

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

四大央企已发111亿碳中和债券

国家能源集团、国家电投、华能集团、中核集团相继发布专项用于碳中和或新能源项目的债券，成为上交所首批发行碳中和绿色债券的央企。四大央企已合计发行111亿元碳中和债券。

中国民航局回应波音737MAX复飞问题

3月1日，中国民用航空局副局长董志毅回答关于波音737MAX复飞的问题时表示，中国民航局提出的重大安全关切尚未完全得到解决，因此，技术审查在中国尚未进入审定试飞阶段。

2月特斯拉召回数量超去年总量

2月，国内乘用车市场共有10个品牌共计召回乘用车621224辆，同比增长381.91%，环比增长741.04%。其中，特斯拉召回36126辆Model S和Model X，一举超过其2020年召回总量。

时代周报新闻记者证
2020年度核验人员名单公示

根据《国家新闻出版署关于开展2020年度新闻记者证核验工作的通知》(国新出发函〔2021〕1号)要求，我单位已对持有新闻记者证人员进行严格审核，现将符合2020年度核验标准的新闻记者证人员名单公示如下：

- | | | | |
|----|-----|------|----------------|
| 1 | 吴慧 | 记者证号 | B4401395500008 |
| 2 | 马欢 | 记者证号 | B4401395500014 |
| 3 | 盛漪岚 | 记者证号 | B4401395500020 |
| 4 | 温斯婷 | 记者证号 | B4401395500021 |
| 5 | 王媛 | 记者证号 | B4401395500027 |
| 6 | 黄昌成 | 记者证号 | B4401396600029 |
| 7 | 谢江珊 | 记者证号 | B4401396600034 |
| 8 | 潘展虹 | 记者证号 | B4401396600038 |
| 9 | 谭骥 | 记者证号 | B4401396600040 |
| 10 | 陈泽秀 | 记者证号 | B4401396600042 |
| 11 | 王霞 | 记者证号 | B4401396600045 |
| 12 | 胡天祥 | 记者证号 | B4401396600046 |
| 13 | 骆一帆 | 记者证号 | B4401396600047 |
| 14 | 宁鹏 | 记者证号 | B4401396600048 |
| 15 | 王心昊 | 记者证号 | B4401396600049 |
| 16 | 杨玲玲 | 记者证号 | B4401396600050 |
| 17 | 梁柯志 | 记者证号 | B4401396600052 |
| 18 | 黄嘉祥 | 记者证号 | B4401396600053 |
| 19 | 王丹 | 记者证号 | B4401396600054 |

公示时间：2021年3月2-8日
监督举报电话：020-61228940

时代周报编辑部
2021年3月2日



详见P9

养老金迎17连涨

2020年全年，全国居民消费价格比上年上涨2.5%。董登新认为：“今年退休金的上涨幅度在3%-5%之间应该是没有问题的，继续保持5%的涨幅也说得过去，这样可以稳定大家对养老金的增长预期。”

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

全国两会召开之前，事关近3亿退休人员的养老金能否继续上涨，成为外界普遍关注的话题。

江苏省人社厅、省财政厅2月20日发布通知，明确从2021年1月1日起，全省城乡居民基本养老保险基础养老金最低标准由每人每月160元提高到173元，各地应在今年3月31日前将调整后的养老金发放到位。紧接着，2月21日公布的中央一号文件提出，落实城乡居民基本养老保险待遇确定和正常调整机制。

除了城乡居民养老金，今年企业职工养老金能否实现17连涨，同样值得期待。自2005年以来，国家已连续16年调整企业职工养老金，但调整幅度从前期的每年10%，逐步下降为近年的5%。

武汉科技大学金融证券研究所所长、中国养老金融50人论坛核心成员董登新接受时代周报记者采访时认为，原来养老金基数较低，所以增幅较快，是一个补涨的过程。经过10多年的上涨，现在退休人员每月领取的养老金水平有了大幅提升。“退休金的增长，应该不能超过社会平均工资的增长速度，也不能超过经济增长速度，但是应该能够适当高于物价上涨。”

下转P3

政经 · TOP NEWS

- 4 复旦大学教授封建：可渐进式拉平男女退休年龄给予灵活选择
- 5 “小马云”返乡记
- 6 李焕英爱过的这座城市不想再低调了
- 8 一墙之隔 两种人生

财经 · FORTUNE

- 10 银行高管变阵未了局 至少5家银行高管出缺待补
- 11 中国人寿业务造假冲击波 险企虚增员藏猫腻
- 12 第三家外资控股理财公司亮相 施罗德交银获准筹建
- 13 新三板转板规则落地 最快7月可申请

产经 · INDUSTRY

- 19 华为折叠屏新机飙升万元：黄牛高价代抢 柔性屏概念股闻风而动
- 20 招兵买马、网站上线 字节跳动杀入游戏赛道
- 22 腾讯影业“三驾马车”新模式：《赘婿》改编惹争议 网文IP影视化成关键
- 24 东莞最严楼市调控深夜落地：提高购房首付 围堵离婚乱象

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
广东时代传媒集团有限公司 主办

6 946957 200015 >>
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城
华利路19号远洋明珠大厦4楼

广药集团荣获“全国脱贫攻坚先进集体” 成立10亿基金助力乡村振兴



广药王老吉在贵州惠水设立刺梨吉生产基地

2月25日，全国脱贫攻坚总结表彰大会在北京人民大会堂隆重举行。大会表彰了全国脱贫攻坚先进个人和集体，广药集团荣获“全国脱贫攻坚先进集体”称号，是广州市唯一获此殊荣的企业。

作为全国最大的制药工业企业，广药集团依托知名品牌“王老吉”打造的“刺梨吉”系列产品，以贵州当地野果刺梨为原料，打造出了刺梨吉饮料、龟苓膏、润喉糖等产品，推动刺梨产业走向全国。

贵州当地村民也靠着种植刺梨摆脱了贫困境遇。

家住贵州龙里县的老杜是村里有名的贫困户。以前，老杜住的是茅草屋，每到下雨天，屋子严重漏水。

如今，随着广药王老吉在当地种植刺梨的面积越来越大，老杜的收入

水涨船高，房子也翻修了，“我已经种了六七亩的刺梨树，今年的收成是去年的三倍，收入增加了七八万元。”老杜说道。

小小野果走出深山

作为贵州的特色水果，刺梨虽然有着“维生素C之王”的美誉，但因其酸涩的口感，始终名声不显。

2018年年底，广药集团承担起贵州刺梨产业帮扶任务。面对这颗小小野果，广药集团举集全集团科研力量，以“王老吉”赋能，用98天高效开发出了刺梨吉饮料、龟苓膏、润喉糖等产品，此后又陆续开发出刺梨吉精制原液、气泡酒、月饼等10余款产品。

在广药集团的帮助下，小小刺梨

变身为撬动百亿市场的健康产品。据了解，刺梨吉系列产品于2019

年实现销售收入1亿元，2020年突破5亿元，带动了贵州刺梨产业的蓬勃发展。如今，贵州刺梨种植面积已超200万亩，刺梨种植受益农户6.5万户、21.7万人，户均增收7000元。

资本助力造血扶贫

授人以鱼不如授人以渔。为此，广药集团在黔南州惠水县设立了王老吉和刺梨吉加工基地。两个生产基地有效带动当地人口就业，其中大部分是山区移民户和建档立卡户，同时带动了当地原料种植、运输等相关产业的发展。

与此同时，广药集团通过科研创新，从根本上提升刺梨产业的转型升级能力。广药集团与钟南山院士团队、贵州省呼吸疾病研究所联合成立了“刺梨防治呼吸疾病产学研联合攻关

组”，与中国科学院院士苏国辉及其团队合作开展刺梨功效研究，开展了刺梨护眼、抗肿瘤、免疫调节及解酒护肝养胃等功能研究，促进刺梨产业升级。

2月2日，广药集团启动了“刺梨吉乡村振兴五年行动计划”，并设立了全国首个乡村振兴基金——广药集团“刺梨吉”十亿乡村振兴基金，未来五年拟投入10亿元，全面助力乡村振兴。

广药集团党委书记、董事长李楚源表示，获得“全国脱贫攻坚先进集体”称号，全体广药人都感到十分振奋和鼓舞。“只要有信心，黄土变成金。”“十四五”期间，广药集团将全力打造刺梨吉品牌，继续帮扶贵州刺梨产业发展，进一步巩固脱贫攻坚成果，助力乡村振兴，创造更多“黄土变成金”的生动实践。

(文/余声)

增强风险意识 应对人口老龄化

中共中央政治局2月26日下午就完善覆盖全民的社会保障体系进行第二十八次集体学习。习近平总书记强调，社会保障关乎人民最关心最直接最现实的利益问题，要树立战略眼光，顺应人民对高品质生活的期待，要增强风险意识，研判未来我国人口老龄化、人均预期寿命提升、受教育年限增加、劳动力结构变化等发展趋势，提高工作预见性和主动性。

社会保障的本质是维护社会公平进而促进社会稳定发展。一个国家的社会保障体系是否完善，成为判断其文明程度的重要指标。

为织牢民生“安全网”，建立更加公

平、可持续的社会保障制度，我国近年所取得的成绩为世界所周知。

一方面，社保参保人数持续增加，另一方面，居民的社保待遇也在不断提升。截至目前，我国以社会保险为主体，包括社会救助、社会福利、社会优抚等制度在内，功能完备的社会保障体系基本建成，基本医疗保险覆盖13.6亿人，基本养老保险覆盖近10亿人，是世界上规模最大的社会保障体系。这为人民创造美好生活奠定了坚实基础。

肯定成绩的同时也要看到潜藏的风险。老龄化的程度不断加深，劳动力的结构正在发生深刻变化，一些地方养老金“穿底”的消息不时传来。如是种种，

都在警示，进一步完善覆盖全民的社会保障体系，必须未雨绸缪。

基于底线思维，围绕社会保障事业高质量和可持续发展，近年来我国已经做了不少大事。

一是为了合理均衡地区间基金负担，提高养老保险基金整体抗风险能力，推行中央调剂金制度。由于完全实现养老金的全国统筹面临着许多现实的困难，很难一步到位，建立基本养老保险基金中央调剂制度则是可行的过渡性措施。推行这一制度，既有助于均衡地区之间由于人口结构特别是人口流动导致的抚养比差异过大带来的养老保险负担，调剂余缺，而从长远来看，也有利于

劳动力的跨地区流动，对经济和社会发展的好处都是利好消息。

二是为充实基金池，国资划转社保的力度不断加大。在当前社保基金征收收入难以持续保持增长、社会保障基金收支缺口逐渐扩大的情况下，划转部分国有资本充实社保基金，有望大幅度增加社会保障。对国企来说，划转国资，意味着引入社保基金作为股东之一。众所周知，股权多元化是推动国企市场化改革的关键，从这一角度出发，加快国资划转社保基金，也有利于国企的混改。

当然，仅有上述措施应对风险仍然不够。接下来，延迟退休的步伐很可能提速。在国新办2月26日的新闻发布会

上，人社部副部长游钧表示，人社部正会同相关部门研究延迟退休的具体改革方案。这是一个明确的信号。

延迟退休利弊如何，不同的视角会有不同的答案，但就经济社会总体而言，延迟退休是应对人口老龄化的必然选择。受人口老龄化影响，平均每个劳动年龄人口所供养的老年人在不断增加，不能不延长劳动年龄人口劳动年限。据统计，目前我国已进入人口老龄化快速发展期，老年人口数量将以年均800万以上的规模激增。延迟退休年龄，有助于缓解老龄化带来的社会抚养压力。

面对风险，及时做好应对方案，才能持续发展，社会保障也概莫能外。■

让印花税法合法地展现其应有作用

蒋光祥 财经专栏作家

可能没有任何一个税种的微调有印花税法这么立竿见影，这么受人关注。

印花税法最近一次“发威”是在2月24日，香港财政司宣布将印花税法增收比例从0.1%提高至0.13%。这是28年来香港首度上调股票印花税法。消息一出，立刻引发恒生指数大跌，一度跌近9%，连带A股继续朝低位滑翔。

围绕这一微调，市场随即出现猜测——A股印花税法会上调吗？答案在2月27日揭晓。印花税法草案首次提请十三届全国人大常委会第二十六次会议审议。同时，根据实际情况对部分内容作必要调整，适当简并税目、降低部分税率。

相比于其他费用来说，印花税法是目前股民需要承担的最高一项费用。税收作为一项重要规制手段与收入调节器，税率调整本身很正常，印花税法也不例外。也就是说，包括印花税法在内的税收原本是一个简单问题，但面对印花税法的调整时，似乎成了大问题。

历史上几次印花税法调整，留给人们心有余悸的回忆——几次股市过热的关键时刻，行情转折都是由印花税法的调整来引爆，多是晚间公布翌日生效的“突袭”，中小投资者为之付出惨痛的代价。

印花税法调整所带来的信任危机仍在蔓延。但股票市场若是遇冷，同样会有人呼吁下调印花税法，可谓成也“印花税法”，败也“印花税法”。但无论税率还是征税周期，印花税法均难言要紧，这是何德何能可堪此大任？

在历次印花税法调整中，作出决定的既有地方政府，也有中央政府及其所属职能部门。后者层面，作出调整决定的，分别有国家税务总局和原国家体改委、国务院、财政部（经国务院批准），其混乱状况也可见一斑。

从媒体披露情况看，从2007年“5·30”印花税法上调引发“5·30”股市大跌开始，历次印花税法上调之前，总有部分“先知先觉”的机构疑似采取减仓行动。同样，历次印花税法下调之前，也疑似有“先知先觉者”进场。由此引出社会对于印花税法调整的“保密”与“公开”两个问题。

前脚辟谣言之凿凿，后脚印花税法调整出台，令相关部门诚信蒙羞。即便相关部门通过印花税法调整，基本实现调控证券交易市场的预期目标，但其合法性危机并不因其调控目标的实现而有所缓解。

税收具有国家强制性、无偿性的特点，这决定了国家在征税时必须获得纳税人的事先同意，即通过国家立法加以确定。

也就是说，国家在征税时必须明确的法律依据，没有则说明该税种在合法性上存疑，印花税法显然亟须被纳入。唯有如此，才能回应外界从税种、税目及税率适用，乃至决定机关的角度，对作为“凭证税”的印花税法合法性的关切。

相信最初印花税法的出台及其历次调整的初衷，都有其不得不实施的理由。但股票市场有其内在规律，牛、熊市正是基于这一内在规律之上的外在体现。其正常运行并不是印花税法所能完全调控的，因某部门的一纸决定而让股市发生重大转折，让牛市结束或熊市到来，这无疑荒诞和不现实的。是时候通过立法还印花税法本来面目了。■

「国际」

拜登想“大把撒钱” 两党还得再磨合

陶短房 财经专栏作家

当地时间2月27日，美国国会众议院以219票赞成、212票反对，通过美国总统拜登及财政部长耶伦推动的《2021年度美国营计划法》。这项计划的核心内容，是以帮助美国摆脱疫情影响为由，投放总额高达1.9万亿美元

的紧急援助暨财政刺激。这项财政刺激计划中最重要、最引人瞩目的条款，是向每个美国人及其家属提供最高每周1400美元的直接援助，这项开支将占整个财政刺激计划总额的1/4。

自疫情在美国蔓延以来，美国国会已通过多达5项财政刺激计划，总计至少4万亿美元。但这些刺激计划并未起到预期效果：疫情控制情况不理想，经济、就业、民生等问题不断凸显，令拜登及其民主党政府感到不安。

民调显示，美国受访者中支持最新刺激方案的占比高达76%，其中民主党人中支持率为89%，共和党人中也有60%。由此可见，追加大手笔刺激在当前美国有强大的民意支持基础，严峻形势面前，如果不“大把撒钱”，拜登政府将面对强大的社会和支持群体压力。

这只是问题的一个层面：拜登政府实质上是一个在全美“反特朗普大联盟”推动下产生的“混合型政府”。这届政府最大共性是反对特朗普及其政策，而在其他方面则矛盾重重。在新“计划法”中，除了应对疫情所需要的花费，还有诸如“最低小时工资标准翻倍”“借机‘搭车闯关’的‘私货’”。这样的“计划法”，注定会遭到国会共和党的抵制。

共和党的抵制已经开始。在众院表决时，所有共和党人都投票反对，众院少数党领袖麦卡锡指责民主党借议会多数席位强行通过此议案“纯属党派操作”，称“长达592页的法案中，几乎每一页都包含着和疫情毫无关系的自由主义梦想”。“原汁原味”的众院版“计划法”，几乎不可能在参院“闯关”成功。

《华尔街日报》编辑委员会发现，“计划法”的1.9万亿美元“大手笔”中，和新冠肺炎疫情救济直接相关的不过8250亿美元而已，其余逾1万亿美元都是“搭车货”，包括专门用于连接纽约州的海湾国家大桥；用于收购多个社区服务公司和公民支援机构的8.52亿美元，用于委托AmeriCorp对大型项目进行监督审计的11亿美元。所有上述援助计划与“新冠援助”关系不大，却几乎是民主党内某个或某些派系所长期推动的项目。

正因如此，包括前财长兼国家经济委员会主席萨默斯，麻省理工学院经济学教授、前国际货币基金组织（IMF）首席经济学家布兰查德等都惊呼“慎重”。他们认为，在已经“大水漫灌”多次后，再叠加1.9万亿美元未免“过大”，弄不好会制造通胀、促使经济过热，以致和初衷适得其反。

正所谓开弓没有回头箭，国会民主党人、尤其“进步派”正跃跃欲试，力图通过设法修改规则（如设法降低此次参院批准表决的门槛至简单多数即可），在参院复制众院“闯关”奇迹，而“温和派”则设想着通过妥协并撤出某些“搭车货”（尤其是15美元时薪），换取参院共和党的谅解。

无论如何时间都不多了：全国性的“驱逐欠租房客豁免期限”3月底就要到期，许多模型都显示，3月14日“计划法”必须由总统签署通过，留给国会民主党人和共和党的磨合之窗，也就只有短短不到两周而已。■

「视觉」



连中两球

北京时间3月1日，第78届金球奖举行颁奖典礼，赵婷新片《无依之地》获得最高奖——最佳影片奖，其本人亦获得最佳导演奖。赵婷是继芭拉·史翠珊（执导《燕特尔》）之后，金球奖历史上第二位获得最佳导演的女性，也是第一位获得这项大奖的中国导演。

守护美好生活 保险行业亟须合规管理

毕刚 财经专栏作家

2月28日晚，实名举报中国人寿的当事人张乃丹（用户名为兔宝宝1988Z）在个人微博上发布举报后续，表示已与中国人寿总公司纪委调查组人员谈过话。“总公司调查组和以前来的调查组都一样，全程一点反应没有，我怀疑他们可能都没听懂、也没记住。他们只跟我说查，但是没有任何动作，很敷衍。”此前，她在知乎回应“为何工作16年，现在才出来举报”的问题，“随着网络信息发达，嫩江公司造假越来越多、越严重，查了一下国家的法律法规，才知道究竟是怎么回事”。

中国人寿嫩江支公司违规被曝，背后反映中国人寿合规情况不容乐观的局面，从2020年监管处罚情况来看，中国人寿在年度累计罚单数量以及累计罚单金额两方面均排在寿险业第一位。此事广受关注，反映人们对保险行业乱象的担忧。

保险是社会“稳定器”和经济“助推器”，乱象之下，保险业如何守护美好生活？

长期以来，保险公司发展更看重重量。这首先体现在保险经纪人（也即保险业务员）的管理上。保险经纪人与保险公司之间是弱关联关系，之前就有大量保险经纪人的收入来源依赖业务提成，保险公司并不给保险经纪人提供五险一金等保障，这导致保险经纪人忙于拉客户签保单拿提成，对保险公司没有归属感，保险公司也缺乏对保险经纪人的强约束。

还有保险公司为推动业务发展，给保险经纪人及团队以较高比例提成奖励。尤其是管理人员，其收入主要来源就来自自建保险经纪人团队——团队每增加一位保险经纪人，就可以从其日常业务中获得相应分成。人数越多，管理人员的分成金额越高。

管理人员的精力集中在如何快速增加保险经纪人数量，提高保单签署率，已经没有多少精力对团队进行精细化管理。团队成员素质参差不齐，发生问题的几率随之上升。如此一来，保险业务就呈现高提成、高流动性、高纠纷率的“三高”现象。

这背后的原因就在于当前保险行业的

运营及管理过度强调业绩导向，忽视了“人”，也就是作为一线员工的保险经纪人及本企业享受完善保障的客户。前者管理粗放，使全国保险经纪人数量众多，但有相当多保险经纪人缺乏专业素质和能力，无法向客户提供有质量保证的服务。后者因专业知识限制，与保险经纪人、保险公司交往处于弱势，很容易遭遇权益受损。

因此，不断加强对保险行业的合规管理，同时推动这一行业的良性发展，需要有关部门发力。比如，银保监会是否应当对全行业进行一次清查，查清此类现象究竟是个案还是普遍现象，根源在哪里，如何予以治本？

综观保险行业较为成熟的国家，保险经纪人以精英化为主，辅之严格的政府监管习题。如何督促保险经纪人专业化、规范化？如何保障客户权益，对保险经纪人能否建立倒查机制，防止其一走了之？能否借鉴近年证监会对上市公司的治理改革，加大对保险公司合规管理的处罚力度，让某些保险公司不再存侥幸心理？以上各类问题，都需要有关部门加以探讨并推动。■

「时评」

2021年养老金迎来第17连涨 专家：涨幅或在3%-5%

上接P1

2020年全年，全国居民消费价格比上年上涨2.5%。董登新认为：“今年退休金的上涨幅度在3%-5%之间应该是没有问题的，继续保持5%的涨幅也说得过去，这样可以稳定大家对养老金的增长预期。”

或迎来第17连涨

通常每年的三四月份，人社部、财政部会联合发文，明确当年企业和机关事业单位退休人员基本养老金的调整幅度。尽管当前中央尚未明确此事，但上海、河南等地已经提前释放调整信号。其中，上海市市长龚正1月24日作政府工作报告时表示，今年将统筹提高养老金、医保、低保等社保待遇标准。河南省政府工作报告也明确提出，要适当提高退休人员基本养老金。

从2005—2020年，我国退休人员养老金已实现连续上涨16年。其中，自2016年开始，养老金的增幅由10%开始逐渐下降——2016年上涨6.5%，2017年上涨5.5%，2018—2020年间的涨幅均为5%。

中国社科院世界社保研究中心执行研究员张盈华对时代周报记者表示，一般养老金的调整主要依据是当年的物价上涨情况、社会平均工资上涨情况，以及财政补助养老金的力度。一方面，要保证养老金待遇不下降，也就是购买力不下降，所以养老金的上涨要跑赢通胀。另一方面，也要让退休人员分享经济增长的成果，所以也要与社会平均工资的增速相关联，所以基本每年养老金的涨幅都会进行调整。

目前，我国已经建立了退休人员养老金合理调整机制。根据人社部发布的数据，2020年退休人员基本养

老金调整惠及超过1.2亿退休人员，并为近1.7亿城乡老年居民提高了基础养老金标准。

“去年受疫情影响，虽然经济增长速度放慢，但还是保持正增长，今年养老金还是会继续上调的。”张盈华预计。董登新也表示，按照国际惯例，退休金主要是确保不受通货膨胀影响，一般涨幅调高不调低，即便出现物价负增长或经济零增长的情况，退休金也保持上一年度的水平不变。

需要指出的是，2019年我国出台实施的《降低社会保险费率综合方案》规定，企业养老保险单位缴费比例高于16%的省份统一降至16%，同时调低职工个人缴费基数上下限核定标准。2020年为了缓解疫情之下中小微企业的经营困难，又实施了大规模的社保费减免等政策。

人社部数据显示，2020年减免社保费1.54万亿元，其中养老保险占“大头”，为1.33万亿元，导致少数省份养老金发放压力较大。在此背景下，外界十分关心，过去两年企业养老保险基金大幅减收，会不会影响养老金足额发放？

2月27日，人社部部长张纪南在新闻发布会上回应称，能够确保养老金的准时足额发放。理由包括，目前养老金能够保持当期平衡，还略有结余，而且有历史积累、财政补助，同时有增值渠道和长远储备。

张纪南提供的数据显示，2019年当期的养老金结余是3400多亿元，2020年情况特殊，今年恢复养老保险的正常征收以后，预判收支相抵以后也还会略有结余。在历史积累方面，现在养老金累计结余4.7万亿元，家底颇为可观。

养老金改革释放利好

截至2019年，我国60岁以上的老



年人口达到2.5亿。根据民政部的预测，“十四五”期间，我国老年人口将突破3亿，将从轻度老龄化迈入中度老龄化。届时，领取养老金的人数规模将进一步扩大。

短期看，养老金的家底可观，短期内无需担心足额发放问题，但随着人口老龄化的加重，“远忧”确实存在。养老金的足额发放和待遇提升，在很大程度上需要养老保险制度改革的支持。

作为国家社会保障储备基金，社保基金的资金规模正在不断壮大。2月23日国务院国资委发布的数据显示，中央企业已划转1.21万亿元国资充实社保基金。财政部1月12日发布消

息称，中央层面划转部分国有资本充实社保基金工作全面完成。

为了实现养老金的保值增值，养老金投资也在提速扩容。

人社部数据显示，截至2020年年底，所有省份均启动实施基本养老保险基金委托投资工作，合同规模1.24万亿元，到账金额1.05万亿元。今年1月末，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《建设高标准市场体系行动方案》要求，提高各类养老金、保险资金等长期资金的权益投资比例，开展长期考核。

另外，在实现省级统筹的基础上，人社部正在加快研究实施养老保险全国统筹，进一步提高基金的抗风险能力。

董登新认为，全国统筹有利于建立养老金自动化、公式化的调整机制。他分析，在西方发达国家，养老金的调整完全不受人为干扰，是自动化的调节机制，即确定一个养老金涨幅的计算公式，加入相关的变量，把公式固定下来，定期进行调整。

“现在职工基本养老保险还没有掌握在中央政府手中，都是由各个地方政府管理，中央给出的养老金调整比例是建议性、指导性的，各个地方政府要根据自身的财政实力作出具体调整，但原则上不能低于国家的调整比例。在养老金还没有全国统筹的情况下，很难形成一种自动化的调整。”董登新说道。

不过，张盈华表示，现在养老金省级统筹和下一步的全国统筹，主要是解决地区之间养老金负担不平衡的问题，对养老金的上调没有直接的影响。“部分省份劳动力外流，存在本省赡养率偏高的问题。现在通过提高统筹层次，可以把外出劳动力在其他省份贡献的养老金，划转给流出省份，拉平养老金在各地之间的分布。”



自2016年开始，养老金的增幅由10%开始逐渐下降——2016年上涨6.5%，2017年上涨5.5%，2018—2020年间的涨幅均为5%。

财经资讯

时代财经

行业风向
经济走势

财经读本
企业第一

时代财经

- 荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的，财经APP排行榜榜首。
- 荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research Group（艾媒咨询集团）主办的中国鼎媒奖“最佳新闻客户端”。
- 在网易新闻主办的2019年度风云榜评选中，荣获“2019年度最具影响力媒体”奖项。

扫码阅读最新资讯

复旦大学教授封进： 可渐进式拉平男女退休年龄 给予灵活选择

时代周报特约记者 张晓添 发自北京

人力资源和社会保障部2月26日表示，延迟退休问题相关改革方案正在具体研究当中。这意味着，受到全社会关注的延迟退休政策有了新的进展。

据了解，中国现行的法定退休年龄一定程度上已不再适应当前的社会经济发展形势，近年来关于延迟退休年龄的讨论屡见报端。

去年11月发布的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》明确指出：“实现基本养老保险全国统筹，实施渐进式延迟法定退休年龄。发展多层次、多支柱养老保险体系。”自此，延迟退休被提上新的政策议程。

2月26日，时代周报记者专访了就业与社会保障专家、复旦大学经济学院教授封进。她表示，从国际经验来看，延长退休年龄能够明显缓解老龄化带来的劳动人口减少问题，减轻社会养老负担。

封进建议，可以先考虑把中国女性的退休年龄延迟到跟男性一样。“这样做既可充分利用目前女性健康和教育的这两方面的人力资本，也有助于改善性别公平。”

此外，舆论普遍关注的一个问题是，延迟退休是否会对年轻劳动者的就业机遇造成影响。对此，封进认为，从动态的眼光来看，渐进式延迟退休不会明显增加劳动力供给，反而有助于提高年长劳动者的收入和消费能力，进而促进消费需求和就业增长。

时代周报：中国现行的法定退休年龄（男职工60周岁，女干部55周岁，女工人50周岁）低于国际普遍年龄，这样的设定是出于哪些原因？

封进：中国的退休年龄是指城镇职工领取养老保险待遇的年龄，目前的这个年龄是1951年定的。那个时候国家沿袭了苏联的做法，采取强制性的退休制度。

其中女性退休年龄尤其早。考虑到当时的生育、营养和卫生条件，这样做是希望给女性更多的福利。另外，当时的预期寿命也比较低——1951年时只有不到40岁。从那个年代来看，这样的退休年龄是有一定合理性的。

从那以后，我们的预期寿命都在延长。其他国家，尤其是一些发达国家，养老退休年龄也都随着预期寿命的延长而延长。但中国在1951年定的制度则一直延续到今天。

所以，随着预期寿命延长、受教育程度提高、健康状况不断改善，以及养老保险制度可持续发展的需要，有必要延长退休年龄。

时代周报：目前中国劳动人口老龄化的趋势究竟如何？从国际经验来



看，延迟退休能否有效缓解人口老龄化造成的影响？

封进：按照国际标准，我们国家从2000年就进入老龄社会了，也就是60岁以上人口达到10%，65岁以上人口达到7%。

过去这20年间，中国老龄化程度是进一步加深的，这个趋势基本上不可逆转。一方面，人口预期寿命不断延长，2020年已经达到77岁；另一方面，生育率一路走低。一些预测也表明，往后中国的人口会出现负增长。

但是，从其他国家或地区的经验来看，通过提高生育率来缓和人口老龄化，短期内是很难做到的，基本上没有特别成功的经验。

延长退休年龄，对于缓解老龄化带来的劳动力减少以及减轻社会养老负担，有特别明显的作用。延迟退休年龄，相当于劳动力供给增加，对养老基金的平衡也有非常明显的效果。所以，各个国家实际上都在采用延迟退休年龄的政策。

时代周报：设定延迟退休年龄时，需要遵循哪些科学原则？

封进：到底延迟多少岁，一般来讲应该是根据预期寿命、养老基金平衡，以及劳动供需来决定。我们国家目前的预期寿命与美国相近，而大部分国家的退休年龄是在65—70岁之间。所以，中国延迟退休年龄的空间还是比较大的。

我个人认为，把女性的退休年龄延迟到跟男性一样（到60岁），是目前比较合理的政策做法。因为女性预期寿命比男性要长，另外现代女性的身体状况、人力资本状况是可以与男性比肩的。而从性别公平的角度来讲，这样做可以给女性在职业发展方面提供更多的机会。这也是我国一种特有

的调整空间，因为现在大多数国家或地区都已经拉平了男女退休年龄。

时代周报：“渐进式”延迟法定退休年龄，要如何具体实施和操作？

封进：退休年龄延长这一目标是渐进实现的。比如说，要把女性退休年龄从55岁延长到60岁，这不是在短期内就能实现的，需要通过很长的时间才能达到。

具体操作的过程，可能是每年延长半岁或三个月，通过一个较长的时期实现延迟退休的目标。例如同样是延长五岁，如果每年延长半岁，需10年；每年延长3个月，则需20年。现实中一些国家的做法是非线性的，所以，在很多国家或地区，把退休年龄延长5岁需要经历15—20年的时间。比如，韩国把退休年龄从60岁延长到65岁，预计要花22年。

时代周报：不少学者较早前就提出了延迟退休的建议，但政策出台的过程似乎比较缓慢，是遇到了哪些阻力？

封进：从之前互联网上的一些言论来看，很多人是反对延迟退休的，因此政策出台就比较谨慎。

我的研究分析发现，反对延迟退休的人主要是一些工资收入不高的人群。根据中国退休金的领取规则，收入比较低的人在退休后领到的养老金，可能会高于退休前的工资收入，所以这部分人群更倾向于早一点退休。另一类反对延迟退休的人则是一些年轻人，他们担心自己的就业前景被影响，更希望老年人退休。

另一方面，决策机构也比较担心延迟退休对年轻人就业问题的影响，尽管学者们没有发现明显的影响。

时代周报：以应届高校毕业生为主的年轻新增就业人口正创下新高，

延迟退休是否会对这些群体的就业造成“挤压”？

封进：经济学家们几乎都不认为会出现这种“挤压”效应。

如果一个经济体中全部工作岗位都是固定的，那么一部分人不退休，另外一部分人机会就更少。但我们动态来看的话，如果就业机会这个“饼”越来越大，即便是一部分人没有离开就业岗位，另外一部分人的机会还是会变大。而且这样还会带来更多的消费需求，促进劳动生产率提升，继续把这个“饼”做大。经济学家们更强调这样一种动态的视角，但是决策者可能没那么乐观。

从我们国家目前的情况来看，我个人认为延迟退休不会“挤压”年轻人的就业机会。第一，我们是渐进式延迟，那么每年因为延迟退休而多出来的劳动力不会太多。

第二，现在老年人跟年轻人的人力资本结构不同，他们从事的工作在很大程度上是无法互相替代。比如，在以年轻人为主的数字经济、互联网经济领域，延迟退休带来的影响可能就不大。

第三，延迟退休也可能提高老年人的收入，有助于提高他们的消费需求和消费能力，进而可能创造新的就业机会。

时代周报：从中国家庭传统来看，退休后的老年人往往会选择帮助子女照看下一代。这种情况下，延迟退休是否会对生育意愿造成影响？

封进：我确实做过这方面的研究。我们发现，很多女性会把自己孩子的时间放在父母退休后的时间段。在夫妻双方有四位父母的情况下，只要其中一位到达退休年龄，夫妻生育的可能性就会上升。这表明，父代的退休年龄会影响到子代的生育年龄。

所以，延迟退休有可能会对女性推迟生育年龄，这样会进一步影响到生育率。这与鼓励生育的政策的确存在一些矛盾之处。

时代周报：有哪些办法可以更好地解决类似矛盾？

封进：从理论角度来看，中国现在退休年龄的设定过于僵化，达到退休年龄基本等同于办退休手续，这使得个人和企业的选择都比较少。

未来我们也许可以设定一个领取养老金的最低年龄，从而给予个人和企业更灵活的选择。比如说，女性领取养老金最低年龄设为55岁，但可以根据自己家庭的实际情况，在55—60岁之间选择一个年龄退休，只要不早于55岁即可。

许多其他国家或地区都采取了这种规定最低领取养老金年龄的退休政策，上海也曾短暂试行过这种“弹性退休”制度。目前这种做法在我们国家仍然存在一定的障碍，但将来有望逐渐克服。□



封进

复旦大学教授，经济系副主任，同时为复旦大学就业与社会保障中心、复旦大学发展研究院研究员，主要研究领域为健康经济学、医疗保险、养老保险和劳动经济学。著有《健康需求和医疗保障制度建设》《人口转变、社会保障与经济发展》等专著。

全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

FOCUS · 焦点

时代周报记者 陈佳慧 发自吉安

从石家庄回到严辉村50多天后，2月21日，范小勤出了一趟远门，以“小马云”的名义——去南京上学，衣食住行都被安排好了，每月还能给爸爸挣5000元。

没几天，范小勤被带回了家。“他还在学习阶段，真是学习的话，我们不会过多干涉。要是炒作的话，我们当地政府肯定是不允许的。”严辉村支部书记李海阳对时代周报记者说。

在严辉村里，“小马云”比范小勤有名。

村民知道范小勤，因为他和哥哥范小勇老趁别人不在家，跑进去吃东西。“他六七岁的时候，村里有人办酒席，他们俩趴在桌底下，捡别人吃剩扔地下的骨头吃。”村民黄弈星说。

更多人只知道“小马云”。“站这里给你拍个照，唱首歌。”一女子掏出手机对着范小勤的脸猛拍，记不住歌词的他不断重复：“葫芦娃，葫芦娃。”同行的另一中年妇女半蹲，与正在唱歌的他自拍。

“我出去叫小马云，回家叫范小勤和小马云。”范小勤仰着脸，磕磕绊绊地对时代周报记者说。

2月28日，范小勤到严辉小学报道，读四年级。一位不愿透露姓名的村干部表示，“他智商遗传他妈妈，坐在四年级的教室里，根本学不到什么，如果他们愿意的话，从一年级开始重新上也可以”。

直播两天吸粉近3万

几树白色的梨花从河山山顶往下散落，红色的桃花在山脚收尾。

在严辉村，村民都知道范小勤家在哪，用手一指，“沿着这条路一直往上走，河山下面就是”。

山脚是河山村，住着四五十户人家，以范姓、黄姓为主。

河山村归属严辉村，严辉村有500多户，2500多人。村民经济来源主要靠外出务工，三分之一的村民在邻近的广东、福建、浙江等沿海省份务工。村里一年种两季水稻，外出务工的人家只种一季。下了肥的田垄被白色薄膜覆盖，3月初就可以种烟苗，端午时就能收获，质量一等的烟叶，一斤能卖到10元左右。

被群山环绕的严辉村，是被范小勤带火的。

2015年，范小勤因为长得像阿里巴巴创始人马云而走红，被称为“小马云”。2017年秋天，他被河北老板刘长江接往石家庄就读小学。今年1月5日，范小勤又被送回严辉村，结束了长达三年半的河北“小马云”生活。

回严辉村的50多天里，“小马云”常在村中游荡。春日正好，风温暖轻柔。他双手背在身后，脸晒得乌黑，嘴巴一圈黏着干掉的食物残渣，小小的脚拖着35码的平底鞋，走在水泥路面上，发出“踏踏”的拖地声。

拎上一箱饮料，再提一点饼干，有人掏出手机对准“小马云”：“站这里给你拍个照，你唱一首歌。”范小勤手里拿着一盒饼干问拍视频的人怎么打开，对方不耐烦地说：“等一下！相还没照，怎么给你打开！”

“懂事”的“小马云”开始唱，“一闪一闪亮晶晶，满天都是小星星”，唱完还对镜头比了个耶。

这场闹剧在严辉村很常见，村民见惯不怪，但村干部还是制止了拍摄。“我们要对范小勤负责，私人炒作、直播卖货等，肯定不允许的。”严辉村郑姓副书记对时代周报记者说。

范小勤的表哥黄新龙，是最早拍摄范小勤的照片并上传至网络的那个人。“去年腊月二十八，我带小勤开直播，1万人看，9999人在骂我。骂我炒作，骂我消费他，第三天号都被封了。”

但不能否认的是，黄新龙的粉丝从400个涨到2.8万个，也就两天时间。“没人在消费、炒作他。”黄新龙说，别人来拍视频，最起码会拎点东西，给点红包，让对方涨点粉不是很正常嘛。“这也算消费他吗？”

关于网上热议的“小马云”被打抑制生长的激素，范家发认为这是不可能的。“凭良心说，我儿子放在他（刘长江）身边，他不可能要害我儿子，因



“小马云”返乡记

为他帮了我这么多，一楼二楼都是他装修的，照顾小勤吃穿住行，还有请保姆，这些都是要花钱的。”

但范家发没带范小勤到医院检查，“你要是有钱你带去检查。我没有钱，怎么检查？”

黄新龙认为范小勤被打抑制生长的针肯定是假的，“但是他（刘长江）作为监护人，这三年半的时间小勤没有长高，他是不是应该要带去医院做检查，看是不是缺营养或者生长激素。所以他绝对没有做好监护的责任，我们不找他别的，就找这一条”。

去南京“读书”

“小马云”被“解雇”了，但依旧有商人看中他的流量。

2月20日，一位追寻流量的南京老板来到严辉村。“范小勤到南京上学，他爸跟着一起去，在那边，他们衣食住行全都安排好了，什么开支都不要，一个月还给他爸5000元。”2月21日晚7点，黄新龙在范家发门前说，这是一次绝好的机会，“家里剩下范小勇、他妈妈和奶奶。这三人安排在亲戚家吃饭，也不需要掏一分钱，就能衣来伸手饭来张口。”

“南京老板是卖手表的，一个表利润五六千元，主要是拍抖音涨粉，然后带货卖表。”黄新龙补充道。

63岁的范家发心动了。“在家里，我管不了小孩，如果有人愿意送小孩去读书，我肯定同意。如果只是给我钱，不让小勤读书，我是不会同意对方把小勤带走的。”范家发对时代周报记者说。

2月21日晚9点，13岁的范小勤刚躺下准备睡觉，就被范家发叫起来，说带他去买玩具。

14岁的哥哥范小勇知道父亲在哄骗弟弟，他们要去的地方，是离严辉村十个小时车程之外的南京。“他们走的时候还带了衣服，看看是在外面读书好，还是在家里读书好。如果能报名，就在南京念书。”范小勇对时代周报记者说。

当天晚上，黄新龙开车带上叔叔范家发和表弟范小勤出发去南京，当晚歇在南昌。如果一切顺利，隔天下午就能见到那位“南京老板”。

2月22日上午，永丰县叫停了这趟“南京求学之旅”。

严辉村支部书记李海阳默许了范小勤的离开。2月26日下午，李海阳解释，“一开始他说是去那边看一下学校怎么样，如果真是学习，我们也不会过多干涉，后来才知道这个‘南京老板’是表行老板，要拿他去炒作，他（范小勤）还在学习阶段，炒作的话，我们肯定不允许的。”李海阳说，22日上午，永丰县让他叫回范家父子。

“小马云”走不通的路，范小勤得接着走。

2月22日下午，范家父子回到永丰县石马镇。他们的目的地是50公里外的永丰县残疾人联合会，申请办理残疾人证。经永丰县中医院鉴定，范小勤系二级智力残疾。

“范小勤二级智力残疾，每个月有70元护理补贴和60元生活补贴，总共130元，范小勇三级智力残疾，每个月有60元生活补贴。”永丰县残疾人联合会一位陈姓工作人员表示，“昨天（25日）他们的残疾证就制出来了。”

“小马云”的家

2月25日，元宵节前一晚，在严辉村“消失”4天的范小勤回来了，跟过去的生活一样——一家有五口人，其中四个没有劳动力，四个智力有问题。

范小勤的智力残疾是遗传了37岁的母亲。有好事者问她“小马云”是谁，她只嘿嘿傻笑念叨一句“小马云”，就不再有下文。因智力低下，她只能做简单的家务，生活无法自理。遇上生理期，只会撕下两页用过的作业纸垫着。

范小勤的父亲范家发年轻时被毒蛇咬伤，耽误治疗，右腿从根部截掉，但拄着双拐也能在田埂里快步前行。范小勤奶奶今年87岁，几年前患上老年痴呆，生活难以自理。

范小勤还有一个同父异母的姐

姐，三十多岁，智力正常，嫁到十里外的村子，是范家发第一任妻子所生。

一家五口住在政府援建的两层楼房里。屋内杂乱，走进门就有一股刺鼻的怪味。

范小勇和奶奶住一个房间，另外三个人住一间房。几乎所有物品都堆放地上，范小勇的床上一半堆着纸箱、蛇皮口袋等杂物，另一半的大红床单和被子裹在一起，很难分清。

成为“小马云”后，范小勤对这个家的贡献，都体现在他们的卧室里。

来访者带来的礼物堆放在墙角，5瓶未开封的食用油，几箱牛奶、饮料、饼干，床头边还有3箱礼盒装王老吉。二楼两个空着的卧室贴了地砖粉了白墙，地上还有杂物。

有村民跳出来，网上有人说，村里修路是因为“小马云”有名气，这才有人捐款修的。“那明明是我们村民自己筹钱修的，怎么是占了他的便宜。”“村里人跟他们家关系一般，没有什么来往。”村里小卖部的老板说。

在村里，范小勤也不算是受欢迎的小孩。看到年轻父母抱着婴儿站在路边，1.2米左右高的他想垫脚亲近婴儿，却被婴儿年轻父母喝住。

赚了多少钱？

比起范小勤，村民更关心的是“小马云”为范家赚了多少钱。

“他们全靠‘小马云’赚钱，范家发自己在村子里说去年赚了60万元，别人送的钱都有四五十万元。”村里小卖部老板啧啧地说。

黄新龙亲眼看到范家因为“小马云”的走红而改善了经济条件。“现在确实改善了很多，最起码来看他的人都会带点柴米油盐、衣服和玩具。这几年，二三十万元肯定是有，当地政府、红十字会，还有好多慈善家。2017年的时候，我表叔的电话都接不过来，都是资助的。”

范家到底有多少钱，只有范家发知道。2020年，范家发在接受媒体采访时透露，他一共存了8万元，都是范

小勤赚来的。

李海阳也无奈：“他家里有多少存款也隐瞒我们。他觉得如果我们知道了他有多少存款，会取消他们家的低保，其实根本不会。这几年他家里确实有了一点钱，10万元肯定是有。除了政府给他代缴的商业医疗险、新农合外，他自己还买了好多商业保险。”

根据《永丰县石马镇严辉村贫困户2020年度收益确认公示表》，范家五口人，除了范小勤奶奶，其他四人均吃低保（享受低保福利）。全家全年总收入为46675.7元，人均可支配收入9335.14元，其中全年低保金为16680元，平均每月有1390元。范家已于2014年脱贫。

“该享受的政策我们都给他享受了，‘小马云’出名后，当地政府、外面的企业都给了资助，生活上还可以。”李海阳说。

但黄新龙认为，这些钱并不能真正帮到他。“钱再多有什么用，没人帮他洗衣做饭，没人照顾小孩，没人教育小孩。钱再多，他爸只能帮存着。”

“很多网友不了解真实情况，他们觉得人家拿‘小马云’炒作赚钱，消费他，耽误他上学，要让他回到家里，回到最本真的状态，其实这样反而害了他。”黄新龙解释，“他就是两三岁的智商，没人耽误他，也没人在消费他，人家都在帮助他，帮助这个家庭。”

“我弟是大明星”

回村多天，范小勤依然是“小马云”，但在哥哥面前，他永远是“弟弟小勤”。

范小勇总是第一时间嗅到来访者的踪迹，然后大声报出弟弟在哪、在做什么，因为他知道，所有的来访者都是来看弟弟的。

“因为我弟是大明星。”范小勇说。

范小勇比范小勤大15个月，在石马镇中学读初一，周五下午回家，周日下午返校。但范小勇不想寄宿，“晚上有人不让我进寝室睡觉”。

范小勇习惯解释。他左眼常揪在一起，像母亲被戳瞎的右眼一样。“我两只眼都睁得开，只是现在太阳很大，我就闭上一只眼，这样就不会被太阳刺瞎了。”

他身上的白色高领毛衣已变成灰黑色，脸上和手上有洗不干净的污渍，一条刚过膝盖的裤子穿在一条黑色长裤外面，裤腿上是已经干掉的泥巴。“我弟早上说我身上有味道，所以再穿一件，但我身上没有味道。”

范小勇还习惯当配角，利用弟弟的“名气”，争取自己想要的东西。“我弟现在想去买吃的，他还要买玩具。”站一旁的范小勤口齿不清地重复着“我要买吃的，还要买玩具”。

范小勇想要的东西还有一只白色小狗。“以前有一只黑色的狗，带它去街上，突然一下不见了，到处都找不到，可能是跟别人走了。”范小勇说，那是弟弟去南京之前想要的，“过几天他回来看不到狗的话，他会生气的。”

他还是宠着弟弟的。

那些来拍视频的人，有的是为了嘲笑弟弟不识字，他就掏出200元现金，拿一张问弟弟：“这是几块钱？”

范小勤张口答：“100元。”

“聪明！那100加100等于几百？”范小勇又问。

范小勤答：“二百。”哥哥接着问了七遍，还是答错。

“200，记住了！”范小勇提醒弟弟，又接着“求”记者：“千万别跟我爸说我有钱，如果他知道的话，会骂人打人的，还会把钱全部要走。这100元用来买玩具，剩下的100元钱留着开学时用，买一点学习用的本子和笔。”

一天时间，这100元钱只剩下四分之一，其他钱都变成了奥特曼牌、积木、给弟弟买的玩具飞机，拴狗的项圈和铁链，一副眼镜，以及两条草鱼。

在哥哥面前，范小勤还是小勤。范小勤行动迟缓，不会跑，范小勇就让弟弟走在前，“他像乌龟那样慢慢地走，太慢了，让他走在前面。如果我走在前面，他天黑都不能到家”。

哥哥羡慕范小勤，想像弟弟一样“火”起来。但他不知道，那会给自己的人生带来什么。☐

（应受访者要求，文中李海阳、黄弈星为化名）

李焕英爱过的这座城市 不想再低调了

时代周报记者 刘文杰 发自湖北

李焕英“住”在热搜里。

2021年春节，喜提热搜次数最多的，莫过于电影《你好，李焕英》。最近的一次热搜是2月21日，电影上映的第十天，“票房破40亿元”。

“李焕英”住在襄阳里。

取景地襄阳是李焕英收获爱情、友情、母女情的见证，也是流量出圈的城市。电影上映后，保留20世纪国营工厂场景的卫东机械厂（胜利化工厂的取景地）、六〇三文创园等吸引大量游客参观。春节七天，这两个地方接待游客3万多人。

就这样，襄阳成为这届网友就地过年的热门打卡地。

即使不看电影《你好，李焕英》，人们依旧感受到襄阳的魅力——在今年另一部春节档电影《侍神令》里，还有红极一时的电影《妖猫传》，以及金庸代表作《神雕侠侣》。

文化影视作品之外，人们似乎对襄阳了解不多。在搜索引擎输入“襄阳”，关联问题是“襄阳怎么样？”“襄阳是不是很穷？”

在湖北，武汉的耀眼程度盖过所有地级市。于省外，武汉可以代称湖北。于省内，问起谁是“湖北第二城”，静默几秒后的回答总是不一样：宜昌？荆州？还是黄石？

实则是襄阳。2020年襄阳GDP达4601.97亿元，位列湖北省第二。

于襄阳而言，本就在历史上有举足轻重的地位，这不过是一次姗姗来迟的关注。作为千年古战场，襄阳不把刀光剑影放在眼里，自然不计较这些虚名。不过是一次次冲在前面，化险为夷，将“情”融入厚重的石墙，化为坚硬的实力。

轻抚襄阳古城墙，耳边万千铁骑奔腾声依旧。城墙之下，一碗黄酒、一碗牛肉面，襄阳人的一天才刚刚开始。

铁打的襄阳

人们对襄阳的印象大概始于金庸《神雕侠侣》。郭靖、黄蓉镇守襄阳城20多年，蒙古铁骑也打了20多年——这也真的太难打了。

小说的情节是现实的写照。占据重要位置的襄阳，从古至今，都很难攻克。

南阳盆地自古是沟通南北的重要通道，襄阳就在这个盆地的十字路口，从南通向北，还是从东走向西，都要经过这里。

“无论你在哪里建炮塔还是修兵营，只要这个口一堵住，襄阳就如同一枚枣核噎在对手的喉咙里，让他郁闷到吐血。”著名作家马伯庸曾这样评价襄阳的重要地位。

于是金庸笔下，郭靖、黄蓉镇守襄阳数十年直至殉城，还为女儿起名郭襄；《三国演义》故事120回，其中32回发生在这里；关羽在襄阳、樊城水淹七军，吓得曹操从许昌迁都；襄阳之战，成为元朝消灭南宋政权最重要的一场战役。

襄阳得失，关乎天下。有不完全统计，襄、樊发生过的大规模战役200次有余。

“铁打的襄阳”，保家卫国数千年，城门紧闭，坚毅不摧。1969年，这座城大开城门，允许讲着外地方言的陌生人穿过古城墙深入城内。

这一次，这座城市仍然是为保家卫国。

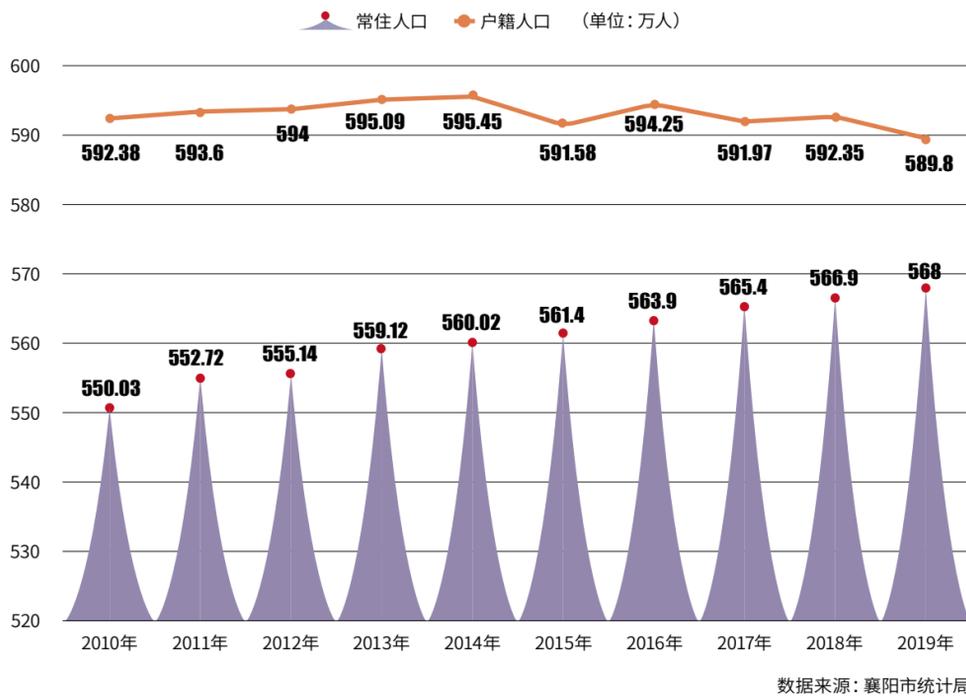
20世纪60年代，因国际形势演变，中国急需将分布在东北、沿海的工业迁入三线地区，史称“三线建设”。襄阳是三线建设的重要聚集地，颇具魔性的东北口音也走进了襄阳寻常百姓家。正如电影《你好，李焕英》里的胜利化工厂，工人们说话自带大碴子味儿，其原型就是吉林化工厂支援建设的东方化工厂。

当年三线建设在襄阳，“很猛。”时任襄阳地委支援三线建设办公室军代表的李泽平，在回忆时就说了这两个字。

仅1971年这一年，襄阳“三线战士”就有4万多人，农闲时10万多人。在与世隔绝的深山里，数十个军工工厂在襄阳轮番开工，“李焕英们”怀着一腔热血，衣食住行都在工厂里，用



襄阳常住人口、户籍人口数量近十年变化情况



双手建起一个又一个工业堡垒。

“我妈妈以前就是在化工厂工作的。”襄阳人李先生每当向人介绍自己家乡时，一定会带上这句话，言语间都是自豪。

这股自带狭义气息的自豪，独属于襄阳。

“武林高手”走出深山

历史大开大合，在襄阳留下深深浅浅的印记，古城墙在夕阳下伟岸而沧桑。金庸笔下襄阳最终失守，现实中的英雄城市不甘迟暮。

20世纪80年代初期，三线建设完成了它的历史使命。军品需求减少，三线建设城市的军工企业大多处于军品不足、民品空白的发展状态。

以生产发射药、军用炸药为主的军工企业红山化工厂调走了200多名技术骨干，留下1600多名职工对着军品生产线发呆，这才建了不到十分之一，生产任务骤然终止。

“武林高手”功夫再高，在平静的江湖上也难以大展身手。

包括襄阳在内的三线建设城市，急需调整重新出发的方向。这一次，襄阳带着军工企业冲在前面，成为全国三个军转民试点城市之一，从军转民、民参军、军民融合三方面入手转型。

把军工企业带出山沟是第一步。当时，豪爽的襄阳为军工企业提供税费支持，还让其自由选址，只要符合城市规划，军工企业在市区选址办厂，职工及其家属户口一并迁入市区。

走出深山的军工企业嗅到了市场的味道。1987年12月6日，红山化工

厂转身为华中制药厂，在樊城区开始转产医药产品。身怀绝技的“武林高手”自然赢得先机，在市场上走得顺畅，其主导产品维生素B1原料药产销量居世界首位。

“李焕英”工作的胜利化工厂就是卫东机械厂（取景地），如今仍在运转。2003年改制为民营企业，后规模扩大为卫东控股集团，现已经成为国防科工委民用爆破器材和民用爆破器材专用设备定点生产企业，是湖北规模最大、品种最全的起爆器材龙头企业。

陆续出山的“武林高手”带动一大批配套企业发展。脱胎于老军工的新兴企业也快速成长，越来越多先进技术走出实验室，惠及社会。近些年，军工企业科研机构年均完成军、民品研发项目200多个，申报专利700余项。

军民融合产业逐渐成为襄阳经济的重要支柱，产值以每年超过两位数的速度增长，军转民项目在工业产值中约占70%，一大批军工企业站在市场“潮头”，从此成为襄阳的另一个千亿元支柱产业。

2017年，襄阳以第二产业增长6.2%，增加值占GDP52.8%的优势，跨过GDP4000亿元大关，超越宜昌成为湖北第二。

4年过去，襄阳仍然稳坐湖北第二城宝座，且在全国排名上升至46位。

一碗牛肉面“留人”

襄阳不想低调了。

“5年内GDP突破7000亿元。”襄阳市委副书记、市长郝英才解读

“十四五”规划时如此说道。

拿什么突破？军民融合产业之外的另一个硬产业——汽车产业，占襄阳工业产值三分之一。“十四五”期间，襄阳汽车产业要做两件事：创建中国新能源汽车之都，以及国家级的智能网联汽车先导区。

襄阳离目标越来越近，但襄阳人离它越来越远。

把时间线拉长至10年来看，襄阳人在离开，外地人也不想走进来。过去10年间，襄阳常住人口年均增长不足1万人，户籍人口也非稳定增长，2019年相比10年前减少2.58万人。

离乡，多少是带着点无奈。

“襄阳没有互联网行业的（发展）需求，留不住年轻人。”从事UI设计（界面设计）的胡林选择离开襄阳，到深圳发展。

其实不难理解。这座GDP直逼5000亿元的湖北第二城，只有两所本科院校，还不是一本院校。人才培养乏力，传统支柱产业没能为年轻人提供更多的选择。

深圳，应有尽有。互联网产业为代表的高新技术产业发达，金融业繁荣，有留得下年轻人的发展空间，也有符合精英人才的生活需求。

胡林在深圳做着有兴趣的工作，下班还有各式美食选择：上顿湘菜、下顿北京烤鸭，几步之遥尽享各地美食，这都不算是个问题。

舌尖还是思念襄阳，尤其是那一碗牛肉面。

在襄阳人的味蕾记忆里，新的一天是由一碗面开始。许多人会选豆腐面，经济实惠，碱面配着海带、豆腐，再撒点香菜、豆芽，豆腐咬上一口，满是汤汁。

爱好荤的会点上一碗牛肉面。面馆老板凌晨四五点开始准备，架起两口大锅，一锅开水，一锅红油。牛油剁碎与普辣椒、干辣椒和各种调料，细火慢熬成的红油，看起来红，吃起来不刺口。

牛肉切成小块，用秘制香料卤制。卤过牛肉的汤煮着面，既去碱味，还能提鲜。地道的襄阳人再吹一碗黄酒，正好解去食肉的腻味，从口到心都是清爽。酒驾？豪爽的襄阳人大手一挥，“随风去吧。”

“只要尝一口，就知道是不是正宗。”胡林怀念这一口面，若是碰上口味地道的牛肉面，那便是值得发一条朋友圈的喜事。穿梭在深圳高楼大厦之间，他偶尔想回到襄阳护城河边散步。厚重的历史与时间冲刷的痕迹，烦恼也不过如此。

襄阳在悄悄努力，试图再次惊艳这些年轻人。

国家智能网联汽车质量监督检验中心（湖北）已经落户襄阳，成为华中地区唯一的国家级智能网联汽车检测中心（全国仅有两家），华为云计算襄阳数据中心启动。爱奇艺、网宿科技、迅雷等47家知名互联网企业也先后入驻襄阳。

未来五年，襄阳将喜迎“三所大学”：迁建湖北文理学院、新建武汉理工大学襄阳研究院和华中农业大学襄阳校区。襄阳还计划投资1213亿元，推动襄阳与周边城市群的互联互通。

“李焕英”火了，襄阳也火了。胡林再提起家乡，不再是解释和介绍，更多是骄傲和自豪：家乡，似乎变得更好了。

与其说是想念一座城，不如说是想念城里的人。

家门口摘菜没有刀，附近小卖部老板直接递了一把；女儿衣服买大了，邻居直接手工帮忙改小；一家蒸好包子，一定会分给别家尝尝；老奶奶在楼道里熬汤，路过的小孩子都会被塞上一碗。

“在外面，习惯了与人保持疏离。回到襄阳，这样的‘越界’让人觉得这才是家。”胡林感叹道。

这个春节，在深圳就地过年的胡林看完电影《你好，李焕英》，马上就给妈妈打电话。“想你了”怎么也说不出口，好像襄阳话本身就不适合肉麻。

吞吞吐吐半天，还是那句老话：“妈，我想吃牛肉面了。”

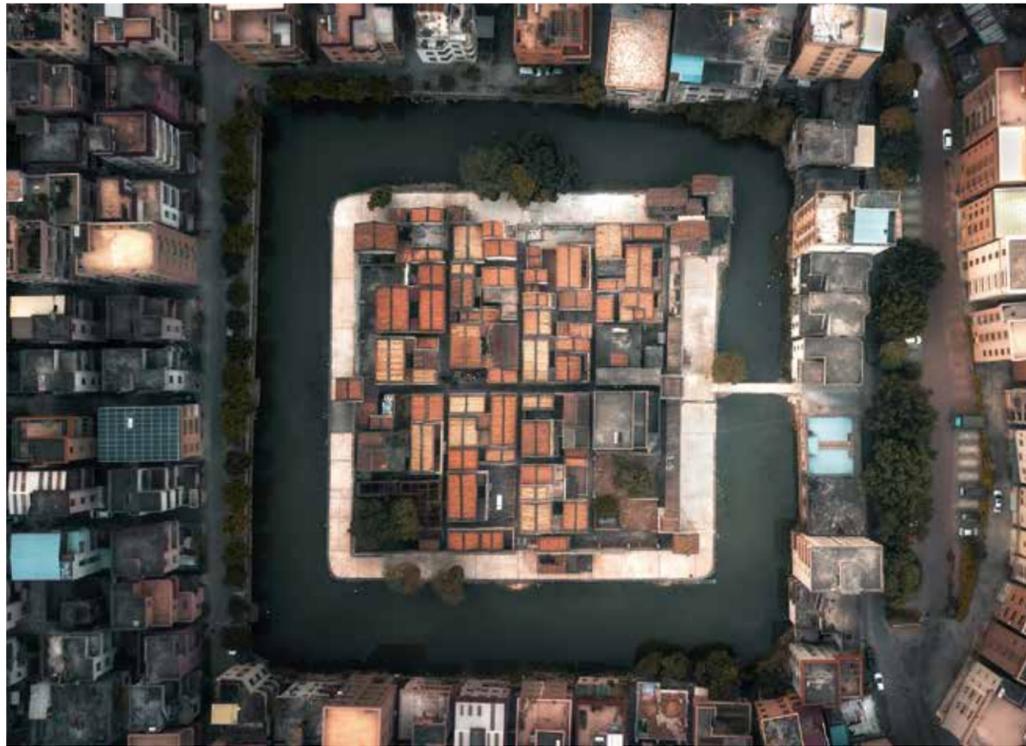
电话那头已明了：“那豆（就）回来撒。”

REGION · 大湾区

连涨10个月 老旧小区房供不应求： 东莞凌晨打响新年调控第一枪



“东莞房价上涨，与深圳需求外溢有直接关系。”58安居客房产研究院分院院长张波告诉时代周报记者，东莞强有力的产业支撑，不断吸引人才进入售楼市场，这使得东莞房价能够持续、长期上涨。



时代周报记者 刘文杰 发自东莞

2月27日零点刚过，东莞购房群的信息1分钟内显示99+。

“这样一限，接盘的人会明显变少，东莞房子要横盘了？”有人期待调控显效，等待跌价再入市。也有人认为，这不过又是“狼来了”：“7·25”限购那么严，想着至少横盘半年，结果还是涨得飞起，这次顶多就是‘7·25’补丁版。”

他们讨论的是2月27日凌晨，东莞市住建局官网发布的《关于进一步加强房地产市场调控的通知》（以下简称《通知》）。《通知》从调整商品住房限购年限、加强房地产金融管理等六方面调控，包括延长非东莞户籍居民购买二套房的社保年限；明确居民住房首付款比例；对有两套住房以上

居民，暂停发放商业性个人住房贷款。此外，还对离婚购房、企业购房等情形分别作出明确要求。

这明确表明东莞的目的：抑制投机炒房，遏制房价过快上涨。

安居客数据显示，到今年2月为止，东莞房价已经连续涨了10个月。

根据冰山指数发布100城榜单，2020年东莞二手房价涨幅为32.7%，高居榜首，将深圳远远甩在后面。《证券时报》旗下“数据宝”发布的涨幅榜亦显示，2020年东莞二手房涨幅排名全国第一，高达47.1%。

“东莞房价上涨，与深圳需求外溢有直接关系。”58安居客房产研究院分院院长张波告诉时代周报记者，东莞强有力的产业支撑，不断吸引人才提供售楼市场，这使得东莞房价能够持续、长期上涨。

中指研究院东莞分院负责人殷传强认为，东莞须在供应和需求端持续发力，继续加大市场供应，稳定楼市预期，同时加强市场监管力度，严厉打击市场投机炒作行为，建立房地产调控长效机制。

连涨10个月

新年伊始，东莞楼市让等跌的人扑了空。

东莞万江区某小区是楼梯房，二手房价格达1.9万元/平方米。2月25日，时代周报记者走访发现，这价格比上个月涨了7%。

但这二手房价在万江区还算不上高，在安居客数据里甚至排不进前15位。“整体都在涨，即便是楼梯房，价格也是水涨船高。”东莞房产中介王明（化名）向时代周报记者解释道。

安居客数据显示，截至2月26日，东莞二手房挂牌均价为1.89万元/平方米，环比上涨0.35%，同比上涨14.13%。新房成交均价为2.65万元/平方米，环比上涨1.67%，同比持平。

中心城区购买需求外溢，拉动各镇房价上涨。

时代周报记者梳理发现，东莞33个镇中，有29个镇的二手房价都在上涨。其中，石碣、大朗、厚街的二手房涨幅名列前三，分别为6.96%、6.48%、3.18%。凤岗、黄江、麻涌、横沥、清溪紧随其后。

以大朗镇某1998年竣工的老旧小区为例，二手房价就达到1.18万元/平方米。“大朗的花园小区大多都是2.5万元/平方米起步。只有这种老小区，还能每平方米1.5万元左右买到。”王明对时代周报记者坦言，但这样的老旧小区也是供不应求。

时代周报记者走访发现，市场确实如此。

张先生3年前买入了大朗某花园小区住房。今年2月，他将挂牌价调整至2.8万元/平方米，比5月增加了8000元/平方米。“我问过好几个中介，都说

今年5月还要再涨，不急卖。”张先生讲道。

东莞房价呈现一路涨价趋势。

安居客数据显示，从2020年5月至今，二手房挂牌均价从1.6万元涨至1.89万元，涨幅达18%。也就是说，过去10个月里，东莞的房子每平方米涨了近3000元。

不仅价高，而且量少。

东莞中原战略研究中心数据显示，截至2020年12月底，东莞新房库存为2.43万套，库存去化周期为3.6个月，库存去化周期创新低。超过七成镇街的去化周期低于4个月。根据CRIC中国地产决策咨询系统，中国二三线去化周期基本持稳在11-12个月。

“现在不是买房，是抢房。”王明笑着说，以前还有时间和购房者软磨硬泡，现在购房意愿不够强烈的，都先放一边了，“实在顾不过来。”

深圳趋紧，东莞疯涨

东莞房价上涨，与深圳需求外溢有直接关系。

时代周报记者走访发现，房价涨幅较大区域均为临深片区、中心城区及附近镇区。具体至东莞二手房价格，去年5月至今年2月期间，去年7月、9月、11月是房价涨势最猛的三个阶段。

2020年4月3日，深圳市宝安区住建局针对“天价喝茶费”传闻，发布《关于坚决打击房地产开发企业和中介机构收取“喝茶费”“更名费”等价外费用违法行为的通知》。

去年7月8日，深圳市住建局考察组到长沙市住建局交流。数日后，深圳市住建局在7月15日晚上发布《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的通知》。“715新政”被称“最严调控令落地”。

有媒体表示，三分之一的购房者因此失去“房票”，给深圳打新客当头一棒。

深圳楼市消停数月，东莞楼市持续上扬。安居客数据显示，2020年6月东莞二手房挂牌价为1.61万元/平方米，8月房价攀升至1.71万元/平方米，涨幅达6%。

东莞市住建局数据显示，2020年6月二手房网签6967套，7月二手房网签8051套。“那段时间有很多深圳的（购房者）来咨询，大多是买来投资。”王明回忆道，购房者关注的主要是临深片区和中心城区。

“深圳楼市调控逐渐收紧，购房者发现在深圳买房的难度越来越大，被拒之门外的购房者就会转向临深片区。”张波告诉时代周报记者。

深圳楼市调控还发力围堵“假离婚”。

2020年9月10日，中国人民银行深圳市中心支行、中国银行保险监督管理委员会深圳监管局、深圳市住建局联合发布《关于建立婚姻信息查询机

制完善住房贷款管理的通知》，提出进一步完善房地产信息平台功能，通过省数据共享机制为商业银行提供购房人婚姻登记(含结婚、离异)信息的查询便利；商业银行审核个人住房贷款，以房地产信息平台查询借款人婚姻状况和购房家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)成员名下在本市拥有的住房套数，作为依据。

这为东莞楼市点了把火。9-10月，东莞二手房挂牌价上涨2.3%。

深圳打新潮火热，再次推高东莞楼市。

2020年11月，深圳网红楼盘润玺一期开盘，上万人认筹摇号、1300个幸运儿手握千万排队选房，引发网友热议。“众筹打新”“借票代持”等现象被央媒点名。深圳市住建局随后回应，“政府部门正在研究综合调控政策，坚决打击市场投机炒作行为”。

一时间，深圳打新群安静了，东莞购房群沸腾了。

加大供地

去年以来，东莞屡次出台政策实施房价调控。

深圳“7·15新政”出台后，10日后东莞出手调控。7月25日，东莞市住建局发布《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的通知》（前述提到的“7·25新政”），就土地供应、限购政策、商品房转让年限、公积金贷款政策、房价监管等方面发布多项新政，严控房价上涨。

调控令下的一个月，东莞二手房交易量3828套，8月仅为1768套。

调控力度再升级。2020年9月，东莞先后发布3则调控令。规定自2020年10月19日起，东莞首套房最高贷款额度由120万元调整为90万元；二套房最高贷款额度由80万元调整为50万元。购买的商品住房须取得不动产权证书满3年后方可交易转让。明确各类以服务为由收取金钱的行为涉嫌违法违规。

但效果不甚明显，当年10-11月房价短暂平稳后，11月至今房价一路高歌猛进。

时代周报记者发现，东莞调控令实则“有空可钻”。

如调控对象仅限在非东莞户籍家庭。“7·25新政”提到，非东莞户籍购房首套房需连交12个月社保，且商品房交易转让时限从办证后2年延长到3年。今年2月27日新政依然是针对非本市户籍居民家庭，只是延长购买二套房连续缴纳社保的年限。

此外，相比诸多二三线城市限贷政策，东莞显得“宽松”。东莞规定，名下无房但有已结清的住房贷款记录，或名下有1套房且房贷已结清的，购房首付款比例不低于40%；名下有1套房但住房贷款未结清的，购房首付款比例不低于50%。如苏州规定，名下有1套房且房贷已结清的，首付50%；名下有1套房但住房贷款未结清的，首付80%。

“从政策面漏洞来讲，热门城市容易出现通过假结婚假离婚、代持、赠与等方式实现获得购房资格，东莞也一样。”张波告诉时代周报记者。

调控需解决东莞楼市根本问题——目前住房库存相对较低，去化周期短。

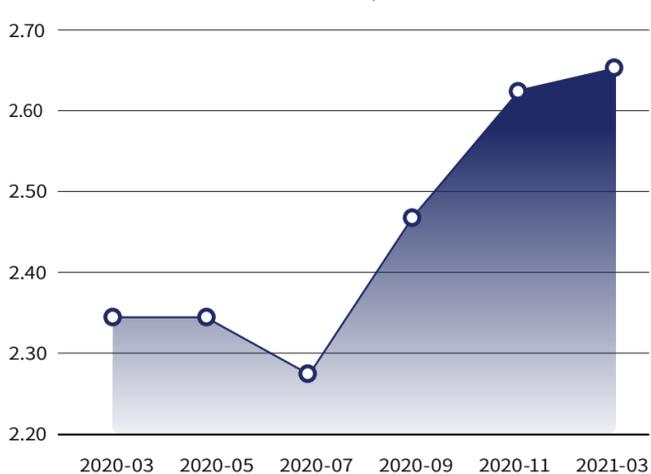
张波认为，在供不应求的情况下，市场容易拉动房价上扬。“后续调控可能还会出现，但最根本的还是要解决住房供不应求的问题。”

殷传强同样认为，东莞楼市调控的主要问题是市场供需失衡。“由于新房供应不足，导致较多需求转向二手房，因此东莞全年二手房价涨幅明显。”

东莞正在行动。《通知》提出，将加大住宅用地供应，今年供应住宅用地不少于300公顷，进一步缓解商品住房供需矛盾；优化住房供应结构，加大中小套型普通住房供应比例，增加住房供应数量，促进供需关系平衡；加大人才安居保障力度，今年筹集人才安居房不少于5000套。■

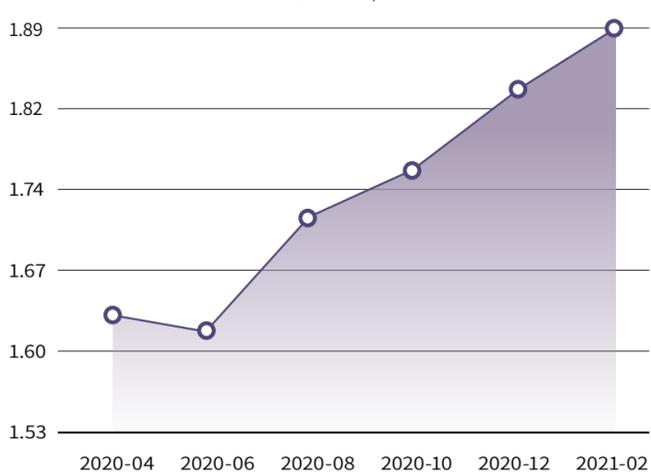
一手房价趋势

● 东莞均价 (万元/平方米)



二手房房价趋势

● 东莞均价 (万元/平方米)



数据来源：安居客

WORLD · 天下

时代周报特约记者 黎若禧

根据Worldmeter最新的统计数据，截至北京时间2月25日零点，巴西新冠肺炎死亡病例正式超过25万例，仅次于美国，位居世界第二；感染人数超过1030万，居世界第三，仅次于美国和印度。

而根据巴西第二大城市里约热内卢政府在2月24日发布的数据，该市新冠肺炎确诊人数超过20万人，死亡人数达18638人，最近20天内有超过1000人死亡。

里约因此超过圣保罗市，成为巴西因新冠肺炎疫情死亡人数最多的城市。

面对新冠肺炎疫情，穷人的抗风险能力显然更差。

巴西是个贫富悬殊的国家。21世纪初，其衡量财富不均度最准确的参数值——基尼系数曾达0.6，高居世界第一。拥有约250个贫民窟的里约，正是巴西贫富不均社会的缩影。

疫情之下，穷人的死亡速度远超富人，在贫民窟与富人区一墙之隔的里约，正在上演着两种人生。

病毒不认识贫富，但生活认识。

“生活还要继续”

2020年4月，新冠肺炎疫情席卷整个巴西，死亡率一夜飙升。

当时，巴西总统贾尔·博尔索纳罗不但和各州州长在疫情防控措施上存在着意见分歧，还接连解雇了两任卫生部长。他甚至鼓励群众集会，无视疫情的严重性。

博尔索纳罗人称“南美特朗普”，他本人也对特朗普赞赏有加，视其为偶像。

去年5月中旬，特朗普曾表示他开始服用一种叫做羟氯喹的药物（原用于抵抗疟疾）作为预防新冠肺炎的措施，并称将向巴西捐赠200万剂该药物。博尔索纳罗欣然笑纳，坚持推广这种未经证实的疗法，并将羟氯喹称为“天赐之物”。

有趣的是，半个月后，该药物被证实并无预防作用，还可能对患者造成危害。

贾尔·博尔索纳罗似乎希望在巴西复制特朗普的一举一动。

去年年底，巴西疫情出现二次暴发，但总统依旧抵制封锁措施。他在总统府外对媒体说：“我戴着口罩潜水，这样鱼就不会把病毒传染给我。”

于是，成千上万的里约居民挤在依帕内玛海滩上，互相拥抱，迎接新一年的到来。海边公寓的维修工表示：“你根本挤不上海滩，而且那里没有一个人戴着口罩。”

巴西海滩上挤满了人，庆祝新年到来，没有人戴口罩。

海滩庆祝活动后7天，2021年1月7日，巴西的感染病例在一天内增加了1524例，死亡人数破20万大关。博尔索纳罗在直播时表示：“But life goes on（生活还要继续）。”

这位总统始终认为，该国面临经济危机的风险要大于疫情的风险。

博尔索纳罗将大量公共资金都花在了经济补救措施上，而不是用来投资疫苗和氧气，生活在贫民窟里的边缘人群完全被忽视了。在那里，人们基本需求得不到保障，房屋密闭不通风，紧挨着彼此，日增感染病例居高不下。

“我们穷人没事”

疫情暴发初期，里约贫民窟的居民普遍不关心。

2020年4月，法新社随机采访了当地居民，大多都认为“富人才会得这种‘富贵病’，我们穷人没事”。

某位巴西官员宣称“病毒疫情是从国外传来的”，最初“中招”的不是政客，就是明星。在贫民窟居民眼里，有机会出国的都是“富人”。

的确，疫情早期，大多数确诊病例都出现在富人区，确诊和死亡人数呈指数级增长。

2020年3月19日，里约贫民窟出现首例确诊。当时，巴西总统博尔索纳罗对此不屑一顾，总统曾将疫情称为“小流感”，再三拒绝公共卫生部门提出的实施封锁等建议。



一墙之隔 两种人生

同样，巴西首名确诊死于新冠肺炎的患者没有名字，没有背景，只出现了职业和模糊的身份。后来，人们知道了，这名患者叫贡萨尔维斯，直到去世后才被确诊新冠肺炎，她的老板从意大利旅行回来，把病毒带给了她。

不同的人生轨迹

到了去年8月，巴西的死亡人数已经超过10万，感染人数超过了300万。

来自里约的罗德里戈·吉德斯和蒂亚戈·莱莫斯也在那时不幸感染新冠肺炎，但他们的人生轨迹截然不同。吉德斯住在里约最大的贫民窟——罗辛哈贫民窟，他在那儿经营着一家小眼镜店，而莱莫斯是一名医生，住在一墙之隔的巴拉达蒂茹卡富人区，是总统贾尔·博尔索纳罗的邻居。莱莫斯鼻子上厚厚的眼镜片，也许就是在吉德斯的商店里购买的。

两个人年纪相仿，疫情打破了他们平静的生活，两人先后因为肺部衰竭被送进医院。

吉德斯进入了公立医院，那儿设备短缺、物资匮乏、人手不足，病人们不得不轮流使用仅有的吸氧装置；莱莫斯在媲美五星级酒店私人医院接受治疗，享受着私人医疗保险和足以抗衡发达国家的先进医疗系统。

在媒体们的报道中，巴西的公共医疗体系曾被誉为发展中国家的奇迹，能够为超过1.5亿巴西人提供医疗服务。

然而在疫情之下，所有的吹捧都比不上活生生的现实。

《华盛顿邮报》指出，由于管理混乱，巴西卫生部无法妥善使用资金，病毒在巴西肆虐，而卫生部只部署了抗疫预算的三分之一。

“又停水啦！”

去年4月，吉德斯走在街上，路上的有声汽车在街上广播，告诉居民们“不要参加聚会”“新冠肺炎不是流感”“待在家里”“勤洗手”。

因为政府不作为，各类非政府组织纷纷参与到防控中，向公众进行宣传。他路过的教堂、酒吧、彩票店，到处都是播放广播，提醒人们注意个人卫生，吉德斯手上的传单越拿越多。

街坊们议论纷纷，有人说，喝茶或者喝热水可以阻止病毒传播，有人说，教育部长都鼓励学生重返学校了，肯定没什么大事。

邻居和吉德斯打了个照面，邻居说：“又停水啦！”吉德斯笑了笑，水供应已经间断了好几个月了。

根据巴西国家税务局2020年的数据显示，整个巴西约有4000万人无法获得公共供水，约1亿人生活在没有污水处理的地方。

里约贫民窟一位官员直言：“自来水隔三岔五停一次，光用来喝都不够，我们拿什么洗手。”

随后的几个月里，总统和州长总是有说不完的意见冲突，封城指令迟迟未下，但吉德斯发现，越来越多地区的居民被要求戴上了口罩。

由于总统坚持不实行封城政策，去年3月24日，贫民窟黑帮曾发布通告称，将从当晚8点开始在贫民窟核心区实行宵禁，并采取隔离管制，申明中写道：“如果政府不做正确的事，那正确的事就由黑帮来做。”

但黑帮之所以主动干预疫情防控，是因为疫情影响到了他们的生意，这不过是牧羊人管控羊群的手段而已。有巴西网友对此写道：“疫情之前，我们就已经生活在隔离中了。”

贫民窟里的黑帮越俎代庖，扮演着“政府”的角色，他们控制着水、电、天然气等基础服务，还宣称能为居民们提供“保护”。在黑帮控制的街区，天然气价格通常要贵50%。当地的商铺无论大小，每个月都要付15-50美元的保护费，如果不交的话，店铺会被劫掠或者纵火。

但还是有很多人像吉德斯一样不得不出门谋生。

当地非政府组织义工指出，贫民窟里的多数人没有正式工作，也得不到像样的社会福利，要填饱肚子就必须出门工作。

“当疫情来临时，他们只能‘在家饿死’和‘出门染疫’之间二选一。”

去年8月的一天，吉德斯从自己的眼镜店回家，突然控制不了地开始咳嗽，起初他不以为然，但咳嗽越来越频繁，他想：应该是感冒了吧。

接下来的一个星期，吉德斯身体的各个部位都开始疼痛，还发起了高烧，直到疼得撑不住了，他才迷迷糊糊地去了诊所，但医生告诉他没事。

从诊所回来后，吉德斯连续几天瘫在床上，全身无力，他的妻子简直不敢相信，一个肌肉发达的男人怎么会像一株蔫了的草，生活都无法自理。

妻子半拖半扶地带着他又去找了一位临床医生，这次，吉德斯被确诊为新冠肺炎。公立医院挤满了病人，吉德斯病怏怏地坐在一个角落，被迷茫和恐惧包围。

“没关系，会过去的”

莱莫斯和他的妻子都是医生，他们在里约西部的一家私人医院工作，前几年H1N1流行病暴发时，莱莫斯曾在医院里帮忙。

新冠肺炎疫情暴发后，莱莫斯阅读了大量医学杂志和健康指南后得出结论：感染是无法避免的，但他认为，自己年轻且健康，即使感染了病毒也能够快速恢复。就像H1N1时期一样，他为感染做好了准备。

莱莫斯竭尽可能地做好防护，然而，当他的咳嗽并没有改善时，他开始陷入焦虑。

他意识到，自己曾经是多么的无知。他一直将逻辑和理性当作信条，运用所学和才智思考复杂的问题，得出的结论大多能超越自己的立场，但这次，他开始感到迷惑。

“我要死了。”他和妻子朱莉安娜说。“没关系，会过去的。”妻子回答。

他想起曾经来找他治疗的一家人，父母和儿子都感染了，父母被送进

了莱莫斯所在的私人医院，儿子进了当地的公立医院。最终，一家人都不幸去世了。

未知的恐惧

“我丈夫无法呼吸了，有没有人帮帮我们！”吉德斯的妻子在急诊诊所的走廊绝望地哭喊着。

吉德斯去年8月被感染后，病情突然恶化，诊所没有一个医生能来检查他的丈夫，妻子不得不自己跑去拿轮椅。

急诊中心一片混乱，卫生检查员发现这里根本没有疫情应急计划，手套、口罩、消毒剂等物资急缺。里约热内卢护理委员会为了保护工作人员，决定取消优先护理患者的决策。

2020年8月，《华盛顿邮报》报道：“里约的医院里没有采取隔离措施，没人相信病毒的危险性很高。”诊所的卫生官员说，各地的医疗系统因为设备短缺而陷入了困境。

因为物资短缺，工人们在赶制医用防护服。

里约热内卢市卫生秘书处发言人曾在去年6月表示，公共卫生网络已准备就绪，足以为任何在公共医疗机构的公民提供治疗。

然而，6月，市政系统仅为新冠肺炎患者增加了1252张病床，其中248张为ICU病床，远远不够。

吉德斯没有被分配到病床，他被裹挟进了走廊的人流中。到处都是病人，所有人都呼吸困难。他呼入的是其他病人呼出的浑浊气息。这样的空气让他头脑发昏、双眼胀红。

氧气导管严重不足，病人们只得轮流使用，每半小时吸氧五分钟。

到达急诊中心后九小时，吉德斯终于上楼了，然而病房里也都是病人。他把手伸到床底试图拿起氧气导管，却发现它已经坏了。

那一晚，医院通知吉德斯的妻子，必须过了当晚，才能知道吉德斯是否还有抢救价值。

2020年8月9日，据美联社报道，巴西首都巴西利亚的重症监护病房床位的占用率已接近80%，而里约私人医院的占用率不足30%。

莱莫斯住在单人病房。他不知道自己被病毒完全侵蚀的速度有多快，但他的主治医师几乎随叫随到。医生们对他采取了多种治疗手段，提供了所有必需药品和心理辅导。主治医师还鼓励他保持良好的心态：“心理健康非常重要。”

当妻子来看他时，莱莫斯已经无法和她交流了。身为医生的莱莫斯知道，从气管插管到用上呼吸机，意味着生存机会直线下降。

当时，莱莫斯认为，这可能是最后一次见到妻子了。

“像被遗弃在路上的狗”

吉德斯在诊所呆了六天，终于稳定下来并转移到了一家医院。他和另外四名患者同住一间病房，他们的状况都很差。

护士说，如果患者需要帮助，只需要喊一声，但无论吉德斯喊了多少次，几个小时内都没有人出现。

有时，护士会冲进来把食盘扔下，而患者有时候根本就拿不到。吉德斯和他的病友们浑身疼痛，移动身体对他们来说是一件大工程。

吉德斯感觉，病人们像是“被遗弃在路上的狗”。但他知道，这是因为护士们缺乏防护装备，害怕被感染。

据法新社报道，巴西在去年6月时的感染病例为39680例，其中有一半是医护人员。18000名护士被感染，其中死亡人数达181名，居世界第一。

公立医院的医生亚历山大·泰勒对此评价道：“见怪不怪了，有些患者因为饮食不好而出现了低血糖症状……但这么多员工被感染了，患者的基本需求根本无法满足。”

吉德斯摇晃着站起来，他拉近邻床病友的桌子，并帮助他为食物撒了些盐，然后问病友：“你想先吃什么？”

他的病友已经无力移动身体了，吉德斯决定帮助病友进食。

另一边，接受了长时间的治疗后，莱莫斯的病情迎来了好转，但作为医生，他无法说出为什么别人没有活下来，而他活下来了。

出院那天，莱莫斯来到海边，一切似乎都没变，人们一如既往地喝着酒，戴着口罩，享受着在里约热内卢美好的一天。但莱莫斯知道他必须尽快恢复工作，因为眼下公立医院接连倒闭，设备短缺，死亡人数正在飙升。

然而，总统还在批评封城抗疫太疯狂。

就像从来不存在一样

吉德斯躺在病床上划着手机，看到了私立医院是如何为权贵们治疗新冠肺炎的，他说：“这根本不是我们在经历的事情。”

他想：如果自己去的是私立医院，这一切可能会有所不同。

《华盛顿邮报》指出，新冠肺炎疫情造成的影响，已经成为衡量巴西贫富差距的一项新指标。在贫富悬殊巨大的巴西，穷人的死亡速度远高于富人，他们所面临的，是生与死的差异。

重症监护患者中，受教育程度较低的患者的病亡几率是受过大学教育的群体的三倍；与富人区相比，贫民窟的疫情传播率高出两倍。

数据证实了吉德斯隐忧的预感。去年7月底，巴西重症监护学会的数据显示，巴西公立医院重症监护病房的新新冠肺炎患者死亡率超过了50%，而在私立医院，这个数字是29%。

吉德斯很清楚自己很穷，他生活在贫民窟最高处，可以远眺海边的豪华建筑，他非常了解自己拥有什么、没有什么。但他从来就不仇富：曾经想要的一切他都有了——家人、房子外的海景和山景。他曾发誓永远不会离开贫民窟。

但吉德斯从没想到，无论是密闭不通风的房屋，还是公立医院的应对无能，贫民窟的一切都是疫情暴发的温床。

里约的非政府组织“Viva Rio”在2020年5月曾公布一组数据显示，里约贫民窟社区中，感染新冠肺炎的居民里有75.5%没有就医；新冠死亡者中有10%在家中去世，并未得到任何医疗援助。

吉德斯康复了，回到家里后，他拥抱了许久未见的女儿。此后数周，吉德斯的妻子焦虑不安，无法入睡，在夜里不断地伸手检查吉德斯的呼吸。

吉德斯走上山顶，凝视着山下的景色，漫山的贫民窟和海边的奢华灯景接壤，中间仅仅一墙之隔。

10年前，在谷歌地图上，围墙内的平民窟显示的是一片空白地带，只看到其中0.001%的棚户区，出租车仅愿意将乘客载到这些空白的边缘。

2009年，里约市政建设部门在贫民窟周围修建混凝土墙，称此举是为了“保护森林”。当年年底，巴西建造了长达11公里、包围了19个贫民窟区域的“生态屏障”。但与其说是保护森林，这更像是把贫民窟隔离起来，保护其余居民远离贫民窟。

贫民窟的居民和他们的土地一起，就像一片“空白”。这些被关在围墙中的居民，就像从来不存在一样。█

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

11 | 中国人寿业务造假冲击波

茅台镇“酱香型年轻人”：
给茅台酒厂打工、炒酒卖酒、继承家业、合伙办厂

时代周报记者 黄嘉祥 发自怀仁

2月21日，农历牛年正月初十，茅台集团春节后正式开工第一天。这一天正值茅台酒“二轮次酒”生产首日。

清晨5点多，天色未亮，29岁的酿酒师张启从家出发，前往茅台酒厂的生产车间，开启他新一年的酿酒工作。

自18岁通过考试进入茅台酒厂，成为一名制酒工后，张启已经在茅台酒厂摸爬滚打了11年。

茅台酒整个生产周期为一年，端午踩曲，重阳投料，酿造期间九次蒸煮，八次发酵，七次取酒。除去“女工踩曲”外，这11年来，张启参与了茅台酒酿造的每一个环节。

在茅台镇这个中国酱酒圣地、“中国第一酒镇”，像张启这样的从事白酒行业的年轻人不在少数。

茅台镇年轻人对职业的选择，几乎都与酱香型白酒相关。他们或和张启一样在茅台酒厂上班，每天和“黄金液体”打交道；或在当地私营酒厂成为酿酒师、销售等；还有的年轻人大学毕业后选择返乡继承家业，运营家族酒厂；也有的年轻人合伙开起了酒厂，投身这场酱香酒热潮中。

除此之外，茅台镇还有一群特殊的年轻人群体，他们消息灵通，专门炒茅台酒，往往能够提前了解到茅台酒的销售政策，常年活跃于当地多个平价（1499元）茅台酒销售点。

这群“酱香型年轻人”的命运与未来，似乎也与此座面积不到190平方公里的黔北小镇紧紧捆绑在了一起。

地处赤水河畔，茅台镇拥有上千家酒厂、2000家卖酒公司、数千个酱香型品牌。在过去的2020年，茅台镇实现地区生产总值1092亿元，完成一般公共预算收入20.01亿元，完成工业产值890.7亿元，完成固定资产投资125.8亿元（含社会投资），位列中国百强镇第71名、西部百强镇第1名。

茅台镇乃至贵州省亮眼的GDP背后，是数万名从事白酒行业的人员的支撑。根据茅台镇官方公布的数据，在总人口超过10万人的茅台镇，非公酒类企业职工近3万人；此外，茅台酒厂员工已超3万人，且以仁怀市当地人居多。

在这其中，年轻人已逐渐成为一股不可忽视的力量。

想在茅台酒厂工作到退休

张启是土生土长的茅台镇人，从小耳濡目染，对酿酒深感兴趣。2010年，刚刚高中毕业的张启看到了茅台酒厂招聘制酒工的信息，于是报名参加了入职考试。

进入茅台酒厂工作是当地人最好的职业选择之一。彼时，茅台酒厂的招聘门槛不高，只需高中学历即可参加入职考试，具有体能优势的张启顺



在茅台镇这个中国酱酒圣地、“中国第一酒镇”，像张启这样的从事白酒行业的年轻人不在少数。茅台镇年轻人对职业的选择，几乎都与酱香型白酒相关。他们或和张启一样在茅台酒厂上班，每天和“黄金液体”打交道；或在当地私营酒厂成为酿酒师、销售等；还有的年轻人大学毕业后选择返乡继承家业，运营家族酒厂；也有的年轻人合伙开起了酒厂，投身这场酱香酒热潮中。

利通过，成为茅台酒厂生产车间的一名制酒工。

进入酒厂之后，张启跟着资深酿酒师学习茅台酒酿造工艺：制曲、下沙和造沙（沙指高粱）、馏（蒸煮）酒，而馏酒阶段共有7个轮次，每个轮次均需要经过摊晾、加曲、堆积、入窖和馏酒操作。

茅台酒酿造工艺有着“三高”特点，即高温制曲、高温堆积发酵、高温馏酒。这也决定了一线酿酒师需要长期在高温环境下工作。此外，每年冬天下沙生产的时间较早，因此员工们都需要在凌晨4点甚至更早赶到酒厂。

刚进入酒厂时的张启无法适应这样的工作环境和上班节奏。

“这就是苦力活，非常辛苦，手和脚都磨出厚厚的茧。”他对时代周报记者直言道。

他也曾经想过离职，但只有高中学历的他自认为找不到比茅台酒厂更好的工作，只能咬牙坚持。

张启告诉时代周报记者，2010年茅台酒厂一线酿酒师每月工资并不高，只有1000多元，每年年终奖2万多元，但这在当地已经属于工资较高的岗位。

为了进一步提高酿酒水平，2012年，张启申请脱产到茅台学院进修，两年的学费在2万元左右。在茅台学院，张启系统地学习了茅台酒技艺以及品酒，并考取了相应的酿酒师资格证。

2014年，张启重返一线岗位，他发现，生产车间里的大学生渐渐多了起来。也是从这时开始，张启的内心才慢慢释然，彻底适应并接受了这份工作。

“大学生到茅台酒厂必须要到一线工作，而且能坚持下来的不少。也有大学生中途忍受不了选择离职，他们离职的原因主要是一线工作辛苦，现实与理想之间形成巨大的落差，加上那会儿茅台酒厂工资也不算很高。”张启说。

大学生的出现，无形中给了张启坚持下去的动力，他不愿意输给大学生。“大学生离开后，有着更多的职业选择，我就没有，留下来是最好的选择。”张启说。

随着时间的推移，茅台酒厂的工资待遇不断提高，工作岗位也逐渐变得炙手可热，成为越来越多外地大学生报考经过摊晾、加曲、堆积、入窖和馏酒操作。

2017年，茅台酒厂发布招聘300多名制酒工人，要求全日制本科及以上学历，结果超过几十万大学生报名，一度挤爆报考系统。此后，茅台酒厂每年招聘几乎都吸引了数万大学生报考。

报考的门槛也越来越高，在2020年的招聘中，制酒、制曲工的学历要求为“211”或“双一流”高校毕业。

张启发现，2019年之后，茅台酒厂生产车间里的大学生更多了，平均每15人中就有2人是大学生。“茅台酒厂一线制酒工人的年薪普遍在20万元以上，踩曲女工的年薪则普遍多几万元。”张启说。

大学生离职的概率也在逐步走低。“因为离开了不一定能找到比这年薪更高的工作。”张启说。

多位茅台酒厂内部人士和茅台镇当地人士对时代周报记者表示，茅台酒厂工作岗位可以“传承”，当地员工子女报考茅台酒厂的门槛较低，以前只要高中学历即可，现在则是大专学历，且有一定的加分，只要身体素质较好，一般都能顺利入职。

一位大学毕业后考入茅台酒厂的当地人士对时代周报记者表示，茅台酒厂当前大规模招聘高材生无可厚非，毕竟企业转型需要这些人才，但目前大多制酒工的要求都是“211”院校毕业，有点大材小用，这些岗位的大学生未来转岗机会很小，大多存在巨大的心理落差，不愿长期留在茅台酒厂生产一线工作。

“茅台应该根据岗位性质招聘不同的员工，而不是一味招高材生。”上述当地人士对时代周报记者说。

在茅台酒厂工作10余年，张启无法估算从自己手中诞生了多少瓶飞天茅台酒。看着飞天茅台酒的市场价格逐步涨到3000元，他和时代周报记者感叹道：“这是一份每天与‘黄金液体’打交道的工作，但实际上这也是一份苦力活，我未来绝不会让自己的孩子

到酒厂工作。”

“未来很长一段时间都不会考虑从茅台辞职，离开了之后又能去哪呢？除非是更好的平台和出路，但目前看不到。”多位在茅台酒厂工作的当地年轻人对时代周报记者表示，他们不排除会在茅台酒厂工作到退休。

消息灵通的“炒酒客”

茅台镇的年轻人里，活跃着一群专门炒茅台酒的“黄牛党”。今年27岁的杨奔便是其中之一，他更喜欢把自己称为“炒酒客”，对于在当地有稳定工作的他来说，炒酒只是一项副业。

自2016年下半年以来，飞天茅台酒供不应求，零售价格逐步飙升，导致出厂价与终端价之间的差价高达上千元，形成巨大的差价空间。

黄牛党炒茅台酒成为当下的普遍现象，消息灵通的茅台镇年轻人是其中一个独特的存在。

贵州茅台在仁怀市的茅台酒直销点分别为茅台机场、茅台国际大酒店、茅台中国酒文化城和位于中枢镇的茅台自营店，这几个地方成为了当地炒酒客的主要炒酒阵地。

杨奔从2017年开始炒酒，如今已经是炒酒客中的一个头目。“我们在茅台酒厂内部有熟人，这几个地方什么时候出平价茅台酒，我们都能提前知道，提前做好准备，然后再雇用当地没有固定工作的年轻人去买和收。”杨奔对时代周报记者说。

炒酒在当地已经形成了一套较为完整的模式。杨奔曾组织过外地游客免费乘坐飞机到茅台机场，每人在茅台机场可购买2瓶平价飞天茅台；之后再安排这些游客入住茅台国际大酒店，2人住一间房，可以再买2瓶；接着再去茅台中国酒文化城，每人又可购买1瓶。

杨奔告诉时代周报记者，这是炒酒的一种模式，游客相当于免费坐飞机来茅台镇旅游，并入住星级酒店，还能分到几百块钱，买到的茅台酒则交给他们。

按照目前的购买政策，一趟下来，以2个外地游客为例，可以买到8瓶平价茅台酒，但由于茅台机场要求购买全价票才能买酒，加上茅台国际大酒店房价已经炒到1200元/晚以上，除去各种成本，平均每瓶能赚300元。

“这样的模式实际上赚得不多，这300元中还要分一半给负责一线组织带领游客的人。”杨奔说，组织一次这样的买酒行动很麻烦，在茅台机场购买政策改为全价票才有买酒资格后，利润比之前减少很多，2018年年底茅台机场推出购酒活动，成都往返茅台一次便可买一件整箱茅台酒（6瓶），加上提前抢了特价票，组织一个游客往返一趟，就能赚到1000元。

▶▶ 下转P14

财经一周观察

超速的货拉拉
还能带病“裸奔”多久？

邓宇晨

时代周报财经新闻记者

上周，货运网约车龙头货拉拉遭遇了前所未有的舆情危机。

23岁的长沙女孩车莎莎通过货拉拉平台下单搬家服务，却在跟车搬家途中离奇跳车身亡。事发前，车莎莎所乘坐的货拉拉面包车曾出现三次偏航。

2月21日和24日，货拉拉接连发布回应，并表示已取得车莎莎家属的谅解。

车莎莎去世的真相仍待公安机关调查取证，但因此事而暴露出的诸多乱象却是货拉拉乃至整个货运网约车行业都需要警惕和反省的。

据媒体报道，货拉拉司机招募门槛颇低，安全培训敷衍了事，客货混载缺乏监管。在此之前，司机骚扰顾客、坐地加价等负面行为亦屡见不鲜。

而在货拉拉公布的《网络货运服务协议》

中，更是直接表示货运服务过程中发生的任何人身伤害和财产损失，均与平台方货拉拉无关，“货拉拉不承担任何责任”。

虽然有律师指出，这一条款因涉嫌排除消费者主要权利，属于无效条款，但这样赤裸裸“甩锅”消费者、撇清自身责任的态度，难免让外界对这家公司是否有痛定思痛、错而改之的毅力和决心产生质疑。

与滴滴、曹操出行等公司所处的“自带高光”的客运网约车行业相比，货运网约车行业更为低调，喜欢“闷声发大财”。也正因为此，在这样隐秘的角落中，乱象频频滋生，甚至一度成为“监管盲区”。

不过，这并不妨碍货拉拉在资本市场飞速狂奔。货运网约车平台整合了市场上稀缺的货运司机资源，打通了B端、C端入口，其中，具有先发

优势的货拉拉无疑是最具潜力成为“货运界滴滴”的公司。

2020年12月，货拉拉宣布完成5.15亿美元的E轮融资，15亿美元的F轮融资已经在路上。这足以证明资本对这一赛道的好感。

正如滴滴的崛起一般，我们不能将货拉拉这样的货运网约车平台视为“洪水猛兽”，平台的介入使得货运市场的价格更为公平透明，消费者也因此更有话语权。对于这些改变，消费者无疑是乐见其成的。

不过，作为行业的龙头，货拉拉在车莎莎悲剧之后会作出哪些切实的改变，亦同样值得关注。货拉拉表示，公布的整改措施均会在本月内完成。如此大规模又时间紧迫的整改措施最终是否会落到实处，仍需要货拉拉给消费者们一个明确的答案。□

银行高管变阵未了局 至少5家银行高管出缺待补

时代周报记者 夏子轩 发自广州

金融机构高管再次进入震荡期。3月1日,媒体报道,刚刚上任半年的交通银行党委副书记、监事长蔡允革或赴任重庆副市长。在蔡允革之前,交通银行监事长一职空缺1年8个月。除交通银行外,多家银行高管架构也在密集进行调整。

2月25日,渤海银行官方微信公众账号发布公告,将面向社会公开招聘,招聘岗位包括该行行长、副行长、总行财富管理与私人银行部副总经理、总经理助理以及总行财富管理与私人银行部23类基层岗位。

而2月25日下午,中国银行召开大会,任命光大银行原行长刘金为中国银行党委副书记。待必要程序后,他将出任中国银行行长、副董事长等职务。目前,在国有六大行中,邮储银行行长待补位。

同时,多名消息人士向时代周报记者透露,肖瑞彦已到任广州银行,担任行长一职,全体干部大会将于近期召开,宣布任命。

银行高管密集变阵

从近期人事调整去向来看,高管们更多是在银保体系内流转,补充岗位空缺。

时代周报记者注意到,各大银行正着力打造年轻的高管群体,“70后”高管势力正在迅速崛起。

2月28日,招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希森向时代周报记者表示,“70后”银行高管已经比较普遍,下一步应该是更多地出现“80后”高管,股份制银行高管团队年轻化是一个趋势,尤其银行数字化转型的大背景下。

据了解,目前尚有光大银行行长、邮储银行行长,兴业银行董事长等核心银行高管职位空缺。

此外,渤海银行和嘉兴银行仍在公开招聘行长和副行长,未来银行机构高管依然存在变数。

近年,银行公开招聘核心高管并不在少数,城商行等中小银行对这一“海选”方式更为热衷。

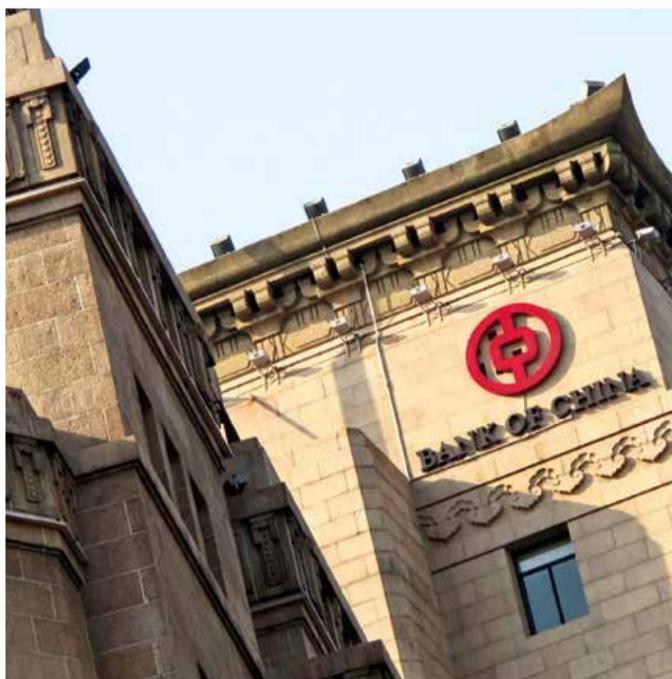
例如2020年7月,天津银行发布高管选聘公告,招聘1名总行行长、3名副行长;2020年4月枣庄银行面向全国公开招聘总行行长1名、副行长1名;2019年4月,抚顺银行公开招聘总行行长1名。

对此,苏宁金融研究院研究员陶金向时代周报记者分析称,实行公开招聘的银行中更多是城商行、农商行等中小银行,这是因为中小银行面临

部分银行高管变动情况

| 银行名称 | 待补职位 | 职位待补原因 |
|------|------|-------------------------|
| 光大银行 | 行长 | 原行长刘金出任中国银行行长、副董事长 |
| 渤海银行 | 行长 | 渤海银行发布公告面向社会公开招聘行长 |
| 邮储银行 | 行长 | 原行长郭新双出任中国人寿保险(集团)公司监事长 |
| 兴业银行 | 董事长 | 原董事长高建平因任职年龄原因辞去该行一切职务 |
| 嘉兴银行 | 行长 | 嘉兴银行发布公告面向社会公开招聘行长 |

数据来源:公开报道



更大的竞争压力,转型需求更迫切,需要既有从业经验、又有创新精神和精力的人才补充到管理队伍中,以应对未来越来越重的发展任务。

“银行高管团队也不是说一定非要年轻化,尤为重要是团队成员的经验、学历、年龄需要有互补性,同时在年龄结构上要形成梯队,既要有年长的,也要有年轻后生力量,形成合理的高管结构梯队分外关键。”董希森表示,大中型银行“在年轻干部培养和使用的力度是不足的,不过近两年这个趋势有所加快”。

光大刘金空降中行

2月5日,中国银行发布公告表示,该行董事会收到王江的辞呈。王江因工作调动,辞去中国银行副董事长、执行董事、董事会战略发展委员会委员及行长职务。同日,建设银行发布公告,官宣王江担任该行行长。

王江离职20天后,中国银行发布公示,刘金出任该行行长。刘金出生于1967年,文学硕士学历,高级经济师。他于2019年11月加入光大银行,担任该行党委副书记,2020年1月起任该行行长。自2020年3月起,刘金任光大

银行执行董事,曾兼任中国光大集团股份公司党委委员、执行董事。

值得一提的是,光大银行的多任行长均受到重用,该行行长在股份制银行中更迭速度也相对较快。

具体来看,2016年1月,光大银行行长赵欢转任农业银行行长,并在2018年9月出任国家开发银行党委书记、董事长;2018年9月,接替赵欢担任光大银行行长的张金良升任邮政集团总经理、邮储银行董事长;2019年9月,光大银行原行长葛海蛟出任河北省副省长,成为唯一来自股份制银行的金融副省长。

董希森表示,外部引进的人才往往能带来一些新的思维和新的理念,甚至还有直接带来新业务的,更容易激发高管团队的活力,外部带来的经验可以与原有的高管团队形成一个互补。

葛海蛟离开后,刘金出任光大银行行长,在银行建造新金融生态方面,刘金自有清醒的认识。2020年9月23日,刘金在“2020中国银行业发展论坛”表示,中国已经形成了全新的金融生态,而银行要依靠新的金融生态创造价值。

在刘金出任行长之前,中国银行行长一职由王江担任。

2019年11月,王江加入中国银行,任党委副书记,并于一个月后出任行长。2021年2月,王江因工作调动辞任行长职务,现已履新建设银行,任行长一职。目前,建行领导班子阵容定格为“一正四副”。其中,四名副行长分别是吕家进、纪志宏、王浩和张敏。

国有大行外,中小银行的高管也频频换人。

2020年12月,蔡建辞任广州银行行长一职,该职位一直空缺状态。现年54岁的肖瑞彦,早年曾任职于民生银行,历任民生银行济南分行行长、总行投资银行部总裁、杭州分行行长等职。2012年,他从民生银行辞职,成为贵州银行首任董事长兼行长。

在肖瑞彦到任广州银行前,该行行长一职由蔡建担任。2020年7月,蔡建以广州银行党委副书记的身份首次出现在广州银行官网。两个月后,广东银保监局核准蔡建广州银行行长的任职资格。2020年12月,蔡建离开广州银行,履新广州农商行党委书记、董事长。

对肖瑞彦来说,上任后的首要任务仍是率领广州银行登陆A股,迅速展开上市工作。

1月22日,广州银行披露最新的招股说明书。业内人士预计,如一切进展顺利,广州银行大概率可在今年完成上市。■

18个月的“分手戏”:浙江苍南农商行罕见一分为二

时代周报记者 夏子轩 发自广州

正当国内中小银行合并如火如荼之际,浙江苍南农商行却罕有宣布将一分为二。

近日,浙江苍南农村商业银行股份有限公司(下称“苍南农商行”)发布公告,拟将原苍南农商行分立为浙江苍南农商行和浙江龙港农商行,并已获得政府主管部门批准。

同时,公告指出本次分立采取存续分立方式,原苍南农商行将注册资本金分立,新设立的龙港农商行注册资本金为3.31亿元,分立后的苍南农商行注册资本金减为9.94亿元。

2月24日,零壹研究院院长于百程向时代周报记者表示,近两年来随着银行业竞争加剧,城市农商行合并重组做大做强情况比较多。分立则非常少见,因此苍南农商行分立属于个案。

苍南农商行2019年年报显示,截至2019年年末,苍南农商行资产总额为429.02亿元,营业收入17.35亿元,同

比增长0.99%;净利润为6.41亿元,同比增长12.46%。

镇改市拆分苍南农商行

多位银行业人士向时代周报记者证实,本次苍南农商行的机构调整是为适用行政区划的改革而作出的决定。

2019年8月,浙江省撤销苍南县龙港镇,设立县级龙港市并由浙江省直辖,这是全国首个镇改市案例。温州市统计局数据显示,2019年(原)苍南县GDP为652.21亿元,龙港分离后,(新)苍南县GDP为351.7亿元,龙港市GDP约为300亿元,相当于半个苍南。

“在行政区划调整之后,许多政府部门、金融机构、办事部门都要进行调整,比如国有银行目前在龙港设置的支行已经从网点(二级支行)调整为县级支行(一级支行),其权限范围等同与苍南县。”上述银行业人士表示。

然而,苍南县与龙港市的行政区划

分之,苍南农商行作为唯一的农村商业银行并没有进行及时调整。

2019年9月,有市民在温州市网络问政平台上提问,龙港撤镇设市后,是否会在龙港行政区域内布局县级架构的龙港农商行,是否继续由苍南农商行提供两个行政区域的金融服务。

苍南农商行当时回复表示,苍南农商行在苍南县和龙港市农商行金融服务照常,具体隶属变化以官方公布为准。

直到2021年2月,苍南和龙港两地各自拥有自己的农商行一事才尘埃落定。

于百程表示,苍南农商行有约24家网点设在龙港市,占网点数量近一半,因此从规模看,从苍南农商行拆分一家新的农商行出来也比较可行。从财务看,2019年苍南农商行的利润、资本充足率和资产质量都比较健康。

2月24日,招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希森告诉时代周报记者,农商行主要服务区域就是县域,所以新的县级市

成立,从服务角度说,希望有一家独立的农商行。这与保持县域农村金融机构法人地位和数量稳定无关,也不是为了推进农村金融改革,这只是一个个特例。

中小银行为抗风险迎“合并热潮”

实际上,2020年以来,中小银行整合大戏频频上演。

2020年6月,攀枝花市商业银行、凉山州商业银行先后公告拟通过新设合并方式共同组建一家商业银行;同年11月,新成立的四川银行正式开业亮相。

2020年8月,位于山西的大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行、阳泉商业银行5家银行也相继披露公告,酝酿合并重组设立山西银行。

今年1月,辽宁省政府也在省政府常务会议上研究推进该省内城市商业银行整体改革工作,计划将辽宁省12家相关城市商业银行合并,申请新设组建一家省级城市商业银行。

除城商行外,还有多家上市农商

行宣布入股或参股设立其他农商行的计划。

比如,常熟银行发布公告宣布入股江苏镇江农商行;无锡银行、江阴银行拟共同发起设立徐州农商行。

不少分析人士将中小银行合并重组形容为“抱团取暖”,因兼并重组能够提高抗风险能力,在中小银行经营风险加大的背景下,2021年中小银行合并重组的情况或将持续。

但是银行合并不是万能良药,合并以后的风险依然不能忽视,各行的股权关系、各行的人员安排问题、各行的资源配置问题都亟待解决。

对此,麻袋研究院高级研究员苏筱芮表示,合并重组涉及各项资源的整合,并购重组前各家银行的优势与资源不尽相同,需要梳理思路、聚集优势。

在优化人员管理上,原有银行的各部门、领导干部、基层员工、公司文化等都存在差异,如何发挥合并重组后的公司架构优势,最大化人员配置效率,是需要认真考虑的问题。■

中国人寿业务造假冲击波 险企虚假增员藏猫腻

时代周报记者 苏沫 发自上海

近日，中国人寿因地方分支机构业务造假被员工实名举报，被推上舆论风口浪尖。

“地方公司领导在内部系统中窃取客户身份证等个人资料办理虚假入司，10多年来，平均每年有200多人的虚假增员。”自称在中国人寿黑龙江省嫩江支公司工作16年的员工张乃丹公开表示。

举报材料直指险企基层机构存在虚假增员，虚挂人力套取公司奖励及巨额费用等问题。

2月25日，中国人寿相关负责人回应时代周报记者称，目前已成立专门调查组赴黑龙江实地开展调查，如发现存在违规违纪问题，必将予以严肃处理。

这一事件暴露出险企分支机构为拉代理人而采取“花式”虚假招聘，实质是险企基层渴求招聘代理人冲业绩的尴尬现实。

2月25日，沪上一位资深保险经纪人向时代周报记者介绍，“近年，市场竞争压力大，很多保险公司基层机构的负责人为维系当前职位和收入，不仅要达到业绩目标，还要完成相应增员任务，否则就会被降职降薪，从而诱发虚挂人力等问题，这业已演变成行业顽疾”。

对于人力“虚挂虚增”，在2020年5月13日，银保监会曾通报2019年保险公司销售从业人员执业登记数据清查结果。有51家保险公司因在中介系统、统信系统代理制销售人员同口径数据“出入大”遭点名，安达保险、安盛天平、长江财险等36家险企差异率超过20%。

保险公司虚假增员为何屡禁不止？2月25-26日，时代周报记者应聘保险代理人岗位，并采访了多位从业多年的保险代理人 and 参与虚假增员的知情人士，以揭开此间行业“秘密”。

业绩增长依赖代理人

2021年开年以来，太保寿险、太平人寿等险企纷纷打出“30周年庆典版活力基本法”“靠计划”“线上增员现场”等杀手锏，加大保险代理人的招募力度。“金三银四”正是各大险企增员的黄金时期。

2月25日，时代周报记者发现，中国人寿等险企正在58同城上招聘保险代理、销售等员工，学历要求大多仅为大专或高中。时代周报记者尝试随机投递几次应聘简历后，不出半小时，电话就被“热情”的保险公司打爆，各种承诺、优惠条件不胜枚举，为的就是“引人入局”。

自2015年6月代理人资格考试下放到保险公司，入行门槛基本被打破后，保险代理人迎来爆发式增长。银保监会数据显示，截至2020年年底，全国保险公司个人保险代理人已超900万人，2020年前三季度，全国个人保险代理人渠道实现保费收入1.8万亿元，占保费总收入的半壁江山。

多家大型险企分公司的主管向时代周报记者表示，“保险就是‘两条腿走路’，个人业务和组织发展同时并重，一方面要完成业绩，可以保证底薪；二是要做好组织发展，才能拿到奖励，从而实现稳定的业绩和收入。增员越多，越有助于自身升职加薪。”

2月26日，一位大型险企分公司的内部人士向时代周报记者透露，“我们的团队每天都在统计网络增员情况，并统一话术进行招聘。如果不能完成规定任务，将会面临惩罚；如果能成功增员一个人，会有600元奖励，上面主管均会获奖励。”

在重罚重奖之下，“增员不仅是责任，更是生存之道。”增员被看做寿险公司展业的“生命源泉”，被作为任务层层下达，甚至部分主管为达目标不惜纵容虚假增员，虚设内部考试，背后利益链让外界难以想象。

2月25日，杭州一位资深保险代理人告诉时代周报记者，“身边一同事为保住经理职级和待遇，刚刚拉拢一位无职业的邻居成为‘虚挂人力’，偶尔到公司开会即可。其实，人头费在保险行业早已是心照不宣，中小型险企约1000元以内，部分大型险企高达5000元到1万元，每家公司具体情况不同”。

上述大型险企分公司内部人士提供的险企基本法显示，发展组织即增员利益的核心是“室有成”。其中室岗位分为初、中、高三级，一年底薪从1.8万-6.6万元不等，此外还可获得个人高产奖金、区拓室展业绩奖、室有成津贴等。

时代周报记者发现，如果育成一个业务室10年，初、中、高三不同职级的室室理育成津贴回报分别为21.6万元、36.9万元和40.2万元。

“代理人年薪百万”黄梁梦

被众多险企追逐的保险代理人，背后一样充满辛酸泪。

“每个代理人开始都有一个发财梦。”曾在一家大型险企黑龙江分公司的展员李江（化名）向时代周报记者表示。

李江也曾梦想“年薪百万”。入职初始，他每天早晨到公司第一件事——必须参与早会，大屏幕的PPT上挂着处经理、科长、主任的高薪，风光无限，公司领导告诉他，“只要做好业务和增员，你也可以达到这样的水



平！”

在时代周报记者亲身应聘的过程中，一家大型险企上海分公司经理也热情表示：“规定是3个月转正，希望你1个月就能实现，上岗前会有3天培训，到时会讲解具体薪酬组成，入职后考核不是很难，只要简单照做就好。”

时代周报记者注意到，在微信信号上，已有“打动保险新人的增员话术、套路”专门课程，主要内容以研究代理人心理等为主，提出了“趁虚而入”“引爆增员对象情感体验”等诸多方法，价位十几元到上万元不等。

不少人亦成为“增员任务”的直接或间接受害者。

“大多是碍于面子来帮忙的亲戚或朋友，无需真正上班，只是虚挂人力，买张电话卡就可实现每日打卡，他的业绩目标会由团队成员来完成。由于保险公司清号和自主辞职流程都很漫长，导致对他后期真正就职其他单位产生一定程度的影响。”上述一位大型险企分公司知情人士表示。

“入职初期，公司经理承诺新人，只要干够8个月，增员7个人，就能升职成主任，达到每月1.5万元的薪资。为此，我们甚至‘自掏’腰包，雇助理、管理员，在58同城、智联招聘等发布增员信息，购买简历，在增员上月均投入2万元。”李江向时代周报记者介绍道。

“然而，实际收入远远低于承诺薪资。直到损失20万元，我终于认清了现实，发现是一场传销式增员骗局，离职后一直在上诉，希望得到道歉与补偿。”李江称，每月减去为团队、被迫做虚假保单、用于完成增员的花费等，实际所剩很少。为保住工作，部分代理人及“经理”“主任”等甚至需要贷款来填补必要花费，寄希望于升迁来改善收入状况。

《2020中国保险中介市场生态白皮书》显示，国内有41.06%的代理人月

收入不足6000元；月入不到1万元的，高达68.96%。

保险营销行业的管理呈金字塔架构，团队长等承担管理之责，各层级的管理者拥有各种名目的组织利益，成为分配体系的既得利益者，而普通代理人则处于弱势地位。

梦醒时分，保险代理人职业下半场如何抉择？

2月26日，时代周报记者采访了多位保险代理人。沪上的两位资深保险代理人，一位在离职后，选择入职到国华人寿的银行渠道部，辅助银行理财经理销售，自己不再直接销售保险。

“如果对‘洗脑’和损失认识较早，两三个月到一年左右，身边很多代理人会选择及时抽身，这也是为什么行业离职率高的原因。”黑龙江一位已离职的保险展员告诉时代周报记者。

“高离职率带来的是客户后期跟踪服务的不确定性、投保理赔流程的效率和体验不佳。尽管保险行业保费收入不断提高，但服务质量却屡受诟病。”山西国晋律师事务所的保险专业律师崔丽丽对时代周报记者表示。

而另一位沪上保险代理人告诉时代周报记者，他仍在努力发展自己的小团队，元宵节当天，刚刚约谈了一名应聘者，还要增员四五个人才能完成任务，“我正在为这事发愁”。

近两年，尽管保险代理人的疯狂增速呈下降趋势，但挥之不去的增员乱象已引发监管部门的担忧。

“执业管理工作未能及时跟进，从业人员信息不全不准，虚报虚挂增员人员的违规做法比较普遍，从业人员队伍数据失真比较严重。”银保监会在近期报告中表示。

2020年年初，监管果断亮剑，对保险营销员数据清查整顿。银保监会要求，自查清查重点包括人员清查，即纠正执业登记中的违规做法，清除为规避避税、套取费用等不法目的虚挂增员、有名无实的人员，消除中介系统中的虚假人员。

从影响来看，中国人寿2020年开放日材料显示，运营总人力下降6.1%，有效销售人力增长37.1%；而另一保险巨头平安寿险，截至2020年12月末，代理人规模也较年初下降12.3%，代理人渠道实现新业务价值429.13亿元，同比下降37.1%。

2月27日，友邦保险华南某资深代理人对时代周报记者表示，近5年，保险代理人的红利时期已经减弱，加上监管部门对代理人招聘的规范力度的增强，同时即将推行的独立代理人制度将会逐步改变传统过于依靠代理人的营销模式。未来，借助互联网和社交媒体等新渠道可能会成为险企的转型主方向。■



自2015年6月代理人资格考试下放到保险公司，入行门槛基本被打破后，保险代理人迎来爆发式增长。银保监会数据显示，截至2020年年底，全国保险公司个人保险代理人已超900万人，2020年前三季度，全国个人保险代理人渠道实现保费收入1.8万亿元，占保费总收入的半壁江山。

以信为砣
诚实守信

第三家外资控股理财公司亮相 施罗德交银获准筹建

时代周报记者 黄坤 发自上海

→
合资理财公司的设立是贯彻落实党中央、国务院关于进一步扩大对外开放决策部署的具体举措。目的是推动理财子公司机构层面的对外开放，合资理财公司的核心在于“合资”。

2月22日晚，交通银行（601328.SH）发布公告称，全资子公司交银理财已收到《中国银保监会关于筹建施罗德交银理财有限公司的批复》，同意施罗德投资管理有限公司（下称“施罗德投资”）、交银理财合资在上海筹建施罗德交银理财有限公司（下称“施罗德交银理财”）。

施罗德交银理财由此成为第三家获批筹建的合资理财公司，也是外资控股的理财公司。此前，已有汇华理财和贝莱德建信理财两家获批筹建，其中汇华理财已于2020年9月获准开业。

当晚，国家金融与发展实验室副主任曾刚向时代周报记者表示：“让外资参与到银行理财子公司机构体系中来，理财市场参与机构会更加多元化，未来或有外资公司全资发起成立理财公司，这也会让理财机构层面的开放再进一步。”

理财子公司持续上线

时代周报记者了解到，获批筹建的施罗德交银理财由施罗德投资持股51%，交银理财持股49%。

交银理财于2019年6月13日揭牌成立，是交通银行全资子公司。目前，交银理财的净值型理财产品体系“以固收类为主，权益类、商品及金融衍生品类、混合类为辅”，管理的理财产品规模超过1.1万亿元。

而施罗德交银理财与交银理财不同，前者是理财子公司与外资银行

的合资产物，也可以说是交通银行参股的孙公司。

为何最终选择与施罗德投资合作？2月22日，交银理财相关负责人向时代周报记者表示，这并非交通银行与施罗德投资的首次合作。早在2005年，两大集团就共同发起成立了交银施罗德基金管理有限公司。

施罗德投资作为海外资管巨头“野心”不小。目前，其管理资产总值达6496亿美元，全球范围内有5600名员工。近日，递交了《公募基金管理人设立资格审批》，该项申请材料已获证监会接收，是继贝莱德、路博迈、富达、范达集团和联博之后，又一家意图进入中国公募基金市场的外资资产管理公司。

对于后续布局，交银理财董事长涂宏曾在交银理财成立一周年新闻发布会上透露，中长期来看，银行理财资金需要进行资产配置，分散化投资。交银理财希望与合资外方就细分市场进行研究，在权益市场上结合国内外特点推出一些产品，逐渐扩大权益产品比重。

据悉，目前首家外资控股的理财公司汇华理财正在将重点投向权益市场。汇华理财投资经理董伟伟公开表示，外方股东有丰富的低风险产品管理资源和经验，再加上基金经理的主动管理能力，相信能够形成合力。

合资理财加速兴起

时代周报记者不完全统计，目前已有25家理财子公司获批筹建，包括国有6大行、9家股份行、6家城商行、1家农商行以及3家合资理财公司。

两年内3家获批筹备，合资理财公司的兴起速度也是可圈可点。2019年7月，国务院金融稳定发展委员会办公室发布11条金融业对外开放措施，其中一条就是鼓励境外金融机构参与设立、投资入股商业银行业务子公司。同年12月，汇华理财获批，饮下了我国外资控股合资理财公司的“头啖汤”。

而在汇华理财开业前的2020年8月，贝莱德建信理财接着拿到了准生证。公开信息显示，其由贝莱德金融资产管理公司出资50.1%，建信理财出资40%，富登管理私人有限公司出资9.9%。

合资理财公司为何悄然兴起？据交银理财相关负责人向时代周报记者介绍，合资理财公司的设立是贯彻落实党中央、国务院关于进一步扩大对外开放决策部署的具体举措。“目的是推动理财子公司机构层面的对外开放”，曾刚亦称，合资理财公司的核心在于“合资”。

曾刚还表示，理财子公司作为新兴的子行业，未来也需要外资的参与，而目前来看，外资机构单独发起成立理财公司的条件还不成熟，因此，合资的形式是一条有效路径。

普益标准研究认为，外资资管机构相对国内银行来说，无论在产品体系、人才管理等方面都更完善，引入外资资管机构有助于加快银行理财转型。另外，境外机构在境外资产配置方面具有优势，有助于破除理财产品同质化问题，形成差异化竞争。

具体而言，对于施罗德交银理财的设立，交银理财相关负责人向时代周报记者分析了三个方面的积极意义：一是有利于进一步引进国际资管机

构在投资管理、公司治理、经营管理、资产组合管理、风险管理等方面的专业经验；二是有利于进一步丰富国内理财市场的产品供给；三是有利于进一步满足投资者多元化服务需求。

就开业时间，2月22日晚，交银理财相关负责人告诉时代周报记者，公司将按照监管要求严格执行有关程序，推动施罗德交银理财尽快开业。

后备军将纷至沓来

未来会有更多合资理财公司纷至沓来。光大银行行长刘金曾在2020年年中期业绩发布会上表示，光大银行的理财业务是未来发力的重点方向，将按照国家进一步对外开放的要求，加快合资理财公司的建设。

据国泰君安固收团队研报称，高盛与工商银行合资理财公司预计即将获批，在上海成立，其中高盛资产持股51%、工银理财持股49%。

据光大证券研报，目前各大行理财子公司都在积极推进联合外资金融机构设立合资理财公司。据悉，除高盛与工银理财外，今年年初，还曾有消息称摩根大通与招商银行也在进行初步洽谈，计划与招商理财成立合资公司。不过，截至目前，双方并未就此作出回应。

研报中还称，外资与理财子公司合作主要体现在两大方面：一是产品合作；二是成立合资理财公司。外资的支持或成为中小银行理财子公司突围的重要方式，特别是对部分资本水平、投研能力、系统建设等方面偏弱，又不愿失去理财子公司业务机会的银行。□



收藏/拍卖



Art
Touch
of
Life

以艺术诠释生活

融合东西 通达古今 大文化风向标



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



新三板转板规则落地 最快7月可申请

时代周报记者 吴斐 发自上海

上交所日前表示,畅通转板机制,形成错位发展、功能互补、有机联系的多层次市场体系,是贯彻党中央、国务院关于“十四五”时期资本市场高质量发展重要部署的具体举措之一,对提高直接融资比重,支持优质中小企业成长具有重要意义。

半年伊始,新三板大动作不断。3月1日,精选层再融资制度和精选层指数即将推出的消息又在业内盛传。

2月26日,新三板刚刚站在了聚光灯下。当日,沪深交易所分别发布并实施《全国中小企业股份转让系统挂牌公司向上海证券交易所科创板转板上市办法(试行)》和《深圳证券交易所关于全国中小企业股份转让系统挂牌公司向创业板转板上市办法(试行)》(以下统称《转板上市办法》)。

同时,全国股转公司也发布了《全国中小企业股份转让系统挂牌公司转板上市监管指引》(以下简称《监管指引》),自2月26日起实施。

业内人士认为,此举意味着转板上市政策正式落地,所有法规条件均已成熟,有章可循之下,转板通道将尽快开启。

按时间推算,2021年7月27日,首批精选层企业将具备申请转板条件,结合申报受理流程时间,预计下半年或看到首批公司启动转板进程,并最快于年底有望看到首批公司完成转板上市。

转板细则出炉

新三板转板的呼声由来已久,但进展速度不俗。

从时间轴上看,去年3月,证监会就《关于全国中小企业股份转让系统挂牌公司转板上市的指导意见》(以下简称《指导意见》)公开征求意见,明确符合条件的新三板挂牌企业,可

以申请转板至科创板或创业板上市。同年6月,正式稿发布。精选层开板后,2020年11月底,沪深交易所发布了《转板上市办法》的征求意见稿,也是将近3个月时间,终稿便成行。

此前,安信证券新三板首席分析师诸海滨曾对时代周报记者表示,新三板转板制度来得比预期要快,也是给新三板市场更早明确定位。

上交所日前表示,畅通转板机制,形成错位发展、功能互补、有机联系的多层次市场体系,是贯彻党中央、国务院关于“十四五”时期资本市场高质量发展重要部署的具体举措之一,对提高直接融资比重,支持优质中小企业成长具有重要意义。

此次发布实施的《转板上市办法》可谓是新三板转板的操作细则,明确了转板上市条件、股份限售要求、审核程序安排等一系列具体事项。

受访的业内人士对时代周报记者分析道,其核心点在于转板公司除了要在精选层连续挂牌一年以上外,还应符合科创板、创业板首发上市条件,包括合规性、股东人数、累计成交量、公众股东持股比例、市值及财务指标等。如公司或控股股东及实控人3年内未受到行政处罚,股本总额不低于3000万元,股东人数不少于1000人,社会公众股东持股达到总数的25%以上,申请前60日累计成交量不低于1000万股,预计市值(申请日前20天、60天、120天的交易日均值)符合上市标准等。

《转板上市办法》还明确了2个月的审核期和“12+6”的限售期,加快并简化了精选层公司进入科创板或

创业板的流程。

而相较于此前的征求意见稿,正式稿目前看来变化并不大,诸海滨团队指出,后者更强调合规,新增了一个对违法违规中介或企业不予受理的条件,以及问询回复时间从不超过2个月延长到3个月,于是,交易所审核加投行反馈变成“2+3”个月。此外,关于60天交易量1000万股的要求明确排除了大宗交易。

股转公司发布的《监管指引》则是在实操层面具体明确了转板上市审议事项及披露要求、内幕信息知情人报备核查、股票停牌及终止挂牌等有关要求。

10余家企业初步达标

此次《转板上市办法》已经落实到了转板后交易机制的衔接层面,明确转板上市后的股票交易、融资融券、股票质押回购及约定购回交易、投资者适当性管理等都与科创板或创业板注册制下首发上市的股票保持一致。股东未开通科创板或创业板交易权限,也可以继续持有或卖出转板公司股票。转板上市首日的开盘参考价为其在精选层最后一个有成交交易日的收盘价。

诸海滨指出,预计2021年有两个时间节点比较重要,即一季度末或二季度初部分公司会发布拟申请“转板”的相关公告;二季度末或三季度初年报和半年报披露后,部分公司参照指标转板预期或更加明确。

诸海滨还透露,经其团队研究,目前来看,有10—15家精选层企业初步达到了转板上市标准。不过,考虑到

合法合规、公司意愿等主观因素,最终这些公司能否成功转板尚存变数。

安信证券统计数据显示,截至2月23日,去年以来,A股已过会的原于新三板上市的公司共计197家,新三板公司整体占比28.97%。

六大创新发展举措

2月25日,在媒体座谈会上,全国股转公司董事长徐明表示,2021年将是新三板的“改革年”和“服务年”。随后,总经理隋强介绍了新三板2021年的重点工作思路。

徐明提到,全国股转公司将在总结改革实施效果基础上,聚焦发挥“育英”小特精专功能,进一步巩固改革成效、促进投融两活,在做好风险防控和市场监管的基础上,重点推进六方面改革创新举措。

除落地转板上市制度外,还涉及做精做细精选层。隋强透露,将推出精选层再融资制度,明确精选层企业并购重组要求,加快落地混合交易和融资融券制度,研发推出精选层指数。同时,统筹发展创新层和基础层。推出可转债等股债结合类融资产品,加大与区域股权市场对接力度,试点四板“转板”新三板机制。板块治理方面,包括提升挂牌公司质量,持续提升综合服务效能,提升科技运用水平等。

证监会2月26日发布的完成2020年全国人大代表建议和全国政协委员提案建议、提案的答复中提到,目前正在研究起草新三板条例送审稿,待内容成熟后,将尽快上报国务院,并按行政法规制定程序配合做好后续工作。□

GREEN
绿色生活, 低碳出行



只需一针! 第三个国产新冠疫苗获批上市 或成康希诺扭亏担当

时代周报记者 章遇 发自上海

从受理到获批仅用4天,“新冠疫苗第一股”康希诺(688185.SH/06185.HK)的重组新型冠状病毒疫苗(5型腺病毒载体)(Ad5-nCoV)成为第三个上市的国产新冠疫苗。

2月25日晚间,据药监局官网消息,国家药监局附条件批准康希诺重组新型冠状病毒疫苗(5型腺病毒载体)注册申请,该疫苗是首家获批的国产腺病毒载体新冠疫苗。

同时,国家药监局附条件批准国药集团中国生物武汉生物制品研究所有限责任公司的新型冠状病毒灭活疫苗(Vero细胞)注册申请。

Ad5-nCoV(商品名“克威莎”)是康希诺与军事科学院军事医学研究院生物工程研究所联合开发的一款重组腺病毒载体新冠疫苗,早在2020年3月、4月已在武汉开展I、II期临床试验,是全球首个进入临床试验阶段的新冠疫苗。

此前案例看,新冠疫苗按照药品特别审批程序进行应急审评审批,相关企业在新冠疫苗研发过程中就滚动提交资料,药监局按照研审联动、随提交随审评的工作机制同步开展滚动审评。

企业从递交上市申请到获批附条件上市用时非常短,如国药中生的灭活新冠疫苗仅用时8天,科兴中维的灭活新冠疫苗也仅用时3天。

2月28日,康希诺生物董事长宇学峰在媒体沟通会上透露,在年产量可达2亿—2.5亿剂疫苗的天津工厂产能提升后,相信这款新冠疫苗会大量在国内市场投放,希望未来几个月可以在全国各省市得到使用。

已获批国产新冠疫苗的进展和产能情况

| 企业 | 设计产能 (亿剂) | 临床进度 | 种类 |
|---------|--------------|------|-------|
| 中生集团北京所 | 10 (两者合计) | 三期 | 灭活 |
| 中生集团武汉所 | | 三期 | 灭活 |
| 科兴生物 | 10 | 三期 | 灭活 |
| 康希诺 | 5 | 三期 | 腺病毒载体 |

数据来源:公开信息

3月1日,A股康希诺-U报499.07元/股,涨2.90%,总市值1234.95亿元。港股康希诺生物-B同样飘红,至收盘上涨2.22%,报377.20港元/股。

单针接种的新冠疫苗

全球数十个已进入临床阶段的新冠疫苗中,康希诺疫苗是为数不多的采用单剂免疫程序的疫苗。与康希诺疫苗采用相同技术路线研发的仅有强生疫苗,其也是采用单剂接种。

康希诺方面称,克威莎在巴基斯坦、墨西哥、俄罗斯、智利及阿根廷5个国家开展了全球多中心III期临床研究,已完成4万余受试者的接种及期中数据分析。

III期临床试验中期数据结果显示,在单剂接种疫苗28天后,疫苗对所有症状的总体保护效力为68.28%;在单剂接种疫苗14天后,疫苗对所有

症状总体保护效力为68.83%。该疫苗对重症的保护效力,单剂接种28天后为90.07%,单剂接种14天后为95.47%。

“这个数据还是不错的。由于是单剂接种,在没有第二针加强效果的情况下,中和抗体滴度很难达到两剂接种的水平,所以这个疫苗的总体保护效力看起来似乎不高。”2月24日,一位资深疫苗研发人士向时代周报记者指出,“不过,单剂接种程序比较简单,扩大接种人数效率更快。”

储运条件也相对便捷。康希诺相关负责人此前曾向时代周报记者表示,这款重组腺病毒载体疫苗在2—8摄氏度下可稳定保存至少3个月,在25摄氏度条件下可稳定保持2个月;产能方面,公司新冠疫苗生产厂房设计产能达到2亿剂。

此前,基于I期、II期临床的数据结果,康希诺新冠疫苗已于2020年6

月获得中央军委后勤保障部卫生局颁发的军队特需药品批件,供军队内部紧急使用。

就在今年2月9日和16日,康希诺新冠疫苗先后获得墨西哥药品监管机构和巴基斯坦药品监管机构的紧急使用授权。

商业化即将落地

作为全球首个将新冠候选疫苗推进至临床阶段的厂家,在资金追捧之下,康希诺顶着“新冠疫苗第一股”的光环一路冲破千亿元市值。

然而,2009年成立至今,康希诺尚未有一款真正实现商业化的产品,一直处于亏损“烧钱”阶段。

财报数据显示,2017—2019年度,康希诺的归母净利润亏损额分别为0.64亿元、1.38亿元、1.56亿元。

2020年,由于新冠疫苗等推进临床,康希诺的亏损额进一步扩大。

1月29日,康希诺发布业绩预告显示,2020年归母净利润预计亏损4亿—4.3亿元,亏损额同比增长155.13%—174.27%;扣非归母净利润预计亏损5.1亿—5.4亿元,亏损额同比增长192.36%—299.55%。

亏损加剧的主要原因在于研发费用大幅上升。康希诺称,2020年度发生的研发费用预计在4.4亿—4.7亿元,较上年同比增长189.96%—209.73%。

从研发管线看,康希诺目前布局了16种创新疫苗产品,主要聚焦于脑膜炎、百日咳和肺炎3大领域。其中有6个产品已经进入临床试验阶段。

事实上,康希诺此前已有一个产品获批,但并未实现商业化。

2017年10月,其研发的重组埃博拉腺病毒载体疫苗(Ad5-EBOV)在

国内获有条件批准,是中国唯一申请作为应急使用及国家储备的埃博拉病毒疫苗。

“埃博拉疫苗其实是一款战略储备产品,仅供应急使用及未来国家储备安排,需要根据国家特别需求来安排生产,目前基本没有形成收入,预计未来也不会成为业绩的主要来源。”2月24日,上海某私募机构医药研究员告诉时代周报记者。

在上市之后,新冠疫苗或将成为康希诺第一款真正意义上的商业化产品。

2020年10月,康希诺新冠疫苗就拿到首个国际大订单,墨西哥卫生部与其签署预购框架协议,计划采购3500万剂新冠疫苗。

据悉,自获得墨西哥的紧急使用授权后,康希诺首批新冠疫苗原液已于今年2月11日运抵墨西哥首都墨西哥城。

除此之外,已通过紧急授权的巴基斯坦有计划采购大批康希诺的新冠疫苗。

除去新冠疫苗这个热门品种,康希诺最可能尽快商业化的是二价脑膜炎球菌结合疫苗MCV2和四价脑膜炎球菌结合疫苗MCV4。

据了解,上述两款脑膜炎疫苗均已于2019年提交上市申请,MCV4被纳入优先审评程序,有望于年内获批上市。

MCV4被视为市场上现有脑膜炎疫苗的升级替代产品,虽然产品还未拿到上市批件,但是康希诺已经开始筹备商业化布局。

2020年7月,康希诺与辉瑞签署了推广服务协议,在MCV4获批后,将由辉瑞负责该产品在中国内地市场的学术推广。■

茅台镇“酱香型年轻人”：给茅台酒厂打工、炒酒卖酒、继承家业、合伙办厂

上接P9

“那时镇上黄牛倾巢而出,有的一个月赚了200万元,还有不少资金雄厚的本地老板组织了一批又一批游客坐飞机往返,买了一批整箱茅台酒囤到现在,目前整箱茅台酒每瓶的价格已经超过3000元,囤到现在赚更多了。”杨奔对时代周报记者说。

由于购买政策的调整,杨奔现在更倾向于找人直接在茅台机场收买游客的酒,一般每瓶加价600元左右,然后再加价200—300元倒卖给酒商。

除了茅台机场,茅台国际大酒店是另一个被黄牛重点围猎的地方。

由于住店客人在茅台国际大酒店每天可以购买一瓶平价飞天茅台酒,故该酒店常年处于满房状态,房价也由此前的800多元涨至1200元以上,但凭借酒资格,这里依然是一个炒酒稳赚不赔的地方。

多名茅台内部人士告诉时代周报记者,由于茅台国际大酒店常年被黄牛占满,一度导致茅台商务接待都没有房间,茅台即使推出一些措施也无法杜绝黄牛,因此茅台国际大酒店将部分房源保留了起来,不对外出租,每天只对外放出一部分房源。

茅台国际大酒店对外放出的这部分房源则被当地炒酒客瓜分。杨奔对时代周报记者说,炒酒客的就是内部消息,大家各凭实力打听房源放出的时间,然后组织人员预订房间、入住、买酒。

内部消息的重要性不仅局限于此,还能帮助炒酒客提前知道风险和机遇点。

在茅台2021年正式推出100%拆箱销售平价茅台酒之前,杨奔就从茅台内部了解到这一信息。他预料到散飞(单瓶茅台酒)的价格会出现下

跌,于是连忙出售了手头上的散飞,同时又大量收购整箱茅台酒,随着整箱茅台酒价格逐渐上涨,他凭此又大赚了一笔。

炒酒客之间比拼的还有资本实力和客户。炒酒需要大量资金的支持,而将酒卖出则需要有可靠的销售渠道。杨奔表示,年轻群体炒酒客在这两方面普遍都比不过当地参与炒酒的酒厂老板,年轻炒酒客更多是收散飞,当地酒厂老板则以收整箱茅台为主。

“只要还有炒酒的空间,我们就会一直炒下去,不赚白不赚。”杨奔对时代周报记者说,从茅台酒的价格走势来看,这是一门稳赚不赔的生意。

“自己卖酒不香吗?”

正月十二(2月23日)凌晨12点,位于赤水河畔的一家茅台镇小型酒厂正式开工。22岁的陈齐与另外两位酒厂合伙人主持了这次开工仪式。

对于茅台镇酒厂而言,春节后的开工仪式非常重要,多数酒厂都会找人挑选开工吉日,即便是年轻人合伙创办的酒厂也要遵循这个传统。

1999年出生的陈齐是茅台镇本地人,父母都在当地酒厂上班,他自小接触酿酒,创办一家属于自己的酒厂是他儿时的梦想。

2018年,酱香型白酒持续走热。热潮中,陈齐的两个发小邀请他一起合伙,创办酒厂发小比陈齐大5岁,已经在当地酒厂工作了5年,具有酿酒和卖酒的经验,并积累了一定的人脉资源,早些年也租借其他酒厂的窖池酿酒,因此存了不少老酒。

在家人的支持下,陈齐3人花了20多万元在赤水河畔买下了1亩地。在一期厂房完工和生产许可证获批后,便立马招聘工人开工酿酒。

陈齐感到很庆幸,因为在2020年

11月,仁怀市人民政府发布了《关于冻结茅台镇、美酒河镇部分村(居)民组建设审批等事宜的通告》,暂停了茅台镇建设审批,冻结土地流转。

如今,想在茅台镇新建酒厂,尤其是小型酒厂已经行不通了。陈齐向时代周报记者表示,目前一张生产许可证的市场价值在600万元左右。

据陈齐介绍,他的酒厂有12个窖池,每年产能为100吨左右,每年销售额在4000万元上下,净利润为200万元左右。其中,低端白瓶酒占比2/3,贴牌定制酒占比1/3,同时他们还会把部分基酒出售给其他酒厂。

目前,陈齐的酒厂正处于扩建期,陈齐和他的合伙人也持续把赚到的利润投入到酒厂的运营中,目前累积投资800多万元。

在酱香酒热潮的刺激下,近两年来,外来资本不断涌入茅台镇投资酒厂。2020年,就有几家投资公司陆续找到陈齐和另外两人位合伙人,想以1200万元左右的价格买下酒厂,但陈齐认为价格太低,最后没有谈拢。

实际上,陈齐也希望引入外来资本,共同合作。在他们看来,单靠几个合伙人投资,扩建速度太慢,担心会错过这一波酱香酒红利期。而引进资本合作,除了扩建酒厂外,陈齐还希望能借助资本的力量,建立自己的品牌和销售团队。

“我们以20元每斤的价格把酒卖给一家有一定知名度的保健品公司,再贴上保健品公司的品牌后,一瓶酒的市场售价达400元,这就是品牌的力量。”陈齐对时代周报记者说,他们还在继续和外来资本接触,但外来资本大多想收购酒厂而不是合作,这并不符合他们所希望的。

同在茅台镇上的另一家中型酒企的“少东家”陈青也告诉时代周报

记者,2020年以来,自己家族的酒厂收到了多家外地企业抛来的“橄榄枝”,而且都是要求控股。

“我们不会轻易将控股权让出去,何况现在酱香酒行情这么好,我们只是想借助资本做大而非卖掉酒厂。”陈青说。

20世纪90年代,陈青的父亲和另外2名亲戚联手创办了这家酒厂,是典型的家族企业。目前,酒厂每年产能达到1000吨,3个家庭各自经营着自己的白酒品牌。陈青家里在茅台镇上开了3家卖酒门店,2020年的销售额达3亿元,但由于中低端酒占据大头,净利润不到1000万元。

今年23岁的陈青,目前还在山西读大学,所学专业是高分子材料与工程。将于今年6月份毕业的他,并不打算回继承家业。和他的选择不同,陈青的哥哥在几年前大学毕业后就已经回到家里帮忙运营酒厂,并助酒厂注册了200多个酒类商标,而公司目前主要运营其中10个,其他的主要给代理商运营。

“哥哥已经继承家业了,我未来不会走他的老路,而且经营酒厂经常需要各种应酬,春节期间,其中一个晚上连续应酬了3场,我觉得自己不适应这样的工作。”陈青对时代周报记者说,眼下,他正在准备贵州省公务员考试,同时也在寻找其他的工作机会。

尽管明确不会继承家业,但陈青表示,未来还会兼职卖酒。在今年春节前的一个月内,陈青就卖了500件白酒,每件6瓶,大学同学和教授成了他的主要客户。

“我未来也不会考虑报名参加茅台酒的考试,自己卖酒难道不香吗?”陈青说。■

(应采访对象要求,文中张启、杨奔、陈齐、陈青均为化名)

200
多个

<

LISTED COMPANY · 上市公司

3次“跳票”延期回复问询函 新研股份应收款暴增揭秘

时代周报记者 陶书宁 发自上海

新研股份(300159.SZ)对深交所的问询又一次“跳票”。

2月25日,新研股份发布《关于继续延期回复深圳证券交易所关注函的公告》。这是该公司继2月5日、18日申请延期后第3次延期回复关注函。

三番两次失约,让市场对新研股份的财务真实性又多了一分担忧。

1月29日,新研股份发布2020年业绩预告,扣非后净利润为亏损9.3亿-12.3亿元,营业收入与净利润下滑。公司解释称,主要原因为预计计提商誉减值准备所致。就此,2月1日,深交所向新研股份下发关注函,要求说明商誉减值测试的详细过程,包括资产组的认定及构成、关键假设、主要参数、预测指标及具体情况等。

经过两年的连续减值,早年高价并购的什邡市明日宇航工业股份有限公司(下称“明日宇航”)商誉仅剩不到10亿元,而明日宇航资产质量的变化,如今正影响着新研股份。

受明日宇航拖累,新研股份近年来经营质量大幅下滑。财报数据显示,2017-2019年,新研股份经营性现金流量净额分别为-1.1亿元、1.4亿元、-7169万元,而公司同期净利润则分别为3.9亿元、2.9亿元、-20亿元。

随着应收账款的不断攀高,新研股份信用减值损失的风险也在逐渐加大。2020年三季度,新研股份应收账款达到27.3亿元,坏账计提准备11.3亿元,计提比例达41.4%。值得注意的是,明日宇航业绩承诺期内,累计实现的净利润为8.11亿元,当前坏账准备已经超过业绩承诺期间创下的所有利润。

“对军工企业来说,军工订单坏账的可能性比较小,损失的概率比较小。”近日,上海地区一券商军工行业分析人士告诉时代周报记者,“如果后面超过5年,那就是基本上收不回来了。”

承诺期一过即业绩变脸

上市之初,新研股份是一家以农用机械产销为主的传统机械类企业,营业收入常年维持在5亿元左右,净利润则在1亿元左右。

2015年,新研股份斥资36.43亿元溢价收购明日宇航100%股权。中联资产评估集团有限公司出具的评估报告显示,2014年年底,明日宇航净资产为7.02亿元,增值率高达418%。

此次收购完成后,新研股份切入航空航天飞行器零部件制造领域,形成“农机+军工”双主业并行的局面。公告显示,新研股份的航空航天零部件加工业务主要系航空飞行器结构件、航天飞行器结构件、发动机结构件等,主要为军用产品,客户主要有成飞、沈飞、西飞和哈飞等航空制造业领域的公司。

收购之初,韩华、杨立军等8名明日宇航股东与新研股份签订业绩补偿承诺,2015年、2016年、2017年扣非净利润分别不低于1.7亿元、2.4亿元、4亿元,承诺净利润合计8.1亿元。

在军工业务的加持下,新研股份业绩实现快速增长。三年业绩承诺期内,2015-2017年,新研股份实现营业收入分别为14.01亿元、17.91亿元、18.54亿元,扣非净利润分别为1.75亿元、2.48亿元、3.87亿元,累计扣非净利润8.11亿元,精准完成业绩承诺。

不过,三年业绩承诺期一过,新研股份业绩便开始“变脸”。

财报数据显示,2018年,航空航天飞行器零部件制造业务带来的营收、利润双双下滑,营收从2017年的16.4亿元降至14.74亿元,营业利润从7.48亿元降至5.25亿元。

2019年,航空航天飞行器零部件制造业务表现继续下滑,营收缩减至8.33亿元,较上年同期下降43.47%,营业利润则降至2.59亿元,下滑幅度达逾50%。

另外,三年承诺期内,航空航天飞行器零部件制造业务毛利率分别



为45.64%、43.31%、45.62%,而2018年这一数字骤降至35.65%,2019年进一步下滑至31.12%。

如此巨大的变化,引发市场对新研股份历年财报质量的质疑。

2月初,时代周报记者致电新研股份,其证券事务代表表示,主要受近年来的军方体制改革影响,公司订单减少,收入下滑。

2016年1月1日,中央军委发布《关于深化国防和军队改革的意见》,正式开启我国军队第二次改革。此次军改中,军队体制架构变化及人员的变更对订单验收产生影响,2018年部分军工企业订单确认收入进度不及预期。

不过,新研股份的这一说法似乎站不住脚。在2020年11月30日发布的《关于对深圳证券交易所半年报及三季报问询函回复的公告》中,新研股份选取了业务范围内主要从事航空航天设备制造业务的A股上市公司,爱乐达(300696.SZ)、航新科技(300424.SZ)、海特高新(002023.SZ)作为同行业公司可比公司。

但上述几家公司受“军改”影响颇小。2018-2019年,明日宇航的营收及净利润连年下滑时,爱乐达、海特高新、航新科技的营收及净利润波动并不大。

其中,爱乐达2018年的营业收入为1.28亿元,较上年下滑5.76%;净利润6800余万元,较上年下滑7%。一年后,爱乐达的营收及净利便重回增长通道,营收规模超过2017年高点至1.84亿元,并实现净利润7800余万元。

海特高新2018年的营收则为5.16亿元,同比增长21.02%,净利润为4403.19万元,同比大增138.10%;2019年,海特高新营收进一步增加至8.08亿元,净利润则增长21.70%至5358.83万元。

航新科技的营收增长速度更快。2018年,航新科技营收增长59.40%,达到7.55亿元,2019年营收增长98.07%至14.95亿元,而净利润则分别为4958.96万元、6619.10万元。

对此,新研股份在公告中表示,爱乐达同时开展军用产品及民用产品业务,“军改”政策影响程度小于公司。而海特高新和航新科技的产品主要以民品为主,亦不受“军改”影响。

不过,同为军品业务的光威复材(300699.SZ)亦未受影响。2018年和2019年,光威复材营收、净利润连续两年实现增长,其中营收分别为13.64亿元和17.15亿元,净利润分别为3.77亿元和5.22亿元。

应收账款连年暴增

反常的是,在新研股份营收增长缓慢甚至下滑时,应收账款却持续大幅度增长。

2016年和2017年,新研股份的营业收入分别为17.91亿元和18.54亿元,应收账款分别新增4.04亿元和5.14亿元,这意味着,新研股份每4亿元营业收入中,便约有1亿元成为应收账款。

计提上述两个年度坏账准备后,新研股份应收账款规模达到11.19亿元和14.70亿元。2017年,应收账款占营业收入比例已达79.29%。

彼时,应收账款的新增规模尚与营收规模匹配,但在2018年之后,两者之间稳定多年的一致趋势被打破。

2018年,新研股份营业收入为18.8亿元,却新增了8.94亿元的应收账款,这意味着当年的收入中,近一半为应收账款;而2019年,营业收入大幅萎缩至12.5亿元,应收账款占近六成,达到7.48亿元。两年应收账款余额分别为21.13亿元和17.59亿元,均超过当年营业收入。

就应收账款持续大幅增长且与营业收入变动趋势不一致的情况,深交所于2020年11月向新研股份下发关注函。

“一般来说,如果行业或公司未发生重大变化时,应收账款和营业收入的增长速度应该是匹配的。”近日,上海一资深审计师告诉时代周报记者。

从对外披露的信息来看,新研股份的应收账款大部分来自于航空航天零部件业务。

2020年12月25日,新研股份的申报会计师在回复深交所问询函时披露,2017年年底,新研股份航空航天零部件业务的应收账款金额为11.76亿元,2018年和2019年年底分别为18.44亿元、21.18亿元。截至2020年三季度,航空航天零部件业务带来的应收账款为21.94亿元。

新研股份将这一结果归因于“军改”。新研股份在回复函中表示,2018年“军改”阶段,相关单位进入编制调整阶段,下游军工行业客户付款流程延缓,影响了2018年度应收账款回款进度,导致2018年年末应收账款较上年增幅较大。虽然2019年第二季度“军改”逐步落地完成,下半年航空航天零部件加工业务应收账款回款进度有所加快,但仍需一定的恢复过程,应收账款回款进度仍延缓。

“一般来说,军工企业的回款周期在1-2年。”前述券商军工行业分析人士告诉时代周报记者。

2017年、2018年,新研股份的航空航天零部件加工业务账龄在2年内的应收账款余额合计比例分别为87.31%和89.97%。

业绩承诺期一过,新研股份应收账款账龄开始增加。2019年年末,新研股份航空航天零部件加工业务账龄在2年内的应收账款余额合计比例已降至77.62%。而截至2020年三季度,该业务2年内应收账款余额合计比例

仅为45.68%。

相对应的,该业务2-3年账龄的应收账款比例大幅增加。2018年年末,这一数字为5.88%,2019年年末攀升至17.03%。而到2020年三季度末,新研股份航空航天零部件加工业务2-3年账龄的应收账款比例高达44.72%。

同为军工企业,航新科技和爱乐达“军改”期内的回款效率明显优于新研股份。航新科技主要从事航线维护、飞机大修、飞机喷漆、部件修理等民航业务。爱乐达则主要从事航空零部件的数控精密加工、特种工艺处理和部组件装配等业务,主要客户为军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂、科研院所以及国际直接订单客户。

时代周报记者统计,2017-2019年,航新科技2年内账龄的应收账款比例分别为94.76%、89.97%、83.66%。同时期,爱乐达2年内账龄的应收账款比例分别为99.94%、99.18%、98.48%。

新研股份此前回复深交所问询函时表示,同行业可比上市公司在2017-2019年的账龄结构中,2年以内的平均占比分别是90.25%、82.24%、90.51%,占比较大。

显然,新研股份航空航天零部件业务的应收账款的账龄,自2019年起便与同行业可比上市公司产生偏离。

对此,新研股份回复深交所称,航新科技产品主要以民用品为主,2018年起其民品回款周期不受“军改”影响,爱乐达则同时承接军品及民品,受“军改”影响较小。

另外,前述新研股份证券事务代表告诉时代周报记者:“公司近年来接到的预研项目的账龄比较长,回款比较慢。”

但究竟是何种预研项目,该人士也表示不知情,“关注函也问到了这个问题,公司还没有把回复内容发过来”。

壮士断腕

在应收账款坏账准备方面,新研股份似乎比较谨慎。2020年第三季度,新研股份应收账款合计达到27.3亿元,合计计提坏账准备11.3亿元,计提比例达41.4%。

据新研股份此前的回复函显示,新研股份做此计提准备的依据是,账龄一年以内的计提12%坏账准备,账龄1-2年的计提24%,2-3年账龄的计提50%,3年以上账龄的计提100%,明显高出同行业可比公司计提比例。

在往年的年报中,新研股份表示依据账龄分析法计提坏账,账龄1年以内,按5%的比例计提;1-2年账龄的,计提比例为10%;2-3年账龄的,计提比例为20%;3-4年账龄的,计提比例为50%;4-5年账龄的,计提比例为80%;5年以上账龄的,计提100%。

“我们只是按照公司会计准则来计提。”上述新研股份证券事务代表告诉时代周报记者,“这并不意味着收不回来。”

对于计提比例较高这一问题,深交所向新研股份下发问询函,但截至2月28日,新研股份仍未回复。

当下,回款尚未可期,但超长的回款周期已经损害到新研股份的日常经营。2020年12月24日,新研股份在回复深交所问询函时表示,公司面临运营资金越来越紧张的局面,公司的正常生产经营受到不利影响,致使一些客户的产品生产交付进度延迟,明日宇航因资金不足而不得不放弃部分军工订单。

在此背景下,新研股份选择丢车保帅,处置闲置资产。

2020年12月28日,新研股份发布公告,明日宇航拟将部分闲置的生产加工及附属设备出售给建材集团进出口有限公司。新研股份称,上述闲置资产使用效率低,处置后可回笼资金,在一定程度上缓解公司的资金压力。经双方协商,上述闲置资产定价为1.75亿元。

目前,此项资产处置工作处于正常推动中。■

41.4%

%

◀

影响力·中国
推 动 时 代 进 程
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

“影响力·中国”时代峰会

大湾区 金融新生态

广州 GUANGZHOU

主办单位：



承办单位：



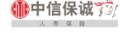
冠名赞助单位：



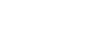
战略合作伙伴：



支持单位：



合作媒体：



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

19 | 千元5G手机市场爆发推迟

万亿土地市场躁动：22城一年只卖3次 房企拿地考验加剧

时代周报记者 刘婷 发自深圳

一则关于土地市场供给侧改革的消息，打乱了房企全年的投拓计划。

2月24日，有消息称，2021年全国22个重点城市将实行住宅用地“两集中”出让，即集中发布出让公告，集中组织出让活动，原则上发布出让公告全年不得超过3次。

同日，多名房企投拓人士对时代周报记者表示，目前已收到相关消息，正在等实施细则。

时代周报记者获得的一份《2月23日住宅用地调控会议讲稿》显示，自然资源开发利用司要求各城市做好住宅用地信息公开，重点城市实行住宅用地集中出让，同时加强监测监管和考核评价，对住宅地价走势超出合理区间或发生异常交易的城市及时预警并督促整改。

“集中供地既考验房企的资金实力，又考验融资实力，还考验房企对城市发展的研判能力。以后拿地就像解奥数题。”2月24日，某系房企投资部负责人王海杰（化名）对时代周报记者表示，若多个城市供地时间集中，房企或将面临“多选一”，拿地全靠赌。

王海杰表示，以前每个月都可以拍地的时候，房企可以在特定时间集中满足某一区域的资金需求，时间和资金都可以腾挪，集中供地后腾挪的空间将变小。其次，过去房企拿地后可以融资，把自有资金置换出来接着拍地。而集中供地后，即便置换出资金，也无地可拍。

最重要的是，金融机构在特定时间的贷款指标有限额。“那就只能满足部分房企的融资需求，房企之间的融资竞争将大幅增加。”王海杰说道。

倍感压力之外，房企也看到供应增加的希望。自然资源开发利用司要求，根据各地区房地产市场实际情况，合理确定供地规模，2021年住宅用地公告供应量不得低于近五年（2016—2020年）平均完成交易量。

受上述消息影响，2月25日，地产股大涨，超10只A股股票涨停，A股房地产板块涨幅达4.71%。

有效减少高溢价地

22城名单包括北上广深等4个一线城市，南京、苏州、杭州、厦门、福州、重庆、成都、武汉、郑州、青岛、济南、合肥、长沙、沈阳、宁波、长春、天津、无锡18个二线城市。

事实上，青岛、天津和郑州已经陆续跟进。

2月23日，天津市规划和自然资源局发布通知，天津确定于3月、6月、9



房企投拓战略生变

“一般来说，房企拿地要考虑三方面因素。第一是自身的投资盘子以及资金状况；第二是对未来市场的理解；第三是结合土拍规则看是否有投资机会，比如有无特殊竞买规则、摇号等一系列政策。”2月24日，深圳某国有房企投资部人士梁峰（化名）对时代周报记者表示，房企在做投资决策时，会综合考虑各方因素，但在集中供地之后，拿地的逻辑将有所改变。

梁峰透露，现在以销定产的打法越来越少，大多根据区域的情况决定是否拿地。

梁峰表示，如果多个地区集中推地，企业想拿地需要有充足的资金准备，区域公司之间将会有一轮激烈的资源竞争。总的来说，集中供地考验所有企业现金流。

梁峰认为，现在各地拍地细则未出台，具体实施影响不便估量。但可以预见，未来将出现更多房企抱团买地的现象，通过合作降低资金压力，减少拿地风险。

事实上，随着资金成本走高，公开拿地利润减少，房企通过招拍挂拿地的比例正逐渐减少，合作拿地、旧改、收并购等多元化渠道拿地的比例在不断增加。

克而瑞研究中心对房企销售数据统计分析发现，2016—2019年，TOP100房企加权平均销售权益持续走低，2019年仅为73.5%，较2018年下降6.8个百分点。降幅也达近3年的最高，呈持续扩大的趋势，可见市场环境的变化正倒逼房企加强合作。

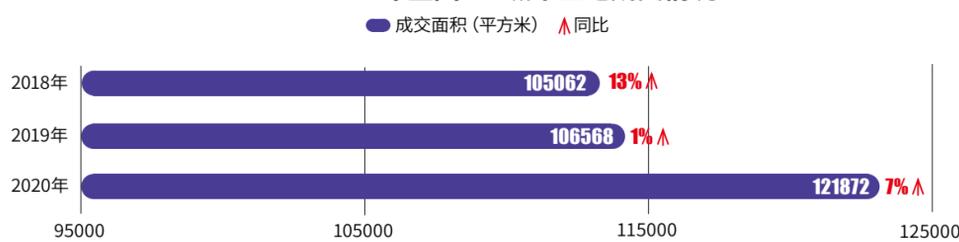
集中供地将对房企拿地策略产生哪些影响？

2月24日，西政地产金融会发文表示，集中供地后，国企、央企、头部房企等资金实力雄厚的房企机会更大。未来，房企拿地将呈现4个趋势：城市更新与村企合作项目集中向有资金实力的房企靠拢；勾地项目落地难度增加；一方出地一方出钱的合作模式逐步增加；收并购和不良资产处置将成为拿地的主要途径。

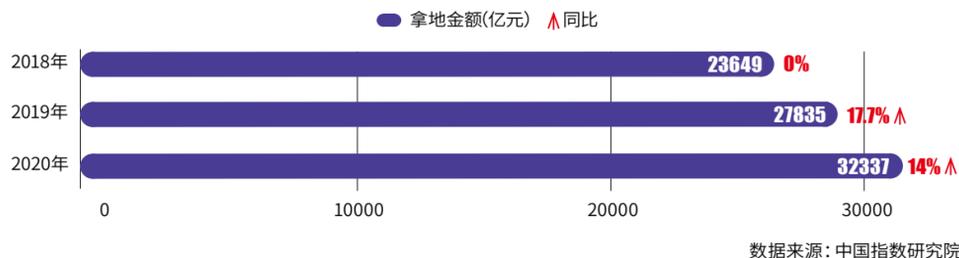
2月24日，诸葛找房数据研究中心分析师陈霄对时代周报记者表示，“两集中”政策将加速房企的分化，资金雄厚的大型房企更具实力参与多宗地块的竞拍，拥有更多拿地机会。房企的资金能力成为拿地的重要决定因素，这对房企的资金状况将会是一个新的挑战。

“整体来看，22城集中供地的政策若真正落地实施，将对行业和房企带来深刻影响。对房企的资金能力以及运营能力提出更高要求，房企需加速战略调整，保证现金流充足，同时提升产品力，方能在激烈的市场竞争中脱颖而出。”陈霄表示。

2018—2020年全国300城市土地成交情况



2018—2020年TOP100企业拿地金额变化



月中旬分三批次集中统一发布住宅用地的出让公告。

同日，郑州市自然资源和规划局发布紧急通知，即日起航空港区、郑东新区、经开区、高新区等禁止发布住宅用地公告，由市局统一组织发布实施。

2月24日，青岛市自然资源和规划局发布《坚决落实上级有关要求部署2021年住宅用地供应工作》（下称《工作》）。青岛市自然资源和规划局表示，要严格实行住宅用地“两集中”同步公开出让，全年将分三批次集中统一发布住宅用地的招拍挂公告，并实施招拍挂出让活动。

同日，多名业内人士对时代周报

记者表示，供地新规实施将有效为土地市场降温，减少高价地，未来将很难再出现“地王”。

克而瑞研究中心数据显示，截至2020年12月中旬，全国300城经营性用地成交金额达62685亿元，同比增长15%。2021年以来，长三角城市溢价率居高不下，多宗地块高价成交。以杭州为例，今年杭州含住宅地块过半以30%的溢价率封顶成交。

2月24日，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对时代周报记者表示，集中供地有利于控地价。过去一宗地几家抢，推动地价上涨，不利于发挥公共资源的价值。集中供

地后，每一批供应的地块都很多，不会再出现疯抢的情况。房企根据自身深耕和发展的需求选择拿地的时间和区位，这是土地市场健康的表现。

同日，中信证券发文表示，集中出让的招拍挂规则，有利于增加土地市场透明度，则更有利于形成市场有序、稳定的竞争格局，减少“地王”出现的频次，稳定优秀企业的盈利水平，推进优胜劣汰。

中信证券表示，土地市场的改革可以是行业供给侧改革的最后一块拼图——内卷化竞争将因此结束，真正优秀房企的发展稳定性和成长性将都有所上升。

产经一周观察

深莞调控加码 炒房客的下一站是哪座城市？



胡天祥
时代周报产经新闻部记者

2月27日凌晨，东莞发布楼市调控新政。

此次调控力度颇大，从提高首付到延长社保，从打击假离婚到限制企业购房，这套覆盖限价、限购、限贷的楼市调控“组合拳”，旨在全方位围堵炒房空间，力求看齐一线城市。

为何如此大力度调控？根本原因还是在于“楼市过热”。相关机构统计，2020年，东莞新房价格累计涨幅9.5%，位居百城首位。二手房均价同比上涨47.11%，高居全国榜首。

除了东莞当地的购房需求，其楼市火爆的原因还包括深圳“7·15新政”后的部分购房需求外溢，以及深莞一体化加速下，外地买家加快进场，从而促使东莞本地买家恐慌性出手。

有报道称，在东莞的临深片区，比如塘厦、凤岗等镇区，深圳客的比重达到60%以上。

可以预见的是，伴随着此轮强力调控，东莞房地产市场过热情绪将会得到抑制，来自深圳

等地的炒房资金也会即时退场，去寻找下一个目的地。

那么问题来了，“深圳客”下一个目标会是谁呢？在众多楼市分析文章中，惠州的呼声无疑是最高的。

相关机构统计，深圳“7·15新政”出台首周，惠州商品房就成交了4066套，同比上升52.40%；2020年惠州成交客户组中，深圳客户占了37.4%，其中大亚湾和惠阳区的占比更是分别高达59.4%和50.6%。

惠州为何会受到深圳客的青睐？首先是自身很优秀，2020年惠州GDP总量为4221.79亿元，GDP总量位列广东第五。“十四五”时期，惠州还提出GDP总量突破6000亿元，打造粤港澳大湾区高端制造业基地的目标。

第二是地理优势。惠州位于深圳东部，紧邻深圳龙岗坪山，妥

妥的临深外溢第一梯队；第三是楼市政策宽松。在所有临深城市中，惠州是唯一不限购的城市；第四是惠州房价仍相对低洼。相关数据显示，2021年2月，深圳新建住宅平均价格为54320元/平方米，惠州仅为11031元/平方米。数倍的价格差距，让惠州得以成为深圳购房需求外溢的优质、亲民承接城市。

第五是交通加持。随着2021年赣深高铁建成通车，从惠州北站出发，3站直达深圳、4站直达深圳北。未来随着深汕高铁、深惠城际铁路、深大城际铁路等交通轨道建成，深惠同城化的距离将不断缩短。

可以预见的是，随着深圳、东莞不断升级楼市调控，惠州房价大概率会迎来一波上涨。

但按照当前“稳地价、稳房价、稳预期”的楼市调控主基调，惠州一旦房价上涨过快，不排除会出台限购政策。

时代商业访谈录

上海电影家协会副主席石川： 市场和资本造就中国新电影



时代周报记者 陈婷 发自上海

投资一部电影的收益越来越难算了。

今年春节档，《你好，李焕英》以黑马姿态突围，截至3月1日，票房突破48亿元，已坐实春节档影片的票房榜首，并打破了多项票房纪录，目前位列中国影史上国产电影票房排名第三。

以《你好，李焕英》为例，该片背后足足有25个出品方，除了主动公开披露的部分影视公司之外，票房这笔账如何分，外界只能雾里看花。

“这是资本为了分散风险的举措，因为电影产业化程度还不够，一直缺乏一种稳定的商业模式，盈利渠道也比较集中在票房收益，所以投资电影是很冒险的。”2月19日，上海电影家协会副主席、上海戏剧学院教授石川接受时代周报专访时表示。

“像现在一部电影投10多亿元，要做到三四十亿元票房才能盈利，这太不现实了。有人说《战狼2》不是能做到50多亿元吗？问题是一年能出几部，或者几年才能出一部《战狼2》？”石川直言。

作为在影视行业扎根超过20年的资深人士，石川见证了中国商业电影市场几乎从无到有的变化。石川认为，基于中国电影巨大的市场规模，中国电影的产业和市场正在走向好莱坞化。

但走向好莱坞，并不等同于“走出去”，在石川看来，中国电影离走出去，还有很长一段距离。

电影市场正在恢复

时代周报：今年春节档电影票房分化，怎么看这个现象？

石川：我原本预测是三部影片平分票房，分别是《你好，李焕英》、《唐人街探案3》和《刺杀小说家》。

但《刺杀小说家》的表现不如预期。其实从电影质量上来说，《刺杀小说家》和《人潮汹涌》都不差，只是题材似乎都不太对春节档的胃口。春节是中国传统节日，自20世纪90年代形成贺岁档的概念以来，这个档期就逐渐形成了欢乐、温暖、祥和的文化特色和总体氛围。

上述这两部电影如果换一个档期的话，或许表现会更好一些。

今年春节档80%的票房收益都集中在两部影片身上，总体上对市场其实不太有利。一来市场资源的分布更加失衡，二来也会助长资本的投机心理。比如把大量投资“押注”在像陈思诚、贾玲这样收益率比较高的少数导演身上，会给这些创作者带来更大的商业压力。



作为导演，贾玲的第二部作品对她就将是一个考验。资本是功利而现实的，只要是能够赚钱的事情，资本的态度都是很开放的。赚钱的话，马上笑脸相迎，但如果第二部作品一旦失败，资本就会冷若冰霜。

时代周报：去年中国电影市场受到疫情的冲击很大，你认为现在恢复正常了吗？

石川：我去年疫情期间说过，《唐人街探案3》可以被视为一个风向标，什么时候它重回江湖，就标志着电影市场全面恢复了。因为这部片子成本很高，在防疫措施限制的市场条件下，是难以支撑它收回成本的。

不过，目前对于电影市场的恢复情况也不能过于乐观。去年国庆档的票房情况也出现过一个小高潮，但也很快沉寂下去了。今年春节之后，同样的现象恐怕还是难以避免。

学院派需要警醒

时代周报：今年春节档电影的导演很多都有跨界身份，贾玲是小品演员，陈思诚以前是演员，你怎么看待这个现象？

石川：如今，除张艺谋等个别导演还在拍片之外，第五代导演已经在慢慢退出市场角逐。以贾樟柯为代表的第六代导演，他们更擅长个人表达，或是一般人说的文艺片拍摄，从来都不是商业电影市场上的主力。

商业电影市场主要导演是两拨人。一拨是像徐峥、黄渤、吴京这一类更年轻的跨界导演群体；一拨是像徐克、林超贤、李仁港这一类“北漂”香港导演。

这就给人一种感觉，好像导演专业出身的拍不过跨界的。这是学院派需要检讨的地方，高校里现在这套教学体系，已经很难适应电影产业和市场的发展需求了。它更多是在培养欧洲电影那样的“作者导演”，而不是为

快速成长的电影产业培养批量的优质从业者。

这些年来，中国观众的口味已经被好莱坞电影养“刁”了，观众喜欢看《钢铁侠》、《速度与激情》和《复仇者联盟》这种电影。由于中国电影巨大的市场，其不可能走韩国电影、欧洲电影那种模式，它的产业规模决定了它必须走好莱坞模式，否则根本撑不起这么大的产业。

甚至关于电影的定义，近些年来也在经受挑战。比如《你好，李焕英》有点像小品，《我和我的祖国》等电影都是集锦类的，甚至有短视频化的趋势。这些都不太符合传统电影的定义，但在市场却非常畅销。在我看来，目前电影被分成了两类，一类是传统意义上的好电影；一类是所谓“适销对路”的产品，从商业角度，资本肯定会更青睐后者。

但电影毕竟有100多年的文化积累，难道我们对它的经典美学形态和定义就不再坚守了吗？

时代周报：无论是这几年非常活跃的开心麻花，还是今年的大碗娱乐，制作的电影都有突出的市场表现，这说明行业新势力正在崛起吗？

石川：资本的态度是最开放、最务实的。不管你是什么团队、什么背景，只要能挣钱，他们都会把你纳入麾下。就像好莱坞为什么会会长盛不衰？因为好莱坞之外，还有很庞大的独立制片群体，分别以纽约和温哥华为中心。

一旦有好的苗头出来，好莱坞就会向他们伸出橄榄枝，将其纳入好莱坞的体系内，这就保障了源源不断的人才、灵感、题材涌入进来，保证了好莱坞一百年来长盛不衰。

中国电影产业和市场要稳定发展，也要形成类似一个金字塔结构，能从别的文化领域源源不断吸纳人才，包括像开心麻花和贾玲这样来自舞台剧、新媒体的新人。不能说贾玲

是个演小品的，好像就低人一等。

《英雄》是中国电影市场化的起点

时代周报：你前面提到，投资电影是很冒险的行为，为什么还有那么多资金涌入电影市场？

石川：电影虽然风险大，但市场的成长性也最高。20年成长了60倍，平均增长率30%，其他哪个行业有这样的成长性？所以很多社会资本还是很愿意到电影这边来冒险。

不过，这几年因为政策调整对外来资本也有一些影响，比如说限制了第三方票补，还有新的税收政策，明星限薪令等等，再加上疫情防控，导致投资热度有一些降温。但也不是坏事，至少可以让电影投资慢慢回归理性。

时代周报：从《英雄》到《流浪地球》，再到现在的《唐人街探案》系列，中国商业电影一直在变化，如何看待中国电影这20年来的发展？

石川：《英雄》的确应该被看成是中国电影市场化改革的一个里程碑，院线制也刚好是那个时候推出的。在那之前，没人相信拍电影还能赚钱。1993年文化体制改革之后，国营制片厂度过了一段最艰难的日子，差不多有10年。整个20世纪90年代，市场是靠大片来维持，生产这一端靠的是“九五五零工程”，靠着国家补贴才能维持下来。这两样政策，在最艰难的10年里，为中国电影保住了基本盘，让它在市场化大潮的冲击下没有被彻底冲垮。

进入到新世纪，慢慢开始探索电影创作的市场化，比如先有张艺谋的动作大片《英雄》《十面埋伏》《满城尽带黄金甲》；此后冯小刚的贺岁喜剧也随之而来，如《甲方乙方》《不见不散》；再就是周星驰、成龙、徐克、甄子丹等香港影人的几种主打类型，魔幻、喜剧、动作等等。

到2011年，从《那些年，我们一起追过的女孩》开始，到《致青春》《中国合伙人》《滚蛋吧，肿瘤君》，再到近几年的《七月与安生》《少年的你》《送你一朵小红花》，青春片开始成为市场上的热销类型。

这个过程，基本上可以看成是最近20年中国电影工业化发展水平的成绩单。

时代周报：中国电影的下一步会是走出去吗？

石川：我觉得还是需要有一个很长的过程。目前国内市场还没有得到充分满足，还处于一个外延扩张的过程中，所以对外投资的合法性还没有完全建立起来。现在宏观政策上又提倡内外双循环，以内循环为主。所以我觉得，还是先把国内市场发展好、培育好再说。■

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



TECHNOLOGY · 科技

华为折叠屏新机飙涨万元：黄牛高价代抢 柔性屏概念股闻风而动

时代周报记者 杨玲玲 发自广州、深圳

“2020年是我们非常困难的一年，疫情之外，美国对华为的第二轮、第三轮制裁，对我们的经营和工作造成了极大的困难，在合作伙伴和消费者的支持下，华为活过来了。”在Mate X2发布会现场，华为常务董事、消费者业务CEO余承东表示。

近日，华为推出折叠屏旗舰Mate X2，搭载5nm制程工艺的麒麟9000芯片，是目前业界屏幕最大的折叠屏手机之一。2月25日，该款手机开售即秒光，被视为“年度理财产品”。

黄牛加价炒货的现象也随之出现。近日，时代周报记者走访了深圳、广州两地数码电子市场了解到，Mate X2加价炒货现象普遍，即使在华为专卖/体验店，也被告知需要加价近万元才可以买到。

售价走高的同时，A股柔性屏概念股闻风而动。

同花顺数据显示，A股市场上柔性屏概念股共计71只，截至3月1日收盘，柔性屏概念股涨2.63%，板块内亚翔集成（603929.SH）涨停，东材科技（601208.SH）、鸿利智汇（300219.SZ）涨逾8%，中颖电子（300327.SZ）、天泽信息（300209.SZ）、凯盛科技（600552.SH）涨幅靠前。

2月22日，方正证券研究所科技&计算机首席分析师陈抗撰写研报称，OLED屏幕是手机七大核心部件里，唯一通过20多年自主研发弯道超车，在全球具备领导地位的主赛道半导体产业。京东方A（000725.SZ）、TCL科技（000100.SZ）、深天马A（000050.SZ）、维信诺（002387.SZ）、和辉等分别在柔性OLED各自领域实现了历史性突破。

陈杭认为，华为Mate X2内折方案将会成为OLED折叠屏进入放量期划时代的开始。

溢价8000元到1万元

华为Mate X2采用内外双屏设计，外部搭载6.45英寸OLED屏幕，内部则配备8英寸的可折叠柔性OLED屏幕，



256GB版本售价17999元，512GB版本售价18999元。

2月25日10:08开售前，华为商城已有超370万人预约抢购Mate X2，京东平台则有近100万人预约。首售当日，各大平台开售即秒光。

2月27日，一名手机经销商告诉时代周报记者：“预约人数远超手机供应量，消费者难以平价买到Mate X2。”

华为商城介绍，每周一、周三、周五上午10:08华为Mate X2将限时开售。3月1日，时代周报记者蹲点体验华为官网申购手机，显示“抱歉，没有抢到”。

事实上，Mate X2还未发布时就被称为“年度理财产品”。近日，时代周报记者走访深圳、广州两地多家华为授权体验店，询问有无Mate X2货源以及售价情况，部分门店销售人员称，该款机型已经缺货，估计有货也会溢价出售；另有部分门店表示，根本不具备拿货资格。

2月28日，广州市海珠区一家华为体验店工作人员告诉时代周报记者，门店分到了20余部Mate X2，颜色有黑、白、蓝三色可选。由于门店属于华为Top368级别经销商，在广东区域属于最高级别，因此分货相对多一些。

该销售人员称，目前店里的Mate X2 256G裸机27999元或者搭售智慧屏一起卖29999元。“目前市场上这款手机的价格还在走高，预计可能会到4万元左右。”该销售人员提到，去年华为出的折叠屏手机最高升到5.8万元左右。

2月27日，深圳华强北电子世界的多名手机经销商向时代周报记者表示，Mate X2溢价8000—1万元。

另有商家询问时代周报记者，是否有Mate X2转卖，可加价5000元进行收购。

3月1日，时代周报记者从多个电商平台看到，同样需要加价才能购买

到Mate X2现货。京东多数店铺显示Mate X2 256G价格在2.5万元左右，淘宝则从2.4万—3万元不等。

一名数码店铺客服人员告诉记者：“早付款早发货，下单可以安排加急发货。”

同日，时代周报记者还在二手交易平台看到，Mate X2 256G卖家的报价普遍在2.5万元左右，512G黑色版本，个人卖家报价最高达到59999元。也有“黄牛党”推出代拍代抢华为mate X2手机的服务，每次代抢服务费从500—2000元不等。

市场热销的另一面，外界也在关心华为Mate X2的产能情况。2月22日，北京看懂经济研究院研究员郭宇轩对时代周报记者分析道，华为Mate X2在当前芯片短缺的情况下，很难大规模量产。

不过，余承东表示：“为华为Mate X2准备了足够的产能，每月、每周都在增加产能，希望喜欢的消费者可以平价买到这款手机。”

用有限的芯片延长手机业务生命周期，是华为手机业务的基本发展策略。此前，第一手机界研究院院长孙燕鹰在接受时代周报记者采访时曾提到，华为对折叠屏手机追加了20万的订单，并将有限的麒麟芯片用到折叠屏手机。

产业链随之波动

2019年以来，华为在折叠屏手机上动作不断。

2019年2月，华为发布第一代折叠屏Mate X，开启5G折叠屏手机新纪元；2020年2月，华为发布第二代折叠屏Mate Xs，实现折叠屏手机从硬件到生态的演进。

“受疫情影响，市场对新形态的关注在过去一年是趋缓的。但现阶段，手机荧幕的直式设计已遇到瓶颈，能变革的地方越来越少，因此折叠式手机成为手机厂商关注的重点。”2月27日，TrendForce集邦咨询分析师范博毓在接受时代周报记者采访时提出。

调研机构DSCC的数据显示，到2025年，折叠屏手机市场销售额将

增长至1050亿美元，年复合增长率为80%，预计将有7440万部折叠屏手机上市。

折叠屏成为行业高频词汇的同时，闭合留下的缝隙、展开后留下的折痕以及不耐磨、磕碰等问题，不仅困扰着各大手机厂商，更让消费者望而却步。

范博毓介绍称：“现在我们所看到的折叠手机还不是最完美的设计形态，成本价格偏高，而且能稳定供货的供应商太少，因此厂商还需要更多时间来探索。预计3—4年后应有5%以上的渗透率。”

对此，余承东表示：“华为在折叠屏手机上的研发和创新不会止步，会有多种形态的折叠屏提供给消费者。”

折叠屏手机的持续创新，也带火了产业链。同花顺数据显示，自2019年2月以来，A股柔性屏概念一路震荡走高。2020年9月，同花顺柔性屏概念涨至历史高点，2021年该板块行情略有回调。

根据同花顺统计，A股市场上柔性屏概念股共计71只，已有45家发布2020年业绩预告，其中32家预告净利润同比增长下限为正。

此外，市值最高的龙头京东方，预计2020年实现净利润48亿—51亿元，同比增长150%—166%。业绩影响因素包括公司柔性AMOLED产品出货较2019年大幅增长，但因产线尚处于爬坡期，新增折旧短期承压。京东方表示，随着出货量持续提升，未来有望进一步增强公司整体竞争力。

根据媒体报道，华为Mate X2此前原本向三星显示定制OLED掩膜板，由于该公司未获得美国商务部的供应许可，无法向华为供货，导致三星屏幕版本的Mate X2无法量产，而最终将由京东方独家供应。

另一家市值超千亿规模的龙头企业TCL科技，预计2020年实现净利润42亿—44.6亿元，同比增长60%—70%。TCL科技称，该年度TCL华星保持满产满销，持续优化产品结构，运营效率保持业内领先，全年营业收入同比增长超过35%，净利润同比增长超过140%。■

千元5G手机爆发推迟 芯片供应紧张价格居高不下

时代周报记者 李静 发自上海

“像vivoX60Pro+这款手机现货真的很少，在网络上订购虽然显示有货，但可选择的规格不多，机身颜色也不全。”2月28日，上海某手机卖场销售员向时代周报记者说道。

随着5G手机加速放量，不少机型产品都处于供不应求状态。

从去年开始，5G手机便成为市场绝对主角。而随着5G技术不断提升，厂商投入逐渐加大，不少有换购需求的消费者也在等待5G手机价格下探。

近年来，各大手机厂商在5G手机布局上都继续加码。时代周报记者在2月23日开幕的2021年世界移动通信大会（MWC）上海展上发现，如华为、Realme等品牌，都带来了最新5G新品。

尽管如此，消费者期盼的5G千元手机大规模上市仍未到来，并且还有推迟趋势。

2月28日，千门资产投研总监宣继游对时代周报记者表示，影响5G手机价格下探的原因主要是屏幕成本及芯片成本。

“5G手机需求量很大，但高端芯片供应紧张，中低端芯片供应量也在爬坡阶段。”宣继游说。

“一方面，5G网络并没有完全成熟；另一方面，5G手机缺少‘杀手级’应用。4G已经满足绝大多数消费者的数据需求，5G的低延迟和海量接

入特点更多用在商业用途，消费者感受不深。”同日，野村综研（上海）咨询有限公司通信和ICT事业咨询部总监陶旭骏告诉时代周报记者。

5G手机供不应求

“现在谁还买4G手机，整个商场主卖的都是5G手机。”面对时代周报记者关于4G手机的询问，上述手机卖场销售员感到非常讶异。

从她展示出的库存后台显示，不少门店vivoX60Pro+的库存仅有1台或2台，有的门店甚至显示无货。5G手机抢手程度可见一斑。

近日，荣耀CEO赵明接受央视财经采访时表示，目前在售的5G手机已超过10款，所有的手机都处于供不应求状态。2021年一季度，甚至到二季度，都是拼命地去拉采购、拉供应链，增加交付、产能的过程。

2月22日，华为发布的售价17999元起的新款折叠屏手机Mate X2。2月25日开售前，华为商城和京东两大电商平台已有近470万人预约。开售首日，两大电商平台首批货已售完。

整个手机供应链也处于全线爆发的状态。

深圳市某电子科技有限公司LTCC滤波器事业部负责人南学亮在接受央视财经采访时表示，2021年市场集中爆发，特别是5G方面，今年的库存相比于2020年会下降40%左右，是近3年来最低的库存。他们企业的总体订单还要增长70%以上。

在此背景下，今年5G手机依旧

是各大手机厂商重点布局的方向。在2021年世界移动通信大会（MWC）上海展上，中国移动副总经理简勤表示，2021年，中国移动将携手产业链实现网内新增5G手机2亿部。

时代周报记者发现，在本次2021 MWC上海站上，参展的手机厂商纷纷拿出“压轴”新品以及展示在5G手机上的最新探索。

“我们已下架4G手机，完全拥抱5G了。”2月24日，Realme展台相关负责人告诉时代周报记者，此次展示的在售手机产品Realme Q系列、V系列、X系列3大系列，以及3月4日正式发布的新机Realme GT，均为5G手机。

在2021 MWC上海站上，工业和信息化部副部长刘烈宏也给出数据，已上市5G手机达到218款，2000元以上的中高端市场5G手机的销量占比超90%。可以看出，中高端5G手机仍是主流。

缺货问题仍突出

在各大手机厂商加大布局5G手机的背景下，芯片“缺货”问题成为5G千元机普及的掣肘。

“5G手机普及并不晚，毕竟5G网络覆盖和优化、5G相关应用的完善、丰富都需要时间。”2月28日，产经观察家、钉科技创始人丁少将对时代周报记者分析，5G手机价格进一步下探，芯片仍是一个重要影响因素。

中国联通终端与渠道支撑中心副总经理陈丰伟此前透露，因为芯片缺货、元器件缺货，原定于2020年四

季度千元5G手机大规模上市的情况并没有出现，大概会推迟一个季度。

从芯片供给看，适用于千元机型的5G芯片较少。紫光展锐执行副总裁周晨在接受媒体采访时表示，从整个产业链说，最缺的是5G入门级芯片。

不仅对于5G入门机，对于5G旗舰机而言，芯片问题依旧突出。

2月25日，卢伟冰在红米K40系列发布会上表示，红米K30系列全球累计销量1100万台，但一度遭遇缺货的情况。

卢伟冰还在2月24日晚发微博感慨：“今年芯片太缺了，是极缺。”

“全球半导体行业都在缺货，不仅是先进工艺产能不足，传统节点工艺产能也面临考验。”高通CEO安蒙在2月初举行的最新财季电话会议上表示，芯片缺货缓解或许要等到今年年底。

不少手机厂商抢占芯片订单也加剧了芯片产能紧张。

2月24日，时代周报记者在高通相关负责人处获悉，自2020年12月初，高通最新一代旗舰级骁龙888 5G移动平台发布以来，短短3个月内，已有120款采用骁龙888的5G智能手机已发布或在设计中。

安蒙在财报会上表示，“半导体行业供应短缺已成一种普遍现象，用于电脑、汽车和许多其他联网设备的芯片订单正在如潮水般涌来，而整个行业的生产负担都集中在亚洲为数不多的工厂身上。”

2月24日，意法半导体工作人员告

诉时代周报记者：“我们有一座工厂在上海，受到疫情影响很小，公司的芯片订单和产能比较充足，不存在断供的情况。我们的芯片主要是中高端类型，工艺较为复杂。”

“解决芯片紧缺问题，既需要提升终端企业对上游的谈判议价能力，同时也要努力培育本土芯片设计、制造产业链，确保供应链稳定和安全。”丁少将建议。

芯片紧张也在一定程度对芯片价格产生影响。近日，有媒体报道，国内TOP级芯片厂商紫光展锐宣布调价。展锐《调价函》向客户表示，“近半年来，因原材料价格上涨，且供应产能持续紧张，我司相关产品的成本不断增加。为争取合理产能，稳定产品供应，更好地长期服务于客户，经公司慎重考虑决定，消费电子产品线的价格整体上调10%—20%。”

如今，芯片厂商也在发力中低端芯片，加速国内5G普及进程。

2月23日，紫光展锐在2021 MWC上海展会上正式对外官宣，旗下的虎贲系列5G芯片—T7510仅销售半年，销量就突破百万大关。同时，紫光展锐还展示了新一代的5G芯片—T7520，这是全球首款6nm 5G芯片，目前正加速量产。

据媒体报道，高通计划在2021年初将5G移动平台产品组合扩展至骁龙4系列，高通以往该系列芯片定位于入门级智能手机使用，主打千元以下市场。联发科今年也将陆续发布中低端SoC芯片。■

招兵买马、网站上线 字节跳动杀入游戏赛道

时代周报记者 李子慧 发自北京

“默默无闻”的游戏部门正在字节跳动的产品矩阵中努力发光。

2月22日，时代周报记者发现，字节跳动已上线游戏官网“朝夕光年”，英文名为NVERSEGAME。

该网页的官方介绍显示：“朝夕光年是一家面向全球用户与开发者的游戏研发与发行公司，通过提供顶级游戏和打造玩家社群。”

与此同时，在产品介绍中，《镖人》《灵猫传》《火影忍者：巅峰对决》《热血街篮》等由朝夕光年代理发行的游戏悉数在列。

尽管该官网中并未提及字节跳动，但在业界看来，近几年一直是字节跳动游戏发行和制作机构的朝夕光年，一定程度上，已经成为字节跳动游戏业务的代名词之一。

该官网上线后，靠近字节跳动的一位知情人士王克（化名）向时代周报记者表示：“相比推出品牌，如今朝夕光年官网上线，更多地还是为了整合资源。”他指出，朝夕光年之前没有太多的项目，现在推出了《镖人》等游戏，需要有一个对外的门面。

2月22日，朝夕光年相关负责人表示：“感谢大家的关注，朝夕光年是字节跳动旗下游戏研发与发行公司及品牌。朝夕光年致力于服务全球的玩家，为每位玩家带来有趣和激励人心的体验。”

整合游戏军团

事实上，在去年4月，就曾有媒体报道称，当时字节跳动游戏业务的团队已经超过1000人规模，而到了去年年末，字节跳动的游戏团队又扩充了约1000人。

这一数字到目前为止，仍在持续增加。

今年1月，也有媒体报道称，朝夕光年旗下的无双工作室、一零一工作室、绿洲工作室以及江南工作室等游戏工作室，都开始发力招聘相关游戏



人才。

其中，无双工作室设立在上海。据媒体报道，该工作室主要专注于包括MMORPG、SLG、卡牌、MOBA、射击类游戏在内高DAU的中重度游戏研发。

一零一工作室核心团队是此前字节跳动收购的上海墨腾的人员，主要以开发经典IP的游戏和MMORPG为主。

而该工作室在去年曾有意识地培养年轻的游戏开发者，通过为期两个月的“星跃计划”为校招新人提供相关指导。

绿洲工作室则于2019年在北京建立，目前由王奎负责，主要专注于MMORPG和ARPG等重度游戏进行自主研发。

除了上述工作室以外，字节跳动在其他城市，也都在持续大力网罗游戏人才。

王克亦向时代周报记者表示：“目前，仅朝夕光年目前就有几千人，在全国各地都有工作室，一个工作室大概就有七八个项目。”

在其游戏储备军中，也陆续挖角了网易、腾讯等公司多位高管，目前其旗下游戏业务负责人严授，也曾就职于腾讯战略部门。

而在朝夕光年外，今年1月，字节跳动也正式开启了2020年初立项云游戏平台“啾啾游戏”的内测。

该游戏以云游戏为主，目前上线了《贪吃蛇精英版》《河洛群侠传》《生生不息》和《全明星激斗》四款游戏，类型涵盖PC端游、手游等。

连续打造出的“新招牌”也让业内对字节跳动在游戏领域的布局愈发重视。

曾在金山、网易等游戏公司就职的陈丛向时代周报记者表示：“朝夕光年的游戏覆盖了很多类型和风格，且面向全球市场，此次借着‘打造招牌’持续发力，或能够在万亿级别的赛道抢到一块蛋糕。”

行业东风利好

从另一个角度看，自去年开始，字节跳动加重游戏领域的布局，或许也可以搭上行业的东风。

近日，Sensor Tower商店情报数据显示，2021年1月游戏《王者荣耀》在全球App Store和Google Play吸金2.67亿美元，较2020年1月增长22%，蝉联全球手游畅销榜榜首；《和平精英》和《PUBG Mobile》1月预估收入超过2.59亿美元，较去年同期增长26%，位列榜单第二名。

中国产业发展研究网2月21日的数据也显示，截至2020年，国内游戏产业实际销售收入达2786.9亿元，同比增速为20.7%，游戏行业用户超6.6亿人次。

其中，在趋势上，由于我国的互联网用户模式已逐渐趋于稳定，人均APP下载量在下滑，大部分流量都被超级APP占据。游戏公司对渠道联运的依赖降低，同时游戏内容方本身也开始承担宣发，因此，游戏发行商在获取新用户的这一过程中所起到的作用正逐步扩大，优质内容的议价能力也将得到进一步的提升。

王克表示，虽然就目前来看，字节跳动的游戏业务还是差一个重量级别的爆款产品，但依旧看好字节跳动在游戏领域的前景。“字节跳动目前同期开放了非常多的项目，但相比于小的游戏工作室，字节的现金流是没问题的，剩下的就是看能不能靠概率砸出一个爆款。整体来看，今年业内还有几个可以期待的游戏，如果能够大卖的话，国产游戏或许真的就‘起飞了’”王克说道。

20.7%



百余团队复制Clubhouse 信息安全问题难规避

时代周报特约记者 寒梅 发自广州

看到社交产品ClubHouse走红，渴望复制成功的映客抢在众人之前，率先推出“中国版Clubhouse”——对话吧。

然而，该产品的市场表现却令人大跌眼镜。

2月22日，对话吧在苹果商城悄然下架。随后，安卓应用商城也下架了此产品。映客对此回应称，产品正在优化中。

作为国内首款高仿Clubhouse的音频社交软件，对话吧的诞生速度不可谓不快。

仅经过4天时间开发，对话吧便在安卓和苹果商城上线，跑赢市场。

然而，上线已13天的对话吧未能复制Clubhouse的热度。与此同时，Clubhouse自身也遭遇了一场舆论危机。2月21日，Clubhouse 发言人表示，应用内多个房间实时音频被一名不明身份人士窃取，并传输至第三方网站上。

2月22日，有律师向时代周报记者表示，信息是否泄露与平台音频是否“听完即焚”无必然关系，留备监管部门审查的后端数据确实有可能被黑客窃取。

在业内人士看来，Clubhouse所暴露出的信息安全问题，同样也是对话吧及其他希望入场的音频社交平台需要面对的问题，运营团队需有充足资金和人力进行有效的内容审核，否则随着用户规模增加，将可能受制于更严格的监管要求。

超过100个团队跟进

随着Clubhouse火遍全球，国内音频市场望风而动。

艾媒咨询CEO张毅表示，目前国内有超过100个团队都在布局，原先主打音频的公司已经在做产品改良或升级。

锤子科技CEO罗永浩也在微博上表示，“我知道的就有几十家在抄（Clubhouse），春节都不休息”。

映客此轮跑在了首位。

在2月20日晚对话吧上的分享中，映客董事长奉佑生明确指出，中国一定会出现一款自己的Clubhouse，语音社交产品会重构线下会议和微信群关系链。

然而仅两日之后，对话吧便遭遇下架。

2月22日，对话吧客服人员向时代周报记者表示，该产品正在内测，收集用户意见，进行优化，后续将重新上架。

事实上，下架之前，对话吧的市场表现已不乐观。

市场竞争监控平台酷传的数据显示，该应用上线安卓渠道后下载量出现两个高峰，2月17日下载量达1.04万次，在多位创投圈名人入驻对话吧的2月20日过后，该应用每日下载量便很快降至300次以下。

值得一提的是，下载量少并非因为对话吧“饥饿营销”，采用邀请码的形式。

奉佑生、朱啸虎、周亚辉等入驻大V均有一定的邀请码放送。据时代周报记者实测，2月21日以上大V的邀请码还未全数用完。

KOL是关键

2月22日，西南证券传媒行业首席分析师刘言向时代周报记者表示，做Clubhouse这类应用并不存在技术壁垒，关键点在于平台能否吸引到足够的KOL（意见领袖）入驻并持续活跃。对用户而言，使用这类平台无非是出于猎奇和寻找“同类”的心态，因此KOL入驻至关重要。

春节前Clubhouse火爆之际，正是特斯拉CEO埃隆·马斯克宣布创建聊天室之时。

用户疯狂想挤入马斯克所在的5000人上限房间，Clubhouse邀请码也开始被售卖。

奉佑生也指出，对话吧这类产品重运营，在产品初期，必须邀请KOL高举高打。

在此方面，对话吧却并不被市场普遍看好。

刘言指出，长期来看，想复制Clubhouse的成功，平台既要有足够流量，又需要团队有足够的运营能力。而映客在一众直播和社交平台中流量优势并不突出。KOL运营方面，Bilibili和微博相对能力更强，若由他们来做中国版Clubhouse，胜算可能会更大。

除平台本身问题，中国音频社交市场的规模和最终形态也还有待探讨。2020年国内音频市场便有所升温，播客等细分赛道迎来荔枝播客、快手皮艇等一众入局者。

“相比于音乐，有声书以及带有社交属性等产品在音频市场上的占比并不高，因此Clubhouse这类应用对整个音频市场不会带来很大冲击。邀

请码的存在更是决定了此类平台的调性是小众。”刘言指出。从使用上看，音频作为“眼睛无法看的时间的补充”，也注定了它的用户使用时长不会太长。

中国版Clubhouse也并不一定将以独立应用的形式存在。中国人民大学助理教授王鹏指出，国内的社交媒体平台基本呈现出几分天下的格局，马太效应明显，以一款小型的新社交软件形式推出中国版Clubhouse，成功几率相对不大，此类产品未来有可能是以抖音、QQ或微信的新增模块形式出现。

信息保护方式改变

在对话吧引发业界讨论的同时，Clubhouse自身也因信息安全问题引发舆情。

据彭博社2月21日报道，Clubhouse 发言人Reema Bahnasy证实，一名身份不明的用户从“多个房间”将音频流传输到了第三方网站。Clubhouse表示已“永久封禁”该用户，并安装新“保障措施”以阻止类似事件发生。但已有研究机构发声称，Clubhouse不能为平台上的对话提供隐私承诺。

在国内众多音频团队对Clubhouse类产品感兴趣的当下，中国版Clubhouse能否规避信息安全问题？

2月22日，大成律师事务所合伙人孙鹏程向时代周报记者表示，即便国内类似Clubhouse的软件可以向用户保证前台不保留数据，但后台还是要留存数据，确实可能因黑客而造成信息泄露。由于数据留存于服务器上，虽然企业可能有权限管控机制，

但也可能因各种原因发生数据泄露。

而对Clubhouse这类打出“听完即焚”旗号的产品而言，信息泄露也有可能影响用户积极性。

刘言表示，“听完即焚”的属性使得用户的发言不留痕迹，发言更具随意性。若发言留痕，KOL基于自身名誉等考虑可能会担心留下不合适的言论。

腾讯研究院副院长杨乐以及特约研究员袁豪磊也指出，网络发布信息在我国受到严格的法律体系规制及实名制要求。Clubhouse允许5000人在一个房间，类似于半公共领域的互动模式，发言并不被记录，相较于其他平台更难监管。如果想在我国运行的类似产品，还要满足用户实名制需求。

创新型互联网产品的出现本身就要求有相匹配的内容监管、信息安全机制。孙鹏程表示，很多互联网产品在诞生之初，团队并未根据产品特性设计出有效的内容审查方式并做好信息安全，像一度爆红的换脸APP“ZAO”，早期就应该做一项个人信息影响评估，以控制应用上线后的风险。

相对直播、播客等其他已有的形式，Clubhouse这类应用具有发言“去中心化”等新特点，这也可能使得运营团队进行内容审核、确保信息安全的方式发生改变。

孙鹏程表示，运营团队应该为此做好相应的资金预算和人员配备。杨乐及袁豪磊则指出，可以借助语音AI技术解决内容安全隐患。相比之下，如果互联网大厂入局，技术安全显然更容易把握。



数 据 有 趣

观 点 有 力

l l m t t e e r r e e s s t t i i m g g

D A A T T A A

P P o o w w e e r r f f u u l l

O o p p i i m i i o o m



D

B站2020年度成绩单：亏损翻倍 广告“恰饭”涨126%

时代周报记者 陈婷 发自上海

2月25日(美东时间2月24日),哔哩哔哩(BILI.NASDAQ,下称“B站”)公布截至2020年12月31日的第四季度和全年未经审计的财务报告。

数据显示,2020财年,B站总营收达120亿元,同比增长77%;第四季度,B站营收同比增长91%达38.4亿元。广告业务成为B站营收增长的引擎。第四季度,B站广告业务收入快速增长149%至7.2亿元;全年广告营收同比增长达126%。

在B站2020年第四季度财报业绩电话会议上,B站副董事长兼COO李旒表示,2020年,B站暂时不会增加Ad load(广告加载率),广告的Ad load还是会保持在5%。

“B站广告业务的基础和能力,还有很大潜力可以发挥。”李旒说。

2月25日,中娱智库创始人兼首席分析师高东旭告诉时代周报记者,B站广告增长是去年一大亮点,广告是互联网平台变现的重要手段,长期以来,B站对广告投放一直比较克制。

“恰饭”能力增长的同时,B站亏损也在扩大:2020年全年净亏损额为31亿元,第四季度净亏损达8.44亿元;而2019年同期,B站亏损13亿元,当年第四季度的亏损额为3.87亿元。

截至2月26日收盘,B站跌4.45%,收盘价125.97美元。

各项数据高速增长

B站的广告业务,已实现连续7个季度同比加速增长。

B站称,四季度,游戏、食品饮料、电商、护肤美妆和3C产品为前五大广告主行业,2020“最美的夜”bilibili新年晚会也备受众多品牌广告主青睐,赞助商及合作方分别有元气森林、美的、题拍拍、中国移动及招商银行信用卡等。

第四季度,随着电商平台销售额的快速提升,B站电商及其他业务收入达7.4亿元,同比增长168%。

此外,在《命运-冠位指定》(Fate/Grand Order)《公主连结Re:Dive》《碧蓝航线》等游戏稳定表现的带动下,第四季度B站游戏业务收入同比增长30%至11.3亿元。

依托于直播及大会员业务,第四季度,B站增值服务业务收入达12.5亿元,同比高速增长118%。大会员、猫耳FM以及漫画业务的蓬勃发展,也成为增值服务业务快速增长的重要驱动力。

高东旭认为,漫画业务的增长,代表B站在IP内容源头的多个投资和布局逐渐见成效,接下来会有更好的效果呈现。

“电商业务部分,数据的增长意味着会员购业务在逐步成熟。虽然依然有较大的增长空间。”高东旭说。

根据B站去年度财报,游戏收入依然占大头,营收达48亿元,增值服务业务收入、广告及电商及其他业务营收分别为38亿元、18亿元和15亿元。

2月25日,互联网行业分析师张书乐向时代周报记者表示,B站的核心依然是游戏收入,特别是B站协助米哈游的《原神》出圈,仅仅是去年第四季度,其推广力度之大、获益之丰(作为渠道参与游戏收入分成),都促使其营收爆发。

“随着《原神》持续爆发,在2021年第一季度,游戏业务大概率依然是B站财报的主战斗力。”张书乐说。

此外,第四季度,B站月活用户同比增长55%,达2.02亿;其中移动端月活用户同比增长61%,达1.87亿。与此同时,日活用户达5400万,实现了42%的同比增长。

在内容生态上,第四季度,B站月均活跃UP主数量达190万,同比增长88%;月均视频投稿量达590万,同比增长109%。

B站在财报中预计2021年第一季度的收入将达到37亿-38亿元。

“我们还是特别有信心,在2021年,整个广告收入可以保持一个持续的高速增长,也会高于B站收入大盘的增长。”李旒在上述会议中表示。



营销费用新高

作为B站发展的基础,社区核心用户群体数量也在增长。

截至2020年四季度末,有超过一亿用户通过100道社区考试答题成为正式会员,同比增长51%。其第12个月留存率超80%。

张书乐认为,B站去年用户活跃度提高的一个原因是B站降低了门槛,通过降低转正考试难度的方式,让更多游客成为正式用户。同时,大量引入更多内容源和名人大V资源,让B站不再是纯血二次元平台,进一步让站内用户“不出站,即获得多元化内容”。

各项数据增长的背后,得益于B站的“破圈”之举。

从2019年年末的首届“最美的夜”新年晚会开始,B站相继推出品牌宣传片《后浪》三部曲,并推出全新品牌主张“你感兴趣的视频都在B站”。2020年年末,第二届“最美的夜”新年晚会褒贬不一,人气却创新高,直播人气峰值相比首届晚会翻3倍,48小时内节目播放量突破1.2亿。

此外,为增强内容对用户的吸引力,过去一年,B站陆续出品《说唱新世代》《风犬少年的天空》《但是还有书籍》等OGV(专业机构创作视频)内容。

B站“破圈”已取得一定成绩,已



“恰饭”能力增长的同时,B站亏损也在扩大:2020年全年净亏损额为31亿元,第四季度净亏损达8.44亿元;而2019年同期,B站亏损13亿元,当年第四季度的亏损额为3.87亿元。

不再定位为一个小众的二次元网站。

第四季度,生活、游戏、娱乐、动漫、科技和知识成为最受用户欢迎的垂直品类。其中,科技知识类视频贡献了本季度整体视频播放量的10%,是2020年B站增长最快的内容品类之一。B站月均活跃UP主数量达190万,同比增长88%;月均视频投稿量达590万,同比增长109%。

为实现上述目标,B站持续不断加大投入。2020年第四季度,B站在营销费用上投入10.21亿元,而2020年全年投入35亿元,同比增长高达191%。

破圈下的矛盾

但逐渐成为一个大众性平台的B站,还保持着原先的二次元元素。在大众和小众之间,矛盾初现。

2月,B站因小众二次元动漫作品《无职转生》陷入舆论风波。该作品内容及相关UP主言论引发网友不满,更有多家女性用品品牌提出抵制,B站股价因此一度下挫。2月7日,B站下架了该作品,理由是“因技术故障暂时下架”。2月8日,B站公告称,平台封禁发表相关不当言论的UP主B站账号,并将提起诉讼。

事实上,《无职转生》上架期间,B站近乎“全站力推”,这一举动加速了矛盾。“《无职转生》本身是应该被分级的,一部不应该出圈的作品,被大力宣传推广出圈了,就连青少年模式都能刷到无职。”有网友评论称。

在张书乐看来,B站需要平衡二次元用户和大众用户喜好之间的冲突。

“从二次元进入到泛二次元领域,必然是一个矛盾调和、走平衡木的过程,从上市开始,B站就确定了做大众平台的路线,而且不得不如此,所以一直在小步摸索。”张书乐说。

可以肯定的是,B站不会停止破圈。

在业绩会议上,B站董事长兼CEO陈睿提出未来三年的用户增长目标。他认为,2023年内,B站月活跃用户数可以做到4亿。拥有越来越多用户的B站,面临的挑战不可小觑。■

腾讯影业“三驾马车”新模式：《赘婿》改编惹争议 网文IP影视化成关键

时代周报记者 李馨婷 发自广州

古装网络剧《赘婿》的热度居高不下。

2月28日,郭德纲一句“郭麒麟还是孩子”,又让话题“赘婿”登上微博热搜。截至3月1日,赘婿的微博话题阅读已超26.5亿,讨论超过110万。

截至3月1日,在骨朵剧集排行榜、灯塔专业榜与猫眼专业版三大影视数据平台,《赘婿》在网络剧一栏热度分别排名第一、第二与第三;在独播平台爱奇艺上,《赘婿》也同时位列总榜、热搜榜与电视剧类热播榜第一。

尽管播出数据喜人,但《赘婿》的改编却引发舆论争议。

自播出后,多名原著粉丝在该剧豆瓣条目下表示,剧版人物设定单一、情节套路化且整体格局被弱化;剧版粉丝也予以反击,在评论区里“吵翻了天”。

毁誉参半的《赘婿》,体现了出品方之一阅文集团(00772.HK)的网文版权运营瓶颈。

事实上,此前,由阅文集团参与出品的旗下网文IP改编影视剧《诛仙》《武动乾坤》与《择天记》,均有不同程度的争议。

2月28日,熟悉网文IP改编业务的制片人雪莉(化名)告诉时代周报记者:“阅文参与出品并不代表参与制作。大部分时候,阅文未必深入把关了IP的具体呈现。”

如仅仅是话题争议,或许不足以成为“中国第一网络文学平台”的隐忧,但版权运营业务收入有所下降,已在财报数据上有所表现。

根据阅文集团2020年年中报,2020年上半年,集团版权运营及其他收入同比下降41.5%至人民币7.6亿元。与此同时,集团旗下主要业务为影视制作出品的新丽传媒2020年上半年净亏损9710万元。

2月24日,时代周报记者就《赘婿》争议以及公司运营问题发函阅文集团,截至发稿未获回复。

网文影视化良莠不齐

网络上,读者、剧迷对《赘婿》争论不休,并屡次提及2019年热播的电视剧《庆余年》。事实上,《庆余年》与《赘婿》制作阵容高度重合,由新丽传媒、腾讯影业与阅文集团参与,且两剧都由阅文旗下网文IP改编。但就呈现效果而言,《庆余年》的口碑高于《赘婿》。梳理阅文旗下IP影视改编作品不难发现,出品质量不稳定是常态。有《庆余年》《将夜》等优质剧作,也有《择天记》《诛仙》《武动乾坤》等口碑平平甚至“扑街”的作品,部分影视作品因剧情、选角与视效等各方面原因,豆瓣评分在5分以下。

尽管手握大量经典网文IP,阅文将网文IP影视化后的作品口碑却良莠不齐。在雪莉看来,如果阅文只是参与了投资环节,那么改编后具体呈现如何,要看制作方在改编、服化道、选角

方面的操作。“因此,对于IP最终呈现水平,阅文不一定具有主要决定权。”

上述背景下,2018年8月,阅文集团发布公告,以不超过155亿元人民币的价格全资收购新丽传媒,目的是为完善IP业务结构,将内容实力向下游延展。

通过成立与收购影视公司,阅文试图提高旗下网文IP的影视化效果,然而新丽传媒近3年来的表现却并不乐观。

对于新丽传媒在IP影视化方面的水平不稳定,2月24日,易观分析互娱行业分析师李思佳向时代周报记者表示,新丽在IP运营上还没能做到规模化与流程化。“这是一个长期问题,近两年尚未能完善。”

李思佳认为,从电影《诛仙》口碑“扑街”可以看出,新丽此前还存在盲目应用“流量+IP”公式获利的问题;而《赘婿》目前所面临的改编争议,则涉及网文IP在改编时需要平衡原著读者与电视剧观众口味的难题。

“以《赘婿》为例,该剧原著读者多为男性,改编成剧时则需要照顾女观众的观感,呈现效果难免受争议。”李思佳说道。

雪莉认为,网文IP多为玄幻、仙侠、盗墓、穿越题材,影视改编时如何让这部分题材在过审同时保留原著精髓,是很大的难点。

“同时,这部分题材在呈现时需要大场景与大特效,对拍摄成本与制作团队的要求很高。”雪莉表示。

新丽业绩亏损

除作品呈现方面的问题,业绩层面,新丽传媒成为阅文集团的“拖累”。根据阅文集团2020年年中报,上半年,集团在线业务收入同比增长50.1%至24.95亿元,然而版权运营及其他收入却同比下降41.5%至人民币7.6亿元。同时,新丽传媒2020年上半年收入及经营业绩未达预期。受此影响,叠加其录得商誉及商标权减值拨备人民币44.1亿元,阅文集团净亏33.1亿元。

具体到新丽传媒的业绩。在2018年收购新丽传媒之时,阅文与新丽设有业绩对赌条款:新丽传媒在2018—2020年期间,每年净利润需不低于5亿元、7亿元及9亿元,即合计21亿元。然而在2018—2019年,新丽传媒仅分别完成承诺净利润的64.8%、78.4%。而根据最新财报,2020年上半年新丽传媒录得收入约1.29亿元,净亏损9710万元。

如放眼全局,李思佳并不担心阅文的版权运营前景。

阅文集团上市以来的财报显示,集团收入来自在线业务和版权运营业务两部分,2018年及2019年,阅文的版权运营及其他业务全年收入分别为12.1亿元与44.2亿元,占集团总营收比重从24%上升至55%。

“阅文的版权运营收入应该会沿袭2018—2019年的趋势,呈正向增长。”李思佳判断。

根据中国电影家协会编剧教育

工作委员会与北京电影学院中国电影编剧研究院联合发布的《2019—2020年度网络文学IP影视剧改编潜力评估报告》(以下简称《报告》),2018年、2019年309个热播影视剧中,来自网络文学改编的有65个,占比约21%。在热度最高的100个影视剧中,网文改编作品占比高达42%。

其中,根据《报告》中2018—2019年度网络文学IP改编影视剧用户评论满意度排名,《庆余年》《天盛长歌》《陈情令》等12个网文IP评分较高,而榜单上绝大部分IP都属于阅文。

在李思佳看来,由于受众对网文IP认知度较高,IP影视化时在放映前期对收视率的拉动作用依然很大。“人们还是会为了某个IP而看剧,只有作品水平不及预期时,才会弃剧。”

但李思佳同时表示,网文IP影视化改编效果不好,短期内会影响这一IP的运营价值。“举个例子,假如一个玄幻题材的IP改编后口碑不好,该IP一段时间内可能不会被开发成游戏与动漫。”

2020年10月19日,腾讯影业、新丽传媒与阅文影视联合举办的2020年度发布会上,腾讯集团副总裁、阅文集团首席执行官、腾讯影业首席执行官、腾讯动漫董事长程武表示,将通过上述3家公司,协同推进影视业务和网文、动漫的“耦合”,让影视为后续的IP开发创造更多可能。

这对于提高阅文旗下IP的影视化水平,或许是个机遇。■

AUTO · 汽车

5年内纯电占私人购车比例超50% 上海新能源车市场要爆发？



2月26日，资深汽车行业分析师任万付向时代周报记者表示：“地方政府在新能源发展上一定要结合自身实际情况，切勿盲目上项目，要做好前期的考察研究工作，避免出现项目烂尾。”

如何在短期收益和长远发展之中取得平衡，向来是一个难题。对于仍处于产业发展早期的新能源车企而言，他们也需要更多的空间和时间去探索新产业模式下的路径。

有新能源车企人士告诉时代周报记者，“政府层面除了不断加码，制定积极的发展目标之外，也需调整以往将车企视为传统制造业，而以利润、税收为主的考核模式，给予新能源车企更多的独立发展空间和时间，才能更长远地促进产业发展”。

火爆的上海新能源车市

作为中国汽车产业重镇，上海拥有得天独厚的品牌、产能、供应链配套优势，不论是国内车企龙头上汽集团，还是新能源汽车巨头特斯拉，均落户于此。

因而，对于未来5年的新能源汽车产业发展蓝图，上海雄心勃勃，这从其“实施计划”可窥见一斑。

除了产业规模和核心零部件等规划外，在新能源私人市场发展方面，此次“实施计划”指出，2025年，个人新增购置车辆中，纯电动汽车占比需超过50%。

而国务院办公厅去年10月印发的《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》中，2025年新能源汽车新车销售量占比目标为20%。

相较之下，此次上海制定的50%的纯电动销量占比明显更为激进，这也被业界人士认为是上海重点发展纯电动车以及私人新能源车市场的信号。

“目前来看，新能源个人用户主要还是集中在北上广深等一线城市、限牌城市占比最高，这几年上海传统燃油车保有量接近饱和，新能源汽车销售特别是纯电动比例预计将进一步增加，上海的50%目标有望达成。”有车企分析人士告诉时代周报记者。

事实上，上海早已成为国内最火热的新能源车区域市场。据央视财经报道，上海一家新能源汽车销售门店的总经理表示，即便是在销售淡季的1月，该店单月交付量已达260台，同比2020年1月份上升了50%以上。

有上海消费者告诉记者，新能源之所以在上海热销，有新能源汽车乃大势所趋的推动原因，但同时也有不得不选择新能源车的无奈。“竞拍到燃油车牌的概率太低了，有朋友两三年都没拍到，现在很多人都找中介公

司竞拍，除购置牌照的钱之外，还需要多花费一笔。”其称。

据了解，最近3个月，上海牌照的平均成交价便在9.15万元左右。而记者查询一些车牌竞拍网站数据发现，大多数网站的中介费在5000—3万元。

除了燃油车“一牌难求”外，上海2020年出台的史上最严限行政策，在帮助中介公司业绩大涨，也助推了新能源消费市场。据媒体报道，在政策之后，上海不少4S店销量暴增数倍。

据乘联会相关数据显示，上海2020年新能源汽车销量为12.83万辆，较2019年增加5.99万辆。其中，去年12月，上海的新能源车市场销量达到3.2万台，相对上月和去年属于高位水平。乘联会秘书长崔东树表示，这体现上海的新能源车需求被限行政策有效拉动。

2月25日，据上海市经济信息化委相关负责人介绍，2020年，上海新能源汽车产量约24万辆，产值约663亿元。其中，2020年上海新增推广新能源汽车12.1万辆，累计推广42.4万辆，总规模位居全国第一、全球前列。

挑战不小

亮眼的新能源发展成绩之下，距离其2025年所制定的120万辆产能以及3500亿元的产值目标，仍有不小的差距。

底气来自何处？势头正猛的特斯拉无疑是其中一个重要支撑点。

数据显示，2020年，特斯拉国产Model 3的在华销量已近15万辆，虽然上海工厂的产能数据并未公布，但两者的数据并不会相差太远。

随着Model 3的热销和Model Y的投产，可预见特斯拉还将在上海高速扩张。据悉，2021年，随着上海超级工厂产能建设的进一步扩充和Model Y的投产，特斯拉的年产能将达45万辆。

此外，国内体量最大的车企——上汽集团在新能源产业动作也值得关注。

官方数据显示，2020年，凭借五菱宏光MINI EV高光表现，上汽集团新能源汽车销量为32万辆，同比增长73.4%，夺取了国内新能源汽车市场销量冠军。

在2020世界新能源汽车大会上，上汽集团方面表示，计划在2025年前投放近百款新能源产品，其中包括近60款自主新能源车。

纯电品牌布局方面，去年以来，该公司已接连对外发布了“R”和“智己汽车”两个纯电品牌。其中，被上汽高层寄予厚望的智己汽车定位为高端纯电项目。“R”标旗下的首款车型Marvel R也已于今年2月上市。

值得一提的是，大众集团在全球

第一个MEB纯电动平台工厂也落户上海嘉定，并于去年10月投产，规划年产能30万辆。

“实施计划”明确表示了对于上汽集团的支持。“支持上汽集团发展新能源汽车，至2025年，自主品牌乘用车新能源车销售占比超过30%，集团新能源汽车销售占比超过20%，实现核心技术自主可控，综合实力国内领先。”

对于新能源产业实施计划的利好，2月26日时代周报记者亦采访了上汽集团方面，对方表示，目前并无更多消息可以对外发布。

雄心越大，挑战越大。作为中国汽车产业重镇，因中国首个轿车合资项目（上海大众桑塔纳）落户而享受到汽车产业发展巨大红利的上海，自然也不愿意错失这个汽车产业百年变革的机遇。

不过，这次有些不同的是，新能源汽车发展浪潮已席卷全国。

早在2018年，同样作为全国重要汽车产业基地的广州，就曾印发“广州市汽车产业2025战略规划”，内容中提出，到2025年，广州市新能源汽车产能达100万辆。其中，广汽新能源、小鹏汽车等新能源车企已早在当地落地并取得一定的市场地位。

随着中国市场新能源汽车发展的提速以及去年11月国务院正式印发的《新能源汽车产业发展规划(2021—2035)》，各地亦明显加快了政策支持的步伐。

今年1月，北京市亦在“十四五”规划中明确，到2025年，全市新能源汽车累计保有量力争达到200万辆。优化充电基础设施布局，加快推进氢能汽车加氢站规划建设。

合肥实际引入动作方面更加迅猛。自2020年以来，从70亿元豪赌蔚来汽车，到引入大众集团参与江淮集团混改、参股国轩高科等，合肥的新能源汽车版图不断扩大。据彼时的资料显示，截至去年7月，合肥已相继落实了江淮大众、江淮蔚来、长安汽车二期等50多个新能源汽车相关产业项目，总投资超500亿元。

2月25日，据媒体报道，吉利汽车有望将未来新的纯电动车公司的研发和生产基地落地合肥。

政府不断加码的新能源发展规划之下，不可忽视的是，高速发展的新能源汽车赛道，路途依然充满挑战。

有新能源车企人士告诉时代周报记者，“除了制定积极的发展目标之外，政府层面也需调整以往将车企视为传统制造业，而以利润、税收为主的考核模式，给予新能源车企更多的独立发展空间和时间，才能更长远地促进产业发展。”



相较之下，此次上海制定的50%的纯电动销量占比明显更为激进，这也被业界认为是上海重点发展纯电动车以及私人新能源车市场的信号。

时代周报特约记者 刘洋 发自广州

上海市政府在新能源汽车产业的布局正不断加速。

日前，上海市人民政府办公厅印发了《上海市加快新能源汽车产业发展实施计划(2021—2025年)》(以下简称“实施计划”)。

在这份谋局未来5年的实施计划中，上海的目标是，2025年，本地新能源汽车年产量超过120万辆，新能源汽车产值突破3500亿元。同日，据上海市经信委副主任张建明介绍，2020年，上海新能源汽车产量约24万辆，产值为664亿元，这意味着，未来5年内，上海新能源车计划增加近3000亿元的产值和100万辆的产能。

自去年11月国务院正式印发的《新能源汽车产业发展规划(2021—2035)》，各地明显加快了新能源汽车产业制高点争夺的步伐。比如近期频传新能源汽车项目落地的合肥，正在极力引进相关产业，意图打造“新能源汽车之都”。

不过，留下一地鸡毛的博郡、赛麟等新能源汽车项目，也在提醒着相关方，新能源赛道依然充满挑战。

“时代生活系”
Times Media
Lifestyle Campaign

葡萄酒杂志
用一杯酒
沉淀有品味的历史

Take a glass of wine
Taste the story of life

WINE 葡萄酒
TASTE THE STORY OF LIFE

东莞最严楼市调控深夜落地：提高购房首付 围堵假离婚乱象

时代周报记者 刘婷 发自深圳

2月26日深夜，东莞市住房和城乡建设局官网发布《关于进一步加强房地产市场调控的通知》（下称《通知》），从提高购房门槛、围堵假离婚买房、提高首付比例等多方面升级楼市调控。

这是继2020年7月出台楼市限购、限转让等“莞九条”政策后，东莞再出楼市重磅新政。

东莞市住建局表示，通过综合施策，加强房地产市场供需双向调节，促进供需平衡，遏制投机炒房，支持合理自住需求。接下来相关部门将继续坚持“房住不炒”定位，落实做好“一城一策”工作，加强房地产市场监测研判，及时采取有针对性的政策措施，促进房地产市场平稳健康发展。

“以前来东莞买房的外地客户高达80%，去年调控后差不多降到60%。‘临深三镇’塘厦、凤岗、长安等地，深圳客户远高于本地客户。”2月27日，一名东莞房地产中介对时代周报记者表示，本次调控将对外地投资客造成影响。

调控加码

本次调控从调整商品住房限购年限、进一步加强房地产金融管理、加强新建商品住房价格指导与监管、强化房地联动调控机制、完善房地产市场监测及信息公开工作、持续规范房地产市场秩序等六个方面进行。东莞市住建局称之为“莞六条”。

“莞六条”延长对社保缴纳时长的要求，围堵投机炒房行为。

《通知》指出，非东莞市户籍居民家庭在购买第二套商品住房（新建商品住房或二手商品住房），须在购房之日前4年内在本市逐月连续缴纳社保满3年。

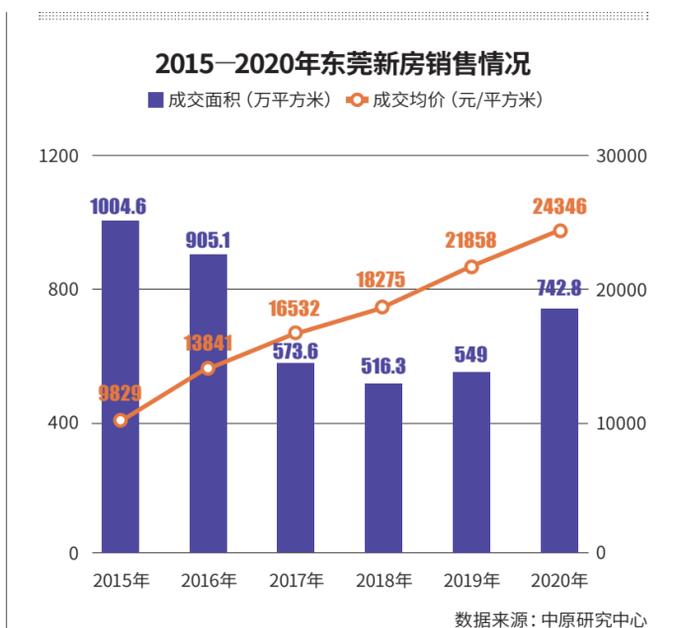
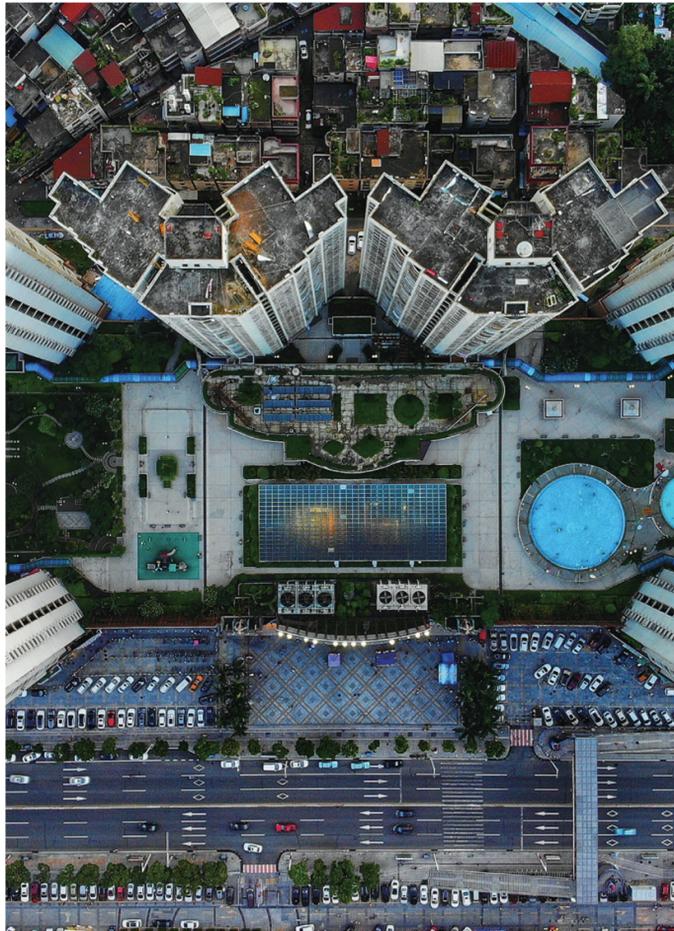
新入户居民家庭购买第一套新建商品住房的，须在本市落户满半年，且在购房前两年内逐月连续缴纳社保满半年。

此外，夫妻之间假离婚获得购房资格的漏洞彻底被堵上。

《通知》明确表示，夫妻离异的，任何一方自离异之日起两年内购买商品住房的，其拥有住房套数按离异前家庭总套数计算。

“莞六条”还从提高首付比例方面提高购房成本，降低金融杠杆。

根据《通知》，居民家庭名下在本市无住房且无住房贷款记录的，购买普通住房首付比例不低于30%，购买非普通住房首付比例不低于40%。居



民家庭名下在本市无住房但有已结清的住房贷款记录，或在本市拥有1套住房且住房贷款已结清的，购买普通住房首付比例不低于40%，购买非普通住房首付比例不低于60%。

在价格公开机制上，东莞向深圳看齐，建立价格管理机制。

《通知》指出，根据住宅项目体量规模、价格水平以及对区域房价的影响，切实加强分类指导。对新建商品住房项目申报价格高于近期属地镇街（园区）同类在售项目申报价格或本项目前期申报价格的，暂停核发预售许可证或暂不办理现售备案。

同时，东莞市住建局将进一步完善二手住房网签交易价格发布机制。

一季度发布首批典型镇街部分成交活跃二手楼盘的网签交易信息，并视情况尽快扩大统计镇街范围、增加发布楼盘数量。

降低市场热度

从种种数据来看，此前东莞购房者的主力为外地投资客。

贝壳研究院最新发布的城市移民指数研究报告显示，从购房者的来源来看，22个重点城市中，有7个城市的省外客户占比超过一半。

其中位居第一的深圳，省内购房客户仅占22.5%，省外购房客户占了近八成。

东莞购房群体中，省外客户占比也达到了71.4%，位居第二。

外地客户的购房热情推高楼市热度。

今年以来，东莞楼市热度持续。合富大数据显示，2021年春节假期（2月1—21日），东莞新建商品住宅供应约为864套，新房网签约为1321套，环比大幅上涨了110%。除夕至农历初十期间，东莞一手住宅网签量更是创近5年以来最高。

“东莞调控升级是在市场预期内，去年深圳7·15调控升级后，东莞承接了深圳外溢的购买力，量价都出现了不同程度的上涨，特别是部分热点片区以及新楼盘，涨幅和关注度超出预期。”2月27日，海贝找房总经理谢林锋对时代周报记者表示。本次调控再次加码，不仅将对东莞的购买力进行压制，更对外溢购买力的有一定约束作用。

谢林锋认为，短期东莞楼市成交量价会降温，出现上涨势头的局部片区将面临调控。长远来说，本次调控有利于进一步降低金融杠杆，稳定房地产市场发展秩序。■

71.4%



深圳严查经营贷流入楼市：激进入市购房或面临断供

时代周报记者 刘婷 发自深圳

深圳史上最大规模的经营贷排查正在进行。

“已有银行通知按参考价放贷，下一步要对经营贷动手了。”“经营贷即将收紧，融资要快，不要错过！”“经营贷秒批，落袋为安！”2月22日，深圳多名贷款中介在朋友圈“逼单”，称深圳经营贷政策即将生变，建议有资金需求的客户尽快办理。

2月23日，一名商业银行个贷经理对时代周报记者表示，从去年11月起银行就在收紧经营贷，深圳二手房价格参考机制落地后，银行对经营贷资金用途排查力度加大。近日，该行发现部分客户通过注册空壳公司且制造虚假经营痕迹获得贷款，最终资金流入楼市。对此违规行为，该行对客户进行抽贷，限客户在7个工作日结清贷款，否则将起诉或收回抵押物。

同日，多名深圳商业银行个贷经理对时代周报记者表示，深圳部分商业银行规定，申请住房按揭贷款的个人需要6个月后才可批经营贷。同时，已有银行按照二手房参考价审批经

营贷。

一系列组合拳过后，经营贷的贷款额度将大幅减少、周期拉长，违规成本也大大增加。

严查违规资金流入楼市

达摩克利斯之剑落地，深圳二手房贷款走进按参考价批贷的时代。

2月20日，深圳光大银行下发《关于二手房按揭政策调整的通知》（下称《通知》）。《通知》指出，根据《深圳市住房和建设局关于建立二手房成交参考价格发布机制的通知》及监管要求，将以住建局发布的二手房成交价格作为按揭贷款参考依据。

根据《21世纪经济报道》消息，自2月21日起，建设银行深圳市分行将深圳市《关于建立二手房成交参考价格发布机制的通知》发布的二手房成交参考价格作为该按揭贷款的参考依据。

此外，时代周报记者获悉，广发银行、交通银行均以参考价格作为贷款依据。多名业内人士认为，深圳二手房按揭额度将以参考价为标准是迟早的事，部分银行会直接以参考价批贷，其他大部分银行也将以参考价作

为重要参考标准。

“按揭受影响，经营贷一定也会跟着走。”2月23日，一名个贷中介林可（化名）对时代周报记者表示，近期银行确实在收紧经营贷，有的银行经营贷要求有经营痕迹，必须要实体经济；有的银行则将5年先息后本改为3年，缩短周期；有的银行则上调经营贷的利率，房子二次抵押利率也在上调；有的银行则按照二手房参考价批贷，客户获取贷款的额度大幅减少。

林可表示，目前尚未接到银行暂停经营贷的通知，但收紧已经成为共识。除了经营贷，个人信用贷也纳入排查范围，近期已有信用卡客户因为违规将资金流入楼市股市而被银行抽贷，要求在下一个还款日将资金返还。

2月23日，美联物业全国研究中心总监何倩茹对时代周报记者表示，严查经营贷，对自有资金充足或可以从其他途径筹措资金的客户而言，影响相对不大；杠杆用得太多、激进入市的客户，则可能面临断供，房屋会被强制拍卖。

何倩茹认为，收紧经营贷是大势所趋，执行效果可以关注未来一段时间是否有明显低于市场价房子急

售，或者法拍房是否增加。

打击力度持续升级

“现在最重要的就是为未来做经营贷做准备。公司不要零报税，适当交一点企业所得税，找几个人交社保，做代发工资，对公账户走一些流水。”经营贷收紧后，个贷中介吴森（化名）开始“支招”。

吴森介绍道，深圳经营贷已经形成一条成熟的产业链。通过设立空壳公司，通过做假流水和代缴社保等制造经营痕迹，再把房子为抵押物进行贷款。一般而言，注册一家空壳公司的成本为5000—7000元，深圳红本商品房能贷到评估价的70%。

对于资金用途，吴森透露，不少客户会把金额用于购房，他的客户里至少20%—30%用于购房，购置房源价格区间主要集中在1000万元以上。此外，还有部分客户会将经营贷置换房贷，部分银行经营贷利率低至3.2%，房贷利率都在5%以上，总价高的房源用经营贷置换房贷将省上百万元利息。

政策收紧后，经营贷还有操作空间吗？吴森表示，可以从公司、流水和贷后管理等方面入手，根据银行要求

有针对性地布局。如部分银行要求公司注册满1年，个人持股在10%以上，他们会提醒有需要的客户提前布局，同时做好经营痕迹。

事实上，针对经营贷乱象，政府持续加大打压力度，升级调控政策。

2020年4月，深圳银保监局成立专项工作组，严防利用优惠政策，假借支持企业复工复产之名，行信贷资金违规流入房地产领域之实，挤占小微企业信贷资源。2020年9月10日，深圳银保监会发文，要求各银行做好贷款管理。此后，深圳各大银行将全面收紧经营贷，加强对贷款主体的资质调查，不得向无实际经营和经营流水不真实的空壳企业发放贷款等。

2021年2月10日，针对近期部分媒体关于经营贷、消费贷违规流入房地产领域的报道，广东银保监局迅速展开行动，多措并举严查查处经营贷、消费贷违规流入房地产领域行为。

据悉，广东银保监局要求银行快速开展自查。全面摸排有关情况，针对违规的问题立查立改，严格规范与中介机构业务合作，及时堵塞业务管理漏洞、完善产品服务流程，严肃开展问责。■