

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

跨境电商综合试验区扩容

近日,《国务院关于同意在廊坊等33个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区的批复》发布,同意在廊坊市、沧州市、运城市等33个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区,至此,全国跨境电子商务综合试验区达到165个,覆盖31个省份。

海南免税销售额 年均增长达44.6%

海南省商务厅副厅长岳阳近日表示,从2011年第一家离岛免税店开业至今,海南离岛免税政策历经8次调整,年销售额增长近50倍,共销售免税品超1000亿元,年均增长44.6%。仅10月28日海口国际免税城开业当天,海南11家离岛免税店单日总销售额超过7亿元,创下了海南离岛免税11年来的单日销售额历史新高。

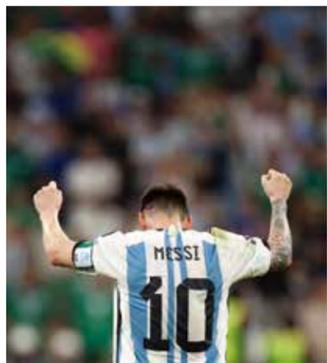
澳门博彩经营权重组 云顶出局

澳门特别行政区行政长官贺一诚颁布第205/2022号行政长官批示,决定将娱乐场幸运博彩经营批给临时判给的美高梅金殿超濠股份有限公司、银河娱乐场股份有限公司、威尼斯人澳门股份有限公司、新濠博亚(澳门)股份有限公司、永利度假村(澳门)股份有限公司、澳娱综合度假股份有限公司。这也意味着马来西亚云顶集团旗下GMM股份有限公司未能胜出。

周数据

今年办理出口退税 同比增长14.9%

国家税务总局最新数据显示,今年,税务部门持续加快出口退税进度,服务外贸稳增长。今年1月1日至11月10日,全国累计办理出口退(免)税16406亿元,同比增长14.9%。前三季度,我国进出口总值31.11万亿元人民币,比去年同期增长9.9%。其中,出口17.67万亿元,增长13.8%。



梅西的 终场战事

详见P7

充电桩造局

详见P9



个人养老金“开闸”

时代周报记者 阿力米热 发自广州

个人养老金制度正式启动实施。

11月25日,人力资源和社会保障部办公厅、财政部办公厅、国家税务总局办公厅发布《关于公布个人养老金先行城市(地区)的通知》(以下简称《通知》)。

《通知》称,在各省(自治区、直辖市)申报的基础上,经研究,确定了北京、上海、广州、西安、成都等36个城市或地区作为首批个人养老金先行试点区域。

在个人养老金先行城市名单中,经时代周报记者梳理发现,31省份均有城市入选。

若按照城市行政区划划分,入选为先行城市的地区多以省会城市为主,共有22个。而部分省份有两地入选,如河北省有石家庄市、雄安新区,辽宁省有沈阳市、大连市,浙江省有杭州市、宁波市,广东省有广州市、深圳市。

时代周报记者注意到,福建省以省为单位,整体入围了试点。

公开资料显示,截至2021年,福建60周岁及以上老年人口达669万,占总人口的15.95%,低于全国18.9%的水平。预计到2025年,福建老年人口占比将达20%,进入中度老龄化社会,而2050年左右将进入重度老龄化社会,这与我国老龄化趋势相一致。

当时代周报记者致电福建省人力资源和社会保障厅养老处核实信息时,相关工作人员表明,在全省范围内,参加职工基本养老保险或城乡居民基本养老保险的劳动者,都可以建立个人养老金账户,来购买个人养老金。

福建为何能全省纳入?

在人口老龄化背景下,养老金制度作为全民都非常关注的社会保障项目,无论是从全球发展,还是国内的制度实践来看,养老金体系的发展都在不断优化调整。

而福建以省为单位,整体入围先行地区,与养老政策一直不断完善,以及之前福建省试点个税递延型养老保险积累了相关的经验,密不可分。

中国养老金融50人论坛核心成员、武汉科技大学金融证券研究所所长董登新在接受时代周报记者采访时表示,经过了十余年的漫长准备期,2018年,个人税延养老保险迎来了首批试点。根据当时的方案,个人缴费税前扣除限额最高不超过12000元/年,延税额度最高为5400元/年。

作为国家在政策上给予购买养老保险产品个人的税收优惠,福建是当时税延型养老保险的首批试点区域之一。

福建居民用于购买商业养老保险产品的钱,每月在1000元以内的部分将可以税前列支,退休提取的时候再扣税。

➡ 下转P3

对话 孙继海

前国足运动员孙继海是中国足球历史上被“封神”的人物:曼城6个赛季的主力队员、第一位在英超联赛中进球的中国球员。

时代周报记者 王贺 发自北京

11月21日14时,凌晨刚刚解说完卡塔尔世界杯揭幕战的孙继海,准时出现在专访电话的另一端。

作为曾在2002年韩日世界杯赛场上踢过球的人,他用亲历世界杯的第一视角来解读这项足球领域最高级别的赛事。

北京时间11月23日,日本队在2022年卡塔尔世界杯小组赛上凭借堂安律和浅野拓磨的进球,以2:1逆转战胜前世界冠军德国队。

“其实亚洲球队的整体水平一直都不太好,尤其与南美洲和欧洲强队相比,差距更大。日本、韩国的竞争力相对更强一些,差距更小一些,但是从分组来看,出线的难度也不小。”孙继海告诉时代周报记者。

在众多球迷的眼中,前国足运动员孙继海是曾在中国足球历史上被“封神”的人物:曼城6个赛季的主力队员、创造一防三力保空门不失的经典场面、单防C罗、第一位在英超联赛中进球的中国球员、入选英格兰足球名人堂……迄今为止,尚没有其他中国球员能达到如此成就。

1977年9月30日,孙继海出生于辽宁省大连市一个体育世家;1995年,他在甲A联赛球队大连万达开始足球生涯,曾4次获得甲A联赛冠军;1998年,他与范志毅一起转会到英甲水晶宫队,之后曾多次入选中国国家队,并代表国足征战2002年韩日世界杯;2002—2008年,他效力于英超曼城队,并在英超联赛中出场130场。

如今,退役已久的孙继海,却从未远离他心爱的足球事业。2016年2月孙继海选择开办了与足球相关的公司,解说足球、从事青训——他用更多的方式与“足球”相拥。

在孙继海眼中,这一届世界杯决赛圈,虽然没有中国队的身影,但依然有诸多看点。而在接受时代周报记者独家专访的过程中,孙继海则坦言,中国队想要再次杀入世界杯决赛圈,做好青训至关重要。

“诸神近黄昏”,仍有三大看点

11月21日,孙继海献上了直播间世界杯解说首秀,在线人数一度高达100万以上,其粉丝量也超过了144万。对于本届世界杯,他认为,老将们的最后一战,便是一大看点。

在世人眼中,这是最好的时代,世界足坛经历了梅西、C罗(以下简称“梅罗”)两大巨星展开的一场长达10余年的巅峰对决。这也是最坏的时代,在“梅罗”两大巨星的光芒下,其他球星在这10余年来似乎都显得黯淡无光。

➡ 下转P6

政经·TOP NEWS

- 2 千万净资产家庭超200万户 月均花销14万
- 3 华为富士康落户 这座三线小城凭啥?
- 4 大湾区生活指南: 在这里一边摸鱼一边挣钱
- 5 梅州: 让国足“更有希望”的城市

财经·FORTUNE

- 10 掩盖不良贷款 重庆农商行因9项违规被罚超千万
- 11 靠银行吃银行 湖北银行首任董事长落马
- 12 开源证券A股IPO 上半年利润大幅下滑
- 15 尔康制药布局碳酸锂 优先满足医药、养殖业需求

产经·INDUSTRY

- 17 郭台铭迟来的造车梦: 富士康起大早赶晚集
- 18 孙正义 最后一场豪赌
- 21 中国千亿床垫 江湖混战
- 24 获超3000亿元授信额度 万科年末加速冲刺

编辑/黎广 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



6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

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

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

地址/广东省广州市珠江新城华利路
19号远明明珠大厦4楼

降准释放积极信号 助力提振市场信心

时隔7个月,降准又要来了。央行决定于2022年12月5日降低金融机构存款准备金率0.25个百分点,此次降准共计释放长期资金约5000亿元。此次降准为全面降准,除已执行5%存款准备金率的部分法人金融机构外,对其他金融机构普遍下调存款准备金率0.25个百分点。

此次降准颇有出乎舆论意料。因为不久前央行发布三季度报告,重提二季度“加大稳健货币政策实施力度”的表述,而且删去了“主动应对”等词汇,所以市场普遍预测,由于央行对稳汇市以及通胀可能升温的重视,在年底之前实施降息、降准的可能性降低了,更可能动用的只会是结

构性工具。尽管舆论预测不会很快降准,但实际上市场对降准乃至降息的期待很高。众所周知,第四季度是稳增长的关键时点,但10月以来世界经济衰退风险加剧,国内则疫情散发多发,工业企业效益恢复不易,稳增长的压力较大。

从数据上看,10月社会融资增量和贷款增量均有所回落,虽然企业中长期贷款维持较高景气度,但居民贷款增长乏力。这反映出有效融资需求仍然不足,宏观经济面临较大下行压力。

有鉴于此,货币政策如何加大发力?降准的必要性和紧迫性不言而喻。

从这个角度看,此次全面降准,既是

着眼于当下宏观经济形势,也是对市场期待的呼应。

降准共计释放长期资金约5000亿元,房地产市场将首先受益。

近年来,地产行业持续处于低迷状态,市场预期走弱,产生了民营房企债务违约等一系列影响。

近期,中国多个监管部门接连释放利好信号,为房企、购房者提供更多资金支持。个人住房贷款利率和首付比例连续下调,2000亿元“保交楼”专项借款出台,民企债券融资支持工具延期扩容。11月23日,央行、银保监会监管层又联合发文,明确支持开发贷款、信托贷款等存量融资在保证债权安全的前提下合理

展期。

上述政策正在加速落地。媒体报道,11月24日,多家具有代表性的规模房企收到来自商业银行的意向性授信额度,合计规模超过了1.27万亿元。

在利好政策的作用下,此次降准释放出了更多流动性资金,这也为银行支持民营房企合理融资奠定了基础,必将有助于房地产开发投资等行业基本面的恢复。而在需求侧,此前“金融16条”已经提到,“地方政策在全国政策基础上,可以合理确定当地个人住房贷款首付和贷款利率政策下限”,降准意味着在降低购房首付、放宽首套房认定标准等方面,地方政府操作的空间更大了,刚需和改善性住房需求有望

得到较大释放。

中小微企业也将从全面降准中受益。降准的直接作用之一就是降低银行资金成本。降准既可激发实体经济的资金需求,也能激励金融机构加大投放力度,使中小微企业获得更加实惠的金融信贷支持。对普遍受到疫情困扰的中小微企业而言,全面降准等于下了一场“及时雨”。

降准0.25个百分点,而不是更多,此次降准的速度快于预期,但力度似乎稍有不足。

这证明央行稳健货币政策不会全面转向。毕竟放大招也要考虑利好可能出尽的情况,还要兼顾通胀等影响。刺激但保持适度,这是正确的选择。■

千万净资产家庭超200万户 月均花销14万

时代财经 邹文榕

胡润百富近日联手中信保诚人寿发布的《2022中国高净值人群家族传承报告》显示,不同层级的高净值家庭户数今年均呈现增长态势。其中,千万净资产的“高净值家庭”达到206万户,广东的家庭占比最高。

不过,这些“高净值家庭”并不满足于现状,大多数人认为自己仍然在创富阶段。而在财富传承方面,除了常规的立遗嘱,越来越多人将买保险也视为一种靠谱的传承工具。

这些家庭的花销也不小,平均每月近14万元。

有钱人自然离不开奢侈品,这一年,劳力士取代百达翡丽成为他们最爱的手表品牌,而宝格丽依然是他们的心头好。

广东拥有最多高净值家庭

近日,胡润百富联手中信保诚人寿发布了《2022中国高净值人群家族传承报告》(下称《报告》)。若以家庭净资产作为衡量高净值家庭的标准,今年不同层级的高净值家庭户数均呈现增长态势。其中,拥有600万元人民币家庭净资产的“富裕家庭”数量已经达到了508万户,比去年增加7万户;千万元净资产的“高净值家庭”达到206万户,比去年增加47万户。

同时,中国高净值家庭的财富总资产从2020年的126万亿元上升到2021年的160万亿元,这些家庭预计有18万亿元的财富将在10年内传承给下一代,49万亿元的财富将在20年内传承给下一代,92万亿元的财富将在30年内传承给下一代。

从千万元人民币净资产“高净值家庭”区域分布来看,今年广东超越北京,成为拥有最多“高净值家庭”

的地区,比去年增加9000户,达到30万户;北京位居第二,达到29.8万户;上海第三,有26.2万户。

除此以外,“高净值家庭”数量超过10万户的地区还包括中国香港(21.1万户)、浙江(21万户)、中国台湾(18.1万户)以及江苏(12.4万户)。

据此前胡润发布的《2022年全球独角兽榜》显示,广东的独角兽企业在半年内增加了11家,增长速度领先于全国,广东蓬勃的民营经济发展孕育了高净值人群规模扩大的基础土壤。

11月23日,北京社科院研究员王鹏告诉时代财经,广东历史上就是富庶之地,有很多财富积累,家族财富传承需求和经验由来已久。

同时,王鹏还提到,作为中国历史悠长通商口岸之一,广东的对外开放一直走在时代前列,相应高净值家庭的产业也都具有国际化背景,这种以外向型为核心的加工贸易和高新技术产业具有可持续性、可迭代性强以及可复制性的特点,由此也提高了广东的造富速度。

从增速来看,今年上榜的前20强省级行政单位中,浙江成为高净值家庭数量增长最快的地区,期内同比增长5.5%至21万户。其余增速达到5%的省份还包括江苏、河北和安徽。

富人家庭偏爱买保险

对于这些富人家庭目前的财富状态,《报告》指出,大多数高净值人群认为自己仍然在创富的阶段(69%),其次是守富(59%)、享富(49%),认为自己已经处于传富状态的为36%。

富人家庭自然离不开投资理财,包括股票、基金、债券、投资性房产、保险、股权、另类投资品等金融工具在内,中国高净值投资者过去3年的综合平均年化收益率为11.8%,但仅54%的

高净值人群对投资收益率表示满意。

在财富传承方式上,《报告》显示,高净值人群对于目前的家庭财富,分配比例最高的是家族传承,占比约30%;财富投资、后代教育、当前消费、养老储备的比例较为接近,均在15%~18%之间;慈善捐赠的投入比例约为8%。

对于当前已经实施了财富传承规划的高净值人群来说,无论是认可程度还是实施情况,他们依然把遗嘱视为最常规的传承工具。

但也有不少人将终身寿险或年金险视为可靠的财富传承工具。《报告》指出,约四成高净值家庭将购买保险作为传承的实际手段,13%的高净值家庭将保险视为更值得信赖的传承工具。

并且在3000万元以上家庭净资产人群中,有58%的人群对于保险作为财富传承工具表示认可,同时52%的人群已经将保险作为财富传承工具。

对此,王鹏认为,相比于家族信托引入职业经理人可能会降低高净值家庭原有产业的控制力的情况,保险在当前的法律法规支撑下可以更好地保障家族财富的合法权益;此外,由于国际层面使用保险作为传承工具的情况越来越多,故高净值家庭从中也可以获得更多经验和借鉴。

不过,沪上某从事家族信托业务的券商负责人告诉时代财经,就券商而言,在家族信托业务上,由于券商具有投顾牌照,在获取资产和投资方面的能力更具优势,因此也可以为客户提供更专业的投资建议,为客户定制不同风险偏好的产品组合,会更加个性化一些。

劳力士取代百达翡丽成有钱人最爱

在整体生活品质上,《报告》显示,中国高净值家庭年花销(包含生活日常开销、娱乐支出、子女教育、贷款支

出等)平均为167万元,平均每月近14万元,其中半数以上人群的家庭年花销超过100万元。

而在高净值家庭未来三年计划增加的九大消费类型中,健康与保健(55%)、孩子教育(55%)、旅游(53%)和日用奢侈品(53%)均高票当选。其中,与上一年度相比,高净值人群对日用奢侈品的关注权重上升最大。

中国商业联合会奢侈品专业委员会及要客研究院在11月进博会上联合发布的首份《中国高质量消费报告》显示,2021年中国人奢侈品市场同比增长18%,总消费额近1万亿元人民币;中国国内市场第一次成为全球最大的奢侈品市场,占比上升到30%。

《2022胡润至尚优品》也指出,宝格丽连续四年成为高净值人群最青睐的珠宝品牌;劳力士则取代百达翡丽,成为高净值人群最青睐的手表品牌;最受青睐的男士服饰品牌中,爱马仕取代路易威登成为第一名;香奈儿蝉联最受欢迎的女士服饰第一名。

但对奢侈品更高的偏爱程度也意味着高净值家庭要承受的通胀水平也更高。《报告》显示,与去年相比,2022年中国高净值人群消费价格的总水平上涨了6.5%。

《报告》显示,在今年获得关注的124个代表高净值家庭与高品质生活相关的产品中,超六成的商品价格相比去年上涨。

其中,手表和珠宝板块的平均涨幅达到6.2%,配饰和护肤品板块的平均涨幅高达14.2%,高档烟酒茶板块的平均涨幅则达到了15.7%。

例如,一款路易威登Mini Pochette Accessories小手袋涨幅高达54.3%;大摩40年苏格兰单一麦芽威士忌涨幅43.8%,2022年售价已达到17.1万元;宝格丽Serpenti Vipre手镯涨幅15%,2022年售价高达66.8万元。■

206

万户

6.5

%

<

深入学习贯彻党的二十大精神
奋力推动广东在新征程中
走在全国前列 创造新的辉煌

个人养老金“开闸”

◀ 上接P1

经过了数年的先行先试、实践探索，福建省在养老保险产品个人的税收优惠方面积累了丰富的经验，因此个人养老金之都从开始酝酿到如今进入实质性推动落地阶段，福建省都走在前列。

除政策上的先行优势以外，董登新分析道，福建与台湾一衣带水、商缘相连，早已成为台商投资的密集地之一。个人养老金制度在福建省全域覆盖，或许也有出于对在这里生活、工作、定居的台湾同胞的考虑。

4年多过去，个人养老金工作取得了一定的进展。

今年4月份，国务院办公厅印发《关于推动个人养老金发展的意见》，确立了中国第三支柱养老保险的基础制度框架，标志着个人养老金制度正式落地。

11月4日人力资源和社会保障部、财政部、国家税务总局、银保监会、证监会联合印发的《个人养老金实施办法》（以下简称《实施办法》），意味着个人养老金制度进入实质性推动落地阶段。

《实施办法》中，还明确了参加人每年缴纳个人养老金额度上限为12000元。并且决定对缴费者按每年12000元的限额予以税前扣除，投资收益暂不征税，领取收入实际税负由7.5%降为3%。

这样一来，除了不缴纳个税的群体，其他人都能少缴个税或持平，进一步扩大了优惠政策的覆盖面。

在扩大优惠政策的覆盖面的同时，对于广大市民来说，个人养老金如何参加、有何优势，以及未来怎么领是当前最为关心的问题。

开设账户： 按月、分次或按年度自愿缴费

当前，中国多层次养老保险体系主要包括“三支柱”。

第一支柱为基本养老保险，包括城镇职工基本养老保险和城乡居民基本养老保险。第一支柱立足于保基本，采取社会统筹与个人账户相结合的制度模式，体现社会共济，已具备相对完备的制度体系，目前覆盖人数已达10.5亿。

第二支柱为企业年金、职业年金，由用人单位及其职工建立，截至2022年二季度，参加企业（职业）年金的职工7500多万人，积累基金近4.7万亿元，补充养老作用初步显现。

由于第一支柱并未完全覆盖所有国人，14亿多人口中还有3亿多人没有覆盖到，再加上领取养老金的人数越来越多，公共养老金保险水平还有待提升，实现养老保险补充功能也尤为重要。

个人养老金作为第三支柱（个人储蓄性养老保险和商业养老保险）中的一部分，是指政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营、实现养老保险补充功能的制度。

根据《实施办法》，参加人参加个人养老金，需要开设两个账户：一个是在个人养老金信息管理服务平台（简称“信息平台”）建立个人养老金账户；另一个是在银行开立或者指定的个人养老金资金账户。

个人养老金账户用于登记和管理个人身份信息，并与基本养老保险关系关联，记录个人养老金缴费、投资、领取、抵扣和缴纳个人所得税等信息，是参加人参加个人养老金、享受税收优惠政策的基础。

而个人养老金资金账户作为特殊专用资金账户，则用于缴费、购买金融产品、归集收益、领取个人养老金等。

参加人参加个人养老金，可以通过全国统一线上服务入口（国家社会保险公共服务平台、全国人力资源和社会保障政务服务平台、电子社保卡、掌上12333APP等）或者经银保监会确定的商业银行，在信息平台开立个

人养老金账户。

目前，首批开办个人养老金业务的金融机构包括6家国有大型商业银行、12家股份制银行、5家城市商业银行、11家理财公司、14家证券公司、7家独立基金销售机构和6家保险公司等。

之后，个人养老金资金账户与个人养老金账户绑定，可在自然年度内按月、分次或者按年度自愿缴费。

优势：3%的税优政策

对于个人来说，个人养老金除了作为补充性的养老产品，还可以享受养老金可递延纳税优惠，这也是个人养老金吸引力的主要体现方面之一。

对外经贸大学保险学院副院长孙洁在接受媒体采访时表示，从税收优惠角度看，部分群体缴费12000元的免税额度可能会降低当期一个税档，节税效应较为显著。

根据政策，在缴费环节，个人向个人养老金资金账户的缴费，可税前据实扣除，目前限额为12000元/年。

在投资环节，计入个人养老金资金账户的投资收益暂不征收个人所得税。在领取环节，个人领取的个人养老金，单独按照3%的税率计算缴纳个税。

据央广网计算，对于全年应纳税所得额适用10%税率的人群来说，如果每年缴费12000元参加个人养老金，可少缴个税840元；对于适用20%税率的人群来说，如果每年缴费12000元参加个人养老金，可少缴个税2040元。

可以看出，收入越高，省税效果越明显。

时代周报记者注意到，个人所得税APP还进行了版本更新，已新增“个人养老金扣除信息管理”功能。“办税”栏目显示，“个人养老金扣除信息管理”与“专项附加扣除填报”“专项附加扣除修改与作废”并列。

在“个人养老金扣除信息管理”页面，通过“扫码录入”功能扫描个人养老金缴费凭证上的二维码，完成信息确认后导入个人养老金扣除信息，可在个人所得税预扣预缴或汇算清缴阶段进行税前扣除。

领取：侧重长期保值

对年轻人而言，这笔资金的投资运营周期可能长达几十年。

个人养老金资金账户封闭运行，参加人达到领取基本养老金年龄、完全丧失劳动能力、出国（境）定居或符合国家规定的其他情形的，可以按月、分次或者一次性领取个人养老金。

如果每年都拿12000元用于缴纳个人养老金，那么最后可以拿到多少养老金呢？

这取决于投资个人养老金产品的回报率。

据《实施办法》规定，个人养老金产品包括个人养老储蓄、个人养老金理财产品、个人养老金保险产品、个人养老金公募基金产品等金融产品。

其中，开办个人养老金业务的商业银行所发行的储蓄存款（包括特定养老储蓄，不包括其他特定目的储蓄）均可纳入购买范围。

以养老储蓄为例，简单来说就是银行存款，试点产品包括整存整取、零存整取、整存零取三种类型，涵盖5年、10年、15年、20年四个期限，每5年为一个计息周期，目前定出的利率约在4%。

正在广州试点的特定养老储蓄产品，5年期整存整取产品利率为4%，零存整取、整存零取利率为2.25%。这与现在银行很多5年期的定期存款利率（约2.7%）相比，高了很多。

当然，因为它的期限更长，所以收益也更高。但即便是期限更长，目前这个阶段的相对收益和普通的5年期存款相比，还是具有很强的吸引力的。■

12000

元

◀

华为富士康落户 这座三线小城凭啥？

时代周报记者 陈熊海 发自广州

苹果每次推出新品，便会出现其代工富士康的各种消息，这一次是关于郑州富士康产能不足。

据《21世纪经济报道》消息，苹果方面称疫情暂时影响了郑州生产iPhone14 Pro和iPhone14 Pro Max的工厂产能。同时，富士康正在将订单转移到其他工厂。

距郑州150公里的富士康（周口）科技工业园，是富士康在河南最新建设的厂区。

除富士康外，华为也在2020年落户周口，建立华为（周口）工业互联网应用运营中心，这是华为在河南设立的首个工业互联网应用运营中心。

周口作为河南中部一座三线小城，也是农业大市，常住人口近千万，拥有怎样的优势，才能先后吸引华为、富士康两大巨头落户？

周口未来的标签，是科技，还是农业？

签约两个月便迅速投产

从郑州航空港区的富士康郑州科技园出发，驾车不到两小时，就能抵达150余公里处的周口富士康科技工业园。

通常这种密集布局方式，都集中在港口和产业成熟的珠三角和长三角地区，在内地集中设厂，对富士康来说十分罕见。

周口市并不大，被几条主干道围合而成的主城区，长宽约为8公里。

富士康（周口）科技工业园便坐落于北侧城郊的川汇工业区，紧接着长城门业、邦杰集团、元康管业等制造企业。同样，华为（周口）工业互联网应用运营中心也在这一区域。

产业聚集并非巧合。这个结果，周口已经布局了整整10年。

2012年，周口市在川汇区产业集聚区的基础上设立了周口高新区，面积6.5平方公里，希望能以设立高新区为契机重振工业发展，实现工业升级的“强区梦”。

2021年2月，周口市政府与富士康签约，当年4月该项目一期投产，距签约不到两个月。

同时，该项目二期开工，规划总建筑面积50万平方米。

根据第一财经新一线城市研究所发布的《2022城市商业魅力排行榜》，周口是榜单上的三线城市，但2021年GDP已达到3400亿元。

为何周口发展如此之快？

以富士康为例，据《周口日报》报道，2020年底周口市政府获知富士康需进行产业转移，当地主要领导亲自前往洽谈对接，展示周口在人力资源、空间区位、营商环境等各方面优势，富士康最终选址川汇区的周口高新区。

为确保项目顺利投产，周口市、区两级政府动员河南长城门业将刚刚建成的近6万平方米智能家居生产厂房租赁于富士康使用。

而在这一年初，周口市川汇区政府成功“邀请”华为（周口）工业互联网应用运营中心落户周口，这是华为落户河南的首个工业互联网应用运营中心。

华为云官网上的消息显示，短短几个月时间，入驻河南周口数字产业园的华为周口工业互联网应用运营中心团队协助周口市政府，突出智能制造在“三大改造”中的引领作用，已经取得了阶段性成果。

两大巨头为何选择周口？

第七次全国人口普查数据显示，河南省常住人口达9936万，周口常住人口已超过900万，下辖人口百万左右的县区达7个，是名副其实的人口

大市。

人口红利，是吸引巨头落户的首要因素。

“周口劳动力资源丰富，户籍人口与常住人口的数量差值达300万，说明周口人口流失现象严重，数百万人常年在外务工。富士康落户后，不仅可以吸纳当地劳动力，还可吸引外地劳动力回乡就业。”长期关注河南产业发展的河南大学副教授陈肖飞向时代周报记者表示。

据他调研，富士康用工存在明显的淡旺季，在每年苹果手机发布会之后几个月，富士康用工量激增。高峰时期，郑州富士康工人总量达30万人，而淡季只有约10万人。

人力资源的丰富程度，能够让企业迅速吸纳足够的劳动力快速投产，就像水库对农业生产的影响一样。

富士康工业互联网副总经理熊毅也曾直言，周口常住人口近千万，人力资源雄厚，发展潜力巨大，选址周口作为主要生产制造基地，可以为终端项目上市冲量提供更加稳定的服务。

这也表明，与郑州富士康形成有效的产业协同成为富士康落户周口的因素。

据富士康官网信息显示，富士康在河南省内郑州、济源、鹤壁、濮阳、兰考、周口6个城市均进行了布局。

时代周报记者查询得知，郑州富士康是全球最大的iPhone生产基地和富士康最大的园区，而周边城市市区更多定位于配件和其他产品生产。

熊毅提到，周口厂区的定位是智能制造基地，主要生产手机、平板、音频穿戴等移动终端产品结构件，带动相关技术产业及下游物料零件加工配套企业在周口投资创业。

目前富士康五大厂区如同众星拱月般环绕在郑州周围，为郑州这座

超级工厂提供了源源不断的生产资料。这背后，是五个地市常住的近2000万人口。

交通区位优势也是重要原因之一。周口富士康距郑州富士康不到两小时车程。另外，周口地处河南东南部，毗邻安徽、山东和湖北，350km/h的郑合高铁经过周口，能够有效衔接长三角地区。

陈肖飞说，周口的另一大优势是航运，周口位于沙颍河旁，可直接通过淮河汇入长江，利用水运减少运输成本，让周口成为“中原港城”。

富士康工业互联网资深副总经理向绪宏也曾表示，周口项目是富士康扎根河南、布局中原拓展计划的重要据点。

在陈肖飞看来，政府作为、人口密集、交通优势、产业关联、营商环境五大要素，共同促成了富士康、华为这样的巨头落户周口。

巨头落户给当地带来了什么？

公开资料显示，富士康周口项目总投资约30亿元，二期建成后可容纳3万多人就业，预计年产值约50亿元。

“2021年，周口GDP总量位居河南第五，但人均GDP位居河南末位。华为和富士康落户，在一定程度上会改变当地经济增长乏力的局面，为周口高质量发展提供动力。”陈肖飞表示，这样的大企业落户不仅可以吸引劳动力回流，还会带来数倍的配套就业岗位，同时促进当地城镇化水平的提升。

数据显示，周口的城镇化率长期处于河南末位，2021年仅为43.62%。陈肖飞认为，以农业为主的产业结构很难提供充足的就业岗位，华为和富士康这样的大型企业选址周口中心城区，有助于增加城镇人口数量，提升城市化水平和中心城区首位度。

除了能够增加GDP、税收和就业，富士康的入驻也让当地有了吸引产业链上下游企业的条件，促进产业结构转型升级，形成具有新兴产业特色的产业体系。

陈肖飞认为，华为和富士康具备明显的技术优势，能够弥补当地产业的技术短板，实现从“制造”向“智造”的转变。

华为云官网上的文章显示，工业互联网平台为当地的传统产业进行数字化赋能，推动产业转型升级。

该文章指出，周口是河南省第一产粮大市，也是河南省的农业大市，食品加工工业是周口的重要产业。与富士康一街之隔的邦杰集团是一家从事牛羊饲养、屠宰分割、熟食加工等业务的企业，其生产的邦杰牌香肠是“河南省著名商标”和“中国名牌产品”。

但作为一家传统企业，下属公司物料、供应商、客户、财务等核算口径不统一，存在集团内部沟通成本高、信息传递效率低、数据安全隐患等问题。

在华为周口工业互联网应用运营中心团队的建议下，该企业利用华为云存储数据改变数据存储方式，借助华为云生态伙伴金蝶云星空软件规范了全集团的核算口径、核算体系，减少了对账成本，同时还降低了人力成本。

“华为和富士康落户周口的发展模式，对河南其他城市有着重要的参考价值。”陈肖飞提到，河南很多地市面临着共同的经济问题，不少地市是农业大市，每年上百万人外出务工。地方政府需要打开思路，抓住长三角、珠三角等发达地区产业转移的机会，吸引企业到当地落户，并进一步优化营商环境，从管理型向服务型转变，这也是周口案例带来的启示。■

REGION · 大湾区

大湾区生活指南： 在这里一边摸鱼一边挣钱

时代周报记者 陈熊海 发自江门

傍晚6点，梁英（化名）还在自己工作的庄园接待游客，手机微信弹窗不断有同事问她：“怎么还不来？今晚吃一万块钱一斤的鱼哦。”

梁英从11月18日中午就开始惦记这条鱼，她知道老板在这天上午，以拍卖的形式，用30万元买了大沙水库里一条35.4斤的“鱼王”。

拍卖仪式就在开平市大沙镇的大塘面村里的稻田里举办，“鱼王”拍出了30万元，二王和三王分别卖了23万元和18万元。

在珠三角，是“机会”“发展需求”“摩天大楼”这一类词汇的天下，带有“稻田”“水库”“捕鱼”这样的句子显得格格不入，但正是这种具有乡村属性的标签，才让那些接近纯真的产品弥足珍贵。

“这里是大湾区最干净的地方。大沙镇三面环山，一面临水，大沙河水库还是开平的饮用水水源地，生态环境保护的任务很重，能够发展的产业有限。发展特色农业带动生态旅游是当地乡村振兴的唯一出路。”大沙镇镇长伍伟鹏说。

捕鱼节与鱼

其实梁英并不在乎一万块钱一斤的鱼，在大沙镇，这样绿色天然的食品遍地都是。

“其实就是俗称‘大头鱼’的鳊鱼，不是什么珍稀品种，贵，是因为这条

是鱼王，并且在它的有生之年，一直生活在几乎零污染的大沙河高山水库。”梁英说。

住在水库附近的大塘面村，梁女士在改造的礼堂里向时代周报记者回忆，大沙水库从1958年开始挖掘，1960年建成，是上一辈人用肩膀一担一担挑出来的。后来开始蓄水的时候，水位一点点往上涨，原来的村民就一点点往岸上迁移，到2016年，不断上迁的居民最终聚集在如今的大塘面村。

也是在那一年，开平决定将大沙河水库规划为开平城区以及周边40万人的饮用水水源地。原本依靠捕鱼和周边饲养飞禽的人开始离开，水库周边的工业也逐步撤场，水库只承担最为原始的功能：灌溉、防洪、发电和提供饮用水。

环境保护与经济发展，看上去遇到了矛盾。

“当年我的渔民亲戚就离开村子，到中山的厂里打工去了，这是大多数渔民的选择。”在捕鱼节的头一天，梁小生骑着电动车跑到水库边发呆。

“不过这些年他们又陆陆续续地回来了，不知道怎么回事，这条村（大塘面）在这几年好像变成了网红打卡村，经常有人过来这边玩，搭帐篷的，开车的，什么人都有，有时候人多到水库边的绿道上都挤满人。”

梁小生是11月初从广州回到村里寻找生机的年轻人，“我在广州跟着老板干餐饮，这个月广州有些地方不让堂食，老板直接把店关掉了，我就回来转转。”梁小生开始有些眼红村

里的生意人。

“周末在稻田边摆个摊卖汤圆，一天都能卖300多块钱！”

实际上，在腾退水产、禽畜养殖和工业之后，大沙镇也面临如何发展的挑战，“工业、养殖业都没有了，农业基本没有税可以收，所以我们镇每年财政收入只有几百万元，还不到其他镇上企业一个月交的税多”。

大沙镇政府一位工作人员向时代周报记者表示，为了保护这样的环境，大沙镇没有需要收支平衡的财政负担。

“这样我们压力就小很多，可以只用思考环保和发展之间的关系。”上述人士说，“其实绿色就是资源，把这些资源利用好，回馈给村民，实际上就在环保和发展中，找到了闭环的无限可能。”

正是这样的逻辑，大沙镇才决定在11月18日举行首届捕鱼节。

优品与振兴

这一天，在大沙河水库，鱼儿在临近岸边的渔网跳跃翻腾，拍水声、吆喝声不绝于耳，起吊机忙碌不停。

虽是“捕鱼节”，但现场并未出现“渔民”。

现场工作人员说，这些鱼并非养殖，而是每年清明节前后，负责水库水质监测的人，会提供建议投放哪一类的鱼苗进入水库，以改善水库水质，形成“鱼类立体作业，生物链净化水质”的模式。

到了秋天，当地政府会组织一次

水库鱼的捕捞和销售，销售的所得，一部分用于回馈村民，另一部分则用来加大对水库水质的保护力度。

“至于拍卖的款项，我们会用来做慈善事业”。伍伟鹏说。

如何让水库鱼被认定为水库鱼、并且卖个比普通养殖鱼不同的好价钱，大沙镇决定将水库鱼纳入“大沙优品”。

近年来，为推进乡村振兴，开平提出“一村一品、一镇一业”的发展思路。以大沙镇为例，水库鱼便是他们的“品”，因此顺理成章地会被列入“大沙优品”目录。

“水库鱼是生态环境保护的副产品，每年都会捕捞，但以往卖不上价，浪费了这么好的生态条件。”伍伟鹏说，“今年通过品牌化经营、市场化运作，一方面策划‘捕鱼节’提高大沙镇水库鱼和开平乡村旅游的知名度；另一方面开展‘大沙优品’并将水库鱼纳入，搭建平台带动村民增收。

这种模式像极了供销社发展模式：农户负责生产，交由供销社统一对外销售，而“大沙优品”这一称号，则可以被看作是一个具有公信力的品牌了。

时代周报记者发现，“捕鱼节”活动主办方开辟了一块区域设立优品集市，大沙及周边乡镇的“优品”，吸引了众多游客的目光。与此同时，有不少当地村民带着自家的农产品也来到集市上售卖。

除了水库鱼，实际上大沙镇有山水茶乡、鱼米之乡的称号。

大沙茶、山泉水、丝苗米、水库鱼等都是具有特色的生态农产品。目前，“大沙优品”上市产品销售和预售额已超300万元。

广东省第三产业研究会会长李冠霖表示，在农产品标准化方面，“大沙优品”通过对属地资源的品牌化经营，促进农产品经营企业“升规入统”，解决长期以来农产品没有增加值贡献的问题；在销售渠道方面，通过“统购直销”形成规模销售额，为地方带来税收和利润，解决长期以来农业对地方没有财税收入的问题。

在伍伟鹏看来，“捕鱼节”及其背后的“大沙优品”，不仅提升了农产品附加值，也打响了大沙镇乡村旅游的品牌。

近年回到村里的梁女士（化名）以前在中山的电子厂工作，回村后在改造的大塘面礼堂工作，那儿如今变成了有专业咖啡机的书吧，每个月，她有2000多元的收入。

她说，在家里开店不用交房租，生活成本低，没什么压力，一家人在一起生活其实比出去打工要强，“关键是自己的欲望要合理，城市会不停勾引你去消费，但经常因为冲动的购买，到最后为物所累，甚至每个月连2000元也存不下来”。

除了工资以外，原本大塘面村村民小组收入不到2万元，现在已经达到18万元，增加了9倍。伍伟鹏说，大沙镇的一切，都是生态价值转化成的经济价值，这个价值绿色，没有污染，除了可持续，前景还更广阔。■

博彩之城澳门 押注旅游

时代周报记者 李杭 发自广州

过去以博彩业闻名的澳门，现在正在为成为世界旅游休闲中心发力。

11月15日，澳门特区行政长官贺一诚在立法会上发布了《2023年财政年度施政报告》。

报告提出，2023年，为加快经济复苏，首先是恢复综合旅游休闲业发展活力。综合旅游休闲业是澳门的重要支柱产业和优势产业。在中短期内，旅游业稳定复苏是整体经济复苏的基础。

其实早在半个月前，澳门稳定复苏旅游业的政策就已经露出端倪：10月31日，国家出入境管理局发布，自11月1日起在全国公安机关出入境窗口启用智能签证设备受理内地居民赴澳门旅游签证申请。

消息一出，澳门旅游访问热度迅速升温。根据携程平台数据显示，澳门目的地在平台的即时访问热度环比大增128%。同程旅行大数据显示，截至信息发布当日中午12点，澳门旅游搜索热度上涨164%，内地往返澳门航班搜索量上涨107%，澳门当地酒店搜索量上涨96%。

借势市场回暖，澳门旅游局联合在线旅游平台推出一系列酒店、机票优惠，以吸引旅客来澳旅游。“两三百元就能住五星级酒店，真的太划算了”，很多网友都表示心动了。

低价优惠的背后，澳门正在下一盘大棋。

澳门，不是只有一张名片

提到澳门，先不得不说澳门的财政税收的最主要来源和第一经济支柱——博彩业。

从2010—2019年，博彩毛收入占本地生产总值比重均超过六成以上。据澳门特别行政区政府统计暨普查局和澳门特区政府博彩监察协调局的数据，在2019年，博彩毛收入占到澳门GDP的65.8%，博彩税收更是达到特区政府总收入的80.1%。

然而近几年受疫情影响，澳门博彩业受到了冲击。据澳门博彩监察协

调局公布的数据，2021年澳门博彩收入为868.63亿澳门元，与2019年的2924.55亿澳门元相比，下跌七成。

澳博控股、永利澳门、银河娱乐、美高梅中国、新濠国际发展、金沙中国，这六家上市的博彩企业的日子也并不好过。据财报显示，2021年除了银河盈利16亿元，其他五家公司全部亏损。

博彩业的持续低迷使得澳门经济遭受巨大困难，同时也暴露出澳门以博彩业为主的产业结构单一、客源市场多元化程度不足等问题。

在这样的背景下，澳门不断尝试多元化发展。11月15日发布的《澳门2023财政年度施政报告》更是把加快经济恢复和促进经济适度多元发展立为施政重点，并且提出了“1+4”发展策略。其中，“1”即建设世界旅游休闲中心，“4”则包括大健康、现代金融、高新技术、会展商贸和文化体育等四大重点产业。贺一诚指出，争取未来博彩业、非博彩业占本地生产总值比重分别为四成和六成。

在这样的发展策略下，旅游业进一步成为了澳门重点发力领域，而且有了新的方向，即发展和培育具有丰富非博彩元素的综合旅游休闲业，特别是要充分发挥澳门世界文化遗产的作用，加强发展文化旅游。

如今，澳门在游客心中也早已不是只有“博彩”这一个标签，在时间的流逝中，它早已被赋予了更多的想象。

澳门旅游，被“整活”了

“其实11月1日那天我就去了出入境大厅，不过那天系统刚上线还不稳定，我就2日又去了一次，办好了签证。”沈悦告诉时代周报记者。

临近年底，澳门一系列大型活动强势回归，包括澳门格兰披治大赛车、澳门国际马拉松、澳门光影节、塔石艺墟文创集市等盛事吸引了很多年轻人的目光。“11—12月是澳门活动最多、最热闹的时候，真的是不管去多少次都能挖掘到新东西。”沈悦说。

在很多年轻人心中，不止旅游资源丰富，澳门还是一个特别会“整活”的城市。这种“整活”主要表现在澳



门每年都会举办各种旅游盛事吸引游客，而且不断琢磨用不同类型的活动为旅客带来新鲜感。

“目前，澳门旅游局在策划活动时非常注重根据不同社区的特点，在不同社区举办不同的活动。除此之外，还会参考不同目标群的不同需求，不断构思适合不同受众的特色活动。”澳门旅游局局长文绮华对时代周报记者表示。

在策划活动时，澳门旅游局也十分注重旅游与科技的结合。“2022遨游澳门无人机表演盛会这个活动中，我们通过AR技术，用智能手机镜头对无人机图案进行智能识别，让现场观众和无人机表演一起互动，丰富了游客的体验，很多年轻人都表示特别新奇，特别喜欢。”文绮华说。

除此之外，在宣传上，澳门旅游局也一直走在前沿。“现在的年轻人都渴望寻求新颖和地道的旅游经验，愿意从社交媒体上了解最新旅游资讯和笔记攻略等。为了顺应这个趋势，澳门旅游局开通了所有的社交媒体账号，以短视频和攻略的方式介绍澳门活动和文化遗产。”文绮华表示。

在澳门旅游局的不断宣传下，尽管多地出现疫情，仍有不少的游客将澳门游排上日程。“虽然很多地方疫情反弹，但是目前每天都有来咨询的。”澳门一家旅行社老板郑宇对时代周报记者表示。

而且便利性也是考量一个城市值不值得二刷的重要标准。

去澳门的N个理由

与沈悦不同，林璐（化名）与男友是第一次去澳门，他们从贵州一路自驾玩到珠海，然后在澳门玩了五天。

对林璐来说，“多面性”是澳门给她最直观的感受。“澳门既有历史的厚重感，又很现代，既可以看到妈阁庙、大炮台公园这类历史遗迹，也可以在伦敦人、巴黎人感受城市繁华的夜景。”林璐表示。

在旅游体验多样性上，澳门也很有优势。“跟一些常规的旅游城市相比，澳门的活动项目更丰富、更多元，像大赛车、光影节等很多都是其他地方看不到的。”

除了多元化的玩法，酒店价格优惠是很多年轻人选择近期去澳门旅行的主要原因。“现在很多在线平台都有澳门酒店5折优惠券，我们定的酒店，用券后290元还包含两份早餐。”林璐说。

为了吸引内地游客赴澳，澳门旅游局与航空公司和电商平台合作，全年分阶段的向内地游客发放机票和酒店住宿优惠。这一活动，让澳门在众多旅行地中脱颖而出。“其实澳门的消费是比较高的，来澳门玩住宿是一笔不小的费用，现在有了酒店五折的活动，其实来澳门玩一圈跟去一些网红旅游城市的价格差不多了。”郑宇说。

对这届年轻人来说，澳门旅游这张名片，除了低价吸引，如何再玩出新花样，才是最值得期待的。■

65.8%



梅州：让国足“更有希望”的城市

时代周报记者 陈熊海 发自广州

梅西输了。在北京时间11月22日18:00的小组赛中，阿根廷1比2不敌沙特，梅西进球，随后3球被判无效，阿根廷36场不败被终结。

巧合的是，在中国广东有个梅西镇，所在地与足球还颇有渊源。

这是本土足球一抹难得的亮色——在被称为“足球之乡”的广东梅州，诞生了全国唯一的县级中超球队。

地处广东、福建、江西三省交界的梅州，是客家人聚集地，被称为“客都”，也是著名的侨乡。这里是中国内地现代足球运动的发源地，也是民国时期“亚洲球王”李惠堂的故乡。今年9月，梅州获评“十四五”期间第二批全国足球发展重点城市。

2021年，梅州人均GDP仅为3.38万元，在广东排名末位。但这里，足球人口占比和人均足球场数量居广东首位，每年足球赛事达5000场以上。

中国内地足球运动的发源地

“梅州的足球氛围非常不错，不能说每个人都会踢，但对足球的喜欢程度不是用言语能表达的。”梅州客家队队长史亮对时代周报记者表示。

说起足球的历史渊源，就不得不提广东梅州。

现代足球在中国最早由外国传教士引入，而客家人是主要传教对象。

据记载，19世纪50年代初，韩山明、黎力基等传教士开始将巴色差会在香港的传教对象确定为客家群体。1873年，德国基督教巴色教会传教士边得志、毕安（法籍）依托教会在梅州五华县创办元坑中学，这是东江、梅江地区的第一所中学。

传教士们在学校大操场两端用木料搭成球门，教学生踢足球，这是近代足球运动第一次在中国内地出现，元坑也成为中国内地足球运动的发源地。

1898年毕安、边得志又在梅州城区创办乐育小学和乐育中学，足球活动在这些早期西式学校中十分风靡，学生成为梅州足球运动最早的人口基础。1914年，原瑞士国家足球队队员、巴色教会牧师万保全担任乐育中学校长，他亲自示范教学生踢足球。1917年，万保全发起组织了由乐育中学、梅州中学、东山中学、广益中学等4所学校参加的梅县历史上第一届中学生运动会，并起草了《梅县中学足球联合会临时简章》，这是中国目前发现的最早的现代足球比赛规则文字记录。

成为爱国象征的足球

从学校走向社会，足球更多承载了那个时代民众的“家国情怀”，也和当时体育运动的社会功能密不可分。

1929年，梅县强民足球队成立，标志着梅州足球由校园走向社会，其



“梅州的足球氛围非常不错，不能说每个人都会踢，但对足球的喜欢程度不是用言语能表达的。”

名称“强民”可见一斑。而民国时期出生于梅州的“球王”李惠堂也是中国足球长期称霸亚洲的代表性人物。

资料显示，1905年李惠堂出生在梅州五华县，10岁前往香港。读书期间苦练球艺，由于身材高大、体力好、奔跑快速，在球场上犹如鹤立鸡群。他技术全面，传球敏捷神妙。由于控球出色，盘球过人轻而易举。一旦强行突破到位，即以头球摆渡或起脚力射直破对方大门。

1923年5月，李惠堂初入香港南华队代表中国参加在日本大阪举行的远东运动会，出任主力前锋。在这次运动会上，中国体育代表团几乎全军覆没，只有足球队力克群雄为国争光。最终，中国队最终以5：1挫败日本队荣获冠军。

“看戏要看梅兰芳，看球要看李惠堂。”这是20世纪30年代上海时髦的流行语。李惠堂分别于1923、1925、1930、1934年参加了第六、七、九、十届远东运动会足球赛，4次都为中国队夺得冠军。在第七届远东运动会后被评为“亚洲球王”而名扬海内外。

很多像李惠堂一样的民国足球精英，成为梅州社会中的“体育明星”。得益于起步较早及民国时期社会足球蓬勃发展的基础，1956年，原国家体委授予梅州“足球之乡”的美誉。

从20世纪50年代到90年代，梅州一直是广东足球重要的人才培养基地，先后为国家输送优秀足球人才300多人，培养出中国男子足球队原主教练曾雪麟，杨菲荪、池明华、王惠良、谢育新、吴伟英、李小兰等一大批男女国脚，被视为“南派足球”的典型代表。

“如果不是在这样的环境下成长，我估计也不会选择足球这个项目。”史亮也是从梅州走出的职业球员之一，家里人和自己都喜欢足球。

他9岁被家人送去兴宁体校学习踢球，“当时的球场坑坑洼洼，跑道还是黑色碎石，一跑就尘土飞扬。”尽管

如此，史亮仍然克服种种困难，凭借对足球的热爱追寻自己的梦想。

2004年，史亮被教练选中进入广东省足球队。后史亮在外踢球10余年，于2020年回到家乡梅州，担任梅州客家队队长至今。

唯一的县级中超队

“这样的地方多一点，国足就更有希望了。”梅州客家队成功冲超后，新华社以此为专题赞梅州足球。

梳理梅州的足球“招牌”，不止“足球之乡”和“足球发源地”这两块。在近年来的足球事业中，梅州同样占据一席之地。

2021年12月，在2021赛季中甲联赛收官战中，梅州客家队在补时阶段绝平昆山队，成功冲超，这是梅州“足球之乡”的又一高光时刻。全国首支县级中超球队，加上2021年赛季女超联赛第四名的梅州客家女足，梅州一城“双超”，全国唯一。

史亮说，这支队伍最大的特点就是稳，从基础开始一步一步向前走，慢慢增强队伍的整体实力。

“能加盟家乡的球队我很高兴，我在外踢球期间，和球队的负责人及球员也很熟悉。对于梅州这样的欠发达地区，投资人无论是对一线足球队还是青训进行持续近10年的投入，都是一笔不小的开支。”

据报道，梅州客家足球俱乐部立足五华县，稳健投入理性经营，在低成本运营的情况下，通过内部不断挖潜、青训培育新人，引进性价比高的内外援，聘请适合自己风格的外籍教练。其中，广东籍球员一直保持三分之一的人数，在冲超的主力阵容中广东籍球员也占据将近一半。

该俱乐部从2013年开始征战中乙，通过9年深耕，到2015年拿到中乙冠军成功冲甲，再到2022年成功冲超，让梅州五华县从一个山区县走进了中国职业足球的核心版图。

作为城市名片的足球

足球参与者在梅州者众。在梅州，学校、公共体育场均能看到一群热爱足球的人在奔跑，上至花甲老人，下至学龄儿童。据2020年发布的《广东省足球产业研究报告》，足球人口占梅州市总人口的28.3%，居广东省21个地级市首位。

梅州开展的青苗青训工作，近年来共培养1.3万名后备人才，向国家和中足协U系列输送50人，向职业足球俱乐部输送60人。2020年省青少年足球锦标赛中，梅州市获得1个冠军、3个亚军，2021年获得3个冠军、1个亚军。

青少年、社会、职业三类主体全覆盖，市县镇村四级区域全覆盖，体育、教育、社会三个系统衔接有序的竞赛体系正在梅州形成。

今年9月，梅州获评“十四五”期间第二批全国足球发展重点城市，也是除了广州和深圳外唯一的广东城市。

“梅州有100多年的足球底蕴，群众基础好，文化氛围浓厚，民间关心足球，热爱足球，再加上社会俱乐部和业余机构方方面面的努力，使得梅州足球处于很厚的塔基上。”广东省足球运动中心主任程志文对时代周报记者表示。

2009年，梅州出台了《梅州市振兴“足球之乡”十年规划》，并启动了申报体育非物质文化遗产保护与推广城市工作。2013年，梅州被国家体育总局授予全国唯一的“中国体育非物质文化遗产保护与推广城市·梅州足球之乡”。2015年11月，五华县元坑被国家体育总局认定为中国内地现代足球发源地。

广州大学体育学院李彭连撰文指出，梅州通过“申遗”，把足球传统和文化固化成社会“活化石”，提高了整个社会对梅州足球文化整体性和历史连续性的认识，有利于今后梅州足球文化的保护、积累、传承和发展。

作为经济欠发达地区，梅州足球促进了当地体育产业的快速发展。据报道，足球产业成为梅州的新兴产业，2017—2021年梅州体育产业保持年均17.08%的稳定增长，2021年度同比增长30.5%。

2017年8月，梅州市五华县横陂镇运动休闲特色小镇入选国家体育总局公布的首批96个运动休闲特色小镇。该小镇计划总投资为21亿元，建设全国第一家人球系统，12块国内高标准的11人制足球场，五华客家精英足球学校，足球主题酒店，足球运动品牌集散地，足球用品研发中心等，打造“体育+旅游”的综合体。2018年10月，梅州客家足球俱乐部全梯队进驻足球小镇。

“梅州在借足球招牌挖潜上要有更大作为。”程志文说，足球优势成为梅州吸引政府和社会各界关注、撬动其他产业发展的支点，这也是梅州正在努力的方向。□

发现好公司

对话孙继海

上接P1

“梅罗”在本届世界杯的谢幕，象征着一个时代的结束，“诸神”的最后一战，堪称本届世界杯的头号看点。“梅罗”之后，谁将成为足坛新的“绝代双骄”？

“所谓的‘绝代双骄’，并不是一个世袭的爵位，‘梅罗’也没有固定的职务，不需要谁来接替。当然，很多时候媒体或者球迷都把过去定义为一个‘梅罗’的时代，但是后起之秀也会层出不穷，这是一个自然规律。”孙继海表示。

2006年德国世界杯1/4决赛中，初出茅庐的梅西所在的阿根廷队，在点球大战被东道主德国队击败；而那届世界杯上，C罗在葡萄牙对阵安哥拉的比赛首发登场，上演了他的世界杯处子秀。

16年过去，如今，“梅罗”迎来了自己的第五届世界杯之旅，已届35岁、37岁高龄的“绝代双骄”，即将迎来在世界杯舞台的谢幕。

孙继海指出，包括“梅罗”在内，本届世界杯有4名球员是第五次参赛，他们第六次参加世界杯的可能性微乎其微了。

除此之外，还有一些进入职业生涯末期的老将，将在本届世界杯上演最后一舞。

“魔笛”莫德里奇将在多哈演奏克罗地亚狂想曲的终章；乌拉圭神锋苏亚雷斯将联手卡瓦尼和努涅斯，带领球队突出重围；蝉联2021年世界足球先生的莱万多夫斯基，将继续扛起波兰队前进。“希望这些老将能够圆梦。”孙继海说。

而这样一届堪称诸神黄昏的世界杯，究竟谁能最终捧起冠军奖杯，是本届世界杯的第二大看点。

孙继海预测，冠军肯定还是一个老牌强队，也就是之前有过冠军经历的球队夺冠概率会很大，比如德国、法国、西班牙、南美的阿根廷、巴西。

而孙继海提到的老牌强队中，以德国队为例，其历史上共8次杀入世界杯决赛，4次夺得冠军。本届世界杯，虽然主力中锋维尔纳和中场罗伊斯因伤缺席，但仍有诺伊尔、基米西等核心球员压阵，再加上横空出世的小将穆夏拉、穆科科等人，整体实力依然较强。

另一夺冠热门巴西队曾5次夺得世界杯冠军，是夺得世界杯冠军最多的球队。本届世界杯，尽管效力于利物浦的前锋菲尔米诺落选，但球队以“梅罗”之外的第三人内马尔领军，辅以维尼休斯、热苏斯等悍将，其实力依然堪称夺冠大热门。

此外，本届世界杯第三大看点，是首次启用了半自动越位识别技术(SAOT)，这将在一定程度上左右比赛的胜负。

“SAOT应该可以让比赛的进程更快，因为比赛的节奏会更顺畅一些。暂停和裁判员做判断的时间也会更短，并减少一些错判和漏判。”孙继海指出。

SAOT在比赛过程中的主要职责就是识别是否越位。与传统视频助理裁判(VAR)用视频慢动作回放来辨别越位与否相比，这套系统依托高科技，据测算可将越位判罚的平均耗时从70秒减少到25秒钟。

本届世界杯揭幕战开场第3分钟，厄瓜多尔前锋恩纳·瓦伦西亚头球破门。1分钟后，主裁判便根据SAOT的提示最终判定越位在先，进球无效。

风云20年

目前，卡塔尔世界杯激战正酣，作为2002年韩日世界杯中国队的主力队员，孙继海回想起那段时光，依然历历在目。

“挺兴奋的，世界杯是所有足球从业人员的终极梦想，即便是梅西这样的巨星，在2014年巴西世界杯决赛失利后走过主席台前，也是用那样渴望的眼神在凝视着世界杯奖杯，可见大家对世界杯的重视、追求以及热爱，我也不例外。”孙继海进一步表示，对于他来说，即便因伤提前下场，但彼时世界杯赛场的整个环境、氛围，确实都让他有一种前所未有的体验。

事实上，2002年世界杯后，中国



足球经历了从2002—2010年的快速发展阶段，以及从2011—2021年跌宕起伏的十年。

2002年世界杯前后，一批中国国脚搭上了留洋海外联赛的快车，孙继海、李玮锋、马明宇、邵佳一等球员纷纷加盟了英超、意甲、德甲顶级联赛球队。

2002年冬季转会窗口时，孙继海看到大连实德(大连万达)成绩已经稳定，继1998年加盟英甲(英冠)老牌球会水晶宫后，于是再度萌生了留洋的想法。2002年2月26日，他以200万英镑的价格转会英冠曼城俱乐部，第二次踏上了英伦之旅，并随队以英冠冠军的身份晋级英超。

2002/2003赛季曼城对阵伯明翰的比赛中，孙继海一记漂亮的鱼跃冲顶破门，打入了中国球员在英超赛场的第一粒进球。赛后，英国媒体和球迷为孙继海起了一个响亮的绰号：“China Sun”(中国太阳)。

在海外联赛的训练和比赛经历，让孙继海等国脚的实力和经验得到快速提高，国足的大赛成绩也得以显著提升。

在2004年亚洲杯上，当时的东道主中国队还具备亚洲准一流的实力，以孙继海等留洋球员为班底的他们最终获得了亚军；2005年世青赛，德国教练克劳琛带领中国国青队先后战胜土耳其、乌克兰和巴拿马，最终惜败德国队止步8强。这届世青赛涌现出来的郜林、陈涛、赵旭日等新星，也被称为“超白金一代”。

截至2008年，孙继海已为曼城效力了六个半赛季，各项赛事总共出战151场，贡献4粒进球外加3次助攻，成为了当时留洋球员的旗帜性人物。

2008年夏季转会窗，孙继海没有和曼城俱乐部续约，2008年6月30日，孙继海以自由球员的身份签约英冠联赛球队谢菲尔德联；2009年5月，孙继海结束了自己的英伦之旅，回国租借加盟了成都谢菲联队。

此后的六年时间里，孙继海先后效力于陕西中新浐灞、贵州人和(前陕西中新浐灞)、重庆力帆以及北京人和(前贵州人和)，帮助贵州人和连胜中超班霸广州恒大拿下足协杯和超级杯。

然而，由于各俱乐部为了联赛成绩大肆购买内外援，忽视了青训体系的建立，中国足球开始出现人才断档、青黄不接的局面。

2011年，随着许家印入主的广州恒大冲上中超，有越来越多的房地产商以投资方的身份进入中超联赛。例如恒大先后以550万英镑引入埃尔克森，690万欧元引入迪亚曼蒂、1500万欧元引入高拉特、1100万欧元引入阿兰、1400万欧元从托特纳姆热刺引进保利尼奥、5000万欧元从贝西克塔斯引进塔利斯卡。持续得到大牌外援加盟的恒大，曾八次夺得中超联赛冠军，两夺亚冠冠军。

巨大的成功，让中超其他各队开

始争相效仿，大投入、大球星、大产出几乎成了各队的标配，即使是保级队每年的投入也都在数亿元人民币，其中大部分作为了球员工资和转会费。

这导致联赛各队都在盲目砸钱购入外援，却忽略了甚至不重视青训梯队的建设。

孙继海认为，全世界的竞技体育都是高投入高产出，要有高产出才可以持续发展。更多的投入换来的确实是更好的球员和教练。“包括整个社会对足球的关注，这是无可厚非的，也是足球发展中的固定动作。”

“但是，如果仅仅是高投入，没有高产出的话就没有持续性。”孙继海补充说。

“联赛各队投资人的急功近利，也让国足吞下了苦果。在2002年之后的几届世界杯，国足均在亚洲区预选赛阶段失利，未能进入最后的决赛阶段。在2022卡塔尔世界杯亚洲区预选赛12强赛上，国足的战绩为1胜3平6负，位列B组第五，失19球，无缘本届世界杯。”

青训无需借鉴别人

“国足折戟12强赛的原因就是水平不足，而青训就是提高水平的基础。”孙继海表示。

谈到做好青训的重要性，孙继海作了一个形象的比喻：“如果我们想盖一个高楼大厦，不盖前50层，直接从第51层开始盖起，这样可能后面的进度会稍微快一点。但是，如果地基不牢，上面还继续盖，最后高楼坍塌也是难免的。”

“这也是我为什么要做青训的一个主要原因，只有打好基础，中国足球才可以走得更长远，而且更稳健。”孙继海说。

改变中国足球的现状，实现对中国足球的情怀——这是孙继海选择青训这条漫长道路的初衷。“如果说没有想改变，或者没有对中国足球仍抱有希望跟情怀，我就不会做这么基础的事。仅仅为了生存的话，我可以去从事收入更高的工作。”

2016年12月11日，39岁的孙继海在北京人和队正式挂靴，结束了自己长达21年的职业足球之旅。退役后的他，身份首先从一名球员变成了青训工作者。

尽管退役后一直扎根于青训工作，但孙继海认为，青训是一份非营利的事业，需要经营另一份事业为青训工作进行反哺。

孙继海表示，每年都要在青训上投入很多财力支撑。随着组队的数量越来越多，培养的孩子越来越多，青训的投入也会越来越大。如果背后没有企业来支撑的话，仅靠自己过去踢球所赚的收入，可能坚持不了一两年。

于是，2016年2月，孙继海便注册了嗨球科技，正式开始创业。“嗨”源自于他的名字和代表互联网的“@”。启动资金来自孙继海和奉余莽两人，

前者是大股东、董事长，后者则担任CEO，负责公司运营。

2016年3月，孙继海开始组建团队，筹划产品。公司成立后，首先推出了自媒体视频节目《我是海叔》，借助孙继海的人气，为核心产品秒嗨APP导入流量。

“嗨球科技存在的意义是，能够从另外一个方面支撑我的梦想。”孙继海说，有了嗨球科技在资金方面的支持，他的青训事业也越做越大。

2019年3月底，孙继海成为新疆足协副主席，开始将工作重心放在青训上，同年接手新疆各级精英梯队，2022年，孙继海团队率新疆U19青年队夺取陕西全运会亚军，创新疆足球征战全运历史纪录。

2022年2月，遵义市与嗨球科技就校园足球达成战略合作，并聘请孙继海担任遵义校园足球青训总监和遵义足协名誉校长，嗨球科技两支精英梯队及职业级教练组整体落户遵义市。

孙继海坦言，到目前为止，从事青训工作在经济上、人才上还没有任何收获。因为这是一个漫长的过程，需要有情怀，抱着坚持到底的决心去做。“最大的感受是很艰难，很多时候大环境没办法支撑你的想法。”

但青训工作带给孙继海的另一个感受，是充实和成就感。看到小球员们每一天的进步，让他觉得经历的所有艰难都是值得的。

尽管日本、越南等亚洲邻国在青训方面取得了很多好成绩，但在孙继海看来，这些对于中国足球的借鉴意义并不大。

“任何一个国家或者地区，都是特别的存在。比如日本和越南的国土面积、人口数量、地理位置、风土人情都各有不同，跟中国相似的地方其实不太多。”孙继海进一步指出，其实中国的职业联赛也经历了多年发展，日本的职业联赛成立时间也不长，包括越南足球可能在很多方面也并不如中国足球。

“我们完全可以自己总结或者去遵循一个既有的目标，然后设定好路线，坚定地走下去就好了。”孙继海说。

除了青训，作为嗨球科技的董事长，孙继海的另一个身份是创业者。

孙继海认为，从球员到创业者的身份转变后最大的区别是，球员面对的很多东西简单可控，而创业则恰恰相反。

“因为做球员的时间比较长，也比较熟悉，但是做企业不光要做好自己，还要带领团队，需要面对方方面面的挑战，相对于做球员要更复杂一些，而且也并非是你发挥得好就能够取胜。”孙继海补充道。

当下，孙继海正走在实现梦想的路上，嗨球科技的合伙人对青训工作的全力支持让他无比欣慰。

“说实话我不是特别具有经商头脑，但是我在经商和实现梦想的路上拥有辨别能力。经商并不是我的梦想，所以我要找到一个更合适的合作伙伴，来负责经营。”孙继海告诉记者。

目前，嗨球科技聚焦于体育大数据、足球青训、体育文创三大板块，是一家集规划、设计、运营于一体的体育产业策划运营商，同时也是集数据和资讯服务于一体的综合性体育数据平台。

上述很多板块的经营都由孙继海的合作伙伴在打理，但唯独足球青训板块由孙继海亲自负责。“不过青训业务一直都是赔钱的，这很对不起合伙人。”

“从新疆到遵义，做青训有三四年的时间了，每年都在把其他板块的盈利反哺到青训上。我也会问合伙人，我们有意义吗？还能坚持吗？”孙继海坦率地告诉时代周报记者。

事实上，孙继海的合伙人奉余莽并不是一个足球专业方面的人，但对于上述疑问，他的回答斩钉截铁，这让孙继海十分意外，也给了孙继海很大动力，“我们因为足球相识，都对足球尤其是中国足球充满热爱和抱有梦想，其他经营的事你不用操心。”奉余莽如是回答孙继海。

“在这个过程中，甚至我都产生了一些动摇，但是合伙人给了我坚持下去的信心。”孙继海这样感慨道。□

WORLD · 天下

时代周报记者 王晨婷

“事实是，我有一点焦虑和紧张。这是我最后一次参加世界杯。”

“最后一次？”

“是的，肯定是的。”

10月7日的ESPN采访中，阿根廷足球巨星利昂内尔·梅西明确表示，2022年的卡塔尔将是自己最后一次征战世界杯。

这一次，阿根廷人已经准备好了。

梅西所带领的或许是近年来最好的一支阿根廷国家队——自2019年美洲杯半决赛负于巴西后，阿根廷已经连续36场比赛保持不败，距意大利保持的37场不败纪录仅差一场。

不仅如此，此前三届世界杯均成功预测冠军归属的著名游戏品牌EA Sports预测，阿根廷将在本届世界杯上夺冠；数据网站Opta的夺冠预测中，阿根廷夺冠赔率也高居第二。

梅西的近期状态也足够火热，近6场国家队比赛中，梅西一共收获12颗进球。

距离2005年8月上演国家队处子秀，梅西已经167次身披国家队战袍出战。那一年的圣诞节，18岁的梅西在贺卡上写下的愿望：“亲爱的圣诞老人，我想要西甲、欧冠、国王杯冠军，也要FIFA世界杯。”

这一次，最后一次。

“犬人”梅西

所有见过梅西的人对他的评价：内向，害羞，沉默寡言。

这或许与他的成长经历有关。

1987年，梅西出生在阿根廷罗萨里奥的一个工人家庭。家庭和睦，生活幸福。他也极早展示出对足球的惊人热爱和天赋，并加入纽维尔老男孩足球俱乐部的少年队。

然而，11岁时，梅西被诊断出生长激素缺乏症。每晚将针管扎入自己的大腿，日复一日。

但高额的治疗费用和摇摇欲坠的社会体系，都让梅西的治疗难以为继。此时，转机出现——来自世界顶级俱乐部巴塞罗那的球探发现了这颗瑰宝。

随即，梅西在试训里征服了巴塞罗那的一线队主管雷克萨奇，后者愿意承担梅西的治疗费用，并在一张纸巾上签下了梅西。

传奇故事由此开启。

这个来自阿根廷的13岁小个子，远离家乡，来到新的球场，可以一整天不说一句话。但没有人会轻视他：“当我踢球我就忘了一切，那里是我说话的地方。”

球场上的梅西，有着惊人的速度和爆发力。他轻巧、灵动，仿佛足球界的莫扎特，永远有惊人的创造力，给观者带来极致的足球享受。

他如此纯粹。在每个梅西球迷都



梅西的终场战事

看过的视频《梅西：一个犬人，一个病人》里，阿根廷记者埃尔南·卡夏里这样形容梅西：“他不会跳水假摔，不会抱怨，也不会故意去要一个任意球或者点球。”

在每一帧里，他都努力找回平衡，眼神却一刻也不离开足球。

他带球时被人踢到胫骨，但仍然继续奔跑；他被人踢在脚踝上、踉跄着，仍然继续奔跑；他被防守队员大力拉扯着球衣，他挣脱开来，仍然继续奔跑。

他只是停球，过人，然后射门。双手指天，将进球送给天上的外婆。

“我们再也找不到任何一个像梅西这样踢球的人，你不要试图去形容他、描绘他，只要去欣赏他。”

巴塞罗那历史上，共有三个时段被称为“梦三”，实现对足坛的绝对统治。在“梦三”的黄金时期，年轻的梅西和队友一起，缔造了巴塞罗那的巅峰神话——他们凭借特有的Tiki-taka踢法，强调极致的控球，使“美丽足球”取得最大的成功。

梅西的天赋也被最大程度地挖掘了：2011年，单个自然年完成助攻38次，至今无人超越；2012年，用69场比赛完成了91球，这项纪录或许在100年内都无人能破。

俱乐部生涯虽有起落，但梅西在俱乐部获得了一切能获得的荣誉：4次欧冠冠军、10次西甲联赛冠军、7次国王杯冠军、3次世俱杯冠军、3次欧洲超级杯冠军、8次西班牙超级杯冠军。

即使在离开巴塞罗那后，经过短暂低迷，35岁的梅西本赛季在巴黎圣日耳曼的表现依旧是世界最佳：19次出场中，打进了12粒进球并贡献14

次助攻；过人37次，五大联赛第一；造射门机会66次，五大联赛第一；成功直塞次数8次，五大联赛第一；射门49次，五大联赛第一；射正25次，五大联赛第一。

难得的是，超级巨星的光环并未冲昏梅西。

球场下的他，从来没有陷入过私生活争议。他就像每个普通人的生活：尽管为了比赛要控制饮食，但他仍然爱吃烤肉、爱吃巧克力，并和青梅竹马的安东内拉相爱至今，一起养育三个可爱的孩子；真心待人，即使是在俱乐部被高层欺骗而不得不离开时，也未曾言及一句他人不是。

“里奥是100%足球。有一种感觉是他现在的生活和他十五六岁时完全一样。”足球记者乔纳森·威尔逊这样评价梅西。

或许梅西依旧记得父亲在他到达西班牙的第一天说的话：“孩子，从此你不再是个天才了。接下来的路，我不想再有人把你捧上天，希望你能够放低姿态，靠拼搏和汗水一步步地攀上天。”

“我的梦想就是为阿根廷赢得冠军”

Tiki-taka踢法给梅西和巴塞罗那带来无上荣光，但也让梅西一度陷入“体系球员”的争议。

实际上，所谓“体系”，不过是梅西更笃信团队合作的力量。尤其在“梦三”缔造者瓜迪奥拉和哈维、伊涅斯塔等核心球员相继离开后，巴塞罗那踢法转变，梅西也从进球如麻的射手逐渐成为中场大脑的角色。

梅西在巴黎的优秀表现也进一步驳斥了“体系球员”的说法。但在一些“黑粉”眼里，没有给阿根廷队带来

冠军，似乎就是梅西一个人的过错。

2006年，已经成名的梅西第一次在德国踏上世界杯的战场。小组赛第2轮对阵塞黑，梅西替补登场，成为阿根廷队史在世界杯出场年龄最小的球员，并贡献一传一射。

但在之后的1/4决赛中，梅西并未获得登场机会，阿根廷最终在点球大战中负于德国。

镜头对准年轻的他：双手抱胸坐在替补席上，两腿伸长。

4年之后的南非世界杯，迭戈·马拉多纳担任阿根廷国家队主教练，梅西在小组赛第3轮首次担任场上队长。但他和队伍在这届世界杯上表现不佳，在1/4决赛中再次负于德国。

次年的美洲杯1/4决赛，梅西助攻瓜瓜因破门，并在点球大战中首罚命中，但阿根廷最终又在主场点球大战告负，止步八强。

胜负在蹴鞠世界里总是常事。2014年巴西世界杯，27岁的梅西已达巅峰状态，整支队伍也基本完成新老交接，防守体系严丝合缝，团结又朝气。数以万计的阿根廷球迷来到巴西观赛。

那一年，梅西带领着阿根廷国家队踢得很好。连续4场比赛获评全场MVP，尤其在小组赛第2轮对阵伊朗的比赛中，梅西在91分钟打入绝杀进球，石破天惊的这一球让万千球迷印象深刻。

但杯赛是残酷的，阿根廷在决赛中再次对阵德国。历经加时最终0:1小负对手，距离冠军仅一步之遥。

最好的球员没有在最好的年纪捧起奖杯。梅西领过个人世界杯金球奖，走过大力神杯，盯着大力神杯。

实际上，对于阿根廷来说，2014

年的世界杯亚军已经是极好的成绩。在此之前，阿根廷已经24年没有进入过世界杯决赛，上一次夺冠还要追溯到1986年的墨西哥世界杯。那一年，梅西尚未出生。当时还是球员的马拉多纳连续上演“连过5人”和“上帝之手”，被不少球迷称为“神迹”，并最终率队夺冠。

国内的压力、足协的腐败、队员的伤病，几相交困，此后的阿根廷似乎陷入决赛魔咒。

2015年智利美洲杯、2016年百年美洲杯，阿根廷又连续2次在决赛点球大战中负于智利。最后一次踢飞点球后，已经蓄起胡子的梅西肉眼可见地无法再承受。

他在球场中流下眼泪，并在赛后宣布退出国家队：“对我而言，国家队生涯结束了。我比其他任何人都想要这座奖杯，但是没有做到，这已经是第四次决赛了，没有一次属于我们，我们已经努力了，就这样了。”

梅西曾不止一次说过，愿意用自己的所有个人荣誉换阿根廷获得冠军。他终究没有放下球迷的期待和对阿根廷的热爱，不久之后，梅西重新回归国家队。

2021年，美洲杯再次来到巴西，这个7年前的梦碎之地。

根据网飞纪录片，梅西在美洲杯决赛前做出振奋人心的演讲。他和队友们抱在一起：“你知道最好的是什么吗？这一切都只取决于我们自己，这就是为什么我们要走进球场，我们要举起奖杯，完成使命，把奖杯带回阿根廷和家人朋友一起庆祝！”

“这不是巧合。你知道吗？这次杯赛本该在阿根廷举行。上帝把它带到了这里，是为了让我们在马拉卡纳（球场）见证它，举起属于我们的奖杯。为了让每个人更加闪耀圆满，我们会把它带回家！”

他们把奖杯带回了家。2021年7月10日，美洲杯决赛对阵巴西，阿根廷客场1:0取胜，梅西职业生涯首次夺得国家队大赛冠军，阿根廷结束28年世界大赛无冠的历史。

美洲杯一定程度上弥补了遗憾，但阿根廷人依旧渴望大力神杯。世预赛表现出色、连续36场不败、被列为世界杯夺冠热门，梅西和阿根廷队还在努力保持冷静。因为世界杯如此艰难，它是很多因素的结合，唯一的办法就是一场一场地拼。

世界进入卡塔尔时间。沙漠的烟花已经绽放。

似有声音回响：“现在替补上场的是阿根廷小将梅西，这是他第一次代表国家队征战世界杯，前两天他刚过完19岁生日。”

现在，小将已成领袖。35岁的梅西第五次代表国家队征战世界杯。比赛的哨声响起，喧嚣停止，梅西的眼里，只剩下脚下的足球。

享受比赛吧，里奥。👊



从此刻，向未来

2017年

财经APP排行榜榜首

荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和iFNet研究院评选的，财经APP排行榜榜首。

2017年

中国鼎媒奖—最佳新闻客户端

荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research（艾媒咨询集团）主办的中国鼎媒奖—最佳新闻客户端。

2020年

金鸣奖2020年度最具突破创新APP

时代财经用户量已突破2500万。在第六届移动互联网营销峰会颁奖盛典中，荣膺—金鸣奖2020年度最具突破创新APP。



扫码下载时代财经APP
阅读最新资讯

影响力·中国
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

2022影响力·中国 时代峰会
暨第五届(中国)广州商务航空展

擎动未来

寻找中国经济新韧性

2022年12月

中国不同以往，世界不同以往。

金融、科技、航空等各行各业持续再平衡，持续再重塑，迭代进程加快。
从广东到中国，再至全球，产品创新、绿色发展等理念深入人心，已成公众议题。

新格局有新的共同使命。各行各业以变革促改革，以创新促发展，推陈出新，优化业务流程，以期探索持续发展新韧性，推动形成新竞争优势。

本届“影响力·中国 时代峰会”围绕中国宏观经济新特点、金融变革新趋势、上市公司高质量发展新路径、商务航空发展新变化等热点议题展开讨论，深入研判前沿，加强行业交流与合作。

届时，我们邀请知名经济学家，以及来自银行、基金、保险、上市公司、航空企业的高管出席盛会，共同展望中国经济新未来。

主办单位: SEM 南方传媒 时代传媒集团 GAA 广东寰通商务航空发展股份有限公司

承办单位: THE TIME WEEKLY 时代周报 THE WEEKLY

协办单位: 时代商学院 新周刊 消费者报道 时代数据 创业圈 WINE 葡萄酒 收藏/拍卖 艺术收藏

特约赞助: 宁波银行

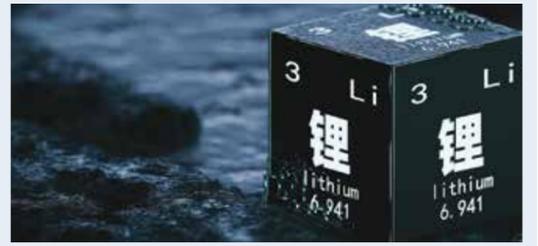
合作伙伴: AGILE 雅居乐 完美 LOS VASCOS 巴斯克酒 通威集团

合作媒体: 财联社 东方财富网 界面新闻 东南网 一点资讯 证券之星 中国经营报 中新经纬

和讯 财经集团 华夏时报 经济观察报 商界 投资界 赢商网 理财网

中金在线 蓝鲸财经 英才 36Kr 金融界 全景 中国研究网 云掌财经 TMTPOST 钛媒体

华联传媒 资本邦 消费界 融捷汇 OFweek 维科网 新财富 财联社 融媒 红餐网

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

15 | 尔康制药布局碳酸锂

时代周报记者 何明俊
实习记者 唐卓雅 舒涵 发自广州

新能源汽车销量火爆，充电问题随之而来。

英大证券研报显示，2021年估算中国新能源汽车充电电费市场规模约141.3亿元，服务费市场规模高达17亿~34亿元。假设电价不发生巨大变化，到2025年市场规模将会扩大3倍，到2030年市场规模将会扩大10倍，电费+服务市场规模将突破千亿。

充电桩是新能源汽车的关键性配套设备，行业发展速度远跟不上市场需求。充电桩市场前景广阔，但也为各种打着“充电桩钱景无限”旗号的生意，提供了滋生土壤。

时代周报记者注意到，当前社交平台上出现了数以万计的充电桩投资介绍帖，配以《千万别投新能源汽车充电桩，否则你会……赚》《我在小区投了个充电桩，每月躺赚几千》类型的标题，动辄获得上千的点赞留言。

记者以投资人身份接触了多名社交平台上发帖者，不同帖子背后却往往指向相同的充电桩运营品牌。一些品牌甚至宣称，“前期不用购买设备的投入，后期不用处理售后的客服，只需要付钱认购项目份额”“年投资回报率超过30%”。

千亿级的市场规模，让投资者蠢蠢欲动。不过，据时代周报记者了解，充电桩属于重资产投入，收入却主要依靠“服务费”，盈利来源单一，回报周期长。

如今的充电桩市场鱼龙混杂，仅依靠“服务费”的单一盈利模式，撑不起投资者狂野的想象空间，也让运营商急于寻求更多的变现可能。“钱景无限”的充电桩生意里，钱最终流向了谁的口袋？

年收益率30%，坐等回报？

充电桩投资名目繁多。据时代周报记者了解，充电桩按充电时间和车载充电机不同可分为“交流充电桩”和“直流充电桩”。交流充电桩需要借助车载充电机来充电，充电速度较慢；而直流充电桩俗称“快速充电”，功率较大，充电速度更快，一般安装在高速公路充电站。

根据服务对象进行分类，充电桩则主要分为“公共充电桩”“专用充电桩”和“自用充电桩”。公共充电桩服务对象面向所有电动汽车车主，例如公共停车场。而专用充电桩多为企业建造，服务对象为客户和内部人员，自用充电桩为私人充电桩，安装于私人领域，不对外开放。

据中国充电联盟公布的数据，2022年1—10月，充电基础设施增量为209.1万台，其中公共充电桩增量同比上涨109.0%，随车配建私人充电桩同比上升391.4%。截至2022年10月底，我国直流充电桩为71.0万台，仅占全部公共充电桩的约43%。

目前，不少充电桩加盟项目中，投资者参与的主要是公共充电桩、直流/交流充电桩投资项目，充电桩的盈利来源多为“电费+服务费”。但由于电费需要扣除成本，因此盈利重点多集中在服务费上。

记者以投资人身份接触了社交平台上多名充电桩加盟宣传帖的发帖者，给时代周报记者发送资料的都是一个名为“小豹充充”的充电桩运营品牌。天眼查显示，小豹充充品牌运营方“润晟（苏州）新能源科技有限公司”成立于2021年9月9日，时间刚满一年。今年10月25日，该公司因“通过

新能源爆火
充电桩“造局”

登记的住所或者经营场所无法联系”被苏州市相城区市场监督管理局列入企业经营异常名录。

小豹充充销售人员向时代周报记者提供的《新能源汽车充电桩合作协议》显示，投资者认购120kW的一体式交直流双枪，单桩价格4.5万元，算上充电桩、配电柜、电缆桥架、基座等安装建设费用4.5万元，投资者首期需支付9万元的充电桩投资款。但除了上述硬件、安装成本，投资者还需一次性向公司支付运营服务费19.5万元，项目价格合计28.5万元。

该名销售人员解释，“公司全场地车位、电建地建、电桩安装以及运营维护等所有工作，建设好了之后以现站现桩的呈现形式由大家来挑选认购，接着之后每个月的运营利润就都归桩主。”

换言之，此种投资模式下，投资者支付的不仅是充电桩的硬件和建设成本，还要向充电桩品牌支付运营和服务费用、车位费用等额外费用，而赚取的主要是“充电服务费”。

上述销售人员介绍，“按照（每根桩）每天最低4小时充电时间来计算，一天就是480度电；服务费按最低每度电0.4元来算，一天收入就是192元。收益按所有桩的平均收益返还给投资人，年回报率可达到30%左右。”

“全程不用做什么，只需要等待收益，前几年收益都是自己的，稳定收益回报率达到30%。”

合作满三年后，充电桩运营商要从收益中进行分成。合同中规定，“从第4年开始，在优先甲方回本前提下，充电桩收益按甲方（投资者）80%、乙方20%分配。”

“钱景”背后风险重重

这样的生意听起来颇具“钱景”，但时代周报记者注意到，充电站建设成本高昂，充电运营商普遍需要3~5年时间才可达到盈利周期。

据中金证券研报测算，建设拥有8个120kW充电桩的场站，单桩设备成本为0.5元/W。综合建设成本1.3元/W，充电桩使用寿命10年，假设小工商业主掌握较优土地资源、单桩利用率达到12%，测得单桩租赁收入3.2万元/年；最终测算得出投资回收期4.9年。

能链智电CEO王阳曾公开表示，单根充电桩行业平均成本约10万元。一个标准站约10根充电桩、20把充电枪，建站成本约100万元。目前充电

服务费约每度电0.4元，单枪单日充电度数平均约100度，3~4年能够收回成本。

但这还是在比较理想的情况下。现实中，充电桩用户流动率和跨站率较高，导致充电桩总体利用率偏低。王阳曾指出，现在中国充电桩总体利用率不到10%，在北京、上海等城市甚至可能不到2%。充电站服务的车辆是100~200辆之间，加上电力市场没有差别，基本上充2~3次以上的用户，90%都会跨不同的充电场站。

考虑到电力利用率问题，模型会变得更为复杂。数据显示，充电桩想要实现盈利，平均电力利用率需要达到10%~15%。120kW直流充电桩每小时为新能源汽车恒定充上120度电只是理想情况，具体的功率利用率需要根据不同的车型进行计算，这意味着每天充电桩收益会受车型、时长的不同而变化。

若按单枪单日充电度数约100度、服务费约每度电0.4元、充电桩总价28.5万元计算，一桩两枪一年约产生收益2.92万元，回收全部成本约需10年。因此只对充电桩收入进行简单测算，难以令投资者完全了解风险。

而公司统一运营，投资者等待分红的方式也显得“迷雾重重”。

“收益是按照所有桩的平均收益给您的。因为买桩的价格是一样的，但因为有些后来者可能买桩的地方没那么可观，为了公平都是平均分配。”前述销售人员解释，“每个场站会把成本的电费除去，再平均发给每一个桩主。”

这意味着充电桩所在地人流多少并不重要，每月到账只是平均收益。充电桩产生的收益也会先经过小豹充充的公司账户后再到每一位投资人账户，拥有充电桩权限的投资者不能完全收取该充电桩产生的收益。

张婷（化名）在武汉运营充电站多年，在她看来，“这是一个重资产项目，没有强大的资本是做不好的”。

张婷自2017年开始独立投资运营充电站，初期投资成本是300万元。据其介绍，投资运营一个充电站需要充足的资金，仅靠购买单桩份额来赚钱，当中的风险不易识别。“不知道它最后有多少股东，每个人出几万块钱。充电桩有个东西在那里会让人看得到，但是不会说这台桩就是你的名字。”张婷说。

虽然不少充电桩运营商宣称公司获得的政府补贴会与投资人进行

分成，但据记者了解，不同地方对充电基础设施的补贴政策均不同，对于个人投资者而言效用并不明显。

某新能源充电桩厂家直销商李世福（化名）向记者介绍，“补贴每个省每个地区都不同，你可以向当地发改委了解政策。比如每个千瓦补400元，电价每度补0.15元，至少1000千瓦起才有资格，各地政策都有所区别。如果想靠充电桩赚补贴建议别做。”

李世福告诉记者，“市面上的充电桩功率普遍用120kW为主，未来可能用上160kW。除去土地成本，充电桩10万~13万一台。非一线或者重点城市，几乎没有人愿意投资合作建站。就算有保证也是你吃大亏。”

充电桩是谁的好生意？

充电桩作为风口行业，跑马圈地是入场者的本能。

但眼花缭乱的项目宣传背后，是充电桩极为单一的盈利模式，以及充电桩运营商的变现焦虑。

据时代周报记者了解，充电桩属于重资产投入行业，但收入主要依靠“服务费”，收入来源单一，回报周期漫长。

曾在某头部充电桩企业就职的郑茜（化名）告诉时代周报记者：“充电桩的盈利主要是充电服务费，剩下的就要靠场地本身来抓客流，比如开个餐厅、小卖部之类。”

据其介绍，“收入这块很看个人资源，基本一二线城市能用来建设充电站的场地已经快被覆盖完了，剩下的都是些‘硬骨头’”。

购买新能源汽车的人群，大多是价格敏感的消费者，电费便宜是充电的首要原则。这也意味着，充电桩几乎不存在高利润的空间，只能依靠规模效应来赢得盈利。因此，公共充电桩如何选址、如何扩大规模、如何降低成本等都是运营者需要思考的问题。

郑茜表示，充电站运营不好或者场地天然有缺陷，都可能导致亏本。

电动汽车充电服务商能链智电副总裁于翔对时代周报记者说：“回本周期要看初期的规划、选址、成本控制、运营情况等。快充和慢充的投资区别比较大，一台慢充桩（7kW）的购买成本约是一台快充桩的（120kW为例）1/20甚至更低。”

头部充电桩运营商星星充电董事长邵丹薇曾指出充电桩行业的痛点，“目前充电桩不盈利是行业现状”。

作为头部充电桩运营商特来电，虽然具备充电设备生产和充电站运营能力，却也并未解决充电桩难以盈利的痛点。数据显示，2019—2021年特来电分别实现营业收入为21.29亿元、19.25亿元、31.04亿元，净利润分别为-7512.26万元、-1.71亿元、-5132.08万元。

现如今，星星充电也走向招商加盟道路。据时代周报记者了解，去年9月星星充电开始推出“光明顶计划”，计划3年投入30亿元，主要吸纳大量中小运营商加盟星星充电平台。邵丹薇提及，“目前为止，星星充电是唯一持续盈利的充电企业”。

特来电董事长于德翔曾表示，在充电网中，将数据网、能源网、物联网和设备网四层网融合到一起，人、车和能源之间形成高强度、高黏性链接，沉淀能源大数据、金融大数据、支付大数据、行为大数据等，可以为充电桩行业提供更高价值的服务。

这或许是充电企业下一步的发展方向，但对于那些没有资金优势的个人投资者来说充电桩难言是一门好生意。■

爱心人寿偿付能力承压 筹划引入新股东增资

时代周报记者 周梦梅 发自广州

成立已逾五年的爱心人寿，股东背景堪称豪华，最近正在筹划股权变更，引入新股东。

爱心人寿10月18日公告称，将新增注册资本3.2亿元，全部由新增股东北京新里程健康产业集团有限公司（下称“新里程健康”）认缴出资。增资完成后，新里程健康在爱心人寿的持股达15.84%。

爱心人寿筹划增资，或是不得已之举。据爱心人寿披露的2022年第三季度偿付能力报告，其第三季度核心偿付能力为60.60%，综合偿付能力充足率为121.19%，偿付能力承压。自“偿二代”二期规则执行以来，爱心人寿的偿付能力已连续3个季度下降。爱心人寿的偿付能力充足率也低于行业平均水平，存在资本补充压力。

“本公司高度重视偿付能力管理和流动性管理，已启动增资流程。”爱心人寿偿付能力报告称，2022年9月30日，该司于2022年第一次临时股东大会审议通过了变更注册资本方案的议案，预计增资完成后，公司四季度偿付能力将明显提升，并符合各项偿付能力监管要求。

爱心人寿成立于2017年6月，注册资本为17亿元，经营区域覆盖北京、天津、河北、江苏、广东等地。成立至今，爱心人寿连年亏损，累计亏损已超14亿元。此外，今年前三季度，爱心人寿的累计投资收益率也在74家人身险公司中处于垫底状态。

时代周报记者注意到，持股爱心人寿超过10%的股东深圳市同心投资基金股份公司（下称“同心基金”），背景非同一般。

据官网，同心基金于2013年7月由50多位来自深圳市同心俱乐部的优秀民营企业家共同发起设立。深圳同心俱乐部官网称，同心俱乐部现有企业家成员153人皆是深港工商界知名人士及各行业标杆企业家，他们名下有近百家公司，如腾讯、康美、顺丰、比亚迪、研祥、香江、海王、华南城、迈瑞、东海、星河湾、雅昌、宝能等。据天眼查数据，穿透股权结构之后，

姚振华、林立、马兴田等人都是爱心人寿的间接股东。

时代周报记者就相关问题联系爱心人寿，相关工作人员回复称，在相关监管机构完成批复之前，爱心人寿不便回应。

累计亏损超14亿元

成立五年，爱心人寿发展迅猛。数据显示，2017年，爱心人寿保费收入仅为0.44亿元。截至2021年年底，其保险业务收入已突破45亿元，总资产已超158亿元。

尽管保费增势迅猛，爱心人寿却依然连年亏损。自2017年成立以来，截至2022年前三季度，爱心人寿已累计亏损超14亿元。时代周报记者梳理爱心人寿历年偿付能力报告发现，2017—2021年，爱心人寿的净利润分别为-1.82亿元、-1.87亿元、-3.14亿元、-2.44亿元、-1.77亿元。此外，截至今年前三季度，爱心人寿年内已亏损3.51亿元。

爱心人寿的偿付能力充足率也在持续下滑。据爱心人寿2022年第三季度的偿付能力报告显示，其核心偿付能力充足率为60.60%，综合偿付能力充足率为121.19%；且爱心人寿第一季度、第二季度的风险综合评级结果均为B类。

自“偿二代”二期规则执行以来，爱心人寿偿付能力充足率持续下滑。时代周报记者梳理爱心人寿偿付能力报告发现，2021年四季度末，爱心人寿的核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率分别为106.36%、172.38%。进入2022年以来，爱心人寿核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率持续下降。数据显示，今年前三季度，爱心人寿的核心偿付能力充足率分别为68.28%、62.95%、60.60%；综合偿付能力充足率分别为136.57%、125.91%、121.19%。

“偿二代”二期规定，对于综合偿付能力充足率低于120%，核心偿付能力充足率低于60%的险企，将会被列为重点核查对象，由银保监会和派出机构进行偿付能力数据核查。

爱心人寿的偿付能力充足率也低于行业平均水平。据银保监会11月

15日公布的数据显示，2022年第二季度末，纳入偿付能力监管委员会审议的181家保险公司的平均核心偿付能力充足率为148.1%、平均综合偿付能力充足率为220.8%。从爱心人寿今年二季度平均综合偿付能力充足率和平均核心偿付能力充足率来看，与行业平均值相差较大。

爱心人寿在2022年第三季度偿付能力报告中称，下季度核心偿付能力充足率或低至23.80%，综合偿付能力充足率或低至47.60%。这也就意味着，到今年四季度末，爱心人寿的偿付能力充足率指标或将低于监管标准。

从投资收益方面来看，爱心人寿的表现也不容乐观。据长城人寿资产管理中心梳理的数据显示，今年前三季度，爱心人寿投资收益率为-0.32%，在72家人身险公司的投资收益率中，排名倒数第二。

2022年以来，受权益市场动荡加剧、市场利率下滑等因素的影响，人身险公司的投资收益率普遍下滑。长城人寿资产管理中心数据显示，在72家披露投资收益数据的人身险公司中，不少人身险公司投资收益不佳，多在2%~3%之间，但是投资收益率为负值的公司并不多，仅爱心人寿和平安养老的前三个季度的累计投资收益率为负值，分别为-0.3%和-9.2%。

“保险公司投资收益率低迷会对负债端形成挤压，加大盈利压力。”一家寿险公司高管曾对时代周报记者分析指出，保险公司主要靠死差、费差与利差盈利，目前最主要靠利差。激烈市场竞争之下，中小型险企一般以低价策略抢占市场，再利用利差益来补足死差、费差造成的损失。这对于其投资端提出较高要求，若投资收益率走低，会拖累险企的净利润。

第一大股东花落谁家？

据爱心人寿2022年第三季度偿付能力报告，目前，爱心人寿共有11家股东，股权结构较为分散，无实际控制人。11家股东中既有国有股东，也有社会法人股东。

其中，同心基金、深圳市中洲置地有限公司、美大集团、深圳信立泰

药业股份有限公司皆持股11.76%，并列第一大股东；吉林省能源投资集团（下称“吉林省能源”，国有法人）、五方天雅集团、深圳市天尚服装有限公司、中投中财基金管理有限公司皆持股8.82%，持股份额并列第二；北京保险产业园投资控股有限公司（国有法人）、多博投资有限公司、北京宝丰建企商贸有限公司皆持股5.88%，持股份额并列第三。

自2021年以来，爱心人寿多家股东拟转让所持股份。2021年2月，爱心人寿公告称，北京保险产业园投资控股公司公开挂牌全部持有的5.88%股权，由洛阳龙鼎铝业（下称“洛阳龙鼎铝业”）受让。2021年3月，爱心人寿再发公告称，同心基金、中投中财基金管理有限公司、多博投资有限公司拟将各自持有的共计24.7%的股份转让给洛阳龙鼎铝业。

若所有股份顺利转让完成，洛阳龙鼎铝业将合计接盘爱心人寿股份5.2亿股股份，占总股本的比例为30.58%，位列第一大股东。不过这些股权转让后续一直未有最新动态，据爱心人寿最新偿付能力报告显示，其股权结构均未产生实际变动。

此外，爱心人寿股东持有的股权也有部分处于冻结状态。数据显示，截至今年三季度末，爱心人寿第二大股东吉林能源所持有的1.5亿股份为冻结状态，冻结股份占公司总股本的8.82%。

如此次新里程健康顺利完成认缴股份，爱心人寿的股权结构将发生改变。据爱心人寿《关于变更注册资本有关情况的披露公告》，本次发行新股数量为3.2亿股，新增注册资本人民币3.2亿元，全部由新增股东新里程健康认缴出资。发行完成后，新里程健康将持有爱心人寿股份3.2亿股，占本次发行后公司总股本的15.84%。如若爱心人寿此次增资方案获批，新里程健康将成为第一大股东。爱心人寿原有股东股权一定程度上也会被稀释。如深圳市同心投资基金股份公司、深圳市中洲置地有限公司、美大集团、深圳信立泰药业股份有限公司的持股比例，将由11.76%降至9.90%。■

掩盖不良贷款 重庆农商行因9项违规被罚超千万

时代周报记者 郭子硕 发自广州

近日，重庆农商行（即渝农商行，601077.SH；03618.HK）被开出千万级罚单。

重庆银保监局11月21日公示，由于9项违规事实，重庆农商行被处罚1285万元。此外，江莉、封洪伟、胡保卫、颜波等6人被警告和罚款。值得注意的是，本次9项违规事由中，8项与贷款、授信业务相关。

重庆农商行前身为重庆市农村信用社，是全国首家A+H股上市农商行。截至今年9月末，该行资产规模已达1.33万亿元，在A股42家上市银行中位居第22名。

据重庆银保监局此前批复消息，江莉于2013年9月被核准重庆农商行合规管理部总经理任职资格；胡保卫于2019年12月被核准重庆农商行两江分行行长任职资格。此外，渝农商理财有限责任公司开业批复显示，江莉、颜波担任渝农商理财有限责任公司董事。

被罚1285万元

重庆农商行此次被罚，涉及违法违规事实共9项。

这些事项包括：审查审批不尽职，超需求发放流动资金贷款形成风险；掩盖不良贷款；拨备覆盖率指标虚假，贷款减值准备不足；未按规定对质押资产进行审查即向政府融资

平台公司发放贷款；同业授信调查及审查审批不尽职，部分业务出现风险；贷款“三查”不尽职，导致形成重大信用风险；同业投资业务不合规；贷后管理不到位，信贷资金被挪用；未执行统一授信管理。

监管剑指不良贷款、拨备覆盖率等指标失实，让各界感到意外。据重庆农商行披露的数据，其拨备覆盖率与不良贷款率指标近年不断优化。

据三季报，截至2022年9月底，该行不良贷款余额为77.38亿元，较去年年末增加4.38亿元；不良贷款率1.23%，较去年年末下降0.02个百分点；拨备覆盖率361.26%，较去年年末提升21.01个百分点。

据该行半年报，报告期内，集团信用风险损失准备余额为306.90亿元，较去年年末上升33.41亿元，其中信贷资产减值准备余额为285.93亿元。拨备覆盖率376.83%，拨贷比4.64%，分别较去年年末增长36.58个百分点、0.37个百分点。半年报还显示，该行逾期90天以上贷款拨备覆盖率627.74%，逾期60天以上贷款拨备覆盖率为561.34%，分别较去年年末增长46.69个百分点、44.41个百分点。

今年上半年末，集团不良贷款余额75.88亿元，较去年年末增加2.88亿元，不良率1.23%，较去年年末下降0.02个百分点。关注类贷款占比1.75%，较去年年末下降0.17个百分点。同时，重庆市九个中心城区的不良贷款余额占集团的62.74%，较去年年

末超七成的规模小幅下降。

对此，重庆农商行在半年报中指出，由于个别公司客户因产能转型升级等形成大额不良贷款，该行重庆市九个中心城区不良贷款余额占比较高，不过该行已对该部分贷款充分计提减值准备。

此前，重庆农商行曾在2021年指出，坚持审慎分类原则，严格把握实质风险，动态实施风险分类管理，加大不良贷款清收处置力度，全面夯实资产质量。

2022年前三季度，重庆农商行实现净利润94.18亿元，其中归属于股东净利润92.42亿元，分别较去年同期增长6.02%和5.60%；该行营业收入225.57亿元，较去年同期降低2.21%。其中，利息净收入188.45亿元，手续费及佣金净收入14.72亿元。

在此次被罚之前，重庆农商行已数次遭罚。

今年1月，重庆农商行因贷款业务被罚。当时，该行因信贷资金被挪用、个人经营性贷款未按规定受托支付两宗违法违规，被重庆银保监局处以80万元的罚款。

6月，因未按照规定履行客户身份识别义务、未按规定保存客户身份资料和交易记录、未按规定报送大额交易报告和可疑交易报告、与身份不明的客户进行交易4项违规，重庆农商行被央行重庆营管部处以罚款255万元，4名相关责任人合计被罚11万元。

踩雷“隆鑫系”申报债权72.62亿元

多次收到罚单，加之踩雷“隆鑫系”影响资产质量，市场对这家资产规模突破万亿的农商行存有担忧。

重庆农商行2022年三季报显示，隆鑫控股有限公司（下称“隆鑫控股”）为公司的第四大股东，持有重庆农商行5.70亿股股份，占总股本的5.02%，且全数处于质押状态。

天眼查显示，隆鑫控股存在166条司法风险且已被列为被执行人。隆鑫控股是隆鑫通用(603766.SH)的控股股东，隆鑫控股的控股股东为隆鑫集团。隆鑫是重庆市老牌摩托车制造企业，目前涉略范围已拓至工业制造、金融服务、房地产开发、资源投资等诸多领域。

3月，重庆农商行董事会审议通过议案，同意隆鑫集团等13家公司预重整实质合并重组方案，该行合并申报债权金额为72.62亿元。其中，申报隆鑫控股债权60.17亿元，申报渝商投资集团股份有限公司债权6.1亿元，申报重庆渝商再生资源开发有限公司债权0.94亿元，申报隆鑫集团债权5.41亿元，具体债权金额以法院裁定受理日为基准日计算为准。

2020年，重庆农商行核销隆鑫控股在该行的贷款本金38.06亿元。截至2020年12月末，重庆农商行对隆鑫控股的贷款余额为15.35亿元，计提减值准备13.01亿元。2021年上半年，重庆农商行再度核销隆鑫控股在该行的贷款本金13.92亿元。

今年11月21日，重庆市第五中级人民法院作出裁定，批准隆鑫集团等13家企业重整计划并终止重整程序。据隆鑫通用此前公告，隆鑫控股在內的13家公司此前已与中国合伙人（上海）股权投资基金管理有限公司、重庆发展投资有限公司（下称“重庆发展”）签署重整投资协议。

值得注意的是，重庆发展为国有独资企业，实控人是重庆市财政局，重庆发展全资子公司重庆发展置业管理有限公司为重庆农商行的第三大股东。

重庆农商行此前表示，如重组协议及重整计划(草案)顺利实施，按照清偿计划，可以实现：一是该行按照上述方案受偿，将高于重组协议模拟破产清算状态下所获得的债权清偿率；二是按照重组协议，隆鑫系企业司法重整后，资本结构、财务结构得到优化，重整投资人将充分利用自身的产业优势和资金优势，加大对隆鑫系企业核心业务资金及资源的投入，经营业绩有望提升。

早在今年3月，重庆农商行发布《关于关联交易事项的公告》并强调，该行对本次关联交易所涉债权已足额计提减值准备，不会对该行的正常经营活动及财务状况造成重大影响。

重庆农商行半年报显示，截至2022年6月30日，该行向隆鑫控股及其关联方发放贷款和垫款的余额为12.79亿元，占该行向关联方发放贷款和垫款总余额的13.62%。■

靠银行吃银行 湖北银行首任董事长落马

时代周报记者 周梦梅 发自广州

首任董事长落马，将湖北银行推向舆论风口。

11月23日，中央纪委国家监委网站显示，湖北银行原党委书记、董事长陈大林被开除党籍，其违纪违法行为包括：违规收受礼金，利用职权为亲属负责的融资业务谋取利益；违规干预工程项目承包活动；将贷款审批权当作攫取私利的工具，“靠银行吃银行”，利用职务便利为他人贷款审批、工程承揽等方面谋利，并非法收受巨额财物；违反国家规定发放贷款，数额特别巨大等。

2011年成立的湖北银行正在冲刺IPO。就在今年11月初，湖北银行A股上市申请材料已被证监会接收，并于11月4日披露招股说明书。湖北银行是在原宜昌、襄阳、荆州、黄石、孝感5家城商行的基础上，采取新设合并方式组建的省级城商行。据招股书数据，截至今年6月末，湖北银行资产总额达3871.16亿元，为湖北省内第二大城商行，仅次于汉口银行。近年，湖北银行房地产及建筑业贷款占比较高，盈利能力有所下滑。

就湖北银行治理以及内部控制等问题，时代周报记者多次致电湖北银行，截至发稿未获回复。

上市前夕高层频繁变动

陈大林现年66岁，是湖北银行首任董事长，已于2017年退休。陈大林曾任中国银行湖北省荆门支行副行长、宜昌分行副行长、三峡分行行长、

湖北省分行副行长等职。2010年1月，湖北当地决定在原宜昌、襄阳、荆州、黄石、孝感五家城商行的基础上，采取新设合并的方式组建湖北银行。2011年2月，经原银监会批准，湖北银行正式成立，陈大林就任该行首任党委书记、董事长，直至2017年5月退休。

陈大林退休后，原湖北省联社理事长刘志高接任。加入湖北银行之前，刘志高曾在央行系统工作多年。陈大林在任期间，便开始推动湖北银行上市。该行在2015年年报披露，为加快推进转型发展，董事会将上市提上议事日程，启动上市前期各项工作，并初步达成了“先启动H股IPO，待A股IPO申报路径畅通后，再择机回归A股”的共识。刘志高上任后，湖北银行再提上市计划，并在该行2018年年报中提出未来五年计划为“一年调整、两年晋位、三年赶超、四年达标、五年上市”的目标规划。

2020年9月，湖北银行全面启动上市申报工作。2021年4月，湖北银行与中信证券签署了辅导协议。今年9月末，湖北银保监局批复同意。11月4日，湖北银行现身《沪市主板申请首次公开发行股票企业基本信息情况表》，正式加入A股上市排队序列。

刚刚加入A股上市排队序列的湖北银行，或再次迎来董事长变动。据湖北银行最新年报数据显示，1963年出生的刘志高今年已59岁，将至退休年龄。

湖北省委组织部日前发布干部任前公示显示，现任湖北银行党委副书记、行长、副董事长赵军拟任省管金融企业党委书记、董事长。赵军有

望接替即将年满60周岁的刘志高，成为湖北银行第三任董事长。赵军曾任国家外汇管理局湖北省分局副局长、央行武汉分行党委委员。

值得一提的是，陈大林多年的老下属湖北银行党委委员、副行长文耀清也在2021年被移送检察机关审查起诉。2021年4月，据中央纪委国家监委网站披露，湖北银行原党委委员、副行长文耀清涉嫌严重违纪违法，经湖北省纪委监委研究决定开除文耀清党籍及公职处分，收缴其违纪所得，并将其涉嫌犯罪问题移送检察机关。

贷款不良率高于同业

此外，湖北银行也因资产质量问题引发较多关注。

湖北银行在招股书的风险因素中提到了“与房地产行业贷款相关的风险”。据招股书显示，截至2022年6月末，湖北银行贷款和垫款前五大行业为水利、环境和公共设施管理业、建筑业、租赁和商务服务业、房地产业和制造业；贷款的放款和垫款总额分别占其贷款和垫款总额的19.10%、18.68%、16.35%、12.20%、11.85%。其中，湖北银行投向房地产业和建筑业贷款及垫款合计为30.88%。

湖北银行投向房地产业和建筑业贷款及垫款合计占比一直居高不下。招股书显示，湖北银行2019年年末、2020年年末、2021年年末和2022年6月末，这一数据分别为30.75%、30.47%、31.15%、30.88%。

湖北银行不良贷款率也高于行

业平均水平，且其不良贷款有相当一部分来自于房地产业和建筑业。

截至2022年6月末，湖北银行不良贷款率为1.98%，高于同期商业银行业务不良贷款率的平均水平。据银保监会数据，截至2022年二季度末，城商行的不良贷款率为1.89%。

招股书显示，2019年年末、2020年年末、2021年年末，湖北银行公司贷款和垫款中不良贷款余额分别为40.65亿元、48.71亿元、36亿元。此外，截至2022年6月末，湖北银行公司贷款和垫款中不良贷款余额为35.65亿元。

从行业分布上看，湖北银行的公司不良贷款中房地产业和建筑业占比较大，且这两个行业的不良贷款在公司贷款和垫款不良贷款总额占比中呈逐年走高趋势。截至2019年年末、2020年年末、2021年年末及2022年6月末，湖北银行上述两个行业的不良贷款合计占比为13.98%、22.04%、40.93%、37.23%。“截至2021年年末，湖北银行房地产业贷款余额为181.16亿元，不良贷款率为3.89%，房地产业不良贷款率高于全行不良贷款水平。”联合资信在评级报告中称。

湖北银行营业收入也呈下行态势，盈利能力有所下降。招股书显示，2019—2021年，湖北银行营收分别为81.19亿元、79.18亿元、76.73亿元，逐年下滑；净利润分别为18.98亿元、13.17亿元、17.56亿元，波动较大。2022年上半年，该行营收和净利润分别是45.55亿元、12.43亿元。湖北银行在招股书中称，将大力拓展低资本消耗型业务，努力实现资产结构、收入结构和盈利模式的转型。■

1.98%



解读资本市场 赋能上市公司

宏观报告、行业报告、企业报告、
A股创新成长董秘评选、
IPO内参、区域产业政策内参



开源证券A股IPO 上半年利润大幅下滑

时代周报记者 金子莘 发自广州

2021年,仅财达证券(600906.SH)一家券商顺利实现IPO。今年以来,虽有东莞证券、信达证券两家券商分别在2月和6月上会通过,但至今仍未拿到批文。

券商业马太效应日渐显著,业内人士普遍认为,强者恒强的局面已成了定局。

不过,中小券商IPO热潮不减。仅在7月,就有财信证券、华宝证券与开源证券三家券商公告计划登陆A股。目前,华宝证券、开源证券状态均为“已反馈”。素有“新三板之王”之称的开源证券更受市场关注。

开源证券计划在深交所上市,预计发行不超过11.53亿股股份,发行后总股本将达57.67亿股,主承销商为民生证券。

据官网,开源证券1994年2月成立,总部位于陕西省西安市,在北京、上海、深圳设立三大区域管理中心。开源证券规模位居行业腰部,但它的新三板业务持续督导公司数量多年位居行业前列。

据招股书数据,2018年和2019年,开源证券新三板挂牌项目行业连续两年排名第一,2020年新三板持续督导数量行业排名第二,2021年新三板持续督导数量行业再度登顶行业第一。

开源证券冲刺IPO,前景如何?

营收利润均下滑

开源证券的投行业务颇具亮点,在逐步趋同化的券商行业体现出了差异化。

不过,开源证券近期业绩呈下滑趋势。

据开源证券公司债券中期报告,2022年上半年,开源证券归母净利润为1.43亿元,与上年同期的3.1亿元相比,净利润下降幅度超半。

据招股书,目前,开源证券在行业内处于腰部位置。截至2021年年末,开源证券总资产行业排名第55位,净资产排名第42位,净资产、营业收入和净利润分别排名第42位、45位和第58位。

据招股书,2019—2021年,开源证券营收分别为20.84亿元、28.35亿元、27亿元;净利润分别为4.07亿



元、6.05亿元、5.33亿元。2021年的营收和净利润均较上年有所下降。

2020年6月,证监会发布《关于发行审核业务问答部分条款调整事项的通知》,在《首发业务若干问题解答》补充提及,发行人存在最近一年(期)经营业绩较报告期最高值下滑幅度超过50%情形的,发行人及中介机构应全面分析经营业绩下滑幅度超过50%的具体原因,审慎说明该情形及相关原因对持续盈利能力是否构成重大不利影响。

一名资深投行人士向时代周报记者分析指出,在具体执行层面,监管方面会以行业整体表现情况作为参照,但业绩大幅下滑会对上市进程产生一定影响。

开源证券的投行业务开始略显乏力。

招股书显示,2019年,开源证券的投行业务手续费净收入为8.50亿元;2020年,该收入增至10.32亿元。2021年该收入出现明显下滑,降至7.17亿元。

优势业务受质疑?

因新三板业务表现突出,开源证券被誉为“新三板之王”。

据招股书,截至2021年12月31日,开源证券持续督导的新三板企业达

616家,首批北交所上市企业有5家公司保荐承销。

截至2022年5月31日,开源证券申报北交所上市企业数量排名行业前列。

11月17日,开源证券研究所在北交所2023年度策略报告中表示,参考北交所目前所处的发展时间节点,预期2023年或是北交所新股上市数量大幅增长的一年。报告以科创板第二年发行新股数量上升的59.48%计算,预计或会有80~100只新股上市。目前,北交所已受理等待审批的企业排队数量已达121家,有上市意向在上市辅导阶段的企业数达300家以上,后备军充足。

据证券业协会统计数据,2021年,开源证券投资银行业务收入排名第25位。投行业务中,承销业务与保荐业务收入排名第29位,债券承销佣金收入排名第17位,财务顾问业务收入排名第7位。

不过,开源证券的保荐业务也受到争议。

开源证券保荐的多个项目终止IPO,包括华创合成、鼎丰股份、博芳环保、清大天达、水治理等。

华创合成于2021年12月30日收到北交所上市申请文件的第二轮审核问询函,就新三板挂牌后募集资金

使用存在异常、技术采购及转让价格公允性等7个问题进行问询,并要求保荐机构开源证券仔细核对申请及回复材料,说明前期尽职调查情况,就是否已按规则要求诚实守信、勤勉尽责、公正独立开展股票公开发行保荐业务发表明确意见。

时代周报记者注意到,开源证券也已布局公募基金业务,发展资管相关业务。

2012年12月27日,证监会发布核准设立前海开源基金管理有限公司(下称“前海开源基金”)的批复,开源证券与北京市中盛金期投资管理有限公司及北京长和世纪资产管理有限公司共同成立前海开源基金。其中,开源证券的出资额为4800万元,出资比例为40%,为前海开源基金的大股东;其余两家均出资3600万元,出资比例均为30%。

2015年4月,证监会批复前海开源基金的股权变更,深圳市和合投信资产管理合伙企业(有限合伙)出资5000万元,与前述三家公司各持有前海开源基金25%的股权,该股权比例维持至今。

开源证券招股书显示,前海开源基金截至2021年12月31日总资产为24.65亿元,净资产为14.03亿元,2021年净利润为2.19亿元。■

1.43
亿元



用亲友账户违规炒股 国海证券两名前投顾被罚

时代周报记者 夏子轩 发自广州

国海证券两名前投顾违规炒股被罚。

11月22日,深圳证监局披露两则关于“国海证券两位前投顾违法买卖股票”的行政处罚决定书,涉案金额高达2064.43万元。据行政处罚书,黎子毅控制使用亲属的三个账户交易,总成交金额合计1832.46万元,盈利10.08万元;雷桂清则是控制使用同学的账户,总成交金额231.97万元,盈利6967.32元。

深圳证监局认为,两名涉案人员违反了《证券法》第四十条第一款关于禁止证券公司从业人员直接或者以化名、借他人名义持有、买卖股票的规定,构成《证券法》第一百八十七条所述违法行为。最终,深圳证监局没收雷桂清违法所得6967.32元、罚款7000元;没收黎子毅违法所得10.08万元,并处以10万元罚款。

据行政处罚书,黎子毅、雷桂清均为国海证券深圳深南大道证券营业部的投顾。黎子毅、雷桂清分别在2010年5月17日、2019年11月11日入职。

两人已于今年3月31日离职。

黎子毅父亲黎某晓、母亲张某苔的证券账户分别于2007年3月2日、2020年1月10日在国海证券深南大道营业部开立;配偶夏某琪的证券账户则于2015年6月16日在财信证券深圳宝安南路证券营业部开立,并于2018年5月4日销户。

经查,黎子毅操作的三个账户资金往来多有重叠,且三个证券账户委托下单使用的手机号码以及交易终端存在高度重合。

三个账户均有黎子毅的资金转入痕迹,资金流向与银行账户高度关联。黎某晓的证券账户共转入资金67.45万元,其中38.25万元由黎子毅银行账户转入;张某苔的证券账户共转入61.23万元,其中22.66万元由黎子毅银行账户转入;夏某琪的证券账户共转入68万元,其中47万元由黎子毅银行账户转入。

炒股获益后,三个账户也均有转出至黎子毅银行账户的记录。黎某晓、张某苔和夏某琪的证券账户分别向黎子毅账户转出21.79万元、30.98万元和189.16万元。

雷桂清则是控制使用同学唐某

证券账户,使用同一个手机设备下单交易股票。唐某的证券账户同时存在使用雷桂清手机号码下单的记录,唐某的证券账户下单IP地址与雷桂清财付通消费记录IP地址归属地轨迹重合。

据行政处罚书,唐某的证券账户于2020年4月13日开立国海证券深南大道证券营业部。自账户开立日至今年2月15日,唐某的证券账户累计转入资金19万元。该笔资金全部由雷桂清转入。此外,唐某的证券账户累计转出19.74万元,全部去向雷桂清的银行账户。

11月25日,时代周报记者就此致电国海证券,相关人员回复记者称,两名涉事人员均已离职,事件详情都已经公示。下一步,公司将会在合规方面更加审慎。

从业人员违规从事证券交易的行为时有发生。今年2月,证监会通报2021年案件办理情况,当年办理从业人员违规买卖股票案件16起,涉案人数达90余人。

监管也在持续加强打击证券违法活动。

2020年11月2日,中央全面深化

改革委员会第十六次会议审议通过了《关于依法从严打击证券违法活动的若干意见》(下称《意见》)。证监会在此次案件通报时表示,证监会将全面落实《意见》的相关内容,聚焦关键领域,突出重大案件,坚持“一案双查”,切实加大违法成本,有效提升执法威慑,为资本市场改革发展稳定提供坚强法治保障。

此外,证监会行政处罚委办公室副主任戴钦公也在2022年金融街论坛年会平行论坛表示,证监会依法从严打击证券违法活动,服务资本市场高质量发展。

戴钦公介绍了证监会持续做好相关工作的三个具体方向:一是发挥自身优势,积极推动支持相关刑事、民事和行政执法司法解释追诉标准的出台与修改工作,强化资本市场治理的制度供给;二是提高涉刑案件的移送效率,对在行政执法过程中发现的涉嫌犯罪线索,做到应移尽移快移;三是积极推动完善证券民事诉讼与赔偿制度,支持投资者保护机构依法作为代表人参加诉讼,不断提高广大投资者对执法工作的获得感和投资安全感。■

90
余人



最惨债基现身 富荣中短债单日跌逾12%

时代周报记者 宁鹏 发自上海

一只债基单日跌幅超过12%，引发广泛关注，迅速冲上当天基金投资平台热搜第一。

11月21日，网红债基富荣中短债A/C 份额分别跌12.07%、12.08%。如此剧烈跌幅，引发市场对富荣中短债“踩雷”的各种猜测。对此，富荣基金相关人士回复时代周报记者称，没有踩雷。

一名资深圈内人士告诉时代周报记者，如将债券违约定义为“踩雷”，或许富荣基金的说法也能成立。以富荣中短债三季末的持仓来看，其中两只永续债的占比接近10%。在遭遇大比例赎回以后，基金会被迫卖出组合中流动性较好的券种，导致了低流动性的品种占比极大。

从追捧到踩踏

富荣基金由广州科技金融创新投资控股有限公司（下称“科金控股”）、深圳嘉年实业股份有限公司和湖南省典勤投资开发有限公司共同发起设立，持股比例分别为50%、45.1%和4.9%，为国有控股企业。

作为一家2016年才成立的基金公司，固收成为富荣基金的主要发力方向。截至2022年三季末，该公司旗下债券型基金规模为131亿元，货币基金规模为110亿元，而股混基金合计规模为28亿元。

净值暴跌的富荣中短债，成为本轮债市波动中“最受伤”的债券基金。而对于富荣基金而言，富荣中短债曾



经是其三季末规模突破新高的“功臣”，短短两周时间便急转直下。

值得一提的是，富荣中短债在前一个季度规模大增，其中C份额三季度净申购高达39亿份。富荣中短债规模从二季末的2.34亿元猛增到三季末的近50亿元。

富荣中短债是电商渠道的宠儿。其中二、三季度富荣中短债C收益为3.21%，吸引了不少追求短期收益的投资者。不过，在富荣中短债净值暴跌之后，电商渠道随即与富荣基金作切割。某主流电商渠道告诉时代周报记者，其所在平台只是正常上架，并未强力推荐过富荣中短债。

某资深基金研究人士告诉时代周报记者，富荣中短债的两位基金经理，担任基金经理的时都不长，其中较为资深的基金经理，自2020年5月12日才开始管理基金。成也萧何败也萧何，富荣中短债成为“网红”，源自其买了一些流动性和期限与中短债

基金投资并不完全匹配的品种，在之前的债券牛市中获取超额收益的同时，也为这轮踩踏埋下了伏笔。

富荣中短债的噩梦始于11月18日。彼时，净值回撤0.89%，该基金单位净值从11月14日的1.0438跌至当前的1.0033，单周跌幅达3.9%。而2021年市场中短债基金的平均收益率为3.82%。富荣中短债单周跌幅超过去年行业全年的平均涨幅，开始引发关注。然而，持有人的噩梦才刚刚开始。11月21日，富荣中短债的净值出现了两位数的回撤。

富荣基金自救

对于亏损由来，市场也传出了多种猜测。

上述资深业内人士认为，富荣中短债三季末持有19渤海银行永续债以及19民生银行永续债。将二季末的22国开06、22进出04、22进出12等高流动性的品种切换成三季末持仓

的永续债，有点逆行的意思。

值得一提的是，持仓中的大融城2A在11月21日暴跌49.24%。因此，也有人猜测富荣基金或为当日大融城2A的卖出方。

深交所数据显示，大融城2A是指“光证资管·光控安石商业地产第2期观音桥大融城资产支持专项计划”，为商业地产项目。优先级资产支持证券如下：大融城2A，证券代码为“119477”，到期日为2026年9月3日，还本付息方式为定期付息、到期一次还本。

原本作为优先级ABS，收益较低，风险也较低，在11月21日罕见暴跌，面值跌至50元。

在最近几日，富荣基金也频频发声。11月15日，给投资者的公开信中，富荣基金指出：“急跌过后或将有反弹，12月货币继续宽松的可能性较大，年内债市仍有机会。”

11月16日，富荣基金更改了此前的赎回规则，将支付赎回款项延长到T+7个交易日（含T日）。值得一提的是，富荣基金引发恐慌的“T+7”赎回到账，并未违背基金合同。

11月18日，富荣基金指出，净值波动的主要原因是受到整个债券市场近期较大调整，引发债券型产品被大规模赎回等因素影响。富荣基金强调，这些资产的资质都是非常好的，不存在违约的问题（也就是平常说的“踩雷”）。

11月22日，认证为“富荣基金电商运营经理”的“代班小月”发帖称：“对不起大家，今天的净值把大家给吓到了，但真不是大家说的‘踩雷’。”

50元

南方周末筑梦者公益大会 获奖名单

(依照首字母序排列)

年度公益星力量



重庆山火救援摩托队



李健
公益慈善项目发起人
中国人民大学商学院副教授
教授、博士生导师



王凯
公益慈善项目发起人
全国网络媒体推广大使

年度生态友好项目

- 百事公司-“无瓶标 共环保”百事低碳新思路
- 美团-青山计划
- 自然之友-玲珑计划

年度乡村振兴贡献

- 东风日产
- 广东省绿芽乡村妇女发展基金会
- 海大集团
- 上海复星公益基金会

年度乡村振兴高质量项目

- 百威中国-百威中国荔枝和青柠乡村振兴项目
- 东风本田-东风本田援疆乡村振兴项目
- 抖音-抖音乡村计划
- 广东省体育彩票中心-爱心图书室
- 蚂蚁集团-“数字木兰”系列计划
- 腾讯-“耕耘者”振兴计划
- 星河湾集团-连山第一小学
- 中国慈善联合会等-乡村振兴领头雁计划
- 中国妇女发展基金会-“天才妈妈”项目
- 中国乡村发展基金会-“善品公社”项目

乡村教育践行典范机构

- 北京师范大学
- 上海真爱梦想公益基金会
- 希沃

年度公益贡献

- 安踏集团
- 北京春晖博爱公益基金会
- 中国乡村发展基金会

年度公益案例

- 安利公益基金会-健康乐园
- 北京三知困难儿童救助服务中心-微澜图书馆
- 百胜中国-“捐一元”项目
- 饿了么-“应急特需”项目

年度创新案例

- 蚂蚁集团-支付宝空间站项目
- 欧莱雅-“有意思青年”高校公益挑战赛
- 三七互娱-特需儿童融合支持公益项目
- vivo-声声有息公益计划
- 万达集团-儿童公益音乐会

年度可持续项目

- 北京市企业家环保基金会-劲草同行
- 可口可乐中国-“净水24小时”灾后应急饮用水救援机制
- 习酒公司-习酒·我的大学

乡村教育优秀实践案例

- 完美世界控股集团-“乡村教育帮扶计划”
- 中国社会福利基金会-援渔计划
- 浙商银行-“一行一校”结对帮扶



扫码获取大会干货

两年虚增营收超45亿元 *ST星星保壳成功又押注新能源

时代周报记者 何明俊 发自广州

*ST星星(300256.SZ)造假案尘埃落定。

*ST星星11月20日晚公告,11月18日公司及当事人收到证监会送达的《行政处罚及市场禁入事先告知书》(下称《告知书》)。时代周报记者注意到,*ST星星于2021年9月29日收到证监会《立案告知书》,因公司涉嫌信息披露违法违规,证监会决定对公司立案。

*ST星星及时任董监高均受到警告处分并处以相应罚款。其中,证监会拟对时任董事长刘建勋、时任总经理潘清寿、时任董事刘琅问分别采取终身市场禁入措施;拟对先后任星星科技财务总监、财务中心总经理、财务中心总裁助理等职的杨述明,采取10年市场禁入措施。

目前,*ST星星已进入实质性合并重整阶段。2022年7月,*ST星星与立马车业集团有限公司签署了《关于江西星星科技股份有限公司重整投资协议》。立马车业集团和浙江立马科技有限公司承诺,在取得6亿股转赠股票且上市公司重整计划执行完毕之日起12个月内,以上市公司全资子公司开展电动车智能制造产业园集群的建设与运营。

为履行《重整投资协议》的约定,*ST星星以自有资金5000万元在江西省萍乡市投资设立江西立马车业有限公司(以下简称“江西立马”),作为建设新能源电动车智能制造产业园的项目公司,*ST星星持有江西立马100%的股权。

公告显示,2022年8月3日,萍乡中院作出(2022)赣03破4号之一《民事裁定书》,裁定批准公司重整计划,终止公司重整程序。*ST星星已进入重整计划执行阶段。就上述事宜,时代周报记者致电*ST星星董秘办,截至发稿未获回复。

巨额财务造假

据《告知书》,*ST星星涉嫌信息披露违法违规一案已调查完毕。

*ST星星通过旗下多家子公司虚构销售业务、租赁和加工业务以及采

购业务,达到虚增营收和营业成本的目的。同时,*ST星星通过子公司与供应商约定虚假折扣,通过虚假采购折扣来虚减营业成本。

*ST星星两年虚增营收超过45亿元。据《告知书》,2019年,*ST星星虚增营业收入14.39亿元、虚增营业成本2.65亿元、虚增利润总额11.74亿元,分别占当期披露营业收入的22.68%、营业成本的4.98%和利润总额的761.20%;2020年,*ST星星虚增营业收入32.58亿元、虚增营业成本15.95亿元、虚增利润总额16.63亿元,分别占当期披露营业收入的39.26%、营业成本的22.22%和利润总额的3799.51%。

除此之外,*ST星星还少计商誉减值损失。据2019年报和2020年报,截至2019年12月31日,*ST星星收购星星触控及星星精密形成的商誉账面余额分别为3.06亿元和5.70亿元,均未发生减值。而这两家子公司分别于2013年12月、2015年7月已完成100%的股权收购。

由于*ST星星财务造假,两家公司进行商誉减值测试依据的财务基础数据错误,从而导致少计提商誉减值损失。

2021年12月30日,*ST星星发布《关于前期会计差错更正的公告》显示,*ST星星对2019年度、2020年度和2021年中期财务报表进行了更正,分别调减2019年度、2020年度、2021年第一季度归属于上市公司股东的净利润14.55亿元、28.69亿元、4.86亿元,分别占更正后净利润绝对值的113.60%、104.33%、109.09%,且更正前后盈亏性质发生变化;分别调减2019年年末、2020年年末、2021年第一季度末归属于上市公司股东的所有者权益(净资产)14.55亿元、43.28亿元、48.14亿元,分别占更正后净资产绝对值的376.08%、182.46%、170.86%,且更正后2020年年末、2021年第一季度末净资产由正转负。

“上市公司、控股股东、实际控制人、董监高人员及其中介机构等因虚假陈述等的证券欺诈行为导致证券投资者权益受损的,应承担民事赔偿责任,赔偿范围包括:投资差额、佣金、印花税和利息损失等。权益受损的证

券投资者可以向有管辖权的法院提起民事赔偿诉讼。”11月21日,上海汉联律师事务所律师宋一欣对时代周报记者说。

宋一欣分析:“星星科技案的索赔条件为2020年4月29日至2021年12月29日期间买入的星星科技股票或债券等证券市场公开发行产品,并在2021年12月30日及之后卖出或继续持有的受损投资者,可以办理索赔登记。”

保壳成功,注入电动车业务

在重整前,*ST星星所在行业为计算机、通信和其他电子设备制造业中的显示器件制造及其他电子器件制造。*ST星星显示器件制造包括视窗防护屏和触控显示模组制造,其他电子器件制造主要为精密结构件的制造。

2011年,*ST星星在深交所创业板上市。但2018—2021年,*ST星星长期处于亏损状态。2018—2021年,*ST星星实现归母净利润分别为-16.99亿元、-12.81亿元、-27.50亿元和-13.85亿元。由于连年亏损,*ST星星“披星戴帽”,陷入保壳难关。

出售资产、卖股权等是ST股常见的保壳方式。2021年度,*ST星星接受了江西萍乡国资捐赠的江西益弘电子科技有限公司48.75%的股权。与

此同时,江西萍乡国资还豁免了公司及其子公司累计25.42亿元的债务。在多方努力下,*ST星星2021年净资产实现由负转正,成功避免了因连续两年净资产为负而退市的命运。

在此之后,*ST星星开始进入破产重整程序,并寻找重整投资人,最终立马集团成为了*ST星星的重整投资人。

《重整投资协议》约定,以*ST星星现有总股本9.58亿股为基数,按每10股转增13.68股的比例实施资本公积金转增股本,共计可转增13.10亿股。其中,立马集团或其指定主体受让公司6亿股转增股票,持股比例为26.45%。9月16日,萍乡市中级人民法院裁定确认公司重整计划执行完毕并终结公司重整程序。*ST星星控股股东也变更为立马集团旗下的立马科技,实际控制人变更为应光捷、罗雪琴夫妇。

立马集团官网显示,立马车业集团是一家集电动车研发、制造、销售、服务于一体的大型集团化高新技术企业。公司旗下拥有浙江、河南、河北三大生产基地,同时下设电机事业部、五金事业部、涂装事业部、塑件事业部等核心零配件供应部门,员工总计近4000多人,整车年生产能力达500万辆。

时代周报记者注意到,立马集团及实控人应光捷、罗雪琴夫妇承诺在24个月内将持有或控制的部分电动车资产注入上市公司,并做出资产注入前最近一个完整会计年度净利润不低于2000万元的业绩承诺。

除此之外,*ST星星亦已解除与萍乡经开区管委会签署的60亿元“星星科技智能终端科技园”项目投资协议。与此同时,立马集团通过*ST星星重新投资建设电动车智能制造产业园集群。

公告显示,立马集团承诺在产业园建设完成后的前三个完整会计年度电动车相关业务净利润累计不低于1.2亿元。该产业园建成后,销售半径预计可覆盖周边500千米的电动车市场,包括江西、湖南、湖北、广东、福建的部分地区。

11月21日,*ST星星报收3.17元/股,跌2.76%。■

*ST星星2021年实际业绩表现



2021年*ST星星实现归母净利润-13.85亿元

恩捷股份董事长被监视居住 白手起家曾是云南首富

时代周报记者 何明俊 发自广州

大牛股恩捷股份爆雷!

11月21日晚,恩捷股份(002812.SZ)发布公告称,公司于2022年11月20日接到董事长Paul Xiaoming Lee先生和副董事长兼总经理李晓华先生的家属通知,Paul Xiaoming Lee先生和李晓华先生因相关事项被公安机关指定居所监视居住,相关事项尚待进一步调查。

值得注意的是公告中提及的“Paul Xiaoming Lee”即是恩捷股份实际控制人李晓明。

就李晓明、李晓华被监视居住一事,时代周报记者多次致电恩捷股份董秘办,但该电话语音信息一直提示“正在通话中”。

尽管恩捷股份在公告中称“目前公司生产经营正常,各项工作有序开展”,但作为恩捷股份核心人物的李晓明及李晓华被监视居住,对上市公司而言并不是好消息,甚至有投资者在股吧中担忧股价暴跌。

恩捷股份是锂电池隔膜行业的龙头企业。

财报显示,恩捷股份主要产品为“膜类产品”“包装印刷产品”及“纸制品包装”。其中,公司生产的湿法锂

电池隔膜主要用于新能源汽车锂电池制造领域、3C类产品及储能领域,主要客户包括松下、LGES、三星、宁德时代、中创新航、国轩高科、亿纬锂能等主流锂电池企业。

成就李晓明家族云南首富之位的,是快速增长的锂电池隔膜市场。

20世纪80年代末,在昆明塑料研究所工作了5年的副所长李晓明,得到了一个去美国马萨诸塞大学深造的机会。这对于时年31岁的李晓明来说,是一个重要的机会。李晓明前往马萨诸塞大学就读没多久后,比他小4岁的弟弟李晓华也来到了同一所大学就读。兄弟俩都选择了高分子材料专业,在马萨诸塞大学分校阿默斯特,高分子材料专业在全美国排名第一。毕业后,李晓明和李晓华分别前往了Inteplast Corporation和World-Pak工作,兄弟俩从学习到工作路径基本相同。

1993年,李晓明兄弟两人在美国加州成立Lanser-Tech Corporation。1996年3月,李晓明兄弟俩以Lanser-Tech Corporation的名义与云南省玉溪市新产业发展有限公司(下称“新产业发展”)共同成立了红塔塑胶。

红塔塑胶的主营业务是BOPP薄膜,主要用于卷烟的外包装。然而,2000年后红塔塑胶经营不善,新产业

发展陆续退股。2004年,红塔塑胶已成为由李晓明兄弟实控的公司。此时,李晓明家族已通过Lanser-Tech Corporation的经营完成了第一桶金的积累。

恩捷股份的前身是成立于2001年7月的云南创新新材料集团(下称“云南创新”)。2010年,李晓明家族经过多次增资及股权转让,成为云南创新实控人。

2016年,云南创新在深交所中小板上市,上市简称为“创新股份”,李晓明家族进入中国富豪圈。

上市之初,创新股份主要从事包括特种纸、烟标在内的综合性包装印刷业务,而烟标客户则是国内大型卷烟生产企业。但2015年后,由于烟类产品营收占比一路走低,创新股份谋求转型。2017年5月,创新股份以55.5亿元价格收购上海恩捷100%股权,正式进军锂电池隔膜领域。

这笔溢价超过300%的跨界收购一度引来监管质疑。2017年5月26日,创新股份在《关于对云南创新新材料股份有限公司的重组问询函》的回复中表示,公司实际控制人李晓明家族成员之Paul Xiaoming Lee(即李晓明)和李晓华均专注于薄膜等高分子材料领域的研发及生产,具有近30年的薄膜研发生产和销售经验。

创新股份表示,虽然锂电池隔膜与BOPP薄膜在具体生产工艺流程及面向的上下游群体均不同,但两者在熔融、挤出、双向拉伸等基础技术和机械性能、阻隔性能、热性能及厚度均匀性等基础性能要求上具有相同的原理,本次交易是公司在现有薄膜领域的进一步拓展。

2018年9月,创新股份更改简称为“恩捷股份”,锂电隔膜业务迅速成为公司的业绩增长助力。时代周报记者注意到,2018年二季度,恩捷股份归母扣非净利润为890.16万元,第三季度便已激增至1.26亿元。

目前,恩捷股份已稳固在锂电池隔膜行业的龙头地位。

财报显示,2022年前三季度恩捷股份实现营业收入92.80亿元,同比增长73.81%;实现归母净利润为32.26亿元,同比增长83.77%;实现扣非归母净利润为31.12亿元,同比增长91.11%。

李晓明兄弟白手起家,创下亿万资产。当前李晓明家族以身家440亿元人民币排名《2022年胡润百富榜》第105位,排名下跌34位;李晓华家族以身家325亿元人民币排名第155位,排名下跌46位。

11月21日,恩捷股份报收155.74元/股,涨1.32%,市值1390亿元。■

HEALTH · 大健康

尔康制药布局碳酸锂 优先满足医药、养殖业需求

时代周报记者 韩利明 发自上海

碳酸锂赛道火热，药企也入局。

11月16日晚间，尔康制药(300267.SZ)公告显示，公司将使用自筹资金10亿元，投资建设碳酸锂及其制剂项目，建设地点主要在浏阳经济技术开发区，建设周期(含调试)预计为6个月。

一个月前，尔康制药董事会已同意建设2万吨/年精神类(含碳酸锂)固体制剂及配套工程项目，并要求公司管理层组织工程设计、设备选型、建设方案确定等对外咨询工作，进一步深入开展项目可行性论证。

经过一个月的论证，尔康制药正式公布该项投资，同时披露更多细节。根据相关法律法规及《公司章程》，该事项还需提交2022年第二次临时股东大会审议。据悉，该会议将于12月2日举行。

碳酸锂是治疗躁狂症、双相情感障碍躁狂发作，以及精神分裂症的重要药物之一，相关药物在中国、美国、英国、日本等国家和地区均获批上市。

11月17日，尔康制药相关负责人告诉时代周报记者，“公司主营业务集中在辅料、原料药和成品药三大领域，碳酸锂作为成品药在公司的主营业务范围内。碳酸锂在畜牧业领域、新能源领域和化工领域也有广泛应用，公司产品首先满足药用需求。”

药企布局碳酸锂难在哪？

尔康制药为此次碳酸锂及其制剂项目的建设主体。10亿元投资安排中，4亿元为建设投资，其中，建筑工程耗资1亿元，设备购置耗资2.6亿元，安装工程耗资4000万元；此外，6亿元为流动资金。

最新公告显示，此次碳酸锂及其制剂项目包括扩建制剂车间、新建碳酸锂原料生产车间、仓库和污水处理站改造三大内容。

其中，制剂车间扩建内容为散剂



包装区、片剂制粒区、片剂压片区、片剂包衣区和片剂包装区，扩建后具备年产4700万袋散剂和50亿片片剂的生产能力，产品主要为散剂、片剂。

碳酸锂原料生产车间扩建内容主要为原料罐区、析晶车间、MVR蒸发车间、提纯车间、烘干车间、包装车间等，产品符合医药级和工业级碳酸锂要求。“本项目优先满足医药领域、大健康、养殖业对碳酸锂的需求，又能填补工业碳酸锂需求缺口。”尔康制药公告表示。

“医用级碳酸锂的主含量指标为99.999%，工业级和电池级碳酸锂的指标为99.2%和99.5%。相较于工业级碳酸锂，医用级碳酸锂的提纯难度更大。”资深业内人士罗晓莉向时代周报记者分析，“药企布局碳酸锂的难点，还包括对锂矿、锂盐等原材料的获得。”

主营药用辅料的尔康制药，是否具备碳酸锂项目相关技术和人才资源储备，原材料供应是否稳定？对此，上述负责人表示，“公司拥有成熟的技术和人才团队，正在开展与上游供应商的深度合作。”

据公告补充，尔康制药与专业科研机构所进行合作，能够确保项目顺利

建设及平稳运营。此外，公司与长期从事矿产资源开发和贸易的企业洽谈合作，获得具有价格竞争优势的稳定的原料供应。

未出现价格天花板

医用级碳酸锂相关制剂主要为普通片和缓释片两种剂型，其中，普通片竞争最为激烈。时代周报记者初步统计，国内共有15家药企布局该款产品，多集中于普通片市场。由于缓释片的技术壁垒较高，目前仅有恩华药业(002262.SZ)于2020年7月14日获得生产批文。

今年4月29日，恩华药业在投资者互动平台上表示，在国内市场，公司独家生产销售药用碳酸锂缓释片。主要用于治疗躁狂症，对躁狂和抑郁交替发作的双相情感性精神障碍有很好的治疗和预防复发作用，对反复发作的抑郁症也有预防发作的作用；也用于治疗分裂一情感性精神病。据恩华药业方面消息，公司称能够治疗新冠病毒的碳酸锂缓释片产品，已经进入临床前验证阶段。

电商平台上，碳酸锂缓释片(0.3g×100片)售价为62~89元区间；碳酸锂片(0.25g×100片)售价

在26~52元区间。

作为锂电池的重要原料，碳酸锂的价格目前还未看到天花板。

据生意社数据监测，截至11月17日，工业级碳酸锂国内混合均价为58.7万元/吨，与11月1日相比上涨4.08%；电池级碳酸锂国内混合均价为60.4万元/吨，与11月1日相比上涨3.6%，再创历史新高。

可供对比的是，Choice数据显示，2021年年初碳酸锂价格为5.7万元/吨，至2021年年底，碳酸锂价格上涨至28.5万元/吨，年内涨幅达到了400%。在此背景下，产业链上下游企业纷纷开启“抢货”模式。

上游企业正提高自主可控资源比例。雅化集团(002497.SZ)日前在投资者互动平台表示，未来将进一步寻找控股锂资源项目，到2025年，公司自主可控资源要达到50%以上；天齐锂业(002466.SZ)通过多处资源布局，实现锂资源100%低成本自给。

近期，中下游企业也争相布局上游资源。11月8日，广汽集团(601238.SH)和狮溪煤业、遵义能源携手开展矿产地质勘查和矿产资源投资；11月9日，金圆股份(000546.SZ)和怡亚通(002183.SZ)公告拟投资开发锂资源等项目；11月11日，萃华珠宝(002731.SZ)表示计划发展锂盐产品相关业务。

业内普遍认为，目前国内碳酸锂价格大行情的上涨主要因为供需失衡。全球锂矿的来源，主要以硬岩性锂矿(锂辉石、锂云母)和盐湖卤水为主，前者来源于矿山，后者来源于盐湖。

银河证券研报分析，随着北方天气的转冷，在进入11月后，青海地区盐湖锂盐产量将有所下降，而今年年底与明年年初新增正极材料产能投产前的备货库存，以及年末新能源汽车的冲量有望扩大年底的锂盐需求，预计在供需偏紧与成本支撑刺激下，锂盐价格还将进一步上涨。□

5.7
万元



九安医疗再获美国13亿元订单 业绩可持续性存疑

时代周报记者 韩利明 发自上海

时隔多月，九安医疗(002432.SZ)再获美国订单。

11月23日，九安医疗公告称，当地时间11月22日，美国子公司(iHealth Labs, Inc)与美国国防部后勤局(DLA)，就iHealth新冠抗原家用自测OTC试剂盒产品(下称“iHealth试剂盒”)签署采购合同并生效。

值得注意的是该合同标的为7200万人/份iHealth试剂盒，价税合计金额达1.91亿美元(含运费，约合人民币13.67亿元)，超过了九安医疗2021年度营业收入的50%(人民币11.98亿元)。

九安医疗的iHealth试剂盒于2021年11月8日获得美国食品药品监督管理局(FDA)应急使用授权(EUA)，可在美国和认可美国EUA的国家或地区销售。来自美国各州的大额订单造就了九安医疗今年一季度的惊人业绩。

与此同时，九安医疗股价一路狂飙，自去年11月8日收盘价6.32元/股，在今年4月一度涨至97.96元/股，涨幅超14倍。根据公开信息，今年二季度内，九安医疗未再披露过新的大额政府订单信息，业绩股价双双回撤。依赖海外市场的九安医疗能否持续增长，成为市场较为关注的话题。

美国工厂开始运行，产能未披露

公告显示，九安医疗美国子公司最新斩获的在美订单合同期限为1年，

即从2022年11月22日至2023年11月21日。合同要求，自生效日起10天内累计交货10%，90天内累计交货40%，140天全部完成交货，产品产地为美国及美国海外属地。

九安医疗美国子公司成立于2015年1月，是九安医疗为与小米公司在移动医疗领域开展战略合作而设立的公司，九安医疗持有其80%股权，小米投资持有20%股权。九安医疗已将iHealth全球业务调整至该子公司结构之下。

九安医疗曾在9月接受投资者调研时表示，美国子公司使用自有资金在美国建厂，已在加州完成选址。拟通过自动化设备进行产品内包装和外包装环节的生产，尽量降低对人工的依赖，旨在提高应对美国本土新冠抗原检测试剂盒供应需求的供货效率，满足美国本土制造需求。

11月23日，时代周报记者以投资者身份致电九安医疗，相关负责人表示，上述工厂于9月进行设备安装调试，目前已经开始运行。针对产能及售价情况，对方表示产能属于未披露信息，产品尚未有调价。

在九安医疗美国子公司官网上，2份装iHealth试剂盒售价17.98美元(含配送费)。官网显示，自7月8日起，FDA将iHealth试剂盒的保质期延长三个月，即延长至12个月。

据时代周报记者初步统计，除九安医疗，国内还有东方生物(688298.SH)的新冠抗原检测试剂于2021年12月底获美国FDA应急使用授权；2022年11月23日，安旭生物(688075.

SH)公告称公司新冠抗原检测试剂可在美国和认可美国EUA的国家或地区销售。

11月23日，安旭生物在接受投资者调研时表示，现在海外需求量较之前有所下降，同时新冠抗原检测产品供应量较大，终端价格体系呈下行趋势。在此背景下，依赖海外市场的九安医疗业绩成长性备受市场关注。

业绩增长能否持续？

九安医疗是一家研发健康电子产品和搭建个人健康管理平台的企业，2010年6月登陆深交所。Wind数据显示，近年来，九安医疗归母净利润处于快速增长中，但股价表现并不出彩。

受益于iHealth试剂盒获FDA EUA，在美国获得的大额订单造就九安医疗的业绩神话。

今年上半年，九安医疗实现归母净利润152.44亿元，同比增长277倍，同时货币资金猛增至141亿元。但贡献多来自于一季度。

2022年1月，九安医疗公告显示，获得来自美国纽约州卫生部的订单及合同金额合计1.85亿美元(后调整为1.75亿美元)，马萨诸塞州合同价合计1.48亿美元(实际收到货款1.49亿美元)，美国ACC(美国陆军合约管理指挥部)的订单总金额17.75亿美元。相关订单上述分别于今年4月及8月公告完成。

公开资料显示，今年第二季度内，九安医疗再没有披露过新的大额政府订单信息，业绩有所回落。财务

数据显示，二季度九安医疗实现归母净利润9.32亿元，环比下降93.5%。下跌趋势延续至三季度，报告期内九安医疗归母净利润8.07亿元，环比再降13.41%。

围绕公司未来战略安排，上述九安医疗相关负责人表示，公司的主营业务一直是大力发展两个战略，包括糖尿病诊疗账户“O+O”新模式和爆款产品，iHealth系列产品只是公司其中一个业务条线。

九安医疗在接受投资者调研时也曾表示，iHealth试剂盒及其他产品收入带来的丰厚现金流，为核心战略的加速实施提供了有力保障。

据九安医疗2022年半年度报告数据，iHealth系列产品贡献营收230.52亿元，占总营收比重99.08%，同比上涨7480.04%；国外销售收入229.14亿元，占总营收比重98.48%。在此背景下，九安医疗是否能培育下一个盈利点，尚有待验证。

业绩回落的同时，九安医疗的股价也有所回撤。

今年4月，公司股价最高涨至97.96元/股，市值一度高达431.27亿元，随后一路震荡下跌。11月24日九安医疗午盘收报60.75元/股，总市值跌去138亿元。

值得一提的是，11月4日，九安医疗公告称，石河子三和股权投资合伙企业为九安医疗创始股东的持股平台，因部分合伙人自身资金需求，将在公告披露之日起15个交易日后的6个月内，减持公司股份963.3万股(占总股本2%)。□

“供销社概念股”天鹅股份复牌后又涨停 上交所暂停相关投资者账户交易

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

停牌一周的“供销社概念股”天鹅股份(603029.SH)难挡资金爆炒,再度涨停。

11月21日,刚刚复牌的天鹅股份大幅低开,一度逼近跌停,盘中又拉升至涨停,上演了“地天板”行情。

天鹅股份最终报收33.18元/股,总市值40.26亿元,成交量27.37万手,成交额8.22亿元。

这已是天鹅股份的第11个连板。10月31日至11月11日,天鹅股份连续10个交易日涨停,股价从11.63元/股来到30.16元/股,累计涨幅高达159.33%。11月11日,上交所官网发布公告称,将对天鹅股份等严重异常波动股票进行重点监控。

11月21日晚间,上交所官方微博发布公告称,天鹅股份股价继续大幅波动,部分投资者在交易该股过程中存在拉抬股价、维持涨幅限制价格等影响市场正常交易秩序、误导投资者正常交易决策的异常交易行为,上交所依规对相关投资者采取了暂停账

户交易的监管措施。

不会对主营业务做出重大调整

11月11日盘后,天鹅股份发布公告称,公司股票价格近期累计涨幅较大,多次触及股票交易异常波动,公司将就股票交易波动情况进行核查。公司股票自11月14日开市起停牌,披露核查公告后复牌。

天鹅股份的主营业务为棉花采摘及加工成套设备的研发、生产及销售。被市场视为“供销社概念股”的原因是,天鹅股份的控股股东是山东供销社资本投资(集团)有限公司,系山东省供销社成立的社有资本市场化运作平台。天鹅股份的实控人亦为山东省供销社。

在11月18日发布的公告里,天鹅股份宣布复牌并发布核查结果。天鹅股份称,公司关注到前期媒体报道有涉及供销社恢复重建或重启等内容。“经向公司控股股东、实际控制人核实,公司控股股东、实际控制人未来没有因为近期热点概念改变上市公司主营业务或者对上市公司主营业务作出重大调整的计划。公司作为独立

运营的上市公司存续,在人员、资产、业务、财务、机构等方面均与控股股东、实控人保持独立。”

自查公告显示,公司与实控人山东供销社控制下的企业近年来发生的业务往来均为房屋租赁或房屋承租业务,占公司营业收入或营业成本的比例较小。2019年、2020年、2021年发生的房屋租赁交易确认的收入占当年营业收入的比例分别为0.35%、0.36%、0.21%。

时代周报记者注意到,11月21日,包括步步高(002251.SZ)、吉峰科技(300022.SZ)、敦煌种业(600354.SH)在内的多家上市公司仍在被投资者追问是否涉及“供销社概念”。敦煌种业在回复中表示:“公司与供销社系统无业务往来,亦不存在蹭热点现象。”

实力游资仍在炒作

天鹅股份的核查结果并未使得市场停止炒作,知名游资仍在持续买入。11月21日龙虎榜显示,买入金额前5名的营业部里,东方财富占了4席,其中东方财富拉萨东环路第二证券

营业部排名第一,买入金额958.96万元,占总成交比例的1.17%。

同时,该营业部还位居卖出金额最大的营业部第五名,共计卖出788.42万股,占总成交的0.96%。

东方财富的“拉萨天团”广为人知。据东方财富Choice统计,2022年前三季度,东方财富拉萨东环路第二证券营业部以926.25亿元的龙虎榜成交额、4367次的上榜次数,在龙虎榜百强营业部里排名第一,被认定为“实力游资”。

天鹅股份股价异常波动的情况也引发监管关注。

11月14日,上交所向天鹅股份下发《关于山东天鹅棉业机械股份有限公司2022年三季度报告的信息披露监管工作函》,要求天鹅股份就毛利率波动幅度较大、公司持续经营能力、扣非净利润持续亏损等情况进行说明。

在回复中,天鹅股份表示,2022年前三季度,公司归母净利润1263.03万元,扣非净利润332.66万元。

“棉花加工机械制造业具有一定的周期性特征,会受到宏观经济、

产业政策、国内外棉花市场供需状况及纺纱行业发展的影响。”天鹅股份回复称。

三季度显示,控股股东山东供销社资本投资(集团)有限公司持股比例为60.87%。

前三季度,天鹅股份营收2.79亿元,同比增长15.77%,归母净利润1263.03万元,同比增长127.07%，“系本期主营业务收入增加”。经营活动产生的现金流量净额为-4145.62万元,同比减少149.71%。

对此,天鹅股份表示,受疫情影响,跨区域人员流动、交通运输以及采棉机跨区采收作业都受到一定限制,对棉花的采收、交售、加工、运输等各方面带来影响。“加之今年籽棉收购价格较去年大幅下降且棉花种植成本上涨,棉农惜售情绪较浓等因素叠加影响,致使今年棉花的交售进度、加工进度明显慢于近年来平均水平。同时,也对公司订单的交付、货款回收、售后服务、项目运营等带来了一定程度的不利影响,导致公司部分项目或产品交付推迟、验收延缓等。”天鹅股份表示。■

西陇科学多项信披违规 实控人占用上市公司大额资金

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

日前,因涉及实控人占用公司资金未披露等多项信披违规,西陇科学(002584.SZ)相继收到广东证监局行政监管措施决定书和深交所关注函。西陇科学控股股东、实际控制人黄伟波、黄伟鹏等人也被点名。

据公告,在两年多时间里,黄伟波、黄伟鹏及其关联方共计占用西陇科学资金共计1.85亿元,且截至2022年10月20日,尚有5275万元资金尚未返还。

11月22日晚间,西陇科学回复深交所关注函称,截至2022年11月18日,实际控制人已归还尚欠公司的5275万元,公司与控股股东及其关联方的非经营性资金往来余额为零,公司被相关实际控制人占用资金事项已消除。

此外,就公司存在的未如实披露“交易性金融资产”等其他信息披露违规行为,西陇科学也在回复函中逐一回复,并表示,经核查,除《行政监管措施决定书》列示的问题外,公司不存在其他应披露未披露的事项。

就实控人占用资金及公司存在的多项违规情况,时代周报记者以投资者身份联系西陇科学董秘办。相关工作人员表示:“公司在收到关注函之后已第一时间跟股东沟通,股东那边也尽快把资金归还到位了。目前公司经营一切正常,后续我们也会加强对公司董监高关于《证券法》的学习培训,让他们多了解关于上市公司的规范运作。”

占用1.85亿资金用于偿债

西陇科学创立于1983年,2011年6月上市,主要从事化学试剂的研发、生产、销售,并从事部分化工原料、原料药及食品添加剂等业务。

11月17日,西陇科学发布公告称,因公司存在未按规定披露控股股东及其关联方的资金往来情况,未如实披露“交易性金融资产”“其他权益工具投资”,未及时披露公司及子公司担保情况及内幕信息知情人登记管理不规范五项违规问题,广东证监局对公司采取责令改正的行政监管措施。

其中,黄伟波、黄伟鹏是西陇科学控股股东,在2020年1月至2022年4月期间,累计占用西陇科学资金



18545万元,截至2022年10月20日,尚有5275万元资金未返还西陇科学。为此,广东证监局对黄伟波、黄伟鹏二人采取责令改正的行政监管措施,并限期返还被占用的资金。此外,在其他违规问题上,西陇科学董事长兼总裁黄少群、董事会秘书宗岩,财务总监王庆东等多名主要责任人都收到了证监局的警示函。

西陇科学在11月22日晚间发布的公告中提及,2020年1月至2022年4月期间,公司以预付采购货款等名义向供应商转账,经过多层中间公司账户过渡后将合计18545万元资金转给公司实际控制人之黄伟波、黄伟鹏及其关联方使用。上述事项未经西陇科学董事会、股东大会审议,且未在公司临时报告及相关年度定期报告中予以披露。对于占用原因,西陇科学仅简单描述为偿还债务。

据《股票上市规则(2022年修订)》,若上市公司被控股股东或者控股股东关联人占用资金的余额在1000万元以上,且无可行的解决方案或者虽提出解决方案但预计无法在一个月内解决,属于资金占用且情形严重,深交所将对其股票交易实施其他风险警示。

对此,西陇科学表示,截至2022

年10月20日实际控制人归还2020年1月至2022年4月与公司发生的非经营性往来合计13270万元;截至2022年11月18日实际控制人已经归还截至2022年10月20日尚欠公司的5275万元,公司与控股股东及其关联方的非经营性资金往来余额为零,公司被相关实际控制人占用资金事项已消除。西陇科学表示,因此公司无需向深圳证券交易所提交股票实行其他风险警示的申请。

长期存货双高

西陇科学具备家族式企业特征。2022年半年报显示,黄伟波、黄伟鹏、黄少群、黄侦凯、黄俊杰为一致行动人,系本公司的实际控制人,五人合计持有本公司股份比例为36.76%。其中,黄伟波、黄伟鹏、黄少群系兄弟关系,黄侦凯、黄俊杰系黄伟波之子。

5月12日,西陇科学发布《关于公司部分实际控制人减持股份的预披露公告》,实际控制人黄伟波先生、黄伟鹏先生和黄侦凯先生计划通过集中竞价交易方式和大宗交易方式减持其持有的公司股份合计不超过3511万股,占公司股份总数6%。截至10月10日收市,实际控制人本次减持计划已累计减持公司5.228%的股份。

另据媒体统计,2021年以来,黄氏家族已累计减持约5766万股,占总股本的近10%。由于不断减持,黄氏家族的持股比例不断降低。2020年年报显示,黄氏家族合计持有公司股份42.23%。到了2022年三季报中,这一数字降至34.84%。

业绩方面,2016—2019年,西陇科学连续四年净利润下滑,依次为0.91亿元、0.85亿元、0.63亿元、0.35亿元,对应营收为29.28亿元、33.95亿元、33.55亿元、33.38亿元。

此后两年时间,西陇科学业绩迎来起色,净利润出现同比大增。其中,2021年,西陇科学实现净利润2.18亿元,同比增长242.19%,创上市十年以来最高纪录。到了2022年,公司业绩再度急转直下。2022年三季报显示,公司前三季度营收约54.4亿元,同比增长11.95%;然而增收不增利,报告期间,公司归母净利润约1亿元,同比下降35.89%。

时代周报记者注意到,西陇科学近年来长期存在存货双高的现象。Wind数据显示,截至2018—2022年上半年报告期末,西陇科学货币资金分别为8.15亿元、12.17亿元、7.25亿元、7.70亿元和7.93亿元;同期有息负债(包括短期借款、长期借款)分别为10.76亿元、12.93亿元、8.95亿元、5.60亿元和7.90亿元。

自上市以来,西陇科学的营业收入主要来自于化工业务,该主业所占营业收入比重常年年在95%以上。2022年半年报显示,2022年1—6月份,西陇科学的营业收入构成为化工行业占比98.74%,医疗行业(包括器械和诊断试剂)占比0.69%,新能源行业占比0.42%,服务行业(物业租金)占比0.15%。

今年上半年以来,西陇科学选择切入新能源材料赛道。今年3月底,西陇科学宣布完成对新泰盈和100%股权收购,并称公司具备了锂离子电池正极材料研发及生产的相关技术和良好的项目运营管理团队,切入新能源材料领域。

同年8月,西陇科学再度公告称,拟定募资10亿元,投向高端精细化学品技术改造项目、年产5万吨磷酸铁锂正极材料项目,并补充流动资金。西陇科学表示,这些项目主要为深入高端试剂领域,巩固市场地位;完善产品结构,开发新能源板块,增强盈利能力。■

5275

万元



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

21 | 中国千亿床垫江湖混战

时代周报记者 冯潇慧 发自广州

关于富士康造车，业界有两句话广为流传。

特斯拉CEO马斯克曾说：“与手机或智能手表相比，汽车非常复杂。你不能去找富士康这样的供应商说，给我造辆车。”

而富士康创始人郭台铭却说：“苹果汽车不过是四个轮子的iPhone，我们既然能造iPhone，为什么就不能造电动车？”

强势且务实的郭台铭，并非打嘴炮、说大话之人，至少在造车这件事上他是认真的。据时代周报记者不完全统计，富士康最早于2005年开始涉足汽车领域，至今累计投资已逾千亿元。

如果按蔚来汽车创始人李斌的标准：造车这事，没有400亿元干不了。郭台铭投的钱早已超过这条红线。

近期，富士康再发新车，车型数增加至5款，郭台铭的造车梦似乎就在眼前。

然而，对造车企业而言，不到最终量产都不能算成功，如奇点汽车、拜腾汽车等倒在量产门口的车企比比皆是。

挡在郭台铭造车野心前的一个明显矛盾是，尽管富士康在手机界有着多年制造经验与资源，但此优势并不能完全平移到汽车领域。尤其在当下，特斯拉、比亚迪在新能源市场已建立起明显优势，以“蔚小理”为代表的造车新势力已站稳脚跟，埃安、几何、飞凡等传统车企旗下新能源品牌正不断上新，扩展产品阵营，慢半拍的富士康无论代工还是推自有品牌，都具有相当大的挑战。

有业内分析指出，富士康造车并不具备太大优势，强势的大型车企难以将生产权交到别人手里，而弱势车企对富士康的业绩提升有限，长远看，成功的可能性会有，但存在的不确定性更大。

造车容易，大规模量产难

富士康造车，郭台铭在资金方面的压力相对不大。

财报数据显示，富士康母公司鸿海精密工业股份有限公司近三年来营业毛利分别约为729.34亿元、699.44亿元、836.15亿元人民币；营业活动现金流（累计）分别约为572.67亿元、871.93亿元、226.77亿元人民币。

“在造车项目资金不成问题后，需要相当长时间和很大努力从全球网罗造车关键与尖端的人才资源。”近日，资深汽车行业分析师钟师在接受时代周报记者采访时指出，富士康在原来产业的供应链管理上具有国际顶尖水平和经验，但重新整合汽车产业的供应链还需要花费功夫和时间。

熟悉富士康汽车业务的业内人士刘璋（化名）向时代周报记者表示，造一辆车容易，但要量产，难度很大。

“汽车和手机不一样，一台汽车需要上万个零部件才能组装完成。这也意味着，汽车要达到量产，难以避免‘产能地狱’问题，要代工汽车的富士康也不例外。”刘璋表示，像汽车这种大型的产品，组装起来远比手机困难，对其背后的供应链资源调动能力有更高的要求。

“以造车需要的金属资源为例，其中镍、锂和钴这三种金属都是从南美洲、澳大利亚开采过来的，需要的量非常大，但开采速度却很慢。这直接影响到整车的进程，其产能爬坡所需要的磨炼时间，并不是一两年就可以完成的，甚至需要3~5年。”刘

郭台铭迟来的造车梦：
富士康起大早赶晚集

璋表示。

在新能源车企中，强大如特斯拉，也不可避免面临“产能地狱”。2017年，由于特斯拉位于美国的汽车和电池工厂均遭遇产能瓶颈，旗下Model 3车型深陷交付困境，时年9月，其交付量仅有220台，只完成目标额的14.7%。

尽管富士康在生产制造与供应链方面有着数十年的积累，但眼下汽车行业也在转型升级，传统“三大件”都已算不上汽车核心部件，智能驾驶、动力电池、人机交互……不断提升着汽车行业的技术壁垒。即便是传统制造业巨头，想短期内打破壁垒也相当有难度。

“在汽车圈，智能驾驶技术研发分两种，一种像特斯拉一样做自主研发，从芯片到软件牢牢把技术掌控在自己手里，可以预见未来10年内都不会开源；另一种是其他车企通过购买芯片，比如英伟达自动驾驶芯片的GPU，在硬件基础层之上，再去做软件开发。但无论是哪一种，都需要长达数年的技术积累，才能获得相对成熟的自动驾驶能力。”有业内人士向时代周报记者分析道。

“比如小鹏，公司养了几千名工程师，然后搭载一个自动驾驶的环境，不断地对系统喂养数据，生成数据，再以此训练自动驾驶，这个系统才会越来越智能。这并不是富士康短时间内通过砸钱就可以快速获得的。”该业内人士说道。

进度加快，郭台铭急了？

短期内打破技术壁垒的挑战性，郭台铭不会不知道，今年富士康造车进度明显加快，同时也变得高调许多。

继去年发布两款新车后，在今年鸿海集团科技日上，富士康一口气再发布3款新车，包括两厢车Model B、电动皮卡Model V两款新车及Model C量产版。

为造势，郭台铭亲自为新车站台，驾驶Model B亮相发布会现场。

在富士康，郭台铭的造车大计显然已从从上到下明确统一，这不仅是个人的野心，也是富士康业务转型的重要方向。

“希望有一天，鸿海可以帮特斯拉造车。”活动上，鸿海集团董事长刘扬伟毫不掩饰对造车的野心，他放出豪言，“我们过去造PC、造手机，现在开始，我们要造EV……鸿海的目标不变，即2025年的电动车市占率要达到5%。”

日前，深圳富士康员工周帅（化名）告诉时代周报记者，目前自己所属

团队正在研发汽车智能座舱，属于自动驾驶范畴，主要做其他车企的供应商，合作的客户有哪吒、吉利、宇通和青橙。

“前期研发，公司一直处于亏损状态，过去一年多我们都没有接到新项目，但近几个月来我们已经接到两个了。”周帅表示。

接近富士康的张宇（化名）也向时代周报记者表示，深圳有团队正在加大力度研发车联网，为整车制造做准备，目前该项目已经开始盈利，合作的车企有特斯拉、小米等。

相较一年前，郭台铭似乎对造车更为迫切，尽管他在汽车领域的布局早在10多年前便开始，但当下激烈的竞争环境，让富士康不得不尽快实现大规模量产。

投入10多年，始终不温不火

与其他人跨界造车不同，早在10多年前，郭台铭便已将目光投向汽车领域。

据时代周报记者不完全统计，早在2005年，富士康就斥资3.7亿元收购汽车线束制造商安泰电业100%的股权，以零部件供应切入汽车赛道。此后5年，富士康在汽车界一直相对低调，鲜有的动作也仅涉足零部件制造。

直至2010年，富士康进入特斯拉供应链，为其供应车内面板等百余种零部件，富士康的汽车业务也因此进入新阶段；2013年，富士康频繁出现在宝马、奔驰等车企的供应商名单中。

2014年，富士康与北汽共同研究制造新一代动力电池和电动系统，先后通过投资滴滴和宁德时代入局网约车和动力电池领域。

在之后的几年时间里，富士康布局新能源汽车的相关动作不少。先有旗下子公司台湾锂科在安徽投资20亿元，成立锂电池生产基地；随后搭上腾讯及和谐汽车，共同成立“和谐富腾”，但最终因发展理念分歧导致不欢而散。

2016—2018年，富士康先后向滴滴出行、宁德时代、小鹏汽车累计投资超过20亿元，获得标的公司一定的股权份额。

近3年，富士康的造车步调开始加速。

据报道，2020年4月，富士康在青岛建设先进半导体组装和测试工厂，总投资金额86亿美元（约合600亿元人民币），计划于2021年投产，2025年达产。

2021年5月，富士康与美国电动汽车制造商Fisker合作，第一次拿下



相较一年前，郭台铭似乎对造车更为迫切，尽管他在汽车领域的布局早在10多年前便开始，但当下激烈的竞争环境，让富士康不得不尽快实现大规模量产。

汽车组装大单；2022年，富士康与沙特政府洽谈建厂，拟投资90亿美元（约合638亿元人民币）；同年，富士康收购美国汽车创企Lordstown汽车工厂并合作造车，累计花费6.95亿美元（约合47亿元人民币）。

涉足汽车行业17年，一个明显的变化是，近年富士康在造车上的动作变得密集起来，收购、投资、合作20多起电动车项目，布局范围从国内扩至海外，到达中东、东南亚、北美等地区，投资领域从整车到电池材料，再到智能驾驶舱，其造车势头正愈演愈烈。

据时代周报记者不完全统计，自2005年起至今，富士康在汽车领域的规划投资累计逾1500亿元。

毛利下滑，为鸡蛋寻找新篮子

造车进程为何加快？除市场竞争因素外，或许也与富士康手机代工业务压力渐增有关。

近年来，苹果频频被吐槽挤牙膏式创新，在年轻人不爱换机的当下，富士康手机代工业务增长空间一眼便可望尽，同时由于销量增长放缓，强势的苹果对供应商利润的挤占也变得愈发严重。

眼下，富士康近半营收来自苹果代工，这足以让郭台铭感到焦虑。

据鸿海精密工业股份有限公司财报，公司2007年毛利率维持在8%左右，2013年四季度毛利率甚至逼近10%。尽管2015年毛利率有小幅回升，但并未维持太长时间。2017年至今，其毛利率一直在6%左右徘徊。

面对毛利率下滑，富士康在原有业务领域并没有太多办法，因为智能移动终端增长的红利时代已经过去。据市场调研机构Canalys数据，2022年第三季度的需求疲软导致全球智能手机出货量同比下降9%；同期全球个人电脑（包括平板电脑）市场连续5个季度下跌，同比下降14%。

智能移动终端市场消费下行，苹果尚且难以独善其身，更何况富士康。眼见毛利率下滑、前景低迷，郭台铭将希望寄托在自己的造车梦上，此时，造车不再只是一项战略性布局，而是需要尽快落地扭转公司发展颓势的迫切之举。

同为生产制造，造车是门更好的生意吗？同样既做手机代工，也做新能源汽车的比亚迪已经给出答案。

财报数据显示，2021年，比亚迪手机部件、组装机器产品贡献了40%的营收，但毛利率仅有7.57%；而同期汽车、汽车相关产品及其他产品贡献了52.04%营收，毛利率达到了17.39%，比前者翻倍不止。

与手机市场增长见顶不同，眼下全球新能源汽车行业正处高速发展时期，行业具有高景气度。据全国乘用车市场信息联席会发布的数据，今年1—10月，中国新能源汽车产量559万辆，同比增长108.4%，累计渗透率达24.7%，对汽车市场增长贡献率超80%。

两相对比之下，以精明著称的郭台铭，自然希望富士康能进行业务架构调整，让造车业务尽快为富士康创收。

“目前苹果把控了富士康绝大部分产能需求，但无论是结构优化还是风险控制，富士康不会鸡蛋都放在苹果的篮子里。”近日，独立策略研究员陈佳告诉时代周报记者，在全球消费电子需求不旺而苹果需求一枝独秀背景下，富士康目前还无法优化客户结构，但至少优化产品结构，造车成为综合各方面因素考虑后的决策。

对郭台铭而言，面对当下想象空间有限的消费电子市场，将鸡蛋分散到更多篮子中，是较稳妥的做法。造车，正是他寄予厚望的新篮子。■

极米科技营收净利润大幅下滑 昔日“大肉签”股价已跌七成

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

卡塔尔世界杯激战正酣，手拿啤酒大屏幕前观赛是很多球迷的选择。然而作为投影仪行业龙头的极米科技(688696.SH)似乎没能吃到这波红利。

11月15—24日收盘，极米科技股价不仅没涨，反而微跌了0.39%。

事实上，不仅是世界杯期间，今年以来，极米科技的日子都不太好过。

今年第三季度，极米科技净利润同比下滑，其股价更是自2021年下半年进入一轮漫长的波动下滑后，至今还未“刹车”，由上市后超600元/股的高点，跌至今年11月24日的180.88元/股(收盘价)。

“第三季度净利润下降，主要受研发投入增加、收入下滑影响。LCD投影仪作为价格较低的新品份额增长，对公司业绩可能有影响，但主要还是消费需求的问题。”11月24日，极米科技相关人士向时代周报记者解释。

LCD投影仪厂商抢市场

奥维云网全渠道推总数据显示，今年第三季度，国内家用智能投影市场规模增长超预期，销量178.6万台，同比增长53%。

尴尬的是，市场销量增长未完全转化为头部企业业绩增长。

财报数据显示，极米科技第三季度营收8.46亿元，同比下降11.59%，净利润0.6亿元，同比下滑44.01%。

中邮证券研报表示，行业龙头极米科技营收增长弱于行业整体增速，预测受智能微投行业竞争趋于激烈，行业集中度下降影响。今年第三季度，微投市场TOP10品牌销量份额为54%，同比减少11个百分点，头部与尾部品牌的份额差异不断缩小。

时代周报记者注意到，头、尾部品牌份额差异缩小与不同技术路线产品的市场表现有关。以极米科技为代表的行业头部企业，创立以来基本走主流DLP技术路线，与较低端的单片LCD路线形成差异。但今年以来，中小LCD投影仪厂商层出不穷，以低价争夺市场份额，挤压DLP企业利润。

据调研机构洛图科技数据，今年三季度，DLP产品线上销量占比为30%，同比大降23.4个百分点；而LCD产品线上销量大幅提升，占比近70%。

11月24日，天猫投影仪热销榜显示，LCD产品在最热销的10款投影仪中占3款，在最热销的20款投影仪中占10款。LCD产品多来自麻、RTAKO等中小投影仪品牌，价格多为240~1500元，不少LCD投影仪的销量已能与极米2000元以上价位的DLP投影仪比肩。

极米科技相关人士告诉时代周报记者，极米是否考虑做LCD产品，目前还不确定。两个技术路线的技术壁垒差异很难量化，选择哪种路线，不一定单从技术角度看，还要从用户感受看。

对极米等行业头部投影仪企业而言，不仅面临中尾部企业抢食市场，也面临着传统电视企业的强势阻击。

眼下，投影仪技术仍不成熟，使其难以取代电视成为一类主流家电，即便是头部企业，目前销量规模仍相对较小。

11月24日，一名购买了一台近3000元主流DLP投影仪的消费者告诉时代周报记者，其购买的投影仪属中端价位，清晰度标明4K，但实际使用中颗粒度过高导致看球赛并不清晰。如果要买清晰度更高的投影仪，需要多花数千元，倒不如买一台1000元左右的50英寸高清电视划算。

日前，家电行业分析师梁振鹏告诉时代周报记者，投影仪本身技术含量较低，画质比不上电视，针对的是年轻单身租房群体，是一个小众市场。

洛图科技预测，今年中国投影仪市场规模有望达850万台。而奥维云网数据显示，仅上半年，国内彩电零售量便达到1672万台。两者市场规模尚不在同一数量级。

“大肉签”股价狂跌

投影仪头部企业的尴尬处境，直接反映在股价上。

2021年3月，极米科技上市。在当时投影仪市场热度攀升情况下，极米科技一经上市便成为当年首只“大肉签”，彼时坊间甚至有中一签赚20万元的传说。

作为极米科技创始人，钟波当时可谓春风得意。据报道，早在创立极米科技前，钟波便已实现财富自由，但看到投影仪市场前景的他，依然选择走上艰难的创业路。

极米科技的成功上市，让钟波的事业进入高光时刻。

上市首日，极米科技报收530.01元/股，较发行价上涨296.33%，至当年6月28日，其股价涨至621.72元/股，随后波动下行。

从业绩看，Wind数据显示，极米科技2021年营业总收入同比上涨42.78%，净利润同比上涨79.87%。但2022年起，公司业绩增速开始放缓，第一、第二、第三季度营业总收入同比增速为24.32%、17.35%、-11.59%，净利润增速由正转负。

与此同时，公司股东也开始逃离。今年3月，公司一致行动人百度网讯和百度毕威宣布减持不超过4.28%的极米科技股份；6月，百度网讯和百度毕威又宣布减持不超过3%的极米股份。

减持后，两家持有的极米科技股份仅剩7.27%。

业绩下滑、股东逃离，极米科技何时“回血”？目前尚不确定。极米科技相关人士告诉时代周报记者，近期世界杯促进了多少投影仪销量，目前尚无数据，但已购买产品的日活用户数有所增长，大屏观球赛的需求仍存在，不排除观赛球迷在此前双十一已完成购物。

作为投影仪行业龙头，未来极米科技能构筑多高的技术壁垒，是投资者关心的问题，也是极米科技股价的重要支撑。

长期以来，包括极米科技在内的国内DLP投影仪厂商需外购DMD器件及DLP驱动芯片，其中，极米科技的DMD器件来自德州仪器公司。客观看，外购核心器件对投影仪厂商的利润表现将形成一定程度挤压，极米科技未来能否通过自研等方式提高技术护城河、降低成本，眼下并不确定。

极米科技相关人士向时代周报记者表示，受DMD这种垄断器件制约及目前大宗商品涨价影响，成本下降并不容易。

事实上，极米科技也并非没有为构筑技术护城河努力。2021年第一季度，极米科技的自研光机占比达90%。DLP投影仪之外，极米科技也在投入激光电视产品研发，今年半年报显示，其激光电视部分产品已完成量产。今年前三季度，极米科技研发投入同比提升62.67%。

不过，在激光电视新赛道上，极米科技将受到来自海信、长虹等电视厂商的强势阻击，后者同时也在以激光投影产品攻入投影仪厂商腹地。

梁振鹏告诉时代周报记者，随着电视厂商进入，投影仪行业竞争将变得更加激烈。■

44.01%



孙正义最后一场豪赌

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

看准机会从不手软的孙正义，选择再赌一次。

“这将是我最后一次在财务业绩会上发言。”在软件银行集团(下称“软银”)最新财季会议上，孙正义郑重宣布，他将退出公司的日常经营，全身心投入芯片设计公司ARM的“爆发式增长中”。

由于全球科技行业降温，向来在科技领域眼光毒辣的孙正义，近年也未能再带领节节失利的软银重现辉煌。包括孙正义最成功的投资——阿里在内，今年全球一众互联网企业资产减值，裁员之声此起彼伏。为扭转亏损，软银不得不多次减持阿里。

在此背景下，孙正义既不想带领软银收缩御寒，也不想放手彻底退隐。他希望再赌一次，将宝全部压在硬科技企业ARM身上。一旦ARM成功上市，孙正义就算赌赢，一如之前他所有赌对的投资一样。

押宝ARM独立上市

虽然2019年至今，孙正义常因投资失误对外道歉，但此次宣布退出软银的日常经营，并非孙正义认输，而是将精力全部用于啃ARM这块硬骨头。

2016年，软银以310亿美元现金收购ARM，近年欲出售ARM弥补亏损。2020年，英伟达便宣布以400亿美元的价格收购ARM，至2021年年底，交易价涨至870亿美元的峰值，随后回落至660亿美元。

只要成功出售，软银便能大赚一笔，但该交易因监管机构的介入而终止，孙正义转而决定推动ARM独立上市。

或许是看到ARM此前可观的出售价格，孙正义有了更大胃口。业务层面上，他表示，ARM不仅将在手机革

命中成为中心，在云计算、汽车、物联网和虚拟世界中也将成为创新中心，并进入第二增长阶段。

估值层面上，孙正义更预测，ARM的价值相当于谷歌、亚马逊、Meta、苹果这四大巨头的水平，或比卖给英伟达的价钱高出一个数量级。ARM上市将是芯片史上最重要的IPO。

在当前芯片巨头加速整合、争夺业内优质标的的背景下，不论是否IPO，ARM确实都有可能被卖出高价。英伟达收购受阻后，ARM近期又传出跟三星接洽的消息，据媒体报道，英特尔也在考虑联合收购。

ARM的未来也确实具有一定想象力。

时代周报记者注意到，以往主要在手机芯片上使用的ARM芯片架构，近期加速向PC和服务市场渗透。亚马逊、微软、阿里、谷歌等云服务厂商也传出自研ARM架构服务器芯片的消息，这些芯片将挑战X86架构芯片的优势地位。

尽管收益可观，但押宝ARM也充满风险。

眼下，ARM对外授权的ARM架构正在遭受RISC-V架构的挑战，苹果、高通、英特尔和众多国内厂商均投入开源免费的RISC-V架构，试图避免给ARM公司缴纳授权费用。

有芯片分析师告诉时代周报记者，ARM架构试图称霸的物联网、自动驾驶等市场，也是RISC-V架构芯片的目标市场。

此外，ARM能否顺利上市也需打一个问号。

据报道，受英国当地局势影响，软银已搁置ARM的伦敦IPO，转而谋划美国上市。预计上市时间因此推迟，或在2023年晚些时候，届时是否会有新变数暂未可知。

高收益必然伴随着高风险，在投

资界叱咤风云几十年的孙正义自然明白这个道理，但这次他依然选择押宝，一如他之前的投资风格一样。

有接近软银愿景基金的人士向媒体透露，孙正义对愿景基金的每一项投资都亲自拍板，虽然他的投资很多时候都是跟着感觉走。

当然，今年已65岁的孙正义也始终保持着学习状态。Bernstein分析师曾表示，孙正义在过去的失败投资中学到很多，吸取了教训。

此次豪赌ARM，孙正义还能再赢一次吗？

看准机会从不手软

在部分人看来，孙正义选择豪赌ARM并不奇怪，纵观其投资生涯，看准目标以小博大就是他从始至终的投资方式。

回顾孙正义几次震惊业内的成功投资，都能明显看到赌的成分。

1995年，孙正义与5名学生关于雅虎的谈话仅30分钟，便掏出200万美元，后续他成为了雅虎的最大股东。雅虎一年后上市，孙正义仅卖出2%的股份便套现4亿美元。

相似的桥段也发生在他投资阿里的时候。1999年，与马云谈话6分钟后，孙正义便决定拿出4000万美元投资阿里。此举似乎“吓到”了马云，最终阿里反而谨慎起来，只拿了孙正义2000万美元。

2003年，软银帮助阿里开发门户网站淘宝，注资5000万美元，并购买阿里3000万美元的可转债，随后转换为普通股。

2004年，软银追投阿里6000万美元，成为阿里第二大股东。

即便当时很多人并不认为淘宝能成为日后的电商巨头，但在孙正义看来，一旦阿里成功，自己的投资回报将十分丰厚，因此值得一赌。

至2014年阿里上市，软银以超

30%的股份占比成为阿里的最大股东，软银持有的阿里股份价值翻了约2900倍。

孙正义本人的财富净额则达166亿美元，他在这一年成为日本首富。

多次追加、重仓阿里让孙正义尝到甜头，也奠定了他此后多年敢赌敢拼的投资方法论。

孙正义曾将97%的精力用于投资科技公司，热衷于投资行业头部企业，对部分企业多次注资。

据报道，软银用于投资商业科技版图的工具主要是上千亿元规模的愿景基金。

在中国，孙正义投资了字节跳动、自如、饿了么、滴滴、KEEP等互联网公司；在海外，软银投资了Meta、微软、Netflix、谷歌等巨头科技企业，以及独角兽或初创公司Fair、Grab、Paytm、WeWork等。

收益颇丰背后，押宝失败的案例也比比皆是。去年7月，孙正义曾在公开场合坦言，软银愿景基金投资的超90%的公司，依然未实现盈利，甚至陷于亏损。

孙正义此前投资的韩国电商Coupang，2021年上市后股价便一路走低，从69美元/股跌至如今的20美元/股；孙正义投资WeWork更是一大败笔，由于失信WeWork董事长亚当·诺伊曼，孙正义不顾软银CFO后藤芳光劝阻，出手200亿美元投资，随后WeWork IPO失败，成为软银的烂摊子。

2021财年，仅软银愿景基金净亏损便达到2.64万亿日元。截至今年9月底的近半年里，软银投资损失2200亿元。

投资有亏有赚，豪赌有输有赢，见过大风大浪的孙正义，这回依然选择再赌一次。眼下，65岁的他已然放手软银，无论此次押宝ARM成功与否，可能都将是其最后一次豪赌。■

2200
亿元



TECHNOLOGY · 科技

海信世界杯广告语背后 海外市场已占四成营收

时代周报记者 冯潇慧 发自广州

频繁赞助世界顶级体育赛事的海信集团(下称“海信”),在本次卡塔尔世界杯上惹了“麻烦”。

在卡塔尔对阵厄瓜多尔的揭幕战上,位于绿茵场边“中国第一,世界第二”的大幅汉字进入观众视野,显得颇为抢眼。这是海信此次赞助世界杯的广告语,因涉嫌违反相关广告法而被认为是打“擦边球”,引发热议。

“看世界杯,注意力动不动就被海信的中文广告吸引。”“海信这波广告有点东西。”虽然涉嫌违规,但该广告语却成功获得了网友们的关注。

事实上,该广告语也确实“有点东西”,并非毫无根据。

据行业研究机构奥维睿沃(AVC Revo)发布的《全球TV品牌出货月度数据报告》,1—10月,海信全球TV(含东芝)出货规模超越LGE,排名第二,仅次于三星。

在国内市场,海信电视1—10月出货量市场占有率为23.31%,出货额市场占有率为25.19%,出货量和出货额均为国内市场第一。

细数海信销量增长情况可知,海外业务贡献颇为关键。通过以亿元为单位的体育营销投入,海信海外业务近年增长迅速,营收占比已达到四成。

日前,钉科技创始人丁少将向时代周报记者表示,在全球彩电行业出货量低迷背景下,目前海信处于自身发展的高位,与世界杯这样全球性的优质体育IP结合营销,能快速提升品牌的全球知名度和影响力。



针对上述争议广告及海外市场规划,11月25日时代周报记者采访海信集团相关负责人,但截至发稿未获回复。

重金砸体育营销划算吗?

借世界杯造势,海信并不陌生。早在2018年,海信就曾参与俄罗斯世界杯,作为世界杯官方赞助商登上世界荧幕,这也是世界杯举办近百年以来,出现的首个中国消费电子品牌赞助商。

据报道,国际足球联合会(简称:FIFA)的赞助商共分三层,处于顶级的是全球合作伙伴,赞助金额1.2亿美元起,可享受FIFA旗下所有赛事的全部广告权与营销权;其次是世界杯官方赞助商,赞助金额6800万美元起,享有与本届世界杯直接相关的赞助商权益;而最后一级则是主办国支持商。

据报道,2018年海信作为官方赞助商,赞助费6800万美元起,加上

3000万美元权利使用费,海信在世界杯的投入近1亿美元。加上之后的宣传营销费用,海信在世界杯上的花费逼近海信电器2017年的净利润。

今年,海信再次成为卡塔尔世界杯的官方赞助商,投入费用至少6800万美元。有消息称,在本次世界杯营销中,海信付出的代价同样高达1亿美元。

如此高昂的赞助费,也难怪海信打出“惊人”广告语,大力宣传。

借全球顶级体育赛事造势是一场烧钱的游戏,但海信却乐此不疲。

2016年和2021年,海信均作为顶级赞助商亮相欧洲杯。有媒体报道称,2016年海信和欧足联签署两年合约,花费4000万~6000万欧元获得欧洲杯广告席位;2021年,海信的赞助费在6000万~8000万欧元。

数次砸钱赞助全球顶级体育赛事,海信究竟赚回多少?

短期来看,由于赞助全球顶级体

育赛事花费巨大,企业当年财报未见得好,盈利甚至出现下滑。

以海信旗下上市公司海信视像(600060.SH)为例,海信2018年砸钱赞助世界杯后,海信视像当年净利润同比下滑59.4%,但在随后两年分别实现了41.71%和114.98%的增长。

对此,在海信世界杯营销战略发布会上,海信品牌管理部副总经理庞静解释称,赞助究竟值不值,原本就不是一笔计较当期投资收益率的账,而是一条漫长的征途。

家电行业分析师梁振鹏认为,酒香也怕巷子深,海信要走向国际化,在海外市场进行推广是必然选择。从近年来的表现看,海信对全球顶级赛事的营销,其回报远大于投入。

海外营收占比超四成

如庞静所言,透过全球顶级体育赛事,海信盯上的是更为广阔的海外市场。随着2016年海信走进国际足球赛事的赛场,其国际化战略也相应加快脚步。当年,海信甚至喊出“未来3年,海信要做到海外市场销量大于国内”的口号。

随着近年海信不断加大海外市场营销投入,其海外市场逐步扩大。海信官方披露,2016—2021年,海信的全球知名度从37%上升到59%,海外收入从196亿元增长到725亿元,海外收入占比从不到20%上升到41%,自主品牌占比超过80%。

市场调研机构Omdia数据显示,2022上半年,海信电视(含东芝)在日本市场出货量和出货份额分别提升8.4个和7.7个百分点,均位居日本市场

第一。此外,海信在欧洲、拉美、中东、亚太、澳大利亚等地区也有不俗表现。例如,在南非市场,海信牌以28.3%的市占率位居当地市场第一。

从业绩看,海信今年前10月取得“中国第一,世界第二”的销量数据,海外市场贡献颇为关键。这也就不难理解海信为何频繁砸钱国际体育赛事。

庞静表示,国际化是海信未来很长一段时间里最大的机会,已经跻身世界第二的海信系电视,未来一定会成为世界第一。

值得注意的是,据财报数据,2021年海信集团的海外收入为731亿元,同比增速回到30%以上,但在整个海信集团的总营收中占比为42%,与2020年相差不多,自然也未能完成2016年定下的海外市场销量超国内的目标。

“目前,海信国际化势头总体看是不错的,未来来自海外市场的营收会越来越高。”11月25日,家电行业资深观察人士刘步尘在接受时代周报记者采访时指出,但仅就海信电视而言,未来保持年均30%增长的可能性不大,毕竟前些年海信电视在海外市场销量基数不高,容易实现高速增长,随着基数变大,增速会逐步放缓。

据奥维睿沃数据,2022年高通胀影响下消费者购买力下降,消费信心受损,全球TV需求达到近10年来最低。今年1—8月,全球TV出货量连续8个月下滑。

“从全球看,电视是一个规模逐年萎缩的市场,在一个萎缩的市场实现持续高速增长面临的挑战更大。”刘步尘表示。■

人才赋能转型发展 三七互娱的高质量发展路径

Sue于2012年加入三七互娱,今年已经是他在公司的第十个年头。从事市场工作的他,见证了游戏产业这些年来的快速发展,也亲历了三七互娱为实现高质量发展所作的努力和改变。

在他看来,游戏和其他文化产品一样,都是用精品内容去满足用户的精神需求。这些年里,为了做出更多、更好的产品,将中国游戏带向全世界,三七互娱在业务策略、产品布局、技术服务等方面都开展了诸多行动,管理层对于长远价值的执着以及对人才的重视,也推动企业向着更高、更远的目标前进。

以长期眼光 助力中国游戏产业发展

“十年时间,中国游戏产业发展速度让人惊叹,不管是整体规模还是影响力,都在不断攀升。”回首过去十年,Sue说道。

据Newzoo预计,2022年,全球游戏市场收入将达1968亿美元(约合人民币14066.7亿元)。其中,中国游戏市场收入将达502亿美元(约合人民币3588.1亿元),是全球最大的游戏市场。而2012年,中国游戏市场收入为602.8亿元。

“在以前,大家觉得国外的游戏才是精品,比如动视暴雪、育碧等厂商出品的内容。但随着中国游戏厂商研发实力的提升,越来越多中国游戏获得全球玩家的认可,特别是移动游戏这个赛道,中国厂商的竞争力不断增强。”Sue表示。

作为国内最早开展出海业务的企业之一,三七互娱早在2012年时便进军海外市场。十年耕耘,企业产品已覆盖全球200多个国家和地区。据三七互娱财报数据,2015年,三七互娱海外收入为3.56亿元;2021年,这个数据增长了13倍,达到了47.77

亿元;到了2022年,仅上半年的海外收入就达到30.33亿元。此外,三七互娱在中国游戏厂商海外收入榜单上的排名也不断攀升。不久前,三七互娱登上第三方数据机构data.ai发布的“中国游戏厂商及应用出海收入榜”榜首位置。

在Sue看来,企业能取得这样的成绩,与注重长期价值、长远发展密不可分,且与管理层具有前瞻性的转型决策、以及对人才的调配也有着直接的关系。

以人才为本 夯实企业长青基石

这些年来,为了匹配上公司的发展步调,三七互娱在人才挖掘、人才培养等方面可谓不遗余力,创始人团队的直飞直面便足以佐证。有媒体报道称,对于关键岗位的人才,三七互娱创始人团队会亲自出马,带上相关高管,去到全国各地和他们面对面聊。在公司内部,三七互娱以人才发展为核心,建立起一套稳定的激励机制和薪酬结构,开展更广泛的员工持股计划,鼓励核心人才跟老板们直接交流,推动员工在游戏行业中加速“自我实现”。

“在公司还没那么大的时候,公司不管高层还是基层员工,都经常坐在一个会议室里商讨各类事务。现在公司人数虽然达到几千人,但核心管理层和创始人团队依然经常一起讨论。公司的三位创始人以及核心管理层也坚守在业务一线。项目核心负责人有问题可以直接和老板聊。如果遇到需要协调解决的问题,公司会调动能调动的最大资源予以支持。”Sue说道。

为了提升研发效率,三七互娱采用制作人选定赛道进行研发人员配置的方式,让制作人更加专注于对应的赛道,从而实现资源的进一步整合。为了提升员工的主动性以及创

新能力,三七互娱还搭建了一个名为“创客汇”的创新实现平台,鼓励公司员工结合工作内容进行创新实践探索,以提升工作效率以及管理水平。自2019年创立以来,通过该平台诞生的创新案例超百余件,为三七互娱自研产品提供了海量数据支撑的“雅典娜大数据分析系统”也从这之中产出。

“不管是针对校招还是社招生,基层岗还是管理岗,公司都开设了各类与之匹配的培训。如应届生培养计划、X+计划、领导力培训计划等。公司还有一个线上移动学习平台,会定期邀请一些内部和外部的“大牛”来讲课。在员工能力提升方面,确实是不遗余力在做。”Sue说道,“每个企业都不乏5年、10年员工,三七互娱也一样。和公司一起成长的这些年,我确实收获了很多。在我看来,这不只是份工作,而是一份愿为之奋斗的事业。”

以前瞻性布局 推动企业转型发展

除了以人才为核心聚焦企业创

新要素,三七互娱的数次转型也值得参考和借鉴。

2011年,三七互娱以页游代理为切入点,全面进军游戏行业赛道。两年时间,企业实现“0”到“1”的突破,成为除腾讯以外页游营收最多的企业。

2013年,为了掌握更多主动权,打开更大的市场,三七互娱组建研发、手游团队,在深化运营优势的同时,开始在自研产品方面进行探索。

2018年,陆续推出的《永恒纪元》《大天使之剑》等明星产品,在传统ARPG赛道取得亮眼成绩后,三七互娱在原有“研运一体”模式基础上,开始实施多元化战略转型,在SLG、卡牌、模拟经营等细分赛道进行深耕。在海外,三七互娱根据多年来的海外市场调研及经验沉淀,从最初的“跟着产品走”,转变为“因地制宜”的策略,根据不同的市场特点,在不同地区重点发行不同类型的游戏。

2022年,三七互娱新上线的SLG手游《Ant Legion》成功跻身Sensor

Tower 2022年5月中国手游海外收入增长榜第十一名;自研卡牌手游《斗罗大陆:魂师对决》曾拿下过苹果、谷歌海外多地区畅销榜、免费榜第一;“三消+SLG”手游《Puzzles & Survival》在全球的流水超56亿元。此外,三七互娱还手握多超二十款产品,涵盖MMORPG、卡牌、SLG、模拟经营等赛道。其中储备的自研产品就有近十款,涵盖了异世界幻想、中世纪历史、三国历史、古风、女性向、东方玄幻等众多类型题材,储备十分丰富。

在Sue看来,不管是从2013年时页游转手游,还是后来的从重发行到“研运一体”,从传统ARPG类游戏为主到多元化产品布局,三七互娱创始人团队一直有着很强的“前瞻性”。公司每一次转型决策的实施,也都是在上阶段就提出下一步策略,而非等到衰退期才开始行动,这让公司在发展的过程中掌握了很大的主动性,也成为公司实现高速增长的重要推动力。

2020年,三七互娱对企业文化进行升级,提出了“成为一家卓越的、可持续发展的文娱企业”的企业愿景,确立了“创新、进取、分享、尊重”的企业价值观;2022年,三七互娱表示,公司追求在海外再造一个“三七”,并对企业“马拉松精神”进行升级,提出企业经营新思路,从原来单纯的“跑下去”升级为“跑下去是方向,跑得快尤其重要”。在Sue看来,这些变化都体现出企业转型,以及追求高质量可持续发展的策略和决定。而作为企业的员工,也将以开放的心态、进取的精神,去拥抱变化、追求卓越,通过持续提升自我,做到不断发展,和企业一起,为世界带来快乐。

(文/吾遥)



卡乐星关闭上海直营店 洋快餐品牌竞争激烈

时代周报记者 霍东阳 发自上海

初代网红汉堡品牌卡乐星的集中关店来得毫无预兆。

11月21日,有消息称,卡乐星关闭了上海所有直营门店。截至11月24日,卡乐星各大官方渠道均未就关店发声,但其官方小程序上剩余两家门店(浦东嘉里城店与七宝万科店)均已显示“繁忙置休”。

“肉酱芝士薯条再也吃不到了对吗?”“我的奶昔、洋葱圈还有原切薯条。”部分网友得知关店的消息,在网络上表示怀念卡乐星的味道。

11月22日,时代周报记者探访了卡乐星早期布局在人广来福士的门店,发现其已经被围挡遮住,上面写着“卡乐星即将开业”,但来福士商场向时代周报记者确认:“不是装修,的确是关门了。”

同日,时代周报记者来到了卡乐星位于美罗城的门店,同样被围挡遮住。对面烧肉店的工作人员向时代周报记者透露,据她了解,这家卡乐星门店原计划开到10月底的,结果10月中旬就关了。“其实在关店前他们生意也蛮好的,但据说关店是美国总公司决定的。”上述工作人员表示。

目前,在卡乐星官方网站上已经无法查询到美罗城和人广来福士的门店信息了。

在中国大陆仅剩上海浦东机场店和青岛胶东机场店两家门店,时代周报记者向卡乐星浦东机场店致电询问其经营状况,得到浦东机场店一切正常的回复,“因为我们是加盟店”。



国内汉堡市场正在发展。据艾媒咨询报告,预计2022年中国西式快餐的市场规模可以达到3201.2亿元。

11月22—24日,时代周报记者分别多次联系卡乐星上海办公室以及美国总部,但截至发稿未接通电话,也未收到回复。

美式汉堡在中国水土不服

这家Logo是一颗笑脸星星的汉堡公司,来自美国,进入中国市场已有近13年。

2009年,卡乐星母公司美国CKE餐饮集团通过与面包新语Bread Talk合作进入上海,10余年间曾在上海、福建等地开设门店(福建门店由福建省美天美餐饮管理有限公司代理)。

刚进入中国市场时,卡乐星对中国市场野心满满,曾计划在5年内通过区域加盟的方式开设餐厅500家左右。

在当时,卡乐星对加盟商的要求

是资产至少达到500万美元(按2009年汇率约合人民币2049.33万元)以上,并要求加盟商在加盟区域拥有广泛商业资源。

但就卡乐星后续的发展来看,CKE餐饮集团并没有实现通过特许经营在大陆市场进行大范围的“跑马圈地”。

卡乐星在中国市场似乎有些“水土不服”。

卡乐星在国外,尤其在美国知名度极高,被认为是纯正美国风味汉堡的代表。但对于中国消费者来说,是否纯正的美国风味或许不是最重要的。

“虽然我觉得卡乐星的口味很好,但相较于其他西式快餐品牌,卡乐星的产品是完全没有本土化的美国口味,不一定可以满足中国消费者。”一名上海消费者向时代周报记者表示。

曾经旅居美国、对美式汉堡颇为考究的宁先生则认为卡乐星的产品并不惊艳。“只比肯德基、麦当劳稍微口感丰富一点,但不多。再加上卡乐星的价位比肯德基、麦当劳高一些,所以整体性价比也就和肯德基、麦当劳差不多。”

在就餐体验上,宁先生认为:“卡乐星虽然开在人广来福士这种核心商圈,但不过是地下楼梯口旁的一个小店面,体验甚至不如街角的快餐店。”

在宁先生看来,这种开店策略既无法提升其品牌调性,也无法助力其快餐的便捷属性。

此外,在美国以大胆露骨营销出名、被称为“性感汉堡”的卡乐星,也没有在中国市场铺开更多的营销活动,甚至在鲜有促销。

西式快餐几家欢喜几家愁

巧合的是,就在卡乐星上海直营店传出闭店消息的当天,同样是来自美国的西式快餐品牌Five Guys,在上海兴业太古汇开出了新一家门店。

这也是继去年4月进军中国市场以来,Five Guys在上海布局的第四家门店。

国内汉堡市场正在发展。据艾媒咨询报告,预计2022年中国西式快餐的市场规模可以达到3201.2亿元。艾媒咨询分析师也认为,随着城市居民的生活习惯节奏变快,西式快餐市场在国内仍有较大的发展空间和潜力。

事实上除了Five Guys,近年来,Popeyes, Shake Shack等美式快餐品牌也纷纷进驻中国市场。

正如卡乐星曾希望在中国寻求商业经验丰富的合作伙伴一样,Popeyes一开始进入中国市场时,选择了TFI(TAB Food Investments)作为经营者。

TFI是一家来自土耳其的餐饮运营公司,它旗下的汉堡王目前在中国超过150个城市中拥有1000多家餐厅。一定程度上,TFI确实很懂中国消费者。

2020年5月15日,Popeyes在淮海中路的中国首店开业时推出了3.5折的优惠活动,吸引了超过5万名消费者提前在公众号上领取了优惠券,赚了一大波人气。之后,Popeyes一度成为小红书上热门的西式快餐打卡店。

不过,Popeyes“5年1500家门店”的商业计划也遭遇了一段插曲。

今年8月9日,Popeyes位于江浙沪的门店突然关闭。Popeyes母公司

RBI发布新闻通稿称,Popeyes中国业务运营权或将易主为笛卡尔资本,而笛卡尔资本是Tims咖啡在中国的幕后推手。

目前,popeyes仍在营业的门店只有上海的淮海中路旗舰店和新梅联合广场店。

风水轮流转,这两年汉堡界的大网红变成了被誉为“纽约时髦汉堡店”的Shake Shack(SHAK.NYSE)。

相较于卡乐星和Popeyes人均消费约为50元人民币,Shake Shack人均价格更高,大约高两倍。该价位介于快餐连锁和精致汉堡吧之间,但这并不影响消费者的追捧,Shake Shack在上海新天地的首店曾创下排队近7小时的纪录。

Shake Shack的“时髦”体现在其对门店的选址要求上,以其目前在上海的门店来说,新天地、静安嘉里、港汇恒隆、国金中心和前滩太古里都是绝对的核心商圈。

对于中国市场的业务规划,Shake Shack在财报提出了初步构想:计划在2030年之前在深圳、广州等南方城市拓展15家门店。

不过,值得注意的是,尽管卡乐星在这个即将结束的2022年集中关店,但结合以往的经营情况,其退出某个地区的市场,似乎不会那么决绝。

卡乐星曾在1997年退出日本市场,又于2016年重返;在2018年退出巴西市场,今年又开始寻找巴西的投资者。也许在不久的将来,在中国又可以看到那个经典的星星笑脸标志,毕竟在卡乐星官方网站,目前中国大陆市场仍旧处在寻求加盟合作的状态。□



创业圈
未来科技加速器

CONNECTING CAPITAL AND NEW ECONOMY

《创业圈》致力于打造中国领先的财经人物全媒体,以“连接资本和新经济”为使命,聚焦金融圈、资本圈,关注企业领袖和创业精英,弘扬企业家精神,探索财富之道。



CONSUMPTION · 消费

中国千亿床垫江湖混战

时代周报记者 李馨婷 发自深圳

这几天，奢华品牌海丝腾床垫深圳湾壹号门店的店员比以前忙得多。

因为汪小菲和大S离婚纠纷一案持续发酵，来门店参观打卡的客人已有10多批，“产品图册都已全部派发了，没有多余的了。”11月24日晚，店员向时代周报记者介绍道。

眼下，关于海丝腾这一品牌的热议正在网络上沸腾。在汪小菲与大S双方的交锋中，汪小菲提到的床垫产品被传是来自创始于1852年的瑞典手工床具品牌海丝腾，单价超过200万元。不过，在媒体直播大S交接床垫后，又有消息称，大S交接的床垫并非海丝腾产品，而是来自一英国品牌，售价仅2万元。

目前，床垫的具体品牌仍众说纷纭，但床垫产品的定价已引发较高讨论度。随之，人们的目光也投至当前国内的床垫产业。

比起国外历史悠久、定价整体偏高的海丝腾、席梦思与舒达等品牌，当前国内的头部床垫品牌，无论是在定价、销售规模方面，都还有很大一段差距。造成这一差距的，是国内外床垫行业发展历史的差异。

国产床垫更便宜

包含3套独立弹簧系统的床垫，共计34层、由重达200公斤精挑细选的天然材料制成……以上是海丝腾热销款2000T型床垫的产品介绍，该款产品售价45.9万元。

除了热销款2000T，海丝腾床垫深圳湾壹号门店内还有多个价位的床垫产品。其中，最便宜的入门款产品，售价在16万元；次顶配款，价格在189万元；至于并未摆放在门店内的顶配款床垫，售价则超过300万元。

“感谢汪小菲让我们知道有这么贵的床垫。”对于海丝腾的价格，不少网友调侃道。

天价床垫的客群显然只是极少部分，在国内，消费者更能够接受的床垫价位，甚至还不到奢华品牌的零头。

当前，我国床垫行业的知名品牌商包括慕思股份(001323.SZ)、喜临门(603008.SH)、梦百合(603313.SH)、顾家家居(603816.SH)以及敏华控股(01999.HK)等企业。其中，慕思股

份、喜临门与梦百合的核心产品均为床垫产品。

据财报，2022年上半年，慕思股份、喜临门与梦百合的营收分别为27.52亿元、36.06亿元与40.83亿元。2021年全年，上述三家公司的营收则分别为64.81亿元、77.72亿元与81.39亿元。

根据全国性家居建材综合商场红星美凯龙、居然之家提供的销售排名数据，当前，慕思床垫在国内市场销售排名第一。在国内市场定价方面，慕思也与梦百合、喜临门拉开了差距。

梳理上述三个品牌天猫旗舰店热销前四名的常规款床垫产品价格可知，当前，慕思股份的热销款价格在3199~5299元，喜临门与梦百合的热销产品价格区间则分别在1699~3899元、1499~3999元。

不仅如此，慕思股份的成本价远低于产品售价。招股书显示，2019—2021年，慕思床垫的单位成本分别为939.11元、855.37元、873.43元，对应的平均单价分别为2419.93元、2102.6元、2041.97元，上述单价与慕思股份热销产品的售价之间，仍有较大差距。

单位成本与平均单价间的差距，与慕思股份的产品结构有关。招股书显示，2019年、2020年与2021年，直供渠道收入占慕思股份主营业务收入比重分别为4.3%、8.74%与10.29%。

所谓直供渠道，即针对行业内的定制家居客户与酒店客户规模化销售

产品。“直供产品的价格低于产品C端售价。而单位成本价包含了慕思股份各个价格带的产品，这会在数据上拉低品牌的单位成本。”11月24日，慕思股份相关负责人向时代周报记者解释。

从数据上，慕思股份的毛利率的确远高于喜临门与梦百合。

2019—2021年，梦百合床垫产品毛利率分别为39.88%、32.65%与25.51%；喜临门床垫产品毛利率分别为38.59%、36.74%与36.17%；同一时期，慕思股份床垫产品毛利率则高达61.19%、59.32%与57.23%。

对此，上述慕思股份相关负责人回应时代周报记者称，高毛利率与慕思股份在创新方面与制造方面的投入相关。“创新方面，慕思股份在行业里率先采用了德国穆勒3D材质，这种材质能解决长期受压的情况下保持弹性、透气性的问题；制造方面，慕思股份还与西门子、舒乐、ABB、IBM、礼恩派集团等世界一流企业合作，引入了全球先进的智能化设备和工业流程。”该名负责人说道。

但除了在产品创新及质量有一定的优势之外，不可否认的是，慕思股份的产品之所以能卖出高价，还与其采取的品牌策略密切相关。

慕思股份的床垫产品定位中高端，“慕思De Rucci”品牌名中夹杂的外文、“源自1868”的宣传语、印有

外国老人的广告物料等，都让慕思股份产品“高端、洋气”的形象深入人心。

不过，2021年年底，慕思股份上市前夕，证监会下发了《慕思健康睡眠股份有限公司首次公开发行股票申请文件反馈意见》，在其中对慕思股份广告物料中老人与公司产品之间的关系提出明确质询，慕思股份的宣传策略被置于聚光灯之下。

广告中的外国老人名为Timothy James Kingman。2009年，慕思有限与Timothy James Kingman签订协议，约定Timothy James Kingman授权慕思有限使用带有其肖像的照片及其底片。也就是说，慕思广告中的外国老人，只提供了肖像照片，与慕思股份产品并无关系。

国内外床垫行业存差距

慕思股份的品牌策略，从一定程度上说明了，拥有“历史悠久”“源自国外”等关键词，是影响床垫产品定价的重要因素之一。

床垫，在中国实属舶来品。美国是弹簧床垫的发明国，也是乳胶、记忆棉床垫的诞生地，美国品牌席梦思，更奠定了国人对床垫产品的认知。

席梦思、丝涟与舒达三大美国知名床垫品牌，创立时间分别在1870年、1881年与1931年，品牌历史悠久。而目前上述三个品牌天猫旗舰店热销前四名的常规款床垫产品的价格区

间，依然远高于国产头部品牌，分别为6816~11596元、6599~6899元、9199~13999元。

如回顾中国床垫行业的发展，可以追溯到20世纪八九十年代。当时，国内自主研发的床具机械开始投入使用，中国床垫行业得以进入规范化发展时期。在这一阶段，国内诞生了大量床垫出口企业，其中相当一部分企业聚集于佛山南海九江镇，这其中包括林氏家居、宜奥集团等一批床垫行业龙头。根据《羊城晚报》报道，经过40余年发展，宜奥集团营收已突破30亿元。

不过，起步初期，相当一部分企业主营出口业务，国内床垫品牌的发展经历了一段空白期，国内厂商在刚开始未形成高度强势的品牌。

与全球最大的床垫消费市场美国对比，时至今日，我国床垫行业的集中度依然偏低。根据FurnitureToday发布的《2020年全美床垫制造商排行榜》，全美前五大品牌(CR5) 丝涟、泰普尔、席梦思、舒达、Sleep Number，合计占美国市场51.40%的市场份额。相比之下，根据观研网的数据，2019年，我国床垫企业CR5仅为15.99%。

此外，国内床垫行业渗透率相比于西方国家仍有一定的差距。目前，中国的床垫普及率仅为60%，而如美国这样的西方国家大多达到85%；中国近50%的消费者超过5年未更换床垫，美国消费者的三年床垫更换率则达到70%。

尽管仍有较大发展空间，但近年来，我国床垫行业市场已在持续扩张。

中研产业研究院《2021—2026年版床垫项目可行性研究报告》显示，2014—2020年，我国床垫市场规模从785亿元持续增长至1415亿元，预计2021年，中国床垫行业市场规模将达1539亿元。

公开数据显示，经过30年的发展，中国已经发展成为最大的床垫生产、消费与出口国，产值超过全球的1/3。2020年消费规模85.4亿美元，最近十年的复合增长率接近20%，远超其他国家，在大家居行业亦名列前茅。

“目前国内床垫市场处于产品升级阶段，消费者对健康睡眠的认知正不断加深。慕思股份对市场前景非常看好，未来将坚持创新，持续开展健康睡眠文化传播。”慕思股份相关负责人对时代周报记者说道。■



世界杯难救海伦司小酒馆

时代周报记者 叶曼至 李馨婷 发自广州 深圳

11月22日这一晚，本届卡塔尔世界杯开赛以来最大冷门出现，沙特2:1击败阿根廷，演绎了足球赛场上的云谲波诡。

时间如倒流回12年前的北京，当时36岁的徐炳忠想必同球迷一道，也在自己开业刚满一年的海伦司酒吧里看球。那一年是2010年南非世界杯，最大冷门是瑞士赢了西班牙。

没有什么不可能。2021年，当年的海伦司摇身一变成为“小酒馆第一股”，在港交所上市，一时名声大噪。

上市之初，作为创始人兼董事长，徐炳忠曾立下目标，要“一年干出一千家”。如单从数据上看，海伦司的门店数巅峰时期在今年4月，共计拥有门店859家。

但是今年的世界杯，海伦司却难言热闹。

作为球迷，世界杯期间，李乐(化名)都会和好友选择在酒馆看球。他告诉时代周报记者，11月21日晚，他与好友在成都某家海伦司观看英格兰对阵伊朗的球赛，店里根本没坐满。

“上一届世界杯酒馆都是满座的，根本找不到位置。但今年有些意外，店里上座率大概只有50%。”李乐直言。

受疫情及消费趋势影响，如今，这家主打“价格战”、试图以快速开店占领市场的小酒馆巨头早已不复上市时的风光。

上市1年多，海伦司先后经历了亏损、关店、寻求转型……这家小酒馆巨头的生意，没有因为世界杯的到来而更好一点。

11月21日，针对海伦司的经营现状及未来战略，时代周报记者以邮件形式联系海伦司，截至发稿未获回复。

关闭近百家门店

谈及徐炳忠，11月22日，海伦司内部人员告诉时代周报记者，在他的印象里，徐炳忠为人低调务实，但敢想敢做。

“可能和他当过兵有关吧。但他的性格也不是硬邦邦的，他很感性，也很爱喝酒，而且酒品不错。”上述内部人员透露。

海伦司的故事，要从13年前说起。

徐炳忠在接受媒体采访时称，自己曾是一名侦察兵，退伍回来后，先是做了3年的保安，后来不安于现状，在战友的鼓励下前去老挝开起了酒吧，赚到第一桶金后回北京开始了“海伦司征途”。

2009年，徐炳忠在繁华的北京五道口开了第一家海伦司小酒馆，以价格低廉的酒水，吸引了一大批年轻学生的追捧。在此之前，山西平遥、老挝万荣、北京前门都留下过他开酒馆的足迹。

2012年，海伦司重新定位为“年轻人的社交平台”，并在徐炳忠的掌舵下迅速成长，顺利上市。

上市后的海伦司，却并没有如愿地迎来“春天”。

据2022年半年报，海伦司上半年总营收为8.74亿元，同比增长0.6%；净亏损达到3.04亿元，经调整净亏损9990万元，扩大超12.5倍。值得一提的是，海伦司2021年上半年净亏损为2484万元，经调整后盈利8060万元。

除了增收不增利，海伦司门店的扩张计划也被迫暂停，甚至开始关店。

财报显示，2022年上半年，共有69家海伦司小酒馆闭店；6月底至8月中旬，海伦司又陆续关闭了25家门店。截至8月21日，海伦司的门店数量为821家。

东方财富数据显示，2022年全年，预计海伦司关闭门店数将达到130家。

关店有迹可循。

首先是单店业绩正在下跌。财报显示，海伦司同店单日日均销售额已由2020年的1.09万元，降至2022年上半年的9700元；单个直营酒馆日均销售额则由2020年的1.09万元，降至2022年上半年的7200元。

从细分城市来看，一、二、三线门店单日日均销售额分别同比降低26%、46%、36%，门店数量占比最多的二线城市下降最多。

另一方面，原材料、房租与人工成本飙升，也是海伦司经营一大痛点。

财报显示，2022年上半年，海伦司原材料、房租三项经营成本总计达8.6亿元，占了总营收的99%。也就是说，这半年的总收入，基本都用在了交房租与发工资上。

经营重负下，海伦司只好“节衣缩食”。除了关店，海伦司还在门店人员上

进行收缩调整。据财报，2021年，海伦司在门店标配员工数量为13名，2022年之后调整为9名。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅告诉时代周报记者，小酒馆的营销模式主要围绕社交与酒水销售，经营成本相对固定，疫情影响势必会导致客流量不足，减少门店消费。“另一方面，海伦司在经营上并没有应对疫情下客流骤减的商业打法。这也是一个很重要的影响因素”。

小酒馆业态拥挤

海伦司正在尝试转型。

今年7月，海伦司宣布在湖北省利川市开出了首家大排档店型“海伦司·越”，保留低价打法，将小酒馆、烧烤店、大排档融为一体，是夜间消费业态的缩影。

值得一提的是，与以往海伦司小酒馆的直营模式不同，此次的大排档店型采取的是加盟模式。

“海伦司一直没有开放加盟，这和受疫情影响，门店生意不稳定有关，所以不能贸然在酒馆门店上开放加盟。但如果在另一个领域上开放加盟，风险会降低很多。”11月22日，一名餐饮行业资深人士向时代周报记者表示，除了跨界转型，海伦司此举也是对经营模式的新探索。

与此同时，海伦司也正探索下沉市场。

据招商证券调研报告，海伦司目前已在四川、重庆、湖南、湖北选了20多个类似县城尝试开拓新店，以求

对新模型进行规模化验证，进一步打开下沉市场的开店空间；另一方面，海伦司计划持续于全国门店分批增加烧烤元素，调整已有的门店模型，试图改善单店盈利。

不难看出，海伦司正在积极转型自救，但相关部署成效如何，仍是未知。

就在海伦司跨界转型的同时，不少餐饮品牌却在纷纷入局酒馆赛道。

艾媒咨询数据显示，2021年中国小酒馆行业市场规模约为1280.4亿元。中国夜间经济规模持续上升，小酒馆类业态持续发展，预计2023年中国小酒馆行业规模可达1487.8亿元。

2019年2月，奈雪的茶(02150.HK)旗下BlaBlaBar奈雪酒屋首店在深圳开业，产品主打香水瓶的鸡尾酒，主要面向年轻女性；2020年12月，呷哺呷哺(00520.HK)旗下的凑凑火锅也在尝试将火锅、茶憩与酒吧相结合的业态模式：中午卖火锅，下午卖奶茶，晚上卖小酒。

今年9月，呷哺呷哺推出新品“趁烧”，主打“烧肉+酒茶+欢乐”多元化模式。同月，Tims中国在海外开设了首家Tims“Coffee & Beer”门店，店里除了卖咖啡，还提供多款啤酒与小食。

张毅表示，小酒馆的商业模式非常清晰，酒的利润相对较高，在经营小酒馆时，要将如何稳定客流放在首位考虑。其次，如何摆脱小酒馆与同类型酒吧、夜场等的同质化竞争，以及如何抓住客群的消费需求，也是经营小酒馆需要努力思考的问题。■

新能源车补贴退出倒计时 15万级纯电车明年或承压

时代周报记者 武凯 发自北京

还有不到40天,新能源汽车“国补”就要正式退出历史舞台。

根据《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,2022年新能源汽车购置补贴政策将于2022年12月31日终止,之后上牌的车辆不再给予补贴。随着这一日期的临近,不少车企已闻风而动。

近日,比亚迪宣布将对王朝、海洋及腾势相关新能源车型的官方指导价进行调整,上调幅度为2000~6000元不等。2023年1月1日之前付定金签约的客户不受此次调价影响。同时,部分新能源车企也在终端市场推出了降价政策,即明年1月1日前支付定金的订单不受年后涨价影响。

11月24日,北京市朝阳区某哪吒汽车门店销售人员李琪(化名)对时代周报记者表示:“明年肯定涨价,今年把库存车卖完之后就不接受新订单了,等到明年调价后再卖。”对此,记者采访了哪吒汽车官方,对方表示,“尚不确定是否调整售价,具体以官方信息为准”。

除了少数预告涨价信息外,大部分车企则在此节点推出系列优惠活动,意欲冲刺全年销量,这也进一步带动旺年末车市。

“都有些忙不过来了。”11月26日,深圳某极氪空间工作人员对时代周报记者表示,由于国补即将结束,近日来店看车的顾客明显增多,订单量也有所增加。

业界认为,当下无论是车企计划

年后涨价,还是年前推出的各项优惠活动,在一定意义上都对年底新能源汽车销量有积极推动作用。据乘联会初步推算,11月狭义乘用车零售市场在186.0万辆左右,同比增长2.4%,其中新能源零售在60.0万辆左右,同比增长58.5%,渗透率约32.3%。

消费者赶补贴“末班车”

在年末冲量叠加“国补”退出在即等因素影响下,终端车市呈现众生相。

据时代周报记者不完全统计,今年入秋以来,已有特斯拉、AITO问界、福特电马、奔驰EQ系列等多个品牌车型下调售价或推出购车补贴。此外,不少品牌在终端市场优惠力度明显。

11月24日,北京朝阳区某零跑汽车门店工作人员透露称,以零跑C11为例,全款购置该车型可免费使用1万元购车优惠券;若分期付款,则可享受8000元贴息优惠。“其实分期付款也是可以做到优惠1万元的。”该工作人员对时代周报记者表示,相当于C11便宜1万元。不过他也补充道,“估计年后不太可能再降价了”。

还有些车企尽管并未大力促销,但受国补即将结束影响,近日部分品牌门店订单量有明显增长,不少消费者欲抢登“补贴末班车”。

“今年定车不受明年提车涨价影响。”前述极氪空间人员表示,由于国补即将结束,近期店内顾客增多,都有些忙不过来。“不过,当下订车预计需要4~6周才能提车,也就是可能在明年1月1日之后。此外,尽管会赠送之前需要付费选配的座椅通风和加热功能,但极氪001价格



上并无优惠。”

乘联会11月25日称,考虑到促消费政策到期前厂商加紧完成年度销售任务,下周将进入月末冲量阶段。由于去年同期受芯片短缺影响基数较低,预计日均零售同比将达到20%左右。其初步推算11月狭义乘用车零售市场在186.0万辆左右,同比增长2.4%,其中新能源零售在60.0万辆左右,同比增长58.5%,渗透率约32.3%。

国补退出,中端品牌将承压?

不过,有业界人士认为,尽管部分新能源车企可能在国补结束之前拉升业绩,但这在一定程度上是透支了明年销量。不仅如此,今年年末优惠力度越大,明年受国补结束压力或也会越大。

按照今年的补贴政策,补贴前售价在30万元以下的新能源乘用车中,插电式混动车型可享受4800元补贴;

纯电动续航里程在300~400公里、400公里以上的纯电动汽车可分别享受9100元、12600元补贴。2023年1月1日起,新上牌新能源汽车将不再享受上述补贴。

这也意味着,明年起,消费者购买比亚迪宋PLUS、比亚迪汉、埃安S、哪吒V、特斯拉Model 3以及问界M5等多款热销车型(起售价30万元以下配置车型)不再享受国家补贴。而主要售价区间在30万元以上的理想L9、问界M7等热门车型不会受到显著影响。

此外,乘联会秘书长崔东树对时代周报记者表示:“随着国补即将结束,售价区间在5万~20万元的主流中端新能源汽车品牌在明年将承受更多竞争压力。”换言之,15万级别纯电车或面临压力颇大。

以比亚迪元PLUS(430KM版)为例,该款车型补贴后售价13.78万元,对应国补金额为12600元,补贴金额

超过售价的9%。若国补结束后比亚迪元PLUS涨价幅度过高,则可能影响其市场竞争力。

不过,比亚迪方面将涨价幅度设定在2000~6000元之间,不及此前国补一半。在这背后,是比亚迪当前多款热销车型、盈利能力的不断提高,应对风险能力较强。而对于其他规模较小的中端新能源汽车品牌而言,若不提高售价或采取一定措施降本,经营压力或将增加。

就在11月24日,哪吒汽车北京朝阳区某门店销售人员李琪对时代周报记者透露称,当天上午公司内部会议决定,年后哪吒U系列、哪吒V系列将会涨价:哪吒U系列涨价幅度在1.2万~1.6万元之间,哪吒V系列涨价9000元。

据了解,上述两款哪吒汽车车型售价分别在12.38万~18.58万元、7.99万~12.38万元,续航范围分别为400~610km、300~400km。今年10月,这两款车合计交付超过1.8万辆。

“公司将销量重心放在年后,年前店里仅有库存车出售,卖完即止。”李琪表示,“这是为了降低年后国补结束的经营压力。”

对于上述价格调整,时代周报记者向哪吒汽车方面求证,对方表示“尚不确定,以官方消息为准”。

崔东树对时代周报记者表示,随着年后国补结束,主流中端新能源汽车品牌压力增大,今年年末到明年年初不会出现大范围的新能源汽车降价潮。“但有可能出现小规模的一轮涨价潮,有几家车企或会跟进。”

广告



订购全新途昂家族

抢购置税全免100%

全新途昂X更可享 终身保养包

0% 至高5年0利率

6,000元置换补贴

车主推新成功各获1,000元等值V豆




11.11

*详情请洽当地经销商
*活动时间:即日起至2022年11月30日
*该政策可与大众品牌电商渠道11.11活动政策叠加享受,具体规则以车型电商下订详情页为准



扫码即刻下订



大众科技

上汽大众
SAIC VOLKSWAGEN

做有态度、有温度、有深度的一流传媒企业

TIMES

MEDIA

GROUP

 时代传媒集团

记录时代 创造价值

THE TIME WEEKLY
时代周报

新周刊

TIME 财经

消费者报道

时代数据
FIND A GOOD COMPANY

时代商学院
TIMES THINKTANK

创业圈
连接实体经济

WINE 葡萄酒
TASTE WINE TASTE LIFE

收藏/拍卖

少年文摘
Teenage

获超3000亿元授信额度 万科年末加速冲刺

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

国有大行落实房地产“金融16条”，经营稳健的房企等来万亿元资金活水。

近日，中国银行、建设银行、工商银行、农业银行、交通银行、邮储银行集体为17家房企开出大额授信，已公布的意向性授信额度超过1.2万亿元。

银企合作名单显示，国央企及优质民企得到明显政策倾斜，万科成为最受欢迎房企之一。

据时代周报记者统计，过去两天，万科已与前述六大银行达成战略合作协议，累计获得授信额度逾3000亿元，包括中行1000亿元、交行1000亿元、邮储1000亿元。

同时，万科抓住融资窗口期，申请新增三年不超过500亿元的融资授信额度。

不过，六大行给出的只是意向性授信额度，实施效果有待观察。

戴德梁行研究院副院长张晓端表示，由于“金融16条”并未给各金融机构下达硬性指标，仅要求其在市场化、法治化、风险管控的前提下自主决策，实际落地效果如何还依赖于各地金融机构对政策的细化和落实。

多名业内人士指出，市场信心恢复、销售端复苏是房企流动性持续改善的关键。因此，为加快销售回血，包括万科在内的多家头部房企已开启“年终冲刺”模式。

万科独中六元

11月23日晚间，被称为“金融16条”的《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》正式印发。银保监会相关部门负责人表示，银保监会股份制银行部第一时间

督促12家全国性股份制商业银行加快贯彻落实各项政策要求。

已有六家大型银行认真履行国有大行担当，围绕“金融16条”政策，专题研究细化措施，加大工作力度，促进房地产市场平稳健康发展。

11月23—24日，中国银行、建设银行、工商银行、农业银行、交通银行、邮储银行先后与17家房企达成合作协议，已披露的意向性授信额度高达12750亿元。

从合作名单来看，华润置地、中海、越秀、万科、龙湖、金地、碧桂园等国央企及优质民企获得政策倾斜。“优等生”万科独中六元，成为最受欢迎房企。

率先公布消息的是交通银行。11月23日早上，交通银行宣布与万科、美的置业签署全面战略合作协议。

根据协议，交通银行将为万科提供1000亿元意向性综合授信额度，并提供多元化融资服务，包括但不限于房地产开发贷款、个人住房按揭贷款、并购贷款、保函、供应链融资、债券投资等。

中国银行、农业银行随即跟进。中国银行与万科签署《战略合作协议》，提供不超过1000亿元人民币或等值外币的意向性授信额度。

农业银行宣布与万科等5家房企举行银企战略合作协议签约仪式，围绕商品房、保障房、城市更新等重点领域，进一步加深合作，建立长期稳定的合作关系。

11月24日，工商银行、建设银行、邮储银行推出力度更大的支持动作。

工商银行与万科、金地、碧桂园等12家全国性房地产企业，以总对总的方式签订战略合作协议，提供意向性融资总额达6550亿元。

建设银行邀请88家房地产和住

房租赁企业，召开房地产市场形势展望暨住房租赁基金交流会，与8家房企签署合作协议。邮储银行向5家房企提供意向性融资总额2800亿元，万科获得1000亿元。

获得银行融资支持的同时，万科抓住窗口期，主动“储粮”。

11月21日晚间，万科公告称，为夯实公司融资资源储备，进一步优化债务的期限和类型结构，支持公司长期健康稳定发展，董事会同意向股东大会申请授权公司，新增不超过人民币500亿元的发行直接债务融资工具。

中国银行间市场交易商协会官网11月22日消息称，万科向交易商协会表达了280亿元储架式注册发行意向，待履行内部股东大会决策程序后正式报送。

降价促销

“新房销售大范围复苏仍是房企流动性持续改善的关键。”惠誉评级指出，大部分房企重获融资渠道且购房者信心恢复后，房企的信用状况有望总体企稳。

多名业内人士持类似观点。

IPG首席经济学家柏文喜撰文表示，银行本身就有着严谨的风控体系和内控流程，即使有“金融16条”政策的指引，在实操层面的每个业务端口，对于具体的每项业务也不会大幅放宽而依然会坚守风险管理的审慎原则与工作标准。因此，销售回暖才是根本，因为“销售回款良好是银行授信转化为真实贷款的前提条件”。

因此，即便有数千亿元授信傍身，万科仍启动大规模的打折促销，抢救业绩，努力回血。

据克而瑞研究中心监测，万科在今年年中已进行范围较大的折扣活动，销售均价有约10%的下滑，7月销

售均价约1.56万元/米²，同比下降7%，8月销售均价约1.53万元/米²，同比下降9%。

10月，万科举行最后两个月冲刺会，明确将在全国一大批城市加强各类销售渠道的合作力度，营销的重点不在折扣让利而是找到客户并进行“抢收”。

据时代周报记者了解，深圳万科近期入市的新盘，均推出打折促销、线下带客等营销手段。

一名知情人士告诉时代周报记者，万科前海新盘推出登记、冻资、准时签约三重优惠，叠加下来，总价优惠幅度在70万~160万元之间，最高折扣为九二折。可供对比的是，市面上同等价位的新盘，主流折扣为九六折。

同期入市的尖岗山新盘万科未来之光，除启动渠道转介外，还在开盘当天推出50个首期最低50万元的优惠名额。

克而瑞深圳区域总经理陈洪海向时代周报记者表示，降价入市，传达出万科对市场预期不看好的信号，“开发商年底抢业绩，更看重回款，是被迫折羽”。

今年1—10月，万科累计实现合同销售面积2135.7万平方米，合同销售金额3467.7亿元，同比分别下降33.35%、33.45%。据克而瑞研究中心统计，今年前10个月，TOP 20房企全口径销售金额同比下降32.6%，百强房企全口径销售金额同比下降44.6%。行业尚未走出冬天。

亿翰智库认为，政策作用的发挥需要时间，企业底、市场底的到来仍有一定时滞。在当前的形势下，行业整体信心偏弱，能从政策调整中获得利好的必然是本身已有优势且稳健的企业，宽松的政策能在一定程度上减轻企业当前的压力。■

温州豪宅盘被指货不对板 滨江集团合作开发“后遗症”渐显

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

近年来，因分摊资金压力、加速扩大规模等显著优势，联合拿地、合作开发的发展模式备受房企青睐。合作开发为房企快速撬动规模提供了可能性，但随着市场的变化，企业对合作开发项目的态度逐渐出现分化。

成也合作，败也合作。房企合作开发“后遗症”逐渐暴露，被合作方拖累的房企越来越多。

销售权益比较低的企业，或面临着更加严峻的资金挑战。

近期，温州豪宅项目——滨江壹号就被业主指出虚假宣传、货不对板等问题，部分业主表示项目的公共区域与当初销售承诺时有所出入。据悉，该项目为滨江集团与另一家头部房企合作开发。

11月25日，滨江集团相关人士向记者表示：“项目本身并不存在降标的问题，如业主方有合理诉求可以进一步沟通。”

少数股东权益增长

滨江集团素以打造高标产品著称，豪宅产品线更是业内效仿的对象。不少滨江壹号小区业主因品牌效应而选择了该楼盘，因此在看到低配版本的产品时倍感惊讶。

近日，一位滨江壹号小区业主向媒体表示，原本项目最豪华的“实景示范区”部分变成了商铺，导致业主回家只能经小门，归家动线排面感大打折扣。此外，个别业主进入实地查探后发现车库建设和装修观感与普通安置房相当，基本为简单油漆+日光灯管，且地面湿度大，装修标准过低，与40万元的车位价格不对等。

此后，滨江集团方面书面回复业主并进行了相关的整改：人行出入口按施工图施工，符合设计要求，现拟进行调整扩大。此外，项目于2020年完成地下室装修定位，实际施工均符合相应的设计与施工规范要求。鉴于当下的发展，已增加星空顶及单元入口装饰。

业内人士认为，合作开发项目存在交房争议时，相对较难解决。出现问题时，合作企业之间容易互相踢皮球现象，解决周期相对更长。

尽管存在风险，但合作开发撬动规模的作用依然显著。在多数企业提升权益比时，滨江集团仍以合作开发方式扩大规模。

据时代周报不完全统计，在首批集中供地结束后，滨江集团成立多家项目公司，持股比例在10%~40%之间。而2022年新购置的项目，部分在竞拍时便已找好合作方联合竞拍。如杭州第一批集中供地中，滨江与金帝联合体拿下2宗地块，与萧山交投拿下1宗地块；杭州第二批集中供地中，滨江分别与金汇世纪房产及钱江房地产联合拿下1宗地块。

对于独立竞得的项目，滨江集团的管理层也表示会在后续引入合作开发伙伴：“整体的拿地权益比将保持在60%左右”。据企业估算，未来权益拿地金额将在占现金回款金额60%的基础上保持平衡。

业内人士指出，权益销售比例低说明企业在规模方面独立性欠缺，同时盈利空间会被压缩。由此可见，逆势扩张的滨江集团并不是没有后顾之忧的。

梳理滨江集团近几年财报发现，自2018年以来，滨江集团中期少数股东权益分别为29.03亿元、47.11亿元、59.03亿元、116.66亿元和201.93亿元，

同比上涨幅度达62.32%、25.30%、97.61%、73.10%。

与地方城投紧密合作

为了降低过往合作项目带来的潜在风险，滨江集团也正有意识地将自己从风险合作方中抽离出来。

2021年杭州首批集中供地中，滨江集团与融信集团联手拿下4宗地块。由于资金紧张，融信集团降低了3宗地块的股权，其中一宗地块被滨江集团引入了浙江中豪，而另外两宗地块滨江集团的股权比例也有所升高。

今年5月，滨江集团又以56亿元的价格完成了对阳光城浙江永康6宗地块的收购。

5月6日，阳光城(000671.SZ)曾发布公告称，阳光城及其子公司阳光城集团浙江置业有限公司拟与滨江集团及其子公司杭州缤慕企业管理有限公司(简称“缤慕公司”)签署相关协议，拟将阳光城持有100%权益的杭州高光置业有限公司转让给缤慕公司。杭州高光置业有限公司子公司金华虹光置业有限公司已取得位于浙江省永康市经济开发区6宗地块的国有建设用地使用权。

对此，滨江集团董事长戚金兴曾在业绩会上回复投资者时表示，阳光城永康项目的收购，公司在2021年上半年已介入，此次主动把该项目其他股权收购过来，一方面是降低成本，另一方面也降低了合作方对项目的风险，这符合深耕浙江的发展战略，让项目未来安全健康地开发建设。

11月25日，一名知情人士告诉记者，当前滨江集团保持60%的权益比，同时要避免项目出现风险是非常考验企业的应变能力的。对于项目质量的问题，合作项目若缺少集团层面的监

管则容易出现质量与产品不匹配的问题等。

因此，合作开发的风险值得所有房企关注。

从近期滨江集团的动态也可发现，对于合作方的选择上，滨江集团也加强了风险管控，合作方主要分为三个类型。

首先，是大型企业，万科、龙湖、绿城等这类基本面稳健的房企；其次是小型国企，如萧山城投等，风险较小；此外，杭州本土房企，如中豪、通达、杭州湾等民营企业。此类企业与滨江集团长期合作关系密切，知根知底，合作风险较小。2021年下半年以来，滨江集团更加倾向于与地方国企及“老朋友”合作。

通过与地方城投合作，滨江集团还快速推动了金华、东阳等区域的市场份额，扩大了除杭州大本营外的项目储备。

11月8日，滨江集团与金华城投集团举行战略合作框架协议签约仪式，今后双方将优势互补、资源共享，在金华市范围内房地产开发等领域进行深度合作。

对此，滨江集团相关人士表示，此次滨江集团与金华城投集团的携手可谓强强联合、水到渠成。金华城投集团是市属一类国企，今年5月，根据金华市委、市政府关于国企整合提升改革的决策部署，进行整合提升，企业综合实力明显增强。

“未来，滨江集团与金华城投集团将充分发挥各自专业领域强大而独特的资源与优势，在房地产开发、工程建设等板块开展长期广泛的合作，积极谋划推动项目落地，为金华新时期房地产的发展注入新动能。”上述相关人士指出。■

1.2
万亿元



56
亿元

