

# 时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

## 周要闻

### 商汤科技重启IPO 筹资约60亿港元

12月20日,商汤科技在港交所发布公告称,今日重启公开招股,发行规模和定价区间与此前保持一致。商汤此次共发行15亿股,招股价介于每股3.85港元至3.99港元,筹资约60亿港元。该股12月23日中午12:00截止认购,预期将于12月30日挂牌。

### 禾迈股份上市 首日大涨30%

12月20日,“N禾迈”上市,开盘价为633.66元,盘中一度大涨近48%,触发临停,创下824元的盘中高价,若以此计算,股民中签可大赚13.44万元。招股书显示,禾迈股份成立于2012年,是一家以光伏逆变器电力变换设备及电气成套设备为主要业务的高新技术企业。

### 薇娅偷逃税 被罚13.41亿元

12月20日,新华社发布消息称,杭州市税务局稽查局对网络主播薇娅(网名:薇娅)涉嫌偷逃税问题进行了查处。依法确认其偷逃税款6.43亿元,其他少缴税款0.6亿元。依法对薇娅作出税务行政处罚处罚决定,追缴税款、加收滞纳金并处罚款共计13.41亿元。

## 周数据

### 11月份全国城镇调查 失业率为5.0%

12月15日,国家统计局发布的数据显示,1-11月份,全国城镇新增就业1207万人,超额完成全年预期目标(城镇新增就业1100万人以上)。11月份,全国城镇调查失业率为5.0%,比上月上升0.1个百分点,比去年同期下降0.2个百分点。

#### 全国城镇新增就业



#### 全国城镇调查失业率



### 足球不赚钱了 但C罗很赚

详见P8

## 私人影院求生

详见P17



## 专项债发力稳投资

时代周报记者 梁施婷 发自广州

国家统计局在12月15日公布的数据显示,1-11月份全国固定资产投资(不含农户)达494082亿元,同比增长5.2%。从环比看,11月份固定资产投资(不含农户)增长0.19%。

其中,1-11月份基础设施投资同比增长0.5%,增速不及市场预期。对此,天风证券研究所指出,11月份地方债发行持续维持较高水平,基建增速边际回升,但尚未见明显起色。政策督促今年年底明年年初形成实物工作量之下,基建回升斜率有望提升。

在过去的11月份,主要用于支持基础设施建设的新增地方政府专项债券(下称“专项债”)发行规模创下今年来的新高,新增专项债发行达到5760.61亿元,相较10月上升了7.24%。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金向时代周报记者表示,今年以来专项债发行进度偏慢,而与发行进度相比,投入基建的过程也存在时滞,资金在项目单位环节的闲置现象比较普遍。这些都导致了专项债对基建的实际拉动作用受限。

陶金认为,专项债资金中作为重大项目资本金的比例还有充分的利用空间,预计还能撬动更多的社会融资,以支持基建扩张。

“政策将加大对专项债资金使用效率的监

管,专项债拉动基建的作用还将被更大地发挥。”陶金说。

对此,中金公司亦指出,当前可能正处于基建投资回暖的起点上,因基建资金使用、项目加速推出等基建投资加速的前瞻性指标好转。

考虑到今年四季度专项债集中发行,以及中央要求提高专项债使用效率,看好明年上半年基建投资高景气,中金公司预计全年基建投资加速至6%~8%。

#### 明年1.46万亿元新增专项债限额已下达

今年专项债的发行已进入倒数时刻。

财政部数据显示,截至今年12月15日,新增专项债发行3.42万亿元,占已下达额度的97%,全年发行工作基本完成,其中约一半资金投向交通基础设施、市政和产业园区基础设施领域。

12月16日,在国务院政策例行吹风会上,财政部副部长许宏才表示,明年1.46万亿元新增专项债限额已经下达至地方,并在明年一季度使用,将为稳定宏观经济大盘提供有力支撑。

清华大学战略与安全研究中心研究员李永祖在日前接受时代周报记者专访时预计,明年新增专项债额度有望达到4万亿元。

今年专项债的发行节奏前慢后紧。前7个月,专项债共发行14546亿元,发行进度为35.7%,低于2019年和2020年同期的78.5%和62.9%。

下转P3

## 解直锟身后事

解直锟的离世,加速了解氏家族二代成员走向前台。谁来接班,决定着这个庞大金融帝国的未来走向。

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

“中植系”实控人解直锟猝然离世,余波未平。一个最紧要问题摆上台面——横跨实业、金融两大板块,管理资产总规模逾万亿元的“中植系”,由谁来接管?

刘洋被推向前台。12月20日,中植企业集团(下称“中植集团”)回应时代周报记者称,暂由刘洋代理主持中植企业集团全面工作,待新领导选出后再行调整。中植集团强调,这一决定受解直锟家属委托,并经集团管理层讨论。

现年46岁的刘洋,是解直锟大姐的儿子,曾在“中植系”多个不同岗位历练多年。2009年5月,年仅34岁的刘洋成为中融信托董事长,是主导中融信托从地方小型信托一跃成为行业龙头的灵魂人物。

2015年6月,解直锟退居幕后,刘洋出任中植集团董事局主席,其间曾短暂卸任中融信托董事长一职,后于2016年3月再度接任至今。时至今日,中融信托仍是“中植系”最为核心的资本运作平台。

“刘洋跟随解直锟多年,是老板的左膀右臂,深得信任。”12月18日,一名“中植系”内部人士向时代周报记者透露。多名业内人士也评价刘洋,金融履历丰富,能力极强。

刘洋接管万亿元“中植系”,这一决定并不出乎外界意料。

12月18日9时40分,解直锟因心脏病突发抢救无效逝世,享年61岁。当天晚间,中植集团发布讣告,宣布成立解直锟治丧委员会,刘洋是治丧委员会的主任委员。解直锟妻子毛阿敏、大哥解植春、侄子解子征均只担任委员。

解植春现为中国富强金融(00290.HK)董事会主席,曾任光大证券总裁,中国光大(集团)总公司执行董事、副总经理,光大永明人寿保险公司董事长。2014年4月,他调任中央汇金公司总经理,后辞职。

一名“中植系”内部人士向时代周报记者表示,解家在中植集团内部任职的成员并不多,刘洋和解子征是为数不多的两位。和神秘低调的解直锟不同,刘洋曾多次出席信托及金融行业会议并公开发言。

解直锟的离世,加速了解氏家族二代成员走向前台。谁来接班,决定着这个庞大金融帝国的未来走向。

#### 解直锟的“左膀右臂”

早在20世纪90年代中植集团初创时,刘洋便已是解直锟的左膀右臂。

出生于1975年3月27日的刘洋,籍贯为吉林德惠。1993年,刘洋考上黑龙江大学英语系,并在4年后获取文学学士学位。刘洋的大舅解植春也同样毕业于黑龙江大学。

下转P9

#### 政经·TOP NEWS

- 4 人猪战争刚开始
- 5 一座万亿城市是啥样? 这里或有答案
- 6 可口可乐的灵魂来自这个小镇
- 7 当硅谷码农遭遇35岁危机

#### 财经·FORTUNE

- 10 信用卡管理再收紧 银保监会严管资金流向
- 11 李泽楷携富卫集团 转道香港上市
- 13 2021年基金发行盘点: 头部效应显著 颈部公司“翻车”
- 14 上海机场百亿重组落地 年内市值蒸发超600亿

#### 产经·INDUSTRY

- 18 知网论文生意经: 500元收录转手卖上百万
- 19 星巴克“翻车”: 被曝使用过期食材 门店查出15处违规
- 20 茶颜悦色闭店降薪 创始人自曝月亏2000万元
- 24 深圳新房市场惊现买一送一 开发商年末冲刺疯狂促销抢客

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



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

## REVIEW · 评论

## 多地抛购房红包 须警惕政策用力过猛

12月16日,广西桂林市人民政府公布了一则通知——《桂林市加大重点行业扶持力度冲刺四季度经济工作若干奖励措施的通知》,其中包括房地产业的奖励及补贴。

对房企而言,2021年12月1—31日期间,对五城区单个楼盘销售面积在3000平方米以上的企业进行排序:排名前三的分别发放30万元、20万元、10万元消费券;对购房者来说,购买五城区新建商品房也将予以消费券补贴,可在本地商贸企业购买百货、家电、车辆等。

无独有偶。据媒体统计,11月以来,至少有10个地方出台鼓励性的购房政策促进房地产市场平稳健康发展,包括湖

北荆门、江苏南通海安、重庆万州、河南开封、河北保定、河南新乡、广西桂林、浙江金华武义、安徽芜湖、湖南衡阳等。

这其中,既有常见的人才购房补贴,也有过去几年司空见惯的契税补贴、新市民购房补贴等,还有三孩家庭买房“奖钱”政策。而桂林的购房激励既面向消费者,又面向房企,堪称一个罕见的新招。

面对这种景象,人们难免有点困惑:在房地产市场,地方政府又要“托市”了?这样的现象值得认真分析。

不得不承认,2021年的楼市可谓一波多折。三道红线上线,房企和个人贷款受限,房企爆雷现象时有发生,楼市全年弥漫着悲观情绪。

更重要的是,这种悲观情绪对消费心理的影响不可忽视。在消费者那里,“买涨不买跌”是铁的定律。不用特意去调查,留意一下身边人群就可以发现,在这段时间,不少原来准备入手的人,哪怕是基于刚性需求,也选择忍耐,进入持币观望的状态。

一边是大量的刚性需求被抑制,另一边则是房企的库存。

易居房地产研究院发布最新一期《全国百城住宅库存报告》显示,截至11月底,全国100个城市新建商品住宅库存总量为52110万平方米,环比增长2.1%,同比增长2.1%。库存环比数据出现连续4个月环比正增长现象,而同比则连续36个月保持正增长态势。当前百城库存规模为2016年8

月份以来的最高值,即创下5年来的新高。

毫无疑问,库存风险若不消除,对于房企的经营目标完成和债务风险的化解,都会形成障碍,进而会对经济基本面形成传导效应,带来一定负面影响。而对三四线城市来说,去库存的压力明显更大。

面对这种情况,近期土地、融资、预售端的利好政策不断涌现,有利于房地产再融资,有望缓解房企资金链压力。但这些还不够,还需要对消费端进行适当的刺激。多个城市出台刺激住房消费的政策,自在情理之中。

但是如果要说这些城市是在“托市”,则有些言过其实。

首先要问,当下政府对楼市的最核心

的诉求是什么?一言以蔽之:稳。

其次要问,目前出台的政策到底是有利于稳房价,还是有利于所谓的托市?

尽管各地的政策五花八门,但由于对消费者来说,住房属于大宗商品,这些补贴只能说是锦上添花,要达到“托市”的效果应该是勉为其难。另外,如果是炒房者,其需要的是房价上涨的预期,而不是购房过程中可以得到的“三瓜两枣”。

一些库存高的城市出台刺激住房消费的政策是不得已而为之,并不能算是托市,能否起到促进消费的效果,仍有待观察。但需要警惕的是,一些地方会不会用力过猛,政策再度“翻烧饼”,从而影响“房住不炒”的基本定位。■

## 土地财政式微 专家：向房地产税切换

时代财经记者 余思毅 发自广州

地方“钱袋子”的大小,关系到区域经济发展,“钱袋子”牢靠与否,更关系地方的可持续发展。

近日,中国房地产数据研究院公布了一组全国主要城市土地财政依赖度的数据与排行,数据显示,全国12个城市的财政对土地的依赖程度超过100%。

其中,温州位居榜首,其土地财政依赖度高达179%;其次昆明为163%、福州为153%、杭州为140%。北上广深一线城市中,广州土地依赖位列“超高”的组别,高达107%,而北京、上海、深圳则依赖程度较低,分别是29%、28%、19%。

土地财政涉及中国城市发展资金来源的深层次问题,在中央经济工作会议连续五年定调“房住不炒”的背景下,政府财政也将面临深刻的切换与调整。

12月13日,中国房地产数据研究院执行院长陈晟接受时代财经采访时表示,在城镇化发展初期,城市主要以土地财政为主;城镇化中期,土地财政收入和房地产税共同运行;到了城镇化后期,像很多欧美国家,则以房地产税为主。

“在房地产调控、房地产市场已然见顶的背景下,政府财政面临深刻的变化,土地财政有式微之势,财政来源需要作出重大切换,比如从土地财政向房地产税的切换。”IPG中国首席经济学家柏文喜告诉时代财经,房地产投资增速下降对地方财政的直接影响就是土地出让金下降,尤其是对土地财政依赖度较高的地方政府来说,会大幅降低政府性基金的资金来源。

据国家金融与发展实验室11月2日发表的NIFD季报,今年以来地产调控政策趋紧,众多房地产企业的资金压力持续上升,包括华夏幸福、四川蓝光、恒大集团、泛海控股和建业地产,相关债券违约规模将近600亿元,创历史新高。

时代财经发现,自今年以来,多位经济学家发出了“债务是挑战”“债务是大敌”的呼声。

12月10日,财政部召开会议提出,要坚决遏制新增地方政府隐性债务,稳妥化解地方政府隐性债务风险隐患,确保财政可持续。

## 产城发展不匹配

据悉,土地财政依赖度是指一个城市当年土地出让金对比当年一般公共预算收入的比值。在中房研究院近日发布的榜单中,土地依赖程度超100%的有12个城市,依次为温州、昆明、福州、杭州、太原、合肥、武汉、西安、广州、南京、佛山、郑州,这意味着这些城市的土地出让金超出一般公共预算收入。

“温州的土地财政依赖居前,主要是房地产泡沫的因素。昆明近两年由于疫情缘故,旅游业的税收降低,另外昆明这两年卖地规模确实挺大的;而福州近年来城市新城建设的推进力度也比较猛。”民生银行研究院区域经济研究中心副主任应习文对



时代财经分析道。

至于上海、北京、深圳之所以比较低,应习文称,一方面是由于这些地区的产业发达,特别是服务业中科技、金融占比高,也不存在制造业向周边转移的问题;另一方面,特大城市的土地供应少,土地出让金占财政收入比例也低。

此外,应习文还注意到,土地财政依赖程度较高的城市多为省会城市,“这与省会城市的集中效应有关。省会城市集中了较好的医疗教育资源,具有很强的人口吸引力,但由于高地价的因素,相关产业反而分散在周边地市,导致税收收入可能追不上土地出让金的增速。”应习文补充道。

应习文指出,产业发展带来一般预算收入即税收,而城市发展带来的是土地出让金收入。因此,在应习文看来,这些城市的土地依赖程度高,根源在于产业与城市的发展不匹配。

柏文喜也对此表示认同,他指出,当城市市政建设性规模太大,远远超过公共财政承担能力,需要通过土地财政来维持。

看懂研究院高级研究员、职业投资人程宇对时代财经解释了土地财政的形成。

程宇认为,2001年,中国加入WTO,外汇资本流入,基础货币跟随外汇占款增加,资本不断扩大。2014年以前,股权外汇资本流入为主,带动就业、消费、投资、出口增长等。

程宇称,在这一阶段,无论是产业需求,还是消费需求,对土地的需求不断上升,呈良性增长。在这个过程中,各地方政府把房地产列为当地支柱性产业,土地对财政的作用初步形成。

“2008年之后,开启了大基建时代,地方政府以基建吸引资本,形成了‘加杠杆—卖地—基建—GDP’的循环。”在程宇看来,这一循环在2014年以前的资本流入周期期间的运作是没问题的。

程宇进一步解释道,2014年以后,中国进入资本流出周期,直到2019年,全球央行的“再宽松”导致加剧资本流出、通胀上升的不利局面。叠加产业资本的流出,导致国内企业的长期收益率下降,问题也逐渐显现。

## 房地产税加速试点

2021年,中央经济工作会议连续第五年提“房住不炒”,这一年,也是房地产的调控大年。在此背景下,政府财政面临深刻的变化。

在陈晟看来,城市的土地财政依赖程度由高到低遵循一定的发展规律,与城镇化的进程有关。

陈晟对时代财经分析,城市所处的阶段不同,其税收占比也不一样。土地财政占比较高的多半就是在城镇化加速发展过程中,主要依靠土地财政收入来推动城市发展,而上海、深圳已经进入了依靠税收来推动城镇发展的阶段。

陈晟指出,目前排名比较靠前的城市,有的属于税收收入不高,而土地收入偏高;有的则是阶段性的,比如杭州有亚运会的任务,要推动区域的城市建设。“随着城镇化的发展进入到中后期,城市发展的财政来源更多来自于科技企业、重工业、化工企业或者后重化工企业的产业税收,还包括存量的房地产税。”

今年以来,房地产税改革不断提速。10月23日,全国人大常委会授权国务院在部分地区开展房地产税改革试点工作。

“我们考量了增量时代的土地财政收入对城市发展的贡献,也得考虑未来在已经圈定了城市发展界限或者范围之后,针对存量税收、亩产提高,以及存量房地产税的征收来支持城市发展的一系列过程。这就是为什么房地产税要加快进入试点的原因。”陈晟称。

12月14日,中国人大网发布财政部部长刘昆对《关于授权国务院在部分地区开展房地产税改革试点工作的决定(草案)》的说明。刘昆指出,进一步深化房地产税改革试点,可以发挥试点对整体改革的示范、突破、带动作用,强化房地产调控需求侧管理,稳定市场预期,也为今后全国统一立法积累经验、创造条件。

除了房产税的切换,产业税收的比重也将会提升。程宇非常欣喜地看到刚刚举行的四季度政治局会议提到“强化企业创新主体地位,实现科技、产业、金融良性循环”,程宇认为,“科技—产业—金融”的新循环启动才能有利于“加杠杆—卖地—基建—GDP”旧循环的转型。

刘鹤11月24日在人民日报撰文《必须实现高质量发展》,提到“要深化金融供给侧结构性改革,加强治理结构性改革,提高金融体系服务实体经济的能力和水平,促进实体经济与金融协调发展,实现‘科技—产业—金融’的高水平循环”。这意味着,中国经济已迈向高质量发展阶段,经济结构优化和提质增效将是未来五年的工作重点。

## 警惕双重金融风险

12月11日,在“2021—2022中国经济年会”上,中央财经委员会办公室

分管日常工作的副主任韩文秀表示,房地产业规模大、链条长、牵涉面广,在国民经济中,在全社会固定资产投资、地方财政收入、金融机构贷款总额中都占有相当高的份额,对于经济金融稳定和风险防范具有重要的系统性影响。

在多地土地财政依赖程度超100%的背景下,如何理解房地产酝酿风险与财政的关系?

全联并购公会信用管理专委会专家安光勇对时代财经分析,房地产市场占整个GDP的25%,加上与房地产相关的市场,共占整个GDP的40%以上,这导致国内经济很难摆脱与房地产的联系。

安光勇进一步指出,大多数地方政府过去几年都是靠土地出让金这种单一的模式来发展地方经济,埋下了很大的隐患。

而且部分金融市场的资金,通过复杂的渠道,变相地流入房地产市场,导致本应该流入制造业等传统产业

的资金都流向房地产市场。康楷数据科技首席经济学家杨敬昊也对时代财经表示,信贷市场是否会宽松与健康,最大的不确定性依然是房地产。

杨敬昊指出,从恒大事件的处置和影响来看,房地产行业确实可能成为引发系统性金融风险的导火索,如去年郭树清的表态,“房地产是现阶段我国金融风险方面最大‘灰犀牛’”。

“但与2015年金融去杠杆时期对影子银行的金融排险不同,房子是涉及千家万户的民生问题,政府也不得不作出平衡,既不能让房地产疯涨,导致泡沫增大,又不能直接戳泡沫,因此12月6日召开的政治局会议才会提出‘促进房地产业健康发展和良性循环’。”杨敬昊补充道。

时代财经发现,关于房地产是最大的“灰犀牛”,不少经济学家也从居民负债与政府负债两个层面发出了警惕的声音。

今年4月,国家金融与发展实验室理事长李扬在一个公开场合提到,2020年,中国居民的杠杆率超过德国和日本,居民债务上升的主要原因是房地产贷款需求增长,而居民消费和短期消费性贷款仍处于负增长区间。他当时表示,日本曾因房价下跌使得房屋贷款的违约率增高,导致经济20~30年的长期停滞。

现在中国居民杠杆率超过日本,这本身就值得警惕。

在政府负债层面,李扬提到,结合中国地方财政可支配财力的结构,中国地方政府财政收支不平衡现象是世界罕见的。从财政部公布的2019年各地财政困难系数排名来看,绝大多数省份的50%以上的支出不能由其正常的预算收入予以平衡,少数省、自治区、直辖市呈现“低经济增长和高债务率并存”的现象。

李扬坦言,近年来,我国出现了地方政府债务风险与地方金融风险相互交织的现象。

具体表现就是,近90%的地方政府债券是由地方金融机构购买并持有的,这导致了财政政策的货币化,以及金融政策的财政化,并使得财政风险和金融风险互溢性增强。■

TOP-NEWS · 政经

# 专项债发力稳投资

上接P1

粤开证券研究院副院长罗志恒曾指出，今年上半年新增专项债发行进度缓慢，表面看是受到提前批额度下达较晚、专项债项目监管趋严的影响，更深层的原因是稳增长压力不大背景下，地方政府急于发行专项债的必要性下降。此外，今年专项债额度在3月份才下达，也导致了整体发行节奏后移。

虽然整体节奏后移，但专项债用于支持基建的比例仍保持在较高的水平。根据天风期货研究所的研报指出，今年专项债投向基建相关项目的规模达到1.2万亿元，占新增专项债规模的34.9%。

陶金认为，专项债资金投向基建领域的规模和占比，很大程度上反映了对城投债、非标融资、政府性基金资金来源的替代。

“以往传统融资模式下，基建确有相当一部分项目具有相对较好的收益前景。未来这些项目也很可能能够满足专项债融资的标准。”陶金表示，未来在新基建、绿色低碳、保障房等领域的项目中，专项债资金的角色将更加重要，而这些领域的项目收益普遍相对较好，专项债使用领域依然是较为广阔的。

### 一季度基建投资增速或回升

为了地方债务更加透明化，2015年专项债首次发行，并逐步取代城投平台融资，成为地方政府支持基建的重要抓手。

在2017年，专项债的规模仅有8000亿元，其中18.06%流向基建项目，撬动了基建投资同比19%的增长。

到了2018年，全国专项债的规模开始大规模扩容。2018—2021年新增



专项债分别为1.35万亿元、2.15万亿元、3.75万亿元和3.65万亿元。

但从数据上看，专项债对于基建投资的增长存在“托而不举”的问题。去年，在破纪录超过六成的专项债用于支持基础设施建设的情况下，基建投资的同比增长仅达到0.9%。

专项债资金使用效率低、资金长期闲置等问题在近年越来越突出。

《国务院关于2020年度中央预算执行和其他财政收支的审计工作报告》指出，至2020年年底，审计的55个地区有413.21亿元未严格按用途使用，占地区专项债余额的3.25%，其中5个地区将204.67亿元投向无收益或年收入不足本息支出的项目。

其中，山东、上海、湖北等地部分项目由于前期论证不充分、规划设计和方案不合理等，导致债券资金长期闲置在国库或者项目单位，最长闲置时间甚至超过2年，未及时形成实物工作量。江苏、天津等地部分专项债券项目实际小于预期收益，未达到资金平衡方案的要求。

“目前，专项债使用面临资金闲置、资金使用效率不高、资金使用不规范、投向不合规等问题。在专项债的项目资金使用审计和项目收益要求的穿透式监管和终身问责机制之下，个别地区一方面依旧存在资金使用不规范、投向不合规甚至被挪用等问题，另一方面也因为项目收益要求和担忧受到问责等原因，发生资金到账后被闲置、项目和资金到位存在错位、时滞的现象。”陶金认为，提高专项债的使用效率，最重要的是解决地方政府的投资意愿问题。

展望明年，财政政策将依然保持积极。在早前举行的中央经济工作会议提出，要保证财政支出强度，加快支出进度，适度超前开展基础设施投资。

此前的国常会还提及，明年专项债新增额度和分配方案要加强重点领域建设，不“撒胡椒面”。

那么未来专项债会重点投向哪些领域？对此，下永祖在接受时代周报记者专访时，认为主要会是以下三

方面：一是政府的重点工程，包括重要的机场、高铁等基础设施等，这对于稳定经济有重要作用；二是重要的新型行业或者新型的基础设施，包括新型网络、新型能源等行业，这可以增强未来经济发展的竞争力；三是与民生有紧密关系的领域，包括医疗、地下管廊、污水处理等领域，从而提高居民的生活品质。

陶金认为，新基建规模扩张的速度较快，市场容量正在进一步扩大。“绿色低碳领域的基础设施建设必要性也较大，都为明年基建领域提供了较大的利用空间。传统基建领域，例如很多城市的旧城改造、城市更新等新型城镇化建设也有较大空间。”

此外，陶金表示，有必要在继续加强对专项债发行和使用规范化监管的同时，引导地方政府加强项目前中后期规划和验证、优化项目和资金匹配等工作。短期的权宜之计，则需要加强“窗口指导”，鼓励地方政府加快梳理项目、集中优先上马一批相对优质的项目。

在今年全年专项债发行节奏后移的情况下，年末的专项债将在今年年底明年初形成实物工作量。国盛证券预计，明年一季度投向基建的资金规模将同比增加1455亿元左右，对应的基建投资同比增速将回升至5.2%左右。

不过，中泰证券首席经济学家李迅雷撰文指出，基建投资维持高速增长的必要性和可能性已经大幅降低。“基建资金来源中，预算内财政占比较小（不足20%），更多依靠贷款、非标、债券发行以及民间资本的参与，在‘做好地方政府债务管理、防范化解风险’的前提下，要求预算内支出或者专项债资金补足基建投资的资金缺口，显然是不切实际的。”

34.9%

1455亿元

粤通卡 E-Serve

# ETC

## 粤通卡高速畅行 即办即用即省钱

# 95折·85折

### 使用粤通卡全国高速路费95折 货车广东部分路段更享85折



### NO.1 ETC 现场办理须知

#### 1 办理对象

本办理ETC车辆

#### 2 所需资料

1. 车辆行驶证（复印件）及驾驶人身份证（复印件）
2. 身份证（非车主本人办理需提供车主身份证、复印件及加盖公章的委托书）
3. 银行卡（推荐使用广东、农、中、建、行、邮、储、农、发、信、联、华、等银行借记卡，货车办理预缴产品需提供银行卡）

#### 3 办理方式

扫码办理或前往指定的ETC办理点，现场安装。

#### 4 办理地点

广东省各高速公路收费站。

### NO.2 ETC 自行安装须知

#### 1 确定安装位置

一、二类车型安装位置



三类及以上车型安装位置



#### 2 安装 ETC

1. 撕开背胶，并将标签紧贴于挡风玻璃
2. 打开手机蓝牙功能
3. 打开手机蓝牙功能
4. 打开手机蓝牙功能
5. 打开手机蓝牙功能
6. 打开手机蓝牙功能

### NO.3 ETC 使用须知

#### 1 ETC 通行 6 步法

##### 客车

1. 扫描ETC
2. 入口识别ETC专用车道
3. 通行ETC专用车道
4. 保持ETC设备正常
5. 出口识别ETC专用车道
6. 通行ETC专用车道

注：保持银行卡余额充足，余额不足通行失败。

##### 货车

1. 扫描ETC
2. 入口识别人工ETC混合车道
3. 通行ETC专用车道
4. 保持ETC设备正常
5. 出口识别ETC专用车道
6. 通行ETC专用车道

注：通行前请充值，过路费有减免，路费优惠需充值。

#### 2 粤通卡常用业务指引

##### 1. 充值

使用微信粤通卡ETC小程序或连接蓝牙标签或安卓手机登陆粤通卡APP通过NFC功能即可为蓝色的ETC小卡片充值。

##### 2. 记账卡扣款情况查询

打开微信粤通卡ETC小程序，查看账单即可一目了然。

##### 3. 开具电子发票

登陆粤通卡APP即可开具通行费发票/充值发票，既方便又实惠。

##### 4. ETC 产品检测

通行高速前打开微信粤通卡ETC小程序使用“ETC产品检测”显示绿色“√”代表产品正常，显示橙色“!”代表产品异常。

##### 5. 标签重新激活

标签掉落、更换玻璃，重新贴膜，标签失效，打开微信粤通卡ETC小程序“标签重新激活”。

注：操作详情见粤通卡ETC小程序首页“业务指引”。

## FOCUS · 焦点



时代周报记者 郭梓昊 发自广州

千百年以来，人与野猪的博弈从未停止。

传统乡落中，野猪伤人毁地，农户在黄土地上睡过一夜又一夜，手持棍棒、火把，企图呵退这群“不速之客”；现代都市里，野猪堵住居民楼道，闯过闹市街道，甚至在小学门口打起滚来，警察拿将其捕获放回山林……

随着中国境内野猪种群数量增加，近日，国家林业和草原局发布了《有重要生态、科学、社会价值的陆生野生动物名录（征求意见稿）》（以下简称《意见》），向社会公开征求意见。其中，曾于2000年被列入《国家保护的有益的或者有重要经济、科学研究价值的陆生野生动物名录》的野猪，不在上述名录。

“农民辛苦一年，野猪一夜毁完，这下终于可以有人治它们了。”甘肃陇南农户老高告诉时代周报记者，今年他家的玉米地被野猪霍霍光，撂荒了好几个月。

陇南市武都区一家保险公司提供的数据显示，近5年，当地因野猪损毁农作物的赔付款，仅玉米一项，便超过150万元。

野猪不仅给农业生产造成广泛影响，还屡屡伤人。

时代周报记者获悉，在陇南市，野生动物伤人事件几乎每年都有发生。该地区自2016年有记录以来，因野猪等野生动物造成受伤、死亡的超过8人。但2017年至今，该地区用于野生动物伤人补偿的总款项，仅为106800元。

鉴于野猪属于“三有”保护动物，农民为保护农作物私自捕杀野猪的，还会被依法惩处。

猪进人退，还是人进猪退？在冲突愈演愈烈的当下，除去野猪“三有”保护动物的名号，能否成为这场战争的休止符？

12月14日，四川农业大学严中成博士接受时代周报记者专访时表示：“《意见》拟删除野猪，并不意味着‘人猪大战’就此平息。相反，这场‘战争’才刚刚开始。”

### 矛盾在近三年内凸显

**时代周报：“人猪矛盾”在后续，往往演变成了人与人、群体与群体之间的矛盾，谁是强势方，谁是弱势方，双方核心冲突在哪？**

**严中成：**野生动物资源的产权，属于全民所有。保护野生动物是有很强的正外部性，全民共享成果，理应共担保护成本。

但是对于保护的义务以及它带来的损失，往往是由靠近山地森林的农民来承担。这种情况下双方肯定是不对等的。而且像上述所说，在与野生动物资源的代理管理者——政府

的谈判中，因为谈判成本过高，农民也一直处于弱谈判力的窘境。

另外，野生动植物丰富的地方往往是经济社会发展水平相对较低的地方，从这个角度看，发达地区在成本分摊上的承担是不够的，冲突严重地区也很难直接要求发达的区域直接给钱。因此，可能需要省和国家在财政分配上直接协调。

**时代周报：你认为野猪拟从“三有”目录中除名后，人猪矛盾是否就此平息呢？**

**严中成：**首先，现在还是处于征求意见稿阶段，需要广泛吸取社会意见。其次，假设野猪真的被除名了，对于后续大范围推行种群调控行动，肯定是释放了积极信号。

然而，这并不意味着“人猪大战”能就此平息。短期来看，矛盾至少近三年内都是凸显的。

单从野猪种群调控上分析，国内的猎人队伍、专业人才太少了；猎捕行为和工具，尤其是枪支的审批问题，还是有很大的限制。四川一支专业的捕猎队在秋冬两季，一天能打个两三只野猪就已经算很成功了，这种猎捕规模甚至都赶不上其繁衍速度。

而且，现有的《野生动物保护法》赔偿责任的界定对象都是“三有”保护动物，如果单纯地将野猪除名，不增加其他法律条款的话，在赔偿、责任主体的界定方面反而越来越难。地方相关部门办起事来也会无法可依。

只能说，解决一个问题，总会带来另一些问题，得一步步去解决。

**时代周报：野猪失去“护身符”后，就能任意捕杀吗？若不再是“三有”野生动物，野猪还受法律保护吗？**

**严中成：**放开野猪狩猎、任意捕杀，很可能面临“公地悲剧”。如果种群数量又少了，又反过来开始保护，陷入持续的矛盾，甚至也会因为缺少监管，“误伤”其他物种。管理部门应该会考虑这个问题，未来地方法规应该在猎捕时间、实施对象和方式上有所约束。

至于野猪还受法律保护吗？答案是肯定的。新冠肺炎疫情之后，全国两会曾出台禁食野生动物和贸易野生动物的决议，在食用和贸易野猪肉上依然有很强的约束。

**时代周报：野猪种群计划性捕猎，具体由谁来执行，如何执行，捕杀后的野猪如何处理，你有什么建议？**

**严中成：**猎杀野猪是一件非常危险且需要技术的活。最好是由专业组织队伍以及具有专业猎捕技能的人员来实施，我们可以学法国的经验，通过发放猎捕凭证或执照之类的，实现猎人的职业化和专业化。

当然，也需要调用其他社会力量协助种群调控工作。

捕杀之后野猪的处理，从国际经验看，例如日本、法国、美国、欧洲其他国家其实都还允许食用野猪肉。但需要有一个前提，就是采取与家猪同等或是更高的检疫条件和流程。

目前我们国家基于新冠肺炎疫情以及未来其他疫情防控的需要，禁止食用野猪肉。可以当作猎队猎犬、动物园猛兽的食物处理，或者给生物研究机构作学术研究、博物馆标本等方式去进行无害化处理。

### 提高种群调控工作效率

**时代周报：猎捕野猪并非易事，更多由政府主导捕猎队，但此前本报记者走访时发现，各地组建进度不容乐观，原因何在？狩猎队如何才能获得一个良性的收益发展？**

**严中成：**一方面是枪支弹药、队伍的审批流程严格。我至少跟10多个捕猎队联络交流过，关于队伍的审批、队伍的建设等问题，得出的结论是：地方管理部门对于枪支狩猎问题异常谨慎，他们的行动逻辑是，如没有政策依据，是不会贸然审批。

另一方面，取得良性发展还是要解决，狩猎队钱从哪里来的问题。搭建一支20人正规狩猎队一年少说

百万元，如果只是单一的政府购买服务，那像一些穷的地方，这些狩猎队就没法干了。在当下，狩猎队商业味道会淡一些，更多看成是一个公益组织。这些组织由具有一定经济实力的爱好者组成。因为在保护法下，合法护农狩猎行为是稀缺的，合法资质也是稀缺的。这种情况下，爱好者就愿意义务来负担这个成本。

在我调研过程中，大部分狩猎队运营采用的是“俱乐部”形式，由队员自筹，但猎捕的成效有待商榷。未来，可能需要在充分利用好民间资本的基础上，利用政府购买社会服务这个杠杆，提高种群调控的工作效率。

**时代周报：在扫清了法律障碍之后，人猪矛盾还可以从哪些方面进一步解决？**

**严中成：**首先要促进林业、农业和野生动物致害保险的整合。每年国家就掏了那么大一笔资金投入到了农业、林业的保险中，但大部分省份都没有将野生动物致害纳入赔付范围中。

其次，真正解决“人猪冲突”需要系统性的配合，农户的生计模式转型、种植结构的调整、退耕还林等都是方式之一。

就像野生动物致害，单纯是把钱补到位吗？不可能的，它会涉及财政资金的协调、法律的修订、社会管理，甚至是人们对保护动物观念的转换，牵一发而动全身。

### 寻求双方的平衡

**时代周报：前段时间67岁老妇农田被野猪所毁，未获赔偿，最终电死3只野猪后获刑，一定程度上暴露了致害赔偿存在问题。你认为目前我国对野生动物肇事补偿和救济制度有哪些缺陷？**

**严中成：**谁来赔？没有明确，野生动物保护法也没有明确，只说了地方政府，但哪一级政府？这个非常模糊。

钱从哪里来？目前，大多靠县区地方财政协调或整合，但持续性很差。

后续需要中央和省财政在更广范围内协调。

怎样赔？定损和标准困难，且赔偿周期普遍很长。例如，四川某试点县大多按照50%左右的标准做赔付，也就是说经过定损后，原本这块土地产生1000元收入，保险最多给你500元。而500元赔付走流程，至少需要一个月甚至大半年，能下种的季节都过去了，远远补偿不到农户的损失。

**时代周报：对于野猪，农民和猎人都说该一杀了之，但也有野生动物保护人士表示，“捕杀野猪可能会冲淡人们好不容易培养起来的野生动物保护意识，而且合法猎捕野猪的‘口子’一开难收”，对此你怎么看？如何把握好调控和保护之间的平衡？**

**严中成：**城市居民怕恶犬，山中农户怕野猪，立场不同、需求的差异，导致大家观点和矛盾的差异。

城镇居民或者说依靠非农生计的人大多没有亲身感受过野猪之害，没去地里守过夜、没有因为野猪提心吊胆，没有亲眼见识过野猪的凶猛，因此感同身受会较难。

但我还是那个观点，野猪让农民吃不饱，农民怎么可能去爱护它，更别说野生动物的保护意识了。捕猎和保护并非事物正反两面，是可以寻求双方的一种平衡的。

当然，平衡的具体标准在哪里，这可能是生物学家们要去明确做的事。尤其是设计动态的种群监控体系，明确种群数量和猎捕数量的标准，都需要该领域的专家们去完成。

同时及时公开透明这些信息，让双方对等沟通、更好地共享困境，合法捕猎的监管则交由政府和民间。

**时代周报：除了野猪外，网友谈及的危害农作物的“三有”保护动物，还有像猴子、野鸡等物种，不同区域，人兽冲突的对象、原因不同，但数量是与日俱增的。如今，我们所谓的保护野生动物，究竟在保护什么？衡量标准是什么？**

**严中成：**很显然，从保护单一物种，进而保护生物的多样性，到最后是在对大自然这样一个循环系统进行保护。

毕竟生态链一旦缺失了一环，会带来连锁反应。

之前有一个关于美国黄石公园“羊和狼”的故事，为了保护羊把狼基本消灭了，最后羊的种群数量大到草场没办法承载，导致荒漠化。所以你会发现保护野生动物，不单是保护它的数量，还需把握不同物种之间的相互关系。

一个最低的标准，就是不会让一个物种陷入灭种的边缘，也不会因为某物种数量过多去压垮另一物种。

回到野猪这个话题，因为上游的猎人、豺狼虎豹等天敌少了，没了，人类就只能适当参与到循环之中去，将缺失的一环补齐。□

## 银华基金：坚持做长期正确的事

日前，由第一财经主办的“2021第一财经中国企业社会责任榜”颁奖典礼在上海隆重举行。银华基金凭借其在践行企业社会责任方面的卓越贡献荣获了主办方颁发的“责任典范奖”。

银华基金成立于2001年5月，是一家全牌照、综合型资产管理公司。除公募基金业务外，银华基金还先后获得企业年金基金投资管理人、社保基金境内委托投资管理公司等7项业务牌照，旗下两家公司分别从事特定客户资产管理业务及境外资产管理业务。

截至2021年9月30日，银华基金资产管理总规模超9000亿元，其中公募基金产品153只，建立了覆盖股票型、混合型、债券型、货币型及QDII基金的完善公募基金产品线，为不同风险收益特征的客户提供投资理财工具。

成立20年来，银华基金坚持以客户为中心，稳健运营，为投资者创造价值。

在践行管理人责任的同时，积极履行企业社会责任，关注可持续投资，参与社会公益活动。

2020年6月，银华基金正式加入联合国责任投资原则组织(The United Nations-supported Principles for Responsible Investment, 简称“UNPRI”)，成为国内率先签署该原则、承诺践行六大负责任投资原则的中国公募基金资产管理公司之一。同时，银华基金也是中国ESG30人论坛的常务理事机构，在ESG投资领域有着深入研究。银华基金承诺，今后将遵循负责任投资六项原则，积极探索ESG因素与研究框架、投资决策流程的整合，系统搭建负责任投资体系，践行长期投资、价值投资、负责任的理念，将国际先进ESG经验和A股市场相结合，做负责任的企业公民，促进实现经济效益、社会效益与环境效益的统一。

除了在财富管理领域以自身的专业

能力积极回馈投资者以外，一直以来，银华基金立足于为子孙后代创造一个更美好的明天，长期重视公益慈善事业的发展，通过一系列的“亮未来”公益活动项目和社会慈善事业、员工自发的捐助捐赠，在扶贫、环保、教育和救灾等各个层面积极行动，传递正能量。

自成立以来，银华基金公益项目包括“免费午餐”公益项目、山西汾西光伏农场扶贫等项目。同时，公司在额济纳旗黑城建立300亩银华育林地，在捐款捐物的同时，定期组织公司党员、员工等前往沙漠地区进行公益植树治沙活动；在甘肃、江西等贫困地区小学建立“银华日利花儿书屋”、电教室，定期组织员工、客户前往贫困地区小学，帮助孩子们通过阅读开阔眼界，身体力行地践行社会责任。

2019年11月，深圳市银华公益基金会成立，2020年2月，银华公益基金会设立专项基金，向湖北慈善总会捐款人民币

300万元，用于驰援疫情防控工作，为打赢疫情防控阻击战贡献一份力量。同时，银华公益基金会还向银华基金全体员工发起捐款，募集到了采购100台呼吸机所需款项，捐助于湖北部分中小城市的定点医院。2021年7月，银华公益基金会向受灾严重的河南荥阳捐款300万元，用于应急救援、物资采购、群众安置、灾后重建等工作，为驰援河南贡献一份力量！

银华基金表示，一个企业作为社会公民，是社会经济发展的主体，在创造财富、实现利润的同时，有义务承担起回报社会、增进社会福利的责任。毕竟，企业的成长进步与社会责任的履行是相辅相成、共同促进的。而在多年积极投身公益活动的过程中，银华基金也更深刻地意识到，无论是公益还是投资，都并非一日之功，都要坚持做长期正确的事。

(文/李雪)

## REGION · 大湾区 大未来

## 一座万亿城市是啥样？这里或有答案

时代周报记者 项伯兹 发自广州

2019年，佛山市GDP达10751.02亿元，成为广东省第三个GDP破万亿元的城市。2020年第七次全国人口普查数据显示，过去10年，佛山市人口净流入超230万，力压流入228万的苏州和224万的东莞，成为全国人口净流入最多的地级市。

与曾经的“南下打工第一城”东莞和近年的制造业翘楚苏州相比，佛山显得无比低调。如今，佛山不再默默低调发展。

站在“十四五”开局之年，佛山作为国家唯一的制造业转型升级综合改革试点城市，在佛山市第十三次党代会报告中提出了“515”战略目标，即推动创新、协调、绿色、开放、共享五个方面发展向高质量快速跃升，全力成为十五项重点工作领头羊。

当“515”战略实现时，佛山将焕然一新：一个经济实力更加强大的新佛山，GDP达到1.5万亿元，“佛山制造”闻名海内外；一个创新生态更加完善的新佛山，人才的创业乐园；一个城市形象更加现代的新佛山，破旧低效工业园彻底退出舞台；一个文明素养更加厚实的新佛山，一个生活品质更加美好的新佛山、一个治理效能更加彰显的新佛山。

站在万亿元的肩膀上，佛山不想再低调了，即便这条路比之前的百年更加荆棘遍布，但它想要在下一个五年、十年甚至是百年，展现不一样的佛山，一座万亿元城市的新风采。

**“制造”佛山**

佛山在哪里？这个问题放在如今，并不难——毗邻广州，与其组成粤港澳大湾区的一大极点。

但对来旅游的外地朋友来说，“佛山在哪里”难倒了不少佛山朋友。

禅城区的朋友大概暗自担心——这里人均GDP比肩国内一线城市，也是佛山的地理中心、文化中心、政治中心，但老城区多且密集，城市活力平平。外地朋友到此一游，大多会脱口而出：“这就是佛山？”

南海区的朋友或许会暗自欣喜，自然而然地将朋友带到千灯湖——这里是南海的地标，汇丰银行、友邦金融中心等“亿元楼”撑起了广东金融高新区的天际线。

顺德区的朋友大抵会后知后觉，“哦，你要来顺德？”这里曾与南海并称为“广东四小虎”，自古就是物华天宝、经济发达的富庶之地，这里出产的家电用品点亮了亿万人的生活，改革发展模式更是出现了“顺德现象”“顺德模式”，并向全国推广。

在主城区禅城之外，佛山下辖的顺德、南海、三水、高明四区，在并入佛山以前都曾是一县一市的县级市，各具特色。如今，这些县级市合力“制造”了佛山。

然而，坊间戏称，佛山挺“散装”。佛山各区有自己的中心、CBD和新城，有的区之间相距甚远，甚至各区中心与其下辖的镇也有一定的距离，镇上又各自形成了自己的中心。由此，各区发展差异明显，总体来看，十分不协调——2021赛迪百强区榜单中，顺德区排名第6，南海区位居第12，禅城区位列第40；高明区和三水区均未上榜。

佛山要打造“新佛山”，就要从问题导向入手，从区域内部协调发展开始做起，改变与经济总量不对称的城市形象。

佛山市第十三次党代会上，佛山市委书记郑轲作报告时提出，“515”战略中，协调是发展的内生特点。佛山



在许多方面都是“一条腿长、一条腿短”，经济总量上的大区、小区对比落差大。未来五年，要实现协调发展向高质量快速跃升，建立健全南海结对三水、顺德结对高明的紧密协作机制，东、西、南、北、中互动发展。

城市的强弱，不仅取决于区域面积、人口数量等内部因素，更关乎区域乃至国际关联程度。作为一座万亿级别的城市，佛山要想高质量发展，就要抓住互联互通的突破口，推动区域以及外部的开放互融。

为此，佛山提出引导产业聚集发展，形成“中部强核、东西两带、南北两圈”高效联动产业格局：向中，重点发展带动型经济，打造创新中心强核；向东，重点发展商流型经济，打造现代物流产业带；向西，重点发展复合型经济，打造机场空铁经济带；向南，重点发展智能型经济，打造高端制造产业集聚圈；向北，重点发展先导型

经济，打造战新兴产业集聚圈。

按照佛山的构想，当“515”战略目标达成时，将收获一个经济实力更加强大的新佛山：GDP达到1.5万亿元，转型发展取得决定性成果。

**佛山制造**

佛山还有一个雄心：让“佛山制造”闻名海内外。

自古以来，佛山就是制造业重镇。千禧年后，佛山出现了一批经济规模超过十亿、百亿甚至千亿的专业镇，北滘家电、南庄陶瓷、大沥铝材等产业集群蜚声海内外，“佛山制造”成为这座城市的闪亮名片。

在新发展理念的指引下，佛山制造业走上转型提质的发展之路，逐步走向产业链中高端。

但中山大学岭南学院财政税务系主任、博士生导师林江向时代周报记者表示：“佛山的现代服务业资源

相对稀缺，金融、法律、管理、咨询等在内的人才和服务资源相对不足，制约了佛山制造业的转型升级的步伐；此外，佛山在科技创新领域的原创性不足，难以形成对高端制造业的强有力的支持。”

佛山很清楚，这些资源支持需要空间作为基础支撑，不论是物理空间还是发展空间。

然而，佛山土地空间有限。以南海区为例，土地开发强度超过50%，612个村级工业园占全区工业用地超50%，经营性集体建设用地占集体建设用地超50%。

这些土地碎片散落在城市中，产业星星点点式发展，不重构优化产业空间，就难以谋求佛山高质量发展，制约“佛山制造”进一步发展。

佛山市第十三次党代会报告指出，目前工业不连片、产业不成带，产业结构偏重传统，不平衡不充分的矛盾仍比较突出。在“515”战略目标中，佛山要成为产业结构协同发展领头羊，成为城市形象更加现代的佛山，国土开发与保护格局形成，破旧低效工业园彻底退出舞台。

栽下梧桐树，自然引得凤凰来。佛山的计划是，让这些凤凰变成金凤凰，借助这些优质项目的力量，推动佛山迈向更高质量的发展。而佛山要做的是，为企业发展壮大提供更好的营商环境。

这5年，佛山落下的每一步棋都是为“佛山制造”能成为响当当的品牌，让“佛山”成为城市形象更现代化、经济实力更强大的代名词，让生活在这里的市民能够以这座城市为骄傲，向游玩的朋友自豪地道一声，“这是我家，这是一座万亿城市该有的样子，也有让人意想不到的惊喜，欢迎再来探索，你会爱上这一座城”。

不止“有求必应、无事不扰”  
佛山还要“益晒你”

“未来五年，佛山要实现创新发展向高质量快速跃升，务必成为营商环境制度改革领头羊，建立完善的佛山‘益晒你’企业服务体系，办事便利度、市场满意度、企业获得感高，具有过硬软实力和竞争优势。”在近日召开的佛山市第十三次党代会上，佛山对营商环境制度改革提出了新要求。

营商环境是重要软实力、核心竞争力，也是地区综合实力的重要体现。作为全国唯一的制造业转型升级综合改革试点城市，佛山一直坚持打造一流营商环境，支持民营经济的发展，让这座城市成为企业成长的沃土和产业投资的热土。经济数据显示，佛山2019年经济总量超过万亿元，2021年市场主体数量突破100万大关。

站在GDP超过万亿元的起点上再出发，佛山举全市之力，将营商环境作为“一号改革工程”。

12月4日，在2021佛山市全球招商大会暨湾区经济论坛上，佛山正式发布《积极构建佛山“益晒你”企业服务体系 打造一流营商环境的行动方案（2022版）》（下称《行动方案》），出台122条改革举措，吹响了新一轮营商环境制度改革的号角。

“市场主体需求是改革的出发点也是落脚点。”据佛山市委改革办介绍，《行动方案》以市场主体需求为导向，从问题出发，为企业提供全生命周期服务。全文涉及商事制度、工程审批、办税服务、金融服务、行政审批、政府采购、行政监管等方面，均是市场主体关注度最高的领域。

“营商环境代表着一座城市的吸引力，如果不能吸引企业到佛山落户发展，其他一切则免谈。佛山之所以能发展为其他经济大市，这背后离不开其良好的营商环境。”商务部研究

院国际市场研究所副所长白明在接受时代周报记者采访时表示。

**走在改革前列，全方位优化营商环境**

在中国改革开放历史中，佛山是政府和市场良性互动的最佳样本之一。

佛山工商业发端早、名气大，历史上是中国“天下四聚”“四大名镇”之一；自改革开放以来，这座既不是特区，也不是省会，既不靠海，也不沿边的城市，却闯出了一条以民营经济为主、以制造业立市的发展之路。

民营经济大市并非一日建成，这与佛山持续优化营商环境有着密切关联。

从20世纪90年代开始，佛山进行了多次行政体制改革，为企业办事便利化“尽心竭力”。进入21世纪，广东省正式提出要打造市场化、法治化、国际化的营商环境，佛山再次站在时代的潮头。2014年，佛山市在全省率先制定了《佛山市营商环境指标体系》，该体系在世界银行2014年度《营商环境报告》评价指标体系基础上，共设置了14项一级指标、54项二级指标。这让“营商环境”由虚变实。

2016年，佛山在全省率先出台政府交往守则及行为指引，构建“亲”“清”新型政商关系。之后，佛山设立“佛山市委全面深化改革委员会”，下设营商环境科，统筹全市深化营商环境综合改革的相关工作。

2019年，在国务院颁布《优化营商环境条例》一个月后，佛山就迅速启动实施营商环境1.0改革，出台了《佛山市深化营商环境综合改革实施方案》。2020年，《佛山市进一步深化营商环境综合改革2020年工作要点》正式印发，佛山营商环境改革2.0拉开帷幕。其中，佛山在全国率先推出的

“一照通”创新性改革举措，成功入选“2020年度广东营商环境改革创新十大优胜案例”。

这些年来，佛山市聚焦市场主体关切，围绕重点领域和关键环节，坚持深化“放管服”改革，始终坚持打造“有事随时办、无事不打扰”的优良营商环境，提高政策的针对性、可及性，简化申报条件，为企业解决实际困难，多项改革措施走在全国全省前列。

“过去五年，佛山围绕打造一流营商环境，从空间重构、土地供给、园区建设，到政务服务、法治环境、招商机制，六箭齐发推进‘一号改革工程’，各类市场主体增加一倍。”佛山市第十三次党代会报告如是总结。

企业用脚投票，是最好的说明。以世界五百强美的集团、碧桂园为代表的企业长期扎根佛山，还吸引了众多企业来佛山投资。

数据显示，自2012年推行商事制度改革以来，佛山市场主体从37.5万户增加到100多万户，增长167%，有力促进了创新创业发展。在“十三五”期间，佛山累计引进投资超亿元产业项目1698个，签约投资总额超1.3万亿元。

在12月4日举行的2021佛山市全球招商大会上，美的集团董事长兼总裁方洪波表示，美的自1968年成立以来一直扎根佛山，佛山每一个阶段的发展战略都让美的有了最大的发展，可以说，美的的成长，离不开佛山优越的营商环境，美的在佛山53年的发展历程表明了佛山确实是一块投资创业的沃土。

**构建“益晒你”企业服务体系**

打造一流营商环境没有尽头。与国际先进、全球最佳相比，佛山营商环境仍需进一步升级优化。

2021年以来，佛山市委班子明确提出，把打造一流营商环境作为“一号改革工程”，聚焦企业反映强烈的“痛点”“堵点”“难点”问题，通过改革切实提高市场主体的获得感、满意度，在接续奋斗中当好全省地级市高质量发展领头羊。

《行动方案》的出台，构建佛山“益晒你”企业服务体系，便是为了全面打通企业反映强烈的痛点、难点、堵点，积极构建亲清新型政商关系，颁布一系列的利好政策，让大家都受益。

时代周报记者了解到，《行动方案》坚持市场化、法治化、国际化原则。以市场主体需求为导向，以深刻转变政府职能为核心，持续深化“放管服”改革，大力破除不合理体制机制障碍，对标国际高标准市场规则体系，完善法治保障，为各类市场主体投资兴业营造稳定、公平、透明、可预期的良好环境。

为建立公平公正公开的市场环境，加快建立统一开放、竞争有序的现代市场体系，《行动方案》坚持坚决压减一切不必要审批，坚决打掉一切不合理门槛，坚决化解一切来回跑手续，任何改革都不得增加企业一分钱负担，保障各类市场主体公平参与市场竞争，更大激发市场活力和社会创造力。

《行动方案》强调，正确把握营商环境改革的核心是审批制度，审批制度改革的核心是简政放权，简政放权改革的核心是市场归位，市场归位改革的核心是市场能干好的一律交给市场，最大限度减少政府对市场活动的直接干预，降低制度性交易成本。

时代周报记者从佛山市发展和改革局营商环境科获悉，目前，全市上下议营商、促营商浓厚氛围已然形成。各区、各有关部门高度重视优化营商

环境工作。各营商环境评价指标牵头部门均成立工作专班，针对营商环境指标补短板出台方案25份；各领域积极加强研究，纷纷出台针对性政策措施，不断释放改革红利。

为更好地为广大企业家和企业提供优质服务，佛山市委、市政府坚持“一切为了企业，为了企业一切”“没有最好，只有更好”的原则，对标国际最好最优标准，围绕企业开办到落地投产、加强资源要素支撑、加强法治和政务服务等多领域，拿出一系列最大诚意、最“硬核”、最实在的服务举措，全方位、全流程为企业提供全生命周期服务。

白明建议，在营商环境制度改革上，佛山可借鉴国际营商环境标准，同时要立足粤港澳大湾区，提高对外开放水平，并充分利用湾区周边的各种便利条件，打造具有佛山特色的营商环境版本。

“佛山是制造业大市，需要立足现有的产业基础，促进产业升级，提升佛山的国内竞争力和国际竞争力。在打造一流营商环境上，佛山需要结合产业特色，强调产业的配套性，围绕佛山智能家电、装备制造等产业集群全链条上的企业，来提供配套的营商环境‘套餐’，打造人无我有的营商环境。”白明对时代周报记者说。

时代周报记者从佛山市发展和改革局营商环境科获悉，佛山将进一步深化优化营商环境改革。深入贯彻落实《行动方案》，加快研究制定《佛山市市场主体服务条例》，进一步补齐补足营商环境短板；按照国家发改委要求，以村级工业园升级改造为突破口，先行先试探索开展优化营商环境试点工作，力争形成一批可复制可推广的佛山经验。

（文/黄嘉祥）

# 可口可乐的灵魂 来自这个小镇

时代周报记者 刘文杰 发自罗定

可口可乐的配方至今仍是秘密。但其总裁曾亲自透露，可口可乐的那一股“药味”，来自中国肉桂油深加工产品的味道。没有了桂油，可口可乐就不是这个味道了。

桂油，实际上是从桂枝叶提炼出来，那是肉桂的叶子。外国人对这种香料甚是痴迷，为了寻找它们开启了航海时代。

肉桂其实是中国人的“老朋友”，无论是川菜、粤菜，都少不了肉桂。在中国美食界，离开了肉桂，那简直是黯然失色。

中国能够实现“肉桂自由”，源于两广地区气候、土壤适宜。其中，广东省罗定市替滨镇就是专门生产肉桂的特色小镇，因规模集中、肉桂品质优良，被评为“中国肉桂之乡”，也是可口可乐桂油的供应产地之一。

## 追逐“肉桂自由”

外国人对肉桂的渴求，从肉体深入至灵魂。

公元前5世纪，希腊历史学家希罗多德记述的埃及木乃伊制作方法，就曾提到肉桂。据闻罗马人在火葬中也会用到肉桂，他们认为，肉桂可以促使亡魂复活。

这种防腐功效也被应用到食物。中世纪，欧洲人被肉类变质的问题困扰，而后发现用了肉桂后，不仅可以使食物保存更久，也能掩盖肉类变质的味道。

欧洲人热爱肉桂却无法种植肉桂——香料基本产自热带、亚热带地区，欧洲气候阴冷潮湿，无法种植。

这成为欧洲探索世界的动力。葡萄牙殖民时期，斯里兰卡的肉

桂价格一度堪比宝石。那时，岛上居民必须将制成的肉桂卷上缴作为赋税。还有条约明确规定，每年需纳贡300巴哈尔(bahar, 现已停用的度量衡)的肉桂、12个红宝石戒指和6头大象。

随着各国联通加强，肉桂逐渐走出东方，走进了世界不同的角落。

在美国的咖啡店里，肉桂粉和奶精一样放在吧台上，当地人不论是喝咖啡、红茶、可可，都习惯加点肉桂粉提味；号称每个人每年吃掉316个肉桂卷面包的瑞典，专门把每年10月4日定为“全国肉桂面包卷日”。

欧洲人最重视的圣诞节，肉桂是最不可或缺的存在。当地人用肉桂棒装饰圣诞树或圣诞花环，增加节日气氛。在圣诞集市，那一桶桶冒着热气、清甜水果味混杂着辛辣的肉桂香气，成为寒冷冬天里温暖人心的味道。

为了实现“肉桂自由”，欧洲人为了追逐了几个世纪，而中国人早已经实现。截至2020年，全球肉桂产量约为24.9万吨，中国肉桂产量为8.54万吨，占全球产量30%，仅次于印尼。

## 东方味道漂洋过海

提到中国肉桂，不得不提广东罗定市替滨镇。

温暖多湿的气候、弱酸性的土壤非常适合肉桂生产，罗定以亚热带季风气候为主，多赤红壤，占尽天时地利人和。康熙年间，《罗定县志》就提到了“桂”，公元1850年（清道光年间），罗定开始大规模种植肉桂。

据了解，罗定是中国最大的肉桂产区，替滨镇则是罗定种植肉桂最具规模、最集中的地方。2002年替滨镇被评为“中国肉桂之乡”。

截至2020年，替滨镇肉桂种植面积已达到14.2万亩，占山地面积



78.45%。输出桂皮1.3万吨、桂油600多吨，肉桂产业总产值超过6亿元。

“种植肉桂，土地湿度、气候、经纬度等因素都很讲究，全世界符合肉桂种植条件的地方不多。”替滨镇镇长吴敬波告诉时代周报记者，一般5年就能长成的肉桂，放在其他地方种了七八年，也长不到理想的效果，肉桂就是长不大。

这里确实是肉桂的世界。在替滨镇，不论男女，说起肉桂如数家珍。随意走进一家药店，问及肉桂，老板都会专业解释食用肉桂和药用肉桂的区别、用法。

当地还有肉桂加工厂，深加工车间为提炼出肉桂天然苯甲醛这特色产品，还有提纯设备，能将桂油提炼出桂醛、苯甲醛。厂里堆放着大批包装好的产品，包装箱上印着中东文字，这意味着这些肉桂产品即将漂洋过海。

“目前是以粗加工出口为主，主要出口到中东地区，欧洲那边也有。”吴敬波告诉时代周报记者，桂皮可以做

成各种产品出售，也可以再加工成桂粉，还可以生产肉桂米粉。由桂枝叶加工成的桂油105元一斤，再加工成天然苯甲醛，即可卖到235-250元一斤。加工厂工人几乎都是附近村民，同村有最少30人。“我就住附近，自己做工是按时计费，有闲余时间就来厂帮忙。”替滨镇肉桂加工厂员工张阿姨（化名）告诉时代周报记者，一个月可额外增加收入1500-2000元。

## 肉桂味的“金山”

替滨镇珍惜这份天赐的优势。过去，村民都在自家地里种肉桂树，量不少但很分散。后来，当地政府组织村集体给每位村民分了多少不等的山地，并派发肉桂苗，发动村民种植肉桂，支持有实力的企业家牵头组建专业合作社，为村民提供技术支撑，解决销路问题。

收割时节，合作社向村民统一收购。随着肉桂市场行情变化，收购价也会浮动，但保底价约6.5元/斤。时间

久了，村民知道肉桂不愁销路，种了就有钱拿，不等合作社上门收，就会自发将桂皮送到加工厂。

截至2020年4月，替滨镇已建立了肉桂种植生产加工销售的专业合作社27个，全镇18%的农户加入合作社，带动1万多户种植肉桂、4万多桂农增收。

肉桂树越种越多，渐渐成林。这片规模化种植的肉桂林还有欣赏价值。替滨镇在山河村打造了罗定肉桂主题公园，占地面积2000多亩，集种植生产、观光娱乐、采摘体验、科普教育、中医药研究、养生为一体。

该镇在金滩村规划彩虹漂流，肉桂主题公园“养生谷”“生态谷”“思理村肉桂风情街”等项目尚在建设中，乡村旅游聚集区蓝图初显。

“金滩示范村和肉桂主题公园整体质量提升项目，是想建设一些能留住人并产生经济效益的农家乐、民宿等旅游项目。”吴敬波说。

浑身是宝的肉桂，在替滨镇的利用空间远不止于此。

去年5月，替滨镇入选数字乡村发展试点镇，镇政府支持企业由单一实体线下经营转为线上线下“双线”融合发展。通过运用电商营销平台，月营销额超10万元，比单一线下销售提升了60%。

“下一步想找食品研究所深化肉桂产品研发，研发出适合中国老百姓的、能满足平时需求的中国产品。”吴敬波表示，比如肉桂粉，还可以加进米粉，具有引火归元、温肾壮阳、养胃、活血化痰、消毒等功效，但用法鲜为人知。

据悉，替滨镇肉桂粉米粉生产设备已经安装完毕，生产线基本完成，当地政府也在积极引导企业尽快批量生产。■

# Mini LED进入黄金发展期！ 细分龙头聚焦主业，兆驰股份获多券商“买入”评级

如果说电子产品今年有了哪些提升，毫无疑问就是屏幕技术。

今年下半年开始，将LCD挤下神坛成为主流的OLED逐渐有了被替代的趋势，而Mini LED似乎被视为下一个屏幕主流技术，正重复着过去OLED取代LCD的道路。从TCL推出采用Mini LED的旗舰电视，到苹果发布采用Mini LED的笔记本电脑。据TrendForce数据预测，2022年搭载Mini LED背光的笔记本电脑出货量将达500万台，增长幅度高达213%。

华西证券研报指出，Mini LED作为小间距LED进阶技术，在近几年凭借其多重优势成为产业链主要推进方向之一，应用领域主要分为显示和背光两大市场。目前，Mini LED显示因良率、成本等因素限制，发展较慢；背光领域终端应用推进超预期，正处于Mini LED背光技术加速应用推广的关键阶段。

Mini LED是一种屏幕显示技术，与侧入式背光、直下式背光是同一技术种类。Mini LED背光成本比OLED减少约15%，在Mini LED背光技术具备OLED几乎所有优点的同时又避开了OLED的老化、烙印等致命缺点。

据时代周报记者了解，Mini LED产业链主要分为上游芯片端、中游封装端、下游应用端。上游芯片端正在向Mini LED过渡，行业集中度进一步提升；中游封装端，不少国内封装企业已开始在技术和产能上快速布局；下游应用端，Mini LED逐渐出现在电子产品上。

换句话说，Mini LED产业链已全面发力，有券商预测国内Mini LED显示屏市场规模总量或可达到5000亿元。申万宏源研究研报观点认为，全球Mini LED市场自2021年起已快速升温，2022年将大放异彩，相关投资机会也逐渐浮现。

作为LED行业细分龙头，兆驰股份紧抓Mini LED行业机会，推动LED封装板块的子公司兆驰光元上市。据时代周

报记者了解，在LED背光领域，兆驰光元已开发POB和COB两种倒装形态的Mini LED产品，是较早实现Mini背光量产的企业之一。

## 紧抓Mini LED行业机会

2021年是Mini LED元年。据高工产业研究院(GGII)数据显示，2019年中国Mini LED市场规模在16亿元左右，2020年Mini LED市场规模预计达到37.8亿元，同比增长140%。据业内测算，2026年中国Mini LED行业市场规模有望突破400亿元，增长空间超过10倍。

受益于LED市场需求旺盛，LED已经成为兆驰股份的第二增长曲线。财报显示，兆驰股份2021年前三季度实现营业收入181.82亿元，同比增长29.69%；实现归母净利润15.77亿元，同比增长41.83%；实现扣非归母净利润13.79亿元，同比增长32.44%。

兆驰股份LED板块2021年上半年实现营业收入25.89亿元，同比增长89.51%，第三季度持续放量。财报显示，兆驰股份LED芯片板块由兆驰半导体主导，报告期内已实现普通照明、高端照明、电视背光等多领域覆盖，并开始进入Mini LED背光、Mini RGB直显等高端产品领域。

LED封装板块由兆驰光元主导，拥有约3500条生产线，兆驰光元的Mini LED背光产品已实现量产，并顺利进入全球客户的高端产品系列中，销售规模逐渐扩大。截至2021年上半年，兆驰光元实现营业收入14.82亿元，同比增长65.18%；实现净利润1.23亿元，同比增长305.46%，为兆驰股份LED全产业链的快速发展奠定基础。

中信证券研报观点认为，在疫情、原材料市场涨价背景下，公司前三季度整体业绩大幅增长，主要源于海外电视终端需求较为强劲，公司作为ODM龙头出货稳健；同时公司布局LED产业链，第

二增长曲线初见成效。据悉，兆驰股份已形成LED芯片+封装+应用的全产业链布局，LED背光、照明应用和显示三大板块协同发展。

据时代周报记者了解，兆驰股份共拥有四大生产基地，其中LED芯片和LED封装两大生产基地均设在南昌。此外，兆驰光元向深交所提交的创业板IPO申请已获受理，目前正常推进。兆驰股份曾在互动易回复投资者称，兆驰光元分拆后还是公司控股子公司，仍在公司合并报表范围内。

## 引入战投聚焦主业

成立于2005年的兆驰股份，最早以ODM业务起步，主营产品多为家庭视听类、电子类产品。目前已经成为全球消费类电子品牌和硬件厂商理想的合作伙伴，为国内外知名品牌提供极具竞争力的家庭影音产品。

兆驰股份在深耕电视ODM的10多年内打造了完整的产品体系，从无边框、曲面、HDR+Local Dimming、量子点、4K、18.5英寸到70英寸，Linux到安卓等均可提供不同解决方案的标准产品。由于兆驰股份还支持按需定制，能够满足客户多方面需求，因此长期与国内外知名品牌保持稳定的合作关系，同时，兆驰股份还向办公、商用、教育等新型显示领域延伸，形成智慧显示业务板块。

成为电视ODM领军企业后，兆驰股份开始拓展多元化业务。近年来，兆驰股份在原有业务基础上纵向布局产业链，进军半导体行业，布局LED外延片和芯片并打通LED全产业链各个环节。目前，兆驰股份液晶电视ODM业务出货量在全球领先，同时拥有全球最大LED芯片单一主体厂房，具备“蓝宝石平片—图案化基板PSS—LED外延片—LED芯片”全工序独立制造能力。

面对LED行业大趋势，已布局产业链的兆驰股份聚焦主业并引入战略投

资者通力合作。

11月初，兆驰股份公告称，公司控股股东南昌兆驰投资合伙企业(下称“南昌兆驰”)与南昌工控投资基金管理有限公司(下称“南昌工控”)签署股权转让协议，拟向南昌工控转让2.26亿股，约占公司总股本5%，总交易价格为11.07亿元。据悉，兆驰股份早在2017年便与南昌工控共同出资设立兆驰半导体，主要从事LED外延片和芯片的生产、研发和销售。

11月中旬，兆驰股份为全资子公司兆驰供应链以增资扩股方式引入惠州市麦威新电源科技有限公司及惠州市易为技术有限公司，前者认购价格为20亿元，后者认购价格为10亿元。

12月初，兆驰股份再次披露股权转让公告。公告显示，南昌兆驰拟向深圳市瑞诚睿投资合伙企业(有限合伙)转让3.6亿股，总交易价格为16.92亿元。财报显示，兆驰股份的三大业务是智慧显示、智慧家庭组网与LED全产业链业务。其中，液晶电视ODM业务未来有望随着行业集中度提升与地区产业链转移趋势而持续受益；LED市场持续复苏带来的较高景气度，则为兆驰股份的LED全产业链业务提供了绝佳的发展机会。

无论是股权转让还是为子公司增资扩股，兆驰股份的目的均在于聚焦主营业务。兆驰股份曾在公告中表示，公司希望更好地聚焦主营业务，专注于LED全产业链、智慧显示、智慧家庭组网等业务的发展。

得益于聚焦主业的商业战略，兆驰股份各业务协同优势越来越明显。考虑到兆驰股份龙头地位及行业垂直一体化布局的服务优势，今年以来，已有国内多家券商发布兆驰股份研究报告，并维持“买入”评级，表示中长期看好智慧显示、智慧家庭组网及LED全产业链业务布局方向。

(文/张鑫)

# 当硅谷码农遭遇35岁危机

时代周报记者 马欢

48岁的丹尼尔是一名程序员，在硅谷知名科技公司工作。为了让自己看上去更年轻，他多年来严格饮食，坚持健身和瑜伽，还练了八块腹肌。

同事都以为丹尼尔只有30来岁，但他觉得还不够。丹尼尔决定用一种更立竿见影的办法——找整形医生，计划注射肉毒杆菌，再做个去除眼袋手术，让自己看上去焕然一新。

丹尼尔的努力，反映了硅谷的残酷——以开放、充满创造力而闻名，但更欢迎年轻人。“大厂35岁现象”同样也困扰着硅谷的程序员们。

职场年龄歧视在美国是违法的，但是隐形歧视在硅谷早已不是新闻。

数据显示，在硅谷工作的员工平均年龄集中在29~35岁之间，远低于美国职场人平均年龄42岁。彭博社统计，过去10多年间，整个硅谷地区有150家大型科技公司面临226起年龄歧视的诉讼，比性别和种族歧视的诉讼都要高。

为了不被年龄歧视、保持年轻有活力，据《华盛顿邮报》报道，越来越多硅谷码农们加入了打扮、化妆、健身，甚至做整容手术的队伍中。

旧金山外科整形医生拉里表示，他的客户中有约四分之一都是像丹尼尔这样的群体。“在硅谷，人们普遍认为，如果你过了35岁，就开始走下坡路了。这里的人认为年轻人才能有热情、有新角度解决问题。”拉里说，那些中年人一旦发现身边人都脸庞俊秀、年轻有活力，就会觉得自己很碍眼。

## 不够年轻就会被淘汰

在硅谷，程序员们的年龄焦虑有多严重？软件开发界的“大神”之一、

现年66岁的Java之父詹姆斯·高斯林就曾在社交媒体上抱怨，他的大龄求职之旅充满了歧视与偏见：“我曾在面试的时候被HR告知，通常不招我这种年龄的程序员，但因为本人情况特殊（Java之父），所以才特殊考虑。”

“大神”尚且如此，其他人的年龄焦虑更甚。一位40多岁的硅谷初创企业负责人说：“这里到处都是年轻的名校毕业生，履历优秀、智商超群、雄心勃勃，你会感到压力很大。年龄不会带来骄傲，只有耻辱。”

为了让自己看上去更年轻、状态更好，这位初创人士选择去做医美：一种称为射频微针的技术，用来刺激脸部胶原蛋白，每次治疗的费用约为1500美元（约合人民币9500元）。

另一位不愿具名的40岁程序员对《华盛顿邮报》透露，他每隔3个月左右都会去打肉毒杆菌，每次花费500美元左右（约合人民币3200元），并认为这也是一种投资。“有很多研究表明，看起来年轻有活力的人会赚更多钱，”在他看来，这种每年2000美元（约合人民币1.3万元）的投资绝对值得。

“现在我看上去也就30来岁。”这位程序员自豪地说。

来自瑞典哥德堡大学的研究显示，大多科技公司认为，越是技术开发类的岗位，越需要35岁以下的员工。

“35岁以上的人对技术不太感兴趣，对管理更感兴趣。”这份研究指出，“这在人群中造成了一种固有观念，即年长的员工跟不上最新的技术。”

研究报告还表示，大公司喜欢找35岁以下的员工，还因为这些人大多数尚未组建家庭，这也让他们更加关注工作而不是家庭生活，公司都希望员工“随时可用”。

而等待这些大龄程序员的，也许是业内无情的淘汰。2019年，谷歌曾

向230多名40岁以上的求职者赔付了1100万美元（约合人民币7000万元），因为这些求职者指控谷歌在招聘过程中存在年龄歧视。

当然，谷歌否认了年龄歧视的指控，并表示，之所以拒绝这些求职者，是因为他们没有表现出这份工作需要的技术能力。

同时，来自美国新闻网站Pro Publica的报告估计，过去几年来遭到IBM解雇、裁减或强迫提前退休的40岁以上美国雇员高达2万人，占这期间该公司离职者总数约六成。

“如果你已经在一家大公司工作超过10年后，被淘汰解雇，那么你的技术将会落后六个时代（现在这个时代的技术迭代很快，而且没学习新技术的程序员没有足够的竞争力）。”硅谷社交网络Hackers/Founders创始人乔纳森·尼尔森说，“当然我知道，有一些四五十岁的程序员还在努力重新学习新的编程和大数据知识，而有的只能去做了Uber司机。”

## 整容成贝索斯和马斯克

“在20世纪90年代末和2000年初，硅谷人对年龄和长相并不过于在意。”丹尼尔说。

彼时的硅谷，不少科技界的“大神”都穿着随便、不修边幅。即便是微软公司创始人比尔·盖茨，在Windows 95新闻发布会上也跳着土土的舞。

现在，戴眼镜的书呆子码农形象一去不复返，越来越多拥有新技能和才能且富有创造力的年轻员工冒出来。这些年轻人无论是在外表还是理念上，都力求完美或极致，他们想超越和嘲笑前人。

脸书联合创始人马克·扎克伯格此前更是表示，“年轻人才更聪明”。要知道，脸书员工平均年龄为28岁，在

硅谷的众多大型科技企业中最小。

中年技术工作者们一边面临着保持财务稳定的压力，一边发现自己陷入对未来的迷茫中。丹尼尔说：“在硅谷，如果有人知道你比别人都老，会影响你接到什么样的工作角色。”

根据职场培训提供商Skills4的说法，很多公司会将培训晋升机会提供给年轻的员工，他们被雇主视为更好的投资，而年长的员工则会被疏远。硅谷一家创业孵化器负责人曾告诉《纽约时报》，硅谷大多数风险投资家不会给32岁以上的创业者投资。

丹尼尔时刻担心自己的皱纹出现，导致上升的职场通道和生活质量会下降，他害怕失业，害怕与长皱纹的同龄人为邻。

外科整形医生拉里表示，在其他地方，男人可能希望把自己整成电影明星，但是他的硅谷客户并不是为了好看，而是为了完善自我，去完善一个看似遥远的人生理想，比如说，整成科技界的大佬贝索斯和马斯克那样，这两位尽管都50多岁了，也没有电影明星布拉德·彼特好看，但是看上去永远外表光鲜、活力四射，能兼顾工作和生活。

拉里说：“这里的人都希望成为人生赢家。他们希望自己在努力工作、创下伟业的同时，又享受着高质量的生活，包括美食、健身、赚钱和旅行。”

## 67岁：写代码强过工作

对于大龄程序员来说，未来可选择的路并不多，要么进入公司管理层，要么回炉重新学习新知识，要么转行。

但并不是所有人都适合做管理。高级工程师苏表示：“成为管理者需要具备个性和沟通才能，但我是一个内向的人，解决技术问题才是我最感兴趣的。”另一位63岁的谷歌工程师

曾经做过一小段时间的经理，那段时间让他感到很不适应：“我知道自己可以很好地完成一份工作，但我不知道如何让其他人也这么做。”

还有一些人，凭借着自己的努力突破了年龄障碍。谷歌员工安德鲁·谢巴诺表示，他46岁开始在谷歌工作，从软件工程师做起，工作了10多年，现在是技术主管。在他看来，大龄员工也可以被科技公司录用，但确实障碍重重，特别是和年轻人竞争。

“你有时可能会觉得格格不入，因为你的大多数同事都比你年轻得多。”安德鲁说，“这样的情形在社交场合比技术场合更常见。”

亚马逊的高级软件工程师让·弗雷德里克42岁才加入这家公司，“是的，这个行业存在很多年龄歧视，”让说，“还有很多不良风气。但总有一些公司会意识到，人才和经验的结合是多么地有效。”

67岁的Bill Budge毕业于美国加州大学伯克利分校，在整个行业内可算是高龄员工了，但他目前在谷歌从事软件工程师的工作，还在坚持写代码。他推特上的简介写着：在最坏的日子写代码也比在最好的日子工作强。

65岁的Python之父、被中国程序员戏称为“龟叔”的吉多·范·罗苏姆也不甘退休后的无聊生活，于2020年11月宣布复出并加入微软开发部门。

“你问我到底要干啥？能干的事情太多了！”吉多表示，他加入微软后，将致力于让用户更好地使用Python，而不仅仅是在Windows系统上使用。

微软程序员Arya Afrashteh表示：“35岁会没事的，60岁也没事的，你可以在任何年龄、任何时间、任何地点工作，只要保持健康，不断学习，然后安顿下来。虽然确实需要处理一些年龄问题，但这就是生活。”

嘀嗒出行 出租车 顺风车

这盏顶灯，守护一路心安  
打出租，用嘀嗒

更多联系方式：前往嘀嗒出行app，顺风车业务请致电400-163-0886，出租车业务请致电400-163-0666

嘀嗒出行



地址：北京市海淀区信息路40号中关村科技园  
商务合作：bd@diditaxi.com  
市场推广：sf@diditaxi.com  
广告招商：ad@diditaxi.com  
客服热线：400-163-0666

# 足球不赚钱了 但C罗很赚

时代周报记者 刘沐轩

也许有人质疑36岁的克里斯蒂亚诺·罗纳尔多(C罗)球技不行了,但他的赚钱能力,绝对是越来越行,堪称足球界的“卷王”。

据福布斯统计,今年9月C罗转会曼联后,可能超过阿根廷知名球星梅西,成为2021年收入最高的足球明星,也是今年全球收入第二高的运动员。

据英国《太阳报》12月12日报道,C罗打算在2022年进军化妆品行业,进一步扩大其商业版图。在推出以自己名字CR7命名的香水品牌后,C罗还将推出美黑产品与抗衰老面膜。他还已经为该项目注册了“Cristiano Ronaldo Origins”商标。

与因疫情而低迷的整个足球产业相比,C罗的收入在今年几乎没有受到太大影响,反而还稳步扩张自己的商业版图,收入逆势上涨。

C罗凭什么这么能赚钱?

## 最会赚钱的足球明星

据福布斯统计,自2014年以来,C罗就一直位居全球年收入最高运动员的前三名。

在2021—2022赛季,C罗的税前收入达到了1.25亿美元,其中7000万美元来自他重返曼联的薪水和奖金,其余5500万美元来自他与耐克、康宝莱、Clear等品牌的个人代言和合作伙伴关系,以及他不断扩大的CR7品牌组合,包括香水、内衣、酒店、餐厅和健身房等。

根据Celebrity Net Worth统计,截至2021年,C罗的净资产可能达到5亿美元。

这与他的实力和勤奋密不可分,C罗是目前公认最伟大的足球运动员



之一。他赢得5次金球奖、5次世界足球先生和4次欧洲金靴奖,获奖次数超过所有其他欧洲球员。截至目前,他的职业生涯共赢得了32座奖杯,在英超、西甲和意甲共拿下7次联赛冠军,赢下5座欧冠奖杯。相比于梅西,C罗更是带领葡萄牙拿下2016年的欧洲杯冠军和2019年的欧国联冠军。

目前,C罗保持着欧冠出场次数最多(181次)、进球(140次)和助攻次数(42次)最多等纪录,他更是为数不多的职业生涯出场次数超过1100次的劳模球员之一,并为俱乐部和国家队打进了800多个官方职业赛事进球。

除了在足球爱好者中的影响力,他自律、英俊的形象,以及作为四个孩子的父亲角色,也使他成为全球粉丝最多的人物之一。

目前,C罗有着全球Facebook(1.51亿)和Instagram(3.74亿)上粉丝数最多的个人账号,在Twitter也拥有9530万粉丝,他在全球主流社交媒体上的粉丝总数超过5亿,连续多年位居全球顶端。

巨大的流量使得C罗具有超凡的影响力和商业价值。据社交媒体分析公司Hookit估计,C罗每个社交媒体帖子的平均互动和观看次数超过230万次,能为耐克等品牌赞助商带来180万美元的价值。

值得一提的是,C罗曾因在2020年的一场新闻发布会上漫不经心地将两瓶可口可乐移开,并提醒人们矿泉水更健康,就导致作为欧洲杯赞助商的可口可乐公司市值一天蒸发了40亿美元。

而这也是为什么耐克会选择在2016年11月,与C罗签下价值10亿美元的终身合同的原因,并附带1亿美元的签约奖金。

## 商业帝国

尽管C罗当前主要收入来源于俱乐部奖金,但36岁的他也懂得利用自己的影响力,趁热打铁扩张自己的商业版图。

根据法新社报道,C罗的个人品牌CR7的资产价值已经超过1亿欧元(约合1.13亿美元)。尽管不及英国退

役球星贝克汉姆3.41亿美元的品牌资产价值,但C罗积极反哺他的祖国,且其产品覆盖高中低端人群。葡萄牙行政和营销研究所主任丹尼尔·萨表示,C罗对葡萄牙的贡献不亚于这个国家的港口。

C罗的个人形象还让他在进军时尚界时几乎没有门槛。

C罗于2006年创立了个人时尚品牌CR7,并相继推出了内衣、牛仔褲、运动服、袜子和家居等产品。不仅如此,他还与一家英国香水制造商合作,推出了他自己的香水品牌“Legacy”,预计即将推出的彩妆、香皂和面膜类产品也将加入这一品牌矩阵。

2015年,C罗买下了葡萄牙旅游龙头企业佩斯塔纳(Pestana)连锁酒店集团50%的股份,推出了价值5400万英镑的C罗主题连锁酒店Pestana CR7。该酒店现已在丰沙尔、里斯本、马德拉和纽约成立,他还计划在巴黎和马拉喀什建造CR7酒店。在该酒店位于纽约的分店,住宿一晚的最低价格为91美元(约合579元)。

与此同时,C罗还与健身品牌Crunch Franchise签约,开设了CR7 Crunch Fitness健身中心,目前全球已经开店15家。C罗的目标是开设100~150家门店。

据CNBC报道,面对富豪群体,C罗甚至还出租自己的私人飞机,租金价格达到每小时约3000欧元。2018年,C罗从这项业务中就赚取了113万美元的利润。

此外,C罗还将带领整个家族经营他的事业。他在家乡马德拉岛和巴西都开设了葡萄牙美食连锁餐厅,以自己母亲制定的食谱为特色,并由其妹妹来管理。近年来在葡萄牙不断扩张的美发诊所Insparya,则由C罗女友罗德里格斯担任CEO。■

1.25

亿美元



## 绿地外滩中心：高标准建设助力城市高质量发展

“十四五”开局之年,外滩金融集聚带建设稳中求进,高质量发展特征鲜明。

作为提升区域能级和核心竞争力重要载体的绿地外滩中心项目,2021年捷报频传,不断绽放新气象。绿地集团坚守品质导向,坚持高标准建设,以扎实成效为上海构建国际金融中心新发展格局助力。

### 磅礴绽放 兑现上海期待

高品质生活,折射高质量发展的成色。

外滩生活场景的焕新与升级,在追求卓越的城市时代进程中,具有标志性意义。近日,绿地外滩中心高端住宅绿地·海珀外滩推出最后一批145套房源,开盘售罄。至此,包括共8栋高层住宅的海珀外滩圆满收官,海派文明源起地树立起品质人居新典范。

据了解,2019年至今,绿地外滩中心开足马力加紧建设,各重大项目节点如期顺利兑现。目前,7栋总部办公均已竣工备案完成交付;300余年历史的保护建筑商船会馆修缮落成,会馆花园对公众开放后,现已成为上海又一网红打卡地;绿地外滩中心一期商业“绿地·外滩潮方”也于今年首发亮相,绿地·外滩潮方占地3.6万平方米,定位为“海派文化中心及外滩高端生活方式和夜生活聚集地”,倚靠绿地贸易港集团海外资源配置及丰富的商业运营经验,引进了一批极具创意、时尚、潮流特色的品质生活、创新零售、休闲娱乐、高端餐饮等业态,用更自信的姿态欢迎全球化浪潮的汇聚,在上海开埠起源之处,以一种全新方式释放尘封的繁华记忆。

占据绿地外滩中心制高点的T1塔楼拔地而起,不断攀向新的高度,未来将以300米的超高层建筑风姿刷新外滩天际线。随着艺术商业、海珀系塔尖住宅、天际地标、总部办公、文化公园等建设推进,一座气势磅礴的城市地标建筑群已蔚然成型。蓝图盛

景快速兑现为现实城邦,在物理与精神的双重高度焕新外滩。

### 凝心聚力 绿地实干担当

绿地外滩中心位于外滩金融集聚带的核心区域,与陆家嘴金融城隔江呼应,在上海全球金融中心的战略发展中扮演重要角色。坐落于外滩这个中国金融诞生地,绿地外滩中心将为区域金融产业链的衍生发展、推动金融机构完成创新转型,提供从硬件、服务到生态的完整支撑,为“一城一带”新发展格局提供弥足珍贵的空间载体。

同时,占据整个外滩滨水区最后一块可以整体规划的成片开发用地,拥有商船会馆、董家渡天主教堂等象征上海中西文化交汇点的历史建筑,绿地外滩中心所肩负的,不仅是“筑巢引凤”打造新金融高地,更有传承百年历史底蕴和人文魅力的使命。从公共空间打造到产业与文化内涵的注

入,从推动外滩金融产业升级到助力城市更新,建筑面积达120万平方米、涵盖多重业态的这艘“超级巨舰”,规划起点之高,建设运营要求之高,在上海城市发展史上也属少见。

2019年,世界500强绿地集团主动担当国企责任与使命,带着反哺上海的初心,接盘董家渡金融城项目(绿地外滩中心)。三年来,绿地团队凝心聚力,鼓足干劲务实笃行,以“啃硬骨头”的拼搏精神,努力克服疫情等外部环境不利影响。在与市、黄浦区政府及相关部门紧密联动、高效协同中,绿地集团充分发挥企业在工程建设、投资发展、资源导入、综合运营等方面的优势,全面推动项目迅速落地。

### 品质第一 创作时代精品

保证速度,更要保证品质。在绿地外滩中心建设过程中,绿地集团秉承匠心,以实力护航创新引领,高起点谋划、高标准定位、高质量建设,牢牢

守住品质生命线。

据悉,绿地外滩中心项目已被列为国家重点研发计划项目“高性能组合结构体系研究与示范应用”示范工程。该项目团队攻克了超高层建筑结构技术难题,并通过严格监测,经过涵盖高性能组合结构体系在工程建设全生命周期内设计、施工及运维等多个环节的层层详细检验,最终通过验收。

此前,绿地外滩中心已成功挂牌“绿色建筑及建筑工业化重点专项科技示范工程”示范项目。由于绿地外滩中心项目在绿色建筑和可持续发展方面的高水准,该项目还获得了“美国LEED金级”绿色认证。

在商船会馆修缮过程中,绿地集团克服重重技术难题,以传承历史文化为己任,最大限度保留会馆的历史底蕴与细节,让这一经典的商船码头江南文化再次焕发青春。

海珀外滩,作为绿地四维产品体

系“绿健百科”的范本住宅(绿:绿色环保。健:健康颐养。百:建造持久。科:科技智能),绿地海珀外滩以5G科技智能云赋能,内外兼修打磨品质生活场景。4层中空玻璃立面、四大景观主题花园、五重入户、3.6米建筑层高,高标准诠释了未来上海对于品质生活的理解,并助力海珀系高分入选易居克而瑞研究中心和筑想科技评出的2021年度全国十大豪宅产品系。

### 再接再厉 赋能城市发展

通过全球金融资源引入、城市更新旧区改造、历史建筑保护修缮、智能化提升等多维度全方位塑造,绿地外滩中心正成为未来全球金融中心集聚区新标杆、中国中心城市更新新模板、新技术融入与历史建筑保护新典范。

据了解,绿地外滩中心至今已接连迎来中国人保、海通证券、上海银行、国海证券、建信人寿、中泰证券等多家重量级金融企业,金融企业接二连三入驻绿地外滩中心,势必加速推进外滩金融集聚带产业结构提档升级。

另悉,跨中山南路空中廊桥已完成基础施工,预计至滨江段明年贯通后,滨江公共岸线与外滩潮方、外滩文化中心直接联通,商业与上海天际线无缝对接,将成为整个外滩乐章的高潮点。届时,绿地外滩中心以商船会馆为中心的城市文化轴,以300米天际超高层为中心的城市景观轴,将与外滩“世界级滨水区”公共空间完美融合,呈现出有生活、有文化、有活力、有温度的城市中央活动区繁华盛景。

金融集聚、滨水空间、文脉传承,围绕做好这“三篇文章”,绿地外滩中心奋力建设三年,成果斐然,有力推动董家渡区位优势向发展优势快速转化。展望未来,绿地集团表示将再接再厉,立足新发展阶段,推动高质量发展,在助力上海建设卓越全球城市过程中力争取得新成效。

(文/景明)





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 | 李泽楷携富卫集团转道香港上市

← 上接P1

1998年，刚大学毕业一年的刘洋，选择从工商银行黑龙江分行国际业务部辞职，转战上海，协助舅舅解直锬创办中植高科技投资有限公司（下称“中植科技”）。天眼查显示，中植科技的法人代表为解直锬，由黑龙江中植企业集团公司（中植集团更名前公司名）持股94.38%，于2005年12月注销。

时代周报记者梳理发现，2001年，刘洋还曾出任盟科置业发展有限公司董事长，在全国建设了“30余个现代化楼盘”。中植集团官网显示，2003年，中植集团的房地产开发形成品牌优势，业务遍及北京、上海、哈尔滨等多个城市。刘洋作为中植集团房地产业务的负责人无疑居功至伟。

2001—2009年，刘洋历任中植集团副总裁、总裁首席执行官等职务。从2008年开始，中植集团开始转变此前以实业为主的战略布局，转而以金融投资业务为核心，着力发展资本市场业务，并在2009年形成了投资、并购、资产管理和产业基金等业务板块，定位“类金融投资控股集团”。

时代周报记者获得的权威资料显示，在2009年，解直锬将所持中植集团80%的股权转让给刘洋。直至2011年，这部分股权才被转让给解直锬的大女儿解蕙滢（又名“解茹桐”）。此后，中植集团股权结构发生多次变更，至2015年基本稳定。解直锬全资持股的中海晟丰，刘义良和解蕙滢分别持股76%、16%和8%。

集团整体战略转向后，刘洋的职务随之发生变动。中融信托前身为成立于1987年的哈尔滨国际信托投资公司。2002年，中植集团出资1.2亿元参与了中融信托的重组，一举成为第一大股东。当时的中融信托主要以银信合作业务为主，竞争激烈，难以发挥信托公司的制度优势。在这种情况下，“会投资、懂实业、善管理”的刘洋成为董事长的最佳人选。

2009年3月，刘洋出任中融信托董事长，着手重点调整业务结构，提升可持续发展能力，率先在业内成立发行部门，创立“中融财富”。2010年前三季度，中融财富募集资金近200亿元，引发业内震动。

2010年，由央企中国恒天控股的经纬纺织（000666.SZ）宣布入股中融信托，并成为持股37.47%的第一大股东，中植集团持股32.99%。不过，多名



## 解直锬身后事

业内人士评价，经纬纺机扮演财务投资者的角色，中融信托仍由中植集团实际控制和操盘。

2015年6月，解直锬引退，刘洋转任中植集团董事局主席一职，“中植系”老将范韬接任中融信托董事长。但仅仅不到一年，范韬因身体原因离任休养，在经纬纺机的提议下，刘洋重返中融信托，再度担任董事长至今。

在刘洋的运作下，中融信托旗下的“中融财富”分化出四大财富管理公司——恒天财富、新湖财富、大唐财富和高晟财富。作为“中植系”最重要的融资平台，中融信托为“中植系”在资本市场开疆扩土提供了充足的“弹药库”。有业内人士表示，中融信托及旗下的财富公司发行能力强，渠道铺得广。年报数据显示，截至2020年年末，中融信托及各子公司受托管理资产总规模为8898.83亿元。

不过，在刘洋担任中植集团董事局主席一职期间，“中植系”的日子似乎并不好过。在经历了“股灾”和资管新规后，“中植系”账面大量浮亏，风险逐渐暴露。2019年11月，解直锬回归，重新出任中植集团董事局主席兼首席执行官，并对中植集团管理层进行了大刀阔斧的改革。

### 女儿、侄子、矿产和收藏

与刘洋相比，解直锬侄子解子征、

女儿解茹桐更为神秘。

解子征在“中植系”的影响力不可小觑。天眼查信息显示，解子征现任中植集团董事，并担任中海晟融董事长、中泰创展控股董事等职。中海晟融由解直锬直接和间接持有全部股权，是“中植系”五大资产管理公司之一。

解子征还兼任西北矿业董事。西北矿业是“中植系”矿产板块的核心公司之一，目前，该公司由中海晟融持股65.6%，“新湖系”旗下新湖中宝（600208.SH）持股34.4%。

2013年，西北矿业参与兴业矿业（000426.SZ）定增，一举成为第二大股东，持股9.59%。但截至2021年11月，西北矿业已通过逐步减持的方法消失在大股东名单中，仅持股兴业矿业0.26%。

据媒体报道，西北矿业目前旗下拥有六家矿业公司，采矿证多达数十个，矿产资源丰富。依靠农业起家的解直锬对矿业情有独钟。中植集团官网显示，目前中植集团在全国已探明煤炭资源储量45亿吨，涉及采矿权、探矿权30多宗，包括主焦煤、配焦煤、无烟煤等，设计产能超过2000万吨/年。金属和非金属矿遍及全国12个省份，矿床潜在价值1200多亿元，包括金银铜铁钨钼铀、沙石骨料等。

解茹桐是解直锬与前妻生育的大女儿，她与“中植系”旗下的艺术品收藏紧密关联。

时代周报记者获得的资料显示，解茹桐又名解蕙滢，于1986年出生。目前，解茹桐持股中植集团8%，为第二大股东，曾担任北京艺融民生艺术投资管理有限公司（下称“艺融民生”）总经理、北京高晟财富公司市场部总监等职务。解茹桐对艺术情有独钟，是哈佛大学博物馆管理学硕士，还曾在北京大学攻读艺术史博士，游学多国名校，旅居伦敦、纽约两地。

2013年，中文传媒（600373.SH）子公司曾投资2亿元拿下艺融民生40%的股权，试图跨界艺术品投资领域。当时，艺融民生由解茹桐完全持股的嘉诚中泰控股，持股比例为74%。但由于3年业绩承诺均未达标，最终由嘉诚中泰再度回购全部股份。

除此之外，嘉诚中泰还曾和“中植系”一起参与过对大名城（600094.SH）、美丽生态（000010.SZ）、国华（00370.HK）等上市公司的运作中。

令人意外的是，年已35岁的解茹桐并未出现在治丧委员会成员名单。接近中植集团的人士向时代周报记者确认，解茹桐并不参与公司业务。

2003年，解直锬与知名歌手毛阿敏结婚，两人育有一子一女，年纪尚小，尚无接班可能。2004年，女儿解丰鸣（又名“解佳桐”）出生；2006年，小儿子出生。2021年，解丰鸣参演电影《中国医生》。该电影由“中植系”间接参

股的博纳影业出品。

“毛姐（毛阿敏）不插手集团的工作。”前述人士对时代周报记者表示。

### 金融转战实体

“中植系”所涉产业庞杂多元、规模巨大，但管理结构并不复杂。

“集团在解总领导下，形成了一套成熟高效的管理体系和运行机制。目前，集团各级管理团队团结稳定，各项业务正常开展，生产经营活动平稳运行，发展势头良好。”中植集团回应时代周报记者称。

中植集团内部人士向时代周报记者透露，中植集团有“七大首席”，他们各自分管一块业务，各自向解直锬汇报。他们分别是首席经济学家王允贵、首席运营官牛占斌、首席风控官颜茂昆、首席财富管理官武建华、首席资源官罗音宇、首席人力官王钰和首席财务官马红英。时代周报记者注意到，上述七人也都是治丧委员会委员。

中植集团官网资料显示，目前，中植集团在实业和金融板块均有所布局，控股10余家上市公司，同时控股或参股6家持牌金融机构、5家资产管理公司和4家财富管理公司。

在整套“中植系”的资产运作链条中，以地产、矿产品和艺术品为代表的原始资产仍然扮演重要角色。据2017年方正证券对中植系投资模式的梳理，原始资产通过融资中介进行第一次金融化后，再通过上市公司实现第二次金融化。这套投资模式被称为“X+中融信托+上市公司”的金字塔资本运作模式。

2016年以来，以中融信托为核心的金融资产频频“踩雷”。解直锬复出之后，顺应趋势，向实业化转型。

近年，“中植系”重点培育半导体、新能源等产业，并在今年启动独角兽角计划。Wind数据显示，目前，A股有8家上市公司实控人为解直锬，涵盖电器、幼教、畜牧等行业，分别是康盛股份（002418.SZ）、美吉姆（002621.SZ）、凯恩股份（002012.SZ）、宇顺电子（002289.SZ）、ST天山（300313.SZ）、融钰集团（002622.SZ）、美尔雅（600107.SH）、准油股份（002207.SZ）。

“下一步，集团将按照解总确定的发展战略，坚持实业与资管双轮驱动，进一步突出发展实体经济，做强做优资产管理，发挥综合经营优势，实现高质量发展。”中植集团向时代周报记者表示。□

## “大潮起珠江 民生帆正扬”：民生银行广州分行服务新湾区、迎接新机遇

今年是中国共产党成立100周年，是国家“十四五”规划的开局之年，也是民生银行广州分行成立的第25个年头。

这是同舟共济的25年，我们“携手并进 以客为尊”；这是奋勇拼搏的25年，我们“把握机遇 乘势而上”；这是与时俱进的25年，我们“扎根岭南 深耕湾区”；这是不忘初心的25年，我们“服务大众 情系民生”。

### 改革，再塑一个新民生

“改革，是刻在民生银行骨子里的基因。”民生银行广州分行负责人介绍称，作为新中国第一家主要由民营资本组建成立的股份制商业银行，民生银行在诞生之初就被赋予了打造“中国银行业改革试验田”的时代课题。

“25年来，我们不忘初心，始终秉持‘服务大众 情系民生’的企业使命，

以服务实体经济为导向，以改革创新为抓手，不断优化金融产品和服务，满足了广大客户的金融需求，助力了经济社会的发展。”

而作为该行第一家异地分行，民生银行广州分行更是自成立之日起，就将继承总行的改革基因与广州这片浸润了改革理念的热土相结合，始终保持与时代进程的同频共振，以改革者的姿态、先行者的身形，在岭南大地上塑起了民生银行的品牌，影响着辖内银行业的发展。

“今年，我们在总行的整体改革框架下，结合自身实际，持续推进了体制机制改革。”上述负责人介绍称，在体制改革方面，该分行坚持以客户为中心，为客户创造价值，优化了组织架构和营销体系、完善了客户权益体系和回馈机制，将资源向一线倾斜，努力为客户提供更优质、更及时的金融服务。

在机制改革方面，该分行以“员工发展为导向”，推进了“专业序列”和“岗位定价”改革，初步形成了“让想干事的人有方向、能干事的人有成长、敢干事的人有平台、干成事的人有回报”的干事创业氛围，并完善了选人用人机制，推出了旨在鼓励和培养青年员工成长的“金穗人才计划”，一支“梯队建设完整、人员结构合理、凝聚力和战斗力出众”的青年人才队伍也初见规模。

### 服务，助力建设新湾区

经济是肌体，金融是血脉。作为支持经济社会发展的动力源泉，服务是金融行业亘古不变的职责，更是民生银行一直以来坚守的企业使命。“服务大众 情系民生”，不仅仅是写在企业文化手册里、挂在营业网点和办公区域墙上的口号标语，更是深入到每一位民生人内心深处的价值认

同。”作为民生银行“扎根珠三角、服务大湾区”区域战略的主要践行者，该分行始终紧扣国家战略和属地党委政府中心工作，以金融服务助力粤港澳大湾区建设。

“在服务机制方面，我们与深圳、香港两地分行建立了重大项目协同机制，充分发挥区域内协同作用，提升了湾区内企业的服务效率。在产品服务方面，我们不断丰富新供应链金融服务模式，通过全流程智能监控盘活了交易场景数据价值，并推动零售业务数字化转型，拓宽了居民的投资渠道和产品。

### 创新，迎接发展新机遇

“它就像流淌在肌体里的血液一样，为民生银行的成长和发展提供着源源不断的营养，也成为我们在同业市场上最亮眼的名片之一。”尽管在历经25年的发展后已成为辖内排名靠

前的重要金融力量，但在总行自上而下、自我革新的改革转型中，该分行依然锐意进取，凝聚改革共识，汇聚发展力量。

“我们以全新的一体化营销服务体系和专业高效的人才队伍为支撑，真抓实干支持实体经济和高端制造业；以多元化的客户权益体系和普惠金融创新举措为抓手，全力支持中小微企业发展；以跨境金融产品和服务创新为依托，助力属地双循环格局的建设。我们心怀‘长青银行 百年民生’愿景，努力做敏捷开放、用心服务的银行，努力为广大客户提供更优质的金融服务。”该分行负责人说。

“民生在勤，勤则不匮。”诞生于改革开放“浪潮”中的民生银行广州分行，将站在新的历史起点上，以新民生深耕新湾区，迎接新机遇。

（文/夏竹）

# 信用卡管理再收紧 银保监会严管资金流向

时代周报记者 郭子硕 发自广州

信用卡管理再收紧，监管明确银行清卡行动要加强。

12月16日，银保监会发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知（征求意见稿）》（下称《通知》），要求银行业金融机构强化睡眠信用卡动态监测管理。其中，连续18个月以上无客户主动交易且当前透支余额、溢缴款为零的长期睡眠信用卡数量占本机构总发卡量的比例在任何时点均不得超过20%，附加政策功能的信用卡除外。

《通知》还要求银行业金融机构加强套现、盗刷等异常信用卡行为的监测分析，并采取有效措施及时、准确监测和管控信用卡资金实际用途。

央行发布《2021年第三季度支付体系运行总体情况》显示，三季度银行卡数量小幅增长。截至三季度末，全国共开立银行卡91.83亿张。其中信用卡和借贷合一卡7.98亿张，环比增长0.97%。

12月16日，银保监会相关负责人表示：“未来银保监会还将动态调降长期睡眠信用卡比例限制标准，不断督促行业将睡眠卡比例降至更低水平。”必须明确的是，信用卡监管将持续收紧，无论是睡眠卡管理还是信贷资金流向业务。

## 剑指“清卡行动”？

银保监会相关负责人表示，《通知》要求银行不得直接或间接以发卡量、客户数量、市场占有率或市场排名

等作为单一或主要考核指标。

这是监管首次明确银行信用卡发卡数等营销指标不得成为银行的考核标准。此前，信用卡发卡量一直是银行内部业绩考核重要指标之一。

“加快转变信用卡业务发展方式，强化审慎合规经营，提高金融服务质效，做好消费者权益保护，提升惠民便民服务质量。”上述银保监会负责人表示。

此外，监管明确规定银行睡眠卡比例。《通知》要求强化睡眠信用卡动态监测管理，严格控制占比。连续18个月以上无客户主动交易且当前透支余额、溢缴款为零的长期睡眠信用卡数量占本机构总发卡数量的比例在任何时点均不得超过20%，具备附加政策功能的信用卡除外。超过该比例的银行业金融机构不得新增发卡。

易观高级分析师苏筱芮表示：“《通知》特别就睡眠卡相关规定进行了升级，与此前各家银行业机构开展的‘断卡’行动一脉相承。”

时代周报记者注意到，新一轮公示清理银行卡的银行群体，已扩展到农商行和城商行。此前清卡行动的参与对象大多为国有大行和股份行。

“近年，打击犯罪的监管工作重点从事后惩治转移到事中监测，前置了各项风险防范流程，电信诈骗、跨境赌博等犯罪行为均离不开资金流，因此银行账户、支付环节等逐步成为监管关注重点。”苏筱芮说。

在苏筱芮看来，此次睡眠卡的相关规定有助于银行及时监测和发现内部风险，为银行业金融机构自身安全及合规工作奠定优良根基。银保监

会有关部门负责人强调说道：“银保监会可根据监管需要，动态调降长期睡眠信用卡的比例限制标准。”

清卡行动最早追溯到国家重点打击电信诈骗案件。早在2016年，央行发布《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》，要求同一个人在同一家银行只能开立一个I类户，已开立I类户，再新开立的，应当开立II类户或III类户。

《通知》还强调，对于无法核实开户合理性的，银行应当引导存款人撤销或归并账户，或者采取降低账户类别等措施，使存款人运用账户分类机制，合理存放资金，保护资金安全。

## 信用卡套现黑产严管

《通知》强调金融机构要严格管控资金流向。《通知》要求银行业金融机构应加强套现、盗刷等异常信用卡行为的监测分析，持续优化交易监测规则，提升预警能力，持续有效防控各类欺诈风险。依法完整记录、保存信用卡交易等信息，并持续满足我国境内金融监管部门监督检查和司法机关调查取证的要求。

苏筱芮告诉时代周报记者：“不少人利用POS机套现以卡还卡、以贷还贷，市场需求始终存在。”此外，部分所谓“中介”宣称单纯套现不逾期，不会造成情节严重的实质性后果，也给套现者带来侥幸的心理。苏筱芮表示，套现相关的风控难度比较大，该黑产经过长时间演化已形成了较为成熟的方案，且在不断演进。

监管一直重视信贷资金的流向问题，防范化解金融风险。今年3月，银

保监会、住建部、央行等部门联合发布《关于防止经营用途贷款违规流入房地产领域的通知》，要求加强借款人资质核查、信贷需求审核、贷款期限管理、贷款抵押物管理、贷中贷后管理。

近期，监管部门也加大力度审查银行信用卡的资金流向。12月7日，广西银保监局发布处罚公告，浦发银行南宁分行被罚款180万元，违法违规事由就包括信用卡透支资金违规流入房地产。此前8月3日，云南银保监局发布公告，工商银行云南分行因信用卡透支资金流入房地产领域等事由被处罚160万元。

业内人士分析，此前监管重点打击经营贷和消费贷流入房地产市场，部分购房者通过信用卡的授信额度，套现填补购房款。和经营贷消费贷相比，信用卡额度虽然体量相对较小，却不需要繁琐的贷款审批程序。

今年以来，多家银行相继发布加强信用卡交易管控措施的公告。交通银行、建设银行等都对于信用卡在房地产类商户的交易作出限制。

银保监会有关部门负责人表示，我国银行业金融机构信用卡业务快速发展，在便利群众支付和日常消费等方面发挥了重要作用。但近一时期部分银行经营理念粗放，服务意识不强，风险管控不到位，存在侵害客户合法权益等行为。

“《通知》提炼与总结了前期银保监会对金融消费者相关投诉工作的经验，一方面为保护金融消费者的合法权益，另一方面也有助于信用卡机构对标查漏补缺，提升服务持卡人的整体质效。”苏筱芮认为。■

## 共建教育社区 同创美好生活 星河教育共同体正式成立

星生长，河共渡。聚焦教育共建，肩负时代使命，星河教育共同体启航。

12月18日，星河教育共同体论坛暨星河教育“十四五”规划发布仪式在深圳举办，“星河教育共同体”正式成立。

星河教育共同体是由华南师范大学与星河控股集团携手倡导、各方参与的组织，以高校学术引领、教育部门主导、社会组织参与、公益组织投入、基础学校依托、星河全力服务，社区协调共享为机制，目标是建设具有区域影响力的教育共同体，通过不断整合社会各方力量，形成一个更加开放、多元的平台，更大幅度地拓展学校的边界，将政府、学校、家庭、企业等各类社会组织发生连接，以“共建教育社区，同创美好生活”为主题，为促进教育改革和创新贡献力量。

华南师范大学校长王恩科，南方科技大学党委书记李凤亮，南京师范大学副校长李久生，华南师范大学副校长陈文海，广东省眼健康协会会长、广州中医药大学教授岳丽菁，深圳实验学校校长、党委书记袁敬高，深圳市教育科学研究院院长李桂娟，深圳市光明区教育局局长黄汉波，深圳市龙岗区教育科学研究院院长肖红春，普宁市教育局局长傅燕玲，河源市江东新区社会事务局局长贺超雄，华南师范大学社会服务处处长、教育发展中心主任陈培新，南京师范大学教育合作管理处处长熊鸿生，华南师范大学附属小学校长张锦庭，星河合作办学学校校长、幼儿园园长等，以及星河控股集团副董事长兼总裁姚惠琼等星河高管出席本次活动。

## 多方合力，创新探索，共建教育发展平台

多年来，星河控股通过携手名校、捐建学校、社区共建等多种方式引入

优质教育资源，不断创新优质教育资源服务社区的方法和路径，践行企业社会责任担当。

伴随以人为本的新型城镇化进程不断推进，教育机会的均等化不断激发城市活力，赋予城市增长动能。在此背景下，以“星生长，河共渡”为理念，深入践行“共建教育社区，同创美好生活”的星河教育共同体应运而生。

“星河发展三十余年，始终践行诚信壮星河，品牌献祖国的理念，积极投身教育公益事业，在教育领域捐建超30亿元”，星河控股集团总裁助理周为在致辞中表示，多年来星河以高度的社会责任感，引进国内优质教育资源合作办学，不断提升湾区教育层次。

周为表示，未来星河将以更远的视野、更大的情怀、更重的责任，以及更高的站位，初心如一地携手高校、政府、社会、社区、学校等多方力量，为教育共同体建设贡献星河力量。

华南师范大学校长王恩科在致辞中表示，星河从企业角度出发，以普惠教育为切入点，提出了构建具有区

域影响力的“教育共同体”的美好愿景。星河教育共同体致力于营造健康、可持续发展的生态圈，全面助推区域教育高质量发展，这高度契合国家的教育发展战略，顺应时代的发展需求，充分彰显了企业的责任与担当。

王恩科表示，星河教育共同体是双方共同推进优质教育资源强强联合的创新之举，意义重大，影响深远，“展望未来，华南师范大学将高度重视与星河的合作伙伴关系，充分发挥自身优势，全力支持星河教育共同体的建设，共同推动广东基础教育高质量发展。”

南京师范大学副校长李久生在致辞中表示，终身学习、终身教育是当下每个社会成员终身成长的需要，也是追求美好生活的需要。发展教育社区，满足人们终身学习的需要，是建立学习型社会的需要。星河教育共同体正是基于此，充分整合、优化教育资源，集中各自优势，以合作办学、共建社区为依托，以开展各类教育活动为抓手，促进区域教育发展，提升人才综合素养，建设具有区域影响力的共享、开放、高端的教育社区。

李久生表示，星河教育共同体的设立功在社会、利在大众，南京师范大学非常愿意以星河教育共同体的成立为契机，充分发挥在学科建设、人才培养、科学研究等方面的优势，为星河教育共同体的发展作出积极的贡献。

在教育界专家学者以及诸多中小小学校长的见证下，《星河教育共同体宣言》发布。论坛现场，星河教育发展中心主任叶延武介绍了星河教育“十四五”规划——“星生长，河共渡，建设具有区域影响力的教育共同体”。规划旨在加快推进教育现代化，服务国家战略需求，落实教育立德树人的根本任务，依托合作办学、创办学前教育、自办托育机构、共建教育社区、培养企业人才等方面，创新教育样态，提升教育品质，助力星河“城市运营引领者”品牌定位落地。

## 共识共创共担共享，专家学者建言教育社区建设

南方科技大学党委书记李凤亮在主题为“联接·联合·联动：大学文化创新与教育社区建设”的主题演讲中表示，教育共同体是一个非常

意义的理念，我们要努力为城市、大学、社区和谐联动发展贡献自己的力量，因为大学肩负着多元使命，它要坚持协同互动，要汲取各方的力量，发挥文化的引领功能。

深圳实验学校校长、党委书记袁敬高以“双减背景下教育社区的发展方向、应对策略及应有使命”发表主题演讲。他表示，“双减”对基础教育生态的影响是深远的，其远期效应会更好，尤其是在培养什么人、怎样培养人、为谁培养人这个根本问题上会有重大作用。为此，教育社区可以有更多的探索。

在星河教育共同体圆桌对话中，叶延武校长分别与星河智善生活董事长孙哲峰、华南师范大学附属小学校长张锦庭、广东省眼健康协会会长岳丽菁、星河地产集团副总裁邓俊明、华南师范大学附属普宁学校校长莫祖军等五位嘉宾以“如何实现诸业协同，构建教育社区”为主题，讨论教育社区构建的方向与未来。

## 依托未来教育社区实践基地 贡献星河智慧

在众多教育学者及嘉宾的见证下，南京师范大学副校长李久生、华南师范大学副校长陈文海为惠州星河丹堤、普宁星河明珠湾、深圳星河天地、广州星河东悦湾、河源星河丹堤社区颁授“未来教育社区实践基地”牌匾。

三十余年来，星河不遗余力地投身社会公益与慈善事业中，在教育方面，星河的初心和情怀一以贯之。未来，星河将以实际行动继续践行拳拳初心与深厚情怀，积极推动区域教育品质提升和均衡发展，向着“社区有滋养，人民有信仰，国家有力量，民族有希望”的美好愿景不懈努力。

(文/墨汐)



## BANK&amp;INSURANCE · 银保

## 李泽楷携富卫集团转道香港上市

时代周报记者 周梦梅 发自广州

李嘉诚次子李泽楷的商业动作一直备受瞩目。近日，李泽楷旗下原本计划在美上市的富卫集团控股有限公司（下称“富卫集团”）拟转道香港IPO。

富卫集团12月14日宣布，将完成新一轮融资，筹资14.25亿美元（合约人民币90.73亿元），并评估在香港进行首次公开发售IPO的计划，预期估值将达到90亿美元（合约人民币573亿元）。

今年9月，富卫集团在美国递交了IPO申请，或计划集资20亿~30亿美元。因监管审批遭推迟之后，富卫集团拟转道香港谋划上市。不过亦有业内人士向时代周报分析，近期中国企业在美国资本市场股价表现平淡，也或许是富卫集团改变计划的原因之一。

富卫集团是李泽楷商业版图的重要组成部分。2012年5月，李嘉诚对膝下两子作出安排，长子李泽钜打理“长和系”，李泽楷则获得大量现金发展个人事业。2013年2月，李泽楷掌控的盈科拓展集团收购ING Groep N.V.的中国香港、澳门及泰国保险业务，这便是“富卫集团”的前身。六个月后，富卫品牌揭幕。

官网资料显示，富卫集团是盈科拓展集团公司旗下的保险业务。盈科拓展集团成立于1993年，是一家涵盖金融、科技、通信和房地产行业的综合型投资企业。

李泽楷展开一系列收购，将富卫集团业务版图扩展至日本、菲律宾、新加坡和马来西亚等。时代周报不完全统计，2018年以来，富卫集团对外并购支出超过40亿美元。据富卫集团9月提交的招股说明书，截至2021

年9月30日，富卫集团有超过30亿美元的债务，其中28亿美元债务将在2022年到期。

据富卫集团12月14日公告，融资所得款项将用于支持业务增长以及降低杠杆。12月15日，时代周报记者致电富卫集团，截至发稿未获回复。

## 以并购促业务区域覆盖

富卫集团的赴美上市之路并不顺利。

在富卫集团在美递交上市申请两个月后，就有消息传出称，因美国监管趋严，富卫集团IPO相关审批程序遭到推迟，此外当地投资者对这一IPO的兴趣不大。那时，市场便流传富卫集团正在考虑其他上市途径。

截至2021年9月30日，富卫集团债务高达约30.16亿美元。其中，17.92亿美元来自银行借款，3.24亿美元来自发行中期票据，9亿美元来自发行次级票据。

12月14日公告的另一大主要看点在于——富卫集团宣布此轮融资额高达14.25亿美元，这一规模相当于富卫集团在美IPO目标集资的近一半。

这次融资将大大有利于财务结构调整，推进富卫集团上市前去杠杆化，使其能将上市所得用于与增长相关的投资。

富卫集团债务推高与凶猛并购有一定关系。

在成立后的次年1月，富卫集团就已进驻印尼，同年4月进驻菲律宾，并在2016年先后进军新加坡和越南。2017年，富卫集团又完成了对日本AIG富士生命保险公司的收购。

自2018年以来，富卫集团的扩张步伐再次升级，短时间内完成多笔重大收购：2018年10月，宣布以4.26亿港元收购澳大利亚联邦银行（CBA）旗



下印尼人寿保险业务；2019年3月，完成了对马来西亚汇丰Amanah Takaful 49%股权的收购，总价为2000万美元；同年9月26日，完成了对泰国SCB人寿99.2%股权权益的收购，收购总额为30.72亿美元。

2020年，富卫集团继续高歌猛进，一举拿下四笔收购。2020年4月，收购越南VCLI的收购，总价4.14亿美元；当年6月，收购印度尼西亚PT Commonwealth Life，总价4.24亿美元；同月，又完成对香港大都会人寿保险有限公司和香港大都会人寿保险有限公司的收购，总价3.44亿美元；2020年12月，收购曼谷人寿保险（柬埔寨）有限公司100%股权，总金额为400万美元。时代周报不完全统计，富卫集团上述并购支出超40亿美元。

而这一次，李嘉诚也拿出真金白银支持。富卫集团这一轮融资由Apollo Global Management和加拿大养

老基金投资董事会（CPPIB）牵头。其他投资者包括李嘉诚创立的李嘉诚基金会、瑞士再保险、盈科拓展集团等。

## 盈利前景难料

李泽楷对保险业务分外重视。他曾在接受采访时表示，近年来专注保险业务已占据了他七八成时间。

2012年，李嘉诚宣布分家方案，其一手创立的长江实业（00001.HK）及和记黄埔（00013.HK）授予长子李泽钜打理，李泽钜继承李嘉诚股权总值逾1500亿港元，次子李泽楷则获现金支持发展个人事业。外界总结这一分家方案为：一个儿子负责“守业”，一个儿子负责“创业”。

在分家20年前，李泽楷就已利用出售卫星电视所得款项成立盈科拓展集团，早期投资主要集中在科技、电信和传媒领域，后续业务逐渐多元，拓展到房地产、金融等领域。

李泽楷旗下上市公司包含电讯盈科（00008.HK）、盈大地产（00432.HK）以及香港电讯（06823.HK）。此外，李泽楷还拥有两家美股SPAC（特殊目的收购公司）公司。其中与彼得·蒂尔共同发起的SPAC公司Bridgetown Holdings已登陆纳斯达克，该公司专注于东南亚地区的新经济领域，包括技术创新、金融服务以及媒体三大板块的投资。

2020年年底，李泽楷旗下电讯盈科亦传出拟拆分流媒体平台Viu，赴美上市的消息。今年2月25日，李泽楷以44亿美元财富位列《2021福布斯中国香港富豪榜》第22位。若富卫集团成功上市，李泽楷身家将更上层楼。

李泽楷对金融的大举布局从2010年开始。这一年，他收购美国国际集团（AIG）的资产管理业务，并将其改名为柏瑞投资。2019年，电讯盈科、渣打银行、香港电讯及携程金融宣布成立策略合营公司，在香港推出一家新的独立营运数码零售银行，并已获香港金融管理局发出牌照，在港营运虚拟银行。

2020年，富卫集团的姊妹公司Bolttech成立。这家公司的业务主要包括设备保障、保险科技平台和数码保险服务等。

作为李泽楷旗下保险业务的最主要载体，富卫集团近年收入增长迅速，但仍处亏损状态。2018—2020年，富卫集团实现营收分别为46.88亿美元、62.32亿美元以及94.87亿美元。尽管收入呈现递增态势，仍未能挽回亏损，同期分别亏损1.69亿美元、2.78亿美元和2.43亿美元，亏损合计达6.9亿美元。

招股书显示，富卫集团仍将继续拓展新兴市场，因而短期内将无法保证实现盈利，或有可能持续亏损。□

## 持续向好粤来越强 广东奋力打造税收营商环境新标杆

“纳税”作为营商环境的重要组成部分，贯穿企业的全生命周期。企业得以做大做强，自然少不了良好税收营商环境的滋养。在广东，税务部门坚持以纳税人缴费人中心，对标国际先进经济体，大力推行优质高效智能税费服务，用一系列更深更细更实的举措精准执法、精细服务、精准监管、精诚共治，营造市场化法治化国际化营商环境，更好服务市场主体，有效激发市场活力。

营商环境的不断优化，得到市场主体的广泛认可，在税务总局委托第三方组织开展的纳税人满意度调查中，广东排名连年提升，并在2021年全国税务系统纳税人满意度专项调查中，位居全国第二。

## “简”出效率，“减”出活力 以优质高效智能税费服务培育优质营商环境

“退税速度快得令人难以置信！”在汕头，中圣科营热电有限公司的财务人员周勋国通过电子税务局提交了申报退税的电子数据，第2天，一笔3200多万元的留抵退税款项便打到了企业账户。

纳税人的强烈获得感，来源于愈发优质高效智能的税费服务。

近年来，尤其是中办、国办印发《关于进一步深化税收征管改革的意见》以来，广东税务部门以“简”字为先，通过聘任“税费服务产品体验师”参与服务设计等方式全面改进服务，在压缩纳税时间、减少纳税次数、优化报税后流程等“纳税”指标方面，创出了一批特色新举措。

——表单简并，纳税次数越来越少。在实现增值税、消费税及其附加税费合并申报，个人所得税、社会保险费和住房公积金“三表合一”合并申报的基础上，今年再推出“财产和行为税综合申报”、非税收入“一键申报”2项改革举措，实现了在计税方法上联系紧密、业务逻辑上高度关联

的税费申报有机集成，按照国际规则，广东纳税人的申报次数大幅缩减至4次以下。

——科技赋能，办税缴费越来越智能。目前广东税务部门在电子税务局网端、客户端、粤税通小程序等渠道上线214项“非接触式”网上办税缴费事项，其中203项实现全程网上办。“V-tax远程可视化办税平台”更是上线视频连线通话功能，实现税收业务远程可视化咨询和办理。推动区块链技术与发票管理、出口退税、纳税信用体系建设等深度融合，助力税收征管数字化升级和智能化改造。

——一网集成，办税缴费越来越便利。目前，已有71项移动高频涉税事项上线“粤商通”、61项移动高频事项上线“粤省事”、134项税务事项进驻省一体化政务服务平台。部门之间、地区之间的信息共享、业务联办，也在加速向前推进。

“万家民营企业评营商环境”调查结果还显示，近七成的受调查企业认为减税降费获得感强。

“多年来税收政策一直支持着我们发展，尤其是不断升级加码的研发费用加计扣除政策，给了我们大胆创新的底气。”珠海欧比特宇航科技股份有限公司财务总监阳岭峰说。2018至2020年公司享受研发费用加计扣除金额累计达5192万元，这笔资金直接促成了“珠海一号”卫星星座等科技型产品的面市，帮助企业跻身行业领跑梯队。

数据显示，2021年前三季度，广东地区累计新增减税降费734亿元。

## 法治护航，“管”“服”并进 公平稳定可预期环境让市场主体行稳致远

取消60项税务证明事项和1项税务行政许可；实现95%以上优惠事项“免备案”；推行“首违不罚”事项清单，截至今年10月底全省共对约10万户纳税人适用首违不罚……这一组数



据，是税务部门强化税收法治建设的缩影。

近年来，广东省税务部门深入贯彻落实《优化营商环境条例》和“放管服”改革要求，把法治思维和法治方式贯穿始终，优化税务执法方式，不断推进税费业务规范化标准化一体化建设，为市场主体营造公平、稳定、可预期的税收营商环境。

其中，探索建立健全以“信用+风险”为基础的新型监管机制是促进营商环境持续向好的重要发力点。

一方面，“信用+风险”体系通过一系列规则指标和算法模型，对纳税人开办、领票、申报、缴税、优惠、退税以及注销全生命周期的信用，以及各环节待办业务的风险进行动态监控，对高信用纳税人压缩环节快速办结，对中低风险纳税人提示提醒更正差错，对高风险纳税人及时阻断化解风险，实现税务人员和纳税人“双减负”。

另一方面，在全面推行实名办税缴费制度基础上，实行纳税人缴费人动态信用等级分类和智能化风险监控

管，既以最严格的标准防范逃缴税，又避免影响企业正常生产经营。

为此，广东各地税务部门也开展了一系列创新之举：广州组建“税务法治专家团队”，为企业生成包括《税收法治体检报告》在内的专属“体检报告”；茂名推行“4+N”重点行业风险提示服务，分阶段分批次为企业分析、推送涉税风险点。

对于虚开骗税等涉税违法犯罪行为，广东省税务局联合公安、海关、人民银行等部门通力协作，破解信息共享堵点和案件查处难点，有效追踪“由人到案”进行“手术刀式”精确制导、精准打击，为精确执法夯实基础。

## 因时而变，顺势求新 国际化税收服务助企圆梦湾区、勇闯世界

为持续推动高水平对外开放，广东税务部门在服务企业“走出去”“引进来”中积极求新、求变，加快推动全方位优化税收营商环境，助力广东打造国际一流湾区和世界城市群。

——协作创新，实现大湾区内资料一次报送、信息高效共享、执法标准统一。

近年来，推出“港澳台青年创新创业办税套餐”，为港澳台纳税人提供“一站式集成服务”。大湾区内8市2区税务局大胆探索，用好地方税收权，形成创新合力，推动港澳台居民“无差别便利办税（费）”，推出“境外实名认证”“双创套餐服务”“社保同参保”等税费服务新模式。

——机制创新，助推湾区规则衔接、机制对接、促进投资贸易便利化。

粤港澳三地税制不同，办税流程和纳税人办税习惯也存在很大差异。税务部门完善税务合作机制，推出跨境新办企业套餐服务、跨境人民币全程电子缴税服务、湾区跨境涉税事项多方合作机制等等，以促进大湾区人才、资本、信息、技术等创新要素跨境流动和区域融通。

——程序创新，最大程度提高为纳税人跨境投资经营提供税收确定性的效率。

“我们就单边预约定价安排快速谈签程序进行探索，将原来六个环节合并为三个，将谈签时长由原来2~3年缩短至6个月内。”广东省税务局国际税收管理处处长刘丽说。

此外，一揽子服务举措也为企业“走出去”加足了“马力”：中国税收居民身份证明线上申请、线上送达；跨境交易涉税业务“一站办”，等等。

广东省税务局党委书记、局长吴紫骞表示，“经济发展的根基在于市场主体。接下来，我们将继续深入贯彻落实《关于进一步深化税收征管改革的意见》，立足高质量发展目标步履不停，紧扣市场主体需求持续发力，以更大力度推进纳税缴费便利化改革，以更实举措营造市场化、法治化、国际化税收营商环境，为培育壮大市场主体、更大激发市场活力和社会创造力贡献税务力量。”

（文/岳瑞轩）

# 新时代证券股权转让落幕 成央企子公司 上市预期增强

时代周报记者 黄坤 发自上海

新时代证券股权“东西之争”落幕，央企中国诚通笑到最后。

12月14日，中国诚通与新时代证券相关方签署《产权交易合同》，收购新时代证券98.24%股权，转让底价为131.35亿元。当晚，东兴证券（601198.SH）公告称，公司与相关方在收购条件方面未能达成一致意见。基于审慎原则，综合考虑各种因素，公司决定退出本次收购。

此前，东兴证券与中国诚通拟联合收购新时代证券98.24%的股权。其中，东兴证券拟以自有资金出资，收购34.385%股权。

10月下旬，东兴证券近45亿元定增落地。业内还纷纷猜测，东兴证券资金“弹药”已装满，将有利于收购新时代证券。不料一个多月后，这一交易便横生变故，东兴证券未能如愿。此前，曾有意参与收购的西部证券（002673.SZ）也已退出。从“东西”相争再到“东西”相弃，中国诚通独自拿下新时代证券，个中原因引发市场热议。

## 两券商抱憾离场非终局

新时代证券前八大股东转让28.59亿股股权，从今年9月16日挂牌到最终花落中国诚通，前后历时短短3个月，却一波三折。

项目挂牌之初，西部证券就有意参与交易。有业内人士告诉时代周报记者，西部证券参股的主要意图是增强自身在华北地区的业务布局。10月7日，东兴证券加入争夺战，称将与中国

诚通拟通过公开摘牌方式联合受让新时代证券98.24%的股权。

10月19日，交易出现转折。西部证券因“队友”北京金控拖后腿，两者组成的联合体未能及时缴款而宣布作罢。东兴证券则与中国诚通在北京产权交易所登记受让意向，并按要求缴纳保证金。其中，东兴证券缴纳9.1945亿元。

东兴证券最终未能如愿，据称与中国诚通和交易对方及有关各方就本次收购的交易细节进行多轮磋商、反复沟通后，仍未能就收购条件方面达成一致意见，最终确定中国诚通自行收购。

两家券商此次虽未能拿下新时代证券的股权，但仍有同业收购计划。东兴证券称，未来将持续关注行业收购机会，适时抓住机会做大做强。12月16日，有接近西部证券的知情人士亦向时代周报记者透露，西部证券收购其他券商股权早有计划，本届领导班子有规划且想法统一。

在新时代证券股权转让项目挂牌当月，新时代信托也发布公告称，将向社会公开招聘股权重组意向投资者。有市场人士就此猜测，中国诚通也有可能成为新时代信托的接盘方。

在金乐函数分析师廖鹤凯看来，市场猜测存在一定可能。“新时代信托也是新时代证券的股东之一。从业务整合的角度讲，同时获取信托和证券牌照可以形成很好的协同效应，特别是在我国分业监管的背景下，这种协同效应尤其关键，可以更好地发挥信托牌照‘金融百货公司’的作用。”廖鹤凯说。

## 新时代证券将更名？

东兴证券2021年半年报显示，中国诚通持股东兴证券1.04%，位列前十大股东。中国诚通成功收购新时代证券98.24%股权，就此实现对券商的一参一控。

时代周报记者了解到，在此次新时代证券股权转让中，为引入优质股东，优化股权结构，意向受让方须承诺按监管部门要求配合化解违约资管产品风险，并同意维护新时代证券稳定运营的相关安排，包括维持新时代证券注册地在北京不变；维持全牌照公司，期限自受让股份之日起60个月；维持新时代证券员工队伍稳定等。

中国诚通的实力不容小觑，其成立于1992年，是国资委首批建设规范董事会试点企业和首家国有资产经营公司试点企业。“盘活股权资产”是中国诚通的业务重点，曾出资参与国家石油天然气管网公司重组组建，成为主要股东；参与重组组建中国绿发投资集团，全面承接鲁能集团股权。

中国诚通入主后，新时代证券会发生哪些改变？12月16日，一名新时代证券内部人士对时代周报记者透露，目前还没有明显变化，业务运营正常，后面公司可能会更名。

该人士还称，新时代证券的原班人马能力不弱，若被同业收购，业务打法可能会受到约束，中国诚通控股或更有利于公司发展。早在2006年底，市场就传言新时代证券将借壳西水股份上市，最终未果。对后续上市计划，这名内部人士表示，“还没收到通知，但公司筹备上市已有很长时间，只是报送一直未批下来。”

## 多家券商股权挂牌转让

12月16日，时代周报记者从北京产权交易所官网获悉，除了新时代证券，德邦证券、金元证券、大同证券的股权也在挂牌转让。

德邦证券4000万股的转让主体为德邦证券第二大股东，推介披露日期截至2021年12月31日。德邦证券2020年年报显示，公司第二大股东为辽宁人信金控，持有1.14亿股，持股比例为2.88%，其曾在去年年底多次挂牌出让都未成功。

大同证券的0.5243%股权及相关债权也正在转让，转让底价为996.92万元；金元证券的股权受让项目，继此前报价近百亿元无人接盘后，再次挂牌已近一年，仍未有受让方出现。今年2月，首都机场集团公司拟公开挂牌转让持有的金元证券30.68亿股股份，占总股本的76.12%。

时代周报记者还注意到，近日，中国华融在北京金融资产交易所发布华融证券股权转让信息及有关材料，转让标的为公司所持的华融证券71.99%股权，挂牌价格约109亿元。

此外，国盛证券与新时代证券一样，被接管一年多。就其股权动向，12月16日，时代周报记者致函国盛证券，对方未予以正面回应，称以公告为准。此前，有接近国盛金控的人士向时代周报记者透露，“有江西国企入股接管国盛证券的传闻，国盛金控也在期待接管组的处理方案。”

有券业人士告诉时代周报记者，对于这些被接管的券商而言，被收购是最好出路。未来5—10年，行业马太效应将会加剧，并购会是常态。■

98.24%



## 基金E课堂 | 赚钱≠每年都赚钱

编者按：公募基金是适合百姓理财的好工具，越来越多的投资者选择了公募基金。基金适合长期持有，我们设立基金E课堂，用一系列历史数据、一张张图表，与广大投资者一起分享基金投资知识和投资理念。

“年年有余”是一句新春祝福语，老百姓投资理财，自然也希望年年赚

钱。不过，有些股票基金达到了10倍以上的收益，也不是每一年都是赚钱的。同时，许多投资者买基金热衷于“高抛低吸”，把基金当成股票一样来“炒”，现实可能是，因为择时，我们既没有躲过下跌，又错过了涨幅最好的20个交易日——“黄金20天”。因此，对于普通投资者而言，长期持有基金才是最

单、最有效的投资之道，以获取良好的收益。

### 赚钱≠每年都赚钱

“年年有余”是一句古老的新春祝福语，老百姓投资理财，自然也希望年年赚钱。在A股市场，主动管理型基金为投资者带来了不错的长期收益，2011—2020年这10年间，中证主动式股票型基金指数（可看作是主动管理类股票型基金的加权平均表现）年化收益率为10%，累计收益率达165%。

但是，持有10年可以赚到本金1.65倍的收益，并不代表其中的每一年都是赚钱的。这是因为年化收益率是一个平均的概念，如下图所示，在2011年、2016年和2018年，如果我们年初买入、年末卖出，不但赚不到钱，还会亏损10%以上。

因此，基金投资短期存在亏损风险，即使有些股票基金达到了10倍以上的收益，也不是每一年都赚钱。投资者可以通过长期持有平滑市场的短期阶段性波动，以获取良好的收益。

### 抓住“黄金20天”

许多投资者买基金热衷于“高抛低吸”，把基金当成股票一样来“炒”。股票也好、基金也好，择时都是困难的，即使是专业人士，也很难长期保持很高的择时胜率。现实可能是，因为择时，我们没有躲过下跌，还错过了上涨。

回顾2011—2020年期间A股与美股主要指数的收益，这些指数的年化收益率多数在5%以上。但在剔除掉涨幅最好的20个交易日（称为“黄金20天”）后，指数的收益都大打折扣，甚至有些指数呈现亏损的状态。这意味着，一旦我们因为择时错过了涨幅最大的这些交易日，会对投资回报产生很大的负面影响。

因此，对于普通投资者来说，长

期持有基金才是最简单、最有效的投资之道，在上涨的“黄金20天”里，要确保自己“在船上”。如果实在控制

不了择时的欲望，不妨试一试设有封闭式或者持有期限限制的基金。

（文/秦川）

### 中证主动式股票基金指数历年收益率



注：①数据来源：易方达互联网投教基地，wind，2010年12月31日至2020年12月31日；

②年收益率=（最后一个交易日收盘价-第一个交易日收盘价）/第一个交易日收盘价；

③年化收益率按日历日计算，每年=365日；

④指数历史表现不预示未来，基金有风险，投资需谨慎，我国基金运作时间较短，不能反映证券市场所有阶段。

### 基金小知识：什么是年化收益率？

年化收益率不同于年收益率。年收益率=年收益/年投资额，是真实的收益率。

而年化收益率，是将一段时间（可以长于1年，也可以短于1年）的投资收益，折算为持有1年的收益率。年化收益率假定在投资期内，每一年都获得同样收益率，它是一个理论收益率，主要用于比较不同投资期限产品的投资收益水平。

$$\text{基金年化收益率} = \left( \frac{\text{期末总资产}}{\text{期初本金}} - 1 \right)^{\frac{365}{\text{持有天数}}}$$

例如，2020年1月1日投入1000元，2021年3月31日（共经过455个日历日），该笔投资已变为1350元，则年化收益率为 $\left( \frac{1350}{1000} - 1 \right)^{\frac{365}{455}} = 27\%$

### 剔除黄金20天后，投资收益大打折扣



注：①数据来源：易方达互联网投教基地，Wind，2011年1月1日至2020年12月31日；

②内地消费指数选择：000942.CSI

③计算收益率时，不含2011年首个交易日的收益；

④基金过往业绩不预示未来，基金有风险，投资需谨慎，我国基金运作时间较短，不能反映证券市场所有阶段。

### 基金小知识：

#### 基金名称里的“封闭”“定期开放”“××年/××个月持有”有什么区别？

一般情况下，开放式基金在交易所正常交易日均可办理申购和赎回（新基金成立后通常会有不超过3个月的封闭期，在这段时间内无法赎回）。

“封闭”“定期开放”“××年/××个月持有”均是对基金运作方式的描述。“封闭”表示在基金合同期限内不开申购；“定期开放”表示定期开放申购；“××年/××个月持有”表示开放申购但投资者购买的每份基金份额须满足最短持有时间要求后才能赎回。

(1) 写明“封闭”的基金，在封闭运作期内无法申购、赎回、转换转出。

(2) 写明“定期开放”的基金，运作期可以分为“封闭运作期”和“开放运作期”，在封闭运作期内无法申购、赎回、转换转出；每个封闭运作期结束后，进入开放运作期，在开放运作期内可以申购、赎回、转换转出。

(3) 写明“××年/××个月持有”的基金，正常开放日可以申购，但对每一基金份额设定最短持有期限。即对每份基金份额，当投资者持有时间小于最短持有期限，则无法赎回或转换转出；当投资者持有时间大于等于最短持有期限，则可以赎回或转换转出。

# 2021年基金发行盘点： 头部效应显著 颈部公司“翻车”

时代周报记者 宁鹏 发自上海

46.4%



时至年末，公募基金发行仍在冲刺，即将过去的2021年依然是个新发“大年”。

东方财富Choice数据显示，截至12月17日，2021年新成立的基金有1874只，超过去年全年的1481只，继续刷新历史纪录。同时，总发行份额28958亿份，与去年的31600亿份最高纪录相比，仅有一步之遥。

业内老生常谈的“马太效应”，在今年的基金发行市场也显得极为明显，两极分化特征愈加显著。行业排名前十的基金公司，主动管理类新发份额占比达46.4%，主动权益类基金新发份额占比更是高达50.9%。

换言之，在151家公募机构中，头部10家基金公司占据了新发市场近半壁江山，相较而言，中小基金公司的日子并不好过。

时代周报记者亦注意到，在今年的发行“大年”，不乏落寞者。截至12月6日，年内已经有31只基金发行失败。时代周报记者梳理，除了中小基金公司司空见惯的发行失败外，“颈部”基金公司交银施罗德、景顺长城、平安基金也都曾发生“翻车”事件。

## 有喜：“大厂”的饕餮盛宴

相比2020年出色的赚钱效应，今年的A股市场相对冷清。然而，与往年股市波动之后公募基金的门可罗雀相比，今年算是跳出了历史循环。

“去年已经很夸张了，今年关闭申购的都有。”日前，沪上某私人

士对时代周报记者表示，当年，他离开公募的时候行业总规模才3万亿元，现在新基金一年就能发到这个体量。

**近两年基金发行的主角是主动权益基金，发行规模长期热度不减。中信证券研报显示，按照全部新发基金口径，截至2021年12月6日，头部前十家公司在新发份额占比达46.4%，头部前二十基金公司的占比达65.5%。**

有中型基金公司人士告诉时代周报记者：“部分头部基金公司长期‘霸占’发行渠道，中小基金公司的发行压力极大。”

从数据来看，确实有所体现。基金三季报显示，以存量规模论，头部前十和头部前二十基金公司的占比分别为41.5%、65.4%。

相比存量基金规模，新发基金的头部效应更加明显；品牌、投研、渠道等优势在新发基金中的影响也更加凸显。

在最重要的主动权益赛道，头部公司的存在感更强，头部前十的基金公司在主动权益基金的新发份额占比达50.9%，头部前二十的占比达72.1%，高集中度特征明显。

在这场新发大潮中，头部基金公司强大的吸金效应还体现在有9家公司的新发规模呈“千亿级”扩容。数据显示，广发、易方达、南方、华夏、汇添富、嘉实、博时、富国、招商等年内新发基金规模均在千亿元以上，合计年内新发基金规模占全市场新发基金规模的四成以上。

与2020年相比，主动权益“爆款基金”的热度有所降低，但占比小幅上升。2021年以来，首发50亿元以上

规模的主动权益基金有79只，规模合计6393亿元，在全部“爆款基金”中占比50.9%。而2020年主动权益基金在全部“爆款基金”中的占比为50%，规模合计9400亿元。

百亿级爆款基金也多出自头部基金公司。例如，广发行业严选、南方兴润价值、易方达竞争优势企业等首募规模均超过百亿元。

## 有忧：颈部公司“大意了”

近期，中加基金的发行失败案例，再度引发了业界对于中小基金公司生存困局的关注。

不过，时代周报记者发现，今年新基发行失败案例中，也不乏“颈部”基金公司的身影。

Wind数据显示，自从2017年4月嘉合睿金发行失败以来，已经累计有114只新基金相继“翻车”。以新基金发行失败公告日来看，2017—2020年，募集失败的基金数量分别为8只、33只、20只、25只。截至今年12月6日，年内发行失败的基金数量已达31只，接近历史峰值。上一个募集失败的“大年”是2018年，彼时A股市场泥沙俱下。

发行失败的“苦主”仍集中在中小基金公司，九泰基金、中金基金、融通基金、华泰保兴、创金合信等公司均有多个基金遭遇发行失败。

让人颇为意外的是，交银施罗德、景顺长城、平安基金也出现在了发行失败的名单里。其中，交银施罗德和景顺长城，在年内既有“爆款基金”的志得意满，同时也经历了发行失败的尴尬。

12月3日，交银启诚混合基金单日

认购规模超过百亿元，远远超过了30亿元的募集规模上限，启动了比例配售。而在3月8日与3月24日之间发行的交银丰华两年封闭运作则发行失败。值得一提的是，交银丰华债券拟任基金经理黄莹洁，彼时在管基金规模596.10亿元。

沪上某基金研究人士告诉时代周报记者，发行时机对于新基发行来说至关重要，在今年尤其如此。全年的峰值出现在1月份，发行份额高达5438.7亿份，显然与A股市场的火爆有关。2—5月是发行规模回落的一段时间，交银施罗德与景顺长城的发行失败均出现在这一时期。

至于景顺长城，也一度是渠道的宠儿，余广、杨锐文等基金经理曾先后发出“爆款”。至于募集失败的景顺长城泰顺回报一年定开，拟任基金经理邓敬东稍显“稚嫩”，基金发行时管理基金年限尚不足1年，且在基金发行的节点，所管理基金出现两位数的回撤。

对于次新基金来说，新发一如既往的艰难。

以达诚基金为例，截至12月20日，今年共成立2只新基金，首募规模均在3亿元以下。其中，达诚价值先锋于5月19日成立，首募规模为2.12亿元，5月25日即发生大额赎回，公司当日发布了《关于提高达诚价值先锋灵活配置混合型证券投资基金份额净值精度的公告》。

12月15日，该公司发布了一则高级管理人员变更公告，内容显示，公司原副总经理刘晨因个人原因离任，目前基金经理仅剩王超伟一人。□

## 汇景产业·智汇谷被认定为市重点招商园区

近期“拓空间·拓未来”2021年东莞市“低成本空间”招商对接系列活动成功举办。活动吸引了包括汇景产业·智汇谷等十余家重点招商园区代表和近15位高成长性企业代表参会，汇景产业·智汇谷被认定为市重点招商园区。

本次活动由东莞市投资促进局和东莞市投资促进协会携手东莞报业传媒集团共同举办，旨在搭建企业与市重点招商园区之间的互动交流平台，推动更多高成长性企业与产业平台精准对接。

## 充足低成本空间，为优质高成长性企业发展助力

移动互联网时代，“坚持创新驱动发展，加快产业转型升级”已经是大势所趋。

而政策扶持对于产业转型升级的助力作用不言而喻，一些新兴发展科创产业的城市积极地利用各种扶持政策吸引高科技企业。近年来，东莞市着力拓展多元化的产业发展空间，高度重视各类企业在东莞的投资发展。自去年5月开始，东莞市投资促进局启动了重点招商园区（低成本空间）试点工作，并出台了配套的扶持奖励暂行办法，通过降低企业租赁场地成本，吸引优质企业落地。截至目前，包括汇景产业·智汇谷在内，全市共有31个产业园认定为市重点招商园区，累计统筹低成本空间67万平方米。

充足的低成本空间为优质的高成长性企业赋能，同时，企业入驻园区，园区签约企业，这是一个双向选择的过程，企业要匹配自身的发展阶段选择合适的园区来落地。

此次东莞市投资促进局组织低成本空间招商对接系列活动，正是希望通过小而精的对接活动打通企业与园区的交流渠道。为了搭建企业和重点招商园区之间的互动交流平台，前期市投资促进局、市投资促进协会

组织了部分园区赴市外专场推介。

## 汇景产业·智汇谷，打造缤纷科创圈

汇景产业·智汇谷是汇景控股旗下产业集团在东莞打造的首个科创标杆项目。园区占地面积32635平方米，总建筑面积约40000平方米，是集科技研发、数字创意、信息网络、新材料新能源等创新行业为一体的东城区重点项目。

园区名企荟萃，目前已有东莞先知大数据、国际技术转移中心、天使会创业创投、东莞仲裁委员会、湾区求是商学院、宠趣乐网络科技公司、中国人民保险等知名企业入驻智汇谷，是东城科创产业的集聚区。园区内高端的战略合作资源带动上下游企业

进驻，为企业的转型升级、长远发展助力，同时，汇景产业·智汇谷不断提升产业链上下游整合能力，携手园区内企业共进，助力企业提升竞争力。

优美的办公环境、完善的园区配套，专业的运营服务，汇景产业·智汇谷以产业服务赋能企业，以成熟配套服务人才。园区重点引进“科技研发、数字创意、信息网络、新材料新能源及关联行业”的企业。

## 开启产城人融合新篇章，汇景产业发展未来可期

近年来，东莞正在步步蜕变，加速产业转型升级，从“东莞制造”迈向“东莞智造”。

作为综合城市升级领航者，汇景

控股深耕东莞，专注于开展传统综合性住宅物业项目的同时，亦确定了以城市更新作为核心，以文旅康养和科创产业为双翼的发展战略，建立新型产业地产平台，引领城市焕新。

汇景控股于2015年开始开展文旅康养产业业务，随着文旅、科创产业的业务、团队、项目的不断发展，于2020年9月正式升格为汇景产业集团，汇景产业集团与汇景控股其他板块强强联合，已在全国布局4个文旅项目及3个科创产业项目。

未来，汇景产业将开启产城人融合新篇章，通过引入科创产业、发展新工艺、带动区域经济发展，促进当地就业，建设魅力新城市，开启美好新生活。（文/静香）



# 上海机场百亿重组落地 年内市值蒸发超600亿

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

时隔6个月，“机场茅”上海机场（600009.SH）的百亿资产重组方案终于落地。

12月16日晚间，上海机场发布公告称，本次资产重组方案已经获股东大会审议正式通过。此前，该方案便已经获得上海国资委的“原则同意”。

这也意味着，重组方案的程序流程已基本完成，上海的两大机场——虹桥机场和浦东机场都将被装入上海机场的体系内。

此次重组方案中最引人注目的地方，在于虹桥机场时隔17年重回上市公司“怀抱”，这也造就一家“巨无霸”企业，与其他机场上市公司的差距进一步拉大。

国信证券指出，在浦东机场恢复国际客流前，国内线的复苏将促进虹桥机场率先盈利，且物流公司的稳定盈利贡献及不再支付第四跑道租金将利于公司抵减亏损乃至恢复盈利。

12月16日，上海机场董秘办工作人员向时代周报记者表示，重组进程顺利，一切以上市公司公告为准。

同日，民航业资深人士林跃在接受时代周报记者采访时表示，虹桥机场的并入不仅解决了长期以来上海机场的内耗问题，还为企业带来了新的盈利增长点。“从收购价格来看，虹桥机场的体量和深圳机场（000089.SZ）相差不多，但受地理位置等因素限制，虹桥机场发展前景受限，而浦东机场仍然是上海机场最重要的业务，能否再度突破千亿市值，仍然要看免税业

务的前景。”林跃称。

## 上海双机场“协同作战”

本次资产重组方案主要由发行股份购买资产以及募集配套资金两大部分构成。最关键的部分是上海机场以44.09元/股的价格发行3.94亿股，购买虹桥公司、物流公司100%的股权，以及浦东机场第四跑道，交易对价合计191.32亿元。

另外，上海机场还将以39.19元/股的价格发行不超过1.28亿股，募集配套资金不超过50亿元。

在价值近200亿元的资产包中，拥有虹桥机场的虹桥公司100%的股权最为昂贵。根据重组方案，虹桥机场、物流公司的净资产评估值分别为145.16亿元、31.29亿元，浦东第四跑道的资产评估值为14.97亿元。

2003年，为置换更具航空枢纽价值的浦东机场，虹桥机场从上市公司体系中被剥离，股权归属于上海机场的母公司机场集团。

这也导致了双机场“同业竞争”问题的出现，并延续10多年。如今虹桥机场再度被纳入上市公司体系，“同业竞争”的问题也将得到解决。

在交易草案中，上海机场表示，上市公司及控股股东致力于解决上述同业竞争问题，整合两场核心资产，优化航空资源调配，实现上海两机场可持续发展。

“即便没有纳入上市公司内部，虹桥机场和浦东机场的同业竞争问题始终没有凸显和激化。”林跃告诉时代周报记者，浦东机场主营国际航线，虹桥机场主要服务长三角及日本、

韩国、东南亚等地区的航线，两者在某种程度上已经实现了互相协调，“资产重组后，两者的协同效应将会被进一步激发”。

## 虹桥机场“回血”能力远超同行

由于虹桥机场定位国内航线及商务旅客，因此受影响程度远低于浦东机场。在国内民航业整体回暖的大趋势下，虹桥机场依然是国内颇具价值的大型机场。

数据显示，2020年，虹桥机场完成飞机起降21.94万架次，同比下降19.61%，在境内机场排名第十位；旅客吞吐量3116.56万人次，同比下降31.71%，在境内机场排名第七位；货邮吞吐量33.86万吨，同比下降20.08%，在境内机场排名第十一位。

在2021年上半年，虹桥机场实现营业收入13.63亿元，净利润6374.18万元，“回血”能力大幅超越同行。其中，虹桥机场的非航空性收入占比达54%，比例不断提高。其中，商业餐饮、广告阵地、其他非航收入分别占比为14.42%、17.2%和22.38%。截至2021年6月底，虹桥机场总资产达到131.14亿元。

与体量几乎一致的深圳机场相比，虹桥机场的非航收入比例较高，收入结构更为合理，但盈利能力较差。2021年上半年，深圳机场营收15.81亿元，归母净利润达9013.13万元，其中非航收入占比为20.7%。

## 重回千亿市值猜想

现实的另一面是，即便是重组后坐拥国内两大顶级机场的上海机场，也很难再现当年千亿元市值的辉煌。

根据上海机场与日上免税行（上海）有限公司（下称“日上上海”）在2018年签署的合同，2020年的保底销售提成预计达到41.58亿元。

但在今年2月，上海机场发布公告称，公司决定与日上上海签订补充协议。这一补充协议的签订，有可能导致上海机场在2020年损失近30亿元。这也导致资本市场反应激烈，昔日白马股连续跌停，如今的股价距离当初的最高位已接近“腰斩”。相较今年年初，上海机场的市值损失达600余亿元。

2021年前三季度，上海机场实现营收27.47亿元，同比减少20.08%；归母净利润为亏损12.51亿元，2020年同期为亏损7.37亿元，2019年同期则为39.95亿元。

面对日渐萎靡的股价，上海机场于11月30日发布了股东回报规划。根据规划，未来三年（2022—2024年），公司的年度现金红利（含中期分配的现金红利）将不少于当年归母净利润的30%。

中信证券表示，免税价值只是推迟，而非消失，无需过度悲观。而随着空域逐步释放，虹桥机场商务航线占比有望进一步提升、加速有税商业更新换代，有望成为上海机场的第二成长曲线。

林跃认为，资本市场对于上海机场的想象大多来自免税收入，而这部分收入仍然严重依赖国际航线的回暖，短期内仍然无法带来盈利。“虹桥机场的加入也能为上市公司带来一定的短期收益，毫无疑问将成为接下来公司最稳定的现金流来源。”林跃对时代周报记者表示。■

27.47  
亿元



## 企业纷纷点赞，浙商银行供应链金融体系好在哪里？

供应链金融时代或已到来。今年以来，上至国家，下至各地方政府，不间断推出政策进行引导，供应链金融的发展蓝图逐渐明晰。政府工作报告中首次单独提出，要“创新供应链金融服务模式”；近日银保监会召开专题会议，探索银行业保险业深化供应链金融改革路径……

供应链金融之所以如此重要，是因为其主要功能是服务中小企业、促进实体经济发展，在当下全球疫情影响的环境下，作为市场“活水”的银行等金融机构，在政策号召下纷纷借力金融科技，探索供应链金融模式。其中，浙商银行的区块链+物联网模式就是较为成熟的方案之一，已吸引蒙牛、华为等行业巨头加入。

在某知名通信企业中国生态大会上，浙商银行作为重要金融合作伙伴出席，并被授予“最佳融资跃进伙伴奖”。

### 区块链+物联网，浙商银行玩转供应链金融

所谓的供应链金融，就是银行围绕核心企业，管理上下游中小企业的资金流、物流和信息流，并以上下游真实交易数据等信息做风险定价，进而为供应链上下游企业提供融资支持，盘活整条产业链。这对于解决由于信用缺失、固定资产等抵押担保品少、财务信息不透明所造成的中小企业融资难、融资贵等问题，效果不言而喻。

不过也要看到，构建这套流程的核心就是挖掘企业数据资产，如果挖掘不充分，就容易产生一些问题。事实上，其所衍生出的信息不对称、确权困难、抵质押物管理风险等问题，已成为当前构建供应链金融体系最大的难点。

想要解决这些“顽疾”，一方面是要加强对信息的收集与管理，另一方面则是要确保信息的“干净”程度。对此，浙商银行给出了区块链+物联网解

题思路，以科技驱动供应链金融创新，最终求解成功。

在区块链方面，早在2016年，浙商银行就意识到，拥有信息共享可信、不可篡改、不可抵赖、追溯性等特征的区块链技术，将是推动金融创新的春风，随后积极开始布局，与相关科技企业合作，探索区块链技术金融落地的可行性，并于2017年成功推出了浙商银行应收账款链平台，开了业内以区块链赋能核心业务的先河。

该平台可将实体企业基于真实交易产生的各类资产“上链”，完成区块链数字资产份额化登记，实现业务规则的智能化管理与自动履约，有效解决实操中面对的票据确权、抵质押物的管理等难题。在平台上，企业可以办理应收账款的签发、承兑、支付、转让、质押、兑付等业务，将应收账款提前变

现或在平台上实现无障碍流转，这大大提高了供应链金融服务的效率。

而物联网方面，浙商银行则是通过物联网传感器实现控物、物流等全程监控，使客户、监管方和银行等各方参与者均可以从时间、空间两个维度全面感知和监督动产存续的状态和发生的变化，进行风险监控和市场预测，这种对动产无遗漏环节的监管，颠覆性创新银行风控模式，极大地降低动产质押的风险，为整个供应链金融体系的健康运作提供了保障，更利于广大中小企业获取相关金融服务。

### 体系外化赋能中小企业，落地2.8万户

在“区块链+物联网”双引擎驱动下，浙商银行供应链金融业务得到了社会各界认可。据公开信息显示，截至2021年9月末，浙商银行“区块链+供

应链”的供应链金融体系，已在4000余家大型核心企业中落地，帮助约2.79万家上下游中小企业借助核心企业信用和银行增信获得融资，金额高达1900余亿元。

浙商银行将自身较为成熟的供应链金融技术对外输出，在促进产业与中小企业发展方面，起到了重要作用，如与乳业龙头蒙牛合作的案例，对银行业供应链金融如何外化赋能有较大启示。

在乳品行业集中度不断提升的大背景下，核心乳业企业的上下游，会形成为数众多的中小企业，但在产业链运转过程中，存在诸多困难：

在上游端，新建、扩建牧场需要配套中长期融资支持，牧场采购饲料则需要短期资金投入。在下游端，先款后货的结算方式，导致经销商易资

金账期错配、资金压力大，需要银行提供从开户、授信审批、单笔业务提款的全流程在线服务。然而这些融资需求，总因相关方缺乏授信担保资源等问题，难以得到满足。

面对这一行业难点，浙商银行与蒙牛集团携手，以区块链+物流网技术，创新打造了“浙商+牛”乳业链平台。

该平台可充分挖掘蒙牛集团上下游管理过程中产生的数据资产，形成数据信用，并以此作为奶农和经销商等中小企业出具融资方案。银企双方在上游形成了“共选客户、共商标准、共投融资、共担风险”的合作模式，在下游基于推荐、历史交易数据，给予经销商信用融资。二者结合，切实提升了蒙牛产业链上下游客户与合作伙伴融资的可得性，截至2021年9月末，平台已为上下游企业开户180（183）余户，累计融资金额近20（18.48）亿元。

近日，浙商银行又与华为达成了战略合作，将依托自身的供应链金融体系，与华为现有销售体系对接，为华为下游包括总代理、经销商，提供融资授信，并提供租赁服务、定制化金融服务。同时，双方将基于华为在ICT领域的技术优势以及浙商银行金融业务创新的优势，新一代绿色数据中心建设、智慧网点打造等领域进行探索和实践。

华为方面介绍，双方达成战略合作后，将进一步扩大浙商银行对华为下游生态合作伙伴的在线供应链金融服务的支撑，通过其金融服务支持，共同扶持产业链上下游企业成长。

随着巨头企业的加入，浙商银行的科技成色必将加深，供应链金融体系也会越发完善。

在国家构建“双循环”新发展格局过程中，稳定供应链、产业链，破解融资“痛点、堵点、难点”，是为市场和实体经济提供“源头活水”的金融机构义不容辞的责任，相信未来浙商银行还能作出更大贡献。

（文/景明）



LISTED COMPANY · 上市公司

# 独董爆实控人占用上市公司资金 美盛文化内部问题重重

时代周报记者 陶书宁 齐鑫  
发自上海

12月17日，元宇宙概念股美盛文化(002699.SZ)再度涨停，报收8.6元/股。近8个交易日，美盛文化已收获7个涨停，股价续创年内新高。

在凌厉的股价表现背后，该公司的内部控制审议制度、人员体系架构、会计质量却令人担忧。美盛文化三名独董在对深交所的回复函中表示，公司六个投资项目，均是为达到实控人资金占用或利益输送的目的而刻意违规操作。

根据上市公司对深交所的回复函(下称“回复函”)，其中四项投资均仅通过管理层审批便完成，另有两项投资虽经过董事会、股东会审批，但亦未能阻止非经营性资金占用情况的发生。

“管理层基本上也都是控股股东的人，董事会成员除了独董剩下的都是由美盛集团提名的。”12月16日，一美盛文化人士告诉时代周报记者。

在控股股东的把持下，控股股东方与上市公司人员混同、上市公司内部控制程序形同虚设。据相关公告，今年1—9月，美盛文化控股股东美盛控股集团(下称“美盛集团”)已累计占用美盛文化资金共计7.7亿元。截至9月末，已归还3.01亿元，尚有4.68亿元未归还。

因为违规操作，美盛文化及控股股东已遭到监管部门处罚。日前，浙江证监局向美盛文化下发警示函，将该公司及其实控人赵小强记入了证券市场诚信档案。与此同时，公司董事长朱燕儀、总经理袁贤苗、财务总监石军龙等人也被深交所纪律处分。

## 掩人耳目的资金占用

美盛集团占用上市公司资金的方式复杂多样，且部分方式隐蔽性极高。根据公告，美盛文化通过直接向美盛集团及其关联方划转款项占用资金4.62亿元，通过对外投资方式占用资金2.44亿元，通过向供应商提供借款方式占用资金348.34万元，通过关联方归还控股股东的借款方式占用资金6000万元。

其中尤以对外投资方式占用资金最为复杂隐蔽。根据上述回复函，今年二季度，美盛文化投资了苏州秀



城新能源科技有限公司、苏州如厚同网络科技有限公司(下称“苏州如厚同”)、苏州丰京商贸有限公司(下称“苏州丰京”)、杭州小竹互动科技有限公司、北京华医世投资基金(有限合伙)(下称“北京华医世”)、杭州车云网络科技有限公司(下称“杭州车云”)6家公司。

时代周报记者核查发现，回复函中公司名称存在错误，苏州秀城新能源科技有限公司和杭州小竹互动科技有限公司两家公司实际应为苏州秀成新能源科技有限公司(下称“苏州秀成”)、杭州小竹科技有限公司(下称“杭州小竹”)。

美盛文化在回复函中表示，苏州秀成、苏州如厚同、苏州丰京、杭州小竹四家公司的交易款最终流向美盛集团的债权人，构成控股股东关联方对公司的非经营性资金占用。而北京华医世、杭州车云两家公司的股权由受让而来，受让原因为美盛集团归还上市公司占用资金，该两笔投资不

构成资金占用和利益输送。

美盛文化的说法并未完全得到独董支持。

三名独董在回复函中表示，经连夜查证核实，并依据掌握的信息，认为这六项投资均属于公司为达到实控人资金占用或利益输送的目的而刻意违规操作。

天眼查数据显示，苏州秀成、苏州如厚同、苏州丰京三家公司注册资本均为3750万元，而参保人员却均为“0”。

另值得注意的是，与苏州如厚同工商联系电话相同的企业数高达1414家，与苏州丰京工商联系电话相同的企业数高达595家。

“结合实际情况来看，苏州如厚同、苏州丰京这两家基本就是大股东为顺利从上市公司套取现金而虚设的空壳公司。”12月16日，知名财税审专家、资深注册会计师刘志耕在接受时代周报记者采访时说道。

大股东屡次将手伸向上市公司，

或与其“缺钱”有关。

根据前述警示函，2019年4月19日至2021年8月9日，美盛集团及其一致行动人存在多次股份被司法冻结事项。截至2021年8月9日，美盛集团及其一致行动人持有公司58.68%股份被司法冻结，已经达到其所持股份99.91%。

2021年6月22日至8月11日，美盛集团及其一致行动人持有的公司部分股份已被在司法拍卖平台公告进行公开拍卖。

天眼查数据显示，目前美盛集团及赵小强均存在被执行信息，赵小强多次被限制高消费。

## 公司问题重重

上述乱象背后，美盛文化内部问题重重。

美盛文化成立于2002年6月，2012年9月在深交所挂牌上市，主要从事动漫衍生品细分市场动漫服饰的开发、生产和销售，主要产品包括迪士尼形象动漫服饰、电影形象动漫服饰、传统节日动漫服饰等。

或许因为一条对投资者提问的回复，美盛文化化身元宇宙概念股，受到投资者追捧。今年10月28日，美盛文化在回复投资者提问时表示：“公司于2015年、2016年开始布局AR/VR产业，元宇宙(深圳)实业集团有限公司为美盛爱彼的子公司。”

但这样一家站在风口的上市公司，却在内部管控、财会等方面存在诸多问题。

据前述回复函，美盛文化的三名独董曾在董事会上针对往来款项余额以及其他权益工具投资余额陡增反复询问公司是否存在违规行为，但均得到执行董事和高管的否认。第三季度报告审议时，独立董事、审计委员会主任雷新途更是重点针对以上问题询问内部执行董事和财务负责人，同样得到否认的回应。

刘志耕表示，就美盛文化的情况看，即便是独立董事，想及时、顺利地了解到上市公司的实际情况也可能存在较大障碍，而且了解的情况可能也很有限。

同时，美盛文化在内部控制方面也存在缺陷。

根据回复函，美盛文化对苏州秀成、苏州如厚同、苏州丰京、杭州小

竹四家公司的投资均仅通过管理层审批便完成。对北京华医世和杭州车云的投资虽经过董事会、股东会审批，但亦未能阻止非经营性资金占用情况的发生。

“我们公司股权结构比较简单，管理层基本上也都是控股股东的人，董事会成员除了独董剩下的都是由美盛集团提名的。”一美盛文化人士告诉时代周报记者。

根据美盛文化三季报，公司第一大股东为美盛集团，持股31.87%；第二大股东为赵小强，持股19.64%。赵小强同时持有美盛集团80%股权，为上市公司实控人。

浙江证监局在前述警示函中称，公司内部控制存在重大缺陷。浙江证监局认为，美盛文化存在财务管理不规范、控股股东和公司存在人员混同、公司对外投资审批程序不规范等。

此外，美盛文化在部分会计项目处理时也存在错误。

据美盛文化三季报，公司期内投资收益为3622.46万元，较去年同期增加649.16%，公司解释原因为投资的基金合伙企业进行分红。

时代周报记者综合公司相关公告确认，前述所投资的基金合伙企业即北京华医世基金，但国家企业信息公示系统显示，该企业已于2021年9月14日被注销。

“如果对方基金公司在三季度注销，则上市公司应当在三季度中如实反映收回的剩余投资成本，并在会计报表附注中予以说明。”刘志耕告诉时代周报记者。

根据美盛文化回复函，对北京华医世的投资金额为4000万元，实际收回投资成本为300万元。另经考虑代扣代缴所得税后，公司实际收到税后分红款为2934.02万元，由此可得，美盛文化在对北京华医世的投资中实际亏损765.98万元。

“因为有投资损失，所以相关损失可以在三季度预交企业所得税时的计税所得额中抵减。但问题是，既然是亏损，就不存在代扣代缴企业所得税的问题，即该投资项目不需要缴纳所得税，代扣代缴就没有理由。”刘志耕说。

刘志耕指出，代扣代缴企业所得税可能是大股东为更多占用或侵占上市公司资金的借口。■



# 农行广东分行“千人驻镇” 打造服务乡村振兴“样板工程”

“民族要复兴，乡村必振兴。”习近平总书记发出全面推进乡村振兴的总动员令，为我们绘就了一幅宏伟的蓝图。

2021年，农行广东分行党委率先主动对接广东省委省政府驻镇帮镇扶村决策部署，启动“千人驻镇助力乡村振兴”行动，在农行历史上首次派出近千名金融助理专职驻镇帮镇扶村。8月末，金融助理已全部到镇，实现901个被帮扶镇的全覆盖。据不完全统计，经金融助理参与，目前农行广东分行已经为46家企业、179个村集体经济组织、3511户农户开立账户（卡），新办理掌银超过7000个，为35个镇村启动智慧平台建设方案；发放法人贷款1.3亿元、个人贷款4.7亿元。

## 一、发挥金融助理“三种角色”作用，当好“联络员”“服务员”“宣传员”

国家发展靠人才，民族振兴靠人才。同样，乡村振兴也需要金融人才。

6月底，在广东省乡村振兴驻镇帮镇扶村工作动员部署电视电话会议上，农行首席专家，广东分行党委书记、行长朱正罡首次提出农行金融助理的“三种角色”。首先，当好“联络员”，进一步密切农行与当地政府、组团单位、经营主体和农户的联系，发挥多方合力共同服务乡村振兴。同时，当好“服务员”，积极参与，协同制定和落实镇域乡村振兴发展规划和金融方案，以“我为群众办实事”为最终落脚点，切实解决当地“三农”融资难题。此外，当好“宣传员”，进一步加强粤东、西、北等偏远山区金融知识普及和推广，助力优化广东乡镇金融信用环境。

很快，一场场针对金融助理的培训相继展开，怎样用好三农产品政策？如何加强政银联动？“粤菜师傅”“广东技工”“南粤家政”三项工程有哪些金融切入点？由于前期培训和各项资源保障到位，金融助理一到镇就紧锣密鼓开展工作，通过走访调研了解镇情、村情、农情。针对所驻镇的自然村和农户，金融助理基本已走访完毕，对村集体收入、产业、民情，特别是易致贫农户进行了100%走访。

在深入走访调研后，金融助理与工作队其他成员一起，配合各镇政府做好“十四五”规划，对涉及金融服务部分提出建设性建议。比如，韶关乳源瑶族自治县大布镇金融助理在走访中发现山区交通不便的问题，主动向镇政府提交发展数字乡村建议，体现在规划中，并联动驻地农行为英明村、垌头村两个重点村委上线了“智慧政务”服务。

从广州到清远的金融助理周蓝一到波罗镇，每天跟着驻镇帮镇扶村工作队成员一起上山下乡，看农业项目，与村干部座谈。很快，在她的努力协助下，波罗镇政府在当地农行开立了风险补偿基金账户和专项资金账户，这为今后政府项目融资提供了金融便利。

金融助理钟嘉豪则熟练地运用涉农贷款政策，为乌石镇坑口村一个村民申请到一笔20万元的“县域消费e贷”。贷款发放中还有一个小插曲，这位村民因银行卡许久未用已冻结，也没有交通工具去银行办业务，钟嘉豪积极寻求当地农行支持，申请了一部“离行注册机”，将金融服务送到村民家门口，令这位村民备受感动。

以上是近千名农行金融助理初到乡镇工作的掠影，他们在乡镇扎下根、沉下身、静下心，用心用力投入到服务乡村振兴这场大考中，奋力书写着属于自己的答卷。

## 二、发挥金融资金“三个层面”作用，促进农民、农企、农业产业发展

乡村振兴战略，需要解决资金问题。要实现这一要求，金融创新发挥着重要作用。在农行金融助理全部到位还不满两个月的时间，各地的感谢信就纷至沓来。

“衷心感谢贵行为我镇选派了优秀的农行助理招钰君！招钰君同志短短一个月，解决了9户农户的融资难题，贷款金额共计210万元。”这是广



东河源和平县洵源镇政府给农行广东分行发来的感谢信。

“我们地处粤北山区，交通不便，是广东省乡村振兴重点帮扶单位。广州市花都区驻清远市连山太保镇工作队金融助理将农产品做成中秋礼盒，统一销往广州，销售额7万多元。感谢贵行派出金融助理支持我们乡村振兴！”这封感谢信来自少数民族连山壮族瑶族自治县太保镇政府。

“解决了大问题！”当潮州市雄盛种养有限公司负责人得知农行为其发放了980万元“农业龙头贷”后，对驻潮州市潮安区文祠镇的农行金融助理表示由衷感谢。

由此看来，农行金融助理在驻镇帮扶上发挥了积极有效的作用，将信贷资金精确地送达到了广东乡村所需之处。

招钰君的例子是金融破解农民个体融资难的典型。招钰君原是南海分行网点负责人，驻镇后帮助多个农户从银行贷到了款。邹先生是受惠者之一，他在村里租了80亩地经营鱼塘，由于周边基建、水源监测等环节投入花费了大笔资金，购买鱼苗时出现资金短缺。在招钰君的帮助下，邹先生申请办理了30万元“惠农e贷”贷款，预计可购买鱼苗3000斤，创收80万元。

980万元信用贷款支持潮州市雄盛种养有限公司，则是金融精准“滴灌”农业龙头企业的成功案例。目前，雄盛种养有限公司正按国内最先进的标准对生猪养殖场进行改造和扩建，流动资金颇为紧张。这一情况在农行金融助理进驻后，被提上工作日程。很快，农行一款专门针对省重点农业龙头企业，满足其生产经营周转资金需求的信贷产品“农业龙头贷”解决了企业燃眉之急。

在清远，通过农户信息建档推进整村授信，国家城乡融合发展试验区广清接合片区连樟样板区内13个行政村打造成“信用村”，截至目前农行对连樟样板区建档超300户，授信金额超5400万元，为当地麻竹笋、茶叶等特色产业发展浇灌“金融活水”。这一乡村振兴创新实践也融入了农行金融助理的心血。

乡村振兴首要是产业振兴。从“制造业之都”东莞来到揭阳市榕城区炮台镇的农行金融助理陈颖，积极帮助炮台镇优化产业发展布局。了解到石材是炮台镇支柱产业后，陈颖决心重点拓展206国道两侧石材加工企业，以农行特色普惠贷款“石材贷”为抓手，助力炮台镇石材产业转型升级。目前当地正计划投资2000万元在炮台新建农贸产品交易市场，陈颖正积极跟进，并联动当地农行定制金融服务方案。

在农行金融助理帮助下，农行的贷款不仅仅使广大农民朋友享受到实惠和便利，也盘活了农业企业，带动了当地产业发展，真正做到了为农民生活“解忧”，为农业企业“解渴”，为产业发展“解难”。

## 三、发挥金融创新“三大平台”作用，构建数字乡村、数字农业、数字生活新业态

以数字乡村建设赋能乡村振兴，是建设数字中国的重要内容。为加快数字乡村建设，农行近千名金融助理走村串户，因地制宜，积极推广“数字乡村”服务平台，以微信小程序作为主要入口，开通村务、党务、惠农、金融四个频道，提供“一村一面”便捷高效的村务信息、党建学习、惠农服务、金融服务等综合化服务功能，从

党建引领、发展富民产业、建设美丽乡村、提升公共服务能力等多方面推进乡村振兴。

金融让“买卖”农产品变得更容易，是数字农业带来的新变化。近期，农行广东分行协同广东东西部协作市场搭建了“千人驻镇线上农产品销售专区”，只要打开农行手机银行APP首页城市专区，点击“爱心购”，就能轻松购买多种物美价廉的岭南特色农产品。该销售专区已上线第一期来自清远、湛江、梅州等地9家企业40余款产品，上线数日已成功交易500多笔，交易额超10万元，其中，不少镇村企业的产品是首次走向互联网。

智慧生活不仅遍布城市，也来到乡村。为更好地满足人民群众对美好生活的向往，农行广东分行深入推进与广东省政务服务数据管理局、省农业农村厅联合共建“粤省事”农业农村专区，同时积极对接信息进村入户工程，线上发放贷款，有效满足农户生产经营和消费融资需求，为提高农户生活水平、助力共同富裕带来新活力。

金融助理还积极寻找数字生活契机，将广东分行数字化转型的成果复制和推广到县域。金融助理陈颖计划跟随驻镇工作队，与当地医院和学校加强联系，通过农行的“银医通”“智慧停车”“智慧饭堂”“医护e贷”“教师e贷”和电子医保凭证等一系列产品，为乡镇医院、学校带来智慧金融服务，让乡村群众的生活更智能、更便利、更幸福。

千人驻镇，大有可为。农行近千名金融助理犹如满天星，在广东乡村的广袤土地上熠熠闪光，待到汇聚时的那一天，必将成为一团炽热的火焰，点亮广东乡村振兴的宏伟蓝图。

(文/王淼怡)





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

18 | 知网论文生意经

私人影院求生：  
副业帮求婚 转行剧本杀

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

从游走灰色地带到逐渐规范化，私人影院未来依旧不明朗。

微弱的灯泡在半空发着忽闪的光，很难看清墙上悬挂画框的画面，四周没有窗户可以透气，一张看上去十分破旧的真皮沙发摆放在屋子中间，旁边是带有人脸面具外观的摆件，上面放着用玻璃罩住的蜡烛。

这是一家以“暗黑恐怖”为主题的私人影院的包间。一台小型投影机，可供匹配的观影幕布，再加上基础的音响设备，经营者试图打造沉浸式观影效果。

“看电影的氛围感很重要。”有过私人影院观影体验的陈芝向时代周报记者回忆称，在私人影院看恐怖电影，配合着恐怖风格的装潢，“确实感觉更恐惧了”。

恐怖主题包间是私人影院的标配之一。主打多元主题私人影院，面向年轻消费人群，一度处于风口。

据广电总局相关统计信息数据，私人影院的数量从2015年的35.8万个增长至2018年的158.4万个，增幅为

342.5%。

飞速增长背后，私人影院暴露出来的违规行为不少。无牌照经营、盗版横行、打色情擦边球等问题频出，随着整顿政策日趋完善，私人影院告别野蛮生长。

据天眼查数据，近3年企业名称或经营范围含“私人影院(点播影院)”的相关企业累计新增319家，截至2021年10月，新增私人影院企业数量则为70家。

## 风口不再

2019年年初，朱灿辞掉了铁路单位稳定的工作，盘下一家转让的桌游门店，开起了私人影院。

这家私人影院位于呼和浩特最大的一个商圈，隐藏在一栋商办写字楼的深处，位置有利有弊，一年租金约5万元。

朱灿在上下两层接近150平方米的空间里，布置了7个不同主题包间。

“创业之前，对私人影院有过一些简单研究，感觉是比较新奇的行业，在年轻人中十分流行。当时，呼和浩特的私人影院数量不多，生意非常火爆，天天都有人排队。”对于最初创业的

理由，朱灿回忆道。

因为门店是冷启动，没有老顾客，为了节约成本，朱灿没有招聘店员，而是自己24小时都待在店里。前4个月，每月营收只有几百元，后面凭借口碑才慢慢有了回头客。

但生意还没有开始步入正轨，疫情就来了。朱灿2020年上半年完全零收入，和院线影院的遭遇同频。

再后来，线下营业场所得以复工，因为生意好转，朱灿咬紧牙关做了一次风险投资，将隔壁门店也租下来，扩展了经营面积。

“我盘算着面积大一点，可以赚多一点。”他说道。

朱灿透露，算上后续扩充的门店，他运营的这家私人影院有14个房间，前后累计投入近40万元。

“一场影片播映价格在40元左右。旺季的话，周末一个房间能够播3个场次，一天的营业额约1600元，月营业额可以有2万~3万元；淡季的月营业额则在1万元。”朱灿表示。

但私人影院依然存在各种版权违规和其他安全隐患。

2021年2月，呼和浩特市文化市场综合行政执法局依法关停27家非

法私人影院，朱灿的私人影院就在名单之中。

“当时的感觉就是，完了。”朱灿坦言，被查处的时候，正好临近春节假期，是生意旺季，正准备大干一场的他，瞬间心灰意冷。但是面对监管，没有达到运营标准的朱灿，只能选择关停。

同样出局的，还有更早进入私人影院行业的资深从业者。

5年前，李君在广东江门与朋友合伙开了一家私人影院，共2层楼，投入数十万元。2020年，意识到版权监管日趋严厉，李君狠下心将店铺半价转手，寻找其他出路。

“运营了差不多3年，没有真正赚到钱，只能说刚好把本钱拿回来。”李君直言。

如今，转行开了咖啡馆的李君，同时也在社交平台做自媒体视频博主，讲述关于私人影院的动态和风险。经常有很多想入局的网友来向他询问私人影院的前景，但他多数都会劝退。

“私人影院的风口早已不在了。”李君说。

➔ 下转P21

趣丸集团：  
随内生需求而生，因企业责任而变

游戏被称作是人类“第九艺术”，其沉浸式的参与感和交互感，能够对故事进行多样化的诠释，近年来获得了越来越多人的认可。

而随着移动互联网的发展进步，以及当代人社交需求的日益旺盛，游戏成为了人际交往中的一种重要形式。与此同时，游戏产业和其衍生出的社交需求也在不断进化。

满足内生需求  
引领游戏社交深度发展

根据马斯洛需求层次理论，人在满足了衣食住行和安全等基础性的生存需求后，便会产生更高层次的社交需求、尊重需求以及自我价值实现。在物质生活丰富的时代，人们对于精神层面的需求更为迫切。

电子游戏由于刚好满足了社交需求及部分更高层次的需求，受众面越来越广。而玩家们的社交需求，也随游戏的发展而走向多元化。

由于早期技术限制，在以《超级马里奥兄弟》为代表的FC卡带类和其他单机游戏中，玩家之间大多通过论坛发帖的方式产生交流；随后进入由《魔兽世界》发扬广大的MMORPG网游时代，玩家会通过TeamSpeak、新浪UT、YY等即时语音通信工具，更好地进行多人协作任务。

到了手机游戏成为主流的当下，由于手机设备的便携性和易用性，玩家可以花在游戏上的时间变得更长了，社交需求也随之放大，由此聊天、开黑、交友等更多不同的需求都开始涌现。

然而受限于手机屏幕的大小，文字只能满足玩家初步的社交需求，而游戏内置语音系统，又会占用服务器和网络带宽资源，很难同时保障游戏体验的流畅，因此玩家们一般通过外部工具承载社交需求。



在游戏终端从PC向移动设备转换的时期，趣丸集团敏锐地抓住手游即时语音的空白，率先推出TT语音APP，产品一上线瞬间就打开市场。官方数据显示，TT语音成立第1年注册用户便突破300万，同时在线人数超过6万人。TT语音无疑成为了当时移动语音赛道最大的赢家。从行业发展的角度来看，趣丸集团的市场判断极具前瞻性。

值得一提的是，TT语音还锚定游戏社交这个玩家刚需持续进行扩张，从游戏语音沟通走向深度社交，在端内端外都积极求变，提升“自我造血”能力，将自身发展的天花板拉高。

首先在端内，除了深度捆绑《王

者荣耀》《和平精英》等爆款手游，满足玩家常规的语音开黑、组队等基础社交需求后，TT语音推出了基于用户兴趣标签的匹配玩伴、找人雷达等功能，帮助兴趣相投的玩家之间更好地达成深层次社交需求，再加上扩列聊天、Pia戏等新颖的互动形式，切中了年轻用户的需求“命脉”，逐渐发展成为国内领先的移动语音社交平台。

在端外，依托趣丸集团在电竞领域的布局优势，TT语音也迅速渗透进电竞圈层，成为王者荣耀职业联赛(KPL)、英雄联盟职业联赛(LPL)、绝地求生冠军联赛(PCL)及和平精英职业联赛(PEL)四大全球顶级电

竞职业联赛官方合作伙伴，触达亿级粉丝群体。趣丸集团更是将旗下TT电竞与TT语音构成双轮驱动的业务布局，活用电竞与社交天然的协同作用，以及与游戏用户的高耦合度，推动了用户和流量的双向转化与正向循环。与此同时，TT语音也在多部热播影视综艺中“刷脸”、与杨超越等多位新生代偶像展开跨界联动，将品牌影响力渗透进泛娱乐领域。

肩担社会责任  
构筑网络安全“防护网”

截至目前，TT语音累计注册用户已超1亿，成长为国内领先的移动语音社交平台。不过正所谓“能力越大，责

任越大”，在追求自身持续发展的同时，趣丸集团也将践行企业社会责任融入到每个业务及产品层面，将善引导力的边界拓展到行业与市场的每个角落。

比如，趣丸集团技术中心设立未成年人研发小组，在内容安全审核策略中台“T盾”下设立“未保”专项，通过大数据中台及智能算法，有效防范打击TT语音平台内的各类有害信息。更是在广州市公安局的指导下，在平台开设了《同学！别上当》反诈骗专栏，向用户科普常见的网络犯罪模式和手段，帮助用户提升防范意识，全方位构筑网络安全“防护网”。

此外，趣丸集团与岭南基金会设立“TT语音公益基金”并重点打造“TT语音幸福书屋”公益项目。书屋以“用户参与，企业捐赠”的方式，希望平台用户关注乡村留守儿童群体，通过用户行为营造指尖公益、人人公益氛围，引导年轻人培养积极向上心智，共同助力乡村振兴。目前TT语音幸福书屋以广东为基础，在全国共落地40所，带动近600万用户参与公益，累计服务超3万人。

通过多方位增强主体意识，强化内容生态治理，趣丸集团不仅构建了更加和谐健康、积极向上的网络环境，在勇于承担社会责任外，还赋予了移动社交平台更深层次的精神内核，并获得了主流社会评价体系的肯定，这对于一家正处于上升期的企业来说至关重要。

躬耕不辍，行路不止。趣丸集团将始终坚持以人为本、科技向善，与行业、市场和各界共拓社会责任边界、共建网络清风正气、共促游戏行业健康高质量发展，为创造美好生活贡献更多力量。

(文/小北)

# 知网论文生意经：500元收录转手卖上百万

时代周报记者 齐鑫 发自上海

知网赚钱有多容易？这个问题持续受到网友热议。

“知网的生意不过是空手套白狼。”12月13日，华东理工大学2020届硕士生钱佳慧（化名）向时代周报记者如此评价。

“知网和老教授的纠纷我也了解过。作为国内最知名的知识交流平台，知网不能一心钻进钱眼里。稿费我可以不要，但它应该把文献的阅读权限放开些，收那么多的钱，太离谱，它没权利替我们收版权费。”钱佳慧说道。

继翟天临之后，89岁老教授赵德馨又一次让知网“名声大噪”。

赵德馨是中南财经政法大学退休教授、经济史学家。因知网未经赵德馨本人同意擅自收录他的100多篇论文，赵德馨将知网告上法庭。最终，赵德馨胜诉，获赔70多万元。随后，知网道歉并下架了赵德馨的文章。

该事件引发大众对知网盈利模式的关注，其“一本万利”的生意经招来各界谴责。

## 低稿酬

时代周报记者了解到，知网对于稿费支付标准按学位年度划分。2008年（含）以后的论文，稿酬支付标准为：博士论文著作权人一次性获得面值为400元的“CNKI网络数据库通用检索阅读卡”和100元现金稿酬；硕士论文著作权人一次性获得面值300元的“CNKI网络数据库通用检索阅读卡”和60元现金稿酬。

钱佳慧的学位论文已被知网收录，可供下载，但在赵德馨起诉知网前，她并不知道可以向知网索要稿费。

“据我了解，学位论文在知网发表分两种情况，硕士论文按学校要求必须提交，博士有选择权，可以自主决定是否同意被知网收录。”12月13日，上海某高校副教授赵云（化名）在接受时代周报记者采访时表示。

对硕士研究生而言，在向学校提交毕业论文时往往“被要求”签署授权协议。以中南财经政法大学为例，时代周报记者在查阅该校硕士研究生毕业论文时发现，授权书中明确规定：“本人授权中南财经政法大学将本学位论文的全部或部分的内容输入有关数据库。”这一情况并非特例，其他高校也有着相似的规定。

除通过学校收录学生的学位论文外，期刊是知网另一重要论文来源。

“投稿时要签版权协议，这是在系统里点选的，所以期刊跟知网有合作这件事，作者是知情的，其实作者一般也不觉得自己的论文上知网是坏事。”12月12日，北京某高校在读博士生张蕊（化名）告诉时代周报记者，“我的论文刚在期刊发表，稿费还没收到，对于发放问题也不太清楚，但据我所知，有些期刊会向作者支付稿酬。”

关于期刊论文稿费发放问题，12月15日，时代周报记者致电知网，工作人员表示，作者需要跟期刊编辑部联系处理，知网不会向期刊论文作者支付稿费。

## 高差价

据媒体报道，赵德馨对文章发表

在知网一事并不知情，同时发现下载自己写的论文还需支付费用更让他感到震惊。

“在校内，师生使用校园网登录知网下载论文不会收费，在校外，师生可使用自己的账号密码；通过VPN登录知网下载论文也不需付费。”12月14日，一名中南财经政法大学图书馆老师告诉时代周报记者：“目前，我们的服务只针对在校师生，已经毕业的学生，以及离职或退休的老师都不能使用这项服务。因为这是学校和企业的合作，涉及知识产权问题。”

12月13日，某高校图书馆老师告诉时代周报记者，她所在的学校每年都会跟知网签署相关在线服务合约。由于各学校对数据库的需求不同，与知网合作方式不同，因此每所学校支付给知网的费用及合约也存在差异。

时代周报记者在中国政府采购网上随机查询了《复旦大学中国知网CNKI数据库（2022）单一来源采购成交公告》，数据显示，总成交金额为82.5万元。记者发现，高校与知网合作支付金额大多在几十万元。

校园内，师生论文下载需求由学校“买单”；校园外，普通用户只能个人支付下载费用。

在给赵德馨的道歉公告中，知网称，自2016年起，知网向全社会免费开放8年前出版的文献（包括期刊论文、学位论文、会议论文和报纸）。但记者发现，下载一篇需付费的硕士学位论文费用为15元，博士学位论文为25元。期刊论文按页收费，常规出版物0.5元/页，独家数字出版物1元/页。照此推算，一份原作者仅收到100

元稿费和400元检索卡的博士学位论文，随着下载量增加，或可为知网创造上百万元的营收。

据财报数据，知网运营主体公司同方知网（北京）技术有限公司2020年营收11.68亿元，毛利率53.93%，归属于母公司股东的净利润为1.93亿元。

12月15日，时代周报记者就合作模式问题致电知网，未获回复。

## 被垄断

时代周报记者了解到，不少高校在研究生的培养方面有明确规定，除毕业论文合格外，学生还必须在期刊发表文章才能顺利毕业。

苏怡（化名）是上海某高校文科类在读硕士研究生。12月13日，她告诉时代周报记者，由于所在学校有“至少发表两篇普通期刊”的要求，自己花费1000多元用于发表论文。“对学生而言，期刊不收版面费就已经很幸运了，知网白拿还重要吗？”

赵云向记者详细介绍了论文发表的相关事宜。在文科领域，期刊分为三个级别，分别为普通期刊（下称“普刊”）、北大中文核心期刊（下称“北大核心”）、《中文社会科学引文索引》（英文缩写“CSSCI”，下称“C刊”）。普通学生、高校老师、助教等在期刊发表论文有两种途径：寻找中介、个人投稿。

通过中介在期刊发表文章，往往需要作者支付版面费，不同等级的期刊价格不同。

普刊数量多，学术价值低，发表难度小。一般情况下，一篇8000字左右的文章，作者向杂志社支付1000~2000

元的版面费就可以发表。

北大核心的文章质量比普刊高，版面费价格更高，通常在3000~5000元。

C刊数量少，学术价值高，发稿难度大。一些学校对博士研究生有发刊要求。此外，C刊也是高校教师职称评定中的一项重要指标。在高校学科评价体系中，C刊的发稿数量也格外重要。在对文章质量有一定要求的前提下，C刊版面费仍高达2万~3万元。

“当然，作者也可以选择自己投稿不支付版面费，但投稿周期长，等待几个月甚至一年也有可能。”赵云表示，“我在C刊的论文是自己投稿的，没有支付版面费，但发表难度真的很大，我也有两三年没在C刊发过文章了。”

有着迫切发表需求的师生成为知网的稳定“货源”，期刊则成了知网的“供应渠道”。

在外界眼中的不合理行为，一些师生却早已司空见惯。

“坦白讲，在此之前，我一直以为知网是由国家政府部门主管的，并不知道是一家盈利机构。作为在校学生，这笔费用由学校帮我们承担。钱不从我自己口袋里，我认为自己的个人利益没有受到很大伤害。”苏怡表示，“我们向期刊投稿是基于学业压力，或者一些同学想要参与评奖。当我们有求于期刊时，又怎么会考虑其他呢？”

对于知网的“低买高卖”行为，苏怡认为根本原因在于知网的垄断。“据我了解，国外可以用到的学术库有很多，这样的环境能有效避免‘低买高卖’的垄断行为。就文科领域而言，我们的学术水平和学术环境还有很多需要提升的空间。”□

## 三七互娱杨军：坚持守正创新 方能行稳致远

12月14日至16日，由国家新闻出版署主管，中国音像与数字出版协会、中共广州市委宣传部等单位主办的2021年度中国游戏产业年会在广州举行。

在16日的产业年会大会上，三七互娱党委书记、集团高级副总裁杨军受邀分享企业在合规建设、创新发展方面的实践。

杨军表示，企业要实现健康、可持续发展，需要做好守正以及创新。因为只有恪守正道，企业的根基才不会弱、方向才不会偏、力量才不会散。在守正的基础上，创新则能令企业产出更优质的内容，让企业更具市场活力。

### 恪守合规底线 建立全方位内容审核机制

近年来，游戏产业如何加强合规建设都是行业关注焦点。不管是在政策层面，还是在企业层面，各方都在努力探索更适宜的方式，推进行业的健康、可持续发展。

在大会上，杨军阐述了三七互娱目前在合规方面的做法。据介绍，为了保证内容的合规性，三七互娱参考传统出版社，建立、健全三审三校制度，

并将其贯穿到游戏研发、游戏报审、上线运营等全流程。

此外，企业还探索建立起游戏项目的选题论证、内容策划、名称审核等一系列游戏出版内容论证审核机制，从游戏的内容策划、游戏名称等各方面提升出版质量和游戏精品化程度。

在人员培训工作中，三七互娱从集团层面出发，重点面向游戏研发、策划、运营等人员，组织开展思想政策、文学历史等各类培训课程，鼓励员工参与出版资格考试，以提升团队的思想意识和专业素质。

在杨军看来，内容是文化企业最核心的支柱，而内容的合规与否决定了这一根支柱能否支撑起企业这栋大厦。企业在经营的过程中，一定要恪守合规的底线，为后续的发展筑牢基础。

### 深化把关工作 持续推进防沉迷措施

在恪守合规内容底线，把好源头的同时，对于未成年人网络安全保护这项工作，三七互娱也非常重视。

杨军称，目前，三七互娱旗下全部游戏已按照要求接入国家层面的实名认证系统，并按照最新要求，严格落实对未成年人的游戏时长、时段、消费



限制。公司还组织专门团队针对防沉迷新规落实情况进行了巡检筛查，一旦发现问题，及时下架自纠。

此外，三七互娱还在不断实现网络游戏适龄提示工作的规范化、常态化，持续优化新游戏上线合规风控流程，加强对新产品适龄提示的上线管理。对未经编辑团队审核的适龄提示说明用语，未履行完适龄提示上线程序的产品，将不予在官网平台上正式运营。

### 创新表现形式 用游戏活化中国传统文化

守正是企业成长的基础，而创新则是企业发展的动力。特别是对游戏产业来说，创新可以提高内容的质量，让企业更具竞争力。

过去的几年里，三七互娱通过多种形式，如将传统节日和游戏活动结合、开发特色功能游戏等，对中华优秀传统文化进行创造性转化。

今年，三七互娱还以“非遗文化”为重点，将多种非物质文化遗产，如洪拳、粤剧等，以数字化的形式，融入企业自研游戏中，借游戏推广非遗项目。此外，企业还推出了《我是画卷修复师》H5，以更为生动、形象的方式，展

示广东特色非物质文化遗产。

在海外文化传播过程中，三七互娱则将一款极具中国特色的游戏《叫我大掌柜》带向海外，通过游戏，向海外用户推介中国的历史文化，搭建中外文化交流的桥梁。

### 扛牢社会责任 与社会共享发展成果

作为上市企业，三七互娱始终坚持经济效益和社会效益的相统一。这些年来，不管是助力传统文化传承、利用技术服务社会需求，还是做乡村教育振兴、产业帮扶，三七互娱都积极开展行动，扛稳扛牢社会责任。

今年，国际权威指数公司MSCI对三七互娱的ESG暨环境、社会和公司治理评分进行了更新，三七互娱ESG评级提升至A级，是中国互联网传媒行业首家达到A评级的上市公司。而这也反映了社会对于三七互娱社会责任践行工作的认可。

在杨军看来，一家企业越成功，身上肩负的社会责任越大。未来，三七互娱将坚守内容底线，并进一步发挥企业优势，以专业的能力服务社会，最大程度地与社会共享发展成果。

（文/李雪）



# 星巴克“翻车”：被曝使用过期食材 门店查出15处违规

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

星巴克向消费者道歉了，并表示“深感震惊”。

这家全球最大的咖啡连锁公司因食品安全问题，在中国遭遇信任危机。12月13日，《新京报》报道指出，无锡市两家星巴克门店存在使用多种过期食材，“开封后不过夜”的糕点也在第二天继续上架售卖。

对于使用过期食材的操作，上述星巴克门店店员表现得“轻车熟路”：过期前改掉保质期标签、新旧食材混合“延长”保质期、门店检查互相掩护应付等。不仅如此，还存在用吧台毛巾擦垃圾桶等卫生清洁问题。

报道发出当天，星巴克就发布声明道歉，表示“深感震惊”，并称已于第一时间关闭了这两家门店，立刻启动深入调查。

同日晚，星巴克公布调查结果再次致歉，承认涉事门店存在营运操作上的违规行为，并第一时间采取闭店调查与整改，同时对所有星巴克门店立即启动食品安全标准执行情况的全面自查、重新培训等措施。

网友并不买账。“请拿出34元一杯咖啡该有的质量！”在星巴克的致歉微博底下，这条网友的评论获得高赞。

12月14日，时代周报记者联系星巴克中国相关负责人，该负责人表示，回应以官方声明为准。

## 排查再发现15处违规

“这种不行为为是不是潜规则，难道只在无锡这两家店存在？”针对



星巴克食品安全风波，人民网发文称，星巴克需要给消费者作出交代，与高售价相匹配的得是高品质食品和服务。连基本的食品安全都不达标，还好意思卖高价吗？

星巴克的食品安全问题的确不只存在于2家门店。

12月13日，无锡市、区两级市场监管部门对上述涉事的2家星巴克门店进行重点检查，初步确认核实涉事门店有更改食品原料内控期限标识、使用超过内控期限原料的行为，已责成2家涉事门店停业整改。

随之，市场监管部门同步对全市其他82家星巴克门店开展排查，食品安全问题同样存在。其中，包括从业人员未戴工作帽、加工区物品摆放零乱、消毒记录不全等15处问题。

对此，监管部门对其责令整改的同时，对星巴克（中国）华东北区进行了行政约谈，要求公司对存在的食品安全问题进行全面自查、落实整改。

一直声称“以行业最高标准为基础，制定并严格执行食品安全标准”的

星巴克，早已多次陷入食品安全风波。

2021年5月，有消费者向媒体曝光，在星巴克APP下单酸奶，收到后发现酸奶已过期，反馈后却只得到一张优惠券作为补偿；11月，星巴克深圳盐田某店因未及时处理超过保质期的月饼，被深圳市市场监督管理局网站公示了行政处罚决定书（深市监盐处罚〔2021〕海山47号）。

截至12月14日，黑猫投诉平台上，与星巴克相关投诉量累计达1253条。

## 降低中国市场预期

星巴克的进驻，一度被称为推动国内消费者“从喝茶到接受喝咖啡”。

1999年1月，星巴克在北京开设中国大陆第一家门店，随之与统一、康师傅、美心等企业合作，以合资代理经营模式逐步扩展规模；2017年，星巴克全资拿下中国大陆地区经营权，全面实现直营。

经营障碍，一扫而光，星巴克规模进一步扩张。截至2019年年末，星巴克在中国拥有4292家门店，仅次于

美国的15188家，中国成为星巴克的第二大市场。

“中国是星巴克最大的增长市场，平均每15个小时就会开一家新店。”2017年时，星巴克CEO凯文·约翰逊在接受采访时透露。

截至2021财年第四季度末，星巴克中国门店数达5360家门店；预计2022年，门店总数将达6000家。中国已成为星巴克发展速度最快、最大的海外市场。

门店高速扩展，但星巴克在中国的业绩却不增反降。

2018财年Q3，星巴克在中国市场的销售表现出现近9年来的首次下滑；2020财年Q3，星巴克中国同店销售额下降高达19%。

截至2021财年Q3，虽然星巴克在中国市场有所回温，同店销售增长19%（含上年增值税免税约6%不利影响），但客单价下降9%；同时，星巴克已降低对中国市场成长预期，预期Q4中国市场同店销售额与Q3持平。2021全财年，中国同店销售额增长为17%。

星巴克正在积极拓展下沉市场，曾公开宣称2020财年内，将加快2019年新推出的“啡快”店的下沉，未来进一步下沉拓展到二线城市。

## 行业竞争激烈

“星巴克在咖啡赛道的整体流量有所分流，消费端也正在不断倒逼产业端进行创新升级与迭代。”12月14日，食品产业分析师朱丹蓬向时代周报记者表示，星巴克需要加快转型布局。

近年来，星巴克正在试图通过数字化转型。

从以星享俱乐部扩充会员数量、到星巴克APP、小程序，再到与阿里巴巴合作，推进线上新零售门店，全面打通星巴克会员体系，上线“啡快”与“专星送”服务，提升移动订单的数据。

朱丹蓬认为，星巴克数据数字化转型一定程度上匹配消费端的核心需求，但还要找寻更多创新方向。

与此同时，星巴克尝试开启“云营业”。2019年9月，星巴克加入淘宝知名主播薇娅的零食节，随之，星巴克入驻直播间，在抖音等平台发展电商业务。

事实上，星巴克在中国市场正面临前所未有的激烈竞争。咖啡新品牌来势汹汹，老牌国际咖啡品牌亦跑步入局。

IT桔子数据统计，今年上半年，咖啡领域相关项目融资事件共发生15起，创业公司融资超过60亿元。Tim Hortons、Peet's、Blue Bottle等国外品牌也在加速进入中国市场。

基于此，星巴克不得不时刻保持危机感。2020年3月，星巴克签约中国咖啡创新产业园，推进咖啡全产业链；2021年7月，星巴克扩大与雀巢合作，未来将合作推出即饮咖啡饮料；11月，星巴克加大“第三空间”投入，先后推出非遗文化体验馆、共享空间概念店。

其中，星巴克在上海来福士办公楼开出的内地首家“共享空间概念店”，主打为打工人的“气氛组”专设，满足会议、办公以及咖啡体验。

但在朱丹蓬看来，星巴克重视“第三空间”投入，需要进一步思考具体的落地。“如何真正实现变现，推动更加完善的服务体系，将消费者黏性进一步加强，后续的发展问题则有待观察。”

# 拆解“反催收”套路！用户面临额外财产损失等风险

近日，上海某消金公司员工收到了多通贷款投诉电话及监管转办的举报资料，投诉和举报所涉及的客户分布在全国各地，贷款时间、逾期时间各有不同，但奇怪的是，这些客户提出的诉求是一致的，投诉逻辑、投诉用语高度雷同且专业，并且投诉沟通均非本人。

毫无疑问，该金融机构遭遇了有组织的反催收活动。

近年来，“反催收联盟”愈发猖獗，甚至已形成灰色产业链，在影响正常的金融秩序的同时，也严重侵害消费者合法权益。

## 拆解“反催收”运作套路

调查发现，在网络搜索引擎、微信聊天群、抖音、快手短视频平台等渠道上，一些自称是“债务重组师”“理财规划师”“网贷维权律师”的组织和个人，打着能为债务人减免债务的幌子，教唆、煽动债务人逃避债务，甚至以违法手段拒绝偿还贷款。

这些人宣称自己能帮助逾期的借款人减免甚至免除债务。

通过加微信或QQ私聊等方式，诱导借款人购买“反催收”课程或交纳服务费，服务费通常在“维权”前缴纳，无论后面的操作成功与否都不会再退还。

为了进一步摸清“反催收联盟”的套路，伪装成贷款客户，进一步展开调查。

点击某湖北法务公司发布的广告，通过链接上的微信二维码，添加了自称是债务顾问的张单（化名）。

张单介绍其所在的机构是一家正规的法务公司，主要通过法律手段和专业知识与金融机构进行协商，帮助贷款客户减免高额利息、延期付款。“我们的协商部门业务熟练、效果显著，大部分客户可以做成36期免息分期或者60期免息，之前还做过减免本金的，当然，这要根据客户的具体情况来看。”

进一步沟通后发现，该公司的业务模式为一对一私下交流，一位债务顾问对接10多位贷款客户，冒充其身份，通过向监管部门恶意投诉等方式来达成延期付款、减免息费等目的。

若客户与该公司达成意向，必须先支付定金再签署代理合同；合同签署后支付约定的全额服务费（比如减免费用的30%）；同时客户要将贷款时预留手机号码的SIM卡与平时不用的手机寄送到该公司，并提供个人信息，通过上述号码进行投诉。

在张单的朋友圈观察到，该公司的业务颇具规模，平均每天收寄业务材料六七件，仅负责协商投诉事项就有10多人。

张单还透露，其曾在催收公司工作过，熟悉业务，“因为催收赚得少就来做反催收了，用已知行规业务帮助客户逃废债务，我知道催收员的‘死穴’在哪，客户也更愿意合作，抽成也多”。

## 债务没有减免，等来刑事调查

那么，这些反催收人员真的能帮借款人达到减免债务的目的吗？对于消费者而言，有没有安全隐患？

据报道，重庆一家消金公司近日协助警方查办了一起“代理维权”案。来自山西省的阿华为删除自己的多起征信逾期记录，找了黑产人员“代理维权”。

对方号称把身份信息、借款信息、实名电话卡一起邮寄过去，就可以平账、删除征信，光服务费前后收取了数万元。

然而，阿华的征信非但没有顺利删除，反而等来公安机关的刑事调查。警方介绍，黑产人员伪造了印有国家机关印章的证明材料，用于向监管恶意投诉所需。

警方表示，目前一名主要黑产人员已被公安机关采取强制措施，案件将进一步深挖，力求打掉这个违法团伙，维护良好的金融秩序和群众的合

法权益。

除了涉及违法犯罪，借款人如果轻信所谓“专业反催收”，可能还会导致额外的金钱损失。

不久前，有用户在某短视频平台上刷到一个反催收法务公司的视频，该公司自称能通过专业的法律知识帮助贷款客户减免息费、延期还款。

签订了合同、交了定金后，该用户将自己的身份证等个人信息和手机号、旧手机一同寄给对方，但最终，不仅没等来债务减免的消息，自己银行卡的钱反而不翼而飞了。

原来，反催收公司获得用户提供的手机卡后，通过一些技术手段，截取手机短信内容，利用截获的短信验证码登录多个支付平台，修改银行密码，将资金从银行账户中转出。

一位金融业人士指出，在“反催收联盟”背后，隐藏着诸多网贷诈骗的犯罪团伙，他们形成催收、营销、数据倒卖的贷款诈骗网络推广黑灰产业链，利用人性的弱点和制度的漏洞贩卖上钩消费者的个人信息，致使用户数据流入套路贷、暴力催收领域，或直接盗取银行卡信息实施资金盗窃。

该人士进一步指出，“反催收联盟”多是通过社交媒体、短视频获得用户，一般情况下与贷款客户通过网络进行沟通，很难证实对方的真实身份和准确位置，一旦被骗，所造成的损失很大概率难以追回。

上海某律师事务所的吴律师也指出，由于本质上“反催收联盟”的所谓“代理维权”行为根本不存在法律基础，自然无法做到退款维权的兜底保证，实际上大部分此类咨询服务都只是骗局，当金融机构拒绝协商后，“反催收联盟”也不会向借款人退还中介费用。

而如果借款人因听信此类机构的说辞拖延还款，反而会因为长期未能按时还款承担金融机构逾期滞纳金及罚息，一旦留下征信污点，轻则

影响日后车贷、房贷的申请，重则沦为“失信被执行人”。

如果涉及诉讼，将会存在被列入失信被执行人名单的风险，将来有可能会在高消费、交通出行、子女受教育等方面受到限制。

《最高人民法院关于限制被执行人高消费及有关消费的若干规定》就明确，纳入失信被执行人名单的被执行人的子女不得就读高收费私立学校。

另外，从实践中来看，父母沦为失信被执行人也会对子女的发展造成影响。例如，男团RISE的队长周震南在去年被曝光父母是“老赖”后，其演艺生涯大受影响。

## 打击黑产，直击三大痛点

在反催收的灰色产业链中，受害者除了有被骗的债务人外，金融机构更是深受其扰，金融界各方合力出手打击反催收逃废债。

比如深圳一家银行的信用卡中心出台了坚决不协商的“诉即诉”机制，即一旦接到疑似信用卡反催收联盟投诉的案件，银行坚决不协商，直接采取司法诉讼手段，依法追究反催收、逃废债失信人的法律责任，直至将逃废债人员列入失信被执行人名单；据悉，中银消费金融、马上消费金融等多家持牌消金公司在所在地公安等部门的大力支持下，成立了打击黑产的工作小组，对反催收采取果断的回击。

“金融机构无论从识别、控制、打击黑色产业链等方面来说，手段和力量都是有限的。”某金融机构负责人直言，反催收黑产已成为金融机构增加不良贷款率、影响贷后管理，影响社会信用体系建设的“头号杀手”。

有法律专家认为，打击反催收黑产可从以下三个方面直击痛点。

一是界定清楚“恶意投诉”与“合法维权”的范围。“恶意投诉”目前尚缺乏官方层面上的详细定义，大量相

关反催收联盟仍游走于灰色地带。但不论以何种形式，这类恶意维权行为已经影响到了金融业务的健康运营，不仅影响了银行等金融机构的还款协商工作的正常开展，而且挤占了真正有延期合理性的客户需求。

二是明确反催收联盟的犯罪性质。目前在刑法犯罪领域，对反催收联盟犯罪事实的认定仍存在困难。在反催收联盟的犯罪过程中，许多参与者并非直接实施侵犯受害者权益行为，而是提供技术工作等方法等，其往往以“技术中立”进行抗辩，犯罪性质难以明确。随着反催收联盟采取更加隐蔽的方式传递违法信息，如违法信息从论坛上发布到自己通过社交账号或者搭建社交平台群组来发布，而涉及点击量、群组成员数量、下载数量等定罪量刑标准仍不明确，或对社交平台群组性质的是否属于公共场所仍有争议空间，进一步为定罪带来挑战。

三是联动各方健全打击机制。反催收联盟人数众多，隐蔽分散在互联网的各个角落，他们煽动并采取各类恶劣行径，影响社会稳定。而金融机构并无相关技术和手段予以预防和制止，仅靠金融机构孤军奋战、螳臂当车实难解决。

上述负责人呼吁：为充分保护消费者及金融机构的合法权益，希望各地市场监督管理局、律师协会、金融监管局、公安局等机构和组织，共同形成联动监管打击机制。

同时企业提供证据线索给公安机关和检察机关以便于开展全链条刑事侦查，从诈骗、非法经营、扰乱社会治安等罪名作为切入点，以便公安机关从行政处罚的角度和刑事报案的角度多方位关注黑产的犯罪事实，防止对其中某一犯罪行为有所忽略，实现全面精准打击。

(文/景明)



# 私人影院求生： 副业帮求婚 转行剧本杀

← 上接P17

## 困于版权

众多从业者匆忙离开背后，是行业规范化带来的连锁反应。

2018年，广电总局出台《点播影院、点播院线管理规定》，将私人影院定调为“点播影院”，成为传统影院和商业院线的补充，正式纳入监管。

随之，有关私人影院的版权放映、影片数量、点播技术以及相关运营、场所等规范陆续明确。

针对私人影院的运营标准包括：必须像传统影院一样申请放映许可证，有关版权、放映设备以及计费标准，都必须合规；私人影院播放的影片需要取得著作权人许可授权，经营数据需要上传报备，纳入电影销售收入统计。

私人影院资深业内人士张超告诉时代周报记者，传统院线一部电影上映后，影院与制作片方会根据最终票房进行比例分成，私人影院的营业收入也需要类似如此，拆分一定比例进行分账。

政策还在进一步趋严。

2019年5月，国家电影局推动《关于开展点播影院、点播院线试点工作》，将北京、上海、湖南、湖北、江苏、广东、四川等7个省（市）定位首批试点区域，试点工作暂定为12个月。

一开始，多数私人影院从业者并不排斥规范化。

“当时，感觉有政策和标准引导，看到行业未来发展的曙光。”李君表示，比起模糊不定的行业走向，私人影院行业发展需要规范。



但随着成本与版权束缚逐渐增加，私人影院从业者开始难以负担。

“想要开一家达标的私人影院，最优的选择是加盟有版权的行业品牌。但前期成本要近百万元，包含一系列装修、达标过检设备以及版权费用。”李君说道。

他表示，这还不包括后续门店租金、人工等诸多支出，版权也需要不断更新收费。

其中，版权是最大的制约因素。

李君说，没有版权无法拿到放映经营许可证，而版权又需要不断扩充，不然就没有新的影片更新。

为了节约成本，有些私人影院就拿最低标准的500部影片，不管放映的质量好坏。谈及行业乱象，李君向时代周报记者表示。

## 未来在哪？

日趋严格的标准与规范，究其原因私人影院多年发展的乱象。

“私人影院在早期的发展高峰期时，出现了良莠不齐的现象。”中国青年剧作家、导演向凯向时代周报记者表示，私人影院经营场所环境参差不齐、违规播放盗版片源，因此私人影院也常被斥责为盗版、媚俗、色情的温床。

“很多并不具备住宿标准和要求的私人影院，甚至衍生住宿服务，逐渐背离‘私人影院’原有的功能。”向凯说道。

此外，多数私人影院不具备版权意识与能力，播放片源的正规范性更是无从考量。在向凯看来，很长时间里，私人影院作为传统院线的补充，版权

方面的问题一直很难解决。“必须解决盗版问题，才能真正步入正轨。”

已有多家私人影院因违规播放被处罚。

2021年6月，北京法院公开原告爱奇艺诉被告广州市有戏餐饮有限公司，侵害包括《北京遇上西雅图之不二情书》《王牌逗王牌》等影片信息网络传播权，最终法院判定爱奇艺获赔40万元；此前2017年9月，爱奇艺告暴风旗下的BFC超感影音体验中心因私自播放其多部电影，成功获得赔偿52万余元。

眼下，私人影院还面临着其他新兴娱乐行业与消费项目的冲击。

“如今，家庭影院设备完善，密室逃脱、剧本杀、露营等同样新奇的线下娱乐火热，私人影院的生存空间更小了。”李君说道。

时代周报记者在一家深圳私人影院观影发现，除了影片点播服务，门店还上线了剧本杀项目，推出首批剧本杀公测体验名额，提前玩剧本杀可以赠送免费观影时限。

私人影院寻找“副业”并不是新鲜事。

“大家都在找新的出路，分担风险，就像很多私人影院，也会承接求婚业务，或者提供一些桌游娱乐服务。”朱灿说道。

李君认为，私人影院单纯通过影片放映去赚钱，已不是长久之计。“未来，私人影院应该成为一个泛娱乐化的消费场景，有各种各样的增值业务，赚的是空间的钱。”李君说。

（应受访者要求，陈芝、朱灿、李君、张超均为化名）

## 房地产下半场 走向存量不动产资管时代

房地产行业正处在十年未有之大变局。三条红线、集中供地、限购、限贷，一系列调控组合拳，使得原本粗放式、杠杆式的经营逻辑被彻底颠覆，行业全面转向效益至上的发展新周期。

在恒哲投资集团董事·CEO林乐丰看来，配合国家大战略的思路，未来地产行业会在符合调控的轨道下健康稳步前行，周期性波动会趋缓，并呈现出区域分化、城市化和房企分化的特点。

行业发展逻辑的重构，加速资本向垂直细分领域找寻“新的利益增长点”，以不动产投资为代表的优质赛道，受到越来越多企业的青睐。

从业务特点看，不动产投资收益稳健、现金流稳定，同时还可以有效平滑资产投资风险。从市场前景看，中国已从增量时代步入存量时代，国内适合作为不动产投资标的的优质资产，规模达到万亿级。中债研发中心发布的报告显示，2020年，国内资产证券化产品发行规模达2.87万亿元，存量规模突破5万亿元，具备广阔发展空间。

中国房地产市场的下半场，正快步迈向存量不动产资管时代。

### 得城市群者得未来

存量时代，不动产投资价值区域在哪里？某知名房企产业研究院在一篇研究报告中提出，参照日本经验及启示，尽管中国拥有更大的人口基数和增长潜力，但是依然难以支撑所有区域市场向好。未来的不动产市场，区域分化必将不断加剧。未来，城镇化新增人口的2/3将集中在城市群，得城市群者得未来。

中国的城市群数量众多，“十四五”规划纲要中，明确确定19个国家级城市群，作为推进城镇化建设的重要抓手。

其中，粤港澳大湾区作为中国开放程度最高、经济活力最强的区

域之一，在国家发展大局中具有重要战略地位。按照规划纲要，粤港澳大湾区不仅要建成充满活力的世界级城市群、国际科技创新中心、“一带一路”建设的重要支撑、内地与港澳深度合作示范区，还要打造成宜居宜业宜游的优质生活圈，成为高质量发展的典范。

身处改革开放前沿，粤港澳大湾区的经济实力有目共睹。2020年，大湾区生产总值超过11万亿元，约占全国GDP生产总值的1/7；人均生产总值约16万元，达到发达国家水平。这里还是明星上市公司的聚集地，截至2021年4月，粤港澳大湾区共有651家A股上市公司，总市值高达15.12万亿元，包括中国平安、招商银行、美的集团、格力电器、万科A、保利发展等。

经济的持续向好，加速人口进一步向粤港澳大湾区内聚集。第七次全国人口普查结果显示，2020年粤港澳大湾区9市常住人口7801万人，相较于2010年增加2189万人，增幅高达39.02%，远高于北京和上海。

人口的持续涌入，也为粤港澳大湾区的房地产市场提供了源源不断的刚需购买力。对于不动产资产投资公司而言，一个天然优质的发展土壤就在面前。

“根据团队测算，大湾区不动产投资的整体风险、去化周期以及回报率普遍好于全国其他市场，这也是公司深耕大湾区，并持续看好大湾区的重要原因。”林乐丰告诉记者。

据林乐丰透露，恒哲投资集团成立至今，已形成不动产并购、房地产开发、基金管理和股权投资四大核心业务，在湾区拥有逾30个成功的不动产项目经验，整体管理资产规模超百亿元，跃居大湾区前列。

### 不动产投资领域的超级黑马

从2016年成立，到如今管理资产规模超百亿元，恒哲投资集团的发展速度，令业内瞩目。

“专注严谨、顺势而为是恒哲投资集团最大的竞争优势。”林乐丰告诉记者，成立以来，公司一直深耕湾区，并对投资遵循自己的核心原则，通过搭建多道风控体系，严控系统风险。

宁可盈利不做大，不要做大不盈利。基于这一经营原则，恒哲投资集团在对投资标的区域选择上，极为“挑剔”。林乐丰告诉记者，虽然同在大湾区，但各城市间的发展并不均衡。所以布局之前，公司首先会对城市严格筛选。比如广州、东莞、佛山等一线或者新一线对比其他城市会有更好的预期，也是公司重点关注的城市。

但即便是目标城市，恒哲投资集团也不会盲目落子。“比如广州，公司

只会挑选核心区域和限购区域，以此保证项目收益，把风险降到最小。”林乐丰指出。

精准布局的同时，恒哲投资集团对于投资产品的选择更是谨慎。林乐丰指出，基于多年来的市场运作经验，公司研判住宅市场依然是中国地产市场细分赛道里最大且最稳健的一个赛道，所以公司目前的主流产品还是中小型住宅项目，但也不排除会找一些独具市场差异化的特色精品来做。

专业、成熟的不动产投资运作经验，为恒哲投资集团赢得了良好的市场口碑。恒哲先后与保利、碧桂园中梁、融创、中奥等知名房企达成项目合作。

究其原因，一般的纯财务投资机构会单纯从主体信用、投资结构去风控项目，恒哲投资集团则是在满足风控的前提下，深度参与到项目之中，从土地招拍挂、产品设计到销售去化，贯穿全链条、全周期深度参与。

“公司一直遵循优势互补的原则，与国内知名房地产投资基金、财务投资机构形成三方合作，发挥各自优势。”林乐丰透露，目前，恒哲已与多家知名开发商达成联合开发、项目并购和销售支持等全流程项目合作。

凭借优异的商业模式，成熟的风控体系和不断提升的综合实力，2021年，恒哲投资集团分别斩获“2021年度影响力不动产投资机构”“最佳财富管理奖”“粤港澳大湾区金牌竞争力奖”等多项行业殊荣。

“公司今年整体的经营状况保持平稳，稳中微升。”对于2022年发展计划，林乐丰指出，公司明年依然会专注现有特长，持续关注市场、政策变化，深耕湾区不动产投资领域。另外，公司还会在原有不动产业务上，拓展一、二级市场投资业务。

在一级市场，恒哲投资集团主要聚焦在股权投资。在经济复苏预期推动下，2021年前三季度，中国股权投资市场募资环境持续改善，新募基金数量为454只，募资规模达到1.27万亿元，均已超过2020年全年的总量。此外，2021年北京证券交易所的设立，资本市场对于优质中小企业的服务不断加强，退出通道的进一步打开，也对一级股权投资市场产生利好效应。

二级市场相比一级市场则有更好的流动性和透明性，尤其北交所设立后，其对二级市场的流动性改善有着明显的利好作用，二级市场活跃度也将大幅提升。

林乐丰表示，基于对一、二级市场的研判和看好，所以公司提前布局，准备在明年正式启动一、二级市场投资业务，寻求新的利润增长点。

（文/古月）



# 雷克萨斯将变身纯电品牌 传闻多年的国产化迎转机?

时代周报记者 陈彦宇 发自广州

作为目前世界第一大汽车制造商,丰田汽车对于电动化浪潮的态度一直有所保留,掌门人丰田章男更是不止一次质疑纯电动化的发展路径,如其碳排放、成本问题等。

然而,就在日前一场新闻发布会上,丰田汽车一反常态,一口气连发多款纯电动新车,并宣布预计到2030年,导入30款BEV(纯电)车型。

发布会次日,丰田章男还在微博上发文称:“丰田有时被认为对待纯电动汽车的表现不够积极,我们将加快在BEV车辆上的努力。”

在丰田的战略蓝图中,雷克萨斯再一次被推到了电动化转型的前排。据规划显示,这个日系豪华品牌到2035年全球纯电动车销量占该品牌销量的100%。

对于接下来的电动化规划,雷克萨斯方面12月16日在接受时代周报记者采访时称,RZ车型是雷克萨斯首款BEV专属平台打造的纯电动车,将于2022年上半年公布。至于何时会导入中国市场,其未予回复。

值得关注的是,在明年国内股比政策全面放开背后,近期关于雷克萨斯将借此推进国产化进程也引发热议。雷克萨斯方面也向时代周报记者坦言,一直在进行国产化议题的调研,但尚未有国产化的具体时间表。

12月17日,资深汽车行业分析师任万付对时代周报记者表示,雷克萨斯目前主要市场在欧美,在国内市场的发展前景主要取决于其对中国市场

的重视程度。从目前看,雷克萨斯如果国产,投入的产品必将全都是新能源产品,会有利于其纯电的转型。

## 燃油、混动车型将成绝唱

在业界看来,雷克萨斯品牌在过去一直被打上深深的环保烙印,丰田的混合动力技术是经过了雷克萨斯在高端市场的检验,才逐渐被更广泛搭载于平价车型上。

官方数据显示,自2005年RX450h上市以来,雷克萨斯旗下电气化车型全球累计销量已突破200万台。但相比在混动市场上的亮眼成绩,雷克萨斯目前在售产品仅UX 300e一款纯电动车型。

2035年变身纯电动品牌,意味着雷克萨斯要在未来14年内停产旗下多款主力车型,且在中国、北美以及欧洲市场,这个时间会被缩减至9年左右。在业界看来,雷克萨斯乃至丰田看似激进转型的背后,或也是趋势使然。

据集邦咨询研究数据显示,2021年前三个季度全球新能源车市场销量共计达420万辆,其中纯电动车达292万辆,年增长率为153%。

无独有偶。除了雷克萨斯外,多家国际汽车品牌亦纷纷提出了颇为激进的电动化转型战略。

以二线豪华品牌阵营为例,记者梳理公开资料获悉,捷豹宣布从2025年开始将全部生产电动车;沃尔沃汽车称到2030年成为纯电豪华车企;凯迪拉克预计会在2030年之前停售燃油车,转变为纯电动品牌。

对此,资深汽车行业分析师曾丕权12月16日对时代周报记者表示,各



个品牌竞相宣布激进的电动化转型战略是一种争夺市场的表现,起步越晚后边就越没有市场。

“雷克萨斯在传统豪华车品牌中位居二线,一直想要冲击一线未果。在纯电市场起步落后的情况下,既要面对传统一线豪华品牌的竞争,也要与豪华品牌新贵特斯拉等竞争,将来能够站稳二线的位置是可以接受的,也是较为现实的目标。”任万付对时代周报记者称,雷克萨斯的优势在于丰田不差钱,可以快速投入大量资金进行布局。劣势在于缺少纯电方面的积累,还需要一定时间来摸索前进。

## 电动化或为国产化提速

作为全球最大的汽车市场,也是最大的电动汽车市场,中国市场目前竞争正在不断加剧。这对于雷克萨斯而言,要在9年时间停售旗下竞争力

的燃油、混动车型,转为纯电品牌,显然面临着不小挑战。

官方数据显示,雷克萨斯在2005年进入中国市场,今年1-11月,雷克萨斯中国市场累计销量为207091台,同比增长2%,其中以油电混合动力为主的电气化车型78278台,占比37.8%。

但唯一在售的纯电车型——UX 300e,在公开渠道并未能查到相关销量数据。

12月18日,广州某雷克萨斯4S店销售人士对时代周报记者称,目前这款纯电动车有3万~4万元的现金优惠,如果参加厂家团购还可以再优惠部分现金,但真实成交价也会在30万元以上。这一价格明显高于特斯拉Model 3、小鹏P7、比亚迪汉EV等车型的主销款,且UX 300e在空间、续航等方面竞争力并不突出。

在业界看来,一直以进口的形式

在国内销售的雷克萨斯,很难形成价格上的优势。要想弥补这一劣势,国产将是最直接的解决方式。还有不到一个月的时间,国内股比政策就将完全放开,对于正探索电动化转型的雷克萨斯而言,这不失为一个发展契机。

按照《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》规定,2022年取消乘用车外资股比限制,同时取消合资企业不超过两家的限制。届时,雷克萨斯的国产形式将会有更多的选择,既可以选择传统的合资形式,也可以独资建厂。

作为独资设厂的代表,特斯拉在2018年国内放开新能源汽车股比限制后,第一时间抓住了政策红利以最快的速度建厂,从而迅速占领市场。截至今年9月,特斯拉中国2021年累计销售已逾30万辆。其中,仅国内销量就已突破20万辆,出口车型也已突破10万辆。

在此背景下,对于工艺生产极为严苛、标榜“匠人精神”的雷克萨斯品牌,独资设厂或许也是其最容易接受的方式。事实上,雷克萨斯国产化传闻由来已久,据公开报道显示,早在2015年,雷克萨斯中国就曾对此问题首次进行回应,称国产只是其中一个手段,而不是目的,他们并非是反对国产。

12月16日,时代周报记者就国产化最新传闻采访了雷克萨斯方面,其回应称:“雷克萨斯一直在进行国产化议题的调研,将充分考量包括本土需求、零部件供应、质量品控、人才培养、销售服务体系等多方面因素。但是尚未有国产化的具体时间表。”

时代数据  
DATAGOO



发现好公司



扫码关注  
时代数据

F I N D A G O O D C O M P A N Y

# 装修建材全面涨价 推高开发商建房成本

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

最近,家住上海宝山区的李先生遇上了为难事。

他正在为自家的二手房装修。拆除工程完成后,装修进入厨卫瓷砖铺设阶段,但装修队负责人却告诉他,水泥、黄沙等辅料价格全面上涨,之前承诺的辅料半包价格做不了,要增加预算。

“一开始,我以为是装修队找理由涨价,但后来去了几个建材市场询价,发现辅料确实都在涨价。”李先生告诉时代周报记者。

12月,时代周报记者连续多日走访上海多家家居建材卖场时,发现橱柜、瓷砖、马桶、沙发等都出现了不同程度的涨价。

相关企业也发布了涨价公告。时代周报记者不完全统计,自三季度以来,包括箭牌家居、新明珠集团、东鹏集团在内的数百家陶瓷厂集体发出涨价函,宣布同时涨价。

东方雨虹、三棵树等涂料企业也都集体发布了涨价通知;11月2日,东方雨虹发布了年内第四轮调价函,宣布预计对全线产品上调10%~20%的价格。

## 建材家居价格普遍上涨

家装建材价格一天一个样,李先生的装修预算满足不了实际需求。同样感受到涨价压力的还有陈女士。

据央视财经此前报道,2019年在浦东买了一套新房的陈女士,今年年底交房,因此她从年初开始,就一



直关注装修市场。

“今年材料涨得厉害,从地板到衣柜,从卫浴到铝合金门窗。5月份看中的柜子,当时是1000元/平方米,这两个月已经涨到1300元/平方米了。同一个品牌,地板、瓷砖也都在涨价。”陈女士说。

今年以来,受到水泥、木材、铜铝等各种原材料涨价的影响,装修成本持续上涨。各类原材料成本的上漲也影响了多家上市定制家居企业的三季度报数据,净利润、毛利率都有不同程度的下滑。

数据显示,2021年第三季度,尚品宅配、我乐家居的净利润分别同比下降75.39%、33.94%;2021年前三季度,欧派家居橱柜、衣柜、卫浴、木门、其他产品毛利率分别为33.44%、38.91%、23.74%、15.06%、19.42%,分别同比去年减少2.72个百分点、2.02个百分点、2.11个百分点、

2.75个百分点、10.11个百分点。

时代周报记者走访红星美凯龙、齐家网家居生活馆等多个建材家居卖场,不少经销商向记者表示,自11月以来,各种原材料、人工费用等相继涨价,自家产品也只能跟着调价。

恒洁卫浴的一位销售人员向记者表示,近3个月以来,橱柜的价格总体涨幅不多,但马桶单价普遍涨了500~800元。以某型号智能马桶为例,目前售价8500元,三个月前则是8000元左右。

12月7日,从事家居行业10多年的朱雯(化名)告诉时代周报记者,由于海绵等原材料价格持续攀升,沙发的产品利润率也大幅下滑。“海绵涨价后我特地请示老板,是否要跟着调价,但因为今年整体生意不好做,老板说暂时还是维持原售价。”

“预计明年开年了还要接着涨。目前公司签的单子还是按照上半年

的价格,但预计明年肯定就不一样了。”12月9日,上海一家装饰公司的项目经理向时代周报记者表示。

## 涨价过快或反噬市场增长

家装建材价格、人工价格都呈上涨的趋势下,部分开发商一手新房的建造成本也水涨船高。

12月9日,某大型房企土建工程师王小明(化名)告诉时代周报记者,10月中旬开始,公司就收到了来自供应商的工程产品调价通知。

据供应商的调价通知,地坪涂料的上涨幅度最高,达到10%~40%。

基辅材价格上涨幅度为5%~35%,一体板上调价格5%~25%,保温板上调价格5%~30%。

该供应商进一步表示,根据市场行情调研和预判,原材料价格和包装物价格在未来一段时间仍将保持上涨趋势。

11月15日,中国建筑材料流通协会在一份行业报告中指出,大宗商品原材料涨价已逐渐传输到销售终端,如果装修涨价过快,可能对消费积极性产生影响,会反噬市场增长;且后期随着严寒天气到来,市场步入传统消费淡季,叠加房地产市场平稳降温等因素,市场预期走低属情理之中。

12月9日,一位券商相关人士向时代周报记者表示:“建材家居行业价格上涨,对开发商不利,因为装修成本上升需要开发商自己买单。”

“工程产品涨价我们也没有办法,开发商也不可能不造房子,只盼着明年行业在资金面上能松动一点吧。”王小明表示。

40%



MERRY Christmas

ATLAS 寰图  
圣诞限定下午茶

# 圣情以待 诞愿有你

在这个恣意浪漫的午后  
享受 ATLAS 寰图为您特别定制的下午茶时光



# 深圳新房市场惊现买一送一 开发商年末冲刺疯狂促销抢客

时代周报记者 刘婷 发自深圳

曾一时风光无两的深圳新房市场，快速跌下神坛。

近日，位于罗湖红岭的招商中环推出“买一送一”活动，购买一套指定大户型送一套指定小户型；光明科学城的中信凯旋君庭推出首付分期活动，首付42万元即可买89平方米住宅；沙井鹏展汇卖房佣金高达8%，卖出一套约300万元的公寓，佣金超20万元。

打折促销难奏效，深圳所有楼盘均面临去化大考。

11月初，福田区富通上舍推出65套房源，仅8人认购，开盘当天仅卖出1套；11月中旬，东海富汇豪庭983套房源进行选房，当天去化46套，去化率仅5.05%。12月13日，“网红盘”华润城润玺二期公布入围名单，1024套房源最终入围1486批客户，登记比为1:1.45，不需要积分即可买房。

深圳中原研究中心统计数据显示，11月，共19个住宅项目入市，2个住宅项目开盘售罄，整体开盘去化不足五成。12月6—12日，深圳共5个项目获得预售许可证，没有项目开盘售罄，平均去化率不足两成，开盘去化率降至低位。

## 开发商贴身肉搏

2021年12月11日—2022年1月3日，招商中环红玺推出“买一送一”活动。招商中环位于罗湖区，红岭北路与梅园路交会处，项目总建筑面积约50万平方米，规划有约11万平方米公

寓、约23万平方米写字楼、约5万平方米商业区。

12月15日，时代周报记者从项目营销人员处获悉，“买一送一”具体是买240平方米的毛坯房源，送56平方米的2+1房精装修房源。购买的毛坯房源位于项目8楼，赠送的精装修房源位于项目4楼。240平方米毛坯房源总价约为1899万元。

“从产品看，招商中环硬件挺好，是双地铁口项目。公寓产品和住宅设计差不多，带阳台，还有70年产权。之前还整售给企业做总部，租房人群也稳定。”12月15日，一名罗湖房产经纪人告诉时代周报记者，招商中环去化不理想的原因主要在房屋性质，公寓首付五成、交易税费高，一直是深圳销售的“老大难”。写字楼性质的房源价格太高，更少人买单。

深圳房地产信息网显示，招商中环均价约为6.2万元/平方米，总房源为800套。该项目于2016年11月18日首次开盘，陆续推售28次，仍未清盘。

2021年只剩15天，楼盘价格战打得正酣，进入贴身肉搏阶段。

时隔多年，深圳楼市再现首付分期。12月14日，时代周报记者从中信凯旋君庭销售人员处获悉，中信凯旋君庭无须在签约后7天内交齐首付款，可分3期交齐，即在签约后15天内交总房款的10%，2个月后再交10%，3个月后再交10%。

距离中信凯旋君庭12公里的龙光玖瑞府也开始加入促销大军，于近日推出“9.2折”“政府公示备案价9.4折”等活动。

中信凯旋君庭、龙光玖瑞府均位



于深圳光明新区，为深圳成交最火热的区域。

今年10月，光明区以14.87万平方米的成交量位居各区第一，占全市成交的30.6%。其中，星河天地夺得深圳10月住宅销售冠军，当月成交前5的项目中，光明新区占3个。

进入年底，连“网红区”也开始抢客，新房遇冷行情可见一斑。

## “网红盘”爆冷

深圳楼市，华润城系列具有风向标意义，开盘冷与热，常被视为市场风向标。

2018年6月，华润城3期第一次开盘，共有6776人抢741套房。由于认筹人数过多，华润城3期启动公证摇号的时代。



12月13日，华润城润玺二期公布意向登记名册，共2615批次客户提交资料申请，最终入围1486批客户，共冻结资金约52亿元。

2018年9月，华润城3期再推555套房，当日被抢光。凭借着华润城3期二度开盘，华润城成为当年深圳楼盘销冠。

2021年11月，华润城润玺1期摇号选房，推1171套住宅，开盘售罄。润玺1期诚意登记申请高达15036批，最终入围冻结资金9690批，相当于9个人抢一套房，共冻结资金约339.15亿元。

12月13日，华润城润玺二期公布意向登记名册，共2615批次客户提交资料申请，最终入围1486批客户，共冻结资金约52亿元。

润玺1期到润玺2期销售时间仅隔一年，认筹表现却发生巨变。润玺2期诚意申请人数减少12421批；入围冻结资金人数减少8204批；冻结资金减少约287亿元。更重要的是，此次房源总数与登记人数比例不足1:3，用户无须比拼积分即可买房。

多名业内人士认为，华润城润玺2期意外遇冷与市场行情有关。当下深圳处于最严调控期，投资溢价空间缩小，因此购房者观望情绪浓厚。此外，为冲刺年底销售目标，多家开发商加快销售节奏，市场上选择标的多，分散华润城润玺2期客流。

深圳中原研究中心数据显示，11月，深圳22个住宅项目获批，批售面积97.8万平方米，环比上升85.5%；共19个住宅项目入市，推售面积92.4万平方米，环比上升101%。截至11月，深圳全市新房住宅存量为280.5万平方米，环比上升23.5%，去化周期约为6.3个月，为今年第二高。预计12月新房供应将继续增加，市场存量将继续上升。□

## 博智林的理想： 从0到1，建筑机器人推动古老行业巨变

“和以前比起来，现在确实轻松了很多。”在凤桐花园的施工现场，一名工作人员对记者说道。

凤桐花园位于佛山市顺德区，这是碧桂园旗下建筑面积将近13.76万平方米的住宅楼盘，截至今年年中，碧桂园拥有3157个处于不同发展阶段的项目，但凤桐花园却是特殊的一个。

自去年6月份，博智林的地面整平机器人在8号楼首次完成地下室施工以来，凤桐花园已经接待了一批又一批的访客。它是博智林建筑机器人首个商业应用的项目。

建筑行业是一个古老的行业，尽管发展历史悠久，但“盖楼”始终是一门传统的手艺活，这门原本需要大量人力、重复劳动且强度高、风险高的“手艺”，如今还同时面临着用工荒和老龄化的双重难题。

对这个行业的智能化改造才刚刚起步，这是一场降低人工作业压力、提高作业效率和效果、创造安全施工环境的尝试；而智能建造赛道上的玩家，实际上面对的是一片空白的过去与未知的未来，博智林产品副总监常先伟说：“所以我们选择了这个行业，亲身经历行业变化的过程。”

作为公司初创阶段的“亲历者”，常先伟感触良多，他告诉记者，这几年行业已经发生了肉眼可见的变化。他同时也见证博智林在智能建造领域从0到1的成长过程。2018年7月碧桂园正式切入建筑机器人赛道，全资创立了博智林，经过了3年的发展，目前博智林已有18款建筑机器人进入商业化应用阶段，覆盖18个省份近120个项目。

“通过贡献自己的力量，最终使得这个行业在我们的手里得到很大的改善，这不仅博智林的理想，也是我们这一批从业者的理想。”常先



博智林机器人与智能产品研究院 产品副总监常先伟

伟说道。

### 从0到1的突破

常先伟加入博智林时，这家肩负碧桂园多元化与传统行业转型使命的机器人公司才刚刚成立不到一年，当时博智林的机器人项目基本处于立项前的调研阶段。

如今，位于凤桐花园的中转站已经停满了机器人，鲜丽的颜色使得它们极具辨识度，一下子就吸引了人们的注意。

作为博智林的首个试点项目，凤桐花园的机器人中转站见证了博智林成长的这三年，实现商业化应用的18款机器人都曾在这里进进出出，听从调度。

工作人员只需在平板上发出调度指令，机器人便可自主出发，搭乘智能施工升降机到指定的地点进行作业，或者返回到中转站进行维护和充电。

术进行测量得到的结果也比人眼更加客观和准确。

打磨机器人方面，“机器人打磨80平方米的作业面，一般需要1个小时，但同样的面积换由人工操作，则需要2~3个小时。”常先伟称。

记者了解到，截至2021年9月中旬，博智林已有18款建筑机器人投入商业化应用，覆盖18个省份近120个项目；累计交付超400台，累计应用施工超四百万平米。

“我们看着这么多机器人，逐渐地从简单的功能样机、到工程样机，到进入工地进行真正作业，目前多数机器人已经可以满足90%左右的施工面积覆盖率”，常先伟表示。然而，这仅仅是万里长征的第一步，希望未来能把每一个建造过程进行工艺拆解，再将每一个过程“对应的机器人研发出来”。

### 博智林的理想

实际上，博智林成长的过程并不容易，因为这并非简单的只是一个新的业务，而是挑战建筑行业从劳动密集型转向产业现代化的技术变革。作为智能建造赛道最早入局者之一，目前已取得十分显著的成果。今年2月初，住建部发布《关于同意开展智能建造试点的函》，确定全国7个项目开展智能建造试点工作，其中便包括凤桐花园。

作为试点项目，博智林为凤桐花园的建造过程批量地引入了建筑机器人，短短时间内，该项目的“测量机器人和智能测量工具”和“施工机器人和智能工程机械设备”两项经验做法，就入选了住建部首批智能建造与新型建筑工业化协同发展可复制经验做法清单。

(文/沈卓玄)