

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

■ 实现增长5%的预定目标
需打好组合拳

3月13日，国务院总理李强出席记者会时表示，今年要实现5%左右的年度经济增长目标，并不轻松，需要倍加努力。具体来讲，要打好这么几套组合拳：一是宏观政策的组合拳，二是扩大需求的组合拳，三是改革开放的组合拳，四是防范化解风险的组合拳。

■ 深圳地铁近期日均客运量
776.5万人次

据深圳市交通运输局3月13日消息，近期深圳公共交通日均客运总量达到1234.6万人次，较2019年同期上升1.5%。其中，地铁日均客运量776.5万人次，较2019年同期上升37.3%；网约出租车日均客运量122.7万人次，较2019年同期上升92.3%。

■ 沙特和伊朗宣布
恢复两国外交关系

3月6—10日，沙特阿拉伯国务大臣兼国家安全顾问艾班和伊朗最高国家安全委员会秘书沙姆哈尼，分别率两国代表团，在北京举行对话。3月10日，中国、沙特阿拉伯、伊朗在北京发表三方联合声明，宣布沙特、伊朗达成协议，同意恢复中断近7年的外交关系。

周数据

■ 2月新增信贷、社融规模
增量均超预期

3月10日，人民银行发布的2023年2月金融统计和社会融资数据显示，2月新增人民币贷款规模、社会融资规模增量均超出市场预期，延续“开门红”态势。当月我国人民币贷款增加1.81万亿元，同比多增5928亿元；社会融资规模增量达到3.16万亿元，比去年同期多1.95万亿元。



美国万亿存款
银行崩盘

详见P18

遗失声明

时代周报社记者王心昊遗失新闻记者证(编号: B44013966000049)，即日起声明作废。

时代周报编辑部
2023年3月14日

向着新目标
奋楫再出发

详见P2-6

今年，中国经济预期增长目标定为5%左右。有关具体政策措施，去年中央经济工作会议已经作了全面部署。基本取向是坚持稳字当头、稳中求进，推动经济运行整体好转。

稳，重点是稳增长、稳就业、稳物价；进，关键是在高质量发展上取得新进步。具体来说，要特别打好几套组合拳：一是宏观政策的组合拳，二是扩大需求的组合拳，三是改革开放的组合拳，四是防范化解风险的组合拳。这些组合拳，都有其具体内涵，会根据实践的需要不断充实、调整和完善。

中国发展有很多优势条件。比如，市场规模巨大，产业体系完备，人力资源丰富，发展基础厚实等，更重要的是制度优势显著。

“从最近两个多月情况看，我国经济运行出现了企稳回升态势，一些国际组织也调高了今年中国经济增速的预期。”对中国经济前景，总理记者会上用八个字概括：“长风破浪，未来可期”。

解码政府机构改革

时代周报记者 王晨婷 发自上海

国务院机构迎来了新一轮改革调整。全国两会召开期间，机构改革这一“重头戏”登场。其中，中央国家机关人员编制按5%比例精减的消息引发了广泛的关注。

中央国家机关的公务员或被精减？未来几年的国考会否更难？精减编制的目的何在？地方会否跟进缩编？一时间各种讨论不断。

实际上，控编减编一直是国务院机构改革的思路之一。

改革开放之后，中国曾多次调整国务院各部门机关编制。其中力度最大的为1998年，国务院各部门行政编制由原来的3.23万名减至1.67万名，精减了47.5%。

21世纪以来，中央国家机关虽然经历了多次部门架构调整，但行政编制方面再未设明确的精减目标，主要维持“只减不增”的红线。此次，新一届政府计划精减5%的编制，系25年来规模最大的一次。

值得注意的是，3月10日获得通过的国务院机构改革方案也提到，收回的编制主要用于加强重点领域和重要工作。多名专家在采访中告诉时代周报记者，中央国家机关编制的总量不一定会减少，本次机构改革的重点在于结构调整和过程性调整。

不是一个简单的“减”

中国对于机关、事业单位的编制一直有明确规定。

1988年国务院机构改革中，改变了过去“就机构论机构、就编制论编制”的做法，在转变职能的基础上，先定职能，再定机构和编制。如今常见的“三定”概念由此诞生。

当前“三定规定”主要使用“×××职能配置、内设机构和人员编制规定”的提法。除特殊部门外，按照要求，各部门的“三定规定”需公开发布。

以2018年国家市场监督管理总局的“三定规定”为例，其中明确，国家市场监督管理总局机关行政编制805名。设局长1名，副局长4名，司局级领导职数120名。

从改革方案来看，我国上一次明确要求精减国务院机构人员编制，还要追溯到1998年。当时，该方案提出的目标是精减50%。实际改革以后，国务院系统的行政编制由原来的3.23万名减至1.67万名，精简了47.5%。

而最近一次的国务院机构改革则在2018年。

2018年方案中并未专门提出精减人员的内容，但据新华社在2019年7月6日发表的《党和国家机构改革纪实》，在中央和国家机关层面，有39个部门重新制定了“三定”规定、25个部门调整了职责。重新制定“三定”规定的部门，同划入时的基数相比，精减编制713名，精减比例为3.1%。

➡➡ 下转P3

制造强省
加速跑

从工业规模来看，国家统计局数据显示，在六个经济大省中，江苏、广东、浙江分列前三位，是稳定工业增长的主力军。其中，江苏省以48593.6亿元的工业增加值位居榜首。

时代周报记者 阿力米热 发自广州

谈及现代工厂，大家对它的想象是怎怎样的？

明亮宽敞、机械自动运作的流水线代替了旧时拥挤、嘈杂、昏暗的车间。设备之间都能透过网络，迅速地交换资讯，没有部门或设备之间的隔阂，甚至可能有所谓的“数字大脑”，监测着工厂的运作，协助作出精准决策。

这样的想象早已变为现实。电气融入机械的骨骼，信息技术成为燃料，“机器繁忙、工人寥寥”的智能化生产已见雏形，全球制造业正走在数智化转型的道路上。

在加快推进新兴工业化的背景下，制造业已然成为决定区域竞争态势的关键变量，越来越多的省份加入新一轮构建“制造强省”的竞赛中。

今年开年以来，广东、江苏、浙江、山东等经济大省多次提及要巩固制造业传统优势、强化转型升级、制造业增加值占比提升等计划。

除此之外，国家也对全社会再次释放了发展、改革和创新工业的信号。

2023年政府工作报告提出，将加快建设现代化产业体系；围绕制造业重点产业链，集中优质资源合力推进关键核心技术攻关；加快传统产业和中小企业数字化转型，着力提升高端化、智能化、绿色化水平。

制造业凭借其实体经济主体、国家经济命脉所系的地位，顺势成为2023年全国经济工作安排的重点领域之一。

经济大省提质升级

“工业增加值首次突破40万亿元大关，占GDP比重达到33.2%。其中，制造业增加值占比27.7%，连续13年居世界首位。高技术制造业占规模以上工业增加值比重15.5%，装备制造业占规模以上工业增加值比重31.8%……”

3月5日，工信部部长金壮龙在全国两会的首场“部长通道”采访活动上，用这组数据直观地说明，工业在宏观经济大盘中的“压舱石”作用进一步显现，新型工业化步伐正在显著加快。

值得注意的是，金壮龙也提及，要鼓励工业大省勇挑大梁，支持各地加大制造业发展，为稳定宏观经济大盘增长多做贡献。事实上，去年在工业经济领域，这些经济大省同样也担起了挑大梁的责任。

从工业规模来看，国家统计局数据显示，在六个经济大省中，江苏、广东、浙江分列前三位，是稳定工业增长的主力军。其中，江苏省以48593.6亿元的工业增加值位居榜首。

➡➡ 下转P6

政经 · TOP NEWS

- 张燕生：“省钱”是对机构改革庸俗化曲解
- 老龄工作重回民政部对养老有什么影响？
- 政府工作报告释放积极信号着力化解房企风险
- 顺德的厨师凭什么撑起万亿元产业

财经 · FORTUNE

- 银保监会整顿房贷转经营贷乱象有银行已准备行动
- A股首份上市银行年报出炉平安银行去年净利润455.16亿
- “宁王”2022年豪赚超300亿储能业务营收激增2倍
- 海森药业欲上市融资扩产能浙江东阳将再添富豪家族？

产经 · INDUSTRY

- 巨额车贴难救新能源掉队者
- 百草味被土豆送上热搜公司曾两次“易主”
- TVB入局淘宝直播港星带货成绩亮眼
- 多次跨界未果荣丰控股重回房地产行业

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



6 946957 200015 >
零售价/ RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

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

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

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦4楼

中小企数据回暖 帮扶政策应持续加码

中国中小企业协会最新数据显示，2月份，中小企业发展指数（SMEDI）为89.6，在上月大幅回升的基础上，环比进一步回升0.7点，连续两个月上升且上升幅度达到两年来次高，已升至2021年8月以来最高值。

中小企业是中国经济的“毛细血管”。我国中小企业有灵气、有活力，善于迎难而上、自强不息，中小企业能办大事。实践证明，中小企业在国民经济和社会发展中一直发挥着不可替代的作用。

但众所周知，自疫情发生以来，遇到最大困难的正是中小企业。

现在，中小企业情况如何？中小企业

发展指数是一个不错的观察角度。

有关部门通过对国民经济八大行业的中小企业进行调查，利用中小企业对本行业运行和企业生产经营状况的判断和预期数据，编制形成了中国中小企业（不含个体工商户）发展指数。它是反映中国中小企业经济运行状况的综合指数。

统计显示，分行业指数全面回升。服务业指数恢复速度领先，其中，社会服务业、信息传输计算机服务软件业、住宿餐饮业和批发零售业指数分别上升了1.1、1.0、1.0和0.8点。

分项指数也在全面回升。其中，宏观经济感受指数、综合经营指数、市场指数、成

本指数、资金指数、劳动力指数、投入指数和效益指数均实现两个月上升。

数据说明，随着疫情对经济社会影响逐步减弱，加之相关政策密集出台对生产、投资和消费的全力拉动，当下要素流动非常活跃，促使中小企业生产经营状况日趋改善，发展信心更足。

但也要看到，还有8个行业指数尚未恢复到景气区间，说明回升的基础尚不牢固，中小企业发展的道路上还面临着不少障碍，还需要针对中小企业的特点，拿出富有远见也具备可操作性的对策。

有关专家指出，值此中小企业恢复的关键时刻，相关帮扶措施不宜收缩。这当然

是值得重视的建议。而在此之外，还有必要从三个方面着力。

一是加紧完善有利于中小企业发展的金融环境和信用环境。

为缓解中小企业融资难，资本市场的作用不可替代。

产融合作、完善贷款风险分担补偿机制等一系列金融创新举措要进一步落实，只有越来越多金融“活水”流入实体经济，才能破解当前部分中小企业融资困境，使其恢复活力。

二是要坚定走“专精特新”的发展之路。

工信部提出，力争到2023年年底，全国“专精特新”中小企业超过8万家、“小

巨人”企业超过1万家。实现这一目标，需要进一步在资金、人才、技术、孵化平台搭建等方面完善培育服务举措，支持中小企业高质量发展。

三是要推动数字化转型提速。

数字化是中国经济高质量发展的必由之路，但中小企业又是企业数字化转型的难点，“不会转、不能转、不敢转”的现象并不罕见。

因此，需要加紧探索形成适合中小企业数字化转型的路径，可以考虑发挥龙头企业的引领作用，让其数字化平台向中小企业开放，使中小企业的数字化方案既容易部署，又能够精准解决实际问题。■

张燕生：“省钱”是对机构改革庸俗化曲解

时代财经 余思毅

国务院机构改革方案来了！

3月7日，第十四届全国人民代表大会举行第二次全体会议，会议内容包括听取国务委员兼国务院秘书长肖捷关于国务院机构改革方案的说明。

据肖捷介绍，国务院提请全国人大代表审议的《国务院机构改革方案的议案》（下简称“改革方案议案”）涉及机构调整等内容，调整后，除国务院办公厅外，国务院设置组成部门仍为26个。

究竟如何理解改革方案的出发点与改革思路？对此，时代财经专访了中国国际经济交流中心首席研究员、国家发改委对外经济研究所原所长张燕生，其对改革方案议案进行了解读。

改革方案议案提及，中央国家机关各部门人员编制统一按照5%的比例进行精减，收回的编制主要用于加强重点领域和重要工作。

张燕生指出，国务院机构改革缩减编制的出发点不是为了解决财政问题、节约钱，“这是庸俗化的曲解”。此举关键是提高国务院的机构公共服务的效率，减少改革阻力。

在张燕生看来，这次改革是把过去40年来，中央部委、央地之间和一些专业职能部门之间存在的交叉职

责进行理顺，是一个渐进式的改革。

张燕生以金融监管为例子，改革方案议案把金融监管的部门之间，如人民银行、金融监管机构、证监会之间的交叉监管理清，为今后金融系统性和区域性风险的防范和化解奠定坚实基础。

理顺与整合的改革思路反映到科学技术领域是重新组建科学技术部。张燕生进一步指出，重组科学技术部的核心问题是在面对百年变局中，从战略全局的角度出发，使得国家的科技战略资源的整合能力更强。

以下为采访实录：

时代财经：在众多改革措施中，中央国家机关各部门缩编5%引发较多关注，有不少网友认为削减编制或与财政紧张有关，你怎么看？

张燕生：当下确实存在不少理解误区，把国务院机构改革缩减编制、转变职能、加强协调认为是为了解决财政问题、节约钱，这完全是庸俗化的曲解。

放眼全球主要国家的资产负债状况，中国国家资产负债状况是较好的。国务院此举关键是要提高国务院机构公共服务的效率和能力。

统一缩编的最大优点是，不管是否既得利益者，都一视同仁，此举有利于减少改革阻力。因为要动存量的改革，步子不能太大，也不能太快，更不能区别对待，就要一刀切下去，把资源

和人员投入到重点领域和大国博弈的主战场。

时代财经：对于具体的一些国务院机构改革，例如，重新组建科学技术部，你怎么看？

张燕生：重组科学技术部，首先，是增强科技部宏观管理和全局统筹能力。这对实施科技强国战略是很重要的。其次，是剥离理顺各部门职能交叉领域，如农业科技规划和政策职能归农业农村部，科技为社会发展规划服务职能归国家发改委，科技推动制造强国的具体职能归工信部等。最后，是将农业科技研发机构归农业农村部，生物医药技术研发归卫健委等。目的是增强科技强国职能的宏观性、战略性、全局性，探索科学技术工程数学为中国式现代化高效服务的新路子。

放眼全球，二战结束以后，美国对科技重视程度显著加大，为了将世界科学中心从欧洲转移到美国，美国发表了《科学无尽的前沿》报告，成立了国家科学委员会，大幅度增加联邦资助基础研究的拨款等举措。后来很多人批评说：“难道科学重要、技术就不重要吗？”我们看到，在国际竞争中，科技竞争是主战场，所以重组科学技术部就是为了从国际环境变化出发，持续增强国家战略科技资源投入的力度。

时代财经：怎么看组建国家金融监督管理总局，将统一负责除证券

业之外的金融业监管，作为国务院直属机构？

张燕生：国家金融监督管理总局不仅仅是国务院直属机构，更是把当前金融部门交叉的管理监管职责都集中在国家的金融监管组织。深化金融监管体制改革，就是把央地金融交叉职能收回来。

中国证券监督管理委员会调整为国务院直属机构，并把国家发改委的企业债审批部分划入证监会，也包括人民银行的地方分支改革。这次改革实际上是把过去40多年的国务院机构发展中间很多临时性的措施，很多属于中央和地方金融交叉职能，部门之间金融交叉职能以及金融内部职能交叉领域理顺。该谁的职能谁领回去。

这样一来，明显能够加强金融服务高质量发展中国式现代化建设的综合能力，更好防范化解金融风险。也能体现建设有效市场和有为政府“两手都要抓，两手都要硬”的基本思想。总体上看，机构改革是非常有意义的。

时代财经：能深入谈谈改革金融监管机构与化解金融风险的关系吗？

张燕生：实际上，金融监管机构始终存在混合监管与分业监管、行政监管与法治监管等探讨。这次机构改革重点还是理顺职责，增强机构防范化解金融风险的监管能力。同时，金融

监管机构划归国务院直属机构，对人员和职能管理也会进一步增强。对金融的系统性和区域性风险的防范和化解，信息会更加透明，情况会更加清晰，责任也更容易认定，是谁的问题谁拿走。

时代财经：方案将国家卫生健康委员会的组织拟订并协调落实应对人口老龄化政策措施、承担全国老龄工作委员会的具体工作等职责划入民政部。全国老龄工作委员会办公室改设在民政部。中国老龄协会改由民政部代管。此举的影响是什么？

张燕生：卫健委主要是由医学专业人员构成，把老龄工作放到民政部，能强化综合协调监督指导和推进老龄化事业发展的职能。从专业的部门调整到综合管理的部门，能够对老龄化社会的应对策略有更多的全局概念。现在老龄化任务紧迫，是涉及国计民生的重大问题。

时代财经：你对改革方案的整体评价是怎么样的？

张燕生：这次改革涉及科技、金融、数据、乡村振兴、老龄化、知识产权等领域的机构，实际上把中央部委之间、央地之间和一些专业职能部门之间的交叉职能理顺，是一个渐进式的改革。我个人认为，它将为下一步构建高标准市场体系、高水平社会主义市场经济体制、更高水平开放型经济新体制奠定更坚实基础。■





解码政府机构改革

◀ 上接P1

“5%的占比是比较温和的。但从机构职能调整的角度来看，这次其实不是一个简单的‘减’的问题，而是重新进行布局调整。”中央党校(国家行政学院)公共管理教研部主任王满传告诉时代周报记者。

王满传表示，精减编制5%并不意味着公务员要面临裁员，主要是进行结构的优化调整。这一方面适应了政府工作布局的需要，也能够更好地理清政府和市场的关系。

对于具体精减编制的方法，改革方案中提到，对于精减后少数部门超编问题，给予5年过渡期逐步消化。其中，“摸清家底”后收回空编、公务员退休后自然空编等或许是主要手段。

收回的编制流向哪里？

从改革方案中可以看到，收回的编制主要用于加强重点领域和重要工作。

在南开大学周恩来政府管理学院副教授张志红看来，本次国务院机构改革方案中，应当关注的重点不仅仅是编制数量的情况，关键在于编制的动态管理，重点在于结构性调整和过程性调整。

张志红认为，机构改革远非单纯的精兵简政。“当前的改革更加关注政府高质量履责，而不是数量的简单计算。政府改革对于效率的追求从未停止，但政府机构改革的核心在于确保职责、机构、体制、规模与社会发展和政府管理的各种需求相匹配，而不是为了精简而精简。”

“此次机构调整体现了政府统筹力度的增加，进行了许多大分化、新组合，其更多目的是针对不同的职责，采取不同的组织结构形式。编制的动态调整只是其中的一个表现形式。”张志红告诉时代周报记者。

那么，收回编制流向的“重点领域和重要工作”，具体指什么呢？

即将要新组建的国家数据局、重新组建的科学技术部，或是收回编制的主要流向。此外，改革方案中也提



到，需要加强金融管理部门工作人员统一规范管理。

在此之前，中央人民银行和金融监管机构工作人员使用编制不统一，既有公务员编制也有事业编制。

此次的改革方案中明确，把中国人民银行、国家金融监督管理总局、中国证券监督管理委员会、国家外汇管理局及其分支机构、派出机构的工作人员纳入国家公务员统一规范管理，使用行政编制，执行国家公务员工资待遇标准。

“机构改革，一方面是要精简调整功能重叠职责不清的机构，不该政府管的就留给市场，减少政府人员的需求，使政府部门更高效更有利于发挥作用，同时能够有比较大的人员减少，实质性地精减财政供养的人数。”天津大学马寅初经济学院创院院长张中祥认为，精减5%的比例相对较低，应从精减中央机关开始，贯彻落实各个国家财政供养机关的精兵简政。

已有部分地方开展机构改革

虽然此次机构改革聚焦结构调

整，但中国确实面临财政供养人员偏高的问题。“财政供养人员只减不增”也是长期以来各级政府需要守住的底线。

今年全国两会，第十四届政协委员、北京大学国际关系学院教授贾庆国提交了《关于配合党和国家机构改革、实行精兵简政的建议》。

贾庆国认为，财政供养人员偏高的现象给党和国家带来不少问题：一是使得政府财政负担过重；二是加剧了文牍主义和官僚主义问题；三是增加了反腐倡廉的难度。

面对数量庞大的公务员和事业单位人员，缩编控编也是近年来机构改革工作中的重点。

3月1日，财政部部长刘昆在新闻发布会上上谈道：“政府过紧日子不是短期应对措施，而是应该长期坚持的方针政策，要压减开支，腾出更多财政资源，支持地方保基本民生、保市场主体，以政府过紧日子，换老百姓过好日子。”

刘昆指出，中央部门“过紧日子”，具体包括从严从紧编制预算，削减和取消低效无效支出等，集中财力保障

国家的重大战略任务。

在中央明确精减编制5%后，地方政府部门或事业单位会否跟进缩编呢？

时代周报记者注意到，在此之前，已有部分地方开展了机构改革。

2015年，江西省出台控编减编工作方案，采取空编逐步收回的方式，提出2017年年底前行政编制总体精简5%的要求。精简的编制向关系国计民生的重点领域和关键环节倾斜。

江西省编办负责人当时介绍称，该方案旨在进一步巩固行政体制改革成果，引导地方政府和职能部门转变管理理念，提高行政效能，充分发挥现有编制使用效益。具体举措上，建立机构编制精简、收回的长效机制；精简“吃空饷”等问题突出单位的编制；推进机构编制和实有人员信息公开，实现省、市、县三级联网和网上实时监控。

人口小县编制人员多、财政负担较大，也是长期以来社会关注的问题。

在山西、青海等地，一些“人口小县”正进行机构大改革。2022年7月底，山西河曲县宣布，将36个党政机构精简为22个、1964名事业编制核减为659名。青海人口最少、总人口仅1.44万的玛多县，党政机构由改革前的25个精简为20个，五个领域的执法队伍由5支精简为1支，“四人以下局”减少了8个。

对于超编人员何去何从，河曲县委改革办在《忻州改革》上刊发的文章中提到，903名事业人员超编，河曲主要采取让他们到对口党政部门跟班学习锻炼、担任村（社区）“两委”主干和综治网格员等方式解决。

贾庆国建议，在减少不必要政府职能的基础上，裁减相应的机构和人员，如原来管理计划生育的部分机构和人员。同时，大幅减少借调工作人员和辅助管理人员。大幅裁减非必要的事业单位。如裁减各类官办的学会和协会，精简相关工作人员，让民间社会组织发挥其应有的作用。国家可依法依规设立相应基金，支持这些民间社会组织的发展。■

659
名



老龄工作重回民政部 对养老有什么影响？

时代周报记者 阿力米热 发自广州

作为民生保障的热点之一，如何实现有品质的老有所养，成为全民关注的话题。与此同时，伴随着中国进入老龄化社会，老龄工作也变得紧迫。

3月7日，国务院提请审议的机构改革方案提出要完善老龄工作体制，而这一改革方案于3月10日获得了通过。

根据该方案，将国家卫生健康委员会的组织拟订并协调落实应对人口老龄化政策措施、承担全国老龄工作委员会的具体工作等职责划入民政部。全国老龄工作委员会办公室改设在民政部，强化其综合协调、督促指导、组织推进老龄事业发展职责。此外，中国老龄协会改由民政部代管。

这意味着，在被划归到国家卫健委5年后，全国老龄办重回到民政部。

中国养老金融50人论坛核心成员、武汉科技大学金融证券研究所所长董登新向时代周报记者表示，将老龄工作职责划归民政部，对于国家实施积极应对老龄化国家战略、整合社会服务、养老、福利等方面都有重要而深远的意义。

“国家卫健委的工作主要是开展人口再生和人口健康等问题，而民政部门有长期从事老龄工作和养老服务工作的经验，能够使今后的养老服务工作更好地紧密结合起来，有利于更加针对性地开展老龄化以及养老等方面的工作。”董登新说道。

推进养老服务落地

在2018年《深化党和国家机构改革方案》之前，制定老龄事业发展战略及重大政策的相关职能，主要划

归民政部。

公开资料显示，全国老龄工作委员会成立于1999年，办公室设在民政部，日常工作由中国老龄协会承担。

根据国务院印发的《关于成立老龄工作委员会的通知》，全国老龄委的主要职责包括：

研究、制定老龄事业发展战略及重大政策，协调和推动有关部门实施老龄事业发展规划；

协调和推动有关部门做好维护老年人权益的保障工作；

协调和推动有关部门加强对老龄工作的宏观指导和综合管理，推动开展有利于老年人身心健康的各种活动等。

2005年后，全国老龄办与中国老龄协会实行合署办公，在国内以全国老龄办名义开展工作，在国际上以中国老龄协会名义开展老龄事务的国际交流与合作。

这段时间，全国老龄委积累了不少老龄工作方面的经验。

2018年之后，根据《深化党和国家机构改革方案》要求，保留全国老龄工作委员会，日常工作由国家卫健委承担。民政部代管的中国老龄协会改由国家卫健委代管。

与此同时，国家卫健委设立的老龄健康司，负责组织拟订并协调落实应对老龄化的政策措施；组织拟订医养结合的政策、标准和规范，建立和完善老年健康服务体系；承担全国老龄工作委员会的具体工作。

彼时，卫健委老龄健康司司长王海东在专题新闻发布会上表示，2018年全国人均预期寿命为77.0岁，但老年人健康状况不容乐观。

“2018年我国人均预期寿命为77.0岁，但据研究，我国人均健康预

期寿命仅为68.7岁。患有一种以上慢性病的老年人比例高达75%，失能和部分失能老年人超过4000万，老年人对健康服务的需求非常迫切。”王海东说。

由此来看，当时老龄事业的重心逐渐转变为健康问题，老年人健康问题带来老龄期健康状况的恶化等成为更加突出的矛盾。

考虑到这些问题与民政部的职能定位并不是很匹配，当时的职能调整正是为了解决这一问题。

2019年后，民政部设立了养老服务司，承担老年人福利工作，拟定老年人福利补贴制度和养老服务体系规划建设、政策、标准，协调推进农村留守老年人关爱服务工作，指导养老服务、老年人福利、特困人员救助供养机构管理工作。

从前述两个职能部门的工作来看，卫健委重点关注的是老年人健康状况，而民政部则是侧重在老年人服务。

“随着社会经济发展，人口老龄化成为必然趋势。这不仅是健康问题，同时还会带来一系列对于社区养老服务、养老保障等一系列民生问题。因此，全国老龄工作委员会回归民政部，或许能让养老服务工作更易落地。”董登新说。

养老服务，怎么做？

当前，中国逐步迈入深度老龄化社会阶段。

根据统计数据，到2021年年末，全国60周岁及以上老年人口数量为26736万人，占总人口的18.9%，65周岁及以上老年人口数量为20056万人，占总人口的14.2%。

按照国际通行标准，当一个国家

或地区65周岁及以上人口占比超过7%时，就意味着进入老龄化社会；而这一比例达到14%，就进入深度老龄化社会。

换言之，在2021年年底，中国进入深度老龄化阶段。

到2022年，结合国家统计局数据，全国60岁以上老年人口增加1268万，增长0.9%；65岁以上老年人口增长922万，增长0.7%。

而全国新生几人口不足千万人，为956万人。这意味着，老年人口在全国总人口中的占比越来越大，或将改变整个经济社会的结构。

“截至2022年年底，全国60岁及以上人口约2.8亿年，占全国人口的19.8%，预计到2035年将增至4.2亿年，占比将超过30%。放眼全世界，其数量相当于欧洲人口最多的四个国家的人数总和。面对着庞大的老年群体，开展普惠养老服务，保障老有所养是刻不容缓的。”董登新说。

为此，国务院此前印发的《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》，部署了九方面具体工作任务。

包括织牢社会保障和兜底性养老服务网，扩大普惠型养老服务覆盖面，强化居家社区养老服务能力，完善老年健康支撑体系，大力发展银发经济，营造老年友好型社会环境。

与此同时，还提出各地根据财政承受能力，出台基本养老服务清单，对健康、失能、经济困难等不同老年人群体，分类提供养老保障、生活照料、康复照护、社会救助等适宜服务。

以江苏为例，是国内较早步入老龄化、老龄化程度较高的省份之一。

《老龄文明蓝皮书（2022）》指出，截至2021年年底，江苏常住人口中60

周岁以上老年人口1883.68万人，占比达22.15%，高出全国平均3.25个百分点。2022年起，每年江苏约有150万人进入老年期，预计2026年全省60岁以上老年人口占比将超过30%。

随着空巢问题凸显、城乡区域不平衡问题加剧，农村人口平均老龄化程度高于城市5个百分点以上。这使江苏的养老服务、社会保障、医疗保障和家庭供养压力增加。

在此背景之下，去年6月，江苏省民政厅等12部门联合出台《江苏省居家社区养老服务能力提升三年行动方案（2022—2024）》持续推动居家社区养老服务提质增效，努力让老年人享有“身边、家边、周边”的居家社区养老服务。

目前，江苏已建成具备全托、日托、上门探视、紧急救助等功能的城市街道养老服务综合体237个，能够较好解决周边3～4个社区老年人的基本养老服务需求。

与此同时，江苏持续推动农村养老服务发展，实现18.2万农村特困老年人应养尽养，基本生活标准达到每人每年13825元。对高龄、独居、空巢、失能的农村留守老年人，实现定期探访关爱制度全覆盖。

2023年政府工作报告提到，积极应对人口老龄化，推动老龄事业和养老产业发展。发展社区和居家养老服务，在税费、用房、水电气价格等方面给予政策支持。

从政府工作报告以及各省份在应对老龄化问题上的具体举措可以看到，未来养老的发展方向，是养老事业和养老产业要同步发展。不仅要满足和保障最基本的养老需求，同时也需要满足人民对美好生活的向往，所需求的品质养老服务。■



金融监管迈向“一行一局一会”

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

时隔5年，中国金融监管体系迎来新一轮改革。这一次改革，不再保留中国银行保险监督管理委员会（下称“银保监会”），在银保监会基础上组建国家金融监督管理总局；中国证券监督管理委员会（下称“证监会”）调整为国务院直属机构。

3月7日下午，十四届全国人大一次会议在北京人民大会堂举行第二次全体会议。国务委员兼国务院秘书长肖捷受国务院委托，根据党的二十届二中全会通过的《党和国家机构改革方案》（下称《改革方案》），就国务院机构改革方案向大会作说明。

《改革方案》提出，为解决金融领域长期存在的突出矛盾和问题，在银保监会基础上组建国家金融监督管理总局，统一负责除证券业之外的金融业监管，强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管，统筹负责金融消费者权益保护，加强风险管理和防范处置，依法查处违法违规行为，作为国务院直属机构。

相比银保监会，国家金融监督管理总局的监管职责范围也有所变化。《改革方案》指出，把中国人民银行对金融控股公司等金融集团的日常监管职责、有关金融消费者保护职责，证监会的投资者保护职责划入国家金融监督管理总局。据介绍，这是为加强金融消费者合法权益保护，统一规范金融产品和服务行为。

今年全国两会期间，全国人大代表、中国人民银行武汉分行行长林建华指出，“一行两会”均设立了专门的金融消费者权益保护部门，分业监管仍是主要方式。随着金融市场创新发展，各领域间金融产品和服务界限日



益模糊，仅靠分业监管会面临监管重叠与监管真空并存、监管标准不够统一、监管手段不够丰富、监管合力有待提升等现实困难。

除了银保监会之外，证监会也迎来改革。为强化资本市场监管职责，证监会由国务院直属事业单位调整为国务院直属机构。

理顺债券管理体制，将国家发展和改革委员会的企业债券发行审核职责划入中国证券监督管理委员会，由证监会统一负责公司（企业）债券发行审核工作。

南开大学金融发展研究院院长田利辉认为，证监会成为国务院直属机构，有助于协调不同监管分工，统筹金融工作，推动政府行政管理和证券监管的提质增效，也有助于解决谁来监管监管者的问题。

中国人民银行则迎来分支机构改革。《改革方案》显示，调整中国人民银行大区分行体制，按照行政区设立分支机构。撤销中国人民银行大区

分行及分行营业管理部、总行直属营业管理部和省会城市中心支行，在31个省（自治区、直辖市）设立省级分行，在深圳、大连、宁波、青岛、厦门设立计划单列市分行。中国人民银行北京分行保留中国人民银行营业管理部牌子，中国人民银行上海分行与中国人民银行上海总部合署办公。

同时，不再保留中国人民银行县（市）支行，相关职能上收至中国人民银行地（市）中心支行。对边境或外贸结售汇业务量大的地区，可根据工作需要，采取中国人民银行地（市）中心支行派出机构方式履行相关管理服务职能。

此外，在深化地方金融监管体制改革方面，《改革方案》提出，建立以中央金融管理部门地方派出机构为主的地方金融监管体制，统筹优化中央金融管理部门地方派出机构设置和力量配备。地方政府设立的金融监管机构专司监管职责，不再加挂金融工作局、金融办公室等牌子。

这也是银保监会成立5年以来，中国金融监管体系推行的新一轮改革。

2017年，中央决定设立国务院金融稳定发展委员会（下称“金融委”）；2018年3月，原银保监会和原保监会合并，组建银保监会。在地方层面，2018年年初，金融办统一“升级”为地方金融监管局，加强基层监管职能。至此，我国的金融监管架构进入“一委一行两会+地方金融监督管理局”的新型金融监管框架。

在该监管体系下，金融委作为国务院统筹协调金融稳定和改革发展重大问题的议事协调机构；人民银行负责货币政策与主要的宏观审慎监管职责；银保监会负责对全国银行业和保险业实行统一监督管理；证监会负责统一监督管理全国证券期货市场；地方金融监督管理局承担地方金融监管职责。

2021年5月，时任中国人民银行副行长李波公开表示，第五次全国金融工作会议召开以来，人民银行的宏观审慎管理和系统性风险防范的职责加强，银监会和保监会合并成为银保监会，金融监管体制改革取得了重要进展。从近几年的实践来看，还有必要进一步强化功能监管和目标监管的理念，所谓“功能监管”，就是同样的业务应该有同样的监管。可以考虑将监管部门的审慎监管职能和行为监管职能进一步明晰和分设。

党的二十大报告提出，加强和完善现代金融监管，强化金融稳定保障体系，依法将各类金融活动全部纳入监管，守住不发生系统性风险底线。

日前，人民银行行长易纲在回应金融体制改革提问时指出，改革总方向是使得我国金融体系更加完善，管理效率进一步提高，（金融体系）更安全，并更强调高水平的对外开放。■

统一



从此刻，向未来

时代财经
企业第一财经读本



2017年

财经APP排行榜榜首

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

2017年

中国鼎媒奖—最佳新闻客户端

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

2020年

金鸣奖2020年度最具突破创新APP

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



扫码下载时代财经APP
阅读最新资讯

冯俏彬：土地收入下降或成趋势

时代周报记者 陈熊海 发自广州

3月13日，十四届全国人大一次会议表决通过了关于2022年中央和地方预算执行情况与2023年中央和地方预算的决议，批准2023年中央预算。

时代周报记者就今年财政领域社会比较关心的问题，采访了财政专家、中国财政学会副秘书长冯俏彬。

冯俏彬认为，今年财政保持必要的支出强度，赤字率提高到3%，是符合实际需要的，但同时要高度重视防范地方政府债务风险。专项债既要加力，更要提效，主要用于未来有收入的项目。土地出让收入减少对地方财力影响较大，要通过系统性财政改革和经济改革寻找解决之道。

多出5100亿

时代周报：2022年，财政收入占GDP比重约为16%，这个比重是否有经济学上的意义？近20多年来，财政收入占GDP的比重也发生了一定的变化，你认为财政收入占GDP的比重有没有一个合理区间？

冯俏彬：财政收入占GDP比重，一般称为宏观税负，反映的是国民收入中政府取得的比例。

宏观税负分为小、中、大三种口径。小口径是税收收入，中口径是财政收入，大口径是政府总收入，分母都是当年的GDP总值。

大体而言，一国政府收入占国民收入的比重与该国政府职能范围大小成正比，也就是说一国政府要做的事越多，需要取得的收入就越多，但与经济发达水平（以人均收入体现）并无十分显著的关系。从时间维度看，一个国家的政府总收入占GDP的比重相对稳定。从空间维度看，不同国家政府总收入占GDP的比重差异较大。

就我国而言，近年来中口径宏观税负稳定在20%以上，大口径宏观税负稳定在30%以上。需要注意的是小口径宏观税负，也就是近年来我国税收收入占GDP的比重有明显下降。财政部的数据也显示，这一比重从2018年的17%下降至2022年的13.8%。

在大口径的宏观税负仍然保持30%以上的情况下，小口径宏观税负下降后，政府必须通过其他方式弥补缺口，比如非税收入、土地出让收入等，这在一定程度上会影响财政收入结构的健康程度。

因此，要形成相对健康的收入结构，就要让税收在政府总收入中占主要部分，其他收入为辅，这是世界各国的通行经验。

时代周报：2023年，财政赤字率拟按3%安排，比去年提高0.2个百分点。目前财政赤字有没有一个合理区间，财政赤字的提高，对财政支出规模会有哪些方面影响？

冯俏彬：首先，3%的赤字率是我



国长期坚持财政安全的重要指标之一。在多年实践中，我国的财政赤字率基本稳定在3%，仅有极个别年份高出3%，如2020年为应对新冠疫情影响，当年的赤字率提高到3.2%。

但这一赤字率是否合理则需要结合具体情况讨论，而且学术界也普遍认为，3%的赤字率虽然重要，但要具体情况具体分析，不能固守这个标准。

2023年，财政赤字率拟比去年提高0.2个百分点，相当于政府多了5100亿元的资金来源，全部由中央财政负担。但财政赤字主要是增加了当年可安排资金的来源，对财政支出结构有影响，但不是直接影响。

时代周报：从财政收入的角度看，适度提高财政支出规模，是否会加剧财政收支的矛盾？

冯俏彬：如果支出总量扩大而收入没有明显增加，必然会加剧收支矛盾。

财政经典理论告诉我们，在财政实践中，既可以“以收定支”，也可以“以支定收”，需视具体情况而定。一方面，要坚持有多大能力办多大事。另一方面，要以发展眼光看，政府要办的事如果关系到经济社会稳定和未来发展，关系到国家重大战略，就需要想方设法筹措资金，在这种情况下负债就是必要的，各国都是如此。

专项债要选择有收益的项目

时代周报：财政部相关负责人表示，今年将在专项债投资拉动上加力，适当扩大投向领域和用作资本金范围。你认为专项债规模的扩大，会不会加剧地方政府的债务风险，需从什么角度避免？

冯俏彬：首先要明确专项债的基本概念。所谓专项债，是指专门用于符合发展需求、且未来有现金流、项目自身收益能实现覆盖债务还本付息支出的项目。

从理论上讲，如果专项债都能还本付息，则风险可控，甚至没有风险。这也是专项债不计入赤字率的根本原因。

但在实际操作中，很多地方并没

有严格按照这一原则进行。比如一些项目现金流不足，另一些项目是公共性基础设施建设项目，社会效益大于经济效益，缺乏还本付息能力。

在这种情况下，专项债和未来现金流之间的对应关系被打破，就会带来风险隐患。问题的关键是项目性质与资金性质要匹配，专项债要坚定不移地选择那些未来有收益、能自求平衡的项目。对于那些关系我国经济中长期发展，但基础性、公益性比较强的项目，要更多通过财政预算内投资、发行国债的方式匹配资金。

时代周报：我国去年法定债务的负债率为50%左右，在全世界都是比较低的。但是，除了政府的直接负债外，还有不少与政府有直接或间接责任的城投债。目前加上城投债后，地方政府的负债水平如何，城投债是否会对地方政府的财政情况造成较大影响？

冯俏彬：要区分城投债与城投公司的负债。目前公开发行的城投债有10多万亿元，有数据可查。但还有城投公司向银行借贷，以及发行票据、拆借等各种形式的负债，具体数据难以统计。

“城投债”与地方政府的关系需要认真讨论、仔细分辨。首先，城投债的负债主体是企业而不是政府，因此从性质上看城投债是企业债。但在实际操作过程中，很多地方政府利用下属的平台企业融资用于地方建设或公共事业发展。相关还本付息责任到底是政府的、还是企业的，要一笔笔分析。既不能简单把城投债都算作政府负有偿还责任的债务，但也不能说政府在这个事情上就没有一点责任。

土地财政是否逐渐进入尾声

时代周报：财政部相关负责人表示，中国地方政府的债务主要是分布不均匀，一些地方债务风险较高，你觉得地方债结构性问题和分布不均主要指什么？应如何避免地方债出现系统性风险？

冯俏彬：地方债确实是大家非常关注的问题。地方债成因复杂，不同地区管理水平区别很大，主要体现在各地区经济发展水平不一。

一些发达地区，政府尽管负债高，但当地经济发展情况好，产生的税源能够为未来财政收入提供保障，因此产生风险的可能性小。但一些经济发展薄弱的地区，政府负债高，可支配资源也少，即便债务的绝对量不高，但也有可能为当地政府带来沉重压力。这种情况在西部地区很常见，这就是结构性问题。

结构性问题是比较普遍的。省会城市、普通地级市、县，这三类主体都承担了不同层次的债务风险；即使是同一个城市内的不同项目，都有可能产生这种问题。

所以讨论地方政府的债务风险时，不能认为这是系统性风险，而要根据各地的具体情况衡量。

不过，需要注意的是，这几年地方债总量增加较快，集聚了不少债务风险，这也值得关注。

化解结构性债务风险，短期而言，要夯实地方政府主体责任。中期而言，要对每笔债务的形成过程进行细致深入分析，厘清政府在其中该承担多大责任，甄别每类债务的具体性质，如果有些债务不该政府承担，又该谁来承担。

长期而言，要解决债务管理中的深层次问题，比如调整债务管理、投融资管理体制、财政体制等，为防范债务风险寻求根本性解决办法。

时代周报：去年全国政府性基金预算收入约为7.8万亿元，下降20.6%，主要是国有土地使用权出让收入减少。你觉得土地出让收入的下降，是否会影响地方政府的财力？如果产生影响，应从哪些方面想办法解决？

冯俏彬：土地出让收入是地方财力的重要补充。在一些地方，土地出让收入加上和房地产的相关收入，占到地方财政收入六成。所以土地出让收入下降，对地方财力的影响是显而易见的。

随着我国房地产发展进入新阶段，未来土地出让收入下降可能是一个趋势。这就给地方财政提出了新课题：土地财政逐渐进入尾声，地方政府如何做好新的财源建设，让财政运行保持健康？这是一个大问题，也是一个综合性问题，这个问题目前还需要深入研究。

这个问题不仅关系到地方政府财政收入，同时还关联地方政府的职能与支出范围。大的原则是要实现事权与支出责任的匹配，明确哪些支出责任该由哪一级政府把控，以及确定政府与市场的职能边界。因此，想要解决土地出让收入下降对地方政府财力造成的负面影响问题，需要结合财政体制改革，甚至更深层次的经济体制改革，慢慢摸索出一条新路。■

13.8%





制造强省加速跑

◀上接P1

实体经济是经济大省江苏的“看家本领”，江苏的制造业规模也多年保持全国第一。

统计数据显示，2022年，江苏制造业高质量发展指数为89.1，制造业增加值占地区生产总值（GDP）比重达37%以上，均居全国第一。与此同时，江苏作为首个创新型建设试点省，全国15.1%的领跑技术分布在此，五分之一的高技术产品出口来自江苏。

中国信息通信研究院两化所工业发展与区域经济研究部主任李媛恒告诉时代周报记者，从增长质量看，2022年江苏省工业企业营业收入利润率高于广东、浙江、山东、河南等经济大省，工人人均劳动生产率达到了54万元，略高于全国平均水平，江苏省在实现工业规模总量第一的基础上，生产效率具有明显优势。

“从产业看，江苏省电子、电气机械、钢铁、化学原料及制品、通用设备等五大行业营收占工业比重超过一半，产业结构较为均衡，且在半导体、光伏、医疗器械和制药等高新领域竞争力较强。但相比传统领域，（高新领域）仍然缺乏龙头企业，2021年江苏省规模排名前5位的企业均为石化、钢铁企业。”李媛恒说。

当下，江苏聚焦稳链补链强链，正在加快构建现代化产业体系，锻造新的产业竞争优势。2023年江苏省政府工作报告提出，将加快构建现代化产业体系，要求进一步提升先进制造业集群能级，深入实施产业强链行动计划。

与江苏相似，广东在工业经济发展中，产业链也较为完善，珠三角的工业注重上下游配套，在细分领域做精做专。

2022年，广东以47723亿元的工业增加值位居全国第二。支柱行业中，新能源汽车产销两旺，汽车制造业增长20.8%。

伴随着汽车制造业的增长，比亚迪、华为、广汽、小鹏等龙头企业，正在引领广东乃至全国的新能源汽车产业发展。乘联会数据显示，2022年比亚迪（狭义乘用车）零售销量为180.5万辆，同比增长149.4%，夺得国内车市销冠宝座。这是中国品牌首次在国内市场超越合资品牌。

“广东制造业的发展得益于境内资本与境外资本的双轮驱动，也带动了珠江三角洲城市化水平的提高。而珠三角在制造业上的发展其实也说明了，对外开放引进先进技术的重要性。其次，在科创领域，广东还有华为、腾讯、大疆等民营企业，这些对于发展外向型经济以及提升制造业的质

量、规模都非常重要。”华南城市研究会会长胡刚说道。

粤苏之后，浙江以28871.3亿元的工业增加值位居第三。从行业看，浙江省在医药、化学原料、汽车制造业、烟草制品业增加值分别增长16.2%、14.7%、13.7%和5.9%，增速较上年加快。

其中，浙江民营经济对工业的贡献较大。

胡刚告诉时代周报记者，浙江以民营经济为主导，很多县都形成了各自特色的产业集群，例如绍兴织造印染、嵊州领带、温州鞋革服装等产业基础非常牢靠，因此民营企业也是推动浙江工业乃至整体经济发展的主要力量。

据浙江省统计局统计，2022年，民营企业增加值15385亿元，比上年增长5.2%，增速高于规模以上工业1.0个百分点，占规模以上工业的70.3%，比重比上年提高0.8个百分点，拉动规模以上工业增加值增长3.5个百分点，贡献率达83.2%。

在原有优势的基础上，《浙江省“415X”先进制造业集群建设行动方案（2023—2027年）》提出，到2027年，“浙江制造”在全球价值链创新链产业链的位势明显提升，制造业增加值占全球比重稳步提升。

紧跟着浙江之后，2022年山东以23873.9亿元的工业增加值位居第四。工业向来是山东经济发展的“主引擎”之一，在全省经济体系中占比接近三分之一。

然而，曾经与江苏、广东并驾齐驱的山东，目前工业增加值与粤苏之间已经存在较大的差距。统计数据显示，2022年山东的工业增加值比江苏少19854.6亿元，这一数字比第五名河南的工业增加值只略多一些。

从山东工业发展的特点来看，传统产业包括煤、钢、冶金等重化工业产业占比较高，是“大象经济”的一大特色。不过在新旧动能转换的带动下，山东传统产业升级改造和新动能培育均取得不小的成效。

比如，已培育国家级绿色工厂223家，居全国第2位；“四新”经济（新技术、新业态、新产业、新商业）增加值占比为32.9%，比上年提高1.2个百分点。其中，锂离子电池制造、集成电路制造、电子专用材料制造等新能源新材料相关行业增加值分别增长86.9%、38.6%和60.7%。

在《先进制造业强省行动计划（2022—2025年）》中，山东明确提出，力争到2025年，制造业增加值占全省GDP比重达到30%左右，高新技术产业产值占规模以上工业总产值比重达到50%左右，初步建成先进制造业强省。

在李媛恒看来，山东作为工业大



省要积极发挥新旧动能转换综合试验区的重要作用，并发挥济南、青岛、烟台在数字经济发展方面的特色优势，积极布局未来产业，通过培育先进制造业集群，促进产业链群协同和新增长极的打造。

“同时，发挥独特的地理区位优势，深化与日韩等国外数字经济龙头企业战略合作，支持参与石化、农副食品、有色金属等省内重点行业数字化转型升级建设，形成一批可复制、可推广的行业数字化转型系统解决方案。”李媛恒说道。

这意味着，传统制造业大省山东将持续深化新旧动能转换，全面进入先进制造业强省建设的“施工”高峰期。

山东过后，河南、四川分别以19592.8亿元、16412.2亿元位居第五、第六位。去年以来，河南省把稳增长作为工业头等大事，统筹存量挖潜与增量提升。

“四川盆地，河南中原，都是我们国家的中原地区，历史悠久。在我国一些重要的拥有区位优势的地方，经济发展比较快，因此地理位置对拉动河南、四川工业发展起到了很大的作用。其次，河南、四川一直是人口大省，劳动密集型企业较多，所以也是制造业比较集聚的地方。”胡刚说道。

作为制造业大省，2023年，河南、四川将把工业稳增长放在突出位置，将通过构建先进制造业体系，提升产业基础能力；传统产业数字化智能化改造；利用新技术新工艺推动工艺变革、结构优化、能级提升、方式转型等方面加快推进制造业强省建设。

从制造到智造

从这六个经济大省的发力方向

来看，如何抓住科技创新这个关键变量，以科技创新、智能制造为高质量发展的支点，成为六个经济大省发力的重点。

而在各省份着力优化传统工业结构、数字升级的过程中，苏州作为中国制造业强市，历经农转工、内转外、量转质，再到“内外联动、共生共赢”，其发展历程可以视为制造业升级之路的浓缩版。

据苏州市政府官网的数据，早在2021年，苏州市规模以上工业总产值正式突破4万亿元大关，同比上一年增长17.2%，全年规模也正式超越上海、深圳，跻身全国第一大工业城市。

日前，工业强市苏州又交出一份成绩单。数据显示，2022年完成规模以上工业总产值43642.7亿元，比上年增长4.1%。电子信息产业、装备制造业两个万亿级产业实现产值26597.2亿元，增长7.1%，成为工业经济平稳运行的重要支撑。

公开资料显示，经过改革开放40多年的发展，苏州在纳米技术、生物医药、高端纺织、优特钢铁、通信技术已经处于世界领先水平，在人工智能、半导体制造、区块链、航空制造已经处于亚洲一流水平。

而苏州取得现在的成绩，并非仅一时一刻之功。

李媛恒表示，改革开放以来，苏州将本地乡镇企业的发展基础、上海产业的机会溢出，以及外资企业落地带来的开放空间结合在一起，形成驱动苏州产业发展的三大动力源。

“近年来上海制造业逐渐占比下降并向周边城市转移外溢，苏州凭借距离近的区位、生产要素成本低的优

势成为主要承接者。一方面利用上海溢出制造业资源实现自身制造业从小到大、由低向高发展；另一方面为上海航空航天、集成电路等高端制造业提供产业链配套。”李媛恒说。

从战略层面看，早在2011年，苏州便开始开展质量强市活动，此后将开展活动升级为实施“质量强市”战略，并推出《苏州市“十四五”质量发展规划》《“苏州制造”品牌建设三年行动计划》《关于全力打响“苏州制造”品牌的若干措施》等高质量政策。

通过出台优惠产业政策，鼓励技术输出、工业互联网平台赋能、贴息奖补等措施，推动制造业向“智能化”“数字化”转型。不仅如此，还吸引了例如华为、微软等世界巨头落地，以科技巨头为核心培育出天聚地合等具备高成长潜力的创新企业。

苏州凭着在内外联动、新老平衡、智改数转以新带老等诸多举措之下，走出了制造业转型升级的鲜明路径，对于全国许多城市都将有着十分重要的借鉴意义。

苏州在今年的政府工作报告中提出，在2023年，苏州将坚守制造业立市之基加快创新链突破、促进产业链提升、强化资金链保障并夯实人才链支撑，全面加强产业创新集群的融合发展。

看得出，“融合”便是苏州创新集群建设由“起势”到“成势”的着力点。

与苏州相似，广州作为制造业规模较大的城市，工业总体规模、综合实力、质量效益等都比较突出，拥有41个工业大类中的35个，制造产业链条丰富，配套能力位居全国前列。

在广州面临多重超预期因素影响的情况下，2022年经济下行压力进一步加大，工业生产明显承压。但高技术制造业作为知识密集、技术密集的产业类型，具备智力性、创新性、战略性和资源消耗少等特点，仍在2022年保持了较高速增长。

数据显示，去年广州市高技术制造业增加值占全市规上工业增加值的比重提高至19.5%，拉动全市规上工业增加值增长1.5个百分点，是当前提振广州工业经济发展的新动能新引擎。

2023年广州提出“坚持产业第一、制造业立市”。从产业集群看，广州将聚力打造智能网联和新能源汽车、生物医药与健康两个万亿级产业集群，建设绿色石化、现代高端装备、半导体与集成电路、超高清视频和新型显示等超千亿级产业集群。

这也表明广州不仅明确了“制造立市”，还将进一步把创新作为重点，开启从“广州制造”迈向“广州智造”的变革，进一步提升城市品牌价值。■

政府工作报告释放积极信号 着力化解房企风险

时代周报记者 赵佳琪 发自北京

2023年政府工作报告从供给端和需求端，对于房地产有了定调。

3月5日上午9时，最新的政府工作报告出炉。其中，对于房地产的描述主要分为两部分：供给端方面，要有效防范化解优质头部房企风险，改善资产负债状况，防止无序扩张，促进房地产业平稳发展；需求端方面，要加强住房保障体系建设，支持刚性和改善性住房需求，解决好新市民、青年人等住房问题。

“本次对于房地产的定调与此前是连贯的、一致的。在城镇化降速的大背景下，保持房地产健康平稳发展，逐渐向新发展模式过渡。”某TOP10房企内部人士向时代周报记者分享了他对此次政府工作报告的看法。

易居研究院研究总监严跃进认为，政府工作报告是要各地在去年解决房地产业风险问题的基础上，继续做好相关工作，尤其是要从金融稳定的角度理解房地产的健康发展。同时，今年房地产工作的重中之重是提振住房消费需求。“提振住房方面的市场信心、激活合理住房消费需求，是

防范化解房地产金融风险、促进市场平稳健康发展的重点。”

化解优质头部房企风险

对于当前市场现状来说，首先是化解房企风险。

以去年11月出台的“金融支持房地产16条政策”为开端，针对金融端的政策不断下发。截至目前，相关部门已下发了如指导商业银行向优质房企出具保函置换预售监管资金、保交楼贷款支持计划、三支箭、内保外贷、不动产私募基金等诸多化解房企金融风险的政策。

今年1月，央行发布会透露，实施改善优质房企资产负债表计划的行动方案，重点推进资产激活、负债接续、权益补充、预期提升4个方面。

在此背景下，本次政府工作报告中“改善资产负债状况”被着重提及。

诸葛找房研究院认为，这说明今年化解企业的风险依然是政策的重点，只有企业的风险解除了，才能维护购房者的合法购房权益。未来，针对优质房企的资金支持力度有望继续加大，前期已出台的政策亦有望加快落实，促进企业资金面继续改善。

同时，政府工作报告亦提到，有

效防范化解优质头部房企风险。

“纾困企业端，目的是防止风险扩散到优质房企，防止风险外溢，政策重点（三支箭等）都是为了确保优质房企能稳定下来，这是行业和市场的基本盘。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向时代周报记者表示。

时代周报记者了解到，目前筹划再融资的房企包含央企和民营房企，其中有优质企业，也有出险企业。

中指研究院企业研究总监刘水告诉时代周报记者，目前，优质房企是重点支持对象，这类企业的再融资获批基本不存在问题。而部分出险房企，属于专注主业、合规经营、积极自救的，将会给予支持。

此外，本次政府工作报告首次提到了“防止无序扩张”。

过去多年，“三高模式”让一些房企快速壮大，市场份额迅速提升，但也导致行业风险积聚。不过，某出险房企内部人士告诉时代周报记者，目前，房企已经开始从高杠杆、高负债、只求规模大干快上的模式转为精细化经营管理，专注于市场和行业，潜心打磨产品。

诸葛找房研究院认为，未来相关

部门对房企的监管将更加严格，尤其是企业财务指标方面。同时，还将鼓励房企加强自身造血能力，促进行业长远发展。

支持刚性和改善性住房需求

对于房地产市场来说，仅化解风险还远远不够，行业需要的是根本性的改变。加大需求端满足力度，是改善市场情况的必由之路。

2022年以来，部分城市因城施策，密集颁布数条刺激楼市政策，从降低首付比例到放松限购，诸多政策轮番上阵。在一系列政策的支持下，2023年2月房地产市场活跃度上升，市场情绪上升，市场成交有所好转。

在此基础上，政府工作报告提及“支持刚性和改善性住房需求”，在刘水看来，房地产风险化解，需要房地产市场企稳的支撑，而支持刚性和改善性需求释放是市场企稳的重要因素。

“因此，因城施策，加大支持刚性和改善性需求释放仍将是今年房地产市场调控的重点工作。”刘水向时代周报记者说道。

针对具体政策，克而瑞研究中心表示，考虑到改善性需求的挖潜空间、

政策空间更大，可以更多在激活改善性需求上发力，包括放宽购房套数限制、下调二套房首付比例、实行认贷不认房、降低住房交易税费、缩短住房限售年限等。

“同时，还可定向支持多孩家庭、人才新市民群体购房，比如多孩家庭可以多购1套、下调非户籍人才限购社保要求、新市民购房给补贴等。”克而瑞研究中心表示。

政府工作报告对于房地产需求端的定调已出，将对未来楼市影响几何？在上述TOP10房企内部人士看来，本次支持刚性和改善性住房需求，会更多关注老百姓的实际住房需求，从而精准施策。

另一总部位于北京的大型国企内部人士告诉时代周报记者，虽然现在市场上常有“小阳春”、成交火热的说法，但企业内部仍然保持谨慎的态度。

“我们发现，现在楼市大部分成交来源于存量需求的集中释放。”上述人士说道，这些购房者在以前很长一段时间内，本身就有刚性或改善需求，只是在当前环境下表现出来而已。故“火热景象”能否持续，还要看后续经济形势和居民消费意愿等。■

REGION · 区域

月薪4000元 在河南是什么水平

时代周报记者 丁远泓 发自广州

74872元

近日，在河南一本院校举办的一场招聘会引发关注。从媒体报道来看，该招聘会面向社会招聘，招聘岗位范围广泛，包括收银员、客服等，多数岗位的薪资待遇在2000～4000元。

在河南，月薪4000元是什么水平？据河南省统计局数据，2021年全省城镇非私营单位就业人员平均工资为74872元，城镇私营单位就业人员平均工资为48117元。

换算至每月，城镇非私营单位就业人员的月均工资为6239元，城镇私营单位就业人员的月均工资为4009元。

具体至不同岗位、行业，薪酬水平各有不同。

按行业分城镇单位就业人员的平均工资排名，2021年，金融业的平均工资位居榜首，年平均工资达到12.5万元，电力、燃气及水的生产和供应业的年平均工资也超过10万元，其他行业则是大部分集中在6万～8万元。

若换算至月均工资，上述两个行业的月均工资均超过8000元。

而根据2021年城镇私营单位就业人员平均工资，金融业，信息传输、计算机服务和软件业的，分别以7.3万元、5.4万元位居前两名。换算至每月，这两个行业的月均工资分别达到6083元、4500元。

数据之外，在平均工资线上的打工一族，在河南处于什么状态，他们有着何种工作前景？

会计新人月薪3000元以上

在招聘会上，应聘者们除了关心专业是否匹配、工作时间是否合理、工作内容是否感兴趣等，还有一个必须考虑的内容，就是薪资。

在河南某院校举办的招聘会之所以被关注，也是与招聘薪酬有关。据媒体报道，招聘会现场有公司对会计岗位开出的薪酬为2000～4000元。有网友笑称，“这会计工资说不定还没服务员高”。

时代周报记者随后在招聘网站上，以河南省会城市郑州为工作地点搜索“会计岗位”，发现这些岗位薪资波动幅度较大。

比如，助理类岗位的最低工资在2000元左右，这与郑州市规定的最低工资标准相当。但是，若应聘者经验丰富、能力卓越，也有公司提供月薪5万



元以上的工作岗位。

综合平台的所有招聘岗位来看，郑州市会计行业的月薪大多集中在4000～8000元，当然，拥有不同的工作经验和学历水平的，也会在薪资结构上产生一定差距。

对于刚刚步入职场的大专毕业生，可以投递的会计助理岗位薪资大多为3000～6000元，而本科毕业生可应聘的岗位，薪资则集中在4000～8000元。

时代周报记者梳理了郑州市各高校的校招岗位，发现大部分岗位的月薪集中在4000～8000元，其中文职类岗位的薪资较技术类岗位稍低一些。如河南财经政法大学近期举办的空中双选会，部分计算机技术岗位可以达到1万元月薪。

24岁的罗一（化名）毕业于郑州的一所5年制大专会计专业。据她了解，郑州市的平均薪资水平会比河南省的其他城市稍高一些。

2018年毕业的罗一曾经到过家乡安阳的招聘市场，当时作为一名应届毕业生，她能够应聘的工作大多属于助理一类，并带有销售性质，工资在2500元左右。

据了解，如果有中级会计资格证，工资能有四五千元。除非有更多的工

作经验和更高的能力水平，否则很难再有大幅度的薪资调整。

“安阳这个城市比较小，除了销售这种工资不稳定、但业绩好可以挣得多的岗位以外，其他会计方面的岗位工资，比如大点的会计师事务所、代理记账公司的普通员工，月薪一般在3000元左右。升到主管之类的管理层的话，最高薪资能到六七千元，这就需要有比较深的资历和比较强的能力。”

目前在郑州从事会计工作的吴西（化名）则告诉时代周报记者，郑州相较于河南其他城市有更多的人才，薪资水平会存在较大的波动。如果是学历不高、能力不强的人新，拿到的工资大多在两三千元，普通的会计工资则大多为4000～6000元。

“当然，工资拿多少，完全取决于自己的个人能力，要是能力真的非常强，去任何一个行业都能拿到高工资，而如果能力一般，薪资就会比较普通。”

金融行业工资最高

在河南工作，哪个行业工资高？数据来看，当属金融行业。

根据国家统计局数据，在河南，按行业分城镇单位就业人员、城镇私

营单位就业人员，金融业均排在首位。其中，在城镇私营单位就业人员平均工资行业排名中，金融业的年平均收入与第二名信息传输、计算机服务和软件业的相比，拉开近2万元的差距。

不过，在河南，金融业就业人员都不算多。具体至数字，2021年城镇单位的金融业就业人员为26.5万人。

而河南城镇单位从业人数最多的行业分别是制造业、建筑业、教育业，以及公共管理、社会保障和社会组织，从业人员均超过100万人次，私营企业和个体就业人员人数最多的行业为批发和零售业。

其中，城镇单位的制造业、建筑业的年平均工资超过6万元，教育业、公共管理和社会组织就业人员的年平均工资接近8万元，社会保障单位就业人员的年薪更是达到8.9万元。

这种从业人员的结构布局与河南省的经济结构有关。

根据河南省2022年经济运行情况，2022年河南省GDP初步核算数为61345.05亿元，分产业看，三次产业结构为9.5：41.5：49.0。其中，第二产业对GDP增长的贡献率为52.4%，第三产业对GDP增长的贡献率为32.4%。

在工业中，河南省的五大主导产业为材料、装备、汽车、食品、轻纺、钢铁和煤炭等传统支柱产业，近年改造升级也有明显成果，对劳动者的需求自然进一步扩大。

接下来，河南的高薪工作机会在哪，或许能从其发展方向来分析。

目前，河南积极推动科技服务、信息服务等新兴服务业快速发展，并提出培育壮大新一代信息技术、高端装备、现代医药、新能源汽车等七大新兴产业，前瞻布局氢能和储能、量子信息、前沿新材料等六大未来产业。

根据河南省2023年政府工作报告，2025年，河南将形成传统产业为基础、新兴产业为支柱、未来产业为先导的先进制造业体系，制造业增加值占生产总值比重超过30%，战略性新兴产业占规模以上工业增加值比重超过30%。

这些行业的工资水平如何？

根据国家统计局去年5月公布的2021年城镇非私营单位就业人员平均工资排名，最高的两个行业分别是信息传输、软件和信息技术服务业，科学研究和技术服务业，分别为全国平均水平的1.89倍、1.42倍。

也就是说，未来在河南的高薪工作，不止在金融行业。■

30%

顺德的厨师凭什么撑起万亿元产业

时代周报记者 李杭 发自顺德

随着80后、90后成为厨房里的顶梁柱，各式各样的预制菜逐渐成为了餐桌上的常客。

晚上8点，打工人结束一天的工作后回到家，只需要拆袋、加热、装盘，不到10分钟，就可以吃到一顿热气腾腾的晚饭。

曾几何时，当我们提到预制菜的时候，可能首先会想到方便面、汤圆和速冻水饺，而如今，酸菜鱼、花胶鸡和佛跳墙等饭店里的复杂菜式，也变成了预制菜，进入了我们的生活。

3月5日，为期三天的首届中国国际（佛山）预制菜产业大会暨第十二届广东现代农业博览会在潭洲国际会展中心圆满闭幕。3天以来，约800家预制菜企业参展，近10万人次专业观众逛展选菜，推动预制菜产业迈向万亿元规模。

作为本次活动的东道主，大会的举办地，顺德的参展商更是携带了非常多的拿手好菜，向人们展现顺德这一“世界美食之都”的风采。

发展预制菜，顺德的优势在哪？

广东贪吃的人很多，他们会说食在广州，即便他们如此骄傲，却还是会补上一句：“厨出凤城。”

凤城就是顺德。

3月3日上午，位于顺德的潭洲会展中心一号馆里香气四溢，穿行其中，只见参展商们打开包装，将食物倒进锅里，短短几分钟，一道道热气腾腾、芳香四溢的精美菜品相继出锅。这样的画面像极了周星驰电影里《厨神》的现场比拼。

作为活动的东道主，佛山顺德的预制菜产品亮点颇多。时代周报记者发现，在佛山顺德的展示区域内，拆鱼羹、烤鳗鱼、炸牛奶、佛跳墙等顺德经典菜品悉数亮相，其中鱼类产品数量颇多，品类也最为丰富。

“与其他地方相比，顺德的鱼品质好，所以决定了顺德水产品预制菜的独特风味。”佛山市一家食品公司的工作人员何先生说。

何先生告诉时代周报记者，顺德水产品丰富，质量过硬，特别是鳗鱼产品，在国际市场有着举足轻重的地位。

佛山顺德地处珠三角，河网密布，自古以来便是鱼米之乡，物产很丰富。而且，得益于优质的水环境和先进的土塘养殖方式，顺德的鱼生长情况好，肉质鲜美。早在20世纪八九十年代，以南海、顺德为代表的万亩池塘改造工程使佛山一跃成为全国淡水渔业主产区之一。

近年来，顺德水产养殖业不断发展，2022年顺德区渔业养殖面积为15万亩，总产量31万吨，产值76.74亿元，乌鳢（生鱼）年产量占全国20%，

占全省45.3%；鳗鱼年产量占全国30%，占全省50%；加州鲈鱼年产量占全省32%，这些都为水产预制菜生产提供了优质充足的原材料。

除了原料优势，作为世界美食之都和粤菜发源地的顺德，在预制菜研发上也有着独特的优势。

作为中国厨师之乡，截至2022年2月，顺德拥有43位“中国烹饪大师”，27位“中国烹饪名师”，20位“食在广东钻石名厨”。据说，在顺德每30人中就有1名职业厨师，可谓“全民皆厨”，这样的人才底蕴，让顺德预制菜企业发展有了十足的底气。

“像我们的拳头产品拆鱼羹，就是研发团队与顺德的名厨们一起研制和打造的。而且这道产品的制作过程中，菜品的炒制全部都是由专业厨师来完成的，以便于更好地掌握菜品的调味和火候。”广东某食品科技有限公司的工作人员说。

跨越一、二、三产业的预制菜产业

在通常的概念里，河海海鲜一旦不即时食用，便会失去其原本的鲜美。对于预制菜来说，这个问题是运送环节需要攻破的。

移动方舱、多类型保温箱、温湿度记录仪……在预制菜大会的现场，一家冷链公司的销售展位十分吸睛。

据广东某冷链快运股份有限公司的工作人员袁忠林介绍，现代冷链

技术已经和“一骑红尘妃子笑”那种快马加鞭的送达方式不一样，而是讲究全产业链的冷鲜技术。

“我们公司立志为解决食品从生产、流通到销售端的冷链物流问题，能够做到全程不断链，为食品提供一站式、全渠道国内冷链物流支持。”袁忠林说。

而随着新能源的兴起，“通过氢能源和保温箱的合作，可以大大降低冷链的成本，对于一家食品产业来说，与用传统的冷藏车来运送食物相比，使用这套设备可以降低20%～30%的运输成本。”袁忠林说。

除了冷链公司，时代周报记者在预制菜大会的现场还看到多家预制菜上下游的企业，如研发和生产各类食品包装的金属制造企业和持续深耕创意小家电的各类家电企业。这反映出预制菜并不仅仅是餐饮和传统农业的组合升级，其带动的整个产业链相当丰富。

顺德不仅是美食之都，更是中国家电之都，制造业强区。顺德全区拥有厨电企业超1600家，美的、格兰仕、小熊等知名品牌已率先布局预制菜厨电产品研发。

对于家电企业来说，预制菜的发展壮大有利于拉动新的消费需求，除了空气炸锅、微波炉、烤箱、空气炸锅、炒菜机器人等电器以外，冰箱等保鲜存储类家电也会因为预制菜的

普及而迎来新一轮换新需求。

作为打通一、二、三产业的革命者，预制菜产业的整个链条，前面是河网及农田，中间是工厂和物流，末端是便利店和餐桌，可实现多产业的连接和联动，潜力无限。

近年来，中国多地大力推动预制菜产业发展。中国国际（佛山）预制菜产业大会组委会发布的《2022年中国预制菜产业发展白皮书》(以下简称《白皮书》)显示，2022年中国预制菜市场规模达4196亿元，同比增长21.3%，预计2026年市场规模将达10720亿元。

《白皮书》显示，2022年中国预制菜企业数量超7万家，其中，山东、河南、广东等地预制菜企业较多。广东作为中国预制菜产业的策源地，目前正着力打造一批百亿元级的预制菜产业强县、十亿元级的预制菜生产强镇和预制菜原材料供应亿元村。

在这样的背景下，佛山逐渐探索差异化发展路径，建设预制菜产业发展高地。未来，佛山将要坚持做品牌，利用佛山水产等优质资源，开发差异化、多样性新品种，打造一批特色预制菜品牌，加强宣传推广，提升佛山预制菜知名度。

更重要的是，佛山未来将培育一批预制菜龙头企业、示范企业，依托“粤菜师傅”工程培养预制菜产业人才，加大研发投入力度，推出高品质预制菜产品，让佛山预制菜走进千家万户。■

涨薪仍供不应求 旅游业真缺导游？

时代周报记者 曾思怡 发自广州

随着旅游业持续升温，全国多地导游招聘如火如荼。

据红星新闻，杭州、宁波、长沙等多个城市旅行社急招导游，其中数家旅行社不设人数上限招聘导游。而多位导游也对时代周报记者表示：今年以来忙得团团转。

招聘薪酬也水涨船高，有旅行社日薪翻番，开出400元/天的高薪招聘导游；有旅行社开出年薪20万元的条件；浙江衢州市开化县甚至还向全国发出招聘启事，百万元年薪聘导游。

时代周报记者整理发现，疫情三年，全国多地导游群体大幅流失，甚至有城市导游减少半数以上。

而今，重燃的旅游业亟待导游群体回归，导游会成为“香饽饽”吗？面对“量价齐飙”的招聘，此前离开旅游业的导游们对再次入行态度如何？

一个月接5个团，一个团为期五六天 旅游业最近有多热？

途牛旅游网近期数据显示，最近两周（2月19日至3月4日）出游人数较前两周（2月5—18日）增长82%。其中国内游人数占九成。

去哪儿数据显示，截至2月底，五一期间国内酒店预订量同比疫情前（2019年）暴涨144倍。

同程旅行数据也指出，近一周五一假期出行的出境游产品搜索量环比上涨73%，预计五一假期前后出境游市场将出现一波客流高峰。

旅游业强劲复苏，旅行社冷清景象不再。

“不是在带团，就是在准备带团的路上。”

这是杨欣连月来的工作状态。作为云南昆明一家旅行社的导游，今年春节以来，派给她的旅游团一个接一个，基本一个月就要接四五个团，一个团为期五六天。

杨欣告诉时代周报记者，虽然老员工忙得团团转，但是依然消化不了激增的客流量，旅行社招聘导游的通告已经连续挂了近两个月，“云南很多旅行社也都是这样，客流大增，亟须招聘导游”。



据杨欣介绍，最近1个月，其所在旅行社客流量较去年翻了三倍，激增的客流拉动了导游的收入。“我们的工资由基本工资、带团收入、游客好评奖金三部分组成，今年以来，不管是旅行社老导游还是刚进来的新导游，定薪都有了提高，不过具体多少不方便透露。”

1000公里之外，在广西桂林做导游的蒋立同样忙得停不下来。

蒋立告诉时代周报记者，春节以来，其所在旅行社客流量较之去年同期翻了五六倍。作为旅行社骨干导游，现在他基本每周要带两个团，有的为期两三天，有的为期四五天。

据蒋立观察，疫情三年间，当地选择转行的导游超过半数，而随着今年以来客流量的明显增长，从全市来看，当地导游数量又恢复到了疫情前的七八成，“而且多家旅行社还在招人”。

多地导游招聘“量价齐飙”

不止上面提到的城市，时代周报记者整理发现，连月来，全国各地旅游业恢复显著，导游招聘热席卷多地。

此前，浙江就有县城因百万元年薪招导游火出圈。

据了解，浙江省衢州市开化县在去年12月向全国发出招聘启事，百万元年薪聘导游，选出一位“金牌导游”

或一个导游工作室团队，总计1300多人前来应聘。

而据红星新闻，海南、广西、浙江、湖南、云南等地旅行社贴出“急招”“大量招”的招聘告示，还有的旅行社甚至在数量上不设上限招募导游。

不仅招聘数量多，招聘薪酬也在涨。

有旅行社去年给导游的日薪为150元，今年就涨至400元，翻了一倍多。

随后，时代周报记者登录招聘网站搜索发现，北京、上海、昆明、杭州、长沙、西安等地有诸多月薪万元上下导游岗位，而涉及亲子团、出境游、文化讲解领域的导游月薪更是达到2万元上下。

而在客流激增、导游紧缺的情况下，甚至有一部分在岗导游连月收入赶超疫情以前。

在导游招聘“量价齐飙”的背景之下，导游证书的报考人数也在上涨。

据潮新闻，今年报名导游资格证培训班的学生人数大幅提高，并且很多收入不错的白领也参与报考。

业内人士在接受采访时表示，疫情三年，相关考试一直是在延期或取消，导致了今年的考试人数必然是最多的，现在距离正式报考还有一段时间，所以报考人数还无法统计，但预测会高过疫情前，也不排除可能会成

为史上导游资格证报考人数最多的一年。

还有一部分人在观望

当前导游招聘之火热，一是旅游业恢复显著，二是过去三年全国范围内导游人数的大幅削减。

从文化和旅游部每年发布的全国旅行社统计调查报告中可以看到，2019—2021年，全国旅行社直接从业人员由41.5941万人降至27.8772万人，签订劳动合同的导游人数由12.1710万人降至9.4332万人。

前几日，荣夏国际旅行社相关负责人在接受红星新闻采访时表示，从春节前旅行社就开始招聘导游，计划招200人，但目前只招到了50人。

从当前来看，虽然旅游业升温持续数月，导游招聘量价齐升，但对于此前转行的导游来说，仍有一部分人持观望态度，旅游业依然缺人。

“以前没有想过旅游业会受重创，我2019年做跨境旅游，最先受到震荡，在2020年年初就被迫转行，这份经历也会让我在职业选择上更加谨慎。”

曾是导游的李谷告诉时代周报记者，他在2020年退出旅游行业，转行到北京一家互联网公司，目前已经工作两年有余，暂时未有重回旅游业的打算，“对于疫情期间已经转行的导游来说，如果当前的工作比较稳定，或者收入可观，那么再次入行旅游业的可能性不大”。

另一个值得注意的是，自由行愈发受青睐，挤压传统旅行社的经营空间，也抑制了相当一部分从业者的信心。

“可能是大家的出游方式变了，越来越多人喜欢自由行。”蒋立告诉时代周报记者，虽然桂林旅游自春节以来恢复显著，但大多数前往当地的游客都是自由行，旅行社业务虽然有明显恢复，但是还未追上疫情以前的2018年、2019年。

“大家想看看这种（旅游）升温的态势是否稳定、长久？而且即使旅游持续火热，选择跟团游的又有多少人？可能要等到五六月份，经过半年时间的验证，那些还在观望的人才能更有信心。”**■**

（应受访者要求，文中均为化名）

一天8个热搜 大熊猫关注度有多高

时代周报记者 李杭 发自广州

“为什么来看大熊猫的人有这么多？”这可能是最近每个去过动物园的人都会发出的疑问。

前几天和外地朋友去成都熊猫基地看熊猫的吴悦就被园区的人流量吓了一跳。“本来我和朋友想看熊猫花花两点的体育课，结果被活生生地挤了出来。”

网络上也刮起了一阵“熊猫旋风”。

一方面，不少旅居国外的大熊猫陆续回国的消息，引发了国人对它们归国进展和动向的关注。另一方面，被网友称为“顶流女明星”的大熊猫花花，因萌态可掬，酷似三角饭团的长相，给不少人带来了欢乐，并在网络上走红。

从2月22日开始，与熊猫相关的话题以每天两次的频率登上微博热搜，引起了巨大的讨论，而这股热潮当下还在继续。

熊猫花花：坐拥百万粉丝的明星

如果要问现在网络上最火的“明星”是谁？很多人脑中都会出现一个名字：花花。

这几天，昵称为花花的大熊猫胖红，受到了全网的关注和喜爱。“在我手机各个软件的播放历史记录里，除了花花的视频，就没有别的东西了。”一位熊猫爱好者告诉时代周报记者。

大熊猫花花本名和花，2020年7月4日与双胞胎弟弟和叶出生在成都月亮产房，现居成都大熊猫繁育研究基地幼年园。

熊猫花花胖乎乎的，个头比同龄熊猫小很多，官方对它的简介是：下颌短，吻部长，短胖炸毛，行动缓慢，不擅长爬树。

不过这样的特点增加了它的可爱度，使它成为了基地里最有辨识度的一只熊猫。有网友形容花花坐下来的时候就像一个三角饭团，是名副其实的“圆滚滚”。

除了外表可爱，花花的性格也十分呆萌。因为天生右后腿脚掌外翻，花花是基地唯一不擅长爬树的大熊猫，而且由于它性格温顺，吃东西特别慢，所以经常被同伴抢食。

凭借这两大特点，再加上流量的助推，“花花被夺笋”“花花，果赖”等视频在网络上迅速传播，逐渐将其推上了顶流的宝座。

3月3日“熊猫和花”登上微博热搜第一，并霸榜整个下午。3月6日下午，仍有“熊猫花花跑起来前脚内八后脚外八”等词条上榜，堪称熊猫界的“流量女明星”。截至3月11日，花花在微博超话中已经有了53.3万的“护花使者”。

对于花花的走红，走上两会代表通道的全国人大代表、成都大熊猫繁育研究基地副主任、研究员侯蓉，在接受媒体采访时也作出了回应：“基地从来没有推过哪个大熊猫成为网红，这些都是粉丝们自发推动。”她表示，关心大熊猫、喜爱大熊猫的人越来越多，通过大熊猫关注到濒危野生动物保护和生态文明建设，是一件好事。

全国掀起了熊猫打卡热

随着国宝大熊猫在网络上的热

度不断攀升，全国各地也迎来了一波熊猫打卡热。

“我最近在网络上看了很多熊猫的视频，而且正巧朋友从外地来成都玩，所以就觉得在眼前的熊猫必须要看。”据吴悦介绍，她们去的那天是周末，整个熊猫基地都是人挤人的状态，有万名以上的游客。“我2020年和2021年的时候也都去基地看过熊猫，但从来没有见过这么多人。我们到幼年园的时候根本看不到里面的熊猫，只能从别人的手机屏幕里看。”

看熊猫的风潮从成都波及其他城市。

3月8日，周三下午，微风不燥，阳光正好，广州动物园人气旺盛，不少家长带着孩子到园区看动物，也有很多年轻人结伴而行，兴奋地穿梭在各个场馆之间。

在偌大的园区里，熊猫馆是人气最高的地方。据时代周报记者目测，在大象馆、袋鼠馆等地围观的游客只有10多名，而在熊猫馆的室外区域，有几百人围在栅栏旁边，等待着广州动物园里的明星熊猫“星一”的出现。

下午3点，气温逐渐下降，“星一”从自己的小窝爬到了室外的小山坡上。随着星一慢吞吞地“营业”，所有围观的人都拿出手机录视频，拍照，嘴里发出一阵阵赞叹，“哇，好可爱”“好靓，好靓”“星一终于出来营业了”。

在惊呼的人群中，黄丽和朋友也在认真地拍摄着星一的视频。“我们两人今天放假，特意从中山坐高铁过来看熊猫。最近网络上到处都是熊猫的视频，所以我们两个也按捺不住，来一探国宝的真容，真是太可爱了。”

黄丽说。

在拥挤的人群中，熊猫馆的工作人员王大爷努力地维持着秩序，这样热闹的场景他早已见怪不怪。“从春节后，广州动物园的人就开始多了起来，上周六（3月4日），整个园区大概接待了5.8万名游客。这些游客大概有三分之一都是直奔熊猫馆来的。周末那两天，熊猫馆的屋子里里全都挤满了人，排队的人都站到了对面的草坪上。”

据上观新闻报道，网络上的熊猫热潮也带火了北京动物园。3月8日当天去了北京动物园的刘旭告诉时代周报记者：“熊猫馆的人特别多，不少人听说丫丫回国后将在北京动物园生活，都专程过来看大熊猫。”

熊猫文创再掀热潮

多年来，大熊猫一直深受人们的喜爱，其憨态可掬的形象，也成为标志性的中国符号，被应用于各种吉祥物和文创产品中，销往全世界。

在2022年北京冬奥会期间，人气最旺的“顶级流量”，非吉祥物冰墩墩莫属。这只将可爱与时尚无缝融合的科技感大熊猫，引爆了国民热情，也获得了全世界的关注和喜爱，抢购其周边衍生产品一时成为风潮，出现“一墩难求”的现象。

据《中国体育报》报道，在北京冬奥会期间，“冰墩墩”吉祥物毛绒玩具销量为140万只。截至2022年5月，“冰墩墩”吉祥物毛绒玩具的销量达到520万只。

而近期，随着熊猫热不断升温，熊猫文创产品的销量也逐渐上升。

据快科技报道，3月3日，“大熊

猫和花周边”冲上淘宝热搜榜，“和花”周边近七天销量飙升超906%，印有“和花”图案的手机壳、日历、钥匙扣等物品成为爆款。

某熊猫自媒体大号博主小林子也感受到了近期的购买热潮。

2019年，在去卧龙神树坪看了熊猫后，小林子开始喜欢上了熊猫，并将自己拍摄的熊猫视频发到网上与大家分享。后来在网友的鼓励下，她一直坚持把账号做了下去，如今已经在全网积累了共1750万的粉丝。

“我最开始只是在社交媒体上发视频，或者开熊猫直播和大家聊天，后来因为有粉丝想要购买一些熊猫文创产品，所以我就开始做了。”

“这半个月，我账号全平台的粉丝上涨了接近百万，文创店铺的销量也有了大幅度提升，与之前相比大约增加了1.5倍，其实销量本应该增长更多，只是最近我仓库里的库存比较少，如果库存够的话，应该不止卖这些。”

在小林子的观察中，购买这类文创产品的大多是20～40岁的女性。“总体来说女性客户能占到百分之九十，大熊猫和花的手机壳和帆布袋这两个产品是卖得最好的。”

由于生意火爆，小林子近期几乎没有闲下来的时间。“现在全平台账号的运营和剪辑都是我在做，每天平均更新三次，而且平时还要当客服，忙网店里的事情。”

不过这份繁忙却并没有让小林子感到不快。“做自己喜欢的事情，就算再辛苦，也会觉得值得，而且每次疲惫的时候，只要看到熊猫可爱的样子，一切烦恼好像都烟消云散了。”小林子说。**■**

9.4332万人



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



13 | “宁王”去年赚超 300 亿

银保监会整顿房贷转经营贷乱象 有银行已准备行动

时代周报记者 郭子硕 发自广州

房贷转经营贷迎来强监管。时代周报记者获悉，银保监会近日向各银保监局，各政策性银行、大型银行、股份制银行等下发《关于开展不法贷款中介专项治理行动的通知》（下称《通知》）。《通知》要求，各银保监局、各银行业金融机构成立专项治理行动领导小组，部署开展不法贷款中介专项治理行动，本月15日开始，为期六个月。据悉，该行动所涉及的主体包括政策性银行、商业银行、村镇银行、汽车金融公司、信托公司等。有分析师指出，在居民资产端高回报投资资产选择较少、存量贷款利率调整不及时的情况下，以存款提前偿还贷款成了当下最好的“理财”。在此背景下，房贷转经营贷套利禁而不止，本轮《通知》正是直击此前市场活跃的房贷转经营贷乱象。

《通知》不仅从营业执照注册时长、贷款流向等指标强化经营贷审核标准，而且还强调要“关注经营用途贷款发放前后借款人提前偿还住房按揭贷款的情形”，这也是银保监会首次在贷款中介专项治理行动中，正式将“经营贷发放时间”挂钩“提前还房贷”。

“实际上，《通知》落实了此前会议的政策内容。当前金融风险管控力度持续增大，具有强烈的信号意义。”易居研究院研究总监严跃进对此指出。央行和银保监会2月9日召开部分商业银行座谈会，并指出针对部分借款人违规使用经营贷、消费贷提前还款的情况，商业银行要持续做好贷前贷后管理，加强风险警示。

在严跃进看来，此次银保监会的政策内容主要针对三类主体，包括银行机构、贷款中介机构、购房者。规范和引导上述主体，有助于防范各类灰色金融业务出现，确保房贷业务合法、合规、合理。

经营贷审查挂钩按揭贷款

《通知》强调，“经营贷”审查要挂钩“按揭贷款”。总体来看，各银行业金融机构主动开展自查，及时主动挖掘并报告不法贷款中介线索。贷款“三查”包括贷前调查、贷时审查和贷后检查。《通知》指出，商业银行要严



格落实经营用途贷款“三查”管理，加强贷后资金流向监测和用途真实性管理。

“关注经营用途贷款发放前后借款人提前偿还住房按揭贷款的情形，重点关注小微企业和个体工商户注册时间较短、受让小微企业股权时间较短等现象。”《通知》强调。

《通知》指出，各银行业金融机构应增强自主获客意识，强化风险防控措施，提升自主经营能力，严禁主动向贷款中介机构让渡“金融服务”，避免出现贷款中介机构掌控市场主动权、合作业务推高融资成本、风险跨行业传导加剧等问题。

比如，银行相关工作人员要主动向客户充分揭示经营用途贷款与住房按揭贷款利率、期限错配风险，就违规将经营用途信贷资金挪用于购房的法律后果和不利影响进行提示。

在整治不良贷款中介专项活动中，商业银行内部管理是一大重点环节。《通知》强调，“严防内外勾结、诱导借款人违规使用经营用途贷款等问题”。具体来看，要切实加强员工行为管理，排查银行业金融机构基层工作人员是否存在私下勾结贷款中介、向客户推荐贷款中介、放松对贷款中介推荐客户的审贷标准和贷后管理标准等问题。鼓励各银行业金融机构建立贷款中介黑名单制度，对诱导、

帮助借款人违规申请贷款的中介，纳入合作黑名单。

不仅如此，各银保监局将组织辖内银行业金融机构开展不法贷款中介专项治理排查，并选取重点机构开展现场督导，指导机构规范与贷款中介机构的合作。一经查实的违法违规问题，各银保监局将依法予以行政处罚，坚持以罚促改。机构违法违规行为被查实，但在前期自查中未主动报告的，机构及相关责任人员将被依法从重处罚。

接下来，各地银保监会主动与网信、市场监管、地方金融监管等行政机关加强合作，推动建立合作机制，共享不法贷款中介信息，加强对各类金融活动的监督管理，共同维护金融市场秩序。

一中介违法套取经营贷20亿

存量房贷利率远高于经营贷，民间“转贷”黑产野蛮生长。《通知》也同时通报了一起涉及20亿元的经营贷案件：有人注册了近90家空壳公司，帮助他人套取经营贷、提供基于购置房屋和其他资金需求等，上述违法中介服务行为涉及的银行信贷高达数十亿元。

具体来看，案件当事人丁某某等人注册的87家公司中，超六成公司注册2～16个月后变更股东信息。变更

后的股东利用其企业主身份向银行申请经营贷，但贷款企业疑似无实际经营。

梳理来看，《通报》中的非法中介包括提供经营贷资质包装、提供受托支付通道、提供短期垫资服务、团伙成员申请贷款等形成资金池。此前时代周报记者调查时发现，贷款中介公司识别并转化客户路径较为“隐秘”，贷款中介在各社交平台发布“成功转贷”的例子引流，并在帖子下面化身专家“支招”，通过计算置换成本差，吸引潜在客户。在此之上，对方添加客户联系方式和洽谈细节。时代周报记者观察发现，贷款中介会定期注销引流型账号，并持续更换“马甲”。

实际上，房贷转经营贷存在不小的安全隐患。近日，广州市中级人民法院也通报了一起案件，借款人违反合同约定，擅自改变贷款用途将经营贷款用于清偿房贷，被银行诉至法院。最终法院二审判决，当事人于判决发生法律效力之日起十日内，向某银行清偿借款本金180万元及罚息。

“在当事人不履行债务时，某银行对当事人提供的抵押房产折价或拍卖、变卖所得的价款享有优先受偿权；某公司对当事人的全部债务承担连带责任。”上述通报显示。

上海普世万联律师事务所高级合伙人陶书澄律师在接受时代周报

记者采访时指出，消费者以经营贷方式获取的资金流入房地产，该情形一旦被发现、查处，不仅影响征信，而且将承担一定的民事责任。在贷款断档的情况下，消费者用于办理经营贷的房产也会面临被司法机关强制查封、司法拍卖的可能。

房贷转经营贷对银行来说也存在风险。有分析人士指出，由于经营贷款的风险较高，需要对贷款人的资信、还款能力等进行全面评估。如果评估不足，贷款人可能存在贷款违约或逾期的风险，进而影响银行资金安全。

2022年12月，银保监会发布风险提示并强调，“经营贷须用于生产经营周转”。银行与消费者贷款合同会明确约定贷款用途，但在“转贷”操作下，银行若发现经营贷款资金未按照合同约定使用，最终将由消费者承担违约责任，不但可能被银行要求提前还贷，个人征信也会受到影响。

银行监测经营贷流向

经营贷流入楼市的监管趋严，商业银行也在行动。时代周报记者了解到，目前部分银行已开展、或准备开展整治经营贷资金流向监测和用途真实性管理。“目前没有新举措，但是我们在此之前就开展了监测经营贷的行动。”华南地区某国有大行人士告诉时代周报记者。同期，另一家国有大行人士向时代周报记者表示：“要开始查经营贷业务了，会看看申请人注册公司的实际经营情况，不过细节还没出来。”

银行一手抓贷款流向，一手抓风险提示。截至目前，已有建设银行北京市分行、浦发银行深圳分行、海口农商银行等多地银行陆续发布风险提示，提醒购房者警惕不法中介诱导，认清违规转贷风险。

《通知》下发前，部分地区已陆续铺开房贷转经营贷的整治行动。深圳市房地产中介协会曾于2月2日发布提示，严禁房地产中介机构为购房人提供或与其他机构合作提供房抵经营贷等金融产品的咨询和服务，严禁诱导购房人违规使用经营用途资金等。

在此之前，银保监会也于2月24日召开新闻通气会。相关部门负责人表示，下一步，银保监会将会同有关部门，将继续加大对违规使用经营用途贷款、消费贷违规流入房地产领域的监管。■

6家银行同一天官宣迎新副行长 “70后”走上台前

时代周报记者 郭子硕 发自广州

3家国有大行同一天迎来新副行长。3月6日，工商银行、中国银行、建设银行发布公告，3家银行的副行长任职资格均获监管核准。同一天，农业发展银行副行长徐浩的任职资格也获得银保监会批复；北京银行发布董事会决议公告，同意聘任戴炜、韩旭为北京银行副行长；西安银行官宣，该行副行长刘强的任职资格已获陕西银保监局核准。

与去年同期不到10家银行高层变动相比，今年以来超过15家银行高层团队出现调整，高管跨行流动趋势明显，不少“70后”走到台前。中国银行副行长张小东、建设银行副行长王兵、农业发展银行副行长徐浩等高管

均是“70后”。

国有银行互相输送高管

工商银行、中国银行、建设银行3家国有大行的副行长皆来自其他国有大行。

加入工商银行前，段红涛一直在建设银行工作，历任湖北省分行长江支行行长、省分行合规部总经理、人力资源部总经理。王兵长期在中国银行工作，曾任中国银行江苏省分行行长助理、宁波市分行行长、江苏省分行副行长、行长等职务。张小东于2022年加入中国银行，并于2023年3月起任中国银行的副行长。此前，张小东在工商银行工作多年。

对此，零壹智库特约研究员于百程告诉时代周报记者，国有大行间互相输送高管，以及对外输送高管，该现

象并不少见。国有大行均为国有控股，规模大业务多元，内部人才较多，通过大行之间适度的内部轮换有利于提升高管的业务视野和全面性，利于提升和选拔人才，同时，也有利于国有大行业务借鉴和发展的稳健性。

与前述三位高管不同，徐浩来自农业发展银行内部提拔。据银保监会批复，徐浩曾担任农业发展银行上海市分行副行长，农业发展银行江苏省分行行长。

银行高层流动加速

今年以来，银行高层团队变阵频繁。与2022年同期不到10家银行高层人员变动相比，据时代周报记者不完全统计，2023年以来，包括招商银行、兴业银行、浦发银行等股份行，齐鲁银行、青农商行等城商行和农商行等在

内15家银行董事长、副董事长、行长、副行长职位出现变动。

银行高层频频变动，部分原因是银行老将因年龄请辞。2023年1月3日，民生银行发布公告，因到龄退休，副行长胡庆华申请辞去相关职务。同年2月9日，招商银行公告称，该行副行长汪建中和施顺华因到龄退休原因辞去相关职务。

除年龄外，也有部分银行老将因超过监管任职期限离职。今年2月，由于超过关键人员任职期限的相关规定，青农商行原董事会秘书隋功新辞去该行董事会秘书职务；同时广州农商行原行长易雪飞因任职该行行长的时间超过轮岗期限要求，已不再履行行长职务。

新老交接，不少银行吸纳年轻的人才，大量“70后”“75后”走到台前。

即将履新光大银行行长的王志恒出生于1973年。1月13日，中国银行发布关于副行长辞任的公告，王志恒因工作调动，辞去该行副行长职务。目前，王志恒的行长任职资格仍需获银保监会核准。

在此之前，银行高层年轻化逐渐成为趋势。宁波银行、郑州银行、长沙银行等银行行长均为“75后”。其中，去年上任的宁波银行行长庄灵君未满44岁，是最年轻的上市银行行长。

对此，于百程分析，“借人事调整之机，引入年轻化且更有开拓创新性的领导层，更有利于银行的数字化转型和创新。”

在当下银行业进入数字化、精细化发展的市场背景下，业务调整和高管的变动都可能增加，人才在各类机构之间也会多向流动。■

A股首份上市银行年报出炉

平安银行去年净利润455.16亿

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

“2022年平安银行（000001.SZ）整体经营稳健，取得了令董事会和管理层都非常满意的成绩单。”在3月9日的平安银行2022年度业绩发布会暨开放日上，平安银行董事长谢永林表示，今年是平安银行零售转型的第七年，转型发展之路非但没有“七年之痒”，反而更加朝气蓬勃，充满干劲。

一天前，平安银行交出了一份稳健增长的2022年业绩报告，这也是首份A股上市银行年报。过去一年，平安银行不断提升金融服务实体经济的能力，持续强化全面风险管理，全力助推高质量发展，业务发展保持了稳健增长的态势。

数据显示，2022年，该行实现营业收入1798.95亿元，同比增长6.2%；实现净利润455.16亿元，同比增长25.3%；零售AUM接近3.6万亿元，关键风险指标保持稳定。

不过，受市场利率下行、持续让利实体经济等因素影响，该行资产收益率出现下降，净息差也有所收窄。2022年，平安银行净息差为2.75%，同比2021年下降4个基点。

谢永林在业绩会上回应称，息差收窄的趋势不可逆，对银行业务结构，资产负债表都是很大的调整。接下来的这三年，平安银行将利用数字化改造新商业模式，同时以此为基础进一步重塑资产负债表，真正实现高质量发展。

迈向高质量发展路上，平安银行经过6年转型，各项业务实现了均衡发展。2022年，该行零售业务的净利润占比约为43%，对公业务净利润占比较去年上升14%至34%。对公业务占比增长背后，该行持续加大对实体经济的支持力度，优化信贷结构，普惠、制造业、涉农、绿色金融等领域贷款实现了较好增长。

“对银行来讲，现在有机遇也有挑战。随着经济复苏，人们的消费信心和意愿逐步增强，对以零售为主的股份制银行来讲，业务机会和资产质量都会呈现向好趋势，这是最大的机会。”谢永林说。

零售规模新突破，“智能银行3.0将是颠覆”

作为零售转型的标杆银行，平安银行自2016年启动零售转型以来，零售业务成为该行业绩的一个强劲增长极。2021年以来，该行启动打造“智能银行3.0”，着力推动新模式加快



落地，对零售业务发展的驱动作用持续增强。

2022年，平安银行零售业务营业收入1030亿元，占比57.3%；净利润为198.28亿元，占比为43.6%。平安银行表示，2022年持续深入贯彻以开放银行、AI 银行、远程银行、线下银行、综合化银行相互衔接并有机融合的零售转型新模式，打造“智能化银行 3.0”，零售各项业务稳健发展，业务规模取得进一步突破。

财报显示，2022年年末，平安银行个人存款余额突破1万亿元，个人贷款余额突破2万亿元，平安口袋银行APP月活跃用户数（MAU）突破5000万户，转型发展成效持续显现。

具体来看，平安银行零售三大业务模块经营持续升级。2022年年末，管理零售客户资产（AUM）35872.74亿元，较上年年末增长12.7%，其中私行达标客户AUM 余额16207.85亿元，较上年年末增长 15.3%；财富客户126.52万户，较上年年末增长 15.0%，其中私行达标客户38.05万户，较上年年末增长 15.5%。

值得一提的是，该行深化新银保业务改革，打造了一支高端的既懂保险也懂复杂产品私募、公募的财富管理队伍，2022年实现代理保险收入19.84亿元，同比增长30.9%。

基础零售方面，2022年年末，该行零售客户数12308万户，较上年年末增长4.1%；平安口袋银行APP注册用户数15288.32万户，较上年年末增长13.3%，其中，月活跃用户数（MAU）5068.44万户，较上年年末增长5.1%。

消费金融方面，2022年年末，该行个人贷款余额20473.90亿元，较上年年末增长7.2%；该行信用卡流通卡量6899.72万张，较上年年末下降1.6%，但通过精细化客群经营，全年

信用卡循环及分期日均余额同比2021年增长22.1%，带动信用卡利息收入实现较快增长。

谈及这几年成功转型的原因，谢永林总结称，主要有三大驱动因素支持了平安银行的发展。

一是战略定力。自确定零售转型战略开始，该行利用第一个3年清退不良，将业务结构调整为零售为主；利用第二个3年重塑资产负债表，夯实发展基础。一路以来，该行坚持零售战略定力，目标明确、集中火力、勇往直前，取得了转型的阶段性成果。

二是危机意识。平安银行重点布局各项科技能力，比如AI、大数据、物联网；业务规划上，该行持续不断推动供应链业务升级，引入华尔街顶级债券交易团队，组建高素质银行保险团队；风险管理上，该行先于行业启动了清退风险资产、收紧信用卡准入标准等动作。这些提前布局，持续为业务升级发展注入动力。

三是协同优势。和其他同业相比，平安银行的核心优势是综合金融。该行联合平安集团旗下的兄弟单位一起服务客户，提供一揽子综合金融解决方案，通过协同互动，不断提升综合金融护城河能力。

平安银行将零售转型划分为三个阶段，其中2016年年末至2018年年末为智能化银行1.0阶段，奠定了零售业务全面数字化的基础；2019年年初至2020年年末为智能化银行2.0阶段，以“AI Bank”及开放银行建设作为战略重点，开启了全面数字化的进程；2021年以来提出零售转型新模式，便开启了智能化银行3.0的新发展阶段。

谈及发展机遇时，谢永林称，经过两年的验证，平安银行不仅确认了方向正确，而且逐步建设了各项基础能力，并形成面向大众客群及私人财

富客群不同的经营思路和落地打法。

“智能银行3.0是数据驱动客户为中心的一套全新经营模式，基于这套模式，平安银行要打破资源分配、人员管理、组织架构等各方面的问题，这不是一个改良，它绝对是一个颠覆。”谢永林说。

资产质量保持平稳，平安回应市场热点话题

资产质量方面，平安银行积极应对宏观经济环境变化，加强资产质量管控，推动风险防范和化解。

2022年年末，平安银行不良贷款率1.05%，较上年年末微升0.03个百分点；逾期贷款余额占比1.56%，较上年年末下降0.05个百分点；逾期60天以上贷款偏离度及逾期90天以上贷款偏离度分别为0.83和0.69，较上年年末分别下降0.02和0.04；拨备覆盖率290.28%，较上年年末上升1.86个百分点，风险抵补能力保持较好水平。

备受市场关注的是，平安银行的房地产业不良率较上年年末有所上升。截至2022年年末，平安银行对公房地产贷款不良率1.43%，较上年年末上升1.21个百分点。平安银行表示，房地产业不良率上升，主要是受房地产行业风险暴露影响，但房地产不良贷款额基数低，整体风险可控。

平安银行副行长郭世邦回应称，平安银行去年的房地产贷款不良率虽略有抬头，但房地产不良贷款总规模低于同业；而不良生成率是更关键的指标，2022年平安银行不良生成率同比下降超三成，即总体不良率控制较好。

平安银行表示，后续将继续落实监管要求，保持房地产领域信贷投放平稳有序，积极支持“保交楼”相关融资需求，并持续加强房地产贷款风险管控，坚持贷管并重，对客户经营、项目进度、资产状态、资金流进行全方位监控。

针对市场热议的提前还贷问题，平安银行行长特别助理蔡新发在业绩会上回应称，平安银行提前还贷有所增加，但整体规模较低。

针对客户提交的还款申请，平安银行会进一步分析原因，并采取相应措施，目前没有对业务发展造成很大影响。

对于今年按揭市场趋势，蔡新发指出，按揭与交易量相关，当前包括上海、成都等部分城市回暖较快，对今年的按揭投放较为乐观。平安银行将通过优化流程、对公联动以及与信用结合等举措侧重布局按揭市场。■

硅谷银行宣布破产 大量储户提前“出逃”

时代周报特约记者 陆品琳 发自广州

美国硅谷银行危机持续蔓延。北京时间3月10日凌晨，美国硅谷银行（SVB，Silicon Valley Bank）宣布出售其部分债券并大规模再融资，其中，出售210亿美元债券投资预计会造成18亿美元的税后亏损。

大规模再融资以及亏损引发市场担心其流动性和资产负债表状况，硅谷银行股价跌超60%。

硅谷银行危机重挫了银行板块的同时，带崩了美股。

硅谷银行危机引发美国银行业巨震，美国费城KBW银行股指数重挫7.7%，创下2020年6月以来最大跌幅，美国银行、富国银行和摩根大通等银行股均跌超5%。

创始人基金公司Founders Fund及数十家风投公司随后建议企业从其母公司SVB金融集团或硅谷撤出资金，进一步引发市场对信贷紧缩的担忧。3月10日盘前硅谷银行再次跌超60%，开盘股价创下2011年以来新低，随后停牌。

万亿国际大银行破产，87%的存款没有保险

硅谷银行拥有约2090亿美元（约合人民币1.44万亿元）资产，是今年第一家破产的受保险机构，也成为美国10多年来规模最大的倒闭银行。同时，SVB金融集团将被从标普500指数中剔除。

SVB金融集团于1999年3月在美国特拉华州注册成立，客户主要涉及技术、生命科学、医疗保健、私募股权、风险投资等行业。此次事件的主角——硅谷银行是其旗下的主要子公司，该银行是美国第十六大银行，是一家没有零售业务，并且只专注于以上几个行业的中小型银行，客户主要是VC和初创公司。

从2022年3月份以来，美联储已经连续8次加息，累计加息450个基点。一般来说，央行加息将有助于提高银行的息差，从而增加其利润。而硅谷银行此次爆雷的根本原因在于期限错配严重。

从其2022年的财报上看，该集团持有1731亿美元（约合人民币1.2万亿元）的存款债务，利率为4.57%，而在

过去几年里，该集团将其吸收的大部分存款配置到长久期的持有至到期资产和可供出售资产中，其中主要是住房抵押贷款支持证券相关的产品，其中高达860.38亿美元资产的到期时间在10年以上。虽然资产本身风险不大，但是收益率仅为1.56%～1.66%，并且资金回流时间长，导致其流动性严重不足，因而产生挤兑。

3月10日，美国联邦存款保险公司（FDIC）发表声明表示，为保护参保储户，FDIC设立了圣克拉拉储蓄保险国家银行（DINB）。硅谷银行已在周五被加州监管机构关闭，FDIC立即将硅谷银行参保的所有存款转移至DINB。

FDIC是一家为美国各银行25万美元以内存款提供担保的保险公司，该公司表示，所有受保储户最迟于3月13日上午之前获得存款。

不过，根据去年财报，截至2022年12月底，硅谷银行约有87%的存款没有保险。

FDIC称，未投保的储户于本周内收到预付股息及附有未投保资金利余额的破产管理证书，并且FDIC将

在出售硅谷银行资产后向未投保储户支付股息。

10家区域性银行步硅谷银行后尘？

此次事件令硅谷银行成为美国史上倒闭的第二大银行，仅次于2008年国际金融危机时期倒闭的华盛顿互助银行，也是自2020年以来第一家倒闭的美国银行。

穆迪已下调硅谷银行金融集团及其银行子公司硅谷银行的评级，并表示将出于商业原因撤销其评级；标普将硅谷银行评级调降至D之后又撤销该评级。

硅谷银行危机爆发前，不少储户提前“出逃”，一度导致硅谷银行部分网站瘫痪，一些初创公司正将存入该行的现金转换为美债国库券、债券和货币市场基金。

目前，恐慌还在蔓延，英国央行打算向法院申请将硅谷银行英国附属公司纳入银行破产程序。另外，包括第一共和银行、Customers Bancorp inc、Sandy Spring Bancorp inc、第一基金公司等10家美国区域性银行最有可能面临压力。

此次事件是否会出现连锁反应、导致银行倒闭潮出现，甚至触发金融危机呢？

目前，不少国外分析师将其视为特殊问题，并对大型银行更安全的商业模式感到欣慰，TwentyFour Asset Management的合伙人Gary Kirk表示：“通常来说，银行不会将存款大量投资于长久期的资产中。”

Principal Asset Management首席全球策略师Seema Shah也表示：“美国总会有一些实力较弱的银行，但总的来说，美国银行业的资本相当充足。所以我们不会看到金融体系以任何方式崩溃。”

Liberum Capital战略主管Joachim Klement表示：“SVB有一个非常专业的商业模式，专注于风险投资和早期成长型公司。据我们所知，没有一家银行拥有类似的业务模式，尽管该行2023年不良贷款可能会增加，但欧美银行的资本储备足以应对这些问题。”

摩根士丹利也认为，该集团面临的融资压力较为特殊，不应将其套用在其他区域性银行的解读中。■

招商证券IPO项目连续撤回 今年前两个月颗粒无收

时代周报记者 崔鹏志 发自上海

3月尚未过半,招商证券(600999.SH)连续多个IPO项目折戟。

3月9日,深交所官网信息显示,由招商证券保荐的深圳易科声光科技股份有限公司审核状态为终止(撤回)。

据IPO详情信息,易科声光在2022年6月30日首次申请创业板上市获受理。

2022年12月26日,经过第一轮问询后,深交所向其发送第二轮审核问询函,目前未得到回复。2023年3月6日,易科声光申请撤回发行上市申请文件。

时代周报记者统计到,3月以来,招商证券共有4个IPO项目终止,原因均为撤回材料。

“IPO临阵脱逃,反映出部分企业存在侥幸心理,保荐券商执业质量有待提升。”业内人士指出,注册制逐步落地,长期来看“门槛”降低,投资价值走向市场主导,但并不意味着审核的松懈,反而更加要求券商履行好“看门人”责任。

截至3月10日收盘,招商证券以下跌1.36%报价13.75元,公司市值跌至1196亿元。

3月多个IPO项目撤回

3月6日,易科声光申请撤回发行上市申请文件,根据规定,深交所终止对其首次公开发行股票并在创业板上市的审核。

值得注意的是,深交所去年12月26日发出第二轮审核问询函,时隔两个多月,易科声光及为其保荐的招商证券都未给出回复。

在第一轮问询中,深交所共提出涉及同业竞争、关联交易、直销模式、经销模式、营业收入等26个问题,易科声光及招商证券的回复意见文件长达617页。

除去易科声光,3月4日,深交所显示,招商证券保荐的创业板IPO项

目晶宇环境同样经历两轮问询,最终因撤回材料而终止上市。

在第二轮问询中,深交所直指晶宇环境及招商证券“首轮问询回复中多个问题未按照题干要求回答”,招股说明书与首轮问询回复后更新的招股说明书中多处信息披露不一致。随后,深交所又要求招商证券全面梳理、复核信披内容,说明上述瑕疵是否对IPO有影响,说明提高信披质量的整改措施,并要求招商证券质控和内核部门发表意见。

除上述两个创业板IPO项目外,3月2日,上交所显示招商证券保荐的科创板IPO项目锐成芯微、博雅科技同时因撤回材料而终止上市。

截至发稿,招商证券尚存27个IPO项目处于审核状态中,包括上交所6个,深交所21个。

今年以来,招商证券已有6个IPO项目因撤回终止上市,占同期撤回IPO项目的比例超20%。这些项目均曾受到招商证券去年8月遭证监会立案的影响。

2022年8月19日,招商证券被证监会立案,涉及在2014年作为中安科技股份有限公司的独立财务顾问业务期间违法违规。由于保荐机构被立案调查,沪深交易所均中止招商证券

IPO项目的发行上市审核20天时间,直到后者出具复核报告。

“在全面注册制下,证券公司作为中介机构的归位尽责就更显重要,必然面临更严格的监管。”IPG首席经济学家柏文喜向时代周报记者表示,招商证券被立案使得其保荐项目中止IPO审核,这种“连带”处罚有利于发行人、中介机构共同承担诚实守信的责任,是压实中介机构“看门人”责任的重要措施。

3月10日,时代周报记者就投行业务相关问题向招商证券发送采访函。招商证券方面回应称,个别企业选择撤回IPO材料,系受疫情影响,业绩下滑所致。

连续2个月IPO承销额为零

公开资料显示,今年1—2月份,A股IPO券商承销额同比下降明显,仅为1298.2亿元,相比去年同期的3200亿元,降幅达到59.42%。在市场整体性下滑中,招商证券IPO承销业务的降幅显得格外突出。

今年1—2月,招商证券IPO承销业务颗粒无收,2023年尚无保荐项目首发成功。而据Choice数据,招商证券去年1—2月共完成3笔保荐IPO项目首发,承销金额为44.24亿元。



柏文喜认为,今年1—2月份A股IPO数据的低迷实际上也是股市整体不振的反映,导致IPO市况整体较差。另一方面,主板存量IPO项目目前基本平移完成,3月13日,沪深交易所召开7场上市委会议,审核节奏加快有利于全面注册制下IPO数据的提升。

值得关注的是,平移之际,主板存在已过会但未获发行批文的10个IPO项目,其中,由招商证券保荐的项目有4单之多,包括三赢兴、时代装饰、宏业基以及大牧人。目前除去三赢兴外,其他3家企业皆已选择“平移”重新上会,放弃此前的IPO进度。作为保荐机构,招商证券无疑也要一起重走IPO之路。

常年位居十大投行之列,投行业务曾是招商证券的“金字招牌”。但从2022年开始,招商证券的投行业务开始下滑,首次跌出前十名。有媒体报道招商证券内部人士称,投行业务的惨淡源于2022年证监会处罚和近年内部人事变动。

据Choice数据,按照发行日期统计,招商证券2022年全年仅有7单IPO项目保荐成功,排名位列第20位。而在2021年、2020年,招商证券曾分别保荐23单、18单,位列券商IPO业务第7位、第10位。

招商证券至今未发布2022年业绩快报。2022年第三季度报显示,招商证券前三个季度营收152.98亿元,归母净利润为62.8亿元,分别下滑29.77%及26.12%。

东方证券点评指出,2022年前三季度招商证券股债承销份额下滑明显,实现投行业务收入10.90亿元,同比下滑13.48%;前三季度股债承销规模2665.90亿元,同比下滑26.19%,市占率为2.86%,同比下滑97%,其中IPO规模96.79亿元,市占率为2.21%,同比下滑192%。

招商证券上个IPO项目保荐成功还是在去年12月,面对注册制之下的IPO生态,久未“开张”的招商证券无疑仍有难关要闯。

152.98
亿元

“赌王”儿子何猷龙投资新进展 私募基金再度备案

时代周报记者 金子莘 发自广州

“赌王”儿子何猷龙投资新动态曝光。

3月7日,基金业协会网站显示,壹桃私募基金管理(上海)有限公司(下称“壹桃私募”)正式完成私募基金管理人资格备案,业务类型为QDLP(Qualified Domestic Limited Partner)试点机构,但截至目前该私募基金尚未有产品成立。

QDLP是指合格境内有限合伙人,通过资格审批并获取额度后的试点基金管理企业可向境内合格投资者募集资金,设立试点基金投资于境外一级、二级市场;QDLP是外资资产管理公司在中国境内开展业务的主要形式之一。

值得关注的是,广东省也在积极推进QDLP试点,这既是国家支持粤港澳大湾区建设的一项重要的决策部署,也是国家金融监管部门推动粤港澳大湾区金融改革创新的一项重要举措。

2021年4月,国家外汇管理局同意在广东省(不含深圳)开展合格境内有限合伙人境外投资试点,试点额度为50亿美元。

2021年10月29日,广东省地方金融监管局印发了《广东省开展合格境内有限合伙人境外投资试点工作暂行办法》,正式启动试点,并将QDLP审批权限下放给广州、珠海和横琴粤

澳深度合作区。

何猷龙再度押注私募

何猷龙旗下的壹桃私募是今年首家备案的QDLP机构。

何猷龙是澳门已故“赌王”何鸿燊最年长的儿子,与姐姐何超琼同属一脉,2023年公布的壹桃私募由黑桃资本100%控股,是外商独资企业,而黑桃资本也是新濠国际发展有限公司主席兼首席执行官何猷龙旗下公司,是一家主要为新濠博亚娱乐有限公司管理其私人投资的家族办公室,目前运营全球投资组合。

今年1月,壹桃私募依公告注销,机构类型为其他私募投资基金管理人。仅两个月后,2023年3月3日,壹桃私募再度完成登记,据基金业协会注册信息显示,两次注册信息一致,并无更改。

2022年1月30日,中基协发布《关于加强经营异常机构自律管理相关事项的通知》,其中提到,为提升私募基金规范化运作水平,构建私募基金行业优胜劣汰、进退有序的常态化退出机制,推动行业高质量发展,维护投资者及相关当事人合法权益。该《通知》同时对经营异常机构情形作出七条规定,其中第五条表示,在管私募基金全部清算后,超过12个月持续无在管私募基金的情形将被视为经营异常。

有私募从业人员向时代周报记者表示,壹桃私募注销时已经登记超

过一年,但尚未成立相应的私募产品,2023年1月壹桃私募依公告注销的原因可能是由于超过12个月持续无在管产品。

尽管尚无产品推出,关于后续壹桃私募的投资重心,或许可以从黑桃资本的投资布局中窥见一二,黑桃资本投资方式及工具较为多元,关注全球配置。

2022年3月20日,何猷龙旗下黑桃资本与中银香港资管联合发起的SPAC公司黑桃亚洲向港交所递交上市申请,上市文件提到,黑桃亚洲重点关注大中华区的娱乐、生活方式及医疗保健行业,拟寻找能从创办人及管理团队的综合网络、知识及经验中受益的SPAC项目。不仅如此,黑桃资本还是首家以澳门元计值的债券发行人,2018年发行了2020年到期的20亿澳门元3.1%债券。

QDLP队伍逐步扩大

近年来,外资私募的发展逐步推进,QDLP试点机构也逐步扩员。

外资私募的发展历程逐步拓展的路径有迹可循。2013年,上海率先启动QDLP试点,多家全球知名资管机构取得相关试点资质,在基金业协会备案其他类私募基金管理人以QDLP等试点机构为主。

2018年后,外资私募基金的市場参与度逐步提升。同年12月,外资私募证券投资基金参与银行间债券市场的标准更明确。2019年6月,证监会发布《进

一步扩大资本市场对外开放答记者问》,放开外资私募证券投资基金参与“港股通”交易的限制。2020年9月,修订了《合格境外机构投资者及人民币合格境外机构投资者境内证券期货投资管理办法》,外资私募可以向合格境外投资者提供投资建议,合格境外投资者也可以投资私募基金。

近两年来,越来越多的QDLP试点机构逐步落地。2021年,国家发改委公布《海南QDLP境外投资首批试点名单》,名单共包含24家试点企业。其中,14家股权投资类试点包括华能景顺罗斯(北京)投资基金管理有限公司、KKR投资集团、中粮私募基金管理(海南)有限公司等企业;10家非股权投资类试点企业,包括海南平安私募基金管理有限公司、中国光大控股有限公司、龙石资本管理有限公司等。

2022年5月,首家QDLP试点外商独资公募基金贝莱德基金获批,时代周报记者据中基协信息不完全统计,2022年共计有11家QDLP试点机构完成协会备案登记,其中已有私募基金产品运营的共有4家。

中国证券投资基金业协会党委委员、副秘书长黄丽萍曾公开表示,多年来,协会一直致力于推动建立公开、公平、公正的行业环境,拓宽行业开放范围和层次,并努力打造内外资一视同仁、公平竞争的监管环境。日后,资产管理市场的全球化发展将逐步深化,持续推进。

50
亿美元



寰宇共逐梦 翼融创未来

第五届(中国)广州商务航空展 暨 2023 影响力·中国时代峰会

2023年3月16-17日 中国·广州商务航空服务基地



重磅内容 敬请期待

携手中国商飞

共同倡议成立中国公务机产业联盟

荟萃多元媒体

构建全时空多维度宣传高地

汇聚企业精英

共商产业经济发展大势

1场国际前沿大型商务航空飞机展

1系列行业高峰论坛

N个精准圈层跨界活动

主办单位：广州空港经济区管理委员会、广东省机场管理集团有限公司、南方出版传媒股份有限公司

承办单位：广东翼通商务航空发展股份有限公司、广东时代传媒集团有限公司

协办单位：时代周报、时代财经、新周刊、消费者报道、时代商学院、创业圈、收藏·拍卖、葡萄酒

支持单位



合作媒体



“宁王”2022年豪赚超300亿 储能业务营收激增2倍

时代周报记者 何明俊 发自广州

新能源赛道竞争越发激烈，动力电池市场宁德时代（300750.SH）依然称王。

3月9日晚间，宁德时代公布2022年全年业绩：宁德时代实现营业收入3285.94亿元，同比增长152.07%；实现归母净利润307.29亿元，同比增长92.89%；实现扣非归母净利润282.13亿元，同比增长109.88%。其中，2022年第四季度实现归母净利润131.37亿元；实现扣非归母净利润121.74亿元，与市场预期数据基本一致，接近业绩预告的区间上限。

多家券商机构研报指出，宁德时代披露的业绩预告符合市场预期。业绩大增的宁德时代更是提出了大手笔的分红方案，拟向全体股东每10股派发现金25.2元（含税），合计派发现金股利达61.55亿元；以资本公积金每10股转增8股。这打破了宁德时代过去按照约占合并归母净利润10%的分红规则，本年度现金分红比例提高至20%。

去年，新能源相关产业迅猛发展，各项数据基本创下新高。据中国汽车动力电池产业创新联盟统计数据，2022年中国动力电池装车量为294.6GWh，同比增长90.7%。其中，三元电池累计装车量为110.4GWh，占比约37.5%；磷酸铁锂电池累计装车量为183.8GWh，占比约62.4%。动力电池前三甲宁德时代、比亚迪和创新航依然稳居装车量前三，市场地位相对稳固。

投资者常将宁德时代与比亚迪进行比较，即便两者并不完全处于同一赛道上。数据显示，比亚迪全年动力电池装车量为69.1GWh，市占率超23.4%，动力电池装车量仅次于宁德时代。去年4月，比亚迪市占率曾一度飞涨至32%，创下单月新高。

过去数年，宁德时代一直牢牢占据全球动力电池装车量的头把交椅，这也让宁德时代成为锂电产业链中唯一迈入“万亿市值俱乐部”的新贵。



有市场人士认为，2023年宁德时代与比亚迪在动力电池市场份额上的竞争或更为激烈。从布局上下游到近期流传的“锂矿返利”计划，市场对宁德时代的争议不断。

体现在二级市场上，多空双方在宁德时代股价上多次博弈，股价如同过山车，但依然呈现出底部提高的局面，市场依然对宁德时代充满信心。

储能业务大爆发

动力电池业务依然是宁德时代的主要营收来源。

财报显示，动力电池系统实现营业收入2365.93亿元，同比增长158.60%，占营业收入比重为72%。根据SNE Research数据，2022年宁德时代全球动力电池使用量市占率为37.0%，较去年同期提升4.0个百分点，连续6年排名全球第一。

“随着优质新能源车型的快速增加，充换电等基础设施的持续完善，智能化体验的提升，各国家和地区对新能源市场重视度的不断提高，全球新能源市场持续增长，带动动力电池行业规模快速提升。”宁德时代在2022年报中解释动力电池业务主要业绩驱动因素。

财报显示，宁德时代在动力电池

方面拥有广泛的客户群体覆盖。在国内，其合作伙伴包括上汽、吉利、蔚来、理想、宇通等车企，在海外则有Tesla、BMW、Daimler、Stellantis、VW、Ford、Hyundai、Honda等。

除动力电池系统业务外，令投资者颇为关注的储能电池系统业务也有着不错的表现。财报显示，2022年储能电池系统实现营业收入449.80亿元，同比激增230.16%。根据SNE Research，2022年宁德时代储能电池系统出货量全球市占率高达43.4%，比去年同期提升5.1个百分点，连续2年位列全球第一。

据了解，2018年宁德时代储能电池系统销售收入仅约1.89亿元，到2019年时收入翻倍达6.10亿元，此时，储能电池系统业务在宁德时代的营收占比仅为1.33%，对营收贡献微乎其微。

然而，自2020年起，储能市场逐渐得到全球各国重视，宁德时代更是主导执行了第一个创国家优质工程及发电侧分散式百兆瓦时级锂电储能项目、青海省海南州特高压外送基地配置项目塔拉滩一标段1000MW光伏电站配置交流储能项目。

查阅财报后发现，2020年宁德时代储能业务营收占比提升至

3.86%，2021年则提升至10.45%，但这时储能业务创造的营收甚至还比不上锂电池材料业务。

毫无疑问，对比过去数年，2022年储能电池系统业务真正迎来了业绩上的爆发，已成为宁德时代的新增长点。

宁德时代在财报中表示，报告期内，公司储能产品在安全性、长寿命等方面行业领先，产品广泛应用于全球大型重要储能项目，包括为美国公用事业和分布式光伏储能开发运营商 Primergy Solar独家供应美国最大光伏储能项目（之一），为意大利国家电力公司ENEL独家供应意大利最大储能项目群等。

此外，宁德时代也详细罗列了2022年公司在储能电池系统国际业务上取得的进展，收获颇丰。

锂电池材料业务细分

宁德时代业务口径也有一个变化：锂电池材料相关业务在2022年报中做了细分处理，分为“电池材料及回收”和“电池矿产资源”。

财报显示，报告期内，电池材料及回收业务实现营业收入260.31亿元，同比增长94.70%，占营业收入比重7.92%；电池矿产资源业务实现营业收入45.08亿元，同比增长116.08%，占营业收入比重1.37%。

宁德时代在财报中表示，公司通过自制开采、投资入股、合资合作、回收利用等方式进一步完善电池矿产资源 and 上游材料领域布局，打造供应链韧性。

信达证券研报显示，宁德时代对锂电产业链布局起步早、范围广。

2018—2020年，宁德时代先后参股North American Lithium、Pilbara、天宜锂业、Neo Lithium，以及North American Nickel（现名为Premium Nickel Resources Ltd）等公司，切入锂、镍、钴资源布局，通过包销、战略合作等方式保障原材料供应。

据不完全统计，宁德时代当前的锂资源布局主要聚焦于锂云母和锂

辉石。在矿产上，宁德时代取得采矿权的权益产能合计3.2万吨，可供给动力电池约45.2GWh，而公司“自有+规划”碳酸锂权益产能达8.7万吨，可供给动力电池约124GWh。此外，另有冶炼权益产能合计18万吨，回收端产能约1.6万吨。

在国内的锂矿资源方面，宁德时代布局了江西宜春含锂瓷土矿项目、四川斯诺威硬岩锂矿项目、玻利维亚盐湖运营项目；镍资源上，在印度尼西亚与合作方共同投资建设从开采到电池成品的全产业链项目；磷资源上，宁德时代已取得贵州大坪磷矿项目的采矿许可证。

可见，从上游到下游，宁德时代已基本已实现对锂电产业链的全覆盖，动力电池龙头地位稳固。

值得一提的是，宁德时代在研发投入依然掷重金。2022年，宁德时代的研发费用为155.10亿元，较2021年的76.91亿元增长101.66%，研发人员数量也从2021年约1万人提升至1.6万人，同比增长61.94%。

从钠离子电池、1000公里续航的麒麟电池再到M3P多元磷酸盐电池、凝聚态电池，宁德时代重金投入的研发项目正逐渐迎来商业化。目前，宁德时代已发布第一代钠离子电池以及麒麟电池。

时代周报记者从业内人士处了解到，宁德时代在2022年报中提及的凝聚态电池或许能为行业带来惊喜，可能将在2023年下半年发布该技术。

尽管2023年2月以来宁德时代陷入了股价下跌、市占率下滑、价格战传闻中，但从2022年报中不难看出，宁德时代依然在行业中拥有独特的地位，并且不断通过各类型技术及产品引领行业发展。

随着各大品牌车企开启降价促销，宁德时代的业绩也将迎来新一轮的爆发。据乘联会数据，2月新能源乘用车国内零售销量为43.9万辆，同比增长61%，补贴退坡的压力似乎已被市场所消化。

3月9日，宁德时代报收397.01元/股，微跌0.18%，总市值9697亿元。■

股权再被拍卖偿债 ST曙光车辆月销仅过百

时代周报记者 何明俊 发自广州

3月8日，ST曙光（600303.SH）发布公告称，公司股东深圳市中能绿色启航壹号投资企业（有限合伙）（下称“深圳中能”）持有的114.45万股无限售流通股股票将被拍卖以清偿债务，该笔拍卖将于2023年4月18日公开进行。

公告显示，去年8月，深圳中能持有公司4864万股被拍卖以清偿债务，但该笔拍卖因案外人对拍卖资产提出确有理由的异议而于去年9月28日被撤回；同年12月，深圳中能持有的749.64万股拍卖成功。

2022年三季度财报显示，深圳中能是ST曙光第二大股东，而控股股东则是汽车“老兵”张秀根的华泰汽车集团有限公司（下称“华泰汽车”）。ST曙光在公告中表示，深圳中能的股份拍卖以及未来的变更，不会导致公司控股股东、实际控制人发生变更。

3月8日，时代周报记者多次致电ST曙光董秘办，截至发稿电话仍无人接听。

截胡收购案后频频出事

华泰汽车与ST曙光的缘分源自2017年。

2017年年初，ST曙光宣布与华泰汽车签署相关股权转让协议。协议显示，ST曙光将9789.5万股出售给华泰汽车，同时将4581.83万股投票权委托给华泰汽车。交易完成后，张秀根家族将成为ST曙光的实际控制

人，华泰汽车也将顺利入主上市公司。

然而，ST曙光股权转让最初的交易方并非华泰汽车。

据媒体报道，2016年12月，ST曙光与七里港集团草签了总价20亿元的《股份转让框架协议》，计划转让数额为1.1亿股，每股价格约18.18元。但这份协议并未完成盖章流程。2017年1月，ST曙光突然宣布与华泰汽车合作，同时与七里港协调要求终止合作。

尽管七里港多次上诉要求ST曙光履行合作义务，但华泰汽车凭借高出七里港数亿元的收购价最终赢得了ST曙光的股权收购。时代周报记者注意到，当时华泰汽车与ST曙光初步达成的交易总价超过31亿元，每股价格更是开到了23.21元，远超七里港开出的交易条件。

市场传言，华泰汽车愿意开出高价收购ST曙光，原因在于ST曙光的商用车生产资质和新能源商用车生产资质。最终，华泰汽车与ST曙光以22.71亿元的价格完成了交易，华泰汽车“从A00级到10米长大客车的业内最全新能源产品线”的布局计划得以开展。

华泰汽车是中国造车“鼻祖”之一。2000年，张秀根借助并购交易，从一汽集团处收购华泰汽车。2002年，华泰汽车与韩国现代合作，推出一系列形似宾利、卡宴的“华泰版豪车”。与此同时，华泰汽车是中国最早生产SUV的车企，圣达菲车型曾是市场宠儿，张秀根也被誉为“国产SUV之父”。

张秀根还紧跟潮流，不错过任何一个风口。2009年，华泰汽车宣布进军新能源汽车领域，这才有了后来高价收购ST曙光的交易。

然而，好景不长。2011年华泰汽车销量造假事件爆发，中汽协清零华泰汽车销量。2017年，华泰汽车销量暴增，次年销量暴跌，再次被市场质疑造假。对应的是，2017年后中国汽车市场步入困境，华泰汽车销量反复横跳，难以平息市场的质疑声。就连原计划参股的富力地产也将计划搁置，不了了之。

销量被疑造假，同时又大手笔高价收购，华泰汽车资金链开始出现问题，旗下子公司更是多次被列为失信被执行企业。

酝酿已久的危机终于爆发。2019年，华泰汽车被曝三大基地全面停工，拖欠员工工资、供应商货款，债务违约、股权冻结。负面消息不断的华泰汽车，于同年10月被传将进入破产程序，而其债务危机牵连多家地方银行。

令人惊奇的是，虽然华泰汽车频频出事，但张秀根家族仍然在富豪榜上待得十分安稳。危机爆发的2019年，张秀根家族身家不降反升，从2018年的162位跃升至2019年的131位，仍位于财富500富人榜前列。直至2022年，张秀根家族仍以94.2亿元身家位列富人榜第498位。

实控人被批捕 车辆月销惨淡

华泰汽车危机爆发的同时，张秀根“造车圈地”的传闻也浮出了水面。

华泰汽车曾称，拥有北京、天津、上海、德国慕尼黑四大研发中心，天津、山东荣成和内蒙古鄂尔多斯三大核心生产基地。除此之外，云南、湖南等地亦有华泰汽车的生产基地。其中，鄂尔多斯是华泰汽车“造车圈地”的中心点。

华泰汽车危机爆发的2019年，有媒体探查华泰汽车鄂尔多斯6000亩的生产基地，发现早已是杂草丛生。市场将张秀根“造车圈地”的手法简单归纳为：先造假汽车销量并夸大公司发展前景，从地方政府手中拿到大量开发土地后质押兑现。

原本市场对张秀根“造车圈地”只是质疑，但ST曙光二股东主动爆料坐实了这一质疑。

2022年9月13日，ST曙光披露公告称，公司无法与张秀根取得联系，但与华泰汽车沟通正常。当日，上交所发函要求公司尽快核实无法取得联系的具体原因，以及张秀根目前的具体情况。但ST曙光并未如约回复，只是再披露公告称“需要进一步核实”。

2022年9月19日晚，ST曙光得到华泰汽车回函后再发公告表示，“张秀根身体不是太好，公司正在尝试与家属联系核实”。

然而，上交所再次发函追问称，9月19日，上交所上市公司管理一部接到公司第二大股东深圳中能的举报，公司实际控制人张秀根已于2022年8月10日因涉嫌诈骗罪被公安机关逮捕。直至2022年11月9日，张秀根被取保候审。

上交所的再次发函，公开了ST曙

光大股东华泰汽车与二股东深圳中能的矛盾。

随后，ST曙光发出公告，承认张秀根因涉嫌“非法转让、倒卖土地使用罪”被天津市滨海新区公安局采取拘留强制措施，后又因土地使用权转让问题转为批捕。巧合的是，张秀根被捕后，ST曙光自8月10日收盘价3.5元一路上涨至9月28日的9.49元，其中18个交易日涨停，短短一个半月实现翻倍，成为“妖股”。

只不过，ST曙光的结局似乎早已注定。

2月24日，ST曙光连发三则公告：因ST曙光、控股股东华泰汽车、实际控制人张秀根及ST曙光董事长官大等存在多项违规，上交所对有关责任人予以纪律处分，记入上市公司的诚信档案，并要求对相关违规事项进行整改。

3月7日，ST曙光公告称，公司2月整车销量101辆，较去年同期下滑了41.62%；前2月整车销量235辆，较去年同期下滑了46.22%——对于一家整车车企来说，刚刚过百的月销量，基本等于宣告“死亡”。

财报显示，2022年前三季度公司实现营业收入4.75亿元，同比下降8.09%；归母净利润亏损8128.03万元。ST曙光在财报中表示，“目前A00级纯电动轿车开发工作正有序推进中。公司新能源乘用车产品能否实现量产、量产的时间、市场前景以及产品竞争力存在不确定性。”

3月8日，ST曙光报收5.47元/股，涨2.24%。■

副总裁涉嫌职务犯罪 申华控股2022年预亏超亿元

时代周报记者 齐鑫 发自上海

又一家A股上市公司高管出事，这次是“华晨系”公司申华控股（600653.SH）副总裁兼财务总监张向东。

日前，申华控股发布公告，称公司3月6日收到本溪满族自治县监察委员会签发的《留置通知书》，张向东因涉嫌职务违法犯罪被实施留置。

同日，申华控股以通讯方式召开了第十二届董事会第十二次会议，经审议，董事会同意免去张向东副总裁兼财务总监职务，由公司现任董事会秘书孟磊暂代财务总监职务，直至董事会另行聘任时止。

相关公告一经发布立即受到了部分投资者的关注。“严查，该送进去的送进去。”在某投资者交流平台，有投资者认为这是利好消息，也有投资者对张向东涉嫌职务违法犯罪被实施留置的原因感到好奇。

3月7日，时代周报记者联系申华控股了解相关情况，截至发稿未获回复。

申华控股是中国证券市场著名的“老八股”和“三无概念股”。公司官网显示，申华控股成立于1986年7月1日，是一家综合类的上市公司，其前身是上海申华电工联合公司。1990年12月18日公司股票在上海证券交易所上市。

公司从事的主要业务分为四个板块，分别为汽车消费服务类业务、新能源业务、少量房地产业务及类金融板块，在公司营业收入中汽车销售占据较大比例。公司主营宝马等中高端品牌汽车整车销售和服务，是目前宝马品牌在国内合作最早、规模最大的经销商集团之一。

不过去年，豪华车品牌代表宝马在华销量出现下降。3月7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告诉时代周报记者，当前豪华车处于新能源变革转型的阶段，销量下滑与整个燃油汽车市场

萎缩有关。

“豪华车现在大部分车型销量都是有燃油车贡献，不可避免地受到汽车市场的影响。”此外，张翔指出豪华车不太符合当前汽车行业的发展趋势，其某些方面的传统优势在新能源车时代消失殆尽。

截至3月8日午盘，申华控股的股价以下跌1.05%报收1.89元。

副总裁涉嫌职务违法犯罪

上任尚不足3年，张向东便涉嫌犯罪，职位因此被免。

据公司发布的相关公告，张向东出生于1970年，本科学历，高级会计师。曾任沈阳华晨金杯汽车有限公司税务处税务筹划主管、利润中心分析主管、财务核算处处长、经营计划控制处处长，华晨汽车集团控股有限公司财务管理部副部长，华晨汽车制造有限公司财务总监，华晨中华事业部财务总监，华晨汽车集团控股有限公司资本运营部副部长（主持工作）。自2020年9月起担任公司副总裁兼财务总监。

事实上，在此次被实施留置之前的2022年4月，上交所就曾对张向东和公司另一时任财务总监的杨方予以监管警示，称有关责任人在职责履行方面存在违规行为。

一方面，公司违规发生大额对外借款。2020年5月6日，申华控股将1.52亿元资金拆借给晨宝（辽宁）汽车制造有限公司（下称“辽宁晨宝”），违反了公司《内部借款管理制度》和《企业内部控制基本规范》。据统计，上述资金占公司2019年年末经审计净资产的8.09%。

2022年3月19日申华控股披露整改公告称，公司与辽宁晨宝不存在关联关系，上述借款不构成关联交易。

另一方面，财务报告信息披露不准确。2020年，申华控股为上海华晨汽车租赁有限公司（下称“华晨汽租”）与陆金申华融资（上海）有限公司（下称“陆金申华”）签订《融资租赁合

同》，提供连带责任保证担保。

截至2020年12月16日，华晨汽租未付租金（含未付租金、留购价及逾期利息）合计4700.65万元。申华控股持有陆金申华45%的股权，仅按未付租金的55%确认了预计负债，由此导致2020年度财务报告中预计负债虚减2115万元，不符合《企业会计准则第13号——或有事项》的规定。

上述会计核算差错影响“预计负债”“长期股权投资”“投资收益”等会计科目，差异金额为2115.29万元，占2020年年度报告中总资产应列示金额的0.4%。

此外，申华控股还存在2020年财报附注未按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定》（2014年修订）披露借款逾期原因、未在《非经营性占用及其他关联资金往来情况汇总表》中披露与大股东及其附属企业之间的经营性资金往来等问题。

2020年9月，杨方辞去了公司财务总监职务，随后公司聘任张向东为公司财务总监（副总裁级）。

而针对此次张向东被实施留置，申华控股在相关公告中称，公司将尽快对张向东原负责的公司业务做好妥善安排，该事项不会对公司正常生产经营造成影响。

业绩不佳 宝马销售规模下滑

令投资者感到悲哀的是，除了张向东涉嫌职务违法犯罪被实施留置外，申华控股还存在去年业绩不佳的情况。

今年1月30日，申华控股发布业绩预告，预计2022年度业绩将出现亏损，归母净利润在-2亿元至-1亿元之间。

对此，申华控股在业绩预告中解释称，主营业务方面，房产项目受国内疫情影响，汽车城项目、房车营地旅游项目经营情况不如预期，使公司盈利能力下降，资产存在减值迹象，利润减少。

同时，宝马品牌整车销售受国内疫情影响，主力销售区域受疫情冲击，整体销售规模下滑、收入下降，使得公司盈利能力下降，利润减少。

作为豪华车的典型代表，宝马集团2022年销量下滑，向全球客户交付了2399636辆宝马、MINI和劳斯莱斯汽车，同比下降4.8%，而2021年这一数字为2521525辆。在中国市场，宝马集团去年的销量为79.2万辆（含BMW和MINI品牌），同比下滑6.4%。

不只是宝马，“BBA”中的另外两家——奔驰和奥迪，在中国市场的销量也都出现了下降。

奔驰去年全年在国内累计交付751714辆新车，与2021年相比下降0.9%。奥迪品牌在中国2022年累计销量为635588辆，同比下滑9.2%。

在全国乘用车信息联席会秘书长崔东树看来，以宝马、奔驰、奥迪为代表的豪华车在销售方面遇到了传统燃油车总体剧烈下滑的难题，传统燃油车行业呈萎缩严重的状态。

“在燃油车时代，奥迪、宝马、奔驰都是神一般的存在。”3月7日，汽车分析师、中欧协会智能网联汽车秘书长林示告诉时代周报记者，新能源车时代来临，而豪华车品牌的新能源汽车产品普遍不具备竞争力，无法获得消费者认同。

一方面，豪华品牌的燃油车被新能源车侵占；另一方面，其新能源车产品“不给力”，在智能化方面不如造车新势力，销量下滑在意料之中。

林示认为，短期内在中国市场，“BBA”很难扭转局面，究其原因，是以德国思维在造车。“智能网联是有国别属性的，一定要具有本土化的适应性。”林示表示。

张翔认为豪华车品牌具有良好的基础，强大的研发能力，大部分是国际化车企，营销网络较多，若能抓紧时间及时转型，未来仍有希望。“特别是要开发全新的平台，不能继续搞油改电，油改电的车型都是没有竞争力的。”■

79.2
万辆



三一重工再提“万亿市值”目标 达成要给金牌员工发500万

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

市值破万亿元就给金牌员工发500万元。近期，三一重工（600031.SH）董事长向文波的一番讲话登上热搜。

3月4日，在央视《对话》节目中，三一重工董事长向文波透露：首批创业员工是三一的金牌员工，三一市值达到千亿元的时候在职的金牌员工拿到了100万元。千亿元目标达成后，三一集团创始人梁稳根又表示等三一市值超过1万亿元后要给金牌员工每人发500万元。向文波表示，这是企业与员工之间的一个“游戏”，希望员工相信企业、相信企业的目标。

关于“市值万亿”这一目标，三一集团并非首次提出。2022年，梁稳根提及，在三一集团的第五个10年（2026—2036年）里，集团要实现万亿市值目标。梁稳根彼时说：“要将三一重工打造成工程机械、工程车辆世界第一，特别是电动化、智能化方面成为世界第一；煤机、矿车、港机、商用车、石油装备、风电装备、筑工均要成就世界第一或者中国第一；在环保装备、机器人和智矿、光伏等领域要实现破局。”

3月7日，三一重工对外回复称，万亿级目标指三一所有上市公司市值总和，包括三一现在的上市公司以及未来可能会上市的一些公司，是一个长期的目标。此外，就金牌员工的人数，万亿级市值目标的具体实施情况，时代周报记者联系三一重工相关负责

人，截至发稿尚未获得回复。

截至3月8日收盘，三一集团总市值约为2211亿元，距离万亿级市值目标还有很长一段路要走。其中，三一重工市值1551亿元、三一重能（688349.SH）市值416亿元、三一国际（00631.HK）市值244亿港元（约合人民币217亿元）。

创始人曾问鼎“中国首富”

事实上，“金牌员工”在三一重工有着特殊的意义和故事。

早在2021年2月，三一重工就曾“兑现”承诺，向“一路陪伴公司成长的33名金牌员工”派发每人100万元的巨额奖励。在现场，梁稳根表示，在1995年年初，在长沙产业园投产的前一天，梁稳根本想给大家发一块牌子，但时间仓促，他就安排人制作了一批白条“兑奖券”，并郑重承诺：当三一每取得一个重大的发展里程碑，就对持有“兑奖券”的员工予以重奖。2003年，三一重工上市，这些白条“兑奖券”被兑换成1万元现金，并以“以旧换新”成为24K黄金打造的金牌，这些员工因此被称作“金牌员工”。

作为国内机械制造行业的龙头，三一集团备受外界关注。

出生于1965年的梁稳根是湖南涟源人，小时候家境贫寒，是一位篾匠的儿子。高考恢复后，梁稳根考入中南矿冶学院（现中南大学）材料学专业，毕业后被分配到湖南洪源机械厂，两年时间便升任了处长。1985年，受上海潮影响的梁稳根与3位同事决

定摔破“铁饭碗”，几个人贩过羊毛，卖过酒，推销过玻璃纤维，均以失败告终。

直至1986年，梁稳根通过焊接材料，掘到了第一桶金，1992年，梁稳根决定转型，将公司业务范围扩大至工程机械领域，并正式更名为三一集团。2003年，三一重工上市融资近10亿元，梁稳根也因此坐稳“湖南首富”宝座。此时又正值全国基建热潮，三一重工的销量也因此被推向新高度，带动公司市值水涨船高。2011年，梁稳根以700亿元财富问鼎了胡润和福布斯的双料首富宝座。

2012年，三一重工与同城的竞争对手中联重科双双陷入“商业间谍案”，双方矛盾也逐渐公开化。这一年也是整个机械制造行业的“寒冬”，行业整体利润滑坡。从此之后，梁稳根也逐渐淡出公众视野。

2022年1月，三一重工发布公告称，梁稳根辞去董事长职务，由向文波接任。据媒体报道，向文波被视为是三一集团的“三号”人物，自硕士毕业便加入了三一集团，已成为元老级职业经理人。“目前三一体系业务蓬勃发展，为了抓住行业发展变革机遇、减少日常工作事务、进一步提高公司治理水平、完善公司职业经理人发展机制，梁稳根先生希望将更多精力投入到三一的未来战略转型中。”三一重工曾公告表示。

开启“第三次创业”

2023年1月，三一重工公布了2022

年业绩预告，预计2022年归母净利润为40亿～46亿元，较2021年同期下降80.33亿～74.33亿元，同比下降66.76%～61.77%。

对此，三一重工表示，国内工程机械行业处于下行调整期，叠加宏观经济增速放缓，工程有效开工率不足等因素影响，国内工程机械市场需求大幅减少，营业收入下降幅度较大。

三一集团内部也开始提出“第三次创业”的计划。对此梁稳根解释，三一集团要实现“333、366”目标：3000亿元销售额、3万名工程师、3000名工人；工程机械、港口机械、煤矿矿车成为世界第一，风能装备、新能源商用车、石油装备、电池装备、氢能装备、光伏装备成为中国第一，工业互联网、动力电池、光伏产业、建筑工业化、环保装备、投资协同实现破局。

据三一重工官微，2022年3月，三一集团举行了“三一节表彰晚会”。在活动现场，梁稳根表示，2022年，三一集团保持存贷为正，海外销售再创新高，三一重能成功上市，三一重装跻身百亿级事业部，数智化、电动化、国际化转型加速推进。

向文波在接受媒体采访时表示，三一重工将以“要么翻身，要么翻船”的决心推动数智化、电动化和国际化三大核心战略。

“三一之所以这么大投入，实际上是要抓住时代的机会，成为时代的‘弄潮儿’，这样才有可能去实现千亿级企业到万亿级企业的突变，没有转型根本不可能实现。”向文波说道。■

500

万元



海森药业欲上市融资扩产能 浙江东阳将再添富豪家族？

时代周报记者 韩利明 发自上海

自2021年12月报送首份上市申报稿，沉寂一年多后，海森药业于日前再次披露招股说明书，计划于深交所主板上市。深交所上市审核委员会定于3月13日召开会议，审核海森药业首发上市。

资料显示，海森药业是一家从事化学药品原料药及中间体研发、生产和销售的企业，设立于1998年2月，注册地为浙江东阳，公司产品主要包括安乃近、阿托伐他汀钙、硫糖铝和PHBA。

时代周报记者注意到，国家药监局曾发文停止安乃近注射液等品种在我国的生产、销售和使用。

“主要产品分别面临禁产、禁售，以及集中带量采购，双重压力之下，对公司未来发展将产生巨大冲击。”海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东向时代周报记者分析，“公司要调整经营发展策略，研发新产品，布局新业务，开拓新市场，寻找新的业绩增长点，探索转型升级之道。同时，还要加强内控和财务管理，增强抵御风险的能力。”

海森药业是典型的家族式企业，若成功上市，浙江东阳或将再添富豪家族。

招股说明书显示，本次发行完成后，王式跃、王雨潇和郭海燕仍将直接、间接控制69.88%的股份。其中，王雨潇为王式跃和郭海燕之女。

资深投入人士王骥跃向时代周报记者解释：“国内这种股权结构很常见。某种程度上，有实际控制人比没实际控制人的可能更稳定些。”

值得注意的是，在拟上市的前三年里，王氏家族从海森药业里获得了大量分红。

2019—2021年，海森药业现金分红分别为1958.4万元、5100万元和1142.4万元。按照此前王式跃家族直接、间接控股93.18%股份，王式跃家族三年内获得分红7641.5万元。

围绕相关问题，时代周报记者致

电海森药业，截至发稿未获回复。

拳头产品遭限用

安乃近曾是常用的解热镇痛药，在我国上市时间较早，制剂种类包括口服、注射、滴鼻液等。2020年，药监局发文对安乃近片等相关品种说明书进行修订，同时停止安乃近注射液等品种在我国的生产、销售和使用。

海森药业解释，上述政策未禁止安乃近口服制剂（如片剂）的使用，且安乃近在欧洲市场未全面禁用，以及安乃近在兽用领域的广泛应用，我国安乃近原料药的产销呈平稳增长趋势。

据招股书数据，2019—2022年上半年，海森药业的安乃近销售收入仍呈上涨趋势，分别为8270.62万元、8378.38万元、1.02亿元和4729.17万元，但占各期主营业务收入的比例已逐渐下降，分别为31.06%、29.56%、26.34%和22.50%。

业内分析，安乃近已有替代药品，布洛芬、阿司匹林、扑热息痛使用广泛，叠加安乃近国内市场逐渐萎缩，未来海森药业如果不能快速提升安乃近的出口份额，预计该项业务收入将会下滑。

事实上，多家药企布局安乃近，海森药业的安乃近出口量也并不算高。药监局数据显示，截至3月9日，我国安乃近相关药品生产批准文号856条，涉数百家企业。国内生产安乃近的厂家主要为山东新华制药、河北冀衡药业、武汉武药，其中山东新华制药市占率最高。

据海关数据，2019—2022年上半年，我国出口安乃近的数量分别为7344.94吨、9093.62吨、10563.89吨、4521.76吨。同期，海森药业出口安乃近的数量分别占当年全国出口量的10.53%、8.71%、9.67%、9.26%，占据出口份额的10%左右。

海森药业也提示相关风险，公司安乃近的内销业务下游客户主要为口服片剂生产商，外销业务下游客户所在市场对安乃近相关制剂的需求较大。但如果境内外进一步升级对安乃

近限制使用的相关政策，则公司安乃近原料药业务将受到不利影响。

产能消化有待验证

海森药业也在“另谋出路”。据招股书信息，此番海森药业拟募资6亿元，其中将投入3.2亿元用于年产200吨阿托伐他汀钙等原料药生产线技改项目。但该公司是否能消化新增产能，还有待验证。

就目前来看，海森药业阿托伐他汀钙的年产能足以满足现有产量及销量需求。

财报数据显示，近年来，阿托伐他汀钙产能不断提升，由30吨提升至100吨，对应的产能利用率波动较大，2019—2022年上半年分别为28.15%、81.68%、57.15%、84.41%，尚未达到满产状态，产销率则分别为83.89%、75.51%、98.39%和89.32%。

时代周报记者还注意到，阿托伐他汀钙销售较为依赖下游客户。2019年，阿托伐他汀钙片开始执行集中带量采购，彼时，海森药业阿托伐他汀钙原料药的下游制剂客户齐鲁制药（海南）、福建东瑞制药集采中标，因此该公司阿托伐他汀钙销售量显著增加。

2019—2021年，海森药业阿托伐他汀钙的销售收入从1177.72万元增长至8501.36万元，营收占比由4.42%上升至21.90%。

但因绑定集采，海森药业在定价策略上也相对被动。同期阿托伐他汀钙销售单价分别为1662.56元/千克、1909.89元/千克、1511.90元/千克，截至2022年上半年，单价下滑至1220.55元/千克。

据海森药业分析，2020年，公司阿托伐他汀钙销售单价有所上升，主要系因阿托伐他汀钙境内外销售价格差异，公司向上述集采中标客户的销售价格相对较高，上述集采中标客户向公司采购数量和金额稳步提升，拉高了公司阿托伐他汀钙产品平均销售单价。

2021年和2022年上半年，阿托伐

他汀钙销售单价下降，主要系随着上述集采中标客户的采购量扩大，公司与其重新议价，下调了销售价格。

事实上，阿托伐他汀钙的市场竞争相对激烈。

截至招股书签署日，我国取得阿托伐他汀钙原料药生产批文的企业有27家，共获得29个批文，包括乐普药业、海正药业、江北药业等。海森药业目前尚未有上下游配套延伸，相比乐普药业等，该公司的产业链有进一步完善的空间。

销售费用率高于同行

在发力阿托伐他汀外，海森药业也意识到研发能力对于药企的重要性，此番募资预计投入1.15亿元用于研发中心及综合办公楼建设项目。

时代周报记者注意到，与同行业可比上市公司相比，海森药业历年研发费用较低。

2019—2022年上半年，海森药业研发费用分别为942.02万元、1082.56万元、1206.82万元、580.1万元，占当期营业收入的比重分别为3.53%、3.80%、3.10%和2.74%。

海森药业解释，公司研发费用率低于同行业可比上市公司平均水平，主要系公司为非上市公司，资金实力相对较弱。未来随着公司募投项目“研发中心及综合办公楼建设项目”建成，公司研发实力将进一步增强。

但实际上，海森药业账上现金充足，资产负债率也相对较低。截至各报告期末，海森药业账上货币资金分别为9214.81万元、1.4亿元、2.05亿元、2.24亿元；资产负债率（合并）分别为23.31%、23.23%、24.31%、21.08%。

与低研发费用不同的是，海森药业销售费用率高于同行业可比上市公司平均水平。

对此，海森药业解释，公司销售费用率高于美诺华、天宇股份、富祥药业和奥翔药业，主要系这四家公司不存在制剂业务，或制剂业务销售占比较小，不存在市场推广费用或市场推广费用较少。■

1.15

亿元



明星抗癌药塞普替尼上市 信达生物2022年上半年仍巨亏

时代财经 张羽岐

中国RET融合/突变阳性癌症患者迎来新治疗选择。近日，信达生物（01801.HK）宣布，塞普替尼（商品名：睿妥）在中国商业化上市。这意味着，自上市之日起，塞普替尼将面向全国供货。

塞普替尼是一种高选择性和抑制活性的小分子RET抑制剂，具有中枢神经系统（CNS）活性，可抑制多种RET变异，由礼来制药（LLY.US）研发，信达生物负责中国商业化。2022年9月，中国国家药品监督管理局（NMPA）附条件批准塞普替尼在中国用于RET融合阳性的非小细胞肺癌、RET融合阳性的甲状腺癌、RET突变型甲状腺髓样癌（MTC）的治疗。

“作为公司第二款商业化的小分子TKI（酪氨酸激酶抑制剂）药物，塞普替尼丰富了TKI产品管线，扩充完善了信达在肿瘤领域的产品布局，加深了信达和礼来的商业化战略合作。”近日，信达生物方面对时代财经回应称。

随着塞普替尼上市，信达生物的商业化管线扩充至8款产品。财报数据显示，2022年上半年，信达生物营收为22.40亿元，同比增长15.3%；但净亏损为10.85亿元，较上一年的亏损6.77亿元进一步扩大。2022

年第四季度业绩则显示，包括信迪利单抗注射液（商品名：达伯舒）在内的七款产品总收入约10亿元。

目前，信达生物暂未披露塞普替尼的官方售价。但据“医患旅”官方微博，塞普替尼在已经上架销售的部分药店公开了零售价（不考虑优惠赠药等福利），为80mg×56粒/1盒32833.5元。

火速商业化落地

信达生物成立于2011年，2018年登陆港交所，致力于开发、生产和销售用于治疗肿瘤、代谢疾病、自身免疫等多个疾病领域的创新药物。此次实现商业化的塞普替尼为First in class（同类首创）药物，是全球首款获批的高选择性RET抑制剂。

“癌症药物本身的毒性较高，但与同类癌症药物相比，这类高选择性RET安全性是较好的。”医药资深从业者申元（化名）告诉时代财经。

较好的安全性和有效的数据，使得塞普替尼无论是在全球还是国内的审批都极为顺利。2020年5月，塞普替尼获得美国食品药品监督管理局（FDA）批准上市，两年后的2022年9月，塞普替尼适应症扩围。在中国，2021年8月，国家药监局受理了塞普替尼的新药上市申请，并授予其优先审评资格。

2022年3月，礼来与信达生物就塞普替尼中国商业化达成合作协议，

信达生物获得塞普替尼在中国大陆地区的独家商业化权益，全权负责其定价、进口、营销、分销和销售推广。同年10月，信达生物发布公告称，塞普替尼（40mg&80mg胶囊）被国家药监局正式附条件批准上市。

短短7个月的时间，塞普替尼完成了商业化第一阶段。

“相比于自主研发模式和临床前、I期或II期阶段等的license-in（授权引进）模式，直接授权引进塞普替尼的独家商业化权益，一般只需要桥接实验，即可进入上市及商业化模式，在时间与成本上都有较高的确定性。但另一方面，越晚引进意味着成本越高，也意味着企业要付出相应的代价才能换取后续的商业化权益。”医药资深从业者何家利（化名）对时代财经解释。

“信达生物致力于开发出FIC和BIC（Best in class，同类最优）的分子，目前我们已经搭建并完善了药物开发平台，并且逐步交付分子进入临床，为公司长期管线积蓄力量。”信达生物方面称，“除了不断提升自身研发实力外，商务合作是信达另一项重要的发展策略，也是我们的优势领域之一，在过往11年已经与国际大药企以及国内外Biotech企业共达成20多项的战略合作。”

与普拉替尼正面PK

塞普替尼并非唯一的在中国上

市并商业化的高选择性RET抑制剂。

2018年6月，基石药业（02616.HK）与Blueprint Medicines达成独家合作协议，获得全球另一款高选择性RET抑制剂普拉替尼（商品名：普吉华）的大中华区独家权利。

2021年3月，普拉替尼获国家药监局批准上市，适应症为既往接受过含铂化疗的RET基因融合阳性的局部晚期或转移性非小细胞肺癌成人患者。普拉替尼因此成为第一款在中国获批上市的高选择性RET抑制剂。

基石药业财报数据显示，2021年全年，普拉替尼和另一款药品阿伐替尼总销售额达1.63亿元。而2022年上半年，普拉替尼、阿伐替尼以及新上市药物艾伏尼布的总销售额已达1.61亿元。

塞普替尼商业化上市，意味着其将与普拉替尼正面PK。而想要铺开销售则要有相应的团队建设。

2021年年报显示，信达生物的专业人数及营销团队规模已达3000人，覆盖全国超5100家医院及1100家DTP药房。

“对一家企业来说，如果授权引进只做纯商业化的活动，那么也就意味在不增加边际成本的前提下，需要选择与自身相契合的领域。如果已经有相应科室的销售渠道，再引进管线，对企业来说则不需要再自建销售团队。”何家利告诉时代财经，信达生物此前的药品已涉及肿瘤领域，那么则

可以应用已有的成熟团队做类似药品的推广。

信达生物方面告诉时代财经，目前无论在核心城市还是广阔市场，信达生物都有专业的商业化团队，提供专业的医学服务。“通过精准广泛的覆盖，为患者量身定制打造更加精准、高效、低毒的诊治方案，让更多人关注并且参与到罕见靶点肿瘤患者的诊疗中来。”

当下，高选择性RET抑制剂还属于“小众领域”，自1985年RET基因被发现，直至2011年才陆续有针对RET基因的报道与研究。RET融合和突变发生在肺癌、甲状腺癌以及其他多种肿瘤类型中，是一个拥有“不限癌种”潜力的靶点。但由于RET融合突变率较低，目前跻身全球高选择性RET抑制剂行列并在中国实现商业化的只有塞普替尼与普拉替尼。

据医疗健康资讯平台美柏医健不完全统计，截至2022年10月，在中国进入临床阶段的国产高选择性RET抑制剂共有8款，其中已有3款进入临床II期，5款处于临床I期，尚无进入临床III期的国产项目。

进展最快的两款分别由广药白云山（600332.SH）和润石医药研发。其中，2022年5月29日，白云山用于治疗RET融合或突变的晚期实体瘤的BYS10片获美国FDA批准进行临床试验，目前在国内已经进入临床II期阶段。■

从春天出发 踏上高质量发展新征程

影响力·中国
推动时代进程
MOTIVATE THE TIME AND PEOPLE

2023 影响力·中国时代峰会 暨 第五届(中国)广州商务航空展

2023年3月16日 广州白云机场铂尔曼大酒店

支持单位



合作媒体





巨额车贴难救新能源掉队者

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

湖北购车补贴，犹如一块倒下的多米诺骨牌，彻底打破了汽车市场的表面平静。

连日来，降价之风从湖北吹向全国，从“东风系”吹向合资甚至豪华品牌，部分车型降价力度之大令人惊讶。

近日，乘联会秘书长崔东树向时代周报记者表示，这轮汽车降价应该比以往力度更大，主要是因符合“国六A”排放标准汽车的库存清理较慢，加上市场暂时低迷，车企希望加快清库，一些地方政府则希望通过补贴提升消费情绪，但这类汽车库存量也不大。

近年来，新能源汽车火热，传统燃油车不好卖的情况，已不是秘密。但如此大范围、大规模的降价，着实超出许多消费者意料，也折射出传统燃油车企当下的发展窘境。

作为国内最早成立的合资车企之一，神龙汽车或许是最为典型的案例。30年来，神龙汽车从辉煌逐渐走向没落的轨迹，也是其他合资车企正在经历的过程。

本轮降价中，神龙汽车是最早降价的车企之一。由于旗下多款车型在列，综合补贴最高达9万元/辆，没落已久的神龙汽车重回聚光灯下。

然而价格战从来不是长效解决办法，降价能否扭转神龙汽车发展颓势仍未可知。

3月8日，时代周报记者就补贴促销对销量的提振、前期是否库存积压、法方股东将对神龙电动化提供何种支持等问题联系神龙汽车，截至发稿未获回复。

降价之风吹向全国

湖北率先打响汽车补贴第一枪后，不少消费者注意到，各地车企也推出力度颇大的优惠活动。

据时代周报记者梳理，东风日产、吉利汽车、雷克萨斯等传统车企是此轮降价主角，降价车型包括燃油车、油电混动车和纯电车。

“3月这个优惠力度还不错，你去年也没听过艾瑞亚能降价6万元吧。”3月10日，时代周报记者询问此次降价是否有过先例时，一名广州东风日产销售人员如此表示。

同日，一名吉利汽车销售人员则介绍，网传吉利帝豪混动车型L Hi·P降价3万元是真实消息，3万元是综合优惠，包括利息补贴和置换补贴，裸车则是降价2万元。

此轮汽车降价浪潮背后，不少地区有意刺激汽车消费，对外发放购车补贴。与此同时，传统车企也颇为积极，有意借机清理库存。

在此背景下，网上有消息称以BBA为代表的豪华品牌也开始大幅降价。例如，宝马i3在部分省市的经销商优惠达8万～9万元，根据贷款和用车情况

甚至可优惠10万元；奔驰C级和E级车型北京经销商优惠5万～6万元；上汽奥迪部分车型提供员工内购价，最高可优惠16万元。

然而，时代周报记者通过数据梳理与采访发现，多数非豪华汽车品牌降价幅度依然有限，未及此轮湖北车企补贴中东风标致最高优惠4.8万元、东风雪铁龙C6最高优惠9万元的水平。

不仅如此，部分车企甚至针对超高额补贴消息辟谣。3月9日，针对“五一”前广汽丰田、广汽本田大幅优惠，雅阁、凯美瑞限时9.98万元”的消息，广汽本田、广汽丰田相关负责人向媒体表示消息不真实。北京多家4S店也向媒体表示，“北京地区奔驰降价11万元”消息不实。

不可否认的是，当前国内汽车经销商库存压力较大。在此背景下，降价对今年车市拉动作用究竟有多大？

崔东树告诉时代周报记者，近期降价应是以清库存为主，虽然降价幅度比以往大一些，但仍是短时间、较小范围之内的降价促销，对消费者的刺激也有限，对今年车市的影响不大。

从辉煌走向没落

对不少传统车企而言，此轮降价如同扯下最后一块遮羞布，彻底从辉煌走向没落。其中，神龙汽车便是极具代表性的一员。

神龙汽车的辉煌时刻，出现在20世纪90年代。1992年，东风公司和法国雪铁龙公司（PSA）合资设立神龙汽车。作为最早的合资车企之一，神龙汽车随后推出富康，该车型与捷达、桑塔纳并称为“老三样”，名噪一时。

“神龙汽车的富康比较出名，背景是当时轿车太少了。富康在中国也走了很多弯路，出现过产品不适合中国市场的情况，后来国内出现了更多合资车企，与神龙拉开距离。”3月8日，汽车行业分析师钟师告诉时代周报记者。

富康车型的火爆未能完全掩盖神龙汽车长期以来的尴尬境况。

有媒体报道称，神龙汽车自出生便命途多舛，神龙汽车本该更早进入中国，但因国际关系等原因，于1992年才正式成立，错过了第一个飞跃发展时期。时代背景对神龙企业亏损造成很大影响。

有老员工告诉媒体，因神龙汽车进入中国市场后背负着重大期望，生产基地定下了15万辆的年产能目标，但实际上到2000年，年销量才突破5万辆，前期投入过大导致企业背负债务，负重前行。2004年，神龙汽车亏损达5.4亿元。

产品适应性上，神龙汽车进入中国市场初期的反应速度也颇慢。钟师指出，虽然富康知名度高，但神龙汽车一定程度上仍开局不利。具体而言，富康一开始在国内选择了两厢车的路线，与法国两厢家用车一致，但彼时国内更喜欢三厢式、偏商务类的车。神

龙汽车随后才推出三厢车，但已错过抢占市场的最佳时机。神龙汽车之后，又有更多合资车企诞生，逐渐“淹没”了神龙汽车。

2015年，神龙汽车触达年产销近70万辆的巅峰，但随后暴露出口碑、售后服务等问题，2016—2020年，销量又逐渐跌回5万辆。

神龙汽车走下坡路的原因，曾有市场分析人士指出是神龙在国内SUV车型火热时未及时引入相关车型，造成2016年市场形势较好情况下，神龙汽车销量下滑。崔东树则告诉时代周报记者，神龙汽车销量巅峰后迅速滑坡，一个原因是对车型的投入不够，法方投入较慢。

随着销量不及预期，神龙汽车内部开始变得“动荡”。

产能闲置是最为凸显的问题。2018年，坊间有传言称神龙四大生产基地中有两家闲置，2019年，四个生产基地总产能99万辆，但产能利用率仅为26%。2019年，有媒体报道称神龙汽车出现关闭工厂、裁员。

与此同时，神龙汽车管理层也长期处于动荡之中。有媒体统计，2017—2019年，神龙汽车共实施6次机构改革和110多次人事任免。

2018年年底至2019年年初，神龙汽车总经理、副总经理及多数副总经理以上执委会成员职务经历“换血”。

新管理层上任后，2019年，神龙汽车发布6年复兴计划，计划2020—2021年销量逐步提升至25万辆水平，2022—2025年销量达40万辆。

但东风集团产销快报显示，2021年神龙汽车销量虽有回暖，但销量仅10.06万辆，2022年销量也仅12.52万辆，远少于同期东风本田、东风日产等东风旗下品牌。今年1—2月，神龙汽车生产量1.18万辆，同比下滑43.19%，销量1.07万辆，同比下滑48.19%。

电动化转型突围

此次神龙汽车旗下车型降价促销力度如此之大，被部分市场分析人士解读为是神龙汽车销量不振下的清库存行为。

中国汽车流通协会数据显示，2月中国汽车经销商库存预警指数为58.1%，同比上升2%，调查显示，80.2%经销商认为2月销量未达预期，库存压力较大，资金流转情况较差。

钟师指出，神龙汽车补贴促销可能是因为产品积压，库存积压导致资金无法盘活，只能抛售。

值得注意的是，尽管神龙汽车是此轮降价中力度最大的一家，但其大力降价的均为传统燃油车型。这或许与神龙汽车应对燃油车销售颓势，正全面转向电动化有关。

在今年年初的“2023神龙汽车文化节”上，神龙汽车宣布吹响电动化号角，将推动神龙首款面向C端的智能电动SUV面世，并将在未来5年密

集投放8款新能源车型。从2024年开始，神龙汽车的目标是全面转向电动化，并力争成为首个新商品全面电动化的合资公司。

“神龙汽车还是有优质资产的，产业体系也完善，东风集团既然拥有神龙汽车的品牌，又在推动汽车电动化，应该能把电动化中心放在神龙汽车。”崔东树指出。

但也有分析认为，神龙汽车这类启动电动化较慢的传统燃油车企，在当下国内新能源车市场已然爆发的情况下，突围机会不大。

股东双方态度不明

未来神龙汽车能否顺利推动电动化进程，很大程度上还取决于东风集团和法方股东的决心和实际支持。而在外界看来，两大股东对神龙汽车的实际支持力度依然存疑。

东风集团产销数据显示，2022年，东风日产、启程年销量为91.37万辆，东风本田为66.13万辆，均远超神龙汽车销量。

钟师认为，东风日产体量仍在，应是东风集团最重视的资产，神龙汽车的受重视程度相比之下较弱。

而在电动化方面，东风集团还有岚图这个新能源品牌，东风集团如何平衡对岚图和神龙的支持依然未知。

与此同时，法方股东Stellantis（由PSA、菲亚特克莱斯勒集团合并）的态度也显得暧昧。

2022年，Stellantis集团CEO唐唯实对外表示，集团正考虑为标致、雪铁龙等旗下品牌在中国实施“轻资产”战略，即神龙工厂向第三方开放，Stellantis集团仅负责管理标致品牌的销售，东风集团管理雪铁龙品牌的销售，该模式也被称为“两室一厅”。随后，广汽集团与Stellantis宣布终止广汽菲克合资公司。

以上变动引发外界对神龙汽车前途的猜测，Stellantis对神龙汽车的重视程度有可能降低，神龙汽车甚至可能拥有与广汽菲克相同的命运。

不过，今年1月，在神龙汽车新车发布会上，Stellantis集团全球执委会成员、中国区首席运营官奥立维又重申神龙汽车的战略地位，表示将加大经营授权和新能源汽车的产品投入，支持神龙汽车新能源转型升级。

“虽然神龙汽车的产品能力在国内市场不是很突出，但汽车厂家都很重视中国市场，神龙汽车法方股东不会轻易放弃神龙汽车。”钟师指出。

崔东树则认为，法方股东对中国市场的重视程度与投资环境等综合因素有关，此外，中国新能源车市场发展太快，也影响法方股东对中国市场的态度。

神龙汽车的情况绝非特例，随着电动化浪潮加剧，那些还未从燃油车美梦中醒来的传统车企，恐将面临不小的市场压力。■

荣耀CEO赵明：单飞三年 能挑战最强对手

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

经历10年来最艰难的低谷期后，智能手机的出路在哪里？

IDC数据显示，2022年全球智能手机市场出货量仅为12.1亿部，创10年来新低。

同期，中国智能手机市场出货量约2.86亿部，时隔10年再次回落3亿部以下。

低迷的市场大盘之下，根据Canalys数据，价格超过800美元的高端智能手机市场份额从2020年的11%上升到2022年的18%，高端市场依然是手机厂商的兵家必争之地。

“今天的手机市场，可以说进入了一个微创新的时代，荣耀希望通过Magic5系列的推出，展现出智能手机未来的标杆应该是什么样的。”3月6日，荣耀CEO赵明在接受时代周报记者采访时表示。

当日，继MWC 2023首发之后，荣耀正式在国内推出荣耀Magic5系列，最高配置售价7499元。

赵明表示，作为手机厂家没有资格去抱怨市场变淡、缩小，而是要反思如何用更有吸引力的产品，让消费者走进店里。

海外对战苹果、三星

刚刚结束的MWC上，荣耀将展位安排在3号展厅的入门位置，与全球移动终端的霸主三星，形成正面对垒之势。

3月6日的发布会上，荣耀再次将Magic5 Pro与Galaxy S23 Ultra的多个细节进行对比。

“与最强的对手苹果、三星竞争，一直是我们的战略。”赵明说，荣耀将2023年视为进军欧洲市场的元年。

外界疑惑的是，荣耀2022年就开始进军海外，为什么2023年才是进军



欧洲市场的元年？

“这一年，除了产品和解决方案，我们还有了完整的思考和战略，那就是坚持长期主义，一步一步成长，这是荣耀的全球逻辑。”赵明提出，随着在MWC上发布双旗舰Magic5系列和Magic VS折叠屏，荣耀已基本完成对海外业务的布局。

但欧洲市场并不好攻克，长期以来，苹果和三星是欧洲市场的主要手机厂商，特别是苹果，占据着欧洲高端手机80%的市场份额。

同时，国内手机厂商都开始将目光瞄准欧洲，其中，vivo带着X90系列亮相欧洲市场，OPPO面向海外发布了Find N2 Flip折叠屏，小米则宣布13系列登陆欧洲市场。

赵明清醒认识到，荣耀在欧洲市场还处于起步状态。经过两年多的发

展，荣耀在产品领域具备了更好的准备度，但超越苹果和三星还需要一定的战略耐心。

“剥离出来以后，很多行业内的朋友，也曾对我们在高端化、全球化方面能不能走出自己的路表示怀疑。”赵明坦言，但从近两年的发展来看，荣耀还是很有信心的。

“我们在海外市场看到了巨大的成长空间。”赵明告诉时代周报记者，因为处于起步阶段，所以荣耀拓展海外市场，在未来5年甚至更长时间，都可能看不到瓶颈和天花板。

赵明介绍，对于全球市场，荣耀有自己的重点覆盖国家。

比如，拉美地区的墨西哥、哥伦比亚、智利、秘鲁等国家；欧洲的英国、法国、德国、意大利、西班牙、芬兰、捷克等国家。

国内从“像华为”到“挑战华为”

时间回溯到2020年11月17日，荣耀脱离华为成为一家创业公司，被业界称为“富二代创业”。

剥离华为前，荣耀作为华为的子品牌对标小米，主打互联网模式和年轻人市场。分拆出来后，荣耀开始上攻高端市场，这也是华为创始人任正非的期许：“超越华为，甚至可以喊打倒华为，成为你们一个自我激励的口号。”

从华为出走的荣耀，带走了8000名员工，其中超过一半是研发技术人员。这些人中，有的是芯片设计师，有的是影像解决方案专家，还有很多做通信出身。

这也使得荣耀深深刻上了华为的烙印，从Magic3、荣耀50，再到荣耀70，发布后都被外界质疑是在模仿华为的Mate和P系列，因为“它们实在太像了”。

对此，赵明在采访中回应称，荣耀的起点和历史不需要回避。“2021年和2022年，荣耀很多地方像华为，或者是让外界感觉到和华为做的一样。对于独立发展的荣耀而言，和行业内最领先的手机厂商一样，这是对我们的褒奖。青出于蓝嘛，这个很正常。”

赵明提出，华为的Mate系列和P系列一直都是行业的标杆式产品。今年荣耀带来的Magic5系列，在拍照、续航、屏幕、设计、通信、人机交互等诸多方面，都具备了向最强对手挑战的能力。

赵明同时坦言，华为是一个非常庞大的体系，这个体系在工业能力、创新能力、管理、流程、理念等方面非常强大，对于荣耀来讲，目前只是聚焦消费电子方面，提供手机、平板、笔记本电脑、穿戴等设备解决方案。

“我们才刚刚开始，未来的路应该是一个此起彼伏、你追我赶的过程。”赵明称。👊

万亿存款银行一夜崩盘 波及上千家初创企业

时代周报记者 黄婧 发自广州

当地时间3月10日，美国加州金融保护与创新部门（DFPI）发布的一份声明显示，硅谷银行（SVB）已被中止运营，原因为流动性不足和资不抵债，由美国联邦存款银行保险公司（FDIC）接管。

美国联邦存款银行保险公司表示，其已通过其创建的名为圣克拉拉存款保险国家银行的新实体控制了该银行。目前，硅谷银行的所有存款已转移至新银行。

截至2002年12月31日，硅谷银行拥有约2090亿美元的资产，总存款约为1754亿美元。

此次事件令硅谷银行成为美国今年第一家破产的银行，也是美国10多年来规模最大的倒闭银行。

资料显示，硅谷银行主要服务于科技型企业，曾经帮助过Facebook、Twitter等明星企业。

随着硅谷银行爆雷，一众本就裁员不断的科技巨头，或将遭遇新冲击。

万亿银行一夜崩盘

此前，硅谷银行母公司硅谷金融集团表示已出售其投资组合中约210亿美元的债权，原因之一为应对资金流动性压力，此举将导致硅谷银行第一季度税后亏损18亿美元。

硅谷银行首席执行官在致股东的一封信中表示：“我们采取这些行动是因为我们预计利率将持续走高，公共和私人市场面临压力，以及我们的客户在投资业务时的现金消耗水平将升高。”受此影响，硅谷银行股价大



跌60%，市值蒸发近百亿美元。

硅谷银行的资金危机也引发科技企业大规模的存款抽离，初创企业和投资者纷纷从SVB中撤走资金，到摩根大通等机构开设账户。

据多家媒体报道，美联储的加息为硅谷银行爆雷事件的源头。

新冠疫情期间，美联储实行量化宽松政策，承诺维持零利率。

低利率的环境推动了全球科技企业融资热潮的到来，科技行业蓬勃发展。

而2022年美联储的加息使局势反转。硅谷银行在低息时期购买的资产价格显著下跌，造成了大量损失。

同时，加息周期的到来也使众多科技企业面临融资困境，为保证研发等活动的正常进行，初创企业只得持续消耗存放在硅谷银行的存款。硅谷银行因而被迫出售资产以缓解资金

难题，导致亏损出现。

科技初创企业面临新危机

硅谷银行爆雷，或为正处于大规模裁员漩涡中的美国科技行业再度蒙上阴影。

作为一家专注于服务科技产业从业者和风险资本支持公司的银行，硅谷银行业务遍布北美、欧洲和亚洲，谷歌、Facebook、Twitter等知名科技企业都曾是其客户。

据媒体报道，一家风险投资公司接到了来自初创公司创始人的电话，寻求有关如何向员工传达工资问题的建议，担心如果接下来硅谷银行找不到合适买家，他们将不得不开始裁员。

美国云支付平台Bill.com表示，公司在多家金融机构持有的现金或现金等价物和短期投资总额约为26亿美元，其中约有3亿美元现金或现

金等价物存放在硅谷银行。这些在硅谷银行的存款大部分是不受保的。

3月11日，艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅告诉时代周报记者，科技行业目前是美国经济的主力军，硅谷银行服务于美国大量的科技企业，此次事件的发生或将对企业造成一系列的恶性循环。

张毅认为，对资金较充裕的大型企业而言，将影响其整体市值运作，而对于中小型企业，则直接影响到其生存问题。

知名创业孵化器YCombinator首席执行官Garry Tan在接受采访时表示，此次硅谷银行爆雷事件影响了1000家初创企业，其中1/3将无法在未来30天内发放工资。

“如果找不到有效解决办法，所有小型初创企业，‘明天的谷歌和Facebook’，都将被淘汰。”Garry Tan说道。

伴随着硅谷银行爆雷恐慌情绪的蔓延，一条美团曾在硅谷银行存款约6000万美元的消息在群聊中传播。另有群聊截图指出，美团创始人王兴回应“多谢关心，我们很多年前就转用大银行了”。据搜狐科技报道，美团目前在硅谷银行已无存款。

并非所有企业都如此幸运。据《第一财经》报道，中国一家医疗初创公司数十万美元资金存在硅谷银行，主要用于美国办公室人员的工资发放。

除此之外，DiligenceExpress统计美国SEC的ADV文件数据显示，多个机构的私募基金曾在硅谷银行存款资金，包括红杉资本、a16z、Paradigm、Pantera、USV、高榕资本等。👊

统一增收不增利 原材料涨价成本承压

时代周报记者 **穆瑀宸** 发自北京

食品饮料巨头仍未改变增收不增利的局面。

2023年3月8日晚，统一企业中国控股有限公司(00220.HK，以下简称“统一”)发布2022年全年业绩，营收282.57亿元，同比增长12%；公司权益持有人应占溢利同比下降18.6%至12.22亿元。

对此，盘古智库高级研究员江瀚向时代周报记者表示，统一业绩增收不增利的原因在于当前综合生产成本在不断上升，尤其是原材料、生产运输方面，这对于很多食品加工类企业都有影响，统一也不例外。

按照业务板块划分，统一食品板块2022年营收110.09亿元，同比增15.6%，占总营收39%。在该板块中，方便面业务2022年收入106.2亿元，同比增17.9%。

值得注意的是，财报中，统一谈及了去年3·15期间备受争议的“老坛酸菜牛肉面”，在该起食品安全问题曝光后，统一做出了一些列动作，包括邀消费者、媒体参观工厂，参与起草《老坛酸菜生产品质安全控制与管理技术规范》。

海通国际曾在2022年发布的研报中指出，方便面的主要原材料包括棕榈油等产品，棕榈油价格高企侵蚀方便面业务利润。

而在同年年底的另一份研报中，其认为，当前棕榈油与瓦楞纸成本价格压力有所改善，但是PET、白砂糖、面粉原材料价格仍处高位。

如果后续整体原材料价格均继续回落或改善，则公司净利润率水平有望得到进一步改善，驱动利润水平进一步回升。



值得注意的是，即便2022年统一收入呈现增长趋势，但其净利润已经连续两年下滑。2021年，统一实现公司权益持有人应占溢利15.01亿元，同比下降7.7%。

成本承压

目前，统一的两大业务板块为食品业务和饮品业务。

具体来看，饮料业务2022年营收164.05亿元，较上年同期增长11.3%，占总收入的58.1%。其中，统一茶饮料收入最高，为69.57亿元，其次为奶茶收入。果汁收入增速最快，同比增长35.4%至30.05亿元。

在食品业务方面，2022年营收110.09亿元，较上年同期增15.6%，占总收入的39%。其中，方便面业务较此前有所回暖，营收106.2亿元，同比增17.9%。而在2021年，该业务收入仅营收90.07亿元，且呈现出下滑的趋势。

值得注意的是，即便2022年统一收入呈现增长趋势，但其净利润已经连续两年下滑。2021年，统一实现公司权益持有人应占溢利15.01亿元，同比下降7.7%。

针对净利润下滑现象，统一在2022年财报中解释称，是受大宗原材料价格上涨及运价上涨等综合影响。统一还坦言，原物料采购方面，面临多年来最艰难的处境。另外受物料因素影响，2022年统一毛利率由2021年同期的32.6%下降3.6个百分点至29%。

为应对多种原料价格上涨，多家米面相关行业上市公司不得不选择对旗下产品进行一轮涨价，统一旗下的方便面品类也不例外。

早在2022年上半年，统一方便面就曾迎来一波涨价。一家夫妻店的老板曾向时代周报记者表示，统一确实有一波调价，基本上桶面涨价0.5元，袋面则涨了0.3元。为此，她特意在年前存了一批货。她表示：“存货卖完后，在涨价后的前几天能明显感觉购买人数减少近一半左右，不过不久后就会恢复平稳状态。”

“提价更多的是从成本方面考

量”。北京国际商贸中心研究基地首席专家赖阳告诉时代周报记者，如果是高端产品的定价策略，原料价格上涨的成本甚至可以忽略不计，但方便面一直是薄利多销的品类，不提价无法平衡资金。目前消费品涨价已成趋势，因此当竞争对手都在涨价时，整体对方方便面市场的影响并不大。

方便面业务受困

实际上，涨价或许能解一时之困，但对于统一方便面业务而言，其面对的现实问题或更多。

统一旗下老坛酸菜方便面是其核心大单品。财报显示，早在2012年，统一老坛酸菜牛肉面营收高达40亿元，占其方便面业务总营收高达56%。然而，2022年“3·15”央视曝光“老坛酸菜”的食品安全问题后，老坛酸菜面品类一度陷入信任危机中。

为挽回消费者，统一在财报中提到，曾邀请千名消费者、媒体等参观工厂，联合业内几家老坛酸菜生产企业申请立项，制定《老坛酸菜生产品质安全控制与管理技术规范》的团体标准。财报中，统一表示旗下品牌汤达人收益实现连续14年增长，受到市场和用户的肯定。

在江瀚看来，2022年3·15曝光的酸菜事件或多或少都会对方便面企业造成影响。“即便是并未与曝光企业合作，该事件的曝光也会对类似产品的销量产生一定影响。而老坛酸菜面作为统一旗下大单品，在销量和声誉上受到影响后，也自然会波及企业业绩。”

除上述事件影响外，近几年统一方便面业务还面临诸多对手，不仅康师傅、今麦郎、白象等同类产品同行企业，还有异军突起的新品类创新企业。

食品营销专家于润洁向时代周报

记者表示，随着冷链的完善和新零售业态发展，未来方便面的潜在替代品，可能是来自更新鲜的即热即食新品类，或原料更天然更健康的产品。

在很长一段时间内，面食玩家都是速食赛道最重要的参与者。但随着技术成熟、口味创新，新兴速食品开始活跃在市场中。

据时代周报记者不完全统计，仅在2022年和2021年，就有主打速食的多个新品牌获得融资。2022年8月，速食品牌莫小仙宣布完成近亿元B+轮融资，此轮融资为亚洲食品基金持续加注；2021年12月，轻烹糙米饭品牌饭乎获得近亿元投资，投资方为海纳亚洲创投基金、联想之星；2021年8月，微波速食品牌叮叮袋获千万级人民币融资，投资方为青山资本。

另外，目前的速食赛道情况，早已和过去康师傅、统一、今麦郎崛起时不同。出身于新消费时代的新晋品牌们，线上营销能力更强，且更能打动Z世代的年轻人。

以新晋拉面品牌拉面说为例，自2016年其就将产品定位为“高端健康的拉面”。同时，拉面说宣传营销的主战场为B站、抖音等平台，并与大量KOL合作推广。

目前淘宝拉面说旗舰店中售卖最好的产品是港式肥汁米线和港式肥汁米线的4盒组合装，即使单价接近17元，月销仍超一万件。对比康师傅和统一，单看粉丝数量，两者淘宝旗舰店的粉丝数量相加还不及拉面说的粉丝数量。

“方便面企业如果想在接下来比拼中获胜，就要关注创新和高端化路线，未来非油炸以及需居家重新加工的面条品类会更加普遍。另外，符合消费者多元化口味的品类才是未来方便面市场发展的关键。”江瀚表示。👉

专访德事隆航空史建元：中国通用航空市场发展前景广阔 “人工智能+通用航空”是大势所趋

日前，民航局印发《“十四五”通用航空发展专项规划》，明确聚焦公益服务、新兴消费、短途运输、无人机应用和传统业态等五个重点领域，加快推动通用航空产业发展；与此同时，中共中央、国务院印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》，提出“积极推进支线机场和通用机场建设”和“释放通用航空消费潜力”，从基础建设和扩大消费两个方面加快促进通用航空产业发展。

作为通用航空领域的重要盛会之一，第五届（中国）广州商务航空展暨“2023影响力·中国”时代峰会将于2023年3月16日在广州拉开帷幕。这其中，德事隆航空无疑是最亮眼的参展商之一。近日，德事隆航空中国战略与销售副总裁史建元接受记者专访时透露，德事隆航空是一家拥有近百年历史的通用航空飞机制造商，旗下拥有的赛斯纳与比奇两大知名通航飞机品牌，分别成立于1927年和1932年。

根据通用航空制造商会（GAMA）发布的最新年度交付和销售报告，延续2021年的领先地位，德事隆航空在2022年也实现了大丰收，在喷气式公务机、双发公务涡桨飞机、实用类涡桨飞机、中型公务机、单飞行员驾驶的公务机机型的交付量中均处于行业领先地位。

早在1998年，德事隆航空就入驻中国并成立办事处，同时也见证了中国通用航空25年来的发展。面对“十四五”规划带来的机遇与挑战，史建元表示，“中国通用航空市场将迎来新的发展峰值，市场的加速发展，将为德事隆航空在中国市场带来更广阔的发展前景”。同时，德事隆航空将继续发力，不断跟随并超越市场的脚步创新产品和服务、持续提升本土的服务质量，继续引领通航行业发展”。

德事隆航空与中国渊源已久

问：如您所说，德事隆航空是通

用航空业界权威，生产制造了全球范围内超半数的通用航空飞机，有着业内最丰富的产品线。请您详细介绍一下旗下各品牌产品的不同之处，以及在中国市场的产业链布局和发展情况。

史建元：我们旗下的赛斯纳和比奇两大品牌，涵盖喷气公务机、涡桨飞机、高性能活塞飞机以及特殊任务飞机。

公务机通常应用于包机、商务、私人出行、高端飞行培训以及机场校验等，而我们旗下的赛斯纳“奖状”系列公务机，其实是满足这类需求的完美机型。值得一提的是，XL系列是赛斯纳奖状中最具代表性和全球保有数量最高的机型，目前已有1000多架投入市场服务，平均每2分钟就有一架XL系列飞机在世界某处起降。而赛斯纳奖状XLS+公务机也常常被用于机场校验，用以保障飞行安全。

涡桨飞机则常用于短途通勤、客货运输以及航拍测绘、人工影响天气、农林喷洒等作业飞行任务。广受认可的机型如比奇260和360空中国王、赛斯纳208EX。

高性能活塞飞机在国内通常用于飞行培训、飞行体验、娱乐飞行等场景。赛斯纳172、赛斯纳182，比奇G36、比奇G58都是全球飞行员培训以及私人飞行中最常见的机型。

问：据了解，中国通用航空业起步较晚，且由于长期的政策原因，通用航空业在我国目前还没有出现过蓬勃发展的局面。而德事隆航空已于1998年在中国成立办事处，设立生产及服务中心。请问，德事隆航空为什么会选择在当时通用航空不发达的中国发展通用航空事业？

史建元：其实德事隆航空与中国渊源已久。早在20世纪30年代，第一架比奇17就交付到了中国。而在80年代开始的改革开放更是让我们看到了中国经济高速的发展。在美国，通用航空占据了国民GDP总值的1%，我们相

信中国也会实现这一盛况，所以便早早地来到中国，为通航在中国的蓬勃发展做好准备。与中航工业通飞合资建厂，培养本地化的制造和服务能力，都是为之后的长足发展打基础。而德事隆航空的飞机在中国的强劲销售表现，以及中国通航环境的持续改善，也印证了我们这一选择的正确性。

中国通用航空市场需求逐步释放，发展前景广阔

问：通用航空是民用航空的“两翼之一”，您认为，当前中国发展通用航空有什么优势与不足？

史建元：当前，中国发展通用航空呈现出新的优势，不仅国家将通航放在更具战略性的地位，区域也开始聚焦通航领域，并出台相应政策。海南、黑龙江、广东等地纷纷出台一系列具有指导性的鼓励政策，为通用航空运营商们提供帮助；四川、湖南更实现了通用航空地方政府立法“零”的突破，地方政府成为推动区域通用航空发展的主导力量。

但相比发达国家，中国通用航空领域总体规模依然较小，人才尚有缺口，围绕个人消费的高附加值的通航产业业态仍有较大的发展空间，加速通用航空机场建设也是重中之重。

问：今年以来，中国通用航空产业快速复苏，公务机出行、短途运输、休闲娱乐、应急救援、无人机物流等领域全面恢复。请您介绍一下，德事隆航空今年在中国的发展方向和规划将会有哪些变化？

史建元：今年我们仍将大力推广各款机型在不同任务方面的应用，特别是我们的飞机性能非常适合在中国的高原及高原地区的运营。

赛斯纳和比奇的活塞和涡桨类飞机已经广受中国市场的认可。所以喷气式公务机会是我们接下来要发力的地方，赛斯纳的“奖状”公务机以中

型和超中型飞机为主，起降能力和经济性都非常适合国内的出行需求。除此之外，我们也会将新机型带入中国。

最后，我们发现国内年轻一代对私人飞机已经形成了更新的概念，对于私人飞行，自己驾驶飞机的兴趣非常浓厚，在这一领域赛斯纳和比奇飞机也是有非常多的机型可以选择，我们也会把国外的经验引入中国，持续培育这一块市场，推动私人飞行的发展。

问：您如何看待中国通用航空未来的发展？

史建元：一直以来我们都非常看好中国通用航空未来的发展。

首先，近几年国内已经相继出台了一系列促进通用航空业发展的政策法规和发展规划，地方政府也正在成为推动趋势通用航空发展的主力军，这将引领中国通用航空发展进一步加速。其次，自中国持续放宽对低空领域的管制，中国的低空经济发展火热，低空旅游、航空运动等相关业态欣欣向荣，成为促进经济发展的新动能。

再次，近年来，中国在通用航空技术领域持续钻研、发力，自强自立水平稳步跃升，这也意味着中国通用航空机场建设及相关配套基础设施将不断地完善。

同时，疫情以来，人们关注健康出行的意识不断加强，私人飞机也逐渐成为颇具吸引力的出行方案。

无论是从政府政策、经济发展、技术发展方面看，还是从消费者需求层面看，德事隆航空都对中国通航市场的发展充满信心。

“人工智能+通用航空”是大势所趋

问：当下，人工智能技术快速发展，在生活中各个领域得到了广泛的应用。您认为，人工智能技术对通用航空的发展是否能带来新的变革？

史建元：人工智能已然是大势所趋，“各行各业+人工智能”都在不断

催生新的发展机遇，而智慧通航也在逐渐发展，通用航空的智能化及智慧化变革是一个必经的路径，这也将对行业的发展产生巨大影响。

一方面，人工智能+通用航空，有助于构建智慧通航产业生态。人工智能与通航的进一步融合和应用，将有助于突破现有的飞行障碍，提升飞行效率与安全性，探索通用航空在更多领域应用的可能性。这一点在德事隆航空的飞机上就有所体现，去年我们升级了比奇空中国王360，赛斯纳“奖状”M2，XLS+和CJ4，提升的性能包括自动驾驶，机舱内的无线网络和娱乐系统，这些都是高科技带来的变革。

另一方面，人工智能技术的发展革新，将有利于实现通航机场和基础设施的建设、运营和管理走向智能化智慧化，盘活更多有效资源，提升通航企业的“造血”能力。而这也有利于国家和地方政府进行空域管理，以及对通航行业的融资、投资的管理。

问：本届广州商务航空展不久将拉开帷幕，作为最亮眼的参展商之一，德事隆航空对本届广州商务航空展有什么期待？对与各方企业的合作与交流有什么展望？

史建元：我们期待通过此次展会，与不同的合作伙伴探讨和交流对于通航发展的最新见解和洞见，让更多的消费者和运营商伙伴更全面更近距离了解我们的产品和品牌，同时也希望借此机会，共同为行业的发展献策献言。

就德事隆航空本身而言，我们仍会持续深耕中国市场，一如既往地为客户提供更周到的服务、更高品质的产品，增强与各方企业的对话、合作与交流，把握通航发展趋势，与各方通力协作，共同面对机遇与挑战。我们期待在与各领域伙伴的携手努力下，整个通航产业能更健康、更稳健地向前发展，让通用航空走进千家万户，更好地“飞起来、热起来”。（文/张照）

做 有 态 度 、 有 温 度 、 有 深 度 的 一 流 传 媒 企 业

TIME

WEEKLY

GROUP

 时代传媒集团

记 录 时 代 创 造 价 值

THE TIME WEEKLY
时代周报

新周刊

TIME 时代财经

 消费者报道

时代数据
FIND A GOOD COMPANY

 时代商学院
TIMES THINKTANK

创业圈
连接实体经济

WINE 葡萄酒
TASTE WINE TASTE LIFE

收藏/拍卖
The Art Market 100 创意艺术拍卖网

少年文摘
JENYEN

百草味被土豆送上热搜 公司曾两次“易主”

时代周报记者 叶曼至 发自广州

一片土豆，令这家零食品牌备受外界关注。

近日，有网友在社交平台上发布视频，在拆封百草味袋装土豆片产品时，发现袋中只有一小片土豆，直言“非常离谱”。

3月8日，“百草味袋装土豆被吐槽只装1片”话题冲上热搜，随即引发一众“零食爱好者”的调侃：“这个是含硒土豆，老值钱了，所以只有一片”“薯片还没包装贵”“说严重一些，这是不是叫欺诈消费”。

针对该事件，3月8日，时代周报记者联系百草味，相关负责人表示，该事件目前没有更新进展，相关情况以日前回应为准。“针对这个事情，我们不再作进一步回应。”上述负责人表示。

涉事企业：装袋过程问题

针对网友发布的视频，3月7日，百草味方面回应称，通过视频拍摄内容初步推测，该产品总克重约510克，里面的产品包含海带片、土豆片、卤藕等5款素食产品，均为称重装袋产品。

“经初步评估，可能是装袋过程中机器异常、速度过快，出现极个别小袋量少的情况，但产品总克数与外袋标识一致。”百草味方面表示。

那么，细分到每包产品的克数又是否有相关标准？3月8日，时代周报记者向百草味天猫旗舰店客服询问

相关情况，该客服表示，产品是称重打包，每小包重量会有些区别，不会标明，具体有多少片以收货为准。

按照上述说法，即使该包装内仅有一片土豆，但只要与其他产品加起来的总重量符合510克，即是在“合理范围内”。

餐饮行业分析师、凌雁管理咨询首席咨询师林岳在接受时代周报记者采访时表示，在此次风波中，百草味响应速度虽然较快，但并没有表现出足够的诚意和态度。“在本次土豆事件中，有关‘总克数一致’的说法，就存在推脱责任、没有诚恳认错的问题，这是百草味需要改进的地方。”他说道。

与此同时，这一事件也让网友们对百草味产品是否存在过度包装产生质疑。

据媒体报道，在2022年11月，上海市市场监督管理局曾发布2022年上海市薯类和膨化食品商品包装物减量（过度包装）监督抽查结果，百草味“膨化零食礼盒”一产品曾参与抽检，结果为合格。

实际上，早在此次“土豆风波”以前，百草味便因产品质量问题频频翻车。

在黑猫投诉平台上，有关百草味的投诉超2250条，投诉内容多为在产品中吃出异物、产品存在质量、卫生等问题。目前，百草味的最新投诉为“红油面皮有毛发”，投诉问题包括有异物脏污、响应时间长、客服态度差。截至发稿前，该起投诉仍未获投诉网友



的确认完成。

在林岳看来，休闲零食这一品类，存在许多深加工的产品，生产过程环节多且复杂，不管是机器还是人为原因，确实存在出现瑕疵产品的概率问题。“所以，百草味需要有一套严谨和可落地的品控、质检机制，才可以最大程度上杜绝这些现象。”他进一步建议道。

曾两次“易主”

尽管投诉不断，但百草味在休闲零食领域依旧“扛打”。

据鲸参谋平台数据统计，2022年，百草味休闲零食全年总销量超499万件，总销售额超1.7亿元。从产品来看，百草味较为畅销商品为“手撕面包”。2022年，该产品在京东平台累计销售超125万件，累计销售额超2700万元。此外，百草味在去年的销量，也



百草味与好想你，曾有过一段蜜月期。百草味的到来，让一直深耕线下的好想你，在线上电商渠道板块得到了有效提高。财报显示，2019—2020年，好想你借助销售收入占比分别达到35.23%、46.98%。

霸王茶姬联合创始人尚向民： 做东方星巴克 造规模优势

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

进入2023年，新式茶饮的发展似乎不再是一个渐进的过程。

先是第一梯队品牌选择“放下身段”，深入非一线城市降维打击；有头部企业则选择“强强联合”，加速进入并购时代；而卷入这场混战的腰部品牌们，同样为抢夺市场而“跑马圈地”。

新茶饮行业明显的趋势是：越来越多的茶饮品牌们都将焦点放在规模上。

在这其中，霸王茶姬作为国风茶饮领域规模体量最大的品牌，又会有什么样的视角、思考和决策。

近日，霸王茶姬联合创始人尚向民接受时代周报记者专访时透露，门店规模是品牌实力的一个表现，也是降本增效的一个支点。“用得好，能发挥总成本领先的优势，但也容易出现一个问题‘反规模重力’。”

在尚向民视角中，霸王茶姬所推崇的规模优势，更注重效应与服务。

近些年，霸王茶姬显示出不错的发展潜力。自2017年成立，这家从云南起家的国风茶饮品牌，短短几年便突破“千店规模”，累计获得超3亿元的A轮、B轮融资，投资者包括XVC、复星、碧碧秋实。

尽管如此，尚向民仍思考了霸王茶姬存在的不足。“要让更多人知道霸王茶姬，需要在提升品牌势能、扩大知名度上做努力。”他说道。

“霸王茶姬未来要像星巴克一样，不仅仅是因为好喝而购买，而是因为认同品牌理念而购买。”在采访中，尚向民不断强调，霸王茶姬未来想成为东方星巴克，用茶和茶文化推动品牌发展，走向全球。

“做规模优势”

时代周报：一直以来，霸王茶姬专注于国风茶饮这一方向。如今，行业内同样有越来越多的国风品牌走向市场。对比之下，霸王茶姬的市场竞争力在哪些方面？

尚向民：在整个茶饮市场中，霸王茶姬一直在讲自己拥有五大差异化：空间、品牌定位、战略、产品、供应链，但实质上这五大差异化都源于一个根本逻辑：定位先定价，定价定天下。

我们核心的差异化是在15～20元的中间价位段，找到一个让顾客感受到产品价值和空间体验价值平衡点的地带。沿着这个主思路找到国风这个点，一方面，做体验的差异，围绕文化做品牌；另一方面，在中国文化中寻找足以代表它的物质利益，于是我们看到了拥有几千年历史的茶。

回到国风茶饮这个行业本身，整个赛道目前处于“强品牌弱品类”的阶段。所以聚焦到当下国风茶饮行业内的竞争点，有两个：一是规模，做规模壁垒；二是品牌，做品牌心智壁垒。

从规模来讲，我们在国风茶饮这个领域的第一个重点是要持续做门店加密，做顾客购买便利性和规模领先优势；从品牌来讲，目前国风茶饮上的品牌心智格局处于从一强到多强、N强变化的阶段，整体心智在从集中走向分散，能让消费者长期有心智留存且产生高频复购，需要品牌自己产生一个转化过程，从品牌势能见到品牌心智。

时代周报：2022年12月底，霸王茶姬宣布其在12月新开门店205家，全球总门店数已达到1050家以上。在门店扩展方面，霸王茶姬有怎样的战略规划？

尚向民：门店拓展的逻辑，还是上一个话题讲的“做规模优势”。关于门店本身，我们有两方面理解。

首先，是以开发选址的逻辑来看门店：门店是线下连锁最重要的渠道。在门店选址的逻辑上，我们对标到主流的一线消费品牌，聚焦购物中心选址。但这样的门店或者说渠道是有限的，每个购物中心能给到茶饮品牌的选址通常就3～5个，最优质的口岸店可能只有1～2个，全国也就几千个，所以渠道是一个稀缺资源。

其次，是从规模效应来看门店。霸王茶姬目前的门店规模在1150家以

上，总体过了千店规模的阶段，但是从全行业来看，还有3000家、5000家、1万家门店的品牌。如果店开了，运营能力、数字化能力、组织力没跟上，最后还是在做粗放式的管理模式。所以今年我们在门店上的战略，会逐渐从开店到管店上做资源倾斜，做好最后一米的门店服务能力。

时代周报：在新式茶饮的赛道中，产品推新是品牌发展策略之一。但霸王茶姬好像并不热衷于频繁推新，而是聚焦于适量产品的选项。在这方面，霸王茶姬自身对于产品推新有哪些考量？

尚向民：我们对新品的看法可能和其他品牌不一样，整个2022年我们一共上过4次新品：4月山茶花乌龙、6月蜜瓜乌龙、8月玫瑰普洱、11月金丝小种，整体逻辑还是聚焦在原叶鲜奶茶品类，做奶茶产品的口味创新。

很多消费者也发现我们的上新频率不会和其他品牌一样高。一方面是在“先逻辑”，我们在研发的过程中，会侧重做原叶鲜奶茶品类，核心是为了实现消费者对霸王茶姬心智的聚集；另一方面是“在后逻辑”，霸王茶姬经过这么多年的产品探索，发现原叶鲜奶茶是标准化和消费者心智成熟度非常高的品类，成功路径是有迹可循的。

这些年我们的思路没有变过：从减法上取得胜利。国内茶饮行业在研发新品上非常卷，包括产品营销也非常卷，比如各种联名。速度太快反而让消费者无法聚焦心智、缺乏心智沉淀的过程，也导致了当下茶饮行业顾客忠诚度其实不算高。霸王茶姬所遵循的产品逻辑是去打造有普适性有底层价值的“减法”产品，让这一杯饮品成为生活伴侣，能够每天喝都喝不腻。

“最大竞争是全球市场”

时代周报：出海发展至今，霸王茶姬整体发展经历了哪些阶段？目前处于什么阶段？最深层次的变化来自什么？

尚向民：出海是在霸王茶姬门店

不到100家的状态下作出的决定。从霸王茶姬诞生以来，我们就认为它未来面对的最大竞争还是全球市场。未来不是茶饮和茶饮之间的竞争，而是茶饮和咖啡之间的竞争。在战略选择上，现阶段将更多专注在国内市场，先看到国内市场的终局，再看全球市场的终局。

2017—2023年，我们的国内市场实际已经走过了三个阶段。2017—2018年，先在昆明开天辟地，完成前50家店的开店，跑过模型验证的阶段；2019—2021年，再到云南顶天立地，整体在云南达到200+家门店，建立大本营市场，打造本地知名度；2022年至今，则是在全国“铺天盖地”，也就是我们的全国化发展阶段，建立广泛的知名度。

霸王茶姬最深层次的变化，是人尺度的变化，从一个不到10人的创业团队到现在要管理超过700人的中后台，超过5000人的基层门店组织；从以前管理单店，到现在要做全球1000+门店的管理。这个阶段中的“人”，变的是管理半径，不变的是使命、愿景、价值观牵引，真正让霸王茶姬所有人都认同东方星巴克的愿景，才能实现组织力的凝聚、团结。

时代周报：在营销层面，国内到海外的营销是否存在差异？在哪些方面存在难度？

尚向民：霸王茶姬在国内和海外市场还是存在一定的定位差异。

霸王茶姬在国内的价位段是16～20元的中间价格带，但在东南亚价格带会高一些，已经定位到了高端品牌定位。

体现在产品营销上，会有营销方式的区别。总体上，东南亚年度的营销活动不是很多，但定位相对更高，比如我们会选择同定位的品牌进行合作，和马来西亚的国宝级锡器品牌“皇家雪兰莪”合作推出纪念杯子，和高端矿泉水品牌“依云”合作推出冷泡茶等等。

海外营销的难点，还是难找到一个自然流量的吸引点。俗话说酒香不

排在了休闲零食总销量品牌排行榜中的第三名。其中，第一、第二名分别是良品铺子与三只松鼠。

从公司经营层面上看，百草味曾历经两次“易主”。

天眼查APP显示，百草味母公司为杭州郝姆斯食品有限公司（下称“郝姆斯”），成立于2007年8月。对外投资信息显示，该公司全资持股杭州淘道科技有限公司、杭州百草味企业管理咨询有限公司。此外，该公司有3家分支机构，均为存续状态。

据悉，郝姆斯的创始人为王强与蔡红亮，2016年，蔡红亮以9.6亿元的价格将百草味卖给了好想你，而后自立门户，创办品牌“自嗨锅”。

百草味与好想你，曾有过一段蜜月期。百草味的到来，让一直深耕线下的好想你，在线上电商渠道板块得到了有效提高。财报显示，2019—2020年，好想你借助销售收入占比分别达到35.23%、46.98%。

但甜蜜并没有持续太久，2020年，好想你又将百草味以49亿元的卖给了百事饮料（香港）有限公司（下称“百事”），目前，郝姆斯由百事全资持股。据财报，2021年，百草味为百事贡献了2%的营收利润增长。

“从整体来看，百草味的发展前景还是很好的。一方面，品牌基本已经稳定在第一阵营，有足够的人气和流量；另一方面，市场蛋糕也在不断变大，百草味在产品研发和创新上是具备实力的。”林岳评价道。■

怕巷子深，但茶香还是最怕深巷。对于霸王茶姬，比较好的点是我们找到了盲盒杯的活动形式，吸引到消费者，让消费者到店去感受了中式文化的环境，在海外做对标咖啡的“茶”的社交空间。

“在确定性的环境下发展”

时代周报：回望2022年，有哪些关键词可以形容茶饮行业？展望2023年，整个茶饮行业会有怎样的趋势和变化？

尚向民：2022年，茶饮行业还是聚焦在“变化”和“突围”两个词上。这一年大家见证了很多变化：品牌梯队的变化、疫情下商业环境的变化、新增长点的摇摆变化。因为这些内外部的变化。

大家都需要找到突围点，摆脱被变化左右的状态，回归到常态发展的路上来。总结一句话：2022年大家都在寻找确定性。

到了今年，我们可以在确定性的环境下发展。1月份以来，大家战略落地的速度非常快，茶饮竞争的维度又回到了速度战，比如开店速度、规模速度、产品研发速度、出海速度等。

我们认为在整体消费市场复苏的情况下，供给端，也就是各大品牌的复苏是更快的，大家都会用自己创造出来的供给去抢夺需求市场。

时代周报：霸王茶姬下一步发展的动向是怎样的？有没有三至五年的目标？

尚向民：今年，我们仍然会聚焦新市场的开发，做门店的新拓和加密。目前为止，霸王茶姬已经有了13个核心省级市场，在17个省市开店。

预计到今年年底，我们门店分布会更加均衡。同时在多省做门店加密，让核心市场的壁垒更牢固。

未来3～5年，我们相信市场集中度越来越高，茶饮连锁化率越来越高，最终市场份额前3～5名的品牌会越来越大，头部效应越来越强。只有努力保持在头部的位置，才能不被轻易甩开差距。■

TVB入局淘宝直播 港星带货成绩亮眼

时代周报记者 徐美娟 发自北京

“当晚TVB电视城彻夜灯火通明，全员Standby盯着这场直播，好在战果卓著，不负众望。”一名接近TVB人士告诉时代周报记者。2023年3月7日晚，TVB淘宝直播间“TVB识货”首次开播，6小时吸引了超过485万人蹲守直播间，第一场带货销售额为人民币2350万元。

对于上述直播战绩，该名接近TVB人士甚至用“一天顶半年”来形容。

直播当晚，TVB“当家花旦”陈敏之全程在直播间卖货。9点，《荡心风暴》主演、视帝陈豪也一度现身直播间。这是TVB布局淘宝直播的首场直播。3月1日，电视广播有限公司(00511.HK，即TVB)宣布，通过旗下上海翡翠东方传播有限公司(TVBC)与淘宝达成合作意向，双方将于2023年内合作开展超过48场电商直播，此次合作预计为公司带来千万港元的收益。

值得一提的是，在此之前，TVB已经在抖音开启直播带货，如今为何再布局淘宝？针对TVB布局直播带货的一系列举动和未来规划，3月7日，时代周报记者给对方发去采访函，截至发稿并未收到回复。

在TVB官方微信公众号的推文中，上海翡翠东方传播有限公司总裁彭明晔表示：“直播带货已逐步成为消费常态，TVB也在积极地通过电子商贸投资、供应链业务合作等方式入局，并取得了一定的成绩。而淘宝作为中国最大的数字零售平台，我们相信这次的合作将进一步完善TVB内地电商业务的布局。”

电商收入翻倍增长

如上文所述，这不是TVB首次试水直播带货。在此之前，2022年4月，TVB在抖音已开启直播带货。

2022年4月，TVB入驻抖音直播，在官方账号以外，还开通了3个直播带货账号，分别为TVB识货(港式甄选)、TVB识货(美味甄选)和TVB识货(香

港严选)，由上海真识货贸易有限公司和广州齐齐整整传媒有限公司运营，累计粉丝量超过95万。

其中，TVB识货(港式甄选)主推大牌美妆护肤产品，抖音粉丝量为60.6万；TVB识货(美味甄选)主推食品饮料产品，抖音粉丝量为13.6万；TVB识货(香港严选)的带货品类较为综合，涵盖以上两类产品，抖音粉丝量为20.9万。

针对TVB再入局淘宝直播带货，易观分析品牌零售行业分析师曾颖对时代周报记者表示，淘宝直播作为直播电商的核心平台之一，TVB向淘宝扩张是一种正常业务拓展渠道。“TVB在抖音电商直播取得相对较好的成绩，拉动了公司电商业务的收入，推动了股价上涨。可以说，直播电商业务对近年来股价不断下滑的TVB来说是一次很好的机会。”

TVB开启抖音直播带货近一年来，TVB明星的人气 and 粉丝购买力有效拉动了该公司的电商收入。财报显示，2022年上半年，TVB电商收入为4.61亿港元，同比增长约2612%，环比增长93.69%。公司商品交易订单总额(GMV)达到5.09亿港元，整体销售额增长683%，平均每日订单数量增长50%，月均活跃客户数也增长了34%，达到10.7万人。

对此，TVB在2022年上半年财报中提出，电商业务方面，公司将继续推动电商贸易与电视节目、平台资源更紧密结合，进一步提高商品交易总额。2022年下半年，公司开始通过抖音平台的跨境电商服务，安排商贸订单从内地发货。

股价方面，TVB与淘宝直播合作的消息公布后，TVB股价持续上涨，3月1日开盘价为3.75港元/股，截至3月8日收盘，股价已涨至超过13港元/股，增长近4倍，创下历史最大涨幅。

或难成增收利器

事实上，就TVB本身而言，其发展直播带货确实有着得天独厚的机会和条件。



“TVB旗下明星众多，又被大家所熟知，这有利于主播和用户实现快速连接，从而可以为公司带来更多的商业变现。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅分析。对此，曾颖也表示，TVB拥有一批实力港星与多部经典港剧，多年来打下了坚实的粉丝基础，对于多数普通观众来说，TVB港星带货具备情怀效应。

虽然有很好的明星效应，但市场上也有另一种声音：“TVB布局直播带货，是不得已的考虑。”张毅对时代周报记者表示。

近几年，随着头部艺人出走、新兴电视台竞争，TVB的盈利能力逐渐下滑。TVB财报显示，该公司在2022年开启抖音直播之前，营业收入从2018年的44.77亿港元下降至2021年的28.99亿港元，4年的降幅达到54.43%，并连续4年录得亏损。

“从业绩腰斩的情况来看，TVB过去的业务，很难再支撑它的业绩增长，在这样的背景下，直播带货无疑是一个很好的机会，有机会成为TVB新的营收来源。”张毅分析道。事实也是如此。2022年半年报显示，报告期内，TVB实现营收18.2亿港元，同比增长45.82%，其中，电商收入4.61亿元，占比达1/4。

然而，作为直播带货行业的“后



TVB财报显示，该公司在2022年开启抖音直播之前，营业收入从2018年的44.77亿港元下降至2021年的28.99亿港元，4年的降幅达到54.43%，并连续4年录得亏损。

来者”，在蛋糕已经被头部主播瓜分的情况下，TVB直播带货的前景或并不明朗。

首先，放眼全行业，TVB在抖音的直播成绩并不突出。据电商营销服务平台蝉妈妈数据显示，抖音平台上，TVB识货(港式甄选)近30日销售额为750万~1000万元，而新东方旗下的“东方甄选”近30日销售额为5亿~7.5亿元。

事实上，TVB的直播带货之路已落后太多。从3月7日当天的淘宝直播数据来看，TVB与头部主播相差甚远。截至3月7日晚8点，“TVB识货”淘宝直播间仅150多万的观看，而李佳琦淘宝直播间观看量在1000万以上。

“当下带货主播百花齐放，头部主播已经抢占了多数直播观众，对TVB来说市场竞争压力较大。”曾颖表示。而据直播眼、开源证券研究所数据显示，2021年3—10月，淘宝的两大主播——薇娅、李佳琦，带货销量占前十大主播带货销量的比重维持在70%以上的高位。

另一方面，TVB的受众群里也较为“小众”。张毅表示，TVB的受众以60后、70后、80后居多，而目前直播间的用户多为95后、00后，他们对TVB的熟悉程度或者认知程度并不高，这也是TVB直播带货要面临的一个巨大考验。

据第50次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2022年6月，我国网民规模为10.51亿，其中10~40岁的用户占比达到了51%。这意味着TVB在直播带货领域的受众不能满足市场需求。

更为棘手的是，TVB进入直播带货领域的时机也并非最佳，直播电商的红利正在慢慢消散。据淘宝发布的《2022直播电商白皮书》显示，预计2022年直播电商GMV约为3.5万亿元，年增长率为53%，与前几年高达三位数的增速相比，下降明显。

市场在走弱，TVB本身的电商属性也有待加强，直播之路能为其业绩带来多少增量，仍需时间检验。■

达美乐赴港上市 三年亏损近10亿元

时代周报记者 霍东阳 发自上海

近日，达势股份有限公司（以下简称“达势股份”）再次披露通过聆讯后的资料集，重启香港IPO。

2022年3月和10月，达势股份先后向港交所递交了两次招股书，11月20日更新聆讯后资料集。

2022年12月19日晚，原定于12月23日登陆联交所的达势股份发布公告称宣布延迟全球发售及退回香港公开发售的申请股款。达势股份在公告中称，延迟全球发售及上市的决定不会影响公司的业务，且公司致力于发展及扩充业务以及实施招股章程所披露的策略。

关于达势股份为何在去年12月作出延期上市的决定，又为何在短短三个月左右的时间里再次更新招股书，3月10日，时代周报记者就此联系达势股份公关部，对方称公司正在缄默期不方便回应。

三年亏了近10亿元

据时代周报记者不完全统计，2022年至今，已经至少有10家餐饮企业递交了招股书，不过就目前的情况而言，餐饮企业们的上市进程并不是很顺利。

其中去年12月延期上市、3月重启IPO的达势股份是跑得最快的。

达势股份成立于2008年，在2010年年底成为达美乐比萨(NYSE:DPZ)在北京、天津、上海、江苏及浙江的总特许经营商。2017年6月，达势股份续签了总特许经营协议，将特许经营区域扩大至整个中国内地、香港特别行政区和澳门特别行政区。

达势股份在门店布局上跑得非常地快。2020年、2021年、2022年，



达美乐比萨在中国的门店数分别为363、468和588，三年复合年增长率为29.9%，达势股份加速在中国市场的跑马圈地。

截至2022年12月31日，达美乐比萨在中国的市场占有率达到了5.3%，位列中国比萨市场的第三名。其中，排名前四位的城市分别是北京、上海、深圳、广州，门店数分别是153家、159家、70家和49家，更侧重于一线城市门店布局，也给达美乐比萨带来了在一线城市更高的市场占有率，为14.5%，仅次于百胜旗下的必胜客。

而加速跑马圈地的背后，也带来了达势股份的巨额亏损。2020—2022年，达势股份的收入分别为11.04亿元、16.11亿元、20.21亿元，净利润分别为-2.74亿元、-4.71亿元、-2.23亿元，三年亏了近10亿元。

达势股份认为这是源于公司将

扩大门店网络优先于直接基本盈利的战略决策。

根据招股书披露，截至2022年12月31日，达势股份已开业三年或以下的门店约占门店总数的54%。而对大多数的比萨门店而言，都需要三到四年才能赚回投资。

此外，达势股份在招股书中也透露其支持全国性门店网络展开了投资，包括门店发展、区域门店管理以及信息技术功能的人才储备以及品牌建设。

在餐饮分析师、凌雁咨询首席咨询师林岳看来，达势股份上市进程相较于其他餐饮企业进程稍快一些的原因，或许是达势股份在招股书中对过往亏损的解释以及未来投入的重点写得很好。此外，他也向时代周报记者表示，这或许也与达美乐比萨美国母公司的表现有关，“(达势股份)选择港交所一定程度上也是因为认知度更好”。

达美乐比萨在过去10年里创造了近30倍的涨幅。2004年，达美乐比萨在美国纽约证交所上市实现了27倍的投资回报率，远超谷歌的16倍。2017年，达美乐的股价暴涨20多倍，也碾压了同期表现最好的翻了5倍多的亚马逊。在疫情期间，长于数字化运营和外卖业务的达美乐比萨在2020年上半年的净收入就达到了2.4亿美元，同比上涨30%。

值得注意的是，达美乐比萨总部对中国市场也十分看好。本次IPO递表前，达势股份共经历过10轮融资，合计融资2.23亿美元（约合人民币15.87亿元），其中达美乐比萨总部的投资金额合计就达到了1.3亿美元（约合人民币9.25亿元）。

达势股份招股书披露的公司组织架构中，达美乐比萨(Domino's

Pizza LLC)持股达势股份15.66%，公司董事兼副主席James Leslie Marshall通过Good Taste Limited持股37.28%，为公司控股股东。

中国市场能否复制美国成功？

毫无疑问的是，达势股份接下来仍将继续开店，亏损状态一时半会也无法缓解。在招股书中，达势股份预计2023年的亏损将远超2022年，并表示公司未来三年将持续亏损。

但达势股份更需要回答的或许是：达美乐比萨在中国市场能否复制美国成功？

达美乐比萨在海外市场以“配送时间超半小时即半价”为核心优势，切中疫情期间消费者的诉求，在疫情期间一度上涨了230%，被称为“股神”。但达美乐比萨想在中国市场复制美国成功并不容易。

根据国金证券的研报，达美乐比萨在中国市场中以外卖为主，自2019年到2021年，外卖营业收入的占比未曾低于70%。但中国食品产业分析师朱丹蓬曾表示：“国外的外卖效率比较慢，所以达美乐比萨的‘30分钟必达’承诺在国外较有核心竞争力，但在国内这根本不是重度消费人群的核心诉求。”

想复制美国故事中外卖业务的成功，达美乐比萨一方面要在发达的中国外卖市场中与更多的食品品类竞争，另一方面还要面对必胜客、尊宝比萨等比萨品牌的市场抢占，相较而言，更早入驻中国市场并同样坚持门店骑手自行配送的它们，可能有着更强的竞争力。

此外，达势股份在中国坚持门店骑手进行外送业务对公司经营成本的增加也不容小觑。2020年、2021年及2022年，达势股份在门店层面的以

薪金为基础的开支分别为3.16亿元、4.63.6亿元以及5.77亿元，分别占同期总收益的28.6%、28.7%及28.6%。时代周报记者了解到达美乐比萨门店骑手工资标准是20元/小时，加上每单3元的提成，“比肯德基、麦当劳高一些。”员工表示。

依仗外卖业务带来的另一个挑战，是市场的变化。

在美国疫情阴影逐渐散去时，达美乐比萨在纳斯达克的股价也遭遇了高台跳水，在过去一年间股价已经跌去超22%。

而随着中国逐渐走出疫情阴影，达势股份在中国也在面对市场环境的变化。

尽管达势股份在招股书中引用弗若斯特沙利文报告称，在疫情中消费者消费习惯的改变和达美乐比萨品牌认知度的提升，因而在COVID-19疫情消退时，将不会对公司业务及营运造成不利影响。但基于目前餐饮复苏的形式，林岳向时代周报记者表示：“疫情放开后消费者肯定更偏好到门店消费，达美乐的优势会更加被淡化一些。”

艾德证券认为达美乐比萨在美国以外的大部分全球市场上尚未真正发力，相信未来的营收能力有望得到进一步增长。而对达势股份的投资则代表着达美乐比萨面向中国市场的发力，中国或许正是达美乐比萨未来掘金的重要市场。

不过，对于达势股份和达美乐比萨美国公司而言，达美乐比萨在中国市场能否顺利扩张，取决于是否能顺利上市。有分析称，达美乐去年12月选择延迟上市的原因是对二级市场环境的担忧，而林岳则向时代周报记者表示：“就现在的消费环境而言，去年是一个更好的上市时机。”■

70年楼龄的房子怎么办？上海推倒重建两千户“老破小”亮答案

时代周报记者 **忻奇琪** 发自上海

“新的想法必须依靠旧的建筑才能存在”。简·雅各布斯在影响深远的书籍《美国大城市的生与死》中指出，对存量建筑的重复利用，可推动建筑形态积极变化，打造多元化的城市新环境。

随着城镇化进程推进，一批建筑日渐老旧，亟须一场新陈代谢。

老旧住宅水管老化、消防不过关、楼体损坏以及安全秩序治理等问题开始暴露。如何让建筑优雅地老去，考验着每一位城市建设者。

70年楼龄的老房子到底会怎样？上海彭浦新村街道亮出了答案。

上海彭浦新村街道旧改办负责人须炳荣告诉时代周报记者，彭浦新村里有部分房源楼龄接近70年。

此前，这里分布着多层“老公房”里潮湿阴暗又狭小的房屋，7～8户居民合用一个厨房和卫生间。每逢大雨，住在顶楼的居民屋顶渗水是“家常便饭”，住在底楼的居民家中则因地势低洼、下水道堵塞等原因遭遇“水漫金山”，甚至在小区里行走时，“最高的积水能淹过人的膝盖”。

改变，迫在眉睫。一场与时间的竞速，已然拉开序幕。

在街道办牵头下，由中国铁建、上海建工等国资企业施工，包括彭三小区二期至五期在内的2000多户住宅，采用拆除重建的方式改造。

改造后，彭三小区从原来“厨卫不成套”的36幢“老破小”，摇身一变成20幢独门独户的多层和高层住宅楼。经过长达十余年的渐进式改造，彭浦新村破茧而出，形成今日集住宅、公园和餐厅于一体的高端住宅项目。

这是一次政府、城市与市民多方共赢的实验。有业主发现，在二手房交易市场上，自己的房子竟然还能比周边小区贵1万～2万元/米²。

彭三小区成功的案例，让彭浦新

村这个上海曾经的超大规模“老公房”聚集地，在新的城市更新模式探索之下，焕发出崭新的活力。

摸着石头过河

老旧住宅改造，最大的难题在于平衡利益。拆前拆后面积平移、住户楼层安排、公建配套设置等，均是一道道错综复杂的算术题。

与以往直接拆迁有所不同，街道旧改办要面对的挑战远不止动员拆迁这么简单。

由于此前上海从来没有过类似的经验，每一步尝试都是在“摸着石头过河”。

须炳荣告诉记者，针对小区内建筑的不同情况，彭三小区的更新方式也略有不同，并分成了五期进行改造与更新。其中，一期扩建厨卫，二期至五期采用拆除重建。

“在做一期的时候，居民大多面临的主要问题是没有独立的厨卫，于是

我们将原有的过道空间让渡了出来，通过将楼梯外移至侧面，合并同一层居民房屋等方式，满足居民独立卫浴、厨房的需求。”须炳荣表示。

须炳荣透露：“但是很快我们就会发现，这些改造还是不能完全解决所有的问题和需求，比如老年人上下楼还是没有电梯，小区的停车位也仍然短缺，基本的一些生活配套还是没有，于是我们开始尝试新的思路，决定还是要推倒部分房屋重新建造。”

这也意味着居民需要先从原来的房屋里搬走，等楼房盖好之后再搬回。彭三小区二期试点成功后，这种旧改模式被称之为“拆落地”。

以如今正在进行建造的，同样使用“拆落地”方式改建的彭一小区为例，旧改办通过为期两个月的摸排，走访2110户居民房屋实际情况后，一共整理出282个户型和面积，且每个户型都不一样，最小的7.2平方米，最大的有110平方米。

通过合并相似面积段的户型，最后也还是整理出了94个户型，此后在方案设计阶段，街道旧改办反复和设计部门沟通，通过20多次的修改和意见反馈，历经前后1年多的时间，最终将彭一小区每一户居民改造前后的户型整理成手册，完成了彭一小区整体的设计方案。

据须炳荣介绍，改建后的彭一小区还分别配套有一座带游泳池和篮球馆的体育中心、一座居民文化中心、一座生活服务中心以及养老院。多余的房屋也将作为静安区的保障性生活房来统一调配使用。

“拆落地”方案亮相

通过彭五、彭七以及彭三小区一到五期的旧房改造工程，彭浦新村街道办先后探索出“改扩建”“加层扩建”“拆除重建”等多种改造模式和规模上由点到面，从整幢到成片再到小区整体改造。

时代周报记者在现场看到，如今彭浦新村街道最后一个非成套旧住房小区——彭一小区旧住房成套改造拆除重建项目正在紧锣密鼓地施工建设中。

“十几年的旧改工作，经常会遇到居民不理解的情况，但如今回搬后的居民，再次看到我们旧改办的工作人员时都很感谢我们，这让我们觉得一切的付出是值得的。”须炳荣表示。

如今，彭浦新村的几个“老破小”小区逐步迈向正轨，但在上海，还有很多非成套型的小区亟须这样更加人性化的城市更新方式。

上海市府近期印发的《上海市提信心扩需求稳增长促发展行动方案》中提出，要用10年的时间，全面提速“两旧一村”改造，到2025年，全面完成中心城区近40万平方米的零星二级旧里以下的房屋改造，基本完成有一定安全隐患的“小梁薄板”的房屋改造。不过也有不少业内人士表示，可以制定综合改造方案，通过引入合适的市场主体参与，以缓解大批城市更新所带来的资金压力。

2月21日，第一太平戴维斯华东区策略顾问部高级董事、主管朱锋向时代周报记者建议，由于“留改拆”的政策导向让城市更新的整个运营逻辑更为复杂，对规划和资本的要求也相对更高。

“未来，或可以考虑让国资平台公司等来牵头，再引入一些擅长城市更新运行的企业、机构来做二级联动，这样不仅缓解了一级开发需要投入大量资金的压力，后期进入的市场化企业、机构也能通过运营提升城市更新的溢价空间，从而通过政企联动方式，谋求双赢局面以及利益价值最大化。”朱锋表示。

多名业内人士对时代周报记者表示，在越来越多城市更新新模式的探索之下，以及相关政府部门的积极推动下，上海的城市更新也将跑出新的“加速度”。



万科百亿定增议案通过 未来三年将稳定分红

时代周报记者 **梁争誉** 发自深圳

作为房地产行业最大定增项目，万科定增备受市场关注，其定增价格也被视为同行参考的重要标准。

和保利发展、华发股份等承诺增发价不低于每股净资产的房企不同，万科A股增发价格的定价基准是，发行价格不低于定价基准日前20个交易日股票交易均价的80%，H股则以“破净”价格融资39亿港元。

万科此举引发争议。

股东大会召开前夕，不乏中小股东在股票互动平台表达反对增发预案的意愿。在3月8日召开的万科2023年第一次临时股东大会现场，有股东向万科管理层发问，要求回答增发价格的定价问题，以及如何平衡公司发展与股东利益等。

万科总裁祝九胜表示，万科此次股权融资不是因为缺钱，而是希望形成良好的资债结构，以及把握政策利好窗口期和部分城市出现的结构性机会。“股权性资金和利润留存形成的净资产，是‘金种子’，我们会倍加珍惜，更努力把地种好。”

并不差钱

万科此次融资不是因为缺钱。

从财务报表来看，截至2022年三季度末，万科拥有现金及现金等价物约1158亿元，在手现金相对充裕。现金流充裕的同时，万科还获得了巨额授信。2022年11月，监管部门“三箭齐发”，万科从以六大行为主的十几家金融机构拿到逾8000亿元授信额度。

不差钱的另一个佐证是，万科偿债进展顺利。

将于今年4月、5月到期的两笔规模达16.21亿美元境外债，万科去年就在做偿付安排。万科财务负责人韩慧华透露，这两笔境外债将通过境外信用银团、双边贷款和自有资金偿还，“整体的资金方案已经准备好了，我们会确保安全偿付”。

既然不差钱，万科为什么在这个节点选择增发股权融资？

万科首先希望改善资债结构。

祝九胜将债权类的资金比作水，股权类的资金比作茶，“茶喝起来有滋有味，茶和水的比例一定要非常合适。债权类资金增加后，股权类资金显得不足，我们希望能形成良好的资债结构”。

其次，A、H股增发资金用途各有限制。祝九胜说：“H股像泡普洱茶，A股像泡绿茶，表面上好像A股拿的钱多，H股拿的钱少，但A股增发资金的用途主要是用于现有项目，就是保交付，我们交付上从来不存在问题。发H股拿到的资金60%用于置换原有的借款，剩下的40%用于补充流动性，相对而言H股拿到的资金在使用上更灵活一些。”

再次，万科此时增发H股，也有资债替换的考虑。祝九胜解释道：“过去一年美元升息还是挺快的，现在境外贷款利率达到5.3%左右，比曾经的三个多点提高了很多，选择这个时机发H股也是希望置换部分境外债务性融资，降低财务费用。”

慎重定价

A股增发价格的定价，是此次股东大会上投资人关注的重点。

据克而瑞统计，A股、H股250家房上市房企中，大多数当前都处于

“破净”状态，若要定向增发，势必要面对股价过低的窘境。

“若选择不低于每股净资产的价格发行，过高的发行价格会劝退潜在投资者，增加企业融资的难度。而若选择以‘破净’价格增发，则会造成每股净资产降低，对当前股价继续产生不利影响，降低未来股权再融资的空间，同时也会摊薄已有股东的资产总额。”克而瑞表示。

在定增预案中，万科对增发价格的定价基准是，发行价格不低于定价基准日前20个交易日万科A股股票交易均价的80%。可供对比的是，已披露定增预案的保利发展、华发股份，均承诺了不低于每股净资产增发。

对于A股会否“破净”增发的问题，祝九胜并未正面回应，“我们会以更慎重的态度在价格、时机上反复权衡，希望能让股东满意”。

“短期大家可能关注价格和摊薄，长期还是看能不能创造价值。”祝九胜表示，万科拿到的股权性资金和利润留存形成的净资产，是“种子”，债性资金相当于“化肥农药”。“在这种前提下股东如果同意增发，投资人还愿意给钱，那就不是一般的‘种子’，是‘良种’‘金种子’。这种‘种子’我们会倍加珍惜，跟‘化肥农药’配合好，更努力把地种好，提高粮食的整体产量和质量。”

万科第一大股东深铁集团此次并未出席撑场。

万科董秘朱旭表示，深铁集团对万科的长期健康稳定发展一直都是持非常坚定的支持态度，“去年12月我们召开2022年第一次临时股东大会的时候，深铁集团总经理黄力平亲自出席了股东大会，并表达了对增发

事项的支持”。

值得注意的是，受再融资规则所限，深铁集团未在提前确定的增发对象之列。朱旭称，后续深铁集团不会在竞价阶段参与此次发行，需要由深铁集团根据中国证监会、香港联交所，特别是最近出台的注册制新规的要求，结合其自身的情况进行综合的研判。

坚持量入为出原则

根据定增预案，万科此次增发A股计划募集资金不超过150亿元，其中的105亿元将用于中山金域国际、广州金茂万科魅力之城、郑州未来时光等11个房地产开发项目。

这11个项目的投资回报率，受到股东关注。

万科公布的募集资金使用可行性研究报告显示，11个募投项目的净利润率在3.32%～11.44%之间，投资收益率在3.49%～13.64%之间。净利润率最高的是重庆星光天空之城，销售收入26.30亿元，净利润3.01亿元；最低的是广州金茂万科魅力之城，销售收入98.32亿元，净利润仅大约为3.26亿元。

万科首席运营官刘肖解释称，募集资金之所以投向这11个项目，是根据政策导向和公司情况作出的选择，“根据中国证监会优化房企股权融资的五项措施的政策导向，我们设定的标准是：一是并表项目，二是普通住宅，三是已拿到预售许可证正在销售，四是项目有一定的体量，后续还需要较多的资金去建设。”

刘肖透露，这11个项目主要是2022年之前获取的，收益率是基于当前市场情况进行测算：“经过过去一

年的市场调整，收益率确实受到一些影响。相信如果市场好转，项目的收益率还是有一定的改善空间。”

“随着后续股权融资到位，在确保安全的的前提下，我们会以更加积极的态度去捕捉新的项目机会。”刘肖表示，万科仍将坚持量入为出、合理仓位的投资原则。“从量入为出来看，股权融资到位确实给投资带来了更多的空间。从合理仓位来看，公司在建及规划中的大概有1.2亿平方米，2021年结算面积是3600万平方米，在手资源能够满足未来两到三年的发展，投资强度或投资节奏可相对从容一点。”

刘肖进一步表示，今年万科特别重视股东IRR，“坚持这些投资原则和纪律、投资标准，才能让股权融资给我们带来更多投资空间，真正把它作为‘金种子’支撑公司业务发展”。

克而瑞认为，定增投入项目的收益率普遍处于较低水平，且部分房企用于补充流动资金的占比较高，虽然能增加安全边际，加快资金回收，但真实发展空间有限。“对于企业而言，用好政策工具的同时，仍需把关注重点落在销售层面，只有当市场筑底回升、销售回款得到保障才能让企业真正走出困境。”

今年1—2月，万科累计实现合同销售面积361万平方米，合同销售金额587.5亿元，同比分别下降8.79%、9.57%。可供对比的是，百强房企1—2月实现销售操盘金额8189.5亿元，同比降幅收窄至-11.6%。

克而瑞发布的《2023年1—2月·中国房地产企业操盘榜TOP 100》显示，无论是操盘金额还是操盘面积，万科今年前两个月的排名均被保利发展反超。

多次跨界未果 荣丰控股重回房地产行业

时代周报记者 赵佳琪 发自北京

位于西城区广安门外大街305号的荣丰2008,是北京知名的学区楼盘。该楼盘方圆2公里内齐聚北京小学天宁寺分校、北京小学红山分校、北京四中广外校区等知名中小学校。荣丰2008一经推向市场就风靡一时,2003年创下北京商品房销售纪录。直至今日,该楼盘依然是北京学区高地西城区的最佳“上车盘”,在二手房市场的热度居高不下。据链家APP数据,截至3月5日,荣丰2008以2590套的历史成交量位居北京二手房成交榜榜首。

荣丰2008的开发商荣丰控股(000668.SZ)靠房地产起家,2008年借壳上市,实控人王征出生于1963年,今年已年至六旬。王征是盛宣怀家族后人,他随母姓,父亲是盛毓南。王征担任荣丰控股董事长多年。2020年5月,盛毓南因病去世,王征成为荣丰控股实控人。

荣丰控股近年发展不顺。房地产融资环境趋紧,荣丰控股2020年开始转向,斥资跨界医疗,最终无功而返。今年2月20日,荣丰控股公告宣布,要从医疗行业重回房地产行业。

房地产融资环境虽有放松,但行业前景难言乐观。反观医药行业,发展势头正猛,前景广阔。据Frost & Sullivan 统计,中国医药市场规模由2016年的13294亿元增至2020年的约14480亿元,预计2025年、2030年将分别达22873 亿元及29911亿元。荣丰控股逆势而行让外界倍感好奇。

王征的目光不仅局限在房地产和医疗,涉猎广泛。他曾参与银行投资,一度入主亚视,还曾欲图进军海外险企。横跨多界的王征,下一步走向何方?

明星项目 红极一时

荣丰2008位于西二至三环间,交通便利,步行至最近的地铁站约15分钟,多条公交线路直达金融街、长椿街商圈。

时代周报记者实地走访荣丰2008,该小区共有17栋住宅楼分为4期。楼盘附近的房产中介向时代周报记者介绍,该小区住户超过5700户。

项目开发之初,王征结合区域人群的消费特点,将主力户型锁定在20



平方米左右的小户型产品。这一定位赢得市场。

荣丰2008多数房源因层高较高,可隔断为复式结构,故房间实际使用面积大为扩增。相较于周边的蝶翠华庭等小区,荣丰2008的性价比更高,总价也更为亲民。“几乎都是小户型,有的开间,套内甚至只有十几平方米,总价只有400多万元。”一名房产中介告诉时代周报记者。

以一套28.83平方米的复式为例,该房源在二手平台的挂牌价为655万元,房产中介告诉时代周报记者,因其复式结构,该房源实际使用面积约50平方米。

荣丰2008周边配套也较为齐全,方圆5公里内有广安门医院、世纪坛医院和宣武医院等多家三甲医院。小区设施也较为完善,超市、美甲美睫等一应俱全。荣丰2008二手房交易活跃,近10家中介品牌在此驻扎,包括链家、我爱我家、麦田、21世纪不动产等,仅链家就有3家门店。

荣丰2008并没有给王征带来更多加持。在房地产行业高歌猛进的那几年,王征没有借势扩张。

2008年,荣丰控股上市。当年,它旗下只有3个项目——荣丰2008、长春国际金融中心、重庆慈母山项目。不过,王征信心满满,他曾表示:“重庆和长春两个项目,加上现在正在销售的北京项目,可以支持上市公司未来5年的利润。”

财报数据显示,荣丰控股除2008年实现归母净利润1.85亿元,达到历

史巅峰,此后一路下滑。2014年,该公司更是由盈转亏,亏损4608.53万元。2020年,荣丰控股实现营收1.10亿元,同比大降73.84%;净利润为-2317.91万元,降幅超过160%。

在这一年,王征决定荣丰控股正式转型。

多次跨界未果

2020年6月,荣丰控股披露重组预案,计划切入医疗健康行业。

原本交易由发行股份购买资产和募集配套资金两部分组成。荣丰控股拟发行股份购买盛世达(荣丰控股控股股东)、长沙文超、新余纳鼎等6名股东合计所持威宇医疗100%的股权。同时,荣丰控股向盛世达等非公开发行股份募集配套资金,募资总额预计不超过4.40亿元。其中,威宇医疗创始人宁湧超将成为荣丰控股战略投资者。

方案调整后,交易在2021年落地。当年,荣丰控股支付3.17亿元现金收购威宇医疗30.15%的股权,并以0.60亿元现金增资威宇医疗。同时,威宇医疗的股东长沙文超、新余纳鼎所持45.23%股权的表决权委托给荣丰控股。荣丰控股由此获得了威宇医疗的控制权,实现主营业务由房地产开发销售转至医疗健康行业。

威宇医疗是专业化的医用医疗器械配送和技术服务提供商,主营脊柱、创伤、关节等医用骨科植入耗材销售及配送业务,不失为一个优良的并购标的,2018年、2019年营收分别为13.9亿元、15.18亿元,净利润分别

为1.14亿元和1.39亿元。

据交易协议,威宇医疗2021—2023年度扣除非经常性损益前后孰低的归母净利润分别不低于1.17亿元、1.02亿元、1.23亿元。实际上,威宇医疗2021年实现净利润0.17亿元,扣非净利润0.069亿元,未完成业绩承诺。

据约定,盛世达和宁湧超应分别向荣丰控股补偿1.02亿元和0.19亿元。盛世达已支付业绩补偿款,宁湧超因逾期未支付业绩补偿款,青岛证监局2022年11月向他下方责令改正措施的决定。

今年2月20日,荣丰控股抛出重大资产出售计划,拟通过现金出售的方式,向控股股东盛世达出售威宇医疗33.74%的股权。荣丰控股还就此解释称,威宇医疗所处的骨科耗材行业面临政策环境发生巨变,全国性带量采购落地,导致威宇医疗经营业绩远低于预期。交易完成后,荣丰将回归房地产开发与销售业务。

王征是荣丰控股的核心人物。早年,他是上海最早从事动迁房开发的地产商之一,被成为“动迁王”,声名大噪。不过,王征最受瞩目的一战仍是入主亚视。2010年,他以亲戚代持方式一举拿下亚视52.4%的股权,高调入主,宣称要将亚视打造成“亚洲的CNN”。王征踌躇满志,公开对外喊话:此生不会再从事其他行业,将在大埔工业村老老实实把亚视做好。

事与愿违,亚视2016年停播,王征以债权人身份申请清盘亚视,败走香港。

折戟亚视后,王征依然没有停下脚步。2018年,荣丰控股与复星集团等强手竞逐,欲收购希腊最大保险公司Ethniki 75%股权。这一收购受到监管关注,深交所认为收购标的净资产为7.22欧元,75%的股权折合人民币约为42亿元,远高于荣丰控股及其关联方的净资产总和。交易最终没有落地,王征失手。

未来集中布局一二线城市?

王征数次跨界转型,多以失败告终。他似乎想远离房地产,但又好像躲不过。

荣丰控股将回归房地产行业的原因解释为房地产政策面发生变化。房地产行业的金融支持力度不断加大,

如信贷、股权、债券的“三箭齐发”。今年2月20日,证监会启动不动产私募投资基金试点,房企融资环境有所好转。

荣丰控股董事会秘书谢高亦向时代周报记者表示,自2022年11月以来,房地产行业政策面发生了根本性变化,上市房企融资开闸。未来公司将根据此变化,抓住机遇,发挥公司传统优势,把房地产主业做强做大。

荣丰控股重回房地产仍面临严峻考验,首当其冲便是土地储备不足。

2020年宣布转型医疗产业前夕,荣丰控股将旗下子公司重庆荣丰100%的股权转让给保利重庆公司,标的核心资产重庆慈母山地块。

除荣丰2008外,荣丰控股仅剩的项目为长春国际金融中心,主要产品为改善型住宅及高端办公物业。谢高表示,该项目取得了不俗的租售业绩,住宅已全部售罄,写字楼副楼入住率达到了98%以上。

同时,荣丰控股仍存资金压力。财报数据显示,截至2022年9月末,荣丰控股货币资金仅约0.82亿元,较2022年年初的4.81亿元大幅下滑;同期对应的短期借款金额约为2.55亿元,一年内到期的非流动负债为186.28万元。

业绩预告显示,荣丰控股2022年全年归母净利润预亏3500万~5000万元,同比下降114.86%~121.22%;扣非净利润预亏4500万~6000万元,同比下降58.15%~68.61%。

“随着经济逐渐回暖,公司将加大租售力度,同时寻找其他项目的并购机会,争取尽快实现扭亏为盈。”谢高向时代周报记者表示。

谢高还介绍,产品创新为荣丰控股的一大特色,公司开发的“非常男女”以及“非常空间”等项目,曾引领北京及全国小户型开发热潮,至今保持月销量2000余套的行业纪录。

“荣丰控股将继续保持产品创新优势,进行差异化竞争,在住宅和商业地产上同时发力,未来布局将集中于一、二线城市。”

当下,一二线城市土拍市场的参与者以大型央国企以及资金实力雄厚的民企为主。以2月8日的北京土拍为例,参与竞拍的企业为华润、金茂、首开、建工、龙湖等。若想在一二线城市布局,以荣丰控股目前的资金实力来说,或存在一定难度。■

创业圈

未来科技加速器

CONNECTING CAPITAL AND NEW ECONOMY

《创业圈》致力于打造中国领先的财经人物全媒体,以“连接资本和新经济”为使命,聚焦金融圈、资本圈,关注企业领袖和创业精英,弘扬企业家精神,探索财富之道。