

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

“五一”全国客流预计达2.65亿人次

交通部发言人孙文剑4月29日表示,预计“五一”假期全国客运量将达到2.65亿人次,比2020年同期上升120.1%,接近2019年同期水平。

金融管理部门约谈13家网络平台企业

近日,中国人民银行等金融管理部门联合对从事金融业务的13家主要网络平台企业进行监管约谈。参与约谈的企业表示,将高度重视自查和整改工作,全面对标金融监管要求制定整改方案,认真落实到位。

*ST海航年报巨亏640亿 刷新A股纪录!

*ST海航4月29日晚间发布的2020年年报显示,该公司去年净亏损高达640亿元,创造了A股市场有史以来最大的单一公司年度亏损纪录。

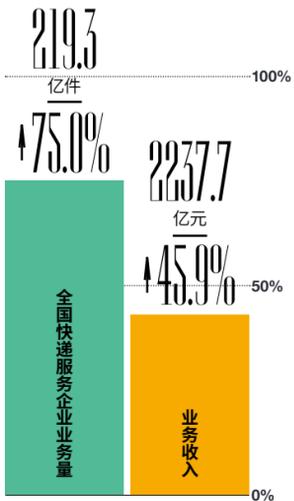
亚马逊一季度营收1085亿美元 净利润同比增长220%

亚马逊2021年一季度财报显示,该公司一季度营收1085亿美元,同比增长44%;净利润81.07亿美元,同比增长220%。

周数据

一季度快递企业业务量同比增长75%

国家邮政局公布的2021年一季度邮政行业运行报告显示,今年一季度,全国快递服务企业业务量累计完成219.3亿件,同比增长75.0%;业务收入累计完成2237.7亿元,同比增长45.9%。



承德露露内忧外患

详见P20

五一 粤游粤有味

详见P5



地方居民钱袋大比拼

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

今年一季度,哪个地方的居民钱包最鼓?答案是上海。

近日,国家统计局公布31个省份2021年一季度居民人均可支配收入,8个省份的人均收入超过全国平均水平,依次是上海、北京、浙江、江苏、天津、广东、福建、山东。

居民可支配收入,是指居民可用于最终消费支出和储蓄的总和,既包括现金收入,也包括实物收入。我国居民人均可支配收入主要分为四大类:工资性收入、经营净收入、财产净收入和转移净收入(以养老金为主)。

其中,2021年一季度上海居民人均可支配收入达到21548元,位居全国首位,北京距离2万元仅一步之遥,为19585元。浙江以人均收入18263元位居第三,超过经济总量三强省份广东、江苏、山东。

时代周报记者梳理发现,人均可支配收入跑赢全国平均水平的8省份大多来自东南沿海地区。

“不只是今年一季度,长期以来都是这样的。”中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东接受时代周报记者采访时表示,人均收入较高的省市来自东南沿海,这是我国改革开放发展的自然演进结果。影响居民收入的因素很多,但主要是看城市的经济活力和就业机会,“只要把经济搞活,有更多就业机会,居民人均可支配收入就会上去”。

上海、北京人均收入稳居前二

上海人均收入排在全国首位。今年一季度,上海居民人均可支配收入比去年同期增长9.8%,增速同比提高4.9个百分点。

刘向东认为,上海人均可支配收入基数较高。2020年虽受疫情冲击影响,但上海居民的平均季度可支配收入还是达到1.8万元以上。今年一季度,随着经济强劲反弹,人均收入也水涨船高。

“上海有2400多万常住人口,人口基数不大,又是金融中心,跨国企业总部较多。相比而言,人均产出较高,居民收入保持在全国较高水平,其中工资性收入和财产性收入比其他省市高。”刘向东表示。

排名第二的是北京。据北京市统计局数据,2021年一季度,居民人均可支配收入19585元,同比名义增长9.6%,扣除价格因素,同比实际增长9.7%。

在北京居民人均可支配收入中,增长最快的部分是经营净收入,同比名义增长15.6%,其次是财产净收入和工资性收入,分别同比名义增长10.6%和10.5%,转移净收入同比名义增长最低,仅有5.3%。

中国社科院城市发展与环境研究中心研究员牛凤瑞对时代周报记者表示,上海、北京等地作为中国经济发展水平较高的地区,居民收入水平高在情理之中。

排在第三名的是浙江,浙江2021年一季度居民人均可支配收入达到18263元,高于广东(12636元)、江苏(15500元)和山东(9832元)。

➔ 下转P3

广州破解“大城市病”

作为一座拥有2000多年历史和2000多万人口的超大城市,广州城市规模不断扩张,在城市化进程快速推进的过程中,“大城市病”也给广州的发展带来困扰和挑战。

时代周报记者 刘文杰 发自广州

2021年第一张成绩单出炉。根据北、上、广深一季度GDP数据,广州以GDP增速19.5%稳居一线城市首位。

广州经济正在快速复苏,但“大城市病”也愈显突出:通勤难、住房难。以通勤为例,2020年全国主要城市通勤监测报告显示,广州平均通勤距离约8.7公里,平均通勤时间38分钟。按此增长态势,预计到2035年,平均通勤距离超过12公里,平均出行耗时56分钟。

此外,随着广州的人口持续净流入,商品住房价格上涨较快,住房供需不平衡、结构不合理等问题也日益突出。

作为一座拥有2000多年历史和2000多万人口的超大城市,广州城市规模不断扩张,在城市化进程快速推进的过程中,“大城市病”也给广州的发展带来困扰和挑战。

按照广东“十四五”规划,广州要实现老城市新活力,在综合城市功能等四方面出新出彩,发挥核心引擎功能,辐射带动广州都市圈城市发展。对于迈入存量时代的广州来说,城市更新是解决“大城市病”的契机。

4月27日,广州市规划和自然资源局副局长邓堪强在城市更新产城融合职住平衡专题新闻发布会上提到,过去以市场为主导、过度房地产化的城市更新,未能解决产业空间供给不足、低成本住房配建短缺等问题,无法满足城市高质量发展的要求。

为此,广州提出到2030年,50%以上适龄就业人口实现30分钟通勤,40%以上居民享受低成本住房。“不要让外围区域成为‘卧城’,”广东工业大学建筑与城市规划学院院长蔡云楠对时代周报记者表示,通过产业和居住合理搭配,不仅能增强城市发展动力,还有助于提高居民生活幸福指数。

改造不再房地产化

今年年初,为解决产业空间不足、分布不均的问题,广州在市内画了“三个圈”。

根据《关于广州市城中村改造合作企业引入及退出指引的通知》(以下简称《指引》),广州打破了以往行政区划界限,将土地划分为三个圈层,并对每个圈层的产业布局提出了更细致的要求。

第一圈层以广州环城高速为界,“老三区”越秀、荔湾、海珠和天河区被包括在内,但只有越秀区被完全纳入;第二圈层包括白云区、番禺区,以及前述四区未被纳入“一环”的部分区域;剩余区域归为第三圈层。

➔ 下转P4

政经 · TOP NEWS

- 3 广东“十四五”GDP年均增速达5%
- 8 美联储主席鲍威尔否定结束宽松:缩减QE?不是时候
- 8 死亡率飙升89%!病毒“风暴”席卷印度全境

财经 · FORTUNE

- 9 72家上市公司突击更换年报审计机构
- 12 茅台被抛弃?一季度仍是公募最爱
- 16 清华大学校友实控A股110家上市公司

产经 · INDUSTRY

- 18 OPPO跟风也要造车?“华米OV”就差vivo了
- 19 中兴通讯原工会主席诈骗细节曝光
- 21 史上“最挤五一档”:百余家影视公司押注11部影片

编辑/周鹏 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 120015 >
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

服务配套做到位 让“最热五一”火到位

“五一”小长假到来，国内旅游将迎来强劲复苏。

此前出炉的各项五一假期预订数据显示：火车票查询量暴增56倍，大部分线路放票即被“秒光”、酒店价格最大涨幅超200%、跨省游人均消费同比大增，有业内人士对此称，今年五一假期将成为“史上最热五一黄金周”。

今年“五一”的火爆行情得益于诸多内外部因素叠加：国内疫情得到稳定控制，人们压抑已久的旅游热情得以释放。2020年我国经济迅速摆脱疫情影响，走出V字反弹曲线。今年一季度，我国实现了近25万亿元的GDP总量，同比增长超18%。同时，全国居民人均可支配收入同比增长13.7%，就业保持总体

稳定。人们经济收入的稳步增长，也就转化为五一黄金周的消费热情。

面对“史上最热五一黄金周”，各地应以更优质配套服务让这一来之不易的节日行情火到位。以旅游行业为例，包括“五一”在内的黄金周历来是各地景区期盼已久的旺季。然而，如果在交通、餐饮、住宿等旅游产业链各环节，没有更加规范的服务体系，就很可能引发游客投诉不满。

就在“五一”假期之前，某些景区爆发的疑似餐馆宰客、一日低价团再现、导游强制游客购物等现象，凸显出国内旅游行业的顽症犹在。各地主管部门如果不能对这些存在的服务质量隐患加以及时排查处理，推动当地旅游从业者切实

提高服务素质，消除各种违法违规、侵犯游客权益之举，就会给满怀期待而来的游客造成负面印象，给当地旅游行业品牌形象抹黑。

不仅是旅游，“五一”黄金周指向的相关产业，都应有相比往年持续提升的服务质量。

比如餐饮行业的食品安全、零售行业的诚信经营、电商行业的质量打假等，这也要求职能部门要根据往年同期出现的问题，总结管理规律，创新管理手段，力争进一步提升管理效力，推动各个行业提供与消费者需求相匹配的服务升级，从而让消费者有更加完善的消费体验，激发更高的消费热情，由此带来更多交易量。

因此，让“史上最热五一黄金周”火到位，相关部门和商家就要在需求侧改革和供给侧改革同时发力。

商家要为消费者准备更多样化、高性价比的商品，满足不同层次消费者的需求。相关部门建立、完善线上线下一体化的全流程管理机制，对假期消费者意见反馈和投诉第一时间予以处理。相关部门也可借助现有丰富的新媒体渠道，比如直播、短视频、小程序等，建立更广范围、更利于消费者便捷使用的信息反馈体系，让消费者一键反馈，有关部门就能利用技术创新，推动公共服务效率提升、成本下降，更好助力消费者维权。

由于疫情尚未完全消退，各地还应注意公共场所防疫卫生工作，例如组织

工作人员、志愿者等，在人流密集场所做好相应的疫情防控工作和服务，通过短信、微信等不同渠道的信息推送，提醒市民强化自我防护意识，从而形成个人自律与公共他律的防疫合力。

今年“五一”黄金周是我国推动“双循环”战略的又一次小考。

要让广大市民玩得开心、吃得放心、买得舒心，围绕居民消费需求所展开的市场服务和公共服务必须发挥协同效应，商家以更优质的市场服务打动消费者，激发消费热情，从而有效启动消费、发挥消费对经济的拉动作用。政府以切实到位的公共服务维护市场秩序、净化行业生态，为旅游发展、经济复苏注入强劲动能。■

专访社科院房连泉： 把个人储蓄转化为第三支柱养老金

时代财经记者 余思毅 发自广州

近日，关于第三支柱养老金的话题再度引起热议。

在4月下旬的博鳌论坛上，中国银保监会副主席肖远企、中国人民银行副行长李波等高层接连发声，支持第三支柱养老金发展，还为弥补养老金缺口、支持养老金转型出谋划策，建议可以动用一些其他资源来支持过渡期的养老金支付，例如，国有资本的减持、土地收益、超长期国债等。

第三支柱养老金的推出已然是板上钉钉的事情。

3月25日，国务院印发《关于落实〈政府工作报告〉重点工作分工的意见》，对于《政府工作报告》中提出的“规范发展第三支柱养老保险”有了更明确的推进进度要求：“人社部等部门9月底前出台相关政策，年内持续推进。”

当下，养老金缺口、延迟退休应对老龄化等议题被反复讨论。人们一方面焦虑延迟退休，另一方面忧虑老去之时该如何养老。如今，第三支柱养老保险的推出，可以在多大程度上解决养老的问题？其推出是否受到追捧？养老金缺口的难题如何解决？4月24日，时代财经就上述问题专访了中国社科院世界社保研究中心秘书长房连泉。

对于专家们提出动用其他资源以弥补养老金缺口的建议，房连泉分析，国资划转充实社保基金，只能通过股权分红变现，难以弥补养老金缺口。目前，土地收益、社会抚养费、罚款被作为公共资金来源的潜在渠道之一，在探索补充社保的可能性。

较早前第十三届全国政协常委、外事委员会副主任楼继伟接受媒体采访时提到，可以提高税率或者社保缴费基数费率的方法弥补养老金缺口。在房连泉看来，在减税降费刺激经济背景下，社保基金收支压力加大，要靠加强征缴和做实工资缴费基数，才能增加收入。

房连泉认为，从宏观的角度看，随着国家社保支付压力加大，养老金制度的可持续性面临挑战。“大家应该及早转变意识，在策略上从第一支柱养老转到第二、第三支柱，让个人储蓄实现结构性的转换。”

对于今年9月即将出台第三支柱养老保险的政策，各方都在观望，毕竟三年前曾在上海等地进行试点，效果不甚理想。但在房连泉看来，如果能设计出有竞争力的养老产品，第三支柱是有吸引力的。

房连泉指出，随着第三支柱养老产品的进一步推广，假以时日能引发金融业巨大变化。“养老金作为长期的资金，不停地积累，在复利的作用下，规模会越来越大。带动业界设计更多适合长期投资的产品，有利于带动金融市场的转型，由短期投资向长期投资转变。”

第三支柱养老产品的类型将更多元

时代财经：博鳌论坛上，中国银



监会副主席肖远企表示，推动个人资金供给转化为第三支柱养老产品。事实上，早在2018年5月，税延型商业养老保险在上海市、福建省（含厦门市）和苏州工业园区试点。据官方介绍，试点总体规模不大，市场普遍反映政策吸引力不足。你认为，今年9月推出第三支柱养老保险，会受到人们的追捧吗？

房连泉：过去试点的是个税递延型商业养老保险，主要是面向保险业的产品。从这两年多的效果看，确实不是太理想。

将于今年9月份推出的第三支柱养老金产品，根据主管部门的意见，预期产品的范围会扩大，类似于银行理财产品、基金类产品都会被纳入，成为一种账户式的、个人理财养老产品，其试点的范围和产品类型的适用性都会加强。

时代财经：账户式的养老基金产品，是否有类似香港地区的强基金？

房连泉：投资形式与香港强基金有类似特征，即投资的种类较多。但是香港的强基金是强制性的，而第三支柱养老金是自愿性质的。

需要指出的是，9月份推出这种类型的基金，与一般的基金投资、投资理财产品不一样的地方在于，这是一种长期性的投资产品。

一般的基金投资产品，着眼短期投资，可能会跟涨跌杀跌，会视市场投资回报情况而定。但这类养老金产品会有一个独立的个人账户，税务系统可以进行跟踪。其实，之前的税延保险产品也会给投资者算清楚，存的年限以及退休之后，每年能领取多少。

业内一般把这类产品称为“养老目标基金”。这类产品不是随时可以提现的，会有一个封闭期。现在有些养老目标基金，封闭期是3年或者5年，而像国外的养老目标基金一般要求退休之后才能提出。

时代财经：你认为，第三支柱养老产品吸引力都在哪些方面？

房连泉：首先，国内外的经验说

明，延税是个人购买养老产品相对于其他一些投资产品的优势。其他保险产品个税里面是没有抵扣项的，养老金产品则是可以抵扣个人所得纳税基数。

从设计原理上讲，第三支柱养老产品主要是针对纳税群体，特别是月收入5000元以上的人群，也就是中等收入以上的，包括高收入者。至于低收入群体则可能不必纳税，可以选择储蓄养老，把资金放在账户里进行投资理财。

其次，大家也会通过跟其他市面上的理财型产品对比，如果觉得第三支柱养老产品在收益和风险控制等方面都不错，也可能会去购买。

利于金融市场的转型

时代财经：据清华大学国家金融研究院院长朱民教授的数据，目前社保基金、企业年金和商业养老保险的累计结余占GDP的比重分别为10%、0.02%、0.025%，可以说，社保基金占GDP比例不容乐观，企业年金和商业养老保险比例是极其之小。你提到第三支柱养老产品将更加多元，那么随着这些产品的推出，是否会引起商业金融业的巨大变化？

房连泉：预期会引起较大的变化。像美国、中国香港都是个人养老金制度，背后拥有非常发达的金融市场作为支撑。

养老金作为长期的资金，不停地积累，在复利的作用下，规模会越来越大。因此，金融机构都非常看重养老老类的产品。

养老金管理要委托给专业投资机构，代表用户理财，这就意味着保险、基金公司、信托公司等都可以参与到第三支柱养老金计划。

这会带动业界设计更多适合长期投资的产品，契合用户的生命周期，例如不同的年龄段，设计相应的投资策略，随着年龄的变化，也会有变化的组合。

按此趋势，针对养老金的金融产品会逐渐发育出一个市场体系，发展

出不同的组合以及特定类的专业化设计。这样有利于带动金融市场的转型——由短期投资向长期投资转变。

时代财经：随着第三支柱养老金的推出，企业年金和商业养老保险的比重可能会上升到一个什么样的程度？

房连泉：目前的结构确实不太合理，国家社保比重比较大，企业年金与个人商业养老的比重很少，造成国家的负担比较重。

第三支柱养老的推出涉及社保制度的转变。政府现在提倡多层次养老保险，鼓励大家积极参加企业购买的养老保险和个人商业保险。如此一来，金融活力就会增强。以市场化带动养老金融市场的发展，国家财政负担也会下降。

时代财经：如果以后往这个方向走，能多大程度上解决养老金缺口的问题？

房连泉：养老金缺口是指随着老龄化越来越严重，国家公共养老金入不敷出。通过发展第二、第三支柱不是为了解决养老金的缺口，而是使得人们养老的比例有所调整。

从宏观的角度试想一下，若是大家都依靠国家社保，随着国家社保的缺口越来越大，养老金制度的可持续性就会出现。从策略上来讲，从第一支柱养老转到第二、第三支柱，使得个人储蓄实现结构性的转换。

倘若社保养老金只能维持退休前40%的收入，人们通过购买其他养老金产品再获得40%，就会比单纯依靠国家好很多。国家社保养老金只是基本的替代作用，要是希望将来有一个比较体面的退休生活，还是要靠自己买养老金产品。

时代财经：中国人民银行副行长李波在博鳌论坛上还提出，推动养老金改革向积累型发展。数据显示，2018年年末，OECD（经济合作与发展组织）成员国家的养老金积累余额加权平均占GDP的比重达到126%，而中国同期只有10%左右。他因此建议，应该把一部分储蓄安排到养老金账户中，可以进行长期资本配置，例如股权投资。中国有必要以及有基础向国外的情况看齐吗？

房连泉：中国要向这些国家看齐确实是有一定差距。

根据掌握的资料和数据，养老金积累余额加权平均占GDP比重高的国家主要是荷兰、丹麦等北欧的一些国家，还有英国、美国等私人养老金比较发达的国家。而德国、法国以及一些南欧国家，养老金则是依靠国家养老金资产，养老金积累占GDP的比例并不高。

养老金积累从低到高是有一个过程的，大家都要认识到仅依靠国家社保，其可持续性会比较低，就会自觉发展私人养老金。

这些改革会涉及一些国民的福利，只能慢慢转变结构。第二支柱和第三支柱养老要发展，国家还需要作出一些特别大的调整。

挖掘补充社保基金的公共资源

时代财经：去年中国国际经济交流中心副理事长黄奇帆曾建议取消公积金，也有专家建议把公积金用以支持第三支柱养老金的发展，你怎么看？

房连泉：对，公积金也可以调整，用作养老。

公积金本质上是人们在固定的个人账户存钱，用于买房。如果没有发挥购房用途，就形成资源浪费。随着养老问题越来越重要，那么用在住房上的钱，也可以“搬过来”养老。

住房公积金存在银行，人们有利率的损失。如果养老金能设计出好的产品，大家自然愿意向这个方向转变，往积累型的方向发展。

► 下转P3

先定一个小目标：广东“十四五”GDP年均增速达5%

时代周报记者 刘文杰 发自广州

2021年是实施“十四五”规划的开局之年。4月25日，广东发布《广东省国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》（以下简称《纲要》），提到“十四五”期间广东GDP年均增速预计达5%左右，2025年GDP达到14万亿元。

从具体措施来看，广东将推动制造业高质量发展，巩固提升战略性支柱产业，做强做优新一代电子信息产业，坚持传统与新能源汽车共同发展；全面提升服务业供给质量，加强与港澳服务业合作，培育壮大新兴服务业，完善服务业发展机制。区域协调发展方面，广东将继续加大高校教育投入，调整和改善高等教育不平衡问题，实现全省各地级市本科和高职院校全覆盖。

在广东省“十四五”规划系列新闻发布会的首场发布会上，广东省发展改革委党组成员、副主任黄恕明表示，展望“十四五”期间，广东经济社会发展面临重大机遇，中央积极支持广东继续走在全国前列，“双区”建设等多重国家战略和先行先试政策，在广东产生的叠加效应将在“十四五”期间得到充分释放。

“通过测算消费、投资、出口等要素和一二三产业的变化趋势，‘十四五’时期广东GDP增速具备超过5%的条件。”黄恕明说，考虑广东经济增长处在恢复阶段，且未来五年外部环境变化仍有不确定性，需要为不确定性留存空间，有利于广东从容应对各种风险和挑战，为转方式、调结构、增后劲创造宽松的环境。

保持制造业占比30%

“十三五”时期，广东GDP年均增长6%。2020年，全省GDP达到11万亿元，如期实现比2010年翻一番的目标，GDP连续32年居全国首位，经济总量占全国的1/9。

作为制造业强省，2020年广东规模以上制造业增加值达到3.1万亿元。规上制造业企业4万家，位列全国第一。“十四五”期间，广东重点布局制造业。“‘十四五’期间，全省制造业占GDP比重要保持30%的水平。”广东省工业和信息化厅党组成员、副厅长吴东文表示。

具体而言，广东将巩固提升十大战略性的支柱产业，继续做强做优新一代电子

信息，着力巩固智能家电、汽车等产业集群，加快提升绿色石化、生物医药等产业集群；同时，广东前瞻布局十大战略性新兴产业和未来产业需求，着力寻找产业扩容体制的新突破口，加快培育半导体、集成电路、新能源等产业集群，发展高端装备、智能机器人、精密仪器设备等产业集群，重点支持引领产业变革的颠覆性技术突破。

实现全省本科全覆盖

高等教育是经济发展的重要支撑。

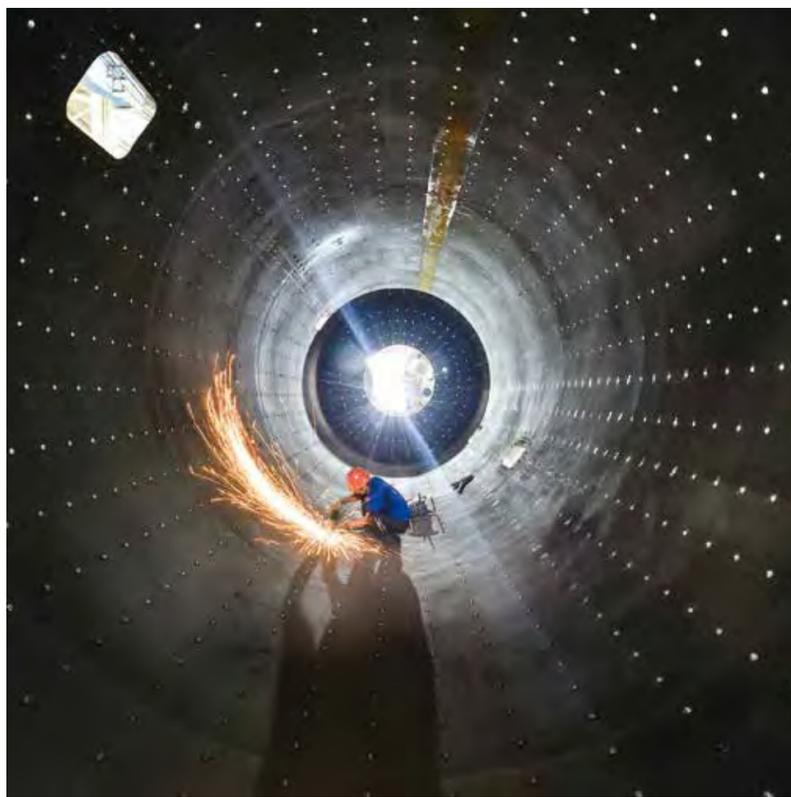
近年，广东加大高等教育方面投入，改善教学条件，扩大教育规模。但是，高等教育发展不平衡的问题仍然存在，尤其是粤东粤西粤北地区的高校，在人才培养的数量和质量上，与珠三角仍有差距。

到目前为止，揭阳、汕尾、阳江和清远这四个地级市没有本科高校，梅州和潮州这两个地级市没有高职院校。

时代周报记者从发布会上获悉，“十四五”期间，广东将在前述四个地级市推动高校建设，包括华南师范大学汕尾校区、广东工业大学揭阳校区、广东海洋大学阳江校区、广东金融学院清远校区。

此外，广东还会建设一批高职院校，包括广州幼儿师范高等专科学校、汕头幼儿师范高等专科学校、广东梅州职业技术学院、广东潮州卫生健康职业学院、广东云浮中医药职业学院、广东肇庆航空职业学院在内共6所高校。

“计划今年秋季这些学校建成招生，助力解决高等教育发展不平衡不充分的问题，实现全省各地市本科高校和高职院校全覆盖。”广东省教育厅党组成员、副厅长那佳表示，将采取校本部加新校区模式，推动广东省高水平大学到粤东粤西粤北地区建立分校，把本部的优势学科专业积累、师资队伍等办学要素，快速复制到新校区。■



人均收入季报出炉

◀ 上接P1

一直以来，广东、江苏、山东三省的经济总量排在全国前三，浙江位居第四。但从今年一季度人均可支配收入看，浙江在四个省中领先，广东、江苏、山东分别位居全国第6、第4和第8。

为何浙江的人均收入会超过全国GDP三强？牛凤瑞解释称，经济总量和人均可支配收入是不同的两个概念。广东、江苏和山东的经济总量超过浙江，但人口数量远高于浙江。“比如说，有些发达国家经济总量小于中国，但他们的人均GDP比中国高，人均GDP是人均可支配收入的基础，所以他们的人均收入更高。”

最新数据显示，2019年年末，浙江常住人口为5850万，广东常住人口超过1.15亿，居全国首位，几乎相当于浙江的两倍。山东2019年常住人口也超过1亿，江苏常住人口则超过8000万，为8070万。

刘向东认为，这些年浙江民营经济发达，人口基数相对较小，区域城乡发展相对均衡。而江苏、广东经济总量较高，但其人口基数也大，区域城乡发展相对不平衡。因此，从人均可支配收入看不如浙江。

多地人均收入增速不及GDP

2021年一季度，全国居民人均可支配收入9730元，扣除价格因素影响，实际增长13.7%，不及同期GDP18.3%的增速。从地方层面来看，多地一季度居民收入增速也没有跑赢当地的GDP增速。

例如，北京居民人均可支配收入19585元，同比实际增长9.7%，低于同期GDP增速7.4个百分点；广东居民人均可支配收入12636元，同比实际增长16.3%，低于同期GDP增速2.3个百分点；福建居民人均可支配收入11684元，同比实际增长12.8%，低于同期GDP增速5.1个百分点。

“十四五”规划纲要明确，“十四五”期间，居民人均可支配收入增长与国内生产总值增长基本同步。

部分省市也提出类似要求，如北京提出，“十四五”期间，将努力实现净增100万中等收入群体，促进居民收入增长与经济增长基本同步，具体举措包括健全工资合理增长机制，稳步提升最低工资标准，提高一线职工工资待遇；多渠道增加城乡居民经营性、财产性收入；激活农村要素资源，增加农民收入等。

也有省份提出更具体的要求。例如，陕西省提出，“十四五”期间，全省居民人均可支配收入年均增长7%，高于生产总值年均增速1个百分点。

“改革开放40多年，我国在经济领域取得长足进步，但收入分配领域的进步还远远不够。”牛凤瑞认为，我国人均可支配收入占人均GDP比重不足50%。相比之下，发达国家的占比通常在60%以上，“这说明我国今后要提高人均收入分配在国民总收入中的比重，这是国民收入再分配的改革问题。”

国家统计局数据显示，2020年我国人均GDP为72447元，全国居民人均可支配收入32189元，人均可支配收入占人均GDP的比重为44.43%。

刘向东认为，提高居民收入需要调节产业结构，增加就业机会特别是高收入岗位的就业机会，同时还需要提高财产性和经营性收入，做到藏富于民。■



专访社科院房连泉：把个人储蓄转化为第三支柱养老金

◀ 上接P2

这需要国家在制度和政策上，引导人们把既定的资产资源合理分配，例如银行里的储蓄能不能“搬家”到养老金？如前所述，政府给予政策支持、税收优惠，使得大家都把第三支柱养老金看作储蓄工具，那么，它就能发挥很强的杠杆作用。

时代财经：在养老金积累占GDP较低的背景下，中国人民银行副行长李波提到，可动用一些其他资源来支持过渡型的养老支付，例如国有资本的减持、土地收益，还有发债长期的国债。你觉得可行吗？

房连泉：现在有这样的一些做法，主要是指全国社保基金理事会基金通过国有资本的减持，充实社保基金。但这一举措是为了储备，以防地方养老金缺口越来越大。

现在国家层面也在想其他的办法充实全国的社保基金，其中，土地收益、彩票等都有可能成为补充性的来源。

时代财经：是直接补充缺口？

房连泉：不是，是同步到全国社保基金中。当全国社保基金的规模做大，盈利能力变强之后，盈利可以被用以补充社保短期发放的缺口。

时代财经：土地收益作为地方财政一个非常重要的来源，已经在划拨了吗？

房连泉：作为公共资源来源的备选，土地收益的划拨只是一种潜在可能。此外，社会抚养费、罚款也被作为公共资金来源的潜在渠道之一。只能说国家在探讨各种可能性。

时代财经：十三届全国政协常委、外事委员会主任楼继伟近日在接受采访时提到，

要弥补养老金缺口，可以提高税率或者社保缴费的费率的方法，你认为可行吗？

房连泉：短期来看，费率和税率现在不太适合被提高，因为政府在减税降费，刺激经济。但从长远来看，这种策略是可行的，是解决根本问题的考虑方法。

正如博鳌论坛上央行相关领导提到，养老主要还是来自于大家的储蓄、缴费，只有把社保基金以及第二、第三养老产品做强了，进行投资循环，才能带来盈利。

现在大部分就业者还是有能力多交养老金的，如果大家的积极性高了，每年进来的本金多了，社保基金就成了永续型的，因此要号召大家把储蓄利用起来，进行“搬家”，优化资源配置。

国资划转股权充实社保基金 难以弥补养老金缺口

时代财经：关于国有资本减持，今年1月下旬，部分中央和地方国有及国有控股大中型企业、金融机构根据2017年11月国务院印发《划转部分国有资本充实社保基金实施方案》，划转企业国有股权的10%充实社保基金。这是2017年所定的方案，未来随着社保基金缺口可能拉大，这一举措往后还会加码吗？

房连泉：根据统计数据，目前90多家央企已经进行股权划转。可是国资划转能够起到多大的作用，还得打一个问号。国资划转的只是股权，社保基金持有股权，并不是像财政可以给全国社保划拨现金。

国资划转过来的股权要等到股票分红时，才会有现金收入。这就意味着很多国有

资产无法变现，只有账面价值。划转2万亿元的股权，并不意味着有2万亿元的资产，股权对应的分红比例较少，而且股权也不能在需要现金时卖掉。因此，国资划转作为一种战略的安排，较难用于弥补养老金缺口。

时代财经：《划转国有资本运作管理办法》迟迟未出台，有声音认为，地方社保基金希望手里的操作权限大一些，在进行更大投资时束缚少一些，因此地方希望出台“划转国有资本运作管理办法”，以打破股权变现的限制。

房连泉：这是一个需要综合考量的事情，因为国有企业是有经营目标的，大部分的盈利用作再投资。而全国社保基金如果要提现，就要减持国有资产，这可能会对国有资产带来冲击。不少国有企业是世界500强，如果它的资产变现，影响是比较大的。

时代财经：还想请教延迟退休的逻辑起点在哪里，是由于养老金缺口吗？如果随着第一、第二、第三支柱养老都已经建立起来的话，可以不延迟退休吗？

房连泉：这是两回事，延迟退休还是有必要的，也基本上成为了社会共识。

目前国内的退休年龄在全世界都是较低的。随着老龄化社会的到来，劳动力会出现短缺。人们预期寿命延长，如果其退休太早的话，就会形成劳动力资源的浪费，延迟退休有利于保障就业量。

现在很多老年人都有就业的意愿，这是社会形势的需要。延迟退休是一方面解决就业的决策；另一方面和社保联系起来了，延迟了领取养老金的时间，一定程度上缓解了养老金缺口的紧迫性。■

REGION · 大湾区

产业转移成大湾区楼市“新故事” 东莞C位登场拔得头筹

时代周报记者 石恩泽 发自东莞 深圳

春江水暖“房”先知，全国部分热点城市正在经历严格的房市新政管控。

4月29日，东莞市住建局发布《关于进一步加强新建商品住房销售价格指导的通知（东建房〔2021〕4号）》，其中提出新房备案价上调空间控制在5%以内，而未售出的新建商品住房上调销售价格的间隔时间，由取得预售许可证（现售备案证书）后半年延长至一年，涨幅不超过3%（含本数）。下调销售价格的间隔时间维持半年不变，降幅不限。

事实上不仅仅是东莞，整个粤港澳大湾区都备受关注。据知名房地产顾问公司戴德梁行整理各市统计局的数据显示，近5年中，粤港澳大湾区新增常住人口730万人。显然，粤港澳大湾区对人才的吸引力持续强劲。

而在粤港澳大湾区，东莞已然成为业界紧盯的香饽饽。依照房产界不成文的规矩，在市场上，执行政策越是严格的地方，购房者越觉得安全。“东莞可是住建部重点约谈的5城之一，这恰恰说明东莞的房子是值得买的。”一位东莞当地的房产销售经理这样对时代周报记者说道。

有此观点的并不仅是这位销售经理。4月27日，作为国际地产咨询顾问的“五大行”之一，第一太平戴维斯首次亮相东莞。在当日的媒体见面会上，第一太平戴维斯深圳董事总经理暨代理及交易业务负责人吴睿表示：“2003年我们进入深圳房地产市场，见证了深圳的发展。下一个10年，我们要投入更多精力，服务好东莞的房地产市场。”

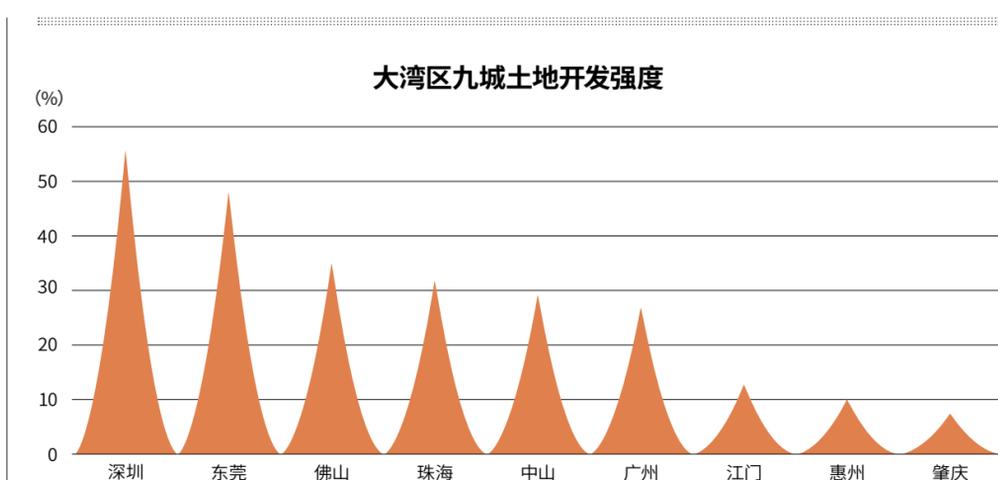
大湾区地产界急需新故事

在大湾区内地9城中，为什么不少投资人和机构都“pick”东莞？

这还要从日益艰难的房地产开发说起。

“目前，在传统的房地产开发中，每一个环节都受限政策。比如说拿地，政府要求你先配足净利润不足5%的人才房；再比如说销售，现在要求‘房住不炒’；最后在融资方面，‘三道红线’直接让你‘压力山大’。”一位从事房地产开发的人士私下对时代周报记者透露道。

在这样的情况下，粤港澳大湾区地产界急需一个“新故事”去吸引市场关注。因此，近期不少房地产咨询机构不约而同都将主意打到了“产业转移”身上。“大湾区需要腾笼换鸟……”“大湾区需要往更加高端和精细化的产业发展……”“广州和深



圳的产业优势将会带动周边城市迎来新发展……”

对此，戴德梁行深圳产业地产部董事秦志清指出，粤港澳大湾区及其周边可以被划分为五大产业转移梯度：第一梯队，毫无疑问是广州和深圳，区域定位是总部和核心研发；第二梯队，集中于东莞、佛山和惠州三城，起到研发、中试（产品投产前的试验）和量产的作用；第三梯队为中山和江门，充当中试和量产的角色；第四和第五梯队里的珠海、肇庆、清远、河源和汕尾，则都作为量产基地。

有了产业转移的故事主线后，迫于一线城市拿地的巨大压力，许多房产机构迅速将目光转移至第二梯队。而在粤港澳大湾区第二梯队的三城中，从市场火热程度来看，东莞无疑拔得头筹。

事实上，购房者已经选择了用脚投票。第一太平戴维斯华南区市场研究部负责人谢靖宇透露，“仅就当月

供应与成交规模而言，2021年第一季度，东莞一手住宅市场连续三个月呈供不应求趋势。”同时，在松山湖和滨海片区的带动下，今年1月东莞全市成交均价同比显著上升。

从经济发展的角度来分析，2020年佛山已成功进入“GDP万亿俱乐部”。继广州、深圳、佛山之后，东莞是广东省内最有希望成为第四个进入“万亿俱乐部”的城市。

尽管因遭受疫情冲击，使东莞2020年全年出口总额同比萎缩4.4%，导致最终录得2020年全市GDP为9650.19亿元，但距离破万亿元已只差“临门一脚”。

惠州则稍显逊色，去年其GDP不足5000亿元。对此差异，秦志清表示：“惠州的经济量级对比其他两城略低。这恰恰解释了为何东莞和佛山都位列新一线城市榜单，而惠州不在。同时也表明了为何东莞依赖的是产业外溢，而惠州依赖的是人口外溢。”



从经济发展的角度来分析，2020年佛山已成功进入“GDP万亿俱乐部”。继广州、深圳、佛山之后，东莞是广东省内最有希望成为第四个进入“万亿俱乐部”的城市。

拥抱“硬核”东莞

尽管佛山去年的GDP数据更优，但投资者还是更多选择投入东莞的怀抱。

对于佛山和东莞之间的较量，秦志清对时代周报记者分析称，从产业复合度上来看，佛山无疑是有优势的。因为佛山不仅上市公司的平均产值比东莞高，而且佛山还拥有美的等家电龙头企业。

“但是东莞发展的潜力十分巨大。从人口流入的数据来看，在近10年户籍人口增长比例方面，东莞仅次于深圳，城市归属感强。”此外，秦志清还指出，在产业转移的故事里，大家更关注的是深圳的产业转移。而深圳这一轮转移出来的核心产业，是电子信息制造业。

与此同时，东莞在工业制造方面也做了充分的准备。

根据广东省统计局和东莞市统计局的数据，东莞不仅连续两年第二产业占比突破50%，还是2011—2019年大湾区内地9城里工业规模增速最快的城市。

东莞深谙自身产业优势，认准今后也要坚持制造业这个最大的优势不动摇。在《粤港澳大湾区发展规划纲要》里，东莞明确提出要打造“世界级先进制造业产业集群”，有效承接广、深、港的创新资源，将“硬核”贯彻到底。

此外，由于物业租金与综合成本的提升，南临深圳的东莞借由区位优势，早已成为深圳企业的新落脚点。

第一太平戴维斯大湾区项目及开发顾问部高级董事袁嘉露对时代周报记者指出，在区域产业分工中，东莞与深圳的协作是最为密切的。“例如，东莞临深片区在入驻松山湖的龙头企业华为的直接带动下，周边区域（如塘厦、长安和虎门）已成为电子信息企业的转移首选地之一。”

而戴德梁行研究部统计的一组数据也呈现了这个趋势。目前，从深圳转移过来的企业已占到东莞全市企业总量的30%，而如果单看近5年新迁入的企业数量，超八成都从深圳转移过来。

如此一来，粤港澳大湾区内部产业的腾笼换鸟，不仅进一步提升了东莞城市的吸引力，也成为其房价持续上涨的内生动力之一。

但值得注意的是，东莞的土地资源开发强度已超国际警戒线30%，仅次于“老大哥”深圳。

这样的现状，不免会让购房者在心里默默祈祷：虽然东莞在城市发展上享受到了深圳产业转移的红利，但希望未来东莞的房价不要跟着创造深圳的“奇迹”。

广州破解“大城市病”



研究结果表明，城市更新5年计划完成后，广州交通及公共服务设施服务水平将显著提升，职住平衡和低成本住房供应均得到明显改善。

上接P1

《指引》明确规定，不同圈层城市更新中的产业建设量最低占比，如第一圈层的不低于60%，第二圈层不低于40%，第三圈层的除已纳入重点功能区规划控制，其他区域可按自身发展规划自行制定。

荔湾区属于第一圈层。按照《指引》，这里将引进新一代信息技术、数字新基建、生物医药等战略性新兴产业和现代服务业企业，引入世界500强投资的企业不少于1家，全球2000强、央企或中国500强、上市控股公司不少于2家等。

老城区要产业再造，首先是要盘活土地资源，才能为高质量产业集聚腾出发展空间。

荔湾区白鹅潭商业区就是第一圈层腾挪的重点。

根据《白鹅潭地区发展规划（2020—2035年）》，白鹅潭商业区的聚龙湾片区将结合周边约49公顷旧厂、

18公顷旧城、35公顷旧村，开展连片更新改造工作。

项目建设完成后，产业建筑量占比将达95.35%，形成双创办公及孵化中心、白鹅潭展示中心、科创总部湾等多样化功能建筑，满足不同时期的企业需求。

值得一提的是，该片区部分取消了居住用地。具体范围是西至芳村大道东，北至信联路，东至珠江，南至沙涌，面积约33.27公顷。

这意味着，这33.27公顷用地没有住宅。

对此，有关部门回应称：“滨江地区以产业、公共设施为主。规划充分考虑国公众诉求，计划在聚龙湾片区更大范围内统筹解决，满足拆迁安置需求。”

“希望不要像过去的改造（建住宅或者房地产化），要实现城市的可持续发展。”蔡云楠认为，实现可持续发展就要把产业做起来。通过三个圈层布局，将产业和居住合理搭配。

增加低成本住房

“大城市病”的另一个体现是住房难。

如今，广州正在加大供应低成本住房。以番禺区万博—里仁洞片区为例，该区域临近长隆旅游度假区、万博商务区及汉溪商务区，里仁洞村还聚集了600多家电商网店，从业人员超3万人。

不同层次的人才各有不同的住房需求。为此，该区域通过城市更新规划了5300套、总建筑面积约30万平方米的中小户型住宅，满足住房租赁需求。

这是广州通过城市更新调整产城融合，推进职住平衡的缩影。邓堪强表示，本轮城市更新是优化调整产城融合、职住平衡以及全方位提供均等化服务的关键阶段和历史机遇。

研究结果表明，城市更新5年计划完成后，广州交通及公共服务设施服务水平将显著提升，职住平衡和低成本住房供应均得到明显改善。

时代周报记者从前述发布会上了解到，在广州城市更新提供的住房面积总量中，有40%为中小户型、低成本住房。

融资住房中，中小户型住房面积占比一般不低于30%，村民复建安置房中，用于租赁用途面积占比可达50%，即改造后可提供的低成本住房（含融资中小户型住房、复建租赁住房等）约占住房面积总量的40%。

目前，广州已将低成本住房保障纳入产城融合职住平衡指标体系的评估维度，从微观层面考虑新市民、产业人才、低收入人群等的多层次住房需求，以期实现职住平衡。

“产城融合、职住平衡是适合广州市目前的发展需要的。”蔡云楠告诉时代周报记者，过去城市更多是讲功能分区，但现在更多是在生态安全的情况下，把各种功能整合到一起，更方便民众居住，也能更大程度降低碳排放，“未来的城市发展，更多是一种混合的形式”。

REGION · 大湾区

谁是下一个网红城市

五一粤游粤有味：看第一缕阳光、吃一口脆甜菠萝、品一口蜜香蝉茶

时代周报记者 刘文杰
发自广州 江门 湛江

五一假期进入倒计时。

国内疫霾渐散，加上调休凑假盼来五天假期，一场“报复性”出游蓄势待发。

跨省出行的热情最高涨，号称黄金周“迁徙式旅游”：火车票秒光，热门航班经济舱一票难求，热门景区门票售罄，酒店民宿预订火爆。

出门旅游纵然开心，但和你一同在路上的可能是人从众，不是堵在景区就是堵在去景区的路上，不仅要做好旅游攻略，还要提前做好防堵功课。否则，再美的风光，体验感和心情都会有所打折。

与其把放假的美好时光放在排队体验上，不如避开人潮，发掘周边人少景美的小众景点，获得更加独特、新奇的旅行体验。在广东省，尤其是粤东西北地区，远离城市喧嚣，风景独好，未被大规模商业开发，交通尚算便利，完全能实现自驾游。

更重要的是，时代周报记者已经提前探过路，不用担心是“照骗”！

粤西地区：到大陆最南端“面朝大海”

坐标：湛江市徐闻县

交通：1.自驾（建议）；2.乘高铁至湛江西站，再乘大巴至徐闻县城，再乘的士至灯楼角

时间：建议游玩1—2天

门票：免费

提示：注意做好防晒措施，海水反射紫外线易灼伤皮肤

如果说中国的北极村在黑龙江漠河，那么南极村就在徐闻的灯楼角。

灯楼角因海洋与灯塔得名，三面环海，有一角状沙滩前伸入海，灯塔是雷州半岛最早的航海灯塔，也是中国大陸最南端的地标性建筑。旧灯塔建于1979年，石砖水泥结构，圆形塔。但最显眼的还是新灯塔，建于1994年，塔身全部用白色瓷砖镶嵌，用蓝色瓷砖隔层，高达36米。

这一处被列入广东100个最美景观拍摄点。在中国大陆最南端，两座灯塔相依相伴，一新一旧、一高一矮，日如擎天巨柱，夜放平安之光。

这里还有一处浪漫的景象——接吻线。

与灯楼角相依的是琼州海峡和北部湾。琼州海峡潮流自东向西，北部湾潮流自北向南。每当波涛涌起时，两个海区不同颜色的海水相互拍打形成“V字浪”，也被网友戏称为“接吻浪”。这条界限分明的合水线，也被网友称为“接吻线”。

这里还是中国唯一的国家级珊瑚保护区，保存着大而完整的珊瑚礁群，连绵27公里，面积达2000公顷。海水干净、澄澈。

虽因环境保护，旅客不能下海潜水，近距离看珊瑚，但还是可以在这里实现“面朝大海，春暖花开”。

灯楼角附近的民宿，出门就是一片海景。如果说“五一”假期到热门海边景点是看人山人海，那在徐闻灯楼角，便是真正地拥有一片海，和家人朋友漫步海滩，看着夕阳西下，听着海浪拍打海岸，共赏水天一色的美景。

附近还有雷州半岛“天空之境”——徐闻盐场，打卡之余还可以体验手工制作。

瞰见彩虹“菠萝的海”

坐标：湛江市徐闻县

交通：1.自驾（建议）；2.乘高铁至湛江西站，再乘大巴至徐闻县城，再乘的士至菠萝的海

时间：建议游玩1天

门票：免费

此菠萝的海非彼“波罗的海”，但风景却并不逊色半分。

前段时间被徐闻菠萝刷屏，让世人知道原来中国还有这么一个盛产



菠萝的地方。然而菠萝不仅可以吃，还可以看。

不知道你是否惊叹过有关徐闻照片上那五彩斑斓的菠萝地？不用怀疑，那是真的。

来到菠萝的海，就会发现真是随手一拍都是大片菠萝。这时候只恨自己没长翅膀，不然就能像无人机一样飞到上空俯瞰整片菠萝海洋。

这些五彩土地并非人为制造的网红打卡点，是因为不同土地处于菠萝的种植、收割等不同阶段，相应地块就出现不同的颜色，于是远远看上去，就成了彩虹地。

在菠萝的海吹着徐徐微风，吃着新鲜出土的菠萝，满嘴满鼻都是菠萝的鲜香。如果可以，开着车绕菠萝的海慢慢驶过，车辆穿梭在乡间小路，左边的大片红土种植着不同的果树，树上果实累累，右边是辽阔无边的彩虹地，不远处还有白色的风车缓缓旋转，所谓休闲、放松不正是如此吗？

粤北地区：千年古巷看百家姓

坐标：韶关市南雄县

交通：乘火车至南雄站，再乘的士至珠玑古巷

时间：建议游玩1—2天

门票：40元

韶关南雄珠玑巷是全国三大寻根地之一，被誉为“广东第一巷”。也是古代五岭南北海关古道的必经之地，珠江三角洲居民的发祥地和海外无数华侨的祖居。

这个小小的村子里有183家姓氏。来自中原的移民不仅带来了中原的门风和习俗，甚至把故乡的名字也一并带来。有学者考证，最初有很多来自汴京（开封）的移民，他们原来居住的地方就叫珠玑巷。

珠玑古巷古朴风貌犹存，保留着不同朝代的古楼、古塔、古榕和古建筑遗址等一批文物古迹、观光景点，当年的古镇风貌依稀可辨。

巷道全程1500多米，宽4米，用鹅卵石铺砌而成，古桥、古楼、古塔等古建筑，让人仿佛置身古镇，其中韵味并不逊色于大理、丽江古城。

驷马桥、南门楼、贵妃榻等都是打卡的好去处。遍布岁月痕迹的建筑随便一拍都是大片，若等夕阳时分，斑驳阳光洒在脸上、墙上、路面上，镜头记录下的便又是一种故事感。

粤东地区：去“夏威夷”看第一缕阳光

坐标：汕头市南澳岛

交通：1.乘高铁至汕头站，再乘公交至南澳岛；2.自驾

时间：建议游玩1—2天

门票：免费

南澳岛是广东省唯一的海岛县，处于高雄、厦门、香港三大港口的中心点，素有“粤东海上明珠”“潮汕屏障、

闽粤咽喉”之称，也被网友称为“汕头夏威夷”。去年，南澳岛青澳湾还入选“最受欢迎的广东美丽海滩”。

青澳湾最是迷人，是最适合看日出的地方，能看到广东第一缕阳光。也是岛上唯一海滨浴场，还有自然之门北回归线标志塔。海水呈青蓝色，沙子柔软细腻，还有小推车卖的草粿、海石花等潮汕特色甜品。

白天环岛步行或骑行，感受微风拂面，温柔而清新。黄昏时刻，看落日、黄昏，壮观迷人。晚间枕着潮起潮落、拍打岸边的海浪声，心无旁骛地睡去。凌晨时分，看太阳从海平面缓缓升起，太阳光透过云层，映射整片海洋，新的一天又开始了。

南澳岛面积不小，总面积达113.8平方公里。沿环岛路有宋井、青澳湾、金银岛、南澳总兵府等打卡地。五一期间，南澳环岛旅游观光船和前江湾水上娱乐两个项目将对外试营业，环岛旅游观光专线巴士也将同步开通。

珠三角地区：蝴蝶环绕仙气飘飘

坐标：开平市大沙镇

交通：1.自驾；2.乘城际至开平南站，再乘公交或的士至大塘面

时间：建议游玩一天

门票：免费

大沙镇是开平市重要生态发展区和水源保护区，该镇大塘面村因良好的环境保护成为天然风景区。这里种植着70多亩油菜花，无农药养殖使得花粉吸引无数蝴蝶翩翩起舞。

环绕水库从入口一直延伸至水边的栈道，或步行或骑行都能在花香与蝴蝶群中放慢节奏、放松心情。大塘面时不时还会举办文娱活动、亲子活动，让游客不只是观景。

在距离大塘面村仅13分钟车程的地方，还有一大片茶园（大沙里欢茶谷），茶园位于大沙河水库水源保护区之内，周围数十公里没有工业污染，环境舒适宜人，雨雾充沛。站在茶园高处，目光所及之处都是绿色。茶园还设有夜色观景台，夜晚的天空繁星遍布，是城市久违的景象。

茶园里还有一款特别的茶——蝉茶。这是被小绿叶蝉叮咬过的茶青，采摘过后根据虫咬程度制成乌龙茶、红茶和绿茶。其制成的乌龙茶汤色橙红透亮，红茶明澈艳丽，绿茶清澈明黄，均带有特殊的浓郁蜜香。

小绿叶蝉只生存在无污染的环境里，这对茶园管理的要求非常高：茶园不能使用化肥农药，茶青原料的健康等级最高，还有独特制作工艺。

天气炎热，在茶园品尝一壶蝉茶。随着腾腾热气散发出天然蜜香味，茶汤入喉之际，甘润香醇，饮后口齿留香，徐徐生津。

登上碉楼一览春色

坐标：开平市自力村



与其把放假的美好时光放在排队体验上，不如避开人潮，发掘周边人少景美的小众景点，获得更加独特、新奇的旅行体验。在广东省，尤其是粤东西北地区，远离城市喧嚣，风景独好，未被大规模商业开发，交通尚算便利，完全能实现自驾游。

交通：乘城际至开平南站，再乘公交或的士（推荐）至开平碉楼文化旅游区

时间：建议游玩1—2天

门票：78元（虽不免费，但也超值）

开平碉楼是中国乡土建筑的特殊类型，是集防卫、居住和中西建筑艺术于一体的多层塔楼式建筑。2007年“开平碉楼与古村落”被列入《世界遗产名录》，成为中国第35处世界遗产，中国由此诞生了首个华侨文化的世界遗产项目。

开平现存碉楼约1833座，分散在开平各个村落。其中最为集中、保存最完好、陈设最豪华的碉楼群位于塘口镇自力村，现已建设为开平碉楼文化旅游区。

开平碉楼也是电影《让子弹飞》的拍摄地。此时正值春季，由入口进入，大片绿油油的水田与拔地而起的、具有独特风情的碉楼并存，让人仿佛置身于异国。

村内存碉楼和居庐15座，最有名的有铭石楼、叶生居庐和云幻楼。其中铭石楼就是周润发饰演的黄四郎的府邸，屋内至今依然保存着完整的家具、生活设施等，还有许多舶来品，例如留声机、落地钟，经历数十年依然能正常运转。

其中有一座6层楼高的碉楼，经楼主后代交由政府保管，可进入参观。进入楼中，从建筑、生活用品的陈列，都可直观感受侨乡人民特有的、中西文化交融的风情。碉楼独有用于防御盗贼的枪眼、“燕子窝”、逃生铁窗等等，让人置身于当年的场景，近距离感受侨民的生活。

一探藏在深处的文艺角落

坐标：珠海市香洲区

交通：乘城际至唐家湾站，再乘公交85路至淇澳北站

时间：建议游玩1天

门票：免费

珠海素有“百岛之市”之称。淇澳岛是其中一个，位于香洲区东北部13公里，是为数不多的不用乘船就可以抵达的海岛。淇澳岛有悠久的历史，浓厚的人文气息，慵懒文艺的街道，美丽的海滩以及绿意的红树林景观。

刚迈进老巷口，扑面而来的是浓浓的文艺气息，这里有民宿、果茶，还有躲在角落等着与你相见的梅花。不少村民会在自家门口摆上一堆海边的特产，有挂在钩子上的大咸鱼，躺在网上的小咸鱼，还有一堆正在晒着太阳的小虾米，走近后浓浓的鲜味扑面而来，新鲜晒干的海鲜应有尽有。

这里还有淇澳红树林保护区，属于珍稀野生保护动物的就有23种，候鸟近40种。碧波荡漾、绿树成荫，鹭鸟在湿地林地上空翱翔，市民既可以沿红树林堤岸绿道骑行，也可在木栈道步行至红树林湿地深处看万鹭齐飞。

淇澳岛作为生态保护区，整个岛的面积也不小。想要绕着淇澳岛观光一圈，必须使用交通工具，岛上有很多租自行车的店，可以租一辆小单车，慢慢悠悠地逛完这座岛。

入园参观必须提前预约。微信搜索“珠海淇澳担杆岛省级自然保护区”官方微信公众号预约，至少提前一天预约。预约采用实名制，需登记预约时间、预约人姓名、身份证号等信息。

广东现已进入汛期，强降雨、强对流等极端天气频发，容易引发山洪、落石、滑坡等地质灾害，发生道路交通、溺水、踩踏等安全事故风险增大。

广东省文化和旅游厅提醒市民，为确保旅游安全，预约错峰出行，时刻注意安全。

出游期间要做好个人防护，戴好口罩、勤洗手，有序排队进入文化旅游经营场所，保持适当间距，减少人员聚集，服从工作人员引导，如出现发热、干咳、乏力等症状要到就近的医疗机构就诊。☑

宏观视野

研判

政经大势

THE TIME WEEKLY

时代周报

政经 TOP NEWS



时代财经



时代周报微博



时代周报微信

拜登力推的“富人税”或沦为童话：没薅到巨富羊毛 却坑了美国中产

时代周报记者 刘沐轩

在任期临近100天之际，美国总统拜登于当地时间4月28日晚在国会发表演讲，对外界高度关注的加税措施进行了阐释。

在批评了美国前总统特朗普的2017年减税计划（TCJA）后，拜登重申要向最富有的1%美国人加税，为接下来的大规模基建计划筹集资金，并承诺不向年收入低于40万美元的美国人征税。

“我不想惩罚任何人，”拜登表示，“我不会在这个国家的中产阶级身上增加额外的税收负担，他们已经支付了足够的钱。我相信我的建议是公平的、负责任的。”

但值得注意的是，提高富人税可不是拜登唯一的加税政策。在此次演讲中，拜登对最终由广大美国中产买单的提高公司税和遗产税只是轻描淡写地一带而过。

也正因此，拜登在提到加税时，全场只有一半的国会议员（主要是民主党）站起来为他鼓掌，而另一半共和党议员则不为所动。

富人税：巨富可能早就“跑路”

尽管尚未宣布更多加税细则，但白宫此前在4月22日就透露，拜登拟将年收入超过100万美元的资本利得税从20%提高到43.4%。

拜登在4月28日的演讲中指出，在新冠肺炎疫情前后，美国有650人的财富增加了超过1万亿美元，现在他们的身家已超过4万亿美元。美国国税局将打击这些百万富翁和亿万富翁的税收欺诈行为。

根据美国国税局（IRS）最新公布的2018财年税收数据，只有不到0.5%的美国纳税人全年总收入超过100万美元。由此看来，拜登对巨富们征税的计划似乎没有直接伤害到美国中产。但问题在于，巨富们会乖乖“认罪”吗？

历史经验证明，大型企业和高净值人群总会找到合法避税的方法。例如，“转让定价”可以使公司将利润分配到不同的司法管辖区，而信托则可以将合法所有权转移到海外。

事实上，由于向富人加税是拜登早在竞选时就提出的口号，因此巨富们最晚在去年11月拜登胜选后，就已经开始着手避税。

纽约威尔明顿信托基金首席财富策略师ALVINA LO在2020年年底就曾表示，她的客户正在越来越多出售资产和股票，甚至考虑增加慈善捐款。

总部位于加州的康宁汉律所也提供了许多避税建议：将财产立即转移到一个或多个继承人的名下；创建一个有限责任公司来分存财产同时保留控制权；制定私人退休计划以保护某些资产等等。

因此，拜登的加税计划可能不仅没有“薅到巨富的羊毛”，还有可能把巨富们赶出美国。

据税收基金会的经济学家约克测算，拜登的这一计划将让美国的资本利得税水平达到全球最高。欧洲的平均资本利得税仅为19.3%，而一旦拜登的政策实行，美国加州的资本利得税率将上升到56.7%，纽约州将上升到58.2%。

公司税：中小企业和工人来买单

现在看来，拜登的富人税可能只是一个童话。对美国影响更为深远的，是拜登拟将国内公司税从21%提高至28%，因为美国企业缴纳的税款占美国全部税收的93%。

经合组织（OECD）的一项研究显示，公司税的提高在所有税种中对经济增长的损害最大，其次是个人所得税、消费税和财产税。

因为资本是经济中最易流动的因素，对高税率最为敏感。税收基金会的经济学家预测，将公司税率提高到28%将使美国的长期GDP增速减少0.8%，减少15.9万个工作岗位，并使

平均工资下降0.7%。

加税的成本最终会由工人承担，尤其是低技能的工人、女性工人以及年轻工人。尽管收入前1%的人群会面临税后收入下降1.5%的“巨额损失”，但低收入工人的税后收入也将下降0.5%，中等收入工人则将下降0.4%。

现在的美国公司税率为21%，在全球主要经济体中是平均水平，但如果将税率提高到28%，则美国的综合税率将跃升至32.3%，成为经合组织中最高，很可能促使企业迁离美国。

为保护美国的竞争力，美国试图说服全球一起提高公司税率。美国财长耶伦正在积极推动G20国家达成一项“全球最低公司税率”的共识，法国与德国的财长在4月27日表示，支持美国建议的21%跨国公司税率。

不仅如此，发表在NBC（美国全国广播公司）上的一篇专栏文章也指出，拜登提高企业税可能只会伤害中小型企业，因为大企业仍然可以享有此前注册在避税天堂的福利，以及聘请高级税收律师。

讽刺的是，拜登的家乡特拉华州正是被称作美国“陆上避税天堂”的地方。在特拉华州注册成立的公司，如果不在特拉华州内经营，则不用向特拉华州缴纳所得税，如果不在美国经营，也不用向美国政府缴纳所得税，甚至连公司报告也不必公开。

因此，三分之二的《财富》全球500强企业和过半的美股上市企业都选择在特拉华州注册，包括互联网巨头谷歌和电商平台巨头亚马逊。其中，拜登曾在上任初期表示亚马逊仍然不用缴税，直到今年4月7日才提出一项计划拟让亚马逊以最低税率缴税。

对此，有评论认为：“从政治上讲，进步主义者更喜欢关于对富人加税的新闻。但事实上，穷人缴纳高额税收，而富人不缴税的现实，恰恰是因为有特拉华州这样的避税天堂。”

遗产税：压倒中产的最后一根稻草

事实上，除了富人税和公司税，拜登还有一项让美国中产提心吊胆的税制改革——遗产税。尽管拜登近期极少提及遗产税的改革方案，但他至今没有明确表示要取消这项改革。

拜登曾承诺自己的税收改革将不对年收入低于40万美元的人群收税，但《福布斯》杂志的顾问网站指出，拜登的遗产税改革可以做到这一点。

这位上任即将满百日的美国总统计划修补美国遗产税的漏洞，废除美国《国内税法》第1014条，该计划的影响可以引用NBC举的一个简单例子来说明。

假设一对美国夫妇在孩子出生前以4万美元的价格买了房子，当他们在数十年后去世时，升值到15万美元的房子被继承给孩子，当孩子想要卖掉房子时，房子的价值已达到20万美元。在拜登改革之前，美国公民只需按照继承时和出售时房屋市价差额的5万美元进行纳税。但拜登则打算将其改成为对父母辈购房价格与房屋当前价格的差价，即16万美元，来要求公民缴纳资本利得税。

此举将远远不止影响到富人，绝大部分中产阶级都将受到影响。

据统计机构盖洛普的数据，82%的65岁以上美国人都拥有自己的房屋。一旦拜登的新税法实施，这些人在去世后的财富将更多地移交给美国政府，而不是他们的继承人。

此外，在遗产税方面，拜登也打算降低门槛，提高税率。

现在，对于美国公民而言，价值1170万美元以下的遗产无需缴纳遗产税。但如果拜登的新税法实施，缴税门槛将被大幅削减到350万美元，税率也将从40%提高到45%。

因此，美国《国家评论》认为，拜登的加税计划是为了更多地从美国中产阶层身上攫取财政资金，用以弥补巨大的财政赤字。而据路透社报道，仅在2021年上半年，美国联邦政府的财政赤字就高达1.7万亿美元。■



4
万亿美元

40
亿美元

Facebook一季度营收大涨至262亿美元 将面临苹果隐私新政威胁

时代周报记者 郭梓昊

北京时间4月29日5:30，Facebook于美股盘后发布了2021年第一季度财报。财报显示，今年一季度Facebook营收增长48%，达262亿美元，而净利润几乎翻了一番，达95亿美元。

消息一出，Facebook盘后股价涨幅达6%，而同日发布一季度财报的苹果股价普遍被看低，仅上涨逾2%；前一日发布财报的谷歌则依靠超高回报率获得支持，涨幅超4%。

财报显示，一季度Facebook广告收入增长46%，达到254亿美元，约占整体营收97%；每股收益3.3美元，高于市场预期的2.37美元；用户数量有所提升，每月有近35亿人使用Facebook旗下至少一种应用程序，比一年前增长15%。这些都得益于社交网络在新冠肺炎疫情期间的蓬勃发展。

Facebook创始人兼首席执行官马

克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）表示：“我们走过了一个业绩强劲的季节。日后将继续积极投资，方向包括增强现实、虚拟现实、商业以及内容创作者变现等较新的领域。”

但与此同时，来自苹果的审查给Facebook的前途蒙上一层阴影。该公司预计，与去年同期受疫情影响而经历的快速增长相比，第三财季和第四财季的收入增长将大幅放缓。

97%的收入来自广告

广告收入无疑是Facebook的营收命脉。

Facebook首席财务官大卫·维纳（David Wehner）表示，“我们对2021年第一季度广告收入的增长感到满意，因为单个广告平均价格同比增长了30%，广告主数量增长了12%。我们预计，2021年剩余时间，广告收入增长将继续依靠涨价。”

Facebook第一季度收益报告延

续了过去一年的趋势：人们在网上花费了更多的时间和金钱，广告商们则将其资源重新定向以利用这一转变。Facebook从每个用户身上平均获取了9.27美元，高于市场预期的8.4美元。

在2019年年末，新冠肺炎疫情还未席卷美国之前，Facebook的广告客户数量为700万，投放的企业数量为1.4亿。而截至今年1月27日，该公司的广告客户数量为1000万，企业数量为2亿。

此外，Facebook一季度财报活跃用户为28.5亿，同比增长10%，不及预期的28.6亿；日活跃用户18.8亿，同比增长8%，低于预期的18.9亿。但其用户使用黏性却相对提高，根据Sensor Tower的数据，在活跃的社区、用户群和点对点市场的推动下，Facebook的用户参与度增长了30%以上。

一季度财报发布后，Facebook股票上涨了6%，这是因为总收入和利润普遍超过了华尔街的预期。在截至周三收盘的过去三个月中，该股上涨了

16%。同期标普500指数上涨了10%。

苹果的威胁

在获得利润的爆发增长后，Facebook也即将面临挑战。

苹果近日宣布，iOS 14.5新版本发布后，需要应用程序开发人员询问并得到用户的许可，才能获取其随机广告标识符（称为IDFA），来跟踪应用程序和网站上用户的活动。

一般来说，当用户被问及是否允许追踪时，大多数人会选择拒绝被跟踪。在此之前，开发者默认可以跟踪用户。Facebook正好利用追踪数据来投放广告——这是其广告业务的命脉。

Facebook CEO扎克伯格曾公开指责苹果的行为，称其“将损害那些依靠针对性广告来吸引新客户的小企业”。Facebook计划在显示苹果的提示之前，向用户展示自己的用户协议，企图绕开苹果审查。

近年来，Facebook曾发生了几

起隐私丑闻，引发了人们对该社交媒体公司在保护用户数据方面的担忧。2018年，有消息显示，政治咨询公司Cambridge Analytic未经用户许可收集了多达8700万的Facebook用户数据。

苹果对Facebook的审查影响，在此次财报电话会议中也有所体现。

Facebook首席财务官大卫·维纳表示：“在2021年，监管和平台经营环境的变化对目标广告业务的不利影响将增加，尤其是苹果最近推出的iOS 14.5隐私政策更新，预计将会在第二季度对我们的业绩开始产生影响。”

Facebook在其收益报告中还表示，去年下半年强劲的收入增长可能很难重演。

大流行初期，全球广告业务显著放缓，但Facebook和其他数字平台迅速反弹，并在2020年下半年发布了强劲的收入和利润数据。但竞争压力、苹果的新规定、疫情红利消失的挑战已经摆在眼前。■

WORLD · 天下

时代周报记者 刘沐轩 发自广州

随着第二波疫情的暴发，印度在4月29日再次刷新了全球新冠肺炎单日确诊人数最高纪录，一天内新增确诊近38万人，连续8天当日新增超30万例，累计确诊人数达1837万人。仅在过去一周，印度就新增确诊病例230万，此前死亡率一度环比飙升89%。《纽约时报》甚至认为，有证据显示，真实死亡人数要远高于官方报告。

印度总理莫迪在4月25日公开承认，病毒感染的“风暴”正在席卷印度全境，他敦促印度居民尽快接种新冠肺炎疫苗。

但印度新冠肺炎疫苗库存紧张已经是尽人皆知的事实。即使是全球最大的疫苗生产国，但因资金和原材料问题，目前印度疫苗的产能仍难以提升。如果没有外部援助，印度很可能深陷在疫情泥潭中，不仅经济复苏无望，还会破坏全球供应链。

继中国、英国、法国和德国之后，美国也在一片批评声中转变了态度，同意伸出援手。当地时间4月25日，美国宣布将立即为印度提供生产新冠肺炎疫苗所需的原材料。尽管如此，美国仍然不打算动用本国多余的数百万剂疫苗库存。

讽刺的是，美国国家安全顾问沙利文呼吁：“作为全世界新冠肺炎确诊病例最多的两个国家，美国与印度应该保持团结。”

恶性循环引爆印度疫情

从今年3月初印度政府对疫情盲目乐观，到4月初完全没有社交限制的大规模集会和宗教节日，印度疫情在暴发后陷入了恶性循环中。

由于一直没有采取有力措施彻底控制疫情，病毒在印度的传播中也不断进化。继发现高传染性的双重变异新冠病毒B.1.617之后，据《印度时报》报道，印度国家生物学基因组学研究所研究员坎纳瓦米在4月25日表示，印度近期还新发现了一种三重变异的新新冠肺炎病毒，这种毒株很可能使得接种过疫苗的人再次感染。

值得注意的是，除了社交隔离措施的松懈，炎热的天气也加剧了印度



病毒“风暴”席卷印度 高温或致局面继续恶化

这一波疫情的传播。由多名印度学者联合发表的研究报告指出，气温升高有利于新冠肺炎的传播。他们预测，随着印度各地气温升高，病例还将进一步增加。而近期印度境内多地也出现了持续的高温天气，新德里在未来一周的最高温度将达到43℃。

在疫苗供应方面，由于印度政府此前对国内疫情过于乐观，已经将大量印度仿制疫苗出口。不仅如此，由于后续资金不足，导致印度血清研究所等国内的疫苗生产商难以提高产能。

居住在印度泰米尔纳德邦金奈市的一位中资企业员工胡先生在4月26日对时代周报记者表示：“印度有疫苗生产设施，但是没有原料。原料大多来自中美，美国之前不出口，印度

也不太愿意从中国大量进口。”

这一切最终导致了印度医疗体系的崩溃，进一步抬高了疫情的死亡率。由于病床和氧气短缺，目前印度各地的医院已开始拒收病患。

据《印度快报》报道，在新德里一家医院的重症监护室里，一晚上至少有20名新冠肺炎患者因“氧气压力太低”而逝世。

对于印度疫情，复旦大学附属华山医院感染科主任张文宏认为，印度疫情更大的暴发还在后面。

政府陷信任危机

在疫情全面失控的同时，印度政府也遭遇了来自国内外的信任危机。不仅印度民众对印度政府的疫苗承

诺提出质疑，对疫情真实情况更加恐慌。其他国家也难以相信印度有能力控制疫情。

“之前（3月份）老百姓和官员都放松了，但现在又开始紧张害怕了。”据胡先生介绍，在印度疫情暴发，“隔三差五就听说印度同事家里有亲属去世，一个印度小伙伴家里已经‘走’了3个亲戚了，现在居家办公都不敢出去买东西。”

除了胡先生外，在印度专职中文翻译的阿西也在4月26日向时代周报记者透露，他几乎每天都看到在印度的中国企业中有印度员工及其家属出现感染或死亡的消息。

据胡先生了解，印度很多有疑似症状甚至明显症状的人去公立医院看病时，医生甚至不会让他们做核酸

检测，而是随便开点药就将疑似患者打发走。尽管私立医院的情况相对好点，但大多数低收入者又无力承担私立医院的诊疗费用。

但阿西亦表示，疫情在印度的一些大城市的确很严重，但并没有太多影响到印度人的出行和工作。在他看来，印度的社会秩序还没有受到严重冲击。

值得注意的是，在全球各国都认为印度第二波疫情已然失控的背景下，印度政府的防疫措施仍然没有出现振奋人心的转变。

明知疫苗严重短缺，印度政府仅向国内两家主要疫苗供应商投资了450亿印度卢比（约合6亿美元）以扩大产能。

根据印度政府上周末公布的数据，目前印度各邦州已接种了超过1.4亿剂疫苗，但其疫苗库存不足2700万剂，按照目前的疫苗接种率，仅能持续接种约9天。

更加引起争议的是，印度政府宣布将从5月起仅分配给印度各邦州一半的新冠肺炎疫苗，而另一半疫苗将由地方政府、医院和机构在公开市场上自行购买疫苗。印媒Scroll对此评论道：“这简直是令人难以置信的糟糕经济学，富人将以牺牲穷人为代价获得疫苗。”

对于国内的质疑，印度联邦卫生和家庭福利部长瓦德汉的回应显得十分无力。瓦德汉在4月26日发文表示：“在当下的状况中，信任危机是没有必要的。相反，印度人民需要更大程度的理想主义！”

据《印度经济时报》报道，为了应对疫苗短缺，印度最大的集团塔塔公司正与美国强生公司和英国阿斯利康公司洽谈新冠肺炎疫苗合作事宜。

而为了应对氧气短缺，印度亿万富翁安巴尼的信实工业计划在其一家炼油厂每天生产700吨以上的医用级氧气，免费提供给受灾最严重的邦州。印度金达尔钢铁和电力公司亦表示将向急需氧气的医院提供500吨吨液态氧。

据《印度商业标准报》报道，一些总部位于印度古尔冈的初创公司也从中国采购了500台制氧机，打算开展一项氧气进口计划来支援印度国内。■

美联储主席鲍威尔否定结束宽松：缩减QE？不是时候

时代周报特约记者 黄晓钰

北京时间4月29日凌晨2点，美联储公布最新利率决议：基准利率将维持在0%—0.25%之间，并将保持每月1200亿美元的债券购买速度。

在会后的新闻发布会上，鲍威尔重申坚持宽松政策的承诺，并否认了此前市场传言，声明将不会缩减购债。

尽管目前美国经济正从新冠肺炎疫情中逐渐复苏，但美联储似乎并不急于改变其鸽派立场。美联储表示，尽管经济环境不断改善，但此次疫情仍对美国经济前景产生压力。

鲍威尔在发布会上表示，美联储将等待通胀在一段时间内略微超过其2%的目标，然后再采取行动改变其宽松政策。他还指出，目前美国日渐复苏的经济状况距离美联储的目标仍很遥远。

鲍威尔讲话前，标准普尔500指数在开盘一度上涨至创纪录的4196点，随后走弱，收盘下跌0.1%。道琼斯指数下跌了0.5%。纳斯达克综合指数下跌0.2%。

美联储发表声明前，十年期美国国债收益率微升2个基点至1.64%，随后又在鲍威尔讲话时回落至1.62%。

鲍威尔：缩减QE？不是时候

美国联邦公开市场委员会（FOMC）最新利率决议继续延续此前的宽松政策，将基准利率维持以往水平不变的同时，还将超额准备金率（IOER）和贴现利率分别维持在0.1%与0.25%不变。

此外，为确保美国经济步入正轨，美联储将继续每月增持至少800亿美元的国债，以及至少400亿美元的住房抵押贷款支持证券，维持此前的购债速度不变。直到委员会的充分就业和物价稳定的目标取得实质性进展。

不同于3月会议中关于“通胀继续低于2%”的内容，美联储此次声明表示“通胀在上升状态”。据报道，衡量未来十年通胀预期的关键指标——美债十年期盈亏平衡点在4月27日突破2.4%，为2013年4月以来的最高水平。但美联储首选的通胀指标PCE指数2月份仅为1.6%。

尽管鲍威尔此前曾表示，“通货膨胀率持续达到2%”是满足加息的条件之一。但他补充，预计经济复苏期间的物价上涨将是暂时的，从长远来看不会对通胀预期产生太大影响。鲍威尔也指出今年通胀暂时上升并不符合加息的标准，在劳动力市场仍然疲软的情况下，似乎不太可能看到通胀持续上升。

至于美联储何时减码，鲍威尔明确表示：“现在还不是开始谈论缩减购债规模的时候。”

“充分就业”道阻且长

美联储在声明中表示：“经济发展路径很大程度上取决于新冠肺炎疫情的进展，当前持续的公共卫生危机将在近期继续拖累经济活动、就业和通胀。”

鲍威尔也在此次发布会上称，长期通胀预期的提高也将表明劳动力市场强劲。话虽如此，“但我们离充分就业还有很长的路要走。”他补充道。

目前，美国每周申请失业救济人数已降至自疫情开始以来的最低水平。据美国劳工部数据显示，美国4月17日当周初请失业金人数录得54.7万人，远低于预期的61.7万人，且低于前数值的57.6万人。这意味着，美国就业市场正在复苏。

根据CNN于4月28日发布的民调，随着领取失业救济的人数下降以及GDP增长加速，54%的美国人表示经济状况有所好转。但报道中指出，美国经济虽已在疫情中复苏但并不平衡，数以百万计的美国家庭正在经济上承受巨大压力。在年收入低于5万美元的人群中，只有50%的人表示经济状况良好，而在收入较高的人群中，这一比例为58%。

牛津经济研究院首席美国经济学家达科（Gregory Daco）称，由于职业组合的变化以及年纪较长的人以疫情为由选择退休，雇佣回升的速度可能放慢，劳动参与率回升的程度可能会受到限制。

曾在老布什政府担任国家经济委员会主任的拉里·林赛也向媒体透露，美国缺乏熟练工人。他指出，美联储官员希望改善就业公平环境，却无法为工人提供应聘相应岗位所需的培训以增长其能力。在通货膨胀的经济环境下，企业将不得不提供更高的薪水来雇用合适员工。这也意味着美联储实现充分就业的目标可能会因通货膨胀而受挫。

3月，美国零售销售跃升至创纪录高位，消费者物价指数（CPI）创逾八年半最大升幅。随着企业陆续重新营业，工作岗位也在加速增长。上个月

美国增加了91.6万个新工作，进一步巩固了第一季度经济强劲增长的预期。

但FOMC委员会仍认为进展远未达到其目标。美联储在声明中强调，将致力于利用其所有工具来支持美国经济，从而促进实现其充分就业和物价稳定的目标。

美国总统拜登于4月28日在国会联席会议上发表其针对儿童、学生和家庭的总计金额为1.8万亿美元的“美国家庭计划”。预计新一轮的财政刺激计划也将加速美国就业复苏。

美联储何时行动？

鲍威尔此前多番表示，美联储在2022年之前加息的可能性“极小”。此次鲍威尔再度重申，在经济达到提高利率所需的三个条件之前，还有很长的路要走。这三个条件包括实现充分就业、通胀率达到2%并有望在一段时间内适度高于2%。

美联储曾多次暗示，将按照2013—2014年的步骤逐步缩减购债规模，同时美联储官员表示会在正式缩减购债前将提前给予通知。

但市场参与者和经济学专家仍对美联储政策的意外变化保持警惕和不断猜测。

美国劳工部4月13日公布的数据显示，3月美国消费者价格指数（CPI）同比上涨2.6%，是自2018年8月以来最快的同比增长。通过分析美联储核心个人消费支出价格指数，高盛认为美国通货膨胀率将在2.05%的水平上运行。据该公司预测，至少到2024年，通货膨胀率将保持在美联储的目标附近，而2021年年末至2024年，通胀每

年分别为2%、2.1%和2.2%。

据报道，美国商务部也将于当地时间4月29日公布今年第一季度美国经济增速、预计GDP增长6.5%，第二季度增长率可能接近10%。同时，包括美联储成员在内的多数经济学家都预计，美国全年经济将达到至少1984年以来的最佳水平。

资产管理公司Mirabaud首席经济学家姜（Gero Jung）表示，美联储坚持将重点放在实质的经济数据上，而不是对情势好转的期望，等其看到例如3月份就业人数上涨等系列正面数据，才会开始启动缩表程序。

鲍威尔的再次表态似乎没有得到市场的认可。

据CNBC报道称，一位美联储观察家表示，美联储可能会在夏季就开始讨论缩减购债计划的措施，并于今年晚些时候或明年年初采取行动。

高盛预计，随着未来几个月劳动力市场进一步改善，美联储会开始暗示市场将缩减购债规模。最快可能在今年下半年开始释放缩表信号，在2022年年初开始正式缩表。但如果未来就业报告好于预期，美联储也可能将购债缩减时间点提至今年四季度。

尽管目前委员会成员一致同意继续保持其宽松政策不变，但据美国《投资者商业日报》报道，6月的会议很重要，且或将出现新的可能。该报道称，下一个季度经济预测将会表明，赞同宽松政策的席位数是否会有所改变。在3月会议决议上，美联储18位政策委员会成员中，就有7位表示应在2023年至少加息一次，且这些成员中有4位希望美联储在2022年加息。■

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 | 山西银行开业在即行长仍待补位

72家上市公司突击更换审计机构
专家称年报潜伏审计风险

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

2020年年报披露季临近收官，会计师事务所对年报的审计工作也将告一段落。来自中注协的数据显示，截至4月21日，共有42家会计师事务所为2159家上市公司出具了财务报表审计报告。

4月26日，一位曾参与过上市公司审计工作的注册会计师徐欣（化名）告诉时代周报记者，年报的审计工作往往从前一年的11月份开始，一直持续到次年4月，“11—12月是开始预审，在次年1—2月进行现场审计，3—4月进行复核并撰写审计报告”。

徐欣告诉时代周报记者，每年11月到次年4月是整个事务所最忙碌的时间，“需要同时跟进多个项目，分身乏术，压力极大”。

作为资本市场的“看门人”，会计师事务所所需为上市公司出具审计报告，针对财务报表发表专业意见。审计意见既是上市公司信披环节的组成部分，也是投资者进行投资时的重要参考。因此，上市公司在临近年报披露节点临时更换会计师事务所，往往会被市场质疑审计工作是否顺畅，甚至是否存在掩饰财务报表瑕疵的“嫌疑”。

中注协的数据显示，截至4月21日，共有72家上市公司在2021年更换了2020年财报的审计机构，更换原因大多为“上市公司经营与业务发展需要”或“审计时间、资源安排或地域原因”等。据时代周报记者不完全统计，在2021年更换审计机构的上市公司中，15家为ST股，占总数的1/5。

据时代周报记者统计，仅2021年3月，就有7家上市公司更换了2020年财报的审计机构。其中，北信源（300352.SZ）于3月19日发布《拟变更会计师事务所》的公告，将2020年年报的审计工作由致同所变更为中兴财光华。这意味着，留给新接手方的时间只剩下40余天。

“在这个时点更换会计师事务所，要么是事务所工作实在太多无法完成，要么是上市公司主动提出的要求。接手方往往要花费更多的人员熟悉业务，出错的风险也比较高。”徐欣说。

财税审专家、资深注册会计师刘志耕在接受时代周报记者采访时表示，上市公司临时更换审计机构，会使得实施审计的时间非常仓促。“可能会因审计过于匆忙而导致审计工作不深不透、浮于表面，特别是可能很难发现被审计单位精心设计的舞弊行为，潜伏审计风险。”刘志耕称。

ST股频现非标财报

会计师事务所作为审计机构，会定期对上市公司财务报表进行审计，并出具审计意见，提示企业经营风险和财务风险。其中，审计机构出具的

临时更换2020年度审计机构的ST股名单

(2021.1-2021.4)

公司名称	公告时间	更换原因	2019年度审计意见
*ST华讯 (000687.SZ)	2021/1/9	鉴于原聘大信所业务发展和年审任务的安排，不再续聘	无法表示意见
*ST海源 (002529.SZ)	2021/1/9	公司业务发展和年报审计工作的需要	标准无保留意见
*ST亚振 (603389.SH)	2021/1/12	原聘容诚所预计无法按期完成年报审计工作	标准无保留意见
*ST济堂 (600090.SH)	2021/1/12	原聘大信所与公司审计服务合同已到期	无法表示意见
*ST勤上 (002638.SZ)	2021/1/19	原聘瑞华所已连续多年提供审计服务	带强调事项段的保留意见
*ST群兴 (002575.SZ)	2021/1/19	原聘大华所约定的服务内容已完成	无法表示意见
ST人乐 (002336.SZ)	2021/1/28	原聘立信所预计无法完成审计工作请辞	标准无保留意见
*ST赫美 (002356.SZ)	2021/1/29	原聘深圳堂堂难以投入更多人力	保留意见
*ST实达 (600734.SH)	2021/1/30	原聘立信所已连续多年提供审计服务	保留意见
ST创兴 (600193.SH)	2021/1/30	原聘正中珠江已连续多年提供审计服务	标准无保留意见
*ST兆新 (002256.SZ)	2021/2/6	原聘中勤万信已连续多年提供审计服务	保留意见加持续经营相关的重大不确定事项段
*ST大洲 (000571.SZ)	2021/2/10	原聘立信所因审计任务繁重及人员变动请辞	保留意见
ST网力 (300367.SZ)	2021/2/23	原聘深圳堂堂被立案调查	保留意见
*ST金洲 (000587.SZ)	2021/3/2	原聘深圳堂堂被立案调查	保留意见
*ST界龙 (600836.SH)	2021/3/3	公司客户及供应商配合度不高，无法提供所需的审计资料	标准无保留意见

数据来源：上市公司公告



作为资本市场的“看门人”，会计师事务所所需为上市公司出具审计报告，针对财务报表发表专业意见。审计意见既是上市公司信披环节的组成部分，也是投资者进行投资时的重要参考。因此，上市公司在临近年报披露节点临时更换会计师事务所，往往会被市场质疑审计工作是否顺畅，甚至是否存在掩饰财务报表瑕疵的“嫌疑”。

非标财报（即“无法表示意见、带强调事项段的无保留意见和保留意见”）需要投资者重点关注。

据时代周报记者统计，在上述72家临时更换审计机构的上市公司中，有15家在2019年被审计机构出具了非标年报，这其中有9家为ST股。

其中，*ST实达（600734.SH）、*ST赫美（002356.SZ）、ST网力（300367.SZ）、*ST大洲（000571.SZ）、台海核电（002366.SZ）和光华科技（002741.SZ）等6家公司被出具了有保留意见的审计报告；*ST勤上（002638.SZ）则被审计机构出具带强调事项段的保留意见；宏达股份（600331.SH）的审计报告被出具了“带有持续经营重大不确定性段落的无保留意见”；ST兆新（002256.SZ）被出具了“保留意见加持续经营相关的重大不确定事项段以及强调事项段”的审计报告；科融环境（300152.SZ）被出具的审计报告为“保留意见加强调事项段的非无保留意见”。

*ST济堂（600090.SH）、*ST群兴（002575.SZ）、*ST华讯（000687.SZ）、腾邦国际（300178.SZ）和晓程科技（300139.SZ）则均被出具了“无法表示意见”的审计报告。

这15家上市公司中，目前仅有光华科技、科融环境、晓程科技公布了2020年年报及审计报告。

光华科技在2020年年报中表示，2019年度审计报告中的保留意见涉及事项影响已消除，2020年审计报告显示为标准无保留意见；科融环境和晓程科技的2020年审计报告均变更为“有保留意见”。

中注协的数据显示，截至4月21日，42家会计师事务所共为2159家上市公司出具了财务报表审计报告，其中，10家被出具保留意见审计报告，2家被出具无法表示意见审计报告。

对会计师事务所来说，接到有着“非标财报”公司的审计工作意味着更多的风险。

刘志耕告诉时代周报记者：“经验表明，匆忙更换审计机构的上市公司往往都有各种各样的问题或情况，而且这些问题或情况往往都会影响甚至严重影响年报审计。所以如何合法、规范、有效地应对这些问题，将是对相关会计师事务所水平、能力和处置经验的严峻考验。”

更换原因五花八门

近年，资本市场对审计质量问题的关注度日益提高。上市公司临时更换审计机构这一行为也时常引发监管关注。

据时代周报记者统计，2021年初至今，包括北信源、ST网力（300367.

SZ）、*ST新亿（600145.SH）在内的6家上市公司均收到来自交易所的关注函或问询函，问题主要集中在要求上市公司详细说明更换会计师事务所的原因、是否有充分时间保证年审项目的开展、是否与前任事务所存在重大分歧等方面。

北信源在回复中表示，致同所按计划于2021年春节后开始年度现场审计工作，但由于“与北信源项目合伙人共同负责其他项目的另一名合伙人突发重症住院”，致使项目合伙人投入其他项目的精力超出预期。同时，北信源项目组现场负责人在内的4位人员接连离职，使得工作难以协调，“若按照现有团队完成审计工作预计会超出年报工作时间2—3周”，因此不得不更换会计师事务所。

北信源同时表示，新任会计师事务所中兴财光华组织24名审计人员进行现场审计，在一个月内完成现场审计，预计将在4月30日出具审计报告。

实际上，因为会计师事务所工作过于繁忙而被迫更换审计机构的上市公司不在少数。

1月11日，*ST亚振（603389.SH）表示，原先聘请的容诚所因业务量过大，且“原审计项目组项目经理及以下成员基本均离职”，预计无法按期完成，故辞聘2020年年报审计业务。公司聘请天健所为2020年年度审计机构。

1月29日，ST人乐（002336.SZ）发布公告称，原先聘请的立信所发函表示因审计任务繁重及人员变动，经审慎检视人员和时间安排，预计无法完成审计工作。公司2020年财报审计机构因此变更为中审亚太。除上述原因外，上市公司实控人或控股股东的变化也会导致审计机构的变更，尤其是地方国资在控股上市公司后，对审计工作提出了更高要求。

3月5日，深冷股份（300540.SZ）表示，由于实控人变更为四川省国资委，根据相关规定组成了年审会计师事务所选聘小组并进行了选聘谈判，最终拟聘请天职国际作为公司2020年年度的财务审计机构。

3月17日，荣联科技（002642.SZ）发布公告称，新实控人为济宁国资，为满足国资审计监管要求，“推荐其长期合作且在上市公司控制权收购过程中对公司开展尽职调查的审计机构对公司2020年年报进行审计”，因此由大华所改聘为和信所。

对于上市公司而言，合作较为满意的会计师事务所要比会计师事务所更为重要。因此，会计师事务所的“集体跳槽”往往能一并带走事务所的客户资源。

1月20日，绿盟科技（300369.SZ）表示，因公司原审计团队加入了信永中和，根据原审计团队的能力，因此从致同所转聘信永中和。

▶▶ 下转P16

财经一周观察

内卷下，审计机构如何当好资本市场“看门人”？

邓宇晨
时代周报财经新闻记者

4月30日，沪深上市公司2020年年报和2021年一季度报迎来收官。数据显示，截至4月30日，42家会计师事务所共为4281家上市公司出具了财务报表审计报告。其中，有110家被出具带强调事项段的无保留意见，108家被出具保留意见，30家被出具无法表示意见。

会计师事务所与上市公司之间是一种特殊的关系：会计师事务所为企业服务，从企业处收取审计费用，形成雇佣关系。同时，会计师事务所也要发布审计报告，提示企业的经营风险，指出雇主的财务漏洞和缺陷，帮助市场和投资者把关。因此，审计机构也被称为是资本市场的“看门人”。

不过，这道“大门”却不是那么容易守住。有蝇营狗苟之徒忙着要通过这道“门”进行利益输送，以便达到自己的目的。

会计师们也会因此面临着金钱与道德上的抉择，是选择蒙混过关还是公之于众，是选择留住客户还是维护公众利益，这些选择无时无刻不在拷问着会计师们的良心。

上市公司的财务造假往往需要审计机构的配合。2019年，康得新造假案与康美药业造假案在资本市场上引发轩然大波。为何虚增如此多的利润却看不到审计机构的预警，背后的深层次原因值得思考。

2021年3月，因对康美药业的审计报告存在虚假记载，证监会对正中珠江罚款5700万元，创下审计机构被罚金额之最。对审计机构而言，真实就是生命。正中珠江的客户和员工纷纷“用脚投票”，导致这家曾是广东最大的会计师事务所如今仅剩2家A股年审客户。

诚然，会计师事务所并不是万能的。外部会计师无法揪出上市公司全部的财务问题，也会难以分辨精心伪装过的造假。同时，随着参与证券市场的审计机构增多，会计师事务所的“内卷化”也愈发严重，审计费用逐年降低，部分会计师事务所为了抢夺市场、留住客户，甚至会对上市公司的财务风险视而不见，从“看门人”沦为“放风者”。

要让审计机构发挥好作用，在加大监管力度、完善相关法律法规的同时，也需要有关部门深入一线调研，了解行业现状，从根本上解决问题。除了要看到会计师事务所普遍面临的工作压力大、人员流动频繁等问题，避免行业恶性竞争之外，还要强调审计机构对资本市场的重要作用，试行“错峰披露年报”制度以提升审计质量等。□

广发银行资产首破3万亿元 存贷比仍然处于高位

时代周报记者 夏子轩 发自广州

截至2020年年末，广发银行资产规模首破3万亿元大关。4月27日，广发银行发布2020年年度报告披露上述信息。

“‘十三五’期间全行总资产增长65%，人民币存贷款余额分别增长64%和110%，2020年营业收入和净利润分别比2015年增长47%和52%。

在英国《银行家》全球银行1000强中排名第63位，比2015年提升29位，综合化经营、科技创新、国际化布局扎实推进，为建设一流商业银行打下了坚实基础。”广发银行董事长王滨在致辞中表示。

2020年，广发银行实现营收805.25亿元，同比增长5.52%；实现净利润138.12亿元，同比增长9.79%。对营收的增长，广发银行解释称，这主要得益于报告期内加大对实体经济的支持力度，贷款规模和利息净收入保持增长态势。其中手续费及佣金净收入的大幅增长，原因是受新冠肺炎疫情影响，居民消费行为发生改变，线上和非现金形式的消费行为带动银行卡手续费收入持续增长。

截至2020年年末，广发银行本外币贷款余额1.80万亿元，本外币存款余额1.83万亿元，分别较年初增长14.76%和15.68%，在存贷款双位数增长的同时，存贷比亦处于较高位置。

4月27日，中国社科院金融所银行

研究室主任李广子告诉时代周报记者，从积极方面看，存贷比较高意味着银行存款资金中有较高的比重用于发放贷款，说明贷款需求比较旺盛。从消极的方面看，存贷比一定程度上反映了银行的流动性状况，存贷比高说明银行面临一定流动性风险，银行需加大存款资金组织力度，提高流动性。

总资产突破3万亿元

成立于1988年的广发银行，是国内最早组建的股份制商业银行之一，营业机构遍布全国，单一最大股东为中国人寿。

年报信息显示，截至2020年年末，广发银行总资产3.03万亿元，较年初增长15.01%。2020年，广发银行的全年利息净收入628.47亿元，同比增长5.48%；手续费及佣金净收入113.02亿元，同比增长23.15%。

在风险管理方面，2020年广发银行不良贷款率与2019年持平，均为1.55%。其中，公司类贷款（含贴现）占比较年初上升5.53个百分点，不良率为1.63%，较年初下降0.15个百分点；个人贷款余额占比较年初下降5.53个百分点，不良率1.44%，略有上升。

报告期内，该行计提资产减值损失389.21亿元，较上年增加24.82亿元，同比增长6.81%。

对此，广发银行解释称，一方面，该行为应对新冠肺炎疫情影响，提高了拨备覆盖率加强风险抵御能力，计提贷款减值损失相应增加；另一方面，

为应对理财产品回表资产的影响，计提金融资产投资减值损失增加较多。

此外，广发银行三大资本充足率指标均有所下滑。截至2020年年末，广发银行核心一级资本充足率为7.8%，同比下降0.55个百分点；一级资本充足率为9.85%，同比下降0.8个百分点；资本充足率为12.50%，同比下降0.06个百分点。该行在年报中表示，将启动新一轮股份增发工作，积极推进潜在投资者搜寻与沟通。

4月6日，北京产权交易所发布广发银行增资项目，该行拟募集资金不超过400亿元，对应持股股份不超过47亿股，募集资金用于补充核心一级资本。

存贷比略高

年报显示，截至2020年年末，广发银行2020年贷款总额为1.80万亿元，客户存款总额为1.85万亿元，按照总额存贷比一般算法，广发行存贷比为97.38%。

同花顺iFinD统计显示，截至4月27日，在26家已披露年报的A股上市银行中，有5家股份制银行存贷比要高出广发银行。其中，浦发银行存贷比最高，为111.22%；民生银行、平安银行、中信银行、兴业银行分别为103.37%、99.74%、98.78%和98.90%。

4月27日，光大银行金融市场部宏观分析师周茂华向时代周报记者表示，银行的存贷比是指商业银行贷款总额占存款比重，存贷比过高存在流动性

风险隐患。主要是存贷比过高，流动性资金占比相对少，难以应付客户日常支取，尤其是在一些节日等特殊时点。

时代周报记者发现，广发银行2020年年末曾发行多款大额存单产品揽储。

2020年12月1日，广发银行发行共六期的“广发银行2020年年末特别版公司大额存单”产品，起点金额均为1000万元，存期最短18个月，最长达3年，利率从2.736%到3.38%不等，增加存款的总额。

“各家银行存贷比多少合适，这个没有统一标准，与各家银行流动性管理能力、银行规模、融资渠道、业务结构等因素有关，银行对传统信贷业务依赖程度越低，该项指标对其影响越有限，2015年我国结合国内实际和国际通行做法，取消商业银行存贷比监管指标，引入流动性覆盖率等指标。”周茂华表示。

目前，我国流动性问题主要参考流动性比例和流动性覆盖率两个指标。年报显示，截至2020年年末，广发银行的流动性比例为70.81%，较2019年的79.28%下降8.47个百分点，流动性覆盖率为144.78%，较2019年上升4.79个百分点。

据毕马威国际发布的《2020年中国银行业调查报告》显示，2020年上半年，中国商业银行的平均流动性比例和平均流动性覆盖率分别为58.2%和142.5%，广发银行两个指标均维持在平均水平之上。□

5.52%



中国人寿公布黑龙江事件调查结果 外界认为处理不彻底

时代周报记者 黄坤 发自上海

16年工龄老员工举报两个月后，中国人寿终于公布了调查处理结果。

4月28日，中国人寿通报了“前员工张某某网络实名举报黑龙江省嫩江支公司时任经理孙某某相关问题”的调查情况。

经调查核实，中国人寿决定对2名负责人进行免职处理，并对6名责任人进行追责。

4月29日，中国人寿相关人士向时代周报记者回应称，此为中国人寿关于员工举报事件的最终调查结果。

换言之，举报一事就此画上句号。截至发稿，投诉人张某某并未公开回应、评价中国人寿的调查结果和处理决定。

中国人寿在公告中称，通过为期

两个月的调查，调查组查阅系统数据、财务凭证、人员档案、会议记录等相关资料99949份，与748人次进行核实。

通报称，举报反映的孙某某违规违纪问题部分属实。

基于调查结果，中国人寿给予孙某某撤职处分，给予黑河分公司时任总经理黄某某撤职处分，并对黑龙江省公司及嫩江支公司6名责任人进行追责处理。

具体处理结果来看，中国人寿指出，经调查，孙某某任期内嫩江支公司在销售年金保险产品时存在与银行储蓄产品进行对比并承诺额外收益的问题；在销售队伍建设和销售管理中存在队伍人力不实、活动管理不严的问题；在销售过程中存在虚列费用、套取佣金的问题。

基于调查结果，中国人寿决定对相关责任人进行严肃处理，给予嫩江

支公司时任经理孙某某撤职处分；给予黑河分公司时任总经理黄某某撤职处分；并对黑龙江省公司及嫩江支公司6名责任人进行追责处理。

中国人寿表态称，将以此为戒举一反三，进行全面排查，对各类违纪违规问题一经发现，严肃查处，绝不姑息。

与此同时，黑龙江银保监局也在4月28日发布了两则行政处罚信息，内容直指中国人寿嫩江支公司和中国人寿黑河分公司。

黑龙江银保监局发布的行政处罚信息显示，中国人寿嫩江支公司存在挂中介业务套取佣金、给予投保人保险合同以外的其他利益、未经批准变更营销服务部营业地址等违法违规行为。孙小刚对以上违法违规行为负有责任。

而中国人寿黑河分公司，则存在

虚列佣金及虚列费用、内控管理缺失等违法违规行为，黄亚辉对虚列佣金及虚列费用的违法违规行为负有责任。

黑龙江银保监局作出处罚决定，对中国人寿嫩江支公司处罚款50万元；对孙某某给予警告并处罚款9万元。对中国人寿黑河分公司给予警告并处罚款51万元，对黄某某给予警告并处罚款4万元。

对于中国人寿员工举报事件的最终结果，多名保险业业内人士向时代周报记者表示，调查两个月后，中国人寿的处理并不够彻底，但勇于承认错误的态度值得支持。

4月28日，恰适中国人寿披露一季报，业绩大幅增长。今年一季度，该公司实现归属于母公司股东的净利润285.89亿元，同比增长67.3%；实现保费收入3238.92亿元，同比增长5.2%。

中国人寿在公告中表示，营业利润大幅增长系投资收益增加所致。公司持续布局长久期配置类资产以匹配负债，滚动配置非标固收、类固收资产以增厚安全垫，着力提升权益投资能力以贡献超额收益。

2021年第一季度，中国人寿实现总投资收益651.12亿元，同比增长43.3%，总投资收益率为6.44%；净投资收益达413.95亿元，同比增长8.7%，净投资收益率为4.08%。

但同时，因受新冠肺炎疫情影响，保险消费需求释放放缓，中国人寿单业务发展承压。

首年期交保费为682.76亿元，其中十年期及以上首年期交保费为196.56亿元。

在2020年高基数基础上，新业务价值同比下降13.2%；退保率为0.38%，同比上升0.10个百分点。□

响应大湾区创新发展政策 太平人寿推出首款区域专属重疾产品

粤港澳大湾区重疾保险产品已经上线。由太平人寿推出的“太平粤港澳大湾区终身重大疾病保险”（以下简称“大湾区重疾险”），是该公司依据全国首张区域重疾表——粤港澳大湾区多病种重疾表，推出的首款“大湾区”专属重疾产品，以持续丰富和完善“大湾区”保险保障产品，发挥保险业在大湾区建设中的积极作用。

太平人寿相关负责人介绍称，“大湾区重疾险”是一款对接新重疾定义，响应大湾区创新发展政策需求的健康险产品，具有“响应号召接新规、百种重疾覆盖广、恶性肿瘤三次赔、保费豁免年金转”等多项优势，满足湾区客户需求，从容应对人生中难以预料的健康风险。

据了解，“大湾区重疾”的推出是为了服务国家战略，推进大湾区创新发展需求，该产品投保年龄为28天—65周岁，交费期限是趸交、5/10/15/20年交，保险期间是终身。

太平人寿表示，公司将把大湾区作为服务国家战略的示范区，实施集团新时代发展战略的先行区，产品创新的试验区，产业布局的引领区，力争成为金融支持大湾区建设的中坚力量和排头兵。

护航“大湾区”覆盖百种重疾

2020年11月5日，中国精算师协会发布了《中国人身保险业重大疾病经验发生率表（2020）》，首次编制了粤港澳大湾区病种合计经验发生率专属参考表，这也是我国首张区域重疾表。

区域化保险渐成趋势，大湾区专属产品创新势在必行。太平人寿的这款“大湾区重疾险”，正是依据这份区域重疾表设计开发。

除了产品设计上具有区域定制的特点，“大湾区重疾险”的销售范围也有一定专属性，客户只能在“大湾区”涵盖的广东省内能买到这款产品。

据了解，“大湾区重疾险”是接轨

重疾定义新规，结合大湾区地域特色和保障需求，制定的适用于大湾区的特别保障方案。“大湾区重疾险”覆盖120种重大疾病保障，其中，前28种重大疾病采用《重大疾病保险的条款定义使用规范（2020年修订版）》，紧跟医学临床诊断标准和医疗技术革新趋势。

实际上，这并不是太平人寿首次为粤港澳大湾区“定制”保险产品，早在2019年，太平人寿就推出了国内首款粤港澳大湾区专属医疗险。业内评价称，太平人寿多次推出“大湾区”专属保障产品，充分体现了其作为央企成员公司，积极服务国家战略，充分发挥主业优势，以金融力量支持“大湾区”建设的主动作为。

恶性肿瘤三次赔 保费豁免年金转换

从太平人寿公布的2020年理赔数据可见，在排名前十的重大疾病理赔中，恶性肿瘤占据了七席。

从2008年的实际30.9%，到2030年

的目标46.6%，提升五年生存率成为治疗恶性肿瘤的大趋势。随着医疗技术发展和体检的普及，恶性肿瘤将发展为一种病程长、花费高的常态化新慢病。

太平人寿这款“大湾区重疾险”的特色主要在于对恶性肿瘤的重点防御。

“大湾区重疾险”在保障功能上，对重疾责任中最高的恶性肿瘤做了加强防护，针对重度恶性肿瘤最多可以赔付三次，累计最高赔付200%的基本保额，而且保障范围涵盖了恶性肿瘤发展的全周期，也就是“新发、复发、转移和持续存在”这四种情况均可以获得赔付（需符合产品“恶性肿瘤——重度”定义）。

举例来说，某被保险人购买20万元保额的“大湾区重疾险”，初次确诊肺癌后获得重大疾病保险金全额理赔20万元，3年后被保险人病情未好转，或因癌细胞转移导致其他重度恶性肿瘤，公司则需再次向被保险人给付50%

基本保额的额外恶性肿瘤保险金，也就是10万元。额外恶性肿瘤保险金最多赔付两次，每次须至少间隔3年。

这种多次赔付的设置，在一定程度上能缓解重疾患者接受长期治疗的资金压力，帮助患者更有效地抵御疾病困扰。

此外，太平人寿的“大湾区重疾险”提供保费豁免权益。交费期内，如果被保险人首次确诊罹患重大疾病后，将被豁免剩余未交保费，其余相关保障责任继续有效，解决客户后顾之忧。同时，被保险人还享有年金转换权益，可按合同约定规则申请转换年金。

“以客户为中心”一直是太平人寿最重要的发展基因，也是太平人寿产品不断创新的初心。今后，太平人寿将坚持对接国家战略与发挥自身优势相结合，活跃于湾区建设的最前线，用专业和责任为更多用户提供更多亲民、全面和安心的健康保障产品和服务。（文/苏沫）

山西银行开业在即行长仍待补位 153亿专项债还款压力待解

时代周报记者 黄坤 发自上海

外界翘首多时的山西银行终于“掀起盖头”。“明天就会正式挂上山西银行牌子。”4月27日，长治银行相关人士向时代周报记者表示。

4月27日，时代周报记者从山西多家城商行业内人士处获悉，大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行和阳泉市商业银行在近日陆续将名称变更成山西银行分行，牌匾换成了“山西银行”。

4月26日，山西银保监局发布《关于山西银行股份有限公司开业的批复》（下称《批复》），同意山西银行开业，注册资本为239.96亿元，营业地址位于山西转型综合改革示范区学府产业园高新街15号。

山西银行将承继大同银行、晋城银行、晋中银行已取得的基础类衍生产品交易业务、信贷资产证券化业务、公务卡发卡业务、外汇业务资格。

4月27日，东北证券研究总监付立春向时代周报记者表示，激烈的市场竞争让众多规模较小的地方银行承压，中小银行合并重组已经成为行业趋势。这既有利于发挥银行规模效益、提升品牌，也有利于把控风险、控制资金投放的力度和方向。

山西银行一众高管资格亦同步核准，《批复》核准高计亮山西银行董事长任职资格；核准乔昱瑞、吴涛、赵富山西银行副行长任职资格；核准乔昱瑞山西银行董事会秘书任职资格；核准白柳艳山西银行审计部门负责人任职资格。

不过，时代周报记者发现，山西银行行长一职仍待补位。

高管和股东名单出炉

山西银行的筹设如火如荼，从筹建到开业获批用时不到一年之久。

据批复，山西银行应当自领取营业执照之日起6个月内开业，开业之日，参与合并的大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行和阳泉市商业银行法人资格自行终止，全部资产、债权、债务、业务和人员由山西银行承继。

山西银行的高层人事亦基本就位，据《批复》，核准高计亮、王会波、刘振龙、申丽枫、武灿明山西银行董事任职资格；核准赵宏祥、李凯凤山西银行独立董事任职资格。



董事长高计亮，曾任晋商银行副行长，拟任省管企业正职。1965年6月生，山西代县人，大学学历，1985年7月参加工作，曾任晋商银行金融部总经理、首席运营官、小企业金融服务中心总经理，有20多年银行从业经验。

值得注意的是，此番山西银行行长并不在披露名单之列。

时代周报记者从《山西银行股份有限公司章程》获悉，山西银行设行长1名，行长由董事长提名，由董事会聘任或解聘，每届任期3年，连聘可以连任。

从天津银行、渤海银行等银行的案例来看，不排除被寄予厚望的山西银行将在全国海选行长。

4月15日上午10时，山西银行在太原市召开了创立大会和第一次股东大会。而就在不久前的3月30日，银保监会批复同意山西银行进行筹建工作。

在股东方面，山西银行继承了合并前各家城商行股东人数众多的特点。在利润分配方式上，《山西银行股份有限公司章程》显示，山西银行董事会提出了差异化的分红政策。交纳所得税后的利润按下列顺序分配：一、弥补上一年度的亏损；二、提取10%作为法定公积金；三、提取一般准备金；四、提取任意公积金；五、支付股东股利。

显然，弥补银行之前的亏损被放到首要位置。

153亿元专项债还款压力

山西银行的股权结构较为特殊。山西银保监局已于4月14日批复同意山西融金兴晋私募投资基金合

伙企业（有限合伙）（下称“融金兴晋私募”）入股山西银行153亿股，持股比例为63.76%，融金兴晋私募成为山西银行第一大股东。

融金兴晋私募出资153亿元参与山西银行组建，资金来源于地方专项债。

2020年12月16日，山西省财政厅公布的《关于2020年省本级第二次预算调整方案（草案）的说明》显示，山西省争取财政部下达支持城商行改革发展新增专项债券额度153亿元，明确提出此次中小银行专项债用于城商行的改革发展。

据了解，本期债券的品种为记账式固定利率付息债券，期限为10年期。利息按半年支付，本金分期偿还，在本期债券存续期的第6年开始，每年分别偿还债券本金的20%，到期偿还剩余本金并支付最后一次利息。

时代周报记者获得一份《2020年山西省政府支持城商行改革发展专项债券项目情况及资金平衡方案》（下称《方案》）显示，由山西省人民政府发行专项债券等筹集资金153亿元，通过山西金融投资控股集团有限公司（下称“山西金控”）间接注入到新城商行（即山西银行）用于补充新城商行资本金等，注入资金由新城商行统筹使用。

据天眼查信息显示，融金兴晋私募成立日期为2020年12月23日，最终控制人为山西省财政厅。

经股权穿透，融金兴晋私募是由山西省城商行改革发展基金合伙企业出资99.99347%，山西黄河股权投资管理有限公司出资0.00654%共同设



据批复，山西银行应当自领取营业执照之日起6个月内开业，开业之日，参与合并的大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行和阳泉市商业银行法人资格自行终止，全部资产、债权、债务、业务和人员由山西银行承继。

立，山西省城商行改革发展基金由山西省财政厅旗下的山西金控，持股比例为92.92%。

山西金控成立于2015年12月16日，注册资本106.467亿元。其组建是山西省人民政府对山西省地方金融管理体制的重大改革，旨在整合省内金融资源推动金融产业集聚发展和转型升级，是山西省金融牌照门类最齐全的国有金融控股集团。

4月27日，交通银行金研中心副总经理、首席研究员唐建伟向时代周报记者分析，地方政府专项债支持中小银行补充资本金，以中小银行强化服务中小微企业和支持保就业、完善公司治理与内控机制等作为前提条件，这有利于倒逼中小银行回归本源、认清定位，扭转部分中小银行偏离主业的态势。

在山西银行近240亿元注册资本中，153亿元专项债资金占了大头，这让浴火重生的山西银行背上10年还债路。

《方案》测算，假设专项债利率为3.70%，本次专项债153亿元本金将产生45.288亿元利息，本息合计约198亿元。在专项债券10年存续期内，存在一定偿债来源风险。

山西金控的分红主要来源于山西银行未来的股息分红，然而按照山西银行股份有限公司章程，日后利润首先要弥补银行此前亏损，第五位才是股东分红。

更重要的是，从目前披露数据来看，参与合并的5家银行，自身经营业绩也普遍表现欠佳。

大同银行2020年上半年仅实现净利润0.35亿元，同比下滑76.17%；2020年前三季度财报显示，晋城银行实现营业收入16.35亿元，同比下滑25.17%，净利润1.66亿元，同比大降65.23%；晋中银行、长治银行净利润同比跌幅也均超50%。

4月27日，晋城银行公告称正在履行合并重组相关程序，内部流程暂未履行完成，延期披露2020年度报告；而阳泉市商业银行则至今未披露2019年年报。

上述《方案》分析亦提示，新城商行（即山西银行）挂牌经营后的收益取决于银行自身经营水平及市场环境等多重因素影响，项目留存资金生息收入取决于存续期收益实现情况，股权处置收益取决于市场化交易价格，项目整体收益存在一定不确定性。■

华润银行换帅 董事长刘晓勇去职或与业绩徘徊有关

时代周报记者 夏子轩 梁声 发自广州

华润集团旗下的华润银行董事长突然易人。

华润银行官网4月25日披露，华润银行迎来新任“掌门人”，李福利接替刘晓勇出任董事长。

公告显示，李福利任华润银行董事长已于今年4月22日获得广东银保监局批复，现已正式履行董事长职责。

4月28日，时代周报记者注意到，华润银行官网上董事长一栏已经更换为李福利。李福利身兼多职，现任华润集团副总经理、总会计师，华润水泥董事局主席，华润深国投信托董事长。

此前，李福利曾任中国五矿集团副总经理、五矿资源董事长、五矿有色金属控股集团董事长、湖南有色金属控股集团董事长等职，拥有丰富的策略投资、企业财务融资及管理经验。

4月28日，华润集团内部知情人士对时代周报记者表示，刘晓勇已回到华润集团战略部任副总经理，其在华润金控总经理等相关职务将相继免除。

上述人士认为，从目前职级和职务安排来看，刘晓勇实际是被完全调离金融板块，降职使用。这或许与华润金控和华润银行近年经营表现有关。此次刘晓勇突然被免职，多名华

润银行员工均称内部并未传达，此前并不知情。华润银行2019年年报显示，2019年9月，华润银行聘任李福利担任该行董事。不过彼时李福利董事任职资格尚需监管核准。

值得关注的是，按惯例，目前恰好是华润银行披露2020年年报业绩的敏感时刻。

据《联合资信评估报告》，截至2020年6月末，华润银行总资产2204.37亿元，单口径下不良贷款率1.79%，拨备覆盖率219.19%，资本充足率13.77%，一级资本充足率及核心一级资本充足率均为11.25%。

披露年报前，董事长突然去职

此次离任的刘晓勇是金融界知名人物，在任5年有余。

2015年11月17日，华润银行发布公告称，山西银监局原局长刘晓勇成为该行董事候选人，并于12月2日召开股东大会审议选举其为董事的议案。

数日之后，官网信息显示，华润集团董事长傅育宁亲自兼任华润金控董事长，刘晓勇则出任华润金控总经理，兼任华润银行董事长。

华润金控是华润集团旗下的金融业务控股公司，旗下企业包括华润银行、华润深国投信托、华润保险经纪（顾问）有限公司、华润租赁、华润资

产及华润资本地产基金等，并战略持有国信证券、鹏华基金、华泰保险等国内金融机构股权。

显然，刘晓勇被赋予华润集团金融板块的经营主导权。

据公告资料，刘晓勇1963年9月出生，湖北孝感市人，现年52岁。刘晓勇持有中国人民银行总行金融研究所（现名为清华大学五道口金融学院）经济学硕士学位、经济学博士学位，北京大学应用经济学博士后；此前历任央行总行管理司副处长，银监会法规部副主任、处长。2014年5月起，他担任山西银监局党委书记、局长。不过，一年之后刘晓勇就宣布离职了。

辗转至华润银行，刘晓勇可谓临危受命。年报显示，华润银行2015年盈利能力大滑坡，净利润仅为0.71亿元，同比下滑89.50%，其2014年的净利润为6.7亿元。此外，华润银行不良贷款也是呈现“双升”，不良贷款余额为13.78亿元，比年初增加5.68亿元；不良贷款率为2.49%。

而且在报告期内，华润银行共处理重大诉讼案件37件，标的总额约17.14亿元。其中2015年度新发生尚未终结19件，标的金额约7.43亿元。

5年后至2020年6月末，华润银行实现营收33.65亿元，营业支出20.59亿元，实现净利润12.33亿元。对比2015

年净利润来看，华润银行2020年的业绩表现取得明显进步。

纵观刘晓勇掌控华润银行的5年时间，华润银行业绩逐年好转，内部评价也并非一面倒。

5年业绩稳定

近年，华润银行总体上来看属于徘徊的状态，但营业收入增长较为稳定。据新世纪评级发布的《评级报告》，2016—2019年，华润银行分别实现营收37.01亿元、36.65亿元、48.56亿元和58.6亿元，近三年同比增速分别为-0.96%、32.48%和20.68%。

部分业内人士认为，华润银行近年整体收入较为稳定，资产规模增长速度不算很快。

从收入结构看，华润银行仍以利息净收入为主。2016—2019年，该行利息净收入占营业收入的比例分别为75.88%、85.70%、84.95%和85.46%，利息净收入的营收占比连续3年超84%。

具体来看，2016—2019年，华润银行的手续费及佣金净收入分别为7.04亿元、5.85亿元、4.96亿元和4.05亿元，营收占比分别为19.03%、15.96%、10.21%和6.92%，呈逐年下降态势。

此外，在投资收益方面，华润银行的表现也并不尽如人意，业务收入不稳定。2016—2019年，该行的投资

收益分别为1.54亿元、-0.6亿元、1.6亿元和4.15亿元，营收占比分别为4.16%、-1.63%、3.29%和7.08%。

时代周报记者注意到，华润银行营业支出主要包括业务及管理费和资产减值损失。近年来，一方面，受业务规模持续增加，系统建设支出提高的影响下，管理费持续上升。另一方面，受信贷资产质量面临下行压力，华润银行资产减值损失计提力度显著提高。

对于投资减值准备计提或转回的暴增，珠海华润银行表示，主要原因是由于2019年股票市场持续低迷，上市公司及大股东融资能力明显减弱，市场中出现大股东股票质押业务违约潮，鉴于经济下行压力仍然较大，是为了有效抵御潜在坏账风险。

值得一提的是，在内控方面华润银行不时受到监管部门关注。

就在2020年8月，华润银行深圳分行曾因“小微金融‘拇指贷’业务存贷挂钩”的案由被深圳银保监局处以30万元罚款。

华润银行表示，当初设计“拇指贷”产品时，对监管政策理解不透彻，对存贷挂钩意识不到位，对借款人宣传不到位，并非恶意违规；在获悉该业务有存贷挂钩可疑情况后，银行已第一时间全面停止了“拇指贷”业务的推广和发放。■

茅台被抛弃?其实并没有! 一季度仍是公募最爱

时代周报记者 宁鹏 发自上海

“茅台被抛弃了吗?这次会跌多久?”4月28日盘后,市场中这类问题此起彼伏。

当日,贵州茅台(600519.SH)股价大幅低开4%,最终下跌2.5%,所幸仍在2000元/股上方,报于2042元/股,而全天最低探至2003元/股,已逼近2000元整数关口。

4月27日晚,贵州茅台披露2021年一季度报,不及市场预期,个位数的净利润增速更让市场不禁咋然。

数据显示,今年1-3月,贵州茅台实现营收272.71亿元,同比增长11.74%;实现归母净利润139.54亿元,同比增长6.57%。与2020年的16.69%和2019年的32%相比,贵州茅台这一季度的盈利增速可以用“失速”来形容,创下近7年新低。

登陆A股市场之后的此前数年,贵州茅台只有3个年度的一季度业绩增速低于10%,分别是2003年、2010年和2014年。对照市场走势,每一次放出低于10%的增速时,其股价都会有一轮20%-50%不等的杀跌。那么,这一轮是否也会如此?

其实,4月28日,A股市场的酿酒股整体表现不俗,集体飘红。唯一翻绿的,就是贵州茅台,显得格外抢眼。

那么又回到上述问题,茅台要被抛弃了吗?

从刚刚过去的一季度寻找线索。其间A股市场风格剧烈转换,众多白酒股从2020年年末的集万千宠爱于一身,反转为以“跌跌不休”烫手山芋

的形象出现。

但从新近披露的基金一季报情况看,公募基金2021年一季度前十大重仓股,白酒股雄霸三席,分别为贵州茅台、五粮液(000858.SZ)和泸州老窖(000568.SZ),分列第一、第二和第八位。贵州茅台仍是公募基金经理的“最爱”。

茅台一季度获逆势加仓

就贵州茅台个股而言,一季度走势充满波折。

2021年首个交易日,其盘中首次突破2000元,此后股价一路走高。但让人猝不及防的是,在达到2627.88元的股价巅峰之后,整个白酒板块经历了一轮杀跌,它也未能幸免。3月份多次跌到2000元下方,一度在半个多月内重挫25%,市值蒸发6000多亿元。

作为资历最深的一只基金重仓股,贵州茅台这些年来在基金圈里也“混”得并非一帆风顺,此前曾多次跌出过基金前十大重仓股序列。

据浙商证券统计,2013-2016年,贵州茅台的盈利增长从40%以上一度下降到个位数甚至负增长,直到2017年开始再次回归快车道,保持了每年20%以上的水平。相应地,2016年下半年开始才再次进入到基金前十大重仓股名单中。

2021年一季度,尽管股价大起大落,贵州茅台依然获得机构加仓。招商证券研报显示,截至今年一季度末,主动管理偏股型基金整体核心重仓股中(基金整体持有市值位于前20位的重仓股),贵州茅台仍处于重仓股首位。

截至一季度末,市场中2760只成

立半年以上的主动管理偏股型基金(剔除FOF与封闭/定开基金)。其中,有超过1/3都重仓了贵州茅台,持股总量达9105万股,较去年年末大幅增加732万股。

值得说明的是,贵州茅台尤其受到巨无霸基金经理的青睐。财通证券研报统计,截至今年一季度末,贵州茅台的基金持仓市值共计1019.86亿元,有117位,市场占比71.78%的百亿规模基金的基金经理持有该股票。

尽管去年四季度以来二线、三线白酒股曾有过一波上涨,但公募基金整体还是聚焦高端白酒,基金一季报已显露出,对于皇台酒业(000995.SZ)、金徽酒(603919.SH)等非一线品牌关注甚少,上一季度还经常出现在基金重仓股中的顺鑫农业(000860.SZ)、口子窖(603589.SH)等也已很少上榜。

“顶流”基金经理增持

在贵州茅台股价波动最剧烈的时候,曾有投资者担心持股较多的顶流基金经理“砸盘”。

从一季报数据来看,公募基金两位千亿级权益基金经理,不仅没有砸盘,反而对贵州茅台进行了加仓。以易方达张坤为例,其一季度加仓贵州茅台43万股。

或许有人担心,顶流基金经理买入贵州茅台较多,主要是因为在一季度其所管理的基金规模继续膨胀,从而被动加仓。但实际上,从仓位上看,截至一季度末,两位千亿级基金经理持有的贵州茅台都是维持在较高仓位。

如张坤所管理的易方达蓝筹,目前贵州茅台占基金净值比为9.86%,为

第三大重仓股。该基金一季度增持了105.45万股。

张坤管理的另一个基金易方达中小盘虽然减持了贵州茅台60万股,但占基金净值比仍高达8.94%,只是由去年年末的第一大重仓股下滑为第三大重仓股。总体来看,虽然不同基金有进有出,但整体上,张坤仍在增持贵州茅台。

截至一季度末,景顺长城基金经理刘彦春所管理的6只基金总规模达1015.8亿元,成为继张坤之后又一位公募基金管理规模过千亿的基金经理。

相比张坤的有进有出,刘彦春对白酒板块更为偏爱。

一季报显示,刘彦春所管理的景顺长城新兴成长、景顺鼎益、景顺长城绩优成长、景顺长城内需贰号、景顺长城内需增长、景顺长城集英成长两年定开,合计持有白酒股总市值达到300亿元,其中贵州茅台持仓高达95.35亿元。

刘彦春在一季度对白酒板块进行加仓。譬如,截至一季末,景顺长城鼎益前三大重仓股均为白酒股。其中,贵州茅台位居第三大重仓股,一季度增持了31.42万股,占基金净值比由2020年年末的8.01%,上升至今年一季度末的9.34%。

一季报中,刘彦春表示,解释市场总是简单,但实际操作很难,哪怕对这个风险已经思考了很久,很难在享受前期盈利、估值双升的同时,又及时在估值收缩前迅速离场。现阶段继续依靠优秀企业穿越周期能力来应对市场波动,追求长期较好的复合回报水平。“风险释放对未来的投资总是好事。资产定价也不是由利率或者货币政策单一因素决定。”他在季报中表示。■

2042
元/股



31.42
万股



以供港品质打响“广东名猪” 东瑞股份业绩驶入快车道

近日,东瑞食品集团股份有限公司(以下简称“东瑞股份”)登陆深交所主板,正式开启资本市场之旅。

我国是生猪出产第一大国,同时也是猪肉消费第一大国。作为农村居民重要收入来源和城镇居民菜篮子工程重要组成部分,生猪产业得到了政府的强力推动,这使得我国生猪产业长期保持着较快的增长势头。

而东瑞股份主要从事生猪的养殖和销售,是内地供港活大猪前三大供应商之一。2018-2020年,东瑞股份的业绩保持高速增长,市场份额显著提高,随着行业内竞争力较弱的小规模企业逐步退出市场,东瑞股份这样的行业领先企业可获得较大的增长空间。

业绩驶入快车道,领头迎上“最强猪周期”

一般来说,我国生猪和猪肉价格以大约三年为一个周期上下剧烈震荡,称为“猪周期”。同花顺FinD数据显示,全国22省平均猪肉价格在2019年直线飙升,至今仍保持在高位,得益于此,一些优质大型生猪养殖企业的业绩也十分亮眼。

自2002年东瑞股份成立以来一直从事生猪养殖,立足广东省河源市,向广东地区销售生猪。2018年度、2019年度和2020年度,东瑞股份分别实现营业收入6.14亿元、8.72亿元和13.66亿元,2019年实现了29.59%的营收增长率,2020年的营收增长率再上台阶,高达36.16%。

东瑞股份的主要产品为商品猪、仔猪、种猪等。其中,商品猪是东瑞股份的第一大产品,2018年度、2019年度和2020年度,东瑞股份来自商品猪的销售金额占主营业务收入的比重分别为66.77%、81.43%和78.4%。东瑞股份业绩实现高增长,主要得益于商品猪销售金额的节节攀升。此外,东瑞股份还自行生产生猪养殖所需的猪饲料,并有部分饲料对外销售,在上游饲料产业也有所布局。



在亮眼的业绩背后,是东瑞股份出众的养殖防疫和质量管理体系。

2018年以来,我国辽宁省沈北新区首次发现“非洲猪瘟”疫情,随后逐渐蔓延到全国各地。“非洲猪瘟”没有疫苗和有效治疗方法,被普遍公认为危害养猪业的“头号杀手”,许多生猪养殖场遭受巨大冲击,导致中国生猪市场出栏量和存栏量大幅下降,从而助推猪肉价格大幅增长。

东瑞股份具有独特的防疫优势、完善的疫病防控体系和管理能力。东瑞股份较早建立了有效的“非洲猪瘟”防范体系,包括养殖场四级生物安全防控体系,按照外部区域、隔离区、生活区和生产区四个区域进行安全防控,对人员、物资、用水、车辆、饲料等进行严格管理。

此外还建立了“非洲猪瘟”监测体系。东瑞股份的总部研发中心、各养殖场配备了先进的检测设备,包括荧光定量PCR仪、自动核酸提取仪、生物安全柜等,并培养了专业的检测队伍,能实时、有效、快速检测“非洲猪瘟”病毒。

做好防疫工作,东瑞股份的生产效率有效提升,不仅可以保证自身产能需求,还能增加对外销售的种猪和仔猪。从财务数据上来看,东瑞股份的毛利率稳步提升,其生猪产品(包括商品猪、仔猪、种猪、淘汰种猪)的毛利率从2018年的17.95%上升至2020年的

64.44%,翻了接近4倍。

毗邻经济发达的粤港澳大湾区,使东瑞股份更具产品价格优势和市场区域优势。东瑞股份的毛利率水平显著高于同行。2018年和2019年,同行可比公司如牧原股份、温氏股份、正邦科技新五丰的毛利率均值分别为10.07%和22.09%。2018年东瑞股份的毛利率高出行业平均水平7个百分点(16.89%),2019年更是达到行业平均水平的2倍(41.27%)。

值得注意的是,东瑞股份过半的销售收入均来自香港地区,香港地区才是东瑞股份生猪销售的主要市场。

以供港品质打响“广东名猪”

2003年,东瑞股份刚成立不到一年时间,便取得了供港澳地区活猪饲养场的资格,开始向香港市场销售活大猪。2008年获得供港活猪自营出口经营权,开始自营出口香港活大猪的业务。

一直以来,东瑞股份以香港市场的质量标准为导向,不断完善产业链,凭借“自育自繁自养一体化生态养殖”的经营模式,从单一的种猪生产,逐步形成了集饲料生产、生猪育种、种猪扩繁、商品猪饲养、活大猪供港及生猪内地销售为一体的完整生猪养殖产业链。

经过近20年的发展和积累,“东瑞”品牌在粤港澳大湾区已具有较高的知名度,凭借着出色的产品品质、良

好的市场口碑,得到了五丰行、广南行等香港代理行以及广东地区客户的高度评价。

东瑞股份拥有的“东瑞”牌活肉猪被评为“广东十大名牌农产品——广东名猪”,荣获第十四届中国国际农产品交易会参展农产品金奖。东瑞股份先后被评定为农业产业化国家重点龙头企业、国家生猪核心育种场、广东出口活猪质量安全示范企业、广东省农产品出口示范基地、畜禽养殖废弃物资源化利用“种养结合示范基地”、农业部畜禽标准化示范场、农业部生猪标准化示范场、粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地,并当选中国畜牧业协会猪业分会副会长单位、广东省养猪行业协会副会长单位。

作为内地供港活大猪前三大供应商之一和粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地,东瑞股份在“非洲猪瘟”疫情造成我国生猪产能较大下降的情况下,为保障香港和广东省的生猪供应发挥了重要作用。

2013年,东瑞股份自主设计研发了“高床发酵型养猪系统”,探索出了生猪养殖的新模式,实现生态养殖的可持续发展。各养殖场猪舍设计先进,建成了全密封、全温控现代化猪舍,并配套了生物安全设施设备、自动饲喂系统、有机肥生产设施,对生猪生产进行全流程管控,实现了生猪生产的标准化和

精细化管理,使东瑞股份在规模化经营、疫病防控、食品安全控制、产品质量控制、生态养殖等方面具有显著的特色和优势。

头部企业市场份额将进一步提升

猪肉是我国居民肉食的主要来源,在我国居民的膳食结构中扮演着重要角色。

2014-2018年,在国内肉类产品的生产结构中,猪肉产量占比均超过60%,超过牛肉、羊肉和其他肉类的总和,反映了猪肉在我国食品消费中的重要地位,国内市场对猪肉存在巨大的市场需求。

2019年,受环保政策、规模化养殖趋势、“非洲猪瘟”等因素叠加影响,生猪出栏量下降,进而导致猪肉产量也出现较大幅度的下降。2019年全年猪肉产量4255万吨,同比下降21.26%,猪肉产量占肉类总产量的比例下降至55.63%。

目前,“非洲猪瘟”疫情在国内尚未得到完全控制,国内生猪市场依然以中小散户户为主要供应商。但中小散户户复产能力较弱,因此生猪养殖行业普遍认为产能恢复仍需要较长的时间,行业面临巨大的市场需求,生猪价格预计未来2-3年可能还会处于高位。

生猪行业产业链包括上游饲料行业、育种行业和疫苗行业,中游生猪养殖行业和下游屠宰行业。大型企业向产业链纵向一体化发展,能够更好地进行生猪品质把控、疫病防控和成本控制。集中度进一步提升是行业未来发展趋势,头部企业的市场占有率有望持续提升。

此前,东瑞股份较高的资产负债水平及其财务费用对其业务扩张能力有较大限制。本次IPO,东瑞股份拟募资18.1亿元,其中10.1亿元将直接投入生猪养殖建设项目中,根据东瑞股份未来三年的发展规划,其生猪年产能将扩大至200万头以上,约为现有产能的6倍以上,东瑞股份的经营业绩具备较大的增长潜力。(文/孙芸)

国泰君安入新局 头部券商争抢进军公募

时代周报记者 黄坤 发自上海

4月29日，国泰君安（601211.SH）披露2021年一季度报，公司实现营业收入109.4亿元，同比增长78.1%；归母净利润44.1亿元，同比大增141.6%。

自营业务收入大增，是国泰君安业绩大幅增长的主要驱动力，但市场和行业更为关注其资管业务的发展情况。

今年4月20日，国泰君安全资子公司上海国泰君安证券资管有限公司（下称“国泰君安资管”）拿到了证监会换发的经营证券期货业务许可证，正式向公募市场挺进。

时代周报记者注意到，1月13日，国泰君安资管的工商信息中的经营范围已变更为“公募基金管理业务、证券资产管理业务”。

无独有偶，4月22日晚，另一家头部券商中信建投（601066.SH）也宣布拟设立资管子公司，并称下一步就是申请公募牌照。

“如果‘一参一控’限制放宽，未来会有越来越多的券商申请公募资格。”日前，一家上市券商资管部门的人士向时代周报记者表示。

进军公募战略出炉

4月21日，国泰君安资管董事长江伟在回答投资者提问时表示，正式获批证监会颁发的公募基金业务许可，是国泰君安集团在全资控股范围内首次获得公募许可。这标志着国泰君安资管正式完成业务补链，在头部券商中率先形成突围、历史性进军公募基金市场。

2020年12月30日，国泰君安资管开展公募业务资格获得了证监会的批复，随后历经筹建、接受监管、现场检查等一系列流程后，终于在4个月后成

功获牌。

据国泰君安2020年年报，截至2020年年末，国泰君安资管的资产管理规模为5258亿元，较上年年末减少25%。其中，主动管理资产规模3619亿元，占比由60.2%提升至68.8%，主动管理资产月均规模排名行业第二位。

作为5000亿元规模的资管巨头，国泰君安资管早在2019年就已开始试水公募业务。

过去一年多时间里，该公司完成了多个资管产品的公募化改造，旗下第一只权益类“参公”大集合“君得明”便成为爆款产品，单日销量超过120亿元。

国泰君安资管于2021年年初发行的FOF类参公大集合“君得益”首募募资规模即超过70亿元，刷新了公募FOF基金的首发规模纪录。

对于国泰君安资管进军公募的战略思路，国泰君安董事长贺青提出，“要更有耐心”。他说，面对银行理财、公募基金，以及正在进入中国市场的海外资管机构等巨无霸竞争对手，对标全球优秀资管机构，国泰君安资管应充分发掘自身优势禀赋，形成错位差异化竞争优势。

信达证券日前发布研报分析称，国泰君安资管的公募基金业务会是其财富管理实现产品差异化竞争、客户资产获取与留存的重要倚仗。该公司财富管理业务本就具备较好基础，优质客户储备优于同业，线下渠道也集中于经济发达的江浙沪与广东，同时，高度重视金融科技投入，此次积极布局公募将直接助力公司的财富管理业务更上一层楼。

券商公募版图扩容

2013年，东方证券资管成为业内首家获批公募资格的券商机构，随后，10多家中小券商陆续获得公募牌照。



但自2018年以来直至这次国泰君安资管获批，其间无一家新增。

此前，券商无法获得公募牌照的原因主要是受“一参一控”的规则限制。不过，2020年7月，证监会就《公开募集证券投资基金管理人监督管理办法》公开征求意见，提出“一参一控一牌”，即允许同一主体同时控制一家基金公司和一家公募持牌机构，这一政策的放宽，虽然没有直接放开“一参一控”，但意味着已经控股基金公司的券商可以通过旗下资管子公司获得公募牌照。

国泰君安资管是该征求意见稿下发之后首家获批公募牌照的券商机构。但时代周报记者了解到，其还是在解决了“一参一控”问题后提交的申请。目前，中信建投、中信证券（600030.SH）、中金公司（601995.SH）等头部券商都有计划通过设立资管子公司来申请公募牌照。不难预料，券商资管激战公募市场的大幕正在拉开。

作为“同门”的券商系基金将如何面对新的竞争？



目前来看，中信建投、中信证券、中金公司等头部券商都有计划通过设立资管子公司来申请公募牌照。不难预料，券商资管激战公募市场的大幕正在拉开。

前海开源基金首席经济学家杨德龙日前向时代周报记者表示，券商系公募的优势在于销售基金方面，客户服务方面也可以借鉴经纪业务积累的经验。但在专业投资研究方面，仍需要引进人才，积累投资研究经验。

在2020年公募基金大年中，不少券商旗下基金公司不负众望，成为了券商利润增长的“中流砥柱”。

长江证券（000783.SZ）在研报中指出，广发证券（000776.SZ）、兴业证券（601377.SH）、东方证券（600958.SH）、第一创业（002797.SZ）参控股公募基金对集团整体归属净利润贡献度分别高达16.1%、23.7%、33.4%、32.5%。

以第一创业为例，其年报显示，公司2020年实现了31.2亿元的营收、8.13亿元归母净利润，其中旗下控股公司创金合信和参股公司银华基金分别实现了5.07亿元、32.56亿元营收，分别实现净利润为0.95亿元和8.28亿元。

公募赛道已成为券商的必争之地。“公募基金定位于大众理财工具，是财富管理业务打造资产端的重要阵地，因此券商在公募业务方面会呈现愈发积极的姿态。”一位券商系公募董事总经理日前对时代周报记者表示。

杨德龙亦对时代周报记者称，券商拥有公募牌照后，可以更好地扩大发展其资产管理业务，为财富管理条线提供更多的特色化产品，为公司提供一个重要的业务增长点。

时代周报记者不完全统计，截至目前，券商系公募已接近70家，而持有公募牌照的券商机构增至14家，包括国泰君安在内，还有华融证券、山西证券、国都证券、东兴证券、北京高华、中银证券6家券商，以及东证资管、浙商资管、渤海汇金、财通资管、长江资管、华泰资管、中泰资管等8家券商资管子公司。□



做中国消费者权益保护运动引领者

《消费者报道》的使命：

真实就是力量，比较发现优劣。站在消费者立场，
通过商品及服务比较测评，彰显消费知情权和选择权
就是彰显消费者力量，从而更好地保护中国消费者权益。



通化东宝收入、利润增速齐回暖 董事长冷春生：争取每年都有新增量

时代周报记者 章遇 发自上海

历经3年的去库存阵痛，国产胰岛素龙头通化东宝（600867.SH）开始企稳复苏。

4月26日晚间，通化东宝发布的2021年一季报显示，2021年第一季度，公司实现营业收入8.23亿元，同比增长14.52%；实现归母净利润3.37亿元，同比增长21.33%；扣非归母净利润3.37亿元，同比增长20.46%。

这是近3年以来，通化东宝交出的最好的一份成绩单。4月27日、28日，公司股价应声上涨4.02%、2.04%。

“过去通化东宝是一个比较保守的传统企业，但从2020年开始，我们已经有很大变化，一是更加开放与外界接轨；二是瘦身聚焦，创新转型。”4月27日，通化东宝董事长冷春生接受时代周报记者采访时表示：“我们加大研发投入布局新品，在现有产品带来稳定增长的同时，争取每年都有新增量，以此带动公司更加高速、可持续地发展。”

业绩回暖

通化东宝的收入和利润增速双双回暖，一方面是由于重组人胰岛素（二代胰岛素）稳定增长和甘精胰岛素（三代胰岛素）的快速放量；另一方面，得益于高毛利产品占比提升、运营效率提升以及对销售费用等管控，一季度公司毛利率达到83.2%，同比上升3.7个百分点，净利润率达到40.9%。

通化东宝的甘精胰岛素（商品名“长舒霖”）于2019年12月获国家药监局批准上市，2020年2月开始投入市场。



财报数据显示，2020年度，通化东宝的重组人胰岛素销售收入22.07亿元，同比增长5%；甘精胰岛素实现收入1.31亿元。

“我们的重组人胰岛素市占率超过了34%，居于市场第二。甘精胰岛素自去年上市后，每个季度都实现了环比增长。今年一季度实现了7000多万元销售额。”通化东宝董秘苏璠向时代周报记者表示，截至一季度末，甘精胰岛素已经在25个省市完成挂网及备案，进入2900多家二级以上医院。

2018年下半年，通化东宝开始进入去库存的阵痛期，当年业绩陡然滑坡。2019年和2020年的收入均仅维持了个位数增长。

“渠道库存与销售体系的健康程度呈一定相关性。所以我们采取合理化发货，控制渠道的库存量。”冷春生解释称，“现在我们的渠道库存基本控制在一个月以内。这是个良性循环，2021年我们轻装上阵。”

时代周报记者注意到，自2019年起，通化东宝的库存逐步下降，由2018年的9.01亿元收窄到了2021年一季度

末的4.97亿元。

对于市场普遍担忧的胰岛素即将被纳入集采问题，冷春生认为，胰岛素纳入集采的“靴子”一定会落地，只是时间早晚的问题。

“我们最核心的竞争力，一个是品牌，一个是产能，一个是成本，这也是未来应对可能到来的集采的三个关键能力。”冷春生向时代周报记者指出，糖尿病是慢性病，患者对胰岛素的黏性及对品牌的忠诚度很高，通常不会轻易换药。

“从我接手通化东宝以来，公司做了很多准备。不管将来集采的价格怎么样，我们从品牌建设、产能提升、成本控制等方面去抓，从管理、效率上提升。但是对于售后服务体系，我们从来不做任何一点让步。”冷春生说。

瘦身转型

自2019年3月出任通化东宝董事长后，冷春生还对公司进行了“瘦身”。

自去年开始，冷春生已经着手剥离建材业务，预计今年6月可以完成；房地产业务还有1亿-2亿元库存，经

过今明两年的消化，预计也可完成清理。“包括研发和生产的一些项目，我们去年也做了很多清理，把非发展方向的尽量剥离，将人才物聚焦在主营业务上。”冷春生说。

时代周报记者注意到，2021年一季度，通化东宝的研发费用同比增长70.3%，其在研发投入和创新产品布局的力度不断加大。目前，通化东宝的研发管线覆盖了二代、三代、四代胰岛素，还涉及口服降糖药物、胰岛素针和血糖试纸等医疗器械，围绕糖尿病领域形成了全面布局。

其中，在三代胰岛素方面，除了已上市的甘精胰岛素，通化东宝的甘精胰岛素目前正在进行生产现场核查，有望在2021年获得注册批件；门冬胰岛素30、50注射液也已完成临床试验总结，今年计划提交上市申请。

在四代胰岛素方面，通化东宝的布局亦处于领先。2018年，通化东宝与法国Adocia公司合作，共同推进超速效赖脯胰岛素、甘精胰岛素与超速效赖脯胰岛素预混制剂的研究。据悉，超速效赖脯胰岛素已于2020年11月获得临床试验批件，成为我国首个进入临床试验阶段的四代胰岛素，有望做到与欧美同步。

此外，2021年2月，通化东宝在杭州设立了创新药研发中心。3月，公司与上海药明康德签署了战略合作备忘录暨三个创新药项目合作协议。三个创新药项目包括一款处于临床试验申请阶段的三靶点I类新药，以及两款不同作用机制、不同给药方式的一类新药。

冷春生表示，公司将聚焦在内分泌、糖尿病领域，“暂时还不想介入抗癌药等领域”。■

8.23

亿元



时代数据

打造智能数据媒体平台

Data Changes the World



时代名酒名企系列报道

山西汾酒凶猛： 一季度净利激增近八成 全国化仍在半途

时代周报记者 黄嘉祥 实习生 尹一帆
发自深圳 广州

历经三年改革，“汾老大”在复兴路上按下了快进键。

4月26日晚间，山西汾酒（600809.SH）发布2020年年报和2021年一季度报。年报显示，2020年，该公司实现营业收入139.90亿元，同比增长17.63%；实现净利润30.79亿元，同比增长56.39%。

2021年一季度的增长势头更加迅猛。一季报显示，山西汾酒实现营业收入73.32亿元，同比大幅增长77.03%；实现净利润21.82亿元，同比大幅增长77.72%，创下公司一季度的最好业绩纪录。同时，山西汾酒2021年一季度近六成收入由省外市场贡献，首次实现省内省外销售收入比重结构型反转。

业绩的高速增长主要得益于改革。山西汾酒自2017年启动国企改革以来，连续四年营收、净利润实现双位数增长，公司也成为了山西国企改革样本。在今年春糖会期间，山西汾酒明确提出要在“十四五”时期跻身第一阵营，实现“三分天下有其一”的目标。

欲跻身白酒第一阵营，全国化是关键。

山西汾酒作为清香白酒鼻祖，在上轮白酒景气周期中，省外拓展遭遇行业调整，全国化之路半途折戟。随着本轮白酒行业景气周期拉长，山西汾酒以改革为契机，加快全国化步伐。从目前来看，山西汾酒这一轮全国化仍在半途，而伴随酱酒的强势崛起，山西汾酒后续在全国化征途中也必然面临更激烈的竞争。

白酒专家肖竹青对时代周报记者表示，目前白酒市场处在一个存量竞争、结构性调整的时代，换言之，整个市场容量没有太大变化，变化的只是结构比例，各大白酒品牌市场份额此消彼长，要么是酱酒挤压区域酒厂的市场份额，要么是酱酒侵蚀其他香型的市场份额，酱酒在强势崛起，对其他香型品类的市场挤压会越来越严重。

“现在喝酱酒有面子，卖酱酒有利润，因此，汾酒在全国扩张中将面临酱酒对其市场的挤压。”肖竹青同时表示，汾酒有覆盖全国的良好网络和服务体系，未来省外市场的拓展也值得期待。

对于后续全国化布局和改革相关事宜，4月27日，时代周报记者联系山西汾酒相关负责人采访，截至发稿未获回复。

资本市场对山西汾酒全国化扩张潜力给予较高期望和估值溢价，其股价自2020年至今累计涨幅超过350%。4月30日，山西汾酒报收410.25元/股，跌1.38%，总市值达3575亿元。



全国化面临着茅台、五粮液等名酒的挤压，以及区域名酒的进攻，其全国性布局的关键是清香概念的品质教育以及全国性推广。

国企改革持续

汾酒凶猛增长的背后，与改革密切相关。

作为昔日白酒老大，山西汾酒在20世纪90年代之前，一直稳居白酒市场第一，之后逐渐走向衰落，近年来提出复兴汾酒口号，并进行了多轮改革。

2017年2月，山西汾酒控股股东汾酒集团与国资委签订《三年任期经营目标考核责任书》，汾酒集团董事长、山西汾酒董事长李秋喜还立下“军令状”，正式拉开汾酒国企改革的大幕。

2018年年初，山西汾酒引入华润战投，改组上市公司董事会，优化公司治理结构；同年，李秋喜提出“白酒市场三分天下有其一”的目标。之后，山西汾酒相继收购汾酒集团旗下相关酒类资产，于2019年年底基本完成集团酒类资产整体上市，成为山西省第一家、白酒行业第一家整体上市的公司。

反映在业绩上，2017—2019年，山西汾酒分别实现营收63.61亿元、94.44亿元、118.80亿元，同比分别增长44.42%、48.46%、25.79%；净利润分别为9.52亿元、15.07亿元、19.39亿元，同比分别增长57.39%、58.24%、28.63%，超额完成了三年考核目标。

从目前山西汾酒的体量来看，距离“三分天下有其一”的目标尚有不小的差距，复兴依旧任重道远。

2021年是汾酒“十四五”的开局之年，也是汾酒实现战略复兴发展的关键时期。山西省出台了《山西省国企改革三年行动方案（2020—2022年）》，明确了山西2020—2022年深化国资国企改革的任务书、时间表、路线图。2021年1月，汾酒集团与山西省国资运营公司签订《“一企一策”经营业绩考核目标责任书》。

不过，这一次并未公布具体的经营业绩考核目标。

具体到2021年的经营计划，山西汾酒在年报中披露，2021年将积极推动公司各项部署有效落地，力争实现营业收入较上年度增长30%左右。据此推算，汾酒2021年全年有望实现营收约182亿元。

具体到营销层面，根据山西汾酒规划，2021年为深入调整期，调整经销商结构，优化营销体系管理，提升经销商利润；2022—2023年为改革转型期，用两年时间实现省外市场高速发展，实现长江以南市场大发展；2024—2025年为营销加速期，实现青花规模历史性突破，实现汾酒、竹叶青品牌双轮驱动，全面实现“1357”全国化布局等。

省外市场大跃进

省外市场大扩容，是山西汾酒2020年年报和2021年一季度最大的看点。

在山西汾酒这轮全国化布局下，山西省外市场销售额占比于2019年首度超过省内市场，占比达50.75%，此后省外市场占比逐步提高。

2020年年报显示，山西汾酒2020年省内市场实现营收59.96亿元，同比增长3.88%，而省外市场实现营收78.52亿元，同比增长31.74%。省内市场占比为43.3%，省外市场占比为56.7%。

2019年以来，山西汾酒重点布局长江以南市场。山西汾酒在2020年年报中表示，汾酒统筹全国化市场布局，长江以南核心市场增速均超50%，江浙、沪、皖、粤等市场实现高速增长，省外市场占比持续上升，收入占比达到57%。同时，加速启动竹叶青大健康产业项目，长江以南市场增幅超过150%，广东市场实现亿元突破，汾酒与竹叶青“双轮驱动”初现雏形。

与全国化布局同步推进的是高端化战略。山西汾酒表示，对青花20、青花30两款主销产品分离运作，打造出高端化产品的全新运作模式，报告期内，高端产品青花汾酒系列同比增长30%以上，销售占比不断提升。

进入2021年之后，省外市场占比进一步提升。一季报显示，山西汾酒省内实现营收29.35亿元，省外市场实现营收43.46亿元，收入近六成由省外市场贡献。

与之相对应的是，山西汾酒省外经销商数量大幅增加，2020年省外经

销商增加404家至2251家，2021年一季度再增加53家至2304家。

山西汾酒在2021年经营计划中表示，继续做好汾酒经销商、渠道优化工作，开展针对经销商群体的优化分级与准入退出机制，强化终端基础建设。

白酒分析师蔡学飞对时代周报记者表示，山西汾酒业绩大涨是源于过去一年的品牌聚焦，以及全国性的市场招商，但销售是一项长期工作，招商只能代表短期成绩，实际效果还是要看下一步的市场动作。

值得关注的是，山西汾酒一季度的销售费用高速增长。2021年一季度，公司销售费用达13.16亿元，同比增长50.17%。山西汾酒表示，销售费用增加主要系本期广告及业务宣传费用增加所致。

肖竹青对时代周报记者表示，山西汾酒2021年一季度近六成销售业绩来自山西省外市场，这个数据特别有含金量，代表着昔日白酒老外在省外市场实现恢复性增长，消费者重新选择清香型品类白酒，这是一个良好的开始。

一个不可忽视的现象是，酱酒品类正在强势崛起。2020年，酱酒凭借全行业8%的产能，实现了全行业27%的销售收入和40%的利润，酱酒走向全国市场势不可挡。这也意味着，山西汾酒后续必然与酱酒短兵相接。

在蔡学飞看来，目前山西汾酒面临的重要挑战是清香型的品质教育以及价值提升问题，这直接影响汾酒的品牌价值与产品溢价能力。汾酒的全



山西汾酒作为清香白酒鼻祖，在上轮白酒景气周期中，省外拓展遭遇行业调整，全国化之路半途折戟。随着本轮白酒行业景气周期拉长，山西汾酒以改革为契机，加快全国化步伐。从目前来看，山西汾酒这一轮全国化仍在半途，而伴随酱酒的强势崛起，山西汾酒后续在全国化征途中也必然面临更激烈的竞争。

“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

LISTED COMPANY · 上市公司

清华大学校友实控A股110家上市公司 遍布67个行业 总市值超2.3万亿

时代周报记者 何明俊 发自广州

4月23日，久未在公开场合露面的美团(03690.HK)创始人兼CEO王兴出现在清华大学兴华基金捐赠仪式现场。作为清华大学97级电子工程系校友，王兴以个人名义捐赠母校，设立“清华大学兴华基金”。

除了王兴，清华大学计算机系96级校友搜狗(SOGO.NYSE) CEO王小川也向清华大学教育基金会下设立的计算机系发展基金捐赠，支持计算机系高层次领军人才队伍的建设。

适逢清华110周年校庆之际，政、商及社会各界校友纷纷出席，积极回报母校。活跃在各行各业的清华校友重回母校，某种程度上可以视为“清华系”的一次集体庆典。作为国内最早探索创办校企的高等学府，进军商界早已成为清华人离开象牙塔后的主流选项之一。

A股市场上也有一个清华“校友圈”，其影响力不可小觑。据同花顺iFind数据统计，上市公司已披露的实控人毕业学校包含清华大学或在清华大学总裁班等进修过的共有110位。按照申万行业分类，这110家由清华校友控股的上市公司遍布67个行业，包括IT服务、储能设备、船舶制造、集成电路、计算机设备等，几乎囊括了全部的社会经济领域。

截至4月27日，由清华大学校友控股的110家上市公司，总市值已超过2.3万亿元。其中，大部分上市公司的总市值不到100亿元，总市值在100亿-999亿元间的上市公司共有30家，占比约为27%，包括珀莱雅(603605.SH)、欣旺达(300207.SZ)、容百科技(688005.SH)等；总市值在1000亿元及以上的上市公司仅有6家，分别是迈瑞医疗(300760.SZ)、立讯精密(002475.SZ)、韦尔股份(603501.SH)、卓胜微(300782.SZ)、歌尔股份(002241.SZ)和爱美客(300896.SZ)。

中国芯片业一半清华人

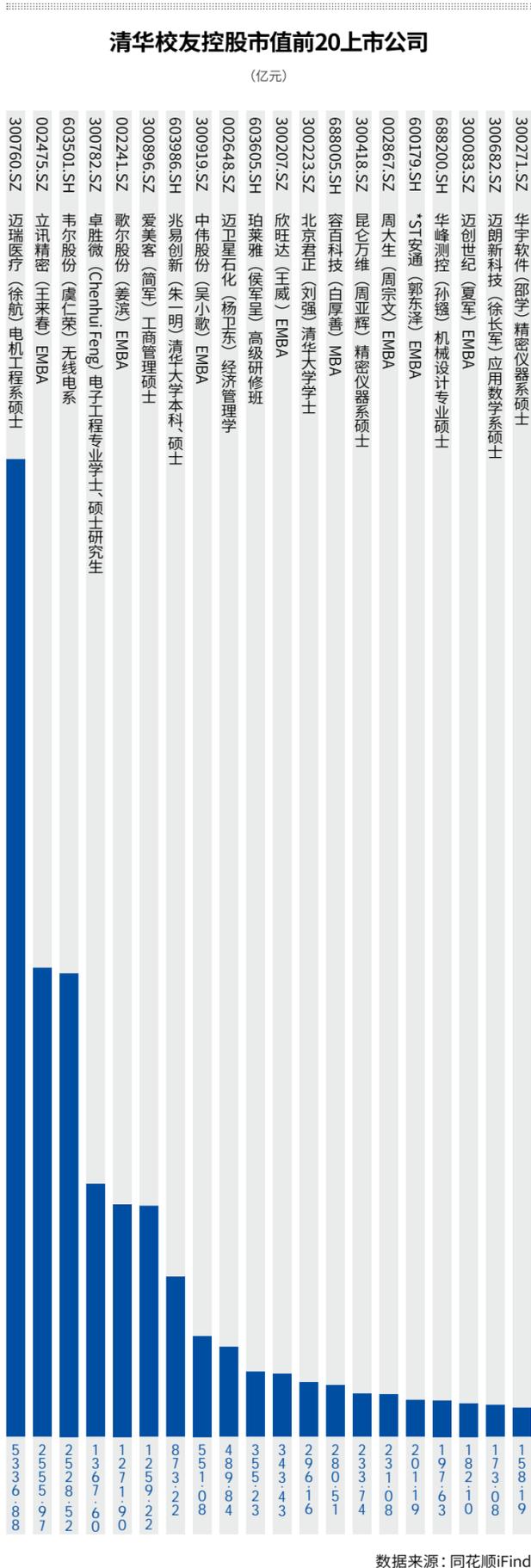
“清华校友顶起了中国半导体的半壁江山”。在中国的半导体领域，清华大学EE85系——无线电系(后改为电子工程系)是最具传奇色彩的存在。

包括紫光集团创始人赵伟国、韦尔股份创始人虞仁荣、兆易创新(603896.SH)联合创始人舒清明、卓胜微联合创始人冯晨辉等芯片大佬都是EE85系的一员。

截至4月27日，紫光国微(002049.SZ)、韦尔股份、兆易创新、卓胜微这四家上市公司的总市值合计逼近5500亿元。

由于清华强大的校友圈，清华系公司在初创时期更容易获得校友们的融资支持。

以兆易创新为例。2004年，85级电子工程系的舒清明和89级物理系的朱一明在创业初期，由于缺少资金支



持，只能向清华企业家协会的前身TEG寻求帮助。

清华企业家协会的发起人之一、85级自动化系校友李军得知这一消息后，先为朱一明他们拉来首笔10万美元的风投资金，其后又牵线介绍了83级经济系校友、清控银杏的创始合伙人薛军。此后，薛军又陆续找来其他清华校友，最终帮助朱一明等人筹集到92万美元的投资。

2005年，朱一明和舒清明联合创立兆易创新，发展至今已经成为SPI NOR Flash领域全球排名第二、国内排名第一的企业。2016年，兆易创新登陆上交所，目前市值逼近900亿元。

医疗器械成新贵

从市值角度来看，半导体上市公司并不是清华系的标杆。相反，因疫情暴发和颜值经济崛起而受益的医疗器械类上市公司才是清华系真正的“王牌”。

爱美客实控人简军是清华大学工商管理硕士，1985年毕业后，曾在中国粮油食品进出口总公司工作了4年。在20世纪90年代的出国热潮中，简军选择出国闯荡后，机缘巧合下遇到了被称为“午餐美容”的玻尿酸注射美容类项目。

2004年，简军回国创业，爱美客的前身——英之煌生物科技有限公司在北京成立。2020年9月，爱美客登陆深交所创业板，成为继华熙生物和昊海生科之后，国内第三家登陆资本市场的玻尿酸概念股。上市后，爱美客股价一度冲破千亿元门槛，成为A股市场的热门股票之一。

除了爱美客，由清华校友实控的医疗器械类企业还有“科创板第一妖股”热景生物(688068.SH)和医疗行业第一大市值股迈瑞医疗。

热景生物董事长林长青2017年3月毕业于清华大学EMBA。2005年6月，他创立热景生物。2019年9月热景生物在科创板上市，是首家体外诊断领域科创板上市企业。

新冠肺炎疫情下，热景生物研发的核酸检测产品市场需求旺盛。财报数据显示，2021年一季度，热景生物实现归母净利润5.99亿元，同比激增124996.44%。

4月12日，热景生物开始连拉涨停板，10天时间内涨超230%，林长青身家亦水涨船高。

和热景生物一样，迈瑞医疗在新冠肺炎疫情中实现业绩与股价齐飞。作为迈瑞医疗实控人之一，徐航在1979年考入清华大学计算机系，1984年毕业后又考取了清华大学电机系生物医学工程专业硕士。

1987年毕业之后，徐航进入当时的深圳高科技企业——“医疗器械黄埔军校”安科从事医疗器械的工作，并且身居要职。这一段工作经历为徐航

日后的创业打下了坚实基础。

2008年在清华演讲中，徐航回忆称，当时，他接触了实际工作才发现，中国的医疗器械技术水平十分落后，国外医疗器械几乎占据了国内市场90%的份额，加重了普通百姓看病的负担。

嗅到商机的徐航，在1991年和几位“同学和伙伴”一起创立了迈瑞医疗。最开始迈瑞医疗没人没钱，徐航几人身兼数职，逐渐让迈瑞医疗步入正轨。2006年，迈瑞医疗登陆纽交所，成为中国首家海外上市的医疗器械公司。2016年，迈瑞医疗以33亿美元完成私有化，2018年10月以刷新创业板最大IPO募资额的姿态登陆创业板，目前市值逼近5500亿元。

2007年，逐渐淡出迈瑞医疗日常管理工作的徐航创立鹏瑞地产。2008年，徐航在深圳湾旁边拿下了一块风水宝地，花费10年时间打造了日后富豪云集的深圳湾1号。值得一提的是，当年兆易创新刚创立时那笔最重要的92万美元融资，徐航也参与其中。

借EMBA曲线入圈

进入清华校友圈，往往意味着拥有了实力更强的人脉和更容易获得的资金。如果无法和虞仁荣、舒清明、徐航等人一样在学生时期通过高考进入清华校园，那么EMBA、MBA等一系列五花八门的课程则能满足已经在社会打拼的企业家的需求。

据时代周报记者不完全统计，110位清华大学校友中，至少有61位清华校友是通过EMBA、MBA等课程进入清华校友圈。

毕业于清华大学深圳研究生院EMBA的立讯精密实控人王来春便是其中之一。

1988年，王来春成为富士康线装事业部的一名员工。1997年，王来春离开富士康开始自主创业。1999年，王来春与哥哥王来胜共同购买立讯精密上市。借助苹果公司的Lightning数据线业务以及AirPods，立讯精密成为可以与富士康竞争的制造业代工巨头。

同为电子零部件制造的代表企业，歌尔股份则是凭借TWS耳机进入投资者视野。

作为清华大学高级工商管理硕士，出生于1966年的姜滨比王来春稍大一岁，而歌尔股份进入资本市场的时间也要更早一些。2008年5月，歌尔股份在深交所上市，主要从事声光电精密零组件及精密结构件、智能整机、高端装备的研发、制造和销售。值得一提的是，歌尔股份同样也是苹果AirPods的代工商之一。

截至目前，立讯精密和歌尔股份市值均超千亿元，分别为2702亿元和1276亿元。■

(时代周报实习生钟美琪对本文亦有贡献)

72家上市公司突击更换审计机构 专家称年报潜伏审计风险

上接P9

1月26日，江天化学(300927.SZ)发布公告称，近期服务于公司的项目组主要审计人员离职，为了保证本公司后续相关审计工作的可靠性和稳定性，2020年财报的审计机构从瑞华所更改为信永中和。

相比于较为常规的变更理由，已在2020年5月更换过审计机构的*ST界龙(600836.SH)此次的变更理由则略显“奇葩”。

3月2日，*ST界龙发布公告称，因“公司客户及供应商配合度不高”，无法在上会所要求的时间节点及时提供所需的审计资料，经双方协商一致，拟聘请立信中联为公司的2020年年度财报

审计机构。公司年报的披露时间也从3月11日更改为4月29日。

4月2日，*ST界龙在回复投资者提问时表示，年报审计工作目前进展顺利，“配合良好，不会再推迟”。

昔日明星所“黯然退场”

和其他会计师事务所的热火朝天相比，眼下的瑞华所和正中珠江更显落寞。受康得退(002450.SZ，即“康得新”)和*ST康美C600518.SH，即“康美药业”)两起财务造假案的影响，分别负责两家公司审计工作的瑞华所和正中珠江也成为众矢之的。

瑞华所曾有“内资第一所”的称号，如今却已失去了最后一名A股客户。3月30日，北大荒(600598.SH)发

布公告称，由于瑞华所黑龙江分所整体加入中审众环，因此聘任中审众环负责2021年公司的审计工作。

北大荒表示，承做公司业务的审计团队在完成公司2020年年报审计工作后，会转入中审众环黑龙江分所。

“瑞华所至今都没有因为康得新事件而受到处罚，可能是由于证监会既没有发现瑞华所参与或帮助了康得新的造假，也没有发现瑞华所在对康得新的审计中存在明显重大的实质性的执业质量问题。”刘志耕对时代周报记者表示，“如果真是这样，从很大程度上讲，瑞华所的衰落是有苦难言。”

昔日“广东第一会计师事务所”正中珠江则因被罚5700万元而备受关注。证监会官网显示，2月20日，证监

会发布了正中珠江的行政处罚决定书(下称“处罚决定书”)。由于涉及康美药业造假案，出具的财务报表审计报告存在虚假，正中珠江被罚没5700万元，创下会计师事务所受处罚最大金额的纪录。

中注协数据显示，目前，正中珠江仅剩两名客户，分别是周大生(002867.SZ)和天迈科技(300807.SZ)。

而原本属于正中珠江的会计师团队在创业后还带走了不少老客户。

1月23日，星辉娱乐(300043.SZ)发布公告称，将审计机构变更为司农所，原因是“为公司提供审计服务的团队加入司农所”，而此前为该公司提供2019年审计服务的正是正中珠江。公告显示，周辉是负责星辉娱乐

项目的注册会计师，该项目的合伙人及复核人也均出身于正中珠江。与此同时，周辉曾签署过审计报告的另外两家上市公司松药资源(603863.SH)和翔鹭钨业(002842.SZ)也都转到了司农所。

中注协资料显示，司农所成立于2020年11月25日。据媒体报道，司农所的首席合伙人李建业曾在正中珠江工作多年。

刘志耕对时代周报记者称，审计师帮助企业会计造假的主要原因是审计独立性不强。“会计师事务所为了能承接业务、提高审计收费、保持客户关系，都可能以是否遵守审计准则作为交换条件，这就会计严重影响到审计独立性。”刘志耕说。■

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

21 | 史上“最挤五一档”

福建500亿富豪联姻圈背后： 半个体育圈送祝福 财团用通婚扩张

时代周报记者 李静 发自上海

“那场婚礼确实是很隆重和热闹，我记得差不多‘半个’体育圈的人都来道贺了，有李宁、张继科、邹市明等。”4月28日，针对近日传得沸沸扬扬的豪门联姻，一名参加了婚宴的嘉宾对时代周报记者感慨道。

上述人士口中的婚礼，正是2020年年初，八马茶业股份有限公司（下称“八马茶业”）实控人之一王文彬之子王焜恒与安踏集团董事局主席丁世忠之女丁斯晴，在厦门国际会议中心举办的那场。

“那场婚礼仅场景布置一项，花费就超过200万元。”4月26日，诺丁山婚礼企划公司的销售人员向时代周报记者透露。

王焜恒和丁斯晴的婚礼之所以备受关注，和八马茶业冲击A股“茶叶第一股”不无关系。

近日，八马茶业IPO申请获创业板受理，据招股书，截至出具日，公司大股东王文彬持股比例为25.38%，其妻陈雅静持股比例7.56%，两人共育有一子两女，儿子王焜恒娶了丁世忠之女，女儿王佳佳、王佳琳则分别嫁给了高力控股集团董事长高力和七匹狼实控人周士渊。

八马茶叶的“亲家团”可谓阵容豪华。

类似这样的联姻在上市公司中实属常见。比如香江集团董事长之子与富力地产董事长之女、恒安集团创始人之子与香港远东银行创始人的孙女等等。

“亲家团”身家超500亿

八马茶叶是一家典型的家族企业，目前由王家三兄弟王文彬、王文礼和王文超实际掌控。

王文彬现年54岁，从招股书披露的情况来看，其与妻子育有一个儿子、两个女儿。

上述参加了婚宴的知情人透露，王佳琳是大姐，王佳佳是二姐，王焜恒是三弟。他们的结婚对象都是“门当户对”的知名企业负责人或者负责人的子女。

“富豪联姻的趋势依然存在。”4月30日，富万代家族办公室（广州）有限公司总经理罗洪清对时代周报记者表示，中国传统存在门当户对观念，“圈层”概念比较稳固，而且从企业视角来看，也可以扩大投资机会。

2020年，王焜恒与丁斯晴结婚。这场婚礼在互联网上引起了小范围的轰动。整场婚礼搭建花费金额超200万元，以“晴霁之恒”为主题，所有宾



据2020年胡润百富榜统计，丁世忠、周永伟、高力的父亲高仕军的身家分别为445亿元、28亿元、65亿元。也就是说，王文彬三亲家的身家合计超500亿元。

客置身一片粉色花海之中。据有关媒体报道，丁世忠给丁斯晴的嫁妆包括房产、豪车、现金、安踏股份等，总价值上亿元。

根据现场图，除了不少体育圈的人前来道贺，娱乐圈也有不少明星，如杜江霍思燕夫妇、关晓彤、陈飞宇、吴谨言等，都通过视频送祝福。

还有自媒体报道称，在厦门举办完结婚仪式后，王焜恒和丁斯晴还在晋江办了返亲宴。丁世忠出手阔绰，包揽所有宾客的机票和住宿，还给村子里的老人发放每人1000元喜金。

据上述参加了厦门婚宴的知情人表示，王焜恒和丁斯晴是在英国留学期间相识，恋爱也谈了很多年，结婚是顺理成章的事情。

罗洪清直言：“虽然说现在富豪或者企业家子女也都追求婚姻自由，但他们有些接触是非常早，可以说是处于同一个社交圈。比如从高中就在一起读书，一起在国外留学，有共同的生活空间，在一起也是自由恋爱的结果。”

目前，王焜恒和丁斯晴两人应该都在各自的家族企业中工作。今年1月，

公众号“八马动态”曾发布文章提到，王焜恒担任八马茶叶创新事业部总经理。天眼查APP显示，丁斯晴主要负责投资部分工作，持股福建安踏投资有限公司50%的股份等。

除了王焜恒，王文彬两个女儿的婚姻也引人注目。

王佳琳嫁给了七匹狼集团董事局主席周永伟之子周士渊；王佳佳则嫁给了高力控股集团董事长高力。

据2020年胡润百富榜统计，丁世忠、周永伟、高力的父亲高仕军的身家分别为445亿元、28亿元、65亿元。也就是说，王文彬三亲家的身家合计超500亿元。

但招股书显示，“亲家团”对八马茶业的业绩贡献并不大。

八马茶叶向包括七匹狼集团子公司七匹狼控股、汇鑫小贷在内的七匹狼及其关联企业销售茶叶及相关产品，最近三年的销售额分别为4.94万元、0.34万元及9.18万元，累计销售额为14.46万元；向安踏及其关联公司销售茶叶及相关产品，2018年和2020年的销售额分别为5.52万元和5.31万元，累计仅10.83万元。

富豪家族联姻走向常态化？

事实上，富豪家族之间的联姻，屡见不鲜。

2009年，恒安集团创始人许连捷之子许清池与香港远东银行、亚洲电视的创始人邱德根的孙女邱咏贤喜结连理。

恒安集团是中国最大的卫生巾跟卫生纸生产集团，截至2021年4月，企业市值近600亿港元；邱德根是香港的远东银行跟亚洲电视的创始人，资产能力同样不容小觑。

香江集团董事长刘志强长子刘根森与富力地产董事长李思廉女儿Karen Li也已经成婚。据有关媒体报道，刘志强父子曾共赴香港购置豪宅作为两人婚房，该豪宅位于香港顶级富人区，总价高达11.48亿港元。

2012年，就有媒体报道，富力地产曾与香江集团旗下的全球家居CBD签署战略合作协议，根据协议，双方老业主在购置对方物业时均享有特殊优惠。

虽然外界猜测，家族联姻将促成两个家族企业更紧密地合作，但公开信息显示，目前香江集团与富力地产尚未有进一步合作的动作。

“联姻应该要处理好股权，否则容易产生内部交易。”罗洪清提醒道。

“商业联姻历来是家族扩张手段。”香港大学冯氏讲席教授、前耶鲁大学金融学教授陈志武曾在2020年撰文举例，三星集团创始人李秉喆，他的子女、子孙分别跟LG集团、东方集团、东亚集团、Life集团等大财团的家族子女联姻；LG集团创始人具仁会的家族又跟现代集团、大林集团、斗山集团等多家财团的家族通婚。

古今中外，家族联姻都是大家族巩固和发展壮大的一个重要方式。

2015年7月，罗斯柴尔德家族与美国豪门希尔顿家族联姻，特朗普女儿伊万卡与美国新泽西州地产大亨之子库什纳结婚，都成为轰动一时的消息。

“在缺乏法治的传统社会里，联姻是仅次于血缘的家族企业扩张发展手段，跨期信任挑战只能靠血缘、亲缘这种不变关系来缓和。”陈志武表示。

有观点认为，时至今日，企业依靠联姻实现强强联合、壮大企业版图观念，已逐渐淡薄。

据媒体报道，有大学教授针对家族价值做过调查问卷，多个国家和地区的企业家对“联姻寻找公司新机会”一项并不热衷。

不过，罗洪清则给了另外的观点，在他观察看来，目前没有发现富豪家族之间联姻意识淡薄，他认为，富豪家族联姻依旧普遍存在。□

产经一周观察

流量明星乱象频出 “唯流量论”风气该改改了

李馨婷
时代周报产经新闻部记者

郑爽以一己之力，搅乱了整个影视圈。

进组77天、片酬高达1.6亿元、日赚208万元、踩“限薪令”红线并伪造“阴阳合同”偷逃税……自4月26日郑爽天价片酬被曝以来，上海市税务局第一稽查局、北京市广电局已介入调查，《人民日报》也发表评论痛批天价片酬并要求坚决执行“限薪令”。

截至4月30日，国家税务总局、国家电影局、广电总局等部门，均表示要坚决抵制天价片酬，彻查偷逃税等涉嫌违法行为。

多方关注下，郑爽已无所遁形，而影视圈的遮羞布更是再也住不住。有媒体不完全统计，目前已有75位一线艺人共计注销超过200家公司，所以，艺人的片酬，到底能有多高？

以曾经签订“阴阳合同”的范冰冰为参考。2018年，范冰冰偷逃税一事被曝光，被曝光的合同显示，范冰冰只是客串出演电影《大轰炸》，却取得片酬3000万元。片酬中1000万元已经申报纳税，剩余2000万元则以拆分合同方式少缴

税合计730万元。一番介入调查后，最终范冰冰缴纳8.84亿元罚款，其收入总额可见一斑。

造就艺人天价收入的，正是饱受争议的“唯流量论”。

影视投资向来高风险，前些年，签下流量明星主演成为“规避风险”的套路。剧情、演技甚至导演统统不重要，统统可以为流量让路。供求关系不平等下，明星身价被推高到离谱的程度。

“为什么一定都要当演员？难道演员是最低级的职业吗？所有人都要到这分一杯羹？”在综艺《我就是演员3》中，曾荣获后殊荣的章子怡对流量明星的演技发出犀利质疑。但或许就连章子怡也无法否认，如今只要稍具人气，明星参演一部戏的收入，便已是寻常人奋斗数年的成果，这可一点都不“低级”。

但高价之下，许多明星要么是令观众难以接受的“瞪眼面瘫”式演技，要么就是品行不端、劣迹新闻频发。

行业追逐流量的恶果已逐渐显露。当演员

片酬在剧组成本中的占比越来越大时，留给幕后工作的预算被大幅压缩，甚至出现“抠图式布景”与“五毛特效”，作品质量下滑严重，观众自然会用脚投票。某些流量明星甚至从“票房香饽饽”变身“票房毒药”，只能说是自食其果了。

2019年，《上海堡垒》上映5天仅获得1.14亿元票房。该片由鹿晗主演，投资金额约3.6亿元，按猫眼专业版预测1.36亿元的最高票房计算，《上海堡垒》投资损失至少超过2.2亿元。

有些影片甚至上不了院线。2020年10月，郭敬明执导的《爵迹2》更名《冷血狂宴》上线腾讯视频，这意味着这部号称耗资7.5亿元的“真人CG巨制”放弃了院线上映。《爵迹2》原定2018年7月上映，却遭遇主演范冰冰爆发偷逃税事件，最终以“技术问题”为由宣布撤档。

砸下巨资请流量，一度是影视行业“投机取巧”的投资套路，如今，高流量反倒带来高风险，还不如扎扎实实做好作品。希望这些投资失败案例，能真正换来影视行业的清流吧。□

OPPO跟风加入造车大军？ 或通过自动驾驶切入赛道

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

继小米之后，OPPO也要加入造车大军？

4月28日，有媒体报道称，OPPO正在筹备造车，但目前还未立项。由OPPO创始人陈明永推动，OPPO软件工程副总裁吴恒刚参与，去年从小鹏汽车加入的OPPO首席科学家郭彦东也参与了自动驾驶团队筹建。

同日，OPPO相关负责人向时代周报记者表示，公司对造车一事暂无回应。

时代周报记者在脉脉上看到，早在4月初，就有OPPO员工爆料称，OPPO已在紧密调研汽车项目，汽车事业部将落地成都。

值得注意的是，OPPO此前在智能电视、智能穿戴方面布局，旨在拓展业务范围，但取得的效果并不显著。去年，OPPO高调宣布进入芯片制造领域，试图寻找业务新增长点。此次，OPPO又进入到造车新赛道，想打开局面可谓充满挑战。

此前，小米、华为已亮出造车底牌。4月28日，旭日大数据董事长孙燕飏告诉时代周报记者，后续还有能力加入造车的国内手机厂商便是vivo。

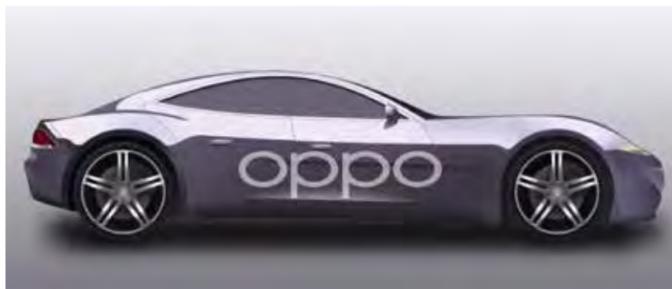
有网友对此也评论称：“造车这事，这下‘华米OV’就差vivo了。”

有迹象表明，OPPO和vivo或将从自动驾驶方面切入汽车行业。一位业内人士向时代周报记者透露，4月28日下午的一个自动驾驶论坛，OPPO与vivo都派了人员参加。

已获多项汽车相关专利

“我们要么不做，要么做自己擅长的事情，而不是自己打造汽车。如果未来10年汽车行业都做不好汽车，OPPO可能会做汽车。”关于造车，陈明永曾在2019年的OPPO科技大会上如此表示。

即便OPPO官方对造车一事不予置评，但其路径却可见一二。依托物联



网技术、进军自动驾驶领域是OPPO最早打出的两张牌。

今年年初，OPPO公布了专利“防撞提醒的方法、装置、车载设备及存储介质”和“测距装置、测距方法、摄像头及电子设备”，均与自动驾驶相关。

天眼查数据显示，4月27日，OPPO广东移动通信有限公司还公开了一项名为“车联网通信设备和其方法”的专利。

上述OPPO负责人向时代周报记者表示，OPPO在车机互联方面早有布局，包括把闪存生态扩展到汽车领域。OPPO在车联网方面的专利超3000件，涉及车通信、视频及图像处理、车载充电等。

OPPO在自动驾驶领域实力究竟如何，眼下还难有定论。4月28日，全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树告诉时代周报记者，业内关于OPPO的自动驾驶技术鲜有消息。

与此同时，OPPO也不排除通过投资方式加强自动驾驶实力。据媒体报道，OPPO去年年底已在高通的引荐下，尽调了上海的自动驾驶技术公司纵目科技，目前已进入投资协议阶段。

除物联网与自动驾驶技术外，线下销售网络，或许也是OPPO进军汽车领域可以发力的另一大方向。

“相比宣布造车的小米，OPPO强大的线下销售渠道是其造车的优势。”崔东树向时代周报记者表示。

据Canalys数据，2020年全年，华为（含荣耀）智能手机国内市场份额37%，排名第一，OPPO和vivo紧随其后。今年一季度，OPPO和vivo所占国内手机市场份额已跃升至行业前二，超过华为和小米。

竞争优势不明显

在爆出发造车之前，OPPO已拓展了多类新业务，但其在AIoT（万物智

能互联）和自研芯片领域的布局，都没能激起太大水花。

记者在OPPO淘宝官方旗舰店看到，除一款智能手环月销1925份，其余智能手环月销量均未过千。

上线3个月的OPPO智能电视销量也表现惨淡。中怡康家电数据显示，1—3月，OPPO电视销量不到1000台，在线上彩电市场上销量排名39。而同样跨界而来的小米、荣耀彩电产品，分别在该销量排行榜上排名第1和第12。

“OPPO电视在网上销量都是几个、几十个的，就开始造车了？”“话说回来，有人知道OPPO芯片造到哪一步了吗？”陌陌上，多名来自科技公司的员工对OPPO造车表示质疑。

自研芯片方面，OPPO自去年2月高调宣布“造芯”后，便少有消息传出。

相比之下，同样是由手机厂商向汽车行业跨界的华为和小米，看似更具优势。在芯片领域，华为的布局要比OPPO早得多，在软件领域也有鸿蒙系统的加持；而为造车“押上全部荣誉”的小米，多年来持续打造物联网生态圈，其软硬件一体的研发和供应链整合能力，也对造车业务十分有利。

“OPPO现在就是不能落后，需要跟上趋势，包括自动驾驶、自研芯片等。未来的汽车不会只在马达上发力，而是会非常聚焦屏幕的生态链。但在手机厂商造车潮中，目前还没看出OPPO有什么明显的特点。”孙燕飏向时代周报记者表示。

不仅前有实力强劲的对手，在OPPO身后，vivo也在对智能电动车市场这块蛋糕虎视眈眈。

除对自动驾驶领域产生兴趣外，vivo在车联网方面也早有布局。在2020 vivo开发者大会上，vivo发布了Jovi InCar车联网品牌。据vivo通信研究院院长秦飞介绍，Jovi InCar可将手机与车机屏幕对接，有手机开车门等服务。

同为手机企业，一旦未来vivo也加入造车大军，不免将对OPPO的汽车业务产生一定威胁。■

3000
件

游戏审查新增评分制 行业分化洗牌提速

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

“游戏审查评分制开始试行的消息传出后，游戏圈内讨论纷纷。最近我已经在拜访出版社，准备应对新规了。”4月26日，一名游戏行业人士告诉时代周报记者。

游戏审查评分制指的是《游戏审查评分细则》（下称《细则》）。据媒体报道，这份《细则》由中宣部于3月中旬下发，于4月1日开始试行。

与此前不同，这份《细则》的推出与试行相对“低调”。4月25日，诺诚游戏法创始人、律师朱骏超告诉时代周报记者，《细则》目前只是在行业内部公布，并未向全社会公开。

针对《细则》内容与影响，目前不少游戏厂商正处研究观察状态。

据《细则》内容，中宣部出版局将在对游戏作品进行审查的基础上，组织两名以上专家根据游戏品质进行评分。评分分为“观念导向”“原创设计”“制作品质”“文化内涵”“开发程度”共5项，每项0—5分，任何一项零分，游戏作品都将被“一票否决”。

4月23日，浙江某出版社相关负责人告诉时代周报记者，在未有《细则》之前，游戏版号前置审批部门已对游戏的原创性、品质、观念导向等有所要求。换言之，游戏出版方面并非完全对《细则》不熟悉。

但也有多名业内人士向时代周报记者指出，《细则》内容存在模糊性，具体执行时可能难以摸清边界。

《细则》的推出，使业内对游戏分级的期待又一次落空。



对某些特定类型或放弃应对相关审查的游戏而言，游戏出海或成为一个更明确的出路。

朱骏超告诉时代周报记者，《细则》相当于在整个游戏审批过程中加一个前置环节。可以看出，国内对游戏内容的管控呈现出越来越严的趋势。

新增5个打分项

据《细则》内容，出台该新规是为健全游戏评价和反馈机制，推动游戏企业更认真打磨质量，更注重游戏作品的政治导向、价值取向、文化内涵。

5个打分项的基准分为3分，根据标准酌情加分或减分。几位专家评分均在2分以下的游戏被退回，3分以上的游戏可予批准，同等条件下优先考虑4分及以上的游戏。

从评分标准看，“观念导向”考察游戏主题、主要玩法等是否符合社会主义核心价值观、传播正能量等；“原创设计”考量玩法新意等；“制作品质”考量游戏场景等是否精益求精、有较

好艺术性等；“文化内涵”考量是否弘扬中华优秀传统文化、正确科学文化知识、鼓励玩家开动脑筋等；“开发程度”考量游戏完整度。

执行标准存争议

游戏审批新规出台后，关于新规的影响议论纷纷。

朱骏超告诉时代周报记者，目前游戏的审批标准很模糊，相关法律法规还不完善。此次《细则》的标准也很主观，依然不明确。其中与以往不同的是，除常见的游戏内容规范外，还加上了观念、文化方面的考量。

在知乎相关评论中，诸多质疑也正是针对“观念导向”“文化内涵”评判标准。

“《鬼谷八荒》《太吾绘卷》宣扬的是迷信文化中的炼丹、修仙，《纸人》《港诡实录》（恐怖游戏）直接一票否决，《戴森球计划》可能要附上数十页科学原理说明。这个规定出来后可能使独立游戏工作室和小众文化面临灭

顶之灾。”一则点赞数过千的评论如此写道，而该评论所提到的游戏，均为近期口碑较高的独立游戏。

事实上，游戏审批标准的模糊性存在已久，执行中更多还需依靠经验总结，这使得《细则》试行初期还很难看出具体影响。

时代周报记者从上述出版社负责人处了解到，在出版社对游戏审核时，会依据游戏管理部门下发的标准进行，但具体如游戏内容色情、暴力等的界定，更多还是依靠出版社的经验来判断，经验则来源于版号送审后相关部门的反馈意见。但目前关于《细则》具体内容如何评定，出版社还没收到相关文件。

此外，按照新规内容执行的效果也备受业界关注。

4月21日，游戏发行商成都美杜莎的尾巴科技有限公司相关负责人陈杰告诉时代周报记者，他对新规的主要期待在于，对游戏原创性提出要求，严抓换皮游戏。

从以往经验看，游戏审批加严确实对肃清游戏行业风气起到一定正向作用。上述出版社负责人向时代周报记者表示，随着审批加严，取得版号的游戏，高质量游戏逐年增多。出版社也会对游戏质量进行筛选，各方面质量都很一般的游戏过审可能性不大。

4月23日，一家上市游戏公司相关负责人向时代周报记者表示，由于公司经验丰富，该新规试行后对其版号过审不会产生太大影响。即便游戏审查评分制相当于在版号审批流程中增加了一环，但其预计会先行筛选掉一批品质不高的游戏，反而提高版号审批效率，对游戏大厂相对影响不大。

“游戏分级”希望落空

《细则》的试行，让此前行业一直讨论的“游戏分级”希望落空。

陈杰告诉时代周报记者，在不同方面对游戏内容作出要求、进行评分，这与国外的游戏分级制度存在相似之处。不同的地方在于，游戏分级制度会根据游戏内容分成适合不同年龄段的

游戏。朱骏超指出，《细则》与游戏分级制度之间的差异产生了截然不同的结果。游戏分级制保障了一些“尺度稍大”的游戏可以面世，只是限于一定的年龄范围。而《细则》则对游戏实行统一的审批标准，直接禁止明显不符合标准的游戏上架。

此前，国内游戏行业也曾尝试游戏分级。

2019年，人民网络腾讯、网易等游戏企业发起《游戏适龄提示草案》，将年龄段划分为6岁、12岁、16岁和18岁以上四个级别。但2020年《网络游戏适龄提示》开始实行时，取消了18岁以上一档。

“在电影分级还未实现的情况下，实现游戏分级或许更难。随着《细则》出台，国内对游戏内容进行统一审批标准的态度比较明确。从这方面看，确实可能促使国内开发特定游戏的团队走向海外市场。”朱骏超表示。

事实上，随着国内游戏版号审核愈发严格，不少在版号申请方面经验较少的中小团队已经踏上了向海外进发的道路。

据Sensor Tower数据，2020年共有37款手游在海外收入超过1亿美元，同比增长约50%。其中，31款游戏来自中小厂商。■

非法集资21亿元、获刑28年 中兴通讯原工会主席诈骗细节曝光

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

“她在公司内部特别高调，喜欢秀恩爱，秀有钱，秀小孩有多优秀。”时隔4年，中兴通讯股份有限公司（000063.SZ，下称“中兴通讯”）前员工魏扬（化名）回忆起公司原工会主席何雪梅，依然印象深刻。

日前，裁判文书网公布的一份刑事裁定书，让何雪梅再度进入公众的视野。

该裁定书披露了何雪梅当年集资诈骗案的相关细节：利用职务之便，使用大量私人账户接收、转移集资款，将所募集资金用于购买理财产品、房地产、买卖股票等，累计募集资金21.19亿元，未退还资金8.99亿元。

“这个没有给公司当前的生产经营活动带来影响，因为它是2017年的一个历史事件，已经过去了。”4月26日，中兴通讯证券部工作人员告诉时代周报记者，对于更多细节则不再回应。

魏扬向时代周报记者回忆，这场风波在中兴通讯内部曾引起不小震荡，也有高层领导牵连其中。

4月26日，中兴通讯前员工李尧（化名）告诉时代周报记者，自己是2017年7月入职，入职前，何雪梅刚刚被查，当时公司内部已经不让讨论这个事情，只知道最后公司兜底，垫付了所有没有退还给员工的钱。

刑事裁定书中也提到：“银行转账流水、委托书、债权转让通知书等证实，案发后，中兴通讯已对受害人的未清退资金进行了全部垫付。”关于垫付资金的相关详情，中兴通讯相关人士并未回复时代周报记者。

4月27日，上海汉联律师事务所合伙人宋一欣对时代周报记者分析称，如果发布理财产品信息等行为都是何雪梅的个人行为，中兴通讯对此毫不知情，那么垫付未清退资金更多可能是出于“息事宁人”。

性格高调张狂

“何雪梅在社交平台上很活跃，喜欢秀美照，发表言论。”魏扬回忆何雪梅时，语气里充满调侃，“她可能有个御用摄影师，每天换不同的华丽服装在公司大堂或者酒店等地方拍照，其中很多中式旗袍还挺有富态范儿。”

在魏扬的印象中，何雪梅经常举办一些线下活动，给自己立“公益人士”“重庆大学杰出校友”“深爱丈夫的妻子”的人设。

事发前，何雪梅曾担任中兴通讯公益基金会的发起人和秘书长，以公司公益基金会的名义开展“救助云南抗战老兵”“资助贫困失学儿童”等长期性公益项目；并以个人名义在母校



重庆大学设立何雪梅奖教（学）金。

有员工在网上发帖称，自己曾在何雪梅组织的帮助老兵活动中捐款1000元，随后何雪梅便给自己发邮件，称有爱心的自己获得了她的理财产品投资权。

魏扬不喜欢“性格高调张狂”的何雪梅，更不理解为什么很多员工会成为她的忠实粉丝。

何雪梅的实名认证微博“何雪梅的世界”有29万粉丝，不过，最新的微博记录要追溯到2017年7月2日，彼时她转发了一条热点新闻，并评论道“风华正茂正当年！”

让魏扬比较疑惑的是，中兴通讯这样一家低调的公司，怎么能容忍何雪梅这号人物在内部畅行无阻。“难道就没有人去管管她吗？”

“眼见她起高楼，眼见她宴宾客，眼见她楼塌了。”魏扬感叹。

承诺10%收益率

2015年年初，何雪梅通过其微信公众号“何粉俱乐部”、易秀个人微博、微信群、QQ群等途径发布集资信息，在中兴通讯工会全资控股的益和天成的“中兴E家”电子商务平台上，分26期向众多投资人募集资金。

何雪梅发布的理财产品信息承诺，在保证本金的前提下，给予年化收益10%的回报，但没有告知理财产品的具体投资方向和标的。

“当时承诺10%左右的收益率并不低，前期进入的人也都赚了钱，对她抱有感激心态。”魏扬称。

在募资过程中，何雪梅也会告诉员工，自己的合作伙伴很厉害，高调宣扬自己的人脉、人品和资产。

“中兴E家”电子商务平台的系统管理员回忆：“如果员工有兴趣，就可以在这个平台上登记个人资料及金额后，再按照平台上提供的银行账户存入相应的款项。”

“我买的时候，公司内部已经非常火爆，也有点类似饥饿营销，我当时都没有名额买，是加在别人的名额里才买了一点。”魏扬表示，“何雪梅面向整个集团售卖理财产品。具体多少人购买不好说，但其实很多员工都参与了此事。理财到期后，大家也得到了相应的收益。”

后来，因理财亏损和转移资金导致难以归还集资款，何雪梅便虚构理财业绩继续募集资金，并以新募集资金归还到期集资款本息。

在这个过程中，也有员工表达过质疑。何雪梅告诉质疑员工，购买理财产品自愿，买了不要问东问西，她没时间回答。她甚至因此大发雷霆，谩骂这些员工是小人之心，威胁要向上级反映开除他们。

直到2017年上半年，中兴通讯在例行审计中发现问题。2017年6月21日，中兴通讯委托法务报案，侦查机关于

7月11日以“何雪梅等人涉嫌挪用资金案”立案侦查。

获刑28年

出生于1970年的何雪梅，1991年毕业于重庆大学机械工程学院，1997年进入中兴通讯，2000年开始担任工会主席。

工会下属有两家全资子公司，分别是中兴宜和和益和天成，而何雪梅担任了上述两家公司的法人代表、董事长。

“我不需要任何其他董事同意，也不需要董事会决议，就可以直接决定调拨中兴宜和公司的资金。”何雪梅在案发后的供述中提到，从2015年1月到2017年4月，一共收到四五千名员工的投资款大概13亿元，已经还了4亿元，还有约9亿元没有退还员工。

裁判文书显示，针对集资诈骗，中兴通讯汇总了9082条出资者的信息。出资参与人员除中兴通讯员工外，还有中兴通讯控股公司、参股公司、关联公司、外部合作单位人员、外部人员等。

事情败露后，何雪梅于2017年7月11日进入医院抢救，其称自服了氯硝安定50片，治疗出院后，又主动到公安机关自首。

让人意外的是，经常秀恩爱的何雪梅，在接受审计时已经与丈夫离婚。“我和何雪梅于2017年6月20日协议离婚，财产中两套深圳的房子和一部车归我，两个孩子归我，罗湖的一套房子、成都、燕郊各一套房子和所有债务归她。”何雪梅前夫称，何雪梅在公司内部搞理财，具体情况他并不清楚。

在社交平台上，何雪梅的粉丝也注意到“她把之前儿子女儿老公的照片全部删除了”。而2017年1月，何雪梅还在接受专访时谈论与丈夫携手走过30年，“爱他的稳重温柔”。

何雪梅投案后在供述中提到，个人已经没有能力来处理（未退还的资金），应该由中兴通讯来负责。

事件最后，中兴通讯的确垫付了所有未清退的资金。魏扬身边“被套”的同事告诉她：“后来理财的本金都拿回来了。”

何雪梅因集资诈骗罪、挪用资金罪、职务侵占罪等数罪并罚，总和刑期有期徒刑28年，没收个人财产2000万元，决定执行有期徒刑20年，并处没收个人财产2000万元。

上述何雪梅集资诈骗案，对包括中兴通讯在内的许多公司无疑是一个警示。

在宋一欣律师看来，公司经营管理者在员工范围内进行集资这件事，一定要谨慎，集资是一种金融行为，要经过有关部门批准，否则很容易陷入非法集资。■

21.19

亿元

28

年

◀

诺奖得主中国行
NOBEL
LAUREATE'S
CHINA
TOUR



THE TIME WEEKLY
时代周报

“

如今的生活可以说比历史上几乎任何时期都要好。富人越来越多，而生活在极端贫困中的人越来越少。然而，数以百万计的人仍然遭受赤贫和早夭的恐怖。世界是非常不平等的。

Angus Stewart Deaton
安格斯·迪顿
2015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



承德露露内忧外患：高管变动业绩放缓 多年官司未了

时代周报记者 李馨婷 发自广州

曾首创先杏仁露饮料的承德露露(000848.SZ),光环逐渐黯淡。

4月27日,承德露露发布2020年年报。年报显示,2020年其营业收入约为18.61亿元,同比下降17.5%;归母净利润约为4.32亿元,同比下降7.03%;基本每股收益盈利0.40元,同比下降6.98%。

承德露露业绩持续低迷在意料之中。2015年,承德露露营收高达27.06亿元,达到上市以来巅峰,净利润4.63亿元。但此后5年,公司营收与净利润整体下滑,再未能恢复到2015年的水平。

与此同时,公司高层人事变动频繁。3月23日,公司时任董事长梁启朝递交书面辞职报告,因工作需要不再担任公司第八届董事会董事长职务,不再担任公司法定代表人。包括梁启朝在内,2018年以来,公司已经更换过3任董事长,最近两任董事长的任期均只有1年半。

针对公司业绩下滑,4月28日,时代周报记者致电承德露露证券部,该部门相关负责人表示,疫情对业绩造成了部分影响,与此同时,近年植物蛋白饮料赛道上的企业整体业绩都在下滑。

“和同行相比,我们的业绩已经算是比较平稳。”至于频繁换帅情况,上述相关负责人表示:“只是正常的人事变动,不存在外界猜想的情况。”

业绩持续低迷

承德露露的业绩瓶颈,已持续了5年。在此之前,公司业务长期处于正向增长状态。

根据官网信息,承德露露的前身是创立于1950年的承德市罐头食品厂。1975年,依托着当地的山杏资源,食品厂开发出世界上第一款杏仁露。1996年,食品厂成为国有独资企业露露集团公司(下文简称“露露集团”)。1997年11月,露露集团在国企改革过程中成立河北承德露露股



份有限公司(即承德露露),同年,承德露露在深交所上市,成为国内植物蛋白饮料行业第一家上市公司。

上市后,承德露露业务高速增长。1997—2015年,公司营收持续正增长,其中6年同比涨幅高于20%。1997年,承德露露总营收5.3亿元,到2015年,这一数字已达27.06亿元,公司净利润也从5471.73万增长至4.63亿元。

但2015年以后,公司业务增长逐渐乏力。

2015—2020年,承德露露总营收分别为27.06亿元、25.21亿元、21.12亿元、21.22亿元、22.55亿元与18.61亿元,营收整体下滑。

同时,公司净利润分别为4.63亿元、4.50亿元、4.14亿元、4.13亿元、4.65亿元与4.32亿元,盈利水平一直未突破。

除此之外,2015年以来,公司存货周转天数也持续增加。2015年,承德露露存货周转天数为43.86天,是上市以来最低点,而根据最新财报,

公司2020年的存货周转天数已上升至98.26天。

南北露露之争

低迷业绩背后,承德露露在市场开拓方面的窘境难以突围。

最新财报显示,承德露露的经销范围分为北部地区、中部地区与其他地区。其中,北部地区经销商数量占比高达80.22%,南方地区几乎空白。而“北部市场饱和、南部市场空白”也一直是公司多年来心头隐痛。

公司业务版图的南北割裂,还需追溯到20多年前。

1996年,为开拓南方市场,露露集团创始人王宝林与香港飞达企业公司合资成立了汕头市高新区露露南方有限公司(下文简称“汕头露露”),露露集团持51%股份。1997年承德露露上市时,汕头露露作为优质资产转交给承德露露名下。

但汕头露露在承德露露上市后不久就发生了巨额亏损。为保证上市公司业绩,2001年,汕头露露被剥离

出上市公司体系。2001年与2002年,露露集团、承德露露、汕头露露与香港飞达公司四方先后签订《备忘录》《补充备忘录》,就汕头露露对“露露”相关的商标、专利和字号的使用、产品和销售市场划分以及使用费等问题进行了详细约定。

根据签订内容,汕头露露继续有偿使用露露的注册商标和专利技术,使用权在任何注册商标和专利技术转让的情况下都有效,更重要的是,汕头露露拥有利乐包产品的全国独家生产销售权,且市场覆盖范围为广东、福建、海南、江西、云南、贵州和湖南等省份。

汕头露露所拥有的市场份额,逐步成为承德露露进一步拓展市场时的阻碍。

2006年,承德露露完成对原有大股东露露集团所持的定向回购并注销,随后,鲁冠球旗下的万向集团以42.55%的持股比例成为承德露露控股股东。此后,南北两个露露开始出现竞争局面。

2015年,承德露露将汕头露露告上法庭,拒绝承认《备忘录》及《补充备忘录》内容的合法性,请求法院判决两份协议无效并立即终止履行。然而在2019年与2020年的一审与二审中,承德露露的请求均未受到法院认同。

与此同时,汕头露露也在2018年起诉承德露露,请求法院判令承德露露继续履行《备忘录》与《补充备忘录》中的商标使用许可义务,而在2019年与2020年的两次判决中,承德露露均被要求履行商标义务。

商标纠纷拉锯5年,华南市场份额依然可望不可即。

承德露露相关负责人向时代周报记者表示,诉讼依旧在进行,尚未结案,公司不会放弃争取。“持续推进公司与汕头高新区露露南方有限公司关于商标等系列案件的诉讼进展,争取早日解决商标等被侵权问题”也已被写进了财报中公司的2021年的经营计划。

上述相关负责人告诉时代周报

记者,公司已经做好了另一手准备。“公司除杏仁露之外的果仁核桃系列产品已经面向华南招商。”他说道。

产品更新乏力

果仁核桃系列产品能否被华南市场接受仍是个未知数。

梳理承德露露历年财报可知,截至今日,杏仁露系列产品依旧是公司营收的绝对支柱。2020年,公司总营收18.59亿元,其中,杏仁露产品营收便达18.47亿元,占比高达99.35%。

距离研发出首款杏仁露已经过了46年,承德露露在市场上占据绝对优势的产品依旧只有“露露”杏仁露。

与此同时,公司的产品研发方面费用却一直在减少。财报显示,2020年承德露露的研发投入金额仅1098.14万元,同比下降19.77%,占营收比例仅0.59%,研发人员数量与上年相比还下降了8人。

4月28日,透视镜公司研究创始人况玉清向时代周报记者表示,研发费用虽然一般不作为衡量快消品公司的核心指标,但研发投入的下降必定意味着公司产品创新能力不足、只靠传统产品维持营收。“这也是承德露露收入、盈利下降的重要原因。”他评价道。

承德露露相关负责人向时代周报记者坦言,公司2020年的新品研发数量的确不如往年。“前些年还推出了核桃露、露露热饮款,但今年只推出了一款植小萌。”

根据天眼查消息,承德露露已经申请了一款名为“露露植小萌”的商标,目前状态处于申请中。

据上述相关负责人介绍,植小萌为一款山楂汁饮品,公司也对饮料的前景表示乐观:“公司在新品研发方面有充足技术储备,目前市场对开胃的饮品也比较认可。”

但以杏仁露闻名的承德露露,推出果汁新品能否达到理想中的效果?该负责人表示,未来公司将加强营销方面工作,进一步打响品牌知名度。“新一任董事长上任后,也会加大营销方面的投入。”

高学历老板娘直播带货年赚8亿元 “淘系女装第一股”前景仍堪忧

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

戎美股份正冲刺A股“淘系女装第一股”。

近日,淘宝品牌女装戎美股份创业板IPO过会。根据招股书显示,戎美股份拟募集资金6.01亿元,分别用于建设现代制造服务业基地、设计研发中心建设以及信息化建设、展示中心建设。

此前,戎美股份经历深交所三轮问询,涵盖公司研发设计情况、生产模式、毛利率以及诉讼处罚等,甚至包括在交易环节是否存在刷单行为的具体问题。

事实上,经过多年发展,主打互联网女装的戎美股份,依旧无法摆脱销售渠道集中度过高的质疑。上市前夕,更卷入产品不合格与设计侵权风波,戎美股份未来的发展是否能交出满意答卷,仍尚待检验。

4月28日,针对过会以及相关发展问题,时代周报记者联系戎美股份,并发去采访函,截至发稿前未获回复。

依赖“淘系”渠道

自创立以来,戎美股份便是“原生”的线上零售品牌。

成立于2012年的戎美股份,基于互联网平台,经营服装的企划设计、供应链管理和服务业务,产品包括职业与休闲风格的服装和配饰等。

戎美股份创始人郭健、温迪夫妇均为清华MBA硕士,两人合计直接或间接持有日禾戎美98.24%的股份,对于公司发展的方方面面,两人也几乎是亲自上阵。此前,老板娘温迪甚至不请明星和网红带货,戴着口罩直接亲自直播解说产品。

戎美股份定位高端精品路线,招股书显示,2017—2019年,戎美股份的订单均价分别为410.66元、441.88元、441.50元。从目前淘宝产品售价来看,价格标准基本贵过全球市值第一的服装企业优衣库。

多年以来,戎美股份主要依托“戎美RUMERE”品牌,实现互联网平台服装业务的发展。截至目前,戎美股份主要运营“戎美高端女装”淘宝店、“Rumere旗舰店”和“Rongmere旗舰店”两间天猫店铺,以及一家微店。

作为线上零售服装企业,戎美股份对单一渠道的依赖十分明显。

在招股书中,戎美股份也直接表明自身销售渠道具有较高的集中度:公司收入主要通过淘宝、天猫等第三方平台实现。其中,阿里系平台销售收入占比达99%以上,淘宝门店营业收入是主要收入来源。

2017—2020年,戎美股份淘宝店的营业收入分别为5.50亿元、6.90亿元、6.89亿元和8.49亿元,占比从94.07%上升至99.69%;天猫店的营业收入分别为3464.86万元、1449.88万元、495.85万元和266.04万元,占比从

5.93%下滑至0.31%;微店的收入分别为1.41万元、2.23万元、3.59万元和0.95万元,占比由0.002%减至0.001%。

“戎美股份渠道过度集中是过去发展形成的,淘系平台本身是服装最大的销售通道,但如今电商三足鼎立,其他渠道的流量也不应该忽视。”4月28日,服装品牌专家马岗接受时代周报记者采访时表示。

针对销售渠道的相对集中,戎美股份却认为具有一定的稳定性。“集中优势资源在主要电商平台中的深耕细作,保证了戎美股份经营业绩的总体增长。”不过,戎美股份也在首轮问询回复中表示,戎美股份与目前主要合作平台没有任何相关协定或限制,未来不排除独立拓展阿里电商平台外的其他销售渠道。

为保证核心淘宝店铺稳定收益,戎美股份的平台推广费及获客成本正在一路攀升。

2017—2020年,戎美股份电商平台推广费用分别为4049.24万元、3642.60万元、5057.23万元和7896.10万元。其中,淘宝平台的推广费用分别为2939.81万元、4337.27万元、7282.08万元。同时,以推广费除以客户数量计算的戎美股份阿里电商平台店铺获客成本分别为71.27元/人、67.83元/人、103.52元/人和139.43元/人,逐年升高。

数据显示,国内女装市场集中度依旧不高。根据Euromonitor的披露,

2019年我国女装行业前十大品牌市场份额为8.4%,男装行业前十大品牌市场份额为18.9%;国内女装行业竞争虽然激烈,但前部企业规模依旧较小。

竞争之下,随着电商平台流量红利逐渐消逝,马岗认为,从单一渠道对多元渠道,从单品牌到多品牌多系列、多品牌多系列,都将是主流女装品牌的路径,个人判断戎美股份也会走相似的路径。

深陷侵权风波

此前,淘系品牌服装企业的上市之旅并不顺畅。

与戎美股份类似的品牌中,如,衣品天成、茵曼等企业,从提交IPO申请到无声折戟,平台的流量红利无法撑起“出淘”的野心;绿盒子、韩都衣舍也在上市中历经浮沉,遭遇经营危机,甚至有意暂别资本市场。

“线上销售节奏比线下更快,对供应链的要求、对产品设计迭代以及运营能力的快速反应要求更高,很多企业能做出爆品,但缺少持续做常物品的能力,值得反思。”马岗表示,淘系品牌发展的时间本身就不长,很多经验还需要积累和沉淀。

品牌、渠道都相对单一的戎美股份,在研发层面也有所滞后。

2017—2020年,戎美股份研发费用分别为783.08万元、1129.44万元、1136.51万元和1206.03万元,占营业收

入比例分别为1.34%、1.60%、1.64%和1.42%。

对比已上市的服装企业,戎美股份对产品的研发投入并不多。近两年,朗姿股份、安正时尚年均研发费用率均超过2.5%,主打自主研发产品为核心的欣贺股份,研发费用占营收比例在3.0%以上。

与此同时,戎美股份还数次陷入设计侵权风波。

天眼查数据显示,与戎美股份相关的侵权纠纷多达10起。

其中,戎美股份与上海之禾、上海陆绅长达2年之久的多次著作权权属、侵权纠纷,涉及在产品上的多款服装款式、设计元素。

2020年12月,戎美股份店铺销售T恤印制的图案因涉嫌侵权与杭州佬寂发生纠纷,被杭州佬寂诉至法院。最终,戎美股份与杭州佬寂达成和解,并向杭州佬寂支付10万元,随之在今年撤诉。

作为线上服装零售企业,戎美股份似乎也无法逃脱产品出现质量问题的“通病”。

2021年3月,中央电视台节目曝光2020年冬令服装产品质量监督检查情况,抽检结果中有8批次成人羽绒服不合格,产品存在充绒量虚标、填充物以次充好等情形,其中包括戎美股份的产品。此前,戎美股份也早已出现过被消费者公开投诉产品质量的事件。

史上“最挤五一档”： 百余家影视公司押注12部影片

时代周报记者 涂梦莹
实习记者 欧阳甜怡 发自深圳 广州

今年五一假期将成为史上最“拥挤”的影片档期。

猫眼数据显示，2021年五一档（5月1—5日）共有12部影片上映（含4月30日上映新片）。在往年五一档影片上映情况中，2015年、2016年及2019年均均为9部，2017年与2018年分别为6部、8部。

“今年影片扎堆，好多观众都不知道应该看哪一部了。”4月27日，深圳某影城经理向时代周报记者表示，目前来看，五一假期较长，事先在宣传期得到更多曝光，整体质量和阵容还算不错的影片，有机会得到比较好的票房。

除了五一假期时长优势，相关政策也有所助推。3月15日，文旅部发布通知，疫情低风险地区，对剧院等演出场所、上网服务场所、娱乐场所接待消费者人数比例不再做统一限制，取消75%限制。

截至4月30日14时，五一档新片总预售票房已破2亿元。其中，《你的婚礼》《悬崖之上》《秘密访客》成为预售票房前三，预售票房分别为1.1亿元、4691万元、2011万元。

“按照以往五一档期票房逐年增长的趋势，2021年五一档期票房创新高的概率颇大。”4月27日，易观分析互娱行业分析师李思佳向时代周报记者表示。

不过，面对“拥挤”的档期竞争，已有部分影片延期。此前，《古董局中局》《世间有她》等影片均宣布定档五一档，但并未有预售及宣发消息。

预售票房分化

12部影片“扎堆”上映，被外界称为是腰部影片的“内卷”。

“今年10多部影片定档五一档，背后的深层原因，与自去年内地电影市场复工以来档期的效益和市场占比越来越高有关，无论是观众的选择还是行业的供给都更向档期集中，导致今年五一档竞争的激烈程度与春节档相比有过之而无不及。”4月27日，猫眼娱乐相关负责人向时代周报记者表示。

除《冰雪大作战2》之外，2021年五一档几乎全为国产制作影片。有爱情片《你的婚礼》、喜剧轻松题材《阳光劫匪》《寻汉计》、儿童动画电影《猪猪侠大电影·恐龙日记》《恐龙飞车》、游戏改编剧本《真·三国无双》、悬疑作品《悬崖之上》《秘密访客》《追虎擒龙》、动作犯罪片《扫黑·决战》。

多元题材之下，市场整体对票房预期乐观。中金预计，在疫情有效控制下，观影需求仍具有韧性，2021年五一档含服务费票房为17.00亿元，相较2019年增长11.6%；五一档观影人次较2019年增长15.0%至4022万人次。

2015—2019年，五一档票房一路攀升，从6.34亿元（不含服务费）一路涨至15.27亿元（含服务费），平均每年同比涨幅高达33.18%。

距离2021年五一档还剩1天，但影片预售差距依旧十分明显。截至30日14时，猫眼专业版数据显示，票房前三名分走了约八成的预售票房。

值得注意的是，今年五一档，最开始有超过14部电影宣布定档，除进入预售的影片之外，还有包括《古董局中局》《世间有她》以及《狗果定理》。其中，《古董局中局》阵容十分强大，由英皇

电影出品，郭子健执导，雷佳音、李现、辛芷蕾、葛优领衔主演，但目前未再有宣传动作，上映时期待定。

“五一档竞争很激烈，有一些影片撤档是意料之中。”4月27日，一名影业人士向时代周报记者表示，这几部影片之中，《古董局中局》《世间有她》的评价和热度都不低，但一个档期容不下几个爆款，改变上映时间或许反而有一些机会。

“希望行业企业能在档期的选择中对于非热门档期也有所重视，推动中国电影市场更加健康良性地持续发展。”猫眼娱乐相关负责人表示，对市场整体的发展来说，未来还是要培养观众在非档期的观影习惯，才是提高观影频次、进而提高电影市场观影基数的重要途径。

百余家影视公司押注五一档

国产影片占据主力的同时，背后影视出品方也在摩拳擦掌。

时代周报记者梳理发现，2021年五一档各影片的出品发行方包含光线传媒（300251.SZ）、华谊兄弟（300027.SZ）、中国电影（600977.SH）、新丽传媒、上海电影（601595.SH）、英皇电影等100多家企业。

热门影片基本都来自实力影视出品方。其中，热度最高的《你的婚礼》是韩天执导，许光汉、章若楠主演的爱情剧情电影，由霍尔果斯青春光线影业有限公司、北京造梦机影视传媒有限公司出品，光线传媒主投发行，华夏电影发行有限责任公司联合发行。

预售与热度仅次于《你的婚礼》的《悬崖之上》，改编自特工的原创故事，是张艺谋执导，张译、于和伟、秦海



璐主演的谍战片，涵盖包括中国电影、英皇电影、上海电影等出品方投资，阿里巴巴影业、珠江影业以及阿那亚影视等为联合出品方。

《秘密访客》作为目前预售第三的影片，有包括新丽传媒、阿里巴巴影业等主力出品，腾讯影业、爱奇艺影业等联合出品发行；《扫黑·决战》背后出品方为爱奇艺影业、中国电影等；《阳光劫匪》由劳雷影业制作出品，华谊兄弟、东海旭日影业等联合出品；《追虎擒龙》则由耳东影业与英皇电影等多家出品方联手。

在李思佳看来，此次影视出品方竞相争取2021年五一档，原因更多在于影片票房愈来愈依赖档期，其他时间段市场反应冷淡。“五一档估计也会出现2021春节档的情况，头部2—3部影片赢得较大比重票房。”

在这之中，多数影视公司业绩持续萎靡，哪怕是频出爆款的出品方，盈利依旧成为近年难题。

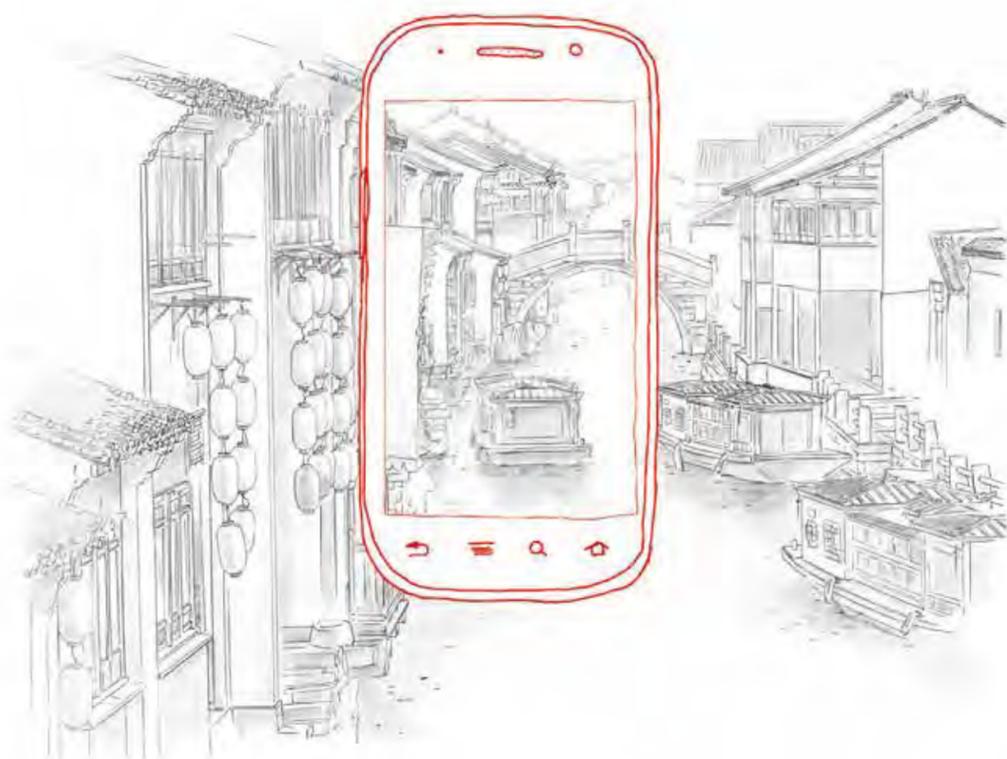
2020年，光线传媒营收11.6亿元，同比减少59.04%，归母净利润2.91亿元，同比下降69.28%。2015—2020年，光线传媒出现了两次业绩下滑，其中，2018年同比下滑19.09%，2020年成为光线传媒近年来业绩下滑最严重的一年。

华谊兄弟于4月27日晚间发布公告，业绩持续亏损。

2020年，华谊兄弟营业收入约15亿元，同比下降33.14%，净亏损10.48亿元，上年同期亏损39.78亿元。2016—2019年，华谊兄弟从净利润12亿元到亏损近40亿元，2019年营收仅22亿元。

中国电影则已发布业绩预警公告，透露2020年净亏损预计在4.65亿元到6.75亿元。上海电影2020年营收仅3.09亿元，同比下降72.05%；净利润-4.31亿元，同比下降高达414.44%。

作为阅文集团旗下亏损“包袱”的新丽传媒，在一次性计提损失的情况下，导致阅文集团2020年全年亏损45亿元。■



美景不止于方寸之间
回归自然生活·拥有健康人生

助力极狐、赛力斯“出圈” 华为造车的“择偶标准”是什么？

时代周报特约记者 刘洋 发自广州

继手机业务在芯片供应的影响下受挫后，华为在汽车市场的渗透程度不断攀升。

4月29日，有消息称，华为正在与小康股份洽谈收购重庆金康新能源汽车控股权，随后，金康方面对媒体回应称，目前没有得到任何消息。

此前，赛力斯与华为合作的首款产品“智选SF5”，已在上海车展上市。有消息称，开售约一周的时间，目前订单量已近6000辆。而2020年，赛力斯累计销量仅为732辆，换言之，与华为合作后，赛力斯这个籍籍无名的品牌在两天内已完成了远超去年8倍的销量。

另一个搭上华为“顺风车”的，是北汽蓝谷旗下电动车品牌——极狐Arcfox。

在上海车展前两天，搭载了华为HI版的北汽极狐Arcfox正式上市，该车为首款搭载华为鸿蒙OS以及华为高阶自动驾驶ADS系统的量产车型。

不过，据路透社报道，华为同样正寻求控制极狐ARCFOX。

对此，时代周报记者也求证了华为方面，其内部人士4月29日回应称：“没有此事。华为在与北汽极狐品牌的合作中，以Huawei Inside模式提供全栈智能汽车解决方案。在该模式下，双方推出首款车型极狐阿尔法S华为HI版，该车型已在上海车展亮相，华为的角色是部件供应商”。

既参与造车，又开始卖车的华为，对于智能电动车业务的野心一览

无遗。

华为不愿意做一个低调的Tier 1

需要明确的是，虽然与赛力斯以及极狐合作的都是华为，但分属不同主体。

这一点，从参与上述两个品牌活动所站台的同华为高管中已可窥见端倪。比如，余承东是华为常务董事/华为消费者业务CEO，而王军则是华为智能汽车解决方案业务总裁。

“目前两条业务线在汽车业务传播上的确有点混淆，金康赛力斯相当于余承东那边牵头的项目，手机业务因为芯片卡脖子了，业务压力还是蛮大的，汽车毕竟是一个很重要的终端，所以他需要通过华为智选与车企合作定制产品，再去拓展自己的生态链；汽车的BU实际上就是王军，他做的就是类似Tier1这种业务，目前合作伙伴包括北汽、长安、广汽。”4月27日，一名接近华为汽车的消息人士告诉时代周报记者。

不过，不论是消费者BG的余承东，还是智能汽车解决方案BU的王军，从他们在合作伙伴活动“反客为主”，频繁接受采访以及在上海车展设立展台等多个动作来看，华为并不满足于做一个如博世、宁德时代等较为低调的Tier 1。

这一点，从华为HI品牌的发布已可看出不少端倪。去年10月，华为正式发布了智能汽车解决方案品牌HI，旨在以全栈的智能汽车解决方案与车企深度合作，打造智能网联电动汽车。

目前，采用华为智能汽车解决方案的车辆，车上将贴上HI的LOGO，显

然，这家科技巨头目标是要塑造自己在智能汽车业务的品牌影响力。

“他们（华为）还处于开拓客户的阶段，需要借助目前的新能源汽车风口，提升自己在业内影响力和知名度，吸引更多的车企。”一名新能源Tier 1企业的内部人士告诉时代财经。

因此，对于华为而言，选择一个既愿意让渡一定的产品主导权，同时也希望借助华为影响力，提升品牌声量的合作伙伴，或成为了一件重要的事情。

开拓汽车业务仍有不小阻力

数据显示，不论是赛力斯还是极狐汽车，在目前市场中的表现都并不算主流。

2020年，赛力斯累计销量仅为732辆；今年1—2月的累计销量更是仅有179辆。作为北汽倾力打造的高端电动品牌，极狐成立至今，首款车型阿尔法T销量表现一直低迷。根据中国汽车工业协会发布的3月产销数据显示，3月，ARCFOX（极狐）品牌销量为71辆，环比下降58.24%。一季度累计销量为304辆。

不过，业界认为，华为开拓汽车业务依然有不小挑战。

以售价38.89万元起的华为HI版阿尔法S为例，其面临着自动驾驶成本偏高的质疑。特别是相比智能手机，智能汽车所搭载的车规级电子元件在可靠性、耐久性、一致性等指标更为严格的情况下，也会进一步增加华为将现有技术积累进行“上车”的成本。

因此，短期内仍难下降的量产成本下，华为要实现规模化搭载和应用

或仍需时日。

而选择与极狐、赛力斯等目前市场中仍处于初级阶段的车企进行合作，不论是出于前期试水还是建立市场影响力的需要，相较直接与主流车企合作，将是阻碍更少的一种方式。

值得一提的是，华为高调切入汽车业务的背后，对于主流的车企而言，产品开发主导权、底层数据、用户数据的归属，也会在华为与车企合作之间的“羁绊”。

对于车企而言，相较于把“所有鸡蛋都放在一个篮子里”的方式，分散多家供应商进行整合，在主导权、议价权以及供应风险把控方面都更有益处。

特别是，在华为已具备智能电动车时代全栈式的技术积累之下，作为未来可能与智能手机同等重要的终端，持续对外传递“不造车”态度的华为，是否会上演此前“华为不造手机”的一幕？

不过，虽然华为的全栈式解决方案在To B推广上仍面临不少的阻力，但也有业内人士指出，凭借强大的软硬件一体化能力，在目前的智能电动车市场中，华为的全栈技术仍是目前市场中大多数主机厂所紧缺的能力。

“现在主机厂去做电动化，虽然结构简单了，但是从自动驾驶还是智能座舱系统来看，实际上是变得更难了，因为它需要从芯片、传感器、数据处理能力、云服务整个架构去具备这个技术的完整性，以及这种可持续性以及可积累性，能做到这个完全打通的玩家，其实非常有限。”上述接近华为汽车的消息人士称。□

732

辆

●

出一款火一款，五菱“爆款批发部”启示录

今年的上海车展，除了陷入舆论漩涡的特斯拉外，上汽通用五菱的展台因吸引众多人眼光而持续占据展会的C位。其中的一大主角，是一辆燃爆全场的敞篷车——宏光MINIEV CABRIO。

“海岛蓝”色车身、“日落红”色电动折叠软顶，搭配敞篷标志性防滚架、以及极具运动气质的TWO-TONE双色轮毂……当自由浪漫主义设计语言与方正迷你的车身“撞了个满怀”，留给了年轻人的，是对理想生活的无限想象。

这样一款为美好潮流而生的小车，正是五菱对用户需求的又一次精准回应，宏光MINIEV CABRIO在拉低敞篷车门槛的同时，满足了年轻人更多个性化出行需求。

事实上，在这款“年轻人的第一辆敞篷车”之前，五菱已打造出多款爆款，典型“出一款火一款”，先不论早年间一战成名的“秋名山车神”五菱宏光，在电气化浪潮风起云涌的当下，五菱也是一马当先，在电动车领域堪称“爆款批发部”的代表。

在海伦娜·亨特编著的《本质——贝佐斯商业逻辑与领导力法则》书中，收录了传奇“电商之王”杰夫·贝佐斯这样一句经典语录：“如果你关注的是竞争对手，那就得等到竞争对手做了某件事情后，你才能跟着去做。关注客户，你会更有开创性。我们发现，在互联网领域，‘跟随’（Me Too）战略似乎不太能行得通。”

互联网领域的本质如此，正面临百年未有之大变革的汽车市场亦然。与其跟在竞争对手后面争夺存量车市红海，不如从“人民的需要”出发，结合自身硬实力，在细分市场上精准开拓出一片新蓝海。

而将“人民需要什么，五菱就造什么”植入企业精神内核的五菱，近两年再度爆火，甚至进化成一代“国货潮牌”大IP的秘诀，或许也基于此。

打造爆款：定位精准、步步进阶

据悉，“国民神车”宏光MINIEV的



诞生，最初主要是上汽通用五菱，深刻洞察到中国城市普遍存在拥堵、停车难、油费高等出行问题，以及人民对于实用便捷出行工具的真实需求。在察觉到市场缺口后，上汽通用五菱迅速出击，推出了这款“人民的代步车”，为广大老百姓提供了切实可行的代步出行方案，开拓了代步车蓝海市场。

2.88万—3.88万元的指导价、没有高昂的购置税、不需要摇号上牌，这无论是对四五线“小镇青年”，还是一线限牌城市的“弄潮儿”，都是极具吸引力的：仅两三台手机的价格，就可购买能解决日常出行需求的代步车，何乐不为。

在业界看来，小型电动车市场并非只有五菱一家，但只有五菱把目标群体定位得最精准，性价比做到极致，而这也是宏光MINIEV能脱颖而出的原因之一。

数据是最好的证明。目前，宏光MINIEV已蝉联7个月中国新能源销冠。据乘联会最新数据显示，今年3月，宏光MINIEV销量达2.94万辆；今年一季度，宏光MINIEV累计销量高达7.25万辆。此外，据官方数据显示，该车上

市270天，销量突破27万大关，成为全球小型新能源汽车销量纪录创造者。

在宏光MINIEV大火后，五菱并不满足于此，在打造爆款路上步步进阶。

今年4月8日，基于人民对车辆更时尚、更安全等需要，宏光MINIEV马卡龙应运而生。马卡龙版本在起售价比原来的宏光MINIEV贵不到5000元的价格，却配备了主驾驶安全气囊、倒车影像、全液晶仪表盘、蓝牙、车载电话、LED日间行车灯等配置，甚至在细节上，马卡龙版本也做了贴心的改变，如前排USB接口增加至两个，以及配备了主驾位车内化妆镜，简直是女性车主福音。

而更圈粉的是，五菱还联合世界权威色彩研究机构PANTONE UNIVERSE，在深度洞察年轻消费者的时尚态度下，发布了“五菱春色”，独辟蹊径地让柠檬黄、牛油果绿、白桃粉等配色“上车”。有网友甚至调侃，“能让小姐姐选择困难症的，除了口红外，又多了一双宏光MINIEV马卡龙”。

从用户需求出发的结果显而易见，宏光MINIEV马卡龙再度引爆市场。数据显示，该车开启预定10分钟订单

突破1000辆，24小时订单突破10000辆，上市10天订单突破45000辆。

去年年初，一句“人民需要什么，五菱就造什么”掀起了上汽通用五菱应对车市变革的反击和引领。从年初五菱牌口罩、五菱牌螺蛳粉，到满足人间烟火气的地摊神车，到红极一时的“人民代步车”宏光MINIEV，再到今年满足用户个性化、多元化潮流追求进阶的宏光MINIEV马卡龙，以及燃炸上海车展的宏光MINIEV CABRIO，五菱在精准定位和洞察进阶中，不断引领车市新潮流。

用户共创：“我的爱车我做主”

值得关注的是，当凭借爆款打造成为“人气之王”后，品牌如何留住用户，尤其是目前规模越来越庞大的年轻Z世代，是一门需要深思的课题。

有着“全球企业研究者先锋”称号的托马斯·科洛波洛斯在其《圈层效应》一书中称，面对群体的强势崛起，只有理解消费主力95后的商业逻辑，懂得如何讨好这一代年轻人，未来的商业才能成功。

而无论是开拓代步车蓝海市场，还是在研究年轻群体的消费心理上，五菱有着自己独到的见解，其中“用户共创”是一大法宝。

在五菱看来，Z世代的消费逻辑不难理解：作为移动互联网世界的“原住民”，他们对精神世界有着更多元、个性的追求，与其跟随传统但千篇一律，不如将定义权交到年轻一代手中。

在五菱“共创文化”带领下，去年，各大社交平台掀起了MINIEV改装风，“五菱少女”及年轻女孩们“不爱跑车爱MINI”的梗火遍全网。以小红书为例，目前，“五菱宏光MINIEV改造”这一话题已有超2000人参与，超3000万人关注，在这一潮流集聚圈里，“我的爱车我做主”随处可见：星空顶、变色、改装、动漫人物“上车”，小神车纷纷化身五菱“萌”主。

今年3月，五菱又举办了“装·出腔调”潮创粉丝盛典活动，百余辆宏光MINI改装车齐聚现场，凸显年轻人潮流出行最IN姿势。对五菱而言，车已不再只是一辆车，它还可以将无数志同道合的年轻人串联起来，碰撞出不一样的火花，“以车会友”已然成为新的社交方式。

此外，在与年轻人同频共振的同时，作为老牌制造企业，五菱始终坚持质量为本，凸显企业研发与制造实力。据悉，上汽通用五菱GSEV (Global Small Electric Vehicle) 全球小型电动架构，重新定义小型电动车的空间、安全、能耗、能源补给和服务。基于GSEV架构研发的车型，拥有极简的物理平台、开放的硬件平台、融合的软件平台和智慧的云端平台，共同构成全球小型电动车架构最核心的基础内核。

事实上，世间并无随随便便的成功。五菱多款神车的爆火背后，离不开上汽通用五菱长期对消费市场的深度洞察、迅速响应，以及对造车事业的敬畏与热爱。一家真正将“人民需要”放在第一位的企业，显然也早已掌握了市场制胜的法宝。（文/李古月）

取消双休、全员备战 房企以价换量抢收“五一”黄金周

时代周报记者 刘婷 发自深圳

楼市传统旺季“五一”黄金周即将到来，一场没有硝烟的营销战正悄然进行。

“对于我们来说，‘五一’是上半年最重要的营销节点。今年每家开发商都在抢市场和客户，竞争比往年激烈很多。”4月26日，一家闽系房企城市公司负责人冯耿（化名）对时代周报记者表示，近期各大房企陆续出台购房优惠政策，除调控最严的一线城市外，其他城市都会出现一波打折促销潮。

冯耿透露，他所在的公司早在年初时，就已列好上半年的销售计划，每个季度政策都会有变化，计划随着时间的变化而调整。早在3月，冯耿和团队成员便开始准备“五一”购房优惠，下半年的营销力度和推货节奏，主要看“五一”的营销效果。因此，“五一”的销量极为重要。

随着疫情逐渐受控，房地产市场逐渐复苏，今年市场热度维持高温。

2021年一季度，TOP100房企销售额均值为3078亿元，增长104.1%。同期，20家品牌房企累计销售额为13975亿元，同比增长55.9%；累计销售面积9790万平方米，同比增长40.9%。其中，五强房企（碧桂园、万科、恒大地产、保利发展、融创中国）销售额均突破千亿元。

“小阳春”火热是否将蔓延至“红五月”？4月27日，58安居客房产研究院分院院长张波对时代周报记者表示，今年第一季度市场成交火热，房

企的销售压力或许有所缓解。但考虑到“两集中供地”“三道红线”“五档房贷”等政策，房企加速去化的压力依然明显。

张波预计，房企将加大“五一”小长假期间的供货量，并在部分区域加大促销力度。

房企抢收百态

总额3000万元现房补贴、额外8.6折优惠、赠送3年物业管理费、购房领取3000元购房补贴及1000元车位补贴……近日，富力地产“现房节”小程序正式上线，为“五一”预热。

大手笔做营销活动的企业并不止富力。“五一”进入倒计时，多家房企加快推盘力度，打响营销大战。

其中，保利汕尾推出“五一购房礼”，推出10栋特惠房源，每日第一单成交客户可获得6666元物业费礼包，还可参与10万元物业礼包瓜分活动；越秀地产推出“越见新友计划”，四大区域营销总将在直播间站台，推出9.9元享万元折扣券、限量获得家电礼包等礼物。此外，悦恒地产、融信中国、中骏集团等企业均推出特价房活动，在原价基础上大幅让利。

“清明节过后公司就取消了双休，全员奋战黄金周。从活动申请、物料安排、渠道沟通、人员配置等方面进行准备，谁也不敢休假，怕休息时叫起来干活。”4月26日，一家TOP3房企策划人士李杰（化名）对时代周报记者表示，房企主要从促销政策和现场落地等方面筹划“五一”活动。

李杰表示，若城市公司要进行打折促销，需提前向集团提交材料并说



明理由，整个申请流程需要耗时半个月至一个月。与此同时，促销活动落地时，需要在楼盘案场增加氛围，房企一般与活动公司合作，安排需要推广铺排、物料制作、现场布场等，至少需要提前半个月准备。

目前，针对房地产企业的融资政策正在收紧，销售资金回笼是房企保障现金流的重要方式。资金回款数额将直接影响房企全年投拓力度和新增土储的开工进度。

“抢收”大战，房企的侧重点有所不同。

李杰表示，高周转的企业如恒大地产、碧桂园集团等，更重视销售回款，因此会推出全款购房优惠活动。而对于在做全国化布局的企业而言，当下的重点是在新线城市打开知名度以便后续拿地扩张，此类企业更重视销量，愿意以价换量。

增供应降房价

“重要通知：购房需要征信，节

假日期间无法打印征信。准备小长假买房、看房的人，提前打印好征信报告！”4月27日，多名深圳新房营销人士在社交网络提醒购房者提前做好购房准备。

当二手房进入速冻期，深圳新房市场便承载主要的购房需求。“五一”小长假即将来临，房企积极推出营销活动。

根据项目销售透露，万科都会四季计划将在“五一”期间开放展示中心。此外，万科大都会也将在第二季度亮相。

值得注意的是，万科都会四季为万科在2020年11月23日拿下的项目，拿地半年便计划入市，推盘节奏较此前明显加快。

4月下旬，时代周报记者走访多个新房项目时发现，多名项目营销人员均希望项目能在小长假前拿到预售证，在假期顺利开盘；部分在第二季度未开盘的楼盘均计划在“五一”前积极蓄客，深圳坪山某改善楼盘在工

作日期间仍有四五批客户前来参观样板间和配套园林。

为降低市场成交热度，近期上海、深圳、广州等一线城市均加大供应以缓解供需矛盾。

4月25日，深圳市规划和自然资源局发布《深圳市2021年度建设用地供应计划》，2021年全市计划供应建设用地总量1130公顷，其中居住用地363.3公顷，占总计划的32.1%。这是深圳史上最大规模的供地计划。

同日，上海房地产交易中心公布上海第二批47个新建商品房项目，1.4万套新房将集中入市，其中龙盛福新里、铭德漪景庭、金地虹悦湾和宝华源墅等项目初步计划在“五一”期间入市。

4月26—27日，广州以挂牌方式出让48宗地的国有土地使用权，挂牌总价超900亿元，土地用途包括一类、二类居住用地、商业用地等。本次拍地的土地数量、挂牌总价与参拍房企，均刷新历史纪录。

批量上新之后，“五一”期间一线城市楼市成色如何？

4月27日，上海中原地产分析师卢文曦对时代周报记者表示，新房集中入市并非“万能药”，不能瞬间激发市场热情。政府增加新房供应量主要是为了平稳预期，如上海第二批入市新房与第一批相比价格未见明显上涨，此举有利于稳定市场预期，缓解房价上涨压力。另一方面，在一线城市调控趋紧的背景下，市场预期和交易热情都有所下降。今年各大一线城市都加大供应量，有助于从供需层面进行调节，明显缓解市场焦虑情绪。□

中南建设2020新标签： 讲好“卓越运营”故事 年复合增速保持10%

4月27日下午，中南建设(000961.SZ) 2020年年度业绩沟通会正式召开，与去年一样，中南建设董事长陈锦石、董事兼总经理陈昱含、董事、副总经理兼财务总监辛琦以及董事会秘书梁洁出席一同出席现场，并就投资者与媒体提出的问题一一作答。

过去一年，受“三道红线”调控，叠加新冠肺炎疫情的影响，不少房企在2020年都出现了销售增速放缓的情况。但中南建设却是始终保持了稳中有进的发展态势，多项财务指标改善，核心业绩指标稳步上扬。

数据显示，2020年，中南建设实现了786.0亿元的营业收入，同比增长9.4%。归属于上市公司股东的净利润70.8亿元，同比大增70.0%，营收净利双双稳步增长。基本每股盈利1.87元，同比增长67.5%。

卓越运营，管理红利持续释放

按照陈昱含的说法，“中南建设正在从一个成长性公司转变为一个稳定的企业，也就是从黑马到白马的过程，未来中南的好故事是从黑马到白马的奋斗史。”

同时，她表示，在房地产行业鼓励稳健而非狼性的大基调之下，房企快速增长红利已过，在中南建设迈入2000亿门槛之际，走过规模快速发展“青春期”，形成增速和经营质量有效平衡将成为其下一阶段的发展重点。

其次，中南将围绕卓越运营，持续将其打造成优势的竞争标签。在这个前提下，继续去进行多元业务的协同。在众多的头部开发企业中，一直以来，中南建设都是一个自带多元化标签的企业。通过建筑和地产的双主业共同发力，从供应链到上游，再到现在产业园区的管理以及商业运营，这些业务都为中南建设的业务协同带来了想象空间。

年报数据显示，从房地产板块来看，中南建设房地产业务实现合同销售金额2238.3亿元，合同销售面积1685.3万平方米，分别同比增长14.2%和9.4%。销售金额中一线、二线城市占比41%。

而建筑业务同样表现亮眼，在新冠疫情的影响下，中南建设审时度势积极寻找机遇，2020年实现建筑业务全年新增合同额306.8亿元，同比增长10.4%。其中3亿元以上项目达33个，在新增合同额中占比62%。

随着经营规模的提升，公司2020年经营性现金流入1293.1亿元，是一年内到期的各类有息负债（含期末应付利息）的5.5倍。公司经营活动产生的现金流量净额84.7亿元，连续3年保持正值。公司在手现金余额328.6亿元，相比2019年年末增长29.3%，发展安全垫持续增厚。

以有限净资产的规模实现业绩快速增长，中南建设2020年加权平均净资产收益率（ROE）达到28.18%，同比增长6.60个百分点，达历年最高，较

2018年增长了14.89个百分点，战略选择和管理改善的红利正在持续释放。

业绩会上，陈昱含还表示，未来中南还将通过产品标准化，并加速TOD、改善类产品更新，促使中南建设竞争力三年内再上台阶。与此同时，优化供应链，提升集采率，将获取合作操盘中建造部分，增加代建低收入。

精准下沉，聚焦深耕核心城市

随着新型城镇化的深入推进，珠三角、长三角区域等重点都市圈、城市群集聚带将吸引更多新的产业和城市人口，中南通过战略性布局获得了显著土储优势。

土地储备方面，目前中南建设已进入内地112个城市，覆盖全国400毫米等降水线以东多数人口密集省份，开发项目聚焦长三角区域、珠三角区域、山东、福建以及内地中心城市。

截至2020年年末，公司在建项目规划建筑面积合计约3042万平方米，未开工项目规划建筑面积合计约1430万平方米。在总土储建面4472万平方

米的可竣工资源中，一线、二线城市占比约36.4%。

据陈昱含介绍，中南建设将以3倍的货地比为目标，全口径拿地货值有望达到2700亿元以上。“两集中政策之后，其实从土地供应这块相当于是‘零售改批发’了，对房企实力的要求其实是更高的。对于中南来说，其实也带来了一些机遇。目前这22个集中拍地的城市，中南的市占率和参拍率其实并不高，集中供地增加了公开竞争的机会，这对于我们来说是有利的。”

报告期内，公司新增项目107个，项目规划建筑面积合计1523万平方米，新增项目平均地价约5002元/平方米，较2019年平均水平有所下降，投资成本进一步优化。

中南建设仍然将维持聚焦长三角、珠三角和中西部核心城市的布局战略，对于已进入的城市，不会用数量换取规模上的增长，还是在于加大市占率，聚焦深耕核心城市。

管理层相信，在团队成熟稳定，团队“打仗能力”凸显之后，有信心在经

营质量、投资精准性、深耕上取得优势。

优化结构，不依赖有息负债发展

针对当前投资者较为关心的“三道红线”的问题，陈昱含则表示，有信心最晚明年年底实现“三条红线”达标。目前，中南建设净负债率为97.27%，剔除预售款后的资产负债率为79.76%，扣除受限资金后的现金短债比为1.04，成功降档至黄档，均在监管认定的合理范围内。

此外，过去三年间，中南始终坚持不依赖有息负债的发展模式。2020年年末公司有息负债（含期末应付利息）799.0亿元，绝对金额仍在行业类似规模的公司里保持低位。有息负债中短期借款和一年内到期的非流动负债233.7亿元，占全部有息负债29.25%，较2019年年末下降5.06个百分点，使得长期结构更加均衡。

报告期末，公司现金余额328.6亿元，相比2019年年末增长29.3%，现金短债比1.41，比2019年年末进一步提高。可以看出，中南建设对于负债端的管控成效明显，短期偿债能力增强，具备良好的资金流动性。

另一方面，多元均衡的融资渠道也不断优化了中南建设的财务结构。报告显示，2020年年末公司银行贷款和债券等债务融资工具占全部融资额的78%，公司共获得各类银行授信额度1725亿元，其中未动用授信额度为1312亿元。总的来说，中南建设融资结构进一步优化，其整体融资能力得到有效提升，彰显出在资金储备和财务稳健性上的可靠实力。

2020年，中南建设在不断夯实综合实力同时，也正以更加稳健的姿态，讲好“卓越运营”的故事，朝着“稳增长、出利润、优报表”的新时代迈进。

(文/忻奇琪)



上海1.4万套新房齐入市： 31盘备案均价低于6万元/平方米

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

突发开始认购？认购地点躲猫猫？临时追加认购材料，只接待预约客户……这些在首批33盘集中供应的过程中，购房者所反映最多的问题，如今将受到上海市房管局更加有力的监管。

4月23日，上海市房管局发布《上海市房屋管理局2020年工作总结和2021年内工作计划》，其中明确提到：“加大市场监管力度，开展市场秩序专项整治工作，严肃查处各类违法违规行。”

两天之后，4月25日午间，上海房地产交易中心网上房地产随即公布了近期上海第二批47个新建商品房项目。

这是自“沪十条”“沪七条”等房地产市场调控政策落地以来，第二次以集中批量供应的方式推出房源。时代周报记者了解到，这批房源已完成价格备案，即将“领证”上市销售。

为新政打补丁

时代周报记者注意到，与47个项目一同发布的还有一份“《××》商品住房认购规则（样本）”（以下简称《认购规则》）。

《认购规则》除了明确将认购时间、地点放在文件最前页之外，还对认购人需要提交的身份、婚姻、家庭关系证明材料、购房资格证明材料以及资金证明类材料等一一列出，并表示：“认购人仅提供所列材料，如开发商要求增加认购材料的，需报区房管部门审核同意。”

虽未在《认购规则》中明确提到，但据《解放日报·上观新闻》从上海市房管局获悉，上海市房地产行业主管部门将具体在以下几个方面加强商品房销售秩序监管。

首先，延长认购时间。所有上市销售项目，认购时间由原来的5天延长至7天。其次，提前公告信息。所有上市销售项目，至少在认购前3天，“网上房地产”将公示该项目认购地点、



认购时间等。再次，规范认购材料，规范认购所需材料清单，并在认购规则中明确。最后，还要严格销售监管。凡发现开发企业设置障碍“筛选”客户等违规行为，加大整治力度。

可以发现，“延长认购时间至7天、加大开发商设置障碍‘筛选’客户的整治力度”等举措，都及时地为“1·21新政”打上了补丁，而之前被部分开发商“钻了空子”的销售秩序环节也终于得到了规范。

4月25日，上海中原地产市场分析师卢文曦向时代周报记者表示，有关部门通过提出商品房的销售持续管理，说明了监管层对楼市出现的新现象、新问题掌握得比较迅速，处置方案也比较及时。通过严格销售管理，加大整治开发商设置障碍“筛选”客户等违规行为，保护真实买家的合法权益。

1.4万套房子集中入市

卢文曦还进一步表示，此次集中供应的楼盘数量较第一批的33个有所增加，这一点上，加大供应量符合当前市场处于小阳春销售季中需求增加的要求，有效平抑了市场供需矛盾。其次，从入市的楼盘价格上看也基本稳定，可以起到平稳市场预期的作用。

时代周报记者统计，本批集中供应的47个盘共涉及13969套新房，总面积约156.7万平方米，并分布在宝山、浦东、松江、虹口、静安、黄浦、青浦、奉贤、金山、嘉定、闵行、崇明等12个区域。

价格方面，大部分项目价格或与上一批、或与板块基本保持持平。在这批房源中大部分为刚需盘，单套面积100平方米以下的占比约2/3，其中31个楼盘的备案均价低于每平方米6



这是自“沪十条”“沪七条”等房地产市场调控政策落地以来，第二次以集中批量供应的方式推出房源。

万元。市中心范围内出现了6个超过10万元/平方米的项目，而这些项目也是刚改人群重点关注的热点区域。受到北外滩整体规划的利好，位于虹口北外滩板块的弘久新弘北外滩预计将成为北上海购房者眼中的“香饽饽”，其此次12.98万元/平方米的价格，也创下了目前北外滩板块入市后的单价新高。此前，北外滩最高价为中粮瑞虹海景壹号入市单价11.5万元/平方米。

而位于黄浦老西门板块的复兴珑御项目，本次预计入市价格为13.6万元/平方米，相较上一次开盘（2019年9月）的12.89万元/平方米上涨约7000元/平方米，但相比于去年黄浦开盘的其他项目来说，价格基本保持不变。

此外，该批房源中，一年内续盘项目累计有27个，且大多数房屋备案均价均未上涨。在这其中，位于宝山的卓越华润玲珑悦府本次的过会单价为41825元/平方米，比去年12月首开时的约4.3万元/平方米均价略有下降，成为了本次47盘中唯一价格出现下降的项目。

对此，4月25日，上海链家研究院首席分析师杨雨蕾向时代周报记者表示，理论上，上海不太可能出现莫名低或者高的新房均价，因为这并不利于整体市场的稳定。“具体落到每套房的价格还是要等待开发商的一房一价公示才能得知。”

同日，另一位多年从事房产分析的业内人士则认为，宝山的卓越华润玲珑悦府上一期主要开盘的产品是240套公寓以及120套叠加别墅，这一批次大概率因为叠加别墅的入市量少了，进而拉低了整盘的均价。

上述人士进一步指出：“自年初以来，上海不断有调控政策出台，不论是新政、约谈，还是此次对第二批集中入市的47个新盘认购规则的进一步规范，都表明了政府稳定房地产市场的姿态。若后续市场仍继续升温，不排除调控手段继续加码的可能性。”

广州首批集中供地： 两日揽金906亿元 国企民企轮番“扫货”

时代周报记者 胡天祥 发自广州

906
亿元

“黄埔黄陂地块30秒达到封顶价”“白云金沙洲地块冲进广州楼面价前十”“番禺新造地块20分钟内冲破封顶价”……4月26—27日，为期两天的广州首批集中拍地迎来收官，合计揽金约906亿元。

根据克而瑞统计，本次首批集中供地，共有超过60家房企报名参与，个别热门地块吸引了二三十家的房企报名。

参与出让的48宗地块中，共有4宗达到封顶价进入摇号环节，6宗流拍。本次总成交价约906亿元。

“整体来看，广州首批集中供地呈现出冷热不均的态势，既有4宗热门地块需要摇号，也有6宗地块流拍。”4月27日，克而瑞广州区域首席分析师肖文晓告诉时代周报记者，从房企角度看，上述成交地块有超过一半是被国字头、央字头或其联合体竞得，也是本次集中供地的一大特点。

有地块报价30秒后即达封顶价

为期两天的广州首批集中拍地终于落下帷幕。

这其中，黄埔因3宗摇号地块，屡上“热搜”。其中，知识城E2地块和E3地块分别经过48轮、63轮竞价，双双达到封顶价和最高竞拍建面，进入摇号环节。

同样进入摇号环节的还有黄埔黄陂A-6地块。凭借地域优势，该地块吸引了包括万科、中海、平安、保利、龙湖在内的超30家房企报名。有消息称，若算上各“马甲”，该宗地有超过300组竞买人报名，某央企甚至准备了60个“马甲”。据了解，该地块在报价开始30秒后即达到封顶价25.65亿元，目前仍在摇号阶段。

“未拍先热”的还有白云金沙洲地块。该地块在第61轮竞价时即到达封顶价21.28亿元，随后进入竞拍环节，最终经过113轮、约两个半小时报价，华润置地以21.28亿元+2.34万平方米竞拍建面成功竞得，折合楼面价达42122元/平方米，不仅跻身白云区宅地成交楼面价第三，更是一举冲进全广州楼面价前十。

不过，本次集中供地并非整体火

热。从化江埔街、增城广河高速、增城朱村街等多宗地块流拍，番禺南站、花都中央商务区组团、白云永泰客运站及同嘉路等多宗地块以底价成交。

“一方面，首日出让即有4宗摇号地块出人意料。但另一方面，首日有两宗地块无人出价流拍，9宗地块底价出让，也反映了市场不失冷静的一面。”肖文晓告诉时代周报记者，虽有摇号热门地块诞生，但首日土拍溢价率低于15%的地块有12宗，从整体上看也有集中供地“稳地价”的效果。

不乏拿地新面孔

根据克而瑞统计，本次集中供地，共有超过60家房企报名参与，其中更有10家左右的房企报名的地块宗数达到了10宗以上，个别热门地块吸引了二三十家房企报名。

其中，越秀地产共竞得白云永泰客运站、荔湾海龙路兴达、番禺南站、增城新塘等多宗地块，拿地金额近百亿元。今年3月业绩会上，越秀地产管理层指出，集中供地政策对于公司来说会更加有利。今年公司计划拿地金额为523亿元，比2020年410亿元有所增加。

除越秀外，华润置地、招商蛇口、保利置业、深振业、中铁建等多家国企、央企背景公司，也在本次集中供地中有所斩获。

其中，华润21.28亿元+配建2.34万平方米竞得金沙洲宅地；招商先以41.31亿元摘南沙庆盛枢纽地块，后联合弘阳35.9亿元获白云一宗地。

民企阵营中，金地集团以59.21亿元收获增城、花都3宗地块；近年鲜在公开市场拿地的珠江投资，以超47亿元的总成交价竞得增城两宗地块。

闽系房企正荣地产以20.91亿元斩获白云钟落潭宅地，溢价率超20%；新鸿基地价70.82亿元获番禺区TOD地块。

“在上述成交地块中，有超过一半的地块被国字头、央字头或其联合体拿下。”肖文晓告诉时代周报记者，同时，本次在广州拿地的房企也不乏正荣、联发、弘阳、天地源、力高、上坤等新面孔，反映集中供地分散了房企的投资火力，确实给了更多有实力的房企拿地的机会。



523
亿元