

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

猪肉储备收储工作启动

据国家发展改革委监测，1月30日—2月3日当周，全国平均猪粮比价为4.96：1，进入《完善政府猪肉储备调节机制 做好猪肉市场保供稳价工作预案》确定的过度下跌一级预警区间。国家发展改革委会同有关部门启动中央冻猪肉储备收储工作，并指导各地同步收储。

试点探索城市公园绿地开放共享

住建部办公厅发布关于开展城市公园绿地开放共享试点工作的通知，在公园草坪、林下空间以及空闲地等区域划定开放共享区域，完善配套服务设施，更好地满足人民群众搭建帐篷、运动健身、休闲游憩等亲近自然的户外活动需求，是扩大公园绿地开放共享新空间的重要举措。

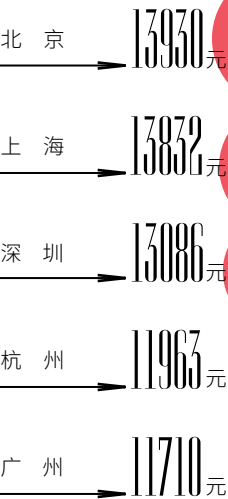
土耳其强震或造成损失超10亿美元

美国地质调查局 (USGS) 表示，当地时间2月6日发生的土耳其强震或导致高达1万人遇难。地震造成的经济损失可能在10亿~100亿美元之间，或达到土耳其国内生产总值的2%。

周数据

2022年第四季度平均招聘薪酬10558元

据2022年第四季度《中国企业招聘薪酬报告》显示，2022年我国企业招聘薪酬整体在波动中上升，第四季度全国平均招聘薪酬10558元。北京以13930元招聘月薪位居榜首，上海（13832元）次之，深圳（13086元）、杭州（11963元）和广州（11710元）薪酬水平排名仍然保持前五。



谁在加仓茅台？

详见P13

多地出手稳楼市
房贷利率进入“3时代”

详见P23



全面注册制时代启航

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

探索4年，中国资本市场即将迎来全面注册制时代。

2月1日，证监会就全面实行股票发行注册制涉及的《首次公开发行股票注册管理办法》（下称《注册管理办法》）等主要制度规则草案向社会公开征求意见。当天，深交所与上交所就全面实行股票发行注册制配套业务规则公开征求意见。全面实行股票发行注册制改革正式启动。

2019年科创板横空出世，拉开了中国资本市场注册制改革的序幕，之后又在创业板和北交所试点注册制，推进一揽子改革，打开了资本市场改革发展的新局面。

“总的来看，试点注册制是符合中国国情的，是成功的，主要制度安排经受住了市场检验，给市场各方带来了实实在在的获得感，向全市场推广水到渠成。”证监会有关部门负责人在答记者问时说，本次改革借鉴科创板、创业板经验，以更加市场化便利化为导向，进一步改进主板交易制度。

全面实行注册制不仅涉及沪深交易所主板、新三板基础层和创新层，也涉及已实行注册制的科创板、创业板和北交所。这次改革将总结试点注册制经验，推广实践证明行之有效的制度，进一步完善注册制安排。一是优化注册程序，二是统一注册制度，三是完善监督制衡机制。

中金公司投行部负责人王曙光在接受时代周报记者采访时表示，全面注册制是深化资本市场改革的“牛鼻子”工程，是发展直接融资的关键举措，也是完善要素市场化配置体制机制的重大改革。

王曙光分析指出，全面注册制将推动更多科技创新企业借助资本市场力量实现跨越式发展，还可完善多层次市场体系，提升资本市场包容度。“全面注册制将使发行定价更市场化，有利于资本市场更好地支持实体经济发展，也有利于规范市场运行，建立良好生态。”王曙光说。

“把选择权交给市场”

“注册制改革的本质是把选择权交给市场，强化市场约束和法治约束。说到底，是对政府与市场关系的调整。与核准制相比，不仅涉及审核主体的变化，更重要的是充分贯彻以信息披露为核心的理念，发行上市全过程更加规范、透明、可预期。”证监会如是说。

在注册制改革探索过程中，证监会采取试点先行、先增量后存量、逐步推开改革路径。

自2018年11月宣布在上交所设立科创板并试点注册制后，注册制改革进入启动实施阶段。2019年7月22日，首批科创板公司上市交易。一年后，改革从增量市场过渡到存量市场的创业板，又于2021年推行至新设立的北交所。

➡ 下转P9

谁的钱袋子最鼓？

上海和北京的人均可支配收入逼近8万元，遥遥领先其他省份，浙江在2022年首次迈上6万元新台阶，江苏、天津、广东则正逼近5万元梯队。

时代周报记者 王晨婷 发自上海

31省份2022年居民收入情况已出炉。

2022年，全国居民人均可支配收入36883元，比上年名义增长5.0%。与之相比，上海、北京、浙江、江苏、天津、广东、福建、山东这8个省市的居民人均可支配收入超过了全国水平。

除去首都，超过全国平均水平的7个省份均为沿海地区。其中，上海和北京的人均可支配收入逼近8万元，遥遥领先其他省份，浙江在2022年首次迈上6万元新台阶，江苏、天津、广东则正逼近5万元梯队。

对比东部沿海地区，中西部省份的人均收入展现出了更快的增速，收入差距正逐渐缩小。

数据显示，2022年，中部地区居民人均可支配收入分别增长6.0%，西部地区为5.3%，快于全国居民收入增速1.0个和0.3个百分点。其中，西藏、湖北、山西、湖南、贵州、宁夏等省份的名义增速都超过了6%。

京沪逼近8万元，浙江首次迈入6万元“大关”

从居民人均可支配收入榜单来看，上海、北京依旧稳居前二，分别为79610元和77415元。于2020年和2021年相继突破7万元后，上海、北京在2022年依旧稳定在7万元梯队。

对于京沪两地来说，今年居民人均可支配收入突破8万元应该问题不大。2022年，受上半年疫情影响，上海人均可支配收入较2021年名义增长2%，北京则名义增长3.2%。两地只要保持住这一增长速度，就有望在2023年首次出现“8万元俱乐部”。

具体来看，京沪两地居民人均收入的差异主要在农村居民收入方面。从城镇居民人均收入来看，上海仅高出北京11元，而两地农村居民人均可支配收入的差距则高达4975元。

计算可得，2022年北京的城乡居民收入比为2.42:1，高于上海市的2.12:1，也高于其他两个直辖市天津（1.83:1）及重庆（2.36:1）。北京市农村经济研究中心研究员张英洪曾在文章中提到，“大城市小农业、大京郊小城区”是北京的市场情。北京市农民收入增长乏力，城乡居民收入差距较大，有其深层次的结构因素，需引起高度重视。

时代周报记者还注意到，2022年，北京市区两级制定并落实《关于促进本市农民增收若干措施》，通过资金补贴，鼓励利用社会公益性岗位托底安置就业困难人员，促进农村劳动力转移就业，带动农村居民工资性收入同比增长6.4%，快于城镇居民2.0个百分点。

➡ 下转P3

政经 · TOP NEWS

- 4 在东北 谁能扛起万亿GDP大旗
- 5 这个经济大省 从春天开始加速跑
- 6 “高启强”的老家 还在狂飙
- 8 来自山东的108条好汉 在广东潮汕爆火出圈

财经 · FORTUNE

- 10 全面注册制改革启动 中介机构“连坐机制”将终结？
- 12 公募基牌照加速“上新” 券商拟加码入局
- 14 鱼跃医疗违法涨价被罚 医疗器械行业仍存利好？
- 15 研发新冠变种病毒获利？ 辉瑞再陷风波

产经 · INDUSTRY

- 17 房企渠道之争未了局
- 18 王东升交棒3年 京东方逆势扩产
- 20 “车圈铁娘子”坐镇 小鹏汽车或重现哈弗H6奇迹
- 22 K歌软件的“狂飙”江湖

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



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

多地部署城市更新 释放房企回暖信号

近日，天津市2022年两会闭幕，地方两会收官。从地方两会推出的新举措、开展的新布局中，可以看到不少高质量发展的新动向。

在多地政府工作报告中，对房地产的表述总体延续了2022年12月中央经济工作会议主基调，继续坚持“房住不炒”、推进保障性住房建设、实施城市更新行动等。与此同时，今年多地还将“支持刚性和改善性住房需求”“促进房地产市场企稳回暖”“防范化解房地产风险”列入了房地产工作任务重点。

2023年，武汉将其确定为“城市更新年”；北京市政府工作报告则提出，落实城市更新条例，完善配套政策，积极探索

社会资本参与的机制模式；2月初，青岛召开城市更新和城市建设2023年度动员大会，强调乘势而上推动城市更新建设，加快建设新时代社会主义现代化国际大都市……

城市更新是“老生常谈”的话题，但随着时代发展，其意义在不断丰富和变化。时至今日，这一概念已经有了新的内涵，它是指将城市中已经不适应现代化城市社会生活的地区作必要的、有计划的重建、改建活动，与经济环境、高质量发展、治理体系现代化等新时代焦点议题密切相关。

2021年3月12日，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出，实施城市更

新行动，推动城市空间结构优化和品质提升；2022年党的二十大报告再次指出，要加快转变超大特大城市发展方式，实施城市更新行动，打造宜居、韧性、智慧城市。

城市更新的水平和效率如何，决定了生活的品质，因此，它与栖息于城市中的每一个人有关。

而对房企来说，则是新的重大机遇。

随着城市化的提速，当下中国很多城市面临着开发渐趋饱和、土地资源日益稀缺的现状。这意味着地产业最好的时代已经一去不返。就行业而言，这是从增量市场向存量市场转变的关键时期，而城市更新既能降低拿地成本，又能拓宽获地渠道，必然成为房企的必争之地。

近年来，在疫情等多种因素冲击之下，楼市陷入空前的低迷。现在，多地部署城市更新计划，这是在为行业复苏释放积极的信号。房企能否抓住这个机遇？

头部房企的态度相对乐观。在1月28日广东召开的全省高质量发展大会上，碧桂园、万科、保利发展、华润置地等多家房地产企业代表发言时均表示，将继续发挥资源和能力优势，在高质量发展背景下持续健康发展，以有机更新带动老城市焕发新活力，探索打造宜居、韧性、智慧的未来社区。

但机遇往往与挑战并存。新一轮的城市更新，已不是传统的大拆大建，除了盘活土地，也要拉动区域和行业发展，带动产业转型升级。城市更新之后，不但资产配置

和产出效率都要有大幅提高，还要能够精细提升社区人文环境和居住品质，让市民有更多的获得感。

要求更高的同时，房企进入城市更新领域，也面临着开发周期长、资金压力大、规划难度高、不确定性多等一系列问题。能否抓住城市更新的机遇，打开新的发展通道，这是对房企战略能力和管理水平的考验。

好在城市更新不乏成功先例。万科参与的广州永庆坊改造通过建筑修缮、功能置换、产业注入，成功实现了老城活化，使这个凝聚广州历史人文底蕴的西关旧址成为了承载千年商都文化记忆的新地标，就是一个成功的多赢案例。期待类似案例越来越多。■

解读以工代赈：将提供更多就业岗位

时代财经 余思毅

据“国家发展改革委”公众号2月1日消息，为充分发挥以工代赈“赈”的作用，进一步规范和加强新形势下以工代赈管理，国家发改委对2014年颁布实施的《国家以工代赈管理办法》（以下简称《管理办法》）进行了全面修订，日前已正式颁布，将于2023年3月1日起施行。

《管理办法》中第二十八条提到，县级发展改革部门应指导以工代赈项目业主单位、施工单位，应按照“能用人工尽量不用机械，能组织当地群众务工尽量不用专业施工队伍”的要求。这一表述引发了不同的解读。

对此，国家发改委地区振兴司有关负责同志回应，不用机械是专门针对使用国家以工代赈专项资金实施的以工代赈项目提出的管理要求，旨在不影响工程质量安全的前提下，发挥以工代赈项目带动就业增收的作用，动员引导更多当地群众参与项目建设，尽可能多地为他们发放劳务报酬。

“不用机械看着似乎有点儿不合时宜，但是以工代赈的主要目标就不是提高生产效率，而是扶贫、解决就业问题，所以具有一定的慈善性质。”北京大学国民经济研究中心主任苏剑教授2月1日向时代财经分析。

苏剑进一步指出，以工代赈的核心就是要解决低收入群体的经济问题，“直接给他们发钱虽然也能解决生活的问题，但没有解决就业问题，结果却养了懒汉。以工代赈给他们活儿干，让他们勤快地、有尊严地赚钱，这样的方式挺好”。

以工代赈为解决就业增收问题

对新一代人来说，“以工代赈”这个词比较陌生。《管理办法》介绍，“以

工代赈”是指政府投资建设基础设施工程，受赈济者参加工程建设获得劳务报酬，以此取代直接赈济的一项扶持政策。

从1984年以来，国家先后多次大规模地实施以工代赈计划。据国家发改委地区振兴司有关负责人介绍，1984年，为帮助贫困地区改变面貌，国家动用一部分库存粮棉布和中低档工业品，支持国家扶贫开发工作重点县基础设施建设，开启了新中国通过以工代赈开展开发式扶贫的序幕。

1996年，以工代赈开始由实物折资方式转为安排财政扶贫资金支持。1998年，为应对亚洲金融危机、扩大国内需求，国家发改委通过安排国债资金支持各地实施以工代赈。2006年以来，国家发改委在中央预算内投资中安排专门资金，支持各地实施以工代赈项目。

2020年新冠疫情以来，国家也通过农业农村基础设施建设等延续以工代赈。2022年进一步将以工代赈方式推广到政府投资的相关重点工程项目。

就本次以工代赈的出台背景，苏剑指出，以工代赈的出台背景总体上与过去来说差不多，都是为了解决就业问题。

据国家统计局1月发布的数据，2022年12月份，全国城镇调查失业率为5.5%，比2022年11月下降0.2个百分点；31个大城市城镇调查失业率为6.1%。其中，16～24岁、25～59岁人口调查失业率分别为16.7%、4.8%。

“以工代赈的出台主要是应对经济下行、需求减弱，解决低端劳动力的就业问题。”苏剑指出，因为低端劳动力的就业空间不大，可选择的范围也比较小，工资较低，而且往往家庭里就业人员少，困难较大。

《管理办法》还要求省级发展改

革部门应自收到国家年度以工代赈计划之日起20个工作日内，将本省年度以工代赈计划分解下达达到项目。经时代财经查询发现，个别省份已经完成项目的分解。

1月31日，江西省人民政府官网上挂出《2023年提前批次中央财政以工代赈任务拟安排项目》，这些以工代赈的项目主要是道路修复与拓宽、建设桥梁、新建排水沟、新建防护堤坝等工程，工程都有列明中央财政以工代赈资金的支出。例如，在江西赣州市兴国县一个修建新建灌溉水圳、通组公路的工程总投资215万，其中，中央财政以工代赈资金195万元。

在苏剑看来，这些项目有一定的扶贫性质。苏剑称，以工代赈的“工”只是一个手段或渠道，效率虽然低一点，但总体来说，总比给他们发钱却养了懒汉要好一些。

综合赈济模式可提升人力资本

1月10日，国家发改委官网挂出新版《管理办法》。据悉，该办法已在2022年12月29日第25次委务会议审议通过，国家发改委2014年12月29日印发的《国家以工代赈管理办法》同时废止。

国家发改委有关负责人在介绍为何要修订出台新的《管理办法》时提到，考虑到现行《管理办法》已出台8年时间，部分内容已不能适应新形势、新任务、新要求，所以对《管理办法》相关内容进行了修订和完善。

时代财经对比发现，《管理办法》对“扶贫”“特困”的地方作了新调整。如，2014年《管理办法》提到，“以工代赈投入重点投向集中连片特殊困难地区，兼顾连片特困地区之外的国家扶贫开发工作重点县和国家明确的其他贫困地区，向革命老区、少数民族地区、边疆地区倾斜”。而新版

《管理办法》则为，“以工代赈专项资金主要投向欠发达地区，并向原深度贫困地区、国家乡村振兴重点帮扶县、革命老区、易地扶贫搬迁后续扶持任务较重地区以及受自然灾害影响较大地区倾斜”。

苏剑指出，中国已经完成了全面建成小康社会的任务，在这种情况下，表述方法要发生一些变化。

1月27日，国家乡村振兴局对外发布，2022年脱贫人口人均纯收入达到14342元，同比增长14.3%，高于全国农村居民人均可支配收入6.3%的增速。脱贫地区和脱贫人口收入较快增长。2022年，脱贫劳动力务工就业规模达到3278万人，比2021年年底增加133万人，超过年度目标任务259万人。

时代财经还发现，新版《管理办法》与2014年版相比，还提出了新的综合赈济模式。

新版《管理办法》指出，以工代赈中央预算内投资主要用于实施一批中小型基础设施建设项目，推广“公益性基础设施建设+劳务报酬发放+就业技能培训+公益性管护岗位开发”和“产业发展配套基础设施建设+劳务报酬发放+就业技能培训+资产折股量化分红”等综合赈济模式。

“从简单到综合，这是一个比较好的尝试。”苏剑分析，除了通过劳动发工资，还涉及就业技能，以及一定的培训，那么在这个项目结束之后，他们还可以用这些技能去别的地方获取别的工作。“这相当于人力资本的提升，这思路是很好的。”

苏剑还留意到，资产折股量化分红的方式有一定进步性。他分析，公益性项目一般情况下盈利性比较弱，单单靠国家去做的话，财政压力太大，通过吸引民间投资、民间资金参与，折为股票参与项目的运营，从而让项目的运营效率更高一些。■



省会城市GDP十强出炉：武汉反超杭州挤进三强 福州跃上第八

时代周报记者 丁远泓 发自广州

省会城市的经济“成绩单”正陆续交出。

截至2月6日发稿时，27个省会城市中，已有21个公布了2022年地区生产总值（下称“GDP”）。

除此之外，据澎湃新闻报道，银川市统计局曾透露郑州、乌鲁木齐、兰州和西宁的经济数据。

若是算上这些数据，目前已公开去年全年GDP数据的省会城市就达到了25个。如无意外，这意味着省会城市GDP十强已出炉。

这25个城市的GDP均实现正增长，其中12个城市的实际增速跑赢或持平全国3.0%平均增速，石家庄更是以6.4%的增速成为各省会城市中唯一增速超5%的城市。

这些省会城市在实现GDP增长的同时，GDP排名与2021年相比，也出现了较多变化。

目前而言，武汉GDP超过杭州，排进省会城市的前三名，与杭州一起冲刺“2万亿元”的目标；福州以4.4%的增速超过济南和合肥，成为省会城市中唯一实现排名晋升2位的城市；太原则将2021年低于哈尔滨超230亿元的GDP追回，并领先哈尔滨81.07亿元，实现反超。

2022年的这场“考试”，各市究竟交出了怎样的“答卷”？

武汉与杭州冲刺“2万亿”

纵观已经出炉的省会城市GDP数值，“万亿俱乐部”成员并无变化，“2万亿俱乐部”成员则多了一个成都。

而排在成都之后的，是GDP数值相差不大的武汉和杭州。

2022年，武汉市GDP为18866.43亿元，杭州市GDP为18753亿元。两个城市的GDP数值均接近于1.9万亿元，是“2万亿俱乐部”的预备役。

事实上，2022年武汉市的经济增速达到4.0%，是省会城市GDP排名前5中增速最高的城市，并凭借近乎杭州两倍的GDP增量（1149.67亿元）实现年度反超。

根据武汉市统计局的数据，武汉市2022年第二产业增加值虽然不如第三产业，但第二产业的增速达到7.3%，高于第一产业和第三产业。

而武汉市的工业在生产和投资方面都有强劲增长。具体来看，武汉市

的规上工业增加值比上年增长5.0%，其中，规上高技术制造业增加值增长16.3%，对全市规上工业增长的贡献率为55.7%。

工业投资增长也达到19.3%，比上年加快9.3个百分点。其中，制造业投资增长19.1%，电气机械和器材制造业、医药制造业、铁路船舶航空航天和其他运输设备制造业等先进制造业投资高速增长，分别增长177.4%、17.3%、38.1%。

武汉持续发力先进制造业的同时，也计划在2023年继续加大项目投资，并着力于扩大内需。

据武汉市发改委消息，2023年，武汉市列出1154个10亿元以上重大项目清单，总投资达4.5万亿元，年度投资4600亿元以上。同时，2023年武汉市政府工作报告指出，武汉将建设22个“一刻钟便民生活圈”，提升6个大型商圈，升级11个特色街区，社会消费品零售总额增长10%。

今年年初，武汉定下6.5%以上的预期增速目标。若能如期实现目标，2023年武汉市的经济总量将迈入“2万亿俱乐部”。

武汉之外，杭州在2022年的GDP同样接近于1.9万亿元。虽然杭州还未定下2023年的预期经济目标，但是如果其能够在今年实现6.7%或以上的增速，杭州市同样会在2023年步入“2万亿俱乐部”。

不过，究竟谁先迈入“2万亿门槛”还很难说。

从2013—2022年这10年的GDP情况来看，2020年之前，武汉市的经济总量均领先于杭州市。2020年杭州市GDP超过武汉市，并在2021年稳住了超越的趋势。2022年，武汉市GDP虽然实现反超，但与杭州市的差距并不大，仅相差110.43亿元。

整体而言，杭州市2022年的GDP增速虽然不及武汉，只有1.5%，但其经济增长较为稳定，战略性新兴产业增加值、高技术产业增加值、数字经济核心制造业增加值分别增长4.2%、6.6%和4.4%，有效推进工业结构优化。

近日，《杭州市落实省扩大有效投资“千项万亿”工程2023年重大项目实施计划》公布，根据计划，2023年杭州计划新开工项目195个、续建430个、建成108个，年度计划投资2000亿元以上。

2023年的最终结果如何，仍留有悬念。



石家庄增速达6.4%

在省会城市中，石家庄刷了一波“存在感”。

这座位于河北省的城市，虽然并未排进2022年省会城市GDP前十，但在所有城市中，石家庄是唯一实际增速超过5.0%的城市。

石家庄市统计局数据显示，2022年，石家庄市实现生产总值7100.6亿元，按不变价格计算，比上年增长6.4%，远高出全国平均水平的3%。

事实上，在2022年每个季度的“考试”中，石家庄一直是各省会城市GDP增速排名中的第一名，三大产业均有高幅度增长。

其中第二产业“成绩”亮眼，全年全市规模以上工业增加值同比增长10.6%。从行业看，石化工业、医药工业、食品工业、钢铁工业和装备制造业分别同比增长11.2%、12.6%、12.3%、5.6%和4.9%。

比第二产业增长更为亮眼的是第三产业。2022年，石家庄市服务业增加值同比增长7.0%，高于GDP增速0.6个百分点。其中，金融业同比增长9.0%，信息传输软件和信息技术服务业增长10.9%，科学研究和技术服务业增长12.6%。

事实上，近年来石家庄的第三产业增加值的比重正稳步提高。2015年，石家庄第三产业超过第二产业，达到45.8%；2022年，石家庄的三次产业增加值比重达到79：32.9：59.3，“三二一”产业格局持续巩固。

这种增长变化和石家庄所进行的产业结构调整相关。

“一五”计划期间，石家庄建起华北制药、国营棉纺厂等，迅速成长为一座新兴工业城市。随着生产力发展和社会进步，第三产业逐步成为衡量现代经济发展程度的重要标志之一，石家庄也开始大力进行产业结构调整。

目前，石家庄着重发展“4+4”现代产业和“四种类型经济”。而“4+4”现代产业中，就包含新一代信息技术、现代商贸物流、旅游业、金融业、科技服务与文化创意、节能环保6个第三产业。

虽然石家庄在2022年里表现不凡，但目前而言，石家庄在省会城市中的排名并不算高，整体经济体量刚刚超过7000亿元，与同省的唐山相比也有不小差距。

不过，石家庄市市长马宇骏在今年年初表示，2023年，石家庄要进一步延伸产业链条、壮大产业规模、提升产业韧性，为经济总量过万亿元提供坚实支撑；要持续巩固经济稳步快速增长的良好势头，力争综合实力进入全国城市前30名。

福州名次上升2名

2022年省会城市GDP排名中，变化最大的，是福州。

根据福州市统计局数据，2022年福州GDP为12308.23亿元，同比增长4.4%。一举超过济南和合肥，在省会城市中排名第8，同时继续坐稳福建省经济总量排名第一的“宝座”。

事实上，近5年的经济数据显示，除了2018年和2022年福州市GDP超过济南和合肥，这三个城市的排名通常为济南、合肥与福州。

其实，福州和济南、合肥的GDP数据一直相差不大，“7000亿”“9000亿”“万亿”等门槛也是一齐迈过的。3个城市间的最大差额，通常在100亿元左右。

此次福州之所以能够和排名第9的济南拉开近300亿元的差距，城市规划专家孙不熟告诉时代周报记者，产业升级是福州表现突出的主要原因之一。

2021年8月，福州市出台《关于实施产业链链长制的工作方案》，聚焦纺织功能新材料、新型显示、高端精细化工等16条重点产业链，实施“一条产业链、一位市领导、一个工作专班、一套工作方案”的链长制工作机制，在不断优化传统优势产业的同时，还重点发展了一批新兴产业。

事实上，“龙头—链条—集群”的产业发展模式，是福州近年来发展经济的主要模式之一。

具体来说，就是通过扶引万华化学集团、恒申集团等龙头企业，进而推动化工新材料、电子信息、钢铁等16条重点产业链加快成长，有利于形成一批千亿级的产业集群。

根据福州市的经济运行情况，福州龙头产业带动效应明显。目前，福州共有16家百亿级工业企业、92家上市企业，形成了纺织化纤、轻工食品、机械制造、冶金建材、电子信息等五大千亿产业集群，工业生产总值突破万亿元。

2022年，福州的三次产业中，第二产业也成为福州市增长最快的产业，总增加值为4656.90亿元，增长5.2%，是拉动福州市经济增长的主要动力。

2022年表现良好，福州对于2023年也有诸多布局。

福州市市长在主持2023年工作思路座谈会时就提出，2023年，福州要大力实施“项目攻坚增效年”专项行动，深入实施产业链“链长制”，着力突破集成电路、储能、冷轧不锈钢等重点产业，做大做强做优数字经济、海洋经济、绿色经济、文旅经济。

新的一年，各地都在火力全开地拼经济，大部分地方政府也定下了各自的经济增速目标，准备交出一份更有作为的“经济答卷”。

谁的钱袋子最鼓？

◀ 上接P1

在1月底公布的北京市政府工作报告中也提到，过去5年，北京低收入农户全部脱低，低收入村全面消除，农村居民人均可支配收入年均增速比城镇居民高1个百分点以上。

值得注意的是，作为共同富裕示范区，多年来，浙江农村居民收入均高于北京。2022年，浙江省农村居民人均可支配收入为37565元，超过北京的34754元。

同时，浙江的居民人均可支配收入也在2022年首次迈入6万元“大关”，达到60302元，同比增长4.8%。

苏津粤冲刺5万元，福建增速破6%

浙江之后，“5万元梯队”出现断档。江苏、天津、广东、福建4地的居民人均可支配收入均在4万元以上，分别为49862元、48976元、47065元、43118元。

江苏在2021年超过天津后，于2022年继续扩大与天津的差距。2022年，江苏人均可支配收入同比增长5%，高于京沪浙的名义增速。2023年，被誉为“苏大强”的江苏，人均收入迈上新台阶应该并无悬念。

天津在2022年居民人均可支配收入排行榜上位于第5。其中，天津城镇居民收入位于全国第7位，低于广东省和

福建省，而其农村居民人均可支配收入则位居第4，高于江苏省。因此，天津的城乡居民收入比（1.83：1）在全国范围内是最低的。

这主要得益于天津城乡发展较为均衡，到2021年年底，天津城镇化率达84.88%。据此前天津发布，天津农村居民人均可支配收入10年年均增长8.9%。天津通过就业、创业、培训等方式，着力拓宽农民增收致富渠道，全市农村创新创业人数达到6000余人，年营业收入65亿元，带动就业人数3.8万人。

排名第6的广东在2022年居民人均可支配收入为47065元，同比增长4.6%。若要在2023年冲刺5万元，则需要收获6.2%以上的名义增长。

从广东居民的收入来源来看，四大类收入增速较为平均。其中，居民人均工资性收入依旧占大头，为32201元，同比增长4.6%；人均经营净收入5978元，同比增长4.3%；人均财产净收入6108元，同比增长4.7%；人均转移净收入2779元，同比增长4.6%。

在居民收入超过4万元的省份中，福建增速最快，名义增速达到6%，超过全国平均水平。2022年，福建整体经济表现也较好，全省GDP首破5万亿元，按可比价格计算，比上年增长4.7%。其中，社零总额逆势而上，实现3.3%的正增

长，在一定程度上也反映出居民“钱袋子”更鼓了。

中部竞争激烈，西藏增速领跑

从全国范围来看，31省份中，居民人均可支配收入超过全国平均水平的仅有8个省份，且以东部沿海地区为主。由此可见，中国东部与中西部的居民收入差距依旧较大。

不过，地区间居民收入差距也在持续缩小中。

2022年，中部和西部地区能源和原材料价格保持高位，带动居民人均可支配收入分别增长6.0%和5.3%，快于全国居民收入增速1.0个和0.3个百分点。根据国家统计局数据，以西部地区为1，东部与西部地区居民人均可支配收入之比由上年的1.62缩小至1.61，下降0.01。

从具体省份来看，名义增速超过6%的地区，除了福建外均在中西部地区，包括西藏、湖北、山西、湖南、贵州、宁夏。

去年西藏依旧是居民收入增速冠军。2022年，西藏居民人均可支配收入为26675元，名义增长6.91%，领跑全国。在此之前，西藏的人均可支配收入已经连续9年保持两位数增长，平均增速为12.6%。

2021年的增长“亚军”湖北在

2022年增速也十分迅猛。2022年，湖北省居民人均可支配收入为32914元，超过安徽，位居全国第13位。人均可支配收入名义增长6.8%，高出全国平均水平1.8个百分点。

不过，对比湖北省全国第7的经济体量，湖北省居民收入尚有一定的进步空间。此外，湖南去年同比增长6.4%、安徽增长6%、江西增长5.9%，3.2万～3.5万元梯队的4个省份差距微弱，你追我赶，且增速都较快。

同时，“3万元俱乐部”也是成员最多的一个梯队，一共有12个省份。其中，河北、四川、陕西三省在2022年首次突破3万元大关。值得一提的是，东北地区居民人均可支配收入增长为2.9%，低于其他各地。其中，吉林省居民人均可支配收入为27975元，较2021年名义增长0.7%，增速全国最低。吉林居民在收入榜上的位置也从21位下降至25位。

事实上，这可能与吉林的经济增长情况有关。据吉林省统计局消息，2022年吉林省地区生产总值13070.24亿元，按不变价格计算，同比下降1.9%。从城乡来看，吉林全省城镇居民人均可支配收入比上年名义下降0.5%，扣除价格因素实际下降2.5%，工资性收入下降是其主要原因，但吉林的农村居民人均可支配收入则比上年名义增长2.8%。

3
万元



在东北 谁能扛起万亿GDP大旗

时代周报记者 丁远泓 发自广州

15个副省级城市陆续交出2022年的GDP答卷。

其中，东北地区的4个副省级城市共有大连、哈尔滨和沈阳公布2022年的地区生产总值（下称“GDP”）。长春市的具体数字虽然还在核算中，根据2023年长春市政府工作报告预计的6800亿元，2022年长春GDP仍不敌大连与沈阳。

综合而言，大连市以8430.9亿元的GDP总量、4.0%的实际增速排名第一，是东北地区唯一GDP超8000亿元的城市，也是东北地区最接近于“万亿GDP”的城市。

东北地区作为国家的四大区域之一，曾经是中国的主要经济贡献者，如今却因为产业格局和人口流失陷入“困境”。东北地区不仅需要一个“万亿城市”来提升经济实力，也需要一座国家中心城市来振兴东北地区。

这副“担子”，就落在了沈阳身上。

根据2022年国务院批复的《东北地区全面振兴“十四五”实施方案》，东北地区科技、文化、交通、经济等排名均为前列的沈阳，将作为国家中心城市进行支持建设。

大连市冲击“万亿城市”、沈阳市建设国家中心城市，哈尔滨市和长春市也被规划为区域中心城市。

未来的东北地区，将会如何发展？

大连冲击东北首个“万亿城市”

东北地区的4个副省级城市中，大连是唯一非省会城市，但其GDP在4个城市中位列第一。

近期，哈尔滨市统计局、大连市统计局和沈阳市统计局陆续公布2022年的GDP情况。其中，大连市以8430.9亿元排名第一，沈阳市以7695.8亿元排名第二，哈尔滨市以5490.1亿

元排名第三。

虽然长春尚未公布具体的经济数据，但2023年长春市政府工作报告显示，2022年长春市GDP预计在6800亿元左右。与2021年GDP相比呈现负增长。

也就是说，哈尔滨、沈阳、长春三个城市与大连的GDP都分别存在超700亿元的差距。不仅如此，大连2022年的实际增速达到4.0%，高于全国3.0%的平均水平，也高过另外3个东北地区的副省级城市。

经济总量稳坐第一的同时保持高速增长，大连市作为东北地区唯一GDP超8000亿元的城市，也是东北地区最接近于“万亿GDP”的城市。

大连很清楚自己的任务。2021年11月，大连市第十三次党代会确定了三年挺进“万亿GDP城市”的目标。

按照2022年大连市8430.9亿元的GDP总量，今年两会定下的6%以上、争取7%的经济增速来计算，2023年年底有望突破9000亿元。

而如果以今年的预期经济增速推至2024、2025年，就算大连市无法在2024年实现“万亿目标”，也有可能

在2025年达到。众所周知，东北地区的城市经济重点主要为重工业，随着经济形势和产业结构在近些年

的变化与发展，东北地区经济趋于弱势。东北三省2022年GDP之和也不到5.8万亿元，而上海和北京已经连续两年实现4万亿元目标。

早在1985年，大连就被列为“国家社会与经济发展计划单列市”，此后一直着力于产业转型，并积极引进扶持金融、软件信息等产业。但根据2023年大连市政府工作报告的内容来看，目前大连的产业结构仍主要以重工业尤其是石化行业为主。

不过，大连在高新技术方面的培育也在加速。2022年，大连一共开复工亿元以上重大项目1510个，同比增长51%；总投资1.49万亿元，同比增长



50.5%，均创近年新高。其中不少项目属于高新技术领域。发展高新技术不仅能提供经济增量，同时也能吸引人才。

东北地区的劳动力外流已是不争的事实。东北地区经济随着产业结构的局限而陷入困境的同时，东北地区的人才纷纷流向长三角、珠三角等经济发达地区。

山东财经大学区域经济研究院教授周平在接受时代周报记者采访时表示，劳动力外流通常存在一个拉力与推力的问题。

“东北地区现在的就业机会比较少，投资水平低，生活环境不好，这是推力，但如果大连可以通过发展合适的产业结构，改善就业环境，也能形成留住人才的拉力。”

沈阳打造东北首个国家中心城市

东北没有“万亿城市”，也没有国家中心城市。

不过，《东北地区全面振兴“十四五”实施方案》提到，沈阳将作为国家中心城市进行建设。

国家中心城市作为全国城镇体系的核心城市，能成为国内金融、管理、文化和交通等方面中心和枢纽城市，在区域经济、国家经济和国际经



根据《沈阳建设国家中心城市行动纲要》，建设国家中心城市是沈阳引领东北地区更好融入新发展格局的战略选择。能够加快形成东北地区畅通循环的枢纽和节点体系，更好连接东北亚乃至全球资源。

济方面都能发挥相应的作用。

在东北地区建设一个国家中心城市，可以起到引领作用，带动东北地区的经济文化发展。

选择沈阳，有多方面的原因。具体而言，可以分为硬实力和软实力两个方面。

从硬实力方面来看，沈阳市所在的辽宁省2022年GDP（28975.1亿元）略高于黑龙江省（15901.0亿元）和吉林省（13070.2亿元）的GDP之和。根据第七次全国人口普查数据，辽宁的人口规模也是三个省份中唯一超过4000万人口的省份。

不止如此，沈阳市还是国家规划建设的20个国际性综合交通枢纽城市之一。在航空、铁路、公路、轨道交通等方面都形成了较为完整的交通体系。

从软实力方面来看，沈阳市所在的辽宁省是全国文盲率最低的省份。沈阳市的本科高等院校数量高达26所，是东北地区唯一涵盖了综合、理工、医药、农林、艺术、体育、建筑、军事、警务在内的九大类别高校的城市。

根据《沈阳建设国家中心城市行动纲要》，建设国家中心城市是沈阳引领东北地区更好融入新发展格局的战略选择。能够加快形成东北地区畅通循环的枢纽和节点体系，更好连接东北亚乃至全球资源。

在周平看来，有一个“万亿GDP城市”和一个“国家中心城市”对于东北地区来说是一件好事，有一个目标就会有有很多针对性的政策出台。“比如产业结构转型下会出现很多高质量的就业机会，可以留住一些优秀人才。”

振兴东北地区不光靠大连和沈阳，在大连要冲击“万亿城市”、沈阳建设国家中心城市之外，哈尔滨市和长春市也被规划为区域中心城市进行建设。

届时的东北地区，或将呈现不同的面貌。■

以更大魄力 在更高起点上推进改革开放
在全面建设社会主义现代化国家新征程中
走在全国前列 创造新的辉煌

这个经济大省 从春天开始加速跑

时代周报记者 阿力米热 发自广州

农历新春开工第一天，这个经济大省对外宣示了高质量发展的决心。

1月28日，大年初七，广东召开全省高质量发展大会——深入讨论坚持制造业当家、加快实施创新驱动发展战略、深入实施“百县千镇万村高质量发展工程”、发挥金融“活水”作用赋能实体经济高质量发展等多个领域。

这是广东省委、省政府2023年新春召开的第一场会议，也是近年来广东省召开的规模最大的会议。

目标变成一个个具体的数字：2023年，广东争取社会融资规模增长10%以上；确保省重点项目完成投资1万亿元；全省工业投资增长10%以上……

这些数字无不凸现出一个字：拼。

2022年，受多重因素冲击影响，经济发展遇到多年未有的困难和挑战。

面对复杂局面，广东采取有力措施应对超预期因素冲击，率先出台两批214项稳经济具体举措，按下“拼经济”快进键。

一系列“组合拳”之下，广东经济彰显出强劲发展韧性。统计数据显示，2022年，广东地区生产总值（GDP）同比增长1.9%，达129118.58亿元。这是广东GDP总量连续34年居全国首位。

岁末年初，广东将高质量发展作为首要任务和总抓手，展开加快经济恢复增长步伐的系列行动：包机组团参展“抢订单”，立足大项目发力“大招商”，“逆向招工”确保春节生产不打烊，努力为全国经济稳中求进作出新贡献。

春天已至。广东描绘出发展目标：扎扎实实抓好今年、抓好5年，再深耕10年、30年，必定能再造一个新广东。

这意味着，广东将更加系统地以高质量发展为牵引，高水平推进现代化建设。这也是广东在新的一年推动经济加快恢复增长的底气所在。

活力从何而来：制造业当家

广东是经济大省，制造业是高质量发展的基石。

广东制造业门类健全，已拥有联合国产业分类中40个工业大类。当前，广东继续大力推进“制造业当家”，已形成新一代电子信息、绿色石化、智能家电、先进材料、现代轻工纺织、软件与信息服务、现代农业与食品、汽车等8个万亿元级产业集群。



蓄力之下，先进制造业等新动能持续释放活力，为广东赋予更多动能，拉动经济高质量发展的引擎。

统计数据显示，2022年，广东规模以上工业增加值3.95万亿元，同比增长1.6%；先进制造业增加值增长2.5%，占规模以上工业增加值比重55.1%。

在支柱行业中，新能源汽车产销两旺，汽车制造业增长20.8%；锂电和光伏等新能源产业快速发展，电气机械和器材制造业增长2.8%。

新一年，广东继续提出“制造业当家”，这离不开科技企业创新的引领。

在全省高质量发展大会上，华润微电子有限公司总裁李虹表示，广东是全球电子整机的制造基地，为半导体产品提供了巨大的应用市场。

为满足经济高速发展对半导体产品的巨大市场需求，广东将重点支持新能源汽车、光伏储能、物联网、传感器等新兴领域的应用，助力广东实现集成电路发展的区域集聚，做强做优珠江东岸电子信息产业带和珠江西岸先进装备制造产业带。

广东高质量发展，各区域也在持续发力。

位于粤港澳大湾区核心位置的广州南沙，过去几年通过创新驱动为抓手，大力发展先进制造业。如今，南沙汽车制造领域连续四年突破千亿元大关，2022年汽车制造业产值接近2000亿元，产值占比超过50%。

与此同时，2022年12月广汽丰田新能源汽车产能扩建项目正式投产，年产能达100万辆，折射出了广东制造业经济稳固的基础和新能源汽车产业的活力。

今年是踏上新征程的开耕之年，广东将树立制造业当家的鲜明导向，把制造业这份厚实家当做优做强，实施制造业当家“一把手”工程。

提质壮大现有8个万亿元级产业集群，加快推动超高清视频显示、生物医药与健康、新能源等产业成为新的万亿元级产业集群，加快打造若干5000亿元级的新兴产业集群。

广东当前播下的希望种子，也将在高质量发展的实践中生根发芽、茁壮成长。

希望从此而来：以大项目为抓手

唱响春天的故事，推进广东高质量发展，重大项目是重要抓手。

2023年，大项目将继续挑起大梁。今年，广东将安排省重点项目1530个，总投资约8.4万亿元，年度计划投资1万亿元。其中，100亿元以上规模的项目达205个，50亿～100亿元规模的项目有152个，囊括基础设施工程、产业工程、民生保障工程共三大行业。

而重点工业项目建设正是稳投资促增长的“强引擎”。

广东省政府工作报告明确，2023年将下大力气抓好工业投资，推进巴斯夫一体化基地、埃克森美孚惠州乙烯、中海壳牌三期乙烯、茂名石化技术改造等产业链重大项目建设。

2023年刚拉开序幕，广州、深圳、东莞、茂名等地的不少重大项目已纷纷开工建设，加速打开广东高质量发展的新局面。

在中国南海之滨、广东省西南部的百强城市茂名，东华能源(茂名)烷烃资源综合利用项目抢占先机。

东华能源(茂名)项目作为茂名建市以来引进的最大民营工业项目，是省市2022年重点项目之一。从一片虾塘荒地崛起一座现代化绿色化工产业园，展现出勃勃生机。

投资大、质量高、建设快是这个项目落地茂名的关键词。“广东有着中国最好的营商环境！”在1月28日广东省高质量发展大会上，东华能源(茂名)有限公司董事长王铭祥感叹，从东华能源在茂名试水开始，到中核集团的加入、外企的积极参与，带动的项目都是千亿级投资，展现出国企敢干、民企敢闯、外企敢投的大好局面。

能源结构正发生深刻变革，绿色发展成为全球共识。东华能源将利用烯烃产业重新洗牌的机会，用油气双龙头在茂名打造全球最大的烯烃基地，发展新材料和氢能。

同样在粤西地区，湛江市东海岛上，巴斯夫一体化基地首套装置已成功投产。

“落户广东，我们倍感鼓舞。”在广东省高质量发展大会上，巴斯夫中国新型一体化基地项目供应商和报告服务全球副总裁、巴斯夫一体化基地(广东)有限公司副总经理刘敏说道。

巴斯夫一体化基地是广东省乃至我国化工行业首个外商独资项目，项目规划面积约9平方公里。项目推进有序的背后，是广东省持续打造国际化营商环境的不懈努力，是重化工领域高质量发展的又一里程碑。

作为先进制造业和外商的代表，巴斯夫将以绿色能源助力低碳排放、先进技术、高环境健康安全标准、数字化、循环经济为特色打造一体化基

地项目，推进湛江一体化项目的外资投入和项目建设。“巴斯夫将助力广东更开放、更可持续、更创新的高质量发展。”刘敏说道。

一个个重大项目陆续在广东落子，撑起高质量发展的新希望。

目标奔向此处：当好经济大省的担当

今年，广东提出2023年地区生产总值预期增长5%以上的目标，相比去年2%左右的经济增速，提升幅度并不小。

5%的经济增长目标，背后是一个勇挑大梁、当好经济大省担当的广东。

从拉动经济增长的“三驾马车”来看，预期固定资产投资增长8%、社会消费品零售总额增长6%、进出口总额增长3%。

那么，2023年广东省实现这些目标的“底气”从何而来？又将如何发力，才能不断塑造高质量发展的新动能？

广东省政府工作报告已提出十个着力点，涵盖纵深推进粤港澳大湾区、深圳先行示范区建设；以实体经济为本、坚持制造业当家，加快建设制造强省、质量强省；坚持教育优先发展、科技自立自强、人才引领驱动，全面推进乡村振兴，实施“百县千镇万村高质量发展工程”。

从一个个“解题思路”里，可以窥见广东的高质量发展路径。其中，广东省重点提到建设粤港澳大湾区，纵深推进“双区”建设和深圳综合改革试点，全面推进横琴、前海两个合作区建设——这也是广东有别于其他省份的独特使命和独特优势。

经过近五年发展，粤港澳大湾区已然成为广东高质量发展的重要“动力源”。2023年，广东将着力发挥粤港澳综合优势，涉及打造环珠江口100公里“黄金内湾”、建设港澳青年创新创业基地等。

这意味着，粤港澳大湾区将在高质量发展、科技创新、对外开放等各个方面发力，奋力走在世界各大湾区的前列。

除此之外，县域是广东区域协调发展的主要战场之一。广东正谋划推进城乡区域协调发展，实施“百县千镇万村”高质量发展工程，大力推进强县促镇带村，推动产业有序转移，加快把短板变成“潜力板”，使城乡区域协调发展向更高水平更高质量迈进。

如今，春天的生机、生意充盈于每一个角落，南粤大地一派生机勃勃，也将迎来崭新的开始。■

从“起家”到“当家” 广东制造业奏响高质量发展进行曲

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

1月28日，在全省高质量发展大会上，广东省工业和信息化厅党组书记、厅长涂高坤表示，目前广东全省制造业总产值预计突破16万亿元大关，拥有70余万户制造业企业法人和一大批优质企业、8个万亿元级战略性新兴产业集群。

同时，广东已构建制造业当家的“大产业、大平台、大项目、大企业、大环境”以及“指挥体系、目标体系、政策体系、工作体系、考核体系”的“5+5”战略要求和工作体制机制。

制造业起家，企业奋楫争先

“回想4年前我刚回广州创办粤芯，那时广东本土集成电路制造企业还是空白。”在全省高质量发展大会上，广州粤芯半导体技术有限公司总裁陈卫回忆道，4年来，粤芯以务实进取的作风，从“小步快跑”到“快速迭代”，既得益于广东省优良的营商环境、庞大的市场主体创新活力，也得益于各级领导干部的务实担当。

2023年广东省政府工作报告提出，粤芯三期、华润微电子、增芯科技传感器等集成电路重大制造项目获批建设，“广东强芯”工程深入推进，打造中国集成电路第三极迈出坚实步伐。

许多如同粤芯半导体这样的广东制造企业，正以更高端的形象走向世界。1月初，明阳集团与中山市政府

正式签约，落地150亿元高端制造业项目，在中山打造创新研发、全球运营“两总部”和光伏、氢能、“双碳”“三区园”，形成支撑中山新能源装备制造的新支柱。

作为广东最大的工作母机企业，明阳集团从百亿级规模成长为千亿级中国企业500强和全球新能源500强前列的领军者。它在全球海上风电市场占有率和科技创新排名第一，连续3年实现超过50%逆势增长，产品规模化出口到意大利、日韩等全球30多个国家和地区。

不仅如此，国家高性能医疗器械创新中心联合汉诺医疗、中科院深圳先进院、迈瑞医疗研制的首台国产体外膜肺氧合系统（ECMO）系统经国家药监局审查获批上市，这意味着ECMO产品已实现国产化。

制造业蓬勃发展的东风下，广东制造产业遍地开花，酱油调味品企业海天味业、日化企业立白集团等行业龙头脱颖而出。

“疫情发生以来，海天和大多数企业一样，企业经营面临不少困难和压力，各种不确定因素加大了公司的经营风险，但海天的销售仍然保持正增长，企业发展的信心没有改变。”佛山市海天调味食品股份有限公司董事长庞康称，这得益于广东省和佛山市营商环境的持续升级，对制造业当家的持续支持。

立白集团党委书记、副总裁许晓东在大会现场表示，广东作为制造业

大省，已成长出一批优秀的制造业企业，具备了国内领先的实力和规模。

国机智能科技有限公司党委委员、副总经理、广州国机密封科技有限公司董事长王勇在接受时代周报记者采访时表示，现在的广东，经济发展充满活力，粤港澳大湾区中心城市的带动功能日趋明显，产业体系非常完备，资源能源比较富集，交通物流便捷畅通，对外开放的力度持续增大，制造业高质量发展拥有独特优势。

“广东是高效的，省委省政府及各级主管单位多次到我司开展调研，及时为企业的经营发展出谋划策，帮助我们拓展空间、做强做优；广东是务实的，推出一系列惠企政策为企业纾困解难，将保障落到实处，让我们可以心无旁骛、全身心投入企业自身经营发展中。”惠州亿纬锂能股份有限公司总裁刘建华也欣喜地说。

企业强，广东制造才能强。目前，广东各类市场主体数量已经超过1600万户，全省市场主体数、企业数、外商投资企业数连续多年稳居全国第一。这是广东经济总量连续33年位居全国第一的微观基础，也是广东成为制造业大省、世界重要制造业基地的根基所在。

制造业当家，广东如何落子？

会上，涂高坤提到，回首过去3年，全省制造业发展克服了前所未有的艰难和挑战，在这个过程中，制造业企业尤其不容易，需求下降、成本上升、供

应链不畅等各种不利因素扑面而来。

在全球范围“制造业回流”浪潮下，发达国家高端制造“回流”与中低收入国家中低端制造“流入”同时发生，广东制造业要在“双向挤压”中突出重围。

《广东制造业高质量发展“十四五”规划》则指出，广东制造业正处于全球制造业第三阵列向第二阵列跃升阶段。

新一轮竞争，广东如何落子？以广州市来看，其坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，大力推进产业链与创新链双向融合，重大项目加快落地建设，走出了一条从科技强到企业强、产业强、经济强的高质量发展之路。

2022年，广州全市工业占GDP比重持续回升至24.1%，同比提高0.3个百分点；工业投资总量创历史新高，连续四年超千亿元；汽车产量突破310万辆，稳居全国第一；粤芯二期、华星光电T9、广汽埃安二厂、广汽丰田五线等重大项目建设投产。制造业在城市发展定位中逐渐占据C位，体现了“千年商都”制造业发展的历史嬗变和重振出发。

佛山更是以制造业立市、富民，制造业占地区生产总值的比重超过50%，是佛山经济发展的根基、特色和优势所在。

“佛山制造业已形成‘三五成群、十有八九’的格局，即拥有3个千亿级以上新兴制造业集群、5个千亿级以上传统制造业集群，31个制造业大

类应有尽有、八成产品进入千家万户、九成产业可实现自我配套。”佛山市政府副市长陈伟明介绍，2022年佛山完成规上工业总产值2.87万亿元，完成规上工业增加值5761.8亿元，总量在全国城市中排第五位、地级市中排第二位。

接下来，广东将大力推进20个战略性新兴产业集群建设，提质壮大现有8个万亿元级产业集群，推动新的万亿元级产业集群，加快打造若干5000亿元级的新兴产业集群等。

目前，广东省有8家制造业企业进入世界500强，累计培育国家级制造业单项冠军132家、国家级专精特新“小巨人”企业867家。未来将建立优质企业梯度培育体系，实施“个转企、小升规、规转股、股上市”市场主体培育计划，打造“链主”企业引领、单项冠军攻坚、“专精特新”企业筑基的世界一流企业群。

广东还将以“链长+链主制”为抓手，制定保障产业链及供应链安全稳定“1+N”政策措施，加快补齐集成电路、工业母机等产业链关键环节，实施龙头企业保链稳链工程、汽车零部件产业强链工程。全力抓好工业投资，推进巴斯夫一体化基地、埃克森美孚惠州乙烯、中海壳牌三期乙烯等重大项目建设，依托龙头企业吸引上下游配套企业集聚发展。

大风泱泱，大潮滂滂，漫漫征程，唯有奋斗，时间的如椽巨笔正绘就出一幅制造业的壮美画卷。■

“高启强”的老家 还在狂飙

时代周报记者 阿力米热 发自韶关

要问最近谁最火，高启强第一，张颂文第二。

热播剧《狂飙》播出以来，收视、口碑一路“狂飙”，“霸屏”热搜，而高启强饰演者张颂文，屡次登上热搜。

不少网友涌向了张颂文的微博，试图“查查高启强”，却被他“种草”了家乡。

“我的家乡韶关翁源有种‘三华李’，脆甜脆甜的，肉质是酱红色的，那种我最爱吃。”

“20多年前我做导游时，常常向游客们介绍韶关南华禅寺后山那几棵水杉。”

“四面环山，江面上有捕鱼作业的渔夫，这就是我的家乡：广东韶关。”

在广东，韶关或许算不上“明星城市”，但是这座老工业城市，既是广东“北大门”，也是湖南、江西进入广东的第一站，被称为“粤北第一城”。

这样的区位优势，让这座城市有着不一样的风景，也有着独特的发展优势。

正如张颂文描绘的，作为广东最北部的城市，韶关不仅有三条江流在城中，四面环山的美景，也有板栗和鸡油菌的美味牵动味蕾；既有装备制造等“大块头”工业，也有数据中心集群、生物医药等“含金量高”的产业。

如今，“实力派”迎来了高光时刻：张颂文以精湛的演技屡登热搜，频繁刷屏；而他的家乡，也在逐渐走出了一条生态美、产业绿、百姓富的高质量发展之路。

岭南名郡多“宝藏”

“唇齿江湖，咽喉交广，据五岭之口，当百粤之冲，且地大物繁，江山秀丽，诚岭南之雄郡也。”

清朝历史地理学家顾祖禹在《读史方舆纪要》中，不吝笔墨描述的“岭南雄郡”，正是韶关。

得益于多样的山地地貌，韶关坐拥悠长春季。虽未到立春时节，韶关已是满城春色——河边、水塘边、山谷间，樱花簇拥在枝头，在蓝天白云的映衬之下，簇簇花朵在微风中轻轻摇曳，如入仙境震撼人心。

恰是粤北春日时。

位于新丰县黄礞镇偏北两公里处的韶关樱花峪是最佳赏花地点，种植的樱花品种有20多种，其中种植八重樱和寒绯樱居多。这里是广东第一个以樱花为主题的综合旅游区，占地面积1000多亩，面积相当于94个国际标准足球场。

“宝藏”还不止这些。

作为风光旖旎的山水胜地，韶关的美景实在数不胜数，优美的山水田林湖草，应有尽有。光是国家级的森林公园韶关就有4个，还有诠释了“飞流直下三千尺”的乳源大峡谷瀑布、联合国人与自然生物圈“南岭明珠”始兴车八岭……

除此之外，森林覆盖率常年居广东之首，保存“北回归线上面积最大的绿洲”。韶关山水着实贯通古今、远近闻名，是名副其实的粤港澳大湾区“后花园”。

这座被称作“岭南名郡”的城市，不仅风景迷人，美食更是层出不穷，令人垂涎。

由于韶关是中原文化与岭南文化的交汇处，文化的交融造就了各地美食精华在此交融汇聚，清淡、咸香、辛辣……韶关人的菜单非常丰富，可谓是“四海皆爱，有容乃大”。

广东人素来饮食清淡，极少允许“辣”挑战味蕾，但韶关可能是广东的吃辣“高地”了。

梅花酸姜炒大肠、乳源猪头皮、白辣椒炒鱼干、瑶山烟肉炒石韭，是微辣的开胃菜。其中，一道广东“变态辣”代表菜——“梅岭鹅王”，让爱吃的人念念不忘。

“梅岭鹅王”是韶关南雄最负盛名的经典菜肴，以当地农家鹅为主料，佐以当地特制的酸笋、葱姜、八角、花椒和辣粉，经煸炒焖制而成，其口味独特，是嗜辣者的最爱。

即使不能吃辣，韶关也有龙归冷水猪肚、大塘扣肉、煎酿樟市豆腐、乐昌马蹄肉丸、烤仁化黑山羊腿、周陂



大肉、新丰鹅醋钵、客家酿豆腐让人“食过返寻味”。

在美食与美景的交织下，引来无数旅客寻味而来。

根据韶关市文广旅体局统计，春节假期全市累计接待游客150.04万人次，同比增长39.2%。其中过夜游客26.62万人次，同比增长51.55%，旅游收入8.28亿元，同比增长40.72%。

这个宝藏城市的实力，正在被更多人看见。

粤北第一城，正在狂飙

这座粤北城市，还有硬实力。

在矿产资源上，韶关称得上是得天独厚，尤其以煤炭资源、铁矿石资源、铅锌矿石资源出名。

据统计，韶关已探明储量的矿产有88种，其中，煤、铀、铅、锌、铜、钨、钼、锑、汞、萤石居全省首位。

资源得天独厚的矿产采选业和依托于此的冶金压延业，韶关拥有大宝山、凡口、韶钢、韶冶等一批大型企业，长期占据韶关工业龙头地位，也曾创造了全国第一座土法钨水冶厂、广东第一辆汽车等广东乃至中国工业史上诸多第一。

然而，经过半个多世纪发展，受产业布局变化等因素影响，韶关众多工矿企业闲置了大量厂房和土地，韶关煤矿、铁矿、铅锌矿等资源濒临枯竭，于2011年被列入中国第三批资源枯竭型城市，2013年被确定为全国老工业基地调整改造规划城市之一。

这意味着，韶关城市发展到了十字路口。

然而，对于韶关来说，最直接的优势在于绿色发展，出路也在绿色发展构建生态经济体系。

面对“生态门槛高、用地约束紧”的转型发展难题和挑战，韶关在碳达峰、碳中和目标指引下，把旧厂房和闲置土地改造为现代产业园区，引进上下游企业，牵引带动传统产业从粗放、低技术水平、高消耗转向集约、高技术水平、高附加值，推动传统产业实现“二次创业”。

2021年以来，韶关在全省率先推出“厂区变园区、产区变城区”改革

试点，探索老工业城市产城融合新路径，以韶钢、韶冶、东阳光、凡口矿、丹冶等传统产业企业为试点，先后启动了三批“双变”试点改革。

目前，11个试点已盘活土地5945亩。其中，第一批启动的项目韶钢、韶冶取得初步成效，原本单一的工业园区经过改造提升转型为综合性产业园，两家企业在厂区原址分别成立了宝武钢铁（韶关）现代产业园、中金岭南（韶关）功能材料产业园，吸引了一批新能源、高端智能装备制造项目和研发型企业落户。

与此同时，韶关大力发展和培育新能源、大数据、生物医药等新兴产业，逐步探索出老工业城市实现高质量发展的“绿色崛起”之路。

2022年11月3日，广东发布《支持韶关建设国家老工业城市和资源型城市产业转型升级示范区的若干意见》（下称《意见》），提出支持韶关建设国家老工业城市和资源型城市产业转型升级示范区。

根据《意见》规划目标，到2025年，韶关全市地区生产总值突破2100亿元，研发经费投入占地区生产总值比重达到2%。

华南城市研究会会长胡刚在接受时代周报记者采访时表示，对于韶关这样一个全国老工业城市和资源型城市而言，先进装备制造、电子信息制造业、生物医药健康产业、节能环保等新兴产业多点开花无疑能为这座老工业城市焕发新生提供更多动能。

“但是培育新兴产业关键在于丰富韶关各类技术技能人才。在深圳、广州、东莞等新兴产业发展较为迅速的城市面前，韶关还需要在高端技术人才吸引方面继续发力。”胡刚说道。

南往北来，韶关有多重要？

城市的实力，还要靠硬件支撑。

在韶关，坐拥独特的区位优势，

最佳的硬件支撑自然是“路”。地处“双区”辐射湘赣地区发展的枢纽位置，韶关是国家规划发展的一级铁路枢纽和公路运输枢纽，同时也是中国北方及长江流域与华南沿海之间最重要的陆路通道。



目前，已形成以“三铁七高一航”为主骨架的综合交通网，通过高铁50分钟可到广州、1个半小时可到深圳、1小时45分可到香港。

值得一提的是，韶关还将立足“交通+旅游”融合发展理念，加快推进旅游价值较高、实施条件较成熟的广东南岭生态旅游公路（4段）和市级谋划的旅游公路（6条）规划建设，推动旅游景区景点串珠成链，满足广大人民群众对高品质、多元化的出行需求。

“对于韶关来说，它拥有丹霞山、乳源大峡谷、云髻山、古佛岩、南岭国家森林公园等得天独厚的生态资源，通过将旅游业和交通枢纽的联动，势必会加速消费群体形成，释放出消费潜力，对扩大内需产生显著带动和引领作用。”胡刚说道。

韶关还在建设一条“数据之路”。

2022年2月，国家四部委同意京津冀、长三角、成渝地区和粤港澳大湾区启动建设全国一体化算力网络国家枢纽节点，如同“南水北调”“西电东送”工程，实现“东数西算”。

其中，韶关数据中心集群提升网络级别至国家级骨干网络枢纽节点，作为全国规划建设的10个国家数据中心集群之一。

韶关地处京广线上，是网络光纤北上联通其他国家枢纽节点路由的必经之地，集群设在韶关既有利于降低后续通信网络改造投资，也能有效辐射华南乃至全国的实时性算力中心，支撑大湾区尤其是广州、深圳的数据传输需求。

目前，华韶数据谷项目、中电鹰硕数据中心项目、中国联通智慧客服南方中心项目等正在韶关“茁壮成长”。此外，还引进了中国电信、中国移动、中国联通、上海德衡等数据中心项目，大数据上下游产业正加速聚集。

在广东省政府工作报告中部署2023年主要任务时，多次提到韶关。其中，在加快发展数字经济一项中，明确提出“推进全国一体化算力网络粤港澳大湾区国家枢纽节点韶关数据中心集群建设”。

这意味着，在新的一年里，韶关的大数据、电子信息等领域将能取得新的突破发展，成为挺起韶关现代化建设的产业“脊梁”。

在1月28日召开的广东省高质量发展大会上，韶关市委书记陈少荣表示，2023年韶关将锚定大数据、新能源、电子信息、新材料、生物医药等重点产业，打一场韶关高质量发展的硬仗，推动经济增长力争6%。

胡刚认为，实现6%的增长目标，可以从韶关自身的优势出发，将旅游、交通等行业做到精细发展，打造出属于韶关自己的特色经济发展之路。

为了把握省推动北部生态发展，支持韶关建设国家老工业城市和资源型城市产业转型升级示范区建设等政策机遇，2月3日，韶关还以“坚持实体经济为本，制造业当家，推动韶关高质量发展”为主题，举办了高质量发展招商大会。

如今，到了这座宝藏城市展示实力的时候了。■

150.04

万人次



2100

亿元



FOCUS · 焦点

新春走基层

鹤岗的春节有多热闹

时代周报记者 **刘沐轩** 发自鹤岗

除夕前一天的凌晨四点四十七分，黑龙江鹤岗，气温接近零下20摄氏度，路上新铺了一层薄雪，结实地趴在地面。

日出前的宁静被柴油发动机沉重的喘息划破。许多年以前，黎明的繁忙来自拉煤的火车，如今是卖猪肉的农民。

老高夫妇披着军绿色的大衣，从车上搬下帐篷、折叠桌，以及数百斤冒着热乎气的猪肉。面对走近帐篷的顾客，老高转过头，嘀咕道：“还没开张呢，你着啥急。”

路的另一侧，张阿姨将不同口味的宝泉岭豆瓣酱摆在白色的泡沫箱上，每袋两斤。旁边摊位售卖的，则是东北人冬天的生活刚需——帽子、手套、鞋垫、松紧带与针线包。带绒毛的鞋垫可以稍稍抵御零下二三十摄氏度的严寒，而穿久了的棉裤裤腰会松，还得是家里老人用针线活换上新。

这里是东北的东北，鹤岗市向阳区的老街（gāi）基，是这座城市百年前的襁褓。位于这个区域内的友谊路早市，现在成了鹤岗规模最大的早市。

早市

矿务局大楼的广播钟声敲了七下，这时候来早市买年货的鹤岗人已经络绎不绝。

猪肉摊是最多人排队的地方，逛早市的人通常都要来上几斤前槽（前腿肉）、五花和排骨。前槽包饺子，五花搭配酸菜，排骨当然是用来炖豆角。

最有市井风格的标志是，卖猪肉的大哥会用明火燎黑猪手和猪肘的外皮，这并不仅仅是方便清理残留的猪毛和表面杂质，还会让猪皮里的胶质在高温下转换成诱人的香气，同时保留猪皮的糯香，这是老饕们才会做的事。

和南方一样，北方卖鸡的也讲究鲜活现宰，他们在一口极深的铁桶中烧开热水，现场杀鸡、拔毛。

江鲤的处境最为尴尬，它们挤在室外的水箱里，求生的本能驱使着它们扭动身体，防止自己被冻住。但殊不知越是活跃，就越会被第一个挑中。

在冬日里的东北，新鲜水果和蔬菜受到了与人同等的礼遇，它们躺在

温室里，睡在棉被下。但也有水果被改造成适应环境的模样，做成了冻梨、冻柿子。

南方人会觉得这一切新奇，但这种改造水果延长保质期的方式，也出现在南方的两广地区——广东街头用水果片制成“咸酸”，或是广西街头的“酸嘢”。

不同地区的人，展现着相同的智慧。

副食和主食店大多都有门市房，他们薄利多销的经营模式对成本极为敏感。由于原材料价格上涨，烧饼不得不从8毛涨到1元。

“咱这儿买年货一般还都是猪肉和鸡肉，条件好点的才整鱼和海鲜。”李阿姨在一家做蛋堡的摊位前一边排队，一边介绍着鹤岗人的年货选择。

传统年货受到欢迎并不稀奇，但买蛋堡的队伍，却少见地成为整个早市上最长的。

这是一种由面糊、鸡蛋、肉馅和椒盐做成的小吃，10多年前流行在北方各大学校门口，是属于“90后”和“00后”的童年回忆。一锅只能做36个，许多人都会选择一口气打包五六个。据李阿姨介绍，这家店平时口碑就不错，但这两天格外受欢迎。

10分钟前，李阿姨说自己只要两个，等轮到她时突然改口：“我还是要5个吧，孩子们都回来了，他们爱吃。”

归乡

在东北，鹤岗是广为人知的煤城。1926年，鹤岗矿山至莲江口的第一条运煤铁路建成，从那以后的三四十年来，鹤岗开采的煤矿大多成了各方争抢的战备物资。

到2022年年底，鹤岗第一条高铁通车，这一次，同样在两条铁轨上运行的高铁，主要为人流服务。

这趟往返于哈尔滨与鹤岗的“绿巨人”动车上，少见地坐满了衣着时尚的年轻男女，许多人是近三年来第一次回家。路途劳顿，伴着列车员的那句“矿泉水饮料儿、鸭脖鸭掌红肠薯片儿”，他们疲惫地入睡。

年纪大一些的老鹤岗人这次回家，也显得更有精神。他们习惯性地用爽朗大声的家乡话与家人通话，如果旁听到有人和自己顺路，也会隔空攀谈两句。

和老鹤岗人聊起家乡，就一定避



不开鹤岗曾经的辉煌。

鹤岗人脚下的这片土地，曾是黑水女真人和满洲皇族的活动区域。但鹤岗，并非因鹤而得名，其名一说是源于满语音译，意为“猎鹿场”。

而鹤岗地区的近代史要从1914年发现煤矿算起。10多年间，民国政府、军阀、商人、农民和矿工们围绕这里的煤矿，建立起了一座城镇，名为矿山镇，又称兴山镇，隶属黑龙江省汤原县。

但乱世随即到来，侵华日军占领东北后将鹤岗的煤炭据为己有，以战养战。直到东北解放后，鹤岗才缓过气来。1949年11月，经当时的东北人民政府批准，兴山市改称为鹤岗市。

当时的中国百废待兴，鹤岗就已经有了电影厂、银行和百货大楼。中国第一个电影制片厂于1946年在鹤岗成立，后来搬迁成为长春电影制片厂。

“那时候空气里都是煤灰啊，要是穿着白衬衫出门，晚上回家都得落一身黑。但是机会也是真多，做什么都挣钱。”刘阿姨生于1970年代，她的童年正值鹤岗的黄金时代。

在她看来，烟与煤在那个时代不完全是污染物，而是新城市和欣欣向荣的象征。

鹤岗矿区建有新中国的第一座

现代化大型立井新一竖井，如今这里每年的煤炭产量，据称都是1949年前28年的产量总和。虽然储量仍然还有很多，但由于开采成本等问题，鹤岗还是在煤炭市场上失去了原有的地位。

“矿务局收入少了，慢慢地也就衰落了。矿上退休的、企业下岗的，最后也就每月一两千（元）退休金，要不咋说年轻人都走了呢。”刘阿姨感慨万千，但提起这几年鹤岗活动繁多的市民广场和比优特超市每天下午的特价菜，她还是显得很兴奋。

活力

动车到站时，天色已晚。新修缮的鹤岗火车站前，接站的轿车互相堵得水泄不通。

晚上8点半的鹤岗，早已过了饭点儿。“要不就别搁家吃了，整顿烧烤去吧。”一个年轻人对前来接站的父母说道。

冬季每天从下午4点开始天黑，鹤岗人平常休息得也早。商场大多在晚上9点关门，只有烧烤店会营业到凌晨。

在黑龙江，鹤岗小串是出了名的。相比于山东和内蒙古的烤串，鹤岗小串上的肉块切得更小，似乎也更入味，烤起来可以急火快烤。三四十个小串，一把烤完，五分钟上桌，油脂还

滋滋作响。配上本地的金鹤啤酒，叫上一两个能说会道的老友，足以让鹤岗人忘却虚头巴脑的精神内耗。不由得让人想起赵本山的那句脍炙人口的东北话：“你得支棱起来啊！”

支棱起来其实没有这么容易。这几年鹤岗因为低房价而出圈，其实反映了压在几代年轻人身上共有的、一种对未来的不安全感。

外地人想来鹤岗“躺平”，除非看破红尘，剩下的可行选择几乎只有可以远程办公的工作。

直播、自媒体、网店，从业者们可以拿着一线城市的工资，却同时享受着鹤岗的生活成本。但这样的工作往往要求更高的自律性，恰恰不能躺平。一些跟风者可能也没想清楚自己背井离乡要忍受怎样的孤独，并不是所有人都能单纯依赖网络而活。

实际上，鹤岗人从未“躺平”。这座城市对这样的出圈原因并不满意，似乎外地人只从房价的眼光看这座城市，自说自话地来，又骂骂咧咧地离开，而忽略了这个应该被关注的历史、精神与生活方式。

外地人喜欢把鹤岗当成一面镜子，但在不少当地人眼里，鹤岗实际上是一条河，一条即使在冬天被冻住表面，冰面下也从未停止流淌的河。

2002年，一名鹤岗人开了一家饺子店，取名为喜家德，只做水饺这一种单品。如今他已经在全国拥有超过700家门店，成为水饺品类的龙头之一，每年营收超过30亿元。

同一年，从矿务局辞职的另一名鹤岗人创立了比优特超市。在疫情期间逆势扩张，连续两年销售额以两位数增长。比优特在中国连锁经营协会《2021中国超市TOP100》中位列第36位，2021年销售额达到42亿元，据称，其秘诀是高度数字化的社群运营服务。

还有乘着新能源汽车的东风而崛起的石墨产业。位于鹤岗市辖区内的萝北县，拥有亚洲最大的品质石墨矿产资源，且品位高、易采取、可选性好，备受市场欢迎。2022年7月，中国石墨集团有限公司在港交所上市，成为黑龙江鹤岗市首家上市企业。

这是一座经历过衰败的城市，但这座城市里从不缺少生活，也从不缺少生机，他们过得比外界的评价者更有尊严、更幸福。■

亚布力过年滑雪“热”了

时代周报记者 **李杭** 发自哈尔滨

大年初三，传统民俗里，这一天要睡到饱。

对于年轻人来说，日上三竿才算半饱。

但这天的姗姗在中午11点的时候，一边接电话，一边指导游客填表，忙得不可开交。

姗姗说往年这时候一天都看不到几个客人，可今年的亚布力滑雪场，从堵车到堵人，“忙得我一天都吃不上一口饭”。

从早上8点开始，姗姗就一直忙着解答游客问询，为他们推荐适合的滑雪教练。“除夕（1月21日）下午，不少游客就按照预约时间陆陆续续到达滑雪场，这几天我们雪场200个教练都不够用，课全都排满了。”

哈尔滨市内某滑雪场的经理王丽与姗姗有着同样的感受。“今年春节假期来滑雪的人确实不少，而且其中有不少都是外地游客，等到过几天气温回升，滑雪场的人还会更多。”

对于姗姗、王丽这样的滑雪从业者来说，虽然不能与家人团聚，但这或许是这几年她们过得最快乐的一个春节。

因为这种忙碌的工作状态证明着滑雪行业的又一个春天正在到来。

冰雪游成春节新宠

刘瑞今年33岁，温州人，从事地产行业，这个春节假期他带着全家11口到黑龙江旅游过年。在哈尔滨玩了几天后，刘瑞一家人按照行程坐高铁前往雪乡，住一天后，再包车前往亚布力体验滑雪。

为了能让家人获得最好的旅行体验，在出行过程中，刘瑞一直秉承着“体验至上”的原则，在花费上毫不吝啬。“来之前买衣服就已经花了几千元了，春节出来吃住玩都不便宜，到了雪场还要租雪具、找教练，又是一笔开销。不过好不容易才来一次东北，孩子们玩得也开心，我觉得钱花得还是挺值得。”

与刘瑞一样，冯伟也选择在春节假期带家人体验冰雪游。

不过作为滑雪发烧友，他此次行程的目的地只有一个，就是亚布力。

“我们是1月22日到到的亚布力，然后26日回上海。我老婆和我都是滑雪爱好者，之前也去过吉林北大湖等地滑过，今年假期我们想来亚布力体验一下，顺便教孩子滑雪。”

当谈起行程的花费，冯伟的观念也和刘瑞类似，十分舍得“氪金”。“这次出来玩，一家三口人吃住玩平均每人1万元，三个人的往返机票1万元，一共花了4万元左右。虽然花销不低，但一年出来一两次还是可以接受。”

把爱好变成职业

大年初三，尽管天气寒冷，位于尚志市东南部的亚布力阳光滑雪场却热闹非凡。有的人“蹒跚学步”，有的人飞驰而过，还有不少观光客摆出姿势，合影留念。五湖四海的口音在这里交错、杂糅，汇成一曲冬日的圆舞。

人群中，身穿统一红色滑雪服的是阳光滑雪场的教练员。他们分散在各处，指导着来自全国各地的学员练习着基本功。

徐尧是这个“红色大军”中的一员。7年前，他考取了国家职业资格认证五级证书《滑雪指导员》，成为了一名滑雪教练员。

如今，徐尧一般夏天在室内滑雪场教学，冬天回到室外滑雪场授课。在这么多年的工作中，他早已习惯了在亚布力度过整个冬天。

每天7点多，滑雪场开门营业，徐尧和同事们换上装备进场。8点多，游客们陆续到来。被指派到学员后，徐尧会陪学员换装备、领雪具，然后到室外滑雪场训练。他一般12月到次年3月间工作最为繁忙，收入也最为可观。

通常，外地来的新手游客都会需要滑雪教学这项服务。滑雪课程一般按小时收费，春节期间，双板一般一小时300元，单板一小时340元。“一般一节课是两个小时，也就是600元。目前我每天能带三四个学生，虽然苦点、累点，但是收入还是不错的。”

除了像徐尧这样的专职教练，在哈尔滨周边的众多滑雪场中，也有不少兼职教练。他们最开始都是滑雪爱好者，后来通过不断地学习和考试，把爱好培养成为了自己的第二职业。

90后女孩李雪就是如此。平时她经营自己的心理咨询工作室，到了冬天，就回到雪场教授滑雪。

“在滑雪场中，像李雪这样有着两份职业的人很多，他们有的人是做生意的，有的人是房产中介，还有的是电工，干什么的都有。平时顾家或是有其他营生，冬天就到滑雪场上班，兼顾事业的同时还能不放弃爱好。”王丽说。

这样惬意的斜杠生活，已经成为了越来越多年轻人的选择。

亚布力的新生

“后冬奥时代”和防疫政策优化的叠加利好，让冰雪游成为这个春节最热门的“打开”方式。

作为优质冰雪旅游目的地，哈尔滨在兔年春节假期迎来客流高峰。

哈尔滨文化广电和旅游局数据显示，截至春节假日第3天，哈尔滨累计总游客接待量同比去年春节假日前3天上涨24.7%；省外游客接待量同比去年春节假日前3天上涨81.5%。

滑雪作为冰雪运动的核心项目之一，更是吸引了众多人的参与，成为假日出游新选择。哈尔滨周边帽儿山、天恒山、平山等地的滑雪场均成了热

门打卡地。而作为中国最早、最具有影响力的滑雪场，亚布力更是成为了众多游客和滑雪爱好者的首选。

“亚布力滑雪场能够受到国内外游客和发烧友们的欢迎是由两个因素决定的：一方面，亚布力自然条件好，群山起伏，山高坡缓，雪质好，雪道佳。另一方面，亚布力冰雪文化悠久，群众基础好，在这里，你可以看到六七十岁的老人在滑雪场驰骋，氛围非常好。”滑雪场销售经理贺晨说。

亚布力原名亚布洛尼，是俄语苹果的意思。在过去的几十年里，这里早已成为了中国滑雪的代名词。

亚布力其实不是一个滑雪场，而是一片区域，由长白山脉张广才岭的三座山峰组成，分布着大大小小10多个滑雪场。在滑雪爱好者眼中，这里是“圣地”般的存在。

不过，随着吉林、华北等地滑雪场的迅速崛起，以及疫情的持续影响，亚布力度过了一段艰难的时期。然而，这个春节亚布力滑雪场的盛况，让贺晨重新看到了希望。

“目前我们滑雪场每天能接待3000多名游客，可以说，今年春节假期，我看到了3年前人流如织的那个景象。这几天不只是滑雪场游客爆满，我们度假村里的酒店也基本天天满房，像800元、2000元这种价位的房间早就被订空了，4000多元的高端套房也不愁卖。”■

（本文采访对象均为化名。）

新春走基层

时代周报记者 陈熊海 发自广州

正月初一、初二，广东揭阳，普宁富美青年英歌队总教练李俊浩连续两天只睡了4小时，他要和70多名队员筹备三年未举办的英歌舞巡游表演。

李俊浩的努力没有白费。让他没想到的是，这个春节，英歌舞在社交媒体上迅速传播，登上热搜，播放量上亿。

在许多人感到春节年味变淡的当下，潮汕一座小城的英歌舞，正顽强地展现出传统文化的另一种生命力。

为什么是广东潮汕？

不只是一种舞蹈

从普宁市明华体育馆到普宁二中门前广场只有2公里，李俊浩却走了一个半小时。

他和他的队员，跳起英歌舞，边走边演，一路巡游，吸引了不少路人驻足观看。

“这是三年来当地首次开启的英歌舞巡游。”李俊浩向时代周报记者解释。

李俊浩说，鼎盛时期，普宁有100多支表演英歌舞的队伍。这样的表演，春节期间，几乎每天都在上演。

英歌舞是潮汕及闽南地区的一种民俗，2006年被列入第一批国家级非物质文化遗产名录。资料显示，这一艺术形式成形于1850年左右，主要取材于地方戏曲的武生招式、南派武术以及田间地头的务农动作，结合潮绣绣成的戏剧服装、潮州大锣鼓的音乐，演变成潮汕地区的传统舞蹈。

英歌舞融合戏曲、舞蹈、武术元素于一炉，这与李俊浩的经历颇为契合。

李俊浩出生于1990年，5岁习武，生性好动，9岁时接触英歌舞后被吸引，被前辈收为学徒。从业至今，已有24年，他也成为普宁英歌的市级非遗传承人。

2009年，他与其他人一起，成立了普宁富美青年英歌队。这是一支业余队伍，从一开始的30余人，发展到如今的70多人，一年外出表演40余场。

“队员既有学生，也有电商、医药行业、开店做生意的，平常一起训练、一起表演。”李俊浩说。

从正月初一开始，李俊浩和队员每天都会各处表演，一演就是4小时，加上化妆准备，每天的表演时间至少有8小时。

特定步伐配合“咚咚喳、咚咚喳”



来自山东的108条好汉在广东潮汕爆火出圈

的锣鼓节奏，手里的舞棍上下翻飞、对敲而舞，鼓声、吼声交织，铿锵有力、气势如虹，为过年增添了不少喜庆氛围。

这与北方的秧歌有相似之处，而两者也有或多或少的亲缘关系。

星海音乐学院舞蹈学院副教授、舞蹈学系主任黄斯曾撰文指出，有观点认为，英歌舞源于山东鼓子秧歌，由中原地区南下的移民带来，与当地文化充分融合后形成，两者都具有阳刚洒脱的气质。

但实际上，与秧歌不同，英歌舞更为突出的特点是掺杂了水浒情节，体现了英雄崇拜和“忠义”的道德观念。

英歌舞开场，时还是整个英歌队的先导，下山耍蛇打探，之后便是领舞的演员，称为头槌。接着依次上场的有二槌、三槌、四槌，4位演员代表李逵、关胜、鲁智深、武松，摆出猛虎下山的动作。此后，梁山好汉依次出场亮相，变换出攻城战阵的各种队形，如双龙出海、四虎并驱、粉蝶采花等。四至五段情节，展现了水浒故事中梁山英雄攻打大名府的过程。

这也让英歌舞的表演更具故事性与传奇色彩。

李俊浩介绍，20位表演者代表了20位不同的梁山好汉，有各自的单独服装，其余队员则统一着装，仅以脸谱区分角色。根据规模，表演人数可多可少，少则四五十人，多则可达100余人。

“又老又潮”的英歌舞

一个有意思的情节是，英歌舞开场，总是时迂耍蛇引路。

有观点认为，蛇是古雉礼中祭祀者所持的茅苇长鞭，用途是鸣鞭驱鬼，这也是英歌舞受到古代雉舞影响的直接例证。

雉舞是一种流传在民间、以驱邪逐疫为目的的宗教祭祀舞蹈。汕头大学教授阮芾曾撰文指出，英歌意为英雄的赞歌，在英歌舞中有大量雉舞元素的遗存。

这也让英歌舞披上了民间信仰的色彩，也是英歌舞作为一种传统民俗，多重文化相互叠加的体现。

事实上，中国人讲究的过年，正是发源于古代岁尾年头的祭神祭祖活动，贴春联、放鞭炮、守岁等习俗，具备祈福攘灾、期盼来年美好生活的精神内核，也体现着中华民族天地人和、报本思源的人文精神。

不过，这些年节民俗，在当下正逐渐演变为一种单纯的娱乐性活动。

黄斯也指出，原本那些因为信仰而产生的形式逐渐变为一种传统习惯，已经成为一种单纯的传统文化符号。“信仰的色彩在逐渐淡化，娱乐性逐渐加强。”

英歌舞，已经成为年节时一种更具观赏性的民俗形式，这也是在如今“年味”消退的当下，英歌舞自身的“年味”。

资深媒体人苏先生是一名长期在珠三角工作的潮汕人。他对时代周报记者说，如今英歌舞的爆火出圈，除了网络传播跨越地域本身的特征之外，更多体现出一种社会心理，是中国人年节期间寻求民族性表达的一种结果。

因此，在英歌舞短视频下方，有网友评论，这才是中国传统节日该有的样子，体现了中华文化的传承。

从另一个角度讲，英歌舞走红有其本身的特征。来自潮汕的郭先生向时代周报记者表示，英歌舞是一种“又老又潮”的舞蹈，有现代街舞的元素，传统扮相加上阳刚热血的舞蹈，配合呐喊与锣鼓，符合时下大众的审美，能够让人“燃”起来。

事实上，英歌舞在时代发展变迁中也不断被改良，逐渐向专业的舞台表演迈进。

资料显示，近几年，《英歌燕舞》《风扬》《海》等以英歌舞为题材创作的舞蹈作品开始在舞台上亮相。这些作品在保持传统风格的基础上，对民间舞蹈的传统语汇和构图进行了大胆的加工和改造。

“又老又潮”，或许是英歌舞走红的密码。

潮汕的“特殊性”与“普遍性”

“过年去广东看英歌舞”“希望英歌舞上春晚”，英歌舞的走红，也让

潮汕地区成为不少网友口中，中国最有年味的地方。

这凸显出潮汕的独特性。对此，来自汕头南澳的小玉（化名）印象深刻。

小玉向时代周报记者介绍，正月初一，当地举行了迎春渔灯赛会巡游活动，巡游中上演的南澳车鼓舞，同样取材于水浒故事。这一舞蹈，展现了梁山好汉乔装为卖艺人，通过杂耍、舞蹈、技艺、推车表演，混入大名府，里应外合营救卢俊义的故事。

当地的新年巡游活动更为热闹。从正月初六开始，一直持续至正月十九，镇上民众将抬着神像在街上巡游，配合锣鼓、舞蹈等艺术形式，为各地祈福。除了镇上，各村也会举办单独的巡游活动。

“相比大城市，汕头南澳是一个海岛县，娱乐活动少很多。因此，每年的巡游活动是大家很期待的娱乐活动。巡游队伍所到之处，家家户户都放鞭炮，整个镇上很热闹。”小玉说。

苏先生也认为，潮汕年节民俗大部分得以保留并相对稳定，其根源是社会结构变化相对缓慢，“虽然各地的传统民俗都有消失的倾向，但潮汕地区传统民俗消失得更慢，相较而言生命力更强，也让大家觉得更加新奇有趣”。

这和潮汕地区的地理环境也密切相关。

潮汕地区背山面海，是一个相对封闭的地理单元。北面、西面、东面被莲花山脉、大南山、凤凰山阻隔，仅有韩江、榕江等河流冲刷出的平原，山地面积占据七成，人均自然资源占有量低，并且台风和地震等自然灾害多发。

因此，有观点认为，在生产力无法与自然相抗衡的情况下，“忠义”等道德观念以及民间信仰带着一种极强的历史穿透力，深深影响着潮汕人的世俗生活，并一直延续至今。

不过，苏先生也提到，近年来，潮汕地区的年俗有不少变化，一方面，随着经济发展，部分民俗活动会更加隆重；另一方面，不少传统礼节正在逐步简化。

“无论是传统民俗的没落，亦是回归，都是时代变化的缩影。”苏先生更愿意从乡土中国的角度理解这一问题：潮汕，作为中国的一隅，只是在以自己的独特性为这一问题作出注脚。

更加需要思考的是，对现代中国的“普遍性”而言，传统民俗有怎样的价值？**■**

我在乡镇医院值年班 每天患者三两人

时代周报记者 曾思怡 发自柳州

万家灯火时，还在医院值年班的李山虽然过了一个简单又冷清的一年，但心里却感到祥和喜庆。

“近期的新冠感染情况比想象中的好，除夕当天只有一个新冠患者过来问诊。其实自1月15日开始就很少有新冠患者了，一般一天就一两个、两三个（新冠患者）来院里。”

李山是广西柳州一乡镇医院护士，在2022年12月份经历了当地新冠感染最严重的时候，医院的病床上、楼道里坐满前来输液治疗的新冠患者，到窗口买退烧药、止咳药的人络绎不绝，深夜一两点还在医院里奔走也是常态。

据中疾控最新数据，1月26日，31个省（自治区、直辖市）和新疆生产建设兵团新冠病毒感染现有住院病例215958例，现有重症26156例，其中新冠病毒感染重症1894例、基础性疾病重症合并新冠病毒感染24262例。

当前，国内多地感染高峰已过。国家卫生健康委医疗应急司司长郭燕红此前介绍，各省份已经度过了发热门诊、急诊和在院重症患者的高峰。到1月17日，非新冠患者在普通门诊的就诊率达到99.5%。

从“二十条”到“新十条”，再到“新冠乙类乙管”，新冠疫情防控措施持续优化调整，不断提高防控工作的科学性、准确性、有效性，强化服务和保障，

并提出切实加强农村地区疫情防控。

而随着春节期间大规模的人口流动，作为流入地的乡镇和农村地区医疗资源相对薄弱，这些地区过年期间的新冠感染情况和医疗救治情况备受关注。

春节前后，时代周报记者走访李山任职的这家乡镇医院，探听当地目前新冠疫情现状，也听她聊聊作为一线医务人员，她的春节是怎么度过的。

“最忙的时候过去了”

2023年1月21日晚，除夕夜，坐在医院楼值班室里，李山说，当天院里就来了一位新冠患者，体温38摄氏度多，过来开了些退烧药和输液。

再往前几天，院里也都是每天来三两个人看病，“有其他病症，也有得新冠的，不过我们院里已经取消核酸检测服务了，主要是根据患者的症状来判断”。

院里值班的除了李山还有一位医生和一位收费窗口的工作人员。

李山今年20岁，去年9月来到这家医院任职护士，主要工作内容是给院里的病人打针、输液。

刚来不久，她就经历了这家医院近十年来最忙碌的一段时间。

2022年12月以来，随着新冠疫情防控措施不断调整，国内大部分地区经历了新冠感染高峰，短时间内对医疗资源的需求急速上升，“全员转呼吸科”成为许多医院的常规操作。

李山所在的医院也不例外。

“‘新十条’发布两三天以后，来院里的发烧患者就几倍几倍地多起来了。”李山说，平日里，医院接诊的发热患者也就几个，2022年12月10日往后的两周时间，院里每天都会接诊60～80名发热患者，“这些还只是输液的人数，买药的还没有算进去。”

感染新冠后，休息两天就上岗

李山回忆起最忙碌的那两周，患者数量大幅增加，医院也只能负重前行。

因为新冠患者在短时间内大幅增加，院里原有的病床位远远不够，医护人员搬出院里闲置的床位、座椅，满满当当摆在大厅、走廊等，只在中间留下一条医务人员穿行的小道。

“因为输液的患者太多了，那段时间，我们经常是早上8点上班，中午扒拉两口饭继续忙，到了半夜一两点才下班。”

李山说，也是在最忙那几天，去年12月18日，她被确诊新冠阳性，随之而来的是高烧和身体疼痛，但因为院里忙不过来，她和同事们基本都是感染后休息两天即返回岗位。

但李山说，庆幸的是，那段时间医院的诊疗资源虽然紧张，但依旧可以覆盖前来问诊的人群。

“来问诊的新冠患者都能顺利接受治疗，比较常见的症状就是体温38摄氏度以上、咳嗽咽痛，年轻的自己来，儿童、老人一般是家里人陪着来，

基本吃药、打针就能明显恢复的症状，我了解到的目前还没有严重到要转到县里、市里的医院进一步治疗。”

李山补充，但也不能排除仍然有一部分症状严重但未前往医院诊疗的新冠患者。

随后，时代周报记者在咨询当地新冠感染情况时，几位医务人员和当地居民均表示，“现在身边基本都是感染过的了”。

“阳康”后保健成关注重点

值得注意的是，在春节期间，在李山近日接诊的发热、咳嗽患者中，“超过一半都是阳康后饮酒再次患病”。

“这样的患者不止一个，一般是在去年12月份阳过，阳康后又大量饮酒，也可能是酒后着凉，然后再次出现头痛发热、咳嗽咽痛、全身酸痛这些症状，比第一次阳症状更严重。”李山说，因为目前医院取消了核酸检测服务，也没有抗原检测，一般是根据症状来判断是否感染，然后根据这些症状给患者开药、输液。

此前国家卫健委全国新型冠状病毒病专家组成员刘珏曾表示，已经感染过的人二次感染风险不高，“既往国内外研究均显示，感染后在短期内人体仍会保持较高的中和抗体水平。我们课题组近期的全球荟萃研究发现二次感染率约为2%，没有发现不同变异株所致二次感染率的显著差异，无需过于担心”。

但从连日来的接诊经历来说，“阳康”后保健依然成为李山和同事们在新冠诊治方面最关心的问题之一。不仅提醒来院里就诊的患者谨慎大量饮酒和注意保暖，回到家里和走亲戚的路上也必须和亲朋好友们叮嘱几句。

李山说，当前医院里的新冠感染治疗药物和器械供应充足，血氧仪就摆放在值班室的显眼位置，药房里可用于缓解新冠各个症状的药物品类齐全，以一家一户为单位限量销售。

不过据同医院的医生杨玉介绍，去年12月初，不少人来这里大袋大袋地买退烧药，连花清瘟和布洛芬在去年12月初就卖光了，不过几天以后院里马上也出了新的规定，限制大家购药数量，比如一户6口人，这户人家只能买3人份、每人3天用量的药物。

杨玉表示，在理性购药的科普和当地医疗机构的限购措施下，整个去年12月份当地新冠感染治疗药物除了布洛芬和连花清瘟，其他品类基本都能正常供应。

“此外，农村地区其实是有相当一部分群体缺乏对新冠的了解，也没有提前备药的意识，也是药物没有被一下买空的原因之一。”杨玉补充道。

坐在安静的医院值班室里回忆最忙碌的那段时间，窗外的黑色的夜空突然有烟花绽放，李山说，虽然没能赶上家里的团圆饭，但这是三年来最有年味的时刻。**■**

（文中李山、杨玉为化名。）

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 | 辉瑞屡陷风波

聚焦·全面注册制

2月1日,证监会就全面实行股票发行注册制涉及的《首次公开发行股票注册管理办法》等主要制度规则草案向社会公开征求意见,全面实行股票发行注册制改革正式启动,全面注册制时代来了。

每一次改革都将重塑资本市场生态。时代周报推出《聚焦·全面注册制》专题,从政策解读、改革影响、机构观点等多维度记录资本市场的这一改革里程碑。

上接P1

经过4年试点,市场各方对注册制的基本架构、制度规则总体认同,资本市场服务实体经济特别是科技创新的功能作用明显提升,法治建设取得重大突破,发行人、中介机构合规诚信意识逐步增强,市场优胜劣汰机制更趋完善,市场结构和生态显著优化,具备了向全市场推广的条件。

试点过程探索形成了注册制改革三原则:尊重注册制基本内涵、借鉴全球最佳实践、体现中国特色和发展阶段特征。

“审核注册机制是注册制改革的重点内容。在试点注册制阶段,我们探索建立了交易所审核、证监会注册两个环节的审核注册架构,总体上是符合我国实际的。”证监会有关部门负责人表示,在充分听取市场意见的基础上,此次改革对发行上市审核注册机制做了进一步优化。

在交易所审核环节,交易所承担全面审核判断企业是否符合发行条件、上市条件和信息披露要求的责任,并形成审核意见。审核过程中,发现在审项目涉及重大敏感事项、重大无先例情况、重大舆情、重大违法线索的,及时向证监会请示报告。证监会对发行人是否符合国家产业政策和板块定位进行把关。

在证监会注册环节,证监会基于交易所审核意见依法履行注册程序,在20个工作日内对发行人的注册申请作出是否同意注册的决定。

证监会强调,证监会将转变职能,加强对交易所审核工作的统筹协调和监督。一是统一审核理念、标准,保持审核尺度一致。二是在交易所审核过程中,按标准选取或按一定比例随机抽取在审项目,关注交易所审核理念、标准的执行情况。三是督促交易所建立健全“防火墙”、加强质控部门和上市委、重组委把关责任等内部制衡机制。四是对交易所发行上市审核工作定期或不定期开展检查。

“注册制不是随意发行、随意上市,而是要求公司必须符合最基本的股票发行上市条件,满足严格的信息披露要求。”证监会亦称,进一步强化事前事中事后全过程监管,有效防控各种风险,从源头提升上市公司质量。



全面注册制时代启航

中金公司研究部策略分析师、董事总经理李求索对时代周报记者说,注册制将从根本上改变我国的证券市场的监管、审核现状,进一步发挥交易所的主体作用。

三大板块定位更明确

注册制从试点改革进入全面落地阶段,这次改革的重中之重是上交所、深交所主板。

具体来看,将进一步改进主板交易制度。主要措施:一是新股上市前5个交易日不设涨跌幅限制。二是优化盘中临时停牌制度。三是新股上市首日即可纳入融资融券标的,优化转融通机制,扩大融券券源范围。

值得注意的是,这次改革从主板实际出发,对两项制度未作调整。一是自新股上市第6个交易日起,日涨跌幅限制继续保持10%不变。证监会相关负责人解释,主要考虑是,从实践经验看,主板存量股票及新股第6个交易日起波动率相对较低,10%的涨跌幅限制可以满足绝大部分股票的定价需求。二是维持主板现行投资者适当性要求不变,对投资者资产、投资经验等不作限制。

这也保持了不同板块之间的合理差异。征求意见进一步明确了在沪深交易所主板、科创板、创业板的板块定位原则。

证监会表示,主板改革后,多层次资本市场体系将更加清晰,基本覆盖不同行业、不同类型、不同成长阶段的企业。主板主要服务于成熟期大型企业。科创板突出“硬科技”特色,发挥资本市场改革“试验田”作用。创业板主要服务于成长型创新创业企业。北交所与全国股转系统共同打造服务创新型中小企业主阵地。

深交所新闻发言人表示,要保持板块之间的合理差异。科学把握改革创新性和制度稳定性、一般性和特殊性之间的关系,在功能定位、交易机制等方面,保持不同板块的特色。

上交所相关负责人也表示,改革后,主板与其他板块相互衔接,并做了相应过渡安排,不会对主板在审企业和拟申报企业造成实质影响。上交所将继续坚持沪市主板定位,推动大盘蓝筹企业、行业龙头企业到主板上市,发挥好国民经济“晴雨表”功能。

改革酝酿巨变

全面注册制改革,主板上市发行上市条件将更加包容。

在发行条件方面,《注册管理办法》股票公开发行条件沿袭科创板、创业板的有效做法,以信息披露为核心,强调按照重大性原则把握企业的基本法律合规性和财务规范性,防控好风险。《注册管理办法》取消了现

行主板发行条件中关于不存在未弥补亏损、无形资产占比限制等方面的要求。

深交所新闻发言人介绍,完善主板上市条件及相关上市安排。综合考虑预计市值、收入、净利润、现金流等组合指标,制定多元化、差异化的上市条件。优化盈利上市标准,取消最近一期末不存在未弥补亏损、无形资产占净资产的比例限制等要求。

同时,新增“预计市值+收入+现金流”“预计市值+收入”两套指标体系,进一步提升市场包容性。明确已在境外上市和未在境外上市的红筹企业、存在表决权差异安排企业的上市标准。精简首发上市、上市公司证券发行上市申请文件,缩短上市申请决定期限。

在业内看来,注册制改革后,有助于缩短IPO审核周期。

申万菱信基金表示,全面注册制改革将显著提升IPO的审核效率,充分发挥资本市场对实体经济的融资作用;有助于进一步提升企业融资的便利性,同时减少企业在融资阶段的时间成本以及资金成本,从而起到优化资本结构的作用。

资深投行人士王骥跃认为,主板上市条件有所放松,连续三年盈利不再要求,但还是要求最后一年盈利的,有利于一些受行业或其他周期影

响的大企业上市。不过,全面注册制并不会带来IPO数量暴增,每年还是400~500家的新上市数量,市场稳定是更重要的事,市场承受力决定着证监会放行的注册数量。

全面注册制改革,还将深刻影响市场生态。

李求索向时代周报记者分析,注册制下,IPO定价更加合理和市场化,未来有望进一步优化定价模式,注重发挥机构投资者的专业投研定价能力和“看门人”作用;优化IPO体制,缓解IPO“堰塞湖”情况和退市比率低下导致的“壳”资源现象;全面注册制有望明确上退市标准,进一步优化我国上市企业质量,发挥资本市场的资源配置功能。

上投摩根认为,A股正式推行全面注册制有望带来三大变化:一是全面注册制有望改善A股行业结构,进一步助力产业结构转型升级。在全面注册制的支持下,更多优质公司在A股上市的概率将明显增加,这也将提升A股的投资吸引力;二是A股估值和交易结构或将进一步分化,基本面更优的龙头公司将更受投资者青睐;三是注册制对投资者的甄别能力提出了更高要求,有助于A股投资者结构进一步机构化和专业化。

招商基金研究部首席经济学家李湛对时代周报记者表示,推进注册制大方向已经非常清晰,与注册制配套的制度建设还需进一步加快。首先,监管机构在放开注册制“准入前端”的同时,需同步完善退市规则,实现“有进有出”,形成“优胜劣汰”的市场机制,进而实现上市公司质量整体提升。

“其次,稳步提升机构投资者占比以及机构专业化水平,从而促进资本市场长期健康发展。注册制放开后资本市场可投资标的增多,对市场参与者的投研能力提出了更高的要求,需要专业机构更好地发挥专业研究能力,助力资本市场完善价格发现功能。”李湛表示,再次,积极引入长期资金。长期资金稳定性强,是资本市场稳定的重要力量,也有利于为更多符合国家政策和产业发展要求的企业提供中长期稳定资金来源,提高企业上市吸引力,推动企业长期高质量发展与投资者回报之间形成正循环。”

瑞银证券钱于军：全面注册制加速企业上市

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

千呼万唤始出来,A股将迎来全面注册制。2月1日,证监会就全面实行股票发行注册制涉及的《首次公开发行股票注册管理办法》等主要制度规则草案向社会公开征求意见,全面实行股票发行注册制改革正式启动。

“全面注册制的实施将对A股资本市场带来深远影响和重大意义。”瑞银集团中国区总裁、瑞银证券董事长钱于军对时代周报记者表示,主板新股发行的条件进一步放宽,将有助于扩宽企业准入范围,进一步增强资本市场的包容性,加快企业上市融资速度,提升直接融资比例。

钱于军认为,占A股总市值约2/3的主板市场新股发行定价将完全市场化,资本市场优胜劣汰的功能将得到更好的发挥,市场活力也将进一步增强;全面注册制还将进一步提升审核效率,降低企业的融资成本,提升新股发行效率。

瑞银证券是中国第一家外资控股的全牌照券商。在2019年设立科创板并试点注册制时,钱于军曾接受采访称,瑞银证券在海外注册制市场已有几十年实践经验,对于注册制下的IPO项目选择、评价、投研、估值建立了全方位的工作流程。

全面注册制时代,机遇与挑战并存。证监会有关部门负责人表示,在前端,坚守板块定位,压实发行人、中

介机构、交易所等各层面责任,严格审核,严把上市公司质量关。实行注册制并不意味着放松质量要求,不是谁想发就发。

瑞银证券全球投资银行部联席主管孙利军在接受时代周报记者采访时认为,全面注册制将对金融业务从业者提出新的要求,挑战与机遇并存。注册制以信息披露为核心,引入更加市场化的制度安排,对于新股发行的价格和节奏不设任何行政性限制,而是交由市场来决定,投行从传统的“通道”回归到定价及销售的“本源”,这将促进投行全面转型。

“注册制对投行的定价能力和销售能力将是重大考验。在此背景下,投行需要坚持专业化发展道路,不断

培养和巩固自身的专业能力,尤其要提升行研能力、价值发掘能力和定价能力。”孙利军解释说。

孙利军进一步表示,全面注册制实施后,企业上市条件和标准包容性更强,众多新兴产业、新兴模式的企业进入资本市场,投行需对新兴产业、新兴模式深入了解,充分利用好行业团队深耕各行业的优势,发掘新兴产业中的优势企业,为市场推荐更多的优秀企业上市;同时,投行需要培养全产业链服务能力,对企业在不同生命周期的融资需求有更深入的理解,并储备更丰富的产品工具包,为企业提供全生命周期的金融业务服务。

在业内人士看来,注册制对投资者的甄别能力提出了更高要求,有助

于A股投资者结构进一步机构化和专业化。

孙利军表示,在全面注册制下,市盈率隐形限制被打破,市场化询价定价机制将在A股各板块得以全面实现,机构投资者报价影响力和价格决定权将得到进一步提升,投资者内部需要形成更为系统和专业的研究体系用以指导其新股报价。

“审核效率提高,新股发行数量会显著增多,大量新股发行后,新股打新赚钱效应较大概率会降低,投资者一方面需要强化其投资标的遴选能力,另一方面需要对上市后可能出现的股价大幅波动做好充分准备,同时也需要适应注册制下更为市场化的交易机制。孙利军说。”

全面注册制改革启动 中介机构“连坐机制”将终结？

时代周报记者 黄嘉祥 金子莘
发自广州

A股迎来全面注册制时代，中介机构“连坐机制”有望成为历史。

证监会、上交所、深交所和北交所相关规则的征求意见稿中，均删除了中介机构被立案调查与业务受理、中止审核挂钩的规定。这意味着，中介机构“连坐机制”有望成为历史，提高审核效率。

“调整完善证券中介机构被立案调查与业务受理审核挂钩的规定，是适应资本市场法治建设和生态环境变化新形势，落实压实资本市场证券中介机构‘看门人’责任、精准打击资本市场违法违规行为要求的重要举措。”证监会如是表示。

“连坐机制”酝酿取消，并不代表减轻了中介机构“看门人”的责任。全面注册制改革，监管部门强调压严压实中介机构责任，将“受理即担责”调整为“申报即担责”；扩大督导对象范围，由保荐人扩展至相关证券服务机构，并明确其配合义务。

全面注册制改革下，新股发行定价将市场化，主板将结束23倍市盈率限制。注册制也基本上重构了投行的业态，从由卖方主导的通道型业务回归到集定价、销售等专业服务的综合性投行业务。

“连坐机制”将成历史？压实“看门人”责任

中介机构“连坐机制”由来已久。因中介机构涉违规违法被证监会立案调查，一批在审项目中止的现象时常发生。如2022年8月，招商证券收到证监会立案告知书，事由是公司2014年在开展上海飞乐股份有限公司（现中安科股份有限公司）独立财务顾问业务工作期间未勤勉尽责，涉嫌违法违规。彼时，招商证券保荐的至少28家公司IPO项目遭“中止审查”。

随着资本市场改革的深入，市场上呼吁取消中介机构“连坐机制”。早在2022年12月，证监会、司法部拟对《律师事务所从事证券法律业务管理办法》进行修订，也删除了律师事务所被立案调查与业务受理审核挂钩的规定。

“近年来，不少执业律师、专家学者和部分人大代表、政协委员多次呼吁对该规定的必要性进行再评估。经审慎研究，并听取多方意见建议，征求意见稿拟删除相关规定。”彼时，证监会表示，正在认真研究《中国证券监督管理委员会行政许可实施程序



规定》中其他中介机构相关内容的修改事宜，以做好规则间的衔接，后续将公开征求意见。

随着全面注册制改革的启动，中介机构“连坐机制”将成为过去式。

证监会表示，近年来，资本市场法治建设取得新成就，健全有效的中介机构事后责任追究体制逐步完善，《证券法》大幅提高了中介机构违法违规的行政责任，并规定了证券特别代表人诉讼制度，提升了追究中介机构民事责任的效率和威慑力。

“考虑到行政处罚、民事赔偿、刑事追责相互衔接的立体惩戒体系更加成熟，且《首次公开发行股票注册管理办法》等上位规则已删除中介机构被立案调查与业务受理审核挂钩的规定，不再将中介机构被立案调查作为不予受理及中止审核的情形。”上交所称。

浙江财经大学中国金融研究院院长、锦天城律师事务所高级合伙人章晓洪在接受时代周报记者采访时表示，取消了中介机构立案调查期间项目中止的规定，这意味着各中介机构均不必长时间连坐了，对于注册制下审核效率的提高起到了重要的推动作用。

取消中介机构“连坐机制”的同时，也在强化中介机构“看门人”责任。

全面注册制改革，明确压严压实中介机构责任，将发行上市申请文件“受理即担责”调整为“申报即担责”，同时也将督导对象范围由保荐人扩展至相关证券服务机构。

章晓洪表示，这些改革措施进一步压实了中介机构责任，引导市场各方归位尽责；同时，进一步明晰中介机构责任，进一步强化中介机构专业职能，发挥好各中介机构注册制“守门人”作用，对于各中介机构而言，出具申报文件与过去相比将担负起更重的法律责任。

证监会此次修订的《证券发行上市保荐业务管理办法》，也新增了投行业务执业质量评价的原则性规定、对持续督导违规行为的问责措施类型以及完善保荐业务资格条件、年度执业情况报送形式、违规人员薪酬退回等要求。

注册制重构业态，券商投行迎大考

全面注册制改革，还将重塑投行业态，加速向专业化、资本化投行转型的过程。

中金公司投资银行部负责人王曙光对时代周报记者表示，全面注册制改革给投资银行业务带来重大发展机遇。改善企业融资环境，为投资银行带来增量业务。注册制下，发行条件、审核机制等方面持续改革优化，不断畅通企业融资渠道。上市标准的多元化推动市场有效扩容，使更多企业有望登陆A股市场，拓展了投资银行业务的客户覆盖面与业务量。

平安证券也认为，全面注册制直接利好投行业务，主板IPO审核速度将加快、承销规模有望进一步扩容，券商投行收入增长确定性较高。

全面注册制同样也对券商投行

提出了更高要求。尤为值得关注的是，市场化的发行承销制度是全面实行注册制的重要组成部分，市场将共同面临全新的定价生态。

时代周报记者了解到，本次发行承销制度改革按照市场化、法治化的方向，充分借鉴科创板、创业板试点注册制经验，对主板股票发行定价、规模不设限制，进一步完善以机构投资者为参与主体的询价、定价、配售机制，同步强化市场约束，整合形成了主板和创业板及科创板一体适用的《首次公开发行证券发行与承销业务实施细则》。一是完善新股定价机制，二是优化调整配售机制。

瑞银集团中国区总裁、瑞银证券董事长钱于军对时代周报记者表示，占A股总市值约2/3的主板市场新股发行定价将完全市场化，资本市场优胜劣汰的功能将得到更好的发挥，市场活力也将进一步增强。

“注册制对投行的定价能力和销售能力将是重大考验。在此背景下，投行需要坚持专业化发展道路，不断培养和巩固自身的专业能力，尤其要提升行研能力、价值发掘能力和定价能力。”孙利军说。

“IPO作为投资银行客户服务的切入点，可带动再融资、债权融资、并购重组等投行业务，也可协同资产管理、财富管理等创造业务机会。”王曙光说。

平安证券认为，注册制配套制度持续完善，股票上市、退市逐渐市场化，倒逼券商延长投行服务链条、提升专业能力，通过投行、PE、并购、再融资等业务的有机结合，满足上市公司不同发展阶段的资金需求。

A股全面实施注册制酝酿已久，这次正式启动也在市场预期之内，业内早就做好各项准备，券商投行人士正纷纷“摩拳擦掌”，迎战全面注册制改革。

华南地区一位投行人士告诉时代周报记者，现有项目整体分为在会项目和尚待申报项目，注册制下现有在会项目影响不大，正依照上交所和深交所的流程推进；尚未申报项目的申报材料需按新格式准则编写，这部分工作量会大增，且部分企业希望能够尽快申报材料，在时间窗口方面会面临较大考验。

“全面注册制改革下，投行团队在接触新项目上也要及时作出改变，从市值和财务指标、板块定位等方面审慎选择申报板块，以符合改革的新要求，但常规的规范化辅导工作和尽职调查内容，在本质上并未发生变化。”该人士说。■

全面注册制将至 主板突出大盘蓝筹特色

时代周报记者 金子莘 发自广州

中国资本市场将步入全面注册制的新阶段。

2月1日，证监会连发多份文件，就全面实行股票发行注册制相关的《首次公开发行股票注册管理办法》《上市公司证券发行注册管理办法》等文件公开征求意见，全面注册制改革正式启动。

证监会有关部门负责人就全面实行股票发行注册制答记者问时表示，本次改革借鉴科创板、创业板经验，以更加市场化便利化为导向，进一步改进主板交易制度。

与此同时，这次公开征求意见的制度规则是更为全面的改革，涉及注册制安排、保荐承销、并购重组等多个方面。

沪深证券交易所均在起草说明中明确提及，发行人申请首次公开发行股票并上市，应当符合相关板块定位。除此之外，此次全面推行注册制改革还特别明确了优化注册环节与

交易所审核的衔接机制、完善信息披露要求，压严压实中介机构责任，细化“关键少数”的追责范围，丰富日常工作措施等各环节的优化措施。

主板重点支持优质企业

作为此次改革的重点，证监会表示，主板应突出“大盘蓝筹”特色，重点支持业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业。

沪深交易所均提出，各板块应明确定位，立足于建设多层次资本市场、服务实体经济高质量发展，促进形成错位发展、功能互补的市场格局。

其中，科创板优先支持符合国家战略，拥有关键核心技术，科技创新能力突出，主要依靠核心技术开展生产经营，具有稳定的商业模式，市场认可度高，社会形象良好，具有较强成长性的企业，科创板应面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求。

而创业板则主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合，应深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势。同时，北交所与全国股转系统则被定位为服务创新型中小企业的主阵地。

除明确各板块间定位外，交易所之间的发行上市条件也逐步协调与融合。从此次《审核规则》的起草说明来看，上交所整体沿用科创板审核安排，深交所则在内容上总体保持一致，并进行必要的修改完善；同时也与上交所首发审核规则体系和内容基本一致，有利于促进形成全市场更为协调、简明、友好的业务规则体系。

本次改革在科创板、创业板的前期实践经验之上进行主板交易制度的调整，主要措施有以下三条：一是新股上市前5个交易日不设涨跌幅限制；二是优化盘中临时停牌制度；三是新股上市首日即可纳入融资融券标的，优化转融通机制，扩大融券券源范围。

证监会明确，这次改革从主板实际出发，两项制度未作调整：一是自

新股上市第6个交易日，日涨跌幅限制将继续保持10%不变。从实践经验看，主板存量股票及新股第6个交易日波动率相对较低，10%的涨跌幅限制可以满足绝大部分股票的定价需求；二是维持主板现行投资者适当性要求不变，对投资者资产、投资经验等不作限制。

加强监管，中介机构“申报即担责”

此次改革不可忽视的一个重点角色是中介机构，将“受理即担责”调整为“申报即担责”，进一步明晰中介机构责任。与此同时，改革还强化了对“关键少数”的监管。

改革不仅明确压严压实中介机构责任，同时也将督导对象范围由保荐人扩展至相关证券服务机构。上交所明确，此次改革增加现场督导规定，扩大督导对象范围，进一步约束参与项目相关服务机构间的配合、保证义务及相应法例。

此次改革对“关键少数”的监管关注力度提升，强化对控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员

等的监管，明确对相关主体组织、指使发行人从事相关违法违规行，以及未有效配合尽职调查的纪律处分和监管措施。增加对欺诈发行行为采取不接受发行人提交的证券发行上市申请文件等纪律处分。

不仅如此，交易所还增强了监管互认相关条文的力度。深交所在《审核规则》中提及，相关主体被其他证券交易所采取暂不接受文件、认定为不适当人选等自律监管措施和纪律处分的，交易所在相应期限内不接受其提交或签字的相关文件。

证监会有关部门负责人强调，将坚持开门搞审核，全程公开，全程接受监督，不存在“特殊通道”，与市场主体的正常沟通渠道是敞开的，没有必要请托、找“门路”，更不能搞利益输送、充当“掮客”。

证监会还表示，下一步将建立发行人廉洁承诺机制，深入推进中介机构廉洁从业建设，坚持受贿行贿一起查，让行贿人“一处违法、处处受限”。在这方面，不要有任何侥幸心理，否则会付出惨痛代价。■

总额约147亿元 信托黑马安信信托连续5年亏损

时代周报记者 郭子硕 发自广州

上交所唯一上市的信托公司安信信托连续亏损5年。

1月30日晚，ST安信（安信信托股份有限公司，简称安信信托；600816.SH）发布业绩快报，预计2022年度实现归属于上市公司股东的净利润亏损10亿元左右。

发布预亏公告同一时间，安信信托也发出“喜报”，等待一年半的定增申请终获证监会审核通过，公司拟向上海砥安投资管理有限公司(下称“上海砥安”)定增募资不超90.13亿元，全部用于充实公司资本金。定增申请通过，对急切改善净资产的安信信托而言是雪中送炭，对于2021年年末、2022年年初签署《信托收益权转让合同》的诸多安信信托自然人投资者而言更是一剂“强心针”。

自2018年起，安信信托业绩就出现大滑坡，不仅面临信托项目兑付危机，而且陷入多起较大金额的未决诉讼。直到2021年12月，由安信信托重组股东方发起的上海维安投资管理有限公司，受让安信信托自然人投资者持有的合格信托受益权，公布兑付方案使上述投资者可获得兑付比例不等的信托受益权转让款项。而转让款支付日，正是挂钩上述非公开发行股票の核准批复日。

按照合同约定，最早一笔转让款支付时间不应晚于证监会核准批复日起满3个月。最快3个月，投资者迎来兑付曙光。

连续5年亏损，总额约147亿元

作为昔日信托黑马，安信信托曾风光无限。

2014年起，安信信托连续三年ROE(净资产收益率)稳居行业第一。2017年，因业绩高速增长，安信信托还一度被称为“最会赚钱的信托公司”，当年净利润达到36.68亿元，同比增长20.91%。

然而好景不长，2018年安信信托却亏损18.33亿元，净利润同比大跌-149.96%。仅因踩雷印记传媒的股权和中弘集团的债权投资，安信信托就计提减值超16亿元。

不过，“踩雷”项目尚不是安信信托发展中最大的拦路虎。安信信托近年大额亏损的成因复杂，总的来说可归纳为由于公司生息资产规模下降导致利息收入下降；公司利息支出(含罚息)增幅较大；信托手续费及佣金收入下降；信用减值损失显著增加；因保底承诺计提预计负债继而计提信用减值损失五项原因。

多重因素叠加下，安信信托的业绩难现往日辉煌。2019年度、2020年度、2021年度和2022年前三季度，安信信托收入分别为4.78亿元、2.98亿元、2.25亿元及1.80亿元，分别亏损39.93亿元、67.38亿元、11.29亿元和12.58亿元。仅2018—2022年前三季度，安信信托累计亏损高达149.51亿元。2022年亏损以业绩预亏数据计算，安信信托连续5年亏损约为147亿元。

2020年3月，安信信托因部分信托项目未能按期兑付启动重组。2020年3月末至2022年9月27日，安信信托更是被监管叫停自主管理类资金信托业务，资金内生能力每况愈下，净资产持续走下坡路。截至2019年年末、2020年年末、2021年年末和2022年9月末，安信信托归属于上市公司股东的净资产分别为76.31亿元、8.93亿元、2.50亿元和-10.08亿元。

按照业绩快报，考虑所得税影响后，安信信托于2022年亏损约10亿元。具体来看，公司因对中国信托业保障基金有限责任公司(代表中国信托业保障基金，下称“信保基金”)债务本金44.5亿元负债(期末剩余本金8亿元)计提利息约6.3亿元；对败诉案件计提违约金形成本期亏损约7.1亿元；公司运营、计提减值准备等其他因素形成本期亏损约2.6亿元。

2022年12月28日安信信托与信

保基金就相关债务达成和解，和解债务总额合计55.24亿元，包括本金36.5亿元、2021年7月23日前计提利息10.7亿元、2021年7月23日后计提利息8.04亿元。

亏损之下，债务和解成为安信信托2022年净资产回正的关键。2022年，安信信托相关债务重组利得计入资本公积约9亿元，期末归属于上市公司股东的净资产约1.5亿元。2021年年末该数据为2.5亿元。

在此之前，为解决公司流动性问题，安信信托向中国银行上海分行借款并获得信保基金公司和信保基金提供的流动性支持，导致报告期内安信信托利息支出(含罚息)增幅较大。

对于债务和解总额55.24亿元超过司法偿债确认42.63亿元部分的12.61亿元，构成安信信托的债务重组利得，进一步提升了公司的净资产。不仅如此，部分债务和解后，公司付息负债总额也同步下降。

90亿定增计划获批，浮盈超80亿？

安信信托获批90亿元的定增计划，引发市场关注。按照非公开发行股票预案，安信信托拟向上海砥安非公开发行股票不超过43.75亿股，募集资金不超过90.13亿元，增发价格为2.06元/股。

多数投资者将此解读为利好信号，不过也有投资者表示，“2.06元/股的增发价太低了。”定增发行价格低于市场价，意味着大股东可以低价获得公司股份。截至1月31日收盘，ST安信报收3.93元/股，认购数量依43.75亿股计算，上海砥安以2.06元/股价格认购，账面浮盈近81.81亿元。

对此，1月31日，安信信托相关人士回应时代周报记者称，公司此次增发符合相关规定。

某华东区信托业内人士解释，非公开发行股票核准时间不固定，加之市场行情存在不确定性，市场价高于增发价的现象属于正常市场现象。另外，一名华南区头部券商从业人士告

诉时代周报记者：“参与定增是有锁定期的，目前是盈利并不代表退出也一定盈利。”上海砥安所认购上述非公开发行股票，锁定期为自发行结束之日起60个月。

定增申请落地将带来股权和战略的双重变化。2022年8月起，安信信托的风险处置提速。公司原控股股东国之杰分别与上海砥安和中国银行签署《股份转让协议》，向上海砥安转让公司约5.76亿股，占公司总股本的10.54%；向中国银行转让公司约2.73亿股，占公司总股本的5.00%。次月，安信信托将14.55亿股安信信托股份的全部权利转移给了信保基金。转让后，中国信托业保障基金有限责任公司成为安信信托的第一大股东，持股26.60%。

定增发行后，昔日第二大股东上海国资主导的上海砥安将通过认购本次非公开发行股份取得上市公司实际控制权，对安信信托的持股比例达50.30%，成为安信信托控股股东，但安信信托仍无实际控制人。

据了解，上海砥安的股东上海电气控股集团有限公司(下称“上海电气”)、上海国盛(集团)有限公司(下称“上海国盛”)、上海机场(集团)有限公司、上海国际集团有限公司为上海市国资委下属企业，合计持有上海砥安股份的比例为78.46%。

安信信托称，非公开发行股票完成后，公司的净资产将大幅提升，固有业务资金规模得到增强，公司将运用自有资本发放固资金贷款及开展投资业务，提高生息资产规模，可以直接提升公司的资产回报绝对金额。

除净资产得到重大改善外，安信信托表示，公司未来的主要间接或直接股东上海电气、上海国盛等公司在自身主营业务领域具有较为突出的竞争优势。

定增落地后，后续将根据新股东的资源禀赋，寻找细分市场，在各股东单位的支持下着重推动信托业务战略转型、渠道建设等工作。■

50.30%



17家上市银行披露业绩预告 2家不良贷款率增长

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

2月1日晚，江苏银行(600919.SH)发布了2022年业绩快报，该行预计2022年实现营业收入705.70亿元，同比增长10.66%；实现归母净利润254.94亿元，同比增长29.45%。

值得注意的是，江苏银行的2022年不良贷款率为0.94%，较2021年1.08%下降了0.14个百分点；拨备覆盖率为362.07%，较2021年的307.72%上升了54.35个百分点。

除去江苏银行外，近期包括齐鲁银行(601665.SH)、苏农银行(603323.SH)、兴业银行(601166.SH)等银行相继披露2022年业绩快报。

截至2月1日晚，已有17家A股上市银行披露2022年业绩快报，其中，区域性城商行、农商行表现亮眼。

在已经披露的17家银行中，有9家净利润增速超20%的银行中，除平安银行(000001.SZ)之外，其余均为区域性城商行、农商行，其中张家港行(002839.SZ)、江苏银行和苏农银行的业绩增速分别为29.5%、29.45%和29.36%，暂列前三名。

两家银行的不良率增长

整体来看，已披露业绩快报的17家银行均实现了营收、净利润的双增长。净利润表现方面，除长沙银行和紫金银行外，其余银行同比增速均达到两位数。

其中，江苏银行、平安银行、张家

港行、苏农银行、江阴银行(002807.SZ)、无锡银行(600908.SH)、苏州银行(002966.SZ)、常熟银行(601128.SH)、瑞丰银行(601528.SH)等9家银行净利润同比增速超过20%；齐鲁银行、厦门银行(601187.SH)、招商银行(600036.SH)、沪农商行(601825.SH)、中信银行(601998.SH)、兴业银行等6家银行净利润同比增速均已超过了10%。

资产质量方面，已披露业绩快报的17家银行资产质量整体保持稳健，有14家银行的2022年不良贷款率均同比下降，但是招商银行、平安银行的不良贷款率是同比增长的；另外，常熟银行的不良贷款率是不增不减。

从不良贷款率的数据来看，10家银行在2022年末不良率低于1%，常熟银行、无锡银行不良率目前最低，均为0.81%，其中常熟银行不良率同比持平，无锡银行不良率同比下降0.12个百分点。

从报备覆盖率角度来看，17家银行中只有招商银行与兴业银行的数据是同比下降的，其余均已实现了同比增长。

不过，值得注意的是，尽管营收普遍实现了增长，但不少股份制银行全年的营收增速较2022年第三季度略有下滑趋势。

以兴业银行为例，营收增速降幅较大，从2022年前三个季度的4.15%降至全年的0.51%，平安银行降幅超过2个百分点，而招商银行降幅超过1个百分点。

1月31日，光大证券王一峰分析师向时代周报记者表示，兴业银行营收增速有所放缓，预估受两方面因素影响。一方面，当前实体经济有效融资需求不足，为稳定信贷投放，公司或在价格体系上作出一定让渡；另一方面，受债市调整、理财赎回潮影响，公司非息收入表现或有所承压。

平安证券首席分析师袁喆奇则认为，从整体情况来看，已发布业绩快报的上市银行营收增速普遍呈现下滑态势，主要是在2022年四季度资产端定价继续承压和债市大幅波动的背景下，银行收入增速的下行符合预期，且从个体情况来看降幅也均在可控范围之类。

板块估值将迎来修复

随着多家上市银行的业绩迎来“预喜”，不少券商分析师都预计，银行板块估值将迎来修复，建议关注受益于经济高景气区域、业绩确定性相对较强的区域性中小银行。

海通国际的一份研究报告指出，目前银行行业里业绩最好的仍为优质城农商行，由于城商行的优异业绩较农商行持续性更强，建议低频关注银行股、持有几个季度的投资者关注业绩优异、表现稳定的城商行，高频跟踪行业个股的投资者关注业绩优异、短期弹性较大的农商行。

银行信贷方面，目前银行业整体信贷项目储备略少于去年同期，1月上旬和中旬信贷投放节奏较去年同期相近或略多。

“今年春节假期较早，1月下旬基本为假期，由于贷款发放一般是在工作日、贷款到期还款假期照常，再加上去年1月的高基数，我们预计今年1月份信贷数据将略弱于去年1月。”海通国际方面表示。

平安证券则认为，展望2023年，预计随着疫情影响消退和稳增长政策发力，银行资产质量的压力也将进一步减轻。

方正证券研报认为，2022年中央经济工作会议明确了2023年“稳字当头，稳中求进”的基调，实体经济的有效信贷需求将逐步恢复。当前银行板块估值处于近十年来的低位，宏观经济预期的好转将进一步促进估值的修复。

据时代周报记者了解，目前基金持仓银行股低于历史均值，银行板块估值仍处于低位。多家券商机构研报都认为，2023年板块估值回暖态势可期。

东莞证券的一位分析师向时代周报记者表示，近期首套房贷款利率政策动态调整机制的建立，对于推动地产需求端回暖具有积极意义，同时“保交楼”“三支箭”等房地产政策的加速落地有助于化解房地产风险，利好银行资产质量改善。

另一方面，伴随“稳增长”“促消费扩内需”等政策与优化调整疫情防控措施的深入推进，宏观经济预期向好，各市场主体活力将得到有效激发，行业景气度有望提升，银行业估值修复可期。■

705.70

亿元



公募基金牌照加速“上新” 券商拟加码入局

时代周报记者 金子莘 发自广州

公募基金正在加速扩容。仅2023年1月,就有2家外商独资公募基金公司获批。

1月13日晚,证监会官网消息显示,施罗德基金已获准设立。1月19日,证监会官网显示,批复核准通过上投摩根基金变更股东、实际控制人的申请,摩根资管将100%持股上投摩根基金。

截至目前,我国已有贝莱德基金、泰达宏利基金、路博迈基金、富达基金、施罗德基金及上投摩根基金6家外商独资基金管理公司。

与外资齐头并进的是,不少国内头部券商正积极申请公募牌照。2023年1月,已有广发证券资产管理(广东)有限公司(以下简称“广发资管”)和招商证券资产管理有限公司(以下简称“招商资管”)2家头部券商递交公募基金牌照申请。目前,两份申请材料均被证监会接收。

头部券商的快速反应与证监会的“一参一控一牌”政策密不可分。

2022年5月,证监会颁布《公开募集证券投资基金管理人监督管理办法》及相关规则,适度放宽同一主体持有公募牌照的数量限制,业内称为“一参一控一牌”,即同一主体在参股一家基金、控股一家基金的基础上,还可以再申请一块公募牌照。

至此,我国金融业对外开放、内外资同台竞技的新格局将全面展开。这既是公募基金行业的新机遇,也将是业内机构的新挑战。

外资涌入的20年

2002年6月开始,中国资本市场逐步开放。证监会相继发布《外资参股证券公司设立规则》《外资参股基金管理公司设立规则》,并于2002年7月1日正式执行。

至此,外资开始进入国内金融市场,我国资本市场国际化的大门开始敞开。

此后,机构开放逐步加快。2005年,基金管理公司外资股东持股比例上限提升至49%,并于2018年4月放宽至51%,规定三年后不再设限。

截至2019年年末,我国合资基金公司已达44家,占全部公募基金公司的35%。2020年4月1日,基金管理公司外资持股比例限制提前取消,国际资管巨头新设独资公司的大幕缓缓拉开。

2020年8月,证监会发布《关于核准设立贝莱德基金管理有限公司的批复》,核准设立贝莱德基金;2020年9月10日,贝莱德基金正式成立,首家外商独资公募基金公司诞生。2021年,富达基金及路博迈基金先后成立,分别由富达国际和路博迈集团100%控股。2023年1月13日,证监会核准设立施罗德投资集团设立施罗德基金。

除新申请成立公募基金公司这一路径之外,部分合资公募也逐步尝试通过股权转让完成独资进程。2022年11月18日,宏利金融旗下宏利投资管理从天津泰达国际手中收购了泰达宏利基金51%的股权,成为泰达宏利基金的全资控股股东。日前刚成为外商独资公募基金公司的上投

摩根基金也属于此类范畴。

Wind数据显示,新设立的外商独资公募基金中,目前仅有贝莱德基金已发行公募基金产品。截至2022年末,贝莱德基金资产规模为53.98亿元,全部为非货币基金,旗下有四只基金产品(A、C类份额合并计算),其中规模最大的是贝莱德中国新视野混合,A、C类份额合并规模为44.05亿元,规模占比超贝莱德基金总规模的80%;目前还有一只债券基金将于2023年2月集中认购。

其规模最大也是成立最早的产品贝莱德中国新视野混合于2021年9月7日成立,由单秀丽和唐华管理,两名基金经理均有海外留学背景,分别持有FRM及CFA证书。但自成立以来该基金产品业绩仍未实现回正,成立以来回报率为-15.46%,位于同类产品下中游。

“目前外资持有A股的比例较几年前大幅提升,但与国际市场、成熟市场比较,仍有广阔的提升空间。”业内人士告诉时代周报记者,外资进入中国市场的政策日渐宽松,从实际操作层面,基金管理本土化、团队本地化等问题仍待克服。

外资的加入起到了“鲇鱼”作用,倒逼中国金融市场逐步走向成熟化、专业化。中国证券投资基金业协会副会长、汇添富基金董事长李文曾在《资本市场对外开放的历程与展望——公募基金对外开放的实践与思考》一文中提及,从资金端来看,加大对外开放,一方面有利于境外资金加速进入中国,为公募基金行业和资本市场带来长期理性的大规模增量资金;另

一方面,外资的进入有利于完善资本市场投资者的理念和结构,改变当前国内机构和个人投资者普遍短期化的投资风格,进一步建立长期投资和价值投资的理念和策略。

头部加码“一参一控一牌”

外资不断进击,国内头部券商也毫不示弱、纷纷入局。仅2023年1月,就已有2家头部券商旗下资产管理子公司正积极申请公募牌照。

2023年1月4日,证监会接收招商资管开展公募基金管理业务的资格审批材料,并于1月11日补正。1月19日,证监会又接收了广发资管的公募基金业务申请材料。

招商证券(600999.SH;6099.HK)与广发证券(000776.SH;1776.HK)均为券商行业头部企业。截至2022年上半年,两家券商的资产规模分别为6010.76亿元、5810.23亿元,合计资产规模超万亿元。

上述两家券商目前均已持有两张基金牌照。其中,招商证券持有博时基金49%的股份,同时持有招商基金45%的股份;广发证券则持有广发基金54.53%的股权,同时还是易方达基金三个并列大股东之一,持股22.65%。

截至2022年年末,易方达基金和广发基金分别以1.52万亿元及1.22万亿元的总规模位列行业第一位与第二位。不仅如此,两家基金公司的非货币基金规模均位于行业前列,易方达基金非货币基金规模为9760.42亿元,广发基金非货币基金规模为6740.9亿元,分别位列行业第一与第

三,持股两家头部公募基金也为广发证券贡献了不菲的利润。

广发证券2022年半年报显示,其子公司广发基金和参股公司易方达基金分别在报告期内录得10.02亿元、17.26亿元净利润;在2022年上半年,证券行业主营业务下滑的行业背景下成为增长点,2022年,广发证券实现营业总收入127.04亿元,同比减少29.45%;在“一参一控一牌”的大背景下,再度申请公募基金牌照,有差异化布局的考量。

业内人士分析指出,国内头部券商加码布局公募基金业务,说明了公募基金已是券商业务转型的重要发力点之一。入局公募基金赛道,在加快券商财富管理转型的同时,也有利于存量大集合产品转为公募基金,有利于提升券商主动管理规模。

关于对该项业务的布局,广发证券曾在2022年11月7日的投资者关系活动记录中提及,公司目前通过全资子公司广发资管开展资产管理业务,通过广发基金和易方达基金开展公募基金管理业务。

未来,将会同广发资管、广发基金、易方达基金共同打造具有品牌优势的大资管体系,在资产管理业务板块持续打造差异化竞争优势,以提升主动管理能力、丰富多种类资产的策略,进一步扩大资产管理规模,在资产管理领域进一步做大做强。

有业内人士表示,在佣金下滑的大背景下,资产管理将是破局的利器,但后续子公司间的竞争及发展如何平衡和控制,将成为行业重点关注的方向。■

场景扩容激发消费活力！ 农行广东分行打好金融“组合拳”

1月19日,腊月二十八,大街小巷张灯结彩,南粤大地洋溢着喜庆的节日氛围,农行广东广州五羊新城支行营业厅内也热闹非凡。

兔年春节前夕,农行推出的“传世之宝”兔年生肖金银条,种类丰富,规格多样,深受广大客户喜爱。对于市民陈女士来说,来五羊新城支行“囤金条”已是每年必备日程。

五年前,陈女士到网点办理业务,被农行“传世之宝”金条所吸引,该金条上的“传世之宝”字样由当代著名艺术家韩美林手书,标注金含量99.99%。“传世之宝”金条设计精致大气,且寄托长辈们对孩子未来生活的美好期望。加上陈女士咨询客户经理得知,贵金属具备保值、避险功能,故陈女士萌生了投资的念头。

回到家后,陈女士向丈夫提议,“儿子刚满月,我们得配置些资产给孩子留着。”夫妻俩商量后,一致认为购买贵金属产品最合适,既能优化家庭资产配置,用来长期投资,也能记录小朋友的成长,为新的一年带来“好彩头”。于是,陈女士一家决定,每年过年都置办1条“传世之宝”金条。

陈女士这笔投资无疑是成功的。以购买日金价为基准,上海黄金交易所Au99.99收盘价报419.21元/克,比五年前高出近150元/克。“一眨眼,五年过去了,我给儿子攒下了5条‘传世之宝’金条,特别精美,我们全家都很喜欢!”这笔金条投资不仅代表财富,而且“传世之宝”金条的美好寓意更寄托了陈女士一家对儿子的爱与期盼。

春节前夕,市民消费需求旺盛。为客户提供丰富优质的金融产品,促进节假日内居民消费,并与客户结下温暖缘分,这些小故事时常在农行广东分行各营业厅出现。

不过,农行广东分行更多“迎新春、促消费”的小故事发生在营业厅外。

数字科技突破交易瓶颈

春节前后,花城广州采购盆花的市民和商户络绎不绝,销售场面十分火爆。

假日人流量多,消费者支付方式也五花八门。不少花店商户存在入账分散、对账不便和提现手续费高等问题。

在广州经营花店多年的宁老板也面临上述烦恼。

获悉宁老板情况后,农行广州淘金支行工作人员帮助她快速生成聚合码,并安装了POS机,积极高效地处理了商户问题。

“还好提前解决了问题!现在不管顾客用哪种支付方式,我们都能通过POS机和收款码轻松搞定,而且手续费也划算,比其他三方收款机构优惠得多!”宁老板表示,金桔、桃花和水仙是广府新年必备的三种年花,今年进货量比前几年多了好几倍,但这段时间店铺的收银、对账、管理效率大大提升。

据了解,宁老板办理的业务属于聚合支付业务,聚合了农行、微信、支付宝、银联等主流支付渠道,无需多头对接,满足商户一点接入多种支付渠道的需求,该支付方式为商户经营发展赋能,为消费者支付体验加分。

居民生活应用场景,激发出支付数字化创新的强劲动力。农行广东分行把握“智慧+”等消费升级趋势,加快推广特色场景,春节期间开展“车主掌银日”抽奖活动和电动车充电优惠活动。

同时,该行以在广州试点数字人民币业务为契机,加快拓展广州大型商场和超市,目前已拓展天河城、卜

蜂莲花等线下商户3万多家,拓展广州地区学校、智慧饭堂等线上商户上千家,支持数字人民币的支付场景初步形成。

场景金融扩容促消费

释放居民消费活力,离不开金融机构拓宽金融服务的场景。为此,农行广东分行加强信贷资源倾斜,不断优化个人消费贷款产品政策,实施多种利率的优惠活动。

潘先生是广东祈福医院呼吸科主管护师。抗疫三年,无数的医疗人员舍小家、保大家,将大部分时间投入到抗疫中。原本对家人就感到内疚,再加上购房后装修资金存在缺口,一家人搬入新房的计划不得不搁置,潘先生十分着急。

在潘先生焦头烂额之时,农行广州番禺支行的员工得知情况后,为其量身定制金融服务方案,最终发放了一笔18万元“集团e贷”,解决了潘先生一家的装修资金需求。“多亏了农行,及时帮我们解决困难,我为自己是一名医护人员而感到骄傲!”潘先生的感谢发自肺腑。

据了解,“集团e贷”主要面向政府单位、事业单位、上市公司等集团的员工,额度最高达100万元。潘先生只是个案,农行广州分行将“集团e贷”作为有力抓手,帮助了多位像潘先生一样遭遇资金紧急需求的客户,累计为广东祈福医院职工发放“集团e贷”近750万元,有效满足了广大医护人员的个人消费需求。

总体上看,通过“集团e贷”“助业e贷”等特色产品,农行广东分行促进居民文化、旅游、助学、车位、装修等方面的消费,同时创新线上消费模型,加快绿色低碳消费业务发展,大力推进新能源汽车、环保家居等绿色金融消费场景。

截至2023年1月末,农行广东分行个人非住房贷款余额达到868.93亿元,比年初增加37.25亿元。

打好“组合拳”促消费

党的二十大报告提出,着力扩大内需,增强消费对经济发展的基础性作用。中央经济工作会议也将“着力扩大国内需求”作为2023年重点工作任务之一,提出要把恢复和扩大消费摆在优先位置。

1月28日召开的国务院常务会议指出,要“乘势推动消费加快恢复成为经济主拉动力”,继续释放出有利于消费回暖的积极信号。

为大力提振市场信心,农行广东分行紧跟国家扩大内需发展战略,以信用卡为抓手,大力推动个人消费贷款业务,以金融之力积极拉动消费“马车”加速跑。春节前夕,该行推出了兔年生肖信用卡,客户申办可享“326元新客礼”。

不仅如此,聚焦春节档热点消费需求,农行广东分行推出“浓情相伴”“新年专享回馈”“美食半价”等一系列信用卡优惠促销活动,发挥信用卡对消费的拉动作用,助力居民消费。

以“美食半价”为例,逢周二、周六,农行广东分行联合商户推出消费满额立减等优惠活动,消费者持农行信用卡到指定商户门店消费,单笔消费满100元及以上立减50元优惠,封顶50元,全省超过400家食肆参与该活动。

据美团平台数据,春节假期前6天日均消费规模较2019年春节增长66%,全国多人堂食套餐订单量同比增长53%,异地消费同比增长76%。数据显示,兔年春节期间,农行广东分行在广东地区(不含深圳)信用卡消费额达22亿元。

(文/郭子硕 王淼怡)

A股上演“喝酒”行情 谁在加仓茅台？

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

1月30日，农历兔年首个交易日，A股白酒板块迎来“开门红”，舍得酒业（600702.SH）盘中涨停，贵州茅台（600519.SH）盘中重回1900元关口，金种子酒（600199.SH）、酒鬼酒（000799）和五粮液（000858.SZ）涨超4%。

“喝酒”行情再现，许多重仓白酒股的顶流基金经理也尝到了“甜头”。

1月28日，公募基金2022年四季报披露完毕，各基金四季度资产配置及重仓股浮出水面。在公募基金最新前十大重仓股中，消费股便占据半壁江山，包括贵州茅台、泸州老窖、五粮液、山西汾酒四只白酒股和中国中免一只免税概念股。其中，贵州茅台继续蝉联公募基金头号重仓股。

去年，白酒板块经历了较大起伏，顶流明星基金经理们作出了不一样的选择。2022年四季度，刘彦春管理的多只基金均加仓白酒股，增持贵州茅台、泸州老窖等白酒股；有“消费一哥”之称的胡昕炜也选择加仓，增持了贵州茅台、山西汾酒、泸州老窖、五粮液等；“公募一哥”张坤增加了贵州茅台的配置，但降低了五粮液的配置。

也有明星基金经理在赎回压力下，减持了多只白酒股。“白酒一哥”、招商基金的侯昊及鹏华基金的张羽翔，两人各自管理的“酒指数”基金，去年四季度减持多只白酒股，但同时又看好舍得酒业，大幅增持令舍得酒业挤入基金的前十大重仓股。

疫情防控政策优化之后，白酒消费迎来复苏，春节动销良好。有机构直言，白酒至暗时刻已过，有望迎来2～3年的向上周期。2023年，白酒何去何从？

“顶流”的白酒策略

景顺长城明星基金经理刘彦春，是2022年四季度最爱白酒的明星基金经理之一。

截至2022年年末，刘彦春管理规模达400亿元的景顺长城新兴成长A，十大重仓股中有五只是白酒股，分别为五粮液、贵州茅台、泸州老窖、古井贡酒、山西汾酒，其中持有五粮液、贵州茅台、泸州老窖的市值，占基金资产净值的比例分别达10.03%、9.92%、9.89%，均已接近或达顶格持有上限。



刘彦春管理的景顺长城内需增长、景顺长城内需增长贰号、景顺长城绩优成长A、景顺长城集英成长两年等基金均在2022年四季度加仓泸州老窖、贵州茅台、山西汾酒、古井贡酒、五粮液等多只白酒股。其中，贵州茅台增持幅度超10%；景顺长城绩优成长A对泸州老窖的增持幅度高达75.98%。

有“消费一哥”之称的胡昕炜也大幅加仓白酒。他管理基金中规模最大的汇添富消费行业，在2022年四季度增持了贵州茅台、山西汾酒、泸州老窖、五粮液和古井贡酒。他管理的汇添富消费升级A和汇添富消费精选两年持有A等基金也加仓贵州茅台等多只白酒股。其中，汇添富消费升级A对贵州茅台、山西汾酒和古井贡酒的增持幅度均超30%。

易方达百亿级基金经理萧楠也重仓白酒，他管理的易方达消费行业规模超270亿元，前十大重仓股中有5只白酒股。去年四季度，该基金增持了贵州茅台和古井贡酒。他管理的易方达高质量严选三年持有也增持古井贡酒，但减持了五粮液，幅度达20%。

萧楠在2022年四季报中表示，四季度对组合略作调整，主要增加了一些确定性较强的区域龙头白酒的配置比例，以及一些必选消费品公司的配置，整体配置仍然是以高端、次高端白酒为主。长期看，压制消费最大的因素已经不复存在，可以期待2023年消费行业迎来一轮复苏。

张坤管理的易方达蓝筹精选也在2022年第四季度增加了贵州茅台的配置，同样降低了五粮液的配置；富国基金副总经理朱少醒管理的富

国天惠精选成长A增持了贵州茅台，也减持了五粮液。

有人加仓，有人减持。侯昊和张羽翔选择减持白酒，两人分别管理着市场上仅有的两只“酒指数”基金。

侯昊管理的招商中证白酒指数是全市场规模最大的白酒基金，2022年四季报显示，四季度基金净赎回超过22亿份。在招商中证白酒前十大重仓的白酒股中，泸州老窖、山西汾酒、五粮液、贵州茅台等8只白酒股遭到不同程度的减持，酒鬼酒持仓不变。值得一提的是，该基金四季度前十大重仓股新增舍得酒业，持仓环比增长403.59%。

张羽翔管理的鹏华中证酒ETF也同样减仓白酒股，前十大重仓股中，减持了8只白酒股和青岛啤酒，前十大重仓股同样新增了舍得酒业。安信证券研报显示，22Q4舍得酒业持仓基金数121只，环比增加35只，持股数量环比增长96.09%，大幅提升。

侯昊在2022年四季报中称，去年整个10月份受到外部环境的影响，尤其是对于经济的担忧以及对于疫情的发展变化，使得市场中部分资金卖出了大消费板块尤其是白酒板块，整个10月份板块下跌22.86%；但是后来证明这部分资金过度反应，所担心的事情并没有演绎成最悲观的情况；过度悲观的市场环境中给予了比较好的建仓时间点和纠偏机会，11—12月份消费板块尤其白酒板块快速从悲观预期中进行调整。

春节动销良好

过去的2022年，白酒行业进入深度调整，渠道库存高，终端动销不畅，

价格倒挂，旺季不旺几乎成为常态。随着疫情防控政策不断优化，白酒消费场景修复良好，从酒企到渠道再到终端的信心都在加速修复。

“白酒春节动销良好。”国泰君安在研报中称，白酒与宏观经济及消费场景均具有较强关联性，将充分受益于政策拉动和经济复苏。

受宏观经济的影响，以及长期疫情对消费场景的冲击，白酒艰难度过三年调整期，随着经济逐步回升以及消费场景恢复，白酒市场有望实现量价齐升。

国泰君安认为，2023年节后动销消化仍有较大空间，在宴席、商务宴请等场景持续修复拉动下动销旺盛趋势有望向后延伸，带动白酒实现淡季不淡的积极态势。分价格带看，高端和区域龙头整体表现较好，次高端逐步恢复且有分化、后续有望展现弹性。

中金公司则预计，2023年将是行业复苏起点，白酒有望迎来2～3年的向上周期，今年动销有望呈现“前低后高”，考虑到婚宴宴回补，叠加中秋、国庆双节合并，预计2023年中秋、国庆动销将优于春节。

作为最大白酒基金的管理者，侯昊认为，近年来白酒龙头的优势不断扩大，价位升级和品牌集中趋势也没有改变。时间越长会越接近最后的事实：第一波催化是情绪和信心的修复，无关基本面；第二波是经济复苏下基本面的修复，这或成为催化中长期趋势的最重要原因，内需刺激政策将在未来给予产业更强有力的信心来源和基本面支撑。

对于2023年的整体市场行情，侯昊认为，触底—复苏—改善将是非常重要的主线。在不同的情景下，市场都将迎来投资中，共识最多的时间窗口。在确定性变大、风险偏好上升时，弹性更大的成长板块将更为受益。重回增长逻辑将重塑估值体系，在确定性变强的时间点，除了修复外将获得额外弹性的空间。

“我们更需要一份客观和冷静的判断，越长期的产业逻辑和发展方向，随着时间的推进，会过滤短期的噪音，更接近于事情的真相，这也是我们值得长期判断和相信的依据。”侯昊表示，只有最接近于长期真相的事实判断和决策才能获得价值成长的空间。■

28家光伏企业利润或翻倍 产能拉满成常态

时代周报记者 何明俊 发自广州

1月30日，A股迎来农历兔年第一个交易日。

9时30分开盘，三大股指高开拉红打响头炮，上证指数、深证成指、创业板指分别报3308.87点、12229.38点、2657.39点。和去年不同的是，今年开盘后没有再出现快速翻绿跳水行情，出现资金加速流入的现象。

同花顺iFind显示，开盘5分钟，按余额规模口径统计，北向资金净流入超50亿元，其中，沪股通净流入19.23亿元，深股通净流入31.65亿元。开盘不到15分钟，北向资金净流入超100亿元。

在A股春节停盘的5个交易日中，全球市场主要指数整体上涨。1月23—27日，受全球市场浓厚的上涨气氛影响，资金对A股市场预期向好，富时中国A50指数期货亦连续上涨，累计涨幅达2.98%。

截至1月30日收盘，三大股指较开盘有所回落，上证指数报收3269.32点，涨0.14%；深证成指报收12097.76点，涨0.98%；创业板指报收2613.869点，涨1.08%。

在具体板块方面，汽车产业链持续强势，消费电子相关股走强，成飞概

念、一体化压铸、语音技术、教育等板块涨幅居前。新能源方面，动力电池、光伏等板块持续上涨。其中，光伏概念股集体拉升，蓝思科技（300433.SZ）、盛帮股份（301233.SZ）、东方电热（300217.SZ）、领益智造（002600.SZ）、*ST中潜（300526.SZ）、恒久科技（002808.SZ）、海得控制（002184.SZ）、绿康生化（002868.SZ）等8只个股涨幅均在10%以上。

除了兔年首个交易日资金热情高涨外，少不了来自产业链的“助攻”。

招商证券研报认为，去年12月以来，光伏产业链价格剧烈调整，参考第三方统计数据，1月初硅料/M10硅片/电池/组件报价最低至15x元/kg、3.3元/片、0.79元/W、1.75元/W，价格调整一步到位。我们之前预判“1.7～1.8元的组件价格，将激发大规模补装需求”，近期产业实际运行状态也验证了此前判断。当前组件价格下电站项目可获得合理的回报率，2023年1月份组件排产好于预期，对产业链价格形成支撑，当前硅料企稳于15x～17x元/kg，超跌的硅片、电池大幅回暖。预计后续产业链排产、终端装机都会有不错的表现。

时代周报记者在春节期间追踪光伏行业变化动态时，多名光伏从业人士表示，工厂产能拉满，满产满销

已是常态。随着原材料端价格下行，光伏企业正抓紧时间完成积压订单。据银河证券研报预测数据，2023年光伏市场有望迎来装机大年，预计全球光伏组件出货量将达约400GW。

有市场观点认为，开年以来光伏板块触底反弹，核心原因在于产业链原材料端跌价加速叠加旺盛需求不变，使得预期拐点提前到来。

此外，光伏行业的高景气度亦体现在业绩中，营收利润大增。

据Choice数据，A股已有近90家涉光伏企业发布2022年度业绩预告，预增及扭亏超过七成。其中，通威股份等4家产业链龙头预计净利润超过百亿元，晶澳科技等28家企业预计净利润增长上限超过100%。

1月10日，天合光能（688599.SH）披露2022年度业绩预告。公司预计实现归母净利润34.22亿～40.17亿元，同比增长89.69%～122.68%；实现扣非归母净利润32.06亿～38.01亿元，同比增长107.17%～145.63%。

1月16日，晶澳科技（002459.SZ）披露2022年度业绩预告，预计归母净利润为48亿～56亿元，同比增长135.45%～174.69%；实现扣非归母净利润为48.2亿～56.2亿元，同比增长160.99%～204.31%。

1月20日，隆基绿能（601012.SH）

披露2022年度业绩预告。公司预计实现归母净利润145亿～155亿元，同比增长60%～71%；预计实现扣非归母净利润140亿～151亿元，同比增长59%～71%。

时代周报记者注意到，在多家光伏上市公司的业绩预告中均提到产品的销售收入出现“较大幅度”或“较快幅度”增长，以及强调了公司在面对上游原材料价格大幅上涨下对综合成本的控制能力。

据申港证券数据，电力设备行业仍为基金超配行业，光伏设备和电池两个子行业的配置比例最高。其中，光伏设备板块，基金配置比例为7.28%，同比增长2.22%，是增长最快的板块。

从持股基金数量上来看，宁德时代（1445只）、阳光电源（586只）和隆基绿能（571只）分列前三；从持股市值变动情况看：天合光能（39.5亿元）、福斯特（29.1亿元）和阳光电源（23.8亿元）处于基金增仓前三；隆基绿能（-148亿元）、TCL中环（-48亿元）和通威股份（-44亿元）处于基金减仓前三。

上述机构认为，2022年年末，光伏上游硅料、硅片和电池片等价格变化较大，产业链利润有望重新分配，2023年基金对光伏产业链个股仍有可能进行较大调仓。■

1445只



先诺欣光速进医保 研发费用超5亿元

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

获批上市两天即宣布挂网，国产新冠口服药的速度再次创下新纪录。

1月30日，北京市医疗保障局官网发布公告，先声药业（02096.HK）于1月28日获批上市的先诺欣（先诺特韦片/利托那韦片组合包装）首发报价750元/盒/完整疗程，含税出厂价（或进口到岸价格）705～720元/盒。先诺欣也成为第二款进入医保的国产新冠口服药。

1月31日，先声药业港股开盘，股价大幅拉升逾7%，涨幅达到7.48%，随后股价走低。

根据国家医保局1月6日发布的《新冠治疗药品价格形成指引（试行）》，自2023年1月1日国家药监局批准上市（含附条件上市）的新冠治疗药品（不包括对症治疗的常规药品），允许符合条件的企业可以自主制定销售价格，实施首发报价集中受理、全国通行。这意味着，先诺欣在北京医保局进行定价、挂网后，该价格即在全国各省份通行。

如此快的速度，让先声药业的员工也没想到。首发报价公示当天，有先声药业内部人士向时代周报记者感慨道：“挂网挂得我们猝不及防。（挂网的工作）极度保密，所以我们基本是跟外界同时知道消息。”

公告显示，先诺欣的首发报价对照了奈玛特韦片/利托那韦片（Paxlovid）、莫诺拉韦胶囊（利卓瑞）以及阿兹夫定片。具体来看，Paxlovid定价为1890元/疗程，利卓瑞为1500元/疗程，阿兹夫定片平均为445元/疗程，（医保前定价为540元，医保后为350元/盒）。

根据国家当前新冠政策，作为首款国产3CL新冠“一类创新药”，先诺欣已自动进入“临时医保”，购买者仅需支付医保报销后的个人自付部分，按照个人自付10%计算，仅需支付不到100元。

直接研发费用超5亿

先诺欣与Paxlovid同属于3CL蛋白酶抑制剂，但在价格上，先诺欣的首发报价低于辉瑞Paxlovid（1890元/疗程）及沙东莫诺拉韦胶囊（1500



元/疗程）。

而据公告披露，先诺欣的原料药成本为334.53元，直接研发费用5.02亿元。也就是说，按照当前的定价，在只考虑原料成本的情况下，先声药业要卖出120.9万盒才能赚回直接研发成本。

另据公开数据，超5亿元的研发费用相当于先声药业2021年全年研发投入14.17亿元的35%，2022年中期业绩公布研发费用6.52亿元的77%。

资深医改专家徐毓才在接受时代周报记者采访时表示，按照先声药业目前给出的单盒原料成本和研发费用来看，750元/盒的定价实际上并不贵。“药品价格通常由成本核定，最重要的就是研发费用，后者应平摊到整个药品的销量上。预计先声药业此次报价除了从成本出发，也考虑了老百姓的承受能力，在参考其他新冠药品定价的基础上，最终选择了一个偏中间的价格。”

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东告诉时代周报记者，国产新冠口服药医保集采，可批量生产，自动化生产程度高，原材料和人工成本低，先诺欣属于3CL蛋白酶抑制剂，但综合成本和价格方面更具优势。

对于这一定价，先声药业药物经济学部门负责人向时代周报记者介绍，企业根据国家医疗保障局《新冠

治疗药品价格形成指引（试行）》要求，充分考虑到国情社情和药物经济学实际，和国家相关部门多轮沟通汇报，最终确定了750元每盒的价格。

“创新药品的定价应当首先基于药品的临床价值。据临床试验数据结果，先诺欣在病毒载量下降、新冠症状改善等维度效果好。考虑到我们作为民族企业的社会担当，努力压缩销售和生产成本，使得整体运营成本远低于进口药。为了让中国的新冠创新药惠及到更多患者，积极回应社会的关切，同时考虑到中国患者的支付能力，我们采取了‘向下’定价策略。”上述负责人介绍。

新药市场空间还有多大？

尽管获批、挂网速度一次次刷新纪录，但对于后来者的市场前景，业内却并不乐观。邓之东告诉时代周报记者，随着更多的国产药物入局，市场竞争加剧。新冠已降级为普通流行性疾病，后续的新冠口服药还会有市场，但会失去先发优势，市场机会已大不如前。

徐毓才也表达了相同的看法，他告诉时代周报记者，目前国内已度过第一波疫情高峰期，此前专家们预测春运期间可能出现疫情反弹高峰，目前暂未得到印证，现在及后续获批的新冠口服药物错过了用药需求的一个窗口期，其市场需求暂时不会再现

Paxlovid、阿兹夫定那样的火爆情况。“目前获批的新冠口服药治疗范围非常窄，药企应该打开思路，继续研发它对其他病毒的作用，开发其他适应症。”徐毓才表示。

根据中国疾控中心的数据，截至目前全国的感染人数已达到80%，也就是说全国大约有11亿人已经感染过新冠病毒。

此外，最新一期的《中国疾病预防控制中心周报》也指出，“春节假期，疫情未出现明显反弹，在整个流行过程中，未发现新的变异株，我国本轮疫情已近尾声。”

那么，留给新药的市场空间还有多大？新冠口服药持续创新背后是否有更深层次的意义与市场逻辑？

有先声药业员工表示，先声药业为先诺欣“努力了14个月”，“这背后值得尊敬的还是制药人的基本信念：相信科技，要把管用的药尽快搞出来。每个人都在拼命，国家也特别加快审批……并非一些网友感知的突然冒出这些药。”这位员工认为，先诺欣等国产新冠口服药的上市意义重大，“这是本土走创新之路药企的一个成人礼”。

据悉，先诺欣由先声药业与中国科学院上海药物研究所、武汉病毒研究所联合开发。2021年11月17日，先声药业与中国科学院上海药物研究所、武汉病毒研究所订立技术转让合同，获得先诺特韦在全球开发、生产及商业化的独家权利。

高盛曾在研报中指出，新冠口服药市场规模有望达到“150亿～200亿美元之间”。不过随着时间的推移，分析师认为将有更多竞争对手获得批准并进入市场，新冠口服药价格会下降，届时市场规模会在50亿～60亿美元之间。

截至目前，国内获批上市的口服小分子抗新冠药物已达5款，此外，已进入上市申请阶段及进入临床阶段的药品仍有10多款。其中，日本盐野义制药的Ensitelrvir已向国家药监局药品审评中心（CDE）提交资料，准备Ensitelrvir的新药上市申请；包括众生药业（002317.SZ）、远大医药（0512.HK）、前沿生物（688221.SH）、广生堂（300436.SZ）等多家药企，均有产品进入临床阶段。■

鱼跃医疗违法涨价被罚 医疗器械行业仍存利好？

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

因哄抬血氧仪价格，“家用医疗器械第一股”鱼跃医疗（002223.SZ）被罚270万元。

2月1日晚间，鱼跃医疗发布公告称，经镇江市市场监督管理局调查，自2022年12月开始，公司生产销售型号为YX306的指夹式脉搏血氧仪的销售价格上涨幅度明显高于成本增长幅度，情节较重。根据相关法律法规的规定，镇江市市场监督管理局对公司作出责令改正相关违法行为，并处以270万元罚款的处罚决定。

鱼跃医疗表示，公司对本次行政处罚高度重视，积极配合调查；并推进相应整改，从严加强公司管理，强化相关人员对法律法规及规范制度的学习，引以为戒，杜绝类似情况再次发生。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东在接受时代周报记者采访时表示，哄抬价格这种市场投机行为将给上市企业带来一系列严重影响：首先会受到监管部门的行政处罚，轻者警告、罚款、公开谴责、责令限期改正，严重的还可能被强制停牌、暂停交易；其次，公司信誉、品牌极大受损，消费者对公司认可度下降，削弱公司市场竞争力，造成公司业务、业绩下滑，影响公司长期发展。

处罚公布后，鱼跃医疗股价并未受到明显影响。2月1日，鱼跃医疗股价上涨2.9%，收于30.85元/股；2月2日开盘低开于30.65元/股，市值约315亿元。

成本上涨47%，售价跳涨1.3倍

在镇江市市监局下达处罚之前，鱼跃医疗就因为血氧仪价格明显上涨被网友质疑“趁疫打劫”。2022年12月，有网友爆料称，“鱼跃医疗同款血氧仪去年官网88购物节实际94元到手，最近涨到299元”。

彼时，鱼跃医疗董秘办工作人员曾回应称，该款血氧仪在公司自营旗舰店中299元属于原价，如果此前消费者购买价格比299元更低，可能是在不同活动中公司给出让利空间，而且人工、物流、原材料都在涨价，所以就调回原价了。

同期，也有投资者在投资互动平台上发问鱼跃医疗的血氧仪从80～100元的售价涨至300元以上的原因。鱼跃医疗回应称，产品没有涨价，因成本上涨，取消了折扣和优惠。

根据江苏省镇江市市监局发布的调查显示，被指“哄抬价格”的相关型号血氧仪，其销售平均价格的环比涨幅远超生产入库平均成本的环比涨幅。2022年11月，鱼跃医疗生产销售型号为YX306的指夹式脉搏血氧仪的生产入库平均成本为43.8元/

台，销售给其子公司江苏鱼跃网络科技有限公司血氧仪的平均价格为100元/台。

2022年12月，生产入库平均成本为64.4元/台，销售给其子公司的平均价格为231.78元/台。镇江市市监局指出，相比上月，在血氧仪生产入库平均成本上涨47%的情况下，该血氧仪的销售平均价格上涨了131.78%。

镇江市市场监管局认为，鱼跃医疗在疫情期间利用市场供需紧张状况，大幅度提高血氧仪销售价格，销售价格上涨幅度明显高于成本增长幅度，推动了血氧仪市场价格过快、过高上涨，扰乱市场价格秩序，影响国家疫情防控大局和人民群众身体健康，影响范围广，属于情节较重情形。

对于血氧仪销售价格紧急跳涨的原因及后续整改措施，时代周报记者多次联系鱼跃医疗相关工作人员询问，截至发稿尚未收到回复。

消费者退差价能否如愿？

根据镇江市市场监管局公布的数据来看，11月和12月，上述型号血氧仪从“生产入库平均成本”到“销售给其子公司的平均价格”，涨幅分别为128.31%、259.91%。

对此，有资深医疗器械人士告诉时代周报记者，这样的比例和医疗器械行业的同类产品相比还算合理。据其介绍，目前，医疗器械公司触达终

端仍需要通过多级代理商的方式，很多医疗器械，尤其是大型设备，由于代理商层级很多，每一层代理商加价后最终价格就会变动较大。“一个产品出厂后，要经历从出厂价、再到省级代理、区域代理等不同层级经销商的价格，最后才形成终端价格。”该人士指出。

时代周报记者注意到，目前，该型号的指夹式脉搏血氧仪在鱼跃医疗官方旗舰店上的价格为189元/台。而电商平台上个别第三方卖家的标价最高可达299元/台。

黑猫投诉显示，多名消费者于2月1日要求鱼跃医疗退款并赔偿。其中一名消费者表示，自己于1月初在淘宝鱼跃官方旗舰店购买了原价299元血氧仪一台，购入后不久，该商品即下架，后推出的新款仅需189元。“联系了淘宝鱼跃客服，要求退还差价，遭客服拒绝。现提出申诉，要求退还104.50元血氧仪差价。”该消费者称。

湖南金州律师事务所高级合伙人、律师邢鑫也强调，鱼跃公司应当纠正违法行为，恢复合理价格，之前购买了贵价鱼跃血氧仪的消费者有权利要求卖家或经销商退还差价。

医疗器械行业整体仍是利好

此前，人们对指夹式血氧仪并不熟知，大多数家庭也不会配备。

国内血氧仪龙头企业康泰医学

（300869.SZ）曾在相关公告中介绍，公司参照现在更为成熟的家用医疗设备电子血压计在欧美等发达国家60%～70%的渗透率水平，对我国国内血氧仪（血氧类产品）等未来市场空间进行了预测，预计至2027年，我国血氧仪的市场空间较大，足以消化在建及新增产能（假设至2027年相关产品在主要人群中的渗透率能够达到20%～30%）。

2022年年底，由于“沉默性缺氧”现象受到关注，血氧仪销售火爆。数据显示，2022年12月30日，在京东血氧仪热卖榜上，康泰医学（300869.SZ）旗下的CMS50D型血氧仪当日销量高达98.2万件，高居榜首；另一款CMS50DL型血氧仪当日销量也达到16.5万件。

此次哄抬价格风波将对主打C端的鱼跃医疗的品牌声誉带来不小的损伤，近年对鱼跃医疗的处罚、投诉不断。

然而，血氧仪等家用医疗器械因新冠疫情获得的关注，“从长期来看对于医疗器械行业整体仍是利好。本轮新冠疫情让家中常备医疗器械成为常态，家用市场将迎来持续增长。随着政策、市场快速变化使得院端市场竞争日益激烈，厂家与代理商加速转型，C端市场将会占据越来越重要的地位。”众成数科副总经理许佳锐在接受时代周报记者采访时表示。■

研发新冠变种病毒获利？辉瑞再陷风波

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

一段暗访视频的曝出，将美国制药公司辉瑞（NYSE：PFE）推上风口浪尖。

据多家媒体报道称，辉瑞员工在被暗访时透露，辉瑞正通过“定向进化”来使新冠病毒变异，让辉瑞持续从疫苗中获利，并称新冠是辉瑞的“摇钱树”。

时代周报记者注意到，在暗访的原视频中，被暗访的员工为“辉瑞研发总监乔丹·沃克（Jordan Trishton Walker）”，乔丹·沃克直言：“我们研究的内容之一就是，为什么不自己来让病毒变异，这样就可以在新变种出现之前研制出新疫苗。”

视频中，乔丹·沃克表示，实验方式是把病毒植入猴子体内，让猴子不断互相感染，再从它们身上采集血清样本，找到感染力更强的变种，再将其注射给其他猴子。就这样不停地主动让病毒变异，但是必须严格确保我们所制造出的病毒变种不能大肆传播。”

而在暗访人士表明自己身份后，乔丹·沃克表示，“我都是在撒谎，我只是想让约会的人记住我而已”“你们不能这样偷拍”，并多次情绪失控，试图抢走拍摄设备。

目前，该视频已在多个社交媒体上引发关注，舆论仍在发酵。据多家媒体报道，原视频出自美国网站真相工程（Project Veritas），其新闻真实性与客观性在国外一直饱受争议。

不存在“定向进化研究”

1月29日，就乔丹·沃克的具体身份及后续处理等问题，时代周报记者联系辉瑞相关负责人，该负责人分享了辉瑞官网声明，称“辉瑞总部官网上的回应请参考”。

美国纽约时间1月27日，辉瑞发布声明回应称，最近有人指控称辉瑞公司的功能增益和定向进化研究，公司

希望澄清事实：在辉瑞和BioNTech公司对COVID-19疫苗的持续开发中，没有进行功能增益和定向进化的研究。

辉瑞表示，辉瑞公司与合作者共同进行了研究，其中使用原始新冠病毒毒株（SARS-CoV-2）来表达来自新的受关注毒株的刺突蛋白。一旦公共卫生当局确定了一种新的关注变种，辉瑞公司就会开展这项工作。这项研究为该公司提供了一种快速评估现有疫苗诱导抗体中和新的受关注变体的能力的方法。然后，公司通过同行评审的科学期刊提供这些数据，并将其用作确定是否需要更新疫苗的步骤之一。

此外，为了满足美国 and 全球对辉瑞新冠口服治疗药物PAXLOVID的监管要求，辉瑞开展了体外研究（如在实验室培养皿中），以确定对奈玛特韦（PAXLOVID 的两个成分之一）的潜在耐药突变。

“对于自然进化的病毒，定期评估抗病毒药物的活性非常重要。”辉瑞公司称，这项工作的大部分是使用计算机模拟或主要蛋白酶（病毒的非

传染性部分）的突变进行的。在少数情况下，当完整病毒不包含任何已知的功能获得性突变时，可以对此类病毒进行工程改造，以评估细胞中的抗病毒活性。

辉瑞公司表示，值得注意的是，这些研究是美国和全球监管机构对所有抗病毒产品的要求，并且由美国和世界各地的许多公司和学术机构进行。

对此，有业内人士解释称，构建SARS-CoV-2突变株，引入突变是个常规工作。全世界数不胜数研究新型冠状病毒SARS-CoV-2血清学的机构，都构建了SARS-CoV-2的突变株，甚至许多机构预测性地构建了这些突变株，这就是所谓的“制造新冠突变株”。

“其中做得最好的是哥伦比亚大学ADARC的何大一组和北京大学的曹云龙组，他们的研究都发表在了顶级期刊。但他们构建的都是假病毒，不是能够传播的活病毒。辉瑞/BioNTech和Moderna都构建了自己的突变株假病毒，这是很常规的工作。”该人士强调，生物研究是一个非



常“平易近人”的研究，生物研究的信息基本都是公开的，大都在NCBI（美国国家生物技术信息中心）上都可以找到，任何已知病毒的序列，都是公开和资源共享的，没有什么特别之处。

将持续开发新冠疫苗

目前，关于这一暗访视频是否植入了“阴谋论”尚无定论。但在疫情暴发的三年，辉瑞已不是第一次被推上风口浪尖。作为国际医药巨头，凭借着首款疫苗和首款新冠口服药，辉瑞成为了最大赢家，坐上全球第一大药企的宝座。

辉瑞新冠疫苗主要指mRNA新冠疫苗BNT162b2（美国商品名为Comirnaty），该疫苗由辉瑞和德国生物科技公司BioNTech共同合作研发。2020年12月2日，这款新冠疫苗在英国获批紧急使用，由此成为全球首个获批的新冠疫苗接种。同月，该疫苗被美国FDA授予紧急使用权。2021年8月23日，FDA全面批准了辉瑞新冠疫苗上市，用于为16岁及以上人群接种。

此外，辉瑞研发的新冠口服药Paxlovid，也是FDA首个批准的新冠口服药，已在全世界多地投入使用。

据辉瑞最新披露的三季度财报显示，2022年第三季度，新冠疫苗Comirnaty的直接销售和相关收入达到44.02亿美元，较上年同期下降66%，前三季度的整体收入则为264.77亿美元，同比上涨9%。此外，辉瑞新冠口服药前三季度的收入为171.99亿美元。

辉瑞还在三季报中上调了Comirnaty的2022年营收指引，预计收入从320亿美元上升至340亿美元，而辉瑞总营收则有望冲上千亿美元，预计为980亿~1020亿美元。

2023年1月18日，辉瑞CEO艾伯乐（Albert Bourla）在世界经济论坛期间表示，新冠病毒可能会一直存在，因此辉瑞正努力开发效果能够持续一年的新冠疫苗。■

1020

亿美元



两款国产新冠口服药获批上市药企提前布局产能

时代周报记者 韩利明 发自上海

两款口服小分子新冠病毒治疗药物同日获批上市。

1月29日，国家药品监督管理局官网显示，按照药品特别审批程序，附条件批准先声药业（02096.HK）1类创新药先诺特韦片/利托那韦片组合包装（商品名称：先诺欣）、旺实生物1类创新药氢溴酸氘米德韦片（商品名称：民得维）上市。

上述两款药物均用于治疗轻中度新冠病毒感染的成年患者。国家药监局要求上市许可持有人继续开展相关研究工作，限期完成附条件的要求，及时提交后续研究结果。

截至目前，我国已有五款口服小分子新冠病毒治疗药物获批上市，分别是辉瑞的Paxlovid、默沙东的莫诺拉韦、真实生物的阿兹夫定、先诺欣和民得维。前三款新冠病毒治疗药物，已进入医保将临时支付到2023年3月31日。

据国家医保局1月6日发布的《新冠治疗药品价格形成指引（试行）》，自2023年1月1日国家药监局批准上市（含附条件上市）的新冠治疗药品（不包括对症治疗的常规药品），允许符合条件的企业自主制定销售价格，实施首发报价集中受理、全国通行。

药企在北京、天津、河北、上海、江苏、四川等6个省份中的一个医保局申请办理首发价格后，该价格就通行全国各省份，并在这一价格内进行

挂网。

业内分析，民得维和先诺欣可以在上述6个省份中的一个省份进行定价、挂网，然后联动全国各省份。

上市后立即投产

先诺欣由先声药业与中国科学院上海药物研究所、武汉病毒研究所联合开发，推荐剂量为先诺特韦0.750g（0.375g×2片）联用利托那韦0.1g（0.1g×1片），每12小时一次口服给药，连续服用5天。

其中，先诺特韦针对SARS-CoV-2病毒复制必须的3CL蛋白酶，与低剂量利托那韦联用有助于减缓先诺特韦在体内的代谢或分解，提高抗病毒效果。

主导先诺欣研发的先声药业国家重点实验室负责人唐任宏博士介绍，新冠病毒属于冠状病毒家族的单链RNA病毒。

当新冠病毒侵入细胞后，3CL蛋白酶像一把剪刀一样切割新冠病毒前体蛋白，产生出具有活性的病毒蛋白以实现新冠病毒的复制。3CL蛋白酶抑制剂，可以抑制上述病毒的复制过程。同时，3CL蛋白酶在新冠病毒中高度保守，不容易出现导致靶向3CL药物降低疗效的突变。

据了解，先诺欣的注册临床研究是目前覆盖最广泛感染新冠奥密戎毒株的中国患者人群下，第一个进入III期的注册性临床试验。研究显示，在轻中度新冠成年感染者中，先诺欣组治疗可有效缩短病程，快速、

大幅下降病毒载量。详细数据未来将在学术期刊或会议上予以公布。

先声药业董事长任晋生表示，先诺欣上市是关键的第一步，后续将积极扩大产能，针对上市初期产能有限的情况，先声药业将优先把药品配送到最需要的地区和医疗机构，“尽最大努力帮助最需要的患者，如伴有基础疾病及高风险因素的脆弱人群。我们不赞成备药、囤药”。

时代周报记者从先声药业方面获悉，先诺欣获批上市后将立即投产，产能为数千万人份。流通渠道以自建销售队伍为主，同时会上架互联网医院。该产品目前尚未定价，但肯定的是，价格将大幅低于同靶点药物辉瑞Paxlovid。

据先声药业官网，2022年6月8日，先声药业抗新冠药物生产基地建设项目于南京江北新区新材料产业园正式开工。该项目计划总投资16亿元，年产值预计超过20亿元，从立项到正式开工仅用时一个月。首期规划中可生产抗新冠口服药物原料药年产100吨，供应至少2000万人份抗新冠口服药物。

“安全性顾虑更少”

旺实生物是君实生物（688180.SH）控股子公司上海君拓生物医药科技有限公司和苏州旺山旺水生物医药有限公司（下称“旺山旺水”）联合控股的企业，双方的持股比例分别为50%。

民得维（VV116）由中国科学院

上海药物研究所、武汉病毒研究所、旺山旺水、君实生物等共同研发，是一款口服核苷类药物，可抑制SARS-CoV-2的复制。2021年12月，VV116在乌兹别克斯坦获得批准用于中/重度COVID-19患者的治疗。

2022年12月29日，君实生物官微公告VV116对比Paxlovid治疗轻中度新冠患者3起临床研究结果。研究主要终点达到设计的非劣效终点，相比Paxlovid，VV116组的临床恢复时间更短，安全性方面的顾虑更少。

据了解，君实生物也已提前布局产能。2022年5月19日晚间，海正药业（600267.SH）发布公告称，公司与旺实生物签订了《战略合作协议》及《委托生产框架协议》，双方拟在小分子创新药VV116的产品加工、生产、国际注册、市场开发等领域建立战略合作关系，协议有效期是5年。

该战略合作方式不具有排他性。此外，上述协议仅就VV116产品委托生产的合作原则达成框架协议，具体数量、价格、特殊要求等将基于委托生产框架协议另行签署商务合同，双方能否最终签署相应合同以及签署时间均存在不确定性。

1月29日，时代周报记者分别致电君实生物和海正药业。

海正药业相关负责人表示，当时签订框架协议中有提到，如果（VV116）获批后，委托生产要另行签署商务合同。“受托生产也要过GMP审核，公司有产能，前期可以准备的工作我们也都做过了。”■

LISTED COMPANY · 上市公司

8家航司去年累计亏损超千亿 春节复苏超预期

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

3.56
亿元



2022年,民航业亏损再创新高。截至1月31日,上市航司相继披露了2022年业绩预告情况,中国国航(601111.SH)、中国东航(600115.SH)、南方航空(600029.SH)、华夏航空(002928.SZ)、海航控股(600221.SH)、吉祥航空(603885.SH)、春秋航空(601021.SH)和*ST山航B(200152.SZ)等8家上市航司均预告亏损,合计亏损超1300亿元,平均每天亏损超3.56亿元。

8家上市航司中,规模最大的三家航司亏损格外严重,预告规模均在300亿元以上,合计亏损超千亿元。中国国航预计2022年度净亏损370亿~395亿元,中国东航为360亿~390亿元,南方航空为303亿~332亿元。即将被中国国航控股的*ST山航B在2022年度预计亏损62亿~76.2亿元。

剩余4家民营航司中,亏损最少的为华夏航空,预计2022年度净亏损17亿~19.8亿元;亏损最多的为海航控股,2022年净亏损185亿~220亿元。

吉祥航空和春秋航空的亏损额度相差不大,分别为35.7亿~42.3亿元和23.5亿~26亿元。

在2023年1月举行的全国民航工作会议上,民航局局长宋志勇表示,2022年,全行业亏损达到2160亿元,运输规模仅相当于2012年水平,有8家航空公司资不抵债。

“2023年,民航业将在做好运行保障能力评估的基础上,把握好行业恢复发展的节奏,力争行业总体恢复至疫情前75%左右水平,实现盈亏平衡。”宋志勇表示。

三年累计亏损超2500亿

上市航司的业绩预告公告显示,疫情影响、油价高企、汇率波动人民币贬值是导致巨额亏损的主要原因。

南方航空表示,由于疫情反复等原因,2022年公司运力投入(可利用座公里)和收入客公里同比分别下降



约28.1%和33.0%,与2019年相比分别下降约55.3%和64.2%。

海航控股表示,除疫情影响外,2022年航油价格处于历史高位,作为航空公司营业成本中占比最大的项目,油价高企导致公司生产成本大幅增加。

同时,由于公司的部分租赁债务及贷款以外币结算,2022年人民币汇率的波动导致公司发生较大的汇兑损失。

“2022年,受新冠疫情影响持续,旅客出行需求处于低位。公司各主基地市场遭受疫情反复冲击,尤其是在北京市场的运力投入及总周转量降至疫情以来最低。同时,由于油价高企、汇率波动等多重不利因素,公司经营改善的难度进一步加大,主业相关投资企业亦受到严重影响。”中国国航称。

近三年时间,民航业损失惨重。2021年,8家上市航司除却通过债务重组带来非经常性收益的海航控股外,其余7家上市航司合计亏损约414亿元。

2020年,除却海航控股因债务重组导致的巨额亏损外,7家上市航司

合计亏损789.33亿元。若按此数据计算,三年来上市航司的总亏损将超过2500亿元。

“2022年是民航业有史以来最艰难的一年,亏损数额也超过了疫情前两年的总和。”民航专家林智杰在接受媒体采访时表示。

春节客运数据超预期

进入2023年,在春运旺季叠加防控措施优化的催化下,开年民航业恢复速度甚至超出了业内的预期。“这个春运大概释放了三年来的需求,大起大落得太快,我们都没想到(恢复)会这么猛。”2月1日,一位民航业内人士告诉时代周报记者。

根据白云机场的数据,1月28日(大年初七)当日,白云机场的国内客流超过了2019年的同日水平,同比涨幅为2%。

国际航线也在逐渐恢复。2023年1月,东航每周客运国际航线计划增至48条、184班。近期还计划新增上海至泰国普吉、清迈和马尔代夫马累等多个航点的航班。春秋航空方面表示,公司从1月起陆续恢复上海—中国香港、广州—泰国清迈等航线,

未来计划恢复上海—新加坡航线,增班上海—泰国曼谷、广州—柬埔寨金边等航线。

汹涌而至的客流量也让一线民航人有些措手不及。

一家国有大型航司的空乘告诉时代周报记者,从12月以来自己所在的班组几乎没有休息,“尤其春运期间忙得几乎脚不沾地,已经很久没有经历过如此高强度的工作节奏了。”该空乘表示。

面对压力,部分航司也在2022年年底启动了招聘,招聘岗位主要集中在乘务员、安全员、地面保障人员等。时代周报记者注意到,近期厦门航空在招聘乘务员时提及,客舱经理年薪为28万~33万元,普通乘务员的年薪为15万~19万元,除此之外乘务员还享受1.5年单身公寓、疗养假、八险两金等福利待遇。

航班管家数据显示,2023年春运前半段(1月7—27日)民航旅客运输量达2636万人次,同比提升48.3%,恢复至2019年春运同期的70.3%。民航局数据显示,春节假期7天民航运输旅客900万人次,比2022年春节增长79.8%。■

10天9板后 恒久科技董事长姐夫违规套现

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

继10天9板、业绩预亏、监管发问询函之后,恒久科技又有股东存在违规减持。

2月2日晚间,恒久科技(002808.SZ)发布公告称,股票异常波动期间,股东孙忠良存在违规减持公司股份的情形。他在1月16—31日期间,共计减持公司0.61%股份。

据公开信息显示,孙忠良是恒久科技的实际控制人、董事长余荣清的姐夫。

2月3日,恒久科技盘中跌停,收跌停板,股价收报15.68元/股,总市值42.15亿元。

恒久科技2002年成立,2010年登陆创业板,主营业务涉及“影像耗材+信息安全”两大产业。其中,激光有机光导鼓(又称“激光OPC鼓”)系列产品的研发、生产和销售是公司的核心业务。

据了解,激光OPC鼓是激光打印机、复印机等设备的关键成像组件,技术含量较高。恒久科技在2022年半年报中介绍,激光OPC鼓业务是公司营业收入与利润的重要来源,公司是世界少数几家掌握激光光导鼓行业一整套核心技术并拥有专用设备系统集成能力的厂家。

实控人姐夫“趁机”套现

恒久科技有信创、军工、数字经济等多个概念傍身,然而,10天9板

仍在市场的意料之外,恒久科技也因此被称为兔年第一“妖股”。1月19日和1月31日,恒久科技两度披露《股票交易异常波动公告》回应称,目前经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化。

孙忠良减持正值股价异常波动时期。1月12日至2月1日,恒久科技在连续10个交易日内拿下9个板,短短十余天,股价翻了一倍,累计涨幅达128%。

与此同时,孙忠良在1月16—31日期间,通过集中竞价交易方式共计减持163.68万股,占总股本0.61%。据估算,孙忠良此番减持套现超过了2400万元。

公告显示,孙忠良为恒久科技控股股东的一致行动人,本次违规减持是股东孙忠良个人减持行为,经核实其他一致行动人股东(余荣清、兰山英、余仲清)均未做减持。此次减持行为孙忠良事先未告知披露其减持计划,且违反了其于公司首次公开发行股份时所作出的相关承诺,属于违规减持。

2011年5月9日,余荣清与兰山英、余仲清及孙忠良签署《一致行动人协议》。公告称,由于本次股东孙忠良的减持股份占公司总股本比例0.61%,导致上溯一年内控股股东及其一致行动人拥有上市公司权益由43.56%下降为40.64%,权益变动为2.92%。

时代周报记者注意到,在2月1日深交所向恒久科技下发关注函中,就

要求公司董事会核实核查公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属是否存在买卖公司股票的行为,是否存在涉嫌内幕交易的情形等。

业绩预亏,新增长点不明

据恒久科技发布的业绩预告显示,公司过去一年的业绩并不理想。公告显示,预计2022年归属于上市公司股东的净利润为-1300万~-1900万元,上年同期亏损高达1.63亿元。

对于业绩亏损的主要原因,恒久科技解释称,报告期内,受新冠疫情持续的影响,公司控股子公司福建省闽保信息技术有限公司(下称“闽保信息”)业务开展受到较大影响,政府信息安全类需求减少,新业务开展缓慢,部分应收账款无法收回,造成2022年整体经营业绩亏损。

前面提到,恒久科技的主营业务涉及“影像耗材+信息安全”两大产业,影像耗材中的激光OPC鼓系列产品一直是公司的业务支柱,但近年来销售收入却逐年下滑。

2019—2021年年报显示,激光OPC鼓销售收入分别是2.34亿元、2.18亿元、1.73亿元,占比总营收分别为73.83%、44.87%、72.69%。2022年上半年,激光OPC鼓销售收入为0.73亿元,同比下降10.05%。

而信息安全业务则主要由闽保信息负责。据了解,闽保信息作为信息安全系统集成和服务商,主要客户群体以政府部门及大中型企事业单位为主,客户群体的业务主要是以信息

安全系统集成、软件定制开发及服务居多。

恒久科技也将信息安全业务视为公司发展的新增长点。

据恒久科技在2022半年报中透露,闽保信息在等保、分保、区块链相关技术应用、档案信息化管理等方面具有独特的优势,同时基于DAG技术,采用PHANTOM共识机制,开发出的“威链”技术也日趋成熟。

威链(WILL)技术将会逐渐应用于区块链金融、交易竞价、NFT等多个场景,为闽保公司的发展带来新的增长点。

然而,信息安全业务带来的收入似乎并不稳定。2019—2021年,信息安全业务贡献收入分别为0.18亿元、2.25亿元、0.05亿元,营收占比依次为5.77%、46.23%、2.17%。

对于2020年、2021年信息安全业绩异常的原因,恒久科技解释称,2020年公司与鸿达兴业签订了战略合作协议,并在年底完成了第一期工程,使得本年第四季度收入出现较为明显的增长。

2021年,闽保信息收到“福州市财政局关于福建省闽保信息技术有限公司的行政处罚”致使闽保信息2021年不能参与政府项目投标,且在疫情之下,闽保信息其他业务开展受限,营业收入受到较大影响。

2022年上半年,信息安全业务贡献收入为381.65万元,营收占比为4.62%,但相比2021年同期,则增长151.28%。■

0.05
亿元



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



18 | 京东方王东升交棒 3 年

房企渠道之争未了局

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

新春伊始，地产巨头与中介霸主上演掰手腕大戏。

有市场消息称，链家与中海在北京闹掰。事因北京中海拖欠渠道费用，北京链家决定不再为其带客。虽然双方均否认了停止合作的传言，但开发商与渠道商之间的矛盾再度摆上了台面。

开发商与渠道商首次爆发矛盾，始于三年前。

2019年年底，由于绿城旗下一项目同时找了其他带客团队，贝壳找房向其发布通知，要求停客解约，否则停止合作。该通知字里行间，措辞相当强硬。

彼时，关于“渠道绑架房企”的讨论沸沸扬扬，迫使贝壳找房创始人左晖在深夜回应舆论。这场舆论战并未分出胜负，渠道与房企之间战火持续升级。

为摆脱渠道束缚，万科、中海、越秀、碧桂园、雅居乐等房企纷纷尝试建立自有渠道，发力线上营销，试图摆脱对外渠的依赖。

然而，开发商短短数年的积累，也不足以与渠道商10多年的沉淀分庭抗礼。

三年后的今天，房地产市场延续下行压力，房企不得不与渠道深度捆绑。克而瑞数据显示，2022年，全国多数城市平均分销渠道成交占比在50%以上，部分城市甚至完全依赖渠道分销。

当渠道分销成了开发商的“救命稻草”，渠道费率随之上扬。

时代周报记者从多名房企营销人士处获悉，2019年10月，北京曾有商住项目开出10%的渠道费率。2019年年底，天津有渠道商收费6%~8%，甚至出现高达15%的个案。2022年，深圳一高端公寓项目曾给出“天价”现金奖励，中介卖掉一套公寓最多能拿到200万元。

与房地产行业10%的平均利润率相比，动辄5%、10%的渠道费率，轻松吃掉房企大部分利润。卖房的比盖房的还赚钱，房企再次刀刃指向渠道商。

渠道费用显著上升

“渠道为王，（房子）卖得出卖得快就是王道。”在TOP 5房企线上渠道部门有多年工作经验的张天明告诉时代周报记者，过去的考核指标是认购业绩，现在考核签约回款。

“回款任务完不成，营销总工作不保。所以在销售大账兜得住的前提下，公司对渠道是能利用尽用。”张天明指出。

如张天明所言，房企营销竞赛，向来是客户为王。掌握客户资源者，也掌握了话语权。在楼市下行周期，开发商的销售费用不断攀升，并在过去一年达到高峰。

克而瑞数据显示，2022年，全国多数城市平均分销渠道成交占比在50%以上。

具体而言，天津由市区向外对渠道越来越依赖，平均渠道成交占比达到80%左右。深圳、广州、郑州、昆明、武汉、青岛等多个城市分销渠道成交占比均超过60%。

时代周报记者梳理发现，2022年上半年，在披露销售代理费用及佣金的房企中，万科、招商蛇口、保利发展的相关支出呈上涨趋势。

万科2022年中报显示，报告期内，万科销售费用约48.32亿元，同比增长12.27%。其中，品牌宣传推广费用及其他费用均略有下滑，销售代理费用及佣金从上年同期的16.86亿元增长至25.41亿元，增幅超过50%。

招商蛇口、保利发展同期的销



售代理费用及佣金分别为9.14亿元、7.39亿元，分别同比增长大约82.80%、17.12%。

实际上，以2019年为起点，以贝壳找房为代表的渠道商就开始“摘果子”，分走房企营销费用的大头。

2019年，贝壳找房新房服务业务实现营业收入202.74亿元，同比大增171.33%。贝壳找房业绩爆发式增长的同时，多家房企的销售代理费用及佣金支出均录得大幅增长。

据2019年年报，招商蛇口销售费用约22.07亿元，同比增长42.01%。其中，销售机构费用及佣金约9.35亿元，同比增长205.56%。

新城控股的渠道费用同样激增，期内策划代理费及销售佣金约9.56亿元，2018年仅约2.87亿元，同比增长233.10%。

此外，碧桂园、保利发展的销售代理费用及佣金也录得逾40%的同比涨幅。

不断走高的渠道费用，正在侵蚀房企利润空间。

为此，合硕机构首席分析师郭毅建议，房企应阶段性、有选择地使用渠道。在最需要“拼刺刀”的阶段用渠道。在合作方的选择上也可以针对项目特性，结合不同渠道公司的优势和门店的布局，做综合性的选择，以此更好地优化费率。

房企自建渠欲“独立行走”

在利润空间不断收窄的环境下，高企的渠道费率成了房企的重负。建立自有渠道，对抗分销对利润的蚕食，是房企反击的关键动作。

敢和“渠道巨头”链家抗衡的中海，已有数年建立自渠的经验。

半年报数据显示，2022年上半年，中海分销费用约17.40亿元，同比下降7.05%。

万科是第一批“吃螃蟹”的企业，且已经取得一定成效。

万科的租赁住宅业务，已创新自有渠道营销模式。2022年上半年，泊寓自有渠道获客占比达79%。

在2022年中期业绩交流会上，直管租赁住宅业务的万科总裁祝九胜重点介绍了泊寓的自渠成绩。

“举一个例子，武汉一个项目推出990间房，靠店长、管家用抖音、闲鱼、小红书介绍房源情况、客群运营，给准租客展示，没有花一分钱营销费用。”祝九胜对此颇为满意。

万科房地产开发业务，早在租赁业务之前便已自建渠道。

2020年3月，万科南方区域设立城市公司中台部门，通过区域辅助城

市公司中台，联合生产并优化项目投放内容，辅助项目做线上投放，在城市公司内设立联销小组，线上与中台导入的客户进行互动，了解客户的购房意向后，对应导入到各个匹配项目上。

时代周报记者从一名接近万科渠道人士处获得的数据显示，2020年，万科南方区域通过线上转化总成交额达134亿元，获得74亿元线上曝光，共计花费2.88亿元，成交费效比大约为2.15%。

除了万科外，不少中型房企早已布局渠道，渠道与房企之争战火升级。

时代周报记者从雅居乐内部人士处获悉，雅居乐在2019年成立自渠团队，到2020年便覆盖了近半主力项目。雅居乐集团副总裁张中略在2021年地产营销峰会上透露，2021年雅居乐线上营销金额30亿元，未到访线上直接成交占比为20%。

越秀地产在住宅销售上的数字化营销亦有所突破。

越秀地产数智发展中心总经理陈磊在2022博鳌房地产论坛上介绍，通过私域流量搭建与公域流量导流，越秀地产实现了媒体生态的获客到形成线索的判客。

“2021年，越秀地产自渠达到28%，2022年上半年做到46%。2021年越秀地产成交合同金额是1150亿元，而线上营销实现320亿元，占到销售额的四成左右，这也为公司大大节省了营销费用。”陈磊指出。

由于长期依赖渠道商，开发商自建营销团队的过程中，遇到了不少现实问题。

张天明认为，开发商建立自有渠道的一个显著短板是，客户沉淀基数小。“开发商过去没有积累业主资源，几年下来只是把握了一小部分客户，大部分客户还是在别人手里。”

张天明向时代周报记者表示，如果项目面临较大的去化压力或回款压力，开发商依然会采取自渠加外渠双线并行的营销方式。

自建渠道困难重重

渠道商占据上风，其在服务过程中的身份，逐渐从乙方变成了甲方。

“渠道商其实一直都挺硬气，因为客户基本都在他们手里。”在华南一品牌房企负责渠道分销的程宁告诉时代周报记者。他所在房企的楼盘，渠道成交占比在60%以上。

角色转变后，渠道商的诉求也有所转变。“以前有活就干，现在他们更关注回款速度和结款情况，大部分都要求预付佣金。”程宁认为，中海和链家仍在探讨的合同细节，或许和付款

条件有关。

深圳的一线销售们也明显感觉到这一变化。

“深圳市场以改善型需求为主，很多客户都是卖一买一，所以中介积累了大量的客户资源，而且都是真正想要买房的。”在头部央企负责销售工作的吴泽星向时代周报记者表示。

“和线上咨询、线下巡展这些渠道相比，中介带客的转化率明显更高。所以，维护和中介的关系也变成了一项重要工作，特殊节点比如转介期，我们一周得请好几拨中介吃饭。”吴泽星对时代周报记者说。

郭毅认为，渠道商掌握了更大话语权，源于此前10多年的沉淀。渠道商长期在一线，掌握客户的房屋销售信息、资金支付能力、购房意向与需求，这有赖于其门店运营、团队稳定、服务提升等能力的建构。

“开发商之前没有积累的动作，现在需要依赖人家的沉淀，获取人家的成果，付出一定的代价，这是很正常的商业行为。”

多名业内人士认为，开发商自建渠道困难重重。

张天明认为，大量商业模式建立在烧钱之上，房企开拓自有渠道也不例外。

“现下所谓的数字营销、线上渠道，靠的还是在腾讯、百度、抖音等平台的投放、引流。玩家多了，流量竞争很大，一条线索平均成本去到350元。开发商也会考虑，这个钱到底是投给平台还是渠道更有效。”张天明向时代周报记者表示。

人力成本也是必须考量的选项。

“每个渠道团队都需要大量地拓展人员，单个项目要培育一支能打仗的队伍，至少要一两个月，如果是城市、区域乃至集团层面的渠道团队，则需要长期投入。”程宁表示，“费效比太高了，尝试建立自渠的房企很多，但没几家成功的。”

郭毅认为，房企建立自渠，应当关注销售目标达成与成本支出之间能否实现平衡。

“人员成本也是成本。如果能实现比较高的人效，费效比就会更高；但是如果自渠拓展的能力差，客户转化比例低，人员成本就是沉没成本。”郭毅说。

“更重要的还是练好内功。”郭毅对时代周报记者表示，房企需强化自身的优势，从产品力、服务力去塑造品牌力，形成对老客户的黏性，帮助自渠团队，更好地控制成本，提高成交效率，实现销售业绩目标。■

（张天明、程宁、吴泽星为化名）

王东升交棒3年 京东方逆势扩产

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

面板企业业绩集体不振，龙头京东方A（000725.SZ）也深陷低谷。

据时代周报记者统计，2022年，海外多家面板厂商亏损，国内至少也有5家厂商宣布扣非净利润预计亏损。其中，京东方2022年扣非净利润预亏损，净利润75亿～77亿元，同比下滑超七成。

这意味着，京东方告别2021年的高速增长，2022年盈利水平退回至2017年。这与近年京东方日渐走高的声名形成强烈反差。

反差背后，即便行业龙头京东方，也难消除行业周期波动影响。多年来，面板行业始终遵循着周期变化，在“产品涨价、厂商扩产、供过于求、产品降价、厂商缩产、产品止跌反涨”中循环。

在此前行业相对分散时，业界曾期盼行业集中度提高带来的生产可控性能平滑周期。令人意外的是，京东方等多家面板厂商经过多年扩产，此轮周期波动反而比上一轮更大。

对仍处扩张期的京东方而言，这是一个颇为尴尬的局面。

公司创始人王东升开启的逆周期投资扩产路径延续至今，虽然未能平滑周期波动，公司却仍要靠此提高市占率、布局更先进产线。于是乎，持续的高额投资与坐上过山车的公司盈利便形成了鲜明对照。

时代周报记者就下行周期的投资节奏变化、资金支持等问题联系京东方董秘办，截至发稿未获回应。

京东方证券事务相关负责人则对时代周报记者表示：“目前京东方还有规划建设的产线，是第6代新型半导体显示器件生产线项目。京东方对近期在越南投资建厂的传闻不予置评，此外，京东方10.5代线项目经历扩产，目前应已完成。”

持续扩产的同时，京东方也在尝试多元发展。2019年王东升交棒陈炎顺后，京东方以“屏”为中心加速布局物联网创新业务，不过这类多元化业务仍与面板有着千丝万缕的关系，未来能否借此熨平周期还需打个问号。

产业周期波动影响难消除

多家面板厂商扩产之后，东海证券预计今年国产LCD液晶产能占比超60%，行业集中度将大幅提高。但2021年年底至今的面板下行周期一定程度上说明，国内厂商建厂扩张促成的行业集中度提升，无法根治周期波动，在需求疲弱的情况下，盈利恶化反而可能导致投入产出不理想。

“实际表现出来的周期循环，会受产业自身周期循环、总体经济循环影响。此轮周期，产业本身已通过减产、提高集中度进行调节，但要达到总体经济和需求回温，还需更长时间。”就行业集中度提高后为何此轮周期下行



仍显漫长，2月2日，TrendForce集邦咨询分析师范博毓向时代周报记者解释道。

这是京东方等面板厂经历周期下行、业绩不振的大背景。京东方曾预计行业周期波动将逐渐弱化，但近日公司相关人士坦言形势不如预测，国际局势、疫情等不确定因素变化实际上扰动产品价格，整体消费市场不强劲，周期波动大。

除难以预测的外部因素影响外，面板厂扩产提高集中度以弱化周期性的努力，也有产业的内在因素。

范博毓称，理想情况下，产能大于需求，产业会收敛产能进行调节，这有赖于部分经营不善的厂商退出市场，从而达到产业集中度提升。

但需求端并不乐见此情况发生，为维持自身议价能力，供应链调度上会规避供给方集中度提高，供需双方互相拉扯。

顶住资金压力扩产

尽管通过扩产提高行业集中度，进而平滑周期性、达成稳定盈利的路径，行业至今未完全走通，但对需要抢占行业高地的京东方而言，即便盈利因周期性而不稳定，也仍要顶住资金压力走巨额投资建厂路径。

自创始人王东升带领京东方迈进液晶面板行业，建厂扩产的基因似乎便写入京东方的DNA。

据报道，京东方切入TFT液晶产业链核心环节是在2000年左右，彼时现代公司受金融危机和液晶面板价格低迷打击，出售液晶业务，王东升抓住行业谷底机会，促成京东方收购韩国现代显示技术株式会社。

王东升随后又意识到周期谷底

的机会，于2008年提出“化市场低谷为成长机会”，带领京东方走上逆周期扩张之路。

王东升曾提出显示行业“王氏定律”，认为LCD面板标准产品价格每三年下降50%，若保持价格不变，显示产品性能必须提升一倍以上。从技术更迭规律看，不间断投资建厂、抓紧研发和生产先进产品似乎也有必要。

据时代周报记者统计，堪称“建厂狂人”的王东升掌舵下，2008—2018年，京东方投资建设的面板、显示器件或整机制造产线不少于15条，还不包括数个扩建项目、产业园和其他类型项目。

体现在财务报表，万得金融终端显示，2008年起，京东方投资活动现金净流量（流出）规模基本呈逐年上升态势，由2008年的9.7亿元增至2016年的244.9亿元，2017年超500亿元后，每年维持在400亿～500亿元。

建厂收益不稳定

从近年情况看，京东方巨额投资建厂后的收益并不稳定。

相比每年400亿～500亿元的投资，万得金融终端显示，2019—2021年，京东方年盈利分别为19.2亿元、50.4亿元、258.3亿元。这三年，京东方总投资活动现金净流出超过总经营活动的现金净流入。

周期波动下，工厂收益在某些年份并不理想，甚至投资建厂后可能亏损。据媒体报道，2008—2015年京东方频繁建厂，以推动TFT-LCD主流化及新型显示技术产业化，其间京东方累计投入500多亿元，累计亏损80亿元，被市场诟病为“烧钱机器”。

经持续建厂扩产，下行周期面板

厂商可能面临更大压力。范博毓指出，相比小厂操作灵活、可游走于不同应用需求间，大厂体量大，周期下行时受各种风险影响的程度也会提高。

有面板企业高管曾向时代周报记者坦言，半导体显示投资规模大、建设周期长，形成产能后必须充分释放，以保证企业经营效率。由此可见，周期下行时产线被迫控制或调低稼动率，将使生产效率受影响，同时设备继续面临折旧压力。

就工厂生产是否受此轮需求疲弱等因素影响，以上京东方证券事务负责人指出，新投且处于产能爬坡期的OLED产线会存在一定折旧压力。

京东方在2022年财报业绩预告中也称，部分产线面临较大折旧压力。

物联网业务尚未成新增长极

从王东升时代开始的建厂扩张路径，京东方或许在未来一段时间内仍会继续走下去。

仅去年10月京东方公告的北京第6代新型半导体显示器件生产线项目，总投资额就达290亿元，该产线将于今年开工建设，2025年建成，计划生产VR面板、MiniLED背板等高端显示产品。

近日，有市场传闻称京东方还将投资4亿美元在越南建两座工厂。

无法抛弃建厂扩产路径并逃避相关风险，面板厂商便需寻找更有效应对方式。在既有面板业务外，京东方、TCL科技等企业均在寻找第二增长曲线，试图增加收入，减弱周期波动影响。

京东方在原面板业务外押注物联网业务。2014年，王东升开始推动京东方方向物联网转型。2019年6月，陈炎顺接任董事长，加速物联网布局，随后提出“屏之物联”战略。

陈炎顺表示，京东方转型物联网是为延展面板行业价值链，增加附加值，并延伸到更广泛应用中。

目前，京东方聚焦显示器件、物联网创新业务、MLED、智慧医工等领域，发力智慧金融、智慧园区等场景。2022年上半年，京东方物联网创新业务收入占比为14.73%，MLED、智慧医工产品占比分别为0.45%和1.14%。2022年创新事业产业规模呈增长态势，但物联网等多类新业务规模仍远不及显示器件业务。

值得注意的是，相比TCL科技等同行，京东方多元化业务并未踏出显示面板领域，一定程度上也使其继续受面板周期影响。

从2022年上半年收入上看，TCL科技与京东方净利润均同比下滑，前者下滑幅度甚至更大，但有赖于新能源光伏业务的强劲增长，TCL科技营收维持同比增长，而京东方物联网创新业务同比增长仅为1.27%，未能扭转整体营收下滑局面。

对京东方而言，所谓第二增长曲线，仍需时间实现增长。■

77

亿元



290

亿元



创业圈

连接科技而连接

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。



“车圈铁娘子”坐镇 小鹏汽车或重现哈弗H6奇迹

时代周报记者 王贺 发自广州

春节刚过，小鹏汽车又开启了公司组织架构及人员的调整。此次，小鹏迎来了素有“车圈铁娘子”之称的王凤英。

2023年1月30日,小鹏汽车宣布,原长城汽车总经理王凤英正式加入小鹏汽车,出任总裁一职。王凤英将全面负责公司的产品规划、产品矩阵以及销售体系,并向小鹏汽车董事长、CEO何小鹏汇报。

王凤英于1991年加入长城汽车,2003年担任长城汽车总裁,分管公司战略规划和市场营销工作,直到2022年7月离开长城汽车。在长城汽车任职期间,王凤英被视为仅次于董事长魏建军的“二号人物”,也曾多次入选福布斯中国杰出商界女性等。

事实上,早在今年春节前,就有“王凤英将接替何小鹏出任小鹏汽车CEO一职”的消息传出。针对此事,小鹏汽车曾回应称,小鹏2022年下半年启动组织调整,目前初见成效。调整仍在进行中,欢迎各界优秀人才加入小鹏。如有进一步信息,会及时与大家分享。

对于为何在该时间段宣布王凤英的加入,以及下一步具体规划等问题,小鹏汽车相关负责人告诉时代周报记者,一切以官方公告为准,暂时没有相关消息透露。

值得注意的是,去年10月,身兼董事长和CEO两个职务的何小鹏在接受《晚点Auto》采访时曾直言,自己并非是最合适的CEO人选,“我最不喜欢搞一堆运营的事情,虽然这些事情很重要”。他认为找钱、定战略可以和董事长相关。CEO最重要的是搭班子、带队伍,解决运营的事情。

但此次王凤英并未担任CEO一职,在汽车分析师凌然看来,不出任CEO有可能是王凤英自己的想法。凌然对时代周报记者分析道,一是新势力企业与其过去所认知的传统车企有很大不同;二是小鹏汽车和长城汽车

的发展路径不同,长城汽车是从低端市场出发,而小鹏汽车是从高点起步。“她以低调的姿态来解决问题,这也是小鹏汽车和王凤英合作的一种优势。”

招银国际证券研究部副总裁白毅阳则向时代周报记者表示,王凤英加盟小鹏主要是为了解决组织管理和营销渠道两方面问题,可以利用其管理运营的经验,重新梳理组织架构和业务单元。

加盟小鹏背后

传统车企出身的王凤英与小鹏汽车“一拍即合”,并不让人意外,因为前者丰富的市场营销经验和行业口碑,正是后者所急需的。

凌然认为,王凤英加盟小鹏汽车在行业内的影响力是非常大的。“王凤英是自主品牌创始企业的首任总经理之一,而且在中国汽车市场创造了很多奇迹。”

1996年,长城首款迪尔皮卡正式下线,王凤英借鉴了当时家电领域的经销商模式,即经销商先交钱从厂家提车,再自己定价售卖,最大程度为企业降低了回款风险;2009年,在王凤英的坚持下,长城汽车确立了聚焦SUV品类的战略。这使得长城哈弗H6从2013年开始,连续9年蝉联SUV领域销量冠军,创造了中国车市的一段传奇。

“同时,王凤英也是两届人大代表,议案中对中国汽车的建言献策都发挥了重要作用,在行业里有口皆碑,她的加盟必然会为小鹏汽车带来正面影响。”凌然表示。

凌然还指出,从小鹏的角度来讲,请一位传统制造企业的代表人物进入新势力的管理层或者决策层,在很大程度上也是为了提振销量。在长城皮卡品牌在国内获得销量冠军后,长城汽车也开始选择走出去,并在东南亚、非洲、俄罗斯等国家开创了自主品牌冲击国际主流市场的先河。

在王凤英的营销创新下,1998年,长城皮卡产销达7000余辆,首次位居全国皮卡市场销量第一。1999年,长



城迪尔销量突破1万辆,连续2年蝉联国内皮卡销量第一。

在高性价比优势下,长城迪尔迅速占领了国内市场,并于一年后又远销东南亚、中东、非洲及俄罗斯等国家。

长城汽车官网显示,目前长城汽车销售网络覆盖全球,已出口到170多个国家和地区,海外销售渠道超过700家,海外累计销售超100万辆,并在中国、美国、加拿大、德国、奥地利、日本、韩国以及印度等国家和地区设立研发中心和技术创新中心。

此外,此次小鹏汽车力邀王凤英,或许还源于其突出的人脉优势。

“王凤英在长城汽车任职多年,必然打造了一套自己的人脉优势,也有自己的影响力优势,包括上游、中游、下游的制造渠道、供应链以及营销网络。”凌然表示,而小鹏汽车等新势力虽然在过去一直瞄准高端市场和新能源制造,但想要突破局限性,必然要请来有经验、有能力、有渠道、有影响力的负责人,重新梳理并打造一套相匹配的营销或制造体系。“造车新势力需要不断融入市场,在销量、制造以及迎合市场需求方面要不同往日,才能在销量上有更大的突破。”

或将突破下沉市场

而在小鹏汽车提振销量之前,其

首先要面对的则是重构产品矩阵。

目前,小鹏汽车旗下售价在15万~40万元之间的车型,包括14.89万~17.69万元的G3、20.99万~24.99万元的P7,以及30.99万~46.99万元的G9等。

而这样的产品体系,使小鹏汽车主要销售地聚焦于国内一、二线城市。据盖世汽车研究院数据,在2022年1—8月小鹏G3各城市终端销量榜上,排名前四的是佛山、上海、广州、深圳等一、二线城市。在2022年1—8月小鹏P7各城市终端销量榜上,杭州、佛山、广州、成都等一、二线城市名列前四。

相比之下,比亚迪、埃安等品牌在下沉市场的投入更大。华泰证券数据显示,2022年9月,蔚来、理想、小鹏三家新势力品牌在一线和新一线城市的店均销量都相对更高,但在二线和三线以下的城市效率就大幅削减。相较之下,比亚迪、广汽埃安在三线及以下城市的表现更优。

在王凤英加盟之前,小鹏并没有向下沉市场延伸的打算。何小鹏曾在小鹏汽车2022年第二季度财报电话会上表示,将加快小鹏汽车新产品推出的节奏,丰富在15万~50万元价格区间的产品矩阵。2023年将会推出两款具有竞争力的车型,一款是B级车型,同时还将推出一款C级车型。

但王凤英在长城汽车任职期间,曾经在下沉市场的营销方面取得了成功。2011年,长城汽车曾在川渝地区加快推进销售网络布局,重点拓展三、四线市场,并将以轿车和SUV“双4S店”的标准去建设,覆盖川渝地区除阿坝和甘孜以外的每一个三、四线城市。

在王凤英加盟小鹏后,是否意味着未来小鹏将循序渐进,从中高端市场向下沉市场延伸,打造更为全面的产品矩阵?

一名接近小鹏汽车人士向时代周报记者表示:“作为处于新兴产业,尤其是在新能源车市场的企业,其长远布局绝不可能只聚焦在一、二线城市,会在一、二线城市布局完善之后,再向三、四、五线城市去扩张,但小鹏汽车向下沉市场扩张的节奏或速度,目前尚不清楚。”

凌然则认为,王凤英全面负责小鹏的产品规划、产品矩阵以及销售体系后,小鹏的制造就不会拘泥于一两款车或者是几款车的概念,而是要分体系化打造品牌。“比如高端车型拉动营销影响力、中端车型与其他品牌竞争或冲击海外市场,以及低端车型实现走量。”凌然补充道。

不过,此前小鹏汽车一直在中高端市场发力,其若要向下沉市场延伸或将面临挑战。

凌然建议,小鹏汽车做三、四线市场并不是急于求成的事情,一是要先把现有的部分高端车型变成中端车型,即紧凑型车或者中级车;二是要看新能源汽车未来在三、四线市场将形成怎样的竞争规模。这种步步为营的扎实节奏,才能形成良好的企业品牌和市场口碑。

在凌然看来,小鹏汽车今年将推出新的战略,毕竟王凤英是实干家,而且拥有很多渠道以及人脉关系,这让小鹏汽车在发展过程中就有多种牌可以打。“通过王凤英与传统车企实现真正的内在合作,来建立更庞大的小鹏汽车,这是未来可期的,也是行业非常关注的问题。”■

众泰汽车去年预亏超7亿元 新能源难成翻身“良药”

时代周报记者 齐鑫 发自上海

尽管已经复产,但众泰汽车(000980.SZ)依然无可避免地发生了亏损。

近日,众泰汽车发布2022年度业绩预告,预计2022年归属于上市公司股东的净亏损为7.1亿~10亿元,比上年同期亏损增长0.63%~41.74%;营业收入8亿~9亿元,上年同期为8.25亿元。

对于亏损原因,众泰汽车在业绩预告中给出了解释:“2022年,公司汽车整车复工复产后,整车业务仍处于恢复阶段,再加上受新冠疫情的影响,报告期内汽车整车产销量不大,销售收入总额较低。同时,公司拟计提资产减值准备和坏账准备等合计为2亿~3亿元,因此公司2022年度整体业绩亏损。”

上述业绩数据一经公布迅速引发了投资者的关注。

“这个亏损早就想到了,利空释放完了。”“这破产重整整得也不行啊!还是一副半死不活样子,估计撑不了3年就得玩完!”有投资者对上述业绩情况表示不满。

这不是众泰汽车第一次发生亏损。2021年,众泰汽车归属于上市公司股东的净亏损为7.06亿元,2020年这一数据为108亿元,2019年为111.9亿元。

这意味着众泰汽车已连亏四年。虽然已经重生复产,但在竞争日益激烈的汽车市场,众泰汽车前路依旧充满困难。

复产难挡亏损

众泰汽车今年依然亏损其实并不意外。

产销量是衡量一家汽车整车制造企业经营情况的重要指标,而众泰汽车表示去年的汽车整车产销量并不大。1月31日,知情人士王凡(化名)告诉时代周报记者,造成这一情况的主要原因为复产时间不长,在人员招聘、订单销售等方面对生产造成了一定影响。

2022年10月20日,众泰T300海外版在公司永康生产基地量产下线,标志着公司正式复产。从时间上看,截至去年年底,公司整车业务复产不足三个月。

值得一提的是,复产后,众泰汽车的产销情况并不明晰。时代周报记者查询Wind金融终端,未能发现众泰汽车在复产后公布过相关产销数据,同时记者注意到有部分投资者也产生了相同的疑问。

“您好,众泰汽车是以汽车整车研发、制造及销售为核心业务的汽车整车制造企业,公司目前尚未每月披露产销报告,感谢您对公司的关注!”1月15日,众泰汽车回复投资者问答时表示:“我们目前在产车型的生产线应该是正常流转了。”王凡表示,但他并不清楚具体的产销数据。

曾经的众泰汽车也曾有过高光时刻。2016年众泰汽车累计销量达33.31万辆,2017年销量为31.7万辆,连续两年突破30万辆。

但在2018年,众泰汽车的销量下滑到15.48万辆;2019年众泰汽车不包括君马在内的销量仅为11.66万辆。

2018年也是众泰汽车近年来最后一次实现盈利,年报显示2018年公司归属于上市公司股东的净利润约8亿元。

2019年、2020年众泰汽车亏损均超过百亿元,企业经营面临巨大压力。2020年9月,资不抵债的众泰汽车宣布破产重整。祸不单行,当年12月,众泰汽车彼时的控股股东铁牛集团也被裁定终止重整程序宣告破产。

“众泰之前主要是靠模仿,叫抄袭合资品牌或国际车企的畅销车来提高销量。它的外观跟国际车企的差不多,但是价格却很便宜,这种打法在一定时期之内比较奏效,但长期起不了作用,因为消费者认为这种车没有原创性,没有个性化,没有自己的特性。”1月31日,江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔向时代周报记者表示。

在张翔看来,众泰汽车不愿在动力系统、汽车的操纵性等方面做研发,只是一味模仿,这是其走向破产重整的主要原因。

随着江苏深商携20亿元重整投资入主公司,2021年年底,众泰汽车完成重整;2022年10月,众泰汽车实现复产。随后,众泰汽车从2022年11月3日开市起撤销其他风险警示,从“ST众泰”变回“众泰汽车”。

前路或将更难行

尽管已经实现复产且完成了“摘帽”,但重生后的众泰汽车仍面临不小的挑战。

在出海方面,众泰汽车遭到业界质疑。去年12月18日,众泰汽车发布公

告,称下属子公司浙江众泰汽车制造有限公司(下称“众泰制造”)与律赛国际贸易(永康)有限公司(下称“律赛国际”)签署了《独家经销和服务协议》。

律赛国际将作为众泰制造在中东特定国家和地区市场的独家出口商、代理商分销T300相关车型,双方计划2022—2023年的销售目标为1万台,总金额约6.92亿元。

对此,汽车分析师、中欧协会智能网联汽车秘书长林示曾向时代周报记者表示并不看好该协议,认为1万台订单的实际执行情况充满变数。

“T300在中国市场一败涂地的根本原因在于质量问题。”林示认为众泰T300在中东市场销售会遇到困难,尤其是该车型的首批消费者对质量不满,不仅会影响到众泰T300今后的销量,也会给其他中国汽车品牌带来负面影响,进而会影响其他中国汽车品牌的销量。

王凡告诉时代周报记者,目前众泰汽车在产的T300车型分为两款,分别针对海外和国内市场,公司会兼顾国内国外市场的发展。

除了在发展国内市场的同时拓展海外业务,新能源也是众泰汽车瞄准的赛道。“我们未来的发展肯定是新能源汽车,这是毫无疑问的。”王凡说道。

去年6月10日,众泰汽车发布公告称,拟向不超过35名特定投资者募资不超过60亿元。其中8亿元用于补充流动资金,4.68亿元用于渠道建设项目,47.32亿元用于新能源智能网联汽车开发及研发能力提升项目。

去年8月,众泰汽车及公司的全资下属企业湖南江南汽车制造有限公司(下称“江南汽车”)与重庆市璧山区人民政府签署了《智能网联新能源汽车研发及生产基地项目合作协议》,在智能网联新能源汽车项目开发建设领域构建深度合作关系。众泰汽车将租用原重庆众泰汽车工业有限公司生产线并对其进行技术改造,建成年产10万辆的新能源整车生产基地。

去年9月,江南汽车申报一款小型纯电动电动车出现在工信部新车申报名录中。有媒体报道称,江南汽车此次申报的新车为一款小型纯电动电动车,共有两个电动机版本,最大功率分别为55kW和80kW,将搭载磷酸铁锂电池。在新车的尾标上还有“U2”字样,因此业内猜测其未来可能被命名为“江南U2”。

“目前公司有一款在工信部已经报备过的车型,叫江南U2,不过这款车还没进行量产,但我估计今年肯定会(量产),”王凡告诉时代周报记者。

但在业内人士看来,在新能源汽车市场上,众泰汽车缺乏明显竞争优势。“众泰的新能源起步早,享受到政策的红利,但是后面没有投入研发,丧失了发展机遇。现在众泰的新能源也没有什么新的产品发布。”张翔说道。

谈及众泰汽车的前景,张翔表示自己并不看好其未来发展,他认为该企业负面较多,缺乏创新产品,也没有知名人士领导企业发展。

“现在中国汽车业正在优胜劣汰,行业正在洗牌,国家也要提高行业集中度。所以众泰汽车虽然经历重生,但前景仍然充满挑战。”张翔表示。■

潮玩行业市场火热 《流浪地球2》周边众筹资金过亿

时代周报记者 **李馨婷 郑栩彤**
发自广州

春节假期画上句号，但春节档的相关热门话题仍在继续。

据国家电影局的初步统计，2023 年春节档（1月21—27日）电影票房为67.58亿元，创下了仅次于2021年的历史第二高。截至1月30日11时，春节档票房前三名分别为《满江红》33.61亿元、《流浪地球2》27.30亿元与《熊出没·伴我“熊芯”》10.04亿元。

尽管《流浪地球2》票房暂居第二，但连日来，电影爆火的周边衍生品却收获了相当高的关注度。

此前，阿里鱼旗下的娱乐电商平台“造点新货”以众筹形式推出了《流浪地球2》的官方周边衍生品。

截至1月31日11时，该平台《流浪地球2》的周边众筹金额已超1.2亿元，其中，由赛凡科幻空间推出的周边产品人气最旺，距离众筹截止时间还有22天，筹得金额已高达1.19亿元，是目标金额10万元的1186.7倍。

由于销量火热，1月29日下午，赛凡科幻空间甚至在官方微博发布了众筹项目截档公告，声明因为工厂本年度产能，为最大程度保障产品品质以及发货周期，品牌最终决定在销售完今年产能数量后截档。

周边产品销量火热的背后，是当前国产IP正在崛起的市场号召力。

根据CCN中商2022年5月发布的《2022中国品牌授权行业发展概况》显示，2021年活跃在中国授权市场上的IP所属国主要涉及区域中，中国内地占比33.1%，美国占比30.2%。当前国内IP授权市场上，国产IP授权已占据一定规模。

不过，热闹背后，在发展模式与产业规模方面，当前国内的IP授权产业与国外相比仍有不小差距。中国衍生品市场，仍大有可为。

多批众筹周边售罄

本次以众筹形式推出的《流浪地球2》官方周边衍生品，出品方分别为赛凡科幻空间、52TOYS与徐工集团，

众筹产品包括机械狗笨笨模型与玩具、MOSS模型、数字生命卡U盘与电影同款挖掘机合金模型等。

截至1月31日，距离众筹剩余时间还有超过20天，徐工集团已筹金额为39万元，远超2万元的目标金额；52TOYS已筹金额则为539.4万元，远超10万元的目标金额。

“这次我们和《流浪地球2》合作的IP授权产品，无论是品牌向还是产品售卖效果都非常好。我们也希望借助这个热度，让大家更加了解我们的品牌和产品，将中国原创变形机甲玩具带到大家的面前。”1月30日，52TOYS相关负责人对时代周报记者说道。

本次众筹活动中，赛凡科幻空间无疑是最大赢家。

早在1月22日，众筹项目刚开启1分钟，该品牌的众筹金额便已突破10万元，完成了众筹目标；当晚8时，这一数字则突破50万元；此后，赛凡科幻空间的众筹金额更是一路攀升至发稿前的1.19亿元。

主打高人气电影角色、还原度高、符合年轻人消费爱好，或许是赛凡科幻空间本次热销的原因。

本次众筹，品牌推出了笨笨拼装



国际授权业协会报告显示，2019年，全球IP衍生品产业销售总额达2928亿美元。

版与成品版、MOSS拼装版与成品版、数字生命卡标准版与定制版6款产品，产品价格档位位在138 ~ 488元。

尽管已在激增的市场需求下多次增档，但笨笨拼装版与成品版和MOSS成品版的第一批与第二批产品均已售罄，上述产品销量已经超过16万盒。而即便是第一批售罄的产品，发货时间都已经到今年6月。

1月31日，赛凡科幻空间相关负责人以目前正加紧生产为由，婉拒了时代周报记者的采访。

赛凡科幻空间并不缺乏爆款产品出品经验。

除了本次的《流浪地球2》周边，赛凡科幻空间目前已先后出品小说《三体》、电影《流浪地球》、中国火星探测工程、中国探月工程等系列官方授权周边衍生品。

而本次众筹项目中负责笨笨与MOSS模型设计与制作的星环重工模型工作室，此前则已制作过《流浪地球》《明日方舟》《EVA》《我的三体》《姜子牙》等系列衍生品模型。

众筹的火热情况也引发了IP授权衍生品业内人士的关注。

1月30日，精品手办品牌APEX-TOYS创始人马力向时代周报记者表示，本次赛凡科幻空间出品的三款周边，产品设计高度还原、产品分件合理、定价整体处于中等水平。

“众筹营销相对于传统的渠道分销来说利润率高，比官方直营的利润率稍低。可能出品方对市场的消费力预估不足，所以初始定价偏低。不过，从目前超过10万盒的销售量级看，项目的利润率已经非常可观。根据我的经验，本次众筹项目，赛凡与星环重工方面，所获得的利润为筹得金额的35%~50%，保守估计，利润在4000万元左右。”马力分析道。

同日，长期从事IP衍生品开发工作的舒成（化名）则对时代周报记者表示，对于周边销售而言，众筹不失为是一种有效降低风险的交易模式。

舒成告诉时代周报记者，衍生品行业内，不同的工厂之间并不存在太多壁垒，对出品造成影响的主要是开模成本。

“目前市场上的热销款盲盒，一款的模具成本便已达到6万元，这对小公司来说压力较大。采用众筹模式销售电影衍生品，可以有效解决工厂的垫资问题，降低运营风险。”舒成表示。

IP衍生品产业前景可期

早在《流浪地球2》以前，国内就已经有多部爆款电影、影视剧在IP授权领域获得市场的良好反响。

2019年上映的《流浪地球1》，周边众筹的目标是10万元，最终筹资金额则接近770万元。

同年上映的《哪吒之魔童降世》，官方授权潮玩与手办的众筹金额则分别达到了145.92万元与1509.3万元。

早在2015年上映的《大圣归来》，衍生品上线首日销售额就超过了千万元；2016年上映的《大鱼海棠》，两周内衍生品销售额则超过5000万元。

IP授权衍生品业务的收入不容小觑。这一点可以从知名IP小黄鸭（B.DUCK）持有方德盈控股（02250.HK）的财报中得到说明。

2021财年，德盈控股总营收为2.9亿港元，其中，角色授权业务收入达1.67亿元，占总营收比重超过50%。

此外，招股书显示，2018—2021财年，公司电子商务及其他业务（即设计、开发、采购以及销售以B.Duck家族角色为特色的产品）毛利率分别高达49.4%、53.4%与59.5%。

海外IP授权业务的收入则更是可观。

以美国常青影视IP《星球大战》系列为例，1977年，该系列首部电影上映，大获成功，此后，这一IP开始持续生产内容并开发衍生品。

截至2022年8月，《星球大战》的衍生品收入达到了422亿美元，已经是电影票房总收入的4倍。

而作为IP大户的迪士尼，仅2022年，IP授权商品收入就已经达到562亿美元。

与国外相比，当前国内的IP授权产业仍有较大增长空间。

国际授权业协会报告显示，2019年，全球IP衍生品产业销售总额达2928亿美元。

但同一时期，国内规模最大的动漫IP衍生品市场，仅有450亿元的规模，电视、网剧、游戏等其他泛娱乐细分领域的市场则更小。

在舒成看来，发展差距的背后，是国内外IP衍生品业态运作逻辑的区别。

以影视领域为例，国外往往采取制片中心制，会有相关人员把IP的授权链条理顺，将IP授权收入提到一个较高的位置。因此，除了周边，IP授权的形态还会延伸到主题公园，这样一来，在IP运营版图中，影视作品往往只起引流作用。

“相比之下，国内则是导演中心制，团队关注的是拉到融资、把内容拍好、靠票房赚钱，至于衍生品业务，只是锦上添花的事，并未受到重视。”舒成分析道。

此外，据马力透露，在衍生品的制作层面，国内也仍有较大改善空间。

马力告诉时代周报记者，基于我国的制造业产业链优势，目前衍生品在性价比方面表现突出，但与此同时，衍生品的设计和开发上还是有较大人才缺口。

“此外，由于衍生品类众多、产品工艺特性不同，目前真正能够做到研产销一体的周边公司凤毛麟角，因此，IP方在衍生品的授权上也只能非常谨慎。”马力说道。

尽管发展仍存在不足，但整体而言，国内IP衍生品行业仍然前景可观。

中研普华研究《2022—2027年中国动漫衍生品行业发展趋势及投资风险研究报告》显示，截至2020年，我国以动漫IP授权商品为主的娱乐/人物授权商品零售额达到了83.9亿美元，预计未来仍将以约10%的增速继续增长。

“目前国内的各类衍生品公司都有领头羊出现，以APEX-TOYS所在的手办模玩赛道为例，这一产品工艺始于欧美、后来传到了日本，但如今，国内的手办公司也非常多。我们的《原神》系列手办就很好地实现了文化出海。我想，未来，中国的衍生品会越来越得到世界范围内消费者的认可。”马力说道。■

绝味食品难顶“鸭”力 预计2022年利润不足3亿

时代周报记者 **叶曼至** 发自广州

“卤味一哥”的鸭脖生意越来越难做。

1月29日，绝味食品发布业绩预告，预计2022年归属于上市公司股东的净利润为2.2亿~2.6亿元，与上年同期相比，同比下降73.49%~77.57%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为2.5亿~2.9亿元，同比下降59.69%~65.25%。

营收方面，绝味食品预计2022年实现营业收入66亿~68亿元，较上年同期增长0.78%~3.83%。

绝味食品并非首次陷入利润“滑铁卢”。时代周报记者梳理财报发现，绝味食品已连续四个季度出现净利润负增长。值得注意的是，这是绝味食品自2017年上市以来，净利润金额最低的一年。

针对公司业绩、经营管理等相关情况，1月29日，时代周报记者联系绝味食品，截至发稿未获回复。与此同时，截至1月30日收盘，绝味食品股价报54.48元/股，总市值343.90亿元。

过去一年来，绝味食品的经营效率低下，已至发展瓶颈期。曾经带领企业披荆斩棘，冲出重围的“万店”加盟，如今成为拖累绝味食品业绩的累赘。

不止绝味，同为鸭脖巨头的周黑鸭（01458.HK）、煌上煌（002695.SZ）也在勉力支撑，难掩业绩疲态。如今的卤味江湖，早已不再“唯鸭脖独尊”，在新品研发、营销出圈上“卷”出天际

的新品牌，正前赴后继，来势汹汹。竞争加剧的背景下，绝味食品们来到了守住江山的关键时刻。

净利润下滑明显

绝味食品的净利润下滑“警钟”是以季度为单位的。

据公司财报梳理，2021年第四季度及2022年第一、二、三季度，绝味食品归母净利润分别为1685.47万元、8906.68万元、952.59万元和1.21亿元，分别同比下滑了90.71%、62.24%、96.42%和73.85%。

净利润大跌之余，毛利率逐年下降也是绝味食品的一块“心病”。2017—2021年，绝味食品的毛利率分别为35.8%、34.3%、33.9%、33.5%和31.7%，呈逐年下降趋势。

2022年前三季度，绝味食品实现毛利率为26.47%，较去年同期下降了7.08个百分点。

针对2022年的业绩变动，绝味食品在公告中表示，受新冠疫情影响，公司部分工厂及门店暂停生产与营业，对销售收入及利润造成一定影响；在此期间，绝味食品加大对加盟商的支持力度，导致销售费用增加较大；报告期内，原材料成本上涨幅度较大，造成对毛利率的负面影响；对比上一报告期，公司本期投资收益减少。

多年以来，绝味食品凭借“以直营连锁为引导，加盟连锁为主体”的门店模式，跑马圈地，奠定其在卤味行业的江湖地位。但时过境迁，绝味食品的“万店模式”早已到达瓶颈，在疫

情的影响下，大力拓店的打法更是加重企业负担。

即便如此，绝味食品依旧没有停下扩张的步伐。

在2021年业绩会上，绝味食品董事长戴文军曾表示，绝味食品将辅以资本手段加大对区域中小品牌的整合力度，适当加快门店扩张节奏，进一步提升市场占有率。与此同时，绝味食品也曾公开表示，要在2022年年底前实现净增1000~1500家门店的目标。

财报显示，截至2022年上半年，绝味食品门店数量净增长高达1207家，其在国内门店总数达到14921家。从门店数量来看，已初步达成公司拓店目标。

在业绩颓势的压力下，绝味食品曾采取通过提价战略、营销推广，试图力挽狂澜，扭转乾坤。

2022年年初，绝味食品推动提价5%；同年7月，绝味食品再次对鸭掌、鱿鱼、凤爪等部分品类进行7%~10%的提价。

此外，为了留住消费者，绝味食品不惜在营销推广上大手笔，在2022年三季度砸了超5亿元做营销，通过与元气森林、书亦烧仙草等多个品牌跨界联名、投放小红书、微博等社交媒体平台的方式，试图“出圈”。

不过，从财报数据上看，两次提价、重本营销的策略，似乎收效甚微，并没有为绝味食品业绩带来明显提振。

业绩下滑、经营能力式微，种种迹象表明，绝味食品的鸭脖已经有些卖不动，因万店规模而带来的“一哥”

地位是否能够保住？

中国食品产业分析师朱丹蓬认为，在卤味品类和自身品牌都发展到天花板的当下，绝味食品业绩的增长存在着很大的不确定因素。“但目前绝味食品的规模效应比较明显，近期还不至于有被撼动市场地位的问题。”朱丹蓬表示。

卤味江湖竞争激烈

除了绝味，周黑鸭、煌上煌的鸭脖生意也同样不好做。

财报显示，2022年上半年，周黑鸭营收为11.8亿元，同比下降18.7%；净利润1837.7万元，同比大幅下滑92%；煌上煌营收为11.82亿元，同比下滑15.98%，净利润为7991.55万元，同比下滑46.7%。

鸭脖巨头们不仅集体业绩下滑，在消费市场，更因价格逐年昂贵而备受争议。

回顾2022年，“鸭脖刺客”多次引发社交平台热议，不少年轻消费者对于鸭脖越卖越贵颇有微词。

据《齐鲁晚报》调查，煌上煌和绝味食品的客单价为25~35元，周黑鸭的客单价为40~60元。

另一方面，不够多元的口味与品类，也难以抓住年轻消费者的口舌。

为此，卤味企业也在加大研发力度，接连推出小龙虾、猪蹄、凤爪以及素食等新品，试图弥补营销短板，并积极与各行品牌“梦幻联动”。

比如，周黑鸭陆续与乐事、肯德基等品牌联动，推出“卤辣辣卤鸭鸭

风味鸡腿堡”“辣卤鸭脖味薯片”等产品，通过提高话题度和吸引力，“圈粉”更大范围的消费者。

不过，目前来看，鸭货依旧是鸭脖巨头们的“摇钱树”之根。

以绝味食品与周黑鸭为例，2022年上半年，绝味食品的禽类制品收入为21.74亿元，占总收入的66.98%；周黑鸭的鸭及鸭副产品销售收入为9.29亿元，占总收入的78.7%。

江山代有“卤味”出，在鸭脖巨头竞争胶着的同时，卤味赛道依旧火热，一批新秀正来势汹汹。

据天眼查不完全统计，2021年，有21家卤味企业发生25起融资事件。在腾讯投资、源码资本、挑战者创投等明星投资机构的助力下，王小卤、盛香亭、卤大妈、研齿堂等卤味兴品牌受到资本的关注，接连获得融资。

相比起老牌选手，新锐卤味品牌们更懂得如何利用直播电商留住年轻消费者。

比如，号称“一秒脱骨、满嘴卤香”的王小卤在成立之初，便迅速抢占抖音、快手等直播平台，借着电商模式的东风，成功吸睛。据其天猫旗舰店显示，2019—2021年，王小卤虎皮凤爪连续三年在天猫销售额排名第一。

在2021年年报中，绝味食品曾表示：“明星的公司善于抓住‘势’短暂腾飞；伟大的公司需要坚守‘道’穿越周期，实现持续性成长。”如今，行业洗牌时刻已然降临，如何穿越周期，持续成长，是“卤味一哥”绝味食品需要深思的问题。■

K歌软件的“狂飙”江湖

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

开年爆款剧《狂飙》大结局落下帷幕，但饰演高启强一角的演员张颂文，却在另一个平台意外“出圈”。

“高总，这是在白金瀚包厢唱的吗？”“强哥，唱得真好！我可以应聘强盛集团吗？”在全民K歌软件上，网名为“张先生”的账号关注暴涨，相关微博词条更是阅读量高达数千万。

该账号主人正是张颂文。“黑帮老大”独唱了160多首歌，五音不全却饱含深情的反差人设，迎来剧迷们调侃，还有人戏谑“全民K歌下载量连夜飙升”。

凭借演技火了一把的张颂文，又意外带火了唱歌软件。

实际上，在线K歌平台战事也是一场“狂飙”江湖。

从最早入局的唱吧，到先后踏入赛道的阿里、腾讯、网易云音乐，再到后来者字节跳动、快手等，都一度投入抢滩布局线上K歌市场。

但近些年，在线K歌平台正面临用户流失、营收增长瓶颈的挑战，部分平台甚至走向关停。

2月2日，深度科技研究院院长张孝荣在接受时代周报记者采访时指出，在线K歌市场规模有限，已经到达天花板，难以找到发展机会。“行业已是明日黄花，不再是创业发展的优势赛道，看不到重新再来的机会。”张孝荣说道。

在线K歌，真的已经不是一门好生意？

K歌“一哥”争夺战

这几天，随着《狂飙》大结局的落幕，剧迷们的追星现场，已从视频网站转移至全民K歌。

“看了《狂飙》，买了《孙子兵法》，下载了全民K歌APP，还想吃猪脚面，想去江门、台州游。”这是近期大多《狂飙》剧粉的心境。

“没有技巧，全是感情。”点开张颂文的K歌账号，热情的网友们发现，张颂文全民K歌作品达160多首，包含翻唱《听海》《贝加尔湖畔》《那女孩对我说》等经典华语流行曲。

截至2月2日，张颂文全民K歌账号粉丝涨至17.1万，热度最高的歌曲为《听海》，甚至成为全平台热门作品榜第一，播放量近50万，引发无数用户刷榜送礼。

全民K歌官方甚至紧跟热点，新

建了歌单“张颂文K歌唱单精选”，紧

握这场流量红利。不过，哪怕没有这场意外的流量，全民K歌在唱歌软件同行中，各项经营数据也都是压倒性的TOP1，称为“江湖大哥”不为过。

倚靠腾讯音乐的全民K歌，可以说是“背靠大树好乘凉”。上线仅三年时间便拿到4.6亿的用户量级，并扛起了腾讯音乐营收大旗，蝉联国内“在线K歌”分类榜单榜首。

艾媒咨询数据显示，2021年1—10月，中国在线K歌APP中，全民K歌平均月活在1.3亿左右；其次是唱吧，但月活仅为2000万。

但如若回到2012年，早年的唱吧才是江湖主角。

早在互联网巨头们涌入前，唱吧就开启并引领了线上K歌的潮流：2012年5月创立，上线首日平台注册用户便破10万，上线5天拿下苹果APP Store中国区总榜第一，风头正劲。

2017年前，唱吧以平均一年完成1轮融资的速度扩张，最大一笔公开融资高达4.5亿元，主持人何炅、汪涵、谢娜均是其明星股东。

“刚上大学那几年，正好碰上了线上K歌的热潮，在宿舍里天天玩唱吧，还转发到QQ空间求点赞。”曾是线上K歌资深用户的Lydia（化名）告诉时代周报记者，当时身边的同学朋友，手机几乎都有唱吧的APP，像是除了聊天软件之外的另一种社交方式。

巅峰时期，唱吧一度估值43亿元，搅动了在线音乐行业的原有格局。

但出尽风头的唱吧，全盛时期却没有坚持多久。

2014年，全民K歌正式推出市场，仅用短短3年的时间，就稀释了唱吧所积累多年的月活数，此后坐稳线上K歌“一哥”宝座。

这与全民K歌背后倚靠的腾讯音乐加持相关。据唱吧创始人陈华透露，唱吧上线之初，同样从腾讯导流，有50%的用户都来自于QQ互联，但当全民K歌推出市场后，唱吧就失去了流量导入。“我们没‘干爹’，它有‘干爹’，综合优势太强大，没得比。”陈华曾在接受媒体采访时感慨。

“线上音乐市场一直有很强的社交属性，线上K歌属于很好的切入点，这是之前很多资本想要争抢的原因。”2月1日，资深音乐行业人士张韵乐（化名）接受时代周报记者采访时表示，拥有社交优势的平台或巨头，自然会选择入局，这是“兵家必争之地”。

全民K歌“狂飙”后降速

在线K歌的确一度是“风口上的猪”，引各家布局。

如细数江湖成员，主要分为三大类：一类是独立的在线K歌平台，如较早成立的唱吧；一类是音乐巨头布局落子的产品，如腾讯音乐的全民K歌、阿里音乐的鲸鸣、网易云音乐的音街等；还有一类，则来自互联网后起之秀的强势搅局，如字节跳动、快手分别推出的抖唱、回森等。

激烈竞争加速了市场规模的“狂飙”。据《2020年中国在线K歌社交娱乐行业发展洞察白皮书》，截至2019年，在线K歌行业月活跃设备数已达2亿。天眼查数据显示，截至2020年，行业用户规模已突破10亿人。

用户规模增长，但唱K软件的商业故事却不好讲。

早期，发展桎梏来自于音乐版权。“很久没有用唱吧了，我已经卸载了APP。”Lydia坦言，如今，自己会优先选择全民K歌，里面的歌曲比较全，偶尔还会充会员。

“大量的音乐资源需要合法授权，这限制了在线K歌公司运营的范围和资源。”有音乐行业资深人士向时代周报记者表示。

无疑，拥有海量音乐资源的互联网公司们，在版权上更具备优势。与此同时，互联网公司还深谙音乐社交玩法，直播打赏、给创作者刷礼物、会员增值服务等等，都是信手拈来的增收模式。

以张颂文“张先生”的全民K歌账号为例。短短几天，张颂文K歌账号排名前列的作品播放量暴涨，登顶热门第一的翻唱作品已有高达百万的“鲜花”礼物。

看上去，唱歌软件如能解决版权难题，再加上社交消费属性，这套商业模式已趋于成熟。但近年来，哪怕已坐稳行业“一哥”宝座的全民K歌，却仍难掩业绩下滑的趋势，“狂飙”之后迎来降速。

去年11月，回归港股后的腾讯音乐，在财报中透露了全民K歌的最新近况。财报显示，2022年第三季度，腾讯音乐社交娱乐服务和其他服务收入从2021年同期的49.2亿元下降20%至39.4亿元；同时，社交娱乐服务付费用户数同比下降26%至740万元。

此前，社交娱乐服务一度是腾讯音乐的支柱业务，业务比重一度超过了70%。这项收益主要来自全民K歌的虚拟礼物和增值会员，但如今，这项

核心收益逐渐呈现下降趋势。

唱歌不如刷短视频？

腾讯音乐首席战略官叶卓东曾在2022年二季度财报电话会上坦言，腾讯音乐的全民K歌和直播业务月活都出现了下降，原因之一是短视频行业的竞争。

据QuestMobile发布的《2022中国移动互联网半年大报告》，截至2022年6月，在整个互联网行业中，短视频的用户使用总时长占比近三成，其中，抖音、快手短视频平台观看直播用户比例已提升至88.3%和87.4%。

简而言之，更多人选择用刷短视频来“杀时间”，而不是在线唱歌。

以张颂文账号为例，其翻唱了上百首歌曲，发表频率最高阶段集中在2020年2—11月，常连续数日接连上传作品；但到了2022年，张颂文发表作品的频率明显降低，有时甚至相隔好几个月。

其最新一首歌曲《听海》，就发布于2022年10月，距目前已有4个月。

事实上，就连短视频平台所布局的唱歌软件，都无法抓住用户。如，字节跳动的“抖唱”，快手的“回森”和“小森唱”，均未起太多水花。

已有选手选择黯然退场。

2022年9月，网易云音乐旗下的K歌类APP音街发布关停公告，从上线到关停，音街APP仅用了两年时间。此前，阿里旗下“鲸鸣”同样因业务调整，于2022年6月终止运营。

但行业“老人”唱吧还在努力。

这些年，唱吧不断调整方向，竭力挽回用户。自2014年，唱吧选择与KTV品牌“麦颂”合作，进军了线下KTV，到不断开拓“副业”，入局手游、硬件以及直播等。

针对唱吧的营收，陈华曾公开透露，主要来源于软件的打赏以及小巨蛋等硬件产品的利润，两条营收线的比例基本持平。

2月2日，时代周报记者在唱吧淘宝旗舰店发现，唱吧旗下硬件产品涵盖麦克风、话筒支架、数据线、降噪耳机等。其中，销量第一的是名为“唱吧小巨蛋”的产品，售价459元，月销量达5000+；但除麦克风外，其余类目产品销量一般。

“在线K歌行业近些年的发展，能够明显看出唱吧转型的瓶颈。全民K歌不断围绕社交，推出新的产品和功能，但唱吧仍未找到合适的商业路径。”张韵乐惋惜道。■

1.3
亿



39.4
亿元



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



30城房贷利率降至“3字头” 提前还贷人数增加

时代周报记者 **梁争誉 忻奇琪**
发自深圳 上海

为鼓励刚需购房者积极入市，多城下调房贷利率，进入“3字头”阶段。春节假期后，郑州、天津、厦门、福州、珠海、长春、沈阳等城市相继下调了首套房贷款利率下限。据诸葛找房研究中心数据，截至目前，已经有30城下调首套房贷款利率下限至“3字头”，最低利率为3.7%。

房贷进入低利率区间，不少购房者选择提前还贷。在知乎、小红书、抖音等社交平台上，“提前还贷”成为热议话题，不少用户还分享了自己的真实经历，以此证明该决定的正确性。

多名业内人士对时代周报记者表示，银行降低房贷利率是为了鼓励购房者买房，促进房贷业务发展。但若购房者提前还贷，将增加银行存款，进而影响促进消费的计划。为此，部分银行设置了提前还贷额度，当达到额度上限时需要排队申请。

时代周报记者获悉，目前已有多家银行关闭线上提前还房贷的申请通道。此外，有部分银行通过设定提前还贷期限、罚息等方式，提高提前还贷门槛。

“不想给银行打工了”

在低息的“诱惑”下，资金实力较强的购房者选择提前还贷以减轻总成本。

“90后”购房者马帅告诉时代周报记者，自己的商贷利率并不算高，只有4.8%，但以过百万元商贷金额作为基数，利息却很惊人。

马帅给记者算了一笔账，自己的商贷金额是140万元（30年），公积金贷款60万元（20年）。按照等额本息还款，利息总额高达146万元。“如果缩短贷款年限，将30年变更为15年，虽然每月月供会增加，但利息总额也减少至78万元，几乎少了一半利息。”

深圳购房者莫苗（化名）也申请了提前还款，一口气还了70万元。莫苗对时代周报记者介绍道，她的申请流程为：先在APP里申请，随后和客户经理预约时间，最后到银行办理还款。

莫苗的房贷总额约350万元，房贷利率5.39%。这是近年来的最高水平的房贷利率区间，每个月月供将近2万元。

“本金350万元，利息357万元，还了三四年，还的全是利息。”莫苗告诉时代周报记者。

提前还贷后，莫苗的月供少了4000多元，“不想给银行打工了，再加上现在也没有合适的投资渠道，手头有点现金就想减轻点房贷压力。我们的房贷利率太贵了，什么理财产品都跑不赢。”

杨舒彤（化名）在一家商业银行办理的住房贷款。去年年中，她连续申请了两次提前还款，“提前还款门槛比较低，起步金额是1万元，我手上有几万元闲钱，也干不了什么，就提前还点钱进去。”

杨舒彤透露，上述银行提前还款或收取违约金，她在线上操作了两次，

都提示可能要交违约金，不过有机会申请减免。

时代周报记者从一名深圳商业银行客户经理处了解到，个人住房贷款、抵押消费贷款等发放满一年，银行不收取提前还款违约金。

“如果贷款发放未满一年，提前还款就要按合同约定的收取违约金。”该名客户经理表示。

有银行关闭线上申请通道

时代周报记者获悉，多家银行通过提供理财建议、关闭线上申请通道或延长办理流程等方式减少提前还贷行为。

去年5月，招行兰州分行做了一场主题为“有闲钱，需要提前还房贷吗？”的直播，三名主播轮番阐述提前还款的弊端。

“大家越来越多地感受到，钱越来越不值钱了。2002年一碗牛肉面才两块钱，现在涨到八块钱。换个角度来看，20年前的月供1000元，现在在家庭资产中的占比是很小的。”在直播中，一名主播反问观众：“钱在手上，干点啥不好？”



郑州下调房贷利率 楼市初现回暖迹象

时代周报记者 **赵佳琪** 发自北京

2023年春节假期后上班的第二天，郑州楼市就来了“大事件”。

1月29日，郑州首套房贷利率正式由4.1%调整为3.8%，成为2023年春节假期后首个下调房贷利率至4%以下的城市。

对于购房者来说，首套房贷利率降至3.8%意味着什么？

以100万元房贷、等额本息偿还30年计算，月供额将减少172.41元，即由4831.98元降至4659.57元，30年总计减少6万余元的还款额。

利率调整后第一时间，房产销售的朋友圈迎来了一阵狂欢。

众多郑州房产销售发布利率调整新闻，并配以“首套利率3.8%，客户抓紧时间约访！”“利率3.8%，抓住风口，就是赢家！”等营销话术，吸引购房者买房。

中介陈勇强就是其中之一，1月29日上午，利率下降之后，陈勇强立刻在朋友圈发布消息告知客户，并向一直跟进的客户群发消息——利率3.8%，近十年来最低水平！月供减少，上车的客户抓紧时间。

“狂欢”不仅仅体现在社交软件里，同样传递到了市场上。

中介王钰告诉时代周报记者，最近两天市场确实反馈较好，看房客户和频次增加。

对此，中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静向时代周报记者表示，房贷利率下降可以降低住房贷款成本，政策持续放松有望促进正处于观望阶段的购房者入市，提振市场活跃度。

购房者得知利率下降立刻签约

1月30日晚上10时，中介门店打烊，刘阳在回家的路上还在微信上和客户沟通，约定第二天看房事宜。这是利率下降的第二天，这一天，刘阳总计带3组客户辗转于郑州市金水区的各个楼盘。

“有的客户年前就约定了看房，还有一个客户看到利率下调后立马咨询了我，今天就让我带他看房了。”刘阳向时代周报记者说道。

对于刘阳来说，春节后的郑州楼市，透露出一丝暖意，他告诉时代周报记者，在春节前，他平均2～3天带一组客户看房，春节假期结束后，恰逢利率下降，带看频次急速增长，变成了1天带看2～3组。

在刘阳带看的同时，手机里的工作微信群频频传来成交的好消息，刘阳向时代周报记者透露：“1月29—30日，郑州成交新房及二手房数量在300套左右，比以前火多了。”另据中介小刘向时代周报记者提供的战报显示，贝壳郑州新房事业部开工两天认购单量便突破了150单。

小刘深刻感受到了客户成交的紧迫性。“我有一位客户，去年就开始跟进，看了4个多月时间，今年1月11日，她看中了滨河国际新城147平方米的房子，迟迟没有下定决心，结果利率降至3.8%的当天，立马签约了。”

中介忙碌带客的同时，郑州部分楼盘的售楼处人声鼎沸。金地建海·峰范位于二七航海路与淮南街交叉口西南角，均价约1.65万元/米²，主力户型面积为97～137平方米。1月29日，置业顾问发布的视频显示，金地建海·峰范售楼处的待客区，几乎坐满了看房的客户，桌面上铺着户型图，置业顾问

们进行着讲解。

这一场景同样发生在华发峰景湾，该项目位于滨河国际新城，均价约1.7万元/米²，主力户型为三室两厅。1月30日，亦有置业顾问发布小视频，华发峰景湾售楼处的沙盘周围，围绕着十几个看房的客户。

58安居客房产研究院分院院长张波向时代周报记者表示，郑州部分银行首套房贷利率由4.1%下调至3.8%，这本身符合首套房贷利率动态调整机制的政策规定，房贷利率此次下调已基本达到利率的底部。利率不断下调，有助于减轻首套房月供压力，对于推动购房需求侧入场将起到一定作用。

利率尚有下调空间？

事实上，郑州此次下调房贷利率早已有迹可循。

2023年1月5日，中国人民银行、银保监会发布通知，决定建立首套住房贷款利率政策动态调整机制。新建商品住宅销售价格环比和同比连续3个月均下降的城市，可阶段性维持、下调或取消当地首套住房贷款利率政策下限。

而郑州则符合房贷利率下调的条件，事实上，郑州的楼市长期处于低迷状态。

郑州360房产网数据显示，截至2022年12月底，郑州市商品住宅累计可售量为1709.64万平方米，较上年年底的1857.68万平方米，减少了148.04万平方米。接近12个月的月均签约面积计算，12月末市区商品住宅可售库存去化周期为39.2个月，较上年年底的22.2个月，延长约17个月，整体处于库存较大的状态。

此外，有银行曾发布相关方案试图“劝退”购房者。

2022年8月1日，交通银行曾发布《关于个人按揭类贷款、个人线上抵押贷(消费)提前还款补偿金收费调整的公告》称，从2022年11月起，调整个人按揭类贷款、个人线上抵押贷(消费)提前还款补偿金收费标准，补偿金收取具体以贷款合同中约定为准，补偿金比例为提前还款本金金额的1%。2月1日，时代周报记者查阅交通银行官方网站，已检索不到该文件。

2月1日，一名国有银行上海分行的个贷经理向记者表示，现在申请提前还贷的人数有所增加，该行目前已经都改成全线上操作，贷款人可以通过手机APP或者网银申请。

不过，在实际的操作过程中，贷款人张女士却发现，购房者根本无法在该行的APP端上，找到申请提前还贷的入口或提示。

在一家大型国有银行申请房贷的莫苗也向时代周报记者透露：“今年好像不能提前还款了”，因为该银行APP里“已经没有‘提前还款’这个选项了”。

尽管提前还贷热度走高，但该行为是否划算的话题一直饱受争议。支持者认为，在资金充足的情况下可以提前还贷，减轻负担；反对者则认为，房贷还款期限长，与其他产品相比利率较低，建议购房者将资金用以消费和投资。

中原地产指出，不适合提前还款的情况包括房贷利率低、等额本息还款已到还款中期、等额本金还款期已过1/3等。

其中，对于使用等额本金还款的借款人，等额本金是将贷款总额平分成本金，根据所剩本金计算还款利息，随着还款时间的增加，所剩本金减少，还款利息也越来越少。当还款期超过1/3时，其实借款人已还了一半的利息，再选择提前还贷的话，偿还更多的是本金，不能有效地节省利息支出。❏

另据国家统计局公布的70城房价指数，2022年除7月外，郑州市新房价格均呈现下滑态势。

在中原地产首席分析师张大伟看来，郑州虽然是省会城市，但面临的房地产问题较多，特别是保交楼问题，在此情况下，银行新增信贷需求少，所以3.8%的房贷利率甚至还有进一步下调空间。张大伟对时代周报记者表示，房贷利率下调到3.8%只是开始，后续很可能只有少数一些城市还能高于4%。

房贷利率虽然下调，但在多位业内人士看来，郑州楼市仍需多措并举，才有望复苏。

“此时下调房贷利率，客观上來看对于降低购房者成本，提振购房积极性，促进销售回温有着积极意义，但是认为仅靠此举就能摆脱长期以来的发展困境仍然为时尚早，后续仍需要实质性的、针对性的政策加持。”诸葛找房数据研究中心高级分析师陈霄向时代周报记者表示。

上述购房中介也告诉时代周报记者，郑州楼市虽有些许起色，但只是相较于最低点，还远远谈不上火热。

张波亦认为，房贷利率下行的边际效应已经呈现递减，单一通过利率调整对于需求侧的拉动作用已经减弱。目前，整体购房端信心不足叠加郑州受到“保交楼”影响，在此情况下，交易量若想提升，需要经济面整体向好，且房价不断企稳。

而郑州楼市将在何时回暖？张波对时代周报记者表示，预计郑州市场今年将企稳回升，不过节奏相比于其他二线城市可能偏慢。❏

（应受访者要求，陈勇强、刘阳、王钰均为化名）

3.8%



40家房企业绩预亏 新一轮人事洗牌已启动

时代周报记者 忻奇琪 发自上海

新年伊始，多家房企开启组织架构变革，涉及区域之多、调整范围之大，均为近年罕见。

以龙头房企万科为例。时代周报记者获悉，万科近期在区域与城市层面进行了首席合伙人以及城市合伙人换防，主要涉及南方区域、东北区域以及北京公司。此次人事变动，总共涉及7位区域高管。

此外，招商蛇口、绿城中国、新城控股等房企，也在春节前后进行了组织架构调整或人员变动，积极谋划企业新一轮发展。

时代周报记者梳理发现，此轮人事洗牌的重心为精简区域，即缩减低能级城市比重，将资源向核心区域倾斜。与此同时，多家房企加强区域管理权，通过缩短管理半径实现节衣缩食效果。

房企主动求变，与当下的行业环境紧密相关。近日，房企陆续发布2022年业绩预告，业绩预亏渐成高频词。

据Wind数据，截至1月31日收盘，在申银万国房地产行业分类下，发布了业绩预告的约68家企业中，40家为亏损状态，占比近六成。其中，有14家房企为首度亏损；48家房企业绩录得同比下滑。

进入2023年，习惯疾驰的房企，将在慢车道中摸索发展节奏，新一轮组织变革已在路上。

精简区域

为了进一步降本增效、提高组织



据Wind数据，截至1月31日收盘，在申银万国房地产行业分类下，发布了业绩预告的约68家企业中，40家为亏损状态，占比近六成。其中，有14家房企为首度亏损；48家房企业绩录得同比下滑。

能效，降低市场环境所带来的风险，万科、招商蛇口、绿城中国等企业，相继在春节前后进行了组织架构调整或人员变动。

其中，万科的人事变动最受关注。时代周报记者获悉，万科于近期启动人事调整，万科东北区域和北京区域主要是区首和总经理的换防，南方区域则集中在各地城市总经理的轮换。万科原北京区域副总经理曾巍调任东北区域首席合伙人，原东北区域首席合伙人林瞳则调任北京万科总经理。

对于此次调整，万科方面对时代周报记者回应称，万科在人事安排上一直注重“事人匹配”。此次安排北京区域副总经理曾巍接任东北区域首席合伙人，主要是基于东北区域业务特点和业绩难点，来选择相匹配的将

领，曾巍在北方区域深耕多年，任烟台公司总经理期间业绩突出。东北区域业务主要集中在住宅领域，虽然过去一年保持了该区域市场排名第一的地位，但后续住宅销售压力大，安排熟悉北方市场、擅长销售突破、敢打肯拼的将领担任东北区域负责人，有助于东北区域更好地应对当下挑战。

另一家头部房企招商蛇口，则将重心放在精简区域。

时代周报记者从接近招商蛇口人士处获悉，近期，招商蛇口在城市公司层面进行了调整，南通、无锡两个城市公司被降级，撤销了粤东公司，并将长沙事业部升级，而苏州城市公司则合并更名。

绿城中国则将原浙西区域集团、浙东区域公司、杭州亚运村项目公司合并，成立浙江区域集团，按区域集团类别管理。原浙西区域集团董事长迟峰，任新浙江区域集团联席董事长、总经理；原浙东区域公司董事长吴恒，任新浙江区域集团联席董事长。

2月1日，可研智库相关负责人向时代周报记者指出，近期多家城市公司的调整，是企业对其城市投资版图的重新梳理，让城市公司“能上能下”，顺应趋势的变化，从而提升企业的市场竞争力。

主动求变

房地产行业进入下半场，城市之间的购买力逐渐拉开。过去习惯“广撒网”式布局区域的房企，开始进行战略反思，逐渐收缩战线。

从市场端看，即使是在区域内部，不同城市之间市场成色不尽相同。

据中指研究院数据，2023年年初，北京房地产市场情绪转暖，新房成交规模较2022年年末小幅增长，二手房带看量明显增多。而天津则由于市场预期较差、购房者信心不足，导致库存去化慢，出清周期延长至30个月。

长三角也出现城市之间冷热不均的现象，集中表现在房企购地热情上。2022年，上海涉宅土地全部成交，土地出让金创新高。同期，无锡土地出让金收入577.8亿元，较2021年780亿元同比下降26%。徐州土地出让金为388.2亿元，同比减少11.1%。

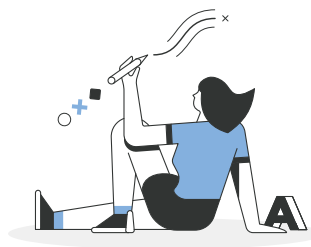
在此背景下，房企的投资布局往往决定着未来的发展方向。因此，将资源集中在更高效率的区域，成为众多房企的不二选择。新年伊始的组织变革，将奠定长期的发展方向。

上海易居房地产研究院研究总监严跃进则表示，企业一旦有区域调整动作，就说明对于新一年有夯实发展基础、提振业务的期许。此类调整也说明，部分有债务压力的企业也还有新的发展机会，对其他观望中的房企有非常好的启发作用。

“随着房地产市场的复苏和信心的提振，房地产市场方面将迎来良好的发展机会，主动调整的企业也将较早获得发展先机。”严跃进指出。

2月2日，中指研究院企业研究总监刘水对时代周报记者表示，2022年下半年，监管部门密集出台利好政策，从供需两端发力稳定市场预期，政策放松传导至需求端需要时间。随着房企内部组织调整，加上外部盈利压力或有缓解，房企盈利压力较2022年或将有所缓解。■

这里有 WHAT YOU CAN GET



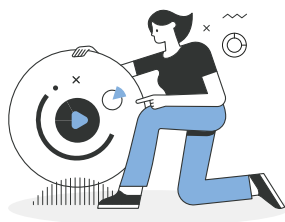
新周刊全平台
内容首发

积极理性的
话题与讨论



10年《新周刊》
免费阅读

音视频栏目
一网打尽



新周刊

新周刊APP

扫码下载新周刊APP

