

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

南京机场疫情传播链增至98人

7月20日以来,南京机场本土疫情传播链增至98人,共涉及5省8市。目前,南京市的本土感染者主要是南京禄口机场保洁、客舱保洁、地勤等工作人员及关联病例。作为国家主要干线机场,2020年南京禄口机场旅客吞吐量位居全国第12位。机场旅客吞吐量,流动性大,加速了疫情的外溢。

“双减”文件引发教育股全线暴跌

7月26日,受周末中办、国办发布的《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》影响,港股、A股开盘后,多家教育股股价集体下跌。其中,新东方(EDU.NYSE; 09901.HK)、好未来(TAL.NYSE)和高途(GOTU.NYSE)从年初至今跌幅分别达到了84.57%、91.61%和93.19%,损失惨重。

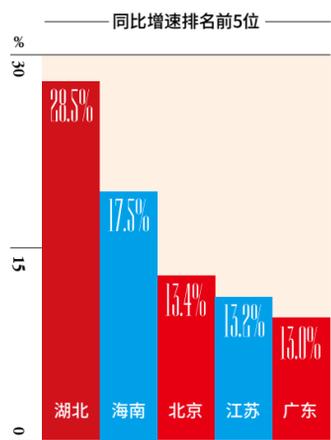
国内油价或遇年内第二次下调

7月26日24时,2021年第十四轮国内成品油调价窗口将开启。综合多家机构预测,本轮国内成品油价格大概率下调,这或将是油价今年以来第二次下跌。如果此次价格下调落实,2021年成品油调价将呈现“十涨两跌两搁浅”的格局。按一般家用汽车油箱50L容量估测,加满一箱92号汽油,将少花4元。

周数据

27地半年经济“成绩单”出炉

截至7月25日,已公布数据的27个省份中,25个省份GDP增速超过10%。同比增速排名前5位的分别是湖北(28.5%)、海南(17.5%)、北京(13.4%)、江苏(13.2%)和广东(13.0%)。而从GDP绝对值来看,广东(57226.31亿元)、江苏(55199.63亿元)、山东(38906.35亿元)三省继续霸占经济总量前三,尤其是广东省经济总量已连续31年居全国第一。



科创板两年考

详见P14



详见P19

FF救不了贾跃亭

时代周报记者 郑翔彤 发自广州

带着Faraday Future(下称“FF”)去纳斯达克敲钟,贾跃亭似乎又要卷土重来。

7月22日,FF在纳斯达克挂牌上市,股票代码“FFIE”。许久未露面的贾跃亭操着浓重的“中式英语”介绍FF 91车型性能优势,随后乘FF 91车型高调出席上市仪式,笑容满面。

“FF就像我的孩子,我永远为此自豪。”贾跃亭曾于今年6月在微博上表示。乐视帝国坍塌后,FF便成为贾跃亭所有的希望。

贾跃亭并未亲自敲钟,敲钟仪式由6名FF合伙人共同完成。即使FF完成上市,但贾跃亭依然背负巨债,翻身改命任重道远。

2019年,贾跃亭宣布将所持FF股份转入债权人信托,不再持有FF股份,并辞去FF全球CEO一职,转任CPUO(首席产品和用户官)。

此前一败涂地的创业项目还拖累着贾跃亭,他“下周回国”的承诺早已变成人们谈笑的梗。此次FF上市,贾跃亭再度表示,“必须有计划回国”。

FF新车何时量产交付,是外界担忧的问题。根据规划,FF 91车型要到明年才能正式交付,售价或高达200万元。

7月23日,FF合伙人陈喆向时代周报记者确认,FF 81车型仍处于研发阶段。

上市首日,FF开盘走低,盘中一度遭遇股价

破发,当日收盘13.98美元/股,小幅上涨1.45%。7月23日,FF收报14.82美元/股,涨6.01%

打破“PPT造车”魔咒

上市融资,使贾跃亭持续多年的“PPT造车”才有了奔现的可能。

据FF微信公众号,FF是通过与Property Solutions Acquisition Corp(下称“PSAC”)的合并交易完成在纳斯达克上市,上市融资超过10亿美元,为FF 91 Futurist按时交付,后续产品开发等提供了充足资金和融资平台。

“今天是FF历史上一个全新的篇章,也是我们的创始人贾跃亭先生7年前在加州创造公司的崇高愿景和使命的阶段成就。我们对12个月内高质量交付FF 91 Futurist信心十足。”FF全球CEO毕福康表示。

在官方宣传中,FF 91车型号称拥有行业领先的1050匹马力,业内最大的搭载浸没式液冷冷却技术的130千瓦时电池组,百公里加速不到2.4秒,同时拥有超级AP实现“光速”互联网连接、车内视频会议系统、智能无缝进入技术等。

对这款声量很大但迟迟未能量产的车型,贾跃亭在上市现场毫不吝惜赞美之词。

“零重力座椅太棒了,后座空间很宽敞,FF 91 Futurist有3.2米轴距和业内领先的后排腿部空间。150度座椅仰角是业内最大的。”贾跃亭说。

下转P18

厦门喊你“留厦来”

博士8万元/人、硕士5万元/人、“双一流”3万元/人,其他本科生1万元/人。

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

厦门大手笔让大学生“留厦来”。

7月1日起,厦门对新引进的博士、硕士、“双一流”及世界排名前200名大学的毕业生进行补贴,标准分别是8万元/人、5万元/人、3万元/人,其他高校应届本科生每人1万元。

同为经济特区,厦门的人才补贴标准比深圳高了一倍——此前,深圳的人才补贴标准为本科生1.5万元/人、硕士2.5万元/人、博士3万元/人。9月1日起,深圳新引进人才不再受理发放租房和生活补贴。

人才补贴只是厦门优化人才服务保障的一项举措。近日,厦门推出了包括提高补贴、人才安居、个税奖励等六条举措,被称为“留厦六条”。在引进人才这件事上,厦门越来越舍得花钱了。

在中央要求“过紧日子”,各级财政压减非急需非刚性支出的背景下,时代周报记者梳理发现,厦门市人社局在制定部门预算时,已连续两年压减支出一般公共预算支出,总支出从2019年的9.45亿元,下降到2021年的7.36亿元。尽管厦门市人社局的总支出有所下降,但引进人才的费用却大幅提升——2019年为1.23亿元,占比13.05%,2020年提高到2.26亿元,占比28.9%,2021年为2.01亿元,占比仍然高达27.36%。

据统计,在中国近十年常住人口增速最快的十个城市中,就有厦门。根据第七次全国人口普查公报,2020年厦门市常住人口516.39万人,十年共增加163.26万人,增长46.23%。

值得一提的是,厦门土地面积仅有1700.61平方公里,在全国近300个地级市中排名倒数。相较于动辄一万余平方公里以上的省内城市福州、泉州,以及同样为副省级城市的青岛、大连,厦门面积的确小了很多。

在地少人多且财力紧张的情况下,厦门为何还要加大力气让人才“留厦来”?

产业规模不够大,大企业不够多

俗话说:以城聚人、以人聚产、以产兴城。

改革开放前,厦门还只是海防前线的一个边陲小城,在中国经济版图中并不起眼。自1980年厦门成为国内四大经济特区之一(另外三个分别是深圳、珠海、汕头)后,迎来了前所未有的发展机遇。

特区建立之初,厦门将发展的重心放在工业上,确定“以工促贸,以工业发展带动经济社会全面发展”的战略。2012年是厦门三次产业结构转折性的一年,第三产业的比重首次超过第二产业,标志着厦门的经济结构从以工业经济为主向以服务经济为主过渡。

下转P6

政经·TOP NEWS

- 2 三孩配套政策鼓励购房优惠 专家:不影响房地产市场
- 3 一线城市人才竞争白热化 全国最难落户城市降低门槛
- 4 广州经济半年报: GDP增速超京沪
- 5 牙签进化论

财经·FORTUNE

- 10 安信信托重组方案曝光 上海国资接盘
- 11 央行鼓励使用ATM取现 六大银行率先官宣调低费率
- 12 广发证券人事大变动 林传辉接任董事长
- 15 双汇废太子背后 家族企业传承困境难解

产经·INDUSTRY

- 17 福建安溪铁观音造富 年轻人相亲只问网店有几家
- 20 容貌焦虑催动医美热 消费者整容赌未来 难寻专业医生
- 21 数十万吨动力电池待退役 展现自然,部分已成电动自行车“补品”
- 22 上海楼市调控升级: 房贷利率上调 赠与纳入限购

编辑/梁励 版式/陈溪清 图编/黄亮 校对/宋正大 国内统一刊号/CN44-0139 邮发代号/45-28 广东时代传媒集团有限公司主办



零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/广东省广州市珠江新城华利路19号远明明珠大厦4楼

“中部崛起”战略升级 六省会争当龙头

7月22日晚,《关于新时代推动中部地区高质量发展的意见》(以下简称《意见》)对外发布。《意见》指出,中部地区发展不平衡不充分问题依然突出,内陆开放水平有待提高,制造业创新能力有待增强,生态绿色发展格局有待巩固,公共服务保障特别是应对公共卫生等重大突发事件能力有待提升。

作为中国经济版图上的“腰板”,中部地区覆盖湖北、湖南、河南、安徽、江西、山西六省,面积占全国陆地国土总面积的10.7%。统计数据显示,2020年,中部地区经济总量占全国比重超1/5,人口占全国近1/4。

中部城市位于古人所说的“天下之中”

的地理位置上。多年来,中部因发展质量比不上东部,发展速度又不及西部,“中部塌陷”一度成为热点话题。

基于这种担忧,早在2006年,为加快推进中部地区发展,变中部地区比较优势为发展优势,国家提出“三基地一枢纽”,明确中部地区比较优势、发展潜力以及区域发展中的主体功能,出台《关于促进中部地区崛起的若干意见》。

相比多年前的这份文件,最新出台的《意见》究竟有何不同,选择此时发布又有何深意?

首先需要看到的是,近年中部地区取得不少成绩,但地区发展不平衡不充分的问题依然突出。其次,随着国际形势的变

化,以及我国进入高质量发展阶段,中部地区在贯彻新发展理念、促进国内大循环以及促进国内国际双循环的战略链接两方面,其重要支撑地位在逐步增强。因此,有必要审时度势推出新的战略。

对应这一背景,可以发现,在最新出台的《意见》中,通过推进供给侧结构性改革,围绕高质量发展,加快促进把中部地区优势转变为其高质量发展优势,已成为中部地区的核心主题。

文件名从过去的“促进中部地区崛起”转变为“推动中部地区高质量发展”,这一变化意味深长。跨越传统的发展思路和发展模式,进一步找准定位、发挥优势,对中部地区来说势在必行。

正如学者所说,新一轮中部崛起,“绿色是本色”。

过去中部地区为发展经济有忽视生态环保的现象,当下则必须以绿色发展为优先。显然,只有加强生态保护,把碳达峰、碳中和纳入中部地区建设整体布局当中考虑,打造人与自然和谐共生的美丽中部,中部地区才有可能走上高质量发展之路。

中国已进入以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,在这种格局中怎样发掘优势和潜力是中部地区面临的最新课题。

国内大循环要求扩大国内市场,中部地区由于劳动力丰富、消费潜力巨大,这些优势有望得到充分发挥。

即便是“中部地区城镇化水平相对较低”这样的短板,只要运筹得当,也可以成为高质量发展的助力。正是由于城镇化现有水平不高,而又居于“承东启西,连南贯北”的区位上,意味着其可以承接东部沿海地区的产业转移,以较低的成本来增加就业机会、更新城市。

《意见》点名郑州9次、武汉8次,从这种密集“点名”中,中部六省省会城市战略地位已经呼之欲出。

未来,这些城市能不能为国家科技自立自强和先进制造业集群发展发扬战略价值,能不能以点带面,在都市圈、城市群的发展中起到增长极、动力源的作用,无疑是一个重大考验。□

三孩配套政策鼓励购房优惠 专家：不影响房地产市场

时代周报记者 谢江珊 发自上海

三孩政策提出不到两个月,配套支持政策出台。

7月20日,《中共中央 国务院关于优化生育政策促进人口长期均衡发展的决定》(以下简称《决定》)公布,明确了三孩生育政策及配套支持的各项措施。《决定》还在加强个税补助、租赁保障、住房补贴等优惠政策方面作出具体规划。

“这次优化生育政策,不仅仅是简单地从二孩到三孩的数量调整,更重要的是全面部署配套支持政策。这些政策措施,聚焦群众关切,坚持问题导向,将婚嫁、生育、养育、教育一体考虑,切实解决群众的后顾之忧,释放生育潜能,促进家庭和谐幸福。”7月21日上午,国家卫健委副主任于学军在国新办举行的发布会上表示。

时代周报记者注意到,《决定》在住房方面提出不少政策。比如,将婴幼儿照护服务纳入经济社会发展规划,强化政策引导,通过完善土地、住房、财政、金融、人才等支持政策,引导社会力量积极参与。

《决定》提到,地方政府在配租公租房时,对符合当地住房保障条件且有未成年子女的家庭,可根据未成年子女数量在户型选择等方面给予适当照顾。地方政府可以研究制定根据养育未成年子女负担情况实施差

异化租赁和购买房屋的优惠政策。

《决定》对于鼓励三孩生育会产生何种积极作用?对于《决定》提到的“住房困难的将优先纳入住房保障”,是否会房地产市场产生影响?就相关问题,中国法学会财税法学研究会常务副秘书长、中国政法大学副教授翟继光接受了时代周报记者专访。

时代周报:《决定》的亮点是什么?对鼓励三孩生育会产生什么积极作用?

翟继光:《决定》最大的亮点是在支持三孩政策方面提出了实质性的支持政策。中央提出二孩政策以来,实质性的支持政策并不多。三孩政策的出台,把中央促进人口长期均衡发展的政策提到一个新的高度。如是否取消社会抚养费,以及对提前“响应”二孩和三孩政策的家庭是否追征社会抚养费等问题,《决定》给全社会吃了一颗定心丸,“超生罚款”将成为历史。

在住房改革、税收优惠等方面,《决定》提出了实质性的支持政策,相信有关部门很快就有实施细则出台。

时代周报:《决定》在住房方面提出不少政策。比如在住房支持政策上,提出公租房户型改革、差异化租赁、购房优惠政策三项条款。但并未明确住房相关优惠政策,在你看来,预计具体政策会体现在哪些方面?

翟继光:目前,公租房面积较小,不利于多生孩子。为了鼓励年轻人



孩子,公租房会增加大户型,并优先提供给有孩子或多孩子的家庭。

目前的公租房租赁政策并未过多考虑家庭养育子女的数量,未来可能对多子女家庭进行倾斜,如租金优惠、租售结合等。在购房方面可能对多子女家庭提供首套房贷款的特别优惠,如降低首付比例、降低贷款利率、延长贷款年限等,甚至可能对其二套房同样给予首套房相同的优惠。

时代周报:对住房困难的、优先纳入住房保障,是否会对房地产市场产生影响?

翟继光:解决住房困难人群的住房问题是社会保障的重要任务,有利于保障低收入群体的基本居住权。由于土地资源是有限的,用于保障性住房的土地增加了,用于商品房的土地

必然紧张,由此可能推高房价。

由于保障性住房所解决的主要是贫困群体,他们本身并不是商品房的潜在购买者,因此,增加保障性住房的供应并不会减少商品房的潜在购买者,也就不会对房价产生较大影响。综合来看,该项政策对房地产市场的影响不大。

时代周报:《决定》提出,推进义务教育优质均衡发展和城乡一体化,有效解决“择校热”难题。这是否意味着将学区和房地产进行剥离?学区房的热度是否会逐渐降下去?

翟继光:学区与房地产是天然结合在一起,所谓剥离也仅仅是相对的,因为就近入学的原则不会改变。当然,实行一套房产对应多所学校的方式,可以在一定程度上降低学区房

热度,但无法解决根本问题。

解决学区房的问题仍然要靠公平配置教育资源来实现。一旦大部分学校的教学质量大体相当,学区房也就自然消失了。

时代周报:《决定》还提到,结合下一步修改个人所得税法,研究推动将3岁以下婴幼儿照护费用纳入个人所得税专项附加扣除。但专项附加扣除数额并不会很多,这能起到作用吗?未来房地产税的征收是否也会与此挂钩?

翟继光:根据目前个人所得税专项附加扣除的制度,3周岁以下的婴幼儿无法享受专项附加扣除,如果增加,有孩子的家庭可以提前3年享受。由于其额度仅仅为每月扣除1000元,普通收入家庭能够享受的税款节约额可能只有每月几十元,甚至根本享受不到,因此,其对鼓励生育起到的作用很有限。

未来房地产税的征收大概率会和家庭人口数量挂钩,房地产税的免税额很可能按照人均60平方米计算,这样,多生一个孩子就可以增加60平方米的免税额。如果房价为2万元/平方米,房产税税率为房价的1%,则多生一个孩子每年可以少缴纳房产税1.2万元。当然,对于普通家庭而言,如果住房面积不超过120平方米,无论是否生孩子都不需要缴纳房地产税,这项税收优惠对普通家庭的实际意义也不大。□



一线城市人才竞争白热化 全国最难落户城市降门槛

时代周报记者 谢江珊 发自上海

城市人口争夺了一轮又一轮。现在，就连北京——一向被视为全国最难落户的城市也坐不住了，争夺目标直指大学生。

7月16日，北京发布了《北京市引进毕业生管理办法》(以下简称《办法》)，提出全国高校硕士及博士研究生、北京地区高校、京外地区“双一流”高校本科生均可由用人单位申请办理引进。

《办法》提出，对于全市重点发展领域，面向世界大学综合排名前200位的国内高校本科及以上学历毕业生，或“双一流”建设学科硕士研究生，按照计划单列办理引进。

“北京落户门槛放宽至部分本科”等相关话题随即进入热搜。有符合条件的应届毕业生直呼“真香”。“政策一出，两个群(意向落户北京)马上就加满了!”7月21日，北京大学应届毕业生在微博上说道。

也有网友直言，人才竞争进入白热化阶段：“连北京都开始抢人了?”“这是不错的专业报考指南!”甚至还有网友喊话上海：“北京新落户政策考虑了往届生，上海啥时候考虑一波?”

时代周报记者梳理发现，近两年一线城市北上广深均陆续放宽了人才落户政策，尤其是针对大学生的落户门槛逐步降低。

“年轻人在选择第一份工作时，会倾向一线城市。”中国人民大学国家发展与战略研究院研究员、公共管理学院教授马亮对时代周报记者表示，这也是大学生毕业后依然“坚守”一线城市的主要原因。

北京放宽限制

在前述《办法》发布之前，北京执行的是于2018年2月发布的《北京市引进非北京生源毕业生工作管理办法》。

时代周报记者对比发现，与2018年版相比，《办法》对申请人的学历、年龄和资格条件三个方面均有不同程度的放宽。

以学历为例，2018年版文件是只有文化、体育和郊区用人单位可适当引进本科毕业生，其他用人单位引进的毕业生则原则上需要具有研究生学历。

新发布的《办法》则对部分本科生作了放宽。具体为北京地区高校、京外地区“双一流”建设高校的本科毕业生都可以申请，同时对文化、体育和郊区用人单位的引进岗位和院校要求、学历要求进行细化。

值得一提的，此次落户改革的其中一个亮点是，将世界大学综合排名前200位的国内高校本科及以上学历毕业生，或“双一流”建设学科硕士研究生纳入计划单列。北京市重点支持的集成电路、人工智能、医药健康等高精尖产业，“两区”建设重点落地项目，本市市级“服务包”企业，重点税源、重点引进、重点培育企业以及独角兽企业等招聘这些毕业生时可以不设落户指标的限制。

目前，在世界大学综合排名前200位的国内7所高校，分别为清华大学、北京大学、复旦大学、上海交通大学、浙江大学、中国科学技术大学、南京大学，即俗称的清北+华东五校，被视为中国高校第一梯队。

马亮认为，《办法》“在人才引进范围方面，和往年相比有一定程度的放宽”。他认为，用人单位不限于党政机关、事业单位和国有企业，一些北京市重点发展的企业也可以引进人才了，而且除了在京高校毕业生，京外知名高校的毕业生也有机会落户北京市。

此外，在人才办理落户方面，北京将实行引进毕业生工作全程线上办理，“有助于解决过去在多个部门之间来回跑的问题，人才引进工作流程更便捷高效，也有利于吸引更多人才留京进京发展。”马亮说。

京沪落户最难

近年来，各大城市陆续升级引才政策，二三线城市成为人才争夺战的主力。

但一线城市依然是高校毕业生的就业首选地。根据58同城6月发布的《2021年高校毕业生就业报告》显示，



今年毕业生首选城市排名前五名分别为上海、深圳、广州、成都、北京，体现出一线城市对毕业生仍具极大吸引力。

时代周报记者查询各地第七次全国人口普查公报后发现，在常住人口数据中，北京、上海、广州和深圳大学(指大专及以上)文化程度的人口数量分别已达到919.08万人、842.42万人、509.45万人、506.59万人。这四个城市的大学生总数量，已经达到2777.54万人。

“一线城市的就业创业机会、择偶成家机会和人生发展空间都是超一流的，这也是人们特别是年轻人趋之若鹜的原因，在选择第一份工作时，往往倾向于一线城市。”马亮说。

而一线城市也在加紧引才留才，尤其是降低大学生落户门槛。

如上海，在2018年年底就放开人才落户政策，北大、清华应届本科生可直接落户。

2020年9月23日，上海再次拓宽人才落户范围，将“以北大、清华为试

点，探索建立对本科阶段为国内高水平大学的应届毕业生，符合基本申报条件即可落户”的政策，扩大至在沪“世界一流大学建设高校”，包括上海交通大学、复旦大学、同济大学、华东师范大学4所。

广州去年年底放宽“双一流”高校大学本科学历人才的入户社保年限要求，从此前的要求6个月社保放宽至1个月。深圳人才落户政策较为宽松，基本维持本科生“秒进”原则——人才引进入户方面，核准类学历型人才的底线为全日制本科。

时代周报记者梳理发现，就大学生在一线城市的落户宽松度而言，目前深圳和广州相对容易，上海次之，北京最难。

马亮认为，《办法》的出台并不意味着北京的人才政策有本质改变，“还是以人才为主”。他认为，目前其他城市在人才引进的标准和规模方面无法与北京相提并论，“因此，北京人才落户新规并不会对其他城市产生太大影响”。□

2777

万人

本科生

挤掉成都、长沙 天津凭啥入围国际消费中心城市?

时代周报记者 梁施婷 发自广州

国际消费中心城市建设试点名单在7月19日正式公布，北京、上海、广州、天津、重庆作为首批培育建设的城市，形成了“4直辖市+1省会”的出道阵容。

自2019年，商务部等14个部门发布《关于培育建设国际消费中心城市的指导意见》以来，有超过20个城市先后公布了各自建设国际消费中心城市的规划。其中，除北上广深等长期稳居全国GDP十强的城市外，也有西安、青岛等经济强市。

现在，在首批国际消费中心城市的角逐中，天津挤掉成都、长沙等强劲对手成功“出道”，可谓最大“黑马”。

时代周报记者查阅资料注意到，在过去两年，不少机构曾对国际消费中心申办城市展开了评价，但天津在榜单上的排名并不亮眼。

其中，21世纪经济研究院在今年发布的《2021年国际消费中心城市评价报告》中，天津在19个城市中排名第12位，北京、上海、广州、成都稳居前四，而长沙也有明显进步，从2019年的第14位上升到11位。

此番入围，能否让困于重工业发展瓶颈中的天津借“买买买”实现产业转型?

天津的尴尬

为什么选择天津?在苏宁金融研

究院消费金融研究中心主任付一夫看来，入选的5个城市中有4个都是直辖市，除此之外，这5个城市刚好也是第一批公布的国家中心城市，这在一定程度上说明了直辖市、国家中心城市能享受相关政策的红利。

但是，建设国际消费中心城市，始终要用实力来说话，最终离不开“能为消费者提供什么”的问题。

在谈论一个城市消费活力的时候，首店经济是评价品牌价值与区域资源实现最优耦合的重要参考。

据赢商网不完全统计，2020年天津市共有62家首店开业，这一数据与上海相比差距极大——2020年，有909家首店登陆上海，其中首次进入中国市场就扎根上海的首店比例达到14.3%。

从全球范围来看，国际品牌大多选择北上广深等一线城市作为进入中国市场的重要跳板。

而在国内新生品牌的培育上，天津似乎也比不过部分二线城市。第三方机构“超对称技术”在今年年中发布的数据指出，诞生新品牌数量最多的十个城市是：上海、广州、北京、深圳、杭州、长沙、济南、苏州、东莞、武汉，而天津并不在列。

排在一线城市之后，不少二线城市均有品牌以更低的创业成本在“国货”中崛起，例如被称为“不夜城”的长沙诞生了火遍全国的餐饮品牌文和友、咖啡品牌三顿半和网红茶饮茶颜悦色，天津隔壁的山东也借着玻

璃的“东风”推出了夸迪、Dr.Alva等美妆品牌。

但谈起天津，大多数人仍然还停留在茶馆、相声和濒临被市场抛弃的狗不理包子。在年轻消费群体崛起的今天，已经跻身新一线的天津至今缺乏年轻且有活力的消费品牌。

此外，作为国际消费中心城市，自然也离不开国际化。但尴尬的是，近年来从天津入境的游客占全国的比重正在逐渐下降。

以更能反映正常水平的2019年数据来看，天津对入境游客的吸引力也在下降——天津在2019年的入境游客为189.7万人，比2018年减少了8.6万人，入境游客占全国的比重也从14%下跌至13.1%。

而携程与万事达卡联合发布的《2019中国跨境旅行消费报告》显示，2019年入境游客前十大消费城市分别是上海、北京、广州、深圳、苏州、杭州、南京、成都、东莞。在这份报告中，天津排在13位。

曾经的“消费中心”要打翻身仗

事实上，天津很长时期内一直以工业和制造业作为其主导产业。

付一夫在接受时代周报记者采访时认为，相比其他4个城市的整体消费环境，天津确实是略逊一筹。但是他认为，建设国际消费中心城市相当于是为天津提供了一个产业转型的契机。

相比起消费，天津作为全国生产

中心的地位更令人印象深刻。在工业全部41个大类中，天津占了39个；在207个中类里，天津也占了191个。

石油和天然气开采业、汽车制造业、化学原料和化学制品制造业、医药制造业以及石油、煤炭及其他燃料加工业是天津2019年利税最高的5大工业。值得注意的是，天津光是依靠自然资源的开采和加工，就已经贡献了全市规上工业利税总额的四成。

南开大学经济研究所所长刘刚曾表示，天津曾多次错过了转型良机，例如在2005年前后，中国互联网行业正从以硬件生产为主的第一阶段，向以移动互联网为特征的第二阶段转型。深圳、杭州这些当下发展领先的城市，都是在当时及时进行了产业转型。但天津当时仍然在发力修建工业园区，继续倚重于抱着粗犷的经济发展模式，在新旧动能转换方面，没能走在前列。

近年来，历史遗留的重工业包袱也在阻碍着天津的经济发展进程。2020年，天津GDP在全国城市中排名第11位，已被武汉挤出了前10的位置。

更严峻的是，在各地“抢人大战”背景下，天津的常住人口却在流失。第七次全国人口普查的结果显示，天津市在2020年年末常住人口为1386.60万人，较2019年减少了175.23万人。

中国城市经济专家委员会副主任宋丁在接受时代周报记者采访时分析认为，天津的情况凸显了北方城市目前的一些困境，但并不意味着这

些城市未来会长期就是这样。在宋丁看来，天津也具有建设消费中心的基础。早在民国时期，天津一度是北方最大的消费中心。由于拥有华北当时唯一的贸易口岸，源源不断的洋货经天津入境，海河两岸均有英、法租界的码头。

“一方面，入选国际消费中心城市是对天津的肯定，另一方面也是对它的鼓励。下一步天津怎么推进国际消费中心城市的建设，国家是寄予了期望的。”宋丁表示，由于外资进入得早，外商和租界比较多，对外开放贸易的发展也促进了当时天津商业的发达与消费能力的集中。各种充满欧风风情的建筑汇聚于“五大道”，成为天津最重要的商圈，其繁华程度不输于同期的上海外滩。

如今，天津的“五大道”商圈依旧繁华，但过去稀罕的洋货早已在全国的商场随处可见，而消费升级的潮流也已经换了好几轮。

在国家大力推进消费拉动和消费升级的时代，宋丁认为，天津应该强力巩固和提升传统的消费城市优势功能，顺应新经济的战略趋势和格局，重建北方国际消费中心，让高品质消费生活成为天津时尚经济的支柱和象征。

正如讲到成都就会想到“巴适”的夜生活，讲到杭州就会想到“直播之都”，一直习惯工业思维的天津，未来会讲出怎样的品牌故事?人们拭目以待。□

奋斗百年路 启航新征程

学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神

广州经济半年报：GDP增速超京沪

时代周报记者 陈泽秀 发自广州

13.7%



广州今年上半年“成绩单”出炉。

7月23日下午，广州市统计局公布数据，今年上半年，广州市地区生产总值（简称GDP）为13101.89亿元，同比增长13.7%，两年平均增长5.2%。

时代周报记者梳理公开资料发现，去年广州GDP险胜重庆守住全国GDP第四强，今年一季度仍保持领先优势。

尽管广州在5月下旬发生疫情，也没有影响广州经济稳中向好的大局。

广州市统计局副局长冯俊在新闻发布会上表示，5月下旬广州发生的疫情虽然在短时间内对局部区域及部分行业造成扰动，但在实施精准防控措施后，疫情迅速得到有效控制，上半年经济运行在稳中向好中呈现出“固稳、提质”的特点，为实现全年经济发展目标任务进一步打下良好基础。

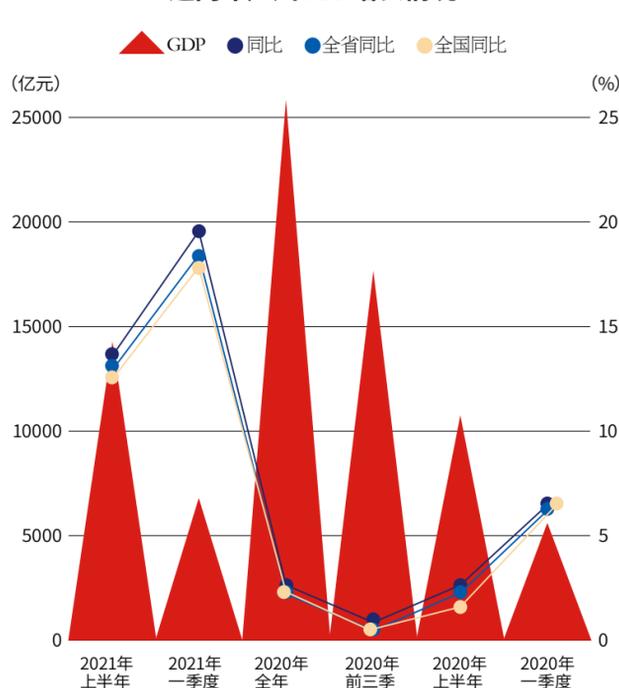
增速高于全国、全省

今年一季度，广州GDP同比增长19.5%，不仅高于全国1.2个百分点、高于全省0.9个百分点，也在北上广深四个一线城市中领跑。

受去年同期基数升高的影响，2021年上半年，广州经济增速相比一季度有所放缓，为13.7%，但这一成绩仍然高于全国1个百分点、高于全省0.7个百分点。

横向对比看，截至目前，四个一线城市中仅剩深圳尚未发布上半年的“成绩单”。

近两年广州GDP增长情况



时代周报记者对比发现，今年上半年，广州GDP增速不仅高于北京（13.4%）、上海（12.7%），两年平均增速也领先于京沪（两者均为4.8%）。

从经济总量上看，2021年上半年，广州GDP继续高于重庆。

数据显示，今年上半年，重庆GDP为12903.41亿元，比广州少198.48

亿元。由此预测，广州的GDP有望稳住前四地位。

冯俊表示，总体来看，上半年，广州经济持续稳定恢复、稳中向好。但也要客观看到，上半年广州经济是在去年同期低基数上的较快增长，下半年将面临基数升高等压力和挑战，经济恢复基础仍需巩固。

新兴产业快速增长

广州上半年经济保持较快增长，新兴产业的贡献功不可没。

时代周报记者从新闻发布会上获悉，上半年，广州“3+5”战略性新兴产业实现增加值4082.84亿元，同比增长14.9%，高于全市地区生产总值增速1.2个百分点；占全市地区生产总值比重为31.2%，比2020年提高0.8个百分点；对全市地区生产总值贡献率达33.9%。

“广州这么大的经济体量，经济增长超过1/3的动力来源于新动能，这是非常可贵的。”冯俊在新闻发布会上表示，5月下旬，广州发生的疫情持续时间一个多月，在短时间内对局部区域及部分行业造成一定程度的扰动，新兴产业潜力释放快，是对冲本轮疫情影响的主要支撑点之一。

具体来看，三大新兴支柱产业实现增加值增长15.8%，其中新一代信息技术产业、智能与新能源汽车产业表现亮眼，分别增长19.3%、16.2%。五大新兴优势产业实现增加值增长13.8%，其中轨道交通、新材料与精细化工、新能源与节能环保产业迅速成长，分别增长18.2%、15.7%和14.8%。

此外，冯俊表示，在本轮疫情期间，逆势增长的行业产生较大对冲作用，也是上半年广州经济的主要支撑点之一。

其中，医药制造业增加值、信息传输软件和信息技术服务业营业收入两年平均分别增长17.8%和15.1%；科学研究和技术服务业受疫情检验检测需求大增带动两年平均增长15.3%。

粤
港
澳
大湾区

建设富有活力和国际竞争力的一流湾区和世界级城市群
打造高质量发展的典范

REGION · 区域

牙签进化论

时代周报记者 黎广 发自广州

地方土特产往往各有故事，能代表一方水土。

如广西柳州以螺蛳粉知名，但当地的土特产还有棺材，取其“升官发财”之意；血蚶，一种贝类，其汁水如血色，嗜者食指大动，厌者闻风丧胆，是福建一带极易引发朋友绝交的土特产。

但将牙签——这种日常生活里经常见到、话语权极小的日用品当特产的，十分少见。或许因为牙签制造业技术含量低，多属经济发展欠奉区域的无奈之举。

在广东就有生产牙签的大县，专门为牙签生产出台了加工技术规范，得以让这支小小的牙签，占据全国市场份额的七成。

牙签鄙视链

牙签不起眼，但不能说不重要。

即便如此，人们还是很难在超市里准确说出牙签的摆放位置。且因其售价便宜，人们大抵不会对牙签有格外的质量要求，甚至连它的品牌也不会在意。

但能够标明“特产”的牙签，就不一样。

引起时代周报记者注意的牙签，就在其包装上用绿底白字印着“罗定特产”。

罗定属于广东云浮。当时代周报记者向罗定人刘女士求证“牙签是否为罗定特产”时，她骄傲地表示，罗定生产的牙签，就是比龙门的好用。

她口中的龙门，是广东惠州辖属县，有40多年牙签生产史，是广东牙签主产地之一。2010年，龙门竹牙签和竹餐签的产量达到3.36万吨，产值

接近3亿元，占全国市场份额的70%—80%。

为了规范牙签生产，龙门曾出台了全国首个竹质牙签标准——尺寸约定为长65毫米，直径1.8毫米左右，两端有锥角。

于是，牙签本身就具有了计量属性。牙签成为龙门的特色产业，龙门也形成了牙签的生产规模。包括竹质牙签在内的生产标准，已经吸引了160多家牙签餐签生产企业登记使用。这个不被关注的产业，就这样不动声色地增加了当地民众收入。

至于生产标准是否等同于质量标准，这不好说。

刘女士就认为，龙门的牙签在使用时容易发生折断，不如罗定的牙签更细，更坚韧，更好用。“罗定的牙签属于精品中的精品。”

曾经在罗定泗纶镇镇政府工作的一位干部向时代周报记者说，罗定牙签好，主要依赖当地土生土长的罗竹。“不过因为原材料好，罗竹主要被加工成蒸笼，出口到欧美。当然也有一部分用来生产牙签，广州很多中小餐厅的牙签，就是罗定生产的。但牙签生产成本低，几个人就组个作坊，虽然牙签是罗定特产，但却难以做成大气候。”该干部如是说道。

无论罗定还是龙门，依然只是安静生产牙签的小镇。要试图做成独立品牌，还需要资本的介入，但作为单价便宜又随处可见的日用品，并不具备资本引流的能力。

牙签进化论

关于牙签起源，说法较为单一。

起源于印度的叙事较为简单，说佛祖释迦牟尼（公元前4—5世纪）向弟子讲道时，发现弟子有口臭，释迦牟尼就建议“汝等用树枝刷牙，可除口

臭，增加味觉，可得五利也”。

此后佛教传入中国，树枝做牙签从印度文演变成汉语里的“杨枝”，这是中国彼时制造牙签的原料，后在奈良时期（584年）传到日本。直到今天，日本仍用杨枝指称牙签。但这说法缺乏史料印证，因此中国考古学家更倾向牙签诞生自中国的说法。

依据3000多年前的殷朝人的牙齿，在考古学家周燮均等人撰写的《安阳辉殷代人牙的研究报告(续)》中，明确指出，几千年前的殷朝人的牙齿上，有剔牙的痕迹，但其材质不可考。

能将牙齿剔出痕迹的牙签，极有可能是金属，或象牙或动物骨头。但这些材料不具备普世性，因此牙签在早期是身份的象征，发展到三国时期，甚至出现了黄金制造的牙签。

这意味着，牙签不是用后即抛的产品，因此史上就出现了对牙签产生感情的人。曹操是其中之一，在曹操墓中，黄金牙签是其陪葬品之一。

实际上，牙签的起源或更早。伊拉克加尔亚地区就曾出土一副金制牙签，测定制造时间约为5000年前。

在社会学范畴，研究牙签起源具有一定意义。但在行业发展中，谁是第一个拥有牙签的人，并不重要。

经过工业发展，象征身份的牙签实现了平民化。在漫长的牙签进化史中，美国马萨诸塞州发明家Silas Noble和J. P. Cooley就在1872年申请了第一台牙签制造机专利。机器的介入让美国缅因州发展成世界牙签制造之王，宣称世上有90%的牙签产自缅因州，年产量约500亿根。

不过，当时世界人口只有16亿人左右。按500亿根的产量计算，人均每年牙签的使用量约是31根。

到2020年，全球人口规模接近76亿人。按照人均31根牙签的消耗量，

全球牙签的需求量至少也在2400亿根以上。

使用需求的上涨，推进了牙签生产模式的进化。

目前，全球生产的植物牙签，大抵分为竹制和木制，其中木头制作的牙签以桦木为主。不同于把一根粗树枝打磨成细小牙签的想象，为减少损耗，桦木牙签的制造原理如同自动铅笔刀的工作原理。

桦木树桩去皮后，由像铅笔刀一样的机器，削成厚1.8毫米的木皮，然后切割成6.7毫米的木带。这时，桦树木带柔软，圈起来就像卫生纸一样，这在行话里成为坏段。

冲条机以每分钟2000次的频率，将坏段切割成牙签的坏条。柔软的牙签条被放进121摄氏度的烘干机里，打磨四小时后才能充分硬化，并使其变圆。

接下来的工序是筛选掉残次品，再进行分装和打包。在纪实频道《Discovery》录制的生产视频中，这样的流水线，一天可以生产超过2021万根牙签，而其原材料，不过是几段粗大的木桩而已。

类似的桦木牙签的生产线，让黑龙江黑河的通北镇发展成牙签王国。这个只有几万人的小地方，生产的桦木牙签产量占亚洲桦木牙签总产量的80%，名副其实的亚洲第一。

据当地媒体报道，通北林业园区生产的木制牙签单头刻花、色泽精美，远销美国、日本、加拿大等10多个国家和地区。但通北的木材进口自俄罗斯，作为林业大省，通北不砍伐一根木头，却让园区入驻的42家企业，安置了2000多的劳动力，创下近2亿元的年产值。

当人们酒足饭饱过后，拿起牙签剔牙时，很难联想到，这看似不起眼

的小木棍，是成千上万人的谋生方式。

牙签风波

这种不起眼的日用品不被重视，但它一度成为舆论焦点，甚至整个行业，都曾陷入“信任危机”。

由于早期的牙签生产无明确的国家标准，在2010年前，用漂白剂浸泡使其增加美感，成为行业竞争手段。

漂白剂被称为“吊白块”。这种化学试剂在高温下会展现出极强的还原性，但有害的副产品在60摄氏度以上就开始出现，到120摄氏度时，漂白剂会分解为甲醛、硫化氢等有毒气体。牙签被视为可怕的致癌物，这给牙线创造了发展机会，牙签行业陷入危机。度过危机的标志性事件发生在2010年。

龙门作为牙签大县，开始加强对牙签生产的管理，以制定行业生产加工技术规范的方式，在全县开展为期5个月整治。最终，全县生产企业登记使用新标准生产制造，还牙签“清白”。

然而，纵然是牙签生产大县，人们都只知其产品而非品牌，这也让牙签大县的净利润一直被品牌商挤压，这或许与这种产品附加值低廉的日用品有关。

每根牙签的诞生起点大多相似，但结局却不尽相同。

在全球不计其数的牙签使命中，绝大部分是为了人们的口腔卫生而存在，一小部分幸运的牙签会在世界级舞台亮相，比如2014年的一项吉尼斯世界纪录，就收录了最大的牙签雕刻展览：最大的牙签雕刻展览由来自美国的Stan Munro，耗费十年，用了超过300万根牙签和284升胶水，创作了101个牙签雕刻作品。

很难想象，小小牙签，竟有如此成就。■

半年营收622亿元同比猛增73% 长城汽车加速智电化转型



环境走向成熟，相关产业链愈发完善，令中国汽车行业处于全球汽车智电化浪潮的前沿。以新能源车为例，据日前中国科协第三季度新闻发布会上披露的数据，截至2021年6月末，我国新能源汽车保有量603万辆，占全球新能源汽车保有量的50%左右。

如此背景下，以长城汽车为代表的一系列先进中国汽车品牌遇上了大大缩短甚至超越海外一线车企的机会。聚焦长城汽车，作为中国品牌阵营的领导者之一，长城汽车目前已处于智电化转型进程当中，在部分细分领域更已经领跑行业。例如智能辅助驾驶方面，有数据显示长城汽车目前已有90%车型实现L2级智能辅助驾驶功能，在中国品牌乃至合资、进口品牌中都属于普及率极高的代表。

为加速智电化转型，长城汽车已规划将旗下WEY、欧拉两大品牌转型为分别面向智能化以及新能源化的先锋。

在日前落幕的长城汽车第8届科技节上，长城汽车轮值总裁孟祥军为

旗下长城汽车皮卡、哈弗、WEY、欧拉、坦克、沙龙六大品牌重申目标。其中，WEY、欧拉的定位均出现了一定变化，前者为“新一代智能汽车”，通过推出融合激光雷达的自动驾驶辅助系统、全球首发高通8155旗舰级智能座舱芯片等吸引智能化前沿技术敏感的消费者。

后者打出“更爱女人的汽车品牌”旗号，深化了此前欧拉追求开放、可靠、非传统的品牌理念含义，主要通过外观内饰设计以及有针对性的创意配置，切入女性消费者群体的视野之中。

作为长城汽车早年分别在豪华SUV以及纯电动车领域布局的两枚棋子，WEY和欧拉在各自发展历程中高光时刻不断，并成为各自领域当下的市场标杆。以欧拉为例，其2021年上半年累计销量超5万辆，已与2020年全年销量基本持平，稳居新能源市场第一阵营。如今WEY和欧拉定位调整后不仅目标更具体，同时品牌调性也更接地气，不仅有利于两品牌的进一步发展，还有望成为长城汽车智电化转型的两块基石。

以“研发大投入”打开局面

要支撑WEY、欧拉两大市场触点实现转型，离不开智电化技术的突破，在这一方面，长城汽车已积累了一定成果。

在新能源方面，据长城汽车此前规划，下半年其将陆续投放多款搭载柠檬混动DHT技术的车型，覆盖WEY、哈弗等品牌，为长城汽车拓展PHEV(插电式混合动力车型)领域增量。

事实上，虽然长城汽车主要以传统燃油动力车型起家，但凭借对行业技术发展方向的前瞻预判以及持续投入，其已经在纯电动、混合动力甚至氢燃料电池等领域取得一系列技术突破并陆续量产落地。除上述提及的“柠檬混动DHT技术”，还包括能够有效解决不同化学体系电芯发生热失控之后的起火、爆炸问题的大禹电池，以及实现核心零部件国产率100%的氢柠技术等，这些都将助力长城汽车在新能源领域取得差异化优势。

与此同时，混动、纯电动、氢能等

多种新能源技术并进之下，长城汽车已成合围之势。在新能源技术发展存在明显阶段性分化的背景下，长城汽车将不会错过任何一个发展节点，也将随政策、消费习惯等因素而来的风险控制控制在较低水平。

至于智能化方面，长城汽车下半年将通过OTA为已经上市的WEY摩卡推送NOH高速自动领航辅助功能，可实现高速公路环境下点到点的自动驾驶辅助。另外，更高级的HWP高速公路领航驾驶功能也有望于年内内WEY摩卡上实现。

智能驾驶只是长城汽车智能化一个方面。在智能化领域，长城汽车布局的是融合智能驾驶、智能座舱、智能服务的咖啡智能。据悉，2021年，咖啡智能场景化服务将升级迭代超100项，涵盖智能驾驶、数字生活、智能社交、智慧养车、车家互联等各个方面。

简而言之，透过咖啡智能，长城汽车可以赋予车辆自身智能化并向其他领域辐射的能力。未来的智能汽车将成为除智能手机以外的另一个连接网络的入口，在车主每天的出行中，充当娱乐、饮食、起居、工作等多方面的“私人秘书”。

为确保长城汽车在新能源和智能化领域拥有充分的技术优势，加速智电化转型。据魏建军表示，长城将在未来5年累计投入1000亿元进行研发，进一步扩充研发团队力量，特别是软件开发方面人才，形成自动驾驶、智能座舱、高效燃油、新能源相互融合的技术生态。

在智电化浪潮汹涌的背景下，长城汽车花了1年的时间便实现了市值从2000亿元到如今5000亿元的规模，以惊人速度成为市场中智电化转型的模范生。在一系列企业、品牌先进改革以及持续的研发投入下，可以预期，长城汽车的未来不可限量。

(文/卓伦)



厦门喊你“留厦来”

◀ 上接P1

经过40年发展，厦门地区生产总值（简称GDP）从1980年的6.4亿元，扩大至2020年的6384.02亿元，增加997倍。2019年，厦门人均GDP首次突破2万美元大关，已经达到发达经济体的标准。

如今，电子信息产业已成为厦门的第一大支柱产业，基本形成平板显示、计算机与通信设备、半导体和集成电路、软件和信息服务等特色的产业体系。2019年，厦门电子信息产业规模近5000亿元。根据规划，到2025年，厦门电子信息产业的规模将翻倍，承担突破万亿级产值的重任。

电子信息产业的发展也吸引了一批知名企业——戴尔全球最大生产基地落户，神州鲲泰、浪潮等IT企业陆续落地。厦门本土企业也表现不俗，宏发股份生产的继电器占有率居全球第一，法拉电子的薄膜电容器市场占有率居全球前三。这些产业优势，使得厦门在计算机整机、服务器、电子元器件等领域拥有全球影响力。

不过，放眼全国，与北上广深四个一线城市，以及杭州、成都、南京、武汉等强二线城市相比，厦门的高新产业发展仍存在不小差距。

同样将电子信息产业作为支柱产业之一的成都，早在2016年，其电子信息产业主营业务收入就接近5000亿元。2020年更是突破了1万亿元，这比厦门规划的时间还早了四五年。

如今，成都已吸引了英特尔、京东方、富士康、华为等电子信息产业链上的头部企业入驻，覆盖“芯、屏、端、网”四大模块，产业竞争的实力量劲。

根据胡润研究院去年8月发布的《2020胡润全球独角兽榜》（意指创业十年且估值超过10亿美元的企业），北京有93家独角兽企业，在国内遥遥领先，上海有47家，杭州和深圳各有20家。

但反观厦门，此类企业仍然偏少。根据福建省经济信息中心编制的《福建省“独角兽”“瞪羚”企业发展报告（2021年）》，福建省数字经济领域共有6家独角兽企业，厦门仅有四三九九网络股份有限公司入选。

不过，厦门有20家企业被列为“未来独角兽企业”。

厦门人王凯对时代周报记者感叹道，虽然厦门有新兴产业，但是孵化出来的大企业不多，缺少巨头企业，“互联网企业要看地域、基因，比如杭州有阿里巴巴，很多企业都是围绕阿

里巴巴做电商的”。

不止高端产业规模不大、独角兽企业数量偏少，厦门一定程度上还缺乏高端人才。

厦门市统计局课题组2020年发表的《厦门高新技术产业发展探研》一文指出，从拥有985和211大学数量看，北京、上海、南京、武汉、西安分别有26、10、8、7、7所，而厦门仅有1所，高端人才供给不足，对产业发展支撑不够。

上述文章还称，厦门创新高校、科研院所不足。全国科技创新高校30强、科研院所30强中，北京和广东表现最为突出，而厦门高校和科研院所并未在30强中占据一席之地，“这一状况已影响到高端人才集聚”。

或许正是为了解决这样的人才现状，厦门在推出的“留厦六条”中，有不少侧重于针对高端人才的措施。

譬如，在配偶安置方面，新引进到厦门市有关单位的高层次人才和全日制博士，其配偶符合规定可统筹安排工作；在子女入学方面，C类及以上高层次人才子女可根据人才类型，结合本人意愿和就近入学原则，由市、区教育部门统筹安排入学；在个税奖励方面，B类及以上高层次人才，按个人所得税地方留成部分的一定比例给予补贴。

房价高工资低阻碍“留厦”

人们提到厦门，脑海里的印象多数是：咖啡厅、海滩、阳光，基本都是与旅游或文艺有关。但对于在这座城市打拼的人来说，印象感受最深的却是高昂的房价。

在一定程度上，房价和工资甚至已成为年轻人“留厦”的主要障碍。

从房价上看，厦门甚至已经超过了个别一线城市。

全国房价行情网数据显示，今年6月，厦门二手房平均单价为49096元/平方米，排在全国各大城市第4位，仅次于深圳、上海、北京，不仅超过了一线城市广州（43945元/平方米），也超过了杭州、南京、天津等强二线城市。

房价跟收入挂钩——如房价高，收入也高，人们购房压力也不会很大。但从全国来看，厦门的平均工资与房价的地位并不匹配。

时代周报记者梳理发现，2019年，厦门城镇非私营单位就业人员的年平均工资全省最高，为96193元，名义增长14.7%。尽管厦门的年平均工资高于全国平均水平，也高于武汉、成都

等内陆城市，但距离北上广深还有差距，而且低于同属于沿海地区的南京、苏州、宁波、无锡、青岛等二线城市。

房价收入比，是指一个地区一套住房的平均总价与当地居民家庭年度平均可支配收入的比值，可以反映出一个城市购房的难易程度。

根据易居研究院发布《2020年全国50城房价收入比研究报告》，厦门的房价收入比为23.1，排在深圳、三亚、上海、北京之后。由此说明，厦门的购房难度较大。

2020年12月，厦门市统计局发布的《厦门经济抗风险能力实证分析》报告称，购房压力、子女教育等问题是厦门对人才吸引力不强的主因。

有一句吐槽在厦门广为流传：“厦门以一个三流城市的底子，挤进了二流城市的行列，却总认为自己应该是一流城市，这就是厦门人的痛苦所在。”也有人总结，厦门是一线城市的房价、二线城市的工资、三线城市的GDP。

“厦门有很多景区，环境好，吸引了很多有钱人。物价和房价是游客、全国的有钱人撑起来的，但当地人的收入甚至不如一些二线城市。”厦门大学2015届毕业生马晓运（化名）毕业后并没有选择留在厦门，而是前往工作机会更多的北京。他对时代周报记者表示，厦门的房价高，就业机会少，缺少合适的好公司。

厦门大学经济学院副教授丁长发对时代周报记者说，前几年的确出现年轻人逃离厦门的情况，因为房价高，收入情况不太理想；加上厦门“小而美”，没有完整的产业链，故而对高端人才吸引力不够。

除了高房价，丁长发认为，厦门南边有珠三角，北边有长三角，“这两大城市群都是中国经济发展最活跃的地方，对厦门的人才、资金、技术的虹吸效应比较厉害”。

为了解决住房问题，在近日推出的“留厦六条”中，厦门优化了高层次人才住房政策，大大缩短了人才住房产权赠送的年限要求。此前，人才住房交房入住满21年后，政府可将人才应缴土地收益等相关价款全额赠送给人才。本次政策优化后，年限由21年缩短至10年。

此外，据《厦门日报》报道，近期，厦门市有关部门正在研究更优惠的人才住房保障体系，计划加大新就业大学生等青年群体租赁住房保障力度，近期将推出在厦大学生“五折租房”等举措，让更多人才能够安心来

厦工作生活。

对标全国先进城市

在全国城市竞争日趋激烈的当下，厦门已经明确了发展目标——到“十四五”末，全市经济总量突破万亿元、人均突破3万美元。

需要指出的是，与国内其他城市相比，厦门经济体量比较小。2020年厦门GDP为6384.02亿元，在全国各大城市中排在第34位，烟台、常州、徐州、唐山等一大批城市均在厦门之前。在福建省内，厦门也长期位居泉州、福州之后，仅位列第三位。

由于经济总量小，导致厦门的辐射和带动作用有限。意识到此状况后，厦门开始致力于去克服“小岛意识”，推进岛内大提升岛外大发展。

从产业发展上看，厦门确定了培育三大万亿元产业集群：电子信息、航运金融贸易、文化旅游会展。同时，打造10余条千亿元产业链群，全面提高产业综合竞争力，这些产业链群包括：平板显示、计算机与通信设备、半导体和集成电路、软件和信息服务业、机械装备、生物医药与健康等。

近两年，厦门人才政策层出不穷。尤其是2019年以来，厦门提出每年接收高校毕业生5万人、6万人、7万人，坚持一手抓外地院校引进来，一手抓本地高校留“厦”来。

一方面，吸引人才的力度，让更多的人才留在厦门。另一方面，厦门也推出了多项举措激励企业提升创新能力，打造经济发展新引擎。

2019年5月，厦门市政府印发《厦门市加快创新驱动发展的若干措施》（简称《若干措施》），提出九条举措，包括激励企业加大研发投入、鼓励行业领军企业承担国家级创新项目、鼓励建设高水平创新载体等。

2020年12月，厦门对《若干措施》中的企业自主研发费用补助政策相关内容进行调整优化，建立起更为精准有效的企业研发费用补助机制，进一步提升企业自主创新能力。按照调整后的政策，对厦门企业上年度自主研发费用在200万元（含）以上、400万元以下的，给予20万元补助。

效果慢慢显现。今年，厦门第一季度GDP增长了21.1%，增速位居全省第一。

“这几年厦门采取很多政策，让不少厦门大学毕业生留下来。而且厦门也在打造多个千亿元产业链，相信未来会有更多的人才到厦门发展。”丁长发表示。■

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

世界首富的太空历险

时代周报记者 马欢

1969年7月20日,美国宇航员阿姆斯特朗登上月球,说出了他的名言:“这是我的一小步,却是人类的一大步。”

52年后的同一天,全球首富、亚马逊创始人杰夫·贝索斯在到达太空时,对他的同伴说:“谁想要一颗彩虹糖?”

当地时间7月20日早上,贝索斯搭乘自己旗下太空公司蓝色起源制造的“新谢泼德”号,从美国得克萨斯州西部的发射场升空,进入距离地面约105公里的地球亚轨道。

跟随贝索斯一起进入太空的还有他的弟弟马克·贝索斯、82岁的女性航空先驱沃利·芬克,以及18岁的荷兰学生奥利弗·戴蒙。后两者的年龄,同时打破了进入太空最年长的人和最年轻的人两项历史纪录。

发射约3分钟后,“新谢泼德”号的太空舱与火箭推进器分离,太空舱来到太空边缘。此时,机舱内的贝索斯和另外三名乘客体验持续4分钟的失重状态,漂浮在机舱内。

贝索斯告诉地面控制中心:“我们感到快乐、快乐、快乐!”

整趟旅程从起飞到着陆全程大约持续11分钟,每位旅客也在返回地球时发表了自己的感受。

奥利弗:“很棒。”

芬克:“我们会没事的。”

马克:“我感觉非常好。”

贝索斯:“这是我有史以来最好的一天。”

2800万美元一位

此前7月11日,英国富翁理查德·布兰森已经抢先贝索斯一步,抵达太空边缘。布兰森乘坐的是旗下维珍银河研发的“团结”号,最终飞船飞行高度约为86千米。

贝索斯这次太空之旅超越了布兰森的飞行高度,“新谢泼德”号到达约100千米的高度。100千米也是国际航空联合会(FAI)认定的太空边界线,即卡门线。贝索斯成为“飞得最高”的亿万富翁。

此次升空的4位旅客都是第一次参加太空旅行,为了这次行程,他们接受了总共14个小时的培训。美国媒体透露,没有旅客为这趟旅程购买任何“意外保险”。

82岁的芬克是贝索斯特邀的荣誉旅客。芬克一直有一个宇航员梦,1961年她自愿参加“太空中的女性”



贝索斯与沃利·芬克在飞船中合影

计划,并成为这个项目最年轻的毕业生,不过当时美国宇航员选拔还不接受女性。

1970年代后期,宇航员选拔向女性开放,沃利·芬克递交了3份申请,但都没有通过,因为她没有工程学的背景。后来,她成为美国联邦航空管理局(FAA)史上第一位女性安全调查员,被列入“航空名人录”。

如今终于圆梦,芬克观赏舱外景色时说:“我的天啊,看看这个世界!”

18岁的奥利弗的太空之旅机会则来得非常巧:本来“新谢泼德”号的一个舱位以2800万美元(约合人民币1.8亿元)的天价被拍出,这位买家身份目前未知,但以“行程冲突”为由,此人临时退出。于是这个座位顺延到拍卖第二位的乔斯·戴蒙,他是荷兰一家私募股权公司的CEO,乔斯把这个机会让给了自己的儿子奥利弗。

这是平民太空旅行的一次里程碑:飞船内部无人驾驶,全程由计算机控制,4人不需要任何专业宇航员陪同,可以轻松抵达太空边界了。同时,贝索斯和他的3位旅伴全程不穿加压航天服,只穿着蓝色起源的普通飞行服。

“新谢泼德”号以NASA宇航员

艾伦·谢泼德(Alan Shepard)的名字命名,他是第一位进入太空的美国人。这是一个蓝色起源自主研发的亚轨道火箭系统,由火箭推进器和太空舱两个部分组成。

据蓝色起源官方介绍,“新谢泼德”号的太空舱有6个座位,当飞行器穿越卡门线后,乘客们可以解开安全带,享受零重力漂浮约3分钟,他们可以透过舷窗欣赏地球的景色。

到达卡门线后,火箭会下降并在垂直着陆前几十秒重新启动主发动机,太空舱则借助降落伞,缓缓落在得克萨斯州的沙漠里。

富豪们的太空野心

升空之前,贝索斯的两位太空老对手,SpaceX创始人埃隆·马斯克发布了“祝你好运”的推文,维珍银河创始人布兰森则预祝贝索斯和蓝色起源实现“成功且安全的飞行”。

布兰森还在贝索斯成功返回后表示了祝贺。“做得好。”布兰森在推特上说,“令人印象深刻!我和维珍银河公司团队所有成员向贵机组所有人员表示最美好的祝愿。”

贝索斯曾表示,自己的所有想法都是为了保护地球,要为数百万人打

造太空酒店、游乐园和殖民地。

2000年,创办亚马逊6年后,贝索斯就创立了蓝色起源,目标是有一天建立起具有人造重力的漂浮太空殖民地,让数百万人类在那里工作和生活。

在接下来20多年里,贝索斯向蓝色起源投入了数十亿美元,开发火箭、发动机等设备。他在得克萨斯州西部收购了数十万英亩的土地,以建造火箭发射场地。据了解,贝索斯每年还出售10亿美元的亚马逊股票来补贴蓝色起源。

在这一次载人之旅之前,蓝色起源已经发射了15次“新谢泼德”号,但没有做过载人飞行试验,其中,第一次发射时,助推器坠毁。在接下来的14次发射中,助推器完好无损,太空舱安全着陆。

尽管贝索斯野心勃勃,但他也因在太空之旅方面花费了数十亿美元而受到批评。批评者们称他忽视了地球上一些更严重的问题,如流行病、气候变化和其他危机。

就在这一次太空之旅之前,网上已经有近20万人签名,发起“不要让贝索斯返回地球”的活动。

发起者之一的何塞·奥尔蒂斯在请愿书中写道,贝索斯是“一个邪恶的霸王,一心要统治全球”。有签名的网民留言:“亿万富豪不应该存在地球上,如果他们决定上太空,他们应该留在那里。”还有网友骂道:“亿万富翁们劳民伤财,撒钱太空竞赛,不考虑普通人感受。”

贝索斯表示:“我想乘坐这艘航班,因为这是我一生都想做的事情,我知道这是一次冒险,但对我而言十分重要。”

对于批评和抵制,贝索斯在接受采访时为自己辩解:“进入太空的第一人是俄罗斯人——他的名字叫尤里·加加林——那是很久以前的事了。”他补充说:“这不是一场竞赛,这是为了建造通往太空的道路,这样我们的子孙后代就可以在太空做出令人惊叹的事情。”

尽管这一次掏了2800万美元的旅客销声匿迹了,但这丝毫不影响贝索斯太空生意的火暴。

蓝色起源方面透露,自6月起,光是太空座位的拍卖会,就吸引了至少143个国家的6000多人参加。CEO鲍比·史密斯(Bob Smith)表示,下一次太空之旅的消息发布可能在9月或10月,他补充说:“拍卖者的支付意愿仍然很高。”

20
万人



2800
万美元



东京奥运乌龙事件大盘点

时代周报记者 刘沐轩

延迟了一年的东京奥运会终于在7月23日晚正式开幕,即使到了最后关头,本届奥运会因“人祸”导致的翻车事件仍然在不断发生。

日本副首相兼财务大臣麻生太郎在2020年的那句“被诅咒的奥运会”如今真的一语成谶。

在开幕式前一天,东京奥组委解雇了开幕式的导演小林贤太郎——因为在1998年的一次喜剧表演中,小林贤太郎用纳粹对犹太人的大屠杀当作段子,并创作了一句“让我们开始玩大屠杀吧”的台词。

对此,东京奥组委主席桥本圣子表示:“对于在开幕式前一天造成这样的事态发展,以及给许多相关方以及东京和全国人民带来麻烦和担忧,我们深表歉意。”当事人小林贤太郎也表示自己十分后悔。

尽管奥运组织者试图迅速对这一事件划清界限,但这只是东京奥运会开幕之前众多翻车事件中的一个小插曲。日本政府和东京奥组委一边道歉一边继续翻车的态度,让民众对这次奥运会的期待值不断下降。

延期就是最大的翻车

东京奥运会最大的翻车事件,莫

过于延期,这直接使得本届奥运会成了一场亏本买卖。

据日本共同社报道,东京奥运会的总预算规模约为154亿美元,因推迟一年举行而追加的费用高达近30亿美元,其中东京奥组委出资约占1/3,剩余费用则全部由日本政府及东京都政府承担。为了降低延期的影响,今年的奥运会在各个广告商的宣传语及标识中仍然使用了“2020东京奥运会”这一宣传标识和官方说法。

根据野村证券综合研究所在今年5月的报告显示,取消东京奥运会和残奥会将使日本损失约170亿美元,如果成功举办东京奥运会,那么将产生约150亿美元的经济效益,其中包括出售东京奥运会转播权而获益的约40亿美元。在此之前,日本经济已经在新冠肺炎疫情的阴霾下元气大伤。日本GDP在2021年第一季度实际年化增长率为-5.1%,野村证券认为,日本经济在今年第二季度还有再次萎缩的风险。

这也是日本政府即便延期也坚持要举办奥运的根本原因——在他们看来,东京奥运会起码能够减少日本在疫情中所受的损失。

门票收入损失13亿美元

突如其来的新冠肺炎疫情打了全人类一个措手不及,但疫情的防控

效果却是事在人为。

事实上,日本东京和大阪等地区的疫情尤为严重,目前仍处在紧急状态中。

截至7月22日,日本全国当日新增新冠肺炎确诊病例5397例,其中东京新增确诊病例就超过1900人,还包括奥运村内的2名运动员和2名工作人员确诊。

日本防疫措施的不力还导致了一系列连锁反应,最直观的就是东京奥运会门票收入翻车。

为了防止人群聚集加剧疫情,东京奥运会决定不允许观众前往现场观赛。据野村证券估计,这一举动将导致约13.3亿美元的门票收入损失。

与此同时,疫情防控不力还导致了日本的奥运外交翻车。按原计划,日本希望能通过邀请各国领导人出席东京奥运会开幕式,来缓和或增进外交关系,尤其是与韩国和美国的外交关系。

但即使注射了疫苗,韩国总统文在寅和美国总统拜登也不想来这个正在被疫情肆虐的国家。

韩国总统文在寅直接宣布,将不会前往日本,远程祝愿东京奥运圆满举办。而拜登则让第一夫人代替他参加了开幕式。亲自出席本届东京奥运会的发达国家领导人只有法国总统马克龙。

用人不善

如果说日本政府在疫情上的翻车还有“天灾”的原因,那么东京奥组委在用人方面的5次翻车就是纯粹的“人祸”了。这些丑闻给东京奥运会带来的负面影响甚至不亚于新冠肺炎疫情。

最早的丑闻来源于2019年引咎辞职的日本奥委会主席兼国际奥委会委员武田恒和,他被法国调查人员指控向奥委会行贿操纵东京奥运会的举办权。

在决定东京奥运会延期后,东京奥组委主席森喜朗和东京奥运会开幕式创意总监佐佐木宏相继被曝出对女性的侮辱性言论,他们因此分别在2020年2月和3月辞职。

就在上周,为东京奥运会开闭幕式作曲的小山田圭吾也被曝出丑闻:他曾在接受杂志的采访中,吹嘘过自己欺凌同学的霸凌行为,东京奥组委随即解雇了他,并宣布他的音乐片段将不会被使用。

而第五个用人翻车事件是开幕式的前一天,东京奥委会解雇了开幕式总导演小林贤太郎。

民众反对,火炬手弃权

东京奥组委的屡次用人翻车引发了民众对东京奥运会的不满。

截至今年6月,原定帮助东京奥

运会和残奥会的8万名志愿者中,已有约1万人自愿退出。

在5月中旬共同社进行的一项调查中,近60%的受访者仍然认为,东京奥运会和残奥会应该取消。

就在7月23日,东京奥运会开幕的几个小时前,东京街头仍有民众在持续抗议。

此前,有超过30名奥运火炬手也宣布弃权,以表达自己对日本政府和奥组委执意举办东京奥运会的反对和不满。

导致这些火炬手弃权的还不只是奥运会,日本方面将奥运圣火传递启动的第一站安排在福岛也是其中一个重要原因。

日本政府在此前宣布了极具争议的核废水排放计划,试图将福岛核电站产生的核废水稀释后分20—30年排放到太平洋。

对于这种安排,东京奥运会火炬接力的第一棒火炬手、世界杯日本女足冠军队员川澄奈穗美直接表示,将放弃参加东京奥运会火炬接力的机会。

值得注意的是,在这样彰显国家信誉的关头,日本的政客退缩了。

日本首相菅义伟取消了前往福岛县参加火炬传递启动仪式的行程,此前其拒绝饮用经过稀释处理的核废水的视频也遭到曝光。

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 | 央行鼓励使用 ATM 取现

东京奥运会生意经：
热衷赞助“吃喝用穿” 凯撒旅业忙退票

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

因疫情延期一年的东京奥运会，终于在7月23日开幕。出于防疫考虑，开幕式以“无观众”形式举行。

奥运会不仅是全球体育盛事，也是一场商业营销的狂欢。但由于东京奥运会坚持在疫情下举办，遭到日本民众反对，加上空场办赛的决定，令日本诸多赞助商进退两难。

据日本共同社7月19日报道，东京奥运会和残奥会的最高级别赞助商丰田汽车公司透露，放弃在日本国内投放奥运相关电视广告，社长丰田章男等人也不会出席开幕式。NTT、NEC、富士通等也示意不会出席开幕式。

中国合作方同样迎来考验，其中凯撒旅业(000796.SZ)尤为“受伤”。作为东京奥运会中国奥委会官方票务服务机构及接待服务供应商、中国奥委会辖区独家票务代理机构，凯撒旅业目前正忙着退票退款事宜。

相比日本赞助商的“打退堂鼓”，中国企业的奥运会营销大战正进行得如火如荼。

阿里巴巴(BABA.NYSE; 09988.HK)是唯一获得奥林匹克全球合作伙伴身份的中国赞助商，从今年5月开始就启动奥运营销“加油联盟”计划。包括安踏(02020.HK)、泸州老窖(000568.SZ)、荣耀、VIVO、小红书、立白等在内的中国企业则通过不同的营销策略，花式赞助了中国国家队的“吃喝用穿”。

龙星体育董事长管斌斌对时代周报记者表示，国内企业赞助中国国家队和明星运动员，可以借助赛事和明星效应，令企业和品牌知名度迅速提升。从企业商誉来看，赞助奥运会，比赞助某些明星更为靠谱，风险很小。

从事体育行业10余年的国武传媒推广总监嘉富告诉时代周报记者，在规定的框架内，在尊重游戏规则的前提下，国内企业“讲中国奥运故事”的弹性变大了。在新媒体时代，如果能充分利用好电视资源(品牌栏目冠名权)、互联网头部资源、社交媒体资源、体育运动员KOL资源等，对于企业的品牌美誉度、行业影响力和社会责任形象的打造都具有非常大的促进作用。

阿里是中国唯一全球赞助商

截至2020年，东京奥运会共获得67家赞助商超过33亿美元的商业赞助收入，几乎是历届奥运会的3倍。

赞助收入创新高的背后，东京奥



运会赞助商阵容空前豪华。国际奥运会官网显示，本届奥运会的赞助商分为奥林匹克全球合作伙伴(TOP计划)、2020年东京奥运会金牌合作伙伴、2020年东京奥运会官方合作伙伴、2020年东京奥运会官方供应商等四级。其中，奥林匹克全球合作伙伴是最高级别的赞助商，包括可口可乐、爱彼迎、阿里巴巴、宝洁、松下、三星等14家国际企业；另有15家企业为金牌合作伙伴，32家为奥运会官方合作伙伴，20家为官方供应商。

阿里巴巴是唯一获得TOP席位的中国赞助商。2017年1月，阿里巴巴与国际奥委会达成期限直至2028年的长期合作，阿里巴巴成为国际奥委会在“云服务”以及“电子商务平台服务”领域的唯一官方合作伙伴，以及奥林匹克频道的创始合作伙伴。按照国际奥委会以往顶级赞助商的赞助金额，阿里的赞助总金额将不低于8亿美元(约合人民币约50亿元)。

阿里巴巴也是较早启动奥运会营销的企业。今年5月14日，阿里巴巴启动奥运营销“加油联盟”计划，以天猫、聚划算和淘宝直播三大业务为引擎，助力奥运营销。

“本次东京奥运会，阿里云合作的部分是重头戏，包括云转播台和CLOUD PIN(阿里巴巴奥运云徽章)。”阿里巴巴相关负责人近日在接受媒体采访时表示。

相比阿里巴巴站在东京奥运会的营销顶端，其他的中国企业则把营销焦点放在中国国家队上。

参加奥运会的运动员最不缺的

就是衣服。在奥运会的商业营销上，安踏是体育品牌中的最大赢家。

东京奥运会中国体育代表团领奖装备“冠军龙服”由安踏赞助，同时，安踏还将为举重队、摔跤队、拳击队等10支中国国家队提供比赛装备和后勤服务，涵盖22个比赛项目。此外，安踏还是国际奥委会官方体育服装供应商，将为国际奥委会委员及工作人员提供包括体育服装、鞋和配件在内的体育装备。

体育品牌匹克也分得一杯羹。东京奥运会新西兰代表团的奥运队服便是由匹克赞助。从2009年起，匹克就开始赞助新西兰奥委会，每一届奥运会，都由匹克提供运动服和运动鞋。

中国高尔夫服饰第一股比音勒芬(002832.SZ)一向热衷赞助中国国家高尔夫球队。继2016年在里约奥运会为中国国家高尔夫球队打造第一件奥运比赛服——五星战袍后，在东京奥运会再度推出五星战袍II。

衣服有了，吃的也不愁，关键还有燕窝。今年1月，燕之屋与中国国家击剑队官方合作签约，成为中国国家击剑队指定燕窝产品。今年4月，三元极致牛奶则宣布牵手中国国家攀岩队。

赢了比赛少不了庆功宴。7月19日，泸州老窖宣布，公司正式成为TEAM CHINA中国国家队荣誉赞助商，旗下产品成为中国国家队专用庆功酒。

争抢签约代表队

各大国家队也成为中国企业争抢的“香饽饽”，引发了一波签约热潮。上美集团旗下的韩束成为中国

国家游泳队官方合作伙伴；百度智能云成为中国国家跳水队独家AI技术合作伙伴；中国银行赞助支持中国国家体操队、中国国家冰壶队；立白集团成为中国国家击剑队官方赞助商；荣耀则将向TEAM CHINA中国国家队提供智能手机及终端支持。

一向热衷体育赛事营销的VIVO自然不甘落后。7月19日，VIVO宣布成为中国国家女子排球队官方赞助商。VIVO旗下子品牌iQOO则是中国国家赛艇队和皮划艇队官方赞助商。

7月12日，生活方式种草平台小红书宣布成为中央广播电视总台顶级赛事专项战略合作伙伴。同日，中国国家女子足球队宣布小红书成为球队官方合作伙伴，中国女足全体队员集体入驻小红书。

明星队员也成为各大企业赞助的选择之一。7月12日，携程旅行宣布签约中国乒乓球国家队的刘国梁、马龙、刘诗雯成为携程旅行金牌旅行团，三人分别担任携程旅行精选官、携程旅行体验官、携程旅行分享官，将分享他们奥运体验的见闻。

奥运冠军、女排队员丁霞则成为卫生巾品牌自由点Freemore的全新品牌大使。另外，特步将为杨家玉、巩立姣等8名中国国家队明星运动员提供运动装备，涵盖了竞走、铅球、跨栏、馬拉松等比赛项目。

威嘉富对时代周报记者表示，相对而言，“空场奥运”对于中国奥运代表队、专项运动队和专项运动员的国内赞助商影响较小。

▶▶ 下转P14

22

↑

↓

财经一周观察

被严禁资本化后
千亿规模的培训机构
路在何方？邓宇晨
时代周报财经新闻记者

经过半年多的酝酿，“双减”政策终于落地。

据新华社7月24日报道，近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》(下称“《意见》”)，并发出通知，要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实。

这份针对校外培训行业的《意见》堪称“史上最严”，内容包括限制培训机构数量、限制上课时间和限制教育机构的资本化运作等。

学科培训机构的资本化之路被彻底堵死。《意见》明确限定：学科类培训机构一律不得上市融资，严禁资本化运作；上市公司不得通过股票市场融资投资学科类培训机构，不得通过发行股份或支付现金等方式购买学科类培训机构资产。已违规的，要进行清理整治。

这意味着，目前已达到千亿元规模的培训行业将面临灭顶之灾。

据时代周报记者梳理，目前在美股、港股和A股市场共有24家上市公司涉及K12学科业务，总市值超过1500亿元。其中，新东方(EDU.NYSE; 09901.HK)、好未来(TAL.NYSE)和

高途(GOTU.NYSE)从年初至今跌幅分别达到84.57%、91.61%和93.19%，损失惨重。

眼看他起高楼，眼看他宴宾客，眼看他楼塌了。

2020年年初，在线教育成为资本风口，K12培训赛道频频打破融资纪录。伴随监管频频出击，形势急转直下，仅一年多时间，这一“黄金赛道”即被资本市场彻底看空。

实际上，在风口背后，校外培训行业被资本裹挟状况严重。“近年来大量资本涌入培训行业，展开‘烧钱’大战，广告铺天盖地，对全社会进行‘狂轰滥炸’式营销，各种贩卖焦虑式的过度宣传，违背了教育公益属性，破坏了教育正常生态。”教育部有关负责人表示。

7月24日晚，一名培训机构高管在朋友圈里表示：“‘双减’政策的正式落地，教育培训业进入了新的篇章。可以预料到，有不少朋友会离开这个行业。一代人终将老去，但总有人正年轻。”

咨询机构发布的研究报告显示，K12培训赛道总体规模在万亿级别。如此规模的市场中，培训机构如何转型升级，从业者该何去何从，

仍是复杂待解的难题。

《意见》的出台，是为了让校外培训机构摆脱资本的裹挟，回归教育的本心。本意是严格规范、正确引导，而不是部分网民所说的将整个行业“一棒子打死”。

在目前的义务教育体系中，中考仍然发挥着“指挥棒”的作用。家长们迫切希望孩子可以鱼跃龙门，考上名校。这意味着，K12学科培训虽然市场规模萎缩，但仍是一些家长的“刚需”。未来，原本被培训机构占据的家教市场有望重新崛起，“一对一辅导”或将成为部分家长的选择。

另外，不在K12范畴内的高中学科培训目前尚未受到太多限制，但依然会面临培训机构的资质、预收款制度等方面的严格监管。

中信证券首席行业分析师冯重光近期公开表示，建议学科类培训机构尽早转型，甚至转行。“双减”政策仅仅是规范义务教育阶段学科类培训的起点，未来还有大量的潜在配套政策和持续的严格监管。冯重光表示，建议学科类机构向高中阶段培训、素质类培训、职业教育、教育科技和教育信息化等领域转型。□

安信信托重组方案曝光： 上海国资接盘

时代周报记者 黄坤 发自上海

“爆雷”已两年多的安信信托，重组方案终于迎来落地时刻。

7月21日，安信信托在停牌2天后，发布公告称申请自2021年7月21日起继续停牌不超过3个交易日。

时代周报记者获悉，此番连续停牌，事因安信信托拟筹划重大资产出售及非公开发行股票，且上述重大事项仍存在重大不确定性。

具体来看，安信信托公告称，公司拟与中国银行上海市分行达成债务和解，将所持部分资产的全部权利转移给中国银行上海市分行，用于抵偿公司对其到期未偿还债务。

同时，安信信托拟向上海砥安公司（暂定名，以最终工商注册为准）非公开发行股票。

7月21日，安信信托相关负责人向时代周报记者表示，因交易所规定，目前仍在静默期，暂无回应。

同日，一名信托业内资深分析人士向时代周报记者表示，这次安信信托的重组方案，对投资者来说是一个利好，虽然仅仅是一个开头，但确实是一个实质性的开始。

“重组成功后将会有明确的责任主体对爆雷的项目进行追偿清算。”上述信托业内资深分析人士告诉时代周报记者，从现有的信息来看，安信信托的问题非常复杂，目前重组方案还是一个框架，债务问题处置谈判可能会是一个艰苦而较长的过程。

从业绩表现来看，2021年一季度，安信信托实现营业收入5866.72

万元，较上年同期增长29.23%，实现了归属于上市公司股东的净利润为7.27亿元。

重组能否成功？

安信信托的重组一直备受业界关注。

时代周报记者发现，截至一季度末，上海国之杰投资发展有限公司（以下简称“国之杰”）仍然为安信信托第一大股东。

按照7月21日安信信托公告，拟向上海砥安公司非公开发行股票。上海砥安公司拟由上海电气（集团）总公司（下称“上海电气”）、上海国盛（集团）、上海国际集团、上海机场（集团）和中国信托业保障基金等机构联合发起设立。

重组方案其实早有征兆。去年12月，安信信托就曾发布公告，在与有关方就风险化解方案积极开展沟通和磋商等工作，上海电气等企业及相关方在有关部门指导下有意在市场化、法制化的原则下对安信信托实施重组。

本次非公开发行完成后，上海砥安将成为安信信托控股股东，涉及公司控制权变动。

时代周报记者获悉，此次参与安信信托重组的上海电气、上海国盛（集团）、上海国际集团、上海机场（集团）4家企业均是上海市国有企业。

其中，上海电气是上海国资委100%控股的企业。该公司被称为“百年老店”，是一家大型综合性高端装备制造企业，主导产业聚焦在能源装备、工业装备、集成服务三大板块。

不过，据上海电气披露，该公司于7月5日收到中国证监会的调查通知书，因该公司涉嫌信息披露违法违规，根据《证券法》有关规定，决定对其立案调查。

7月21日，有安信信托投资人向时代周报记者表示，调查具体原因不明，比较担忧接盘方上海电气自身情况。

安信信托重组方案中，也出现了信保基金公司的身影。信保基金公司是由中国信托业协会联合13家信托公司共同出资设立，是信托公司的“贷款人”，是信托业的“高风险机构救助处置公司”，专门向信托公司提供流动性支持。

此前，安信信托曾与信保基金公司对簿公堂。

2020年9月7日晚，安信信托公告称，日前已被信保基金公司起诉，信保基金公司要求安信信托清偿14.9亿元流动性支持资金本金及相应的资金占用费、违约金。

值得一提的是，去年4月底，安信信托被实施退市风险警示，后名称改为ST安信。对于未来走向，上述信托业内资深分析人士告诉时代周报记者，“退市风险对股东影响较大，对投资者影响不是最大的。”

兑付方案呼之欲出

此次重组方案落地，安信信托对风险项目处置和投资者利益维护饱受市场关注。

可喜的是，安信信托理财产品逾期兑付情况也有了最新进展。

7月20日，常州千红生化制药股份有限公司（下称“千红制药”）发布公

告称，公司2018年购买了安信创新7号外高桥IDC股权投资集合资金信托计划（下称“安信创新7号”）理财产品，自2019年7月起，该笔理财产品出现逾期未兑付，逾期本息5276.49万元。截至7月20日，千红制药称，已收到安信创新7号理财产品兑付款5000万元。

而一位安信信托投资人告诉时代周报记者，投资了安信罗湖双地铁相关信托计划，目前仍然没有兑付，已经等待重组一年多，此番变动终于看到希望。

“公司逐步进入正轨，陆续会出兑付方案，当前具体方案还没有收到公司通知。”7月21日，一位安信信托人士向时代周报记者透露。

上述信托业内资深分析人士对时代周报记者介绍，如果此次重组成功，债务问题解决，新的资金注入，对风险项目的兑付也会加快，新股东起码要保持新公司的经营稳定；如果重组不成功，风险项目的处置可能还会延迟。

据安信信托年报披露，截至2020年年末，安信信托存续信托项目248个，受托管理信托资产规模1614.23亿元；已完成清算的信托项目47个，清算信托规模97.33亿元。

对于风险项目后续处置，安信信托在2021年一季度中透露，正在有关部门指导下开展风险化解工作，对目前存续信托项目进行自查，同时公司正在采取各种措施与兜底函持有人达成和解，化解相关风险。预计仍存在因兜底函产生新的诉讼或仲裁案件的风险。

29.23

%



收藏/拍卖

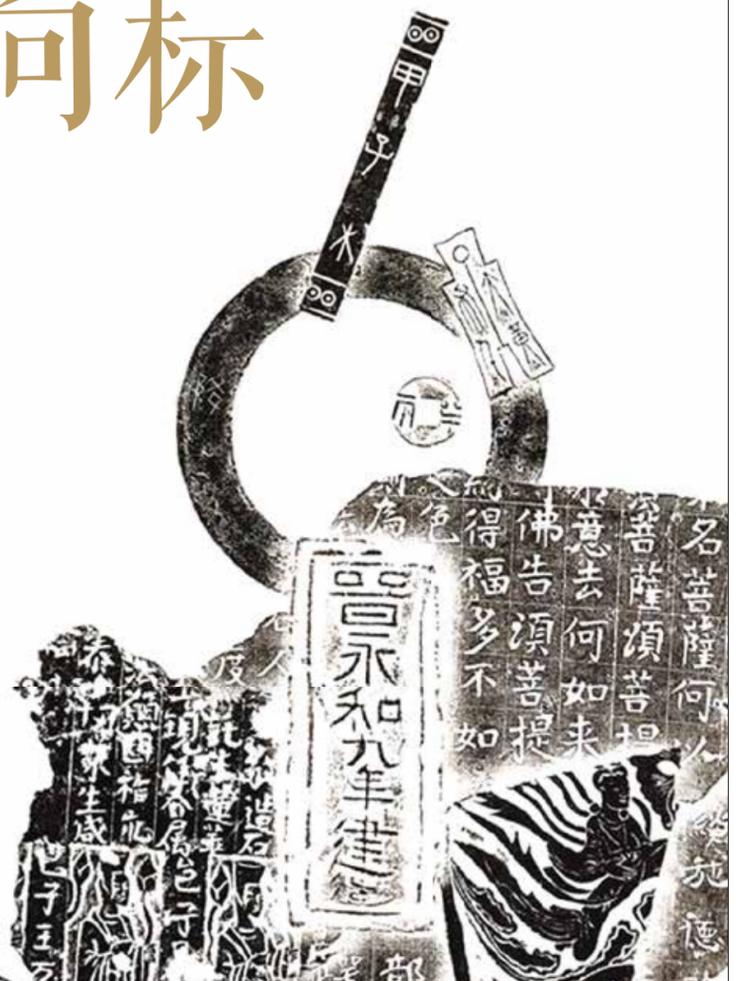


Art
Touch
of
Life

融合东西 通达古今 大文化风向标



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



央行鼓励使用ATM取现 六大银行率先官宣调低费率

时代周报记者 郭子硕 发自广州

银行ATM取现迎来新的低手续费时代。

工商银行、邮储银行等六大银行集体官宣，7月25日起暂免收境内跨行ATM取款手续费。而暂免优惠结束后，上述银行个人用户同城跨行、境内异地跨行借记卡跨行ATM取款每笔手续费不超过3.5元。

民生银行、招商银行、平安银行、兴业银行等股份行均发布减免借记卡ATM跨行取现服务手续费公告，紧跟这一变动。

异地跨行取现费用降幅明显。7月8日，银保监会消保局局长郭武平在例行发布会上算过一笔账：“如一次取5000元，异地ATM跨行取现手续费按过去标准大概是30元，高一点的会到55元，这次调整之后统一变成了3.5元一笔，降幅非常大。”

6月25日，中国银行业协会、中国支付清算协会联合发布《关于降低自动取款机(ATM)跨行取现手续费的倡议书》(下称《倡议书》)，过渡期为一个月，7月25日起开始实施。据初步测算，预计降费让利规模约为每年40亿元。

对此，央行称，推出降低ATM跨行取现手续费长期措施，适应异地养老、医疗等需求，便利百姓现金使用。

市场人士认为，如果支付宝、微信等第三方支付平台的相关费率不改变，银行渠道支付的竞争力或大幅上升，部分用户的支付习惯很可能回归银行支付渠道。

银行为何提现让利

大行率先公示暂免手续费。

7月19日，中国银行率先表示对跨行同城、跨行异地ATM取现服务暂免收手续费。随后数日，中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行纷纷跟进手续费暂免优惠政策。

时代周报记者采访多家银行工作人员，未获得暂免期的结束时间。不过，暂免期之后，各家银行跨行取现的收



费标准大多在每笔3.5元，细节要求各有不同。

中国银行仍保留部分借记卡跨行业务免手续费政策。中国银行的长城借记卡同城、异地ATM取现仍然免费，但跨行同城、跨行异地ATM取现，最高收费每笔3.5元。除此之外，跨境ATM取现按取现金额的5%，最低每笔15元，最高收取每笔50元。

邮储银行同样只公布了借记卡跨行ATM取现手续费政策，个人客户境内跨行ATM取现每笔3.5元，白金卡级、钻石卡级客户免费。

除此之外，工商银行、农业银行的借记卡、准贷记卡跨行ATM取款服务均是每笔3.5元；交通银行同城跨行、异地跨行的自助设备取现手续费均下降至每笔3.5元。此前，交通银行异地跨行自助设备取现手续费是“交易金额的0.5%+4元/笔，最高50元/笔”。

部分银行按照异地跨行次数设

置手续费。平安银行(除深圳分行)持卡客户从“2元/笔+取款金额×5%”，转为ATM同城跨行取款、异地跨行取款，每位用户每月合计免三笔手续费，超出部分按照每笔2元收取，该行深圳分行调整后的手续费为每笔3.5元；民生银行普通用户同城他行ATM取款为前三笔免费，超过每笔2元，异地他行ATM取款每笔3元。

此次调整后，同城ATM跨行取现手续费标准下调至每笔不超过3.5元；取消异地跨行取现手续费按取款金额一定比例收取的变动费用，固定费用与同城业务标准一致。

具体而言，《倡议书》鼓励降低同城跨行取现手续费。其中，发卡行减半收取手续费，收费标准不超过0.2元/笔；布设ATM机具的收单行手续费标准不变，为3元/笔。异地ATM跨行取现手续费的固定费用标准与同城业务一致，不超过3.5元/笔。



中国银行仍保留部分借记卡跨行业务免手续费政策。中国银行的长城借记卡同城、异地ATM取现仍然免费，但跨行同城、跨行异地ATM取现，最高收费每笔3.5元。除此之外，跨境ATM取现按取现金额的5%，最低每笔15元，最高收取每笔50元。

郭武平介绍称，异地跨行手续费比同城跨行手续费的降幅明显。“过去异地跨行还有一些费用，类似打电话异地漫游费。这次把异地的变动费用都取消了，标准跟同城一样。异地跨行取现的降费幅度达到了80%以上，相对于同城降幅更明显。”他进一步介绍道。

降低费用为方便老人?

支付宝、腾讯公司财付通两大支付平台响应中国银行业协会、中国支付清算协会倡议，然而两者的降费措施仅停留在商家层面。

6月25日，支付宝对外宣布：未来3年，收钱码提现继续免费，免费期限延长至2024年9月30日；对符合标准的商户可享受网络支付服务费优惠，最低打9折。

收钱码主要用于中小商家的线下消费收款。

同日，腾讯公司旗下财付通也发布公告表示，财付通将进一步加强对小微企业和个体工商户等的扶持力度，落实支付各项费用的优惠和减免措施，帮助小微企业和个体工商户降低成本。

目前，个人用户在上述支付平台提现仍然需要承担0.1%的手续费，且提现手续费没有上限。

事实上，如果不通过第三方支付平台付款，而是通过传统的取现付款方式，每年可以节省“0.1%”服务费。

时代周报记者发现，普通用户如果一次提现2万元，微信和支付宝平台上就需要支付20元手续费。

但如果前期使用银行支付的方式，即便是异地跨行在ATM机一次性取现，手续费也不过是3.5元，单笔差值能达16.5元。

市场分析人士认为，降低取现手续费源于市场需求和银行基础双重考量。总体上看，我国流动人口和老年人较多，跨省及省内的流动人口达到3.76亿人。

根据最新人口普查，60岁和60岁以上的人口2.64亿。流动人口存在异地取现需求，老年人口使用智能化手机相对较少，跨行取现需求较高。■

首宗个人破产重整案落地深圳： 仅偿还本金不用做“老赖”

时代周报记者 郭子硕 发自广州

国内首宗个人破产重整案件正式生效。

7月19日，深圳男子梁文锦收到了深圳市中级人民法院(下称“深圳中院”)工作人员送达的裁定书，梁文锦个人破产重整计划得到了法院的批准。这是自3月1日中国首部个人破产法规《深圳经济特区个人破产条例》(下称《破产条例》)施行以来，第一宗裁定批准个人重整计划的案件。

数年前，梁文锦看好蓝牙耳机市场，投资创业不成，反倒负债75万元无力偿还。《破产条例》第二条规定，在深圳经济特区居住，且参加深圳社会保险连续满三年的自然人，因生产经营、生活消费导致丧失清偿债务能力或者资产不足以清偿全部债务的，可以依照本条例进行破产清算、重整或者和解。

法院裁定生效的重整计划显示，未来三年，梁文锦夫妻除了每月用于基本生活的7700元以及一些生产生活必需品作为豁免财产之外，其他收入均用于偿还债务。如梁文锦不能执行重整计划，债权人有权向法院申请对其进行破产清算。

7月19日，深圳一名熟悉破产业务的律师向时代周报记者透露：“个人破产申请数量持续上升，个人和家属的资产负债情况和履行义务情况，是审

理个人破产案的关键。”

数据显示，截至7月16日，深圳中院共收到615宗个人破产申请，清算申请533宗。其中，债权人申请债务人破产23宗，重整申请48宗，和解申请34宗。

实际上，个人破产制度并不是给“老赖”逃避债务打开绿色通道。深圳破产法庭庭长曹启选公开表示，法院发现部分申请人的负债是由奢侈消费、过度投机、过度举债引起的，向他人转移财产后申报破产的。这些债务绝不会被破产程序所保护。

重整计划：仅偿还本金

无力偿债的梁文锦，今年3月10日向深圳中院申请个人破产。

法院经审理查明，梁文锦有36120元存款、4719.9元住房公积金，无房产、车辆等大宗财产。

目前，梁文锦在一家公司担任结构工程师，每月收入约2万元，具有较强的偿债意愿，符合破产重整要求。综合考虑上述情况后，法院同意梁文锦适用重整程序，与债权人协商重新制定一份分期还款计划。

重整计划显示，梁文锦申请三年内清偿所有债权本金，除债权本金以外的其他债权额调整为0。在此期间，梁文锦夫妻每月能够保留基本生活的7700元和一些生产生活必需品作为豁免财产，其他收入均需要偿还债务。

6月22日，梁文锦将重整计划草案提交第一次债权人会议，会议设普通

债权组对重整计划草案进行表决。最终，出席本次会议的9家债权人中，8家同意重整计划，重整计划获得通过。

曹启选表示，破产重整的要求是要有未来可预期的收入，梁文锦符合该条件。同时，梁文锦的可行性报告提出归还本金、免除利息，也得到债权人会议的许可，故重整计划获得通过。

梁文锦坦承，申请个人破产前，面临电话骚扰，精神压力非常大，“(申请个人破产后)等于把之前的压力释放，(现在)把精力放在工作上”。

“诚实而不幸”，是个人破产制度的核心。诚实守信的债务人在不幸陷入债务危机时，可以获得保护，帮助其从债务危机中解脱出来，重新参与社会经济活动，创造更多财富。

谁可以申请破产?

曹启选表示，梁文锦最初申请的是破产清算，在面谈释法过程中改为申请破产重整。这也反映出许多债务人在申请时对破产程序甚至自己的财产、债务等没有梳理核查。

时代周报记者了解到，法院首批进入立案程序的8人中，2人提出撤回个人破产申请。其中一名申请人撤回是因不理解债务人财产的处置规则，认为个人破产只处置自己名下的财产，不包括配偶名下的房产。

曹启选表示，法院花了很多时间进行面谈辅导以及释法。撤回的申请人，也是在不熟悉不了解破产程序的

情况下提出了申请，经过法院工作人员面谈释法，部分申请人撤回申请。

在个人破产申请中，金融机构是主要的债权人。根据央视新闻报道，截至3月31日，深圳中院共收到260件个人破产申请，债务类型涵盖信用卡借款、小额贷款、银行借款、民间借贷等，涉及银行、网贷等金融债权的占94.8%。

曹启选解释道，越是市场经济活跃、金融服务发达的城市，自然人借款中金融债权占比就越高。

特别是深圳这类城市，个人往往依赖个人信用来向金融机构借款。这与英美等发达国家个人破产金融债权占比情况类似。

曹启选还透露，在受理多例个人破产申请中，有的申请人有多达十几张信用卡，其中有些信用卡可能很早就出现逾期，这也提醒金融机构需要加强信用贷款发放审核和贷后风险控制能力。

全国人大代表、天能集团董事长张天任在今年两会期间表示，《个人破产法》保护债权人和债务人的共同权益。此前，由于没有个人破产制度，经常会出现债务人“跑路”、下落不明的情形，债权人的权益也得不到很好的保障。个人破产制度实施后，因为有破产管理人的存在，债权人对债务人的追索会更高效。同时，债务人破产后，基本生活能够得到保障，缓解了社会矛盾，体现了人文关怀。■

260
件



广发证券人事大变动： 林传辉接任董事长

时代周报记者 黄坤 发自上海

汛情驰援次日，广发证券(000776.SZ)迎来了重大人事变动。

7月22日，广发证券连发多条公告。其中，最受业界关注的是，掌舵广发证券9年的董事长孙树明到龄离任，接任者为去年12月被任命为总经理的林传辉，兼任董事长一职。

广发证券同时称，新聘任易阳方、辛治运、李谦和徐佑军为公司副总经理，新聘任孔维成为首席风险官。原来的两位副总经理罗斌华和杨龙也辞去高管职务，但仍在广发证券内部任职。

时代周报记者注意到，广发证券此次新聘任的高管主要来自公司内部提拔。

广发基金元老出马

公告显示，从2012年开始就担任广发证券董事长的孙树明，日前因为任职年龄原因，申请辞去公司董事长、执行董事、董事会战略委员会委员、董事会提名委员会委员、董事会风险管理委员会委员职务。不过，他辞职后，将继续担任旗下子公司广发基金的董事长。

孙树明到龄内退后，广发证券董事会选举现任总经理林传辉为新董事长。

同时，广发证券又在内部提拔聘任了4位副总经理，分别为易阳方、辛治运、李谦和徐佑军。

值得一提的是，此次新聘任的高管中，有两位拥有广发基金背景，分别

是林传辉和易阳方。

林传辉自2020年12月起任广发证券总经理，自2021年1月起任广发证券执行董事。他于2002年10月至2003年8月任广发基金(筹)总经理，2003年8月至2020年12月任广发基金总经理，2008年3月至2020年12月任广发基金副董事长。

易阳方是广发基金元老级人物。2002年11月至2003年8月，易阳方任广发基金筹备组成员，2003年8月至2021年7月，历任公司投资管理部职员、基金经理、投资管理部总经理、总经理助理、投资总监、副总经理、常务副总经理。

“做事认真，对基民负责。”上述广发证券内部人士告诉时代周报记者，易总原来在广发基金管投资，来了估计也会继续发挥长处。

作为广发证券的控股子公司，广发基金挣钱能力颇强。

截至2020年年末，广发证券持有广发基金54.53%的股权。

年报数据显示，2020年度，广发基金营业收入62.51亿元，同比增长89.2%；净利润18.24亿元，同比增长53.76%。截至2020年年末，广发基金管理的公募基金规模合计7634.25亿元，较2019年年末上升51.91%。

有业内人士分析认为，广发证券此番人事安排，意在集团业务未来角色进一步强化以公募基金为核心的大资管集团的定位和潜力。

但上述广发证券内部人士向时代周报记者透露，券商的业务线较多，对于母公司而言，基金业务只是其中之一，此番任命，也是希望利用新领导

原有的优势打造好其他业务。

时代周报记者从广发资管相关人士处获悉，截至当前，广发资管已完成7只大集合产品的公募化改造，进度达到50%。

其中，广发资管核心精选一年持有期6月9日正式公开发售，一个月时间，在广发证券单一渠道的销售额达26.8亿元，成绩颇为亮眼。

7月23日，广发资管相关负责人向时代周报记者介绍，“中国正迎来财富管理的新时期，广发资管率先开展了集合产品改造、提升主动管理能力、深度定制化服务等一系列动作。”

首家捐款的上市券商

河南洪涝汛情紧急，券商捐款进行时。

7月21日，广发证券宣布，广发证券将持续关注灾情及救灾的工作进展，为河南人民提供广发证券所能提供的各项帮助和服务。

“广发证券是第一家针对河南汛情捐款的券商。”7月22日晚，广发证券相关负责人告诉时代周报记者。

随后，时代周报记者获悉，由广发证券社会公益基金会向中国扶贫基金会捐赠200万元，捐赠资金主要用于支持救援行动，采购通信、电力和照明等救援设备，救生衣等急救装备以及必要的生活保障物资，助力河南省防汛救灾工作以及灾后重建各项工作。

其他各家券商也在积极行动。

中原证券是河南唯一的本土券商。时代周报记者从业内获悉，7月20日下午，中原证券总部临时成立了应

对暴雨灾害工作小组，几位公司领导现场指导，各部门分工协助，按照网络与信息安全事件应急处置预案，安排多名技术骨干人员在主机房连夜巡检值守。

中原证券发布通知称，为确保公司干部员工生命安全，决定临时调整他们在郑州的办公方式。

7月21日实行弹性办公，已在家的员工实行居家办公(关键岗位除外)，在公司留守的员工继续在公司办公，同时做好人员备份。

从业绩方面来看，中原证券上半年交出的“成绩单”颇为惊艳。

据中原证券披露，预计2021年半年度实现归属于上市公司股东的净利润与去年同期相比，将增加17994.22万元，到21994.22万元，同比增长583.27%-712.92%。

中原证券表示，上半年业绩预增主要得益于公司积极把握市场机遇，主体业务稳健发展，投行、证券投资、子公司业务等收入增加。

预计2021年上半年，公司实现合并利润总额同比增加22535.75万元到27869.08万元。

此外，国金证券对外表示，郑州营业部第一时间启动了最高等级的水情应急预案，由营业部负责人作为现场指挥长开展防汛工作。营业部应急小组各司其职，及时关闭营业部电源，利用预先准备的阻水沙袋等，封堵入水处，尽量避免雨水、洪水的侵入，并转移重要设备、资料等，降低财产损失。

目前，营业部有人员值守，维护相关应急设备，引导客户网上办理业务。□

54.53%



诺奖得主中国行
NOBEL
LAUREATE'S
CHINA
TOUR



THE TIME WEEKLY
时代周报

“世界工厂的转移是一个渐进的过程，无论是欧美发达国家，还是日本、韩国的经验都表明，这个过程要比劳动力的变化慢。如果中国仍然有充足的劳动力，那么它仍然会是世界工厂，区别仅仅是生产档次提高了。”

Christopher Pissarides
克里斯托弗·皮萨里德斯
2010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



“坤坤们”持股市值超百亿元 江苏银行获青睐

时代周报特约记者 兰烁 发自广州

截至目前，143家公募基金的二季度报已经披露完毕，基金经理们的业绩如何？

据Wind数据显示，2021年二季度公募基金合计盈利8779亿元，创历史新高，此前一季度亏损2121亿元。此外，公募基金持仓市值最大的10只股票分别是贵州茅台（600519.SH）、宁德时代（300750.SZ）、五粮液（000858.SZ）、海康威视（002415.SZ）、药明康德（603259.SH）、隆基股份（601012.SH）、迈瑞医疗（300760.SZ）、中国中免（601888.SH）、泸州老窖（000568.SZ）、招商银行（600036.SH）。

时代周报记者梳理发现，二季度，百余家公募对银行股总体进行了减持，43家银行中遭到减持的有22家，占比超过53%。不过，江苏银行（600919.SH）、民生银行（600016.SH）却出现在公募大手笔增持名单中。

11家银行获千万股增持

时代周报记者梳理发现，共有43只银行股（含A、H股）出现在公募半年报中，其中，江苏银行、民生银行（A、H股）、南京银行、杭州银行、邮储银行（H股）、招商银行（H股）、农业银行（H股）、成都银行、中国银行（H股）、光大银行（H股）、青岛银行等11家银行获公募基金增持。

在公募二季度持仓中，工商银行、招商银行、兴业银行三大银行（A股）的持股数依然稳居前三，分别达到14亿股、11.96亿股、11.82亿股。招商银

行二季度位列公募基金前十大重仓股，持有该行的基金达1046只。

二季度最受公募青睐的银行为江苏银行，目前持有该股的基金超过140只，二季度累计买入3.8亿股，天弘、华宝、景顺长城分别买入4395万股、3907万股和1721万股。

从业绩和股价来看，江苏银行堪称今年银行股中的“黑马”。财报显示，其一季度实现营收153亿元，同比增长17.05%，实现净利润53.94亿元，同比增长23.21%。二级市场方面，江苏银行年初至今涨幅超过30%。

值得注意的是，民生银行A股、H股实现“双赢”，二季度分别获增持1.47亿股、5637万股，买入金额最大的是国富基金，买入1.5亿股A股、2688万股H股。

九图科技首席投资官陈嘉禾7月22日表示，银行股目前是价值洼地，其空间尚未被完全挖掘。“一方面，银行的坏账在过去五年基本上该出的也出了不少，该降的杠杆也开始降了，从总资产和净资产的比率就可以看出”，他说，“潜在的坏账一直是市场比较担心的点，但这两年包括整个金融业的信用体系都处于重建中，对于银行来说也是向好发展的方向。”

“不过银行由于比较特殊，不能单看一项指标，比如拨备覆盖率、理财客户量增速、资产质量等等，都是综合影响的因素。公募买不买银行股，表面业绩并不是那么关键，更多的是会考虑估值。”陈嘉禾说道。

明星基金经理各有偏爱

实际上，自今年二季度以来，银行



板块整体表现不佳，但仍有多位“顶流”基金经理增配银行股。

对此，银华基金明星基金经理李晓星认为，轻周期股以银行为代表，受基数影响，二三季度业绩增速较快。银行的净息差平稳上行，资产质量持续夯实。

数据显示，以7月26日收盘计算，张坤、谢治宇、王宗合等明星基金经理对银行股的持股市值合计超过100亿元。易方达张坤目前管理的4只基金中，其中有3只持有招商银行，分别是易方达优质企业、易方达蓝筹精选、易方达亚洲精选。

细分来看，二季度，张坤增持招商银行H股5111万股。记者注意到，同期，招商银行H股共获公募基金买入5261万股。张坤还持有招商银行A股1.13亿股。以7月26日收盘价计算，张坤的银行股持股市值合计超过80亿元。

去年以来，随着张坤“出圈”，外

界对他也有了更多了解，其目前管理的基金规模达到1345亿元，为公募业内管理规模最大的基金经理。

兴证全球基金的明星经理谢治宇在二季度也增持了平安银行A股和兴业银行A股，增持股数分别为2354万股、475万股。谢治宇从业8年，任期内最大回报率比张坤还高，为808.56%，其年均回报率高达28.12%，目前管理的基金规模为739.20亿元。

此外，鹏华基金王宗合在二季度买入宁波银行797万股，同时其还持有招商银行A股511万股，持有的银行股合计市值逾5亿元。他任期内最高回报率为415%，目前管理基金12只，在同行中较为突出，管理规模合计408亿元。

值得关注的是，二季度，邮储银行A股遭大举抛售11亿股，但H股获公募买入6963万股，买入金额较大的基金公司是中欧基金、国富基金和广发基金。

招商银行也同样面临A股遭减持而H股获增持的状况。对此，陈嘉禾认为，过去半年来看，A股整体的风格偏向高市盈率、高成长的个股，对于银行这种较为传统的行业“不感冒”，而港股市场的估值偏低，投资风格和A股有着明显区别，这也是公募大笔买入银行H股的原因之一。

不过，自7月以来，已有宁波银行、青农商行、瑞丰银行、苏农银行、苏州银行、西安银行、紫金银行等7家A股上市银行获券商、基金、保险等机构调研。其中，苏州农商行一天之内更是获得国泰君安、华泰保兴基金、中加基金、南方基金、泰康人寿等33家机构同时调研。□



从业绩和股价来看，江苏银行堪称今年银行股中的“黑马”。财报显示，其一季度实现营收153亿元，同比增长17.05%，实现净利润53.94亿元，同比增长23.21%。二级市场方面，江苏银行年初至今涨幅超过30%。

财经资讯

时代财经

行业风向
经济走势

财经读本
企业第一



时代财经

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



扫码阅读最新资讯

科创板两年考

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

两年前的今日，科创板鸣锣开市，一个肩负着注册制改革使命的全新版块登上舞台。

7月22日，科创板迎来开市两周年。这一天，科创板新增瑞可达(688800.SH)和大全能源(688303.SH)两家企业。至此，科创板由最初首批25家上市公司，扩容至如今的313家，IPO融资逾3800亿元。截至7月22日收盘，科创板总市值4.95万亿元。

当天，上交所宣布将在8月16日正式发布上证科创板新一代信息技术指数(下称“科创信息”)。这也是继上证科创板50成份指数之后，又一条表征科创板市场的主要指数。

科创板作为中国资本市场改革的“试验田”，近两年来一系列改革创新举措率先破冰前行，写下多个历史“第一”；另一方面，在注册制之下，“新股不败”神话破灭，但市场化定价机制仍面临着进一步考验，询价机构抱团压价低报价备受争议。

今年6月，证监会主席易会满在第十三届陆家嘴论坛上表示，科创板改革的“试验田”作用得到较好发挥。科创板试点注册制作为增量改革的重大探索，在发行、上市、交易、退市、再融资、并购重组等方面进行了一系列制度创新，形成了可复制可推广的经验，为创业板等存量市场改革提供了有益借鉴。

7月22日，上交所表示，改革“试验田”作用得到较好发挥。已有19家未盈利企业，2家特殊股权结构企业和3家红筹企业发行上市。科创板从受理申请到完成注册平均用时6个多月，审核周期大幅缩短。一系列关键制度创新在“试验田”中接受检验，形成了可复制、可推广的经验。

经济学者、允泰资本创始合伙人付立春对时代周报记者表示，作为改革“试验田”，科创板最大的特色在于“新”“创”“引”。其“新”在于，科创板是新兴板块，没有存量市场的历史包袱，没有对核准制的路径依赖；其“创”在于，科创板设立时借鉴部分国际经验，整体制度具有创新性和领先性；其“引”在于，科创板带动了整个资本市场向法制化和市场化的方向去升级，起到了明显的示范作用。

“硬科技”军团炼成记

作为资本市场一个新增板块，科创板自诞生以来便与“硬科技”挂钩，经过两年的发展，“硬科技”成色愈加明显。

这两年以来，科创板吸引了一批新一代信息技术、生物医药、高端装备制造等领域的科创企业上市。上交所披露的数据显示，新一代信息技术、生物医药和高端装备制造行业占比合计接近75%。

为进一步强化科创板的科创属



性，今年4月16日，证监会发布修订后的《科创属性评价指引(试行)》，新增研发投入人员超过10%的指标；同时，建立负面清单制度，明确限制金融科技、模式创新企业在科创板发行上市，禁止房地产和主要从事金融、投资类业务的企业在科创板发行上市。

从地域分布来看，科创公司数量排名前五的省份(直辖市)分别是江苏省60家、广东省51家、上海44家、北京43家、浙江省26家。

包容是科创板的另一大标签。科创板设置了多元包容的上市标准，接纳红筹和同股不同权乃至亏损企业。目前，已有泽璟制药-U(688266.SH)、康希诺-U(688185.SH)、芯原股份-U(688521.SH)等19家未盈利企业在科创板上市；同时，华润微(688396.SH)、中芯国际(688981.SH)、九号公司-WD(689009.SH)等一批特殊股权结构企业和红筹企业成功登陆科创板，进一步激发了市场活力。

增量研究院院长张奥平对时代周报记者表示，注册制下的科创板，在上市审核中弱化了盈利能力门槛，帮助了那些尚处于发展初期，急需大量资金持续研发投入、拓展市场的科技企业上市融资发展。如此，为真正需要资金发展的优质资产提供资金渠道，同时也为资金提供真正具备长期增长潜力的资产，为科技领域的资金资产双循环作出了重大贡献，推动我国的科技创新产业繁荣发展。

申万宏源首席市场专家桂浩明对时代周报记者表示，科创板运行两年以来，整体发展迅速，规模扩大得很快，从首批25家到300多家，这当中包含了国家重点支持的新一代信息技术、生物医药、高端装备行业，科创板在经济发展当中发挥了重要作用；

同时，科创板为企业筹集了资金，也给市场提供了新的投资标的，一些股票走势良好，也给投资者带来了相应的收益。

发行定价机制待完善

注册制之下，科创板新股定价机制也在发生变化，可突破23倍市盈率限制，市场化定价被寄予厚望。

经过两年的运行，科创板上市公司迅速扩容，由最初“卖方市场”逐渐转向“买方市场”，买方询价机构话语权越来越大，新股发行价格和发行市盈率由此持续走低，募资不足成为新常态。

数据显示，截至7月21日，今年以来多达54只注册制新股的发行价格低于10元，占比27.98%。今年以来，科创板公司首发市盈率低于20倍的企业不在少数，如6月22日上市的铁建重工(688425.SH)，首发市盈率仅10.54倍。

与发行价一路走低相对应的是，科创板公司上市后均出现大幅上涨。如今年6月23日上市的纳微科技(688690.SH)，上市首日盘中一度涨1398.14%，最终收涨1273.98%，打破了科创板新股首日涨幅纪录。

多名受访人士对时代周报记者表示，科创板上市首日大幅上涨，与询价机构抱团刻意压低发行价格有关，询价机构以此获得打新高收益。

“现在科创板一个比较突出的问题，就是发行价从开始比较高到逐渐走低，这导致一些公司募资不足，如果说仅是因为公司业绩差、市场不认可，那倒也罢了，但实际情况不是这样。这些公司总体情况不错，上市以后出现高倍数上涨，这明显反映出发行价格的不合理。”桂浩明对时代周报记者称。

桂浩明认为，虽然现在没有证据证明机构在串通价格、打压价格，但大家故意往低位去报价的动机是存在的。反过来看，目前相关制度也存在一些问题，现在是支持剔除最高价，但对于超低价报价没有限制措施。由于机构本身的地位所致，在市场博弈中，机构更愿意通过共同联合报低价来获取更大的收益，这种问题需要从制度上加以解决。在实行注册制以后，市值配售规则已经失去了意义和存在的相应基础，这个问题需要解决。

资深投行人士王骥跃对时代周报记者表示，发行定价环节需要调整，询价机构利用规则优势压价“食利”，一方面进入实体经济的资金被打折了折扣；另一方面又带来二级市场暴涨。在新股发行已经是买方市场的情况下，发行定价机制上应该要更公平合理一些。

“新股定价机制方面，大方向不需要改，而且在买方市场的大背景下，压低发行价本身就是反映市场情况，只需要做一些微调，例如把10%的高价剔除改成极端价剔除，或者允许一定范围的承销商直接定价。”王骥跃称。

实际上，7月9日，证监会发布了《关于注册制下督促证券公司从事投行业务归位尽责的指导意见》，加强对报价机构、证券公司的监督检查，规范报价、定价行为。完善股票发行定价、承销配售等相关规则。上交所也在研究新股定价完善措施。

“试验田”再创新

科创板实施两年以来，也在不断优化、完善相关的规则。

今年6月，上交所制定发布了《上海证券交易所科创板上市公司自律监管规则适用指引第3号——科创属性

持续披露及相关事项》，明确科创板公司上市后科创属性信息披露事项和要求。紧接着，上交所又发布了新修订的《上海证券交易所科创板上市公司重大资产重组审核规则》，配合《证券法》等制度，明确了科创板上市公司并购重组审核时间等。

7月16日，上交所发布实施《上海证券交易所科创板发行上市审核业务指南第3号——业务咨询沟通》。该指南旨在进一步健全咨询沟通机制，提高审核公开透明度，服务市场主体需求。

易会满坦言，设立科创板并试点注册制具有开创性和突破性，各项制度安排还需要在实践中不断完善，改革中出现一些新情况新问题是科创板走向成熟必然要经历的。要保持改革定力，坚守“硬科技”定位，进一步完善相关规则，持续提高科创板服务科技创新的质效，持之以恒，久久为功。

在“两周年”生日前夕，科创板又迎来政策大礼包。

7月15日，中共中央、国务院发布《关于支持浦东新区高水平改革开放打造社会主义现代化建设引领区的意见》(下称《意见》)。《意见》提出，支持在浦东设立国际金融资产交易平台，试点允许合格境外机构投资者使用人民币参与科创板股票发行交易，在科创板引入做市商制度等。

在张奥平看来，科创板引入做市商制度，对投资者而言，会增强市场整体流动性，提升交易效率，引导市场资金更加理性，抑制投机行为，资金端将会趋向机构化。对企业而言，会使得企业的交易定价更为合理，价格更加接近于企业真实价值，从而抑制价格的不合理波动。

“做市商制度在海外是一种比较成熟的交易制度，目前来看，科创板绝大多数公司并不需要额外增加流动性，因此做市商制度到底怎么做，还需要慎重考虑，要发挥其积极因素，避免由于政策安排不够周全导致市场操纵行为的出现，可以参考新三板做市商制度，有序推行。”桂浩明对时代周报记者说。

在付立春看来，科创板具有上海浦东的区位优势，在科创板持续实践的试点制度及各种新型尝试，将会对其他存量市场，以及我国资本市场改革起到持续引领作用。在中国资本市场转型的特殊时期，需要科创板来带动改革向纵深迈进。

7月22日下午，上交所相关负责人在科创板上市公司座谈会上表示，下一步，上交所将重点围绕以下4个方面推动科创板高质量发展，为全市场推行注册制打牢基础：一是继续坚持问题导向，坚守科创板定位，聚焦支持“硬科技”企业；二是继续坚持以信息披露为核心，严把提高上市公司质量“入口关”；三是继续坚持压实中介机构责任，引导市场主体归位尽责；四是积极研究新股定价完善措施，并加强监管。

东京奥运会生意经：热衷赞助“吃喝用穿” 凯撒旅业忙退票

上接P9

2019年，奥林匹克宪章第40条做了修改，修改后规定：“参加奥运会的运动员、代表队工作人员和其他代表队工作人员，可以按照国际奥委会执行委员会确定的原则，在奥运会期间将其姓名、照片或者体育赛事用于广告宣传。”

“这对赞助中国队的赞助商来讲，算是一个好消息。”戚嘉富称。

凯撒旅业面临退票难题

由于东京奥运会绝大部分赛事以空场形式举行，因此赛事转播版权也显得格外珍贵。

7月20日，中央广播电视总台发布“关于第32届夏季奥林匹克运动会版权保护的声明”称，中央广播电视总台

拥有2020年东京奥运会在中国大陆地区(含澳门)的独家全媒体及分授权权利。已经获得央视总台授权的包括中国移动咪咕、腾讯、快手三家主体。

一些A股上市公司也搭上了东京奥运会转播版权的热点。

网达软件(603189.SH)6月中旬在回复投资者提问时称，中国移动咪咕公司是中央广播电视总台奥运会、欧洲杯、冬奥会、世界杯赛事转播顶级合作伙伴，而网达软件是咪咕的主要技术合作伙伴，在技术支撑和赛事运营等方面全力保障赛事播出的顺利进行。

6月17日，创维数字(000810.SZ)在回应投资者提问时称，公司面向运营商(国内三大通信运营商、国内广电、海外电信及综合运营商)及零售市场提供的机顶盒及融合终端产品，均支持欧洲杯和(东京)奥运会的直播或

转播。

拿下赛事转播版权的企业摩拳擦掌，而原本的赢家凯撒旅业却焦头烂额。

今年3月20日，东京奥组委发布《关于2020年东京奥运会和残奥会海外观众的声明》确认，由于目前世界范围内新冠肺炎疫情大流行，将不允许海外观众入境日本观看东京奥运会和残奥会。已经通过东京奥组委购买奥运会和残奥会门票的海外观众将会被退款，相关退款事宜由授权票务机构(ATR)负责。

负责中国奥委会辖区票务运营工作的凯撒旅业，在这一波退票潮中首当其冲。

凯撒旅业在2019年10月接受机构调研时表示，公司做过多届奥运会独家代理业务(里约、平昌)，日本是这

十几年中最好的机会，因为是短途旅游市场。从报名情况来看，很多人已经开始预订。伦敦奥运会收入在1.2亿元左右，日本较伦敦会有较大增长，预计将会为公司带来一定的收入。

不过，事与愿违，东京奥运会的独家代理业务最终变成烫手“山芋”。凯撒旅业曾在2019年年报中披露，公司全资孙公司北京凯撒国际旅行社有限责任公司已取得东京奥运会独家售票代理权，以及支付了大额的酒店预付款项，由于东京奥运会的延期举行，此类预付款项等支出需要与供应商协商如何处理。

时代周报记者了解到，凯撒旅业已在官网上公布了退票手续：在4月1-9日期间申请退票的客人，预计将在7月初办理退款；在5月1-9日期间申请退票的客人，将在本届奥运会结束后办

理退款。具体退款日期将以东京奥组委退款日期为准。

凯撒旅业的做法引发消费者大量投诉。

据黑猫投诉平台显示，凯撒旅业的投诉量为211条，其中，近几个月的投诉多与东京奥运会退票退款事宜相关，金额在万元以上。有消费者投诉凯撒旅业的奥运会套票迟迟不肯退，且需消费者承担超20%的损失。

“由于新冠肺炎疫情带来的影响，在多数场景下被认定为不可抗力因素，很多海外资源的退订及退款政策，目前并没有给出明确的解决方案，需要等奥运结束才能提供。在此期间，我们会积极地与东京奥组委、东京当地各类旅游机构沟通，尽最大努力缩短退款流程。”凯撒旅业对时代周报记者说。

LISTED COMPANY · 上市公司

双汇废太子背后 家族企业传承困境难解

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

双汇“废太子”事件发生一月有余，逐渐平息之际，万洪建自曝内幕再次搅动舆论。

6月17日，万洲国际(00288.HK)宣布免去万洪建包括董事会副主席、副总裁、执行董事在内的所有职务。万洪建是万隆长子，31年前即已跟随父亲万隆左右，一直被外界视作接班人。万洲国际给出的罢免理由，毫不遮掩：万洪建对公司财产作出不当攻击行为，无法履行其作为董事的才能、审慎及勤勉行事的职责。

万洲国际是全球最大的猪肉食品企业，2020年的肉制品销量为327.6万吨，收入达255.89亿美元。万洲国际通过旗下罗特克斯控股双汇发展(000895.SZ)。万隆已过杖朝之年，在万洲国际身兼董事长、行政总裁两职。这一免职信息被外界迅速演绎成“废太子”事件，父子矛盾公开化。

万洪建在近日终于发声。他在朋友圈发文称，6月3日，他向父亲就高管任免提出个人建议，遭万隆训斥。万洪建情绪激动，以拳头砸向靠墙的房门，用头撞击玻璃墙柜，宣泄愤懑。随即，万洪建被保镖摁倒在地，满头血迹，而万隆则要求拍照取证。

万隆父子之争是一面镜子，映照出当代中国家族企业的传承困境。

统计数据显示，截至2019年年底，中国有逾2700万家民营企业，其中超过80%为家族企业。《普华永道发布的《2021全球家族企业调研——中国报告》显示，在接班人问题上，仅有19%的中国内地家族企业拥有健全清晰的继任计划，49%的内地区家族企业没有新生代参与企业运营。

7月19日，盘古智库高级研究员江瀚对时代周报记者称，第一代民营企业企业家逐渐老去，普遍面临接班人难题。“不少民营企业只有一个子女，接班人问题更加凸显。企业经营环境瞬息万变，企业传承面临巨大压力。”江瀚说。

“全球华人家族企业的家长制特征明显，大家长逐渐退居幕后，对企业价值带来的负面影响难以避免。”厦门大学管理学院会计系教授罗进辉在接受时代周报记者采访时表示，华人家族企业多处于传统行业，代际传承之际正值转型之时，这客观上增加了传承难度。



接班变宫斗

今年52岁的万洪建伴随父亲左右多年。1990年大学一毕业，他就已进入双汇，从熟食车间工人做起，后逐步转岗到销售部门。

1993—2010年，万洪建在双汇发展担任外贸处副处长；2012—2015年，他历任双汇发展控股股东罗特克斯副总经理、国际贸易部总监等职；2016年，万洪建升任万洲国际副总裁，负责国际贸易业务。

2018年，万洪建终于进入董事会，兼任万洲国际执行董事、董事会副主席。

眼看接班有望，突如其来的罢免公告让外界大跌眼镜。

强势父亲老当益壮，亲力亲为，正值壮年的儿子难得自主权。“我跟我爸没有权力斗争，跟着他工作30多年了。我其实一直在小心翼翼夹着尾巴做人。”即使抗争，万洪建也显得卑微，“我拿什么和他进行权力斗争呢？我没有任何资本、力量以及可以借用的第三方势力，来跟他进行斗争。”

万洪建承认，他与父亲在收购史密斯菲尔德、研发培育中式产品等事务上一直存有分歧。在接受媒体采访时，他将父亲称为“万隆先生”，“一手缔造了这家企业，但他多年固有的一成不变的思维与行为方式却又成为了企业发展的最大障碍”。

万隆1940年出生于河南漯河，高中没毕业就去当兵。28岁，万隆退伍

复员来到了漯河肉联厂，凭借铁腕手段，从办事员一路高升至厂长。在任职厂长后的30多年里，万隆将这个连续亏损26年、固定资产不足500万元的国营小厂，发展成为市值超千亿元、规模全球第一的“肉业帝国”。

在2021福布斯全球富豪榜上，万隆以19亿美元（约合人民币122亿元）的财富上榜，成为漯河首富。

81岁的万隆仍是万洲国际的核心人物，毫无退休迹象，被外界视为一代创始人“不放手”的典型。

中国家族企业问题研究资深专家周锡冰在其所著的《中国家族企业为什么交不了班》一书中写到，中国家族企业的创始人往往愿意将家族企业方向盘握在自己手中，就算交班也要在“鞠躬尽瘁，死而后已”的情况下才肯放手。

“中国企业的威权文化通常是父母说了算，孩子永远是孩子，不放手也是不放心孩子。”周锡冰在接受时代周报记者采访时表示，不放手对家族企业而言，不是机会而是灾难，“一代不放手，二代看到需求变化却无权动摇决策，企业容易滑向衰败。”

周锡冰表示，时代在变化，消费者的需求也在变化，这些变化会影响企业决策制定和转型，“而老一代难免保守，难以顺应时代变化”。

二代不如一代？

家文化根深蒂固，职业经理人制

度不完善，子承父业仍是国内家族企业传承的主流模式。

周锡冰认为子承父业仍是最优选择，“职业经理人体系和制度还不成熟，家族成员的使命感和责任感普遍优于职业经理人，更注重企业的长期稳定发展。”江瀚并不认同这一观点，“家族逐渐退出企业直接经营管理，通过如信托基金的形式掌握企业股权，而把管理交给职业经理人，这样的企业反而有更持久的生命力”。

2012年被学界称为“家族企业传承元年”，中国内地家族企业开始进入代际传承高峰。然而，上海交大这一年的调查研究却表明，182家行业领先的中国家族企业中，只有18%的二代企业家愿意并主动接班。

周锡冰向时代周报记者介绍，目前，中国家族企业交接班较多面临一代不放手和二代不想接班的困扰。“有些‘创二代’想接班，但又不想承接上一辈的业务，想干自己的。”周锡冰说。

伴随时代环境和个人观念的转变，二代接班的意愿也在发生变化。罗进辉经过研究和观察发现，近10年，二代接班意愿已有明显好转。在罗进辉担任独立董事的两家家族企业中，二代都是澳大利亚留学回国后出任CEO职务，“我相信这不是简单巧合，而是新趋势”。

罗进辉认为，父辈年事已高，接班已没有犹豫时间。职场竞争压力大，仅靠个人能力很难闯出“一片天”，二代逐渐认识到这一现实。

利润下滑、财富消散也是家族企业在代际传承中备受关注的课题。2012年，香港中文大学会计学院及财务学系的联席教授范博宏调查发现，250家企业在传承的5年中，公司股价下滑将近60%，并且在传承后三年间也没有回升，财富消散效应明显。他认为，这表明传承的价值消散并非短期波动，而是长期损失。

2013年，据福布斯调查，在中国家族企业中，二代接管的家族企业经营业绩普遍不如一代掌权的企业。尽管企业规模仍保持扩张，主营业务收入复合增长率几乎达到一代掌管时期的两倍，但是2.5%的净利润复合增长率远低于一代操控大局时的9.9%。

据《2021全球家族企业调研——中国报告》，受新冠肺炎疫情影响，2020年，54%的中国内地受访家族企业利润有所下滑，27%的中国内地家族企业存在额外资本补充的需求。■

49%

%

▶

60%

%

◀

停水停电缺饲料 河南特大暴雨致部分养猪场受损

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

河南郑州等地的极端暴雨天气导致的次生灾害，引发全国关注。7月21日下午，河南省召开防汛应急新闻发布会，据不完全统计，7月16日以来，本轮强降雨造成河南全省89个县(市、区)560个乡镇120多万人受灾，25人死亡7人失联。

正在遭遇罕见暴雨的河南是国内主要的粮食大省和生猪养殖强省。河南常年生猪饲养量约占全国1/10，是全国重要的生猪生产加工供应基地。仅《2020年河南省养猪企业名录》收录的养猪合作社企业就达7354家。

河南特大暴雨阻断交通运输，导致多地大面积断网断电，有部分养猪场遭遇停水、停电、缺饲料等问题。7月21日，河南登封养殖合作社工作人员李森(化名)对时代周报记者表示，因选址地势较高，养猪场和员工均未受损，但是“停水停电很麻烦，我们现在没有电源”。

李森介绍，合作社共计养有2000多头猪，“饲料也运不进来，只能少吃一点”。

“现在这个困难没办法解决，还在强降雨，解决也不可能。我们自救

吧，没办法。附近区域也停电了，信号也很不好。”李森说完匆匆挂断电话。

就此次极端暴雨天气对河南养猪行业的影响及应对措施，时代周报记者致电河南省农业农村厅，一直未能接通。

养猪场面临缺粮难题

7月21日，国家电网在微信公众号披露，最新统计显示，暴雨已导致河南郑州、洛阳、许昌、焦作、南阳、平顶山等多地市电力设施受损，800多条城市配电线路、超过98万户用电受影响。国家电网回应称，系恶劣天气引发电故障，目前正加急抢修，预计7月21日23时恢复供电。

同日，河南省新大牧业股份有限公司(下称“新大牧业”)相关工作人员林新(化名)在接受时代周报记者采访时表示，厂区内备有发电机，积水今天也已得到排除，整体生产影响不大。“我们公司的养猪场不在郑州市，主要是在洛阳和三门峡，选址地势高。”林新称。

新大牧业成立于1998年，总部位于河南省郑州市高新区总部企业基地，是一家集种猪育种、生猪生产、循环农业、工程研发、安全食品、咨询服务于一体的综合性农牧企业。2019

年12月，温氏股份(300498.SZ)以8.1亿元入股新大牧业，新大牧业成为温氏股份在河南的第一家养猪子公司。

数据显示，2020年，新大牧业现有母猪群4.5万头，预计五年内能繁母猪达16万头，商品猪年出栏可达300万头。

林新告诉时代周报记者，目前公司面临的最大问题是交通运输受影响，“从昨天开始到今天都有影响。道路冲毁，饲料(运输)会有影响，不过影响当前可控”。

林新同时强调，猪场饲料基本上会有三天的存量。

针对此次河南特大暴雨对上市猪企的影响，时代周报记者分别致电温氏股份证券部和新希望(000876.SZ)投资者关系部。

温氏股份证券部相关人士对时代周报记者表示：“我们在河南的业务较少，目前还没有收到旗下子公司包括新大牧业的相关报告。后续情况请持续关注公告。”

“公司的猪场选址会考虑到暴雨等情况。”上述相关人士对时代周报记者补充道。

新希望在河南落地饲料、养猪业务，该公司投资者关系部相关人士对时代周报记者表示，有部分区域可能

会有积水，现已安排了排水工作，总体生产安全。

河南当地上市公司牧原股份(002714.SZ)投资者关系部也对外回应称，暴雨未对公司产区造成影响，公司及产区7月21日正常开工。牧原股份总部位于河南南阳。“我们的产区没受影响。郑州暴雨比较严重，南阳这边没事。”该人士称。

猪场需做好消毒工作

时代周报记者注意到，网络上有流传的视频显示，部分河南区域的养猪场和养猪农户因暴雨受灾严重，猪圈满水，猪厂被冲毁，甚至有猪在洪水中游泳。

有养殖户在评论区提到，积水太多易滋生细菌，担心日后的消毒问题。

对此，林新对时代周报记者称，积水过多对养猪场而言，确实是一个隐患，“目前还没法评估对养殖场带来的疫病影响”。

林新建议，天气转晴后，各个养猪场要加大环境消毒力度，保证整个场区过人过车的地方及水源全部进行消毒。

作为生猪养殖大省和外调大省，近年来，河南大力支持大中型养殖场发展，重点支持规模养殖场建设。

2020年，郑州市政府办公厅出台的《关于加快稳定生猪生产保障市场供应的通知》还提出，在2019年10月1日至2021年12月31日期间建成且未享受省级以上财政补贴的，市财政给予每个不超过15万元补贴。对取得种畜禽生产经营许可证的二级以上种猪场，在2019年10月1日至2022年12月31日期间引进的种猪每头补贴2000元，累计补贴3000头。

2020年，河南全省生猪存栏3887万头，能繁母猪存栏402.6万头，均居全国第一位，出栏量4311万头，居全国第三位。

据时代周报记者统计，注册地在河南的91家A股上市公司中，市值前三强中，有两家与生猪产业相关，分别是牧原股份和双汇发展(000895.SZ)。而在新三板和A股、港股中，河南共有11家上市公司主营业务涉及生猪养殖、屠宰和猪肉食品加工。除了前述两家A股上市公司之外，还包括万洲国际(00288.HK)、龙凤山(833082.OC)、民正农牧(832132.OC)、广安生物(831503.OC)、枫华种业(836531.OC)、鑫贞德(837857.OC)、康达股份(839610.OC)、雄峰股份(870262.OC)、三阳畜牧(835134.OC)，累计市值超过4422亿元。■



数 据 有 趣

观 点 有 力

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

D A T A

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

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



时代数据

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



20 | 容貌焦虑催动医美热

福建安溪铁艺造富： 年轻人相亲只问网店有几家

时代周报记者 涂梦莹 发自福建安溪

福建泉州安溪，被称为“中国茶都”，同时也曾是多年的贫困县，如今却凭借铁艺产业，势超“宇宙中心曹县”。

安溪尚卿乡有7个铁艺家具淘宝村。难以想象，一个深山里的村落，村里上百家常驻村民个个是厂长，一边做铁艺，打磨产品；一边开网店，“冲浪”淘宝。

去往安溪县灶坑村的山路崎岖，车子沿着环山路前行，经历10余次的连续绕弯，才到达稍微平缓的村落中心。从高处放眼望去，这里有高低起伏、沟壑纵横的丘陵地势，四周群山环抱，溪水从中流过，村里多数房子依山而建。

50岁的灶坑村村长黄永中是土生土长的本地人，他向时代周报记者透露，由于地形宛如一个铁鼎放置灶上，灶坑村的名字由此而来。同时，因地形导致的交通闭塞，使得此前数十年，灶坑村发展落后，“贫困户不少，小伙都很难讨到老婆。”黄永中表示。

如今，这里的变化翻天覆地。

走进灶坑村，会发现几乎大部分不起眼的居民房一楼，都是铁艺工厂。村里自发形成高度细分的生产分工，不管是木板、油漆、焊接、打磨，还是包材物流、电商营销，完整的产业链条早已打通。

每天清晨，各个铁艺加工点铁棒火星四溅，焊接声此起彼伏，不一会，焊接、打磨、上漆一气呵成；午后，村道装着各种铁艺家具的小货车熙来攘往；夜幕降临，打包好的货物被一辆又一辆大货车拉走，销往全国各地。

黄永中透露，依靠铁艺家具产业，村里大多数人从脱贫走向致富之路，全村都能住上小别墅，家家户户都在县城有房、有车，甚至，还吸引来贵州、重庆等外省人涌入淘金。

目前，凭借茶叶和铁艺，安溪是全国少有的同时拥有两条淘宝百亿产业带的县城，成为2021中国县域电商竞争力百强县。

与茶叶对比，安溪的铁艺产业显然更低调，但交易数据不容小觑。根据阿里研究数据统计，铁艺家具近一年交易规模达200亿元，收割全国90%的铁艺家具需求。6·18开门红战报显示，安溪铁艺在淘宝天猫商家运营中心深度运营的百条产业带，增长速度第一。

在安溪，每个人的致富之路都在一路开挂。有人靠铁艺还清400万元高利贷，日后小目标是赚一个亿；发过专利的医学硕士入行，高学历人才入



局分羹市场；90后二代打造原创品牌，决定要做国潮与联名。

靠电商发家的新财富故事，正在迅速膨胀。

铁艺厂长吴辉杨： 欠过高利贷 开过垃圾车

2006年左右，我投资茶叶生意失败，欠了将近400万元高利贷，在那时，这简直是天文数字。还不起，说实话，只能先跑路。

我先是去做焊工，之后去厦门机场开垃圾车，后来觉得开大货车的工资会高一点，就跑去开拉集装箱的牵引车。

开货车送货最长的一次，我一个星期都没上床睡觉，只能在上货卸货时休息一会，每个月工资都拿去还钱，但还是感觉无论怎么辛苦工作都没办法还完。

2010年，我的一个表兄弟在做铁艺家具的生意，也是在淘宝上卖货，于是，我就回到安溪跟着他学，开始一点点摸索怎么用电脑上产品的图片之类的工作。

2012年左右，我感觉可以自己单干了，就开店运营，到现在已经有一定规模了，欠款早就还清了。目前，我有两个团队，50多人，工厂在安溪，电商运营团队在泉州，一个星期我会过去泉州两到三趟。

今年天猫6·18，我没有上新品，而是在店铺挂了一则寻人启事，想找

到当年的一位差评客户。谁知道这事被媒体采访后，就突然上了微博热搜。

很多人都问我为什么要找当年那个差评客户，其实那是一个转折点，当时那个客户拍了一件衣帽架，但是收到货后不满意，收到他的建议之后，我开始不断改进那个衣帽架，这个产品之后的订单量就蹭蹭往上涨了，算是从那时候开始真正赚钱了。

我的店铺第二个转折点是马赛克桌椅。这是铁艺家具里面比较细分的产品，可以说在整个安溪做的人不多，就算有人做也没有人卖得比我好。挖掘这个品类是因为我发现马赛克风格的桌椅在国外的市场已经非常成熟，属于十分经典的家具，但在国内的市场还没有火起来。

所以很长时间里我都专心来做马赛克市场，在产品细节上去打磨，我们每一张马赛克桌椅的制作都是纯手工的，因为要求平滑度和舒适度。目前，马赛克桌椅一直是我们的销量最高的产品，在淘宝天猫上长年霸占马赛克桌椅市场销售榜第一，去年一整年销售额在3000万元左右，大部分也是这个产品贡献的。

安溪的铁艺家具为什么能够发展这么好，是因为安溪铁艺制作的产业链非常完整，即便工厂规模不大，生产加工的速度也非常快，能够在短时间内生产出定制的产品，这是国内其他地方不具备的能力。

这么多年下来，我感觉安溪铁艺家具的变化不仅是从小件到大件，也开始从单一的产品到多元化转变。现在安溪铁艺家具的产品种类很多，说有数十万种都不夸张。

虽然有钱了，但是也有很大的压力。以前是考虑自己生存，现在更主要考虑的是店铺、工厂怎么去生存，怎么保证底下的员工有饭吃。未来，我想首先要突破的还是营业额，三年内怎么也要到七八千万元或者一亿元。

转行的医学硕士廖金城： 曾研发抗癌药物 如今做铁艺运营

我决心进入铁艺家具行业的原因很现实，就是为了买房。

2011年，从厦门大学硕士毕业后，我先是去了上海的一家医药公司做抗癌药物相关的研究，之后又回到厦门，在一家生物医药公司做管理以及研发工作，从事医药行业期间也出过四五篇国内国外关于药的专利文章。

当时在厦门上班的年薪是10多万元，但单靠薪水在厦门买房还是很难，所以就想着自己做点兼职或者做点其他副业。

我是尚卿乡人，看到家乡的铁艺家具发展还不错，就利用工作后的空余时间研究淘宝。做着做着，铁艺家具电商带来的收入比我上班还要高出很多，我才正式辞职创业。

→ 下转P18

3000
万元

产经一周观察

令人担忧的鸿星尔克： 野性消费难造国货之光

涂梦莹
时代周报产经新闻记者

鸿星尔克终于发生了最令人担忧的一幕。7月24日，有网友曝光称通过公开渠道查询，发现鸿星尔克仅仅通过壹基金捐赠了20万瓶冰露矿泉水，所谓的洪灾捐赠5000万元物资疑似诈捐。

一边是鸿星尔克被质疑诈捐，另一边则是其他品牌被质疑捐少了。

为了声援鸿星尔克，除了野性消费之外，其他运动品牌直播间也被大量消费者闯入，质疑品牌是否捐款，即便品牌已捐赠，金额的大小也被攻击。

网友们甚至骂哭主播。7月24日晚间，如若打开部分运动品牌直播间，便会看到完全不符合常理的场景：主播手拿品牌鞋服展示，但一言不发，怕一张口就挨骂，甚至直接用白纸写上“支持鸿星尔克，是友军”。

不得已举白旗求网友放过的，除了阿迪达斯、耐克等国际品牌直播间外，还有不少国产品牌如安踏、李宁、特步、361度等，这到底是支持

国货，还是伤害国货？

事已至此，如果说头两天所谓的野性消费让鸿星尔克吃到一波红利，后续的走势则已“魔性”。

消费者不仅买空直播间，更是从线上转战到线下。7月23日，一男子在鸿星尔克线下店内购买了500元的产品，结账时扫码付款1000元转身就跑，遭到店员全网寻找。

针对事件发酵，鸿星尔克董事长吴荣照录下短视频现身澄清，先是表示绝对没有诈捐，根据拟定捐赠协议，目前已发送部分物资，后续将分批向郑州慈善总会、壹基金履行捐赠承诺。同时，再次呼吁大家理性消费，避免对别的同行造成困扰。最后，公司并非濒临破产，仍在转型。

被无限放大的鸿星尔克，正如履薄冰。

鸿星尔克此次“出圈”，无非缘于“落差”两字，之前多没有存在感，这次就有多火。事实上，如果回溯过往发展，即便国潮成为新风尚的这几年，鸿星尔克也没有蹭到国货风一崛起，反而越

发沉寂。

当曾经的对手李宁、安踏纷纷出圈，从国内走向海外，谁能想到鸿星尔克曾经是一家海外上市的运动品牌？还有过与阿迪达斯、耐克并肩厮杀，挤占分类市场的能力？

良心国货，价格亲民背后，其实是鸿星尔克在竞争中调整转型的结果。

此前，鸿星尔克还出现过多起质量问题。2018年6月，浙江省工商局在全省范围组织开展运动鞋在内的产品质量抽检，经检测不合格商品涉及多个品牌，包括鸿星尔克、意尔康等；2020年1月，京津冀消费者协会对羽绒服比较试验结果显示，包括鸿星尔克、匡威等在内，部分羽绒服产品充绒量未达到国家标准要求。

说到底，企业赢得消费需求靠自身优势，而不是其他光环。野性消费创造不了国货之光，如若人为违背了商业规律，只怕捧得越高，摔得越狠。长此以往，只会害了国货。□

FF救不了贾跃亭



◀ 上接P1

不仅如此，贾跃亭更在多个社交媒体上为FF 91放出豪言：“FF 91 Futurist和FF 91是目前世界上唯一在产品和技术定位上高出特斯拉Model X及S Plaid一个档次的智能电车领域的塔尖产品。FF 91 Futurist Alliance Edition将实现对S迈巴赫、法拉利、宾利等传统超豪华汽车品牌的颠覆。”

目前，限量300台的FF 91 Futurist Alliance Edition开始接受预定，预定金额5万元，FF 91 Futurist版本优先预定金额为2万元。

按计划，FF还将在9月21日的洛杉矶总部举办投资者日活动，展示FF 91并透露FF 81的更多信息。

尽管贾跃亭如此高调力捧，但FF 91能否明年量产，不少人仍持怀疑态度。

贾跃亭翻身不易

2019年和2020年，FF分别净亏损1.42亿美元和1.47亿美元。

在理想、小鹏、蔚来等造车新势力初成格局，传统车企不断加码新能源市场的当下，还未量产的FF能否立足充满不确定性。

7月23日，汽车行业分析师田永秋告诉时代周报记者，即便FF宣称上市融资将为新车交付等提供充足资金，但按股比要求，约10亿美元现金总收入有65%以上应是原FF债权人通过债转股享受到的收益，另有10%交给原PSAC公司，剩下25%左

右是机构和散户购买股份收益。也就是说，只有3亿多美元可以进入FF公司。

对造车新势力来说，三四亿美元只能算杯水车薪，远不够实现车型量产目标。

从FF产品看，田永秋指出，FF 91是纯小众车型，其展示的配置和智能化水平应该没实现特斯拉、蔚来、小鹏已达到的自动驾驶NGP水平，已“泯然众人”。

田永秋认为，FF要突破重围关键看后续的FF 81和FF 71。但这两款车预计开始代工生产的时间是2023年下半年、2024年，FF可能又慢了一步。

可预见，目前的造车新势力在两三年后已迭代五六款产品，传统造车

势力已大举进攻市场，留给FF的生存空间愈发狭小。

据媒体报道，珠海市相关部门正与FF洽谈FF融资及落地合作，未来会以合资公司形式落地，FF上市后或在珠海建立生产基地。但据PSAC7月15日公告，原定投资FF的中国一线城市因故导致无法完成此次投资，其拥有的投资额度目前已转让给相关投资机构，由新的相关投资机构完成投资协议签订并在规定时间内完成打款。

对于无法完成该投资的主体是否为珠海市国资委、是否意味着珠海市国资委终止投资，陈喆仅回复时代周报记者称，“以官方公告为准”。

田永秋告诉时代周报记者，FF 81和FF 71原有在国内生产的计划，但随着国内对赴美上市的企业管控加强，后续FF获得国内投资、在国内生产的可能性减小。销售方面，FF与吉利控股集团集团在工程服务领域有合作，并不意味着后续在国内销售渠道也有合作，销售渠道更看重产品的竞争力。

对FF而言，上市只是迈出一小步，未来发展并不十分乐观。而对贾跃亭而言，FF的上市更不意味着“翻身”在即。

不仅未能握有FF的股份，贾跃亭还负有沉重的旧债和国内崩塌的人设。贾跃亭创办的乐视网，在2020年已被深交所强制退市，贾跃亭也因乐视财务造假被北京证监局罚款2.41亿元。

据媒体报道，贾跃亭近日再被强制执行，执行标的超14亿元，当前贾跃亭被执行总金额超41亿元。■

福建安溪铁艺造富：年轻人相亲只问网店有几家

◀ 上接P17

一开始，我和安溪的亲戚搭档，我主要在厦门负责运营，亲戚在安溪负责工厂，我们最早卖的是偏美式的家具，受众不算多，但是第一年也有几十万元的营业额。

但是像铁艺家具这样的产品，正常情况下3—5年可能就会经历一个产品风格或者类型的趋势变化，在竞争激烈的品类，这个变化周期可能更短。

2018年年底，我们正在做的美式家具开始走下坡路，对我们打击比较大，只能忍痛转型，把原来那块砍掉，相当于从零开始。

但也正是因为这一次打击，我开始吸取教训。

现在，整个团队都会提前进行一些数据研究和相关测试，每年定期做新产品的开发，匹配后面可能遇到的市场变化。

创业到现在，五六年的时间了，我更倾向轻资产模式，我负责的厦门运营团队，基本都是年轻人，而安溪工厂那边是5个人左右，负责包装跟发货。

在产品方面，一般是设计完之后会申请专利，再委托工厂帮我们加工，之后再自己包装发货。

2020年，店铺的销售大概1000万元，还在努力中，我认为至少要先到3000万元的目标，再去考虑规模扩张的问题。

在产品研发上，因为我之前在医药行业是做研发的，所以我个人也比较擅长研发，对产品创新还是比较有信心的。

一般会参考在市场比较前沿的风向，学习最新流行的产品元素，再将这些元素融合本土技术，打造出新的产品。

很多人问我，为什么一个医学硕士要来做铁艺？其实我身边的朋友，不管是硕士还是博士毕业，未来在他们所处的行业肯定也会成为中流砥柱。这对个人来说，只是一个取舍问

题，我能够接受我选择的这条路，也希望做出不一样的东西。

安溪县电商协会会长郝健佐：网店是当地年轻人的相亲资本

我原先是在体制内工作，更早前是在银行里当码农，来安溪是因为被调来这边负责一个国家级的数据栽培中心，然后逐渐转变为负责安溪茶业的电商运营，服务本地产业。

安溪电商协会是在2013年4月成立的，可以说是见证了安溪整个电商发展的历程。

不论是之前对茶叶行业的宣传，还是后来对铁艺家具产业的带动，协会都会在技能、营销和运营上，给予一些实质性的帮助。

一开始，安溪铁艺家具产业主要集中在淘宝，再后来逐渐转成天猫系，其他平台就像一张白纸、一片蓝海，但疫情后更多延伸到其他的平台，比如拼多多、京东都有涉及。以拼多多为例，疫情后的一年时间，安溪铁艺家具的商家在该平台至少突破了5000家。

在全平台增量背后，整个安溪的铁艺家具也经历了几次迭代更新。

从最开始的纯摆件类的1.0产品，比如花架、鞋架、衣架等客单价比较低的类型，慢慢转变为结合木材、板材、石材的2.0大件类住宅家居用品；现在则是更重视实用性与观赏性融合，偏空间类的全屋定制3.0产品。

未来，安溪铁艺家具的4.0产品，将是结合智能化的产品，比如无线充电、自动烧水等智能功能的结合，让产品的附加属性价值更大一些。

在电商介入的过程中，我发现安溪一直都有互联网基因，之前茶叶产业的发展中，安溪本地人就会用电话销售、QQ拿货以及视频卖茶，他们骨子里掺杂很多信息化的东西，不会对电商营销感到陌生。

现在，直播做得很火，但是直播最早的雏形可能也是在安溪，当时的茶叶小妹经常会和客户通过视频看

一看产品，那个时候就已经是一对一可视化的形式了。

如今安溪铁艺家具产品利用短视频带货，基本上会以场景营销为主。比如，你在一个短视频中看到了一个好看的空间搭配，里面你能看到家具产品，我们都可以卖，甚至不是家具，一个茶杯、茶叶，也可以一起带货。

在安溪做铁艺家具电商的年轻人越来越多，财富故事早已不是秘密。安溪尚卿乡的灶美村，在成为第一批淘宝村的三年间，一个村子就有上百辆宝马，现在要是过去，已经不是宝马了，迈巴赫估计都得有上千辆了。

我还听说，有一些村子的年轻人相亲，需要打听家底，问的不是有没有车子房子，而是要问，有没有淘宝、天猫店。

网店变成硬资产，一个网店一年的投入最少也在200万元左右，很多本地商家基本上都不止一家网店。

在安溪做电商的年轻人很有活力，想法也很多，如果可以遵循生态化发展，同行业内不要内卷竞争，未来能做到差异化发展是最好的。

对于安溪而言，整个铁艺家具供应链条比较长，每个人都可以参与到各个环节的分工中。

目前发展比较良性，这是优势，也是劣势，因为产业链越长成本越高，算是双刃剑。

90后“厂二代”朱灿煌：

回去继承加工厂？我可受不了

我的家族原来主要是做寺庙古建筑，但主要是传统的加工，没有自己的设计，我大学读的是设计专业，如果让我去当加工厂的厂长，肯定受不了。

毕业后，我给很多酒店、民宿做设计，年收入几十万元。进入铁艺家具行业，是因为在给酒店设计采购装修用品过程中，发现家乡的铁艺家具产业发展很有市场。

2014年，我正式“入坑”创业，专注做铁艺家具创新。当时开淘宝店、

开工厂，都是靠自己，从资金到团队筹备，没有用家里的关系和钱，就想着自己闯一闯。

我想做出不一样的东西，所以花了很多时间研究用铁艺去融合新材料。比如，想要用树脂融入铁艺或者木头做家具，这些材料的性能，包括粘合度、硬度、透明度的配方，都是一点一点测试出来的。这在当时完全是全新的，很多材料或者产品在安溪是没有的，加工环节因受到影响，只能自己开工厂生产。

刚开始长达一年多的时间，没有任何盈利，整体的推广成本和制作成本都很高，前期一直投钱，感觉像无底洞一样。第一年的投入，从预计的100万元超额到600多万元。

有本事花出去多少钱，就要有本事赚回来，甚至更多。带着这个信念，还是坚持了下去，一直研发新品。第二年，产品开始上线推出，很快就稍微有点营收了。

从开店到现在，最高峰时，大概三个半月卖出1000多万元的产品。在这之前，我甚至都没有财务人员帮忙，实在是一下子入账太多，才开始招聘财务。

目前，安溪铁艺家具还不算有真正走出去的品牌，我想往这方面去突破。我很钦佩藤艺创始人陈清河老师，他是安溪铁艺行业的鼻祖，一直无私推动这个产业的发展，我也希望自己不是一门心思想着赚钱，而是做一些能够推动产业的事情。

如今，国潮是大众关注的话题，我认为国潮不是简单的一个词或是一个标签，它的内涵是中国元素符号，是古代与现代的对话。如何让产品更好地融入中国元素，再通过这些元素去讲故事，表明产品的定位，值得我们好好思考。

我目前在跟四川的高校合作，想将三星堆元素融入相关的产品中。当然，还有故宫系列等。用中国文化与产品结合，做出不一样的铁艺家具品牌，宣扬中国文化。■

1000
万元

600
万元

FAST CONSUMPTION · 快消

鸿星尔克把自己捐火了： 网友野性消费买空网店



事实上，鸿星尔克并不像网友们所说的“要倒闭了”。2020年10月，在福建省工商联发布的“2020福建省民营企业100强”“2020福建省民营企业制造业50强”榜单中，鸿星尔克均入选，且公布了其2020年营收为28.43亿元。

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

网友们集体“心疼”鸿星尔克。7月22日晚，#鸿星尔克的微博评论好心酸#冲上热搜首位，起因是鸿星尔克为支持河南抗灾，捐款5000万元物资，网友却担心鸿星尔克业绩不佳仍大额捐款，纷纷喊心疼。

“感觉你都要倒闭了还捐款这么多”“宝，你赚钱不容易啊”“宣传下啊，我都替你着急”，除了在热搜下发表关切评论，更有网友直接赠送鸿星尔克10年微博会员。

截至7月23日15时，该微博热搜已经达7亿阅读次数，超13.7万讨论。鸿星尔克官方捐款图文转发量、评论数也都超过20万。

除了微博留言，还有众多网友纷纷自发进入鸿星尔克淘宝、抖音直播间购买产品。

根据阿里向时代周报记者提供的数据，7月22日晚，鸿星尔克淘宝直播间有超过200万人参与扫货，上架一款抢空一款。截至7月23日，鸿星尔克淘宝直播间粉丝量已增至752.6万，获赞38.9万，数据还在进一步增长中。

7月23日凌晨1时，鸿星尔克董事长吴荣照甚至赶到直播间，向网友致谢并呼吁网友理性消费。

但网友们的“心疼”或许更多是主观感受。事实上，鸿星尔克并不像网友们所说的“要倒闭了”。2020年10月，在福建省工商联发布的“2020福建省民营企业100强”“2020福建省民营企业制造业50强”榜单中，鸿星尔克均入选，且公布了其2020年营收为28.43亿元。

不过，若相较同行业绩，鸿星尔克确已离曾经的口号“To Be No.1 (成为第一)”渐远。

“我们在社交平台上感受到大家的热情和温暖，会继续做好我们的产品和服务，用品质为国货品牌正名。”7月23日，鸿星尔克相关负责人表示，希望大家在未来也可以多为民族品牌加油，助威。

经历多次“生死关”

鸿星尔克成立于2000年，起家于“中国鞋都”福建晋江。

与大部分鞋服品牌的初创之路相似，鸿星尔克从贴牌、代工起步。但该公司逐渐意识到代工的被动及发展局限，便转向打造自主品牌，借明星代言迅速打响品牌。

2001年，鸿星尔克重金聘请陈小春担任品牌代言人，逐渐打开知名度；各大国内国际巨头纷纷抢占赛事资源时，鸿星尔克主攻网球领域，与知名赛事合作，奠定了在网球赛事的资源。

2005年，鸿星尔克迎来高光时刻，在新加坡主板上市，成为中国业内首家在海外上市的运动品牌。

上市后的鸿星尔克，利用筹集到的资金，一边重金营销，一边加大扩张，开设门店。但到了2007年，鸿星尔克经营却急转直下，由于大多数店铺无法盈利，相继陷入亏损，最终不得已将大量门店关闭。

重整旗鼓期间，鸿星尔克又陷入行业调整期。

2010—2014年，各大鞋服运动品牌在赛事争夺战过后，普遍陷入库存危机，不仅鸿星尔克，李宁、贵人鸟、匹克也在这期间走下坡路。其中，匹克净利润连连下滑，导致股价低迷，最后黯然退市。

在此期间，鸿星尔克还有其他的危机。

2011年2月，由于涉嫌财务数据造假，经审计发现其现金和银行存款项目实际只有2.63亿元，虚增现金和银行存款达到11.54亿元。

在此次捐款声援中，有网友透露，

曾经一场大火将鸿星尔克仓库淹没，但该说法未能查实出处，反倒是一场大火曾经给鸿星尔克带来过危机。

2015年，一场火灾烧毁鸿星尔克大量生产设备，生产停滞，订单无法供应，丧失稳定资金回流的同时，导致鸿星尔克资金缺口不断扩大。

“最难的时候手上的现金流还不够支撑一个礼拜。”2021年7月，吴荣照在接受媒体采访时回忆道。

最贵的鞋不到400元

大起大落后，鸿星尔克的声望与自身的高光时刻已有所差距。

2020年10月，福建省工商联发布“2020福建省民营企业100强”榜单，报道中透露，鸿星尔克当年营收28.43亿元。

没有对比就没有伤害。相较之下，安踏、李宁、特步国际、361度2020年全年营收分别为355.1亿元、144.57亿元、81.72亿元、51.27亿元，鸿星尔克营收远低于竞争对手，不及安踏的10%、李宁的20%。

随着近几年国潮逐渐崛起，国产品牌市场影响力提升，国内运动鞋服行业正在快速成长。

据欧睿统计，2020年国内运动鞋服行业市场规模达到3150亿元，运动鞋服在服装行业的各子行业中近3年的增速均排在第一。艾媒咨询数据显示，预计2021年中国运动鞋服行业市场规模将达3858亿元。

在这之中，安踏、李宁、特步、361度四家国产运动服鞋，市占率从2018年的26.5%，提升至2020年的29.4%。其中，安踏市占率15.4%，仅次于阿迪达斯、耐克。

7月23日，和君咨询合伙人王承志向时代周报记者表示，即便曾经是国内第一家海外上市的运动品牌，但鸿星尔克在市场定位和战略上的迷失，致使其错失了部分优势。

一边是稳步占据市场份额上风的安踏、李宁使出浑身解数，巩固市场地位；一边是国际品牌、快时尚依旧追赶市场，挤占国内份额。在此背景下，鸿星尔克只能追赶自救，不断转变经营思路。

2018年，鸿星尔克加大智慧供应链的打造，与蚂蚁金服合作智慧门店，并调整门店布局结构，将新店的开拓放在大型商业综合体；2020年，鸿星尔克又强调“做强县级，做优地级”的渠道下沉策略，并拿出5亿元补贴支持经销商。

如今，鸿星尔克在价位方面下沉明显。7月22日晚间的直播间内，众多网友捧场下单，要求鸿星尔克上最贵的款，并刷屏：“支持国货，良心企业。”但鸿星尔克的价格其实颇为“亲民”。

7月23日，时代周报记者查看鸿星尔克天猫官网发现，多数运动鞋价格在99—320元，基本没有超过400元的鞋款。

“以目前的发展状态和情况，如果鸿星尔克把下沉市场当做一个起点，打算重新起步的话，瞄准下沉市场是比较好的选择。”7月23日，艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅接受时代周报记者采访时表示。

在张毅看来，下沉市场的消费特征，会导致品牌脱离主流消费价值的认同。“对于鸿星尔克而言，要再度回归市场主流，仍需要注重一二线市场的消费需求。”

王承志认为，移动互联网的发展，已经改写了小镇青年的消费习惯，毕竟谁都希望自己购买的产品有一定的品牌溢价，也是品牌需要洞察的消费特点。

事实上，在吴荣照的微博评论下，有不少消费者纷纷建议，甚至直接喊话：“能多出点年轻人的款吗？”吴荣照回复称：“未来会在设计上下苦功，希望大家能改观。”

欧派家居业绩增速瓶颈难解 营收增幅连年放缓

时代周报记者 李馨婷 发自广州

主营定制家居业务的欧派家居(603833.SH)进军旧装赛道。7月22日，欧派家居召开发布会，宣布与贝壳、友邦、马可波罗等品牌共同成立中国厨房旧改联盟。

当天，欧派橱柜事业部总经理刘军在现场表示，国内家装行业已从增量时代转为存量时代，大量房屋已“老龄化”。换房成本高，旧房装修改造需求旺盛，因此，以橱柜业务起家的欧派家居未来将在800个城市、2000家门店推出厨房旧改服务。

挖掘旧装市场或是欧派家居应对近年业绩增速放缓所作出的调整。欧派家居的营收规模多年来位居业内第一。然而，近年，欧派家居的营收与利润增速放缓、毛利率持续下滑。同时，公司新开拓的大宗业务也拉低毛利率，回款压力骤增。

“上市以来，为谋求增长，除主营的橱柜业务，欧派家居一直在发展全品类业务，但不同业务毛利率参差不齐，这阻碍了公司整体利润水平的提高。”7月21日，定制家居行业从业者张琪(化名)向时代周报记者分析。

同日，就企业经营情况，时代周报记者联系欧派家居相关负责人，截至发稿未获回复。

多项指标下滑

欧派家居1994年成立，公司由定制橱柜业务起步，如今业务已覆盖整体厨房、整体衣柜、整体卫浴、定制木门系统、金属门窗、软装、家具配套等。

2017年3月，欧派家居上市。上市

以来，股价持续走高，截至7月23日收盘，欧派家居股价为142元/股，总市值865亿元，4年股价涨幅183.55%。2020年，欧派家居总营收147.4亿元，归母净利润20.63亿元。

时代周报记者梳理财报注意到，欧派家居的各项业绩增速均有不同程度的下滑。

2018—2020年，欧派家居总营收分别为115.09亿元、135.33亿元及147.74亿元，营收同比增幅分别为18.53%、17.59%及8.91%。同期，欧派家居的归母净利润分别是15.72亿元、18.39亿元和20.62亿元，同比增幅从20.90%降至12.13%。欧派家居2018年的销售毛利率为38.38%，2020年已降至35.01%。

2021年第一季度，欧派家居总营收32.4亿元，同比增幅130.74%，归母净利润2.44亿元，同比增幅340.02%。但上述增幅，还需综合考虑2020年同期因疫情影响公司业绩的情况。

业务增长乏力

业绩增速放缓，欧派家居主营业务已现疲态。

2018—2020年，欧派家居的整体橱柜业务收入分别占公司总营收的50.09%、45.76%、41.12%。该业务比重虽有所下降，却仍是公司营收主要来源。

近年，其整体橱柜业务的营收增长放缓。

2018—2020年，欧派家居橱柜业务的营收分别为57.65亿元、61.93亿元和60.61亿元，同比增幅从7.67%降至-2.13%。同期，欧派家居整体衣柜、定制木门与整体卫浴等产品则均出现两位数涨幅。

各类业务的毛利率也存在差距。

三年来，整体衣柜业务毛利率接近40%，高于整体橱柜业务；定制木门、整体卫浴以及其他主营业务的毛利率则从12.38%至26.67%不等。

2017年，国家住建部发布《建筑业发展十三五规划》，明确提出2020年国内新房全装修占比达到30%的目标。此后，随着新房精装修渗透率的逐步提升，为开发商精装修环节供货的大宗业务渠道的重要性也随之凸显。

2018—2020年，欧派家居大宗业务渠道收入占总营收比重从12.51%上升至18.19%，但毛利率却从49.48%下滑至32.07%。与此同时，由于处于房地产开发下游环节，大宗业务也给欧派家居带来回款压力。

截至2020年年末，欧派家居的应收账款为6.02亿元，同比增长22.25%，其中，大宗业务应收账款占比89.09%。

在中国家居及设计产业互联网战略专家王建国看来，欧派家居的橱柜业务营收增幅下滑的重要原因，是公司所处垂直类市场竞争的强度加大。“目前，国内泛家居行业，特别是定制家居发展渐趋成熟，除欧派家居以外，其它家居品牌也在橱柜业务领域拓张，因此，欧派家居主营业务的市场份额被抢占。”7月21日，王建国向时代周报记者指出。

2021年一季度，欧派家居的橱柜业务实现营收12.6亿元，毛利率31.67%，因去年同期受疫情影响，上述数据分别比去年同期增长96.18%、7.82%，但31.67%的毛利率低于2019年同期的33.06%。

欧派家居一季度整体毛利率为29.6%，低于2019年同期的33.25%。

张琪分析称，欧派家居的毛利率下滑，是受到公司全品类拓张战略与大宗业务渠道的影响。

张琪告诉时代周报记者，家居产品中，衣柜业务毛利率最高，木门与卫浴等品类毛利率则偏低，欧派家居进行全业务发展，必然会影响整体毛利率。与此同时，大宗业务渠道方面，由于各家居企业均入局竞标，为获得开发商的供应资格，企业多采用薄利多销战略，这也降低了欧派家居的毛利率表现。

短期借款激增

时代周报记者还注意到，欧派家居近年屡遭消费者投诉。在黑猫投诉上搜索关键词可发现，公司目前共接到564宗消费者投诉，投诉内容主要为产品质量问题、产品交付时间延误与各渠道产品价格争议问题。

欧派家居的短期借款情况也值得关注。2019—2020年，欧派家居短期借款从0.53亿元飙升至16.27亿元。截至2021年一季度，这一数字已达31.47亿元，三个月几近翻倍。对此，欧派家居在财报中解释称这是票据融资贷款以及流动资金贷款增加所致。

流动负债增加提高了欧派家居的负债率。2018—2020年，欧派家居总负债分别为35.60亿元、52.55亿元与69.18亿元，呈逐年上涨态势。截至2021年一季度末，欧派家居的资产负债率为39.46%。

据今年一季度报，欧派家居货币资金为63.03亿元。而根据公司7月9日公告，欧派家居未来将于武汉市蔡甸区投资设立华中智造基地，项目总投资高达50亿元。

564

宗



容貌焦虑催动医美热：消费者整容赌未来 难寻专业医生

时代周报记者 李静 发自上海

眼睛再大一点、鼻梁再高挺一点、脸型再小一点……颜值作用不断被放大的当今社会，越来越多人正陷入容貌焦虑。

7月24日，台风“烟花”逼近上海。呼啸而过的大风和倾盆而下的阵雨，并没打乱小洁（化名）的医美计划。

当日，已动过双眼皮和打过玻尿酸的小洁，顶风冒雨从苏州驱车近两个小时，准时出现在上海的一家医美工作室。

这次小洁要做面部线雕，把蛋白线放置在导管针中，再把针穿过皮肤用线将脸部拉起。这样，小洁的脸又将变得紧致一些。

线雕结束，小洁在镜子前仔细端详自己面部，不断抚摸，似乎在寻找仍不满意的部位。

“我太焦虑了，对自己很多地方都不满意，想做微调。不仅是我，我身边的姐妹也经常做医美。”当时代周报记者问及小洁是否对容貌焦虑时，小洁直截了当地说。

小洁的焦虑代表了相当一部分年轻人对自己容貌的态度。从事医美行业7年的雪儿（化名）服务过各式各样的消费者，她坦言，每一个消费者或多或少都存在容貌焦虑。

“我甚至劝一些消费者不用再打玻尿酸了，但她却告诉我，如果不打今天就不会离开。”7月24日，雪儿对时代周报记者感慨，这几年医美越来越火，乱象也越来越多。

近日，杭州网红小冉抽脂手术后感染恶化、器官衰竭去世，引发舆论广泛关注。涉事医院暂停接诊，并悄悄注销了线上医院信息。

小冉的不幸离世只是众多医美事故中的一例，近年来，类似事故时有发生。当越来越多年轻人对容貌感到焦虑，医美行业如何有序发展，避免类似事故频发，需要得到行业和有关部门的重视。

“医美行业蓬勃发展的同时，供给与需求的错配也催生诸多行业乱象，尤以黑医美、黑机构、黑医生、黑场所、黑针剂等“五黑”现象表现突出。”7月25日，新氧科技（SY.NASDAQ）相关负责人对时代周报记者表示，医美行业自律的同时，用户也要通过医美消费预警等科普内容提升消费认知。

花光打工攒下的积蓄

34岁的时颜（化名）摸了摸自己的胸部，右边仍是硬硬的，一边高一边低的现象愈发明显。虽然已经做了修复手术，但第一次丰胸手术的失败还在困扰着时颜。

“还得继续做修复，摸着还是不正常。”7月24日，时颜告诉时代周报记者，2019年在上海的一家私立医疗美容医院做了第一次丰胸手术，当时是植入的假体，但术后的胸部并没有预期的柔软，整体的感觉还是很假。

这时候，时颜意识到自己的丰胸手术可能是失败了，虽然医生不承认失败，但在时颜的认知里，这样的胸部并不是自己想要的。

“不仅硬，而且胸部还会流出一些积液，即便是用针筒抽出来还会不断有积液产生。后来没办法，医院给做修复手术，给我换了硅胶，重新开刀再做，等于又受了一次罪。”时颜无奈说道。

“丰胸手术我前前后后花了7万多元，除此之外，我还花了4万多元做了双眼皮抽脂以及超皮秒祛斑。”时颜说，这些年在上海打工攒下来的积蓄都花在医美上面了，但效果并不满意。

“美容顾问会很制造焦虑感。他们会告诉我这个医生手术档期很难排到，如果想做就尽快，再晚就不容易安排了。做祛斑项目的时候，美容顾问还会说，有的人为了祛斑花了10多万元，甚至几十万元。”时颜说道。

时颜是在做医美顾问的老乡介绍下走进整形医院的，从此也让自己走上了痛苦的修复之路。

“当时其实就想咨询一下，没有想



做手术，但第一天就带我去体检，医生诊断之后也说得非常轻松，我就冲动地做了手术。”回想起当时手术的契机，时颜很后悔，“什么都不懂，没有研究过，就看了看他们硅胶的样品，摸着手感不错，就被说服了。”

事实上，时颜做丰胸手术并不敢告诉父母，现在的修复手术更是连她丈夫也没有告知。“现在好后悔，如果再给我重新来过的机会，我是肯定不去做丰胸手术的。”时颜表示。

不过，时颜告诉时代周报记者，她以后仍会做些注射类项目改善自己不满意的部位。“一旦做了医美项目，似乎就回不去了。”时颜说。

见了太多整容上瘾者

时颜告诉时代周报记者，她的朋友介绍她去医院做手术，可以获得相应的提成。

事实上，像时颜这种因为信任朋友，从而“稀里糊涂”做了医美项目的消费者不在少数。

2019年，小芹（化名）在微信朋友圈经常看到有朋友分享双眼皮的案例，看到做手术前后效果对比明显，就有些动心，很快微信咨询了双眼皮手术。并花费1万多元做了双眼皮全切手术。

没想到的是，手术后恢复得并不好，小芹开始眼皮下垂、皱纹增多，不停长麦粒肿。

“在尝试与医院协商时，医院已经不受理，而且很快，当初微信聊天的咨询师把我拉黑。”7月25日，小芹对时代周报记者表示。

雪儿平时会帮一些医美机构做渠道营销，给身边一些有手术类医美项目需求者推荐医生。

这些情况，在雪儿看来稀松平常。“想在医美行业赚钱的人很多，所以也很乱。”雪儿说。

根据艾瑞咨询发布的《2020年中国医疗美容行业洞察白皮书》，2019年，我国合法合规开展医美项目的机构仅占行业的12%，黑机构数量超8万家；合法合规医师仅占24%，非法从业者多达10万人。

在从事医美行业7年多的时间里，雪儿见多了因为对容貌焦虑不已而整容上瘾的消费者，即便是她提示有风险和劝解他们冷静，但他们仍会在别的地方完成项目。

雪儿坦言，爱美之心人皆有之，但

过度者比比皆是。一些机构和渠道营销方根本不会考虑消费者自身的情况，只要消费者想做，就给做。

雪儿有个95后的男生顾客，已做了三次鼻子、全身抽脂、注射玻尿酸等项目，但仍要求雪儿继续给他注射玻尿酸，雪儿拒绝后，他却在别的机构注射了。

而比照着明星、网红的照片整形的消费者，雪儿见过很多。“前几年有消费者想做迪丽热巴的鼻子，想做杨颖的脸型等。”雪儿说。

雪儿还遇到过一个不到18岁，只能靠压岁钱支付打玻尿酸费用的高中生。

“现在医美受众群体年龄层越来越小，高考结束带出来整形的太多了。不到18岁就想打针的孩子，也不少。”雪儿感慨。

雪儿说，每一个消费者都存在程度不一的容貌焦虑。其实追求年轻和漂亮无可厚非，适度做医美是很好的选择，但过度就不好了。

如今已从业7年的她，也时常提醒自己：“在医美这个行业做事情，真的需要有良心。”

整形不能改变命运

在这个行业，相较于消费者，从业者似乎更需要保持清醒，给上瘾的消费者敲响警钟。

作为国内最早的整形医生之一，原航天总医院整形科专家郭伟医生，现任北京达美如艺医疗美容院长，新氧绿宝石榜单上榜医生，还担任中整协脂肪委员会副主任委员兼秘书长等职务。

从业20多年的郭伟，见证了医美行业的变迁：曾经比较夸张的欧式双眼皮逐步向自然款转变；曾经比山根还高的鼻梁，也逐步消失在消费者的选择中；即便是选择的明星整形模板也在不断变化。

“总体来看，还是朝着更加自然，更加多元化的方向发展。”郭伟表示。

但是，当有消费者找郭伟整形时，郭伟还是会有所选择，在给消费者讲清风险的同时，也会考量消费者应不应该施行手术。

“一般幻想着整容改变命运的，患者我不会做，如果想着做完就会婚姻美满，或者做完就变成明星，就会期待度很高，不满意的几率更大。”郭伟

直言，整容可以改变容貌，但并不能改变命运，整容需要理性。

在郭伟看来，现在的医美行业太过浮躁，人才稀缺，乱象丛生让整个行业的成长道阻且长。

“美容外科是一门含金量比较高的职业，不是几个月就可以速成的。现在不少人经两三个星期培训出来以后就号称专家，这是不正常的。成为一名医生一般是5年毕业，3年规培。而成为美容科医生，至少还得需要5年的时间。”郭伟直言，整个医美行业人才比较稀缺。

“很多人来找我们做修复手术，两年前一周会有接七八台修复打玻尿酸导致栓塞的手术。这两年做双眼皮修复和鼻综合修复的消费者也很多。”郭伟说。

面对越来越多的消费者，郭伟几乎每天都有两三台手术。但郭伟透露，整个医美行业超过一半的客源掌握在美容院或者渠道手中，好医生反而做不了那么多台手术。

“劝退”消费者整形的念头每天似乎都在脑中上演，但郭伟直言自己并不是不看好医美行业。

“有些患者裂唇，或者面部有缺陷。做了手术之后重拾了信心，也是件让医生非常有成就感的事情。”郭伟说，随着医美行业健康发展，监管力度越来越强，医美行业的前景可观。

3250亿元的市场蛋糕

随着消费观念的升级，越来越多人开始因为“利己”和“悦己”意识的提升而选择医美。

中金证券发布的研报介绍，对标韩国、美国等成熟市场，中国医美市场尚存较大成长空间。至2024年，中国医美市场规模有望达3250亿元，2019—2024年复合增速约17.7%。

如今，医美赛道上跨界者不断，不仅有靠房地产支撑的奥园美谷（000615.SZ），主营母婴赛道的金发拉比（002762.SZ），还有女装品牌朗姿股份（002612.SZ）。

不过，医美行业火爆背后，有统计数据近八成95后年轻人有容貌焦虑。

在时颜看来，容貌焦虑掣肘下，整容就像一个“赌局”，赌赢了就继续下去，赌输了还想卷土重来，或者失去了重来的机会。

“再次面对社会普遍存在的颜值焦虑，新氧应该做并且正在做的，反而是消费预警，正确引导，并且提供安全、正规的医美医疗服务。”上述新氧相关负责人表示。

事实上，国内医美行业“五黑”现象突出。

中国整形美容协会的数据显示，2019年，仅毁容导致的投诉就有约2万起，大多发生在非法经营的黑医美机构。

另据相关数据显示，医美事故高发于黑医美，平均每年黑医美致伤致残人数约为10万人，多数消费者投诉报案无门，维权异常艰难。

据北京市消费者协会秘书长杨晓军介绍，中国消费者协会统计，医疗美容等领域连续多年是消费者投诉热点。

上述新氧相关负责人介绍：“目前，新氧正在构建中国医美行业科普避坑指南的专家库体系，囊括医美界泰斗、优秀青年医生、器械和药品厂商嘉宾、公立医院及医美机构负责人、医美达人等，共建医美消费全链条的科普内容。”

的确，医美行业的规范化发展已成为全民关注焦点。

中国整形美容协会会长张斌认为，医美产业有三方面的工作必须要做：一是加快自主研发医美上游产业建设；二是加强专业化人才培养、教育基地建设与国际化教育共建；三是加快发展特色产业，服务就业和提高内循环经济。

如今，医美行业飞速发展，市场规模不断扩大的同时，如何消除行业乱象，是医美行业从业者、消费者及监管部门都需认真思考的问题。■

3250

亿元



10

万人



数十万吨动力电池待退役： 屡现自燃 部分已成电动自行车“补品”

时代周报记者 杨德霖 发自广州

7月22日，据商务部市场运行和消费促进司司长朱小良介绍，我国新能源汽车销量持续增长，“上半年销售120万辆，同比增长两倍，接近2019年全年销量”。数据显示，目前新能源汽车占新车销售比重已超9%。

新能源汽车正高歌猛进，但随之而来的废旧动力电池处理问题也渐成行业焦点。

按照行业内普遍实行的动力电池8年或12万公里的质保政策推算，最早上市的一批新能源汽车，其动力电池已经处于“退役”期。公开数据显示，2020年我国动力电池累计退役量约20万吨，预计到2025年动力电池退役量将达78万吨。

现阶段，大部分退役动力电池仍搭载于报废电动车上，处于闲置状态，进入到正规产业链实现梯次利用或回收的仍属少数，但无论是哪一种情况，都存在安全隐患。而更令人担忧的是，在上述两种流向之外，还有相当一部分动力电池进入灰色产业链成为潜伏在消费者身边的“定时炸弹”，例如电动自行车电池。

危险的退役动力电池

2021年7月21日，丽水莲都区碧湖镇缸窑村附近，一停放大量新能源电动车的场地起火；2021年1月7日，国内最大废旧动力电池资源回收公司湖南邦普爆炸起火……

近年来，缘起退役动力电池的安全事故不时发生。由于锂电池的特性，



处于过度放电状态的闲置动力电池存在不容小觑的自燃风险，而动力电池回收再利用同样是危险动作。

以后者为例，时代周报记者了解到，目前动力电池的回收利用主要有两种方式：一是元素回收，是指将电池中含有的锰、锂、钴、镍等重金属资源提取出来；二是梯次利用，即拆解退役电池成模组或电芯，重整为小型电池或用于光伏、风能储能装置等领域。

从废旧动力电池中回收稀有金属需要经过拆解的步骤，其中风险不言而喻，即便是回收后用于梯次利用的，也可能因为不同电池老化情况参差而产生安全隐患。但更令人担忧的是，退役动力电池除闲置以及实现梯次利用、回收的，还有相当一部分流向

了灰色地带。

“能回收到的退役电池量暂时不是特别大。”日前，北京赛德美资源再利用研究院有限公司（下称“赛德美”）董事总经理赵小勇接受时代周报记者采访时表示，不少非正规企业利用打折回收旗号，但实际上“醉翁之意不在酒”。

据了解，目前不乏主动在市场上收购拆解废旧动力电池，随后将之重整为其他产品的企业或个人。例如，7月18日在杭州发生的电动自行车爆炸事故，便涉嫌与上述灰色产业链有关。据悉，事故中爆炸的电动自行车经调查后发现进行过电池改装，原装的铅酸电池被更换为锂电池。

“电动自行车改装锂电池很常见，

锂电池相比铅酸电池能量密度更高，可以提高续航或减轻重量。配备原装锂电池的电动自行车售价动辄上千，比铅酸电池贵很多，而改装锂电池的费用普遍是几百元，最低的一两百元就可以，市场需求很大。”7月22日，广州某电动自行车维修店负责人向时代周报记者表示。

对此，真锂研究创始人墨柯同日也向时代周报记者坦言，动力电池回收行业乱象急需规范化。“市场上，一直存在小厂高价回收退役电池的问题。不排除退役汽车电池流向电动自行车产业链的可能，但目前很难监测到。”

“正规军”心有余而力不足

“按照电池寿命8年左右来算，到2025年左右，我国将会迎来动力电池退役的高峰，2022年会有42万吨动力电池需要回收。但我国动力储能电池的回收和循环利用的体系还不健全，相关的电池回收标准和产业链也没有完全形成，这些都需要做好先手布局。”此前，6月中旬北汽集团原董事长徐和谊在2021中国汽车蓝皮书论坛上公开表示，面对不可回避的动力电池退役问题，发改委联合多部门日前联合印发《“十四五”循环经济发展规划的通知》，再次强调废旧电池溯源管理的重要性。该通知指出，未来将要加强废旧电池溯源管理，并且针对电池污染建设专门的管理平台，让未来电池通过自建、共建、授权等更加细致规范的方式，达到再生利用跟合理回收的目的。

虽然有关部门早已制定一系列政策方针，但目前落地效果还有待提

高。时代周报记者梳理发现，自2018年7月工信部公布符合“新能源汽车废旧动力电池综合利用行业规范条件”的名单（俗称“白名单”）起，至今共有约30家企业成为电池回收“正规军”，其中不乏华友钴业（603799）旗下华友循环、格林美（002340.SZ）等上市公司。

然而，时代周报记者日前向多家“白名单”上企业高层人士了解到，若以“白名单”企业去年的回收量初步统计，仅约占20万吨中的10%。

目前市面上非正规回收废旧动力电池厂比比皆是，而且渠道杂乱，甚至在某知名C端二手货物交易平台上就有数不胜数的废旧电池回收、转让帖子。据调查，这些“小作坊”相比“正规军”在回收报价上具备明显优势，每吨三元锂电池的价差可达50%，因此后者难以在产业链竞争中占据有利位置。

对于动力电池回收中存在的问题，业内人士认为，随着我国动力电池量的增长，电池的基本规格应尽可能统一，为储存、拆解及安全性等多环节带来收益；而回收利用规模化和自动化也很重要。与此同时，车企的介入也被动力电池回收行业视为一大关键因素。

“车企正好居于产业链的中间位置，相当于一个扁担挑两头。”在赵小勇看来，目前更行得通的是车企牵头，将材料厂、电池厂与运营商、回收商串联，配合完成的商业模式，“但毕竟制造与回收是完全不同的两个行业，全部让车企独家去做销售与回收全流程，存在技术上、资金上的难度。”

汽车圈兄弟解析 兰达兄弟有何不同？

据近日广汽丰田官方数据，在刚过去的6月，其月销量达76721台，同比增长3%，上半年累计销量则为425787台，同比增长32%。具体到车型，除了销量常青的雷凌以及凯美瑞，威兰达以及汉兰达两款SUV同样表现不俗，尤其是去年才上市的前者，其已经连续多月销量破万，成为广汽丰田又一爆款。

SUV作为当下国内汽车市场的热点，广汽丰田年内接连推出针对性突出的新车，例如瞄准插电式混合动力市场的威兰达高性能版，以及通过混动全面提升产品力的全新第四代汉兰达等等。经过一轮推新，广汽丰田目前已经完成对紧凑型、中型、大型三级SUV市场的布局，同时传统燃油、混合动力甚至新能源领域均有覆盖。

踏入2020年时，广汽丰田仅有两款SUV，而且全系均为传统燃油动力。在两年之内，其SUV产品矩阵实现跨越式的突破，这与已成这丰田新招牌的TNGA架构关系密切。以威兰达和第四代汉兰达为例，两车均基于TNGA-K平台打造，两车无论是研发还是生产效率、成本均有所受益。

既然威兰达、第四代汉兰达基于同平台打造，威兰达作为四驱中型SUV价值标杆，汉兰达则是豪华大七座SUV王者，那么两车是否产品力将同质化？这样的疑问相信在上述两款车的潜在消费者群体中早有讨论，毕竟两车差价接近7万元，而且部分车型的动力总成规格近似，颇有“一时瑜亮”的意味。但实际上，只要亲身体验过两款车，这种困惑便将烟消云散，而同平台车型也能拥有各异的亮点，正是TNGA架构的精髓所在。

个性化向左，完美主义向右

得益于TNGA架构以及TNGA-K高端平台的良好柔性，威兰达以及第四代汉兰达拥有差异化明显的定位以及产品力。

以威兰达为例，已经衍生出2.0L

发动机传统燃油动力、2.5L发动机混合动力、2.5L发动机插电式混合动力三种车型，同时不同动力类型可选配不同的四驱系统。威兰达丰富的产品阵营及车型配置选择面，令其覆盖多个SUV细分市场，满足不同消费者的个性化需求。

“入门的2.0L车型主要面向预算20万元以内从轿车升级为SUV的消费者，2.5L混动和插电混动则是刚需购车的居多，前者在广州享受节能号牌相关政策优惠，后者更是在全国多个限牌城市都能直上‘绿牌’、免购置税等。”近日，广州某广汽丰田4S店销售经理表示，只要是有意选择SUV的，总能在威兰达车系中找到适合的型号，“省油的、能辅助驾驶的、能越野的、加速快的、没有指标的通通都有对应的车型，总有一款合适”。

在威兰达的“武器库”里，相对于同级竞品“人无我有、人有我优”的三种四驱系统成为了威兰达家族的制胜武器。从威兰达配置表中可以看出，威兰达按照燃油版车型的中配、高配、双擎混合动力及插电混合动力车型，分别对应搭载有DTC智能四

驱、DTV动态扭矩矢量控制四驱以及E-FOUR电子四驱三种四驱系统。

关于威兰达的三种四驱系统，DTC智能四驱实际上就是城市型四驱SUV中最普遍的适时四驱系统，主要起到提高车辆稳定性的作用。而DTV动态扭矩矢量控制四驱，可以看作前者的升级版，不仅能提高行驶稳定性，还可以主动判断当前环境是否需要四轮驱动，当系统判断无需四轮驱动时，将会自动切换成两轮驱动，从而减少动力损失，并达到省油的效果。

至于E-FOUR电子四驱系统，可以说是丰田混动SUV的绝技。该系统由前后轴电机互相搭配组成，没有传统的传动轴，通过软件层面实时控制前后轴动力分配，分配范围可从100:0-20:80，由于电机可以在激活瞬间爆发最大扭矩，大大提高车辆脱困能力。

第四代汉兰达在各方面表现均较换代前有所突破，将此前全能大七座SUV的形象再推上新高度。具体硬件规格上，第四代汉兰达与同平台的威兰达也有明显差异，例如同为THS II混合动力系统，前者的动力电池容量得到一定提高，以匹配其更大的尺

寸和更重的整备质量。

“第四代汉兰达上个月末上市后便成为店内最火的车型，由于新车拥有七座的配置同时相较老款车型进行了加长，重点优化了第三排乘坐空间，备受‘二孩’家庭欢迎。”同时，广汽丰田销售顾问还补充称，新车全系换装混合动力系统也更贴合需求，“车更大了还更省油了，除了部分对传统燃油发动机有特殊情结的，大部分消费者都很满意”。

值得一提的是，据了解，目前老款全系搭载2.0T燃油发动机的汉兰达依然在售。换言之，虽然方式有些特别，但汉兰达也实现了传统和混合动力双覆盖。

进击的广汽丰田

在TNGA架构的助力下，威兰达和第四代汉兰达有着全系标配7气囊，大面积标配包含车道偏离预警、车道保持、主动刹车、全速域自适应巡航等功能在内的丰田全新智行安全系统（TSS 2.0）等共同亮点，同时也有着风格各异的产品力取向。两款新车的加入，无疑让广汽丰田的整体竞

争力更上一层楼。

回顾此前广汽丰田产品的核心竞争力，多年来积累的质量口碑无疑是重中之重。以汉兰达为例，凭借多年来在市场建立的良好形象，其二手车保值率长期高居同级车型之首，可谓是二手车行业中的“硬通货”。如今，随着第四代汉兰达、威兰达为代表的广汽丰田SUV开始通过智能化、混动化全面革新或拓展产品力，广汽丰田有望以差异化获得宝贵的市场增量。

就现阶段来看，广汽丰田已经在多个SUV细分市场实现差异化。以车型最为丰富的威兰达为例，其提供市场中为数不多的混合动力四驱SUV车型，若消费者对排量大小有追求的话更是只此一家。至于第四代汉兰达，其则是市场中仅有的两款混动中大型七座SUV。

当然，广汽丰田技术的持续突破，威兰达和汉兰达不是唯一的受益者。在备受关注的新能源汽车领域，除威兰达高性能版，广汽丰田iA5也已经推向市场。广汽丰田iA5运用广汽丰田优异品控流程，提出200多项改善要求，涉及装配精度、车身涂面、行驶噪音，甚至转向灯亮度等细节之处；综合工况电耗低至百公里13.1kWh，综合工况续航里程510公里，各项技术都处于市场前列。

上述差异化并非广汽丰田的一厢情愿，其已经一定程度上实现了“变现”。再以近期屡屡月销破万，成为丰田又一畅销车型的威兰达为例，据官方数据，在威兰达的销量中，四驱车型累计订单占比高达40%，双擎混动销量中电子四驱占比44%，呈现出高配更热销的消费趋势，引领四驱SUV消费潮流。

可以预见，在第四代汉兰达、威兰达高性能版（PHEV插电混动车型）、C-HR双擎及C-HR EV等年内新车在市场中站稳脚跟、渡过产能爬坡期后，广汽丰田将迸发更大的量能。

（文/潘卓伦）



上海楼市调控升级： 房贷利率上调 赠与纳入限购

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

刚刚过去的这个周末，上海遭遇台风过境。而上海楼市同样正经历着一场升级的调控风暴。

7月23日，据多家媒体报道，人民银行上海总部与在沪银行召开会议，确定房贷利率上调事宜。首套房贷利率将从现在的4.65%调整至5%，二套房贷利率从5.25%上调至5.7%，新规于7月24日起开始实行。

一石激起千层浪。房贷利率突然上调，陈晓（化名）所在的购房群顿时骚动起来，部分在一个月前交了首付，但至今未能完成网签办理的准业主们忧心忡忡。

房贷利率“后遗症”

一个多月以前，陈晓成功通过积分制新政，购买到了位于上海嘉定区的保利云上，当时对接的销售称，由于新房集中供应的关系，一时间集中办理人数太多，导致没法及时办理网签。陈晓心想，反正首付已经交完了，加上自己工作忙碌，于是选择了等待。

7月23日晚上，得知上海各大银行房贷利率上调的消息，陈晓开始慌了。由于案场销售和房管部门一直拖着不给办理网签，导致陈晓的银行贷款迟迟未进入实际审核程序，因此在房贷调整后，需要适用新的银行利率。

7月24日上午，顾不上台风恶劣天气，陈晓和群里的几个业主相约一起去售楼处以及上海市住建委询问解决方法。

陈晓告诉时代周报记者，他所认识的购房者询问过各自想要办理贷款的银行，大多数人得到的回复都是，7月24日前的存量房贷不受影响，7月24日后申请的，就会执行新的政



策，“以银行系统录入的时间为准”。

“为什么同一批次的购房者，因为网签名额的限制以及网签系统的问题，导致部分人适用旧利率，部分人适用新利率，这直接增加了购房者的成本。”陈晓向时代周报记者表示。

陈晓进一步指出：“部分购房者，因为流水不足双倍覆盖，后续还可能面临贷款审批不下来的情况，所以我们一致觉得，第三批新房认购的贷款利率划分时间节点，应该按照开盘选房认购定金的时间日期，而不是网签备案的时间。”

时代周报记者了解到，目前和陈晓同一批次购买保利云上的购房者中，只有第一天前来认购的购房者完成了网签备案，而其余约有173位购房者均未能办理网签。

不仅是保利云上，在第三批集中新房认购中，其他楼盘也有不少购房者暂时未能办理网签。

如果以商业贷款100万元、贷款30年来粗略计算，新的房贷利率调整之后，按等额本金、等额本息方式分

别计算，首套购房者需要多还5.27万元、7.63万元，二套购房者则需要多还款6.77万元、10.15万元。

7月24日下午，上海市住建委的值班工作人员向时代周报记者表示，由于房贷利率属于金融信贷政策，由银行和相关金融部门负责制定，目前他们还没有收到相关的操作口径，但会传达购房者意见，并在7月26日（周一）上午开展协调工作。

积分制打“补丁”

“这次房贷利率的上调，说明上海也正在经历一波房贷收紧潮，体现了今年下半年房贷的导向变化。”7月23日晚间，易居研究院智库中心研究总监严跃进接受时代周报记者采访时分析。

“类似上调首先会影响购房者的购房成本，即按揭贷款成本。贷款政策收紧后，客观上对于二套房的购房影响更大，这有助于购房市场的稳定，也使得后续房价趋稳空间更大。”严跃进表示，就在7月23日同日，上海市

住建委发布的另一个政策也值得市场关注。

7月23日晚间，上海市住房和城乡建设管理委、市房管局、市自然资源确权登记局联合出台《关于加强住房赠与与管理的通知》。

该通知规定，自2021年7月24日起，通过赠与方式转让住房的，将被纳入限购范围，并记入赠与与拥有住房的套数。

此次政策让上海成为了继北京、南京、杭州、宁波、长沙、郑州和佛山之后，成为第8个落实住房赠与纳入限购的重点城市。

政策明确了通过赠与方式转让住房的，在住房限购政策执行中，该住房自转移登记之日起5年内仍将被记入赠与与拥有住房套数；且受赠人应符合国家和本市住房限购政策。

对于此次政策，部分业内人士认为是对限购政策打补丁、补漏洞的做法，很大程度上促进了限购政策的公开透明和公正有序，进而也打击了各类违法违规、变相钻漏洞的行为。

7月24日，上海中原地产市场分析师卢文曦向时代周报记者指出，此前上海积分制出台后，不少购房者为买到新房，需要高积分，往往通过各项操作，腾出一张“房票”。部分热门楼盘的买家利用赠与与住房的方式变相规避限购政策，并以高积分参与楼盘摇号。而直系亲属之间的赠与和转让，需要的手续成本最低。

卢文曦进一步指出，现在堵住赠与的通道，并且5年内仍记入赠与与拥有的住房套数，降低了之前钻空子的部分新房买家的积分，甚至有些不再具备买房资格。随着需求端进一步收缩，上海楼市的“打新”可以进一步降温。相信在第四批新盘上市后，触发积分制的项目数量有望减少。■

佛山房贷利率调查： 未破7% 部分银行暂停受理二套房贷

时代周报记者 胡天祥 发自广州

佛山有银行房贷利率高达7.35%？近日，据贝壳最新发布的银行贷款利率表，截至7月20日，佛山地区有银行首套房组合贷利率高达7.35%，商贷利率为6%—6.2%。

如按以上利率，对比往日，购房者每个月的还款额又会如何变化？

有媒体举例，如购房者在7月20日首套采用农业银行组合贷，贷款100万元，年限30年，月供为6128元，总利息120.6万元；这与7月12日相比，月供增加近400元，总利息增加了14.3万元；与1月相比，月供增加近1200元，总利息增加了42.9万元。

“没有破7，数据也没有那么夸张。”7月22日，上述银行的佛山某支行信贷人员告诉时代周报记者，目前首套房贷利率是5.85%，提前还款需要加收1个点的违约金。首套组合贷中的商贷利率是6.25%，但是放款会比较慢。

“不同支行的贷款利率会有轻微差别。”同日，上述银行另一家支行工作人员告诉时代周报记者，但目前支行暂时不接二手房贷款业务，只有合作中介介绍的单以及工作单位比较优质的单才会做。

房贷利率连连上浮

7月20日，最新一期LPR（贷款市场报价利率）出炉，1年期LPR为3.85%，5年期以上LPR为4.65%。至此，LPR已“按兵不动”15个月。

不过，佛山今年以来的房贷利率，却是连连上浮。根据乐居佛山的统计，2021年1月，包括中行、工行、农行等在内的10家银行，首套房贷基础利率



集中在5.05%和5.15%左右，二套房利率多为5.25%。到了6月，佛山主流银行首套房贷利率集中在5.5%—5.6%之间，二套房利率多为5.7%。

“房贷利率基本每个月都有小幅上调。”7月21日，佛山一位房地产业内人士告诉时代周报记者，以某国有大行为例，今年1月其首套房贷利率为5.05%，2月、4月、5月和7月又经历了多次上调，如今利率在6%左右。

“5月之后，佛山各大银行贷款利率普遍上调。”同日，佛山一位地产中介告诉时代周报记者，现在买房，首套利率都是5.7%起，二套房利率基本5.9%以上。

房贷利率不断上浮，公积金贷款额度却越降越低。今年3月，佛山市住房公积金管理中心发布《通知》，对贷款额度、发放对象和发放标准进行了调整。其中包括个人贷款最高额度由50万元降为30万元；非住宅不予发放

贷款，144平方米以上大户型产品不能贷款；停止向已有两套住房的缴存职工家庭（包括借款人、配偶及未成年子女，下同）发放贷款，缴存职工家庭成员名下只要有未结清公积金贷款，不得再次申请。

“每当楼市明显回升，公积金个贷率就会走高，逼近100%，这对正常的提取来说，存在风险。”7月23日，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉告诉时代周报记者，近期如佛山等城市降低公积金贷款额度，都在于公积金个贷率逼近警戒线。

全国房贷平均利率“四连涨”

不止是佛山，今年2月以来，全国房贷平均利率止跌回升，连续四个月处在稳步上升通道。

根据融360大数据研究院对全国42个重点城市房贷利率的监测数据，2021年5月，全国首套房贷平均

利率为5.33%，二套房贷平均利率为5.61%，两个数据均环比上涨0.02%。

其中，深圳地区自2020年6月起，截至今年5月，首套房贷利率主流水平一直维持为4.95%，平均水平为4.98%。但今年5月开始，各银行陆续上调房贷利率，目前已有近10家银行深圳地区分支行执行首套5.10%、二套5.60%的利率水平。

广州地区房贷利率已连续4期上涨房贷利率。今年1月，广州多家银行首套房贷利率从上月5%—5.05%上调到5.2%。5月，广州多家银行再度上调房贷利率。首套房贷利率调整为最低5.40%（LPR+75BP），二套房最低5.6%（LPR+95BP），均较之前上调0.1%。6月，广州多家银行甚至表示没有额度，暂时不接二手房贷。

“除上述城市外，杭州、宁波、苏州、绍兴、徐州等城市也纷纷迎来房贷利率上涨潮，惠州二套房贷利率更是突破7%。”克而瑞指出，今年以来，信贷资金用途管理趋严，经营贷、消费贷等灰色购房资金来源被封堵，加剧房贷资金供给紧张，倒逼房贷利率的上涨。

展望后市，克而瑞指出，房贷涨价城市或将持续扩容，尤其是房价上涨预期强烈、投资性需求过旺的热点城市，跟进调整房贷利率加点是大概率事件。

受此影响，预计2021年乃至2022年，全国首套房、二套房贷平均利率延续稳步上移走势，利率水平或逼近甚至超越疫情前。

李宇嘉告诉时代周报记者，热点城市房贷利率反弹周期已开始，从每月新增房贷占比、70城房价指数、大宗商品价格指数看，目前还看不到利率上升周期结束的迹象。■

惠州楼市“退烧”：开发商花式促销 二手房有价无市

时代周报记者 刘婷 发自深圳

7月19日上午，深圳坪山坑梓街道，一群建筑工人正热火朝天工作，为地铁14号线沙田站的通车做准备。从2018年开工至今，该线路已实现主体结构封顶，计划于明年投入运营。这条线路预留延伸至惠州的条件，被称为“深惠线”。

地铁未响，黄金已万两。规划、开工、封顶，14号线的每一步推进，都成为惠州房产营销人士口中的重大利好。过去多年，“深惠都市圈”“深圳扩容”等说辞高频出现，炒房客纷至沓来，抄底惠州。

乐有家研究中心数据显示，2021年上半年，惠州购房者中投资需求的占比高达69.1%，超过东莞之和，居粤港澳大湾区城市群之首。

深圳投资客杨光（化名），便是炒房大军的一员。2017年，他以总价约142万元、单价1.5万元/平方米的价格买入碧桂园惠州某楼盘。彼时，他选择了“上车”门槛最低的户型，即97平方米的3房，精装交付。

“我经历过2015年深圳楼市的涨价潮，想着深圳涨完就该到周边了。那两年深圳到惠州买房的人挤爆售楼处，我还以为捡到便宜，开心了很久。”7月17日，杨光告诉时代周报记者，近年来他所购房源价格不升反降，房子已挂牌半年多，基本上没有问价的，至今仍未出售。疫情后市场租房需求也急降，目前该房源仍是空置状态。

若此时以市场价116万元售出，

除去还银行的欠款94万元（贷款约100万元，等额本息还款4年后，剩余本金约94万元），杨光到手的金额约为22万元。算上已经投入的70万元（首付42.6万元+月供27.36万元），这套房产让杨光账面浮亏48万元。

开发商无息垫首付

“沪港深集体杀入，上海炒房客一次购12套房”“香港买家现场刷卡买走15套房”2017—2019年是惠州楼市的高光时刻，北上投资客扫货的相关新闻频现报端。

据中原研究中心的数据，2018年惠州卖出新房约15.3万套，每天出货约418套；2019年惠州卖出约14.8万套新房，平均每天卖出约405套。

火热的市场、临深的优势以及相对较低的价格，让惠州市场成为房企必争之地。时代周报记者不完全统计，百强房企中已有超70家布局惠州。除方直、鑫月、德威等本土房企外，惠州还吸引了龙光、万科、保利、碧桂园等外地品牌房企进驻。

百强房企逐鹿惠州，将惠州新房供应量推至历史高点。

惠州中原战略研究中心的数据显示，截至2021年6月底，惠州新房库存走高趋势明显，最新库存为1524.76万平方米，同比上升8%，平均去化周期为14个月，去化周期连续7个月上升。上半年，惠州楼市供求比为1.08，供过于求。

“惠阳区、大亚湾、惠东县及龙门县由于本身区域库存积压问题，上半年区域到访客户量的减少，对去化周

期进一步施压，区域去化周期相对较长，在15—34个月。”惠州中原战略研究中心指出。

随着泡沫逐渐破裂，巨大的去化压力面前，惠州开发商不再惜售，开始以价换量，甚至出现零首付、首付贷等违规。

7月17日，某品牌房企大亚湾楼盘营销负责人蒋杰（化名）对时代周报记者表示，过去3年，惠州已消化大量投资客户，该购房的都已购房。上半年，看房的人数明显减少，各大开发商抢客户异常激烈。由于前几年在惠州拿了地，至今仍有大量库存，没有再拿地的需求，不少房企解散了投拓团队，或者合并到其他区域。

蒋杰透露，目前有大亚湾开发商私下帮客户垫付首付，若客户看中房源可先付10%首付款，剩下首付款由开发商垫付，有开发商为卖房选择无息垫付。此外，还有楼盘推出“零首付”“首付一万元”等活动，承诺前期有酒店包租、定期返租。

“买大亚湾的客户有一半来自深圳，今年我们楼盘也主要以扩展深圳刚需购房者为主，销售说辞有所改变，过去只讲投资价值，现在更多讲居住价值，讲双城通勤的便利性和可能性，希望能吸引更多客户。”蒋杰表示，深圳楼市调控升级，想买入深圳房源但没有房票或资金不够的买家会考虑惠州。为此，他们给予深圳中介高佣，楼盘成交佣金普遍超过4%。

今年上半年，惠州过半房源被深圳买家买走。乐有家研究中心数据显示，2021年上半年，惠州购房者居住

地占比中，深圳客户占比52.5%，惠州本地客户占比仅为23.1%，东莞客户占比18%。

业主亏本出售二手房

长期以来，惠州新房库存积压，新房选择性多，二手房市场成交冷淡。2017年，惠州出台限售政策，购房者需在购房后3年才可转让房产。此举提高购房者持有成本，降低二手房流动性，让二手房市场进入横盘期。

截至7月18日，惠州贝壳网上共有超6万套在售二手房，投资客最青睐的大亚湾共有超2.5万套在售二手房。海量二手房待售加剧市场竞争，部分业主选择原价出售或亏本出售，部分房源在售时间超过一年。

在不少“深圳买房群”中，提起惠州海景房，多数人的共识是“海景有毒”。

一名购房者称，他于2015年入手惠东海景房，80平方米的房源总价100万元，目前想原价出售都没人要。

另一名购房者对此深感认同，表示自己于2017年在惠州买了联排别墅，总价280万元、首付90万元，四年利息付了40多万元。该房源按当前市场价只能卖210万元，不光首付亏完，利息也亏光，还不一定有人接盘。

7月18日，多名惠州房产从业人士对时代周报记者表示，二手房成交量是衡量一个城市能否投资的重要标准。若一个城市新房过多，购房者可选择性多，便不会考虑二手房源。新房不断开盘会制造价格走高的错觉，当购房者买入之后到二手市场上交

易，将面临无人购买的尴尬情况，届时业主只能降低售价或延长售卖周期。目前，惠州二手房市场处于“有价无市”阶段。

对二手业主而言，比在售房源增加更利空的消息是房贷收紧。4月以来，惠州多家银行提高房贷利率，部分银行停止二手房按揭。这意味着，购房者需要付出更高的成本，若银行不予放款，则需全款交易。

7月18日，一名惠州江北的商业银行个贷经理对时代周报记者表示，目前该银行已不接二手房单，新房需要看具体楼盘，符合准入原则的楼盘才能申请房贷。房贷申请周期较长，新房周期一般是三个月到半年，其他银行的二手房周期都在半年以上，部分银行由于额度用尽，已停止二手房进件。此外，惠州房贷利率亦高于周边城市，该行首套房利率为6.2%，二套房利率为6.45%。

同日，一名惠州惠城的商业银行个贷经理告诉时代周报记者，目前该行可以做二手房按揭贷款，但额度吃紧，需要看房子是否符合准入条件及审核购房者征信情况、流水、收入证明等，房贷利率根据房产条件和购房者资质定。若购房者曾出现征信预期、流水不符要求等情况，均不予批贷。

房贷利率上浮以及部分银行停贷的消息，让惠州二手房更为冷清。据惠州中原战略研究中心的数据，上半年，惠州二手房月均成交量1292套，二手房过户量环比下降6.28%。4月，房地产信贷收紧，惠州二手房成交量环比出现下滑。■

“时代生活系”
Times Media
Lifestyle Campaign

Taste Wine
Taste Life

品味生活有品位

WINE 葡萄酒
TASTE WINE TASTE LIFE

遇见小面 致歉麦当劳

近日,我司代言人渝小龙未经公司同意,在麦当劳门店大量购买开心乐园餐并到处免费派发,影响友商的正常营业秩序。

此举纯属渝小龙个人行为。对麦当劳门店经营带来不便,
我们向友商麦当劳郑重道歉。

考虑到渝小龙是为了逗笑路人、传播快乐,而一时情急犯下错误,且已被当场控制,未造成重大影响,现责令渝小龙停薪留岗一个月,进行深刻检讨。

广州遇见小面餐饮管理有限公司
2021年7月27日

