份有限公司	珠江投资	广东珠江投资股份有限公司
福星惠誉	福星惠誉控股有限公司	佳源集团	佳源集团
海伦堡	海伦堡中国控股有限公司	彰泰集团	桂林彰泰实业集团有限公司
苏宁置业	苏宁置业集团有限公司	海尔产城创	青岛海尔产城创集团有限公司
合景泰富集团	合景泰富集团控股有限公司	大家房产	杭州市城建开发集团有限公司
星河控股集团	星河控股集团有限公司	领地集团	领地集团有限公司
重庆华宇集团	重庆华宇集团有限公司	鸿坤集团	北京鸿坤伟业房地产开发有限公司
当代置业	当代置业（中国）有限公司	石榴集团	石榴置业集团股份有限公司
金辉集团	金辉控股（集团）有限公司	华鸿嘉信	华鸿嘉信控股集团有限公司
俊发集团	俊发集团有限公司	荣和集团	广西荣和企业集团有限责任公司
花样年	花样年集团（中国）有限公司	天地源	天地源股份有限公司
敏捷集团	广州市敏捷投资有限公司	鑫苑中国	鑫苑（中国）置业有限公司
三盛集团	三盛集团	龙记泰信	龙记泰信实业集团有限公司
祥生地产集团	祥生地产集团	三巽集团	三巽集团
实地地产集团	实地地产集团	圣桦集团	四川圣桦集团有限公司
红星地产	红星地产	宁夏中房集团	宁夏中房实业集团股份有限公司
阳光100	阳光100中国控股有限公司	财信发展	财信地产发展集团股份有限公司
新希望地产	四川新希望房地产开发有限公司	方直集团	广东方直集团有限公司

2020中国重点城市群房地产公司品牌价值TOP10

京津冀		粤港澳大湾区	
品牌	企业全称	品牌	企业全称
金隅集团	北京金隅集团股份有限公司	卓越集团	卓越置业集团有限公司
金桥集团	金桥投资控股有限公司	华发股份	珠海华发实业股份有限公司
中铁诺德	中铁建工诺德地产	珠江实业	广州珠江实业开发股份有限公司
天山集团	天山房地产开发集团有限公司	深业集团	深业集团有限公司
京投发展	京投发展股份有限公司	中惠熙元	中惠熙元房地产集团有限公司
北京住总集团	北京住总集团有限责任公司	汇景控股	汇景控股有限公司
华远地产	华远地产股份有限公司	美的置业	美的置业集团有限公司
北科建集团	北京科技园建设（集团）股份有限公司	星河商置	深圳市星河商置集团有限公司
安联地产	河北安联房地产开发有限公司	力高集团	力高地产集团有限公司
泰达建设	天津泰达建设集团有限公司	格力地产	格力地产股份有限公司
长三角		山东半岛	
品牌	企业全称	品牌	企业全称
仁恒置地集团	仁恒置地集团有限公司	儒辰集团	山东儒辰控股集团有限公司
景瑞地产	景瑞地产（集团）有限公司	鲁商发展	鲁商健康产业发展股份有限公司
时代集团	时代大地控股集团有限公司	天泰地产	青岛天泰房地产开发股份有限公司
上海城建置业	上海城建置业发展有限公司	海信地产	青岛海信房地产股份有限公司
朗诗集团	朗诗集团股份有限公司	九巨龙集团	九巨龙房地产开发集团有限公司
宋都集团	杭州宋都房地产集团有限公司	青特置业	青岛青特置业有限公司
上海爱家集团	上海爱家集团	民生置业	山东民生置业有限公司
中天美好集团	中天美好集团有限公司	兴业集团	日照兴业集团有限公司
国鸿新瑞	浙江国鸿控股集团有限公司	威高地产	威海威高房地产开发有限公司
东渡国际	东渡国际集团有限公司	东海集团	山东东海房地产开发集团有限公司

2020中国物业服务专业化运营领先品牌企业

品牌名称	企业名称	品牌名称	企业名称
碧桂园服务	碧桂园服务控股有限公司	金地物业	深圳市金地物业管理有限公司
保利物业	保利物业服务股份有限公司	龙湖智慧服务	龙湖物业服务集团有限公司
雅生活服务集团	雅生活服务股份有限公司	金科服务	金科智慧服务集团股份有限公司
首开物业	北京首开鸿城实业有限公司	幸福基业	幸福基业物业服务有限公司
世茂服务	世茂服务控股有限公司	蓝光嘉宝	四川蓝光嘉宝服务集团股份有限公司
时代邻里	时代邻里控股有限公司	建业新生活	河南建业新生活服务有限公司
富力物业	富力物业服务集团	金融街物业	金融街物业股份有限公司
越秀物业	广州越秀物业发展有限公司	宏立城物业	贵州宏立城物业服务有限公司
苏宁银河物业	江苏银河物业管理有限公司	合生活科技集团	合生活科技集团有限公司
合景悠活物业	合景悠活集团	荣万家生活服务	荣万家生活服务股份有限公司
滨江服务	滨江服务集团有限公司	金茂物业	中化金茂物业管理（北京）有限公司
海尚海服务	青岛海尚海生活服务集团有限公司	中冶物业	中冶置业集团物业服务有限公司
敏捷物业	广州敏捷新生活物业管理有限公司	新中物业	新中物业管理（中国）有限公司
永旺永乐	永旺永乐（江苏）物业服务有限公司	东原物业	东原物业集团
奥园健康	奥园健康生活集团	中南服务	江苏中南物业服务有限公司
金辉物业	北京金辉锦江物业服务有限公司	和融物业	广州和融物业管理有限公司
弘阳服务	弘阳服务集团有限公司	大悦城控股物业	大悦城控股·中粮地产集团（深圳）物业管理有限公司
绿地泉服务	山东绿地泉物业服务有限公司	帝华物业	河北帝华物业服务有限公司
景瑞物业	上海景瑞物业管理有限公司	新港物业	苏州新港物业服务有限公司
星河智善生活集团	深圳星河智善生活股份有限公司	佳源服务	浙江佳源物业服务集团有限公司
城承物业	北京城承物业管理有限责任公司	鸿荣源物业	深圳市鸿荣源物业服务有限公司
天朗物业	西安天朗物业管理有限公司	新希望服务	新希望物业服务集团有限公司
优居美家物业	优居美家物业服务有限责任公司	德诚物业	深圳德诚物业服务有限公司
光大物业	东莞市光大物业管理有限公司	天山物业	天山物业服务有限公司
格林豪森服务	辽宁格林豪森服务集团有限公司	恒泰第一太平	苏州工业园区恒泰第一太平物业管理有限公司
方直心生活	方直心生活服务集团有限公司	金世纪物业	湘潭金世纪物业发展有限公司

“春天” 特约之 “一个都不能少”

走向我们的小康生活

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

9月，明媚的阳光洒在四川省凉山彝族自治州喜德县两河口镇瓦尔西总村，一处山坡上，成千上万块通威太阳能高效叠瓦组件整齐排列在离地1.5米高处，羊群在下方悠闲觅食、休憩。这是通威集团“光伏+种养殖”扶贫的一个缩影。

目前，其在四川甘孜理塘、新疆阜康、河北丰宁、吉林乾安、山东高青、宁夏贺兰、内蒙古敖汉旗等地均建设了光伏扶贫电站。

作为同时涉足农业和新能源产业的龙头企业，通威集团经过10多年扶贫探索，在经济欠发达地区，尤其是少数民族较为集中地区，走出了一条特色扶贫道路。

“作为集绿色扶贫、造血扶贫、产业扶贫为一体的高效精准扶贫模式，光伏扶贫能够从根本上破解长期困扰我国贫困地区久扶仍难脱贫，今年脱贫明年又返贫的重大问题。”通威集团董事局主席刘汉元表示。

在刘汉元看来，光伏扶贫在保护生态环境的同时，能有效促进贫困地区人均收入的稳定增加，是实现脱离贫困的有效途径之一。

借“农光牧光一体”脱贫

瓦尔西总村内，由通威集团投建、占地面积1300亩的通威四川喜德县农光牧光一体光伏扶贫电站依山而建，蔚为壮观。

“瓦尔西总村距喜德县城21公里，位于两河口镇西南方向，地势西高东低，海拔落差大（2000—2900米），呈坡面分布，属于典型的高二半山区。”通威四川喜德县农光牧光一体光伏扶贫电站的站长魏启刚向时代周报记者介绍称。

光伏扶贫电站建设之前，贫困村民收入主要通过种植农作物，养殖少量家禽、家畜，人均收入3000余元。

随着光伏扶贫电站落户瓦尔西总村，流转了当地少量集体用地和大量高山荒地共计约1425亩，农户每年每亩获得一定的土地租金。

2018—2019年，电站建设期间曾招用大量当地村民到电站务工。

2019年底，电站聘用了当地3名易地搬迁建档立卡贫困户到电站从事安保工作。

除此之外，通威集团还每年向喜德县政府提供一定的扶贫资金，用于支持喜德县的扶贫事业。其中，针对该村贫困户设立的临时公益性岗位给予了一定的补助。

“目前，相关的帮扶措施进展良好，贫困户的收入有所增加。现阶段，本项目二期工程已准备开展办理相关手续，若项目获准建设，将继续招用当地大量村民到电站务工。”魏启刚介绍称。

村里日照较强，电站所在地每年可利用日照时长约1400个小时，年发电量可达4200万度。传统光伏能源产业，安装了光伏组件的土地很难另作他用，但“光伏+种养殖”的模式通过空间的有效规划，最大化利用了土地资源，提升了土地产值。

电站与瓦尔西总村村委会、喜德县农旅投公司共同成立了合作社，发展种养殖业。“目前我们养殖了60头山羊，养殖规模还将逐步扩大。”魏启刚表示。

魏启刚告诉时代周报记者，参与这个项目，他自己也收获不小。“因为我就是本地人，回到自己的家乡工作，看着贫困户的日子一天比一天好，脱贫人口逐渐增多，在不知不觉中为喜德县脱贫攻坚出了一份力，感到无比的欣慰和自豪。”



因地制宜发展光伏

喜德县农光牧光一体光伏扶贫电站，只是通威光伏电站新模式的一个特写。

近年来，通威集团还在四川甘孜理塘、新疆阜康、河北丰宁、吉林乾安、山东高青、宁夏贺兰、内蒙古敖汉旗等地建设了多个光伏扶贫电站。

魏启刚对时代周报记者表示，目前“光伏+种养殖”的扶贫模式遇到的最大困难即是如何扩大种养殖规模和提高种养殖技术。

对于这些困难，通威集团一方面通过筹措资金，加大投入力度，扩大种养殖规模；另一方面，加强对种养殖人员的技术培训，打破传统模式，学习先进技术并加以应用和推广。

而根据不同地区的不同特点，“因地制宜”发展光伏产业，则是通威集团扶贫的又一大特色。

在山区、坡地上因地制宜，建设“农光牧光一体”项目，在可利用的养殖水面上，则综合实施“渔光一体”

项目。

其中，位于凉山州西昌市的通威四川西昌“渔光一体”项目，是四川省首个“渔光一体”项目，电站年发电量约3100万度。

该项目将西昌市兴国寺水库620余亩水面及周边地区打造为通威“渔光一体”特色示范园区，实现光伏发电、工厂化渔业养殖、有机种植、旅游观光等多元功能。

园区设施化渔业养殖面积4.2亩左右，主要饲养鲫鱼、鲤鱼、鲈鱼等，年产量约40万斤，除了在西昌当地售卖外，还销往成都、攀枝花等地，年产值能达到200万元，其余面积养殖花鲢、白鲢等滤食性鱼类，能够对水质起到净化作用。

由输血向造血转变

时间回溯到2007年7月，刘汉元在国内首次提出“光伏扶贫”概念，并率先捐资5000万元设立“思源·阳光计划”。

凝聚公益力量 无限极温暖前行28年

2020年9月18—20日，为期三天的第八届中国公益慈善项目交流展示会在深圳举行，第五次参加“慈展会”的无限极（中国）有限公司展区人流如鲫。精心设置的互动交流环节“给助学圆梦班同学寄送明信片”和“公益答题赛”，成为慈展会上一道风景线，吸引了众多观众驻足流连。

“1997年在广西捐建第一所无限极希望小学；1998年捐赠价值3000万元的产品用于抗洪救灾；2003年向中国红十字会捐赠价值312万元的物资用于抗击非典；2008年向四川汶川大地震灾区捐赠现金及产品总价值超过1685万元；2018年获国家民政部颁发中华慈善奖；2019年获中国青少年发展基金会希望工程30周年·突出贡献者称号；2020年7月获评广东省抗击疫情突出贡献民营企业”……无限极携手思利及人公益基金会以中国地图的形式展示了其28年的创新公益之路，打造了一个个充满正能量的“精准帮扶”案例，传递“思利及人”慈善之力。

深耕教育扶贫，让梦想照进现实

无限极（中国）是李锦记健康产品集团旗下成员，成立于1992年，是一家立足健康养生产业，以中草药健康产品研发、生产、销售及服务为主的现代化大型企业。28年来，无限极秉承“思利及人”的核心价值观，积极响应联合国可持续发展目标（SDGs），结合公司独特的企业文化与健康理念，打造以“健康人生”为道位的公益品牌，设立“思利及人助学圆梦”“无限极快乐足球”“思利及人·新阳光病房学校”等公益项目，努力践行企业的社会责任担当，在第八届中国慈展会上引起了广泛的关注。

在慈展会现场，“助学圆梦班”和“新阳光病房学校”受助人的采访视频，令观展者备受感动。来自全国重点扶贫地区——贵州省毕节市纳雍县的“无声世界里的阳光少年”小郑，始终

坚持“为生活去提高自己，而不是为生存丢失自己”，最终以优异成绩在助学圆梦班毕业，获杭州一家公司聘用后迅速成长为“明星员工”；来自广东省清远市9岁的轩轩是名白血病儿童，因病之故，4岁开始便无法正常上学，“非常孤单”。受益于“思利及人·新阳光病房学校”项目，轩轩终于圆了“上学梦”，甚至在病房学校里成了一枚“小游戏精”，常把周围人逗得直乐。

作为思利及人公益基金会的重点创新公益项目，“思利及人助学圆梦”项目自2013—2020年7月，已在全国30个省、市、自治区开设了36个助学圆梦班，受助学生1272名，其中712名学生已完成学业，走上工作岗位。“思利及人·新阳光病房学校”从2018年11月至2020年6月，共开展821节课程，服务学生和家长4208人次，参与志愿服务的志愿者超过140人次。

“随着社会、经济和环境条件的变化，慈善事业的发展方向应该是在帮扶弱势群体解决基本物质生活需求之外，满足他们精神上的富足、价值观的改变和生存技巧的学习，让他们得到欢乐，感受存在的价值。”思利及人公益基金会理事长、无限极媒体事务总监张前说，在多年的公益行动中，无限极已将公益触角延伸至大众健康、扶贫助教、助弱赈灾、环境保护四个领域，并注重对人的培养和改变，让受助者在改变其生活价值观和人生方向的同时，通过援助获取再生能力，实现从“做梦”到“追梦”、“圆梦”的成长性发展。

为了更系统、规范地开展公益慈善行动，2012年，无限极在国家民政部的批准下，捐资2000万元注册成立“思利及人公益基金会”，成功打造出一系列公益品牌，至今公益支出逾1亿元。

“今年，思利及人助学圆梦项目新增2个省份的项目。”张前介绍说，2020年6月9日，湖南“一家一”助学就业·同心温暖工程“思利及人助学圆梦班”签约仪式在湖南食品药品职业

学院举行。该项目将出资60万元人民币，连续3年资助50名中药学专业的优秀学生完成学业。“这是思利及人公益基金会继贵州毕节、四川雅安、河北石家庄等地实施助学圆梦项目之后设立的第35个助学圆梦班”。

“每一个孩子都值得被关注。”无限极全国各分公司积极响应国家政策号召，深耕教育扶贫，并以“健康”“教育”两个领域为主要阵地发力，开展创新公益活动——“思利及人助学圆梦”资助品学兼优的家庭困难大学生完成学业，累计投入逾2224万元；“思利及人·新阳光病房学校”3年捐资150万元，为患有白血病等大病儿童开设免费课程，帮助他们解决恢复期间的学习问题；“快乐足球”为欠发达地区100所小学提供足球支教、捐赠物资逾1400万元；支持“健康快车”为贫困白内障患者提供免费医疗服务和基层医生培训……

精准产业扶贫，铺设小康幸福路

“企业扶贫不应该仅仅局限于捐钱捐物，更应当结合自身的经营战略、人才和管理经验，进行有效、长久、精准的公益帮扶。”这一公益理念为无限极实施“精准扶贫到村，以产业发展带动脱贫，靠产业支撑致富”的产业扶贫指明了方向。

“2020年是全面建成小康社会的关键一年，脱贫攻坚到了最后冲刺阶段。我们将继续践行企业社会责任和公益战略，主动对接精准扶贫、精准脱贫。”在2019年12月由商务部、中国外商投资企业协会等联合举办的“外资企业扶贫行动”交流平台年度总结会暨研究报告发布会上，思利及人公益基金会副主席、无限极（中国）有限公司高级副总裁黄健龙如此表示。

事实上，基于自身专注于中草药健康产业的企业属性，无限极联合天方健（中国）药业有限公司，近年已在全国19个省建立40个中草药种植基地，推行“企业+合作社+农户”的扶



贫新模式，配以“基准价+浮动价”“风险基金”等金融保障措施，加大了产业扶贫的工作力度，使扶贫更具针对性和精准性。

陕西省城固县灵芝种植户毛大哥以灵芝种植为生，但种植全凭经验，保证不了质量之余亦不了解市场行情，结果一直处于贫困状态。2016年，无限极启动了企业经营与精准扶贫政策相结合的社会试验，向毛大哥无偿提供“中药材种植管理模式”的培训和认证，帮助他以一整套的现代化、规范化和标准化的种植方法，大幅提高灵芝的产量和质量。短短两年间，毛大哥的灵芝种植面积从5亩扩大到20亩，家庭年收入则从3万元增至15万元。

“产业扶贫变‘输血’为‘造血’，有助贫困地区提高自我发展能力，激发内生源动力。要打赢脱贫攻坚战，就必须发展符合当地发展需求的产业，才有可能真正实现‘精准扶贫’奔小康。”张前说。

2017年9月，无限极捐资10万元，帮助长春榆树市大岭镇民主村修建木耳种植示范基地；2018年9月，无限极在吉林省永吉县北大湖镇官地村设立“无限极产业扶贫帮扶基地”，建设洪成鹿场，分红所得用于帮助该村63户贫困户脱贫；2019年11月，无限

极计划将中国西部地区、中部地区等经济欠发达地区，尤其是少数民族较为集中的农村山区列为重点帮扶对象，进行大规模能源改造，提供清洁的太阳能生产、生活用电。

自2016年起，刘汉元先后提出《关于用光伏产业推动我国精准扶贫的建议》《建议集中化、规模化推广光伏扶贫项目》等全国两会提案、建议，进一步深化、推广光伏扶贫理念。

通威集团还在2018—2020年三度挺进青藏高原。2018年，通威集团向“青藏绿色驿站”公益捐赠三套离网光伏发电系统；2019年，通威集团向班德湖野生动物观测站捐赠10余套离网光伏发电系统；2020年，通威集团为长江源水生态环境保护站及其附属的驿站供电捐建30KW离网光伏发电系统。

如今，伴随着“长江源水生态环境保护保护站”离网光伏发电系统的投运，通威集团仍在为点亮青藏高原努力，持续传递保护生态环境、推动能源革命的声音。

在刘汉元看来，扶贫实际上最重要的问题是防止返贫，让扶贫变成长期持久的脱贫。光伏产业扶贫具有长期性、稳定性，能让贫困户月月有收入、年年有经济来源，真正解决了未来10年、20年甚至更长时期的经济发展问题。

今年3月26日，国务院扶贫办官网发布《近期脱贫攻坚重点工作最新进展》，总结截至3月20日国家各项脱贫攻坚工作情况。其中，光伏扶贫作为国家十大精准扶贫工程之一，受到了肯定。

作为一种新的能源扶贫模式，光伏扶贫在保护生态环境的同时，有效促进了贫困地区人均收入的稳定增加，由“输血式”扶贫向“造血式”扶贫转变。■

极捐赠10.6万元款物，扶持邵阳县驻马村村办合作社的绿化草皮种植项目；自2017年起，无限极连续“4年帮4村”，覆盖宁夏西吉县吉强镇大坪村、什字乡杨庄村、南台村、王民乡三岔村……类似的扶贫项目无限极在全国范围内持续开展。

“脱贫攻坚战，难在攻坚，更难在攻坚之后保证脱贫地区及其脱贫者不返贫，并由此走上富裕道路。这需要靠产业扶贫来解决，通过产业发展让贫困者获得可持续性发展能力。”创业28载的无限极，累计向社会捐款捐物价值逾2.6亿元，还在慈善公益板块留下更多足迹。

“我们大于我”是无限极“思利及人”企业文化中的一个重要元素。无限极在深耕教育扶贫之余，持续推进产业扶贫，将扶贫与企业经营相结合，从帮助一个人，到改变、培养一个人，从帮助一个扶贫项目，到改变、培育一个产业，使“精准帮扶”成为无限极一项有长久生命力的持续性的慈善事业。

“未来，我们将继续以教育扶贫和产业扶贫为导向，始终怀着感恩之心投身公益、回馈社会，在公益援助项目的多元化和实用化方面，体现持续关怀的‘思利及人’文化。”黄健龙说。（文/秦川川）

与盖茨交锋拥抱特朗普 甲骨文老板玩转硅谷

时代周报特约记者 钱克锦

闹得沸沸扬扬的TikTok在美收购案，终于接近尘埃落定。

9月20日，字节跳动发声明，表示与甲骨文和沃尔玛对TikTok的合作形成原则性共识。三方将按照此共识，尽快达成合作协议。

这一协议也让幕后参与人之一，甲骨文公司董事长、创始人拉里·埃里森（Larry Ellison）进入了公众视野。

在《福布斯》9月公布的美国前400名大富豪排行榜上，76岁的拉里·埃里森以720亿美元的资产名列第5。与众多科技富豪相比，埃里森成功之路有些“非典型”：他两次辍学，没有拿到大学学位，直到49岁资产才超过10亿美元。

在硅谷，埃里森是最臭名昭著的“狂人”之一，他是乔布斯的好友、比尔·盖茨的死对头，也是科技巨头中罕见的公开支持特朗普的人。

不羁少年

1944年8月，埃里森出生在纽约。他的母亲是名犹太人，生下他时只有19岁，尚未结婚。埃里森9个月大时感染了肺炎，母亲无奈之下把他送给自己在芝加哥的姨妈收养。姨妈和姨父成了埃里森的养父母。

在埃里森的印象中，养母非常爱他，但养父则相反，对他比较冷漠且严格，直接说他是“一无所长”，这輩子将一事无成。

不知是因为成长环境，还是天性如此，埃里森从小就显露出反叛和独立的个性。中学时代的埃里森独来独往，性格古怪。他经常逃课，大部分老师都不喜欢他。他喜欢读书，但讨厌学校的书单。

1962年，埃里森进入伊利诺伊大



2013年，埃里森带领甲骨文队成功卫冕美洲杯帆船赛

学就读，和中学时一样，他对自己感兴趣的课程很努力，不喜欢的则置之不理。在他大二快结束时，养母因病去世，这对他来说是个非常大的打击。极度悲痛之下，他退学了。

经历一个夏天后，埃里森又进入芝加哥大学，但还没坚持到一个学期就再次退学，这一次他开着一辆二手车，去了加利福尼亚。

到了加州后，他入读加州大学伯克利分校的计划没有实现，只能开始工作。他大部分工作与电脑和数据维护有关，其间也去日本京都工作了一阶段，从此对日本文化着迷。这段时间，他的上司和同事对他的评价基本一致，认为他“经常口出狂言”，“与环境格格不入”。

与环境格格不入的埃里森而立之年依然一无所成。1974年，妻子阿达·奎因要与他离婚。埃里森劝说：“我会成为百万富翁的，如果你和我在一起，你可以得到你想要的任何东西。”但奎因并不相信——这一年埃里森已经30岁了。

大器晚成

埃里森还是抓住了成功的机遇。

20世纪70年代在一家软件公司Ampex公司工作时，埃里森偶然读到一篇文章，那是IBM公司研究人员特德·科特的论文《R系统：资料库关系理论》。读完后，他敏锐地意识到，在这个研究基础上可以开发商用软件系统。

也是在Ampex工作时，埃里森作为程序员参加了该公司承接的为美国中央情报局建立数据库的一个项目，这个项目名叫“甲骨文”（英文是Oracle，这个词在英文中有智者、圣贤的意思，也有甲骨文的意思）。

1977年，埃里森和两位合伙人成立了一家软件公司，次年开发出第一版甲骨文系统。随后该系统不断升级，公司在1982年也改名为甲骨文公司。

甲骨文发展初期，产品程序经常出错。埃里森回忆道：“当时公司规模很小，我们要么快速发展，要么死亡。”埃里森认为抢占市场是第一位的，产品质量可以慢慢提升：“我们必须

短时间内迅速提高自己的销售额，至于如何实现这一点就不是管理者要关心的问题了。”

1977—1984年，甲骨文的销售额保持每年高于100%的增长率。

甲骨文也紧随IBM的数据库标准，埃里森到处宣传自己与IBM的兼容性，给用户感觉甲骨文和IBM在一条战线上。他告诉手下：“跟着IBM，永远不会错。”

事实证明这个策略是成功的，甲骨文接下来几乎每两三年就上一个新台阶。到2003年，甲骨文已经超越IBM，成为仅次于微软的第二大软件公司。

与盖茨交锋

20世纪90年代末开始，埃里森和微软比尔·盖茨进行了数次交锋。

1995年有一期《商业周刊》的标题就是《埃里森能够打败盖茨吗？》“我不介意驾驶着自己的喷气式战斗机，在微软总部扔下一枚导弹。”埃里森这样夸张地说，“我的目标是击败微软。”

两人最大的一次交恶发生在2000年，盖茨领导的微软正在接受美国政府的反垄断调查。当时，埃里森试图帮助联邦政府，聘请一些调查员打压支持微软的团体。微软最后输掉了这场官司，成为盖茨职业生涯中的低谷之一。

不过，随着时间的推移，甲骨文和微软两家公司逐渐和解。2013年，微软甚至和甲骨文就云服务合作达成协议。2015年，埃里森和比尔·盖茨还被发现一起观看网球比赛，这令外界大吃一惊。

埃里森不仅在公司层面上为甲骨文树立大量的竞争对手，其内部的竞争机制也将大量的前甲骨文员工变成敌对者。

埃里森自己曾表示：“任何一笔生意，都可能有5个竞争者，其中3个可能是甲骨文公司内部的。”

甲骨文的顾问艾格·西尔评价：“埃里森比硅谷任何人创造的百万富翁都要多，但这些人非但不感激他，反而最终都成了他的仇家。”

面对外界的批评，埃里森的好友乔布斯建议他把公司的录音电话改为：“控告埃里森请按3，控告甲骨文公司请按4。”

特朗普的支持者

成为富豪后，埃里森的性格之复杂也被放大。他的生活张扬，曾多次获得世界级帆船赛冠军，还拥有一架意大利战斗机的执照，他不仅有豪华地产，还买下了夏威夷的第六大岛拉奈岛。

埃里森在接受《新闻周刊》采访时曾说，他需要的不仅仅是成功，还要其他的人都失败。

身为科技富豪，他和特朗普关系不错，这也引发了硅谷和媒体界的强烈不满。《纽约时报》揶揄埃里森“好像永远都愿意在白宫露面，并且热忱地按特朗普政府的意愿做事”。

2020年初，埃里森甚至还把自己的住处用作特朗普总统竞选募捐的活动场所，这引发了大量甲骨文员工的抗议。

对于自己和特朗普的关系，埃里森解释说，美国只有一个总统，无论谁在白宫，他都支持。他也曾经邀请奥巴马到他的高尔夫球场。他还解释说，他个人并没有为特朗普竞选捐款。

埃里森的辩白，或许说明他的张扬个性背后，有着精明的算计，在处理与政府关系方面有着和别的公司不一样的逻辑和原则。而这些逻辑和原则，也许正是特朗普政府放心让他和TikTok达成交易的原因。■

三盛的出新、蛰伏与蓄力 非典型闽系的千亿之路

从福州到上海有多远？地图给出的直线距离是770公里左右。对于三盛集团而言，这是它成为更强更稳健房企的开拓路线。

就在9月16日，三盛入沪一周年的节点，其对外发布了全新的品牌形象。其中LOGO的升级是其中的亮点，从传统的“三盛集团”切换成为了更符合设计趋势的“SAN-SUM三盛”，英文标识“SAN-SUM”的标识的出现，更映衬了上海滩的国际气质。

一年前，将总部搬入上海大虹桥，三盛迎来发展上的新高点。也是那一年，公司才对外声称要在未来三年内实现销售规模和资产的“双千亿”。

看上去似乎有点慢，但却始终保持自己的节奏，背后实则是公司厚积薄发的必然选择。

对比其他多数闽系房企，三盛是特立独行的存在。这指的是公司本就不押注于高杠杆高周转强扩张的模式。这个模式，放诸在当下房地产市场语境里，正在被修正乃至淘汰。

地产商们正在向过往粗放型的管理模式告别，转而对标制造业“向管理要红利，向经营要效益”的时代。

而三盛集团创始人林荣滨本就以制造业起家，2000年进入到房地产领域，旗下的香港上市公司平台是三盛控股（02183.HK）。制造业精细化的管理路径，贯穿于其在房地产领域的发展。

拥有地产上市平台，以品质与文化打造品牌，把握周期的操作，引入能量级经理人团队，设立上海总部。一切已经准备就绪。

小步快跑

注重对投资节奏和城市布局的把控，使得三盛从过去到现在都能够实现低溢价高利润拿地，进一步为未来发展增厚壁垒。

以今年前6月为例，三盛共计拿下16宗地块，新增货值近330亿元。分解到一季度，公司在市场窗口期逆势

拿地，到了二季度市场回温公司加速回补。

这也是三盛擅长逆周期拿地的一大体现。在2016年前后地王频出的年份，三盛在土地市场保持冷静克制，到2019年市场平稳后才发力。

三盛不求快速做大规模，而是追求求稳。

广散网式的布局，不是三盛要走的道路。还是以今年前6月来说，这16宗地块超过半数位于杭州、温州、无锡等在内的长三角热点潜力城市。这也延续了三盛将总部迁入上海后贯彻的拿地思路：长三角是外拓的重点区域。

长三角市场是被公认的安全市场，也是必争之地。有了一席之地之三盛，追求在这区域市场做深耕和下沉。

反映在数据中，截至今年7月，公司新增土储中长三角占比达44%，比去年同期增加18%。当中，江苏省和浙江省分别为30%和14%。

这也预示着这家公司在充分利



用上海作为长三角区域腹地的优势，进行第二轮全国化战略布局。

截至去年底，以三盛控股为例，其总土地储备建面约为432.1万平方米，分布在海峡西岸、长三角、环渤海以及东北的11个城市，其中，长三角地区的土储建面占比达10%，仅次于大本营福建地区，排在第二。

随着市场大环境的收紧，过去广散网式布局的部分房企当下正处在收缩和调整期，这在一定程度上也为三盛的逆势扩张创造了机会。

产品导向

不仅仅只是如此，在地产新一轮的比拼中，像融创壹号院系、万科翡翠系、泰禾院子系等一样，三盛也手握“杀手级”产品系。

三盛旗下有六大产品系，分别为督府系、公园系、海岸系、滨江系、璞悦系和汝悦系，包括顶级豪宅、新中式、涵盖教育与养老配套的大型居住社区、城市沿江宜商宜住物业、天然亲海休闲度假项目、现代风格等。

鲜为被外界广泛知晓的是，三盛在高端产品领域颇有建树。

以督府系为例，福州的百督府项目，入选2017年亚洲十大超级豪宅，是首个登顶此项亚洲奢华房产大奖的福州项目，此外还是“2019年中国最佳城市半山豪宅”。

三盛过往的蛰伏和沉淀重点也是为了实现对产品的打磨，从而用时间换取空间，把对产品的极致追求融入到各大产品中。

据时代周报了解，也正因为有制造业的基因，三盛能在地产开发过程中实现在效率、品质、成本、标准化等维度上的优化，并在建造、景观、用材等等方面实现极致。

三盛追求的是以高产品力去打开市场积累口碑，而非地产粗放式发展年代里那套靠走量快跑的模式。

同样在产品定位上，三盛以客户思维为导向进行全局思考，从清晰目标客群、产品系的构建，到品牌建设、客户触点的把握，再到最终的销售，公司一直带着制造业的经营意识，向每一个环节要价值，避免“为销售而销售”。

在限价成为普遍现象的地产年代，高产品力和高市场美誉度无疑是房企赢得下半场竞争的助推器。

高增长可期

仅仅只是看三盛控股的报表，就可以佐证出三盛集团未来可期。

从2017年登陆香港资本市场后，营业收入迎来大幅增长。2020年上半年，营收为20.46亿元，同比增长2871%；期内毛利6.22亿元，同比增长1459%；毛利率39%，为行业较高水平。

此外，一贯坚持的稳健，也使得上市公司财务面健康向好。截至今年上半年，三盛控股手握现金及现金等价物约19.46亿元，较去年末增长140.54%；净负债率仅在60.2%，低于行业平均水平。

这些成绩代表着公司的过去，有些即将到来的改变，尚未在报表里直接体现。

三盛控股之外，三盛集团大部分地产开发业务都在三盛地产这一平台上，尚未装入上市公司。安信国际早在2019年发布的研报中就明确指出，集团未来会把房地产业务整合并注入到上市公司上。

换言之，随着集团资产的注入，三盛控股将有更大的空间和市场。

据了解，三盛集团的土储围绕着海西、环北京、山东、长三角、成渝、大湾区等六大核心区40余座城市展开。集团方面也明确会在这些区域战略深耕，核心关注二线和强三线城市，以及机会性进入以增加区域的战略覆盖密度。

在战略上，三盛集团深化以地产为主体，以教育和科技制造为两翼。正因有这两翼，三盛还可以通过多渠道组合拿地控制整体土地成本。

除了地产、教育和科技之外，三盛集团旗下还有工业化工、养老、金融等多元业务。以物业板块伯恩物业管理为例，目前已经具备独立上市的条件。

在地产圈普遍流行戈壁徒步文化的氛围下，一年前的9月，三盛成立上海总部的仅仅一个月，林荣滨把全体高管拓展从上海拉到了喜马拉雅山脉的尼泊尔，选择了一条与众不同的异国高原攀登之路。

回看三盛落户上海的第一年，曾经以最美企业“春晚”被业界所关注，善于进行各类文化推广的闽系三盛，无疑是走出了从“小而美”到“精而强”的第一步，其交出的业绩已经凸显对规模的渴求，如果没有不可预期的疫情影响，这家非典型闽系房企的规模之路，或许已经走得更远。

如今，入沪已满一年的三盛，应景地推出了全新品牌形象，而其未来的“千亿之路”同样值得期待。

（文/林意）

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



12 | 民生加银股权再挂牌

民营500强新贵重庆财信资金承压

时代周报记者 项男 发自广州

9月10日，全国工商联发布了2020年中国民营企业500强榜单，重庆12家企业荣登榜单。

其中，重庆财信集团（以下简称“财信集团”）首次进榜，位列中国民营企业500强第252位。

这是财信集团的“高光时刻”。财信集团成立20余年来，从地产起家，完成了多元化布局，业务涉及地产、环保、基建投资、金融、文旅等。

然而，近期以来，财信集团持有的上市公司、金融机构及其他重要成员企业的股权，却被大量质押。

同时，时代周报记者还注意到，财信集团以及关联公司正通过多种渠道进行频繁融资。这也让外界产生了对其资金压力的担忧。

“据我了解，他们资金确实比较紧张，正在通过多种方式融资。”9月16日，重庆当地某银行高管告诉时代周报记者。

对于最近的融资、负债、流动性情况以及金融领域的布局方向，时代周报记者近日多次致电该司，但截稿时未能联系上相关负责人给予回应。

9月5日，重庆财信集团在官网发布的一则消息坦言，“当下国内国际经济



形势纷繁复杂，今年上半年疫情暴发以来，不少行业遭遇寒冬，财信集团虽业务遭遇挑战，但财务状况依然稳健。”

营收三年翻一倍

时代周报记者不完全统计，近10年来，财信集团不断布局金融领域，是名副其实的隐形“金融大鳄”，已成为华澳信托、重庆农商行、恒大人寿、银津基金、安诚保险等金融机构重要股东。

此前，财信集团并未完整披露过详细的经营数据。

时代周报记者获悉的一份财信集团信托计划产品资料显示，截止到2019年上半年，财信集团资产规模超565亿元，较2018年末增长了3.02%。

从营收情况看，2018年全年为79.66亿元，2017年为74.59亿元，2016年为40.95亿元；同期净利润分别为7.03亿元、13.39亿元以及10亿元。

也就是说，财信集团的营业收入在三年时间里翻倍，但是净利润却没有特别大的变化，甚至有部分缩水。

上述资料显示，财信集团2016—2018年经营活动现金流入量分别为17.53 亿 元、1.00亿 元、136.9亿 元。2017年由于部分项目前期投入阶段以及结算阶段，故当年经营性净现金流较低，为阶段性特殊情况，但符合综合性集团现金流特征。 ➡ 下转P10

首创完整“硫—钛—铁—钙”循环经济 惠云钛业即将登陆A股创业板

9月17日，惠云钛业正式登陆创业板，A股钛白粉行业再添一名新成员。钛白粉俗称“工业味精”，广泛应用于各工业领域和人们日常生活，与合成氨、磷化工并称三大无机化工产品，其消耗量的多寡，可以用来衡量一个国家国民经济发展水平和生活水平的高地，因此被誉为经济发展的“晴雨表”，因此钛白粉工业的发展备受各个国家重视。

而即将上市的惠云钛业为广东省规模最大的钛白粉生产企业，致力于成为国内领先、具有国际影响力的大型现代精细化工企业。公开资料显示，惠云钛业地处“中国硫都”广东省云浮市，依托当地硫铁矿储量丰富的区位优势配套生产硫酸，首创形成了完整的“硫—钛—铁—钙”循环经济产业链。其产品塑料级金红石型钛白粉产品的性能已达到国际同类产品标准，产品通过了美国FDA的检测和欧洲法规Reach的认证，畅销全国并远销葡萄牙、俄罗斯、新加坡、韩国、越南、马来西亚等地。

剑指高端钛白粉市场

招股书显示，惠云钛业成立于2003年，主要从事钛白粉产品的研发、生产和销售，主要产品为金红石型钛白粉、锐钛型钛白粉系列产品。公司钛白粉产品被主要应用于水性和溶剂型外用涂料、水性和溶剂型内用涂料、油墨、色母粒、橡胶、汽车漆及汽车修补漆、工程塑料和粉末涂料等领域。

报告期内，公司经营规模不断扩大，现拥有钛白粉产能6.5万吨/年。数据显示，惠云钛业2017—2019年营业收入分别为8.25亿元、9.06亿元及10.02亿元，净利润分别为8699.49万元、8192.68万元及9812.36万元，均呈逐年增长趋势。

特别值得一提的是，随着公司

生产工艺的升级和产品品质的提高，公司积极拓展海外市场，实现钛白粉产品出口销售收入分别为1.285亿元、2.109亿元和2.536亿元，占报告期各期主营业务收入的比例分别为15.62%、23.31%和25.33%，呈现逐年上升趋势。公司钛白粉产品出口的国家或地区主要为葡萄牙、俄罗斯、新加坡、韩国、越南、马来西亚等。

据悉，钛白粉是一种性能优异的白色颜料，广泛应用于涂料、塑料、化妆品、食品、医药和环保工业等。据了解，惠云钛业所在地云浮市拥有硫铁矿、石材、水泥三大经济支柱产业。云浮素有“东方硫都”之美誉，已探明硫铁矿储量为2.08亿吨，且品位高、硫含量高，为惠云钛业硫铁矿制酸提供了充足的原料；同时，云浮是国际石材城，石材加工时会有大量的含有碳酸钙的打磨浆料，为惠云钛业中和处理酸性废水提供了充足的原料；另外，云浮当地的水泥产量超过了2000万吨/年，需要大量的石膏作为缓凝剂，为副产品钛石膏的处理提供了便捷条件。

招股书显示，惠云钛业当前的产能和产量规模处于国内行业中等偏上水平，目前具备钛白粉产能6.5万吨/年，在部分中高端产品应用领域中也有一定的市场份额。

为了满足日益扩大的国内外市场对于高端钛白粉的需求，惠云钛业结合公司产品及业务发展情况，拟通过上市投入2.01亿元募集资金用于“8万吨/年塑料级金红石型钛白粉后处理改扩建项目”。此项目以金红石型产品窑下物初品为原料，实现公司高端金红石型钛白粉产成品生产能力的提升，使得公司高端钛白粉的产能从原本的满产5万吨/年升级为13万吨/年。

与此同时，惠云钛业拟投入募集

资金1亿元建设“循环经济技术改造项目”，充分利用公司现有资源，实现硫钛一体化余热利用，减少热能损失，以提质降耗为切入点，稳定提高产品质量，提升生产管控能力，通过持续推进节能减排、技术改造和工艺技术装备升级等途径，实现产品生产集约高效，降低单位产品物耗、能耗，提升产品附加经济效益和资源利用水平，从而进一步提高企业竞争力。

循环经济开创绿色未来

为何惠云钛业的产品能畅销国内外？这与惠云钛业的技术优势密切相关。

世界钛白粉工业于1916年分别诞生于美国 and 挪威，我国钛白粉工业的研究和建厂起始于1955年，实质性发展起始于1998年，到2009年我国钛白粉行业总产能达到180万吨，成为全球钛白粉第一生产大国至今。在生产工艺方面，钛白粉作为无机化工产品中生产工艺最为复杂的产品之一，存在较高的技术壁垒。1959年以后，世界上钛白粉生产主要为硫酸法和氯化法两种，我国钛白粉生产工艺以硫酸法为主。

而惠云钛业自成立以来，始终专注于钛白粉产品的研发和生产。通过持续多年的研发投入和技术积累，公司已在清洁联产硫酸法工艺生产钛白粉领域形成多项新技术研发成果。同时，公司从生产实际应用需求出发，将该等新技术研发成果与自身“硫-钛-铁-钙”循环经济产业链深度融合，取得了良好的综合效益。

事实上，惠云钛业坚持以“发展循环经济，创造绿色未来”为使命，视技术创新为生存和发展壮大的根本，持续不断加大投入，从国内外购置了较为先进的研发、生产和检测设备，不仅从硬件上提升了公司在研究开发各

类钛白粉生产和应用的能力，更为公司研发技术创新、生产连续性和产品稳定性提供了有力保障。同时，公司在生产经营过程中不断开展专题研究、难题攻关等技术开发活动，先后完成了多项技术的研究及开发工作，部分研究开发成果已在项目中得到应用，部分已申报且获得国家专利。

公开资料查阅显示，惠云钛业分别于2012年11月、2015年10月和2018年11月被认定为国家高新技术企业，还分别于2011年9月和2017年9月被认定为“广东省省级企业技术中心”和“广东省‘硫—钛—铁—钙’产业工程技术研究中心”。

2015年至今，公司已取得16项国家专利，其中2项为发明专利，14项为实用新型专利。此外，公司还牵头或参与完成“硫化工水污染控制及资源化关键技术研究与应用”“硫化工水污染控制及资源化关键技术研究与应用”“硫酸法钛白粉生产的酸性废水处理及综合利用技术研究”等产学研结合专项项目。

功夫不负有心人。经过多年的技术投入及技术研发，惠云钛业已在钛白粉生产、硫酸及副产品生产中积累了丰富的核心技术，并与生产实际应用需求深度融合。其采用的塑料专用金红石型钛白粉生产技术，生产出的塑料级金红石型钛白粉提高了金红石型钛白粉白度和亮度，产品的性能已达到国际同类产品标准。惠云钛业“硫—钛—铁—钙”循环经济产业链更是被全国钛白行业专家组及钛白粉产业技术创新战略联盟专家委员会评价为“为我国钛白行业循环经济闯出了一条新路子”“是我国钛白行业循环经济的典范，达到了国际先进水平”，成为我国第一家“硫酸法钛白粉清洁生产 and 循环经济产业链示范工程”。

（文/钱涛）

民营500强新贵重庆财信资金承压

上接P9

在财信的诸多业务布局中，能在资本市场观察这家企业的唯一窗口就是财信发展（000838.SZ）。

“从这三年的数据看，并没有明显的问题，只能说是营收规模增长了许多，但是净利润变化不大，这也是正常的现象。”9月21日，广州某私募研究人士告诉时代周报记者，现金流是判断一个企业经营的重要指标，有高低也并不代表特殊，可能主要是因为项目周期的原因。

在现金短债比方面，至2020年6月30日，财信发展现金及现金等价物余额（非受限）为15.4亿元，短期借款及一年内到期的非流动负债合计为34.6亿元，二者之间尚有19.2亿元的“缺口”。

出售金融资产

金融业务则是重庆财信集团的另一个重要板块。

时代周报记者注意到，近10年来，财信集团陆续投资了金融机构股权，已成为华澳信托、重庆农商行、银沣基金、安诚保险等多家金融机构的重要股东。

“很多地产公司也在布局金融领域，特别是5年前，这个趋势更加明显，但是这几年对于金融牌照的监管很严格，对收购方的股权结构和资质审核比较严，而且监管也不是特别鼓励，所以有收缩的趋势。”9月18日，华南某省金融监管人士告诉时代周报记者。

同时，时代周报记者注意到，财信集团已经开始收缩金融战线，变卖手中金融机构股权。

其中，引人关注的是在2019年，重庆财信企业集团有限公司将所持的1.142%华泰保险股份转让给新股东龙净实业集团有限公司，至此不持

有华泰保险的股权。

另外，华澳信托在2020年启动了引战工作，预计今年内完成。其此次的引战对象范围包括国内外大型金融机构、央企或地方国企和其他实力企业等。

这也意味着引战完成后，财信集团的股权将会被稀释，持股比例下降。“有可能是这些牌照没有与现有的业务产生协同效应，或者经营情况没有达到预期，也有可能是为了缓解资金的压力而出售股权，这些都是可能的原因。”9月17日，沪上某券商投行人士告诉时代周报记者。

股权质押比例高

财信集团实际控制人卢生举向来低调，外界对其知之甚少。

“财信集团这几年发展得很快，在重庆排名比较靠前，属于当地比较优质的企业，但是老板确实比较低调，只知道他是重庆人。”9月18日，重庆当地银行业人士告诉时代周报记者。

相关履历显示，卢生举1980年5月毕业于重庆市大足县中学(高中)，1980年7月至1982年11月在大足县铁器加工厂任采购员。

从1982年11月之后，卢生举走出大足，并在彼时四川所辖的重庆市和涪陵地区从事贸易工作。

胡润研究院发布《2019胡润百富榜》显示，卢生举位列2019年胡润百富榜排名第666位，比2018年下降110位，财富缩水了10%。

但是，其名下上市公司财信发展的股权却被大量质押。截至今年上半年，财信发展第一大股东重庆财信房地产开发有限公司的股权质押比例达到98.53%。

此外，截至二季度末，重庆财信集团所持寿险公司股权、安诚财险股权也被质押，质押比例均为100%。



虽然，之前质押的安诚财险股权目前已解除质押。但是，财信集团又质押了所持有的重庆农商行2.2亿股，质押比例约为50%。

“一般来说，股权质押比例高，说明资金压力大，一些股东在面临资金压力的状况下，会将大量股权质押去融资，用来解决资金需求。”上述券商投行人士分析说道。

另外，财信集团还向持股的重庆农商行申请了大额授信。今年3月，重庆农商行公告称，同意对重庆财信企业集团有限公司及其关联方给予集团综合授信额度99.79亿元，授信期限为1年。

针对上述授信的使用情况，9月15日，时代周报记者联系重庆农商行相关负责人，但至截稿时未获回复。

多渠道融资

时代周报记者注意到，财信集团以及关联公司正通过多种渠道融资，

去年下半年至今，至少有3个信托项目进行融资，融资总额在18亿元以上。

比如，西北某信托发行的财信集团债权投资集合资金信托计划，融资规模为13亿元，信托期限分为18个月、21个月、24个月，募集资金全部用于认购北京金融资产交易所挂牌发行的“重庆财信企业集团有限公司债权融资计划”，产品收益率8.5%—10%。

“这是一种很常见的模式。”9月15日，有接近地方金交所人士告诉时代周报记者。

这种模式大体相当于信托发行产品，不像之前一样直接投向融资人，而是购买融资人在地方金交所的定向融资计划。

近日，时代周报记者以投资者的身份向代销该产品的第三方财富销售公司咨询时，其表示，这款产品的销售已经暂停，是融资方和信托公司的决定。

山西信托发行的重庆财信集合

信托计划，融资主体为重庆市财信环保投资股份有限公司，信托规模2亿元，期限12个月，年化收益为9%—9.5%，资金用于补充财信环保流动资金，担保方为重庆财信集团。

“刚接到通知，这款产品也暂停了，这个融资方的项目现在都暂停了。”9月16日，上述第三方财富销售人士说。

针对上述西北某信托发行的产品，有信托资管产品风险测评专业网站的测评显示，风险评级为风险很高。给出的理由是，融资主体的净资产适中，资产负债率很高。还款来源中，第1还款来源为经营性收入，还款方年销售收入较低，年利润一般。

密集的融资需求，也让外界对财信集团的经营情况存疑。

对于最近的融资情况、流动性情况以及未来金融领域的布局方向，时代周报记者近日多次致电该司，但截稿时未获回复。■

浙商银行：平台化服务助力民营经济发展

民营企业融资难融资贵问题在一定程度上是因为金融创新“不接地气”。9月17日，在北京召开的第260场银行业保险业例行新闻发布会上，浙商银行（601916.SH，02016.HK）行长徐仁艳这样说道。

浙商银行的做法是，创新区块链技术应用，跳出传统思维和信贷投放模式，从企业资产负债表左边的资产着手，将企业的应收账款、存货、固定资产等债权和物权转化为电子金融工具。企业通过转让工具进行融资、采购和偿还债务，盘活沉淀资源，缓解融资难融资贵问题。

作为一家以民营资本为主体、民营企业为客户基础的商业银行，浙商银行自成立以来就始终按照党中央、国务院和监管部门的各项部署和要求，想方设法出实招求实效，持续助力民营经济发展。

在当天的发布会上，徐仁艳以“平台化服务助力民营经济发展”为主题，介绍了该行服务民营经济的情况。

近年来，面对互联网信息技术发展新趋势和客户价值创造新需求，浙商银行以“两最”总目标为引领，全面实施平台化服务战略，打造“科技+金融+行业+客户”的综合服务平台；不断提升线上化、平台化、场景化、数字化金融服务能力，探索特色化、差异化的服务民营经济之路。

截至6月末，浙商银行民营企业贷款余额6200多亿元，较年初增长10.42%，高于各项贷款增速，占全部企业贷款余额的63.54%。其中普惠型小微企业贷款余额1800多亿元，占全部贷款的16.71%，占比已连续多年位列全国性银行首位；上半年为民企创设债券融资支持工具的数量、规模均居银行间市场第一，并实现债券发行挂钩LPR定价，帮助发债民企降低融资成本超过1个百分点。

从线下服务模式

向线上化无接触式服务模式转变

据徐仁艳介绍，浙商银行深入贯彻“最多跑一次”改革要求，不断创新科技应用、改变企银连接方式，打造全流程在线服务模式，实现“一体化”“一站式”服务，提升民企获得金融服务的便捷性；同时通过线上化服务，实现了银行服务的扩面提效。目前该行电子渠道交易替代率已达99.37%，基本实现“新客户最多跑一次、老客户一次不用跑”。

特别在疫情期间，浙商银行的线上服务发挥了重要作用。企业线上即可获得展期续贷、跨境支付、绿色通道等全天候和无接触的便捷服务，为抗击疫情提供了有力的金融支持。

主营特种钢化玻璃的江苏铁锚玻璃股份有限公司，受疫情影响不能及时回款，又不便去银行网点申办贷款。浙银行为之定制了全线上化、随借随还的“至臻贷”，不仅帮企业足不出户获得融资，还能按天计息降低成本。截至目前，公司已累计提用至臻贷3亿元用于日常经营周转，综合财务成本大幅降低。

从传统信贷服务为主

向平台化提供创新金融服务转变

曾参建雷神山医院等多个公共卫生项目的建筑龙头企业亚厦股份，受制于下游工程项目回款慢，无法与上游中小供应商及时结款。

浙商银行运用区块链搭建应收账款链平台，将上下游间沉淀的应收账款上链改造成为“区块链应收款”，供应商收到亚厦股份在线签发的区块链应收款，当天就能向浙商银行转让变现。目前，公司上游累计已有300多家中小供应商通过这一平台，融通了7.46亿元应收账款。

统计显示，该行创新打造的池

化融资、易企银、应收款链等平台化服务模式，已为4.4万家企业合计提供融资余额3300多亿元。通过平台化服务，帮助企业盘活沉淀资产，增强流动性，减少外部负债，节约利息支出，实现“降杠杆、降成本、增效益”。

从着眼单个企业

向场景化联动产业链供应链服务转变

企业的正常运转有赖于相关产业链供应链的维系。浙商银行围绕供应链上的生产经营活动，结合特定场景创新研发“订单通”“分销通”“银租通”“仓单通”“池链通”等系列供应链金融服务模式和行业解决方案，满足民营企业在采购、仓储、销售、分期还款等不同应用场景的个性化需求，打通产业链资金“堵点”。

“公司+农户”模式进行生猪养殖销售的江西正邦养殖有限公司(下称“正邦养殖”),此前主要面向农户、养殖场销售猪苗和饲料，但因农户普遍缺乏资金，企业一直难以扩大销售。浙商银行搭建分销通平台，基于历史交易数据，对下游农户进行征信“画像”和线上审批，小额分散地批量给予授信支持，定向用于向正邦养殖采购农资，待农户将仔猪育肥后，正邦养殖再进行回购、锁定还款来源。

目前，已有近百户正邦养殖的下游农户借此获得了2亿多元的融资支持。类似的，超威能源、卧龙电驱、杰克股份等60多家核心民企，也通过分销通平台带动了其下游经销商近千户。

此外，浙商银行还在医药、粮食、仓储物流、汽车、金属加工、养殖、租赁等20多个行业形成特色化、差异化解决方案，场景化创新服务中小企业，帮助核心企业扩大销售，打造产业链生态圈，有效助力产业链协

同复工复产复销。

从提供标准产品

向数字化对外输出技术和业务平台服务转变

调查显示，随着互联网技术应用和产业链供应链金融发展，许多民企尤其是大型民企对转型升级和金融创新应用需求强烈。

浙商银行充分利用银行业务优势，创新技术应用和商业模式，以数字化对外输出技术和业务平台服务，创新设计各类应用场景，将银行融资和服务嵌入企业生产经营和资金管理活动之中，为企业提供个性化、定制化、专业化服务。

比如，该行创新开发银租通业务，与租赁公司合作，为民营企业提供智能制造金融服务，采取直租、回租方式，为制造业民企实施智能制造加快转型升级赋能。浙江利民实业集团有限公司是吉利汽车的核心供应商。新冠肺炎疫情早期公司一度停工，为了在复工后尽快完成吉利汽车的订单，公司通过银租通方案，盘活存量设备资产，在今年6—8月间新获了近8000万元的流动性支持，有力促进了达产复销。

同时，浙商银行还首创了“区块链+证券化”模式，合计发行150多亿元区块链应收款ABS产品，为数百家民企打通直融市场；免费提供区块链技术平台和相关软件等数字化转型服务，帮助民企集团搭建集团内部资金管理、供应链、自金融平台，满足其个性化定制需求。

“下一步，浙商银行将围绕‘六稳’‘六保’要求，主动对接民营企业金融需求的痛点难点问题，进一步发挥平台化服务优势，持续推进科技应用创新和商业模式创新，不断提升服务能力，更好地服务民营企业和实体经济。”徐仁艳表示。

(文/曾令俊)

中邮消金净利大跌、投诉大增 下半年能否突围？

时代周报记者 苏沫 发自上海

疫情趋缓，消费金融公司市场拓展再次活跃。

近日，中邮消费金融有限公司（以下简称“中邮消金”）正式上线一款新产品“加邮贷”，面向18-40岁客群开放。

此前，中国邮政储蓄银行股份有限公司（以下简称“邮储银行”；601658.SH、01658.HK）披露半年报，中邮消金上半年“成绩单”随之出炉。

2020年上半年，中邮消金实现净利润0.49亿元，较去年同期1.39亿元净利润，同比下降64.75%。

今年上半年净利缘何大幅下跌？

9月18日，时代周报记者采访中邮消金，对方回复称，一方面主要受疫情影响，客户逾期率也同步出现高峰；另一方面，公司优化资产结构，合理控制资产规模，故业务增速和规模上呈现下滑。

9月20日，兴业银行首席策略分析师乔永远告诉时代周报记者，消费金融是2017年以来规模增长最快的金融子行业。以独立的26家消费金融公司为例，当前行业规模近5000亿元，近年来年化增长约35%，但2020年以来，行业整体受疫情冲击、监管加剧、巨头新入影响，增长速度放缓。

消金公司转型升级势在必行。

9月11日，上消费金融股份有限公司申请A股上市获得重庆银保监局批复，马上消费金融或将成为中国首家上市的持牌消费金融公司。

对此，9月20日，中邮消金回复时代周报记者目前没有上市计划。

但是，自从今年5月“技术出身”的王晓敏正式接棒中邮消金以来，上半年净利下跌幅度较大，市场关注其下半年有哪些重点方向和布局？

疫情影响半年盈利大跌

中邮消金2015年成立以来发展迅猛，2019全年实现净利润3.49亿元，比上年的2.03亿元增长71.92%；实现营业收入37.25亿元，比上年的20.9亿元增长78.23%。

然而，作为消金行业的“黑马”，中邮消金2020年上半年实现净利润0.49亿元，但是较去年同期1.39亿元净利润，同比下降64.75%。

对于净利下降的原因，中邮消金相关负责人告诉时代周报记者，疫情期间，用户逾期情况集中爆发，影响当期计提，为保障资产质量，中邮消金优化了资产结构，合理控制资产规模，自4月起，中邮消金业务逐步恢复，新增逾期逐步放缓，增量明显下滑。

9月19日，消费金融业内人士向记者透露，资金成本、营销获客成本高、贷后压力大是消金公司当前面临的主要问题，风控能力缺失，疫情来临，还款人能力下降。受国家政策和疫情影响及竞争压力，故持牌消金今年的利润整体都有很大程度下滑。

但值得注意的是，背靠邮储银行的中邮消金，业绩波动的背后，除受疫情影响之外，高管频繁变动问题也广受争议。

时代周报记者统计，中邮消金从成立至今5年，已先后有3任总经理，分别是此前历任邮储银行消费金融部总经理、邮储银行广东分行副行长等职的王蓉晖、担任过邮储银行西藏分行负责人的余红永，直到近期，王晓敏担任中邮消金总经理。

与之前直接从大股东邮储银行分行调人不同，此次，中邮消金的总经理来自内部提拔，总经理一职空缺近一年后，王晓敏由副总经理升任。

对此，9月20日，中邮消金回应时代周报记者表示，公司高管变更属于正常人事变动，公司所有高管变动，均

需公司董事会审议通过，上报银保监会核准其任职资格后方可履职，有严格的监管流程。

对于之前历任总经理的邮储银行背景，中邮消金相关负责人坦言，一方面可以把银行工作实践经验、经营管理、合规意识带到公司；另一方面也是为了促进与邮储银行等股东的协同发展，探索创新模式并提升能力，充分发挥“线上+线下”的优势及合力，打造公司差异化核心竞争力。

但事实上，采用银行大集团作战、大资金、批发业务的方式，已不足以适应目前的消金行业发展，如何利用自身优势，在极“热”的消金领域立足，银行系消金还需找准自身定位。

疫情冲击波

“疫情之后行业进入洗牌期，流量数据广、负债成本低的头部机构和细分市场可靠、资产端定价能力强的垂直机构将走出低谷。”9月20日，兴业银行首席策略师乔永远向时代周报记者表示。

9月20日，中邮消金相关负责人也告诉记者，疫情虽然对业务开拓、风险控制与管理能力均会带来压力，影响业绩增速；但同时，也倒逼公司加快调整业务结构，加大科技投入，加快科技应用来增强风控能力。

据悉，目前中邮消金技术人员有400多人，占公司总人数接近50%。同时，今年下半年，中邮消金表示将做强自营平台，巩固互联网渠道建设。

据了解，中邮消金已建立了以自营渠道为主、合作渠道为辅的营销网络。截至2019年底，该公司全渠道注册的用户数较去年同比增长近54%。

然而，时代周报记者发现，中邮消金的主打自营渠道中，邮钱包APP、主打产品“邮你贷”“邮你花”近年来饱受投诉与争议。疫情期间，“邮你贷”

的投诉激增，投诉内容主要聚焦在高额逾期费用。

时代周报记者从中邮消金处了解到，疫情期间，该司主动为客户减免息费，对于部分因受疫情影响没有收入或无法按期还款的客户主动进行息费减免、延期还款等，但因“是否受疫情影响”难辨别，遭更多用户投诉。

投诉量同步上升

时代周报记者查看中国裁判文书网发现，近期中邮消金案件数量大幅度增加。

据不完全统计，今年下半年以来，中邮消金与借款人金融借款合同纠纷的民事判决书已达210条。

9月18日，一名接近中邮消金的人士透露，诉讼量在短期内暴增，“是因为公司和广州互联网法院进行了合作沟通，进行了批量诉讼。大部分诉讼都是因逾期引发。”

对此，9月20日，中邮消金相关负责人回复记者，金融机构通过诉讼仲裁的途径开展催收，符合现代法律精神，也符合我国整体法治治理要求，通过这种方式开展催收，是一个多赢的结果。

同时，据黑猫投诉平台显示，中邮消金被投诉量高达2176条，被投诉原因多为“高利贷”“暴力催收”等。

对于暴力催收，有消费金融业内人士表示，对于企业来说，在这个复杂的环境下，一方面因为经营的压力，不得不提升催收的频率，但面对这些“职业”借款人，又无可奈何。

值得一提的是，监管不断加大对消费金融规范力度。9月14日，银保监会消保局局长郭武平在新闻通气会上表示，在消费者保护乱象整治方面，发现个别消费金融公司息费过高，强制搭售保险，部分客户综合融资成本超过24%，甚至接近30%。■

210

条

<

信用贷 低利率 直击小微企业融资痛点 众邦银行“众商贷”助力小微企业疫后重振

今年，突如其来的新冠肺炎疫情对实体经济带来了前所未有的冲击，党中央国务院在做好“六稳”工作的基础上，提出了落实“六保”任务。

9月11日起，为降低武汉民营企业融资成本，更好地支持民营经济发展，助力“稳企业保就业”，武汉众邦银行推出贷款产品“众商贷”，优先服务武汉市工商联会员企业。据了解，该产品利率低至4.9%，首期信贷额度20亿元，预计将助力1000多家企业的生产经营活动。

此次众邦银行上线“众商贷”，对于落实普惠金融政策、“六稳”“六保”工作要求、支持本地小微企业发展、激活区域产业经济活力将发挥较大推进作用，真切体现了本地法人银行的社会责任。

提高贷款可得性 解决中小微企业痛点

一般来说，有机肥销售旺季是上半年，但今年受疫情影响，武汉达鑫源有机肥有限责任公司一季度并未营业，后因湖北省连续降雨，致使约200万元货物滞销，错过了旺季销售时段，导致其资金流较为紧张。

达鑫源有机肥有限责任公司是专业从事生产、销售生物有机肥的节能环保型企业，拥有15个环保专利，也是武汉周边地区唯一的生产有机肥颗粒肥厂。有机肥年生产能力5万吨以上，连续施用后可以大幅度提高土壤有机质含量，将为武汉低碳循环经济的发展起到巨大的推动作用。

在得知“众商贷”上线后，达鑫源表现出强烈的申请意愿，其负责人通过手机线上提交申请后1分钟内就拿到授信额度100万元，该笔贷款用于向上游采购了原材料。

谈起这笔贷款时，达鑫源总经理靖德喜用“雪中送碳”来形容。“这笔资金到位太及时了，有了流动资金，公司恢复了正常的生产经营，接下来还

要扩大生产。受疫情影响，有些行业缺兵少员，我们的员工却是信心满满，干劲十足。”靖德喜说，节能环保是未来社会经济的发展趋势，这笔贷款让公司员工不仅保住了饭碗，以后还能捧上金饭碗。

靖德喜此前也曾申请过纯信用贷款，但是成功率较低，“可以抵押的，以前贷款都抵押了，我们这样的轻资产行业，申请纯信用贷款真的很难。和其他银行贷款产品相比，众商贷没有抵押，纯信用贷，只需要提供营业执照和身份证即可申请，方便快捷，切实解决了我们这类型的企业的难题。”

据了解，“众商贷”具有易申请、高额度、纯信用等特点。企业最高可贷500万元并可以循环使用，有较好纳税证明、经营信用的企业无需抵押即可放款。武汉市工商联会员企业仅凭身份证、工商营业执照，征信及税务信息授权，在网上提出申请，3分钟即可获得授信额度并实时提款。

全线上，低利率 降低企业融资成本

武汉某冷链物流公司，从事第三方冷藏储运、冷藏仓储技术研发、生鲜品保鲜技术研发、农产品加工、销售等业务。在年初新冠肺炎疫情最严重的时候，该公司主动将自有的冷库和车队“捐”出来，公司员工作为志愿者也一直奋战在抗疫一线。

复工复产后，该公司没减员也没减薪，每月正常支出维持在原来的水平。但是因为其下游的食品、餐饮行业受到冲击导致回款不及时，公司出现了资金压力，每月缺口二三十万元。

众邦银行员工在了解情况后，主动上门，向客户推荐了“众商贷”。抱着试一试的想法，企业老板尝试了在线申请，“真的没有想到这么方便，一个小时，钱就到公司账户了。我经营企业20多年，这是最快的一次贷款。整个流程也很简单，全部都在网上操作，

如果对操作熟悉的话，半小时应该就能完成贷款。”

除此之外，众商贷4.9%的利率也让企业老板“非常幸福”，他说：“这么多年，我们贷款的利率都是6%—7%，甚至更高，从来没享受过6%以下的利率。这次从众邦银行贷到的100万元，让我们公司每年光贷款利息就能节省二三万元，这是实实在在为中小企业降低了融资成本。从这点可以看出，国家为帮助我们中小企业的复工复产确实下了大功夫。”

达鑫源总经理靖德喜同样也对



恢复生产后，公司冷库里忙碌的工作场面

金融科技助力 贯彻“六稳六保”决策部署

全线上、纯信用、秒批秒贷，企业融资痛点得到解决，而这背后，依靠的是众邦银行强大的科技实力。

众邦银行是国内仅有的五家获国家高新技术企业认定的银行之一。自成立以来，众邦银行就秉承服务小微企业，助力大众创业的使命，致力于利用数字化、智能化的金融科技手段践行普惠金融，为小微企业和个体工商户提供精准高效的金融服务。

“众商贷”就是其利用大数据、人工智能等金融科技精心设计推出的创新产品，真正做到申请流程极简（仅需线上提供法人身份证及营业执照影像件）、审批放款流程极速。

金融与实体经济共生共荣，银行要更加主动作为。为确保“六稳”工作“六保”任务全面落实，众邦银行召开专题会议，强调切实为中小微企业和个体工商户提供贷款展期、续贷、信用贷款等纾困支持，推进普惠小微贷款“量增、价降、面扩、质提”，确保企业应知尽享各项优惠，“众商贷”的创新推出就是众邦银行对各项决策部署落地生根。

9月14日，众邦银行召开“金融支持稳企业保就业工作专题会议”，进一步强化“稳企业保就业”政策落实，全行实行“五个一线”工作法，主要行领导亲自挂帅，成立专项指挥部和各条线工作专班，各部门主要负责人到一线指导和督办；政策制定部门和业务部门要负具体责任，深入一线现场办公；要切实解决企业实际困难，根据业务与产品特色为一线定制专属方案；持续畅通绿色通道机制，注重实效，第一时间解决一线小微企业需求；实行量化考核，将政策落实在一线的情况按分值权重计入考核。

（文/项男）



截至上周五收盘, 国联证券市值467亿元, 国金证券市值462亿元, 即合并后, 有望晋升“千亿俱乐部”, 在上市券商中仅次于排名第13位的光大证券。

时代周报记者 盛潇岚 发自上海

2020年以来, 券业并购整合信息传闻不止, 从中信证券和中信建投, 到第一创业和首创证券, 再到华创证券和太平洋, 市场终未料到, 第一宗“落地”的券业并购案是刚刚回A两个月的国联证券和“涌金系”的国金证券。

9月20日下午, 国联证券(601456.SH; 01456.HK)、国金证券(600109.SH)双双发布《收购股份暨筹划重大资产重组停牌公告》《关于控股股东转让股份暨筹划重大事项停牌公告》, 确认了上周末的合并传闻, 两家上市券商也自9月21日起开始停牌。

时代周报记者发现, 国金证券亦是国金期货和国金基金的控股股东, 这也意味着, 如果此次合并成功, 国金期货和国金基金也将并入国联“版图”, 而“涌金系”将一次性失去证券、期货、基金三张金融牌照, 仅余云南国际信托。

9月21日, 国联证券在港股市场并未停牌, 早盘高开逾75%, 收盘时上涨35.85%。

首宗上市券商合并案

据国联证券和国金证券公告, 这宗并购案将分为两步进行。第一步, 国金证券控股股东长沙涌金(集团)有限公司(下称“长沙涌金”)将持有7.82%的国金证券股份转让给国联证券; 第二步, 国联证券通过向国金证券全体股东发行A股股票的方式换股吸收合并国金证券。

就上述两步, 9月18日, 双方已签署股份转让意向协议和吸收合并意向协议。据时代周报记者从双方知情

人士处获悉, 目前转让交易价格已基本达成共识, 细节待进一步商榷, 仍有谈判空间。

两券商均表示, 因收购与合并尚处于筹划阶段, A股自9月21日起停牌, 预计停牌时间不超过10个交易日。

截至上周五收盘, 国联证券市值467亿元, 国金证券市值462亿元, 即合并后, 有望晋升“千亿俱乐部”, 在上市券商中仅次于排名第13位的光大证券。

虽然市值接近, 但两家券商业绩差距较大。从2020年半年报数据看, 国联证券上半年实现营收8.22亿元, 同比减少3.42%, 归属上市公司股东的净利润3.21亿元, 同比减少9.84%; 国金证券上半年实现营收28.96亿元, 同比增长51.36%, 归母净利润10.02亿元, 同比增长61.24%, 增速高于行业平均。

此外, 据中国证券业协会2019年数据, 国金证券总资产排名第33位, 营收和净利润均排名第21位; 国联证券总资产排名第55位, 营收净利润分别排名第51位和第43位。于是, 有业内人士形容此次并购为“蛇吞象”。

不过, 9月20日, 上海一位大型券商研究员对时代周报记者表示, 目前券商行业马太效应明显, 大量资源集中在头部, 对20-50名之间的中型券商, 虽然有差距, 但仍属同量级并购。

华泰证券非银金融分析师沈娟认为, 并购是券商壮大发展的重要捷径, 历史上或因风险或因监管驱动的多轮并购整合, 使得行业格局得以优化, 并形成头部效应。同时, 行业并购重组也符合证券行业做大做强、打造航母级券商的监管思路。

资料显示, 国联证券创立于1992年11月, 前身为无锡市证券公司; 2015

年7月6日, 公司在香港联合交易所上市; 2020年7月31日登陆上交所, 由无锡市国资委间接控股。国金证券成立于1996年, 1997年在上交所上市, “涌金系”为其大股东。

“从过往券业并购案来看, 目的不外乎获取牌照、曲线上市、海外收购、资源互补业务协同等, 而国联和国金同属上市券商, 不存在为了牌照和上市, 应该更多考虑的是互补。”前述研究员告诉记者, 两家券商网点互补, 强势业务互补。

中信基金延续涌金系退场

在停牌前一交易日的上周五, 国金与国联A股双双涨停, 市场随后纷纷质疑是否存在内幕交易?

对此, 受访的多位国联证券人士对时代周报记者表示, 由于“中信系”高管组团加盟国联, 内部对并购等运作有一定预期, “否则葛总(葛小波)为什么要放弃中信1500万元年薪来国联呢?”但并不知道并购对象是国金证券。国金证券人士也对记者表示事先并不知情, “消息很突然”。

2019年, 国联证券迎来5位有中信背景的高管。去年6月, 在中信证券工作20余年, 有“金融打工皇帝”之称的葛小波加盟国联证券, 任公司执行董事、总裁兼财务负责人。此外还有董事会秘书、首席信息官、两位副总裁等4位高管亦曾任职中信证券。

“不仅是高管团队, 目前主要业务负责人、各分公司领导等也都换成了中信班底, 中信团队来了以后, 公司内部气象变化很大, 变得务实, 薪资也市场化了。”9月20日, 国联证券一位内部人士对时代周报记者透露。

记者通过天眼查信息发现, 目前

可查的处于“在业”“存续”阶段的国联证券分公司有13家, 其中7家分公司在2019年和2020年进行了负责人变更, 另有3家在2018年有负责人变更。

“工商变更有一定延时, 实际变更负责人的分公司更多, 如上海分公司原负责人近期已履新国联子公司中海基金, 但目前变更数据还停留在2018年。”上述人士表示, 内部大换血却平稳过渡, 对一家公司来说是非常不容易的。

同时, 中信系加盟后也显示出超强的执行力, 在国联重启IPO后不到半年, 就火速过会。在业内首批7家拿到基金投顾试点的券商中, 国联是唯一的中小券商。

中信班底为何会选择国联? 实际上, 两家券商渊源颇深, 前中信证券原董事长王东明在2015年从中信退休后以顾问身份加盟国联。在王东明任职中信证券期间, 后者从一家二流券商发展成“券业一哥”, 其秘诀之一便是不断并购中小券商实现跨越式发展。2012年, 中信曾意欲并购国联, 但最终未能成功。

此次并购又为何会选择国金证券? 目前尚未有正式答案, 不过业内猜测, 或是在民营金控遇强监管的背景下, “涌金系”有意退出。9月14日, 金控新规系列政策出台, 非金融企业投资形成的金融控股公司正式纳入监管, 国金证券作为民营控股券商, 投身国资或是最好选择。

未来国联和国金合并后能否实现1+1>2? 涌金系是否会继续转手仅剩的信托牌照, 从此淡出金融江湖? 国联和国金的并购案又是否掀起了券业新一轮并购浪潮? 都值得市场关注。■



珠江人寿

杨

年

周

珠江人寿

官方旗舰

珠江人寿保险股份有限公司

地址: 广州市珠江新城珠江东路421号珠江投资大厦

电话: 4006 833 866 传真: 020-23389181



全国统一服务热线

4006 833 866

prlife.com.cn

大股东被迫卖股偿债 亚太药业造血能力堪忧

时代周报记者 章遇 发自深圳

因与多家银行的金融借款合同纠纷，亚太药业（002370.SZ）大股东所持公司股份再次被挂网拍卖，以清偿债务。

近日，淘宝网司法拍卖网络平台上新增三笔关于亚太药业股权的拍卖信息，分别是浙江亚太集团持有的公司4.66%股份、0.75%股份以及绍兴柯桥亚太房地产（下称“亚太房地产”）持有的公司2.98%股份，都将于10月中旬进行拍卖，起拍价共计2.4亿元。

亚太药业是浙江绍兴一家化药企业，主营抗生素类和非抗生素类普药，以及少量原料药和体外诊断试剂。亚太房地产为亚太集团全资子公司，二者位列亚太药业的前两大股东。

所持股权被拍卖偿债，这在亚太集团已非首次。9月5日，亚太集团所持有的公司1.86%股份与亚太房地产持有的公司0.47%股份已在网络平台拍卖，一个用户名为冯家希的买家以7171.5万元竞拍成功。

自子公司上海新高峰生物医药有限公司（下称“上海新高峰”）离奇失控之后，亚太药业接连遭遇巨额亏损、股价闪崩，大股东也因股权质押爆仓，陷入一系列债务纠纷的泥潭。

“虽然上海新高峰已按照相关规定变更法人并办理了工商变更手续，但我们实际已经失去对它的控制，将它剥离出表。”9月17日，亚太药业董秘办相关负责人对时代周报记者表示，目前正在进一步核实上海新高峰的债权债务，清查资产。

继2019年度巨亏20.69亿元之后，2020年上半年，亚太药业实现营业收入2.58亿元，亏损5428.69万元。如若今年仍然无法扭亏，亚太药业的股票或将被ST。



子公司失控残局

亚太药业眼下一系列危机的导火索源于与上海新高峰那场貌合神离的“联姻”。

上海新高峰是一家从事CRO（医药研发外包服务）的企业。2015年，主业萎靡的亚太药业试图通过资本运作实现翻身，以9亿元现金收购Green Villa Holdings Ltd.（下称“GVH”）持有的上海新高峰100%股权。在此之前，任军通过控制GVH，为上海新高峰的实际控制人。

收购完成后，因上海新高峰业务保持独立运营，基于GVH做出业绩补偿承诺，任军对业绩承诺等承担连带责任保证，为满足其经营决策效率诉求，亚太药业在收回所有对外投资、融资（包括抵押、担保等）权限的情况下，保持上海新高峰原核心管理层不变，任军仍担任上海新高峰董事长、总经理。

交易对方GVH承诺上海新高峰2015–2018年实现的净利润分别不低于0.85亿元、1.06亿元、1.33亿元和1.66亿元，任军对上述业绩承诺承担连带责任保证。

2015–2017年度，上海新高峰分别

实现净利润1亿元、1.08亿元、1.45亿元，均超额完成业绩承诺。到了2018年度，公司仅实现1.46亿元净利润。虽然未能完成当年的业绩承诺，但因其在这4年间累计实现的净利润达4.99亿元，整体完成率101.71%，无需进行业绩补偿。

然而，在“踩线”完成业绩承诺之后，上海新高峰的业绩突然大幅下滑。2019年上半年，公司仅录得净利润0.42亿元，同比缩水51.46%。而随后爆出的“违规担保”事件则将双方的矛盾摆上台面。

据亚太药业披露，2019年10月底，公司通过自查发现，上海新高峰的全资子公司上海新生源未履行对外担保事项正常的决策程序，擅自为他人提供担保。为核实情况，亚太药业于2019年11月25日派工作组进驻上海新高峰，试图接管上海新高峰和上海新生源。

然而，管控工作严重受阻。2019年12月底，亚太药业宣布无法接管上海新高峰及上海新生源的印章、营业执照等关键资料，亦无法掌握其实际经营情况、资产情况，已在事实上对上海新高峰及其子公司失去控制。为此，亚太药业自2019年10月起不再将

其纳入合并报表范围。

双方“散伙”给亚太药业的业绩带来沉重一击。2019年度，亚太药业实现营收7.09亿元，利润端亏损额达20.69亿元。

其中，将上海新高峰剥离出表确认了投资损失12.4亿元；终止原上海新高峰管理层推动的武汉光谷新药研发平台项目，对相关在建工程和固定资产计提减值准备3.19亿元；对原上海新高峰管理层引进的“生物制品1类新药重组人角质生长因子-2”等新药研发项目计提减值准备2.18亿元。

“对上海新高峰失去控制后，从事CRO业务的核心人员已经相继离职，CRO业务不再具有可持续性，这块业务基本都停掉了。”上述亚太药业董秘办相关负责人向时代周报记者坦言。

剥离CRO业务之后，亚太药业自身的“造血”能力进一步堪忧。

“2015年正是中国药审改革拉开大幕的时候，CRO行业被炒得很热。亚太药业对上海新高峰的并购，在风口上做资本运作的意味大于经营业务转型。”9月17日，深圳某投资机构医药研究员向时代周报记者指出，亚太药业现有业务的成长空间和盈利能力都难言乐观，扭亏的难度不小。

大股东资金链承压

自2011年医药行业“限抗令”推行以来，亚太药业自身主业持续萎缩。从2019年年报来看，亚太药业旗下的浙江泰司特生物、绍兴雅泰药业、绍兴兴亚药业等主要子公司都处于亏损中。

业绩疲软的同时，公司股价亦跌跌不休。在子公司失控的消息披露之前，亚太药业股价从2019年4月10日21.68元/股的高点跌至2019年12月24日的6.86元/股，跌幅达68.36%。

“2019年年初，亚太药业的股价就出现过几次闪崩。在公告披露之前，

市场对上海新高峰的事情早有风闻。”一位不愿具名的券商人士告诉时代周报记者。

值得注意的是，早在上海新高峰“爆雷”前夕，亚太药业实际控制人陈尧根家族已开始频频减持，在股价高位提前套现。据统计，从2018年下半年至2019年四季度，陈尧根家族合计减持套现近10亿元。

此外，亚太药业还于2019年4月完成了可转换公司债券公开发行，募得资金9.65亿元。该批可转债的转股价为16.25元/股，而截至9月18日，亚太药业的股价已跌至5.85元/股。

对于是否会下修可转债的转股价格，上述亚太药业董秘办相关负责人表示，对时代周报记者表示，“公司管理层有在考虑这个事，但这中间有很多手续，需要个过程，还没最终定下来。”

随着亚太药业股价大幅下跌，大股东资金链告急。

因高比例质押，自今年1月开始，实际控制人陈尧根夫妇以及控股股东亚太集团、亚太房地产所持股份陆续被司法冻结。截至9月18日，陈尧根及其配偶陈婉珍直接持有并通过亚太集团、亚太房地产间接持有亚太药业36.72%的股份。这些股份目前均处于质押和司法冻结状态。

据亚太药业2020年半年报披露，截至6月末，亚太集团因与多家银行的金融借款合同纠纷，涉及多起诉讼案件，到期未清偿债务约为9.29亿元。

此次涉及的三笔股权被拍卖暂不会危及陈尧根家族对亚太药业的控制地位。截至2020年6月末，亚太药业的前十大股东中，陈尧根家族成员占据8个席位。其中，大女儿陈奕琪和女婿吕旭幸合计持股5.61%，小女儿陈佳琪和女婿沈依伊合计持股5.23%。合计起来，陈尧根家族成员仍控制着亚太药业47.56%股权。■

中小學生近視率半年增11.7% 艾爾興帶來防控新思路

近年来，我国儿童青少年近视率不断攀升，近视低龄化、重度化日益严重。尤其是教育部在8月底发布的调查结果把近视这个问题再次拉到聚光灯前。

教育部应对新冠肺炎疫情工作领导小组办公室主任王登峰8月27日在教育部新闻发布会上表示，据教育部对9省份14532人的调研显示，与2019年底相比，半年来学生近视率增长了11.7%，其中小学生近视率增长了15.2%、初中生近视率增长了8.2%，高中生近视率增长了3.8%。

目前来看，我国的儿童青少年近视防控形势依旧严峻。

在9月18日召开的“第二十届国际眼科学术会议”和“第二十届国际视光学学术会议”上，中山大学中山眼科中心教授、中华医学会眼科分会眼视光学组副组长曾骏文对记者表示，2023年，力争实现全国儿童青少年总体近视率在2018年的基础上每年降低0.5个百分点以上，近视高发省（区、市）每年降低1个百分点以上。

值得注意的是，曾骏文还带来了近视防控新思路。“我们也在尝试探索新的近视防控思路，即光生物学疗法。光生物学疗法可以增加脉络膜代谢率，降低巩膜缺氧。”曾骏文表示。

据了解，浙江大学苏州工业技术研究院视力健康联合研发中心旗下品牌艾尔兴在近视防控领域便是采取了这样的防控思路。

艾尔兴从户外光线中分离出对眼轴过度生长有抑制作用的波长的光，可以做到有效防控近视，其有望成为新一代的近视控制手段。

需要“光合作用”

每天2小时，每周14小时以上户外活动，可让青少年近视发生率降低10%以上。

近期发布的《中国青少年近视防控大数据报告》（以下简称《报告》）指出，当前儿童青少年用眼时长超出

标准1倍有余，户外有效暴露时长严重不足。

《报告》显示，2020年1—7月，青少年全天用眼距离为32.3±9.4厘米，其中，17.7%的青少年平均每日用眼距离低于33厘米的标准线；全天近距离用眼时长253.2±172.5分钟（推荐时长为120分钟），其中，75.3%的青少年平均每日近距离用眼时长超过2小时。

事实上，青少年近视防控需要“光合作用”，坚持户外活动必不可少。

“阳光可以刺激视网膜多巴胺的生成，而多巴胺可以帮助避免眼轴过长，从而减缓近视发生、发展。”曾骏文建议，应该减少课业负担，增加户外活动时间。

此外，外界视觉刺激可以通过调控脉络膜血流而导致巩膜微环境缺氧导致近视。通过改善巩膜缺氧来控制近视的发展成为可能。

据了解，眼睛视网膜多巴胺分泌增强的敏感光谱为：波段为624nm以

上且照度400LUX以上的红光。

而650nm红光的温热效应会使脉络膜小叶的小动脉开口处的瓶颈样狭窄开放，增加进入小叶的血流量，从而使微循环血量增加，脉络膜增厚。

曾骏文介绍：“用光生物学疗法增加脉络膜代谢率，降低巩膜缺氧。这种方案可以采用艾尔兴弱视治疗仪实现。利用低强度单波长红光照射，每天两次，每次三分钟。”

“我们希望更大年龄范围，更高近视度数的儿童，都可以用低强度单波长红光这种新的防控手段来控制青少年近视。”曾骏文补充道。

新一代防控手段

对于研究近视防控的手段，始终是各界的焦点。

曾骏文对记者表示，目前以医院为基础的干预，能控制近视进展的方法，主要有两个：一个是佩戴OK镜，二是依靠阿托品滴眼液。

“佩戴OK镜能够减少近视眼进展，但佩戴OK镜依从性低，也有年龄度数限制；对卫生要求很高，而且还有并发症风险。”曾骏文坦言。

曾骏文说：“长期使用阿托品眼药水，是有副作用的。存在畏光、反弹、耐药性、副作用、购买渠道少的问题。”

在这样的背景下，探索新的青少年近视防控思路成为重中之重。艾尔兴的哺光仪便提供了这样的“解题新思路”。

据了解，艾尔兴哺光仪属于国家二类医疗器械，通过国家严格的安全审核，从2008年至今，数万人使用，无一例出现副作用。

基础研究证明，艾尔兴的光不仅没有伤害，还能让视网膜色素上皮细胞和感光细胞更好，让眼底更健康。

例如，一位16岁的男生于2015年7月在广东中医院诊断为高度近视，检测眼轴右眼为27.66mm，左眼为27.51mm，开始使用艾尔兴哺光仪

后，在2019年10月，检测眼轴右眼为27.52mm，左眼为27.26mm，较初次使用分别减少0.14mm、0.25mm；眼轴、屈光度得到有效控制。

9月19日，曾骏文在会场接受了记者专访。他表示，低强度单波长红光成为近视防控新思路，艾尔兴有望成为新一代的近视控制手段。

记者：目前，我国青少年近视问题面临很严峻的现状。18岁的青少年近视眼患病率已经高达80%，相比于20世纪四五十年代40%的水平增长一倍。也有调查指出近视问题的两个趋势，低龄化趋势以及高度近视趋势。你怎么看现在这种现象？

曾骏文：因为我们是提前教育的发展趋势，所以低龄化是明显发生的。虽然高度近视不一定会发展成病理性近视，但比例越高可能性就越大，依旧要注意防控。

记者：从医学角度来说，对于近视来说，“预防”有决定性作用吗？不少人把希望寄托在激光手术上，没必要预防，你怎样看？

曾骏文：前提是不要发展为高度近视，如果高度近视做手术还是有一定风险的。而且，做激光手术只是不用戴眼镜而已，防控还是需要继续做。预防近视，学校与家庭是主战场，防近视必须是学校与家庭的联动配合。

记者：以你的工作经验和专业知识来评判，艾尔兴产品真的有效吗？安全性又如何？

曾骏文：艾尔兴我们现在做了临床研究，副作用是没有的，这个安全性是没有问题的。

但研究还需要继续，比如OK镜和眼药水我们都做了几十年的临床研究，是经过长期实践的。

艾尔兴哺光仪可以缩短眼轴距离，是近几年才开始重视的，我们也在努力做些研究，如果证实有30%或以上的几率可以防控近视，未来有机会大面积地推广。

（文/李子青）



LISTED COMPANY · 上市公司

全通教育拟变“无主” 创始人去留未决

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

上市6年后，昔日A股股王全通教育（300359.SZ）陷入无实控人状态。

9月8日，全通教育发布公司控制权拟发生变更的提示性公告。公告称，公司实控人陈炽昌、林小雅及其一致行动人全鼎资本、峰汇资本拟通过协议转让的方式将其持有的全通教育6.8911%的股份转让给南昌经济技术开发区中文旭顺企业管理合伙企业（有限合伙）（下称“中文旭顺”），总金额3.5亿元。同时，陈炽昌及其一致行动人将其持有的16.6%股份的表决权委托给中文旭顺。

交易完成后，公司控股股东将变更为中文旭顺，因中文旭顺无实际控制人，本次权益变动后上市公司实际控制人由陈炽昌、林小雅变更为无实际控制人。

9月18日，深交所向全通教育下发关注函，要求说明陈炽昌是否会继续在公司担任董事或高管职务，以及如何保障公司控制权稳定等有关事项。

9月17日，全通教育董秘办人士向时代周报记者表示，控股权变更对公司经营无影响，未来公司将继续坚持教育主业。至于创始人陈炽昌的去留，“目前还不确定，需要等到董事会和监事会换届选举后才能知晓”。

“有主”拟变“无主”

公告显示，中文旭顺由江西中文传媒蓝海国际投资有限公司（下称“蓝海国投”）、南昌金开资本管理有限公司（下称“金开资本”）、江西东旭投资集团有限公司（下称“东投集团”）及江西中文东旭咨询有限公司（下称“中文东旭”）共同成立。

其中，蓝海国投是上市公司中文传媒（600373.SH）的全资子公司，出

资比例为50%，该公司控股股东为江西省人民政府；出资39.89%的东投集团是江西省内较为知名的教育产业民企，旗下拥有金太阳教育、东投地产等子公司；金开资本出资10%，控股股东为南昌经济开发区国有资产监督管理局办公室。

中文东旭的出资比例仅为0.11%，该公司由蓝海国投、东投集团和温州肯恩教育科技有限公司（下称“肯恩教育”）共同设立，出资比例分别为49%、31%和20%。

值得注意的是，根据《合伙协议》，中文旭顺委托中文东旭对外代表合伙企业执行合伙事务。这也意味着，中文东旭对中文旭顺形成控制。

根据9月15日全通教育对深交所关注函的回复，中文东旭的董事会由5名董事组成，其中蓝海国投提名2名，东投集团提名2名，肯恩教育提名1名，而拥有10%股权的金开资本无董事提名权。三家公司提名的董事成员均无法单独控制董事会，并因此形成“无实控人”的局面。

资料显示，肯恩教育成立于2020年5月，设立至今尚未开展实际经营业务。该公司由徐航和沈绮敏分别掌握90%和10%的股权，两人者为夫妻关系。

这引发了监管层的关注。在9月18日下发的关注函中，深交所要求公司结合肯恩教育成立时间、人员构成、具备的行业资源或技术储备等说明本次股权转让引入肯恩教育的原因及背景。

而在此前9月10日下发的关注函里，深交所就曾关注该股权转让设置较为复杂的控制架构的原因及背景，并要求公司说明是否存在刻意规避认定实控人的意图。

对此，全通教育回复称，主要原因是蓝海国投“充分利用国有体制优势、地方政府支持政策及混合所有制经济的活力”，联合民营企业 and 地方

国资共同设立合伙企业，主导全通教育的实际运营，具有商业实质及合理性，不存在无真实交易背景的行为。

9月17日，中文传媒投资者关系部人士告诉时代周报记者，中文传媒目前仅作为参股的对象，没有进一步控股的意愿。

9月18日，第三方机构“透镜公司研究”创始人况玉清对时代周报记者表示，实控人需要承担很多信披方面的义务，这会要求实控人的部分投资和业务对外进行一定程度的公开。“一旦把实控人身份卸下来，就可以规避掉很多信披、同业竞争及其他方面的诸多义务。”

商誉压顶

全通教育由中学数学老师陈炽昌创立，总部位于广东中山。2014年，头顶“在线教育第一股”的全通教育登陆创业板，股价不到一年就暴涨10倍。

在股价暴涨的2015年，恰是全通教育开启外延扩张的一年。彼时，移动社交兴起，以家校互动信息服务业务起家的全通教育寄希望于收购教育资产以实现转型。

在2015年、2016年两年时间里，全通教育先后收购了继教网、西安习悦、上海闻曦、赛尔互联、广西慧谷等10多家公司。

巨大的商誉包袱随之产生。2014年，全通教育资产负债表上没有任何商誉，但在2015年却突然暴增至11.7亿元。年报显示，2019年，全通教育计提商誉减值5.88亿元，其中继教网计提3.31亿元，上海闻曦计提0.95亿元。截至2019年底，全通教育的商誉账面原值达14.22亿元。

这也给公司业绩造成拖累。2019年年报显示，全通教育实现营收7.18亿元，同比减少14.53%；归母净利润亏损7.05亿元，同比减少7.28%。公

司方面表示，公司出现亏损主要是以商誉减值为主的资产减值损失所致。

目前，全通教育的三大业务分别为家校互动升级业务、继续教育业务和教育信息化业务。2019年，上述三大业务的占比分别为28.04%、46.59%和24.63%，其中，仅继续教育业务保持正向增长，营收同比增长4.5%，家校互动升级和教育信息化业务的营收则分别下滑30.04%和21.77%。

值得注意的是，2017年以来，公司实控人陈炽昌及林小雅便一直在大幅减持公司股份。据时代周报记者梳理，2017年以来，陈炽昌及其一致行动人共套现至少8.78亿元。

2017年2月，陈炽昌及林小雅前后累计减持公司股份1595万股，套现超2.68亿元；2018年上半年，陈炽昌累计减持1445.72万股股份，套现约1.1亿元。

2018-2019年，陈炽昌及其一致行动人向中山科教和中山交通发展集团共转让约9105万股，合计套现约5亿元。两者的实控人均为中山市国资委。

2020年半年报显示，陈炽昌直接持股比例为18.28%，质押比例高达99%。而根据此次交易的详情，首笔1.75亿元的股权转让款就专门用于解除质押股。

同时，中文旭顺将为陈炽昌提供不超过4.7亿元借款用于置换其到期的债务。而陈炽昌及其一致行动人之所以仍然保留4.07%的表决权，则是因为若将来出现资金需求需要减持全通教育股份，附带表决权的股份更有利于交易的完成。

截至9月16日，陈炽昌、林小雅及其一致行动人累计质押股份数量占其所持公司股份数量比例达66.87%。陈炽昌、林小雅及其一致行动人未来半年内到期的质押股份累计达7924.07万股，对应融资余额约2.19亿元。■

8.78
亿元



诺奖得主中国行
NOBEL
LAUREATE'S
CHINA
TOUR



THE TIME WEEKLY
时代周报

“
全球化并没有走到尽头，
全球贸易额
严重下滑可能只是临时的现象，
随着
耐用消费品的回升，
全球贸易的复苏
可以早于全球经济的复苏。”

Paul R. Krugman
保罗·克鲁格曼
2008 年诺贝尔经济学奖得主

诺奖得主中国行

创立于 2009 年，是由《时代周报》倾力打造的年度品牌活动



“春天” 特约之 “一个都不能少”

走向我们的小康生活

党建引领脱贫 中信银行帮扶百余村

时代周报记者 梁声 发自广州

银行机构扶贫，创新模式，扩大金融扶贫的内涵和外延。

2012年以来，中信银行党委以“打赢脱贫攻坚战”为指导思想，打造了“百千万”精准扶贫工程品牌，创建了“党建+扶贫”的扶贫新模式。

在具体操作上，中信银行开展定点扶贫、医疗扶贫、教育扶贫，积极支持地方扶贫工作，聚焦实效、审慎立项、精细管理，累计在全国帮扶对口贫困村124个，累计捐赠扶贫资金超过1.3亿元，累计派驻驻村扶贫干部91名，累计组织员工志愿者扶贫活动800余次，累计参与员工近2.5万人次。

2019年，中国银行业协会授予中信银行“助力打赢‘三大攻坚战’成效奖”。

创新扶贫模式

中信银行的扶贫工作与党的基层组织建设实现了紧密结合，发挥了党员干部在脱贫攻坚中的先锋模范作用。

通过在基层工作中的不断摸索和总结，中信银行创建了“党建+扶贫”的扶贫新模式，广大党员带头参与扶贫，履行社会责任，践行使命担当，实现党建与扶贫同频共振“双推进”。

以2019年为例，中信银行号召共产党员在脱贫攻坚中进一步发挥先锋模范作用，与贫困群众同吃住、同学习、同劳动，宣传党的惠民政策和法律法规，开展支部共建交流会、金融知识送教下乡等党支部活动，强化党建引领助力脱贫攻坚。

中信银行党委带领全行积极响应国家关于脱贫攻坚的决策部署，以党建引领扶贫工作，持续推进“党建+扶贫”模式，精准实施定点扶贫、

医疗扶贫和教育扶贫项目，积极支持各地方政府的扶贫安排，派出得力干部驻村开展工作，切实改善了困难群众的生产生活需要。

实施定点扶贫

自2015年起，中信银行在国家安排的扶贫任务之外，主动联系脱贫攻坚重点地区的党政机关，并开始在西藏谢通门县、新疆阿克苏市和伽师县、甘肃省宕昌县等，集中资金实施定点扶贫。

5年来，中信银行已累计投入4000余万元实施扶贫项目，派出驻村扶贫干部紧盯项目落地，取得了积极的扶贫成效。

例如在西藏谢通门县，中信银行共捐赠2000万元，捐赠修建的16条总长20.9公里的“中信银行渠”覆盖了6个乡（镇）、23个行政村的1464户、6954名群众（其中建档立卡户536户、2249人），不仅解决了防洪防涝问题，还为1.64万亩农田解决了灌溉问题。

每条“中信银行渠”可使农田单产增加约60斤/亩，年产生经济效益250多万元，5年累计粮食增产近160万斤。“中信银行渠”项目施工期间，通过当地农民工解决了部分贫困户就业问题。

此外，中信银行每年还捐助100万元教育基金，用于资助该县考上大中专院校的学生。5年间，共计资助学生293人次，并向100名贫困生发放学习生活补助，以及为14所幼儿园采购学前教育用具等。

在甘肃省宕昌县，中信银行2017年就完成了对口支援的菇树村、扎峪河村和坡里村的整村脱贫任务。随后，甘肃省委省政府又将张家山村的脱贫工作交给了中信银行。为带领张家山贫困群众早日脱贫，共享改革开放成果，中信银行捐赠近900万元建设



了光伏扶贫电站，此举很大程度上解决了张家山村在整村异地搬迁后的增收问题，由“输血”变为“造血”。

2019年12月20日下午3时36分，该项目正式建成并网发电。预计年发电量154万千瓦时，每年可实现收入约115万元，惠及甘江头乡张家山等5个贫困村294户贫困户，每年户均增收3000元以上，基本保证脱贫。

2019年，中信银行还投入59万元建立扶贫车间，对种植的中药材、花椒，以及养殖的中华蜂产品进行加工。全村当年加工销售各类农产品25万余元，带动了村集体经济发展。

在新疆阿克苏地区阿克苏市，中信银行于2016年开始对口阔什托格拉克村开展“访惠聚”活动，访民情、惠民生、聚民心。4年来，中信银行每年保持4—5名得力干部常年驻村开展维稳和扶贫工作。驻村工作队深入每个贫困家庭，访难问苦，实施了“困难农户庭院养殖项目”，为19户贫困户发放母羊、种羊和玉米精饲料，当年实现贫困户每户增收近6000元。其间，中信银行还捐资为村里增补了太阳能路灯，修建了村民广场，修缮了依干其乡第一国语小学。



中信银行累计在全国帮扶对口贫困村124个，累计捐赠扶贫资金超过1.3亿元，累计派驻驻村扶贫干部91名，累计组织员工志愿者扶贫活动800余次，累计参与员工近2.5万人次。

在喀什市伽师县的克孜勒库木村和堂来恰普提村，中信银行分别派驻两名驻村干部，组织建设了伽师羊养殖场并养殖了500只伽师羊，建设了“卫星工厂”惠及156户、578名贫困户的扶贫车间，实现就近就业，大幅降低了贫困发生率。

推进扶贫共建

除总行牵头开展的重点扶贫项目外，中信银行在全国各地的分支机构也在当地政府的组织下，积极投身扶贫事业，对口贫困村，向总行申请扶贫资金，派驻驻村干部，带领贫困村整村脱贫。

以2019年为例，中信银行33家分行共捐资1997.12万元，实施了166个精准扶贫及公益慈善项目，集中在农业、基建、教育、产业、公益等多个方面，共向39个贫困村派驻了67名专兼职扶贫干部，受益建档立卡贫困户约1.45万户、4万余人，实现脱贫1886户、6099人。

石家庄分行捐赠90万元在贫困村组织建档立卡农户开展特色种植；重庆分行捐赠57万元用于捐资助学及兴建贫困村公共设施；合肥分行捐赠74万元在8个贫困村开展特色养殖、农产品加工、村容村貌整治、爱心助学等多个项目；南宁分行捐赠96万元用于对口帮扶村修建水柜及路灯等设施；银川分行捐赠89.9万元用于对口扶贫村基建、服务项目及采购生产资料等。

除企业与地方政府的扶贫共建外，中信银行内部各分行之间也在开展扶贫共建。中信银行鼓励东部沿海经济发达地区的分行与中西部地区的分行开展共建，重点推动消费扶贫，通过号召、动员广大员工及客户购买来自贫困地区的农产品，切实帮助贫困户增收。以2019年为例，中信银行消费扶贫累计购买金额230.85万元。■

全球香料产能转移国内 华业香料上市抢占先机

9月16日，国内最大的内酯类香料生产企业“华业香料(300866.SZ)”于深交所挂牌上市。

华业香料主要从事内酯系列合成香料的研发、生产和销售，香料香精广泛应用于食品饮料、日化、烟草、饲料等行业，已成为现代社会需求不可或缺的一环，其中内酯类香料是最为重要、用途最为广泛的一类香料，华业香料已连续三年夺得我国内酯系列香料行业的销量冠军。

7月28日，华业香料首发申请顺利通过深交所上市委员会的审议；8月10日，证监会批准华业香料的创业板首发注册申请；9月4日，华业香料进行网上和网下申购，本次发行价格18.59元/股，公开发行股票1435万股，占发行后总股本的比例为25.02%。

一、全球产能向我国转移，国内企业迎发展契机

食用香精可以给食品原料赋香，矫正食品中的不良气味，也可以补充食品中原有香气的不足；香料香精主要用于对化妆品、浴室用品及清洁剂等日化用品加香矫味，这些产品的原料多数带有不适气味，加入香精使得产品具有令人愉悦的香气；烟用香精能调节卷烟的香气和口味、提升卷烟品质，能修饰或掩盖烟叶原料的缺陷，消除不同等级烟叶之间的差异，此外，还能赋予品牌香烟独有的特征香气。

全球主要香料香精公司主要分布在欧洲、美国和日本。但受本土市场饱和需求增速放缓、发展中国家和地区需求强劲增长的影响，产能逐渐转移至发展中国家和地区。

由于我国具有成本优势、专业技术人员充足、生产经验丰富、市场潜力巨大，成为了全球香料香精工业跨国转移的重点地区。

转移也受需求带动，如今以中国为代表的亚太地区香料香精市场需求增长强劲，正成为与北美地区并驾

齐驱的香料香精市场。在此形势下，国内香料香精市场供给和需求双向增长，行业发展较快、市场规模不断扩大，也促进了香料香精产能往国内转移。

技术差距的缩小为转移提供了客观条件。近年来，随着国内经济的持续增长、国民生活水平的逐步提高以及全球香料香精工业的跨国转移，我国香料香精行业取得了长足发展，涌现出一批专业化生产企业，生产和研发水平随之提高，与发达国家同行的差距在逐渐缩小。在香料行业，这种趋势更为明显；一些优势企业通过对传统香料产品进行技术改造和工艺优化，形成批量化和规模化生产，在工艺、技术、生产设备、分析检测设备、产品质量、原材料的选用配套等方面已达到国际先进水平。

我国成为全球香料产能转移的前沿阵地，为国内香精香料企业带来了发展机会，预计国内香料香精行业的增速将快于全球，有望诞生少数龙头企业。

二、产品国际地位高，国内连续三年销量夺冠

华业香料凭借多年的经营管理成效，赢得了客户和同行的广泛认可，已成为我国香料香精行业的知名企业，目前已具备参与国际竞争的實力，其70%以上的产品出口国外，直接与国际巨头展开竞争。华业香料产品远销新加坡、美国、欧盟、瑞士、印度等地区，得到宝洁、芬美意、国际香料、奇华顿、曼氏、乐达、德之馨、高砂等国际知名公司的广泛认可，在国际市场占有重要地位。

国内市场上，华业香料为中国香化协会副理事长单位，在由中国轻工业联合会发布的2017年度“中国轻工业香料行业十强企业”评选中位列第七名。根据中国香化协会出具的《证明》，2017—2019年，华业香料在我国香精香料行业的细分行业内酯系列

香料行业中，产品销售额和销售量连续三年夺冠。

华业香料取得的成绩，来源于其产品质量与安全口碑。香料香精作为食品、饮料、烟草的重要添加剂，质量与安全是第一关注点，华业香料作为我国合成香料食品安全国家标准、行业标准的主要起草单位之一，已参与19项食品安全国家标准、行业标准的起草、制修订工作。

华业香料拥有先进的自动化生产设备，被认定为“2017年安徽省工业和信息化领域标准化示范企业”。华业香料目前已成为国内生产规模最大、产销量最多、系列产品配套齐全的内酯系列合成香料生产企业，内酯系列产品现有年产销规模超过3600吨，具有一定的规模优势。

华业香料在生产经营规模上的优势使其能够满足香精厂商在香料质量一致性，批量供货及时性、稳定性，以及多品种集合采购的需求；保证原材料稳定供应并提高原材料采购中的议价能力，也能够充分降低生产成本，从而增强盈利能力以及抵御风险的能力。

三、国际领先技术奠基，上市发力抢占份额

华业香料从2002年建立开始，始终致力于香料生产技术和绿色生产水平的提高，工艺技术达到国际先进水平。华业香料自主研发特有的搅拌和滴加技术、香气整理工艺及先进的脱杂工艺，使其产品的香气满足国际知名公司的调香要求。

华业香料还积极推行工艺绿色化改造，采用加氢技术、新型氧化剂氧化技术、膜分离技术、固体催化剂自动过滤技术、副产物回收资源综合利用技术等，使生产过程更加绿色环保。过程控制中，生产全流程采用自动化控制系统，使得生产过程更加安全可控，生产效率大幅提高。

华业香料也因此被评为国家高

新技术企业，拥有省级认定的企业技术中心、安徽省院士工作站，培养出省科技领军人才等一批专业技术人员。走“产学研”相结合之路，华业香料不断消化吸收国内外先进技术，拥有自主知识产权，形成持续创新能力，从而奠定了在香料香精行业的优势地位。

专利和研发团队方面，华业香料建有装备先进、功能完善的实验室、分析室，目前已拥有发明专利12项、实用新型专利35项。其“丁位内酯系列合成香料研发创新团队”被安徽省人才工作领导小组办公室认定为安徽省“115”产业创新团队。

技术与资本的支持下，华业香料的市场份额有望进一步提升。从全球角度来看，1999年，前十大香料香精公司销售额占全球总销售额的64.60%，至2017年，该比例达到77.20%，市场集中度较高。尤其是奇华顿、芬美意、国际香料和德之馨四家公司，近年来合计市场份额均保持在50%以上。

而反观我国，受制于资本、技术、人才，我国香料香精行业集中度较低。根据《香料香精行业“十三五”发展规划》，“十二五”期间，我国共有香料香精企业1000余家，年销售额亿元以上的企业仅30余家，占比较低。

经过多年的长足发展，我国香料香精行业已涌现出一批专业化香料香精生产企业，以华业香料为代表的部分骨干企业发展迅速，积极参与全球市场竞争。行业内有一定影响力的企业通过合资、并购、重组快速成长壮大，行业集中度的提升将成为国内市场未来的发展趋势。

目前业内企业规模普遍偏小，且竞争力较差，上市企业并不多。华业香料上市后，借助上市企业平台的融资优势以及上市企业带来的品牌影响力，有望在集中度提升的大趋势中占得先机。

（文/陈鑫鑫）



回港上市、补足短板 马云交棒一年 阿里攻守有道

时代周报记者 杨玲玲 发自杭州 广州

9月12日，长沙的太平老街人头攒动，马云身穿白色T恤，手握蒲扇，与湖南卫视主持人汪涵、文和友老板文宾在超级文和友吃着金沙油爆虾。

“其实云知道，逃不开淘宝的牢。”9月9日晚，阿里巴巴（09988.HK）创始人马云56岁生日前一天，与自己的偶像、华语乐坛天后王菲合唱了一首改编版的《如果云知道》，隔空连麦K歌登上热搜。

第二天就是他交棒阿里巴巴的一周年。在过去这一年，马云变成了马老师，仍然活跃在公众视线，并对公益事业和文化产业均投入了极大热情。

抗击疫情期间，马云公益基金会和阿里巴巴公益多次组织捐款捐物。蚂蚁集团上市的招股文件还提到，马云将捐出6.1亿股蚂蚁股份做公益。

今年7月，市场传出“马云被印度法院传唤”的消息，彼时，阿里巴巴市场公关委员会主席王帅在朋友圈幽默留言：“马云退休后越来越难找，今晚再去HHB酒吧找找看。”HHB酒吧是马云“退休”后创办的音乐酒吧。

阿里巴巴这艘商业巨轮的管理权杖，已平稳移交到“逍遥子”张勇的手中，新掌舵人也被寄予厚望。

过去一年里，双十一大战、赴港上市、抗击疫情、6·18购物节、布局房地产业务等重要节点，张勇带领的阿里仍然生猛。

阿里巴巴所面临的市场竞争依旧激烈，京东的发力，拼多多的下沉市场猛攻，美团的边际扩张，以及腾讯的觊觎，对手强劲。

各个互联网巨头都在成熟的领域互相攻伐，然后派遣尖兵开辟新赛道，在一些互联网观察者与分析师看来，巨头们已经顾不得考虑与对手在业务上的重叠，而是能不能与自己的核心业务形成协同，完成生态链组合。

而这交棒的一年，低调务实的张勇所掌舵的阿里巴巴又有怎样变化？

业绩平稳爬升

2019年11月，张勇接棒阿里巴巴月余，即完成赴港二次上市，成为首个同时在美股和港股两地上市的中国互联网公司，也成为香港9年来最大规模的股票发行活动。

在上市仪式上，张勇表示，回香港上市就是回家，让5年前错过的遗憾得以实现。

彼时，刚在非洲投入1亿美元打造当地版《赢在中国》的马云，并未出



现在阿里巴巴回归港股的现场。

阿里巴巴上市背后，是新零售、云计算、海外市场等多个业务处于扩张期，仍需输血；核心电商业务亦面临拼多多、京东等公司的持续挑战，融资将是阿里扩张道路上的持续要求。

今年7月10日，张勇首次以“阿里巴巴集团董事长”的身份发出致股东信。

他在信中提到：“全球化是我们的长期之战，内需是我们的基石之战，云计算大数据是我们的未来之战。”

稍早前，阿里巴巴发布的2020财年（截至2020年3月31日财政年度）业绩显示，报告期内，实现收入5097.11亿元（人民币，下同），同比增长35%，其中，云计算业务收入400.16亿元，比上一年度的247.02亿元提升62%。

不过，该财年阿里巴巴的“利润奶牛”依然是核心商业，贡献超过85%的营收，经调整EBITA（息税前利润）同比增长22%至1658.00亿元。

8月20日，阿里巴巴发布2021财年第一季度（截至2020年6月30日季度）业绩，收入同比增长34%至1537.51亿元，其中，核心商业业务收入达1333.18亿元。

9月19日，网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青表示：“阿里巴巴营收对于核心电商业务的依赖性仍然较强。云计算、数字媒体和娱乐、创新活动依旧有待

培育提升。”

该财季，中国零售市场移动月活跃用户增至8.74亿，年度活跃消费者达7.42亿，同比下滑1.72%，环比微增2.2%。

莫岱青认为，相较于京东、拼多多，阿里巴巴在用户增长上优势并不突出，但是在这样的体量下实现增长实属不易，也让阿里巴巴有了紧迫感。

云计算业务，被视为阿里巴巴另一大核心增长引擎，连续三个季度营收超过百亿元。该季度，云计算业务收入达123.45亿元，同比增长59%，领跑全球云计算3A（亚马逊AWS、微软Azure和阿里云）阵营。

从财务数据来看，张勇掌管阿里巴巴这一年，财报上各项业绩稳步提升，交出了一份不错的答卷。不过，对比拼多多和京东的攻势，其优势地位也不断在遭遇挑战。

补足业务短板

强敌环伺的情况下，过去一年，阿里巴巴正奋力扩充版图，补足短板。

以其一直较为薄弱的家电3C品类为例，6月17日，易观发布的6·18主流电商平台3C数码家电品类销量监测报告显示，天猫3C家电的销量超越京东，排名第一。

近日，阿里巴巴还公布了继“新零售”之后，“五新战略”的又一重要战略布局“新制造”，沉淀3年的“犀



莫岱青认为，相较于京东、拼多多，阿里在用户增长上优势并不突出，但是在这样的体量下实现增长实属不易，也让阿里巴巴有了紧迫感。

牛工厂”亮相杭州。

这是一座“数字化工厂”，每块面料都有自己的身份ID，进厂、裁剪、缝制、出厂可全链路跟踪；产前排位、生产排期、吊挂路线，都由AI机器来做决策。

在宝钢研究院原首席研究员、走向智能研究院首席研究员郭朝晖看来，不应该把“犀牛工厂”看做一家普通的工厂，而是要看成一个实验工厂，它不是在生产服装，而是在生产技术和模式。

长达3年的蛰伏之后，“犀牛工厂”能否一鸣惊人，值得期待。

另一方面，家装行业被称作是互联网最难啃的一块骨头。

而今年，这块“硬骨头”变成了天猫6·18的最大黑马。

近日，天猫还与易居联合推出“天猫好房”，首度成立房产部门。

“购房是一个低频、刚需、重度决策的行为，这也决定过去人们买房时依赖线下体验。这种体验能否转移到线上，关键在于我们能否提供高度还原线下，超越线下的体验。”9月16日，天猫淘宝总裁蒋凡表示。

阿里巴巴还表示，天猫好房至少在未来的3年内不赚钱，所有收入100%补贴购房者。

地产行业观察人士提出，作为互联网企业，阿里巴巴、腾讯等巨头，对复杂的地产建设环节兴趣不大，但作为单体价格最高的产品，房产交易被互联网觊觎已久。

如今，腾讯+贝壳，阿里+易居，两大阵营相逢于江湖。9月20日，互联网产业时评人张书乐对时代周报记者分析称，暂时不会形成对垒局面。

张书乐表示，目前该领域整体还在拓荒阶段，在荒原上建立几个前进基地，各自还要考虑生存问题，不会直接对战，宣示霸业。

“仔细观察阿里巴巴的成长路径，你会发现它的重点一直放在中小企业和个体创业者身上。”9月18日，一位熟悉阿里巴巴的互联网观察人士对时代周报记者表示。

这也给阿里巴巴带来不错的业绩反馈。据财报，2021财年第一季度，以阿里巴巴国际站为主的阿里跨境及全球批发商业收入同期增长43%，以1688等平台为主的中国批发商业收入同比增长16%。

马云曾说，阿里巴巴有一个愿景，要活102年，而且是要活得

相较于102岁的企业愿景，刚步入弱冠之年的阿里巴巴，尚显年轻，余下的路仍然漫长。■

产经一周观察

金字招牌招财 但企业要珍惜



陈婷
时代周报记者

大象被绊脚，5000亿元市值的海天味业最近有些烦。

自8月底起，海天酱油接连遭遇了三起酱油生蛆事件。

9月18日，海天味业董秘张欣说，这完全不是企业品控问题，因为生产环节会超细过滤，会高温巴氏灭菌，不能有虫子在产品中。

蛆虫虽小，影响不小，产品质量是一家公司的根本。

作为调味品巨头，海天味业自2011年以来就保持每年营收和净利润10%以上的稳定增长，也因此成为机构轮番推荐的“白马股”，市值一度达到6500亿元，虽说目前股价有所下跌，但总市值已过5000亿元。

被无意间的小事绊住的不止海天味业。旅游博主觉得包子难吃，狗不理转头报警，还要追究其法律责任。因为这种傲慢的态度，狗不理被网友骂上了天。

相信狗不理怎么也没想到，一位旅游博主的探店视频，竟然引起了如此轩然大波。

9月15日凌晨两点，在外界铺天盖地的质疑声中，狗不理集团在微博上发表声明称，从即日起，解除与加盟方狗不理王府井店的合作。

同日便有视频流出表明该店已暂停了营业，店内漆黑一片，到了9月19日，又有消息传出，该店已经恢复了营业，只不过关于“狗不理”的招牌及介绍文字都已被摘除。

昔日狗不理王府井店的命运外界已不再关心，食客自然会用脚投票，而百年狗不理的名誉扫地已成事实，截至9月21日，“王府井狗不理回应网友差评视频”的微博话题已经获得了4.5亿的阅读。

金字招牌是聚宝盆，却也是无形的压力，靠着老字号挣钱的餐馆，居然会如此对待顾客，被顾客抛弃也是早晚的事。

招牌坏了，那企业就真没了，慈禧太后点赞也没用。

过去一周，还有一家公司受到了关注，那就是已进入退市整理期的暴风集团。

9月21日，暴风集团开盘无悬念跌停，成首

只跌幅20%的退市股，该日起，暴风集团进入退市整理期，在退市整理期30个交易日后，公司股票将被摘牌。

曾经的暴风有一代妖股之称，自其2015年3月24日上市后，便一路高走，彼时，暴风科技的股价从每股7.14元飞涨至每股327元，其市值更是一度高于400亿元。

上市后的暴风科技四处征战，要将业务全面布局到视频、VR、秀场等八大领域，这些投资却皆未能获得理想的回报，将暴风科技带入现金流紧张的漩涡之中。

2019年9月，暴风集团实际控制人冯鑫被批准逮捕，暴风集团至此分崩离析。从一代妖股到一地鸡毛，暴风集团的股民，想必内心五味杂陈。

最后，近日，重庆奥陶纪景区一工作人员乘坐景区4号速滑线拍摄宣传视频，到站时发生意外，施救过程中从高处坠落，后抢救无效死亡。

国庆假期临近，高空索道坠亡事故再次提醒大家，外出游玩注意安全。■

时代商业访谈录

张朝阳的二次创业：搜狐依然年轻



今年是搜狐上市20周年，过去20年间，互联网行业数次发生巨震，PC时代、门户网站、社交、电商依次崛起；移动互联网时代，各个赛道的独角兽也粉墨登场。搜狐一直陪伴着行业成长，却也历经沉浮。



时代周报记者 杨玲玲 发自东莞

一副黑框眼镜架在鼻梁，卡其色裤子配黑色西装，休闲而不失稳重，说话语速很快，但却显得颇为真诚。近日，搜狐（SOHU.NASDAQ）董事局主席兼首席执行官张朝阳接受了时代周报记者采访。

在近两个小时的采访环节，张朝阳毫无疲倦感，畅聊搜狐的二次创业，以及个人的管理思路。

今年是搜狐上市20周年，过去20年间，互联网行业数次发生巨震，PC时代，门户网站、社交、电商依次崛起；移动互联网时代，各个赛道的独角兽也粉墨登场。搜狐一直陪伴着行业成长，却也历经沉浮。

“三年内要重回互联网中心，”这是张朝阳在2016年的承诺。如今看来，张朝阳已经调试好自身状态，重新回到大众视野。

20年社交梦

时代周报：最近直播带货有什么感受可以分享一下？有人提出直播带货行业正进入瓶颈期，你怎么看？

张朝阳：我觉得真实，是它的价值所在。例如想买一个东西，不知道什么好，喜欢的明星或者知名的人告诉他，自己在用什么，这个是有价值的，我觉得还是很有生命力的。

搜狐视频带货的要求，明星必须给一个清单，告诉我们平常生活中真的喜欢什么，推的东西就是真的喜欢。如张天爱前段时间推荐的一个气垫，还是很有生命力。

时代周报：你比较看好直播带货，视频带货的时候也火过一段时间，现在的带货和以前的电视直播区别

在哪？

张朝阳：有点跟电视类似，但问题是人们的大部分时间已转移到手机上，直播技术又能达到电视的效果。手机比电视直播方便，可以看到很多东西。

互联网以前解决了延时媒体的问题，现在又解决了Live媒体的问题，直播很重要。

时代周报：搜狐直播打出了“价值直播”的标签，这个“价值”怎么体现呢？百度也提出了“知识直播”，两者有什么不同？

张朝阳：差不多。主要区别于以前的秀场直播，介入主流了。平台上用最新的技术使社会主流人群传递。每天看官方推的直播可以看出有很多种。

时代周报：为什么会找到这样的赛道？

张朝阳：手机是重要的战场，直播技术积累了很多年才爆发，2G、3G、4G经历了很多年，带宽和直播技术积累了很多年。直播需要同时长链接、同时在线，非常复杂。

时代周报：搜狐这么多年对各方面的互联网技术都有涉猎，现在搜狐在消费业务看不到大突破点的情况下，有没有想过把技术积累做To B，找技术方案输出作为突破？

张朝阳：我们还是保持消费者互联网业务，To B的业务比较难做，中国人特别多的情况下、互联网网民特别多的情况下，消费者业务是最优惠的，尤其是媒体内容分发方面。

时代周报：现在还这么看好社交的原因是什么？

张朝阳：我从做互联网第一天就看好社交。

我是做物理数学的，刚开始基于

数学，后来算法分发，做搜狐刚开始做分类导航，感受到分类导航的重要性，我去拜访杨致远，机器搜索没有抓住，李彦宏抓住了。后来搜狗也奋起直追，更新的形式是信息流的分发。

如果说门户是1.0的话，社交是2.0，搜索是1.5，指数级别还不是那么高，因为它还是靠机器提供单一的东西给受众，不是P2P、N2N的，数据是更高级，是平方向的，那是指数级的。确实在机器分发方面，前有百度、搜狗，后有今日头条。社交梦想不是一日的，而是20年的梦想，不断要做。

二次爆发

时代周报：今年已经过了三个季度，能不能说一说搜狐前三季度的表现，以及对第四季度的预期。

张朝阳：这涉及财报。回顾过去8个季度以来，成本在直线下降。因为成本的下降，同时游戏表现比较稳定，我们在盈利的状态。

第三季度预期没有盈利，因为第三季度游戏业务（利润）稍微低一点。说明集团业务是亏损的，有了游戏才转正。

集团盈利的基础平台要足够大，五朵金花加起来不小，但是还要在某个APP爆发才行。

财务方面，前三个季度表现还是比较满意的。

在平台规模还没有爆发的情况下，通过创造性的活动（如5G峰会、新闻马拉松、校草大赛等）带货和新技术的使用，广告在新冠肺炎疫情之后恢复得比业界高很多，第二季度是盈利的状态。

跟两年前比起来是一个巨大的反差，还是挺满意的。下半年希望谋求平台的爆发。

时代周报：今年以来，你一直冲在前线，会不会觉得辛苦？各个事情都要你亲历亲为，有没有想过培养其他管理层？

张朝阳：人一定要忙，越忙精神才越好。配合好的运动饮食，身体会越来越好。

现在搜狐二次创业重新出发，战略方向非常重要，协同非常重要，我在所有业务线上都冲在第一线。

互联网企业不是高高在上谈战略，更重要的是和一线人员每周交流，才能知道微小的细节，决定成败。

战略不是空的东西，目前的管理模式应该比较非常接地气，能够把握住互联网最前沿的战略。

今年在搜狐视频的进展已经体现了这一点，把握住每个风口、每个点。在这个过程中，每个团队背后都有负责人，而且负责人都很强，只是没有媒体报道而已。

时代周报：今年是搜狐上市20周年，怎么看待过去20年搜狐的发展？你之前有提到搜狐正在经历一个二次创业或者是复兴，能否具体谈一谈？

张朝阳：说起来有点惭愧，我们是中国最早的互联网公司，后来错过很多机会，但是我们依然年轻，我们要活100岁，中国互联网还没有结束，还早着呢。

搜狐品牌积累、产品用户群规模、团队管理经验等各方面处在二次爆发的状态。

过去两年的努力，现在已经在财务方面走向正的、好的方面，盈利的状态。公司最重要的是现金流保障，现金流会把一个公司卡死，接下来希望在产品上有一个比较好的爆发。请关注我们的产品，关注我们的一点点迭代、一点点改进。■

首届外滩大会上演“老友记”
蚂蚁与金融机构共建繁荣服务生态

9月24日，首届外滩大会即将在上海拉开帷幕。这是由上海市政府指导、支付宝和蚂蚁集团主办的全球高级别金融科技大会。据悉，大会将发布金融科技的最新趋势，并公布在智能计算、共享智能、数据库、图智能、可信原生、智能风控等前沿技术领域的最新进展，全球超过500多位最具影响力的金融科技大咖、顶尖学者、行业领军者将参与大会，共同探讨科技观点。

值得注意的是，参与此次外滩大会的，还有众多银行、保险、基金等金融机构，致力于生态打造的蚂蚁集团，在“外滩大会”将上演了众多合作伙伴齐聚一堂的“老友记”。

数字生态初养成

桃李不言，下自成蹊。据蚂蚁集团招股文件信息，蚂蚁合作的金融机构超过2000家，其中约100多家合作银行、约90家保险公司、约170家资管机构等。经过16年的发展，蚂蚁已经形成了一个繁荣的金融服务生态。

深圳某资深基金经理表示，蚂蚁集团的价值堪比“工行+平安”，其最大的价值并不在于技术的领先或者业务的市占率，而是其在整个金融生态中扮演的角色。

蚂蚁集团与金融机构之间的深度合作，源自其多年以来的打磨与探索。以银行为例，早在2005年，工行就与刚成立不久的支付宝达成网银支付业务合作，那在中国是“第一次”，从此以后，用户在淘宝上用银行卡付款，这个现在再普遍不过的操作变成了可能。

伴随着时间的推进，支付宝与金融机构之间的合作逐步加深。2007年，建行等银行与支付宝开始探索为淘宝卖家提供最高10万元的小额信贷。银行与支付宝2011年达成快捷支

付的合作，2013年共同推广移动支付，这些合作都改变了老百姓的生活消费方式。

2014年，支付宝母公司蚂蚁金融服务集团成立，服务对象定位为小微企业、金融机构和消费者。蚂蚁金服与金融机构之间的合作变得“你中有我，我中有你”。2015年至今，47家银行在使用支付宝的金融云服务提高自己的服务水平。2017年开始，银行开始入驻支付宝的小程序和生活号；2018年开始，支付宝的花呗、借呗和银行开始合作，消费者在花呗、借呗里的额度，有相当部分资金来自于银行的支持。

不仅仅是银行，蚂蚁集团和2000家金融机构一起，为支付宝的10亿用户、网商银行超过2000万小微企业提供了丰富的金融服务：消费支付、生活缴费、理财、保险、消费金融、小微企业贷款等等。

开放金融科技生态

服务海量用户的同时，蚂蚁沉淀了众多全球领先的金融科技能力，陆续向基金、保险、银行等众多金融机构开放。

2017年，时任蚂蚁CEO井贤栋就公开表示：“蚂蚁所积累的技术能力和产品，将全面向金融机构开放，成熟一个开放一个。开放不会有亲疏远近之分，唯一的选择标准是不是创新和具有用户价值。”

蚂蚁开放的金融科技能力，助力基金、保险、银行等金融机构数字化转型进一步提速的同时，双方的协同作战，也进一步提高了国内老百姓的金融服务获得率。如今，不管生活在大城市，还是县城农村，人们都越来越习惯通过移动互联网的方式，轻点手机就能理财、买保险、使用信贷服务等等。

以与农发行的合作为例，通过与支付宝、网商银行的合作，农发行的资金可以“送”到小微企业、个体经营者的手机上。为大量贷款需求在100万元以下、甚至只需要3万—5万元的小微经营者，提供无需人工接触、手机上就能获得的数字贷款。

张先生经营的“枚梦商贸公司”在天猫从事儿童雨具的销售。由于中小学幼儿园全部延迟开学，原本年后开学是店铺的旺季，疫情期间惨淡经营，每日的销量是平日里的2%—3%。因为年前早已制定规划，安排了进货、运营、销售的节奏，店铺采购的一批价值几百万的货，不得已一直积压在仓库，张先生为此挠破了头。

“我们都不知道能跟谁借钱，是网商银行的贷款帮我们度过了最艰难的时候，而且资金利率很低，大概是平常的一半，有了这笔资金，现在我的店铺才能正常经营。”张先生获得的贷款就是来自网商银行和农发行的联营资金，贷款的利息大幅下降了近50%。

今年上半年，在全国100个城市，国开行、进出口行、农发行等三大政策性银行通过和网商银行的合作，首次大规模发放贷款免息券，借助互联网银行铺设的金融科技“灌溉系统”，将利息减免的举措，高效精准滴灌给小微企业。首次发放仅耗时18分钟，同时，使用了免息券的小店比未使用小店，平均每日销售金额已高出45.7%，免息券有效提振了小店的生意水平。

助力金融机构转型

截至目前，蚂蚁已经和中信集团、工商银行、邮储银行、中国银行、交通银行等多家大型银行、综合集团达成全面战略合作。

在数字经济的浪潮下，大型金融机构和头部科技企业各自具有禀赋

优势，实现共赢普惠的基础。金融机构数字化转型，主动贴近客户和场景，从“坐商”向“行商”转变，是大势所趋。而这方面正好是金融科技企业的优势。双方不是竞争，而是共赢。

“网商银行的优势在于场景和引流，邮储银行的优势在于线下营销，信贷人员可以直接联系到客户，帮助他们认识和操作线上产品。”邮储银行三农部总经理助理陈鹏介绍，以往，靠线下地推服务客户，信贷人员进行调查，客户到网点签约，基本要投入一两天时间，按照市场上劳动力成本至少每天150元计算，两天成本就是300元。数字贷款，不仅为客户节约了成本，也让银行减少人工干预，节约了成本。

2017年，蚂蚁财富平台对外开放机构自运营阵地“财富号”，中欧是最先入驻财富号的机构之一。

“中欧基金财富号是我们对智能服务应用最深的业务场景之一”。中欧基金董事长竇玉明介绍。8月，中欧的明星基金经理、被业界称为“医药女神”的葛兰，一只新发基金就选择在支付宝平台首发，当天在支付宝理财直播平台开启不间断5小时直播，帮投资者分析医疗、科技、消费板块的投资基金，受到用户的追捧，吸引超100万人购买。

人保健康在与支付宝保险业务团队共创好医保产品的过程中，人保健康的技术能力实现了“大跃进”。人保健康电子商务部销售管理处处长黄儒介绍，随着人保健康新一代电商平台的应用，“一万张保单，只用三分钟就全出了。”这让人保健康达到了国内人身险领域的顶尖水平，可为其电子商务各项业务发展提供强大支撑。保单处理能力和速度的猛涨，人保的线上客户也快速增多。

（文/丁月）

微信美国迎转机

时代周报记者 骆一帆 发自广州

美国当地时间9月20日一早，身处美国中部威斯康星州麦迪逊市的留学生石磊（化名）醒来第一件事就是登录苹果的应用商店，查看WeChat是否被下架。让他意外的是，WeChat仍和以前一样，仍然在苹果应用商店中。

按照美国政府在当地时间9月18日宣布的最新禁令，从9月20日凌晨起，正式对微信展开“封禁”。

届时，在美国境内，微信将从苹果和谷歌的美国应用商店下架，新用户将无法在美区应用商城下载和注册微信。同时，微信内的金钱交易或付款处理功能也被禁止。

此前，腾讯曾回应：“为了保障美国用户的基本通信权益不受影响，这段时间我们与美国政府进行了多轮沟通，寻求妥善的解决方案。但很遗憾，双方尚未达成共识。我们会继续与美国政府沟通，以争取长期解决方案。”

随后，为验证微信是否真的未被限制，时代周报记者和石磊互发微信红包，发现该功能同样未受影响。

最新报道显示，美国法官赶在禁令生效前，正式下达了初步裁决，限制微信禁令在全美国范围的实施。

这对美国的微信用户及腾讯来说，无疑是个好消息。

但并不代表此事的终结，据报道称，美国商务部仍然可以继续考虑出台其他的禁令针对腾讯公司。

此前，腾讯在美投资的两家游戏企业Epic Games、Riot Games（拳头游戏）被美国相关部门询问。

尽管腾讯在美国的业务占比较小，封禁的影响也较小，但无疑对腾讯产品的出海带来更多的困难。

但此事依然影响到了腾讯的股价。9月18日开盘后，腾讯的股价一度下跌超过3%，最终报收525港元/股，微跌0.38%；21日收盘，腾讯股价已至516.5港元/股，下跌1.62%。

对于相关业务在美发展的情况，9月21日，腾讯相关人士向时代周报记者表示，一切以公司公告为准。

禁令被紧急叫停

据媒体报道，此次禁令之所以被紧急叫停，法官的判决依据主要为两条：其一，是禁令对微信用户造成巨大影响；其二，是美国政府指责微信构成国家安全威胁，证据不足。

尽管禁令被叫停，但石磊仍向时代周报记者表示了担忧，在一天前，他已将微信中所存资金全部取出。

在互联网行业分析师丁道师看来，美国对微信的封杀更像是烟雾弹。

9月20日，他向时代周报记者表示，从美国目前的举动来看，其并非是想封杀腾讯，其象征意味比较重，因为对腾讯的实际影响十分有限。



梳理9月18日的禁令，其对微信在美的限制主要为两个方面：其一，是限制微信新用户，将微信从苹果与谷歌应用商店下架；其二，是抑制老用户的使用权限，已安装了微信的用户能继续使用，但不能更新，也不能使用转账、微信红包等交易功能。

8月6日，美国政府的行政命令就表示，要在45天内禁止任何美国公司或个人与微信母公司腾讯进行交易，但其并没有明确“交易”所指定的范围。彼时外界猜测最坏的情况是，国内的苹果用户都将被限制使用微信。

事实上，即便禁令没被叫停，美国用户依然可以使用微信。

“我们的目标是在企业级别（实施限制），不会追究个人用户”。在禁令发布后，美国商务部人士曾对媒体表示，此命令不针对个人用户，不会处罚使用微信的人。

而有网友也针对该禁令作出分析，安卓用户可以通过微信官网或不

受监管的第三方网站平台对微信进行下载、更新。而苹果用户也可以注册其他国家账号，下载微信。

至于支付，石磊告诉时代周报记者，在美国当地线下能够使用微信支付的情况不多，即使限制，对用户的影响也不大。

9月18日的禁令刚发出后不久，有消息曝出，腾讯早在几天前已悄悄将企业微信海外版的名称改为WeCom，根据美国专利及商标局的记录，腾讯在8月19日注册了“WeCom”商标。而改名后的WeCom不在美国的相关交易禁令范围内。

对此，丁道师向时代周报记者表示，改名并非腾讯针对微信禁令所做，可能只是时间凑巧，外界过度解读，因为如果仅是改名，美国政府完全可以再下一纸禁令对其限制。

游戏业务被询问

不仅是微信，腾讯在美的游戏业

务也被相关部门询问。

据9月18日媒体报道，有知情人士称，由美国财政部主持的美国外国投资委员会已致函包括但不限于Epic Games、Riot Games在内的游戏公司，询问其在处理个人数据方面的安全协议。

据了解，Riot Games是一家网游开发商、发行商，目前其已是腾讯全资控股的独立运营子公司，代表产品为人们熟知的《英雄联盟》；而Epic Games则有48.4%股份为腾讯所持有，属腾讯集团联营公司，腾讯有权在Epic Games 董事会提名董事，热门游戏《堡垒之夜》正是出自该公司之手。

9月20日，产业时评人张书乐向时代周报记者表示，相关的询问主要是看看数据，有没有涉及隐私、安全等方面的问题。

近年来，在国内市场稳居游戏行业榜首地位后，腾讯游戏也积极拓展海外市场。数据分析和战略咨询公司Digi-Capital相关数据显示，2017—2018年，全球游戏市场投资并购交易额达到220亿美元，其中3/4背后都有腾讯的身影。

在美国，除Epic Games、Riot Games外，腾讯还投资了动视暴雪等其他游戏公司。

因此，有分析人士也担心美国此举将影响腾讯游戏在海外市场的未来发展。

“封禁只会干扰腾讯等公司的发展，但并不能对其造成较大影响。”丁道师向时代周报记者解释，如果美国政府把腾讯在美的游戏业务完全封杀，真正受到损失的是美国的创业者、相关企业，他们的损失相对更大，腾讯最多只是资本层面的损失。

张书乐也告诉时代周报记者，腾讯在美国的游戏业务主要分两种，一种是财务投资；还有一种是技术方面的工作室。

他表示，这类公司即使设计出游戏，大多也是用于国内，因此也不会有太大问题。

此外，游戏本身对用户数据的分析需求也相对较弱，与电子商务不同。

尽管腾讯游戏在不断加大海外市场的投资力度，但国内依然是其最主要的市场。

据财报显示，2019年，腾讯海外游戏收入增长超过一倍，但也仅占网络游戏收入的23%。

而华泰证券估计，来自美国地区的收入占海外游戏收入约20%，占腾讯整体游戏收入比重则不足5%，占公司整体收入不足1%。

在张书乐看来，腾讯游戏出海，更多是本地化运营，以及与当地公司战略合作的方式来运营。

他认为，如果连这种合作的方式都被限制，那会影响到全球很多公司，对于腾讯而言，海外游戏业务并不需要调整发展节奏。■

220

亿美元



1.62

%



融侨荣膺中国民营企业76强 旗下丰霖肉牛产业园喜迎开园

近日，在2020中国民营企业500强峰会上，融侨集团凭借稳健的经营发展，强势登榜2020中国民营企业500强第76名，中国民营企业服务业100强第28名，福建省民营企业第3名。

作为中国民营企业的中坚力量，作为侨资企业的标杆典范，融侨集团积极响应国家发展战略，围绕“医食住教、美好生活在融侨”的企业愿景，加大民生产业投入，成为推动区域经济发展的重要力量。其中，作为响应中央“闽宁对口协作”的重点项目——融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园，继2019年开工建设之后，在今年又有了实质性的进展。

2020年9月8日上午，由宁夏回族自治区固原市原州区人民政府、固原市农业农村局主办，固原市肉牛养殖协会、固原市丰霖农

业发展有限公司协办的固原市首届肉牛文化节暨融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园开园仪式在融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园隆重举行。宁夏回族自治区、固原市、原州区各级政府领导，以及融侨集团相关领导、福建农林大学畜牧专家等共同出席此次开幕仪式。固原市原州区、隆德县、泾源县、西吉县、彭阳县联合开展的激情火热的篮球赛、赛牛大会、牛肉熟食品鉴会及农副产品展示会等也为此次开园仪式增色添彩。

在揭牌仪式上，固原市委常委、统战部部长周文贵在致辞中表示，希望融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园能够在发挥自身优势的同时利用好区域特色，促进产业链的形成和延伸，在整个固原肉牛产业发展中发挥重要的推动作用，将固原黄牛真正变成“固原

金牛”。

融侨集团董事、地产集团总裁林开启向一年来对产业园予以大力支持和帮助的各政府机关、产业合作伙伴等表示诚挚的谢意。同时表示一定不负人民所托，不断积累经验，勇于创新，将丰霖农业根植于广阔的宁夏大地。扎根本土、服务本土、发挥肉牛龙头企业的影响力，扛起重担，引领产业发展，打造“一条龙垂直整合”战略与“公司+合作社+农户”模式的相融合，在各级政府主导下逐步形成“龙头围绕市场转，农民跟着龙头干”的产业化生产格局。

此前一日，宁夏回族自治区党委常委、固原市委书记张柱会见出席活动的融侨集团董事林开启，双方就进一步加强合作深入交流。张柱欢迎林开启一行来

到固原，对融侨集团克服疫情影响、加快推进固原项目建设给予肯定。希望双方抢抓机遇，深化合作，加快推进项目建设，并不断延伸产业链条，带动群众积极参与，推动产业转型升级。张柱要求相关区、县部门做好对企业服务保障工作，确保项目建设进展顺利。

融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园的正式开园，标志着产业园的各项生产、培育工作步入正轨，已落户产业园的宁夏固原肉牛产业技术研究中心也全面展开研究培育工作，不断提高肉牛生产标准化水平。未来，融侨集团计划对农业产业继续增加投资，引领产业转型升级，为中国百姓提供更多优质、健康、安全的农副产品。融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园作为融侨集团农业产业的首个项目将站在新的起点，向着更

高的目标迈进。

融侨丰霖（宁夏）肉牛生态产业园是国家东西部扶贫协作精神的体现与实践，更是融侨集团实现“医食住教，美好生活在融侨”理想愿景的重要一环。

稳健发展逾30年的融侨集团，秉持“为居者着想，为后代留鉴”的经营理念，依托地产集团与产业集团双轮两翼并行发展，已成功深入布局地产、物业、商业、酒店、医疗、教育、农业、工业村及港口等多元产业领域，致力成为城市美好生活综合服务商。肩负中国民营企业责任与担当，未来融侨集团仍将借助自身优秀的国际产业资源，持续赋能民生配套，全力推进我国民营经济实现高质量发展！

（文/简繁）

网易云音乐撬动关键版权 万年老四靠社区突围？

时代周报记者 陈婷 发自上海

经历一度令歌迷深恶痛绝的灰歌单时代，网易云音乐在版权路上的受挫局面将迎来转机。

9月14日，网易云音乐宣布与贝塔斯曼音乐集团（以下简称BMG）达成战略合作，双方将在音乐版权、音乐IP深度开发、音乐演出、在线K歌等方面展开合作。BMG旗下拥有着艾薇儿、滚石乐队等歌手在内的录音版权和大量优秀音乐创作者的词曲版权。

如果从开年算起，网易云音乐开始逐渐进入腾讯音乐(TME.NYSE)曾经的版权腹地，已经先后和环球音乐、吉卜力、少城时代、滚石唱片、Indie Works、BPMT(BPM Tokyo)、CUBE娱乐等版权方达成合作。

自此，“你死我活”的音乐版权大战似乎有了中场休战的意味。但以一己之力“一撬三（QQ音乐、酷狗、酷我）”.MAU位居老四的网易云音乐，能否就此更进一步,尚是一个未知数。

音乐江湖，暗潮依然涌动。

关键的1%

“网易云音乐一直以来都重视音乐版权内容，致力于帮助用户发现和分享好音乐，让用户听歌的需求得到满足，丰富的音乐版权内容能为用户提供更好的服务。”9月19日，针对近期频频不断的版权合作动作，网易云音乐相关负责人向时代周报记者表示。

时间回到三年前，彼时，网易云音乐在版权之争是落寞的一方。尤其是环球音乐独家授权花落竞争对手腾讯音乐的那一刻开始。

2017年5月，腾讯音乐得到环球音乐独家授权，至此，腾讯音乐拥有环球音乐、华纳音乐、索尼音乐全球三大唱片公司的词曲及录音版权。

网易云音乐的部分歌曲开始无法播放。

面对用户持续对于曲库缩减的抱怨，2017年8月，网易云音乐发表声明承认“被迫下架了一部分歌曲，量级在网易云音乐的1%左右”，并对此表示歉意。

2018年2月，该问题得到部分缓解，在国家版权局的推动下，腾讯音乐与网易云音乐互相授权99%音乐版权；同年3月，网易云音乐和阿里音乐宣布达成版权互授合作，三大巨头两两交叉授权，版权大战告一段落。

不过，恰恰是这关键的1%差异，分走了相当一部分的流量。

在腾讯音乐拥有大量核心版权的基础上，其剩下的1%差异依然包括许多当红歌手的歌曲，也成为了各家吸引流量的利器。

9月16日，前酷我音乐产品总监类延昊告诉时代周报记者，目前在线音乐市场内的版权拥有的多寡与历史因素有关。

2016年7月15日,中国音乐集团(原“海洋音乐”)和腾讯集团共同宣布已达成共识,对数字音乐业务进行合并,中国音乐集团拥有酷我和酷狗音乐两大平台。自此，腾讯音乐也借此树立了在版权方面的优势。

“海洋音乐当初在2005—2007年互联网音乐盗版十分猖獗的时期购买了许多版权，版权的购买价格也非常便宜。”类延昊表示。

以头部音乐人周杰伦为例，在QQ音乐上，周杰伦相关版权作品高达834首，在网易云音乐上，其相关版权作品仅41首。两者之间关于周杰伦版权的官司,也成为绕不过的“恩怨”。

今年以来，腾讯音乐与环球音乐版权即将到期，各方势力蠢蠢欲动。

8月10日，网易云音乐与环球音乐联合宣布达成数年期全新战略合作。



不过，后者并没有选择与网易云进行独家合作。翌日，腾讯音乐也宣布与环球音乐再次达成数年期版权合作。

环球音乐旗下拥有欧美乐坛Taylor Swift等国际“顶流”音乐人和张学友、陈奕迅等华语歌手的相关版权，此前其与腾讯音乐的独家合作，也铸就了后者的版权壁垒。

不过，在业内人士看来，市场进入非独家授权时代，或与网易云音乐的竞争对手无心再战有关。

Wind数据显示，根据腾讯音乐2020年年中报，其成本支出已然放缓。2020年上半年营业总支出115.61亿元人民币，同比增长18.59%，去年同期增长率为43.71%。

“目前在流媒体领域版权的价格比较高昂，腾讯音乐财报显示，每年花在版权购买上的支出也达到10亿元的量级。其中比较贵的歌曲独家版权可达到数十万元甚至百万元每三年的水准。”9月20日，CIC灼识咨询执行董事赵晓马向时代周报记者表示。

社区的潜能

在版权处于劣势的这几年，网易

云音乐并没有闲着，依靠社区突围保住音乐江湖的第四把交椅。

目前，从MAU（月活跃用户人数）数据来看，网易云音乐仅次于腾讯音乐集团旗下的三大APP。方正证券发布的研报显示，2020年1月，酷狗音乐MAU为26867万人，QQ音乐19628万人，酷我音乐16544万人，网易云音乐为14755万人。

“网易云音乐从2013年上线至今，始终坚持音乐社区的差异化发展战略，这些都是音乐社区中重要的内容，带给用户更加沉浸的体验。”网易云音乐相关负责人向时代周报记者表示。

举措布局上，网易云音乐持续加强着社区属性。8月以来的网络热词“网抑云”，便是其社区热度体现之一。

据极光大数据的报告表示，2019年6月，网易云音乐日均新增75.8万用户，7天用户留存率高达73.5%，30天用户留存率也在6成以上。拉新和留存表现较好，说明用户愿意留在音乐社区。

9月18日，产业时评人张书乐向时代周报记者表示，网易云音乐的歌单小众而垂直，“主要目的是将真正痴

迷音乐并有一定品鉴能力的核心用户留下，并为后续原创的推动做准备”。

不过，有观点认为，虽然原创生态内容是社区打造的关键，但如周杰伦等大咖曲目依然是引流关键。

“毫无名气的音乐人创作的曲子，上传到平台上也有一些人听，会有一定的长尾集聚效应，但是它不具备头部效应，很难引流。”9月18日，互联网分析师葛甲向时代周报记者表示。

9月16日，上海原创音乐人马稼骏向时代周报记者坦言，网易云音乐对其而言只是加深与听众交流的地方，“获得流量对我来说不是很重要，我上传在这类平台上的作品，本来就已获得了收益的。我对在平台上变现也不感兴趣，音乐人普遍的收入来源也不是版权，主要是演出”。

不过，长期来看，或许原创音乐人和平台之间能找到一条合适的合作之路。赵晓马表示，未来两者的关系将会越来越复杂，音乐平台既是原创音乐人的收费来源，同时也是原创音乐人的管理者角色，继而发展到艺人与工作室的关系。

根据网易云音乐4月公布的数据显示，其原创音乐人入驻已超16万。

在张书乐看来，网易云音乐主打社区和差异化竞争，在今后的赛道竞争中具有一战之力。

“今后双方不再继续在版权上你死我活，而是各自寻找新路，版权优势仅是作为最初的争夺点。如今，在留存用户的基础上，开发更多的场景进而找到更多的赢利点会成为大趋势，比如音乐周边制品、短视频的音乐授权等。”张书乐表示。

8月13日，网易发布2020年第二季度财报，数据显示，得益于网易云音乐营收的高速增长，创新及其他业务净收入37亿元，同比增长38.7%，毛利率提升至18.5%。■

九月开学季 “荣标” 产品首进高校

随着新冠肺炎疫情在国内逐步得到控制，各大高校也纷纷将开学提上日程。进入9月后，不少高校陆续开学，第二本《全国房地产优秀案例》教材（以下简称《教材》）也正式进入校园，供全国300所垂直专业高校50万在校大学生使用。

高品质关乎每个人的生活幸福指数和尊严指数，《教材》收录了包括荣盛发展在内8家房企的优质产品，为大学生的案例教学提供生动详实的市场范本。长期以来，荣盛发展在业内便以注重品质闻名，精心打造每一个项目，高标准、严要求，以“造寸、造园、造福”的理念，树立“荣标”产品典范，成为众多房企中难得的品质标杆。

匠心：质量做到最好，细节做到极致

荣盛发展董事长耿建明曾表示：“老百姓总是要好房子、好产品，让他们用尽可能少的钱买到尽可能多的东西，用尽可能少的钱买到尽可能好的东西。”多年来，荣盛一直用实际行动，践行着造福于民的匠心理念。

“目光所及，极尽匠著，”荣盛发展致力于研磨工艺，缔造完美细节，做产品的艺术家，每个产品都要经历无数遍专研、雕琢、打磨，力求最大程度贴合老百姓的人居需求，让购房者买得安心、住得舒心。

在设计产品时，荣盛会从使用功能来反推户型的设计，要求设计人员站在业主角度，以功能为导向，注重功能的延展和叠加，从生活起居、景观设计、细节优化着手，令户内空间做到“多一分嫌宽，少一分嫌窄”，力求在“寸厘之间”实现面积、朝向、风水和采光的最佳组合，满足客户对居住功能的需求。

荣盛设计在业内以“高效率、低成本”著称，往往能最快最准确地抓住房地产企业的关注点和痛点。特别是在单体施工图的成本控制方面，在同行中有明显的比较优势。在满足设计要求的前提下，荣盛设计能够保证交出的图纸在单体建筑的单方造价上



做到最经济，在建筑的舒适性、经济性和品质保障方面达到完美的平衡，是最了解房企的成本管控专家。

如何实现各种资源的最佳配置，将各种要素转化为更高价值的产出要素，多年来，荣盛发展在这方面持续探索，并找到了独特的模式，这也是荣盛的产品能做到“同样品质的产品，价格比别人低；同样价格的产品，品质比别人好”的重要秘诀之一。

质量：打造“荣标”产品，树立“荣标”体系

质量是住宅产品的生命线。尤其是近年来，随着人们的普通居住需求得到较大程度满足，购房者对于住宅安全、舒适度等因素提出了更高的要求，这也让众多房企迎来新的挑战。

房地产项目是一个复杂的系统工程，涉及面广、相关环节多、多行业多部门配合。大型房企拥有从施工、设计到装修、园林、门窗、销售、物业管理的一条产业链，不仅有利于控制成本，也有利于控制建筑产品的质量。

作为长期主打贴近百姓需求的住宅产品的头部房企，荣盛发展深谙质量是企业长久发展之道，要保证项目产品的质量，就必须对项目进行质量管理，长期践行对工程质量的承诺，力图给业主交出一份完美的答卷。

阶层感的人居品质。作为荣盛发展旗下物业公司，荣万家生活服务已经成立近20年，拥有国家一级物业服务资质，是荣盛向客户提供优质服务的主要实施部门和企业品牌的重要建设及维护者。

荣万家近年来也实现了自身的快速成长，以提升客户满意度为中心，提升服务品质为抓手，做优质基础服务的同时开拓增值服务，致力于成为社区综合服务运营商。目前荣盛物业接管项目遍及河北、辽宁、江苏、广东等16个省份的43个城市，曾荣获93项国家级、省级、市级物业管理示范住宅小区等奖彰。

除此之外，荣万家与互联网板块深度对接合作，开发社区服务平台，整合移动互联网端、电话端、物业服务中心端的报修、投诉、表扬、举报等资源，通过平台消息推送，提升物业服务工作效率及质量。

从长远来看，荣万家将“智慧物业”视为可靠的落脚点。用高科技的手段为服务赋能，是符合现代企业的一种发展模式。既然荣万家已经进驻了百强物业服务企业TOP19，那么接下来的目标，会在科技领域做一些筹划，争取进入百强物业的第一梯队。

除了物业服务，荣盛也在探索通过提升设计品质，完善对业主的贴心服务。例如，在疫情期间，荣盛设计部门潜心钻研出“无接触智慧人行”设计，通过智能化手段针对住宅公共区域存在的接触点进行优化设计，实现无接触。

根据荣盛最新的设计方案，在小区内通过适配各位置的电动门，配合人脸识别、二维码等智能化手段，可以实现远距离无接触自动识别、自动开门、无感通行、解放双手。社区人行出入口的人脸识别系统将通过专线直接接入公安人脸抓拍平台，在解放双手，避免接触的同时，还能最大限度地保障社区安全。

（文/小北）

商强乘弱、自主疲软 东风集团回A能否如愿？

时代周报特约记者 李卓玲 发自广州

近段时间，已有三家港股上市车企宣布将回归A股。

9月18日，恒大汽车（00708.HK）发布公告称，拟发行人民币股份并在科创板上市。同日晚间，科创板上市委公告称，吉利汽车（0175.HK）将在9月28日首发上会。

而另一家港股上市车企东风集团股份（00489.HK）冲刺A股IPO计划亦在有序推进。

9月21日，时代周报记者就创业板上市计划进展等采访东风汽车集团，相关人士回应称，目前掌握的最新消息也是中金公司发布的关于该公司对外发行人民币普通股股票上市的辅导工作备案报告，“辅导公司已经签了，（接下来）按正常的流程走”。

在外界看来，东风冲刺创业板背后，除了利好政策驱动外，或更多归因于自身发展困境与转型所需巨额资金间的矛盾。

事实上，对于东风汽车集团的掌舵人竺延风而言，面对表现不济的乘用车板块，如何提振自主品牌，处理好合资板块发展不均的问题，已迫在眉睫。

而截至9月21日收盘，这家年营收超千亿的汽车集团，最新港股总市值仅为447.18亿港元。

9月21日，中国汽车流通协会常务理事贾新光对时代周报记者表示：“在乘用车板块，东风集团主要靠合资企业撑业绩，但是神龙状况一直较差，自主品牌并不成功，所以市值较低，但并未低估。现在其登陆创业板是为了融资，但是此前吉利冲科创板已有很多质疑，东风创业的色彩很淡，或谈不上成功。”

业绩承压 商乘走势分化

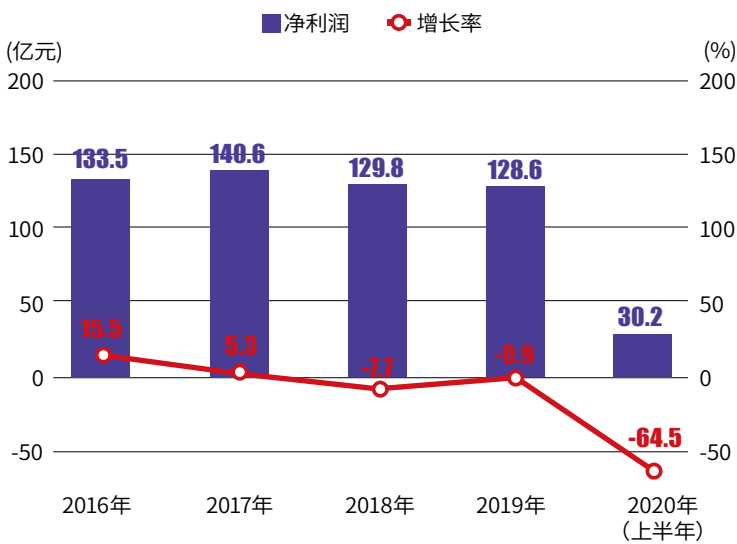
按照东风集团股份披露的最新时间表，其将于9月25日举行临时股东大会、内资股类别股东大会及H股类别股东大会，审议及批准关于首次公开发行人民币普通股(A股)股票并在创业板上市方案等议案。

对于募集资金用途，东风集团股份在9月10日发布的公告中称，经扣除发行费用后，拟用于全新品牌高端新能源乘用车项目；新一代汽车和前瞻技术开发项目；补充营运资金。其并在可行性分析报告中披露，上述项目利用募集资金投资额合计210亿元。

巨额募资背后，东风集团股份近



近5年东风集团股份净利润情况一览



数据来源：车企财报

年来盈利能力呈下滑趋势。

财报显示，今年上半年，其母公司权益持有人应占利润为30.18亿元，同比暴跌64.5%。而在2018年、2019年年报中，该数据分别为129.79亿元和128.58亿元，同比分别下滑7.7%和0.93%。

与此同时，在营收和销量方面，旗下乘用车和商用车板块走出了不同的曲线。数据显示，今年上半年，其商用车销量为26.22万辆，同比增长9.0%，但乘用车板块销量88.23万辆，同比下滑22.2%。

至于营收，今年上半年，东风汽车商用车销售收入为393.14亿元，同比增长21.67%；但乘用车业务销售收

入为76.06亿元，同比暴跌44.12%。“商强乘弱”走势愈发明显。

盈利能力下滑之余，东风汽车集团的世界排名亦在下滑。

据2020年世界500强排行榜显示，东风汽车集团位列全球排名第100位，相比上一年的第82位，下滑18位。

排行榜还显示，东风汽车在员工人数与利润方面，出现一定的“倒挂”现象。对比在中国市场排行前两位的上汽集团和一汽集团，上述两家企业的员工人数分别为15.18万和12.95万，而东风在拥有最多的员工数量（15.46万）下，利润仅取得13.28亿美元，远不及一汽的28.48亿美元与上汽的37.06亿美元。

竺延风自主品牌赛道背水一战

作为东风汽车集团的掌舵人，竺延风从2015年上任至今已5年时间。其间，其对东风旗下合资、自主等多个板块人事进行了换防，并在2016年带领东风突破400万辆销量的大关。

不过，尴尬的是，公开数据显示，2017年东风公司仅售出412万辆，不仅未能达成450万辆的预期目标，反而比2016年的427.7万辆略有下滑。随后，2018年，其销量继续下滑至383万辆，销量目标继续落空，且与排行第三的一汽间的差距进一步缩小（约42万辆）。直至2019年，销量再一次下滑至360.9万辆，400万辆愿景又一次落空，而一汽销量则同比增长了1.3%至346.4万辆。

短短几年间，东风与竺延风曾经执掌过的一汽集团间的销量差距，已由2016年的超100万辆缩小至2019年的14.5万辆。

三年未完成销量目标，今年年初东风将销量目标下调至375万辆。竺延风对此称，“要立足于KPI，但不唯KPI”。

目前，东风公司花重金扶持的“大自主”亦未见明显起色。

据东风汽车发布的数据显示，在乘用车领域，东风公司8月销售汽车23.13万辆。其中，自主品牌乘用车销售2.76万辆，占比11.9%。风神、风光、风行、启辰各品牌中，仅东风风光月销量过万。

而撑起集团乘用车板块超8成销量的合资阵营，亦难掩颓势。数据显示，除东风日产、本田外，法系合资神龙汽车上半年累计销量仅为2.3万辆，跌幅达63.1%；东风英菲尼迪销量亦同比下滑40%。雷诺品牌，更是在今年4月和东风正式“分手”，解除合资关系。

“自主乘用车板块已成为东风下一步发力的重点，尤其是品牌高端化。对于东风来说，旗下自主品牌众多，需要重新进行梳理，集中资源发展到两个即可。东风高端新能源品牌是企业发展阶段需要，也是市场环境需要，但能否成功还待观察。”9月21日，资深汽车行业分析师任万付对记者表示。

此前，在回归A股计划公布后不久，东风旗下新能源高端品牌“岚图”正式发布，这也是其回归A股募集资金的重要用途之一。

在外界看来，1961年出生的竺延风，目前已接近法定退休年龄，而岚图的问世，更像是东风在自主品牌赛道上的背水一战。就如竺延风所言：“这是东风推进品牌向上的新一轮艰苦创业。”■

11.9%



上投摩根杜猛：成长投资≠科技投资 甄别“真伪成长”成为致胜关键

日前，由上投摩根和独立基金研究机构猫头鹰联合推出的直播节目“Alpha Talk”，再度迎来重量级嘉宾。上投摩根基金副总经理、投资总监杜猛在本期节目中，围绕投资者关注的“成长投资”进行了全方位解读，不仅介绍了他眼中真正的成长投资，还分享了规避“伪成长”的方法，同时也详细分析了未来成长领域的投资机会。

杜猛表示，不少投资者会把成长和科技画等号，但实际上成长股并不完全就是科技股，包括医药和传统行业，都可以找到很多成长性非常高的公司。如果仅谈科技股，这类股票波动确实比较大。因为科技是在创造需求或者在原有需求当中升级创造需求，在此过程中充满了不确定性，也会有一定波折。因此，在科技股投资过程中，投资者需要更多地判断、预测现在的技术和现在的产品，是不是真的能够代表未来，是不是真的能够引发消费者真实的需求。然而，这种判断在初期时很难做到。因此，投资者应该不断地跟踪、观察，并研究“创造需求”的趋势是否成立，“需求”是否真正到了爆发期。

杜猛进一步指出，科技创造需求，而医药、消费则是满足需求。医药或者消费类公司需要做的是提升产品质量，塑造自己的品牌，力争得到消费者的认可，然后不断提升市场占有率或者扩大市场规模。由于这类公司的需求相对稳定，投资者要判断的就是公司能否做到上述几点要点。反观科技股，虽然存在一定的不确定性，但

一旦一家公司的产品或者技术成功后，其爆发力将非常迅猛。因此，在科技领域比较小的公司很有可能成长为非常大的公司，这就是科技投资的魅力所在。当然，科技投资也存在着较大的技术门槛或投资门槛，需要投资者有比较专业的研究能力和预测能力。

作为市场上著名的“成长股猎手”，杜猛对如何甄别“真伪成长”也有自己的心得。在他看来，成长投资的第一步是选择行业，优先选择成长空间较大的行业或者优质的赛道进行投资。最终落实到个股选择，对于成长陷阱或伪成长，可以通过产业链调研或产业的细分分析，进行初步的筛选和鉴别。当然，投资是一个概率问题，在成长投资过程中，投资者不可能保证投资的公司都是对的，但应该尽量提高选对公司的概率。

杜猛同时强调，投资者不应把成长和价值对立起来，因为股票最大的价值就是成长。最近两三年，新兴产业的表现优于传统行业的核心逻辑有两点：第一，消费、医药、科技行业占经济的比重越来越大，这些行业诞生了许多优秀公司和伟大公司，给社会创造了需求，并解决了社会的一些问题，资本市场通常会对这些公司或者行业产生一定的溢价；第二，在国内市场，近两年无风险收益率不断下行，这导致长期成长性好的公司出现了估值的抬升。

（文/项男）



厦门第一高楼沉浮记

上接P1

四处筹钱

厦门国际中心的前身为邮电大厦，原持有者为厦门市邮电局。1993年，邮电大厦开始立项，并于4年后通过规划，一跃成为厦门第一高楼。

好景不长，到了1998年，邮电分家，“第一高楼”被划到邮政系统后，由于资金不足，便一直搁浅，成了当地有名的烂尾楼。此后数年，大楼持有者一直辗转厦门、北京、天津、福州等地，希望有人接盘，但动辄几十亿元的持续投入，让很多公司望而却步。

2010年，福建永榕电力集团（后更名福建京朋水力发电集团）老板李榕新（后更名李柄江）以约20亿元的价格接下邮电大厦项目，并正式更名为厦门国际中心，建设单位为其下属子公司厦门源生置业。

2012年9月，厦门国际中心正式进入施工阶段。记者获悉的一份《厦门国际中心项目融资计划书》显示，该项目开发总投资为43.51亿元。其中企业自有资金约占30%，为13.13亿元。项目已于2015年获得商业贷款24.58亿元及置换贷款9.1亿元。

这并不足以支撑大楼庞大的资金投入，李榕新开始不断寻找新的融资渠道。

根据天眼查显示，2014年10月—2017年12月，厦门源生置业的股权出质多达15项，质权人包括中信银行、福建三明农村商业银行、泉州银行等。“一旦进行股权质押，说明公司现阶段缺钱的概率很大。”香港一位金融行业人士告诉时代周报记者。

此外，2017年4月，厦门源生还与厦门国际中心的施工方之一——深圳市建艺装饰集团签署《借款协议》，约定由建艺装饰向其提供6200万元临时支持，期限为6个月，年利率为10%。



为了筹钱，李榕新还把主意打到了厦门国际中心这一尚未完工的大楼上。记者获悉的一份文件显示，2016年5月，永榕电力集团旗下的上海宜被投资管理有限公司发布《融资计划书》，拟融资5亿—10亿元，用于厦门国际中心的后续装修以及设备购买。其还款来源则来自厦门国际中心的办公楼销售，租金及地下车库的销售，租金作为第一还款来源，以及永榕电力集团的收入作为第二还款来源（永榕电力2015年收入约在10亿元）。

同时，李榕新还把未取得商品房预售许可证明的厦门国际中心部分房屋，转卖他人。根据天津市第一中级人民法院出具的《唐正与厦门源生置业房屋买卖合同纠纷一审民事判决书》显示，2016年10月—2017年1月期间，唐正共向被告源生置业预付房款5000万元。但截至2018年年底，源生置业仍未如约办理网签，亦无法交付房屋。

更为外界所熟悉的是，李榕新旗

下公司于2016年8月出资1亿元，成立了一家名为“金和所”的网上借贷平台。据媒体报道，金和所实际上是一个自融平台，从该平台募集到的资金，后来都流入到了李榕新旗下公司以及厦门第一高楼的建设之中。“如果是自融平台，就很有可能违反法律导致违规的问题。”上述香港金融行业人士告诉记者。

记者从北京市朝阳区人民法院出具的《谢祖强非法吸收公众存款一审刑事判决书》中获悉，2016年10月—2017年11月间，被告人谢祖强（金和所运营公司高层）伙同他人通过“金和所”网上借贷平台向不特定人销售投资理财产品，变相吸收资金，并向投资人承诺高额返利，年投资回报率为6.9%—10%。经审计，上述被告人吸收200余名投资人的资金共计人民币9800余万元。

另据鉴定意见显示，融资企业通过“金和所”发布投标，累计融资金额达7.2亿余元。2017年12月，“金

和所”爆雷。

“由于摩天大楼的工程量较大，开发周期比较长，所以对企业的资金要求也比较高。”一位地产从业者告诉时代周报记者，另外从历史经验来讲，摩天大楼实际还跟整个行业周期有一定关系，如果行业进入调整期，那么大概率会使摩天大楼出现资金上的问题。

官司不断

大楼的购入并没有让李榕新旗下公司的经营更上一个台阶，反而使其深陷债务泥潭。

天眼查显示，从2018年10月至今，厦门永榕置业的法律诉讼达18项，案由包括金融借款合同纠纷、建设工程合同纠纷等。2019年12月24日，该公司被三明市中级人民法院列为失信被执行人。

从2017年11月至今，厦门源生置业的法律诉讼达215项，案由包括金融借款合同纠纷、房屋买卖合同纠纷、

申请撤销仲裁裁决等。从2018年1月至今，厦门源生置业的失信被执行人信息达22条，执行法院包括厦门市中级人民法院、杭州市江干区人民法院、深圳市中级人民法院等。

2020年6月22日，百应小贷向厦门市中级人民法院就厦门源生置业、厦门永榕置业申请破产审查。2020年7月15日，厦门中院出具文书，上述两家公司进入破产重整阶段，北京盈科（厦门）律师事务所、福建普和会计师事务所担任联合管理人。

时代周报记者获得的一份《厦门源生置业破产清算第一次债权人会议文件资料》显示，截至2020年8月25日，管理人共接收了146笔债权申报，申报总金额共计约人民币173.56亿元（不含职工债权）。认定债权110笔，认定债权金额约99.21亿元。

另一份《厦门永榕置业破产清算第一次债权人会议文件资料》显示，截至2020年8月25日，管理人共接收了32笔债权申报，申报总金额共计约为43.99亿元。认定债权32笔，认定债权金额约为24.79亿元。

据管理人测算，厦门永榕置业账面资产总额约为16.18亿元，预计破产清算净值约为5.99亿元，账面负债总额约为10.57亿元。厦门源生置业账面资产总额约为62.65亿元，预计破产清算净值约为46.03亿元，账面负债总额约为52.19亿元。资产评估方面，厦门国际中心一期、二期评估总价为46亿元，副塔宝嘉中心评估总价为5.99亿元。

据悉，本次破产清算案件，百应小贷为债权人会议主席，债权人委员会成员包括中信银行股份有限公司厦门分行（最高额抵押担保债权人）、中国建筑第六工程局有限公司、厦门资产管理有限公司。

随着大楼整体拍卖事宜推进，“厦门第一高楼”重生也迎来一丝曙光。■

因爱而立 同心致远——宝龙集团成立三十周年暨公益基金启动仪式在沪举行

三十年与时俱进，三十载稳健前行。2020年9月19日，宝龙集团于上海宝龙美术馆举行“因爱而立，同心致远”为主题的集团成立三十周年暨公益基金捐赠仪式。

活动由中央电视台知名主持人陈伟鸿和东方卫视知名主持人陈辰担纲主持，全国数万名宝龙员工及其家属、社会各界关心宝龙的人士通过现场直播，与主会场共襄荣耀，分享喜悦。

下午三点，宝龙集团成立三十周年新闻发布会先行举行。发布会现场邀请到了来自全国的近百家知名媒体代表，宝龙集团董事局主席许健康、宝龙地产总裁许华芳出席此次发布会，并就宝龙三十年发展感悟、未来发展规划、公益慈善等方面的问题一一回答现场记者。

感恩时代，三十载稳健前行

1990年，宝龙集团乘改革开放东风在澳门创立，1992年开始投资祖国内地，紧跟中国城市化进程而迅速成长、壮大。2020年，宝龙集团迎来了三十而立。三十年风雨同路，从濠江到鹭岛，从长三角到粤港澳，从初创时的几十人到员工人数过万，从单一业务到地产、商业、酒店、文化艺术等多元产业，从小型公司到资产超千亿、双上市平台。宝龙走过的三十年，是与时俱进的三十年、是稳健发展的三十年、是精彩绽放的三十年、是践行责任的三十年。

活动伊始，现场首映的纪录片《宝龙时光》深刻还原了宝龙三十年紧跟改革开放步伐、与城市化进程相伴同行的发展历程，更展现了宝龙人铭记感恩、稳健前行的拼搏精神。

宝龙集团董事局主席许健康在仪式上对各位领导和贵宾的光临表示热烈欢迎，并向社会各界三十年来



对宝龙始终如一的关心、爱护和支持表示衷心感谢。他表示，宝龙三十年的成长进步，得益于时代的快速发展、得益于祖国改革开放的好政策、得益于各界人士的支持与关怀。对此，我们心怀感恩，感恩这个伟大时代、感恩祖国改革开放所赋予的每一次机遇。今天，站在三十而立的发展节点，面向未来，我们对国家的发展前景充满信心，我们对把宝龙事业继续做大做强的决心坚定不移。我们将继续秉承“诚信、恭谦、创新、敬业”的企业精神，以更高的标准、更严的要求，继续与时代同行，继续为国家经济社会发展贡献力量，为助力中华民族伟大复兴展现更大的作为。

回馈社会，捐资5亿元助力医疗健康事业

与国家风雨同路，与时代命运与共。宝龙自创办之初起，就深知责任在肩，将企业发展成就化为公益与慈善，积极投身扶贫、医疗教育、文化传承、社会发展等公益事业领域，前期已累计捐助逾8亿元。为将公益事业推向一个新台阶，2016年集团已启动了“宝

龙公益基金会”；今天，“许健康公益基金会”也正式启动。

“许健康公益基金会”以“传承慈善文化、促进社会发展”为宗旨，主要致力于扶贫、济困，促进教育、科学、文化、卫生、体育等事业的发展，其基金数额均来源于许健康家族。活动现场，宝龙集团董事局主席许健康代表该基金会向复旦大学捐资5亿元，用于合作建设复旦大学国际临床医学中心项目。这次捐赠将为复旦大学上海医学院的教育培养提供更加强有力的支撑，为我国医疗健康事业输送更多人才。

谈到此次捐赠的初衷，在新闻发布会上，许健康表示：党的十九大报告提出要“实施健康中国战略”，推动医疗卫生服务。2020年这场突如其来的新冠肺炎疫情又再次提升了医学研究教育的迫切度。深受时代与祖国眷顾的宝龙，再次响应国家对医疗健康加大投入的号召，为全民健康、全面小康出一份力。未来，宝龙公益基金会、许健康公益基金会作为宝龙承担社会责任的良好平台，将持续发挥作用。

共生共赢，银企携手共创美好未来

同舟共济三十载，携手共赢创未来。宝龙三十年发展历程，伴随着国家的快速发展而不断晋级，同时也得益于各领域合作伙伴的鼎力支持、携手前行。尤其在上市后，宝龙与全球众多金融机构、会计师事务所、评级机构等建立了长期、稳固的合作关系。

未来，房地产市场将进入一个合作共赢、资源整合的时代，创新金融和房地产的紧密结合将极具发展意义。因此，活动现场特别设置银企签约环节，来自中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行等的代表，与宝龙地产总裁许华芳总裁一起，共同见证三十年来银企合作之路，开启银企合作全面深化的新篇章，金融赋能宝龙高质量发展。现场签约的五家银行和宝龙集团分别作为金融机构代表和民营企业典型代表，多年来一直保持着紧密合作关系。宝龙地产总裁许华芳表示：希望此次银企合作的深化，成为各方发挥综合优势、实现共同发展的新契机和新起点，为金融机构和民营企业树立合作典范。

成立三十年以来，宝龙始终扎根实体经济，坚持实业报国。未来，宝龙将继续围绕国家发展主旋律，与各合作伙伴一起，以更稳健的发展，推动房地产业高质量发展、助力新型城镇化建设。

活动现场，近千宾客齐唱《祝你生日快乐》，将宝龙三十华诞中推向最高潮。因爱而立，同心致远。回望宝龙三十年，展望百年宝龙，新的征程已开始。未来，宝龙将继续秉持对国家、对社会的使命感，保持对股东、投资者、合作方和员工的责任感，砥砺前行，为社会创造更大的价值！

（文/景明）

2020 中国地产时代百强榜

“三道红线”新规试点 房企多管齐下降杠杆

时代周报记者 **胡天祥** 发自广州

房企融资监管正在不断收紧。近期，“三道红线”的新规正在不断清晰，监管部门将对房企按“红、橙、黄、绿”四档管理，并根据房地产企业所处档位控制其有息负债规模的增长。据媒体报道，“三道红线”已在此前参与央行、住建部座谈会的12家房企试点实施。

相关研报显示，如果以“三道红线”标准来考量，根据2019年年末数据表现来看，50家样本房企中，有15家房企触及三条红线。根据2020年半年度数据来看，有12家房企触及三条红线。资金监测和融资管理规则之下，财务稳健以及坚持长期主义的企业，无疑会是最大受益者。

9月21日，作为时代传媒2020中国地产时代百强榜的子榜，《2020中国地产融资能力榜20强》（以下简称“榜单”）重磅出炉。

该榜单以房企2020年新发企业债（包括美元债）、2020年年中报短期借款、长期借款以及总负债进行综合打分，全方位衡量房企的融资和可持续发展能力。

榜单显示，中国恒大、融创中国、碧桂园、首开股份、佳兆业的综合评分均在93分以上，分列前五。

其中，中国恒大、碧桂园、首开股

份2020年新发企业债（包括美元债）分别为420亿元、178.08亿元以及221亿元。

“融资和土地是房企发展的两个重要基础，必须做好融资工作。”9月19日，易居研究院智库中心研究总监严跃进告诉时代周报记者，“三条红线”客观上要求相关企业积极做好管控，大力拓展融资资源。

恒大融资能力居首

近日，房地产圈内出现一个新的热门话题：“三道红线”。

“三道红线”是指监管部门将对房企按“红、橙、黄、绿”四档管理，并设置“三条红线”：剔除预收款后的资产负债率大于70%；净负债率大于100%；现金短债比小于1倍。同时踩中三条红线的企业将被标记为红档，以此类推。

房地产本质上是资金密集型行业，现金流就是生命力。

严跃进告诉时代周报记者，类似三道红线制度的建立，目的是让房企的融资更加透明，有助于监管精细化。

以恒大为例，今年年初，恒大提出降低2020—2022年有息负债总额的计划。

资料显示，截至2020年6月底，恒大有息负债规模已较3月底减少了约400亿元，预计全年降幅将在千亿元左右。

另据榜单显示，恒大2020年新发企业债420亿元，短期借款、长期借款、总负债分别为3956.87亿元、4397.84亿元、19826.42亿元，综合评分高达99.3分，位居榜单首位。

除了通过增加销售回款、控制土储规模外，恒大还提出通过分拆优质资产上市，以达到降负债的目标。

“目前恒大正就物业分拆工作与监管部门及港交所等积极沟通，希望能尽快完成上市，并力争今年内实现上市。未来恒大也会审慎考虑其他资产的分拆上市，在为股东带来更大收益的同时，也可以大幅降低公司负债率。”恒大总裁夏海钧表示。

再看融创，2020年上半年，融创中国资产负债率为86.56%，较上年同期下降4.28个百分点，净负债率为149%，大幅下降23个百分点。截至报告期末，公司拥有现金余额（包括受限制现金）为1208.6亿元。

另据榜单显示，融创2020年新发企业债142.8亿元，短期借款、长期借款、总负债分别为1406.23亿元、1797.1亿元、8625.21亿元，综合评分高达98.1分，位居榜单第2位。

“今年我们是最从容的一年，我们对市场的判断一直是对的。”融创中国董事会主席兼执行董事孙宏斌在中期业绩会上表示，集团上半年抓住了市场的窗口，不断降低负债，调整了融资结构和融资成本。

房企回归到理性

除恒大、融创外，碧桂园2020年新发企业债178.08亿元，短期借款、长期借款、总负债分别为691.64亿元、2362.23亿元、17282.73亿元，综合评分高达97.8分，位居榜单第3位。

从年报数据上看，截至今年6月底，碧桂园有息负债总额下降至3420.4亿元，同比下降了7.5%。加权平均借贷成本为5.85%，相较2019年12月31日下降了49个基点。

“目前碧桂园财务指标处于比较良性的状态，净借贷比58%，现金短债比为1.9倍，资产负债率会进一步下降，2019年年底为83%，到今年中期是81.6%。”碧桂园首席财务官伍碧君在中期业绩会上表示。

榜单中，以招商蛇口、保利发展、中国海外发展（下称“中海”）为代表的国资背景企业，同样表现不俗。

其中招商蛇口2020年新发企业债146.5亿元，短期借款、长期借款、总负债分别为286.24亿元、649.3亿元、4456.78亿元，综合评分达92.5分，位居榜单第6位。从年报数据看，招商蛇口上半年综合资金成本为4.78%，先后发行了五期超短期融资券，发行金额合计66.5亿元，利率最低为2.20%；完成了2020年度第一期中期票据发行，合计发行额20亿元、发行利率最低为3.00%。

保利发展2020年新发企业债85

亿元，短期借款、长期借款、总负债分别为38.78亿元、2088.3亿元、8505.05亿元，位居榜单第15位。截至上半年末，保利发展账面有息负债3021亿元，有息负债综合成本仅约4.84%，较年初降低0.11个百分点，货币资金达1257亿元，为短期借款及一年内到期债务的1.96倍。

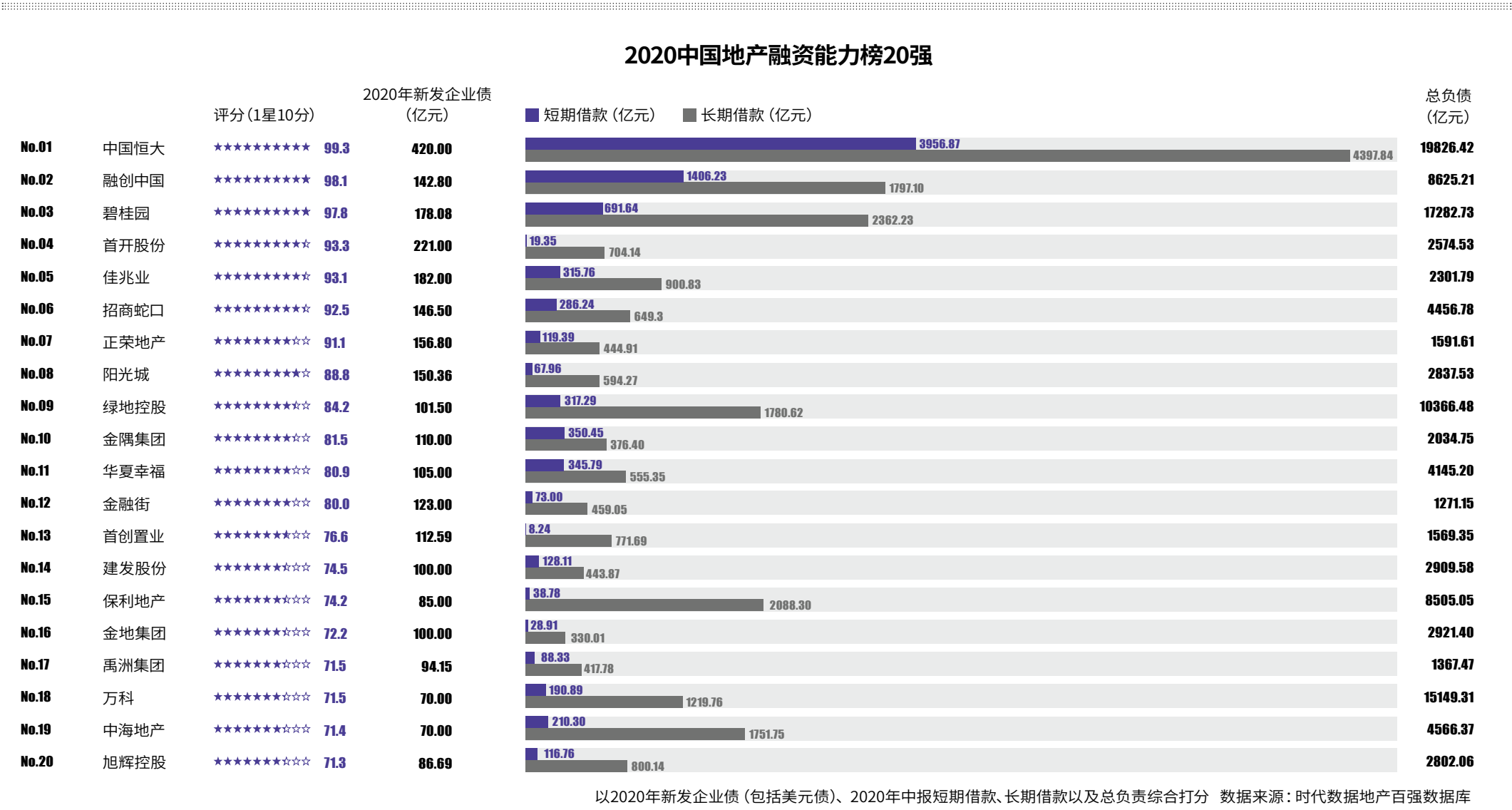
再看利润王中海。

中海2020年新发企业债70亿元，短期借款、长期借款、总负债分别为210.3亿元、1751.75亿元、4566.37亿元，位居榜单第19位。截至6月末，中海的资产负债率为59.77%，扣除预售账款后的净负债率为57.8%，净负债比率为32.7%，流动比率为2.3倍。

中海董事会主席颜建国在中期业绩会上称：“在金融政策方面，针对房地产企业精准施策、一城一策，公司认为有利于行业健康发展，尤其是今年国际形势下，这项政策的出台具有十分重大的意义。”

据大公国际的研报显示，根据2020年半年度数据来看，有12家房企触及三条红线，包括中梁控股、珠海华发、首都开发、荣盛、金科地产和蓝光发展等。

大公国际表示，长期来看，融资政策的边际收紧将抑制部分房企的拿地意愿，降低房企盲目扩张和多元化动力，迫使房企回归到理性、高质量和健康的扩张与发展路径。■



美团助力扶贫县 百万骑手开启“新人生”

“骑手工作不仅方便照顾家里，还能给家庭收入带来保障，挺好的。”22岁的易丛斌是贵阳的一名美团骑手。

在加入美团之前，易丛斌生活在贵州省黔东南州晴隆县，是国家级深度贫困县，也是贵州9个未实现脱贫摘帽的县之一。

迫于生计，易丛斌每年过年后都要和无数来自大山深处的务工人员一样，背井离乡，辗转于东部沿海各大城市。

据易丛斌介绍，他目前每个月最高收入能达到9000元左右，不仅在保障收入的同时实现了与家人的团聚，还将其亲属易贵华带入了骑手的行列中。

事实上，在贵州、云南等地，与易丛斌一样，靠着成为骑手改变命运的还有很多。

尤其是今年6月后，美团在前期扶贫举措的基础上，启动“新起点在

县”互联网+县域扶贫计划。该计划以就业扶贫为着力点，包括面向贫困县再提供20万骑手岗位，定向对接省会城市或临省城市工作地，让贫困劳动力在“家门口”就能实现脱贫。

与此同时，在“帮助贫困县把劳动力输出”的基础上，“新起点在县”计划还致力于把周边游客引进来，并通过生活服务业人才培训、在县商户加速“上网”等方式，切实推进县城经济的生活服务业数字化，创造新就业岗位,从而助力脱贫，推进乡村振兴。

脱贫保障

早在今年4月27日，美团就发布了“新起点计划”。

计划包括面向52个未摘帽贫困县提供5万个骑手岗位；为贫困骑手提供最高15万元大病保障、免息贷款以及提供30多门针对性培训课程等。

美团相关负责人曾对此表示，“新起点计划”将进一步发挥数字经济平

台优势，助力决战决胜脱贫攻坚。

出生于云南省镇雄县母享镇的李松，是美国扶贫计划的受益人。

转做骑手前，出生于1996年的李松在昆明一家餐厅拿着3000元的月薪，生活捉襟见肘。时逢美团在昆明拓展市场，李松与十几位同乡共同加入一个日订单量达四五千的站点。

虽然一开始并不容易，但现在的李松每天平均能接50单左右，月收入能有七八千元，高于很多镇上的同龄人。

同样，与李松在骑手路上并肩的还有今年5月加入的美团骑手贾嘉述。

曾经开烧烤店失败的贾嘉述在尝试了一段时间后曾表示：“开烧烤店比这(做骑手)更辛苦，我可以再努力一点，白天跑外卖，晚上再出去摆地摊。”

根据公开数据显示，2019年，在美团平台获得收入的外卖骑手共有398.7万人，其中25.7万是建档立卡贫困人口，这些骑手中有25.3万人实现脱贫，比例高达98.4%。

就业新机

另一边，美团针对贫困地区推出的骑手政策，为更多人创造本地就业机会的同时，相应地也带动了贫困地区的经济发展。

数据显示，2020年上半年，美团平台上的有单骑手达到295.2万人，同比增长16.4%。尤其在1月20日—4月25日期间，美团新增且已经获得收入的骑手74.92万，其中18.98万来自全国832个贫困县，占新增骑手的1/4。

在与国务院扶贫办的数据进行比对时，结果显示，2020年上半年，美团平台上来自国家建档立卡贫困户的新增骑手近8万人。

到了下半年，美团继续发力扶贫项目。

6月28日，美团宣布将此前针对扶贫的“新起点计划”进一步升级为“新起点在县”，具体面向贫困县再提供20万个骑手岗位，尤其聚焦未摘帽贫困县，通过推动就近就业、探索公

益及旅游等扶贫方式，稳扎稳打助力贫困县脱贫。

其中，易丛斌的家乡晴隆县也被选中，作为重点调研试点，由美团相关人员进行实地的调研考察以及座谈交流。

8月13日，美团与晴隆县人民政府正式签订战略合作框架协议。根据协议，美团将基于“新起点在县”5大扶贫模式，通过进一步流量扶持、数字化培训等方式，助力当地生活服务业商家的供给侧数字化，并通过设立骑手这种就近就业形态，带动当地人均可支配收入的提高，反哺当地餐饮等生活服务业的发展。

“想收入多点，就多跑一点。”易丛斌很满意现在多劳多得的工作状态，月收入最多时能达到9000多元的他，如今已经把妻子和一岁半的孩子接到贵阳一起生活。

某种程度来说，他已经实现了走出大山的梦想。（文/李子慧）